

お客さま本位の業務運営を実現するための取組状況及び成果指標（KPI）について

当社は、金融庁から公表されている「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択しており、次の取組みを行っています。

【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】

原則1. 金融事業者は、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表すべきである。当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直されるべきである。

⇒ 当社は、「自らもリスクをとりつつ、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、証券市場の発展に寄与することを目指しております。これを実現するため、重要な役割を担う証券会社にふさわしいコンプライアンスに裏打ちされた高いクオリティの維持・向上を図っていく必要があることから、「お客さま本位の業務運営に関する方針」（以下「方針」といいます。）を策定し、お客さま本位の業務運営を推進しております。

なお、当社の基本情報、取扱商品、商品ラインナップの考え方等につきましては、「[重要情報シート（金融事業者編）](#)」に記載し、ウェブサイトに掲載しております。

重要情報シート（金融事業者編）

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る

重要情報シート（金融事業者編）

1. 当社の基本情報（当社がお客さまに金融商品の販売をする者です）

社名	極東証券株式会社
登録番号	金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第65号
加入協会	日本証券業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会
当社の概要を記したウェブサイト	https://www.kyokuto-sec.co.jp/

2. 取扱商品（当社がお客さまに提供できる金融商品の種類は次のとおりです）

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	○
REIT	○	その他の上場商品	○（※）
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	○		

（※）CB（転換社債型新株予約権付社債）等

3. 商品ラインナップの考え方（商品選定コンセプトや留意点は次のとおりです）

お客さまの投資パフォーマンス向上を目指し、マーケット動向やお客さまのニーズを踏まえた「特色ある旬の商品」のご提案を行っております。

■外貨建債券

当社の特徴は、取扱い外貨建債券の多様性にあります。多彩な発行体や通貨の外貨建債券をタイムリーにお客さまにご紹介できる他、一定程度のリスクが取れるお客さまに対しては、高いリターンが見込める商品も取り扱っております。

■投資信託

当社は、お客さまの多様な運用ニーズにお応えするため、特定の運用会社に偏ることなく、運用環境の変化に適切に対応した商品を取り揃えております。

4. 活情・相談窓口

当社お客さま相談窓口	お客さま相談室	0120-111-534【受付時間】平日9時~17時
加入協会共通の相談窓口	証券・金融商品あっせん相談センター（FINMAC）	0120-64-5005【受付時間】平日9時~17時
金融庁金融サービス利用者相談室		0570-016811（03-5251-6811）

【顧客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。

⇒ 当社は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行うため、営業員に対してはファイナンシャル・プランナー（FP）資格の取得を義務づけている他、業務関連資格の取得を奨励しております。更に高い職業倫理に基づき業務を遂行するため、各種研修の充実を図っております。また、社内検査の重点検証項目として「お客さま本位の業務運営の実施状況」を掲げており、お客さまに対して真摯に向き合う企業文化が定着するよう努めております。

※ 当社の「[倫理コード](#)」につきましては、ウェブサイトに掲載しております。

⇒ 当社は、お客さま相談室においてお客さまからのお問い合わせ・相談への対応や苦情の受付を行っております。お客さま相談室にお寄せいただいたご意見等は、経営陣に報告するとともに、業務改善に活かしております。

倫理コード	お問い合わせ方法のご案内
<div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <p style="text-align: center;">株東証券 倫理コード</p> <p style="text-align: right; font-size: small;">2017年11月制定 12回改定 株東証券株式会社</p> <p>私たちは、国際経済における社会の発展・隆盛の場である資本市場の担い手として、資本市場における中核機能という責務を担っていただくべき使命を認識し、活動の場として定着している「金融サービス」における「信頼」の提供を第一として、当社グループの各従業員一人ひとりが職業人として、次のステップ・アップから信頼される健全な社会貢献と価値成長を期し、お客さまの幸福に貢献するよう、本倫理コードを掲げます。</p> <p>また、最も重要として互いを尊重し、誠実な人徳、信用、守約、社会的身分、身体障害の有無等を理由とした差別の禁止その他の「人権」の尊重、並びに以下の事項を、自らの行動指針とします。</p> <p>このため、当社グループの各従業員が業務を遂行する上での基本となる心構えとして、以下に「倫理コード」を定め、その遵守を要請します。</p> <p>1. 倫理の倫理コード</p> <p>1. 社会規範と法令等の遵守 私たちは、投資家や取引先との公正性を確保するための法令・規則・社内ルール等、金融商品取引に関するあらゆるルールを定めて厳守し、これらを厳格に遵守します。</p> <p>また、法令・規則・社内ルール等が予見していない事項については、一般的な社会規範に照り社会規範と倫理成長に基づき行動します。</p> <p>2. 利益衝突の適切な管理 私たちは、業務に關する利益衝突を適切に管理します。また、地位や権限、業務を通じて知り得た情報を用いて、不正な利益を得ることにはなりません。</p> <p>3. 守秘義務の遵守と情報の管理 私たちは、法定開示情報など、情報開示に関する規定によって開示が認められる情報を除き、業務上知り得た情報については厳格に管理し、管理・取扱いします。</p> <p>4. 社会秩序の維持と社会的貢献の実現 私たちは、最も重要事項として、地域社会との協力を重視し、社会活動に積極的に参加・貢献します。また、社会秩序の安定・維持を促進するため、社会公益の発展を促進する活動や社会貢献活動に積極的に参加・貢献します。これらに際しては一律的に行いません。</p> <p>5. お客さまの利益を重視した行動 私たちは、お客さまの利益を第一とし、利益、利益、利益、利益などを十分に考慮し、これらに照らした上で、常にお客さまにとって「最善な利益」を追求して行動します。</p> <p>6. お客さまの立場に立った誠実かつ公正な業務の執行 私たちは、中核機能として、常にお客さまのニーズや利益を重視し、お客さまの立場に立って、誠実かつ公正に業務を行います。</p> <p>会社での職務や立場、利用可能な情報や権限を適切に活用することにより、特定のお客さまを有利に扱うことはしません。また、健全な競争環境と健全な市場の発展に寄与し、取引の機会を公平に確保することにより、公正な競争環境の確保に努めます。</p> <p>さらに、お客さまとの関係が継続されるために必要と認められる場合には、お客さまの利益に照り誠実に行動します。</p> <p>7. お客さまに対する勧誘行為 私たちは、お客さまに対して投資に関する勧誘行為を行う場合、中立的立場から、事実と意見を明確に区別した上で、専門的助言を適切に提供を行います。</p> <p>また、投資に関する法令や規制等のもとで、投資によってたらされる影響を考慮する可能性がある内部情報等の非公開情報を基に、お客さまに対して勧誘行為を行うことはいたしません。</p> <p>8. 資本市場における行為 私たちは、法令や規制に定めのないものであっても、社会風俗や市場の慣習として求められるものに従って業務を遂行する可能性がある行為については、自社の倫理コードと照らし、その是非について判断します。</p> <p>開示される内部情報等のもとで、投資によってたらされる影響を考慮する可能性がある内部情報等の非公開情報を利用して勧誘・勧誘を行います。</p> <p>9. 社会的投資の発展と資本市場の健全性および信頼性の維持、向上 私たちは、資本市場の健全な発展と信頼性の向上を第一とし、健全な資本市場の健全な発展を期する行為は行いません。また、資本市場の健全な発展を通じて、果たすべき社会的責任を履行して行動します。</p> <p>健全な競争環境を確保し、公正な競争環境を確保することによって社会に貢献する等、当社グループに対する信頼を失わせ、あるいは資本市場の健全性を損ないない公平適切な行為を行います。</p> <p style="font-size: x-small;">商号等：株東証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第1号 加入協会：日本証券業協会 一般社団法人日本投資信託協会</p> <p style="text-align: center;">株東証券株式会社</p> </div>	<div style="text-align: center;"> <h2>お問い合わせ</h2> </div> <div style="margin-top: 20px;"> <h3>メールでのお問い合わせ</h3> <ul style="list-style-type: none"> お問い合わせフォームには、情報管理システム「スパイラル®」を利用しております。 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; text-align: center; margin: 10px 0;"> ▶ お問い合わせはこちら </div> <h3>電話でのお問い合わせ</h3> <ul style="list-style-type: none"> お取引に関するお問い合わせやご質問等は、お電話でも承っております。なお、注文・約定の問い合わせや商品説明等の投資相談はできません。 <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 20px;"> <p style="text-align: center;">お客さま相談室 0120-111-534 受付時間 午前9時から午後5時 休業日：土曜日・日曜日、祝祭日及び年末年始（12月31日～1月3日）</p> </div> </div>

