

2026年5月1日
なないろ生命保険株式会社

乗合代理店との適切な関係性の構築に向けた取組みの進捗について

なないろ生命保険株式会社（代表取締役社長：諸橋 武）は、乗合代理店との適切な関係性の構築に向けた取組みについて、2025年8月6日付で、金融庁から保険業法第128条第1項に基づく報告徴求命令を受領し、9月12日に今後の具体的な取組みの方向性等を公表しております。今回、同方針に基づき、これまで進めてきた具体的な取組みに関する進捗状況を公表いたします。

※2025年9月12日当社ニュースリリース「保険業法第128条第1項に基づく報告徴求命令への報告について」

[20250912.pdf \(nanairolife.co.jp\)](#)

当社は、改めて乗合代理店との適切な関係性の構築に向けた取組みに関し、比較推奨販売に係る態勢面全般における課題の見直しを行っており、とりわけ過度の便宜供与防止に向けた意思決定プロセスの厳格化、十分なリスク認識に基づく意思決定、便宜供与・比較推奨に着目したリスク評価、点検・監査手法の高度化等の取組みに係る規程整備および内部管理態勢の強化を進めてまいりました。今後、法令や諸規程を遵守のうえ具体的な方策を確実に実施していくとともに、これら取組みについては定期的に検証のうえ不断の見直しを行うことで、「お客様本位の業務運営」の確実な定着に努めてまいります。

当社における主な具体的取組みとその進捗

1. お客様本位の行動の更なる浸透

- ・ お客様本位の業務運営に係る企業理念やコンプライアンスに対する認識、理解を深めることを目的に、トップメッセージによる発信やタウンホールミーティングによる経営層と社員による意見交換を通じた意識醸成を図っております。また、法令面（過度の便宜供与、比較推奨販売および特別利益の提供等）の理解度を深めることを目的に、コンプライアンステストを継続的に毎月実施しております。さらには、お客様本位の業務運営に対する役職員の意識について、アンケート形式での調査・確認を行い、経営層による浸透状況の検証を行っております。

2. 比較推奨を歪めるおそれのある便宜供与等の防止に係る取組み

(1) 各種社内規程の整備

- ・ 過度の便宜供与防止にあたり、各種施策の実施に係る意思決定プロセ

スの厳格化および組織全般にわたる役割分担明確化の観点から、「保険代理店等に対する過度の便宜供与の防止に関する規程」を新設いたしました。

* 本規程の周知・徹底を図る観点から具体例を交えたマニュアルもあわせて新設

- ・ 各種施策実施の際には、チェックシート（検討経緯の他、自社商品の優先的販売取扱い、保険業と関連性の低い役務提供、出向および営業協力の有無ならびに拠出する費用の妥当性（対価性・社会相当性）等）に基づくコンプライアンス部門による事前審査を必須としたうえ、役員会議による意思決定を順次行っております。

* 拠出する費用の妥当性（社会相当性）検証について、第三者目線の取り入れを目的に実施した市場調査結果の分析等をもとに精緻化に努めております。

- ・ 代理店に対する業務品質向上に向けたインセンティブ付与を目的として、代理店手数料規程（業務品質評価）の改定に係る検討を推進いたしました。
- ・ お客様本位の業務運営の徹底にあたり、代理店委託に係る方針（代理店に対する適切な指導・管理の実施方法、不備が認められた場合の具体的な対応内容および同方針の周知方法等）ならびに規程整備に係る検討を推進いたしました。

(2) 各種施策検討・実施時における対応

- ・ 前述のとおり各種施策検討・実施の際には、「保険代理店等に対する過度の便宜供与の防止に関する規程」に則り、自社商品の優先的な販売を誘引するような性質を有していないかどうか、施策そのものの妥当性（内容や金額等）について、事前のチェックを十分に行ったうえ意思決定するよう対応しております。
- ・ 施策実施後においても、予期せぬ形で自社商品の優先的な販売に結びついていないか等を確認すべく、多面的な分析・検証を行うことで、比較推奨販売への影響を確認するよう対応しております。

* 多面的な分析には代理店点検・監査結果等を含む

3. 内部統制態勢の強化

- ・ 比較推奨販売に係る市場動向が多様化・複雑化している状況下、1線（営業フロント部門）・1.5線（代理店マネジメント・サポート推進部）・2線（コンプライアンス・リスク管理部）による横断的な情報共有（早期察知）・意見交換を目的としたミーティングを定例開催しております。
- ・ 3線（内部監査局）においては、被監査部門（1線・1.5線・2線）と認識を

共有のうえ、専門的な視点かつ独立した立場から、早期察知された予兆情報にもとづくリスク評価の高度化に努め、組織全般に亘る内部統制態勢の強化を図っております。

* リスク評価の高度化には、代理店における比較推奨販売の他、内部統制に係る態勢整備に対する評価含む。今後、同リスク評価にもとづく独自の代理店監査も順次実施していく。

4. 代理店への周知および牽制の強化

- ・ 代理店との各種接点（日常的な営業推進活動、代理店との業務品質に係る定例ミーティングおよび代理店点検・監査等）を通じ、比較推奨販売に係る態勢整備に不備が認められた場合には、お客様本位の業務運営を前提とした改善を図るための指導・要請を行ってまいります。
- ・ 代理店点検・監査においては、ヒアリングシートを用い効果的かつ正確な実態把握に努めるとともに、適宜訪問による点検・監査も行うことで検証の実効性を強化してまいります。
- ・ 上記の結果、適切な改善が図られないと見込まれた段階においては、不備の状況に応じて募集手数料の削減、新規契約の発売停止、委託契約の終了・解除といった毅然とした対応を実施してまいります。

以 上