

2025年度 第3回企画環境委員会

本紙（論議資料）

2025年10月27日(月) 13:30～17:00

(敬称略)

ブロック		委員名	ブロック		委員名	ブロック		委員名
東 京	◎	松本 一成	南関東		安藤 広	東中国	○	阿部 義信
北海道		松浦 慎太郎	東 京		深澤 隆史	西中国	○	村松 輝昭
北東北		北上 忠光	東 海		田地川政樹	四 国		小松 雅広
南東北		小野 義之	北 陸		小幡 誠吾	九州北		石井 将史
上信越		田中 孝司	近 畿	○	是洞 成孝	九州南		高田 健作
東関東		武井 光輝	阪 神		原田 知彦			
＜副会長＞中島 克海								
＜事務局＞常務理事：坂 雅夫、総務経理部長：西原 康、特命部長：大谷 隆								

◎:委員長、○:副委員長

2025 年 10 月 27 日

2025 年度 第 3 回 企画環境委員会 資料

企画環境委員長 松本 一成

【1】募集現場における課題の解決

1. 不公正募集

- ・不公正募集：17 件（新規 6 件）

（愛知 2 件、福岡 4 件）

内、ディーラー 3 件、中古車販売 1 件、リース会社 1 件、機関代理店 1 件

- ・顧客本位の業務運営を妨げる事案：0 件
- ・特定修理業者：1 件（島根）

【2】代理店の価値向上策の推進

1. リスクマネジメント講座の取組推進

- 1) 目的：保険代理店として激変する業界環境の変化に対応し、持続可能性を高めると共に、リスクマネジメントの視点からレベルの高い提案を行うこと

2) 推奨：日本代協版 リスクマネジメント講座

NPO 法人日本リスクマネジャー&コンサルタント協会が最もリスクマネジメント教育の歴史が長く、提供するコンテンツも幅広く、保険関連の講座まで網羅しており、更に人的な繋がりの中で、保険代理店がリスクマネジメントを修得する事によるリスクマネジメントの普及が重要であるという認識に基づいて、日本代協に対して非常に安価にサービスを提供出来る為。

3) 2025 年度の実績

- ・受講者：基礎講座 73 名（今年 16 名、昨年 27 名、一昨年 26 名） +15 名
リスク診断士 52 名（今年 2 名、昨年 12 名、一昨年 10 名） +2 名
保険財務 15 名（今年 1 名、昨年 4 名、一昨年 2 名） +1 名
保険 RM 23 名（今年 10 名、昨年 4 名、一昨年 3 名） +9 名
法人生保 13 名（今年 3 名、昨年 4 名、一昨年 3 名） +1 名
※受講者アンケート：別紙参照

- ・オンデマンドセミナー受講者：40 名
※RM セミナーアンケート集計：別紙参照

- ・好取組事例：1 件

4) 今後の取り組み及び好取組事例の共有

リスクマネジメントの視点から契約や提案に結びついた事例の収集

2. JSA-S1003 の推進

- 1) 目的：保険代理店に強く求められているガバナンス態勢の構築を実現し、持続可能な顧客本位の業務運営を実現すること
- 2) 推奨：JSA-S1003（保険代理店サービス品質管理体制の指針）
日本規格協会が発行する保険代理店に特化した認証規格であり、最初の保険業界向けの基準であり、3つのステップがあることによって無料にてスタートが可能で、段階的に認証取得が出来るため。
- 3) 2025 年度の実績（別紙参照）
 - ・ 認証取得：目標宣言 65 社（+1 社）
活動実施 14 社（+4 社）
認証取得 4 社（+1 社）
 - ・ オンデマンドセミナー視聴者：1 人（4 月 1 日以後）
 - ・ 好取組事例：0 件
- 4) 今後の取り組み及び好取組事例の共有
JSA-S1003 の取組事例の収集（自己点検チェックシートとの関係性）

3. ジギョケイの推進

- 1) 目的：保険代理店として有事の際にお客様へのサービスを適切に行うと共に、地域のリスクマネジャーとして平時にジギョケイの策定支援を行う。
※BCP やジギョケイの策定による有事の際の事業存続と早期復旧によるお客様への迅速な対応及び策定・認定支援を通した適正提案による価値向上が目的であり、分かりやすい基準としてジギョケイ認定を支援している。
- 2) 2025 年度の実績
 - ・ ジギョケイセミナー視聴者：2 人（4 月 1 日以後）
 - ・ 好取組事例 15 件（+1 件 富山代協）
- 3) ジギョケイ満期はがきの件
⇒ 使用されていない
- 4) 今後の取り組み及び好取組事例の共有
ジギョケイを活用した好取組事例を収集する

4. 社労士診断認証制度の推進

- 1) 目的：社労士診断を通して、自社の適切な人事労務管理を行い、優秀な人材の採用・育成を実現すると共に、お客様の人事労務リスク対策を支援するため
- 2) 三井住友海上あいおい生命保険株式会社との連携
営業教育企画部 経営コンサルティンググループ 渡邊 真司
〒104-8258 東京都中央区新川 2-27-2

TEL:03-5539-8321 FAX:03-5539-8617 携帯：090-5560-3508

E-mail: s-watanabe@msa-life.co.jp

3) 2025 年度の実績

- ・ オンデマンドセミナー視聴者：0 人（4 月 1 日以後）
- ・ 好取組事例：0 件

4) 今後の取り組み及び好取組事例（社労士との提携、法人開拓等）

社労士診断を活用した好取組事例の収集

2025年度 企画環境委員会 募集環境DB

23年度	代協名	報告日	区分	発生日	チャネル	保険種目	内容	代協の対応
1	新潟	2025/03/07	その他	2023/07/19	自関連	自動車	車購入にあたり任意保険の強制加入。解約手続きは担当者が契約者になりすまし保険会社HPから依頼。	情報提供
2	新潟	2025/03/07	300条1-9(圧力募集)	2022/06/10	金融機関	火災	融資の条件として火災保険切り替え提案。	情報提供
3	新潟	2025/03/07	300条1-5(特別利益)	2024/11/?	自関連	自動車	自動車保険加入による車両代金、メンテナンスパックの値引き。	情報提供
4	福岡	2025/03/18	300条1-5(特別利益)	2025/03/04	自関連	自動車	保険切り替えを条件に車両代金を値引き。切り替えによるデメリット説明有無は不明。	情報提供 抗議文・質問状の出状予定なし
5	東京	2025/03/31	300条1-9(圧力募集)		住宅産業	火災	自社取扱いの火災保険に加入しないと建物アフターフォローが受けられないと勧誘。	情報提供
6	北海道	2025/04/02	300条1-5(特別利益)	2024/10/?	自関連	自動車	保険切り替えを条件に修理代・部品代を割引。解約の不利益説明なし。	情報提供 質問書を提出したが、お客様の理解は得ているとの回答あり
7	やまがた	2025/04/10	その他	2024年8月下旬	ディーラー	自動車	解約の不利益説明なし。	情報提供 再見積書提出により解約阻止
8	やまがた	2025/04/10	その他	2024/09/07	ディーラー	自動車	フロントガラス等保険を使わずに修理できると勧誘。	情報提供
9	やまがた	2025/04/10	その他	2024/10/26	ディーラー	自動車	保険もバックになっていると勧誘された。	情報提供
10	千葉	2025/06/09	その他	2025/01/01	ディーラー	自動車	車両の値引きの条件が保険を加入する事として解約となった。	情報提供
11	茨城	2025/06/20	300条1-5(特別利益)	2024/4/?	全国展開代理店	自動車	保険料の立替が重複契約により発覚。	保険会社に経緯書徴求。
12	愛知	2025/06/26	200条1-9(圧力募集)	2025/6/	機関代理店	火災	マンジョン保険への管理組合での加入について。	情報提供
13	愛知	2025/06/26	その他	2025/6/1~	リース会社	自動車	リース契約における解約、中途更改、等級継承に関する説明不足。	情報提供 電話にて当該代理店に質問を行ったが明確な回答無し
14	福岡	2025/06/26	その他	2025/4/	ディーラー	自動車	車両販売により解約請求および中断証明発行依頼。等級継承されていないのではないか。	情報提供
15	福岡	2025/06/26	200条1-5(特別利益)	2025/3/	ディーラー	自動車	保険切り替えを条件に車両代金を値引き。	情報提供
16	福岡	2025/06/26	200条1-5(特別利益)	2025/04/20	ディーラー	自動車	保険切り替えを条件に車両代金を値引き。	情報提供
17	福岡	2025/09/01	200条1-5(特別利益)	2025/06/24	自関連	自動車	保険切り替えを条件に車両代金を値引き。	情報提供
18								

