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

2024年6月24日
丸三証券株式会社

# お客様本位の業務運営への取組状況（2023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。
2023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 顧客本位の金融販売会社評価

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「顧客本位の金融販売会社評価」を受けております。

2023年度評価は、昨年度に引続き**「S＋評価」を取得**しております。

**「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」について**

銀行、証券会社など投資信託等を販売する会社が「いかに顧客本位の金融商品販売を行っているか」、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。資産形成のコアとなる投信・ファンドラップ販売に関する評価を主軸としますが、他のリスク性金融商品も含め顧客のライフプランに相応しい金融商品を適切に提案・販売をしているかを評価します。資産形成に取組む個人の方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 |
|---|---|
| SSS | 顧客の最善の利益を図るための取組みが十二分に行われている。 |
| 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）評価符号が「SS」以上の場合には、販売実績や顧客損益など客観的な指標を重視します。「SS」、「S」、「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「SS+」、「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 顧客本位の金融販売会社評価は、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 顧客本位の金融販売会社評価は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 顧客本位の金融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）投資信託の信託報酬の販売費・一般管理費カバー率【KPI】

（３）資格保有者数【KPI】

（４）長期・分散・積立投資を通したお客様の最善の利益の追求

（５）お客様の声の収集とサービスの改善に活かす仕組みの強化

（６）お客様本位の業務運営の定着を図るための仕組みの強化

## 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）投資信託の購入時手数料の見直し、及びお客様向けのご説明書面の作成・活用

（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）重要情報シートの改訂

（５）「通貨選択型」投資信託についての説明

（６）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）モニタリング体制強化と商品ラインナップの整備

（３）フォローアップ体制の強化

（４）動画セミナー・対面セミナー開催による情報提供の強化

（５）商品提案前の事前審査の実施

（６）オンライン営業ツール「ROOMS」の活用

## 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従業員の表彰

（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、27，28ページをご参照ください。

# 2 お客様の最善の利益の追求

**2023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」の長期化を通してお客様のパフォーマンスの向上に貢献します。⇒ **KPI**
②「信託報酬の販売費・一般管理費カバー率」の上昇による安定的な収益基盤の構築に努めます。⇒ **KPI**
③良質なサービスを提供する為の知識の習得に努め、「資格保有者数」の増加を図ります。⇒ **KPI**
④長期・分散・積立投資を通してお客様の最善の利益を追求します。
⑤お客様の声を積極的に収集しサービスの改善に活かす仕組みを強化します。
⑥お客様本位の業務運営の定着を図るための仕組みを強化します。

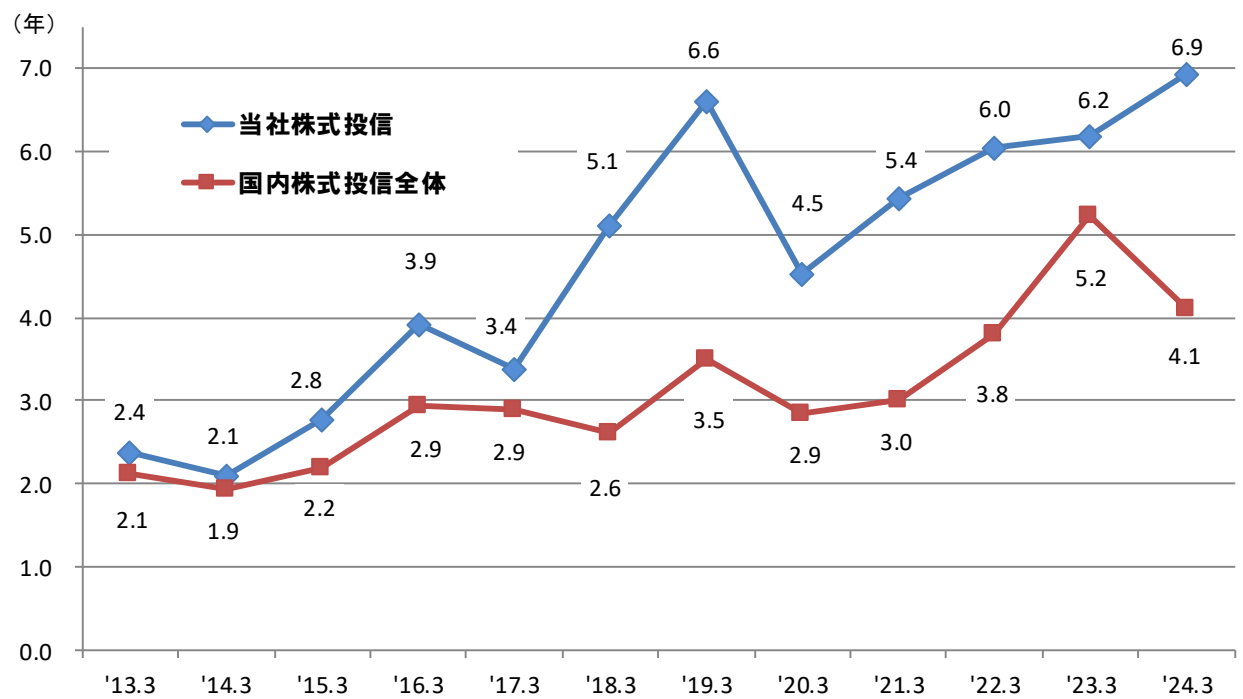
原則２ **取組例①** **KPI**

## （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。

国内全体の平均保有期間が足元で短期化する中、当社お客様の2024年3月末の**平均保有期間は6.9年へ**長期化しました。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～2024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

