

## 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

金融事業者の名称		株式会社マネースクエア		
■取組方針掲載ページのURL :		https://www.m2j.co.jp/info/fiduciary		
■取組状況掲載ページのURL :		https://www.m2j.co.jp/info/fiduciary		
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	<p><b>【顧客の最善の利益の追求】</b></p> <p>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。</p>	実施	方針2 お客様の最善の利益の追求 方針7 全役職員に対する適切な動機づけの仕組み等	<p>I. お客様のライフスタイルに寄り添う快適な資産運用の提案</p> <p>II. デジタルを活用したサービスへの取組み</p> <p>IV. 教育、業績評価、コンプライアンスへの取組み</p> <p>1. 【具体例】①④</p>
	(注)	<p>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。</p>	実施	<p>方針2 お客様の最善の利益の追求</p> <p>I. お客様のライフスタイルに寄り添う快適な資産運用の提案 1・2・3・4【具体例】各項目 1. 【商品毎のリスクや商品間の分散効果等を勘案した品揃えおよび戦略提案の取組状況】 【当社の掲げる「お客様自身のライフスタイルに合った中長期の資産運用」の成果を総合的に反映する指標】 (グラフ) ・トラリピ利用率の推移 ・稼働顧客のトラリピ指値数量の推移 ・預り証拠金残高の推移 3. 【表】投資情報(レポート)の配信数 【表】投資情報動画のYouTube配信数 【表】コンサルティング・グループセミナー回数 コンサルティング・投資コンテンツ事例 お客様の声実現件数の具体例とQ&amp;Aの解決率(参照リンク) 独自の注文管理機能(トラリピ)について トラリピのリスク マネースクエアマーケット情報 トラリピ支援チームによるトラリピ・オンラインサポート スリーミليون倶楽部 お客様の声を実現しました マネースクエアポイント 取引開始時の注文成立に関するルール データで知る！マネースクエア(選ばれる理由 1, 2, 5, 6, 7, 8, 9, 10)</p> <p>II. デジタルを活用したサービスへの取組み 1. 【具体例】①②③ 当社アプリへの評価点 (参照リンク) FX・CFD(くりっく株365)のセミナー情報 マネースクエア公式Twitterアカウントを開けました！ マネースクエア公式Instagramを開けました！</p>
原則 3	<p><b>【利益相反の適切な管理】</b></p> <p>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。</p>	実施	方針3 利益相反の適切な管理	<p>III. サービス対価に関する考え方 2. ①② (参照リンク) 利益相反管理方針</p>
	(注)	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>販売会社が、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</li> <li>販売会社が、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</li> <li>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</li> </ul>	実施	方針3 利益相反の適切な管理
原則 4	<p><b>【手数料等の明確化】</b></p> <p>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。</p>	実施	方針4 手数料等の明確化	<p>III. サービス対価に関する考え方 1.</p>

原則 5					<p>【重要な情報の分かりやすい提供】</p> <p>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に分かりやすく提供すべきである。</p>	<p>実施</p> <p>方針5 重要な情報の分かりやすい提供</p>	<p>I. お客様のライフスタイルに寄り添う快適な資産運用の提案</p> <p>2. 【具体例】①②</p> <p>3. 【具体例】①②</p> <p>【表】投資情報（レポート）の配信数</p> <p>【表】投資情報動画のYouTube配信数</p> <p>【表】コンサルティング・グループセミナー回数</p> <p>コンサルティング・投資コンテンツ事例（参照リンク）</p> <p>トラリピのリスク</p> <p>マネースクエアマーケット情報</p> <p>トラリピ支援チームによるトラリピ・オンラインサポート</p> <p>データで知る！マネースクエア（選ばれる理由6, 7, 8, 9）</p>
	(注1)	<p>重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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）</li> <li>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</li> </ul>	<p>実施</p> <p>方針5 重要な情報の分かりやすい提供</p>	<p>I. お客様のライフスタイルに寄り添う快適な資産運用の提案</p> <p>1. 【具体例】②</p> <p>【商品毎のリスクや商品間の分散効果等を勘案した品揃えおよび戦略提案の取組状況】</p> <p>2. 【具体例】①②（参照リンク）</p> <p>トラリピのリスク</p> <p>データで知る！マネースクエア（選ばれる理由7, 8）</p> <p>3. 【具体例】①（参照リンク）</p> <p>マネースクエアマーケット情報</p> <p>データで知る！マネースクエア（選ばれる理由6, 9）</p> <p>Ⅲ. サービス対価に関する考え方</p> <p>2. ①②（参照リンク）</p> <p>利益相反管理方針</p>			
	(注2)	<p>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）。</p>	<p>非該当</p> <p>注釈部分</p>	<p>注釈部分</p>			
	(注3)	<p>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。</p>	<p>実施</p> <p>方針5 重要な情報の分かりやすい提供</p>	<p>I. お客様のライフスタイルに寄り添う快適な資産運用の提案</p> <p>3. 【具体例】①②（参照リンク）</p> <p>マネースクエアマーケット情報</p> <p>データで知る！マネースクエア（選ばれる理由6, 9）</p> <p>トラリピ支援チームによるトラリピ・オンラインサポート</p> <p>Ⅱ. デジタルを活用したサービスへの取組み</p> <p>1. 【具体例】②（参照リンク）</p> <p>FX・CFD（くりっく株365）のセミナー情報</p>			
	(注4)	<p>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合わせた情報提供を、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。</p>	<p>実施</p> <p>方針5 重要な情報の分かりやすい提供</p>	<p>I. お客様のライフスタイルに寄り添う快適な資産運用の提案</p> <p>2. 【具体例】①②</p> <p>コンサルティング・投資コンテンツ事例（参照リンク）</p> <p>トラリピのリスク</p> <p>データで知る！マネースクエア（選ばれる理由7, 8）</p>			
	(注5)	<p>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。</p>	<p>実施</p> <p>方針5 重要な情報の分かりやすい提供</p>	<p>I. お客様のライフスタイルに寄り添う快適な資産運用の提案</p> <p>3. 【具体例】①（参照リンク）</p> <p>マネースクエアマーケット情報</p> <p>データで知る！マネースクエア（選ばれる理由6, 9）</p> <p>Ⅱ. デジタルを活用したサービスへの取組み</p> <p>1. 【具体例】②（参照リンク）</p> <p>FX・CFD（くりっく株365）のセミナー情報</p>			