■ 不公正と思われる保険募集等に関する報告書 ■

報告先：一般社団法人 愛知県損害保険代理業協会（担当：企画環境委員会）

FAX：052-203-8723

日常の営業活動の中で、保険販売等に関し、明らかに不公正と思われるケースや
コンプライアンス上おかしいと思われるケース等ご報告下さい。

■報告者：代理店名（有限会社 宮地商店）氏名（宮地 良和）
連絡先（電話：0537-86-2414）所属支部（豊田支部）

■該当先

*該当（ ）に○印を、会社名・担当者名をご記入ください。

- () 金融機関（銀行・信用金庫・共済等）
会社名「 」・担当者名（ ）
- (○) ディーラー等（豊田県代理店）
会社名「 (株) 合利計画研究所 」・担当者名（ 田代 孝幸 田代 ）
- () 保険会社・共済等
会社名「 」・担当者名（ ）
- () 勤務先「 」・担当者名（ ）

■該当案件：おかしいと思われた保険販売状況等 → なるべく具体的に！

- (1) お客様 → 個人・法人 (X) 豊田県 管理組合
- (2) いつ、(2 年 6 月 日)
- (3) どこで、(上記店舗 お客様宅) X 豊田県 管理組合 に対し 2 手送
- (4) だが、
- () 車の販売にあたり、お客様の不利益になる保険の勧誘をした。
- () 家の新築時に、融資担当者がローン金利を優遇することを条件に保険の勧誘をした。
- () 勤務先で、強制的に保険を切り替えさせられた。
- () 十分な説明もないまま 保険に加入又は切り替えさせられた。
- () これまで加入していた生命保険を、十分な説明も無く解約し、新たに入り直すことを勧められた。
- (○) その他 → 具体的に記入 (圧力募集に該当する2手送)

■備考 (別紙参照)

添付種類 (有) 無

ご協力頂き、誠に有難うございました。

上記案件を証明する資料等がありましたら添付して下さい。

資料が無くても事例を積み重ねて本部へ報告致しますので、趣旨をご理解の上ご協力をお願い致します。

■個人情報の取扱いについて

一般社団法人 愛知県損害保険代理業協会（以下「当協会」）は、個人情報保護の重要性に鑑み、また、保険代理業に対する社会の信頼をより向上させる為、個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）その他の関連法令・ガイドライン等を遵守して、個人情報を適正に取り扱うと共に、安全管理について適切な措置を講じます。

当協会は、個人情報の取り扱いが適切に行われるように協会会員への教育・指導を徹底し、適正な取り扱いが行われるよう取り組んで参ります。また、個人情報の取り扱いに関する苦情・相談に迅速に対応し、当協会の個人情報の取り扱い及び安全管理に係る適切な措置については、適宜見直し、改善いたします。

2025 年 6 月吉日

メイツ豊川管理組合

組合員様各位

メイツ豊川管理組合

管理者:株式会社合人社計画研究所 田代

総会議案書についての追加・訂正とお詫び

平素は管理業務にご協力をいただき厚くお礼を申し上げます。

上記につきまして、現在配布させて頂いております 第 35 期通常総会の
議案書内容につきまして追加・訂正をさせて頂き、お詫びを申し上げます。

【議案書追加箇所】 4 号議案 マンション保険更新について (P34-2 見積り付帯)

【議案書訂正箇所】 6 号議案 予算案 P39 →差替え

【訂正内容】管理費勘定 小工事費 組合手配工事 1 件の追加記載

※今回配布の資料

・4号議案 マンション保険について …正式見積り1枚添付(P34-2)

・6 号議案 予算について …P39 差替え分

組合員の皆様には大変ご迷惑をお掛け致しますが、何卒ご理解頂きますようお願い致します。

本件についてご不明点等がございましたら、下記までお尋ねくださいます様お願い致します。

以上

【問い合わせ先】 ㈱合人社計画研究所 岡崎営業所 田代

フリーダイヤル 0120-65-6236 平日 9 時～12 時 13 時～17 時

保険料減額プラン

マンション総合保険 ご契約のお見積り

水災なし

地震あり

30% 免責あり 災害緊急費用付帯



東京海上日動火災保険株式会社

建物の詳細	所在地	〒442-0038 愛知県 豊川市 光陽町3番地 メイツ豊川				
	リスク判定					
	物件種別	専用住宅物件	職作業	該当なし		
	総戸室数	87戸	建築年月	平成 2年 3月	保険の対象	共用部分
	建物階数	地上 9階 地下 1階	エレベーター数	2基	エスカレーター数	0基
	延床面積	6,982.06㎡	柱・構造・耐火基準	コンクリート造		
	構造級別	M構造	建物区分	共同住宅	建物所有形態	所有

保険期間	マンション総合保険	令和 7年 9月30日 午後 4時から 令和12年 9月30日 午後 4時まで 5年間
	地震保険	令和 7年 9月30日 午後 4時から 令和12年 9月30日 午後 4時まで 5年間

補償内容	保険種類	支払限度額 (保険金額)	損害補償			費用補償
			補償の有無		免責金額	
	マンション総合保険 (主契約)	7,820万円 [約定割合 : 10%] [再取得価額 : 78,200万円]	火災、落雷、破裂・爆発	○	5万円	残存物取片づけ費用
			風災、雹(ひょう)災、雪災	○		損害範囲確定費用
			水災	×		仮修理費用
			盗難	○		損害拡大防止費用
			給排水設備事故の水濡(ぬ)れ等	○		請求権の保全・行使手続費用
			物体の衝突等	○		失火見舞費用
			破損等	○		水濡れ原因調査費用
	地震保険	2,346万円	地震・噴火・津波	○		

