

トップメッセージ

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。

日本経済は緩やかに回復していますが、物価上昇の継続や米国の通商政策等の影響による先行きの不透明さが解消されないことをふまえ、安定的な成長に向けた経営基盤強化の必要性を強く感じております。

また、損害保険業界では、お客さま本位とはかけ離れた不祥事が次々と起こり、社会からの信頼を失う状況が続いています。

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」を経営理念として掲げております。



経営理念の原点に立ち戻り、全社を挙げて真にお客さま本位の会社になるために取り組みを進めてまいります。

2024年度からスタートした中期経営計画におきましても、「事故によるダメージを受けやすいお客さまの日々の負担感を減らし、より豊かな生活を実感していただける保険会社」という当社のなりたい姿を実現すべく、各施策を着実に推進しております。

2024年度は、当社ホームページ上で水害や地震のリスク情報をスマートフォン等で手軽に確認できる「すまいのリスクマップ」の提供を開始しました。

また、社員一人ひとりが専門性を向上させ、高い事故解決力・対応力を発揮し、お客さまに当社ならではの付加価値を提供するための取り組みを推進しました。

とりわけ、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安心をお届けできるよう、全社一丸となってお客さま対応を進めてまいりました。

2025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。

最大のテーマは、「お客さま本位の日新火災ならではのビジネスモデル」を創ることです。

10年・20年先を見据え、事業環境が変化してもリテールのお客さまに“あんしん”をお届けするために「独自の



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。

成長」を追求してまいります。

「小規模事業者の皆さまにご安心していただける商品やサービス」、「社会課題の解決に貢献できる新商品開発」、「お客さまのニーズに合った販売基盤の構築」など新たな成長戦略を実行し、独自の価値を創造していくことで、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」を目指してまいります。

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。

2025年7月

取締役社長

織山 晋

お客さまにご満足いただくために

お客さま本位の業務運営

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に掲げています。

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、地域社会の発展に貢献するよう取り組んでいます。

「お客さまから本当に信頼される」よう、“適正な業務運営に留まらず、お客さまをはじめ広く社会の要請に応えていくこと”(=コンプライアンスの徹底)は、当社の経営理念の実現に向けた本来業務そのものであり、事業活動のあらゆる局面において最優先する必要があります。「お客さま・社会の常識とのギャップがないか」「判断軸がずれていないか」といった視点をもって「正しいことを正しく行う」組織風土の醸成に全社一丸となって取り組んでまいります。

そして、「お客さま・社会の常識」を全ての思考と行動の出発点とした上で、「お客さま本位の業務運営方針」に基づき「保険本来の価値をいかにして提供していくか」という観点で具体的な取り組みを強化しています。

社会環境が大きく変化し、リスクも複雑化・多様化する中で、事故や災害といった非日常的な状況はもちろんのこと、平時においても、お客さまに安心していただくための「寄り添う力の担い手」となることが、当社に求められている使命だと考えております。

当社は、「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」という揺るぎない使命感を持ち、その実現に向けて取り組んでまいります。また、良き企業市民として社会とともに持続的成長を遂げ、すべての人や社会から真に必要とされる良い会社“Good Company”を目指し、代理店と一体となって努力し続けてまいります。

お客さま本位の業務運営方針

■ 運営方針1：お客さま本位行動宣言

「お客さま・社会の常識」をすべての思考と行動の出発点としたうえで、「保険本来の価値をいかにして提供していくか」という観点で行動してまいります。

社会のインフラ機能の一部を担うものとしての自覚と責任を持ち、各種関係法令の遵守は当然のこと、お客さま本位で何をすべきかを考え、あらゆる業務プロセス・商品・サービスを見直し、代理店とともに、「最も身近で信頼されるお客さま本位の会社」を目指してまいります。

