

2021年6月23日
丸三証券株式会社

お客様本位の業務運営への取組方針（2021年度）

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。その結果を検証するための成果指標（KPI）として、以下の三点を採用しています。

- | |
|--|
| <ol style="list-style-type: none">1. お客様の株式投資信託の平均保有期間2. 信託報酬の販売費・一般管理費カバー率3. 資格保有者数 |
|--|

1. お客様の最善の利益の追求

当社は、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てきました。また、日本経済の成長力が低下した1990年代以降、お客様に「投資信託を通じてグローバルな資産運用をしていただくこと」が、当社の社会的使命であると考えてきました。

以上の考えから、下記の3点を重視し、関連するKPIを採用しています。

（1）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。当社お客様の2021年3月末の平均保有期間は5.4年です。なお、売買手数料を目的とした安易な株式投資信託の乗り換え提案は、お客様の利益を害すると考えます。

（2）当社は、ブローカービジネスから脱却し、投資信託を通じて「助言による投資顧問業」へとビジネスモデルの転換を目指します。従って、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。2021年3月期に於ける信託報酬の販売費・一般管理費カバー率（対面営業部門）は38.3%です。

（3）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等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。

加えて、お客様の最善の利益の追求を含め、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。

2. 利益相反の適切な管理

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。

当社は、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（2016年度から2020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。

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ます。

3. 手数料の明確化

当社が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。

商品をご提案する際は、お客様にご負担いただく手数料の詳細を、目論見書、販売用資料等を通じて、分かりやすくお伝えいたします。

当社は、お客様が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。

なお、当社で取扱う投資信託の中で、海外の資産に投資し円ヘッジ取引する場合、その為替ヘッジコストについては開示されていないため、当社は投信運用会社に開示するよう働きかけ、お客様に重要な情報としてご提供するよう努めます。

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」等を活用してまいります。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

(1) 重要情報シート

リターン、リスク、取引条件、販売対象として想定するお客様属性、お客様に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由等の重要な情報の分かりやすい提供においては、投資信託をお勧めする際に、「重要情報シート」を活用してまいります。

(2) 取扱商品

当社は、投資信託、上場国内株式を中心に取扱っており、ファンドラップ等のパッケージ化して販売する金融商品、仕組債等の複雑な金融商品を取扱っていません。

(3) 目論見書、販売用資料、投信NAVI等の活用による情報提供

お客様の取引経験等を踏まえ、目論見書、販売用資料等を利用し、明確、平易で誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供に努め、この際には重要な情報は、強調してお伝えします。加えて、当社は、2011年以降、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、タブレット端末を持参し、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しています。「投信NAVI」は、当社で取扱っている投資信託のみならず、取扱っていない投資信託も含めた約4,100本の投資信託のデータを管理しています。このため、「投信NAVI」では幅広い投資信託のパフォーマンスやリスク、コストなどを比較することが可能です。また、お客様が当社以外で保有している投資信託のトータルリターンもご提供できるため、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。

(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は極めて重要な情報ですが、開示されていません。当社は、投信運用会社に開示するよう働きかけ、お客様に重要な情報としてご提供するよう努めます。

(5) 分配型投資信託のメリット・デメリットについての説明

分配型投資信託をお客様へご提案するときは、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。

(6) 定額分配型投資信託の分配方針について

当社は、投資信託の運用の果実をインカムゲイン（為替ヘッジのコスト／プレミアムを含む）とキャピタルゲイン（原資産・為替の値上がり）とに分け、定額分配金の原資は前者のインカムゲインからコスト（信託報酬）を差し引いた利益にとどめ、後者のキャピタルゲインはボーナス分配の原資とすることが、お客様にとって分かりやすい分配方針であると考えております。その理由は、定額分配金はそのファンドの安定的に生み出す果実であるという印象を与えるからです。

当社は、新規の投資信託を募集する場合は、定額分配金の設定については、インカムゲイン（為替ヘッジのコスト／プレミアムを含む）からコスト（信託報酬）を差し引いたコスト控除後利回りを推定し、その水準近辺で定額分配金を設定するように投信運用会社と協議しております。

しかし、その後の運用実績により、基準価額が下落して定額分配金利回りが上昇し、コスト控除後利回りと乖離するケースがあります。その場合、投信運用会社に分配金引き下げを提案しますが、実現しないこともあります。

定額分配型投信の当社の残高は 3,151 億円（2021 年 3 月末）であり、そのうち分配金利回りがコスト控除後利回りを 20% 超上回っている定額分配型投信の残高は 51.9% の 1,634 億円となっており、資産価格の上昇により、利回りが低下した影響で、2020 年 3 月末と比較すると 20% 超上回っている定額分配型投信が増加しています。分配金の決定は、投信運用会社の権限ではありますが、当社の分配ポリシーを投信運用会社にご説明しながら、分配金の引下げをお願いし、上記投資信託の残高比率を引き下げる努力をいたします。

(7) 株式営業における情報提供について

当社は、「レポート営業」を実践します。各商品部門が提供する各種レポートなどを活用しながら、お客様へ分かりやすい情報提供に努めます。

(8) 評価・検証・改善

重要な情報の分かりやすい提供を含め、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。

5. お客様にふさわしいサービスの提供

当社は、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ます。このために必要なツールや「重要情報シート」を活用してまいります。

当社は、投資信託、上場国内株式中心に金融商品を取扱っています。お客様にふさわしい金融商品・サービスの提供の観点からの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、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り組んでおります。この結果、対面の投資信託部門においては、2020年度は2種類の投資信託（コース合算ベース）の選定のみに留まり、当社が厳選して商品を提供していることがお分かりいただけたと考えます。なお、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当かを慎重に審査の上、行ってまいります。

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・管理し、意向及びパフォーマンス等を踏まえ、フォローアップを実施しています。

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当社による動画セミナーを実施しており、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。

お客様にふさわしいサービスの提供を含め、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。

6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社は、お客様の最善の利益を追求する観点から、従業員の人事評価においては、「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。

当社は、お客様へ商品を分かりやすくご説明できるように、「投信カレッジ」、「株式カレッジ」をはじめ、多くの研修・教育プログラムを組み、実践していきます。なお、「投信カレッジ」、「株式カレッジ」については、卒業の要件を定めております。

また、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取得を推奨しており、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。資格取得については、K P Iとして取組状況を公表するとともに、昇格の要件としております。

当社は、「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。

従業員に対する適切な動機づけの枠組み等を含め、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。

以上