

# お客さまへの安心・笑顔を大切にする会社宣言

## お客さま本位の業務運営方針

---

2022年12月1日 制定

有限会社ニシカワインシュアランス

福井県福井市里別所新町217番地

有限会社ニシカワインシュアランス(福井県福井市 代表取締役 西川雅士(以下「当社」))は、「“まもられるという、安心。”ひとりひとりの笑顔を大切に」を経営理念として掲げ、主に中小企業を中心に多様化するリスクへの備えと事業継続マネジメントを総合的に提案する総合保険代理店として、2001年12月に創業しました。当社は創業以来、地域の皆様への貢献と適切な保険普及を使命に「お客さまにとって最良のアドバイザーとなります。私たちにおまかせください」を宣言、ビジョンとして定めるとともに、そのビジョンの実現に向けて、4つの価値観・行動軸(行動指針)を全従業員が共有し、「お客さまの利益に真に適う保険商品・サービスの提供」を追求していくことが、お客さまから信頼を託された者(フィデューシャリー)として、「お客さまの立場に立ったお客さまの最善の利益と最良のサービスの提供」に繋がると考え、2017年3月30日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」の趣旨に賛同し、本原則を採択するとともに、お客さまの最善の利益と最良のサービスの提供を実現、継続していくため、2022年12月1日付で「お客さま本位の業務運営方針(以下「本方針」)を策定しました。

これまでも当社は「お客さまの最善の利益と最良のサービスの提供」を追求してまいりましたが、絶えずお客さまの立場に立ち、顧客本位の企業文化を根付かせることの重要性を認識し、この宣言に表された理念及び本方針をより良いものへと継続・発展させ、お客さま本位の業務運営の基本としてさらに徹底を図ってまいります。

なお、本方針が金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」にどのように対応しているのかを、最終項の「【参考1】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に示されている内容との対応関係表」で、表示しております。また本方針及び本方針に基づく取組み状況が、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」にどのように対応しているのかを、添付資料の対応関係表で表示しており、その取組み状況についても、添付資料にて定期的に報告を行ってまいります。

2022年12月1日 制定  
有限会社ニシカワインシュアランス  
代表取締役 西川雅士

## 取組方針 1

# お客さま本位の業務運営方針の策定・公表

【対応原則】 原則7

## 1 お客さま本位の業務運営にふさわしい行動指針と実践

当社はお客さま本位の業務運営にふさわしい「お客さまの利益に真に適う保険商品・サービスの提供」を追求していくことを通じて、末永くお取引いただけるお客さまを一人でも多く増やし、お客さまへの安心、笑顔を大切にし、不慮の事故、災害、トラブル発生時に「ニシカワインシュアランスで保険に加入して良かった」とお客さまから信頼されるための行動指針を定め、実践してまいります。

### <行動指針>

#### 01. Daily effort

私たちは自信と目標を持って日々努力します

#### 02. Best advisor

最先端の情報テクノロジーを駆使する、お客さまにとって最良のアドバイザーとなります

#### 03. Customer satisfaction

迅速・丁寧で常に顧客満足度NO.1を心がけます

#### 04. Leadership

弊社社員は、常にリーダーシップを発揮し、ダイナミックで変化を恐れないお客さま志向の起業家となります

## 取組方針 1

# お客さま本位の業務運営方針の策定・公表

【対応原則】 原則7

## 2 お客さま本位の企業文化を醸成

当社は経営理念である「“まもられるという、安心。”ひとりひとりの笑顔を大切に」を遂行するため、お客さま本位の業務運営方針を実践、定着させていくことを経営の最重要課題のひとつとして考え、お客さまと真摯に向き合い、お客さま本位の業務運営方針それぞれの項目に係る取組状況を定期的に公表するとともに、「お客さまの立場に立ったお客さまの最善の利益と最良のサービスの提供」を中心としたお客さま本位の業務運営を実現させるため、必要に応じて本方針の定期的な見直しを行い、お客さま本位の業務運営が当社の企業文化として定着し、延いてはお客さまにとって最良のアドバイザーとして未来の実現の貢献に努めてまいります。

## 取組方針 2

# お客様の最善の利益の追求

【対応原則】 原則2、原則7

### 1 お客様の声(お客さまからの評価)を経営改善に努めていく体制

当社のお客さまは創業以来の長年のお取引をいただいている方が多いため、総合リスクコンサルティングサービスを通じて、永続的にお客さまの“不安”を「安心」と「ひとりひとりの笑顔」に変えるお手伝いを第一に考えております。

