

「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況

対象期間：2023年度（2023年10月1日～2024年9月30日）

株式会社ロジック（以下、「当社」）は、「お客さま本位の業務運営に関する方針」に基づく取組状況について、下記の通りご報告いたします。

株式会社ロジック（以下、「当社」）は、「安心という価値を、すべての人へ。」を経営理念に掲げ、その実現のために「お客さま本位の業務運営に関する方針」を以下の通り定め、「お客さま本位の業務運営」に基づいた取組みを行っていきます。また、当該方針は社会環境の変化等に応じて、お客さまにとってより良い業務運営となりますよう適宜見直していきます。

1. 日々最善な行動をするために

当社は、経営理念のもと、お客さまへのヒアリングの徹底に努め、専門的な知識に基づいて、最善の商品・サービスをご提案してまいります。具体的な取組項目は、以下の通りです。

- (1) お客さまにご提案した内容は、社内システムで共有することで、誠実・公正に業務が行われているかどうかを確認しています。【原則2】

【取組状況】

ご契約やご変更の経緯について、当社所定の書類（意向把握アンケート等）を活用し、社内システムにご提案の記録を残しています。

- (2) 長期的な視点で、お客さまを取り巻く環境やご意向に変化がないかどうか、定期的なフォローを行っています。【原則6(注1)】

【取組状況】

定期的に、訪問・郵送・電話・メール等で、お客さまにお変わりがないかどうか、当社所定の書類（アフターフォローハガキやご契約内容が分かる書類等）を適宜ご案内しています。

- (3) 保険は、思わぬことから保障（補償）の対象となることがあります。そのため、保障（補償）内容について、どんな些細なことでもお問い合わせいただくようにお伝えしています。【原則2(注)】

【取組状況】

お客さまから、具体的に以下のような相談事例があり、ご質問のみの場合はご説明し、お手続きできる事案については実際にご請求手続きをご案内しました。

〔相談事例1〕お子さんが自転車で通学することになったが、加入中の保険で、どのような補償が受けられるか教えてほしい。

〔相談事例2〕疾病で長期療養していたが、万一疾病が原因で自動車事故を起こしてしまった場合、どんな場合でも補償されるかどうか教えてほしい。

〔相談事例3〕法人契約において入居者の入れ替わりがあるため、包括的に入居者を補償できる保険について教えてほしい。

- (4) お客さまのご相談内容によっては、専門家へのご相談が必要な場合がございます。ご要望に応じて、弁護士・司法書士・税理士等のご紹介を行っています。【原則2(注)】

【取組状況】

自動車事故で、当社提携先の弁護士を紹介させていただき、無事に解決に至り感謝のお言葉を頂戴しました。

- (5) お客さまへの対応が適切であることを重んじ、社内システムにお客さまへの対応履歴を残しています。また、お客さまから頂いた貴重なご要望・ご意見は社内共有し、保険会社へお客さまの声を反映することで、最善な業務運営となるように取り組んでいます。【原則2】【原則6(注6)】

【原則7(注)】

【取組状況】

〔請求〕〔契約〕〔その他〕においてはありませんでした。〔保全〕においては1件あり、個人のお客さまが保険会社のカスタマーセンターへ入電したところ、紛らわしいご案内となってしまったため、当代理店に確認依頼がございました。無事に解決して、内容は保険会社へ共有しました。

2. 自らが成長するために

当社は、お客さまにとって適切な商品をご提案するため、新しい商品、幅広い専門的な知識を積極的に習得していきます。具体的な取組項目は、以下の通りです。

(1) 保険会社において推奨されている認定資格を積極的に取得しています。【原則 2】【原則 6(注 5)】
【原則 7】

【取組状況】

[損害保険]

損害保険募集人資格：全募集人

損害保険募集人資格（大学課程）：営業部門25%

[生命保険]

