



お客さま本位の業務運営に関する取り組み方針

杜の都信用金庫は、“最も相談しやすい地元のしんきん”を目指して、お客さまとのコミュニケーションをより一層深め、お客さまの必要とする金融サービスの提供に努めてまいります。

これまで以上に、「お客さまのご要望」をうかがい、「お客さまの立場」で考え、お客さまにご満足していただくため、「お客さま本位の業務運営に関する取り組み方針（以下、本方針）」を策定し、公表することといたしました。また、本方針は、定期的に取り組状況や成果を確認し見直すことで、適切な業務運営を行ってまいります。

なお、本方針は、金融庁が2017年3月に公表した「顧客本位の業務運営にかかる原則」の「7つの原則（以下の表）」に基づき、策定しております。

原則	内容
原則1	顧客本位の業務運営に関する方針・公表等
原則2	顧客の最善の利益の追求
原則3	利益相反の適切な管理
原則4	手数料の明確化
原則5	重要情報の分かりやすい提供
原則6	顧客にふさわしいサービスの提供
原則7	従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

※本方針内での【 】は、以上の7つの原則との対応関係を示しております。

1 お客さまにふさわしい商品・サービスをご提供いたします

- (1) お客さまの安定的な資産形成のお手伝いができるよう、お客さまお一人おひとりに合った商品・サービスの提供を心がけてまいります。【原則2】

行動計画

- 取扱い商品の選定にあたっては、商品の特徴・リスク・手数料の検討を十分に行ってまいります。
【原則2.4】
- お客さまのご要望に沿ったご提案ができるよう、商品ラインナップの充実に努めてまいります。
【原則2】

2 お客さまとの取引を適切に管理いたします

- (1) お客さまの利益が不当に害されることがないように、取引を適切に管理し、お客さまの利益を保護してまいります。【原則3】

行動計画

- お客さまとの間に利益相反の可能性がある場合は、別に定める「利益相反管理方針」および「利益相反管理規程」に基づき管理を行います。【原則3】

3 お客さまの立場で、分かりやすい説明・情報提供およびご提案をいたします

- (1) 日頃からお客さまとのコミュニケーションを深め、お客さまの資産運用に関する知識・経験、資産状況やライフプランをお客さまと共有し、安定的な資産形成に必要とされる商品・サービスをご提案いたします。【原則5.6】
- (2) 商品のご提案にあたっては、市場動向・商品の特徴・リスク・各種手数料等の情報を、分かりやすくご説明するよう心がけてまいります。【原則4.5】
- (3) 商品をご契約いただいたお客さまには定期的にアフターフォローを実施してまいります。【原則6】

行動計画

- 投資商品ごとの基準価額推移をグラフなどで分かりやすくお示しし、商品に関する情報を定期的に当金庫のホームページでご提供いたします。【原則5】
- お客さまにご提案する際は、パンフレットのほかタブレット端末や冊子等をご覧いただきながら、お客さまの投資経験やご年齢に応じて、じっくりと丁寧に分かりやすくご説明いたします。【原則5.6】
- ご契約後や、3ヵ月ごとのアフターフォロー（訪問・電話等）を実施する際に、ご購入いただいた商品の情報（基準価額・手数料等）のほか、今後の資産形成・ライフプランに役立つ情報を提供してまいります。【原則4.5.6】
- お客さまに情報を提供する際は、情報の重要性に応じて区別をつけて、特に重要な情報を強調するなど丁寧にわかりやすくご説明いたします。【原則5】

4 お客さま本位の業務運営のための体制を整備いたします

- (1) 職員一人ひとりが今まで以上にお客さまから信頼を得られるよう、研修制度や資格取得制度を充実し、本取り組み方針の実践に努めてまいります。【原則7】
- (2) 本取り組み方針については、お客さまへより良いサービスをご提供できるよう、実施状況を定期的に検証し、見直しを行ってまいります。【原則1】

行動計画

- 全職員に研修の実施や、国家資格であるファイナンシャルプランナーや金融窓口サービス技能検定の取得を推奨することで、職員の商品提案能力などのレベルアップを図ってまいります。【原則7】
- お客さまへ最適な情報提供・提案できるよう、各商品の本部専門部署と営業職員との連携力強化を図ってまいります。【原則7】
- 本取り組み方針の実施状況は、指標を交え成果を公表するとともに、年に1度定期的に実施状況を公表・検証してまいります。また、必要に応じて取り組み方針の見直しを行ってまいります。【原則1】

