



★ プロモーション ★ ★ 最前線 ★



—どのような事業内容で
—

藤田社長 インターネット
を利用して誰でも無料で簡単に
に遺言を保管できるシステム
です。「e遺言」と名付け、商標
権を登録し、ビジネスモデル
特許も出願しています。大阪
商工会議所のベンチャー企業
を支援する「EVEシステム」
の対象企業に選ばれました。
—事業を始めたきっかけ
は何でしょうか。
藤田社長 2006年に父
親が肺がんで亡くなりました
た。同居していましたが、コミ
ュニケーションはあまりよく
ありませんでした。預金通帳



「e遺言」のビジネス化を目指す 電子遺言バンク

社長 藤田昌三さん

今年1月、大阪市内に「電子遺言バンク」という会社
が生まれた。藤田昌三社長がインターネットを利用した
電子遺言（e遺言）システムを開発、ビジネス化を目指
している。藤田社長にビジネスの将来性を聞いた。

—電子遺言の保存方法
は。
藤田社長 WEBサイトに
定型フォームがあります。項

や保険証券がどこにあるの
か、遺族に何を伝えたかった
のか。このようなことを何も
知りませんでした。生前に遺
言を残してくれたらどれだけ
助かったかと思いました。
—電子遺言の内容はどの
ようなものですか。
藤田社長 財産の保管場
所、財産目録、交友記録、故人
の思い出、子孫へのメッセージ
、さらに個人経営者なら、業
務の引き継ぎなどです。また、
個人の情報伝達です。

目に従い、空欄を埋めていき、
サーバーに保存するのです。
電話録音による「声の遺言」や
フラックスによる書面の保存
も開発中で高齢者のように利
用できないように準備を進めて
います。
—ビジネスモデルを教え
てください。
藤田社長 このビジネスの
特長はe遺言の受け渡しに生
命保険を利用する点です。し

たがって、私たちの顧客は生
命保険の代理店を想定してい
ます。保険代理店はe遺言サ
ービスとセットで生命保険を
販売し、保険契約者がわが社
のサーバーに電子遺言を登録
するわけです。わが社は報酬
として保険代理店からシステ
ム利用料などを受け取りま
す。遺族が保険金を請求した
時に、故人の遺言を届けます。
保険業界は競争が激化してお
り、電子遺言付きサービスは、
保険の商品力や売り上げアッ
プにつながります。
—将来性をどのように見
ていますか。
藤田社長 保険代理店は全
国に11万5000店舗あり、
生命保険の契約社員は約30万
人を超えます。生命保険の新
規契約は07年で7700万
件、保有契約は13億7200万
件あり、1%の方が利用し
てもらっても、大きなマーケ
ットです。今年1月に会社設

住所 〒530-0001 大阪市北
区梅田1丁目1番3号
大阪駅前第三ビル25階
電話 06・6344・9755
ファックス 06・6347・0660
ホームページ
http://www.eyuigon.com
会社設立 2009年1月8日
資本金 1000万円
従業員数 3人

立、来年には保険代理店30
00店舗と契約したいと思っ
ています。そうすれば利用者
が飛躍的に拡大します。利用
者が増えれば、ネット広告や、
ユーザーへの有料サービスな
ど別の収益モデルも考えるこ
とができます。相続税の試算、
交友録、アドレス帳「自分史」
といった遺言の内容も充実さ
せます。お客様の大切な情報
を扱うわけですから、パブリ
ックな会社にはいきたくない。
そのために2013年の株式
上場を実現させたいですね。

(BookMark)

閉塞感を
吹き飛ばす

閉塞感を
吹き飛ばす

成熟し、
人はますます
若くなる

「次世代に引き継ぐべきものは何か」
を、サントリー文化財団の佐藤友美子
さんが、20年にわたる生活文化研究の

成熟し、人はますます若くなる

佐藤友美子編著=NTT出版

成果としてまとめあげたもの。19人の
識者との対話から、それぞれの価値観、
人生観をもった視点が綴られている。

自然と人間のかかわりや都市問題、
情報と社会など、人の生活に身近に結
びつく題材を通して、人間本来の「心の
澄みきった生き方」を問い直す言葉が
力強い。その自由な精神は、成熟し疲れ
た現代人の心の閉塞感を吹き飛ばし、
かつて自己を形成してきた時の「勇気」
を再び取り戻させてくれる。

そして19人の言葉に負けず、佐藤さん
の「はじめに」がすばらしい。オバマ
米大統領が「新たな責任の時代」と語っ
た今、「日本の目指す社会や生活はどう
あるべきか」という問いかけに読者の
心は動かされ、この本の時代の意味合
いをさらに深めている。
(泉本圭介=大和ハウス工業㈱総合宣
伝部コーポレートブランド室室長)