

個人投資家へのESG投資の推奨と顧客本位の業務運営

2021年11月30日



日本資産運用基盤

Japan Asset Management Platform

1. 本日はプレゼンテーションを45分前後、その後は質疑応答となります
2. ご質問はご発言でも結構ですし、チャット形式でお送り頂いても結構です
3. 本セミナー資料はセミナー終了後に皆さまにメールでお送りいたします

- I. ESG関連投資信託の現状と金融庁の問題意識……………P.4
- II. 顧客本位の業務運営を踏まえたESG関連投資信託の取扱い時の
留意点（組成）…………… P.12
- III. 顧客本位の業務運営を踏まえたESG関連投資信託の取扱い時の
留意点（販売）…………… P.16

- 金融庁では、ESG・SDGs投資は、今後の**成長が期待される分野**であり、いかに**根付かせ**、かつ**リターンを生み出す**ものにしていくかについて、**モニタリング/対話を進める**としている。こうした中、ESG関連投資信託の組成・販売における留意点は以下の通り。
- ✓ **資産運用会社は、自社のESG投資の方針等の取組内容に加え、個別の投信の組入銘柄の選定基準、選定銘柄の状況等**について、可能な限り具体的な指標を用いて**情報提供**する
- ✓ **販売会社は、ESG関連投信を推奨しようとする場合は、特に顧客の取引目的・ニーズとして、サステナビリティに関する目的をどこまで重視するかを把握**する
- ✓ 販売会社は、**顧客の目的に応じて、①期待リターンの水準が類似し、より低コストの他の投信を比較対象として、なおESG関連投信を推奨する積極的な理由**を検討する、又は、**②顧客の期待に沿ったサステナブルな活動に貢献できる商品**をいくつか提案する
- ✓ 販売会社は、上記①の理由や、②に関してその商品が顧客の目的に沿うと考える理由について、**顧客にわかりやすく説明**する。

I . ESG関連投資信託の現状と金融庁の問題意識

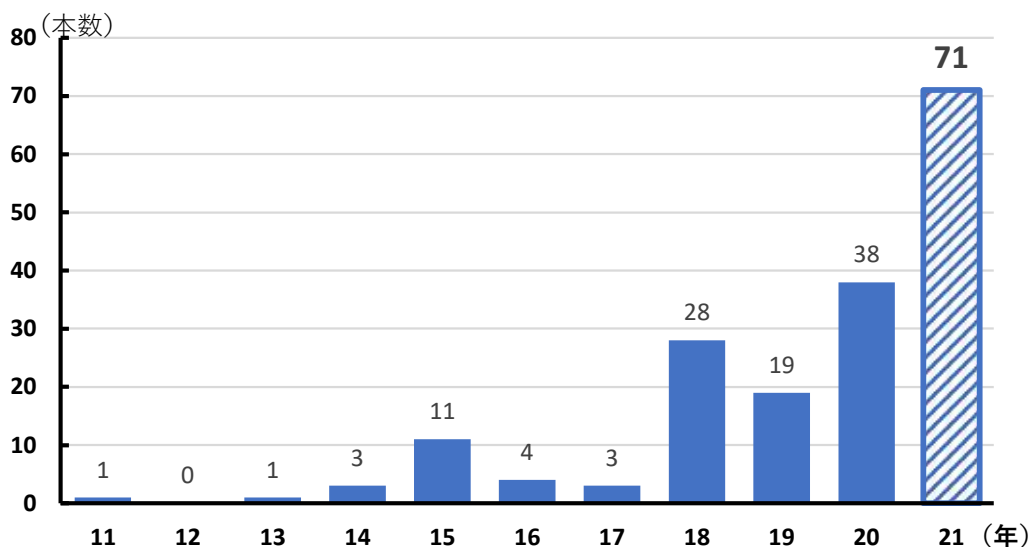
ESG関連投資信託の増加

■ ESGを重視した投資が世界で拡大を続けている中で、わが国においても**主に個人投資家向けにテーマ型のESG関連投資信託が増加**。

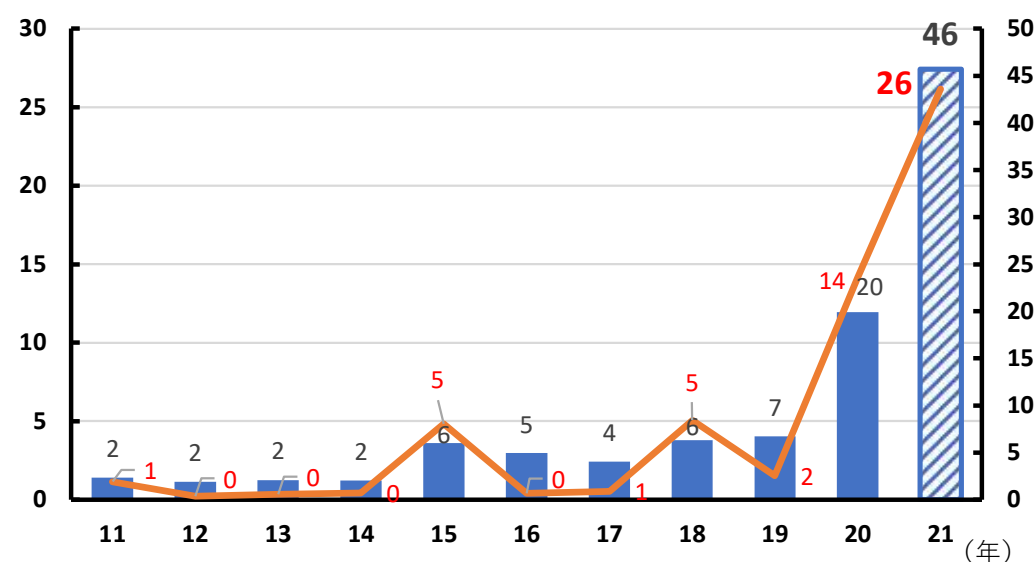
✓ **新規設定本数は、10月末までで、71本**と、昨年の新規設定本数を大きく超える状況。

