お客様本位の業務運営に関する取組状況について

令和６年１１月
岡安証券株式会社

当社のお客様本位の業務運営に関する取組状況は次のとおりです。
この取組状況については定期的にまたは必要に応じて更新、公表します。

１．お客様の最善の利益の追求　（原則２）

（１）お客様の資産形成に資する取組

お客様に取引いただくにあたり、お客様の投資意向やライフプラン、ご資金の性格等を伺いながら、その内容に合わせた商品をご提案しております。
令和６年１月から始まりました新NISAつみたて投資枠対象商品として投資信託６銘柄の取り扱いを始め、お客様が将来を見据えた資産形成をさらに実現できるように対応しました。

（２）資産継承・相続等に関する取組

お客様の高齢化が進む中で、スムーズな資産継承や相続等が出来るようにご相談をいただく体制を作っております。相続については、社員に「相続診断士」の資格を取得させご相談をお受けしております。

（３）お客様の投資意向に沿った商品の選定

お客様の投資に対するご意向は安全性重視なのか収益性重視なのか、また投資期間についてのお考え等についてしっかりお聞きし、投資アドバイザーとしてお客様への提案商品を選定しております。

（４）中長期保有を目指した投資信託の選定

投資信託は中長期保有による資産形成の商品の一つであるという考えのもと、組成目的やテーマ性、成長性とリスクやお客様が負担する費用等を勘案し、お客様にふさわしい商品を選定しております。

２．お客様との利益相反の適切な管理　（原則３）

（１）利益相反の適切な管理

当社は、お客様の利益を不当に害するおそれのある取引によってお客様の利益が損なわれることのないよう「利益相反管理方針」を策定し「利益相反管理方針の概要」を当社ホームページにて公表し営業店に掲示しております。

（２）新規商品導入時の利益相反面での審査

当社は特定のグループに属しておりませんので、新たな商品を採用する際には何等の制約を受けることなく、たくさんの候補の中から良い商品を自由に選択し、お客様に提供出来る体制となっております。直近の1年では、新NISAつみたて投資枠対応の投資信託6銘柄のほか
「世界高配当株セレクト（目標払い出し型）毎月決算為替ヘッジなしコース」および
「米国インフラ・ビルダー株式ファンド（為替ヘッジなし）」を新しく取扱商品としました。

３．お客様にご負担いただく手数料等の明確化　（原則４）

（１）手数料等の明確な説明

国内株式売買にかかる手数料につきましては契約締結前書面に記載し、当社ホームページにも分かりやすく掲載しております。

外国株式の店頭取引等当社が相手方となる商品の手数料相当額については具体的な金額やその内容をご説明しております。

（２）投資信託販売時のお客様にご負担いただく手数料の説明

投資信託につきましては、商品買付時に直接いただく手数料のほか間接的にご負担いただく手数料を目論見書等を交付する際に該当箇所を示しながら詳細に説明しております。

４．重要な情報の分かりやすい提供　（原則５）

（１）取扱金融商品の商品内容、リターンとリスクの説明

お客様にご提供する金融商品の基本的なリターンや可能性のある損失、取引にあたり重要であるリスクを含む商品内容についてお客様のご理解を確認しながら分かりやすい説明を行っております。

（２）タブレット端末を利用した説明

令和６年４月に営業員一人に一台のタブレット端末を配布し、お客様が見やすいように資料等を画面に表示しながら商品や市況の案内を行い、資産運用のご相談を賜わっております。

（３）投資信託の「重要情報シート（注）」による説明

投資信託の買付をご提案する際には、その投資信託の商品内容やお客様にご提案する理由、類似する商品との比較を合わせた説明を行うために「重要情報シート」を作成しました。

（注）「重要情報シート」は現在20投資信託について作成しており、今後必要に応じ追加する予定です。

なお、個別の商品としてファンド・オブ･ファンズ形態の投資信託は取り扱っていますが、仕組債やファンド・ラップは取扱っておらず、複数の金融商品をパッケージとして販売・推奨等は行っておりません。

５．お客様にふさわしいサービスの提供　（原則６）

（１）お客様の属性に適した商品の提供

金融商品やサービスのご提案を行う場合にはお客様の金融知識、お取引経験、ライフプランを加味したご資産の状況をお聞きし、お客様のご意向や投資目的にふさわしい商品を類似商品やサービス等と比較しながらご案内しております。

（２）エリア活動

貯蓄から資産形成の流れの中で、お客様に投資に対する興味ときっかけを持っていただくために、営業員が担当地区でリーフレットやポケットティッシュの配布を行っております。

また本店では「大阪府認知症サポート事業所」として大阪府に登録し、認知症の方やそのご家族にやさしい事業所として地域に貢献しております。

（３）若手社員の育成

証券営業経験の長い社員が過去の相場の推移や今後の見通し等をタブレット端末を活用してお客様に提案できるように若手社員に指導しております。

（４）アフターフォローの充実

当社はアフターフォローがお客様との信頼関係をより強くするものと認識しておりお買付いただいた商品の現状や見通しを含めたフォローアップはもちろんのこと、お客様が望まれる金融取引についての情報提供も行っております。特に市場動向が大きく変動した場合は、預り資産の状況や相場の見通し等の必要な情報の提供を行うように努めております。

投資信託を保有しておられるお客様には、その投資信託の基準価格が前日と比較して５％以上下落した場合に臨時レポートをお送りし、アフターフォローを通してお客様に不安を解消していただき、現状についてのご理解を得られるよう取り組んでおります。

なお、お客様にご理解いただくことが難しい仕組債等の複雑な金融商品や、ハイリスクな商品は取扱っておりません。また、金融商品を組成は行っておりません。

６．従業員に対する適切な動機づけの枠組み等　（原則７）

（１）各種研修の実施

当社では、常にお客様本位の営業を行うように営業員を指導しております。営業員全員の意識の向上をはかるために「お客様本位の業務運営に関する方針」についての社内研修の実施によりさらなる理解と徹底を図っております。また、日本証券業協会が開催する「認知症サポーター要請講座」は社員の６８％が受講を終了し、お客様のみならず地域貢献にも取り組んでいます。今後につきましても引続きお客様の最善の利益を最優先に考えた営業姿勢の向上を指向してまいります。

（２）業績評価について

営業員の業績評価につきましては「お客様本位の業務運営」をさらに進めるために、これまでの収益を基準とした評価に、「お客様のために」という基本的な考えのもと、預り資産の増加等の基盤項目を加えております。また、倫理観を持った営業姿勢の実現を目指すためにコンプライアンス評価を導入しております。今後も必要に応じ見直しを行ってまいります。