

フィデューシャリー・デューティー（FD）宣言

令和8年1月15日

1. お客様本位の業務運営方針の策定・公表（原則1）

当社は、お客様本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定し、公表します。
また、その取組状況を定期的に公開し、より良い業務運営のため継続的に見直しを行います。
顧客とは、取引相手だけでなく最終受益者も含めて捉えます。

■ アクションプラン

- 年1回、FD方針の見直し会議を開催し、改善点を反映する
- FD方針・取組状況をホームページで公表
- 全従業員へFD方針研修を実施し、理解度を確認

■ KPI

- FD方針見直し実施率：100%（年1回）
- FD研修受講率：95%以上

2. お客様の最善の利益の追求（原則2）

当社は、高い専門性と職業倫理をもって誠実・公正に業務を行い、常にお客様の最善の利益を追求します。
顧客本位の姿勢が企業文化として根付くよう努めます。

■ アクションプラン

- 提案内容が顧客の目的・ニーズに合致しているか上長がチェック

■ KPI

- 上長チェック実施率：100%
- 不適切販売件数：0件

3. 利益相反の適切な管理（原則3）

当社は、取引における利益相反の可能性を正確に把握し、適切に管理します。
そのための対応方針を事前に策定し、手数料受領・グループ会社商品・運用先選定などの影響も考慮します。

■ アクションプラン

- 利益相反が生じる可能性のある取引を事前にリスト化
- 利益相反管理マニュアルを整備し、全従業員へ周知

■ KPI

- 利益相反関連の指摘件数：0件

■ 4. 重要な情報の分かりやすい提供（原則 5）

当社は、情報の非対称性を踏まえ、金融商品・サービスの重要な情報を明確かつ平易に提供します。

利益・リスク・取引条件・対象顧客・選定理由・利益相反の有無などを適切に説明し、商品特性に応じて資料や説明方法を工夫します。

■ アクションプラン

- 複雑商品は図解資料を使用し、理解度確認を実施
- 顧客属性に応じた説明レベル（初心者向け・経験者向け）を設定
- 重要情報は赤字・太字などで強調して提示

■ KPI

- 説明不足によるクレーム件数：0 件

🌟 5. お客様にふさわしいサービスの提供（原則 6）

当社は、お客様の資産状況・経験・知識・目的・ニーズを把握し、適合性のある商品・サービスを提供します。

ライフプランに基づく提案、類似商品との比較、販売後のフォローアップを適切に行います。複雑・高リスク商品や弱者保護が必要な顧客には、より慎重な対応を行います。

■ アクションプラン

- 顧客の資産状況・経験・目的をヒアリング
- 類似商品・代替商品の比較表等を用いて提案
- 販売後フォロー（年 1 回の契約内容確認）を実施
- 高リスク商品は販売前に上長承認を必須化

■ KPI

- 比較提案実施率：100%
- 販売後フォロー実施率：80%以上
- 高リスク商品販売時の上長承認率：100%

👥 6. 従業員への適切な動機づけとガバナンス（原則 7）

当社は、お客様の最善の利益を実現するため、適切に設計された報酬制度・評価制度・研修体制を整備します。

また、各原則の内容を従業員に周知し、業務を支援・検証する体制を構築します。

■ アクションプラン

- FD 研修（商品知識・倫理・利益相反）を定期実施
- コンプライアンスチェックを四半期ごとに実施
- 不適切販売が発生した場合は原因分析と再発防止策を全店共有

■ KPI

- FD 研修受講率：95%以上
- コンプライアンスチェック実施率：100%
- 不適切販売再発率：0%