

2026年4月24日

各 位

会 社 名 ソニーフィナンシャルグループ株式会社
代 表 者 名 代表執行役 社長 CEO 遠藤 俊英
(コード番号 8729 東証 プライム市場)
問 い 合 っ せ 先 執行役員 財務部担当 佐井 拓実
(TEL : 03-5290-6500(代表))

不正事案の未然防止・早期発見に向けたソニー生命の取り組みについて

当社の連結子会社であるソニー生命保険株式会社（代表取締役社長：坪田 博行、本社：東京都千代田区）が、本日、不正事案の未然防止・早期発見に向けた同社の取組に関する重要なお知らせを同社ウェブサイトに掲載しましたので、別添のとおりお知らせします。

なお、連結業績への影響については、現時点では未定です。今後の調査結果を踏まえ、開示すべき事項が発生した場合には、速やかに公表します。

以 上

不正事案の未然防止・早期発見に向けた弊社の取組について

ソニー生命保険株式会社（以下、「弊社」）では、2026年1月14日に公表した「弊社専属代理店の保険募集人による不正事案について」のとおり、弊社専属代理店（プレミア・エージェンシー、以下、「当該代理店」）に所属する保険募集人（以下、「当該保険募集人」）による不正事案を確認したこと、および、弊社を含む生命保険業界での不正事案の報道を受け、現時点で約30名のお客さまから金銭に関わる不適切行為が疑われるお申し出をいただいております。

専属代理店制度については廃止を決定するとともに、現在お申し出いただいた内容についての事実確認を進めております。また、かかる事態を重く受け止めており、弊社専属代理店および弊社社員が担当しているすべてのお客さまのご契約状況や金銭に関する不審な点がないかの確認を実施することといたしました。現在進めている確認の進捗状況については、本年5月末を目途に公表するとともに、以降、適宜開示してまいります。

日頃より弊社にご信頼をお寄せいただいておりますお客さまおよび関係者の皆さまには、多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことを深くお詫び申し上げます。

専属代理店制度は、プロフェッショナルとして十分に経験を積んだライフプランナーが独立することで、生命保険の枠を超え、お客さまの幅広い、より専門的な要請にお応えすることを目的として、2007年に導入したものです。

一方で、募集代理店の態勢整備が求められる中、統制上の課題も踏まえ、弊社ではこれまでも制度のあり方について継続的に議論を行ってまいりました。今般の専属代理店制度廃止の決定に伴い、専属代理店は一般代理店への移行を図ってまいります。引き続きお客さまが安心してこれらの代理店に足を運んでいただけるよう、同様の事案が発生していないか、十分に確認を行ったうえで対応を進めてまいります。

なお、当該代理店に関する事案につきまして、当該保険募集人がこれまで担当したお客さまに対して、郵送・電話等の方法で連絡し、同様の被害が生じていないかの確認をすでに進めております。

また、弊社で発生した金銭に関わる不正事案ならびに生命保険業界における不正事案の発覚を受けて、現時点で約30名のお客さまから金銭に関わる不適切行為が疑われるお申し出をいただいております。お申し出いただいたお客さまにつきましては、すでに個別案件ごとに、お申し出内容に関する事実確認を進めており、金融機関としての社会的責任も踏まえ、真摯にお客さま対応等を行ってまいります。

【不正事案の未然防止・早期発見に向けた継続的な取組】

弊社は不正事案の未然防止・早期発見に向けて、主に以下①～⑤の施策のとおり、継続的に取り組んでまいりました。現在も、一連の状況を踏まえ、これまで取り組んできた施策等の実効性を改めて確認するとともに、お客さま、株主、社会をはじめとするさまざまなステークホルダーの視点を踏まえ、多面的な観点で各種取組の見直し、改善を継続しております。

① 不正の手口に利用されやすいお取扱の変更（2017年度以降）

- ・ 原則、専用の営業用端末でのペーパーレスお申し込み手続とし、紙帳票でのお申し込み手続を廃止しております。
- ・ 出金が伴うお手続について、本人確認の強化や第三者口座の指定不可、契約者貸付金額の上限引下げなど、各種対策を講じております。
- ・ お申し込み後のご事情により、ご契約の成立を取り止める場合は、お客さまの署名を必須としております。

② 営業社員の各種制度等の見直し（2018年度以降）

- ・ 営業社員および営業管理職の報酬・資格制度に、募集品質や内部管理状況等を取り入れる制度改定を行いました。
- ・ 営業社員の採用では、採用前における借入状況の確認強化、第三者機関による経歴申告の正確性確認、全採用候補者に対する本社専門面接官による面接審査など、各審査プロセスの強化を行っております。
- ・ 営業社員から本社社員への制度間異動やコンサルティングフォロー（CF）支社など報酬制度の異なる支社への異動など、営業社員の適性に合わせた複数のキャリアパス（固定給への転換を含む）を選択することを可能にしております。

