2023 年 6 月 30 日

ライフタイムコンサルティング株式会社

お客さま本位の業務運営に係る取組み内容

「お客さま本位の業務運営方針（FD 宣言）」に対応する主な取組み内容は以下のとおりです。

お客さま本位の業務運営方針（FD 宣言）

ライフタイムコンサルティング株式会社（以下、「当社」といいます。）は、オリックスグループの一員として長期的な視野に立った健全な経営に徹するとともに、「当社の目指す姿」を掲げております。

「当社の目指す姿」

●保険のプロフェッショナルである当社社員は、「質の高いコンサルティングサービス」を提供します。

●「お客さまがライフタイムコンサルティングに相談してよかった」とご納得・ご満足いただく等、お客さまに信頼いただける保険代理店であり続けます。

上記「当社の目指す姿」の実現に向け、以下の取組みを実践しております。

◎お客さまのニーズに適した保険商品の選定・推奨

◎お客さまに寄り添ったサービス・アドバイスの提供

◎あらゆる業務運営におけるお客さま本位の行動

更に、「当社の目指す姿」の実現に向け、「お客さま本位の業務運営方針」を制定しました。「お客さまの声」に耳を傾け、サービスの向上と改善を図るよう取組んでまいります。

※金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」（以下、「金融庁原則」という。）と当社「お客さま本位の業務運営方針」との対応関係を各方針に記載しています。**【金融庁原則 1】**

方針 1.お客さまの最善の利益追求を第一に考えた行動 【金融庁原則 2・7】

●お客さまのニーズを的確に把握し、あらゆる業務運営においてお客さまに寄り添った行動に努め、お客さまの最善の利益を追求します。

主な取組み
「お客さま本位の業務運営方針（FD 宣言）」の浸透に向けた取組み ●社員に対する教育体系や社内規程等を整備し、「お客さま本位の業務運営方針（FD 宣言）」の浸透に向けた取組みを進めてまいります。 「お客さまの声」を業務運営に活かす取組み

●「お客さまの声」を業務運営実践の重要指標の一つと定め、継続的に収集し、お客さまからいただくご意見・ご要望・ご不満等から当社の課題を洗い出すなど、業務改善に努めてまいります。

【具体的な取組み】

「お客さま本位の業務運営方針（FD 宣言）」の浸透に向けた取組み

① 「お客さま本位の業務運営方針（FD 宣言）」の浸透に向け、社内の会議・研修等を通じて役職員への徹底を図るとともに、社内マニュアル等に記載する等の取組みを行っております。

② 「お客さま本位の業務運営に係る取組み内容」については、定期的に更新・公表しております。

「お客さまの声」を業務運営に活かす取組み

① お客さまからいただくご意見、ご要望、ご不満等を「お客さまの声」として記録し、社内で共有できる体制を整備しております。

② 定期的に「お客さまの声」を分析し、業務改善に向けた取組みを行っております。

方針 2.お客さまへのわかりやすい情報提供 【金融庁原則 5・6】

●商品・サービス等に関する重要な情報について、お客さま目線に立ち、適切かつ十分な情報提供を行います。

主な取組み

商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供

●お客さまに保障内容や保障額等を適切にご理解いただけるよう、関連する公的保険制度等の情報提供に努めてまいります。

●お客さまに商品内容や仕組みをご理解いただけるよう、「契約概要」「注意喚起情報」等に記載の重要事項について、丁寧かつ十分な時間をかけて説明を行うよう努めてまいります。

●市場リスクを有する生命保険（外貨建保険等）については、商品の特性を正しくご理解いただけるよう情報提供に努めてまいります。

●ご高齢のお客さまおよび障がいをお持ちのお客さまには、よりわかりやすく丁寧な説明を行うよう努めてまいります。

【具体的な取組み】

商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供

① 関連する公的保険制度等のパンフレットを用いて情報提供ができるよう、社員への教育・指導に努めております。

② お客さまに保険商品の内容をご理解いただけるよう、社員が特に説明すべき重要な情報・事項を記載した書面「契約概要」と、お客さまにご契約にあたって特にご注意いただく情報・事項を記載した書面「注意喚起情報」等を説明・交付しております。

