お客様本位の業務運営に関する基本方針

丸八証券株式会社(以下、「当社」といいます。)は、基本理念の一つに「お客様へ 堅実な資 産形成と喜びを」を掲げ、地域に密着し、お客様ひとりひとりのご要望やニーズに沿ったきめ細 かなサービス・商品を提供し、お客様本位の業務運営を実現し続けるべく、以下に掲げる内容を お客様本位の業務運営に関する基本方針(以下、「本方針」)として策定しここに公表いたします。

今後は本方針に係る取組状況や成果を定期的に確認・公表し、またお客様と真摯に向き合う中 で、本方針も定期的に見直してまいります。

1. お客様の最善の利益の追求

当社は、「未来の安心のために」「お客様へ堅実な資産形成と喜びを」という基本理念のもと、 常に地域のお客様に寄り添い、お客様のお考え、ご要望、環境などを徹底してお伺いし、それぞ れのお客様にふさわしい商品・サービスをお客様本位の姿勢でご提案し、お客様の最善の利益の ための適切な助言を行ってまいります。

その実現のため、当社では高度な専門性と職業倫理、および金融プロフェッショナリズムを持 つ社員の育成に取り組み、全社員にファイナンシャルプランナー(FP)資格および相続診断士資 格の取得を推奨しております。また、さらなるお客様目線での業務運営への進化を図るため、お 客様満足度を計測する手段としてお客様アンケートを実施し、その結果を反映した業務運営に取 り組んでまいります。

今後も総合的なサービスのレベルを絶えず向上させ、お客様にご満足いただけるサービスを提 供し、お客様の最善の利益を図るよう努めます。

2. 利益相反の適切な管理

当社は、東海東京フィナンシャル・グループの一員であり、グループ内の別会社から提供を受 けた金融商品を販売するなど、グループ内においてさまざまな利益相反が発生するリスクがある ことから、これらを適切に管理することで、お客様の保護を図ります。

グループ会社の金融商品・サービスに捉われることなく、幅広い候補の中から品質の高いお客 様にふさわしいものを選定してまいります。

また当社は、「利益相反管理方針」を策定し公表しており、お客様の利益を不当に害するおそれ のある取引によって、お客様の利益が損なわれることがないよう、当該方針に基づき、お客様の 利益を適切に保護するため、営業部門から独立した管理統括部署が適切に管理しております。

※「利益相反管理方針」につきましては、当社ホームページをご覧ください。

3. 手数料等の明確化

当社では、商品・サービスや取引方法に応じて、お客様に手数料・費用等をご負担いただいて おります。購入・売却対価とは別に、お客様からいただく手数料・費用等には国内外の金融商品 取引所に上場している株式等の売買に係る委託手数料、円貨と外貨を交換する際の為替手数料、 投資信託の購入時手数料や保有期間中に間接的にご負担いただく費用等がございます。債券等の 募集・売出等や当社が相手先となる取引の場合は、取引の際に必要なコストを含んだ購入・売却 対価をご負担いただきます。

これら手数料等については、当該商品を販売する際にお渡しする契約締結前交付書面、上場有 価証券等書面、目論見書等、または、当社 WEB サイトにてご確認いただくことができます。

当社がいただく手数料は、取引参加者が金融商品取引所に支払う取引参加料金や、商品ライン ナップの構築、各種ご参考資料の作成・送付等の業務運営に係る事務コストの他、営業担当者が コンサルティングを通じてサービスを提供することに係る人件費、お客様にサービスをご提供す る過程で必要となるさまざまな知識習得のための社員教育・研修、システムの開発・維持管理等 の安定したインフラ整備に係る費用等を総合的に勘案した対価でございます。

なお、手数料の水準は、提供する商品・サービス、取引方法に応じて設定いたしております。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

当社は、良質な金融商品・サービスをご提案する際には、お客様ひとりひとりのご要望・二一 ズに沿ったものを提供するよう、当社の商品ラインナップを掲載する提案資料「丸ハセレクショ ン」を用いて、ご投資の経験や金融知識、財産の状況を踏まえたうえで、明確に分かりやすく誤 解を招くことのない誠実な内容の情報提供に努めます。場合によってはご家族や関係者の方々を 交えてのご提案もお願いいたしております。

また、金融商品・サービスに関する情報を提供する際には、それらの基本的な利益(リターン)・ 損失・リスク・取引条件等、お客様の投資判断にあたって必要な情報を、契約締結前交付書面・ 目論見書・商品説明資料や重要情報シート等を用いて分かりやすい形で提供することに努めます。 お客様への金融商品・サービスの提案の際、利益相反が起こりうる場合には適切に管理してい る旨を説明させていただきます。

