

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

J Aグループは、食と農を基軸として地域に根ざした協同組合として、助け合いの精神のもとに、持続可能な農業と豊かで暮らしやすい地域社会の実現を理念として掲げています。また、当組合におきましても、「組合員の暮らしを守り、組合員をはじめ、地域住民のみなさんが、J Aの事業活動を通じて、経済的に豊かになる・こころ豊かになる・地域社会が豊かになることをめざします。」を経営理念として掲げています。

当組合では、これらの理念のもと、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に貢献ならびに「ひと・いえ・くるま」の総合的な共済仕組みの提供をするため、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、J A共済連）が、共同で事業運営しております。

1. お客さまへの最適な商品提供

(1) 金融商品

お客さまに提供する金融商品は、特定の投資運用会社に偏ることなく、わかりやすさと選びやすさを重視し、お客さまの多様なニーズにお応えできるものを選定した「J Aバンクセレクトファンド」のラインアップをご提供します。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)】

(2) 共済仕組み・サービス

当組合は、組合員・利用者の皆さまが、多様化・多発化するリスクに対して安心して暮らせるように管内エリア・年齢・家族構成に適した共済仕組み・サービスを提供します。なお、当組合は、市場リスクを有する共済仕組み（例：外貨建て共済）の提供は実施しておりません。【原則2本文および(注)、原則3(注)、原則6本文および(注2、3)】

2. お客様本位のご提案と情報提供

(1) 信用の事業活動

- ①お客様の金融取引経験や知識・ご資産の状況、お取引の目的やお好みに合わせ、ライフプランやご意向を伺ったうえで、最適な商品をご提案いたします。【原則 2 本文および (注)、原則 5 本文および (注 1~5)、原則 6 本文および (注 1、2、4、5)】
- ②お客様へのご提案にあたって、リスクとリターンの関係や商品のリスク特性等の重要な事項、およびお客様にご負担いただく手数料について適切な資料を用いて丁寧かつ分かりやすくご説明し、必要な情報提供を十分に行います。【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)】

(2) 共済の事業活動

- ①公的保障制度・社会情勢・税務等の情報提供を通じてライフプランに応じたリスクに備えるため、組合員・利用者の生活・想いに寄り添った相談・提案活動に取り組めます。
- ②保障の加入にあたっては、「我が家の点検表」を元に組合員・利用者の皆さまの家族構成や現在の加入状況のヒアリングを行ったうえでご意向を的確に把握・確認し、十分に保障内容をご理解・ご納得いただけるよう、分かりやすい重要事項説明（契約概要・注意喚起事項）を実施します。
- ③全契約者への 3Q 訪問活動（請求漏れの防止等）や、3年に1回のあんしんチェック（加入内容の確認・保障点検）の実施に可能な活動量を定め、地域に密着した活動を展開いたします。
- ④特にご高齢の組合員・利用者の皆さまに対しては、より丁寧に分かりやすくご説明し、ご家族も含めて十分ご納得、ご満足いただけるよう、ご契約時には次世代層との接点（面談・電話・オンライン）を基本としたうえでご家族の同席等を徹底するなど、きめ細やかな対応を行います。
- ⑤なお、保障の加入にあたり、共済掛金の他に組合員・利用者の皆さまにご負担いただく手数料等はございません。
- ⑥組合員への「ひと・いえ・くるま」の総合的な保障充足を通じて、組合員・利用者の皆さまに安心と満足を提供します。
- ⑦各種手続きの実施にあたっては、組合員・利用者の皆さまに分かりやすいご説明を心がけるとともに、安心いただけるように渉外担当者による 3Q 訪問活動や窓口担当者による 3Q コール等に加えて全職員が参画できる体制構築のうえ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、4、5)】

3. 利益相反の適切な管理

- (1) お客さまへの商品選定や情報提供にあたり、共済仕組みの提案・契約等においてお客さまの利益を不当に害することがないように、当組合の利益相反管理にかかる基本方針である「利益相反管理方針」、および「JAバンク利用者保護等管理方針」「JAバンク利用者保護等管理規則」に則り、適切に管理します。【原則3本文および(注)】

