

お客様本位の業務運営への取組状況（2024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。また取組方針は、お客様の投資家としての立場に配慮し策定しています。

2024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。

2024年度評価は、昨年度の「S+評価」から上昇し、**「SS評価」を取得致しました。**

「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) 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
- (5) お客様本位の業務運営推進の社内体制強化
- (6) お客様の声をいただく体制の強化と、声を反映した業務運営

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ついての説明、及びお客様向けご説明書面の活用

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) オフィシャルサイトの改善

6 お客様にふさわしいサービスの提供

- (1) お客様のライフステージやニーズに沿った提案
- (2) 当社作成レポートの活用
- (3) 事務手続きの電子化
- (4) 投資信託毎の運用損益別お客様比率を分析し、プロダクトガバナンスを強化
- (5) 運用会社の商品を一層広く正確に把握するため、ヒアリング体制を強化

7 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

- (1) 営業員の業績評価体系を見直し、お客様への適切なサービス提供に努める
- (2) 良質なサービスを提供するための知識やスキルの習得
- (3) エンゲージメントサーベイを活用し、お客様へのサービスの質の向上に繋げる

8 (ご参考)

- (1) 取扱商品について
- (2) 自社系列の運用会社は持たず
- (3) 金融商品の組成会社としての取組について

※次ページ以降に記載の **原則** 及び **補充原則** は、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」のうち、対応する原則及び補充原則を示しています。詳細は、30～35ページをご参照ください。

2 お客様の最善の利益の追求

2024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「投資信託の信託報酬の販売費・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ため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お客様本位の業務運営の定着を図るための仕組みの更なる強化に努めます。
- ⑤お客様本位の業務推進の社内体制強化に努めます。
- ⑥お客様の声をいただく体制の強化と、それを反映した業務運営に努めます。

原則2

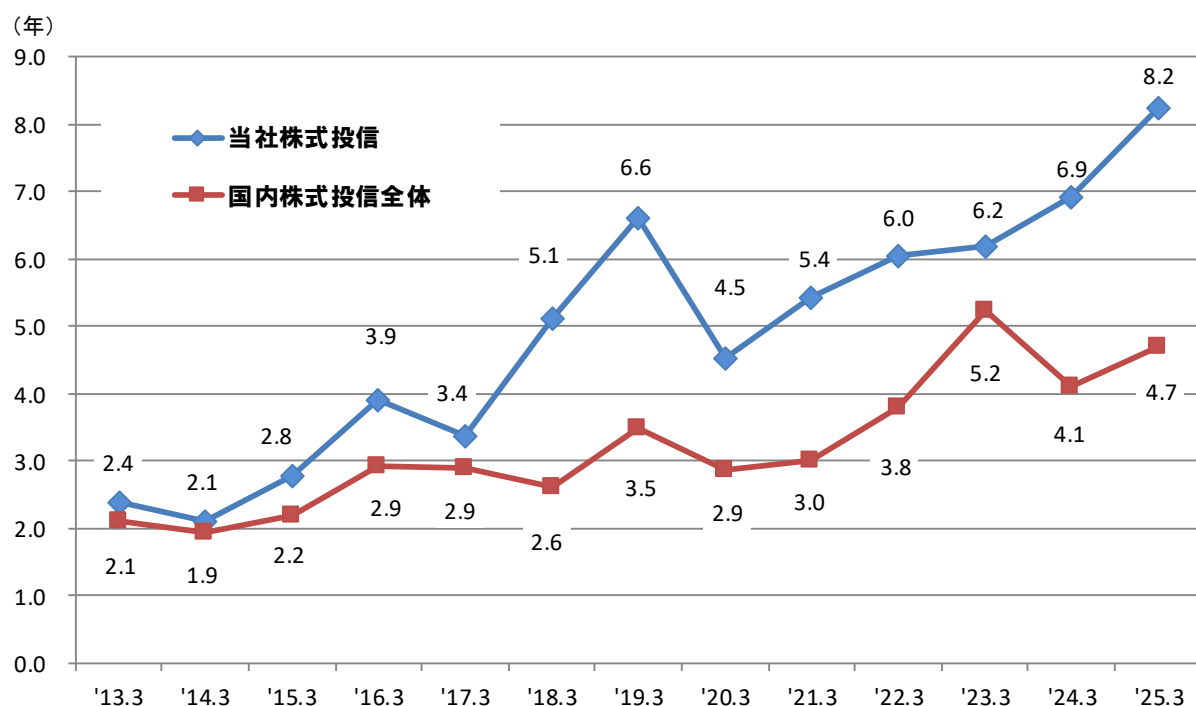
取組例① KPI

(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伸び悩む中、当社お客様の2025年3月末の**平均保有期間は8.2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～2025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

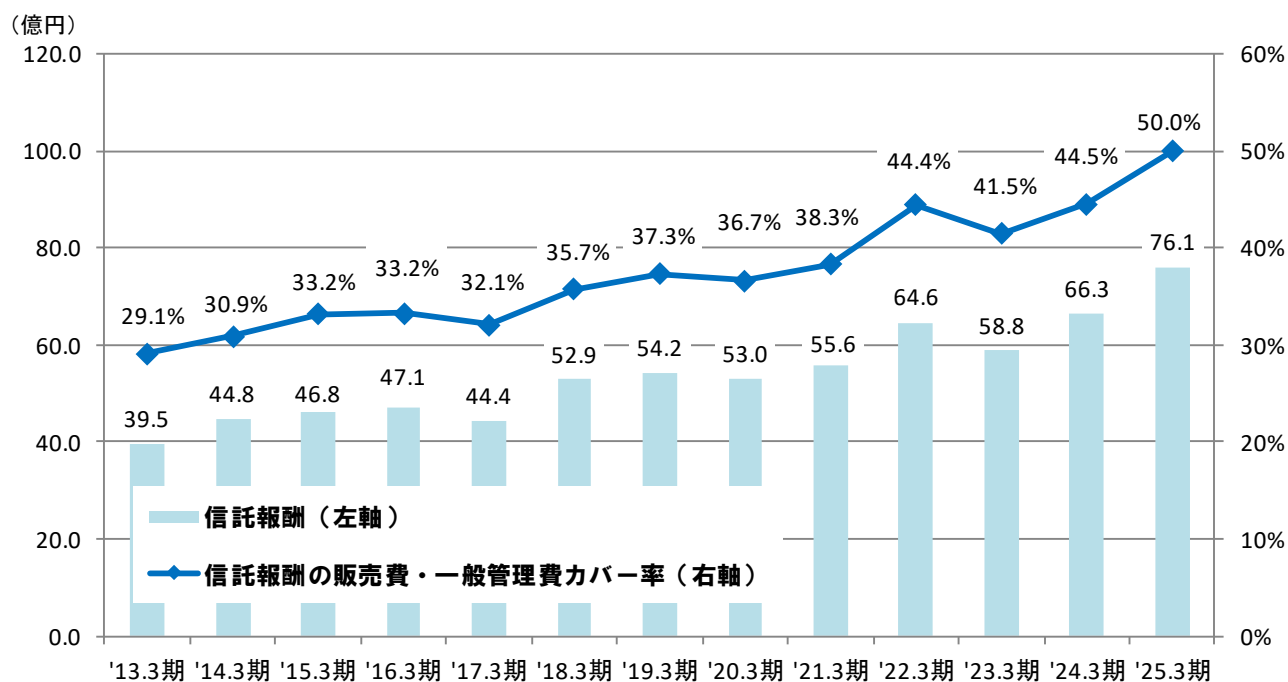
(2) 投資信託の信託報酬の販売費・一般管理費カバー率

「お客様本位の業務運営」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めます。

2024年4月に発表した中期経営計画では、投資信託の信託報酬の販売費・一般管理費カバー率を2029年3月期までに55.0%と中期目標に掲げており、2025年3月期は**50.0%**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～2025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。

