

2023 年 6 月 30 日

アセットマネジメント One オルタナティブインベストメンツ株式会社

アセットマネジメント One オルタナティブインベストメンツの
フィデューシャリー・デューティーの実践に向けた
2022 年度アクションプランの取組状況および 2023 年度アクションプランについて
～お客さま本位の業務運営の徹底～

アセットマネジメント One オルタナティブインベストメンツ株式会社（以下「当社」）はアセットマネジメント One グループの一員として、株式会社みずほフィナンシャルグループ（以下「FG」）が定める『〈みずほ〉の企業理念』ならびに第一生命グループが定める『第一生命グループの理念体系』を踏まえた「アセットマネジメント One の企業理念」を採択しています。同企業理念において「お客さま信頼度 No. 1」「最高水準の商品・サービスを提供」「グローバルトップレベルの資産運用会社へ」をビジョンとして定めており、当社は同ビジョンの実現に向けて高度な専門性に裏付けられた運用力を生かしてフィデューシャリー・デューティー^{*1}（以下「FD」）を全うすべく、お客さまの多様なニーズへの的確な対応や最高水準のソリューションを提供する取り組みを行ってまいります。

FG では 2016 年 2 月に「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」（以下「取組方針」）を策定・公表しており、当社はこの取組方針を採択するとともに、取組方針に基づいた当社の機能である「運用・商品開発機能」に応じたアクションプラン（以下「アクションプラン」）を策定して取組状況を公表しています。

この度 2022 年度アクションプランの取組状況および 2023 年度アクションプランについて以下の通り公表いたします。

- 運用・商品開発機能
 - I. 2022 年度アクションプランの取組状況
 - II. 2023 年度アクションプラン
- グループ管理方針

なお当社は金融庁が 2017 年 3 月 30 日に公表し、2021 年 1 月 15 日に改訂した「顧客本位の業務運営に関する原則」の 7 つの原則全てについて採択をしています。

（以下の当社アクションプランとその取組状況について当該原則 2～7 に該当する箇所原則番号を記載しています。）

^{*1} 他者の信認に応えるべく一定の任務を遂行する者が負うべき幅広い様々な役割・責任の総称

運用・商品開発機能

I. 2022 年度アクションプランの取組状況

当社はアセットマネジメント One グループの一員として、またオルタナティブ投資のゲートキーパーおよびインフラデットファンドの運用を営む資産運用会社として、年金基金や金融機関などの機関投資家の方々を対象に今後もお客さまの立場に立った施策を実践してまいります。

当社が取組方針に基づき設定した運用・商品開発機能に関する 2022 年度アクションプランの取組状況について、お客さま本位の業務運営の状況を確認するための定量指標（KPI）を含め掲載いたします。

【アクションプラン項目】

1. 運用の高度化
2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み
3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
4. ガバナンス強化

運用・商品開発

FD 実践

お客さま等の
支持・評価

成果

FD の実践

1. 運用の高度化

アクションプラン

- お客さまへ持続的に高い付加価値を提供するため、運用専門人材の採用や戦略的育成を行い、投資判断と分析力の高度化を推進します。【原則 2】
- お客さまへの付加価値提供に対する強いコミットメントの結果を公正・厳格に評価する仕組を適正に運営することで、専門人材がより一層の付加価値提供に邁進できる環境を維持します。【原則 7】
- お客さまの資産運用ニーズに対する最適なソリューションを提供するため、運用高度化に資する取り組みを推進します。【原則 6】

