

FA 協会第 3 回モニタリング結果報告
(2023 年 12 月)

一般社団法人 ファイナンシャル・アドバイザー協会

当協会では、2023 年 8 月、外部有識者で構成される審査委員会に委嘱し正会員（金融商品仲介業者）26 社へのモニタリング（対象期間は 2022 年 4 月～2023 年 3 月）を実施いたしました。なお、本報告書は有効回答を集計したものであり、合計数が 26 社となっていない項目があることを申し添えます。

ご協力いただきました多くの会員と所属 IFA の皆様に感謝申し上げます。

会員はじめ IFA の皆様の業務運営のご参考になれば幸いです。

目 次

【定性情報】

1. 顧客本位の業務運営の徹底に向けた取組み

〈自社のホームページに情報開示されている取組み〉

- ①顧客本位の業務運営への取組み状況
- ②共通 KPI
- ③収益に占める手数料比率
- ④その他ホームページに情報開示している独自 KPI
- ⑤高リスク商品等への対応
- ⑥その他合理的かつ明確な手数料体系の明示に関する取組み
- ⑦法人単位でどういうところで収益をあげているのか（何を顧客の付加価値と捉えているか）

2. 高い専門性及び倫理観を保持するための取組み

- ①協会アーカイブ「ゴールベースアプローチ・プランニング基礎スキル研修」受講状況
- ②コンプライアンスに関する社内研修実施頻度・内容等
- ③営業方法に関する社内研修の実施頻度・内容等
- ④商品知識に関する社内研修の実施頻度・内容等
- ⑤その他の社内研修の実施頻度・内容等
- ⑥FP 資格や証券アナリスト等の資格取得費用や会費の補助

3. 法令等遵守態勢

- ①所属証券会社の水準以上の社内ルール
- ②証券会社間の乗換に関する社内ルール（所属証券会社が複数である14社の回答）
- ③短期売買に関する社内ルール
- ④取扱商品に関する社内ルール

4. 勧誘内容・契約内容のチェック状況（管理方法）

- ①勧誘内容・契約内容の検証・確認の主体や方法等
- ②顧客との接触履歴の記録の確認（抽出の全体に占める割合）
- ③顧客との通話録音の確認

5. 適切な報酬・業績評価体系及びガバナンス態勢の整備

- ①評価・報酬体系の見直し頻度
- ②固定給のIFAの割合（100%は完全固定給の社、0%は完全歩合給の社）・評価項目
- ③短期的な乗換、整合性のない取引への対応

6. 金融教育への貢献

- ①一般向けセミナー実施
- ②コンテンツの作成

7. 経営課題

8. 直近1年間に倫理綱領に関し取り組んだ内容及び今後1年間に取り組む予定の内容

【定量情報】

- 1. 預かり資産と口座数の推移
- 2. 資産収益率の平均
- 3. 売上の内訳
- 4. 登録外務員数

【1】モニタリングシート（選択式・記述式）より

1. 顧客本位の業務運営の徹底に向けた取組み

〈自社のホームページに情報開示されている取組み〉	HPに掲載	掲載なし
①顧客本位の業務運営への取組み状況	21	4
②共通KPI	14	11
③収益に占める手数料比率	2	23

④その他ホームページに情報開示している独自KPI	9	16
顧客数		
仲介口座数		
契約更新率		
口座開設からの総入金額と総出金額		
預かり時価総額		
預かり資産残高の推移		
投信乗換勧誘件数		
投資信託・ファンド・ラップ販売時の委託業務報告の実施率・記録率		
運用損益別顧客比率		
口座開設年度別損益状況		
生命保険の継続率		
保険契約時のペーパーレス契約率		
社内研修開催実績		

⑤高リスク商品等への対応
高リスク商品を取り扱ってない
高リスク商品については推奨外としているため販売はない仕組債は禁止
仕組債のような高リスクな商品、FX等、投機的な売買に繋がる商品は提案しない
勧誘禁止商品（仕組債、新興国通貨への投資等）を定めており、また上席者による事前承認制を導入
高リスク商品の取り扱いには会社にて禁止しており、営業員個人の判断では販売できない仕組みとなっている
仕組債禁止・劣後債勧誘制限
仕組債については、証券会社以外のルールとは別に社内ルールを追加でもうけており、厳しく管理している
高リスク商品に限らず、取引や契約にあたっては顧客が納得するまで何度でも問い合わせをしてほしい旨(繰り返し質問に応じてお応えをする旨)
高リスク商品等は推奨してせず、お客様の要望がない限り勧誘禁止
営業会議にて個々のお客様への提案内容をチェック

⑥その他合理的かつ明確な手数料体系の明示に関する取組み
フィーベースへの移行を完了している
フィーベースへの移行を進めている
フィーベースへの移行を進めており、預かり資産の全体のおよそ半分はフィーベースの預かり資産となっている
フィー型・株式手数料収益ゼロ・投資信託販売手数料ゼロ

