「お客様本位の業務運営に関する基本方針」に基づく取組結果

（2024年４月～2025年３月）

（「消費者志向自主宣言」に基づくフォローアップ活動）

一人ひとりの“生きる”を支え続ける

朝日生命

2025年6月

本資料は、特段の記載がない限り、2025年3月時点の当社の生命保険商品およびサービスの概要等を記載しています。
生命保険商品にご加入の際は、「ご提案書(契約概要)」、「注意喚起情報」、「ご契約のしおり－定款・約款」等を必ずご確認ください。
本資料に記載のサービスは、予告なく中止・変更することがありますので、あらかじめご了承ください。
当社「お客様本位の業務運営に関する基本方針」は、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則（以下、金融庁原則）」および「プロダクトガバナンスに関する補充原則（以下、金融庁補充原則）」に基づき策定しています(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・推奨等していないため、金融庁原則5-注2、原則6-注2に関しては当社方針の対象としておりません。また、当社は運用の外部委託を行う金融商品を販売していないため、金融庁補充原則4-注3に関しては当社方針の対象としておりません)。

お客様本位の業務運営に関する基本方針

朝日生命は、「生命保険事業が社会保障制度と共に社会を支えていく重要な使命を担っており、事業活動そのものが企業としての社会的責任を果たす重要な活動である」との認識のもと、お客様、社会、従業員に対する責任を果たしていくことを企業活動のベースとする「まごころの奉仕」を基本理念に掲げ、お客様の視点で考えて行動し、お客様の最善の利益を図る「お客様本位の業務運営」の実践に努めます。
上記の「お客様本位の業務運営」の実践を通じて、持続可能な社会の実現に貢献するサステナビリティ経営の推進に取り組んでまいります。なお、この基本方針は、社会情勢や環境変化に応じて定期的に見直します。また、お客様本位の業務運営を実現するため、本方針に基づく取組みの進捗状況を定量的に把握する指標（KPI）を設定するとともに、当該取組内容について取締役会等で進捗管理を行い、積極的に推進してまいります。

基本方針１	「お客様の声」を経営に活かす取組み 「お客様の声」を幅広くお伺いするとともに、「お客様の声」を経営に活かす取組みを推進し、「お客様満足向上」に努めます。
基本方針２	お客様のニーズやライフスタイルに適う商品・サービスの提供 お客様ニーズやライフスタイルの多様化を的確に把握し、お客様に満足いただける先進的な商品を開発するとともに、お客様に適したチャネルを通じて、お客様のご意向を踏まえた商品・サービスをご提供します。
基本方針３	ご加入時のお客様への情報提供の充実 ご意向に沿った最適な商品・サービスを選んでいただけるよう、商品・サービスの特性等について、わかりやすい資料や丁寧な説明によって、適切かつ十分に情報提供することに努めます。
基本方針４	ご加入後のお客様サービス活動の充実 ご契約期間が長期にわたる生命保険の特性を踏まえ、お客様に寄り添ったお客様サービス活動を行うとともに、お客様への正確かつ迅速なお支払いに努めます。
基本方針５	お客様からの負託にお応えする資産運用 お客様に保険金・給付金を確実にお支払いするため、適切なリスク管理を行い、安定的な資産運用収益の確保に努めます。
基本方針６	利益相反の適切な管理 お客様の利益を不当に害することのないよう適正に業務を遂行するため、利益相反のおそれがある取引を適切に管理するための体制を整備し、維持、改善に努めます。
基本方針７	お客様本位の行動の浸透に向けた取組み 当社職員に対し、お客様の最善の利益を追求するための意識醸成および教育の推進を図るとともに、お客様本位の行動を当社職員の評価体系に反映することにより、お客様本位の業務運営の浸透に向けて取組みます。

