

(別紙3)第20回検討WG意見照会結果

照会事項1.「代理店業務品質評価運営の方向性等について」

(1) 定期調査を経て認定継続となった代理店について

No.	回答者	ご意見	事務局コメント
1	生命保険会社 委員	<p>(意見)</p> <p>認定継続となった代理店と新たに認定取得をした代理店では、基本評価項目を満たしているという点で同一であり品質に差分はないと考えます。認定継続となった代理店がより優れているように公表することで、新たに認定を取得した代理店や認定未取得代理店の業務品質が相対的に低いと消費者に誤認を与えないように慎重な検討が必要と考えます。</p> <p>なお、業務品質評価は代理店の業務品質を一定の項目で評価したものであり、当該代理店の財務健全性など代理店の全般を評価したものではないため、認定代理店の公表方法については、消費者に誤認を与えないように留意する必要があると考えます。</p> <p>また、2.(4)において「1度定期調査をクリアすれば3年後改めて定期調査を実施する必要性は低い」との意見のもと、更新サイクルを延長することは、一度認定となった代理店の態勢整備状況が大きく変化しないことを前提としていると理解しています。そのような中、認定が継続されていることをもって上乗せ評価をすることについては慎重な検討が必要と考えます。</p>	ご意見ありがとうございます。ご指摘のとおり、認定継続となった代理店と新たに認定取得をした代理店は、同様に評価基準を満たしており、業務品質に差があるものではありません。定期調査を経て認定継続となった代理店の公表方法にあたっては消費者に誤認を与えないよう慎重に検討してまいります。
2	生命保険会社 委員	最初の定期調査をクリアした代理店について、高いレベルの業務品質が維持できている、という評価を公表するのよいと思います。	ご賛同ありがとうございます。公表方法について、引き続き検討してまいります。
3	生命保険会社 委員	認定継続となった代理店については、継続年数に応じランク付け（「AAA」等）するなど、長年にわたって態勢整備が優れている代理店をより評価する仕組みあるとよいと考えます。	ご意見ありがとうございます。今後の検討にあたり参考とさせていただきます。
4	代理店・消費者団体 等委員	現時点で各保険会社から品質手数料として、上乗せの報酬を適用いただけており、経営的にはプラスの効果は確認させていただいております。すべての項目とは申しませんが、品質向上の結果、営業職採用が増えたり、顧客数や申し込み増加に伴う売り上げ増加の効果に繋がるので、その点を強調しても良いと考えます。体制がいい加減な組織は、従業員の定着率は高くならないと思いますので。	ご意見ありがとうございます。 認定代理店の好事例等については「保つな話」等での展開を検討してまいります。
5	代理店・消費者団体 等委員	マークに加えて認定回数を口近くに表示して示す方法もいいのではないか。	ご意見ありがとうございます。今後の検討にあたり参考とさせていただきます。
6	代理店・消費者団体 等委員	定期調査後の認定継続代理店に対する認定マーク等への工夫について、異論はございません。 ただし、通常の初回認定とどう異なるか消費者に分かりやすく説及できる工夫が必要であると考えます。	ご賛同いただきありがとうございます。公表にあたっては消費者に誤認を与えないよう留意しつつ、初回認定との違いが分かりやすく伝わる認定マーク等の工夫について慎重に検討してまいります。
7	代理店・消費者団体 等委員	御協会HPへの掲載において、他よりも大きく掲載頂けたら嬉しいですね。	ご意見ありがとうございます。今後の検討にあたり参考とさせていただきます。
8	代理店・消費者団体 等委員	認定回数を表示させる（初回認定、定期認定の違い、トータル認定回数など） 応用項目をいつも達成している代理店を別枠表示（件数、ランク付けなどは要検討）	ご意見ありがとうございます。今後の検討にあたり参考とさせていただきます。
9	代理店・消費者団体 等委員	長期に渡る認定継続は大変名誉なことであり、表記の工夫などによって識別していくことに賛成致します。	ご賛同いただきありがとうございます。公表方法にあたって消費者に誤認を与えないような取り組みを慎重に検討してまいります。
10	代理店・消費者団体 等委員	認定継続の価値、制度の意義を高めるに資する取り組みと思料いたします。	ご賛同いただきありがとうございます。
11	代理店・消費者団体 等委員	該当する代理店を差別化する工夫は有用と考えます。 例えば、不動産業界の、宅建業免許番号に統けて括弧書きで更新回数を表記することや、様々な業種で「Since XXXX（年号）」などと開業時期などを記載することも参考になるかもしれませんと考えます。	ご意見ありがとうございます。今後の検討にあたり参考とさせていただきます。
12	代理店・消費者団体 等委員	金、銀、銅といった感じで長年認定になった代理店は、長年認定代理店であることが分かるような名称にされると良いと考えます。	ご意見ありがとうございます。今後の検討にあたり参考とさせていただきます。

