

ソニー生命、三井住友カード、Nexsol

2社がNexsolに出資し業務提携

代理店ビジネス本格化へ協業

ソニー生命、三井住友カードと保険代理店Nexsol Solution(Nexsol「ネクソル」)は2025年3月31日に業務提携を行い、「保険代理店を通じた保険販売ビジネス」における協業をスタートさせた。2社がネクソルに出資し、出資比率はソニー生命20%、三井住友カード70%、マネーフォワード10%となった。3社それぞれの業容拡大にもつながる今回の取り組みについて、ソニー生命執行役員・法人戦略本部長の中森規晶氏、三井住友カード執行役員マーケティング本部運用ビジネス本部長の小林奈美江氏、Nexsol代表取締役の小勝通光氏に協業の背景や今後の計画・展望を聞いた。

——ネクソルの会社概要と目指すビジョンについて。
小勝 ネクソルは2014年7月に設立で、震災をきっかけに「お客さま一人ひとりに本当に最適な提案を届けたい」という思いで独立し、社名

——ネクソルの会社概要と目指すビジョンについて。
小勝 ネクソルは2014年7月に設立で、震災をきっかけに「お客さま一人ひとりに本当に最適な提案を届けたい」という思いで独立し、社名

三井住友カード会員に高質な商品提案

ており、だからこそ、いきなり保険を勧めるのではなく、まず家計全体の収支を細かく確認する。住宅ローン、教育費、老

社も保険代理店との一層の関係強化・自前化が必要と判断した。

——今回の資本業務提携の狙い・目的は。

小林 当社として大事にしているのは「中立性」と「安心感」。ネクソルは、コンサルティンググセールズに対する思いやこれまでの取り組みから最も共感できるパートナーだと考えている。

——三井住友カードが保険代理店運営に本格参入する理由は。

——三井住友カードが保険代理店運営に本格参入する理由は。



左から、中森氏、小勝氏、小林氏

中森 ソニー生命としては、個人顧客の保険への流入経路の多角化が進む中、当社が代理店サポートで培った教育・管理等のノウハウやサポートツールをネクソルに提供することで、ネクソルを通じて新たな顧客接点を創出できる。当社の優れたライフプランニングを通してお客さまへ最適な保険商品を案内する機会になると考えている。

——本件合意に至った経緯・背景は。

中森 ソニー生命は保険ビジネスの業容拡大に動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

小林 ライフイベントと密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

と密接に結びつく保険は、「人生の安心」を構成する重要な要素であり、カード会員の価値体験を広げる戦略分野といえる。加えて、保険募集人・代理店とも縮小傾向にある中で、同業他社等による代理店囲い込みの動きも出ており、外部競争環境を踏まえても、当

代理店を紹介している。「安心で質の高い提案ができる保険代理店」への相談ニーズが高まる中、当社のガバナンス・コンプライアンス態勢整備の知見を生かし、ネクソルのセキュリティや経営面を強化することで、安心な事業体制の構築を目指す。

——ソニー生命の役割

中森 当社は、1989年から代理店サポートを提供しており、3社の協業でより一層の価値提供をすることが可能になる。ネクソルについては、三井住友カード社のメイン送客先となり得る代理店として、ソニー生命の募集人育成のノウハウ・営業支援システム（GLIP）による支援で、広域代理店としての規模拡大を目指していく。

——今後に向けた強みや事業拡大ビジョンは。

小勝 中立提案×高度なライフプランニングと教育体系×安定送客といった要素が揃った唯一無二の新しい代理店モデルだと考えている。また、

——ソニー生命の役割

中森 当社は、1989年から代理店サポートを提供しており、3社の協業でより一層の価値提供をすることが可能になる。ネクソルについては、三井住友カード社のメイン送客先となり得る代理店として、ソニー生命の募集人育成のノウハウ・営業支援システム（GLIP）による支援で、広域代理店としての規模拡大を目指していく。

——今後に向けた強みや事業拡大ビジョンは。

小勝 中立提案×高度なライフプランニングと教育体系×安定送客といった要素が揃った唯一無二の新しい代理店モデルだと考えている。また、

——ソニー生命の役割

中森 当社は、1989年から代理店サポートを提供しており、3社の協業でより一層の価値提供をすることが可能になる。ネクソルについては、三井住友カード社のメイン送客先となり得る代理店として、ソニー生命の募集人育成のノウハウ・営業支援システム（GLIP）による支援で、広域代理店としての規模拡大を目指していく。

——今後に向けた強みや事業拡大ビジョンは。

小勝 中立提案×高度なライフプランニングと教育体系×安定送客といった要素が揃った唯一無二の新しい代理店モデルだと考えている。また、

——ソニー生命の役割

中森 当社は、1989年から代理店サポートを提供しており、3社の協業でより一層の価値提供をすることが可能になる。ネクソルについては、三井住友カード社のメイン送客先となり得る代理店として、ソニー生命の募集人育成のノウハウ・営業支援システム（GLIP）による支援で、広域代理店としての規模拡大を目指していく。

