

お客様本位の業務運営を実現するための主な取組状況と成果指標（KPI）

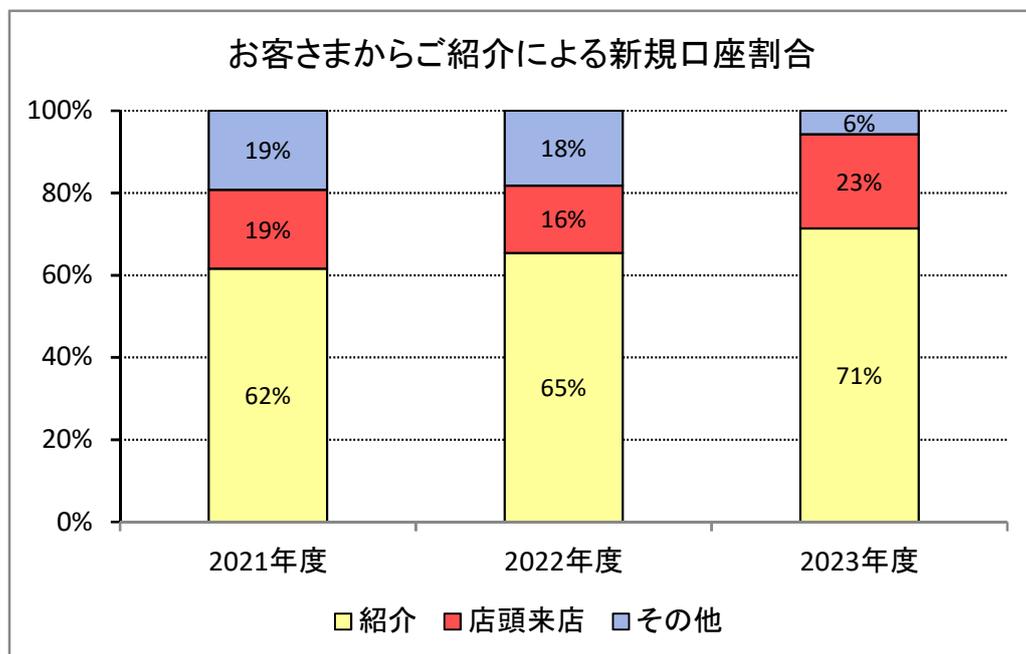
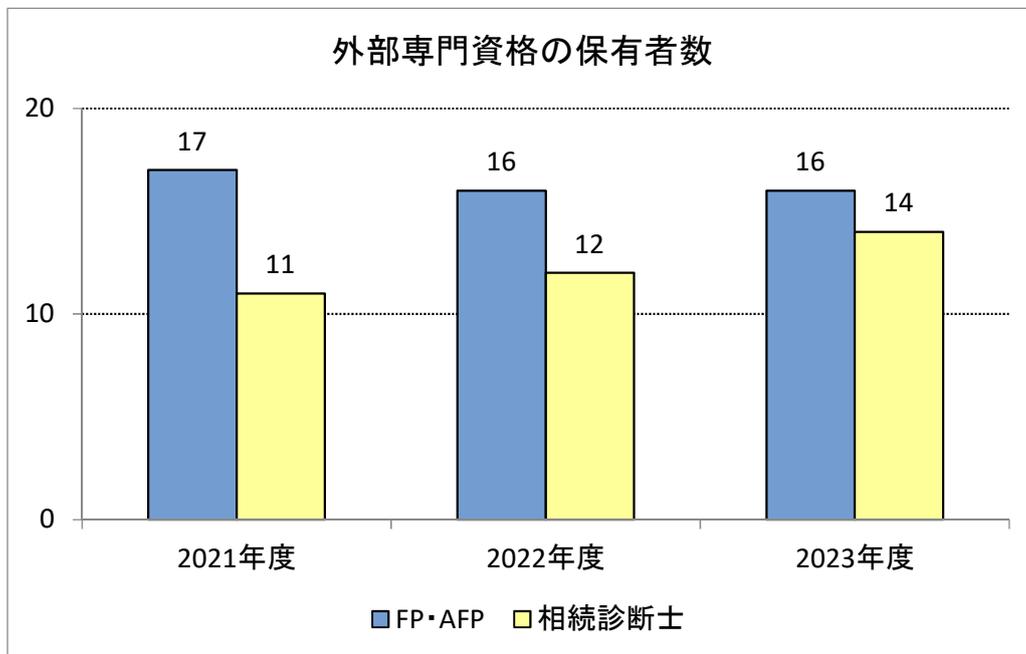
2024年6月1日

