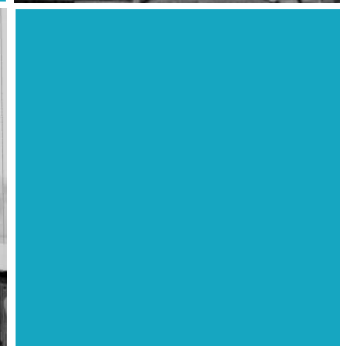




お客さま本位の業務運営方針

制定:2025年9月1日



総合保険代理店
株式会社ロジックサポート

▶▶ お客様本位の業務に関する取組みの基本姿勢

株式会社ロジックサポート（代表取締役 池田拓郎／福岡市、以下「当社」）は、『経営理念』において、「共生」をパーパス（存在意義）として定めています。

その理念のもと、「社会とともに生きる企業」として、社会のルールを守り、社会に貢献しながら、お客さまをはじめ、従業員・取引業者・地域社会・株主との「五つの共生」を通じて、社会に必要とされる企業であり続けることを目指しています。

パーパスの実現に向けては、「お客さまの立場で考え、誠実に行動する」「相互の信頼を大切にする」「社会に貢献する」という三つのバリュー（行動価値観）を共有し、すべての役員および従業員がその価値観を日々の行動に反映させています。

これらの価値観のもと、常にお客さまの最善の利益を考慮し、誠実かつ公正に業務を遂行することを基本姿勢としています。

そして、すべての業務領域においてお客さま本位の業務運営を実践することにより、「お客さまとの共生」を体現するものであり、それこそが当社の存在意義そのものと位置づけています。

また、保険代理店として多様なお客さまのニーズに応え、お客さまの利益に真に適う保険商品・サービスの提供に努めるとともに、管理方針、および機能ごとの対応方針を策定・公表し、お客さまの立場に立った施策を継続的に実践してまいります。

さらに、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」（2017年3月30日公表、2024年9月26日改訂）、および「プロダクトガバナンスに関する補充原則」を採択し、これらの趣旨を踏まえた内部管理態勢・従業員教育・情報提供体制の充実を図ってまいります。

「〈ロジックサポート〉の経営理念」については、[こちら](#)をご覧ください。

※本方針の各運営方針ページ右上に記載している【原則番号】は、当該運営方針との直接的な関連性が高い、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則（2024年9月26日改訂）」および「プロダクトガバナンスに関する補充原則」を表示したものです。各原則の注書き等を含む詳細な対応関係については、別紙「対応関係表」にて整理しております。

2025年9月1日 制定
株式会社ロジックサポート
代表取締役 池田拓郎

運営方針 1

お客さま本位の業務運営方針の策定・公表

当社は、経営理念「共生」に基づき、「お客さま本位の業務運営方針」を経営の中核に位置づけます。そのうえで、透明性・一貫性・実効性を重視し、すべての役員および従業員が共通の価値観として理解し、実践できる体制を徹底します。また運営方針は金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」等の趣旨を踏まえ、継続的な見直しと改善により、お客さま本位の業務運営の確立を目指してまいります。

取組指針・アクションプラン

私たちは「業務運営方針」の策定・公表を通じて、顧客本位の体制整備と継続的な改善に取り組みを進めてまいります。

- (1) 「業務運営方針」を経営方針の中核に明確化し、すべての役員および従業員が共有・実践できるよう周知・教育を徹底します。
- (2) 今後の方針策定・改定にあたっては、金融庁の原則および当社の経営理念「共生」に基づき、保険代理店運営に必要な管理方針・社内管理規程等との整合性を検証し、実効性のある内容とします。
- (3) 運営方針・取組指針を、当社ホームページ等を通じて公表し、お客さま・保険会社・地域社会からの理解と信頼を得るよう努めます。
- (4) 年1回、KPIを含む取組成果報告書を作成し、実施状況を評価・分析のうえ公表します。あわせて、外部専門家等の助言も踏まえながら、課題抽出と改善策の検討を行います。
- (5) 運営方針および取組状況を継続的に見直し、公表・改善のサイクルを通じて、顧客本位の業務運営体制の定着と高度化を図ります。

運営方針 2

お客さまの最善の利益の追求

当社は、経営者に寄り添い、お客さまの事業の成功を第一に考え、企業の安定成長を支える保険パートナーとして、お客さまの事業に潜むリスクを明らかにし、最適かつ現実的な保険提案を行うことを使命としています。そのうえで、誠実で公正な判断を基本とし、経営者から常に頼りにされる存在であるために、専門性の向上と継続的な学びを重ねながら、お客さまの最善の利益を追求してまいります。

