

「お客様本位の業務運営方針」に基づく 業務運営の取組状況について

2024年度(2024年4月～2025年3月)

2026年1月に策定・公表いたしました「お客様本位の業務運営方針（第5版）」に基づく2024年度の取組状況を公表いたします。

また、方針や取組状況については、定期的に公表を行うとともに必要に応じて改訂を行います。

※なお、一部の取組みに関しては2023年度より開始、実施したものが含まれております。



ベル少額短期保険株式会社

当社は、“主に葬儀費用に備える資金を保険商品で提供する”事業目的を掲げ、エンディング企業のパイオニアとしての誇りと責任を企業理念とする会社です。

この企業理念をより実践的に具現化するために、お客様の利益を最優先する公平・公正な業務運営に向けた取組みに努めております。

また、この取組みをより一層強化・徹底していくために、「お客様本位の業務運営方針」を公表するとともに、顧客満足度など常にお客さまの視点からその取組みや成果を評価し、定期的に見直しを行ってまいります。

なお、当社は2026年1月に「お客様本位の業務運営方針（第5版）」を新たに公表しております。本資料は「お客様本位の業務運営方針（第5版）」に沿って実施した、2024年度の取組結果をお示しするものです。

《お客様本位の業務運営方針》

- 運営方針 1：お客様の最善の利益の追求
- 運営方針 2：お客様にふさわしい商品・サービスの提供
- 運営方針 3：重要な情報の分かりやすい提供
- 運営方針 4：利益相反の適切な管理
- 運営方針 5：手数料の明確化
- 運営方針 6：従業員に対する適切な動機づけの枠組み

<ご参考>

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客様本位の業務運営方針」との関係
金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」（以下、金融庁原則）と当社「お客様本位の業務運営方針」（以下、当社運営方針）の関係は以下のとおりです。

金融庁原則 [※]	当社運営方針 [※]
原則 2 [※]	運営方針 1 [※]
原則 3 [※]	運営方針 4 [※]
原則 4 [※]	運営方針 5 [※]
原則 5 [※]	運営方針 3 [※]
原則 6 [※]	運営方針 2 [※]
原則 7 [※]	運営方針 6 [※]

- 金融庁原則には、各原則に付されている（注）を含みます。
- 当社の保険商品は、投資リスクのある金融商品・サービスの取り扱いがないため、金融庁金融庁原則 5（注 2）（注 4）、原則 6（注 1）～（注 5）、原則 7（注）および補充原則 1～5 に対応する方針はございません。

金融庁原則の詳細につきましては、金融庁ホームページにてご確認ください。

当社は、お客様の最善の利益の追求を最優先に掲げ「お客様本位の業務運営」の推進を行う経営に努めています。

【基本指針】

- 生命保険の原点は人を思いやる心（The heart of life insurance is caring people）
- 保険制度の基本である“人を思いやる心（利他主義）をすべての基本の考え方とします。

取組状況

災害救助法発令による保険料払込猶予や保険金・給付金請求手続きの簡易取扱い状況

当社は災害救助法が適用された地域のお客様に対して金融上の措置をホームページに掲示し迅速、適切な対応に努めました。令和5年度に発令された災害に対する取組み状況は以下のとおりです。

【発令された災害救助法発令内容】

災害救助法適用発令内容	対象地域 のお客様 対象件数
令和6年7月9日からの大雨災害にかかる災害救助法の適用（島根県）	2
令和6年7月25日からの大雨かかる災害救助法の適用（秋田県）	119
令和6年台風10号に伴う災害救助法の適用について（神奈川県等）	213
令和6年12月28日からの大雪かかる災害救助法の適用（青森県）	221
令和7年2月4日からの大雪かかる災害救助法の適用（福島県）	18
流域下水道管の破損に起因する道路陥没事故にかかる災害救助法の適用（埼玉県）	18

※対象件数には、共済契約を含みます。
 上記の発令による保険料払込猶予および保険金請求などの簡易取扱いのお申出はありませんでした。

- (1) 「お客様の声」を活かしたサービスの創造
- (2) 高齢者社会・孤立社会に対応するサービスの創造
- (3) 高齢のお客様や障がい者への配慮
- (4) 適切・迅速な保険金支払体制の構築
- (5) お客様サービスを持続するための情報管理体制の強化
- (6) お客様本位の営業を浸透させる代理店態勢整備の推進

