

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	むさし証券株式会社
■取組方針掲載ページのURL :	https://www.musashi-sec.co.jp/company/operations01.php
■取組状況掲載ページのURL :	https://www.musashi-sec.co.jp/company/operations02.php

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			
	実施	2. お客さまの最善の利益を追求するための取組み【原則2】	1. お客さまの最善の利益を追求するための取組み【原則2】
(注)	実施	2. -(1)お客さまの最善の利益についての当社の考え方 2. -(2)お客さまの最善の利益を追求するための取組み	1. お客さまの最善の利益を追求するための取組み【原則2】 (1)~(7)
原則3			
	実施	3. お客さまの利益と当社の利益を両立させるための取組み【原則3】	2. お客さまの利益と当社の利益を両立させるための取組み【原則3】
(注)	実施	3. -(2)適切な商品提供のための取組み	2. お客さまの利益と当社の利益を両立させるための取組み【原則3】 (1)~(4)
原則4	実施	4. お客さまに手数料等をわかりやすくご説明するための取組み【原則4】	3. お客さまに手数料等をわかりやすくご説明するための取組み【原則4】
【重要な情報の分かりやすい提供】			
	実施	5. 重要な情報を分かりやすくお伝えするための取組み【原則5】	4. お客さまにとって重要な情報を分かりやすくお伝えするための取組み【原則5】
(注1)	実施	5. -(1)お客さまにとって重要な情報についての当社の考え方	4. お客さまにとって重要な情報を分かりやすくお伝えするための取組み【原則5】 (1)~(8)

原則5	(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	5. -(5) パッケージ商品に関する情報提供	4. お客さまにとって重要な情報を分かりやすくお伝えするための取組み【原則5】(4)～(6)
	(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	5. -(2) 誤解を招くことのない明確・平易かつ誠実な情報提供	4. お客さまにとって重要な情報を分かりやすくお伝えするための取組み【原則5】(1)～(8)
	(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	5. -(3) 商品の複雑さやリスクの度合いに応じた情報提供	4. お客さまにとって重要な情報を分かりやすくお伝えするための取組み【原則5】(4)～(6)
	(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	5. -(4) 重要度に応じた情報提供	4. お客さまにとって重要な情報を分かりやすくお伝えするための取組み【原則5】(1)～(3)(8)
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	6. お客さまにふさわしい商品・サービスをご提供するための取組み【原則6】	5. お客さまにふさわしい商品・サービスをご提供するための取組み【原則6】
	(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	6. -(1) お客さまとの対話にもとづく商品提案 6. -(2) お客さまの運用状況に応じたアフターフォローの実施	5. お客さまにふさわしい商品・サービスをご提供するための取組み【原則6】(1)・(6)～(7)
	(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	5. -(5) パッケージ商品に関する情報提供	5. お客さまにふさわしい商品・サービスをご提供するための取組み【原則6】(1)・(4)～(5)
	(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	弊社は金融商品の組成には携わっておりません。	弊社は金融商品の組成には携わっておりません。
	(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	6. -(1) お客さまとの対話にもとづく商品提案	5. お客さまにふさわしい商品・サービスをご提供するための取組み【原則6】(1)・(4)～(7)

	(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	6. -(4) 金融リテラシーの向上	5. お客さまにふさわしい商品・サービスをご提供するための取組み【原則6】 (1)~(3)・(7)
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	7. 社内体制の整備と社員のレベルアップへの取組み【原則7】	6. お客さま本位の業務運営の実現に向けた社内体制の整備と社員のレベルアップへの取組【原則7】
	(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	7. -(1) 社員への周知、徹底	6. お客さま本位の業務運営の実現に向けた社内体制の整備と社員のレベルアップへの取組【原則7】 (1)~(22)

【照会先】	
部署	経営企画部
連絡先	電話番号:048-643-8363