「お客さま本位の業務運営」に関する取組状況について

2025年6月

目次

基本方針１．お客さまの最善の利益の追求	P8-16
基本方針２．利益相反の適切な管理	P17-18
基本方針３．手数料等の明確化	P19-20
基本方針４．重要な情報のわかり易いご提供	P21-23
基本方針５．お客さまにふさわしいサービスのご提供	P24-34
基本方針６．役職員に対する適切な動機づけの枠組み等	P35

※金融庁より2021年1月に公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」（「原則」）および、これらに付された（「注」）との対応関係については、本資料P3-5、または別途ホームページに掲載しております対応関係表にてご確認いただけます。

◎共通KPI

- （投資信託）　運用損益別顧客比率（P13）
- （投資信託）　預り残高上位20銘柄のコスト・リターン（P14-15）
- （投資信託）　預り残高上位20銘柄のリスク・リターン（P14-15）
- （ファンドラップ）運用損益別顧客比率（P16）

◎自主KPI

- 社内研修実績および資格取得状況（P11-12）
- （投資信託）投資信託ラインアップ（P29）
- （投資信託）年度別販売上位10銘柄（P30）
- （投資信託）運用商品のお取引状況（P31）
- お客さま向け資産運用セミナー実施状況（P32）

～共通KPIとは～
お客さまが良質な金融商品・サービスを提供する金融事業者を選ぶ上で比較することができる統一的な指標。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表①

掲載・更新年月日: 2025年6月30日

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表

金融事業者の名称	池田泉州TT証券株式会社
■取組方針掲載ページのURL :	https://www.sittsec.co.jp/images/fiduciary/kpi.pdf
■取組状況掲載ページのURL :	https://www.sittsec.co.jp/images/fiduciary/kpi.pdf

原則		原 則	実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則2		**【顧客の最善の利益の追求】** 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。	実施	お客さまの最善の利益の追求(基本方針)→P8	「具体的な取組1、2、3」→P8 「取組状況1、2、3」→P10 (参考)社内研修実績および資格取得状況→P11-12、比較可能な共通KPI①②③④ →P11-14、全ては「お客さまのために」・・・お客さまの最善の利益追求→P7
	注	金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を 図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。	実施	お客さまの最善の利益の追求(基本方針)→P8	「具体的な取組1、2、3」→P6 「取組状況1、2、3」→P8 (参考)社内研修実績および資格取得状況→P9-10、比較可能な共通KPI①②③④ →P13-16、全ては「お客さまのために」・・・お客さまの最善の利益追求→P9
原則3		**【利益相反の適切な管理】** 金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。	実施	利益相反の適切な管理(基本方針)→P17	「具体的な取組1、2、3」→P17 「取組状況1、2、3」→P17 (参考)重要情報シート→P18
	注	金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合 ・同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合	実施	利益相反の適切な管理(基本方針)→P17	「具体的な取組1、2、3」→P17 「取組状況1、2、3」→P17 (参考)重要情報シート→P18
原則4		**【手数料等の明確化】** 金融事業者は、名目を問わず、顧客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、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	実施	手数料などの明確化(基本方針)→P19	「具体的な取組1」→P19 「取組状況1」→P19 (参考)重要情報シート→P18 (参考)ファンドラップの手数料等の各種費用の対価について→P20

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表②

原 則		原 則	実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則5		**【重要な情報の分かりやすい提供】** 金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則4に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。	実施	重要な情報のわかり易いご提供(基本方針)→P21	「具体的な取組1、2、3、4、5、6」→P21 「取組状況1、2、3、4、5、6」→P22 (参考)重要情報シート→P18、(参考)お客さまへのわかり易い情報提供 →P23
	注1	重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益(リターン)、損失その他のリスク、取引条件 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由(顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む) ・顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容(第三者から受け取る手数料等を含む)及びこれが取引又は業務に及ぼす影響	実施	重要な情報のわかり易いご提供(基本方針)→P21	「具体的な取組1、2、6」→P21 「取組状況1、2、6」→P22 (参考)重要情報シート→P18(参考)、ファンドラップの手数料等の各種費用の対価について→P20
	注2	金融事業者は、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顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである((注2)～(注5)は手数料等の情報を提供する場合においても同じ)。	実施	重要な情報のわかり易いご提供(基本方針)→P21	「具体的な取組3、6」→P21 「取組状況3、6」→P22 (参考)重要情報シート→P18、ファンドラップの手数料等の各種費用の対価について→P20
	注3	金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。	実施	重要な情報のわかり易いご提供(基本方針)→P21	「具体的な取組4、6」→P21 「取組状況4、6」→P22 (参考)お客さまへのわかり易い情報提供 →P23
	注4	金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配意した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。	実施	重要な情報のわかり易いご提供(基本方針)→P21	「具体的な取組5、6」→P21 「取組状況5、6」→P22 (参考)重要情報シート→P18、(参考)お客さまへのわかり易い情報提供 →P23
	注5	金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。	実施	重要な情報のわかり易いご提供(基本方針)→P21	「具体的な取組1、2、4、5、6」→P21 「取組状況1、2、4、5、6」→P22 (参考)重要情報シート→P18、(参考)お客さまへのわかり易い情報提供 →P23

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表③

原　則			実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則6		**【顧客にふさわしいサービスの提供】** 金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、3、4、5、6、7」→P24-25 「取組状況1、2、3、4、5、6、7」→P26-27、（参考）重要情報シート→P18、（参考）ライフプランを踏まえたポートフォリオ提案について→P28、（参考）投資信託ラインアップ →P29、（参考）投資信託 年度別販売上位10銘柄 →P30、（参考）運用商品のお取引状況→P31、（参考）お客さま向けセミナー→P32、（参考）bellFace（ベルフェイス）について→P33、（参考）ベルセールスAIについて→P34
	注1	金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 ・顧客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、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 ・具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容（手数料を含む）と比較しながら行うこと ・金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、3、7」→P24-25、「取組状況1、2、3、7」→P26-27、（参考）重要情報シート→P18、（参考）ライフプランを踏まえたポートフォリオ提案について→P28
	注2	金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、4、7」→P24-25、「取組状況1、2、4、7」→P26-27 （参考）重要情報シート→P18、ファンドラップの手数料等の各種費用の対価について→P20
	注3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性等を踏まえて、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、商品の販売に携わる金融事業者においては、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組2、4、7」→P24-25、「取組状況2、4、7」→P26-27 （参考）重要情報シート→P18
	注4	金融事業者は、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顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組4、7」→P24-25、「取組状況4、7」→P26-27 （参考）重要情報シート→P18、（参考）投資信託ラインアップ →P29、（参考）投資信託 年度別販売上位10銘柄 →P30、（参考）運用商品のお取引状況→P31
	注5	金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組5～7」→P24-25、「取組状況5～7」→P26-27、（参考）社内研修実績および資格取得状況→P11－12、（参考）重要情報シート→P18、（参考）お客さまへのわかり易い情報提供 →P23、（参考）お客さま向けセミナー→P32、（参考）bellFace（ベルフェイス）について→P33、（参考）ベルセールスAIについて→P34
	注6	金融商品の販売に携わる金融事業者は、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るべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、7」→P24-25、「取組状況1、7」→P26-27
	注7	金融商品の販売に携わる金融事業者は、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すべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組2、7」→P24-25、「取組状況2、7」→P26-27

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表④

原　則			実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則7		**【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】** 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、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すべきである。	実施	役職員に対する適切な動機づけの枠組み等（基本方針）→P35	「具体的な取組1、2、3」→P35 「取組状況1、2、3」→P35 （参考）社内研修実績および資格取得状況→P8－9
	注	金融事業者は、各原則（これらに付されている注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。	実施	役職員に対する適切な動機づけの枠組み等（基本方針）→P35	「具体的な取組1、2、3」→P35 「取組状況1、2、3」→P35 （参考）社内研修実績および資格取得状況→P8－9
補充原則1		**【基本理念】** 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
補充原則2		**【体制整備】** 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。 その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCA サイクルを確立すべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
補充原則3		**【金融商品の組成時の対応】** 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。 また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
	注3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表⑤

原　則			実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
補充原則4		**【金融商品の組成後の対応】** 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。 また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる 金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
	注3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである 。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
補充原則5		**【顧客に対する分かりやすい情報提供】** 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
	注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて 、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27
	注2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。	実施	お客さまにふさわしいサービスの提供（基本方針）→P24	「具体的な取組1、2、7」→P24-25、「取組状況1、2、7」→P26-27

【照会先】

部署	お客さま相談窓口
連絡先	電話：0120-080-038

基本方針１　お客さまの最善の利益の追求

（「原則２（注）」）

基本方針

池田泉州TT証券は、経営理念（※1）のもと、ライフプランの実現のために資産を守り、育てることが「お客さまの最善の利益」であると考え、ライフステージに応じたさまざまな課題や幅広いニーズをお伺いし、お客さまの視点で、金融資産・不動産などの総資産への最適なソリューション提案をおこないます。ご提案にあたっては、次世代を含めた長期的な関係を構築し、「お客さま起点」のソリューション営業に取組んでまいります。またその活動が、自らの顧客基盤と収益の確保につながるものと考え、業務に当たっては誠実・公正におこなうことを旨とし、地元に根差した地域金融機関を目指してまいります。

※1：当社の経営理念：「幅広いご縁」と「進取の精神」を大切に、お客様のニーズに合ったサービスを提供し、地域の皆様に「愛される」証券会社を目指します。

具体的な取組

1. 当社は、金融資産・不動産などお客さまの総資産への最適なソリューションを提供するため、金融商品の販売知識やコンサルティング能力を有する職員を社内認定し、認定を受けた職員が金融商品をはじめとする各種ソリューションの提案に従事します。
   また、より専門的な資格（FP関連資格等）に加えてIT人材育成のために、ITパスポートの取得奨励に取り組んでまいります。

2. 当社は、お客さまのニーズに合い、かつ、ご負担いただく手数料やリスク等に見合ったリターンが長期的に得られる金融商品・サービスをお選びいただくことが、お客さまの最善の利益にかなうと考えます。そうしたお客さまの利益の実現状況を確認するための指標として、運用損益別顧客比率、主要商品のコスト・リターン、リスク・リターン等を当社のホームページを通じて公表してまいります。