会社としてフィーベースを上げる取り組みを検討中
フィーベースの一任運用への取り組み
所属金融商品取引業者間で同種同商品を取り扱っている場合は手数料の比較等をさせて頂く旨、当社は顧客が金融機関に支払った手数料の一部を報酬として受取る旨、GBA型投資一任サービスは手数料がなく預り資産に一定率の預り資産フィーとなる旨、GBAを通じてフィーベースへの移行に舵取りをしている旨
投資信託については全て購入手数を無しとする また所属証券会社の手数料体系の変更により、株式取引についても手数料は無くなる見通しである
ゴールベースアプローチをセットした会社独自のラップ商品の開発を進めており、会社全体収益に対するフィーベース残高比率、収益比率の増加を進めている 各IFAの預かり資産、手数料、ROA、年齢別顧客比率、積立金額等を集計・分析し、各IFAをモニタリングしている
所属証券会社の設定した手数料体系の中で業務を行っている また、投資信託や仕組債については重要情報シート（個別商品編）を使用して手数料を明示しているなお、フィーベースの手数料体系への移行にも対応すべくゴールベース型ラップの取り扱いを開始している
金融商品の提案に際し、直接・間接を問わず顧客負担の手数料等の透明性を高めるとともに、種類や性質について丁寧に説明を行っている 「口座開設」時に手数料の説明を行っている
仕組債やラップ、AT1債等、不明瞭な手数料体系の商品の取扱いは禁止にしている中長期的な資産運用を推奨しているので、短期売買及び乗換もなし
取り扱い商品は会社が決定しているため、営業員個人のモニタリングは実施していない顧客が負担する手数料はHPでも掲載している
所属証券会社2社のため、同一商品を提示する際、両社の販売手数料も顧客に提示する
現在は毎週営業会議にて各リーダーがお客様への提案内容をチェックし、自己本位的な提案になっていないかを確認している

⑦法人単位でどういうところで収益をあげているのか	○該当する	×該当しない
1) 厳正・公正なデューデリジェンスと比較による商品選択と提案	14	6
2) 継続的なファイナンシャルプランニング	24	1
3) 現代ポートフォリオ理論に即した世帯資産分析の中長期分散投資提案	13	6
4) アセット・ロケーション	22	1
5) 顧客ファミリーへの金融行動コーチング	21	1
6) その他	6	5
タックス・マネジメント、相続・財産承継コンサルティング、住宅ローンの提供などクロスセル		
証券だけでなく、保険、不動産、住宅ローンなどワンストップでソリューションを提供		
×の部分も現在検討中で進めており、将来的には5項目すべてが○になるように進めている		
顧客のライフプランにおいて、資産形成面だけでなく、保障・補償面での対策(生損保)、ペットのケア(ペット保険)、住宅ローン(フラット35)の提案、確定拠出年金のご相談 法人向けにおいては企業型確定拠出年金の導入支援、投資継続研修		
金融商品だけでなく、保険、住宅ローン、不動産など、金融に関する横断的な金融コンサルティングを 実践		
保険・資産運用・財務コンサルティングの三位一体による総合金融サービスの提供		

2. 高い専門性及び倫理観を保持するための取組み

	受講した	受講していない
①協会アーカイブ「ゴールベースアプローチ・プランニング基礎スキル研修」受講状況	13	12

	毎月1回以上	年6回以上	年2回以上	年1回以上
②コンプライアンスに関する社内研修実施頻度	17	2	4	1
〈コンプライアンスに関する社内研修の内容等〉				
所属証券会社からの資料に基づき、理解が困難なもの、間違いやすいものについて毎週実施				
毎週月曜日に社内会議を行っているため、その場で過去のインシデント事例やあっせん事例を周知・共有している				
毎週火曜日に全社員に対してコンプライアンス研修を実施				
毎月第三水曜日を全員参加の全体のコンプライアンス研修のスケジュールとしており、受講できない場合も、録画で視聴し報告させている				
毎月1回、所属証券会社によるコンプライアンス確認テストは実施する他、毎週月曜日の会議の際に、内部管理責任者からコンプライアンス確認事項の共有を実施				
月例ミーティングにて、所属証券会社のコンプラ通信等を活用し実施している				
月1回（保険1時間・証券1時間）社内コンプライアンス研修開催				
IFA全体会議（年8回）の中でコンプライアンス関連テーマを必ず取り上げ、うち4回はコンプライアンスに特化した会議としている各証券会社から随時提供されるコンプラ関連事項や、監査内容等をテーマに実施				
半年に1度行われる全社員参加のミーティングにて、コンプライアンス違反の実例などを踏まえて注意喚起を行う				
入社時、随時研修を実施				
証券外務員資質向上研修、野村AM GBW 販売前コンプライアンス研修、関東財務局証券監督第1課 動画研修（「金融商品仲介業者の皆様に向けて」）、生保代理店継続教育研修、少額短期保険募集人コンプライアンス研修、動画研修「金融商品仲介業者に期待されるコンプライアンス上の留意点について」、事故・苦情研修				
直近では、23年7月に実施し、「適合性の原則」をテーマに、・千葉銀、武蔵野銀、ちばぎん証券の勧告及び行政処分の内容、・当社の適合性の原則における当社の考え、適合性の原則と顧客本位の業務運営との関係、・当社が考える適合性の原則を遵守したうえでの顧客本位の業務運営、・顧客の属性確認の重要性、他				
支店ごとにミーティングコンプライアンストピックや事例等紹介証券会社からの周知連絡				
証券会社や保険会社から提供される事例共有				
集合型にて実施し、弁護士等の外部専門家による研修も実施している				
所属証券会社による研修				
所属証券会社主催の研修のほか、弊社独自の研修も実施				
所属証券会社の規則に基づいた研修（社内・所属証券会社）				
SBIやPWMのコンプラの研修を軸にすすめている				
商品・コンプライアンス勉強会、コンプライアンステスト、個人情報保護研修				
研修後にテストを実施				