※「社会のインフラ機能」・「保険本来の価値」とは

損害保険は、万が一の場合の補償提供等を通じて、「お客さまに『あんしん』をお届けする」という社会的インフラの機能を有しています。「お客さまに『あんしん』をお届けする」ためには、お客さまを取り巻くリスクや課題を正確に把握したうえで、最適な保険やサービスを提供することが必要であり、それが「保険本来の価値」と当社は考えています。

■ 運営方針2：お客さまの声をいかした業務運営

「お客さまの声」を真摯に受けとめ、安心を実感していただける的確で誠実な対応を行うとともに、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の提供に積極的にいかしてまいります。

■ 運営方針3：商品・サービスのご提案

お客さまを取り巻くリスクや、お客さまのご意向や情報を把握した上で、ご契約を締結するに際して必要な情報を提供しながら、お客さまにふさわしい商品・サービスをご提案するよう努めてまいります。

■ 運営方針4：保険金のお支払い（損害サービス）

お客さまに迅速かつ適切に保険金をお支払いするよう努めるほか、お客さま一人ひとりの状況や立場、思いに寄り添った損害サービスを実現するよう努めてまいります。また、適正な保険金支払態勢を整備し、信頼に応える損害サービス品質を確保してまいります。

■ 運営方針5：

お客さま本位の行動を動機づける態勢等

各種の表彰制度・業績評価制度等のあらゆる仕組みにおいて、お客さまや社会に「保険本来の価値をいかに提供していくか」というお客さま本位の思考を軸に評価することとし、お客さま本位の行動を動機づける態勢を構築してまいります。

■ 運営方針6：利益相反等の管理

「東京海上グループ 利益相反取引等の管理に関する方針」に則り、役職員一同がこれを遵守することによって、お客様の利益が不当に害されることのないように、利益相反等の管理に努めてまいります。

「お客様の声」への対応

■ 「お客様の声」 対応基本方針

当社は、「お客様の声」対応基本方針を策定し、「お客様の声」をもとに商品・サービスや会社業務全般の品質の向上を目指し、取り組んでいます。また、「お客様の声」への対応プロセスを継続的に改善することで、「最も身近で信頼されるリテール損害保険会社」としての社会的責任を果たすとともに、お客さま本位の業務運営を実現します。

「お客様の声」 対応基本方針

「お客様の声」を真摯に受け止め、安心を実感していただける的確で誠実な対応を行うとともに、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の提供に積極的に活かします。

■ 「ISO 10002」 規格への自己適合宣言

「お客様の声」への対応プロセスを全社で標準化するために、国際標準化機構 (ISO) において発行された苦情対応マネジメントシステム「ISO10002 (品質マネジメント—顧客満足—組織における苦情対応のための指針)」に準拠した業務態勢見直しを行い、2008年7月に公表しました。

現在は、この取り組みを一層強化し、「お客様の声」に基づいた業務品質の向上に努めています。

※ ISO10002は2004年に発行された国際規格です。規格への適合を自らの責任で確認することで、対外的に適合を宣言することができます。

「お客様の声」をお聴きする仕組み

■ 「お客様の声」 の受付窓口

当社では、お客さま相談室、テレフォンサービスセンター、事故受付センター、ホームページ、代理店、全国の営業・損害サービス拠点等で「お客様の声」を承っております。

特に苦情に関しては、関連部門とも連携し、迅速かつ適切な対応を行っています。

■ お客さま相談室

相談対応窓口として設置し、お客さまからのご意見やご要望および当社や当社代理店への苦情や不満を承っております。

0120-17-2424

(受付時間 9:00～17:00・土日祝日除く)

2024年度は1,944件のご相談等を承りました。そのうち338件が「苦情と不満」となっています。

■ 日新火災テレフォンサービスセンター

当社の商品やサービスに関するご相談やお問い合わせを承っております。

〈自動車保険〉0120-616-898

〈火災保険〉0120-156-932

〈その他の保険〉0120-718-268

(受付時間 平日9:00～18:00・土日祝日9:00～17:00)