✓ **設定額（販売額）**についても、10ヶ月間で**2兆6千億円**と昨年1年間の設定額1兆4千億円を超え、**純資産総額（残高）**は、昨年末の**2兆円**から**4兆6千億円**と倍増。

【ESG関連投資信託の設定本数推移】



【ESG関連投資信託の純資産総額と設定額】



出典：QUICK資産運用研究所の調査を基に作成。21年は10月末時点。

ETFを除く国内公募追加型株式投信のうち、QUICKの投信属性というデータ項目の分類で「ESG」、「環境」、「企業統治」、「SRI」、「CSR」をひとつでも含むファンドが対象。必ずしもESGの3つの要素全てに該当しているわけではない。

■ 金融庁の2015、16事務年度金融レポートにおける問題意識

- ✓ **日本の投資信託は米国に比べ、投資対象を特定の種類の資産（特定の国の不動産、特定の業種の株式等）に限定した、テーマ型のアクティブ運用商品が多い。**
- ✓ 概ね、人気のある時は基準価額が堅調だとしても、**ブームが過ぎると基準価額が下がるおそれ**があり、実際、そうした動きをしている投資信託も見られる。
- ✓ 基本的に、**テーマ型投資信託は売買のタイミングが重要な金融商品**であるが、**適切な売買のタイミングを継続的に見極めることができる投資家はプロの中にも少ない**と考えられ、個人投資家にとってはさらにハードルが高いと考えられる。



■ 2017事務年度のモニタリングレポート

- ✓ **長期的な資産形成に資すると考えられるバランス型・インデックス運用投資信託**について、主要行等や地域銀行で増加しており、足元で、**長期投資を意識した販売が拡がりつつある**等、販売会社の取組みの成果が一定程度窺われるとされた。

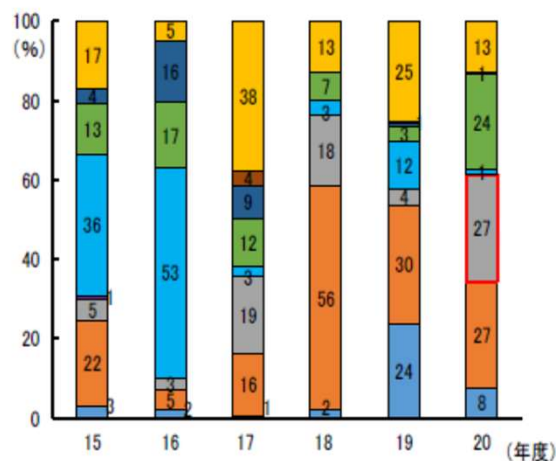
テーマ型投資信託の販売に関する金融庁の問題意識②

■ 2020事務年度のモニタリングレポート

- ✓ 販売額上位の投資信託の資産カテゴリー割合において、全体的に**テーマ型投資信託が足下増加**。
- ✓ 2015年度は医療関連、2016年度以降はデジタル関連、足下ではSDG s、ESG関連と**テーマの移り変わりが早い**。
- ✓ 過去、新規設定から一定期間後資金流出に転じる銘柄が多かったが、**足下、販売が増加した銘柄の動向に注目**。

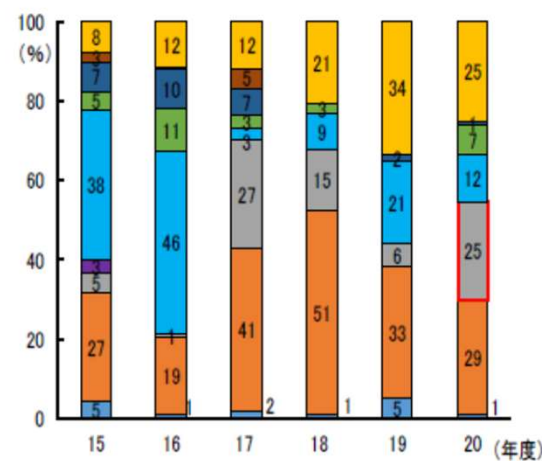
販売額上位の投資信託における資産カテゴリー割合

【主要行等】



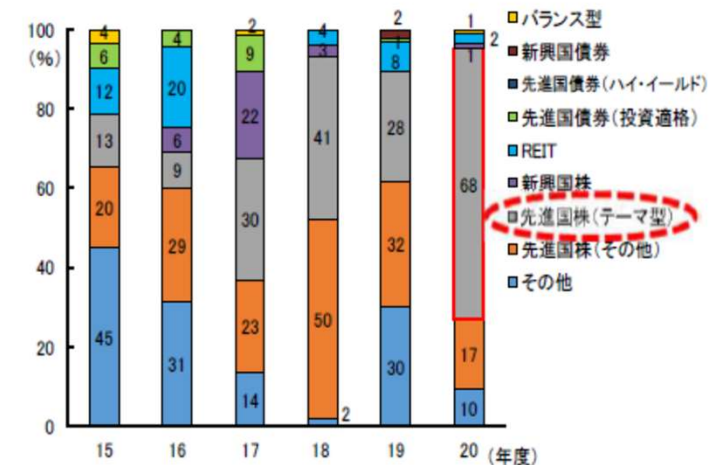
(注1) 主要行等9行を集計
(注2) 自行販売ベース
(注3) 販売額の多い投資信託は、各行の販売額上位5商品
(注4) 「その他」は、通貨選択型、ハイブリッド証券、転換社債等に投資する商品等
(資料) 金融庁

【地域銀行】



(注1) 地域銀行19行を集計(19年度以降は経営統合により18行)
(注2) 自行販売ベース
(注3) 販売額の多い投資信託は、各行の販売額上位5商品
(注4) 「その他」は、通貨選択型、ハイブリッド証券、転換社債等に投資する商品等
(資料) 金融庁