アクションプランの取組状況

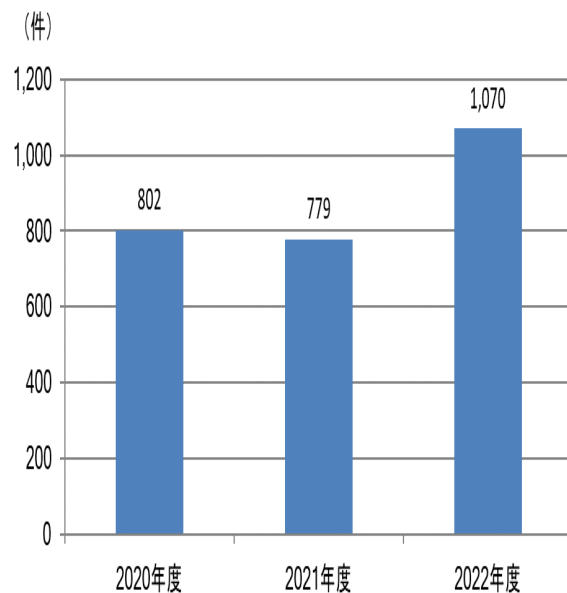
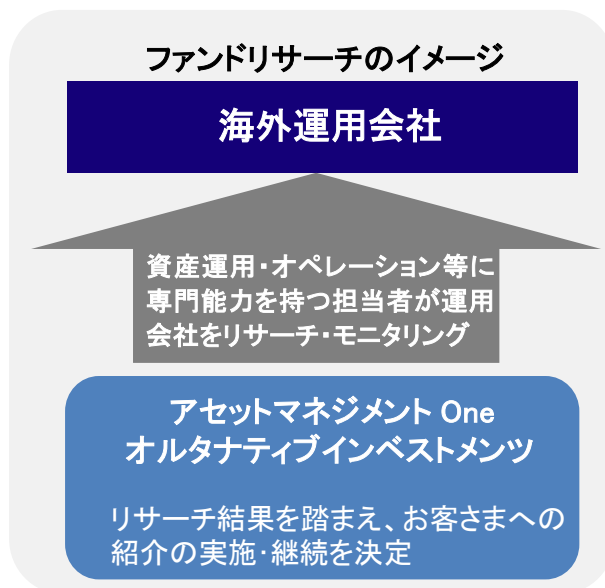
- 資産運用においてお客さまに高い付加価値のあるサービスを提供するために欠くことのできないものは、何よりも資産運用とそれを支える関連業務に係る高度な知識と経験を有するプロフェッショナルです。当社では外部からの即戦力となる優秀な人材を確保することを念頭に常に採用活動に注力しています。またそれに加えて社内で中堅や若手社員の育成も実施することで業務の持続可能性を考慮しつつ人材ポートフォリオの適切な構築に努力してまいりました。2022 年度においても若手から経験豊富なシニアまで幅広い人材を確保して当社業務の高度化と安定化に貢献しています。今後も運用会社としてお客さまの信頼に応えるために専門人材の採用、育成に努めてまいる所存です。【原則 2】
- また当社ではこうした人材の業務上の活動実績を公正に評価すべく目標管理と実績評価の仕組みを構築していますが、それらをより有効に機能させるとともにプロフェッショナル人事制度をより明確に運営することを目指して人事制度を職階制度からジョブグレード制度に転換することにいたしました。外部の専門的なノウハウを有する機関も活用して制度を構築し、新制度の運営は 23 年度からとなりますが従業員に対するより適切な動機づけやガバナンス体制の整備を目指しています。【原則 7】
- 当社では機関投資家であるお客さまの資産運用ニーズに対する最適なソリューションを提供することを目指し、市場環境やお客さまの資産運用に係る様々な状況を把握、理解して適切な運用商品をご提案、ご提供することを心がけています。
- ゲート・キーピング業務においては主に海外運用会社・ファンドに対する運用・オペレーション等に関する詳細なリサーチに基づく優良な投資先の発掘が欠かせません。そのため当社では運用プロセスの改善とともに、ファンドに対する深度ある調査を行うことを重点的に実施しています。【原則 2】【原則 6】
- 当該リサーチはお客さまに対する適切なソリューションの提供はもとよりの確でタイムリーな情報の提供につながることから、ファンドリサーチ件数を KPI として採用しています。新型コロナウイルス感染状況拡大のため 2019 年度第 4 四半期から海外出張をひかえていましたが、そうした環境下でも Web を活用したミーティングの活用により調査を精力的に継続してまいりました。2022 年度にはポストコロナ体制への移行とともに海外出張を再開し、その結果件数としては前年度の 137%にあたる 1,070 件のリサーチ件数実績となり、ほぼコロナ前と同様の深度ある調査実績を挙げることができています。引き続き当社の強みである高い専門性を活かし、お客さまに最適な運用商品・ソリューションを提供してまいります。
- また件数に加えてモニタリングをより高度なものにするべく調査方法についてもたえず見直しを加えています。2022 年度では当社の特長のひとつであるオペレーショナル・デュー・ディリジェンスで質問事項の大幅な見直しを実施いたしました。【原則 2】

- 一方インフラデットファンドの運用においてはお客さまのニーズが高い高付加価値プロダクトの提供を目指して、欧州 SFDR の 8 条ファンド^{*2}認定の取得やエクエーター原則^{*3}の採択を行う等 ESG・SDGs への取組みを強化しています。特に 2022 年度は外部コンサルタント等とも連携しながらインパクト評価を充実させることに注力しました。当社はインフラデットファンドの運用を通じて引き続き ESG・SDGs の促進に貢献していく所存です。

