

お客さま本位の業務運営方針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

私たちは、長期運用を継続するためのお客さまへの情報提供と、ライフプランに基づく資産運用のアドバイスが、お客さまの最善の利益につながると考えております。創業以来、20年間以上変わらぬ方針で、継続してまいりました。その結果をご覧いただく指標として、下記の指標を毎年公表してまいります。

《2018年6月に金融庁より公表された「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」に係る自社KPI》
【2025年3月末基準】

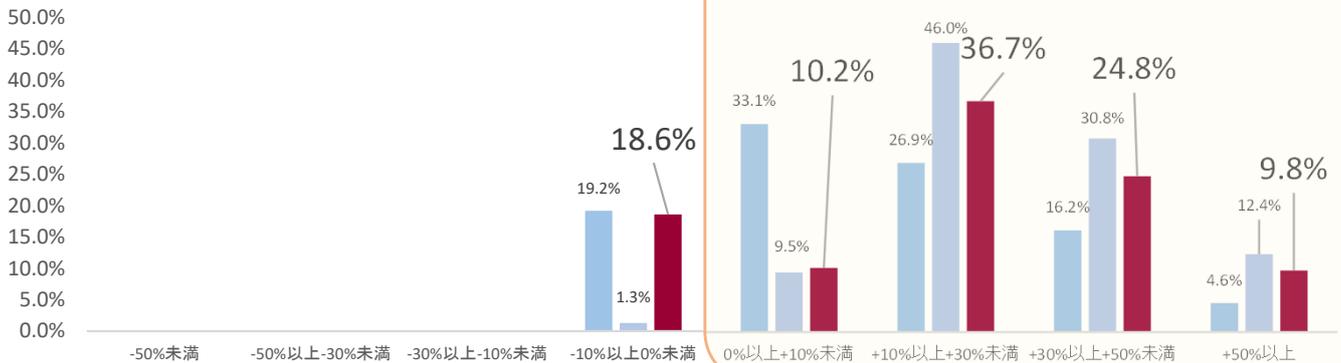
- ①投資信託をお持ちのお客さまの「運用損益別顧客比率」
- ②弊社にて口座を開設されている方の「口座開設期間別損益状況分布」

2025年3月末に、収益がプラスのお客さまの比率は、81.4%でした。

口座開設期間別損益状況から、口座開設から3年未満の方に、損失があることがわかります。この期間に運用をスタートされた方が多いため、全体の運用益がプラスのお客さまの比率が下がっていますが、運用をはじめられてから3年以上の方は、全員がプラスとなっており、長期で運用を継続していただくことの重要性がわかるデータとなっております。

資産形成においては、価格変動で一喜一憂することなく、長期間保有し続けることが、最も大切であり、同時に最も難しいことでもあります。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、必要な情報のご提供や、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おります。FPブレンが最も大切にするお客さまの幸せ、安心のため、今後もスタッフ一同努力を続けてまいります。

①運用損益別顧客比率(投資信託)

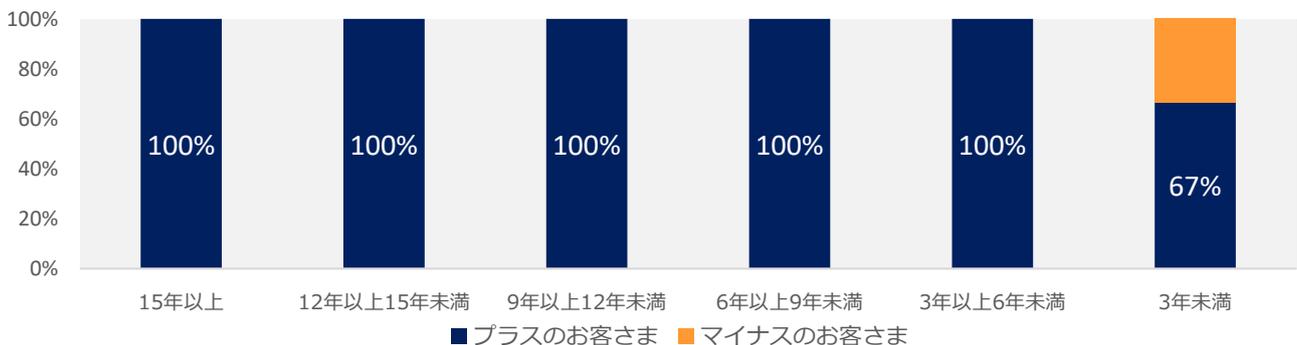


運用益がプラスのお客さまの割合

2018年3月末	74.0%	2022年3月末	95.7%
2019年3月末	88.0%	2023年3月末	80.8%
2020年3月末	32.0%	2024年3月末	98.7%
2021年3月末	99.6%	2025年3月末	81.4%

②口座開設期間別損益状況

2025年3月末時点
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. ライフプランに基づいた資産運用アドバイスをいたします

- ・包括的な資産管理と、長期運用の実現のため、プランの実行までには平均3.5回のご面談のお時間をいただいております。
- ・お客様ご自身の選択をいただけるように、運用についての情報や、運法の方針、商品の内容などをしっかりとご説明しています。
- ・お客さまに対するご提案内容は、お客さまのライフプランやご意向に沿ったものであるかを、複数のアドバイザーで協議し、確認しています。
- ・ニュースレター、メールでの情報提供を定期的実施しております。(3回/2024年度)

3. 重要な情報について、わかりやすくご説明いたします

- ▶ 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ご説明しています。
また、弊社が当該商品をお客さまにおすすめする理由も、明確にお伝えしております。
- ・お客さまにお伝えすべき内容を定期的な社内勉強会で確認しています。
- ・お客さまへのご説明内容を記録し、必要な説明が行われているかを定期的に確認しています。
- ・販売会社、運用会社の勉強会の機会を設け、お客さまに正しい情報をお伝えできるようにしています。(2024年度 4回)

4. お客さまにご負担いただく手数料を明確にします

- ▶ 当社の重要情報シート(金融商品仲介業)はこちら
手数料、信託報酬等のお客さまにご負担いただく費用については、明確にお伝えしております。
- ・投資信託の仕組み(委託会社、販売会社、受託会社)や、費用がかかる理由についても、社内資料を用いてわかりやすくご案内しています。

IFAの仕組みのご説明と共に、弊社の報酬の仕組みについてもありのままをお伝えしております。
費用についてのご説明内容を記録し、必要な説明が行われているかを定期的に確認しています。

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をし、起こりうる利益相反を防止する措置を講じます。
- ・内部管理により、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しております。
 - ・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します。

6. 「お客さま本位の業務運営宣言」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しています。
 - ・最低月に1回の社内勉強会を実行しています。
- ◆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ご提供することを目指しています。