

お客さま本位の業務運営を実現するための取組状況について（KPI）

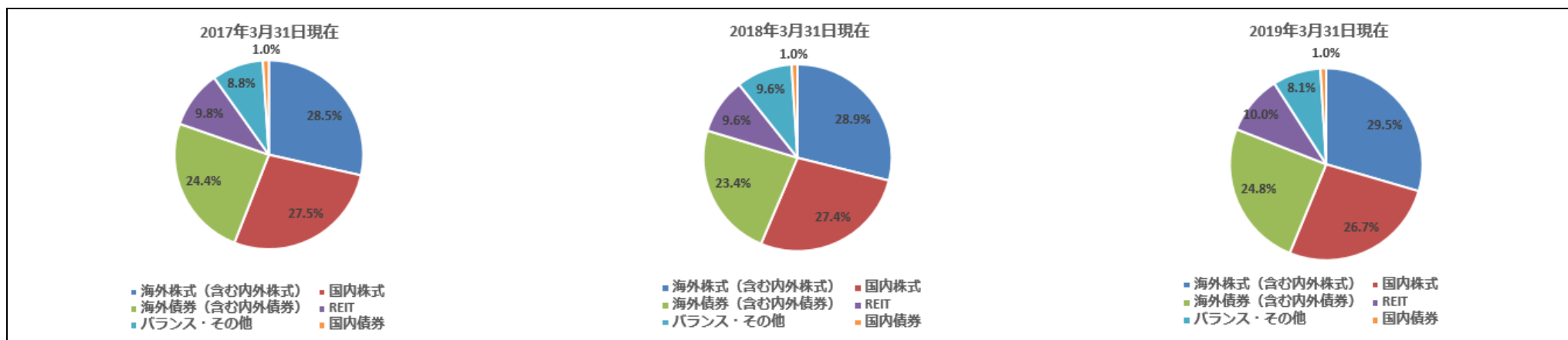
お客さまにふさわしいサービスの提供

(1) お客さまの資産の状況や投資経験、投資方針等に則り、お客さまにとってふさわしい商品を提供できるよう商品ラインアップの多様化を図っております。

■投資信託ラインアップ

カテゴリ	2017年3月31日現在		2018年3月31日現在		2019年3月31日現在	
	取扱商品数	取扱商品比率	取扱商品数	取扱商品比率	取扱商品数	取扱商品比率
国内債券	2	1.0%	2	1.0%	2	1.0%
海外債券(含む内外債券)	47	24.4%	46	23.4%	52	24.8%
国内株式	53	27.5%	54	27.4%	56	26.7%
海外株式(含む内外株式)	55	28.5%	57	28.9%	62	29.5%
REIT	19	9.8%	19	9.6%	21	10.0%
バランス・その他	17	8.8%	19	9.6%	17	8.1%
合計	193	100.0%	197	100.0%	210	100.0%
うちノーロード商品	1	0.5%	4	2.0%	4	1.9%

