#### お客さま本位の業務運営に関する方針

令和7年6月30日

株式会社 ちゅうぎんフィナンシャルク・ルーフ。 株式会社 中国銀行 中銀証券株式会社 中銀アセットマネシ・メント 株式会社

#### 1.背景

当社グループでは「地域・お客さま・従業員と分かち合える豊かな未来を共創する」という経営理念のもと、お客さまの大切な資産をお預りする金融機関として、その社会的責任と公共的使命を自覚し、お客さまに「選ばれ」「信頼される」総合金融サービスグループを目指しております。

当社グルーブはお客さま毎の課題に応じた最善の利益に適った金融商品・金融サービスの提供等を行います。販売会社、組成会社の連携によりプロダクトガバナンス( )の構築と実践を心がけてまいります。

また、当社グループでは、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」公表以前より、金融商品・金融サービスの提供にあたっては、グループの役職員が「ちゅうぎんバリュー」に基づき行動や価値観を共有し、ベクトルを合わせて組織力を高め、お客さまに満足と感動を与えることで、お客さまとの「Win-Win」を目指しております。

プロダクトガバナンスとはお客さまの最善の利益に適った商品提供等を確保するためのガバナンスをさします。

「ちゅうぎんバリュー」につきましては、ホームページに記載しておりますのでご参照ください。

https://www.chugin-fg.co.jp/company/philosophy/

#### 2.グループ方針

#### 【方針 1】お客さま本位の業務運営に関する方針の策定および公表

当社グループでは、グループ各社が行うお客さまの資産形成・資産運用に関する業務において、金融庁の「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」のすべての項目を受入れ、グループとして「お客さま本位の業務運営に関する方針」を策定し、公表いたします。

また、本方針に関する取組状況をグループ各社で毎年公表するほか、方針については業務の運営状況、取り巻〈環境の変化に応じて定期的に見直し、より良い業務運営の実現を目指します。

#### 【方針 2】お客さまの最善の利益の追求

当社グループの役職員は、お客さまの大切な資産をお預りする金融機関として高い専門性と倫理観を持ち、お客さまの真の期待を理解し、お客さまの最善の利益を追求するための提案を提供いたします。そのために、グループの役職員は高い志を持ち、自らの成長にチャレンジし、金融のプロフェッショナルとしてスキルを磨き続けます。

#### 【方針 3】 利益相反の適切な管理

当社グループ内には販売会社と組成会社があるため、グループ内の販売会社がグループ内の組成会社が提供する商品を推奨する際、当社グループとお客さまとの間、あるいは当社グループのお客さま相互間において、さまざまな利益相反が生じるリスクがあります。そのため、グループ各社で「利益相反管理方針」を定め、適切に運用することでお客さまの利益保護を図ります。

「利益相反管理方針」につきましては、ホームページに記載しておりますのでご参照ください。

- ・ちゅうぎんフィナンシャルグループ https://www.chugin-fg.co.jp/riekisouhan/
- ·中国銀行 https://www.chugin.co.jp/riekisouhan/

・中銀証券 https://www.chugin-sec.co.jp/policy/conflict.html
・中銀アセットマネジメント https://www.chugin-am.jp/company/policy/conflict/

#### 【方針 4】 手数料等の明確化

(1) 当社グループでは、金融商品・金融サービスを提供する際にお客さまから手数料をいただく場合、あるいは直接お客さまにご負担いただく費用でなくとも、商品提供会社等から手数料を受取る場合は、当該手数料その他費用を「お客さまの投資判断に影響をおよぼす重要な情報」として開示いたします。

(2) 当社グループがお客さまからいただ〈手数料等は、以下の費用等を総合的に勘案した対価となります。今後もご負担いただ〈手数料に見合うサービスの提供はもちろん、お客さまの期待を上回る総合金融サービスの提供に努めてまいります。

商品ラインアップの構成および管理にかかる費用

各種情報資料の作成および配送にかかる費用

コンサルティングを通じた金融商品・金融サービスの提供や各種対応にかかる人件費

その他、業務運営全般にかかる費用

#### 【方針 5】 重要な情報の分かりやすい提供

(1)お客さまに金融商品・金融サービスに関する情報を提供する際には、お客さまの取引経験・金融知識、情報の重要性、商品・サービスの複雑さを考慮のうえ、お客さまの理解状況に応じてわかりやすくご説明いたします。

(2)お客さまに金融商品・金融サービスを提供する際には「商品概要説明書」や「重要情報シート」等を使用し、お客さまの投資判断に影響する以下の情報を分かりやすく提供いたします。

金融商品のリスク・リターンや取引条件

推奨する金融商品・金融サービスを選定した理由

金融商品の組成会社が想定している購入層

パッケージ化の有無

利益相反の可能性がある場合はその内容と影響(第三者から受取る手数料を含む)

類似性のある商品との比較

#### 【方針 6】お客さまにふさわしいサービスの提供

- (1) 当社グループは、お客さまの真の期待を理解し、お客さまにふさわしい金融商品・金融サービスを提供するためには、 お客さまのリスク許容度やご投資の目的を把握させていただくことが不可欠と考えており、お客さまのご投資に関す る知識・経験、資産状況等を詳細におうかがいしたうえで、金融商品・金融サービスをご案内いたします。
- (2)複雑な金融商品やリスクの高い金融商品に関しては、お客さまの投資スタンスやリスク許容度等を踏まえ、真にお客さまに適した金融商品であるかを慎重に検討したうえで提供いたします。また、場合によってはご家族の同席をお願いすることや、取扱いを控えさせていただくことがございます。
- (3) お客さまのライフプランや将来の目標等を把握し、定期的かつ継続的に情報提供を行います。
- (4)お客さまの最善の利益を実現するために金融商品・金融サービスの組成会社との情報連携を図り、金融商品・金融サービスの選定と検証・見直しを継続的に行います。

#### 【方針7】従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

- (1) 当社グループでは、グループの全役職員がお客さまの真の期待を理解し、最良の提案を提供できるよう、研修等の社内教育の充実はもちろん、適切な業績評価体系により、グループ役職員の成長を組織として全力でサポートします。
- (2) 当社グループでは、業績評価において手数料収入に偏重することなく、お客さまのニーズに応じた付加価値の高い

金融商品・金融サービスの提供、預り資産残高の増加、お客さまの裾野拡大等を評価することで、お客さま本位の活動を行うよう動機づけしております。

#### 【方針8】お客さまの最善の利益につながる金融商品の提供等へ向けた取組み

- (1) 当社グループは、お客さまにより良い金融商品を提供するための体制を整備し、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してまいります。
- (2) 当社グループは、お客さまの真の期待を想定したうえで、組成する金融商品がその期待に応え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してまいります。 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、お客さまの最善の利益を実現する観点から、想定している購入層のお客さまの投資スタン スやリスク許容度等を特定し、組成会社と販売会社等の間で十分な情報連携を図ってまいります。
- (3)当社グループは、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、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたガバナンス体制全体の見直し等に活用してまいります。 また、お客さまの最善の利益を実現するため、組成会社と販売会社等の間での情報連携により、運用や商品提供、金融商品の組成の改善等に活かしてまいります。
- (4) 当社グループは、お客さまがより良い金融商品を選択できるよう、お客さまに対して、運用体制やガバナンス体制等について分かりやすい情報提供に努めてまいります。