	毎月1回以上	年6回以上	年2回以上	年1回以上
③営業方法に関する社内研修の実施頻度	14	2	4	4
〈営業方法に関する社内研修の内容等〉				
所属証券会社からの資料に基づき、理解が困難なもの、間違いやすいものについて毎週実施				
適合性の原則、ハイリスク商品は顧客意向の確認など				
自社の営業スタイルの標準化（コア・サテライト投資）				
商品・コンプライアンス勉強会				
顧客の話を傾聴し、潜在ニーズを整理提示できるよう全体、個別で実施				
営業に関するコンプライアンスやFDの研修はしているが、営業方法に関しては今のところ自由裁量 フィーベース商品の浸透により、IFAのサービス品質の平準化を進めている				
直近では、23年5月実施分、当社戦略の再認識（「GBA推進事項、当社サービスの業務 フロー、GBA推進におけるターゲット」）／23年7月実施分、つみたてNISAの制度並びに提案例について				
家計相談、運用相談それぞれに関し、知識・スキルのブラッシュ				
随時行っているが、チーム単位では週に数回は実施している				
毎週のミーティングにて、顧客状況を共有すると同時に営業のスキルアップにつなげている				
毎週月曜日の社内会議の場で社内の好事例の共有や営業手法の研修を随時行っている				
毎週月曜日の営業会議の中で、IFAの成功事例の共有、推進検討について実施				
毎週水曜日のIFAミーティングの場にて情報共有等を行っている				
月に1回の営業会議と週に1度の営業研修				
月1回程度のペースで面談内容の振り返りやロープレを実施				
月例ミーティングにて、各自の営業活動に関する報告を実施している				
入社時と年2回程度開催ゴールベースアプローチ				
所属証券会社主催の研修のほか、自社独自の研修を実施				

	毎月1回以上	年6回以上	年2回以上	年1回以上
④商品知識に関する社内研修の実施頻度	12	3	4	5
〈商品知識に関する研修の内容等〉				
運用企画部が毎週月曜日にマーケット状況、ラップ商品のパフォーマンス要因などを解説				
証券会社や運用会社の協力で、勉強会や研修のご案内を積極的に頂いており、任意参加の場合もある が、IFAが参加している				
証券会社主催によるオンラインセミナーを利用(固有の商品をあげての社内研修は当該商品の推奨と受 け止められかねないため、社内ではあまり行っていない)				
推奨ファンドの見直しのタイミングで、新たに推奨にする商品がある場合には、その商品の特徴や ターゲットについて営業責任者からIFAに研修を実施				
新たな商品やサービスが出来た場合、商品内容や事務手続き等について取扱い証券会社等から直接研 修を受けている				
推奨商品に関し上記③研修内で実施 新ファンドや、推奨				
毎週のミーティングにて、取扱うことが多い商品について月報の読み合わせを実施している定期的に、 運用会社の研修に参加している				
毎週月曜日に社内会議を行っているため、その場で商品研修・販売方法などの研修を随時行っている				
所属証券会社による研修				
所属証券会社主催の研修のほか、弊社独自の研修も実施				

モダンポートフォリオセオリー、アセットクラス毎の各種ファンド

	毎月1回以上	年6回以上	年2回以上	年1回以上
⑤その他の社内研修の実施頻度	9	1	5	5
〈その他の社内研修の内容等〉				
ITスキルアップ研修等				
不動産や税務などの研修を随時行っている				
生保を含めたトータルの資産管理に関する研修を実施している				
税理士による税務研修、弁護士による金商法等の研修				
IFA自身として収益の多角化、顧客満足度の向上を図るために、事業提携先の研修を開催している				
直近では、ロープレ(GBPについて、3つの保険(定期・終身・養老))、公的年金制度について(老齢年金・障害年金・遺族年金の基礎)、書籍(「チーズは何処へ消えた」スペンサー・ジョンソン著)を使用したディスカッション及び発表、ホスタピリティからのフリンジサービス(付加価値サービス)、等				
税理士、司法書士、不動産事業者等の外部講師を招いて、税金や法律等の知識研鑽を行っている				
金融商品だけでなく、保険、住宅ローン、不動産など、金融に関する横断的な研修は定期的を実施				
住宅ローンに係るコンプライアンス行動基準研修及び年次研修				
全社員参加型のワークショップ				
所属証券会社による研修				
理念共有				
リーダーによる面談				
毎週1回、自社のファンドアナリストによる最近の業界や世界情勢などの状況等、ニュースの記事などを取り上げてミーティングを行っている				
新入社員については、営業責任者が週1回、1時間程度の商品・営業研修を2ヵ月間に亘り実施している				
月2回、証券・保険の情報、会社の方針などの全体共有会				
半期に1回全社員の研修があり、所属証券会社の担当者に来ていただき研修を行っている				

	有	無
⑥FP資格や証券アナリスト等の資格取得費用や会費の補助	18	6
FP、PB、証券アナリスト【全額補助】		
2級、1級FP技能士【全額補助】 AFP、CFP【全額補助】		
ファイナンシャルプランナー、プライベートバンカーなど金融に関する資格【参考書購入費、資格費用、資格更新費用等全額補助】		
CFP、PB資格、宅建資格に合格の際、受講費や試験代金【全額補助】		
社内規定に定める、証券アナリスト、FP資格等の取得時、更新時の費用【全額補助】		
DCプランナー【全額補助】		
FP資格、証券アナリスト【一部補助】		
AFP、CFP、ファイナンシャルプランニング技能士、証券アナリスト、他		
証券外務員資格取得		
FP資格(AFP/2級技能士、以上)、保険募集人、証券外務員の資格について上限値を付けての費用支援並びに1回分の試験費用の免除 当社はアドバイザー全員が証券外務員資格、FP、保険募集資格(専門課程、外貨保険)を所有		

