

お客様本位の業務運営への取組状況（2022年度）

1. お客様本位の業務運営に関する方針の策定・公表等

丸三証券株式会社（以下「当社」といいます。）は、1978年に制定した「経営理念」において、「いついかなる場合にもお客様に対して奉仕する心を失うことのないよう誓う」ことを掲げ、お客様本位の企業活動に努めています。

当社は、このような在り方を強化するために、2017年6月、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」に賛同し、「お客様本位の業務運営への取組方針」を新たに定め、取組んできました。2022年度取組方針に基づく取組状況について、結果を検証するための成果指標（KPI）とともに、以下の通り公表します。

（ご参考）R & I 顧客本位の投信販売会社評価

当社は「お客様本位の業務運営」に関して、評価・検証・改善するため、第三者機関による「顧客本位の投信販売会社評価」を受けております。

2022年度評価は、昨年度の「S評価」から上昇し、「**S+**評価」を取得致しました。

「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」について

銀行、証券会社などが、いかに投資信託の販売において「顧客本位の業務運営」を行っているか、その取組方針や取組状況を依頼に基づき、中立的な第三者の立場から評価します。投資信託の購入に際してアドバイスを必要としている個人投資家が販売会社を選ぶ際に、この評価を参考指標として利用することを想定しています。評価符号とその定義は以下の通りです。



| 符号 | 定義 |
|----|---|
| SS | 顧客の最善の利益を図るための取組みが十分に行われており、非常に多くの優れた要素がある。 |
| S | 顧客の最善の利益を図るための取組みが行われており、多くの優れた要素がある。 |
| A | 顧客の最善の利益を図るための取組みが行われており、優れた要素がある。 |
| B | 顧客の最善の利益を図るための取組みが行われているが、改善すべき要素がある。 |
| C | 顧客の最善の利益を図るための取組みが不十分であり、改善すべき要素が多い。 |

（注）SとAについては、上位評価に近いものにプラスの表示をし、それぞれS+、A+と表示することがあります。プラスも符号の一部です。

R&I 顧客本位の投信販売会社評価は、投信販売業務を行う金融事業者の「顧客本位の業務運営」に関するR&Iの意見であり、事実の表明ではありません。十分信頼できると判断される情報源からの情報に基づき評価を実施していますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。この評価情報の利用によって何らかの損害が発生した場合、その原因がいかなるものであれ、R&Iは一切の責任を負わないものとします。R&I 顧客本位の投信販売会社評価はR&I 投信定性評価・定量評価レーティングとはそれぞれ独立のものであり、互いの評価に影響を与えるものではありません。R&I 顧客本位の投信販売会社評価の業務は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第299条第1項第28号に規定されるその他業務（信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。

2 お客様の最善の利益の追求

- (1) お客様の株式投資信託の平均保有期間【KPI】
- (2) 信託報酬の販売費・一般管理費カバー率【KPI】
- (3) 資格保有者数【KPI】
- (4) 利便性向上につながる各種サービスの開始（高齢のお客様に対する適切な対応を含む）

3 利益相反の適切な管理

- (1) 投資信託の運用会社から受け取る株式委託手数料の管理

4 手数料等の明確化

- (1) 投資信託の手数料に関する分析
- (2) 手数料が明確な商品をご提案

5 重要な情報の分かりやすい提供

- (1) 株式営業における「レポート営業」の実践
- (2) 投信NAVIの活用による情報提供
- (3) 分配型投資信託のメリット・デメリットの説明等
- (4) 「通貨選択型」投資信託についての説明
- (5) 重要情報シート（個別商品編）の活用

6 お客様にふさわしいサービスの提供

- (1) 資産運用シミュレーションツールの活用
- (2) 商品の選定・モニタリングの強化について（運用会社へのヒアリング内容の強化を含む）
- (3) 一層専門的な情報を提供するための担当セクションの強化
- (4) オンライン営業ツール「ROOMS」の活用
- (5) 商品提案前の事前審査の実施
- (6) 動画セミナーの配信

7 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

- (1) お客様本位を実践する役職員を表彰する仕組みの構築
- (2) 従業員への動機づけの強化
- (3) 研修プログラム
- (4) ファイナンシャルプランニングに関する知識向上のための取組み
- (5) 評価体系について

※次ページ以降に記載の **原則** は、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」のうち、対応する原則を示しています。詳細は、24、25ページをご参照ください。

2. お客様の最善の利益の追求

2022年度取組方針「お客様の最善の利益の追求」への取組例

- ①「お客様の株式投資信託の平均保有期間」の長期化 ⇒ KPI
- ②「資格保有者数」の増加 ⇒ KPI
- ③「信託報酬の販売費・一般管理費カバー率」の上昇 ⇒ KPI
- ④ご高齢のお客様に対する適切な対応

原則 2

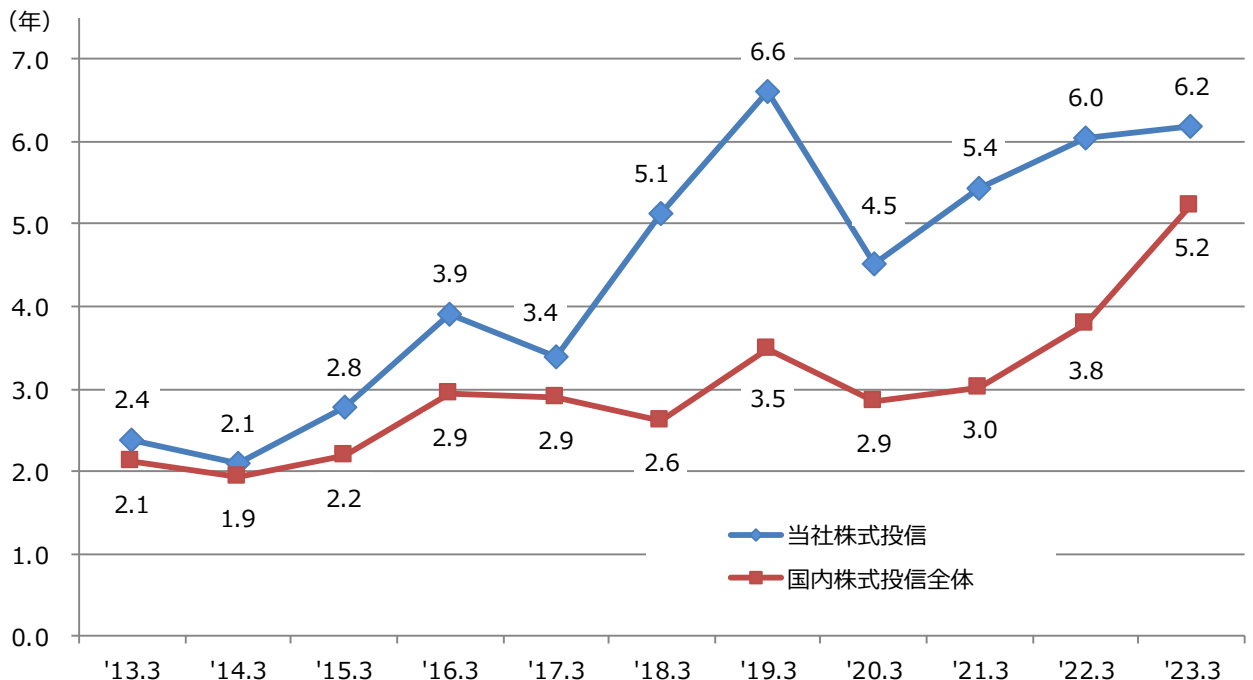
【取組例①】【KPI】

(1) お客様の株式投資信託の平均保有期間

良質な商品を長期間保有いただくことが、資産形成の基本であり、お客様の最善の利益の追求に資すると考えます。従って、お勧めする商品を厳選するとともに、お客様の株式投資信託の保有期間を長期化し、資産運用のコストパフォーマンスを向上させることを目指してきました。

お客様の2023年3月末の**平均保有期間は6.2年**です。なお、売買手数料を目的とした安易な乗り換え提案は、お客様の利益を害すると考えます。

国内株式投資信託全体と当社株式投資信託の平均保有期間推移 (2013年3月～2023年3月)



※平均保有期間は、平均残高（前期末残高と今期末残高の平均）を解約・償還額の年度合計で除して算出。
出所：国内株式投信全体について投資信託協会

2. お客様の最善の利益の追求

原則2 及び (注)

