

顧客本位の業務運営に関する方針（FD宣言）

当社は、金融庁が定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の趣旨を踏まえ、以下のとおり**顧客本位の業務運営方針（FD宣言）**を策定・公表し、誠実に実践してまいります。

原則1. 顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等

当社は、顧客の最善の利益を追求することを最優先とし、本方針を策定・公表します。本方針は、社会環境や顧客ニーズの変化を踏まえ、定期的に見直しを行います。

原則2. 顧客の最善の利益の追求

当社は、顧客の意向・状況・価値観を正確に把握し、顧客にとって最適な商品・サービスを提供します。短期的な利益や手数料を優先することなく、長期的視点に基づき行動します。

原則3. 利益相反の適切な管理

当社は、取扱保険会社や商品に起因する利益相反の可能性を適切に管理します。商品選定・提案においては、顧客の利益を損なうことがないよう、社内ルールに基づき管理・監督を行います。

原則4. 重要な情報の分かりやすい提供

当社は、顧客の知識・経験・理解度等を踏まえ、重要な情報を分かりやすく、誤解を招かない方法で提供します。専門用語の多用を避け、必要に応じて書面や図表を用いて説明します。

原則5. 顧客にふさわしいサービスの提供

当社は、顧客のライフステージ、リスク許容度、加入目的等を十分に確認したうえで、最適な提案を行います。契約後も継続的なフォローを行い、必要に応じた見直しや情報提供を実施します。

原則6. 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等

当社は、顧客本位の業務運営が実践されるよう、従業員への教育・研修を継続的に実施します。評価制度においても、販売量のみならず、顧客満足度・適切な募集行為を重視します。

原則8. (保険代理店特有) 多様な商品ラインアップの確保

当社は、複数の保険会社の商品を比較・検討し、顧客にとって最適な選択肢を提案します。特定の商品や保険会社に偏らない提案を心がけます。

原則9. (保険代理店特有) 募集・アフターフォロー体制の整備

当社は、募集品質の向上とアフターフォロー体制の充実に努めます。保険金・給付金請求手続きや契約内容の確認等について、迅速かつ誠実に対応します。

設定日 2026年4月吉日

代表者名 伊藤光治

■ 2025年 KPIについて 契約数の拡大

■ KPIの目標値

<本社> 契約数増 200件

<北日本> 契約数増 100件

〈本社〉

※保険料は千円単位

区分	〈本年度〉		〈前年度〉		増収実績 (千円)	増加 件数
	件数	保険料 (千円)	件数	保険料 (千円)		
自動車	664	43,841	487	29,920	13,921	177
自動車新一乗移新	30	6,302	18	4,447	1,855	12
自賠責	1224	19,904	984	15,777	4127	240
火災一般	15	389	12	324	65	3
長期ローン	2	150	1	48	102	1
総合計	1,935	70,586	1,502	50,516	20,070	433

〈北日本〉

区分	〈本年度〉		〈前年度〉		増収実績 (千円)	増加 件数
	件数	保険料 (千円)	件数	保険料 (千円)		
自動車	215	10,895	184	8,416	2,479	31
自動車新一乗移新	12	4,260	8	2,010	2,250	4
自賠責	976	16,557	701	11,685	4,872	275
火災一般	2	114	2	115	-1	0
長期ローン	0	0	0	73	-73	0
総合計	1,205	31,826	895	22,299	9,527	310

お客様の声

見積もり依頼から回答までが非常に早かった。

K様

問い合わせの返信が早く、助かりました。

S様

事故発生時、素早く対応してもらえたおかげで仕事に集中できました。

U様