

令和6年2月16日
相生市農業協同組合

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

J Aグループは、食と農を基軸として地域に根ざした協同組合として、助け合いの精神のもとに、持続可能な農業と豊かな暮らしやすい地域社会の実現を理念として掲げています。また、当J Aでは、

- “ふれあい 絆 J Aあいおい” をモットーに「農の増大拡大」と地域の活性化をテーマとし、安全・安心・安定の“J Aあいおいづくり”をすすめよう。
- 次世代へ繋ぐ新たな仲間づくりを推進し、「農と食」そして地域のパートナーとして「地域社会」に貢献できる組織づくりをめざそう。
- 競争力のある事業機能・体制を確立し、「利用者満足」を目標に事業展開しよう。
- 健全で盤石な経営基盤を強化し、経営管理のさらなる充実につとめよう。

を経営理念として掲げております。

この経営理念のもと、当J Aは、2017年3月に金融庁より公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択するとともに、お客様（組合員・利用者さま）の豊かな未来を共に創造するため、資産の形成・保全・運用・相続に至るまで最も適した商品・情報・サービスの提供と、生活や農業を取り巻く様々なリスクに対して、安心して備えられるよう最良・最善な共済仕組み・サービスの提供などにより、「J Aが身近にあって良かった、助かった。」と多くの声がいただける「J Aあいおいづくり」に取り組んでまいります。そのために、以下の取組方針を制定しました。

今後、本方針に基づく取組みの状況を定期的に公表するとともに、よりお客様本位の業務運営を実現するため本方針を必要に応じて見直してまいります。

注) 共済事業は当J Aと全国共済農業協同組合連合会（以下、「J A共済連」）が共同で事業運営しております。

信 用 事 業

1. お客様さまの最善の利益追求に向けた取組み【原則2および(注)】

(1) お客様の「喜び」・「楽しみ」・「幸せ」への取組み

当J Aは「利用者満足」を経営理念として掲げており、お客様の「喜び」・「楽しみ」・「幸せ」がお客様の最善の利益と考え、「喜んでいただくこと」、「楽しみを見つけていただくこと」、「幸せを感じていただくこと」を常に意識し追求していきたい

と考えております。

(2) お客さま本位のサービス提供

お客さまの希望・ニーズに沿った中長期的な資産の形成・運用による金融商品をご提案いたします。

2. 利益相反の適切な管理に向けた取組み【原則3および(注)】

(1) 「利益相反管理方針」による管理態勢の整備

お客さまへの金融商品の販売にあたり、利益を不当に害することがないように、別に定める「利益相反管理方針」に基づき適切に管理しています。

3. 手数料等の明確化のための取組み【原則4】

(1) ご負担いただく費用の説明

お客さまにご負担いただく手数料、その他費用についてお客さまの投資判断に資するように、「契約締結前交付書面」、「JAバンクセレクトファンドマップ」等により、丁寧かつ分かりやすい説明に努めます。

4. 重要な情報の分かりやすい提供への取組み【原則5および(注1)～(注5)】

(1) 重要な情報を分かりやすく提供

お客さまと情報には量・内容に違いがあることを踏まえ、金融商品のリスクリターン特性や手数料等の重要な事項について「締結前交付書面」、「JAバンクセレクトファンドマップ」、「交付目論見書」やパンフレット等に記載し、分かりやすくご説明し提供します。

(2) 重要な情報に含まれる情報

お客さまには金融商品・サービスの基本的な利益、損失その他のリスク、取引条件、選定理由やお客さまとの利益相反の可能性がある場合の内容等についても重要な情報と認識し、分かりやすい情報提供に努めます。

(3) パッケージ商品・サービスの提案・販売時の重要な情報

当JAでは、複数のファンドや商品を組み入れ、パッケージとしている金融商品や投資一任業者と契約し運用・管理を行うサービスを取扱いしております。

個別購入の可否、パッケージ化する場合としない場合の比較等それぞれ重要な情報について提供いたします。

(4) 一人ひとりのお客さまに応じた対応

お客さまのご年齢、経験や知識等を十分に踏まえ、はっきりと分かりやすく、理解内容を確認しながら情報提供に努めます。

(5) 金融商品・サービスの複雑さ、リスクに応じた情報の提供

複雑な内容やリスクの高い金融商品についてご提案する場合、簡潔かつ丁寧な説明をするとともに、「確認書」により重ねて説明・確認することにより金融商品に見合った情報提供に努めます。

(6) 情報の重要性に応じた対応

お客さまに対して情報を提供するにあたり、特に重要な情報については強調する等、注意いただけるように努めます。

5. お客さまにふさわしいサービスの提供に向けた取組み

【原則6 および（注1～2）、（注4～5）】

（1）最適な金融商品・サービスの提供

金融商品の知識・経験や資産状況、ニーズ、目的、ライフサイクルと照らし合わせ、お客さまにとってふさわしい具体的な金融商品・サービス（パッケージ商品・サービスを含む）の提案・提供に努め、販売後においてお客さまの意向に基づき、適切なフォローアップを行います。

（2）パッケージ商品・サービスの提案・販売時の留意事項

お客さまにパッケージ商品・サービスの提供・販売を行うにあたり、当該商品がお客さまにとってふさわしいかどうか「ご意向確認書」を利用し十分に聞き取りを行ったうえで提案・販売を行います。

※当JAは金融商品の組成に携わっておらず、【原則6（注3）】は該当しません。

6. 職員に対する適切な動機づけの取組み【原則7 および（注）】

（1）職員への周知と徹底

研修による反復指導や資格取得等により知識・スキルを習得することにより、専門性の高い職員の育成に努めます。

また、本取組方針の浸透・定着・徹底に努めます。

※上記の原則および注番号は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」（2021年1月改訂）との対応を示しています。