【大手証券会社等】



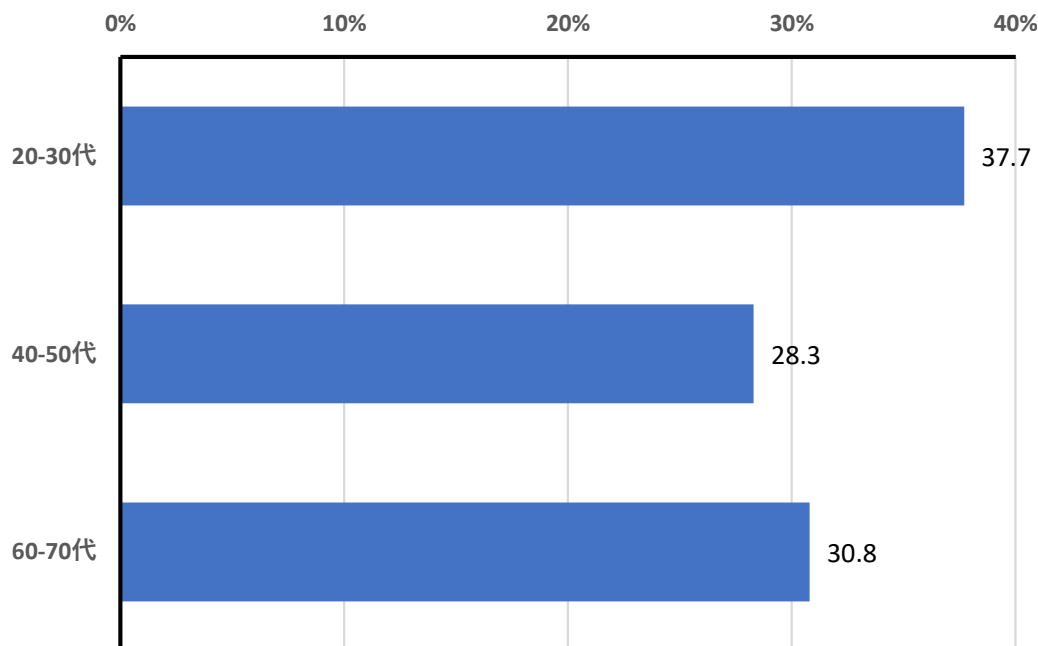
(注1) 大手証券会社等5社を集計
(注2) 販売額の多い投資信託は、各社の販売額上位5商品
(注3) 「その他」は、通貨選択型、ハイブリッド証券、転換社債等に投資する商品等
(資料) 金融庁

出典：2021年6月金融庁「投資信託等の販売会社による顧客本位の業務運営のモニタリング結果について」

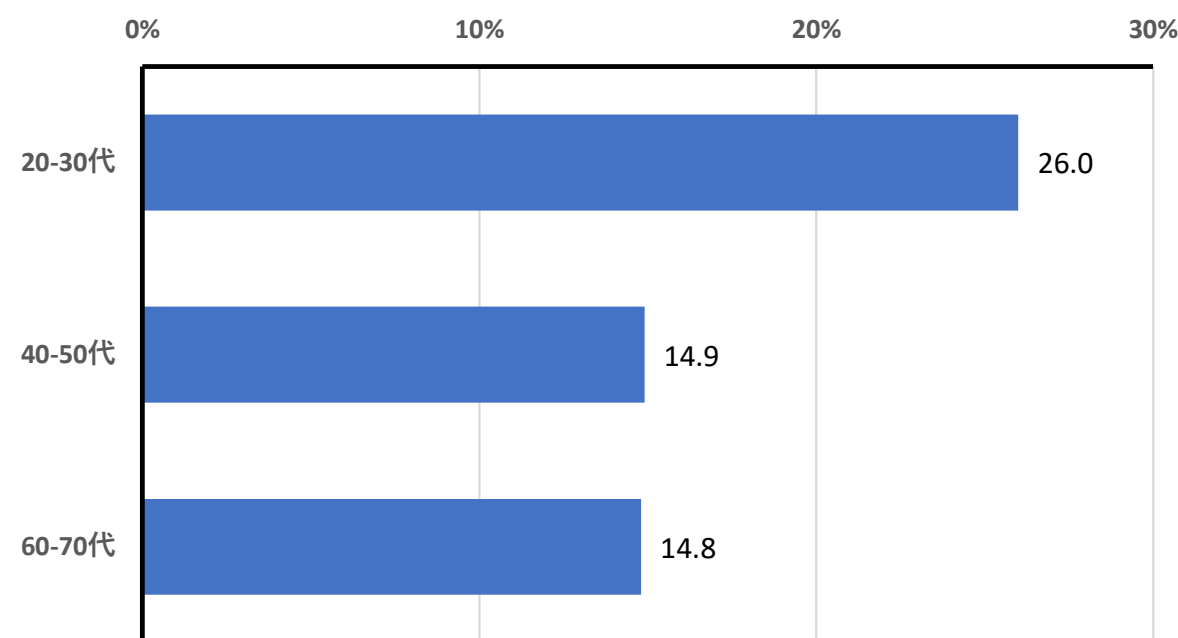
■ ESG投資への関心の高まり

- ✓ ESG 投資に興味・関心がある人の割合を年代別で比較すると、**20～30 代の若年層がよりESG投資に関心**を持っている。
- ✓ 実際にESGへの取組みを意識して投資をしている人の割合も、20～30 代が高い。
- ✓ **若年層のESG投資への意欲の強さと、実際に投資行動に移している状況**が窺える。

