

2025年6月30日

顧客本位の業務運営に関する取組方針および取組状況

(取組方針)第一、方針策定・公表等

当社は、「顧客本位の業務運営に関する方針」を定めて当社のウェブサイトにて公表し、また当該方針に係る取組状況を定期的に公表いたします。当社は、より良い業務運営を実現するため、定期的にかかる方針を見直すことといたします。

(注)当社は、顧客本位の業務運営に関する方針を策定する際には、取引の直接の相手方としての顧客だけでなく、インベストメント・チェーンにおける最終受益者としての顧客をも念頭に置いて考えることといたします。

(取組状況)第一、方針策定・公表等

当社は、本方針を毎年6月をめどに見直し、年次取組状況と共に、ウェブサイトに公表します。2025年5月に取組状況について、弊社コンプライアンス委員会及び取締役会に報告の上、同年6月中にウェブサイトを変更しました。

(注)当社は、直接の顧客である合同会社や投資法人のみならず、これら合同会社や投資法人の投資家を実質的な顧客ととらえ、その顧客への出資を実施している当事者も想定して、事業活動を行っております。

(取組方針)第二、顧客の最善の利益の追求

当社は、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とともに、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めます。

(注)当社は、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ことといたします。

(取組状況)第二、顧客の最善の利益の追求

当社は従業員の専門性向上のために、不動産証券化協会認定マスターの取得を推奨しており、2025年4月1日現在、13名が取得済みであり、その他に宅地建物取引士17名、不動産鑑定士3名、ビル経営管理士7名が各々の資格を保有しております。また、職業倫理、誠実・公正な業務運営に資するよう、2024年4月以降2025年3月まで年間10回の社内研修及び年間7回のコンプライアンス委員会を開催し、顧客の最善の利益を追求する姿勢を定着するよう努めております。

(注) 上述の結果、東日本旅客鉄道株式会社の経営基盤に加えて、不動産運用会社として顧客の信頼を獲得することにより、安定した顧客基盤を獲得し、収益の確保に努めております。

(取組方針)第三、利益相反の適切な管理

当社は、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た上で、利益相反の生じ得る取引を適切に管理するための社内規程を設け、かかる社内規程に従い利益相反の生じ得る取引につき顧客の利益が不当に害されないように適切に管理いたします。

(注) 当社は、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します。

- ・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・勧誘等に伴って、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
- ・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

(取組状況)第三、利益相反の適切な管理

利害関係者取引規程を制定し、利害関係者との取引を把握した上で、利益相反の生じ得る取引を適切に管理しております。金額が些少である等の例外を除き、利害関係者との取引はコンプライアンス委員会に付議したうえで、顧客の利益が不当に害されていないか管理しております。

利害関係者との取引を適切に把握するために、随時「特定関係者の状況を記載した書面」にて東日本旅客鉄道株式会社の特定期関係者の情報を更新し、各部署長を通じて従業員に周知しております。

(注) 上述の利害関係者との取引を整理するにあたり、他社提供の金融商品を販売・推奨・勧誘する形態の取引は行っておらず、当社が属する東日本旅客鉄道株式会社のグループには当社の他に不動産ファンドを組成する業務を行っている会社はないことから、利益相反の生じ得る状況は発生しておりません。

(取組方針) 第四、手数料等の明確化

当社は、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いたします。

(取組状況) 第四、手数料等の明確化

当社が受領する手数料その他の費用については、不動産ファンドの組成の段階で、顧客である合同会社や投資法人、ならびに合同会社や投資法人に出資する投資家に対して情報提供しております。

(取組方針) 第五、重要な情報の分かりやすい提供

当社は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、当社の取り扱う金融商品・サービスの販売・推奨・勧誘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いたします。

(注1) 重要な情報には以下の内容を含むものとします。

- ・顧客に対して販売・推奨・勧誘等を行う金融商品・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・勧誘等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が想定する顧客属性
- ・顧客に対して販売・推奨・勧誘等を行う金融商品・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・勧誘等を行う金融商品・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

(注2)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、重要な情報についての提供を行います。

(注3)当社は、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います。

(注4)当社は、顧客に対して提供する金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行います。単純でリスクの低い商品の販売・推奨・勧誘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・勧誘等を行う場合には、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いたします。

(注5)当社は、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します。

(取組状況)第五、重要な情報の分かりやすい提供

当社は、情報の非対称性に留意し、当社が取り扱う金融商品に関する重要な情報を目論見書・運用報告書等に顧客が理解しやすいような状態で記載し提供し、説明を実施しております。

(注1)重要な情報には以下のものを含んでおります。

- ・顧客に対して販売・推奨・勧誘等を行う金融商品・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・勧誘等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が想定する顧客属性

- ・顧客に対して販売・推奨・勧誘等を行う金融商品・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・勧誘等を行う金融商品・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

