

お客様本位の業務運営における 取組事例 (2025年度)

2026年5月1日

リーディング証券 株式会社

目次

P2

- 【方針1】 方針の策定・公表 P 3
- 【方針2】 お客様の最善の利益の追求 P 5
- 【方針3】 利益相反の適切な管理 P 7
- 【方針4】 手数料等の明確化 P 9
- 【方針5】 重要な情報の分かりやすい提供 P 11
- 【方針6】 お客様にふさわしいサービスの提供 P 13
- 【方針7】 従業員に対する適切な動機付けの枠組み等 P 17

【方針1】 方針の策定・公表

P3

□ 取組方針

当社は、1949年に設立以来、お取引頂いたお客様との御縁を大切に、「お客様第一」の精神に基づき、お客様の多様なニーズにお応えして参りました。

お陰様をもちまして、現在では、お客様も取扱商品も多様化しておりますが、これは、当社が日々「お客様第一」の精神に基づき、お客様の多様なニーズにお応えする努力を継続し、お客様に一定のご評価を頂くことができた結果と考えております。当社では、これまでの取組みを踏まえ、「お客様第一」の精神は当然のこととして、「お客様と共に成長」させて頂くことで、お客様の多様なニーズにより一層的確に対応させて頂くことを目指しております。当社といたしましては、この取組状況及び成果等を定期的に確認し、見直しを行って参ります。

【方針1】 方針の策定・公表

P4

□ 取組状況の概要

当社では、2018年2月以降、「顧客本位の業務運営に関する原則」に準拠し、本原則に係る方針を公表しております。

【方針2】 お客様の最善の利益の追求

P5

□ 取組方針

当社では、お客様の多様なニーズに的確にお応えするため、取扱商品・サービスの拡充を図るとともに、投資者保護の視点に立った役職員の研修を徹底し、高度な専門性と職業倫理の保持を前提として、お客様にとって最も相応しい商品・サービスの提案とお客様にご理解を頂くために十分な説明に努めて参ります。当社としては、こうした取組みを励行することで、お客様の最善の利益を図ることにより、当社の安定した顧客基盤と収益の確保を目指しております。

【方針2】 お客様の最善の利益の追求

P6

□ 取組状況の概要

- リーディング証券では、顧客本位の業務運営を実現・実行するために、倫理コードを定め、以下を従業員に対して周知徹底をしています。
 - i. 顧客の知識、経験、財産、目的などを十分に把握し、これらに照らした上で、常に顧客にとって最善となる利益を考慮し行動する。
 - ii. 常に顧客のニーズや利益を重視し、顧客の立場に立って、誠実かつ公正に業務を遂行し、また顧客の利益に対して常に誠実に行動すること。
 - iii. 顧客に対して投資に関するアドバイスを行う場合は、中立的立場から、事実と見解を明確に区別した上で、高度で専門的能力を生かし助言をする。

【方針3】 利益相反の適切な管理

P7

□ 取組方針

当社では、お客様の多様なニーズに的確にお応えするため、取扱商品・サービスの拡充に当たっては、幅広い候補の中から適格と判断される商品・サービスを選択して参ります。

また、当社は、新規に取扱いを開始する商品について、当該商品に係るリスク等の事前検証を行うとともに、お客様に想定外の不利益が生じることを回避するため、運用状況のモニタリングを励行して参ります。

なお、当社は、「利益相反管理方針」を定め、お客様の利益を不当に害するおそれのある取引を管理することで、お客様の利益の保護を図っております。

【方針3】 利益相反の適切な管理

P8

□ 取組状況の概要

- リーディング証券では、「利益相反管理方針」を定め、お客様の利益を不当に害するおそれのある取引を管理することで、お客様の利益が不当に害されないよう、適切かつ十分な管理を行っております。
- 具体的には、利益相反が生起する可能性のある取引等を類型化し、当該類型に該当する取引を行う場合には、事前にコンプライアンス部の審査を受け、利益相反が発生しないように、適切に管理しています。
- 外国籍ファンド等については、アフターセールスとして、顧客に想定外の不利益が生じることを回避するため、ファンドの運用状況のモニタリングを継続的に励行し、投資家に情報提供をしています。

【方針4】 手数料等の明確化

P9

□ 取組方針

当社では、お客様に商品・サービスを提供させて頂くに当たり、ご購入・ご売却の対価とは別に手数料等を頂戴しております。その詳細につきましては、当該商品を販売する前にお渡しする契約締結前交付書面、目論見書等に基づき説明させて頂き、お客様に充分にご理解頂けるよう取組んで参ります。

なお、手数料等の他、取扱商品に係るリスク・注意点をよりわかりやすくご提供し、お客様が必要な時に安易にご確認いただけることを目的として、「リスク・手数料等説明ページ」を策定しております。

【方針4】 手数料等の明確化

P10

□ 取組状況の概要

- ◆ リーディング証券では、金融商品やサービスの提供するにあたり、契約締結前交付書面、上場有価証券等書面、販売資料、説明書等において、手数料を含むお客様にご負担いただく各種費用等を適切に開示をし、お客様に分かり易くご理解いただけるよう、丁寧に説明するように努めております。
- ◆ お客様が必要な時にいつでも確認出来るよう、当社のホームページに「リスク・手数料等説明ページ」を設けており、お客様が必要な時に必要な情報を取得出来るよう、情報提供を行っております。
- ◆ EB債等の店頭デリバティブに類する複雑な仕組債については、当社が受取る販売手数料及び組成会社から開示される理論価格を顧客に情報提供しております。外国の運用会社等が運用する外国籍ファンド等については、現地の英文目論見書等にて開示されている手数料及び報酬等は日本語訳し、投資家に情報提供しております。

