

## 「お客様本位の業務運営」の定着に向けた取組み

いちよし証券株式会社(以下、「当社」といいます。)では、2017年6月に「お客様本位の業務運営をより一層推進するための方針」を公表しています。

また、その取組み状況について、各種のKPI(成果指標)※に基づき、状況を確認・分析を行い、お客様への対応や業務運営に活用しています。

この度、当社の取組みについて、より具体的に分かりやすく「見える化」を促進するために、2025年3月末基準の『お客様本位の業務運営』の定着に向けた取組みを更新いたしました。

なお、本取組み中の金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応箇所には、原則番号を標記しています。

※KPIとは Key Performance Indicator の略で「成果指標」「重要業績評価指標」等と訳されます。当社では『お客様本位の業務運営』の定着に向けた取組みの成果として各種KPIを公表しています。



当社の社章とロゴのシンボル・ストライプは、「いちよしの credo」の経営理念や経営目標の実現に向けてのシンボルです。

お客様それぞれのご要望やご相談に対してお役に立つことで「安心」「信頼」していただき、『お客様、一人、一人の「いちばん」』になり、末永くお付き合いいただける企業でありたいという、私たちの志と思いの象徴です。

# 目次

## 「お客様本位の業務運営」をより一層推進するための取組み

方針 1	方針の策定と公表について.....	P1
方針 2	「お客様の最善の利益」を図るべく、誠実・公正に業務を行います.....	P1
方針 3	「お客様の利益を損なわないため」に利益相反を適切に管理します.....	P1
方針 4	「お客様にご負担いただく手数料」を明確化します.....	P2
方針 5	「重要な情報」をわかりやすくご説明します.....	P2
方針 6	「お客様にふさわしい」商品やサービスをご提供します.....	P3
方針 7	「お客様本位の業務運営」の職員に対する適切な動機付け.....	P3
補充原則	プロダクトガバナンスへの取組み.....	P3

### 具体的な取組み状況

方針 1	⇒ 『いちよし基準』の実践を確認するための 4 つの K P I .....	P4
	1. 預り資産の推移.....	P4
	2. コストカバー率の推移.....	P4
	3. 資格保有者の推移.....	P5
	4. お問合わせ件数と苦情の推移.....	P5
方針 2	⇒ 「T-port」を活用した資産運用のご提案.....	P6
方針 3	⇒ 自社グループ商品にとらわれない商品選定.....	P7
方針 4	⇒ リスク・手数料等説明ページのご案内.....	P8
方針 5	⇒ 「リスク・リターン」を考えた分散投資のご提案.....	P9
	⇒ 「安心」してご投資いただく為の商品管理.....	P9
	⇒ 「重要情報シート」を利用したご提案.....	P10
	⇒ 業界トップのリサーチ力の提供.....	P11
	⇒ 中長期にわたって商品を保有していただく為のアフターフォロー.....	P11
	⇒ 幅広く商品を比較.....	P12
方針 6	⇒ 「長期的な安定成長」を目指したサービス ドリーム・コレクションの提案.....	P13
	⇒ ドリーム・コレクションのサービスの拡充.....	P14
	⇒ お客様により納得していただける報酬体系の投資信託.....	P15
	⇒ 「お客様の声」を信頼向上につなげる.....	P16
	⇒ いちよしオンラインのサービス拡充.....	P17
	⇒ 「ホームページ」での情報提供.....	P18
方針 7	⇒ 業績評価体系.....	P19
	⇒ FC 制度について.....	P19
	⇒ コンプライアンス態勢の強化.....	P19
	⇒ 充実した研修制度.....	P20
補充原則	⇒ 基本理念.....	P21
	⇒ 体制整備.....	P21
	⇒ 金融商品の組成時の対応.....	P21
	⇒ 金融商品の組成後の対応.....	P21
	⇒ 顧客に対するわかりやすい情報提供.....	P21

## 「お客様本位の業務運営」をより一層推進するための取組み

### 方針 1 方針の策定と公表について

当社は、お客様本位の業務運営をより一層推進するための方針を公表し、定期的に見直しを行うことで、より良い業務運営を実現して参ります。

#### 具体的な取組み状況

⇒『いちよし基準』の実践を確認するための4つのKPI

### 方針 2 「お客様の最善の利益」を図るべく、誠実・公正に業務を行います

当社は、お客様の最善の利益を図るべく誠実・公正に業務を行うために、「お客様のためにやらないこと」「お客様のために為すべきこと」を、当社の企業文化として定着するように努めています。

#### 具体的な取組み状況

⇒「T-port」を活用した資産運用のご提案

### 方針 3 「お客様の利益を損なわないため」に利益相反を適切に管理します

当社は、お客様の利益を損なわないために、利益相反行為を排除いたします。利益相反を管理する部署は、各部署との情報交換を定期的に行い、お客様との利益相反の可能性を把握し適切に管理します。

#### 具体的な取組み状況

⇒ 自社グループ商品にとらわれない商品選定

#### 方針4 「お客様にご負担いただく手数料」を明確化します

当社では、お客様にご負担いただく手数料について、透明化を図り、わかりやすく丁寧な情報提供に努めています。

手数料については、「注文執行コスト」「運用期待値」「アフターフォロー」「サービス」の内容と比較して、合理的なものであることが重要と考えています。その上で、実質的なコストを総合的に勘案し、合理的な水準を決定し手数料をいただいております。さらにこれをお客様にわかりやすくご説明しています。当社が商品提供会社から手数料を受け取る商品の場合には、その手数料についてもご説明いたします。

##### 具体的な取組み状況

⇒ リスク・手数料等説明ページのご案内

#### 方針5 「重要な情報」をわかりやすくご説明します

当社は、お客様に対して販売・推奨する商品やサービスについて、適切な投資判断をしていただく為に「リスク度」「運用期待値」「手数料」等、重要な情報について商品毎に説明いたします。その際には、お客様の「取引経験」「知識」「ご資産の状況」「ニーズやご意向」といった適合性を十分に考慮し、わかりやすくご説明します。

お客様により分かりやすく丁寧な情報提供を行うために重要情報シートを導入し、重要な情報を多様な類似商品と比較可能な形にしてご説明しています。

##### 具体的な取組み状況

⇒ 「リスク・リターン」を考えた分散投資のご提案

⇒ 「安心」してご投資いただく為の商品管理

⇒ 「重要情報シート」を利用したご提案

⇒ 業界トップのリサーチ力の提供

⇒ 中長期にわたって商品を保有していただく為のアフターフォロー

⇒ 幅広く商品を比較

## 方針 6 「お客様にふさわしい」商品やサービスをご提供します

当社は、「お客様に信頼され、選ばれる企業であり続ける」という経営理念を掲げています。そのために、常にお客様の立場に立ち、投資方針、投資目的、投資経験等やライフプランを踏まえてお客様にふさわしい商品やサービスの提供に努めて参ります。

### 具体的な取組み状況

- ⇒ 「長期的な安定成長」を目指したサービス ドリーム・コレクションの提案
- ⇒ ドリーム・コレクションのサービスの拡充
- ⇒ お客様により納得していただける報酬体系の投資信託
- ⇒ 「お客様の声」を信頼向上につなげる
- ⇒ いちよしオンラインのサービス拡充
- ⇒ 「ホームページ」での情報提供

## 方針 7 「お客様本位の業務運営」の職員に対する適切な動機付け

当社は、お客様本位の取組みを継続的に実施し、その実効性を確保するため、職員に対し動機付けをするための取組みを行っています。

### 具体的な取組み状況

- ⇒ 業績評価体系
- ⇒ FC 制度について
- ⇒ コンプライアンス態勢の強化
- ⇒ 充実した研修制度

## 補充原則 プロダクトガバナンスへの取組み

当社が取り扱う「ファンドラップ」につきましては、商品の組成から販売まで一体となったサービス提供となっておりますので「プロダクトガバナンスに関する補充原則」について方針を定め取り組んでいます。