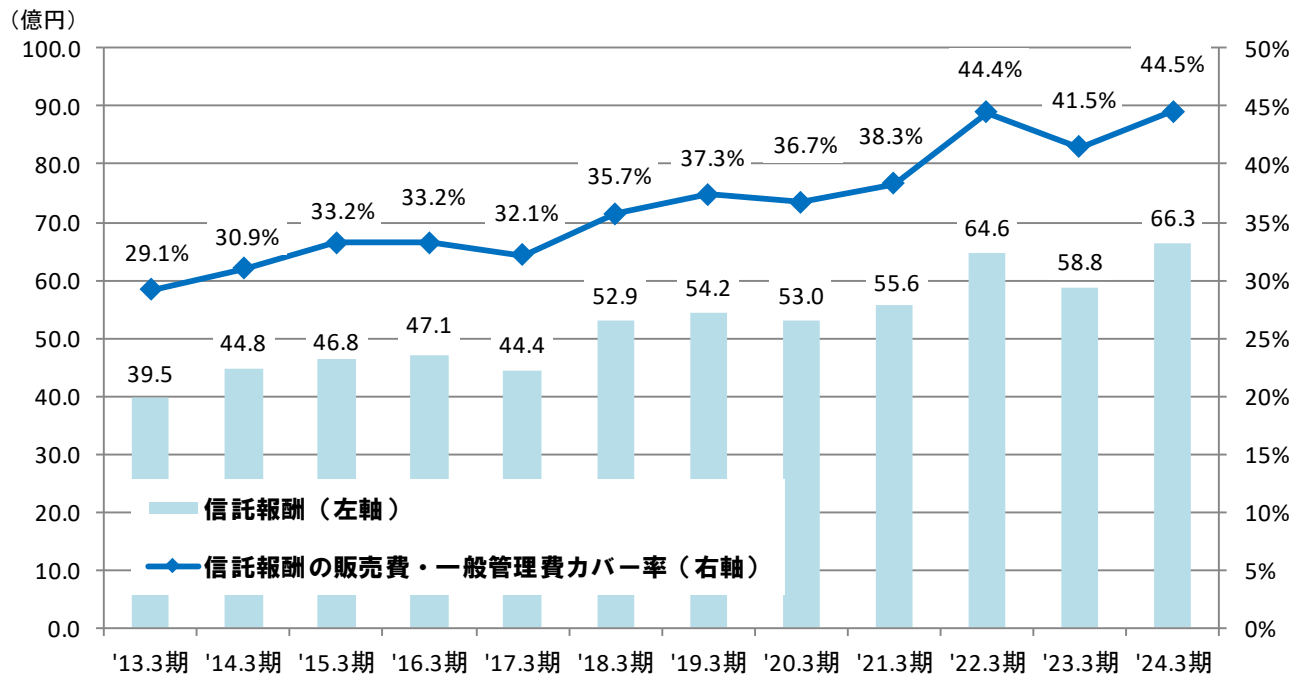
原則２及び(注)　取組例②　KPI

## （２）投資信託の信託報酬の販売費・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。

2024年3月期における信託報酬の販売費・一般管理費カバー率は**44.5%**になっております。

**投資信託の信託報酬と信託報酬の販売費・一般管理費カバー率推移**
**（2013年3月期～2024年3月期）**



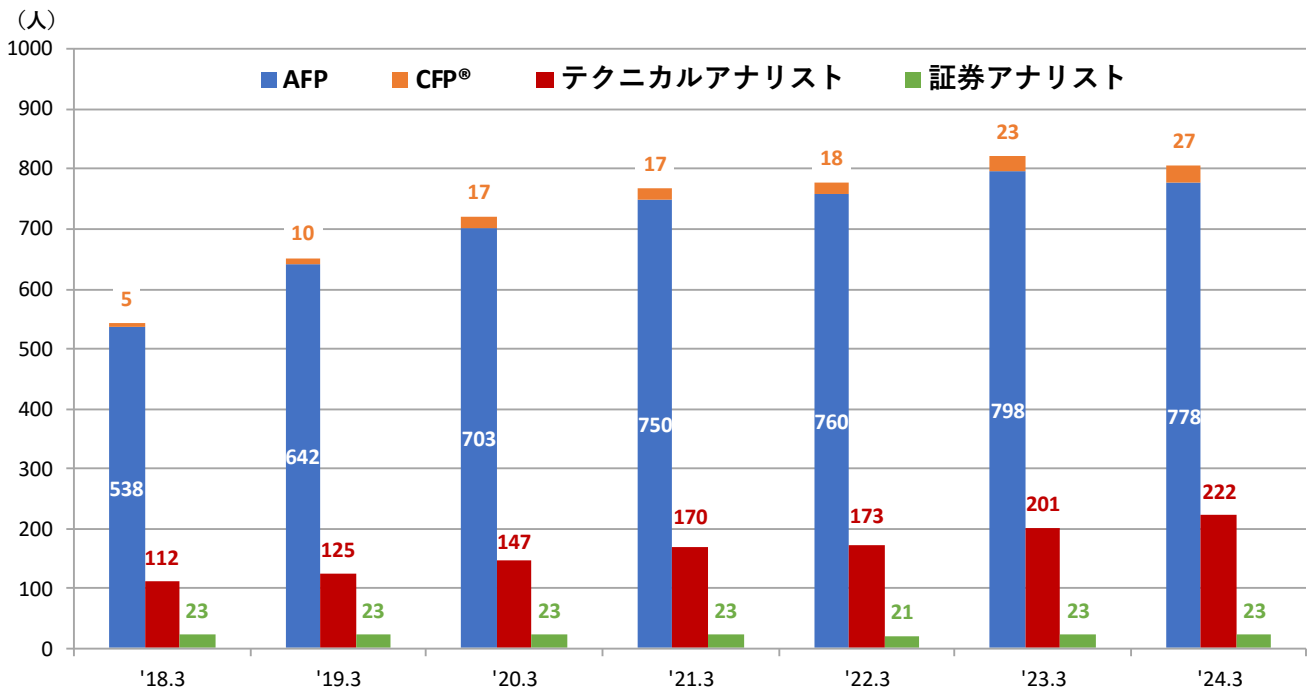

※信託報酬の販売費・一般管理費カバー率は、信託報酬の年度合計額を販売費・一般管理費の年度合計額で除して算出。
※2023年3月期 第2四半期までは、通信販売部（マルサントレード及びコールセンターに係る事業を含む。）を除いた対面営業部門。
　尚、通信販売部は2022年7月に事業譲渡。

原則２ 取組例③ 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～2024年3月）




※1.AFPとCFP®の保有者は重複なし。
※2.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® ）。
※3.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。

原則２ 取組例④

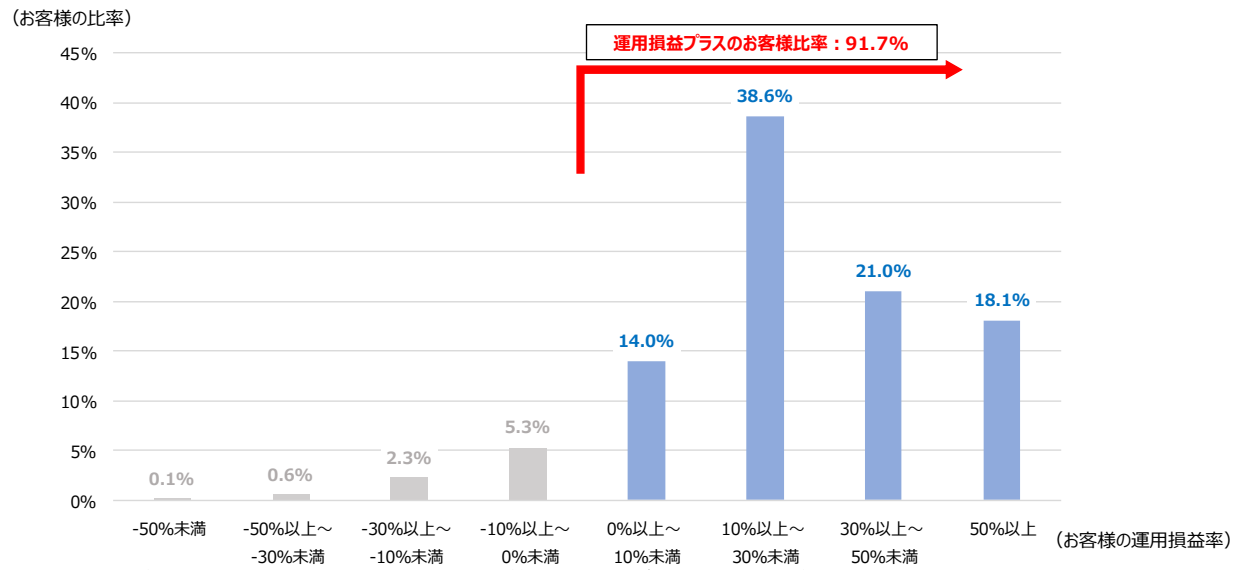
## （４）長期・分散・積立投資を通したお客様の最善の利益の追求

お客様に良質な商品を長期間・分散（積立の有効利用も含む）して保有していただくことが、お客様の最善の利益の追求に資すると考え、ご提案の中で実践しております。

2024年3月末時点での投資信託の運用損益（トータルリターン）がプラスになっているお客様の比率は91.7%でした。そのうち、長期・分散投資、積立投資を実践していただいているお客様の同比率は、長期・分散投資が**98.5%**、積立投資が**100.0%**となっております。

なお、長期・分散投資を実践していただいているお客様は前年比3.6%、積立投資は同148.8%増加しました（2024年3月末時点）。

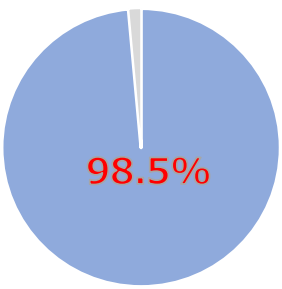
### 投資信託の運用損益別お客様比率（2024年3月末時点）




※投資信託の運用損益別顧客比率(共通KPI)算出方式に基づく、詳しくはＰ.24参照

### 投資方法別の運用損益プラスのお客様比率（2024年3月末時点）

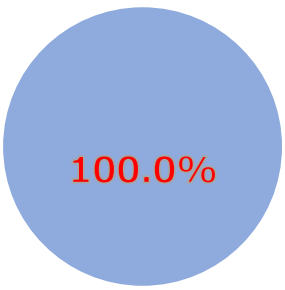
長期・分散投資




■運用損益プラスのお客様比率
■運用損益マイナスのお客様比率

対象：保有期間が5年を超える投資信託を1つでも保有
且つ複数の投資信託を保有しているお客様

積立投資




■運用損益プラスのお客様比率
■運用損益マイナスのお客様比率

対象：つみたて投資枠対象投資信託を
保有しているお客様
※つみたて投資枠対象投資信託のみの損益

原則２ 取組例⑤

## （５）お客様の声の収集とサービスの改善に活かす仕組みの強化

当社は定期的に発行される取引残高報告書に付随する回答書にて幅広いお客様からの声をいただき、サービス改善等に活かしております。

2023年度には、お客様のご意見・ご質問等が多い相続事務に関して専門で対応するチームを新たに設置しました。相続事務手続きの一部を専門チームが担うことにより、迅速な処理を可能にし、相続事務全般のサービスの質向上を図ります。