原則6		<p><b>【顧客にふさわしいサービスの提供】</b></p> <p>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。</p>	実施	方針6 お客様にふさわしいサービスの提供	<p>I. お客様のライフスタイルに寄り添う快適な資産運用の提案 【商品毎のリスクや商品間の分散効果等を勘案した品揃えおよび戦略提案の取組状況】 【表】投資情報(レポート)の配信数 【表】投資情報動画のYouTube配信数 【表】コンサルティング・グループセミナー回数</p> <p>II. デジタルを活用したサービスへの取組み</p>
	(注1)	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	実施	方針6 お客様にふさわしいサービスの提供	<p>I. お客様のライフスタイルに寄り添う快適な資産運用の提案</p> <p>1. 【具体例】①②③ (参照リンク) 独自の注文管理機能(トラリピ)についてデータで知る！マネースクエア(選ばれる理由2)</p> <p>3. 【具体例】①②③④ (参照リンク) マネースクエアマーケット情報 トラリピ支援チームによるトラリピ・オンラインサポート スリーミオン倶楽部 お客様の声を実現しました データで知る！マネースクエア(選ばれる理由6, 9, 10)</p> <p>II. デジタルを活用したサービスへの取組み</p> <p>1. 【具体例】① 当社提供アプリへの評価点</p>
	(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。	非該当	注釈部分	注釈部分
	(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。	非該当	注釈部分	注釈部分
	(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	方針6 お客様にふさわしいサービスの提供	<p>IV. 教育、業績評価、コンプライアンスへの取組み</p> <p>1. 【具体例】②</p>
(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	方針6 お客様にふさわしいサービスの提供	<p>I. お客様のライフスタイルに寄り添う快適な資産運用の提案</p> <p>3. 【具体例】①、② (参照リンク) マネースクエアマーケット情報 データで知る！マネースクエア(選ばれる理由6, 9) トラリピ支援チームによるトラリピ・オンラインサポート</p> <p>II. デジタルを活用したサービスへの取組み</p> <p>1. 【具体例】② (参照リンク) FX・CFD(くりっく株365)のセミナー情報</p>	
原則7		<p><b>【従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】</b></p> <p>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仕組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。</p>	実施	方針7 全役職員に対する適切な動機づけの仕組み等	IV. 教育、業績評価、コンプライアンスへの取組み
	(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案の内容について、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	方針7 全役職員に対する適切な動機づけの仕組み等	<p>IV. 教育、業績評価、コンプライアンスへの取組み</p> <p>1. 【具体例】①②③④⑤⑥ 役職員の知識・スキル向上に向けた取り組み(研修実施内容及資格取得状況) (参照リンク) 企業理念</p>

**【照会先】**

部署	カスタマーサクセス部
連絡先	front@m2j.co.jp

※6「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7(これらに付されている注を含む)毎に、「実施」、「一部実施」、「不実施」、「非該当」を選択し、取組方針・取組状況の該当箇所(項目名、見出し、ページなど)を記載してください。  
金融事業者のウェブサイトに掲載されている対応関係表と本報告フォーマットとに不一致があれば、金融事業者リストへは掲載されません。