

Company Profile
2022
会社案内

*To Be a **Good Company***



ご挨拶

リテールのお客さま一人ひとりに寄り添い “あんしん”をお届けしてまいります

平素より、皆さまには日新火災をお引き立て賜り、誠にありがとうございます。

はじめに、新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さまならびに関係者の皆さまに心よりお見舞いを申し上げます。また、医療・介護に従事されている皆さまをはじめ、さまざまな分野で感染拡大防止に日々ご尽力されている皆さまに心から感謝と敬意を表します。

当社はお客さま本位の安心と補償をお届けし、最も身近で信頼されるリテール損害保険会社を目指すことを経営理念として掲げております。

2021年度からスタートした中期経営計画におきましても、営業部門・損害サービス部門・代理店が一体となったサービスをより進化させ、お客さまへお届けすることを徹底して追求しております。この一例として、2021年10月より代理店から補償内容プラン等の説明を受けた後にお客さまご自身がスマートフォンやタブレット等で契約手続きができる「自動車保険のWebらく手続き」を開始しました。また、地震や台風等の自然災害が発生するなかで、被災されたお客さまにいち早く保険金をお支払いするため、被災地の社員・代理店のみならず、全国の社員が総力を挙げてお客さまへの対応を進めてまいりました。

2022年度は東京海上グループおよび当社の中期経営計画の2年度目にあたります。中期経営計画「その一歩先へ Change2023」の施策の柱である「独自の成長戦略」と「社員の“変わる”」を着実に進め、私たちの存在意義（パーパス）である「リテールのお客さま一人ひとりに寄り添い“あんしん”をお届けする」を日々実践することで、「お客さまニーズの変化をいち早くキャッチし、常に一歩先を行く商品・サービスで選ばれ成長し続けるオンリーワンのリテール損保」を目指してまいります。

また、デジタル化など取り巻く環境が大きく変化する中であるからこそ優しさや思いやり、ホスピタリティー、ヒューマンタッチなど「人にかかできない温かみ」をお届けするため、社員一人ひとりが持っている力を十分に引き出し、働きがいや誇りを持てる企業風土の醸成に取り組んでまいります。

これからも当社は、経営理念の実現に向け、さまざまな取り組みを進めてまいります。今後とも一層のご愛顧、お引き立てを賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2022年7月

日新火災海上保険株式会社
取締役社長 織山 晋



経営理念

日新火災は、お客さま本位の安心と補償をお届けし、
最も身近で信頼されるリテール損害保険会社を目指します。

- ◆ 安心を実感していただける的確で誠実な対応を常に心がけ、お客さまにとってわかりやすい商品とご満足いただけるサービスを提供します。
- ◆ 健全性・収益性を確保し企業価値の向上をはかるとともに、積極的な情報開示に努め、株主の負託に応えます。
- ◆ 代理店の自主性・独立性を尊重するとともに、お客さま本位の価値観を共有し、相互の発展をはかります。
- ◆ 従業員一人ひとりがお客さま本位を実践し、いきいきと働くことができる企業風土を築きます。
- ◆ 損害保険事業を通じて地域社会の発展に貢献するとともに、従業員・代理店の地域活動や社会貢献活動への参画を支援します。

日新火災について

日新火災は、1908年に創業した損害保険会社であり、主に国内リテール市場に軸足を置き、地域社会に密着した営業活動を行っています。

— 事故や災害の際、最もダメージを感じやすいリテールのお客さまをお守りするために—。日新火災は、お客さまにとって「シンプル」で「わかりやすい」商品の開発や、お客さまからの信頼が厚い代理店とともに、質の高い損害サービスを提供

すること等を通じて、「お客さまに選ばれ成長する会社」を目指しています。

日新火災はこれからも、お客さま本位の安心と補償をお届けするべく、全役職員が一丸となって取り組んでまいります。「お客さまにとって最も身近で信頼される損害保険会社でありたい」。それが日新火災の願いです。