引き続きお客様の声をいただく仕組みを検討し、より良いサービスの見直し・改善に努めます。

原則２ 取組例⑥

## （６）お客様本位の業務運営の定着を図るための仕組みの強化

2023年6月より営業管理職向けに「お客様本位の業務運営」に関する研修を毎月実施しています。
営業活動における様々な事例を全店に共有することで、「お客様本位の業務運営」への意識づけを促し、企業文化としての定着を図っています。

# 3 利益相反の適切な管理

**2023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を行います。

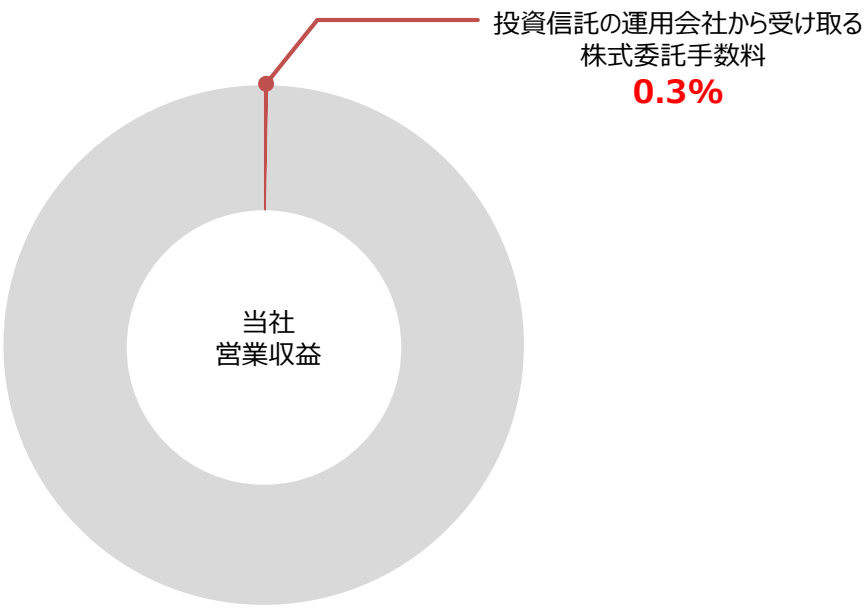
原則３及び(注)　**取組例①**

## （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（2019年度から2023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（2019年度～2023年度平均）**



# 4 手数料等の明確化

**2023年度取組方針「手数料等の明確化」への取組例**

①（昨年度に実施した）投資信託の手数料に関する分析を受け、購入時手数料に関する見直し、及びお客様向けのご説明書面を作成し活用します。

原則４ **取組例①**

## （１）投資信託の購入時手数料の見直し、及びお客様向けのご説明書面の作成・活用

当社取扱い投資信託の各種手数料（購入時手数料、信託報酬）の水準について分析し、基本的な考え方を整理しました。それに基づき2023年11月に購入時手数料率の見直しを行いました。

また、お客様が負担する手数料やその他費用の詳細を、よりわかりやすくご理解いただくために、投資信託の手数料等についてのお客様向けのご説明書面を新たに作成し活用しました。

**各種手数料の水準についての基本的な考え方（「投資信託の手数料についてのご説明」から抜粋）**

当社が販売会社として頂戴している手数料の水準について、基本的な考え方は以下の通りです。

**購入時手数料**

購入時手数料は、『**商品説明の難易度**』に応じて、目論見書に記載の上限手数料以下の水準で当社が決定しています。主に、投資地域、投資対象資産、リスク、商品の仕組み等が評価する基準の例です。

**運用管理費用（信託報酬）**

運用管理費用（信託報酬）は、『**運用・管理の難易度**』等に応じて、委託会社が総合的に判断、決定しています。主に、投資地域、投資対象資産、リスク、商品の仕組み等が評価する基準の例です。

【購入時手数料の評価項目例と商品説明の難易度】

| 評価項目 | 評価項目の属性 | | |
|---|---|---|---|
| 投資地域 | 国内 | 海外（先進国） | 海外（新興国） |
| 投資対象資産 | 債券 | REIT等 | 株式 |
| リスク | 小さい | | 大きい |
| 商品の仕組み | 単純（例：インデックス運用） | | 複雑 |
| **商品説明の難易度** | 低 ⟷ | | 高 |
| **購入時手数料** | 低 ⟷ | | 高 |

【運用管理費用の評価項目例と運用・管理の難易度】

| 評価項目 | 評価項目の属性 | | |
|---|---|---|---|
| 投資地域 | 国内 | 海外（先進国） | 海外（新興国） |
| 投資対象資産 | 債券 | REIT等 | 株式 |
| リスク | 小さい | | 大きい |
| 商品の仕組み | 単純（例：インデックス運用） | | 複雑 |
| **運用・管理の難易度** | 低 ⟷ | | 高 |
| **運用管理費用（信託報酬）** | 低 ⟷ | | 高 |

**※「投資信託の手数料についてのご説明」について**

「投資信託の手数料についてのご説明」は当社オフィシャルサイトに掲載しています。

https://www.marusan-sec.co.jp/products/fund/cost/fund_cost.pdf

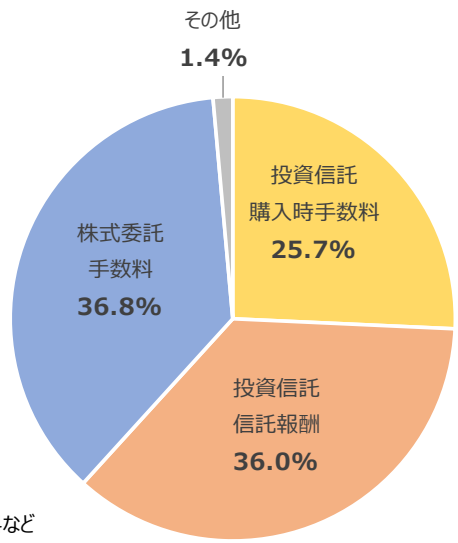
原則４ 【ご参考】

## （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、98.6%が投資信託購入時手数料・信託報酬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（2024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

## 2023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、又は少額の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。
④重要情報シートを改訂し、当社のお客様本位の業務運営への取組について、一層ご理解いただけるよう努めます。

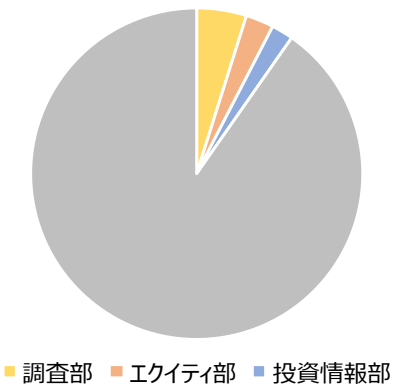
原則５ **取組例①**

## （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

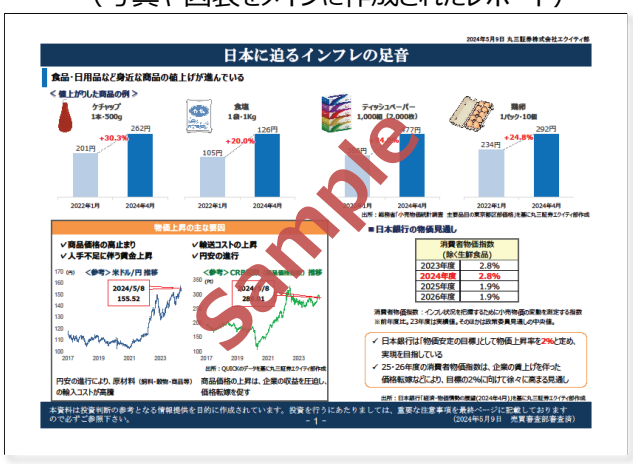



（2024年3月末時点）

| 部署 | 人数 | 特徴 |
|---|---|---|
| 合計 | 32 | 営業に従事しない従業員の11% |
| 調査部 | 16 | ボトムアップで銘柄をリサーチ |
| エクイティ部 | 9 | マーケット動向・見通しを考慮した銘柄選定 |
| 投資情報部 | 7 | 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）



