

フィデューシャリー・デューティーに関する 2023 年度アクションプランの取組状況
および 2024 年度アクションプランの公表について

株式会社みずほフィナンシャルグループ（執行役社長：木原 正裕、以下「当社」）は、『〈みずほ〉の企業理念』において、「ともに挑む。ともに実る。」をパーパスとして定めるとともに、パーパスの実現に向けたバリューの中で、「お客さまの立場で考え、誠心誠意行動する」と定めています。すべての役員と社員がその価値観・行動軸を共有し、フィデューシャリー・デューティー^{*1}（お客さま本位の業務運営）を全うすべく、「フィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」^{*2}を策定・公表しています。

このたび、当社およびグループ各社は、当該取組方針に基づく「2023 年度アクションプランの取組状況」および、「2024 年度のアクションプラン」を策定しましたので、別紙の通り公表します。^{*3}

〈みずほ〉は、これからも各機能を担うグループ各社において、「お客さまの最善の利益の追求」として、お客さまの利益に真に適う商品・サービスを提供していきます。

^{*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

^{*2} 「〈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」

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

^{*3} 今回の公表に先立ち、下記の外部有識者をアドバイザーとする「第 10 回フィデューシャリー・デューティー・アドバイザリー・コミッティ」を開催しました。

＜外部有識者＞

（五十音順）

氏 名	役 職
岡 忠志 氏	株式会社格付投資情報センター 投資評価本部 副本部長 兼 投信事業部長
神田 秀樹 氏	東京大学 名誉教授

以 上

〈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

みずほフィナンシャルグループ



ともに挑む。ともに実る。

MIZUHO

2024.6

© 2024 Mizuho Financial Group, Inc.

Contents

■ 〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティー	P3	■ 2023年度の取組状況－資産管理－	P40
1. 企業理念		1. 資産管理サービス提供体制の強化等	
2. 取組方針		■ 2023年度の取組状況－グループ管理方針－	P41
3. お客さま本位の業務運営管理態勢		1. 部店運営・評価	
4. 定量指標（KPI）		2. 報酬等の合理性と利益相反管理	
■ 2023年度の取組状況－販売－	P7	3. 企業文化の定着等	
1. 〈みずほ〉のコンサルティング態勢		■ 2024年度アクションプラン	P45
2. 投資信託の商品選定のプロセス		■ 「顧客本位の業務運営に関する原則」との紐付け	P46
3. 投資信託のモニタリング・見直し			
4. コンサルティング			
5. 重要な情報の提供			
6. 手数料に関する情報提供			
7. アフターフォロー・モニタリング			
8. 高齢のお客さまへの対応			
9. 情報コンテンツ・セミナー			
10. 人材育成			
11. お客さまからの評価			
12. 第三者評価			
13. 投資運用商品の残高等			
14. お客さまの資産の状況等			
■ 2023年度の取組状況－運用・商品開発－	P31		
1. 運用の高度化			
2. 運用プロダクツの開発・改善			
3. 分かりやすい情報提供			
4. 情報提供やサービスの充実			
5. ガバナンス態勢			
6. 第三者評価			
7. 運用資産残高			
		KPI データ集	
		■ 定量指標（KPI）	P2
		1. KPIサマリ	
		2. 共通KPI	

※各ページ上部に記載の「取組方針」は、
「〈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」の項目を表しています

※各ページ下部に記載の「原則」は、
「顧客本位の業務運営に関する原則」（金融庁）の項目を表しています

※フィデューシャリー・デューティーは「FD」と略記しています

※主なグループ会社は以下の略称で表しています

みずほフィナンシャルグループ	FG	みずほ証券	SC
みずほ銀行	BK	アセットマネジメントOne	One
みずほ信託銀行	TB		

1. 企業理念

企業理念

- 『〈みずほ〉の企業理念』において、「ともに挑む。ともに実る。」をパーパスとして定めるとともに、パーパスの実現に向けたバリューの中で、「お客さまの立場で考え、誠心誠意行動する」と定めています。
- すべての役員と社員がその価値観・行動軸を共有し、フィデューシャリー・デューティー*¹（お客さま本位の業務運営）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います。



企業理念

<https://www.mizuho-fg.co.jp/company/policy/ci/index.html>

*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

2. 取組方針

取組方針

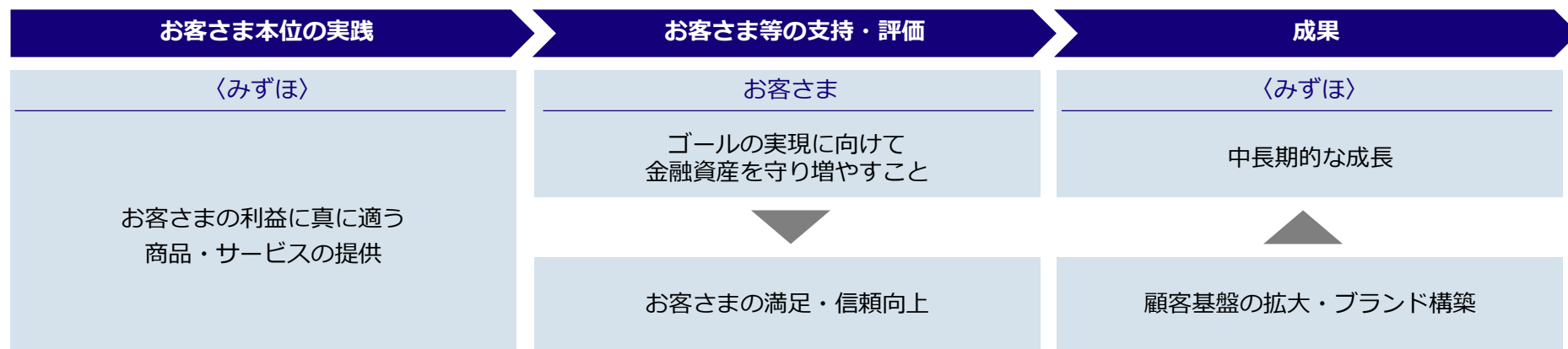
- 「お客さまの最善の利益」を追求し、お客さまの利益に真に適う商品・サービスを提供するため、資産運用関連業務においてグループ管理方針および機能ごとの対応方針を策定・公表し、お客さまの立場に立った施策を実践しています。

「〈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」

<https://www.mizuho-fg.co.jp/company/policy/fiduciary/index.html>

めざす姿 ～お客さまの最善の利益の追求～

- お客さまの利益に真に適う商品・サービスの提供を通じ、お客さまのゴールの実現に向けて金融資産を守り増やすことがお客さまの最善の利益につながると考え、取り組んでいます。
- 同時に、お客さまの満足・信頼に基づくお取引基盤の拡大やブランドの構築を通じ、〈みずほ〉の中長期的な成長を更なるお客さまサービスの向上に繋げていくことをめざします。

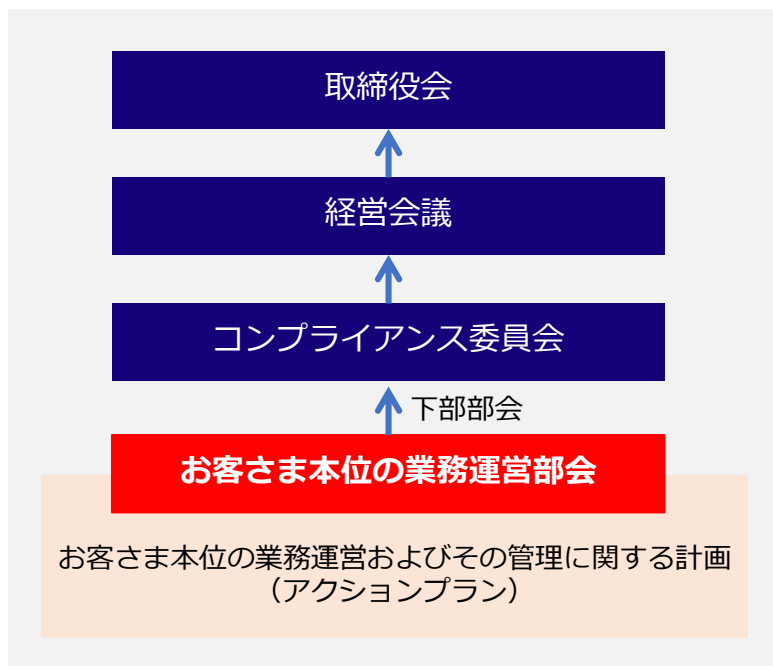


3. お客さま本位の業務運営管理態勢

▶▶ お客さま本位の業務運営管理とアクションプラン

- 「コンプライアンス委員会」（経営政策委員会）の傘下に「お客さま本位の業務運営部会」を設置し、お客さま本位の実践に向けて経営レベルで議論しています。
- また、持株会社およびグループ各社では、取組方針に基づき、それぞれの機能に応じたアクションプランと取組状況を年度ごとに策定・公表しています。

【お客さま本位の業務運営管理態勢】



【アクションプランを策定・公表している主なグループ会社と機能】

販売	運用・商品開発	資産管理
みずほ銀行 (BK)		
みずほ信託銀行 (TB)		
みずほ証券 (SC)		
	アセットマネジメント One (AM-One)	

() はグループ会社の略称

4. 定量指標（KPI）

定量指標（KPI）^{*2}

- 定量指標（KPI）を定期的にモニタリングし、必要な改善を行っていきます。

お客さま本位の実践	お客さま等の支持・評価	成果
●資格保有者数 ●レーティング☆4以上のファンド数 ●エンゲージメント活動先のTOPIX構成比率 ●公募投信残高別ファンド数 ●公募投信1ファンド当たり平均残高 ●ウェブサイト閲覧数 ●金融経済教育受講者数	●お客さま満足度調査 ●ファンドアワード受賞ファンド数 ●投信会社満足度調査	●投資運用商品の預り資産残高 ●投資運用商品保有者数 ●投資信託の運用損益別お客さま比率 ●外貨建保険の運用評価別お客さま比率 ●投資信託の平均保有期間 ●AM-One資産残高 ●資産形成向け商品残高 ●私的年金受託残高 ●公募投信の受託残高

^{*2} 上記の定量指標（KPI）に加え、以下の「共通KPI」を公表しています。

共通
KPI

- ① 投資信託・ファンドラップの運用損益別お客さま比率
③ 投資信託の預り資産残高上位銘柄のリスク・リターン

- ② 投資信託の預り資産残高上位銘柄のコスト・リターン

- ④ 外貨建保険の運用評価別お客さま比率

- ⑤ 外貨建保険の銘柄別コスト・リターン

「共通KPI」は、金融庁から公表された「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPIについて」（2018年6月）、「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPIについて」（2022年1月）に基づく指標です。

2023年度の取組状況 － 販売 －

1. 〈みずほ〉のコンサルティング態勢

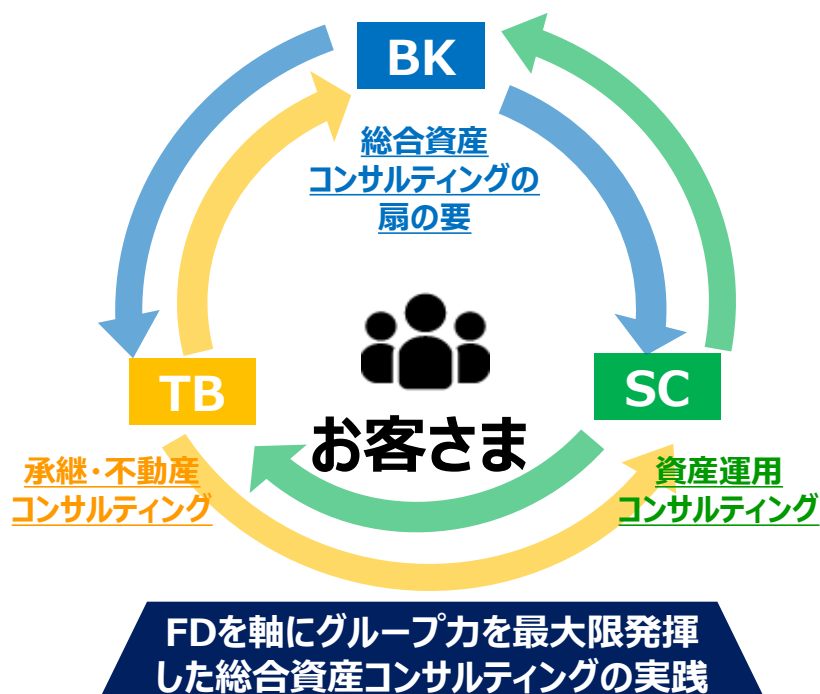
BK TB SC

主な取り組み

- ・ お客さまからいただいた資産等の情報をベースに、ライフプランを共有させていただくことで、グループ各社の役割に応じたプロダクト・サービス、各社の強みを活かした総合的なコンサルティングを提供する態勢を構築しています。
- ・ お客さまのGoals、すなわち一つには限らない夢や目標、想いを実現することを、〈みずほ〉はお手伝いしています。

グループ各社のリソースを生かした、グループ一体での総合資産コンサルティング

〈みずほ〉は、“日本の家計資産の健全化を促し、豊かさの増進に貢献”します



総合資産 コンサルティング態勢

- ・ グループ一体となったポートフォリオ提案
- ・ お客さまのご意向や資産の状況に応じた提案
- ・ 次世代も含めた長期のリレーション構築
- ・ 店舗を核としたマルチチャネルの活用