照会事項1.「代理店業務品質評価運営の方向性等について」

(2) 中小規模代理店に向けた本運営の更なる促進について

No.	回答者	ご意見	事務局コメント
1	生命保険会社 委員	中小規模代理店用の新たな評価基準の検討は困難との意見について同意します。一方、中小規模代理店に向けた本運営を促進するにあたっては、大規模代理店と比較して中小規模代理店の業務品質が相対的に低いと消費者に誤認を与えない運営となるよう、慎重な検討が必要だと考えます。	ご意見ありがとうございます。中小規模代理店に関わらず、多くの代理店に調査受審を促す新たな施策として複数年にわたり調査受審をチャレンジしていく制度を検討してまいります。
2	生命保険会社 委員	中小規模向けの基準を設定するまでは不要だと思いますが、部分的にクリアできていることを評価する仕組みがあつてもよいかと思慮します。本制度は消費者が代理店を選ぶときに参考にできるようとする、という目的が主であると思いますが、一方で生保側にも代理店検査等の負荷軽減という期待もあったと思いますので、消費者向けに公表しないまでも、達成状況に応じてSランク～Cランクくらいまでのランク分けと評価結果について生保側に連携いただけたとありがたいです。	ご意見ありがとうございます。中小規模代理店に関わらず、多くの代理店に調査受審を促す新たな施策として複数年にわたり調査受審をチャレンジしていく制度を検討してまいります。現在、基本項目を全て達成した代理店を「認定代理店」として公表しており、保険会社にも連携しておりますが、現状、基本項目の達成状況に応じたランク分けについてはオペレーションが複雑になる等の理由から検討しておりません。ご了承ください。
3	生命保険会社 委員	・中小規模代理店に対して複数年かけて認定取得が可能な取組みを検討することは、中小規模の定義を明確にしないとかえて不公平が生じる懸念等もあり、慎重な対応が必要ではないかと考えます。(逆の話として、では大規模は複数年かけて認定することは不可、というのも制度上おかしい) であれば、全代理店が、複数年かけて認定取得を可とするとさと考えます。 ・中小規模代理店でも本運営にチャレンジし易い取組みは必要あると考えます。代理店を規模・特性別にグルーピングし、認定も「認定A」「認定B」など細分化することなどが考えられます。 ・中小規模代理店は人のリソースや費用面にハードルもあるため、点検項目の簡素化や、費用面を引き下げるなど、業務品質評価制度に関心も持ってもらい、トライアル的に評価制度に参加してもらう取り組みなどが効果的ではないかと考えます。	ご意見ありがとうございます。 消費者から見た「認定代理店への期待」や「認定代理店の価値」は、代理店の規模や特性にかかわらず同質であるべきものと考えております。このため、規模・特性別にグルーピングした認定制度の導入については、現時点では検討しておりません。 一方で、中小規模代理店に関わらず、多くの代理店に調査受審を促す新たな施策として複数年にわたり調査受審をチャレンジしていく制度を検討してまいります。 また、本制度のニーズや実施効果を検証するため、今年度よりトライアル運用を開始し、本格展開する際は、広くアンケートを行い、多くの代理店の皆さんにご関心をお寄せいただけるよう努めてまいります。
4	生命保険会社 委員	新たな評価基準の設定は、消費者から見て分かりづらいものになるため、資料1(2)に記載のとおり「中小規模代理店用の新たな評価基準の検討は困難」と考えます。	ご賛同いただきありがとうございます。
5	生命保険会社 委員	現在の評価基準につきましては、代理店委員からもご指摘があるとおり、大規模代理店を前提とした内容となっており、個人代理店を含む中小規模代理店においては、認定の取得が極めて困難な項目も含まれています。 記載の「消費者から見た「認定代理店への期待」や「認定代理店の価値」は代理店の規模や特性にかかわらず、同質であるべきものであり」については賛同しますが、これを実現するためには、現行の評価基準の抜本的な見直しが不可欠であると考えます。 このままでは、企業化された大型代理店が、地域に根差した中小規模代理店よりも優れている（立派である）との誤った印象を消費者に与えかねません。 評価制度が定着しつつあるこの重要な時期に、中小規模代理店向けの評価基準を新たに策定することで、消費者が乗合代理店業界をより正しく理解・評価できる環境が整うものと確信しています。 つきましては、中小規模代理店向けの評価基準の策定について、前向きにご検討賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。	ご意見ありがとうございます。記載の通り、消費者から見た「認定代理店への期待」や「認定代理店の価値」は、代理店の規模や特性にかかわらず同質であるべきものと考えております。また、現在の認定代理店にも小規模代理店は存在しております。大規模代理店に偏った制度や評価基準ではないという認識です。 評価基準の見直しは、外的環境の変更等を踏まえ、毎年行っておりますが、規模にかかわらず多様な代理店がより取り組みやすくなるような運用の工夫についても検討を進めてまいります。 また、今年度実施いたしますトライアル制度などを通じて、中小規模代理店にも段階的にチャレンジいただける環境づくりを進め、より多くの代理店に制度への関心を持っていたけるよう努めてまいります。
6	代理店・消費者団体 等委員	規模によりますが、小規模代理店がいきなり基準をクリアするのは、人的にも時間的にも困難だと思います。 まずは、各保険会社の自主点検の精度を代理店の規模に関係なく高めていただき、十分な体制と判断され次第、保険会社が品質評価基準へのエントリーを促すよりスムーズにトライアルが出来ると考えます。	ご意見いただきありがとうございます。当会としても、保険会社との連携を通じた取組みが不可欠であると思料しております。今後も引き続き、保険会社と連動した取り組みについて検討させていただきます。
7	代理店・消費者団体 等委員	設問形式を簡素化し、受審しやすく評価しやすい環境への変化を期待します。 例えば、規定確認は以下の表現が記載しているかという聞き方で、設問数を減らせるのではないか。 ① 規定整備 ② 体制チェック ③ 教育 各項目に上記3点確認ができるればクリアであるため。	ご意見いただきありがとうございます。設問の統廃合、構成の見直しについて今後検討してまいります。
8	代理店・消費者団体 等委員	評価基準を同一とすることについては異論ございませんが、複数年かけての認定ということについては、 ・例えば4つの大項目を計4年かけても良しとするのか、行うのであれば項目ごとに有効期間を設けるなどの対応を検討すべきではないか。 ・一定以上の期間を経過した場合、既に達成した項目に変化がないか、最終認定時点で認定の基準に達しているかの検証について検討すべきでないか。 のようなどの他の事項も含めた検討事項があると考えます。	ご意見いただきありがとうございます。制度設計は今後検討してまいりますが、4つの象限をそれぞれ受審していただくではなく、4象限まとめて受審する場合と、2象限のみ受ける場合の2通りを用意し、代理店にいずれかを選択してもらうことを想定しております。
9	代理店・消費者団体 等委員	複数年での取得方法は有って良いと思います。	ご賛同いただきありがとうございます。
10	代理店・消費者団体 等委員	小規模代理店独自の評価基準の検討は現項目であれば不要。（弊社ですら達成している）	ご賛同いただきありがとうございます。

