

「お客様本位の業務運営に係る方針」 に基づく 取組状況について

2025年 実績報告
2026年 1月

前迫商事株式会社

目次

- ・ はじめに
 - ・ 【方針 1】身近で頼れるプロフェッショナル
 - ・ 【方針 2】事故発生時に頼れる代理店のサポート
 - ・ 【方針 3】利益相反を適切に管理します
-
- ・ 「原則4」「原則5（注2）」「原則6（注2）（注3）（注6）（注7）」、「補充原則1」、「補充原則2及び（注1～注2）」、「補充原則3及び（注1～注3）」、「補充原則4及び（注1～注3）」、「補充原則5及び（注1～注2）」については、当社の取引形態上、または投資リスクのある金融商品・サービスの取扱いがないことから、本方針の対象としておりません。

はじめに

前迫商事株式会社は、「身近で頼れるプロフェッショナルとして、保険という商品を通じ、お客様を様々なリスクからお守りし、安心できる未来」をお約束致します。

この経営理念に掲げ、お客様と誠実かつ真摯に向き合い「お客様本位の業務運営」を徹底していくために、金融庁より公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、業務運営方針を策定いたしました。

今後もお客様目線での良心的なサービスの提供や、お客様にとってわかりやすい情報提供等、お客さま本位の業務運営の更なる推進するため、定期的に見直し、取組状況を公表してまいります。

【方針 1】身近で頼れるプロフェッショナル

2025年度 2024年11月～2025年10月

- ・ 保険会社の研修会等への参加回数 24回
- ・ 外部開催のセミナー等への参加回数 2回



【方針 1】身近で頼れるプロフェッショナル

- お客様の家族構成、収入、資産状況、将来設計、抱えるリスクなどを細かくヒアリングし、リスクマップなどを用いて丁寧に説明をすることで**リスクの見える化**を行っています。
- リスクの見える化を通じてお客様が気付かないリスク、必要性を感じていなかったリスクのカバーができる保険商品を、