生命保険募集人資格（一般課程）：全募集人

生命保険募集人資格（専門課程）：営業部門 100%

生命保険募集人資格（応用課程）：営業部門 25%

変額保険販売資格：営業部門 100%

外貨建保険販売資格：営業部門 100%

[保険会社独自の資格（AIG損害保険株式会社）]

ARC資格制度（AIG Risk Consulting）におけるSRM（Senior Risk Manager）：営業部門25%

ARC資格制度（AIG Risk Consulting）におけるGRM（General Risk Manager）：営業部門75%

(2) 社内において定期的にコンプライアンス点検を実施し、保険会社による外部検査等も受けています。【原則 2】【原則 7】

【取組状況】

すべての取扱保険会社において、点検結果の判定基準を達成しています。具体的には、全募集人において半期に1回、4月および10月を強化月間として、自己点検を実施しています。また、年に1回以上の保険会社による必須点検も漏れなく実施しています。

(3) 専門的な知識の習得と適切な対応力を目指し、毎月社内研修を実施しています。研修内容は、保険会社の金融商品を正しく理解し、商品特性を把握することを目的とし、主に提案に関する勉強会を行っています。また、金融業界に関わる資格（ファイナンシャルプランナー、損害保険プランナー等）は積極的に取得することを支援しています。【原則 2】【原則 6(注 5)】【原則 6(注 7)】

【原則 7】

【取組状況】

[社内研修日]

21日間

[資格保有者]

国家資格 1級ファイナンシャル・プランニング技能士：営業部門 25%

日本FP協会 CFP 認定者：営業部門 25%

日本FP協会 AFP 認定者：営業部門 25%

日本証券業協会 一種外務員資格：営業部門 25%

日本損害保険協会 損害保険トータルプランナー：営業部門 25%

3. お客さまに信頼いただくために

当社は、迅速かつ的確で丁寧な対応を心掛け、お客さまへ安心をお届けしていきます。具体的な取組項目は、以下の通りです。

(1) 当社は、複数の保険会社を取扱う代理店です。お客さまへご提案する際には、お客さまの状況をしっかりと把握した上で、必要とされている商品を選定し、社内システムに履歴を残しています。そのため、ご意向にそぐわない特定の保険会社および商品を販売することはありません。また、当社と密接な資本関係等を有する取引先はありません。【原則 3】【原則 3(注)】【原則 5】【原則 5(注 1)】【原則 6】【原則 7(注)】

【取組状況】

ご契約の経緯について、当社所定の書類（意向把握アンケート等）を活用し、社内システムにご提案の記録を残しています。

- (2) お客様の金融商品にかかわる知識やご経験、およびお客様の資産状況や保険加入の目的等に
応じた適切な保険商品をご提案しています。必要に応じて、お客様のライフプランや保険契約
一覧を作成し「見える化」することで、お客様自身に必要なかどうかご理解いただくことを重要
と考えています。【原則5(注3)】【原則6】【原則6(注1)】【原則6(注3)】

【取組状況】

ライフプランについては、家族情報、収入や資産情報、ライフイベント、生活資金など必要な情報に基づき、お子さまの教育資金、住宅関連、退職後の生活資金などのご要望等をお聞きした上で、お客様の生涯にわたる計画を適宜ご案内することで、お客様の変化に対応できるよう努めております。保険契約一覧については、主に満期案内の際に、当社で作成した資料等を適宜ご案内し、ご契約漏れがないようご確認いただいております。

- (3) お客様へのご提案に際し、選定した商品に複数の保障（補償）が含まれる場合は、保障（補償）
について一つずつ説明をして、必要かどうかをご確認いたします。なお、当社では、保険会社が
販売する商品のみ取扱いしていますので、独自プランを販売する等、金融商品の組成には携わっ
ていません。【原則5】【原則5(注4)】