No.	回答者	ご意見	事務局コメント
11	代理店・消費者団体 等委員	<p>認定数が250～300社が妥当かどうかはわかりませんが、その他代理店がボトムアップしなければ業界が変わらないのではないか。 自己点検や保険会社の教育・管理・指導があるが、乗合で取引保険会社が多いゆえに各社の責任が薄れそうである。代申等に具体的な活動要請と報告スキームが必要かと思います。</p>	<p>ご意見いただきありがとうございます。当会としても、業界全体の業務品質の底上げが極めて重要であり、保険会社との連携を通じた取組みが不可欠であると考えております。今後も引き続き、保険会社と連動した取り組みについて検討させていただきます。</p>
12	代理店・消費者団体 等委員	認定制度への参画のすそ野を広げることにつながる取り組みと思料いたします。	ご賛同いただきありがとうございます。
13	代理店・消費者団体 等委員	<p>第一は、ある程度の負荷が生じても認定を取得することにメリットがあると感じていただくことであり、そのためには、社会的知名度の向上や、各保険会社の手数料制度の中での比重の拡大などが有用ではないかと考えます。次に、基本項目の「全達成」をハードルが高いと感じている代理店も少なくないのではないかと思われるため、中小代理店に配慮した現行と異なる評価基準を策定することは賛成できませんが、全達成できなくても「認定」となる方法として、全達成を100点や五ツ星などとし、一部未達成項目があっても90点や三ツ星などの段階を付することで認定とするなどの柔軟な対応も検討の余地があるのではないかと考えます</p>	<p>ご意見いただきありがとうございます。業務品質評価基準の基本項目をすべて達成した代理店のみを「認定代理店」として公表しており、消費者誤認を防ぐ観点からも、段階を設けた認定対応は現時点では難しいと考えております。ただし、ご指摘の趣旨も踏まえ、本制度が多くの代理店にチャレンジいただける運用を引き続き、検討してまいります。</p>
14	代理店・消費者団体 等委員	<p>大小にかかわらず、対お客様に対して「やること」「守るべきこと」は一緒で差はないので、基準は一つで良いと考えます。対顧客対応のための態勢整備の問題に代理店の大小を持ち込むべきではないと考えます。複数年かけて取り組む必要があるのはむしろ広域大型代理店であり、逆に中小は募集人も少なく態勢整備は浸透させやすいと考えますので、この表現は不要と考えます。</p>	<p>ご意見いただきありがとうございます。中小規模代理店に向けたという表記は削除させていただき、多くの代理店に調査受審を促す新たな施策として、今後検討してまいります。</p>