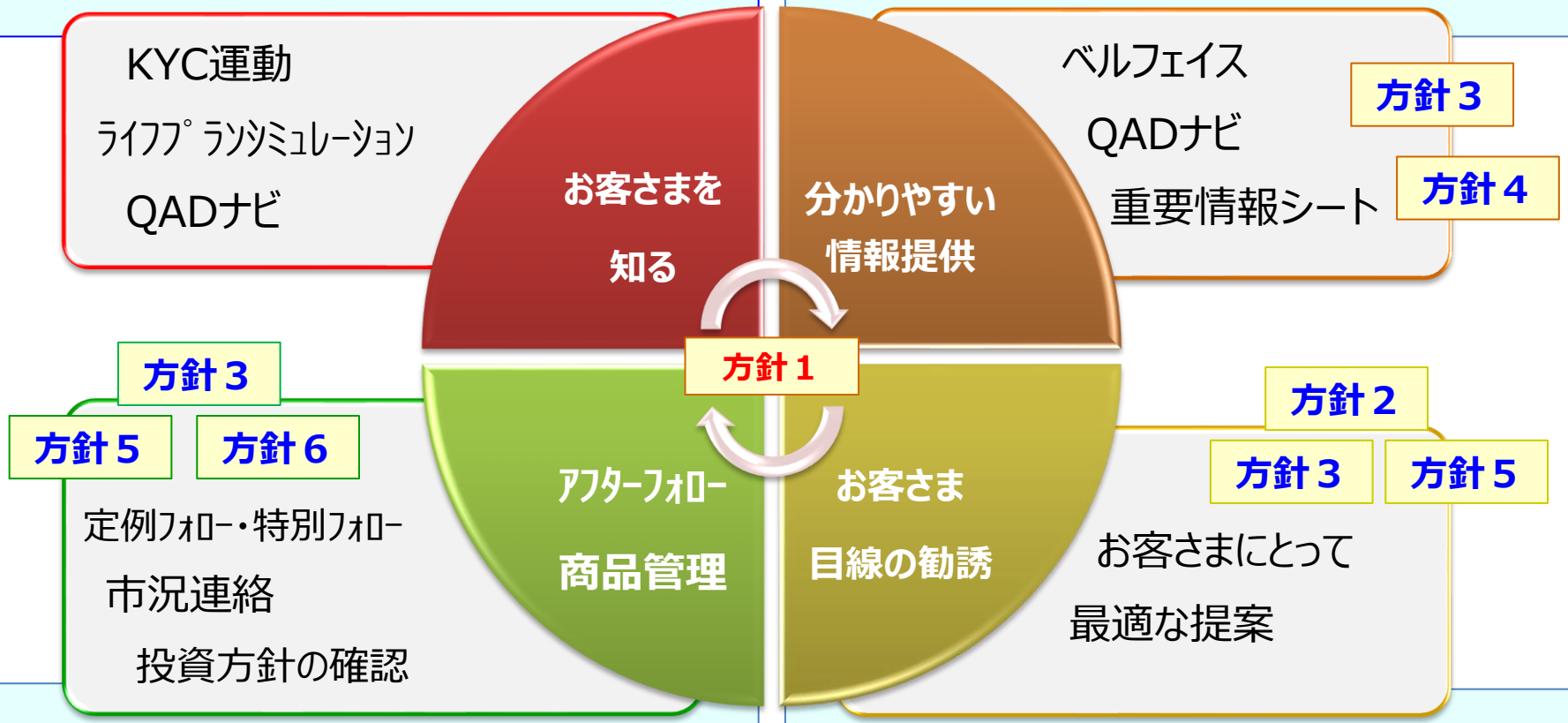
3. これらの取組みについては、1線（営業部門）がその定着状況等を確認し、お客さま本位の業務運営の改善・向上をはかります。
   また、２線（管理部門）がお客さまの最善の利益にそぐわない販売がおこわれていないか確認するためモニタリングをおこないます。
   ３線（監査部門）は所管部門におけるお客さま本位の業務運営に係る管理態勢の有効性を検証します。

（参考）全ては「お客さまのために」・・・お客さまの最善の利益の追求

基本方針1

・顧客属性（金融資産の把握・情報登録）
・ライフプランシミュレーション
・ポートフォリオ提案ツール/QADナビ（ニーズ喚起）
■モニタリング（属性確認状況、CRM登録状況 等）

・ベルフェイスによるオンライン面談、資料・書類の交付
・QADナビを活用した投資方針とニーズ確認
■モニタリング（各ツールの活用、投資方針確認状況 等）



・投資方針（意向）、ライフイベント等の変化を確認
・保有商品に対するアフターフォロー
・販売商品のパフォーマンス検証（商品統括部）
■モニタリング（フォロー状況 等）

・ライフプランに応じた「お客さま起点」での最適なソリューション提案の実践
・お客さまと今後の投資方針を共有した適正な勧誘・提案
■モニタリング（営業姿勢、売買管理、マナー 等）

基本方針１　お客さまの最善の利益の追求

（「原則２（注）」

取組状況

1. ●新たに認定する当社金融商品販売従事者に対し、社内導入研修を実施、更に、初めて証券会社での販売に従事する営業担当者は、証券研修専門会社にて、従来の派遣型研修にeラーニングおよびオンライン研修を加えたハイブリッド型研修を受講しています。
   ●専門能力向上のため、新入出向者研修を6回、営業員スキルアップ研修を112回開催、また、各種資格等の取得奨励に取組みました。（P11～12）
   ●認知症サポーター養成講座については対面講座を継続開催し、受講率の維持に取組みました。（P12）
   ●定期的なコンプライアンス研修として①～③を実施。
   ①新規配属職員全員を対象に「日証協　コンプライアンスオンライン研修」
   ②全職員を対象に全拠点において「コンプライアンス研修（ディスカッション編）」
   ③全職員を対象に「コンプライアンス研修（実践編）」
   ●マナー向上への取組みとして、月次開催のFD推進委員会の中で共通テーマとし取組実施。電話応対において、丁寧で迅速な対応をテーマに各店舗で継続的な活動をおこないました。

2. ●投資信託の運用損益別顧客比率、主要商品のコスト・リターン、リスク・リターンを公表いたしました。（P13～15）
   ●ファンドラップ（池田泉州銀行が媒介により販売）の運用損益別顧客比率を公表いたしました。（P16）

3. ●2024年度から3線管理態勢整備に着手。お客さま本位の勧誘が行えるよう、営業部門（1線）での自律的統制強化、管理部門（2線）でのモニタリング強化、監査部門（3線）での実効性向上への取組を進めています。
   ●FD推進室が、アフターフォロー実施状況、オンライン面談システムベルフェイス・ポートフォリオツールQADNavi・録音文字起こし要約システムベルセールスAIの利用状況等を確認し、定期的に振返り・検証を行いました。
   2024年5月に新設した経営陣および営業店代表者が出席するFD推進委員会では、検証結果や好事例を展開・共有するとともに活発な意見交換を行っています。また、臨店中心にモニタリング指導し、顧客ごとにより丁寧な運用提案ができるよう指導しています。
   ● １線（営業部門）では、各営業店において、FD推進のために自主的に選定したテーマおよび全店共通テーマに対し取り組み、取組内容や好事例を営業店代表者が出席するFD推進委員会で発表し共有しました。
   ● ２線（管理部門）にて、お客さまの最善の利益にそぐわない販売がおこわれていないかについて、モニタリングを実施するとともに、2024年度はコンプライアンス委員会13回、アテンション検討会議12回、FD検証会議12回、FD推進報告会1回、FD推進委員会を11回開催し、改善に努めました。アテンション検討会議では、特に高齢顧客への勧誘、含み損や売却損の大きな顧客への勧誘状況を検証しました。
   ● ３線（監査部門）は所管部門の管理態勢の確認を実施し、その有効性を検証しております。
   ●経営陣はこれらの内容の報告を受けるとともに共有、関与に努めています。

（参考）社内研修実績および資格取得状況

基本方針1

社内研修は非対面でのWEB研修に加え、対面での研修を開催しています。
新テーマ追加を含め、内容の充実に努めております。

■社内研修の実施状況

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
導入研修	6回	5回	3回	6回
営業員スキルアップ研修	90回	80回	110回	112回
合計	96回	85回	113回	118回

金融商品のコンサルティング能力向上のために、資格取得の奨励に努めています。

■各種資格の保有者数

資格名	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
ＡＦＰ	48人	44人	45人	45人
ＣＦＰ	5人	3人	1人	0人
証券アナリスト	3人	4人	3人	2人
ＦＰ２級	40人	45人	43人	44人
ＦＰ１級	3人	6人	4人	7人
資産形成コンサルタント（※）				36人
ＩＴパスポート（※）				18人

※2025/3基準より「資産形成コンサルタント」「ＩＴパスポート」資格を掲載

（参考）社内研修実績および資格取得状況

基本方針1

マネロン・テロ資金供与対策資格の取得の向上に努めました。

■マネロン・テロ資金供与対策資格の保有者数

資格名	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
AML／CFTスタンダードコース	140人	128人	121人	125人
（取得率）	89.7%	88.9%	95.3%	90.6%
AML／CFTオフィサー	3人	3人	3人	3人
AML／CFTオーディター	1人	1人	1人	1人
公認AMLスペシャリスト				1人

・対面での認知症サポーター養成講座を継続し、受講水準の維持に努めました。

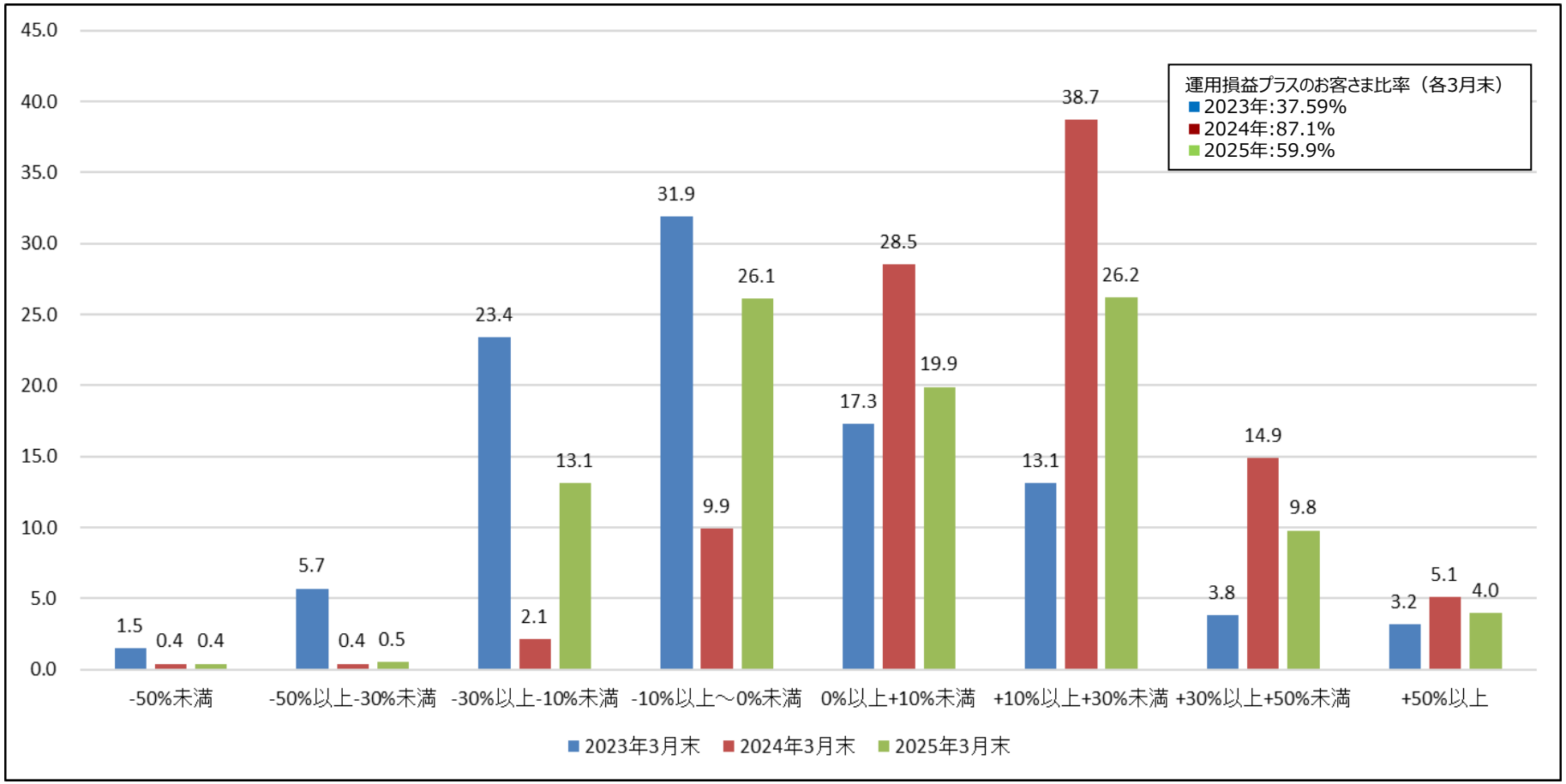
■高齢者への取組み（認知症サポーター養成講座）

	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
在籍者①	154人	142人	131人	138人
うち受講済②	150人	140人	131人	138人
（受講率）②／①	(97.4%)	(98.6%)	(100.0%)	(100.0%)