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

(1) 信用事業

研修管理システムを利用したeラーニングの受講やコンプライアンス研修の継続的な実施により、必要な知識や堅確な事務を有する専門性の高い人材を育成し、お客さま本位の業務運営を実現するための態勢を構築します。【原則2本文および(注)、原則6(注5)、原則7本文および(注)】

(2) 共済事業

満足していただける共済仕組み・サービスを提供できるよう、職員の継続的・定期的な研修を実施するとともに、組合員・利用者の皆さまの多様な保障ニーズに応え、的確な保障・サービスを提供、を行うため、ライフアドバイザー認証要件研修・公的保障研修など内部研修およびFP2級技能士資格取得の支援等に取り組んでおります。【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」(2021年1月改訂)との対応を示しています。

お客さま本位の業務運営に関する取組状況および K P I 実績値の公表について

J Aグループは、食と農を基軸として地域に根ざした協同組合として、助け合いの精神のもとに、持続可能な農業と豊かで暮らしやすい地域社会の実現を理念として掲げています。

当組合では、この理念のもと、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を公表するとともに、組合員・利用者の皆さまの安定的な資産形成に貢献するための具体的な取組みを実践しており、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K P I」）も同時に公表いたします。

ハリマ農業協同組合

I.取組状況

1 お客さまへの最適な商品提供 【原則2本文および(注)、原則3(注)原則6本文および(注2、3)】

- 特定の投資運用会社に偏ることなく、社会情勢や手数料の水準等も踏まえたうえで、お客さまの多様なニーズにお応えし、長期安定的な資産形成・運用に資する最適な投資信託を取り扱っております。なお、当組合は、金融商品の組成に携わっておりません。
- 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アップの見直しを行っております。それにより以下のように商品数が増減いたします

<投資信託の取扱い商品ラインナップ(2023年3月末時点)>

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

<商品選定の考え方>

※商品選定の考え方：JAバンクHP
<https://www.jabank.org/sp/tameru/tousi/sintaku/select/>

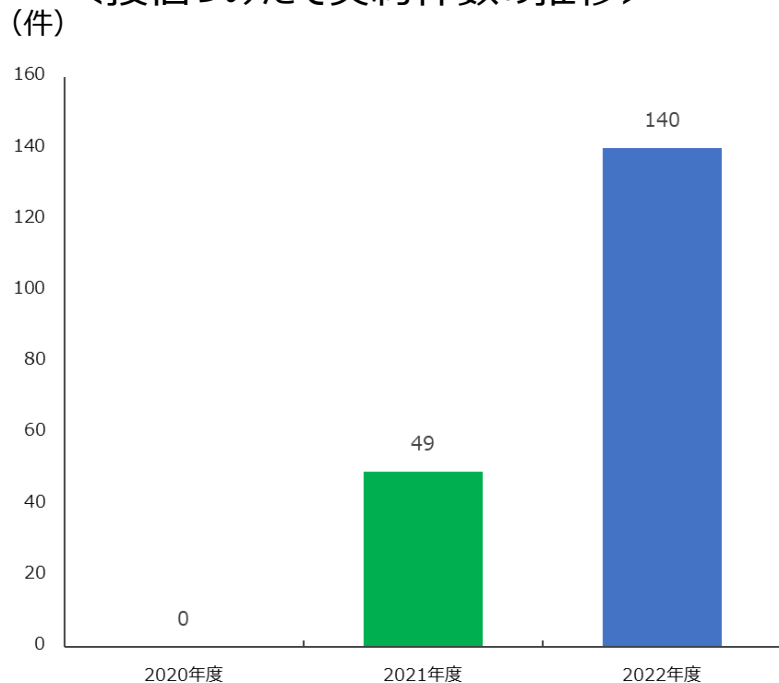
※ 現在、新規でお申込みいただけないファンドも含まれておりますが、公社債投信は含んでおりません。

