

ほけんの窓口

VALUE REPORT 2026



CONTENTS

私たちが大切にすること

- 3 トップメッセージ
- 5 私たちの理念
- 7 私たちのあゆみ

私たちのサービス

- 9 サービスの全体像
- 11 新ライフプランシミュレーションシステム「あすナビ」
- 13 保険相談
- 15 FP相談・住宅ローン相談
- 16 ほまどNISA相談室・アフターサービス
- 17 スタッフ座談会

サービスネットワーク

- 19 パートナー店舗・ほけんの窓口@〇〇銀行
- 20 サービスネットワーク
- 21 私たちのビジネス関連図

サステナビリティ

- 23 ほけんの窓口グループのマテリアリティ・CSR理念
- 25 マテリアリティに対する取り組み① 地域貢献
- 27 マテリアリティに対する取り組み② 子どもたちへの貢献
- 29 マテリアリティに対する取り組み③ 人的資本
- 31 マテリアリティに対する取り組み④ ガバナンス

データ

- 33 2025年度 ハイライト
- 35 財務・業績データ(単体)、会社概要



もっとつながる会社に

「つながる」の実現に向けて

近年、政治・経済・世界情勢は大きく変化し、私たちを取り巻く環境の不確実性はますます高まっています。その影響は、円安や金利上昇、物価高騰となって私たちの暮らしにも及び、将来への不安を抱える方たちが増えています。また、人生100年時代と言われるなか、老後資金や資産形成といったお金に関する不安に加え、健康への不安も高まっています。

そうしたなか、保険業界に目を向けると、さまざまな問題が表面化し、お客さまからの信頼が揺らぐ出来事が続いています。本来、保険はお客さまに安心をお届けするためのものです。しかし今、業界全体が改めてその原点を問い直すべき時を迎えていると感じています。

このような時代だからこそ、私たちほけんの窓口グループがお客さまのお役に立てることは、まだまだたくさんあると考えています。お客さま一人ひとりの不安に寄り添い、その不安を安心へと変えていくこと。それこそが私たちの存在意義であり、果たすべき使命だと考えています。その使命を果たすために、私たちはこれまで「お客さま本位の業務運営」を徹底し、お客さまのお話に真摯に耳を傾けてきました。そして何より、お客さまとの信頼関係を大切にしてきました。

お客さまと長くつながり続け、いつでも気軽に相談いただける存在でありたい。そして、いつでも、どこでも、だれもが安心して相談できる「かかりつけの安心」をお届けしたい。その想いは、これからも変わることはありません。

AIの活用が広がり、お客さまご自身がより簡単に多くの情報を得られる時代になりました。一方で、情報が増えるほどその中から本当に自分に合った選択肢を見極めることは容易ではありません。だからこそ私たちは、これまで以上に「聴く力」を磨き、お客さまご自身も気づいていないお困りごとや想いを引き出し、その本質的な課題の解決をお手伝いする存在でありたいと考えています。

また、保険の比較やご提案だけでなく、お客さまのライフプラン全体に寄り添うトータルライフコンサルティングへの進化にも挑戦してまいります。お客さま一人ひとりの将来に向き合い、様々な不安や課題の解決を通じて、多くのお客さまの豊かな未来の実現を支援してまいります。



変化の激しい時代だからこそ、人と人とのつながりの価値はますます高まると私は信じています。「つながる」を大切に、「かかりつけの安心」をお届けし、お客さまとともに未来を創る「未来創造企業」へ。お客さまの不安を安心へ、そして未来への希望へと変え、「ココロ、晴れる」体験をお届けすること。それが私たちの使命であり、目指す姿です。

これからもお客さま本位の業務運営を徹底し、「かかりつけの安心」をお届けする存在として進化を続けてまいります。お客さまから最も信頼される存在を目指し、努力を続けてまいりますので、今後とも変わらぬご愛顧を賜りますよう、お願い申し上げます。

ほけんの窓口グループ株式会社
代表取締役社長

猪俣礼治

私たちの理念

経営理念

お客さまにとって「最優の会社」

お客さまに対して「保険」という商品を通して、「安心と安全」、「笑顔と幸せ」をお届けし、生涯にわたってお客さまに寄り添い、お一人おひとりの人生の目的をサポートし続けられる、それが私たちほけんの窓口グループが目指す『お客さまにとって「最優の会社」』です。

私たちの姿勢

最優の会社づくりの3本柱

『お客さまにとって「最優の会社」』であるために3つの指針を定め、常にお客さまを中心にすべてを考え行動することを社員一人ひとりが共有する企業文化として醸成し、人材の育成に努めるとともに、経営及び業務運営を行ってまいります。

1 お客さまと向き合う7ヶ条 (私たちの日常)

私たちほけんの窓口グループの社員一人ひとりは、日々7ヶ条の姿勢をもってお客さまをお迎えいたします。

2 完璧な募集態勢の構築

乗合保険代理店に欠かせない責務として、お客さまが適切に保険を選んでいただける環境を整えて、お客さまをお迎えいたします。特に、①意向把握と情報提供、②完全な説明責任、③正確な事務、を最重要課題に掲げ推進しております。

3 お客さまの声が経営の原点

私たちほけんの窓口グループは、「お客さまの声」に真摯に耳を傾け全社員で共有し、経営と業務運営の品質向上に活かしてまいります。

私たちの日常

お客さまと向き合う7ヶ条

- 1 「お客さまの意向」を承ることが、私たちの仕事の始まりです
- 2 「お客さまの立場」で考えることが、私たちの仕事の基本です
- 3 「お客さまの期待」に応えることが、私たちの仕事の責任です
- 4 「お客さまの評価」こそが、私たちの仕事の物差しです
- 5 「お客さまの満足」を得られることが、私たちの仕事の目標です
- 6 「お客さまの感動」をお手伝いし共感することが、私たちの仕事の喜びです
- 7 「お客さまのありがとう」のひと言が、私たちの仕事の終わりです

私たちの思い

CSR理念

安心と安全、笑顔と幸せをつなぐ

ブランドコンセプト

ココロ、晴れる

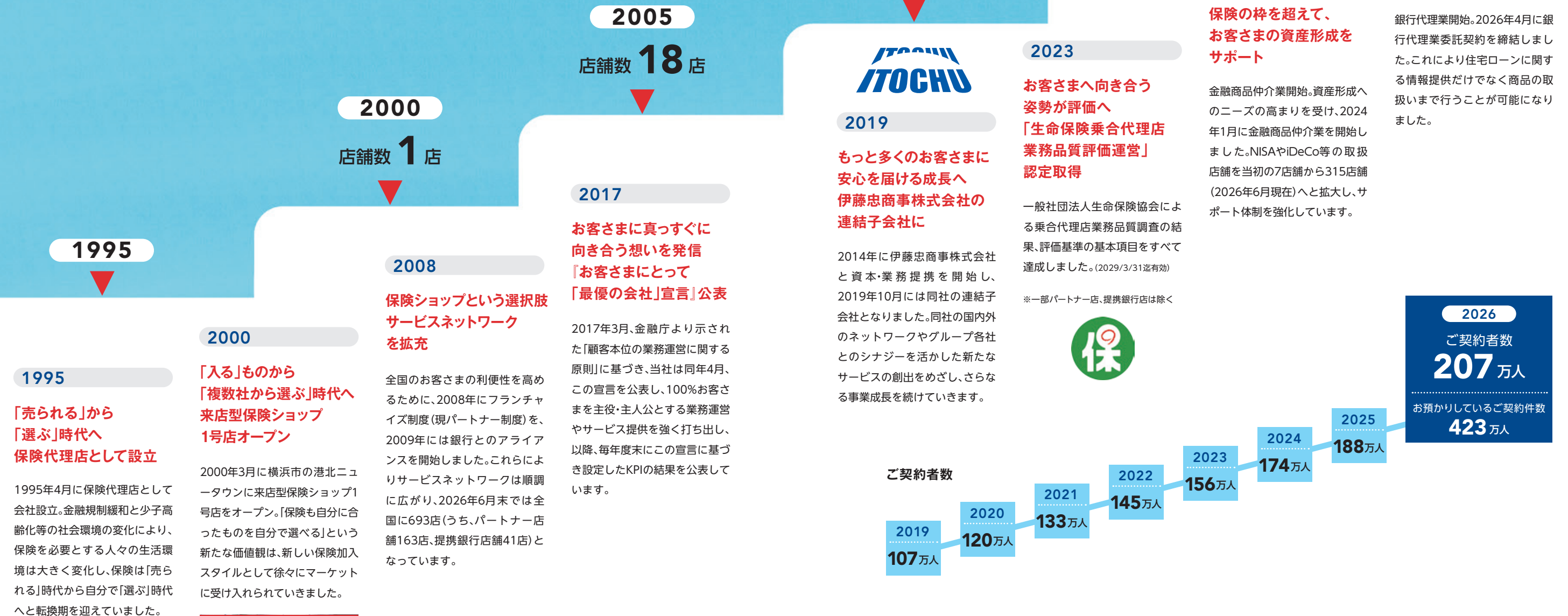
- 社会に貢献するため、お客さまに届けるべき価値
- 社会におけるほけんの窓口の存在意義・大義