取組指針・アクションプラン

私たちは、経営者の立場に立ち、潜在的なリスクを正確に捉えた最適な提案と誠実な対応を通じて、お客さまの最善の利益を実現する取組みを進めてまいります。

- (1) すべての提案・対応において、お客さまの利益を最優先に考え、誠実かつ公正な判断と行動を徹底します。
- (2) 企業の事業内容や経営環境を丁寧に分析し、「保険で手当すべきリスク」と「企業努力で備えるべきリスク（保有・低減）」とを論理的に仕分けします。その上で、複数の保険会社との提携を活かし、費用対効果に優れた現実的かつ、公平な保険設計を行います。
- (3) 提案時には、補償（保障）内容・免責事項・更改（更新）条件などを分かりやすく説明し、経営判断に資する情報提供を徹底します。特に、「リスクの仕分け」の判断根拠（なぜその保険が必要で、なぜこの保険は不要と判断したか）について、担当募集人が論理的に説明し、経営者の皆様にご納得いただける情報提供を行います。
- (4) 経営者から寄せられるご意見・ご要望を真摯に受け止め、業務品質の向上とアフターフォロー体制の強化に反映します。

運営方針 3

利益相反の適切な管理

お客さまの信頼を守り、誠実で公正な取引を実現するため、当社は、保険会社や取引先との関係において生じうる利益相反の可能性を正確に把握し、お客さまの利益が損なわれることのないよう、透明性の高い管理と説明責任の徹底に取り組めます。さらに、すべての判断はお客さまの立場に立って行い、信頼される保険パートナーとしての責務を果たしてまいります。

取組指針・アクションプラン

私たちは、誠実かつ公正な業務運営を通じて、利益相反を未然に防止し、お客さまの利益を最優先に守る取組みを進めてまいります。

- (1) 保険会社や取引先との関係において、利益相反が生じる可能性を適切に把握し、社内で管理方針・規則等を明確に定めて、役員および従業員に周知します。
- (2) 提案や保険商品の選定に際しては、当社や取引先の事情による偏りを排除し、比較・推奨の妥当性と理由を明確に説明します。
- (3) 手数料水準や保険会社による便宜供与などの外的要因に左右されることなく、お客さまの事業内容や経営課題に最も適した保険商品を提案します。
- (4) 苦情・ご意見・要望の中に利益相反の兆候がないかを確認し、必要に応じて販売方針や提案方法を見直します。
- (5) 利益相反管理の有効性について、外部専門家等の第三者視点を活用して定期的に検証し、継続的な改善を図ります。

運営方針 4

お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供

当社は、経営者にとって最も適した保険商品・サービスを正しく選択できるよう、誠実かつ公正な姿勢で情報を提供し、お客さまが十分に理解・納得のうえで判断できる環境を整備します。さらに、地域に根ざした事業保険専門代理店として、経営者の安心と信頼を支える情報提供を徹底してまいります。

取組指針・アクションプラン

私たちは、お客さまの理解促進と判断支援に向け、情報提供の質と透明性の向上に取り組を進めてまいります。

- (1) 提案時には、保険商品の仕組み・補償（保障）範囲・免責事項・契約条件などの重要事項を、経営者の立場で分かりやすく説明し、十分な理解と納得に基づく契約判断を支援します。
- (2) 比較見積もりを行う際には、各保険会社の保険商品・サービス等の内容や特徴を整理し、客観的かつ公平な比較資料を提示します。
- (3) 保険商品の改定や制度変更等の情報を迅速に収集し、社内で共有のうえ、お客さまへのタイムリーな情報提供を行います。
- (4) 重要事項説明書や提案書などの書面を見やすく改善し、専門用語や略語を避けた平易な表現を用いるよう努めます。
- (5) 提案・契約・更改（更新）・事故対応など、あらゆる接点での説明・業務品質を従業員教育・研修を通じて検証し、継続的な改善に取り組めます。

原則5

原則6

原則7

補充原則3

補充原則4

補充原則5

運営方針 5

お客さまにふさわしいサービスの提供

当社は、地域に根ざした事業保険専門代理店として、経営者の事業内容や経営課題を的確に把握し、最適な保険提案と契約後の継続的なサポートを通じて事業継続と成長を支援します。そのうえで、各保険会社の取扱制度や保険商品の特性を十分に理解し、提案時から万一の事故対応時まで経営者にとって真に有益な提案を行うことを基本姿勢とします。また、「経営者から常に頼りにされる存在でありたい」という理念のもと、地域に必要とされる専門パートナーとして、誠実かつ責任ある行動を徹底してまいります。