共 済 事 業

1. お客様さまへの最良・最適な商品、共済仕組み・サービスの提供

当JAは、お客さまが、生活や農業を取り巻く様々なリスクに対して、安心して備えられるよう、最良・最適な共済仕組み・サービスを提供します。

なお、当JAは、市場リスクを有する共済仕組み（例：外貨建て共済）の提供は実施しておりません。

【原則2 および（注）、原則3（注）、原則6 および（注2、3）】

2. お客さま本位のご提案と情報提供

当JAは、以下のお客さま一人ひとりに寄り添った活動に取り組みます。

また、各種手続きの実施にあたっては、お客さまに分かりやすいご説明を心がけるとともに、ご相談に対して迅速に対応します。

- ① 保障のご提案に際しては、「誰の為の提案」であるかを明確にいたします。共済は目の前のお客さまお一人の保障ではなく、ご家族全体に影響するものである為、各当事者の考え方や心配ごとなどを丁寧にヒアリングした上で、最適な保障を提案いたします。
- ②保障のご提案に際しては、お客さまのライフプランを見据え、他社を含めた現時点のご加入内容から「何が出来て」「何が出来ないのか」といった現状と課題を共有し、「お客さまの優先順位」を加味した最適な保障を提案するとともに、必要に応じて業界の専門家（司法書士など）との橋渡し役も務めます。
- ③環境変化や制度改正、お客さまの状況や考え方の変化が有ることを想定し、当初提案した保障内容に修正が必要となった際は気軽にご相談頂けるよう、日頃からの3Q活動および、日々の接点を通じて継続的なフォロー活動を実施してまいります。
- ④お客さまへの保障充足を通じて、お客さまに安心と満足を提供します。
- ⑤ご契約に際しては、設計書はもとより「重要事項確認書」「意向確認書」を契約締結前に必ずご説明し、お客さまにとって不利益となりうる事項など、特にご注意ください。また、重要な項目については強調してお伝えし、お客さまとの認識違いや説明不足が生じないよう努めます。
- ⑥ ご契約時点で70歳以上のお客さまに対しては、親族の方へ同席を求める、もしくは事前にご提案内容をお伝えするなど特別の配慮を致し、特段のお申し出がない限りは、親族の方の同意を契約手続きの必須事項といたします。
- ⑦ なお、保障のご加入にあたり、共済掛金の他にお客さまにご負担いただく手数料等はございません。

【原則2および(注)、原則4、原則5および(注1~5)、原則6および(注1、2、4、5)】

3. 利益相反の適切な管理

当JAは、お客さまの商品選定、保障提案にかかる情報提供および契約等において、お客さまの利益を不当に害することがないように、「利益相反管理方針」等を定め、本方針等に基づき適切に管理いたします。【原則3および(注)】

4. お客さま本位の業務運営を実現するための人材の育成と態勢の構築

当JAは、お客さまの信頼を獲得し、満足していただける共済仕組み・サービスを提供できるよう、職員の継続的・定期的な研修を実施するとともに、お客さまの多様な資産運用や保障ニーズに応え、的確な保障・サービスを提供し、堅確な事務を行うため、資格取得の支援等に取り組んでおります。

<内部研修・外部資格など>

- ・ライフアドバイザー認証要件研修 ・公的保障研修
- ・共済契約税務研修 ・FP2級技能士 など

また、お客さまからいただいた「声（お問い合わせ・ご相談・ご要望・苦情等）」を誠

実に受け止め、業務改善に取り組むとともに、お客さまに対して、最適な共済仕組み・サービスを提供できるよう継続的に職員育成を行う態勢を構築いたします。

【原則2 および（注）、原則6（注5）、原則7 および（注）】

※上記の原則および注番号は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」（2021年1月改訂）との対応を示しています。

2024年9月5日

お客さま本位の業務運営に関する取組状況および K P I 実績値の公表について

J Aグループは、食と農を基軸として地域に根ざした協同組合として、助け合いの精神のもとに、持続可能な農業と豊かで暮らしやすい地域社会の実現を理念として掲げています。

また、当 J A では、

- “ふれあい 絆 J A あいおい” をモットーに「農の増大拡大」と「地域の活性化」をテーマとし、安全・安心・安定の“ J A あいおいづくり” をすすめよう。
- 次世代へ繋ぐ新たな仲間づくりを推進し、「農と食」そして地域のパートナーとして「地域社会に貢献できる組織づくりをめざそう。
- 競争力のある事業機能・体制を確立し、経営管理のさらなる充実につとめよう。
- 健全で盤石な経営基盤を強化し、経営管理のさらなる充実につとめよう。

を経営理念として掲げています。

この理念のもと、当 J A はお客さま（組合員・利用者さま）の豊かな未来を共に想像するため、資産の形成・保全・運用・相続に至るまで最も適した商品・情報・サービスを提供し、「 J A が身近で良かった、助かった。」と多くの声がいただける「 J A あいおいづくり」に取り組んでおり、その取組状況を公表いたします。

上記とあわせ「お客様本位の良質な金融商品・サービスを提供する金融事業者をお客さまが選ぶ上で比較することのできる統一的な指標」（「比較可能な共通 K P I 」）も同時に公表いたします。