私たちのあゆみ

お客さまの思いに 応えるために進化し続けてまいりました。

創業からおよそ30年。

私たちは、保険の流通マーケットにおいて、「来店型保険ショップ」という新たな価値を提案し、「お客さまの思い」に応えるために進化し続けることで、マーケットや社会に対して責任を果たしてまいりました。この先の20年、30年、お客さまに選ばれ続けるために、私たちはさらなる進化を続けていきたいと考えています。



◀来店型保険ショップ1号店
（横浜市港北ニュータウン）

「万が一の備え」から「これからの資産形成」まで

あなたの人生に寄り添う、 身近な相談窓口へ

現在、経済環境が大きく変化する中で、お客さまが抱える不安やニーズも多様化しています。私たちはこれまで培ってきたお客さまのご意向に沿った「保険相談」における「聴く力」を強みとして新ライフプランシミュレーションシステム「あすナビ」(P11参照)を活用し、従来の「保険相談」に加え、家計の将来を見通す「FP相談」、お客さまの資産形成をお手伝いする「NISA相談」(ほまどNISA相談室)まで、お客さまのライフプランをトータルでサポートする体制を整えています。私たちがご提供する新しい相談体験の全体像をSTEP1～3でご紹介します。

STEP 1

私たちのサービスは、結婚・出産・住宅購入・定年退職といったライフステージの変化や、日々の暮らしの中で生まれるお金や将来への疑問・ご不安に耳を傾けることから始まります。どんな小さなお悩みでも、お客さま自身が前を向いて解決策を見つけられるよう、ライフプランのプロとして心に寄り添い、納得のいく答えと一緒に探していきます。



STEP 2

ライフプランの作成から
お客さまにあった選択まで



当社の店舗やオンラインで、ライフパートナーがじっくりとご相談を承ります。オリジナルツール「あすナビ」でお客さまの将来のマネープランを可視化した上で、家計の将来設計(FP相談)から、万が一への備え(保険相談)、未来に向けた資産づくり(NISA相談)まで、お客さまのお考えに合った選択をワンストップでサポートいたします。また、お客さまが自ら加入手続きを行うことができる通販をご案内することもできます。

STEP 3

かかりつけの安心を

保険のご契約や、資産形成のスタート後も、お客さまのライフステージや環境の変化、さらには世の中の経済環境の変化に応じた定期的な見直しや情報のご提供を行っています。万が一の際の保険金請求手続きのサポートはもちろん、長期的な資産づくりの軌道修正まで、いつでも気軽に頼っていただける「かかりつけの安心」を提供し続けます。



お客さま一人ひとりの未来に寄り添う

あすナビで描く、 あなただけの人生の地図

お客さま一人ひとりの未来に寄り添う「トータルライフコンサルティング」への新化を目指し、当社オリジナル新ライフプランシミュレーションシステム「あすナビ」を開発しました。本システムは、見ただけで直感的に分かるデザインと複雑な計算も簡単にこなせる仕組みを備え、最小限の入力で老後資金や資産形成、住宅ローンなど多角的なシミュレーションを一括で試算・可視化します。対面・オンラインを問わず、変化する社会環境や多様な生き方に合わせた最適なライフプランの意思決定をサポートし、お客さまに感動レベルの相談体験と安心をお届けしてまいります。



ご相談は、店舗、オンラインのいずれでも承ります



あなたの「未来」に安心を（トータルライフコンサルティング）

1 「現状」を知り、漠然とした不安を「安心」へ

まずは「いくら入って」「いくら出て」「いくら残るか」を把握します。

将来希望するライフプランをシミュレーションに反映していきます。

2 「人生の三大資金」の具体的な準備計画

教育 希望する進路にはどれくらいのお金がかかるかを知ることができます。

住宅 希望する住宅を購入するには毎月いくらを、いつまで支払えばいいか知ることができます。

老後 現在の年収、将来の年収を反映して年金受給額のイメージをつかむことができます。

3 「資産」の賢い作り方・使い方・残し方

NISA・iDeCoの積立でシミュレーションだけではなく、築いた資産をどう取り崩せばいいかもシミュレーションできます。

具体的な積立・取崩しのご相談を承ります。

4 「万一」の時も家族を守る、確かな保障

万が一のことがあった場合にはいくらのお金が不足するのかを知ることができるので、一人ひとりに合わせた必要保障額を算出できます。

「家計の見直し」で貯蓄原資を創出

見直しできるものを探す ▶ 将来のための貯蓄に振り分ける

お客さまの「安心と安全」へのお手伝い

ほけんの窓口保険相談



相談会の流れ

1

ご意向の整理

私たちの仕事はお客さまのお話を「聴く」ことから始まります。不安や心配ごとが安心へと変わるよう、「安心の輪」を使いながら、お客さまのご意向を可視化し、一緒に解決策を考えます。

2

お客さまの ライフデザイン

これから先の人生において、どんなタイミングで、どれぐらいのお金が必要になるのか。「あすナビ」を通し、具体的なイメージを持っていただけます。

3

保険選びのポイント・ 情報提供

初めての保険選びでも安心して選びいただけるように、保険の選び方に関する情報をご提供します。お客さまにとって安心できる保険と一緒に選んでいく。それがほけんの窓口のカタチです。

4

商品の比較・提案

ほけんの窓口では、独自システムを使用しながら、商品比較を行います。たくさんある商品の中から、お客さまが納得してお選びいただけるよう保障(補償)内容や保険料等、ポイントを説明します。生命保険・損害保険あわせて40社以上取り扱っておりますので、そこからご希望に合わせた保険選びができます。

5

ご意向の再整理

最終的にどの保険に入るのかを決めるのはお客さまご自身です。お客さまにとって安心できる内容になっているか、一緒に整理していきます。

6

お申込み手続き

お客さまに1日でも早く安心をお届けできるように、手続きをサポートさせていただきます。

7

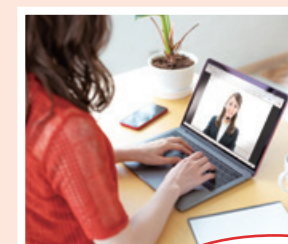
3 + ①

お客さまとのお付き合いは、ご契約で終わりではありません。一生、お客さまをお守りしていくために、お申込み後、ご契約内容の再確認や、アフターフォローのご案内を行う「3 + ①」を実施しています。いつでも気軽に頼っていただけるようサポート体制を整えています。