取組指針・アクションプラン

1. 私たちは、経営者の事業継続と成長を支えるため、契約後の継続的なサポートと質の高いサービスの実現に向けた取組みを進めてまいります。

- (1) 「経営者から常に頼りにされる存在」であるために、万一の事故発生時において、迅速かつ「細やかな対応」を行い、保険金が円滑にお支払いできるよう支援します。
- (2) 保険商品・サービスの提供にとどまらず、経営者の事業成功を支援するため、当社の経営理念「共生」に基づき、提携するパートナー（取引業者様）のご紹介など、経営課題の解決に向けたサポートを行います。
- (3) 事業の成長段階や経営環境の変化に応じた保険の見直しを行い、経営リスクに即した継続的なサポートを通じて、信頼関係の維持とサービス品質の向上を図ります。

原則5

原則6

原則7

補充原則3

補充原則4

補充原則5

運営方針 5

お客さまにふさわしいサービスの提供

取組指針・アクションプラン

2. 私たちは、保険会社と公正かつ健全な関係を維持しながら、情報連携を通じて、保険商品・サービスの品質と提案の妥当性を高める取組みを進めてまいります。

- (1) 各保険会社の取扱制度や保険商品の改定・制度変更等の情報を迅速かつ正確に把握し、社内共有と顧客へのタイムリーな情報提供を徹底します。
- (2) 経営者の皆様から寄せられたご意見・ご要望を整理し、保険会社へのフィードバックを通じて、保険商品の改善および制度の適正運用に役立てます。
- (3) 提案・販売・契約後フォローアップの各段階における業務品質を定期的に検証し、外部専門家等の助言も活用しながら、顧客本位およびプロダクトガバナンスの両面から改善を図ります。

運営方針 6

お客さま本位の適切なガバナンス態勢と人材育成

当社は、経営理念「共生」のもと、健全で透明性の高い組織運営と、誠実に行動できる人材の育成を通じて、お客さま本位の業務運営を支える体制の確立を目指します。「経営者から常に頼りにされる存在でありたい」という理念を実現するため、すべての役員および従業員が、自ら考え、学び続け、責任を持って行動できる企業風土の醸成に努めてまいります。さらに、内部統制と人材育成の両面から組織基盤を強化し、継続的に信頼される企業経営を実践してまいります。

取組指針・アクションプラン

1. 私たちは、健全で透明性の高い組織運営を実現するため、適切なガバナンス態勢の構築と運用に取り組を進めてまいります。

- (1) コンプライアンス推進体制の実効性を確保するため、社内規則等を整備し、定期的な点検・見直しを行います。
- (2) 経営判断・業務執行における責任と権限を明確化し、透明性のある意思決定体制を維持します。
- (3) 外部専門家等による監査やお客さまの声を経営改善の資源として活用し、課題を共有・改善するPDCAサイクルを徹底します。

運営方針 6

お客さま本位の適切なガバナンス態勢と人材育成

取組指針・アクションプラン

2. 私たちは、経営者の信頼に応える専門性の高い人材の育成と、学び続ける組織風土の確立に取組みを進めてまいります。

- (1) 保険知識にとどまらず、経営リスク・法務・労務・税務などの幅広い分野を学び、経営者支援に活かせる総合的な専門性を磨きます。
特に、私たちが実績を有するサービス業・建設業・運送業・介護業など、地域の主要産業における最新のリスク実態について、業種別の社内勉強会を定期的を開催し、ノウハウを共有します。
- (2) 従業員教育・研修を通じて、お客さま対応・倫理観・商品説明・サービス対応等の業務品質を高め、信頼される行動基準の定着を図ります。
- (3) 「ロジックサポートをお客さまにも好きになってもらえる会社」を目指し、従業員満足の向上と前向きな職場環境づくりに努めます。

運営方針 7

お客さま本位の業務運営を支える職場環境の整備

当社は、経営理念「共生」のもと、すべての役員および従業員が誇りとやりがいを持って働ける環境を整えることが、顧客本位の業務運営を支える基盤であると考えています。さらに、従業員が会社に満足してこそ、大切なお客さまに最大限のパフォーマンスを発揮できると考え、互いを尊重し支え合う組織風土の醸成と、公正で健全な職場づくりを推進します。また、「経営者から常に頼りにされる存在でありたい」という理念のもと、従業員の満足と成長が、お客さまの信頼と企業の価値向上へとつながる職場づくりを進めてまいります。