※ 当金庫は複数の金融商品をパッケージ化した商品の販売は行っておりません。

※ 当金庫は資産運用の組成に携わっておりません。

お客さま本位の業務運営に関する取り組み状況および成果指標の公表

- 当金庫で策定している「お客さま本位の業務運営に関する取り組み方針」について、お客さまにとって分かりやすい情報を発信する観点から、取組状況および成果指標（KPI）を取りまとめましたので共有いたします。

当金庫取組方針		成果指標	原則
1	お客さまにふさわしい商品・サービスをご提供いたします	①投資信託の運用損益別お客さま比率 ②投資信託ラインナップ	2. 4
2	お客さまとの取引を適切に管理いたします	③2023年度投資信託販売額 上位10商品	3
3	お客さまの立場で、分かりやすい説明・情報提供およびご提案をいたします	④2023年度投資信託の預かり残高の コスト・リスク・リターン	4. 5. 6
		⑤2022年度投資信託の預かり残高の コスト・リスク・リターン	
		⑥2023年度アフターフォローの状況	
4	お客さま本位の業務運営のための体制を整備いたします	⑦FP・窓口サービス検定資格取得者数	1. 7

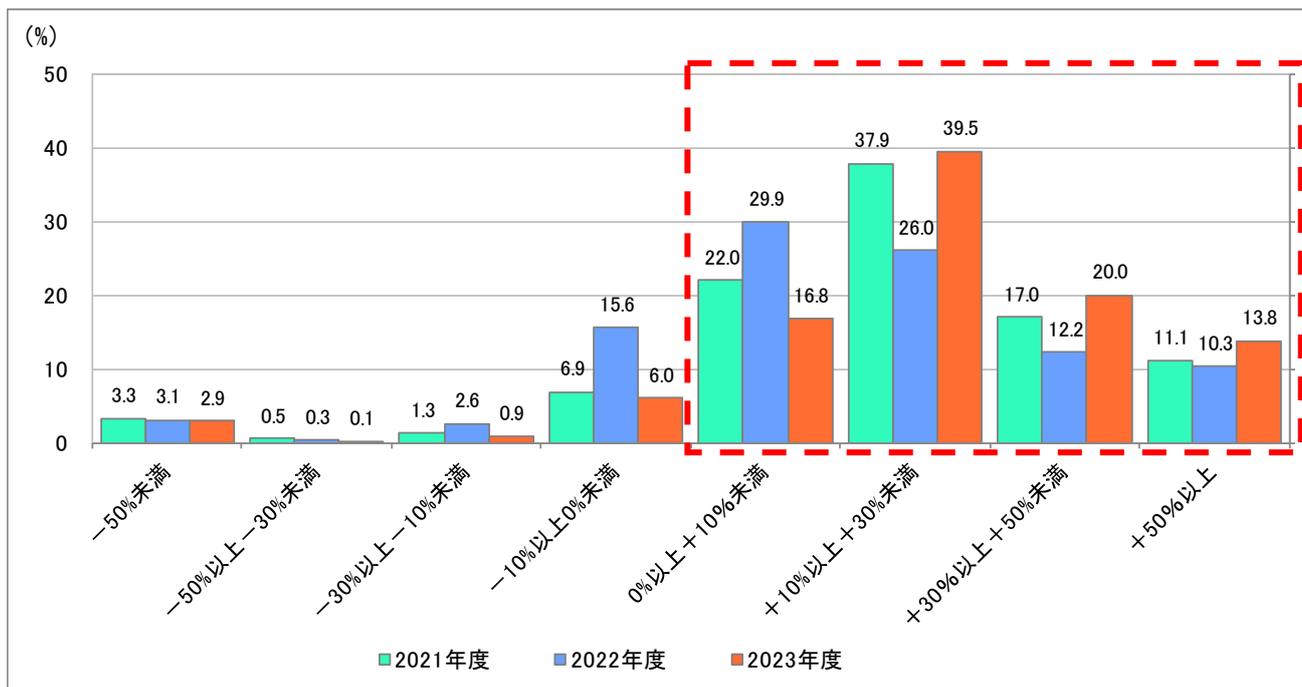
※ 当金庫は複数の金融商品をパッケージ化した商品の販売は行っておりません。

※ 当金庫は資産運用の組成に携わっておりません。

（取組状況1）お客さまにふさわしい商品・サービスをご提供いたします

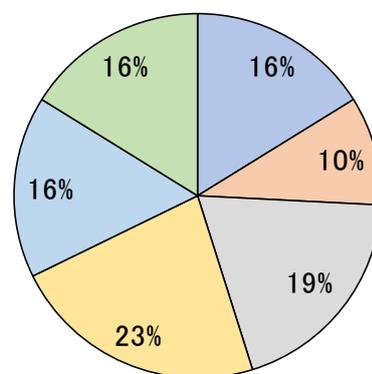
- 2023年度は、投資対象と投資対象地域の異なる31銘柄の投資信託を取り揃え、お客さまのニーズに合わせた販売を実施しました。
- 2024年1月開始の「新NISA」に対応し、成長投資枠対象商品14銘柄、つみたて投資枠対象商品6銘柄を取り扱っております。
- 2024年3月末時点の投資信託を保有されているお客さまの運用損益プラス先比率は90%となっております。
- お客さまのご要望に対応するため、取扱商品については、常時ラインナップの見直しに努めております。

①投資信託の運用損益別お客さま比率（共通KPI）



②投資信託ラインナップ（2024年3月末）

商品カテゴリ	取扱商品数	取扱商品比率
国内株式	5	16%
国内債券	3	10%
外国株式	6	19%
外国債券	7	23%
不動産型	5	16%
バランス型	5	16%



□国内株式 □国内債券 □外国株式 □外国債券 □不動産型 □バランス型

（取組状況2） お客さまとの取引を適切に管理いたします

