

## お客様本位の業務運営への取組状況（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。

2021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。

### 1 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【自主的なKPI】
- (2) 投資信託の販売費・一般管理費カバー率（対面営業部門）【自主的なKPI】
- (3) 資格保有者数【自主的なKPI】

### 2 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

### 3 手数料の明確化

- (1) 手数料が明確な商品をご提案

### 4 重要な情報の分かりやすい提供

- (1) 重要情報シート（個別商品編）の活用
- (2) 株式営業における「レポート営業」の実践
- (3) 投信NAVIの活用による情報提供
- (4) 「通貨選択型」投資信託についての説明
- (5) 分配型投資信託のメリット・デメリットの説明 および 定額分配額の方針

### 5 お客様にふさわしいサービスの提供

- (1) 資産運用シミュレーションツールの導入
- (2) 商品の選定・モニタリングについて
- (3) オンライン営業ツール「ROOMS」の導入
- (4) 商品提案前の事前審査の実施
- (5) 動画セミナーの配信

### 6 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

- (1) 研修プログラム
- (2) FP（ファイナンシャル・プランナー）実践研修
- (3) 評価体系の変更

# 1. お客様の最善の利益の追求

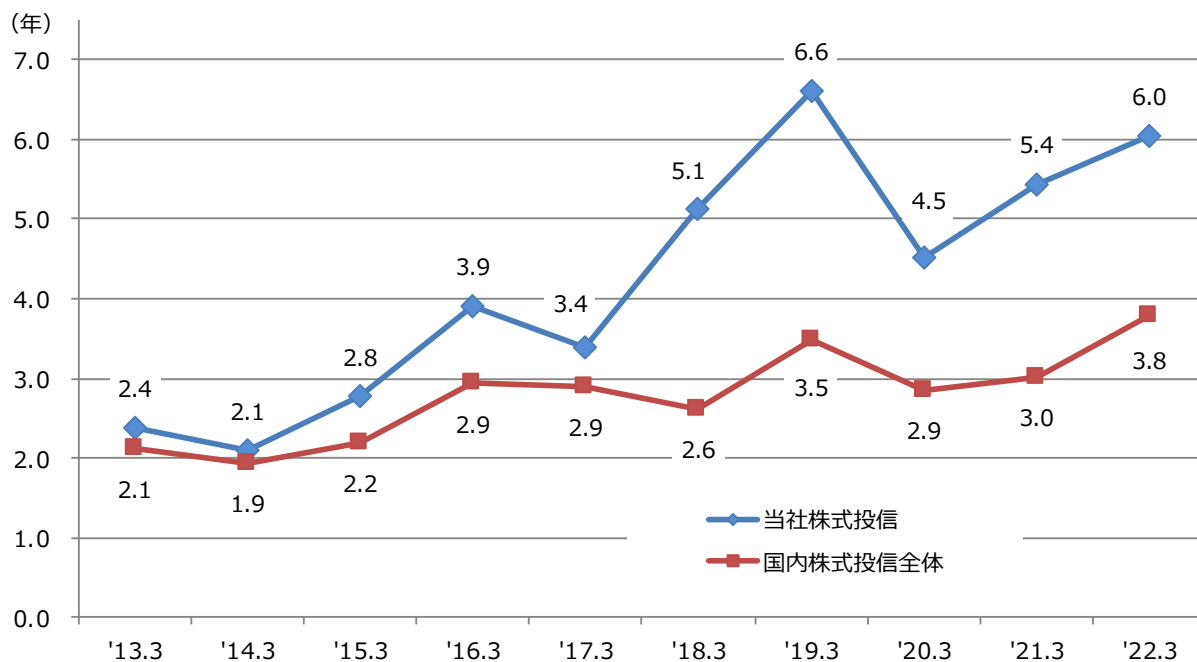
## (1) お客様の株式投資信託の平均保有期間 【自主的なKPI】

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則2

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。

お客様の2022年3月末の**平均保有期間は6.0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。

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～2022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

# 1. お客様の最善の利益の追求

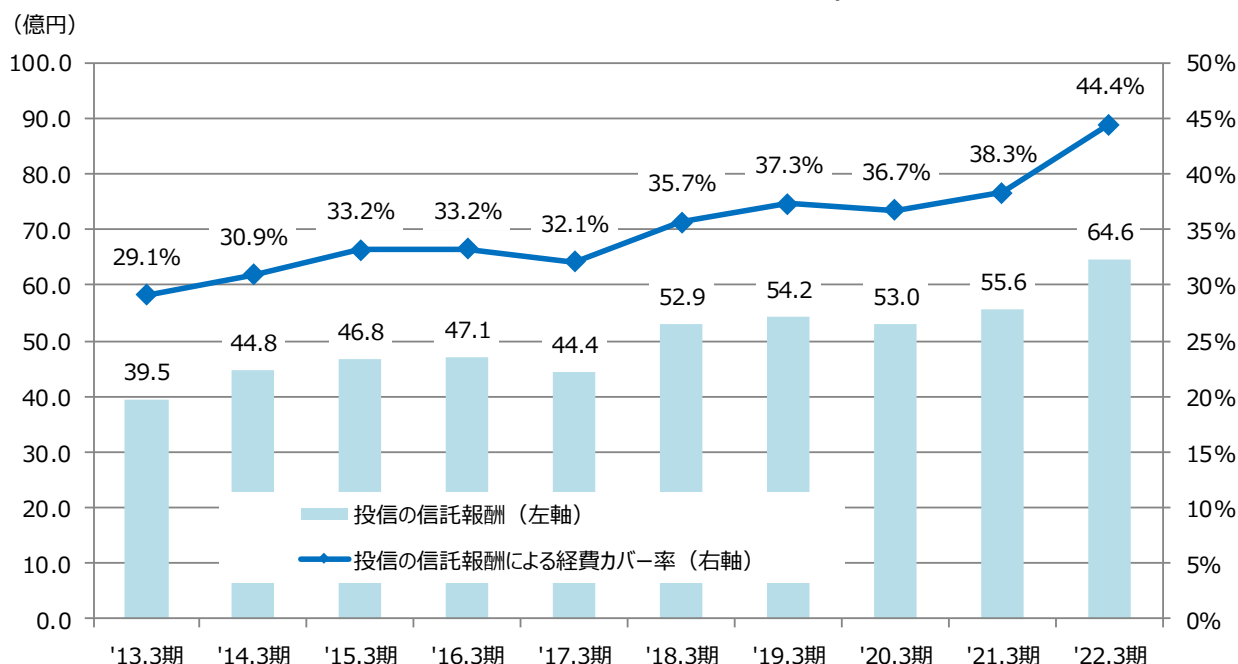
## (2) 投資信託の販売費・一般管理費カバー率（対面営業部門） 【自主的なKPI】

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則2 及び(注)

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、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。

2022年3月末における**信託報酬の販売費・一般管理費カバー率（対面営業部門）は44.4%**となりました。

信託報酬と信託報酬による経費カバー率推移（対面営業部門）  
（2013年3月期～2022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管理費の年度合計額で除して算出。