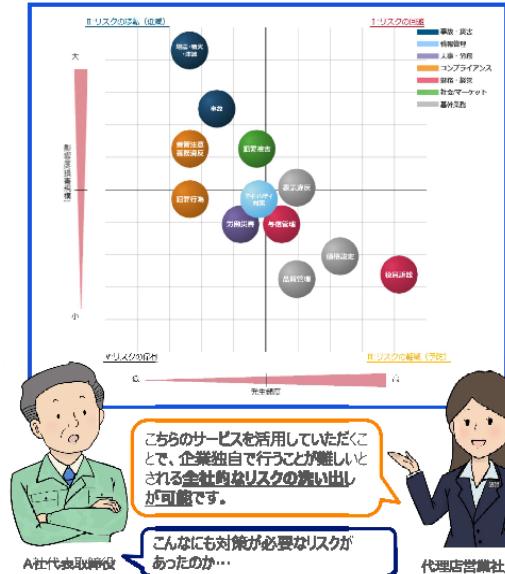
時代の変化に対応できる最新情報

として分かりやすく提案させていただきます。



AIG 損保

リスクマッピングシステムで
お客様のリスクを見える化してみませんか？



リスクマッピングシステム 3つのポイント

- 簡単な質問に答えるだけで弊社が抱えるリスクを見える化
- 散布図で見ることで対策優先順位の明確化
- 気になるカテゴリーのみのマッピングも可能

【方針 1】身近で頼れるプロフェッショナル

年間新規契約件数状況

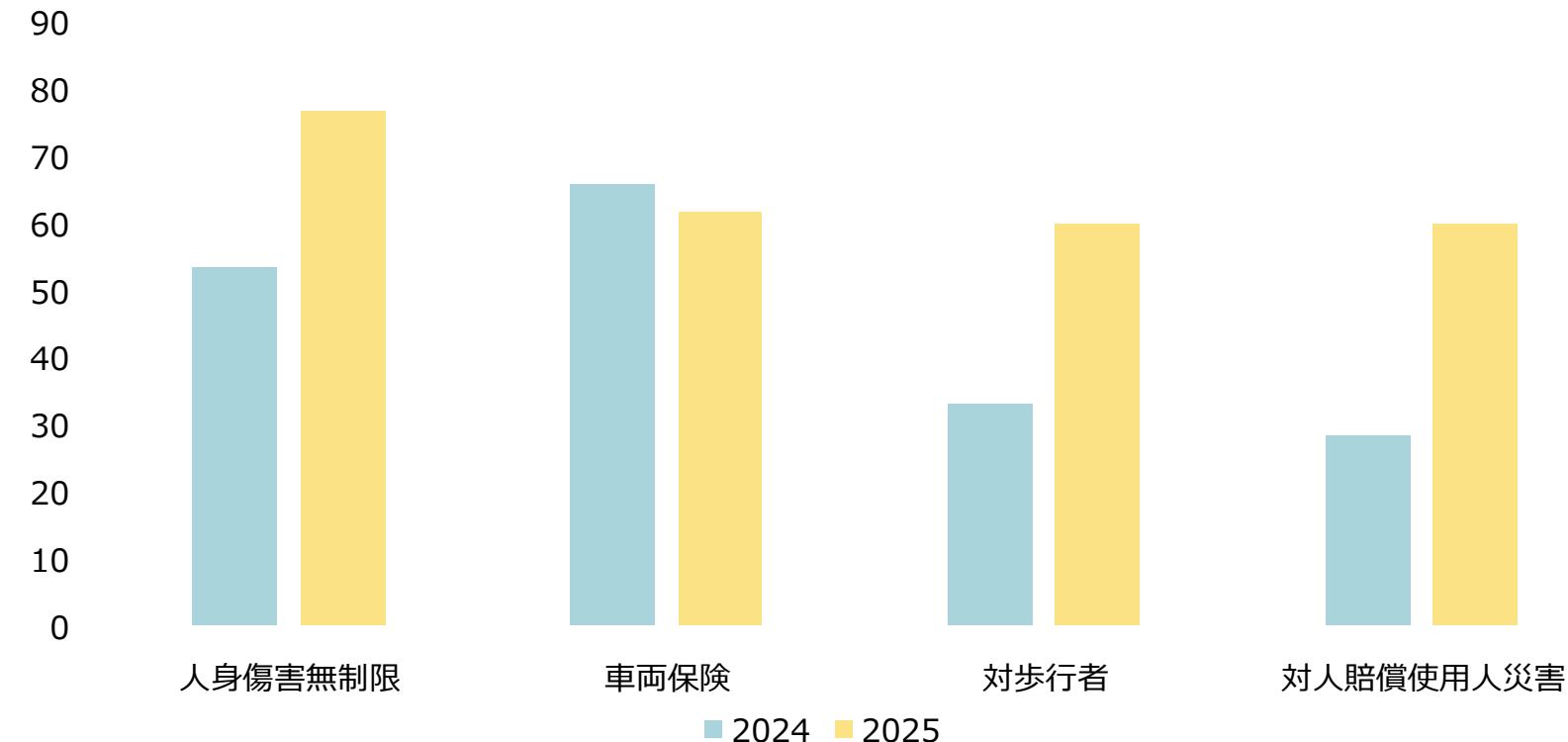
すべてのお客様のニーズに沿ってリスクコンサルティングを行うことにより信頼を得ることで、ご紹介を頂きながら毎年新規契約数を増やしていくことを心掛けています。

年間	自動車	傷害	個人火災	賠償	その他	合計
2024	36	0	17	4	5	62
2025	41	1	17	1	4	64

【方針 1】身近で頼れるプロフェッショナル

特約付帯件数状況

特約につきましては、基本保障のみでは十分にリスクのカバーが出来ない可能性があるため
信頼や満足度につながるように一人一人のあつた補償の提案を努めております。



【方針 1】身近で頼れるプロフェッショナル

継続率状況

契約後の継続率はすべてのラインで90%以上を目標に動いております。
そのためには、お客さまの満足度向上が重要であるため
常にお客様に寄り添う動きを努めております。

今期継続率 **90.9%**

前期継続率 **95.4%**

保険種目	継続対象	継続済み	継続率
自動車保険	468	441	94.2%
個人火災保険	34	33	97.1%
傷害保険	96	75	78.1%
コマーシャル	61	50	82.0%

2024年12月～2025年11月

保険種目	継続対象	継続済み	継続率
自動車保険	626	99	95.7%
個人火災保険	34	34	100%
傷害保険	99	90	90.9%
コマーシャル	53	52	98.1%

