

「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」にかかる 2024年度取組状況

2025年6月

農林中金全共連アセットマネジメント株式会社

【方針1の取り組み】お客さま本位の業務運営に関する取組方針の策定・公表

- ◆ 農林中金全共連アセットマネジメント株式会社は、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を定め、お客さま本位の業務運営に取り組んでおります。
- ◆ その中で、お客さまの最善の利益に適った商品提供を行うために「プロダクトガバナンス方針」を定め、商品の組成・提供・管理のサイクルを通じて、お客さまにとってふさわしい商品の提供と品質向上に努めております。
- ◆ 本レポートでは、2024年度の主な取り組みについて、ご報告いたします。

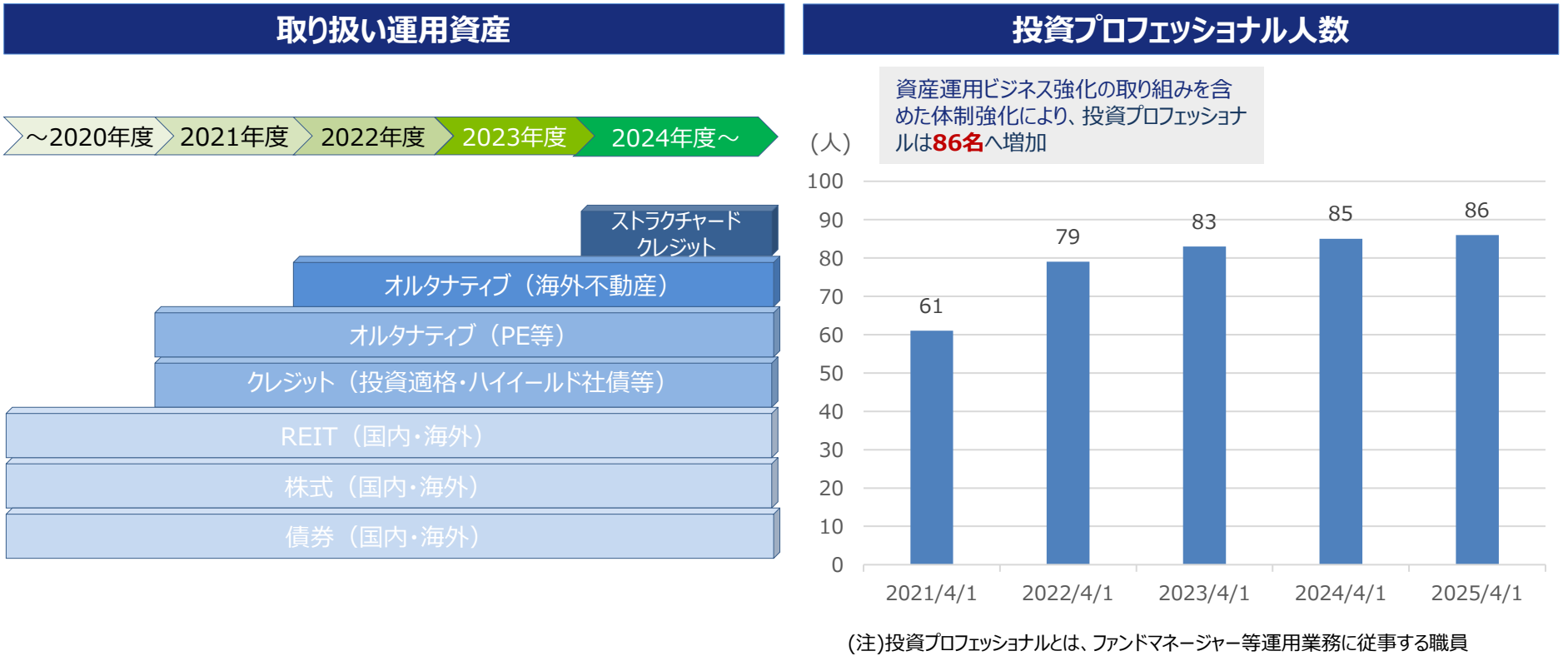
取組内容			
方針 1	お客さま本位の業務運営に関する取組方針の策定・公表	…	P1
方針 2	お客さまの最善の利益の追求	…	P2
方針 3	利益相反の適切な管理	…	P7
方針 4	手数料等の明確化	…	P8
方針 5	重要な情報の分かりやすい提供	…	P9
方針 6	お客さまにふさわしいサービスの提供	…	P10
方針 7	役職員に対する適切な動機づけの枠組み等	…	P12
-	プロダクトガバナンスにかかる取り組み	…	P13
(参考)	お客さま本位の業務運営に関する当社取組方針	…	P15

■ 当社「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」 -抜粋-

1.お客さま本位の業務運営に関する取組方針の策定・公表

農林中金全共連アセットマネジメント株式会社は、受託者責任を全うすることを第一に掲げた「経営理念」の実現に向けて、金融庁より公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」をすべて採択するとともに、本方針を定め、引き続きお客さま本位の業務運営に努めます。また本方針は定期的に見直しを行いながら、取組状況を定期的に公表し、より良い業務運営の実現に努めます。

- ◆ お客さまのニーズが多様化・複雑化する中、グループ一丸となって資産運用ビジネス強化の取り組みを進め、これまで運用の主体であった債券や株式等の伝統的資産に加え、クレジット資産、オルタナティブ資産、海外不動産のファンド運用を実施し、運用力・商品力の強化に取り組んでおります。
- ◆ その中で、2024年度から新たにストラクチャードクレジットの運用体制を構築しました。



●資産運用ビジネス強化の取り組み

これまで以上に幅広いお客さまの多様なニーズにお応えしていくべく、親会社である農林中央金庫・全国共済農業協同組合連合会との連携のもと、グループ一丸となって資産運用ビジネス強化の取り組みを進めていくことを決定し、2021年にクレジット運用・オルタナティブ運用、2022年に海外不動産ファンド運用助言を開始しました。

当社は継続的に、プロフェッショナル人材による運用体制の維持・強化に努めております。

【方針2の取り組み】お客さまの最善の利益の追求

原則2
(注)

補充原則3
(注1・2・3)

補充原則4
(注1・2・3)

- ◆ 幅広いお客さまの多様なニーズにお応えすべく、JAの窓口でお取り扱いしている投資信託の商品ラインナップを拡大し、更なる投資機会の提供に取り組みました。
- ◆ 2024年から開始された新NISA制度においてもお客さまの資産形成へ貢献すべく、株式や債券等を組み入れる複数の投資信託を提供しております。

JA窓販

JAバンク向けとなる日米の債券・株式・REITに分散投資する新たなファンドを設定しました。(2025/6取り扱い開始)