社名の由来

社名の「日新」は中国の古典「四書五経」の一つ『大学』の中にある次の文章に由来しています。

「湯之盤銘曰、苟日新、日日新、又日新」
湯（とう）の盤の銘に曰く、苟（まこと）に日に新たに、日に日に新たに、又日に新たなり

当社のあらゆる活動が、毎日、毎日、新しく清新であり、新しいことは即成長と発展に通じるものであるという意味をこめてつけられたものです。

東京海上グループについて

日新火災は、東京海上ホールディングスの完全子会社であり、東京海上グループの一員です。

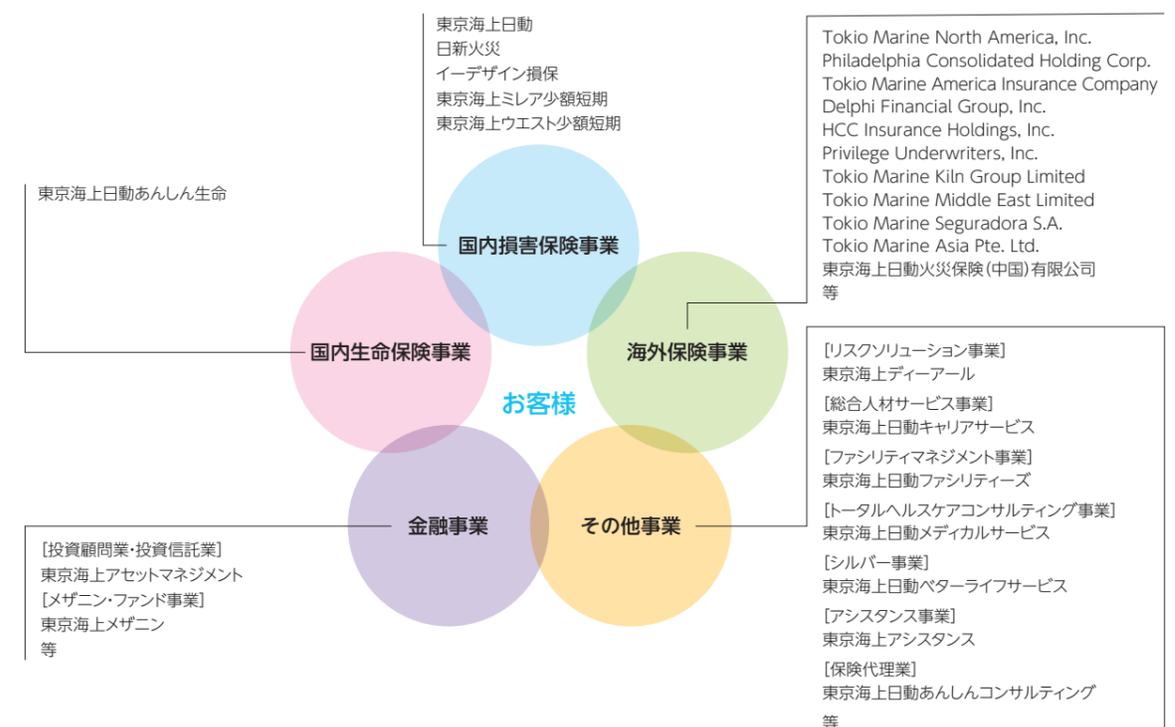
東京海上グループは、2021年度からスタートした「東京海上グループ中期経営計画2023 ～成長への変革と挑戦～」において、長期ビジョンに向けて実現する姿として「ステークホルダーとのWin-Win」「グローバル×シナジー」「成長と安定的な高収益の

実現」を定め、経営を支える基盤をベースに「2+1の成長戦略」に取り組めます。

日新火災は東京海上グループの中で主に国内リテール分野を担う損害保険会社として、独自の商品戦略・チャネル戦略を展開し、競争力の向上を目指しています。

東京海上グループの事業領域と主なグループ会社

(2022年7月1日現在)