店舗でも



オンラインでも

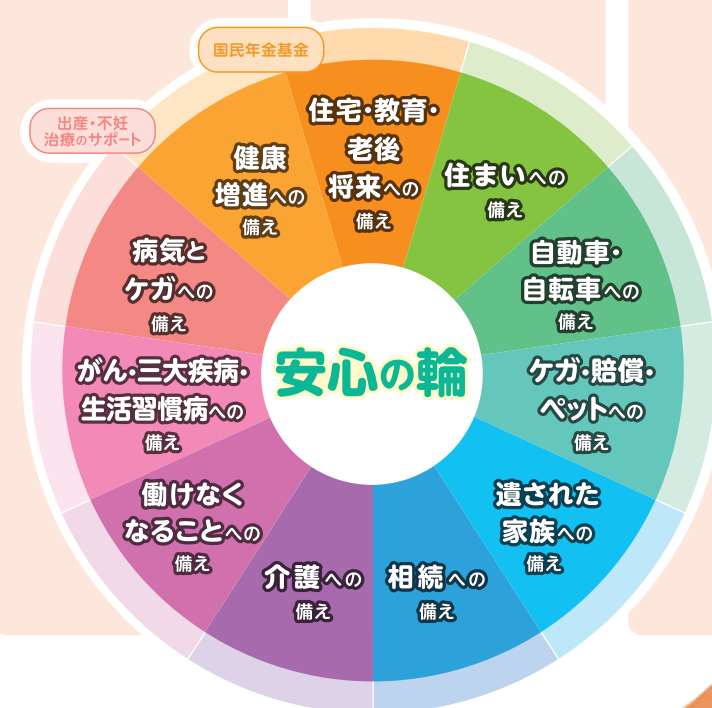


お申込手続きは
ご来店による方法だけではなく、
インターネットからお手軽にご自身で
お申込みいただける「通販商品」も
お選びいただけます。

3+
3プラス1



ほけんの窓口グループではお客さまとの保険相談やライフプランのご相談を「相談会」と称しています。

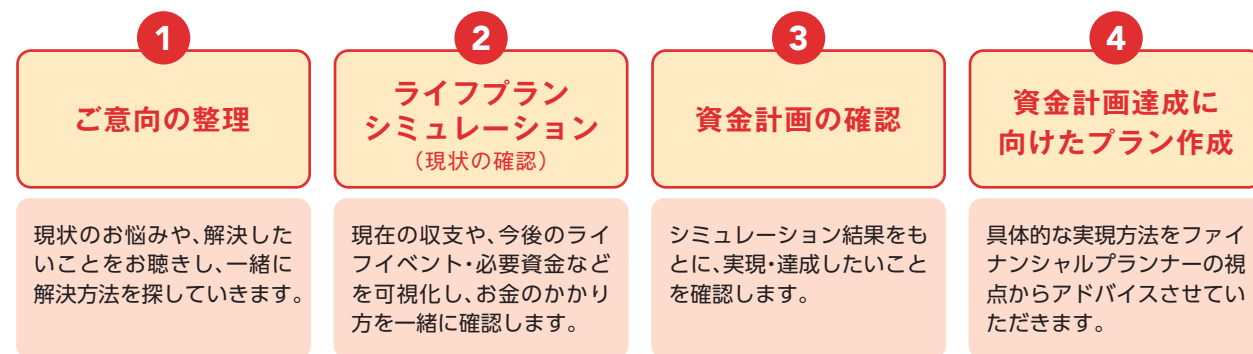


お客さまの未来をつくるお手伝い

ほけんの窓口FP相談

お金のプロであるファイナンシャルプランナー(FP)に、資産形成・家計・保険・教育資金・相続対策等、お金に関することを無料で相談できます。ライフプランシミュレーションを通じてお客さまの将来のマネープラン(備える・貯める・増やす・遣す)を立てられます。

FP相談の流れ

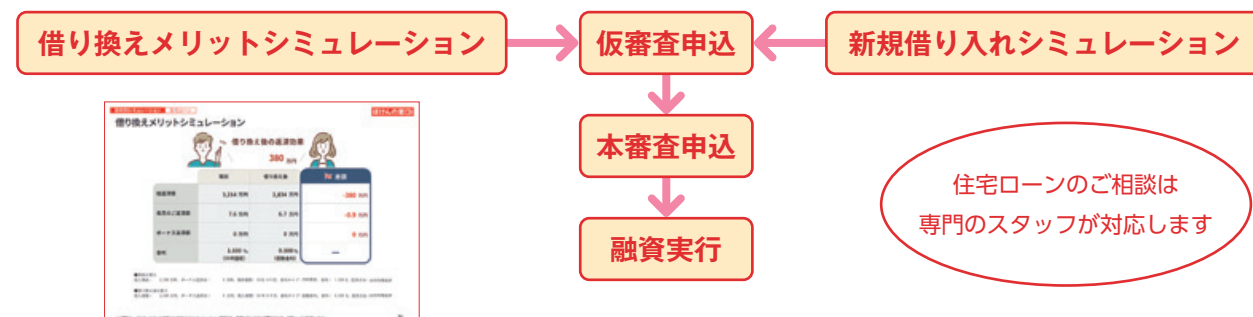


お客さまの暮らしをまもるお手伝い

ほけんの窓口住宅ローン相談

ほけんの窓口では、住宅ローンのご相談も承っています。家計の見直しを行う上で、住宅ローンを点検することはとても大切です。住宅ローン試算を行うことで借り換えシミュレーションをご確認いただき、メリットが出る場合には借り換えの手続きもお手伝いすることができます。また、新規で住宅ローンの借り入れをご希望の場合も借り入れシミュレーションから仮審査・本審査までお手伝いすることができます。

住宅ローン相談の流れ



定期点検でのお客さまのご来店をお待ちしております

お客さまの声

ライフステージが変わったので、今の自分にあった積立額をバランス調整できた

自分の状況に合わせて保険の見直しができた

見落としていた保障の手続きができた

より自分の考えに合った新商品を案内してもらえた

ライフイベントに合わせていつでも相談

就職

結婚

出産

教育

住宅購入

病気・けが

老後準備

相続

アフターサービス

ほけんの窓口は、お客さまとつながり続けます

ほけんの窓口は、お客さまにとって一生のライフパートナーとして「かかりつけの安心」をご提供することを大切にしています。社会環境の変化やお客さまを取り巻く環境の変化などで、お困りのときはもちろんのこと、少しでも気になることがあれば、いつでもお気軽にご相談いただける体制を整えています。

ほけんの定期点検

家計の定期点検

ご契約後、一定期間を経過したときには、ほけんの窓口からお客さまへご連絡をさせていただきお客さまのその時々状況に合わせたアフターフォローを実施させていただきます。

店舗

オンライン

電話

マイページ



スタッフ座談会

ほけんの窓口にとっての「ブランド」とは

「ココロ、晴れる」は、ほけんの窓口がお客さまにお届けしたい価値を表したブランドコンセプトです。その背景には、「信頼できるプロ達がいるから自分の答えに自信が持てる」「彩ある豊かな今と未来が拓けて安心できる」「モヤモヤが晴れる」という3つの価値があります。なぜ今、ブランドコンセプトが必要だったのか。そして、「ココロ、晴れる」をどのように体現し、お客さまへ届けていくのか。コンセプトの策定に携わったメンバーが、それぞれの視点から語り合いました。

なぜ今、「ブランドコンセプト」が必要だったのか？

高木 お客さまを取り巻く環境は大きく変化しています。保険の情報も手軽に調べられ、比較だけならAIでもできる時代になりました。だからこそ私たちは、お客さま一人ひとりに寄り添い、信頼関係を築く「人間力」をこれまで以上に大切にしたいと考えました。そのために必要だったのが、お客さまに届けたい価値や私たちの存在意義を社員・スタッフ全員が共通の言葉で理解し、同じ方向を向くこと。議論を重ねる中で生まれたのが、お客さまに届けたい3つの価値を込めたブランドコンセプト「ココロ、晴れる」です。

穂積 競合他社との競争やデジタル化が進む今、「何も行動しなければ組織がバラバラになってしまうのではないか」という危機感がありました。ス

タッフ一人ひとりがもつ、お客さまを想う強い気持ちを、これからはギュッと結集させて進む必要があります。「ココロ、晴れる」は、改めて全員が一丸となって取り組むための、本気の指針なのです。

二子石 私は出来上がったブランドコンセプトを広げるフェーズから参加したのですが、最初に「ココロ、晴れる」と聞いた時、まさに自分たちの相談会そのものを表していると感じました。とてもキャッチーで覚えやすいですね。店舗のパソコンの壁紙がこのコンセプトのデザインに変わったことで、いつも目に入ることで意識に残りますし、スタッフが日々誇りを持って仕事に向き合うための良いきっかけになっています。

山田 事業が多様化している今だからこそ、私たちが「最も大切にしているもの」の原点に立ち戻るための言葉が必要でした。スタッフが個別に秘めていた想いを定義し、組織として強固につなぎ合わせる「糊」となるイメージです。新