- お客さまとの取引時には、「利益相反管理方針」および「利益相反管理規程」に基づき、お客さまとの利益相反の可能性について把握し、管理を行っております。
- 金融商品のご提案にあたって販売手数料の多寡にかかわらず、お客さまにふさわしい商品を案内する体制を整備しております。そのため、2023年度の投資信託販売実績のうち、84.1%は販売手数料が発生しない商品となりました。

③ 2023年度投資信託販売額上位商品10商品

順位	商品名	投信会社名	投資対象	販売額 (百万円)	販売 手数料 (税込)	販売比率
1	しんきんインデックス ファンド225	しんきんアセット マネジメント投信	国内株式型	811	なし	78.6%
2	しんきんJリート オープン (毎月決算型)	しんきんアセット マネジメント投信	国内不動産型	43	2.2%	4.2%
3	しんきん3資産ファンド (毎月決算型)	しんきんアセット マネジメント投信	国内外バランス型	22	2.2%	2.1%
4	しんきん世界好配当 利回り株ファンド (毎月決算型)	しんきんアセット マネジメント投信	外国株式型	22	2.75%	2.1%
5	しんきん好配当 利回り株ファンド	しんきんアセット マネジメント投信	国内株式型	18	1.1%	1.7%
6	三井住友・グローバル・ リート・オープン	三井住友 DS アセットマネジメント	国内外不動産型	16	3.3%	1.6%
7	たわらノーロード 日経225	アセットマネジメント One	国内株式型	13	なし	1.2%
8	しんきんグローバル 6資産ファンド (毎月決算型)	しんきんアセット マネジメント投信	国内外バランス型	12	2.2%	1.2%
9	たわらノーロード 先進国株式 <為替ヘッジあり>	アセットマネジメント One	外国株式型	12	なし	1.2%
10	しんきんトピックス オープン	しんきんアセット マネジメント投信	国内株式型	11	なし	1.1%

(取組状況3) お客さまの立場で、分かりやすい説明・情報提供およびご提案をいたします

- 投信商品ごとの基準価格推移や累積リターン、直近分配金等の情報をホームページで還元をしております。
- 契約後の継続的なアフターフォローを実施しており、2023年度は7,766件のアフターフォローを実施しております。
- 投資信託販売時には、「チェックリスト」にもとづいた注意事項およびリスクの説明を実施しております。
- ご高齢のお客さまへのリスク性の高い商品のご提案については、その場ですぐにご契約を求めるとはせず、ご契約の際はご家族がご同席のもとでご説明させていただくなど、十分にご納得いただいたうえでの契約を実施しております。