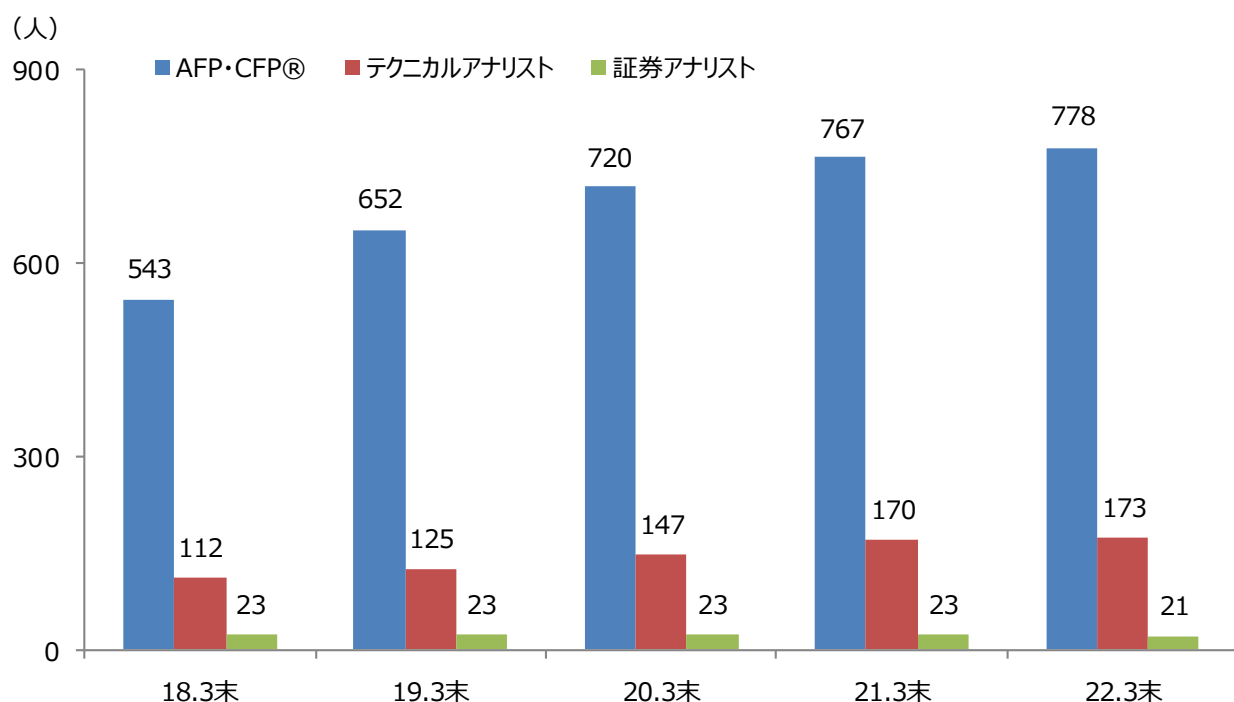
# 1. お客様の最善の利益の追求

## (3) 資格保有者数 【自主的なKPI】

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則2

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～2022年3月)



※1.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®）。

※2.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. 利益相反の適切な管理

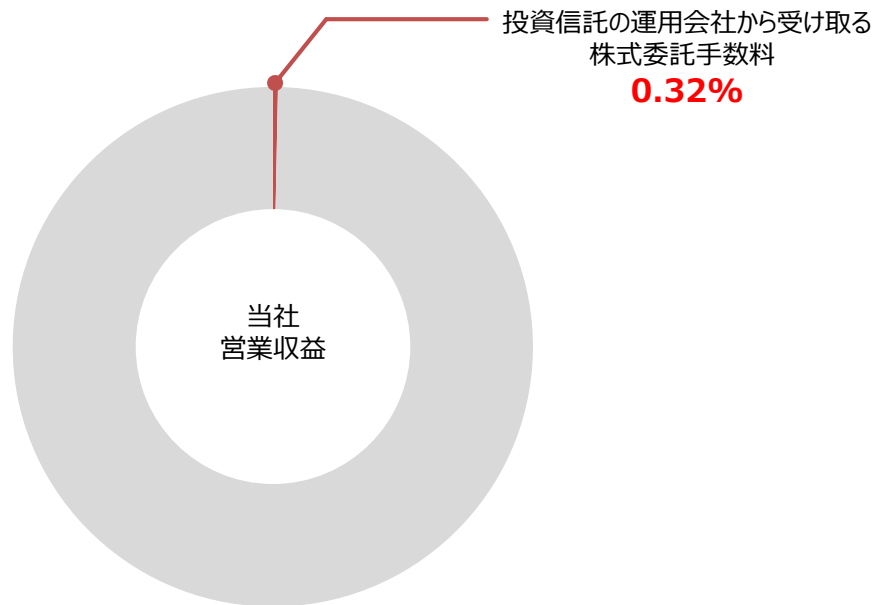
### (1) 投資信託の運用会社から受け取る株式委託手数料

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則3 及び(注)

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。

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（2017年度から2021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  
(2017年度～2021年度平均)



### 3. 手数料の明確化

#### (1) 手数料が明確な商品をご提案

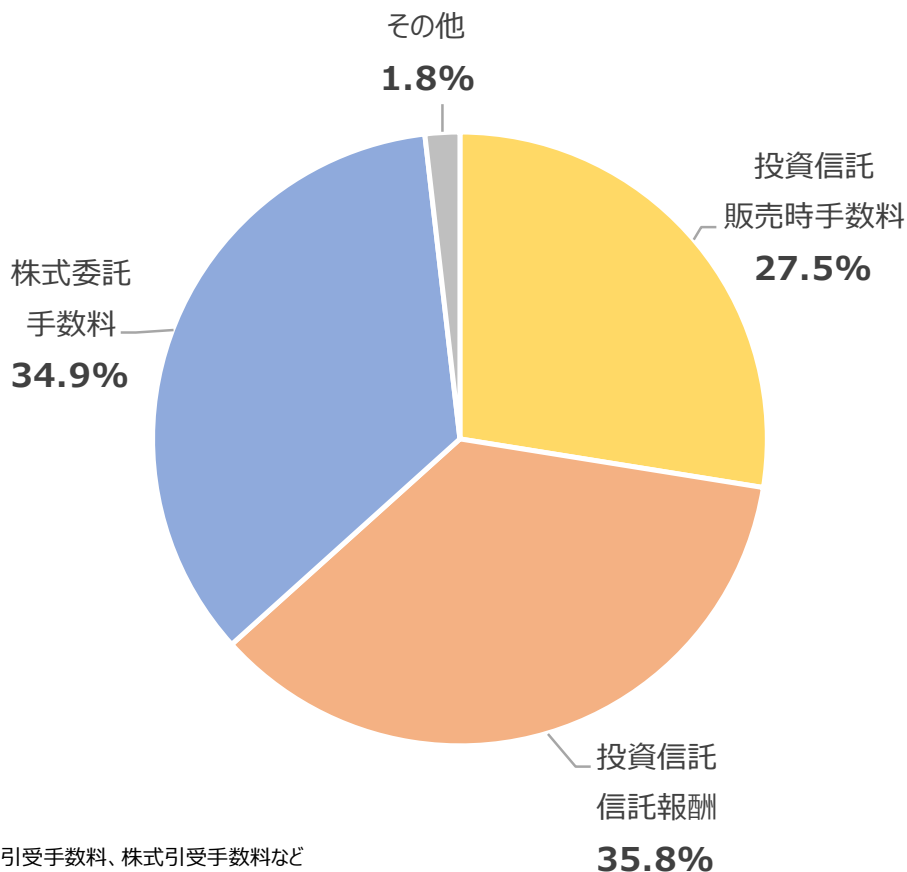
金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則 4

