令和７年７月３１日
伊勢農業協同組合

お客さま本位の業務運営にかかる取組方針

JA 伊勢は、「①組合員及び地域の皆様の生活を守る②農業の振興③社会貢献を行う組織と人づくり」を使命とし、「地域の皆さまとともに JA 伊勢はいつも一所懸命です」を経営理念として掲げています。

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、組合員・利用者の皆さまの安定的な資産形成と「ひと・いえ・くるまの総合保障」の提供を通じた豊かな生活づくりに貢献するため、以下の取組方針を制定いたしました。

今後、本方針に基づく取組みの状況を定期的に公表するとともに、よりお客さま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（以下、ＪＡ共済連）が、共同で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．お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組み・サービスの提供

（１）金融商品

お客さまの様々な「投資のご意向」に最適なものをご提案したいと想う一方で、「わかりやすく」商品を選んでもらうために、５つの観点（①長期投資に適した商品であること、②手数料が良心的な水準であること、③過去の運用実績が良好であること、④将来性があり、過度に分配金を捻出しないこと、⑤運用体制について外部機関の評価を得ていること）からラインナップした「JA バンクセレクトファンド」の中から、お客さまの最善の利益が図られるよう、お客さまのニーズに合わせてご提案いたします。また、当該商品を組成する投資運用会社において、プロダクトガバナンスの実効性が確保されていることを確認のうえ選定するとともに、製販全体でお客様皆さまの最善の利益を実現するため、ＪＡバンク全体にて金融商品を購入したお客様皆さまの属性や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います。なお当組合は、金融商品の組成に携わっておりません。

【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)】

（２）共済仕組み・サービス

共済専任外務員（ＬＡ）による保障内容点検運動「３Q活動」を展開し、お客さまの持つ多様なニーズや農業や生活における様々なリスクにお応えすべく「ひと・いえ・くるまの総合保障」である共済の仕組み・サービスを提供します。特に会う機会の少ない方を中心に訪問活動を行い、最終的には契約者全員の訪問を目指しています。

なお当組合は、市場リスクのある共済仕組み（例：外貨建て共済等）は提供しておりません。

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

２．お客さま本位のご提案と情報提供

当組合は、お客さま一人ひとりに寄り添った活動に取り組みます。

また、各種手続きの実施にあたっては、お客さまに分かりやすいご説明を心がけるとともに、特に専門性の高い相談内容の説明については、職員間で連携のうえ、ご相談に対して迅速に対応します。

（１）信用の事業活動

①「資産運用ガイダンス」を用いて、経済環境や資産形成・資産運用の重要性等をご説明し、お客さまのニーズに合わせた商品をご提案いたします。また、お客さまの投資のご意向に添えるよう、「JA バンク資産運用スタイル診断シート」を活用し、お客さまご自身のリスク許容度を確認しながらふさわしい商品のご提案、属性・適合性を判断したうえで販売いたします。

②お客さまへの金融情勢や投資の基本的な考え方を「資産運用ガイダンス」でご説明し、「JA バンク資産運用スタイル診断シート」を用いてお客さまのリスク許容度を確認した上で、お客さまの属性や理解度に応じ、同種の商品の内容と比較することが容易となるよう配意した「JA バンクセレクトファンドマップ」を使用して当組合が販売・推奨を行う商品の選定理由や、商品のリスク特性・手数料を説明し、お客さまに最適な商品のご提案を行っています。

③お客さまにご負担いただく手数料について、お客さまの投資判断に資するように、「資産運用ガイダンス」や「販売用資料」等を用いて、「購入手数料」「信託報酬」「信託財産留保額」がどのようなサービスの対価に関する手数料であるかを含め、お客さまが理解できるよう丁寧かつ分かりやすい説明に努めます。特にご高齢のお客さまに対しては、役席者の同席や適合性判定により理解度を十分に確認しながら丁寧な説明を実施します。また、説明から契約までの間に、お客様ご自身において説明内容を再確認していただくよう

ご案内するとともに、場合に応じ再度のご説明も行います。

④金融商品の販売時において、お客さま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、これに基づいた具体的な提案を行うとともに、販売後においてもこれらを適宜見直しつつ、保有資産の状況や市場動向などについて、タイムリーな情報提供を行い、中長期的な視点にも配慮した適切かつ継続的なアフターフォローを実施します。

【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、3、4、５）】

（２）共済の事業活動

①提案を行う際には、お客さま一人ひとりの状況はもちろん、ご家族の方を含めたライフイベントについても考慮し、ニーズに合う最適な保障を提案します。提案にあたり、公的保険制度等必要不可欠な情報を提供し提案内容と照らし合わせながら、お客さまに寄り添って考えていきます。

②提案時には、保障設計書を用いるだけでなく、お客さまにとって理解しやすいよう解説や手書きの図などを駆使して行います。また契約にあたっては「重要事項説明書（契約概要・注意喚起情報)」を交付し、お客さまの意向に沿うよう必ず説明いたします。

③ご高齢のお客さまには、提案時には丁寧な意向把握・確認と重要事項説明を実施し、契約手続き時にはご親族の同席を徹底し、親族の方を含めて契約内容をご理解いただけるよう努めます。

④共済加入後のアフターフォローとして、３Ｑ活動を徹底いたします。お客さまの近況確認とともに、共済金の請求漏れがないか、お困りごとがないかなど点検を行い、お客さま本位の取組として徹底していきます。

⑤共済加入にあたり、共済掛金の他にお客さまにご負担いただく手数料等はございません。

【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

金融商品の販売・推奨や共済仕組みの提案・契約等において、お客さまのニーズおよび意向を踏まえ、お客さまの属性や理解度に応じた分かりやすいご説明を行います。また、「重要情報シート」等を活用し、お客さまが選定した商品について、リスク特性やご負担いただく手数料の説明を行うこと等で、利益相反が生じる可能性等を具体的に説明し、理解頂いた上で、ご契約いただいております。お客さまへの商品選定・保障提案にかかる情報提供にあたり、お客さまの保護と正当な利益の確保に努めるため「利益相反管理方針」に基づき適切に管理します。

