



2023年6月30日

「お客さま本位の業務運営方針」に基づく2022年度を取組結果

損保ジャパンDC証券株式会社（社長：酒井 香世子）は、「お客さま本位の業務運営方針」を定め、お客さま本位の業務運営に取り組んでおります。

今般、「お客さま本位の業務運営方針」に基づく2022年度を取組結果を別紙のとおり公表するとともに、以下の公式ホームページに掲載します。

<https://www.sjdc.co.jp/fiduciaryduty/>

【2022年度の主な取組結果】

項目	概要	別紙 該当ページ
「はじめての確定拠出年金 (DC) 運用スタートガイド」の作成	2022年5月、DC 新規加入者向けに冊子をリリースしました。本ガイドを利用していなかったお客さまの99%から「今後、活用したい」と前向きな声が寄せられています。	P 1
法改正対応	2022年5月、法改正により iDeCo の加入可能年齢が60歳から65歳に拡大されました。加入者さま専用サイトでお知らせするとともに、各種送付物にリーフレットを同封してご案内しました。	P 2
各種お手続き書類のダウンロードサイトの提供	2022年10月、脱退一時金のご請求書類、2023年1月、iDeCo 関連の各種帳票が、それぞれホームページからダウンロードできるようになりました。	P 4
FAQ のリニューアル	2023年2月、当社ホームページのFAQ をリニューアルしました。FAQ 数を増やすとともに、「キーワード検索」、「注目のキーワード」等の便利な機能を新設しました。	P 6
「資産残高のお知らせ」の電子化	2022年8月、お客さまのニーズや環境問題への社会的関心の高まりを踏まえ、書面で郵送していた「資産残高のお知らせ」の電子提供サービスを開始しました。	P 9

以上

「お客さま本位の業務運営方針」 に基づく取組結果

(2022年4月～2023年3月)

CONTENTS

方針 1

重要な情報の分かりやすい提供

P.1～P.7

方針 2

お客さまにふさわしいサービスの提供

P.8～P.10

方針 3

お客さまにふさわしい運用商品の選定・提示

P.11

方針 4

方針の定着に向けた取組み

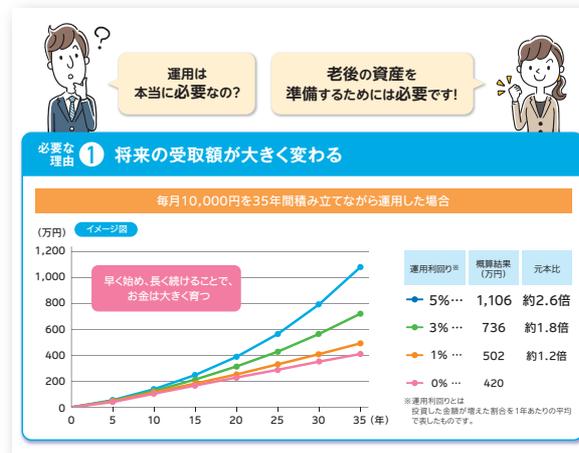
P.12

重要な情報の分かりやすい提供

1 新たな資料の提供や内容のリニューアル

はじめての確定拠出年金 (DC) 運用スタートガイド

- 2022年5月、DCの新規加入者に知っておいていただきたい内容をまとめた冊子を作成しました。資産運用の意義や、運用を始める際の具体的な手続き等を記載しています。
- DC運営セミナー（2023年2月開催）受講後のアンケートでは、本ガイドをこれまで利用していなかったお客さまの99%の方から「今後、活用したい」といった前向きな声が寄せられています。



▲はじめての確定拠出年金 (DC) 運用スタートガイド

重要な情報の分かりやすい提供

1 新たな資料の提供や内容のリニューアル

DC運用の継続に向けた取り組み

- 2022年9月、企業型DC加入のお客さまで資格喪失されてから4ヶ月经過後もiDeCo等への移換のお手続きをされていないお客さまに対し、iDeCoのオンライン申込をご案内しました。ご案内を通じて、お客さまにDC運用の継続を促しました。

大切な年金資産をそのままにいませんか？

退職後6ヶ月以内に移換手続き（資産を持ち運ぶ）を行わないと、企業型確定拠出年金で積み立てた年金資産の管理が国民年金基金連合会に移ります（自動移換といえます）。
自動移換には余分な手数料負担が生じるなどのデメリットがありますので、**お早めに移換手続きを行ってください！**

