

NIPPON SOURIN CO., LTD.
日本創倫株式会社

ZYRUS

日本創倫株式会社主催 Webセミナー

LIPSAS Neoのご紹介

2023年11月21（火）

株式会社ガイラス



1. 会社紹介



OUR VISION:



当社のソリューション・サービスを通じて、**日本の生産性を向上します**



ZYRUS

【社名】 株式会社ザイラス

【設立】 平成元年8月1日

【住所】 東京都千代田区九段北1-14-12 JP九段ビル6F

【事業内容】 ソリューションサービス事業、システム開発事業

【社員数】 33名（グループ社員数約250名）

【顧問弁護士】 のぞみ総合法律事務所 吉田桂公 弁護士

【取引実績】 アメリカンファミリー生命保険、オリックス生命保険株式会社、三菱商事株式会社、ウェルビー株式会社、株式会社テレコメディア、株式会社トータル保険サービス、エムエスティ保険サービス株式会社、株式会社みどり会、ジェイアンドエス保険サービス株式会社、横浜振興株式会社、足利不動産株式会社、など



代表取締役社長
望月 重成

2001年 デロイトトーマツコンサルティング入社。外資系生命保険会社向けBPRプロジェクトを多数手掛ける。

SAPジャパンにてグローバルプロジェクトのチームリーダー、リーマンブラザーズ証券（日本支社・米国本社勤務）にて業務企画部債券チーム責任者、

2011年5月 株式会社ザイラス入社。
2014年10月より現職。



取締役
西城 大慶

1990年 中国政府系情報センターに就職、主に公共事業プロジェクト管理及びマクロ経済指標管理のシステム設計・開発業務を担当。1995年 アメリカCA州にてSun Microsystems、SybaseでUnixとDBのトレーニングを受講。その後中国国家経済情報ネットワーク構築プロジェクトに参画。1996年 来日し、以来20年間、保険、医療、電力、物流、公共分野の様々な大規模システム構築プロジェクトを成功に導く。

2011年4月 株式会社ザイラス入社。



取締役
片出 剛

日本生命入社。営業支社、人材開発室、システム企画室、総合企画室にて勤務し、ニッセイ損害保険の設立準備に従事、設立後に出向。その後、PwCコンサルティング、デロイトトーマツコンサルティングにて外資系生損保会社に対するコンサルティング業務（BPR、CRM、M&A、会計、PMO等）にプロジェクトマネージャー、チームリーダーの役割に従事。2005年 有限会社アクト・パートナーズを起業し、国内外生損保会社の数々のプロジェクトに参画。

2017年4月 株式会社ザイラス入社。



顧問
松本 高明

1975年 アフラック入社。1986年 京都支社長、その後、東北営業本部長、営業推進部長、九州・沖縄営業本部長、東日本保険金部長、執行役員などを経て、2007年 上席常務執行役員(全営業・マーケティング担当)。2012年12月 アフラック退職。

2013年1月 株式会社ザイラス入社。

2. LIPSAS Neoについて

Life Insurance Product Sales Accelerating System (生命保険商品販売促進システム)

過去20年に渡る保険代理店システムの開発・販売の経験、約300社の保険代理店への導入実績に基づいて、保険代理店の皆さまにとって最も使い易いCRM「LIPSAS Neo」が完成しました！