2024年度は54,458件のご相談等を承りました。そのうち583件が「苦情と不満」となっています。

■ 日新火災事故受付センター

保険金の請求に関するご相談やご不満を承っております。

〈自動車事故〉0120-25-7474

〈自動車以外の事故〉0120-232-233

(受付時間 24時間365日)

お客さまにご満足いただくために

2024年度は16,687件のお問い合わせ等を承りました。そのうち208件が「苦情と不満」となっています。

■ ホームページ照会窓口

(<https://www.nisshinfire.co.jp/>)

当社ホームページ上にお客さまからのご照会専用ページを設け、商品やサービスあるいは損害保険全般についてのお問い合わせや、当社へのご意見等を承っています。

■ アンケートの実施

当社ではお客さまの満足度やご意見を積極的にお聴きする取り組みとして、各種アンケートを実施しています。

アンケート等を通じてお客さまニーズの把握に努め、より一層お客さまにご満足いただけるよう代理店とともにサービス品質の向上を図っていきます。

■ 契約手続きに関するアンケート

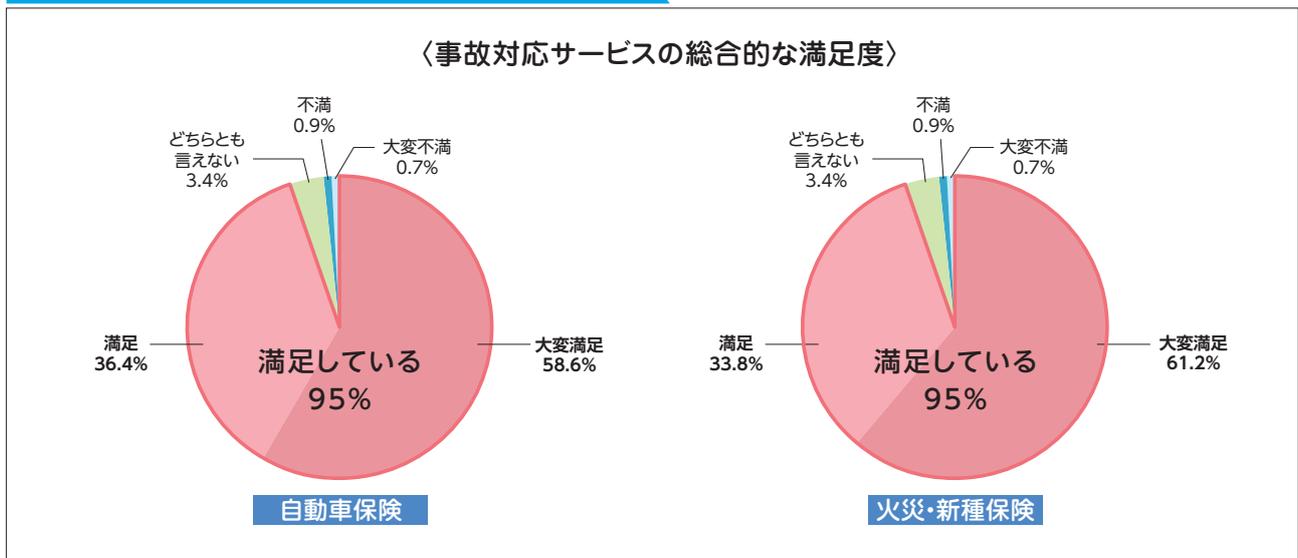
契約手続き時の対応に関するアンケートをインターネット上で実施しており、2024年度はご回答いただいたお客さまのうち88.8%の方からのご満足の評価をいただいています。

■ 保険金のお支払いに関するアンケート

保険金のお支払い後に、事故対応サービスに関するアンケートを実施しています。2024年度はお客さまから24,576件のご回答をいただきました。

アンケートでは、事故受付から保険金をお支払いするまでの事故対応サービス全般や、担当者・代理店による対応へのお客さまの評価を伺っています。

2024年度 保険金のお支払いに関するアンケートより



お客さまからの苦情への対応

■ 「苦情」とは

当社では、「お客さまから不満足の原因があったもの」を「苦情」として受けとめています。いただいた苦情には、迅速かつ丁寧に対応するとともに、お客さまからの貴重なご意見として業務改善にいかしています。