FP資格、証券アナリスト等の取得費用と会費の補助を行っている
日本FP協会の年会費は会社負担、また協会への積極的参加を促す
FP資格者に資格手当

3. 法令等遵守態勢

	有	無
①所属証券会社の水準以上の社内ルール	11	14
媒介する全取引について内部管理責任者に報告劣後債勧誘は事前承認が必須 信用取引等投機的な取引については取扱いをしない 高齢顧客の勧誘前承認面談は、原則として内部管理責任者が実施		
債券の損失売却に係るルール：勧誘非勧誘に関わらず、損失を伴う売却を受けた際には概算損益等の状況を担当者が顧客に説明したのち、営業担当役員が顧客に架電し、理解度の確認を行っている		
誤発注等を防ぐため、注文の受発注は内部管理責任者、または、営業責任者にて実行し、IFAでは受け付けないとしている		
Pマーク取得自己取引の規定・整備		
社内で独自に各種ルールを作り、承認制等も実施		
口座開設時の高齢者ルール（75歳以上）、投信の手数料比較の義務、録音の義務化		
電話応答記録の義務・半永久での保存、社員売買における規定		
仕組債の販売禁止、劣後債販売に制限を設ける		
長期分散投資を重視しているため、ほとんど投信乗換はしていない仕組債の取引も原則禁止としている		
仕組債については、独自のチェックシートを作成し、取り組み強化している		
所属証券会社（一社専属）のルールにのっとり業務を遂行しているため		
所属証券会社の社内ルールに準ずる		

	有	無
②証券会社間の乗換に関する社内ルール（所属証券会社が複数である14社の回答）	10	4
証券会社間の乗換の際は口頭による事前報告制。モニタリング方法等管理体制の強化については現在検討中		
事前承認制		
乗換取引前に報告させる（実績ゼロ）		
証券会社を經由した投信乗換の禁止、他社間乗換事前申請制度		
投資信託等の乗換勧誘について、他社間乗換については社内独自のシートでもってコンプライアンス室に、当該乗換に係る合理的な根拠等を明示すると共に、顧客に説明すべき事項について当該シートに基づき行うこととしている		
所属証券のルールに準じて対応している 当社は短期売買や個別株の推奨をしてないため、乗換をするお客さまについてはFPに資産管理をして欲しいというニーズのお客さまのみ。そのため移管後に売却、乗換は殆んど発生しない。		
乗換は基本的に提案しない(顧客からの要望があり顧客の利益に繋がると判断が出来た場合のみ対応)		
営業責任者・内部管理責任者で不適切な取引が行われていないかチェックしている		
原則禁止		

各証券会社のルールに準ずる

	有	無
③短期売買に関する社内ルール	15	10
短期売買の勧誘については原則として禁止（フィーベースであることから、回転売買のインセンティブがなく、全社的に顧客の長期的な資産形成を志向している）		
そもそも提案しないが事前承認制を導入		
事前報告させる（実績ゼロ）		
投信3か月以内、債券6ヶ月以内の短期売買申請制度		
社員の投機的利益追求の阻止から、社員が取引できる証券会社は社（取締役）が指定する金融機関（所属金融商品取引業者）に限定され、当該取引においては事前にコンプライアンス室に指定のシートを提出し、許可があった場合に限定される		
また、同室は当該シートの印字物、当該発注された仲介補助簿、注文内容を記載する社内用紙「媒介受付メモ」を一括りにして保管することとしている。		
所属証券会社のルールに準じて対応しているが、短期売買については社内ルールとしても認めていない		
短期売買は提案しない（長期保有前提）		
営業員からの推奨を禁止 お客様の強い要望があった場合のみとしている		
証券会社のルールに沿って対応		
一度本内容にてインシデントが発生しているため、最低でも2ヵ月は売却を行わない事、売却前は事前に内管者に連絡をすることをルールにしている		
顧客意向のない短期売買は原則禁止		
短期売買は禁止している		
所属証券会社の社内ルールに準ずる		

	有	無
④取扱商品に関する社内ルール	16	9
顧客のライフプランに沿った形でラップや投資信託を主として扱う長期的な資産形成にそぐわない高分配投信やレバレッジ投信等は推奨しない現物株等は顧客からの要望により扱う場合もあり		
お客様に提案する商品を会社でセレクト		
会社として推奨商品を作成している		
仕組債、ラップ、AT1債等の手数料体系が不明瞭な商品の取り扱い禁止		
仕組債を取扱う際の事前申請制度、ロックインレベル5%未満時、ロックイン時、現物償還時の顧客接触・フォロー義務（電話、訪問問わず録音義務）		
仕組債の販売禁止、劣後債販売に制限を設ける		
レバレッジ投信、毎月分配型投信、通貨選択型投信を非推奨としている		
債券、投資信託、ファンドラップに限定し、個別株、ETF、仕組債などの取扱いは不可		
当社では株・信用取引・仕組債は非推奨としており、お客様の要望があった際に対応することとしている		
明確なルールは定めておらず、営業会議での確認管理を行っている		
所属証券会社の規定、証券投資以外での取引を考慮		
所属証券会社の社内ルールに準ずる		