相生市農業協同組合

I.取組状況

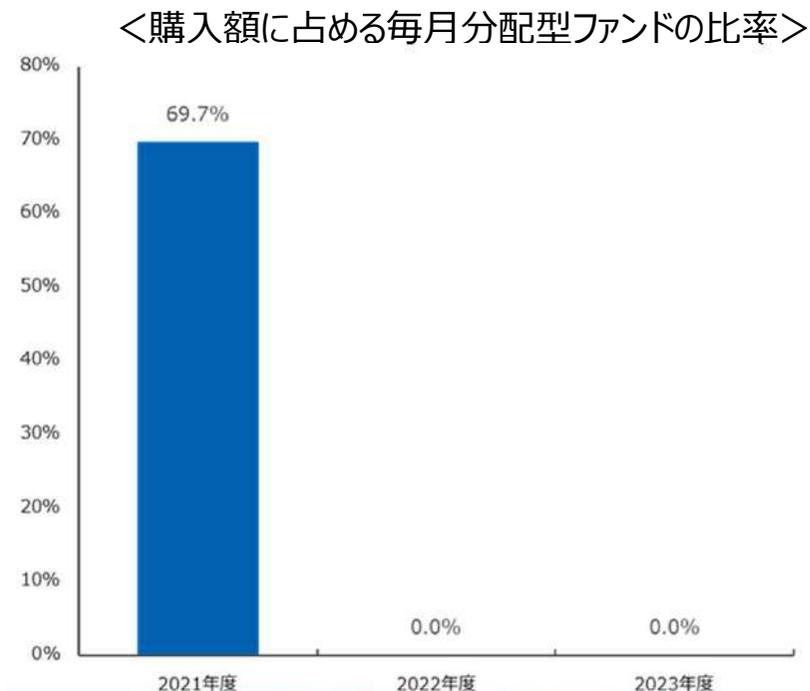
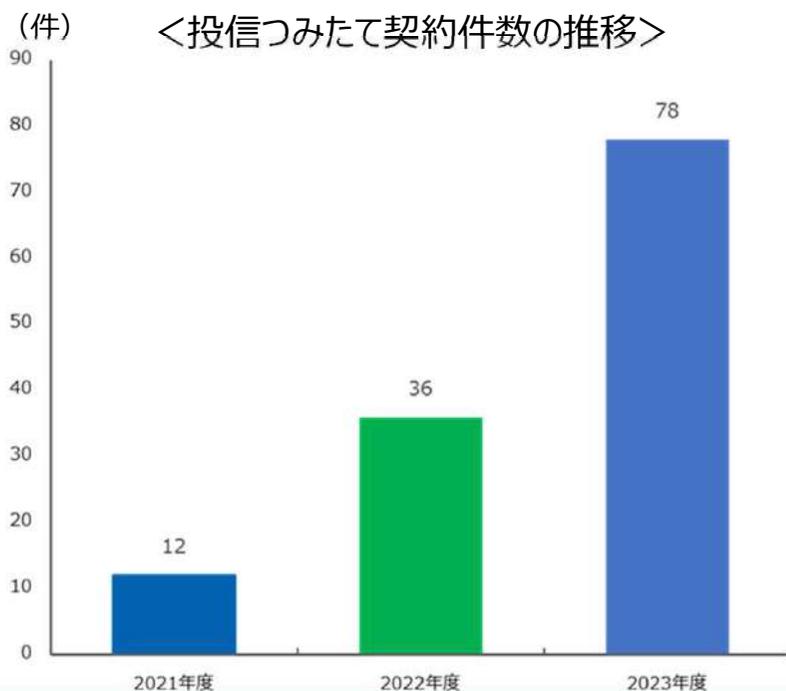
1 お客様の最善の利益追求に向けた取組み【原則2および（注）】

（1）お客様への「喜び」・「楽しみ」・「幸せ」への取組み

当JAは「利用者満足」を経営理念として掲げており、お客様の「喜び」・「楽しみ」・「幸せ」がお客様の最善の利益と考え、「喜んでいただくこと」、「楽しみを見つけていただくこと」、「幸せを感じていただくこと」を常に追求しております。

（2）お客様本位のサービス提供

お客様に安定的な運用成果をご享受いただくために、お客様の金融知識・経験・財産、ニーズや目的に合わせて適切な情報提供を行うとともに、分散投資・長期投資の有用性をご提案した結果、「投信つみたて」を利用されるお客様が増加し、「毎月分配型ファンド」を選択されるお客様の比率が低下いたしました。



I.取組状況

2 利益相反の適切な管理に向けた取組み 【原則3および(注)】

(1) 利益相反の態勢整備・管理

お客さまへの商品選定や情報提供等金融商品の販売にあたり、利益を不当に害することがないように、別に定める「利益相反管理方針」に基づき適切に管理いたしました。

3 手数料等の明確化のための取組み 【原則4】

(1) ご負担いただく費用の説明

お客さまにご負担いただく手数料、その他の費用について、お客さまの投資判断に資するように、「契約締結前交付書面」、「JAバンクセレクトファンドマップ」等により、丁寧かつ分かりやすい説明に努めました。

I .取組状況

4 重要な情報の分かりやすい提供への取組み【原則5および(注1)～(注5)】

(1) 重要な情報を分かりやすく提供

金融商品のリスクやリターンの特性、手数料等の重要な情報は交付書面等に記載しており、金融知識や経験のない方、浅い方にも十分に商品の内容をご理解いただける記載に努め、提案・販売時のご説明に使用し、情報提供いたしました。

(2) 重要な情報に含まれる情報

お客さまのニーズに合った金融商品を選定いただくにあたり、金融商品・サービスの基本的な利益、損失その他リスク、取引条件、選定理由やお客さまとの利益相反の可能性がある場合の内容等についても重要な情報と認識し、分かりやすい情報提供に努めました。

(3) パッケージ商品・サービスの提案・販売時の重要な情報

当JAでは、複数のファンドや商品を組み入れ、パッケージとしている金融商品や投資一任業者と契約し運用・管理を行うサービスを提供しております。

個別購入の可否、パッケージ化する場合としない他愛の比較等それぞれ重要な情報について提供しております。

(4) 一人ひとりのお客さまに応じた対応

お客さまのご年齢、経験や知識等を踏まえ、はっきりと分かりやすく、理解状況を確認しながら情報の提供に努めました。

(5) 金融商品・サービスの複雑さ、リスクに応じた情報の提供

複雑な内容やリスクの高い金融商品についてお提案する場合、簡潔かつ丁寧な説明を心掛け、「確認書」により重ねて説明・確認することにより金融商品に見合った情報の提供に努めました。

(6) 情報の重要性に応じた対応

お客さまに対して情報を提供するにあたり、特に重要な情報については強調する等、注意いただけるように説明いたしました。

I.取組状況

5 お客さまにふさわしいサービスの提供に向けた取組み【原則6および(注1)～(注2)、(注4)～(注5)】

(1) 最適な金融商品・サービスの提供

金融商品の知識・経験や資産ニーズ、目的、ライフサイクルと照らし合わせ、お客さまにとってふさわしい具体的な金融商品・サービスの提案・提供に努め、販売後においてもお客さまの意向に基づき、適切なフォローアップを行いました。

(2) パッケージ商品・サービスの提案・販売時の留意事項

お客さまにパッケージ商品・サービスの提案・販売を行うにあたり、当該商品がお客さまにとってふさわしいかどうか「ご意向確認書」を用いて十分に聞き取りを行ったうえで提案・販売に努めました。

(3) 金融商品の提案・販売時の審査体制

複雑又はリスクの高い金融商品の提案・販売を行う場合や年齢・経験・知識に応じて「確認書」により重ねて説明・確認するとともに、管理者に確認を得ながらより慎重な対応に努めました。