リテールのお客さま一人ひとりに寄り添い“あんしん”をお届けするために。

お客さまニーズの変化をいち早くキャッチし、常に一步先を行く商品・サービスで選ばれ続けるオンリーワンのリテール損害保険会社を目指しています。

「お客さまにご安心いただける」 「シンプル・納得価格」の商品

リテールマーケット向けの独自商品・独自サービスの提供を目指し、日新火災は、シンプルでわかりやすく、お客さまにご納得いただける商品の開発に取り組んでいます。

日新火災 お部屋を借りるときの保険



ここがPoint

賃貸入居者向けの家財保険は、賃貸契約と同時に不動産業者を通じて加入する形態が多く利用されていますが、「インターネットを通じて自分の好みに応じた保険に加入したい」というお客さまのニーズにお応えするため、インターネット完結型の賃貸入居者向け家財保険、「お部屋を借りるときの保険」を開発しました。「簡単、便利、低価格」をコンセプトとした本商品は、利用者の利便性やコスト削減を追求したビジネスデザインが評価され、公益財団法人日本デザイン振興会が主催する「2014年度グッドデザイン賞」を、損害保険商品として初めて受賞しました。

- ▶ お客さまは、インターネットを通じて、自分の生活スタイルにあった、リーズナブルな保険に加入することができます。
- ▶ お客さまの利便性を高めるため、住所変更、解約等の手続きもインターネットで完結できるようにしました。



ここがPoint

マンション管理組合向けの火災保険は、マンションの高齢化に伴う事故増加により、築年数の古いマンションほど保険料が値上がりするケースが増えてきています。こうした中、管理組合から「築年数だけで保険料が高くなるのは納得できない」といった声が聞かれるようになりました。このような声を受け、高齢年であっても適切な管理が行われているリスクが低いマンションには、より割安な保険料で商品を提供したいと考え、「マンションドクター火災保険」を開発しました。マンション管理の専門家であるマンション管理士と連携し、「管理の質」に応じた保険料を実現した保険商品です。

- ▶ 築年数だけでなくメンテナンス状況等、マンション管理士が実施する診断結果に応じて保険料を割り引きます。
- ▶ 診断および診断結果のレポートは、保険加入の有無にかかわらず無料で提供します。
- ▶ 管理組合の役員を、役員活動による損害賠償請求からお守りする特約も用意しています。