1 ファンドの目的・特色

投資信託説明書(交付目録見番)

使用開始日 2025年3月2日

農林中金〈パートナーズ〉
日米6資産分散ファンド

(安定運用コース)(為替ヘッジなし) 追加型投信/内外/資産割合 [要約:コアラ エーパー為替ヘッジなし]
(資産形成コース)(為替ヘッジなし) 追加型投信/内外/資産割合 [要約:コアラ シールド為替ヘッジなし]

投資会社
農林中金資産アセットマネジメント株式会社
(ファンドの運用の総括を行います。)

0120-439-244 (営業時間:9:30~17:00)
<https://www.ja-asset.co.jp/>

【主要投資対象】

- 日本株式
- 日本債券
- 日本REIT
- 米国株式
- 米国債券
- 米国REIT

本書は、金融商品取引法等13条の規定に基づく目録見番です。

新NISA対象商品

新NISAにおける対象ファンド39本を提供。

	成長投資枠	成長投資枠 かつ つみたて投資枠	つみたて投資枠	合計
窓販	11	1	2	14
ネット	5	6	-	11
ETF	14	-	-	14
合計	30	7	2	39

(注)数値は、2025/6/1時点の対象となる投資信託の本数

投資信託説明書(交付目録見番)

使用開始日 2025年3月2日

農林中金〈パートナーズ〉
長期厳選投資
おおぶね

追加型投信/海外/株式

0120-439-244 (営業時間:9:30~17:00)
<https://www.ja-asset.co.jp/>

投資信託説明書(交付目録見番)

使用開始日 2025年3月2日

NZAM・ベータ
S&P 500

追加型投信/海外/株式/インデックス型

0120-439-244 (営業時間:9:30~17:00)
<https://www.ja-asset.co.jp/>

投資信託説明書(交付目録見番)

使用開始日 2025年3月2日

NZAM 上場投信
S&P/JPX
カーボン・エフィシエント指数

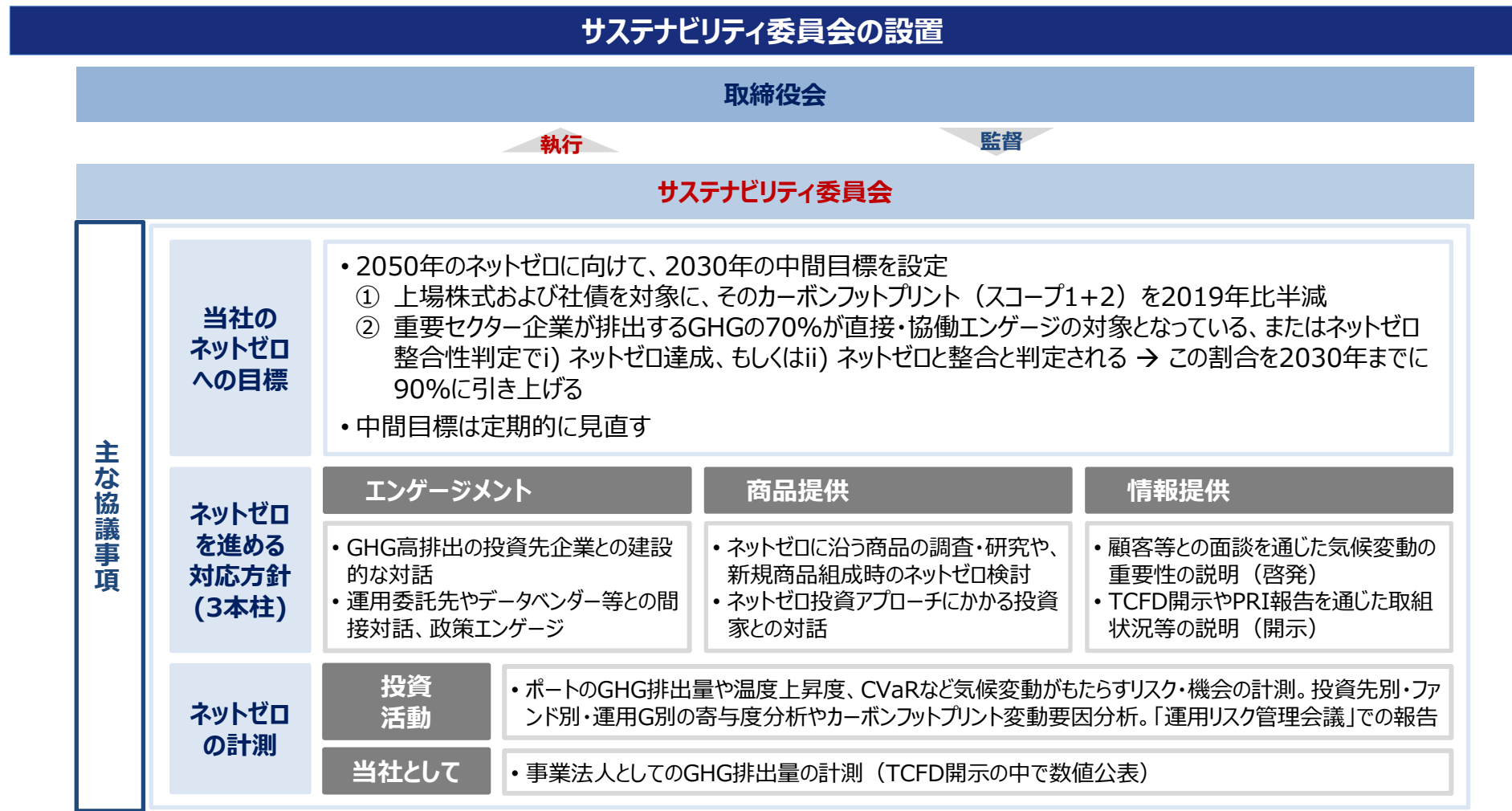
追加型投信/国内/株式/ETF/インデックス型

0120-439-244 (営業時間:9:30~17:00)
<https://www.ja-asset.co.jp/>

[NZAM・ベータ S&P500](#)

[NZAM 上場投信 S&P/JPX
カーボンエフィシエント指数](#)

◆ 経営理念に掲げるあらゆるステークホルダーの皆さまの中長期的な利益と、持続可能な環境社会の構築が好循環している「みのりある豊かな未来」を目指す中で、環境や社会に配慮した経営や投資を進めるため、当社の経営層が大きな方針を議論するための「サステナビリティ委員会」を新たに設置しました。