#### お客さま本位の業務運営に関する方針の取組状況

株式会社 中国銀行

当行における「お客さま本位の業務運営に関する方針」の主な取組状況は以下の通りとなります。

#### 【方針 1】お客さま本位の業務運営に関する方針の策定および公表

当社グループでは、グループ各社が行うお客さまの資産形成・資産運用に関する業務において、金融庁の「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」のすべての項目を受入れ、グループとして「お客さま本位の業務運営に関する方針」を策定し、公表いたします。

また、本方針に関する取組状況をグループ各社で毎年公表するほか、方針については業務の運営状況、取り巻〈環境の変化に応じて定期的に見直し、より良い業務運営の実現を目指します。

▶ 2023 年 4 月より新たに開始した中期経営計画「未来共創プラン ステージ」(2023 年度から 2026 年度の 4 か年)において、3 つの成長戦略の一つとして「ライフプランサポート活動」( )を前中期経営計画に続き掲げており、地域の持続的な発展に貢献するため、お客さまのライフプランの実現を支援、安定した資産形成、安心する資産承継の支援を強化します。

「ライフプランサポート活動」とは、お客さま一人ひとりの年齢、資産状況、家族構成、収支状況(将来の年金額を含む)職業、将来起こり得るライフイベント等を可能な限り把握したうえで、お客さまのライフプランに沿った的確な情報を提供し、最良と考えられる商品・サービスを提供する活動のことです。

#### 【方針 2】お客さまの最善の利益の追求

当社グループの役職員は、お客さまの大切な資産をお預りする金融機関として高い専門性と倫理観を持ち、お客さまの真の期待を理解し、お客さまの最善の利益を追求するための提案を提供いたします。そのために、グループの役職員は高い志を持ち、自らの成長にチャレンジし、金融のプロフェッショナルとしてスキルを磨き続けます。

- ⇒ 当行では「ちゅうぎんバリュー」に基づき、お客さま一人ひとりのライフプランのサポートに向け、役職員一人ひとりがより高度な提案の実現のため、日々の情報収集や難関資格の取得等を通じて、プロにふさわしいスキルを磨き続けております。
- ⇒ 当行における金融商品の取扱いは、1998年の銀行による投資信託販売解禁以降、地域のお客さまに都市部と変わらない金融商品・金融サービスをワンストップで提供することを目的として、生命保険、金融商品仲介業務(当時は「証券仲介業務」)についても、解禁時より取り組んでまいりました。
- ▶ グループ戦略においては、専門的な知識を必要とする上場株式をはじめ、銀行で取扱うことのできない金融商品をワンストップで提供することを目的として、中銀証券(旧津山証券)をグループ化しております。また、グループ内の組成会社である中銀アセットマネジメントでは、個社別企業調査による中長期的な成長企業発掘のノウハウを活かし、地域のお客さまの資産形成・資産運用をサポートする公募投資信託の組成・運用を行っております。
- ▶ 当行が投資信託(金融商品仲介業務で取扱う投資信託を含む)を通じて地域のお客さまに提供した利益を示す指標として、2021年度より投資信託の累積損益額(売買損益、受取分配金および含み損益の合計)を自主 KPIとして公表しております。

#### 【方針 3】 利益相反の適切な管理

当社グループ内には販売会社と組成会社があるため、グループ内の販売会社がグループ内の組成会社が提供する商品を推奨する際、当社グループとお客さまとの間、あるいは当社グループのお客さま相互間において、さまざまな利益相反が生じるリスクがあります。そのため、グループ各社で「利益相反管理方針」を定め、適切に運用することでお客さまの利益保護を図ります。

- 取扱う投資信託等の金融商品を選定する際には、投資対象資産、運用方針、リスク特性、コストとリターンの妥当性、商品の持つ機能、外部評価等を考慮して採用しており、グループ会社が組成・運用する金融商品に捉われることなく、幅広い商品の中から、お客さまの資産運用に適した商品を選定しております。
- ▶ グループ内の組成会社である中銀アセットマネジメントが組成・運用する商品については、その他の金融商品と同様にお客さまのご投資に関する知識、経験および財産の状況等に照らして適切と判断したうえでご提案しており、同一グループであることのみをもって勧誘・推奨することはございません。

#### 【方針 4】手数料等の明確化

- (1) 当社グループでは、金融商品・金融サービスを提供する際にお客さまから手数料をいただく場合、あるいは直接お客さまにご負担いただく費用でなくとも、商品提供会社等から手数料を受取る場合は、当該手数料その他費用を「お客さまの投資判断に影響をおよぼす重要な情報」として開示いたします。
- (2) 当社グループがお客さまからいただ〈手数料等は、以下の費用等を総合的に勘案した対価となります。今後もご負担いただ〈手数料に見合うサービスの提供はもちろん、お客さまの期待を上回る総合金融サービスの提供に努めてまいります。

商品ラインアップの構成および管理にかかる費用

各種情報資料の作成および配送にかかる費用

コンサルティングを通じた金融商品・金融サービスの提供や各種対応にかかる人件費

その他、業務運営全般にかかる費用

- ➤ 金融商品を提供する際にお客さまからいただ〈手数料等の費用については、法令等で定められている「契約締結前交付書面」「目論見書」「目論見書補完書面」に加え、重要な事項についてお客さまと一緒に確認させていただ〈「重要事項確認書」、重要な情報をまとめた「重要情報シート」等を使用し、わかりやす〈説明しております。
- ▶ 特定保険商品の代理店手数料等の費用については、当行がお客さまから直接いただ〈手数料ではないものの、お客さまが商品を選定される際の判断材料の一つと考えており、保険会社各社の同意を前提として、2016 年 10 月より自主的に開示しております。
- ▶ 2023年7月から仕組債の提案に際して「重要情報シート」を使用し、組成会社から入手した理論価格と販売価格と の差額をお客さまが実質的に負担するコストとして開示しております。

#### 【方針 5】重要な情報の分かりやすい提供

- (1) お客さまに金融商品・金融サービスに関する情報を提供する際には、お客さまの取引経験・金融知識、情報の重要性、商品・サービスの複雑さを考慮のうえ、お客さまの理解状況に応じてわかりやすくご説明いたします。
- (2) お客さまに金融商品・金融サービスを提供する際には「商品概要説明書」や「重要情報シート」等を使用し、お客さまの投資判断に影響する以下の情報を分かりやすく提供いたします。

金融商品のリスク・リターンや取引条件

推奨する金融商品・金融サービスを選定した理由

金融商品の組成会社が想定している購入層

パッケージ化の有無

利益相反の可能性がある場合はその内容と影響(第三者から受取る手数料等を含む)

