

「お客様へのお約束（FD宣言）」取り組みご報告

（取組期間2025年5月～2026年4月）

「お客様へのお約束」に基づく取り組みの進捗状況について定量的に把握し、その取り組みをより一層推進するための成果指標（KPI）*を公表いたします。

*KPIとは、Key Performance Indicatorの略で、企業目標の達成度を評価するための重要業績評価指標のことです。

お客様へのお約束（FD宣言）の成果指標（KPI）

お客様の声の状況

お客様の声は、当社とお客様との信頼関係を構築していくための原点と考えております。一人ひとりが真摯に受け止め、日々の業務活動改善・お客様サービス向上のため意識的に取り組んでいるかを示す指標として継続してモニタリングしております。

損害保険契約継続率・生命保険契約継続率

弊社は、お客様と長期的な関係を構築して行くことを大切にしている中で、お客様からの支持を得られているかを量る指標として継続してモニタリングしております。

社内研修・トレーニング実施回数・延べ参加人数

資格取得をゴールとせず、ファイナンシャルプランナーとしてお客様のあらゆるニーズにお応えするために、カテゴリーごとの研修を通して、ファイナンシャルプランナーとして必要なスキルの習得およびお客様対応品質の向上を示す指標としてモニタリングしております。

業務点検モニタリング実施回数

「業務品質の向上」「お客様対応品質の向上」を目指し、上記社内研修で得たものが、日常業務の中で実践できているか、改善に繋がっているかを示す活動として記録しております。

本成果指標（KPI）については、次項以降をご覧くださいませようお願い申し上げます。

当社では、お客様へのお約束を果たしていくため、「サービスの磨き上げの徹底」を追求し、「お客様との信頼構築」のため本取り組みを推進してまいりました。今後も定期的に検証、見直しを行い、業務改善に努めるとともに、お客様本位の業務運営の更なる浸透・定着化を進めてまいります。

