

★2025年度みらいほけんビジョン

お互いを尊重し、信頼し合う、風通しの良い会社です。（企業文化）

2025年のみらいほけんは、お互いを尊重し、信頼し合い、助け合うことで、チームワークが良くなりました。その結果、社歴や男女、役割に限らず発言しやすい雰囲気が生まれ、誰もが自主性を発揮して「次、これやってみましょう！」という提案が活発に行なわれています。提案されたアイデアは、スピード感をもって行動に移すことが当たり前という文化が根付き、会社がより良くなることはもちろん、社員も成長を続けるという活気が溢れています。これは、みらいほけんの全員がコア・バリューを理解し、コミュニケーションを大切にして、お互いの良いところを認め合うという信頼関係を築いてきた賜物です。コア・バリューは、スタッフの納得感を大切に策定されることと、浸透の仕組みが整うことで、意識される機会が増えています。コミュニケーションでは、聞く姿勢を意識して、相手の話を親身に聞く「共感」を重要視することで社内での発言のしやすさはもちろん、相談がしやすくなっています。誰もが生き生きと働く風通しの良い職場になりました。

教育体制が充実し、自分の個性を活かした活躍ができています。（教育体制）

誰もが自分のキャリア目標を実現するため・活躍の幅を広げるために、みらいほけんでは、外部の力を上手に取り入れる

ことと、社内研修をより充実させることに力を注いでいます。外部研修では、アチーブメントの研修やコンプライアンス研修へ

参加しています。研修以外には、外部監査を依頼することで、社内だけでは気が付かない・学べない視点を取り入れています。

社内研修では、新人教育プログラムの企画と職種別の教育の実施を行なうことで、高品質なサービス提供に繋がっています。

新人教育プログラムを策定したことで、いつ誰が何を教えるかが明確になりました。職種別の教育では、事務は事務リーダーが主体となって研修を企画・実行しています。営業では、商品知識の習得から成功・失敗事例の共有、さらには、ロープレや同行を行なうことで、メンバーがレベルアップを実感できています。教育を受けているメンバーが自分のためにやってくれていると

感じるほど、学んだ知識をお互いに惜しみなく教え合うという雰囲気が生まれています。

自身のキャリアを描き、その実現に近づいている実感を

もつメンバーが増えています。（キャリア支援）

2025 年のみらいほけんでは、教育体制の充実とキャリア・アップ制度の運用によって、自身のキャリアを描きながら前向きに成長し続けるメンバーで溢れる会社になりました。

2020 年に導入されたキャリア・アップ制度は、現状に照らし 2025 年版としてリニューアルされました。毎月の 1on1 を柱として、スタッフの成長支援を目的に運用されています。

また、キャリアパスによって自分のステージと役割が明確になることで、メンバーに責任感が生まれ、成長目標を掲げるようになりました。みらいほけんで働くことが自分の夢の実現につながっているという実感を持ちモチベーション高く働くメンバーが増えています。

相手を尊重する紳士的な仲間に囲まれる会社になっています。（組織づくり）

2025 年のみらいほけんでは、お客様の信頼を得るような清潔感のある服装と丁寧な言葉いそして、敬意のある誠実な対応をしているメンバーばかりです。そうした紳士的な対応によって、お互いに気持ちよく働けることはもちろん、お客様、さらには保険会社からの信頼も集めています。お客様には様々なアドバイスや価値ある情報を提供することと、誠実で一生懸命に対応することで、相談しやすいと感じてもらっています。保険会社には、「手数料を頂いている」ということをメンバー全員が理解し、配慮姿勢をもちながら、特に紳士な対応を心がけています。

また、コア・バリューとカルチャーブックがメンバーに浸透し、それに基づいて行動することで、みらいほけんらしい独特な振る舞いが確立しました。そんなみらいほけんに共感するメンバーを増やすために採用の仕組みづくりと支店展開に挑戦しています。こうした取り組みの結果、メンバーが増え、高い品質を維持するための品質管理部門や、専門分野とは別に人づくりの基礎教育を企画・管理する人事・教育部門などが立ちあがりつつあります。

安心して働ける会社になっています。(福利厚生)

