

(株)ベストコンサル

## 多様な事業展開で九州屈指の顧客数誇る代理店

### 徹底的に顧客の困り事に応える姿勢貫く

福岡県の乗合代理店、㈱ベストコンサルは1996年の創業から着実に業績を伸ばし、現在は本店と福岡支店、佐賀支店の3拠点の合計で募集人76人、顧客数は九州地方トップクラスとなる法人1800社、個人2万3000人を誇る。この背景には、生保9社、損保5社を取り扱い多様な保険商品をそろえる他、グループ会社で展開しているレンタカー事業、ドローン調査事業など、保険を軸とした事業を幅広く展開し、顧客の不安や困り事、相談事に徹底的に応えるという同社の姿勢がある。また、同グループ会社では保険代理店向けの営業プロセス管理におけるコンサルティング事業も手掛けており、こゝした事業の展開も好調を後押しする要因となっている。

#### コロナ禍明け、 レンタカー事業 の引合増

氏は、保険募集について「社内で支店・部門を横断しての勉強会を週に一度ほど開催し、各募集人の商品知識の向上に努め

度ほど開催し、各募集人の商品知識の向上に努め

ている」と語る。特に法人向け保険商品に対しても、「昨今引き合いの多い

サイバー保険や使用者賠償責任保険などの商品ごとにプロジェクトチームを作り、商品の改定時

は、そこに特化した勉強

会を開いて知識の共有を行

つては、「防災BOX」の販売事

業の四つ。レンタカー事

業は、グループ会社の㈱

ベストリスクマネジメント（以下、BRM）が

「事故アシレンタカー」

という名称で展開してい

### 保険代理業知る会社がシステム開発行う強み



山下氏

佐藤氏  
「同社では「私たち、'Human Touch'の精神を全ての事業運営の根幹とします。」の経営理念の下、顧客の日常の「困った」や「分からぬ」を解決すべく、アライアンスを組んでいる他の事業会社との連携によって、保険代理業とは異なる事業も展開している。」

締役兼BRM代表取締役  
佐藤未寧夫氏は、「事

務を委し、現在、同社は生損保の年間保険料が43億円を超えるほどの大規模代理店へと成長している。

「事故アシレンタカー」

という名称で展開してい

るもので、事故時の顧客救済のみを目的としており、一般的なレンタカー

BRMでは保険代理店向けのシステム開発行う強み

山下氏は「私たち、'Human Touch'の精神を全ての事業運営の根幹とします。」の経営理念の下、顧客の日常の「困った」や「分からぬ」を解決すべく、アライアンスを組んでいる他の事業会社との連携によって、保険代理業とは異なる事業も展開している。」



佐藤氏

「同社では「私たち、'Human Touch'の精神を全ての事業運営の根幹とします。」の経営理念の下、顧客の日常の「困った」や「分からぬ」を解決すべく、アライアンスを組んでいる他の事業会社との連携によって、保険代理業とは異なる事業も展開している。」

佐藤氏  
「事故アシレンタカー」

という名称で展開してい

るもので、事故時の顧客救済のみを目的としており、一般的なレンタカー

BRMでは保険代理店向けのシステム開発行う強み

山下氏は「私たち、'Human Touch'の精神を全ての事業運営の根幹とします。」の経営理念の下、顧客の日常の「困った」や「分からぬ」を解決すべく、アライアンスを組んでいる他の事業会社との連携によって、保険代理業とは異なる事業も展開している。」

山下氏は「私たち、'Human Touch'の精神を全ての事業運営の根幹とします。」の経営理念の下、顧客の日常の「困った」や「分からぬ」を解決すべく、アライアンスを組んでいる他の事業会社との連携によって、保険代理業とは異なる事業も展開している。」



「事故アシレンタカー」ロゴ

州から東北まで、合計10の保険代理店が加盟

店登録・運営を行って

いる。

自動車販売事業は、

「事故アシレンタカー」

で引き取った車が廃車になつた場合に、顧

客から「代わりの車を探してほしい」と依頼

が多かつたことをきっかけに始めたという。ま

た、建物の損害箇所を一

早く特定し、早期復旧を

促すドローン調査や、オ

フィスの防災対策に役立つ「防災BOX」の販売事

業は、グループ会社の㈱

ベストリスクマネジメン

ト（以下、BRM）が

「事故アシレンタカー」

という名称で展開してい

るもので、事故時の顧客

救済のみを目的としてお

り、一般的なレンタカー

ビジネスとは一線を画

す。保険契約上のレンタ

カー特約で取り扱われ、

ベストコンサルで保険契

約をした顧客なら誰でも

利用できるサービスとな

っている。

ベストコンサル専務取

締役兼BRM代表取締役

佐藤未寧夫氏は、「事

功を奏し、現在、同社は生損保の年間保険料が43億円を超えるほどの大規

模代理店へと成長してい

る。

同社では「私たち、'Human Touch'の精神を全ての事業運営の根幹とします。」の経営理念の下、顧客の日常の「困った」や「分からぬ」を解決すべく、アライアンスを組んでいる他の事業会社との連携によって、保険代理業とは異なる事業も展開している。」

山下氏は「私たち、'Human Touch'の精神を全て