

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、物価上昇の継続や中東情勢等の影響による先行きの不透明さは依然として続いております。そうした中でも、変化する社会環境やお客さまニーズを的確に捉え、持続的な経営基盤の強化に取り組むことが重要であると考えております。

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。



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。

2025年度は、株式会社NTTドコモと、持家住宅をお持ちのお客さま向けに、インターネット完結型でお手頃な保険料で加入できる火災保険として「ドコモの火災保険」を発売しました。

また、事業者向け統合賠償責任保険「ビジサポ」およびインターネット完結型賠償責任保険「事業をおまもりする保険」にご契約いただいた飲食業、理容・美容業、宿泊業の事業者さま向けに、新たな付帯サービスとして「すま〜とクローズ<キャンセル料集金代行サービス>」を新設しました。

さらに、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、豪雨、台風、地震などの災害時や降雪期には、被災されたお客さまにいち早く“あんしん”をお届けできるよう、全社一丸となってお客さま対応に注力しました。



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。

2026年度は東京海上グループおよび当社の中期経営計画の最終年度にあたります。

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。

引き続き各施策を推進していくとともに、お客さまのニーズやお困りごとをよく知るための活動をコア業務と位置づけ、当社ならではの強みとして確立されるまで継続して取り組んでまいります。

事故によるダメージを受けやすい小規模事業者等のお客さまの期待に応え、事業の安定と継続を支えるため、

価値提供の進化に取り組むとともに、事業価値とお客さま体験価値の両面を高めることで、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。

2026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・サービスの開発・改定

お客さまを取り巻くリスクやお客さまのニーズに応じたわかりやすい商品・サービスを迅速に開発し、丁寧に情報提供することで、お客さまに最大のご満足をお届けしてまいります。また、安定的に商品・サービスを提供できるよう、リスク管理に十分留意してまいります。

■ 運営方針4：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5：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6：

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7：利益相反等の管理

お客さま本位の業務運営を推進し、お客さまの利益が不当に害されることがないように、利益相反等の管理に努めてまいります。

「お客さまの声」への対応

❖ 「お客さまの声」 対応基本方針

当社は、「お客さまの声」対応基本方針を策定し、「お客さまの声」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、「お客さまの声」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。

「お客さまの声」 対応基本方針

「お客さまの声」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

「お客さまの声」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、「お客さまの声」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。

「お客さまの声」をお聴きする仕組み

❖ 「お客さまの声」 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「お客さまの声」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)

2025年度は1,696件のご相談等を承りました。そのうち336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います。

〈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)

2025年度は55,468件のご相談等を承りました。そのうち811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います。

〈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

2025年度は17,380件のお問い合わせ等を承りました。
そのうち178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

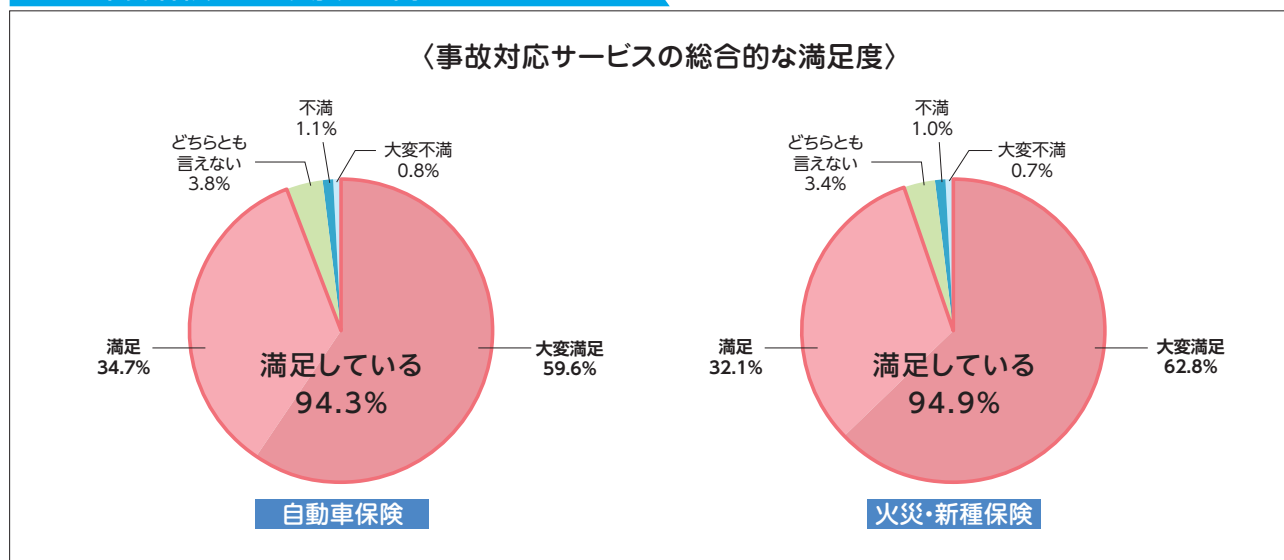
契約手続き時の対応に関するアンケートをインターネット上で実施しており、2025年度はご回答いただいたお客さまのうち89.2%の方からのご満足の評価をいただいています。