2026年7月1日
タイムズサポート株式会社

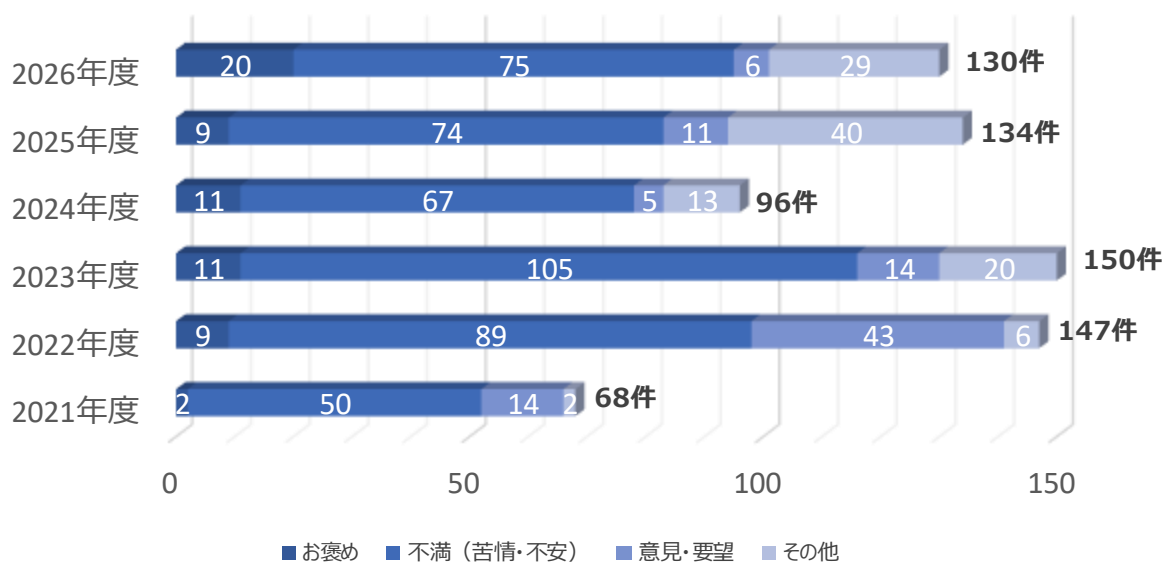
「お客様へのお約束（FD宣言）」の成果指標（KPI）

お客様の声

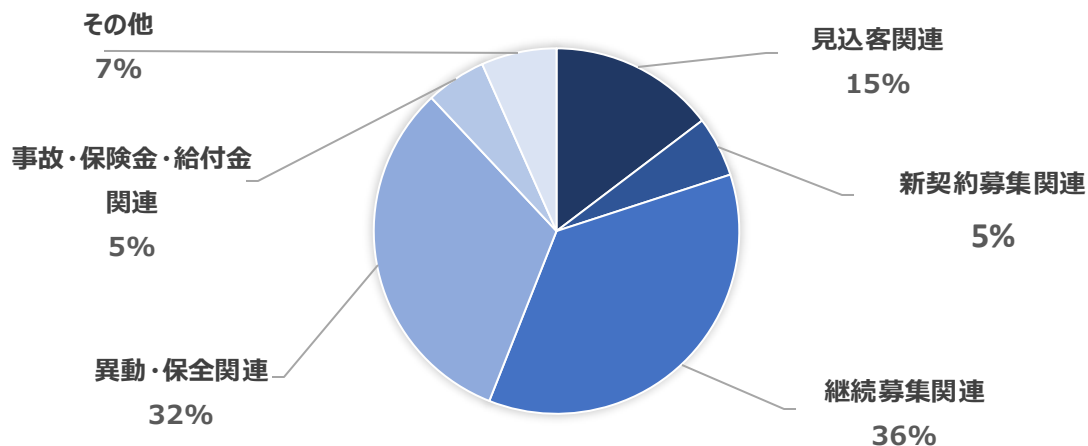
お客様の声は、一人ひとりが意識をもって社内共有し、不満の払拭に努めています。今後お客様に同じようなご不満を抱かせないよう、業務改善に向けた検証を重ね、「お客様の声News」の発行や研修等を通じて、全社員で再発防止に取り組んでまいります。

【対象期間】 2026年度：2025年5月～2026年4月収集分 2025年度：2024年5月～2025年4月収集分
2024年度：2023年5月～2024年4月収集分 2023年度：2022年5月～2023年4月収集分
2022年度：2021年5月～2022年4月収集分 2021年度：2020年5月～2021年4月収集分

お客様の声登録件数



お客様の声ご不満内訳



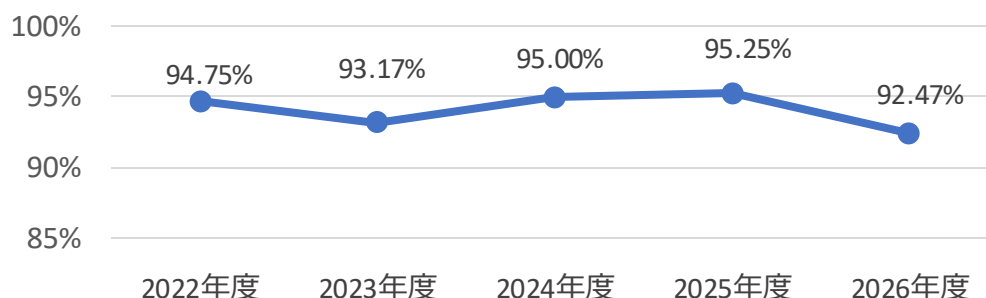
※ 対象期間：2025年5月～2026年4月収集分

損害保険契約継続率・生命保険契約継続率

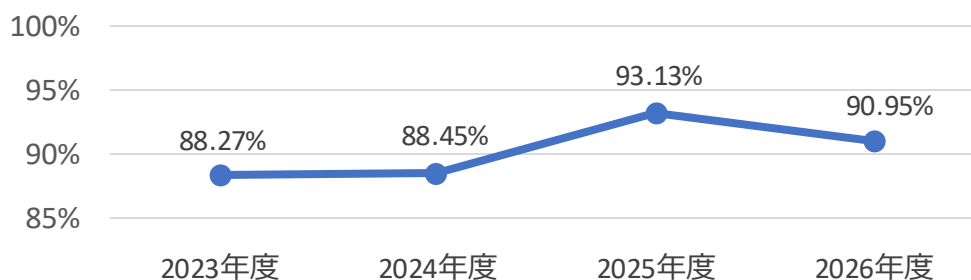
単純な早期更改ということではなく、「お客様に早く情報をお届けし、補償の内容等をご検討いただくための十分な時間を確保いただくこと（早期コンタクト）」を重視し取り組んでまいりました。次取り組みにおいても、ご検討いただくための情報を早くお届けし、安心してお手続きいただけるよう引き続き努めてまいります。

【対象期間】 2026年度：2025年5月～2026年4月満期分 2025年度：2024年5月～2025年4月満期分
2024年度：2023年5月～2024年4月満期分 2023年度：2022年5月～2023年4月満期分
2022年度：2021年5月～2022年4月満期分