類似性のある商品との比較

- ➤ 金融商品・金融サービスのご契約に際しては、重要な情報について「重要事項確認書」「投資確認書(兼債券購入申込書)」「意向確認書(兼適合性確認書)」等により、ひとつひとつお客さまの理解状況を確認しながら、わかりやすく説明しております。
- ▶ お客さまが金融取引に関する基本的な知識や将来のライフイベントに備えた情報を得られるよう、従業員教育に取組み、「ライフプランブック」「資産運用のご案内」等の情報提供資料、あるいはお客さま向けセミナー等を通じて有益な情報の提供に努めております。





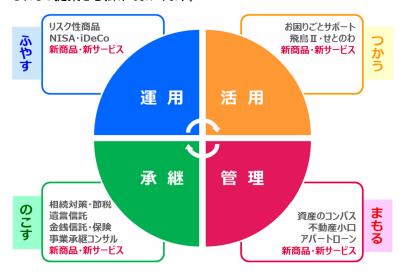
- ▶ お客さまの利便性向上を図る目的として、2020年10月より投資信託の「目論見書」および「目論見書補完書面」について、電磁的方法により交付するサービス(目論見書電子交付サービス)を開始しており、お客さま自身のスマートフォン等を使用し、いつでも目論見書等をご確認いただくことが可能となっております。
- ▶ お客さまの中長期投資、積立による分散投資の一助となるべく、2021 年 7 月にお客さま毎の目標 (ゴール)を達成するための「資産運用シミュレーション」を公開しております。

資産運用シミュレーション https://www.chugin.co.jp/personal/service/asset/toushin/way/

- ▶ 2022年4月より、金融商品に関する重要な情報をより分かりやすく提供する取組みとして、商品内容をご説明する際に「重要情報シート」の使用を開始しております。2023年7月より、仕組債について「重要情報シート」の使用を開始し、組成会社から入手した理論価格と販売価格との差額をお客さまが実質的に負担するコストとして開示しております。
- ▶ 複数の金融商品・サービスをパッケージ化し、そのパッケージのパーツが個々に購入可能で、組合わせて購入することによりパッケージと同一の経済効果・商品性を実現できる場合は、パッケージ化する場合としない場合の手数料等を含む重要な情報について、わかりやすく説明を行います。

#### 【方針 6】お客さまにふさわしいサービスの提供

- (1) 当社グループは、お客さまの真の期待を理解し、お客さまにふさわしい金融商品・金融サービスを提供するためには、お客さまのリスク許容度やご投資の目的を把握させていただくことが不可欠と考えており、お客さまのご投資に関する知識・経験、資産状況等を詳細におうかがいしたうえで、金融商品・金融サービスをご案内いたします。
- (2)複雑な金融商品やリスクの高い金融商品に関しては、お客さまの投資スタンスやリスク許容度等を踏まえ、真にお客さまに適した金融商品であるかを慎重に検討したうえで提供いたします。また、場合によってはご家族の同席をお願いすることや、取扱いを控えさせていただくことがございます。
- (3) お客さまのライフプランや将来の目標等を把握し、定期的かつ継続的に情報提供を行います。
- (4)お客さまの最善の利益を実現するために金融商品・金融サービスの組成会社との情報連携を図り、金融商品・ 金融サービスの選定と検証・見直しを継続的に行います。
- ▶ 個人営業担当者の名称を「ライフプランアドバイザー」から"優秀な案内人"という意味を込めて「ウェルスコンシェルジュ」に変更しております。背景として、これまで個人のお客さま向けには、資産形成・資産運用を中心にサービスを提供しておりましたが、今後は資産の承継(のこす)、管理(まもる)、活用(つかう)など幅広いニーズに対応すべく、商品・サービスを拡充しており、その一環として名称変更をしたものです。引き続き、お客さまの信頼を得られるよう最良と考えられるご提案を心掛けてまいります。



- ▶ リスク性金融商品を保有されているお客さまについて、お客さまの年齢やリスク性金融商品の保有額等で一定の基準を設け、該当するお客さまに対して、保有期間中は常に定期的なアフターフォローを行っております。また、相場急変時等は基準に関係無〈、別途臨時のアフターフォローを行っております。
- ➤ 金融商品・金融サービスの提案およびアフターフォローについて、お客さまに対して適切な取扱いや説明が行われているかについて、本部に専門の担当者を配置し定期的なモニタリングを実施しております。
- ➤ デジタルを活用することにより、非対面で金融商品・金融サービスを提供できる仕組み作りに取組んでおります。その一環として、2021年7月より、個人のお客さまにとってデジタルチャネルのメインポータルとなる「ちゅうぎんアプリ」の取扱いを開始。2023年3月より、投資信託口座・NISA口座のWEB開設の取扱いを開始。2024年1月より「ちゅうぎんアプリ」に投資信託・NISAの口座開設・各種手続きの機能を追加しております。



➢ 営業店では対応ができない時間帯の平日夜や日曜日に、来店不要でWEB面談・電話契約が可能な資産運用サポートデスクを開設しております。またメールやアプリによる定期的な案内など継続的なアフターフォローも実施しております。

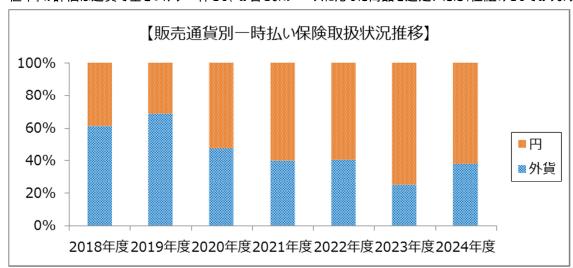
➤ 2024年以降の NISA 制度改正を受け、TV コマーシャルや Youtube 動画配信、セミナー開催をはじめとする各種施 策を実施しております。つみたて投資枠・成長投資枠に向けた商品ラインアップの拡充も行い、地域のお客さまの資産 形成・資産運用の支援に取組んでおります。



お客さまの最善の利益を実現できるよう金融商品・金融サービスの複雑さやリスク等の商品の特性等に応じて、2025年度中に組成会社と情報連携を行うとともに、組成会社および金融商品・サービスの選定・検証等を継続的に実施する予定です。

#### 【方針7】従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

- (1) 当社グループでは、グループの全役職員がお客さまの真の期待を理解し、最良の提案を提供できるよう、研修等の社内教育の充実はもちろん、適切な業績評価体系により、グループ役職員の成長を組織として全力でサポートします。
- (2) 当社グループでは、業績評価において手数料収入に偏重することなく、お客さまのニーズに応じた付加価値の高い 金融商品・金融サービスの提供、預り資産残高の増加、お客さまの裾野拡大等を評価することで、お客さま本位 の活動を行うよう動機づけしております。
- 金融商品・金融サービスの提案に従事する役職員の業績評価については随時見直しております。
- > 2020 年度より、従来の販売額・販売収入をベースとした評価を廃止し、金融商品・金融サービスを通してお客さまに 提供した付加価値額を評価対象とする大幅な変更を行っております。付加価値額の算出にあたっては、お客さまに提供した商品種類、お客さまの年齢、中長期での期待リターン、商品の持つ機能性等を考慮した「みなし付加価値率」を設定しております。
- ▶ 一時払い保険は、短期的な運用商品ではなく、保障や機能を目的とした活用をご案内しているため、「みなし付加価値率」の評価は通貨で差をつけず一律とし、お客さまのニーズに応じた商品を選定いただく仕組みとしております。