I.取組状況

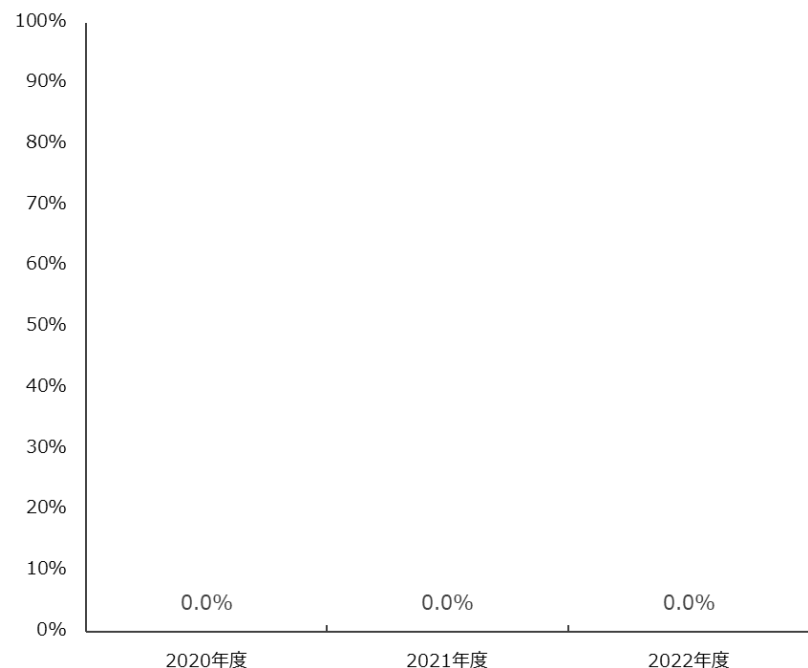
2 お客様本位のご提案と情報提供①【原則2本文および(注)、原則5本文および(注1～5)、原則6本文および(注1、2、4、5)】

- お客様に安定的な運用成果をご享受いただくために、お客様の金融知識・経験・財産、ニーズや目的に合わせて適切な情報提供を行うとともに、分散投資・長期投資の有用性をご提案した結果、「投信つみたて」を利用されるお客様が増加し、「毎月分配型ファンド」を選択されるお客様の比率が低下いたしました。

＜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＞



I .取組状況

2 お客様本位のご提案と情報提供②【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）】

- お客様の投資判断に資するよう、商品のリスク特性・手数料等の重要な事項について分かりやすくご説明し、必要な情報を十分にご提供するために、J Aバンクセレクトファンドマップ等を活用のうえ簡潔かつ分かりやすい情報提供を実施しました。
- なお、2022年4月から重要情報シートを導入しております。