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、お客様に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。

当社受入手数料のうち、98.2%が投資信託および株式委託手数料による収益となります。

当社受入手数料の内訳について  
(2022年3月期)



# 4. 重要な情報の分かりやすい提供

## (1) 重要情報シート（個別商品編）の活用

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則5 及び(注1、3、4、5)

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ました。

2022年3月より、お客様に投資信託をお勧めする際に、「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ております。

### 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

#### 重要情報シート（個別商品編）

丸三証券

#### 1 商品等の内容（当社は、組成会社等の委託を受け、お客様に商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	NWQフレキシブル・インカムファンド 為替ヘッジあり（毎月決算型）/為替ヘッジなし（毎月決算型） 為替ヘッジあり（年1回決算型）/為替ヘッジなし（年1回決算型）
組成会社（運用会社）	三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社
販売委託元	三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社
金融商品の目的・機能	主として日本を含む世界の米ドル建株式、債券及びその他の資産に分散投資し、投資信託財産の中長期的な成長を目指して運用を行います。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	中長期での資産形成を目的とし、元本割れリスクを許容する方。
パッケージ化の有無	この金融商品は、複数の金融商品を組み合わせた商品です。原則として、これらを個別の金融商品として購入することはできません。
クーリング・オフの有無	適用はありません。

- 質問例 ① あなたの会社が提供する商品のうち、この商品が、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的等から見て、適切かどうかが根拠は何か。  
② この商品を購入した場合は、どのようなフォローアップを受けることができるのか。  
③ この商品が複数の商品を組み合わせたものである場合、個々の商品購入と比べて、どのようなメリット・デメリットがあるのか。

#### 2 リスクと運用実績（本商品は、円建ての元本が保証されず、元本割れを伴うリスクがあります）

損失が生じるリスクの内容	運用資産の市場価格の変動による影響を受けます。 投資先などの破綻や債務不履行による影響を受けます。 為替相場の変動による影響を受けます。 その他のリスク・留意点は交付目論見書をご覧ください。
(参考) 過去1年間の収益率	為替ヘッジあり（毎月決算型） : 2.0% (2021年12月未現在) 為替ヘッジなし（毎月決算型） : 1.0% (2021年12月未現在) 為替ヘッジあり（年1回決算型） : 1.6% (2021年12月未現在) 為替ヘッジなし（年1回決算型） : 3.9% (2021年12月未現在)
(参考) 過去5年間の収益率	為替ヘッジあり（毎月決算型） : 年平均3.4% 最低-8.4% (2020年3月) 最高15.7% (2021年3月) 為替ヘッジなし（毎月決算型） : 年平均2.0% 最低-7.1% (2020年3月) 最高19.3% (2021年3月) 為替ヘッジあり（年1回決算型） : 年平均3.5% 最低-8.2% (2020年3月) 最高15.7% (2021年3月) 為替ヘッジなし（年1回決算型） : 年平均6.0% 最低-7.2% (2020年3月) 最高19.4% (2021年3月) (2021年3月1日～2021年2月1日)の各月末における直近1年間の数字 当該年の年間収益率は、当該年のデータのみで算出しています。

※ 損失リスクの内容の詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】の「投資リスク」の項目、運用実績の詳細は【交付目論見書】の「運用実績」の項目に記載しています。

- 質問例 ④ 上記のリスクについて、どのように解消できるかを説明してほしい。  
⑤ 相対的にリスクが低い類似商品はありますか。あればその商品について説明してほしい。

#### 3 費用（本商品の購入又は保有には、費用が発生します）

購入時	購入代金（※1）に応じて、以下に定める手数料率を購入金額（※2）に乘じた額です。 （※1）購入代金 = (購入口数 × 基準価額) + 購入時手数料 （※2）購入金額 = 購入口数 × 基準価額										
購入時に支払う費用 (販売手数料など)	<table border="1"> <thead> <tr> <th>購入代金</th> <th>手数料率（税込）</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>3千万円未満</td> <td>3.30%</td> </tr> <tr> <td>3千万円以上 1億円未満</td> <td>2.20%</td> </tr> <tr> <td>1億円以上 3億円未満</td> <td>1.10%</td> </tr> <tr> <td>3億円以上</td> <td>なし</td> </tr> </tbody> </table> <p>※ 各コース間におけるスイッチング手数料は無料</p>	購入代金	手数料率（税込）	3千万円未満	3.30%	3千万円以上 1億円未満	2.20%	1億円以上 3億円未満	1.10%	3億円以上	なし
購入代金	手数料率（税込）										
3千万円未満	3.30%										
3千万円以上 1億円未満	2.20%										
1億円以上 3億円未満	1.10%										
3億円以上	なし										
継続的に支払う費用 (信託報酬など)	純資産総額に対して年率1.6775%程度（税抜1.575%程度）。その他費用・手数料等が実費でファンドから支払われます。これは事前に料率、上限等を表示することはできません。										
運用成果に応じた費用 (成功報酬など)	ありません。										

※ 上記以外に生ずる費用を含めて詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】の「手続・手数料等」の項目に記載しています。

- 質問例 ⑥ 私がこの商品に100万円を投資したら、それぞれのコストが実際にいくらかかるのか説明してほしい。  
⑦ 費用がより安い類似商品はありますか。あればその商品について説明してほしい。

管理番号：G-20226

# 4. 重要な情報の分かりやすい提供

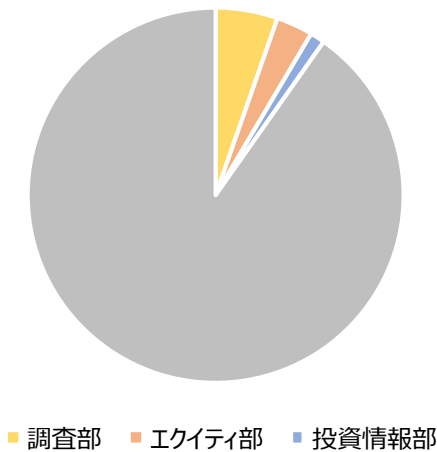
## (2) 株式営業における「レポート営業」の実践

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則5

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。

非営業従業員に占める株式リサーチ人員の割合



部署	人数	特徴
合計	31	営業に従事しない従業員の11%
調査部	17	ボトムアップで銘柄をリサーチ
エクイティ部	10	マーケット動向・見通しを考慮した銘柄選定
投資情報部	4	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)