【ESG投資について興味や関心がある人の割合】



【ESGへの企業の取組みを意識して投資している人の割合】



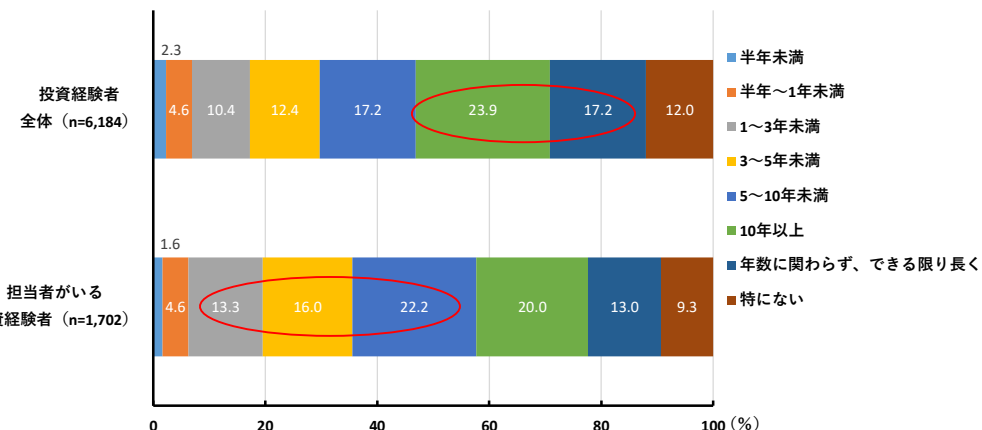
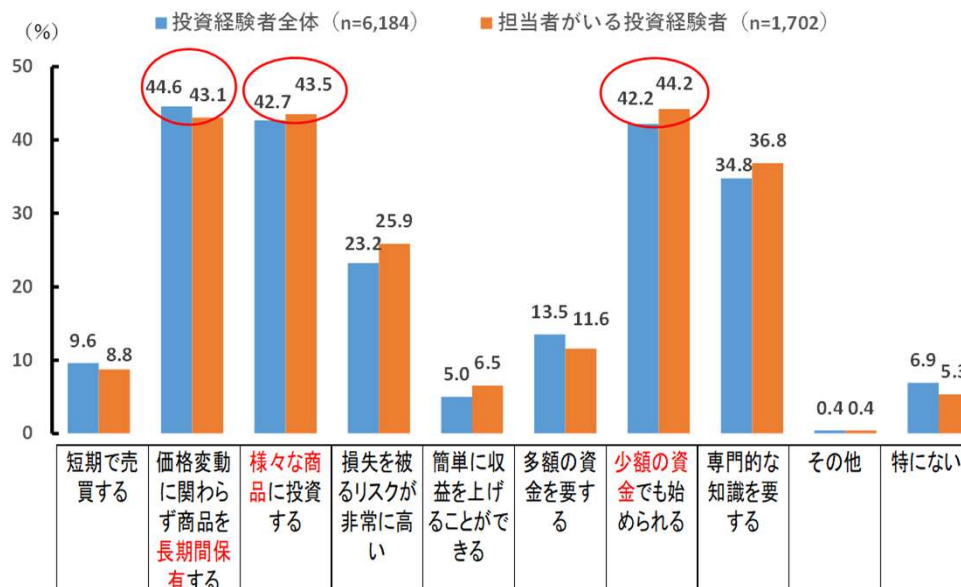
出典：日経リサーチ「生活者金融定点調査『金融 RADAR®』特別調査 2021」

■ 資産運用についての考え方

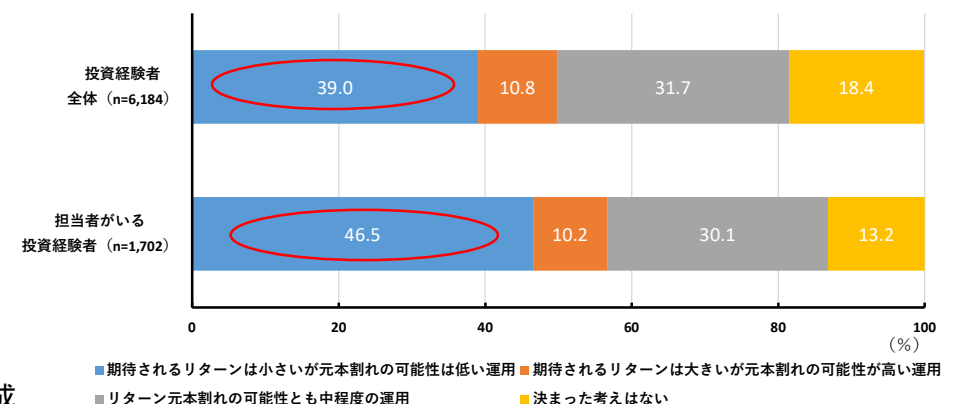
- ✓ 投資経験者の資産運用に関するイメージは、金融機関の担当者が付いているかどうかに関係なく、**「長期保有」、「様々な商品への投資」、「少額資金でも始められる」**といった回答が多い。
- ✓ 運用期間のイメージは、5年以上が過半。
- ✓ リスク・リターンの考え方は、**ローリスク・ローリターン志向**が4割前後。