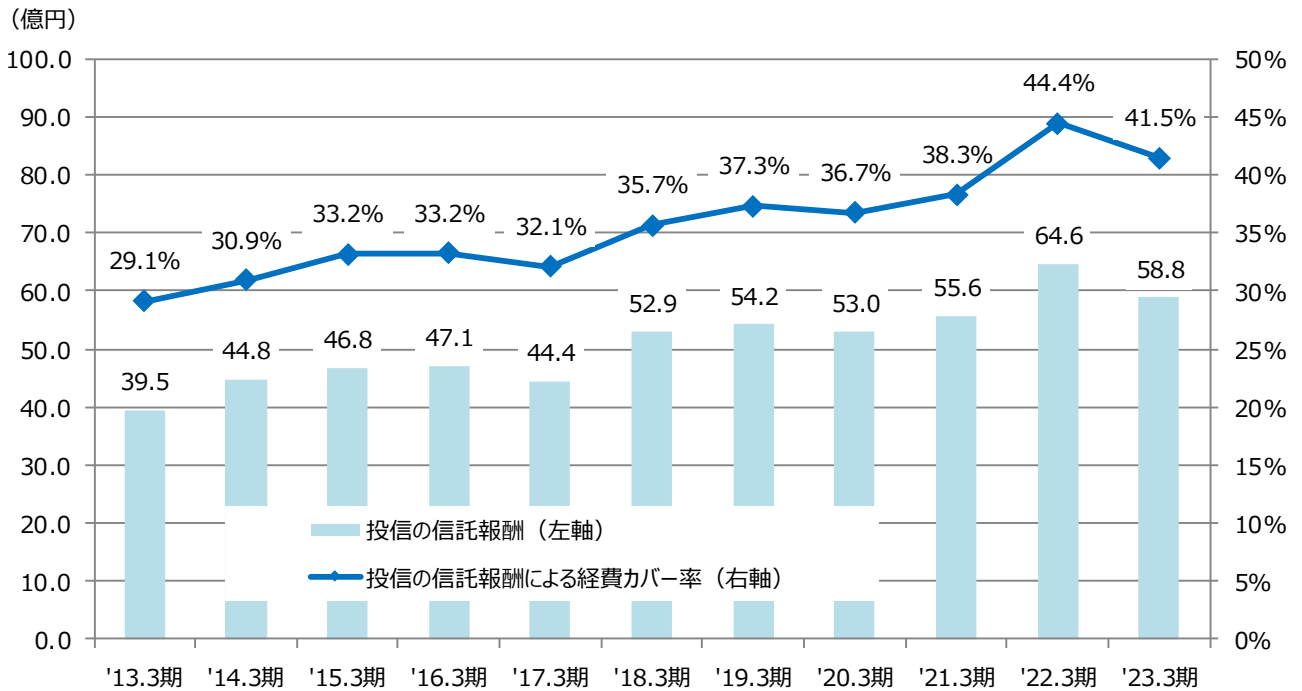
【取組例③】【KPI】

(2) 信託報酬の販売費・一般管理費カバー率

「お客様本位の業務運営」にとっては、「売買手数料依存の収益構造から脱し、残高連動報酬をベースにした収益構造を確立すること」が必要であると考え、投資信託によるグローバルな資産運用をお客様にご提案・情報提供し、そのお預り資産を拡大することにより、信託報酬を収益の柱のひとつとして育ててまいりました。今後も、残高連動報酬である信託報酬の販売費・一般管理費カバー率を高めます。

2023年3月末における信託報酬の販売費・一般管理費カバー率は、不安定な市場環境等を受け**41.5%**に低下しました。

信託報酬と信託報酬による経費カバー率推移（2013年3月期～2023年3月期）



※信託報酬の販売費・一般管理費カバー率は、信託報酬の年度合計額を販売管理費の年度合計額で除して算出。

※2023年3月期 第2四半期までは、通信販売部（マルサントレード及びコールセンターに係る事業を含む。）を除いた対面営業部門。尚、通信販売部は2022年7月に事業譲渡。

2. お客様の最善の利益の追求

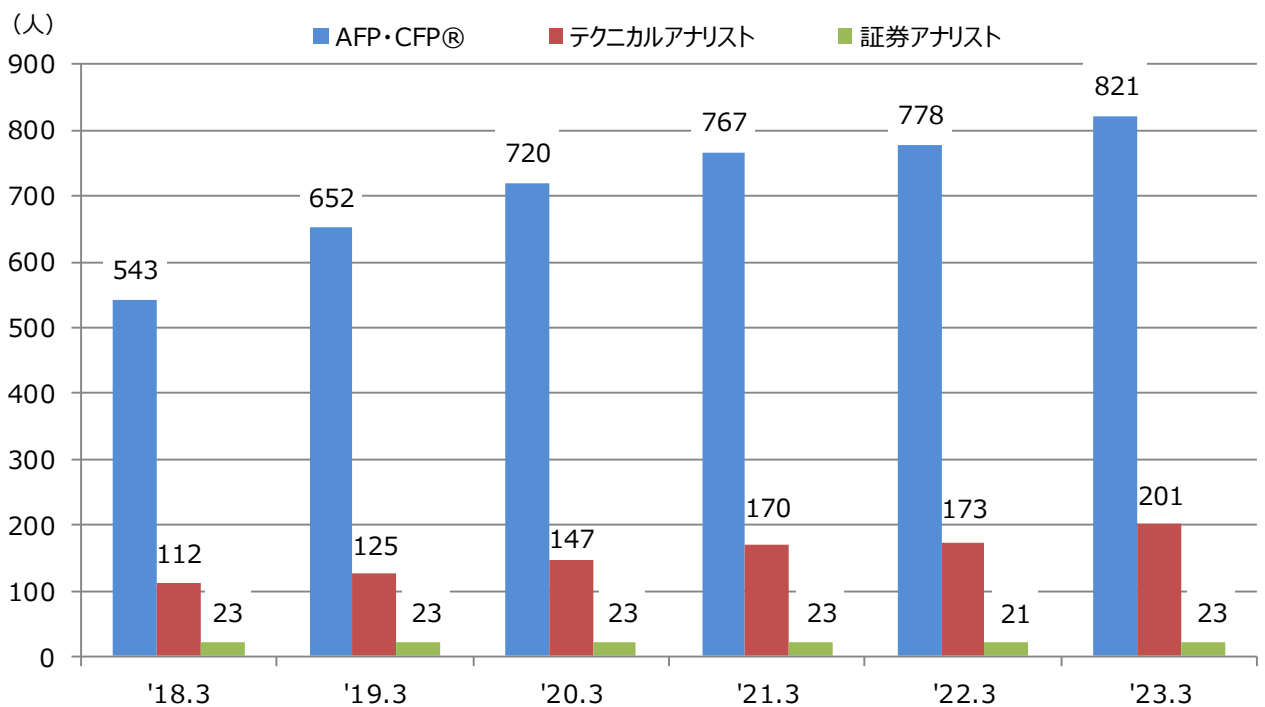
原則 2

【取組例②】【KPI】

(3) 資格保有者数

お客様への質の高い情報提供等のサービスを持続的に提供することが、お客様の最善の利益の追求に資すると考えます。従って、ファイナンシャルプランナー（AFP・CFP®）、テクニカルアナリスト、証券アナリストなどの資格を取得することは有効な手段であると考え、当社従業員の資格取得を奨励・サポートしています。資格を活かしたより高度なコンサルティングを通じて、良質なサービスをご提供できるように取組みます。

資格保有者数推移（2018年3月～2023年3月）



※1.テクニカルアナリストは1次レベルから3次レベル保有者の合計（1次レベル：CMTA®、2次レベル：CFTe®、3次レベル：MFTA®）。

※2.証券アナリストは日本証券アナリスト協会認定アナリスト（CMA）保有者。

(4) 利便性向上につながる各種サービスの開始 (ご高齢のお客様に対する適切な対応を含む)

ご高齢のお客様への情報提供の一環として、相続・贈与関連の紹介サービスの開始・情報の拡充を行いました。また、スマートフォンで株式の売買や株価情報が確認できるアプリケーション「丸三株アプリ」の導入、リアルタイム入金可能な口座振替サービスを開始するなど、お客様の利便性向上を図りました。

サービスの拡充

資産承継に係る外部専門家紹介サービスの開始

マーケットや個別商品の情報提供に加え、資産承継のニーズにお応えするサービス体制を充実させるため、遺言の作成等を支援する「専門家を紹介するサービス」を開始いたしました。

「遺言」は、相続を巡る争いを防止するのに有用ですが、正しく作成しないと、せっかく託した「意思」が無駄になってしまう場合もございます。そういった不安をお持ちのお客様に税理士や行政書士などの外部専門家をご紹介します、資産承継のニーズにお応えいたします。

相続・贈与まるわかりガイドの改訂

「相続・贈与まるわかりガイド」は一般的な相続や贈与に関する情報を分かりやすく解説するガイドブックです。今回の改訂では、「遺言」に関する情報の充実を図ったほか、冊子に加えオフィシャルサイトでも公開し、いつでもご確認いただけるように致しました。

「丸三株アプリ」の導入

丸三株アプリはスマートフォンで株式の売買に加え、各種ニュースや株価をリアルタイムでご確認いただける株式取引アプリです。

アドバイス付きインターネット取引「MARUSAN-NET」をご利用のお客様であれば、無料でご利用いただけます。

※丸三株アプリを利用するには、「MARUSAN-NET」の口座開設が必要です。

※詳しくは、担当営業員へお問い合わせください。



丸三口座振替サービスの開始

ご本人様名義の銀行口座をあらかじめご登録いただくことで、電話等での振替のご指示やMARUSAN-NETでの振替入力により、銀行からお客様の証券口座にご資金をリアルタイムに振替入金することができるサービスです。

※詳しくは、担当営業員へお問い合わせください。

3. 利益相反の適切な管理

2022年度取組方針「利益相反の適切な管理」への取組例

① 法人営業部門が投資信託の運用会社から受け取る株式委託手数料額の管理

原則3 及び (注)

