

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。その結果をご覧ください指標として、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》
【2026年3月末基準）】

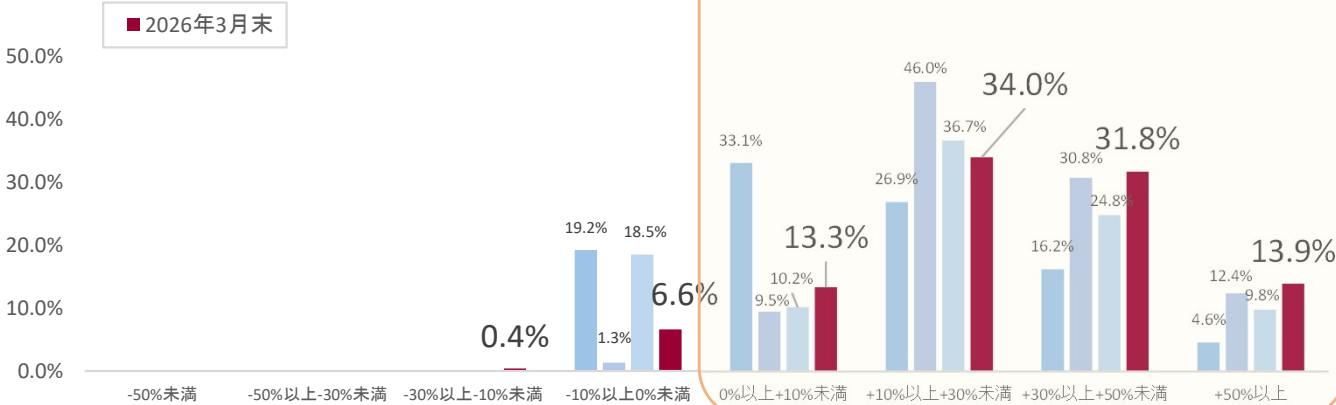
- ①投資信託をお持ちのお客さまの「運用損益別顧客比率」
- ②弊社にて口座を開設されている方の「口座開設期間別損益状況分布」

2026年3月末に、収益がプラスのお客様の比率は、93.0%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様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、98%超のみなさま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ると、これまでの経験から私たちは感じています。
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ブレーンが最も大切にすることお客さまの幸せ、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。

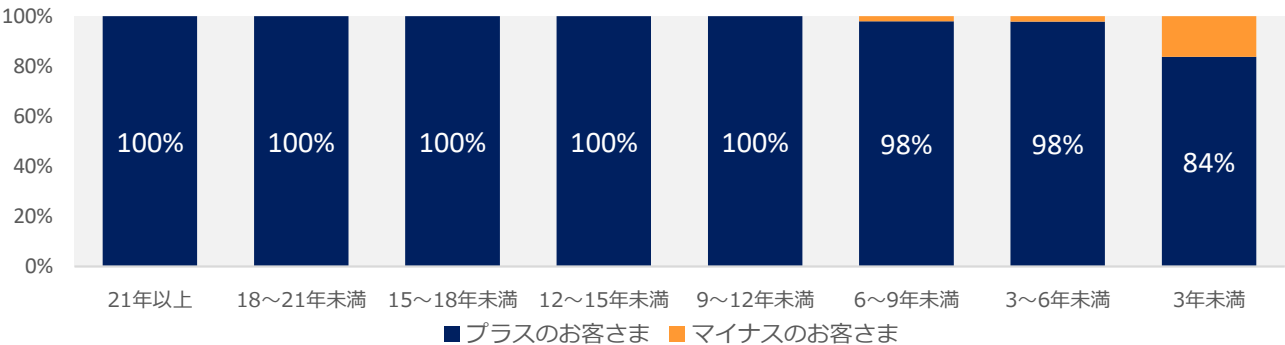
①運用損益別顧客比率(投資信託)



運用益がプラスのお客さまの割合			
2018年3月末	74.0%	2023年3月末	80.8%
2019年3月末	88.0%	2024年3月末	98.7%
2020年3月末	32.0%	2025年3月末	81.4%
2021年3月末	99.6%	2026年3月末	93.0%
2022年3月末	95.7%		

②口座開設期間別損益状況

2026年3月末時点
証券口座における時価評価額および取引履歴、入出金履歴の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。
- ・お客様ご自身でご選択をいただけるように、運用についての情報や、運用の方針、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を実施しております。(3回／2025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。(2025年度 2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役立つアドバイスをご提供することを目指しています。

FPブレン株式会社

金融商品仲介業者 関東財務局長(金仲)第664号

【手数料等について】

商品等へのご投資には、各商品等に所定の手数料等(例えば、国内の金融商品取引所に上場する株式(売買単位未満株式を除く。))の場合は約定代金に対して所属金融商品取引業者等ごとに異なる割合の売買委託手数料、投資信託の場合は所属金融商品取引業者等および銘柄ごとに設定された販売手数料および信託報酬等の諸経費等)をご負担いただく場合があります(手数料等の具体的上限額および計算方法の概要は所属金融商品取引業者等ごとに異なるため本書面では表示することができません。)。債券を募集、売出し等又は相対取引により購入する場合は、購入対価のみお支払いいただきます(購入対価に別途、経過利息をお支払いいただく場合があります。)。また、外貨建ての商品の場合、円貨と外貨を交換、または異なる外貨間での交換をする際には外国為替市場の動向に応じて所属金融商品取引業者等ごとに決定した為替レートによるものとします。

【リスクについて】

各商品等には株式相場、金利水準、為替相場、不動産相場、商品相場等の価格の変動等および有価証券の発行者等の信用状況(財務・経営状況含む。)の悪化等それらに関する外部評価の変化等を直接の原因として損失が生ずるおそれ(元本欠損リスク)、または元本を超過する損失を生ずるおそれ(元本超過損リスク)があります。

なお、信用取引またはデリバティブ取引等(以下「デリバティブ取引等」といいます。)を行う場合は、デリバティブ取引等の額が当該デリバティブ取引等についてお客様の差入れた委託保証金または証拠金の額(以下「委託保証金等の額」といいます。)を上回る場合があると共に、対象となる有価証券の価格または指標等の変動により損失の額がお客様の差入れた委託保証金等の額を上回るおそれ(元本超過損リスク)があります。

上記の手数料等およびリスク等は、お客様が金融商品取引契約を結ぶ所属金融商品取引業者等の取扱商品毎に異なりますので、当該商品等の契約締結前交付書面や目論見書またはお客様向け資料等をよくお読みください。

所属金融商品取引業者等

楽天証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第195号

加入する協会：日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、
一般社団法人第二種金融商品取引業協会、

一般社団法人資産運用業協会、一般社団法人日本STO協会

ウェルスナビ株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第2884号

加入する協会：日本証券業協会、一般社団法人資産運用業協会

マネックス証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第165号

加入する協会：日本証券業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、
一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人日本暗号資産等取引業協会、
一般社団法人日本STO協会、一般社団法人資産運用業協会

・弊社は所属金融商品取引業者等の代理権を有しておりません。

・弊社は、いかなる名目によるかを問わず、その行う金融商品仲介業に関して、お客様から金銭若しくは有価証券の預託を受けることはありません。

・所属金融商品取引業者等が二以上ある場合、お客様が行おうとする取引につき、お客様が支払う金額または手数料等が所属金融商品取引業者等により異なる場合は、商品や取引をご案内する際にお知らせいたします。

・所属金融商品取引業者等が二以上ある場合は、お客様の取引の相手方となる所属金融商品取引業者等の商号または名称を商品や取引をご案内する際にお知らせいたします。