【運用期間に対するイメージ】

【資産運用に関するイメージ】



【リスク・リターンについての考え方】

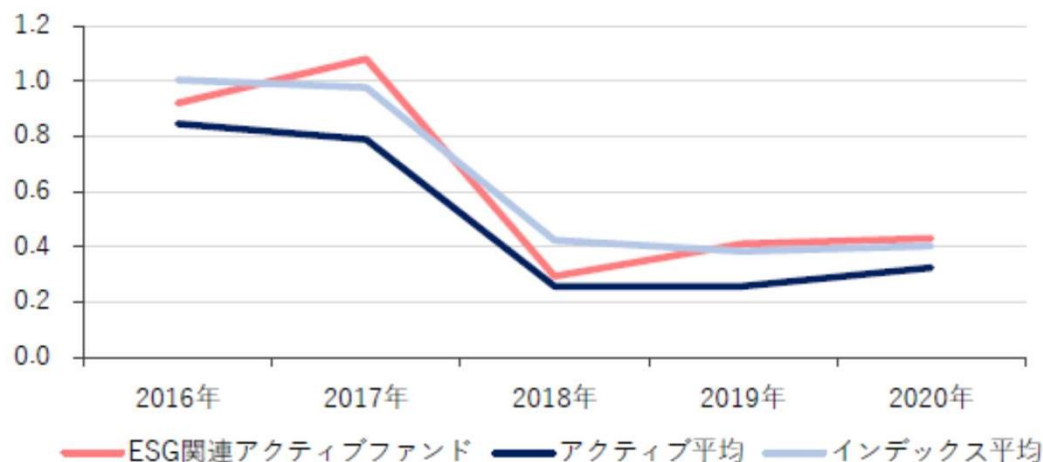


出典：金融庁「リスク性金融商品販売に係る顧客意識調査結果」を基に弊社作成

■ 運用パフォーマンスとコスト

- ✓ **パフォーマンスについては**、アクティブファンドやインデックスファンドの全体平均と比較した場合、測定期間によって結果が異なり、**一概に評価することが難しい**。
- ✓ **コスト（信託報酬）水準はアクティブファンド全体の平均より高い傾向**。

【ESG関連ファンドパフォーマンス（5年シャープレシオ）の推移】



【ESG関連ファンドのコスト・パフォーマンスの整理】

分類	信託報酬合計 (%)	5年 シャープレシオ	3年 シャープレシオ	1年 シャープレシオ
ESG関連 アクティブファンド平均	1.44	0.30	0.11	0.32
アクティブファンド平均	1.23	0.14	0.03	-0.02
インデックスファンド平均	0.47	0.26	0.17	-0.02

出典：2021年6月金融庁「資産運用業高度化プロGRESSレポート2021」

■ 銘柄選定基準

- ✓ **銘柄選定基準は**、個々の資産運用会社やファンドによって大きく異なり、例えば、あくまでもESGを複数の評価基準の一つとして位置付けているだけの場合があるなど**基準が明確でない**。
- ✓ ESG の取組みに対する**評価方法の詳細は 一般に目論見書等では非公表**。
- ✓ **ESGスコア**について見ると、ESG 関連投資信託とその他の投資信託に**大きな違いは見られない**。

A. ESG投資における主な投資手法

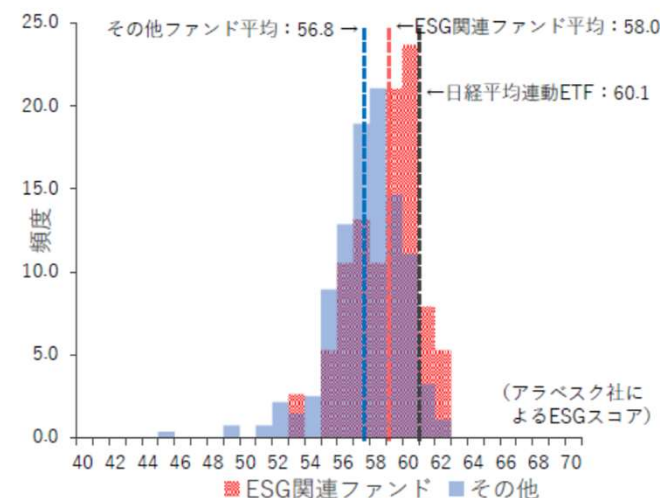
投資手法	内容
ネガティブスクリーニング	兵器産業等の特定の業種・テーマに関する企業を除外
ポジティブ/ベストインクラス	業種内でESGの観点から評価の高い銘柄を組み入れる手法
規範に基づくスクリーニング	国連グローバル・コンパクト等の国際的に合意された規範に基づいて、投資対象をスクリーニング
ESGインテグレーション	銘柄選定プロセスにESGの観点を考慮
持続可能性テーマ投資	気候変動や再生エネルギー等のテーマに着目
インパクト/コミュニティ投資	社会課題を解決するための事業等に投資を実施
エンゲージメント・議決権行使	ESGの観点から、株主として働きかけを実施

(出所) Global Sustainable Investment Review 2018

B. ESG関連ファンドの銘柄選定基準の例

- ① ファンド独自のESG評価基準によってESG評価の高い投資対象のスクリーニングを行った後に、定量分析等により投資対象企業を選定
- ② 定量分析等とともに、あくまでESGを複数の評価基準の1つとして銘柄を選定

C. 国内株式型ファンドのESGスコアの比較



(注)

- ・ ファンドの組み入れ銘柄に対して、独ESG評価会社アラベスク社のESGスコアを付与（100点満点）。各銘柄のESGスコアを組み入れ比率で加重合計した数値をESG付与比率合計で割って、ファンドのESGスコアを算出
- ・ 対象は、国内株式型ファンドにおいて、ESGスコアを付与された銘柄の組み入れ比率合計が70%以上のファンド
- ・ ESGスコアは直近決算日時点の有価証券報告書に記載の「有価証券明細表」の組み入れ銘柄を基に算出

(出所) QUICKのデータを基に金融庁作成

31

Ⅱ．顧客本位の業務運営を踏まえたESG関連投資信託の 取扱い時の留意点（組成）

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。

■ ESG関連投資信託の特徴

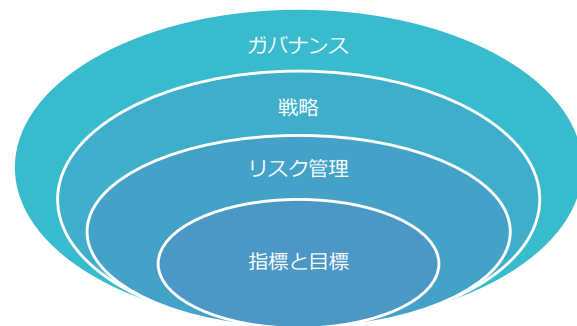
- ✓ **運用収益等の追求を目的としつつ**、通常、その名称や特徴から、ESGに関する取組みに積極的な企業を組入銘柄とする印象を与え、**顧客にESGへの貢献という期待**を抱かせる
 - ・ 課題：ESGという概念自体が不明確＋プロGRESレポートの問題意識（11頁）