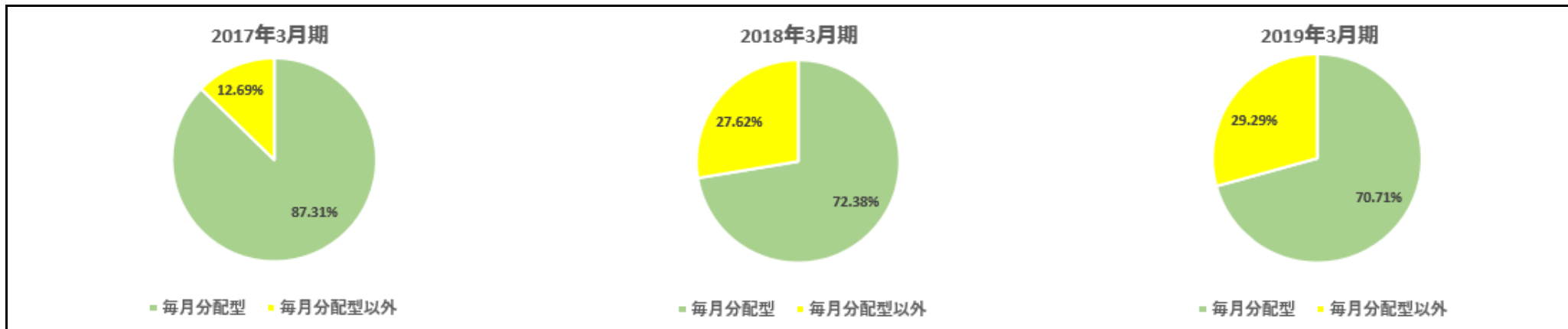
※ノーロード商品 4 銘柄のうち 3 銘柄はつみたて NISA 専用商品。



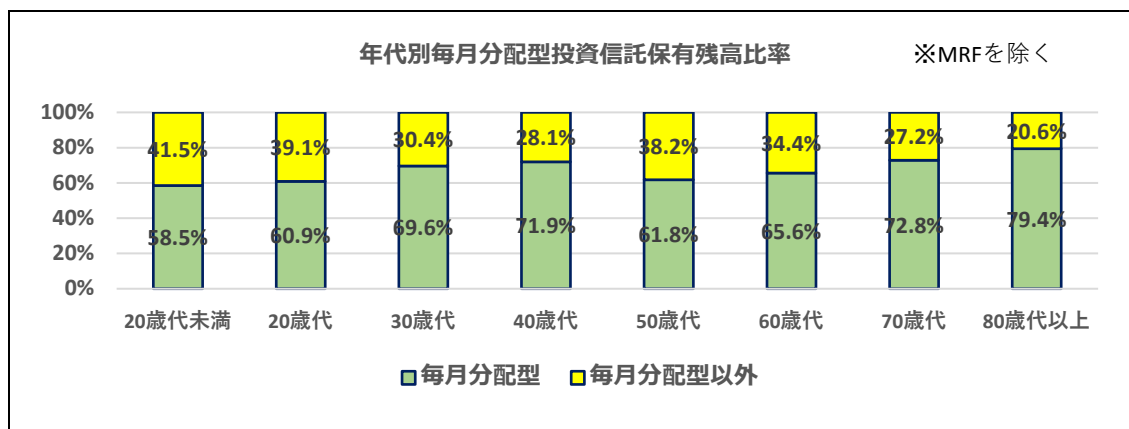
当社は独立系証券会社で系列には属していないため、特定の運用会社に偏ることなく、様々なカテゴリの投資信託をバランス良く取り揃えております。お客さまの多様な運用ニーズにお応えするため、運用環境の変化に適切に対応した「旬の商品」をタイムリーに提供し、お客さまの運用パフォーマンスの向上を目指して参ります。