取組状況

(1) 「お客様の声」を活かしたサービスの創造への取組み

当社は、商品・サービスの提供に向けた取組みを推進するためにお客様の声を持続的に収集しております。お客様の声は電磁的データで記録保存しコンプライアンス推進委員会や経営会議・取締役会などでお客様の声を活かした改善に努めました。

分類	商品 内容に 関する 照会	契約 内容に 関する 照会	保険 料支払 状況に 関する 照会	更新に 関する 照会	告知に 関する 照会	変更 書類に 関する 照会	旧共 済商品 に関する 照会	非対 面に 関する 照会	資料 請求に 関する 照会	保険 金請求 に関する 照会	解約 請求に 関する 照会	その他	合計
受付 件数	386	569	784	212	11	450	175	30	934	332	331	238	4452
構成 比	9%	13%	18%	5%	0.3%	10%	4%	0.7%	21%	7%	7%	5%	100 %

2024年度お客様相談室 苦情受付状況（千の風）

分類	受付件数	構成比
商品に関するご不満	4	31%
代理店に対するご不満	5	39%
当社事務手続きに関するご不満	2	15%
当社に対するご不満	2	15%
合計	13	100%

(過去3年間の苦情受付状況)
2023年度苦情受付件数 18件
2022年度苦情受付件数 15件
2021年度苦情受付件数 22件

取組状況

(2) 「高齢者社会・孤立社会に対応するサービスの創造」に関する取組み
(3) 「高齢のお客様や障がい者への配慮」に関する取組み

高齢社会の進展が著しい我が国の社会情勢や、保険業法改正による情報提供義務、意向把握・確認義務が定められ、また「障害を理由とする差別の解消の推進に関する法律（障害者差別解消法）」が施行されました。

さらに、2017年に「顧客本位の業務運営に関する原則」の公表が行われたことなどの背景から、従来以上に高齢者・障がい者に対する適切な対応が求められています。

このような背景を踏まえ、当社では2022年度から、一般社団法人日本少額短期保険協会が主催する「認知症サポーター養成講座」の受講を積極的に推奨しております。2023年度に、お客様と直接お話をする機会が多い担当部門の社員全員の受講を終了しています。

認知症サポーター

認知症サポーターとは

認知症に対する正しい知識と理解を持ち、地域で認知症の人やその家族に対してできる範囲で手助けする「認知症サポーター」を全国で養成し、認知症高齢者等にやさしい地域づくりに取り組んでいます。

認知症サポーター養成講座は、地域住民、金融機関やスーパーマーケットの従業員、小、中、高等学校の生徒など様々な方に受講いただいています。

▶ [全国キャラバン・メイト連絡協議会HP](#) ㊦

認知症サポーターに期待されること

1. 認知症に対して正しく理解し、偏見をもたない。
2. 認知症の人や家族に対して温かい目で見守る。
3. 近隣の認知症の人や家族に対して、自分なりにできる簡単なことから実践する。
4. 地域でできることを探し、相互扶助・協力・連携、ネットワークをつくる。
5. まちづくりを担う地域のリーダーとして活躍する。

認知症サポーター養成講座

認知症サポーター養成講座は、地域や職域団体等で、住民講座、ミニ学習会として開催しています。

受講をご希望の場合には、在住・在勤・在学の自治体事務局へお問い合わせ下さい。

▶ [全国の自治体事務局一覧（全国キャラバン・メイト連絡協議会HPより）](#) ㊦

取組状況

(4) 適切・迅速な保険金支払体制の構築

当社では、保険金等の支払いが、少額短期保険業者を含む保険業者の基本的かつ最も重要な機能であることを認識し、保険金等支払事務が適時・適切に実施できるための支払管理態勢を構築することを心がけております。

2024年度における千の風の保険金支払件数、支払所要日数（請求書類が完備してからお支払までの日数）は以下のとおりです。

保険金支払所要日数（2024年度）

支払所要日数	件数
当日	107
1日	331
2～3日	85
4～6日	50
7日～	135
合計	708

取組状況

(5) 「お客様サービスを持続するための情報管理体制の強化」に関する取組み

当社は、サイバー攻撃に対応するためのサーバー管理、ネットワーク機器等に係る監視を強化する等、顧客データの管理体制の強化に努めております。また、万一サイバー攻撃によってサービスの提供に支障が生じた場合は、コンティンジェンシープランに基づき利用者へのアナウンスや組織内外の連携を適切に行い、サービスの提供が迅速に復旧できるよう努めております。

