

2022 年度「お客さま本位の業務運営方針」に基づく取組状況について

株式会社ほけんの匠（以下、「当社」という）は、2021 年 12 月に公表した「お客さま本位の業務運営方針」に基づき、「100 年先までお客さまに信頼される保険代理店」を目指し、全社員がお客さまへ均一で質の高いサービスを提供するため、日々業務に取り組んでいます。

2022 年度（※2022 年 10 月～2023 年 9 月）の、「お客さま本位の業務運営方針」に基づく取組状況について報告いたします。※当社の事業年度は、10 月 1 日～翌年 9 月 30 日です。

I. 【方針 1】お客さま本位の業務運営を推進するための具体的な取組状況 [原則 2、原則 7 に対応]

1. 当社は、2020 年 12 月に ISO9001「品質マネジメントシステム」の認証を取得し、ISO9001 の規格を活用して業務全体のプロセスを見直し、品質方針および品質目標を掲げて、「保険代理店事業の質の向上」と「お客さま満足度の向上」に努めています。

2023 年 10 月に ISO9001 更新審査ならびに変更審査に臨み、新設した営業店を含め 2023 年 12 月に ISO 認証機関により認証登録の継続が承認されました。

引き続き ISO9001 の仕組みを活用し、募集品質の向上を図りお客さま満足度の向上に努めてまいります。

■ ISO9001 審査登録証_有効期間：2023 年 12 月 24 日から 2024 年 12 月 24 日まで

2. 全営業店が参加するコンプラ部会（現在は、内務・コンプラ合同部会）を毎月開催し、前月に受付けたお客さまの声（苦情、ご意見、ご相談、お褒め・感謝の言葉等）を確認し、苦情案件やお客さまに影響があった案件については、申立内容、対応履歴、原因、改善策（再発防止策）等を情報共有しています。

また、苦情等に対する改善策（再発防止策）を実施したのちは、定期的に同様の事案が発生していないかを確認し、改善策の有効性について検証しています。

■ 2022 年度_内務・コンプラ合同部会の開催日及び主なテーマ

No.	開催日	主な議題
1	2022 年 10 月 5 日	SDGs の取組みについて
2	2022 年 11 月 9 日	2022 年度_コンプライアンスプログラムについて
3	2022 年 12 月 7 日	苦情案件に対する改善策の有効性の検証について
4	2023 年 1 月 11 日	損害保険_満期契約一覧表（管理表）の改定について
5	2023 年 2 月 8 日	ISO9001「品質マニュアル」の改定について
6	2023 年 3 月 8 日	お客様意向確認ナビ（お客様対応履歴）点検表について
7	2023 年 4 月 12 日	団体扱・集団扱、団体契約、共同募集等の管理について

8	2023 年 5 月 10 日	生命保険構成員契約の調査について
9	2023 年 6 月 7 日	損害保険更新時における契約内容点検について
10	2023 年 7 月 12 日	苦情案件に対する改善策の有効性の検証について
11	2023 年 8 月 2 日	移管受け契約の対応について（苦情事案）
12	2023 年 9 月 6 日	申込書入力内容等の確認体制について（事務ミス防止）

Ⅱ.【方針 2】お客さまの要望に沿った保険提案とサービスの提供についての具体的な取組状況 [原則 2、原則 4、原則 5、原則 6、原則 7 に対応]

1. お客さまとの対応については、担当者が案件ごとに顧客管理システム（「お客様意向確認ナビ」）に入力し、保険募集に係る各種法令や当社が定めたルール等に則った募集が適切に実行されているか、所属長が案件の入力内容を確認し、承認しています。
2. 生命保険の特定保険契約（変額保険および外貨建保険）については、契約後にお客さまから苦情等が発生しないよう、適合性の確認（お客さまの年齢、職業、財産、収入の状況、生命保険の知識、投資経験、契約の目的等）を適切に行い、保険募集に関し問題がないことを所属長が確認し、承認するルールにて運営しています。