マンション総合保険の特約

特約名	支払限度額等（免責金額）	特約名	支払限度額等（免責金額）
個人賠償責任包括	1,000万円（免責金額 5万円） ★対象戸室数 87戸 対象外戸室		
臨時費用補償	1事故につき主契約の支払限度額×10%または 世帯数×100万円のいずれか低い額を限度		
災害緊急費用補償	1事故につき主契約の支払限度額×30%または 1,000万円のいずれか低い額を限度		
建物管理賠償責任	3,000万円（免責金額 5万円）		

割引	割引種類	判定結果等	判定根拠	
	事故状況による割引	20戸室以上 区分A (62%)	成績計算期間内の保険金支払事故件数	1件 (1戸室あたり0.02件)
	メンテナンス割引	適用なし	成績計算期間	令和 5年 3月31日～令和 7年 3月30日
	地震保険割引	地震建築年割引 (10%)	上記の成績計算期間の初日から当契約の始期日までを全て満たす当社保険契約の有無	
			始期日から6か月前の応当日より過去15年間に於ける給排水管の更新工事実施の有無	無 (実施無)
			所定の確認資料のご提出等で確認	

保険料	補償	回分保険料		合計保険料	総支払保険料
		基本	地震		
	主契約	1,644,680円	115,190円		
	建物管理賠償責任	807,500円	—		
	個人賠償責任包括	1,379,410円	—		
	設備損害補償特約	—	—	3,946,780円	3,946,780円
	管理組合役員賠償 駐車場水災補償	—	—		
払込方法					
口座振替・長期一時払					

合人社シティサービス株式会社

(注)・本見積書作成日から保険期間の開始日までに商品内容・保険料等の改定があった場合には、実際にご契約いただく保険料は変更になります。この場合には、改めてご案内させていただきます。
・ご申告いただいた条件により算出した保険料を表示しておりますので、建築年月等ご契約条件が変更になった場合には、保険料が変更となる可能性があります。

作成日: 令和 7年 5月19日
印刷連番: V400986-6

理事長よりご指示を頂いておりました下記について明日5月2日（金）午前中管理員室に到着予定にて郵送手配を行いました。※佐々木管理員には、①理事長宅ポスト投函②（入らない場合）玄関ドアノブへ③お届けによる手渡し of いずれかの方法にてお渡し頂くよう手配済です。内容についての説明と今後の予定をお知らせ致します。

①郵送物について（理事長用一式 その他役員5名分+予備2部）合計各8セット

内容物：①長期修繕計画書（4月30日作成完了しましたので組合にてご確認ください。）

②（追加プラン）地震・水災なしプラン 地震あり・水災なしプラン（それぞれポイントとなる部分に赤丸印を付けております。）

③三井住友海上（GK住まいの保険）・東京海上日動 各パンフレット（理事長分には地震保険の部分には付箋を添えております。）ご依頼いただいております「長期修繕計画書」「地震・水災なし」の保険提案内容をお送りいたしますので、比較検討の程よろしく願いいたします。

尚、ご質問頂いておりました地震保険の詳細についても、併せて添付をご確認頂きます様お願い致します。

②今後のスケジュールについて【保険契約について】

・保険契約の最終締め切りは6月30日（総会直後）が期限となります。（9月更新の3ヶ月前となりその後事務処理等の期間が必要なため）

【重要】一番の懸念点は、総会にて選択肢が多種多様での投票の形になると、最多結果が過半数を下回り、総会時点で最終決定出来ないことです。よって、総会議案作成時（総会に諮る場合）には

① 議案は1案となっている。

② 多くて2案からの選択くらいまでには絞っていく必要がございます。

よって、仮に全体のアンケート等を行うのであれば、中旬までにアンケート等を行い、集計結果に基づき5月27日（火）の決算理事会までには議案化の目途がたっていないといけません。

逆算をするとアンケート等を行うのであれば、5月中旬までには2案くらいまで絞る必要があると思われます。

※ここからの良策を検討するのであれば、①案を絞り②アンケートを行い③結果にて理事会判断とするとするのであれば、6月中でも問題ないかと思われます。

【選択のポイント】 前回の理事会でもお話し致しましたが、

① まずは、弊社提案か他社プランか

※他社プランの場合、組合にて ①保険会社への連絡、②工事（業者）手配、③それに関わる個人情報の管理、

④利益相反の責任所在 等を明確にしフロー化し、

・「だれが」「どのように」管理するのか

・契約期間の間その内容を組合にて毎年引継ぎを行う。

・管理会社には対応・責任を問わない。等を明確にさせていただく必要がございます。

その他

② 地震・水災保険の あり・なしを決定

③ 三井住友・東京海上（他社の場合はその他契約会社）等について決定頂くこととなります。

尚、弊社にてご協力が必要であれば、お電話等にてご相談を頂けましたら対応させていただきます。

上記を前提に早期にご検討を頂きます様、お手数ですがよろしくお願い致します。

FAX：052-203-8723

■ 不公正と思われる保険募集等に関する報告書 ■

報告先：一般社団法人 愛知県損害保険代理業協会（担当：企画環境委員会）

日常の営業活動の中で、保険募集等に関し、明らかに不公正と思われるケース
やコンプライアンス上おかしいと思われるケース等ご報告下さい。

■報告者：代理店名（(株)東海損保 一宮中央支社 ）氏名（佐野 正義 ）
連絡先（電話：090-1235-1636 ）所属支部（愛知県代協 尾張 支部）

■該当先

- （ ） 専業代理店・整備工場等
会社名（ D-プラスー宮店 ） 担当者名（ 寺島 ）
- （ ） 金融機関（銀行・信用金庫・農協等）
会社名（ ） 担当者名（ ）
- （ ） 自動車ディーラー等
会社名（ ） 担当者名（ ）
- （ ） 保険会社・共済等
会社名（ ） 担当者名（ ）
- （ ） 勤務先（ ） 担当者名（ ）

■該当案件：おかしいと思われた保険募集状況等 → なるべく具体的に！

- （1）いつ（ 2025 年 6月 1日～）
- （2）どこで（ 上記店舗 ）
- （3）だれが → 法人D-プラスー宮店
- （4）どのように
- （ ） 車の販売にあたり、お客様の不利益になる保険の勧誘をした。
- （ ） 家の新築時に、融資担当者がローン金利を優遇することを条件に保険の勧誘をした。
- （ ） 勤務先で、強制的に保険を切り替えさせられた。
- （ ） 十分な説明もないまま 保険に加入又は切り替えさせられた。
- （ ） これまで加入していた生命保険を十分な説明も無く解約し、新たに入り直すことを勧められた。
- （ ） その他 → 具体的に記入（ 別紙参照 ）