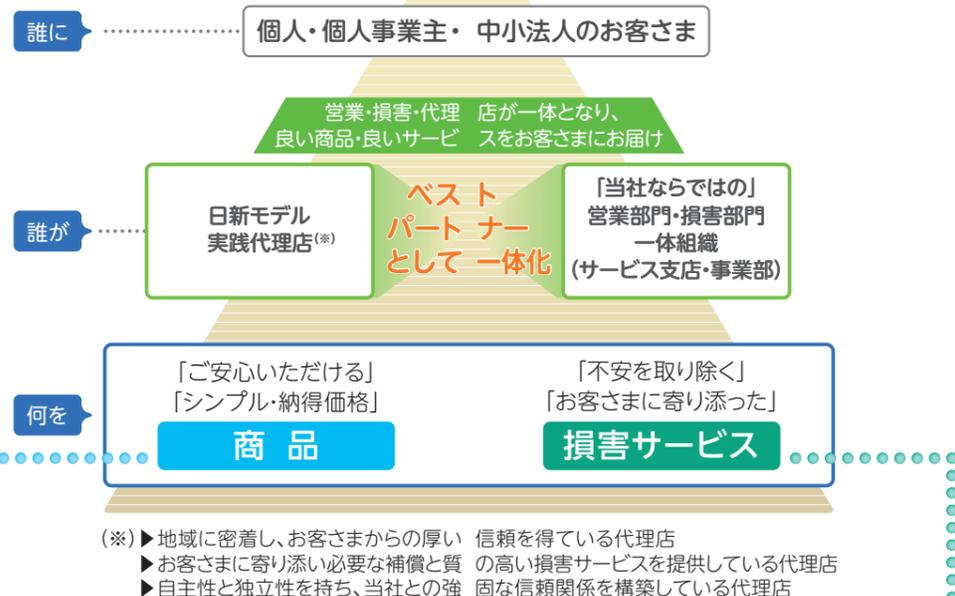
日新モデル

営業部門・損害部門・代理店が一体となり
良い商品・サービスを提供

日新火災のビジネスモデル「日新モデル」では、リテールのお客さま一人ひとりに寄り添い“あんしん”をお届けするため、営業部門・損害部門・代理店が一体となって、シンプルでわかりやすい商品とお客さまの不安を取り除くサービスを提供することに取り組んでいます。

- ▶ 日新火災は個人・個人事業主・中小法人のお客さまをお守りし、地域社会の安心・安全・安定に貢献するため「日新モデル」を展開しています。
- ▶ 「日新モデル」の実践に向けて、業界でもまれな「営業部門」と「損害部門」を一つの組織でマネジメントする「営損一体マネジメント」を実施しております。具体的には、自動車保険、賠償責任保険、業務災害総合保険は営業部門・損害部門一体で対応する組織体制となっております。
- ▶ また、「日新モデル」の実践に不可欠な、「日新モデル」に共感し、お客さまに“あんしん”をお届けする代理店を増やす施策にも取り組んでいます。
- ▶ 日新火災は、今後も、地域に密着し、お客さまをよく知る代理店とともに、良い商品・良いサービスをお届けすることを通じて、お客さまから選ばれ成長し続けるために、「日新モデル」を進化・発展させていきます。

長期ビジョン お客さまニーズの変化をいち早くキャッチし、常に一步先を行く商品・サービスで選ばれ続けるオンリーワンのリテール損害保険会社を目指しています。



「お客さまの不安を取り除く」 「お客さまに寄り添った」損害サービス

お客さまが事故に遭われたその時、お客さまをお守りするのが損害保険会社の使命です。

日新火災は、お客さまをよく知る代理店とともに、お客さまの期待を超える「感動サービス」の提供を目指しています。

- 01 お客さま一人ひとりに寄り添ったサービス
 - ▶ 担当者が代理店と連携し、お客さまのご意向を丁寧に伺い、責任を持って解決までご案内します。
 - ▶ 事故の進捗状況を節目節目にご報告し、常にお客さまへ安心を提供します。
- 02 安心の事故解決力
 - ▶ 担当者が、事故現場の調査や修理工場・病院への照会等、様々な調査活動を行います。
 - ▶ 事故の責任割合や賠償金額についても、お客さまとお打ち合わせをしながら、相手の方との交渉を進めてまいります。
- 03 迅速な保険金支払い
 - ▶ お客さまに一日も早く日常生活に戻っていただけるよう、事故受付から保険金支払いまでスピーディな対応に努めています。

万全の損害サービス体制

- 24時間・365日事故受付 「日新火災事故受付センター」
フリーダイヤル(自動車事故0120-25-7474、自動車以外の事故0120-232-233)にて、お客さまからの事故のご連絡の受付および事故相談等を、24時間・365日体制で受け付けています。
- 夜間・休日の初期対応サービス
夜間・休日等、当社の営業時間外にご連絡をいただいた自動車事故について、翌営業日を待たずに初期対応センターのスタッフが初期対応*を行っています。
※事故に遭われたお客さまや相手の方へのご連絡をはじめ、修理工場や病院との打ち合わせ、代車手配等
- 全国に広がる事故対応サービスネットワーク
全国約100カ所の拠点の担当者が、丁寧・迅速にお客さまをサポートします。

主な保険商品

〔個人向け保険商品〕

くるまの保険

- 新総合自動車保険(ユーサイド)
- 自動車損害賠償責任保険(自賠責保険)

すまいの保険

- 住宅安心保険
- すまいの保険(住自在)
- マンション管理組合特約付すまいの保険(マンションドクター火災保険)
- 地震保険
- 賃貸家財総合保険(お部屋を借りるときの保険)