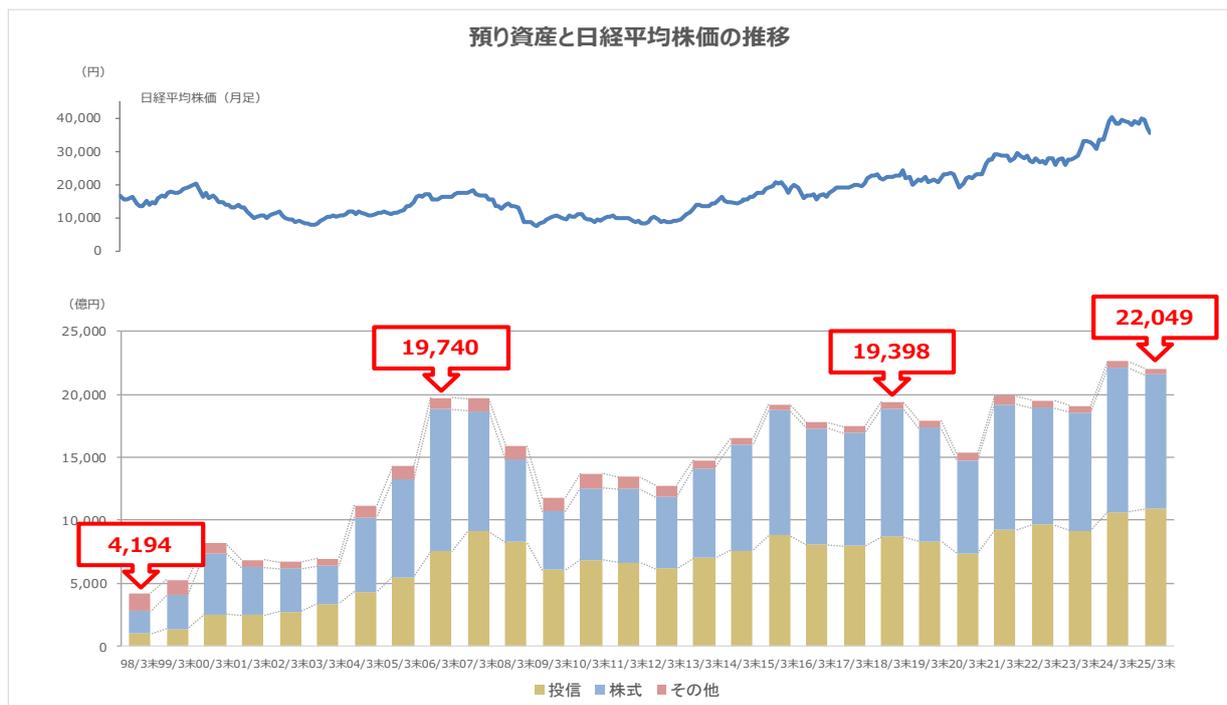
### 具体的な取組み状況

- ⇒ 基本理念
- ⇒ 体制整備
- ⇒ 金融商品の組成時の対応
- ⇒ 金融商品の組成後の対応
- ⇒ 顧客に対するわかりやすい情報提供

< 『いちよし基準』 の実践を確認するための 4 つの K P I >

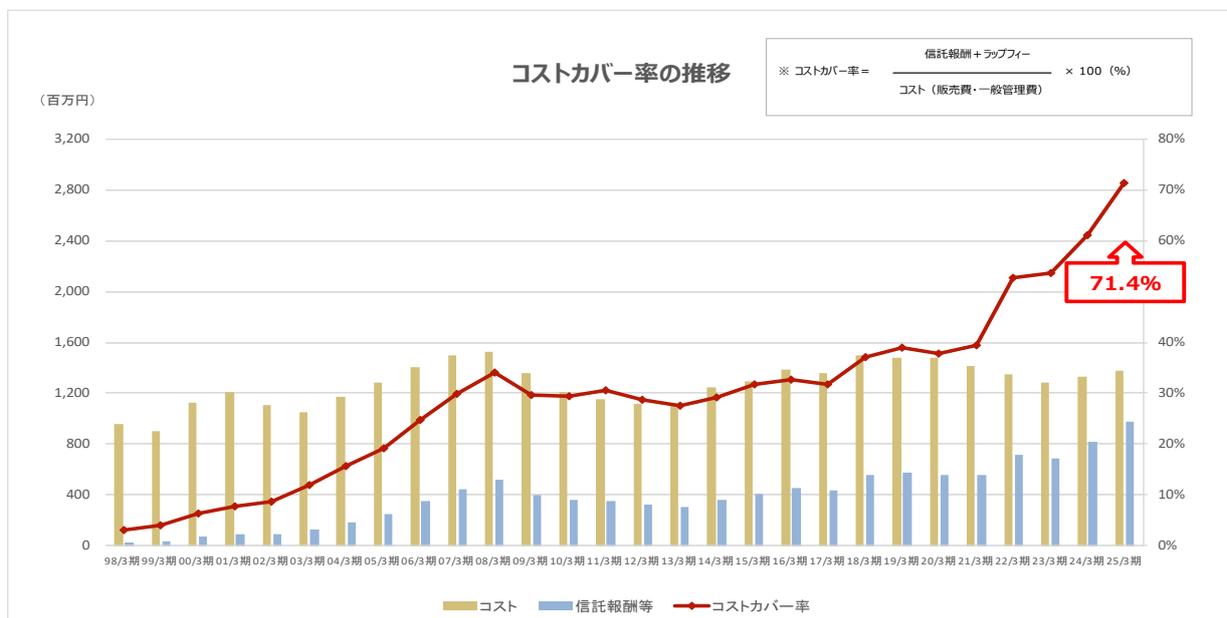
1. 預り資産の推移

「預り資産」はお客様からの信頼のバロメーターであり、当社の基礎体力のバロメーターと位置づけています。1990年代から、預り資産を増大させるということは、「信頼」の積み上げであるという事から継続して取り組んでおります。



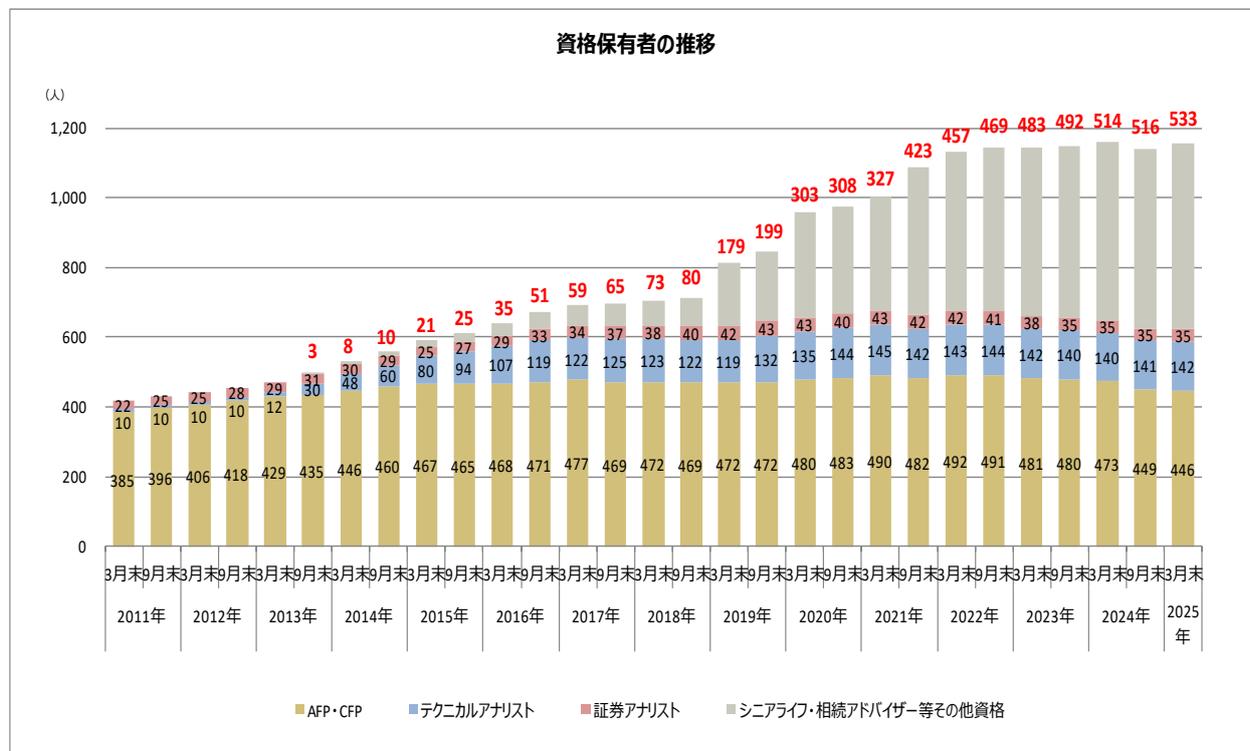
2. コストカバー率の推移

「コストカバー率」はストック型(資産管理型)ビジネスモデルへの転換の進捗度合いを計る重要な経営指標として位置づけています。コストカバー率の向上は当社の経営の安定化につながり、お客様の最善の利益、お客様に安心して末永くお取引いただける事につながると考えております。



