

お客様本位の業務運営を実現するための方針

制定：平成29年6月1日

最終更新日：令和5年5月1日

永和証券株式会社

永和証券株式会社（以下「当社」という。）は、地域に密着した証券会社として、お客様から「真のパートナー」としてお選びいただき、信頼される証券会社であり続けたいと考えています。

そのためには、「お客様なくして企業なし」の原点を見失うことなく信頼と安心をもたらす情報及びサービスのご提供をお客様の立場で行うという基本理念を全役職員が共有することとしております。

当社は、それぞれのお客様の立場にたち、長きにわたり支持していただける証券会社を目指すとともに、ご要望に可能な限り応えるべく、以下に掲げる内容を基本の方針として制定いたします。また、必要に応じて当該方針を見直してまいります。

1. お客様の最善の利益の追求

当社は、地元密着の対面営業を基本とした証券会社であり、従来からお客様のニーズに適確にお応えすることを第一にお客様と接してまいりました。また、常にお客様の安定的な資産形成を念頭において、各種商品の提供やサービスを実施することにより、信頼を獲得することに努め、創業以来継続してお客様の利益本位という考え方を全社で推進しております。

営業員に対しては、相続診断士の取得を推進することとし、お客様の相続等に関するご相談相手として、近年の高齢化社会における資産運用対策等の幅広い知識とスキルの向上に努めてまいります。また、認知症サポーター養成講座を受講させ、お客様とご家族のお役に立つために、認知症サポーターとして理解者となることにより、ご本人とご家族の方を応援することを目指します。

2. 利益相反の適切な管理

当社は、お客様との取引に関して、お客様の利益が不当に害されることのないよう、利益相反のおそれのある取引の管理を行い、「利益相反管理方針」を定めるとともに、役職員は、この「利益相反管理方針」を遵守し、適正に業務を遂行するとともに、お客様の利益を不当に害することのないよう行動するものとしております。なお、当社は、特定のグループに属しておらず、取扱商品を決定する際には、グループ会社に捉われることなく、自由に幅広い候補の中から品質のよいものだけをお客様に提供することが可能

となっております。

3. 手数料等の明確化

当社は、必要に応じて商品や各種サービスの提供に際し、お客様から手数料をいただいております。この手数料には、商品の買付や売却時の対価としてだけでなく、それ以外にいただく手数料もございます。一般的に手数料は、契約締結前交付書面や目論見書並びに販売用資料等にてご確認いただくことができます。当社がいただいております手数料は、金融商品取引所に支払う取引参加料金、投資に関するご参考資料の作成と送付等の費用、営業の担当者をご相談やアドバイス等を通じて提供するサービスに係る人件費、システムに関する運用・維持・管理の費用等を総合的に勘案した対価となっております。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

当社は、お客様に対して販売・推奨等を行う金融商品とサービスについては、基本的な利益・損失その他のリスク・取引条件・選定理由・利益相反の可能性がある場合の具体的内容等をご説明させていただきます。また、お客様の取引経験や金融知識を考慮の上、明確且つ平易であり、リスクの度合いに応じて誤解を招くことのない誠実な内容及び金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供に努めます。更に、お客様に提供する情報に関しては、重要性に応じて区分し、より重要な情報については特に強調するなどして注意をしていただくとともに、同種の金融商品・サービスの内容と比較することが容易となるよう配慮いたします。

お客様の資産形成業務等を販売会社として取り組む際に、お客様本位の業務運営に取り組んでおり、具体的な取り組み状況のひとつである評価指標（K P I）を公表するとともに、当該内容を確認及び分析することにより、お客様への対応や業務運営に活用を図ってまいります。

また、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お客様にお示しするとともに、パッケージ化しない場合とお客様が比較することが可能となるため、それぞれの重要な情報について提供するように努めます。

5. お客様にふさわしいサービスの提供

当社は、お客様に金融商品・サービスをご提案する場合には、その商品とサービスがお客様にふさわしいかどうかについて留意した上で、お客様の立場になりご提案を実践するようにいたします。その際、お客様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とし、そして、商品の特性を踏まえて販売対象と

して想定するお客様の属性を特定するとともに、それに沿った商品の販売がなされるよう努めます。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お客様に対して商品の販売・推奨等を行う場合には、その商品やお客様の属性に応じ、販売・推奨等が適当かより慎重に精査することとし、場合によっては当社からのご提案を控えさせていただくこともございます。

また、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、そのパッケージ全体がお客様にふさわしいかについて留意するよう努めるとともに、金融商品の組成に携わる場合には、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、それに沿った販売がなされるよう留意するよう努めます。

