

オンリーワンのフィデューシャリー・ デューティーに関する取組み

【2023年度(2023年6月1日～2024年5月31日)取組状況報告書(成果指標・KPI)】

株式会社オンリーワン



2024年6月1日公表

成果指標・KPIの公表

株式会社オンリーワン(東京都八王子市 代表取締役 五明徹也 以下「当社」)は、2023年度(2023年6月1日～2024年5月31日)の「あなたの保険のオンリーワンでありたい宣言(お客さま本位の業務運営方針)」に基づく、フィデューシャリー・デューティーに関する取組み・定着度合いを定量的に評価する成果指標・KPI(Key Performance Indicator)を公表します。

※顧客本位の業務運営に関する情報につきましては、下記リンクの金融庁WEBサイトにてご確認ください。

<https://www.fsa.go.jp/policy/kokyakuhoni/kokyakuhoni.html>

成果指標・KPIの補足

■ 共通

- (1) 個人事業主の契約を「個人契約」に区分
- (2) 保有契約数に当年度の新規契約数を含む
- (3) 損害保険は始期日、生命保険は責任開始日ベースで算定

■ 取組状況2-8[生命保険 新規契約]

- (1) 学資保険、年金保険等を「その他」に区分

■ 取組状況2-9[生命保険 保有契約]

- (1) 学資保険、年金保険等を「その他」に区分

■ 取組状況5-1[損害保険 更改契約[法人個人契約合算]]

- (1) 満期数とは当該契約が満期日を迎えた数値
- (2) 更改手続数とは満期数に対して更改手続が完了した数値
- (3) 平均更改率は「合計更改手続数/合計満期数」で算定

■ 取組状況5-2[損害保険14日前早期更改契約[法人個人契約合算]]

- (1) 代申会社「AIG損害保険」のみで算定
- (2) 14日前早期更改契約とは満期14日前迄に手続きが完了した数値
- (3) 平均早期更改率は「合計更改手続数/合計早期更改手続数」で算定

■ 取扱状況5-3[生命保険 継続契約]

- (1) 継続率の基準は各社で定めているもの(法人個人契約合算)
- (2) ジブラルタは2022年11月取扱開始のため、継続率「-」表示

■ 取扱状況5-4[損害保険事故・保険金請求対応サービス]

- (1) 事故発生日・ロードサービス受付日ベースで算定

KPI報告書監修：外部監査機関「LEGAL@法務」

Contents

取組状況1 お客さま本位の業務運営方針の策定・公表 P4

取組状況2 お客さまの最善の利益の追求 P5

- [2-1-\(1\). お客さまからいただいた感謝のお言葉](#)
- [2-1-\(2\). お客さまからいただいた不満足の説明\(苦情等\)](#)
- [2-2. 損害保険 新規契約](#)
- [2-3. 損害保険 保有契約](#)
- [2-4. 損害保険 新規契約 \[保険種目別\]](#)
- [2-5. 損害保険 保有契約 \[保険種目別\]](#)
- [2-6. 生命保険 新規契約](#)
- [2-7. 生命保険 保有契約](#)
- [2-8. 生命保険 新規契約 \[保険種目別\]](#)
- [2-9. 生命保険 保有契約 \[保険種目別\]](#)

取組状況3 利益粗飯の適切な管理 P13

取組状況4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 P14

取組状況5 お客さまが喜ばれるサービスの提供 P15

- [5-1. 損害保険 更改契約](#)
- [5-2. 損害保険 14日前早期更改契約\[代申保険会社\(AIG損害保険\)\]](#)
- [5-3. 生命保険 継続契約 \[保険会社別・法人個人契約合算\]](#)
- [5-4. 損害保険事故・保険金請求対応サービス](#)

取組状況6 トップ・オブ・ザ・オンリーワンの人財育成 P20

- [6-1-\(1\). 従業員の資格取得 \[損害保険・生命保険上位資格\]](#)
- [6-1-\(2\). 従業員の資格取得 \[協会認定資格等\]](#)
- [6-2. 従業員教育・研修 \[人材育成\]](#)
- [6-3. 内部管理点検・内部監査・外部監査等](#)

取組状況7 トップ・オブ・ザ・オンリーワンの企業価値向上 P25

- [7-1. 企業価値の向上に資する取組み](#)
- [7-2. 社内DX推進の取組み](#)

参考 P31

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧表

お客さま本位の業務運営方針の策定・公表

当社では、お客さま本位の業務運営を推進する取組みを浸透、定着させるにあたり、「あなたの保険のオンリーワンでありたい宣言(お客さま本位の業務運営方針)、以下「本方針」といいます。」を策定し、これらの業務運営が企業文化として定着・継続することを目指し、以下の取組みを行っています。

2023年度の主な取組み

- (1) 本方針を社内に掲示し、常に従業員の意識の醸成を図っています。
- (2) 本方針の取組推進と徹底のために、従業員教育・研修を通じて「あなたの保険のオンリーワン」であり続けるための姿勢を追求しています。
- (3) 当社のウェブサイト(<https://www.your-onlyone.co.jp>)を通じて、本方針及び本方針に基づく取組状況報告書を定期的(原則年1回)に更新・公表しています。
- (4) 本方針の見直し・改訂、及び取組状況の評価・検証に係る成果指標・KPIを変更等する際は、従業員の意見や外部専門家等のアドバイスを参考にしながら、経営会議で十分に協議、検討したうえで決定しています。

株式会社オンリーワン/ウェブサイト



2023年度取組状況と成果指標・KPI | 取組状況2 |

お客さま本位の最善の利益の追求

当社では、お客さまの利益を最優先に考え、「あなた(お客さま)の保険のオンリーワン」であり続けるためにはという観点で「無駄のない保険設計のお約束」のもと、保険商品のご提案に努めています。そのためお客さまからいただいたご相談・ご要望、お褒め、苦情等のお声には真摯にお応えし、お客さまの声を大切にしながら「トップ・オブ・ザ・オンリーワン」の実現を目指しています。以下の内容は、2023年度の「お客さまの最善の利益の追求」を目的とした主な取組み、及びこれらの取組みの定着を図る成果指標・KPIの公表となります。

2023年度の主な取組み

- (1) お客さまの声(相談、要望、お褒め、苦情等)の社内共有と対応、結果、改善、及び苦情等の検証、再発防止の周知をしています。
- (2) お客さまへ「公的保険制度ポータルサイト(金融庁)」の積極的な閲覧、利用の推進の取組みをしています。
(※当社独自の「契約ご確認書」に公的保険ポータルサイトのリンクQRコードを掲載、お客さまが直ぐにでも公的保険制度のを確認、利用できるための体制を確保しています。)
- (3) 管理責任者が、定期的に「意向把握シート」の意向記録、及び「顧客管理システム(保険VOS)」の対応履歴(募集プロセス歴)の点検、検証をしています。(意向把握義務の遂行や比較推奨販売の適切性確認、及びお客さまの利益を不当に害するおそれのある取引の有無確認)

従業員教育・研修実施例

The image displays two examples of employee training materials. The left screenshot is a document titled '告知の重要性と受領時のルール' (Importance of Disclosure and Rules at Receipt), which details the importance of disclosing information to customers and the rules for receiving documents. The right screenshot is a presentation slide titled '自動車事故の同僚間災害の弁護士相談' (Consultation with a Lawyer for Intra-company Disaster in a Car Accident), which discusses the legal aspects of such incidents and the role of lawyers.