▶ 目標値設定型(ターゲット型)保険について、生保協会ガイドライン改正への対応として臨時アフターフォローを実施しました。

- ▶ お客さまの「貯蓄から投資」による資産形成を後押しするため、NISA と積立投資の促進が重要と位置付けており、金融機関として将来の基盤を構築していくためにも、高い評価を付与しております。
- ▶ 役職員の業績評価について 2025 年度より、定期預金を含む当行で保有されている預り資産残高に応じて評価する 仕組みを導入しております。本評価は残高の増加により、お客さまの資産形成・資産運用を後押しするとともに、投資 信託の乗換え提案等短期的な収益を評価せず、残高から得られる信託報酬等の積上げを評価することで、持続可 能なビジネスモデルの構築を目指す仕組みとしております。
- ▶ 本方針および取組状況については、年 1 回の定期的な公表時に従業員に対して公表内容を示達し、周知を図っております。

#### 【方針 8】お客さまの最善の利益につながる金融商品の提供等へ向けた取組み

- (1) 当社グループは、お客さまにより良い金融商品を提供するための体制を整備し、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してまいります。
- (2) 当社グループは、お客さまの真の期待を想定したうえで、組成する金融商品がその期待に応え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してまいります。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、お客さまの最善の利益を実現する観点から、想定している購入層のお客さまの投資スタンスやリスク許容度等を特定し、組成会社と販売会社等の間で十分な情報連携を図ってまいります。
- (3)当社グループは、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、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたガバナンス体制全体の見直し等に活用してまいります。 また、お客さまの最善の利益を実現するため、組成会社と販売会社等の間での情報連携により、運用や商品提供、金融商品の組成の改善等に活かしてまいります。
- (4) 当社グループは、お客さまがより良い金融商品を選択できるよう、お客さまに対して、運用体制やガバナンス体制等について分かりやすい情報提供に努めてまいります。
- ⇒ 当行では現時点で遺言代用信託など元本補てん付き金銭信託を組成しているほか、障がいのある方の生活の安定を図ることを目的とし、組入れ資産を安全資産に限定した特定贈与信託を組成しております。今後、より複雑なスキームやリスクを持つなど購入層を限定した金銭信託商品を提供する際には、商品性について継続的に検証し、組成・提供・管理の各プロセスのガバナンス体制を含む商品性の重要な情報についてお客さまにわかりやすく説明を行います。
- ⇒ 当行では通常の外貨定期預金のほかに円転に関する為替特約のみを付加した特約付外貨定期預金を組成しております。今後、より複雑な仕組みの特約付外貨定期預金を組成する場合には、想定している商品性が確保されているかを継続的に検証し、組成・提供・管理プロセスのガバナンス体制を含む商品性の重要な情報についてお客さまに分かりやすい説明を行います。
- ▶ 当行のガバナンス体制については、当行を含む当社グループホームページに掲載しております。
  これからも「地域・お客さま・従業員と分かち合える豊かな未来を共創する」という当社グループの経営理念のもと、お客さまにより良い商品を提供するためのガバナンス体制の高度化とお客さまにより分かりやすい情報提供に継続的に取組んでまいります。

#### 1.預り5商品保有先数

- ⇒ 当行では、預り 5 商品(公共債、外貨預金、投資信託、保険、金融商品仲介業務取扱商品)を保有いただくことを地域のお客さまからの信頼のあかしとして重視しており、「お客さま本位の業務運営に関する方針」の取組みにおいて「預り 5 商品保有先数の拡大」を KPI (Key Performance Indicators の略で「重要業績評価指標」を意味します)としております。 世代ごとに異なるお客さまのニーズに応じて金融商品・金融サービスを提供することにより、引続きお客さまのライフプランをサポートする活動に取組んでまいります。
- ▶ 預り5 商品保有先数のうち、特にお客さまの資産形成に資する商品として保有先数および残高の増加を重要視する商品として、投資信託、保険、金融商品仲介業務取扱商品を「主要3 商品」とし、その保有先数を参考数値として預り5 商品保有先数とともに公表いたします。
- ➤ 足元まで低金利環境継続による公共債保有者数の減少を主因として、預り5商品保有先数の減少が続きましたが、 NISA制度の抜本的拡充と政府の資産所得倍増プランを追い風に、地域のお客さまの資産形成サポートの取組みを 強化することで KPI の改善を図ります。

#### 【預り5商品保有先数】

2017年3月末 実績	147,934 先
2018年3月末 実績	152,374 先 (前年比+4,440 先)
2019年3月末 実績	159,884 先 (前年比+7,310 先)
2020年3月末 実績	164,516 先 (前年比+4,632 先)
2021年3月末 実績	160,076 先 (前年比 4,440 先)
2022年3月末 実績	155,159 先 (前年比 4,917 先)
2023年3月末 実績	151,181 先 (前年比 3,978 先)
2024年3月末 実績	158,598 先 (前年比+7,417 先)
2025年3月末 実績	163,855 先 (前年比+5,257 先)
2027年3月末 計画	200,000 先

#### (参考)主要3商品保有先数

2018年3月末 実績	115,564 先
2019年3月末 実績	119,598 先 (前年比+4,034 先)
2020年3月末 実績	123,307 先 (前年比+3,709 先)
2021年3月末 実績	121,809 先 (前年比 1,498 先)
2022年3月末 実績	122,812 先 (前年比+1,003 先)
2023年3月末 実績	125,778 先 (前年比+2,966 先)
2024年3月末 実績	138,006 先 (前年比+12,228 先)
2025年3月末 実績	143,755 先 (前年比+5,749 先)

#### 2.投資信託累積損益額

- ⇒ 当行では、お客さまの最善の利益を追求する活動の指標として、2021年度より投資信託の累積損益額( )を「お客さま本位の業務運営に関する方針」の取組みにおける KPI として、引き続きお客さまのニーズに応じた金融商品・金融サービスを提供し、お客さまの資産形成に資する活動を行ってまいります。
- ▶ 本指標は、投資信託による資産運用というものが、日々、価格変動はあるものの、長期的に取組むことでプラスのリターンが得られるものである、ということを表すために公表いたします。