③ 内部管理態勢の強化（2018年度以降）

- ・ 内部管理における「三線管理態勢」の考え方にに基づき、営業拠点の長である支社長がリスクオーナーとして営業拠点での内部管理に責任を持つことを明確化するとともに、きめ細かい支社の管理を行うために地区本部制を導入しております。また、本社営業統轄本部内に内部統制強化を図ることを目的とした「管理本部」を設置し、管理本部長を配置しております。
- ・ 管理本部に所属するコンプライアンスオフィサー（本社社員）を全国の支社・代理店拠点に配置することで、支社・代理店拠点の内部管理実施状況に対するチェック機能・指導態勢を強化しております。
- ・ 営業管理職と共に内部管理を実践する品質管理担当者を配置しております。

④ ガバナンス態勢の強化／組織風土・カルチャーの醸成（2017年度以降）

- ・ コンプライアンスに専門的な知見を有する社外取締役を弊社に招聘しております。
- ・ 社員就業規則を改定し、お客さまや社員間の金銭授受等の禁止行為を明示するとともに、その違反に対しては厳格な懲罰を行う旨を明示しています。

- ・ コンプライアンス・リスク管理に係る考え方等をまとめた冊子「コンプライアンス・リスク管理における原理原則」を制定し、全社員に周知するとともに、各種研修においてコンプライアンスに係るディスカッションを取り入れ、リスクカルチャー醸成にむけた取組を継続しております。

⑤ お客様と営業社員の「密室化」の回避（2024年度以降）

- ・ 営業社員がお客様にご案内できる商品やサービスをご説明するとともに、取り扱っていない商品・サービスや行っていない行為を明示し、お客様に注意喚起を行う「権限明示」のプロセスを、お申し込み時に必須としております。
- ・ 3年に1度、本社専門部署からお客様にご連絡し、ご契約内容の確認を行うとともに、金銭の取扱いに関する注意事項を直接お客様にお伝えしています。
- ・ 従前より導入している、複数の営業社員がお客様の状況を共有しチームでお客様をお守りする「共同保全」の仕組を、より一層推進しています。

ソニー生命では、創業以来、基本使命である「合理的な生命保険と質の高いサービスを提供することによって、顧客の経済的保障と安定を図る。」を掲げ、ライフプランナーによるコンサルティングを軸とした、お客様に一生寄り添い続けるというビジネスモデルにより、高い顧客満足度を背景に多くのお客様からご支持いただいております。また、「顧客本位の業務運営」の考え方を信条に、ライフプランナー同志が相互に啓発するなど、会社全体で理念や価値観を共有する組織風土・カルチャーの醸成を図ってまいりました。

そのような中で、弊社専属代理店の不正事案の発生やお客様からお申し出をいただいている事態に対しては忸怩たる思いであります。今後も、お客様保護をより強化し、お客様はもちろん、株主、社会、さまざまなステークホルダーからの信頼に応え、支持されるべく、不正事案の根絶はもとより、真にお客様本位と言える態勢構築に向けた取組に全力をあげてまいります。

弊社のコンプライアンス態勢について

弊社では、お客さまからの信頼の確保およびお客さま保護の観点からコンプライアンスを経営の重要課題のひとつとして位置づけ、態勢の強化に取り組んでいます。

詳細は下記よりご確認ください。

<https://www.sonylife.co.jp/company/corporate/management/compliance/>

コンプライアンスに関する基本方針および行動規範

弊社では生命保険会社の社会的責任と公共的使命を果たすために、「コンプライアンス基本方針」および「ソニー生命行動規範」を定めています。

詳細は下記よりご確認ください。

<https://www.sonylife.co.jp/company/corporate/management/compliance/>

弊社の勧誘方針（MCC ガイドライン）

MCC（マーケットコンダクト・コンプライアンス）ガイドライン（営業活動方針）は、「金融サービスの提供および利用環境の整備等に関する法律」に準拠した弊社の「勧誘方針」です。

詳細は下記よりご確認ください。

<https://www.sonylife.co.jp/company/corporate/management/guideline/>

お問い合わせ窓口

弊社営業社員および弊社募集代理店に所属する保険募集人との間で①から③に該当することがございましたら、弊社カスタマーセンターまでご連絡くださいますようお願い申し上げます。

- ① 保険契約のお手続き時またはお手続き後に、現金または弊社名義以外の銀行口座等への振込等で、担当者に金銭を渡したことがある。
- ② 担当者から弊社取扱商品以外の投資話を持ち掛けられたことがある。
- ③ 上記以外に保険契約のお手続きやご加入後について、気がかりなことや不審に思うことがある。（例：金銭貸借や特別な利回りを謳うこと、私的口座への振り込み指示など）

【お客さまご相談窓口】

ソニー生命保険株式会社 カスタマーセンター

フリーダイヤル：0120-158-821

受付時間：9：00～17：30（日曜日、ゴールデンウィーク、年末年始を除く）

【報道関係のお問い合わせ先】

ソニー生命保険株式会社 調査広報部 広報課

電話：03-5290-6228 メールアドレス：press@sonylife.co.jp

以上