■生命保険特定保険契約の募集に係る苦情について、当社（生命保険会社への申立てを含む）に原因がある苦情は 0 件でした。（2022 年度）

3. お客さまに最適な保険商品がご案内できているか、業務管理部にて、毎月、顧客管理システムへの入力内容をモニタリングし、顧客対応履歴を確認し、記録が不十分と思われる場合は、個別に指導しています。

■生命保険契約については、業務管理部にて意向把握、情報提供、意向確認等が適切に行われているか、422 契約について点検を実施しました。（2022 年度）

4. 当社の募集ルールでは、損害保険の場合、原則、75 歳以上を高齢者と定義し、親族の同席や複数回の募集機会を設けるなどして、より丁寧な説明を心がけています。また、生命保険の場合、保険会社ごとに高齢者の対象年齢や推奨する対応方法等が異なることから、当社作成の「保険募集プロセスファイル」に、生命保険各社の高齢者の定義ならびに推奨する対応方法等を一覧にし、その内容に基づき保険会社所定の確認書等を用いて適切な対応に努めています。
5. 障がい者に対する募集については、「保険募集プロセスファイル」に合理的な配慮の具体例を明記し、本人がどのような対応を望まれているか丁寧にお聞きしたうえで、合理的な配慮を行いながら柔軟な対応に努めてまいります。
6. 生命保険の特定保険契約（変額保険および外貨建保険）のご案内にあたっては、お客さまが負担す

べき手数料や費用等について、保険会社が作成した資料を提示し、説明しています。

Ⅲ.【方針3】お客さまに質の高いサービスを提供するための社員教育および評価についての具体的な取組状況 [原則6、原則7に対応]

1. 毎月、損保部会および生保部会を開催し、商品知識および商品販売知識等に関するテーマを設定し、社員の募集品質向上に努めています。

また、社員のスキルアップを目的に、原則月2回「たくみ塾」を開催し、金融周辺知識や時事問題など幅広いテーマを設け、お客さまへ適切な情報提供ができるよう努めています。

■ 2022年度「たくみ塾」の主なテーマ

No.	開催日	主なテーマ
1	2022年11月8日	地震保険補償内容と事故対応
2	2022年11月29日	iDeCoとNISAのしくみ
3	2022年12月12日	電話対応研修
4	2023年1月24日	損保デジタル手続きの推進
5	2023年3月7日	パソコンのセキュリティ_基礎編
6	2023年3月28日	人生100年時代に向けての話題～資産形成の提案への入口～
7	2023年4月11日	BCPの重要性と対策
8	2023年5月9日	事故対応品質の向上
9	2023年6月13日	かんたんねっと手続き
10	2023年7月25日	公的保険制度
11	2023年8月22日	業務品質向上への取組み「ISO9001」
12	2023年9月26日	事故受付のポイント

2. 2022年10月に定めた「2022年度コンプライアンスプログラム」に従い、各種テーマに基づく研修と点検を実施しています。テーマは以下のとおりです。

- (1) コンプライアンス全般（主管_業務管理部、人事教育部）
- (2) 業務研修（主管_業務管理部、内務・コンプラ部会、生保部会、損保部会）
- (3) 顧客情報保護（主管_人事教育部、業務管理部）
- (4) 代理店自己点検（主管_業務管理部）
- (5) 内部監査指摘事項の改善（主管_業務管理部）

3. 当社は、2021年10月より、原則、固定給制度を採用し、新人事評価制度をスタートしました。「業績・活動実績評価」のみならず「能力・情意評価」を実施し、総合的な人事評価を行っています。また、所属長は中間期と年度末の2回、所属社員とのONE on ONE ミーティングを実施し、業務の

進捗度合いや募集品質に係る各種指標等を確認し、課題等を明確にしたうえで改善に取り組み、社内外で信頼される人材の育成に努めています。

IV. 【方針4】お客さまの声を経営に活かすための具体的な取組状況 [原則2、原則7に対応]

1. お客さまから寄せられた苦情、ご意見、ご相談、お褒め・感謝の言葉等については、貴重なご意見として全店で収集し、社内で情報共有のうえ、当社の業務品質向上にむけた取り組みに反映させています。