^{*2} 2021 年 3 月 10 日に施行された欧州サステナブルファイナンス開示規制（SFDR）の下で環境・社会的特性を促進するファンドとして分類されたものです。

^{*3} エクエーター原則は民間金融機関が大規模なプロジェクトに融資を実施する場合に、プロジェクトが自然環境や地域社会に与える影響に十分配慮して実施されることを確認するための自主的な枠組みです。2021 年 10 月末現在世界で 126 の金融機関がエクエーター原則を採択しています。

【KPI 項目】 ファンドリサーチ件数



2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み

アクションプラン

- 商品の適切なリスク管理やモニタリング、長期保有ニーズをはじめとするお客さまの高いニーズに対応した商品を中心に、継続的な商品品質向上、商品開発に努めます。【原則 2】【原則 6】
- 透明性の高い運用報酬、手数料を設定し、適切なコスト水準の商品組成を行います。【原則 4】

アクションプランの取組状況

- ・ 年金基金や金融法人等の長期投資ニーズにかなう非伝統的アクティブ運用によるアルファ追求を主眼とした個別優良ファンド選定が当社の強みですが、昨今の投資環境から新規募集を停止する優良ファンドも多いため、特に 2022 年度はそれらへのアクセスを確保しつつ投資のご提案をすべく注力してまいりました。ニーズの高い優良ファンドの投資枠確保に加えて、新たな優良ファンドの発掘など再開した海外出張による調査とモニタリング能力を活かしたお客さまへのご提案を継続しています。【原則 2】
- ・ またお客さまの長期投資ニーズを踏まえ、当社が選定したヘッジファンドを組み入れるお客さま向け SMA^{*4}や、複数のヘッジファンドに投資するファンド・オブ・ヘッジファンズを設定してご提供してきましたが、2022 年度においてはあらたなファンド・オブ・ヘッジファンズを設定してお客さまのニーズにより一層お応えできるよう商品ラインアップの充実に努めました。あらたなファンド・オブ・ヘッジファンズは分散投資やファンド選定においてお客さまにも大きなメリットが見込まれるものではありませんが、お客さまの状況に配慮しながらその特長やメリット等について丁寧なご説明を心がけ、運用報酬や手数料も含む商品性へのご理解をいただきながらお客さまのニーズや目的に適合したご提案を実施しています。

【原則 2】【原則 6】

^{*4} Separate Managed Account : 個別のお客さま向けの独立した投資口座

- ・ プライベート投資の分野においても高度化するお客さまのニーズにお応えするためにヘッジファンドと同様、再開した海外出張による調査とモニタリングによりお客さまの長期投資のニーズに対応したファンドへの投資提案に注力した結果、高い評価をいただいて契約につなげることができました。【原則 2】【原則 6】
- ・ またインフラデットファンドの運用においては、お客さまの長期投資ニーズを踏まえ「エッセンシャリティー (Essentiality)」を投資哲学として国や地域社会に

必要不可欠なインフラ事業へ融資を行うファンドの第3号ファンド「Cosmic Blue PF Magnolia FCP-RAIF」を立ち上げて運用していますが、商品性に対する評価を得て新たな投資家からの資金を獲得することができました。【原則2】

- ・引き続き当社の長期にわたる投資に対するリスク管理・モニタリング能力を活用し、お客さまそれぞれの状況や環境、運用目的にかなった多様な投資機会を提供すべく新たな商品開発を進めてまいります。
- ・当社では商品組成時の手数料の設定にあたってその適切性について社内で十分吟味し、投資いただくお客さまに交付する重要事項説明書等において手数料その他の費用について詳細な開示を行っています。【原則4】