③ 現在ご加入いただいているご契約を減額・解約し、新たに保険契約にご加入いただく場合には、お客さまにとって不利益となる情報を丁寧に説明し、ご納得いただいたうえでご加入いただいております。

④ 特に「変額保険」「変額個人年金保険」「外貨建保険」等の市場リスクを有する保険商品（以下、「特定保険契約」といいます。）については、お客さまのご年齢、金融知識、投資経験等に照らし、ご本人の

理解度等を確認しながら、わかりやすい言葉で丁寧に説明を行っております。

⑤　一般的に、お客さまの年齢がご高齢になるにつれ認知能力の低下等の変化が生じることを踏まえ、当社は 70 歳以上のお客さまが保険商品にご加入される際には、ご親族の同席をお願いするなど、ご加入の意思等をより丁寧に確認させていただくよう努めております。

⑥　70 歳以上のお客さまに保険商品にご加入いただいた後、本社部門等が対象のお客さまに対し、「ご加入時の状況（ご親族の同席有無等）」や「商品内容を正しくご理解のうえでご加入いただいたか」について、直接の確認を行う場合があります。この際、お客さまにご不明な点がある場合は担当の社員より説明する機会を設ける等の対応を行っております。

⑦　障がいをお持ちのお客さまに配慮すべき事項について、社内マニュアル等に掲載し、周知徹底に努めております。

方針 3.お客さま本位の適切な商品・サービスの提供 【金融庁原則 6・7】

●広くお客さまのニーズを把握し、ご満足いただける商品・サービスを提供いたします。

●お客さまの資産状況、取引経験、金融知識および取引目的を把握し、ご満足いただける商品・サービスをご提供できるよう、社員の教育を行います。

主な取組み

お客さまのご意向を踏まえた商品のご提案

●お客さまのご意向を踏まえ、お客さまのご年齢、金融知識、投資経験、収入、金融資産の状況、加入目的等を考慮のうえ、最適な商品を設計し、ご提案できるように努めてまいります。

お客さまから信頼されるアフターフォローの実施

●ご契約後も、お客さまに対して適時適切なアフターフォローを行い、保険金や給付金のお手続き等、保険代理店として常にお客さまのご要望にお応えできる体制をとってまいります。

社員への教育・指導

●保険商品、コンプライアンス、ビジネスマナー等に関する研修を実施することにより、最適な商品・サービスをご提案できるように努めてまいります。

【具体的な取組み】

お客さまのご意向を踏まえた商品のご提案

① 多様な分野の保険商品の取り扱いを可能とするため、複数の保険会社と代理店委託契約を締結しており、その中から予め特定の保険会社の商品を選定して、お客さまのご年齢、金融知識、投資経験、収入、金融資産の状況、加入目的等とお客さまのご意向を把握・確認したうえで、ご提案しております。

② お客さまに特定の保険会社の商品を推奨する理由、お客さまのご意向が推奨保険会社や推奨保険商品で充足できない場合の対応を説明し、社内システムを通じて記録しております。

③ 上記に沿った適切なご提案が実施されていることを確認するために、社内システムに記載の意向把握・確認記録を本社部門は定期的に点検を行っております。

お客さまから信頼されるアフターフォローの実施

① お客さまに対し、必要に応じてご契約内容の確認等のご連絡を差し上げております。

② お客さまからの保険金・給付金等に関するお支払いのご請求や契約に関する各種保全のご要望等に適切に対応するとともに、速やかに保険会社と連携し、保険代理店としてのフォローアップを実施しております。

