お客様本位の業務運営に関する方針/アクションプラン

あかつき証券株式会社

Ⅰ．お客様の最善の利益の追求

【企業文化として定着させるための施策】

1. 当社は、顧客の最善の利益を追求することが、当社の安定した経営基盤と収益確保につながることを認識し、職員の「職業倫理」や「誠実・公正」を確保するために、「お客様本位の業務運営に関する方針」等について研修、会議などを通じ社内に周知徹底します。
   当社は、職員の「取扱う金融商品の知識」の向上のため、役職員向けに継続的な研修、教育を行います。
   当社は、社員の専門性の高度化を図るため、フィナンシャル・プランナー(FP)や証券アナリスト等の外部資格取得を推進します。
2. 以下に掲げる行為については、「顧客の最善の利益」にそぐわない行為として特定し、研修・会議などにより継続的に注意喚起し徹底します。

① お客様に不適合な金融商品を販売する行為
② お客様に十分な説明をすることなく金融商品を販売する行為
③ 顧客の利益ではなく、当社の利益を優先する行為
④ 法令等に反する行為、職業倫理や本原則にもとる行為

Ⅱ．利益相反の適切な管理

「利益相反管理方針」の他以下の取引の管理を実施します。

（管理対象取引）

当社が運用商品等の販売に伴って、運用商品等の提供会社等から販売手数料等を受け取る場合

（管理手法）

お客様のニーズに真に適う商品選定プロセス・合理的な手数料設定プロセス・適正な業績評価体系の構築または、利益相反の状況についてのお客様への開示

Ⅲ．重要な情報の分かりやすい提供

当社は、契約締結前交付書面、上場有価証券等書面、目論見書等の他、必要に応じ重要情報シート等を活用し、情報の重要性に応じて丁寧に説明します。

Ⅲ-1【重要な事項の主な内容】

1. 情報提供を行う金融商品の基本的なリスクとリターン、商品特性・仕組み、その他のリスク、取引条件、販売対象となる顧客
2. パッケージ化の有無（個別に購入することの可否。可能な場合、パッケージ化した場合としない場合の比較、パッケージとしてのお客様の適合性）
3. 複雑又はリスクの高い商品の場合、同種の商品との比較が容易となる情報

Ⅲ-2【分かりやすい情報提供のための対応】

1. 使用する資料や説明内容については、お客様が誤解を招くことのないよう、明確且つ平易で誠実なものとします。その際、同種の商品がある場合、比較が容易となる資料を用い、リスクとリターンの関係等丁寧な情報提供を行います。
2. お客様の長期的な資産形成に資するためのフォローアップとして、投資信託における大幅な時価の低下や仕組債におけるイベントの発生等の場合にはお客様にご連絡するなどの、長期的かつ丁寧な対応を行います。

Ⅳ.お客様にふさわしいサービスの提供

当社は、お客様の利益を最優先に考え、お客様の投資目的やリスク許容度等に応じ、最適な金融商品・サービスをご提供してまいります。

【金融商品・サービス提供のポイント】

1. 当社では、複雑な仕組みの金融商品やリスクの高い金融商品については、その商品特性を踏まえ、勧誘対象となるお客様を特定するための基準を設けております。また、一定のお客様を対象に、個別のお客様にとってその商品がふさわしいものか十分に検討、審査するプロセスを設け、お客様の属性に基づく判断基準をもとに、審査をします。
2. お客様に販売した金融商品や、販売・勧誘等が、お客様にふさわしいものであることを確認･検証するために､お客様の損益状況､取引頻度等を基準にしたモニタリングを実施し、販売勧誘の適切性等を検証します。
3. 適切な金融商品・サービスの提案にあたっては、事前に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、提案します。
4. 当社は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図ります。
5. 当社は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用します。

2025 年 6 月 30 日