④ 2023年度投資信託の預かり残高のコスト・リスク・リターン（共通KPI）

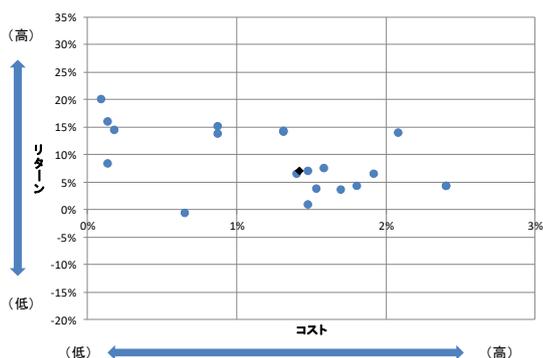
2024年3月31日現在

銘柄名	コスト	リスク	リターン
①しんきんJリートオープン（毎月決算型）	1.49%	14.90%	0.65%
②しんきんインデックスファンド225	0.88%	17.00%	14.87%
③しんきん3資産ファンド（毎月決算型）	1.49%	9.24%	6.82%
④三井住友・グローバル・リート・オープン	2.41%	21.00%	4.04%
⑤DIAM高格付インカム・オープン（毎月決算コース）	1.54%	8.31%	3.64%
⑥しんきんグローバル6資産ファンド（毎月決算型）	1.60%	10.84%	7.30%
⑦しんきん世界好配当利回り株ファンド（毎月決算型）	2.09%	21.59%	13.74%
⑧しんきんトピックスオープン	0.88%	14.18%	13.55%
⑨世界のサイフ	1.41%	8.93%	6.35%
⑩しんきん好配当利回り株ファンド	1.32%	14.72%	13.95%
⑪しんきん公共債ファンド	0.66%	1.28%	-0.85%
⑫たわらノーロード 日経225	0.14%	17.03%	15.75%
⑬しんきん好配当利回り株ファンド（3ヵ月決算型）※	1.32%	14.89%	14.10%
⑭たわらノーロード 先進国株式<為替ヘッジあり>	0.10%	17.20%	19.90%
⑮たわらノーロード バランス（8資産均等型）	0.14%	10.00%	8.12%
⑯ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン（毎月分配型）	1.82%	9.80%	4.08%
⑰三井住友・グローバル・リート・オープン（3ヵ月決算型）	2.41%	20.98%	4.13%
⑱たわらノーロード TOPIX	0.19%	14.23%	14.22%
⑲DIAM高格付外債ファンド	1.93%	9.43%	6.29%
⑳グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.71%	5.52%	3.47%