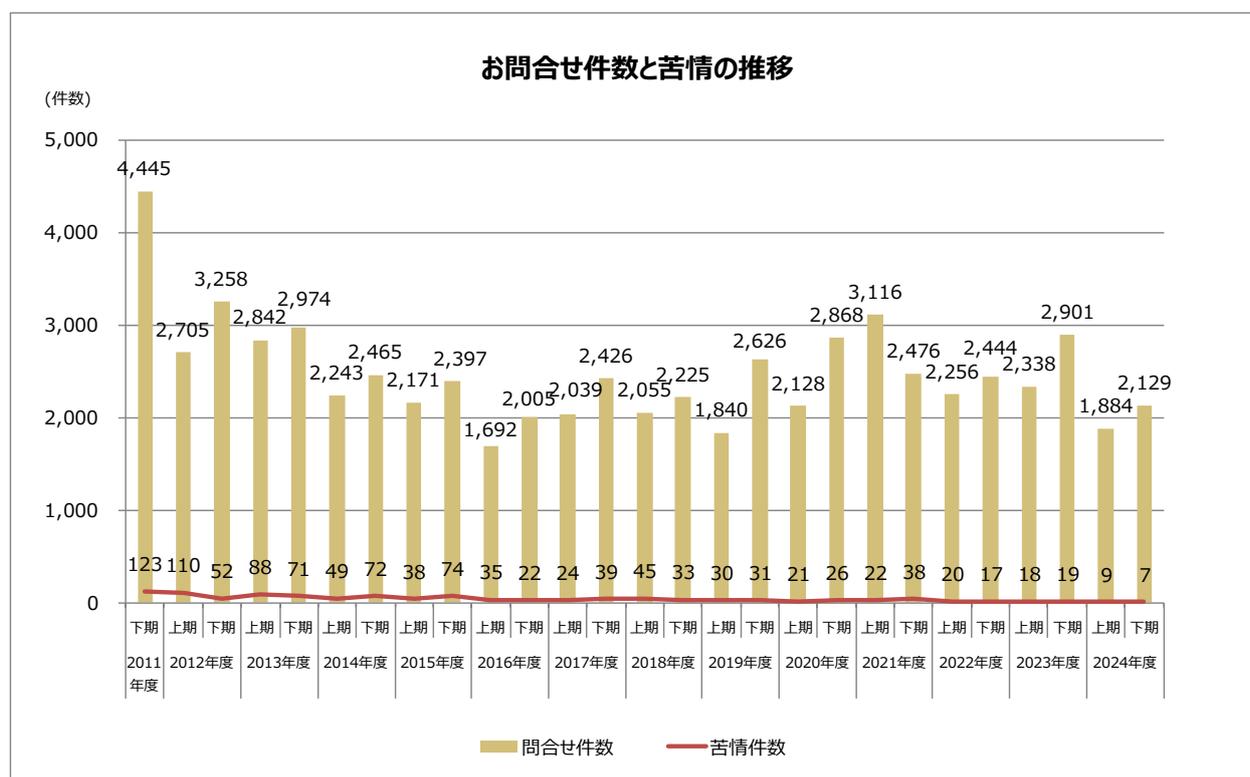
### 3. 資格保有者の推移

専門分野の知識を取得し、お客様のお悩みに包括的にアドバイスができるよう役職員のスキル向上をバックアップしています。近年では高齢者層のお客様ニーズにお応えできるよう「シニアライフ・相続アドバイザー」の認定者数が増加しています。



### 4. お問い合わせ件数と苦情の推移

お客様からの声を真摯に受け止め、商品の選定やサービスの改善につなげています。



## 具体的な取組み状況

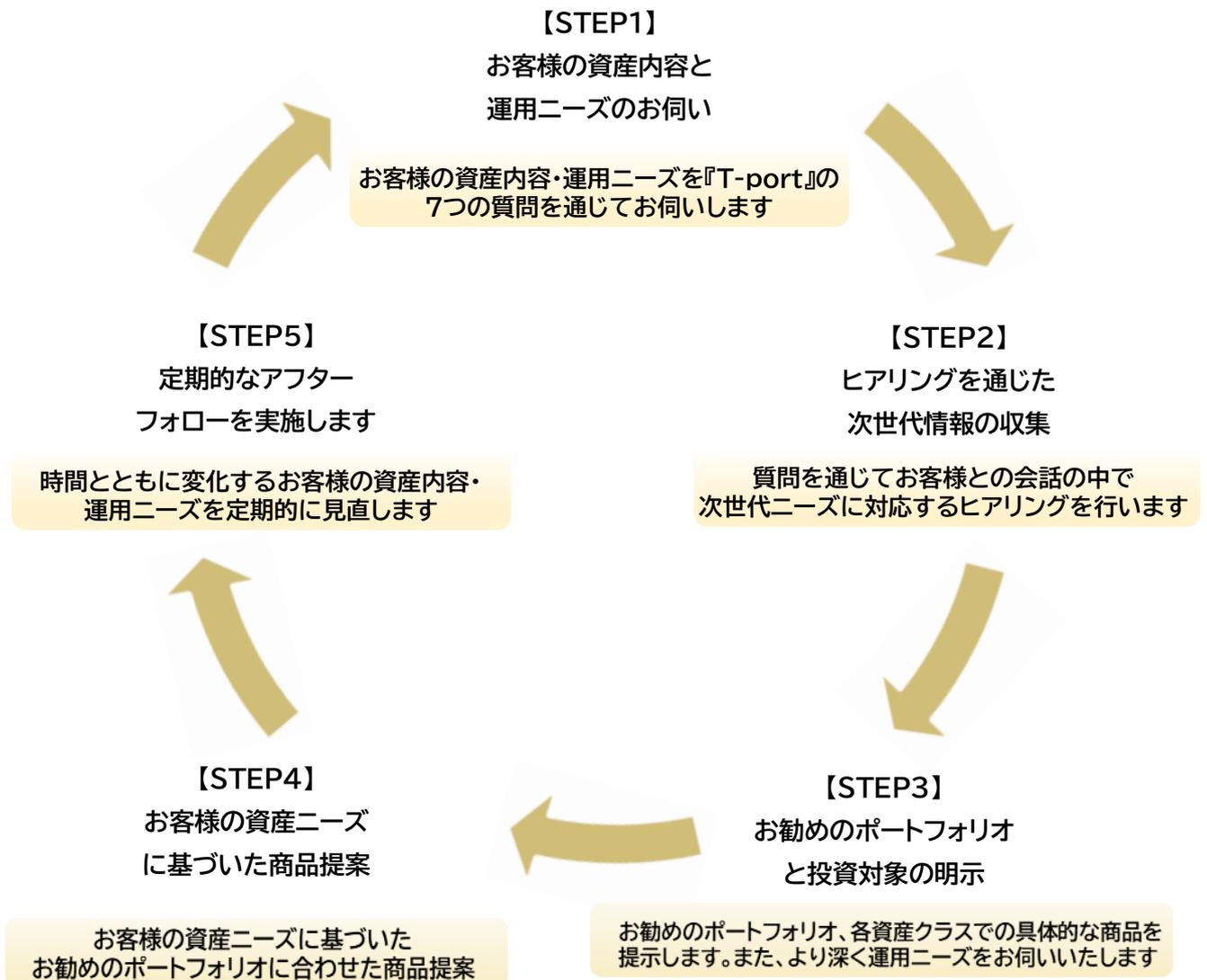
### 方針2：「お客様の最善の利益」を図るべく、誠実・公正に業務を行います

#### <「T-port」を活用した資産運用のご提案> 原則2 原則2(注) 原則6 原則6(注1) 原則6(注3)

##### ◆単一商品の提案からポートフォリオ提案へ

資産運用に関するご意向や将来のライフプランをお伺いし、「T-port」を活用してお客様の「潜在的なニーズ」を汲み取って参ります。「潜在的なニーズ」を把握したうえで客観的かつ専門的見地に基づいたお勧めのポートフォリオと投資対象をご提案します。

#### 商品提案までの流れ



## 具体的な取組み状況

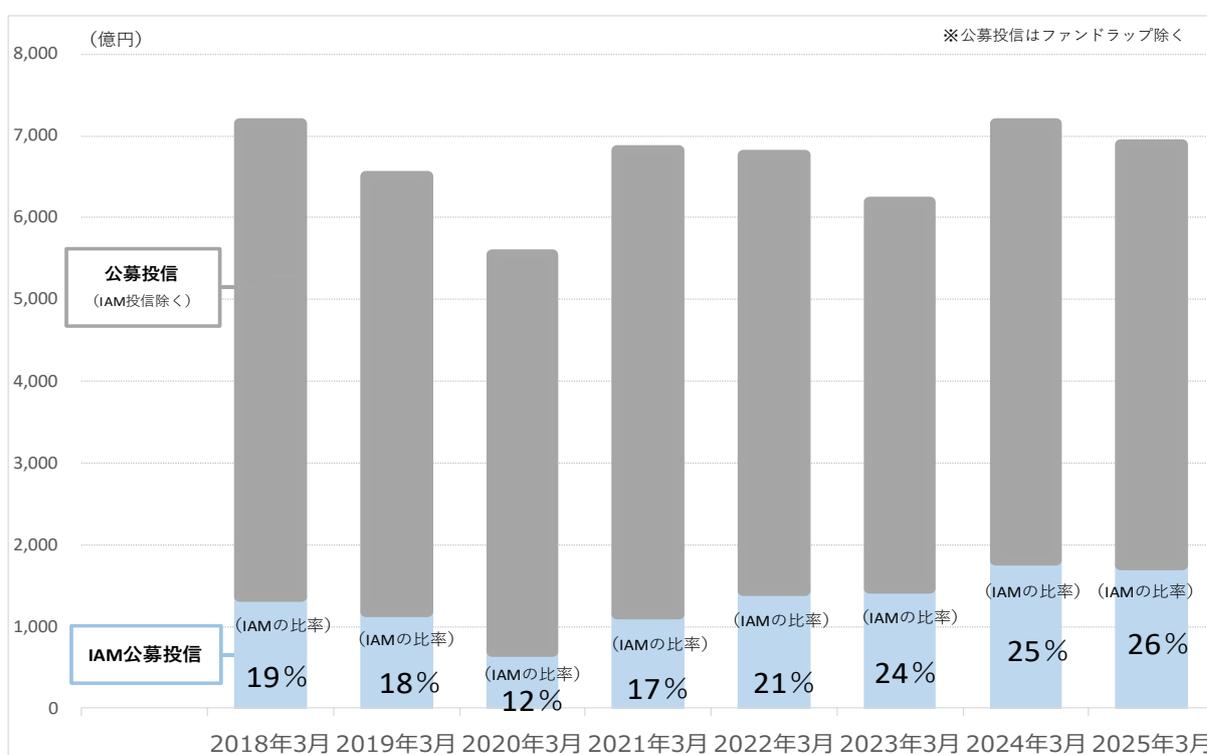
### 方針 3 : 「お客様の利益を損なわないため」に利益相反を適切に管理します