■ 資産運用会社が行うべき**情報提供**

- ✓ **自社の運用プロセスにおけるESGスクリーニングの観点**
 - ・ **会社のESG投資への取組み**（基本方針、エンゲージメント方針、TCFD等の国際的なフレームワークに沿った気候関連情報開示等）の開示
- ✓ **個別の投信単位の銘柄選定時におけるESGスクリーニングの観点**
 - ・ **組入銘柄の選定基準、選定銘柄の状況、ESGの取組みへの評価方法**について、可能な限り具体的な指標を用いて継続的に情報提供
 - ※ 「ESG」「SDGs」「グリーン」「エコ」「サステナブル」等の名称が付される場合には、その商品が当該名称の示唆する特性をどのように満たしているかを可能な限り定量的な指標等を用いて明確に継続的に説明

■ TCFD (Task Force on Climate-related Financial Disclosure) 提言

- ✓ 気候変動の移行・物理的リスクと収益機会が企業に及ぼす財務的影響を予測・開示するため
に4提言に沿った11項目の情報開示を推奨



- ① ガバナンス：気候関連のリスク及び機会に関する組織のガバナンスを開示
- ② 戦略：気候関連のリスク及び機会が組織のビジネス・戦略・財務計画に与える実際の及び潜在的な影響を、重要な場合は開示
- ③ リスク管理：気候関連のリスクについて組織がどのように選別・管理・評価しているかについて開示
- ④ 指標と目標：気候関連のリスク及び機会を評価・管理する際に使用する指標と目標を、重要な場合は開示

提言	ガバナンス	戦略	リスク管理	指標と目標
開示推奨内容	a) リスクと機会に対する取締役会の監督体制	a) 短・中・長期のリスクと機会	a) 識別・評価プロセス	a) 戦略・リスク管理に即して用いる指標
	b) リスクと機会を評価・管理する経営陣の役割	b) 事業・戦略・財務計画への影響	b) 管理プロセス	b) <u>GHG排出量と関連リスク</u>
		c) <u>シナリオ分析を考慮した組織の戦略の強靱性(レジリエンス)</u>	c) 全社的リスク管理との統合	c) 目標と達成度

✓ TCFD開示の参考文書

- TCFDコンソーシアム：「TCFDガイダンス2.0」（2020年7月）
- 環境省：「TCFDを活用した経営戦略立案のススメ～気候関連リスク・機会を織り込むシナリオ分析実践ガイドVer3.0」（2021年3月）
- 国土交通省、農林水産省も、分野別のガイドラインを公表

原則6【顧客にふさわしいサービスの提供】

(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それに沿った販売がなされるよう留意すべきである。

原則5【重要な情報の分かりやすい提供】

(注1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。

- (略)
- 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
- (略)

■ 想定顧客属性

- ✓ 商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表
 - 顧客に適合した金融商品の提供を確保するための仕組み

■ ベストプラクティス

- ✓ 商品の投資方針や銘柄選定基準に鑑み、どのようなサステナビリティに関する目的を持つ顧客に販売することが適切かを検討
 - 欧州：商品のサステナビリティ要素（気候・環境、社会及び従業員、人権尊重、腐敗・贈収賄防止に関わる事象）を考慮し、どのようなサステナビリティに関する目的を持つ顧客に販売することを想定しているのかを検討

Ⅲ．顧客本位の業務運営を踏まえたESG関連投資信託の 取扱い時の留意点（販売）

販売・勧誘プロセスと法令・原則の全体像

商品特性 の理解	適合性原則（商品を知る義務）（金商法40条1号）	
顧客属性等 の把握・提案	- 適合性原則（顧客を知る義務）（金商法40条1号） - 個人情報保護法	原則 6（顧客にふさわしいサービスの提供）（注1）
商品選定 ・勧誘	- 適合性原則（合理的根拠をもつ義務）（金商法40条1号） - 虚偽告知・断定的判断提供禁止等（金商法38条1号2号）	原則 6（顧客にふさわしいサービスの提供）（注1）
販売前の 説明	- 説明義務（適合性原則（広義））（業等府令117条1項1号） - 契約締結前交付書面（金商法37条の3）	- 原則 4（手数料等の明確化） - 原則 5（重要な情報の分かりやすい提供）
販売後の 対応	- 契約締結時交付書面（金商法37条の4） - 購入後の情報提供（助言義務）？	原則 6（顧客にふさわしいサービスの提供）（注1）
	誠実公正義務	原則 2（顧客の最善の利益）

監督指針Ⅲ-2-3-1(1)【商品を知る義務】

金融商品取引業者が提供する個別の金融商品について、そのリスク、リターン、コスト等といった顧客が金融商品への投資を行う上で必要な情報を十分に分析・特定しているか。その上で、当該金融商品の特性等に応じ、商品の組成者等とも連携しつつ、研修の実施、顧客への説明書類の整備などを通じ、投資勧誘に携わる役職員が当該情報を正確に理解し、適切に顧客に説明できる態勢を整備しているか。