4. 勧誘内容・契約内容のチェック状況（管理方法）

①勧誘内容・契約内容の検証・確認の主体や方法等
当社の顧客管理システム（Salesforce）に入力された営業日報を各支店長及び営業チーム長、内部管理責任者が確認・検証する また、所属証券会社のシステムに入力された日報に関しても、記載内容及び注文伝票の内容を内部管理責任者が確認する
内部管理責任者が営業日報を全件チェックしている
内部管理責任者が取引と記録を確認、検証
内部管理者が取引内容、接触履歴を確認し、必要であれば内管者の面談や録音の確認
内部管理責任者が仲介補助簿・委託業務報告書を確認し検証
内部管理責任者が委託業務報告書を毎週月曜日に確認し検証している
内部管理責任者が所属証券会社のシステムを利用し、仲介補助簿や営業日報を確認
内部管理責任者、営業責任者による委託業務報告書の確認
内部管理責任者他、業務管理部による営業日報の確認及びIFAへのヒアリング
営業責任者・内部管理責任者が投信注文、積立設定の報告を以って委託業務報告書、注文内容を確認
月2回、営業責任者・内部管理責任者にて取引全件確認
証券会社システムによる営業日報を内部管理責任者が確認
毎週の営業会議内にて所属のリーダーが管理している
社長若しくはコンプライアンス室が、システムを利用して確認
法務コンプライアンス部にて「異商品間の乗換取引」、「仕組債」、「注力投信取引」、「保険契約」等について約定データを抽出し、勧誘・取引内容に問題がないかを確認し、検証している また、所属証券会社 内部管理者が日々の取引について注文伝票・接触履歴等を確認し、検証している
月例ミーティングにて各事例の情報共有を実施し、ランダムに抽出し確認している
ご提案についてはIFAとバックオフィスが常に内容を共有している その中で、内部管理責任者が主体となり、主に整合性がない提案が発生した場合と、高齢顧客・投資経験がない顧客への提案に関しIFAまたは必要に応じ顧客へのヒアリングを行う
株・信用取引・仕組債は非推奨としているため、債券注文に絞って注文前・注文後の顧客履歴を全て確認している
通話録音、営業日誌を確認し検証している

	全件	抽出
②顧客との接触履歴の記録の確認（抽出の全体に占める割合）	7	17
取引記録とその提案履歴を全て確認		
日々の営業日報(全件)の確認		
一応悉皆的に確認をするが、要留意として、抽出基準①手数料が多い(大口取引によるもの、回転売買によるもの、手数料が突発的に高くなっている、高齢者、見慣れない顧客名、等)を抽出して確認		
7割、抽出基準：投信注文、積立設定の報告があった接触について確認を実施		
6割、抽出基準：劣後債券取引		
5割、抽出基準 ハイブリッド証券・仕組債は全て（入力の有無、入力レベル） 抽出機能が無い証券会社の株式取引全て（入力の有無レベル） 対応可能な証券会社での株式は損失金額、手数料、年齢、アテンションIFA等 投信は 10万円以上の約定代金の全て		

3割、抽出基準：債券注文を行った案件、高齢者案件、乗換勧誘案件を全件確認している
3割、抽出基準：商品ごと、年齢、担当者
0.5割、抽出基準 70歳以上

	全件	抽出	実施して いない
③顧客との通話録音の確認	1	13	11
10割、録音データに基づき確認			
5割、受発注に関連する通話録音は全件			
3割、債券注文を行った案件、高齢者案件、乗換勧誘案件を全件			
2～3割、電話録音の聴取が必要である場合、過誤売買が発生した場合、社内監査実施			
1割以下、コンプラ違反懸念がある場合			
1割、ランダム及び取引内容、接触履歴に懸念があった場合			
1割弱、商品ごと、年齢、担当者			
0.5割程度、顧客からの株式直接受注のみ			
75歳以上の高齢者を中心にランダム抽出			
取引内容に不明瞭な点があった場合、所属証券会社から指摘があった場合			
IFAが注文執行を行ったラップサービス			
証券会社によっては通話録音の保存をしているが、内容確認はしていない			

5. 適切な報酬・業績評価体系及びガバナンス態勢の整備

	年2回	年1回	随時
①評価・報酬体系の見直し頻度	6	10	8

	100%	50%以上	50%未満	0%
②固定給のIFAの割合（100%は完全固定給の社、0%は完全歩合給の社）	8	5	4	8
〈固定給のIFAの評価項目〉				
収益、口座開設数、面談数、NISA件数、新規導入額、セミナー講師、コンプライアンス等				
収益、資産導入、投信・一任運用純増、積立、コンプラ、他				
会員の継続率・離脱率、業務遂行など				
コンピテンシーとMBO				
預かり残高・口座数・手数料など総合的に評価				
売上成績、コンプライアンス				
預かり資産の導入、収益、会社の貢献項目に対する評価				
業績、能力を総合的に判断				
IFAは代表者一人であり、役員報酬のみ固定給100%。採用の予定もないため評価・報酬体系の見直しはしていない。				
非管理職は業績評価50%、定性評価50%、管理職以上は業績評価60%、定性評価40%				
金融商品だけでなく、保険、住宅ローン、不動産などの獲得手数料。フィーベースの預り資産の純増額。投信積立設定金額の純増額。コンプライアンスや社内への貢献度などの定性評価。				
生命保険、損害保険の手数料に各IFAの収益を合算して、次の年の給与を計算している				