(4) 積極的な情報提供

多様なニーズにお応えするため、景気動向や金融商品に対する研修を行い、理解を深めるよう努め、お客さまの状況に応じ必要な情報を積極的に提供いたしました。

(5) 金曜商品ラインナップの見直し

J Aバンク全体では金融商品の新規導入を行う際には、第三者評価機関からの意見を伺いながら、お客さまのニーズに合った金融商品ラインナップの見直しを行っており、次表のとおり商品数が増減いたします。

※ 当 J Aは金融商品の組成に携わっており、【原則6 (注3)】は該当しません。

I .取組状況

<投資信託の取扱い商品ラインナップ（2024年3月末時点）>

カテゴリ	国内	海外
債券型	1 (前年度末：1)	4 (前年度末：3)
株式型	3 (前年度末：3)	5 (前年度末：5)
REIT型	1 (前年度末：2)	3 (前年度末：2)
バランス型	7 (前年度末：7)	

※ 現在、新規でお申込みいただけないファンドも含まれておりますが、公社債投信は含んでおりません。

6 人材育成と管理態勢整備の取組み 【原則7および（注）】

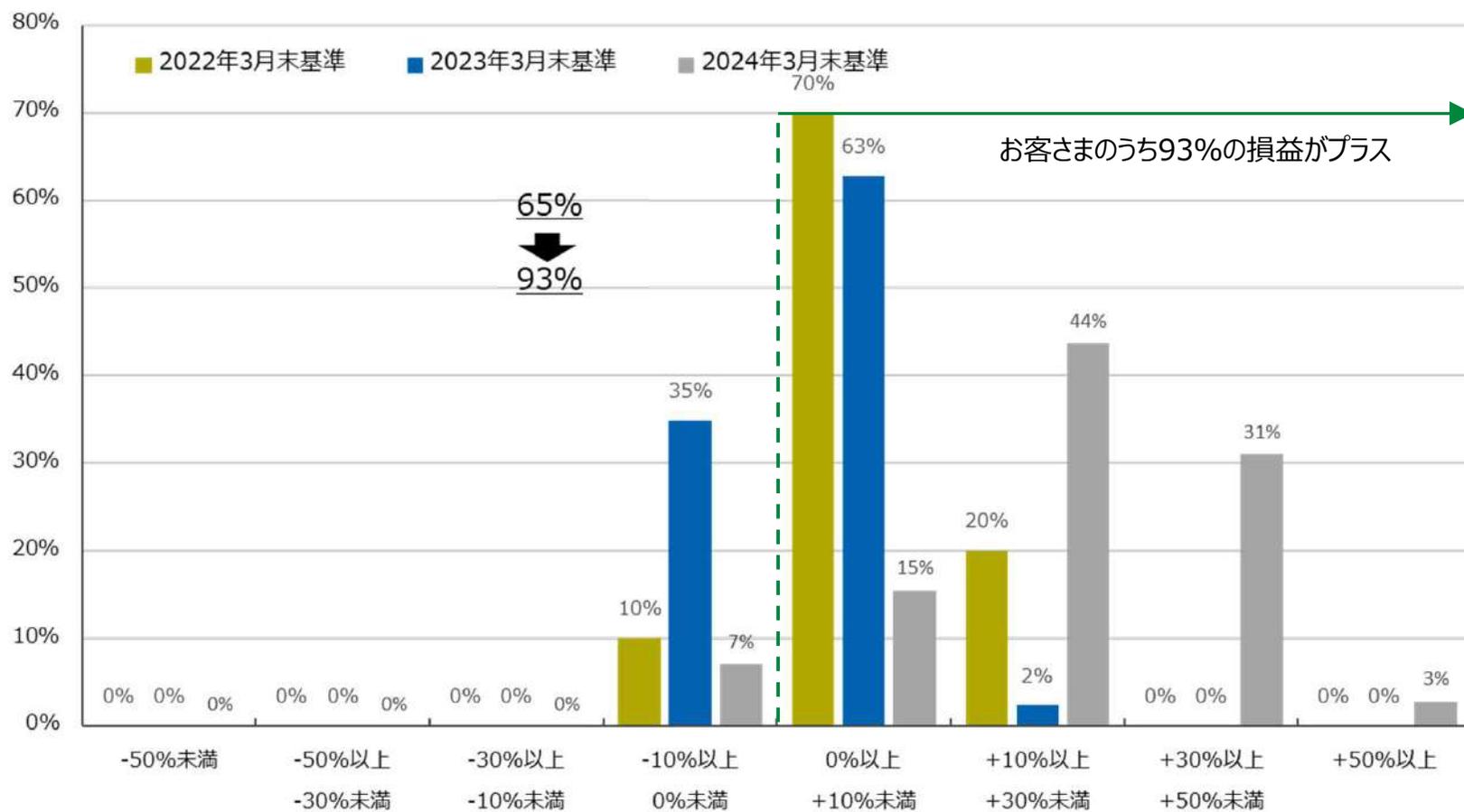
（1）職員への周知と徹底

研修による反復指導や資格取得を推進し、知識・スキルを習得することにより専門性の高い職員の育成に努めております。
職員全員に対して取組方針を周知徹底し業務の定着化に努めました。