なお、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・推奨等を行っておりません。

- ※「重要情報シート(個別商品編)」は、投資信託について作成しており、お客様に説明する際に お渡ししております。
- ※「重要情報シート(金融事業者編)」に当社の基本情報、取扱商品、商品ラインアップの考え方 等を記載し、お取引開始時にお客様にお渡しするとともに、当社ホームページに掲載しており ます。

5. お客様にふさわしい商品・サービスのご提供

当社では、それぞれのお客様のニーズやご意向に沿った適切な商品・サービスをご提案するに あたり、お客様のご投資の経験や知識、ご投資の目的、ご資産の状況等をお伺い確認することが 必要不可欠であるという考えのもと、お客様の立場に立ったご提案を実践することについて「投 資勧誘方針」を定め、公表しております。

商品性が複雑またはリスクの高い金融商品については上位の商品ランクを設定し、それぞれの お客様のご投資の経験、金融知識に応じ、必要な場合には承認を要する取引とする等の慎重な対 応をしております。なお、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・推奨等を 行っておらず、金融商品の組成を行っておりません。

また、金融商品の販売に携わる金融業者として、「プロダクトガバナンスに関する原則」に基づ き、プロダクトガバナンスの実効性を確保するため金融商品の組成に携わる金融業者と連携を図 り、お客様にふさわしい商品・サービスの提供に努めてまいります。

相続等に関するお悩みやご相談については、お客様のご要望、ご家族のご事情、保有資産の状 況等から、想定される課題を把握し解決策を提案できるよう、全社員に「相続診断士」の資格取 得を促し、お客様のご希望によっては税理士・弁護士等の専門家をご紹介しております。

当社は、幅広い年代の方々を対象として各支店での投資セミナーや地域の皆様の金融リテラシ 一向上のための「金融経済セミナー」や資産承継・資産管理をテーマとした「贈与・相続セミナ 一」を開催し、積極的な情報提供を行っております。

また、2025年9月より、お客様が認知症などを発症された場合の資産凍結などの問題に備 え、事前にお客様の資産運用や管理を、信頼できるご家族が代理で行えるようにできる「家族サ ポート証券口座」サービスの取扱いを開始いたしました。

※「家族サポート証券口座」は、日本証券業協会の登録商標です(登録商標第6920425号)。

6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社は、従業員ひとりひとりが常にお客様の最善の利益を意識して行動し、より高いレベルで のコンサルティングを通じて良質なサービスを提供できるよう、社内教育・研修の充実に努め、 従業員の知識・スキルの向上を促していきます。

また、営業員の評価は、コンプライアンスの状況を重要な指標としたうえで、収益に関する評 価に偏ることのないよう、お客様からの信頼の証である「預かり資産の純増額」や「投資信託・ 外貨資産の純増」、「新規口座件数・積み立て投信の件数」を定量的に評価して、業績評価を行っ ております。

これらの社内教育・研修、業績評価体系および表彰を通じて、社員にお客様の最善の利益を追 求する行動や公正な業務の遂行、利益相反の管理等を促すための適切な動機付けの枠組みを構築 しています。

掲載・更新年月日:

金融庁「顧客本位の業務運営に関す					掲載・更新年月日: 2 る原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表				
소	車車	業者の名称							
金融事業者の名称 丸八証券株式会社 ■取組方針掲載ページのURL https://www.maruhachi-sec.co.jp/cms/footer.pdf/d				.php?nid=43					
■取組状況掲載ページのURL https://www.maruhachi-sec.co.jp/ir-news/irnews-detail.php?nid=815									
			原則	実施•不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所			
原則			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 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	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 1.お客様の最善の利益の追求 1頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 1.お客様の最善の利益の追求 1~2頁			
2	注		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 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。	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 1.お客様の最善の利益の追求 1頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 1.お客様の最善の利益の追求 1~2頁			
			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 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 である。	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 2.利益相反の適切な管理 1頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 2.利益相反の適切な管理 2頁			
原則3	注	及ぼす影響についても考慮すべき ・金融商品の販売に携わる金融 当該商品の販売に携わる金融 ・金融商品の販売に携わる金融 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	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 である。 事業者が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、 託手数料等の支払を受ける場合 事業者が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた 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 関係等を有する企業を選ぶ場合	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 2.利益相反の適切な管理 1頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 2.利益相反の適切な管理 2頁			
原 則 4	•	「手数料等の明確化」 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。		実施	お客様本位の業務運営に関する方針 3.手数料等の明確化 2頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 3.手数料等の明確化 2頁			
	_	金融商品・サービスの販売・推奨 きである。	ま 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、 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	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 4.重要な情報の分かりやすい提供 2頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 4.重要な情報の分かりやすい提供 3頁			
	注 1	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 想定する顧客属性 ・顧客に対して販売・推奨等を行 踏まえたものであると判断する ・顧客に販売・推奨等を行う金融	う金融商品・サービスの基本的な利益(リターン)、 :- : 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 : 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	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 4.重要な情報の分かりやすい提供 2頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 4.重要な情報の分かりやすい提供 3頁			
原則 5	注 2	購入することが可能であるか否か	・サービスをバッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に 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 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 場合においても同じ)。	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 4.重要な情報の分かりやすい提供 2頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 4.重要な情報の分かりやすい提供 3頁			
	注 3	金融事業者は、顧客の取引経 い誠実な内容の情報提供を行うへ	さ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きである。	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 4.重要な情報の分かりやすい提供 2頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 4.重要な情報の分かりやすい提供 3頁			
	注 4	を、分かりやすく行うべきである。 提供とする一方、複雑又はリスクの 商品の内容と比較することが容易	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 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 の高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の となるように配意した資料を用いつ、リスクとリターンの関係など 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	お客様本位の業務運営に関する方針 4.重要な情報の分かりやすい提供 2頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 4.重要な情報の分かりやすい提供 3頁			
	注 5	金融事業者は、顧客に対して情報については特に強調するなどし	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 て顧客の注意を促すべきである。	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 4.重要な情報の分かりやすい提供 2頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 4.重要な情報の分かりやすい提供 3頁			
i		【願客にふさわしいサービスの提 金融事業者は、顧客の資産状況 わしい金融商品・サービスの組成	7、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	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁			
	注	・顧客の意向を確認した上で、ま 投資性資産の適切な割合を検 行うこと ・具体的な金融商品・サービスの 枠を超えて横断的に、類似商品 比較しながら行うこと	ビスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 まず、顧客のライフブラン等を踏まえた日標資産額や安全資産と 討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を 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 品・サービスや代替商品・サービスの内容(手数料を含む)と 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 :	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3〜4頁			
	注 2	パッケージ全体が当該顧客にふさ	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 わしいかについて留意すべきである。 	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁			
原 則 6	注 3	象として想定する顧客属性を特定	事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性等を踏まえて、販売的・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は、 の責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべき	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁			
	注 4	害を受けやすい属性の顧客グル- 性に応じ、当該商品の販売・推奨	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 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 等が適当かより慎重に審査すべきである。	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁			
	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 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	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁			
	注 6	製販全体として顧客の最善の利益 融商品を実際に購入した顧客属!!	事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、 を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金 上に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関す の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁			
	注 7	プロダクトガバナンスの実効性を研	事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、 経事されために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどの 把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者 ある。	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 5 お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁			
原則			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	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 6.従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 6.従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 4頁			
7	注		け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 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 備すべきである。	実施	お客様本位の業務運営に関する方針 6.従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 6.従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 4頁			

		原則		取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
補充原則1		【基本理念】 金融商品の組成に推わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値を もたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者 の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁
補		【体制整備】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顕客により良い金融商品を提供するための理念を踏ま え、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を 整備すべきである。 その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供 管理の各プロセスに おける品質管理を適切に行うととは、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁
充原則2	注 1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイ クル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理 の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や 提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有譲者のほか、ファンド の評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁
	注 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、 適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCA サイクルを確立すべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁
		【金融商品の組成時の対応】 金融商品の組成性性わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品が そのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等 を検証すべきである。 また、商品の複雑さかリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点 から、販売労象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において 十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁
補	注 1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品である かを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を 検証すべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁
充原則3	注 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さや リスプ等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等 を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて制定される販売方法にも留意がくきである。 その際、商品を購入すべきでない顧客(例えば、元本設措のおそれのある商品について、元本確保 を目的としている顧客等も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な 金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該 金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3〜4頁
	注 3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、 顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性 等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実施把握のための 調査等に取り組むへきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品 の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁
		【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成性がある監事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしてし、べきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3〜4頁
補充原則		金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスケ・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付か価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、線上價選等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁
則 4	注 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、 商品組成後の検証に必要な情報を提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきであ 。情報連携でき内容は、より良い金融商品の販売に携わる金融事業者が多数性の あるものであるべきであり、実際に購入した駅客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や 販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられるい場合 には、必要に応じて金融商品の販売方法の見重しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携 わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売 に携わる金融事業者に選売すべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3〜4頁
	注 3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用に ついても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきで ある。金融商の組成に携わる金融事業者の間で連携する 情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁
補充原則 5		【願客に対する分かりやすい情報提供】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、 運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁
		金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携 わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行う べきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品のは、当該金融事業者のビ ジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏 名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべき である。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3〜4頁
	注 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。	非該当	お客様本位の業務運営に関する方針 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3頁	お客様本位の業務運営に対する取組状況(2025年8月) 5.お客様にふさわしい商品・サービスのご提供 3~4頁

【照会先】

部署	お客様相談室
連絡先	0120-089-758