損保ジャパンDC証券のiDeCoはメリットがたくさん！
年金資産の移換先として、損保ジャパンDC証券のiDeCo（個人型確定拠出年金）をご検討ください。

<p>メリット1 充実したサポート体制</p>  <p>損保ジャパンDC証券は、日本でも数少ない確定拠出年金専門会社です。お問い合わせや各種変更手続き、給付金の受取手続きをワンストップでご利用いただけます。</p>	<p>メリット2 運用商品選びもらくらく</p>  <p>多彩な運用商品の中から、お客さまの運用経験にあわせた商品選びをロボアドバイザーがナビゲートします。</p>	<p>メリット3 使い慣れたサービス</p>  <p>加入者専用サイトやコールセンターの利用方法は企業型確定拠出年金と同じですので、新たに操作方法を覚えるなどは不要です。 <small>(注) 移換に伴い、ログインID(加入者コード)は変更となります。</small></p>
---	--	---

お手続きはスマートフォンで簡単！
「iDeCoオンライン申込」をご利用ください。

ご利用方法は裏面へ

▲大切な年金資産をそのままにいませんか？

重要な情報の分かりやすい提供

1 新たな資料の提供や内容のリニューアル

各種お手続き書類のダウンロードサイトの提供

- 2022年10月に脱退一時金のご請求書類、2023年1月にiDeCo加入後の諸変更手続きに必要な各種帳票をそれぞれホームページ上に掲載し、ダウンロードできるようにしました。これによりお客さまがいつでも必要書類を入手できるようになりました。

老齢給付の手続き書類を請求する方法

老齢給付の請求書類は、インターネットから請求いただくことができます。
同料のお手紙に記載の「支給手続き受付開始日(老齢給付金)」以降に老齢給付金の請求書の提出ができます。
 その日より前に提出いただいても受付できませんのでご注意ください。

STEP 1



ご加入の保険会社から「ログイン」をクリック

「加入者専用ページ」の「ログイン」画面にて
ログインID(加入者コード)およびパスワードを入力

ログインID(加入者コード)の取得方法
同料のお手紙の裏面の右上に記載している「加入者コード」がログインIDとなります。

パスワードの再発行方法
「加入者専用ページ」の「パスワード再発行」リンクから、必要事項を入力いただきパスワードをメールで通知します。パスワード再発行の手続きには、ログインID(加入者コード)が必要です。

STEP 2

スマートフォンの場合



画面右上のメニューアイコンをタップし、下にスクロールして「手続き書類の請求」をクリック。
※「手続き書類の請求」をクリック後の表示は、画面の表示は異なりますが、②の画面と同様です。

パソコンの場合



加入者専用ページ(インターネット)の最上段の「手続き書類の請求」をクリック。

一番下までスクロールし、「その他資料の請求」をクリック。

「老齢給付金請求手続き書類一式」を選択し、「確認」をクリック。
 請求書類名と登録の送付先住所を確認のうえ、確認に同意をクリック。
 書類がお手元に届くまで、1週間から10日間程度がかかります。

住所に変更がある場合は、裏面に記載の手順で住所変更のうえ、請求してください。

ご質問は「お問い合わせフォーム」をご利用ください。メニューにございます「お問い合わせ」をクリックしてください。 画像は見本です。

▲老齢給付の手続き書類を請求する方法

重要な情報の分かりやすい提供

2 運営管理手数料や信託報酬等の表示

運営管理手数料等の丁寧な説明

- 契約締結時や規約申請時に事業主さまに対し、運営管理手数料の内容を正確に理解いただくために、説明資料や見積書、規約案を提示しながら、サービス内容と手数料の関係、サービス範囲や費用等についてご説明しています。
- 説明漏れの防止や説明内容の均質性を保つため、チェックリストを使用し、事業主さまと相互に内容を確認しています。
- 運用商品の手数料については、運用商品ラインアップ検討時に事業主さまに対して提案書を提示し、運用商品の内容や特徴とあわせて購入または保有、売却した場合にかかる費用等をご説明したうえで、運用商品ラインアップを決定しています。