【取組状況】

ご契約の経緯について、当社所定の書類（意向把握アンケート等）を活用し、社内システムにご提案
の記録を残しています。

- (4) 当社は保険代理店として、保険商品のみ取扱いしていますが、必要に応じて一般的な保険制度や
金融知識等についてもご説明いたします。なお、勧誘方針に基づき、ご高齢者（70歳以上）の方
については、ご家族の同席を依頼するなど、お客様に十分にご理解いただくように努めていま
す。【原則6(注1)】【原則6(注4)】【原則6(注5)】

【取組状況】

公的保険制度については、万一の際にどのような保障が受けられるかどうか主な概要を説明するよう
に努めています。また、なかでもご高齢者（70歳以上）の方については、指定代理人請求やご家族登
録制度など必要に応じてご案内しております。

- (5) 当社は、生命保険の特定保険契約（外貨建生命保険、変額保険等）において保険会社が定める「顧
客が負担する手数料その他の費用の詳細」や特に重要な情報（不利益な事項等）について、保険
会社が提供するご契約に際しての重要事項（注意喚起情報）の説明に加え、当社所定の書面の交
付等により、お客様が十分にご理解された上でご契約いただくように努めています。【原則4】

【取組状況】

特定保険契約（外貨建生命保険、変額保険等）において、当社所定の書類（外貨建生命保険のご契約
をご検討のお客様へ、変額生命保険のご契約をご検討のお客様へ）を活用し、社内システムにご
提案の記録を残しています。

〔特定保険契約 当社専用帳票交付率〕 100%

- (6) 生命保険における新たな保険契約への乗換契約について、保険会社が提供するご契約に際しての
重要事項（注意喚起情報）の説明に加え、当社所定の書面の交付等により、特に重要な情報（不
利益な事項等）を分かりやすく伝えるように努めています。【原則5】【原則5(注5)】

【取組状況】

乗換契約において、当社所定の書類（ご契約中の保険契約を解約・減額し、新たな保険契約への乗換
をご検討のお客様へ）を活用し、社内システムにご提案の記録を残しています。

〔乗換保険契約 当社専用帳票交付率〕 100%

- (7) 商品に付帯されているサービス（ロードサービス、直接支払サービス等）については、重要な情
報提供としてご説明しています。【原則5】【原則5(注5)】

【取組状況】

自動車保険のロードサービスにおいて、具体的には以下のような相談事例があり、実際にご利用いた
だきました。

〔相談事例1〕事故現場から自宅までの臨時帰宅費用が発生したため、ロードサービスで補償できる範
囲をご説明し、費用についてご請求いただきました。

〔相談事例2〕事故により車が動かなくなったため、レッカー搬送をご利用いただきました。

〔相談事例3〕故障により車が動かなくなったため、レッカー搬送をご利用いただきました。

(8) 当社では、お客さまにとって永続的な存在であり続けるため、安定的な事業活動として中小企業のお客さまの事業保険を中心に取扱いしています。そのため、大規模災害等、不測の事態にも円滑な事業活動ができるように、令和5年経済産業省の事業継続力強化計画の認定を取得しました。