【LIPSAS Neoコンセプト】

新規案件
獲得に主眼

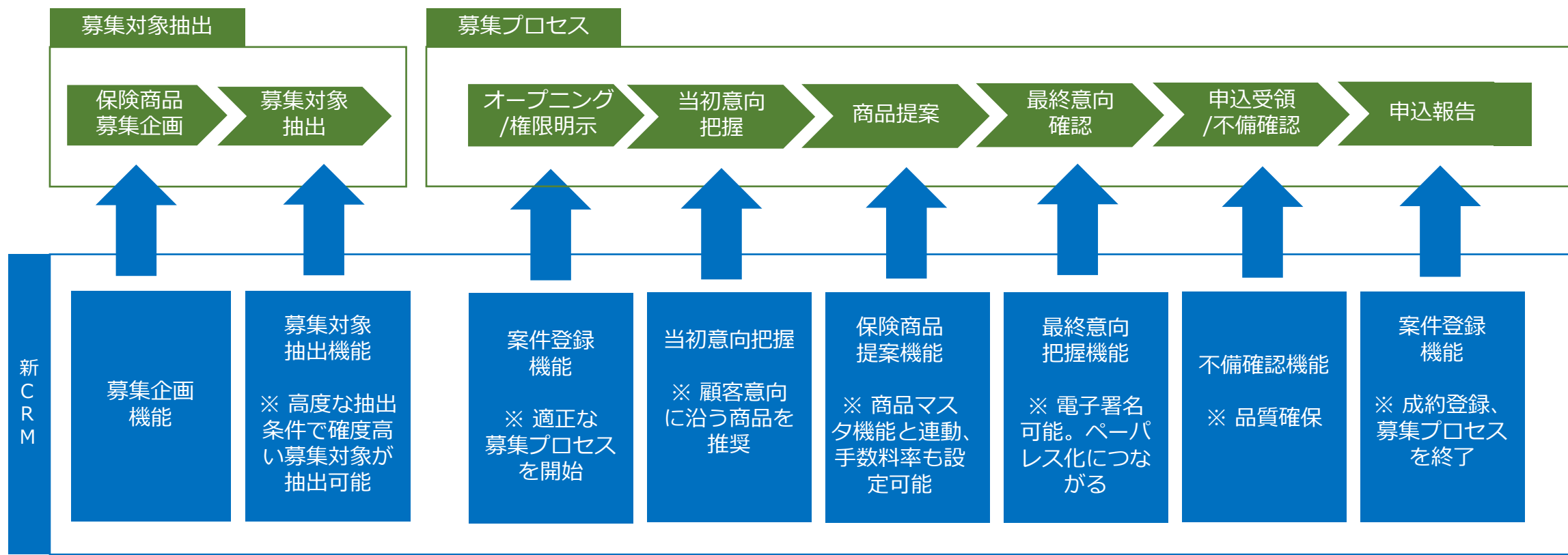
代理店目線

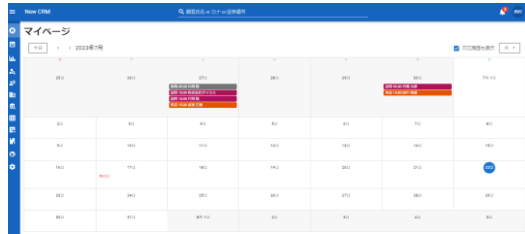
直感的な
操作性

LIPSAS Neoは保険代理店の攻めと守りを一手に実現する営業支援システムです！

2-2. LIPSAS Neoで実現する確実な案件獲得

保険代理店にとって新規案件獲得の鍵は、**確度高い募集対象**を抽出し**改正業法対応の募集プロセス**で募集活動を推進することになります。LIPSAS Neoの強みは、その**募集活動の全てを現場目線の機能**で支えることになります。





特徴 1 :

300社にご好評いただいたLIPSASの後継機としてアップグレード！

→ 代理店の皆さまのご要望を多く取り入れ、操作性や機能が大幅にアップグレード！

特徴 2 :

見易い！直感的な操作性！もちろんスマホ対応も！

→ 募集人の皆さんが毎日使うものだから、徹底的に使い勝手に拘りました！



特徴 3 :

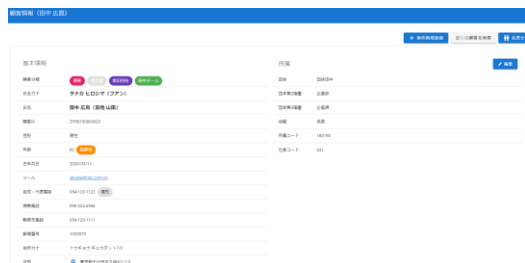
乗合契約データも日次で更新可能！

→ 共同GWによる乗合保険会社の既契約データの日次アップロードが可能！

特徴 4 :