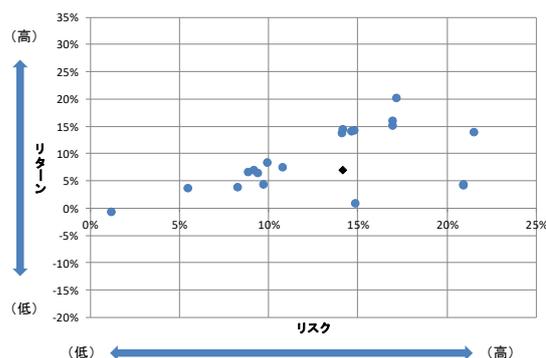
※しんきん好配当利回り株ファンド（3ヵ月決算型）は、現在販売停止しております。

残高加重平均値	コスト	リスク	リターン
	1.42%	14.17%	6.94%

コスト・リターン



リスク・リターン



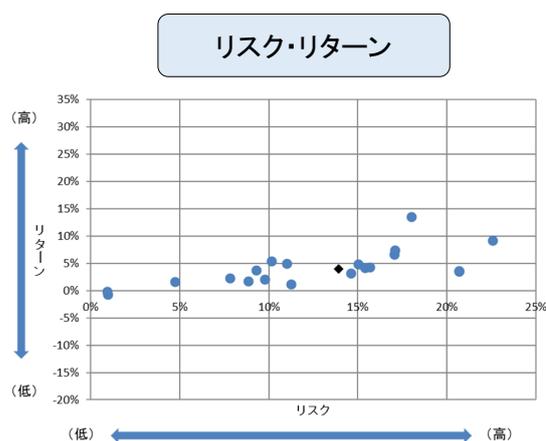
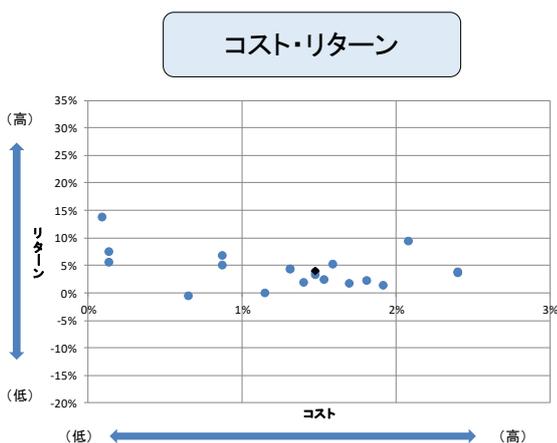
⑤ 2022年度投資信託の預かり残高のコスト・リスク・リターン（共通KPI）

2023年3月31日現在

銘柄名	コスト	リスク	リターン
①しんきんJリートオープン（毎月決算型）	1.49%	14.60%	3.17%
②しんきん3資産ファンド（毎月決算型）	1.49%	9.31%	3.74%
③しんきんインデックスファンド225	0.88%	17.04%	6.60%
④三井住友・グローバル・リート・オープン	2.41%	20.68%	3.52%
⑤DIAM高格付インカム・オープン（毎月決算コース）	1.54%	7.81%	2.31%
⑥しんきんグローバル6資産ファンド（毎月決算型）	1.60%	11.00%	4.97%
⑦世界のサイフ	1.41%	8.84%	1.77%
⑧しんきん公共債ファンド	0.66%	0.95%	-0.72%
⑨しんきんトピックスオープン	0.88%	15.03%	4.87%
⑩しんきん世界好配当利回り株ファンド（毎月決算型）	2.09%	22.56%	9.24%
⑪しんきん好配当利回り株ファンド	1.32%	15.39%	4.16%
⑫しんきん好配当利回り株ファンド（3ヵ月決算型）※	1.32%	15.67%	4.26%
⑬ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン（毎月分配型）	1.82%	9.79%	2.03%
⑭たわらノーロード日経225	0.14%	17.07%	7.40%
⑮三井住友・グローバル・リート・オープン（3ヵ月決算型）	2.41%	20.67%	3.60%
⑯DIAM高格付外債ファンド	1.93%	11.25%	1.20%
⑰グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.71%	4.75%	1.60%
⑱たわらノーロード バランス（8資産均等型）	0.14%	10.14%	5.41%
⑲たわらノーロード 先進国株式	0.10%	17.99%	13.54%
⑳ニッセイ日本インカムオープン	1.16%	0.92%	-0.13%

※しんきん好配当利回り株ファンド（3ヵ月決算型）は、現在販売停止しております。

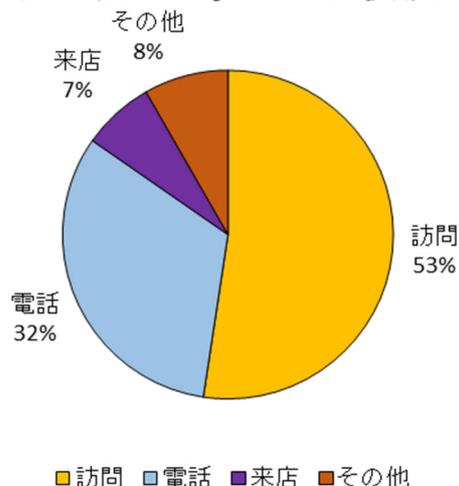
残高加重平均値	コスト	リスク	リターン
	1.48%	13.93%	3.96%



⑥ 2023年度アフターフォローの状況

形態	件数
訪問	4,068 件
電話	2,509 件
来店	548 件
その他	641 件
合計	7,766 件

アフターフォローの状況



(取組状況 4) お客様本位の業務運営のための体制を整備いたします

- 当金庫では、お客様の資産形成に資するFP（ファイナンシャルプランニング）技能士や金融窓口サービス技能検定の資格取得を推奨しており、2024年4月現在、FP技能士の有資格者は1・2級併せて55名、金融窓口サービス技能士3級の有資格者は3名となりました。
- 資産運用に関する職員の意識向上および専門的知識を高めるためにeラーニングを導入し、人材育成に努めております。