# 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。
2023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4,700本まで拡大するなど機能拡充を図っております。

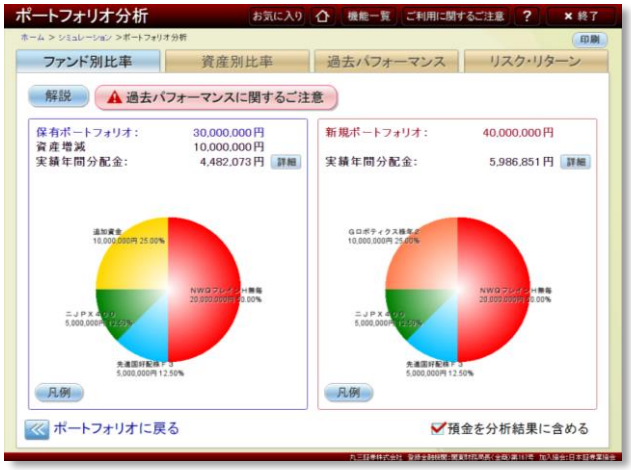
引き続き「投信NAVI」を積極的に活用し、ポートフォリオ全体についてアドバイスするよう努めます。

### 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」

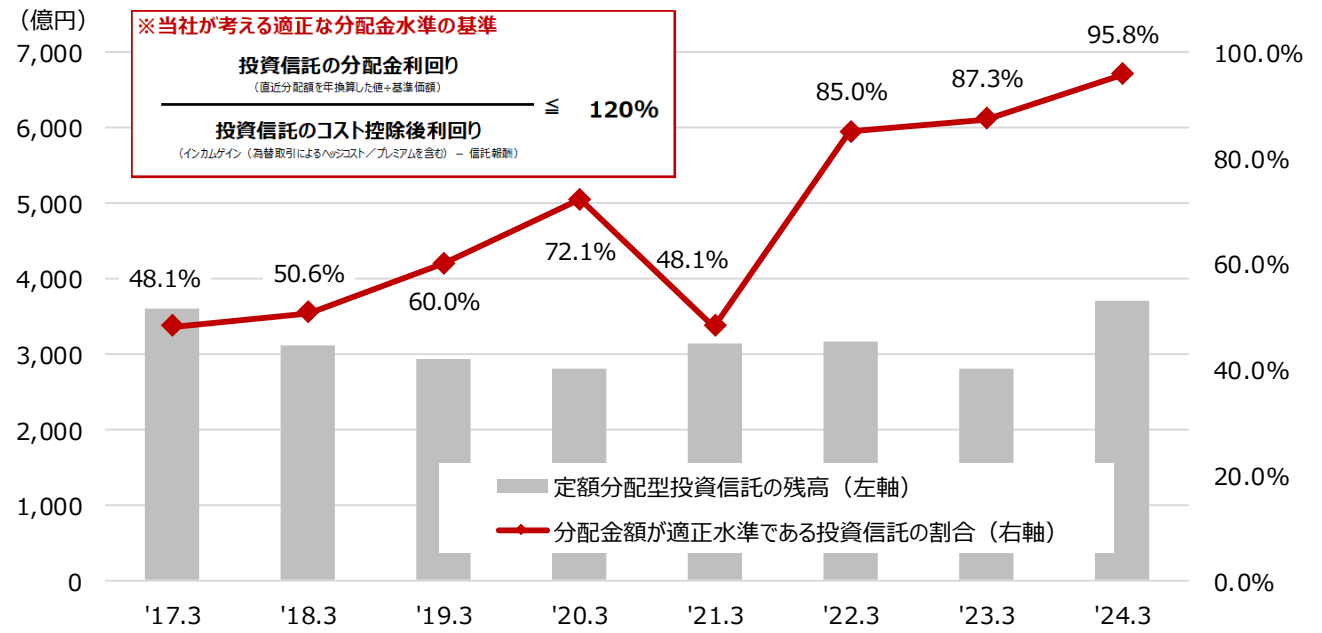
原則５(注５) 取組例③

## （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、又は少額の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3,699億円（2024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95.8%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**



# 5 重要な情報の分かりやすい提供

原則５ **取組例④**

## （４）重要情報シートの改訂

当社の「お客様本位の業務運営」への取組について一層ご理解いただけるよう、重要情報シートに『丸三証券の「お客様本位の業務運営」について』の項目を追加・改訂しました。引き続き、重要情報シートを用いたお客様への分かりやすい情報の提供に努めてまいります。

**『丸三証券の「お客様本位の業務運営」について』（重要情報シートより抜粋）**

「お客様本位の業務運営への取組方針」および「取組状況」の公表について

- 当社は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、質の高いサービスの提供に努めています。
- 当社は2017年より、「お客様本位の業務運営への取組方針」を新たに定め、その後も定期的に取組方針を公表しています。また、取組状況の公表による自己評価や第三者による評価を踏まえ、お客様本位の業務運営の見直し・改善に努めております。

► 当社の「取組方針」および「取組状況」については、右記二次元コードよりご確認ください。

「Ｒ＆Ｉ顧客本位の金融販売会社評価」においてＳ＋の評価を取得いたしました

- 金融商品の販売姿勢について、第三者機関である格付投資情報センター（ R&I ）から客観的な評価である「S＋」評価をいただきました。

► 2024年3月22日公表の評価レポートについては、右記二次元コードよりご確認ください。

原則５(注４) **【ご参考】**

## （５）「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。

原則５及び(注１、３、４、５) 【ご参考】

## （６）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）」をオススメファンド※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） 丸三証券

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の勧誘を行っています）

| | |
|---|---|
| 金融商品の名称・種類 | NWQフレキシブル・インカムファンド<br>為替ヘッジあり（毎月決算型）/ 為替ヘッジなし（毎月決算型）<br>為替ヘッジあり（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的な成長を目指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層 | 為替ヘッジあり（毎月決算型）/ 為替ヘッジなし（毎月決算型）<br>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、分配金の仕組みを理解し、投資信託の運用を続けながら、分配金を定期的に受け取りたい方。<br>為替ヘッジあり（年１回決算型）/ 為替ヘッジなし（年１回決算型）<br>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。 |
| パッケージ化の有無 | 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。 |
| クーリング・オフの有無 | 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ます。<br>投資先などの格付や透明不履行による影響を受けます。<br>為替相場の変動による影響を受けます。<br>その他のリスク・留意点は交付目論見書を参照ください。 |
| 〔参考〕過去１年間の収益率 | 為替ヘッジあり（毎月決算型） ：1.5% （2023年12月末現在）<br>為替ヘッジなし（毎月決算型） ：13.7% （2023年12月末現在）<br>為替ヘッジあり（年１回決算型） ：1.5% （2023年12月末現在）<br>為替ヘッジなし（年１回決算型） ：13.7% （2023年12月末現在） |
| 〔参考〕過去５年間の収益率 | 為替ヘッジあり（毎月決算型） ：平均-2.1% 最低-17.7%（2022年9月） 最高15.7%（2021年3月）<br>為替ヘッジなし（毎月決算型） ：平均6.4% 最低-7.1%（2020年3月） 最高19.3%（2021年3月）<br>為替ヘッジあり（年１回決算型） ：平均-2.1% 最低-17.8%（2022年9月） 最高15.7%（2021年3月）<br>為替ヘッジなし（年１回決算型） ：平均6.4% 最低-7.2%（2020年3月） 最高19.4%（2021年3月）<br>（2019年12月～2023年12月の各月末における直近１年間の数字）<br>当ファンドの年間騰落率は、設定後のデータのみで算出しています。 |

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購入金額（※2）に乗じた額です。<br>（※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 |

| 購入代金 | 手数料率（税込） |
|---|---|
| 3千万円未満 | 3.30% |
| 3千万円以上 1億円未満 | 2.20% |
| 1億円以上 3億円未満 | 1.10% |
| 3億円以上 | なし |