■ 商品のESGに関する特徴の正確な理解

- ✓ 通常の投資商品との違い
- ✓ 投資の効果が長期にわたるという特性
- ✓ 投資銘柄の選定基準や選定銘柄の状況など
 - ※ 「テーマ性の強い商品を提案する際は、商品性やその商品が長期投資に資すると考える理由、テーマに沿った運用がなされていること等について、その他の商品以上に、顧客に対し丁寧に説明し、顧客の理解を得ることに関する強い責務があると考えられる」（2020年度モニレポ）
 - ※ 「組成者等とも連携しつつ」：組成者や卸元である金融商品取引業者等の協力を得る

■ ベストプラクティス

- ✓ 主な投資先企業のESGに関する取組状況
- ✓ 想定顧客属性

監督指針Ⅲ-2-3-1(1)【顧客を知る義務】

顧客の投資目的、投資経験等の顧客属性等を適時適切に把握するため、顧客カード等については、顧客の投資目的を十分確認して作成し、顧客カード等に登録された顧客の投資目的を金融商品取引業者と顧客の双方で共有しているか。また、顧客の申出等により、顧客の資産・収入の状況又は投資目的が変化したことを把握した場合には、それ以降の投資勧誘に際して顧客カード等の登録内容の変更を行うか否かを顧客に確認した上で変更を行い、変更後の登録内容を金融商品取引業者と顧客の双方で共有するなど、適切な顧客情報の管理を行っているか。・・・

■ 顧客の投資目的、顧客属性等（顧客カード）

- ✓ 商品性やリスクを理解するには、投資「経験」が何より重要（知識も推測可）
- ✓ 顧客本位の観点からは、取引の都度の「投資目的」の把握が重要
- ✓ その商品が顧客に適合するという合理的理由を持ち得る程度の情報はマスト

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
- (略)

■ 適切な資産クラスの配分の検討

- ✓ 中長期的な資産形成を望むか否かの顧客の意向を確認
- ✓ 顧客の属性と目標（時期・金額等）を把握して、顧客のポートフォリオのリスク・リターン水準を決定し、これを踏まえ適切な資産クラスの配分比率を検討

■ ベストプラクティス（ESG関連投信を推奨しようとする場合）

- ✓ 「取引目的・ニーズ」として、顧客のサステナビリティに関する目的の有無を把握し、その内容をポートフォリオ提案に組入れ
 - ESG関連投信はパフォーマンスを一概に評価することが難しい一方で、コスト水準はアクティブファンド全体の平均より高い傾向
 - 他の商品と比較して顧客によりふさわしい商品であるかどうかを判断する前提

監督指針Ⅲ-2-3-1(1)【合理的理由をもつ義務】

顧客に対する金融商品の勧誘に先立ち、勧誘対象となる個別の金融商品や当該顧客との一連の取引の頻度・金額が、把握した顧客属性や投資目的に適うものであることの合理的な理由があるかについて検討・評価を行っているか。その検討・評価を確保する観点から、金融商品の特性等に応じ、あらかじめ、商品の組成者等とも連携しつつ、どのような考慮要素や手続をもって行うかの方法を定めているか。

■ 合理的理由の検討・評価を行う手続：商品特性・顧客属性に応じ典型的に

- ✓ 高リスク・仕組みが複雑な商品の場合や、顧客の年齢や投資経験等の観点から理解力・判断力等に懸念がある場合
- ✓ 低リスク・仕組みが単純な商品の場合や、同様の仕組みとリスク特性の商品の想定顧客属性に該当することが既に確認され、継続取引をしている顧客の場合

■ 合理的理由の検討・評価における考慮要素

- ✓ 商品毎の想定顧客属性への該当性
- ✓ ポートフォリオ運用（ポートフォリオの一部を高リスク資産で運用）の観点
 - ・ 損失負担可能額を含めて関連する投資リスクを負担するのに十分な資産・収入が期待できる状況であることを把握
 - ・ 投資資産全体のリスク・リターンが顧客にとってふさわしいか判断

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。

- 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

■ 類似・代替商品との比較を踏まえた最適な商品の提案

- ✓ 最適な商品の組合せを選択するにあたり、複数の類似・代替商品同士を比較
- ✓ 比較範囲は、顧客属性や投資目的、販売員の資格等の事実関係によって異なる

■ 顧客がもっぱら経済的リターンのみを追求している場合

- ✓ 期待リターンの水準が類似し、より低コストの他の投信を比較対象として、なおESG関連投信を推奨する積極的な理由があるかを検討

■ 顧客がサステナビリティに関する目的をも重視する場合

- ✓ 顧客の具体的なサステナビリティに関する目的と商品の想定顧客属性を照合
- ✓ 顧客の期待に沿ったサステナブルな活動に貢献できる商品をいくつか提案

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）

(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意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。

■ ESG関連投信の特徴を顧客の側に立って理解度に応じて分かりやすく説明

■ ESG関連投信の選定理由として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も情報提供

- ✓ 期待リターンの水準が類似する他の商品と比較してコストが高いにもかかわらず、なお推奨する理由
- ✓ 推奨する商品が顧客のサステナビリティに関する目的に沿うと考える理由
- ✓ 同種商品の内容との比較が容易となるように配意した資料（重要情報シート）

重要な情報の分かりやすい提供（重要情報シート）

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る「重要情報シート」フォーマット（例）
（個別商品編）

1. 商品等の内容（当社は、組成会社等の委託を受け、お客様に商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	
組成会社（運用会社）	
販売委託元	
金融商品の目的・機能	
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	
パッケージ化の有無	（ありの場合）この金融商品は、複数の金融商品を組み合わせた商品です。これらを個別の金融商品として購入することもできます。（又は購入することはできません。）
クーリング・オフの有無	クーリング・オフ（契約日から一定期間、解除できる仕組み）の適用はありません。

- （質問例）① あなたの会社が提供する商品のうち、この商品が、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいという根拠は何か。
- ② この商品を購入した場合、どのようなフォローアップを受けることができるのか。
- ③ この商品が複数の商品を組み合わせたものである場合、個々の商品購入と比べて、どのようなメリット・デメリットがあるのか。