【原則2(注)】

【取組状況】

令和5年12月15日に認定を受けました事業継続力強化制度において、取組状況および今後の計画については、以下の通りです。

A	自然災害等が発生した場合における 人員体制の整備	<p><現在の取組> (自然災害の場合)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業所から10km圏内に居住する従業員を就業時間外に自然災害が起こった際の緊急参集担当に任命した。 ・自社施設が使用不能な場合に備え、他代理店と事務所相互利用の連携はできていない。 ・顧客に対し担当者を2名体制にすることはできていないが、顧客管理システムの整備によって、複数人での顧客サポートは可能となった。 ・在宅勤務可能なシステムを導入済み。 <p>(サイバー攻撃の場合)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・代表取締役を情報セキュリティ責任者としているものの、体制の整備や社員研修は不十分である。 <p><今後の計画> (自然災害の場合)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・自社施設が使用不能な場合に備え、他代理店と連携して、非常時の事務所相互利用の体制整備をする。 ・罹災時に対応が必要となる顧客に対し、担当者を2名体制で整備する。 <p>(サイバー攻撃の場合)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・代表取締役を情報セキュリティ責任者とした体制を整備するとともに、社員研修を定期的実施する。
B	事業継続力強化に資する 設備、機器及び装置の導入	<p><現在の取組> (自然災害の場合)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・予備パソコンの用意はできていない。サーバーのバックアップシステムは導入できていないが、顧客情報セキュリティシステムにてバックアップしている。ホームページ等で緊急時連絡先は更新できていない。 <p>(サイバー攻撃の場合)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ウイルス対策ソフトおよびサイバー攻撃を受けたパソコンの特定を検知するシステムを導入している。 <p><今後の計画> (自然災害の場合)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・予備ノートパソコンを購入する。 ・ホームページを再構築し、顧客が罹災および緊急時にスムーズに連絡できるように整備する。 <p>(サイバー攻撃の場合)</p> <ul style="list-style-type: none"> ・より複雑な攻撃に対応するためのセキュリティ管理システムの導入を検討する。

C	事業活動を継続するための 資金調達手段の確保	<p><現在の取組> (自然災害の場合) ・現在加入している火災保険について、休業補償特約は追加できていない。 ・地震が発生した際に緊急融資が受けられるように取引銀行と計画を準備できていない。</p> <p>(サイバー攻撃の場合) ・サイバーセキュリティ保険に加入している。</p> <p><今後の計画> (自然災害の場合) ・現在加入している火災保険について、休業補償特約を追加できるかどうか検討する。 ・緊急融資が受けられるように、取引銀行と計画を準備する。</p> <p>(サイバー攻撃の場合) ・保険は加入済みだが、緊急融資が受けられるように、取引銀行と計画を準備する。</p>
D	事業活動を継続するための 重要情報の保護	<p><現在の取組> (自然災害の場合) ・自社の重要情報（各取引先との契約書等）について、電子化できていないが、セキュリティシステム導入により、クラウド上のサーバーに保管できる環境は整備済み。</p> <p>(サイバー攻撃の場合) ・顧客情報セキュリティシステム導入済み。</p> <p><今後の計画> (自然災害の場合) ・事務所内の設備一覧表を作成する。</p> <p>(サイバー攻撃の場合) ・自社の重要情報（各取引先との契約書等）について、電子化して保存する。</p> <p>(サイバー攻撃の場合) ・「中小企業の情報セキュリティ対策ガイドライン」を参考に、情報セキュリティに関する規程や体制の整備、情報資産の管理等を行う。</p>

〈ご参考 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉

当社は、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」（以下、「FD原則」）に基づき、当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」（以下、「当社の方針」）を公表しています。金融庁「FD原則」との対応関係表は、以下の通りです。FD原則の各原則につきましては、（注）を含みます。なお、原則5（注2）、原則6（注2）につきましては、当社の取引形態上、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等していないため、当社の方針の対象としていません。補充原則1、補充原則2および（注1）（注2）、補充原則3および（注1）（注2）（注3）、補充原則4および（注1）（注2）（注3）、補充原則5および（注1）（注2）につきましては、当社の取引形態上、金融商品の組成に携わっていないため、当社の方針の対象としていません。FD原則の詳細につきましては、金融庁ホームページにてご確認ください。

令和7（2025）年7月1日
株式会社ロジック
代表取締役 秋田 倫子

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「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