しく何かを始めるのではなく、これまでやってきたことは正しいと自信を持って、さらに一枚岩になって進み続けるための軸ができたと思います。

「ココロ、晴れる」を実感した、嬉しかったエピソード

二子石 私たちが提供している商品は、保険だけでなくNISAや住宅ローンなど、領域が大きく広がっています。先日ネットでの手続きに長年悩んでいたお客さまが来店されました。私たちが30分ほどお手伝いしただけで、申し込



みが完了し「これでスッキリした!」と笑顔になられたのです。この瞬間に立ち会えると、まさに「ココロ、晴れる」価値をお届けできているなと実感します。

高木 その価値を支えるのが「あすナビ」*ですね。ただ手続きを進めるのではなく、お客さまの将来を可視化し、ご自身で納得して選択できるようお手伝いをするための仕組みです。お客さまのモヤモヤが晴れ、自信を持って一歩を踏み出していただけたとき、「ココロ、晴れる」をお届けできたことを実感しますし、私たち自身の仕事への誇りにもつながります。

山田 店舗で目の前のお客さまに寄り添うことは引き続き大事ですが、今後それ以上の価値を提供するためには組織としての連携が不可欠です。一人では難しくとも、他店舗や本社の専門知識のあるリソースがつながることで、より大きな価値を提供できるようになるのではないのでしょうか。

穂積 店舗だけではなくすべての業務をカバーしきれないからこそ、本社と店舗が密接につながり、重要性を感じます。ブランドコンセプトが生まれた今こそ、より全社でその価値を上げ、業界全体の信頼を高めるリード役になりたいですね。

「きく力」をアップデートする

高木 「ココロ、晴れる」を体現するために、私たちが大切にしている「聴く力」をさらに磨いていく必要があります。お客さまのご要望を一方的に聞くのではなく、お客さまが心を開き、何でも話していただけるような信頼関係を築くための、雰囲気づくりが大切になります。

信頼関係があってこそ、お客さまも安心して本音話をしてくださるのだと思います。

二子石 現在は「あすナビ」などの仕組みが整い、聴く環境は大きく進化しました。しかし、それを活かすのはスタッフの力です。私は、お客さまに親しみやすく感じていただけるよう「専門用語を使ったら指摘してください」とお声がけし、まずは緊張をほぐすようにしています。こうしたささいなことから、「あ、何でも話していいんだな」という安心感が生まれるのだと感じています。

穂積 組織としても属人化しない育成システムの構築を進めていますが、最後やはりヒト対ヒトです。心を通わせるための取り組みは無くしたくありません。「聴く力」とは、お客さまが「喋りたくなる雰囲気を作る能力」でもあると思います。そこがヒトとしての本当の強みですし、これからもスタッフたちに伝えていきたい大切な部分です。

山田 店舗の皆さんにはこれまで通り自信を持って、その温かい対話を続けてほしいですね。ただ、本当に「聴く」にはプロとしての専門性を持っていないわけにはいきません。聴いた上で分かりやすく説明することが求められますから、なおさらです。これは店舗も本社も、同じですね。本社は各組織それぞれの専門性がありますから。組織全体で現場の「聴く力」を支え合い、さらに大きな価値提供へと高めていきたいですね。

私たちが目指す、これからの「ほけんの窓口」

二子石 私たちが描く未来は、保険の枠を超えた総合的な「お金の窓口」に



なることだと思っています。堅苦しくなく、気楽に立ち寄れる温かさは今後も大切にしたいですね。自分の子どもが街の店舗やパンフレット、CMを見て「パパの会社だ」と喜んでくれるのが誇りです。これからも、大切な人に堂々と胸を張れる仕事を積み重ねていきたいですね。

高木 本当にそうですね。ほけんの窓口は、お客さま一人ひとりの想いにしっかり耳を傾けられる環境があります。だからこそ、目先の成果だけを追うのではなく、お客さまの明るい未来に向けて、何がお客さまにとって一番良いのかを考え続け、一人ひとりのお客さまに「ココロ、晴れる」を届けていく。その積み重ねが仕事への自信と誇りにつながるのだと思います。



穂積 そのためには、ただ商品を提供するのではなく、「ココロ、晴れる」というブランドコンセプトの本質を、全社員が自分の言葉で語れるようになる必要があります。全員が連携してお客さまに向き合っている団体戦の雰囲気が、自然と滲み出るようになること。最終的には業界全体のお手本のような存在を目指したいですね。

山田 最後は、やはり「ヒト」なんです。社員の所作や話し方、佇まいから、自然と「ほけんの窓口の人だ」と分かる。そんなブランドが構築され、地域の皆さまから必要とされ、愛されている状態が理想です。そのために、店舗と本社がより一層強固につながり、スタッフ一人ひとりがプロフェッショナルとしての姿勢がにじみ出ることで、私たちは社会のインフラのような必要不可欠な存在になれるのだと思っています。

*P11参照



常務執行役員
経営企画本部 本部長
山田 博之

営業教育部
穂積 真弓

大和市役所前店 店長
二子石 龍

経営企画部 副部長
高木 久恵

ともにあゆむ

お客さまにとっての「最優」

ほけんの窓口と同じ思いで、
お客さまにとっての「最優」を目指している提携店をご紹介します。

パートナー店舗

ほけんの窓口グループは、地域に根差した企業や固有のマーケットを有する20社と保険募集パートナー契約を締結し、163店舗の保険ショップの運営指導を行っています。パートナー企業の店舗は、直営店と同じ赤い看板、外観のお店でお客さまをお迎えしています。

パートナー企業や店舗においても当社の経営理念である『お客さまにとって「最優の会社」』を共有し、また浸透させることで、お客さまに寄り添う一生涯のパートナーになるべく日々努力しています。



ほけんの窓口@〇〇銀行

ほけんの窓口グループは、各地域を代表する地方銀行との業務提携により、FD※に基づき両社で新たな価値を創造し、地域のお客さまと「つながる」サービスを推進しています。2009年1月に第1号提携をスタートさせて、はや17年を経ており、新たなステージを目指しています。その一つとして、いくつかの提携先と資産運用・ローン・保険といったさまざまな金融サービス／お客さまのライフプランに基づいてワンストップで提供できるFD環境の整備に共同で取り組んでいます。