2023年12月～2024年11月

【方針 1】身近で頼れるプロフェッショナル

早期更改率状況

お客様に説明し考える時間を創出することで最適な補償の提案につながる為、早期公開に努めております。

【全体】

年度	対象件数	14日以上	早期計上率
2024年度	546	524	96.0%
2025年度	376	351	93.4%

【種目別】2024年12月～2025年10月

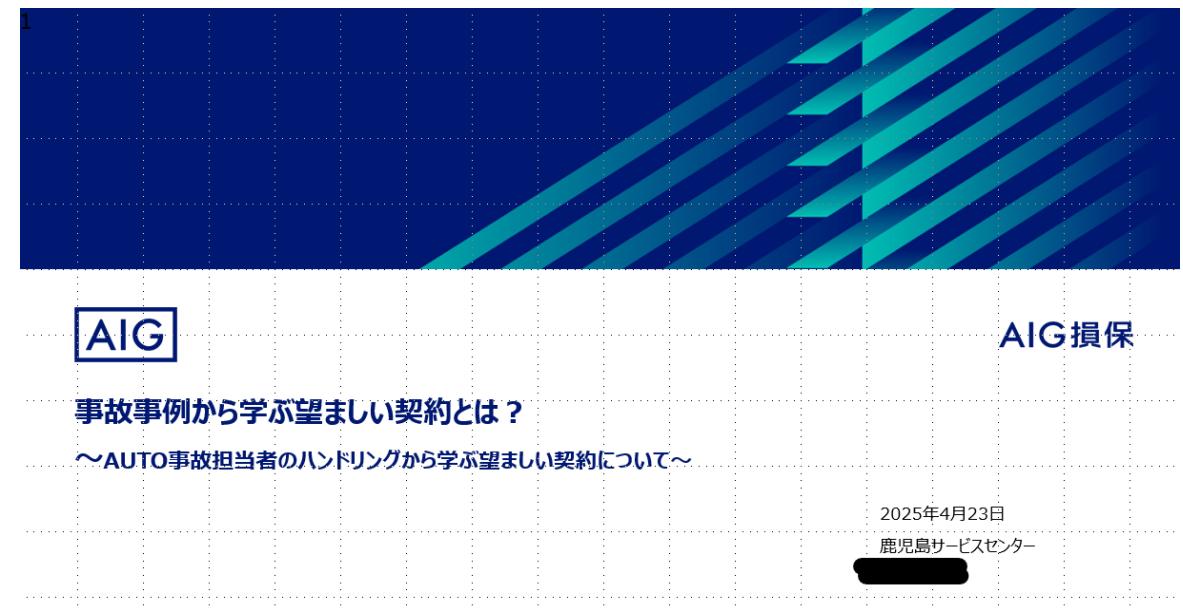
保険種目	対象件数	14日以上	早期計上率
自動車保険	276	260	94.2%
個人火災保険	31	28	90.3%
傷害保険	36	32	88.9%
賠償保険	33	31	93.9%

【方針2】事故発生時に頼れる代理店のサポート

- ・ 休日や深夜でもできるかぎり連絡が付くように、転送電話の活用等、対応できる体制を整えていました。
- ・ 保険金の請求に必要な手続きなどを皆様に理解していただけるように具体的に説明を心掛けています。

【方針2】事故発生時に頼れる代理店のサポート

- 保険会社の損害サービス（事故対応）部門が開催する研修会等で得た「事故対応の事例」を使用し、保険金の請求に必要な手続きなどを具体的に説明しました。



【方針3】利益相反を適切に管理します

- 代理店手数料率に左右される商品の提案を行っておりません。
- お客様とのやり取りや提案内容を記録。募集人が適切な提案を行っているのか従業員全員で確認しています。