【方針2の取り組み】お客さまの最善の利益の追求

- ◆ 当社はイニシアチブに加盟して2050年までに投資による温室効果ガス排出の実質ゼロを目指しています。具体的には、2030年までの中間目標を立て、3つの柱（対応方針）に沿って取り組んでいます。
- ◆ また、2022年12月には気候関連財務情報開示タスクフォース（TCFD）に賛同しました。これに基づき、気候変動にかかる当社の方針や戦略、リスクへの対応、目標などを整理し、投資活動による気候変動の分析等を開示しております。

責任投資・サステナブル経営にかかる取り組み

Net Zero Asset Managers initiativeへの加盟

コミットメント

2050年までに、運用資産の温室効果ガス排出量のネットゼロ実現を目指す

中間目標

2030年までに、運用資産の約75%（上場株式および社債）を対象に、**カーボンフットプリント（投資1単位当たり温室効果ガス排出量）を2019年比半減する**

アプローチ

ネットゼロ実現に向けて、以下の3本柱で取り組んでいく

1 投資先企業との対話

- ✓ 温室効果ガス排出量削減インパクトの大きい企業を特定のうえ、脱炭素ビジネスへの移行に向けて対話を実施

2 ネットゼロに沿う投資商品の提供

- ✓ 低炭素インデックスやパリ協定準拠ベンチマークに沿った商品などを提供

3 気候変動の重要性にかかる啓発・情報提供

- ✓ セミナー登壇や勉強会開催を通じて、気候変動の重要性や当社の取り組みなどを説明

■ NZAMI中間目標の詳細は、[こちら](#)をご覧ください。

TCFD提言に基づく情報開示

ガバナンス

気候変動を経営の最重要課題の一つとして認識。リスク・機会、目標・対応方針、取組状況などを経営会議で審議、取締役会へ報告

戦略、リスク管理

気候変動に伴うリスク・機会として、投資資産の価値の毀損/向上や、評判リスク、気候対応に貢献する投資商品ニーズ増加などを認識
責任投資/スチュワードシップ活動、商品提供、事業運営などで対応

指標と目標、ポートフォリオの状況

温室効果ガスの排出量

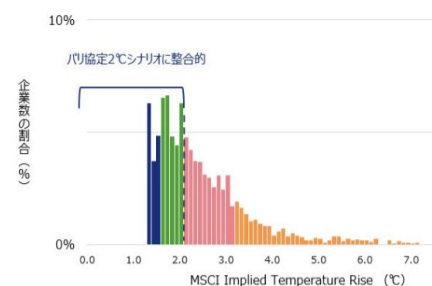
2,170,000トン

投資先企業が排出する温室効果ガスのうち、投資持ち分にに応じて当社に帰属する部分

182トン

当社が電気使用等で排出する温室効果ガス

パリ協定との整合性

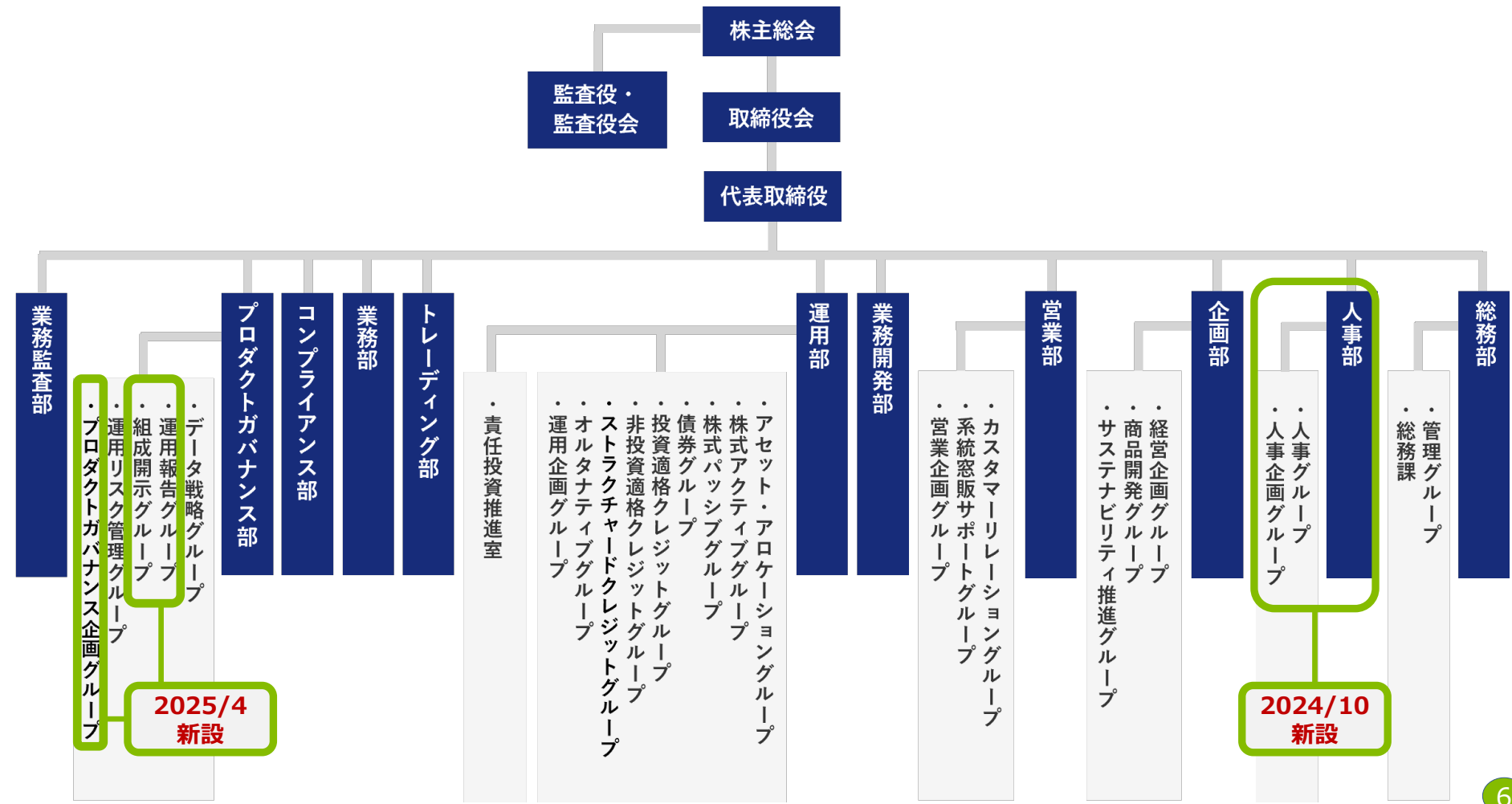


■ TCFD開示の詳細は、[こちら](#)をご覧ください。

- ◆ プロダクトガバナンスにかかる機能強化、対外開示業務の運営円滑化等を目的に、プロダクトガバナンス部の体制を拡充しました。
- ◆ 当社の持続的な成長を実現するための人的資本の活用・最大化に向け、人事部を新設しました。
- ◆ これまで以上に幅広いお客さまのご要望にお応えすべく、お客さま本位の良質なサービス提供、クイックレスポンス、商品ラインナップの拡充等に取り組み、信頼いただける企業として、引き続き安定した事業運営の維持に努めております。

