

5 バリュースセット株式会社 「フィデューシャリー・デューティー宣言」

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

5 バリュースの名のもとに

5 バリュースセット株式会社(以下「当社」といいます。)は、社名にも採用した5 バリュース、すなわち「顧客重視」、「誠実さ」、「個人の尊重」、「責任ある企業市民」、「チームワーク」の実現を何より重要なことと日常の中で常に意識して業務を遂行しております。

当社はこの5 バリュースを実践し、金融庁より2017年3月(2021年1月改訂)に公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」(以下、「原則」とします。)およびこれらに付された(注)(以下「注」とします。)の徹底を図る為、以下の通り「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を策定し、公表いたします。また各方針において、「原則」、「注」との対応関係も以下の項目ごとに示します。

方針1. お客さまを重視し、お客さまの最善の利益を追求します。(「原則2」、「注」)

方針2. お客さまと当社との利益相反を適切に管理します。(「原則3」、「注」)

方針3. お客さまがご負担になる手数料等その他費用について明確にご説明いたします。(「原則4」)

方針4. 金融商品、サービスの重要な情報について、お客さまに正しくご理解いただけるよう分かりやすく説明します。(「原則5」、「注1~注5」)

方針5. お客さまにふさわしいサービスの提供を心がけます。(「原則6」、「注1~注5」)

方針6. これらを促進するための適切な動機付けとなるよう従業員等の評価体系を整備します。(「原則7」、「注」)

方針1. お客さまを重視し、お客さまの最善の利益を追求します。

- ・ 当社は、独自に定めた基本的行動規範の5項目の原則(5 バリュース)に基づき、お客さまお一人おひとりのお考えやニーズにあった質の高い商品・サービスを提供していくことで、お客さまにとって最善の利益の実現に貢献し、お客さまから最も信頼されるパートナーとなることを目指しています。
- ・ 当社では、お客さまの最善の利益を追求するために、高度な専門性と実践、業務に最も重視されるべき倫理観と継続的なブラッシュアップ、の2つを重視します。
- ・ 当社では、高度な専門性を誠実にご提供するべく、様々な金融機関等で高度な経験を積んだ専門社員による金融商品、金融市場についての社内研究会を定期的実施し、全ての社員が高い専門性を継続的に保つよう努めております。
- ・ また、社会的責任を常に意識した職業倫理観の土台となる行動規範(5 バリュース)を、当社役員、従業員、フィナンシャルアドバイザーが風化させることのないよう、週次で全員が参加する「5 バリュース研修」を実施し、全員がその価値を再認識するよう努めます。さらに、四半期毎に各分野の第一人者

である研究者を招き、社会学や過去の偉人たちからのレッスンというテーマで勉強会を行い、5パリュューを実践するために必要な人間的素養を磨き、この規範の実行を約束することの責任の重さをも再確認するよう努めます。

方針 2. お客さまと当社との利益相反を適切に管理します。

- ・ 当社は、いわゆる大手金融機関グループから独立した金融商品仲介業者であり、特定の金融機関の営業方針に縛られず、お客さまお一人おひとりのお考えやニーズに適合した取引のご提案に努めます。また、お客さまと当社の利益相反を未然に防ぐため、所属 IFA の「中立性」「独立性」を維持し、お客様の利益が不当に害されることのないよう努めます。
- ・ このため、当社はお客さまのニーズに最も適合した金融商品の提供や最適執行を求める観点から、複数の金融商品取引業者と業務委託契約を締結し、お客さまの投資における最適な投資機会をご紹介できるよう努めます。

方針 3. お客さまがご負担になる手数料等その他費用について明確にご説明いたします。

- ・ 金融商品、サービスの提供にあたりお客さまからいただく手数料等について、何を対象としているのか、具体的な金額等をわかりやすくご説明いたします。
- ・ 手数料その他の費用の詳細に関しては、当該商品を販売する際にお渡しする契約締結前交付書面、上場有価証券等書面、目論見書、販売資料等にてご確認いただくことができる他、営業担当者がお客さまの理解度に応じてご説明します。

方針 4. 金融商品、サービスの重要な情報について、お客さまに正しくご理解いただけるよう分かり易く説明します。

- ・ 金融商品・サービスに関する情報を提供する際には、金融商品・サービスの基本的なリターン、損失その他のリスク、取引条件等、お客さまの投資判断に当たって必要な情報を契約締結前交付書面や目論見書、商品説明資料や重要情報シート等を用いて提供します。
- ・ また、お取引の経験や金融知識、財産の状況等に加えて金融商品・サービスの複雑さやリスクの度合いを総合的に勘案し、お客さまの理解度と商品性に依りて、明確、平易であり、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供とその説明に努めます。当社は、投資初心者やご高齢のお客さまにも適すると考えられるわかりやすい商品から、専門性が高く複雑な商品までさまざまな商品を取り揃えており、それぞれの商品・サービスの複雑さに見合った情報提供をわかりやすく行います。場合によっては、ご提案にご家族や関係者にも同席いただくこともお願いしております。

方針 5. お客さまにふさわしいサービスの提供を心がけます。

- ・ 当社はお客さまのご意向を良く伺い、お客さまの投資目的、ご資産の性質、ライフプラン等を考慮したうえで、そのお客さまにとってふさわしいご提案となるよう、高度な専門家であり続ける努力をいたします。

- ・ また当社は、お客さまそれぞれに応じた金融取引に関する知識を得られるための追加的な情報提供を積極的に行うため、社内に調査部を設立し客観的で高度な投資分析情報（債券発行会社の信用情報の分析等）をお客さまのご投資判断にご利用いただけるようリサーチ・レポート等の形でご提供いたします。
- ・ 調査情報は、日本証券業協会の規定するアナリスト・レポートの作成・取り扱い規則に順じ、客観性と質を担保しお客さまにご提供いたします。

方針 6. これらを促進するための適切な動機付けとなるよう従業員等の評価体系を整備します。

- ・ 当社は、お客さまの利益を最大化する商品選別、タイミング提案、最適執行などの専門的な業務運営を介して、お客さまの利益の最大化に努めます。
- ・ 従業員への報酬体系は、お客さまからの信頼の証であるお預り資産残高の拡大等を重要な指標とすることで、目先の自社利益だけにとらわれず結果として実現された最適提案の結果に連動するよう努め、お客さま重視を土台とした利益相反の適切な管理等を促進します。
- ・ 従業員には、コンプライアンスや行動規範の観点からの研修を通じ、お客さまへのサービス提供に必要な知識・スキルの向上を継続的に支援します。
- ・ こうした業績評価・業務支援体系を通じ、お客さま満足度の向上を重視する姿勢を徹底し、お客さまの最善の利益を追求することに向けて従業員等を適切に動機づけます。

以上