目次

朝日生命の経営理念 P3

サステナビリティ経営 P4

お客様本位の業務運営に関するKPI P5

方針1.「お客様の声」を経営に活かす取組み P6

方針2.「お客様のニーズやライフスタイルに適う商品・サービスの提供」に関する取組み P8

方針3.「ご加入時のお客様への情報提供の充実」に関する取組み P10

方針4.「ご加入後のお客様サービス活動の充実」に関する取組み P11

方針5.「お客様からの負託にお応えする資産運用」に関する取組み P13

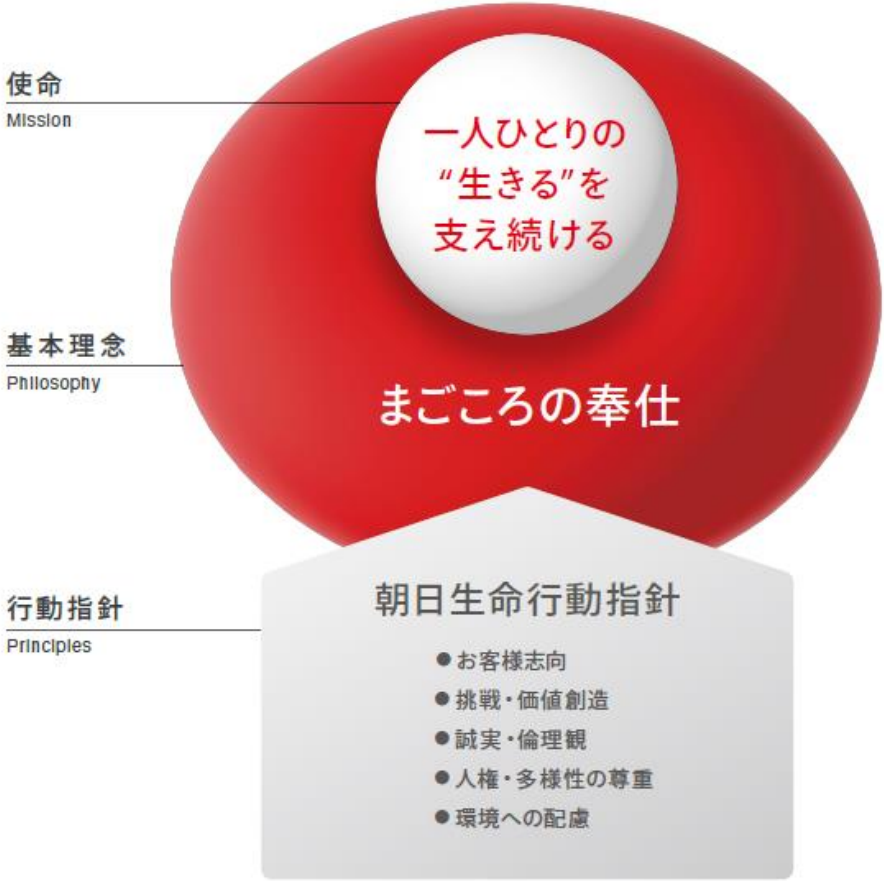
方針6.「利益相反の適切な管理」に関する取組み P15

方針7.「お客様本位の行動の浸透」に向けた取組み P16

朝日生命の経営理念

○当社の理念体系は、使命（Mission)「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」、基本理念（Philosophy)「まごころの奉仕」で構成し、その実現に向けて日常的に立ち返る行動指針（Principles）として「朝日生命行動指針」を設定しました。

○使命（Mission）「一人ひとりの“生きる”を支え続ける」については、「朝日生命グループミッション」としてグループで共有し、グループ経営を推進しています。



Statement

一人ひとりの“生きる”を支え続ける

いくつもの時代をこえて。
私たちは喜びも困難も、お客様とわかち合い、支え合って進んできました。

たいせつなお客様に、安心をお届けするために。
ずっと守り続けてきた約束が、「まごころの奉仕」です。

どんな時も誠実に、お客様に寄り添う。
信頼をかさねて、社会に必要な存在であり続ける。
その誇りを胸に、私たちがまた次の安心をつくっていく。

ご契約からはじまる長いおつきあい。
人生100年時代も、
朝日生命はまごころ尽くして、
一人ひとりの“生きる”を支え続けます。

サステナビリティ経営

当社は、生命保険事業が社会保障制度とともに社会を支える使命を担っており、事業活動そのものが企業としての社会的責任を果たす重要な活動であるとの認識のもと、「お客様」「社会」「従業員」をはじめとするステークホルダーとの適切な協働に努めることにより、サステナビリティ経営を推進しています。