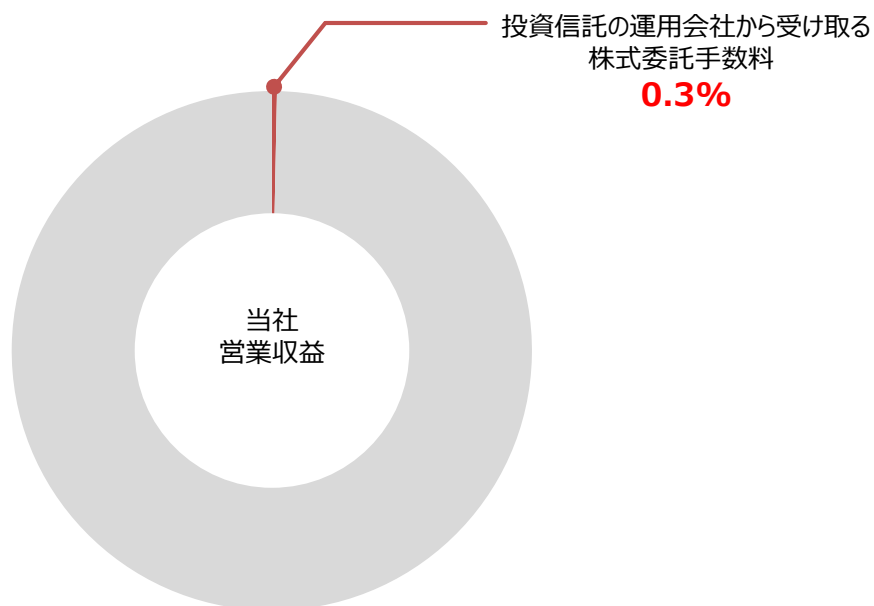
【取組例①】

(1) 投資信託の運用会社から受け取る株式委託手数料の管理

当社は運用子会社を持たないため、**構造的な利益相反は発生しない**ものと考えております。

法人営業部門が投信運用会社から受け取る株式委託手数料額を管理しています。その額は営業収益の0.3%程度（2018年度から2022年度までの年度平均）と極めて僅少なもので、当社の投資信託の募集営業に影響を及ぼすものではありません。

投資信託の運用会社から受け取る株式委託手数料の割合（2018年度～2022年度平均）



4. 手数料等の明確化

2022年度取組方針「手数料等の明確化」への取組例

①投資信託の手数料に関する分析

原則 4

【取組例①】

(1) 投資信託の手数料に関する分析

2022年度において、当社取扱いの投資信託の各種手数料（購入時手数料、信託報酬）に関して、分析を行いました。

一部のインデックスファンドについて、購入時手数料を0%に引き下げた他、同種の商品にも関わらず信託報酬の水準が異なる投資信託に関しては、運用会社へ引き下げ交渉を実施いたしました。

また、同一のベンチマークに連動する投資成果を目指すインデックスファンドの内、お客様にご負担いただく手数料が割高となってしまう投資信託については、お客様への勧誘を停止するなど、商品ラインナップの見直しを行いました。

原則 4

【ご参考】

(2) 手数料が明確な商品をご提案

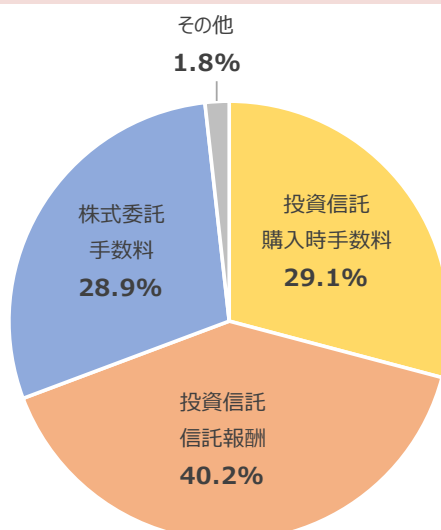
お客様から頂戴する手数料は、お客様へのコンサルティング及び種々の事務コストなどの対価です。

当社は、投資信託や上場国内株式など、手数料が明確な商品を中心に取扱っております。

なお、お客様にご負担いただくコストが不明瞭であり、かつ複雑な仕組みの商品である仕組債は取扱っておりません。

当社受入手数料のうち、98.2%が投資信託および株式委託手数料による収益となります。

当社受入手数料の内訳について（2023年3月期）



※その他：債券引受手数料、株式引受手数料など

5. 重要な情報の分かりやすい提供

2022年度取組方針「重要な情報の分かりやすい提供」への取組例

- ① 株式営業において、当社は、丸三レポートやビジュアル資料を活用する「レポート営業」を実践します。
- ② 「投信NAVI」を積極的に活用し、ポートフォリオ全体についてアドバイスするよう努めます。
- ③ 分配型投資信託については、お客様へご提案するときには、分配金の支払いがない、又は少額と同じ投資信託も併せてご紹介し、分配型投資信託のメリット・デメリットをご説明したうえでご選択いただきます。また、定額分配額は、「インカムゲインからコスト」を控除した額が適切であると考えており、適切な分配となるよう運用会社に働きかけます。

原則 5

【取組例①】

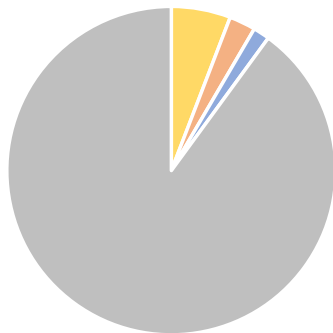
(1) 株式営業における「レポート営業」の実践

当社は、株式営業の根幹は銘柄発掘を行う『リサーチ力』と認識しており、調査部をはじめとした株式リサーチ人員を多く抱えるなど、相当な経営資源を投入しています。

株式をお客様へご提案する際には、各商品部門が提供する資料を用いた「レポート営業」を実践し、お客様へ分かりやすい情報提供に努めております。

営業に従事しない従業員に占める株式リサーチ人員の割合 及び 各種レポート

(2023年3月末現在)



■ 調査部 ■ エクイティ部 ■ 投資情報部

| 部署 | 人数 | 特徴 |
|----------|----|-----------------------|
| 合計 | 31 | 営業に従事しない従業員の11% |
| ■ 調査部 | 18 | ボトムアップで銘柄をリサーチ |
| ■ エクイティ部 | 8 | マーケット動向・見通しを考慮した銘柄選定 |
| ■ 投資情報部 | 5 | テーマ分析などトップダウンで銘柄をリサーチ |

丸三レポート



ビジュアル資料

(写真や図表をメインに作成されたレポート)

省エネ技術のキーは「革新素材と光エレクトロニクス」

データ通信量の急増に伴う電力消費の増加により、「省エネ化」が課題に
 ▶ 社会のデジタル化を背景に、データ通信量が飛躍的に増加しており、技術革新がなければ、2030年に向けて電力消費が大幅に増加する可能性がある(右図)
 → 省エネ化(高効率化)・グリーン化に向けた対策が喫緊の課題に
 ▶ 経産省が21年6月に公表した「半導体戦略」では、省エネ・低消費電力化のキーワードとして、①革新素材と②光エレクトロニクスを挙げている

日本の情報通信機器の消費電力量の推計
 約3倍
 (単位: kWh/年) 2012年 2030年

半導体 (SiC, GaN, Ga₂O₃)
 光エレクトロニクス

半導体の種類
 樹元系半導体: シリコン (Si)
 炭化ケイ素 (SiC)
 窒化ガリウム (GaN)
 酸化ガリウム (Ga₂O₃)
 酸化亜鉛 (ZnO)

光エレクトロニクスのイメージ
 チップ間やチップ内の情報伝送を光化することで、「省エネ化」を目指す
 光ファイバー(光を通す透明な線路)
 光ファイバー-回路をつなぐのは半導体
 チップ間のICに電気で接続され、光ファイバーの伝送路に接続
 光電融合技術
 チップ-チップ内接続を光化する
 → 電力消費を削減し、チップ間の伝送路を光化する

出所: 経産省「半導体戦略」(21年6月)、各種情報などを基にスクリーンショット
 本資料は投資判断の参考となる情報提供を目的に作成されています。投資を行うにあたりましては、重要な証券事項を最終ページに記載しておりますので必ずご確認ください。
 (2023年3月12日) 丸三証券(株)営業部

5. 重要な情報の分かりやすい提供

原則5(注3、4、5)

【取組例②】

(2) 投信NAVIの活用による情報提供

お客様へ投資信託をご提案するときや保有する投資信託をフォローアップするときには、投資信託の分析・情報提供ツールとして「投信NAVI」を活用しながら説明に努めました。

2022年度において、「投信NAVI」に登録されている投資信託の本数を約4,600本まで拡大するなど機能拡充を図っております。

引き続き「投信NAVI」を積極的に活用し、ポートフォリオ全体についてアドバイスするよう努めます。

投信NAVIの画面イメージ

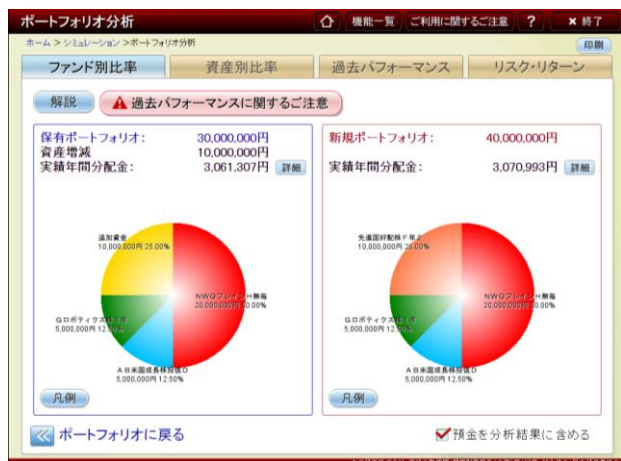
各種シミュレーション画面



ファンド比較「運用状況」



ポートフォリオ分析「資産組入状況」



ポートフォリオ分析「リスク/リターン」



5. 重要な情報の分かりやすい提供

原則5(注5)