BK

- ・ ライフデザインのパートナー
- ・ グループの旗振り役

SC

- ・ 資本市場・発行市場・プライベート領域も含めた高度な運用を提供

TB

- ・ 次世代への承継、資産の活用策を提供

2023年度の取組状況 － 販売 －

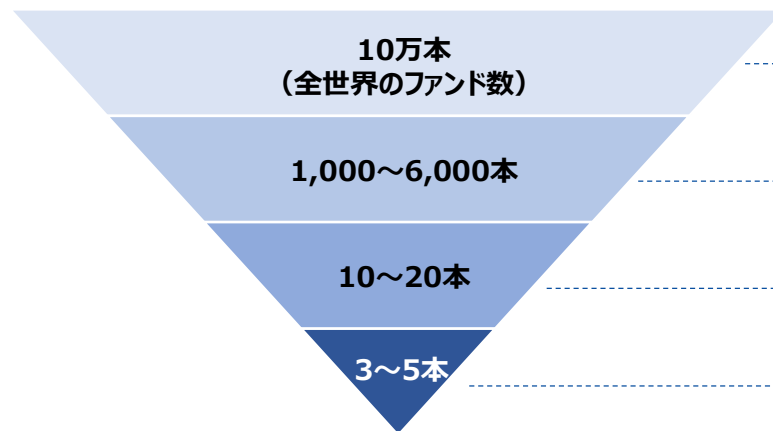
2. 投資信託の商品選定のプロセス

FG BK TB SC

主な取り組み

- 商品選定・モニタリングの高度化をグループ一体で図り、長期投資に資すると考えられるファンドをお客さまに提供します。
- ファンドの選定においては、自社グループ商品以外にも幅広くパフォーマンス分析や現地調査などの詳細調査を行い、「社会的責任」の観点（環境または社会のサステナビリティの促進に対する貢献度等）も考慮して選定しています。
また、〈みずほ〉で取り扱うESG・SDGs等関連ファンドについては、お客さまへの説明責任を果たすため「欧州連合サステナブルファイナンス開示規則（第8条または第9条^{*3}）」もしくは左記に準じた情報開示水準の商品をラインアップします。
^{*3} 第8条とは、環境や社会的な特性を促進するファンド。第9条とは、サステナブル投資を目的とするファンド。
- 各グループ会社で採用を決定した投資信託は、各社ウェブサイトの投資信託ページでの新商品取り扱いのお知らせや店頭などを通じ、お客さまにご紹介しています。

選定プロセスのイメージ



定量・定性両方の観点から
1つのファンドに厳選

全世界のファンド数^{*4}

①対象カテゴリで絞り込み（「米国株式」など）

カテゴリに該当するファンド

②パフォーマンスや資産規模などで絞り込み

運用状況が良好と考えられるファンド

③運用会社、チーム、プロセスに関する調査を開始

最終候補

④詳細調査（海外含む現地調査など）

新規導入予定ファンドを選定

各社それぞれが社内の承認を経て取り扱いを決定

^{*4} ファンドの格付け評価を手がけるモーニングスター社に登録されているファンドの総数

※上記のプロセスは2024年6月時点のものであり、今後予告なく変更する場合があります。

※2020年度から、みずほ証券がみずほ銀行・みずほ信託銀行の取り扱いファンドのデューデリジェンスやモニタリングを開始しました。

※上記はあくまでもイメージ図であり、絞り込んだファンドの類似ファンドを設定する場合や、実績がないファンドを採用する場合などもあります。

2023年度の取組状況 － 販売 －

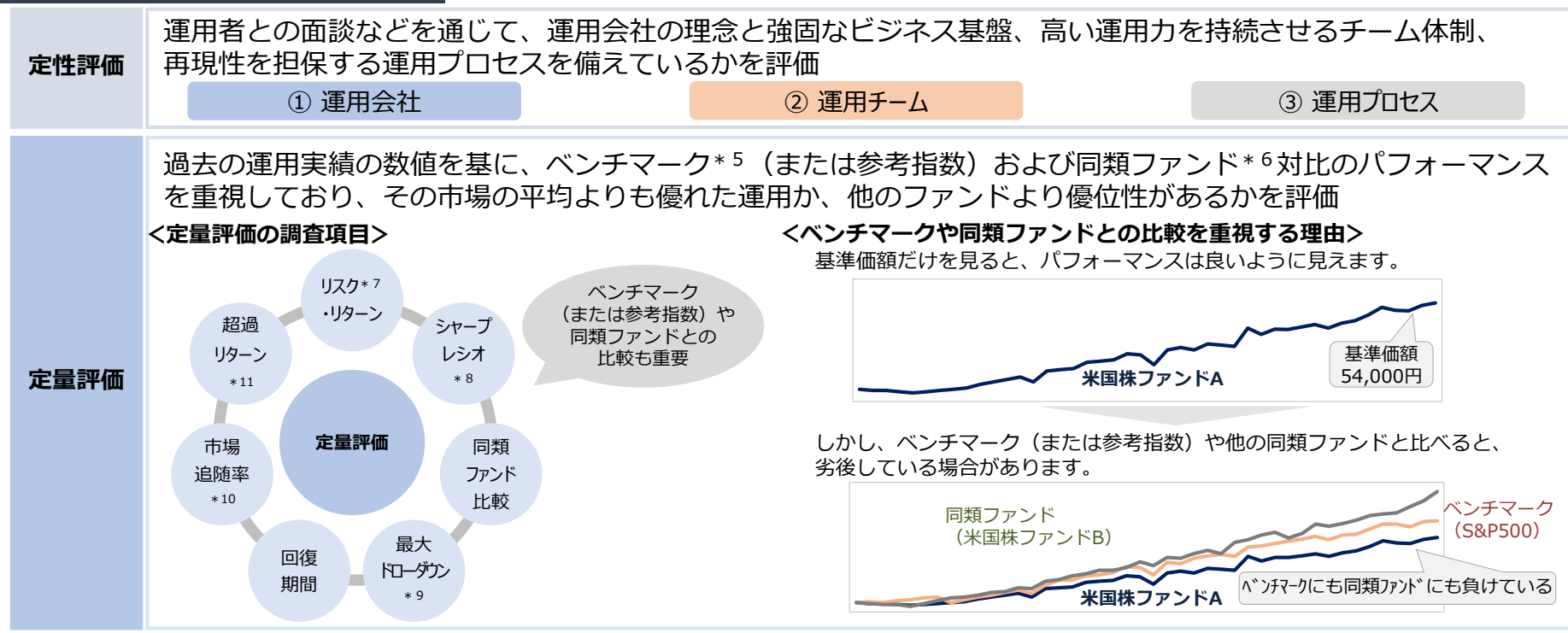
3. 投資信託のモニタリング・見直し

FG BK TB SC

主な取り組み

- ・ 取り扱いファンドがお客さまの資産形成に資する商品かどうかを定性・定量の両面から継続的かつ多面的なモニタリングを実施し、結果を踏まえてお客さまへご提案する商品の絞り込み、対面で勧誘可能な商品の見直しを実施しています。
- ・ 同一指数に連動する対面取り扱いのインデックスファンドにつきまして、信託報酬率の合計を、グループで取り扱いのある商品のうち最も低い水準に統一しています。
- ・ 販売停止となる商品、償還する商品につきましては、各社のウェブサイト等でご確認いただけます。

取り扱いファンドのモニタリング



*⁵ 運用の目安としている指数 *⁶ 同じカテゴリ分類に属するファンド群を指します。（グローバル株式ファンド、米国株式ファンド等） *⁷ リターンへの振れ幅を示します。

*⁸ リターンを得るためにどの位のリスクを取っているかを示します。数値が大きいほど運用効率が高いことを表します。 *⁹ 最高値からの最も大きい下落率を示します。

*¹⁰ ベンチマーク（または参考指数）の上昇/下落局面において、ファンドの基準価額がベンチマーク（または参考指数）対比でどの程度追随しているかを示します。

*¹¹ 対象ファンドがベンチマーク（または参考指数）と比較してどの程度上回っている（下回っている）かを示します。

2023年度の取組状況 － 販売 －

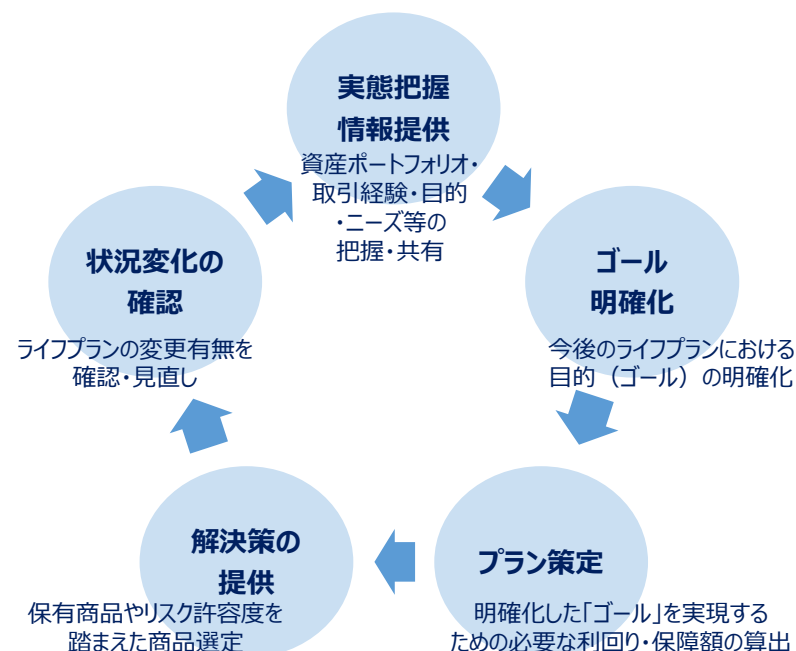
4. コンサルティング（1）

BK TB SC

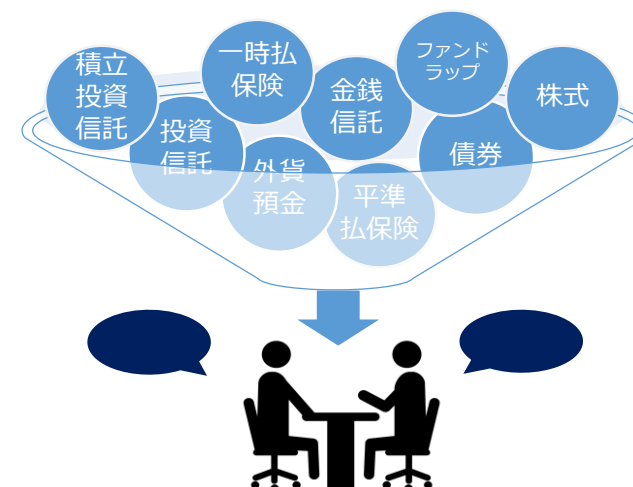
主な取り組み

- お客さまの現在の資産ポートフォリオや取引経験、目的や将来の夢等を伺いながら、複数の金融商品・サービスの中からお客さまのニーズにあった商品を、類似した商品や代替商品の内容（手数料を含む）と比較しながらご提案します。また複数の金融商品をパッケージとして販売する場合にも、そのパッケージがお客さまにとってふさわしいかに留意し、ご提案します。
- 複雑またはリスクの高い商品のご提案時には、チェックシート等を用いて適切な提案ができているかチェックする体制としています。また、そのチェック項目については、適宜見直しをしています（仕組債については、商品特性やリスクを踏まえ、原則、限定的な取り扱いとしております）。

〈みずほ〉の総合資産コンサルティングフロー（Goals-based）



多様な商品ラインアップから最適な商品を的確に提案



お客さまと現在の状況や将来の夢を共有し、
ニーズを捉えた最適な商品を的確にご提案

2023年度の取組状況 － 販売 －

4. コンサルティング（2）

BK TB SC

総合資産コンサルティングの実践

- ・〈みずほ〉では、お客さま一人ひとりの夢や想い、目標をゴールとして設定の上、お客さまのニーズを正しく理解し、その実現に向けた解決策をご提供することに取り組んでいます。
- －みずほ銀行では、お客さまの収入、資産、ご家族、ライフイベント等のお客さまの各種情報や人生設計を基に将来のマネープランをシミュレーションできるツール「ライフデザイン・ナビゲーション」を導入し、モデルポートフォリオを参考とした資産の見直し等、お客さまの課題解決に向けた提案に活用しています。
- －みずほ証券では、お客さまの保有する金融資産の状況を可視化し、現状ポートフォリオを説明した上で、資産の見直しのご提案を行うべく「保有資産レポート」「資産配分シミュレーション」を活用し、お客さまの課題解決に向けた提案に取り組んでいます。



人生100年時代のマネーナビ

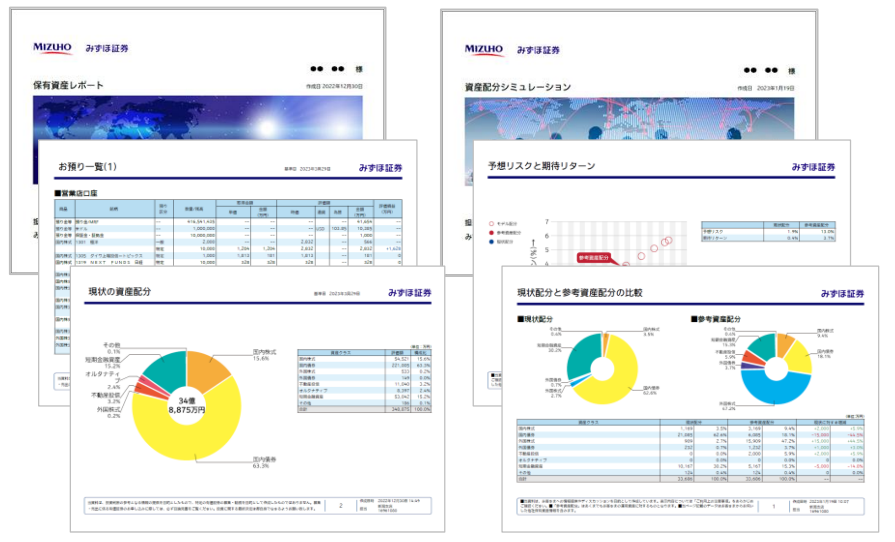
ライフデザイン・ナビゲーション

BK

SC

[保有資産レポート]

[資産配分シミュレーション]