お客さま本位の最善の利益の追求

2-1-(1). お客さまからいただいた感謝のお言葉

2023年度期間 成果指標・KPI

【事例1】

法改正等もあり、会社の就業規則の見直し考えていたところ、直ぐに御社の社会保険労務士の先生と連携のうえで、労務管理上のリスクや備えるべき保険の観点からも適切なアドバイスをいただき、納得いく福利厚生の整備ができました。いつも本当にありがとうございます。<50歳代男性 法人代表者>

【事例2】

いつも海外旅行保険の加入申込みをウェブサイトからしていましたが、今回はうまく申込みができなかったため電話で相談したところ、今回希望のプランではウェブサイトからの申込みができない説明と丁寧な対応をしていただけたことで、安心して旅行を終えることができました。本当にありがとうございました。<60代男性>

2-1-(2). お客さまからいただいた不満足 of 表明(苦情等)

2023年度期間 成果指標・KPI

【事例】

地震保険の継続案内が届いたので、現在加入している保険会社のホームページで、地震保険の時価の算出方法を確認しようと思ったところ、ホームページやパンフレットにも記載されていないので、算出方法など直接、説明がしてほしい。(60代男性)

対応

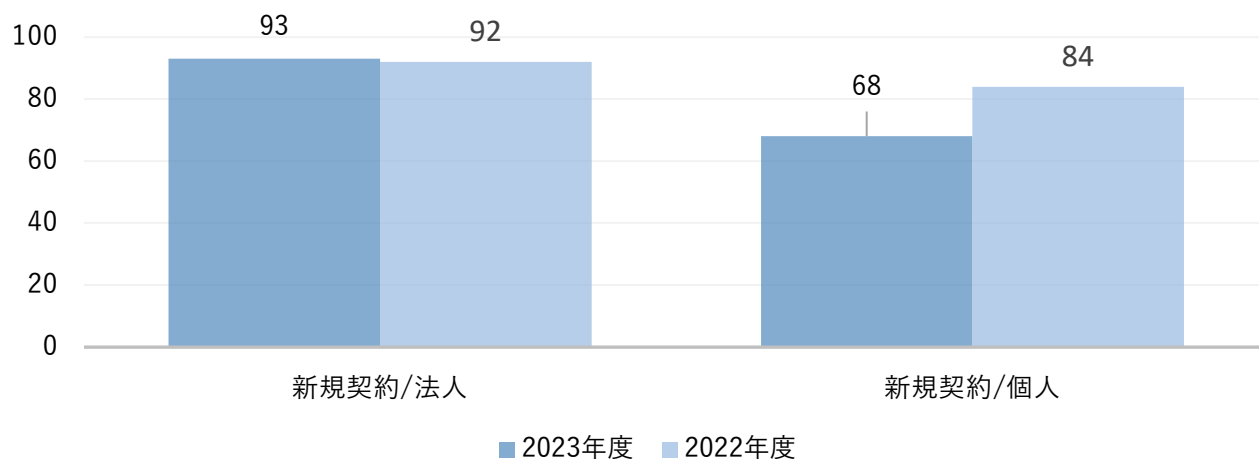


[再発防止]: お客さまは他の保険会社についても、色々と調べており、該当の保険会社のみ地震保険の時価の算出方法が記載がないと心配されていたため、担当募集人による口頭での説明に加え、当該保険会社と連携して書面での回答をしたところ、十分にご納得いただき、継続契約をいただきました。同様のケースの再発防止策として、当該保険会社による継続案内等の際は、予め算出方法についての説明又は書面等により送付するなどの対応を行う。

お客さま本位の最善の利益の追求

2-2. 損害保険 新規契約

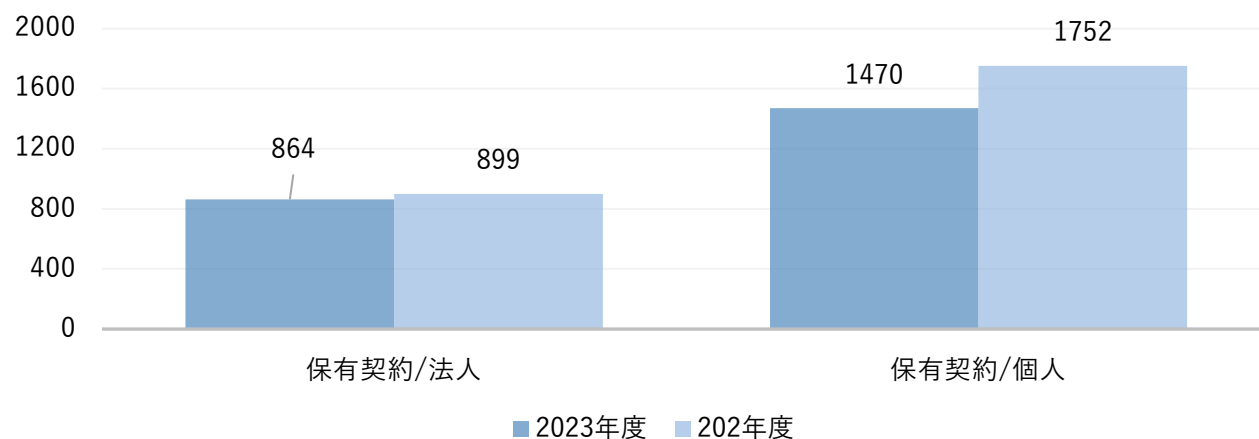
2023年度期間 成果指標・KPI



事業年度	法人	個人
2023年度	93件	68件
2022年度	92件	84件
前年比	101.08%	80.95%

2-3. 損害保険 保有契約

2023年度末 成果指標・KPI

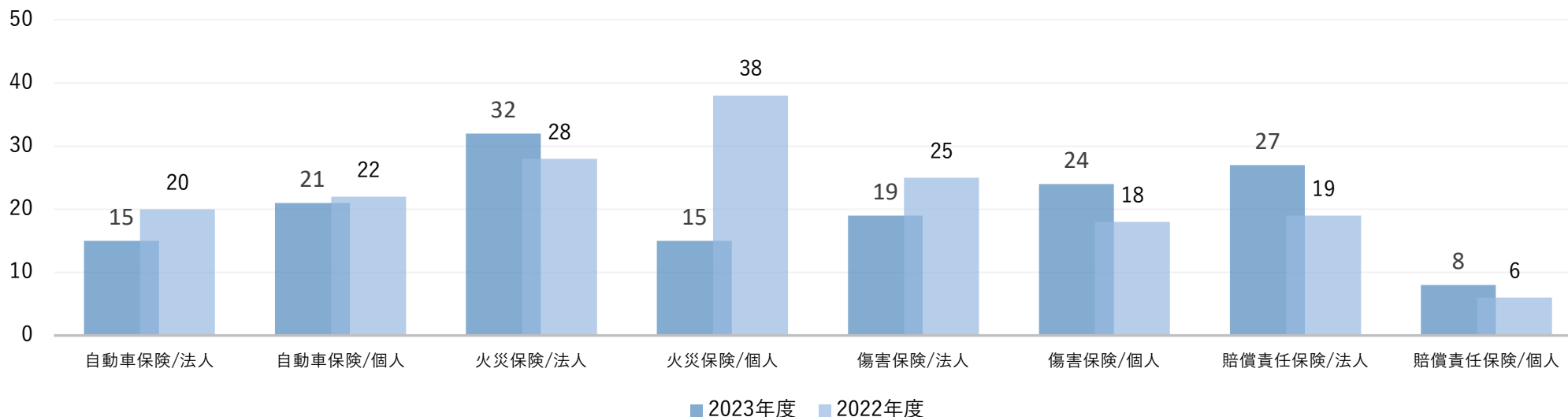


事業年度	法人	個人
2023年度	864件	1,470件
2022年度	899件	1,752件
前年比	96.10%	83.90%

お客さま本位の最善の利益の追求

2-4. 損害保険 新規契約 [保険種目別]

2023年度期間 成果指標・KPI

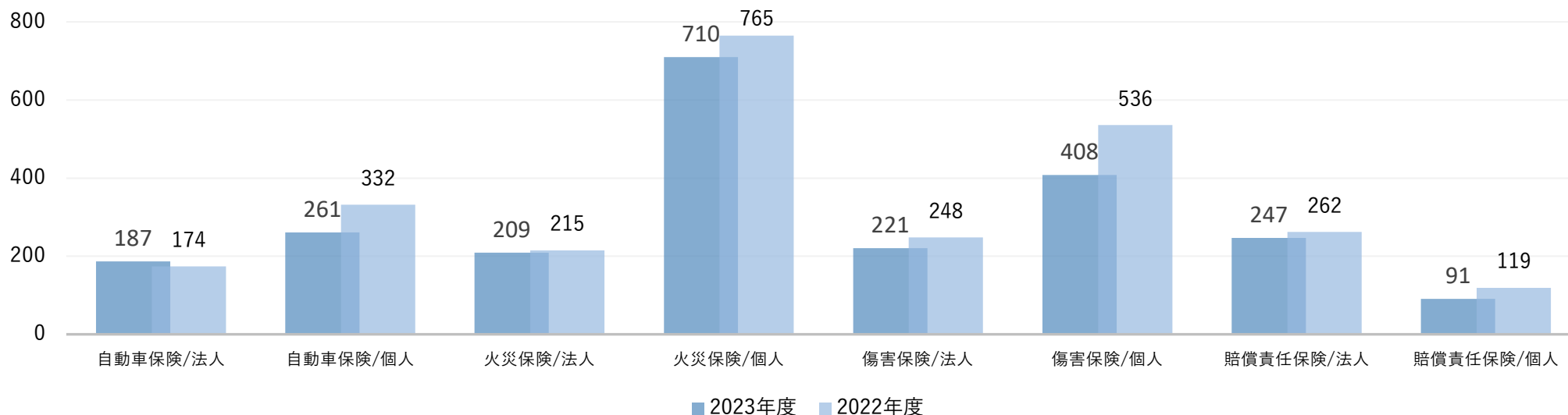


事業年度	新規・保険種目							
	自動車保険 /法人	自動車保険 /個人	火災保険 /法人	火災保険 /個人	傷害保険 /法人	傷害保険 /個人	賠償責任保 険/法人	賠償責任保 険/個人
2023年度	15件	21件	32件	15件	19件	24件	27件	8件
2022年度	20件	22件	28件	38件	25件	18件	19件	6件
前年比	75.00%	95.45%	114.28%	39.47%	76.00%	133.33%	142.10%	133.33%