金融事業者の名称		株式会社ロジック		
■取組方針掲載ページのURL		https://www.hoken-logic.co.jp/customer/fd.pdf		
■取組状況掲載ページのURL		https://www.hoken-logic.co.jp/customer/kpi_2023.pdf		
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2	【顧客の最善の利益の追求】 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。	実施	1. 日々最善な行動をするために(1)(5)、2. 自らが成長するために(1)(2)(3)	1. 日々最善な行動をするために(1)(5)、2. 自らが成長するために(1)(2)(3)
	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。	実施	1. 日々最善な行動をするために(3)(4)、3. お客さまに信頼いただくために(8)	1. 日々最善な行動をするために(3)(4)、3. お客さまに信頼いただくために(8)
原則3	【利益相反の適切な管理】 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。	実施	3. お客さまに信頼いただくために(1)	3. お客さまに信頼いただくために(1)
	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。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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	3. お客さまに信頼いただくために(1)	3. お客さまに信頼いただくために(1)
原則4	【手数料等の明確化】 金融事業者は、名目問わず、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	3. お客さまに信頼いただくために(5)	3. お客さまに信頼いただくために(5)
原則5	【重要な情報の分かりやすい提供】 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。	実施	3. お客さまに信頼いただくために(1)(3)(6)(7)	3. お客さまに信頼いただくために(1)(3)(6)(7)
	注1 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ・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	3. お客さまに信頼いただくために(1)	3. お客さまに信頼いただくために(1)
	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、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。	非該当	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
	注3 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。	実施	3. お客さまに信頼いただくために(2)	3. お客さまに信頼いただくために(2)
	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。	実施	3. お客さまに信頼いただくために(3)	3. お客さまに信頼いただくために(3)
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	3. お客さまに信頼いただくために(6)(7)	3. お客さまに信頼いただくために(6)(7)	
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	3. お客さまに信頼いただくために(1)(2)	3. お客さまに信頼いただくために(1)(2)
	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	1. 日々最善な行動をするために(2)、3. お客さまに信頼いただくために(2)(4)	1. 日々最善な行動をするために(2)、3. お客さまに信頼いただくために(2)(4)
	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。	非該当	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
	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、商品の特性等を踏まえて、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は、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。	実施	3. お客さまに信頼いただくために(2)	3. お客さまに信頼いただくために(2)
	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	3. お客さまに信頼いただくために(4)	3. お客さまに信頼いただくために(4)
	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	2. 自らが成長するために(1)(3)、3. お客さまに信頼いただくために(4)	2. 自らが成長するために(1)(3)、3. お客さまに信頼いただくために(4)
	注6 金融商品の販売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、製品全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者において、金融商品を実際に購入した顧客に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品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	1. 日々最善な行動をするために(5)	1. 日々最善な行動をするために(5)
注7 金融商品の販売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、プロダクトガバナンスの実効性を確保する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ような仕組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。	実施	2. 自らが成長するために(3)	2. 自らが成長するために(3)	
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	2. 自らが成長するために(1)(2)(3)	2. 自らが成長するために(1)(2)(3)
	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関する代替案の内容について、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	1. 日々最善な行動をするために(5)、3. お客さまに信頼いただくために(1)	1. 日々最善な行動をするために(5)、3. お客さまに信頼いただくために(1)

補充原則1	【基本理念】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、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	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
補充原則2	【体制整備】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧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もに、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	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
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てプロダクト・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識者のほか、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	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
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	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
補充原則3	【金融商品の組成時の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、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助産し、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、商品の複雑さや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、販売対象として適切な顧客属性を特出し、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	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
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	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
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ク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、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損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	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
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態把握のための調査等に取り組むべきである。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	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
補充原則4	【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、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いくべきである。	非該当	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
注1	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ク・リターン・コストのバランスの提供が達成できない場合には、金融商品の当該金融商品により提供しようとしている付加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、繰上償還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	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
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の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る。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧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ない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直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還元すべきである。	非該当	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
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。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売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	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
補充原則5	【顧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	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
注1	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な金融商品については、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事実的に負う者については、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べきである。	非該当	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照
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	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照	〈ご参考 金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社「お客さま本位の業務運営に関する方針」との関係〉参照

【照会先】

部署	本店
連絡先	電話番号：052-982-1805 メールアドレス：info@hoken-logic.co.jp