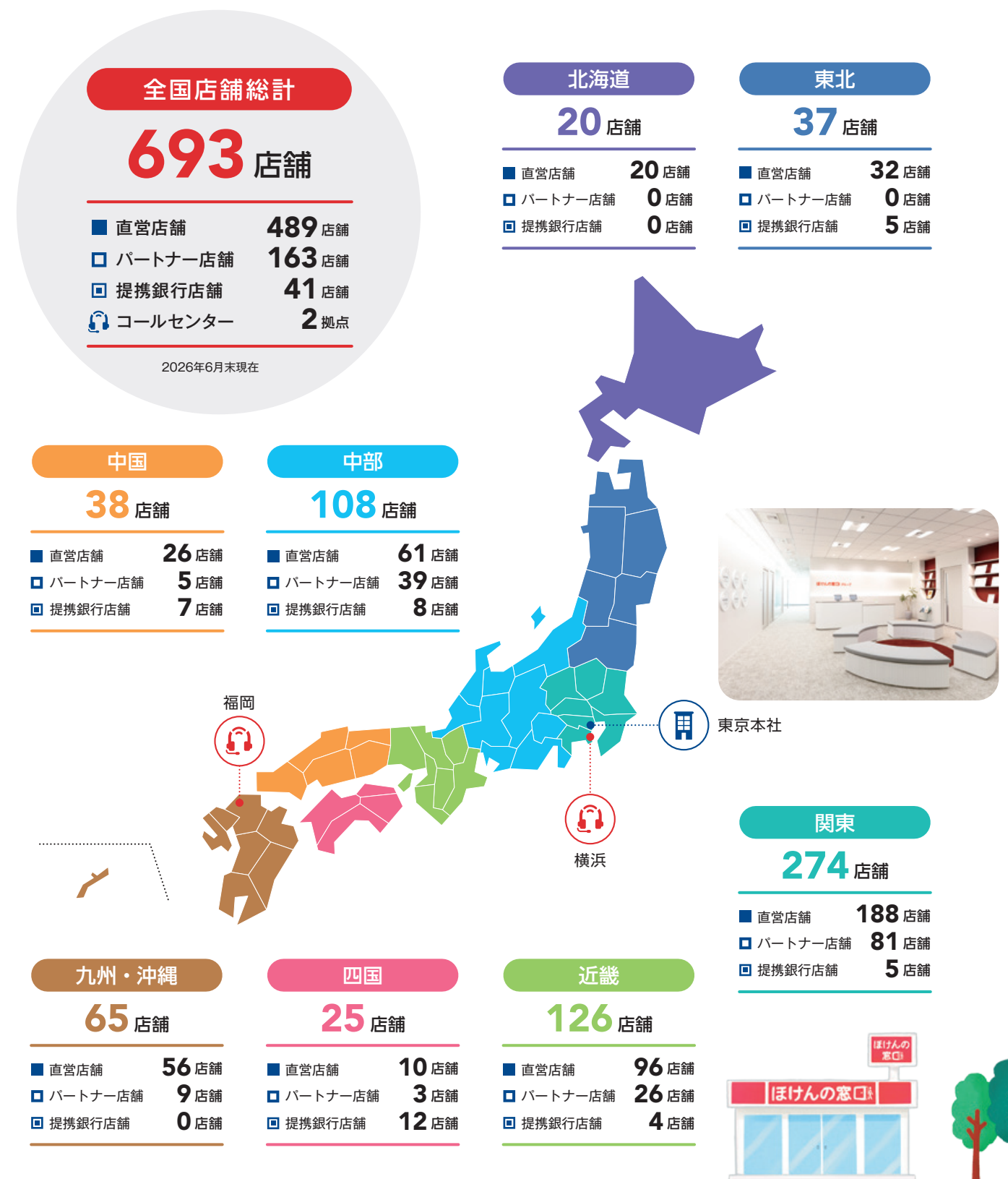
これらの取り組みは、現在は地方銀行8行との提携体制となっています。現在、提携店舗数は41店舗、「ほけんの窓口@〇〇銀行」の名称で地域になくはない存在としてお客さまへ「安心と安全」の拠りどころとなる社会インフラを提供しています。今後も提携銀行とともに地域のお客さまを増やし、つながる金融ビジネスを創造していきます。



※FD フィデューシャリー・デューティーの略であり、顧客本位の業務運営のことを指します。

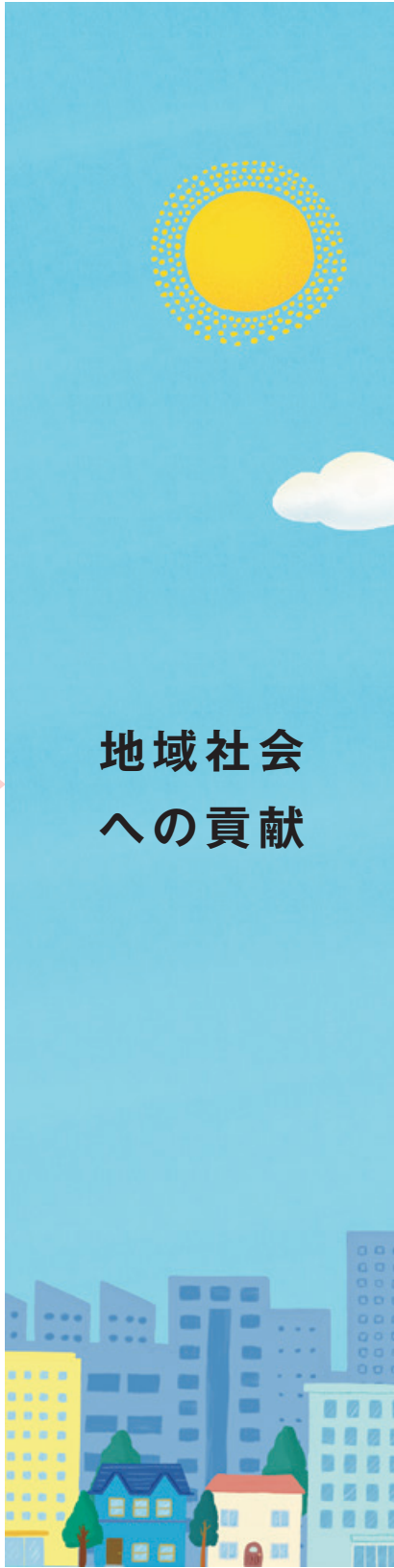
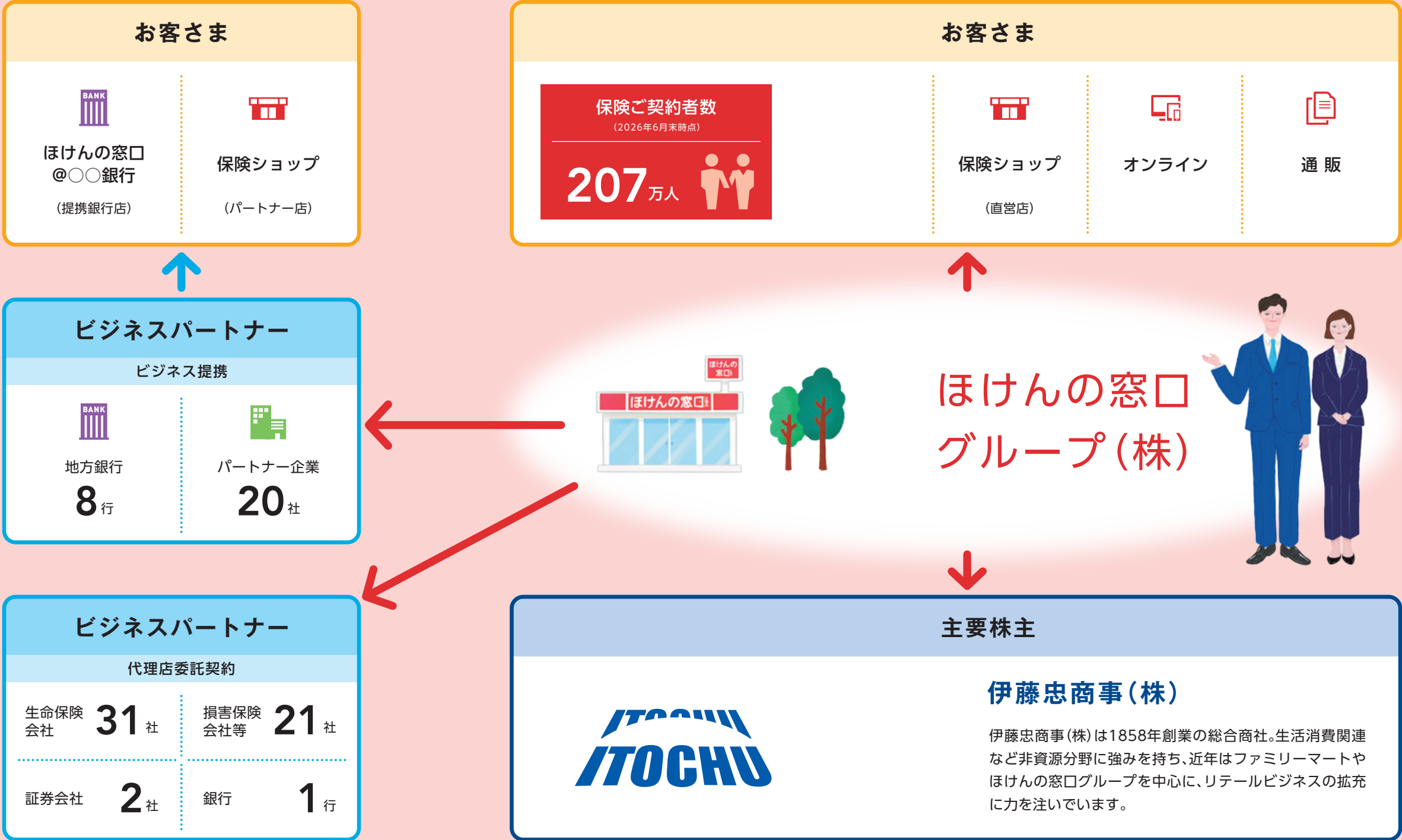
安心を深める全国のサービスネットワーク