BK

2023年度の取組状況 － 販売 －

4. コンサルティング（4）

SC

高度な資産運用コンサルティングの実践

- ・〈みずほ〉では、お客さま一人ひとりのニーズに合わせた運用資産ポートフォリオ構築に向け、豊富な商品ラインアップに加え、情報提供体制の拡充に取り組んでいます。
 - － みずほ証券では、引受業務の強みを活かしたプライマリー商品をはじめとする、総合証券ならではの豊富な商品をラインアップしています。
 - － 高いリサーチ力のもと、お客さまの投資判断に必要な情報を分かりやすく提供するとともに、充実した投資情報に基づき、専門性を活かしたコンサルティングを行っています。

[引受業務に関するみずほ証券のプレゼンス]

引受実績 [2023年4月1日～2024年3月31日]

国内公募債総合

(件数)

1位

市場環境や発行体・投資家のニーズに対応した提案力により、業界No.1の引受額と評価を獲得しています。

引受件数ベース、ローンチ日ベース サマライ債、地方債（主幹事方式）、優先出資証券を含み、自社債、証券化、ST債を除く（出所）Capital Eyeの情報を基に、みずほ証券にて作成

国内SDGs債

(件数)

1位

マーケットの潮流に合わせた先進的・波及的な案件ストラクチャリングで、業界No.1の実績を誇ります。

引受件数ベース、条件決定日ベース 自社債、証券化、ST債を除く（出所）Capital Eyeの情報を基に、みずほ証券にて作成

IPO（新規公開株）
主幹事

(件数)

3位

ミドルキャップ／イノベーション企業の成長をサポートし、主幹事事件数は業界トップクラスの実績を誇ります。

CAPITAL EYEのデータを基に作成。ブックランナーベース。REIT、グローバルオファリングを除く

[投資環境に関する分析力・豊富な情報提供]

マーケットレポート（株式/金利/為替/クレジット）



リサーチランキング

日経ヴェリタス
「第36回 人気アナリスト調査」会社別順位

日経ヴェリタス
「第29回 債券・為替アナリストエコノミスト
人気調査」会社・グループ別順位

3位

出典：日経ヴェリタス 2024.3.3「トップアナリストが読む24年相場」／2024.3.10「金利ある世界、24年どう展望」

2023年度の取組状況 － 販売 －

4. コンサルティング (5)

BK TB SC

承継コンサルティング

- お客さまの大切な資産とともに、ご家族への想いを未来につなげるため、お客さまの資産承継ニーズに様々な角度でお応えしています。

みずほ銀行 Dear Future



みずほ証券 承継コンサルティングに関するウェブサイト



みずほ証券 あんしんサービス説明資料

みずほ信託銀行 取扱商品説明資料



みずほ銀行では、資産承継に関する冊子を活用し、お客さまの「のこしたい」という想いに幅広くお応えしています。

みずほ証券では、相続・贈与に関する専門的な知識を有するシニアコンサルタントを配置しています。また、お客さまの生活状況等をご家族にご連絡する「みずほ証券あんしんサービス」により、お客さまとご家族にあんしんをお届けしています。

みずほ信託銀行では、資産承継に関するお客さまのお悩みにお応えする商品・サービスをご用意しています。

2023年度の取組状況 － 販売 －

4. コンサルティング（6）

〈みずほ〉では、インターネット、タブレット端末等を活用して、お客さまに提供するサービスの高度化に取り組んでいます。

【インターネットでの資産形成サポートツール】

ライフデザイン・ナビゲーション

BK

- ・現在の収支状況やライフイベントを入力することで、未来に必要なお金を把握し、お客さまだけのマネープランの組み立てをウェブサイト上で無料でサポートします。
- ・インターネットバンキング(みずほダイレクト)と連携した場合、いつでも現在のお客さまの資産状況を確認することができます。



あしたのおかね

SC



- ・5つの質問に答えると、簡単な収支をシミュレーションし、イメージした将来に必要なお金がわかるサービスを提供しています。

【タブレット端末によるご提案・お手続き】

BK TB

- ・営業担当者がタブレット端末を利用して投資信託、保険等の商品や資産承継に係るご提案を実施しています。



BK

- ・タブレット端末を利用して投資信託、保険等のお申し込みを受付し、ペーパーレス化を促進しています。



2023年度の取組状況 － 販売 －

4. コンサルティング（7）

【リモート・ウェブを通じたサービスのご提供】

お客さまの利便性向上に向け、リモートやウェブ等を活用したサービス提供の拡充を図っています。

ライフデザイン・リモートサービス

SC



みずほ証券 ライフデザイン・リモートサービスに関するウェブサイト

リモートでコンサルティングを行う専任担当者を配置し、電話・メール・オンライン面談等を活用して以下のようなニーズに対応するサービスを提供

- ・ 勤め帰り・休日など、店舗の営業時間外に相談したい
- ・ スキマ時間にその時の状況に応じた方法で相談したい
- ・ ネットだけでは不安だから知識・経験のあるコンサルタントに相談したい

Web面談

BK



Web面談のご案内チラシ

ご自宅や会社などから資産運用のご相談やお手続きを行うことができる、Web面談のサービスを提供

投資信託の目論見書等については、お客さまのメールアドレスへ電磁的交付（画面のペーパレス化）が可能

投資信託口座開設・積立投信申込サービス

BK



投資信託の口座開設から積立投資信託のお申し込みまでを、ノンストップで実現し、最短、申込日当日*12で完了できるサービスを提供

*12 マイナンバーカードを用いた公的個人認証による申し込みかつ銀行営業日の12時00分までに完了した申し込み

2023年度の取組状況 － 販売 －

5. 重要な情報の提供（1）

BK TB SC

主な取り組み

- ・〈みずほ〉は、お客さまが様々な商品を理解し他の商品等との諸条件を比較検討した上で、お客さまの投資経験等も考慮し、ニーズに合った商品を選択していただけるよう、商品の複雑さや内容の重要度に見合った、明確で誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供に努めています。
- ・グループ各社の取扱商品や商品ラインアップの考え方をご覧いただける「重要情報シート（金融事業者編）」をはじめ、複数の商品を横断的に比較できる「重要情報シート（個別商品編）」を順次公表しており、2024年2月に特約付き外貨定期預金等についても公表いたしました。
- ・お客さまによりわかりやすくご案内できるよう、国内投信およびファンドラップの「重要情報シート（個別商品編）」に商品性やパフォーマンスに関する図表を追加しました。

【重要情報シート（金融事業者編）】

主に初めてお取引いただくお客さまが金融事業者を選別する際の一助として、取扱商品、商品ラインアップの考え方、苦情・相談窓口が記載されています

【商品提案時にご説明している重要情報】

＜ご案内している事項の例＞

商品の目的や機能

想定される
お客さま層

販売を行う
商品の選定理由

基本的な利益
(リターン) とリスク

お客さまが
支払う費用

販売会社が
受け取る手数料

換金・解約の条件

利益相反の可能性

租税の概要
(NISA等への対象有無)

複数の商品で構成されている商品の
比較情報（個別購入の可否含む）

パンフレットや重要情報シート等を用いて分かりやすくご案内

複雑またはリスクの高い商品をご提案する場合には、パンフレット等を用いて上記の項目を分かりやすくお示しするほか、同種の商品の内容と比較しやすい個別資料を用いるなど、お客さまにご理解いただけるよう工夫を行っています

（例：ファンドラップをご提案する場合、ファンドラップが複数の商品を組み合わせていること、ただし組み合わせている商品がファンドラップ専用の商品のため、個別に購入できないこと 等）

2023年度の取組状況 － 販売 －

5. 重要な情報の提供（2）

BK TB SC

〔重要情報シート（個別商品編）を用いたお客さまへのご説明〕

- 重要情報シート（個別商品編）は、お客さまがご希望された場合や、重要情報シートによりお客さまの理解が深まると考えられる場合に加え、以下の場合などに、お客さまへお渡ししてご説明しています。
 - 購入商品を具体的に決めていないお客さまにご提案するケース
 - 特定の商品についてアドバイスを求められたケースや、複数の商品をご提案するケース

＜重要情報シート（個別商品編）を用いたご説明フロー（例）＞

複数商品について
重要情報シートを
用いて比較説明

重要情報シート
「質問例」を用いて
お客さまと対話

目論見書や販売用
資料を用いて商品内容
を説明し、お客さまが
購入商品決定

購入商品の重要事項
について目論見書等
を用いて説明

申込確定

〔重要情報シート（個別商品編）〕

1. 商品概要（個別商品編）

2. リスクと期待（個別商品編）

想定されるお客さま層、損失が生じるリスクの内容（例：市場価格の変動、為替相場の変動、投資先の破綻等）や過去の収益率、費用等を容易に比較できる共通の情報提供フォームです

共通の情報提供フォームを用いることで、複数の商品を横断的に比較し、お客さまの理解が深まるよう努めています

投資信託については、基準価額等のグラフ、分配金情報、リスク・リターンなどの運用実績を追加し、ファンドの商品性やパフォーマンス状況を視覚的にお客さまに説明できるように改善を図りました

2023年度の取組状況 － 販売 －

6. 手数料に関する情報提供

BK TB SC

主な取り組み

- 〈みずほ〉は、投資信託・一時払保険・特約付き外貨定期預金等をご購入および保有していただく際に「ご提供するサービス」の対価として、各種手数料をいただいています。また保険商品など、お客さまにご負担いただく費用とは別に金融商品の提供会社から販売代理店手数料等を受け取る場合があります。
- お客さまがニーズに沿った商品を選択できるよう、これらの手数料に関する情報提供を進めており、契約締結前交付書面や目論見書の他、各種パンフレット・重要情報シート等を通じ、商品のご提供に際して分かりやすくご説明を行うよう努めています。例えば、類似した内容の商品についても、対面・非対面の方法や選択する通貨・コース等によって手数料が異なる場合、その理由とともに手数料の内容を商品パンフレット、契約締結前交付書面などを通じて分かりやすくお示しし、説明しています。
(なお、2024年2月に特約付き外貨定期預金等における販売対価、組成コストを開示いたしました)

【投資信託の手数料イメージ】

購入時手数料

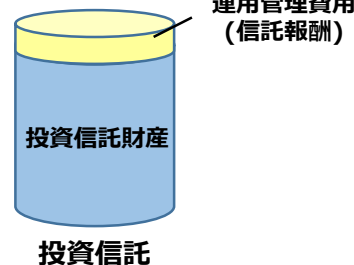
支払先 **販売会社**

投資信託を購入する際に販売会社に対して、一度にご負担いただくものです。

運用管理費用(信託報酬)

支払先 **販売会社** **委託会社(運用会社)** **受託会社**

あらかじめ定められた報酬率で日々計算され、投資信託財産から支払われます。また定められた割合で販売会社・委託会社・受託会社に配分されます。



【ご提供するサービスとお客さまにご負担いただく手数料】

取引 段階	手数料		ご提供するサービス例 ^{*15}
	投資 信託	一時払 保険	
ご購入時	購入時 手数料	代理店 手数料 ^{*14}	◆お客さまがニーズに合った商品を選択し、適切な投資運用のご判断ができるようなマーケット等に関する情報の提供
			◆お客さまの投資に関するご経験・目的、金融資産等を確認の上、投資リスクも踏まえてお客さまの視点に立ち、ニーズに合った適切な商品の提案および、重要事項の分かりやすい説明
保有時	運用 管理 費用 ^{*13}		◆商品販売(契約)に関する事務手続
			◆お客さまを取り巻く環境の変化や運用状況等を踏まえ、継続的に適切な投資判断に役立つ情報の提供
			◆〈投資信託の場合〉運用報告書など各種書類のご送付、分配金・償還金のお支払い、解約手続など

^{*13} 〈みずほ〉が販売会社としてお客さまにご負担いただく手数料を指しており、投資信託に関してお客さまにご負担いただく手数料は上記に限られません。手数料・費用の詳細は、投資信託説明書(交付目論見書)や契約締結前交付書面(目論見書補完書面含む)にてご確認ください。

^{*14} 一時払保険においては、保険の手数料は保険会社から販売代理店に支払われるものであり、代理店手数料の多寡がお客さまのご負担額に直接影響を与えるものではありません。

^{*15} 上記は「ご提供するサービス例」として掲載するものですので、全てのお客さまに当てはまるものとは限りません。

2023年度の取組状況 － 販売 －

7. アフターフォロー・モニタリング

BK TB SC

お客さまに合わせたアフターフォロー体制

〈みずほ〉では、お客さまのお取引状況等を踏まえ、情報提供等を目的としたアフターフォローに加え、相場・市場動向の急変時や個々の事情に応じたアフターフォローを丁寧に実施するため、各社（BK、TB、SC）でルールを制定し、グループ各社と連携し実践しています。