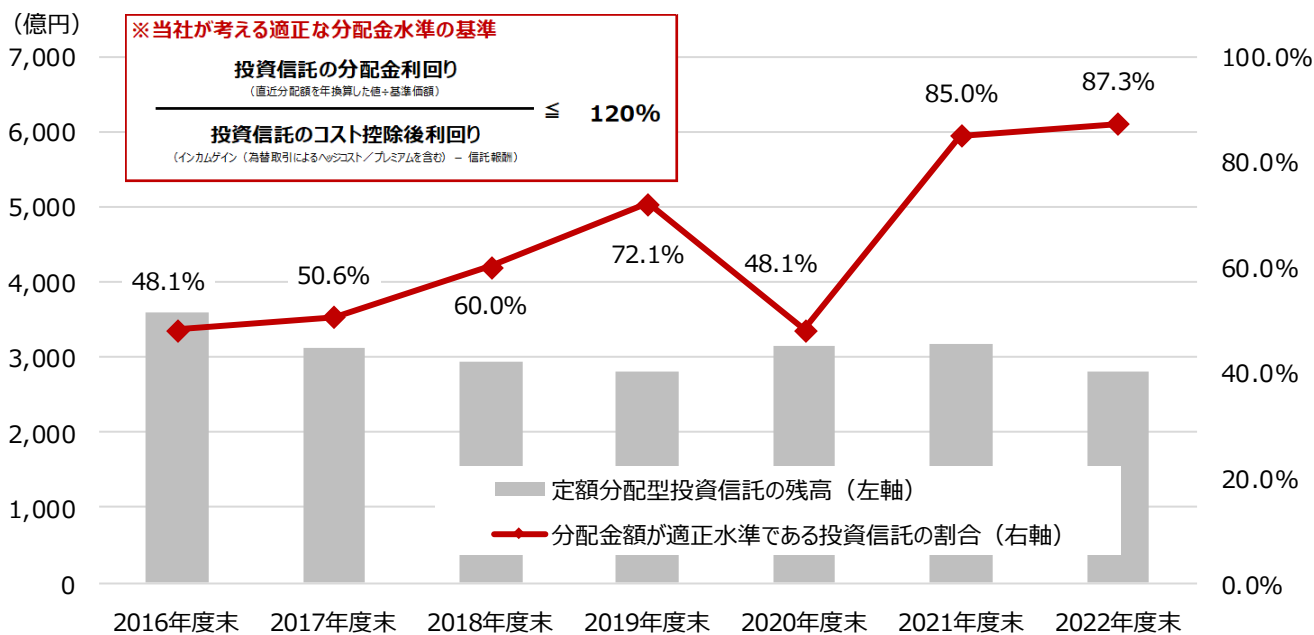
【取組例③】

(3) 分配型投資信託のメリット・デメリットの説明等

分配型投資信託については、お客様へご提案するときには、分配金の支払いがない、又は少額と同じ投資信託も併せてご紹介し、分配型投資信託のメリット・デメリットをご説明したうえでご選択いただくよう努めました。

また、定額分配額は、「インカムゲインからコスト」を控除した額が適切であると考えており、適切な分配となるよう運用会社に働きかけます。なお、定額分配型投資信託の当社の残高は2,803億円（2023年3月末）であり、そのうち当社が考える適正な分配金水準である投資信託の比率は87.3%となりました。

定額分配型投資信託に占める適正な分配金水準である投資信託の割合



原則5(注4)

【ご参考】

(4) 「通貨選択型」投資信託についての説明

当社が取扱っている投資信託の中で相対的に理解が簡単でない投資信託は「通貨選択型」です。通貨選択型投資信託をお客様へご提案するときは、その仕組みやリスクをより丁寧に分かりやすくご説明しております。とりわけ、為替取引に伴い発生するヘッジコストやヘッジプレミアムについては、説明時に用いる書面を2021年度に改訂し、より分かりやすい情報の提供に努めています。

5. 重要な情報の分かりやすい提供

原則5 及び(注1、3、4、5) 【ご参考】

(5) 重要情報シート(個別商品編)の活用

手数料等の詳細に関する情報提供やお客様がニーズに沿った商品を選択できるよう、「重要情報シート(個別商品編)」をオスレファンド[※]について作成しております。

お客様に投資信託をお勧めする際には、「重要情報シート(個別商品編)」を活用し、重要な情報の分かりやすい提供に努めました。

重要情報シート(個別商品編) NWQフレキシブル・インカムファンド

重要情報シート(個別商品編) 北三証券

1 商品等の内容(当社は、組成会社等の委託を受け、お客様に商品の販売を行っています)

| | |
|---------------------|--|
| 金融商品の名称・種類 | NWQフレキシブル・インカムファンド 為替ヘッジ型(毎月決算型) / 為替ヘッジなし(毎月決算型) 為替ヘッジ型(年1回決算型) / 為替ヘッジなし(年1回決算型) |
| 組成会社(運用会社) | 三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社 |
| 販売委託元 | 三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社 |
| 金融商品の目的・機能 | 主として日本を含む世界の米ドル建て株式、債券及びその他の資産に分散投資し、投資信託財産の中長期の成長を目標として運用を行います。 |
| 商品組成に携わる事業者が想定する購入者 | 中長期での資産形成を目的とし、元本割れリスクを許容する方。 |
| パッケージの有無 | この金融商品は、複数の金融商品を組み合わせた商品です。原則として、これらを個別の金融商品として購入することはできません。 |
| クーラゲータの有無 | 適用はありません。 |

2 リスクと運用実績(本商品は、円建ての元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります)

| | |
|----------------|---|
| 損失が生じるリスクの内容 | 運用資産の市場価格の変動による影響を受けず、投資先などの倒産や業績不振による影響を受けず、為替相場の変動による影響を受けず、その他のリスク・債権回収は交付目録記載を参照ください。 |
| (参考) 過去1年間の収益率 | 為替ヘッジ型(毎月決算型) : -15.9% (2022年12月末現在) 為替ヘッジなし(毎月決算型) : 0.1% (2022年12月末現在) 為替ヘッジ型(年1回決算型) : -16.0% (2022年12月末現在) 為替ヘッジなし(年1回決算型) : 0.2% (2022年12月末現在) |
| (参考) 過去5年間の収益率 | 為替ヘッジ型(毎月決算型) : 平均-1.0% 最低-17.7% (2022年9月) 最高15.7% (2021年3月) 為替ヘッジなし(毎月決算型) : 平均6.5% 最低-7.1% (2020年3月) 最高19.3% (2021年3月) 為替ヘッジ型(年1回決算型) : 平均-1.0% 最低-17.8% (2022年9月) 最高15.7% (2021年3月) 為替ヘッジなし(年1回決算型) : 平均6.5% 最低-7.2% (2020年3月) 最高19.4% (2021年3月) (2021年12月～2022年3月各年毎に算出する最近3年間の平均) 当ファンドの年間最高率は、設定後のデータのみで算出されています。 |

3 費用(本商品の購入又は保有には、費用が発生します)

| | |
|--------------------|---|
| 購入時に支払う費用(販売手数料など) | 購入代金(※1)に応じて、以下に定める手数料率を乗入金額(※2)に算定します。 (※1) 購入代金 = (購入口数 × 基準価額) + 購入時手数料 (※2) 購入金額 = 購入口数 × 基準価額 |
| 継続的に支払う費用(信託報酬など) | 経資産総額に対して年率1.6775%程度(税込1.575%程度)、その他費用・手数料等が実費でファンドから支払われます。これは算出に際し、上限等を表示することはありません。 |
| 運用成果に応じた費用(成功報酬など) | ありません。 |

4 換金・解約の条件(本商品を換金・解約する場合、一定の不利益を被ることがあります)

■ この商品の換金期限は2028年11月27日です。ただし、換金延長や繰上換金する場合があります。
■ この商品に関する手数料等は信託財産留保期間とさせていただきます。
■ 市場の閉鎖・休業日の場合等、換金・解約ができないことがあります。また、大口の換金には受付時間及び金額の制限を行う場合があります。
※ 詳細は契約締結前交付書面【交付目録見書】の「手数料」および「運用」に記載しています。

5 当社の利益とお客様の利益が反する可能性

■ 当社がお客様にこの商品を紹介した場合、当社がお客様に「運用管理費用(信託報酬)」のうち、委託会社が年率0.77% (税込・年率の70%) の手数料を請求します。これは運用時手数料と各種事務の取付、口内でのファンドの管理、購入後の情報提供などの対価です。
■ 当社は、運用子会社を維持するため、自社株の運用会社の商品を優先的に提案することがあります。
■ 当社の営業職員に対する業績評価上、この商品の販売が他の商品の販売より高い評価される場合があります。
※ 利益相反の内容と対応方法については、当社「利益相反管理方針の概要」でご確認ください。
https://www.marusan-sec.co.jp/keisaku_gaiyo/

6 租税の概要(NISA、つみたてNISA、iDeCoの対象が否かもご確認ください)

以下の表は、個人投資家の源泉徴収時の税率及び課税方法等により異なる場合があります。

| 税金 | 項目 | 時期 |
|-----|---------------|---|
| 分配時 | 所得税および地方税 | 配当所得として課税 普通分配金に対して20.315% |
| | 換金(解約)時および償還時 | 所得税および地方税 換金(解約)時および償還時の利益(譲渡益)に対して20.315% |

