

マルチコピー機で24時間365日
簡単便利に安心をご提供！

セブン・イレブンで入る 「ガン保険」



サービスプラットフォームとして
利便性を向上してきた
マルチコピー機の歴史

※サービスの一例です



2005年
日本初！マルチコピー機で自賠責加入手続きを無人化

自賠責保険の煩雑な契約手続きが加盟店従業員の負担に。そこで、マルチコピー機による無人契約のシステムをスタート。

1990年
コンビニ初！店頭でバイク自賠責保険の対応を開始

250cc以下のバイクは車検がないため自賠責保険の「更新忘れ」が多発。生活導線の中でリマインドと加入の場を設けました。

2002年
チケットサービス（映画）開始

資格・検定サービス／JTBレジャーチケット開始

2004年
プリントサービス開始

2005年
チケットサービス（スポーツほか）開始

2011年
コンビニ初！マルチコピー機による自転車保険

サイクリストの増加と、自転車保険を加入義務化する自治体の増加を受け、手軽に保険加入ができるインフラを提供。

2008年
プリペイドサービス開始

2010年
行政サービス開始

2011年
受験申し込み開始

2010年
スポーツくじ開始
ぴあ販売開始
高速バス販売開始

2015年
コンビニ初！マルチコピー機による1DAY自動車保険

カーシェアリングなど、車を持たないライフスタイルに対応し、当日でもすぐ加入できる1日ごとの自動車保険をスタート。

2018年
コンビニ初！マルチコピー機による1DAYレジャー保険

「必要な時だけ加入できる」コンビニでの保険加入ニーズの高まりを受け、レジャーの領域でも1DAY保険をスタート。

2020年6月
日経優秀製品・サービス賞
日経MJ賞

新たな価値への挑戦！
コンビニ初の「ガン保険」



ガン保険の申し込み方法

① ネットで必要事項を事前入力

① マルチコピー機で必要事項を入力

② マルチコピー機で申し込み

③ レジで保険料を支払い

損害保険×マルチコピー機で
積み重ねた信頼と実績が
新たなチャレンジに結実

セブン・イレブンのマルチコピー機は、印刷機概念を超えたサービスプラットフォームとして、コンビニエンスストアの可能性を広げる各種サービスを展開してきました。その一つが、2005年にバイク自賠責保険からスタートしたマルチコピー機で申し込みができる「セブン・イレブンで入る保険」です。

以降、現在まで三井住友海上火災保険（株）様と協業した4つの損害保険を販売しています。これらの保険はお客様のニーズが高いたけでなく、全国約2万1000店舗のネットワークを活かすことで、これまでにない利便性と社会課題の解決を提供しており、販売件数は堅調に推移しています。

そして2020年には、三井住友海上あいおい生命保険（株）様の引き受けによるコンビニ業界初の「ガン保険」をスタートしました。生命保険はお客様と生涯にわたってお付き合いする保険であり、損害保険以上にブランドに対するお客様の信頼が重要となります。約30年

にわたる三井住友海上火災保険様との信頼関係と実績、そしてお客様のセブン・イレブンに対する信頼というブランドがあつて初めて実現した取り組みです。信頼と安心が求められるからこそ、

生命保険は代理店の対面販売が一般的です。しかし、近年ではデジタルネイティブ世代の拡大やコロナ禍の影響から、WEBなどによる非対面のニーズも高まっています。「セブン・イレブンで入るガン保険」はマルチコピー機やWEBを通じて非対面の申し込みと店頭レジでの対面の保険料支払いを組み合わせ、気軽さと安心感を両立させている点特徴です。また、24時間365日の申し込み専用コールセンターを設け、対面販売に劣らぬサポートを提供しています。

さらに、手頃な保険料でありながら確かな保障内容を提供する商品力が評価され、「セブン・イレブンで入るガン保険」は2020年日経優秀製品・サービス賞で日経MJ賞を受賞いたしました。

今後はサービスの認知拡大を促進するとともに、マルチコピー機のハード面の進化も念頭に、さらなる利便性向上とサービス拡充に努めていきます。

2万1000を超える店舗ネットワークを活用し 保険を通じた社会的課題の解決に寄与したい



三井住友海上火災
保険株式会社
企業営業第三部長
海山 裕 氏



三井住友海上あいおい
生命保険株式会社
東京企業第一営業部長
(取材当時)
森山 正倫 氏

当社の強みは保険事業を通じて培ってきたお客様からの信頼と、お客様・お取引先様のニーズに合わせた商品・サービスの開発力です。セブン・イレブン様との協業で開発したマルチコピー機による保険販売システムは、多様な保険商品の展開を通じ、社会課題の解決に寄与してきました。

バイク自賠責保険の年間販売件数は2005年比で数倍に成長し、未加入者抑止の効果を高めています。また、現在も加入義務化自治体が増加する自転車保険は、圧倒的な店舗ネットワークがあるからこそ、あらゆる自治体と連携し、普及推進に寄与することができま

す。今後もセブン・イレブン様と一緒に、次なる課題への対策を探るとともに、当社のDXの知見や成果を落とし込み、新たな可能性に挑戦したいと考えています。

医療技術の進歩により、ガンは早期発見さえかなえば高い確率で完治できる病気に変わってきています。しかし、欧米のガン検診率が7割超に対し、日本は5割未満。コロナ禍で検診率はさらに低下している状況です。

当社はガン保険で治療の経済的負担を抑えるだけでなく、検診の重要性を伝え、最新の医療情報を提供し、お客様の命を守ることが使命と考えています。お客様の生活に密着するセブン・イレブン様であれば、これまで困難であった若年層や女性への働きかけが可能となります。また、店内のレジ端末の液晶画面やレシートで「ガン保険」を訴求できることは、当社の社会的使命を果たすうえで大きなチャンスと考えています。お客様に安心してご加入いただけるサポート体制を拡充し、認知拡大に努めてまいります。