Ⅱ.比較可能な共通KPI

1 運用損益別顧客比率（投資信託）

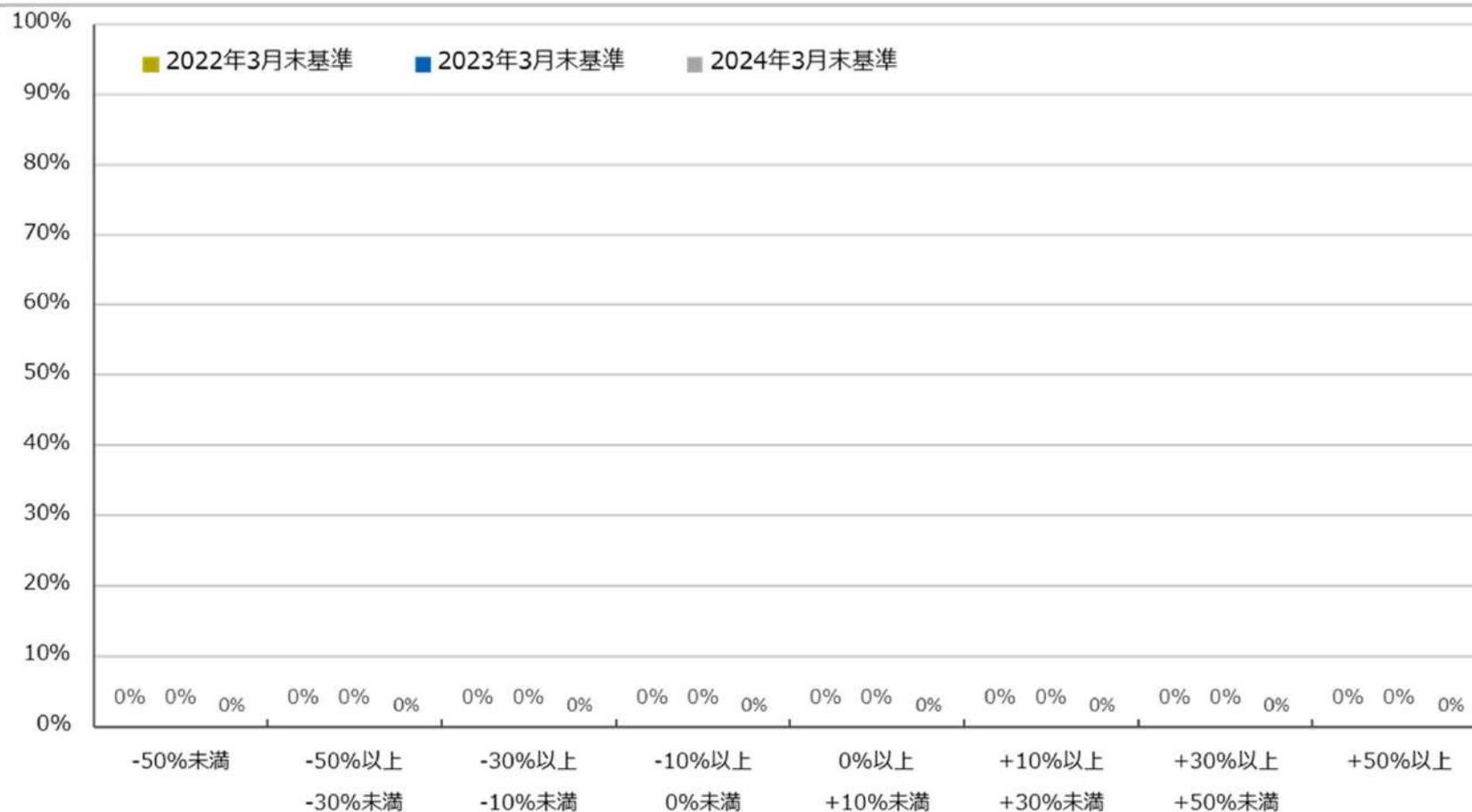
- 「運用損益別顧客比率」は、お客さまへ長期・分散投資やつみたて投資をご提案してきたことにより、2024年3月末時点では全体の93%のお客さまの損益がプラスとなりました。



Ⅱ.比較可能な共通KPI

1 運用損益別顧客比率（ファンドラップ）

- 2022年4月より取扱いを開始しておりますJAバンク資産運用サービス（ファンドラップ）の契約実績はありませんでした。



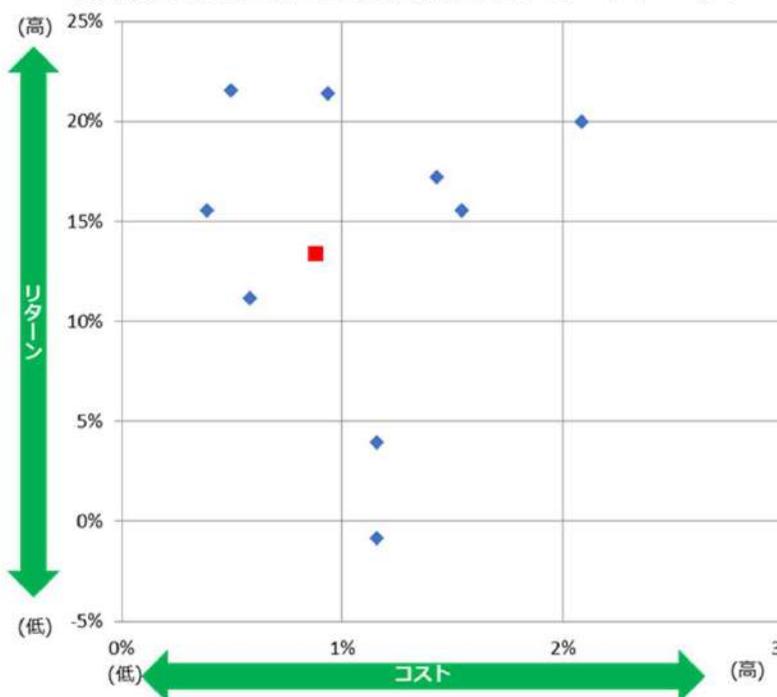
※2022年度取扱開始のため2020・2021年度実績はございません

Ⅱ.比較可能な共通K P I

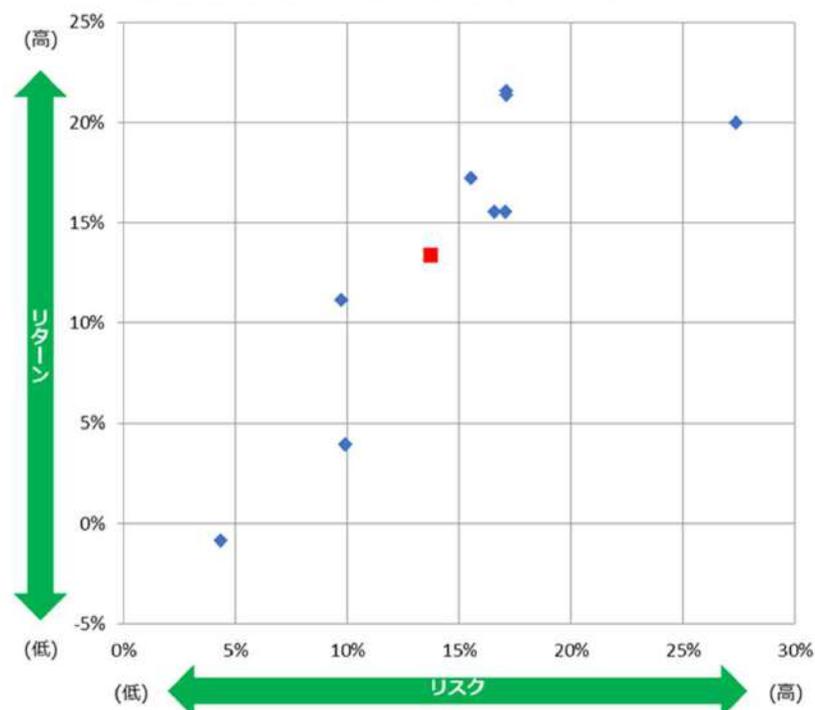
2 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン (1/6) (2024年3月末)