信託報酬等の掲載

- お客さま向け情報提供資料「運用商品案内」に信託報酬のコストを掲載しており、信託報酬については税込み・税抜きの料率等も掲載しています。
- また、当社ホームページには、選定・提示している全ての運用商品について、それぞれの信託報酬率等を表示しています。

【取扱運用商品】

- ◆ 企業型DC <https://www.sjdc.co.jp/examination/service/products/>
- ◆ 個人型DC (iDeCo) <https://www.sjdc.co.jp/individual/products/>

重要な情報の分かりやすい提供

3 お客様向けカスタマーセンター（アンサーセンター）の品質向上

- アンサーセンターでは、資産運用のご経験が少ないお客さまもご理解いただけるよう、専門用語の使用を控えながら具体例をお示しする等、分かりやすく丁寧な説明を行っています。
- お客さまの立場に立ったご案内を行うことを目的に、定期的にオペレーターによるお客さまへのご説明内容について、外部機関によるモニタリングをしています。
- 2022年12月に実施したモニタリングでは、顧客満足度の評価結果が67.8%と前年度実績（66.2%）を+1.6%上回りました。
- 評価結果をオペレーターにフィードバックするとともに、社外講師による研修を通じて対応技能の一層のレベルアップに努めています。

4 FAQのリニューアル

- 2023年2月、当社ホームページのFAQを大幅にリニューアルしました。質問数をこれまでの39項目から150項目に大幅に増やすとともに、「キーワード検索」、「注目のキーワード」、「閲覧の多いFAQ」等の便利な機能を新たに設けました。



▲FAQのリニューアル

重要な情報の分かりやすい提供

5 セミナー等による資産形成サポートサービス

投資教育セミナー

- お客さまが自ら商品を選択したうえで運用開始（配分割合の指定）できることを目指して、投資教育セミナーを開催しています。お客さまの利便性やニーズを考慮し、Webによるセミナー（オンラインセミナー・オンデマンド配信）も拡充しています。
- 具体的には、運用成果は「資産配分」が重要な要素であること、投資対象の組合せによって、値動きの大きさや今後の収益性が変わることを、リスクのブレ幅の図（標準偏差）や過去実績のグラフを用いて説明しています。
- 加えて、投資信託の選択基準については、投資対象ごとに違いが理解できるよう説明したうえで、商品情報提供資料の掲載箇所をご案内しています。
- アンサーネット等で「運用実績一覧（パフォーマンスシート）」の見方や、各商品群の過去実績、投資対象ごとのリスク（標準偏差）や運用効率の数値比較が、商品選択の基準となることをご案内しています。
- セミナー受講後には、お客さまから「運用をしっかりと検討したい」といった前向きな声が寄せられています。

DC運営セミナー

- DC運営セミナーは、企業型DCの企業の担当者さまに対して、制度運営にお役立ていただける情報をご提供しています。
- 2023年2月に開催したDC運営セミナーでは、主に新入社員に対する投資教育をテーマとし、「はじめての確定拠出年金（DC）運用スタートガイド」の活用方法等をご説明しました。
- 今回のDC運営セミナーには、184名の担当者さまにご参加いただき、実施後のアンケートでは約8割の担当者さまから「参考になった」との回答をいただきました。

お客さまにふさわしいサービスの提供

1 加入者さま向けサービスの充実

eラーニングサービスの導入

- 加入者さまの任意のタイミングで、自身のPCやスマートフォンからいつでも気軽に学習できるeラーニングサービスを導入しました。

ライフプランシミュレーションのリニューアル

- 2022年4月、加入者さま専用サイト「アンサーネット」で提供しているライフプランシミュレーションをリニューアルしました。
- 具体的には、お客さま情報を簡単に入力できるよう、入力画面のアイコン形式への変更や、あらかじめ入力画面へ参考数値を掲載する等の対応を実施しました。
- また、今回のリニューアルにともない、加入者さま以外の方にもご利用いただけるよう、当社ホームページからもアクセスできるようにしました。