※ 詳細は契約締結前交付書面【交付目録見書】の「手数料」および「運用」に記載しています。
※ 当社で取扱いにおいては、NISA対象商品です。

7 その他参考情報(契約にあたっては、当社Webサイトに掲載された次の書面をよくご覧ください)

販売会社(当社)が作成した「契約締結前交付書面」
https://www.marusan-sec.co.jp/products/fund/prospectus/fund_001_01.pdf

組成会社が作成した「目録見書」

契約締結にあたっての注意事項等をもとめた契約締結前交付書面、金融商品の内容等に関する目録見書については、ご希望がなければ紙でお届けします。

100年変わらぬ志
～ 丁寧に、誠実に、あなたの未来のために～

北三証券

(2023年2月作成)

※オスレファンドについて

当社が厳選したファンドを「オスレファンド」として当社HPIに開示しています。

<https://www.marusan-sec.co.jp/products/fund/RecommendedFunds.pdf>

右記二次元コードからもアクセスできます



6. お客様にふさわしいサービスの提供

2022年度取組方針「お客様にふさわしいサービスの提供」への取組例

- ①資産運用シミュレーションツールを活用します。
- ②運用会社の商品を一層正確に把握するために、ヒアリング内容を強化します（投資家としてのお客様立場に考慮したESGへの取り組み等を含む）。
- ③一層専門的な情報を提供するため、担当セクションの強化に努めます。

原則6及び(注1) 【取組例①】

(1) 資産運用シミュレーションツールの活用

お客様の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズなどをお聞かせいただき、お客様のライフステージやニーズに沿った商品のご提案に努めております。

2022年3月に導入した「資産運用シミュレーションツール」を活用し、お客様のライフイベントや目標とする資産額、リスク許容度についての質問などをお伺いしながら、安全資産と投資性資産の適切な割合を検討・提示するなど、お客様のニーズに沿ったサービスの提供に努めております。

「資産運用シミュレーションツール」イメージ画像

投資スタイル診断
「6つの質問からリスク許容度を診断」

投資スタイル診断
Step1 Step2 Step3 Step4 Step5 Step6

金融商品を保有している際に一時的に大きな損失が発生した場合、
どのように行動をされますか？

クラブは100万円を1年間投資した場合の推定運用結果です。
あなたが目指す運用結果として最も近いものはどれですか？

推定運用結果(100万円を1年間投資した場合)

| Option | Start | End |
|--------|---------|----------|
| A | 91,500円 | 119,500円 |
| B | 89,000円 | 104,000円 |
| C | 84,000円 | 107,000円 |
| D | 84,000円 | 132,000円 |
| E | 81,000円 | 137,000円 |

ゴールベース・アプローチ
「目標資産額を達成するために必要な利回りを算出」

将来のイベントに備えて資産形成していきたい
イベントを選択して「資産運用シミュレーション」ボタンを押してください
※選択できるイベントは3つまでです

目標資産額: 870万円

目標達成に必要な利回り: 8.5%

推奨ポートフォリオの提示

資産配分の確認
あなたに最適な推奨ポートフォリオのイメージは以下の通りです。

標準 (利回り: 5.5%以上 7.0%以下)

| 1,000万円投資した場合の資産構成 | 国内債券 | 海外債券 | 国内株式 | 海外株式 | 商品 | その他 |
|--------------------|------|------|------|------|----|-----|
| 国内債券 | 25% | 25% | 25% | 25% | 0% | 0% |
| 海外債券 | 25% | 25% | 25% | 25% | 0% | 0% |
| 国内株式 | 25% | 25% | 25% | 25% | 0% | 0% |
| 海外株式 | 25% | 25% | 25% | 25% | 0% | 0% |
| 商品 | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |
| その他 | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% | 0% |

6. お客様にふさわしいサービスの提供

原則6 及び(注5)

【取組例②】

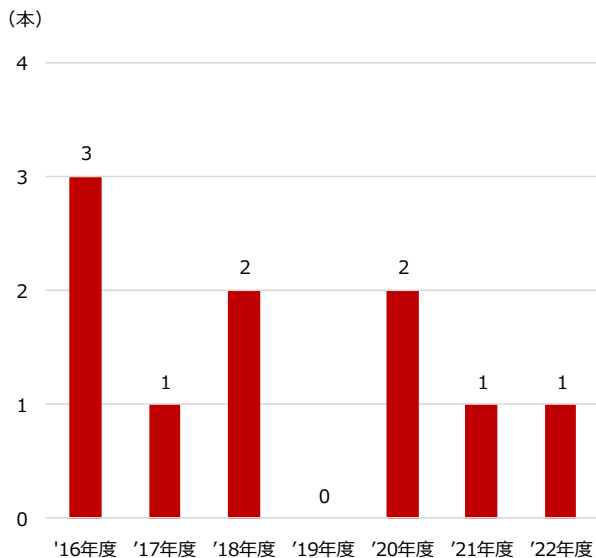
(2) 商品の選定・モニタリングの強化について（運用会社へのヒアリング内容の強化を含む）

当社が十分に理解できる商品をご提案するという観点から、上場国内株式、投資信託中心に金融商品を取扱っています。

商品ラインナップの整備、商品の選定・モニタリングに関しては、「新商品取扱い規程」に加え、マニュアルを定め、お客様に良質な金融商品・サービスを提供できるよう取組んでおります。また、当社が特に注力しているファンドに関しては、年2回運用会社へアンケート調査を実施し、定量面・定性面から運用実績を評価するなど、ヒアリング内容（ESGへの取り組みを含む）を強化しました。

なお、投資信託部門においては、中長期でみて真に質の高い投資信託を選別した結果、2022年度は1種類の投資信託（コース合算ベース）の追加選定に留まりました。

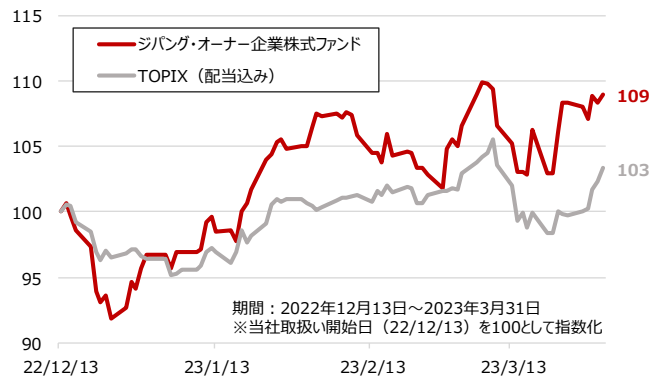
投資信託の年度別新規取扱い本数（コース合算ベース）及び 2022年度新規取扱い投資信託



2022年度新規取扱い投資信託

「ジパング・オーナー企業株式ファンド」 （日興アセットマネジメント株式会社）

取扱い後のパフォーマンス



原則6

【取組例③】

(3) 一層専門的な情報を提供するための担当セクションの強化

当社調査部において、最新のデジタル技術や発展の方向性等の知見を得ることを目的に、外部機関とアドバイザー契約（2022年2月から1年間）を締結した他、当社の従業員1名を、日本経済研究センターが主催するエコノミスト養成研修へ派遣するなど、従業員の専門性の向上・強化を図っております。今後もお客様に良質な投資機会を提供できるよう、担当セクションの強化を図ります。

6. お客様にふさわしいサービスの提供

原則6(注1)

【ご参考】

(4) オンライン営業ツール「ROOMS」の活用

2021年5月にオンライン営業ツール「ROOMS」を導入し、訪問できない環境下や遠隔地にお住まいのお客様であっても、担当営業員や資料等を画面に表示しながら、フォローアップすることが可能となりました。

ROOMSについて



100年変わらぬ志
— 丁寧に、誠実に、あなたの未来のために —

丸三証券

窓口のお取引と変わらぬ安心を

オンライン相談サービス

丸三証券はご来店・ご訪問・ご来店に加え、パソコン・スマートフォンを使った「オンライン相談」を始めました。新しい「安心」をお届けします。

安心その1
アプリのインストール不要、簡単な操作でご利用頂けます

安心その2
窓口のように担当営業員の顔が見える安心

安心その3
資料を使ってわかりやすくご説明

オンライン相談サービスは無料でご利用頂けますが、通信料はお客様負担となります。Wi-Fi | 等使い放題の環境でのご利用をお勧めいたします。詳しくは担当営業員までお問い合わせください。

【当社の概要】
高号等 丸三証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商) 第167号
加入協会 日本証券業協会
ホームページ <https://www.marusan-sec.co.jp/>



丸三証券のオンライン相談 3つの安心

ルームキー **丸三証券**

ルームキー入力
オンラインルームを使用するためのルームキーを入力してください。
※半角数字でご入力下さい

ご利用ブラウザ: Chrome

① 操作が簡単で安心
丸三証券のオンライン相談は面倒なアプリのインストール不要!
オンライン相談のページにアクセスし、担当営業員がお伝えする8桁のルームキーを入力するだけで簡単に始めることができます。

② 顔が見える安心
ご来店やご訪問が難しい状況ですがやはり「顔が見える」のは安心です。オンライン相談なら自宅にいても窓口と同じように、顔を見ながらご相談いただけます。
※お客様はカメラをオフにすることも可能です。プライバシーも心配ありません。