お客さま本位の最善の利益の追求

2-5. 損害保険 保有契約 [保険種目別]

2023年度末 成果指標・KPI

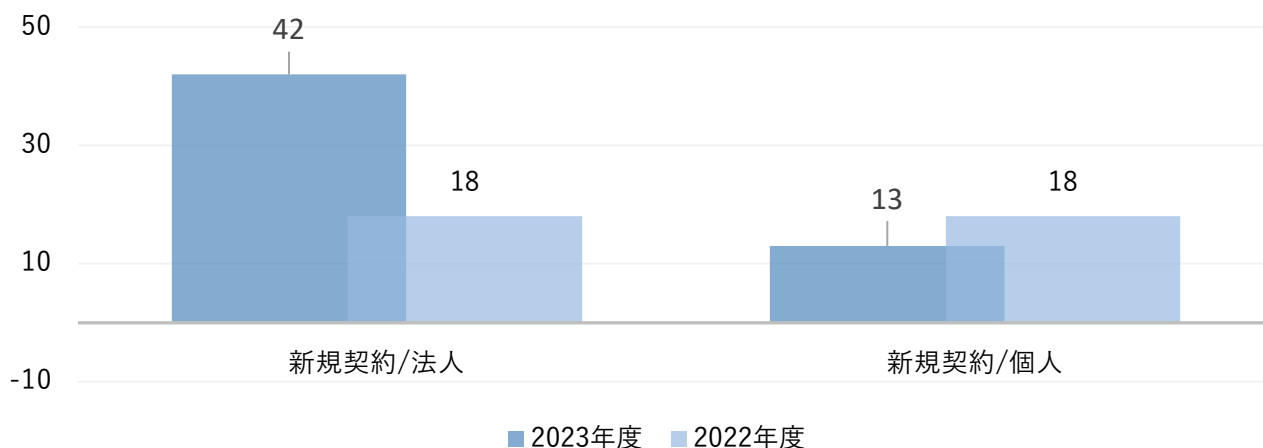


事業年度	保有・保険種目							
	自動車保険 /法人	自動車保険 /個人	火災保険 /法人	火災保険 /個人	傷害保険 /法人	傷害保険 /個人	賠償責任保 険/法人	賠償責任保 険/個人
2023年度	187件	261件	209件	710件	221件	408件	247件	91件
2022年度	174件	332件	215件	765件	248件	536件	262件	119件
前年比	107.47%	78.61%	97.20%	93.81%	89.11%	76.11%	94.27%	76.47%

お客さま本位の最善の利益の追求

2-6. 生命保険 新規契約

2023年度期間 成果指標・KPI

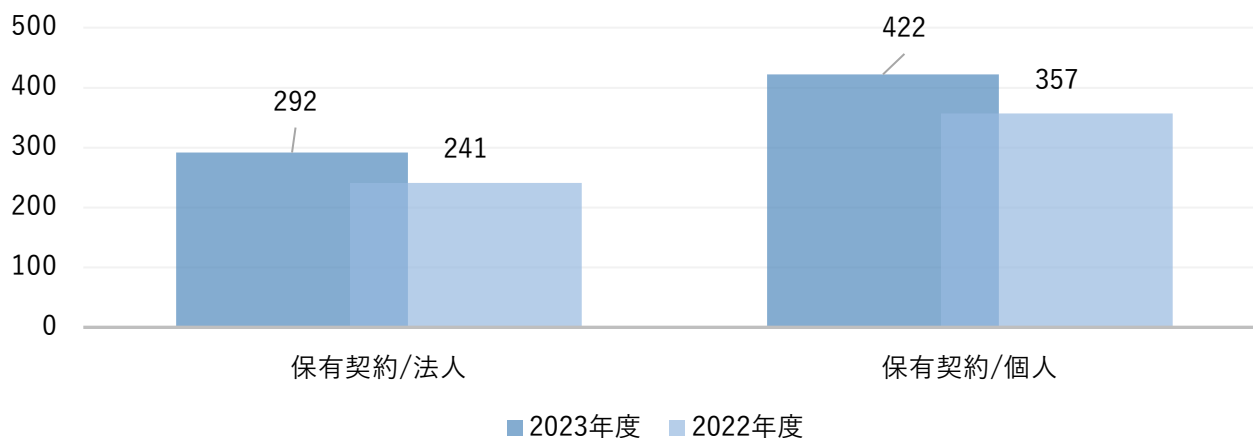


事業年度	法人	個人
2023年度	42件	13件
2022年度	18件	18件
前年比	233.33%	72.22%

■ 保険会社のシステム設定の都合上、2022年度の個人契約の数値に+3件程度の差異があるため、前年対比は目安とします。

2-7. 生命保険 保有契約

2023年度末 成果指標・KPI



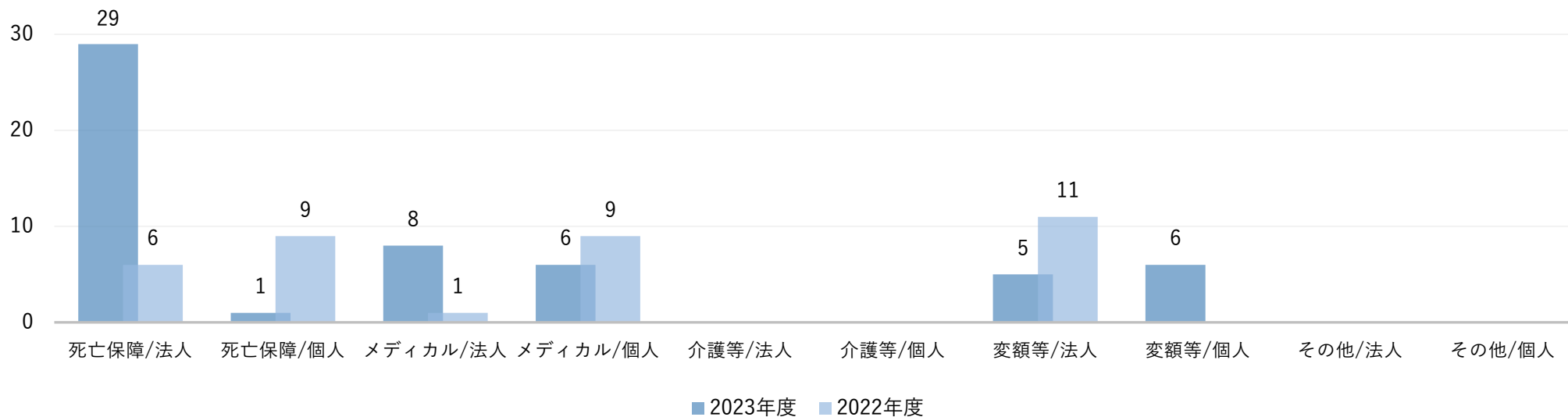
事業年度	法人	個人
2023年度	292件	422件
2022年度	241件	357件
前年比	121.16%	118.20%

■ 保険会社のシステム設定の都合上、2022年度の個人契約の数値に+3件程度の差異があるため、前年対比は目安とします。

お客さま本位の最善の利益の追求

2-8. 生命保険 新規契約 [保険種目別]