■ 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。2025年度はお客さまから24,127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。

2025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

	2024年度	2025年度
1. 契約・募集行為		
(1) 商品内容(補償内容等)	17	27
(2) 契約継続手続き(手続き漏れ・遅れ等)	120	173
(3) 募集行為(お客さまへの意向確認不足等)	83	87
(4) 契約内容・条件等の説明不足・誤り	191	207
(5) 契約の引受(条件、制限等)	30	24
(6) 保険料の計算誤り	56	52
(7) 接客態度	13	20
(8) 帳票類(申込書、請求書、パンフレット等)の内容	19	31
(9) その他	180	198
小 計	709	819
2. 契約の管理・保全・集金		
(1) 証券未着・誤り	11	19
(2) 分割払・口座振替対応	66	86
(3) 契約の変更手続き	230	259
(4) 契約の解約手続き	205	219
(5) 満期返れい処理(手続き遅延、返れい金額等)	3	2
(6) 接客態度	12	16
(7) その他	45	73
小 計	572	674
3. 保険金		
(1) 保険金のお支払い金額	136	147
(2) 対応の遅れ・対応方法	547	647
(3) 保険金お支払いの可否	41	45
(4) 接客態度	282	300
(5) その他	1	9
小 計	1,007	1,148
4. その他(個人情報の取り扱いに関する苦情を含む)	65	106
合 計	2,353	2,747

■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。

【電話番号】

03-4332-5241(全国共通)

【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

【センター所在地】

そんぽADRセンター東京:東京都千代田区

そんぽADRセンター近畿:大阪府大阪市中央区

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

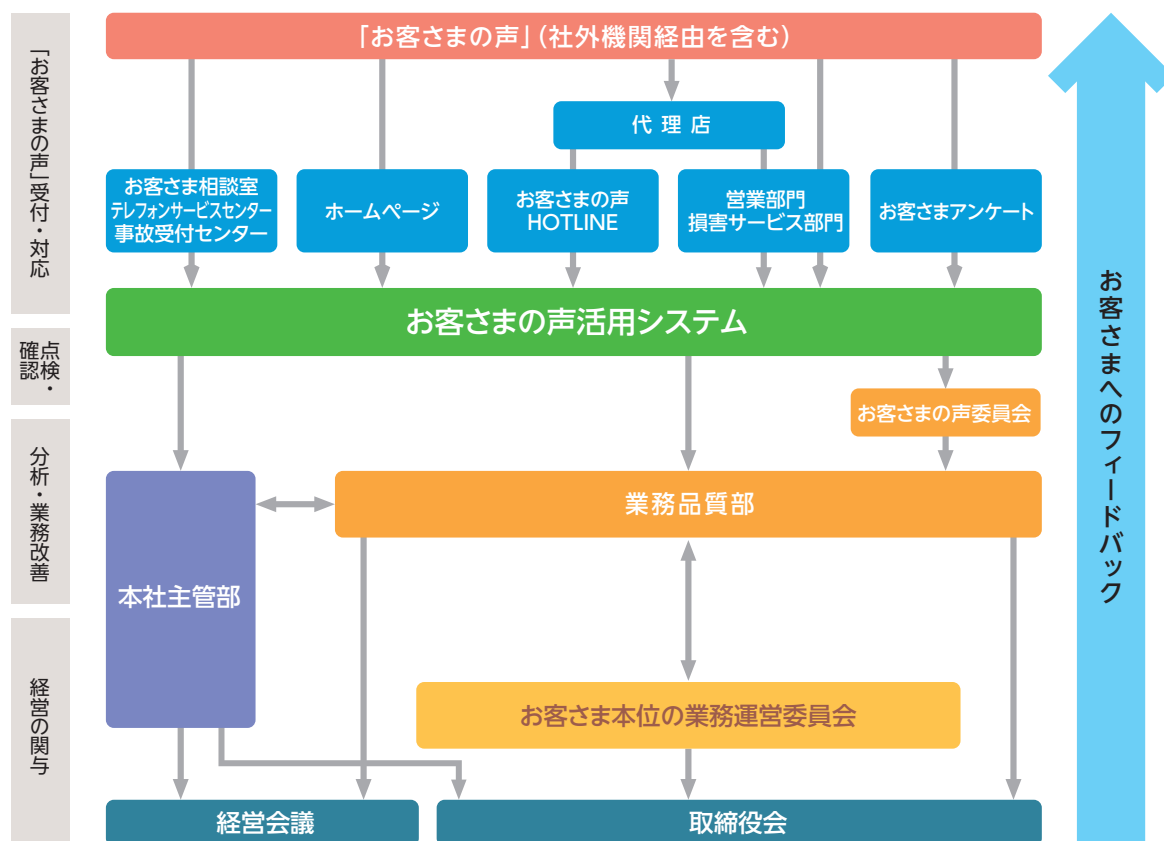
お客さまの声を施策にいかすため「お客さまの声」や「代理店の声」、またお客さまの視点に立った「社員の声」等を「お客さまの声活用システム」に記録し、受付から対応までの経過をすべて一元管理しています。