③ 資料を使ってわかりやすくご説明
資料が離れたけど「どこを見て良いかわからない」そんな経験はございませんか?
オンライン相談なら、画面に資料を表示しながら担当営業員がわかりやすく説明を行います。

投資に関する手数料、リスク等については最終ページの【重要な注意事項】をご覧ください。

当社HPより利用可能



- 面倒なアプリのインストールが不要
- 当社担当営業員がお伝えする8桁のルームキーを入力するだけで簡単に始めることができます。

6. お客様にふさわしいサービスの提供

原則6(注4)

【ご参考】

(5) 商品提案前の事前審査の実施

当社で取扱っている「通貨選択型」投資信託については、相対的に理解が簡単でないため、お客様へご提案する場合は、お客様の知識・取引経験や取引目的に応じて適切であるかを確認しております。

原則6(注5)

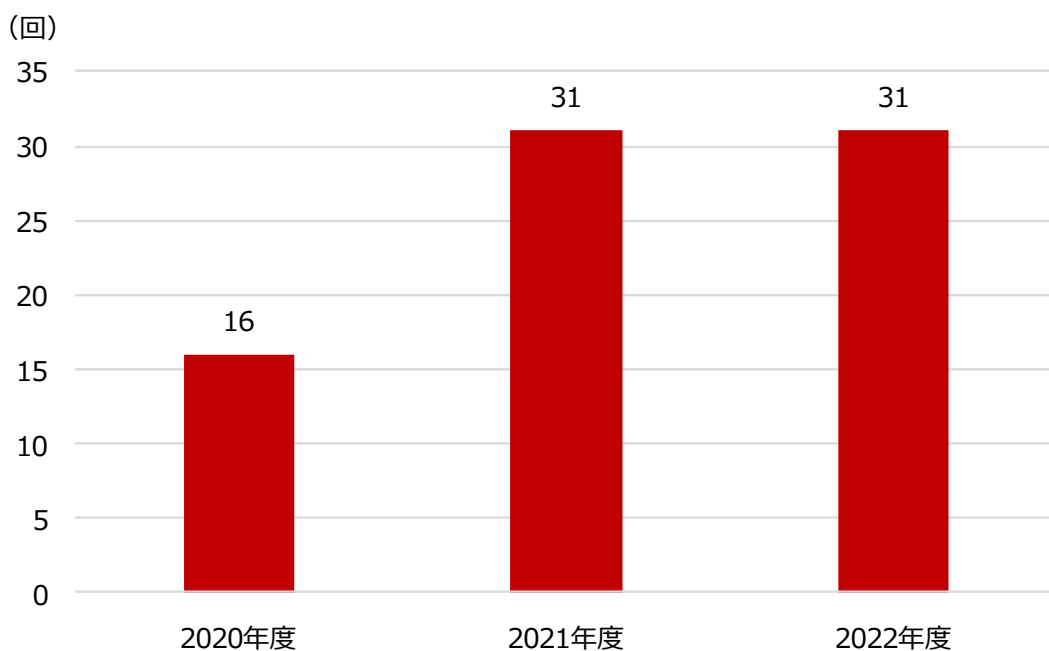
【ご参考】

(6) 動画セミナーの配信

フォローアップ等に必要な市場動向等については、お客様、及び従業員向けに定期的に動画セミナーを実施し、金融取引や商品に関する知識習得のための情報提供を積極的に行いました。

なお、2023年5月以降、対面でのセミナー開催を再開しました。今後も対面セミナー・動画セミナーを活用し、お客様への情報提供に努めます。

セミナー実施回数



※2022年度まではコロナ禍のため、動画セミナーのみの開催

7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

2022年度取組方針「従業員に対する適切な動機づけの枠組み等」への取組例

- ①お客様本位を実践する役職員を表彰する仕組みを構築します。
- ②従業員へのヒアリング等による現状把握と現状を踏まえた改善策を立案し、お客様本位の業務運営への従業員への動機づけを強化します。

原則7 及び (注1)

【取組例①】

(1) お客様本位を実践する役職員を表彰する仕組みの構築

「お客様本位の業務運営」において、優れた取組みを行っている役職員を表彰する仕組みを導入しました。優績者の取組み内容については、全役職員へフィードバックを行うなど、他の役職員の「お客様本位の業務運営」への動機づけを図っております。

原則7

【取組例②】

(2) 従業員への動機づけの強化

当社は2019年度より、「お客様本位の業務運営」に関する社内アンケート調査を実施し、従業員への浸透、及び、動機づけを図っております。

アンケート調査については、お客様からのご要望や、営業員の「お客様本位の業務運営」に関する考え方、実践例など、多種多様なコメントを収集し、全てのコメントを従業員へフィードバックするなど、動機付けを図っております。

また、「お客様本位の業務運営」に関する要望や改善策については、各本部において随時検討をし、当社の顧客本位の業務運営の更なる改善に活かしております。

7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

原則7 及び (注1)

【ご参考】

(3) 研修プログラム

「お客様本位の業務運営」を推進する仕組みの整備とともに、全従業員が「お客様本位の業務運営への取組方針」を理解し、行動するために、様々な研修を通じて、「お客様本位の業務運営」を実践する企業文化の定着に取り組んでいます。

また、ご高齢のお客様等への適切な対応を促すため、2021年5月より、営業員を対象とした「認知症サポーター養成講座」を開催しております。

※「認知症サポーター」とは、認知症に対する正しい知識と理解を持ち、認知症の方やその家族を見守る『応援者（サポーター）』のことを表し、「認知症サポーター養成講座」を受講した者を、「認知症サポーター」と称しています。

研修プログラム

| | 主任未満 | 主任・次席 | 課長代理 | 課長 | 部店長 |
|----------|-------------------|-------|-----------|----------------------|----------------------|
| 階層別研修 | 導入研修 | | 新任課長代理研修 | 新任課長研修 人材育成営業課長研修 | 新任支店長研修 人材育成部店長研修 |
| | フォロー研修 | | | | |
| | 臨店研修 | | | ライン管理職研修 | |
| | 株式カレッジ | | 課長育成プログラム | 課長強化プログラム | |
| | 投信カレッジ | | | | |
| | ビジネススキルアップ研修 | 非営業研修 | | | |
| 職種・職務別研修 | 人材育成コーチ研修 | | | | |
| | 新任専任者研修、人材育成専任者研修 | | | | |
| | 内部管理責任者研修 | | | | 営業責任者研修 |
| | コンプライアンス研修 | | | | |
| その他 | 丸三アカデミー | | | | |
| | 外部機関における研修 | | | | |

※総合職を対象とした主な研修を記載

「お客様本位の業務運営」に関する研修

7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

原則7 及び(注1) 【ご参考】

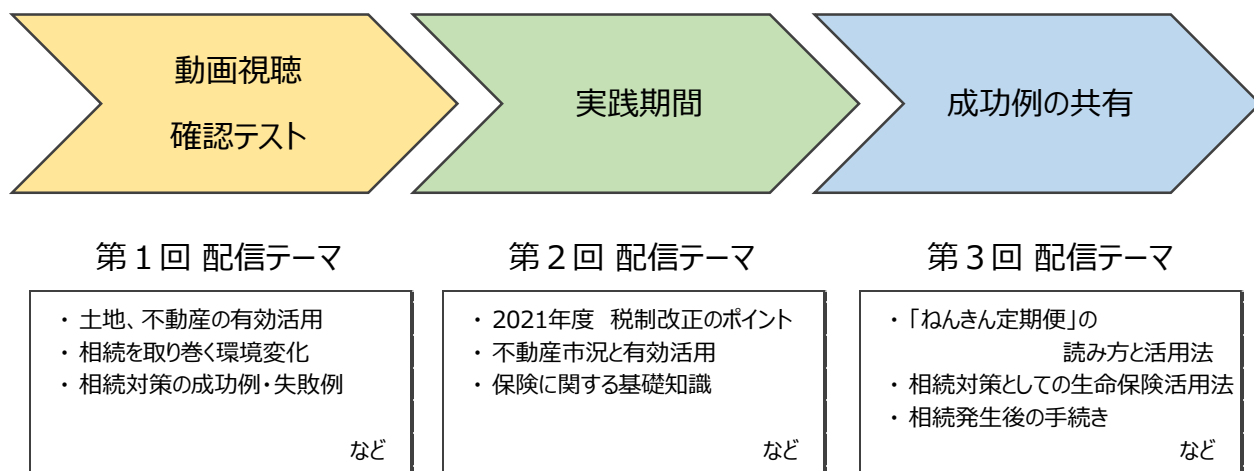
(4) ファイナンシャルプランニングに関する知識向上のための取組み

お客様のライフプランを包括的にサポートするスキルの向上を図るため、ファイナンシャルプランナー（AFP・CFP®）の資格取得を積極的に支援・サポートしています。

上位資格であるCFP®の資格取得に関連し、2022年12月より、営業員に対して、ライフプラン設計において重要と考える「相続・事業承継設計」の課目を受験させるなど、知識の習得に注力しております。

また、2021年1月より、独立系FPや税理士などの専門家からファイナンシャルプランニングに関する知識の活用について動画で学ぶ「FP実践研修」を開催するなど、より高度なコンサルティングを通じて良質なサービスをご提供できるように取り組んでいます。

FP実践研修



原則7 【ご参考】

(5) 評価体系について

当社は、お客様の最善の利益を追求する観点から、営業員の業績評価においては、「投資信託の純増」と「預かり資産の純増」を重要な指標とし、フロー収入よりもストックを重視する評価体系としています。