2 お客様の最善の利益の追求

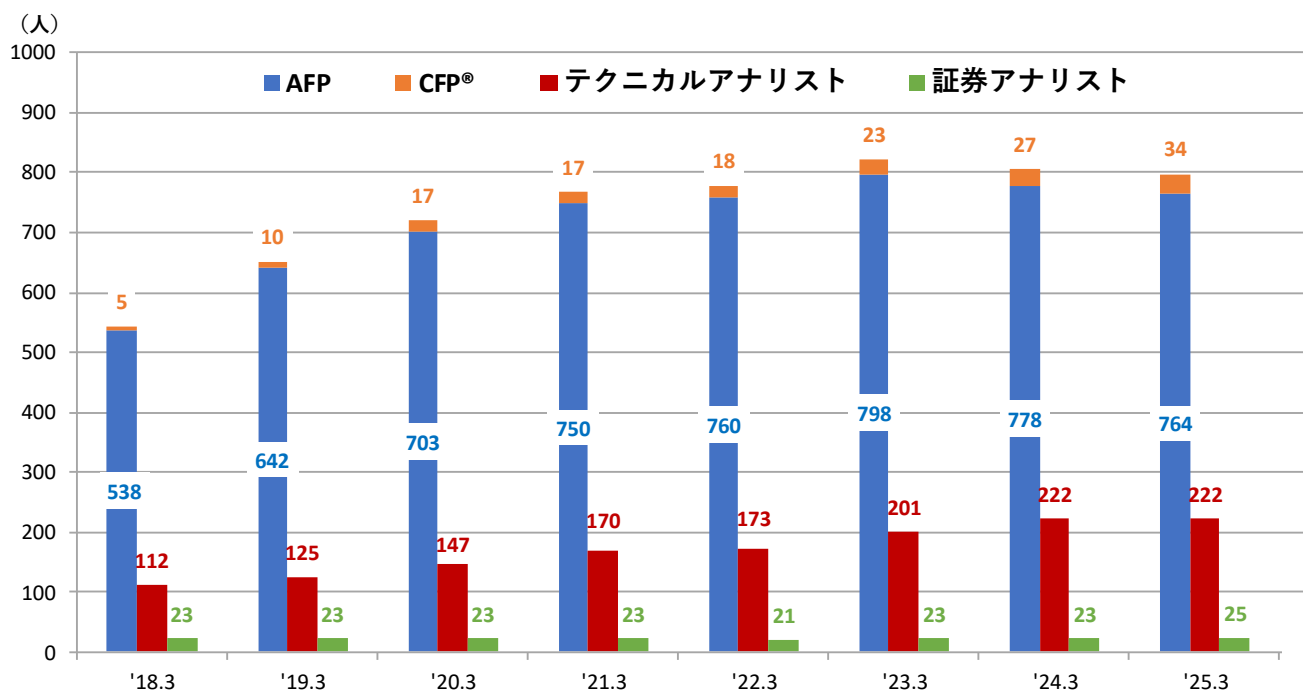
原則 2

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～2025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。

2 お客様の最善の利益の追求

原則 2

取組例④

(4) 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

従来から経営トップが「お客様本位の業務運営」を推進しており、企業文化として定着させる取り組みを行っています。部店長会議や研修では繰り返しメッセージの発信をしており、2024年度の研修では27回の社長講話を行いました。

また、従業員が「お客様本位の業務運営」の理解を更に深めるために、取組方針・同状況について役員による解説動画を、2024年7月11日から社内イントラネットへ配信開始し、いつでも閲覧可能な状態にしました。

他にも全従業員を対象に、「お客様本位の業務運営」に関するアンケートを実施し、定着状況を確認しました。

原則 2

取組例⑤

(5) お客様本位の業務運営推進の社内体制強化

「お客様本位の業務運営」の推進に向けた社内体制強化の検討に着手いたしました。

検討の結果、2024年度においては経営トップが強いリーダーシップを発揮し、役職員が一丸となって「お客様本位の業務運営」推進に取り組む現体制が最適であるとの考えに至りました。

次年度は、「お客様本位の業務運営」に関する推進委員会の設置を検討する等の体制強化を進めてまいります。

2 お客様の最善の利益の追求

原則 2

取組例⑥

(6) お客様の声をいただく体制の強化と、声を反映した業務運営

当社では2017年6月より金融庁の顧客本位の業務運営に関する原則に賛同し、取組みを継続して参りましたが、2024年度においてこれまでの取組みの結果である「お客様満足度の確認」と「お客様の声を反映し、更なる改善につなげる」ため、お客様アンケートを実施し約5,500件のご回答を頂きました。

アンケートに際しては、より正確にお客様満足度を図るため、CX指標を使用して分析をおこない、その結果は本部ならびに部店長に対してフィードバックを実施いたしました。

今後、アンケートで得られた「お客様の声」を反映し、更なる改善に努めてまいります。

また、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頂き、サービス改善等に活かしております。

※CX指標は金融機関の顧客ロイヤルティを測定する指標です。その算出には株式会社野村総合研究所のCXMM®を利用しています。
CXMM®は株式会社野村総合研究所の登録商標です。

原則 2

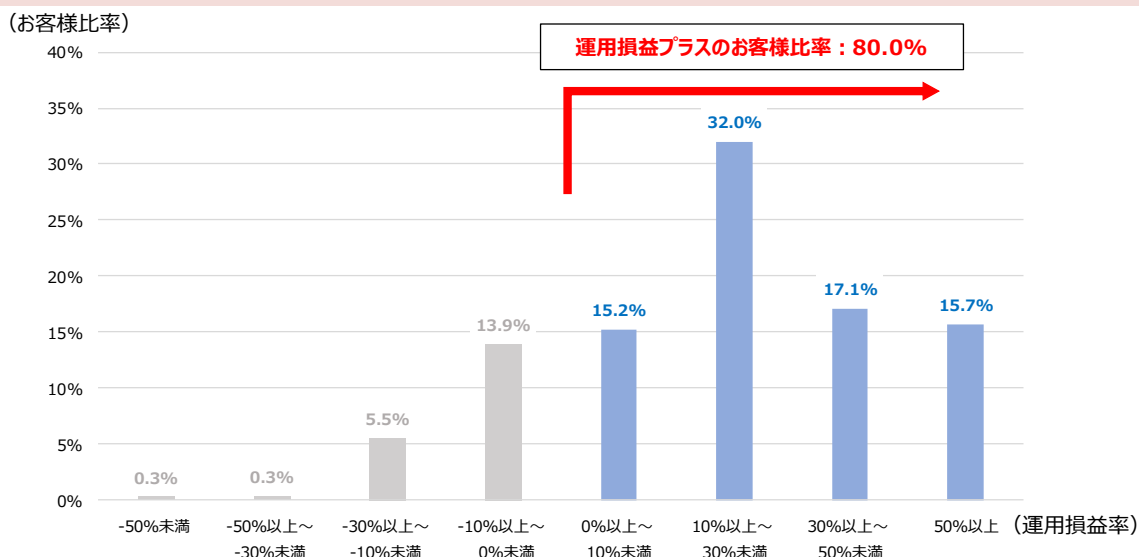
【ご参考】

(7) 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。

2025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**80.0%**でした。

投資信託の運用損益別お客様比率（2025年3月末時点）



2 お客様の最善の利益の追求

原則 2

【ご参考】

(7) 長期・分散、積立投資を通したお客様の最善の利益の追求 続き

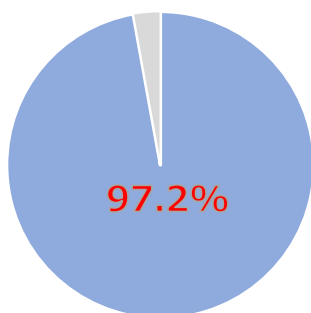
2025年3月末時点で長期・分散投資を実践していただいているお客様の運用損益（トータルリターン）がプラスの比率は**97.2%**となりました。

積立投資については、2024年の新NISA制度の開始以降、同制度のつみたて投資枠を利用した積立投資が大幅に増加しました（2023年12月末との比較では2025年3月末の積立投資のお客様数が315.2%増加）。

そして、2024年以降に積立投資を開始されたお客様は、足元の相場下落の影響により2025年3月末の運用損益がマイナスとなっているケースが多く、積立投資のお客様の運用損益がプラスの比率は**31.1%**となりました。

投資信託の投資方法別の運用損益プラスのお客様比率（2025年3月末時点）

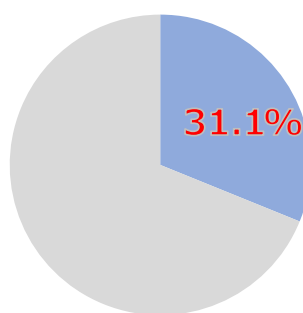
長期・分散投資



■ 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：「当社の積立限定投資信託」を保有しているお客様

※「当社の積立限定投資信託」以外の損益は含まない

3 利益相反の適切な管理

2024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)