2025年度は5,487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



「お客さまの声」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

<お客さまの声>

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>

お客さま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、お客さま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

<お客さまの声>

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。

<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

<お客さまの声>

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

<お客さまの声>

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

<お客さまの声>

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

<お客さまの声>

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>

お客さま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さま向け書類を作成するようにしました。

トピックス

■「ドコモの火災保険」の提供を開始

2026年3月より、株式会社NTTドコモと「ドコモの火災保険」(以下、本保険)の提供を開始しました。

ドコモの火災保険

〈背景〉

当社と株式会社NTTドコモは、2025年3月24日から「ドコモの賃貸火災保険」の提供を開始し、累計販売件数は約1年で7,600件を突破(2026年3月14日時点)しました。「ドコモの賃貸火災保険」ではお手頃な保険料に加え、dポイントがたまる点がお客さまからご好評いただいています。このたび、より多くのお客さまにサービスをご利用いただけるよう、持家住宅(マンションの所有戸室を含む)をお持ちのお客さま向けの火災保険として、新たに本保険の提供を開始しました。

〈特徴〉

本保険は、インターネット完結型の保険のため、お手頃な保険料でご加入いただけます。また、保険料(地震保険料および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、お支払い方法が「d払い[®]」の場合は、dポイントで保険料をお支払いいただくことも可能です。なお、ドコモの回線をお持ちでないお客さまもお申込みいただけます。

■ ビジサポ・事業をおまもりする保険 新サービスの提供を開始『すま〜とクローズ<キャンセル料集金代行サービス>』

2026年3月より、統合賠償責任保険「ビジサポ」およびインターネット完結型賠償責任保険「事業をおまもりする保険」にご契約いただいた飲食業、理容・美容業、宿泊業の事業者さま向けに、新たな付帯サービスとして『すま〜とクローズ<キャンセル料集金代行サービス>』の提供を開始しました。



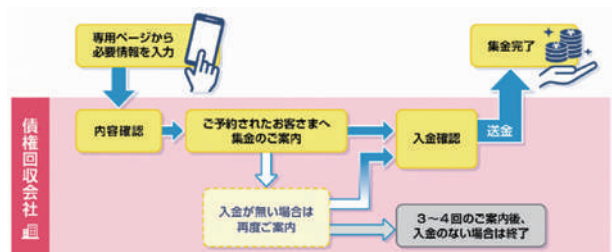
〈背景〉

近年、予約ツールの普及・多様化によりインターネットやアプリによる予約が一般的となり、店探し・宿探しの延長で簡単に予約が行えるようになりました。その反面、予約が手軽になったことで、利用日直前のキャンセル(ドタキャン)や、連絡なしの無断キャンセル(ノーショー)といった事業者さまを悩ませるキャンセルも増えています。

キャンセルの中でも無断キャンセルについては、事業者側が材料費や人件費、逸失利益(機会損失)や廃棄費用などの損害を被るだけでなく、利用者側にとっても、本来予約できたはずの席が予約できなかつたり、キャンセルによる被害が価格転嫁されてしまつたりするなどの影響があります。さまざまな事情から、キャンセル自体は発生し得るとしても、直前のキャンセルや無断キャンセルを減らすことができれば、社会全体にとって有益であると考え、債権回収会社と共同で本サービスを開発しました。