【原則３本文および（注)、原則５（注 1)】

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

職員がお客さまへ適切に対応を行い、お客さまの信頼を獲得し、満足していただける金融商品・共済仕組み・サービスを提供できるよう、外部講師等と連携し、職員に対する継続的な研修を適宜開催し、職員の能力向上に努めています。研修による指導や自己学習ツールを用いた自己研鑽、資格取得の推進を通じて高度な専門性を有し誠実・公正な業務を行うことができる人材を育成し、同行による助言やフォロー等を行います。また、広報誌を用いたアンケートからいただくご意見や、お客さまからいただいた「声（お問い合わせ・ご相談、ご要望、苦情など)」を誠実に受け止め、各部署で連携をとり、業務改善に取り組むとともに、お客さまに対して、最適な金融商品、共済仕組み・サービスを提供できるよう、継続的に職員育成を行う態勢を構築します。

【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 26 日改訂）との対応を示しています。

掲載・更新年月日:　2025年09月30日

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表

金融事業者の名称	伊勢農業協同組合
■取組方針掲載ページのURL　:	https://www.jaise.jp/main/wp-content/uploads/2025/09/2509_okyakusamahoninogyoumuunei.pdf
■取組状況掲載ページのURL　:	https://www.jaise.jp/main/wp-content/uploads/2025/09/2509_okyakusamahoninogyoumuunei.pdf

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	取組方針1（1）（2）、2（1）（2）、4	Ⅰ取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組み・サービスの提供(1)(2)　2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2)　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
	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	取組方針1（1）（2）、2（1）（2）、4	Ⅰ取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組み・サービスの提供(1)(2)　2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2)　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	取組方針3	Ⅰ取組状況　3利益相反の適切な管理
	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。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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	取組方針1（1）（2）、3	Ⅰ取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組み・サービスの提供(1)(2)　3利益相反の適切な管理
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	取組方針2（1）（2）	Ⅰ取組状況　2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2)
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	取組方針2（1）（2）	Ⅰ取組状況　2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2)
	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	取組方針2（1）（2）、3	Ⅰ取組状況　2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2) 3利益相反の適切な管理
	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）。	実施	取組方針2（1）（2）	Ⅰ取組状況　2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2)
	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	取組方針2（1）（2）	Ⅰ取組状況　2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2)
	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。	実施	取組方針2（1）（2）	Ⅰ取組状況　2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2)
	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	取組方針2（1）（2）	Ⅰ取組状況　2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2)
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。	実施	取組方針1（1）（2）、2（1）（2）	Ⅰ取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組み・サービスの提供(1)(2)2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2)
	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 ・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 ・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	実施	取組方針2（1）（2）	Ⅰ取組状況　2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2)
	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、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。	実施	取組方針1（1）（2）、2（1）（2）	Ⅰ取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組み・サービスの提供(1)(2)2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2)
	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、商品の特性等を踏まえて、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は、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。	実施	取組方針1（1）（2）　2 （1）	Ⅰ取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組み・サービスの提供(1)(2)2お客さま本位のご提案と情報提供(1)
	注4	金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。	実施	取組方針2（1）（2）	Ⅰ取組状況　2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2)
	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	取組方針2（1）（2）、4	Ⅰ取組状況　2お客さま本位のご提案と情報提供(1)(2) 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
	注6	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。	実施	取組方針　序文、1（1）	序文　Ⅰ取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組み・サービスの提供(1)
	注7	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。	実施	取組方針　序文、1（1）	序文　Ⅰ取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組み・サービスの提供(1)
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	取組方針4	Ⅰ取組状況　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
	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	取組方針4	Ⅰ取組状況　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

補充原則1		**【基本理念】** 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
補充原則2		**【体制整備】** 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。 その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCA サイクルを確立すべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
補充原則3		**【金融商品の組成時の対応】** 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。 また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
	注3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
補充原則4		**【金融商品の組成後の対応】** 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。 また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる 金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
	注3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである 。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
補充原則5		**【顧客に対する分かりやすい情報提供】** 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて 、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。	非該当	取組方針1(1)(2)	I 取組状況　1お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組みサービスの提供(1)(2)

【照会先】

部署	金融部
連絡先	0596-62-1123

2025年9月30日

お客さま本位の業務運営にかかる取組状況および ＫＰＩ実績値の公表について

JA伊勢は、「①組合員及び地域の皆様の生活を守る②農業の振興③社会貢献を行う組織と人づくり」を使命とし、「地域の皆さまとともにJA伊勢はいつも一所懸命です」を経営理念として掲げています。

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、組合員・利用者の皆さまの安定的な資産形成と「ひと・いえ・くるまの総合保障」の提供を通じた豊かな生活づくりに貢献するため、取組方針の制定を実施しており、今回その取組状況を公表いたします。

また、上記とあわせ「お客様本位の良質な金融商品・サービスを提供する金融事業者をお客さまが選ぶ上で比較することのできる統一的な指標」（「比較可能な共通ＫＰＩ」）も同時に公表いたします。

注）共済事業は、当組合と全国共済農業協同組合連合会（以下、ＪＡ共済連）が、共同で事業運営しております。【原則６（注６、７）】

伊勢農業協同組合

Ⅰ.取組状況

1　お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組み・サービスの提供

（1）金融商品 【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）】

- お客さまの様々な「投資のご意向」に最適なものをご提案したいと想う一方で、「わかりやすく」商品を選んでもらうために、５つの観点（①長期投資に適した商品であること、②手数料が良心的な水準であること、③過去の運用実績が良好であること、④将来性があり、過度に分配金を捻出しないこと、⑤運用体制について外部機関の評価を得ていること）からラインナップした「JAバンクセレクトファンド」の中から、お客さまの最善の利益が図られるよう、お客さまのニーズに合わせてご提案いたします。また、当該商品を組成する投資運用会社において、プロダクトガバナンスの実効性が確保されていることを確認のうえ選定するとともに、製販全体でお客様皆さまの最善の利益を実現するため、ＪＡバンク全体にて金融商品を購入したお客様皆さまの属性や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の情報連携を、2025年度中に開始する予定です。なお当組合は、金融商品の組成に携わっておりません。
- JAバンク全体では、商品新規導入を行う際は、第三者評価機関からの意見を伺いながら、お客様のニーズに合った商品を取入れ、パフォーマンスが芳しくない場合は取扱いを行わない等、定期的な商品ラインナップの見直しを行っております。

