令和８年１１月４日

お客さま本位の業務運営に関する取組状況について

当会は、県内JAがお客さまの安定的な資産形成に貢献できるよう、その取組みを支援する県域組織として、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を制定しています。

今回、本方針に基づく取組みの状況を公表いたします。

なお、本方針における「お客さま」とは、県内ＪＡとお取引いただくお客さまを想定しています。

広島県信用農業協同組合連合会

取組状況

1　お客さまへの最適な商品提供

【原則２本文および（注）、原則３（注）、原則６本文および（注２、３、６、７）、補充原則１～５本文および（注）】

- 県内ＪＡがお客さまの多様なニーズにお応えできるよう、ＪＡバンクとして、投資運用会社のプロダクトガバナンスの実効性を確保するための取組を把握した上で、特定の投資運用会社に偏ることなく、社会情勢や手数料の水準等も踏まえ選定された商品を提供しました。
  また、ＪＡバンク全体では、投資運用会社と販売状況に関する情報等について相互に情報連携を行っております。
  なお、当会は、金融商品の組成に携わっておりません。

※プロダクトガバナンスとは、金融機関がお客さまに良質な金融商品やサービスを提供するため、当該商品の組成や運用を適切に行うことを言います。

2　お客さま本位のご提案と情報提供

【原則２本文および（注）、原則４、原則５本文および(注１～５）、原則６本文および（注１～７）】

- 県内ＪＡに対し、お客さまの金融知識・経験・財産、ニーズや目的に合わせて、お客さまにふさわしい商品を属性・適合性を判断した上で提案できるよう、各種研修を実施しました。
- 県内ＪＡに対し、お客さまの投資判断で重要な事項となる、商品のリスク特性・手数料等のご説明および各種情報のご提供ができるよう、各種研修を実施しました。
- 引き続き、アフターフォロー等のタイミングで販売したお客さまの声や反応を把握し、必要に応じて販売活動の改善や商品選定に活かせるよう、指導してまいります。

3　利益相反の適切な管理　【原則３本文および（注）】

- 県内ＪＡが、お客さまへの商品提案や情報提供にあたり、お客さまの利益を不当に害することがないよう、県内ＪＡの「利益相反管理方針」に基づく適切な管理に資する支援を行いました。

4　お客さま本位の業務運営を実現するための人材の育成と態勢の構築　【原則２本文および（注）、原則6（注5）、原則７本文および（注）】

- 県内ＪＡを対象とした、資産形成・運用等にかかる各種研修などによる人材育成に加え、お客さま向けセミナーを開催するなど、お客さま本位の業務運営を実現するための態勢構築を支援しました。

取組状況

【令和７年度実績】

研修・セミナー名	実施回数	受講者数
資産形成・運用提案知識習得研修	3	32
資産形成・運用提案話法習得研修	2	26
資産形成・運用提案窓口話法習得研修	1	7
資産形成・運用提案クロージング研修	3	33
資産形成・運用提案クロージングフォローアップ研修	2	28
投信事務研修	3	90
商品勉強会	3	65
職員向けセミナー	4	96
職員向けコンプライアンス研修	2	55
内部管理責任者向け研修	1	32
資産運用セミナー（相談会）	16	339
投資信託相談会	1	10
お金の上手な育て方セミナー	1	60
金融教育セミナー	1	90