■備考（ ）

ご協力頂き、誠に有難うございました。上記案件を証明する資料等がありましたら添付して下さい。

資料が無くても事例を積み重ねて本部へ報告致しますので、趣旨をご理解の上ご協力をお願い致します。

■個人情報の取扱いについて

一般社団法人〇〇〇損害保険代理業協会（以下「当協会」）は、個人情報保護の重要性に鑑み、また、保険代理業に対する社会の信頼をより向上させる為、個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）その他の関連法令・ガイドライン等を遵守して、個人情報を適正に取り扱うと共に、安全管理について適切な措置を講じます。当協会は、個人情報の取り扱いが適切に行われるように協会会員への教育・指導を徹底し、適正な取り扱いが行われるよう取り組んで参ります。また、個人情報の取り扱いに関する苦情・相談に迅速に対応し、当協会の個人情報の取り扱い及び安全管理に係る適切な措置については、適宜見直し、改善いたします。

不公正募集疑いについての詳細

【 代理店 】

D・プラス（一宮店）

【 契約内容 】

- ・ R2,8～R9,8 までの長期一括払い契約（請求書払い）
- ・ 契約者 昭和リース 被保険者個人
- ・ あいおいニッセイ同和損保引受 一宮支社
- ・ 保険期間中 3 ダウン事故 1 1 ダウン事故 1 あり

【 状況 】

R2 に D・プラスにて 7 年リースを契約

保険契約も長期一括にて契約しリース料に含まれて支払いをする。

＊保険契約者はリース会社なので保険料支払いはリース会社にて請求書一括払いにて支払い

リース料の中に保険料相当分が算入されている（保険料と同額では算入していない）

R7,6,1 にリース車両の解約→再リースをし車両を入れ替えた。

保険契約は長期一括（リース特約付き）なので車両入替をすることが出来ない

中途更改し再契約すると契約期間中の事故使用が反映され保険料が高くなる提案をしている（6/6 確認）

被保険者に「今回は東京海上の案内となるので保険料が高い。どうされますか？ご自分で探されても良いですよ」と伝え被保険者が「では自分で探します」と答え納車日を迎える。

納車日に次の保険契約をしたかどうかは確認せず 6 / 1 納車する

【 経緯 】

6 月 1 日 被保険者は知り合いの車屋さんに相談し車屋では対応出来ない相談だったので提携先の当職に連絡。

取りあえず事情を聞き現契約の証券写しを受け取り面会の約束を取り交わす。

3 日 火曜日 夕刻に面会し詳しい状況確認をする。

4 日 水曜日 得た情報を元に状況を把握し「車両入替の可否」「中途更改の可否」「契約者変更の可否」「扱い代理店の変更可否」を当職担当のあいおい社に確認をする。

6 日 金曜日 あいおい社から「車両入替不可」「中途更改可能」「契約者変更可能」「期中扱い代理店変更不可」の回答を貰い等級継承には中途更改するしか方法が無い事が判明し方法を思案する。

だが契約者が昭和リース(株)の為、被保険者が手続きすることが出来ない。相談者が契約者では無いため当職が代行することも出来なかった。契約者昭和リース(株)の HP に保険に関する問い合わせ先が無くまた被保険者自身が契約内容を良く理解しておらず「どこに何をどう相談したら良いか」が理解出来なかった。思案の上、現契約の扱い課支社のあいおい一宮支店に相談の連絡を当職がする。

あいおい一宮支社に確認をした事実として

- ・ D・プラス一宮店の契約は現在保全のみ行っており新規契約や中途更改後の継続契約を現在行っていない
- ・ 保全担当の事務担当者が「私が被保険者にお話しをして手続きを進めます」と回答されたので

「あいおいは被保険者への説明で契約者の承諾無く手続きの変更が出来るのですか？」と問うと

答えに窮して沈黙された。「他のお客様がこのような事案にあった際はどうかどう手続きしているのですか？」と問うても明確な返答は無く沈黙が回答となった。

普段よりコンプライアンス遵守を厳命されている立場からすると、この対応には納得出来かねる旨を伝えるとあいおい一宮支社の D・プラス一宮店担当者は募集行為に問題があること承知しているが立場上これ以上はお話しが出来ない。との事で電話応答を終了した。

同日 D・プラス一宮店へ出向き被保険者の同店担当者とコンタクトを試みる。

不在だったため電話にての対応となったが下記質問をし回答を得た。

・なぜ D・プラスで中途更改し新たな保険契約をしなかったのか？

→リース料に含まれて支払うが事故あり係数になり保険料が高くなる為、被保険者が拒否をした。

(中途更改後の新契約の見積もりは見せた)

現在一宮店は東京海上のみ取り扱いになっておりあいおい社より保険料が高い

＊あいおい社は長期一括払いの場合保険料が安くなる

・次の保険の手配が進んでいるか確認したか？

→していない。失念していた。

・納車日以降手続きしないと無保険状態になる事を説明したか？

→していない。失念していた。

・他社への中途更改で等級継承出来る事を説明したか？

→詳しくはしていない。

・車両入替が出来ない事を説明したか？

→していない。

・解約した場合の返戻金についての説明は？

→D・プラス社のシステムでリース残・期間等を入力すると保険料も含め解約時の違約金が算出可能
車両の下取り額・保険料返戻金を充当して再リース後のリース契約内容を提示出来る。故に今回は返戻できない旨説明してある。

・保険の募集行為としてや車両販売者として無保険状態で納車することについて何も感じないのか？
今事故があれば誰が責任を取るようになるのか？(車両所有者責任等)

→安易に考えており申し訳なく思う。今事故があれば少なからず当社にも責任の一端はあると考える

・そもそも上記のような説明は「契約者」に行っているのか？

この説明はすべて「被保険者」に対してだと思うが？

→お客様(この場合被保険者)に社内システムで説明し契約を結んだら当社の保険課と 連携して保険課が
契約者昭和リースと契約手続きをしている。その詳細(募集行為)については私は分からない。
解約等についてもお客様が納得して頂いたら保険課へ回し解約手続きをしている。

・つまり保険契約者へ事前に説明するのでは無く、まず出先支社の募集人が被保険者に
説明し、納得を得られたら保険課へ連携し保険課が契約内容の説明をしているのか？

契約行為を行う保険課は被保険者には確認しないのか？

→しない。契約行為がどのように行われているかはその辺りよく分からない

・保険課は契約内容の説明を契約者にルール通りに行っているのか？

→分からない。

・契約時の募集人 ID は誰を入力しているのか？

→・・・・・・・(返事なし)

直接話を聞いた限りでは募集行為に問題があると認識しました。

契約者である昭和リースと代理店との募集行為は恐らく郵送募集で行っており説明責任は果たされていないと
思われます。

全て被保険者への説明で済ませており、保険金の支払いについても契約者への確認は行っていないと思われます

また、中途更改による等級継承が可能である事を契約者にも被保険者にも詳しく説明していない流れを見ると保険解約後に中断証明を取るなどの保全がされているのかも実際疑わしいと感じます。

