

2025 年 7 月

顧客本位の業務運営における取組状況

JP モルガン・チェース銀行東京支店（以下、「当行」）、JP モルガン証券株式会社、JP モルガン・アセット・マネジメント株式会社、及び JP モルガン・マンサール投信株式会社は、米国ニューヨークに本社を置くグローバル総合金融サービス会社である JP モルガン・チェース・アンド・カンパニー（以下、「JP モルガン・チェース」）の日本における事業会社として金融サービスを提供しています。JP モルガン・チェースは、投資銀行、証券取引、資金決済、証券管理、資産運用、プライベート・バンキング、コマーシャル・バンキング、コンシューマー・コミュニティ・バンキングなど、金融分野の多岐にわたる機能を有するグローバル企業です。2004 年 7 月に制定された Business Principles（以下、「ビジネス原則」）に基づき、グローバルベースでお客様本位の取り組みを徹底しています。

取組状況：【顧客の最善の利益の追求】（原則 2 に対応）

JP モルガン・チェースは、顧客の最善の利益を追求することを事業運営の中核的価値としています。全従業員は毎年 Code of Conduct（行動原則）の内容を確認することが求められ、金融商品やサービスの提供に従事する従業員は Business Conduct 研修の受講が義務付けられています。このような取組によってビジネス原則や Code of Conduct（行動原則）の内容を周知し、顧客本位の取り組みを企業文化として定着させています。

取組状況：【利益相反の適切な管理】（原則 3 に対応）

当行は全ての業務において、顧客の利益を不当に害するおそれのある取引の管理強化に努めており、利益相反管理方針を定めて、その概要を当社のホームページに公表しています。利益相反のおそれのある取引を特定、管理することを目的に社内ポリシーとその手続きを定め、管理体制を整えています。融資業務におきましては、優越的地位の濫用防止に向けた枠組みを整備し、管理を実施しています。

JP モルガン・チェースは、利益相反の可能性を判断する際に、以下を考慮するガイドラインを制定しています。

- 金融商品の販売に携わる部門が、商品の提供会社から委託手数料を受け取る場合、利益相反の可能性を慎重に評価し、顧客の利益を最優先するよう努めます。
- 同一グループ内の別の会社から提供された商品を販売・推奨する際には、利益相反のリスクを管理し、顧客に対して透明性を確保することを重視します。
- 法人営業部門と運用部門が同一主体またはグループ内に存在する場合、運用部門が資産の運用先として法人営業部門が取引関係を有する企業を選ぶ際には、利益相反のリスクを評価し、適切な管理体制を整えます。

さらに、JP モルガン・チェースでは、年次の金融商品やサービスの提供に従事する従業員向けの Business Conduct 研修において、利益相反の可能性や管理に関する内容を含めることで、社員の理解を深め、周知を促進しています。

取組状況：【手数料等の明確化】(原則 4 に対応)

JP モルガン・チェースは、手数料に関する規程を設け、手数料や価格の構成要素を可能な限り顧客に明確に説明することで、取引の透明性を確保しています。手数料等の水準は定期的に見直され、顧客からの問い合わせには迅速に対応致します。

JP モルガン・チェースの規程には下記の内容が定められています。

- 金融商品やサービスの価格設定、ブローカーサービス等のコミッションやマークアップ/マークダウンが不当、不適切、または過剰でないことを確認することが必要とされています。これにより、顧客に対して透明性のある料金体系を提供し、顧客の利益を守ります。
- 法律、規制、または標準的な市場慣行に基づいて必要とされる開示や通知を適切に行うことが必要とされています。これには、手数料や価格条件に関する標準的または一般的な開示が含まれており、顧客に対して明確な情報提供を行います。

取組状況：【重要な情報の分かりやすい提供】(原則 5 に対応)

JP モルガン・チェースは、金融商品の特性、リスク、手数料、関連市場動向について、顧客に分かりやすく情報を提供し、理解を促しています。商品の仕組みや潜在的なリスクを分析し、特に顧客の取引経験や金融知識を考慮して、明確で平易な情報提供を心掛けています。金融商品の基本的な利益(リターン)、損失その他のリスク、取引条件を明確に説明し、顧客が理解できるよう努めています。

なお、当行は、個人顧客に対して金融商品の販売や推奨を行っていないため、重要情報シートを使用していません。また、当行では、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等行っておりません。

取組状況：【顧客にふさわしいサービスの提供】(原則 6 に対応)

当行は、公表している勧誘方針に基づき、顧客の資産状況、投資経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、顧客に適した金融商品・サービスの販売・推奨を行います。顧客のニーズに応じたカスタマイズされたソリューションを提供し、目標達成をサポートします。複雑またはリスクの高い取引については、顧客にとって適切であるかを慎重に検討します。なお、当行では、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等行っておらず、金融商品の組成に携わっていません。また、当行は他の金融商品の組成に携わる金融事業者から金融商品の提供を受けておりません。

取組状況：【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】(原則 7 に対応)

JP モルガン・チェースは、従業員が顧客本位の業務運営を実践するための動機づけを行います。従業員の評価は、業績だけでなく、顧客本位の姿勢や倫理基準に基づいて行われます。短期的な業績ではなく、顧客との長期的で持続的なビジネス関係の構築への貢献を評価する人事制度を設計しています。

また、従業員が成長し続けるためのキャリアパスを提供し、優れた人材の育成に努めています。顧客へのより良いサービス提供のために必要な知識・技能を取得するための社内研修やリーダーシップ研修、マネジメント研修を実施し、グローバルベースで顧客本位の企業文化の定着に努めています。

取組状況：【基本理念】(補充原則 1 に対応)

当行は、金融商品の組成に携わっていません。

取組状況：【体制整備】(補充原則 2 に対応)

当行は、金融商品の組成に携わっていません。

取組状況：【金融商品の組成時の対応】(補充原則 3 に対応)

当行は、金融商品の組成に携わっていません。

取組状況：【金融商品の組成後の対応】(補充原則 4 に対応)

当行は、金融商品の組成に携わっていません。

取組状況：【顧客に対するわかりやすい情報提供】(補充原則 5 に対応)

当行は、金融商品の組成に携わっていません。