⇒ 「お客さま本位の業務運営」の定着状況を確認するため顧客ロイヤルティ調査 CXMM®を実施し、その調査結果に基づきお客さまから評価していただいている点や改善点の把握に努め、改善活動に取り組んでおります。

CX指標とは

- CX指標は、株式会社野村総合研究所のCXMM®に準拠しています。CXMM®は株式会社野村総合研究所の登録商標です。
- CX指標は、NPS®（Net Promoter Score）※1が抱える課題※1を解決した日本の金融機関の顧客ロイヤルティを測定する指標です。
 - ※1：NRIが毎年実施している調査では、「金融機関はそもそも他人に勧めるものではない」と考えている人が全回答者の約80%います。そのような考えをお持ちの方に、「〇〇を親しい友人や同僚にお勧めする可能性はどのくらいありますか？」を10点（非常に可能性が高い）から0点（非常に可能性が低い）までの11段階で評価してもらいNPS®では、正しく顧客ロイヤルティを測定することは困難です。
- CX指標は、「継続意向」「購入意向」「推奨意向」の3つの指標※2を組み合わせることで算出しています。
 - ※2：NPS®の質問の仕方では「金融機関はそもそも他人に勧めるものではない」という考えがノイズとなり、正しい顧客ロイヤルティ測定を阻害しますが、他の質問をしても同様にノイズが入り込むことが分かっています。CX指標では、お互いがお互いのノイズを緩和し合う関係にある3つの指標を組み合わせることで、正しい顧客ロイヤルティの測定を可能にしています。

継続意向

【質問文】
〇〇を利用し続ける可能性はどのくらいありますか。

【ノイズ】
面倒だから維持しているだけ

CX指標

3 指標の組み合わせ

購入意向

【質問文】
〇〇で購入する可能性はどのくらいありますか。

【ノイズ】
自分は今以上買うものがない
高齢なのでリスク性商品はもう買わない

他人には勧めないが
継続意向で自身は
継続する可能性がある
かどうかを確認

面倒だから維持している
だけなのか、取引する可
能性があるのかを購入
意向で確認

推奨意向

【質問文】
〇〇を親しい友人・同僚にお勧めする可能性はどのくらいありますか。

【ノイズ】
他人に勧めるものではない

自身では購入しないが、
顧客ロイヤルティが高
い場合、他人に勧めて
いる回答者が一定割
合いる

（注1）NPS®（Net Promoter Score：正味推奨者比率）は、ペイン&カンパニーが開発した顧客ロイヤルティを測定する指標。「〇〇を親しい友人や同僚にお勧めする可能性はどのくらいありますか？」という質問に対し、10点（非常に可能性が高い）から0点（非常に可能性が低い）までの11段階で評価してもらい、10点と9点をつけた回答者を「推奨者」、8点と7点を「中立者」、6点以下を「批判者」と呼び、推奨者の割合から批判者の割合を引いた数値をNPS®（Net Promoter Score：正味推奨者比率）と呼びます。

成果指標


- 営業員のファイナンシャル・プランナー（FP）資格取得率の推移（P.8）
- お預り資産残高の推移（P.9）
- 新規顧客開拓のきっかけ（P.9）

【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。

⇒ 当社は、利益相反の適切な管理を図るため、「[利益相反管理方針の概要](#)」を策定・公表しており、お客さまの利益を損なうことがないよう努めております。

利益相反管理方針の概要


2005年8月制定
2018年8月改正
極東証券株式会社

当社は、当社又は当社の子金融機関とお客さまの間、並びに、当社又は当社の子金融機関のお客さま相互間における利益相反のおそれがある取引に関し、法令等及び利益相反管理方針（以下「利益相反管理方針」といいます）に従い、お客さまの利益を不当に害することのないように適正に業務を遂行いたします。当社は、法令等に従い、当社の利益相反管理方針の概要をここに公表いたします。

1. 利益相反管理の対象となる取引（対象取引）と特定方針

「利益相反」とは、当社又は当社の子金融機関とお客さまの間、並びに、当社又は当社の子金融機関のお客さま相互間において利益が相反する状況をいいます。

利益相反は、金融取引においては日常的に生じるものですが、当社では、利益相反管理の対象となる取引のおそれのある取引（対象取引）として、以下に該当するものを管理いたします。

- ・お客さまの不利益のもと、当社若しくは当社の子金融機関、又は、当社若しくは当社の子金融機関の他のお客さまが利益を得ている状況が存在すること

当社では、お客さまとの取引が対象取引に該当するか否かにつき、お客さまから頂いた情報に基づき、営業部門から独立した利益相反管理統括部署により、適切な特定を行います。

2. 類型

利益相反の対象となる取引のうち、取引の構造上、利益相反を惹起する合理的な可能性があると認められる取引であらかじめ定められた方法に則って特定・管理するものについては、「一括管理対象取引」とし、一方、具体的な事情に応じて対象取引に該当するか否かが決まるものについては、「個別管理対象取引」として区分します。個別の取引が個別管理対象取引に該当するおそれがあると判断された場合は、内部管理責任者又は利益相反管理統括部署に報告し、取引の特定を行うとともに、その管理方法に従うものとしています。

以下のような取引については、対象取引に該当する可能性があります。

	お客さまと当社（子金融機関）	お客さまと他のお客さま
利害対立型	お客さまと当社又は当社の子金融機関の利害が対立する取引	お客さまと当社又は当社の子金融機関の他のお客さまとの利害が対立する取引
競合取引型	お客さまと当社又は当社の子金融機関が同一の対象に対して競合する取引	お客さまと当社又は当社の子金融機関の他のお客さまとが競合する取引
情報利用型	当社がお客さまとの関係を通じて入手した情報を利用して、当社又は当社の子金融機関が利益を得る取引	当社がお客さまとの関係を通じて入手した情報を利用して、当社又は当社の子金融機関の他のお客さまが利益を得る取引