証券会社報酬額を当社独自のテーブルにて計算を行い職能給として固定給に上乗せする
 *独自のテーブルにて計算を行う理由は、各証券会社等で報酬率が異なる為にどの金融機関でも同じ報酬となる為に設置しているものである

③短期的な乗換、整合性のない取引への対応
内部管理責任者が仲介補助簿を確認して検証
内部管理責任者が仲介補助簿・委託業務報告書を確認し検証
内部管理責任者が全件、委託業務報告書を確認、検証
内部管理責任者が日報（当社では面談履歴について都度報告書で提出）を確認したうえで、検証している
内部管理責任者が営業日報を確認し検証
内部管理責任者が営業日報を基に管理
内部管理責任者が営業日報、取引内容を確認・検証
内部管理責任者による営業日報の確認
内部管理責任者が営業日報、注文履歴を確認
内部管理責任者、営業責任者が営業日報を確認し検証
内部管理責任者・営業責任者が、取引履歴を確認・検証
業務管理部、営業責任者が営業日報の確認及びヒアリングを実施し検証
ご提案についてはIFAとバックオフィスが常に内容を共有している
社長若しくはコンプライアンス室が、システムを利用して確認
通話録音、営業日誌で確認、検証しており、その都度、指導している
定期的な乗換に関する社内研修による周知、手数料が高い契約内容の確認など
整合性のない取引が判明した際は上長及び内部管理責任者がヒアリングを実施整合性がない場合は再面談をするが、実際に取引を伴う再面談は発生してない
乗換に関しては内部管理責任者へ事前申請のため、懸念があれば否決整合性のない取引に対しては報酬率の引き下げも含め、厳しく対応
事前承認制
事前に確認して禁止している
事前報告を課している 原則中長期的な資産形成を徹底しているため、実績ゼロ
所属証券会社から指摘いただいたものに関して、適宜対応
所属証券会社の基準に基づき管理している

6. 金融教育への貢献

	実施している	実施していない
①一般向けセミナー実施	14	11
一般向けに月5～10回のセミナー開催、毎年大学での講義など		
依頼の都度大学などで実施		
学校や職場に対して		
カルチャーセンター、証券取引所、大学、企業、病院等にてセミナーを実施している		
オンラインセミナー、多目的スペースを借りてのキッズマネーセミナー、ビジネスプラス展への出展（市役所・信用金庫・商工会議所共催によるビジネスイベントで毎年5月に開催。市並びに近隣市在住者や高校の生徒を対象にマネーセミナーを実施）		
企業向けのセミナー等を実施		
企業の福利厚生として金融教育コンテンツやセミナーを提供		

県庁職員向け、企業従業員向け等
一般向け、企業向け、子供向けイベント
一般個人向け資産形成セミナー、企業型確定拠出年金セミナー（企業従業員向け）
401k導入企業従業員に対しての投資教育、401k導入検討中の経営者に対してのセミナー
パートナー企業の顧客向け
所属証券会社に口座開設されているお客様やWEBから参加のお客様対象
当社としては実施していない 別法人（金融教育事業）にて実施

	作成している	作成していない
②コンテンツの作成	13	12
資産形成の重要性、金融商品の基礎知識、NISA、iDeCO等		
資産形成やお金の知識		
資産形成、NISA、相続等		
資産形成、NISA、企業型確定拠出年金		
資産形成		
企業型確定拠出年金		
米国株式を活用した長期の資産形成、生保系IFA育成プログラム		
マネープラン		
はじめてのiDeco、NISA		
資産形成だけでなく、社会保障、保険、住宅ローンなど、幅広く金融教育コンテンツを提供		
一般向けに「IFAオンラインサロン」「実践投資信託マスタースクール」を実施保険業界のFP向けに「IFA実践ビジネススクール」を実施		
長期運用をするうえでの投資信託の選び方、NISAやiDeCoのルールや活用例、相続(遺言やエンディングノートの残し方)、相続時精算課税制度の利用方法、2000万円問題、といった諸問題をテーマで社内で資料を作成し月1回の頻度で実施		
子供(年少から小学1年生)を対象にお金についての話をし、子供が塗り絵等をしている間で、講師が保護者にお子様の学資対策における資産形成についてセミナーを行う		
物価の話(ハンバーガーや回転ずしの値段が上がる理由)を始めとする初歩レベルの経済の話や、就職希望の高校生には給与明細の見方についてスモールセミナーを実施		
当社としては実施していない 別法人（金融教育事業）にて実施		
所属証券会社がホームページで公表しているコンテンツ（資産形成、新NISAなど）を適宜活用している		