2023年度期間 成果指標・KPI



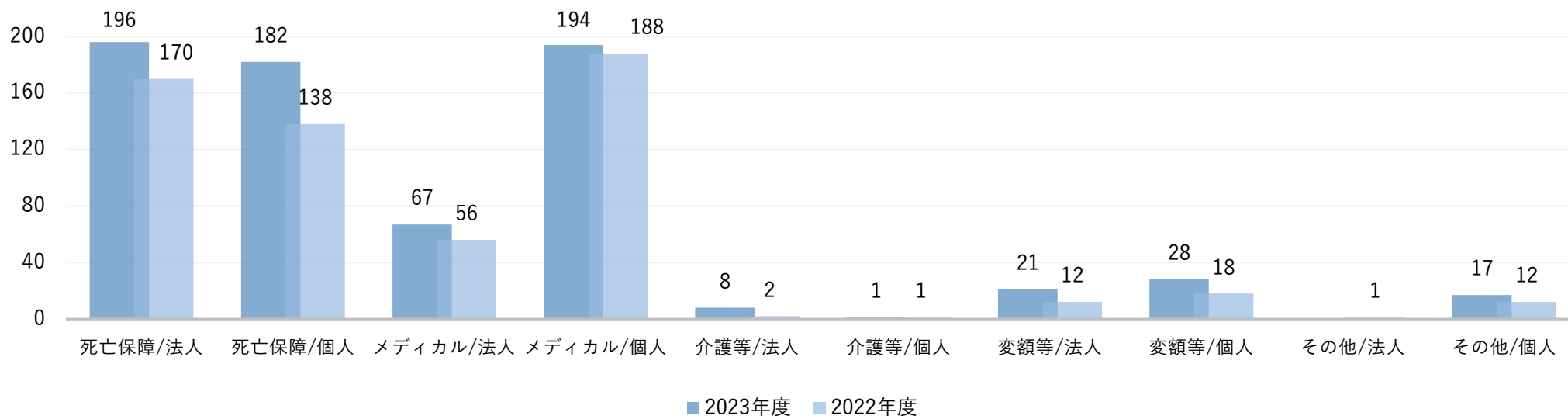
事業年度	新規・保険種目									
	死亡保障 /法人	死亡保障 /個人	メディカル /法人	メディカル /個人	介護・ 就業不能 等/法人	介護・ 就業不能 /個人	変額・ 外貨建て /法人	変額・ 外貨建て /個人	その他 /法人	その他 /個人
2023年度	29件	1件	8件	6件	0件	0件	5件	6件	0件	0件
2022年度	6件	9件	1件	9件	0件	0件	11件	0件	0件	0件
前年比	483.33%	11.11%	800.00%	66.66%	—	—	45.45%	—	—	—

■ 保険会社のシステム設定の都合上、2022年度の個人契約の数値に+3件程度の差異があるため、前年対比は目安とします。

お客さま本位の最善の利益の追求

2-9. 生命保険 保有契約 [保険種目別]

2023年度末 成果指標・KPI



事業年度	保有・保険種目									
	死亡保障 /法人	死亡保障 /個人	メディカル /法人	メディカル /個人	介護・ 就業不能 等/法人	介護・ 就業不能 /個人	変額・ 外貨建て /法人	変額・ 外貨建て /個人	その他 /法人	その他 /個人
2023年度	196件	182件	67件	194件	8件	1件	21件	28件	0件	17件
2022年度	170件	138件	56件	188件	2件	1件	12件	18件	1件	12件
前年比	115.29%	131.88%	119.64%	103.19%	400.00%	100.00%	175.00%	155.55%	—	141.66%

■ 保険会社のシステム設定の都合上、2022年度の個人契約の数値に+3件程度の差異があるため、前年対比は目安とします。

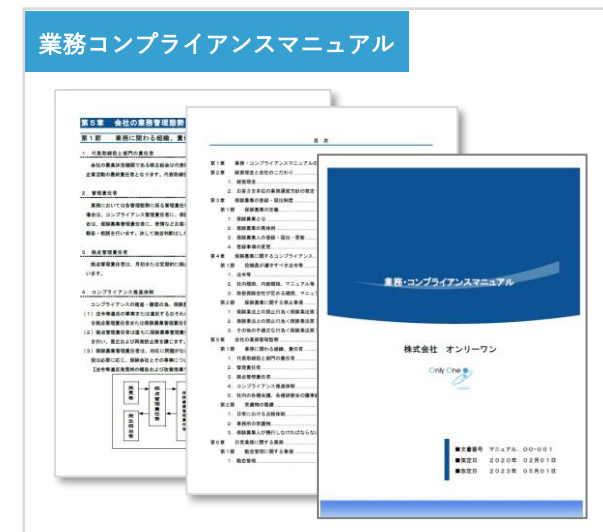
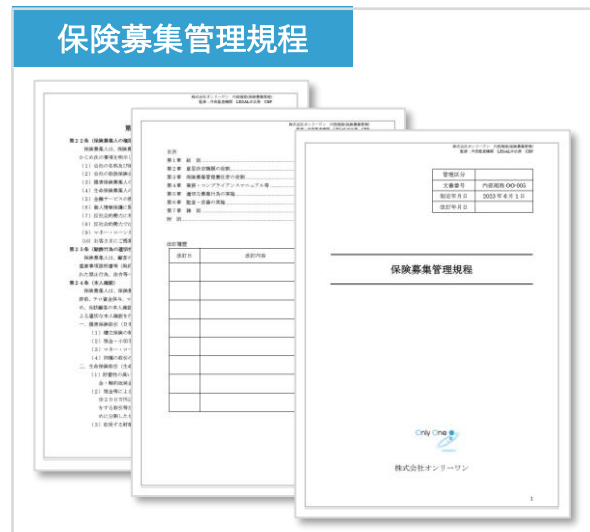
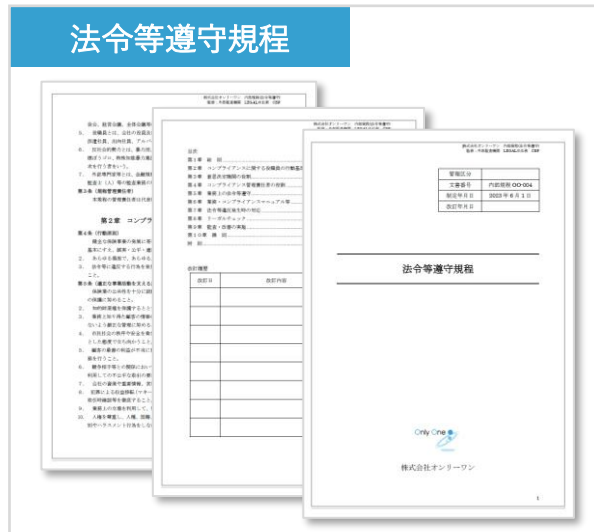
利益相反の適切な管理

当社では、お客さまの利益が不当に害される取引が行われることのないよう、適切な利益相反の管理態勢を構築しています。また、保険会社からの代理店手数料やインセンティブ等の多寡などで保険商品の販売、推奨をすることなく、利益相反を常に意識する活動に努めています。以下の内容は、2023年度の「利益相反の適切な管理」を目的とした主な取組みの公表となります。

2023年度の主な取組み

- (1) 「内部規程等」及び「業務・コンプライアンスマニュアル」は現行法、現行ルールに適合するよう随時改定、整備し、これらの周知徹底をしています。
- (2) 管理責任者が、定期的に「意向把握シート」の意向記録、及び「顧客管理システム(保険VOS)」の対応履歴(募集プロセス歴)の点検、検証をしています。(意向把握義務の遂行や比較推奨販売の適切性確認、及びお客さまの利益を不当に害するおそれのある取引の有無確認)

また、常時対象取引の有無の確認の結果、2023年度においても対象取引は認められていません。



お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供

当社では、お客さまへ保険商品をご提案する際には、専門用語を平易な言葉に言い換えるなどして、お客さまの表情、言葉からご理解いただけているのかどうか、注意を喚起しながら、お客さまの保険加入の判断に重要な情報の丁寧な説明に努めています。以下の内容は、2023年度の「お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供」を目的とした主な取組みの公表となります。