（例：BKでは、SCに紹介したお客さまについて、紹介後も日々のお客さまとの接点の中で、お客さまの資産状況やご意向の変化を確認しています）

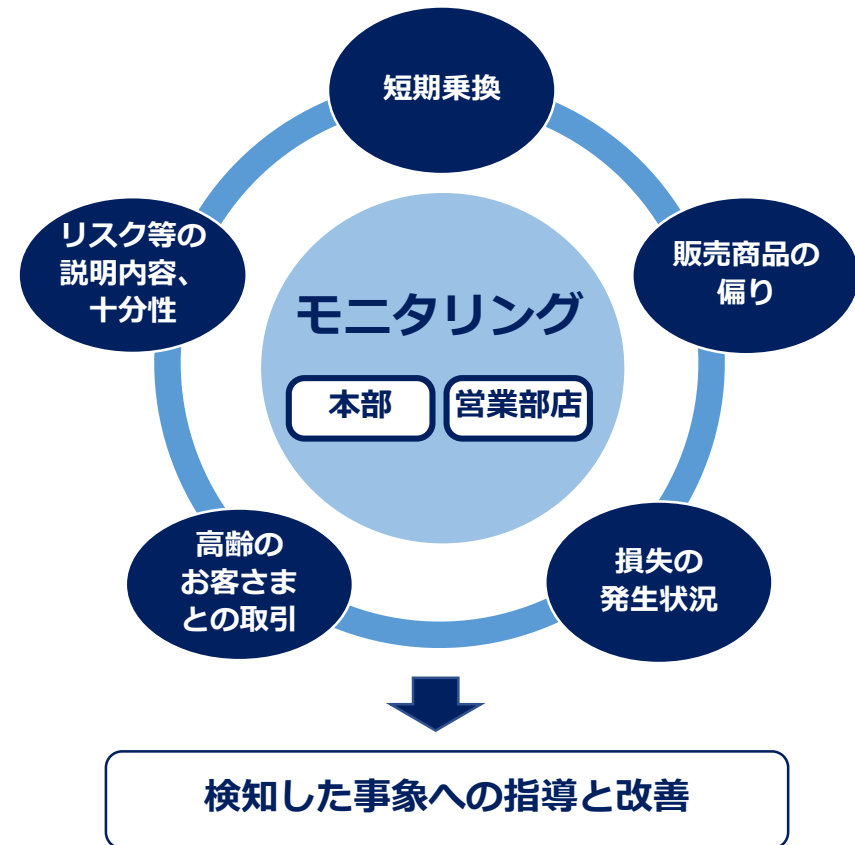
お取引状況等を踏まえた アフターフォロー

取引内容・
契約情報管理運用結果を
踏まえた助言各種事務
手続仲介

- ・商品ごとに設定した頻度、および損失発生等一定の事象が発生した場合に、保有資産の内容・状況、マーケット近況および今後の見通し等について分かりやすくお知らせ
- ・高齢のお客さまに対しては、よりきめ細かな継続的なフォローを実施

ポイントを絞った体系的なモニタリング

〈みずほ〉では、お客さまに適した金融商品・サービスのご案内・販売等が行えているか等の観点から、対面営業を中心に、本部・営業部店双方でモニタリングを実施し、検知した事象への指導と改善を徹底しています。



2023年度の取組状況 － 販売 －

8. 高齢のお客さまへの対応

BK TB SC

主な取り組み

- ・ 高齢のお客さまへの対応につきましては、投資運用商品の販売ルールを含めグループベースで適時適切な対応を実践する態勢を構築しています。
- ・ また、お客さまへのアフターフォローや定期的なモニタリングの結果等を通じ、適切性について検証・見直しを行っています。

〔投資運用商品の販売ルール（概要）〕

	75歳以上のお客さま	85歳以上のお客さま
ご提案可能な商品	■ 商品を限定してご提案しています	■ 原則、〈みずほ〉からご提案いたしません ■ ご家族の同席が可能なお客さま向けに商品を限定してご提案しています
役席者等による確認	■ 役席者が事前の面談や注文の受付(※)を行っています ※注文の受付は80歳以上のお客さま ■ 約定の確認は、お申出の状況等により、受注をした営業担当者以外や役席者からご連絡する場合があります	
ご家族の同席	■ 提案をさせていただく場合、<u>ご家族の同席</u>をお願いしています (同席が困難な場合、ご家族の方に、お電話で確認させていただく場合もございます)	
その他 (75歳未満のお客さまにも該当します)	■ 以下に該当するお客さまへの取引勧誘は禁止しています ✓ ①特別養護老人ホーム（介護老人福祉施設）②介護老人保健施設③介護療養型医療施設（後継機能となる介護医療院を含む）に入居中のお客さま ✓ ヘルパーや親族からの情報により、認知症等の罹患が疑われるお客さま ■ 以下に該当するお客さまへの取引勧誘は自粛しています ✓ 訪問介護を受けているお客さま ✓ 入院中のお客さま（判断力低下に伴う入院） ✓ 加療中（治療薬等の服用）で判断力低下など、以前との違いが見受けられるお客さま	

外貨建一時払保険については、商品性や適合性の原則を踏まえ、2023年度から上記販売ルールより厳格な運営を行っています。

2023年度の取組状況 － 販売 －

9. 情報コンテンツ・セミナー（1）

BK TB SC

主な取り組み

- ・〈みずほ〉では、ウェブサイトで資産形成や資産運用を学ぶことができるコンテンツをご用意しています。また、オンラインや営業店等においてセミナーも開催し、お客さまに様々な情報を提供しています。
- ・投資を始めたい方や投資の知識を深めたい方に役立つ投資情報をお届けするウェブサイト「MONEY VOYAGE（マネー・ボヤージュ）」を提供しており、“ともに旅する、投資の世界”をコンセプトに様々な記事を掲載しています。

【主な情報コンテンツ】

- ・「人生100年時代」を楽しむための、おかねの知識を学ぶ
コラム記事を用意

BK



- ・資産形成に関する制度や、人生100年時代を見据えた
マネープランご紹介等のオンラインセミナーを開催

BK



- ・投資を始めたい方や投資の知識を深めたい方に役立つ
投資情報を発信

SC

ともに旅する、投資の世界
MONEY VOYAGE
by みずほ証券

2023年度の取組状況 － 販売 －

9. 情報コンテンツ・セミナー（2）

SC

【主な情報コンテンツ】

みずほ証券市況・投信情報お知らせサービス



みずほ証券ネット倶楽部会員向けに
LINEによる市況・投資情報を提供

- ✓ **【市況情報お知らせ】（1日3回）**
東京株式市場（前引け・大引け）NY株式市場の
マーケット情報を毎日決まった時間にお知らせ
- ✓ **【投信情報お知らせ】（最大20銘柄まで）**
登録したファンドの「基準価額」や「分配金」等の
情報を定期的にお知らせ



YouTube みずほ証券公式チャンネル



YouTubeでみずほ証券のアナリストが投資情報を配信

2023年度の取組状況 － 販売 －

10. 人材育成（1）

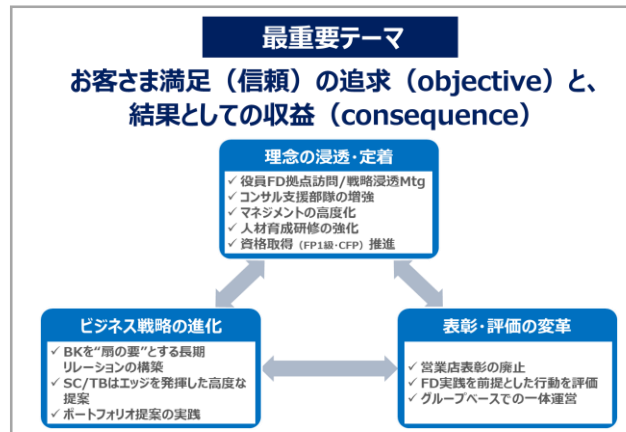
BK TB SC

主な取り組み

- ・〈みずほ〉では、社内研修に加え、役員から営業担当者向けに継続的にメッセージを発信することで、FDの意識定着化に取り組んでいます。
- ・加えて、各営業担当者のFDの実践状況を見える化したうえで、各営業部に還元しています。

【役員メッセージ】

発信内容のイメージ

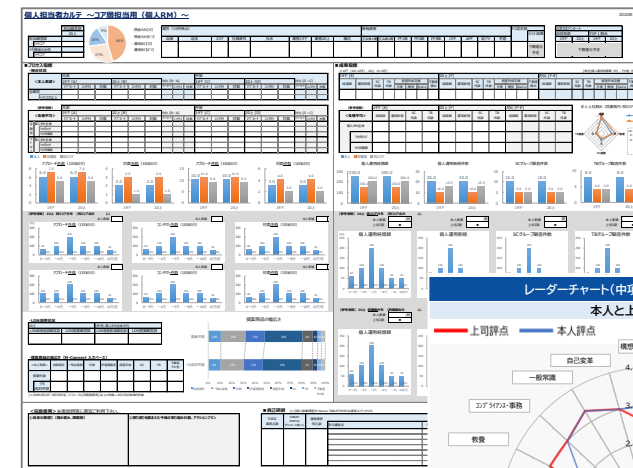


定着化のサイクル

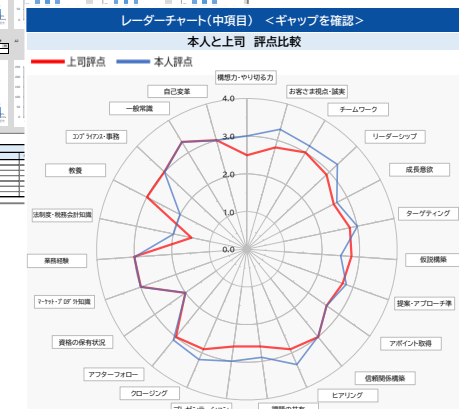


【営業担当者の実践状況の見える化】

- ・各営業担当者のFDの実践状況を可視化し定期的に還元、より高いレベルをめざす取り組みを促進しています。



還元資料の例



2023年度の取組状況 － 販売 －

10. 人材育成（2）

BK TB SC

主な取り組み

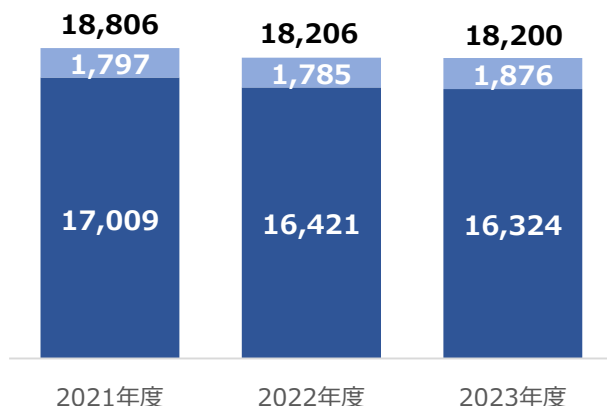
- ・〈みずほ〉では、資格取得等による専門的な金融知識の習得が、「お客さまの最善の利益の追求」に向けた総合的なコンサルティングの提供・実践に必要と考えています。
 - － お客さまへの的確なコンサルティングを通じてFDを実践し、高い支持をいただいた営業担当者をクライアントファーストマイスター（CFM）に認定、ウェブサイト公表しています。
 - － 資格を「コンサルティング営業の実践に必要な要件」として位置付け、取得を推進しています。また充実した研修コンテンツにより、レベルアップや新たな知識の習得を常に図れる仕組みを構築し、営業担当者の質の向上に努めています。

【研修体制】

総合資産コンサルティングの実践に向けて、グループ各社の役割等に応じて各社階層毎に研修を実施しています

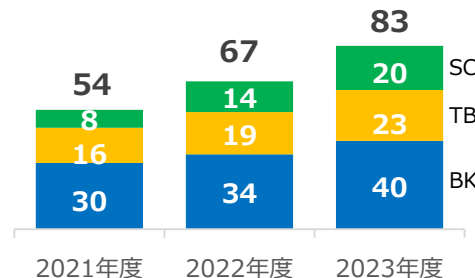
- BK** “扇の要”として、個人営業の専門性向上に向けた学習コンテンツの提供やグループ連携力強化を目的とした研修
- TB** 承継スキル習熟度チェック表の実施結果を基に、承継提案力強化に資する指名制の研修
- SC** 社員が「個の力」をステップアップし続ける“学びの場”を設定し、付加価値の高い資産運用サービスを実践するための研修

KPI 資格保有者数（人）



※ 淡色：FP1級相当：FP1級、CFP® / 濃色：FP2級相当：FP2級、AFP

CFM認定者の年度別推移（累計）



受賞者はウェブサイトに公表



FP1級・CFP・証券アナリスト
(2次)いずれかの保有者専
用バッジ



CFM専用バッジ

専用のバッジを配付することで、各営業担当者の取り組みの見える化につなげています

2023年度の取組状況 － 販売 －

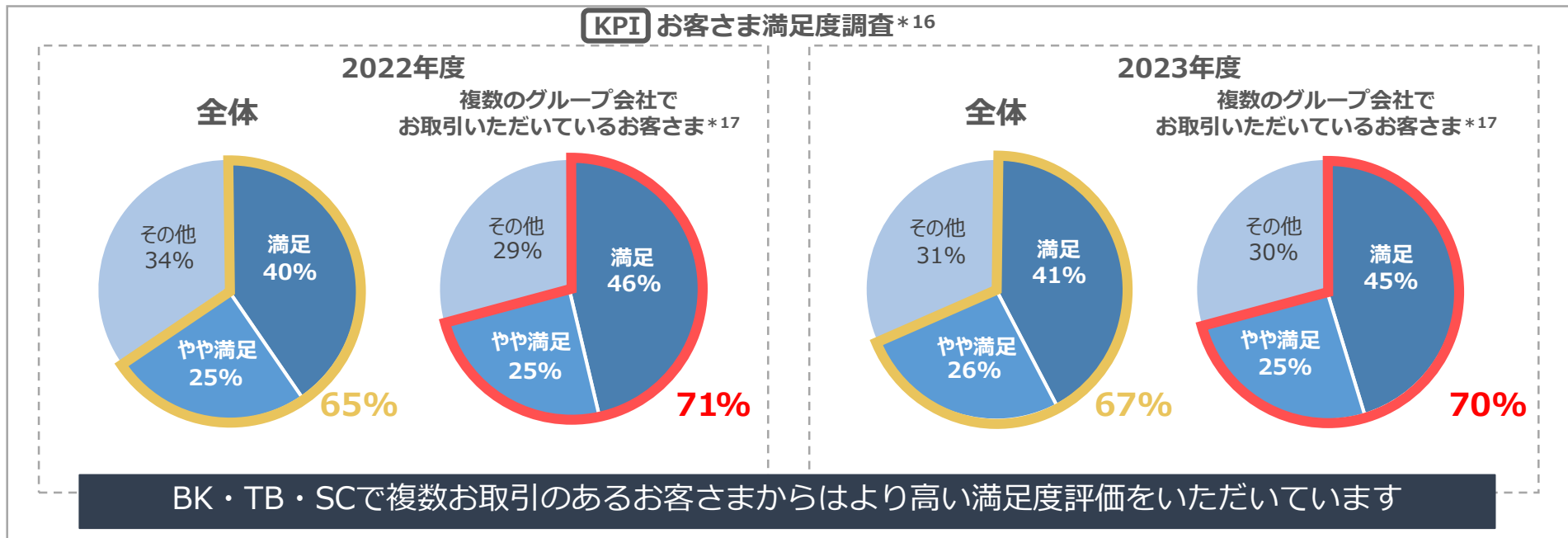
11. お客さまからの評価

BK TB SC

主な取り組み

- ・〈みずほ〉では、従来から行っている各種満足度調査のほか、資産運用関連業務におけるお客さまの満足度を把握するため、FDの実践状況に関する満足度調査を継続的に実施しています。
- ・「人生設計や資金の目的に応じた的確なアドバイス」・「資産運用商品の仕組み・リスク・手数料の分かりやすい説明」・「お客さまのご照会・ご依頼事項への迅速・的確な行動」などの個別の項目に関する満足度も伺っており、調査結果は各種商品・サービスやご提案方法の更なるレベルアップに活用しています。
- ・引き続き、グループの総合力を発揮し、各種情報提供・アフターフォロー等を通じた総合資産コンサルティングを進めるとともに、お客さまの声を活用した商品・サービス改善への取り組みを通じ、お客さま満足度の向上に努めていきます。

