

お客様本位の業務運営への取組方針

平成 29 年 6 月 30 日

丸三証券株式会社

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、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、その結果を検証し、見直してまいります。

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、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。2017 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 32.1% です。

即ち、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ています。

また、お客様の株式投資信託の平均保有期間の長期化は、資産運用のコストパフォーマンスの向上に寄与すると考えます。

当社の成果指標（K P I）は、お客様の株式投資信託の平均保有期間の長期化、及び信託報酬の販売費・一般管理費カバー率の上昇の二点であります。

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、「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、投信運用会社を持たず、内外の投資信託の中から質の高い運用力を発揮する投資信託を選び、お客様にご紹介することに努めます。

当社は、法人営業部門が投信運用会社から株式委託手数料の支払いを受けておりますが、その額は営業収益の0.4%程度（2012年度から2016年度までの年度平均）と極めて僅少なもので、当社の募集営業に影響を及ぼすものではありません。

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に関する情報を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り扱っておりません。

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。

重要な情報の分かりやすい提供

(1) 「投信NAV I」の活用による情報提供

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、タブレット端末やノートパソコンを持参し、投資信託の分析・情報提供ツールとして「投信NAV I」を活用しながら説明します。

「投信NAV I」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 3,200 本の投資信託のデータを管理しています。このため、同種の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、お客様の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。

(2) 「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複雑な仕組みの投資信託は「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。

(3) 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。

(4) 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最終利回りを推定し、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、コスト控除後最終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3,600億円（2017年4月末）であり、そのうち分配金利回りがコスト控除後最終利回りを20%超上回っている定額分配型投信の残高は51.9%の1,867億円となっております。

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。

（５）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。調査部門が提供する「アナリストレポート」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。

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。

当社で取扱っている「通貨選択型」投資信託については、仕組みが複雑なため、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。

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。

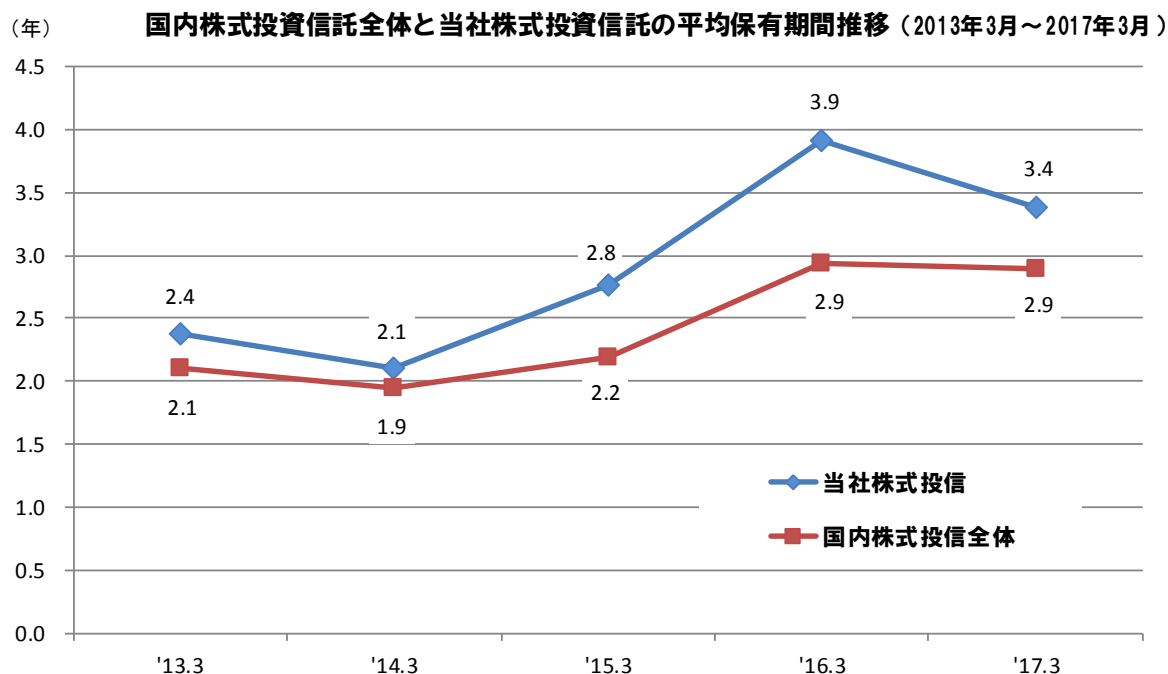
また、証券アナリスト、テクニカルアナリスト、ファイナンシャルプランナーなどの資格取得を推奨しており、資格を活かしたより高度なコンサルティングを通じて、良質なサービスをご提供できるように取り組みます。

当社は、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実施します。

以上

当社の成果指標（K P I）

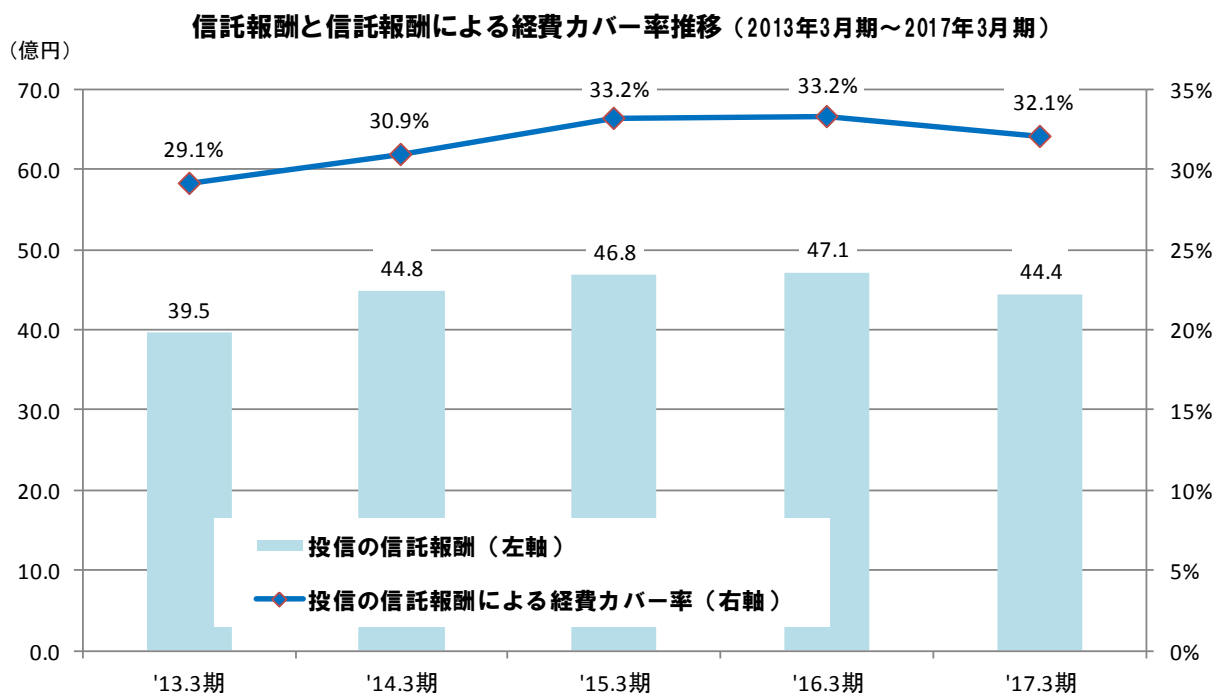
①お客様の株式投資信託の平均保有期間



※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) 投資信託協会

②信託報酬の販売費・一般管理費カバー率（対面営業部門）



※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。