

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		FFG証券株式会社		
■取組方針掲載ページのURL：		https://www.ffg-sec.co.jp/company/#customerfirst		
■取組状況掲載ページのURL：		https://www.ffg-sec.co.jp/company/#customerfirst		
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	P.4～5 「お客さまの最善の利益」の考え方 P.7 「お客さまの最善の利益」を追求する行動 P.8 FFGの企業文化としての定着、「お客さまの声」の収集・活用、最善の商品の選定・提供	P.1 「お客さまの最善の利益」の考え方 P.1～2 「FFGの企業文化としての定着」の取組み P.2～3 「お客さまの最善の利益」を追求する行動の取組み P.4 最善の商品の選定の取組み P.34 預り資産残高の推移
	(注)	実施	P.42 お客さま本位の営業で実践する好循環サイクル、「お客さま本位の業務運営」を実践する人財の育成	P.19 FFGの目指す姿
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	P.41 利益相反の適切な管理	P.34 利益相反の適切な管理
	(注)	実施	P.41 利益相反の適切な管理	P.34 利益相反の適切な管理
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	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明 P.39 手数料についての分かりやすいご説明	P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明
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	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明、「重要情報シート」の活用 P.39 手数料についての分かりやすいご説明	P.2～3 「お客さまの最善の利益」を追求する行動の取組み P.20 「重要情報シート」の活用 P.28～30 FFG証券における分かりやすい説明と提案手法の高度化
	(注1)	実施	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明、「重要情報シート」の活用 P.39 手数料についての分かりやすいご説明	P.20 重要情報シートの活用 P.28～30 FFG証券における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明
	(注2)	実施	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明、「重要情報シート」の活用 P.39 手数料についての分かりやすいご説明	P.20 重要情報シートの活用 P.28～30 FFG証券における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明
	(注3)	実施	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明、「重要情報シート」の活用 P.39 手数料についての分かりやすいご説明	P.20 重要情報シートの活用 P.28～30 FFG証券における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明
	(注4)	実施	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明、「重要情報シート」の活用 P.39 手数料についての分かりやすいご説明	P.20 重要情報シートの活用 P.28～30 FFG証券における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明
	(注5)	実施	P.37 お客さまとの対話を通じた分かりやすいご説明、「重要情報シート」の活用	P.20 重要情報シートの活用 P.28～30 FFG証券における分かりやすい説明と提案手法の高度化 P.31～32 手数料についての分かりやすいご説明

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	P.33 FFG証券における「お客さまに相応しい資産運用サービス」の考え方	P.6～10 お客さまに相応しい資産運用サービスの考え方 P.10 資産運用サービスを支える独自の取り組み P.11～12 お客さまに相応しい商品・サービスを提供するための独自システム P.13～14 購入いただいたお客さまへのフォローアップ
	(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	P.33 FFG証券における「お客さまに相応しい資産運用サービス」の考え方 P.34～35 より高品質なサービスを提供するために	P.11～12 お客さまに相応しい商品・サービスを提供するための独自システム P.13～14 購入いただいたお客さまへのフォローアップ
	(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	P.33 FFG証券における「お客さまに相応しい資産運用サービス」の考え方	P.4 最善の商品の選定の取り組み P.6～10 お客さまに相応しい資産運用サービスの考え方
	(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。	非該当	【当社は金融商品の組成会社を有していないため対象外】 P.41 利益相反の適切な管理	【当社は金融商品の組成会社を有していないため対象外】 P.34 利益相反の適切な管理
	(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	P.33 FFG証券における「お客さまに相応しい資産運用サービス」の考え方	P.14 お借入のあるお客さまやご高齢のお客さまへの販売
	(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	P.33 FFG証券における「お客さまに相応しい資産運用サービス」の考え方 P.34～35 より高品質なサービスを提供するために	P1～2.「FFGの企業文化としての定着」 P.28～30 FFG証券における分かりやすい説明と提案手法の高度化
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	P.42 お客さま本位の営業で実践する好循環サイクル、「お客さま本位の業務運営」を実践する人財の育成	P.1～2「FFGの企業文化としての定着」の取り組み P.19 FFGの目指す姿
	(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	P.42「お客さま本位の業務運営」を実践する人財の育成	P.1～2「FFGの企業文化としての定着」の取り組み P.2～3「お客さまの最善の利益」を追求する行動の取り組み P.19 FFGの目指す姿
【照会先】					
部署			FFG証券株式会社 コンプライアンス部		
連絡先			092－771－4493		