

【業界初】全国の優良工務店とタッグを組んだ、新しい火災保険 ～「修理手配」付き「^{うち}お家ドクター火災保険」 2023 年 1 月新発売～

日新火災海上保険株式会社（社長：織山晋、以下「日新火災」）は、株式会社ローカルワークス（東京品川区、清水勇介社長、以下、ローカルワークス社（*1））と提携し、2023 年 1 月（*2）に「指定工務店特約」（*3）をセットした業界初の火災保険「^{うち}お家ドクター火災保険」（*4）を発売します。火災や自然災害等の事故発生時に、保険金のお支払いだけでなく、住まいの修理手配もセットでご提供することにより、お客さまの安心・安全をサポートする商品です。

1. ^{うち}お家ドクター火災保険の特徴

- プロの目を選んだ、プロフェッショナルな修理業者が修理をします。
全国に約5,000社の修理業者のネットワークを擁するローカルワークス社が、本商品のために優良な修理業者（指定工務店）を評価・選抜し、事故の際に住まいの修理を担う仕組みを新たに導入しました（業界初）。お客さまにとって手間なく高い品質の修理が可能となります。
- 建物の保険料が3%割引となります。
指定工務店特約のセットを条件として、建物の保険料を3%割引でご提供します。修理費単価を指定工務店と協定することにより、実現しました。
- 大切な住まいを守るための各種サポート機能をご用意しています。
事故時以外にもお客さまをサポートするため、大切な住まいをメンテナンスするリフォーム相談が可能です。また長期優良住宅認定制度の維持保全サポートサービス（写真（画像）を活用した建物診断（*5）、維持保全計画の立案や所管行政庁への報告手続き支援）をご提供します。

2. 開発の背景

近年「保険で修理できる」と謳う住宅修理サービス業者から強引に施工契約を締結させられたといったトラブルが増加しており、社会問題となっています（*6）。

また、従来の火災保険では、建物を修理する際に、まずお客さまご自身が修理業者を探す手間がかかるうえ、お客さまは修理業者の技量や修理代金の妥当性を判断しづらいことから、当社においても、「安心して任せられる工務店を紹介して欲しい」というお客さまの声を多く頂いておりました。

そこで当社では、ローカルワークス社と提携し、品質の高い修理業者（指定工務店）をお客さまにご案内する商品を開発することによって、この課題を解決しました。本商品のお客さまは、事故時の慌ただしいなかで修理業者を自ら探す煩わしさから解放される点が大きなメリットとなります。また悪質な修理業者と契約してしまうことも防止でき、安心して修理をご依頼いただけます。

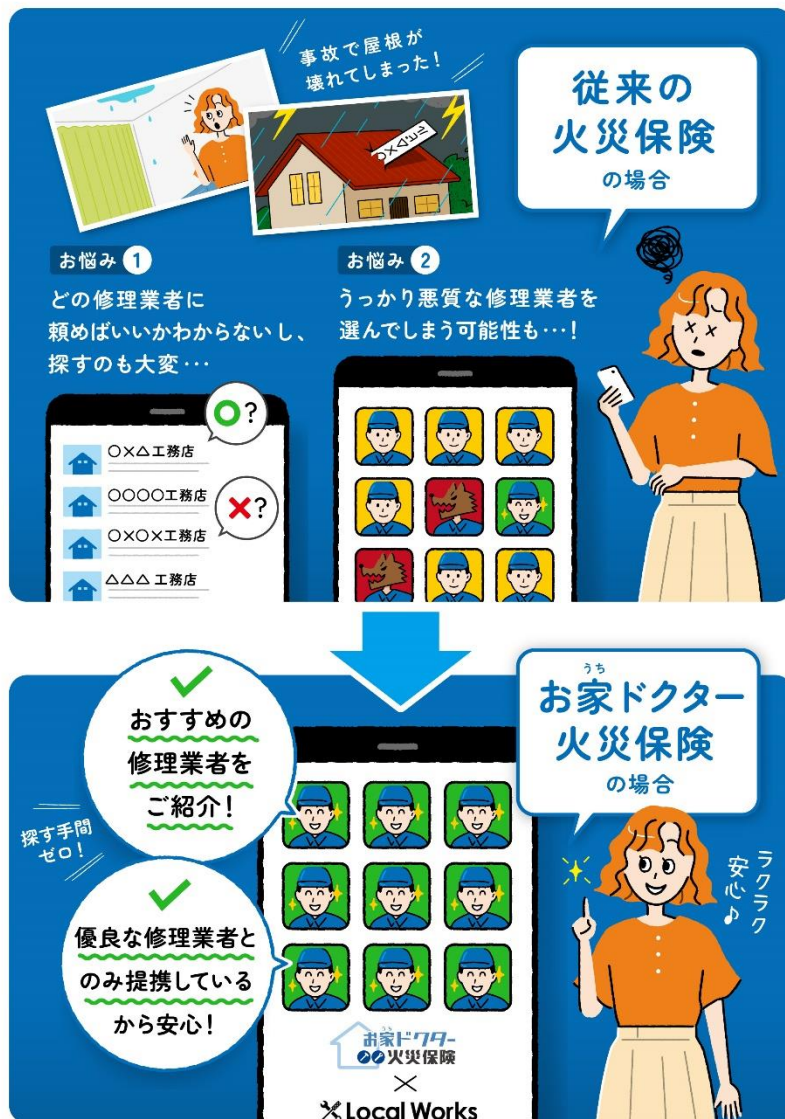
さらに指定工務店とは、あらかじめ標準的な修理費単価による施工を協定しているため、修理費用の点でも安心いただけるとともに、保険料の割引も実現しました。