⑦ FP・窓口サービス検定資格取得者数

取得資格	人数
1級ファイナンシャルプランニング技能士	4名
2級ファイナンシャルプランニング技能士	51名
3級ファイナンシャルプランニング技能士	107名
3級金融窓口サービス技能士	3名

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		杜の都信用金庫		
■取組方針掲載ページのURL：		https://www.morinomiyako-shinkin.co.jp/etc/pdf/unei_okyaku.pdf		
■取組状況掲載ページのURL：		https://www.morinomiyako-shinkin.co.jp/etc/pdf/unei_okyaku.pdf		
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	【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)「お客さまの安定的な資産形成～」 取組方針1・行動計画1「取扱い商品の選定～」 取組方針1・行動計画2「お客さまのご要望に沿った～」	取組状況1「お客さまにふさわしい～」
	(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・行動計画1「取扱い商品の選定～」 取組方針1・行動計画2「お客さまのご要望に沿った～」	取組状況1「お客さまにふさわしい～」
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2(1)「お客さまの利益が不当に～」 取組方針2・行動計画1「お客さまとの間に～」	取組状況2「お客さまとの取引を～」
	(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。 ・ 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2(1)「お客さまの利益が不当に～」 取組方針2・行動計画1「お客さまとの間に～」	取組状況2「お客さまとの取引を～」
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な情報提供すべきである。	実施	取組方針1・行動計画1「取扱い商品の選定～」 取組方針3(2)「商品のご提案にあたっては～」 取組方針3・行動計画3「ご契約後や、3か月ごとの～」	取組状況1「お客さまにふさわしい商品～」 取組状況3「お客さまの立場で～」
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3(1)「日頃からお客さまとの～」 取組方針3(2)「商品のご提案にあたっては～」	取組状況3「お客さまの立場で～」
	(注1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ・ 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、その具体的な内容(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3(1)「日頃からお客さまとの～」	取組状況3・取組み3「投信信託販売時には～」
	(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同じ)。	非該当	取組方針 末文(※当金庫は複数の金融商品～)	取組状況 一覧表 末文(※当金庫は複数の金融商品～)
	(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3・行動計画1「投資商品ごとの基準価格～」 取組方針3・行動計画4「お客さまに情報を提供する～」	取組状況3・取組み3「投信信託販売時には～」 取組状況3・取組み4「ご高齢のお客さま～」

	(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。	実施	取組方針3・行動計画1「投資商品ごとの基準価格～」 取組方針3・行動計画2「お客さまにご提案する際は～」 取組方針3・行動計画3「ご契約や、3か月ごとの～」	取組状況3・取組み3「投資信託販売時には～」 取組状況3・取組み4「ご高齢のお客さまには～」
	(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3・行動計画4「お客さまに情報を提供する際は～」	取組状況3・取組み3「投資信託販売時には～」
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3(1)「日頃からお客さまとの～」 取組方針3(3)「商品をご契約いただいた～」	取組状況3「お客さまの立場で～」
	(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3(1)「日頃からお客さまとの～」 取組方針3・行動計画2「お客さまにご提案する際は～」 取組方針3・行動計画3「ご契約や、3か月～」	取組状況3・取組み2「契約後の継続的な～」
	(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	取組方針 末文(※当金庫は複数の金融商品～)	取組状況 一覧表 末文(※当金庫は複数の金融商品～)
	(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 末文(※当金庫は資産運用商品～)	取組状況 一覧表 末文(※当金庫は資産運用商品～)
	(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3(1)「日頃からお客さまとの～」	取組状況3・取組み3「投資信託販売時には～」
	(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3(3)「商品をご契約いただいた～」 取組方針3・行動契約3「ご契約後や、3か月～」	取組状況3・取組み1「投資商品ごとの～」 取組状況3・取組み2「契約後の継続的なアフターフォロー～」
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)「職員一人ひとりが今まで～」	取組状況4「お客さま本位の業務運営～」
	(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・行動計画1「全職員に研修の実施や～」 取組方針4・行動計画2「お客さまへ最適な情報提供～」	取組状況4・取組み1「当金庫では、お客さまの資産～」 取組状況4・取組み2「資産運用に関する職員の意識向上～」

【照会先】

部署	営業統括部営業推進課
連絡先	022-222-8159