※ 各コース間におけるスイッチング手数料は無料

| | |
|---|---|
| 継続的に支払う費用（信託報酬など） | 純資産総額に対して年率1.6775%程度（税抜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。これらは事前に料率、上限等を表示することはできません。 |
| 運用成果に応じた費用（成功報酬など） | ありません。 |

※ 上記以外にする費用を含む詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】の「手続・手数料等」の項目に記載しています。

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）

- 為替ヘッジあり（毎月決算型）/ 為替ヘッジなし（毎月決算型）
  この商品の償還期限は2028年11月27日です。ただし、償還延長や繰上償還する場合があります。
- 為替ヘッジあり（年１回決算型）/ 為替ヘッジなし（年１回決算型）
  この商品の償還期限はありません。ただし、繰上償還する場合があります。
- この商品に解約手数料や信託財産留保額は生じません。
- 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【交付目論見書】の「手続・手数料等」の項目に記載しています。

質問例 ⑧ 私たちの商品を換金・解約するとき、具体的にどのような制限や不利益があるのかについて説明してほしい。

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販売した場合、当社は、お客様が支払う費用（運用管理費用（信託報酬））のうち、委託会社から年率0.77%（税抜 年率0.70%）の手数料を頂きます。これは運用報告書などの各種書類の送付、口座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、運用子会社を持たないため、自社系列の運用会社の商品を優先的に提案するということはありません。
- 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く評価される場合はありません。

※ 利益相反の内容とその対応方針については、当社「利益相反管理方針の概要」をご参照ください。
https://www.marusan-sec.co.jp/kiso/hosin_gaiyo/

質問例 ⑨ あなたの会社が得る手数料が高い商品など、私の利益よりあなたの会社やあなたの利益を優先した商品を私に薦めていないか。私の利益よりあなたの会社やあなたの利益を優先する可能性がある場合、あなたの会社では、どのような対策をとっているのか。

6 租税の概要（NISA、iDeCoの対象か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であり、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<br>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 | 譲渡所得として課税<br>換金（解約）時および償還時の差益（譲渡益）に対して20.315% |

※ 詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】の「手続・手数料等」に記載しています。
※ 当ファンドの為替ヘッジあり（年１回決算型）、為替ヘッジなし（年１回決算型）は、NISAの「成長投資枠」の対象です。
なお、為替ヘッジあり（毎月決算型）、為替ヘッジなし（毎月決算型）は、「成長投資枠」の対象ではありません。

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」<br>組成会社が作成した「目論見書」 | https://www.marusan-sec.co.jp/products/fund/prospectus/fund_001_01.pdf |

► 契約締結に当たっての注意事項等をまとめた「契約締結前交付書面」、金融商品の内容等を記した「目論見書」については、ご希望があれば紙でお渡しします。

8 丸三証券の「お客様本位の業務運営」について

「お客様本位の業務運営への取組方針」および「取組状況」の公表について

- 当社は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努う」ことを掲げ、質の高いサービスの提供に努めています。
- 当社は2017年より、「お客様本位の業務運営への取組方針」を新たに定め、その後も定期的に取組方針を公表しています。また、取組状況の公表による自己評価や第三者による評価を踏まえ、お客様本位の業務運営の見直し・改善に努めております。

► 当社の「取組方針」および「取組状況」については、右記二次元コードよりご確認ください。

「R＆I顧客本位の金融販売会社評価」においてS＋の評価を取得いたしました

- 金融商品の販売会社について、第三者機関である格付投資情報センター（ R&I ）から客観的な評価である「S＋」評価をいただきました。

► 2024年3月22日公表の詳細レポートについては、右記二次元コードよりご確認ください。

（2024年2月作成）

### ※オススメファンドについて

当社が厳選した投資信託について、「“丸三証券”がオススメする“ファンド”のご紹介」として当社オフィシャルサイトに掲載しています。

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

# 6 お客様にふさわしいサービスの提供

## 2023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の利用状況を分析し、更なる活用に努めます。
②投資信託モニタリング体制を強化し、商品ラインナップの整備に活用します。
③フォローアップの仕組み、体制を強化します。
④定期的に開催している動画セミナーに加え、対面でのセミナー開催を再開し、より多くのお客様への情報提供に努めます。

**原則６及び(注１)** **取組例①**

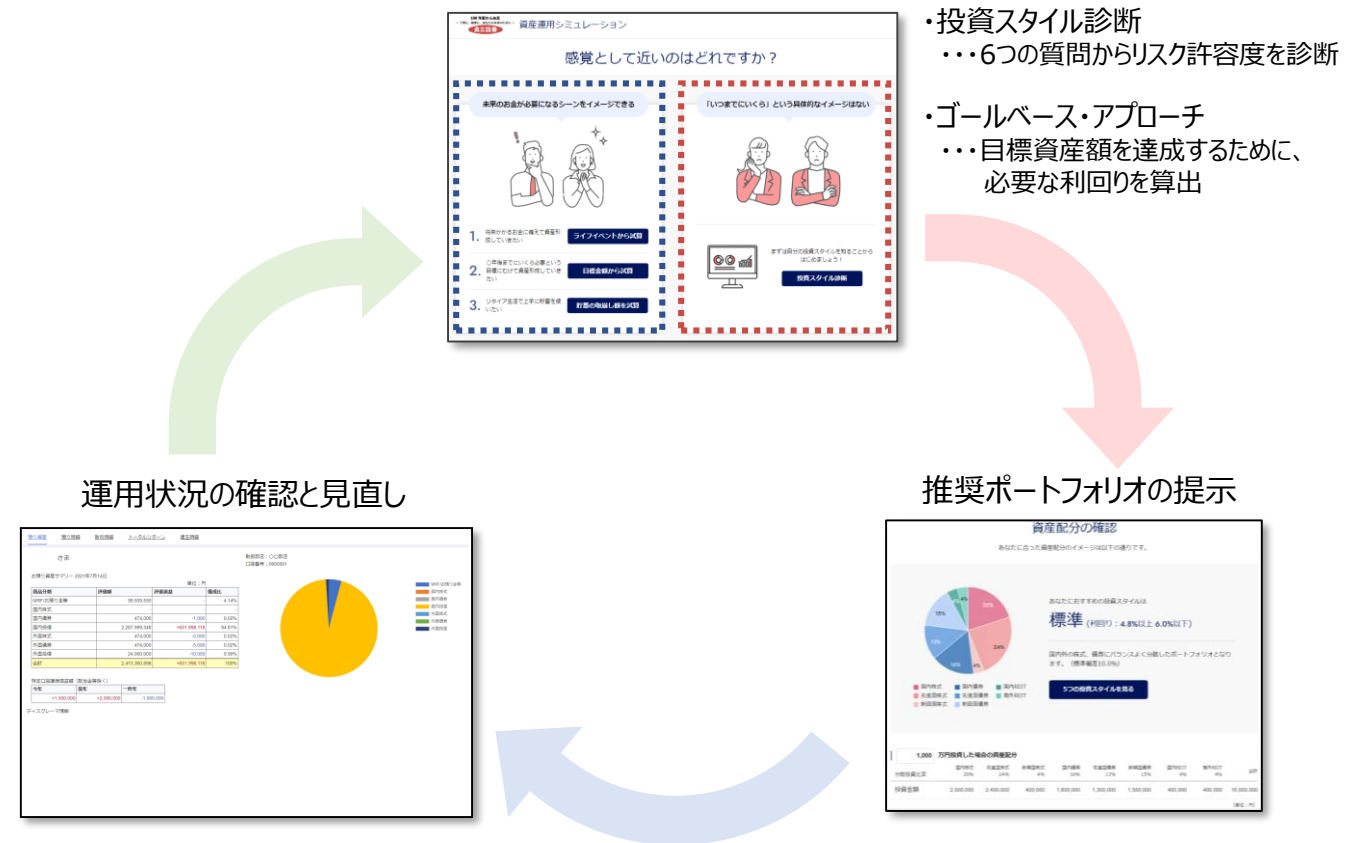
## （１）資産運用シミュレーションツールの活用

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。

2023年度にはCRM（お客様管理）システム*の改修に合わせ、資産運用シミュレーションツールや金融電卓で設定した運用目標達成に向け、資産状況や取引内容を、モバイルPCでお客様と確認できる画面を新設し、継続したフォローを行う環境ができました。資産運用シミュレーションツールの更なる活用を促進してまいります。 *お客様の様々な情報を一元的に管理するシステムであり、サービスの向上を目的としています。