2023年度の主な取組み

- (1) 保険商品パンフレット、重要事項説明書等において、特に重要な箇所には黄色マーカーペン等で注意を喚起し、お客さまの理解状況の振り返り確認を徹底しています。
- (2) 郵送による加入手続き(損害保険更改)を希望されるお客さまに対して、「郵送による手続きのご案内及び確認書(当社独自ツール)」を同封し、お客さまが対面募集の場合と同じく、補償内容と重要事項内容を理解できる仕組みを構築しています。
- (3) 特定保険契約(変額保険・外貨建て保険等)をお客さまにご案内する際、「特定保険商品提案・販売可否判断基準表(当社独自ツール)」を用いて適合性確認を徹底しています。(※7つの質問項目を設定、総合判定結果によって販売可否を判断)
- (4) 特定保険契約(変額保険・外貨建て保険等)をご案内するお客さまには、リスク・リターンの関係性から、お客さまが負担すべき手数料などの費用が生じる場合は、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものなのかを含め詳細な情報提供をしています。
- (5) 公的保険制度は、お客さまにとって重要な情報であると位置付け、これらの情報提供をルール化(社内標準化)しています。
- (6) 管理責任者が、定期的に「特定保険商品提案・販売可否判断基準表」、「意向把握シート」の意向記録、及び「顧客管理システム(保険VOS)」の対応履歴(募集プロセス歴)の点検、検証をしています。(① 適切な情報提供の実施状況、② 適切な適合性確認の実施状況など)

お客さまが喜ばれるサービスの提供

当社では、お客さまから世代を超えて永続的にお選びいただけるオンリーワンの保険代理店であり続けることを目指し、お客さまが喜ばれるサービスの提供に努めています。以下の内容は、2023年度の「お客さまが喜ばれるサービスの提供」を目的とした主な取組み、及びこれらの取組みの定着を図る成果指標・KPIの公表となります。

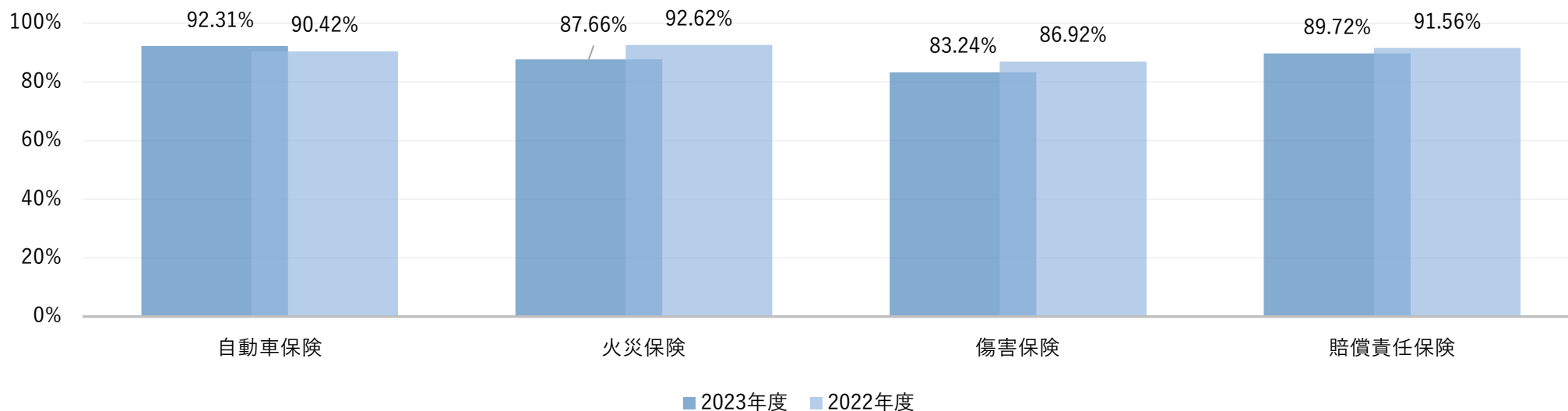
2023年度の主な取組み

- (1) 顧問弁護士、社会保険労務士、税理士などの専門士業メンバーとの連携体制を強みとする、独自のワンストップサービスの提供をしています。
- (3) お客さまへ満期日の2か月前を目処に「満期のお知らせ」及び関係資料を送付し、順次、お電話にてお客さまへ満期書類等の到着確認の連絡を行うと同時に、継続(更改)の意思確認や面談のアポイントを徹底する取組みをしています。(※面談のアポイントは満期日の1か月前までに行うことを原則としています。)
- (4) お客さまとのアポイントの進捗状況を「顧客管理システム(保険VOS)」に記録、またお客さまの継続(更改)手続き意思確認の内容等について、更改管理表(Excel)に記録し、すべての従業員が把握できるように早期更改業務の可視化を徹底しています。(※お客さまの意向把握内容は「意向把握シート」へ記録、対応履歴は「顧客管理システム(保険VOS)」に記録)
- (5) 管理責任者による早期更改手続きの進捗状況確認を毎週1回実施しています。
- (6) お客さまご自身によって、ご契約内容の再確認の時間を確保していただくため、保険始期14日前の早期手続きの取組みをしています。
- (7) 事故専任担当者を配置して、迅速な初期対応並びに事故解決・保険金が支払われるまで適切な助言と、お客さまの不安を軽減するサポートに尽力しています。(事故対応・事故内容・保険金請求等のすべてを履歴として記録、管理し、対応の進捗状況、ペンディング事案の有無を社内全体で共有・確認する取組みをしています。)

お客さまが喜ばれるサービスの提供

5-1. 損害保険 更改契約 [法人個人契約合算]

2023年度期間 成果指標・KPI

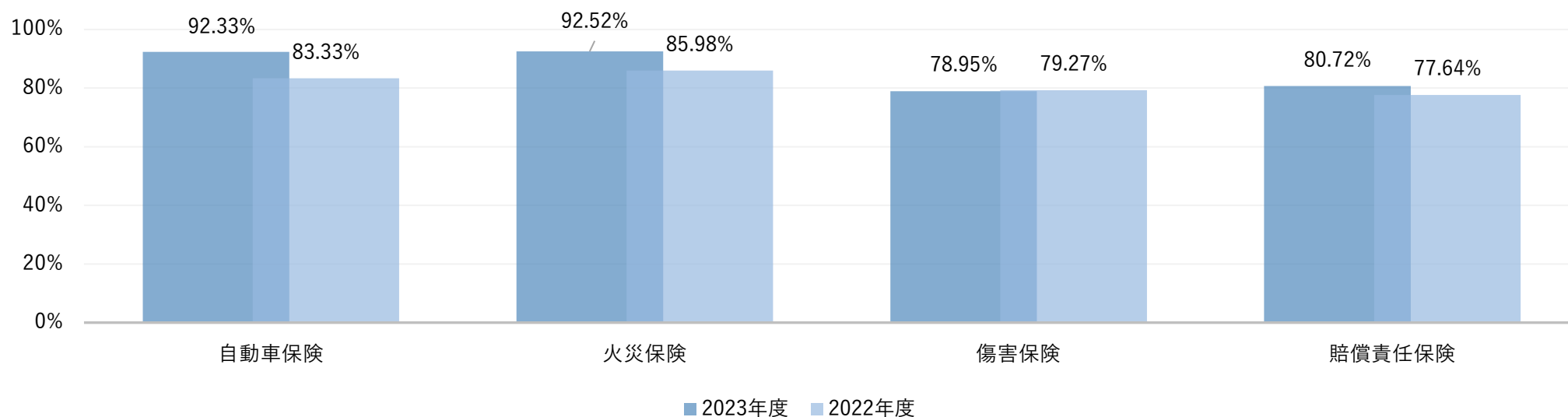


区分	保険商品	2023年度	2023年度更改率算定基礎	2022年度	前年比
法人 個人 (合算)	自動車保険	92.31%	満期数: 494件/更改手続数: 456件	90.42%	102.09%
	火災保険	87.66%	満期数: 478件/更改手続数: 419件	92.62%	94.64%
	傷害保険	83.24%	満期数: 352件/更改手続数: 293件	86.92%	95.76%
	賠償責任保険	89.72%	満期数: 389件/更改手続数: 349件	91.56%	97.99%
	平均更改率	88.56%	満期数:1,713件/更改手続数:1,517件	90.59%	97.75%

お客さまが喜ばれるサービスの提供

5-2. 損害保険 14日前早期更改契約 [法人個人契約合算]