2022年度（2022年10月～2023年9月）に受付した「お客さまの声」は全体で492件あり、前年度と比較して240件増加しました。その内訳は、苦情案件のうち当社に原因のあるものが30件（前年比－8件）、当社以外（主に保険会社）に原因のあるものが65件（前年比＋8件）、相談・要望等が315件（前年比＋196件）、お褒め・感謝の言葉が82件（前年比＋44件）ありました。社員の意識の高まりにより、お客さまから寄せられる貴重なご意見を広く収集した結果、受付件数が大幅に増加しました。

「お客さまの声」については、毎月開催される内務・コンプラ合同部会にて情報共有され、執行役員・部長会議および取締役会に内容および対応状況等を報告し、特に苦情案件については、速やかに改善策を策定したのち、取締役会に報告しています。

事業年度	受付件数	苦情		相談・要望等	お褒め・感謝
		（当社に原因有）	（当社に原因無）		
2022年度	492件	30件	65件	315件	82件
2021年度	252件	38件	57件	119件	38件
増減	240件	-8件	8件	196件	44件

2. 内務・コンプラ合同部会においては、当社に原因のある苦情事例をもとにケーススタディを実施し、真因を追求し、策定された改善策が有効かどうか検証しています。

また、策定された改善策が全店で実施されているか、内務・コンプラ合同部会において各営業店に確認しています。

■ 2022年12月7日、2023年5月10日、2023年7月12日に、苦情案件に対する改善策が有効に機能しているか確認しました。

V. 【方針5】お客さまへのアフターフォローの具体的な取組状況 [原則6に対応]

ISO9001「品質マニュアル」において、お客さまへのアフターフォローとして4つの業務を定め、実施しています。

- （1）保険事故の受付から保険金支払いまでのサポート
- （2）保険料不払い解除対象契約に対する保険料支払い督促の連絡（契約の保全）
- （3）長期自動車保険契約に対する契約保全対応
- （4）生命保険変額保険のお客さまに対するフォローコール

1. 事故や災害等保険事故の報告を受けた場合、事故の受付けから保険金が支払われるまで、お客さまの要望に従い、適時・適切なサポートに努めています。

■ 損害保険_事故・保険金支払案件進捗管理 (2023/11/20 時点)

	合計 (2022 年 10 月以降)				2023 年 8 月受付			2023 年 9 月受付		
	総件数	完了件数	未完了件数	進捗率	総件数	完了件数	未完了件数	総件数	完了件数	未完了件数
合計	1,294	1,103	191	85.2%	116	71	45	121	75	46

2. 払込期日までに保険料のお支払いが確認できなかったお客さまに対し、保険契約が失効・解除等にならないよう確認の連絡に努めています。特に自動車保険においては、ノンフリート等級の継承ができなくなることや、事故・災害等により支払われた保険金について返還が発生する場合がありますことなどをお伝えしています。

■ 損害保険_契約不払解除対象案件集計 (2023/11/20 時点)

	合計 (2022 年 10 月以降)				2023 年 8 月受付			2023 年 9 月受付		
	総件数	完了件数	未完了件数	進捗率	総件数	完了件数	未完了件数	総件数	完了件数	未完了件数
合計	675	675	0	100.0%	56	56	0	61	61	0

3. 長期自動車保険契約のお客さまに対し、年に 1 度、契約内容に変更事由等が発生していないか、直近で変更の予定がないかなどの確認のご連絡とあわせて、各種情報提供を実施しています。

■ 長期自動車保険_契約保全 (2023/11/20 時点)

	合計 (2022 年 10 月以降)				2023 年 8 月対応期限 (9 月応当契約)			2023 年 9 月対応期限 (10 月応当契約)		
	総件数	完了件数	未完了件数	進捗率	総件数	完了件数	未完了件数	総件数	完了件数	未完了件数
合計	3,962	3,962	0	100.0%	337	337	0	307	307	0