組織図

(2025/4/1)



【方針3の取り組み】利益相反の適切な管理

- ◆ お客さまと当社、お客さまとグループ会社、お客さま同士、それぞれに利益相反が生じるおそれがあるものを類型化し、適切な管理を実施しております。
- ◆ 「議決権行使モニタリング委員会」において、投資先企業の議決権行使における利益相反のモニタリングに取り組みました。

利益相反管理の概要

●「利益相反管理のための基本方針」等に基づき利益相反を管理

お客さまと当社、お客さまとグループ会社、お客さま同士、それぞれに利益相反が生じるおそれがあるため、以下の項目を定めています。

- ①利益相反の可能性がある行為の類型
- ②利益相反の可能性がある行為の特定および管理の体制
- ③利益相反の可能性がある行為の管理方法

●利益相反の管理方法

利益相反のおそれがある場合の管理方法としては、下記の方法のいずれかに基づいて行います。

- ①利益相反が生じる可能性のある複数の取引について、情報を遮断
- ②利益相反が生じないように取引の内容・方法を変更
- ③利益相反が生じる可能性のある取引を行わない
- ④利益相反の可能性があることを顧客等の関係者に適切に開示

2024年度における利益相反管理の主な取り組み

- 「コンプライアンス委員会」における2023年度の利益相反の管理状況の検証
- 新規ファンド組成時における利益相反の可能性の確認
- 議決権行使における利益相反のモニタリング（右の内容参照）
- オルタナティブ投資に関する利益相反管理規程に基づく案件管理
- 新規業務における利益相反の可能性等の確認

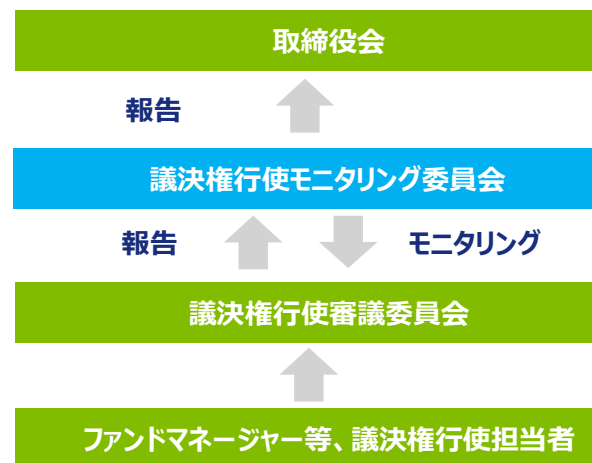
■「利益相反管理のための基本方針」の詳細は、以下URLをご覧ください。
<https://www.ja-asset.co.jp/others/interestpolicy/index.html>

議決権行使における利益相反管理

当社の議決権行使は、運用部門が所管する「議決権行使審議委員会」を軸に実施しています。運用部門・営業部門とは独立したコンプライアンス部門が所管する「議決権行使モニタリング委員会」を設置し、個別の議決権に対する利益相反の有無、議決権行使の判断の基となる議決権行使ガイドラインの内容に利益相反のおそれがあるものはないかのモニタリングを行い、その結果を取締役に報告しています。

2024年度は、「議決権行使モニタリング委員会」を6回開催し問題となる利益相反取引はありませんでした。

議決権行使における利益相反管理のモニタリング



- ◆ 投資に際しお客さまにご負担いただく費用については、投資信託説明書（交付目論見書）や交付運用報告書において、各種費用の内容やどのようなサービスの対価であるかなど、表を用いて分かりやすい情報提供に取り組みました。
- ◆ 当社商品の販売窓口である販売員が、各種費用の内容や重要性、具体的な金額などをお客さまに分かりやすく説明できるよう、研修等によるサポートを行いました。

投資信託説明書（交付目論見書）

● 記載例

● その他取組事項について

ファンドの費用・税金

《ファンドの費用》

投資者が直接的に負担する費用				
購入時手数料	購入申込受付日の翌営業日の基準価額に、販売会社が個別に定める手数料率を乗じた額です。			
	※購入時の手数料率の上限は、0.6%（税抜、0.6%）です。			
信託財産留保額	購入時手数料は、商品及び投資環境の説明や情報提供、ならびに事務手続き等に係る費用の対価として、販売会社に支払われます。			
信託財産留保額	ありません。			
投資者が信託財産で間接的に負担する費用				
運用管理費用 （信託報酬）	毎日、純資産総額に年0.935%（税抜0.85%）を乗じた額を計上します。		信託報酬＝運用期間中の基準価額× 信託報酬率	
	毎計算期間に最初の6か月終了日及び毎計算期間末または信託終了のとき信託財産中から支払われます。			
	※ファンドが投資対象とするリートは市場の需給により価格形成されるため、その費用は表示していません。			
	内訳（税抜） ※安定運用コース・ 資産形成コース 共通	委託会社	年0.239%	ファンドの運用と調査、受託会社への指図、目論見書など法定書面等の作成、基準価額の算出等の対価
販売会社		年0.581%	運用報告書等各種書類の送付、口座内でのファンドの管理、購入後の情報提供等の対価	
受託会社		年0.03%	運用財産の管理、委託会社からの指図の実行の対価	
その他の費用・手数料	監査費用は、毎日、純資産総額に年0.0033%（税抜0.003%）を乗じた額を計上します。毎計算期間末または信託終了のとき信託財産中から支払われます。			
	監査費用は、監査法人等に支払うファンドの財務諸表の監査に要する費用です。			
有価証券売買時の売買委託手数料、先物取引・オプション取引等に要する費用、資産を外国で保管する場合の費用等は、その都度信託財産中から支払われます。				
※運用状況等により変動するため、事前に料率、上限額等を表示することができません。				
※ファンドの費用の合計額は、投資者の皆様がファンドを保有する期間等に応じて異なりますので、表示することができません。				