I.取組状況

3 利益相反の適切な管理 【原則3本文および(注)】

- JAバンクでは、お客さまへの商品選定や情報提供にあたり、お客さまの利益を不当に害することがないように、「利益相反管理方針」に基づき、適切に管理しております。

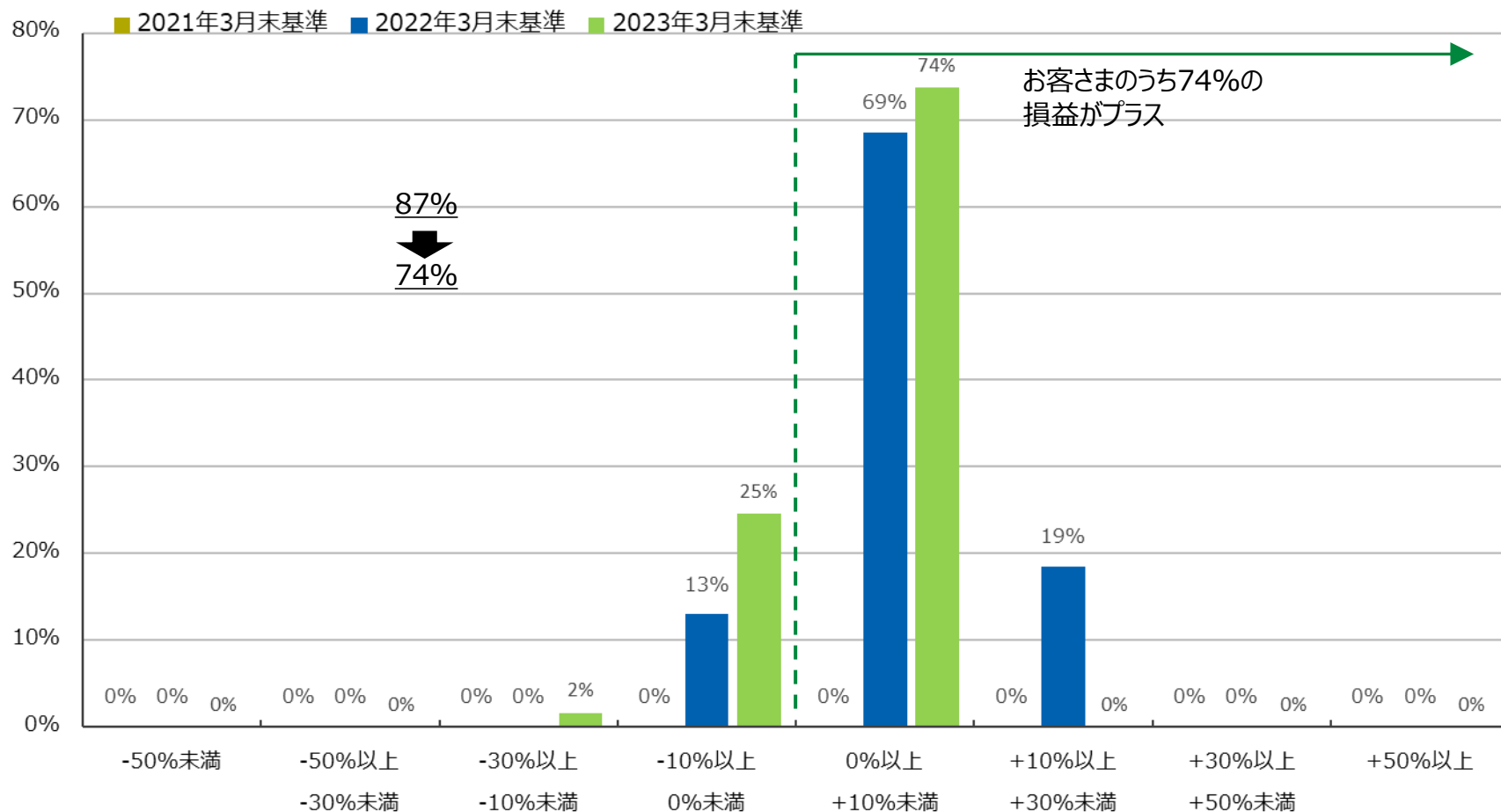
4 お客さま本位の業務運営を実現するための人材の育成と態勢の構築 【原則2本文および(注)、原則6(注5)】 【原則7本文および(注)】

- JAバンクでは、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、お客さま本位の業務運営を実現するための態勢を構築するため、各種研修や勉強会の実施、資格の取得を推進しております。

Ⅱ.比較可能な共通K P I

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、2023年3月末時点では全体の74%のお客さまの損益がプラスとなりました。