### 資産運用シミュレーションツールとCRMシステムを活用したイメージ画像



原則６　**取組例②**

## （２）モニタリング体制強化と商品ラインナップの整備

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。

当社取扱いアクティブ株式投資信託に関する運用スタイル分析を2023年度から定期的に実施し、お客様の幅広いニーズに対応できる商品ラインナップの整備に向けた体制の強化を図りました。
具体的には、当社お預かり残高の内、日本株で運用する投資信託が中小型株の運用スタイルに偏重していたことから、主に大型株で運用される投資信託をオススメファンドに追加しました。

原則６(注１)　**取組例③**

## （３）フォローアップ体制の強化

対面証券ビジネスでは、お客様の商品購入後のフォローアップはなによりも重要と考えており、個々のお客様の意向を把握し、その意向、及びパフォーマンス等を踏まえ、長期的な視点にも配慮したフォローアップに努めております。

2023年度は当社CRM （お客様管理）システム*の改修を実施しました。一例として、お客様へのフォローアップがいつ、どのような方法で行われたか営業員が容易に把握できるように改修しました。その他の改修も含め、お客様への適切なタイミング、方法でのフォローアップを営業員に促す体制の強化に努めました。

*お客様の様々な情報を一元的に管理するシステムであり、サービスの向上を目的としています。

原則６(注５) 取組例④

## （４）動画セミナー・対面セミナー開催による情報提供の強化

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。
2023年度からは、コロナ禍において見送っていた対面でのセミナー開催を再開しました。商品部が主催する対面でのセミナーでは市場動向や商品等についての情報提供に努め、営業部店が主催する対面でのセミナーでは外部講師による相続セミナーの開催やNISAについての相談会等を実施するなど、様々なお客様のご要望に対応するため多様なセミナーを開催しました。

**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。
※「動画セミナー」は、当社ウェブサービス上で配信しているセミナーの件数。
※「商品部主催セミナー」は、市場動向や当社取扱い商品についての対面セミナーの件数。
※「営業部店主催セミナー」は、支店独自にセミナーテーマを決めて行っている対面セミナーの件数。

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１) 【ご参考】

## （６）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

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。

# 7 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

**2023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従業員を表彰します。
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の為の取組を継続します。

原則７及び(注) **取組例①**

## （１）お客様本位を実践する従業員の表彰

「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従業員（優績者）を表彰しております。

「お客様本位の業務運営」の実践無くして家族や友人を紹介してもらうことはない、という考えのもと、2023年度に、紹介新客に関して優れた成績を収めた従業員（優績者）を表彰し、その取組み内容について全従業員へフィードバックを行いました。

今後も、優績者の取組み内容については、全従業員へフィードバックを行うなど、従業員の「お客様本位の業務運営」への動機づけを図ってまいります。

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、動機づ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「お客様本位の業務運営」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)　【ご参考】

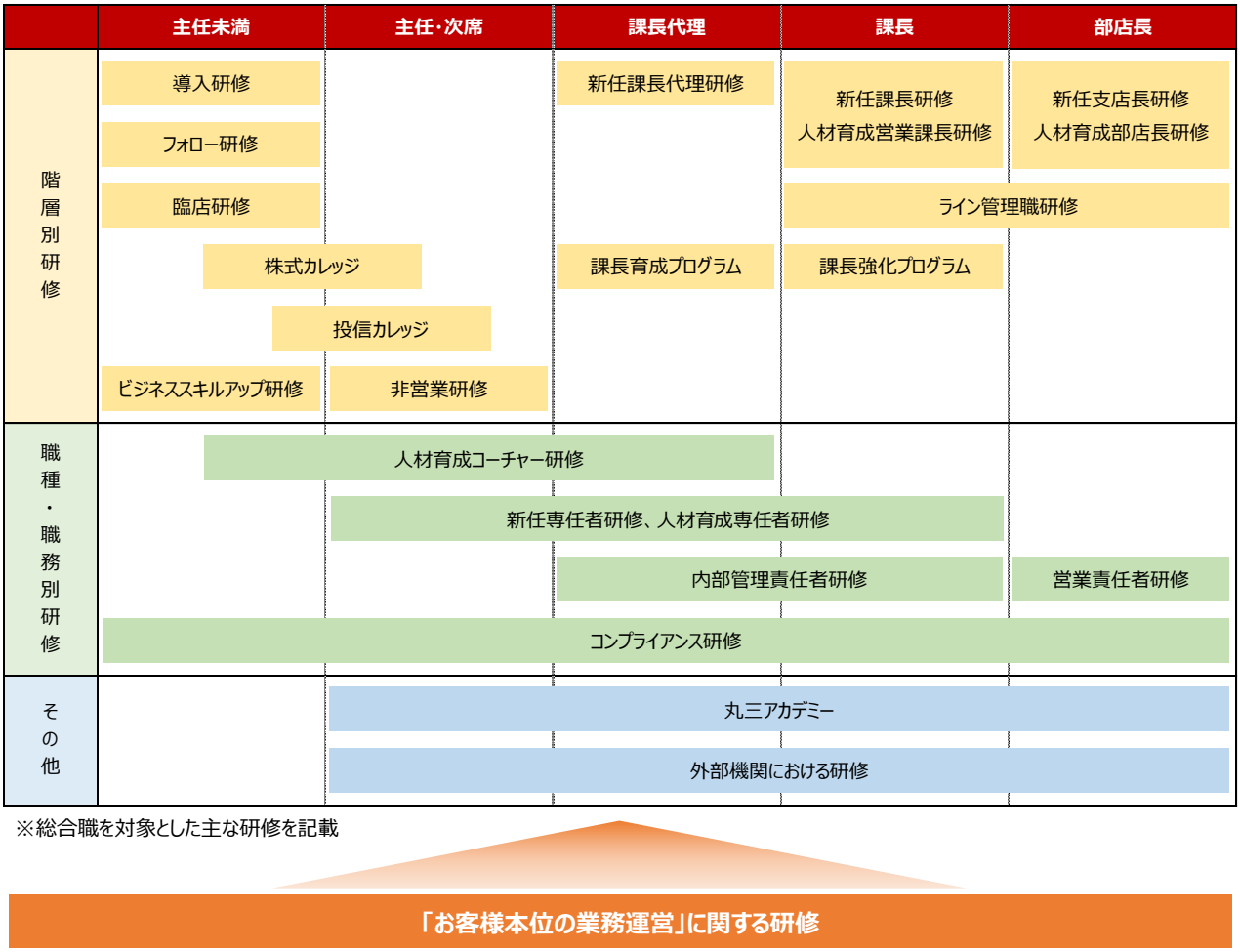
## （３）研修プログラム

「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




※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

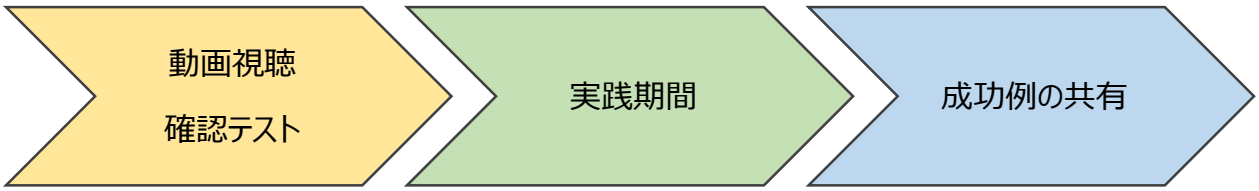
原則７及び(注) 【ご参考】

## （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組んでいます。

**FP実践研修**




| 第１回 研修テーマ | 第２回 研修テーマ | 第３回 研修テーマ | 第４回 研修テーマ |
|---|---|---|---|
| ・土地、不動産の有効活用<br>・相続を取り巻く環境変化<br>・相続対策の成功例・失敗例<br>など | ・2021年度、税制改正のポイント<br>・不動産市況と有効活用<br>・保険に関する基礎知識<br>など | ・「ねんきん定期便」の読み方と活用法<br>・相続対策としての生命保険活用法<br>・相続発生後の手続き<br>など | ・デジタル化の進展や新しい生活様式により変化する不動産運用設計<br>・オーナー経営者の資産承継・資産形成対策の勘どころ<br>・高齢者対応について押さえるべきポイント<br>など |