現役時代の延長に誰もが必要になるのが「老後資金」です。
新シミュレーションで家計の未来を見える化し、計画的な準備に役立てませんか

2022年4月
リニューアル

新ライフプランニングツール
LP-RoboPlanner
エル・ロボプランナー

「LP-Robo」でこんなことができます

ライフプランシミュレーションは「今」と「未来」を見える化します
将来にわたってお金の出入りがわかることで、DCの適切な運用方針について再考できます

特徴1
イベント入力が
アイコン形式で
カンタン・グラフへ
即反映

特徴2
入力数値変更すると
金融資産グラフは
変更前（グレー）
変更後（ブルー）同時表示

特徴3
「診断と提案」にて
現役と退職後
各ステージごとの収支の
問題点の有無を確認可

LP-RoboPlanner

※このシミュレーションは日本語のみでの提供です。

SOMPO 損保ジャパンDC証券 DC-21-630-079 2022年3月

▲「LPロボプランナー」チラシ

お客さまにふさわしいサービスの提供

2 加入者さま向け資料の電子版の提供

「資産残高のお知らせ」の電子化

- デジタル機器(PC等)を通じた各種サービスに対するお客さまのニーズの高まりや、SDGsに代表される環境問題への社会的関心の高まりを踏まえ、これまで書面で郵送していた「資産残高のお知らせ」の電子提供サービスを2022年8月から開始しました。
- 加入者さまが電子化に同意いただくことで、PCやスマートフォンからいつでもどこでも確認いただくこと、過去5年分の状況を容易に確認できるようになり、ペーパーレスにも貢献することができました。
- 更新の都度、メールでご案内し、「アンサーネット」から最新版をタイムリーに閲覧できるようになりました。

▲「資産残高のお知らせ」電子化案内チラシ

「スターターキット」の電子化

- 口座開設時に配付している「スターターキット」について、ご登録いただいた企業型DCの事業主さま用の特設サイトを新設し、最新の確定拠出年金制度やサービス内容を、いつでもどこでも閲覧できるようにしました。iDeCoでは当社ホームページに掲載しています。加入者さまの研修においても、冊子を持ち運ぶことなくご利用いただけるようになり、ペーパーレス化にもつなげました。

お客さまにふさわしいサービスの提供

3 お客さまニーズの把握とサービス改善

- お客さまニーズを適切に把握するために、「お客さまの声」をコンプライアンス委員会や取締役会に定期的に報告しています。また、業務の改善やサービスの開発等への「お客さまの声」の反映状況も経営会議および取締役会に報告しています。
- アンサーセンターや営業部門等を通じて寄せられる加入者さまや事業主さまからのご意見・ご要望等は、毎月その内容を集約し、関連部門で共有しています。「お客さまの声」を起点とした2022年度の改善事例は、以下のとおりです。

改善事項 ▶ 資産移換時に配分指定方法の改善

- 企業型DCに加入され、初回の掛金拠出の前に資産移換がある場合において、初回拠出までお客さまによる運用商品の配分割合指定ができずにお待たせした期間を解消し、資産移換時に配分指定が行えるようにしました。

改善事項 ▶ 老齢給付手続き書類の請求方法の改善

- 老齢給付手続き書類のホームページからのご請求方法を容易にご理解いただけるよう、ご案内のチラシを作成し、老齢給付の受給権を取得された加入者さまに郵送でご案内することで、スムーズにご請求手続きをできるようにしました。

4 事業主さま向けアンケートの実施

- 当社を運営管理機関として企業型DCを導入いただいている全ての事業主さま（連合型確定拠出年金の場合には代表事業主さま）を対象にアンケートを実施しています。
- アンケート結果は、サービス向上や業務品質向上のための参考として活用しており、新しいツールとサービスを事業主さまにフィードバックしました。アンケート結果に基づくサービス改善例は以下のとおりです。

改善事項 ▶ 「各種コンテンツ一覧」の新設

- 事業主さまや加入者さまが知りたい情報を、いつでも簡単に入手できるよう、コンテンツ(動画等)をひとつにまとめたツールをご用意いたしました。

改善事項 ▶ FAQの新設

- 事業主さまが抱く疑問を24時間365日解決すべく、事業主さま向けFAQを新設しました。

お客さまにふさわしい運用商品の選定・提示

1 加入者さまの忠実義務に則った運用商品の選定・提示

- 当社では、運用商品の選定に係る基本方針を策定し、外部評価機関から一定以上の評価を得る等、所定の基準を満たす運用商品のみを選定の対象としています。
- 選定・提示している運用商品について、定期的に外部評価機関の評価結果を確認する等のモニタリングを行い、モニタリング結果を事業主さまに報告しています。

