

「お客さま本位の業務運営方針」

2 0 2 6 年

成果指標（KPI）

株式会社ソニックジャパン

「お客さま本位の業務運営方針」の成果指標（KPI）

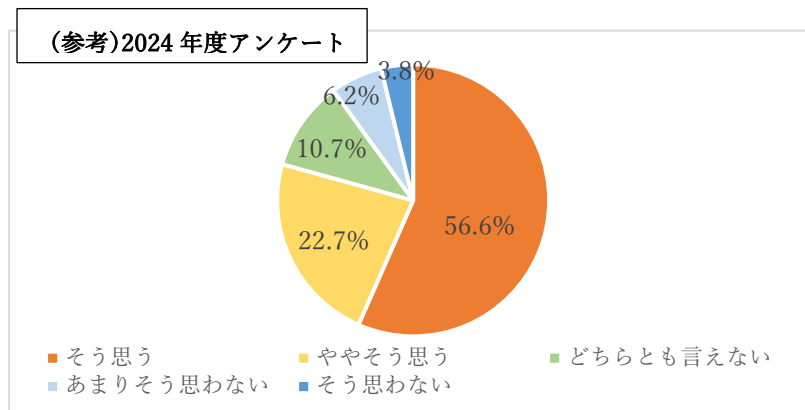
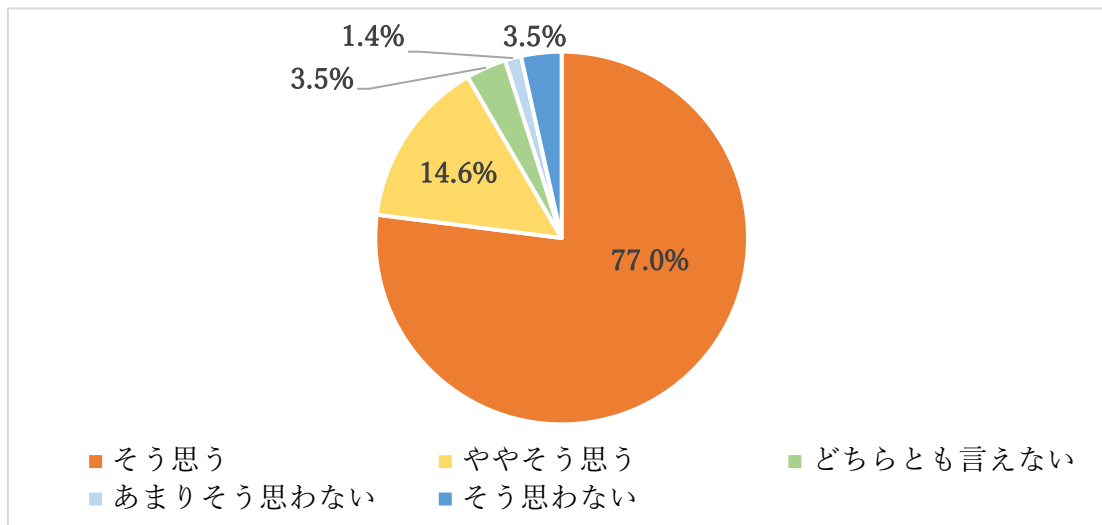
株式会社ソニックジャパンは、お客さま本位の業務運営方針「“寄り添い人”宣言」に基づき、「すべてはお客さまのために」を最優先に取り組むことで、常に安心の提供を行っております。その取り組みの2025年度の成果指標（KPI※）を以下のとおり公表致します。

※key performance indicator の略 企業目標達成度を評価するための業績指標

（１）お客さまに寄り添い、安心の提供

契約時のみならず、契約後もお客さまの“寄り添い人”としてアフターフォローを行い、親切・丁寧・迅速に対応し、お客さまの生涯のパートナーとして、継続的なサービスの提供を行っています。

2025年度に実施した「お客さま満足度アンケート」（既契約者に年1回実施）の質問項目「**契約後も十分なアフターフォローがありますか**」では、以下の評価をいただきました。



