2026 年 10 月 1 日
株式会社ＬＨＬ

お客様本位の業務運営に係る取組内容

「お客様本位の業務運営に係る方針」に対応する主な取組内容は以下のとおりです。

方針１　お客様本位の業務運営

当社は、Web マーケティング事業を行う事業会社であるとともに、保険募集代理店事業を行う株式会社ライフプラザパートナーズ、株式会社ほけんの１１０番（以下、グループ各社）を子会社とする持株会社であり、ＬＨＬグループ（以下、当社グループ）の経営理念として定める「お客様本位プロフェッショナル宣言」に則り、各事業を展開してまいります。

Web マーケティング事業においては、当該経営理念に基づく事業ビジョン『「安心で笑顔あふれる未来」にあえる、最高のプラットフォームを創る』に則り、お客様の役に立つ情報・サービスを Web を通じて機動的に提供し、お客様自身での情報収集、代理店での保険相談、保険加入などを適切にサポートできるよう、あらゆる業務運営においてお客様本位で行動するよう努めてまいります。

また、持株会社として、保険募集代理店事業を行うグループ各社においても、当該経営理念に則り、お客様のニーズに即した保険募集をはじめ、あらゆる業務運営において法令等を遵守の上、お客様本位で行動するよう求めてまいります。

【具体取組】

・当社およびグループ各社は、グループ経営理念「お客様本位プロフェッショナル宣言」に基づき各種事業を展開してまいります。

・Web マーケティング事業においては、グループ経営理念に基づく事業ビジョンとして『「安心で笑顔あふれる未来」にあえる、最高のプラットフォームを創る』を掲げ、Web を通じたお客様への各種情報提供や保険募集を通じ、お客様の生活の安定と向上に寄与するべく努めてまいります。

・加えて、保険募集代理店事業を行うグループ各社の持株会社として、各社が店舗・拠点ネットワークを活かし、より幅広いお客様のニーズに即した保険募集等を行うことを通じ、お客様の生活の安定と向上に寄与するべく努めてまいります。

・また、グループ各社が法令等を遵守した“お客様本位”の保険募集活動等を行うべく、当社グループ全体としての「お客様本位業務運営推進委員会」「コンプライアンス委員会」等を設置しております。

・当委員会等にて、定期的に各社の状況を集約・共有し、各社におけるお客様本位の業務運営の更なる進化を図り、今般の保険業法改正等に適切に対応するとともに、万が一不適正な募集等が発覚した場合は、誠実かつ迅速に対応すべく体制の整備および各社への指導を行ってまいります。

・金融庁公表の「顧客本位の業務運営に関する原則」も踏まえ、保険に関する各種情報提供を行う事業者として、また、自らも保険募集を行う代理店、かつ、保険募集代理店を子会社とする持株会社として、お客様本位の業務運営をより一層推進するため、「お客様本位の業務運営に係る方針」を取締役会にて制定し、公表いたします。

・また、当方針に対応する主な取組状況を「お客様本位の業務運営に係る取組内容」としてとりまとめるとともに、当方針および取組内容の定着度合を測る指標として、Web マーケティング事業に係る『サイト閲覧者数』、および、保険募集代理店事業に係る『新契約取扱件数』『生命保険契約継続率』『損害保険契約更改率』『お客様の声件数』『お客様満足度』を定め、当社グループ全体でのお客様本位業務運営推進委員会等での審議、取締役会へ報告を行ったうえで、定期的に更新・公表してまいります。

方針２　Web サイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内

当社は、保険相談先のご案内等を行う Web サイト（保険相談ニアエル）において、保険関連情報や保険代理店情報の提供を通じ、お客様の意向に合った満足度の高い保険相談を行っていただけるよう努めてまいります。

【考え方】

・当社は、お客様に満足度の高い保険相談を行っていただくために、利便性の高い Web サイトを通じた機動的かつ幅広い情報提供や、相談先となる保険代理店を適切かつ効率的にお客様が選択できるよう、お客様の考え方や行動を踏まえた情報・サービスの提供を行うことが重要と考えております。

【具体取組】

・当社は、保険相談を希望するお客様に対し、保険関連情報や全国の保険代理店等の情報提供を通じた保険相談先のご案内を行う Web サイトを運営しております。

・当社 Web サイトでは、より多くのお客様にお役に立つ幅広いコンテンツの提供に努め、そのなかでも特に、保険加入・見直しをご検討されているお客様への情報・サービス提供に係る質・量の向上・拡大に注力してまいります。

・また、Web サイトの操作が苦手な方にもお気軽にご予約いただけるよう、電話での予約が可能なコールセンターも運営しております。

・お客様が保険に関する情報等を収集し、満足度の高い保険相談を行っていただけるよう、サービス品質の高い保険代理店の掲載、店舗紹介情報やお客様による評価等の情報の充実に努めてまいります。