2 運用商品の新規採用とモデルラインアップの見直し

- 運用実績の良いアクティブファンドを中心に7商品を新規採用し、お客さまにご提供する商品ラインアップを刷新しました。
- 格付投資情報センターが提供する「年金情報(年金関連の重要ニュースの情報提供サービス)」や、三菱アセットブレインズ・運用会社からの情報提供等を活用し、運用商品の情報収集を行い、当社商品ユニバース(お客さまに提示可能な商品群)の見直しを行っています。
- 運用商品の実績やニーズ等を勘案し、モデルラインアップの見直しを行いました。

3 事業主さま向け年次モニタリング報告書のリニューアル

- 毎年、事業主さまにお送りしている年次モニタリング報告書をリニューアルしました。運用商品のモニタリング結果に加え、グラフや客観的データを交えつつ、現在の商品ラインアップの診断結果も記載しました。

4 運用商品および資産運用に関する情報提供

- 当社では、加入者さまが適切な運用判断ができるよう、運用商品やマーケット環境等に関する情報提供を行っています。
- 企業型DC加入者さま向けDC運用かんたんアプリ「つみたてナビ」のお知らせ配信機能を活用し、定期的にマーケットに関する情報を提供しています。
- お知らせ配信機能では、運用会社が作成した動画(前月のマーケットを振り返りや、今後の主なイベント等について)等も提供しています。

方針の定着に向けた取組み

1 社員の評価制度

- 目指す人材像のひとつに「お客様の声に耳を傾け、改善・提案に向けて主体的に取り組む人材」を掲げ、社員一人ひとりがどのように貢献できるかを認識し、その成果に対する公平な評価や自身の仕事へのやりがいにより、より高い目標にチャレンジする意識を持つことを目指し取り組んでいます。

2 企業風土の醸成

- 2021年度からの3か年の中期経営計画にて、「確定拠出年金を軸に、ライフステージを通じた資産形成を、熱意と工夫でサポートし、豊かで明るい未来の実現に貢献する」ことを当社の使命として掲げ、全社員がお客様視点での価値判断により行動するよう取り組んでいます。

3 社員教育

- 社員の等級ごとに昇級に必要な必須資格を社員に明示し、継続して人材育成に取り組むとともに、社員の昇級審査において適切に運用しています。
- また、運用会社を活用したファンド・マーケット情報の知識習得を目的とした商品勉強会（年10回）や投資信託評価会社との商品評価方法に関する勉強会を実施しています。

4 利益相反の適切な管理態勢のモニタリング

- 当社は、利益相反取引管理の報告および措置に関する基本事項を社内規則に定めるとともに、利益相反管理の統括部署を設置し、定期的に管理状況を確認しています。
- 具体的には、毎年1回グループ内取引に係る適正審査の実施によるモニタリングを行っています。

【SOMPOグループ 利益相反取引管理基本方針（概要）】

<https://www.sompo-hd.com/company/compliance/policy/>

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	損保ジャパンDC証券株式会社
■取組方針掲載ページのURL:	https://www.sjdc.co.jp/fiduciaryduty/
■取組状況掲載ページのURL:	https://www.sjdc.co.jp/-/media/sjnkdc/files/fiduciaryduty/20230630_01.pdf

原則	原則	実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
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4. 方針の定着に向けた取組み	4-1. 社員の評価制度 4-2. 企業風土の醸成 4-3. 社員教育
	(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4. 方針の定着に向けた取組み	4-1. 社員の評価制度 4-2. 企業風土の醸成 4-3. 社員教育
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3. お客さまにふさわしい運用商品の選定・提示 方針4. 方針の定着に向けた取組み	3-1. 加入者さまの忠実義務に則った運用商品の選定・提示 4-4. 利益相反の適切な管理態勢のモニタリング
	(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3. お客さまにふさわしい運用商品の選定・提示 方針4. 方針の定着に向けた取組み	3-1. 加入者さまの忠実義務に則った運用商品の選定・提示 4-4. 利益相反の適切な管理態勢のモニタリング
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1. 重要な情報の分かりやすい提供	1-2. 運営管理手数料や信託報酬などの表示