そのため、当社ではお客さまから寄せられたご意見・要望・お褒め・苦情等を「お客さまの声(お客さまからの評価)」として真摯に耳を傾け、「お客さまの声(お客さまからの評価)」を貴重な経営資源と位置づけ、社内で共有、協議を行い、お客さまの最善の利益の確保が実現されているかを分析、検証し、「お客さまの立場に立ったお客さまの最善の利益と最良のサービスの提供」の実現のための経営改善に努めてまいります。

### 2 お客様の思いを「聴く」ことに徹底する保険募集

当社は地域に密着し貢献する総合保険代理店として、お客さまのニーズやご意向に沿ったリスクマネジメントに専門性がある保険商品・サービスを提供することが、お客さまの最善の利益に繋がると考え、お客さまのニーズ、ご意向を細かく正確に把握するため、お客さまの思いを「聴く」ことに努めております。

そのため、お客さまの意向を把握した内容や保険商品の提案プロセスは、当社独自の意向把握シート及び顧客管理システムに記録を行うとともに、「聴く(聴いた)」内容に不足事項等がないか、業務部に管理実務者を配置し、意向把握シート及び提案プロセスの対応履歴の検証を必須として取り組んでまいります。

## 取組方針 3

# 利益相反の適切な管理

【対応原則】 原則3

### 1 適切な利益相反管理

当社は保険商品を販売するにあたり、複数の保険会社から保険契約の締結の代理又は媒介の委託を受ける乗合代理店として、保険会社から手数料を受け取ります。利益相反によりお客さまの利益を不当に害することがないように、「お客さまにご提案する保険商品について(推奨販売方針等)」を保険募集に際して明示し、ご説明いたします。

また、ご契約に至るまでの募集プロセスを「意向把握シート」及び「対応履歴等」の内容により、適切に募集行為が行われたかを定期的に検証し、お客さまの利益を不当に害するおそれのある取引を適切に把握・管理するための態勢を整備し、維持・改善に努めてまいります。

### 2 利益相反に関する従業員教育

当社はお客さまの利益が不当に害される取引の発生防止に向けた従業員教育に取り組んでまいります。従業員教育においては、社内による教育に留まらず、金融規制法に対応している外部監査機関の講師による教育の受講に努めてまいります。

## 取組方針 4

# お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供

【対応原則】原則4、原則5、原則6

### 1 特性・サービスに応じた適切な情報提供とお客さまによる最終ご確認の徹底

当社はお客さまのニーズやご意向に加え、資産状況、環境、保険料の支払能力等の情報収集を行い、契約概要や注意喚起情報等を用いることは当然のこと、お客さま「ひとりひとりの笑顔を大切に」を心がけながら正確で重要な情報を分かりやすく説明し、かつ損害保険分野においては自然災害レポート(ハザードマップ等)を提示し、将来のリスクに備えるコンサルティングをするとともに、適切な保険商品・サービスをご提案いたします。

また、当社独自の「お申込み時の重要事項等説明ご確認シート」をお客さまに提示し、お客さまご自身による振り返りを含め、ご加入手続き前に最終のご確認をいただく徹底に努めてまいります。

### 2 お客さまへの適切な情報提供及び保険商品提案のための社内教育

当社はお客さまのご意向やニーズを踏まえた、分かりやすい情報の提供及びサービスの提供ができる専門性高いリスクコンサルティング能力を備えた人材の育成を目的とした教育研修プログラムの整備等、社内教育体制の構築に努めてまいります。

## 取組方針 5

# お客さまにふさわしいサービスの提供

【対応原則】 原則5、原則6、原則7

### 1 複数の保険商品を組み合わせたトータルリスクコンサルティング

当社のご契約をいただいた後もお客さまの立場で長期的視野に立ち、お客さまにとって最良のアドバイザーとしてお客さまに寄り添い、お客さまに「まもられるという、安心」をお届けするために、経済環境や社会環境の変化に伴い必要となってくるご契約内容の見直しや新商品のご案内、企業のお客さまには事業継続のためのリスクアセスメントの視点から、個人のお客さまには生涯にわたるライフプランの実現に向けた視点から、複数の保険商品種目を組み合わせたトータルリスクコンサルティングサービスの提供に努めてまいります。

### 2 定期的なアフターフォローおよび万全な保全対応

当社は長年のお取引をいただいているお客さまが多数を占めていることから、お客さま「ひとりひとりの笑顔を大切に」すること、また顧客満足度No.1として支持していただくため、ご契約いただいたお客さまに対して、独自の証券フォルダ（会社案内・ご契約保険のパンフレット・見積書（設計書等））を用いて、定期的に保険契約に関する内容のお知らせを行います。