#### <自社グループ商品にとらわれない商品選定> 原則 3 原則 3(注)

##### ◆当社の公募投信残高と自社グループ商品の推移

当社は自社グループ商品にとらわれず、お客様の利益を第一に考えて金融商品をご提供しています。当社では、お客様に利益相反についてより理解していただくため、重要情報シートを積極的に使用して利益相反に関する情報をご説明し、他商品と十分に比較検討した上で商品を選定していただくようにしています。

今後も、自社グループ商品に関わらず利益相反を適切に管理し、様々な商品からお客様の利益を第一に考えた商品選定とご提案を行って参ります。



## 具体的な取組み状況

### 方針 4 : 「お客様にご負担いただく手数料」を明確化します

#### <リスク・手数料等説明ページのご案内> 原則 4

##### ◆リスク・手数料等説明ページのご案内

お客様にご負担いただく手数料やその他費用の詳細、取引に内在するリスクといった情報をよりわかりやすく提供すること、また、取引したい商品や取引に関する手数料等やリスクについてお客様が必要なときに容易に確認できるようにすることを目的として「リスク・手数料等説明ページ」を当社ホームページに開設しております。

#### いちよし証券からのお知らせ

「契約締結前書面」のWEB閲覧サービス

### リスク・手数料等説明ページのご案内

当社では、口座を開錠いただいているお客様に対し、ご負担いただく手数料やその他費用の詳細、取引に内在するリスクといった情報をよりわかりやすく提供すること、また、取引したい商品や取引に関する手数料等やリスクについてお客様が必要なときに容易に確認できるようにすることを目的として、契約締結前書面の書面による交付に代えて、いつでもご覧いただける「リスク・手数料等説明ページ」を当社ホームページに開設しております。

リスクや手数料等の情報、契約締結前書面、無登録格付及び英文開示銘柄の確認方法を確認される際は、以下の当社ホームページの「リスク・手数料等説明ページ」をご覧ください。また、次回の取引履歴報告書の送付時以降は、「リスク・手数料等説明ページ」のQRコードを取引履歴報告書に記載させていただきますので、ご確認ください。



※「リスク・手数料等説明」「契約締結前書面」について、書面での交付をご希望のお客様は、必要の都度請求お願い申し上げます。  
※本サービスは、金融商品取引業等に関する内閣府令第30条第1項第5号、第6号及び第117条等に基づいたものです。

上場株式等、個人向け国債、円貨建て・外貨建て債券に関する投資リスクや手数料などの費用、契約締結前書面、無登録格付及び英文開示銘柄の確認方法などの重要な情報を掲載しています。  
**必ずご確認ください。**

商号等/いちよし証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第24号 加入協会/日本証券業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会  
2024年5月1日現在 最新作成(WC310530)



### リスク・手数料等について

「リスク・手数料等について」は、「株式等に係るリスクや手数料」「債券に係るリスクや手数料」「その他取引に関する情報」の3つに分かれており、各々リスクや手数料をご確認いただけます。



#### スマートフォン・タブレット画面



詳しくは支店アドバイザー、またはお客様相談室 ☎0120-054-144 までお問合せください。

## 具体的な取組み状況

### 方針 5 : 「重要な情報」をわかりやすくご説明します

#### < 「リスク・リターン」を考えた分散投資のご提案 > 原則 5(注 1)

- ◆ローリスク・ローリターンの安定運用を目指す「ベース資産」を土台とし、お客様の運用方針に合わせ、「準ベース資産」「アクティブ資産」を組み合わせた、中長期による運用益の拡大を図る分散投資のご提案をいたします。



#### < 「安心」してご投資いただく為の商品管理 > 原則 6(注 6) 原則 6(注 7)

##### ◆投資信託ラインナップの整備

お客様のニーズにお応えできるように、商品ラインナップを随時見直し、充実させて参ります。そのために取扱い投資信託についての採用基準を明確にしています。

	時期	項目	内容
導入時	随時	分析/評価	商品を検討する際は「いちよし基準」に基づき個人のお客様に適しているかを判断。導入に際しては、運用の優位性、運用実績、運用能力、適合性等の検証を行う。
	日次	騰落率チェック	基準価額の騰落率を確認し、変動が大きい場合は要因を確認。
運用開始後	月次	分配水準チェック	主要な毎月分配型ファンドについて、インカムゲインの水準と比較して過剰な分配を行っていないかを確認。過剰な分配を行う運用会社には今後の分配方針を確認するとともに引下げを要請。
	四半期	モニタリング 定量分析	2019年度より、取扱いファンドのパフォーマンスを検証。運用実績が悪いファンドについては運用会社に要因および今後の見通しについての質問を実施。結果に応じて運用会社に対し改善要望等を実施予定。
	半期	モニタリング 定性分析	2019年度より、格付投資情報センター（R & I）による主要ファンドの定性分析を実施し、運用体制の検証を開始。結果に応じ運用会社に対し改善要望等を実施予定。

<「重要情報シート」を利用したご提案> 原則5 原則5(注1) 原則5(注4) 原則5(注5) 原則6(注1)

◆重要情報シート(金融事業者編)

当社の基本情報、取扱商品、商品ラインナップの考え方等を重要情報シートに記載しております。

◆重要情報シート(個別商品編)

お客様により分かりやすく丁寧な情報提供を行うために重要情報シート(個別商品編)を導入し、重要な情報を多様な類似商品と比較可能な形にしてご説明しています。

重要情報シートには、商品等の内容、リスクと運用実績、費用、換金・解約の条件、当社の利益とおお客様の利益が反する可能性、租税の概要等を掲載しています。

(金融事業者編)

(個別商品編)



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

**1. 当社の基本情報 (当社がお客様に金融商品の販売をするものです)**

社名	いちよし証券株式会社
登録番号	金融商品取引業者 関東財務局長 (金商) 第 24 号
加入協会	日本証券業協会/一般社団法人日本投資顧問業協会
当社の概要を記したウェブサイト	<a href="https://www.ichiyoshi.co.jp/about">https://www.ichiyoshi.co.jp/about</a>

**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	○
円建て債券	○	外貨建て債券	○
投資信託	○	ラップ口座	○
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)**

当社では、お客様の様々な運用ニーズにお応えできるよう、多様な商品・サービスをラインナップしています。商品を選定する際には、単に売れ筋の商品をラインナップするのではなく、お客様のためにならない商品 (「複雑でお客様に説明することが困難であり、お客様も理解できないような商品」や「あきらかに中長期的な資産形成にはそぐわないような商品」等) は取り扱わない方針 (いちよし基準「売れる商品でも、売らない商品」) とし、本当にお客様の資産運用において必要だと考えられる商品を選定し、ラインナップの拡充に努めています。

**4. 苦情・相談窓口**

当社お客様相談窓口	0120-054-144
加入協会共通の相談窓口	
証券・金融商品あせん相談センター (FINMAC)	0120-64-5005
金融庁金融サービス利用者相談室	0570-016-811
	(03-5251-6811)

ICHYOSHI SECURITIES



重要情報シート (個別商品編) 使用開始日: 2022年03月30日

### いちよし中小型成長株ファンド (愛称: あすなる)

**1 商品等の内容 (当社は、組成会社等の委託を受け、お客様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	いちよし中小型成長株ファンド (愛称: あすなる)
組成会社 (運用会社)	いちよしアセットマネジメント株式会社
販売委託元	いちよしアセットマネジメント株式会社
金融商品の目的・特徴	いちよし中小型成長株ファンドを委託者への勧誘を通じて、わが国の金融商品取引所の上場している中堅株に投資し、成長段階の種別的な成長を期待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	○中長期的な資産形成に投資信託を活用したいと考えているお客様まで、元本割れリスクを許容できる方を想定しています。 ○長期資産形成を目指す若年層からより豊かな老後のための資産運用をお考えの高齢層まで、幅広い世代のお客様にご購入いただけます。
パターナライズの有無	パターナライズ化はございません。
クーリング・オフの有無	クーリング・オフ (開始日から一定期間、解除できる仕組み) の適用はありません。

以下のような費用があれば、お問い合わせください。  
 ・この商品が、私の知識、経験、資産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいという判断はあります。  
 ・この商品を購入しなくても、どのようなアクションでもとるべきではありません。  
 ・この商品は複数の商品を取り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・デメリットがありますか。

**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)**

当ファンドは、マザーファンド登録証券への投資を通じて、主としてわが国の株式への投資を行いますので、購入後には有価証券の価格の変動や、発行企業の経営、財務状況の悪化等により、当ファンドの基準価額が下落し、解約・換金率が投資元本を下回り、損失を生じる可能性があります。また元本割れは以下のとおりです。(基準価額の変動要因はこれに限られるものではありません。)