サステナビリティ経営の推進にあたっては、「人権の尊重」「人財活躍」をベースに、「保険商品・サービスの提供を通じた社会課題の解決」「資産運用を通じたグローバルな社会課題の解決」「気候変動対策を中心とした環境保全」「地域医療・福祉への貢献、社会貢献」を重点項目として取り組みます。

各重点項目が包含する社会課題、その社会課題に対応する事業活動と指標・目標を社内外に示し、社会課題の解決、持続可能な社会の実現に貢献する事業活動を実践していきます。以上の取組みを通じて、当社のありたい姿「人生100年時代を迎え、生命保険事業を通じて、社会の課題解決に貢献する会社、お客様の“生きる”を支え続ける会社」を目指します。

朝日生命グループミッション　**一人ひとりの“生きる”を支え続ける**

2030年の当社のありたい姿　**人生100年時代を迎え、生命保険事業を通じて、社会の課題解決に貢献する会社、お客様の“生きる”を支え続ける会社**

社会課題の解決に向けた重点項目（マテリアリティ）

保険商品・サービスの提供を通じた社会課題の解決
・介護負担等の軽減
・医療の進歩への対応
・すべての人々の保険へのアクセス確保

資産運用を通じたグローバルな社会課題の解決
・責任投資(ESG投融資・スチュワードシップ活動)の推進

気候変動対策を中心とした環境保全

地域医療・福祉への貢献、社会貢献

人財活躍

人権の尊重

中期経営計画

お客様本位の業務運営に関するＫＰＩ

当社は、「お客様本位の業務運営に関する基本方針」に基づく取組みの進捗状況を定量的に把握する指標(KPI)として、「グループお客様数」、「ご契約の継続率」、「お客様満足度(総合満足度)」を設定しています。
2024年度は、「グループお客様数」は増加しましたが、「ご契約の継続率(25月目)」は2022年にご加入いただいた契約が対象であり、新型コロナウィルスの5類移行によって医療保険に対するお客様ニーズに変化が生じ、解約が増加した結果、前年度から低下しました。また、「お客様満足度(総合満足度)」は、ご契約内容等を確認いただく「安心お届けサービス」の訪問活動の徹底により向上しました。今後も各指標の向上に取り組んでまいります。

グループお客様数 (2024年度末)	ご契約の継続率 (25月目)(注2)	お客様満足度(注3)
303.5万名 (前年差＋14.1万名(注1))	**84.3%** (前年差▲2.6ポイント)	**78.6%** (前年差＋4.0ポイント)