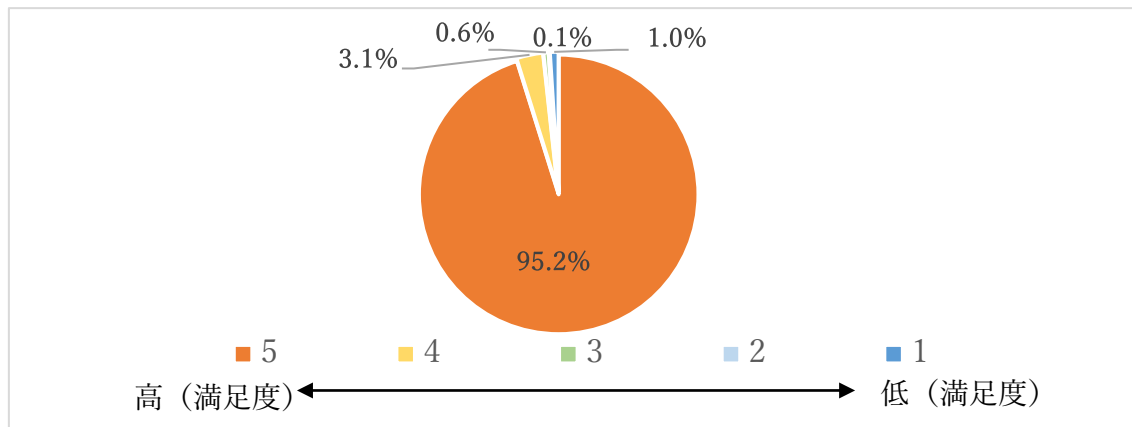
(2) 適切な保険募集の管理体制

営業から独立した管理統括本部（コンプライアンス室）が「お客さま意向確認ナビシステム」や「早期消滅契約」「乗換契約」「高齢者募集」「お客様不満足の声」などの報告書をもとにオンサイト・オフサイトモニタリングを行い、営業統括本部エリアマネージャーと連携して顧客の最善の利益を図るべく利益相反を適切に管理しています。その結果、2025年度も利益相反に該当するケースは見られませんでした。

(3) 商品サービスのわかりやすい説明

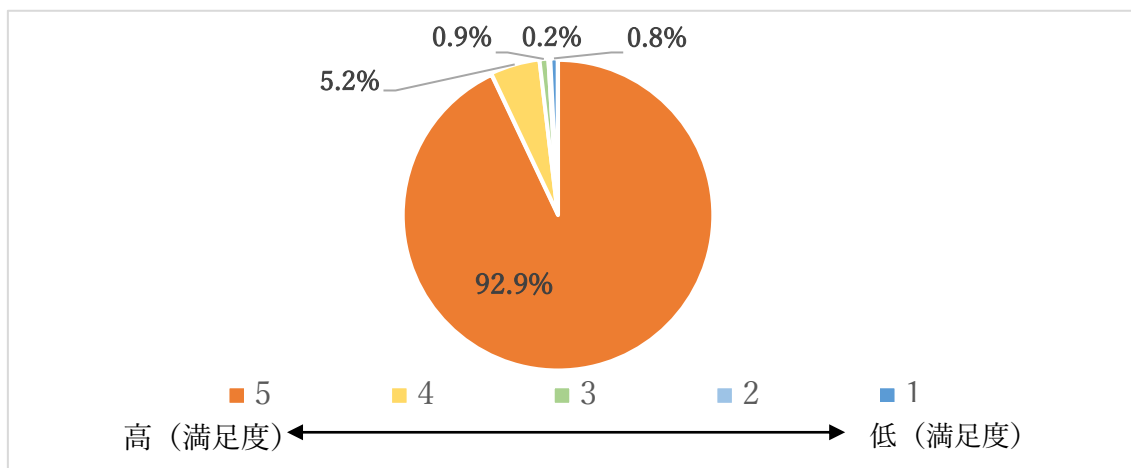
保険商品のご提案を行うにあたり、公的保険制度や生命保険・損害保険の基本的な仕組みなど、必要な情報を提供すると共に、難しい専門用語を使わず、平易な言葉でお客さまが理解できるよう努めています。

その結果、「新契約時お客さま満足度アンケート」（対象期間 2025 年 4 月～2026 年 3 月。以下同様）の質問項目「**全体を通し、担当者の説明は分かりやすかったですか**」では、5段階評価でご回答いただき（以降の円グラフも同様）、以下の評価をいただきました。