#### 【投資信託累積損益額】

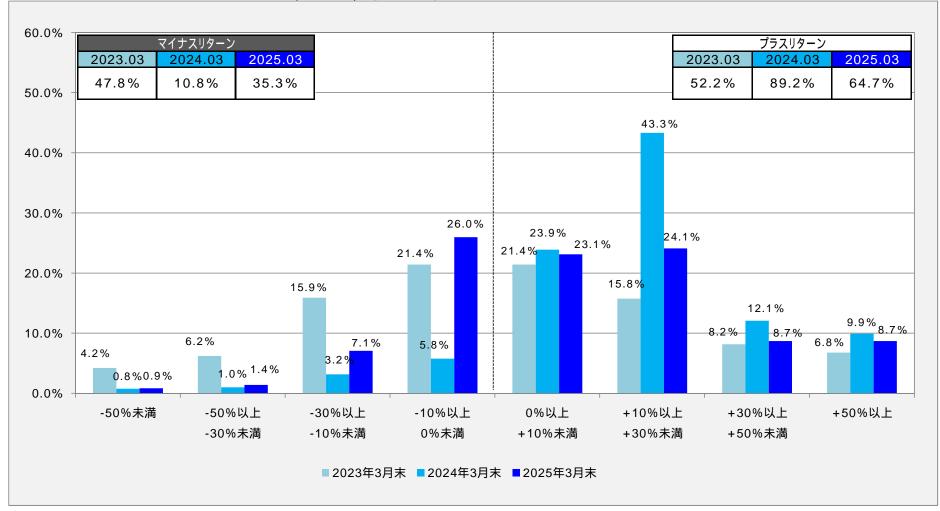
	損益額(累積)	(参考)日経平均株価
2019年3月末 実績	475.6 億円	21,205 円 81 銭
2020年3月末 実績	289.7 億円	18,917 円 01 銭
2021年3月末 実績	707.8 億円	29,178 円 80 銭
2022年3月末 実績	780.8 億円	27,821 円 43 銭
2023年3月末 実績	574.3 億円	28,041 円 48 銭
2024年3月末 実績	1,096.8 億円	40,369 円 44 銭
2025年3月末 実績	1,033.3 億円	35,617 円 56 銭

中国銀行の損益額(累積)は基準日時点でお客さまに保有いただいている投資信託の損益(分配金を含む) および 1998 年 12 月 1 日の窓販投資信託取扱開始以降の解約済の損益(分配金を含む)の合計です。 中銀証券の損益額(累積)は基準日時点でお客さまに保有いただいている投資信託の損益(分配金を含む) および 2015 年 4 月 1 日以降の解約済の損益(分配金を含む)の合計です。

日経平均株価の著作権は日本経済新聞社に帰属します。

### 1.投資信託の運用損益別顧客比率

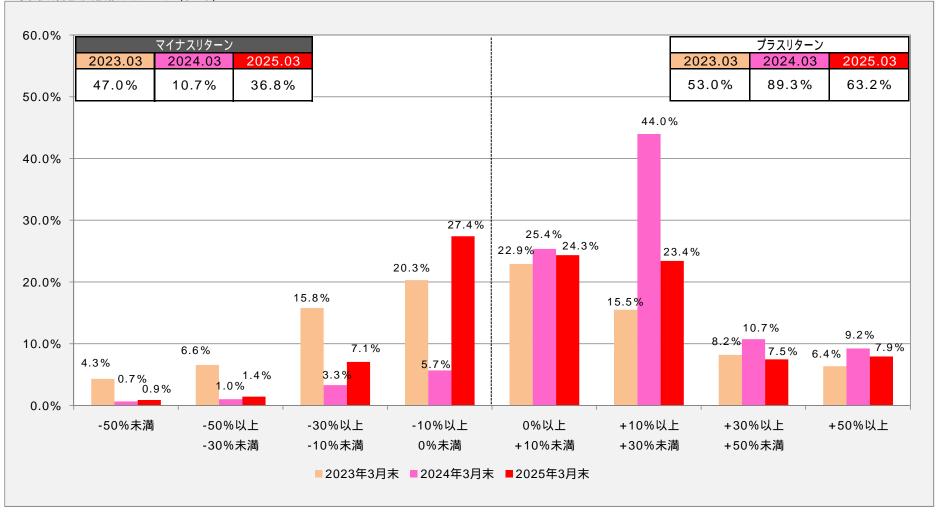
#### 【中国銀行投資信託口座および金融商品仲介口座(中銀証券)】(共通KPI)

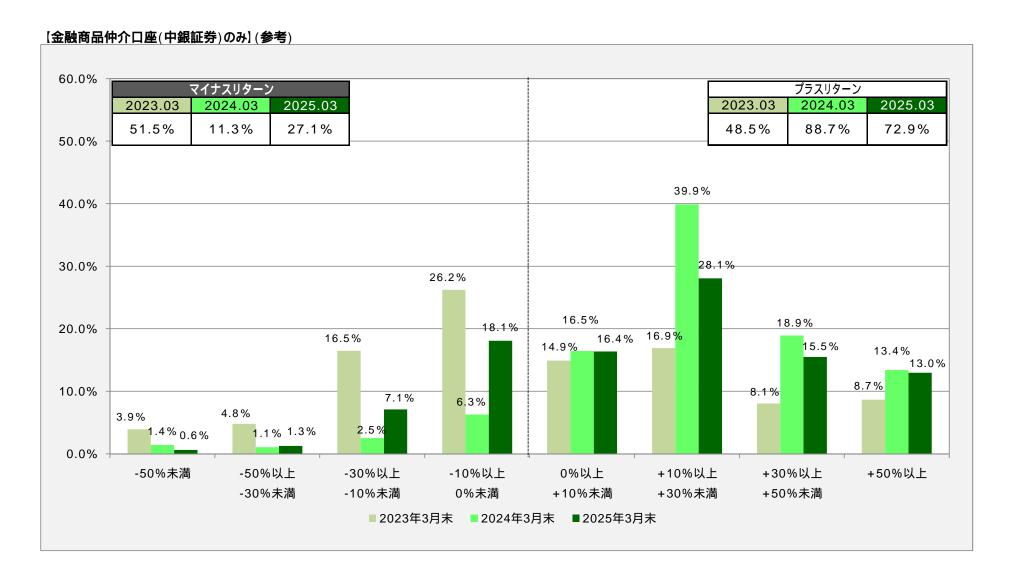


### <留意事項>

算出にあたっては、当行の投資信託口座による取引および、関連会社である中銀証券の金融商品仲介口座による取引を対象としています。

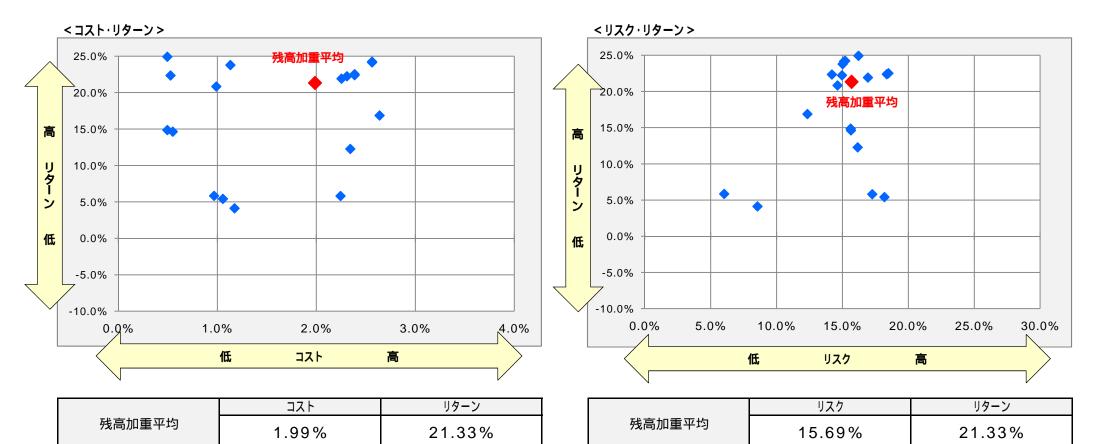
#### 【中国銀行投資信託口座のみ】(参考)