※ 価格変動リスク/株式の発行企業の信用リスク/流動性リスク

(参考) 過去1年間の収益率  
 0.8% (2022年1月末現在)

(参考) 過去5年間の収益率  
 平均10.6% 最低-24.3% (2008年3月) 最高53.1% (2007年3月)  
 (2007年1月~2022年3月の毎月における5年間の収益率) ※ 2007年1月以降のデータで表示しています。

※ 損失リスクの内容の詳細は【交付目録】の「投資リスク」、運用実績の詳細は【運用実績】に記載しています。

以下のような費用があれば、お問い合わせください。  
 ・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。  
 ・期間別のリスクが低い類似商品があれば、その類似品についても説明してほしい。

**3 費用 (本商品の購入又は保有には、費用が発生します)**

購入時に支払う費用 (販売手数料など)	購入価額に対して下記の利率を乗じた金額 (投資自動積立については購入手数料が無料) 5000円未満: 3.20% (税抜3.4%) 5000円以上1億円未満: 2.20% (税抜2.4%) 1億円以上: 1.10% (税抜1.2%) ※ 購入時手数料は、ファンドの保有期間が長期に及ぶほど1年当たりの負担率が軽減します。
継続時に支払う費用 (信託報酬など)	ファンドの純資産総額に対し、年1.584% (税抜1.44%) ※ 信託報酬=運用期間中の基準価額×信託報酬率 その他の費用・手数料が実費でファンドから支払われます。これは事前に料金を表示することができます。
運用期間中に支払う費用 (売却報酬など)	ありません。

※ 上記以外に生ずる費用を食って詳細は【交付目録】の「手続・手数料等」に記載しています。

以下のような費用があれば、お問い合わせください。  
 ・私がこの商品購入の判断を助けてくれる、またはその判断をいかにするかを助けてくれるという判断はあります。  
 ・費用がより安い類似商品はありますか、あればその商品についても説明してほしい。

いちよし証券

当社では、2021年10月より主要ファンドについて「重要情報シート」(個別商品編)を用いての提案を開始し、その後同年12月からは当社で購入可能な全ての公募株式ファンドについて使用を開始しました。

「重要情報シート」(個別商品編)は一定の書式で記載されているため、重要な情報をお客様が多様な類似商品と比較可能な形にしてご説明しています。

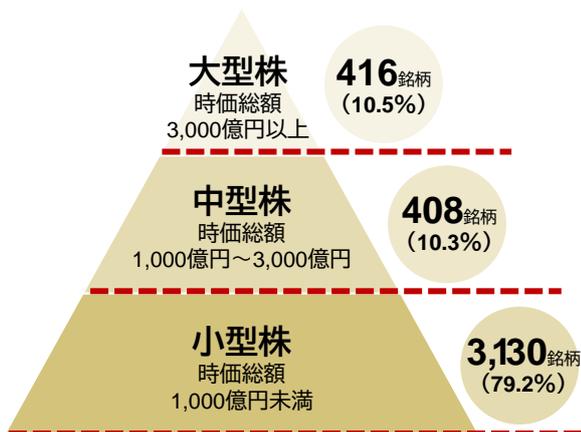
当社は、お客様本位の業務運営を一層推進するために、お客様によりわかりやすく丁寧な情報提供を行い、積極的に他商品と比較していただくために、いち早く重要情報シートを導入しました。

## <業界トップの研究力の提供>

### ◆中小型株に特化したリサーチ体制

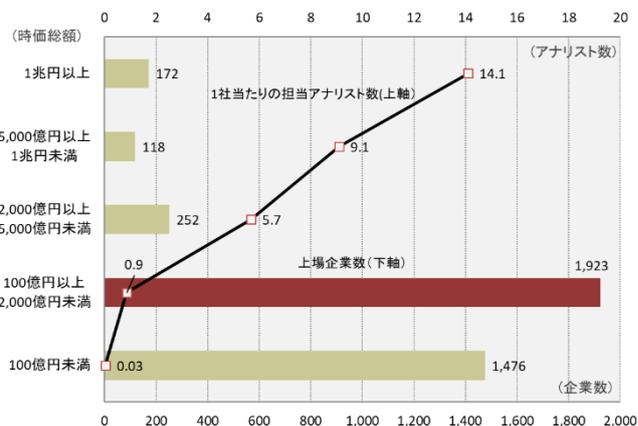
いちよしグループの調査部門、いちよし経済研究所は、日本の中小型成長企業の専門調査機関として業界トップの陣容とクオリティを誇ります。中小型成長株アナリスト集団（2025年3月末現在12名）が企業価値の評価やテーマ解説を行っています。

日本株市場の時価総額規模別  
銘柄数分布



市場はすべて東証プライム、2025年3月末時点の時価総額順  
※上図の分類は一般的な中小型株の考え方について説明するためのものです

<時価総額別銘柄数とカバーするアナリストの平均人数>



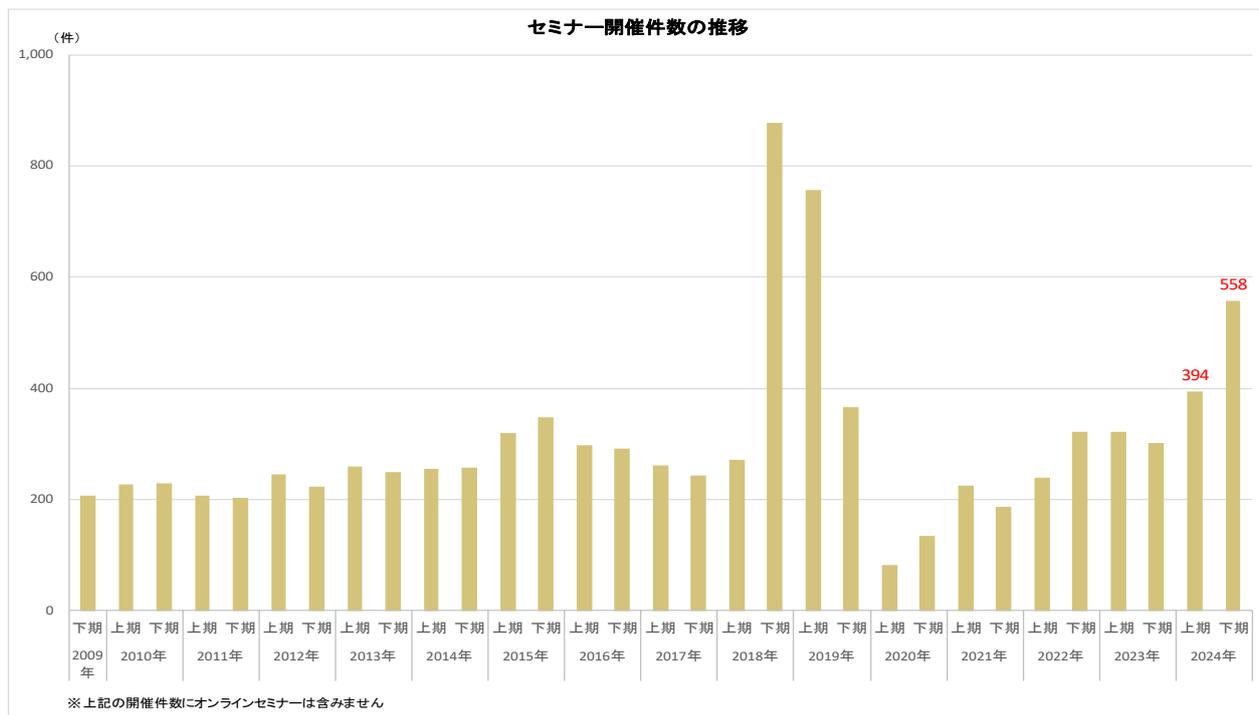
※上記は過去の実績及び将来の予想であり、将来の実現性またはファンドの運用成果を示唆・保証するものではありません

出所: Bloomberg のデータ(2025年3月末現在)より いちよし証券作成

## <中長期にわたって商品を保有していただく為のアフターフォロー> 原則5(注3)

### ◆セミナー開催件数の推移

金融商品をご購入頂いた後も安心して保有していただくために、定期的に各種セミナーを開催しています。2018年度下期より少人数で開催するスモールセミナーを充実させ、お客様のセミナーへの参加機会を大幅に増加させました。また、オンラインセミナー(動画配信)も活用しながら情報発信を行って参りました。2023年からは、NISAセミナーの開催にも注力しています。



◆投資信託情報ツールの活用

アドバイザーが携帯するタブレット端末にウエルスアドバイザー(株)の投資信託情報ツール「Wealth Advisor」を搭載、当社取扱いの投資信託だけでなく現在日本で運用される公募株式投資信託のほぼ全ての情報(商品概要、運用状況など)の確認や複数ファンドのチャート比較なども可能。