原則		実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
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1.重要な情報の分かりやすい提供	1-1.新たな資料の提供や内容のリニューアル
	(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1.重要な情報の分かりやすい提供	1-1.新たな資料の提供や内容のリニューアル 1-5.セミナー等による資産形成サポートサービス
	(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	https://www.sjdc.co.jp/fiduciaryduty/ 方針4の下部、「本方針における、顧客本位の業務運営に関する実施状況」(対照表)図下※部分	https://www.sjdc.co.jp/fiduciaryduty/ 方針4の下部、「本方針における、顧客本位の業務運営に関する実施状況」(対照表)図下※部分
	(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1.重要な情報の分かりやすい提供	1-3.お客さま向けカスタマーセンター(アンサーセンター)の品質向上
	(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。	実施	方針1.重要な情報の分かりやすい提供	1-1.新たな資料の提供や内容のリニューアル 1-5.セミナー等による資産形成サポートサービス
	(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1.重要な情報の分かりやすい提供	1-1.新たな資料の提供や内容のリニューアル

原則		実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則6		実施	方針1. 重要な情報の 分かりやすい提供 方針2. お客さまにふさわしい サービスの提供 方針3. お客さまにふさわしい 運用商品の選定・提示	1-1. 新たな資料の提供や内容の リニューアル 1-4. FAQのリニューアル 2-1. 加入者さま向けサービスの 充実 2-2. 加入者さま向け資料の電子 版の提供 2-3. お客さまニーズの把握と サービス改善 2-4. 事業主さま向けアンケートの 実施 3-1. 加入者さまの忠実義務に 則った運用商品の選定・提示 3-2. 運用商品の新規採用とモデル ラインアップの見直し 3-3. 事業主さま向け年次モニタ リング報告書のリニューアル
	(注1)	実施	方針1. 重要な情報の 分かりやすい提供 方針2. お客さまにふさわしい サービスの提供 方針3. お客さまにふさわしい 運用商品の選定・提示	1-1. 新たな資料の提供や内容の リニューアル 1-4. FAQのリニューアル 2-1. 加入者さま向けサービスの 充実 2-2. 加入者さま向け資料の電子 版の提供 2-3. お客さまニーズの把握と サービス改善 2-4. 事業主さま向けアンケートの 実施 3-1. 加入者さまの忠実義務に 則った運用商品の選定・提示 3-2. 運用商品の新規採用とモデル ラインアップの見直し 3-3. 事業主さま向け年次モニタ リング報告書のリニューアル
	(注2)	非該当	https://www.sjdc.co.jp/ fiduciaryduty/ 方針4の下部、「本方針における、 顧客本位の業務運営に関する実施 状況」(対照表) 図下※部分	https://www.sjdc.co.jp/ fiduciaryduty/ 方針4の下部、「本方針における、 顧客本位の業務運営に関する実施 状況」(対照表) 図下※部分
	(注3)	非該当	https://www.sjdc.co.jp/ fiduciaryduty/ 方針4の下部、「本方針における、 顧客本位の業務運営に関する実施 状況」(対照表) 図下※部分	https://www.sjdc.co.jp/ fiduciaryduty/ 方針4の下部、「本方針における、 顧客本位の業務運営に関する実施 状況」(対照表) 図下※部分
	(注4)	実施	方針3. お客さまにふさわしい 運用商品の選定・提示	3-1. 加入者さまの忠実義務に 則った運用商品の選定・提示 3-2. 運用商品の新規採用とモデル ラインアップの見直し 3-3. 事業主さま向け年次モニタ リング報告書のリニューアル

原則		実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所	
原則6	(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1. 重要な情報の分かりやすい提供 方針4. 方針の定着に向けた取組み	1-1. 新たな資料の提供や内容のリニューアル 1-5. セミナー等による資産形成サポートサービス 4-3. 社員教育
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4. 方針の定着に向けた取組み	4-1. 社員の評価制度 4-2. 企業風土の醸成 4-3. 社員教育
	(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4. 方針の定着に向けた取組み	4-2. 企業風土の醸成

【照会先】

部署	お客さまサービス部 アンサーセンター
連絡先	〒163-0650 新宿区西新宿1-25-1新宿センタービル50F お問い合わせフォーム https://reg31.smp.ne.jp/regist/is?SMPFORM=pjl-ncpbk-81f54a264a401de6393dd8c672dc11ff