方針３　保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案

当社は、保険商品に関する適切かつわかりやすい情報提供を行う Web サイト（くらべる保険なび・保険ノリアル）の運営を通じ、お客様のニーズに即した保険商品を比較・検討いただき、納得した保険加入・見直しを行っていただけるよう努めてまいります。また、複数の保険会社の商品を取り扱う保険募集代理店として、法令等を遵守した保険募集活動を行うよう努めてまいります。

【考え方】

・当社は、お客様に安心・納得した保険加入・見直しを行っていただくために、利便性の高い Web サイトを通じてお客様に商品内容等を正しくご理解いただくための適切かつわかりやすい情報提供と、法令等を遵守した適切な保険募集活動を行うことが重要と考えております。

【具体取組】

・当社は、保険商品を比較・検討したいお客様に対し、Web サイト上で様々な視点から保険商品を比較・検討できる情報提供を通じ、納得した保険加入・見直しを行っていただけるよう、適切かつわかりやすいサービスの提供に努めてまいります。

・当社は、金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律に基づいて「勧誘方針」を制定・公表するとともに、複数の取扱商品の中からお客様のご意向に即した商品をより適切に選択いただくために「比較表示ポリシー」「保険商品の推奨方針」を制定・公表しております。加えて、お客様にふさわしいサービスの提供に向けて、保険会社が実施している取組の把握に努めるとともに、商品の複雑さに応じて、Web 上の情報でも商品内容や商品特性等をご理解いただけるようにわかりやすい説明を心がけております。今後も、お客様の属性・ニーズに沿った保険商品を、お客様に十分にご理解・ご納得いただいたうえで安心して選んでいただけるよう努めてまいります。

方針４　お客様の声を経営に活かす取組

当社およびグループ各社は、お客様のご要望に、誠実かつ迅速にお応えするとともに、お客様の声を大切にし、学び、業務運営の改善に努めてまいります。

【考え方】

・当社は、お客様から寄せられたご意見、ご要望、ご不満等を「お客様の声」として真摯に受けとめ、当社内および当社グループ内で共有し業務運営に反映させていくことが重要

であると考えております。

【具体取組】

・当社およびグループ各社は、お客様から寄せられたご意見、ご要望、ご不満等を「お客様の声」として真摯に受けとめ、一人ひとりの「お客様の声」に誠実かつ迅速にお応えするよう努めております。

・また、これらのお客様の声を業務運営に反映させるため、当社グループ全体で実施しているアンケートの内容を過年度来、充実させ続けてまいりました。より細やかにお客様の声を収集・分析し、各社および当社グループ全体としてのコンプライアンス委員会においてお客様の声を共有するとともに、各種事業内容や運営体制等の改善に向けた審議を行っております。

・当社は持株会社として、万が一、グループにて不適正な募集等が発覚した場合は、グループ各社と協議のうえ、誠実かつ迅速に対応する体制を整えております。

方針５　利益相反の適切な管理

当社およびグループ各社は、お客様の利益を不当に害するおそれのある取引・サービスを適切に把握・管理するための体制を整備し、維持・改善に努めてまいります。

【考え方】

・当社は、お客様の利益の保護に万全を尽くすため、お客様の利益を不当に害するおそれのある取引・サービス（利益相反の可能性がある取引・サービス）を適切に把握・管理するための体制を整備することが重要と考えております。

【具体取組】

・より多くのお客様に幅広く保険代理店の情報収集・比較を行っていただけるよう、グループ各社に限らず全国の様々な代理店の情報を掲載するとともに、グループ各社を含む全ての代理店において共通の評価基準に基づいて各種表示を行っております。

・また、お客様の多様なニーズにお応えできるよう、資本関係のある保険会社以外の複数の保険会社と代理店委託契約を締結し、様々な商品ラインナップを揃えており、保険会社からの販売手数料等の水準に依らず、客観的な情報提供を行っております。

・当社は持株会社として、当社およびグループ各社が適切な保険募集を行っているか検証するため、定期的な点検を行い、万が一不適正な募集等が発覚した場合は、当社グループでも共有・審議のうえ、誠実かつ迅速に対応する体制を整えております。

方針６　方針の浸透に向けた取組

当社およびグループ各社は、各社の社員があらゆる業務運営においてお客様本位で行動していくため、研修体系等の整備および当方針の浸透に向けた取組みを進めてまいります。

【考え方】

・当社は、当社およびグループ各社の社員が、Web や代理店店舗等での情報・サービス提供や保険募集活動等を通じて、お客様の最善の利益を追求することができる体制を整備することが重要と考えております。

・また、当社グループの経営理念や、それに基づく各社の経営・事業ビジョン、「お客様本位の業務運営に係る方針」の浸透に努めるとともに、当社社員に対し、高度な専門性や職業倫理を保持させる観点から研修・教育を実施し、お客様本位の業務運営をより一層推進することが重要と考えております。