6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社は、従業員が常にお客様の最善の利益を意識して行動するとともに、お客様それぞれを公正にお取り扱いさせていただくよう努めます。なお、利益相反の適切な管理等を促進するように報酬・業績評価体系へ反映することとし、コンプライアンスの観点だけでなく職業倫理も重視した従業員研修その他の適切な動機づけを通じて、お客様の満足度向上が実現可能な体制を整備することといたします。

また、当社とお取引いただける様々なお客様に対しまして、従業員がそれぞれのお客様が常に何を望んでおられるのかを察知し、お客様のニーズを最優先して行動するよう日頃から従業員へ指導してまいります。

以 上

「お客様本位の業務運営を実現するための方針」に対する取組状況

制定：令和5年5月1日

永和証券株式会社

永和証券株式会社（以下「当社」という。）は、地域に密着した証券会社として、お客様から「真のパートナー」としてお選びいただき、信頼される証券会社であり続けたいと考えています。

そのためには、「お客様なくして企業なし」の原点を見失うことなく信頼と安心をもたらす情報及びサービスのご提供をお客様の立場で行うという基本理念を全役職員が共有することとしております。

当社は、それぞれのお客様の立場にたち、長きにわたり支持していただける証券会社を目指すとともに、ご要望に可能な限り応えるべく、当社が制定しております「お客様本位の業務運営を実現するための方針」に掲げる内容に対する具体的な取組状況を記載いたします。

1. 「お客様の最善の利益の追求」に対する取組み

当社の経営理念であるお客様本位の原点を見失わず、お客様には投資経験や投資方針を考慮するとともに資金力にも十分に鑑みた上で、そのお客様にとって最善の要望を把握して利益を追求するよう努めています。

また、営業員は、お客様とご家族のお役に立つために、認知症サポーターとして理解者となること、相続診断士としてもお客様の相続等に関するご相談相手となり、近年の高齢化社会における資産運用対策等の幅広い知識とスキル向上を目指すよう指導しております。

2. 「利益相反の適切な管理」に対する取組み

当社が定めております「利益相反管理方針」をホームページ等にて公表し、お客様にご確認いただけるように配慮しております。

また、従業員にはこの「利益相反管理方針」を遵守し、適正に業務を遂行するとともに、お客様の利益を不当に害することのないよう行動しているかを、日常から内部管理部門がチェックしております。

3. 「手数料等の明確化」に対する取組み

当社がお客様からいただきます「手数料」は、「金銭・有価証券の預託、記帳及び振替に関する契約のご説明」や「上場有価証券等書面」を始め、各お取引に係る「契約締結前交付書面」（投資信託等は目論見書及び目論見書補完書面等）に記載しております。

なお、ホームページに掲載しております「リスク・手数料等説明ページ」においても主な手数料等が、お客様にご確認いただけるように配慮しております。

また、営業員には、名目を問わず、お客様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、お客様が理解でき得る情報提供に努めるよう指導しております。

4. 「重要な情報の分かりやすい提供」に対する取組み

当社がお客様に対して提供いたします重要な情報につきましては、常に販売する際に特にサービスから得られる利益（リターン）とサービスから発生する損失（リスク）に関して、明確に示すことを基本にお客様にご説明するよう従業員一同努めております。

また、お客様の取引経験や金融知識を考慮の上、リスクの度合いに応じて誤解を招くことのない誠実な情報提供を営業員が実施しているかについて、内部管理部門が必要に応じて検証しています。

5. 「お客様にふさわしいサービスの提供」に対する取組み

お客様の多岐に渡るニーズに対して、お客様の様々な悩みのトータルサポートが重要であることから、当社の従業員はお客様に知恵と安心を提供することにより色々と貢献するよう努めております

また、新 NISA 制度開始時には、つみたて NISA を取扱いすることといたしました。商品の特性を踏まえまして販売対象として想定するお客様の属性を特定するとともに、それに見合った商品の販売がなされるよう指導しています。

6. 「従業員に対する適切な動機づけの枠組み等」に対する取組み

当社は、コンプライアンスの観点だけではなく職業倫理も重視した従業員研修その他の勉強会や会議等を毎年定期的に開催しており、適切な動機づけを通じてお客様の満足度向上が実現可能となるよう努めております。

また、当社とお取引いただける様々なお客様に対しまして、従業員がそれぞれのお客様が常に何を望んでおられるのかを察知し、お客様のニーズを最優先して行動するよう周知しています。

以 上

[「お客様本位の業務運営を実現するための方針」に関する評価指標（KPI）](#)