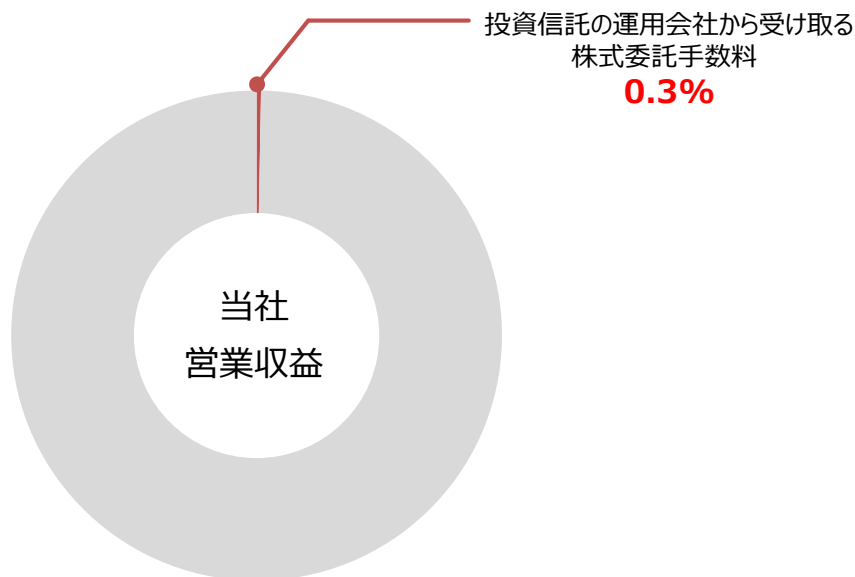
取組例①

(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、金融商品販売における**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2024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～2024年度平均）



2024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ついてのご説明資料を用いて、当社が頂戴している手数料はどのようなサービスの対価なのか、また手数料の水準について当社の考え方のご説明に努めます。

原則 4

取組例①

(1) 投資信託の手数料についての説明、及びお客様向けご説明書面の活用

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活用しています。

また、投資信託の購入時に頂戴する手数料については、商品説明やご相談対応、各種資料の提供などのサービスの対価であり、保有期間中に発生する運用管理費用（信託報酬）は、運用状況のご案内や運用報告書の送付など継続的なサポートの対価として位置づけております。

こうした手数料と提供サービスの関係については、「投資信託の手数料についてのご説明」としてまとめ、お客様にご納得いただけるよう情報提供の充実を図っています。

「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、仕組債に代表されるお客様にご負担いただくコストが不明瞭な商品を取扱ったことはありません。

2024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 分かりやすさに配慮し、重要情報シートを更に改訂します。また、重要情報シートを用いた一層分かりやすい説明に努めます。
- ⑤ オフィシャルサイト上でのお客様本位の業務運営への取組関連ページの見やすさを改善します。

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。

本社部門全体に占める株式リサーチ人員数 及び 各種レポート

(2025年3月末時点)

部署	人数	特徴
合計	31	本社部門全体の1割強
■ 調査部	17	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	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)



(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。

2024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4,900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

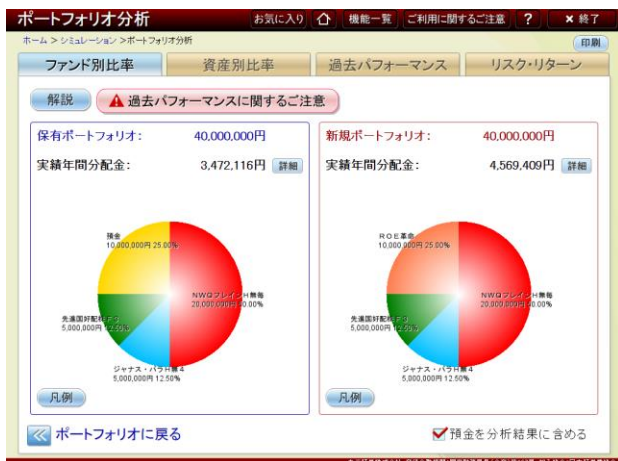
各種シミュレーション画面



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)

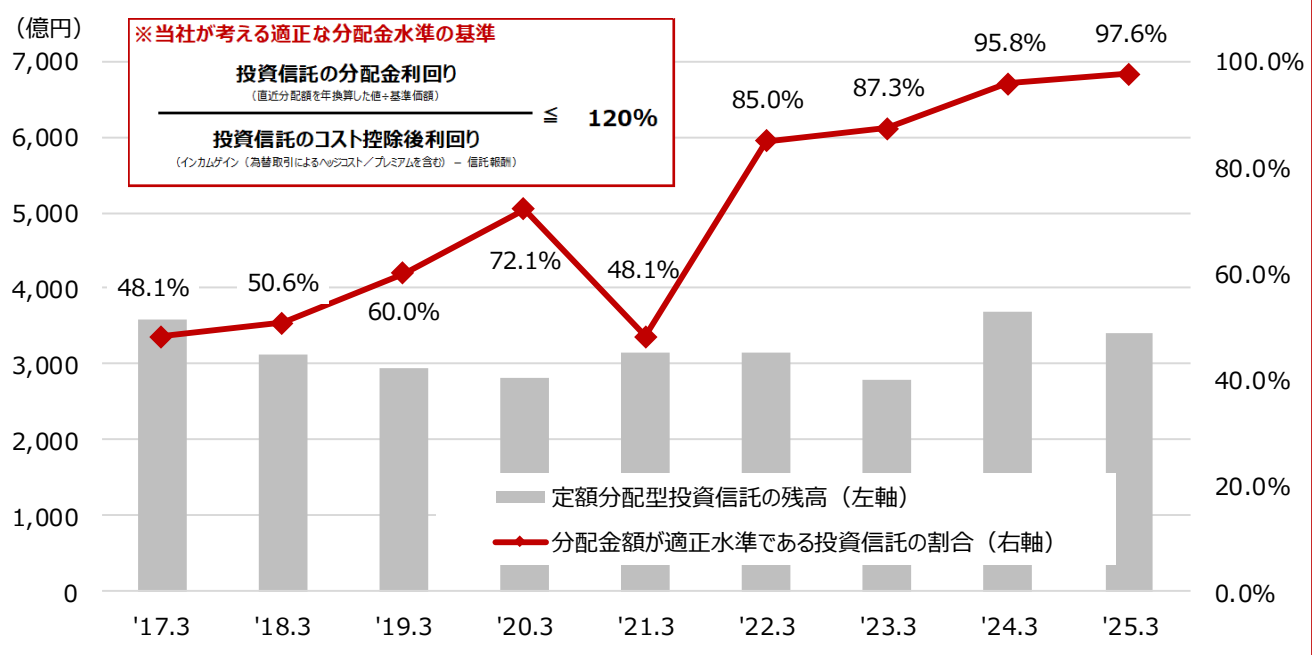
取組例③

(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3,414億円（2025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97.6%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

取組例④

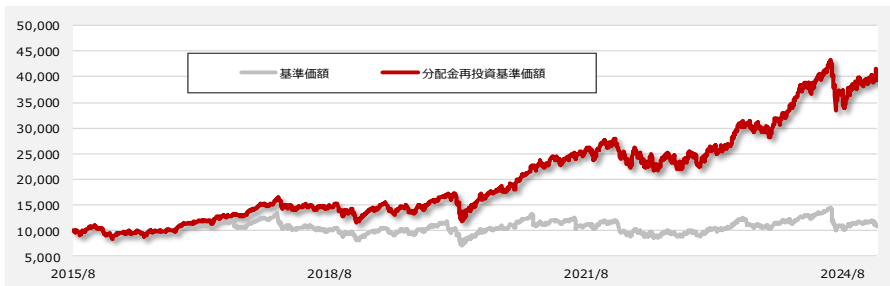
(4) 重要情報シートの改訂

投資信託の内容をより分かりやすくお伝えするため、重要情報シートを改訂しました。下記の通り、新たにファンドの保有期間別のリターンのグラフを追加するとともに、表形式でリターンを掲載し、お客様が期間ごとのパフォーマンスを具体的に把握できる工夫をしました。これにより、パフォーマンスの特徴をより明確にし、お客様にご理解いただきやすい内容となるよう努めました。