図１　<グループお客様数の推移>

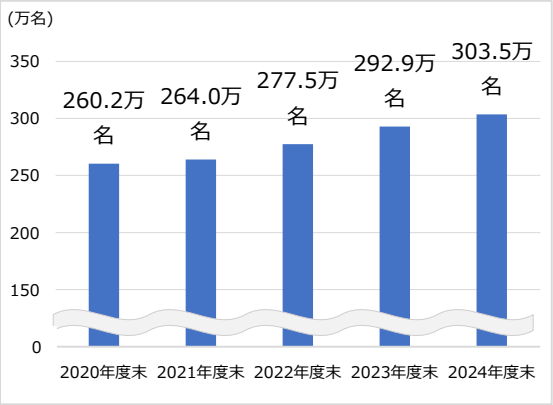


図2　<ご契約の継続率の推移>

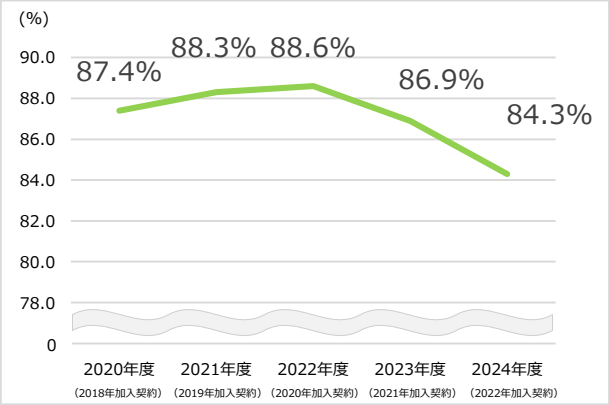
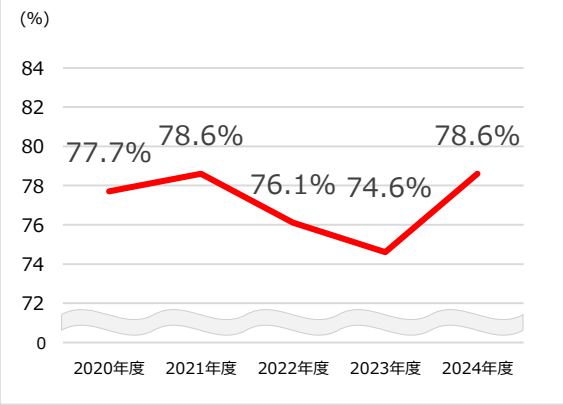


図3　<お客様満足度の推移>



(注1) 2024年度より集計方法を変更（集計方法変更後ベースでの2023年度末お客様数は289.3万名）
(注2)営業職員チャネルを通じてご加入いただいたお客様の25月目の継続率(2022年1月～12月に加入された契約が対象、保険料ベース)
(注3)総合的な満足度に関する質問項目について、7段階評価のうち、「大変満足」「満足」「どちらかといえば満足」とご回答いただいたお客様の割合（2024年11月～12月の調査結果）

方針１　「お客様の声」を経営に活かす取組み

「お客様の声」をサービス向上につなげる取組み

○ご契約者懇談会

広く全国各地のご契約者の皆様からご意見・ご要望を直接お伺いする「ご契約者懇談会」を全国で開催しています。2024年度は、全体で976名のご契約者のご出席があり、783件のご意見等をいただきました。

○お客様の声アンケート

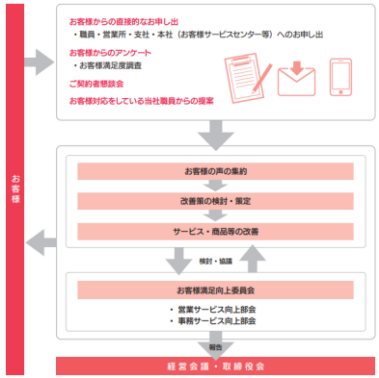
お客様の声を営業職員にフィードバックするため、保険王プラス、やさしさプラスにご加入されているお客様等を対象に「お客様の声アンケート」を実施し、営業職員の活動の改善に活かしました。2024年度のアンケートにおける担当者評価は6.73点(7点満点中)となりました。また、2025年度からは「お客様の声アンケート」から「加入時調査」、「支払時調査」、「お客様満足度調査」の3つのアンケートに変更することで、接点別により多くのお客様の声を収集・分析し、活動に反映していきます。

＜お客様の声アンケート＞

お客様サービスの向上に向けた推進態勢の強化に関する取組み

○「お客様の声」の集約・分析

様々な方面から寄せられる「お客様の声」を集約のうえ分析し、お客様満足向上に向けた議論を行う「お客様満足向上委員会」を通じて、関係各部が横断的かつ機動的に連携し、お客様サービスの向上を推進していきます。
また、同委員会の傘下に、「営業サービス向上部会」「事務サービス向上部会」を設置しており、お客様の視点から、更なるサービス向上策を検討・実施いたします。
今後も「お客様の声」を幅広くお聞きし、迅速に経営に反映させていくことでお客様満足の向上に努めてまいります。
「お客様の声に基づく具体的な改善事例」については、7頁をご覧ください。