なお、2021年10月に、フロー収入のウェイトを下げ、「預かり資産の純増」のウェイトを上げたことで、よりストック重視の評価体系に改定しております。

原則5(注2) 及び 原則6(注2)

(1) 取扱商品について

当社は、投資信託、上場国内株式を中心に取扱っており、仕組債等の複雑な金融商品を取扱っていません。

取扱商品

| | | | |
|-------------|-------------------|-------------|-----------|
| 預金(投資性なし) | — | 預金(投資性あり) | — |
| 国内株式 | ○ | 外国株式 | ○ |
| 円建債券 | ○ | 外貨建債券 | ○ |
| 特殊な債券(仕組債等) | — | 投資信託 | ○ |
| ラップ口座 | — | ETF・ETN | ○ [ETFのみ] |
| REIT | ○ | その他上場商品 | CB 等 |
| 保険(投資リスクなし) | ○ | 保険(投資リスクあり) | — |
| これら以外の商品 | お取引店までお問い合わせください。 | | |

※重要情報シート(金融事業者編)より

原則6(注3)

(2) 自社系列の運用会社は持たず

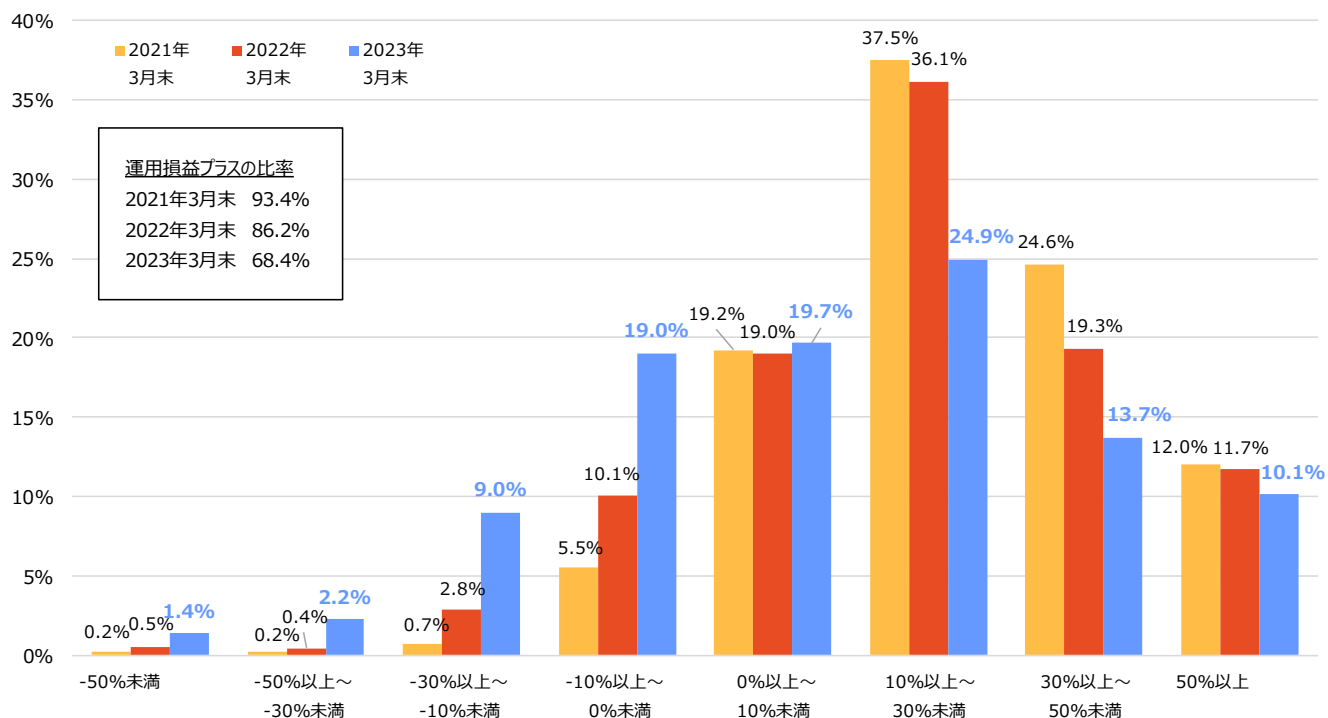
当社は、「投信運用会社の販売代理店」ではなく、「お客様の購買代理店」としての在り方を追求しており、従って、自社系列の投信運用会社を持たず、内外の運用会社が運用する幅広い投資信託の中から質の高い投資信託を選び、お客様にご提案することに努めております。

(1) 投資信託の運用損益別顧客比率

当社は、金融庁が2018年6月に公表した「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPIについて」に基づき、下記のとおり2023年3月末の実績を公表しております。

なお、当社は2020年度より年2回の公表（9月末時点、3月末時点）を継続しております。

投資信託の運用損益別顧客比率



運用損益プラスの比率
 2021年3月末 93.4%
 2022年3月末 86.2%
 2023年3月末 68.4%

対象顧客：2022年3月末時点に投資信託を保有している個人顧客
 対象商品：公募国内投信および外国籍投信（ETF、上場REIT、公社債投信<MRF、MMF等>、私募投信、
 確定拠出年金・財形・ミリオンを除く）。

計算方法：

<分子> 基準日時点の評価金額 + 累計受取分配金(税引き後) + 累計売付金額 - 買付金額(含む税込手数料)
 基準日時点までに全部売却・償還された銘柄は対象外

<分母> 基準日時点の評価金額

<遡及期間> 2001/10/1～2023/3/31

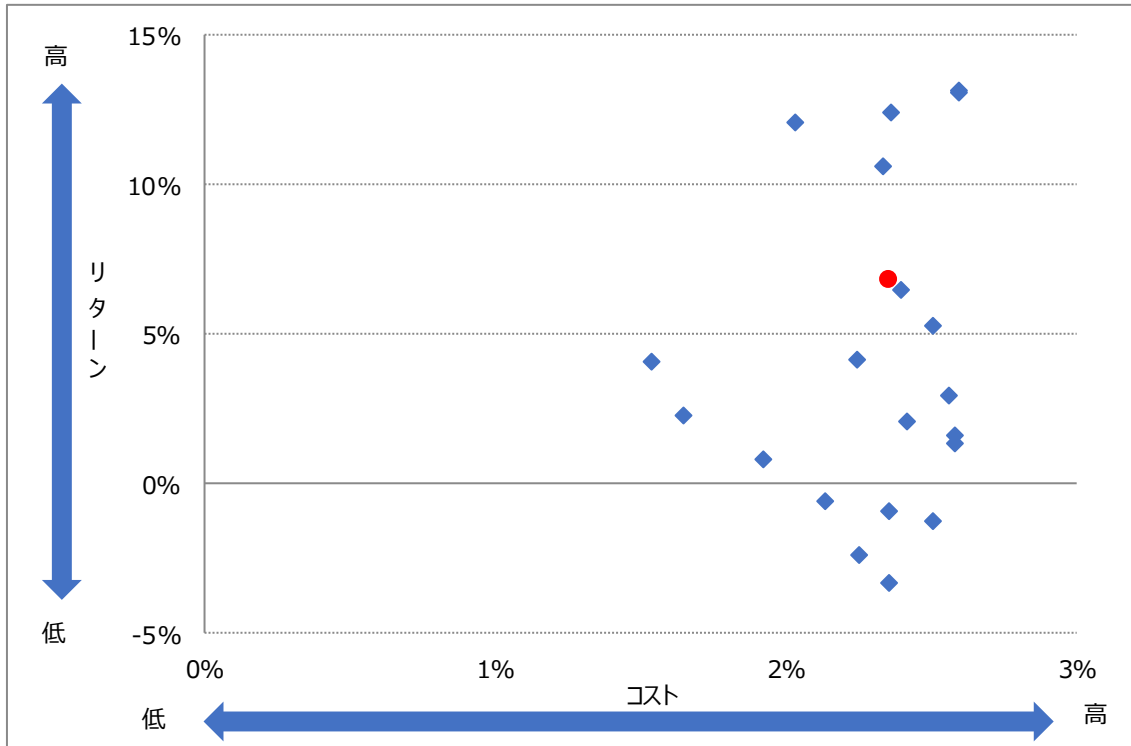
共通KPIの過去分は当社HPをご確認ください。

https://www.marusan-sec.co.jp/customer_oriented/

または、右記二次元コードよりアクセス下さい



(2) 投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン (2023年3月末)