KPI お客さま満足度調査*16



*16 BK、TB、SCで実施したお客さま満足度調査結果の総和（BK、TBは担当者に対する総合満足度、SCは取引全般に対する総合満足度の調査結果）

*17 BKからTB、SCへご紹介をしてお取引をいただいているお客さまの満足度

2023年度の取組状況 － 販売 －

12. 第三者評価（1）

FG BK TB SC

〈みずほ〉では、FDに関して外部評価会社等から高い評価を受けています。

〔R&I 顧客本位の金融販売会社評価〕

FG BK TB SC

- FDへの取り組みの結果、外部評価会社である株式会社格付投資情報センターの「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」*18において、みずほフィナンシャルグループ、みずほ銀行、みずほ信託銀行、みずほ証券のグループ4社で高い水準の評価を取得しました。



〔「顧客中心主義経営」の実現〕

✓「CRMベストプラクティス賞」受賞

- 一般社団法人CRM協議会*19が「顧客中心主義経営の実現をめざし、戦略、オペレーション、組織の観点から顧客との関係を構築し、その成果をあげている企業・官公庁・団体」を表彰する「CRMベストプラクティス賞」をみずほ銀行、みずほ証券で受賞（みずほ銀行は「大星賞」とのダブル受賞、みずほ証券は7年連続受賞）しました。



*18 「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」（以下、「本評価」）は、R&Iが投資信託等を販売する業務を行う、銀行・証券会社・信用金庫などの金融事業者が金融商品販売において、いかに「顧客本位の業務運営」を行っているか、その取組方針や取組状況を評価するものです。本評価は、金融商品販売業務を行う販売会社の「顧客本位の業務運営」に関するR&Iの意見であり、事実の表明ではありません。R&Iが本評価を行うに際して用いた情報は、R&Iがその裁量により信頼できると判断したものではあるものの、R&Iは、これらの情報の正確性等について独自に検証しているわけではありません。また、その正確性および完全性につきR&I等が保証するものではなく、特定商品の購入、売却、保有を推奨、または将来のパフォーマンスを保証するものではありません。本評価に関する著作権等の知的財産権その他一切の権利はR&Iに帰属しており、無断複製・転載等を禁じます。なお、株式会社みずほフィナンシャルグループに対する本評価は、株式会社みずほ銀行、みずほ信託銀行株式会社、みずほ証券株式会社の各社に対する本評価を総合したものです。

*19 一般社団法人CRM協議会は、2009年10月1日に発足し、ユーザー、ベンダー、アカデミーらが協力しながら、日本における「顧客中心主義経営」<Customer Centric Relationship Management(CCRM)>のあるべき真の姿を研究・追求し、これを推進すべく、2000年4月より発足していたCRM協議会の活動を引き継いでいるオープンでノンプロフィットの会員組織です。

2023年度の取組状況 － 販売 －

12. 第三者評価（2）

BK SC

- みずほ証券では、「HDI 問合せ窓口格付け」五つ星認証、「HDI Webサポート格付け」五つ星認証を取得（3年連続）、また、「COPC®CX規格CSP版認証」の認証を取得（7年連続）しました。
- みずほ銀行では「HDI 問合せ窓口格付け」三つ星（5年連続）、「HDI Webサポート格付け」三つ星（7年連続）を獲得しています。

【お客さま「対応品質」の向上 ～コールセンター～】

HDI
SC

✓ 「五つ星認証」を3年連続で取得



- HDI-Japanより、サポートセンター国際認定に基づく審査を受け、内外ともに認められる真のビジネスに貢献できるセンターとして認定

COPC
SC

✓ COPC規格*20の認証を7年連続で取得



Mizuho Securities Co., Ltd.
Direct Channel Management Dept.
Retail & Business Banking Division
Contact Center
Tokyo/Osaka/Sapporo, Japan

- 米国 COPC 社より、コンタクトセンター業務において、パフォーマンスの優秀な組織のみが得られる国際基準の品質保証規格を取得

*20 COPC規格は、コンタクトセンター等の顧客接点業務において、非常に高いお客さま満足と、それを実現するための体系的な運営が実現できている組織のみに提供される、世界75か国・1600社以上で採用されているグローバル基準の品質保証規格です。お客さまへのサービス提供の迅速性や正確性、業務運営の効率性等を指標化し、高いレベルで達成・維持することができた組織に対して、米国COPC社より認証されるものです。

2023年度の取組状況 － 販売 －

13. 投資運用商品の残高等

BK TB SC

- 投資運用商品の残高については、世界的な株高や日米の金利差拡大などによる円安進行等の相場変動を受け株式や投資信託を中心に時価評価額が上昇したことから、前年度末対比増加の29.9兆円となりました。
- BK・SCの資産形成層に対する「長期」「分散」「継続」を軸とした総合資産コンサルティングの実践に加え、プロモーションやウェブ等を活用したセミナーの実施、非対面チャネルを通じたサービス提供等の拡充を通じ、商品保有者数やNISA口座保有者数は着実に増加しています。

[KPI] 投資運用商品の預り資産残高（兆円）^{*21}
（内 株式投信残高^{*22}）



BK・SCの資産形成層向け商品保有者数（万人）^{*24}



投資運用商品の純増額（億円）^{*23}



NISA口座保有者数（万人）^{*25}



^{*21} 投資運用商品保有者数（KPI）は、2021年度229万人、2022年度228万人、2023年度229万人です（みずほ証券での残高1万円未満のMRF（マネーリザーブファンド）を除く）

^{*22} ファンドラップ専用投信除く

^{*23} 個人のみ資産管理会社を含まない

^{*24} 資産形成層向け商品保有者数は、BK・SCでの平準払保険、個人型年金、積立投信、公社債投信、ミリオンの延べ保有者（2022年度より、公社債投信とミリオンの延べ保有者数4,586人を追加）

^{*25} NISA口座保有者数は、BKとSC（リテール・事業法人部門）の保有者数

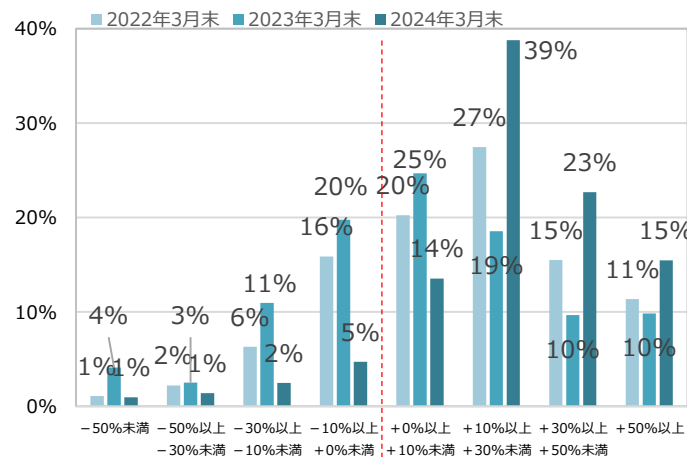
2023年度の取組状況 － 販売 －

14. お客さまの資産の状況等

BK TB SC

- 〈みずほ〉では、投資運用商品を保有するお客さまに対して、お客さまのリスク・リターン選好を踏まえ「長期」「分散」「継続」を軸とした総合資産コンサルティングを通じて中長期的に安定的なリターンを享受していただくよう、ご提案しています。
- その結果、「投資信託の平均保有期間」は、業界全体と比較して長くなっており、「投資信託の運用損益別お客さま比率」「外貨建保険の運用評価別お客さま比率」は、2022年度には地政学リスク等を背景に相場が低調に推移したことを受け、減少傾向となりましたが、2023年度には世界的な株高や日米の金利差拡大などによる円安進行等の相場変動を受け、増加傾向に転じています。

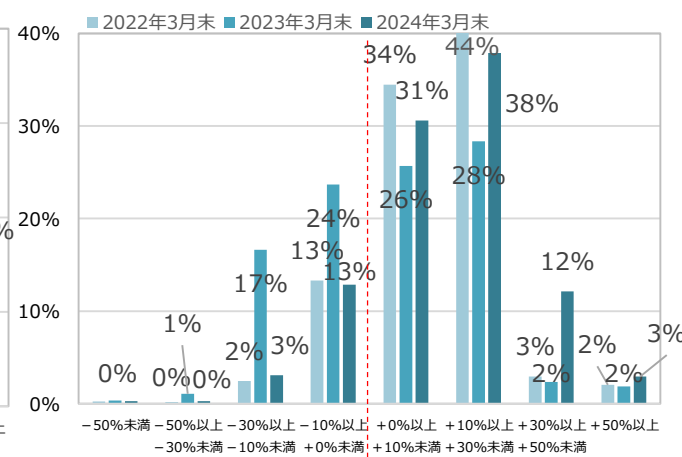
KPI 投資信託の運用損益別お客さま比率



お客さまの損益がプラスの割合

2022/3末 74.5% → 2023/3末 62.7% → 2024/3末 90.4%

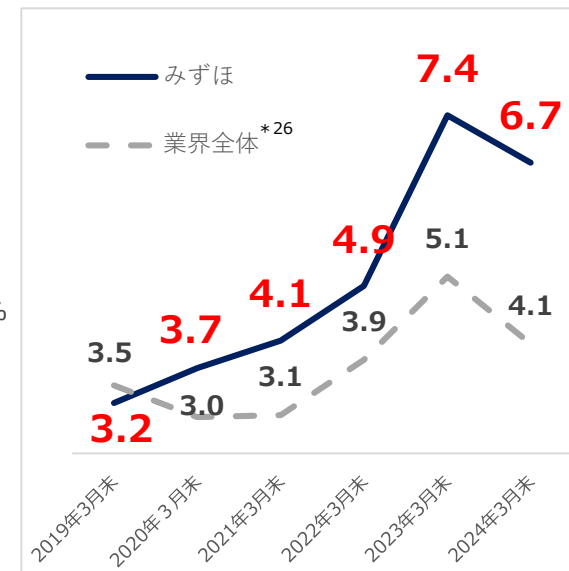
KPI 外貨建保険の運用評価別お客さま比率



お客さまの運用評価がプラスの割合

2022/3末 83.8% → 2023/3末 58.2% → 2024/3末 83.5%

KPI 投資信託の平均保有期間（年）



*26 業界平均値は一般社団法人投資信託協会の公表データより作成

2023年度の取組状況 － 運用・商品開発 －

1. 運用の高度化（1）

FG One

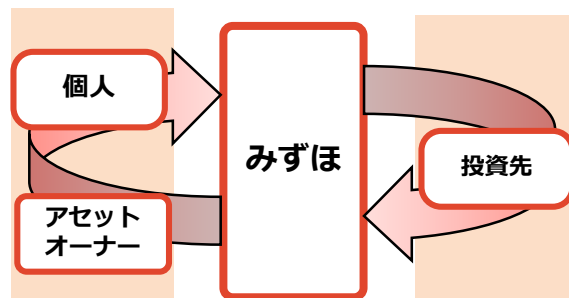
主な取り組み

■ 運用力の強化

- 2023年12月に政府が公表した「資産運用立国実現プラン」を受け、運用力の強化、ガバナンス改善・体制強化等の取組状況をまとめた「〈みずほ〉の資産運用ビジネス強化プラン」を策定・公表しました。
(URL) https://www.mizuho-fg.co.jp/release/20240118release_jp.html
- アセットマネジメントOneでは、専門人材の発掘・育成、運用体制の強化を実施し、パフォーマンス向上に努めています。
- また、「Fundmark」*27におけるレーティング☆4以上のファンド数をKPIとしてモニタリングしています。2023年度は、マーケット局面変化の影響等を受け、国内株式・海外債券のカテゴリにおいて前年対比本数が減少し、合計52本となりました。