■ 「お客さまの声(苦情)」受付状況

当社では全国の拠点から全社員が入力可能な「お客さまの声活用システム」により、全社を挙げて積極的に「お客さまの声」を把握し、その内容を記録しています。なお、苦情受付件数や苦情事例・改善事例等は当社ホームページにも開示しています。

■苦情受付件数

	2023年度	2024年度
1. 契約・募集行為		
(1) 商品内容(補償内容等)	19	17
(2) 契約継続手続き(手続き漏れ・遅れ等)	110	120
(3) 募集行為(お客さまへの意向確認不足等)	84	83
(4) 契約内容・条件等の説明不足・誤り	165	191
(5) 契約の引受(条件、制限等)	25	30
(6) 保険料の計算誤り	41	56
(7) 接客態度	22	13
(8) 帳票類(申込書、請求書、パンフレット等)の内容	28	19
(9) その他	165	180
小 計	659	709
2. 契約の管理・保全・集金		
(1) 証券未着・誤り	16	11
(2) 分割払・口座振替対応	65	66
(3) 契約の変更手続き	195	230
(4) 契約の解約手続き	196	205
(5) 満期返れい処理(手続き遅延、返れい金額等)	4	3
(6) 接客態度	20	12
(7) その他	40	45
小 計	536	572
3. 保険金		
(1) 保険金のお支払い金額	152	136
(2) 対応の遅れ・対応方法	632	547
(3) 保険金お支払いの可否	41	41
(4) 接客態度	283	282
(5) その他	7	1
小 計	1,115	1,007
4. その他(個人情報の取り扱いに関する苦情を含む)	107	65
合 計	2,417	2,353

■中立・公正な立場で問題を解決する 損害保険業界に関連した紛争解決機関

■一般社団法人日本損害保険協会 そんぽADRセンター

当社は、保険業法に基づく金融庁長官の指定を受けた指定紛争解決機関である一般社団法人日本損害保険協会と手続実施基本契約を締結しています。

同協会では、損害保険に関する一般的な相談のほか、損害保険会社の業務に関連する苦情や紛争に対応する窓口として、「そんぽADRセンター」(損害保険相談・紛争解決サポートセンター)を設けています。受け付けた苦情については、損害保険会社に通知して対応を求めることで当事者同士の交渉による解決を促すとともに、当事者間で問題の解決が図れない場合には、専門の知識や経験を有する弁護士等が中立・公正な立場から和解案を提示し、紛争解決に導きます。

当社との間で問題を解決できない場合には、「そんぽADRセンター」に解決の申し立てを行うことができます。

一般社団法人日本損害保険協会 そんぽADRセンターの連絡先は以下のとおりです。

ナビダイヤル(全国共通・通話料有料) 0570-022808
受付時間:月～金曜日(祝日・休日および12/30～1/4を除く)の午前9時15分～午後5時

※ナビダイヤルでは、各電話会社の通話料割引サービスや料金プランの無料通話は適用されませんので、ご注意ください。
※以下の直通番号もご利用いただけます。電話リレーサービス、IP電話からの発信でナビダイヤルがご利用いただけない場合もこちらにおかけください。
03-4332-5241(そんぽADRセンター東京)
06-7634-2321(そんぽADRセンター近畿)

詳しくは、一般社団法人日本損害保険協会のホームページをご覧ください。(https://www.sonpo.or.jp/)