なお、本商品のお客さまは、事故時に安心して修理を手配できるのはもちろん、平時のリフォームに関するご相談等についてもお気軽にご利用いただけます。

日新火災は、「^{うち}お家ドクター火災保険」を通じて、社会課題の解決を目指すとともに、お客さまの住ま

いをトータルでサポートすることで、居住環境の維持・向上に貢献してまいります。

*「^{うち}お家ドクター火災保険」の概要



*「^{うち}お家ドクター火災保険」のご案内動画はこちら



*1 リフォーム比較サイト「リフォマ」や、建設業者マッチングサービス「サーチ」等を運営し、全国に約5,000社の建物修理業者ネットワークを有しています。 (<https://localworks.co.jp/>)

このたびの新商品発売に先立ち、サービス提供体制の強化を目的として、日新火災はローカルワークス社が先般実施した第三者割当増資に約1億円を出資する資本業務提携契約を締結しました。

(https://www.nisshinfire.co.jp/news_release/pdf/news220830.pdf)

*2 保険期間の開始日は2023年1月1日以降となります。

*3 「指定工務店特約」の発売は、業界初となります(当社調べ)。

- *4 正式名称は「すまいの保険」です。これに「指定工務店特約」をセットしています。
- *5 建物の写真(画像)データを提携業者(株式会社E R I ソリューション：<https://www.s-eri.co.jp/>)に送付することで、建物劣化状況や修繕要否について診断を行い、建物の適切な維持保全計画の見直しをサポートするサービスです（東京海上グループのT d R（東京海上ディーアール株式会社：<https://www.tokiorisk.co.jp/>）と共同開発）。
- 今後もT d Rと共同で、建物診断データを建物メンテナンスや保険引受へ活用する等、データを利活用したデータドリブンな商品・サービスの開発を促進していきます。
- *6 一般社団法人日本損害保険協会によれば、保険が使えると勧誘する業者によるトラブル相談が、2016年度の1,640件から2021年度には5,093件と、この5年間で約3倍に急増しています（データは2022年4月30日までのPIO-NET（国民生活センターと全国の消費生活センター等をオンラインネットワークで結び、消費生活に関する相談情報を蓄積しているデータベース）登録分。なお、消費生活センター等からの経由相談は含まれていない）。

Powered by **dRIVEN**

「dRIVEN」はデータ・テクノロジーの活用を通じて新たな価値をご提供し、様々なリスクからお客さま・地域社会をお守りする東京海上グループの保険商品シリーズの総称です。

以上

＜本件に関するお問い合わせ先＞

日新火災海上保険株式会社

経営企画部 企画グループ（担当：藤澤、土方（ひじかた）、萩原（はぎわら））

TEL:03-5282-5502

E-mail：tem.kouhou@nisshinfire.co.jp