省エネ技術のキーは「革新素材と光エレクトロニクス」

データ通信量の急増に伴う電力消費の増加により、「省エネ化」が課題に

- 社会的デジタル化を背景に、データ通信量が飛躍的に急増しており、技術革新がなければ、2030年に向けて電力消費が大幅に増加する可能性がある(右図)
- 省エネ化(高性能化)・グリーン化に向けた対策が喫緊の課題に
- 経産省が21年6月に公表した「半導体戦略」では、省エネ・低消費電力化のキーワードとして、①革新素材と②光エレクトロニクスを挙げている

日本の情報通信機器の消費電力量の推計

約3倍

革新素材(SiC, GaN, Ga-O<sub>2</sub>)

光エレクトロニクス

半導体の種類

- 単元素半導体: シリコン(Si)
- 化合物半導体: 炭化ケイ素(SiC), 窒化ガリウム(GaN), 酸化ガリウム(Ga<sub>2</sub>O<sub>3</sub>)

革新素材を使用した次世代パワー半導体は、電力ロスが約1/10以上、耐熱性・耐圧性に優れるため、消費電力の大幅な削減が可能

光エレクトロニクス技術のイメージ

- チップ間やチップ内の情報伝送を光化することで、「省エネ化」を目指す
- 光ファイバー(光を通す繊維)回路
- 光ファイバー回路を通った光は半導体チップの入り口で電気に変換され、チップ内の回路に流れる
- 光電融合技術
- チップ間・チップ内を光化する
- 電力の消費ロスを削減し、光がチップの信号を伝達

出所: 経産省「半導体戦略」(21年6月)、各種報道などによるコンタクト等から  
本資料は投資判断の参考となる情報提供を目的に作成されています。投資を行うにあたりましては、重要な注意事項を最終ページに記載しておりますので必ずご参照下さい。(2022年4月12日 売買普及部署作成)



# 4. 重要な情報の分かりやすい提供

## (3) 投信NAVIの活用による情報提供

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則5(注3、4、5)

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しています。

2021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4,400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。

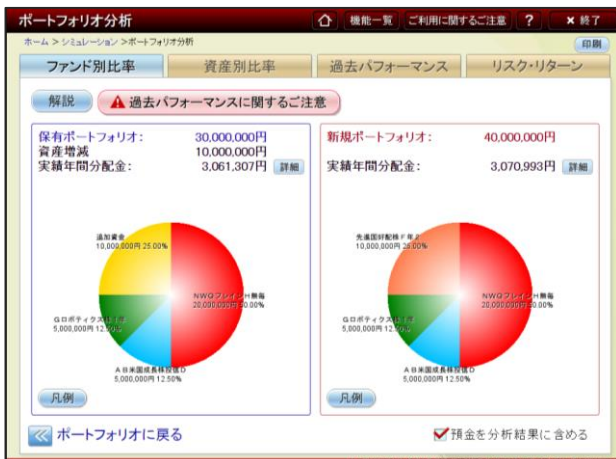
各種シミュレーション画面



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」



## 4. 重要な情報の分かりやすい提供

### (4) 「通貨選択型」投資信託についての説明

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則5(注4)

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改訂し、より分かりやすい情報の提供に努めました。

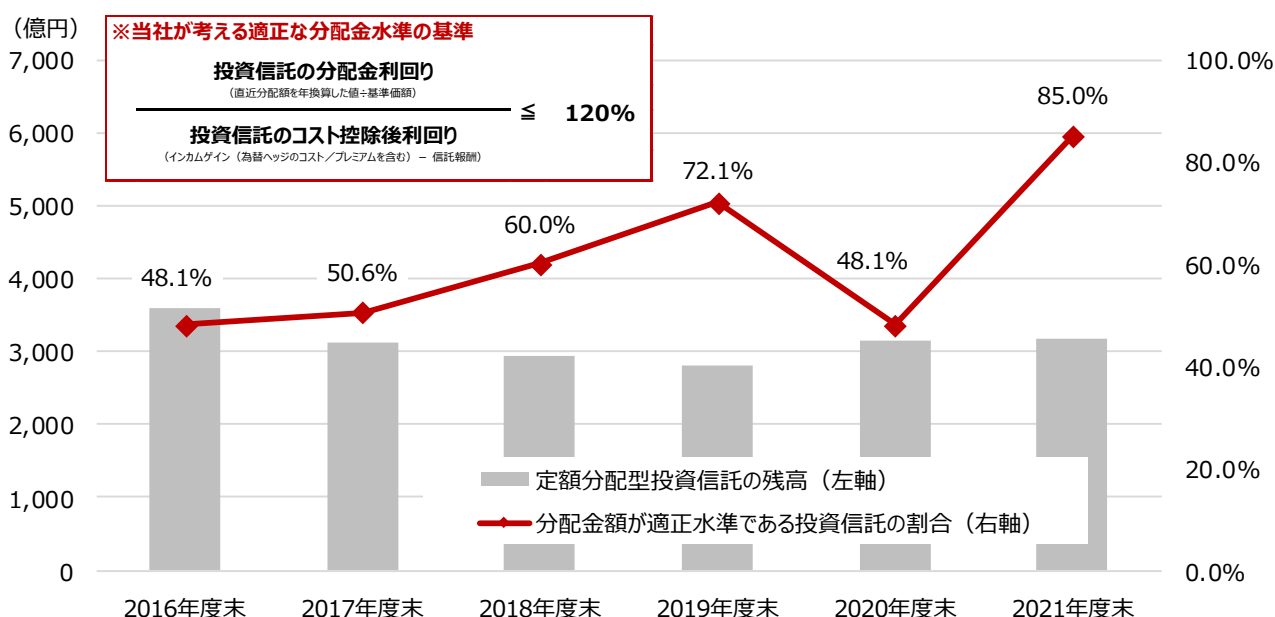
### (5) 分配型投資信託のメリット・デメリットの説明 および 定額分配額の方針

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則5(注5)

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いております。

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。なお、定額分配型投資信託の当社の残高は3,162億円（2022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85.0%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



# 5. お客様にふさわしいサービスの提供

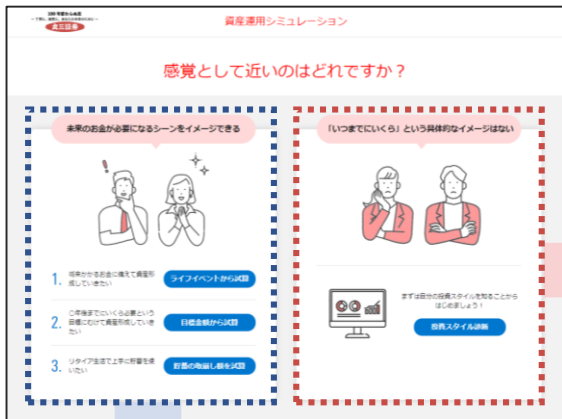
## (1) 資産運用シミュレーションツールの導入

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則6 及び(注1)