D・プラス絡みの解約済み契約について保全がどこまで行われているかの確認も必要だと思います。

不公正な自動車保険募集等に関する報告書

FAX：福岡県代協 事務局：092-482-3435

報告先：一般社団法人 福岡県損害保険代理業協会（担当：企画環境委員会）	
日常の営業活動の中で、ディーラー等自動車専門代理店保険募集等に関し、明らかに不公正と思われるケースやコンプライアンス上おかしいと思われるケース等をご報告下さい。	
■報告者： 代理店名（ 株式会社 西田保険事務所 ）氏名（ 福田 優也 ） 連絡先（電話：090-5318-3818 ）所属支部（ 筑豊 支部）	
■該当先 （ ☒ ）自動車ディーラー等 会社名（ 九州スズキ販売 スキアリーナ飯塚栢の森 ）担当者名（ ） （ ☐ ）中古車販売店 会社名（ ）拠点名（ ）担当者名（ ） （ ☐ ）自動車修理工場 会社名（ ）拠点名（ ）担当者名（ ）	
■該当案件： おかしいと思われた保険募集状況等→なるべく具体的に！ (1) いつ（ 2025月 4月 ） (2) どこで（ <u>上記店舗</u> お客様宅 その他 ） (3) 誰に対して → <u>個人</u> ・ 法人 (4) どのように （ ☒ ）車の販売にあたり、値引き・サービス提供を条件に保険の勧誘をした。 （ ☐ ）契約期間中途の切り替え（中途更改）によるお客様の不利益を十分に説明しなかった。 （ ☐ ）リース契約にあたり、金利優遇などの具体的な提案があった。 （ ☐ ）その他 → 具体的に記入（ ）	
(5) 補足 納車した日に来店し、解約だけかと思ったが、ディーラーから中断するようにお客様へ指示。20等級だったが、どうしたかわからない。解約した等級が引き継がれてないのではないかと？ R5年7月にも同じお客さんが、同じ内容と同じ店舗で移っている。	
ご協力頂き、誠に有難うございました。上記案件を証明する資料等がありましたら添付して下さい。 資料が無くても事例を積み重ねて本部へ報告致しますので、趣旨をご理解の上ご協力をお願い致します。	
■個人情報の取扱いについて 一般社団法人福岡県損害保険代理業協会（以下「当協会」）は、個人情報保護の重要性に鑑み、また、保険代理業に対する社会の信頼をより向上させる為、個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）その他の関連法令・ガイドライン等を遵守して、個人情報を適正に取り扱うと共に、安全管理について適切な措置を講じます。当協会は、個人情報の取扱いが適切に行われるように協会会員への教育・指導を徹底し、適正な取扱いが行われるよう取り組んで参ります。また、個人情報の取扱いに関する苦情・相談に迅速に対応し、当協会の個人情報の取扱い及び安全管理に係る適切な措置については、適宜見直し、改善いたします。	

不公正な自動車保険募集等に関する報告書

FAX：福岡県代協 事務局：092-482-3435

報告先：一般社団法人 福岡県損害保険代理業協会（担当：企画環境委員会）

日常の営業活動の中で、ディーラー等自動車専門代理店保険募集等に関し、明らかに不公正と思われるケースやコンプライアンス上おかしいと思われるケース等をご報告下さい。

■報告者：代理店名（ 株式会社 西田保険事務所 ） 氏名（ 福田 優也 ）
連絡先（電話：090-5318-3818 ） 所属支部（ 筑豊 支部）

■該当先

（ ☐ ）自動車ディーラー等
会社名（ トヨタ どこか飯塚のディーラー ） 担当者名（ ）
（ ☐ ）中古車販売店
会社名（ ） 拠点名（ ） 担当者名（ ）
（ ☐ ）自動車修理工場
会社名（ ） 拠点名（ ） 担当者名（ ）

■該当案件：おかしいと思われた保険募集状況等→なるべく具体的に！

（1）いつ （ 2025月 3月）
（2）どこで（ 上記店舗 ） お客様宅 その他 （ ）
（3）誰に対して → 個人 ・ 法人
（4）どのように
（ ☐ ）車の販売にあたり、値引き・サービス提供を条件に保険の勧誘をした。
（ ☐ ）契約期間中途の切り替え（中途更改）によるお客様の不利益を十分に説明しなかった。
（ ☐ ）リース契約にあたり、金利優遇などの具体的な提案があった。
（ ☐ ）その他 → 具体的に記入（ ）

（5）補足 _____
解約の署名を取り付ける際に、経緯を聞いて保険に加入すればもっと割引くと言われ、3年契約で切り替えるそう。どこのディーラーか尋ねたが、口止めされていたのか教えてもらえなかった。

ご協力頂き、誠に有難うございました。上記案件を証明する資料等がありましたら添付して下さい。
資料が無くても事例を積み重ねて本部へ報告致しますので、趣旨をご理解の上ご協力をお願い致します。

■個人情報の取扱いについて

一般社団法人福岡県損害保険代理業協会（以下「当協会」）は、個人情報保護の重要性に鑑み、また、保険代理業に対する社会の信頼をより向上させる為、個人情報の保護に関する法律（個人情報保護法）その他の関連法令・ガイドライン等を遵守して、個人情報を適正に取り扱うと共に、安全管理について適切な措置を講じます。当協会は、個人情報の取り扱いが適切に行われるように協会会員への教育・指導を徹底し、適正な取り扱いが行われるよう取り組んで参ります。また、個人情報の取り扱いに関する苦情・相談に迅速に対応し、当協会の個人情報の取り扱い及び安全管理に係る適切な措置については、適宜見直し、改善いたします。

不公正な自動車保険募集等に関する報告書

FAX：福岡県代協 事務局：092-482-3435

報告先：一般社団法人 福岡県損害保険代理業協会（担当：企画環境委員会）	
日常の営業活動の中で、ディーラー等自動車専門代理店保険募集等に関し、 明らかに不公正と思われるケースやコンプライアンス上おかしいと思われるケース等をご報告下さい。	
■報告者： 代理店名（有限会社ライヴ 連絡先（電話：080-2302-4384	）氏名（ 田中 義之 ） ）所属支部（ 筑豊 支部）
■該当先 （○）自動車ディーラー等 会社名（九州スズキ販売）拠点名（スズキアリーナ飯塚柏の森店）担当者名（金石剛） （ ）中古車販売店 会社名（ ）拠点名（ ）担当者名（ ） （ ）自動車修理工場 会社名（ ）拠点名（ ）担当者名（ ） （ ）	
■該当案件：おかしいと思われた保険募集状況等→なるべく具体的に！ （1）いつ （ 2025年4 月 20日） （2）どこで （ 上記店舗 お客様宅 その他 ） （3）誰に対して → 個人 ・ 法人 （4）どのように （ ○ ）車の販売にあたり、値引き・サービス提供を条件に保険の勧誘をした。 （ ）契約期間中途の切り替え（中途更改）によるお客様の不利益を十分に説明しなかった。 （ ）リース契約にあたり、金利優遇などの具体的な提案があった。 （ ）その他 → 具体的に記入（ ）	
（5）補足 <u>自動車保険の切り替えを条件に車両値引きを提示され、年応当日で解約したい</u> <u>とお客様よりお申し出がありました。</u> <u>3年契約の2年目応当日で解約するため、料率アップや保険料高額化等のデメリット説</u> <u>明</u> <u>がなされたかは不明。</u>	
ご協力頂き、誠に有難うございました。上記案件を証明する資料等がありましたら添付して下さい。 資料が無くても事例を積み重ねて本部へ報告致しますので、趣旨をご理解の上ご協力をお願い致します。	



不公正な自動車保険募集等に関する報告書

FAX: 福岡県代協 事務局 : 092-482-3435

報告先: 一般社団法人 福岡県損害保険代理業協会 (担当: 企画環境委員会)

日常の営業活動の中で、ディーラー等自動車専門代理店保険募集等に関し、明らかに不公正と思われるケースやコンプライアンス上おかしいと思われるケース等をご報告下さい。

■報告者: 代理店名 (向高保険事務所) 氏名 (向高公一)
連絡先 (電話: 0944 51-1039) 所属支部 (久留米支部)

■該当先

- () 自動車ディーラー等
会社名 () 拠点名 () 担当者名 ()
- (☒) 中古車販売店
会社名 (オートサールシステム) 拠点名 (大牟田) 担当者名 (本郷)
- () 自動車修理工場
会社名 () 拠点名 () 担当者名 ()

■該当案件: おかしいと思われた保険募集状況等→なるべく具体的に!