※ファンドの費用の合計額は、投資者の皆様がファンドを保有する期間等に応じて異なりますので、表示することができません。

《税金》

- 税金は表に記載の時期に適用されます。
- 以下の表は、個人投資者の源泉徴収時の税率であり、課税方法等により異なる場合があります。

時期	項目	税金
分配時	所得税及び地方税	配当所得として課税 普通分配金に対して20.315%

換金（解

※少額投資
少額投資
範囲で新
当ファン
ご利用に
お問い合
※外貨建資産への投資により外国税額控除の適用となった場合には、分配時の税金が上記と異なる場合があります。
※法人の場合は上記と異なります。
※上記は、2024年12月末現在のものです。なお、税制が改正された場合等には、税率等が変更される場合があります。
※税金の取扱いの詳細については、税務専門家等にご確認されることをお勧めします。

投資信託説明書（交付目論見書）において、各ファンドの総経費率の記載を開始したことで、ご購入前に運用中にかかる費用をより簡単にご確認いただけるようになりました。

《参考情報：ファンドの総経費率》

直近の運用報告書作成の対象期間（2023年11月16日～2024年11月15日）における当ファンドの総経費率（年率換算）は以下の通りです。

	総経費率（①+②）	①運用管理費用の比率	②その他費用の比率
安定運用コース	0.95%	0.93%	0.02%
資産形成コース	0.97%	0.93%	0.04%

※対象期間中の運用・管理にかかった費用の総額（原則として、購入時手数料、売買委託手数料及び有価証券取引税を除く。）を、期中の平均受益権口数に期中の平均基準価額（1口当たり）を乗じた数で除した総経費率（年率）です。
※計算方法等の詳細は、対象期間の運用報告書（全体版）をご覧ください。

お客さまへの分かりやすい情報提供に資する研修等の開催

お客さまの直接の窓口となる販売員向けの研修会等を実施（2024年度：228件）し、各種費用の内容や重要性、具体的な金額などを含む各種の重要な情報が、お客さまに分かりやすく説明されるよう、図やグラフを用いた理解しやすい研修資料の作成と、研修内での丁寧な解説に努めました。

【方針5の取り組み】重要な情報の分かりやすい提供

- ◆ 販売用資料や投資信託説明書においては、投資信託協会の定める諸規則等に基づき、商品の仕組み、投資対象や投資方針、リスク、運用体制等のお客さまにとって重要な情報をもれなく記載するとともに、より重要な情報についてはグラフやイメージイラスト等も活用しながら表示に強弱を加え、明確かつ平易で誤解を招くことのない、より分かりやすい情報提供に取り組みました。
- ◆ 商品に関するお問合せに対しては誠実かつ丁寧な回答に努めるとともに、複雑又はリスクの高い商品については、基本的な構造の詳しいご説明や、ご理解いただきたい箇所を強調するなど、より丁寧な情報提供に努めました。

販売用資料（月次運用報告）

●当社ご提供資料の一例（一部抜粋）



販売用資料に複数期間での要因分解を記載し、月次だけでなく、長期的な目線で丁寧な情報提供に努めました。

投資信託説明書

●当社ご提供資料の一例（一部抜粋）



商品の仕組み、投資対象、運用体制等の重要な情報を分かりやすく提供することに努めました。

ファンド情報提供資料

●当社ご提供資料の一例（一部抜粋）



基準価額の大きな変動が見られた商品について、HPで臨時レポートを発出する等、タイムリーで分かりやすい運用状況の提供に努めました。

【方針6の取り組み】お客さまにふさわしいサービスの提供

- ◆ 販売会社等との連携やお客さまとの面談を通じ、投資ニーズ、運用状況、お客さまの知識や経験、属性等の把握に努めるとともに、お客さまや販売員向けの勉強会・セミナー・面談等を通じた情報発信等により、お客さまにふさわしい商品・サービスの提供、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップに取り組みました。
- ◆ お客さまに提供される重要情報シートについて、販売会社に対して、販売対象として想定するお客さまの属性を含む、当社商品に関する重要な情報の適切な提供に取り組み、お客さまによりふさわしい商品・サービスが提供されるよう努めました。

2024年度の各種勉強会・セミナーの開催件数

● よりふさわしい商品・サービス提供に向けた各種勉強会・セミナー

直接お客さまに商品の内容をご説明いただく販売会社の販売員向けに、当社の提供する商品の内容や特性に関する情報がお客さまにより分かりやすく提供されるよう、研修を実施しております。

また、投資家の皆さまに向けても、市場動向や投資環境、当社の商品性などに関する勉強会・セミナーを開催しております。

販売会社に対する商品の重要な情報の提供

● 重要情報シートに関する2024年度の主な取り組み

販売会社に対して、当社が提供する商品の重要な情報（ファンド特性・想定するお客さま属性等）を、適切かつ分かりやすい内容で提供し、お客さまによりふさわしい商品・サービスが提供されるよう努めました。

● 販売会社との情報連携強化に向けた取り組み

運用会社や販売会社等から構成されるプロダクトガバナンスの実効性確保に向けた検討部会（2024年度4回開催）に参画し、今後の販売会社との情報連携強化に向けた対応整備を進めました。

対象	開催件数	主な内容
販売会社向け	228	販売員向け研修等
投資家向け	415	市場見通し、商品性等
合計	643	

(注)開催件数は、2024/4～2025/3の1年間に開催した勉強会・セミナー件数

販売会社に提供している情報	主な内容
商品等の内容	ファンドの特性や想定するお客さま属性等
リスクと運用実績	ファンドのリスクや収益率等
費用	手数料等
換金・解約の条件	償還期限や解約時手数料等
租税の概要	税率やNISA対象の有無等
その他参考情報	指数の利用にかかる説明等

◆ お客さまの資産形成に資するよう投資知識を踏まえた商品・サービスの提供に努める中、金融教育の場に参画したほか、お客さまにふさわしい商品・サービスの提供が行われるよう講演会等へ出講し、情報発信に取り組みました。

金融教育への取り組み

- 2023年度に引き続きJAバンクの地域金融教育の取り組み(2024年度展開、高校生向け)に教材、台本付き教材、講師用予習動画を提供
- 個別のJA支援として富山県の私立小学校向け研修に登壇(2024年6月)

ESG関連の講演会出講実績

- 日本企業の競争力と企業価値を高める経営者や次世代リーダーを支援する「知財・無形資産経営者フォーラム」登壇 (2024年4月)
- 「知財・無形資産ガバナンス表彰」に審査委員として貢献 (2025年2月)