また、お客さまを取り巻く環境や資産、収入等が変化したことを把握した場合には、社内登録情報の変更を行い、適宜、変化に応じたアフターフォロー活動に努めてまいります。また、お客さまの保険金、給付金のご請求時を最も重要な業務と位置づけ、お客さまのご要望を伺いながら保険金・給付金の受付から保険金等のお支払いまでの各プロセスにおいて適切なアドバイスと円滑な手続きが行えるようアフターフォローを行います。

## 取組方針 6

# お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

【対応原則】 原則2、原則6、原則7

### 1 継続的な教育体制の整備

当社は全従業員に対し、「お客さま本位の業務運営方針」の浸透に向け、全従業員がこの方針を常時携帯することにより、お客さま本位の行動や最良のサービスの創意工夫を身に付け、さらなる意識向上を目指します。

また、保険商品の内容や周辺知識のスキルを強化するとともに、法令遵守、職業倫理の保持のために、業務・コンプライアンスマニュアルに基づき、継続的な教育・研修体制の整備、充実を図ります。そのうえで、定期的に「お客さま本位の業務運営方針」を見直し確保する態勢を構築します。

#### <教育方針>

- ・ 保険会社の社員等を講師として招き、業務・保険商品研修を通じて、保険商品の内容や仕組み等への理解を深めるとともに、教育研修体制を整備し、お客さまの様々なニーズに対応できる専門性高いリスクコンサルティング能力を備えた人材の育成に取り組んでまいります。
- ・ 改正保険業法に係る体制整備義務の遂行ならびに、お客さま本位の業務運営を実現していくために、金融規制法等に対応できる監査専門機関・専門家等の社外講師の教育研修により、お客さまの立場に立った行動や良質なサービスの創意工夫を身に付けてまいります。

## 取組方針 6

# お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

【対応原則】 原則2、原則6、原則7

## 2 実効性ある点検体制の整備と外部評価制度の導入

### < 評価体制 >

- ・ 当社は営業業績のみならず、業務品質等の評価項目を取り入れ、お客さま本位の業務運営の定着に向け、バランスの取れた評価が行えるよう取り組んでまいります。
- ・ 当社はお客さま本位の業務運営の実践と定着状況ならびに、保険募集人のお客さまの立場に立った募集プロセス、品質向上の実態を確認するため、金融規制法に対応できる専門機関・専門家等による外部監査又はモニタリングを定期的を実施するとともに、全体会議で外部監査結果又はモニタリング結果を評価、分析し、健全かつより良い業務運営ができるよう改善に努めてまいります。

## [参考1] 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に示されている内容との対応関係表

当社は、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針(以下「本方針」)との対応関係を以下のとおり公表いたします。  
また、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」に掲げる項目のうち、原則3(注)は、本方針の一部対象外、原則5(注2)、原則6(注2)、原則6(注3)は、対象外であることを公表いたします。

なお、本方針の一部対象外又は対象外である理由につきましては、「【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧」において公表いたします。

※顧客本位の業務運営に関する情報につきましては、下記リンクの金融庁WEBサイトでご確認いただけます。

<https://www.fsa.go.jp/policy/kokyakuhoji/kokyakuhoji.html>

### 顧客本位の業務運営に関する原則

### 取組方針の該当箇所

#### 【原則2】顧客の最善の利益の追求

原則2	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。	取組方針2 お客さまの最善の利益の追求
(注)	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。	取組方針2 お客さまの最善の利益の追求 取組方針6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

#### 【原則3】利益相反の適切な管理

原則3	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。	取組方針3 利益相反の適切な管理
-----	--	---------------------

[参考1]金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に示されている内容との対応関係表

顧客本位の業務運営に関する原則

取組方針の該当箇所

【原則3】利益相反の適切な管理

(注)

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。

- ・ 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

取組方針3

利益相反の適切な管理

【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧\_原則3の行

【原則4】手数料等の明確化

原則4

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。

取組方針4

お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供

【原則5】重要な情報の分かりやすい提供

原則5

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。

取組方針4

お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供

取組方針5

お客さまにふさわしいサービスの提供

[参考1]金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に示されている内容との対応関係表

顧客本位の業務運営に関する原則

取組方針の該当箇所

【原則5】重要な情報の分かりやすい提供

<p>(注1)</p>	<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"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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）</li> <li>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</li> </ul>	<p>取組方針4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 取組方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供</p>
<p>(注2)</p>	<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>	<p>【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧_原則5の行</p>
<p>(注3)</p>	<p>金融事業者は、顧客の取引経験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>	<p>取組方針4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供</p>