照会事項2.「今後の業務品質調査のあり方について」

(1) 代理店の実態確認を強化する調査への深化について

No.	回答者	ご意見	事務局コメント
1	生命保険会社 委員	<p>(意見) 便宜供与（出向含む）に関する状況等については監督指針改正案に記載のとおり、判断は個別具体的に行われるべきであるため、判断基準やヒアリングの方法等は十分に協議される必要があると考えます。</p> <p>(確認) 重点確認項目の設定内容は全代理店共通という認識で良いでしょうか。 設定する重点確認項目について各社に事前連携のうえ、協議がされる認識で良いでしょうか。</p>	<p>ご意見ありがとうございます。便宜供与（出向含む）に関する状況の確認については、監督指針改正案の趣旨を踏まえ、個別具体的な判断が可能となるよう、判断基準やヒアリング方法について十分に協議の上、慎重に検討してまいります。</p> <p>ご確認いただいた事項について、重点確認項目の設定内容は全代理店共通とする想定です。 重点確認項目の内容は、今後WG等で協議する予定ですが、最終決定は審査会にて行う予定です。</p>
2	生命保険会社 委員	適切な比較推奨販売がなされているかどうか、実態把握が非常に難しいように思います、今般の業法改正や監督指針改正では影響が大きい部分であり、踏み込んでいただきたいと考えます。	ご賛同いただきありがとうございます。 今後の業法改正や監督指針改正を踏まえ、実態把握の方法や範囲等を検討してまいります。
3	生命保険会社 委員	<p>基本項目のみ達成し応用項目は殆ど取り組みがない代理店と、応用項目に積極的に取り組んでいる代理店が同列におかれ、「両方とも「認定代理店」で外形上の価値は同じ」ことには従来違和感があり、実態確認の強化による調査の深化の延長上で、応用項目の達成度合いによる加点評価的な要素（※）、逆に一定の達成率がない場合の足切り的な要素も検討の余地があるように思料いたします。</p> <p>※例えば、格付評価的な要素を入れるなど (基本+応用の全項目を達成でA+++代理店、等) 募集人の平均勤続年数、平均労働時間や有給消化率など募集人の労働環境を評価対象に含めてよいのではと考えます。離職率の高い代理店は顧客にとってもデメリットあると考えます。</p> <p>現行では、複数拠点を有する代理店も本店のみの調査で完結しているかと思います。複数拠点を有する代理店は、拠点において課題があるケースが当社検査においても見受けられます。全拠点とは言わないまでも、サンプルで代理店拠点の実態確認をしていくことは必要ではないと考えます。</p>	<p>ご意見ありがとうございます。「業務品質評価基準」の基本項目をすべて達成した代理店を「認定代理店」として公表しております。応用項目は、顧客本位の業務運営の観点から代理店が自主的に取り組む、より高度な項目であり、応用項目の達成数による評価等の複線化は現在検討しておりません。</p> <p>設問の新設や評価基準の変更等は外的環境の変化等を踏まえ、適宜検討してまいります。</p>
4	代理店・消費者団体 等委員	誤魔化し様のない実態確認が行えるようなルールを検討頂きたい。 サンプルチェックだけでは、良いところしか提出しないと思料します。	ご意見ありがとうございます。ご指摘の趣旨を踏まえ、より実態を的確に把握できる運用の検討を進めてまいります。
5	代理店・消費者団体 等委員	本件については異論ございません。	ご賛同いただきありがとうございます。
6	代理店・消費者団体 等委員	ご提案に異論なし	ご賛同いただきありがとうございます。
7	代理店・消費者団体 等委員	限界はありますが、可能な限りオンサイトが必要と感じます。 従業員にも緊張感が伝わるかと。	ご意見ありがとうございます。ご指摘の趣旨を踏まえ、より実態を的確に把握できる運用の検討を進めてまいります。
8	代理店・消費者団体 等委員	評価の有効性、実効性を高めるために調査内容や手法を工夫し、隨時見直しを行っていくことについて賛成いたします。テーマを絞って深掘りすることについても有効と思料いたします。	ご賛同いただきありがとうございます。調査内容や手法の工夫、テーマを絞った深掘り調査等の実施について、引き続き検討を進めてまいります。
9	代理店・消費者団体 等委員	募集人へのヒアリングは適切な方法で実施されれば有用と考えます。 現行基準の一部項目には、代理店が任意に選択した数件程度のサンプルチェックで合否判定が済むものが含まれますが、やや性善説に立ち過ぎのきらいがあると感じますので、より性悪説の立場に寄った見直しの検討も必要ではないでしょうか。	ご意見ありがとうございます。募集人へのヒアリングについては、適切な方法で実施できるよう検討を進めてまいります。また、現行基準の一部項目におけるサンプルチェック方法についても、ご指摘の懸念を踏まえ、より実効性の高い確認手法となるよう見直しを検討してまいります。
10	代理店・消費者団体 等委員	金融庁も保険代理店モニタリング室という新部署を作つて動きますので、深化は必須だと考えますが、生命保険協会で対応できなければ金融庁との連携、第三者機関等との業務委託も今後検討する必要があると考えます。	ご意見ありがとうございます。調査深化の方法等について引き続き検討を進めてまいります。