2023年度期間 成果指標・KPI



区分	保険商品	2023年度	2023年度早期更改率算定基礎	2022年度	前年比
法人 個人 (合算)	自動車保険	92.33%	更改手続数:313件/早期更改手続数:289件	83.33%	110.80%
	火災保険	92.52%	更改手続数:107件/早期更改手続数: 99件	85.98%	107.60%
	傷害保険	78.95%	更改手続数: 76件/早期更改手続数: 60件	79.27%	99.59%
	賠償責任保険	80.72%	更改手続数:249件/早期更改手続数:201件	77.64%	103.96%
	平均早期更改率	87.11%	更改手続数:745件/早期更改手続数:649件	81.41%	107.00%

お客さまが喜ばれるサービスの提供

5-3. 生命保険 継続契約 [保険会社別・法人個人契約合算]

2023年度末 成果指標・KPI

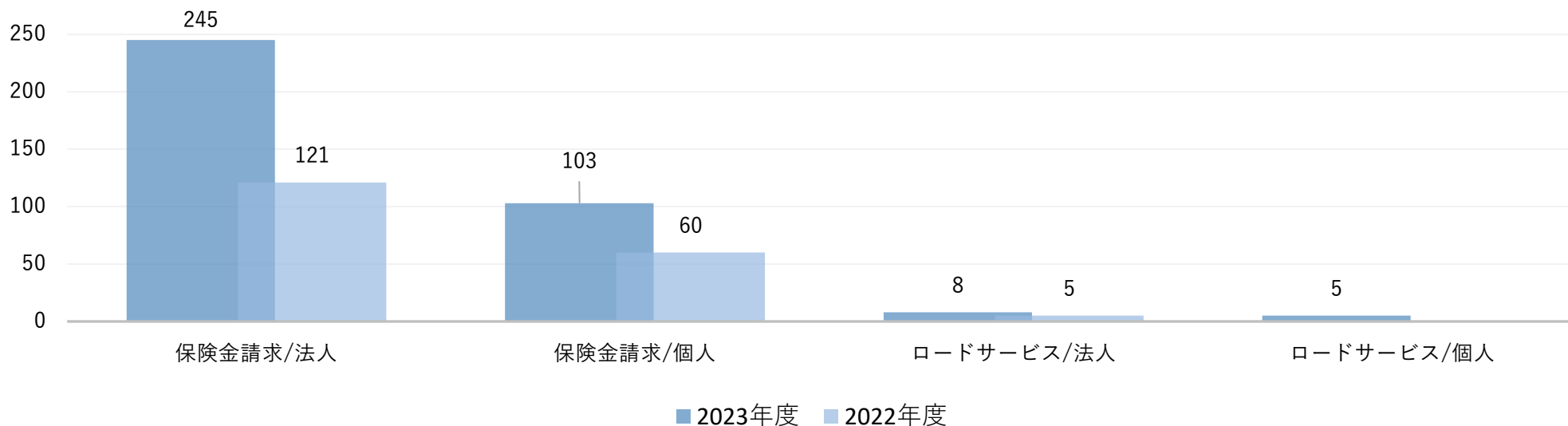
区分	保険会社	2023年度	2022年度	前年比
法人 個人 (合算)	アクサ生命保険株式会社	IQA24か月継続率100.00%	IQA24か月継続率100.00%	100.00%
	ソニー生命保険株式会社	24か月継続率100.00%	24か月継続率100.00%	100.00%
	メットライフ生命保険株式会社	MOF25か月継続率100.00%	MOF25か月継続率100.00%	100.00%
	SOMPOひまわり生命保険株式会社	24か月継続率100.00%	24か月継続率100.00%	100.00%
	日本生命保険相互会社	MOF25か月継続率 91.70%	MOF25か月継続率 71.40%	128.43%
	エヌエヌ生命保険株式会社	IQA24か月継続率100.00%	IQA24か月継続率100.00%	100.00%
	オリックス生命保険株式会社	MOF13か月継続率100.00%	MOF13か月継続率100.00%	100.00%
	東京海上あんしん生命保険株式会社	IQA24か月継続率100.00%	IQA24か月継続率100.00%	100.00%
	大同生命保険株式会社	24か月継続率100.00%	24か月継続率100.00%	100.00%
	三井住友海上あいおい生命保険株式会社	IQA24か月継続率100.00%	IQA24か月継続率100.00%	100.00%
ジブラルタ生命保険株式会社	IQA24か月継続率 ー%	IQA24か月継続率 ー%	ー	

- 「MOF継続率」は算定期間を契約日とする契約について、一定期間の保険料が払い込まれた割合をいう
- 「IQA継続率」は算定期間に成立した契約について、前月末日までに継続されている割合をいう
- 「24か月継続率」は算定期間に成立した契約を100として、翌月1日時点で継続されている割合をいう
- ジブラルタ生命保険株式会社は2022年11月より取扱開始のため、継続率は「ー」表示

お客さまが喜ばれるサービスの提供

5-4. 損害保険事故・保険金請求対応サービス

2023年度期間 成果指標・KPI



事業年度		対応サービス区分		
		保険金請求	ロードサービス	合計
2023年度	法人	245件	8件	253件
	個人	103件	5件	108件
2022年度	法人	121件	5件	126件
	個人	60件	0件	60件
前年比	法人	202.47%	160.00%	200.79%
	個人	171.66%	—	180.00%

トップ・オブ・ザ・オンリーワンの人財育成

当社では、「トップ・オブ・ザ・オンリーワン」を実現、継続していくには、ガバナンス態勢の構築と、お客さまにとって大切な「人財」を育成することが重要であると考えて、これら従業員に必要な倫理観の醸成に努めています。以下の内容は、2023年度の「トップ・オブ・ザ・オンリーワンの人財育成」を目的とした主な取組み、及びこれらの取組みの定着を図る成果指標・KPIの公表となります。

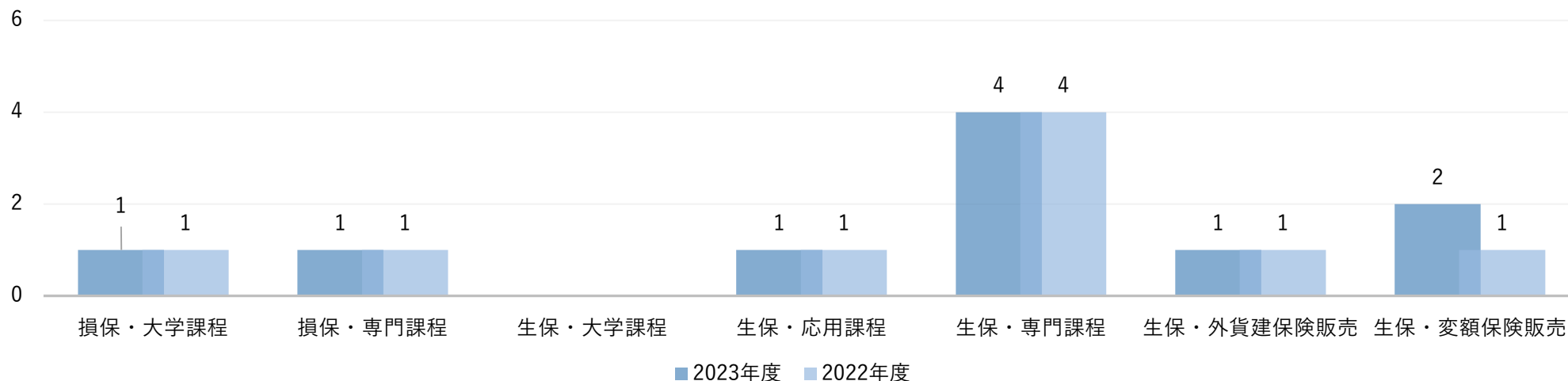
2023年度の主な取組み

- (1) 本社、支店全体による業務運営の課題を抽出し、解決策を全社体制で共有しています。
- (2) 金融・保険分野のプロフェッショナリズムを養うため、従業員の資格取得等の奨励をしています。
- (3) 従業員の業務品質の均一化を目的とする従業員教育・研修をしています。
- (4) 外部専門家等と顧問契約によって、コンプライアンス推進態勢の維持、向上の体制を確保しています。(相談、指導、教育体制の確保)
- (5) 管理責任者による内部管理点検を実施しています。(年6回以上)
- (6) セルフチェックシートに基づく従業員の自己点検を実施しています。(年2回)
- (7) 内部監査人による内部監査を実施しています。(年2回)
- (8) 外部専門家等による外部監査を実施しています。(年1回)