【方針5】 重要な情報の分かりやすい提供

P11

□ 取組方針

当社では、お客様に対し商品やサービスに関する情報を提供させて頂くに際し、商品特性等を踏まえ、当社が提供対象者として想定するお客様の属性を必要に応じて特定したうえ、当該商品の内容・仕組み、基本的なリターン、損失等のリスク、取引条件等、お客様の投資判断に必要な情報等を分かり易く提供させて頂きます。

また、お客様への情報提供に際しては、お客様のニーズを踏まえ、商品・サービスの複雑性やリスク度合い、お客様のご年齢、お取引状況、投資経験、商品知識、財産の状況等を総合的に勘案し、お客様にご理解頂けるに十分な平易で誠実な説明をさせて頂きます。

このため、お客様の投資判断に必要な情報については、お客様に誤解が生じないようにするため、お客様への説明資料が可能な限り平易で分かり易くなるよう図表やグラフを利用するなどして工夫するとともに、当該説明資料に基づき、お客様に丁寧に説明させて頂きます。

【方針5】 重要な情報の分かりやすい提供

P12

□ 取組状況の概要

金融商品等に関する顧客との情報の非対称性を出来る限り解消するため、特に複雑な金融商品については、重要事項説明書を作成し、商品にかかるリスク等について顧客へ丁寧な情報提供と説明を行っております。EB債については、日本証券業協会ガイドラインに規定されている重要説明事項のほか、当社が必要と判断する事項、現地目論見書等において開示されているリスク情報等が含まれています。さらに、重要情報シートを作成し、簡潔で分かり易い情報提供を行っております。

【方針6】 お客様にふさわしサービスの提供

P13

□ 取組方針

当社では、お客様の多様なニーズにお応えするため、取扱商品・サービスの拡充に努めて参りましたが、お客様にとって相応しい商品・サービスを提案させて頂くためには、お客様のお考えや実情を詳細にお聞かせ頂く必要があります。

このため、当社では、「金融商品勧誘方針」を定め、お客様のご投資方針・目的、投資知識・投資経験、財産の状況等に鑑み、お客様にとって相応しい商品・サービスの提供をさせていただきます。その際には、株式や債券等に対する伝統的な投資との相関性が低い金融商品をはじめ、当社以外の取扱商品もご紹介させて頂くことにより選択の範囲を拡げ、お客様にご納得頂ける商品・サービスの提供に努めて参ります。また、お取引後につきましても、お客様のお考えや実情の変化等に応じた長期的な資産形成に資するため、フォローアップを継続させていただきます。

【方針6】 お客様にふさわしサービスの提供

P14

□ 取組方針

- ◆ 新たに取り扱う商品、複雑な商品、リスクの高い商品等に関しては、商品特性等を踏まえ、当社が販売対象者として想定するお客様の属性を考慮したうえ、お客様に相応しい商品であるかを慎重に検討するほか、社内勉強会等で商品特性について従業員の理解を深め、一定の理解に達した営業担当者のみ勧誘行為を認めるなど、お客様にご理解頂けるに十分な説明が行えるように努めております。

【方針6】 お客様にふさわしサービスの提供

P15

□ 取組状況の概要

- ◆ 当社は独立系証券会社で系列には属していないため、特定の運用会社や商品提供元に偏ることなく、様々なカテゴリーの商品をバランスよく取り扱っております。
- ◆ 複雑な金融商品を販売する場合には、勧誘開始基準、販売対象顧客を設定し、商品特性を踏まえ、勧誘対象者、販売対象者を限定し、基準の遵守状況についてコンプライアンス部もモニタリングを行っております。75歳以上の高齢顧客にはEB債の販売・勧誘は一切行っておりません。またEB債を含む複雑な仕組債については、四半期毎に審議会を開催し、経営陣も出席し、勧誘開始基準、販売対象顧客の妥当性の検証、見直しの要否等の検討等を行ないます。

【方針6】 お客様にふさわしサービスの提供

P16

□ 取組状況の概要

- ◆ アフターセールスについては、金融商品を保有いただいているお客様が安心して当社で取引等いただけるよう、相場の見通しや商品の運用状況等、必要な情報を提供できるように努め、タイムリーかつ丁寧なアフターセールスを行っております。日本国外で運用されている外国籍のヘッジファンド等についても、当社が能動的に日本国外にある運用会社等から適宜必要な情報を取得し、日本語にて分かり易いようお客様に情報提供しております。
- ◆ お問合せ・相談窓口を設けて、お客様からのご相談、お問い合わせ等に誠実且つ真摯に対応しております。

【方針7】 従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

P17

□ 取組方針

- ◆ 当社では、従業員が常にお客様の最善の利益を追求し、お客様との十分なコミュニケーションを前提としたコンサルティングを通じて、お客様にとって相応しい商品・サービスを提案させて頂くために、社内外の教育・研修機会を通じた知識及びスキルの充実に引き続き努めて参ります。

また、業績評価におきましても、収益に偏ることなく、預り資産の増加、顧客基盤の拡充、新規のお客様の開拓等に加え、法令順守に根差した社内改革の一環として、コンプライアンスの実践状況も含めバランス良く評価を行うことで、お客様の最善の利益の追求に向けた適切な動機づけを図って参ります。

【方針7】 従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

P18

□ 取組状況の概要

- ◆ リーディング証券では、顧客本位の業務運営を実行するために必要な人材育成、教育に注力しています。
- ◆ 人材育成に関しては、従業員がファイナンシャルプランナーや証券アナリスト等の資格の取得が出来るよう様々な方法で支援しています。
- ◆ また、高い法令遵守に対する意識の向上を図るために、全役職員に対してコンプライアンス研修を継続的・定期的を実施しています。
- ◆ 人事評価についても、収益だけでなく、コンプライアンス評価を含めた評価体系を導入しています。