（参考）お客さまの最善の利益の達成度を示す具体的な指標（比較可能な共通KPI①）

基本方針1

■投資信託の運用損益別顧客比率

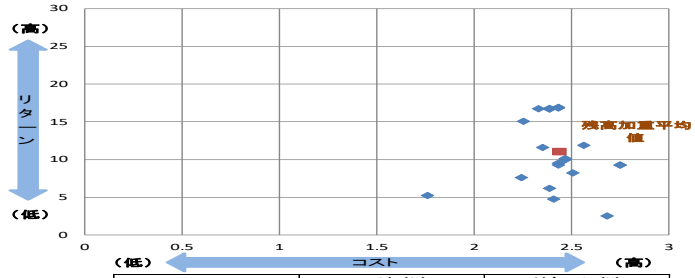


2025年3月末においては、世界各国への一方的な関税付与に関する報道が市場を席捲、個人と企業の心理が悪化する中、資産分散の観点から米国からの資金流出も見られ、株価は下落し、運用損益別顧客比率は2025年3月末時点で59.9%（前年比▲27.2%）となりました。

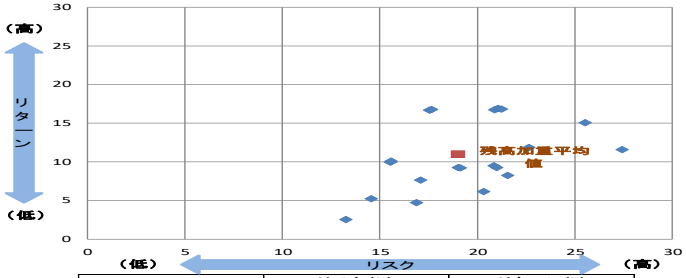
（参考）お客さまの最善の利益の達成度を示す具体的な指標（比較可能な共通KPI②）

基本方針1

■2023年3月末投資信託預り残高上位20銘柄　コスト･リターン、リスクリターン【共通KPI】

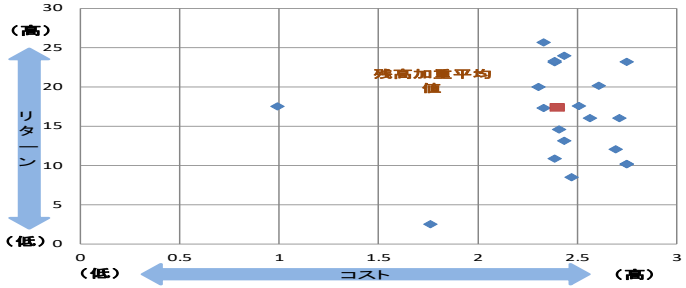


	コスト（%）	リターン(%)
残高加重平均値	2.44	11.05

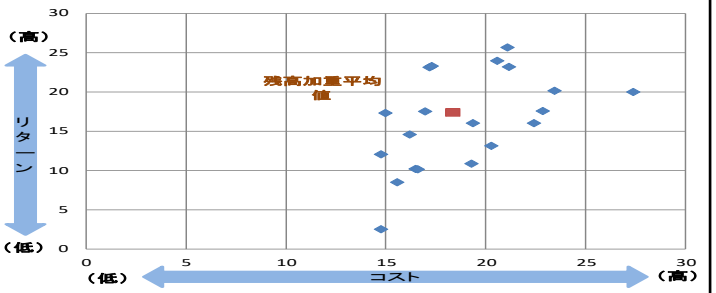


	リスク（%）	リターン(%)
残高加重平均値	18.97	11.05

■2024年3月末投資信託預り残高上位20銘柄　コスト･リターン、リスクリターン【共通KPI】

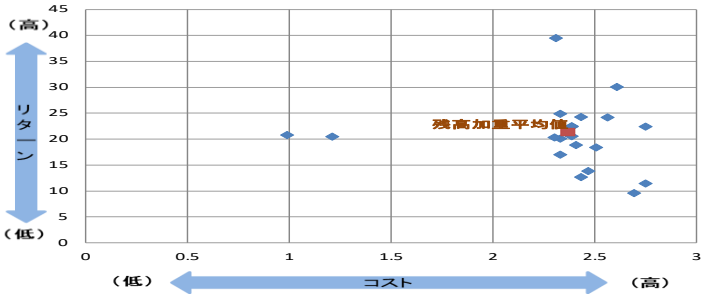


	コスト（%）	リターン(%)
残高加重平均値	2.40	17.40

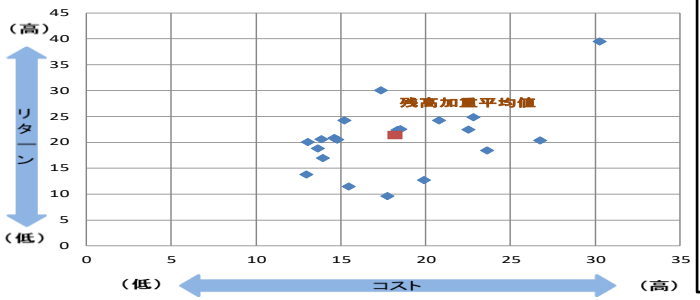


	リスク（%）	リターン(%)
残高加重平均値	18.32	17.40

■2025年3月末投資信託預り残高上位20銘柄　コスト･リターン、リスクリターン【共通KPI】



	コスト（%）	リターン(%)
残高加重平均値	2.36	21.42



	リスク（%）	リターン(%)
残高加重平均値	18.18	21.42

- コストは金等、一部低コスト投信が寄与したものの、内外株式のアクティブファンド等が残高上位を占めたことから、2024年3月末比では0.04%低下、2.36%となりました。
- リスクは前年同様に高めに推移、値動きの大きな状況が続いたのを受け、2024年3月末比では0.14%低下、18.18%となりました。
- リターンは海外の成長株中心に足踏みの状況となりましたが、米国やグローバル株式においては割安株や公益株、高配当株、欧州比率の高いグローバル株、割安株が多い日本株式、将来の成長余力が期待されるインド株式のリターンが大きく上昇に寄与したのを受け、2024年3月末比では4.02%上昇し、21.42%となりました。

（参考）お客さまの最善の利益の達成度を示す具体的な指標（比較可能な共通KPI③）

基本方針1

■2025年３月末投資信託預り残高上位20銘柄（2025年3月末時点で設定5年以上の投資信託）

	銘柄名	コスト(%)	リターン(%)
1	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信Dコース毎月決算型（為替ヘッジなし）	2.39	22.39
2	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信Bコース（為替ヘッジなし）	2.39	22.52
3	ピクテ・バイオ医薬品ファンド(毎月決算型)為替ヘッジなしコース	2.75	11.47
4	米国株式配当貴族（年4回決算型）	0.99	20.83
5	イーストスプリング・インド消費関連ファンド	2.61	30.04
6	netWIN GSテクノロジー株式ファンド Bコース（為替ヘッジなし）	2.75	22.45
7	インベスコ　世界厳選株式オープン＜為替ヘッジなし＞（年1回決算型）	2.56	24.23
8	三菱UFJ NASDAQオープン Bコース	2.33	24.87
9	グローバル・バリュー・オープン	2.33	20.07
10	BNYメロン・米国株式ダイナミック戦略ファンド	2.70	9.58
11	野村米国ブランド株投資（米ドルコース）毎月分配型	2.43	24.26
12	次世代通信関連　世界株式戦略ファンド	2.51	18.41
13	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド(毎月分配型)	2.47	13.82
14	野村世界業種別投資シリーズ（世界半導体株投資）	2.31	39.47
15	ニッセイグローバル好配当株式プラス（毎月決算型）	2.39	20.56
16	ベイリー・ギフォード世界長期成長株ファンド	2.30	20.35
17	三菱UFJ 純金ファンド	1.21	20.51
18	野村米国ブランド株投資（円コース）毎月分配型	2.43	12.71
19	ノムラ・ジャパン・オープン	2.33	16.97
20	日本株厳選ファンド・円コース	2.41	18.83

