お客様本位の業務運営に関する原則について
（当社が策定する方針）

光証券株式会社

2023.9

お客様本位の業務運営に関する方針の策定・公表等

お客様本位の業務運営を実現するための方針

当社は、神戸で生まれ育った唯一の独立系証券会社として、昭和23年（1948年）創設以来、お客様より御愛顧を賜って参りました。現在当社がここにありますのも、お客様の御蔭と衷心より感謝いたしております。

この度、公表する事となりました「お客様本位の業務運営を実現するための方針」につきましては、当社が地域に密着し、お客様とより一層の信頼関係を築きながら、真にお客様にとっての利益を追求するために、当社の業務運営に関する方針を公表するものです。

お客様利益の最善を追求

当社は、お客様としっかり向き合い、対話を通してお客様のご意向を尊重した金融商品・サービスを提供できるよう努めます。
従いまして、お客様の投資経験、投資目的、資力等に配慮し、当社が策定する「金融サービスの提供に関する法律に基づく勧誘方針」に沿ったご提案ができるよう努めております。

【当社の具体的な取組状況】

・お客様お一人おひとりのニーズやお悩みの解決に向けて、質の高い商品やサービスをご提案できる体制を強化するため、２０２０年１０月にカスタマーサービス部を設立し、各店舗の営業担当者とともに包括的にお客様をフォローできる体制を構築しております。

・お客様の利便性を高め、素早くお客様のニーズに合った金融サービスを探知できるよう、新たなシステム「セールスナビ」を導入し、お客様からいただいた貴重な情報を記録し、社内で共有できる体制を整備いたしました。
当記録は部店責任者が確認し、お客様にベストなご提案や相談記録の定期的な検証（セールスナビに記録する内容の適切性等）を行っております。

・金融サービスの提供に関する法律に基づく勧誘方針の遵守を徹底しております。

利益相反の適切な管理

当社は、独立系の証券会社であるため、経営方針の決定、そして取り扱う金融商品選定に至るまで、利益相反の適切な管理運営が可能です。

従いまして、利益相反に該当する商品は取り扱っておりません。

また、この考え方を具体化するため、2009年6月から「利益相反管理方針」を策定し、社内各部に掲示し、実行しております。

【当社の具体的な取組状況】

- 利益相反に該当する取引・商品の取り扱いがない事を都度点検しております。
- 利益相反方針を全店に店内掲示し、高い意識を常にもって業務に取り組んでおります。
- お客様からお申し込みいただいた投資信託のお買付又はご解約が適切なご提案であるかなど、営業員が不適正なご提案をお客様に行う事のないよう、その適正を部店長および内部管理部門が検証しております。

手数料等の明確化

当社は、取り扱う金融商品・サービスの提供にあたり、お客様から手数料又は報酬をいただいております。

当社では、目論見書や契約締結前交付書面などに基づいて、ご負担いただく手数料を1円単位までお伝えする事、その他ご負担いただくコストについても必ず説明を行ない、お客様からご理解とご納得をいただけるよう努めております。なお、これら手数料及び報酬等に関しましては、ホームページにてご確認いただく事ができます。

また、当社では約定・契約いただいたあとも、お客様に対し丁寧なアフターフォロー（訪問や電話などによる当該金融商品の運用状況の報告等）に努め、お客様からいただく手数料又は報酬に見合ったサービスの充実に努めてまいります。

【当社の具体的な取組状況】

- お客様からお申込みいただいた投資信託については、説明内容の記録を義務付けており、部店長および内部管理部門がその適合性をチェックしております。
- 投資信託の乗換勧誘を行う際は、お客様にとってご提案する商品の手数料に見合うご提案であるかを本部レベルで事前に検証しております。
- 保有中の投資信託の基準価額が急落した際は、いち早くお客様にお伝えする事に努め、その記録を行っております。
- 外国株式については、営業担当者がお伝えした損益や諸費用に関して、その内容を内部管理部門がモニタリングしております。

重要な情報の分かりやすい提供

当社は、金融商品・サービスの基本的なリスク、リターン、取引条件等、お客様の投資判断に当たって必要な情報を提供いたします。また、お客様の誤解を招かないよう理解し易い説明に努めます。

