

# TOP インタビュー

保険仲立人業界初の株式上場、  
業界の地位向上へ

株式会社日本総険

代表取締役社長 葛石 智 氏

聞き手

帝国データバンク 高松支店長 道田 祐一



2023年8月4日、保険仲立人業の(株)日本総険（香川県高松市）が、東京証券取引所のTOKYO PRO Marketへ株式を上場した。香川県に本社を置く企業の上場は2013年2月以来約10年ぶりで、TOKYO PRO Marketへの上場は県内初。また、保険仲立人業としては国内初の上場となる。「リスクあるところに保険を届けよう」を会社のビジョンとする葛石智社長に、上場の経緯や今後の展開についてお話を伺った。

## ——会社の概要について教えてください

1996年12月25日に登録許可を得て、保険仲立人業をスタートさせました。私たちは保険ブローキングというサービスを行っています。保険仲立人は呼称としてバイヤーズエージェントと言われ、お客様から委託を受けて保険会社へ保険を買いに行く仕事をします。いわゆる保険代理店は、保険会社の代理店として、お客様へ保険を売りに行くのが仕事なので、私たちバイヤーズエージェントとは立ち位置が異なります。

具体的には、まず保険の前サービスと言えるリスクデューデリジェンス（リスクを調べる）によりアセスメントを行い、お客様に合った保険を組成します。組成した保険を保険会社に入札をかけて、各保険会社から提示された条件を比較・整理してお客様へ回答します。これにより、お客様は自社のリスクに合った保険を選択

できます。この流れの中で、保険仲立人が代理店と違う点として、お客様に想定されるリスクが低い場合には、「保険は不要です」とアドバイスすることがあります。保険を売るという発想ではなく、お客様に応じたリスクマネジメントのお手伝いをするということです。また、私たちはお客様から保険調達の委託を受けているため、事故が発生した場合には検証する仕事もします。契約通りの保険金を受け取れたのか等を専門的な見地で調べます。保険は、請求しない限り支払われない仕組みですから、どのような損失に保険金が支払われるのか詳しく知らない方が大半です。契約通りの保険金を受け取れたかどうかのアドバイスを私たちが行うのです。こうした一連の業務をブローキングサービスと言います。保険仲立人は、お客様のために働くというのが保険業法で定められています。もち

ろん、賠償責任を負う義務もありますので、保険仲立人は厳格に業務を履行しなければお客様の信頼を失うことになります。特色として、ベストアドバイス義務も課されていますので、より信頼を高めるためにも保証金を積み立てています。

### ——会社の強みを教えてください

保険ブローキングサービスを展開する上で最も大切なのは人材です。私たちには、コンサルティング能力やリスクデューデリジェンスなどの技術力を持った人材が揃っているほか、保険士認定の取得者が5名在籍しています。

また、当社のお客様は首都圏を中心に北海道から沖縄まで全国に亘っています。営業社員は5名ですが、紹介人となる約150社の企業と業務契約を交わしています。コストコンサルタント会社や投資ファンドなどで、そうした先からの紹介が増えています。

保険組成の能力はもちろんですが、人材面や私たちを支えてくれる紹介人のネットワークなども大きな強みとなっています。



### ——株式上場への思いを聞かせてください

私は、1994年に開かれた当時の大蔵省が主管

する保険仲立人制度懇談会の委員として、保険業法の募集に関わる条文に立ち合わせていただきました。当時は、仲立人制度を導入することのみで、保険募集の改革は行わないとする業法の改正となったため、保険業界はそれまでと変わらない状況が続きました。ところが、2017年に行政が顧客本位の監督指針を公表しました。顧客本位という言葉が明記されたことは、保険仲立人が認知されたことを意味するものと思います、それならば保険仲立人の社会的地位の向上に向けて、上場を目指すことにしました。顧客本位を唱える以上、会社として社会的信用を高め、企業価値の向上を追求するしかないと考えました。

現状、資金調達をあまり感じていませんので、今回はTOKYO PRO Marketへの上場を決断しました。



### ——株式上場に向けて、苦労したことを教えてください

一番苦労したことは、上場にあたり、開示基準により業績修正の公表を必要としない予算計

画に対して年間売上高は±10%、年間各段階利益は±30%の範囲に収めなければならなかった、いわゆる予実管理です。実は、株式上場に取り組む数年前まで、本当の意味で実効性のある予算計画を立てたことがありませんでした。保険は金額が大きいケースもあり、月次売上の変動が大きいので予実管理が難しかったのですが、収益源を増やしてきたことで安定し、予算計画に対する乖離がなくなりました。

### ——今後の展開を教えてください

当社は、クラウド型のビジネス特許を持っています。事業規模的に保険料が高く、内容の良い保険を買えない企業や個人を対象としたマイクロ保険という小さな保険の取り扱いを始めたいと考え、特許を取得しました。クラウド型で、お客様から一定額を出金していただき、それを1つにまとめて内容の良い大きな保険を買う仕組みです。簡単に言うと、購入した保険を皆さんで共同利用するというイメージです。この仕組みを今年の10月に開始します。2～3年間は実績作りと考えています。今後も、お客様のリスクマネジメントをお手伝いできる商品サービスを開発し続けることで、保険仲

立人の認知度向上につなげたいと思います。

こうした取り組みにより企業価値を高め、将来的にグロース市場へ市場区分を変更したいと考えています。



### 【会社概要】

TDB企業コード：737003926

法人番号：3470001003159

商号：株式会社日本総険

設立：1996年12月

本社：高松市サンポート2-1  
高松シンボルタワー 9階

電話：087-823-2850

東京支社：東京都千代田区内幸町1-3-1  
幸ビルディング9階

電話：03-3667-0505

代表者：葛石 智 氏

URL：<https://www.iba-ns.com/>

# TDB

私たちは、お客さまの「情報パートナー」です。

東京都港区南青山2-5-20 〒107-8680 Tel.03-5775-3000(大代)  
<https://www.tdb.co.jp>

 帝国データバンク