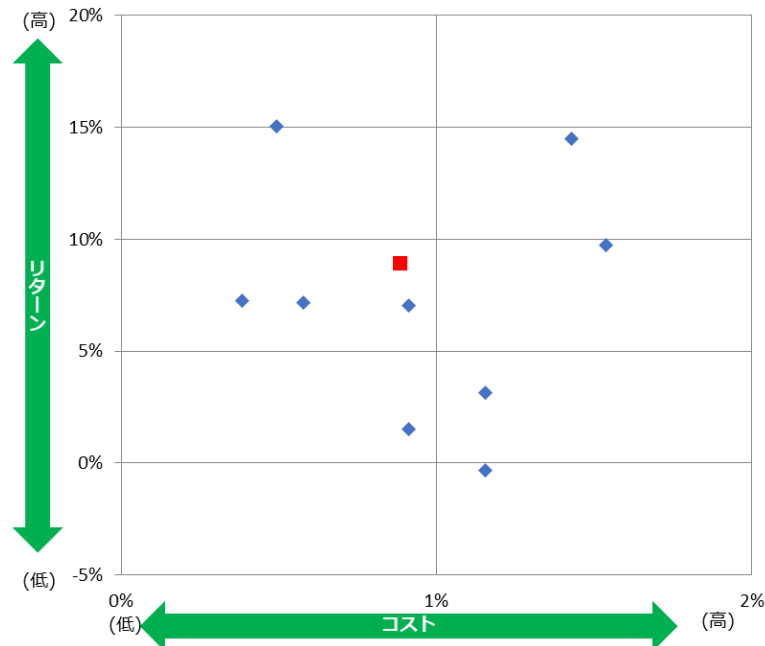


Ⅱ.比較可能な共通K P I

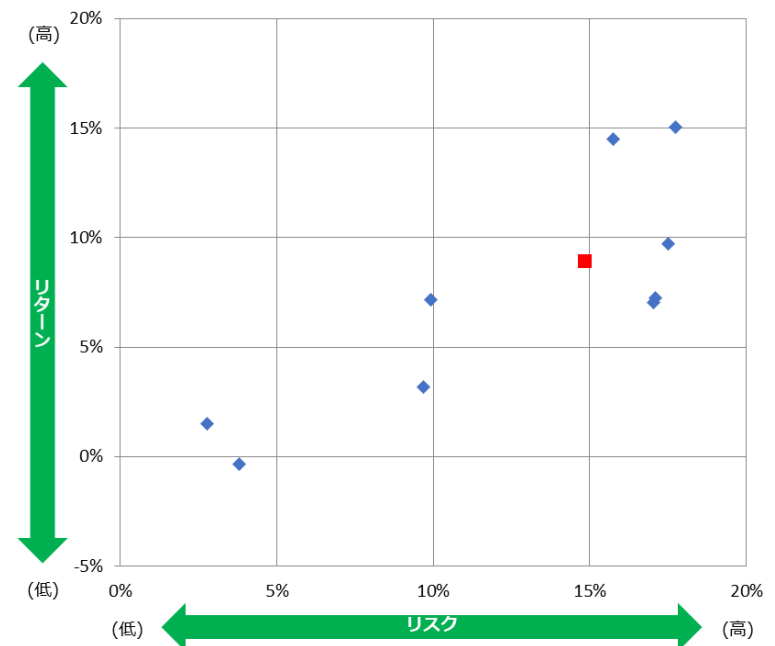
2 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン (1/3) (2023年3月末)

- J A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。
- 2023年3月末時点の預り残高上位20銘柄の平均コスト0.88%、平均リスク14.85%に対して、平均リターンは8.94%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>



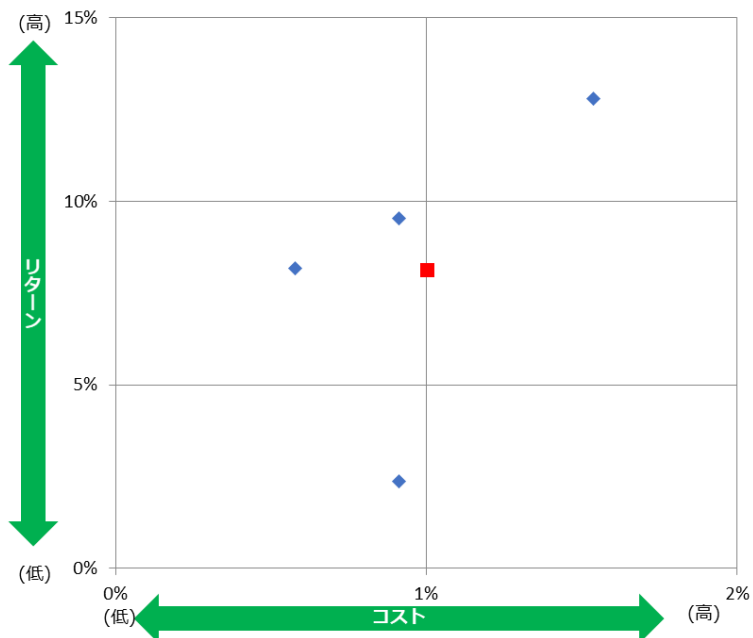
※ 各ファンドのコスト・リスク・リターンは、次のページに記載しております。
※ 赤い点は平均値を示しています。