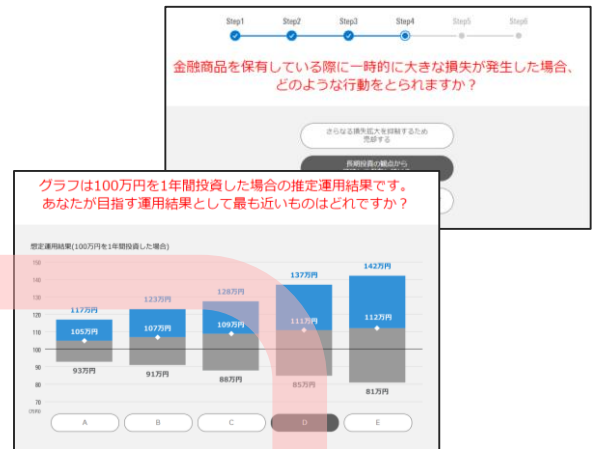
お客様の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズなどをお聞かせいただき、お客様のライフステージやニーズに沿った商品のご提案に努めております。

2022年3月には、お客様のライフイベントや目標とする資産額、リスク許容度についての質問などをお伺いしながら、安全資産と投資性資産の適切な割合を検討・提示するためのツールを導入し、お客様への商品ご提案時に活用してまいります。

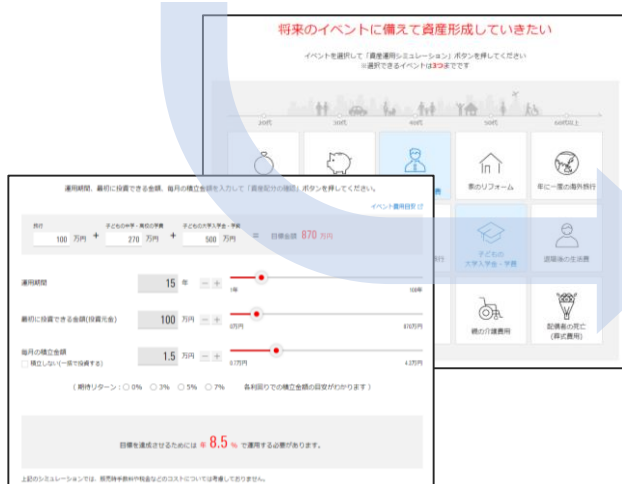
### トップ画面



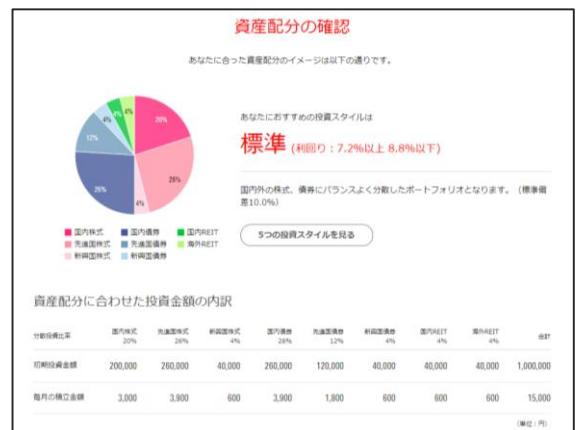
### 投資スタイル診断 「6つの質問からリスク許容度を診断」



### ゴールベース・アプローチ 「目標資産額を達成するために必要な利回りを算出」



### 推奨ポートフォリオの提示



# 5. お客様にふさわしいサービスの提供

## (2) 商品の選定・モニタリングについて

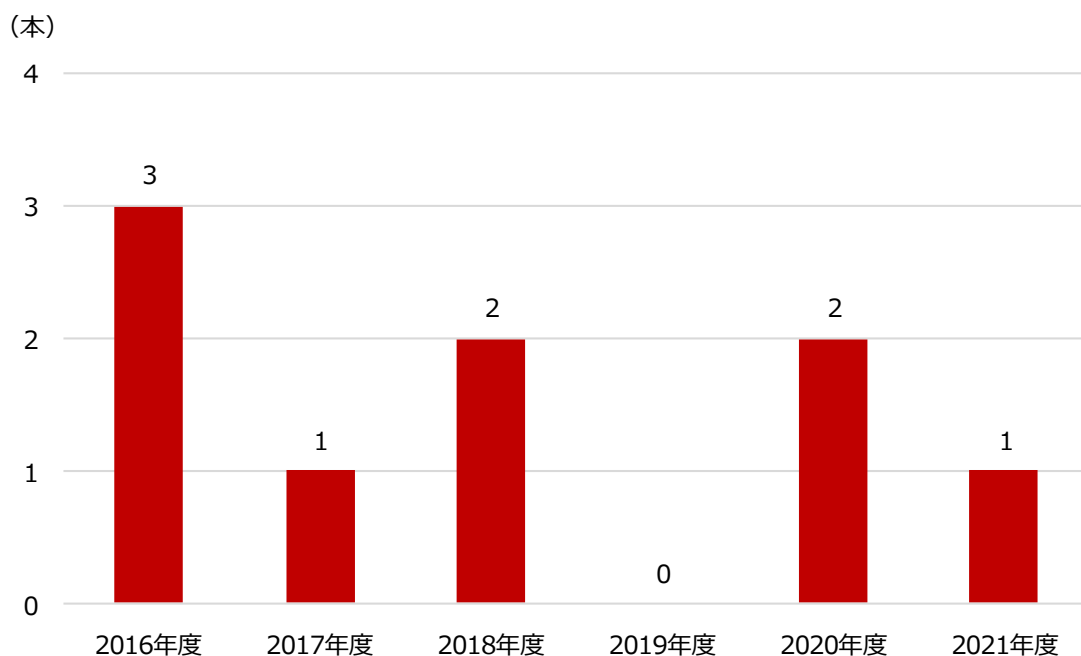
金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則6 及び(注5)

当社が十分に理解できる商品をご提案するという観点から、上場国内株式、投資信託中心に金融商品を取扱っています。

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、「新商品取扱い規程」に加え、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組んでおります。

なお、対面の投資信託部門においては、中長期でみて真に質の高い投資信託を選別した結果、2021年度は1種類の投資信託（コース合算ベース）の追加選定に留まりました。

投資信託の年度別新規取り扱い本数（コース合算ベース）  
（ネットチャネル専用投信除く）



※既存の取扱投資信託のコース追加や、豪ドルMMFの償還に伴う代替商品となる投資信託「豪ドル建て短期債券ファンド」を除く。

# 5. お客様にふさわしいサービスの提供

## (3) オンライン営業ツール「ROOMS」の導入

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則6(注1)