- (1) いつ (平成 7 年 6 月 24 日)
- (2) どこで (上記店舗 お客様宅 その他) 電話にて
- (3) 誰に対して → (個人) ・ 法人
- (4) どのように
- (☒) 車の販売にあたり、値引き・サービス提供を条件に保険の勧誘をした。
- () 契約期間中途の切り替え (中途更改) によるお客様の不利益を十分に説明しなかった。
- () リース契約にあたり、金利優遇などの具体的な提案があった。
- () その他 → 具体的に記入 ()

(5) 補足 上記にて、車両を買いかえる際、保険契約を合わせてもらえれば、車両購入金を値引き、と伝えられたが、証券がないので再発行してほしいと連絡が契約者から来た。恐らく納車日に合わせて解約を言うものと思われる。これは特別利益の提供に当たると思われる。

ご協力頂き、誠に有難うございました。上記案件を証明する資料等がありましたら添付して下さい。
資料が無くても事例を積み重ねて本部へ報告致しますので、趣旨をご理解の上ご協力をお願い致します。

■個人情報の取扱いについて

一般社団法人福岡県損害保険代理業協会 (以下「当協会」) は、個人情報保護の重要性に鑑み、また、保険代理業に対する社会の信頼をより向上させる為、個人情報の保護に関する法律 (個人情報保護法) その他の関連法令・ガイドライン等を遵守して、個人情報を適正に取り扱うと共に、安全管理について適切な措置を講じます。当協会は、個人情報の取り扱いが適切に行われるように協会会員への教育・指導を徹底し、適正な取り扱いが行われるよう取り組んで参ります。また、個人情報の取り扱いに関する苦情・相談に迅速に対応し、当協会の個人情報の取り扱い及び安全管理に係る適切な措置については、適宜見直し、改善いたします。

経緯書

直井 馨 様

2025年6月23日 (月)

AIG 損害保険㈱ つくば支店

営業課長 平子俊樹 tel 080-7956-5523

〒305-0032

茨城県つくば市竹園 1-6-1-11F

平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

ご迷惑をおかけしております自動車保険につきまして、ご報告をさせていただきます。

まず保険料の払込についてです。10/30 保険始期の保険料 122,170 円を代理店にて独断で立替っていました。補償スタートを確実とするための誤った手続きであり、本来であれば口座振替など別の手段をご案内すべきでした。さらにその後、代理店から直井様へ集金に伺うお約束も失念していたため、本事象の発覚が遅れてしまいました。保険料領収証の日付につきましては、保険契約を 12/30 付で解約いただいていること、12/29 事故で保険金をお支払いしているため、保険が有効であったと証するためには、10/29 領収日の領収証が必要であり、保険料払込証明書 1/30 付で代替させていただいた次第です。

ダイハツハイゼットについて、7/24 から 12/30 まで弊社でご契約をいただいていた。同時期の 7/23 に事故があり、その事故対応で代理店が江連自動車とやりとりしていた中で、江連自動車から代理店に「ダイハツハイゼットの自動車保険契約が三井住友海上に存在する」旨の情報提供がありました。7 月末か 8 月初めには三井住友海上での重複契約の存在を代理店から直井様へお伝えしておりますので、その時点で AIG 契約を取り消して、改めて 20 等級が引き継がれる状態で契約をスタートすることが最善であったと考えております。そうした状況にあわせた代理店からの丁寧なご説明、ご配慮が欠けていたことが今回の問題点です。誠に申し訳ございませんでした。なお 7/23 事故につきましては弊社ご契約（クラウン）の弁護士費用特約でご対応が完了しております。

20 等級が引き継がれる状態に弊社ご契約の範囲内で訂正していく方法については、三井住友海上で 10/11 までご契約が存在し、10/11 付で中断されておりますので、弊社のダイハツハイゼット契約を 7/24 から 10/30 の期間は取消し、10/30 から 12/30 の契約については中断証明書を使用して 20 等級に訂正させていただきます。弊社の契約を 20 等級に訂正しますと、その後の現在の契約も 20 等級に訂正可能になります。上記の取消、訂正によりその期間分の保険料差額 17,340 円をお戻しさせていただきます。お手続き書類をまとめて郵送させていただきます。ご返信の際にダイハツハイゼットの中断証明書（原本）と、車検所（コピー）の同封をお願い致します。また、7/24 以降の弊社ご契約の保険証券がお手元に残っていましたら、今回取消を行いますので、回収させていただきますので、あわせて同封をお願い致します。

なお、保険代理店には今回のような取扱を二度としないよう、再発防止を厳しく指導しており、あわせて不適切募集についての代理店処分も実施されております。長期にわたりご迷惑をおかけしましたこと、重ね重ね本当に申し訳ございませんでした。訂正のお手続きについて、書類 1～8 について、それぞれ別紙にて内容ご説明を同封させていただきます。7/24 当時のご契約が保険料月払い契約であったこと、1 年分の保険料をまとめていただいたりはしていないこと、中途解約でのご返金（月払い分で余分になった分）は保険料振替口座（筑波銀行）にお振込していることを確認できましたので、別紙でご説明させていただきます。

何卒宜しくお願い申し上げます。



一覧 2024年度 リスクマネジメントセミナー申込みフォ...