トップ・オブ・ザ・オンリーワンの人財育成

6-1-(1). 従業員の資格取得 [損害保険・生命保険上位資格等]

2023年度末 成果指標・KPI

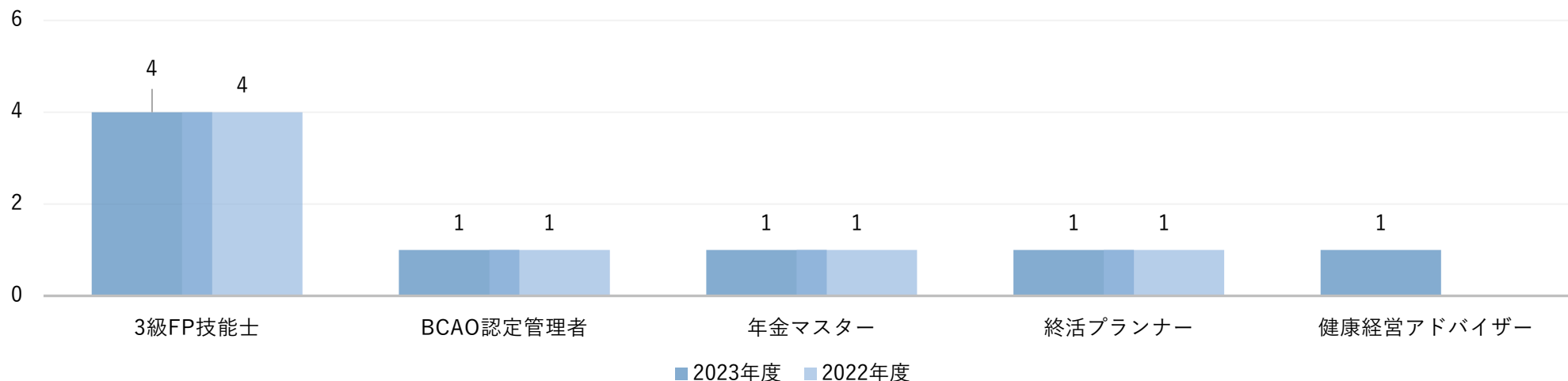


損害保険資格	2023年度	2022年度	前年比
損害保険・大学課程(トータルプランナー)	1名	1名	100.00%
損害保険・専門課程(プランナー)	1名	1名	100.00%
生命保険資格			
生命保険・大学課程(トータルライフコンサルタント)	0名	0名	—
生命保険・応用課程(シニアライフコンサルタント)	1名	1名	100.00%
生命保険・専門課程(ライフコンサルタント)	4名	4名	100.00%
生命保険・外貨建保険販売資格	1名	1名	100.00%
生命保険・変額保険販売資格	2名	1名	200.00%

トップ・オブ・ザ・オンリーワンの人財育成

6-1-(2). 従業員の資格取得 [協会認定資格等]

2023年度末 成果指標・KPI

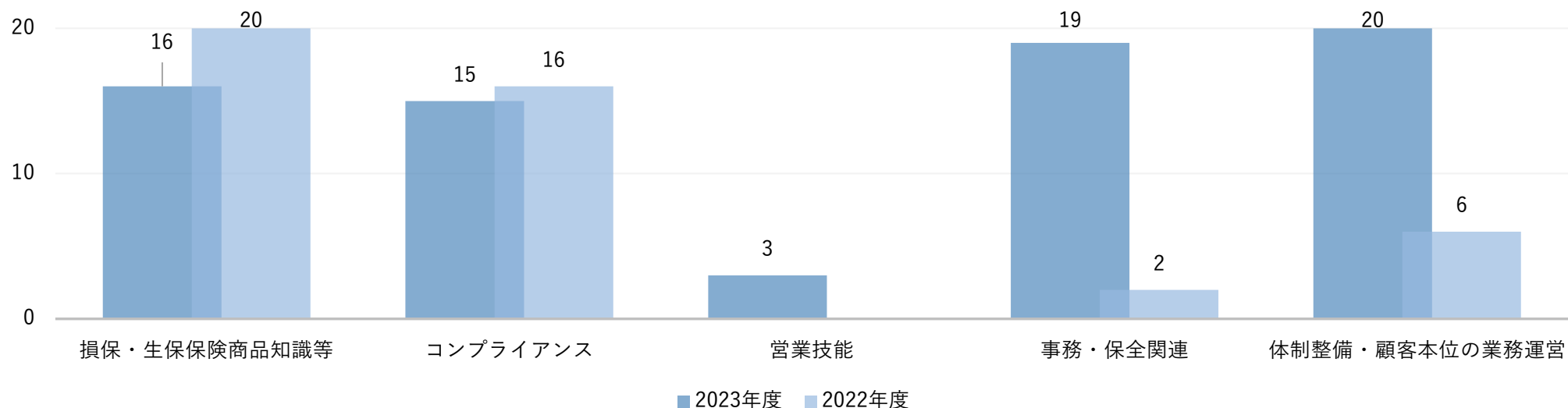


国家資格	2023年度	2022年度	前年比
3級FP技能士	4名	4名	100.00%
協会認定資格			
BCAO認定事業継続管理者	1名	1名	100.00%
年金マスター(全国社会保険労務士連合会)	1名	1名	100.00%
終活ライフケアプランナー	1名	1名	100.00%
健康経営エキスパートアドバイザー	1名	0名	—

トップ・オブ・ザ・オンリーワンの人財育成

6-2. 従業員教育・研修 [人財育成]

2023年度期間 成果指標・KPI

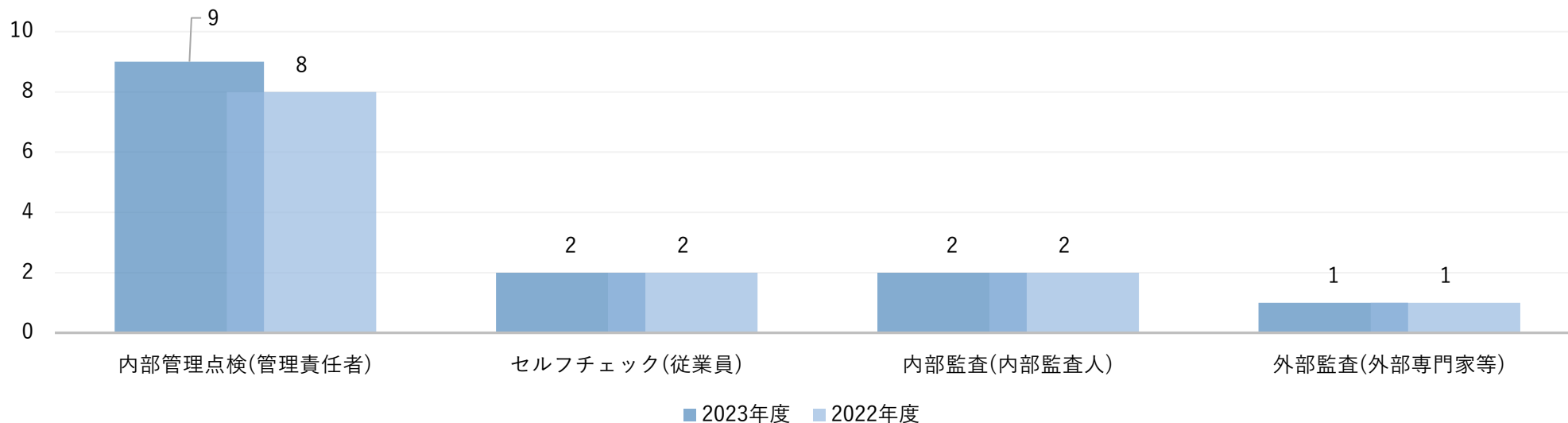


カリキュラム	2023年度					2022年度	前年比
	保険会社講師	社内講師	Eラーニング	外部講師	区分別計		
損害保険・生命保険商品知識等	14回	0回	2回	0回	16回	20回	80.00%
法令等遵守・コンプライアンス	12回	0回	3回	0回	15回	16回	93.75%
営業技能(フィードバックを含むもの)	0回	0回	3回	0回	3回	0回	—
事務・保全関連等	12回	0回	7回	0回	19回	2回	950.00%
体制整備・顧客本位の業務運営	12回	2回	6回	0回	20回	6回	333.33%
合計	50回	2回	21回	0回	73回	44回	165.90%