資産運用立国と〈みずほ〉が
果たす役割

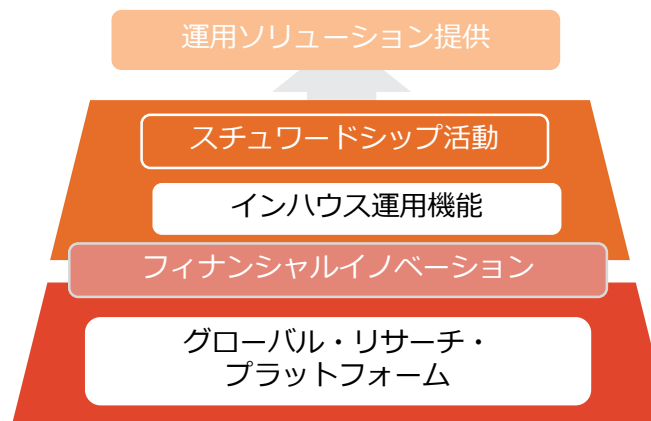
FG



- お客さまの最善の利益を追求する資産運用ビジネス運営体制を構築し、日本経済の成長と国民の資産所得増加につなげることで、資産運用立国の実現に貢献

AM-One 資産運用体制

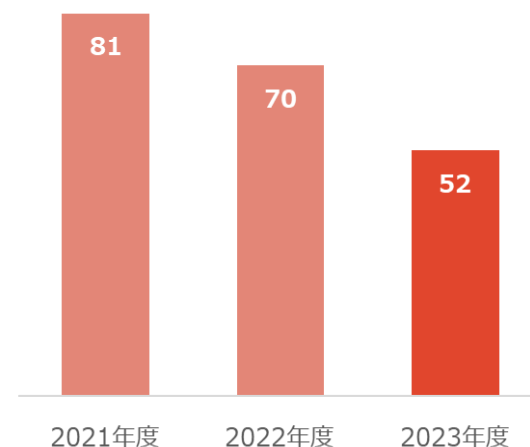
One



(〈みずほ〉の資産運用ビジネス強化プランより抜粋)

[KPI] レーティング☆4以上の
ファンド数（本）

One



*27

Fundmarkは、株式会社野村総合研究所が提供する投資信託のパフォーマンス評価レポートです。株式会社野村総合研究所が独自の調査に基づき、運用方針や運用実態に沿って投資信託の分類（Fundmark分類：約300分類）を行っています。同一分類内において、投資信託のパフォーマンスを相対的に評価し、順位（ランキング）や☆印による5段階の評価（レーティング）を発表しています。（URL）<https://www.nri.com/jp/knowledge/report/list>

Fundmarkは、あくまで過去のデータを分析したものであり、将来のパフォーマンスを保証するものではありません。Fundmarkは、投資判断・資産運用の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。Fundmarkのいかなる部分も、その著作権、知的財産その他一切の権利は、株式会社野村総合研究所またはその許諾者に帰属しており、電子的方法または機械的方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製、引用、転載または転送等を行うことを禁止します。株式会社野村総合研究所の資料をもとにみずほフィナンシャルグループが作成しています。

2023年度の取組状況 － 運用・商品開発 －

1. 運用の高度化（2）

One

主な取り組み

〈みずほ〉は責任ある投資への取り組みとして、ESG等の要素を適切に考慮し、投資先企業の持続可能性や企業価値向上を促すことがお客さまの中長期的な投資リターンの拡大に寄与し、社会の持続可能な発展につながると考えています。

■エンゲージメント活動の充実

- アセットマネジメントOneは、中長期的な企業価値向上と市場全体の底上げをめざし、実効性を重視した投資先企業へのエンゲージメントを実施しています。例として国内株におけるエンゲージメントでは、中長期的な企業価値向上に資する独自のESG課題を設定し、きめ細やかなマイルストーンの管理等を通じて実効性を高めています。

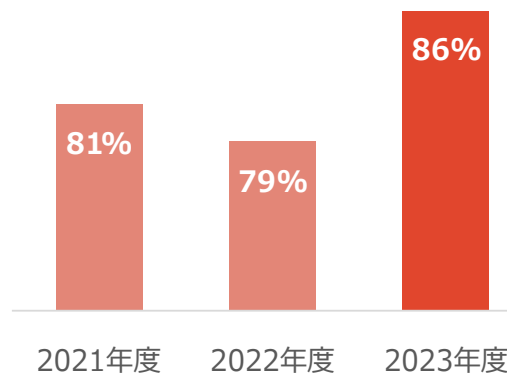
■マテリアリティ・マップの策定

- アセットマネジメントOneは、グローバルな環境・社会の重要な課題を理解するために、独自のマテリアリティマップを策定し環境や社会情勢の変化を踏まえ、随時更新をしています。特に重要なものをコア・マテリアリティとして設定し、エンゲージメント活動や投資判断に反映するほか、幅広い事業活動に適用しています。

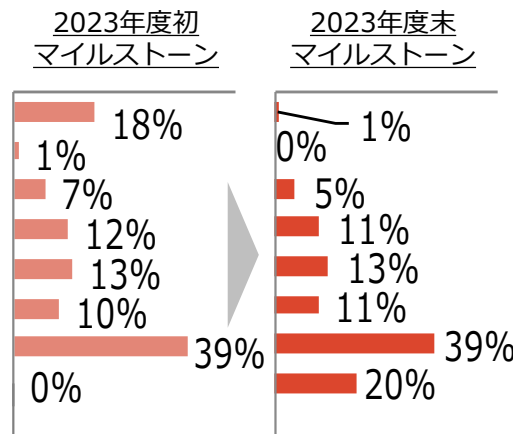
（ご参考）アセットマネジメントOneサステナビリティレポート2023

https://www.am-one.co.jp/img/company/47/sustainability_report_j2023.pdf

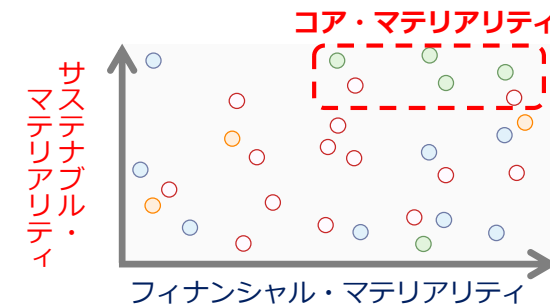
【KPI】エンゲージメント活動先の TOPIX構成比率



【エンゲージメントの成果】



【マテリアリティ・マップ イメージ図】



- 社会の存立にとって脅威となるもの（縦軸）とビジネスとしての軸（横軸）から、分類・課題項目を特定

2023年度の取組状況 － 運用・商品開発 －

2. 運用プロダクツの開発・改善（1）

One

主な取り組み

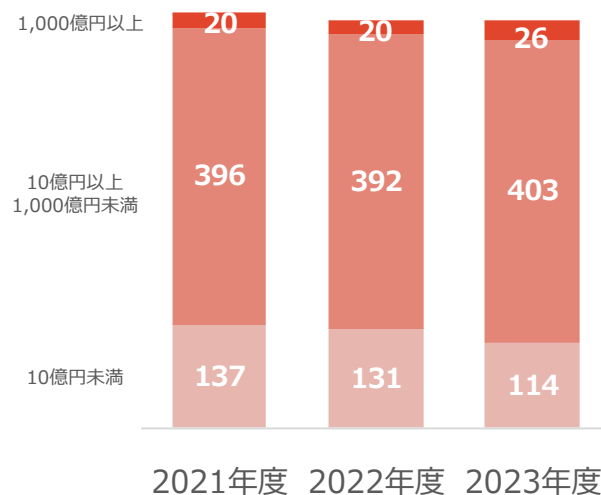
■ プロダクトガバナンス

- 一般的に、適切なファンド規模を維持できないことによって、運用効率の低下を招く場合があります。アセットマネジメントOneは、お客さまへ最良の商品をお届けする最適なプロダクトラインアップの構築に向け、ファンド設定前後で信託報酬やパフォーマンス状況を確認、モニタリングを行っています。十分なパフォーマンスが提供できていないプロダクトについて、改善や必要に応じて償還を検討するなどプロダクトガバナンスを実施しています。
- またファンド本数の削減により効率化を追求し、運用力の強化に取り組むことで、お客さまに最大限の利益を還元できるように取り組んでいます。

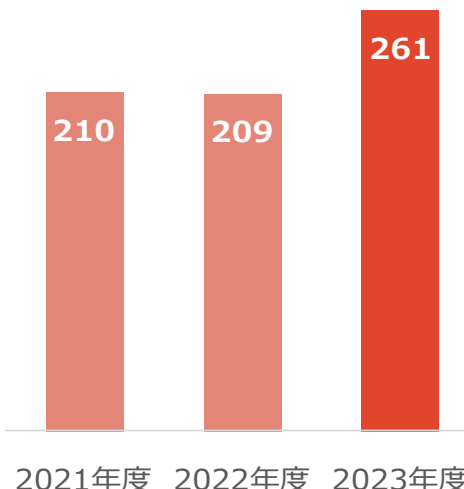
■ 多様なお客さまのニーズに応える商品開発

- 2024年に開始した新しいNISA制度や金融市場の動向を踏まえ、お客さまの資産形成・長期投資のニーズに応える商品の開発・提供に努めていきます。

[KPI] 公募投信残高別ファンド数（本）



[KPI] 公募投信1ファンド当たり 平均残高（億円）



【主なファンド*28】

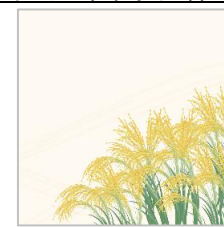
未来の世界（ESG）



たわらノーロード



投資のソムリエ

みずほ日本
オールキャップ株式

*28 本資料は情報提供を目的とするものであり、投資家に対する投資勧誘を目的としたものではありません。

2023年度の取組状況 － 運用・商品開発 －

2. 運用プロダクツの開発・改善（2）

SC

主な取り組み

■ ファンドラップのサービス向上に向けた不断の取り組み

- 『みずほファンドラップ ファーストステップ』では、2023年4月に投資一任報酬の料率を引き下げ、運用コース別の報酬体系へ変更するとともに、契約金額別の料率をシンプルにわかりやすく変更しました。また、『Mizuho Fund Wrap』では、マーケットの局面に応じた対応力を強化するため、2023年8月に投資対象とする投資信託を拡充しました。
- さらに、2023年12月より、お客さまの様々なゴール（資産運用の目的・期間・成果）に応じた複数のサービス/運用コースを契約できるようになりました。
- お客さまお一人おひとりのゴール達成状況や将来のシミュレーションを提示できる「ゴールベース・コンサルティングシート」を導入するなど、コンサルティングの質向上に努めています。
- みずほ証券は、これからもお客さまの運用財産の中長期的な成長を目的としたファンドラップサービスの改善に継続して取り組みます。

【Mizuho Fund Wrap 投資対象ファンドの拡充】

対応①

新たに7つの戦略を導入

- 9戦略から16戦略に拡充
様々な局面への対応力強化・投資判断の選択肢増加

【例】

- 資産クラスの分散：社債特化のファンドを追加
- 地域選択の分散：米国特化のファンドを追加
- セクターの分散：グロース特性の強いファンドを追加 等

対応②

為替ヘッジのあり/なしを設定

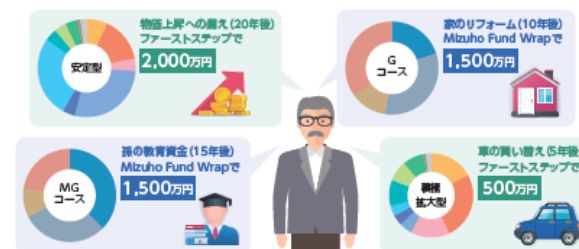
- 為替ヘッジあり/なしを設定（8ファンド）
為替市場に対する投資判断の柔軟性を向上

- 投資対象を24ファンドに拡充し、資産クラス、地域、セクター等を細分化、きめ細やかな投資判断を可能とすることで、リスクリターン向上を目指す

【ファンドラップの複数契約】

（例）ゴール別に資金を運用するケース

優先順位	ゴールの内容	リスク許容度	期間
1	孫の教育資金	中	15年
2	物価上昇への備え	低	20年
3	車の買い替え	高	5年
4	家のリフォーム	中	10年



- ゴールに応じ、「みずほファンドラップ ファーストステップ」と「Mizuho Fund Wrap」の複数の運用コースを最大10個まで契約可能

2023年度の取組状況 － 運用・商品開発 －

3. 分かりやすい情報提供

One SC

主な取り組み

■ 運用報酬・手数料の表示

- アセットマネジメントOneでは、交付目論見書や運用報告書で手数料その他の費用の詳細を公表しています。
- また、お客さまの投資判断のお役に立つ情報を提供するため、ウェブサイトにおいて「公募投信の信託報酬の決定に関する考え方について」を公表しています。
(URL) <https://www.am-one.co.jp/company/trustfees/>
- ファンドラップを取り扱うみずほ証券では、パンフレット等において、お客さまにご負担いただく投資一任報酬（手数料）の対価として提供するサービスを「資産運用」「コンサルティング」「ラップ口座の管理」にわけて記載するとともに、それぞれの報酬率（手数料率）の内訳を、図表を用いてわかりやすく説明しています。
- さらに、パンフレット等において、『Mizuho Fund Wrap』と『みずほファンドラップ ファーストステップ』の投資一任報酬の料率（手数料率）を比較しやすいように列記しています。

〔＜公募投信＞ 手数料に関するご説明資料〕

One

交付目論見書

ファンドの費用・税金	
■ファンドの費用	
投資家ご負担の費用	
購入手数料	購入金額に0.33%（税込0.36%）を上乗せして、販売会社が別に定める手数料率を乗じて倍に算出されます。 購入手数料は、商品や投資家ご負担の費用が確定後、各ファンドの運用報告書に記載され、毎決算日または決算後、各ファンドの運用報告書に記載されます。
信託財産管理料	あり/なし
投資家ご負担の費用で開示する費用	
ファンドの運用報酬	ファンドの運用報酬は、運用報酬率に投資金額を乗じて算出されます。運用報酬率は、運用報告書に記載されます。
運用管理費用（信託報酬）	運用管理費用は、運用報酬率に投資金額を乗じて算出されます。運用報酬率は、運用報告書に記載されます。
その他の費用・手数料	その他の費用・手数料は、運用報告書に記載されます。

委託者報酬の主な変動要因について

No.	事業	具体的内容	運用報酬率の傾向		
			低い ←		高い →
1		投資対象国・地域	国内	海外先進国	海外新興国
2		投資対象資産の種類	国債	社債	株式 (REIT含む)
3	運用の複雑度 －投資対象の人手 －必要スキル －売買の頻度、など	投資対象国数・資産数	少ない		多い
4		運用手法（※1）	インデックス運用		アクティブ運用 絶対収益型運用
5		資産配分	固定型		変動型
6		情報入手の難度	容易		困難
7	運用報告義務 －半期レポート、など	基準価額の算出	商品による複雑さは小さい		
		決定開示書類等の作成			