回答一覧 回答集計 回答集計 エクスポート フォーム編集

回答集計

2025/04/01 ~ 2025/10/23 変更

絞り込み 検索をリセット

総回答数 40件

名前	回答数 40件
メールアドレス	回答数 40件
代協名	回答数 40件
支部名	回答数 40件
代理店名	回答数 40件
リスクマネジメントの必要性について	回答数 40件
絶対に必要である	19件(48%)
必要である	21件(53%)
余り必要性を感じない	0件(0%)
必要ではない	0件(0%)
リスクマネジメント知識について	回答数 40件
十分な知識とノウハウを有している。	1件(3%)
ある程度の知識とノウハウを有している	22件(55%)
余り知識もノウハウも有していない	14件(35%)
知識やノウハウは無い	4件(10%)
リスクマネジメント研修等について	回答数 40件
十分に受講した	8件(20%)
受講した事がある	14件(35%)
受講したが十分ではない	6件(15%)
受講していない	12件(30%)
リスクマネジメント講座について	回答数 40件
受講する	14件(35%)
受講予定である	8件(20%)
これから検討する	17件(43%)
受講しない	1件(3%)

送信日時	名前	メールアドレス	代価名	支店名	代理店名	リスクマネジメントの必要性について	リスクマネジメント知識について	リスクマネジメント研修等について	リスクマネジメント知識について
2025/4/17 11:01	百瀬 亮介	momose.yusuke@ajpico.co.jp	長野県	中信支店	アルビコ保険リース	絶対必要である	余り知識もノウハウも有していない	受講していない	リスクマネジメント知識について
2025/4/24 13:57	丸山 敏江	maruyama.toshie@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	知識やノウハウは無い	受講していない	これから検討する
2025/4/25 11:49	宇賀賀 文彦	uruga.fumihiko@ajpico-hoken.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	ある程度の知識とノウハウを有している	受講した事がある	これから検討する
2025/4/25 18:22	柳澤 哲夫	yanagisawa.tetsuo@ajpico-hoken.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	余り知識もノウハウも有していない	受講したが十分ではない	受講予定である
2025/5/1 20:04	野村 幸一郎	nomura.yoshiro@ajpico.co.jp	長野県	中信支店	アルビコ保険リース	絶対必要である	ある程度の知識とノウハウを有している	受講した事がある	受講予定である
2025/5/5 9:59	金木 秀樹	kasagi.hideaki@ajpico.co.jp	長野県	中信支店	アルビコ保険リース	絶対必要である	絶対必要である	受講していない	これから検討する
2025/5/9 9:41	坂田 千夏	hamada.chinatsu@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	余り知識もノウハウも有していない	受講していない	これから検討する
2025/5/11 17:08	近藤 和行	konodo.kazuyuki@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	ある程度の知識とノウハウを有している	受講した事がある	受講する
2025/5/17 16:59	丸山 隆	maruyama.hidenori@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	余り知識もノウハウも有していない	受講していない	これから検討する
2025/5/18 16:08	近藤 光和	konodo.kazuyuki@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	余り知識もノウハウも有していない	受講していない	これから検討する
2025/6/15 16:02	坪野 光昭	kaino.mitsuyuki@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	余り知識もノウハウも有していない	受講していない	これから検討する
2025/6/30 16:17	樹井 敬佑	funai.yusuke@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	絶対必要である	受講していない	これから検討する
2025/7/13 20:41	手塚 健一	tezuka.kenichi@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	余り知識もノウハウも有していない	受講していない	受講する
2025/7/13 20:41	三輪 健一郎	s.mw@vnet.jp	愛知県代価	名古屋西支店	株式会社パルビューエージェンツ名古屋支店	絶対必要である	絶対必要である	受講していない	受講した事がある
2025/7/16 9:31	佐々木 雄一郎	sasakiyuichiro@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	ある程度の知識とノウハウを有している	受講していない	受講予定である
2025/7/17 17:37	大畑 亘	vala1225@gmail.com	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	絶対必要である	受講していない	受講しない
2025/7/18 16:30	盛村 文彦	bakemura.loji@ajpico-hoken.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	絶対必要である	受講していない	受講予定である
2025/7/18 17:44	木下 洋二	kinoshita.yoji@ajpico-hoken.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	絶対必要である	受講していない	受講予定である
2025/7/18 18:08	塚垣 良広	kinoshita.yoji@ajpico-hoken.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/7/22 17:36	塚垣 良広	morigaki.yoshihiro@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/7/31 10:13	庄 尚美	shounami@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/8/25 12:11	増田 礼子	masuda.reiko@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/9/8 16:38	斎藤 和子	merkezuko@gmail.com	長野代価	中信支店	Albiコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講しない
2025/9/24 17:33	松村 遼人	natsumura.sumito@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	絶対必要である	受講していない	受講予定である
2025/9/25 9:59	丸山 敏江	maruyama.toshie@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/9/25 11:27	中田 和隆	nakata.kazuyoshi@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/9/25 15:18	宮坂 由梨	miyasaka.yuri@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/9/25 17:39	北澤 実	kitazawa.minoru@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/10/3 11:44	松崎 和也	matsuzaki.kazuya@ajpico-hoken.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/10/3 16:50	日笠 恭	amk-ansin@bird.ocn.ne.jp	三重県代価	四日市	あんしん保険A	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/10/6 14:30	田中 浩光	kyomitsuru1002@gmail.com	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/10/8 11:23	イケダ カスコ	kiked-a-1012@docomo.ne.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/10/9 12:22	イケダ クニミツ	i-kkyast@agate.plala.or.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/10/9 12:23	イケダ クニミツ	i-kkyast@agate.plala.or.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/10/9 12:25	イケダ カスコ	kiked-a-1012@docomo.ne.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	絶対必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/10/10 9:12	丸山 敏江	maruyama.toshie@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/10/10 14:46	栗田 加恵子	arata.kaeko@ajpico.co.jp	日本代価	長野	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/10/13 19:15	栗田 加恵子	arata.kaeko@ajpico.co.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/10/12 12:28	イケダ カスコ	kiked-a-1012@docomo.ne.jp	長野代価	中信支店	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する
2025/10/21 11:46	栗田 加恵子	arata.kaeko@ajpico.co.jp	日本代価	長野	アルビコ保険リース株式会社	必要である	絶対必要である	受講していない	受講する



回答集計

2025/04/01 ~ 年 / 月 / 日 変更 絞り込み 検索をリセット

総回答数 1件

名前	回答数 1件
メールアドレス	回答数 1件
代協名	回答数 1件
支部名・役職名等	回答数 1件
代理店名	回答数 1件
JSA-S1003をご存じですか？	回答数 1件
内容を知っている	0件(0%)
名前は知っている	0件(0%)
知らない	1件(100%)
ガバナンス態勢の構築について	回答数 1件
絶対に必要である。	1件(100%)
必要である。	0件(0%)
余り必要ではない	0件(0%)
必要ではない	0件(0%)
JSA-S1003の認証取得状況について	回答数 1件
JSA-S1003 目標宣言	0件(0%)
JSA-S1003 活動実施	0件(0%)
JSA-S1003 認証取得	0件(0%)
いずれも認証を受けていない	1件(100%)
ISO等の他の認証や認定を受けている場合は記載して下さい。	回答数 0件
JSA-S1003 認証取得予定について	回答数 1件
JSA-S1003 目標宣言	0件(0%)
JSA-S1003 活動実施	0件(0%)
JSA-S1003 認証取得	0件(0%)
認証を受ける予定はない	1件(100%)

ヘルプ

(目標宣言)

