

お客様本位の業務運営に関する基本方針

丸八証券株式会社（以下、「当社」といいます。）は、基本理念の一つに「お客様へ 堅実な資産形成と喜びを」を掲げ、地域に密着し、お客様ひとりひとりのご要望やニーズに沿ったきめ細かなサービス・商品を提供し、お客様本位の業務運営を実現し続けるべく、以下に掲げる内容をお客様本位の業務運営に関する基本方針（以下、「本方針」）として策定しここに公表いたします。

今後は本方針に係る取組状況や成果を定期的に確認・公表し、またお客様と真摯に向き合う中で、本方針も定期的に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、「未来の安心のために」「お客様へ堅実な資産形成と喜びを」という基本理念のもと、常に地域のお客様に寄り添い、お客様のお考え、ご要望、環境などを徹底してお伺いし、それぞれのお客様にふさわしい商品・サービスをお客様本位の姿勢でご提案し、お客様の最善の利益のための適切な助言を行ってまいります。

その実現のため、当社では高度な専門性と職業倫理、および金融プロフェッショナルリズムを持つ社員の育成に取り組み、全社員のフィナンシャルプランナー（FP）資格および相続診断士資格の取得を推奨しております。またさらなるお客様目線での業務運営への進化を図るため、お客様満足度を計測する手段としてお客様アンケートの導入を検討しており、営業体制の改革へ取り組んでまいります。

今後も総合的なサービスのレベルを絶えず向上させ、お客様にご満足いただけるサービスを提供し、お客様の最善の利益を図るよう努めます。

2. 利益相反の適切な管理

当社は、東海東京フィナンシャル・グループの一員であり、グループ内の別会社から提供を受けた金融商品を販売するなど、グループ内においてさまざまな利益相反が発生するリスクがあることから、これらを適切に管理することで、お客様の保護を図ります。

グループ会社の金融商品・サービスに捉われることなく、幅広い候補の中から品質の高いお客様にふさわしいものを選定してまいります。

また当社は、「利益相反管理方針」を策定し公表しており、お客様の利益を不当に害するおそれのある取引によって、お客様の利益が損なわれることがないよう、当該方針に基づき、お客様の利益を適切に保護するため、営業部門から独立した管理統括部署が適切に管理しております。

※「利益相反管理方針」につきましては、当社ホームページをご覧ください。

3. 手数料等の明確化

当社では、商品・サービスや取引方法に応じて、お客様に手数料・費用等をご負担いただいております。購入・売却対価とは別に、お客様からいただく手数料・費用等には国内外の金融商品取引所に上場している株式等の売買に係る委託手数料、円貨と外貨を交換する際の為替手数料、投資信託の購入時手数料や保有期間中に間接的にご負担いただく費用等がございます。債券等の募集・売出等や当社が相手先となる取引の場合は、取引の際に必要なコストを含んだ購入・売却対価をご負担いただきます。

これら手数料等については、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、目論見書等、または、当社 WEB サイトにてご確認いただくことができます。

当社がいただく手数料は、取引参加者が金融商品取引所に支払う取引参加料金や、商品ラインナップの構築、各種ご参考資料の作成・送付等の業務運営に係る事務コストの他、営業担当者がコンサルティングを通じてサービスを提供することに係る人件費、お客様にサービスをご提供する過程で必要となるさまざまな知識習得のための社員教育・研修、システムの開発・維持管理等の安定したインフラ整備に係る費用等を総合的に勘案した対価でございます。

なお、手数料の水準は、提供する商品・サービス、取引方法に応じて設定いたしております。

※「重要情報シート（個別商品編）」は、今後当社が定める商品について順次作成し、お客様に説明する際にお渡しする予定です。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

当社は、良質な金融商品・サービスをご提案する際には、お客様ひとりひとりのご要望・ニーズに沿ったものを提供するよう、ご投資の経験や金融知識、財産の状況を踏まえたうえで、明確に分かりやすく誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供に努めます。場合によってはご家族や関係者の方々を交えてのご提案もお願いいたしております。

また、金融商品・サービスに関する情報を提供する際には、それらの基本的な利益（リターン）・損失・リスク・取引条件等、お客様の投資判断にあたって必要な情報を、契約締結前交付書面・目論見書・商品説明資料や重要情報シート等を用いて分かりやすい形で提供することに努めます。

お客様への金融商品・サービスの提案の際、利益相反が起りうる場合には適切に管理している旨を説明させていただきます。

なお、当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等を行っておりません。

※ 「重要情報シート（金融事業者編）」に当社の基本情報、取扱商品、商品ラインアップの考え方等を記載する予定ですので、あわせてご覧ください。

5. お客様にふさわしい商品・サービスのご提供

当社では、それぞれのお客様のニーズやご意向に沿った適切な商品・サービスをご提案するにあたり、お客様のご投資の経験や知識、ご投資の目的、ご資産の状況等をお伺い確認することが必要不可欠であるという考えのもと、お客様の立場に立ったご提案を実践することについて「投資勧誘方針」を定め、公表しております。

商品性が複雑またはリスクの高い金融商品については上位の商品ランクを設定し、それぞれのお客様のご投資の経験、金融知識に応じ、必要な場合には承認を要する取引とする等の慎重な対応をしております。

相続等に関するお悩みやご相談については、お客様のご要望、ご家族のご事情、保有資産の状況等から、想定される課題を把握し解決策を提案できるよう、全社員に「相続診断士」の資格取得を促し、お客様のご希望によっては税理士・弁護士等の専門家をご紹介します。

なお、当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等を行っておりません。また、当社は金融商品の組成を行っておりません。

6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社は、従業員ひとりひとりが常にお客様の最善の利益を意識して行動し、より高いレベルでのコンサルティングを通じて良質なサービスを提供できるよう、社内教育・研修の充実に努め、従業員の知識・スキルの向上を促していきます。

また、営業員の業績評価においても、手数料収入に偏ることのないよう、お客様からの信頼の証である預かり資産やお客様の収支状況、およびコンプライアンスの観点等重要な指標として位置付けております。

これらの社内教育・研修、業績評価体系、および表彰を通じて、社員にお客様の最善の利益を追求する行動や公正な業務の遂行、利益相反の管理等を促すための適切な動機付けの枠組みを構築しています。