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、営業店と営業員の評価において、フロー収入のウェイトを下げ「預かり資産の純増」のウェイトを上げることで、よりストック重視の評価体系へ改定しました。2023年11月に、営業店の評価において、地域密着型営業を重視する観点から、原則転勤がないエリア職の実績のウェイトを上げる評価体系へ改定いたしました。

**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　2024年3月）より抜粋。取扱商品は今後変更となる場合があります。

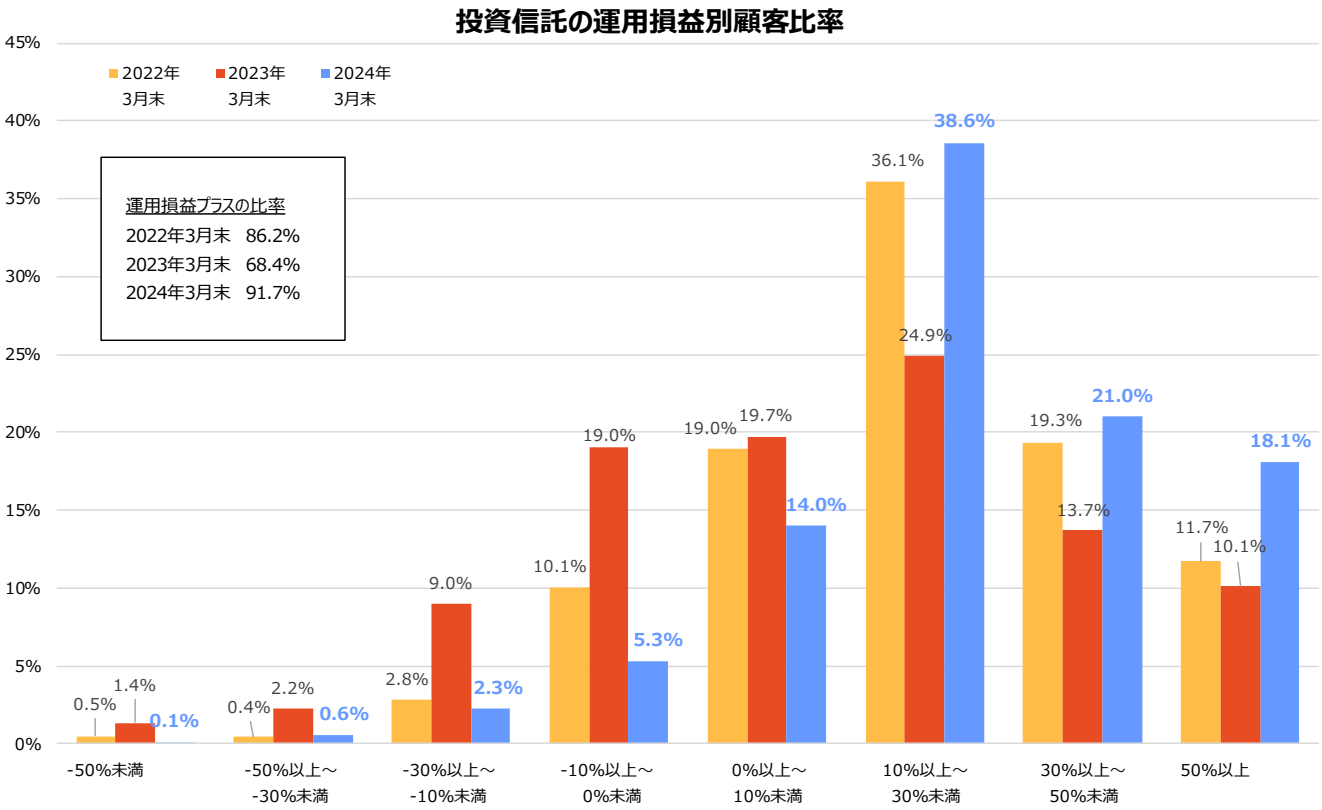
**原則６（注３）**

## （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

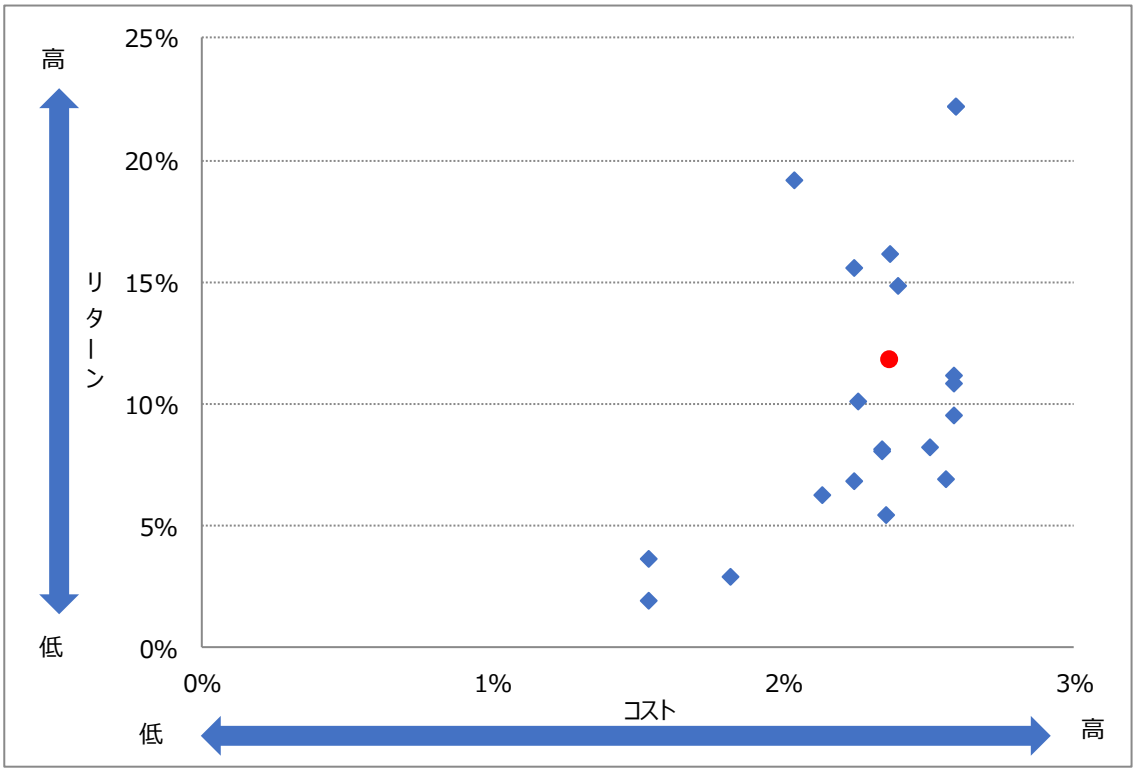
当社は、金融庁が2018年6月に公表した「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPIについて」に基づき、下記のとおり2024年3月末の実績を公表しております。
なお、当社は2020年度より年2回の公表（9月末時点、3月末時点）を継続しております。




対象のお客様：2024年3月末時点に投資信託を保有している個人のお客様
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> 2001/10/1～2024/3/31