2024年度の主な取組みは以下のとおりです。

①マルウェア対策の強化

主にemotetへの対策として、全社で定期的な感染チェックを実施しました。

②社内ネットワーク機器の安全性確認

社内セキュア環境維持のため、UTM機器や各種ネットワーク機器のファームウェアアップデートを確実に実施し、安全性を高めました。

③ITセキュリティ教育・指導

- ・定期的なITセキュリティ学習を行い、従業員のセキュリティスキル向上を図りました。
- ・社内PCモニタリングソフト等を活用し、適切な指導や教育を実施しました。

④情報漏洩防止対策の一環として、資産管理リツ『マリオン』を導入し、社員PCを管理お行っています。

⑤SMSの運用

SMSを活用したお客様への情報提供の拡充を図りました。

取組状況

(6) 「お客様本位の営業を浸透させる代理店態勢整備の推進」に関する取組み

代理店に対して、顧客本位の業務運営を推進するためWeb研修プログラムを構築し代理店の経営者はじめ保険募集人や業務・教育担当者も参加し自代理店の強み弱みを把握するなど、勧誘方針に沿った提案型営業の教育に努めました。また募集代理店研修会などで研修を実施しています。

勧誘方針

当社はお客様への保険商品の販売・勧誘方針を次のとおり定めております。

1. 商品の販売にあたっては、保険業法、消費者契約法、金融サービスの提供に関する法律、その他の関係法令等を守り、適正な販売に努めてまいります。
2. 商品の販売にあたっては、お客様に商品内容を十分ご理解いただけるよう、知識の習得、研さんに励み、わかりやすいご説明に努めてまいります。
3. お客様の商品に関する知識、ご購入目的、財産の状況等を総合的に勘案し、ご意向と実情に沿った商品をご選択いただけるよう努めてまいります。
4. 商品の販売にあたっては、お客様の立場に立って、時間、場所等について十分配慮するよう努めてまいります。
5. 万一保険事故が発生した場合におきましては、保険金のご請求にあたり適切な助言を行うよう努めてまいります。
6. お客様のご意見、ご要望をお聞きし、商品ご提供の参考にさせていただきよう努めてまいります。

ベル少額短期保険株式会社

プッシュ型から顧客本位の提案型営業へ
アプローチ研修
本業でも活かせる顧客対応の考え方

顧客の購買心理に合わせた「千の風」
の適切なご提案とは
(お問い合わせからご契約までの流れ)

ベル少額短期保険証

せて頂いた研修のワンポイント（拡大質問・限定質問）は、部を用いたものです。顧客のニーズを探り、満足して自社の商品やサービスを買ってもらえるスキルの一つです。はなく、旅行のご担当者様・事前相談のご担当者様におかれましては、言えるのではないのでしょうか？面談スキルの研修も行ってあります。なりますが、日時・参加人数の分散開催も可能です。をお待ちしております。

保険は、エンディング業界の皆様と共に学びながら、成長してっています。面談スキルも皆様の本業の領域においても活かせると思います。受講をお待ちしております。

千の風オススめの仕方

優秀な営業パーソンの行動パターンを理解し、普段の活動に活かしましょう。

ベル少額短期保険株式会社

アプローチとは

に人間的な触れ合いを作り出し、お客様のニーズ・状況・価値観・購
け出すこと

言葉は「近づき」「接近」という意味ですが、ここで言うところのアプローチとは、まさに「お客様の心の扉」を開く、あなた自身の人格を認めてもらい、さらに信頼してもらうことがアプローチの段階なのです。る前の、自分自身を磨き込む研究をしています。