日本全国、693店舗に及ぶネットワークでお客さまの安心と安全をサポートしています。



私たちのビジネス相関図

私たちは、多くのビジネスパートナーさまや株主に支えられて、
保険ショップを始めさまざまな周辺サービスをご提供しております。



地域社会
への貢献

健康と長寿を支える 社会への貢献

医療・介護保障の情報提供を通じて、医療・介護費負担の軽減と健やかな未来に貢献します。



未来につながる資産づくり

ライフプランシミュレーションを活用し、長期的な視点での資産形成をサポートします。



地球にやさしい選択と行動

脱プラスチックやペーパーレス化を推進し、環境負荷の低い経営体制を構築します。



子どもたちの学びと 成長の支援

金融リテラシー教育や職場体験を通じて、次世代を担う子どもたちを応援します。



CSR理念

安心と安全、 笑顔と幸せをつなぐ

当社は、国連の掲げる持続的な開発目標「SDGs」の達成に向けた取り組みの重要性を認識し、取り組むべき重点項目(マテリアリティ)を特定し、具体的な取り組みを推進しています。

安心・安全な暮らしの提供

万一の経済的リスクに備える商品提案と情報提供で、地域社会の安全を守ります。



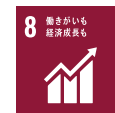
地域社会との関わり

全国の店舗での清掃活動やハザードマップ配布を通じ、地域活性化に寄与します。



やりがいを実感できる 職場づくり

多様な人財が活躍できる環境を整備し、健康経営とキャリア実現を推進します。



誠実で透明な経営の実現

リスク管理とコンプライアンスを徹底し、信頼されるガバナンス体制を維持します。



マテリアリティに対する取り組み ①

「地域社会や環境」に感謝し、
「笑顔と幸せ」の輪を広げます

ほけんの窓口グループは、地域社会や環境保全に向けた以下のような取り組みを通じてSDGsの達成に貢献しています。

社会課題解決への貢献

環境負荷低減への取り組み ～持続可能な社会の実現に向けて～

環境への取り組みは特別な活動ではなく、日々の事業活動の積み重ねであると考えています。当社はこれからも、省エネルギー活動、ペーパーレス化、脱プラスチック、資源循環の推進を通じて、環境負荷の低減と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。



省エネルギー活動の推進

オフィスや研修施設の電力・水・ガスの使用をモニタリング



ペーパーレス化の促進

対象社内文書のデジタル化、
紙の使用量を**80%削減**

保管スペースの縮小と文書管理の
効率化を実現



人材育成分野における デジタル化の推進

教材の印刷・発送に伴う資源使用量の削減

学習状況の可視化と進捗管理の効率化

受講者が時間や場所を問わず学習できる
環境整備



Web会議活用

Web会議活用による移動や印刷資料の
削減

環境配慮型素材の活用／カーボンオフセット



脱プラスチック&資源循環

使用済み書類の回収・再資源化

地域貢献



NPO法人 リブ・フォー・ライフ 美奈子基金の支援

2005年に白血病で旅立たれた歌手、本田美奈子さんの意思をつなぎ、音楽を通じて白血病・難病と闘う人を励ます「いのちのリレー」―「LIVE FOR LIFE (生きるために生きる)」(認定)NPO法人リブ・フォー・ライフ美奈子基金の活動を支援しています。

地域・社会への貢献

子ども110番活動への取り組み

誘拐や暴力、痴漢などの被害にあわないよう、地域の子どもたちが助けを求めてきたときに保護するとともに、警察、学校、家庭に連絡するなどして、地域ぐるみで子どもたちの安全を守っていく活動に賛同し、取り組んでいます。

地域ハザードマップ配布・ 啓蒙活動

店舗にご来店されたお客さまに対し、近隣地域のハザードマップをご案内し、地震や台風といった自然災害リスクに対する情報提供を行うことで、地域の皆さまに「安心と安全」をお届けする活動に取り組んでいます。



地域清掃への 取り組み

本社や各店舗が周辺地域の清掃活動を行うことで、環境保護ときれいで住み心地の良い街づくりのお手伝いをしています。



マテリアリティに対する取り組み ②

「未来」を担う
子どもたちを応援します



ほけんの窓口グループは、子どもたちの健全な成長を応援する以下のような取り組みを通じてSDGsの目標達成に貢献しています。



キッズフリマ

キッズフリマは、子どもの子どもによる子どもだけのフリーマーケットで、小学校3年生～6年生の子どもたちがお店を出し、小学生以下の子どもたちが本物のお金を使って買い物をします。大人は会場内に入ることができません。子どもたち同士でコミュニケーションを取りながら、モノの売り買いを通して、モノを大切に作る心だけでなく、お金の大切さや、仕事の楽しさを学ぶことができる「キッズフリマ」を支援しています。

小学生向け キッズマネーセミナー

未来を担う子どもたちを応援する取り組みの一つとして、親子で学ぶキッズマネーセミナーを開催しております。幼いうちからお金や金融知識について楽しく学び、お金を上手に使うことを身に付けてもらうことで、子どもたちの未来がより豊かになることを願っております。



子どもたちへの貢献



中・高校生向け 金融リテラシー教育(授業)

本活動は、「キャリアデザインやお金に関する実践的な教育をもっと拡充する必要がある」との問題意識を教育現場の先生方から伺ったことをきっかけに、当社として貢献できることを検討し実施に至りました。

生徒の皆さんには、20～40代に起こるライフイベントを想定しながら実際にどのくらいのお金が必要になるのかを学んだり、模擬株式投資にチャレンジしたり、投資の仕組みや考え方を学んでいただきました。未来を担う子どもたちの成長を応援したい、そんな思いをもって今後も社会に貢献してまいります。



小・中学生向け 職場体験学習の受入れ

本社や全国の各店舗で子どもたちの職場体験学習を応援する取り組みを行っています。

児童・生徒さんには、基本的なビジネスマナーを学んでいただいたり、模擬接客をしたりして“仕事をする”の入口を体験いただいています。



公益財団法人 交通遺児育英会への支援

交通遺児の修学や、交通事故撲滅に向けた活動を支援しています。



マテリアリティに対する取り組み ③

“やりがい”と“働き甲斐”を
実感できる職場づくり

INTERVIEW

挑戦と支えがつかないだ、私らしいキャリア

2018年に入社し、4店舗でライフパートナーを経験、入社6年目に他社から運営を引き継いだ店舗の店長という大きな役割を任されました。店長という初めての役割に加え、文化やシステムが異なる中での店舗運営は、日々迷いの連続でした。

しかし、上司や他店の店長の支えを受けながら、一人で抱え込まず周囲と協力することの大切さを学びました。私自身も一人ひとりの声に耳を傾け、個性や強みを生かしたチームづくりを心掛けた結果、メンバーからもらった言葉は今も私の宝物です。その経験を通じて、人と関わり、その成長や挑戦をそばで応援できることに大きなやりがいを感じるようになりました。

年齢や性別を問わず挑戦の機会を与え、迷いも成長の糧にできるよう支えてくれる会社だからこそ、今の私があります。こうした経験を通じて、私が大好きなこの会社の「人」や「風土」の魅力をもっと多くの人に伝えたいという思いが強まりました。

現在は、店舗で培った経験を生かしながら、未来の仲間と会社をつなぐ仕事に挑戦しています。これからは採用という立場から当社の魅力を発信し、当社で自分らしく挑戦できる仲間との出会いにつなげていきたいと思っています。



採用部

端田さん

Profile

2018年新卒入社。4カ月の研修後に店舗配属となり、4店舗でライフパートナー・店長を経験。店舗運営の知見を生かし、2026年より希望していた採用部へ異動。新たな挑戦を開始。

INTERVIEW

成長が、お客さまへの提供価値につながる

私が考えるトータルライフコンサルティングとは、保険の提案にとどまらず、お客さまの人生全体に寄り添いながら課題解決を支援することです。例えば「保険料が高い」と悩まれていたお客さまに対し、家計や将来設計を整理したうえで保障内容を見直し、保険料負担の軽減だけでなく、将来に向けた資産形成も実現できると提案を行いました。その結果、「将来への不安も解消された」と喜んでいただき、お客さまの課題や不安の解消、将来への安心づくりに貢献できることに大きなやりがいを感じています。