攻めと守りがLIPSAS Neoひとつで完結！

→ 新規案件獲得に主眼を置きつつ、保険業法対応もプロセスの中でスムーズに実現！



特徴 5 :

高い価格競争力！

→ 他の保険代理手向けCRMパッケージに比べてお得な価格設定！



1. 強固な自社開発体制

- ・ 20名の経験豊富なエンジニアが在籍
- ・ 定期的なバージョンアップを実施
- ・ 要件定義からテストまで社内で一気通貫の開発体制



2. 導入後も手厚いサポート体制

- ・ 導入から運用定着まで代理店業務に精通したサポートチームがフォロー。
- ・ 操作方法だけでなく、運用相談からご要望までヘルプデスクで常時受付。



3. 保険業界への深い知見

- ・ 全社員が定期的な保険業界の勉強会実施
- ・ 吉田弁護士を始め、業界との深いパイプ
- ・ 保険代理店との太いパイプ



4. ハイレベルなセキュリティ基準

- ・ 保険会社の厳しい監査を毎年クリア
- ・ AWS活用による世界基準のセキュリティ
- ・ ISMS取得済



5. 豊富な保険業界システム開発実績

- ・ 約15年に渡るLIPSAS開発・運用実績
- ・ 大手銀行系代理店向けシステム開発実績
- ・ 保険会社向け営業支援システム開発実績
- ・ 保険会社向けWebシステム開発実績
など



1. 大幅なコスト削減

・ 業界最安値のプライシングにより、LIPSAS Neo (¥4,000/ID/月 x ID数) へ変更することで大幅なコスト削減に繋がります。また、コスト削減を実現するにも関わらず、システムの機能は大幅に向上します。



2. 現在分散化している複数ツールの一元化

・ 保険会社システム、別システム、Excel集計、紙ベースの管理台帳などがLIPSAS Neoに一元化されることで、重複入力や複数ツールの管理が不要になり、情報の一元化と大幅な生産性向上を実現します。