【具体取組】

（研修・教育）

・当社およびグループ各社は、社員が保険代理店や保険商品等への理解を更に深めるとともに、お客様のご意向に即した情報・サービス提供を行えるよう、全社員に向けた情報提供、教育・指導等を行ってまいります。

（理念・方針等の浸透）

・当社およびグループ各社は、「お客様本位の業務運営に係る方針」の浸透に向け、会議・研修等において役員が社員に語りかけることに加え、全役員・社員が閲覧できるマニュアルに掲載する等の取組を行ってまいります。

・また、お客様本位の業務運営のより一層の推進に向け、グループ各社および当社グループ全体で実施しているコンプライアンス委員会やお客様本位業務運営推進委員会において、「お客様本位の業務運営に係る取組」に係る審議、取締役会への報告を行ったうえで、定期的な更新・公表を行ってまいります。

以上

別表

掲載・更新年月日：　2026年6月26日

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LHL
■取組方針掲載ページのUR	https://www.lhl.co.jp/document/FD-Initiatives-20260626.pdf
■取組状況掲載ページのUR	https://www.lhl.co.jp/document/FD-Report-20260626.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	方針6．方針の浸透に向けた取組【考え方】【具体取組】（研修・教育）（理念・方針等の浸透）[P.5]	取組結果6．方針の浸透に向けた取組[P.15]
	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	方針1．お客様本位の業務運営【具体取組】[P.1～2] 方針2．Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内【考え方】【具体取組】[P.2～3] 方針3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3] 方針4．お客様の声を経営に活かす取組【考え方】【具体取組】[P.3～4] 方針5．利益相反の適切な管理【考え方】【具体取組】[P.4]	取組結果1．お客様本位の業務運営[P.3～10] 取組結果2．Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内[P.11] 取組結果3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12] 取組結果4．お客様の声を経営に活かす取組[P.13] 取組結果5．利益相反の適切な管理[P.14]
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	方針5．利益相反の適切な管理【考え方】【具体取組】[P.4]	取組結果5．利益相反の適切な管理[P.14]
	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	方針5．利益相反の適切な管理【考え方】【具体取組】[P.4]	取組結果5．利益相反の適切な管理[P.14]
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	方針3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12]
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	方針2．Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内【考え方】【具体取組】[P.2～3] 方針3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3] 方針5．利益相反の適切な管理【考え方】【具体取組】[P.4]	取組結果2．Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内[P.11] 取組結果3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12] 取組結果5．利益相反の適切な管理[P.14]
	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	実施	方針2．Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内【考え方】【具体取組】[P.2 ～3] 方針3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3] 方針5．利益相反の適切な管理【考え方】【具体取組】[P.4]	取組結果2．Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内[P.11] 取組結果3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12] 取組結果5．利益相反の適切な管理[P.14]
	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	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
	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	方針2．Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内【考え方】【具体取組】[P.2～3] 方針3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果2．Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内[P.11] 取組結果3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12]
	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すべきである。	実施	方針3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12]
	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	方針2．Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内【考え方】【具体取組】[P.2～3] 方針3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果2．Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内[P.11] 取組結果3．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12]

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		**【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	方針３．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果３．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12]
	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	実施	方針２．Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内【考え方】【具体取組】[P.2～3] 方針３．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果２．Webサイト上での適切な保険関連情報等の提供を通じた保険相談先のご案内[P.11] 取組結果３．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12]
	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	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
	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	方針３．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果３．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12]
	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	方針３．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【考え方】【具体取組】[P.3]	取組結果３．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12]
	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	方針６．方針の浸透に向けた取組【考え方】【具体取組】（研修・教育）（理念・方針等の浸透）[P.5]	取組結果６．方針の浸透に向けた取組[P.15]
	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	方針３．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【具体取組】[P.3]	取組結果３．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12]
	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	方針３．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案【具体取組】[P.3]	取組結果３．保険募集代理店としての適切な保険商品のご提案[P.12]
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	方針６．方針の浸透に向けた取組【考え方】【具体取組】（研修・教育）[P.5]	取組結果６．方針の浸透に向けた取組[P.15]
	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	方針６．方針の浸透に向けた取組【考え方】【具体取組】（理念・方針等の浸透）[P.5]	取組結果６．方針の浸透に向けた取組[P.15]
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	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
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	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
	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。	非該当	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
	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	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」

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。	非該当	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
	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	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
	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	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
	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	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
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いくべきである。	非該当	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
	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。	非該当	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
	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	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
	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	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
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	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
	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。	非該当	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」
	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	「別表　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」内「注記」	「別表　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」内「注記」

※当社では、代理店として複数の金融商品、サービスのパッケージ販売・推奨等を実施していない為、原則5（注2）、原則6（注2）を「非該当」としております。
また、代理店として金融商品の組成は実施していない為、補充原則1～補充原則5（それぞれの注を含む）を「非該当」としております。

【照会先】

部署	グループ管理統括部
連絡先	03-6896-1350