高校生向け金融教育を行うJA職員のために教材等を提供

1

人生100年時代！
今日から考える、わたしのマネープラン
～マネープランを立てよう～

2

人生100年時代！
今日から考える、わたしのマネープラン
～お金にも働いてもらおう～

講師用予習動画



知財・無形資産経営者フォーラム

(まとめ) 投資家が納得する定性評価・投資ストーリーを構築するために

投資家を惹きつける定性評価・投資ストーリーとは、様々な立場の投資家が納得する「腹落ち」することを目指します。無理に見せようとしても投資家は「腹落ち」しませんので、自社の位置づけを理解し、定性評価・投資ストーリーを様々な視点から書くことが重要と考えます。

✓ 企業経営者

・自社が銀行・社債投資家や株式投資家から、どのように評価されているか？

・企業価値を顕在化するための打ち手は？

企業価値
(=有形・無形資産が生み出す将来キャッシュフローの割引現在価値)

✓ 銀行・クレジット投資家

・満期までの償還蓋然性

・安定性および保守性が大事

✓ 株式投資家

・バリュエーション戦略

・数安難消のきっかけ

・既存ビジネスモデルの課題

・グロース戦略

・高い成長のドライバー

・説明がつく高いバリュエーション

・クオリティ戦略

・独自の優れたビジネスモデル

・外部環境に左右されない経営

・長期安定成長

□ 今期業績や来期業績の見通しだけではなく、投資家の立場や投資スタイルを理解し、自社をどのように位置づけているか、会話をしてみたいかがでしょうか？

□ 全ての企業が継続的に高い成長を達成することは難しいと思いますが、全ての企業は自社にあった企業価値を高める方法を必ず持っていると思います。

□ 例えば、産業として成長性が乏しくても、キャッシュフローが潤沢であれば、レバレッジをかけてエクイティリターンを高めることができます。本能的にビジネスモデルを変革するのであれば、M&Aやカーブアウトによる企業価値顕在化。また、非上場化してビジネスモデルを再設計し、再度成長を目指すこともできます。

フォーラムにて投資家が納得する企業の定性評価と投資ストーリー構築することの重要性について講演しました。また、サポーターとして定期的に経営者等と意見交換を実施しました。

知財・無形資産ガバナンス推進協会

2024年度知財・無形資産ガバナンス表彰

【最優秀賞】味の素株式会社

【優秀賞】株式会社アシックス

【特別賞】株式会社カプコン、デクセリアルズ株式会社、株式会社日立製作所

2024年度「知財・無形資産ガバナンス表彰」の審査委員として、知的財産や無形資産を生かし企業価値を高めた上場会社の表彰に貢献しました。

- ◆ 「顧客本位の業務運営に関する原則」および当社の取組方針については、業務計画と関連づけながら、各種社内会議、人事面談などを通じて、「経営理念」「共有する価値観」とともに役職員の職業倫理・専門性向上等にかかる意識の醸成および企業文化の定着を図り、業績評価とも連動させることで、自発的にお客さま本位の業務遂行に取り組む体制の維持・強化に努めております。
- ◆ 「人材育成研修プログラム」に基づく社内外研修の実施等により、当社役職員一人ひとりの専門知識やスキルの習得・研鑽に取り組むとともに、プロフェッショナル人材による運用体制の維持・強化を目指し、総合職の新卒採用を開始しました。