お客様へのアドバイスに際し、分かり易くご説明するツールとして活用しています。

【ファンドの基本情報】



【リターン比較チャート】

「リターン比較チャート」を使って、各資産クラスの値動きの特徴を相対的に説明



## 具体的な取り組み状況

### 方針 6 : 「お客様にふさわしい」商品やサービスをご提供します

#### < 「長期的な安定成長」を目指したサービス ドリーム・コレクションの提案 >

原則 5(注 2) 原則 6(注 2) 補充原則 1

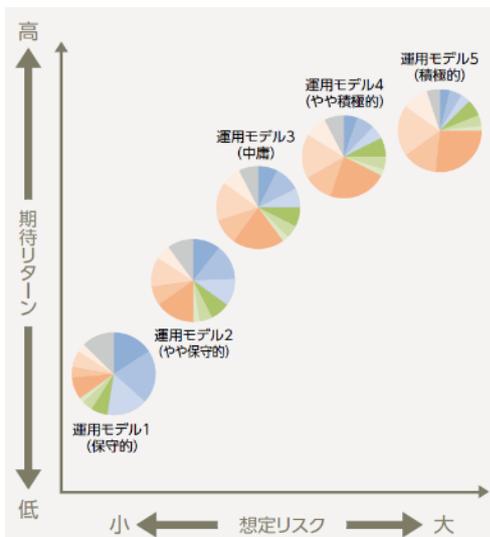
#### ◆ドリーム・コレクションでは中長期分散投資を提案します

下記のリスクを考慮し、国内外の債券、株式、オルタナティブ(不動産、金等)や現預金に分散し、リスク水準や市場環境に応じて資産配分比率を変動させることで、長期的な安定成長を目指します。

- ①インフレによる資産の目減り
- ②為替変動に伴う資産の目減り
- ③予想を上回る資産価格の変動

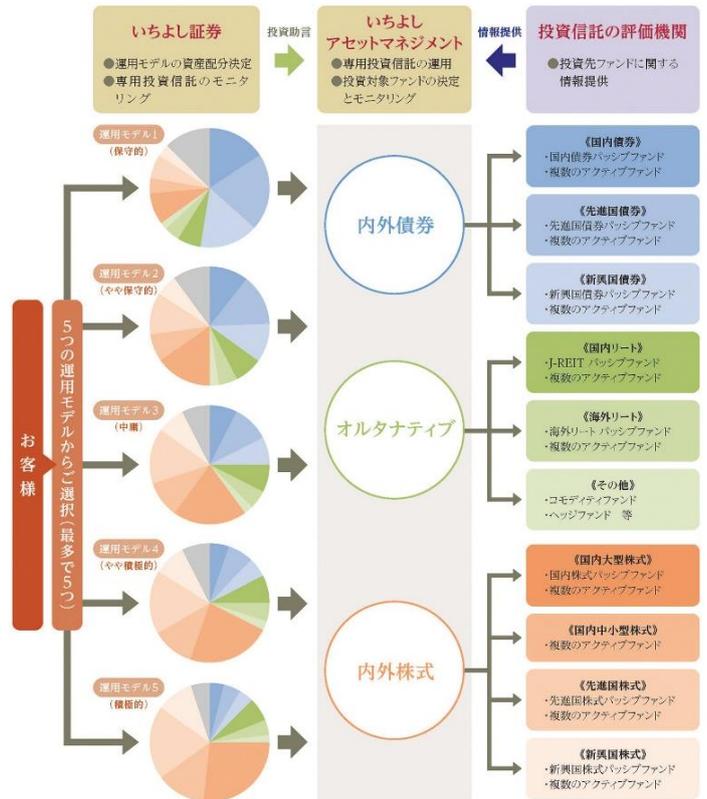
お客様の運用ニーズに合わせた  
最適と思われる運用モデルをご提案

補充原則 3 補充原則 3(注 1) 補充原則 3(注 2)



ドリーム・コレクション  
運用プロセス

補充原則 2 補充原則 2(注 1) 補充原則 2(注 2) 補充原則 3(注 3) 補充原則 4(注 3)



※いちよしファンドラップ専用投資信託以外の資産は、野村MRFまたは現金等となります。

(注)投資先ファンドは変更することがあります。

## <ドリーム・コレクションのサービスの拡充>

### ◆お客様のニーズに応えるために

お客様のニーズに応えるため、常に商品・サービス内容の見直しを図り、ラインナップの拡充に努めています。

NISA を利用可能に  
「ドリコレ NISA」

自動増額サービス  
「ドリコレ・ミニ」

ドリコレでNISAを利用可能！  
**ドリコレNISA** Dream Collection

### ドリコレでNISAを生かす

**1.NISAの節税効果をシミュレーション**

100万円を運用を開始し、利回り年3%で30年間運用した場合の節税効果について、シミュレーションを行いました。

NISAを利用することで、30年間で約29万円の節税効果を得ることができます。

10年後	20年後	30年後
約7万円	約16万円	約29万円

**2.安定したドリコレの運用実績**

以下は、「ドリーム・コレクション」の運用モデル3で1年間、3年間、5年間運用した場合のプラスリターン<sup>(注)</sup>の確率を検証した結果です。

1年間運用した場合 プラスリターンの確率 <b>70%</b>	3年間運用した場合 プラスリターンの確率 <b>97%</b>	5年間運用した場合 プラスリターンの確率 <b>100%</b>
---------------------------------------	---------------------------------------	--

(注) 2015年7月1日現在、2021年6月30日現在、かつつに係る利益配分サービス。契約金額1,000万円以下で確定拠出年金制度。場合の利率を使用。複雑なモデルを現実化した場合は上記と異なります。上記は過去の実績であり、将来の運用結果を完全保証するものではありません。

**NISA+ドリコレ長期投資=非課税メリットを実現**

自動増額サービス  
**ドリコレ・ミニ** Dream Collection

### 少額から毎月コツコツ運用

**1.月々1万円からドリコレのサービスが受けられます**

ドリコレの中長期国際分散投資の充実したサービスを受けることができます。

**2.長期投資で差がつきます**

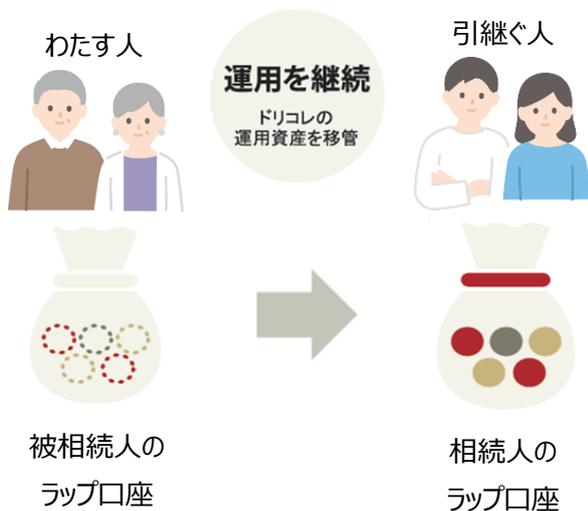
例えば、コツコツ毎月10万円、30年間積み立てるとして、利回り3%で運用しながら積み立てることができた場合と、金利0%で積み立てた場合を比較すると、その差は2,000万円以上です。

**3.「買いのタイミング」で迷う必要はありません**

長期にわたって定期的に、一定金額で買い付けることで、平均買付金額を平準化することができます。その理由は、高い時には購入量が少なくなり、低い時には購入量が多くなるからです。

相続発生時、換金することなく運用資産のまま資産を承継  
「ドリコレ・パス」

補充原則 4



### 【「ドリコレ・パス」で中長期的かつ効率的な運用を】



「ドリーム・コレクション」の運用モデル3を初期投資金額1,000万円として2015年7月から運用開始。2020年1月に相続解約となり以後運用せず現金で保有した場合は2024年9月まで運用継続した場合は比較、固定報酬型選択した場合は利率でラップに係る利益を控除し表示

## <お客様により納得していただける報酬体系の投資信託>

### ■「いちよし・グローバル株式ファンド(愛称:いちばん星)」

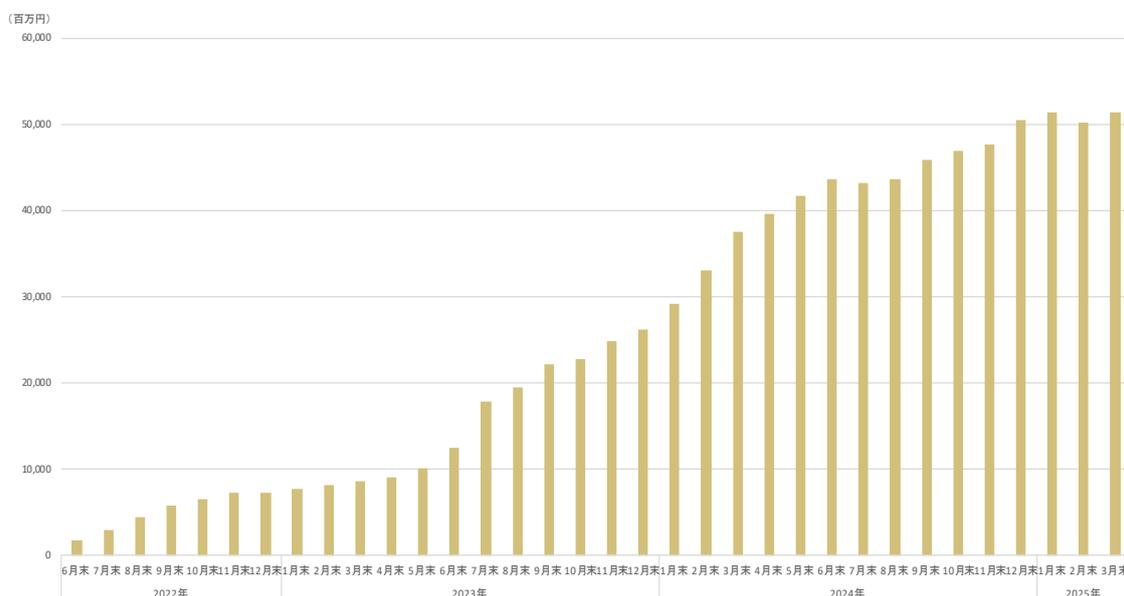
(設定日:2022年6月30日)