ま、次の段階（プレゼンテーション）に進むことは販売成功の可能性を著しく低下させてしまいます。

何を探るか⇒ お客様の状況

からニーズは発生しません。お客様の状況がニーズを生むのです。るほど、ニーズに関する私たちの理解は深まります。

お客様の状況: お客様を取り巻く環境の事実や状態、できごと。それに対するお客様の気持ちや意見。

状況を探ると: なぜお客様がニーズを持ったのか理解出来る。またニーズを提案することも出来る。

- (1) 情報のわかりやすさへの配慮
- (2) 諸手続きの簡素化にむけた取組み
- (3) 提供する情報の充実

取組状況

- (1) 「情報のわかりやすさへの配慮」に関する取組み
- (2) 「諸手続きの簡素化」に関する取組み
- (3) 「提供する情報の充実」に関する取組み

当社の販売商品はニーズの特性から70歳以上でお申込みをされるお客様が7割以上を占めていることから、資料請求のご希望があった際には、お申込みの前にお読みいただく「手続きガイド（6ページ）」をお送りし、より分かり易い商品説明や申込書の記入方法を動画でサポートを行うなど情報のわかりやすさへの配慮の促進に努めています。

また、ご高齢のお客様には、契約引受部門の担当者が直接お客様にご連絡差し上げ、契約内容や告知の確認等を行う「サクスコール」を実施し、ご意向の把握・確認の徹底に努めています。

さらに、解約など一部のお手続きについて、保険証券を必要としていたそれまでの運用を改め、証券のご提出を省略することなど、お手続きの簡素化に努めました。

【手続きガイド】申込みにさきだし、ご確認ください

本資料は、申込みにさきだし、特にご注意ください事項をまとめた「手続きガイド」です。詳細は、「契約のポイント・重要事項説明」「簡便型フレット」などの資料の資料を十分にご確認ください。

また、ご提案の保険商品がお客様の意向に沿った内容である十分に確認いただき申込みください。

■ 株式会社ニズへの取組について ■

契約者・被保険者・受益人のいずれかが「社会的弱者」に該当する場合、保険契約は引受けません。また、契約期間中や保険金請求時、これに該当する事実が判明した場合は、保険契約が解除されたり、保険金が支払われないことがあります。

～ 目次 ～

- 1 当社は少額短期保険業者です 3ページ
- 2 少額短期保険業者が提供する保険商品の特徴 3ページ
- 3 当社が提供する保険商品の特徴 3ページ
- 4 簡便保険「千の風」特約（通称特約）での申込書について 3ページ
- 5 簡便保険「千の風」の商品内容や申込書・告知書の記入方法を動画でみたとき 4ページ
- 6 保険申込書の記入にあたり、ご注意くださいこと 4ページ
- 7 被保険者告知書の記入にあたり、ご注意くださいこと 5ページ
- 8 引受けできない主なご病歴について 5ページ
- 9 郵送による申込みの流れ 6ページ
- 10 保険の責任開始日（保険の開始時期）について 6ページ

5 簡便保険「千の風」の商品内容や申込書・告知書の記入方法を動画でみない

簡便保険「千の風」の動画でお客様をサポートします！

商品サポート 簡便保険「千の風」の特約を動画でわかりやすく説明！

書き方サポート 簡便保険「千の風」の申込書・告知書の記入方法を動画でわかりやすく説明！

申込書の記載事項に間違いがある場合は、当社が当該事項を訂正・補充することがあります。また、提出された書類につきましては、当社に開示し、契約の成立・不成立にかかわらず返却しません。

6 保険契約申込書の記入にあたり、ご注意くださいこと

簡便保険「千の風」は、1年更新型の定期保険で満期保険金や解約返戻金がない商品です。更新日の4割にのびて、**保険金支払タイプは、「お支払（保険料）が下がります」**
保険料一定タイプは、「保険（死亡保険金）が下がります」

7 被保険者告知書の記入にあたり、ご注意くださいこと

被保険者告知書（申込書 内面 8）

新陳代謝、心臓、腎臓、肺、脳、骨格などの臓器・心臓の病歴
 予防的であっても、血液をサラサラにして血管を広げたりする作用薬（ワーファリン、アスピリン、アムロジピン 等）を処方されている場合は、「治療中」の扱いになります。必ず「被保険者告知書」にご記入ください。

「がん」の病歴
 「がん」の病歴 および 最終の治療年月日からの経過年数によって引受けの審査をいたします。
 ※ 治療・・・手術、抗がん剤治療、放射線治療、温熱療法、免疫療法 等

通院や入院を繰り返している
 「定期的に病院に通っている」「お薬を飲んでいる」場合は、治療を受けている病名の病名が必要で、傷病歴1へ記入してください。

特別条件付保険特約（引受Wide）について
 現在の健康状態やご病歴などに応じて下記の特別条件付保険特約（引受Wide）を付加して引受けすることがあります。

【特約1】保険金削減支払法 一部の病歴、お支払いする保険金を変更する条件で、引受けが可能な特約です。	【特約2】特別満期利益取得法 一部の病歴、お支払いいただく保険料を変更する条件で、引受けが可能な特約です。
--	---