3. 利益相反管理体制

適正な利益相反管理体制の遂行のため、当社に利益相反管理統括部署を設置し、当社及び当社の子金融機関全体の情報を含めて集約するとともに、対象取引の特定及び管理を一元的に行います。対象取引の管理方法として、以下に掲げる方法その他の措置を適宜選択し、組み合わせることで、利益相反管理を行います。また、これらの管理を適切に行うため、研修・教育を実施し、社内において周知・徹底いたします。

- (1) 情報開示の設置による部門間の情報遮断
- (2) 対象取引及び当該お客さまとの取引の一方又は双方の条件又は方法の変更
- (3) 対象取引又は当該お客さまとの取引の一方の中止
- (4) お客さまへの利益相反の開示とお客さまの同意
- (5) その他、取引に応じた適切な方法


4. 利益相反管理の対象となる会社の範囲

利益相反管理の対象となるのは、当社及び以下に掲げる当社の子金融機関です。

- ・ 株式会社 FE インベスト

以上につき、ご不明な点がございましたら、お客さま相談室（0120-111534）までご連絡ください。

商号等：極東証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第65号
加入協会：日本証券業協会 一般社団法人第二種金融商品取引業協会



⇒ 当社は、商品の供給を行うグループ会社を保有していないため、利益相反が発生するおそれはありません。

【手数料等の明確化】

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。

⇒ 当社のお客さまにご負担いただく手数料等が、どのようなサービスの対価であるかについては、方針に考え方を記載しております。また、重要情報シート（個別商品編）を活用し、他の運用商品との比較が可能となるよう努めており、今後とも更なる充実を図ってまいります。

⇒ お客さまが必要なときにいつでも確認できるよう、当社ウェブサイトにて「[リスク・手数料等説明ページ](#)」を設けております。お客さまにご負担いただく手数料・その他の費用の詳細や、お取引いただく商品に伴うリスクといった情報をより分かりやすく提供しております。

リスク・手数料等説明ページ

<p>2021年10月20日現在</p> <h4>リスク・手数料等説明ページ</h4> <p>お取引に関するリスクや手数料、その他の取引に関する情報を掲載していますので、よくお読みください。</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; font-size: small;"> 株式等の取引に係るリスクや手数料 債券の取引に係るリスクや手数料 その他の取引に関するリスク </div> <p style="text-align: center; background-color: #0070c0; color: white; padding: 5px;">株式等の取引に係るリスクや手数料</p>	<h4>1 価格変動リスク</h4> <p>各種相場の変動などにより、価格が変動し損をすることがあります。</p> <div style="display: flex; justify-content: center; gap: 10px; font-size: small;"> 株式相場 金利水準 為替相場 不動産相場 商品相場 など </div> <p>【商品一覧】</p> <div style="display: flex; justify-content: center; gap: 10px; font-size: x-small;"> 株式 CB（転換社債型新株予約権付社債） 新株予約権減価 </div> <div style="display: flex; justify-content: center; gap: 10px; font-size: x-small;"> ETF・ETN REIT インフラファンド 優待株等 </div>	<h4>国内上場株式等の売買手数料</h4> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse; font-size: x-small;"> <thead> <tr> <th>約定代金</th> <th>基準手数料（税込※）</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>50万円以下</td> <td>約定代金の1.254%（最低3,300円）</td> </tr> <tr> <td>50万円超 70万円以下</td> <td>約定代金の1.210%+220円</td> </tr> <tr> <td>70万円超 100万円以下</td> <td>約定代金の0.990%+1,760円</td> </tr> <tr> <td>100万円超 300万円以下</td> <td>約定代金の0.880%+2,860円</td> </tr> <tr> <td>300万円超 500万円以下</td> <td>約定代金の0.825%+4,510円</td> </tr> <tr> <td>500万円超 1,000万円以下</td> <td>約定代金の0.715%+10,010円</td> </tr> <tr> <td>1,000万円超 3,000万円以下</td> <td>約定代金の0.572%+24,310円</td> </tr> <tr> <td>3,000万円超 5,000万円以下</td> <td>約定代金の0.264%+116,710円</td> </tr> <tr> <td>5,000万円超</td> <td>約定代金の0.110%+193,710円</td> </tr> </tbody> </table>	約定代金	基準手数料（税込※）	50万円以下	約定代金の1.254%（最低3,300円）	50万円超 70万円以下	約定代金の1.210%+220円	70万円超 100万円以下	約定代金の0.990%+1,760円	100万円超 300万円以下	約定代金の0.880%+2,860円	300万円超 500万円以下	約定代金の0.825%+4,510円	500万円超 1,000万円以下	約定代金の0.715%+10,010円	1,000万円超 3,000万円以下	約定代金の0.572%+24,310円	3,000万円超 5,000万円以下	約定代金の0.264%+116,710円	5,000万円超	約定代金の0.110%+193,710円
約定代金	基準手数料（税込※）																					
50万円以下	約定代金の1.254%（最低3,300円）																					
50万円超 70万円以下	約定代金の1.210%+220円																					
70万円超 100万円以下	約定代金の0.990%+1,760円																					
100万円超 300万円以下	約定代金の0.880%+2,860円																					
300万円超 500万円以下	約定代金の0.825%+4,510円																					
500万円超 1,000万円以下	約定代金の0.715%+10,010円																					
1,000万円超 3,000万円以下	約定代金の0.572%+24,310円																					
3,000万円超 5,000万円以下	約定代金の0.264%+116,710円																					
5,000万円超	約定代金の0.110%+193,710円																					
<h4>債券を償還（満期）前に売却すると損をすることがあります</h4> <ol style="list-style-type: none"> 1 価格変動リスク 市場が上昇するときに、買い手が少ないときは、債券の価格は下がりが発生することがあります。 2 信用リスク 債券の発行会社や（企業や国）や保証会社の信用状況の悪化により、利息や元本の回収が困難になることがあります。 3 為替変動リスク 外国建て債券の場合、為替レートの変動により、円に換算した価値は減る可能性があります。 	<h4>債券は売却できないことがあります。</h4> <div style="border: 1px dashed gray; padding: 5px; margin-bottom: 10px;"> <p> 市場の状況などにより、換金性が弱く低くなるため売却できないことがあります。</p> </div> <div style="border: 1px dashed gray; padding: 5px;"> <p> 外貨建て債券は、通貨の交換に制限が生じて円に交換できなくなる場合があります。</p> </div>	<h4>債券の手数料などについて</h4> <p>債券を募集・売出し等により、又は当社との相対取引により購入される場合は、購入対価（取引価格×数量）のみお支払いいただきます。</p> <p><small>※店頭取引にてご購入・ご売却について 店頭取引とは、お客さまの債券の購入希望に対して当社がその債券を売却することで成立する取引です。また、お客さまが保有の債券を売却希望される場合には当社が買い付けることにより取引が成立します。このとき、取引の価格は、お客さまの購入・売却それぞれに対して市場の実勢や需給の状況等を踏まえて当社が定めた価格をお客さまに提示いたします。なお、ある時点で同じ債券に対して当社から提示する価格は、お客さまの購入価格が売却価格よりも高く設定されることが一時的です。この価格差を「スプレッド」といいます。</small></p>																				