からだの保険

- 日常生活傷害補償保険
- 所得補償保険
- ジョイ工傷害保険

スポーツ・レジャーの保険

- 海外旅行保険
- 国内旅行傷害保険
- ゴルフアー保険

〔企業向け保険商品〕

- 財産補償保険(Mono保険)
- 企業財産総合保険(ビジネスプロパティ)
- 工事の保険特約付帯建設工事保険(工事の保険)
- 新総合自動車保険(ユーサイド)
- 業務災害総合保険(労災あんしん保険)
- 労働災害総合保険
- 日常生活傷害補償保険
- 統合賠償責任保険(ビジサポ)

日新火災おすすめの商品群

個人向け商品

新総合自動車保険



あなたをやさしく守る自動車保険。ニーズにあわせた補償と充実したサービスで、もしものときにお客さまのカーライフをしっかりガード。お客さまとご家族に安心をお届けします。

1. ご自身や相手の方のケガやお車への補償等、自動車保険に必要な基本補償でお客さまをお守りします。さらに充実した特約で、より安心なカーライフを提供します。
2. 事故や故障等のトラブルのとき、便利にご利用いただけるサービスをご用意しています。
3. ご契約から万一の事故時の補償まで、イメージしやすいツールでお客さまにあった自動車保険をお届けします。

企業向け商品

財産損害・休業損失リスクに備える事業者向けの火災保険



事業活動を取り巻くさまざまなリスクをカバーします。選べる補償で最適な保険を設計できます。

1. 建物等に生じた損害や、損害を受けることで休業をせざるを得ない場合の休業損失を補償します。
2. 「火災、落雷、破裂・爆発」の補償をベースに、補償内容を自由に設計できます。
3. 当社が指定する災害復旧専門会社が、火災等で罹災(りさい)した建物や機械・設備の煙・スス等による汚染を調査・除去をすることで、機械・設備等を修復するサービスを無料で提供し、お客さまの事業の早期復旧を支援します。

賠償リスク対策の決定版、統合賠償責任保険



事業活動特有の賠償リスクを最適なプランで補償します。

1. 事業活動に伴う、施設の事故、業務中の事故、生産物(PL)事故、保管財物の事故、管理自動車の事故、運送受託貨物の事故による損害賠償リスクをまとめて補償します。
2. 補償を自在に組み合わせることで、お客さまの事業にあわせた最適な補償を提供します。
3. お客さまの事業内容にあわせておおすすめの補償プラン「業種別専用プラン」をご用意しています。

労務対策の決定版、企業・事業者向け保険



メンタルヘルスに関わる労災補償・サポートサービスが充実。安心して働ける環境づくりへ。

1. 従業員の方の業務上のケガ・病気のほか、うつ病、過労による脳・心疾患等の労災が発生した場合に、事業者が負担する死亡・入院・通院等の補償保険金や損害賠償金をお支払いします。
2. 法律で事業者が義務付けられている「ストレスチェック」等、各種メンタルヘルス対策サービスを無料で提供し、お客さまの職場におけるメンタル面での労災発生を未然に防ぐ環境づくりもサポートしていきます。

機械や商品等、各種動産をお守りする財産補償保険



さまざまなリスクから、お客さまの大切な財産をお守りします。

1. 営業用設備・什器・備品や商品・製品等、各種動産に生じた損害を補償します。
2. 火災や風災等の自然災害をはじめ、盗難、水ぬれ等、さまざまなリスクを幅広く補償します。
3. 保管中はもちろん、使用中・輸送中のリスクも補償します。

実績あるサービスで安心をお届けします

事故時のサービス

ドライビングサポート24

お車に関する故障や事故時に、レッカー急行やけん引サービス、バッテリー上がり時のジャンピングサービス、高速・有料道路または一般道路上でのガス欠時給油等のロードサービスを必要とするお客さまから専用フリーダイヤル等にご連絡いただいた場合、日新火災の委託業者を通じてサービスを提供します(24時間・365日)。