(2) お客様のニーズに適った商品の提供に努めて参ります。

■ 毎月分配型投資信託の残高比率

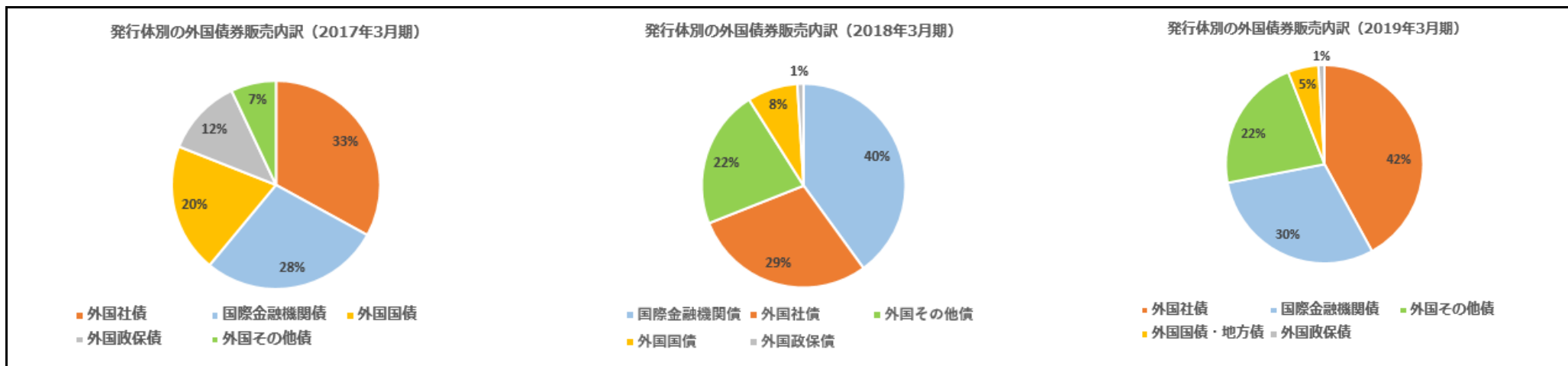


■ 年代別毎月分配型投資信託保有残高比率

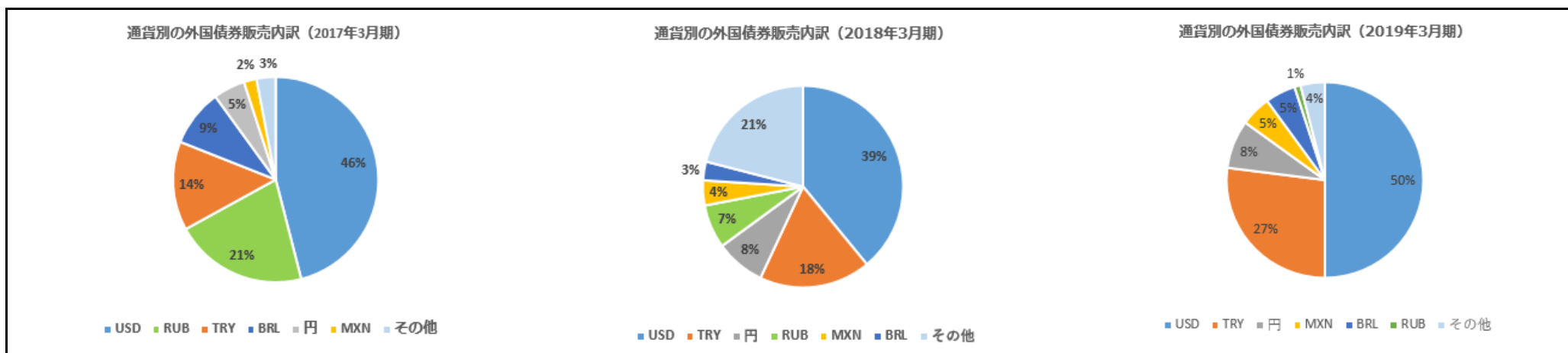


当社のお客様の中心は70歳代以上のシニア層であり、公的年金以外の収入として、定期的に分配金を受取りたいという根強いニーズがあることから、毎月分配型投資信託は引き続き一定の需要が見込まれます。毎月分配型投資信託は長期の資産形成には不向きとの指摘もありますが、運用を継続し資産寿命の延伸を図りつつ、今までに築き上げてきた金融資産をベースとした定期的収入によって充実した生活を送りたいというシニア層のニーズに合致している側面もあることから、ご希望のあるお客様に対しては、毎月分配型投資信託の特性（メリット、デメリット）を十分に説明し、ご理解を頂けるお客様に対して販売を行って参ります。これから資産形成を図っていく若年層に対しては、つみたてNISA等税制優遇のある制度の紹介や長期の資産形成に適したファンドの販売に努めます。対面取引の強みを活かして、一人ひとりのお客様と向き合い、お客様のニーズに適った商品の提供に努め、お客様に寄り添う証券会社を目指します。

