

「お客さま基点」の業務運営方針 2023年度 取組み状況について

1. お客さまの最善の利益の追求

当社は、高度の専門性と職業倫理を保持し、お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまの最善の利益を図ります。

【取組み】

資産運用という業務の公共性、社会的責任の重みを十分に認識し、各自が職務の専門性を念頭に置き、能力の開発・研鑽に努め、業務に関する知識・技能の蓄積とともに、教養を高め、人格の向上を図るよう努めてまいります。

【取組み状況】

- ① 2024年3月末時点における「日本証券アナリスト協会認定アナリスト」の取得者数は41名であり、常勤役職員に占める取得率は74.5%です。その他、「米国CFA協会認定証券アナリスト」「TOEIC」「情報処理技術者」などの取得も奨励しております。引き続き「お客さま基点」に徹する資産運用エキスパートとしての資質向上に努めてまいります。
- ② さまざまな社外セミナーへの積極的な参加を通じ、職務の専門性、業務に関する知識の蓄積に繋げるよう努めました。

2. 利益相反の適切な管理

当社は、取引におけるあらゆる利益相反の可能性について正確に把握し、そのおそれがある場合には、適切な管理を行います。

【取組み】

利益相反管理の方法および体制について「利益相反管理方針」を策定しております。同方針に沿って、利益相反のおそれのある取引について類型化し、お客さまの利益を不当に害することのないよう適切に管理してまいります。

【取組み状況】

- ① 「利益相反管理規程」において利益相反のおそれのある取引および銘柄について類型化し、同取引および議決権行使銘柄については、利益相反管理統括者が全件チェックするとともに、当該議決権行使についてはその審議過程にも参画しました。経緯については、「議決権行使委員会：審議案件」として、同委員会事務局が記録を残しました。2023年度は12件の事例（おそれのある取引）がありましたが、検証の結果、利益相反には該当しませんでした。また、これらの検証結果を原則四半期ごとに責任投資委員会へ報告を行いました。これに加えて、外部有識者が過半を占める議決権行使諮問会議において再検証を受け、利益相反に該当しないことを再確認しています。

- ② 「運用財産相互間の有価証券等の取引に関する規程」で原則禁止している投資一任契約に係る運用財産相互間取引については、2023年度は該当する取引はありませんでした。トレーディング室による発注前の検証に加え、NRIのT-STAR/GXにより、同一約定日における同一銘柄の売買の有無を機械的に抽出しています。当該年度、疑いのある取引として抽出された全件について、監査部は、当該取引が「運用財産相互間の有価証券等の取引に関する規程」を遵守し、発注時刻に相当程度の間隔があること（運用財産相互間取引に該当しないこと）を、発注伝票兼運用明細書等を用いて検証を行いました。
- ③ 親会社である富国生命保険相互会社との顧客紹介制度を活用し、同社からお客さまの紹介を受ける際のプロセスを規定しており、当社を紹介する事については、同社がお客さまより書面でご了承を得ていることを確認しております。

3. お客さまにふさわしいサービスの提供

当社は、お客さまの資産状況、取引経験、知識および取引目的・ニーズを把握し、お客さまにふさわしいと考えられる金融商品の提供に努めます。

【取組み】

特定投資家または一般投資家の区分のもと、お客さまの知識、経験、財産の状況および契約締結の目的を充分お伺いした上で、お客さまのご意向と実状に適合した投資勧誘に努め、リスク、複雑性等を含め、最適と考えられる金融商品をお勧めしてまいります。

【取組み状況】

お客さまの知識、経験、財産の状況および契約締結の目的を充分お伺いするとともに、お客さまが期待する収益とお客さまが許容しうる潜在的な損失の双方を考慮したうえで、年金団体に金融商品を勧めました。

また、経営理念である「お客さまのニーズに応えられる運用会社」として、お客さまのご要望をもとに、新たな運用手法の商品化を継続的に協議・検討しております。具体的には、「商品企画委員会」を常設し運用商品の企画等を協議しているほか、商品研究WGを発足させ運用商品の市場動向等について調査・分析を行っております。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

当社は、提供する商品に係る重要な情報について、お客さまにご理解いただけるよう分かりやすく開示いたします。

【取組み】

金融商品の提案および情報提供に際し、商品特性を明確にし、分かりやすい適切な表示に努め、お客さまに商品内容や取引の仕組および投資にかかるリスクを正しくご理解いただけるようにいたします。また、ご契約に係る報酬については、助言又は投資の対

象となる資産の種類および契約内容等を考慮し、お客さまとの協議により決定させていただきます。

【取組み状況】

お客さま向けプレゼンテーション資料に、商品特性やリスクを分かりやすく明示しました。また、過去の事例やパフォーマンスをレビューしつつ、丁寧に説明しました。

併せて、同資料に、リスクや商品特性同様、報酬体系についても明示し、お客さまがいつでも参照できるようにしております。

5. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社は、お客さまの最善の利益を追求するための行動、お客さまの公正な取扱い、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します。

【取組み】

人事評価に行動評価（「お客さま基点」、「コンプライアンス」、「リスク管理」等）を組み入れるとともに、役職員向けコンプライアンス研修の実施を通じ、内部統制システムの適正な整備・運用を図ってまいります。

【取組み状況】

年2回の人事評価に行動評価を反映させるとともに、コンプライアンス研修（ハラスメント等）を実施し、従業員の人格の向上等に資すると同時に、適正な内部統制システムの維持および向上に繋がるよう努めました。

以上