4. 生命保険変額保険のお客さまに対し、保険会社からの通知とは別に、年に 1 度ご契約内容および保険金請求事案等が発生していないかの確認と、契約に関連する情報提供に努めています。

■ 生命保険特定保険 (変額保険) 契約_契約保全 (2023/11/20 時点)

	合計 (2022 年 10 月以降)				2023 年 8 月対応期限 (6 月応当契約)			2023 年 9 月対応期限 (7 月応当契約)		
	総件数	完了件数	未完了件数	進捗率	総件数	完了件数	未完了件数	総件数	完了件数	未完了件数
合計	217	181	36	83.4%	28	17	11	49	37	12

VI. 【方針 6】利益相反の適切な管理の具体的な取組状況 [原則 3, 原則 5, 原則 6 に対応]

1. お客様の意向の把握、商品提案・説明、情報の提供、最終意向の確認等一連のプロセスが、適切に行われているかモニタリングしています。

■2022 年度の生命保険契約 422 件について、顧客管理システムの案件入力状況をモニタリングしました。一部、対応履歴の記録に不備があったものの、不適切な募集と思われる案件はありませんでした。

2. 当社が推奨する保険商品の選定にあたっては、損保部会および生保部会にて審議しています。特に生命保険については、保険商品の特性、補償内容、保険料水準、付帯サービスの内容、販売実績、お客様から寄せられる声などを踏まえ半期ごとに見直し、取締役会の承認を得て決定しています。
3. 推奨商品の販売状況については、半期ごとに販売実績を確認し、代理店取扱い手数料の大小等で販売していないか、確認しています。

また、生命保険の販売実績については、生保部会にて販売状況を検証し、不適切な募集がないか確認のうえ、次回の推奨商品見直しの参考といたします。

■ 2022 年度_生命保険会社別契約件数の上位 8 社シェア(2022 年 10 月～2023 年 9 月)

【第 1 分野商品】

保険会社	シェア
アクサ生命	22.5%
ソニー生命	16.7%
マニユライフ生命	14.7%
メットライフ生命	8.9%
SOMPO ひまわり生命	7.8%
はなさく生命	6.6%
FWD 生命	6.2%
オリックス生命	4.7%

【第 3 分野商品】

保険会社	シェア
SOMPO ひまわり生命	48.8%
はなさく生命	19.9%
FWD 生命	11.6%
オリックス生命	5.3%
東京海上日動あんしん生命	4.0%
アクサ生命	3.3%
三井住友海上あいおい生命	3.3%
メットライフ生命	2.3%

お客様の意向に沿って当社の推奨商品を提案していますが、推奨商品以外の特定の保険会社の商品に偏っていないか確認しています。また、営業店や募集人の中で、販売商品に偏りが生じていないか、利益相反の適切な管理の指標として確認しています。

VII. 【お客様本位の業務運営のための KPI（重要業績評価指標）について】の報告 [原則 2、原則 3、原則 6、原則 7 に対応]

1. 「お客様の声」の件数・属性について（2022 年度：2022 年 10 月～2023 年 9 月）

■ 「お客さま声」項目別受付件数

項目	件数
苦情（当社に原因あり）	30 件
苦情（当社に原因なし）	65 件
相談・その他	315 件
お褒め・感謝の言葉	82 件
合計	492 件

■ お褒め・感謝の言葉_営業店別受付件数

営業店名	件数
神奈川支店	15 件
浜松支店	15 件
沼津支店	9 件
兵庫支店	9 件
福岡支店	7 件
名古屋緑支店	5 件
東北営業部	5 件
東京西支店	3 件
岐阜支店	3 件
東京営業部	3 件
岡山支店	2 件
九州営業部	2 件
群馬東毛支店	1 件
東京中央支店	1 件
静岡支店	1 件
関西営業部	1 件
合計	82 件