■発行体別の外国債券販売内訳



■通貨別の外国債券販売内訳

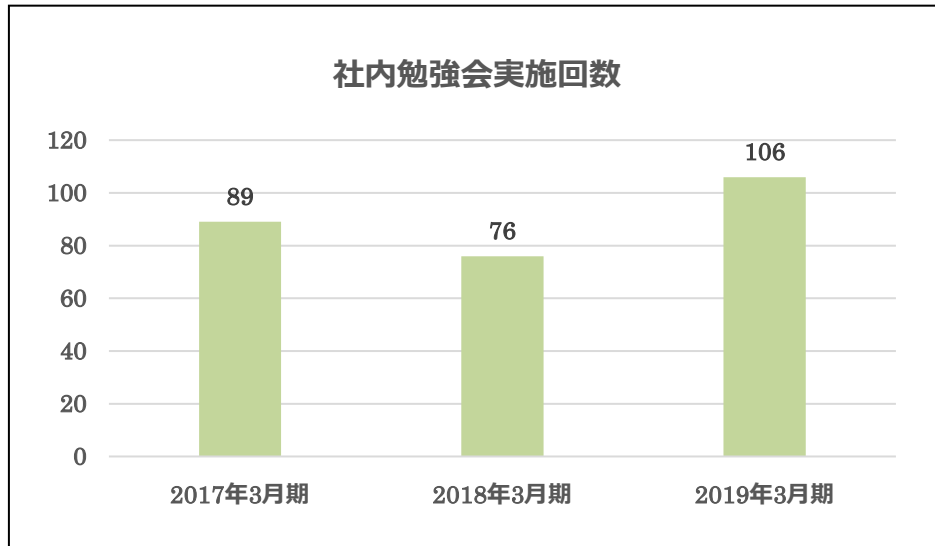


USD : 米ドル TRY : トルコリラ MXN : メキシコペソ BRL : ブラジルレアル

当社の特徴は、取扱い外国債券の多様性にあります。多彩な発行体や通貨の外国債券をタイムリーにお客さまにご紹介することで、運用パフォーマンスの向上に努めております。また、リスクを許容できる投資家を育成するという証券会社本来の役割を果たすことにより、証券市場の発展に努めて参ります。

(3) お客様の理解度に応じた商品説明を実施する為、社内勉強会の充実を図っております

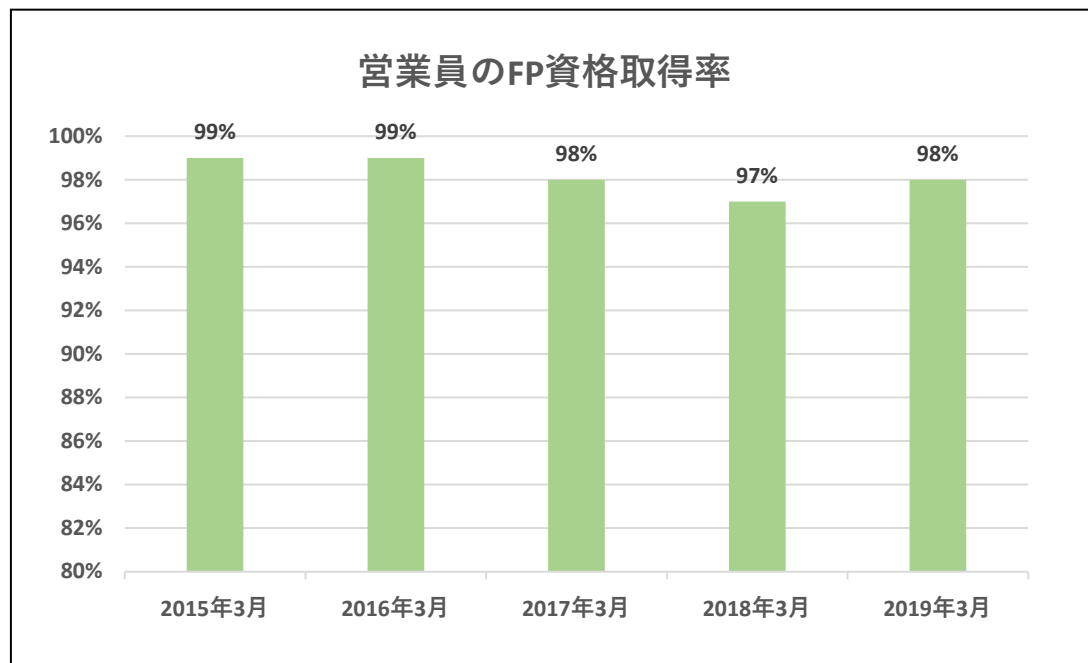
■社内勉強会の実施回数の推移



当社では、商品性やリスクの所在が理解し易い外国通貨建債券に加えて、お客様の要望に応じて、仕組債をはじめとした複雑な仕組みの金融商品も取り扱っております。これらの金融商品をお客さまに提供するに当たり、営業員一人ひとりが取り扱う金融商品の仕組みや特性に関する理解を深めることが大切であると考えており、運用会社の担当者や極東証券経済研究所のアナリスト等を講師として社内勉強会を実施し、営業員の資質向上に努めております。