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（2024年3月末）

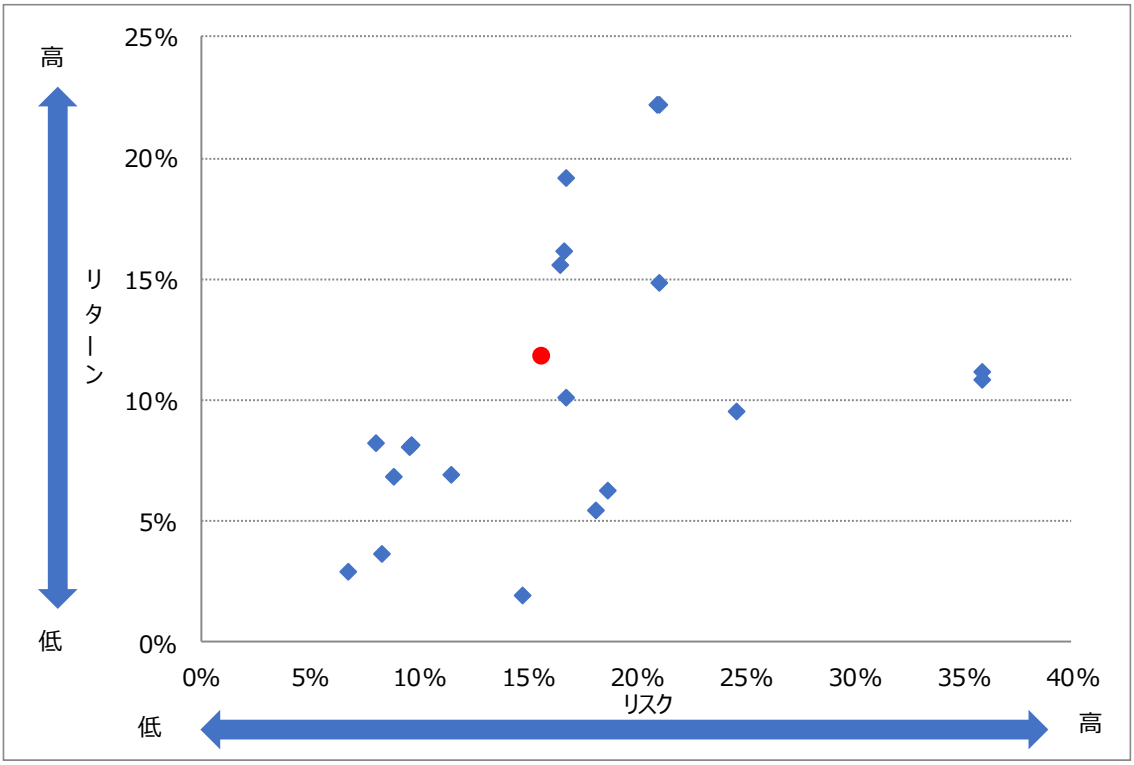



| 残高加重平均値（●マーク） | コスト | リターン |
|---|---|---|
| | 2.37% | 11.79% |

| 順位 | ファンド名 | コスト | リスク | リターン |
|---|---|---|---|---|
| 1 | NWQフレキシブル・インカムファンド 為替ヘッジなし（毎月決算型） | 2.34% | 9.59% | 8.03% |
| 2 | NWQフレキシブル・インカムファンド 為替ヘッジなし（年１回決算型） | 2.34% | 9.65% | 8.07% |
| 3 | 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% | 20.90% | 22.18% |
| 4 | グローバル・ロボティクス株式ファンド（１年決算型） | 2.60% | 21.01% | 22.19% |
| 5 | 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% | 35.87% | 10.81% |
| 6 | ニッセイＪＰＸ日経４００アクティブファンド | 2.24% | 16.43% | 15.57% |
| 7 | 先進国好配当株式ファンド（３ヵ月決算型） | 2.04% | 16.78% | 19.11% |
| 8 | 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% | 8.02% | 8.16% |
| 9 | グローバル・スペース株式ファンド（１年決算型） | 2.59% | 24.60% | 9.53% |
| 10 | ニッセイＪリートオープン（毎月分配型） | 1.54% | 14.75% | 1.87% |
| 11 | グローバル・フィンテック株式ファンド | 2.59% | 35.86% | 11.09% |
| 12 | 日本厳選中小型株ファンド | 2.35% | 18.16% | 5.41% |
| 13 | 日本株発掘ファンド | 2.26% | 16.72% | 10.05% |
| 14 | ＤＩＡＭ高格付インカム・オープン（毎月決算コース） | 1.54% | 8.31% | 3.64% |
| 15 | 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% | 11.46% | 6.89% |
| 16 | ニッセイ短期インド債券ファンド（毎月決算型） | 2.24% | 8.81% | 6.80% |
| 17 | ＤＩＡＭ新興企業日本株オープン 米ドル型 | 2.40% | 21.01% | 14.81% |
| 18 | ブラジル・ボンド・オープン（毎月決算型） | 2.13% | 18.70% | 6.26% |
| 19 | 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% | 16.62% | 16.09% |
| 20 | ダイワ海外ソブリン・ファンド（毎月分配型） | 1.82% | 6.76% | 2.88% |

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、2024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（2024年3月末）




| 残高加重平均値（●マーク） | リスク | リターン |
|---|---|---|
| | 15.65% | 11.79% |

| 順位 | ファンド名 | コスト | リスク | リターン |
|---|---|---|---|---|
| 1 | NWQフレキシブル・インカムファンド 為替ヘッジなし（毎月決算型） | 2.34% | 9.59% | 8.03% |
| 2 | NWQフレキシブル・インカムファンド 為替ヘッジなし（年１回決算型） | 2.34% | 9.65% | 8.07% |
| 3 | 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% | 20.90% | 22.18% |
| 4 | グローバル・ロボティクス株式ファンド（１年決算型） | 2.60% | 21.01% | 22.19% |
| 5 | 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% | 35.87% | 10.81% |
| 6 | ニッセイＪＰＸ日経４００アクティブファンド | 2.24% | 16.43% | 15.57% |
| 7 | 先進国好配当株式ファンド（３ヵ月決算型） | 2.04% | 16.78% | 19.11% |
| 8 | 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% | 8.02% | 8.16% |
| 9 | グローバル・スペース株式ファンド（１年決算型） | 2.59% | 24.60% | 9.53% |
| 10 | ニッセイＪリートオープン（毎月分配型） | 1.54% | 14.75% | 1.87% |
| 11 | グローバル・フィンテック株式ファンド | 2.59% | 35.86% | 11.09% |
| 12 | 日本厳選中小型株ファンド | 2.35% | 18.16% | 5.41% |
| 13 | 日本株発掘ファンド | 2.26% | 16.72% | 10.05% |
| 14 | ＤＩＡＭ高格付インカム・オープン（毎月決算コース） | 1.54% | 8.31% | 3.64% |
| 15 | 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% | 11.46% | 6.89% |
| 16 | ニッセイ短期インド債券ファンド（毎月決算型） | 2.24% | 8.81% | 6.80% |
| 17 | ＤＩＡＭ新興企業日本株オープン 米ドル型 | 2.40% | 21.01% | 14.81% |
| 18 | ブラジル・ボンド・オープン（毎月決算型） | 2.13% | 18.70% | 6.26% |
| 19 | 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% | 16.62% | 16.09% |
| 20 | ダイワ海外ソブリン・ファンド（毎月分配型） | 1.82% | 6.76% | 2.88% |

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、2024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】<br>2 －（２）【Ｐ４】<br>2 －（３）【Ｐ５】<br>2 －（４）【Ｐ６】<br>2 －（５）【Ｐ７】<br>2 －（６）【Ｐ７】 |
| （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】 |
| 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）【Ｐ８】 |
| （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。<br><br>・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<br>・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<br>・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）【Ｐ８】 |
| 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）【Ｐ９】<br>4 －（２）【Ｐ１０】 |
| 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）【Ｐ１１】<br>5 －（４）【Ｐ１４】<br>5 －（６）【Ｐ１５】 |
| （注１） | 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。<br>・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<br>・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<br>・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）<br>・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 －（６）【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、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）【Ｐ２３】 |
| （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）【Ｐ１２】<br>5 －（６）【Ｐ１５】 |

| 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。 | 5 －（２）【Ｐ１２】<br>5 －（５）【Ｐ１４】<br>5 －（６）【Ｐ１５】 |
| （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）【Ｐ１２】<br>5 －（３）【Ｐ１３】<br>5 －（６）【Ｐ１５】 |
| 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）【Ｐ１６】<br>6 －（２）【Ｐ１７】 |
| （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。<br>・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<br>・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<br>・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）【Ｐ１６】<br>6 －（３）【Ｐ１７】<br>6 －（６）【Ｐ１９】 |
| （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）【Ｐ２３】 |
| （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）【Ｐ２３】 |
| （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）【Ｐ１８】 |
| （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 －（４）【Ｐ１８】 |
| 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）【Ｐ２０】<br>7 －（２）【Ｐ２０】<br>7 －（３）【Ｐ２１】<br>7 －（４）【Ｐ２２】<br>7 －（５）【Ｐ２２】 |
| （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）【Ｐ２０】<br>7 －（３）【Ｐ２１】<br>7 －（４）【Ｐ２２】 |