手数料ポイントでP A トップグレードを取得し、2 2 2 ポイントを獲得・維持することで、福利厚生が充実した会社になりました。その内容は、「社員社内行事」「安全装置が付いた社有車」「能力開発受講費の補助」「中小企業には珍しい退職金制度」等です。これは、みらいほけんの誰もが、常に高い品質をクリアし、業務体制を維持し続けたことで実現しました。このクオリティーの高さは、保険会社や地域社会に認知されるほどです。このような高品質な業務体制づくりにスタッフ全員が関わることで、より良くなるための会社づくりに協力できている実感をもち、やりがいと楽しさを感じています。メンバーはクオリティーの高い会社で働くことと、頑張りを還元してくる会社で働いていることに安心と楽しみを感じています。

地域に密着し、紳士な中小企業と個人のお客様に囲まれています。(顧客との関係)

各地域にできた支店から車に乗って 30 分で行ける距離（10 キロメートル以内）の経営者が若い中小企業や個人顧客がみらいほけんの中心的なお客様です。対象の中小企業は、5 ～20 名の規模で、売り上げが5 億円、そして、経営者が若いというのが特徴です。お互いに情報提供や相談をしながら、成長を喜び合うような関係を築くことができます。個人のお客様も若い世帯がメインです。健康や旬な話題の情報提供をすることで、長く対等にお付き合いできる信頼関係を築きました。また、LINE を活用した専門家への相談窓口も好評で、専門家に聞いてみたいという人からの問い合わせがきています。何かあったときにみらいほけんのことを思い出してもらう仕組みづくりが進んでいます。

テリトリー制でお客様をお守りする会社になっています。（地域戦略）

支店展開が進んだことで、各地域の支店がお客様を担当し、事故等すぐにサポートできる体制ができました。支店展開を行なうことで、近くの支店への来店しやすさの向上や、会社の基盤の安定性のアピール、引っ越し後もフォローできる体制が整い、お客様のさらなる安心につながっています。支店は、静岡県内に広がりました。支店への来店数も増加することで、お客様とより親身な相談ができるようになっていきます。この取り組みの結果「この地域ならみらいほけん」という認知が広まるだけでなく、営業効率が改善され、働きやすい環境づくりにもつながっています。

基本に忠実なコンサルティングを行なう

唯一の代理店として顧客からの信頼が集まっています。（他社との差別化）

2025 年のみらいほけんでは、保険の入口【生保・損保】（コンサルティング）から、出口（事故・請求対応）までを丁寧にサポートしています。この対応はお客様から、「最後まで寄り添ってくれる」と評判になっています。なぜ、丁寧なサポートにこだわるのかというと、お客様は保険商品ではなく、その人が信頼できるかどうかを見極めているからです。だから、「時間を守る」、「約束を守る」、「疑問に答える」、「丁寧にやり取りする」という基礎を大事にする姿勢がお客様の心を掴んでいます。この基礎の上に「事故対応が良かった」「ちょっとしたことでも相談しやすい」「豊富な商品知識」「高い専門性」といったことが積み上がることで、さらにお客様からの信頼を集めていきます。保険商品の対象外になっ

てしまう事由や保障についてすべて説明ができるというレベルまで業務品質を磨くことで、営業メンバーの誰もが高品質なコンサルティングをおこなっている他にはない代理店になりました。

誰もが活躍するためのマーケティングの仕組みが整いつつあります。（マーケティング）

マーケティングの仕組みを徹底してつくりあげることで、営業スタッフの誰もが活躍できる職場に着々と近づいています。みらいほけんのマーケティングは大きく4つの仕組みで構成されています。まず1つ目は、高い専門性をアピールするための情報発信です。LINEでの情報発信や窓口開設に加え、定期的なメルマガの発行や、セミナーの開催など、お客様にとって有益な情報を継続的に提供しています。専門家に相談したいというニーズへのアプローチにつながることで、相談や問い合わせが増えています。2つ目は、地域の経営者との関係づくりを目的とした異業種交流会への在籍です。青年会やJCなどの地域貢献の活動を行ないながら、経営者と頼り合う関係づくりができることで、法人開拓につながっています。3つ目は、他代理店や保険会社から積極的な買取をスタートしました。支店展開による安定性や今後の将来性をアピールすることで、他代理店の店主や保険会社の担当から「ここに任せれば安心」という信頼を集めています。最後は、地域の認知度アップを目的とした広告宣伝費への投資です。「みらいほけん」という社名が地域の人々に浸透するように、看板やローカルCM、バス広告などを検討しています。様々な角度からマーケティングの仕組みを設計することで、個人の営業だけに頼らない仕組みが出来上がりつつあります。