【特約3】加入条件特約
 主契約（千の風）の引受け条件（加入）に加入できる方の健康状態（その後の病歴）に応じて引受けが可能な特約です。各保険特約の引受け条件は引受け時の健康状態により異なります。

8 引受けできない主なご病歴について

ご病歴によりましては、**引受けできない場合**があります。※引受けの条件は変更する場合があります。

・現在、療育施設に入っている ・認知症 ・現在、療育施設に入っている ・現在、入院中である・入院を勧められている ・人工透析を受けている、受ける予定である ・3年以内の心臓病（心臓病・狭心症等） ・3年以内の脳疾患（脳梗塞・脳出血等） ・パーキンソン病 ・腎臓病 ・アルコール性肝疾患	・慢性腎不全 ・統合失調症 ・多発性骨髄腫 ・慢性肝臓病 ・骨髄異型性造血群 ・再生不良性貧血 ・悪性腫瘍 ・心臓病 ・胆道系 ・胆道系 ・胆道系
---	---

9 郵送による申込みの流れ

STEP 1	STEP 2	STEP 3	STEP 4
お申し込みの資料請求。ペル少額から郵送でお申し込みの書類を郵送	申込書・告知書等をペル少額まで郵送	ペル少額で引受け可能な書類	ペル少額で引受け可能な書類。お申し込みの書類、お申し込みの書類

※お客様の健康状態が3PIS（ショートメッセージサービス）でご確認をする場合があります。

10 保険の責任開始日（保険の開始時期）について

申込みいただいた契約を当社が承認した場合には、「承認通知」と第1回保険料（口座振替）を保険契約者へお送りいたします。当社は第1回保険料のお支払いがあった月の1日から契約上の責任を負います。また、同日を契約日として保険期間などの計算をおこないます。

保険の責任開始日

申込・告知日 → 申込締切日は、責任開始日の前々月25日です → 承認通知 → 承認 → 責任開始日（1日）

例：1月の25日までに保険契約申込みを当社に到着した場合、第1回保険料の前払は3月（翌々月）にご指定いただいた金融機関の口座からおこないます。当社で第1回保険料の引込みが確認できたときは、3月1日を責任開始日とします。また証券は3月中旬頃にお届けします。
 ※ 申込書類に不備がある場合、この限りにはなりません。
 なお、第1回保険料がご指定口座より前払できなかった場合は、「初回保険料前払不能通知書」を郵送でお支払いのお願い（支払請求）を送付いたします。この場合、前日までに引込みがないときは、不成立となります。

お客様と利益相反が生じる可能性のある取引について、お客様の利益が不当に害されることのないよう、適切に把握し管理することに努めてまいります。また、利益相反の管理態勢は常設委員会(コンプライアンス推進委員会・リスク管理委員会・監査委員会)を通じて利益相反の抵触がないかを適切に把握できる体制の構築に努めてまいります。

取組状況

「利益相反の適切な管理」に関する取組み

《利益相反の管理態勢》

当社は、常設委員会(コンプライアンス推進委員会・リスク管理委員会・監査委員会)のなかで、利益相反の抵触がないかを適切に把握できる体制を構築しております

(1) 当社は、お客様がご負担される保険料から将来の保険金のお支払いに備えているほか、最善の保険商品とサービスの提供やご契約継続中のサポート、安定的なシステムの維持など、保険金を迅速にお支払いするために必要となる経費に充てています。

(2) 当社は、募集代理店に対してお客様に最善の保険商品の販売・推奨やご契約継続中のサポートを行う対価として手数料を支払っていますが、その手数料は募集代理店の業態や商品の特性、募集代理店の業務品質の改善取り組みの状況などを考慮して設定しています。

取組状況

「手数料の明確化」に関する取組み

●当社が代理店にお支払いする手数料は「代理店手数料規程」に基づき支給されております。
手数料規程は、葬儀系代理店（第1チャンネル）と專業系代理店（第2チャンネル）に区分され、それぞれの特性に応じて規定しています。