重要情報シート（個別商品編）グローバル・ロボティクス株式ファンド 抜粋

〔ご参考〕グローバル・ロボティクス株式ファンド（年2回決算型）※1

1 設定来パフォーマンス

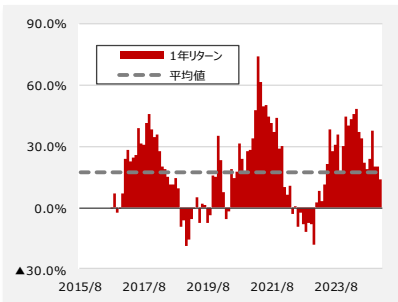


データ期間：2015年8月31日（設定日）～2025年1月31日（日次）

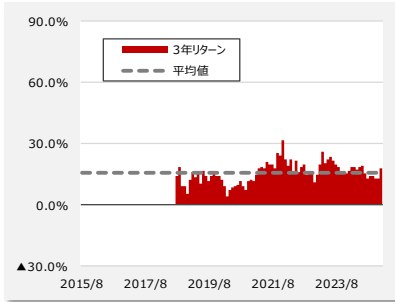
※分配金再投資基準価額は、税引き前の分配金を再投資したものとみなして再計算したものであり、実際の基準価額とは異なります。

2 保有期間別のリターン※2

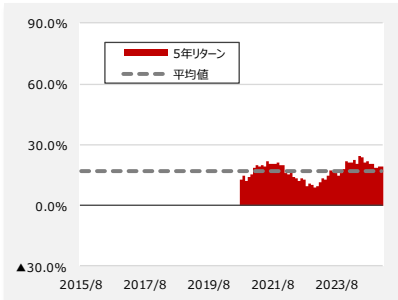
<1年保有時のリターン推移>



<3年保有時のリターン推移（年率換算）>



<5年保有時のリターン推移（年率換算）>



<保有期間別のリターン（3年以上は年率換算値）>

	1年 保有時	3年 保有時	5年 保有時
平均 リターン※3	17.5%	15.6%	16.9%
最大 リターン	74.1%	31.3%	24.2%
最小 リターン	-18.7%	3.9%	8.5%
プラス 割合※4	75.6%	100%	100%

データ期間：2015年8月末（設定月）～2025年1月末

※1 当ページでは、重要情報シートに複数コースの記載がある場合、決算回数が少なく、為替ヘッジを行わないコースをご参考データとして記載しています。

※2 保有期間別のリターンとは、データ中の各月末時点までの1年間、3年間、5年間保有した場合の年率リターンを、分配金再投資基準価額を基に計算したものです。（購入時手数料、譲渡益税等は考慮しない）

※3 平均リターンとは、各保有期間におけるリターンを単純平均したものです。

※4 プラス割合とは、各保有期間においてプラスリターンとなった回数を、全保有期間におけるデータ数で除したものです。

本資料は投資判断の参考となる情報提供を目的とし、信頼できると思われる各種データに基づき作成したものです。正確性・完全性を保証するものではありません。ご購入に際しては交付目論見書の内容を必ずご確認ください。ご自身でご判断ください。

原則 5

取組例⑤

(5) オフィシャルサイトの改善

当社ホームページにおいて、「お客様本位の業務運営」への取り組みに関する情報にアクセスしやすくなるよう、トップページに専用リンクを設けました。

あわせて、「お客様本位の業務運営」関連ページでは、当社の考え方や取組内容をわかりやすくまとめた説明文の掲載や、「お客様本位の業務運営」関連情報の項目を追加するなど、内容の充実と見やすさの向上を図りました。

お客様に当社の姿勢をよりご理解いただけるよう、わかりやすく整理されたページ構成を心がけました。

オフィシャルサイトトップページ

300 年連続で最高
一丁張り、築地・銀座の老舗旅館

お問い合せ / FAQ (各種手続き) / 法人のお客様へ
English

サイト内検索

リスク・年費
無料ページ

口座開設

九三証券について | 商品案内 | お取引について | 株主・投資家情報 | 採用情報

ジャナス・ヘンダーソン・バランス・ファンド
(為替ヘッジなし/資産成長型) (為替ヘッジあり/資産成長型)
(為替ヘッジなし/年4回決算型) (為替ヘッジあり/年4回決算型)
追加型投資 / 内外 / 資産種別

アドバイス付
インターネット取引
MARUSAN-NET

ログイン

MARUSAN-NETのご案内

① フィッシング詐欺・マルウェアにより提供したお客様情報を悪用した不正取引にご注意ください。

はじめての方へ

お客様本位の
業務運営への取り組み

店舗案内

セミナー情報・
動画コンテンツ

NISA
のご案内

ご紹介キャンペーン
実施中!

株式移管手数料
キャッシュバックサービスを
開始しました!

投資信託について

株式投資について

オンライン相談
事前にご予約が必要です
担当者までご連絡ください。

すべて | お知らせ | 商品情報 | キャンペーン情報

2025年04月30日 お知らせ 「自主的なKPI」の公表について

2025年04月30日 お知らせ 「投資信託の顧客会社における比較可能な共通KPI」の公表について

2025年04月22日 お知らせ 「R & I 顧客本位の金融販売会社評価」において S S の評価を取得いたしました。

2025年04月11日 お知らせ フィッシング詐欺・マルウェアにより提供したお客様情報を悪用した不正取引にご注意ください。

2025年04月09日 お知らせ 「CBオープン」第1期議決案のお知らせ

2025年04月04日 お知らせ 「ノムラ日本株戦略ファンド」投資信託約款の変更案のお知らせ

クリックすると「お客様本位の業務運営」
関連ページへアクセス

「お客様本位の業務運営」関連ページ

300 年連続で最高
一丁張り、築地・銀座の老舗旅館

お問い合せ / FAQ (各種手続き) / 法人のお客様へ
English

サイト内検索

リスク・年費
無料ページ

口座開設

九三証券について | 商品案内 | お取引について | 株主・投資家情報 | 採用情報

ホーム > お客様本位の業務運営への取り組み > お客様本位の業務運営への取り組み

— お客様本位の業務運営への取り組み —

九三証券株式会社（以下「当社」といいます。）は、1979年に創設した「投資信託」において掲げる、「いついかなる場合にもお客様に対して事件する心を失うことのないよう努む」に思い、お客様本位の業務運営に努めています。

当社は、2017年6月、全数のお客様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」を制定し、その後も定期的に取組方針を公表してきました。

また、取組方針が定期的に公表されるだけでなく、関係者による評価を促進し、改善に努めています。成果を随時・公表するために、自主的なKPIを公表の取組状況について、定期的に公表します。

具体的な内容については、以下をご覧ください。

取組方針

お客様本位の業務運営への取組方針（2024年度） [\[PDF\]](#)

取組状況

お客様本位の業務運営への取組状況（2023年度） [\[PDF\]](#)

2023年度の取組方針はこちら「お客様本位の業務運営への取組方針（2023年度）」 [\[PDF\]](#)

2022年度の取組方針はこちら「お客様本位の業務運営への取組方針（2022年度）」 [\[PDF\]](#)

対比関係表

全数「お客様本位の業務運営に関する原則」との対応関係 [\[PDF\]](#)

自主的なKPI

「自主的なKPI」の公表について（2025年3月末時点） [\[PDF\]](#)

共通KPI

「投資信託の顧客会社における比較可能な共通 KPI」の公表について（2025年3月末時点） [\[PDF\]](#)

重要情報シート（金銭事業者編）

重要情報シート（金融事業者編） [\[PDF\]](#)

関連情報

2025年4月22日「R & I 顧客本位の金融販売会社評価」において S S の評価を取得いたしました。 [\[PDF\]](#)

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

[illegible]

※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>



原則 5 (注 4) 【ご参考】

（７）「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。

6 お客様にふさわしいサービスの提供

2024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お客様向け資料を充実させ、お客様のライフステージやニーズに沿ったご提案に努めます。
- ②投資信託自体や市場環境等に関して、運用会社作成資料だけではなく、当社自身が作成するレポートを一層活用し、ご提案内容の質の向上に努めます。
- ③お客様の利便性向上を目的に事務手続きの電子化を進めます。
- ④投資信託毎の運用損益別お客様比率を分析することで、プロダクトガバナンスを強化します。
- ⑤運用会社の商品を一層広く正確に把握するため、ヒアリング体制を強化します。