③ ご契約が失効することを防止する目的から、保険料のお支払いに関する確認を実施しております。

社員への教育・指導

① 社内外の研修や各種専門資格の取得奨励等を通じ、保険のプロフェッショナルとしての専門知識習得、スキル向上に努めております。

② 本社部門等が作成した資料による研修を定期的に実施する等、保険商品に関する知識習得や、コンプライアンス意識の向上に努めております。

③ 募集品質の向上、営業拠点の内部管理態勢の構築・整備等を行い、その業務を遂行するために社員の指導・教育を行う専任管理者を配置し、募集品質向上の体制を整備しております。

方針 4.お客さま本位の業務運営を最優先とするための取組み 【金融庁原則 3･4･7】

●お客さま本位の業務運営を最優先とするための取組みや社員への恒常的な動機付けなどを行います。

主な取組み

お客さま本位の業務運営を行うための取組み

●お客さま本位の業務運営の取組みについて、実施内容や実施効果について社内外へ発信し、「見える化」を推進します。これにより、社員に対しては、本方針実践の意識を高め続け、お客さま本位の業務運営を実現する態勢を維持してまいります。

利益相反に対する適切な管理

●お客さまと当社および当社のグループ会社との取引において、お客さまの利益が不当に害されることがないよう努めてまいります。

特定保険契約におけるお客さまが負担される手数料の明確化

●お客さまが負担される手数料が発生する場合、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、当該保険商品の「パンフレット」「契約概要」「注意喚起情報」等を用い、適切に情報提供を行うよう努めてまいります。

【具体的な取組み】

お客さま本位の業務運営を行うための取組み

① 「継続率」「お客さまの声」を、「お客さま本位の業務運営方針（FD 宣言）」と取組み内容の定着を測る重要な指標として定め、継続的にその結果を公表し、お客さま本位の業務運営を推進しております。
※「お客さま本位の業務運営実践による重要指標について」を公開しております。

利益相反に対する適切な管理

① 当社は、オリックスグループの一員であるとともに、オリックス生命保険株式会社 100%の子会社ですが、お客さまの多様なニーズにお応えできるように、同社をはじめとした複数の保険会社と代理店委託契約を締結し、多様な分野の保険商品を取り揃えております。

② お客さまへの保険商品のご案内にあたっては、推奨方針に基づき、お客さまのご意向を把握・確認したうえで、当社が推奨する保険商品をご提案いたします。また、お客さまのご意向が当社の推奨する保険商品で充足できない場合は、当社が取り扱う多様な分野の保険商品の中から最適な保険商品をご提案しております。

③ 社員が推奨方針に従った適切な提案を実施しているかを検証するため、定期的に本社部門等による点検を行っております。

④ 保険契約ご加入後に短期間で消滅（解約等）した契約は、募集の適切性が懸念されるため、社員から事情を報告させることにしています。また、適宜、本社部門がお客さまに理由を確認する等、適切な募集が行われていることを検証しております。

⑤ 保険商品以外のお客さまの多様なニーズにお応えできるように、オリックスグループの会社をご紹介する場合には、予めお客さまの了承をいただくとともに、お客さまのニーズに反するようなご紹介にならないよう徹底しております。

特定保険契約におけるお客さまが負担される手数料の明確化

① 特定保険契約のご案内にあたっては、リスクやリターンの関係や特性、その他お客さまが負担すべき手数料（外貨建保険の為替手数料、変額保険の特別勘定運営費用、解約控除費用など）をはじめとして諸費用が発生する場合においては、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、該当保険商品における「パンフレット」「契約概要」「注意喚起情報」等を用い、お客さまに適切に情報提供を行う体制を整備しております。

（別表）

当社の「お客さま本位の業務運営方針（FD 宣言）」と金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則 2～7（これらに付された（注）も含む）に示された内容との関係等は以下のとおり公表いたします。

掲載・更新年月日：　2023年6月30日

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	ライフタイムコンサルティング株式会社
■取組方針掲載ページのURL ：	https://www.orix.co.jp/lt-con/company/fiduciary/index.html
■取組状況掲載ページのURL ：	https://www.orix.co.jp/lt-con/company/fiduciary/index.html