※QUICK社が提供するﾂｰﾙ（3月末基準）を用いて作成　5年ﾘﾀｰﾝ

※5年ｺｽﾄは信託報酬/年（QUICK社が提供）　＋　販売手数料÷5年

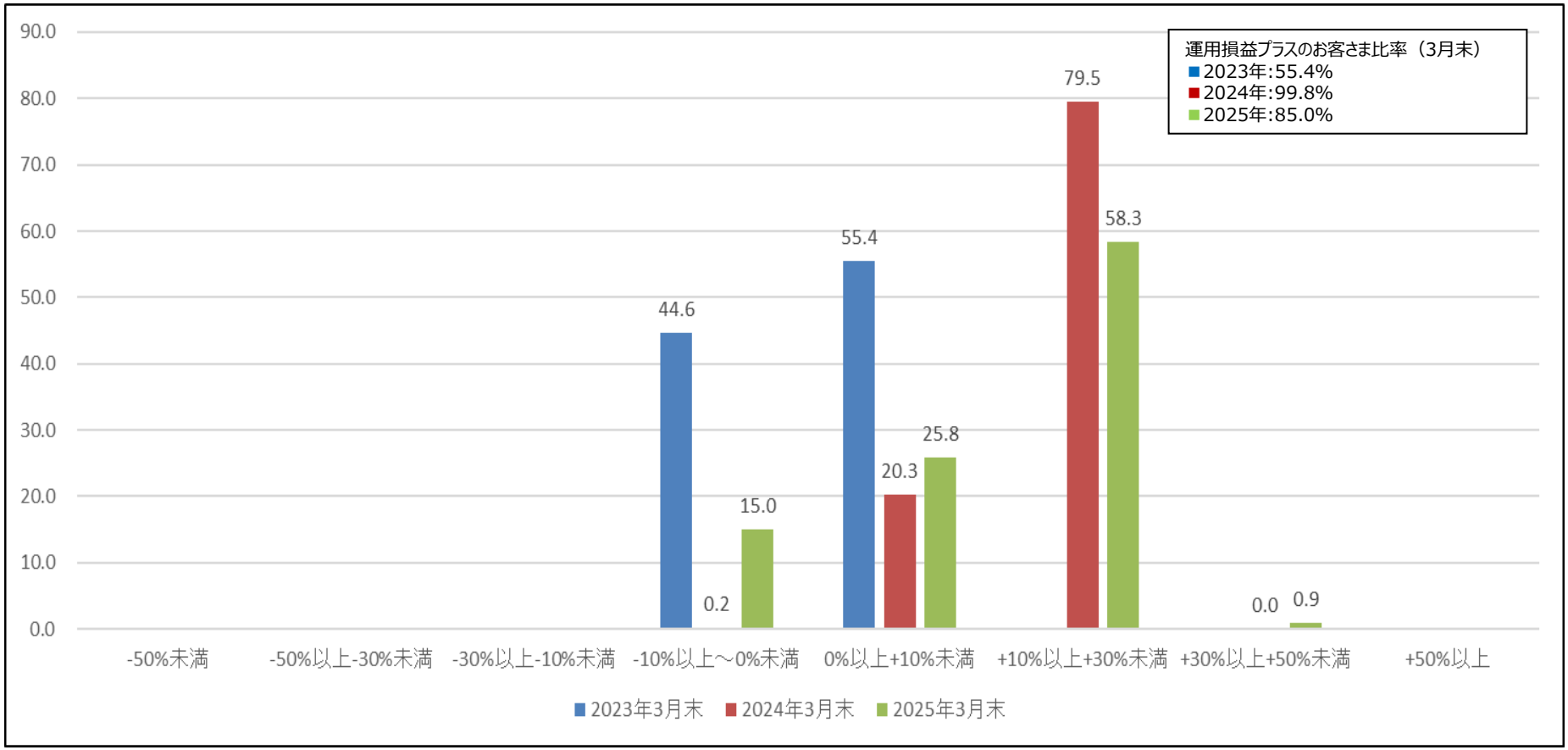
	銘柄名	リスク(%)	リターン(%)
1	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信Dコース毎月決算型（為替ヘッジなし）	18.36	22.39
2	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信Bコース（為替ヘッジなし）	18.49	22.52
3	ピクテ・バイオ医薬品ファンド(毎月決算型)為替ヘッジなしコース	15.45	11.47
4	米国株式配当貴族（年4回決算型）	14.62	20.83
5	イーストスプリング・インド消費関連ファンド	17.35	30.04
6	netWIN GSテクノロジー株式ファンド Bコース（為替ヘッジなし）	22.53	22.45
7	インベスコ　世界厳選株式オープン＜為替ヘッジなし＞（年1回決算型）	15.21	24.23
8	三菱UFJ NASDAQオープン Bコース	22.84	24.87
9	グローバル・バリュー・オープン	13.06	20.07
10	BNYメロン・米国株式ダイナミック戦略ファンド	17.76	9.58
11	野村米国ブランド株投資（米ドルコース）毎月分配型	20.81	24.26
12	次世代通信関連　世界株式戦略ファンド	23.64	18.41
13	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド(毎月分配型)	12.99	13.82
14	野村世界業種別投資シリーズ（世界半導体株投資）	30.26	39.47
15	ニッセイグローバル好配当株式プラス（毎月決算型）	13.88	20.56
16	ベイリー・ギフォード世界長期成長株ファンド	26.74	20.35
17	三菱UFJ 純金ファンド	14.79	20.51
18	野村米国ブランド株投資（円コース）毎月分配型	19.89	12.71
19	ノムラ・ジャパン・オープン	13.96	16.97
20	日本株厳選ファンド・円コース	13.63	18.83

※QUICK社が提供する（3月末基準）を用いて作成　5年ﾘﾀｰﾝ、5年標準偏差

（参考）お客さまの最善の利益の達成度を示す具体的な指標（比較可能な共通KPI④）

基本方針1

■ファンドラップの運用損益別顧客比率



2025年3月末においては、諸外国の金利が低下したことを受け、外国債券は底堅いパフォーマンスとなるも、個人と企業の心理が悪化する中、資産分散の観点から米国からの資金流出も見られ、株価は下落し、顧客収支は悪化しました。
運用損益別顧客比率は2025年3月末時点で85.0%（前年比▲14.8%）となりました。

基本方針２　利益相反の適切な管理

（「原則３(注)」）

基本方針

当社では、お客さまとの間に利益相反が生じていないかの確認をおこない、そのおそれがあると判断した場合には、解消・防止に取組みます。
また、法令に限らず、お客さまに対して適切でないご提案・勧誘がおこなわれないよう、高い倫理観に基づいて業務に取組みます。

具体的な取組

1. 当社が金融商品・サービスの提供会社から受け取る手数料は、各金融商品・サービスの契約締結前交付書面や重要情報シート等を用いてお客さまにご説明いたします。

2. お客さま本位のご提案を徹底するため、当社内における職員の評価は、お客さまからいただく手数料の多寡ではなく、残高での評価としております。
お客さま本位のご提案やフォロー等を重視した評価をおこなうことで、お客さまと職員および当社との利益相反の回避に取組みます。
また、職員個人に対して個別の商品販売に対する報奨金等は設けておりません。

3. これらの取組みについては1線（営業部門）がその定着状況等を確認し、お客さま本位の業務運営の改善・向上をはかります。
また、２線（管理部門）が、お客さまとのお取引についてお客さまとの間に利益相反が生じていないかを確認するため、モニタリングをおこないます。
３線（監査部門）は所管部門におけるお客さま本位の業務運営に係る管理態勢の有効性を検証します。

取組状況

1. ●当社が金融商品・サービスの提供会社から受取る手数料については、各商品の契約締結前交付書面等に加え、投資信託は、重要情報シート（2025.3月末現在93銘柄）を用いてご説明しております。（P18）

2. ●当社内における職員の評価は、お客さまからいただく手数料は職員の評価基準に組入れておりません。お客さまのお預り残高の増加状況やお客さま本位のご提案、フォロー状況等を重視した評価をおこなうことで、お客さまと職員および当社との利益相反の回避に努めました。
●お客さまのニーズに合致しない商品のご提案や、特定の運用商品販売への偏りがないかについて継続的にモニタリングを実施し、お客さまと当社との間に利益相反が生じていないか（お客さまの利益を不当に害することがおこなわれていないか）を確認し、利益相反の適切な管理に努めました。

3. ● 1線（営業部門）は定期的に実施状況の振返り・検証をおこない、「利益相反の適切な管理」のための取組み向上をはかっております
● ２線（管理部門）が定着状況やお客さまとのお取引についてお客さまとの間に利益相反が生じていないかを確認するためのモニタリングを実施、その結果を様々な角度から分析し、アテンション検討会議、FD検証会議で検証のうえ、経営陣が出席するFD推進委員会、コンプライアンス委員会へ報告し、これらの取組みが適切に実施されているかを経営陣も積極的に関与し確認するなど、「利益相反の適切な管理」に努めています。
● ３線（監査部門）は所管部門の管理態勢の確認を実施し、その有効性を検証しています。
●経営陣はこれらの内容の報告を受けるとともに共有、関与に努めています。

（参考）重要情報シート

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る
重要情報シート
（金融事業者編）

1．当社の基本情報

当社はお客さまに金融商品の販売をする者です

社名	池田泉州TT証券 株式会社
登録番号	近畿財務局長（金商）第370号
加入協会	日本証券業協会
当社の概要を記したウェブサイト	https://www.sittsec.co.jp/

2．取扱商品

当社がお客様に提供できる金融商品の種類は次のとおりです

預金（投資性なし）	—	預金（投資性あり）	—
国内株式	○	外国株式	○
円建債券	○	外貨建債券	○
特殊な債券（仕組債等）	○	投資信託	○
ファンドラップ	×	ETF	○
REIT	○	その他の上場商品	○
保険（投資リスクなし）	×	保険（投資リスクあり）	×
これら以外の商品	—		

3．商品ラインナップの考え方

商品選定のコンセプトや留意点は次のとおりです

・お客さまの投資経験やライフプランに応じた商品をご提案するため、様々な商品提供会社の中から、タイプの違う商品を幅広く取り揃えております。

・商品のご提案にあたっては、商品特性や各種リスク、お客さまにご負担いただく各種お手数料を十分に勘案し、お客さまの中長期的な資産形成に資する商品の提案に努めてまいります。

4．苦情・相談窓口

当社お客様相談窓口※2	0120-080-038
加入協会共通の相談窓口※2 特定非営利活動法人 証券・金融商品あっせん相談センター（FINMAC）	0120-64-5005
金融庁金融サービス利用者相談室	0570 - 016811 （03 - 5251 - 6811）

※2 窓口の詳細は契約締結前交付書面の表紙の裏面に記載しています。

池田泉州TT証券

商号等：池田泉州ＴＴ証券株式会社　金融商品取引業者　近畿財務局（金商）第３７０号

2022年4月1日現在

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る　投資信託
重要情報シート（個別商品編）

1 商品等の内容

当社は、組成会社等の委託を受け、お客さまに商品の販売の勧誘を行っています

金融商品の名称・種類	世界スタートアップ&イノベーション株式ファンド
組成会社（運用会社）	三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社
販売委託元	三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社
金融商品の目的・機能	世界のスタートアップ&イノベーション企業の株式に投資を行い、投資信託財産の中長期的な成長を目指して運用を行います。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	中長期での資産形成を目的とし、元本割れリスクを許容する方。
パッケージ化の有無	この金融商品は、複数の金融商品を組み合わせた商品です。原則として、これらを個別の金融商品として購入することはできません。
クーリング・オフの有無	クーリング・オフ（契約日から一定期間、解除できる仕組み）の適用はありません。
次のようなご質問があればお問い合わせください	① あなたの会社が提供する商品のうち、この商品が、私の年齢、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいという根拠は何か。 ② この商品を購入した場合、どのようなフォローアップを受けることができるのか。 ③ この商品が複数の商品を組み合わせたものである場合、個々の商品購入と比べて、どのようなメリット・デメリットがあるのか。

2 リスクと運用実績

本商品は、元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります

損失が生じるリスクの内容	運用資産の市場価格の変動による影響を受けます。 投資先などの破綻や債務不履行による影響を受けます。 為替相場の変動による影響を受けます。 その他のリスク・留意点は交付目論見書を参照ください。
[参考] 過去1年間の収益率	-9.6%　（2022年3月末現在）
[参考] 過去5年間の収益率	平均41.2%、最低-20.0%（2022年2月）、最高97.4%（2021年3月） （2020年3月から2022年3月の各月末における直近1年間の数字） ※当ファンドの年間騰落率は、2019年3月18日設定後のデータのみで算出しています。