(注2)当社は、複数の金融商品・サービスをパッケージとした販売・推奨・勧誘等を現在行っておりません。

(注3)当社は、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っております。なお、現状当社の顧客の投資家は不動産投資についての一定の経験のある特定投資家であり、投資家招聘を委託する証券会社・信託銀行を窓口として適切な情報提供に努めております。

(注4)当社は、顧客に対して提供する金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行っております。単純でリスクの低い商品の販売・推奨・勧誘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・勧誘等を行う場合には、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しております。

(注5)当社は、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しております。

(取組方針)第六、顧客にふさわしいサービスの提供

当社は、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・サービスの組成等を行います。

(注1)当社は、金融商品・サービスの販売・推奨・勧誘等に関し、以下の点に留意します。

- ・顧客の意向を確認した上で、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・サービスの販売・推奨・勧誘は、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、類似商品や代替商品の内容

(手数料を含む)と比較しながら行うこと

・金融商品の販売・推奨・勧誘後において、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

(注2)当社は、複数の金融商品・サービスをパッケージとした販売・推奨・勧誘等を現在行いません。

(注3)当社は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売・推奨・勧誘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・推奨・勧誘に携わる金融事業者においてそれに沿った販売・推奨・勧誘がなされるよう留意して行います。

(注4)当社は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨・勧誘等を行う場合や、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・勧誘等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨・勧誘等が適当かより慎重に審査します。

(注5)当社は、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います。

(注6)当社は、金融商品の販売に携わる場合には、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、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、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ります。

(注7)当社は、金融商品の販売に携わる場合には、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取組みが行われているかを把握するように努めます。

(取組状況)第六、顧客にふさわしいサービスの提供

当社は、当社が招聘を予定する匿名組合出資者・私募リートの出資者の属性を勘

案し、各社の取引目的・取引ニーズを把握した上で、投資家招聘を委託する証券会社・信託銀行と連携したうえで投資家を募集しております。

(注1)当社は、不動産ファンド・サービスの販売・推奨・勧誘等に関し、以下の点に留意しております。

- ・顧客の意向を確認した上で、具体的な不動産ファンド・サービスの提案を行うこと
- ・具体的な不動産ファンド・サービスの販売・推奨・勧誘は、自らが取り扱う不動産ファンド・サービスについて、必要に応じて各業法の枠を超えて横断的に、類似商品や代替商品の内容(手数料を含む)と比較しながら行うこと
- ・不動産ファンドの販売・推奨・勧誘後において、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

(注2)当社は、複数の不動産ファンド・サービスをパッケージとした販売・推奨・勧誘等を現在行っておりません。

(注3)当社は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売・推奨・勧誘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・推奨・勧誘に携わる金融事業者においてそれに沿った販売・推奨・勧誘がなされるよう留意して行っております。(特定投資家を対象として金融商品を組成する当社としては、販売・推奨・勧誘を行う証券会社・信託銀行からのヒアリングや個別の特定投資家との面談を通じて、顧客属性にあった販売・推奨・勧誘が行われるように取り組んでおります。)

(注4)当社は、特に、複雑又はリスクの高い不動産ファンドの販売・推奨・勧誘等を行う場合や、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・勧誘等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該不動産ファンドの販売・推奨・勧誘等が適当かより慎重に審査しております。

(注5)当社は、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っています。(特定投資家を対象として不動産ファンドを組成する当社としては、販売・推奨・勧誘を行う証券会社・信託銀行からのヒアリングや個別の特定投資家との面談を通じて、情報提供を行うとともに、従業員がスキームを十分に理解して組成に取り組めるように OJT を通じて育成を図って

おります。)

(注6)当社は金融商品の販売を現在行っておりません。当社は、私募リート投資口の販売、私募ファンドの匿名組合出資の募集を担う証券会社・信託銀行と連携しております。

(注7)当社は金融商品の販売を現在行っておりません。当社は、私募リート投資口の販売、私募ファンドの匿名組合出資の募集を担う証券会社・信託銀行との連携にあたり、プロダクトガバナンスの実効性の確保のために情報交換を行っております。

(取組方針)第七、従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社は、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、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します。

(注)当社は、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します。

(取組状況)第七、従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社では、2021年10月に「コンプライアンスに関する基本方針」及び「コンプライアンスの基本方針細則」を制定(前者は2022年2月改定)し、法令等を遵守し公正で健全な企業活動を遂行するために、勤務成績等の評価におけるコンプライアンスに関する事項を含めた評価、コンプライアンスに関する研修の定期的な実施による従業員の意識向上、専門的な能力向上のための各種資格の取得・維持の支援、幅広い知識習得のための社外研修、セミナー等の受講の奨励等を行っております。

(注)各原則に関する実施内容について、これらに携わる従業員に対し周知しており、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備しております。

