お客様本位の業務運営の取組み状況

2021年12月1日

顧客本位の業務運営を実現するための方針の策定・公表等（原則1に対応）

金融庁が2017年3月30日に公表、2021年1月15日に改定した「顧客本位の業務運営に関する原則」は、当社が掲げる「経営理念」と相俟って、真にお客様のためにより良い金融商品・サービスを提供するとの当社の姿勢をより一層強化するものと認識しています。かかる観点から、金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」および注記（以下、「原則」および「注」）を十分踏まえながら、「お客様本位の業務運営を実現するための方針」を公表しており、以下に当方針に関連する取組み状況を記載致します。

お客様の最善の利益の追求（原則2に対応）

当社では経営理念第一条に掲げているように、お客様の最善の利益の追求を事業運営の中核的価値とし、日々の業務運営において営業部門のみならず全社横断的な行動指針としております。

お客様本位の業務運営の重要性については、経営陣と社員が対話を行う集会においても定期的に周知を行っております。

具体的な行動指針を示す「Code of Business Conduct and Ethics (www.goldmansachs.com/investor-relations/corporate-governance/corporate-governance-documents/revise-code-of-conduct.pdf)」を制定し、顧客の最善の利益の重要性のみならず、高度な専門性や職業倫理などについて弊社の求めるスタンダードを定めております。当指針に関しては、2020年度にはコンプライアンストレーニングや米国本社最高責任者より全従業員宛のメッセージでその重要性を説明し、企業文化として定着させるよう努めております。

営業部門および管理部門のメンバーから構成される「お客様本位の業務運営タスク・フォース」では、社内外からの意見を汲み上げ継続的に情報の共有・議論を行っております。当タスク・フォース会議は年４回実施しております。

取組み状況

2021年12月1日

利益相反の適切な管理（原則3に対応）

当社では、お客様の利益が不当に害されることのないよう利益相反管理方針（https://www.goldmansachs.com/japan/regulatory-disclosures/index.html）を定め、公表しております。また社員向けの理解度確認等を実施し、利益相反の適切な管理徹底を図っております。

併せて日々市場での取引を行っているグローバル・マーケッツ部門では、Terms of Dealing (https://www.goldmansachs.com/disclosures/terms-of-dealing.pdf) を規定し公表しております。

手数料の明確化（原則4に対応）

当社では直接最終投資家に当社商品を販売しない場合であっても、最終投資家に対して誠実であるよう努めております。卸売販売を行う商品に関しては、商品選定や手数料に関して規定が定められており、公正な手数料率をご提供できるよう厳正に審査しております。

重要な情報の分かりやすい開示（原則5に対応）

当社ではお客様の属性を踏まえ、お取引いただく金融商品に関してお客様に深くご理解いただけるよう、わかりやすい情報の提供に努めております。提供する金融商品の仕組みを詳細にご説明し、潜在的な各種リスクをシミュレーション・分析してご提示し、適切な投資判断を行っていただけるよう努めております。

以上

取組み状況

2021年12月1日

お客様にふさわしいサービスの提供（原則6に対応）

当社での取引に関しては、お客様にふさわしい商品の提供を行うべく、国内・グローバル双方で定められたプロセスに則り検討を行っております。特に複雑またはリスクの高い取引の場合は別途ガイドラインを定めており、より厳格に検証および検討を行っております。

当社が組成する金融商品を扱う販売会社に対しては、新たに取引を行う際、あるいは取引開始後に更新時期を定め定期的にデューデリジェンスを実施し、コンプライアンス部、法務部による審査を行っております。更新手続きは４年ごとに行い、最終受益者であるお客様にふさわしいサービスが提供される体制が構築されているか確認するよう努めております。

営業員は日々市場動向について最新の情報を得ており、定期的に商品組成チームとの商品情報、顧客需要の共有を行い、知識向上や専門性の強化に努めております。またお客様向けセミナーを開催し、お客様の金融知識向上に向けた幅広い情報提供を行っております。

社員に対する適切な動機付けの枠組みなど（原則7に対応）

中核的価値観の強化については上述のように継続的な周知、研修を行っており、年次の人事評価では評価項目を設け社員の業務行動に適切に反映されているかを確認しております。また様々な角度から評価が行われる業績評価体系を構築し、報酬決定の際にも考慮されます。

営業部門および管理部門のメンバーから構成される「お客様本位の業務運営タスク・フォース」では顧客本位業務運営の原則に係る意見を受け付け、柔軟に対応できるように適宜検証・支援を行っております。また引き続き経営陣と社員が対話を行う集会などを通じてお客様本位の業務運営の受容性を周知する機会を設けております。

「お客様本位の業務運営タスク・フォース」での活動内容に関しては、定期的に経営委員会、取締役会に報告を行っております。