*1 インデックス運用：市場平均を表す指数（日経平均など）と同程度の運用収益を目指す運用手法
アクティブ運用：市場平均を表す指数を上回る運用収益を目指す運用手法
絶対収益型運用：市場動向に拘らず投資資産の増加を目指す運用手法

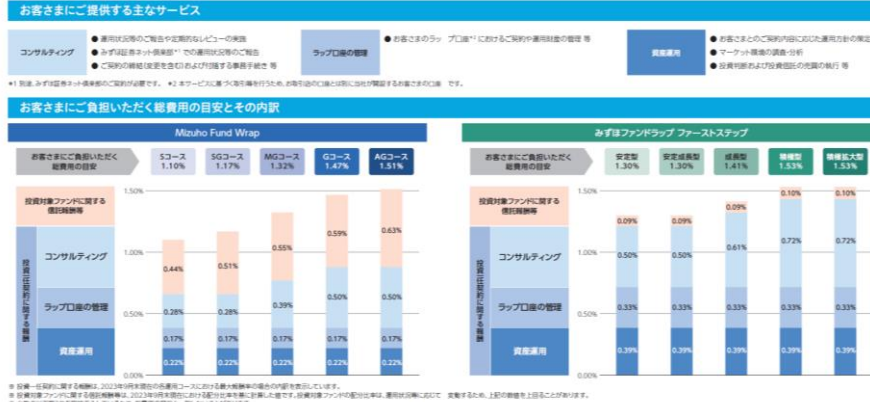
* 上記は一般的な変動要因を示したものであり、必ずしも当てはまらない場合があります。

アセットマネジメントOne
「公募投信の信託報酬の決定に関する考え方について」より抜粋

〔＜ファンドラップ＞ 投資一任報酬（手数料）に関するご説明資料〕

SC

ご負担いただく投資一任報酬（手数料）



みずほ証券
『ファンドラップ』パンフレットより抜粋

2023年度の取組状況 － 運用・商品開発 －

4. 情報提供やサービスの充実

One

主な取り組み

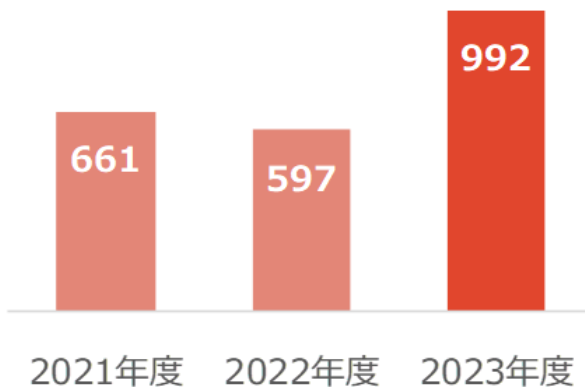
■ お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

- ・ アセットマネジメントOneは、お客さまの立場に立った情報・サービス提供を行う観点から、ウェブサイトの資産形成コンテンツの充実、SNSやオンラインセミナー開催を通じた情報提供に努めています。
- ・ さらに網羅性かつ分かりやすさを意識した資料、情報提供の拡充にも努めています。主力商品の運用に関する具体的な内容について、お客さまが理解できるように平易な説明を追求しています。

■ 想定するお客さま属性の表示

- ・ お客さまにあった商品提供ができるよう、アセットマネジメントOneでは商品ごとにお客さま属性を想定し、重要情報シートに特定・公表しています。

[KPI] ウェブサイト閲覧数（万回）



[SNSに関する取組事例]



- 2023年11月にYouTubeチャンネルを新設、商品・ファンドマネージャーの話を幅広い世代へわかりやすく提供

[運用商品に関するコンテンツ例]



- 担当ファンドマネージャーが自ら運用理念・状況を解説したデジタルブック、動画をウェブサイトに掲載

2023年度の取組状況 － 運用・商品開発 －

5. ガバナンス態勢

One

主な取り組み

■ ガバナンス態勢の構築・機能の発揮

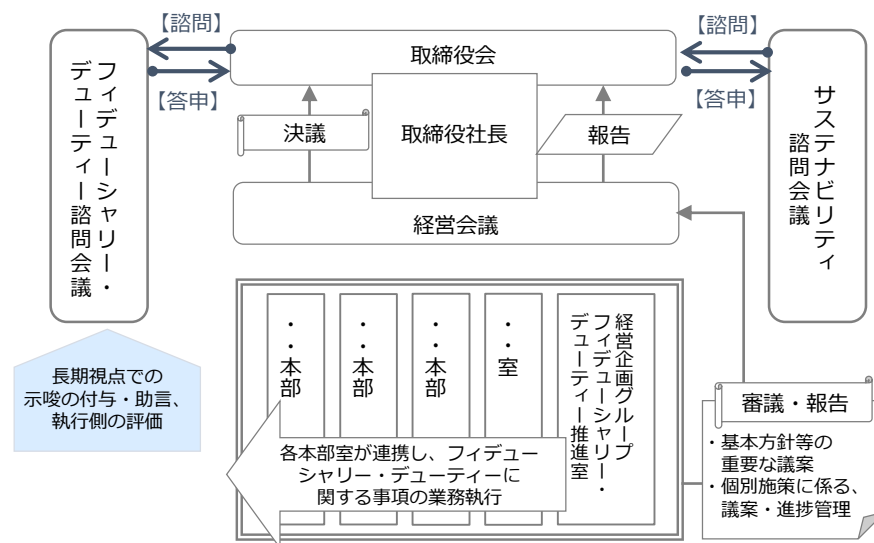
- ・ アセットマネジメントOneでは、取締役会、監査等委員会、経営会議および経営政策委員会、さらに2024年4月に指名・報酬諮問委員会を設置しガバナンスを強化、グループ会社との適切な経営の独立性の確保・維持に努めています。
- ・ またフィデューシャリー・デューティー諮問会議を設置することで、外部有識者からお客さまの視点に立った提言・助言を受け、取締役会によるフィデューシャリー・デューティー・ガバナンスを強化し、お客さまの最善の利益を追求します。

【AM-One 組織体制】



(URL) アセットマネジメントOne 組織図
<https://www.am-one.co.jp/company/organization/>

【フィデューシャリー・デューティー推進体制】



(URL) アセットマネジメントOne フィデューシャリー・デューティー諮問会議の設置について
https://www.am-one.co.jp/pdf/news/277/220401_AMOne_newsrelease_J2.pdf

2023年度の取組状況 － 運用・商品開発 －

6. 第三者評価

One TB

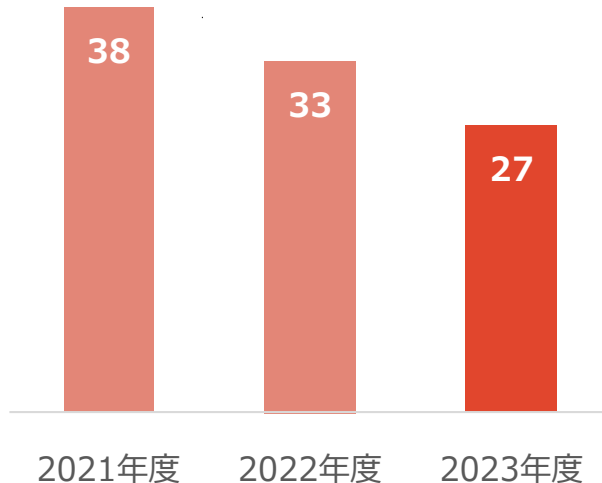
主な取り組み

■ 第三者による高い評価

- ファンドアワードでは、合計27本がアワードを受賞しました。
「R&I ファンド大賞2024」では、運用力に強みのある国内株式を投資対象とするファンドを中心に合計20本が受賞し、「LSEG・リップパー・ファンド・アワード・ジャパン2024」では、7本が最優秀ファンド賞を受賞しています。
- 投信会社満足度調査は、総合評価4位となりました。商品開発・情報提供体制を強化し、お客さまの資産形成に資する商品・サービスの提供とパフォーマンス向上に継続して努めてまいります。

[KPI] ファンドアワード受賞ファンド数（本）*29

One TB



<R&I ファンド大賞2024> *30

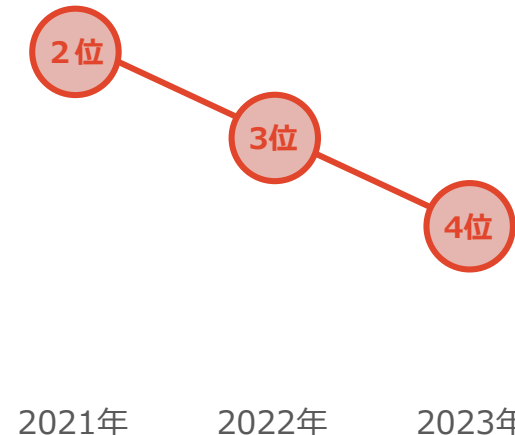


<LSEG・リップパー・ファンド・アワード・ジャパン2024> *31



**LSEG Lipper
Fund Awards**
2024 Winner
Japan

[KPI] 投信会社満足度調査（順位）*32 One



*29 ファンドアワード受賞ファンド数：運用主体が、AM-One・TBに該当するもの。出所：リフィニティブ・リップパー、R&I

*30 R&Iファンド大賞2024 (URL) https://www.r-i.co.jp/investment/fund_award/index.html

「R&Iファンド大賞」は、R&Iが信頼し得ると判断した過去のデータに基づく参考情報（ただし、その正確性及び完全性につきR&Iが保証するものではありません）の提供を目的としており、特定商品の購入、売却、保有を推奨、又は将来のパフォーマンスを保証するものではありません。当大賞は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第299条第1項第28号に規定されるその他業務（信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。当大賞に関する著作権等の知的財産権その他一切の権利はR&Iに帰属しており、無断複製・転載等を禁じます。

*31 LSEG・リップパー・ファンド・アワード・ジャパン2024(URL) https://www.lseg.com/content/dam/data-analytics/ja_jp/documents/lipper-fund-awards/2024/lseg-lfa-2024-japan-mf-winners-list-ja.pdf

*32 投信会社満足度調査 順位：格付投資情報センター（R&I）「ファンド情報」364号、390号、417号よりみずほフィナンシャルグループが作成。

2023年度の取組状況 － 運用・商品開発 －

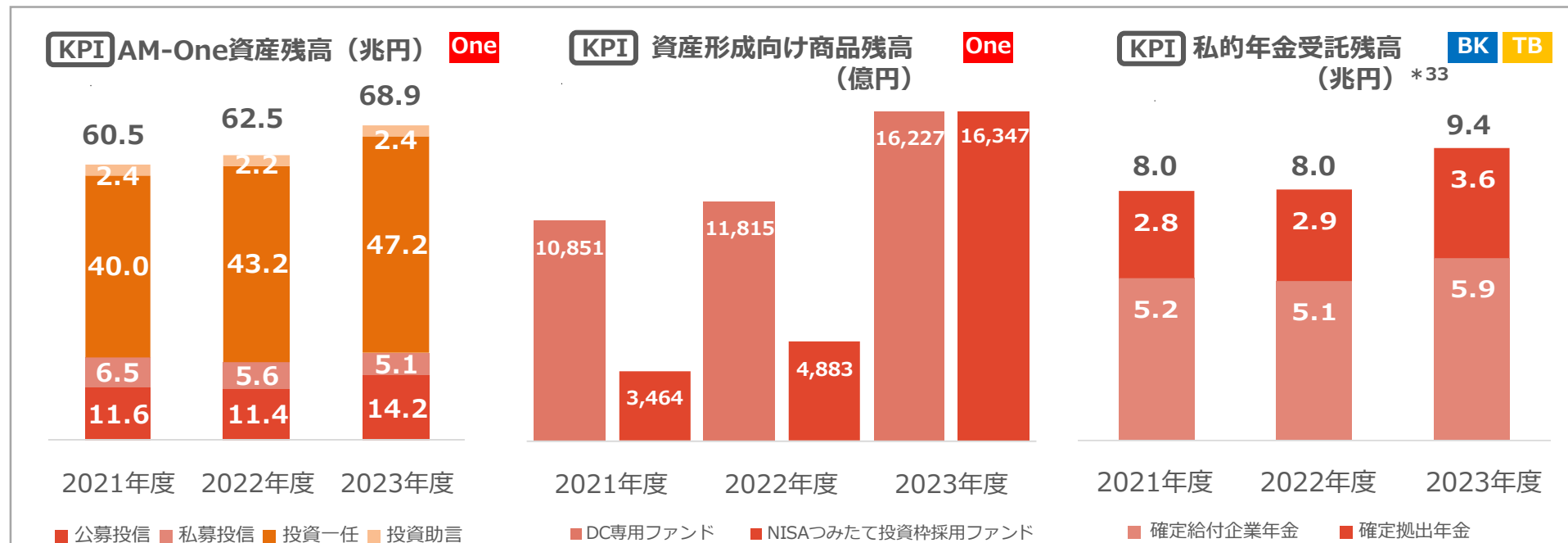
7. 運用資産残高

One BK TB

主な取り組み

■ 各社の運用資産残高

- ・ アセットマネジメントOneの資産残高は内外株式ファンドの設定に取り組むほか、大手公的年金からの資金流入により投資一任残高が増加したことにより、68.9兆円となりました。
- ・ みずほ銀行を始めとしたDC運営管理機関と連携したDC加入者の理解促進や、たわらノーロードシリーズの商品ラインアップ拡充等により資金流入が拡大し、アセットマネジメントOneの資産形成向け商品残高は大幅に増加しました。
- ・ 私的年金受託残高は、総合的なコンサルティング提案により新規取引・追加信託を継続的に受託し、9.4兆円に増加しました。資産規模・リスク許容度に応じた持続的な年金制度の実現に向け、制度運営・運用の両面でサポートしてまいります。