※ 損失リスクの内容の詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】の「投資リスク」の項目、運用実績の詳細は【交付目論見書】の「運用実績」の項目に記載しています。

次のようなご質問があればお問い合わせください	④ 上記のリスクについて、私が理解できるように説明してほしい。 ⑤ この商品を購入した場合の最大利益額、最大損失額はどのくらいか説明してほしい。 ⑥ 格付けとリスクが低い金融商品はあるのか。あればその商品について説明してほしい。

3 費用

本商品の購入又は保有には、費用が発生します

購入時手数料（販売手数料）の額は購入金額に応じて、以下の手数料率を乗じて得た額とします。

購入金額	手数料率
5000万円未満	3.3000%（税抜3.000%）
5000万円以上2億円未満	2.2000%（税抜2.000%）
2億円以上3億円未満	1.1000%（税抜1.000%）
3億円以上5億円未満	0.5500%（税抜0.500%）
5億円以上	なし

購入時に支払う費用（販売手数料など）	
継続的に支払う費用（信託報酬など）	純資産総額に対して年率1.859%程度（税抜1.69%程度）。その他費用・手数料等が実費でファンドから支払われます。これらは事前に料率、上限等を表示することはできません。
運用成果に応じた費用（成功報酬など）	ありません。

※ 上記以外に生ずる費用を含めて詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】の「手続・手数料等」の項目に記載しています。

次のようなご質問があればお問い合わせください	⑦ 私がこの商品に○○万円を投資したら、それぞれのコストが実際にいくらかかるのか説明してほしい。 ⑧ 投資資料にかかる費用は、どんなサービスの対価か説明してほしい。 ⑨ 費用がより安い金融商品はあるか。あればその商品について説明してほしい。

裏面も必ずご確認ください

池田泉州TT証券

基本方針３　手数料などの明確化

（「原則４」）

基本方針

当社では、お客さまへのアフターフォローを含むコンサルティングサービスのご提供や、お取引に係る各種事務の対価として、手数料を直接的・間接的に頂戴しております。
お客さまにご負担いただく手数料等の各種費用については、どのようなサービスの対価に関するものかを含め、十分ご理解いただけるようわかり易い資料をご提供いたします。

具体的な取組

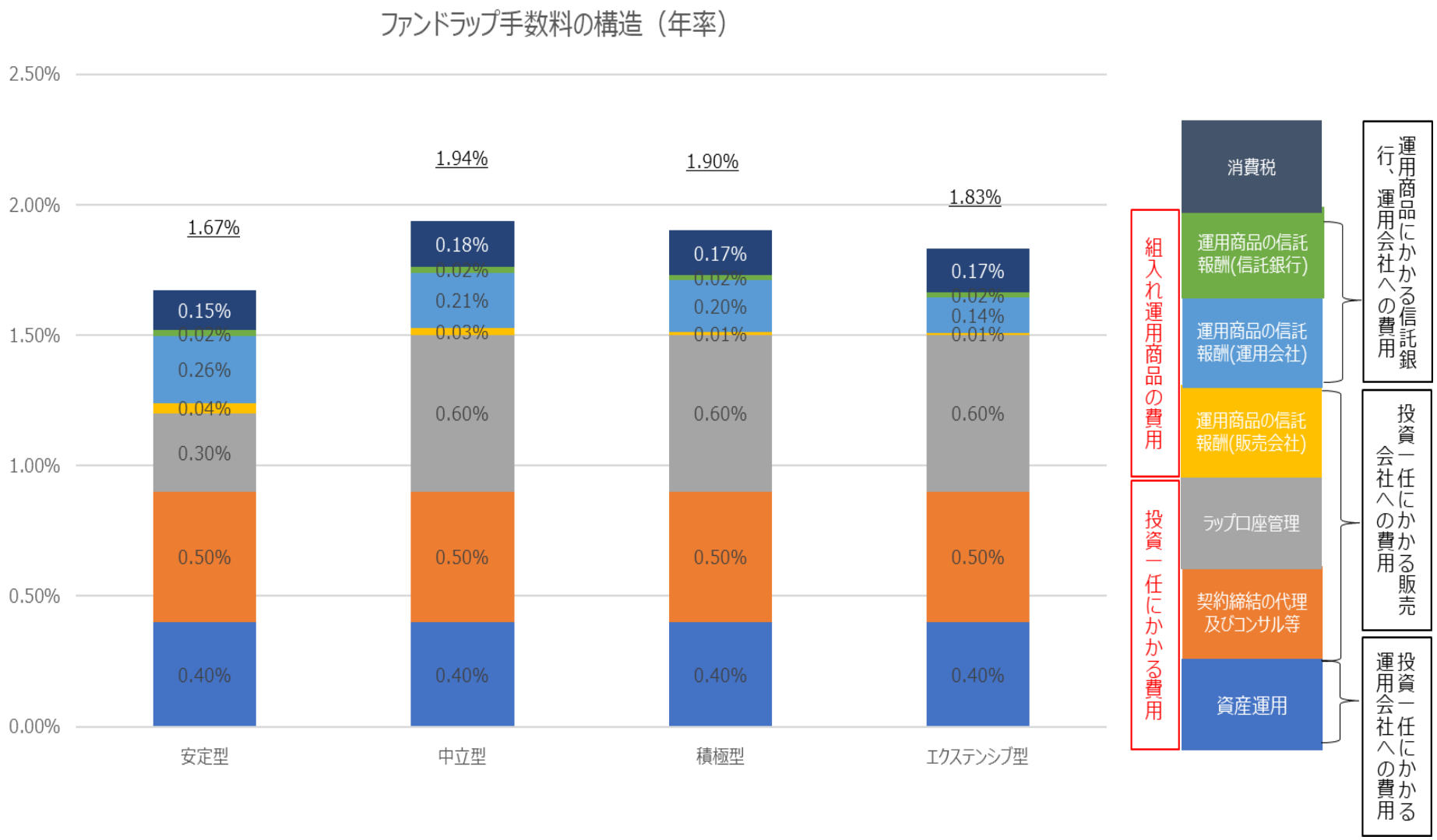
1. お客さまにご負担いただく主な手数料については、パンフレットや目論見書等の説明資料および重要情報シートへお客さまがわかり易いよう、簡潔に掲載いたします。
こうした手数料は、金融商品・サービスの選定、提案資料の作成、各種報告書・各種情報提供資料の作成・送付、お取引の執行に係る事務サービス品質の向上に向けた研修等、お客さまへのアフターフォローを含むコンサルティングサービスのご提供のための各種事務の対価として頂戴しております。

取組状況

1. ●お客さまにご負担いただく主な手数料のご説明にあたっては、パンフレットや目論見書等の説明資料やタブレット型パソコン等のITツール、重要情報シートの活用によるわかり易い説明に努めました。（P18）
●ホームページに2023年6月に『FundWebGadets』（目論見書・重要情報シート閲覧サービス）を導入し「交付目論見書・目論見書補完書面・重要情報シート」の閲覧を開始しました（2025年3月には投資信託対象銘柄を93銘柄に拡大済み）。
●ファンドラップにおいて、お客さまから頂戴する手数料等の各種費用が、どのようなサービスの対価に関するものかを明らかにする資料を掲載しました。（P20）
● １線（営業部門）は、上記取組について定期的に実施状況の振返り・検証をおこない、「手数料等の明確化」のための取組み向上をはかっております。
● ２線（管理部門）にてモニタリングを実施し、お客さまへの各種費用の丁寧な説明の徹底を図るとともに、わかり易い資料の整備に努めております。
● ３線（監査部門）は所管部門および管理部門の管理態勢を確認し、その有効性を検証しています。
●経営陣はこれらの内容の報告を受けるとともに共有、関与に努めています。

（参考）ファンドラップの手数料等の各種費用の対価について

基本方針3　基本方針4



東海東京アセットマネジメント作成。手数料は2025年3月末時点の基本ポートフォリオをもとに計算。長期フィー割引制度適用前の数値を表示。
販売会社：池田泉州TT証券（媒介：池田泉州銀行）、運用会社：東海東京アセットマネジメント

基本方針４　重要な情報のわかり易いご提供　（「原則５(注1～5)」）

基本方針

当社では、お客さまに金融商品・サービスをご提案する際は、お客さまの投資経験や金融知識を考慮の上、投資判断に当たって必要な情報をご提供いたします。また、金融商品の複雑さやリスクの度合いにを総合的に勘案し、お客さまにご説明すべき「重要な情報」を具体的に定め、わかり易く丁寧にご提案いたします。

具体的な取組

1. お客さまに対して金融商品・サービスをご提案する際には、重要情報シート等を活用し、以下（1）～（4）の「重要な情報」について、特に丁寧にご説明いたします。

   （1）基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件
   （2）金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する購入者層
   （3）お客さまへおすすめする理由（お客さまのニーズおよび意向を踏まえたものであると判断する理由を含む）
   （4）お客さまとの利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等（同じ商品でも 数量・通貨・コース等により変動する場合はその情報）を含む）およびこれが取引または業務に及ぼす影響

   具体的な内容については、販売用説明資料等に加え、 重要情報シートを用い、お客さまのご投資経験や提案商品の性質に応じたわかり易い説明に取組んでおります。

2. ご提案にあたっては、金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定するお客さま層を十分に留意いたします。

3. 複数の商品がパッケージ化された商品を販売する場合には、個別購入の可否やそれぞれの「重要な情報」（前述(1)～(4)）についてご説明いたします。

4. お客さまへの情報提供は、各種パンフレットやタブレット型パソコン等のITツール等を活用し、わかり易いご説明に取組みます。

5. 複雑な商品やリスクの大きな商品については、お客さまにとって不利益となる事項についてより丁寧なご説明に努め、幅広い商品との比較等により、お客さまが適切にご判断いただけるようサポートいたします。

6. これらの取組みについては1線（営業部門）がその定着状況等を確認し、お客さま本位の業務運営の改善・向上をはかります。
   また、２線（管理部門）が、重要な情報のわかり易い提供に関する取組状況についてモニタリング等をおこないます。
   ３線（監査部門）は所管部門におけるお客さま本位の業務運営に係る管理態勢の有効性を検証します。

基本方針４　重要な情報のわかり易いご提供　（「原則５(注1～5)」）

取組状況

1. ●お客さまに対して金融商品・サービスをご提案する際には、「重要な情報」については重要情報シートを中心に販売用説明資料等やタブレット型パソコン等のITツールを使用し、わかり易い情報提供に努めました。
   2025年4月1日より締結前交付書面、上場有価証券等書面についてお客さまに丁寧に説明するよう実質的説明義務の履行を開始しています。
   ●当社の基本情報、取扱い商品、商品ラインアップの考え方については、重要情報シート（金融事業者編）によりご説明しています。（P18）
   ●重要情報シート作成システムを導入し、重要情報シート作成ファンドの拡大をおこないました（2025.3月末現在93銘柄）。
   ●ホームページに2023年6月に『FundWebGadets』（目論見書・重要情報シート閲覧サービス）を導入し「交付目論見書・目論見書補完書面・重要情報シート」の閲覧サービスを開始しました（2025年3月には投資信託対象銘柄を93銘柄に拡大済み）。