当ファンドは、日本を含む世界の割安株や中小型株等に投資する株式投資信託です。

購入時手数料を無料とし、長期投資を実践していただくべく信託報酬は、固定報酬部分を年 1.033%程度(税込)と低く抑え、運用実績に応じた実績報酬方式を採用しました。



【残高推移】 2025年3月末 現在 51,377百万円



### ■「いちよし・グローバル好配当株戦略ファンド(年6回決算型)(愛称:ミズナラ)」

(設定日:2024年6月26日)

当ファンドは、日本を含む世界の好配当株式とJリートに投資を行う投資信託です。

定期的に分派金を受け取りながら、資産成長を目指すファンドです。

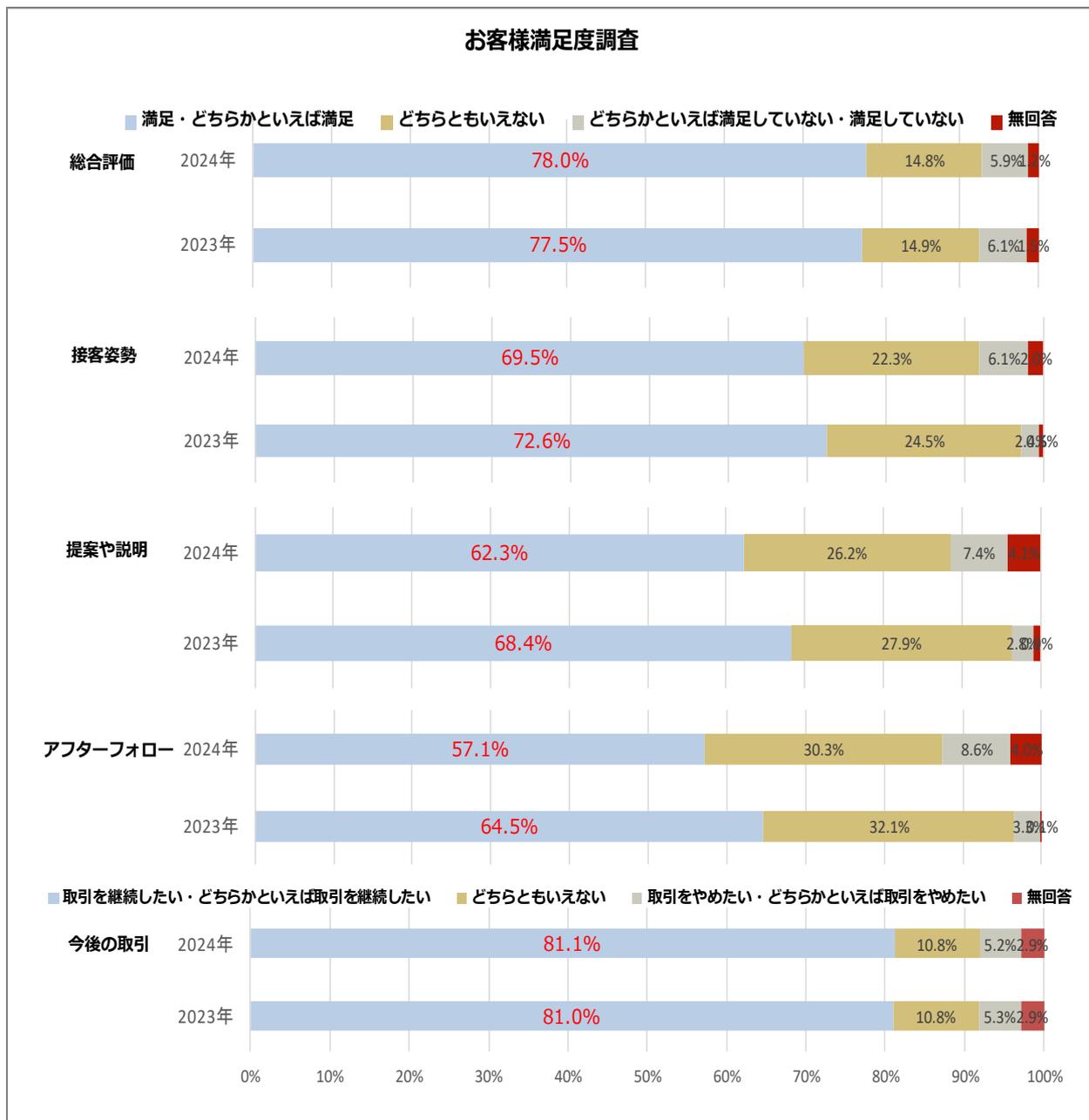
「いちばん星」と同様に購入時手数料を無料とし、信託報酬は、固定報酬部分を年 1.20225%程度(税込)と低く抑え、運用実績に応じた実績報酬方式を採用しました。



## <「お客様の声」を信頼向上につなげる>

### ◆お客様満足度調査の状況

「お客様信頼向上委員会」は、お客様本位のサービス・満足度向上に向けて定期的にお客様満足度調査を実施しています。調査結果や調査過程でいただいたご意見をより一層のお客様からの信頼向上に努めて参ります。

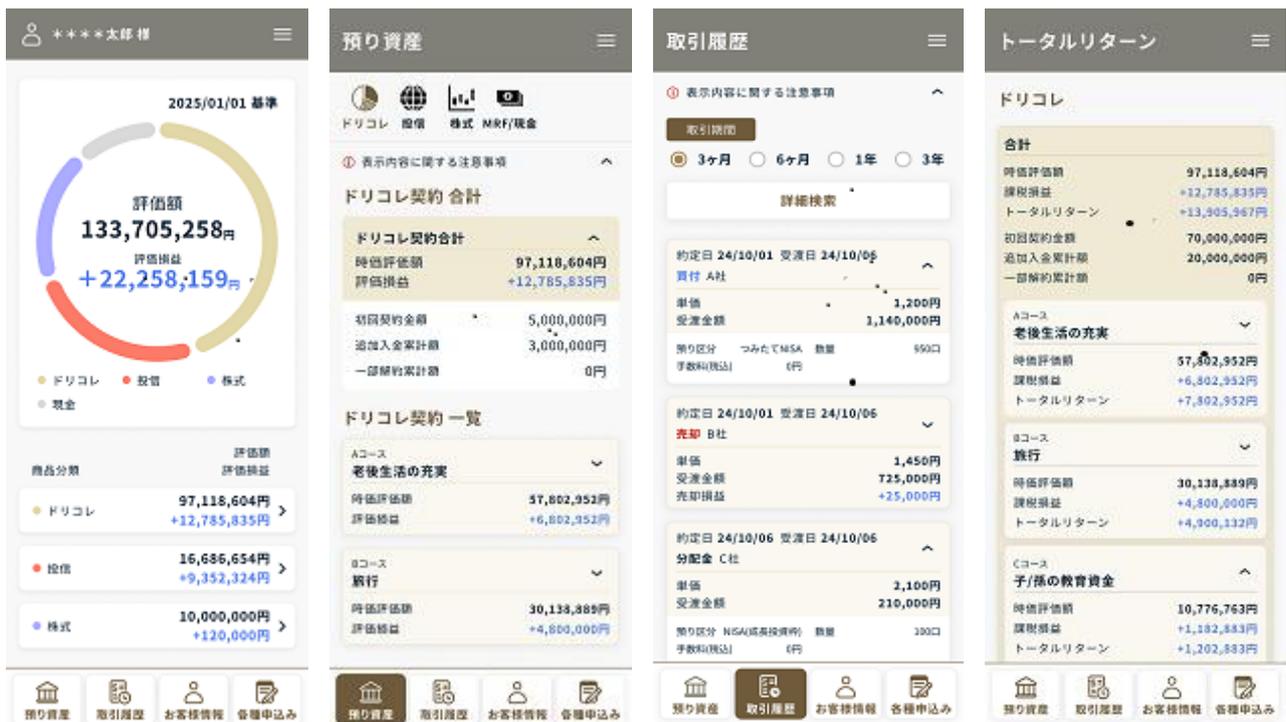


## <いちよしオンラインのサービス拡充>

◆いちよしオンライン(個人のお客様向けサービス)のサービスを順次拡充しています。

スマートフォン・タブレットでいちよしオンラインの登録をいただくと、「預り資産・取引履歴・トータルリターンの確認」や「各種サービスの申込み」がご利用いただけます。

### 【預り資産・取引履歴・トータルリターンの確認】



### 【各種サービスのお申込み】



NISA 口座開設申込



住所、金銭振込先等の変更手続き



株式りとう、投信りとうの申込  
積立金額の変更等



お振込み手続き不要・振替手数料  
無料・即時入金

当社ホームページでは、商品の説明やマーケットの見通しなどの情報提供に加え、「資産運用をお考えの方へ」ページを開設し、投資初心者の方にも資産運用についてわかりやすい解説を行っています。

