

# お客さま本位の業務運営宣言に対する取り組み状況と評価指標

## 1. お客さまの最善の利益を追求します

当社のお客さまへのアドバイスは、世界各国の公的年金で実践されている「長期国際分散投資」を基本にしています。タイミングを見た売買により利益を求めめる方法ではなく、長期の堅実な資産運用です。

堅実とはいえ、価格変動がある金融商品においては、市場の状況により、大きな下落に直面することも当然起こりえます。

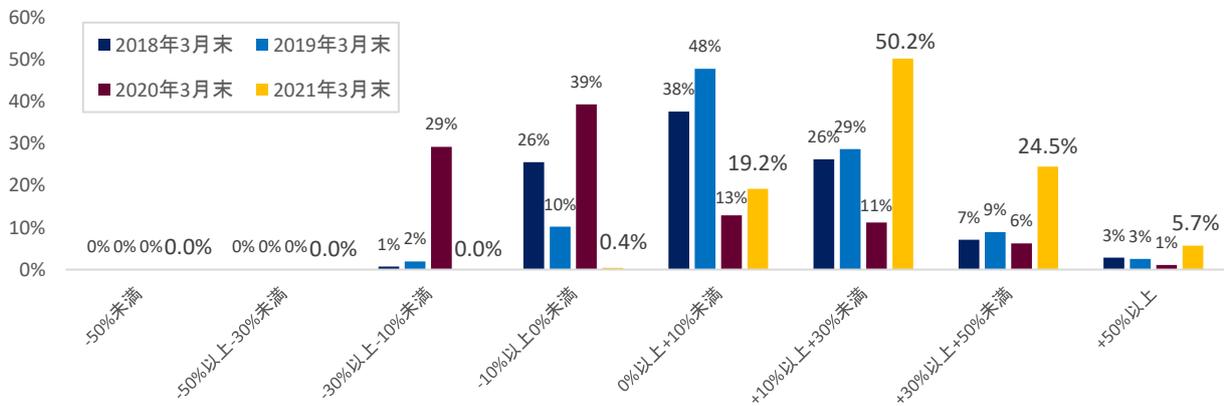
価格変動で一喜一憂することなく、10年、20年という時間をかけて保有し続けることが、資産形成にとって非常に大切です。

長期間資産管理を続けていただくことが、お客さまの最善の利益につながるという信念のもと、金融の基本的知識をはじめ、必要な情報をご提供することや、商品購入後のフォローなどによりお客さまのサポートを行っています。

評価指標として、弊社にて口座を開設されている方の「運用損益別顧客比率」を一年に一度、および「口座開設期間別損益状況分布」を半期に一度(3月末状況、9月末状況)公表しております。

### 運用損益別顧客比率(投資信託)

各年3月末時点で、投資信託をお持ちの個人のお客さまの損益分布状況を示しています。

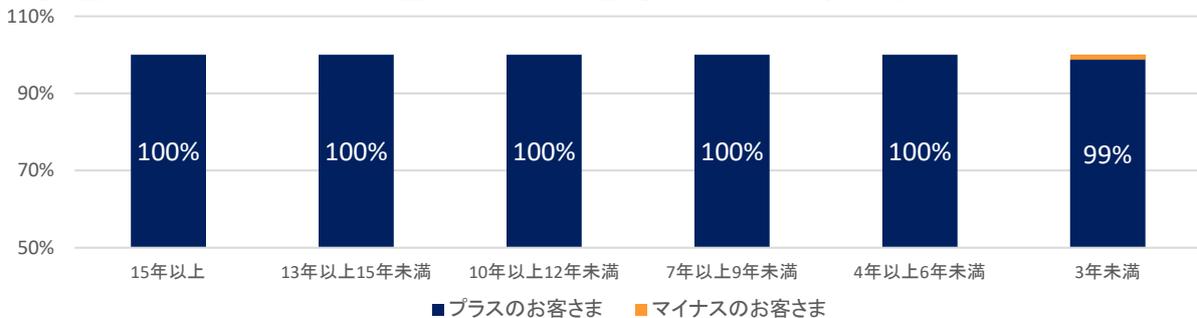


#### 運用益がプラスのお客さまの割合

2018年3月末	74%	2020年3月末	32%
2019年3月末	88%	2021年3月末	99.6%

### 口座開設期間別損益状況

2021年3月末時点で、口座をお持ちの個人のお客さまの口座開設期間別の損益状況を示しています。(証券口座における時価評価額から、口座への入金金額を差し引いた数値により損益を算出)



## 2.お客さまにとって最適な商品をご提案します

お客さまのライフプランや資産の状況、ご家族構成、考え方などにより、お一人お一人により適した商品は異なります。

お客さまにより適した商品をご提案するため、当社ではお客さまからお話を聞くこと、また正しい判断をしていただくための情報提供を大切にしています。

《ご相談の基本的な流れ》

- ①当社の資産管理についての考え方、運用についての基礎情報の提供
- ②ヒアリング（お客様のご希望やライフプランについて）、ご希望によりCF表の作成
- ③資産全体の確認、投資可能額の検討、その他の検証
- ④ポートフォリオ検討、運用についての情報提供
- ⑤ポートフォリオ、リスク許容度に応じた商品のご提案
- ⑥実行のためのお手続き

プランの実行までには平均4回のご面談のお時間をいただき、お客さまがご納得いただけるまでしっかりとご説明させていただきます。

## 3.お客さまにご負担いただく手数料を明確にします

### 4. 商品の内容、重要な情報についてわかりやすくご説明します

▶ 当社の重要情報シート(金融商品仲介業)はこちら

運用プランの実行にあたり、商品の特徴や内容、考えられるリスク、手数料等の費用をご理解いただけるまで丁寧にご説明いたします。

また、弊社が当該商品をお客さまにおすすめる理由も、明確にお伝えいたします。

《費用についての説明》

証券会社による費用の違い

・ネット手数料との違いや各証券会社による違いを、各証券会社の書面を用いてご説明します。

投資信託に係る費用

・目論見書、販売用資料等を用いて、ご説明します。

お客様にご負担いただく費用の内容と、費用が発生することにより得られるメリットやデメリットを明確にし、お客様がご自身で判断いただけるための情報提供をいたします。

いずれの費用についても、割合を示すだけでなく、具体的な金額をご提示することにより、わかりやすくお伝えしています。

## 5. 利益相反を徹底的に防止いたします

お客さま間で公平な対応となるよう心がけ、起こりうる利益相反を防止する措置を講じます。

《具体的な対策方法》

◆内部管理により、営業担当者のお客さまへの提案やお取引の内容に、不適切なものがないかを定期的に確認いたします。

◆利益相反に該当する取引と判断される場合は、お客さまへの情報提供と共に、直ちに取引の変更、中止等適切と判断される対応を実行いたします。

## 6.「お客さま本位の業務運営」を守り続けます

◆長期運用の原則に沿った、適切なアドバイスによる業績に対して人事的な評価をいたします。

◆取扱い商品について、販売会社や自社内での研修を定期的に実施し、お客さまに常に最新の情報をご提供いたします。

◆アドバイザーは、全員がFP資格を保有し、金融に関するプロフェッショナルとして、お客さまのライフプランにおいて最善のアドバイスを目指してまいります。