7. 経営課題

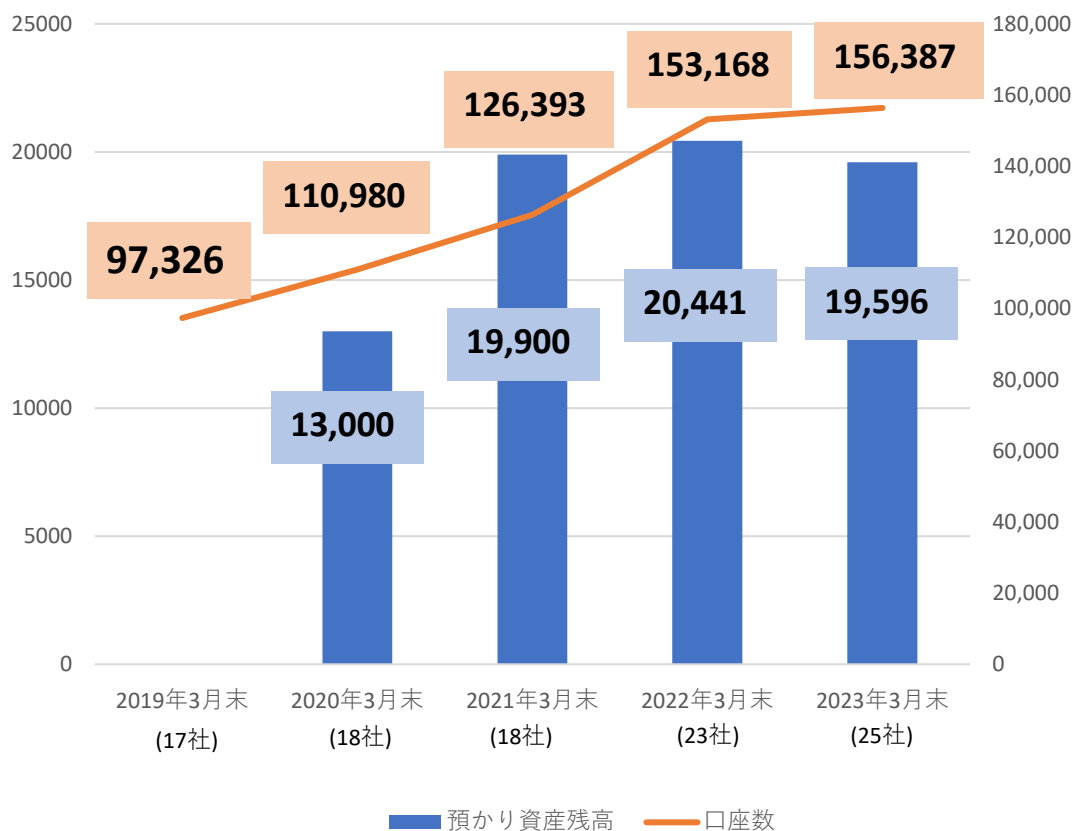
	最大の課題	2番目の課題	最大・2番目の合計
①人材確保・育成	① 1 4	① 7	① 2 1
②ビジネスモデル（フィーモデルへの移行と収益の両立）	② 5	② 8	② 1 3
③内部管理態勢の強化	③ 2	③ 7	③ 9
④IFAの高齢化（定年制度・後継者・引継ぎ）	④ 2	④ 2	④ 4
⑤その他	⑤ 2	⑤ 1	⑤ 3
顧客の獲得			

新規顧客獲得費用の増大
業績・採算性
人件費の確保(運用資金としての融資が金融商品仲介業だと借入出来ないため)
安定的な売上の確保
営業ツール (顧客資産管理)
IFAが顧客に提供できるサービス品質の平準化
営業内容の質の向上と均一化

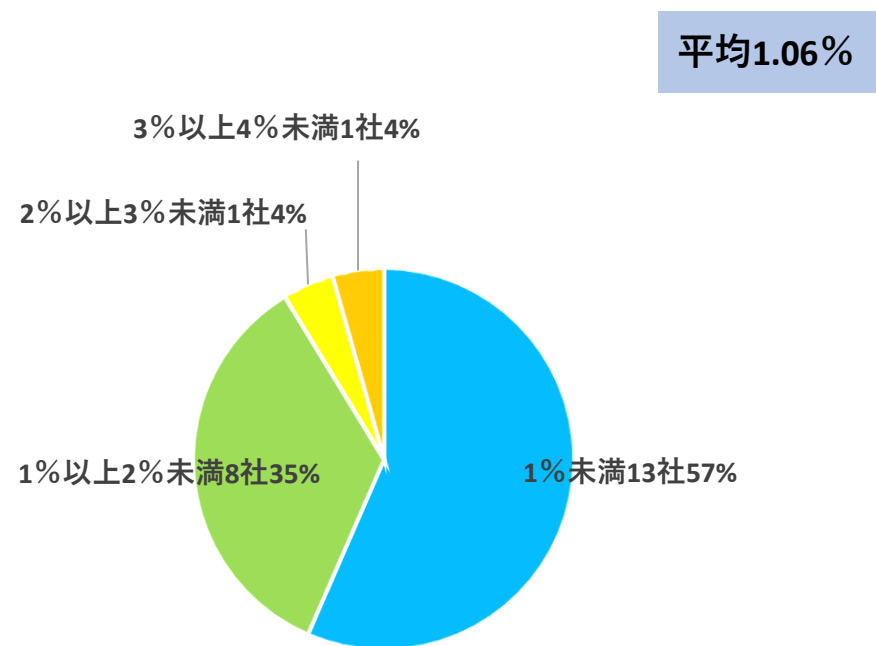
8. 直近1年間に倫理綱領に関し取り組んだ内容及び今後1年間に取り組む予定の内容