原則	原則		実施・不実施 ※6	取組方針の該当箇所 ※6	取組状況の該当箇所 ※6
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	方針1.お客さまの最善の利益追求を第一に考えた行動(お客さま本位の業務運営に係る取組み内容(以下、「内容」といいます):P1) 主な取組み 「お客さま本位の業務運営方針(FD宣言)」の浸透に向けた取組み	【具体的な取組み】(お客さま本位の業務運営に係る取組み内容(以下、「内容」といいます):P2) 「お客さま本位の業務運営方針(FD宣言)」の浸透に向けた取組み①② 取組結果1. お客さまの最善の利益追求を第一に考えた行動(「お客さま本位の業務運営方針」に関する取組結果の公表について(以下、「結果」といいます)P1)
		(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1.お客さまの最善の利益追求を第一に考えた行動(内容P1、P2) 主な取組み 「お客さまの声」を業務運営に活かす取組み	【具体的な取組み】(内容P2) 「お客さまの声」を業務運営に活かす取組み①② 取組結果1. お客さまの最善の利益追求を第一に考えた行動(結果P1) 取組結果5. お客さま本位の業務運営実践による重要指標について(結果P3、P4、P5)
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	方針4.お客さま本位の業務運営を最優先とするための取組み(内容P5) 主な取組み 利益相反に対する適切な管理	【具体的な取組み】(内容P5) 利益相反に対する適切な管理①～⑤ 取組結果4. お客さま本位の業務運営を最優先とするための取り組み(結果P2)
		(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	実施	方針4.お客さま本位の業務運営を最優先とするための取組み(内容P5) 主な取組み 利益相反に対する適切な管理	【具体的な取組み】(内容P5) 利益相反に対する適切な管理①～⑤ 取組結果4. お客さま本位の業務運営を最優先とするための取り組み(結果P2)
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	方針4.お客さま本位の業務運営を最優先とするための取組み(内容P5) 主な取組み 特定保険契約におけるお客さまが負担される手数料の明確化	【具体的な取組み】(内容P6) 特定保険契約におけるお客さまが負担される手数料の明確化① 取組結果4. お客さま本位の業務運営を最優先とするための取り組み(結果P2)
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	方針2.お客さまへのわかりやすい情報提供(内容P2) 主な取組み 商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供	【具体的な取組み】(内容P2、P3) 商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供①～⑦ 取組結果2. お客さまへのわかりやすい情報提供(結果P1)
		(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	実施	方針2.お客さまへのわかりやすい情報提供(内容P2) 主な取組み 商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供	【具体的な取組み】(内容P2) 商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供①② 取組結果2. お客さまへのわかりやすい情報提供(結果P1)
		(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)。	非該当	お客さま本位の業務運営に係る取組み内容(内容P7別表＊1)	お客さま本位の業務運営に係る取組み内容(内容P7別表＊2)
		(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	方針2.お客さまへのわかりやすい情報提供(内容P2) 主な取組み 商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供	【具体的な取組み】(内容P2) 商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供④ 取組結果2. お客さまへのわかりやすい情報提供(結果P1)
		(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	方針2.お客さまへのわかりやすい情報提供(内容P2) 主な取組み 商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供	【具体的な取組み】(内容P2) 商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供④ 取組結果2. お客さまへのわかりやすい情報提供(結果P1)
		(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2.お客さまへのわかりやすい情報提供(内容P2) 主な取組み 商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供	【具体的な取組み】(内容P2) 商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供①②③ 取組結果2. お客さまへのわかりやすい情報提供(結果P1)