いちよし証券 資産運用をお考えの方へ | 商品 | サービス | 店舗情報 | 学び・セミナー

口産開設 | いちよしメンバーズクラブ ログイン

## 資産運用をお考えの方へ

資産運用の方法は、100人いれば100通りです。  
いちよし証券では、あなたのライフプランに合った運用方法をご案内します。

### 資産運用について

理想のライフプランを実現させるためには、正しい投資の知識をつけて、お金の不安や疑問を解消することが必要不可欠です。  
まずはこちらからご覧ください。

[資産運用について詳しく見る >](#)

### おトクに 節税しながら投資をはじめ

はじめてだからこそ賢く節税しながら資産運用していきたい方へ、国が提供している税制優遇制度があります。

[「NISA」の非課税枠で資産運用 >](#)

↑ PAGE TOP

いちよし証券 資産運用をお考えの方へ | 商品 | サービス | 店舗情報 | 学び・セミナー

口産開設 | いちよしメンバーズクラブ ログイン

## 資産運用について

人生100年時代と言われている現在、なぜ資産運用が必要なのでしょう？  
将来への蓄えとして、貯金ではなく「資産運用」に注目が集まる理由を知り、あなたの思い描く将来を叶えましょう。

### 今から始めないとまずいかも？ 資産運用を始めるべき理由

これからの人生・暮らしに必要なお金を考える

これからのあなたの人生や暮らしにはどのようなお金が必要ですか？住宅ローンや教育費、出産費、結婚費、たまには羽を伸ばして旅行にも…  
あなたが描く理想の生活を実現するためにいくら必要かイメージしてみましょう。

結婚費用 371万円	住宅購入費用 3,646万円	高校～大学までにかかる教育費用 子供1人あたり 942万円	親の介護費用 1人あたり月額 8.3万円
出産費用 46.7万円	老後の生活費用 夫婦で月額 30.6万円		

結婚 出産 住宅購入 お子さまの成長 お子さまの独立 退職 セカンドライフ

20代 …… 30代 …… 40代 …… 50代 …… 60代 …… 70代～ ……

↑ PAGE TOP

## 具体的な取組み状況

### 方針 7 : 「お客様本位の業務運営」の職員に対する適切な動機付け

#### <業績評価体系> 原則 7

##### ◆「ストック型ビジネスモデル」への転換のための業績評価体系

会社都合の「フロー型ビジネスモデル」からお客様本位の「ストック型ビジネスモデル」への転換を目指す当社は、従来からのフローの手数料中心の業績評価から、お客様からの信頼のバロメーターである安定収益（投資信託の信託報酬とラップフィー）を中心とした評価体系に移行してきました。

さらに、2019 年 10 月からは、安定収益となる投資信託とファンドラップの残高実績の業績評価に占める割合を過半に至るまで抜本的に高め、表彰や賞与における評価基準とするなど、アドバイザーに対する適切な動機付けを行っております。

#### <FC 制度について>

##### ◆FC（フィナンシャル・コンサルタント）制度

お客様との信頼関係を第一に考え、基本的に転勤はなく、地域に密着し資産コンサルティングが行え、一生活躍できるフィナンシャル・コンサルタント（FC）制度を設置し、お客様本位のアドバイス活動を推進する体制としております。

#### <コンプライアンス態勢の強化> 原則 6(注 4)

##### ◆コンプライアンスは、競争力の源泉

当社では、1990 年代後半から「コンプライアンスは、競争力の源泉」という考えのもと、コンプライアンスの態勢の強化に向けて取組みを進めています。

第一線である部支店には「コンプライアンスオフィサー」の役割を担う人員を配置し、「お客様にふさわしい商品やサービスが提供できているか」「お客様に重要な事項を適切にお伝えできているか」「適切なアドバイス活動が行われているか」等を精査・検証しています。検証結果は、「支店コンプライアンス会議（1996 年から月 1 回程度実施）」内で情報を共有し、コンプライアンス力向上や業務改善に向け体制を整えています。第二線である本社の管理部門においても、部支店の取引動向やアドバイザーの営業姿勢についてモニタリングを実施します。現状を把握して問題を明確化し、要因解析に基づいた根本からの業務改善を図ります。また、役職員一人一人のコンプライアンス力強化に繋がるよう社内研修や指導を行い、お客様に信頼される人材の育成に努めています。

<充実した研修制度> 原則 6(注 5) 原則 7(注)

◆研修プログラム

入社 1 年目から 3 年目までの社員を対象とした「フォローアップ研修」では、「顧客本位の業務運営」に関する理解の習得と、正しい営業姿勢の実践を目指しています。

新入社員、未経験中途社員は「GA(Growth Adviser)」として、富裕層のお客様との接触を通じて顧客ニーズの掘り起こしを図り、資産アドバイザーとしての経験を積んでいきます。全役職員を対象とした「クラス別研修」では各々の階級水準に合わせ、社会的使命に対する理解を深めるプログラムを実施しています。

お客様と接するアドバイザー・MRA・FC に対して求められている役割に応じてアドバイスを強化するための職種別研修や、次世代の管理職育成のための「キャリアアップ・ポスト・プログラム」も実施しています。

	Sクラス (主任クラス)	Mクラス (係長・課長代理クラス)	Hクラス (管理職クラス)	役員
集合研修 オンライン研修	新入社員導入研修			
	中途採用者導入研修			
	若年層フォローアップ研修		部支店長研修	
	中途入社フォローアップ研修		課長研修	
	情報連絡会			
	インストラクター研修	キャリアアップ・ポスト・プログラム		
	階層別研修			
	職種別研修			
試験制度	2級FP技能検定			
	一種・二種外務員			
	内部管理責任者			
	生命保険 募集人			
	生命保険 変額保険・専門課程			
	外貨建保険販売資格			
			シニアライフ・相続アドバイザー	
			プライマリ・PB	
社内訓練	職場教育 (OJT)			
	新商品勉強会、マクロ経済勉強会			
	コンプライアンス試験			
	個人情報保護・情報セキュリティ研修			
	生命保険募集人 継続教育			
	エチケットマナー向上推進会議			
海外研修	海外研修			
協会・ その他研修	社外セミナー (講習会) への参加			
	外務員資格更新研修			
通信教育	資格・技能・語学・マネジメント・パソコン・教養 他			

## 具体的な取組み状況

### 補充原則：プロダクトガバナンスへの取組み

#### <基本理念> 補充原則 1

---

◆資産保全を実現するための資産運用サービス

中長期国際分散投資をベースに、安定した収益の確保と着実な資産の成長を目指します。

(方針6「長期的な安定成長」を目指したサービス「ドリーム・コレクション」の提案をご参照ください)

#### <体制整備> 補充原則 2 補充原則 2(注1) 補充原則 2(注2)

---

◆運用プロセス

「ドリーム・コレクション」は当社の「投資政策委員会」でモデルポートフォリオを策定し投資助言を行い、当社関係会社のいちよしアセットマネジメントが運用を行っております。

(方針6「ドリーム・コレクション運用プロセス」をご参照ください)

#### <金融商品の組成時の対応> 補充原則 3 補充原則 3(注1) 補充原則 3(注2) 補充原則 3(注3)

---

◆お客様の最適と思われる運用モデルを選択

「ドリーム・コレクション」は「運用モデル1(保守的)」から「運用モデル5(積極的)」まで資産配分比率が異なる5つの運用モデルをご用意しています。そのため、お客様の投資方針やリスク許容度等に合わせ、最適と思われる運用モデルをお選びいただけます。

(方針6「お客様の運用ニーズに合わせた最適と思われる運用モデルをご提案」をご参照ください)

#### <金融商品の組成後の対応> 補充原則 4 補充原則 4(注1) 補充原則 4(注2) 補充原則 4(注3)

---

◆製販一体となった対応

当社では、関連部署による「運用報告会」を実施し、お客様からのニーズや商品の見直しを進めることによりサービスの拡充を行っています。

(方針6「相続発生時、換金することなく運用資産のまま資産を承継「ドリコレ・パス」」をご参照ください)

#### <顧客に対するわかりやすい情報提供> 補充原則 5 補充原則 5(注1) 補充原則 5(注2)

---

◆お客様がより良い商品選択できるための情報提供の充実

お客様がより良い商品を選択できるよう、当社ホームページではドリーム・コレクションについてわかりやすい説明を掲載しています。支店においてはお客様セミナー開催や支店アドバイザー向けの勉強会を開催するなどしてお客様への情報提供の充実に努めています。

(方針6「ホームページ」での情報提供をご参照ください)

当社は、「お客様に信頼され、選ばれる企業であり続ける」という経営理念を基本とし、常にお客様の立場に立ち、お客様のニーズに合った質の良いサービス、情報や商品を誠実に提供し、当社を信頼して資産運用のアドバイザーとして選んでいただけるよう尽力していきます。

そして、「安心」して末永く、何世代にもわたってお付き合いいただける会社を目指しています。その為にも、この「お客様本位の業務運営をより一層推進するための方針」について、常に確認と見直しを行いお客様本位の業務運営を徹底して参ります。

以 上