## 2.投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン

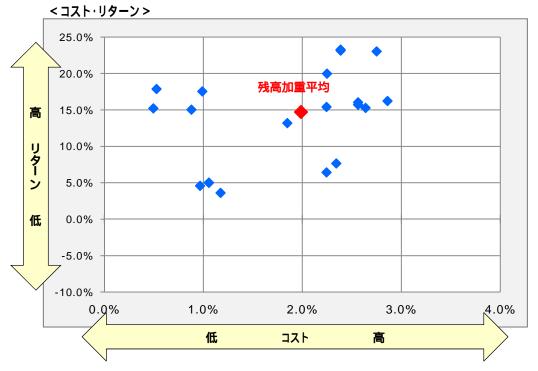
### 【2025年3月】



1	インベスコ世界厳選株式オープン < 為替ヘッジなし > 毎月決算型
2	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Dコース
3	HSBCインド・インフラ株式オープン
4	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド(毎月分配型)
5	ちゅうぎん日経225インデックスファンド
6	インベスコ世界厳選株式オープン<為替ヘッジなし>年 1 回決算型
7	全世界株式インデックス・ファンド
8	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Bコース
9	米国株式配当貴族(年4回決算型)
10	フィデリティ・世界割安成長株投信Bコース ( 為替へッジなし )

_	
11	HSBC インド オープン 一般コース
12	高金利先進国債券オープン(毎月分配型)
13	日経平均高配当利回り株ファンド
14	新光 US-REIT オープン
15	米国株式インデックス・ファンド
16	次世代米国代表株ファンド
17	日経225ノーロードオープン
18	M S グローバル・プレミアム株式オープン ( 為替ヘッジなし )
19	グローバル 3 倍 3 分法ファンド ( 1 年決算型 )
20	ニッセイSDGsグローバルセレクトファンド(資産成長型・為替ヘッジあリ)

## 【2024**年**3**月**】



1	<リスク・	リターン>	•					
	25.0% -					•	•	
	20.0% -							
高	15.0% -				•		•	
	10.0% -				残高	加重平均		
リターン	5.0% -		•	•	•			
低	0.0% -							
	-5.0% -							
	-10.0% -							
Ť	0.0	)% 1	5.0%	10.0%	15.0%	20.0%	25.0%	30.0%
ı				低	リスク	高		

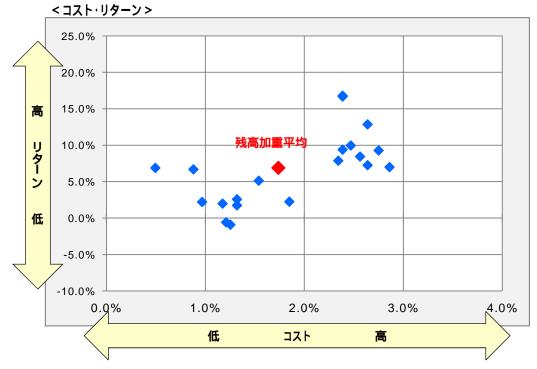
	コスト	リターン
残高加重平均	1.99%	14.71%

	リスク	リターン	
残高加重平均	17.61%	14.71%	

1	インベスコ世界厳選株式オープン < 為替ヘッジなし > 毎月決算型
2	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Dコース
3	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド(毎月分配型)
4	HSBCインド・インフラ株式オープン
5	インベスコ世界厳選株式オープン<為替ヘッジなし>年 1 回決算型
6	米国株式配当貴族(年4回決算型) 一般コース
7	ちゅうぎん日経225インデックスファンド 分配金受取コース
8	高金利先進国債券オープン(毎月分配型) 分配金受取りコース
9	ニッセイSDGsグローバルセレクトファンド(資産成長型・為替ヘッジあり)
10	HSBC インド オープン 一般コース

11	ニッセイSDGsグローバルセレクトファンド(資産成長型・為替ヘッジなし)
12	グローバル 3 倍 3 分法ファンド ( 1 年決算型 )
13	新光 US-REIT オープン
14	MSグローバル・プレミアム株式オープン ( 為替ヘッジなし )
15	日経225ノーロードオープン 分配金受取コース
16	全世界株式インデックス・ファンド
17	グローバル3倍3分法ファンド(隔月分配型)分配金受取りコース
18	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Bコース
19	ベイリー・ギフォード世界長期成長株ファンド
20	フィデリティ・日本配当成長株・ファンド(分配重視型) 一般コース

## 【2023年3月】



	コスト	リターン
残高加重平均	1.74%	6.89%

1	ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド(毎月分配型)
2	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Dコース
3	ちゅうぎん日経225インデックスファンド
4	高金利先進国債券オープン(毎月分配型)
5	新光US-REITオープン
6	インベスコ世界厳選株式オープン < 為替ヘッジなし > 毎月決算型
7	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Cコース
8	東京海上・円資産バランスファンド(毎月決算型)
9	MSグローバル・プレミアム株式オープン(為替ヘッジあり)
10	ピクテ・バイオ医薬品ファンド(毎月決算型)為替ヘッジなし

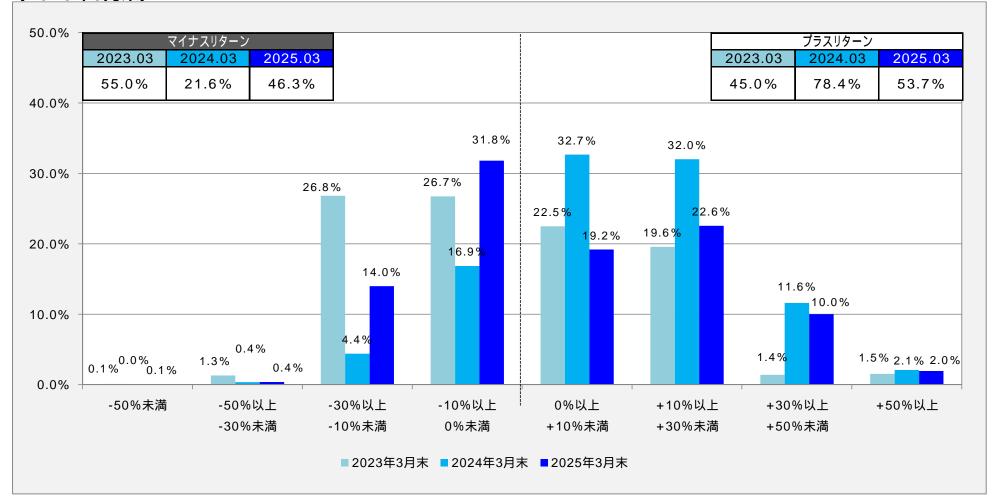
		<リスク・	リターン	<b>'</b> >											
		25.0% -													
		20.0% -													
	高	15.0% -						•		<u>•</u>					
	リタ	10.0% -							•	**	•				
	リターン	5.0% -					<b>●</b>	高加重	[平均			•			
	低	0.0% -													
		-5.0% -													
`	M	-10.0% -													
			0% <mark>1</mark>	5.0	%	10.	0%	15.	0%	20	.0%	25.	0%	30.0	)%
						低		リス	ク		高				>

