2026 年 10 月 31 日
秋田ふるさと農業協同組合

# お客様本位の業務運営に関する取組方針

秋田ふるさと農業協同組合では、「地域農業の持続と創造」、「人口減少下における地域の活性化」、「協同組合の価値提供を支える強いＪＡづくり」を基本方針に掲げ、地域の組合員・利用者の皆様に金融商品・共済仕組のサービスの提供を行っております。

当組合では、この理念のもと、２０１７年３月に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」を採択するとともに、お客様の安定的な資産形成と「ひと・いえ・くるま・農業の総合保障」の提供を通じ、豊かな生活作りに貢献するため、以下の取組方針を制定いたしました。

今後、本方針に基づく取り組みの状況を定期的に公表するとともに、よりお客様本位の業務運営を実現するため本方針を必要に応じて見直してまいります。

（注）共済事業は、当組合と全国共済農業協同組合連合会の間で締結した共済事業の共同実施に関する契約に基づき事業運営しております。

JA 共済連の「組合員・利用者本位の業務運営に関する取組方針等」は、JA 共済連のホームページをご参照ください（原則６（注６、７））。

## 1. お客様への最適な商品提供

（1）金融商品

お客様に提供する金融商品は、中央機関である農林中央金庫において、特定の運用会社に偏ることなく、社会情勢や手数料等の水準等も踏まえたうえで、お客様の多様なニーズにお応えし、安定した資産形成・資産運用にとって最善な提案・商品・サービスを提供するため、「JA バンクセレクトファンド」、「JA バンク資産運用サービス」を選定しております。

また、当該商品を組成する投資運用会社については、お客様に最適な金融商品・サービス等の提供確保（プロダクトガバナンス）するために、商品開発・販売時・販売後の各局面で適切な運営・モニタリング・品質管理を実施したうえで選定・対応しております。

お客様の最善の利益を実現するため、ＪＡバンク全体として、金融商品を購入したお客様の属性および販売状況に関する情報等を投資運用会社に提供するなど情報連携を行っております。

なお当組合は、金融商品の組成に携わっておりません。

① JA バンクセレクトファンドについて

「JA バンクセレクトファンド」は以下の基準をもとに商品を選定しております。商品の選定にあたっては外部有識者の知見も踏まえ検討しております。

・ 長期投資　将来の備えに向けて「長期投資」を前提とした投資信託であること
・ 手数料　　手数料が良心的な水準であること
・ 運用実績　過去の運用実績が相対的に良好であること
・ 将来性　　資産形成層に向けては、過度に分配金を捻出する投資信託でないこと
・ 運用体制　運用体制について、外部機関の評価を得ていること

② JA バンク資産運用サービスについて

・ お客様の資産運用ニーズやライフプランに沿った人生目標を共有し、その達成に向けてお客様にかわり資産運用の専門家が運用・管理を行い、継続的にサポートするゴールベースアプローチを採用しております。
・ 投資一任業者は、三菱 UFJ モルガンスタンレー証券株式会社です。

【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（注投資性）】

(2) 共済仕組・サービス

農業協同組合が理念とする「相互扶助」を事業活動の原点とし、常にお客様の信頼と期待に応え、「安心」と「満足」の提供と、最良の保障・価格・サービスによる「ひと・いえ・くるま・農業の総合保障」の提案を通じて、お客様の豊かな生活づくりと安心して暮らすことのできる地域社会づくりに努めております。

なお当組合は、投資性金融商品の組成および市場リスクを有する共済仕組（例：外貨建て共済）の提供は実施しておりません。

【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（注投資性）】

## ２．お客様本位のご提案と情報提供

（１）信用の事業活動

①商品のご提案にあたっては、お客様との対話を通じて、一人ひとりの金融知識・財産の状況、投資経験や投資目的、ニーズ等を把握し、属性・適合性を判断したうえで、お客様に最適な商品をご提案いたします。また、お客様のリスク許容度に応じて個別に商品を説明いたします。

②適切な投資判断をしていただくため、お客様のご経験に合わせて、資産の色分けやリスク・リターンの考え方について「資産運用ガイダンス」等の資材を使用し説明いたします。また、個別商品のリスク特性や過去の運用実績・手数料・経済情勢などの投資判断材料を適切に提供してまいります。

③ご高齢のお客様には、原則としてご家族からご同席いただき、商品の理解度を十分

に確認しながら説明を行うなど、慎重な対応に努めてまいります。
【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１～５）】

（２）共済の事業活動

①お客様への共済仕組の提案については、お客様の年齢や保障期間、共済金額、掛金等について、各種公的保険制度等にかかる情報等を踏まえ、お客様のニーズに応じた最適な保障を提案してまいります。
【原則２本文および（注）、原則５本文および（注１～５）、原則６本文および（注１・２・４・５）】

②保障提案の際は、お客様の意向に沿った保障内容とし、保障設計書を使用した分りやすい説明に努めてまいります。また、ご契約時には重要な情報について、重要事項説明書（契約概要、注意喚起情報）を交付のうえ、丁寧な説明をいたします。
【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・２・４・５）】

③ご高齢のお客様に対しては、丁寧な意向確認や重要事項説明を十分に行うとともに、契約時には、ご家族のご同席等を徹底し、ご家族を含めご納得いただける対応に努めてまいります。
【原則２本文および（注）、原則５本文および（注１～５）、原則６本文および（注１、２、４、５）】

④お客様へのアフターフォローとして、ご家族の近況確認やご加入の契約内容の説明を実施するとともに、共済金の請求漏れの確認など、定期的な訪問活動を実施いたします。
【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・２・４・５）】

## ３．利益相反の適切な管理

お客様への金融商品や共済仕組のご提案をする際は、お客様の利益が不当に害されることのないよう関係法規および利益相反管理規程に基づき適切に管理します。当組合では利益相反管理部署を定め、利益相反等のおそれがある取引の確認・特定、利益相反管理体制の適切性と有効性を定期的に検証し、見直しを図ります。
【原則３本文および（注）】

## ４．お客様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

お客様に満足していただける最適な金融商品・共済仕組・サービスのご提供と、堅確

な事務を行うため、職員の継続的・定期的な研修による、提案力の向上と資格取得に向けた教育体制を構築してまいります。また、お客様の全ての金融資産ニーズに応え、お客様本位の提案活動が適切に実施されるよう、人材育成に取り組んでまいります。
【原則２本文および（注)、原則６（注５)、原則７本文および（注)】

（※）上記の原則および注番号は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」（2024 年 9 月改訂）との対応を示しています。