＜投資信託の取扱い商品ラインナップ（2025年3月末時点）＞

カテゴリ	国内	海外
債券型	1 （前年度末：1）	7 （前年度末：7）
株式型	5 （前年度末：5）	7 （前年度末：7）
REIT型	2 （前年度末：2）	3 （前年度末：3）
バランス型	11 （前年度末：11）	

※　現在、新規でお申込みいただけないファンドも含まれておりますが、公社債投信は含んでおりません。

＜商品選定の考え方＞

商品の主な選定基準は以下のとおりです。

１．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

２．過去の運用実績が相対的に良好であること

３．過去の運用成績の再現性が認められること

４．手数料が良心的な水準であること

５．これから将来に向けて資産を築いていく資産形成層に向け、過度に分配金を捻出する投資信託ではないこと

Ⅰ.取組状況

1　お客さまへの最良・最適な商品、共済仕組み・サービスの提供

（2）共済仕組み・サービス 【原則2本文および（注）、原則3（注）、原則6本文および（注2、3）、補充原則１～５本文および（注）】

- 当ＪＡは、お客さまの持つ多様なニーズや農業や生活にかかる様々なリスクに応えるため、「ひと・いえ・くるまの総合保障」である最良・最適な仕組み・サービスを提供しています。
- 市場性リスクのある共済仕組みは提供しておりません。
- ＪＡ共済満足度調査において、令和６年度活動実績における総合満足度（６項目の満足度の平均）は「９５．９％」となっており、高い水準となっています。