代理店名	本社所在地
有限会社協同サービスしまね	島根県松江市
株式会社ライフステージ	三重県松阪市
IP.L.E.A.D	岐阜県大垣市
株式会社サックス保険サービス	岐阜県各務原市
株式会社ライフコンパス	長崎県長崎市
株式会社大分トラストプラザ	大分県別府市
株式会社あん心保険事務所	和歌山県西牟婁郡
認心保険有限会社	静岡県牧之原市
株式会社F-agent	山梨県富士吉田市
株式会社福地岸本保険企画	沖縄県中頭郡北谷町
株式会社ライフパートナーズ	熊本県菊池市
株式会社丸神	群馬県前橋市
株式会社きんき保険サービス	奈良県磯城郡田原本町
E I T 保険アライアンス株式会社	東京都足立区
株式会社イノベーション	沖縄県宜野湾市
株式会社ネオライフプランニング	愛知県名古屋市中区
株式会社愛保険工房	茨城県筑西市
株式会社I.I.A.	群馬県伊勢崎市
株式会社東京セントラル	東京都新宿区
オフィスZEN 有限会社山崎事務所	北海道札幌市豊平区
株式会社保険センター・イトウ	秋田県大館市
有限会社あるむ保険プラン	島根県出雲市
有限会社トータル保険	山形県鶴岡市
株式会社あおぞら	岐阜県岐阜市
有限会社クローバー総合保険事務所	三重県津市
株式会社IS保険企画	福井県福井市
株式会社大進	神奈川県平塚市
株式会社ライブ・コンサルタント	島根県松江市
株式会社和	三重県伊賀市
有限会社S J オカダ	岡山県岡山市
有限会社大信商事	山口県岩国市
有限会社松本保険事務所	岡山県岡山市
株式会社アシスト	愛媛県新居浜市
ミライト株式会社	岡山県岡山市
NEXT株式会社	神奈川県横浜市
株式会社ワイズエージェント	神奈川県平塚市
株式会社ベスト・プライム	神奈川県藤沢市
株式会社 a・とも総合保険サービス	神奈川県横浜市
株式会社コーシンFP事務所	神奈川県相模原市
三洋アライアンス株式会社	熊本県熊本市
株式会社仙南中央保険ラボ	宮城県柴田郡
株式会社東浜	神奈川県横浜市
株式会社アルテ・ワン	群馬県邑楽郡
株式会社 I N K	岡山県倉敷市
株式会社フィールズ	青森県八戸市
株式会社アライアンス	山口県周南市
株式会社山内総合保険	大阪府大阪市
株式会社デックス	和歌山県田辺市
有限会社阿部保険事務所	岩手県九戸郡
株式会社K I コマース	愛知県岡崎市
株式会社若見	愛知県西尾市
株式会社中央総合保険事務所	愛知県豊川市
株式会社ライフサポート	愛知県岡崎市
有限会社ネクスト保険企画	山口県陽小野田市
株式会社川村保険	愛知県名古屋市中区
株式会社正和プランニング	和歌山県田辺市
尼屋株式会社	神奈川県平塚市
日本インシュアランス株式会社	青森県八戸市
有限会社小川保険コンサルタント	大阪府堺市
株式会社保険屋本舗 福岡	兵庫県神崎郡
株式会社グッド・サポート	福岡県福岡市
株式会社キキ・コンサルティング	東京都新宿区
株式会社オールワン	群馬県みどり市
C R E R 株式会社	島根県松江市
株式会社セーフティ・サポート	兵庫県赤穂市

(活動実施)

代理店名	本社所在地
ティ・アイ・エス株式会社	石川県金沢市
ノバリ株式会社	東京都中央区
株式会社フォウルズ	東京都品川区
有限会社バル企画	大阪府都島区
株式会社タクス	滋賀県野洲市
有限会社藤岡保険コンサルタント	広島市佐伯区
株式会社東京セントラル	東京都新宿区
有限会社クローバー総合保険事務所	三重県津市
株式会社大分トラストプラザ	大分県別府市
尼屋株式会社	神奈川県平塚市
有限会社ケー・アイ・オー	東京都大田区
株式会社トビーエージェンシー	東京都品川区
日清ファイナンス株式会社	東京都中央区
株式会社smile smart seiko	大阪府西区

(認証取得)

代理店名	本社所在地
株式会社A・I・P	東京都中央区
株式会社フォウルズ	東京都品川区
ティ・アイ・エス株式会社	石川県金沢市
株式会社M・T・C	山口県宇部市

回答集計

2025/04/01 ~ 年/月/日 変更

絞り込み × 検索をリセット

総回答数 2件

名前	回答数 2件
メールアドレス	回答数 2件
代協名	回答数 2件
支部名・役職名等	回答数 0件
代理店名	回答数 2件
ジギョケイの必要性について	回答数 2件
重要である	2件(100%)
どちらでもない	0件(0%)
重要ではない	0件(0%)
ジギョケイの認定状況	回答数 2件
取得している	0件(0%)
取得する予定	2件(100%)
取得しない	0件(0%)
認定取得予定時期	回答数 0件
お客様へのジギョケイの策定支援	回答数 2件
行なったことがある	0件(0%)
行う予定	1件(50%)
行なったことがない	1件(50%)
どのような支援を行い、どのような成果に結びつきましたか？	回答数 0件

価値向上策 好取組報告フォーム

1. 基本情報

・報告日	2025.10.8	・報告者	長谷 さん	・代理店名	(株) アクティブ
・代協名	富山代協	・メール		・電話番号	

2. 取組概要

・取組内容	☐ リスクマネジメント ☐ ジギョケイ ☐ 社労士診断 ☐ JSA-S1003 ☐ その他 ()				
・取組日	2025.7.3				
・対象者	☐ 既顧客 ☐ 見込先 ☐ その他 (セミナー参加者)				
・協力者	☐ 保険会社 ☐ 社労士 ☐ その他 (銀行の若手会)				

3. 取組詳細

①目的	☐ 保険契約の獲得 ☐ 付加価値サービス ☐ コンサルフィー ☐ 品質向上 ☐ その他 (既契約者からの依頼)
-----	---

②内容 (実施した具体的な内容)

既契約者の法人役員から「所属している銀行の若手の会で、中小企業の災害リスク対策に関する勉強会をしたいが講師をお願いできないか？」と依頼を受け、災害時の準備としてジギョケイの話をした。

③成果 (定量的・定性的な成果)

その勉強会に参加した企業から、火災保険・休業損害の見積り依頼、ジギョケイ策定についての照会をもらう。

④成功要因 (成功に寄与した要因や工夫)

勉強会参加者が講師と年代が近かったこと、懇親会にも参加したことによってさらに深い解説まで行えたこと。

4. 課題と対策

①発生した課題 (実施中に直面した問題や課題)

若手経営者ということもあり、最終決定権まで持っていない参加者もいて、見積り依頼まで至らない企業もあった。

②対応策 (取組中に実施した対応策や解決方法)

参加者とは名刺交換をさせてもらったので、今後他の情報提供も混ぜつつ訪問し提案のタイミングを計りたい。

5. 今後の展望

①次回以後の改善点 (今後の取組に向けての改善点や提案)

今回話を持ってきてもらった既契約法人だけでなく、主催者の金融機関と今後タッグを組めるようにセミナー当日中に関係を作っておく。

②拡大展開の可能性 (他代理店や他代協への展開可能性)

既契約法人の皆様には、今回のセミナー開催の話題を通じて、それぞれ所属される会でもセミナーのリクエストをいただけるように種まきをしていきたい。