当社で新たに投資信託を取り扱う場合は、その内容を十分に審査いたします。社内研修やコンプライアンステストの実施を通じた上で、営業員が説明できない金融商品は取り扱いいたしません。また、お客様にご理解いただけない複雑な金融商品はお勧めいたしません。

【当社の具体的な取組状況】

- 新たに投資信託を取り扱う際は、金融商品・サービスの基本的なリスク、リターン、取引条件、類似商品取り扱いの有無やお客様属性の適合性などを「投信戦略会議」で審査し、十分な検討を行ったうえ、厳選した商品を取り揃えております。
  なお、複数の金融商品・サービスをパッケージとした投資信託（ファンドオブファンズ型）を販売・推奨等する場合についても、同様にそのパッケージ全体がお客様にふさわしい商品であるかなど十分に審査を実施いたします。

- 定期的にコンプライアンスをテーマとした社内研修を実施し、商品内容、リスク説明ほかお客様にご理解ご納得いただける説明が全ての営業員に備わるよう定着に努めるとともに、その理解度を「コンプライアンステスト」により確認しております。
- 全てのお客様に対し分かりやすく正確な情報提供を行うため、2021年7月から全ての営業員に社外でもお客様に情報提供出来る環境を整え、特に高齢のお客様への情報提供態勢を強化しました。
- 複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合は、同種の商品の特徴およびリスクや手数料等の内容が容易に比較できる資料（重要情報シート）を利用してお客様にご理解いただけるよう丁寧に説明いたします。

お客様にふさわしいサービスの提供

当社は、お客様の立場に立ったご提案を実践することについて「金融商品販売法に基づく勧誘方針」に定めており、また、2006年10月から「お客様の適合性」、「公正な情報提供」、「投資のご意向」、「説明義務」等について定めた「営業員の業務チェック」を策定し、お客様に適切なサービスの提供ができるよう努めております。従いまして、お客様の状況によりましては、当社からのご提案を控えさせていただく場合があります。

また、お客様が必要とされる情報をタイムリーに提供する事が重要であると考えている事から、部店単位で情報会議の実施、続いてＷＥＢ会議による全店営業会議を毎日実施し、各部から情報配信を行っております。

それに加えて営業員は「地域や季節の話題」、「お客様からのご相談事例」、「お客様に喜んでいただいた成功体験」など、お客様のお役に立つ話題をテーマに発表し、それら情報を共有する事で営業員一人ひとりの知識とサービスの幅を広げ、研鑽に努めるとともに、お客様本位の精神に基づき、今後も末永くご愛顧いただけるようサービスの向上に努めております。

【当社の具体的な取組状況】

・全営業員が常に「営業員の業務チェック」を自席で確認でき、自己研鑽と励行に取り組んでおります。
・毎朝、各店では営業会議を開催し、その後、全店営業会議により内容の充実に努めております。
・全ての営業員にＦＰ資格取得を推奨しております。
・カスタマーサービス部は相続診断士資格を取得しております。
・機関投資家向け商品（第二種金融商品取引業、ファンド運用業）については、一般投資家の皆様に対して商品の組成は行っておりません。

従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社は、社員一人ひとりが職業倫理を保持するため、「倫理コード」を定め、その遵守を宣言しております。
また、受取手数料や報酬の額のみではなく、コンプライアンスの遵守状況やお客様の資産形成における預り資産の増加も考慮いたします。加えて、国内株式、外国株式、投資信託など、幅広い商品の提供、ＮＩＳＡ口座の開設促進およびご利用状況などを総合的に評価した報酬体系になっております。

【当社の具体的な取組状況】
・お客様本位の営業活動を行っているかなどを、内部管理の視点からも業務評価しております。
・社員教育、研修実施状況（2022年4月～2023年3月）

テーマ	実施回数
コンプライアンスに関する社員研修	１２回
上記の研修に対するコンプライアンステスト	１２回

・ＦＰ資格取得に対する従業員への報奨金制度を導入しているほか、相続診断士やアナリストのほか、社員が希望する資格に係る取得費用や資格取得後の会費などについてもサポートを行っております。

資格の種類（2023.7月末現在）	人　　数
ＦＰ取得者	54名（営業社員の取得率100%）
相続診断士取得者	5名