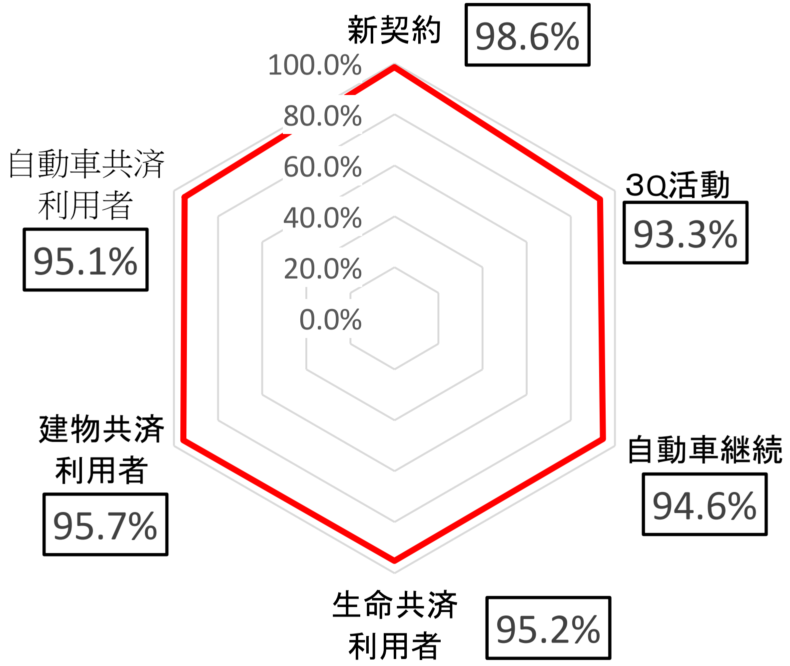
総合満足度

９５．９％

※総合満足度
JA共済全般に対する満足度
（６項目の満足度の平均）

※総合満足度は、6段階評価で「とても満足＋満足＋やや満足」の割合

【総合満足度　各調査内訳】



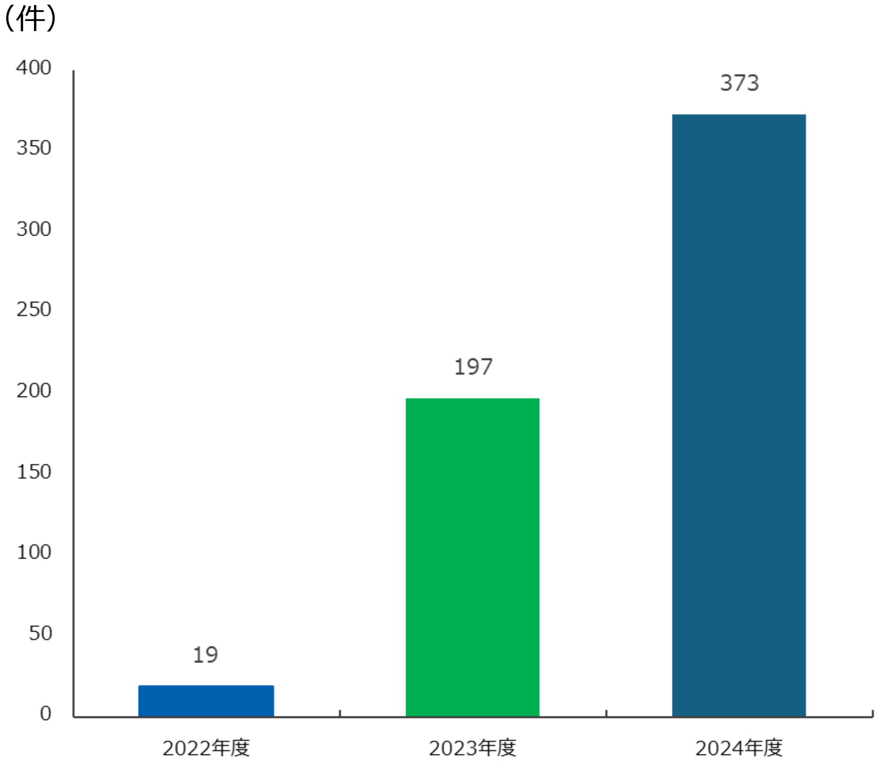
Ⅰ.取組状況

2　お客さま本位のご提案と情報提供

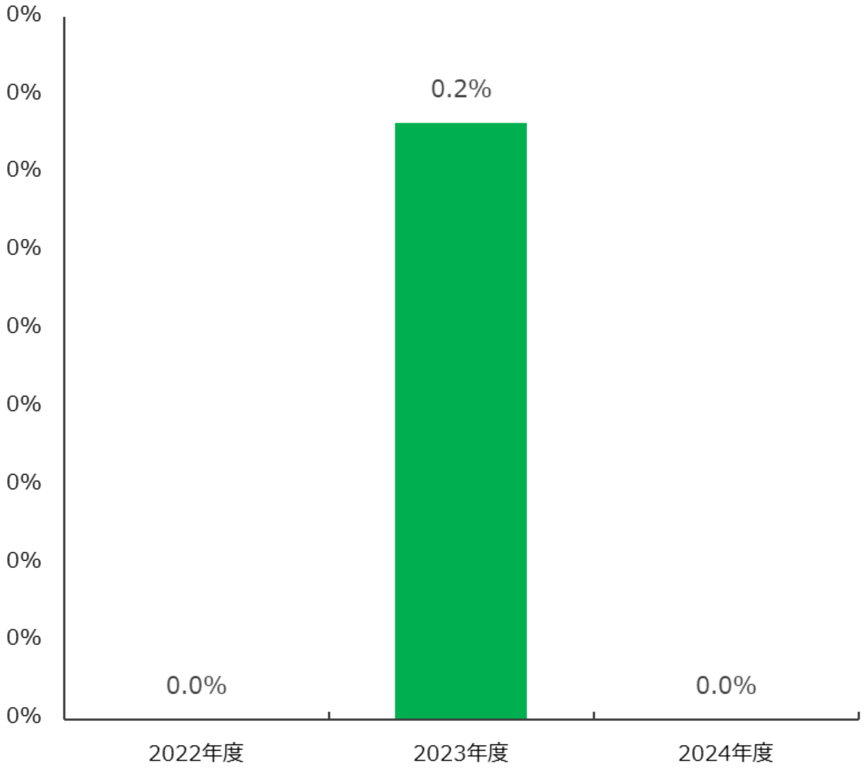
（1）信用の事業活動 【原則２本文および（注）、原則４、原則5本文および（注１～5）、原則6本文および（注1、２、3、4、５）】

- 「資産運用ガイダンス」を用いて、経済環境や資産形成・資産運用の重要性等をご説明し、お客さまのニーズに合わせた商品をご提案いたします。また、お客さまの投資のご意向に添えるよう、「JAバンク資産運用スタイル診断シート」を活用し、お客さまご自身のリスク許容度を確認しながらふさわしい商品のご提案、属性・適合性を判断したうえで販売いたします。

＜投信つみたて契約件数の推移＞



＜購入額に占める毎月分配型ファンドの比率＞



2　お客さま本位のご提案と情報提供

（1）信用の事業活動 【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、3、4、５）】

- お客さまへの金融情勢や投資の基本的な考え方を「資産運用ガイダンス」でご説明し、「JAバンク資産運用スタイル診断シート」を用いてお客さまのリスク許容度を確認した上で、お客さまの属性や理解度に応じ、同種の商品の内容と比較することが容易となるよう配意した「JAバンクセレクトファンドマップ」を使用して当組合が販売・推奨を行う商品の選定理由や、商品のリスク特性・手数料を説明し、お客さまに最適な商品のご提案を行っています。
- お客さまにご負担いただく手数料について、お客さまの投資判断に資するように、「資産運用ガイダンス」や「販売用資料」等を用いて、「購入手数料」「信託報酬」「信託財産留保額」がどのようなサービスの対価に関する手数料であるかを含め、お客さまが理解できるよう丁寧かつ分かりやすい説明に努めます。特にご高齢のお客さまに対しては、役席者の同席や適合性判定により理解度を十分に確認しながら丁寧な説明を実施します。また、説明から契約までの間に、お客様ご自身において説明内容を再確認していただくようご案内するとともに、場合に応じ再度のご説明も行います。
- 金融商品の販売時において、お客さま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、これに基づいた具体的な提案を行うとともに、販売後においてもこれらを適宜見直しつつ、保有資産の状況や市場動向などについて、タイムリーな情報提供を行い、中長期的な視点にも配慮した適切かつ継続的なアフターフォローを実施します。

2　お客さま本位のご提案と情報提供

（2）共済の事業活動 【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）】

①共済仕組み・サービスの提案

- お客さま一人ひとりのご意向を聞き取らせていただきながら、お客さまに適合する保障を提案しております。
- 提案にあたっては、保障設計書を用いて分かりやすくお伝えするとともに、重要事項の説明を必ず実施し、ご確認いただきたい事項や不利益情報をわかりやすく説明しております。

②情報提供

- 各種公的保険制度について、チラシなど説明用資材を用いながら、情報提供を実施しています。

③契約締結時の対応

- 契約にあたって重要な情報については「重要事項説明書（契約概要・注意喚起情報）」を必ず交付し、お客さまのご意向に沿った共済仕組み・サービスであることを確認しています。

④高齢者対応

- ご高齢のお客さまにおける提案・契約については、ご家族の方の同席依頼や電話による確認などを実施するとともに、「共済契約のお手続きに関するご案内」を配布することで、より丁寧な対応を実施しています。

⑤各種手続きとアフターフォローの実施

- ご加入後も３Ｑ活動を通じてお客さまへ定期的にフォロー活動を行い、近況確認や共済金の請求勧奨、ご加入契約内容の確認・説明を行っております。
- 共済の加入にあたり、共済掛金の他にお客さまに手数料等はご負担いただいておりません。

3　利益相反の適切な管理 【原則３本文および（注）、原則５（注1）】

- 金融商品の販売・推奨や共済仕組みの提案・契約等において、お客さまのニーズおよび意向を踏まえ、お客さまの属性や理解度に応じた分かりやすいご説明を行います。また、「重要情報シート」等を活用し、お客さまが選定した商品について、リスク特性やご負担いただく手数料の説明を行うこと等で、利益相反が生じる可能性等を具体的に説明し、理解頂いた上で、ご契約いただいております。お客さまへの商品選定・保障提案にかかる情報提供にあたり、お客さまの保護と正当な利益の確保に努めるため「利益相反管理方針」に基づき適切に管理します。