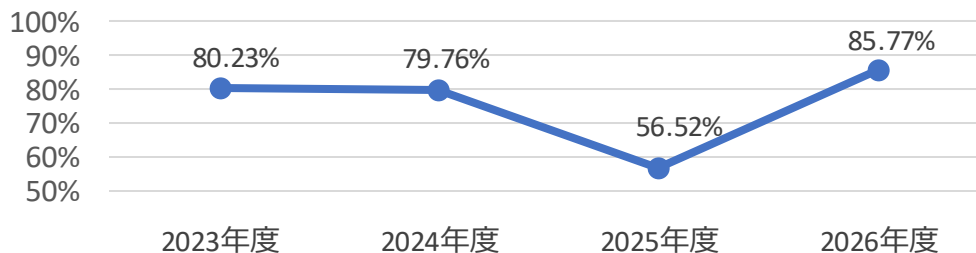
損害保険継続率（個人契約/保険期間 1年）



損害保険継続率（個人契約/保険期間 2年～5年）



損害保険継続率（個人契約/保険期間 6年以上）



満期日前コンタクト平均日数（早期コンタクト）

【対象期間】 2026年度：2025年5月～2026年4月満期分 2025年度：2024年5月～2025年4月満期分

2026年度	45.50日前
2025年度	43.34日前

継続契約保険証券に関する指標（主要保険会社）

【対象期間】：2025年4月～2026年3月累計

あいおいニッセイ同和損害保険※1	98.8%
東京海上日動火災保険※2	98.8%

※1 保険会社指標（満期日前証券おとどけ率）

※2 保険会社指標（満期日前証券未着率）

デジタル手続きに関する指標（主要保険会社）

お客様にとって分かりやすく、負担の少ないお手続きの実現を目指し、ペーパーレス化を推進するとともに、時間や場所にとらわれず手続きが行える環境づくりに取り組んでまいりました。

【対象期間】 2025年4月～2026年3月累計

あいおいニッセイ同和損害保険※1	63.1%
東京海上日動火災保険※2	59.1%

※1保険会社指標（自動車・火災・傷害・新種保険の新規・更改契約うち、デジタル手続きを行った割合）

※2保険会社指標（自動車・火災・傷害・超保険の対象契約のうち、デジタル手続きを行った割合）

生命保険継続率

※本数値は当社の対応状況を確認するためのものであり、特定の保険会社を評価・比較する目的ではありません。

(順不同)

保険会社名	指標	継続率 (2023年3月末時点)	継続率 (2024年3月末時点)	継続率 (2025年3月末時点)	継続率 (2026年3月末時点)
三井住友海上あいおい生命	IQA24	98.13%	100%	98.78%	100%
アクサ生命	IQA24	98.15%	99.48%	98.81%	99.34%
オリックス生命	MOF25	95.66%	90.91%	93.94%	95.56%
メットライフ生命	MOF25	86.78%	94.59%	98.41%	100%
FWD生命	IQA24	100%	100%	100%	97.44%
SOMPOひまわり生命	IQA24	100%	98.52%	100%	100%
マニユライフ生命	IQA24	90.20%	98.47%	95.61%	100%
東京海上日動あんしん生命	IQA24	98.83%	100%	99.23%	98.69%
ソニー生命	IQA60 _(2023/2024) IQA24 _(2025~)	96.15%	100%	100%	100%
アフラック	MOF25	100%	100%	88.89%	100%
エヌエヌ生命	IQA24	100%	100%	100%	100%
ジブラルタ生命	IQA24	100%	66.67%	100%	100%

※MOF25とは、集計対象期間に成立となったご契約のうち、保険料払込回数が25回以上継続された契約の割合を言います。

※IQA24とは、ご契約をお預かりしてから2年間の継続率を示す指標となります。

※IQA60とは、ご契約をお預かりしてから5年間の継続率を示す指標となります。

社内研修・トレーニング実施回数・延べ参加人数

お客様に選ばれ続ける存在であるために、カテゴリーごとの全社員向け研修に加え、一人ひとりの経験や知識レベルに合わせた個別研修を通じて、コンプライアンスの徹底はもとより、ファイナンシャルプランナーとして必要なスキルアップや業務品質の向上に日々取り組んでまいりました。これからも、最適な助言ができる人材の育成に向けて、継続的な学びと専門資格の取得を通じた実践力の強化に取り組んでまいります。

【対象期間】 2026年度：2025年5月～2026年4月 2025年度：2024年5月～2025年4月
2024年度：2023年5月～2024年4月

研修カテゴリー	2024年度		2025年度		2026年度	
	実施回数	延べ参加人数	実施回数	延べ参加人数	実施回数	延べ参加人数
FP業務知識	6	53	6	48	7	68
ヒアリング力	5	78	12	231	10	179
人材育成	2	5	3	6	6	17
コンプライアンス	8	129	15	243	12	288
モニタリングフィードバック	23	76	13	27	25	65
計	44	341	49	555	60	617

主要資格保有率

ファイナンシャルプランナー1・2級	66%
損害保険プランナー	43%

※2026年4月末時点在籍者

業務点検モニタリング実施回数

下記の視点でモニタリングを実施してまいりました。この活動を通して「業務品質の向上」「お客様対応品質の向上」に取り組んでおります。

- お客様のご意向を的確に把握し、ご意向に沿った適切なご提案ができているか
- お客様に余裕を持ってご検討いただけるよう、早期の満期案内ができているか
- お客様の意に反し補償（保障）が無くならぬよう迅速・確実な未収フォローがなされているか

【対象期間】 2026年度：2025年5月～2026年4月 2025年度：2024年5月～2025年4月

モニタリング項目	2025年度		2026年度	
	実施回数	実施件数	実施回数	実施件数
意向把握（新規）	164	1163	195	862
フォローアップ（満期）	183	1189	209	1744
フォローアップ（未収）	175	396	180	474
計	522	2748	584	3080