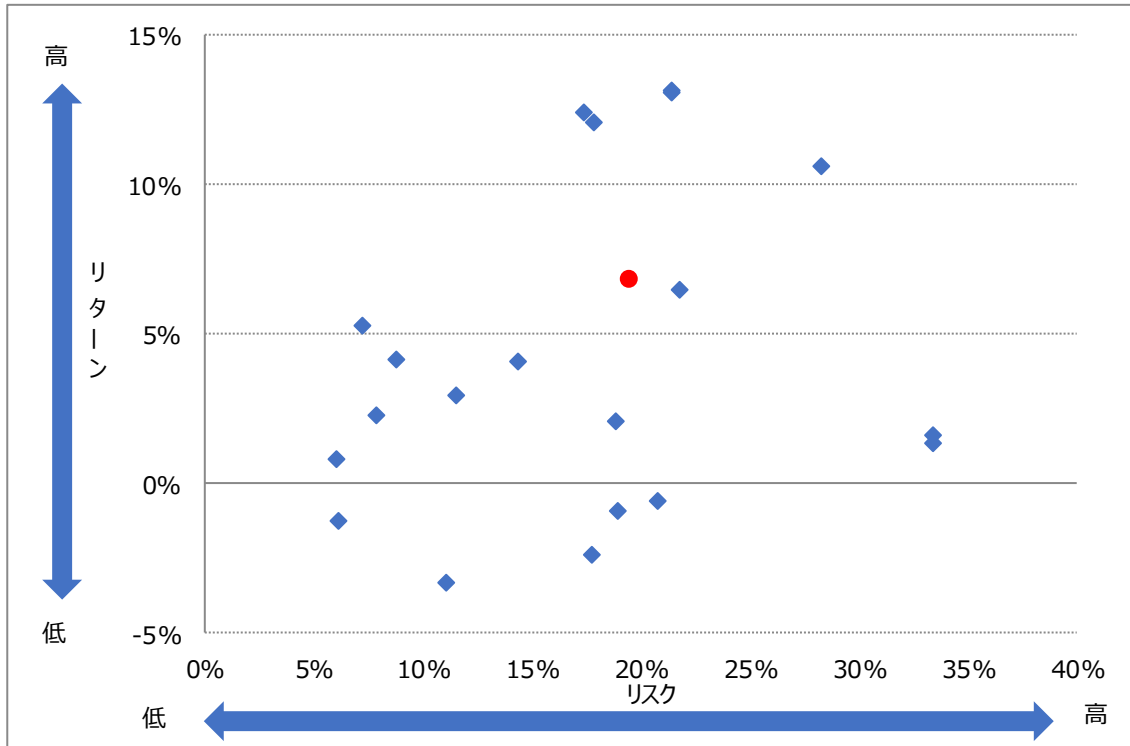


| | | |
|-------------------|-------|-------|
| 残高加重平均値 (●マーク) | コスト | リターン |
| | 2.36% | 6.83% |

| 順位 | ファンド名 | コスト | リスク | リターン |
|----|------------------------------------|-------|--------|--------|
| 1 | グローバル・ロボティクス株式ファンド (年2回決算型) | 2.60% | 21.36% | 13.17% |
| 2 | グローバル・ロボティクス株式ファンド (1年決算型) | 2.60% | 21.45% | 13.09% |
| 3 | グローバル・フィンテック株式ファンド (年2回決算型) | 2.59% | 33.36% | 1.34% |
| 4 | ニッセイJリートオープン (毎月分配型) | 1.54% | 14.37% | 4.08% |
| 5 | 先進国好配当株式ファンド (3ヵ月決算型) | 2.04% | 17.84% | 12.08% |
| 6 | PIMCOインカム戦略ファンド<米ドルインカム> (毎月分配型) | 2.51% | 7.19% | 5.30% |
| 7 | 日本厳選中小型株ファンド | 2.35% | 18.92% | -0.93% |
| 8 | グローバル・フィンテック株式ファンド | 2.59% | 33.37% | 1.62% |
| 9 | DIAM高格付インカム・オープン (毎月決算コース) | 1.65% | 7.81% | 2.31% |
| 10 | 日本株発掘ファンド | 2.26% | 17.71% | -2.37% |
| 11 | PIMCOインカム戦略ファンド<世界通貨分散コース> (毎月分配型) | 2.56% | 11.53% | 2.96% |
| 12 | ニッセイ短期インド債券ファンド (毎月決算型) | 2.24% | 8.74% | 4.16% |
| 13 | ブラジル・ボンド・オープン (毎月決算型) | 2.13% | 20.80% | -0.57% |
| 14 | DIAM新興企業日本株オープン 米ドル型 | 2.40% | 21.75% | 6.49% |
| 15 | JPM北米高配当・成長株ファンド (為替ヘッジなし、3ヵ月決算型) | 2.37% | 17.33% | 12.46% |
| 16 | ダイワ海外ソブリン・ファンド (毎月分配型) | 1.93% | 6.02% | 0.84% |
| 17 | PIMCOニューワールド円インカムファンド (毎月分配型) | 2.35% | 11.09% | -3.33% |
| 18 | DIAM新興市場日本株ファンド | 2.33% | 28.30% | 10.61% |
| 19 | JPM・E-フロンティア・オープン | 2.42% | 18.85% | 2.08% |
| 20 | PIMCOインカム戦略ファンド<円インカム> (毎月分配型) | 2.51% | 6.09% | -1.26% |

当社取扱いファンド残高上位20銘柄 (設定後5年以上経過、2023年3月末時点)

(3) 投資信託の預り残高上位20銘柄のリスク・リターン (2023年3月末)



| | | |
|-------------------|--------|-------|
| 残高加重平均値 (●マーク) | リスク | リターン |
| | 19.46% | 6.83% |

| 順位 | ファンド名 | コスト | リスク | リターン |
|----|------------------------------------|-------|--------|--------|
| 1 | グローバル・ロボティクス株式ファンド (年2回決算型) | 2.60% | 21.36% | 13.17% |
| 2 | グローバル・ロボティクス株式ファンド (1年決算型) | 2.60% | 21.45% | 13.09% |
| 3 | グローバル・フィンテック株式ファンド (年2回決算型) | 2.59% | 33.36% | 1.34% |
| 4 | ニッセイJリートオープン (毎月分配型) | 1.54% | 14.37% | 4.08% |
| 5 | 先進国好配当株式ファンド (3ヵ月決算型) | 2.04% | 17.84% | 12.08% |
| 6 | PIMCOインカム戦略ファンド<米ドルインカム> (毎月分配型) | 2.51% | 7.19% | 5.30% |
| 7 | 日本厳選中小型株ファンド | 2.35% | 18.92% | -0.93% |
| 8 | グローバル・フィンテック株式ファンド | 2.59% | 33.37% | 1.62% |
| 9 | DIAM高格付インカム・オープン (毎月決算コース) | 1.65% | 7.81% | 2.31% |
| 10 | 日本株発掘ファンド | 2.26% | 17.71% | -2.37% |
| 11 | PIMCOインカム戦略ファンド<世界通貨分散コース> (毎月分配型) | 2.56% | 11.53% | 2.96% |
| 12 | ニッセイ短期インド債券ファンド (毎月決算型) | 2.24% | 8.74% | 4.16% |
| 13 | ブラジル・ボンド・オープン (毎月決算型) | 2.13% | 20.80% | -0.57% |
| 14 | DIAM新興企業日本株オープン 米ドル型 | 2.40% | 21.75% | 6.49% |
| 15 | JPM北米高配当・成長株ファンド (為替ヘッジなし、3ヵ月決算型) | 2.37% | 17.33% | 12.46% |
| 16 | ダイワ海外ソブリン・ファンド (毎月分配型) | 1.93% | 6.02% | 0.84% |
| 17 | PIMCOニューワールド円インカムファンド (毎月分配型) | 2.35% | 11.09% | -3.33% |
| 18 | DIAM新興市場日本株ファンド | 2.33% | 28.30% | 10.61% |
| 19 | JPM・E-フロンティア・オープン | 2.42% | 18.85% | 2.08% |
| 20 | PIMCOインカム戦略ファンド<円インカム> (毎月分配型) | 2.51% | 6.09% | -1.26% |

当社取扱いファンド残高上位20銘柄 (設定後5年以上経過、2023年3月末時点)

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表

| 原則 | 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」 | 当社取組状況 |
|----------------|---|--|
| お客様の最善の利益の追求 | | |
| 原則 2 | 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。 | 2 - (1) 【 P3】 2 - (2) 【 P4】 2 - (3) 【 P5】 |
| (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。 | 2 - (2) 【 P4】 2 - (4) 【 P6】 |
| 利益相反の適切な管理 | | |
| 原則 3 | 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。 | 3 - (1) 【 P7】 |
| (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 | 3 - (1) 【 P7】 |
| 手数料等の明確化 | | |
| 原則 4 | 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。 | 4 - (1) 【 P8】 4 - (2) 【 P8】 |
| 重要な情報の分かりやすい提供 | | |
| 原則 5 | 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。 | 5 - (1) 【 P9】 5 - (5) 【 P12】 |
| (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 | 5 - (5) 【 P12】 |
| (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）。 | ご参考 (1) 【 P20】 |
| (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。 | 5 - (2) 【 P10】 5 - (5) 【 P12】 |

| 原則 | 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」 | 当社取組状況 |
|---------------------|---|--|
| 重要な情報の分かりやすい提供 | | |
| (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、顧客において同種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。 | 5 - (2)【P10】 5 - (4)【P11】 5 - (5)【P12】 |
| (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。 | 5 - (2)【P10】 5 - (3)【P11】 5 - (5)【P12】 |
| お客様にふさわしいサービスの提供 | | |
| 原則6 | 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。 | 6 - (1)【P13】 6 - (2)【P14】 6 - (3)【P14】 |
| (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 | 6 - (1)【P13】 6 - (4)【P15】 |
| (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。 | ご参考(1)【P20】 |
| (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。 | ご参考(2)【P20】 |
| (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。 | 6 - (5)【P16】 |
| (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。 | 6 - (2)【P14】 6 - (6)【P16】 |
| 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 | | |
| 原則7 | 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枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。 | 7 - (1)【P17】 7 - (2)【P17】 7 - (3)【P18】 7 - (4)【P19】 7 - (5)【P19】 |
| (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。 | 7 - (1)【P17】 7 - (3)【P18】 7 - (4)【P19】 |