

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	株式会社足利銀行
■取組方針掲載ページのURL :	https://www.mebuki-fg.co.jp/company/fd/
■取組状況掲載ページのURL :	https://www.mebuki-fg.co.jp/company/fd/

原則	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	<p>【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。</p>	実施	基本方針 「1.お客さまの最善の利益の追求」 (1)部分	取組状況 「1.お客さまの最善の利益の追求」 (1)部分: 4～17頁
	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	基本方針 「1.お客さまの最善の利益の追求」 (1)部分	取組状況 「1.お客さまの最善の利益の追求」 (1)部分: 4～17頁
原則 3	<p>【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。</p>	実施	基本方針 「2.利益相反の適切な管理」 (1)部分	取組状況 「2.利益相反の適切な管理」 (1)部分: 18～19頁
	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	基本方針 「2.利益相反の適切な管理」 (1)部分	取組状況 「2.利益相反の適切な管理」 (1)部分: 18～19頁
原則 4	<p>【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。</p>	実施	基本方針 「3.手数料等の明確化」 (1)部分	取組状況 「3.手数料等の明確化」 (1)部分: 20頁
原則 5	<p>【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。</p>	実施	基本方針 「4.お客さま本位の情報提供」 (1)、(2)部分	取組状況 「4.お客さま本位の情報提供」 (1)部分: 21頁 (2)部分: 22～25頁
	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	基本方針 「4.お客さま本位の情報提供」 (1)、(2)部分	取組状況 「4.お客さま本位の情報提供」 (1)部分: 21頁 (2)部分: 22～25頁
	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)。	実施	基本方針 「4.お客さま本位の情報提供」 (1)、(2)部分	取組状況 「4.お客さま本位の情報提供」 (1)部分: 21頁 (2)部分: 22～25頁
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	基本方針 「4.お客さま本位の情報提供」 (1)、(2)部分	取組状況 「4.お客さま本位の情報提供」 (1)部分: 21頁 (2)部分: 22～25頁	

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 6	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慮した資料を用いつつ、リスクとリターンと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	基本方針 「4.お客さま本位の情報提供」 (2)部分	取組状況 「4.お客さま本位の情報提供」 (2)部分: 22～25頁
	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	基本方針 「4.お客さま本位の情報提供」 (1)、(2)部分	取組状況 「4.お客さま本位の情報提供」 (1)部分: 21頁 (2)部分: 22～25頁
		【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、取引経歴、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	基本方針 「6.お客さま本位のコンサルティングの実践」 (1)、(2)部分	取組状況 「6.お客さま本位のコンサルティングの実践」 (1)部分: 26～27頁 (2)部分: 28～31頁
	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	基本方針 「6.お客さま本位のコンサルティングの実践」 (1)、(2)、(3)、(4)部分	取組状況 「6.お客さま本位のコンサルティングの実践」 (1)部分: 26～27頁 (2)部分: 28～31頁 (3)部分: 32頁 (4)部分: 33頁
	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	基本方針 「6.お客さま本位のコンサルティングの実践」 (1)、(2)部分	取組状況 「6.お客さま本位のコンサルティングの実践」 (1)部分: 26～27頁 (2)部分: 28～31頁
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	基本方針 「2.利益相反の適切な管理」 (1)部分 「5.お客さまの最善の利益に適う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (1)、(2)部分	取組状況 「2.利益相反の適切な管理」 (1)部分: 18～19頁 お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載	
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	基本方針 「6.お客さま本位のコンサルティングの実践」 (1)、(2)部分	取組状況 「6.お客さま本位のコンサルティングの実践」 (1)部分: 26～27頁 (2)部分: 28～31頁	

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
注	注5	実施	基本方針 「6.お客さま本位のコンサルティングの実践」 (5)部分 「7.お客さま本位の販売態勢の整備」 (2)部分	取組状況 「6.お客さま本位のコンサルティングの実践」 (5)部分:33頁 「7.お客さま本位の販売態勢の整備」 (2)部分:35頁
	注6	実施	基本方針 「5.お客さまの最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (1)部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
	注7	実施	基本方針 「5.お客さまの最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (1)部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
原則	原則7	実施	基本方針 「7.お客さま本位の販売態勢の整備」 (1)、(2)、(3)部分	取組状況 「7.お客さま本位の販売態勢の整備」 (1)部分:34頁 (2)、(3)部分:35頁
	注	実施	基本方針 「7.お客さま本位の販売態勢の整備」 (2)、(3)部分	取組状況 「7.お客さま本位の販売態勢の整備」 (2)、(3)部分:35頁
補充原則	1	実施	基本方針 「5.お客さまの最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
補充原則		実施	基本方針 「5.お客さまの最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)ア部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
	注1	実施	基本方針 「5.お客さまの最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)ア部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載

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
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	基本方針 「5.お客様の最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)ア. 部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
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	基本方針 「5.お客様の最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)イ. 部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
	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。	実施	基本方針 「5.お客様の最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)イ. 部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
	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。	実施	基本方針 「5.お客様の最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)イ. 部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
	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	基本方針 「5.お客様の最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)イ. 部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
注3 【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	基本方針 「5.お客様の最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)イ. 部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載	

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
補充原則4	注1	実施	基本方針 「5.お客様の最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)イ. 部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
	注2	実施	基本方針 「5.お客様の最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)イ. 部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
	注3	実施	基本方針 「5.お客様の最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)イ. 部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
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に、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	基本方針 「5.お客様の最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)イ. 部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
	注1	実施	基本方針 「5.お客様の最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)イ. 部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載
	注2	実施	基本方針 「5.お客様の最善の利益に合う商品・サービス提供(プロダクトガバナンスの確保)」 (2)イ. 部分	お客さま本位の業務運営に関する基本方針下部 【当社グループの取組状況】に記載

【照会先】

部署	個人コンサルティング部
連絡先	028-626-0393