2021年5月にオンライン営業ツール「ROOMS」を導入しました。

ツールを利用することにより、訪問できない環境下や遠隔地にお住まいのお客様であっても、担当営業員の顔や資料等を提示しながらのフォローアップが可能となりました。

### ROOMSの導入

100年変わらぬ志  
～丁寧に、誠実に、あなたの未来のために～

**丸三証券**

窓口のお取引と変わらぬ安心を

# オンライン相談サービス

丸三証券はご来店・ご訪問時と同じように、パソコン・スマートフォンから「オンライン相談」を始めました。新しい「安心」をお届けします。

**安心その1**  
アプリのインストール不要  
簡単な操作でご利用頂けます

**安心その2**  
窓口のように担当営業員の顔が見える安心

**安心その3**  
資料を使ってわかりやすくご説明

オンライン相談サービスは無料でご利用頂けますが、通信料はお客様負担となります。Wi-Fi等使い放題の環境でのご利用をお勧めいたします。詳しくは担当営業員までお問合せください。

【当社の概要】  
高号等 丸三証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商) 第167号  
加入協会 日本証券業協会  
ホームページ <https://www.marusan-sec.co.jp/>

### 丸三証券のオンライン相談 3つの安心

**① 操作が簡単で安心**  
丸三証券のオンライン相談は面倒なアプリのインストール不要！  
オンライン相談のページにアクセスし、担当営業員がお伝えする8桁のルームキーを入力するだけで簡単に始めることができます。

**② 顔が見える安心**  
ご来店やご訪問が難しい状況ですがやはり「顔が見える」のは安心です。オンライン相談なら自宅にいなご窓口と同じように、顔を見ながら相談いただけます。  
※お客様はカメラをオフにすることも可能です。プライバシーの配慮をお願いします。

**③ 資料を使ってわかりやすくご説明**  
資料が聞いたけど「どこを見て良いかわからない」そんな経験はございませんか？  
オンライン相談なら、画面に資料を表示しながら担当営業員がわかりやすく説明を行います。

投資に係る手数料、リスク等については最終ページの【重要な注意事項】をご確認ください。

### 当社HPより利用可能

- 面倒なアプリのインストールが不要
- 当社担当営業員がお伝えする8桁のルームキーを入力するだけで簡単に始めることができます。

## 5. お客様にふさわしいサービスの提供

### (4) 商品提案前の事前審査の実施

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則6(注4)

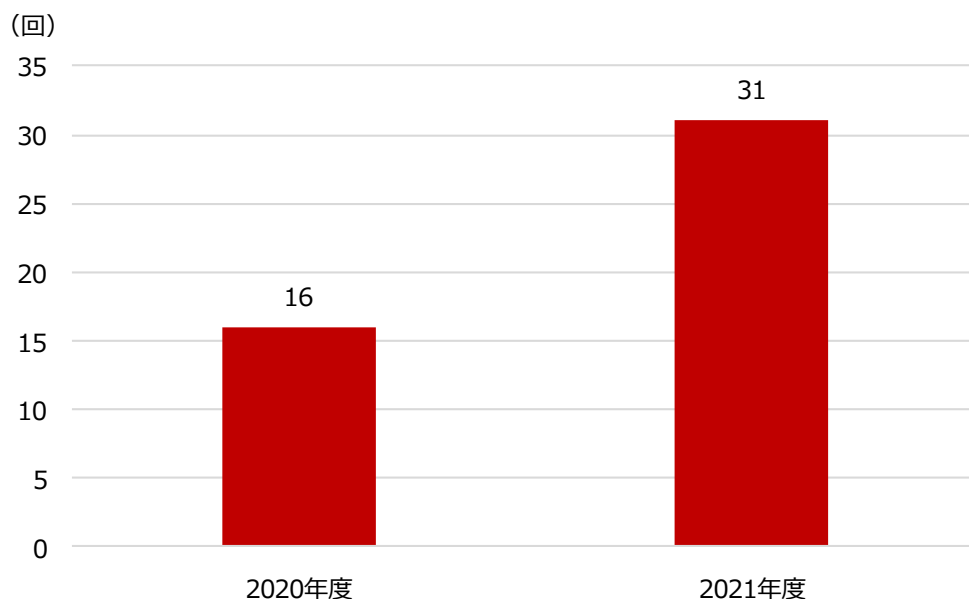
当社で取扱っている「通貨選択型」投資信託については、相対的に理解が簡単でないため、お客様へご提案する場合は、お客様の知識・取引経験や取引目的に応じて適切であるかを確認しております。

### (5) 動画セミナーの配信

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則6(注5)

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動画セミナーを実施し、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いました。

動画セミナー実施回数



# 6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

## (1) 研修プログラム

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則7及び(注1)

「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。

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。

### 研修プログラム

	主任未満	主任・次席	課長代理	課長	部店長
階層別研修	導入研修		新任課長代理研修	新任課長研修 人材育成営業課長研修	新任支店長研修 人材育成部店長研修
	フォロー研修				
	臨店研修			ライン管理職研修	
	株式カレッジ		課長育成プログラム	課長強化プログラム	
	投信カレッジ				
	ビジネススキルアップ研修	非営業研修			
職種・職務別研修	人材育成コーチ研修				
	新任専任者研修、人材育成専任者研修				
	内部管理責任者研修				営業責任者研修
	コンプライアンス研修				
その他	丸三アカデミー				
	外部機関における研修				

※総合職を対象とした主な研修を記載

お客様本位の業務運営に関する研修

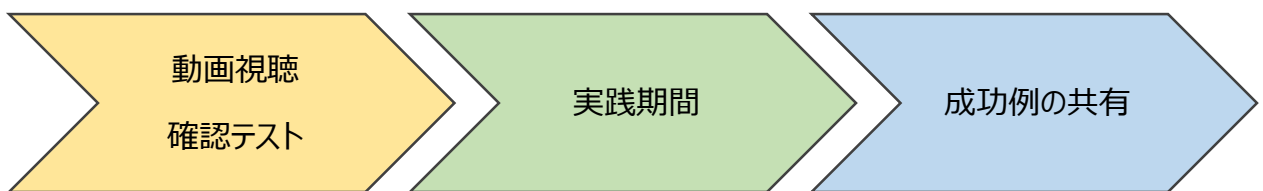
## 6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

### (2) FP（ファイナンシャル・プランナー）実践研修

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則7 及び(注1)

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、2021年1月より、独立系FPや税理士などの専門家からFP知識の活用について動画で学ぶ「FP実践研修」を新たに導入しました。

#### FP実践研修



#### 第1回 配信テーマ

- ・ 土地、不動産の有効活用
- ・ 相続を取り巻く環境変化
- ・ 相続対策の成功例・失敗例

など

#### 第2回 配信テーマ

- ・ 2021年度 税制改正のポイント
- ・ 不動産市況と有効活用
- ・ 保険に関する基礎知識

など

### (3) 評価体系の変更

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則7

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。

2021年10月には、フロー収入のウェイトを下げ、「預かり資産の純増」のウェイトを上げたことで、よりストック重視の評価体系に改定しました。



## (1) R & I 顧客本位の投信販売会社評価

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則 5

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「顧客本位の投信販売会社評価」を受けております。

2021年度評価は、昨年度に引続き「S評価」を取得しております。



### 「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」について

銀行、証券会社などが、いかに投資信託の販売において「顧客本位の業務運営」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。投資信託の購入に際してアドバイスを必要としている個人投資家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
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) S と 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 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 顧客本位の投信販売会社評価は、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顧客本位の投信販売会社評価は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顧客本位の投信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) 取扱商品について**