「そんぽADRセンター」以外の 損害保険業界関連の紛争解決機関

■一般財団法人自賠責保険・共済紛争処理機構

自賠責保険の保険金(自賠責共済の共済金)の支払いをめぐる紛争の公正かつ適確な解決を通して被害者の保護を図るために設立され、国から指定を受けた紛争処理機関として、一般財団法人自賠責保険・共済紛争処理機構があります。同機構では、自動車事故に係る専門的な知識を有する弁護士、医師、学識経験者等で構成する紛争処理委員が、自賠責保険(自賠責共済)の支払内容について書面により審査し、公正な調停を行います。同機構が取り扱うのは、あくまで自賠責保険の保険金(自賠責共済の共済金)の支払いをめぐる紛争に限られますので、ご注意ください。

詳しくは、同機構のホームページをご覧ください。
(https://www.jibai-adr.or.jp/)

■公益財団法人交通事故紛争処理センター

自動車保険の対人・対物賠償保険に係る損害賠償に関する紛争を解決するために、相談・和解のあっせんおよび審査を行う機関として、公益財団法人交通事故紛争処理センターがあります。全国11カ所において、専門の弁護士が公正・中立な立場で相談・和解のあっせんを行うほか、あっせん案に同意できない場合は、法律学者、裁判官経験者および弁護士で構成される審査会に審査を申し立てることもできます。

詳しくは、同センターのホームページをご覧ください。
(https://www.jcstad.or.jp/)

お客さまにご満足いただくために

「お客さまの声」を施策にいかす取り組み

■お客さま本位の業務運営委員会

お客さまにご満足いただけるサービスを提供するとともに、真のお客さま本位を実現させるため、社長を委員長とし、役員および複数名の社外委員（社外有識者、消費者代表）で構成する「お客さま本位の業務運営委員会」を設置しています。

この委員会では、当社が把握したお客さまに影響を及ぼす（可能性のある）業務運営について、「お客さま本位」の視点で確認・検証し、業務の改善につなげています。

「お客さまの声」等の情報を各委員間で共有した上で、十分な時間をかけて論議し、お客さまへの被害やご迷惑を及ぼす（可能性のある）事案について、お客さま対応（予防・被害の最小化）および改善策が確実に実施されていることを確認し、「お客さま本位」を基軸とした業務の遂行に努めています。

また、「お客さまの声」等を起点に商品・サービスや会社業

務全般の品質を改善する取り組みについて、評価・提言を行っています。

■お客さまの声活用システム

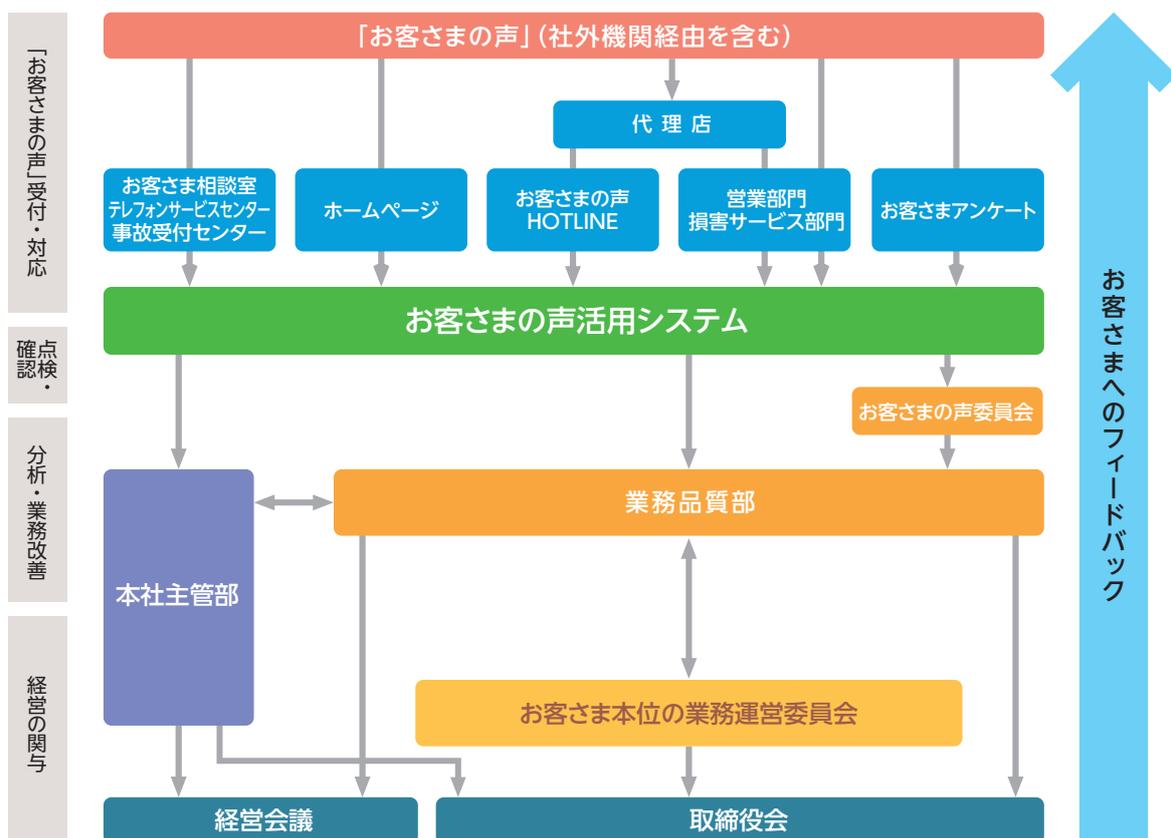
お客さまの声を施策にいかすため「お客さまの声」や「代理店の声」、またお客さまの視点に立った「社員の声」等を「お客さまの声活用システム」に記録し、受付から対応までの経過をすべて一元管理しています。

