2026年9月1日

お客さま本位の業務運営方針 （FD 宣言）

JRAファシリティーズ株式会社
営業部保険課

当社において保険事業を展開する保険課（以下「当課」といいます。）は、JRA日本中央競馬会グループの保険代理店として、JRAグループの法人契約や従業員とその家族に向けた各種保険を取扱っておりますが、当課の運営にあたり、以下のとおり業務運営方針を定めます。

1. 基本方針

（1）各種法令等を遵守することを何よりも最優先とします。

（2）JRA日本中央競馬会をはじめグループ各関係団体に対してはリスクマネジメントに基づいた保険提案を行い、JRAグループ従業員とその家族に向けては保険を通じた安心を提供しJRAグループの福利厚生に寄与するように努めます。

（3）お客さまのニーズ・ご意向を的確に把握し、お客さに対して誠実かつ適切な保険提案を行うようにいたします。

2. 具体的な取組み

（1）お客さまの最善の利益の追求 ＜原則 2に対応＞

お客さまに対しては、誠実・公正に業務を行い、お客さまのニーズやご意向を丁寧にお伺い確認し、最適な保険商品をご提案するように努めます。

また、均一な業務運営体制を構築するために、各種実務取扱規定を定め、お客さまの最善の利益を図る業務運営に努めます。

（2）利益相反の適切な管理 ＜原則 3に対応＞

お客さまとの利益相反の可能性について正確に把握し対応するため、利益相反管理方針や管理規程を定め、適切に対応するようにいたします。

（3）手数料等の明確化 ＜原則 4に対応＞

お客さまが負担する手数料や費用が発生する場合には、お客さまにご理解いただけるようにその内容について分かりやすく丁寧に説明を行うようにいたします。

（4）重要な情報の分かりやすい提供 ＜原則 5に対応＞

お客さまに保険提案する際には、お客さまのニーズやご意向そしてリスク状況を的確に把握し商品設計を行います。補償内容や補償条件など重要事項については正確で丁寧な説明を行い、お客さまにも不利な条件がある場合には積極的に説明するなど、誠実かつ公正な保険募集を行います。

また、事故発生時の手続きについて、丁寧な説明を行うなど、お客さまに対して的確なサポートを行いように努めます。

（5）お客さまにふさわしいサービスの提供　＜原則 6に対応＞

上記（4）で把握したニーズやご意向に基づき、お客さまにふさわしい保険商品以外の金融商品やサービスがある場合には、適切にアドバイスや提案を行うように努めます。

（6）職員に対する適切な動機づけの枠組み等　＜原則 7に対応＞

お客さまの最善の利益を図る業務遂行を行うため、当課の職員は保険のプロフェッショナルとしての自信と誇りを持つため常に知識の習得と涵養に努めます。保険会社からの提供研修だけでなく、知識の習得と涵養は、職員自らが主体的かつ積極的に取り組むことを浸透させていきます。

3．評価指標（KPI）

・団体扱自動車保険加入台数：　1，400台　（2025.10.31 実績 1,364 台）
・お客さまの声（苦情）受付件数：　0件　（2025 年度実績 0 件）
・社内研修会実施回数
　コンプライアンス研修会：　6回　（2025 年度実績 6 回）
　コンプライアンス以外の研修会：　8回　（2025 年度実績 7 回）

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」

原則1.【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】

金融事業者は、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表すべきである。当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直されるべきである。

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。

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。

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に情報提供すべきである。

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。

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。

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。