Ⅱ.比較可能な共通 K P I

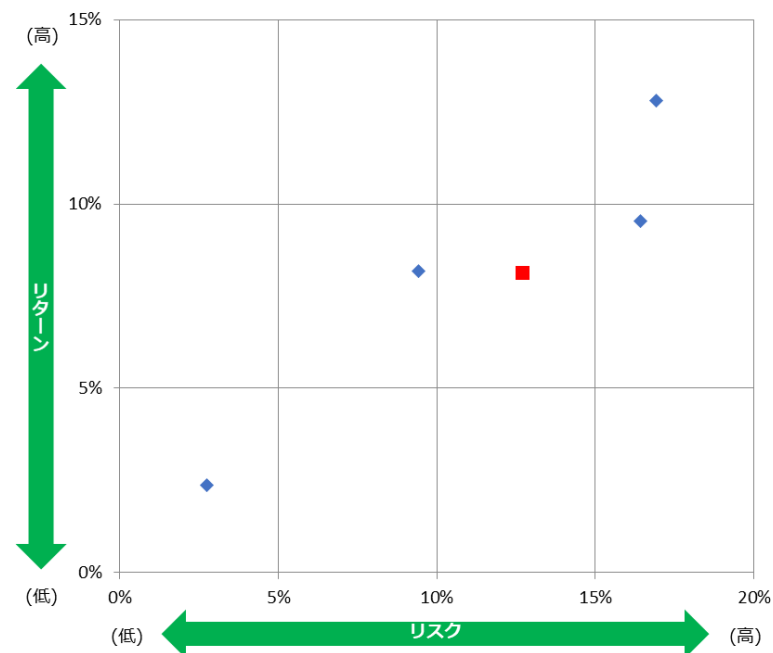
2 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン (2/3) (2022年3月末)

- 2022年3月末時点の預り残高上位20銘柄の平均コスト1.00%、平均リスク12.70%に対して、平均リターンは8.13%となりました。

<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>



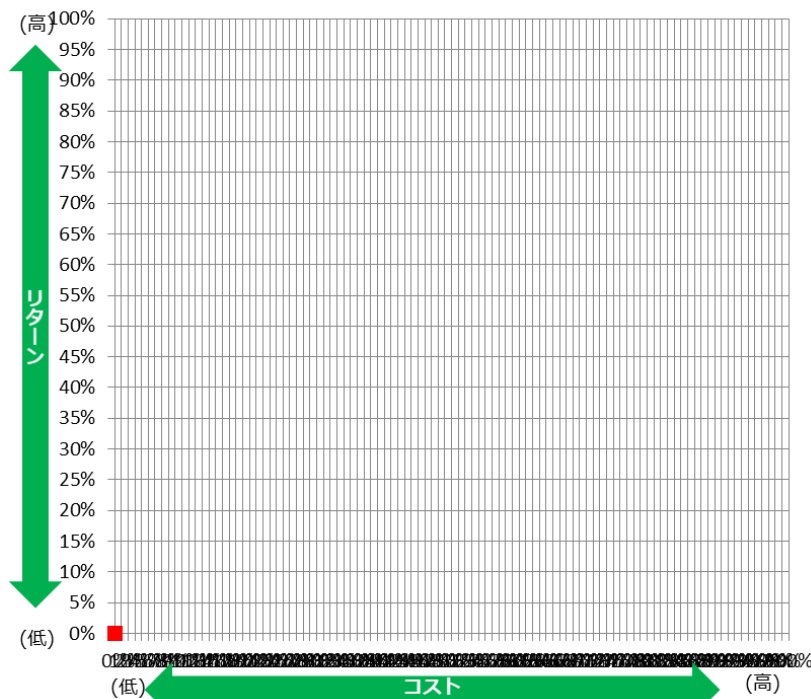
※ 各ファンドのコスト・リスク・リターンは、次のページに記載しております。
※ 赤い点は平均値を示しています。