また、リスク性商品（外貨建て保険、変額保険など）については、お客さまの投資経験・知識・資産状況などの特性を踏まえ、商品内容のみならず、その商品の想定される顧客属性の情報提供や、リスクとリターンなどの重要事項について適切に説明すると共に、お客さまが負担する手数料や諸費用についても分かりやすく説明しています。

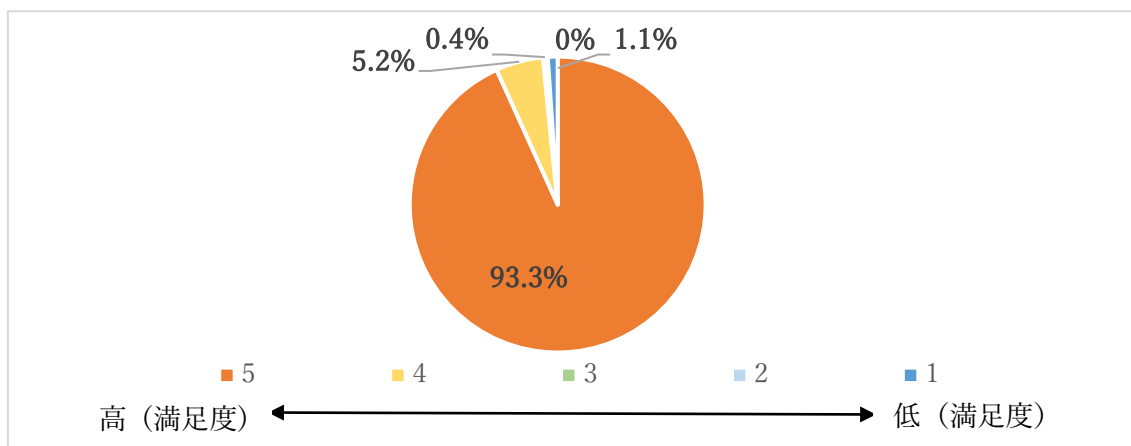
その結果、「新契約時お客さま満足度アンケート」の質問項目「**リスクとリターン等の重要な説明について、分かりやすかったですか**」では、以下の評価をいただきました。



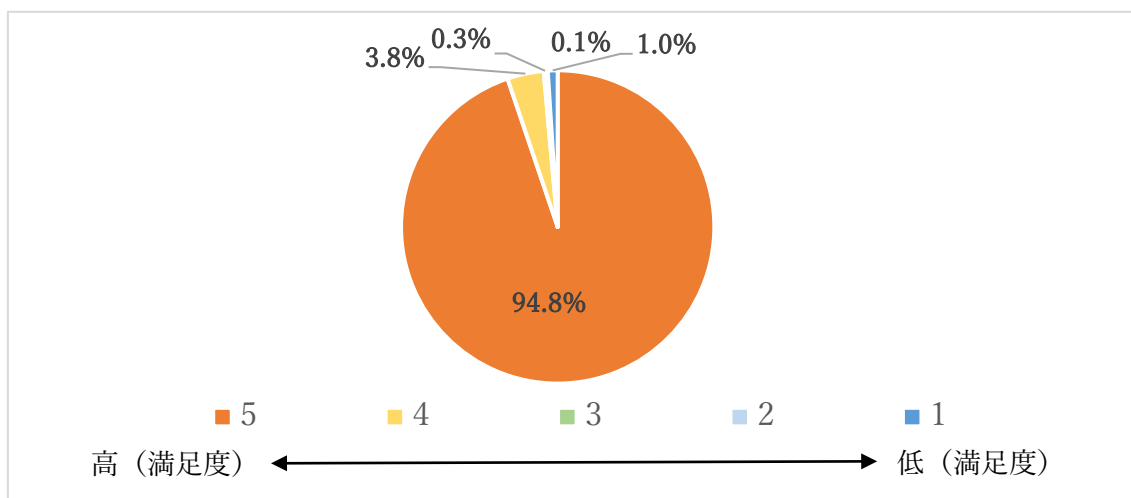
(4) お客様の意向に沿った最適な商品の提供

お客様の意向はさまざまです。そのさまざまな意向に沿うためには、担当エージェントがお客様の潜在的・顕在的なニーズに寄り添い、推奨商品の中から最適な商品の提供を行っています。その為に、エージェントのコンサルティング能力と知識を高めることが必須であると考え、社内では「ソニックジャパンアカデミー」の開催、「ライフプランニング研究会」「動画配信による事例研究」等の勉強会・研修会で動機づけや相互研鑽を積極的に図るのみならず、社外講師による研修会も開催しています。また、お客様のライフプランに応じた必要保障額の考え方を表したサポートツール「GLiP」「LiPSS」や「Let's life plan」等も導入し、エージェントの業務を支援しています。