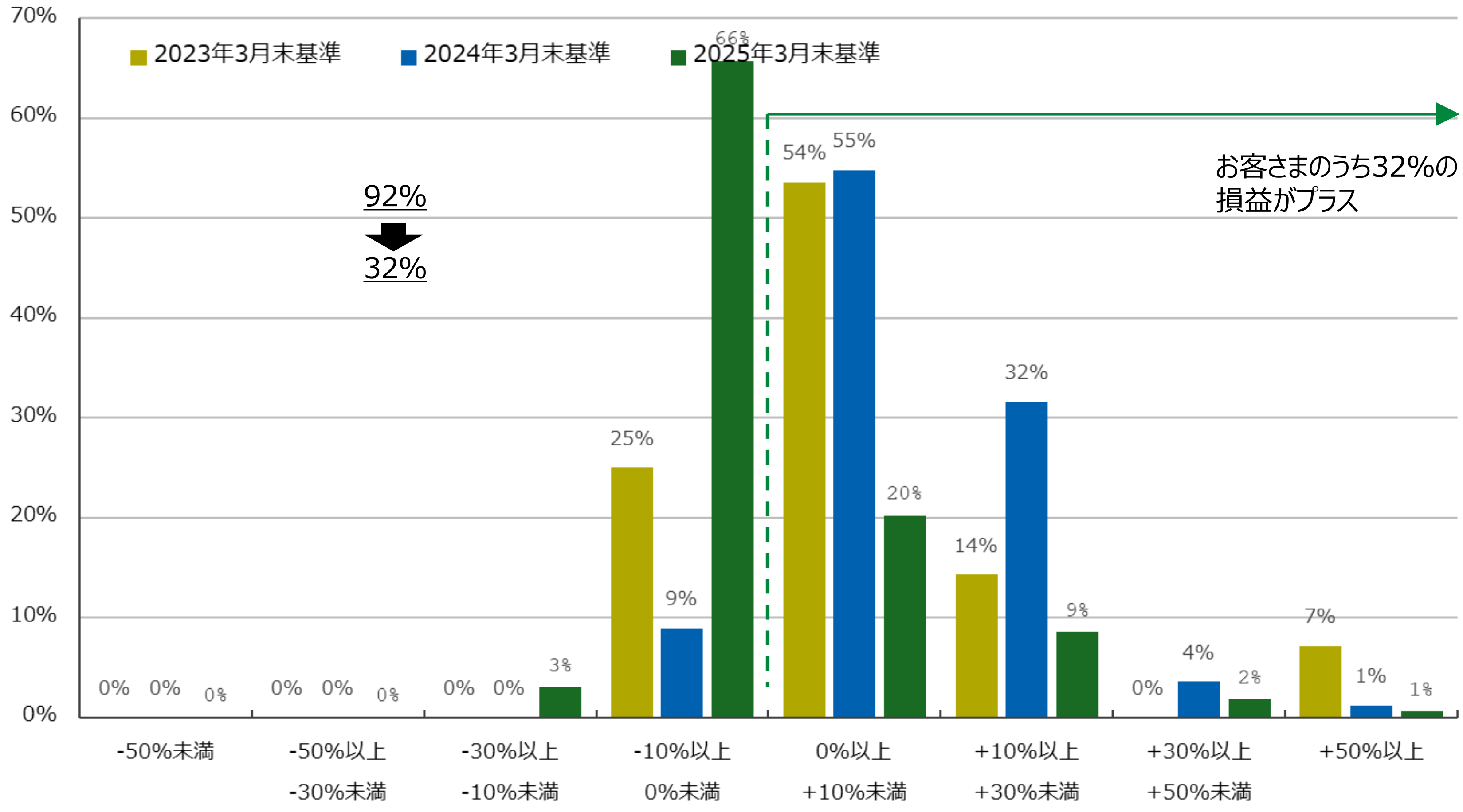
4　お客さま本位の業務運営を実現するための人材の育成と態勢の構築 【原則２本文および（注）、原則６（注５）、原則７本文および（注）】

- 職員がお客さまへ適切に対応を行い、お客さまの信頼を獲得し、満足していただける金融商品・共済仕組み・サービスを提供できるよう、外部講師等と連携し、職員に対する継続的な研修を適宜開催し、職員の能力向上に努めています。研修による指導や自己学習ツールを用いた自己研鑽、資格取得の推進を通じて高度な専門性を有し誠実・公正な業務を行うことができる人材を育成し、同行による助言やフォロー等を行います。また、広報誌を用いたアンケートからいただくご意見や、お客さまからいただいた「声（お問い合わせ・ご相談、ご要望、苦情など）」を誠実に受け止め、各部署で連携をとり、業務改善に取り組むとともに、お客さまに対して、最適な金融商品、共済仕組み・サービスを提供できるよう、継続的に職員育成を行う態勢を構築します。

Ⅱ.比較可能な共通ＫＰＩ

1　運用損益別顧客比率（投資信託）

- 「運用損益別顧客比率」は、お客さまへ長期・分散投資やつみたて投資をご提案してきたことにより、2025年3月末時点では全体の32%のお客さまの損益がプラスとなりました。