照会事項2.「今後の業務品質調査のあり方について」

(2) 業務品質評価基準（基本項目）自己チェックシート（兼申込前確認シート）および生命保険乗合代理店業務品質評価運営 申込書兼同意書の改正について

No.	回答者	ご意見	事務局コメント
1	生命保険会社 委員	趣旨逸脱募集に関しては、代理店以外（税理士やコンサル等）の指南というケースもあるため宣誓の内容（文言）も工夫いただければと考えます。	ご意見ありがとうございます。今後の検討にあたり参考とさせていただきます。
2	生命保険会社 委員	・自己チェックシートおよび申込書兼同意書による宣誓内容に、客観的な指標として、一部定量的な要素を盛り込まれてはいかがでしょうか。 例）直近〇年における金銭費消事故の発生数、兼業・副業従事者の割合等。 ・例えば過去5年の苦情発生状況など、生保協会として事前に情報を取得する動きも必要なのではないか。 (宣誓された情報のみではなく、入手した情報を宣誓情報の裏付けとするため)	ご意見ありがとうございます。今後の検討にあたり参考とさせていただきます。
3	生命保険会社 委員	・項目に「趣旨逸脱募集を行っていないこと、ガバナンス関連事項」を追加すること異論ありません。 ・なお、項目を追加する際には、代理店が判断に迷わないように各項目の具体例を示す必要があると考えます。	ご賛同いただきありがとうございます。今後の検討にあたり参考とさせていただきます。
4	代理店・消費者団体 等委員	本件については異論ございません。	ご賛同いただきありがとうございます。
5	代理店・消費者団体 等委員	代理店自らの宣誓がどの程度効果的かは不明。やらないよりはやった方がベターという程度かもしれない。	ご意見ありがとうございます。現行の評価基準や達成基準では実態確認が難しい事象を事前に防ぐ運用については、実施後、その効果を検証してまいります。
6	代理店・消費者団体 等委員	WEBでいいので、申請前を少し充実させて欲しいと感じています。 認定は中小代理店の想像を遙かに超える困難があると思います。	ご意見ありがとうございます。今後の検討にあたり参考とさせていただきます。
7	代理店・消費者団体 等委員	妥当な対応と思料いたします。	ご賛同いただきありがとうございます。