その結果、「新契約時お客様満足度アンケート」の質問項目「**今回のご提案は、ご希望通りの保障内容・保険商品でしたか？**」では、以下の評価をいただきました。



また、「新契約時お客さま満足度アンケート」の質問項目「**今回のご提案内容に満足されましたか？**」では、以下の評価をいただきました。



(5) お客さまにふさわしいサービスの提供

ご高齢のお客さまが保険商品に加入される際には、お客さまの特性を考慮し、誤認を招かないように細心の配慮をもって対応しています。そのために、ソニックジャパンでは、ご高齢のお客さまへの保険募集に際して、以下のルールを定めています。

- i) 親族の同席
- ii) 複数回訪問による複数回の説明

さらに、申込時のお客さまのご理解と募集の適切性を確認するために、ご契約後には自社独自のフォローコールも実施しております。

また、障がいのあるお客さまに対して保険募集を行う際には、応対や打ち合わせの進め方に配慮し、可能な限りご希望に添うサポートを行うよう、「不当な差別的取扱いの禁止」「合理的配慮の提供」についての社内研修も行っています。

(6) お客さまの声を活かすための業務運営

お客さまからの不満足の表明については、甚大なものから軽微なものまで幅広く報告する体制を整え、毎月社内で共有し業務改善・サービス向上につなげています。また、毎年定期的に「お客さま満足度アンケート」を実施し、いただいた貴重なご意見を業務運営に反映させています。その一つとして、配慮すべきご高齢のお客さまへのアフターフォローは2026年も継続して取り組んでいます。

(7) お客様本位の業務運営の定着に向けて

高い職業倫理観を常に持ち、全社員が企業理念を共有し、お客様本位の業務運営を実現する企業文化を築きあげていきます。そのためには、企業内のガバナンスが必要不可欠と考え、以下を実施しています。

- i) 毎月の取締役会の実施
- ii) 毎月の管理統括本部&エリアマネージャー会議の実施
- iii) 拠点長会議の実施
- iv) 週2回、拠点長による拠点ミーティングの実施
- v) エージェントは活動予定実績報告書（週報）にて各自の活動を報告
- vi) 各拠点のコンプライアンスに係る取組状況は所定の書式で毎月本社に報告
- vii) 毎月全社員対象のコンプライアンス研修の実施
- viii) 毎年課題を決め、「コンプライアンス重点項目」として取組み、全社で業務品質向上を図る

以上の「お客様本位の業務運営方針（1）～（7）」を実施することにより、お客様からは高い評価をいただいております。その評価は、以下の「生命保険契約の継続率」と「損害保険契約の更改率」の高さに表れています。

【生命保険契約の継続率】

2026年4月1日時点での継続率

2025年度お預かり契約 98.46% ・ ・ ・ ①

2024年度お預かり契約 94.35% ・ ・ ・ ②

2023年度お預かり契約 87.59% ・ ・ ・ ③

■継続率の算定方法

- ①お預かりしている契約のうち2025年4月1日契約日～2026年3月31日成立日の契約件数を100とし、2026年4月1日時点で契約が継続されている件数の割合
- ②お預かりしている契約のうち2024年4月1日契約日～2025年3月31日成立日の契約件数を100とし、2026年4月1日時点で契約が継続されている件数の割合
- ③お預かりしている契約のうち2023年4月1日契約日～2024年3月31日成立日の契約件数を100とし、2026年4月1日時点で契約が継続されている件数の割合

【損害保険契約（自動車保険契約）の更改率】

93.84%

■更改率算定の対象期間

2025年4月～2026年3月満期更改分

当更改率には、長期契約が大半を占める保険会社は除いています。

前年と同じ保険会社で更改（継続）いただきました更改率です。

私たちソニックジャパンはこれからも、お客さまの生涯に寄り添う“寄り添い人”として「すべてはお客さまのために」を最優先に取り組むことで、常に安心の提供を行ってまいります。