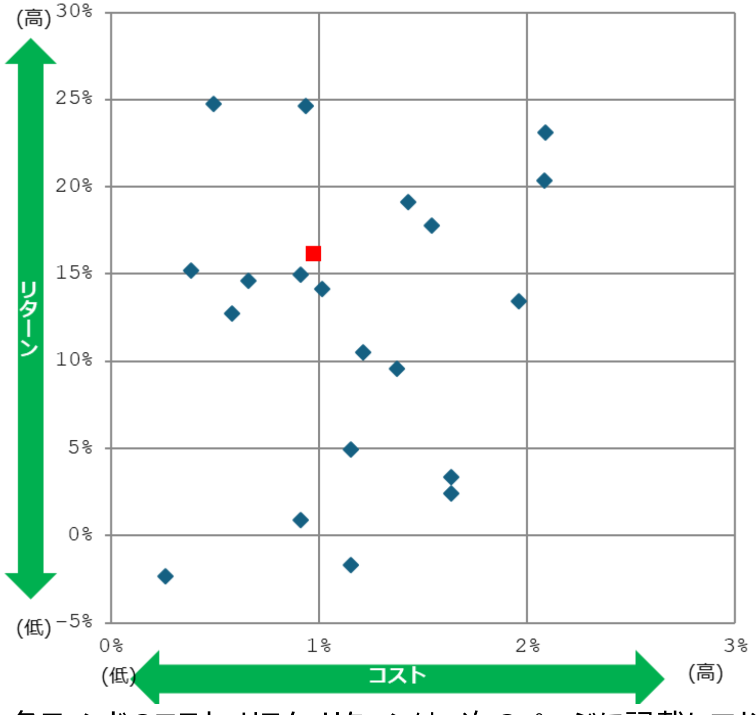


Ⅱ.比較可能な共通ＫＰＩ

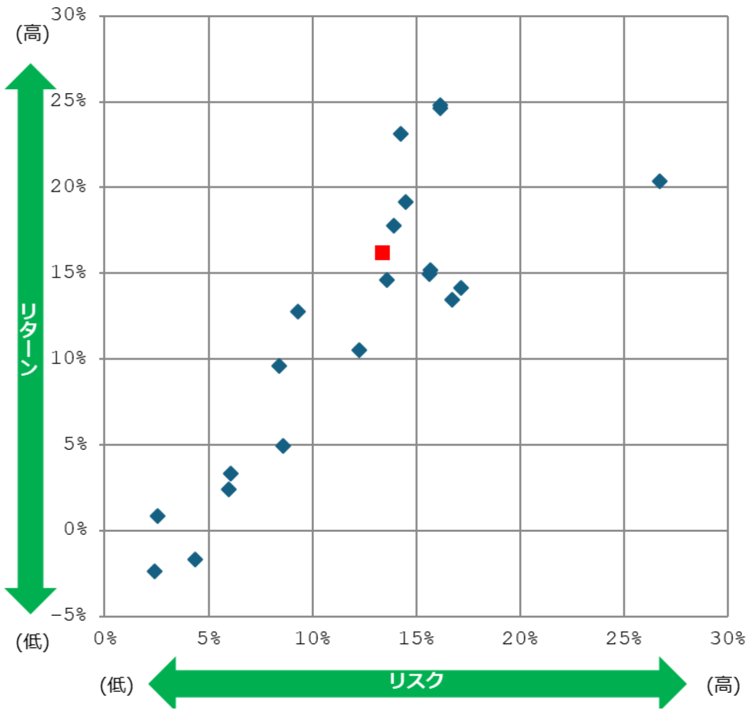
2　投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン（1/3）（2025年３月末）

- ＪＡバンクでは、取扱うファンドの運用実績をお客さま本位の業務運営の観点に基づきチェックし、運用実績が優良なファンドを選定しております。
- 2025年3月末時点の預り残高上位20銘柄の平均コスト0.97%、平均リスク13.37%に対して、平均リターンは16.17%でした。

＜預り残高上位20銘柄のコスト・リターン＞



＜預り残高上位20銘柄のリスク・リターン＞

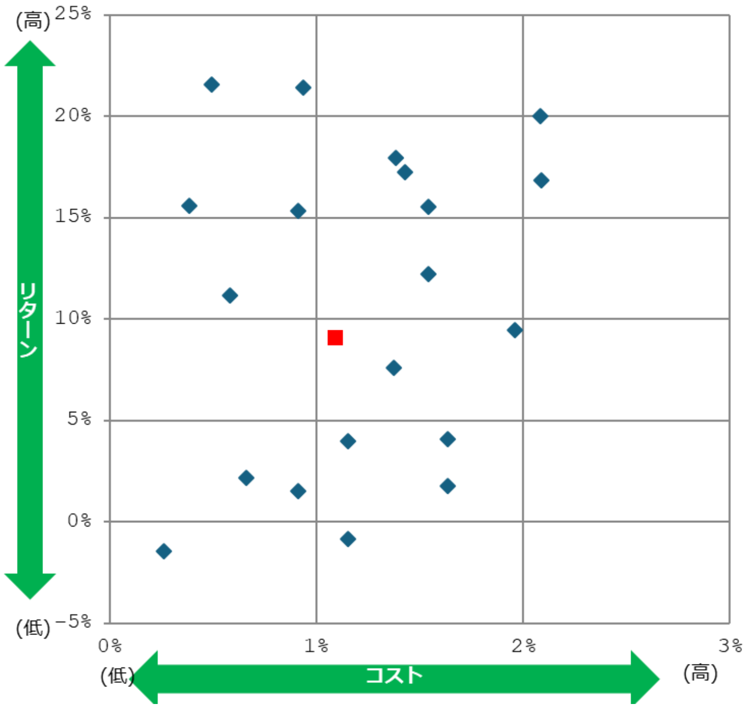


※ 各ファンドのコスト・リスク・リターンは、次のページに記載しております。
※赤い点は平均値を示しています。

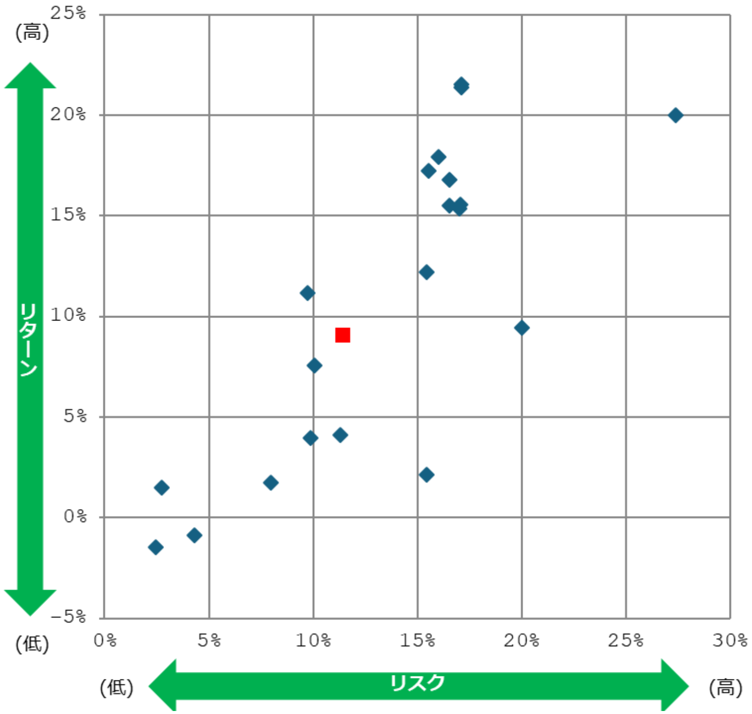
2　投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン（2/3）（2024年３月末）