【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。

⇒ 重要な情報についてお客さまが理解できるよう、「重要情報シート（個別商品編）」を活用しており、他の運用商品との比較が可能となるよう努めております。

（2024年5月末現在 投資信託43銘柄、複雑な仕組債8種類）

⇒ 金融商品の勧誘・販売につきましては、契約締結前交付書面、目論見書、販売説明資料、重要情報シート（個別商品編）等に基づき、当該金融商品の商品内容、損失その他のリスク、その他の留意事項について丁寧に説明し、お客さまが十分に理解できたことを確認するため、投資確認書の受入れを行っております。

重要情報シート（個別商品編） 投資信託サンプル




極東証券株式会社
重要情報シート（個別商品編）
2024年3月

1. 商品の概要 (商品名、運用会社、投資対象)

2. リスクと運用情報 (リスク、運用会社、手数料)

3. 留意事項 (特約事項、運用会社)

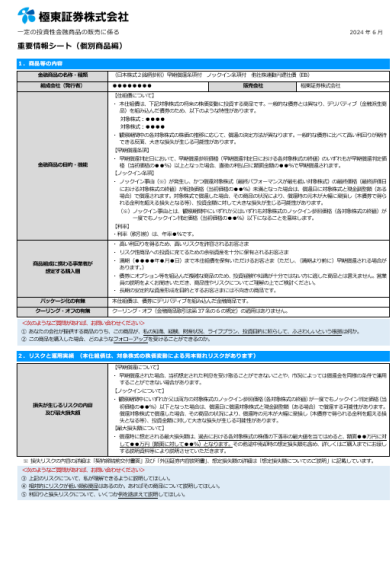


4. 留意事項 (本商品に留意すべき事項、運用会社)

5. 特約事項 (特約事項、運用会社)

6. 運用会社 (運用会社、運用方針)

重要情報シート（個別商品編） 複雑な仕組債サンプル

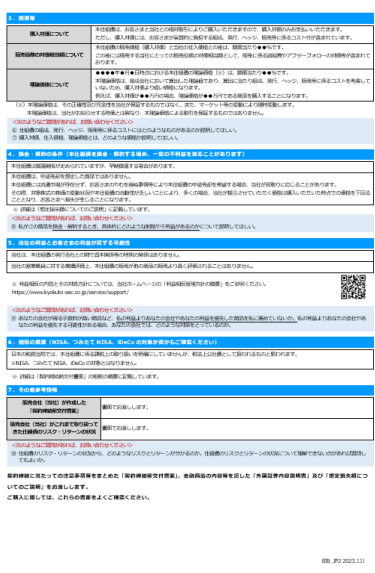


極東証券株式会社
重要情報シート（個別商品編）
2024年4月

1. 商品の概要 (商品名、運用会社、投資対象)

2. リスクと運用情報 (リスク、運用会社、手数料)

3. 留意事項 (特約事項、運用会社)



4. 留意事項 (本商品に留意すべき事項、運用会社)

5. 特約事項 (特約事項、運用会社)

6. 運用会社 (運用会社、運用方針)

EB債の説明資料

安心して投資をするための情報 ～ EB債の基礎知識 ～

EB債 (他社株転換可能債券) の特徴やリスクとは?

EB債とは

EB債(イービー債)は「エクステンション・ボンド」とは、「他社株転換可能債券」といわれる種類の一種で、複雑な金融商品です。この商品は債券であるにもかかわらず、債券目録での振替口座を通じて「満期に償還(返済)が受けられるだけでなく、この債券の発行元とは異なる会社の株式(他社株)が交付され、当時の償還日より早く償還(元金返済)されたります場合があります。

EB債は、複雑な仕組みの金融商品ですので、商品の特性についてしっかりと説明を受け、十分に理解した上で、購入しましょう。

ポイント1 商品の魅力

- ・預貯金や個人向け国債などと比較すると、利子が多くなる場合があります。

ポイント2 注意すべき事項

- ・償還の際に損失が生じるおそれがあるということが重要なポイントです。
- ・具体的には、「対象株式の価格」が一定価格を下回ると、金銭(償還金)が支払われるのではなく、債券の発行元とは異なる会社の株式(他社株)が交付されます。この場合、交付された株式の時価によっては、償還の償還金額が元金への投資元金を下回り(元金割れ)、損失が生じるおそれがあります。外貨建ての場合は、為替変動リスクもあります。
- ・また、交付された株式の時価が下がることが起こると、損失が拡大するおそれがあります。

ポイント3 説明を受けるべき事項

EB債の商品内容はもちろんですが、将来の対象株式の価格変動が与える影響をグラフ等で確認するなど、EB債の投資効果についても十分な説明を受けましょう。

(2/6)

安心して投資をするための情報 ～ EB債の基礎知識 ～

EB債の商品内容を理解するポイント

EB債は、将来の「対象株式の価格」の変動によっては、「償還」といったりは「株式」を贈るのと同等の経済効果を持ちます。そのため、以下のポイントについて、担当営業員から必ず説明を受けて、商品内容を十分に理解しましょう。

ポイント1 発行・償還条件等の確認

償還年数	いつ償還されるのか、また、条件によって償還期の変更はあるのか、償還の利子はいくらかあるのか。
利率	債券の利子はいくらかあるのか、3年利で表示されているので、実際にもらえる金額も確認しておきましょう。商品によっては、利子が変動するものもありますので確認しましょう。
償還価格	金銭で償還されるのはどのような場合か、その場合に償還される金額はいくらか、また、株式で償還されるのはどのような場合で、どの株式で償還されるのか。
当分価格	発行条件設定の基準となった対象株式の価格はいくらか。
転換価額	株式で償還される際の条件を定める価格になっている。
発行元の信用リスク	債券の発行元がどのような会社か、また、その会社の財務状況や株価はどうか。
対象株式の信用リスク	対象株式の発行元の経営、財務状況の悪化がそれに対する外部評価の悪化を招き、①元金や利息の支払い能力(信用)が悪化し、それらの支払が滞りたり、支払がなくなるリスクや償還の期限が延長したりすることによって、元金や利息に投資元金が増えたり、損失を被るリスクがあります。

発行・償還条件等は「目録説明」または「外国証券内容説明書」に記載されています。

EB債 = 株券 + エクステンション

(2/6)

安心して投資をするための情報 ～ EB債の基礎知識 ～

ポイント2 他社株式への転換に係る事項の確認

「転換権利」と「働かれた時期における対象株式の価格」との乖離(転換権利に対して現在の株価がどれくらい確保されているのか)はどうか。

「ノックアウト条」とは、満期より一定期間中、他社株転換の権利が一度でも「ノックアウト」価格に達した場合は行使できない権利のことです。

※一般的に、「ノックアウト条」とは、原簿等が一定の価格に達した場合に、債券の発行元が任意に行使する権利のことをいいます。また、「ノックアウト条」とは、原簿等が一定の価格に達した場合に、債券の発行元の任意に行使する権利のことをいいます。

<発行時>

債券の発行元 \leftarrow 購入代金(100万円) \rightarrow お客様

EB債(償還100万円)

<満期(償還)>

(1) 対象株式の価格 < 転換権利となる場合

債券の発行元 \rightarrow 株式(100株) + 利息(1万円) \rightarrow お客様

(2) 対象株式の価格 > 転換権利の場合

債券の発行元 \rightarrow 株式(100株) + 利息(1万円) \rightarrow お客様

(2/6)