トップ・オブ・ザ・オンリーワンの人財育成

6-3. 内部管理点検・内部監査・外部監査等

2023年度期間 成果指標・KPI



内部点検区分	2023年度	2022年度	前年比
内部管理点検(管理責任者)	9回	8回	112.50%
セルフチェック・自己点検(従業員)	2回	2回	100.00%
内部監査(内部監査人)	2回	2回	100.00%
外部監査(外部専門家等)	1回	1回	100.00%
合計	14回	13回	107.69%

トップ・オブ・ザ・オンリーワンの企業価値向上

当社では、「トップ・オブ・ザ・オンリーワン」をより実現させるため、企業価値の向上に資する取組み(認定制度の取得、プロジェクトに参画など)を推進しています。以下の内容は、2023年度の「トップ・オブ・ザ・オンリーワンの企業価値向上」を目的とした主な取組み、及びこれらの取組みの定着を図る成果指標・KPIの公表となります。

2023年度の主な取組み

- (1) 外務省「持続可能な開発目標(SDGs)」参画企業
- (2) 経済産業省 中小企業庁「事業継続力強化計画」認定企業
- (3) 厚生労働省「がん対策推進企業アクション」推進パートナー企業
- (4) 公益法人鎮守の森のプロジェクト「鎮守の森のプロジェクト」参画企業
- (5) メディポリス国際陽子線治療センター「がん撲滅応援団」参画企業
- (6) 東京都産業労働局「テレワーク東京ルール」実践企業宣言実施企業
- (7) 東京都産業労働局「HTT取組推進宣言企業」登録企業
- (8) 健保連東京連合会「健康企業宣言」健康優良企業認定(銀の認定)取得企業
- (9) 顧客管理を顧客管理システム「保険VOS」に集約し、従業員の業務の効率化・最適化、並びにお客さまへの迅速なサービス対応を目的とする顧客管理のDX(Digital Transformation)化(※)推進の取組み

[注] DX化推進とは「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、商品、サービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争性の優位性を確立すること」をいいます。

7-1-(1). 企業価値向上に資する取組み

2023年度期間 成果指標・KPI

●外務省

【持続可能な開発目標(SDGs) 参画企業】

貧困、不平等、格差、気候変動による影響など、世界の様々な問題を根本的に解決し、すべての人たちによってよりよい世界をつくるために設定された目標に取り組んでいます。

<https://www.mofa.go.jp/mofaj/gaiko/oda/sdgs/about/index.html>



●経済産業省 中小企業庁

【事業継続力強化計画 認定企業】

近年多発している大規模な自然災害に対する事前対策の取組みとして中小企業庁が推進している事業継続力強化計画の認定を受けています。

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/antei/bousai/keizokuryoku.html>



7-1-(2). 企業価値向上に資する取組み

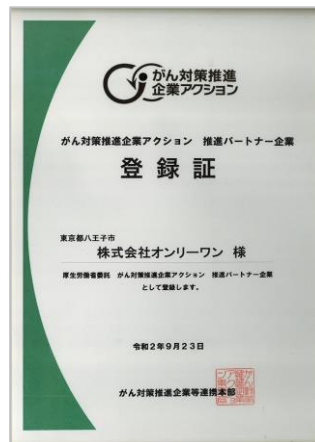
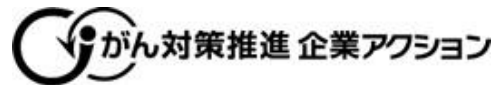
2023年度期間 成果指標・KPI

●厚生労働省

【がん対策推進企業アクション 参画企業】

職域におけるがん検診受診率向上を企業連携で推進していくことで、がんと前向きに取組む社会機運を醸成、推進する企業として取組んでいます。

<https://www.gankenshin50.mhlw.go.jp/index.html>



●公営財団法人 鎮守の森プロジェクト

【鎮守の森プロジェクト 参画企業】

東日本震災では、神社を囲む鎮守の森が、防災林として大切な役割を果たしました。鎮守の森のプロジェクトでは、「災害から命を守る森」づくりをしています。当社ではその活動に参画しています。

<https://morinoproject.com>



7-1-(3). 企業価値向上に資する取組み

2023年度期間 成果指標・KPI

●一般社団法人メディポリス医学研究所

メディポリス国際陽子線治療センター

【がん撲滅応援団 参画企業】

メディポリス国際陽子線治療センターの理念に賛同し、「メディポリスのがん撲滅活動(予防/早期発見/治療)および患者QOL向上を目指した活動に積極的に応援する企業として参画しています。

https://medipolis-ptrc.org/partners2_category/tokyo/

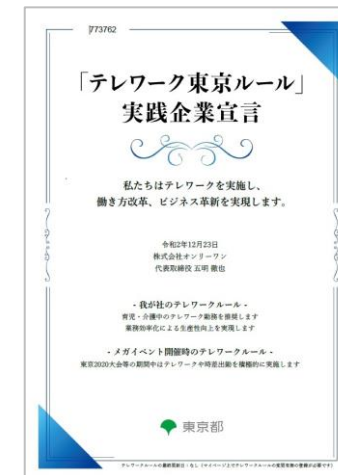


●東京都産業労働局

【テレワーク東京ルール実践企業宣言 実践企業】

「新しい東京」実現会議において、共同宣言が行われたことに賛同し、「働き方改革」、「ビジネス革新」、「人材の有効活用」、「危機管理」などテレワークで実現する戦略ビジョンの促進・定着に取り組んでいます。

<https://www.telework-rule.metro.tokyo.lg.jp/guideline/>



7-1-(4). 企業価値向上に資する取組み

2023年度期間 成果指標・KPI

●東京都産業労働局

【HTT取組推進宣言企業 登録企業】

電力のHTT(へらす、つくる、ためる)をキーワードに据え、当面の電力ひっ迫への対応とともに、その先の脱炭素社会の実現に向けた取組を推進しています。

<https://www.htt-sengenkigyuu.metro.tokyo.lg.jp/about/>

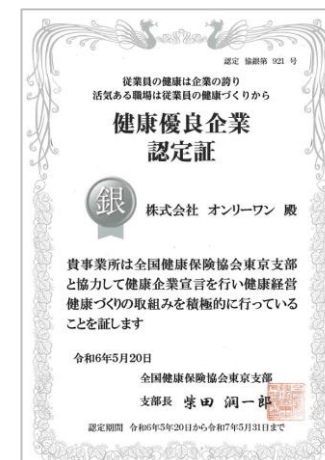


●全国健康保険協会(協会けんぽ) 東京支部

【健康企業宣言 健康優良企業「銀の認定」取得企業】

企業全体で健康経営を行うために職場の環境の健康づくりに取組む環境を整えています。(①健診結果活用、②健康づくり、環境の整備、③食、④運動、⑤禁煙、⑥心の健康の6項目に取組んでいます。)

<https://www.kyoukaikenpo.or.jp/shibu/tokyo/cat070/collabo271210-1/>



7-2. 社内DX推進の取組み

2023年度期間 成果指標・KPI

●顧客管理のDX化推進

【顧客管理システム(保険VOS)導入・運用】

「営業活動の環境整備・最適化」、「顧客情報情報の最適化・一元化」、「セキュリティの安全性」「コンプライアンス強化」を目的にDX化に取り組んでいます。



当社は、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」に掲げる項目のうち、原則3(注)は、一部実施、原則5(注2)、原則6(注2)、原則6(注3)は、当社の「お客さま本位の業務運営方針」の対象外であることを公表いたします。

顧客本位の業務運営に関する原則		一部実施・非該当	一部実施・非該当理由
原則3	(注) 金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。 ・ 販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合 ・ 販売会社が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合 (※1) ・ 同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合 (※2)	一部実施	(※1) 当社における組織形態上、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨することがないため対象としておりません。 (※2) 当社における組織形態上、同一主体又はグループ内の運用部門が、資産の運用先に営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶことがないため対象としておりません。
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)。	非該当	当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨することがないため、本原則は対象としておりません。
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。	非該当	当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨することがないため、本原則は対象としておりません。
	(注3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販売がなされるよう留意すべきである。	非該当	当社における業務形態上、金融商品の組成に携わる金融事業者ではないため、本原則は対象としておりません。



保険代理店 株式会社オンリーワン
本社クラーク部 FD担当係
所在地 東京都八王子市南町3-12 サンクレイドル八王子南町1F
電話番号 042-634-8558
営業時間 平日9時00分～17時00分(年末年始・夏季休暇を除く)