- 2024年3月末時点の預り残高上位20銘柄の平均コスト1.09%、平均リスク11.43%に対して、平均リターンは9.09%でした。

＜預り残高上位20銘柄のコスト・リターン＞



＜預り残高上位20銘柄のリスク・リターン＞

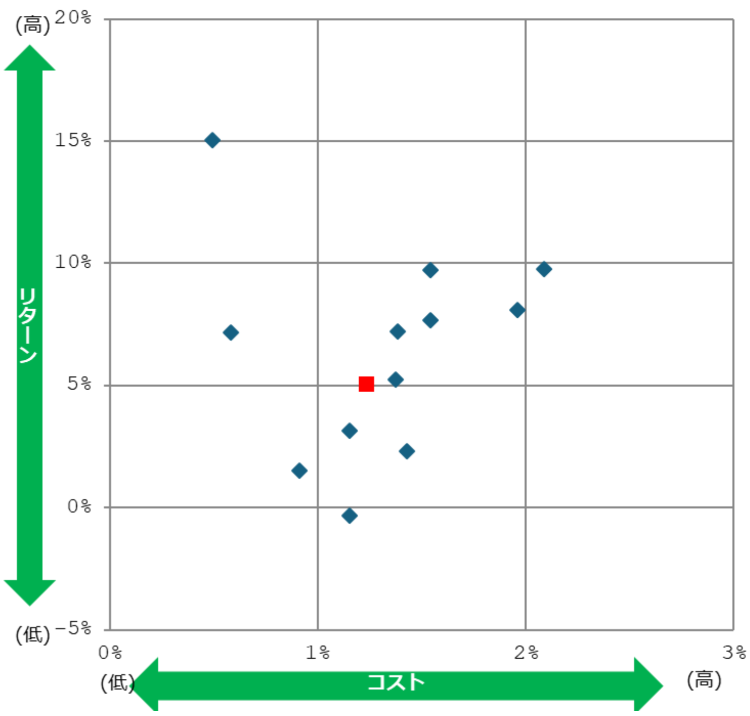


※ 各ファンドのコスト・リスク・リターンは、次のページに記載しております。
※赤い点は平均値を示しています。

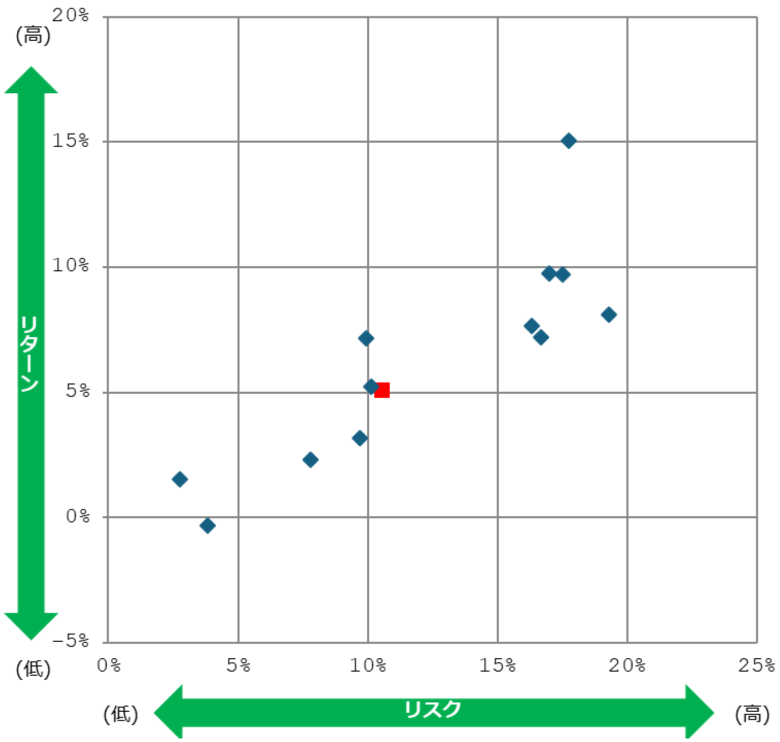
2　投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン（3/3）（2023年３月末）

- 2023年3月末時点の預り残高上位20銘柄の平均コスト1.23%、平均リスク10.55%に対して、平均リターンは5.07%でした。

＜預り残高上位20銘柄のコスト・リターン＞



＜預り残高上位20銘柄のリスク・リターン＞



※ 各ファンドのコスト・リスク・リターンは、次のページに記載しております。
※赤い点は平均値を示しています。

3　投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン（1/3）（2025年３月末）

	ファンド名	運用会社	リターン（年率）	リスク（年率）	コスト全体
1	米国株式　S&P500インデックスファンド	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	24.62%	16.15%	0.94%
2	日米６資産分散ﾌｧﾝﾄﾞ(資産形成コース)	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	4.93%	8.59%	1.16%
3	つみたて米国株式　Ｓ＆Ｐ５００	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	24.77%	16.16%	0.50%
4	農中日経２２５オープン	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	14.96%	15.62%	0.91%
5	セゾン・グローバルバランスファンド	セゾン投信（株）	12.76%	9.29%	0.58%
6	おおぶねＪＡＰＡＮ（日本選抜）	農林中金バリューインベストメンツ（株）	10.52%	12.27%	1.21%
7	日米６資産分散ﾌｧﾝﾄﾞ(安定運用コース)	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	-1.66%	4.34%	1.16%
8	セゾン資産形成の達人ファンド	セゾン投信（株）	17.77%	13.93%	1.54%
9	ベイリー・ギフォード世界長期成長株ファンド	三菱UFJアセットマネジメント（株）	20.35%	26.74%	2.08%
10	おおぶねグローバル（長期厳選）	農林中金バリューインベストメンツ（株）	14.63%	13.58%	0.66%
11	つみたて日本株式　日経２２５	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	15.19%	15.67%	0.39%
12	ＪＡ日本債券ファンド	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	-2.36%	2.41%	0.26%
13	長期厳選投資　おおぶね	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	19.14%	14.48%	1.43%
14	HSBC世界資産選抜　収穫ｺｰｽ(予想分配金提示型)	HSBCアセットマネジメント㈱	3.35%	6.05%	1.63%
15	グローバル・リート・インデックスファンド（資産形成型）世界のやどかり	大和アセットマネジメント（株）	14.15%	17.14%	1.02%
16	ＪＡ海外株式ファンド	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	23.13%	14.24%	2.09%
17	Oneニッポン債券オープン	アセットマネジメントOne（株）	0.87%	2.57%	0.91%
18	世界の財産３分法ファンド（毎月分配型）	日興アセットマネジメント（株）	9.60%	8.39%	1.38%
19	ＨＳＢＣ世界資産選抜　充実生活コース（定率払出型）人生１００年時代	HSBCアセットマネジメント㈱	2.42%	5.98%	1.63%
20	ダイワ・グローバルＲＥＩＴ・オープン	大和アセットマネジメント（株）	13.46%	16.74%	1.96%
	残高上位20ファンドの残高合計／残高加重平均値		16.17%	13.37%	0.97%