取組指針・アクションプラン

1. 私たちは、役員および従業員が誇りと責任を持って行動できる環境づくりに取組みを進めてまいります。

- (1) 経営理念「共生」を基軸とし、互いを尊重し支え合う組織風土を形成し、従業員のエンゲージメントと定着率の向上を図ります。
- (2) 意見交換や対話の場を定期的設け、従業員の声を経営に反映する仕組みを整備します。
- (3) 働きやすい職場環境の維持と健康経営の推進を図り、すべての役員および従業員が安心して能力を発揮できる体制を整えます。
- (4) デジタル技術の活用（DX推進）により、社内業務プロセスの効率化・自動化を進めます。これにより創出された時間を、お客さまとの対話や、より付加価値の高いコンサルティング業務に充てることで、従業員の専門家としての誇りを高めます。
- (5) 事業保険の専門家として長期的なキャリアを築けるよう、本人の意向や適性を踏まえたキャリアパスの整備を検討し、会社と共に従業員が成長できる環境を整えます。

運営方針 7

お客さま本位の業務運営を支える職場環境の整備

取組指針・アクションプラン

2. 私たちは、顧客本位の業務運営を促す公正な評価・動機づけの仕組みづくりに取組みを進めてまいります。

- (1) 顧客満足度やサービス品質への貢献を重視した評価・報酬制度を導入し、短期的成果に偏らない健全な動機づけを行います。
- (2) 評価の透明性を高めるため、評価面談時には具体的かつ建設的なフィードバックを徹底します。さらに、従業員一人ひとりの成長課題を明確にし、お客さまへのサービス品質向上に繋がります。
- (3) コンプライアンス遵守およびチーム貢献を評価指標に加え、誠実な行動と協働を促進します。
- (4) お客さまの利便性向上に資するDXを推進（オンライン面談システムの導入、情報セキュリティの強化など）します。お客さまのニーズに応えやすい環境を整備することが、従業員の「経営者の役に立つ存在でありたい」という意識・動機づけを高めると考えます。

金融庁の原則とロジックサポートとの対応関係に関する補足説明

金融庁の『顧客本位の業務運営に関する原則』および『プロダクトガバナンスに関する補充原則』と、当社の運営方針との対応関係について、以下に補足説明いたします。

1. 「対象外（非該当）」とする項目とその理由：

当社の業務内容を鑑み、以下の項目については「対象外（非該当）」としております。

(1) 複数の商品をパッケージとして販売・推奨することに関する項目

当社は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして一体的に販売・推奨する業務を行っておりません。

このため、原則5（注2）および原則6（注2）は「対象外（非該当）」となります。

(2) 金融商品の組成に関する項目

当社は、保険代理店として保険商品の販売・推奨を行っており、金融商品の組成には携わっておりません。

このため、金融商品の組成事業者に求められる「プロダクトガバナンスに関する補充原則」の補充原則1、補充原則2、補充原則2（注1）、補充原則2（注2）、補充原則3（注1）、補充原則3（注2）、補充原則4（注1）、補充原則4（注3）は、「対象外（非該当）」となります。

金融庁の原則とロジックサポートとの対応関係に関する補足説明

2. 「一部実施」とする項目とその理由：

「プロダクトガバナンスに関する補充原則」のうち、補充原則3、補充原則3（注3）、補充原則4、補充原則4（注2）、補充原則5、補充原則5（注1）、補充原則5（注2）については、以下の理由により「一部実施」としております。

<理由>

- ・ 当社は、2025年9月1日付で、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」（2017年3月30日公表、2024年9月26日改訂）、および「プロダクトガバナンスに関する補充原則」を採択し、同日付け本方針を制定のうえ、対応を開始いたしました。2025年度は、期中での取組状況報告となるため、方針に掲げた全ての取組状況を報告するには至りません。そのため「一部実施」としております。
- ・ 現在、本方針に基づき全社的な体制構築を着実に進めており、当期末までには全ての取組みを実施できるよう努めております。進捗状況につきましては、次回の定期報告（2027年6月頃を予定）にて改めてご報告いたします。

以上

2025年9月1日
株式会社ロジックサポート
代表取締役 池田拓郎

▶▶ お客様本位の業務運営方針についてのお問い合わせ窓口



- 保険代理店：株式会社ロジックサポート
営業部 取締役営業部長 大瀬康二
所在地：〒814-0133 福岡県福岡市城南区七隈3丁目5-1
電話番号：092-801-6419
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）