原則 6 及び(注 1)

取組例①

(1) お客様のライフステージやニーズに沿った提案

お客様一人ひとりのライフステージやニーズに寄り添った提案を行うため、当社では税制改正にあわせて「相続・贈与まるわかりガイド」を刷新したほか、「正しく始める資産運用」「ゆとりあるセカンドライフを送るための運用プラン」「どの外貨に投資するのがいいの？」等、ライフプランに基づいたお客様向けの資料の充実を図りました。

これらの資料を活用し、お客様の意向やライフプランを確認したうえで、目標資産額や安全資産・投資性資産の適切な割合を検討し、それに応じた具体的な金融商品・サービスのご提案を行いました。これにより、お客様の将来設計に沿った、資産形成の支援に努めました。

営業支援資料イメージ

相続・贈与まるわかりガイド



正しく始める資産運用



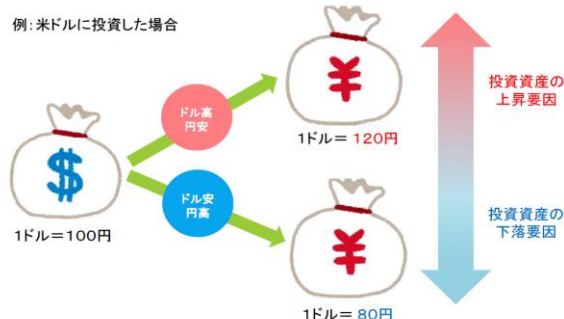
ゆとりあるセカンドライフを送るための運用プラン



どの外貨に投資するのがいいの？

外貨投資は国内よりも高い金利が得られるが、為替リスクも伴い元本割れの可能性も

例：米ドルに投資した場合



ただし、投資タイミング、資産分散でリスクを低減させることができます

取組例①

（１）お客様のライフステージやニーズに沿った提案 続き

2025年3月には顧客情報管理システムを改修し、お客様にお預り内容や損益状況などをご確認いただけるポートフォリオレポートについて、2012年1月4日または、口座開設日を起点日とし、現在のお預り内容および同期間の入出金・入出庫額等を計算し、視覚的に運用状況の推移をご確認いただける機能を追加致しました。

ポートフォリオレポートの印刷機能も追加し、お客様のライフプランに応じた情報提供に活用しています。

ポートフォリオレポート

ポートフォリオレポートのイメージ



お預り資産サマリー 2025年5月22日

■ MRF/石類り企業
■ 国内株式
■ 国内債券
■ 国内投信
■ 外資株式
■ 外国債券
■ 外国投信

一、注意事項

- ・お預り資産の「評価額」、「評価損益」は作成日の前営業日基準で表示しており、当日のお取引や価格の変動を反映しておりません。
- ・入出金・入出金は発渡日ではなく、弊社がお手続きした日を基準として、お預り資産を表示しております。
- ・国内投資・外国投資の「評価損益」に、普通分配金は含まれておりません。また、一般口座のお取引について「評価損益」はないものと取り扱っております。
- ・当資料のご利用にあたっては1ページに記載しております、「当資料のご留意事項」を必ずご確認ください。



新たに追加した

運用損益（サマリ）画面のイメージ

原則 6 及び(注 1)

取組例②

(2) 当社作成レポートの活用

お客様に安心して資産運用を続けていただけるよう、当社では個別ファンドの動きや市場環境に関するわかりやすい資料を定期的に作成・提供しております。特に、相場の変動が大きい時や、お客様が不安を感じやすい局面では、当社が作成したフォロー資料等を通じて、不安や疑問の解消に努めました。

これらの資料では、商品内容だけでなく、背景となる経済や市場の動向もあわせてお伝えすることで、お客様が納得のうえで判断できるようサポートしています。今後も、タイムリーかつわかりやすい情報提供を継続し、お客様の資産形成を支えてまいります。

当社作成レポートイメージ

ジャナス・ヘンダーソンのここがポイント

「ジャナス・ヘンダーソン・バランス・ファンド」のここがポイント

【情報提供資料】

- ファンドの株式運用部分は銘柄選択効果により、年初来でS&P500を上回るパフォーマンス。
- マグ7*の保有状況にはメリハリがある。年初来では、エスビディアとメタ・プラットフォームズのオーバーウェイト（対S&P500）、下落したテスラの非保有が超過収益にプラス寄与。

*米国株式市場を代表するダウ工業平均

図表：マグ7の露出度

順位	ファンド/国債/銘柄名	保有割合 (%)	平均保有比率 (%)	平均保有比率 A-B	超過収益/ 超過収益率 (%)
1	ファンドの株式運用部分	20.1%	—	—	0.60%
2	S&P500	19.5%	—	—	—
3	エスビディア	(41.1%)	6.8%	5.3%	1.5%
4	メタ	▲13.8%	0.0%	1.2%	▲1.2%
5	メタ・プラットフォームズ (旧フェイスブック)	47.6%	3.4%	2.4%	1.0%
6	テスラ	19.4%	5.2%	6.4%	▲1.2%
7	アマゾン (旧アマゾン)	17.3%	4.6%	1.8%	2.2%
8	アマゾン・ウェブ・サービス	17.5%	3.6%	3.7%	▲0.1%
9	マイクロソフト	11.5%	9.7%	7.3%	2.4%

出所：大塚アセットマネジメント。2023年12月31日～2024年10月31日の実績。
 ※エスビディアの保有割合は、2023年12月31日時点の保有割合を基に算出された。超過収益は、超過収益率と超過収益率の差を基に算出された。
 ※超過収益率は、ファンド、国債、個別銘柄の超過収益率の平均値である。超過収益率は、超過収益率と超過収益率の差を基に算出された。
 ※超過収益率は、ファンドの超過収益率と超過収益率の平均値である。超過収益率は、超過収益率と超過収益率の差を基に算出された。
 ※超過収益率は、ファンドの超過収益率と超過収益率の平均値である。超過収益率は、超過収益率と超過収益率の差を基に算出された。

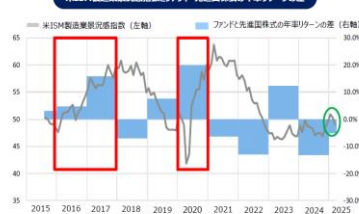
グローバル・ロボティクスのここがポイント

「グローバル・ロボティクス株式ファンド」のここがポイント

【情報提供資料】

- 米ISM製造業景況感指数の改善局面において、ファンドの年率リターンは先進国株式を上回る。
- 同指数は今年に入り、1月が50.9、2月が50.3、3月が49.0。

米ISM製造業景況感指数とファンド・先進国株式の年率リターンの差



出所：ブルームバーグ、日経アセットマネジメント。
 期間：米ISM製造業景況感指数は2015年8月31日～2025年3月31日/月次データ。年率リターンは期間平均リターン（2015年8月末から2025年3月末まで）。
 ※ファンドはグローバル・ロボティクス株式ファンド（年1回決算型、2015年8月31日設定）。先進国株式はMSCIワールド（配当込み・円換算）。
 ※年率リターンは、ファンドの年率リターンと先進国株式の年率リターンの差を基に算出された。
 ※超過収益率は、ISM製造業景況感指数が50.0より高い場合は超過収益率を算出する。

株式市場の見通し資料

配当利回り2.5%水準到達後の株価は反転する傾向



急落局面におけるフォロー資料

NT倍率はコロナショック以来の水準まで急低下



6 お客様にふさわしいサービスの提供

原則6

取組例③

(3) 事務手続きの電子化

お客様の利便性向上を図るため、口座開設等を始めとした事務手続きの電子化について検討を進めております。

2024年8月には営業本部・事務統轄部・システム企画部の3部署によるプロジェクトチームを発足させ具体的な機能選定や業務フローの見直しなど、サービス提供に向けた準備を進めております。

原則6及び(注3、6)

取組例④

(4) 投資信託毎の運用損益別お客様比率を分析し、プロダクトガバナンスを強化

当社では、お客様にご購入いただいた投資信託毎の運用損益別お客様比率について、月に1回経営トップも参加する投信会議における確認を、新たに開始しました。

特に、運用損益がマイナスのお客様比率が高い投資信託については、モニタリングの強化、運用会社へ運用体制の見直しや改善策の実施を依頼する等、プロダクトガバナンスの強化を進めています。