〈特徴〉

予約のキャンセルが発生した際に、当社が提携する債権回収会社が、事業者さまに代わってキャンセルポリシーに基づくキャンセル費用(以下「キャンセル料」)の集金業務を行います。ご依頼方法は、『すま〜とクローズ<キャンセル料集金代行サービス>』の専用ページにアクセスし、必要情報(事業者さまに関する情報・キャンセル料に関する情報)をご入力いただく形となります。債権回収会社は、専用ページにご入力いただいた情報を基に、SMS(ショートメッセージサービス)を用いて、予約をキャンセルした方にキャンセル料のご案内を行います。



サービス利用料の着手金は無料で、キャンセル料の集金ができただけの場合のみ「集金したキャンセル料の20%+消費税」が集金代行手数料として発生する完全成功報酬型のサービスです。なお、サービスの利用は任意であり、発生した予約のキャンセルすべてで集金業務の代行を依頼する必要はありません。

❖ 俳句甲子園を応援

当社は、「全国高等学校俳句選手権大会(以下「俳句甲子園」)」の趣旨に賛同し、第19回大会(2016年)より継続してこの文化的イベントの支援を行っています。

2025年8月23、24日に開催された第28回俳句甲子園では、大会運営ボランティアの派遣に加え、企業ブースを設置し、暮らしに役立つサステナブルな情報や日常生活の中で簡単にできるアクションを紹介する『日新火災 withCaNday』にまつわる体験型イベントを開催しました。来場者の方々には、当社が取り組むサステナビリティへの理解を深めていただく機会を提供いたしました。



表彰式ではプレゼンターとして登壇し、未来を担う若者たちの努力を称賛しました。

当社はこれからも、高校生の表現力や文化的交流を促進し、未来世代の豊かな人間性を育む「俳句甲子園」への支援を通じて、同大会の活動を継続的に応援してまいります。

❖ 女性の活躍推進に関する優良企業認定マーク「えるぼし」の最高位3段階目を取得

当社は、2025年9月11日に「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律(以下、女性活躍推進法)」に基づき、厚生労働大臣から最高位となる「えるぼし」の3段階目を取得しました。



えるぼし認定マーク 3段階目

「えるぼし認定」とは、女性活躍推進法に基づき、一般事業主行動計画の策定・届出等を行った事業主のうち、女性の活躍推進に関する取組の実施状況が優良である等の一定の要件を満たした事業主が、都道府県労働局への申請により女性の活躍に関する取組が優良な企業として認定を受ける制度です。認定は「採用」、「継続就業」、「労働時間等の働き方」、「管理職比率」、「多様なキャリアコース」の5項目の認定基準を満たした数に応じ、3段階に分かれています。当社は、これらの5つすべての基準を満たし、最高位の3段階目(3つ星)を取得しました。

当社は、経営理念である「最も身近で信頼されるリテール損害保険会社」を実現するために、引き続き多様な人財が持てる力を最大限発揮できる環境作りに取り組んでまいります。

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。2025年4月1日には国内大会はもちろん、国際大会での優勝経験を有する百合草碧皇さんが当社社員として入社し、業務に従事しながら競技活動を続けています。



クライミング体験キャンプ等を通じた競技の普及

2025年8月に茨城県で「JMSCA クライミング体験キャンプ in 鉾田 supported by 日新火災」を開催しました。当日は原田海選手、榑崎明智選手、中村真緒選手、百合草碧皇選手が講師となり、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での活躍

2025年4月～9月にクライミングワールドカップシリーズが開催され、当社所属の榑崎明智選手、中村真緒選手がボルダー種目に、百合草碧皇選手がリード種目に出場しました。ボルダー種目は全6戦の結果、榑崎明智選手が第1戦で決勝3位でフィニッシュして表彰台入りを果たしたほか、中村真緒選手は第3戦で自身初となるワールドカップシリーズ初表彰台入りと初優勝を掴みました。さらにワールドカップシリーズの年間ランキングでは自己最高の年間ランキング2位をマークし、年間表彰台に上がりました。



ボルダージャパンカップ2026 (BJC2026) で優勝

ボルダー種目で日本一を決める大会、「ボルダージャパンカップ2026」が2026年2月に開催され、当社所属選手の中村真緒選手、榑崎明智選手、百合草碧皇選手が出場し、榑崎明智選手が見事優勝を果たしました。榑崎明智選手の優勝は「ボルダージャパンカップ2023」ぶりとなる二度目であり、さらに本大会での優勝で男子史上二人目となる複数回優勝を達成しています。