- J Aバンクでは、取扱うファンドの運用実績をお客さま本位の業務運営の観点に基づきチェックし、運用実績が優良なファンドを選定しております。
- 2024年3月末時点の預り残高上位20銘柄の平均コスト0.88%、平均リスク13.71%に対して、平均リターンは13.36%でした。

<預り残高上位20銘柄のコスト・リターン>



<預り残高上位20銘柄のリスク・リターン>



※ 各ファンドのコスト・リスク・リターンは、次のページに記載しております。
※ 赤い点は平均値を示しています。

Ⅱ.比較可能な共通K P I

2 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン (2/6) (2024年3月末)

	ファンド名	運用会社	リターン (年率)	リスク (年率)	コスト 全体
1	つみたてNISA米国株式 S&P500	農林中金全共連アセットマネジメント(株)	21.55%	17.11%	0.50%
2	日米6資産分散ファンド*(資産形成コース)	農林中金全共連アセットマネジメント(株)	3.95%	9.89%	1.16%
3	日米6資産分散ファンド*(安定運用コース)	農林中金全共連アセットマネジメント(株)	-0.86%	4.33%	1.16%
4	セゾン資産形成の達人ファンド	セゾン投信(株)	15.53%	16.54%	1.54%
5	米国株式 S&P500インデックスファンド	農林中金全共連アセットマネジメント(株)	21.40%	17.11%	0.94%
6	つみたてNISA日本株式 日経225	農林中金全共連アセットマネジメント(株)	15.57%	17.06%	0.39%
7	セゾン・グローバルバランスファンド	セゾン投信(株)	11.15%	9.72%	0.58%
8	ベイリー・ギフォード世界長期成長株ファンド	三菱UFJアセットマネジメント(株)	19.98%	27.37%	2.08%
9	長期厳選投資 おおぶね	農林中金全共連アセットマネジメント(株)	17.22%	15.52%	1.43%
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
	残高上位20ファンドの残高合計/残高加重平均値		13.36%	13.71%	0.88%

※ 2024年3月末基準時点における共通K P Iの対象となるファンド数は9本となります。

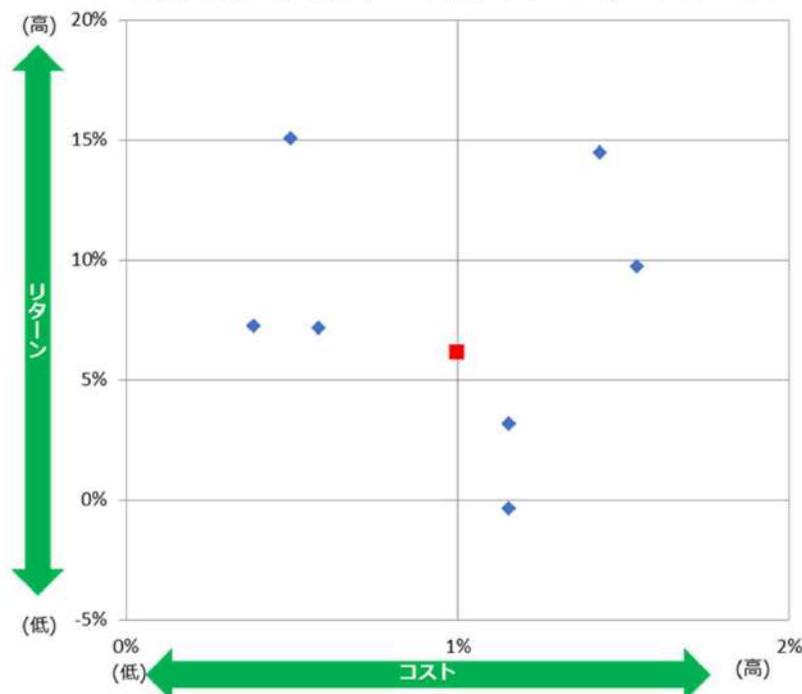
※ 当指標は、設立から5年が経過したファンドを対象として、リターン・リスク・コストを算出して表示しております。

Ⅱ.比較可能な共通K P I

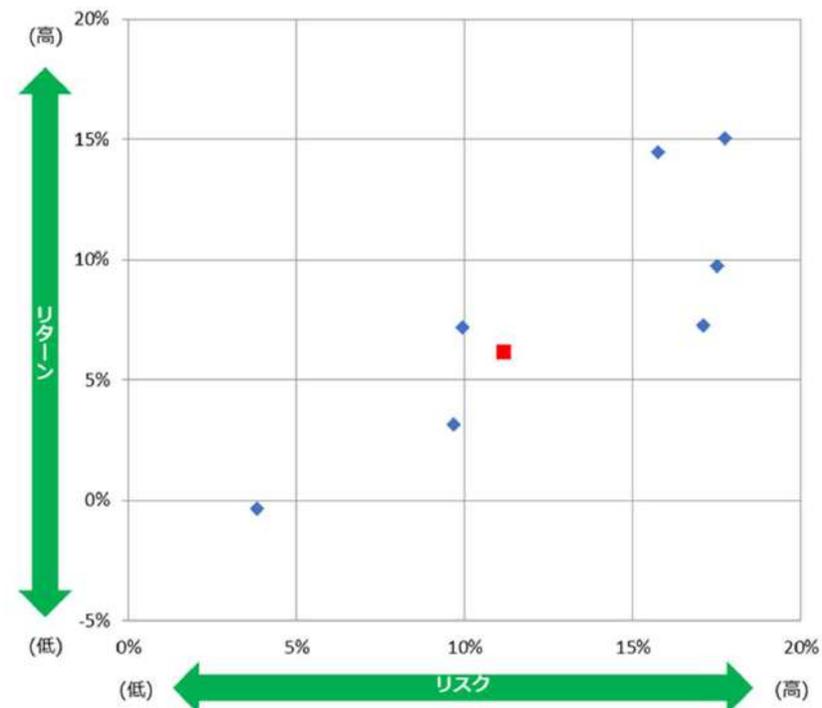
2 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン (3/6) (2023年3月末)

