



日 刊 (但土曜 日曜 祝日休刊)
定価1カ月4,115円 (送料+税込み)

発 行 所

●● 保険毎日新聞社

東京都千代田区岩本町1丁目4番7号
〒101-0032

電 話 03(3865)1401(代表)
振 替 00140-6-70860

© 保険毎日新聞社

インシュアランスサービス 経営統合し共同持株会社設立
日 本 ア イ ラ ッ ク

「RM」ホールディングス」発足



清水社長(左)と国原社長

清水社長(左)と国原社長
て好感触を得て
いるという。ま
た、関西を本拠
地として首都圏
や中部圏にも支
店を持つインシ
ュアランスサー
ビスと、首都圏
を地盤とする日
本アイラックが
互いの営業基盤

垣根越えた連携で付加価値提供

大型代理店のインシュアランスサービス(兵庫県芦屋市、清水丈嗣社長)と危機管理サービスを提供する日本アイラック(東京都新宿区、国原秀則社長)は5月に経営統合し、共同持株会社RMJホールディングスを設立する。両社がRMJの傘下に入り、リスクマネジメントサービスをパッケージ化した保険商品の開発・販売などで差別化を図る。保険に
関連した異業種企業同士の垣根を越えた連携に注目が集まりそうだ。

経営統合した両社は、
それぞれのノウハウを相
互活用することで互いの
事業の付加価値向上を図
り、実績拡大を目指す。
今後、両社のリスクマネ

ジメントサービスをパッ
ッケージ化した中小・中堅
企業向け商品の開発・販
売を保険会社に提案して
いく考えで、既に危機対
応支援サービス付帯商品
を数社に打診し

やマーケットを補完する
他、コスト削減やスケー
ルメリットを生かした組
織の分業化などでシナジ
ー効果を高めていく。
インシュアランスサー
ビスは「保険会社の代理
人でなく、お客さまの代
理人」を経営理念に19
75年に創業。リスクマ
ネジメントや損害サービ
スでの独自ノウハウを強
みにしながら関西圏を中
心に営業展開し、現在、
生損保約40社の取り扱い
保険料は約45億円に上
る。保険業法の改正や多
様なチャネルの参入によ
る競争激化などで顧客サ
ービスの一層の差別化が
中長期的な経営課題と認

識していた。
一方、日本アイラック
は96年に危機管理サービ
スで営業開始。危機対応
についての高度な知識や
豊富な経験、ネットワー
クなどをベースに、旅行
代理店・大学などに提供
する「海外緊急重大事故
支援サービス」、企業の
クレーム対応を引き受け
る「お客さま相談室サポ
ートサービス」、保険会
社の保険金支払い業務を
支援する「事故処理アウ
トソーシング」などで顧
客企業から高い評価を受
けている。

足するRMJホールディ
ングスは清水氏が社長、
国原氏が会長になる予定
で、資本金9800万
円、純資産は2億円を超
え、グループ全体で15
0人体制となる。
5年後の売り上げ目標
として30億円、経常利益
3億円を掲げており、達

成後に株式上場を目指
す。清水社長は「今回の
経営統合により、グルー
プとしての盤石な営業体
制、業容の安定的発展が
図れると考えているが、
それ以上に中小・中堅企
業を中心としたお客さま
に保険を超えた幅広いリ
スクマネジメントサービ

スが提供できると考えて
おり、社会貢献としての
意味合いが強い」と意義
を強調する。また、国原
社長は「これまでにない
ビジネスの可能性が大き
く開かれており、今から
とても期待している」と
して、新会社の発展に意
欲を示している。