■ 苦情（当社に原因あり）類別件数

類別	件数
契約・募集行為	16 件
契約の管理・保全・集金	8 件
事故・保険金	2 件
個人情報管理	0 件
その他	4 件
合計	30 件

2. お客さまからの苦情案件に対する改善策の事例

種目	苦情申立内容	改善策（再発防止策）
火災保険	保険証券に記載されている生年月日が誤っている。 （郵送募集）	① 申込書印刷後、契約者氏名・住所・電話番号・生年月日については、レ点またはマーカーでチェックする。 ② 申込書が返送された際、お礼コール時に再度、契約内容を確認する。
自動車保険	満期案内ハガキに記載されているプランの違いについて確認の連絡をしたが、プランに関する説明ではなく、商品の説明を始めた。確認したいのはプランの違いであり、こちらの話をしっかり聞いて欲しい。	社内研修プログラム「たくみ塾」にて、保険会社から専任の講師を招き電話対応研修を実施した。 （2022 年 12 月 12 日、2023 年 1 月 10 日）

自動車保険	事故現場での対応についてご不満の表明があった。 ・ドアのへこみ具合について、「大したことないで すね」との発言があり不快に感じた ・事故相手方の態度が悪いにもかかわらず、へりく だった態度だった。	事故に遭われた方の心情を考慮し、お客さまに寄り 添った対応を心がけます。
自動車保険	「ゴールド免許になった場合はご連絡ください」と 言われていたので連絡したが、自動車保険料が安く ならなかった。	各種割引について説明する際、保険料の改定等によ り割引を適用しても次回の継続保険料が、現行の保 険料より高くなる可能性があることをご説明します。

3. お客さまからのお褒め・感謝の言葉の事例

営業店	態様	お褒め・感謝の言葉の内容
岐阜支店	ホームページ	ホームページがしっかりしており見やすい会社で調べた結果、当社が該当したとホームページについてお褒めをいただいた。
兵庫支店	保険金請求手続	保険金請求手続に関し、分かりやすい説明をしていただき、また、保険会社から保険金請求書類が届いたら不明な点など相談にのりますと言っていただき、大変助かります。
東北営業部	保険金請求手続	地震による被害を受け、地震災害の受付から保険金支払いに至るまで、迅速に対応してくれたことに感謝します。
神奈川支店	契約手続	保険料が少額の契約にもかかわらず、何度も来訪していただき感謝しています。
東京西支店	お客さま対応	新規に自動車を購入したので自動車保険の見積など案内してもらったが、電話での話ぶり、声のトーンやスピード、内容も端的でかつ分かりやすく説明してもらえたことに大変好感がもてた。
名古屋緑支店	保険金請求手続	車の追突被害事故に遭い、半年経って解決した。事故発生当初から何かと相談に乗ってもらい、相手方からの賠償金や自身が加入している保険からの補償など詳しく説明してもらい助かりました。
浜松支店	保険金請求手続	事故に遭った時、直ぐに駆けつけてくれたり、また、台風が来襲した時には被害状況確認の電話をもらったり、対応が本当に素晴らしい。

4. お客さまアンケートの結果について（2022年10月～2023年9月）

お客さまとの契約手続き終了後、当社独自アンケート（QRコード読み込み方式）への回答をお願いし、対面募集時のみならず非対面募集（郵送募集、電話募集等）のお客さまに対しても、できる限

りアンケートへのご協力をお願いしています。

2022年度は、143（法人・個人）人のお客さまからアンケートの回答をいただきました。主な質問に対する回答は、以下のとおりです。

（１）【質問】重要な事項や、ご注意いただきたい点などの説明は分かりやすかったですか。

回答	上期	割合
分かりやすい	87 件	60.8%
まあ分かりやすい	37 件	25.9%
どちらでもない	12 件	8.4%
やや分かりにくい	7 件	4.9%
説明や案内はなかった	0 件	0.0%