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則5(注2)及び原則6(注2)

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)より

**(3) 自社系列の運用会社は持たず**

金融庁  
顧客本位の業務運営に関する原則  
原則6(注3)

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。

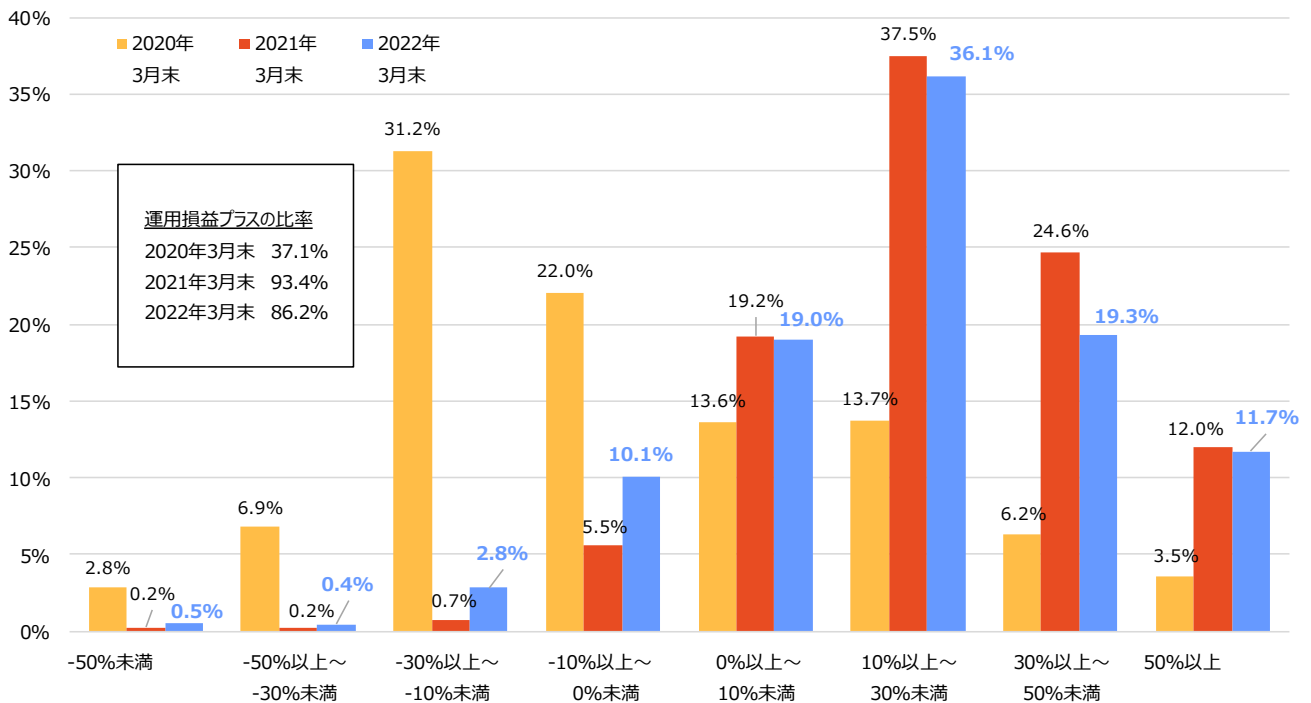
# 「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」

## (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2022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



対象顧客：2022年3月末時点で投資信託を保有している個人顧客

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ليون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> 2001/10/1～2022/3/31

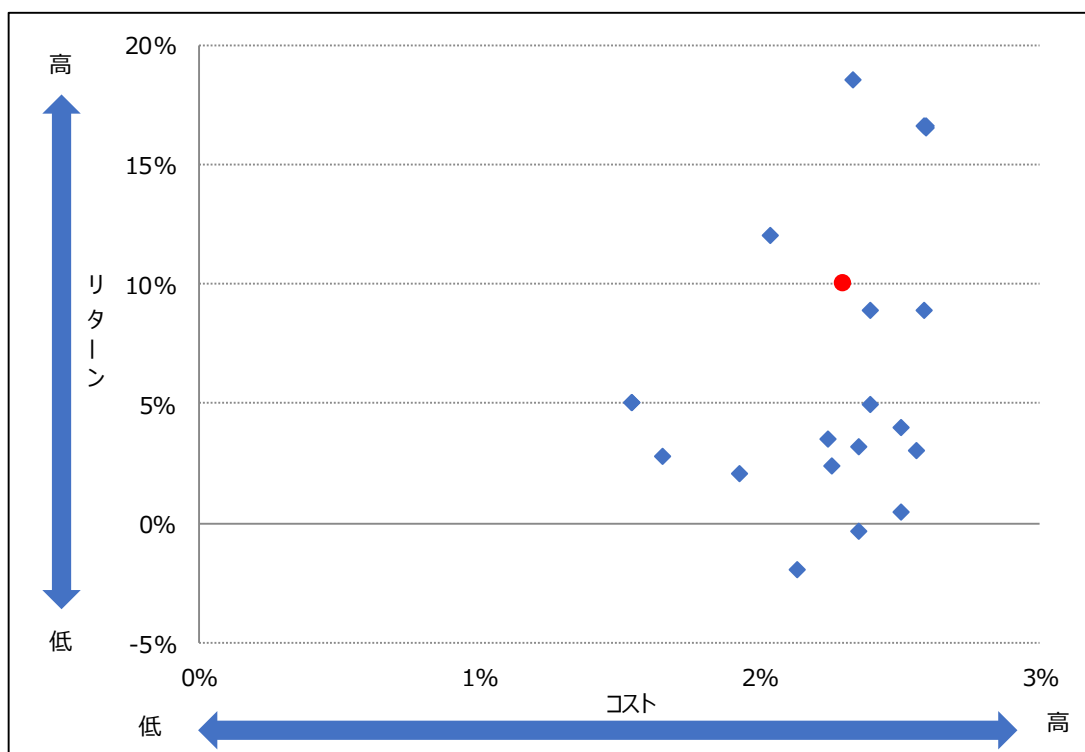
共通KPIの過去分は当社HPをご確認ください。

[https://www.marusan-sec.co.jp/customer\\_oriented/](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 (2022年3月末)