- 2023年3月末時点の預り残高上位20銘柄の平均コスト1.00%、平均リスク11.17%に対して、平均リターンは6.16%となりました。

<預り残高上位20銘柄のコスト・リターン>



<預り残高上位20銘柄のリスク・リターン>



※ 各ファンドのコスト・リスク・リターンは、次のページに記載しております。
※ 赤い点は平均値を示しています。

Ⅱ.比較可能な共通 K P I

2 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン (4/6) (2023年3月末)

	ファンド名	運用会社	リターン (年率)	リスク (年率)	コスト 全体
1	日米6資産分散ファンド*(資産形成コース)	農林中金全共連アセットマネジメント(株)	3.16%	9.68%	1.16%
2	日米6資産分散ファンド*(安定運用コース)	農林中金全共連アセットマネジメント(株)	-0.34%	3.81%	1.16%
3	つみたてNISA米国株式 S&P500	農林中金全共連アセットマネジメント(株)	15.05%	17.74%	0.50%
4	セゾン資産形成の達人ファンド	セゾン投信(株)	9.73%	17.50%	1.54%
5	つみたてNISA日本株式 日経225	農林中金全共連アセットマネジメント(株)	7.26%	17.10%	0.39%
6	長期厳選投資 おおぶね	農林中金全共連アセットマネジメント(株)	14.48%	15.74%	1.43%
7	セゾン・グローバルバランスファンド	セゾン投信(株)	7.18%	9.92%	0.58%
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
	残高上位20ファンドの残高合計/残高加重平均値		6.16%	11.17%	1.00%

※ 2023年3月末基準時点における共通 K P I の対象となるファンド数は7本となります。

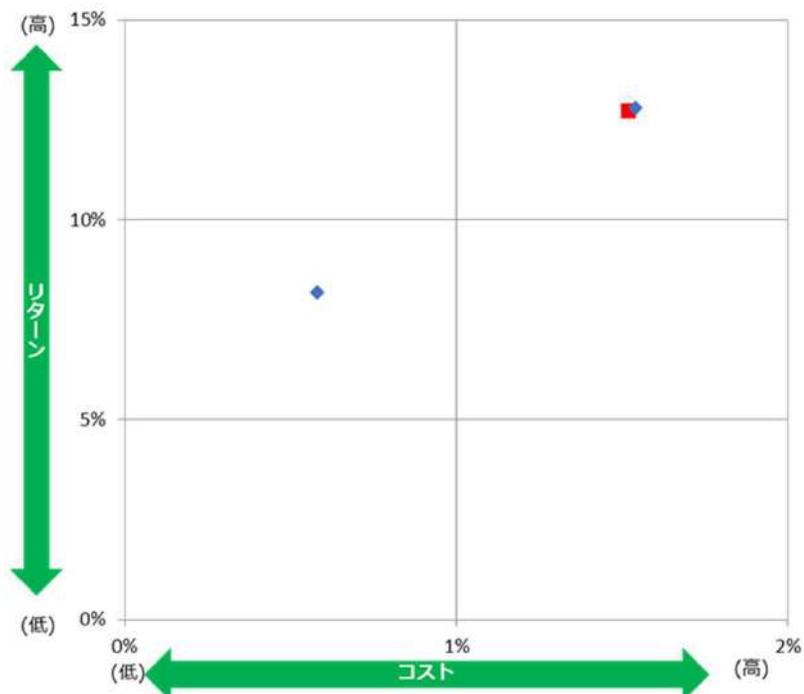
※ 当指標は、設立から5年が経過したファンドを対象として、リターン・リスク・コストを算出して表示しております。

Ⅱ.比較可能な共通KPI

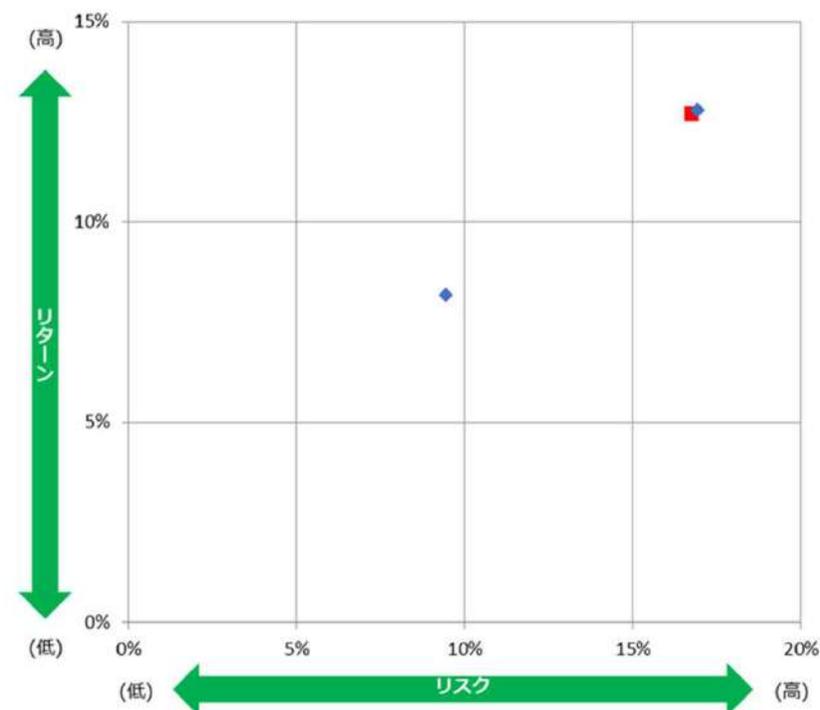
2 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン (5/6) (2022年3月末)