（２）【質問】今回ご契約された商品以外の保険商品（損害保険、生命保険）についての説明や、情報の提供はありましたか。

回答	上期	割合
あった	106 件	74.1%
なかった	25 件	17.5%
提供してほしい	1 件	0.7%
覚えていない	11 件	7.7%

（３）【質問】今回のお手続きやご提案の流れおよび弊社担当者の対応にご満足されましたか。

回答	上期	割合
大変満足	68 件	47.6%
満足	51 件	35.7%
やや満足	12 件	8.4%
どちらでもない	11 件	7.7%
やや不満	0 件	0.0%
不満	0 件	0.0%
大変不満	1 件	0.7%

（４）【質問】今後も、弊社とのお付き合いを望みますか。

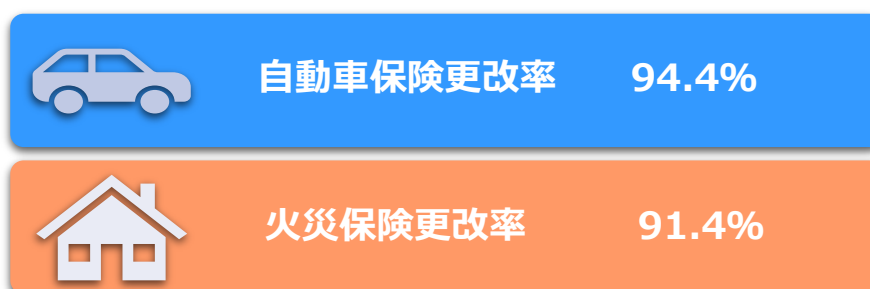
回答	上期	割合
望む	125 件	87.4%
どちらでもない	18 件	12.6%
他代理店への変更を考えている	0 件	0.0%

お客さま満足度については、「大変満足」「満足」の回答が 119 件 (83.2%) あり全体的には良好でした。お客さま満足度の向上が、契約の更改率や継続率さらには新規のお客さまの紹介につながることから、満期を迎える保険商品の情報のみならずお客さまにとって有益と思われる各種情報をお伝えし、より信頼に向けた取組みを強化していきます。

その施策の一つとして、2022 年 4 月より季刊誌「[たくみ通信](#)」を作成し、四半期ごとに保険に関する情報を主として、金融周辺情報や時事情報等を発信しています。

5. 損害保険の更改率と生命保険の継続率（2022 年度の結果）

（1）個人の自動車保険と火災保険の更改率



※更改率算出の対象期間 2022 年 10 月～2023 年 9 月

※ただし、保険期間の途中で当社に移管された契約を除く。

（2）個人の自動車保険と火災保険の更改率の推移

保険の種類	2020 年度	2021 年度	2022 年度
自動車保険	95.2%	95.4%	94.4%
火災保険	90.4%	92.6%	91.4%

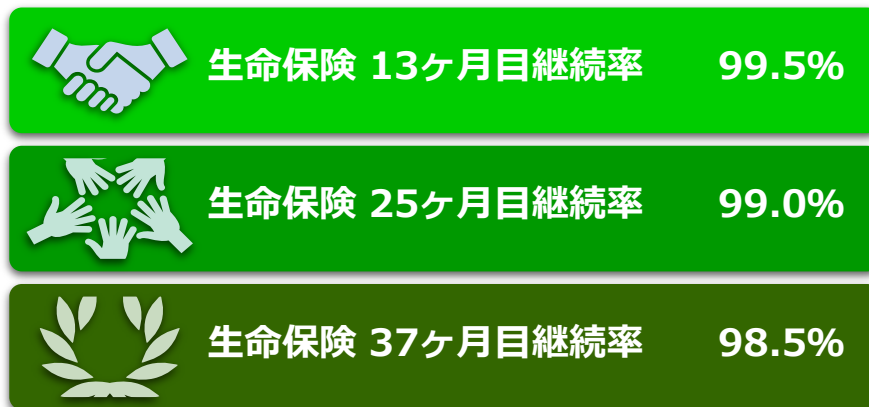
損害保険については、お客さま満足度を測る指標として、個人契約の自動車保険および火災保険の更改率の目標を、**95.0%以上**に設定しています。