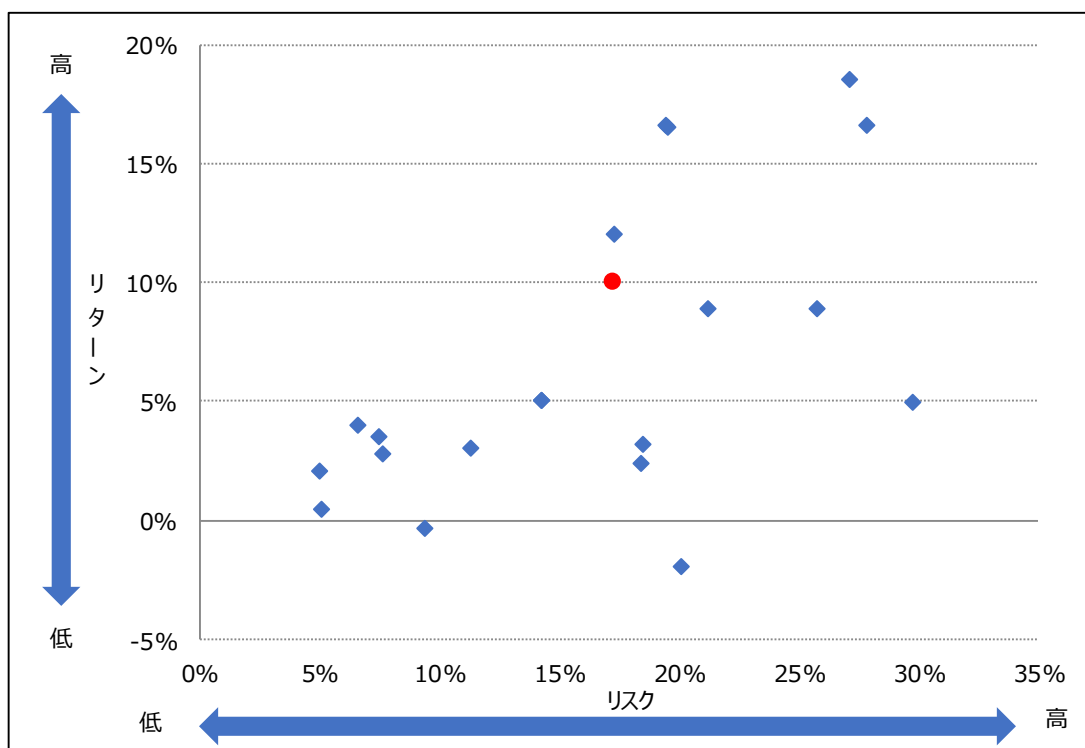


残高加重平均値 (●マーク)	コスト	リターン
	2.30%	10.00%

順位	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	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%	19.45%	16.64%
2	ニッセイJリートオープン (毎月分配型)	1.54%	14.27%	5.06%
3	グローバル・ロボティクス株式ファンド (1年決算型)	2.60%	19.54%	16.57%
4	グローバル・フィンテック株式ファンド	2.59%	27.84%	16.60%
5	日本厳選中小型株ファンド	2.35%	18.51%	3.16%
6	D I A M高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	1.65%	7.69%	2.80%
7	日本株発掘ファンド	2.26%	18.44%	2.35%
8	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%	11.35%	3.02%
9	ニッセイ短期インド債券ファンド (毎月決算型)	2.24%	7.51%	3.53%
10	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%	6.65%	4.03%
11	先進国好配当株式ファンド (3ヵ月決算型)	2.04%	17.29%	12.07%
12	P I M C Oニューワールド円インカムファンド (毎月分配型)	2.35%	9.40%	-0.33%
13	ブラジル・ボンド・オープン (毎月決算型)	2.13%	20.09%	-1.93%
14	D I A M新興企業日本株オープン ミドル型	2.40%	21.21%	8.91%
15	ダイワ海外ソブリン・ファンド (毎月分配型)	1.93%	5.01%	2.08%
16	ニッセイJリートオープン (年1回決算型)	1.54%	14.28%	5.04%
17	P I M C Oインカム戦略ファンド<円インカム> (毎月分配型)	2.51%	5.07%	0.44%
18	D I A M新興市場日本株ファンド	2.33%	27.13%	18.52%
19	ニッセイ・インド厳選株式ファンド	2.59%	25.79%	8.87%
20	ニッセイ・オーストラリア・リート・オープン (毎月決算型)	2.39%	29.81%	4.98%

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、2022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 (2022年3月末)



残高加重平均値 (●マーク)	リスク	リターン
	17.21%	10.00%

順位	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	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%	19.45%	16.64%
2	ニッセイJリートオープン (毎月分配型)	1.54%	14.27%	5.06%
3	グローバル・ロボティクス株式ファンド (1年決算型)	2.60%	19.54%	16.57%
4	グローバル・フィンテック株式ファンド	2.59%	27.84%	16.60%
5	日本厳選中小型株ファンド	2.35%	18.51%	3.16%
6	D I A M高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	1.65%	7.69%	2.80%
7	日本株発掘ファンド	2.26%	18.44%	2.35%
8	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%	11.35%	3.02%
9	ニッセイ短期インド債券ファンド (毎月決算型)	2.24%	7.51%	3.53%
10	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%	6.65%	4.03%
11	先進国好配当株式ファンド (3ヵ月決算型)	2.04%	17.29%	12.07%
12	P I M C Oニューワールド円インカムファンド (毎月分配型)	2.35%	9.40%	-0.33%
13	ブラジル・ボンド・オープン (毎月決算型)	2.13%	20.09%	-1.93%
14	D I A M新興企業日本株オープン 米ドル型	2.40%	21.21%	8.91%
15	ダイワ海外ソブリン・ファンド (毎月分配型)	1.93%	5.01%	2.08%
16	ニッセイJリートオープン (年1回決算型)	1.54%	14.28%	5.04%
17	P I M C Oインカム戦略ファンド<円インカム> (毎月分配型)	2.51%	5.07%	0.44%
18	D I A M新興市場日本株ファンド	2.33%	27.13%	18.52%
19	ニッセイ・インド厳選株式ファンド	2.59%	25.79%	8.87%
20	ニッセイ・オーストラリア・リート・オープン (毎月決算型)	2.39%	29.81%	4.98%

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、2022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

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
お客様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。	1 - (1)【P2】 1 - (2)【P3】 1 - (3)【P4】
(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。	1 - (2)【P3】
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。	2 - (1)【P5】
(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。  <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	2 - (1)【P5】
手数料の明確化		
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。	3 - (1)【P6】
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。	4 - (1)【P7】 4 - (2)【P8】 ご参考 (1)【P17】
(注 1)	重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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）</li> <li>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</li> </ul>	4 - (1)【P7】
(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）。	ご参考 (2)【P18】
(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。	4 - (1)【P7】 4 - (3)【P9】

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		
(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慮した資料を用いつつ、リスクとリターンと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。	<b>4</b> - (1) 【P7】 <b>4</b> - (3) 【P9】 <b>4</b> - (4) 【P10】
(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。	<b>4</b> - (1) 【P7】 <b>4</b> - (3) 【P9】 <b>4</b> - (5) 【P10】
お客様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。	<b>5</b> - (1) 【P11】 <b>5</b> - (2) 【P12】
(注1)	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<b>5</b> - (1) 【P11】 <b>5</b> - (3) 【P13】
(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。	ご参考(2) 【P18】
(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。	ご参考(3) 【P18】
(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。	<b>5</b> - (4) 【P14】
(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。	<b>5</b> - (2) 【P12】 <b>5</b> - (5) 【P14】
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。	<b>6</b> - (1) 【P15】 <b>6</b> - (2) 【P16】 <b>6</b> - (3) 【P16】
(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。	<b>6</b> - (1) 【P15】 <b>6</b> - (2) 【P16】