——今後に向けた強みや事業拡大ビジョンは。

小勝 中立提案×高度なライフプランニングと教育体系×安定送客といった要素が揃った唯一無二の新しい代理店モデルだと考えている。また、

25年度内に100人、26年度内に200人の募集人体制を構築したいと考えている。7月に新宿エリアに新しく営業所を設立したが、今後は、大阪・名古屋等の大都市圏を中心に営業所設立も計画している。

——ネクソル社に対する期待は。

小林 「相談できる代理店」の新しい象徴として、質の高いライフプランニング提案と中立性を両立する新モデルを確立し、業界のスタンダードをつくってほしいと期待している。

——3社それぞれの今後の展望を。

小林 保険を起点に、住宅ローン・資産形成・相続・家計管理など、人生の選択に関わるすべての金融サービスとの連携を進めていく。当社のサービスは若年層から幅広い世代のお客さまに利用いただいているため、長い将来をフォローしていきたい。また、当社はマネーフォワードさまとも提携しており、個人向け総合金融サービス「olive（オリーブ）」

——ネクソル社に対する期待は。

小林 「相談できる代理店」の新しい象徴として、質の高いライフプランニング提案と中立性を両立する新モデルを確立し、業界のスタンダードをつくってほしいと期待している。

——3社それぞれの今後の展望を。

小林 保険を起点に、住宅ローン・資産形成・相続・家計管理など、人生の選択に関わるすべての金融サービスとの連携を進めていく。当社のサービスは若年層から幅広い世代のお客さまに利用いただいているため、長い将来をフォローしていきたい。また、当社はマネーフォワードさまとも提携しており、個人向け総合金融サービス「olive（オリーブ）」

——ネクソル社に対する期待は。

小林 「相談できる代理店」の新しい象徴として、質の高いライフプランニング提案と中立性を両立する新モデルを確立し、業界のスタンダードをつくってほしいと期待している。

——3社それぞれの今後の展望を。

小林 保険を起点に、住宅ローン・資産形成・相続・家計管理など、人生の選択に関わるすべての金融サービスとの連携を進めていく。当社のサービスは若年層から幅広い世代のお客さまに利用いただいているため、長い将来をフォローしていきたい。また、当社はマネーフォワードさまとも提携しており、個人向け総合金融サービス「olive（オリーブ）」

——ネクソル社に対する期待は。

小林 「相談できる代理店」の新しい象徴として、質の高いライフプランニング提案と中立性を両立する新モデルを確立し、業界のスタンダードをつくってほしいと期待している。

——3社それぞれの今後の展望を。

小林 保険を起点に、住宅ローン・資産形成・相続・家計管理など、人生の選択に関わるすべての金融サービスとの連携を進めていく。当社のサービスは若年層から幅広い世代のお客さまに利用いただいているため、長い将来をフォローしていきたい。また、当社はマネーフォワードさまとも提携しており、個人向け総合金融サービス「olive（オリーブ）」

（注）を中心にサービス展開をしていく予定だ。

例えば、お客さまの家計・資産の状況や、各種金融サービスの利用状況を分析し、お客さま一人ひとりにあったお金の使い方を提案するAIAアシスタント機能を検討しており、そつした中で保険によるサポートも強化していきたい。

中森 ネクソルの募集人によるコンサルティングに当社のノウハウを共有して価値提供を高め、三井住友カードと当社のソリューションを掛け合わせしていく。ネクソルの成長に貢献する取り組みをまとめて操作できる。

（注）「olive（オリーブ）」はSMBグループが提供している個人向け総合金融サービスで、一つのアプリでさまざまな金融サービスをまとめて操作できる。

（注）「olive（オリーブ）」はSMBグループが提供している個人向け総合金融サービスで、一つのアプリでさまざまな金融サービスをまとめて操作できる。

（注）「olive（オリーブ）」はSMBグループが提供している個人向け総合金融サービスで、一つのアプリでさまざまな金融サービスをまとめて操作できる。

（注）「olive（オリーブ）」はSMBグループが提供している個人向け総合金融サービスで、一つのアプリでさまざまな金融サービスをまとめて操作できる。

（注）「olive（オリーブ）」はSMBグループが提供している個人向け総合金融サービスで、一つのアプリでさまざまな金融サービスをまとめて操作できる。

（注）「olive（オリーブ）」はSMBグループが提供している個人向け総合金融サービスで、一つのアプリでさまざまな金融サービスをまとめて操作できる。

（注）「olive（オリーブ）」はSMBグループが提供している個人向け総合金融サービスで、一つのアプリでさまざまな金融サービスをまとめて操作できる。

（注）「olive（オリーブ）」はSMBグループが提供している個人向け総合金融サービスで、一つのアプリでさまざまな金融サービスをまとめて操作できる。