従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

■ 営業員のFP（ファイナンシャルプランナー）資格取得率の推移

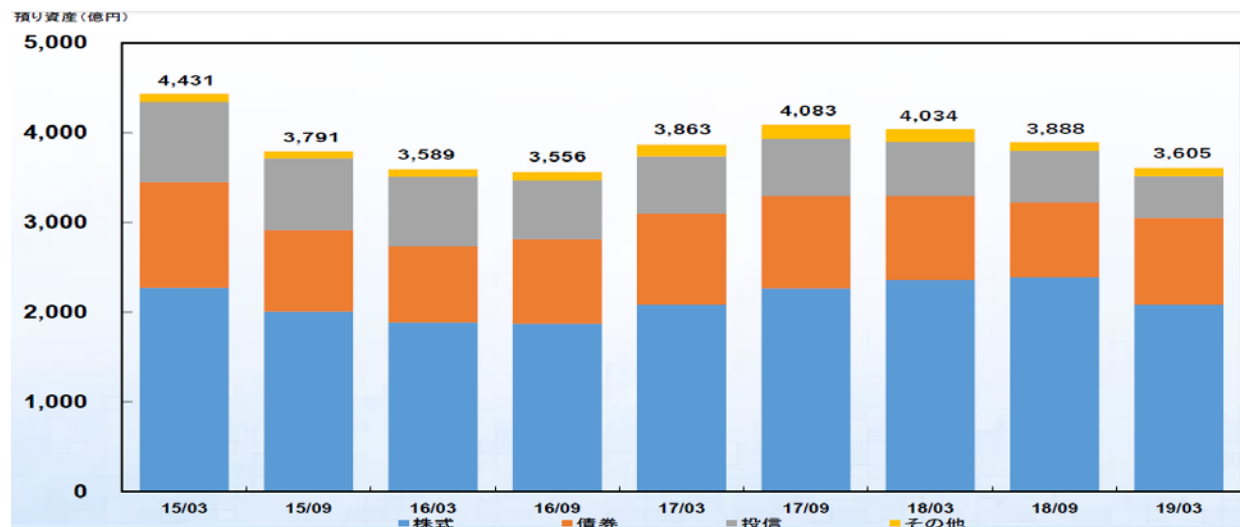


当社では、全て営業員にFP資格の取得を義務付けております。大半の営業員が資格を取得済みですが、未取得の営業員には早期に取得できるよう指導して参ります。また、お客さまからのご相談に対して身に付けた知識を活かして適切なアドバイスが出来るよう努めております。

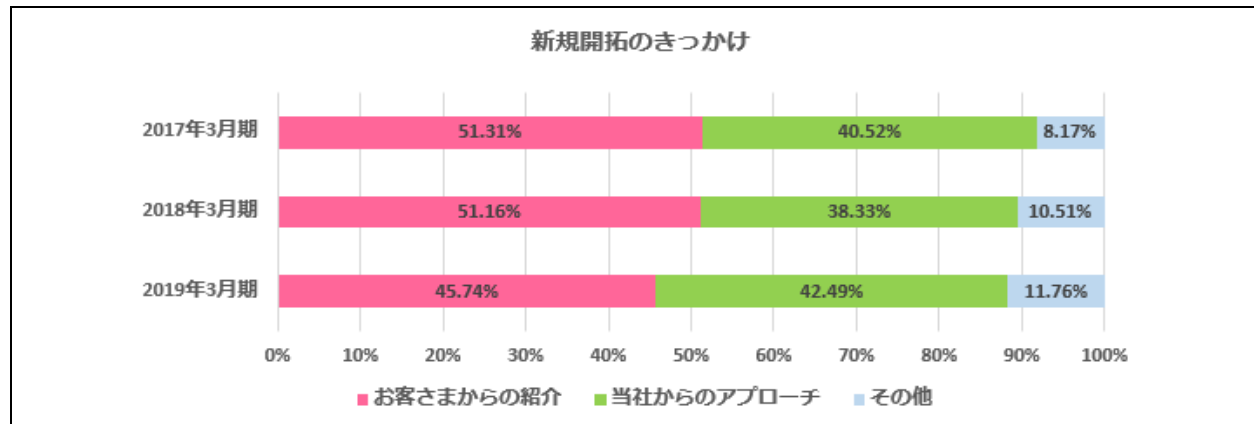
本方針全般の取組み状況について

当社では、お客さまからの信頼の証である、お預り資産残高の拡大を目標とし、業務運営に取り組んでおります。

■お預り資産残高の推移



■新規顧客開拓のきっかけ



当社に新規に口座を開設して頂いたお客さまの4割強が既存のお客さまからのご紹介によるものとなっております。お客さまが当社との取引で、当社のサービスや運用パフォーマンスにご納得頂き、新たなお客さまをご紹介して下さいという好循環が続くよう、引き続きFace to Faceによる親切で丁寧なコンサルティングを心掛け、お預り資産残高の拡大に努めてまいります。