2024年度は5,513件の「声」を承りました。

■お客さまの声委員会

全国の営業部門・損害サービス部門に「お客さまの声委員会」を設置しています。この委員会では、各拠点で受け付けたお客さまの声について議論・分析し、効果的で継続可能な再発防止策の策定や好事例の共有を行うことを通じて、お客さま対応品質の向上に努めています。

「お客さまの声」対応態勢



「お客様の声」をもとに実施した改善事例

事例1 コンタクトセンターでの解約受付

<お客様の声>

代理店や営業店を通さず、コンタクトセンターで解約手続きをできるようにしてほしい。

<改善事例>

お客様がコンタクトセンターに保険契約解約のご意向をご連絡いただいた場合、これまでは改めて代理店や営業店からご連絡し、解約手続きをご案内しておりました。この対応を見直し、自動車保険は2024年9月、火災保険は2025年5月から、お客様のご希望がある場合にはコンタクトセンターで解約手続きを直接お受けできるようにしました。(一部対象外あり)

事例2 火災保険のパンフレットの表記を改善

<お客様の声>

火災保険(ビジネスプロパティ)のパンフレットで、補償対象外となる損害の記載方法が分かりにくい。「保険金をお支払いできない場合」の欄に記載されているものの、「保険金をお支払いする場合」の欄の方向に矢印が向いており、水色で囲まれていることから、補償対象であると勘違いしてしまっただ。

<改善事例>

パンフレットの「保険金をお支払いできない場合」の記載を見直し、矢印などは使用せず、グレーで囲んで記載しました。

事例3 ドライブレコーダー(ドラレコ)取り付けサービスのご利用案内の改善

<お客様の声>

ドラレコ特約で貸与されるドラレコの取り付けを依頼する際、手続きをわかりやすくしてほしい。また、ドラレコ事務局に問い合わせをしたとき、住所、電話番号、車種などたくさん聞かれたが、法人契約では契約上の登録内容がすぐにわからないことがあるため、確認するのは最低限の項目にしてほしい。

<改善事例>

ご案内書類に「取り付けサービス(有料)があること」、「取り付けサービスを利用する際には、ドラレコ事務局に電話して予約が必要なこと」を明記しました。また、ドラレコ事務局にお電話いただいた際には、契約者名・車両登録番号をお伝えいただければ対応できるようにしました。