(取組方針)補充原則1.基本理念

当社は、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っています。

(取組状況) 補充原則1. 基本理念

当社は、不動産ファンドやサービスの提供を通じて、「JR 東日本グループが持つ不動産の開発・運営ノウハウとみずほ FG が有する高度な金融ノウハウとを融合したサービスを展開し、これにより、良質な投資機会の創出とともに、投資エリアの不動産価値の最大化(まちづくり)と地域の皆さまの暮らしを豊かにする社会の実現(くらしづくり)に貢献する」という理念のもと、ガバナンスの構築と実践を行っております。

(取組方針) 補充原則2. 体制整備

当社は、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します。その上で、当社は、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します。

(注1)当社は、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します。その事業規模や提供する不動産ファンドの特性等に応じて、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します。

(注2)当社は、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 サイクルを確立します。

(取組状況) 補充原則2. 体制整備

当社は、不動産ファンドのライフサイクル全体のプロダクトガバナンスの実効性を確保するための社内体制を整備し、不動産ファンドの組成・提供・管理の各プロセスにおける品質

管理を行っております。

(注1)当社は、管理部門等(コンプライアンス室及び経営企画部)による検証の枠組みを整備しております。また、社外取締役、外部有識者(委員会への外部委員の招聘)のほか、第三者機関等(監査法人)からの意見を取り入れております。

(注2)当社は、毎年リスク管理計画の制定、リスクの計量化、自己点検によるリスク管理態勢の維持・検証を行う等のリスク管理体制を構築しております。

(取組方針)補充原則3. 金融商品の組成時の対応

当社は、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します。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します。

(注1)当社は、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します。

(注2)当社は、想定顧客属性を特定するに当たっては、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、必要に応じて想定される販売方法にも留意します。その際、商品を購入すべきでない顧客も特定します。

(注3)当社は、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みます。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、販売を担う金融事業者から市場ニーズに関して情報収集を行います。



(取組状況) 補充原則3. 金融商品の組成時の対応

当社は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する不動産ファンド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不動産ファンドとしての合理性等を検証しております。また、商品の複雑さやリスク等の不動産ファンドの特性等に応じて、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想定顧客属性を特定し、不動産ファンド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しております。

(注1)当社は、毎期投資家に開示する決算報告書の情報を踏まえ、組成する不動産ファンドが持続可能な商品であるか等を検証しております。

(注2)当社は、想定顧客属性を特定するに当たっては、原資産を不動産とする不動産ファンドの特性等に応じて、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、証券会社・信託銀行を通じた対面による販売を実施しております。その際、商品を購入すべきでない顧客も特定し、投資家候補者を金融機関・機関投資家・事業会社に限定しております。

(注3)当社は、販売・推奨・勧誘を行う証券会社・信託銀行からのヒアリングや個別の特定投資家との面談を通じて、顧客属性にあった販売・推奨・勧誘が行われるように取り組んでおります。

(取組方針) 補充原則4. 金融商品の組成後の対応

当社は、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、必要に応じて活用します。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ます。

(注1)当社は、商品性の検証に当たっては、決算期ごとにリスク・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します。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、必要に応じて活用します。

(注2)当社は、ファンド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ています。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得ます。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します。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します。

(注3)当社は、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います。

(取組状況) 補充原則4. 金融商品の組成後の対応

不動産ファンド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、その結果を不動産ファンド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、必要に応じて活用しております。また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、不動産ファンドの販売に携わる証券会社・信託銀行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、その後の不動産ファンドの組成の改善に活かしております。

(注1)当社は、補充原則4(注1)の取組方針に則って対応しております。

(注2)当社は、補充原則4(注2)の取組方針に則って対応しております。

(注3)当社は、運用業務自体の外部委託を行っていませんが、運用業務の一部を外部委託する場合は、外部委託先における業務についても検証の対象としております。当該検証の結果を踏まえて、必要に応じて不動産ファンドの改善や見直しを行って

おります。

(取組方針) 補充原則5. 顧客に対する分かりやすい情報提供

当社は、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います。

(注1)当社は、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います。

(注2)当社は、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います。

(取組状況) 補充原則5. 顧客に対する分かりやすい情報提供

当社は、顧客がより良い不動産ファンドを選択できるよう、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っております。

(注1)当社は、自ら又は不動産ファンドの販売に携わる証券会社・信託銀行を通じて、その運用体制について個々の不動産ファンドの商品性に応じた情報提供を行っております。

(注2)当社は、不動産ファンドの商品性に関する情報についても、例えば対象不動産の категорияに合わせたメリットやリスクについて不動産ファンドの販売に携わる証券会社・信託銀行と連携して、分かりやすい情報提供を行っております。