安心して投資をするための情報 ～ EB債の基礎知識 ～

③ 米国株のEB債に投資する際の注意点

EB債は、日本株を対象とするものと、米国株を対象とするものがあります。投資に際しては米国と日本では異なる点もいくつかあります。そのため、以下のポイントについて、担当営業員から説明を受けて、米国市場に投資する際の注意点を十分に理解しましょう。

ポイント1 日本株より株価の変動幅が大きい

米国市場では、日本株のように「ストップ高」や「ストップ安」などの株価の暴落(暴落)が起きることが、時には何日もストップ高やストップ安の状態が続くことがあります。したがって、価格変動においては、米国株は日本株よりリスクが高い傾向にありますので、注意が必要です。

また、これらのことから、米国株のEB債は、日本株のEB債と比較しても、ノックアウトノックアウトが発生する可能性が高くなります。

ポイント2 為替の影響を受ける

米国市場での取引になった場合、説明や成果は「米ドルと円」の為替の変動の影響を受けます。

米国株も米国株EB債も、売却時や償還時の為替は、購入時より、ドル安・円高になった場合は、為替損失が発生します。

(4/6)

安心して投資をするための情報 ～ EB債の基礎知識 ～

豆知識 EB債は、個別株オプションの取引を債券化した派生商品

EB債は、「Cash Secured Put」と言われるオプション取引を債券化した商品です。

この取引は、あらかじめ対象となる株式を買い取れる現金を用意しておき、対象となる株式のプット・オプション(株式を売る権利)を売るものです。

権利を売ること、その代金(プレミアム)を利益として得ることはできますが、一定価格以下に株価が下落した際には、購入する際の約定価格とその価格を買い取らなければならない。

EB債では、この株式を買い取れる現金の用途が債券の買付代金になり、受け取る配当の現金(インカム)は別に預けられます。そして、一定価格以下に株価が下落した場合は、買付代金の代わりにその株式を買い取るようになります。

オプション取引は、多額の証拠金や複雑な注文方法が必要となったり、税制上も確定申告が必要であったりなど、手続きが煩雑になります。また、外国株のオプションは国内での取り扱いがほとんどありません。しかし、EB債はこれら一連の取引をパッケージにして、債券という形にすることで、投資目録でも取引できる商品になっております。

※Cash-Secured Put キャッシュ・セキュアード・プット、キャッシュ(現金)が確保されたプット・オプションの取引のこと。

【イメージ】

EB債 = 債券 + 個別株オプション

(5/6)

安心して投資をするための情報 ～ EB債の基礎知識 ～

【手数料等について】

仕組債を売買・発注し等により、または引込と引取に際して発生する場合は、その引取の額をお支払いいただきます。円貨と外貨を交換する際には、円貨と外貨の両方の動向をよまなくてはならない場合があります。

【信託期間のリスク】

信託期間、償還の権利に比べて非常に短縮される場合があります。以下は、本債券の全てのリスクを網羅したものではありません。任意の投資を検討される方は、「契約書(募集説明書)」、「目録説明書」、「外国証券内容説明書」および「ノックアウト条」を必ずお読みください。また、「目録説明書」等に添ったリスクを十分に理解の上で、お申し込みください。

① 価格変動リスク
仕組債は、早期償還された場合を除き、満期前償還のいずれかの時点で、「対象株式」の価格が約定のノックアウト価格を突破する。かつ、転換権利が行使された場合は、対象株式の価格水準によっては損失(元金割れ)が生じるおそれがありますので、ご注意ください。仕組債は、「対象株式の価格」が「転換権利の子息価格」(ノックアウト価格)を突破した時点で、債券の発行元が任意に行使する権利の行使が認められ、約定した価格が変動すること等により、償還日前に約定価格を超える場合は、損失(元金割れ)が生じるおそれがありますので、ご注意ください。

② 為替変動リスク
為替相場(円貨と外貨の交換比率)の変動により、円貨によるお受取金額は減損し、損失を被る場合があります。

③ 流動性リスク
仕組債の流動性(現金に換えることができる)は、一般的に債券に比べて流動性が劣ります。当債では、原則として仕組債の償還日前の途中に発行は行っておりませんが、仕組債償還日前のお客さまが希望する時期に売却することが困難な可能性があるため、購入時の価格より下落する価格での売却となる可能性があります。仕組債に投資される際には、流動性リスクについて十分な留意にしてください。

④ 信用リスク
債券の発行元・債券の元金や利息を支払っている者の業績、財務または信用状況の悪化が生じた場合、例えば、債券の元金や利息の支払いの滞りもしくは支払不能の発生またはそれに伴う元金の回収不能の発生等により、あるいは本債券の価格が下落するおそれがあります。その結果、お客さまに損失(元金割れ)が生じるおそれがあります。

※本資料は証券投資の参考となる情報提供を目的としたものであり、説明書、投資の最終決定はご自身の判断で行うようお願いいたします。本資料は信頼できると考えられる情報に基づいて作成されていますが、正確性を担保するものではありません。

信託証券

商号等: 信託証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第68号
個人向け: 日本証券業協会 一般社団法人 信託証券協会
発注日: 2021年12月17日(株)101330

(6/6)

【顧客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。

- ⇒ お客さまに対してふさわしい金融商品・サービスを提供するためには、お客さまを良く知ることが大切であると認識しております。対面証券会社の強みを活かし、お客さまとの対話を重ねることで、お客さまをより深く理解し、ニーズに適った商品提供に努めております。
- ⇒ 複雑な仕組債等の販売の勧誘については、日本証券業協会の「投資勧誘規則」及び関係ガイドライン等に則り、当社のガイドラインを改定し、勧誘開始基準の厳格化を図り、2023年7月より適用しております。お客さまへの適切な販売勧誘態勢の整備を図っております。
- ⇒ お客さまの多様なニーズにお応えし、一人ひとりのお客さまにふさわしい金融商品の提案を行うため、商品ラインナップの充実を図っております。

- 成果指標**
- 投資信託ラインナップ (P.10)
 - 毎月分配型投資信託の残高比率 (P.10)
 - 年代別毎月分配型投資信託保有残高比率 (P.11)

【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。

- ⇒ お客さまに対してより良い提案を行っていくためには、従業員一人ひとりの能力向上が欠かせません。当社では、従業員に対してファイナンシャル・プランナー（FP）資格の取得を義務づけており、高い取得率となっております。お客さま本位の業務運営については、社内研修の重要な項目として取り上げており、その更なる浸透へ努めております。
- ⇒ 業績評価体系については、収益の実績のみに偏ることなく、預り資産の状況やコンプライアンスの観点から重要な評価項目として位置づけております。