3. 意向把握と比較推奨の標準化

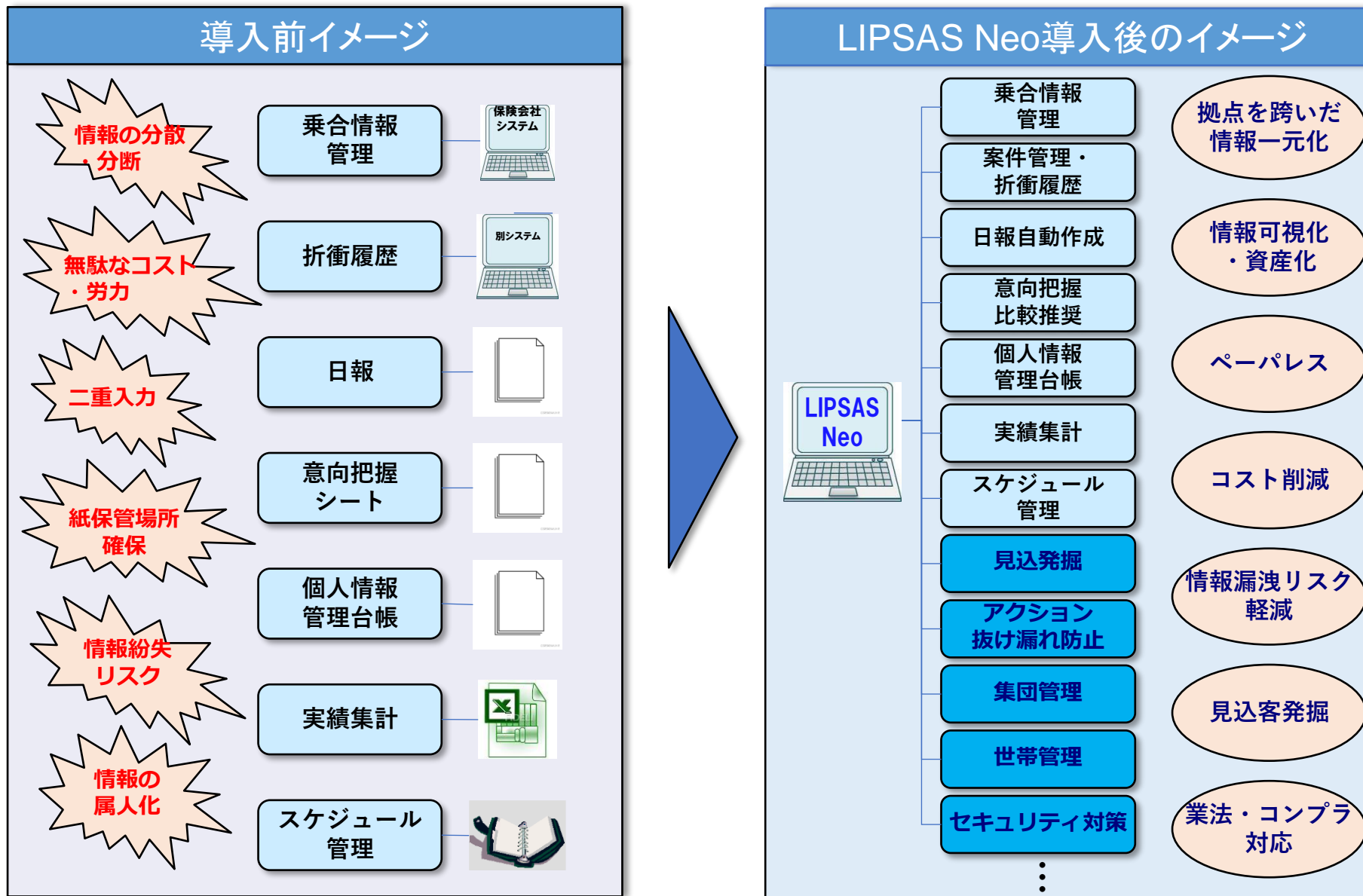
・ LIPSAS Neo導入によって全募集人が会社の定めた同一の基準で意向把握と比較推奨を行うことになり、その証跡も全てLIPSAS Neoに保存されます。



4. セキュリティリスクの軽減

・ SaaSモデルのため、システムのセキュリティリスクはゼイラス側がほぼ担い、またExcelや紙の情報管理がなくなるため、紛失や情報漏洩リスクが大幅に軽減されます。

2-6. LIPSAS Neo導入前後イメージ



3-1. 料金体系

ご契約プラン	ID数	初期費用 (税込)	運用費用 (月額・税込)	備考
ベーシック	1~20	110,000円	利用ID数 ×6,600円 LIPSAS Neo リリースキャンペーン 2024年6月末までに ご契約の代理店様は 利用ID数 × 4,400円	<ul style="list-style-type: none"> ◆ 初期費用には下記が含まれます。 <ul style="list-style-type: none"> ・ マスタ設定作業 ・ システム環境設定作業 ・ 動画による操作研修 ◆ 初期費用・運用費用には追加オプション費用は含まれていません。 ◆ NTT共同ゲートウェイ利用料は別途発生します。（詳細はシステム幹事会社または代申会社にお問い合わせください） ◆ 最短契約期間は、1年間となります。 ◆ ご利用ID数を超える場合は、1IDにつきの運用費用が月額6,600円増額します。※1ID4,400円でご契約の代理店様は1ID月額4,400円 ◆ お客様の追加リクエストで発生する作業につきましては、作業費、交通費等は別途相談させていただきます。
スタンダード	21~40	220,000円		
エンタープライズ	41以上	440,000円		

▼ 2023年10月12日配信

インシュアテック老舗の株式会社ザイラスが生損保代理店向けCRM「LIPSAS Neo」の先行申込み開始

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000001.000130554.html>

株式会社ザイラス ソリューション営業本部

lipsas_neo_sales@zyrus.co.jp