

お客様本位の業務運営に関する取組結果の公表について

株式会社ライフサロン（社長：岡本豪、以下「当社」）は、2025年度（2025年4月～2026年3月）におけるお客様本位の業務運営に関する取組結果をまとめましたので公表いたします。

当社は、今後も引き続き、長期的な視野に立ち、健全な経営に徹するとともに、高い倫理観と良き企業市民意識を持ち、当社の全業務運営において、お客様本位の業務運営をより一層推進してまいります。

＜「お客様本位の業務運営」の取組結果について＞

当社は、生命保険協会による乗合代理店業務品質調査の結果、評価基準の基本項目をすべて達成しております。お客様により安心して品質の高いサービスを提供すべく、当運営に賛同して調査への申込を行い、協会の査定を受けたものです。

2022年度に初回調査を受審し生命保険協会の認定代理店となり、2025年度には定期調査を受審、認定が継続されました（2029/3/31迄有効）

＜業務品質評価運営とは＞

「業務品質評価運営」とは、生命保険協会（以下、協会）が主体となり、「業務品質評価基準」に基づいて生命保険乗合代理店（以下、代理店）の業務品質向上をサポートする消費者のための取組みです。

代理店・生命保険会社・消費者団体の代表等で構成される検討会にて、消費者にとって理想的な代理店に求められる取組が、「お客様対応」、「個人情報保護」、「代理店の管理体制」等の観点から「業務品質評価基準」としてとりまとめられました。

当運営の一環として、代理店は協会による「業務品質調査」に申し込むことができ、調査の結果、「業務品質評価基準」の基本項目をすべて達成した代理店が協会ホームページにて公表されます。

業務品質評価運営に関する詳細は、生命保険協会のホームページをご確認ください。

https://www.seiho.or.jp/quality_result/

取組結果1. お客様本位の業務運営

- ✓ 当社が、①お客様から選ばれる存在であるか、②一度取引を開始されたお客様にその後も当社との取引を続けたいと思っただけしているか、③万一の時に、お客様が保障（補償）を受け取るための保険金・給付金の請求手続のサポート等ができているか、を総合的に判断できる指標（KPI）として、「新契約取扱件数」「生命保険契約継続率」「損害保険契約更改率」「お客様の声件数」「お客様満足度」の5つを設定、公表しております。（※1）
- ✓ 上記指標の他にも、年に一度、ご契約者様の保険のメンテナンスを行う「ライフプランの日(Life Plan Day)」を設け、ご契約者様の生活環境の変化と加入中の保険内容・保障内容の確認、支払事由の有無の確認等を喚起するためにダイレクトメールをお送りする活動を行っております。
※1 掲載の数値については、当社における概念、定義に基づき算出しております。

○新契約取扱件数

お預かりする契約の件数は、新たなお客様との接点の拡がり、お客様からいただいた信頼の表れと考えております。2025年度の新契約取扱件数は、お客様のニーズ・意向を的確に捉えたご提案に努めるなかで生命保険が対前年増加、損害保険については他代理店への契約移管の影響等で減少いたしました。引き続き、提案品質の向上・お客様にとって有益な情報提供に努めてまいります。

	2025年度	2024年度	2023年度
生命保険	約 8,300 件	約 7,900 件	約 8,100 件
損害保険	約 9,500 件	約 9,700 件	約 9,800 件

※2025年度：2025年4月～2026年3月契約 ※2024年度：2024年4月～2025年3月契約
※2023年度：2023年4月～2024年3月契約

○生命保険契約継続率

ご案内した生命保険を長く継続いただくことは、ご意向を踏まえた提案・わかりやすい情報提供により、お客様にご満足いただいた結果と考えております。過年度からモニタリング強化等を通じ短期でのご解約等の抑制に努めており、2025年度は、13ヶ月目継続率が対前年悪化したものの一定水準を維持、25ヶ月目継続率は改善、37ヶ月目継続率は前年水準を維持しております。初期継続率の一層の改善に向け、提案品質の向上に努めてまいります。

	2025年度	2024年度	2023年度
13ヶ月目継続率	95.7%	96.1%	94.4%
25ヶ月目継続率	92.5%	89.7%	90.7%
37ヶ月目継続率	85.9%	85.9%	86.3%

※2025年度 13ヶ月目継続率：2024年4月～2025年3月契約 25ヶ月目継続率：2023年4月～2024年3月契約
37ヶ月目継続率：2022年4月～2023年3月契約
※2024年度 13ヶ月目継続率：2023年4月～2024年3月契約 25ヶ月目継続率：2022年4月～2023年3月契約
37ヶ月目継続率：2021年4月～2022年3月契約
※2023年度 13ヶ月目継続率：2022年4月～2023年3月契約 25ヶ月目継続率：2021年4月～2022年3月契約
37ヶ月目継続率：2020年4月～2021年3月契約