## 【参考1】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に示されている内容との対応関係表

顧客本位の業務運営に関する原則		取組方針の該当箇所
【原則5】重要な情報の分かりやすい提供		
(注4)	<p>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、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配慮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。</p>	<p>取組方針4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供</p>
(注5)	<p>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。</p>	<p>取組方針4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 取組方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供</p>
【原則6】顧客にふさわしいサービスの提供		
原則6	<p>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。</p>	<p>取組方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供</p>

[参考1]金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に示されている内容との対応関係表

顧客本位の業務運営に関する原則

取組方針の該当箇所

【原則6】顧客にふさわしいサービスの提供

<p>(注1)</p>	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<p>取組方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供</p>
<p>(注2)</p>	<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、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。</p>	<p>【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧_原則6の行</p>
<p>(注3)</p>	<p>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。</p>	<p>【参考2】金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧_原則6の行</p>
<p>(注4)</p>	<p>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。</p>	<p>取組方針4 お客さまへの重要な情報の分かりやすい提供 取組方針6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け</p>

[参考1]金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に示されている内容との対応関係表

顧客本位の業務運営に関する原則		取組方針の該当箇所
【原則6】顧客にふさわしいサービスの提供		
(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。	取組方針6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け
【原則7】従業員に対する適切な動機付けの枠組み等		
原則7	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枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	取組方針1 お客さま本位の業務運営方針の策定・公表 取組方針2 お客さまの最善の利益の追求 取組方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供 取組方針6 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

[参考1]金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に示されている内容との対応関係表

顧客本位の業務運営に関する原則

取組方針の該当箇所

【原則7】従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

(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。

取組方針1  
 お客さま本位の業務運営方針の策定・公表  
 取組方針2  
 お客さまの最善の利益の追求  
 取組方針5  
 お客さまにふさわしいサービスの提供  
 取組方針6  
 お客さま本位のガバナンス態勢と人材教育・従業員の動機付け

## [参考2]金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」に対する当社取組方針・取組状況の一部実施・非該当一覧

当社は、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」に掲げる項目のうち、原則3(注)は、一部実施、原則5(注2)、原則6(注2)、原則6(注3)は、本方針の対象外であることを公表いたします。

顧客本位の業務運営に関する原則		一部実施・非該当	一部実施・非該当理由
原則3	(注)	一部実施	<p>(※1) 当社における組織形態上、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・推奨することがないため対象としておりません。</p> <p>(※2) 当社における組織形態上、同一主体又はグループ内の運用部門が、資産の運用先に営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶことがないため対象としておりません。</p>
原則5	(注2)	非該当	<p>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・推奨することがないため、本原則は対象としておりません。</p>
原則6	(注2)	非該当	<p>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・推奨することがないため、本原則は対象としておりません。</p>
	(注3)	非該当	<p>当社における業務形態上、金融商品の組成に携わる金融事業者ではないため、本原則は対象としておりません。</p>

[参考3]金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係一覧表

			取組方針1	取組方針2	取組方針3	取組方針4	取組方針5	取組方針6
金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	原則2	顧客の最善の利益の追求		◎				
		(注)		◎				◎
	原則3	利益相反の適切な管理			◎			
		(注)			△			
	原則4	手数料等の明確化				◎		
	原則5	重要な事項の分かりやすい提供				◎	◎	
		(注1)				◎	◎	
		(注2)※【対応関係一覧表の補足参照】						
		(注3)				◎		
		(注4)				◎		
	(注5)				◎	◎		

### [参考3] 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係一覧表

		取組方針1	取組方針2	取組方針3	取組方針4	取組方針5	取組方針6	
金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	原則6	顧客にふさわしいサービスの提供					◎	
		(注1)					◎	
		(注2)※【対応関係一覧表の補足参照】						
		(注3)※【対応関係一覧表の補足参照】						
		(注4)				◎		◎
	(注5)						◎	
	原則7	従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	◎	◎			◎	◎
		(注)	◎	◎			◎	◎

※【対応関係一覧表の補足】

- ・金融庁の原則3(注)について、当社における組織形態上、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・推奨することがないこと、及び当社における組織形態上、同一主体又はグループ内の運用部門が、資産の運用先に営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶことがないため一部対象としていません。
- ・原則5(注2)、原則6(注2)について、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・推奨することがないため対象としていません。
- ・原則6(注3)について、当社における業務形態上、金融商品の組成に携わる金融事業者ではないため対象としていません。