2. ●「重要情報シート」を活用し、金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定するお客さま層についてご説明しています。

3. ●パッケージ商品に該当するかの有無、また該当する場合には個別の購入の可否等の留意事項の説明を、重要情報シートを用いおこなっております。
   なお、ファンドラップは専用商品を中心に組合わせており、個別商品販売はおこなっておりません。
   ※パッケージ商品…複数の金融商品を組合わせた商品

4. ●お客さまに重要な情報をわかり易くお伝えするために、販売用説明資料等やタブレット型パソコン等のITツールの活用による、視覚的にもわかり易いご説明に努めております。（P23）

5. ●リスクの大きな商品については「重要情報シート」等の各種資料を用い、より丁寧な説明およびお客さまのご理解の確認に努めております。

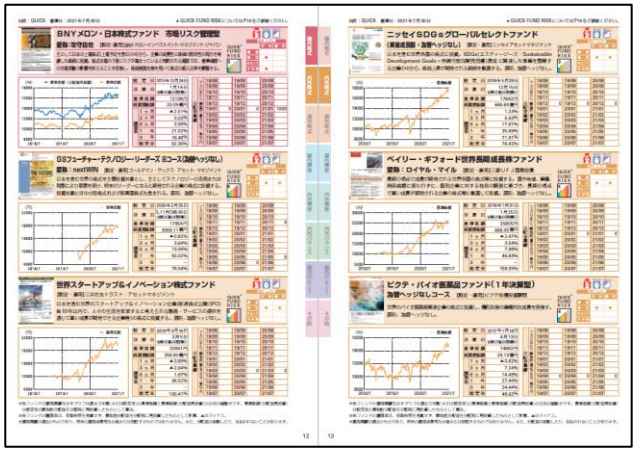
6. ● １線（営業部門）は定期的に実施状況の振返り・検証をおこない、「重要な情報のわかり易いご提供」のための取組み向上をはかっております。
   ● ２線（管理部門）は定期的に定着状況や実施状況のモニタリング・振返り・検証をおこない、「重要な情報のわかり易い提供」のための態勢整備に努めております。
   ● ３線（監査部門）は所管部門の管理態勢の確認を実施し、その有効性を検証しております。
   ●経営陣はこれらの内容の報告を受けるとともに共有、関与に努めています。

（参考）お客さまへのわかり易い情報提供

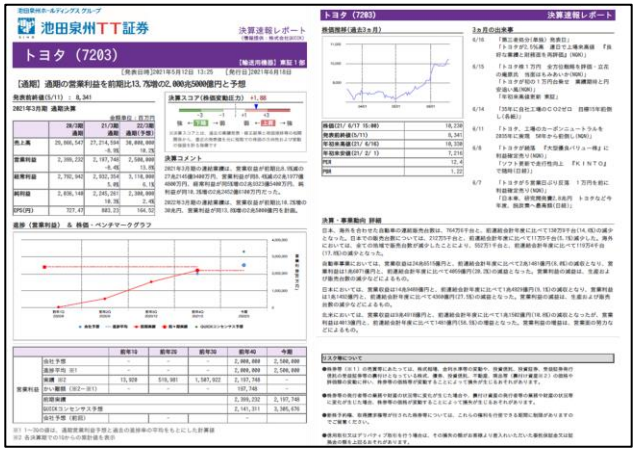
基本方針4

お客さまにご提供する商品の内容・リスク等について、各種パンフレットを用いわかり易く丁寧な説明やタブレット型パソコン等のITツールを活用し、お客さまにとって視覚的にも分かりやすい情報提供に取り組んでいます。

【投資信託ラインナップ】



【決算速報レポート】 決算発表10分後に自動作成



【Qr1タブレット】 各種情報、商品比較

【はじめてシリーズ】 外国株式・外国債券（2025年4月改定）

基本方針５　お客さまにふさわしいサービスのご提供

（「原則６(注1～7)」（補充原則1～5））

基本方針

当社では、ライフプランに応じた「お客さま起点」での最適なソリューション提案の実践を目指し、お客さまのさまざまなニーズに的確におこたえできるよう、金融商品・サービスを幅広くラインアップいたします。その上で、お客さまの保有する金融資産・不動産・家族とのつながりをまもり、ふやすためのソリューションをご提供いたします。また、お客さまの生活スタイルに合わせた便利で安心できるサービスをご提供するため、インターネットやスマートフォン等のチャネルも拡充してまいります。
これら商品・サービスの提供にあたっては、当社と商品・サービスの供給元が一体となって、お客さまの最善の利益にかなう体制構築に取り組んでまいります。

具体的な取組　（1/2）

1. 池田泉州ホールディングスグループ各社が連携して、お客さまのライフステージやライフプランを踏まえた具体的な目標資産額を計算し、保有資産額や収支状況、投資経験を踏まえ、安全資産と投資性資産の適切な割合を検討したうえで、金融商品・サービスを比較しながら、お客さま一人ひとりに最適な商品をご提案いたします。
   商品組成会社における顧客の最善の利益に適った商品設計を後押しするべく、各商品に関する想定顧客を明確にし、モニタリング等を行い商品組成会社と連携を進めてまいります。
   これらの取組みを通じて、お客さまの最善の利益の実現を図るという目的が確実に達成されるよう、商品組成会社と継続的な情報交換をおこなってまいります。

2. 商品やサービスの選定が適切におこなわれる態勢を整備します。
   取扱う金融商品・サービスのラインアップについては、適時・適切なタイミングでパフォーマンスの分析等を踏まえ、金融商品・サービスのラインアップ見直しをおこなう等商品ライフサイクルを意識した管理に取組みます。
   また、お客さまへの適切な金融商品・サービスの提案を実現するためのツールの整備に取組みます。
   金融商品の販売会社として、商品組成会社と相互の情報連携や情報交換を行い金融商品・サービスのライフサイクル全体におけるプロダクトガバナンスの確立に貢献します。
   商品組成会社におけるプロダクトガバナンス向上のための取組みを把握し、必要に応じて取り扱う金融商品・サービスの選定に活用するよう取組むとともに、営業現場への浸透にも取組んでまいります。
   金融商品・サービスの提案・勧誘に当たっては、組成会社が金融商品・サービスの販売対象として想定しているお客さまの属性を十分に理解したうえで、お客さまの適合性確認をおこないます。

3. 金融商品・サービスのご提供後においても、池田泉州ホールディングス各社が連携して、ライフステージの変化に合わせ、お客さまのご意向をお伺いしながら長期的な視点に立ったアフターフォローに取組みます。

基本方針５　お客さまにふさわしいサービスのご提供

（「原則６(注1～7)」（補充原則1～5））

具体的な取組 （2/2）

4. 当社職員は、取扱う金融商品・サービスの理解を深め、池田泉州銀行と連携するなか、お客さまの投資経験やご認識状況に合わせた説明をおこないます。
<ご高齢のお客さまへのご提案において>
ご家族へのご相談、ご同席等をおすすめし、ご家族へもご理解いただいた上でのご提案に取組みます。
<はじめて投資されるお客さまへのご提案において>
特にわかり易い説明をおこなうなど、お客さまの投資経験等に応じた丁寧なご提案に努めます。
なお、金融商品・サービスのご提供につきまして、お客さまのご意向の確認や、お客さまへ適切なご説明がおこなわれているか、また、お客さまにふさわしい金融商品・サービスのご提供がおこなわれているか等のモニタリングをおこない、ご提案の適切性をチェックいたします。

5. 「お客さま向けセミナー」等を通じた情報発信により、お客さまの金融リテラシー向上に取組んでまいります。

6. お客さまの生活スタイルに合わせたご相談対応の充実、DXを活用したツールやサービス等の導入および利便性や安全性の向上等、お客さまにとって便利で安心なチャネル・サービスの充実に取組みます。

7. これらの取組については1線（営業部門）がその定着状況等を確認し、お客さま本位の業務運営の改善・向上をはかります。
また、２線（管理部門）が、お客さまにふさわしいサービスのご提供に関する取組状況についてモニタリング等をおこないます。
３線（監査部門）は所管部門におけるお客さま本位の業務運営に係る管理態勢の有効性を検証します。
経営陣はこれらの内容の報告を受けるとともに共有、関与に努めています。

基本方針５　お客さまにふさわしいサービスのご提供

（「原則６(注1～7)」（補充原則1～5））

取組状況（1/2）

1. ●お客さま一人ひとりのライフステージやライフプランに基づいた最適なご提案を実現するために、ライフプランシミュレーションと投資信託に加え株式・債券を加えた全資産型のポートフォリオ提案ツールを活用し、ライフプランを踏まえたポートフォリオ提案を実施しています。ＣＲＭの自社資産情報との連携等の各種バージョンアップを行うなど、最良のサービスの提供を目指しています。（P28）
   ●池田泉州ホールディングスグループ各社が連携して金融商品・サービスのご提案が適切におこなわれるよう、お客さまの投資方針等に関する情報共有の強化に取組んでいます。
   ●金融商品・サービスに関する販売状況等各種の情報を商品組成会社へ連携し、共有することで、商品組成会社におけるお客さまの最善の利益に適った商品設計を後押しする取組を2025年度中に開始します。

2. ●お客さまにふさわしい商品提案ができることを目的に、「商品コンプラ部会」「商品委員会」を毎月開催し、経営陣も関与するなか、投資信託の追加導入をおこなっております。（P29～31）
   ●新商品導入後のレビュー、想定した顧客層への販売がなされているかのモニタリング、投信ラインアップ全体のリスクリターン検証を実施しています。
   ●金融商品・サービスの提案・勧誘にあたっては、商品組成会社が金融商品・サービスの販売対象として想定しているお客さまの属性を十分に理解したうえで、お客さまの適合性確認を実施しています。
   ●商品組成会社との情報連携を行い、金融商品・サービスのライフサイクル全体におけるプロダクトガバナンスの確立に貢献する取組を2025年度中に開始します。
   ●商品組成会社におけるプロダクトガバナンス向上のための取組みを把握し、必要に応じて取り扱う金融商品・サービスの選定に活用するよう努めるとともに、営業現場の浸透を目的とした取組を2025年度中に開始します。

3. ●「FD重視」の意識のもと、お客さまのライフステージの変化に合わせた資産形成のサポートを、お客さまのご意向をお伺いしながら長期的な視点に立ったアフターフォロー体制を確立し実践しています。
   ●対面（営業員）・非対面（部店カスタマーサポート、本部カスタマーサポートセンター）による全層対象のサポート体制を整備しています。
   ●グループ一体での商品・サービスの提案が適切におこなわれるよう、銀行営業員による紹介後フォロー基準を定め、当社とはじめてお取引いただいたお客さまに、ニーズに沿った勧誘であったか銀行営業員がフォローしています。フォロー状況等を部店の業績評価とし、フォロー体制の浸透・定着をはかっています。