2024年度研修実績

高度な専門性を有し誠実・公正な業務を行うことができる人材の育成に向けて「人材育成研修プログラム」を策定し、社内外研修を実施しました。

また、各種外部資格取得に応じた助成制度を設けて、職員の資格取得を奨励しています。

Web学習ツールを継続し、ビジネス関連・IT関連の講座を自由に選択受講できる環境としています。

投資プロフェッショナルの育成

当社は継続的に、プロフェッショナル人材による運用体制を維持・強化することを目指し、2026年度入社にむけて総合職新卒採用を開始しました。

WEB会社説明会動画と説明会資料

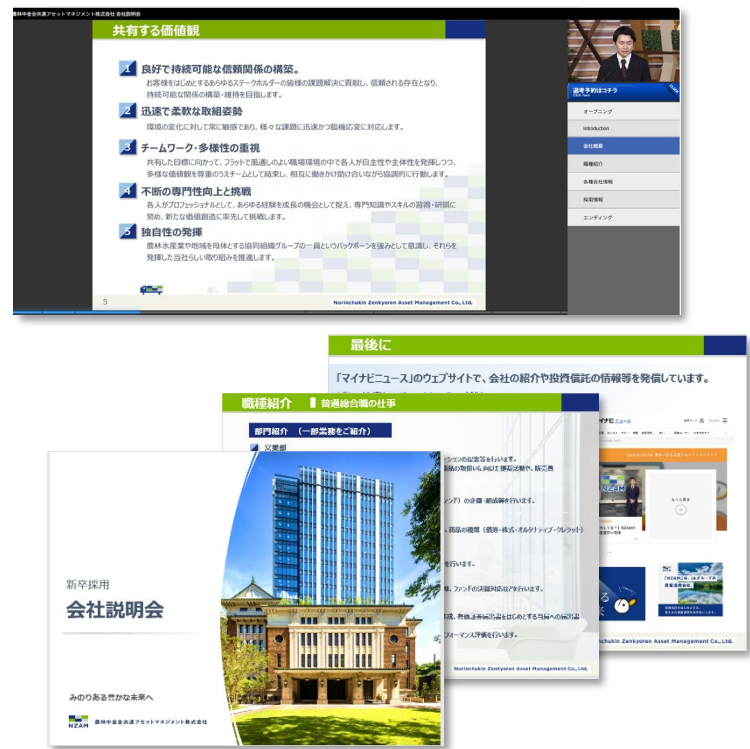
●内部研修

開催件数	主な内容
33	人権、情報セキュリティ、マネーロンダリング、業績評価制度、コンプライアンス、IT、サステナビリティ

●外部研修

参加人数 (延べ人数)	主な内容
107	ファンドマネジメント（投資、リスク管理、開示等）、IT、金融規制

(注)開催件数、参加人数は、2024/4～2025/3の1年間に開催したもの



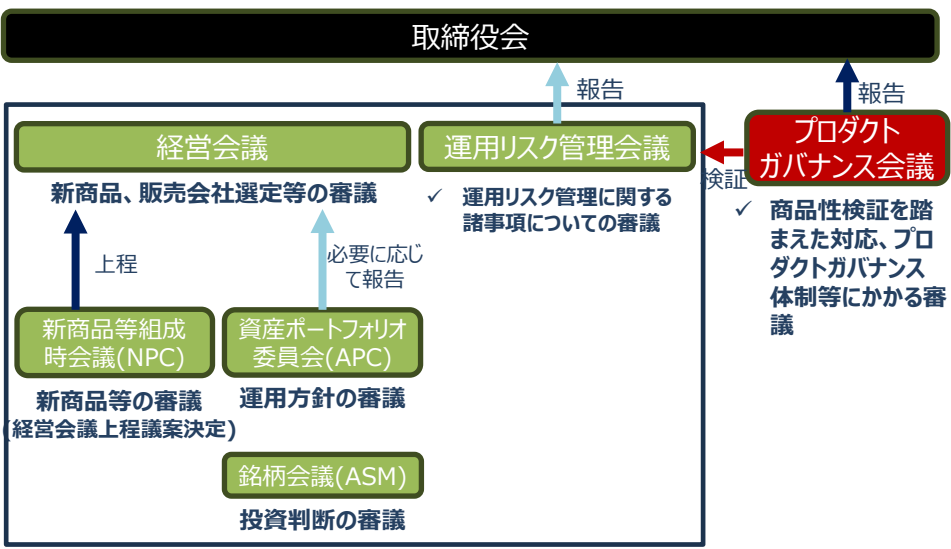
【プロダクトガバナンスにかかる取り組み】

- ◆ お客さまの最善の利益に適ったより良い金融商品を提供するために「プロダクトガバナンス方針」を新たに設定しました。
- ◆ 当方針のもと、お客さまにご提供する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、「プロダクトガバナンス会議」を新たに設置しました。
- ◆ プロダクトガバナンスの方針や体制図は、当社ホームページに掲載しているほか、運用体制等についても投資信託説明書（請求目論見書）内に記載する等、分かりやすい情報提供に努めております。

プロダクトガバナンス方針

方針1	基本理念 農林中金全連アセットマネジメント株式会社は、受託者責任を全うすることを第一に掲げた「経営理念」の実現に向けて、お客さま本位の業務運営に関する取組方針を定め、取り組んでおります。その中で、お客さまの最善の利益に適った商品提供を行うために本プロダクトガバナンス方針を定め、商品の組成・提供・管理のサイクルを通じて、お客さまにとってふさわしい商品の提供と品質向上に努めます。
方針2	体制 プロダクトガバナンスの実効性を確保することを目的に、組成、販売、管理にかかる取組みの経営会議や運用リスク管理会議等での審議に加え、プロダクトガバナンス会議を設置し、商品性の検証を踏まえた対応等を審議し、商品や商品ラインナップの品質向上、プロダクトガバナンス体制の強化に取り組めます。プロダクトガバナンス会議の結果については、取締役会へ報告するガバナンス体制を構築します。
方針3	商品組成時の取組み 商品の組成時において、お客さまとの対話や販売会社との情報連携を通じてお客さまの真のニーズの把握に努め、お客さまにとってふさわしい商品となっているか、運用手法、商品スキーム、リスク管理、運用体制等について、十分な検証を行うこととします。複雑又はリスクの高い金融商品については、販売対象として想定するお客さまの属性を特定し、販売会社への情報提供に努めます。
方針4	商品組成後の取組み 商品の組成後において、組成時に想定した商品性が確保されているか、検証を行い、その結果を商品や商品ラインナップの品質向上等につなげてまいります。また、お客さまにとってふさわしい商品を提供し続けるためにお客さまとの対話や販売会社との情報連携に努めます。
方針5	情報提供 お客さまがより良い金融商品を選択できるよう、商品の運用体制やプロダクトガバナンス全般の体制等について、分かりやすい情報提供に努めます。

プロダクトガバナンス体制図



当方針のもと、商品提供にかかるPDCAを一気通貫で取り組むことで商品性改善・強化につなげてまいります。

商品性検証等を踏まえた対応やプロダクトガバナンス体制にかかるものを取締役を含め確認・審議するガバナンスを構築しました。

◆ 販売会社等との連携やお客さまとの面談を通じて把握した投資ニーズをもとに、お客さまにふさわしい商品とするための開発、運用・管理に取り組みました。

お客さまにふさわしい商品の開発

● **当社の商品開発プロセス**
新規商品の開発にあたっては、様々な情報チャネルから、お客さまの投資ニーズを広く把握するよう努めながら、運用・営業・企画・リスク管理等の関係部署による、運用手法・スキーム・リスク管理等についての協議を経て意思決定を行っており、それぞれのお客さまにふさわしい、適切な商品・サービスの提供に取り組んでおります。

設定件数	2024年度の主な取り組み
53	機関投資家のお客さま向けに国内外の債券やクレジット等のファンドを設定したほか、公募投信（窓販向け）のラインナップを拡大しました。

(注)設定件数は、2024/4～2025/3の1年間に設定したファンド件数

ファンド運用

- **資産ポートフォリオ委員会**
原則月1回以上開催し、ファンドの運用方針を決定しております。
(2024年度：166回開催)
- **銘柄会議**
あらかじめ定められた運用方針の範囲において、相対的な優位性分析等に基づく銘柄選択や、市場見通しに基づく売買タイミング、ファンド保有資産にかかる条件変更等、ファンド運用における投資判断を決定しております。
(2024年度：927回開催)

ファンド運用管理

- **運用リスク管理会議**
ファンドのパフォーマンス・運用リスクのモニタリング結果や運用計画と実績の検証結果を月次で確認しており、取締役会に報告しています。
(2024年度：12回開催)
- **ファンド抽出モニタリング(試行版)**
「運用リスク管理会議」におけるファンドパフォーマンスモニタリングにプロダクトガバナンスの視点を加える趣旨で、リスク調整後リターンがプラス方向あるいはマイナス方向に偏ったファンドを抽出し、関係部署のコメントを持ち寄って議論する取り組みを2024年度は4回実施しました。
なお、これまで「運用リスク管理会議」にて実施しておりました当該モニタリングにつきましては、2025年度以降、2025年4月に新設された「プロダクトガバナンス会議」において、商品性の検証およびそれに基づく対応策の検討を含む取組みの一環として、リスク・リターン特性の評価を継続的に実施してまいります。

当社取組方針

1. お客さま本位の業務運営に関する取組方針の策定・公表

農林中金全共連アセットマネジメント株式会社は、受託者責任を全うすることを第一に掲げた「経営理念」の実現に向けて、金融庁より公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」をすべて採択するとともに、本方針を定め、引き続きお客さま本位の業務運営に努めます。また本方針は定期的に見直しを行いながら、取組状況を定期的に公表し、より良い業務運営の実現に努めます。

2. お客さまの最善の利益の追求

私たちは、高い倫理観の下で受託者責任を全うする資産運用会社として、不断に専門性の向上に努め、ニーズに適った投資手段を提供することを通じてお客さまの利益に貢献していきます。またこうした経営理念が、企業文化としてより一層定着するよう努めます。