Ⅱ.比較可能な共通 K P I

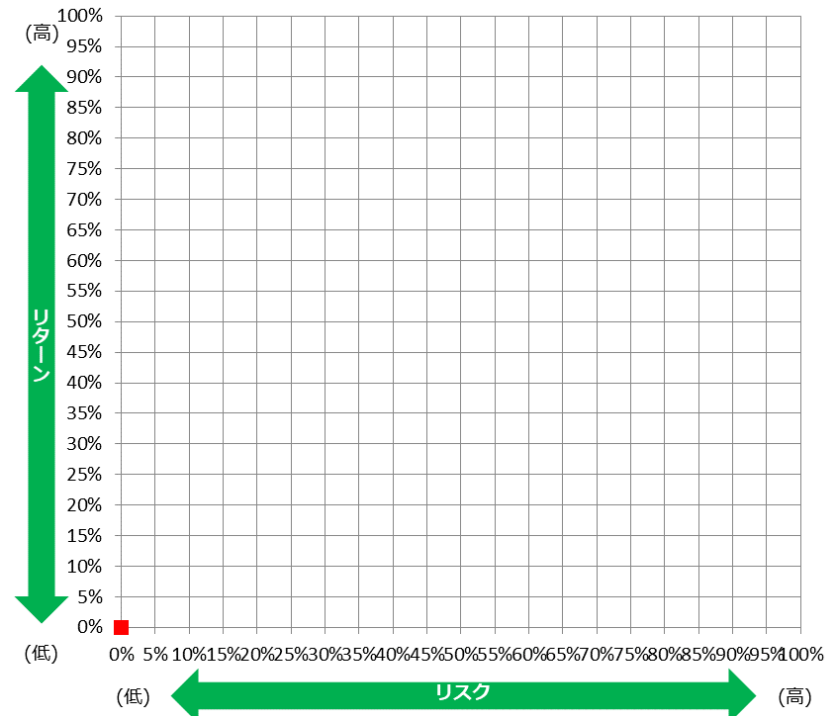
2 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン (3/3) (2021年3月末)

- 2021年3月末時点の預り残高上位20銘柄の平均コスト0%、平均リスク0%に対して、平均リターンは0%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。

Ⅱ.比較可能な共通 K P I

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) (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	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%
2	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)	7.05%	17.04%	0.91%
3	日米6資産分散ファンド(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%
4	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)	14.48%	15.74%	1.43%
5	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%
6	つみたてNISA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)	7.26%	17.10%	0.39%
7	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%
8	日米6資産分散ファンド(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%
9	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%
10					
11					
12					
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		8.94%	14.85%	0.88%

※ 2023年3月末基準時点における共通 K P I の対象となるファンド数は9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 K P I

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) (2022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	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)	9.53%	16.42%	0.91%
2	Oneニッポン債券オープン	アセットマネジメントOne(株)	2.36%	2.76%	0.91%
3	セゾン資産形成の達人ファンド	セゾン投信(株)	12.81%	16.91%	1.54%
4	セゾン・グローバルバランスファンド	セゾン投信(株)	8.19%	9.42%	0.58%
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
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		8.13%	12.70%	1.00%

※ 2022年3月末基準時点における共通 K P I の対象となるファンド数は4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 K P I

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) (2021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					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
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		#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!

契約実績なし

※ 2021年3月末基準時点における共通 K P I の対象となるファンド数は0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。

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		ハリマ農業協同組合		
■取組方針掲載ページのURL :		https://ja-harima.jp/files/libs/3366/20240229080040825.pdf		
■取組状況掲載ページのURL :		https://ja-harima.jp/files/libs/3241/202309131536583329.pdf		
原則		実施・不実施 ※6	取組方針の該当箇所 ※6	取組状況の該当箇所 ※6
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)①(2)、4(1)(2)	I 取組状況 1お客さまへの最適な商品提供、2お客さま本位のご提案と情報提供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
	(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)①(2)、4(1)(2)	I 取組状況 1お客さまへの最適な商品提供、2お客さま本位のご提案と情報提供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
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(1)	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。 <ul style="list-style-type: none"> 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 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 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(1)	I 取組状況 1お客さまへの最適な商品提供、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(2)	I 取組状況 2お客さま本位のご提案と情報提供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。 <ul style="list-style-type: none"> 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)	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、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、顧客において同様の商品の内容と比較することが容易となるように配慮した資料を用いつつ、リスクとリターンと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お客さまへの最適な商品提供、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お客さまへの最適な商品提供、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	取組方針1(1)(2)	I 取組状況 1お客さまへの最適な商品提供
	(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(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、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 7	【従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】				
		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仕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(1)(2)	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(1)(2)	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

【照会先】

部署	ハリマ農業協同組合 金融共済部
連絡先	0790-72-2229

※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。