＜「お客様の声」を経営に活かす仕組み＞

【参考】「お客様の声」に基づく具体的な改善事例

	お客様の声	具体的な改善事例
保険商品・サービスやご加入のお手続きに関するもの		
1	貯蓄性のある保障がほしい。	まとまった資金を一時払保険料として払い込むことで、死亡・高度障害状態に対する一生涯の保障の準備と、安定的な資産形成が可能となる「あさひの一時払終身」を2024年12月に発売しました。
2	スマートフォンでの保険の申込画面がわかりにくい。	2025年4月より、スマートフォンでの申込画面を全面改訂しました。 表示される文字を見やすい大きさに変更し、画面のスクロールやボタンの操作性を改善しました。
ご契約期間中のお手続きやご案内に関するもの		
1	Web上でできる手続きを拡大してほしい。	2024年9月より、お客様の手続き負荷の軽減、サービス向上を目的として、現在クレジットカードにより保険料をお払込みいただいているお客様を対象に「あさひマイページ」でのクレジットカード変更・登録手続きの取扱いを開始しました。
2	年金支払手続き時の提出書類を簡略化してほしい。	2025年4月より、「あさひマイページ」でマイナンバーカード情報をご登録いただくことで、毎年の年金請求時に必要な生存確認書類の提出が不要となり、自動で年金をお受取りいただけます（2025年6月支払分から対象）。 ※保証期間経過後の終身年金・有期年金にご加入のお客様のみ
3	「あさひマイページ」の画面を見やすくしてほしい。	2024年12月より、お客様の利便性向上を目的に、「あさひマイページ」を全面リニューアルしました。文字を読みやすい大きさに変更し、お客様が希望する手続きに迷わずたどり着けるようサイト構成も見直しました。
入院給付金等のお支払手続きに関するもの		
1	給付金の支払内容をインターネットからでも確認できるようにしてほしい。	2025年3月より、給付金お支払い後に郵送している「給付金支払明細書」についてインターネット（「あさひマイページ」）でも閲覧・保存できるサービスを開始いたしました。

方針2 「お客様のニーズやライフスタイルに適う商品・サービスの提供」に関する取組み

商品・サービスの開発、提供等に関する取組み

○当社の商品開発体制

当社は、商品部門・販売部門・管理部門が相互に情報を共有し、商品開発における継続的な品質改善に向けた体制を構築するとともに、リスク管理部門による定期的な検証を行っています。また、商品の特性に応じて、社外役員や外部機関等の意見も取り入れることで、お客様へ最適な商品の提供に努めています。

○お客様への最適な商品の提供

お客様への最適な商品の提供に向けて、お客様ニーズを踏まえた商品開発を行っています。また、発売後の商品については、各種モニタリングを行う等、商品の持続性・合理性等の検証を行っています。加えて、定期的にアンケートや苦情分析等を実施することで、商品開発時に想定していた商品性が確保できているか、お客様ニーズに応えられているかを検証しています。2024年度は、リスク管理のモニタリング結果を踏まえた諸対策を講じました。

○お客様ニーズの把握に向けた代理店との情報共有

当社は、保険募集代理店等委託先と適切に情報交換を行うことで、お客様ニーズを適切に把握し、お客様に向けて最適な商品を提供しています。また、必要に応じて販売態勢の見直しや商品改訂等を行っています。

方針2 「お客様のニーズやライフスタイルに適う商品・サービスの提供」に関する取組み

商品・サービスの開発、提供等に関する取組み

○お客様ニーズに適した「あんしん介護」「あんしん介護認知症保険」

2025年1月に公表された、**2025年 オリコン顧客満足度®調査 FPが選ぶ介護保険ランキングで「あんしん介護」と認知症保険ランキングで「あんしん介護認知症保険」が総合１位となり、4年連続２冠**を獲得しました。

2022年～2025年 オリコン顧客満足度®調査
介護保険（FP評価）ランキング 第1位

2021年～2025年 オリコン顧客満足度®調査
認知症保険（FP評価）ランキング 第1位

○「あさひの一時払終身」の発売

平均寿命の伸長、超高齢社会の進展による、資産形成に対するニーズの拡大を踏まえ、**一生涯の死亡保障と安定的な資産形成を兼ね備える「あさひの一時払終身」**を2024年12月に発売しました。