別表＊1　当社は方針を策定・公表しておりません。
別表＊2　当社は代理店として複数の金融商品・サービスのパッケージ販売・推奨等は実施していないため。

（別表）

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	方針3お客さま本位の適切な商品・サービスの提供(内容P4) 主な取組み お客さまのご意向を踏まえた商品のご提案 お客さまから信頼されるアフターフォローの実施 社員への教育・指導	【具体的な取組み】(内容P4) お客さまのご意向を踏まえた商品のご提案①②③ お客さまから信頼されるアフターフォローの実施①②③ 社員への教育・指導①②③ 取組結果3.お客さま本位の適切な商品・サービスの提供(結果P2)
	(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	方針3お客さま本位の適切な商品・サービスの提供(内容P4) 主な取組み お客さまのご意向を踏まえた商品のご提案	【具体的な取組み】(内容P4) お客さまのご意向を踏まえた商品のご提案①②③ 取組結果3.お客さま本位の適切な商品・サービスの提供(結果P2)
	(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。		非該当	お客さま本位の業務運営に係る取組み内容(内容P8別表＊3)	お客さま本位の業務運営に係る取組み内容(内容P8別表＊4)
	(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	お客さま本位の業務運営に係る取組み内容(内容P8別表＊5)	お客さま本位の業務運営に係る取組み内容(内容P8別表＊6)
	(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2お客さまへのわかりやすい情報提供(内容P2) 主な取組み 商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供	【具体的な取組み】(内容P3) 商品特性やお客さまに応じた適切な情報提供⑤⑥⑦ 取組結果2.お客さまへのわかりやすい情報提供(結果P1)
	(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	方針3お客さま本位の適切な商品・サービスの提供(内容P4) 主な取組み お客さまから信頼されるアフターフォローの実施 社員への教育・指導	【具体的な取組み】(内容P4) お客さまから信頼されるアフターフォローの実施① 社員への教育・指導①②③ 取組結果3.お客さま本位の適切な商品・サービスの提供(結果P2)
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	方針1お客さまの最善の利益追求を第一に考えた行動(内容P1) 主な取組み 「お客さま本位の業務運営方針(FD宣言)」の浸透に向けた取組み 方針3お客さま本位の適切な商品・サービスの提供(内容P4) 主な取組み 社員への教育・指導 方針4お客さま本位の業務運営を最優先とするための取組み(内容P5) 主な取組み お客さま本位の業務運営を行うための取組み	【具体的な取組み】(内容P2) 「お客さま本位の業務運営方針(FD宣言)」の浸透に向けた取組み①② 【具体的な取組み】(内容P4) 社員への教育・指導①②③ 【具体的な取組み】(内容P5) お客さま本位の業務運営を行うための取組み① 取組結果1.お客さまの最善の利益追求を第一に考えた行動(結果P1) 取組結果3.お客さま本位の適切な商品・サービスの提供(結果P2) 取組結果5.お客さま本位の業務運営実践による重要指標について(結果P3、P4、P5)
	(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	方針1お客さまの最善の利益追求を第一に考えた行動(内容P1) 主な取組み 「お客さま本位の業務運営方針(FD宣言)」の浸透に向けた取組み 方針4お客さま本位の業務運営を最優先とするための取組み(内容P5) 主な取組み お客さま本位の業務運営を行うための取組み	【具体的な取組み】(内容P2) 「お客さま本位の業務運営方針(FD宣言)」の浸透に向けた取組み①② 【具体的な取組み】(内容P5) お客さま本位の業務運営を行うための取組み① 取組結果1.お客さまの最善の利益追求を第一に考えた行動(結果P1) 取組結果5.お客さま本位の業務運営実践による重要指標について(結果P3、P4、P5)

別表＊3　当社は方針を策定・公表しておりません。
別表＊4　当社は代理店として複数の金融商品・サービスのパッケージ販売・推奨等は実施していないため。
別表＊5　当社は方針を策定・公表しておりません。
別表＊6　当社は代理店として金融商品の組成は実施していないため。

【照会先】	
部署	総務部
連絡先	電話番号:03-6683-2205