私たちは、誠実公正に業務を行い、お客さまとのお取引に際し、お客さま本位の良質なサービスを提供し、お客さまの最善の利益を図ることにより、みなさまから信頼される企業として、安定した事業運営の維持を目指します。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」

原則1【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】

金融事業者は、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表すべきである。当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直されるべきである。

(注) 金融事業者は、顧客本位の業務運営に関する方針を策定する際には、取引の直接の相手方としての顧客だけでなく、インベストメント・チェーンにおける最終受益者としての顧客をも念頭に置くべきである。

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。

(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。

当社取組方針

3. 利益相反の適切な管理

私たちは、お客さまとの間で利益相反の可能性のある行為について、その行為類型や特定方法、管理に関する事項等をあらかじめ「利益相反管理のための基本方針」等に定め、お客さま本位の業務運営が確保されるよう、利益相反管理の態勢を確保するとともに、その高度化に取り組んでいきます。

▶「利益相反管理のための基本方針」

4. 手数料等の明確化

お客さまにご負担いただく販売手数料、運用管理費用（信託報酬）およびその他の費用について、当該費用がどのようなサービスの対価であるかの説明も含め、わかりやすい情報提供に努めます。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」

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。

- (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

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を含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。

当社取組方針

5. 重要な情報の分かりやすい提供

お客さまとの情報の非対称性があることを踏まえ、ファンドの仕組み、投資対象や投資方針およびリスクとリターン、取引条件、販売対象として想定するお客さまの属性や、ご提案にあたって当該商品を選定した理由、お客さまとの間で利益相反の可能性がある場合にはその内容及びこれが取引又は業務に及ぼす影響など、投資に際して重要な情報について、より重要な情報についてはグラフなどの活用により特に強調するなどして注意を促し、お客さまの取引経験や金融知識を考慮の上、明確かつ平易で誤解を招くことのない、誠実な内容のわかりやすい情報提供に努めます。

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、お客さま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、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努めます。なお、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等を行うことは行っておりません。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」

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。

(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

(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）。

(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。

(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。

(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。

当社取組方針

6. お客さまにふさわしいサービスの提供

お客さまの投資目的や投資ニーズ、取引経験、知識及び資産状況等を踏まえ、お客さまの属性や資産運用にかかるご意向等を確認し、安全資産と投資性資産の適切な割合を検討した上で、必要に応じて類似商品・代替商品等との比較提案を行いながら、商品・サービスの提供に努めます。

また、お客さまにふさわしい商品・サービスの提供が行われるよう、従業員の専門性向上に努めるとともに、お客さま向けの各種資料や勉強会・セミナーを通じて情報発信を行い、商品の特性を踏まえた、販売対象として想定するお客さま属性の特定・公表を含めて、販売会社への適切かつわかりやすい情報提供を行います。

商品販売後も、お客さまのご意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行います。

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・推奨等が適当かをより慎重に審査するよう努めます。なお、金融取引被害を受けやすい高齢のお客さまへの商品販売の推奨等や、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等を行うことは行っておりません。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」

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。

- (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
- (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。
- (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、商品の特性等を踏まえて、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。
- (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。
- (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。
- (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最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。
- (注7) 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、プロダクトガバ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みが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。

当社取組方針

7. 役職員に対する適切な動機づけの枠組み等

「経営理念」および「共有する価値観（経営姿勢・行動指針）」をあらゆる場面で業務のよりどころにしており、人事制度の設計・運営にも反映させています。また、社内外の研修や勉強会等を通じて、高度な専門性を有し誠実・公正な業務を行うことができる人材の育成に努めます。

金融庁より公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」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は、経営計画・業務計画とあわせて、定期的なミーティングや各種社内会議などを通じて、これらに携わる従業員に周知するとともに、業務計画は各従業員の業績評価にも反映されており、自発的にお客さま本位の業務遂行に取り組む体制の維持・強化に努めております。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」

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。

(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。

当社プロダクトガバナンス方針

1. 基本理念

農林中金全共連アセットマネジメント株式会社は、受託者責任を全うすることを第一に掲げた「経営理念」の実現に向けて、お客さま本位の業務運営に関する取組方針を定め、取り組んでおります。

その中で、お客さまの最善の利益に適った商品提供を行うために本プロダクトガバナンス方針を定め、商品の組成・提供・管理のサイクルを通じて、お客さまにとってふさわしい商品の提供と品質向上に努めます。

2. 体制

プロダクトガバナンスの実効性を確保することを目的に、組成、販売、管理にかかる取組みの経営会議や運用リスク管理会議等での審議に加え、プロダクトガバナンス会議を設置し、商品性の検証を踏まえた対応等を審議し、商品や商品ラインナップの品質向上、プロダクトガバナンス体制の強化に取り組めます。

プロダクトガバナンス会議の結果については、取締役会へ報告するガバナンス体制を構築します。

金融庁「プロダクトガバナンスに関する補充原則」

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、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、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。

補充原則2【体制整備】

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。

(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、ファンドの評価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。

(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。

当社プロダクトガバナンス方針

3. 商品組成時の取組み

商品の組成時において、お客さまとの対話や販売会社との情報連携を通じてお客さまの真のニーズの把握に努め、お客さまにとってふさわしい商品となっているか、運用手法、商品スキーム、リスク管理、運用体制等について、十分な検証を行うこととします。

複雑又はリスクの高い金融商品については、販売対象として想定するお客さまの属性を特定し、販売会社への情報提供に努めます。

金融庁「プロダクトガバナンスに関する補充原則」

補充原則3【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ら、販売対象として適切な想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。

- (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。
- (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金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・ニー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も留意すべきである。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、複雑な金融商品や運用・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致さ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。
- (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顧客に提供するため、顧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態把握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から、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。

当社プロダクトガバナンス方針

4. 商品組成後の取組み

商品の組成後において、組成時に想定した商品性が確保されているか、検証を行い、その結果を商品や商品ラインナップの品質向上等につなげてまいります。

また、お客さまにとってふさわしい商品を提供し続けるためにお客さまとの対話や販売会社との情報連携に努めます。

金融庁「プロダクトガバナンスに関する補充原則」

補充原則4【金融商品の組成後の対応】

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。

- (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ク・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きない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、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。
- (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る。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用す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ほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供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見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に還元すべきである。
- (注3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運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。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販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。

当社プロダクトガバナンス方針

5. 情報提供

お客さまがより良い金融商品を選択できるよう、商品の運用体制やプロダクトガバナンス全般の体制等について、分かりやすい情報提供に努めます。

金融庁「プロダクトガバナンスに関する補充原則」

補充原則5【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。

- (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、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該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。
- (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。