成果指標 ■ 営業員のファイナンシャル・プランナー（FP）資格取得率の推移（P.8）
■ 社内勉強会の実施回数の推移（P.12）

成果指標（KPI）

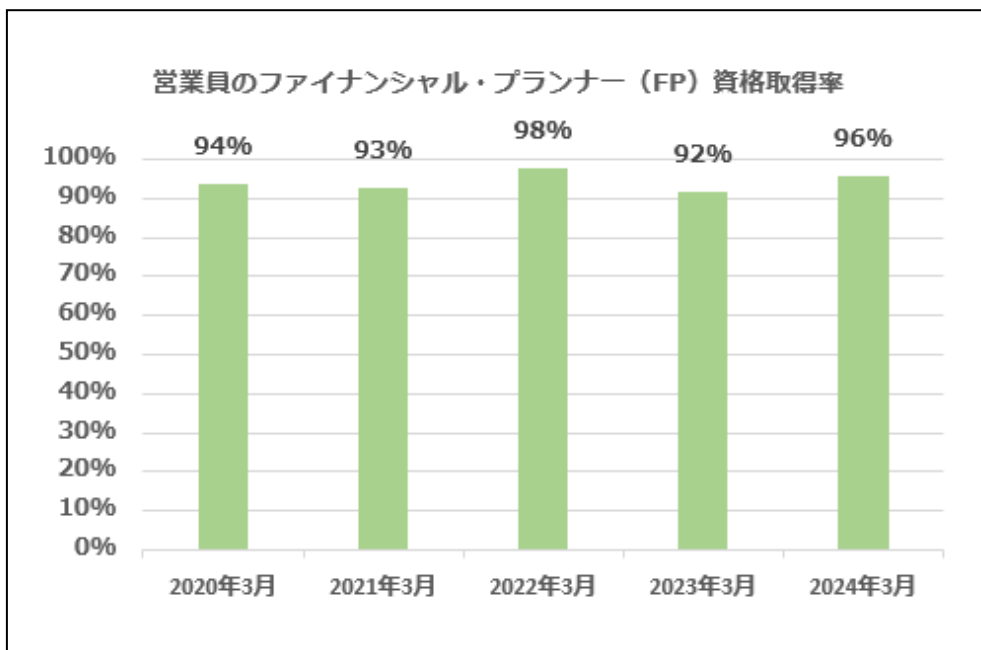
お客さまの最善の利益の追求

原則 2

原則 7

従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

- 営業員のファイナンシャル・プランナー（FP）資格取得率の推移

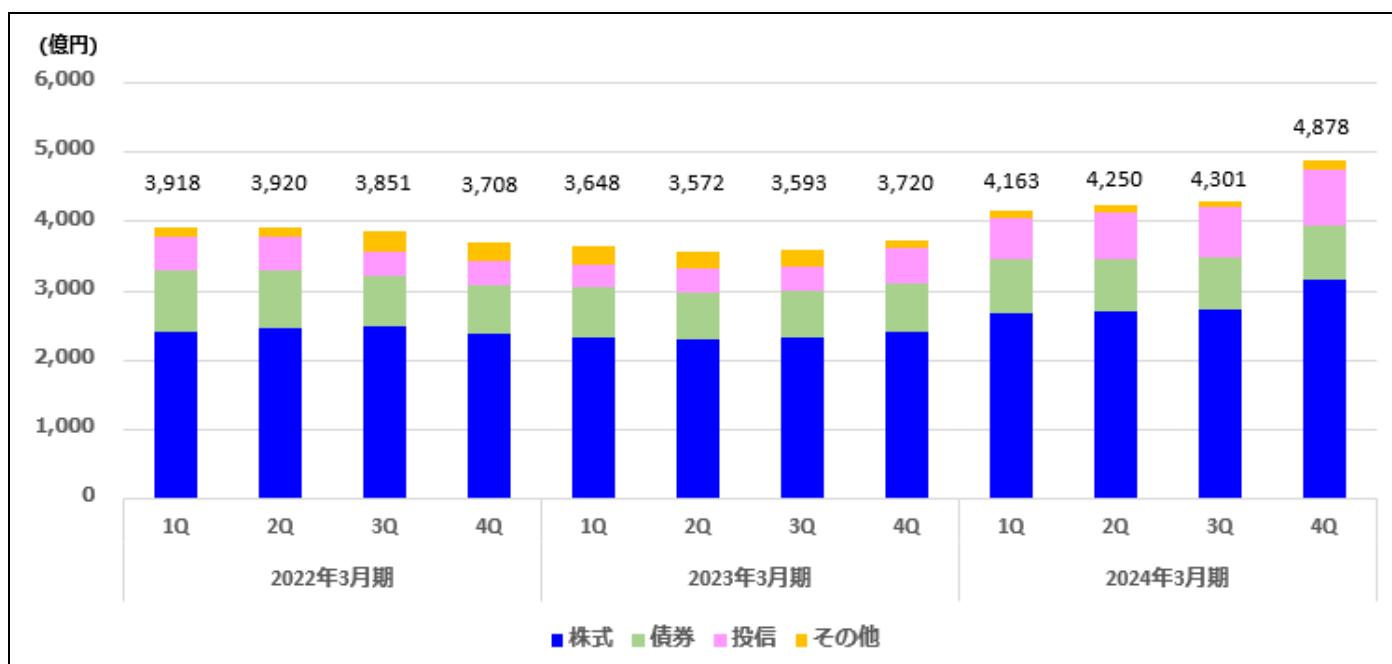


当社では、全て営業員にファイナンシャル・プランナー（FP）資格の取得を義務づけております。大半の営業員が資格を取得済みですが、未取得の営業員には早期に取得できるよう指導してまいります。また、お客さまからのご相談に対して身に付けた知識を活かして適切なアドバイスが出来るよう努めております。

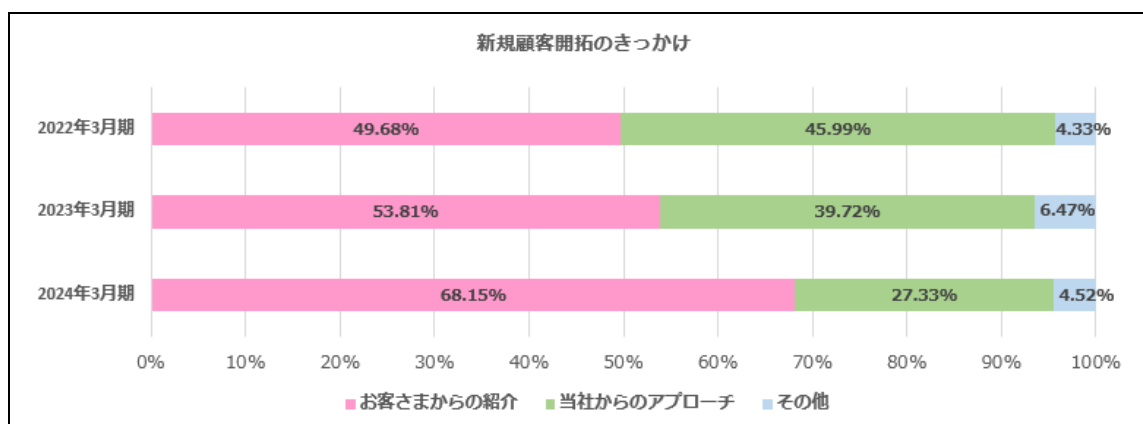
お客様の最善の利益の追求

当社では、お客様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いただいたお客様について、2024年3月期では68%が既存のお客様からのご紹介によるものとなっております。お客様が当社との取引で、当社のサービスや運用パフォーマンスにご納得いただき、新たなお客様をご紹介して下さるといった好循環が続くよう、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。