「あさひの一時払終身」は「５年ごと利差配当付普通終身保険」の愛称です。

○「がん自由診療特約」の発売

抗がん剤は各国で開発が進められていますが、日本国内で未承認・適応外の医薬品を用いる場合、その費用は公的医療保険の適用外となり、経済的な理由から治療の幅を狭めざるを得ないケースもあります。これを踏まえ、希望するがん治療を諦めることがないよう、所定の**「自由診療による抗がん剤治療」にかかる費用を保障する「がん自由診療特約」**を2025年4月に発売しました。

○高齢のお客様のご親族様の同席によるお客様ニーズに適した商品提供

ご高齢のお客様が保険にご加入する際、ニーズに適した商品のご提供のためにお子様をはじめとしたご親族様の同席をご依頼しています。
また、お子様・ご親族のお住まいが遠方・ご多忙等の事情で直接お会いできない場合についても、**オンラインにてご同席**いただけるサービスを提供しています。

方針3 「ご加入時のお客様への情報提供の充実」に関する取組み

お客様にわかりやすく情報を提供するための取組み

○社会保障制度なび・あさひのライフプラン

お客様の意向把握時や保険募集時において、「社会保障制度なび」（注4）「あさひのライフプラン」（注5）を活用し、**公的保険制度に関する情報や必要保障額をご案内**しています。

（注4）「公的医療保険」、「公的介護保険」、「公的年金」等の公的保険制度をわかりやすく記載した冊子

（注5）公的保険制度を踏まえ、お客様一人ひとりの必要保障額を試算できるツール

＜社会保障制度なび＞

＜あさひのライフプラン＞

○お客様にわかりやすいご提案の推進

対面・非対面問わずお客様とコミュニケーションをとりながら、その場でご要望を反映した商品プランを画面上でご提案できる**“プレゼンテーション特化型”の「デジタル提案画面」**による営業活動を展開しています。

2024年度は、当社のご提案書(契約概要)とデジタル提案画面が、一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会（UCDA）が主催する**「UCDAアワード2024」のコミュニケーションデザイン**（注6）**カテゴリにて、「UCDAアワード特別賞」を受賞**し、外部機関からもわかりやすいご提案の取組みを評価いただいています。

（注6） 情報の送り手と受け手の間にある壁を取り除き、伝達効率を高めるためのデザイン

＜デジタル提案画面＞

重要な情報のご説明および開示

○「重要事項説明書(注意喚起情報)」「ご契約のしおり(定款・約款)」

「クーリング・オフ制度」「告知について」「保険金等をお受取りいただけない場合について」「解約と返戻金について」等の重要事項については、「重要事項説明書(注意喚起情報)」「ご契約のしおり(定款・約款)」に明示することにより、商品のご提案およびご契約のお申込みの際に、お客様にご理解いただけるよう努めています。

＜ご契約のしおり＞

方針4 「ご加入後のお客様サービス活動の充実」に関する取組み

お客様への情報提供・利便性向上に関する取組み

○ご家族あんしんパック

ご契約者・被保険者が、けがや病気等で意思表示ができなくなった場合にあらかじめご登録いただいたご家族が契約内容の確認・各種お手続きを行うことができる「保険契約者代理特約」「指定代理請求特約」「ご契約内容ご家族説明制度」をセットにした**「ご家族あんしんパック」**を提供しています。なお、「あさひマイページ」にてお客様ご自身でご登録いただくことも可能としており、ご登録いただいたご家族が「あさひマイページ」上でご契約内容をご確認いただくことができます。

○安心お届けサービス

営業職員がご契約者を訪問のうえ、「あさひマイレポート・ご契約レポート」をお届けし、ご契約内容や保障の適合感の確認に加え、最新の商品情報等をご提供する**「安心お届けサービス」**を継続しています。
また、「ご契約内容ご家族説明制度」に登録済のご家族にもご契約内容をご案内する取組みを2025年4月から展開しています。