以上

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		JR東日本不動産投資顧問株式会社		
■取組方針掲載ページのURL		https://www.jre-am.co.jp/pdf/info9_pdf.pdf		
■取組状況掲載ページのURL		https://www.jre-am.co.jp/pdf/info9_pdf.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	(取組方針)第二、顧客の最善の利益の追求	(取組状況)第二、顧客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。	実施	(取組方針)第二、顧客の最善の利益の追求(注)	(取組状況)第二、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】 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	(取組方針)第三、利益相反の適切な管理	(取組状況)第三、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。 ・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	(取組方針)第三、利益相反の適切な管理(注)	(取組状況)第三、利益相反の適切な管理(注)
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	(取組方針)第四、手数料等の明確化	(取組状況)第四、手数料等の明確化
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。	実施	(取組方針)第五、重要な情報の分かりやすい提供	(取組状況)第五、重要な情報の分かりやすい提供
	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	(取組方針)第五、重要な情報の分かりやすい提供(注1)	(取組状況)第五、重要な情報の分かりやすい提供(注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	(取組方針)第五、重要な情報の分かりやすい提供(注2)	(取組状況)第五、重要な情報の分かりやすい提供(注2)
	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	(取組方針)第五、重要な情報の分かりやすい提供(注3)	(取組状況)第五、重要な情報の分かりやすい提供(注3)
	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	(取組方針)第五、重要な情報の分かりやすい提供(注4)	(取組状況)第五、重要な情報の分かりやすい提供(注4)
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	(取組方針)第五、重要な情報の分かりやすい提供(注5)	(取組状況)第五、重要な情報の分かりやすい提供(注5)	
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	(取組方針)第六、顧客にふさわしいサービスの提供	(取組状況)第六、顧客にふさわしいサービスの提供
	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	(取組方針)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注1)	(取組状況)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注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、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	(取組方針)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注2)	(取組状況)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注2)
	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	(取組方針)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注3)	(取組状況)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注3)
	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	(取組方針)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注4)	(取組状況)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注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	(取組方針)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注5)	(取組状況)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注5)
	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、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、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	(取組方針)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注6)	(取組状況)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注6)
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取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	(取組方針)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注7)	(取組状況)第六、顧客にふさわしいサービスの提供(注7)	

原則7	【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】 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枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	実施	(取組方針)第七、従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	(取組状況)第七、従業員に対する適切な動機づけの枠組み等
	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。	実施	(取組方針)第七、従業員に対する適切な動機づけの枠組み等(注)	(取組状況)第七、従業員に対する適切な動機づけの枠組み等(注)
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。	実施	(取組方針)補充原則1.基本理念	(取組状況)補充原則1.基本理念
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。	実施	(取組方針)補充原則2.体制整備	(取組状況)補充原則2.体制整備
	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。	実施	(取組方針)補充原則2.体制整備(注1)	(取組状況)補充原則2.体制整備(注1)
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。	実施	(取組方針)補充原則2.体制整備(注2)	(取組状況)補充原則2.体制整備(注2)
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。	実施	(取組方針)補充原則3.金融商品の組成時の対応	(取組状況)補充原則3.金融商品の組成時の対応
	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こと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。	実施	(取組方針)補充原則3.金融商品の組成時の対応(注1)	(取組状況)補充原則3.金融商品の組成時の対応(注1)
	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、取引経緯、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。	実施	(取組方針)補充原則3.金融商品の組成時の対応(注2)	(取組状況)補充原則3.金融商品の組成時の対応(注2)
	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。	実施	(取組方針)補充原則3.金融商品の組成時の対応(注3)	(取組状況)補充原則3.金融商品の組成時の対応(注3)
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。	実施	(取組方針)補充原則4.金融商品の組成後の対応	(取組状況)補充原則4.金融商品の組成後の対応
	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。	実施	(取組方針)補充原則4.金融商品の組成後の対応(注1)	(取組状況)補充原則4.金融商品の組成後の対応(注1)
	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。	実施	(取組方針)補充原則4.金融商品の組成後の対応(注2)	(取組状況)補充原則4.金融商品の組成後の対応(注2)
	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	(取組方針)補充原則4.金融商品の組成後の対応(注3)	(取組状況)補充原則4.金融商品の組成後の対応(注3)
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。	実施	(取組方針)補充原則5.顧客に対する分かりやすい情報提供	(取組状況)補充原則5.顧客に対する分かりやすい情報提供
	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於い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。	実施	(取組方針)補充原則5.顧客に対する分かりやすい情報提供(注1)	(取組状況)補充原則5.顧客に対する分かりやすい情報提供(注1)
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。	実施	(取組方針)補充原則5.顧客に対する分かりやすい情報提供(注2)	(取組状況)補充原則5.顧客に対する分かりやすい情報提供(注2)

【照会先】

部署	コンプライアンス室
連絡先	03-5962-9340