公表しているFDに関して、変更や修正がないか毎月全社員で検討議論を実施・提供している 顧客サービスの内容の見直し・法令諸規則・利益相反等に関して、毎週コンプライアンス研修を実施
支店ごとに月例MTGを開催 (約1年前)兼業申請書を更新予定 その他必要に応じて対応予定
フィービジネスにおける付加価値を高めることへの取り組みを行い、これからも継続していく
CAP社のライフプランニングシステムの採用、職場や学校へのセミナー開催
今年からIFAも2名増員、また新NISAの開始に伴い、顧客数の増加にも注力していくことから、FD宣言の検討、そして預かり金融資産の推移や顧客属性等について、自社情報開示についても積極的に行っていくようにしていきたい
IFAとバックオフィスが役割分担をしながらも一体となりクライアントの現状、抱える悩みや問題点の分析をし、最適な提案を行う体制で業務を行っている
顧客には経営者層が多いため、401k導入を推進するとともに導入済企業の従業員対象での投資教育を継続的に行っている
月次決算を徹底し経営状態の現状を把握とすることで健全な財務状況維持している 本業であるクライアントへの金融サービスのクオリティを落とすことなく、昨今、依頼が多くなって来ている、IFAを指向する保険代理店、保険募集人、FP等への教育事業のウエイトを上げて行く
フィーベースモデルを確立させ、顧客との利益相反をなくす
利害の一致を作りながら、資産運用ビジネスを継続する
顧客に最適なサービスを提供するため、新規相談の際には必ずライフプランシミュレーションを実施し、目標を共有したうえで商品提案を行った また、既存顧客へのアフターフォロー時にも、当初のライフプランや目標との乖離についてのミーティングを行った 有価証券の短期売買について顧客が望まない限り、営業員からの推奨をしないようにした 今後1年については、コミッションに頼らないアドバイザーを目指し、助言業の取得を目指す
役員の増員、ならびに管理側の人材増員、内部管理責任者の増員、2つ目の録音システム導入
今後、顧客管理システムの切替予定
社内のコンプライアンス意識向上と入社前に会社の方向に沿っているかという事を改めて確認していく
IFAの人数や取引件数が増えてきたことによりコンプライアンスの管理の重要性が増している
社内のコンプライアンス体制整備を行っている
管理部門が兼務が多く専門の人間の採用なども検討している

預かり資産残高 預かり資産残高・口座数の推移（正会員） 口座数（1口座）
 (億円)

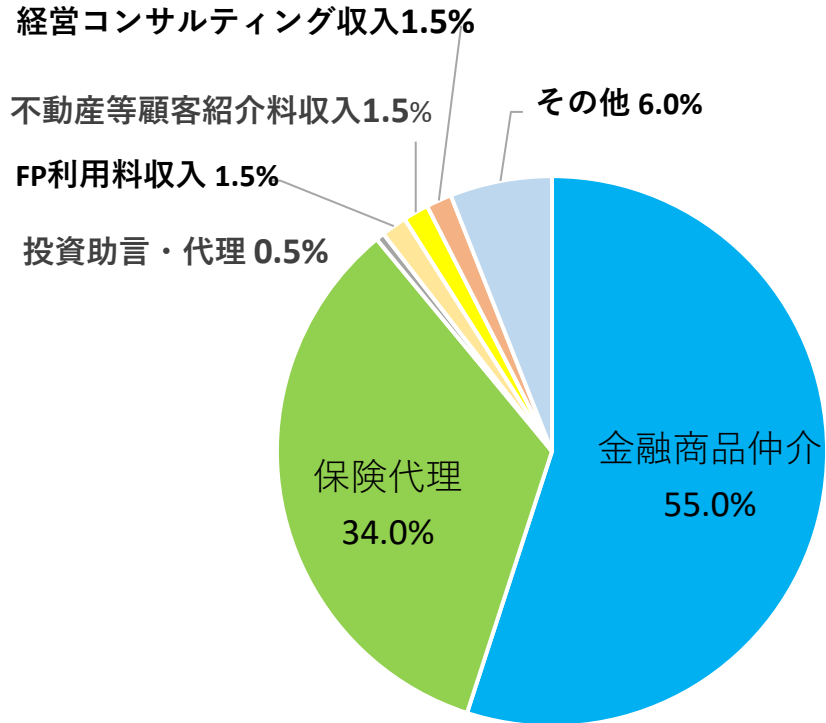


資産収益率（顧客ベース）の分布（正会員）
 2022年4月～2023年3月



資産収益率（顧客ベース）は、「預かり資産残高」に占める「顧客が証券会社に支払った手数料等の推定合計額」
 ※証券会社が仲介業者に支払った合計額ではありません。

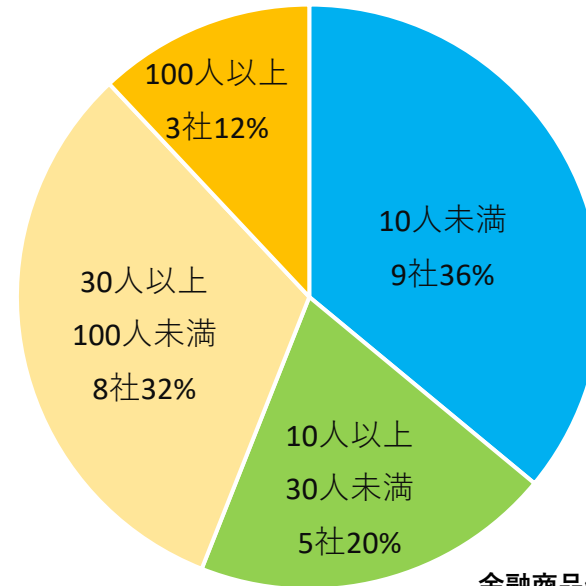
売上の内訳（正会員）



登録外務員数（正会員）

（2023年3月末）

25社1,195人



金融商品仲介業者（692法人）の登録外務員6,544人（2023年6月末現在）
出所：日本証券業協会