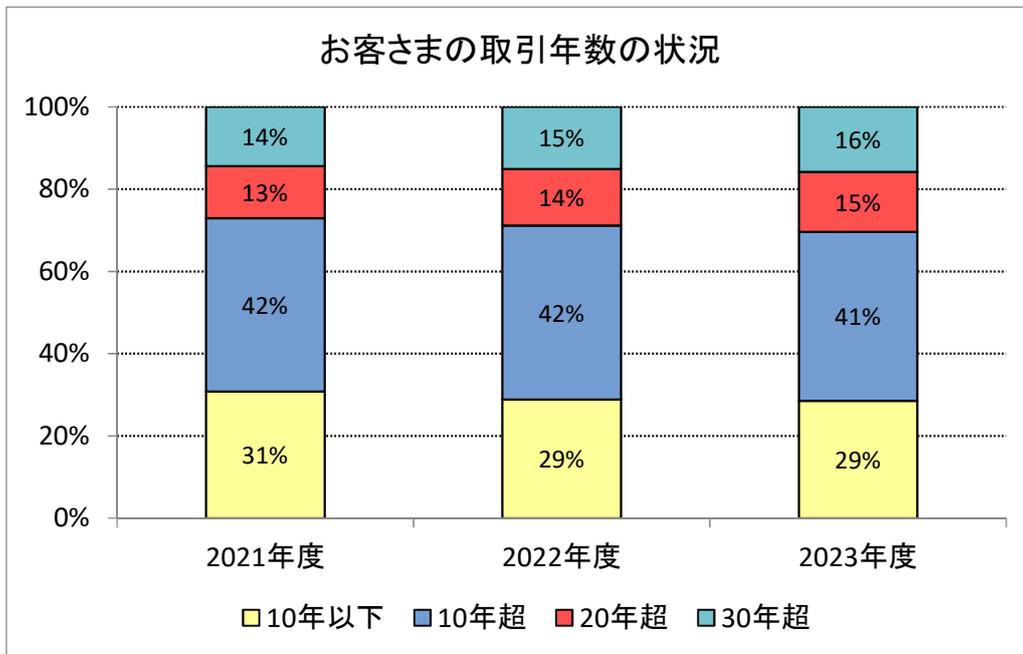
寿証券株式会社

寿証券の「お客様本位の業務運営を実現するための方針」の主な取組状況および成果指標（KPI）は以下のとおりです。

1. お客様の最善の利益の追求

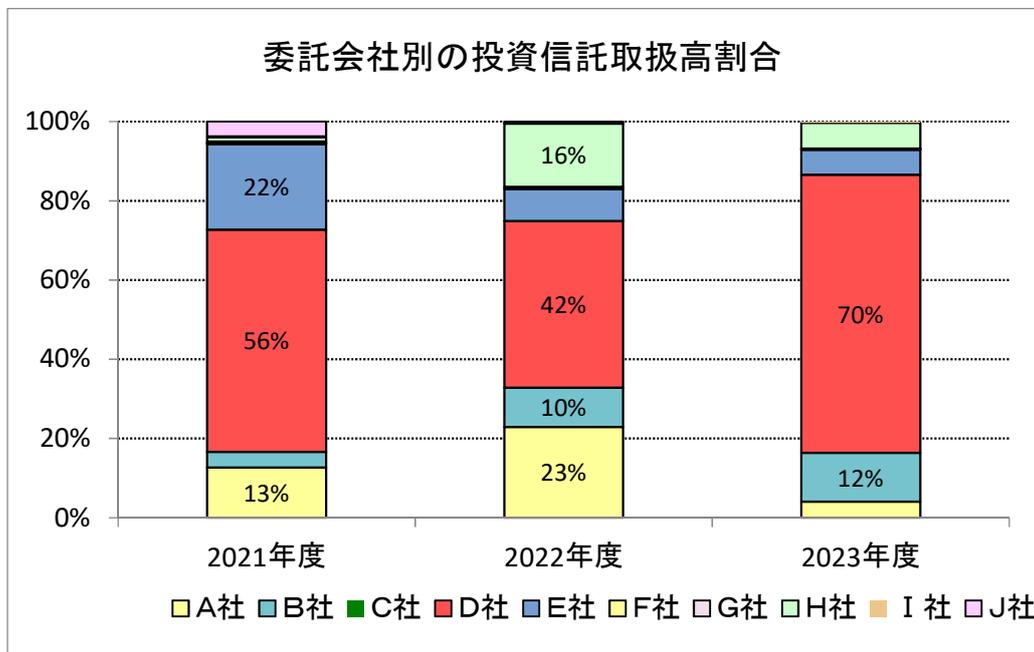
当社は、「お客様とともに栄える」ことを基礎理念とし、資産運用のアドバイザーとしての技能・資質を高めるために、AFP資格および相続診断士の全営業員取得を目指す等、お客様との長期的な信頼関係の構築に努めております。