	リスク	リターン
残高加重平均	13.72%	6.89%

11	HSBCインドオープン
12	ニッセイ豪州ハイ・インカム株式ファンド(毎月決算型)
13	日経225ノーロードオープン
14	三菱UFJ外国債券オープン(毎月分配型)
15	MSグローバル・プレミアム株式オープン(為替ヘッジなし)
16	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Bコース
17	先進国資産配分コントロールファンド<安定型>
18	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド(毎月分配型)
19	短期豪ドル債オープン (毎月分配型))
20	フィデリティ・日本配当成長株・ファンド (分配重視型)

### 3. 外貨建保険の運用評価別顧客比率

### 【2025年3月末】

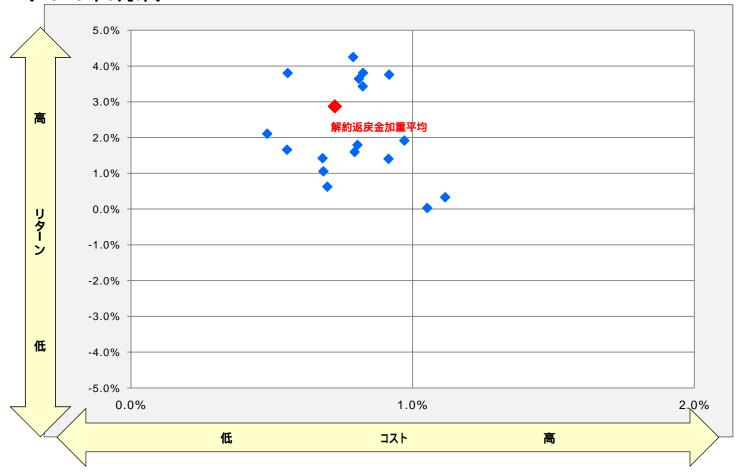


### <留意事項>

- ・外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に契約後の 早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合が多くあります。
- ・解約返戻金は基準日時点の為替レートで円貨換算しており、満期まで保有した場合や、外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

## 4 . 外貨建保険の銘柄別コスト・リターン

# 【2025年3月末】

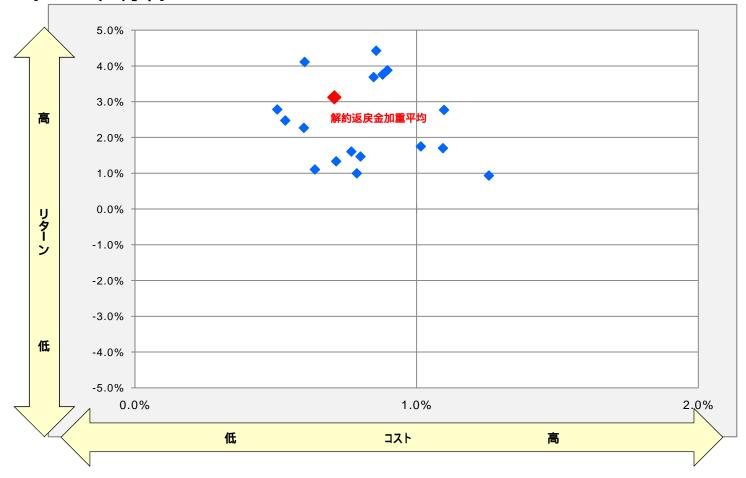


解約返戾金加重平均	コスト	リターン
<b>附</b> 約	0.72%	2.87%

## 【解約返戻金上位20銘柄】

【群系	J <b>区庆玉上120銘内</b> J
1	サニーガーデンE X
2	やさしさ、つなぐ
3	プレミアレシーブ(外貨建)
4	サニーガーデン
5	プレミアプレゼント
6	ピーウィズユー
7	生涯プレミアムワールド 5
8	しあわせ、ずっと
9	未来につなげる終身保険
10	夢のプレゼント
11	ビー ウィズ ユー プラス
12	生涯プレミアムワールド 4
13	プレミアカレンシー・プラス 2
14	おおきな、まごころ
15	あしたの、よろこび
16	プレミアストーリー 2
17	M y 年金Best外貨
18	生涯プレミアムワールド3
19	外貨建エブリバディブラス
20	ロングドリームGOLD

# 【2024年3月末】

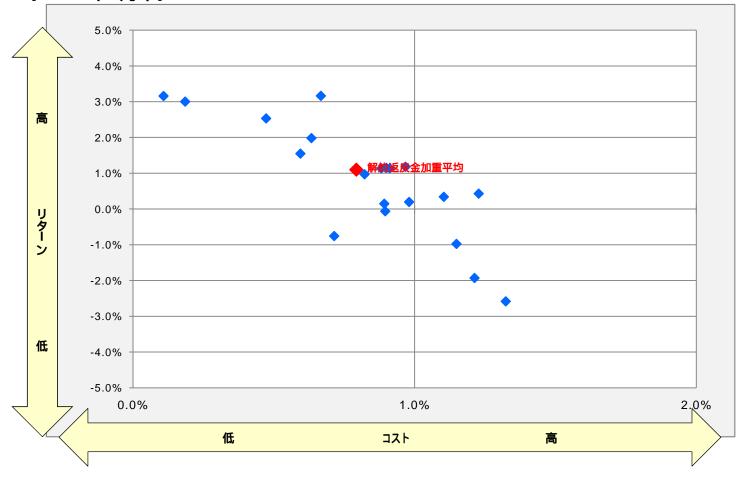


解約返戾金加重平均	コスト	リターン
解約返庆金加重平均	0.71%	3.12%

## 【解約返戻金上位20銘柄】

1	サニーガーデン E X					
2	サニーガーデン					
3	プレミアレシーブ (外貨建)					
4	やさしさ、つなぐ					
5	プレミアプレゼント					
6	ピー ウィズ ユー					
7	しあわせ、ずっと					
8	プレミアジャンプ					
9	未来につなげる終身保険					
10	プレミアカレンシー・プラス 2					
11	夢のブレゼント					
12	生涯プレミアムワールド 4					
13	ビー ウィズ ユー プラス					
14	三大陸					
15	生涯プレミアムワールド3					
16	M y 年金Best外貨					
17	外貨建エブリバディブラス					
18	あしたの、よろこび					
19	ロングドリーム G O L D					
20	プレミアカレンシー・プラス					