＜安心お届けサービス＞ ＜ご家族あんしんお届けサービス＞
ご契約内容の確認をいただく際の資料

○朝日のお知らせ

当社の各種お手続き方法やお客様向けサービス、社会貢献活動等をお伝えする**「朝日のお知らせ」**を2025年4月から開始しました。

＜朝日のお知らせ＞

方針4 「ご加入後のお客様サービス活動の充実」に関する取組み

「あさひマイページ」の利便性向上に関する取組み

○「あさひマイページ」の全面リニューアル

「あさひマイページ」をお客様にとってより見やすく使いやすくするため、2024年12月より**全面的にデザインを刷新**しました。

○マイナンバーとの連携

「あさひマイページ」からマイナンバーを登録すると、**マイナンバー情報に基づき**年金支払時の生存確認書類の提出の省略や、住所変更や改姓・死亡保険金請求の**手続きのご案内をするサービス**を2025年4月から開始しました。

○給付金支払明細書

2025年3月より、給付金お支払後に郵送している**「給付金支払明細書」を「あさひマイページ」で閲覧できるサービス**を開始し、お客様がいつでも給付金のお支払い内容をご確認いただけるようになりました。

<あさひマイページ画面>

方針5 「お客様からの負託にお応えする資産運用」に関する取組み

安定した資産運用収益の確保に関する取組み

○安定した資産運用収益の確保

当社は、生命保険契約の負債特性を踏まえ、国内公社債・貸付金等の円金利資産を中心とした資産ポートフォリオを構築しています。

2024年度は、金利上昇局面を捉えた内外債券の入替売買や、リスク対リターン効率の優れたクレジット投融資（注7）やオルタナティブ投資（注8）等への資金配分を通じ、収益力の向上を図りました。

（注7）社債や貸付等への投融資により、収益を獲得する投資手法
（注8）伝統的な運用資産である株式や債券の代替投資とされるインフラファンド、不動産投資信託（リート）、ヘッジファンド等を活用した投資手法

○資産運用の高度化

フランスの大手資産運用会社**ナティクシス・インベストメント・マネージャーズ**との間で締結したビジネスパートナーシップに基づき、事業展開における**協力関係の強化および投資機会の拡大**に努めました。

○アセットオーナー・プリンシプルの受け入れ

お客様の最善の利益を追求し、その資産を運用する責任を果たすべく、アセットオーナー・プリンシプル（注9）のすべての原則に賛同し、受け入れることを表明しました。

（注9） 2024年8月に内閣官房が策定・公表した、アセットオーナー（資産保有者としての機関投資家）が受益者等の最善の利益を勘案して、その資産を運用する責任（フィデューシャリー・デューティ）を果たしていく上で有用と考えられる運用・ガバナンス・リスク管理に係る共通の原則

方針5 「お客様からの負託にお応えする資産運用」に関する取組み

ESG投融資の推進に関する取組み

〇温室効果ガス(GHG)の排出量削減

温室効果ガス排出量削減に関して2030年までのロードマップを公表し、投融資先に対して対話を通じて気候変動への対応を促しています。また、太陽光発電などの再生可能エネルギーを対象としたプロジェクトファイナンスやグリーンボンドなどに投融資し、年間で約48万トンの温室効果ガス（GHG）排出量削減につながっています。（注10）

（注10）2024年3月末に投融資を実行している案件が対象

〇気候変動問題への対応

気候変動問題の解決に向けたイニシアティブ**「Climate Action 100+」に署名**しました。（注11）

（注11）活動を支持・支援する「Supporter」として署名。

＜Climate Action 100+＞

〇ESGを考慮した投融資の取組み

2024 年 PRI（注12）年次評価結果において、「ポリシー・ガバナンス・ 戦略」の項目で最高評価となる「5 つ星」を獲得しました。

（注12）Principles for Responsible Investment（責任投資原則）国連により提唱された行動原則であり、持続可能な社会を実現するため、機関投資家に対し、ESG（環境、社会、ガバナンス）の課題を、投資意思決定プロセスに組み込むことが示されています。

Signatory of:

＜PRI（国連責任投資原則）＞

スチュワードシップ活動の推進に関する取組み

〇投資先企業との対話や議決権行使を通じて、企業価値の向上や持続的な成長を促すことにより、お客様からお預かりしている資産の運用効率の向上に努めています。

〇スチュワードシップ活動およびESG投融資への取組みについては、「責任投資の活動状況について」にて公表しています。

方針6 「利益相反の適切な管理」に関する取組み

「利益相反の適切な管理」 に関する取組み

当社では、「利益相反管理方針」等の規程にもとづき、管理の対象とする取引をあらかじめ特定のうえ類型化し、利益相反のおそれがある取引の適切な管理を行っています。

代理店に対する適切な募集委託に関する取組み

○代理店に対する教育指導

当社が代理店を通じて当社保険商品を販売する際には、適切な比較、推奨販売のもと、お客様のご意向を踏まえた保障の提供と、ご加入後においてもお客様に寄り添ったサービスを提供できるよう、代理店に対する教育指導を行っています。

○適切な比較推奨販売に向けた手数料体系

手数料体系の考え方についての詳細は、当社ホームページ(リンク)に掲載しています。

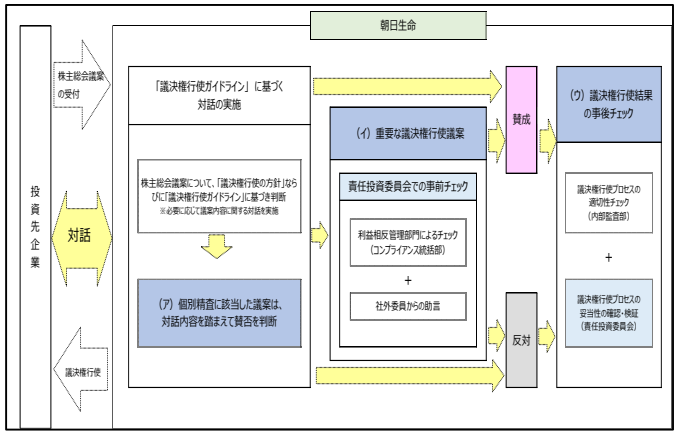
資産運用における利益相反管理に関する取組み

○議決権行使における利益相反管理

社外の専門家を委員に含めた「責任投資委員会」において、保有する株式の議決権行使について利益相反管理の観点から検証を行う等、ガバナンス態勢の強化と透明性の確保を図っています。

○適切な議決権行使

「スチュワードシップ責任を果たすための基本方針」に基づき、議決権行使結果等の開示(個別の投資先企業および議案ごとの賛否結果、会社提案に反対した議案や投資先企業との対話に資する観点から重要と判断される議案の賛否理由)や、サステナビリティの考慮等にも取組み、投資先企業の企業価値向上を促すとともに、議決権行使の透明性向上を図っています。



＜当社の議決権行使プロセスのイメージ＞

方針7 「お客様本位の行動の浸透」に向けた取組み

職場教育の実施について

○認知症サポーターキャラバン

厚生労働省が推進する「認知症サポーターキャラバン」に賛同し、約18,185名の全役職員(注13)が認知症サポーター(注14)に認定されています。

（注13）2024年9月末に在籍した役職員が対象(休職者等を除く)
（注14）認知症に関する正しい知識と理解を持ち、地域において認知症の人やその家族を手助けするための資格

認知症サポーターキャラバン
パートナー企業
朝日生命

○FP・AFP・CFP

お客様のライフサイクルの変化や多様なニーズに的確にお応えするため、国家資格である「FP(ファイナンシャル・プランニング)技能士(1級～3級)」、日本ファイナンシャル・プランナーズ協会が認定する「AFP(アフィリエイテッドファイナンシャル プランナー)」・「CFP(サーティファイド ファイナンシャル プランナー)」の資格取得を推進しております。資格別の取得者数(注15)は右表の通りです。

（注15）営業職員と内勤職員の取得者数の合計

資格	取得者数
FP1級	85名
FP2級	3,389名
FP3級	7,900名
AFP	208名
CFP	37名

＜資格別取得者数(複数所持含む)＞

○消費生活アドバイザー

「消費者志向経営」を推進する一環として、「消費生活アドバイザー」の資格取得を推進し、2024年度は9名が合格し、企業別登録者数で7位(105名)となりました。