弊社では、金融庁が公表した『顧客本位の業務運営に関する原則』を採択し、弊社における『お客様本位の業務運営方針』（FD 宣言）を策定しましたので、すべてのお客様、ステークホルダーの皆様および社会に向けて以下の通り公表いたします。

お客様本位の業務運営方針（FD 宣言）

㈱味の素コミュニケーションズ・保険部は、味の素グループ内の保険代理店としての強みを活かし、法人のお客様には事業リスクに対するコンサルティングを、個人のお客様にはライフサイクルに合わせたコンサルティングを通じ、保険サービスを提供しています。

お客様に、より最適な保険サービスを提供し続けるため、以下の業務運営方針を設定し、お客様本位の業務運営を実現するとともに、保険サービスの品質向上に努め、定期的な運営方針の見直しと公表を行い、企業としての社会的責任を果たしてまいります。

（以下、当社のお客様本位の業務運営方針は、「品質に関する味の素グループポリシー」に準じます。）

＜業務運営方針＞

１．私たちは、関連する法規を順守し、常に一定品質の商品・サービスをお届けするため、本方針の「実現」と「企業文化としての定着」に努めてまいります。

【取組内容】

（１）本方針の定着を図るため、保険業法、顧客保護等の関連法規を遵守するとともに、当社の情報取扱基準や、所属保険会社の諸規定、マニュアルを遵守します。

（２）従業員が本方針の趣旨を深く理解し実践するために、専門的な資格取得の推進や社内外の研修・勉強会、ｅ-ラーニング等を通じて、募集品質の向上および時代や環境の変化にも対応できる人財育成を図ります。

（３）国際標準である ISO の考え方を基本にした「統合マネジメントシステム」を運用し、お客様満足の向上と環境影響に配慮しながら、情報漏洩等のリスクの管理、労働安全衛生リスクの管理等を行うことにより、「品質」、「環境」、「情報セキュリティ」、「労働安全衛生」の有効性を継続的に改善していきます。

（４）定期的に代理店自己点検シートによる点検を行います。

（５）本方針の実現に向けて、多様な人財が働きやすい職場環境の整備や人事制度における各種評価を行います。

【取組状況】

・研修/ｅ-ラーニング実施（年 12 回以上）　【2025 年度：35 回】

・資格保有者数　①損害保険トータルプランナー認定取得者：４人　（損害保険募集従事者の 15%）

②ＦＰ資格者：４人　（個人契約募集従事者の 25%）

・代理店自己点検実施（年１回以上）　【2025 年度：2025 年７月実施】

２．私たちは、お客様の要望に真摯に耳を傾け、お客様に満足いただける保険商品・サービスを提供します。

【取組内容】

（１）お客様の属性・状況を踏まえ、備えるべきリスクや必要となる補償について、お客様とのコミュニケーションを通じてご意向・ご要望を的確に把握し、そのニーズに沿ったお客様に最もふさわしい保険商品・サービスをおすすめします。その際、当社の利益のためにお客様の利益を不当に害することがないよう適切に業務を行います。
またご契約時には、お客様のご意向に沿った内容となっているか確認します。

（２）特定の保険会社の商品をおすすめする場合は、その推奨理由をお客様にご説明します。
（３）当社および保険会社において、お客様満足度調査を実施し、特に苦情については管理・分析・検証を行い、対応策や改善策を策定・実行し、業務品質の向上を図ります。
（４）ご契約いただいているお客様においては、事故発生時のアドバイスや保険金お支払いまでのサポート活動を推進します。

【取組状況】
・代理店お客様満足度調査実施（10 段階評価の平均 6 以上取得）　【2025 年度：平均 7.4】

３．私たちは、適切な情報を積極的に提供し、お客様の信頼にお応えします。

【取組内容】
（１）お客様が保険商品を選択するために必要となる重要な情報を、契約概要・商品パンフレット等を用いてわかりやすく説明するなど、適切な保険募集を行います。
（２）特にご高齢のお客様に対しては、ご案内する商品の内容や仕組み等について誤解が生じることのないよう、わかりやすい説明を行います。
（３）保険会社が提供する各種セミナーや研修会、リスクコンサルティング・ライフコンサルティングに係る各種情報など、お客様へ積極的に提供します。

【取組状況】
・HP「アジコム保険なび」、公式 LINE からの定期的な情報発信（年 24 回以上）　【2025 年度：51 回】
・リスクコンサルティングメールマガジンの定期的な発信（年 12 回以上）　【2025 年度：12 回】

４．私たちは、経営のリーダーシップのもと、研究・開発から生産・物流・販売・サービスに至るすべての領域におけるリスクマネジメント分野で貢献します。

【取組内容】
（１）味の素グループ企業および従業員へのリスクコンサルティングによる保険サービスの提供を通じて※ＡＳＶを実践します。

※ＡＳＶ：Ajinomoto Group Creating Shared Value
味の素グループが、自社の事業を通じて社会が抱える課題や問題に取り組むことで社会的価値を創造し、その結果、経済的な価値も創造されることを意味する。経済価値と社会価値の２つをともにつくる取り組み。