2. リスクと運用実績（本商品は、円建ての元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります）

損失が生じるリスクの内容	運用資産の市場価格の変動による影響を受けます。
	投資先などの破綻や債務不履行による影響を受けます。
	為替相場の変動による影響を受けます。
	（その他）
【参考】過去1年間の収益率	〇％（ない場合はベンチマーク又は関係する複数の実績）（〇年〇月～現在）
【参考】過去5年間の収益率	平均〇％ 最低〇％（20××年〇月） 最高〇％（20××年〇月） （〇年〇月～〇年〇月の各月末における直近5年間の数字）

※ 損失リスクの内容の詳細は契約締結前交付書面【交付目録見書】のP〇、運用実績の詳細は交付目録見書のP〇に記載しています。

- （質問例）④ 上記のリスクについて、私が理解できるように説明してほしい。
- ⑤ 相対的にリスクが低い類似商品はあるか。あればその商品について説明してほしい。

3. 費用（本商品の購入又は保有には、費用が発生します）

購入時に支払う費用（販売手数料など）	
継続的に支払う費用（信託報酬など）	
運用成果に応じた費用（成功報酬など）	

※ 上記以外に生ずる費用を含めて詳細は契約締結前交付書面【交付目録見書】のP〇に記載しています。

- （質問例）⑥ 私がこの商品に〇〇万円を投資したら、それぞれのコストが実際にいくらかかるのか説明してほしい。
- ⑦ 費用がより安い類似商品はあるか。あればその商品について説明してほしい。

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る「重要情報シート」フォーマット（例）
（個別商品編）

4. 換金・解約の条件（本商品を換金・解約する場合、一定の不利益を被ることがあります）

この商品の償還期限は【20××年××月××日です。/ありません。】但し、期間更新や繰上償還の場合があります。

この商品をお客様が換金・解約しようとする場合には、〇〇〇〇〇〇（解約手数料など）として〇〇をご負担いただくほか、一定の制限や不利益が生じます。

〇〇の場合には、換金や解約ができないことがあります。

※ 詳細は契約締結前交付書面【交付目録見書】のP〇に記載しています。

- （質問例）⑧ 私がこの商品を換金・解約するとき、具体的にどのような制限や不利益があるのかについて説明してほしい。

5. 当社の利益とお客様の利益が反する可能性

当社がお客様にこの商品を販売した場合、当社は、お客様が支払う費用（販売手数料、信託報酬等の名目を記載）のうち、組成会社等から〇〇の手数料を頂きます。これは〇〇〇〇〇〇（販売仲介など）の対価です。

当社は、この商品の組成会社等との間で〇〇の関係があります。（又は資本関係等の特別の関係はありません。）

当社の営業職員に対する業績評価上、この商品の販売が他の商品の販売より高く評価される場合があります。（又は評価されるような場合はありません。）

※ 利益相反の内容とその対処方針については、「顧客本位の業務運営に関する原則」の「取組方針」P〇をご参照ください。（URL）

- （質問例）⑨ あなたの会社が得る手数料が高い商品など、私の利益よりあなたの会社やあなたの利益を優先した商品を私に薦めていないか。私の利益よりあなたの会社やあなたの利益を優先する可能性がある場合、あなたの会社では、どのような対策をとっているのか。

6. 租税の概要（NISA、つみたてNISA、iDeCoの対象が否かもご確認ください）

※ 詳細は契約締結前交付書面【交付目録見書】のP〇に記載しています。

7. その他参考情報（契約にあたっては、次の書面をよくご覧ください）

- 販売会社（当社）が作成した「契約締結前交付書面」（URL）（QRコード）
- 組成会社が作成した「目録見書」（URL）（QRコード）

契約締結に当たっての注意事項等をまとめた「契約締結前交付書面」、金融商品の内容等を記した「目録見書」については、ご希望があれば、紙でお渡します。

原則6【顧客にふさわしいサービスの提供】

(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。

- 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

■ フォローアップを行う意味

- ✓ 顧客の意向を確認し、最適なポートフォリオを維持しているか否かを確認するという観点から、定期的に、又は、ライフステージや資産状況などの顧客自身の変化や市場環境の変化に応じ、長期的な視点にも配慮

■ ESG関連投信

- ✓ 一般には長期的リターンを志向した投資商品であり、顧客に当初の投資目的を思い起こさせ、長期投資の効果を持続させる

澤井 俊之（さわい としゆき）／大江橋法律事務所パートナー

2009年弁護士、2018年ニューヨーク州弁護士登録。2018年から2020年にかけて金融庁企画市場局市場課専門官として暗号資産に関する資金決済法・金融商品取引法等改正、顧客本位の業務運営に関する原則改定等の立案作業に従事。取扱分野は、金融規制、フィンテック、M&A・コーポレート等。ESG・サステナビリティに関するアドバイスや情報発信も行う。

【連絡先】 弁護士法人 大江橋法律事務所
〒100-0005 東京都千代田区丸の内 2 - 2 - 1 岸本ビル 2 階
TEL : 03-5224-5967（直通）
FAX : 03-5224-5565
E-mail sawai@ohebash.com
URL <https://www.ohebash.com>

本資料に関してご留意いただきたい事項

- 当資料は金融庁の策定した「顧客本位の業務運営に関する原則」等に関する考え方や情報提供を目的として、日本資産運用基盤グループが作成したものです。当資料は、いかなる金融商品取引の勧誘を目的とするものではありません。
- 当資料の内容は作成時点のものであり、将来予告なく変更されることがあります。
- 当資料は信頼できると判断した情報等に基づき作成しておりますが、その正確性・完全性等を保証するものではありません。
- 当資料に示す意見等は、特に断りのない限り当資料作成日現在の当社の見解であり、金融庁の見解を示すものではありません。



日本資産運用基盤

Japan Asset Management Platform