

2025 年 6 月 10 日
テックマークジャパン株式会社

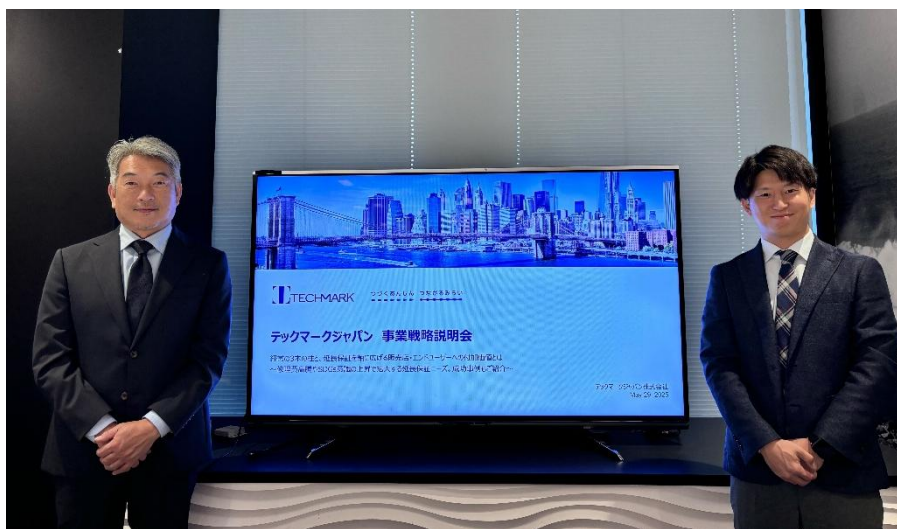
【イベントレポート】テックマークジャパン、長谷川新社長就任 事業戦略説明会を開催

修理費高騰や SDGs 意識の上昇で拡大する延長保証

～経営の 3 本の柱と、延長保証を軸に広げる販売店・エンドユーザーへの付加価値とは～

延長保証サービスの設計・運営を行うテックマークジャパン株式会社（本社：東京都墨田区 代表取締役社長：長谷川 俊哉 以下、「テックマークジャパン」）は、2024 年 12 月 1 日付で長谷川俊哉が代表取締役社長として就任し、2025 年 5 月 29 日に事業戦略説明会を開催いたしました。

事業戦略説明会では、同社の経営戦略、事業内容、そして延長保証市場のニーズと可能性について詳細な発表、ならびに記者の皆さまからの質疑応答が行われました。



<イベント概要>

- イベント名 : テックマークジャパン 事業戦略説明会
- 開催日 : 2025 年 5 月 29 日
- 主催 : テックマークジャパン株式会社
- テーマ : 経営の 3 本の柱と、延長保証を軸に広げる販売店・エンドユーザーへの付加価値とは
～修理費高騰や SDGs 意識の上昇で拡大する延長保証ニーズ。成功事例もご紹介～

<登壇者紹介>

長谷川 俊哉

テックマークジャパン株式会社 代表取締役社長兼 CEO

カリフォルニア州立大学サン・バーナディーノ校にて経営学修士号を取得し、AIG でのキャリアを開始するまでの約 10 年、海外の金融機関で資金管理や貿易金融に携わり、日系多国籍企業とのリレーションシップマネージャーとしても勤務。

その後 2005 年に、日本における AIG グループを統括するリージョナルトレジャラーとして AIG に入社し、AIG Inc.のサムライ債起債、富士火災の TOB、東日本震災時の資金調達などを牽引。2014 年にはアメリカンホーム医療・損害保険株式会社の CFO に就任し、ファイナンス組織の再構築や、監督当局との強固な関係構築などに尽力。

2024 年 12 月 より、テックマークジャパン株式会社 代表取締役社長に就任。AIG ジャパン・ホールディングス株式会社のリージョナルトレジャラー兼資本管理担当も兼務。



福永将

営業部西日本営業課大阪第 1 営業チーム長

大学卒業後、家電をメインとした生活用品メーカーに営業として就職。大手ホームセンターを主要クライアントとして持ち、商品本部でバイヤーへの新商品や企画の導入提案を行うだけでなく、クライアントの店舗を回り、売り場づくりや店頭販売にも従事。

2017 年 9 月にテックマークジャパンに入社し、2 年間東京本社で勤務した後、2019 年より大阪にて勤務。現在は、営業チーム長として、家電量販店や住宅設備メーカーを中心に担当し、延長保証を活用することによるクライアントの製品の販売増や他メーカーからのシェア奪取のサポートに尽力。新商品への保証プランの作成やクライアント企業の営業担当者に対する延長保証の講習会等で全国を飛びまわる。営業活動の傍ら、クライアント企業との共同取材や SDGs 関連の情報発信など、当社の認知度向上に向けた活動も行っている。



<事業紹介>

【延長保証のパイオニア企業】

テックマークジャパンは 1994 年 8 月に日本で延長保証ビジネスを開始して以来、30 年以上にわたり AIG グループの知見やデータを活かして、実績を培ってきました。

【安心の保証体制】

全ての保証責任について大手損害保険会社と保険契約を結び、安定した制度運営を実現しています。

【膨大なデータの蓄積】

延長保証を利用した修理が発生した際に、修理が保証対象であるか判定する精査業務を行っており、多様な対象製品の故障原因や修理データを保有しています。創業以来、蓄積されてきたビックデータを活用することで、故障期間、故障具合を把握することができ、クライアント企業の製品や商流に応じた最適な延長保証サービスを提供しています。



<戦略と展望>

テックマークジャパンは「クライアント企業の競争力強化による満足度向上」「エンドユーザーの幸福度向上」「当社の持続可能な成長」を目標に掲げており、達成に向けて 3 つの事業戦略を軸に活動を行っています。