○損害保険契約(自代理店内)更改率

満期到来した損害保険を再び当社を通じて更改手続きいただくことは、丁寧なアフターフォロー等により、お客様にご満足いただいた結果と考えております。2025年度は、引き続き対前年で改善しておりますが、より丁寧なアフターフォローに努めてまいります。

	2025年度	2024年度	2023年度
損害保険更改率	89.8%	89.1%	88.9%

※2025年度：2025年4月～2026年3月満期更改分 ※2024年度：2024年4月～2025年3月満期更改分
※2023年度：2023年4月～2024年3月満期更改分

○お客様の声件数

お客様から寄せられたご意見・ご要望・ご不満等を真摯に受け止めるべく、「お客様の声」を収集しております。お客様にご満足いただけるよう、引き続き「お客様の声」を受けたお客様サービスに関する制度・体制等の改善に取り組んでまいります。

	2025年度	2024年度	2023年度
ご不満	46件	42件	48件

※2025年度：2025年4月～2026年3月受付分 ※2024年度：2024年4月～2025年3月受付分

※2023年度：2023年4月～2024年3月受付分

○お客様満足度

各種業務運営を適切にお客様本位で行えているかをお客様に評価いただき、業務運営の改善・向上に活かすべく、総合的な満足度に関するお客様アンケートを実施しております。すべてのお客様に高い満足度を実感いただけるよう、お客様サービスに関する制度・体制等の改善に取り組んでまいります。

	2025年度	2024年度	2023年度
満足度	99.4%	99.2%	99.6%

※2025年度：2025年4月～2026年3月受付分 ※2024年度：2024年4月～2025年3月受付分

※2023年度：2023年4月～2024年3月受付分

※5段階アンケートでの4点・5点の回答数を分子、回収数を分母として算出した数値

取組結果2. 保険商品のご提案

- ✓ 当社は、保険商品の募集にあたっては、お客様のご意向を把握し、当該ご意向に対応した商品をご提案し、当該商品がお客様のご意向にどのように対応しているかも含めて分かりやすく説明し、お客様自身に自らのご意向に対応したものであることをご確認いただくことが重要と考えております。また、お客様に商品内容を正しくご理解いただくために、適切な情報提供や分かりやすい説明が重要と考えております。
- ✓ 特に、外貨建保険や変額保険など、市場リスクが存在する商品（特定保険契約）については、保険会社から提供される商品特性等の情報を十分に理解し、お客様の保険その他金融商品に関する知識や投資経験、ご加入の目的、ご年齢、財産状況等を把握したうえで、お客様に応じたご提案を行い、リスク等について適切な説明を行ってまいりました。
- ✓ これに関連し、当社ではかねてより金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律にもとづき「勧誘方針」の策定・公表を行ってまいりました。

【教育研修の実施】

- ✓ お客様に保険商品を提案するにあたり、全社員が適切な対応を行えるよう、特に以下の項目に関する社内教育を実施しております。
 - ・お客様のご意向の把握とその適切な記録
 - ・お客様のご意向に沿った適切な商品提案
 - ・お客様への情報提供と重要事項の説明
 - ・既存のご契約を減額・解約し、新たに保険契約にご加入いただく際の注意点

- ・特定保険契約販売時の注意点
- ・ご高齢のお客様に対する保険募集ルール
- ・障がいのあるお客様に対する保険募集ルール

【保険料・保険金等に関する情報提供】

- ✓ 当社は、ご加入時に保険金・給付金等の額が確定している保険商品について、お客様にお支払いいただく保険料と、保険会社がお支払いする保険金・給付金等の金額等をお客様にご理解いただくために、「契約概要」で保険料・保険金額・支払事由等を、「注意喚起情報」で保障の開始時期や保険金・給付金等をお支払いできない場合等を丁寧に説明しています。
- ✓ また、特定保険契約については、ご加入時に保険金・給付金等の金額が確定しておらず、保険料のうち運用の原資となる金額が重要であるため、他の類似の金融商品との比較可能性を担保する観点も踏まえ、「注意喚起情報」でお客様のご負担となる費用（保険契約関係費、資産運用関係費等）を丁寧に説明しています。
- ✓ 保険金・給付金等に関するお支払い請求、その他契約に関する保全関係のご要望等が発生した際には、速やかに保険会社と連携を取り、適切なフォローアップに取り組んでおります。

取組結果3. お客様の声を経営に活かす取組

- ✓ 当社は、お客様から寄せられたご意見、ご要望、ご不満等を「お客様の声」として真摯に受けとめ、社内で共有し業務運営に反映しております。

【経営幹部による速やかな発生原因・再発防止策等の確認と指導徹底、経営会議・コンプライアンス委員会への報告】

- ✓ 当社は、「お客様の声」を速やかに把握するよう、本社コンプライアンス統括部への報告ルールの遵守を徹底しております。
- ✓ 本社コンプライアンス統括部で受け付けた「お客様の声」全件は、経営幹部が速やかに発生原因と再発防止策等を確認し、全社的に共有が必要な案件については情報発信・指導徹底を行い、業務改善に反映させております。
- ✓ また、毎月の経営会議および四半期ごとのコンプライアンス委員会にも報告し、あらためて発生原因や再発防止策等を確認しております。