# 【2023年3月末】



解約返戻金加重平均	コスト	リターン
<b>解剂处决並加重十</b> 均	0.79%	1.10%

## 【解約返戻金上位20銘柄】

I /UT/IV.	
1	サニーガーデン
2	サニーガーデンE X
3	プレミアレシーブ (外貨建)
4	やさしさ、つなぐ
5	ビーウィズユー
6	プレミアジャンプ
7	未来につなげる終身保険
8	プレミアプレゼント
9	三大陸
10	しあわせ、ずっと
11	プレミアジャンプ・年金(外貨建)
12	生涯プレミアムワールド 4
13	生涯プレミアムワールド 3
14	ビー ウィズ ユー プラス
15	プレミアカレンシー・プラス
16	プレミアカレンシー・プラス 2
17	シリウスデュアル
18	到達力V3
19	シリウスハーモニー
20	プレミアジャンプ 2・終身 (外貨建)

#### 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 株式会社中国銀行 Wttps://www.chugin.co.jp/up\_load\_files/okyakusamahoni.pdf 取組方針掲載ページのURL https://www.chugin.co.jp/up\_load\_files/okyakusamahoni.pdf pu組状況掲載ページのURL https://www.chugin.co.jp/up\_load\_files/okyakusamahoni.pdf

耳	双組	状況掲載ページのURL:https://www.chugin.co.jp/up_load_files/okyakusamaho	ni.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		【 <b>順客の最善の利益の追求】</b> 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2] お客さまの最善の利益の追求 (1ページ目)	[方針2] 取組状況 (4ページ目)
2	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2] お客さまの最善の利益の追求 (1ページ目)	[方針2] 取組状況 (4ページ目)
		[利益相反の適切な管理] 金維斯業者は、取引にあ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3] 利益相反の適切な管理 (1ページ目)	[方針3] 取組状況 (5ページ目)
原則 3	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 ・同一主体又はグリループ内に法人営業部門と適用部門を有しており、当該適用部門が、資産の 適用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を進ぶ場合	実施	【方針3】 利益相反の適切な管理 (1ページ目)	【方針3】 取組状況 (5ページ目)
原 則 4		[手数料等の用強化] 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4] 手数料等の明確化 (2ページ目)	[方針4] 手数料等の明確化 (5ページ目)
		[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5] 重要な情報のわかりやすい提供 (2ページ目)	[方針5] 取組状況 (6ページ目)
原	注 1	里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 網客に対して販売・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 想定する観客属性 網客に対して販売・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 額まえたものであると判断する理由を会り。 網客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、網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 業務に及ばす影響	実施	[方針5] 重要な情報のわかりやすい提供 (2ページ目)	[方針5] 取組状況 (6ページ目)
則 5		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	[方針5] 重要な情報のわかりやすい提供 (2ページ目)	[方針5] 取組状況 (6ページ目)
	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。 い誠実な内容の情報提供を行うべきである。	実施	【方針5】 重要な情報のわかりやすい提供 (2ページ目)	【方針5】 取組状況 (6ページ目)
	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、分かいやすく行うべきである。単純でリスタの低い商品の販売・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 組の内容と比較することが容見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5] 重要な情報のわかりやすい提供 (2ページ目)	[方針5] 取組状況 (6ページ目)
	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5】 重要な情報のわかりやすい提供 (2ページ目)	【方針5】 取組状況 (6ページ目)
		[ <b>順</b> 底に <b>ふさわしいサービスの提供</b> ] 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 わひい金融間の・サービスの自成、販売・推奨等を行うべきである。	実施	[方針6] お客さまにふさわしいサービスの提供 (2ページ目)	[方針6] 取組状況 (7ページ目)
	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、顧客のライフブ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	[方針6] お客さまにふさわしいサービスの提供 (2ページ目)	【方針6】 取組状況 (7ページ目)
	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	[方針6] お客さまにふさわい1サービスの提供 (2ページ目)	[方針6] 取組状況 (7ページ目)
	3	金融商品の組成に推わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性等を踏まえて、販売対 家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6] お客さまにふさわしいサービスの提供 (2ページ目)	[方針6] 取組状況 (7ページ目)
	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6] お客さまにふさわいいサービスの提供 (2ページ目)	[方針6] 取組状況 (7ページ目)
	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 極的に行うへきである。	実施	[方針6] お客さまにふさわしいサービスの提供 (2ページ目)	[方針6] 取組状況 (7ページ目)
	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愚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の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6] お客さまにふさわしいサービスの提供 (2ページ目)	[方針6] 取組状況 (8ページ目)
		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、 プロダクトガパ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 ような取組まか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6] お客さまにふさわい1サービスの提供 (2ページ目)	[方針6] 取組状況 (8ページ目)
原則		【従 <b>爾員に対する適切な動機づけの枠組み等</b> 】 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けされた報酬、業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの 枠組みや適切なガパナンス体制を整備すべきである。	実施	[方針7] 従業員に対する適切な動機づけの 枠組み等 (2ページ目)	[方針7] 取組状況 (8ページ、9ページ目)
7		金融事業者は、各原則にわ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7】 従業員に対する適切な動機づけの 枠 組み等 (2ページ目)	[方針7] 取組状況 (8ページ、9ページ目)
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 さ融商品の組成に携わる金融事業者は、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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融 商品の提供等へ向けた取組み (3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)

_					
補		【休朝整備】 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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融商品の提供等へ向けた取組み(3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)
充原則 2	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 偏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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融 商品の提供等へ向けた取組み (3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)
	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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融 商品の提供等へ向けた取組み (3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)
		【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 も、販売が数をして適切な超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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融商品の提供等へ向けた取組み(3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)
補	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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融 商品の提供等へ向けた取組み (3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)
充原則 3	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 リスク等の全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・二一ズ等を 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影優すべきである。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、複雑な金融商品や週用・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数と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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融商品の提供等へ向けた取組み(3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)
	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翻客に提供するため、 翻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施形理のための調査 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がら、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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融 商品の提供等へ向けた取組み (3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)
		【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成性の対応】 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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融 商品の提供等へ向けた取組み (3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)
補充原則	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ケ・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さない場合には、金融商品の改善、他の金融商品銀の併合、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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融 商品の提供等へ向けた取組み (3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)
4	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 、情報連携すべき内容は、より良い金融商品の販売に携わる金融事業を持つ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反か、例えば顧客からの苦情や販 が状況等も考えわれる。金融商品の販売に持わる金融事業もから情報根件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身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適元すべきである。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融 商品の提供等へ向けた取組み (3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ベージ目)
	注 3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、連用の外部委託を行う場合、外部委託先における連用に 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、金融商の処成に携わる金融事業者で全融商品の限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。	実施	「方針8」 お客さまの最善の利益につながる金融 商品の提供等へ向けた取組み (3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)
		【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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融 商品の提供等へ向けた取組み (3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)
補充原則 5	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、連用を行う者の判断が重要となる金融商品の前品といいては、当路金融事業者のビジ 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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融 商品の提供等へ向けた取組み (3ページ目)	[方針8] 取組状況 (9ページ目)
	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。	実施	[方針8] お客さまの最善の利益につながる金融 商品の提供等へ向けた取組み (3ページ目)	【方針8】 取組状況 (9ページ目)

#### 【照会先】

I I I I I I I I I I I I I I I I I I I								
部署	中国銀行 コンサルティング営業部							
連絡先	086-234-6561							