

RMJホールディングス フュージョン・エスアイを子会社化

「総合リスクマネジメント企業」へ加速

大型保険代理店のインシュアランスサービスと、危機管理サービスを
提供する日本アイラックを傘下に置くRMJホールディングスは4月14
日、フュージョン・エスアイの株式取得と第三者割当増資を引き受け、
完全子会社化することを決定した。フュージョン・エスアイは業務シス
テム開発を中心にITコンサルティングやアプリケーション開発を行う
独立系のシステム会社。今後はグループ各社のビジネスモデルを融合さ
せ「総合リスクマネジメント企業」に向けた展開を加速させる。

田秀樹社長は「ITのブ
ロである当社の技術力と
グループ各社の強みを組
み合わせ、より保険業界
に踏み込んだサービスを
提供していきたい」と展
望する。

2019年めど
に上場を目指す

設立から1周年を迎え
るRMJは、インシユア
ランスサービスの法人顧
客に対して日本アイラッ



進発式には社員ら約170人が集まった

開する。同サー
ビスは企
業の顧客
窓口対応
を引き受
けるもの
で、通常
の対応に
加えて、
クレーム
対応も行
っている。
コー
ルセンタ
ー業界で
も珍しい
クレーム
対応だけを引き受けるサ
ービスも提供しており、
すでに顧客窓口を設置し
ている法人顧客に対して
も導入を提案していく方
針だ。

また、RMJは、企業
のクレーム対応から、紛
争やテロ対策までを手掛
ける本場の意味での「総
合リスクマネジメント企
業」を目標に掲げてお
り、その足掛かりとして
19年の上場を目指してい
る。市場からの資金を基
に、M&Aを通じて規模
拡大を図る考えだ。
RMJホールディング
スの国原秀則会長は「当
グループは保険代理店と
危機管理会社、システム
会社が協働することで保
険業界の第三極を担いた
いと考えている。そのた
めにもまずはグループ各
社の売り上げを伸ばした
い」として新たなビジネ
スの開発に意欲を示して
いる。

初年度は戦略を固めなが
ら、トップ営業を中心
に数字を伸ばしてきたが、
16年度はイン
シユアランス
サービスの法
人顧客に向け
て、日本アイラックの
「お客様相談室サポート
サービス」を積極的に展
開する。

各社のシナジー追求

イとしても、グループ各
社の法人顧客への展開を
見込んでおり、同社の横
の創出を目指してきた。

クの危機管理サービスを
提供することでシナジー
の創出を目指してきた。

提供すること、同社の横
の創出を目指してきた。

また、RMJは、企業
のクレーム対応から、紛
争やテロ対策までを手掛
ける本場の意味での「総
合リスクマネジメント企
業」を目標に掲げてお
り、その足掛かりとして
19年の上場を目指してい
る。市場からの資金を基
に、M&Aを通じて規模
拡大を図る考えだ。
RMJホールディング
スの国原秀則会長は「当
グループは保険代理店と
危機管理会社、システム
会社が協働することで保
険業界の第三極を担いた
いと考えている。そのた
めにもまずはグループ各
社の売り上げを伸ばした
い」として新たなビジネ
スの開発に意欲を示して
いる。

RMJは、フュージョ
ン・エスアイのノウハウ
を生かし、既存サービス
のシステム化、新たな危
機管理サービスのアプリ
ケーション開発など、シ
ナジーを生かしたサービ
スを展開する。

フュージョン・エスア
イはシステム業界で一般
的な外注を行わず、10
0%受託開発と内製化を
とっている。この他、日本ア

実現している独立系企業
で、約10年にわたりイン
シユアランスサービスに
システムを提供してきた
実績がある。今後、グル
ープ各社のシステム統合
を進めるに当
たり、最も規
模の大きいイ
ンシユアラン
スサービスのシステムに
精通するフュージョン・
エスアイのノウハウを取
り入れることを決定した
という。この他、日本ア

実現している独立系企業
で、約10年にわたりイン
シユアランスサービスに
システムを提供してきた
実績がある。今後、グル
ープ各社のシステム統合
を進めるに当
たり、最も規
模の大きいイ
ンシユアラン
スサービスのシステムに
精通するフュージョン・
エスアイのノウハウを取
り入れることを決定した
という。この他、日本ア



国原会長(左)と横田社長