お客様がより良い運用成果を得られるよう、販売後も責任を持ってモニタリングを行い、投資信託のパフォーマンス向上に努めています。

原則6及び(注4、7)

取組例⑤

(5) 運用会社の商品を一層広く正確に把握するため、ヒアリング体制を強化

お客様にふさわしい商品で運用いただくため、当社は主力取扱い商品を絞り込むとともに、主力商品について、運用会社に対して、運用体制等に関するヒアリングを定期的に行っています。

一昨年度に実施したヒアリング頻度の強化（1年毎→半年毎）に加え、昨年度はヒアリング対象ファンドを13ファンドから25ファンドに拡大しています(コース合算ベース)。

今後も販売会社としての役割を果たしながら、お客様にとって安心して納得いただける投資信託の提供を目指してまいります。

6 お客様にふさわしいサービスの提供

原則6(注5)

【ご参考】

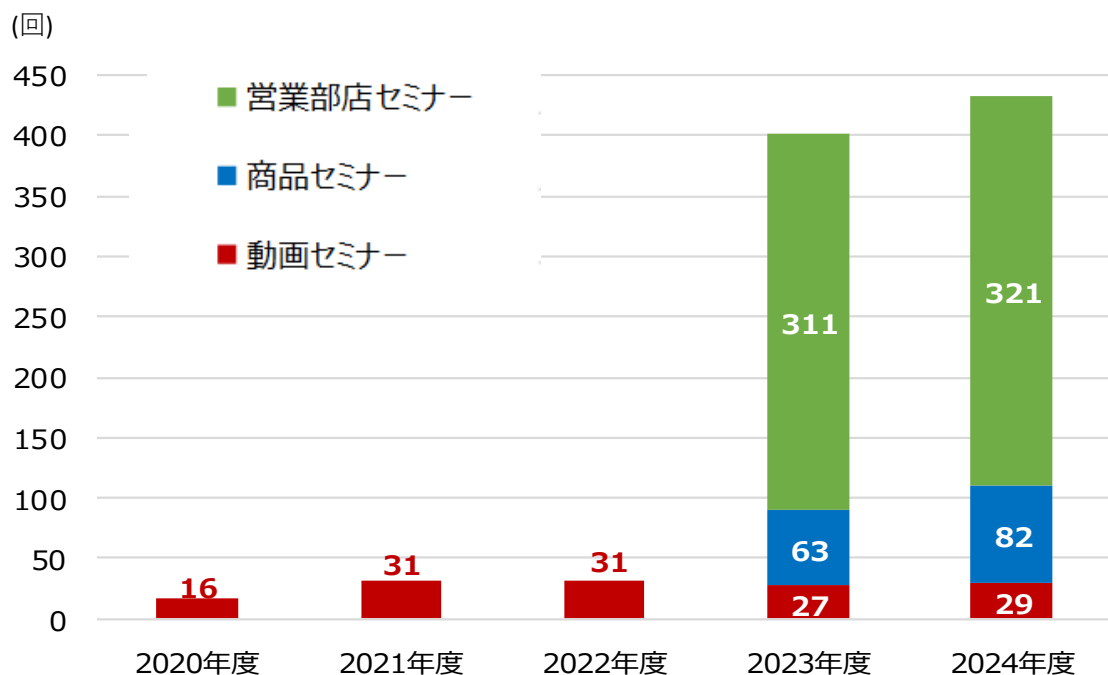
(6) 動画セミナー・対面セミナー開催による情報提供の強化

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っています。

2024年度においては対面セミナーの更なる充実を図るため、商品部が主催するセミナー回数を増加させ、市場動向や商品等についての情報提供に努めました。また営業部店が主催する対面でのセミナーでは市場動向や商品に留まらず、投資初心者向けにNISAや資産運用の基礎についてのセミナーや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。

動画セミナーにおいても情報提供の機会・範囲の拡大を図るべく企画を進め、2025年4月より資産運用の必要性を解説する動画や個別銘柄のポイント、各種のテクニカルを解説する動画などコンテンツを大きく拡充し、情報提供の充実を図っております。

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。

※「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】

(7) 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。

2024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営業員の業績評価体系の見直しを検討し、お客様への適切なサービスの提供に一層努めます。
- ②良質なサービスは良質な職場から生まれるという考えのもと、従業員がやりがいをもって働きたいと思える職場環境の提供に努めます。
- ③従業員と会社の相互理解度を確保するエンゲージメントサーベイを活用し、従業員の仕事に対するやりがいや情熱を高め、お客様へのサービスの質の向上に繋がります。

原則 7

取組例①

(1) 営業員の業績評価体系を見直し、お客様への適切なサービス提供に努める

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。

また今後新たに導入を検討している金融商品・サービス等についても、同様にストックを重視した評価体系となるよう、検討を行っております。

原則 7 及び(注)

取組例②

(2) 良質なサービスを提供するための知識やスキルの習得

2025年4月より2級FP技能検定がCBT方式に切り替わるタイミングに合わせて、従業員の受検スケジュールを見直しました。新入社員の初回受検を入社後翌年の1月から入社年の10月に前倒し、AFP資格の全員取得の早期化を図る事でCFP®や証券アナリスト等、より専門性の高い資格の取得を促進します。

また、2024年11月に資格取得支援制度の充実を図りました。KPI資格を含む一般推奨資格（全従業員対象、全9種）と、特定推奨資格（特定部署の従業員対象、全8種）に区分し、学習教材や受験料等の支援体制を社内イントラネットで周知しております。

※CBT方式：全国各地のテストセンターでコンピューターを使って試験を行う方式。受験者が希望する日時で受験することが可能。

※KPI資格：AFP・CFP®、テクニカルアナリスト、証券アナリスト

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)

取組例③

(3) エンゲージメントサーベイを活用し、お客様へのサービスの質の向上に繋げる

従業員の働きがい向上および定着率向上を目的としたエンゲージメントサーベイはこれまで2回（2024年5月、11月）実施し、ともに回答率100%となりました。当社のエンゲージメントスコアは平均（50）を上回って推移しておりますが、サーベイ実施後に、結果を踏まえて会社と職場の双方からエンゲージメント向上の施策に取り組んでおります。

具体的には、本社部門の部署間連携強化を求める従業員の声をもとに、2024年10月にエンゲージメント向上研修を実施しました。本研修では、本社部門の次世代を担う従業員が一堂に会して経営方針を共有するとともに、部署間で連携した業務改善の施策の検討を行っており、今後も半期に1度定期開催することを予定しています。

また、従業員との1on1面談を通じて挙がった現場の生の声を経営トップに届ける部店インタビューでは、従業員の声とエンゲージメントサーベイ結果の相関関係を分析し、管理職へフィードバックを行うことで職場環境の改善を進めています。

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】

(4) 研修プログラム

「お客様本位の業務運営」を推進する仕組みを整備し、各種研修を通じて、従業員の理解と行動の促進を図ります。

2024年度は、切れ間のない階層別研修体系の整備を進めました。2025年度から新たな研修体系をもとに、より一層、「お客様本位の業務運営」の実践及びお客様への良質なサービスのご提供に繋がります。

2025年度 研修プログラム



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。

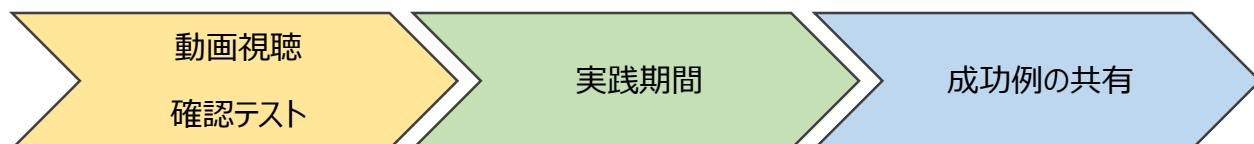
(5) ファイナンシャルプランニングに関する知識向上のための取組み

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」を毎年開催するなど、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



〈2023年度 研修テーマ〉

- ▶ 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
- ▶ オーナー経営者の資産承継・資産形成対策の勘どころ
(など、全5テーマ)

〈2024年度 研修テーマ〉

- ▶ 人生100年時代に備える新たな相続・資産承継対策
- ▶ 年金制度改正後のリタイアメントプランの考え方
(など、全5テーマ)