（２）味の素グループの保険代理店としての長年の経験と知見により、企業を取り巻く様々なリスクに対し、お客様へ最適な保険商品をご提案するとともに、リスク削減、事故削減施策を含めたソリューションを提供します。
（３）個人のお客様に対しては、福利厚生視点による、団体（扱）割引を適用した商品、またお客様のライフサイクルに応じた最適な保険商品を提供します。さらには、生活に関連する各種サービスや情報をご案内します。

【取組状況】
・法人向け火災リスクサーベイ実施　（年 2 拠点）　【2025 年度：6 拠点】
・個人向けライフプランセミナー実施　（月 2 回以上）　【2025 年度：41 件／月平均 3.4 回】

2026 年 4 月 22 日
株式会社味の素コミュニケーションズ　保険部

掲載・更新年月日：　2026年4月22日

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表

金融事業者の名称	株式会社味の素コミュニケーションズ
■取組方針掲載ページのURL	https://insurance.a-town.jp/cms/iat/common/images/お客様本位の業務運営方針（FD宣言）2026.pdf
■取組状況掲載ページのURL	https://insurance.a-town.jp/cms/iat/common/images/お客様本位の業務運営方針（FD宣言）2026.pdf

原　則			実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則2		【顧客の最善の利益の追求】 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。	実施	＜取組方針1＞【取組内容】 ＜取組方針2＞【取組内容】 ＜取組方針4＞【取組内容】	＜取組方針1＞【取組状況】 ＜取組方針2＞【取組状況】 ＜取組方針4＞【取組状況】
	注	金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。	実施	＜取組方針1＞【取組内容】 ＜取組方針2＞【取組内容】 ＜取組方針4＞【取組内容】	＜取組方針1＞【取組状況】 ＜取組方針2＞【取組状況】 ＜取組方針4＞【取組状況】
原則3		【利益相反の適切な管理】 金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。	実施	＜取組方針1＞【取組内容】 ＜取組方針2＞【取組内容】	＜取組方針1＞【取組状況】 ＜取組方針2＞【取組状況】
	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。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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 ・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	実施	＜取組方針1＞【取組内容】 ＜取組方針2＞【取組内容】	＜取組方針1＞【取組状況】 ＜取組方針2＞【取組状況】
原則4		【手数料等の明確化】 金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、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かを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	非該当	特定保険商品（契約）を扱わないため	特定保険商品（契約）を扱わないため
原則5		【重要な情報の分かりやすい提供】 金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則4に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。	実施	＜取組方針2＞【取組内容】 ＜取組方針3＞【取組内容】	＜取組方針2＞【取組状況】 ＜取組方針3＞【取組状況】
	注1	重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由（顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む） ・顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等を含む）及びこれが取引又は業務に及ぼす影響	実施	＜取組方針2＞【取組内容】 ＜取組方針3＞【取組内容】	＜取組方針2＞【取組状況】 ＜取組方針3＞【取組状況】
	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	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	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
	注3	金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。	実施	＜取組方針2＞【取組内容】 ＜取組方針3＞【取組内容】	＜取組方針2＞【取組状況】 ＜取組方針3＞【取組状況】
	注4	金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配意した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。	実施	＜取組方針2＞【取組内容】 ＜取組方針3＞【取組内容】	＜取組方針2＞【取組状況】 ＜取組方針3＞【取組状況】
	注5	金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。	実施	＜取組方針2＞【取組内容】 ＜取組方針3＞【取組内容】	＜取組方針2＞【取組状況】 ＜取組方針3＞【取組状況】
原則6		【顧客にふさわしいサービスの提供】 金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。	実施	＜取組方針2＞【取組内容】 ＜取組方針3＞【取組内容】	＜取組方針2＞【取組状況】 ＜取組方針3＞【取組状況】
	注1	金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 ・顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと ・具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容（手数料を含む）と比較しながら行うこと ・金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと	実施	＜取組方針2＞【取組内容】 ＜取組方針3＞【取組内容】	＜取組方針2＞【取組状況】 ＜取組方針3＞【取組状況】
	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	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	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
	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、商品の特性等を踏まえて、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は、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
	注4	金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。	非該当	複数またはリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行わないため	複数またはリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行わないため
	注5	金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。	実施	＜取組方針1＞【取組内容】 ＜取組方針2＞【取組内容】 ＜取組方針3＞【取組内容】	＜取組方針1＞【取組状況】 ＜取組方針2＞【取組状況】 ＜取組方針3＞【取組状況】
	注6	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。	実施	＜取組方針2＞【取組内容】	＜取組方針2＞【取組状況】
	注7	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。	実施	＜取組方針2＞【取組内容】	＜取組方針2＞【取組状況】
原則7		【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	実施	＜取組方針1＞【取組内容】	＜取組方針1＞【取組状況】
	注	金融事業者は、各原則（これらに付されている注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。	実施	＜取組方針1＞【取組内容】	＜取組方針1＞【取組状況】

補充原則1		【基本理念】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
補充原則2		【体制整備】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。 その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCA サイクルを確立すべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
補充原則3		【金融商品の組成時の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。 また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
	注3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
補充原則4		【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。 また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる 金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
	注3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである 。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
補充原則5		【顧客に対する分かりやすい情報提供】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて 、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。	非該当	金融商品の組成に携わらないため	金融商品の組成に携わらないため

【照会先】

部署	保険部　業務管理グループ
連絡先	03-3555-1775