4. ●池田泉州銀行から紹介を頂いたお客さまの情報を同意書の範囲で連携し、双方がお客さまの視点に立ち資産運用をご提案するよう努めております。
   ●人生100年時代を見据え、ご高齢のお客さまへの商品提案においては、ご家族さまへのご相談、販売に際してのご同席等をお勧めし、ご家族さまにもご理解いただいた上での販売を基本とする丁寧な対応を徹底しております。またその実施状況について適宜モニタリングをおこない、その適切性を検証しております。
   ●「重要情報シート（個別商品編）」により、パッケージ商品に該当するか否か、金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定するお客さま層等、お客さまのニーズに合う商品であるかをご判断いただける情報提供をおこなっています。（P18）

基本方針５　お客さまにふさわしいサービスのご提供

（「原則６(注1～7)」（補充原則1～5））

取組状況（2/2）

5. ●2024年度は、オンラインセミナーを4回開催、対面セミナーは17回開催、延べ958のお客さまにご視聴・ご出席いただきました。（P32）
●情報発信、投資啓蒙コンテンツとして、「SITTインターネットTV」での商品動画の提供を実施、非対面での情報提供をおこないました。

6. ●オンライン営業システム「bellFace（ベルフェイス）」の画面共有機能・資料共有機能・資料ダウンロード機能等を活用し、リモートでも対面さながらのご相談を実施しています。（P33）
●対面営業の見える化による「記録の信頼性向上」と帰社後の記録作成の省力化による「業務の効率化」を目指し導入した、録音・自動文字変換・自動要約機能を備えたAIアプリ「bellSalesAI（ベルセールスエーアイ）」の活用が定着して参りました。（P34）
●お客さまに便利で安心できるサービスをご提供するため、なりすまし等の不正利用の防止・検証を行っております。
●証券会社のインターネット取引において、IDやパスワードを奪われ不正利用されるケースが増加しているため、対策として2025年5月26日から、池田泉州ＴＴ証券ダイレクトにログインする際の「多要素認証」の設定を必須化させていただきました。

7. ●1線（営業部門）はお客さまにふさわしいサービスの提供が適切におこなわれているかどうかを確認し、改善・拡充に努めました。
２線（管理部門）は「お客さまにふさわしいサービスの提供」のための取組みの定着・利用状況等を確認。適正な活用によるお客さま本位の業務運営の改善・向上をはかっています。
３線（監査部門）は所管部門の管理態勢の確認を実施し、その有効性を検証しています。
経営陣はこれらの内容の報告を受けるとともに共有、関与に努めています。

（参考）ライフプランを踏まえたポートフォリオ提案について

基本方針5

「基本方針５　お客さまにふさわしいサービスのご提供」より抜粋
具体的な取組　1.
お客さまのライフステージやライフプランを踏まえた具体的な目標資産額を計算し、保有資産額や収支状況、投資経験を踏まえ、安全資産と投資性資産の適切な割合を検討したうえで、当社が取扱う金融商品・サービスを比較しながら、お客さま一人ひとりに最適な商品をご提案いたします。

■STEP1　（併用は地銀系証券初導入）
2024年5月～ライフプランシミュレーションで具体的な目標資産額を計算

■STEP2　（全資産型は地銀系証券初導入）
2023年9月～全資産型ポートフォリオツールで目指すポートフォリオを作成
2025年3月～CRM自社情報との自動連携開始

※研修用資料　顧客配布不可　営業での使用不可

（参考）投資信託ラインアップ（2025年3月末時点）

基本方針5

お客さまのニーズに的確にお応えできるよう、引続き商品ラインアップを見直してまいります。

■投資信託

2024年3月末時点		
商品カテゴリ	取扱商品数	取扱商品比率
国内債券	1	1.2%
先進国債券	5	6.1%
新興国債券	1	1.2%
国内株式	13	15.9%
先進国株式	25	30.5%
新興国株式	5	6.1%
グローバル株式	4	4.9%
REIT	5	6.1%
バランス	9	11.0%
その他	10	12.2%
合計	78	100.0%

※1 一部店舗の店頭のみ取扱い商品除く
※2 一部銘柄のカテゴリ変更、償還等あり
※3 ファンドラップ除く

2025年3月末時点		
商品カテゴリ	取扱商品数	取扱商品比率
国内債券	1	1.2%
先進国債券	5	6.1%
新興国債券	1	1.2%
国内株式	13	15.9%
先進国株式	29	35.4%
新興国株式	5	6.1%
グローバル株式	4	4.9%
REIT	5	6.1%
バランス	9	11.0%
その他	10	12.2%
合計	82	100.0%

※1 一部店舗の店頭のみ取扱い商品除く
※2 一部銘柄のカテゴリ変更、償還等あり
※3 ファンドラップ除く

（参考）投資信託 年度別販売上位10銘柄

基本方針5

お客様のニーズにお応えできる多様な商品をラインアップするとともに、的確な情報提供に努めております。

2024年度			
投信会社名	商品名	毎月分配	販売比率
アライアンス・バーンスタイン	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信　Dコース	○	17.9%
ピクテ・ジャパン	ピクテ・バイオ医薬品F（毎月決算型）為替ヘッジなしコース	○	8.9%
ゴールドマンサックス・アセットマネジメント	ｎｅｔＷＩＮ　GSテクノロジー株式ファンド　B（ヘッジなし）		7.4%
アライアンス・バーンスタイン	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信　Bコース		5.9%
野村アセットマネジメント	米国株式配当貴族（年４回決算型）		5.9%
三井住友トラスト・アセットマネジメント	次世代通信関連　世界株式戦略ファンド		3.8%
インベスコ・アセット・マネジメント	インベスコ世界厳選株式オープン＜為替Hなし＞（年１回決算型）		3.7%
Ｔ＆Dアセットマネジメント	Ｔ＆Dインド中小型株ファンド		3.3%
三菱ＵＦＪアセットマネジメント	ラップ向けインデックスｆ　先進国株式		2.6%
三菱ＵＦＪアセットマネジメント	三菱ＵＦＪ　NASDAQオープンBコース		2.4%

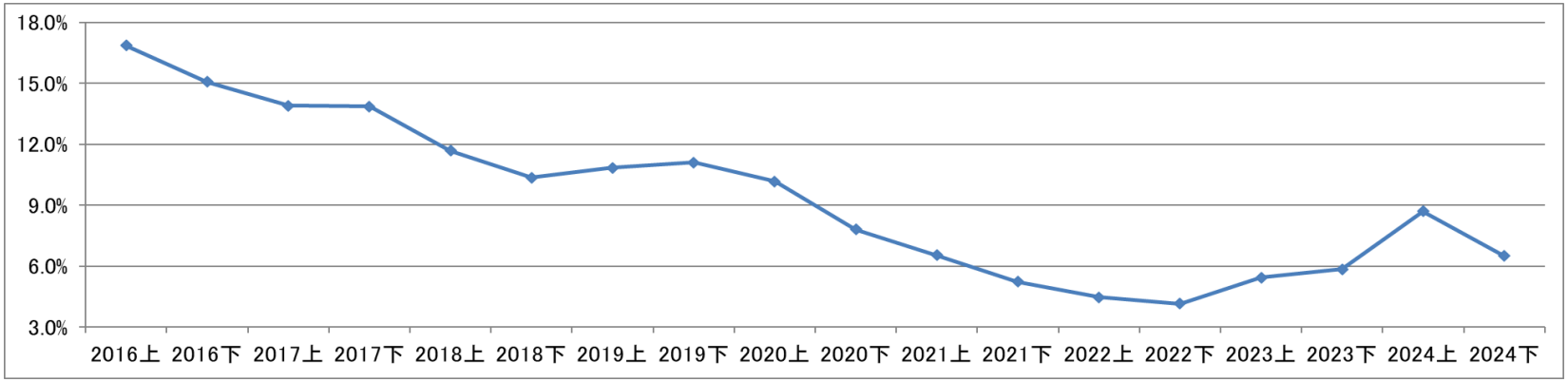
2025年度			
投信会社名	商品名	毎月分配	販売比率
アライアンス・バーンスタイン	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信　Dコース	○	32.0%
アライアンス・バーンスタイン	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信　Bコース		7.9%
BNYメロン・インベストメント・マネジメント・ジャパン	BNY米国エクセレント・バリュー・ファンド		6.9%
ピクテ・ジャパン	ピクテ・ゴールデン・リスクプレミアム・ファンド		5.9%
イーストスプリング・インベストメンツ	イーストスプリング・インド消費関連ファンド		5.4%
ゴールドマンサックス・アセットマネジメント	ｎｅｔＷＩＮ　GSテクノロジー株式ファンド　B（ヘッジなし）		4.4%
インベスコ・アセット・マネジメント	インベスコ世界厳選株式オープン＜為替Hなし＞（年１回決算型）		4.3%
ピクテ・ジャパン	ピクテ・バイオ医薬品F（毎月決算型）為替ヘッジなしコース	○	3.1%
野村アセットマネジメント	野村世界業種別投資シリーズ（世界半導体株投資）		3.0%
三菱ＵＦＪアセットマネジメント	三菱ＵＦＪ　NASDAQオープンBコース		3.0%

（参考）運用商品のお取引状況

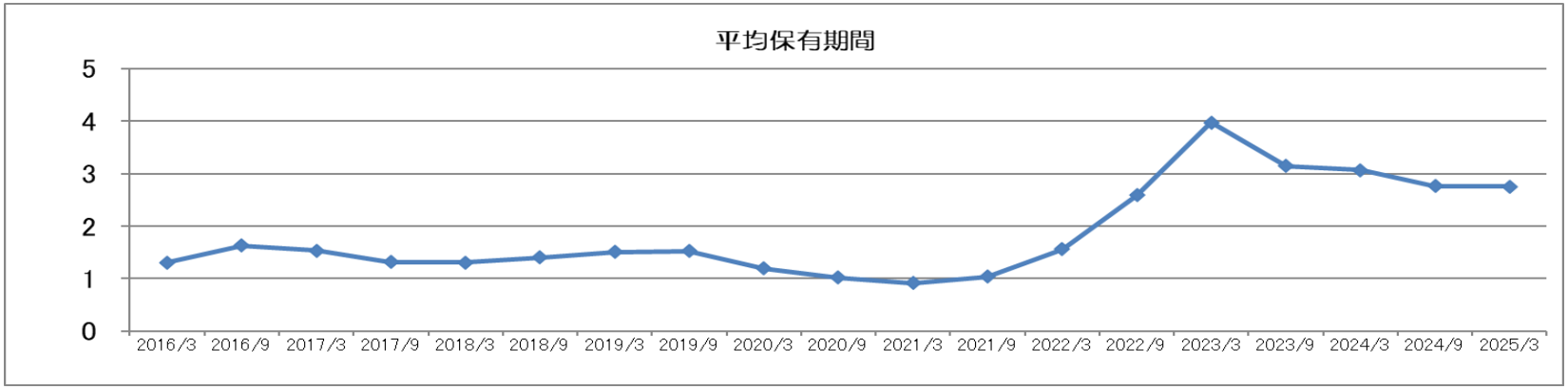
基本方針5

・投信残高に対する分配金の割合は微増しましたが、
複利効果を享受いただき、お客さまの長期的な資産形成に資するよう取り組んでおります。
・投資信託の平均保有期間は、短期化するも一定水準は維持。