すまいのサポート24

住宅安心保険、住自在(すまいの保険*)、お部屋を借りるときの保険をご契約のお客さまが、台所やトイレ等の給排水管の詰まりによる応急処置や、鍵の破損・紛失等による建物の鍵開けを必要とされた場合、専用フリーダイヤルにご連絡をいただければ、日新火災の委託業者を通じて応急サービスを提供します(24時間・365日)。*すまいの保険は2015年10月1日保険始期以降契約が対象です。

安心工場紹介サービス

事故によりお車の修理を希望されるお客さま等に当社が提携している優良な修理工場を紹介します。

〈主なサービス〉・引取・納車無料サービス ・代車無料サービス

@リ・ペア ~建物修理業者紹介サービス~

「建物」を保険の対象として住宅安心保険や住自在のご契約をいただいているお客さまが保険のご請求をいただく際、業務提携先であるローカルワークス社を通じて、優良な修理業者を紹介するサービスです。

リスクコンサルティングサービス

企業を取り巻くさまざまなリスクに対し、各リスクの特性やお客さま固有のリスクを見極めた上で適切な対策をご提案しています。このサービスは、子会社のユニバーサルリスクソリューション株式会社と連携しご提供しています。

自動車事故防止支援サービス

運転者の方や運行管理者の方向けに、診断機器を搭載した安全サービスカーによる「運転適性診断サービス」、お客さま固有の事故の特徴や事故防止のポイント、事故事例に基づいた危険予知訓練を内容とした「安全運転講習会への講師派遣」を行っています。

建物・機械等調査サービス

ビル・工場および商業施設の建築物について、火災保険の適切かつ合理的な付保方法を定めるために、建物・機械等を調査・評価し、適切な保険価額を算定する「火災保険物件調査サービス」を実施しています。

リスクマネジメント情報の提供

社会環境の変化や情報ネットワークの高度化により企業を取り巻くリスクは多種多様化しています。リスクマネジメントジャーナル「Safety Information」は、そのリスクから企業を守るために、ヒントとなる最新情報をお届けしています。

建築物防火対策支援

安心・安全な建物の環境づくりをお手伝いするため、消防法に定められた防火管理業務を受託し、定期巡回点検や防災訓練を行うほか、防火管理者の成り手不足の問題を解消いたします。