事例4 自動車保険非対面手続き「Webらく手続き」の手続き画面改修

<お客様の声>

スマートフォンでWebらく手続きを進める際に、画面遷移が多く、別画面に切り替わる場合は元のページに戻る操作が発生するので不便だった。操作性を向上させてほしい。

<改善事例>

「補償おすすめチラシ」などの情報を表示する際に、別画面に切り替わる仕組みとしていましたが、元のページへの戻り方がわかりにくくなっていました。そこで、手続き画面上にポップアップで情報を表示する形に変更し、画面遷移を減らしてよりスムーズに操作できるようにしました。

事例5 火災保険の申込書のレイアウトを改善

<お客様の声>

火災保険(ビジネスプロパティ)の申込書に印字されている特約名がコードのみで、契約内容がわかりにくい。また、自動付帯の特約はその旨記載してほしい。

<改善事例>

申込書のレイアウトを改善し、特約名や自動付帯される特約の説明を記載しました。

事例6 保険金お支払いのご案内の表記を改善

<お客様の声>

保険金の支払案内が届いたが、あて名がカタカナ表記であり違和感を覚えた。漢字にすべきではないか。

<改善事例>

お客様向けの書類作成システムを改善し、漢字表記で見やすいお客様向け書類を作成するようにしました。

トピックス

「ドコモの賃貸火災保険」の提供を開始

2025年3月より、株式会社NTTドコモと、「ドコモの賃貸火災保険」(以下、本保険)の提供を開始しました。

ドコモの賃貸火災保険

〈特徴〉

賃貸火災保険は、多くの場合、賃貸借契約と同時に加入されますが、インターネットを通じてお客さまご自身で加入いただくことで、保険料を見直すことができます。

本保険は、インターネット完結型の保険であり、年間3,500円からのお手頃な価格で加入いただけます。お客さまが所有する家財に応じた補償金額を選択するだけのオールインワンパッケージの保険であるため、安心してご利用いただけます。また、保険料(dポイント利用分を除く)に対して最大2.0%のdポイントがたまり、本保険は、引っ越しの場合でもインターネットで簡単に手続きができ、保険料が変わることなく、継続してご利用いただけます。

不動産業者間流通プラットフォーム「いえらぶBB」で家財保険の提供を開始

2024年8月より、不動産のリーシング業務をワンストップでオンライン化する業者間流通プラットフォーム「いえらぶBB」内で、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」の提供を開始しました。



〈共同開発の背景〉

一般的に家を借りる際は、賃貸住居への入居手続きや家財保険の申込み手続きが書面で行われているため、入居者は何度も同じ情報を記載する必要があり、不動産管理会社にも事務負荷が発生しています。また、保険契約の更新手続

きも必要になるため、入居者および管理会社にとって家財保険の煩雑な手続きが課題となっています。

こうした入居者のニーズに応えるため、インターネット完結型家財保険「お部屋を借りるときの保険」を提供している当社、不動産×ITに特化して様々な業務支援サービスを提供しているいえらぶGROUP、オンライン完結型保険やエンベデッド・インシュアランスの開発・販売を可能とするSaaS型のデジタル保険システム「Inspire」を提供するFinatextの3社が連携し、不動産業者間流通プラットフォーム上で家財保険に加入できる仕組みを共同開発しました。

〈特徴〉

今回、いえらぶGROUPが運営する「いえらぶBB」と、Finatextの「Inspire」をAPI連携し、「Inspire」に当社が提供する賃貸入居者向け家財保険「お部屋を借りるときの保険」を搭載しています。

これにより、「いえらぶBB」に登録されている物件情報や入居者の情報が、当社の申込みシステムに反映された状態で家財保険のご案内メールが送付されるため、入居者は必要最小限の情報入力のみでスムーズに家財保険を申込みことができます。