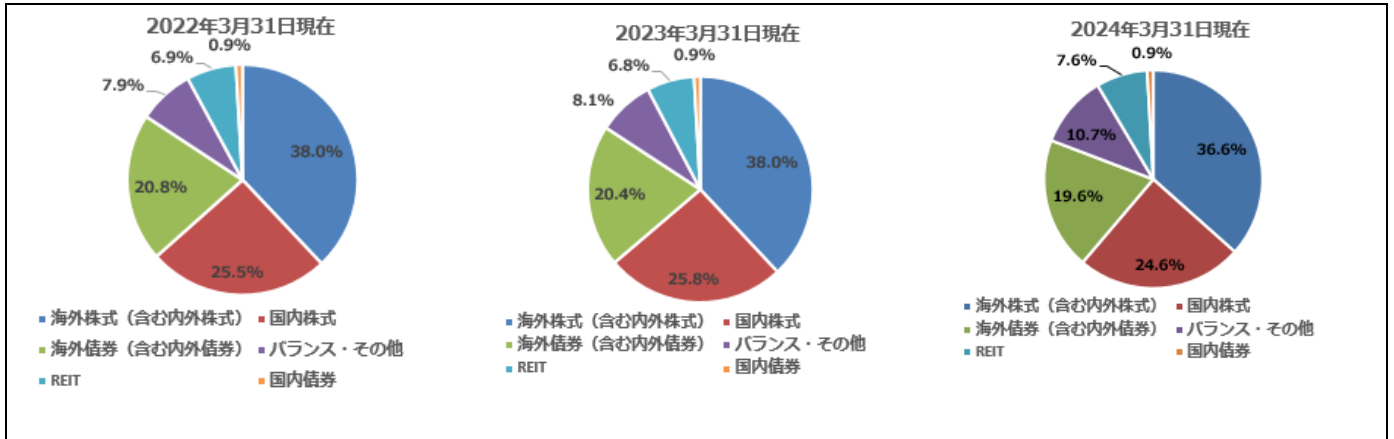
お客さまにふさわしいサービスの提供

(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ナップの多様化を図っております。

■ 投資信託ラインナップ

カテゴリ	2022年3月31日現在		2023年3月31日現在		2024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	0.9%	2	0.9%	2	0.9%
海外債券(含む内外債券)	45	20.8%	45	20.4%	44	19.6%
国内株式	55	25.5%	57	25.8%	55	24.6%
海外株式(含む内外株式)	82	38.0%	84	38.0%	82	36.6%
REIT	15	6.9%	15	6.8%	17	7.6%
バランス・その他	17	7.9%	18	8.1%	24	10.7%
合計	216	100.0%	221	100.0%	224	100.0%
うちノーロード商品	4	1.9%	4	1.8%	12	5.4%

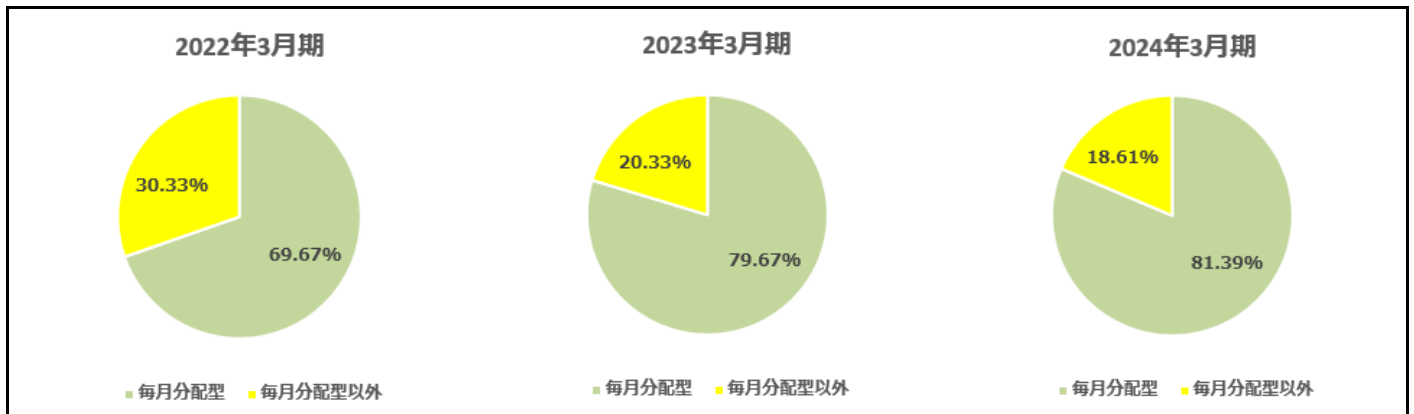
※ノーロード商品 12 銘柄のうち 11 銘柄は、新 NISA つみたて投資枠専用商品。



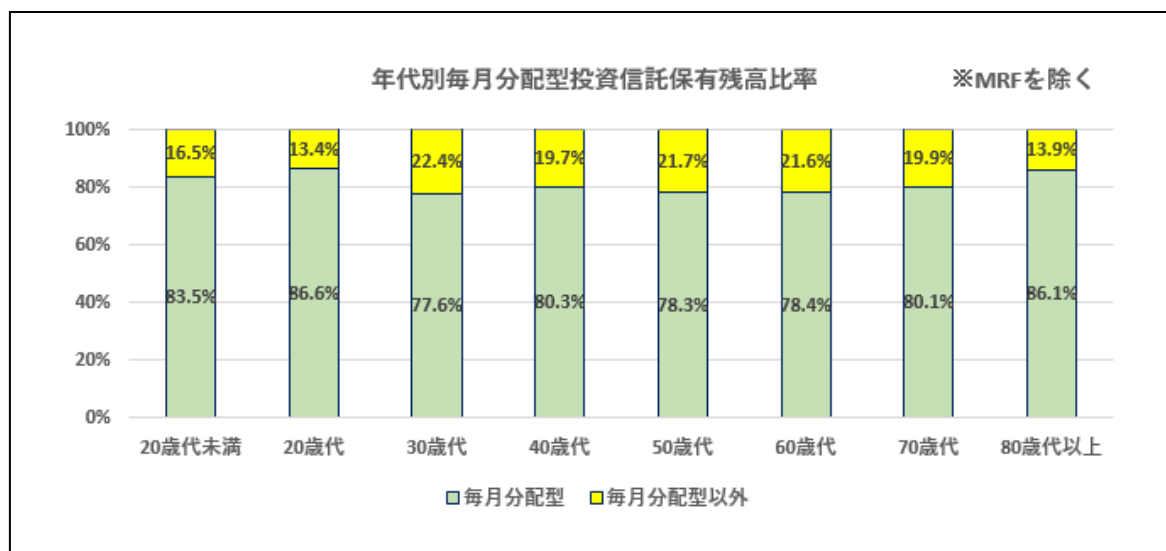
当社は独立系証券会社で系列には属していないため、特定の運用会社に偏ることなく、さまざまなカテゴリの投資信託をバランス良く取り揃えております。お客さまの多様な運用ニーズにお応えするため、運用環境の変化に適切に対応した「旬の商品」をタイムリーに提供し、お客さまの運用パフォーマンスの向上を目指してまいります。