また、当社にはライフプランを可視化できる「あすナビ」や充実した研修制度、上司・先輩の手厚いサポートがあります。こうした環境があるからこそ、自身も成長を続けながら、お客さま一人ひとりに寄り添った質の高いコンサルティングを実践できています。



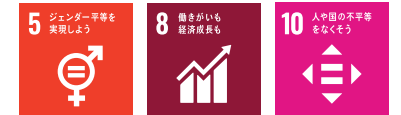
店長

坪井さん

Profile

2023年入社。ライフパートナーを経て店長に就任。店舗・ブロックの人材育成に尽力し、2025年度上期ベストライフパートナー賞を受賞。お客さまの想いを形にする相談会を目指している。

人的資本



データで見る人づくり指標

2026年6月末日現在

正規従業員数

3,721人

男女構成比

5:5

平均勤続年数

8.3年

離職率

7.6%

男女の賃金差異

65.3%

うち正規従業員 65.7%
うち非正規従業員 51.4%

有休取得率

81.4%

月平均残業時間

12.6h

障がい者雇用率

2.4%

※2026年6月1日時点

女性職位率

23.6%

育児休業取得者 復職率

86.1%

男性育児休業等 取得者数

39名

男性育児休業等 取得率

84.8%

健康経営宣言

ほけんの窓口グループは、社員一人ひとりが健康でいきいきと笑顔で働ける会社を目指し、以下を宣言しております。

ほけんの窓口グループ「健康経営」に対する想い

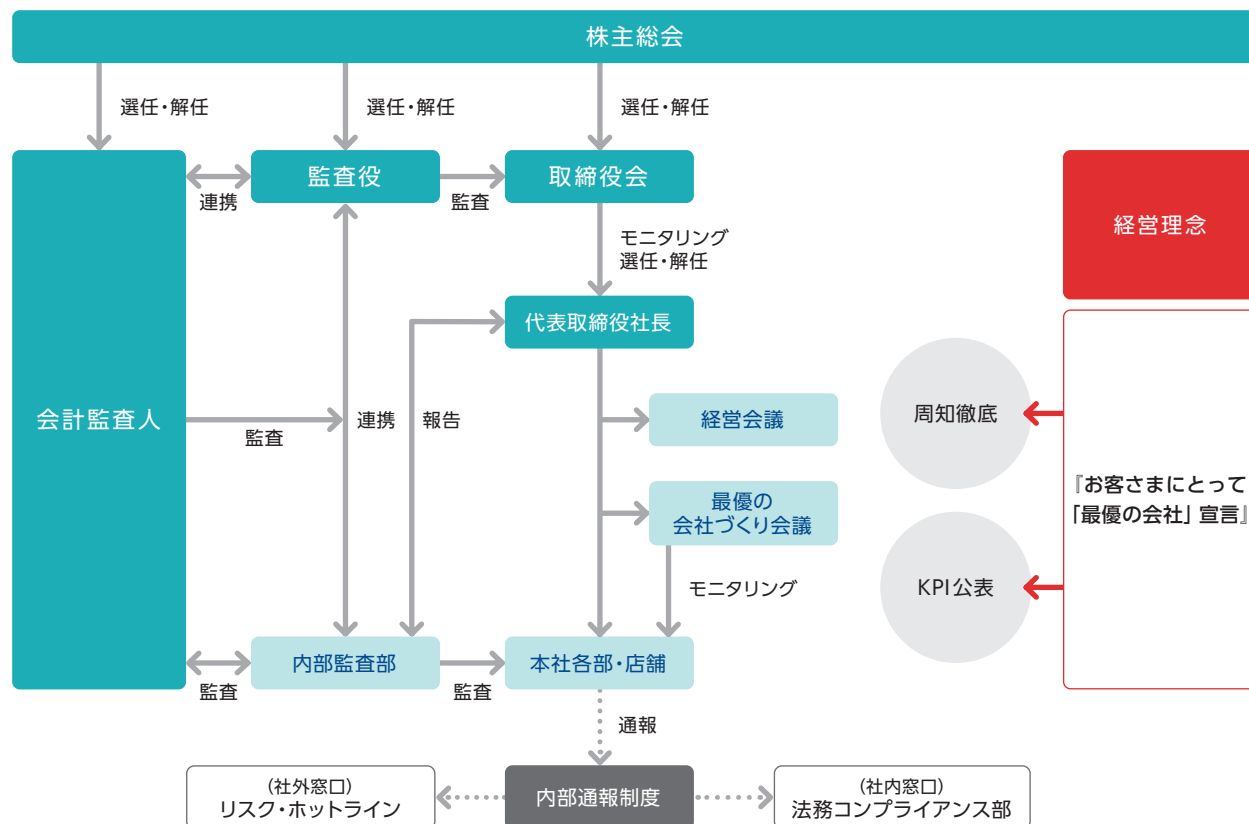
ほけんの窓口グループは社員一人ひとりが人財であり、経営理念である、お客さまにとって「最優の会社」にふさわしいサービスをお届けするため、社員全員が心も身体も健康で、ワクワク活躍できる職場環境づくりを推進しています。

社員がつながり、お客さまとつながる。そして地域とつながる。人と人の「つながり」を大切に想い、新しい時代にお客さまとともに「豊かな未来」を創るためのお手伝いができるよう、これからも社員一人ひとりを大切にする「健康経営」の実践を通じて、いつでも気軽にご相談いただける「かかりつけの安心」をお届けする「ほけんの窓口」を目指してまいります。

代表取締役社長 猪俣 礼治

誠実で透明な経営の実現

コーポレートガバナンス体制図



コンプライアンスを推進する体制・実践計画

当社は経営理念の実現に向け、コンプライアンスの実践を経営の最重要課題の一つと位置づけ、お客さま、従業員、取引先、地域社会、株主などのすべての関係者から信頼される企業グループをめざし、「コンプライアンス基本方針」を定めています。

コンプライアンスを推進する体制として、全社的なコンプライアンス推進を統括する「法務コンプライアンス部」を設置し、コンプライアンスに関する事項を一元的に管理しています。

コンプライアンスにかかる具体的な実践計画として、毎年度「コンプライアンス・プログラム」を策定し、当プログラムの実行により、コンプライアンスに能動的に取り組む企業文化の構築、コンプライアンスの実効性を確保する推進態勢の充実強化を図っています。

当プログラムの進捗状況等は法務コンプライアンス部がモニタリングを行い、半期ごとに確認・検証結果を経営会議等に報告します。プログラムの実施結果等に基づき、社内でのコンプライアンス教育のさらなる強化を行う等、プログラムを改善することでコンプライアンス体制の継続的な向上に努めてまいります。

お客さまにとって「最優の会社」の実現に向けて

ほけんの窓口グループは、経営理念、お客さまにとって「最優の会社」の実現に向け、常にお客さまの声を経営の原点として行動する企業文化・社内風土の醸成に努めるとともに、当社の業務運営の基本方針として、『お客さまにとって「最優の会社」宣言』を定め、適切に経営施策に反映する体制を整備するために当社独自の取り組みとして最優の会社づくり会議を設置しています。

最優の会社づくり会議では、コンプライアンス、業務品質、リスクマネジメントの観点から、お客さまの声を起点に問題点を洗い出し、解決する仕組みを構築するとともに、業務品質に関する指標を定め定期的なモニタリングを行い、PDCAサイクルの実効性を確保しています。経営と執行部門が一体となったこのような取り組みを通じて、永続的にお客さまを始めとするすべてのステークホルダーへの責務を果たし、社会から評価・信認される企業になることをめざしてまいります。



お客さまにとって「最優の会社」宣言

(2017年4月24日)

お客さまの
「満足」「ありがとう」とともに

私たちほけんの窓口グループは100%お客さまを主役・主人公として、社会インフラである保険を通してお客さまに「安心と安全」そして「笑顔と幸せ」をお届けすることを使命とし、お客さまの「満足」と「ありがとう」を仕事の喜びとしております。