●代理店手数料は、募集件数だけでなく、法令違反の有無、契約後一定期間の消滅契約が所定の割合を超えた場合は手数料の戻入を行なうなど契約の品質を加味しております。

また、専業系代理店については、手数料の特性から期間中の実績に基づき代理店資格の審査を経営会議で
 詮議し、所管部署との牽制機能が働く運営を行なっております。

代理店手数料規程

(平成 29 年 4 月 1 日改訂 規程 第 5-6 号)
ベル少額短期保険株式会社

総 則

〔目的〕
本規程はベル少額短期保険株式会社が「1 年更新型定期保険「千の風」の販売業務を委託する専業代理店に支払う手数料に関する事項を定めるものとする。

〔規程の構成〕
本規程は、「代理店手数料規定Ⅰ」と「代理店手数料規定Ⅱ」の二種から成り、専業代理店の特性に応じてそのいずれかを適用する。

〔代理店手数料規定Ⅰの順行〕
代理店手数料規定Ⅰは専業系代理店に適用する。
専業系代理店の保険募集・保全の目的は専業費用の確保にあることに鑑み、長期継続に資する規定とする。即ち、新契約募集に係る手数料よりも契約の継続に重点を置いた手数料を主眼とした代理店手数料支払規定とする。

〔代理店手数料規定Ⅱの順行〕
代理店手数料規定Ⅱは専業系代理店以外（プロ代理店・企業代理店等）の専業代理店に適用する。
当該専業代理店は新規募集に係る手数料を重視する特性があることに鑑み、その特性に沿った代理店手数料支払規定とする。

第2チャネル（手数料規定Ⅱ）資格選考資料兼申請書

本申請書は、貴企業が加盟し、貴会社内に設置の上、業務活動をなされるが、

申請日

代理店コード		代理店名		貴社印鑑	
※貴企業住所は都道府県内宛 7 桁					
登録年月	貴社登録月	登録特約書	現属店	現金払方式	
※登録年月は都道府県内宛 7 桁					
06 年 07 月 08 年 09 年 10 年 11 月 12 月 01 年 02 年 03 年 04 年 05 年	前12	移行・支所	消滅率		
			0	6	0.0%
※今年度更新					
06 年 07 年 08 年 09 年 10 年 11 月 12 月 01 年 02 年 03 年 04 年 05 年	前12	移行・支所	消滅率		
			0	0.0%	

※ 訂正欄

前属店名	前属店住所	今年度更新店	存続	男性	女性	専任専理	不詳無効
		支払方式変更欄		支払方式			
		支払方式		一括払			

※ 申込済とする場合は

〔申請書〕 重要事項説明

第1 0 条 (貴店は登録前にして、重要事項に於ける「よ」に於ける取扱い取得等事項を記載するものとする。

第2 0 条 (貴店の登録前又は募集後、1 月、1 年間の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第3 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第4 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第5 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第6 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第7 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第8 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第9 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第10 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第11 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第12 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第13 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第14 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第15 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第16 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第17 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第18 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第19 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第20 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第21 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第22 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第23 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第24 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第25 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第26 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第27 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第28 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第29 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第30 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第31 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第32 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第33 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第34 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第35 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第36 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第37 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第38 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第39 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第40 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第41 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第42 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第43 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第44 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第45 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第46 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第47 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第48 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第49 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第50 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第51 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第52 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第53 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第54 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第55 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第56 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第57 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第58 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第59 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第60 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2 月以内とする。

第61 0 条 (貴店の登録前又は募集後、2 月以内、この内を当該代理店の登録前又は募集後、2

当社は顧客の最善の利益を追求するための人事理念・行動指針を定め、自己変革の評価、業績達成評価等に基づく人事評価制度の推進に努めております。

取組状況

「従業員に対する適切な動機づけ」の枠組みに関する取組み

(1) 当社は、毎日の朝礼の場で経営理念の唱和と行動目標の唱和を励行しております。

(2) 2024年度も全役職員対象に個人情報漏洩対策として情報漏えい対策や社内サイバー攻撃対策を中心とした社員向け自己学習（社内ITセキュリティ学習）を定期的に実施いたしました。また反社会勢力の排除に関する研修も実施いたしました。

(3) 当社は役職員の希望に沿って自由に受講できる「自己研鑽セミナー受講制度」を設けており、2024年度も継続して商工会議所等のセミナーを利用し持続的な業務スキルの向上に努めました。