加えて、2025年2月には、CFP®保有者を対象に独立系FPを講師に招いて「FPコンサルティング力向上研修」を開催しました。研修では、具体的な相談事例をもとに、CFP®保有者が相談に対する最適な課題解決方法について議論し、講師からの助言を得て、FPならではの長期的・多角的提案手法を学びました。

引き続き、専門的な資格取得で習得した知識の活用方法を学び、良質なサービスのご提供に繋がります。

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 2025年4月）より抜粋。取扱商品は今後変更となる可能性があります。

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。

補充原則1～5※各補充原則の(注)を含む

(3) 金融商品の組成会社としての取組について

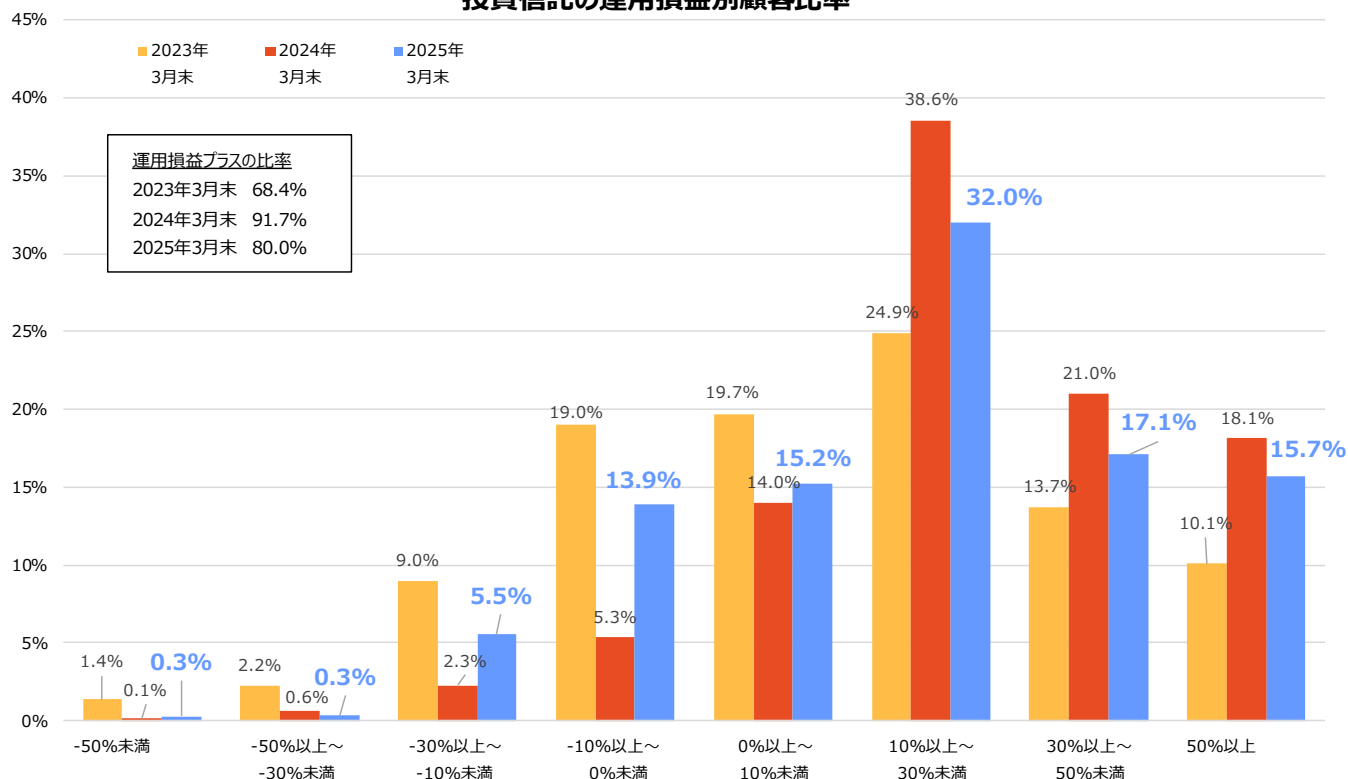
当社は、金融商品の組成を行っていません。

(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2025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



対象のお客様：2025年3月末時点で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＞ 2001/10/1～2025/3/31

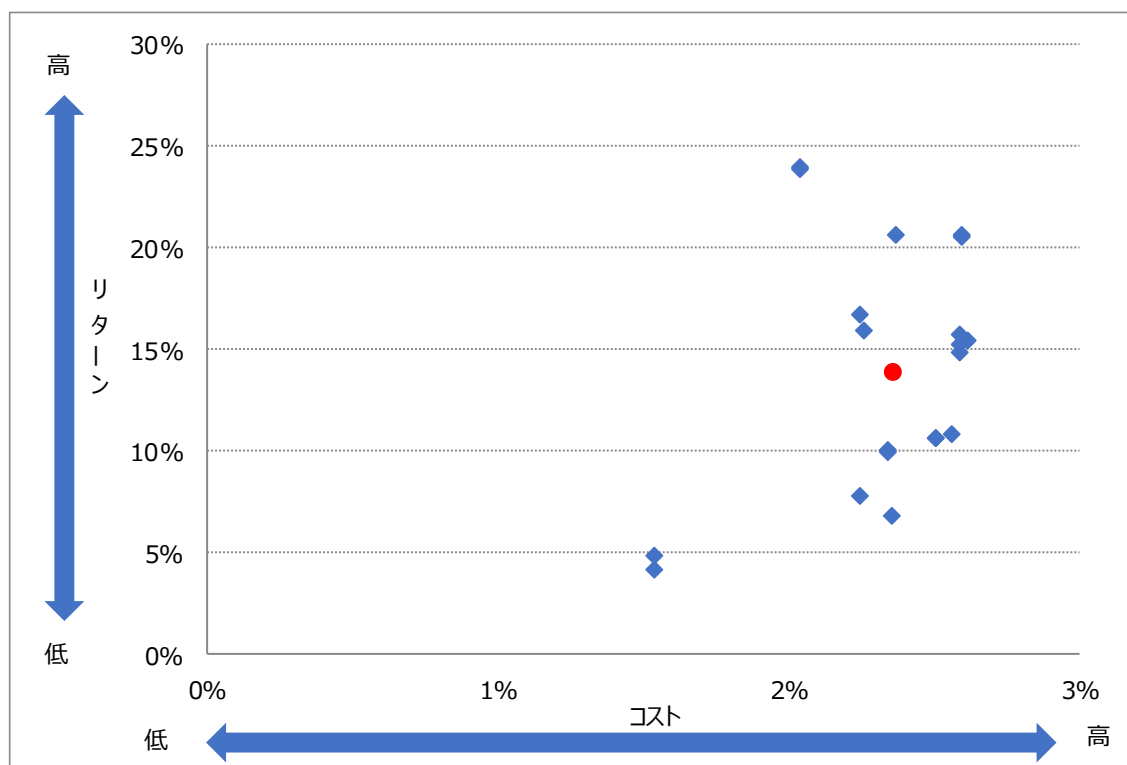
共通KPIの過去分は当社HPをご確認ください。

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 (2025年3月末)

