

#### 原則1 顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表

当社は、お客様一人ひとりの最適なカーライフを提供するため、「お客様本位の業務運営方針」を策定・公表します。また、この取組状況を定期的に確認・公表し、より良いサービスを目指して継続的に見直しを行います。

#### 原則2 顧客の最善の利益の追求

単に車を販売するだけでなく、お客様のライフスタイルや将来の不安に寄り添い、高度な専門知識（国家資格整備士や保険資格）を持って、誠実・公正に最適なプランを提供します。

#### 原則3 利益相反の適切な管理

保険会社からの手数料の多寡や、特定のローンサービスの推奨に縛られることなく、お客様の経済状況やニーズを最優先します。お客様の利益が不当に害されないよう、社内規定に基づき適切に管理します。

#### 原則4 手数料の明確化

自動車保険やオートローンにおいて、お客様が負担するコスト（保険料、金利、諸費用など）について、どのようなサービスに対する対価なのかを、パンフレットやタブレットを用いて明確かつ分かりやすく説明します。

#### 原則5 重要な情報の分かりやすい提供

契約におけるメリットだけでなく、リスク（中途解約時の違約金や、事故時の免責事項、保険の等級ダウンの影響など）についても、お客様の理解度に合わせて丁寧にご説明します。特に高齢のお客様には、ご家族の同席を推薦するなど配慮を徹底します。

#### 原則6 顧客にふさわしいサービスの提供

お客様の「走行距離」「運転頻度」「家族構成」などを詳しく把握し、過不足ない補償内容の保険や、無理のない支払いのローンを提案します。契約後も、車検・点検の機会を通じたプランの見直し（アフターフォロー）を継続的に実施します。

#### 原則7 従業員への適切な動機づけの仕組み

販売台数や保険の獲得件数といった「数字」のみで評価するのではなく、お客様アンケートの満足度や、法令遵守（コンプライアンス）の姿勢を重視した評価体系を整備します。また、全社員への継続的な研修を行い、企業文化として定着させます。