2022 年度の自動車保険更改率は、2021 年度と比較し 1.0 ポイントのマイナスとなりました。早期更改の推進と自動車保険長期契約のお客さまに対するフォローコールを適時行うことなどにより、引き続き更改率 95.0%以上を目指していきます。

火災保険については、自動車保険と同様に早期更改を推進するなどして改善を目指してきましたが、残念ながら 2021 年度と比較し 1.2 ポイントのマイナスとなりました。火災保険については、大規模災害の発生等による保険料の値上等が影響していると思われますが、災害発生時の安心コール等を実施するなどし、きめ細やかな対応に努めていきます。

また、当社ホームページをリニューアルし、トップ画面にお客さま向けの「[お役立ち情報](#)」の掲載を開始しました。[「たくみ通信」](#)とあわせて、保険に関わる情報を主とした各種有益な情報を発信していきます。

（3）生命保険の継続率（2022 年度全期の結果）



※継続率算定の対象 保険始期：2020 年 4 月 1 日～2023 年 9 月 30 日

(4) 生命保険の継続率の推移

生命保険継続率	2020 年度	2021 年度	2022 年度
13 ヶ月目継続率	99.5%	99.4%	99.0%
25 ヶ月目継続率	99.0%	97.8%	98.6%
37 ヶ月目継続率	98.5%	95.8%	97.5%

生命保険については、ご契約を長きにわたりご継続いただくことで、ご契約時のお客さまの意向把握、わかりやすい保険商品の説明および最適な保険商品の提供が適切に行われた結果として評価しています。特に 13 ヶ月目継続率については、目標を 100%として保険契約が早期消滅とならないよう、適正な募集活動に努めてまいります。

2022 年度の継続率は、2021 年度と比較して、13 ヶ月目継続率でマイナス 0.4 ポイントとなりました。また、25 ヶ月目継続率は前年度比でプラス 0.8 ポイント、37 ヶ月目継続率はプラス 1.7 ポイントとなりました。生命保険のご提案にあたっては、「公的社会保険制度」を適切に説明することで、本当に必要な保障は何かをお考えいただき、最適な保険商品が提案できるよう社員教育に努めてまいります。また、ご高齢なお客さまへの保険募集にあたっては、よりきめ細やかな対応を行い、できる限り高齢者ではない親族の同席をお願いし、適切な保険募集を推進してまいります。

引き続き生保部会やたくみ塾等における研修内容を充実させ、社員のスキルアップを図り、お客さまに最善のサービスを提供ができるよう努めてまいります。

6. 2022 年度に実施した「全社員統一研修」は、適正な保険募集（意向把握・意向確認、情報提供、比較説明・推奨販売、禁止行為、高齢者・障がい者対応等）等をテーマに 12 回開催し、社員全員が履修したことを確認しています。（受講率_100%）

また、2022 年度に 21 回開催した「たくみ塾」では、保険知識から金融周辺知識まで幅広く研修テーマを定め、社員のスキルアップを図りました。（受講率_64.4%）

引き続き社員のスキル向上に寄与する研修テーマを定め、受講率の向上を図っていきます。

7. 生命保険の販売実績を確認し、2022 年度に成約となった生命保険の新規契約について、顧客管理

システムにて対応履歴をモニタリングしました。一部の契約において、対応履歴の記録に不備があったものの、不適切な募集と思われる案件はありませんでした。

(注) VI. 【方針6】 1.の項目を参照

【金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」について】

金融庁の定める「顧客本位の業務運営に関する原則」と当社の「お客さま本位の業務運営方針」および「お客さま本位の業務運営方針」に基づく取組状況との対応関係を各方針および取組状況に記載しています。(原則2～原則7)

なお、当社では、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等はしておらず、また、金融商品の組成には携わらないため、金融庁が定める原則5(注2)、原則6(注2)(注3)については対象外(非該当)になります。

[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\(2023年12月1日更新\)](#)

以上