2. 利益相反の適切な管理

当社は、独立系の証券会社であるという強みを活かし、常に中立的な立場から、様々な金融機関からお客様の多様な投資目的やニーズに応えることができる商品を仕入れ、お客様目線での商品のご紹介を徹底しております。



また、当社では、お客様との間で利益相反が発生する可能性がある取引を適切に管理するために、「利益相反管理方針」を定めております。

▶利益相反管理方針

3. 手数料等の明確化

当社は、お客様へご提案する商品の手数料については、契約締結前交付書面、目論見書のほか、当社ホームページ「リスク・手数料等説明ページ」等により、お客様へ分かりやすくご説明しております。なお、提案商品が複数ある場合には、必要に応じて、それぞれの重要情報シート等を用いて、手数料等をご説明いたします。

▶手数料表

▶リスク・手数料等説明ページ

4. 重要な情報の分かりやすい提供

当社は、金融商品・サービスをご紹介させていただく際には、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、当該商品・サービスがお客様のニーズに合致するものであると判断した理由等を、お客様に充分ご理解いただけるよう、重要情報シート等、お客様への説明資料等をもとに分かりやすくご説明しております。

▶重要情報シート（金融事業者編）

▶重要情報シート（個別商品編）サンプル

5. お客様にふさわしいサービスの提供

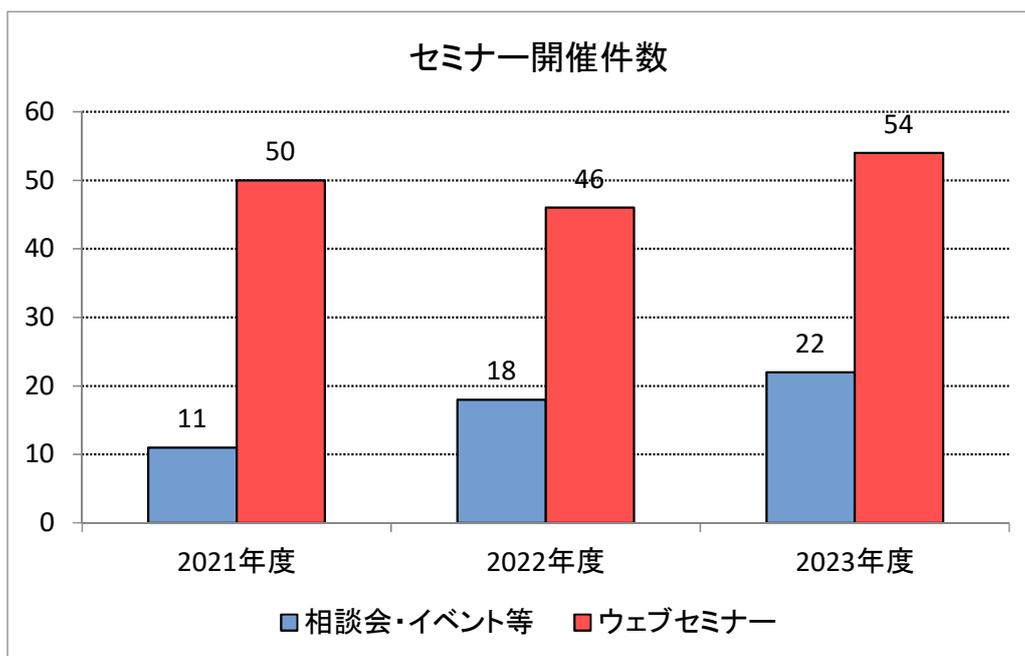
当社は、お客様の資産状況、投資経験、投資目的、ライフプラン、ニーズ、受け入れ可能なリスクの度合い等を踏まえ、重要情報シート等を用いて、お客様一人ひとりに合わせた、お客様目線での商品のご提案に努めております。