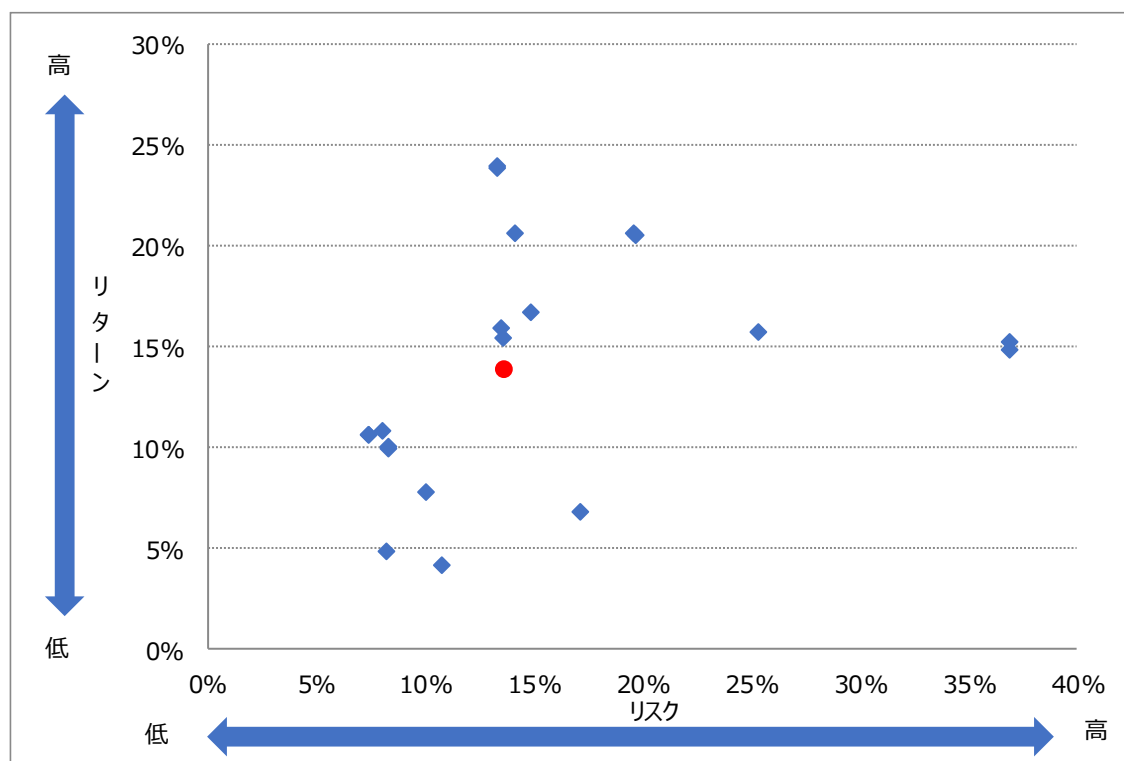


残高加重平均値 (●マーク)	コスト	リターン
	2.36%	13.80%

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%	8.29%	9.93%
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%	8.32%	10.00%
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%	19.53%	20.57%
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%	19.68%	20.51%
5	先進国好配当株式ファンド (3ヵ月決算型)	2.04%	13.28%	23.90%
6	ニッセイ J P X 日経400アクティブファンド	2.24%	14.86%	16.72%
7	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%	36.92%	14.87%
8	P I M C O インカム戦略ファンド<米ドルインカム> (毎月分配型)	2.51%	7.38%	10.60%
9	グローバル・スペース株式ファンド (1年決算型)	2.59%	25.32%	15.74%
10	ニッセイ J リートオープン (毎月分配型)	1.54%	10.78%	4.12%
11	グローバル・フィンテック株式ファンド	2.59%	36.90%	15.19%
12	先進国好配当株式ファンド (年2回決算型)	2.04%	13.28%	23.94%
13	D I A M 高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	1.54%	8.22%	4.84%
14	日本厳選中小型株ファンド	2.35%	17.08%	6.80%
15	P I M C O 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%	8.00%	10.82%
16	世界セレクトティブ株式オープン (年2回決算型)	2.61%	13.60%	15.41%
17	日本株発掘ファンド	2.26%	13.43%	15.91%
18	ニッセイ短期インド債券ファンド (毎月決算型)	2.24%	9.97%	7.72%
19	P I M C O インカム戦略ファンド<米ドルインカム> (年2回分配型)	2.51%	7.39%	10.62%
20	J P M 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%	14.15%	20.66%

当社取り扱いファンド残高上位20銘柄 (設定後5年以上経過、2025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 (2025年3月末)



残高加重平均値 (●マーク)	リスク	リターン
	13.68%	13.80%

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%	8.29%	9.93%
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%	8.32%	10.00%
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%	19.53%	20.57%
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%	19.68%	20.51%
5	先進国好配当株式ファンド (3ヵ月決算型)	2.04%	13.28%	23.90%
6	ニッセイ J P X 日経 4 0 0 アクティブファンド	2.24%	14.86%	16.72%
7	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%	36.92%	14.87%
8	P I M C O インカム戦略ファンド<米ドルインカム> (毎月分配型)	2.51%	7.38%	10.60%
9	グローバル・スペース株式ファンド (1年決算型)	2.59%	25.32%	15.74%
10	ニッセイ J リートオープン (毎月分配型)	1.54%	10.78%	4.12%
11	グローバル・フィンテック株式ファンド	2.59%	36.90%	15.19%
12	先進国好配当株式ファンド (年2回決算型)	2.04%	13.28%	23.94%
13	D I A M 高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	1.54%	8.22%	4.84%
14	日本厳選中小型株ファンド	2.35%	17.08%	6.80%
15	P I M C O 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%	8.00%	10.82%
16	世界セレクトティブ株式オープン (年2回決算型)	2.61%	13.60%	15.41%
17	日本株発掘ファンド	2.26%	13.43%	15.91%
18	ニッセイ短期インド債券ファンド (毎月決算型)	2.24%	9.97%	7.72%
19	P I M C O インカム戦略ファンド<米ドルインカム> (年2回分配型)	2.51%	7.39%	10.62%
20	J P M 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%	14.15%	20.66%

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、2025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①

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
顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等		
原則 1	金融事業者は、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表すべきである。当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直されるべきである。	1 -【 P 1 】
(注)	金融事業者は、顧客本位の業務運営に関する方針を策定する際には、取引の直接の相手方としての顧客だけでなく、インベストメント・チェーンにおける最終受益者としての顧客をも念頭に置くべきである。	1 -【 P 1 】
顧客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) 【 P 3 】 2 - (2) 【 P 4 】 2 - (3) 【 P 5 】 2 - (4) 【 P 6 】 2 - (5) 【 P 6 】 2 - (6) 【 P 7 】 2 - (7) 【 P 7 】
(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) 【 P 4 】
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) 【 P 9 】
(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。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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) 【 P 9 】
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) 【 P 1 0 】 4 - (2) 【 P 1 0 】

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表②

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		
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) 【P 1 1】 5 - (4) 【P 1 4】 5 - (5) 【P 1 5】 5 - (6) 【P 1 6】
(注 1)	重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 - 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 - (6) 【P 16】
(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どう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）。	8 - (1) 【P 2 6】
(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) 【P 1 2】 5 - (6) 【P 1 6】
(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) 【P 1 2】 5 - (6) 【P 1 6】 5 - (7) 【P 1 6】
(注 5)	金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報的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) 【P 1 2】 5 - (3) 【P 1 3】 5 - (6) 【P 1 6】

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表③

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
顧客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) 【P 1 7】 6 - (2) 【P 1 9】 6 - (3) 【P 2 0】 6 - (4) 【P 2 0】 6 - (5) 【P 2 0】
(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) 【P 1 7】 6 - (2) 【P 1 9】
(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。	8 - (1) 【P 2 6】
(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、商品の特性等を踏まえて、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は、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。	6 - (4) 【P 2 0】 8 - (2) 【P 2 6】
(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) 【P 2 0】 6 - (7) 【P 2 1】
(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 - (6) 【P 2 1】
(注 6)	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。	6 - (4) 【P 2 0】
(注 7)	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。	6 - (5) 【P 2 0】

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表④

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
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) 【P 2 2】 7 - (2) 【P 2 2】 7 - (3) 【P 2 3】 7 - (4) 【P 2 4】 7 - (5) 【P 2 5】
(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 - (2) 【P 2 2】 7 - (3) 【P 2 3】 7 - (4) 【P 2 4】 7 - (5) 【P 2 5】
組成会社としての基本理念		
補充原則 1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。	8 - (3) 【P 2 6】
組成会社としての体制整備		
補充原則 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。	8 - (3) 【P 2 6】
(注 1)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。	8 - (3) 【P 2 6】
(注 2)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCA サイクルを確立すべきである。	8 - (3) 【P 2 6】
金融商品の組成時の対応		
補充原則 3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。	8 - (3) 【P 2 6】

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表⑤

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
金融商品の組成時の対応 続き		
(注1)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。	8 - (3)【P26】
(注2)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。	8 - (3)【P26】
(注3)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。	8 - (3)【P26】
金融商品の組成後の対応		
補充原則4	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。	8 - (3)【P26】
(注1)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。	8 - (3)【P26】

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表⑥

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
金融商品の組成後の対応 続き		
(注2)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。	8 - (3)【P26】
(注3)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。	8 - (3)【P26】
組成会社としてのお客様に対する分かりやすい情報提供		
補充原則5	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。	8 - (3)【P26】
(注1)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。	8 - (3)【P26】
(注2)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。	8 - (3)【P26】