※サービス対象エリアは、東京、神奈川、千葉、埼玉です。

主なサービス

〔個人向けサービス〕

事故時のサービス

〈日新火災事故受付センター〉
●事故の連絡・相談受付

〈初期対応センター〉

●夜間・休日等の事故初期対応サービス

〈各種サポート24〉

●ドライビングサポート24
●すまいのサポート24

〈その他のサービス〉

●ご安心4コール
●事故受付通知・途中経過報告サービス
●安心工場紹介サービス

海外旅行サポートサービス

●病院紹介サービス
●キャッシュレス医療サービス
●保険金請求に関する相談サービス

〔企業向けサービス〕

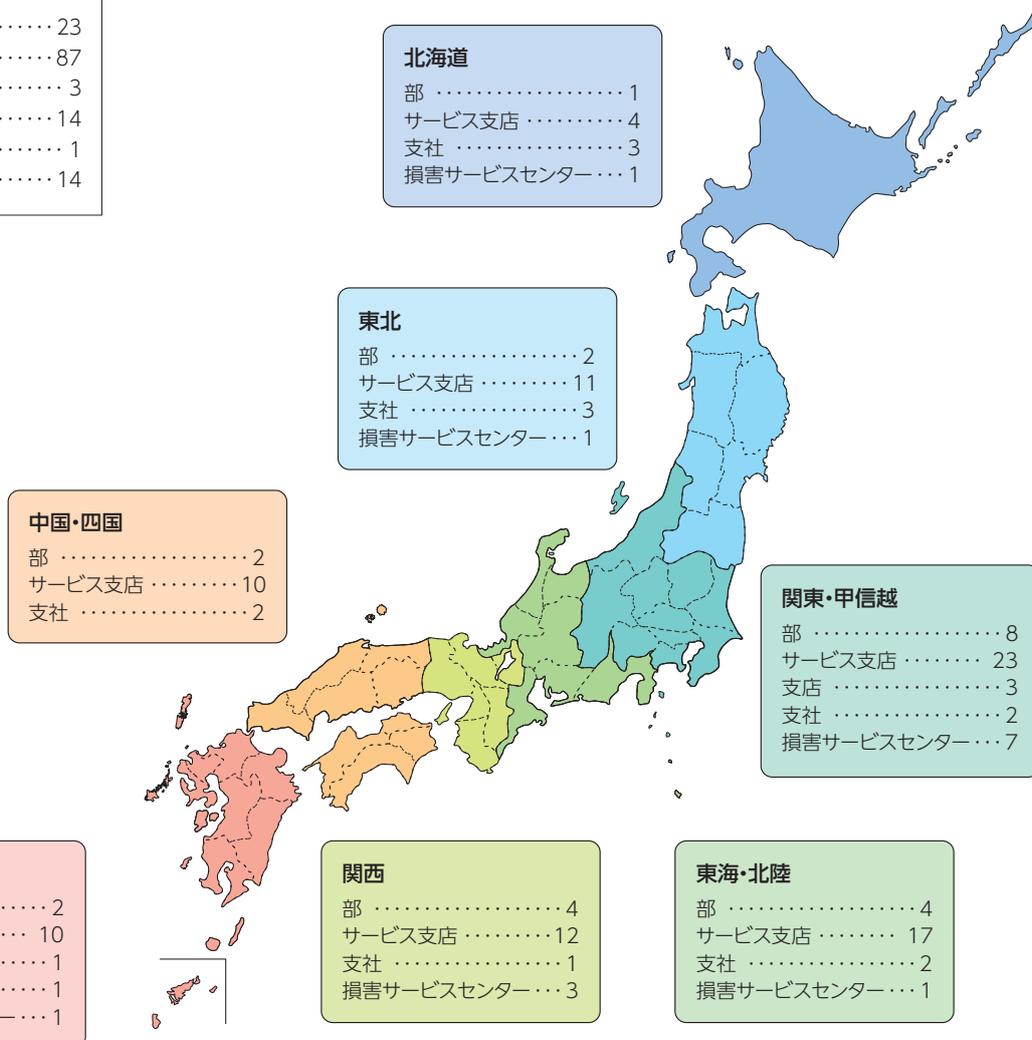
●運転適性診断サービス
●安全運転講習会への講師派遣
●火災保険物件調査サービス
●リスクマネジメント情報の提供
●防火管理者受託型コンサルティングサービス

会社情報

会社概要		2021年度の代表的な経営指標		取得格付 (2022年7月1日現在)
社名	日新火災海上保険株式会社	正味収入保険料	1,454億円	格付投資情報センター(R&I) AA+ (発行体格付)
本店所在地	東京都千代田区神田駿河台2-3	正味損害率	59.9%	
取締役社長	織山 晋	正味事業費率	33.6%	
創業	1908年(明治41年)6月10日	保険引受利益	156億円	
資本金	203億円	経常利益	204億円	
株主	東京海上ホールディングス株式会社	当期純利益	125億円	
従業員数	2,162名(2022年3月31日現在)	ソルベンシー・マージン比率	1,245.2%	
代理店数	10,912店(2022年3月31日現在)	総資産	3,925億円	
HPアドレス	https://www.nisshinfire.co.jp/			

店舗ネットワーク (2022年7月1日現在)

部 ^{*1}	23
サービス支店 ^{*2}	87
支店	3
支社	14
事務所	1
損害サービスセンター	14



※1 部には、「事業部、CX推進部、東日本損害サービス部、西日本損害サービス部」の合計部数を表示しています。
 ※2 当社では、各地のサービス支店において、営業と損害サービスを一体化したサービスをお届けしています。