- 2022年3月末時点の預り残高上位20銘柄の平均コスト1.52%、平均リスク16.75%に対して、平均リターンは12.71%でした。

<預り残高上位20銘柄のコスト・リターン>



<預り残高上位20銘柄のリスク・リターン>



※ 各ファンドのコスト・リスク・リターンは、次のページに記載しております。
※ 赤い点は平均値を示しています。

Ⅱ.比較可能な共通K P I

2 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン（6/6）（2022年3月末）

	ファンド名	運用会社	リターン (年率)	リスク (年率)	コスト 全体
1	セゾン資産形成の達人ファンド	セゾン投信(株)	12.81%	16.91%	1.54%
2	セゾン・グローバルバランスファンド	セゾン投信(株)	8.19%	9.42%	0.58%
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
	残高上位20ファンドの残高合計/残高加重平均値		12.71%	16.75%	1.52%

※ 2022年3月末基準時点における共通K P Iの対象となるファンド数は2本となります。

※ 当指標は、設立から5年が経過したファンドを対象として、リターン・リスク・コストを算出して表示しております。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

金融事業者の名称		相生市農業協同組合			
■取組方針掲載ページのURL：		http://www.jaaioi.com/okyakusamahonningyoumuunnei_202409.pdf			
■取組状況掲載ページのURL：		http://www.jaaioi.com/okyakusamahonningyoumuunnei_202409.pdf			
原則		実施・不実施 ※6	取組方針の該当箇所 ※6	取組状況の該当箇所 ※6	
原則 2	<p>【顧客の最善の利益の追求】</p> <p>金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。</p>	実施	信用：取組方針 信用事業 1. (1)～(2) 共済：取組方針 共済事業 1.、2.、4.	信用：1 お客さまの最善の利益の追求に向けた取組み	
	(注)	<p>金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。</p>	実施	信用：取組方針 信用事業 1. (1)～(2) 共済：取組方針 共済事業 1.、2.、4.	信用：1 お客さまの最善の利益の追求に向けた取組み
原則 3	<p>【利益相反の適切な管理】</p> <p>金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。</p>	実施	信用：取組方針 信用事業 2. (1) 共済：取組方針 共済事業 3.	信用：2 利益相反の適切な管理に向けた取組み	
	(注)	<p>金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合 販売会社が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合 同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合 	実施	信用：取組方針 信用事業 2. (1) 共済：取組方針 共済事業 1.、3.	信用：2 利益相反の適切な管理に向けた取組み
原則 4	<p>【手数料等の明確化】</p> <p>金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。</p>	実施	信用：取組方針 信用事業 3. (1) 共済：取組方針 共済事業 2.	信用：3 手数料等の明確化のための取組み	
原則 5	<p>【重要な情報の分かりやすい提供】</p> <p>金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則4に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。</p>	実施	信用：取組方針 信用事業 4. (1)～(6) 共済：取組方針 共済事業 2.	信用：4 重要な情報の分かりやすい提供への取組み	
	(注1)	<p>重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益(リターン)、損失その他のリスク、取引条件 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由(顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む) 顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容(第三者から受け取る手数料等を含む)及びこれが取引又は業務に及ぼす影響 	実施	信用：取組方針 信用事業 4. (1)～(6) 共済：取組方針 共済事業 2.	信用：4 重要な情報の分かりやすい提供への取組み
	(注2)	<p>金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである(注2)～(注5)は手数料等の情報を提供する場合においても同じ)。</p>	実施	信用：取組方針 信用事業 4. (1)～(6) 共済：取組方針 共済事業 2.	信用：4 重要な情報の分かりやすい提供への取組み
(注3)	<p>金融事業者は、顧客の取引経歴や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。</p>	実施	信用：取組方針 信用事業 4. (1)～(6) 共済：取組方針 共済事業 2.	信用：4 重要な情報の分かりやすい提供への取組み	

	(注4)	金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同様の商品の内容と比較することが容易となるように配意した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。	実施	信用:取組方針 共済:取組方針	信用事業 4. (1)～(6) 共済事業 2.	信用:4 重要な情報の分かりやすい提供への取組み
	(注5)	金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。	実施	信用:取組方針 共済:取組方針	信用事業 4. (1)～(6) 共済事業 2.	信用:4 重要な情報の分かりやすい提供への取組み
原則 6	【顧客にふさわしいサービスの提供】 金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。		実施	信用:取組方針 共済:取組方針	信用事業 5. (1)～(2) 共済事業 1.、2.	信用:5 お客さまにふさわしいサービスの提供に向けた取組み
	(注1)	金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 ・顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと ・具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容(手数料を含む)と比較しながら行うこと ・金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと	実施	信用:取組方針 共済:取組方針	信用事業 5. (1)～(2) 共済事業 2.	信用:5 お客さまにふさわしいサービスの提供に向けた取組み
	(注2)	金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。	実施	信用:取組方針 共済:取組方針	信用事業 5. (1)～(2) 共済事業 1.、2.	信用:5 お客さまにふさわしいサービスの提供に向けた取組み
	(注3)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販売がなされるよう留意すべきである。	非該当	信用:取組方針 共済:取組方針	信用事業 5. ※ 共済事業 1.	信用:5 お客さまにふさわしいサービスの提供に向けた取組み
	(注4)	金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。	実施	信用:取組方針 共済:取組方針	信用事業 5. (1)～(2) 共済事業 2.	信用:5 お客さまにふさわしいサービスの提供に向けた取組み
	(注5)	金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。	実施	信用:取組方針 共済:取組方針	信用事業 5. (1)～(2) 共済事業 2.、4.	信用:5 お客さまにふさわしいサービスの提供に向けた取組み
原則 7	【従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの仕組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。		実施	信用:取組方針 共済:取組方針	信用事業 6. (1) 共済事業 4.	信用:6 人材育成と態勢整備の取組み
	(注)	金融事業者は、各原則(これらに付されている注を含む)に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。	実施	信用:取組方針 共済:取組方針	信用事業 6. (1) 共済事業 4.	信用:6 人材育成と態勢整備の取組み

【照会先】

部署	金融部
連絡先	0791-22-0690

※6「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7(これらに付されている(注)を含む)毎に、「実施」、「一部実施」、「不実施」、「非該当」を選択し、取組方針・取組状況の該当箇所(項目名、見出し、ページなど)を記載してください。

金融事業者のウェブサイトに掲載されている対応関係表と本報告フォーマットとに不一致があれば、金融事業者リストへは掲載されません。