また、「お部屋を借りるときの保険」は契約が1年ごとに自動更新されるため、更新手続きも不要です。

日新火災・iYell・Finatext、住宅ローンプラットフォーム「いえーるダンドリ」で組込型火災保険の提供を開始

2025年2月より住宅ローン・プラットフォーム「いえーるダンドリ」内にて、個人向け住宅火災保険「いえーる お家ドクター火災保険 Web」の提供を開始しました。



〈共同開発の背景〉

デジタルを活用した保険商品・サービスを提供している当社、住宅ローン手続きの効率化・デジタル化を進めるiYell、オンライン完結型保険や組込型保険の開発・販売を可能にするSaaS型デジタル保険システム「Inspire」を提供するFinatextの3社が連携し、住宅ローン・プラットフォーム上で火災保険に加入できる仕組みを共同開発しました。

〈特徴〉

「いえーる お家^{うち}ドクター火災保険 Web」を掲載した「Inspire」と「いえーるダンドリ」をAPI連携させることで、スマートフォンアプリ上から住宅ローン契約手続きと火災保険加入手続きをシームレスに完結させ、利便性の高いお客さま体験を提供します。

ご購入された物件情報やお客さま情報がシステム連携されることで、火災保険の加入に必要な契約情報の入力操作が不要となり、手間なく最適な補償に加入することが可能となります。

住宅購入時における一連のタスクとして火災保険も漏れなくご案内することで、手続き忘れによる無保険リスクの解消も実現します。

📌 ヘルメットのリサイクルプログラムを開始

リサイクル企業であるテラサイクルとの協働

2024年9月より、グローバルなリサイクル企業である米テラサイクルの日本法人テラサイクルジャパン合同会社(アジア統括責任者:馬場恒行、以下「テラサイクル」)と協働し、プラスチック製のヘルメットを回収する「ヘルメットリサイクルプログラム」を開始いたしました。



社会貢献活動は企業としての社会的使命であり、当社は、代理店の皆さまとともに継続的に推進できる活動を検討した結果、テラサイクルのサポートのもと、ヘルメットのリサイクルルートを提供することといたしました。

当社は、ヘルメットリサイクルプログラムにより、リサイクルがまだ広く浸透していないヘルメットについて地域のリサイクルルートを補います。また、一般的に耐用年数が3~5年とされるヘルメットの適切なタイミングでの交換を促し、事故防止の啓発に貢献していきます。

テラサイクルについて



テラサイクルは、「捨てるという概念を捨てよう」というミッションのもと、現在の複雑化する廃棄物問題に対し、革新的で持続可能なソリューションの開発に取り組むソーシャルエンプライズです。リサイクル・リユースを推進するプラットフォームを構築・運営し、世界21カ国で活動しています。

<https://www.terracycle.co.jp>

トピックス

スポーツクライミング

2018年10月に「公益社団法人日本山岳・スポーツクライミング協会」(代表理事:町田幸男、以下「JMSCA」)のオフィシャルパートナー契約を締結しています。



クライミング体験キャンプ等を通じた競技の普及

2024年12月に愛媛で「JMSCA クライミング体験キャンプ in 西条 supported by 日新火災」を開催しました。

当日は原田海選手、榎崎明智選手、菊地咲希選手、中村真緒選手が講師となり、参加した小学生へのデモンストレーションや直接指導を通して、クライミングの楽しさを体験してもらう場を提供しました。



クライミングワールドカップシリーズの年間ランキングで表彰

2024年4月～10月にクライミングワールドカップシリーズが開催され、当社所属の榎崎明智選手、中村真緒選手が出場しました。ボルダー全5戦の結果、年間ランキング2位に榎崎明智選手、3位に中村真緒選手が入り、年間表彰台に上がりました。

ボルダー・ジャパンカップ2025 (BJC2025) で3位入賞

ボルダー種目で日本一を決める大会が2025年2月に開催され、榎崎明智選手、中村真緒選手が出場し、中村真緒選手が見事3位を獲得しました。