お客さまの声が経営の原点

私たちほけんの窓口グループが目指している姿は、最大でもなく最強でもありません。お客さまにとって「最優の会社」です。「最優」であるかどうかはお客さまが決められること。お客さまの声に真摯に向き合い、お客さまにとって正しいか正しくないかをすべての判断基準として、改革、革新を続けてまいります。

私たち
ほけんの窓口グループの仕事の本質

私たちほけんの窓口グループの仕事の本質は、「保険」を販売することではありません。目の前のリスクに対する備え、そして将来の人生設計に対して少しでも不安を解消したいというお客さまの思いに対して、金融事業者としての本分をわきまえ、「保険」という商品を通して「安心と安全」そして「笑顔と幸せ」をお届けすること、私たちは仕事の本質をこのように考えております。

社会に対する責任

私たちほけんの窓口グループは、保険という目に見えない社会インフラづくりに携わる者として、コンプライアンスはもとより、常にお客さまや広く社会に対して誠実で公正な態度をもって責任を果たし、お客さまから信頼され、社会の発展に貢献する企業活動を行ってまいります。

ほけんの窓口グループ株式会社 役職員一同

2025年度 ハイライト

年間の総相談件数

109 万件



ご契約者数

207 万人



生命保険継続率
(13ヶ月目)

97.2 %



お役に立った保険金・給付金
(生命保険・損害保険)

478 億円



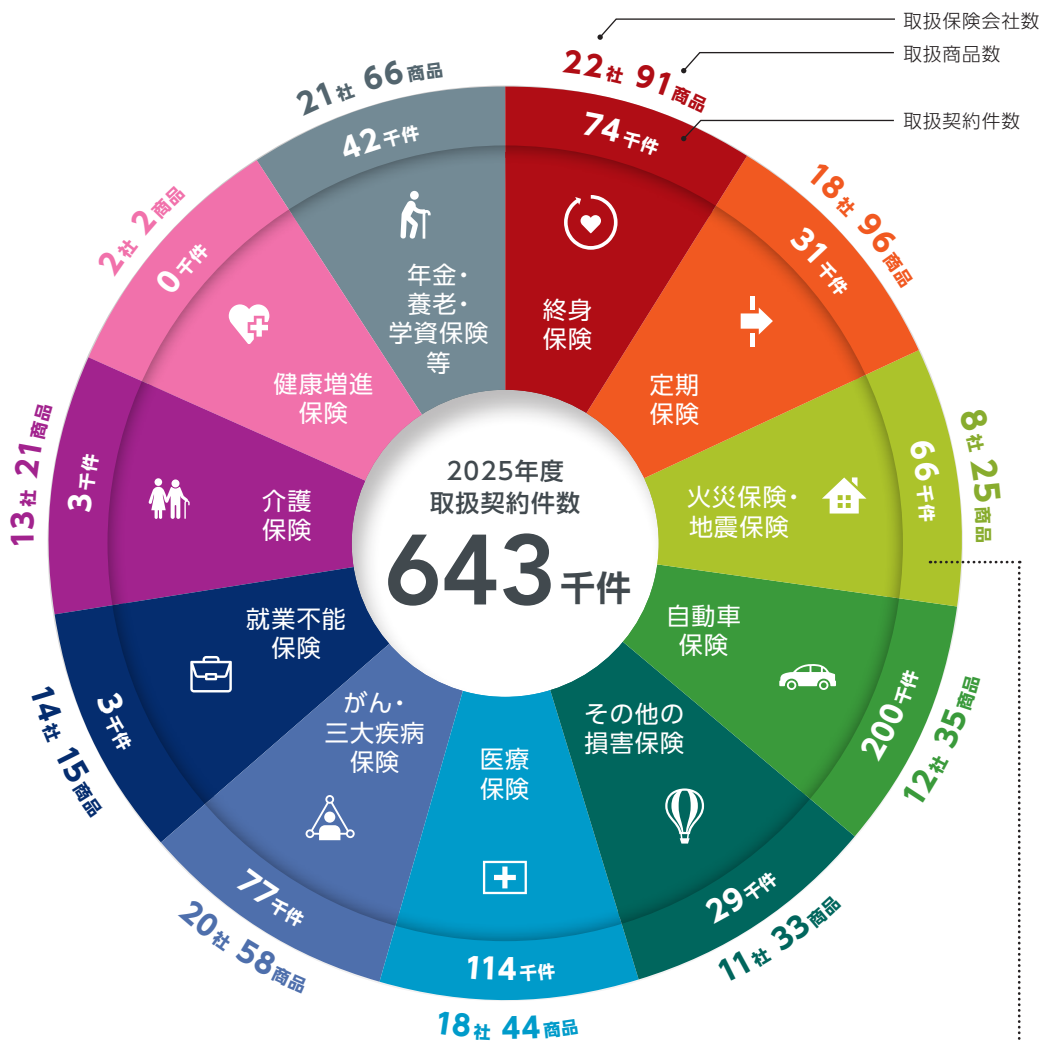
その他KPI

NISA口座開設数

1.1 万件

お客さまをお迎えする相談環境の整備

お客さまお一人おひとりにふさわしい生涯の安心の備えをご自身で選んでいただけるよう、生命保険・損害保険合わせて多くの商品を取り揃え、人生のさまざまなシーンに備える「安心の輪」でサポートしています。



取扱保険会社数

生命保険会社 31 社
損害保険会社 等 21 社

地震保険付帯率

77.4 %



直近5年間の財務データ概況

	2022年6月期	2023年6月期	2024年6月期	2025年6月期	2026年6月期
営業収益	40,886	42,414	46,928	49,776	53,864
経常利益	5,769	7,831	8,907	10,560	11,670
当期純利益	3,262	5,170	6,178	6,803	7,675
総資産	38,412	33,237	36,646	39,064	37,240
純資産	32,085	25,806	27,725	29,572	26,757

単位:百万円

貸借対照表 (2026年6月末現在)

科目	金額	科目	金額
資産の部		負債の部	
流動資産	18,889	流動負債	7,927
固定資産	18,351	固定負債	2,555
資産合計	37,240	負債合計	10,483
		純資産の部	
		株主資本	26,757
		純資産合計	26,757
		負債純資産合計	37,240

単位:百万円

損益計算書 (2025年7月1日から2026年6月30日まで)

科目	金額
営業収益	53,864
営業費用	42,319
営業利益	11,545
営業外収益	139
営業外費用	14
経常利益	11,670
特別利益	324
特別損失	864
税引前当期純利益	11,130
法人税、住民税及び事業税	3,481
法人税等調整額	△26
当期純利益	7,675

単位:百万円

外部評価

2018年
ポーター賞受賞



情報セキュリティマネジメント
システム (ISMS) 認証取得



対象拠点
本社、大阪オフィス、新横浜オフィス、
新日本橋オフィス、福岡オフィス、東京
分室、大阪分室、名古屋分室

2023年・2025年
「生命保険乗合代理店業務品質評価運営」
認定取得・更新



2026年
『健康経営優良法人(大規模法人部門)』
認定



メディア情報

コーポレート
サイト



https://www.hokennomadoguchi.co.jp/

相談予約
サイト



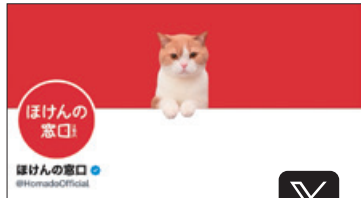
https://www.hokennomadoguchi.com/

採用サイト



https://www.hokennomadoguchi.co.jp/recruit/

X



https://x.com/HomadoOfficial

Instagram
サイト



https://www.instagram.com/hokennomadoguchi_official/

インスタ始めました

会社概要 (2026年6月末時点)

会社名	ほけんの窓口グループ株式会社	代表取締役社長 社長執行役員	猪俣 礼治
所在地	〒141-0033 東京都品川区西品川一丁目1番1号 住友不動産大崎ガーデンタワー21階	従業員数	3,859名
事業内容	保険代理店(生命保険・損害保険)、保険ショップの運営、 パートナー店・提携店の運営サポート、金融商品仲介業、 銀行代理業	資本金	5億円
設立	1995年4月	主要株主	伊藤忠商事株式会社



ほけんの窓口

ほけんの窓口グループ株式会社
<https://www.hokennomadoguchi.co.jp/>