■投資信託の残高に対する分配金の割合（ファンドラップ含む）



■投資信託の平均保有期間（年）（ファンドラップ含む）



（参考）お客さま向けセミナー

基本方針5

金融や投資に関するお客さま向けセミナーの開催により、市場動向やお客さまの運用状況をお伝えするなど、お客さまに必要な情報提供の充実に努めております。

■2024年度 お客さま向け資産運用セミナー実施状況

2023年度

セミナー名	開催月	内容	主な対象のお客さま	参加人数
池田泉州TT証券 オンラインセミナー	4月	①池田泉州ファンドラップ運用報告（2023年1月-3月）	投資初心者 経験者	24名
池田泉州TT証券 支店セミナー7回	5月・6月	①新NISA制度と2023年の投資戦略　4回 ②新NISAとマーケット・注目投信について　2回 ③新NISAとマーケット・外貨建運用について　1回	投資初心者 経験者	72名
池田泉州TT証券 支店セミナー7回	7月・8月	①新NISAとマーケット・注目投信について　7回	投資初心者 経験者	65名
池田泉州TT証券 オンラインセミナー	7月8月	①池田泉州ファンドラップ運用報告（2023年4月-6月）	投資初心者 経験者	65名
開業10周年記念講演会	9月	①当面のグローバル市場見通しと投資戦略 ②投信セミナー ③「教えて!桐谷さん　楽しく得する人生の送り方」	投資初心者 経験者	186名
池田泉州TT証券 オンラインセミナー	10月	①池田泉州ファンドラップ運用報告（2023年7月-10月）	投資初心者 経験者	24名
池田泉州TT証券 支店セミナー7回	12月・1月	①新NISAとマーケット・注目投信について　6回 ②新NISAとマーケットについて　1回	投資初心者 経験者	79名
池田泉州TT証券 職域セミナー2回	12月・1月	①新NISAとマーケットについて　2回	投資初心者 経験者	29名
池田泉州TT証券 オンラインセミナー	1・2月	①2024年の日米株式市場見通しと投資戦略 ②池田泉州ファンドラップ運用報告（2022年10-12月）	投資初心者 経験者	155名
池田泉州銀行 共催セミナー	1月	①新NISAとマーケットについて	投資初心者 経験者	14名
春の投資セミナー	2月	①投信セミナー ③「新NISAスタート　変革期を迎えた2024年の投資戦略」	投資初心者 経験者	174名

※参加人数は視聴件数との合算　887名

2024年度

セミナー名	開催月	内容	主な対象のお客さま	参加人数
池田泉州TT証券 オンラインセミナー	4月	①池田泉州ファンドラップ運用報告（2024年1月-3月）	投資初心者 経験者	15名
池田泉州TT証券 支店セミナー7回	5月・6月	①相続問題の解決策と2024年後半マーケット見通し　1回 ②新NISAとマーケット・半導体株式の投資環境　1回 ③新NISAとマーケット・投資戦略について　1回 ④新NISAとマーケット・インド投資について　4回	投資初心者 経験者	124名
池田泉州TT証券 オンラインセミナー	7月	①池田泉州ファンドラップ運用報告（2024年4月-6月）	投資初心者 経験者	16名
池田泉州銀行共催 川西市制70周年セミナー	8月	①金融環境と株式投資環境 ②2024年後半の注目セクターと投資アイデア ③2024年からスタート！新NISAの活用方法 川西市に住む私達のライフプランシミュレーション	投資初心者 経験者	64名
秋の投資セミナー	9月	①当面のグローバル市場見通しと投資戦略 ②人生100年時代　健康長寿と資産長寿	投資初心者 経験者	155名
池田泉州TT証券 オンラインセミナー	10月	①池田泉州ファンドラップ運用報告（2024年7月-9月）	投資初心者 経験者	36名
池田泉州銀行 共催 ライフデザインセミナー	11月	①退職前後のマネープランを考えよう！ ②ライフデザインに合わせた商品の選び方	投資初心者 経験者	88名
池田泉州TT証券 支店セミナー4回	11月	①「新NISA制度と2025年の投資戦略」 ②「NISAを活用した資産形成術～米国成長株投資の魅力～」	投資初心者 経験者	29名
冬の投資セミナー	12月	①2025年の市場見通しとテクノロジー株式の魅力 ②企業ＩＲ～BtoB企業の魅力～ ③NISA成長枠でも狙いたい・2025年の注目セクター	投資初心者 経験者	209名
池田泉州TT証券 オンラインセミナー	1月	①池田泉州ファンドラップ運用報告（2024年10-12月）	投資初心者 経験者	13名
池田泉州TT証券 支店セミナー3回	2月	①新NISAと当面のグローバル市場見通しと投資戦略　1回 ②新NISAとマーケット、厳選株世界株式投資　1回 ③新NISAとマーケット、テーマ株式戦略　1回	投資初心者 経験者	209名

※参加人数は視聴件数との合算　958名

（参考）bellFace（ベルフェイス）について

基本方針5

オンライン面談をはじめました！

ご自宅・デスク・外出先 など

どこでもご面談可能です!!

PC・スマホで全て確認できます

担当者の顔　資料　画像

オンライン面談の3つのメリット

1. どこでも気軽に、担当者と面談可能
2. PCかスマホのどちらかがあれば簡単に接続可能
3. 資料投影でき、訪問時と同等のクオリティの面談が可能

初めてのオンライン面談は不安‥
＼ご安心ください／
どなたでも気軽に・安全に・簡単にできます

Q. セキュリティ面が心配…
A. 大手企業や金融機関など3,000社以上で採用されているシステムです。ご安心ください

Q. 部屋や顔を映したくない…
A. カメラをオフにしての面談ももちろん可能です！

Q. 準備や設定、操作が難しそう…
A. 事前のご準備は不要！アカウント登録やアプリのダウンロードは必要ございません

池田泉州ホールディングスグループ
池田泉州TT証券
カスタマーサポートセンター
フリーダイヤル：0120-006-610

本店営業部 06-6485-0337
池田支店 072-748-1020
豊中千里支店 06-6836-6140
神戸支店 078-242-1131
西宮北口支店 0798-66-1878
堺支店 072-225-5711
岸和田支店 072-430-6900

＜検索サイトを経由する接続方法＞

○お手元にスマートフォン又はインターネットがつながるPCとお電話をご用意ください
○スピーカーフォンやイヤホンマイクをおすすめしています

Step 1
お約束の時間に担当者からお電話します
インターネットの検索画面を立ち上げ「池田泉州TT証券」と検索
当社HP画面上部のこのボタンをクリック

Step 2
表示された画面の「オンライン面談」をクリック
利用規約をご確認の上、「OK」をクリック

Step 3
接続ナンバーが発行されます
表示された4桁の数字を担当者へお伝えください
数字が表示されます
カメラの選択後、接続完了

＜SMS※を利用する接続方法＞ ※ショートメッセージ

○スピーカーフォンやイヤホンマイクをおすすめしています

Step 1
お約束の時間に担当者からお電話します
担当者からのSMSを受け取り表示されたURLをクリック

Step 2
表示された画面の利用規約をご確認の上、「OK」をクリック
クリック

Step 3
接続ナンバーが発行されます
表示された4桁の数字を担当者へお伝えください
※お電話はそのまま使用します
数字が表示されます
接続完了

iOS/PadOSの場合は、Google Chrome/Safariをご利用いただけますが、Safariを推奨しております。
AndroidOSをご利用の場合はGoogle Chromeでしか接続いただけませんのでご注意下さい。
※YahooやLINE内ブラウザ、Googleの検索アプリなど、他のアプリではナンバーの発行ができませんのでご注意下さい。

✓「ベルセールスAI」とは

1　2

・・・ **対面営業を見える化** し **商談後の作業を効率化**

する営業効率化システム

2024年5月証券会社初導入、同日プレスリリース
2025年1月要約機能をアップデート

❶ 対面営業を見える化・・・

- 面談をスマホアプリで記録（録音）し、自動的に文字起こし
- 文字起こしした内容はAIが要約
- システムの新設・改修は不要
- 今までブラックボックスであった対面営業を見える化

❷ 商談後の作業を効率化・・・

- 文字起こし／要約された内容をベースに、コピー＆ペーストでCRM（情報ノート）に入力することが可能。
- 記録の信頼性向上にも寄与

文字起こし

要　約

コピー

貼り付け

✓ 商談のほか、社内会議、ロープレ研修等でも活用

基本方針6　役職員に対する適切な動機づけの枠組み等　（「原則7」「(注)」）

基本方針

当社では、「お客さま起点」の浸透をはかるとともに、お客さまの多様かつ高度化するソリューションニーズに対し、専門性のある高度なコンサルティング力と倫理観を兼ね備えた人材を育成してまいります。また、社内の評価制度等体制整備に取組みます。

具体的な取組

1. 当社では、若手職員から支店長までを対象とした幅広い研修体系を構築しており、今後も自己啓発に積極的に取組めるカリキュラムを充実させてまいります。

2. 当社内における職員の評価は、お客さまからいただく手数料の影響を受けません。お預り資産の拡大状況や、お客さまに対するアフターフォローの実施状況等を評価項目に取入れています。

3. これらの取組みについては1線（営業部門）がその定着状況等を確認し、お客さま本位の業務運営の改善・向上をはかります。
また、２線（管理部門）が、役職員に対する適切な動機付けの枠組み等に関する取組状況についてモニタリング等を行おこないます。
３線（監査部門）は所管部門、管理部門におけるお客さま本位の業務運営に係る管理態勢の有効性を検証します。

取組状況

1. ●当社では、経験・階層に応じた人材育成カリキュラムを定め、金融商品・サービスに係る知識、コンサルティングスキル向上、高い倫理観醸成に繋がる様々な研修・セミナーの実施を通し、役職員の資質向上に努めております。

2. ●職員の評価においては、「お客さま本位」を強く動機づけ、企業の持続的成長を意識した目標体系とし、お客さまからいただく手数料ではなく、お客さまの損益を意識した時価評価ベースでのお預り資産の拡大や担当するお客さまのフォロー状況等を評価基準としております。

3. ● 1線（営業部門）は、研修等を通じてお客さま本位の取組みに関する指導や共有を継続するとともに、実施状況の振返り・検証をおこなうほか、「役職員への適切な動機付けの枠組み」の向上に取組みました。
   ● ２線（管理部門）は本方針の目的、具体的な取組みについては、社内の各種研修等で定期的に取上げ共有をはかるとともに、不適切な販売事例が生じた際には速やかに営業店へ周知し（処分対象となる旨を含む）、再発防止に努めております。
   ● ２線（管理部門）は実施状況の振返り・検証をおこない、「役職員への適切な動機づけの枠組み」の向上に努めるとともに、経営陣も経営会議等を通じ、積極的に関与しております。
   ● ３線（監査部門）は所管部門の管理態勢の確認を実施し、その有効性を検証しております。
   ●経営陣はこれらの内容の報告を受けるとともに共有、関与に努めています。