1. 売上の拡大

既存クライアント企業の支援強化として、新しい延長保証プログラムの開発や保証付帯率向上の強化を図ります。また、新規クライアント企業の獲得に向けて、業務用製品（オフィス空調、ホテル給湯機器など）や機械ではない製品（めがね、家具、アパレルなど）といった新しい領域への挑戦、損害保険会社や金融機関、AIG ネットワークを活用した獲得ルートの拡大を目指します。

2. サービス品質向上・業務効率化

お客さま本位の業務運営を目指し、修理受付から完了までの品質と業務効率を高め、適正な保証料設定を実現します。2024 年 8 月にリリースした独自の延長保証管理プラットフォーム「Warranty Touchpoint」を広く展開し、延長保証の申込から修理までワンストップで対応可能な環境を提供します。これにより、申込手続きの簡素化、オンライン決済、デジタル保証書の発行などが可能となり、エンドユーザー、保険会社、クライアント企業、修理会社、当社など延長保証に関わるすべての関係者にとって、より快適な延長保証の利用・導入を実現します。

3. データの有効活用

延長保証の業務を運営するだけでなく、1994 年以降の約 30 年分の製品・販売・修理データの分析によるクライアント企業の本業支援を行います。定量分析、定性分析を通じて、カテゴリ、製品、部品単位でのデータ分析や長期的な修理発生頻度・コスト予測まで専門チームが徹底的に行います。延長保証の修理データは、品質改善、コスト削減、部品在庫管理、仕入れ交渉、販売支援等に活用されます。



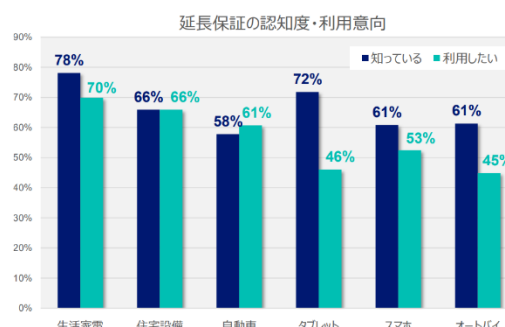
これらの事業戦略を通じて、テックマークジャパンは、より幅広い製品に様々な付加価値を提供し、自他ともに認める業界 No.1 企業を目指します。

<延長保証のニーズと可能性>

延長保証のニーズ

テックマークジャパンが 2022 年に実施したの延長保証に関する意識調査結果によると、エンドユーザーの約 6 割が延長保証を認知しており、約 5 割が延長保証に加入したいと回答しています。特に「生活家電」の認知度と利用意向が最も高く、その他「自転車」「釣具」「高級家具」「アウトドア用品」「スポーツ用品」などのカテゴリでも認知率は 50%を超えています。

延長保証への加入理由の上位は、「突発的な修理代を防ぐため」「メーカー保証の期間が短くて不安なため」「購入した製品は修理してでもなるべく長く使いたいため」が挙げられます。

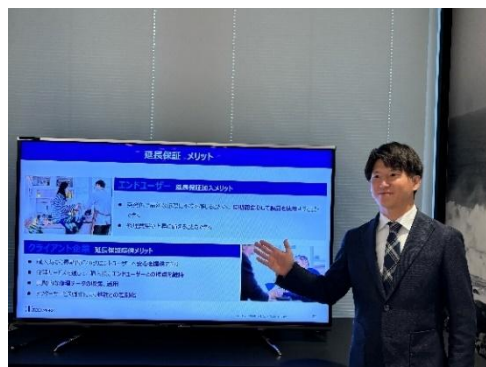


物価や修理費用の上昇へ対応するために、延長保証のニーズが拡大しており、これに加えて、環境保全意識の高まりにともなう“修理”という地球にやさしい選択肢が延長保証のニーズを後押ししていることも背景のひとつと考えられます。

延長保証のメリット

エンドユーザーにとっての延長保証に加入するメリットは、突発的で高額な修理に不安を感じることなく、長期間安心して製品を使用でき、修理費用の上昇にも備えられることです。

クライアント企業にとっての延長保証を導入するメリットは、購入時から長期間にわたりエンドユーザーへ安心を提供し、修理サービスを通じて購入後もエンドユーザーとの接点を維持できることです。また、メーカー保証終了後の長期的な修理データの収集・活用や、アフターサービス強化による他社との差別化が可能となります。



テックマークジャパンは「つづくあんしん つながるみらい」を企業理念に掲げ、未来へと続く安心を提供し、人と企業に幸せと成長をもたらすことを目指しています。モノと人が繋がる社会を創造するために、さらなる挑戦を続けます。

■テックマークジャパン株式会社 会社概要

所在地：東京都墨田区錦糸 3-2-1 アルカイスト

資本金：4 億 9,000 万円

代表取締役社長：長谷川 俊哉

株主：AIG ジャパン・ホールディングス株式会社（100%）

主な事業：各種延長保証制度のコンサルティングと運営

URL: <http://www.techmark.co.jp/>

AIG グループ（ニューヨーク証券取引所銘柄：AIG）は、世界の保険業界のリーダーであり、200 以上の国や地域で、法人および個人のお客さまの資産を守り、リスクマネジメントをサポートするための保険ソリューションを AIG の事業、免許・認可およびその協力パートナーを通じて提供しています。

日本では、AIG 損害保険株式会社、アメリカンホーム医療・損害保険株式会社、ジェイアイ傷害火災保険株式会社、AIG パートナース株式会社、テックマークジャパン株式会社などが事業を展開しています。

＜本件に関するお問い合わせ先＞
テックマークジャパン PR 事務局 鈴木・片山・栗栖
TEL：03-6821-7863／FAX：03-4335-8385
メール：techmark_pr@vectorinc.co.jp