3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

アクションプラン

- 市場環境変化に伴う、多様化する機関投資家のお客さまニーズに対し、タイムリーな金融市場情報の提供を実施します。【原則5】

アクションプランの取組状況

- ・ 当社のお客さまである機関投資家の方々にとって分かりやすい資料をご提供できるよう、商品の説明資料では図やグラフ、説明文の内容をたえず工夫、改善することによって重要な事項が把握しやすく、また誤解されることがないようにしてお客さまの理解を促進できる資料作りに努めました。特にあらたなファンド・オブ・ヘッジファンズのご提案においては、その商品性や分散投資、ファンド選定における特徴等についてわかりやすくご提案資料に記載することに努めました。【原則5】
- ・ 2022年度においてはあらたに情報発信媒体として『AMOA1 HEDGE FUND EYE』を定期的に発行し当社やグループ会社を通じてご提供する他、プライベート投資における市場情報をまとめてお届けするなど、お客さまにとって比較的なじみが少ないと思われるオルタナティブ分野における情報のご提供に努めてまいりました。【原則5】
- ・ またインフラデットファンドの運用において、投融資が創出する社会に対する良いインパクトの評価及びマネジメントを推進する動きの活発化を受けて、投資対象のインフラが創出する社会に対する良いインパクトについて定性的・定量的な評価を継続していますが、2022年度ではインパクト評価の充実を目指してお客さまへの報告内容にも反映させています。こうした取り組みの継続はESG・SDGsの推進にも貢献していると考えています。【原則5】

4. ガバナンス強化

アクションプラン

- 取締役会をはじめとする経営政策に係る委員会におけるガバナンス態勢の機能により、グループ会社との間の適切な経営の独立性を確保・維持します。【原則 2】 【原則 3】

アクションプランの取組状況

- ・ 当社ではお客さまの利益を第一に考え、お客さま本位の業務運営の更なる向上のため利益相反管理の高度化を進めておりますが、その一環としてアセットマネジメント One やみずほ銀行などのグループ会社との関係において利益相反管理の対象となる取引を明確化し、管理する仕組みを構築し運営することによって適切な経営の独立性を確保・維持するように努めています。【原則 3】
- ・ またお客さまに対して誠実、公正に業務を遂行し、お客さまの利益を第一とする企業文化を維持、継承するために社員に対する研修等を通じて意識の醸成をはかるとともに、適切な動機づけの一環としてフィデューシャリー・デューティーの実践を含むコンプライアンス遵守の行動が社員個人の人事評価に反映する体制をとることで適切なガバナンス態勢の構築に努めています。【原則 2】

お客さま等の支持・評価

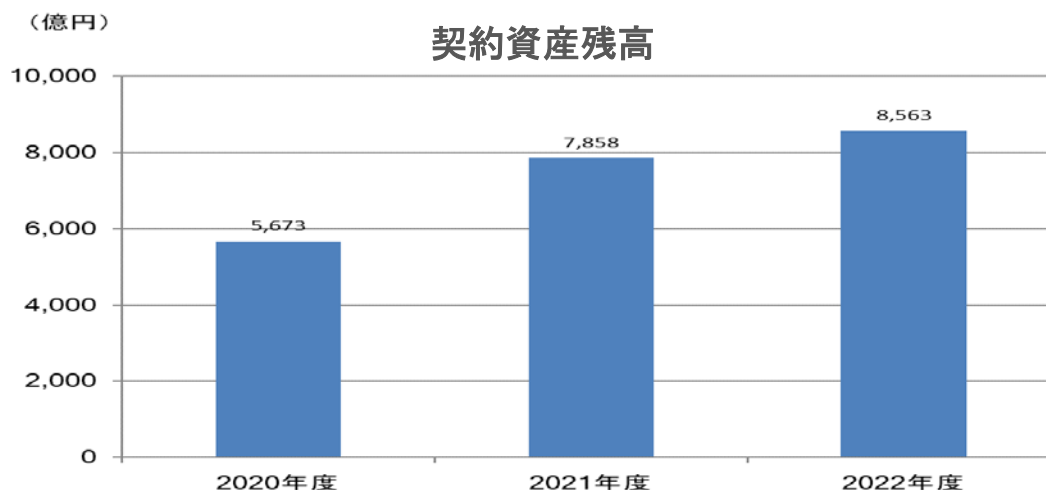
- ・ 当社はオルタナティブ投資のゲートキーパーとして投資家の目線に立った取扱いファンド選定や投資判断の提供と、本邦初となる海外プロジェクトファイナンスのシニアローンを主な投資対象とするインフラデットファンドの運用を通じ、常にお客さまのニーズに寄り添う運用サービスの提供を行い、お客さまからのご支持をいただけるよう心がけています。
- ・ 厳しい商品選定プロセスが必要な金融法人や年金基金等の機関投資家を中心にいただいたお客さまのご支持により、2022 年度においても順調な契約資産残高・投資家数の増加に結びつきました。

成果

- ・ 中長期でリターンを生み出し、お客さまに信頼される商品の提供など、真にお客さまが満足する商品・サービスを提供し続けることがお客さまからの支持・評価につながり、結果としてお客さまからの預り資産が増加するものと考えています。
- ・ お客さまからの支持・評価の表れである成果として、契約資産残高を KPI として設定し公表しています。