照会事項2.「今後の業務品質調査のあり方について」

(3) 「更新調査」のあり方について

No.	回答者	ご意見
1	生命保険会社 委員	検討WGの方針に異論ありません。
2	代理店・消費者団体 等委員	確かに重点確認項目の実態確認をすることには賛成であるが、認定時に代理店側が自ら示した実態が担保されていないなどの事実がわかった場合は認定取り消しもありで問題ないが、認定時とは違う視点で確認して期待値でなかったことを理由に認定取り消しというような事態にならないように配慮してほしい。
3	代理店・消費者団体 等委員	方向性については異論ございませんが、今年度が初回の定期調査であり、その結果をもってこれまでの更新調査の有効性を検証の上、項目や期間などの基準を検討する必要があると考えます。
4	代理店・消費者団体 等委員	賛同致します。
5	代理店・消費者団体 等委員	妥当な対応と思料いたします。
6	代理店・消費者団体 等委員	PDCAを回すことが目的にて、改善した取組についての確認で問題ないと考えます。

事務局コメント
ご賛同いただきありがとうございます。
ご意見ありがとうございます。代理店に求められる体制や水準は、法令・社会情勢・業界動向等を踏まえて毎年見直されるものであり、評価基準の改定に伴い、新設や達成条件が変更となる設問が生じる場合があります。その結果、新たな評価項目に照らして認定基準を満たさない場合には、認定を継続できないことも制度上やむを得ないと考えております。ただし、その際は評価基準の変更理由や背景を事前に明確化し、代理店への周知・説明を十分に行った上で運用いたします。
ご意見ありがとうございます。定期調査の結果を踏まえ、実効性のある運用を検討してまいります。
ご賛同いただきありがとうございます。
ご賛同いただきありがとうございます。
ご賛同いただきありがとうございます。PDCAの観点から、より代理店の実態確認を強化できるよう運用してまいります。

照会事項2.「今後の業務品質調査のあり方について」

(4) 「定期調査」後の「更新調査」のサイクルについて

No.	回答者	ご意見	事務局コメント
1	生命保険会社 委員	調査代理店数の増加を想定しているのであれば、有用なやり方であると考えます。	ご賛同いただきありがとうございます。資料1に記載させていただいた通り、今後認定代理店数は増加していくことを想定しております。「定期調査」後の「更新調査」のサイクルについては引き続き検討してまいります。
2	生命保険会社 委員	「定期調査」後の「更新調査」のサイクルの変更（期間延長）については、検討WG委員のご意見に加え、調査リース（人員）面も考慮し賛同します。	ご賛同いただきありがとうございます。
3	代理店・消費者団体 等委員	定期調査翌年の更新調査（重点調査）は行わなくても良いと感じます。その後3年間の更新調査（重点調査）後に次回定期調査ではいかがでしょう。	ご意見ありがとうございます。「定期調査」後の「更新調査」のサイクル、運用等については引き続き検討してまいります。
4	代理店・消費者団体 等委員	1. 照会事項（1）との連動性を検討してもらいたい。サイクルについては異論なし。	ご賛同いただきありがとうございます。「定期調査」後の「更新調査」のサイクル、運用等については引き続き検討してまいります。
5	代理店・消費者団体 等委員	サイクルを長めて、新しいチャレンジをする代理店に時間を割くべきと考えます。	ご意見ありがとうございます。更新調査をしっかりと実施することを前提に、初回調査を受審する代理店への対応に十分な時間を確保できるよう、引き続き運営方法を工夫してまいります。
6	代理店・消費者団体 等委員	（1）と併せて、実効性を保ちながら負荷を軽減する妥当なご提案と思料いたします。	ご賛同いただきありがとうございます。「定期調査」後の「更新調査」のサイクル、運用等については引き続き検討してまいります。
7	代理店・消費者団体 等委員	現行のサイクルは、状況の予測が困難だった制度開始前にある意味暫定的に定めたとも言えるものであり、リソースの有効活用の観点などからサイクルを長くるなど柔軟に対応することに問題はないと考えます。ただし、特に初回調査が重要と思われますが、上記2（1）の観点からも、初回調査、定期調査自体の深化／厳格化が前提になると考えます。	ご賛同いただきありがとうございます。「定期調査」後の「更新調査」のサイクル、運用等については引き続き検討してまいります。