面談記録シート【比較・推奨販売あり】※権限明示の実施状況確認欄あり										
※お客さまとの商談に関する記録になります。商談を行なうながら対応状況を記入するなどの方法で使用してください。 お客さまの意向の把握・確認(申込書等への記入が必要)に加え、情報提供義務(比較推奨販売等)に関する対応の記録を当シートで行います。 事後の確認や検証を行う必要がありますので、当シートを保存してください。										
契約者名/面談日時・場所等			引受種類			使用ツール		保険募集プロセス		対応内容
2025年3月20日 10時0分～ 10時45分			新規 継続 変更			<input type="checkbox"/> パンフレット <input type="checkbox"/> 重要事項説明書 <input type="checkbox"/> アンケート・ヒアリングシート <input type="checkbox"/> 『保険商品のご案内について』 <input type="checkbox"/> 見積書(概算書)		<input type="checkbox"/> 継続契約 <input type="checkbox"/> 商品特性に応じた方法により 意向把握・確認を実施 〔事業者・団体・5千円以下〕		AIG損保 AAP 保険会社 (保険会社ID)
1 対面 郵送 (場所) Web その他() (面談相手) (契約者との関係等[法人])			保険種目			<input type="checkbox"/> 申込書 <input type="checkbox"/> その他() <input type="checkbox"/> 自動車保険 <input type="checkbox"/> 医療保険 <input type="checkbox"/> 火災保険 <input type="checkbox"/> 生命保険(医療以外) <input type="checkbox"/> 損害保険 <input type="checkbox"/> その他 <input type="checkbox"/> 新規保険(賃貸等) ()		<input type="checkbox"/> 権限明示 意向把握 <input type="checkbox"/> 比較・推奨販売(<input type="checkbox"/> 自店方針 <input type="checkbox"/> 顧客意向で選別) <input type="checkbox"/> 比較説明 <input type="checkbox"/> 情報提供(重要事項説明) 振り返り(第一・三分野) 意向確認		思子が免許を取得したため車を新しく購入、保険をかけたいと電話あり、車検証をFAXでいただき見積作成後連絡し自宅にいるとのことなので訪問。プランごとに説明し、車両保険エコノミーありで承諾。
本人 証券番号										[<input type="checkbox"/> 成約 <input type="checkbox"/> 次回アポあり <input type="checkbox"/> 不成約]
契約者名/面談日時・場所等										対応内容
2025年3月20日 13時30分～ 14時10分			新規 継続 変更			<input type="checkbox"/> パンフレット <input type="checkbox"/> 重要事項説明書 <input type="checkbox"/> アンケート・ヒアリングシート <input type="checkbox"/> 『保険商品のご案内について』 <input type="checkbox"/> 見積書(概算書)		<input type="checkbox"/> 継続契約 <input type="checkbox"/> 商品特性に応じた方法により 意向把握・確認を実施 〔事業者・団体・5千円以下〕		AIG損保 個人火災 保険会社 (保険会社ID)
2 対面 郵送 (場所) Web その他() (面談相手) (契約者との関係等[法人])			保険種目			<input type="checkbox"/> 申込書 <input type="checkbox"/> その他() <input type="checkbox"/> 自動車保険 <input type="checkbox"/> 医療保険 <input type="checkbox"/> 火災保険 <input type="checkbox"/> 生命保険(医療以外) <input type="checkbox"/> 損害保険 <input type="checkbox"/> その他 <input type="checkbox"/> 新規保険(賃貸等) ()		<input type="checkbox"/> 権限明示 意向把握 <input type="checkbox"/> 比較・推奨販売(<input type="checkbox"/> 自店方針 <input type="checkbox"/> 顧客意向で選別) <input type="checkbox"/> 比較説明 <input type="checkbox"/> 情報提供(重要事項説明) 振り返り(第一・三分野) 意向確認		3/18火災保険満期のためご連絡。3/20が都合よいとのことなので訪問。ヒアリングを行なないから保険料や保険内容を改めて説明。おすすめと既存内容で対応。今まで通りでいいとのことで承諾。
本人 証券番号										[<input type="checkbox"/> 成約 <input type="checkbox"/> 次回アポあり <input type="checkbox"/> 不成約]
契約者名/面談日時・場所等										対応内容
年 月 日 時 分～ 時 分			新規 継続 変更			<input type="checkbox"/> パンフレット <input type="checkbox"/> 重要事項説明書 <input type="checkbox"/> アンケート・ヒアリングシート <input type="checkbox"/> 『保険商品のご案内について』 <input type="checkbox"/> 見積書(概算書)		<input type="checkbox"/> 継続契約 <input type="checkbox"/> 商品特性に応じた方法により 意向把握・確認を実施 〔事業者・団体・5千円以下〕		AIG損保 AAP 保険会社 (保険会社ID)
3 対面 郵送 (場所) Web その他() (面談相手) (契約者との関係等[法人])			保険種目			<input type="checkbox"/> 申込書 <input type="checkbox"/> その他() <input type="checkbox"/> 自動車保険 <input type="checkbox"/> 医療保険 <input type="checkbox"/> 火災保険 <input type="checkbox"/> 生命保険(医療以外) <input type="checkbox"/> 損害保険 <input type="checkbox"/> その他 <input type="checkbox"/> 新規保険(賃貸等) ()		<input type="checkbox"/> 権限明示 意向把握 <input type="checkbox"/> 比較・推奨販売(<input type="checkbox"/> 自店方針 <input type="checkbox"/> 顧客意向で選別) <input type="checkbox"/> 比較説明 <input type="checkbox"/> 情報提供(重要事項説明) 振り返り(第一・三分野) 意向確認		[<input type="checkbox"/> 成約 <input type="checkbox"/> 次回アポあり <input type="checkbox"/> 不成約] (保育期限:作成日から1年間)
※対応結果が「不成約」の場合でも保存すること										