(2) お客さまのニーズに適った商品の提供に努めてまいります。

■ 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

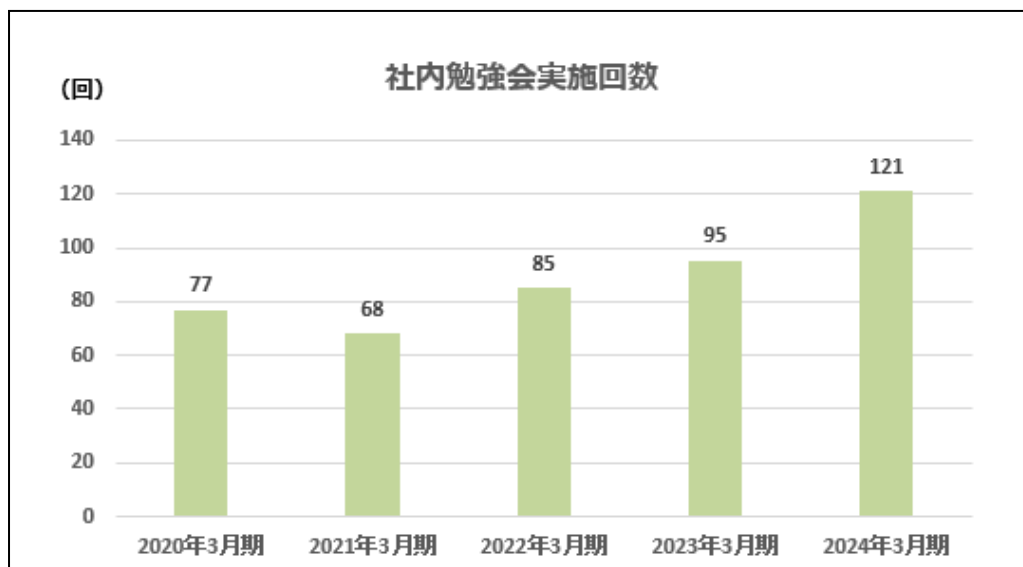


当社のお客さまの中心は 70 歳代以上のシニア層であり、公的年金以外の収入として、定期的に分配金を受取りたいという根強いニーズがあることから、毎月分配型投資信託は引き続き一定の需要が見込まれます。2024 年 3 月期については、運用成績が好調で、比較的高い分配金の支払いを継続している投資信託がお客さまニーズと合致し、販売が引き続き堅調に推移したため、毎月分配型投資信託の残高比率は上昇しました。毎月分配型投資信託は長期の資産形成には不向きとの指摘もありますが、運用を継続し資産寿命の延伸を図りつつ、今までに築き上げてきた金融資産をベースとした定期的収入によって充実した生活を送りたいというシニア層のニーズに合致している側面もあることから、ご希望のあるお客さまに対しては、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、ご理解をいただけるお客さまに対して販売を行ってまいります。これから資産形成を図っていく若年層に対しては、新 NISA つみたて投資枠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、一人ひとりのお客さまと向き合い、お客さまのニーズに適った商品の提供に努め、お客さまに寄り添う証券会社を目指します。

従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

お客さま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、お客さまの要望に応じて、より高いリターンが期待できる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あたり、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。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」への対応表

原則	金融庁 「顧客本位の業務運営に関する原則」	当社の取組方針における 該当箇所	当社の取組状況における 該当箇所
【顧客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。	お客さまの最善の利益の追求 (P.1 から P.2 まで)	顧客の最善の利益の追求 (P.2 から P.3 まで)、営業員のファイナンシャル・プランナー (FP) 資格取得率の推移 (P.8)、お預り資産残高の推移 (P.9)、新規顧客開拓のきっかけ (P.9)
(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。	お客さまの最善の利益の追求 (P.2 8行目から 10行目まで)	顧客の最善の利益の追求 (P.2 から P.3 まで)、営業員のファイナンシャル・プランナー (FP) 資格取得率の推移 (P.8)、お預り資産残高の推移 (P.9)、新規顧客開拓のきっかけ (P.9)

原則	金融庁 「顧客本位の業務運営に関する原則」	当社の取組方針における 該当箇所	当社の取組状況における 該当箇所
【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。	利益相反の適切な管理 (P.2)	利益相反の適切な管理 (P.4)
(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"> ・ 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 	利益相反の適切な管理 (P.2)	利益相反の適切な管理 (P.4)
【手数料等の明確化】			
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。	手数料等の明確化 (P.2)	手数料等の明確化 (P.5)

原則	金融庁 「顧客本位の業務運営に関する原則」	当社の取組方針における 該当箇所	当社の取組状況における 該当箇所
【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。	重要な情報の分かりやすい提供 (P.3)	重要な情報の分かりやすい提供 (P.6 から P.7 まで)
(注 1)	<p>重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	重要な情報の分かりやすい提供 (P.3 1 行目から 4 行目まで)	重要な情報の分かりやすい提供 (P.6 から P.7 まで)
(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）。	重要な情報の分かりやすい提供 (P.3 12 行目から 14 行目まで)	重要な情報の分かりやすい提供 (P.6 から P.7 まで)

原則	金融庁 「顧客本位の業務運営に関する原則」	当社の取組方針における 該当箇所	当社の取組状況における 該当箇所
(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。	重要な情報の分かりやすい提供 (P.3 10 行目から 11 行目まで)	重要な情報の分かりやすい提供 (P.6 から P.7 まで)
(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。	重要な情報の分かりやすい提供 (P.3 2 行目から 4 行目まで)	重要な情報の分かりやすい提供 (P.6 から P.7 まで)
(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。	重要な情報の分かりやすい提供 (P.3 5 行目から 6 行目まで)	重要な情報の分かりやすい提供 (P.6 から P.7 まで)

原則	金融庁 「顧客本位の業務運営に関する原則」	当社の取組方針における 該当箇所	当社の取組状況における 該当箇所
【顧客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。	お客さまにふさわしいサービスの提供 (P.3 から P.4 まで)	お客さまにふさわしいサービスの提供 (P.7)、投資信託ラインナップ (P.10)、毎月分配型投資信託の残高比率 (P.10)、年代別毎月分配型投資信託保有残高比率 (P.11)
(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"> ・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 	お客さまにふさわしいサービスの提供 (P.3 1 行目から 4 行目まで、P.3 16 行目から P.4 2 行目まで) 従業員に対する適切な動機づけの枠組み (P.4 11 行目)	お客さまにふさわしいサービスの提供 (P.7)
(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。	お客さまにふさわしいサービスの提供 (P.4 3 行目から 5 行目まで)	お客さまにふさわしいサービスの提供 (P.7)

原則	金融庁 「顧客本位の業務運営に関する原則」	当社の取組方針における 該当箇所	当社の取組状況における 該当箇所
(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。	お客さまにふさわしいサービスの提供 (P.4 5 行目)	お客さまにふさわしいサービスの提供 (P.7)
(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。	お客さまにふさわしいサービスの提供 (P.3 5 行目から 7 行目まで、P.3 16 行目から P.4 2 行目まで)	お客さまにふさわしいサービスの提供 (P.7)
(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。	従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 (P.4 7 行目から 12 行目まで)	営業員のファイナンシャル・プランナー (FP) 資格取得率の推移 (P.8)、社内勉強会実施回数 (P.12)
【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。	従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 (P.4)	従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 (P.8)、営業員のファイナンシャル・プランナー (FP) 資格取得率の推移 (P.8)、社内勉強会の実施回数 (P.12)
(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。	従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 (P.4 13 行目から 14 行目まで)	従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 (P.8)、営業員のファイナンシャル・プランナー (FP) 資格取得率の推移 (P.8)、社内勉強会の実施回数 (P.12)