*33 確定拠出年金はBKが運営管理機関を担っているプランの資産残高、確定給付企業年金はTBが受託する年金信託等の資産残高の合計

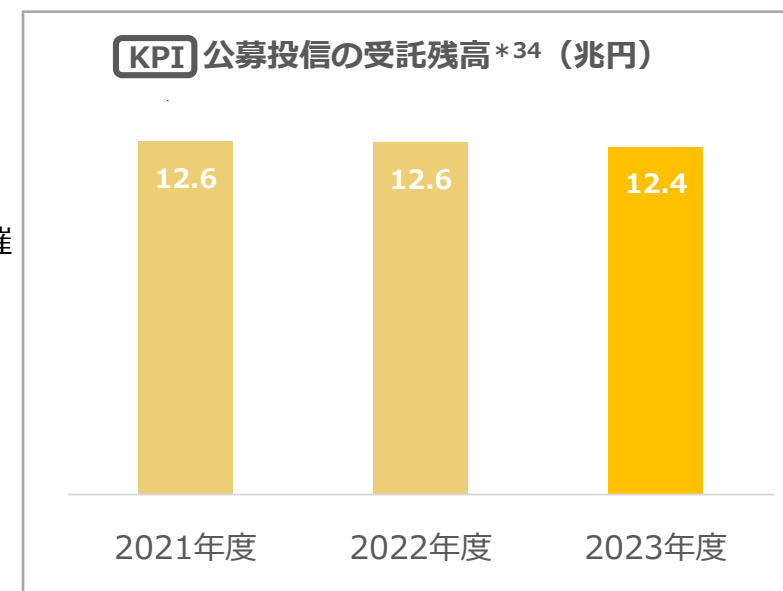
2023年度の取組状況 － 資産管理 －

1. 資産管理サービス提供体制の強化等

TB

主な取り組み

- 資産管理サービス提供体制の強化
みずほ信託銀行では、業務委託先の日本カストディ銀行とも連携をしながら、行員向け教育研修や外部セミナーの活用などを通じ、資産管理業務を担う専門人材の育成、営業担当者の知識拡充を図り、サービス提供体制強化に取り組んでいます。
- サービス品質の向上と新規サービスの開発
業務委託先の日本カストディ銀行と連携の上、お客さまニーズに合致したサービス提供・事務サービス品質向上に取り組み、資産運用の基盤強化・拡充に貢献しています。
- 資産管理報酬の分かりやすい情報提供
運用会社において作成される交付目論見書や運用報告書等を通じて手数料を公表しています。
- 情報提供サービス
運用会社に国内・海外の規制動向、市場関連の情報発信やセミナー開催等を通じて、資産運用を支える情報提供に継続的に取り組んでいます。
- 公募投信の受託残高
2024年3月末現在の公募投信受託残高は12.4兆円となりました。



*34 公募投信の各年度における元本ベース残高

2023年度の取組状況 － グループ管理方針 －

1. 部店運営・評価

FG BK TB SC

主な取り組み

- 「FD実践によるお客さま満足（信頼）と、その結果としての安定的な成長」をコンセプトに、FDの観点を重視した部店運営・評価を実施しています。
- 2024年度は、これまで以上にお客さま目線を追求し、業績偏重とならないよう、業績評価制度を見直しました。各部店がお客さまへの付加価値提供に向けた取り組みなどをアクションプランとして策定し、その達成状況を絶対評価する運営（部店経営計画を軸とした運営）としています。
- なお、社内での業績を優先するあまりお客さまの利益を度外視した営業推進といった、FDに反する行為等を防止する観点から、このような行為が発覚した場合は厳しい措置をとる仕組みを構築しています。

【2024年度の部店運営】

部店経営計画の策定

- 部店運営方針を前提に、ビジネス上の重点戦略も踏まえ、アクションプランを策定

策定項目

内容

部店運営方針

- ・ お客さまを起点とした使命/役割、めざすべき姿、部店運営において大切にしたい価値観、等

付加価値提供 専門性向上

- ・ お客さまへの付加価値提供への取り組み
- ・ スキルアップ/専門性向上、人材育成への取り組み

組織貢献 組織活性化

- ・ 組織の成長へ向けた取り組み
- ・ 職員の働きがいや生産性向上へ向けた取り組み

お客さま評価 ビジネスとしての成果

- ・ お客さま評価向上に向けた取り組み
- ・ 中長期的な目線も含めた成果

アクションプラン

成果評価

- 部店経営計画の達成状況を絶対評価
- 「付加価値提供/専門性向上」「組織貢献/組織活性化」「お客さま評価/ビジネスとしての成果」を等価で評価

2023年度の取組状況 － グループ管理方針 －

2. 報酬等の合理性と利益相反管理 FG BK TB SC One

主な取り組み

■ 報酬等の合理性

- グループ各社は、事業者として発生費用に見合った報酬・手数料水準を設定するという視点だけではなく、**お客さまに提供する商品・サービスの内容に合致した合理的な報酬・手数料水準を設定するためのルール等を整備**し、商品の投資対象等の差異に基づく役務提供の対価の妥当性を検証のうえ、商品ごとの報酬・手数料水準の差異の合理性を確認するなどの対応を実施しています。
- 持株会社は、グループ各社がルール等に則った運営を実施していることを確認しています。

■ 利益相反管理

- 当社グループは、お客さまとの取引に関して、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、**利益相反のおそれがある取引を類型化したうえで、それぞれのケースについて管理手法を定め、利益相反の適切な管理に努めています**。
- また、こうした対応のルールの遵守状況について定期的にモニタリングを実施し、利益相反管理の有効性・適切性を検証したうえで、その**検証結果を踏まえて継続的な改善に努めています**。

利益相反取引の特定・類型化の例

- 当社グループが、グループ内の運用会社から提供を受けた投資信託等を販売する場合
- 当社グループが投資信託等の販売に伴って、当該投資信託等の提供会社から委託手数料等を受け取る場合

等

管理方法の例

- お客さまのニーズに適う商品導入・改廃プロセスとするため、商品提供会社と販売会社との間の独立性を適切に確保
- 運用部門の投資判断プロセスの独立性にかかるモニタリングを実施
- グループ内の運用会社から商品提供を受ける場合には、戦略の優位性やパフォーマンスを確認し、より慎重に妥当性および合理性を検証
- 手数料水準については、グループ外他社手数料との比較や、当該商品の販売に際して必要とされるコンサルティングのレベル等を踏まえ、客観的かつ合理的に設定されていることを確認

等

管理対象となる取引の類型および管理方法について、「利益相反管理方針の概要」をグループ各社のウェブサイトにて公表しています。（持株会社ウェブサイトのURL）<https://www.mizuho-fg.co.jp/coi/index.html>

2023年度の取組状況 － グループ管理方針 －

3. 企業文化の定着等 (1)

FG BK TB SC One

主な取り組み

■ 企業文化の定着

- ・ 〈みずほ〉では、社内研修や役員によるメッセージの発信等を通じて、すべての役員と職員がFD遵守の意識を共有し、実践を行う企業文化の定着を図っています。
- ・ また、定期的な社内アンケートの実施等を通じて、FD遵守の意識の定着状況等について検証・評価しています。

■ 取り組みのご紹介

- ・ 〈みずほ〉のFDの取り組みについて定期的に取り組状況を公表していることに加え、より分かりやすくお伝えするためにFGのウェブサイトにもマンガを掲載しています。

【企業文化の定着に向けた主な取り組み】

① FDの理解・徹底

- ・ 社内研修や役員によるメッセージ発信の実施
- ・ 職員に対する各種事例の還元

② FDの実践への評価

- ・ お客さま評価向上に向けた取り組みを部店経営計画で策定 (P41)
- ・ 「クライアントファースト マイスター」認定 (P25)

③ FDの意識の定着状況等の検証・評価

- ・ 社内アンケートの実施

【マンガで知ろう！ 〈みずほ〉のFD】

FG BK TB SC



マンガで知ろう！ 〈みずほ〉のFD
(URL) <https://www.mizuho-fg.co.jp/company/policy/fiduciary/manga/>



2023年度の取組状況 － グループ管理方針 －

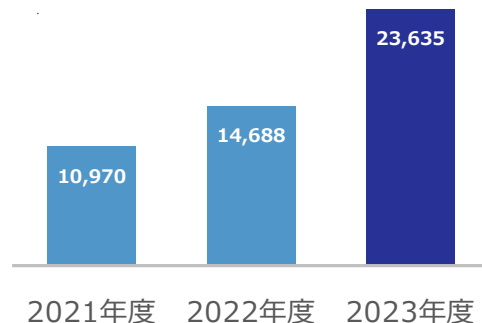
3. 企業文化の定着等 (2)

FG BK TB SC One

主な取り組み

- ・〈みずほ〉では、「貯蓄から投資・資産形成」を金融リテラシー向上の観点から後押しするため、長年にわたり金融経済教育に注力しています。
- ・金融に関する実務知識・ノウハウを活かし、子供・学生向け授業や社会人向けセミナー等、グループ一体となって幅広い世代に対して取り組みを実施しています。

KPI 金融経済教育受講者数 (人)



子供・学生向け授業

子供や学生向けに、職場体験や出張授業、寄付講義といった、金融経済教育の授業を実施。



専門組織の設立

AM-Oneでは、お客さまの資産形成支援・金融経済教育分野における啓発活動を目的とした新組織「未来をはぐくむ研究所」を2023年に設立。

- ・NISA向け解説本の出版
- ・キッズニア オンラインカレッジにてコンテンツの共同開発



教材開発・出版協力/監修

【幼児向け教材の監修】

(株)Gakkenが出版する幼児向けお金ワーク『お金の使い方と大切さがわかる おかねのれんしゅうちょう 改訂新版』『お金の計算と買い物ができる おかねのれんしゅうちょう おかいもの編改訂新版』を監修。



【動画コンテンツ】

金融経済教育を広く普及させる目的で動画コンテンツを制作。子供向けの内容ながら大人も一緒に楽しめる内容。



【デジタル教材の開発】

中等教育において、経済産業省が推進する、デジタル教材開発事業（STEAMライブラリー）の一環として、早稲田大学とともに開発した教材をオンラインで無償公開。金融機関としては初の取り組み。



2024年度アクションプラン

▶▶ お客さま本位の実践に向けた対応の十分性の評価・検証を通じたPDCAを実現するため、より骨太なアクションプランを策定

販売

総合資産コンサルティングの実践に向けた態勢強化

- FD実践・定着に向けた評価制度・マネジメントのあり方の検討
- 証券・信託ナレッジを向上のうえ、資産やライフイベントをはじめとした各種情報の把握
- お客さまのリスク・リターン選好に合致したポートフォリオ提案
- 法個一体での運営やスキル向上による承継ニーズに対するコンサルティング、ソリューション提供
- 複数のグループ会社で取引いただいているお客さまに対するグループ会社間の情報共有態勢の定着

FD実践・浸透の更なる促進

- 研修等を通じた職員への重層的な啓蒙・伝播

運用・商品開発

お客さまニーズを捉えた商品・サービス開発

- 「プロダクトガバナンスに関する原則」（金融庁公表予定）を踏まえ、多面的な視点に基づくプロダクトガバナンスの運営を展開
- お客さまのニーズを捉えた商品ラインアップの整備と提供
- 外部環境等の変化に応じた年金制度運営に関するサービス開発

情報提供やサービスの充実

- お客さまにあわせた情報提供を量・質両面で充実、多角的に発信
- 年金制度・運用両面でのソリューションの質を向上

運用の高度化

- 再現性と競争力のあるパフォーマンス実現に向け、実効性のあるPDCAを実践
- サステナビリティに関する取り組みの継続浸透、サステナブルプロダクト・ソリューションを提供

資産管理

資産管理サービス提供体制の強化

- 事務・システム基盤の拡充や人材育成等の取り組みを継続

サービス品質の向上と新規サービスの開発

- CSアンケート結果を踏まえたデリバティブ取引等の実務運営の高度化等により顧客満足度向上をめざす

お客さまへの分かりやすい情報提供

- 運用会社向けのタイムリーな情報提供を継続

グループ管理方針

お客さま本位の業務運営管理態勢の定着化

- お客さま本位の実践・推進に向けた経営レベルでの議論の一層の深化をめざし、お客さま本位の業務運営部会の運営改善・定着化

実効的なPDCA管理の推進

- お客さま本位の業務運営部会を活用した課題に対する現状評価と迅速な対応方針の策定・修正を実行

FDの一層の浸透・定着

- 社内アンケートや各種調査の結果等を踏まえ、お客さま本位の実践の定着に向けた打ち手を検討・実行

プロダクトガバナンスや商品・サービスの改善に向けた管理態勢の強化

- 真に相応しいお客さまに販売しているか等、商品・サービス等に対する定期的な導入後検証を実行

「顧客本位の業務運営に関する原則」 との紐付け

▶▶ 「顧客本位の業務運営に関する原則」*35 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ページは以下の通りです。

顧客本位の業務運営に関する原則		該当ページ
原則2	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。	4～6、24～34、38～41、43、44
(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。	4
原則3	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。	42
(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	42
原則4	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。	19、35、40
原則5	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。	17～20、26、36
(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	17～19、36
(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）。	17、18
(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。	17、18
(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。	17、18
(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。	17、18

*35 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」（URL）<https://www.fsa.go.jp/policy/kokyakuhoni/kokyakuhoni.html>

「顧客本位の業務運営に関する原則」 との紐付け

顧客本位の業務運営に関する原則		該当ページ
原則6	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。	7～16、20、 26～30、38、39
(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	10～16、20
(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。	10～16
(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。	36
(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。	10～16、21
(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。	22～25、36、 40、43、44
原則7	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仕組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	24、25、41
(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。	43、44