また、お客様に安心してお取引していただくために、お客様への適切な情報提供とアドバイスを継続的に行い、付加価値の高いアフターフォローを実践しております。

▶重要情報シート（金融事業者編）

▶重要情報シート（個別商品編）サンプル

2019年度以降は、新型コロナウイルス感染防止を最優先に考慮し、対面での大規模セミナー等の開催を控え、各営業所の店頭におけるウェブセミナーや、地域社会と連携した小規模なイベントの開催等により、お客様への情報提供を行ってまいりましたが、2022年後半以降においては、新型コロナウイルス感染拡大の収束傾向を鑑み、対面での大規模セミナー等の開催を徐々に再開しております。



6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社では、全ての従業員が常にお客様の最善の利益を目指して行動するよう、従業員の報酬・業績評価体系において、お客様からのお預り資産残高の拡大状況、お客様満足度を高めるための取組み状況、コンプライアンスの遵守状況等を重視するとともに、社内において様々な研修を行うことにより、お客様本位の業務運営を基本とする企業風土の醸成を図っております。

研修名	2021年度	2022年度	2023年度
社内コンプライアンス研修	2回	1回	3回
コンプライアンス会議	10回	12回	12回
e-ラーニング	計 10 コマ	計 13 コマ	計 10 コマ

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

金融事業者の名称		寿証券株式会社		
■取組方針掲載ページのURL :		http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html		
■取組状況掲載ページのURL :		http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf		
原則		実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則 2	【顧客の最善の利益の追求】 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。	実施	お客様の最善の利益の追求 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	1. お客様の最善の利益の追求 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
	(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。	実施	お客様の最善の利益の追求 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	1. お客様の最善の利益の追求 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
原則 3	【利益相反の適切な管理】 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。	実施	利益相反の適切な管理 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	2. 利益相反の適切な管理 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
	(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。 ・ 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	実施	利益相反の適切な管理 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	2. 利益相反の適切な管理 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
原則 4	【手数料等の明確化】 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な情報提供すべきである。	実施	手数料の明確化 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	3. 手数料等の明確化 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
原則 5	【重要な情報の分かりやすい提供】 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。	実施	重要な情報の分かりやすい提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	4. 重要な情報の分かりやすい提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
	(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	実施	重要な情報の分かりやすい提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	4. 重要な情報の分かりやすい提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
	(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)。	実施	重要な情報の分かりやすい提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	4. 重要な情報の分かりやすい提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
	(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。	実施	重要な情報の分かりやすい提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	4. 重要な情報の分かりやすい提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
	(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、顧客において同様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。	実施	重要な情報の分かりやすい提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	4. 重要な情報の分かりやすい提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
(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。	実施	重要な情報の分かりやすい提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	4. 重要な情報の分かりやすい提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)	

原則 6	【顧客にふさわしいサービスの提供】 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。		実施	お客様にふさわしいサービスの提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	5. お客様にふさわしいサービスの提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
	(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	実施	お客様にふさわしいサービスの提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	5. お客様にふさわしいサービスの提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
	(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。	実施	お客様にふさわしいサービスの提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	5. お客様にふさわしいサービスの提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
	(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。	実施	お客様にふさわしいサービスの提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	5. お客様にふさわしいサービスの提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
	(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。	実施	お客様にふさわしいサービスの提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	5. お客様にふさわしいサービスの提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
	(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。	実施	お客様にふさわしいサービスの提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	5. お客様にふさわしいサービスの提供 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
原則 7	【従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】 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仕組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。		実施	従業員に対する適切な動機づけの仕組み等 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	6. 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
	(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。	実施	従業員に対する適切な動機づけの仕組み等 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/policies.html)	6. 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等 (http://www.kotobuki-sec.co.jp/pdf/policies/fiduciary.pdf)
【照会先】					
部署			監査部		
連絡先			電話番号: 052-261-0211		

以上