【KPI 項目】契約資産残高

- ・ お客さまの中長期的な資産形成に資することを目指し、お客さまの資産価値の時価変動も含めた契約資産の時価残高を指標として採用しています。
- ・ 2022 年度はこれまでも増して市場環境が大きく変化しオルタナティブ投資にとっても厳しい環境ではありましたが、お客さまのニーズに沿った商品をご提供することで残高の増加につなげることができました。



II. 2023 年度アクションプラン

【アクションプラン項目】

1. 運用の高度化
2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み
3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
4. ガバナンス強化

1. 運用の高度化

アクションプラン

- お客さまの資産運用ニーズに対する最適なソリューションを提供するため、運用高度化に資する取り組みを推進します。【原則 6】
- お客さまへ持続的に高い付加価値を提供するため、運用専門人材の採用や戦略的育成を行い、投資判断と分析力の高度化を推進します。【原則 2】
- お客さまへの付加価値提供に対する強いコミットメントの結果を公正・厳格に評価する仕組みを適正に運営することで、専門人材がより一層の付加価値提供に邁進できる環境を維持します。【原則 7】

2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み

アクションプラン

- 商品の適切なリスク管理やモニタリング、長期保有ニーズをはじめとするお客さまの高いニーズに対応した商品を中心に、継続的な商品品質向上、商品開発に努めます。【原則 2】 【原則 6】
- 透明性の高い運用報酬、手数料を設定し、適切なコスト水準の商品組成を行います。【原則 4】

3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

アクションプラン

- 市場環境変化に伴う、多様化する機関投資家のお客さまニーズに対し、タイムリーな金融市場情報の提供を実施します。【原則 5】

4. ガバナンス強化

アクションプラン

- 取締役会をはじめとする経営政策に係る委員会におけるガバナンス態勢の機能により、グループ会社との間の適切な経営の独立性を確保・維持します。【原則 2】 【原則 3】

グループ管理方針

当社はアセットマネジメント One グループの一員として、またオルタナティブ投資のゲートキーパーおよびインフラデットファンドの運用を営む資産運用会社として、今後もお客さまの立場に立った施策を実践してまいります。

グループ横断での取り組みが中心であるグループ管理方針に関する 2022 年度アクションプランの取組状況および 2023 年度アクションプランについては、FG より公表を行っております^{*5}。

^{*5} <みずほ>のフィデューシャリー・デューティーに関する取り組み

(URL) <https://www.mizuho-fg.co.jp/company/policy/fiduciary/pdf/actionplan2023.pdf>

- ・ 本記載は投資勧誘や特定銘柄を推奨するものではありません。
- ・ 掲載のファンドがお客さまの投資目的、リスク許容度に必ずしも合致するものではありません。また今後の運用成果を予想または示唆するものではありません。

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

「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則２～７の項目ごとに取り組みや関連情報を記載した箇所は以下の通りです。

掲載・更新年月日	2023 年 6 月 30 日
金融事業者の名称	アセットマネジメント One オルタナティブインベストメンツ株式会社
■取組方針掲載ページの URL :	http://www.am-one.co.jp/pdf/amoai/release/24/230630_FD_AMOAI.pdf
■取組状況掲載ページの URL :	http://www.am-one.co.jp/pdf/amoai/release/24/230630_FD_AMOAI.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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 1. 運用の高度化、2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み、4. ガバナンス強化	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの取組み状況 1. 運用の高度化、2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み、4. ガバナンス強化
	(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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの取組み状況 2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み
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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 4. ガバナンス強化	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの取組み状況 4. ガバナンス強化
	(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	実施	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 4. ガバナンス強化	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの取組み状況 4. ガバナンス強化

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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み
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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	(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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	(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）。	実施	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	(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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

	(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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	(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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
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、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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 1. 運用の高度化、2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 1. 運用の高度化、2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み
	(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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 1. 運用の高度化、2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 1. 運用の高度化、2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み
	(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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み

	(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。	実施	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 1. 運用の高度化、2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 1. 運用の高度化、2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み
	(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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 1. 運用の高度化、2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 1. 運用の高度化、2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み
	(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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 1. 運用の高度化、2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 1. 運用の高度化、2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み
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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 1. 運用の高度化	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 1. 運用の高度化
	(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	Ⅱ. 2023 年度アクションプラン 1. 運用の高度化	Ⅰ. 2022 年度アクションプランの 取組み状況 1. 運用の高度化

以 上

【本件に関するお問い合わせ先】

コンプライアンス部

電 話：03-5221-1334