【当社にてご加入いただいたお客様へのアンケートの実施】

- ✓ 当社は、「お客様の声」を広く収集し、業務運営に反映できるよう、当社にてご加入いただいたお客様に、アンケートへのご協力をお願いする取組を実施しており、2025年度も多くのお客様にご協力をいただくことができました。引き続き、当該アンケートを通じて寄せられたご意見・ご要望等も、日々の業務運営とお客サービス向上等に活かしてまいります。

【保険会社との連携】

- ✓ 複雑さやリスク等のある保険商品に関しては、より良い商品の開発に役立ててもらおうよう、商品を購入したお客様の声を保険会社に伝えるとともに、お客様の最善の利益を実現するために保険会社がどのような取組を行っているかを把握し、お客様により充実したご提案ができるように努めております。

取組結果4. 利益相反の適切な管理

- ✓ 当社は、お客様の利益の保護に万全を尽くすため、お客様の利益を不当に害するおそれのある取引（利益相反の可能性のある取引）を適切に把握・管理するための体制を整備しております。

【本部組織による点検の実施】

- ✓ 保険募集に携わる社員がお客様との対話の中で把握したご意向を記載する帳票を毎月、全店舗からサンプル抽出し、記載内容より、当時の募集経緯が適切であったかどうかについて、本社募集管理部門が点検しております。
また、保険募集に携わる社員が、当社の保険募集ルールに基づき、適切にお客様へのご説明等が実施できているかについて、保険募集に携わる社員へのヒアリングを、本社募集管理部門が定期的に点検しております。
- ✓ また、お申込みをいただいてから短期間で消滅してしまった契約等、募集の適切性が懸念される契約について、本社募集管理部門が、保険募集に携わる社員へ事情を確認し、適切な提案・対応が行われていたのかを点検しております。
- ✓ 上記の各点検の結果については、コンプライアンス委員会に定期的に報告し、当委員会での議論を踏まえ、改善が必要な点については、コンプライアンス研修等を通じて保険募集に携わる社員に指導を行うとともに、当社が作成している保険募集に関するマニュアルや使用する帳票について見直しを行うなど、適切な保険募集体制の整備に努めております。

取組結果5. 方針の浸透に向けた取組

- ✓ 当社は、保険募集のみに着目することなく情報提供等のサービスを通じて、当社社員がお客様の最善の利益を追求することができるような体制を整備しています。

【評価体系】

- ✓ 保険募集に携わる社員の給与制度は、固定給を採用しています。

【研修・教育】

- ✓ 社員のスキル・経験等を踏まえて、以下の社内研修を実施しています。
 - ・入社初期研修（新人層向け）
 - ・Beginners研修（初級層向け）
 - ・オーダーメイド型研修（中級層向け）
 - ・店長業務研修（店長層向け）
 - ・募集スキルアップ研修（全層向け）

【理念・方針の浸透】

- ✓ 「基本理念」や「お客様本位の業務運営に係る方針」の浸透に向けては、会議・研修等において役員が社員に語りかけることに加え、全役員・社員が常時携行する「社員必携」等にこの方針を記載し、「お客様本位の業務運営がすべての業務の前提であること」が社員一人ひとりの中に浸透していくよう、努めております。

今後も、お客様本位の業務運営の取組状況・定着度合について定期的に検証・見直しを行い、お客様本位の業務運営をより一層推進してまいります。

○金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則（これらに付されている（注）含む）のなかで、「非該当」としている項目の理由

金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則		弊社が非該当とする理由
原則5	注2 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである （（注2）～（注5）は手数料等の情報を提供する場合においても同じ）。	代理店として複数の金融商品・サービスのパッケージ販売・推奨等は実施していない為「非該当」としております。
原則6	注2 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。	代理店として複数の金融商品・サービスのパッケージ販売・推奨等は実施していない為「非該当」としてしております。
補充原則1	【基本理念】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としてしております。
補充原則2	【体制整備】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。 その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としてしております。
	注1 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としてしております。
	注2 金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなど PDCA サイクルを確立すべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としてしております。
補充原則3	【金融商品の組成時の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。 また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としてしております。

金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則		弊社が非該当とする理由
補充原則 3	注 1 金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としております。
	注 2 金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としてしております。
	注 3 金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としてしております。
補充原則 4	【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。 また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としてしております。
	注 1 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としてしております。
	注 2 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としてしております。

金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則		弊社が非該当とする理由
補充原則 4	注 3 金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としております。
補充原則 5	【顧客に対する分かりやすい情報提供】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としております。
	注 1 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に於いた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としております。
	注 2 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。	代理店として金融商品の組成は実施していない為、「非該当」としております。

なお、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との「対応関係表」は下記に掲載しております。

<https://lifesalon.jp/share/img/info/fiduciaryduty/202606about3.pdf>

以 上