



[ニラク]

Q1 採用した経緯は？

全社的な経費効率化を進める中で、**長く見直していなかった保険契約も検証**することになりました。

Q2 採用の決め手は？

多数の保険会社による**競争入札と契約内容の見直しを同時に進められた点**です。保険会社との直接交渉も任せられ、判断しやすかったです。

Q3 採用後の効果は？

保険会社を変更せず、**約15%の値上げが見込まれる中でも、保険料総額をほぼ据え置くことができました。**

Q4 その他の評価は？

年間約300件ある事故対応や保険金請求を任せられるため、**店舗責任者や総務担当者の業務負担が大きく減る**と期待しています。



遊びを通じて、喜びを創り続ける。

[キスケ]

Q1 採用した経緯は？

グループ内で保険業務を担ってきましたが、**契約管理や事故対応の負担軽減が課題**でした。

Q2 採用の決め手は？

当社の事情を踏まえた競争入札で、従来の取引先にも最終提案の機会がありました。**取引関係に配慮した進め方で、社内の理解も得やすかった**です。

Q3 採用後の効果は？

従来契約と比べ、**保険料を約40%削減**できました。補償内容を比較して選べた点も大きいです。

Q4 その他の評価は？

契約後は各種手続きや事故対応まで任せられ、**社内の業務負担も減りました**。責任者向け勉強会も、初動対応の改善に役立っています。



[合田観光商事]

Q1 採用した経緯は？

グループ会社の保険代理店を解体することになり、その時期に日本総険と知り合いました。

Q2 採用の決め手は？

保険仲立人は聞き慣れず、当初は不安もありました。ただ、**丁寧な説明を重ねる中で仕組みへの理解が深まり、その不安は解消**されました。

Q3 採用後の効果は？

導入時に**保険料を約30~40%削減**でき、保険活用による修繕費の圧縮にもつながりました。

Q4 その他の評価は？

困った時は同じ部署の先輩に聞くような感覚で相談でき、回答も早いです。**身近で頼もしい存在で、率直な評価は100点**です。

保険仲立人
契約ホール側に立ち、保険会社を比較・交渉

ホールが抱える主なリスク

- 火災・自然災害
- 建物・設備の損壊
- サイバーリスク
- 賠償責任
- 休業・売上減少

ホールの利益を最優先にサポート

複数の保険会社を比較

項目	A社	B社	C社
建物・設備	○	○	○
火災・自然災害	○	○	○
サイバーリスク	○	○	○
賠償責任	○	○	○
休業・売上減少	○	○	○

保険仲立人との違い

保険仲立人	保険代理店
● 契約ホール側に立つ	● 保険会社側に立つ
● お客様の利益を優先	● 保険会社の代理人
● 複数の保険会社を比較・交渉	● パッケージ化された保険商品を提案

保険料の適正化
無駄なコストを削減

補償の過不足を見直し
必要な補償を適切に確保

事故・災害時の保険金請求を支援
迅速・確実なサポートで安心

ひまわり、キスケ、ニラク…
大手が選ぶ「仲立人」とは!?

上がり続ける保険料を、ただ受け入れるしかないのか。ホール側に立つ保険仲立人・日本総険が保険料低減・適正化の選択肢を示す。

店舗や設備を守るために欠かせない損害保険。だが、更新のたびに「また保険料が上がるのか」と感じる一方、補償内容は専門的で、どこを見直せばよいか分からない。結局、長年付き合う保険代理店に任せ、提示された条件で更新を続けるホールも多い。

契約企業側に立つ保険仲立人を支える



株式会社日本総険
営業部 福田陽平部長

そこで知っておきたいのが「保険仲立人」である。保険業法に基づき登録を受け、契約企業側

に立つて保険契約を支える事業者だ。保険代理店が保険会社から委託を受けて商品を販売するのに対し、保険仲立人は企業から依頼を受け、リスク調査や保険設計、保険会社との交渉まで担う（※上掲イメージ参照）。

日本総険は、保険仲立人の登録制度が始まった1996年に事業を開始。2023年にはTOKYO PRO Marketへ上場し、同事業を主軸とする唯一の上場会社となった。

保険仲立人が求められる背景には、保険会社と契約企業の情報格差がある。契約企業向けの保険は、必ずしも個々の事業内容やリスクに合わせて設計されていない。必要な補償が含まれる必要はあるが、約款や特約を正確に理解するのは容易ではない。そのため事故時に「保

険金を受け取れると思っていたのに対象外だった」という事態も起こり得る。

保険コストを
両面から適正化

同社がまず行うのは、契約企業ごとに必要な補償を整理することだ。事業内容や保有資産、事故リスクを踏まえて条件書を作成し、複数の保険会社に提示する。各社の提案は、補償内容と保険料を一覧化。名称の異なる特約・約款も分かりやすく読み替え、同じ基準で比べられるようにする。

一般業種の大手企業はもちろん、すでにパチンコホール企業も採用が相次いでいる。そのなかには、従来契約と比べて保険料を約40%削減した例もある（※上記「利用ホール企業の声」参照）。

保険料の上昇が続く今、提示額をそのまま受け入れず、契約内容から見直す余地は大きい。見直すべきなのは、保険料だけではない。

険金を受け取れると思っていたのに対象外だった」という事態も起こり得る。

同社がまず行うのは、契約企業ごとに必要な補償を整理することだ。事業内容や保有資産、事故リスクを踏まえて条件書を作成し、複数の保険会社に提示する。各社の提案は、補償内容と保険料を一覧化。名称の異なる特約・約款も分かりやすく読み替え、同じ基準で比べられるようにする。

一般業種の大手企業はもちろん、すでにパチンコホール企業も採用が相次いでいる。そのなかには、従来契約と比べて保険料を約40%削減した例もある（※



【住所】香川県高松市サンポート2-1
高松シンボルタワー9F
【事業内容】保険仲立人業、リスクコンサルティング
【設立】1996年12月3日
【仲立人登録】
登録番号 大蔵省四国財務局長第1号
登録年月日 平成8年(1996年)12月25日
【上場市場】TOKYO PRO Market
(証券コード5840)