※ 2025年３月末基準時点における共通ＫＰＩの対象となるファンド数は20本となります。
※ 当指標は、設立から5年が経過したファンドを対象として、リターン・リスク・コストを算出して表示しております。

Ⅱ.比較可能な共通ＫＰＩ

3　投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン（2/3）（2024年３月末）

	ファンド名	運用会社	リターン（年率）	リスク（年率）	コスト全体
1	日米６資産分散ﾌｧﾝﾄﾞ(資産形成コース)	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	3.95%	9.89%	1.16%
2	日米６資産分散ﾌｧﾝﾄﾞ(安定運用コース)	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	-0.86%	4.33%	1.16%
3	米国株式　S&P500インデックスファンド	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	21.40%	17.11%	0.94%
4	つみたて米国株式　Ｓ＆Ｐ５００	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	21.55%	17.11%	0.50%
5	セゾン・グローバルバランスファンド	セゾン投信（株）	11.15%	9.72%	0.58%
6	HSBC世界資産選抜　収穫ｺｰｽ(予想分配金提示型)	HSBCアセットマネジメント㈱	1.75%	7.95%	1.63%
7	ＪＡ海外株式ファンド	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	16.82%	16.55%	2.09%
8	ＪＡ日本債券ファンド	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	-1.47%	2.46%	0.26%
9	Oneニッポン債券オープン	アセットマネジメントOne（株）	1.52%	2.73%	0.91%
10	セゾン資産形成の達人ファンド	セゾン投信（株）	15.53%	16.54%	1.54%
11	農中日経２２５オープン	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	15.34%	17.00%	0.91%
12	世界の財産３分法ファンド（毎月分配型）	日興アセットマネジメント（株）	7.59%	10.06%	1.38%
13	ベイリー・ギフォード世界長期成長株ファンド	三菱UFJアセットマネジメント（株）	19.98%	27.37%	2.08%
14	つみたて日本株式　日経２２５	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	15.57%	17.06%	0.39%
15	ダイワ・グローバルＲＥＩＴ・オープン	大和アセットマネジメント（株）	9.47%	20.01%	1.96%
16	長期厳選投資　おおぶね	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	17.22%	15.52%	1.43%
17	Ｊ－ＲＥＩＴインデックス（年1回決算型）	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	2.14%	15.44%	0.66%
18	HSBC世界資産選抜　育てるｺｰｽ(資産形成型)	HSBCアセットマネジメント㈱	4.09%	11.30%	1.63%
19	ＤＩＡＭ世界好配当株オープン毎月決算	アセットマネジメントOne（株）	12.22%	15.44%	1.54%
20	ＮＺＡＭ日本好配当株オープン３ヵ月決算型	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	17.95%	16.04%	1.39%
	残高上位20ファンドの残高合計／残高加重平均値		9.09%	11.43%	1.09%

※ 2024年３月末基準時点における共通ＫＰＩの対象となるファンド数は20本となります。
※ 当指標は、設立から5年が経過したファンドを対象として、リターン・リスク・コストを算出して表示しております。

3　投資信託預り残高上位20銘柄のコスト･リターン/リスク･リターン（3/3）（2023年３月末）

	ファンド名	運用会社	リターン（年率）	リスク（年率）	コスト全体
1	日米６資産分散ﾌｧﾝﾄﾞ(資産形成コース)	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	3.16%	9.68%	1.16%
2	ＪＡ海外株式ファンド	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	9.76%	16.99%	2.09%
3	日米６資産分散ﾌｧﾝﾄﾞ(安定運用コース)	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	-0.34%	3.81%	1.16%
4	セゾン・グローバルバランスファンド	セゾン投信（株）	7.18%	9.92%	0.58%
5	Oneニッポン債券オープン	アセットマネジメントOne（株）	1.52%	2.76%	0.91%
6	世界の財産３分法ファンド（毎月分配型）	日興アセットマネジメント（株）	5.23%	10.14%	1.38%
7	つみたてＮＩＳＡ米国株式　Ｓ＆Ｐ５００	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	15.05%	17.74%	0.50%
8	ダイワ・グローバルＲＥＩＴ・オープン	大和アセットマネジメント（株）	8.09%	19.30%	1.96%
9	セゾン資産形成の達人ファンド	セゾン投信（株）	9.73%	17.50%	1.54%
10	ＤＩＡＭ世界好配当株オープン毎月決算	アセットマネジメントOne（株）	7.65%	16.33%	1.54%
11	ＮＺＡＭ日本好配当株オープン３ヵ月決算型	農林中金全共連アセットマネジメント（株）	7.20%	16.67%	1.39%
12	ＤＩＡＭハッピークローバー毎月決算コース	アセットマネジメントOne（株）	2.31%	7.81%	1.43%
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					
	残高上位20ファンドの残高合計／残高加重平均値		5.07%	10.55%	1.23%

※ 2023年３月末基準時点における共通ＫＰＩの対象となるファンド数は12本となります。
※ 当指標は、設立から5年が経過したファンドを対象として、リターン・リスク・コストを算出して表示しております。