

## お客さま本位の業務運営に関する取組方針

アイザワ証券株式会社（以下「当社」といいます。）は、経営理念である「より多くの人により豊かな生活を」を私たちの存在意義（パーカス）として掲げ、「資産運用・資産形成を通じてお客さまとそのご家族の人生の伴走者になる」（私たちのあるべき姿 ビジョン）を実現するために、世代を超えて対話を続ける長期的な人生のパートナーを目指します。

経営理念の実現に向け、当社は中期経営計画を刷新し、新たに策定したPVV「私たちの存在意義（パーカス=Purpose）」、「私たちのあるべき姿（ビジョン=Vision）」、「私たちが大切にする価値観（バリュー=Values）」として「アイザワ宣言」を発信し、全社の行動指針として掲げました。

長期にわたる人生のパートナーを目指すために、全従業員のもう一段の意識改革と、経営陣が自ら改革を主導し、お客さまとそのご家族の資産運用・資産形成を通じて伴走者としてビジネスモデルの転換に取り組んでまいります。

お客さまからの信頼を最優先に考え、長期的な視点で最適な商品やサービスの提供により、お客さまの最善の利益を第一に考えます。対面による継続的な対話とアドバイスを通じて、信頼関係の構築ときめ細やかなサポートを継続し、世代を超えて寄り添う資産運用・資産形成の伴走者になることを基本方針に掲げることといたしました。



「お客さま本位の業務運営にかかる基本方針およびその取組」につきましても、「お客さまとそのご家族の資産運用・資産形成の伴走者」として何ができるかを追求し、定期的に公表してまいります。

「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」については次に掲げる内容となります。 原則 1

### 取組方針

- |   |                              |      |
|---|------------------------------|------|
| 1 | <b>お客さまとそのご家族の人生の伴走者となる</b>  | 原則 1 |
| 2 | <b>お客さまとの利益相反の適切な管理</b>      | 原則 2 |
| 3 | <b>手数料等の明確化</b>              | 原則 3 |
| 4 | <b>お客さまへの適切な情報提供</b>         | 原則 4 |
| 5 | <b>お客さまの未来を見据えた金融サービスの提供</b> | 原則 5 |
| 6 | <b>行動規範に基づく企業文化と人材育成</b>     | 原則 6 |
| 7 | <b>プロダクト・ガバナンスの強化</b>        | 原則 7 |
|   |                              | 補充原則 |

## お客さまとそのご家族の人生の伴走者となる

当社は、経営理念である「より多くの人に より豊かな生活を」を私たちの存在意義として、「資産運用・資産形成を通じて お客さまとそのご家族の人生の伴走者になる」を私たちのあるべき姿として実現するため、「私たちの存在意義（パーサス）」「私たちのあるべき姿（ビジョン）」「私たちが大切にする価値観（バリュー）」からなる「アイザワ宣言」を掲げています。創業以来の精神を継承しながら、長期的な信頼関係に基づいた資産形成ビジネスモデルの確立を通じて、お客さまから信頼され、選ばれる存在であり続けたいと考えております。

そのために、世代を超えた多様なお客さまの投資目的やリスク許容度、ライフステージに応じた幅広い商品ラインアップを揃え、購入後のアフターフォローも含めて、商品を「知る義務」に基づいた持続的なサポート体制を整備してまいります。

## お客さまとの利益相反の適切な管理

当社は上場会社のグループの一員としての自覚を持ち、社会的使命の重要性を深く認識しています。常に関係法令を遵守し、高い倫理観に基づいた業務運営を徹底することで、お客さまにとって不適切な取引が行われることのないよう、利益相反の可能性を的確に管理する体制を構築してまいります。

グループ全体で提供する金融商品・サービスの中に利益相反の可能性が含まれることを認識し、「利益相反管理方針」に基づき、お客さまの利益を守るために管理を強化してまいります。

## 手数料等の明確化

当社は、ファイナンシャルアドバイザーによる提案において、お客さまの理解の深化と信頼の醸成を図るため、金融商品サービスにかかる各種手数料(販売手数料、為替コスト、信託報酬、事務代行料、コンサルティングフィー等)について、名目を問わず透明性をもって明示し、わかりやすい説明に努めてまいります。

## お客さまへの適切な情報提供

当社は、「私たちの存在意義」の実現を目的とし、「より多くの人に より豊かな生活を」をモットーにお客さまに販売、推奨する金融商品・サービスのリスク、リターン、取引条件などの重要情報を、正確かつ適切に提供する体制を構築してまいります。

また、当社ホームページでは、わかりやすく丁寧な情報提供を心がけ、検索機能やランキング表示などを通じて、お客さまが選択しやすい環境を整備します。お客さまの取引経験・金融知識に配慮し、重要情報の「わかりやすさ」に最大限努めるとともにパッケージ販売の場合は、個別商品の比較資料を用いた適切な情報提供を実施してまいります。

## お客さまの未来を見据えた金融サービスの提供

当社は、お客さまとそのご家族の伴走者として、金融商品に関する知識・経験・目的・資産状況を把握し、それぞれにふさわしい商品・サービスを提供することに努めてまいります。

また、新NISA制度への対応も含め、各ライフステージに応じた多様なニーズにお応えするとともに、世代を超えて安心してお付き合いいただけるよう、取組んでまいります。

また、ゴールベースアプローチに基づいた資産形成の推進とともに、ライフプランシミュレーションツールを活用し、より適切な提案ができる体制を構築。複数商品をパッケージでご提案する場合には、ご家族を含めたご希望を丁寧にヒアリングし、ライフプランに応じたご購入を支援いたします。商品の複雑さや高リスク商品の購入にあたっては、役席者による事前面談を実施する場合があります。

## 行動規範に基づく企業文化と人材育成

当社は、「お客さまとそのご家族の資産運用・資産形成の人生の伴走者」の役割を果たすべく、公共性を確保する市場のゲートキーパーとして、また、お客さまの安定的な資産形成を支える担い手として積極的に行動してまいります。

2025年度の行動規範では、「人」への気遣いと思いやり、そして「人」とのつながりを重視する姿勢を掲げています。これは、社会人としての基本であると同時に、当社が大切にする「お客さま本位」の業務運営の根幹でもあります。お客さま一人ひとりに寄り添い、信頼関係を築きながら、未永いお付き合いを重ねていくことが、私たちの使命です。

経営資源の配分や業務プロセスの見直しを進め、「アイザワ宣言」を基本と考え、企業理念の実現に向けた企業文化の醸成に努めます。また、「行動規範」に則り、役職員一人ひとりが自身の行動を振り返り、高い倫理観に基づく業務運営を徹底するよう指導してまいります。

ファイナンシャルアドバイザーの評価には、お客さまのライフプランやプロセスへの貢献度を重視した基準を採用し、スキルアップや資格取得を支援する教育体制を整備し、お客さまへの提案力向上に努めてまいります。

## プロダクト・ガバナンスの強化

当社は、「顧客本位の業務運営に関する原則」に基づき、補充原則として、新たに明記された「プロダクト・ガバナンス」への対応を重視しております。お客さまに提供するすべての金融商品及びサービスについて、選定および組成段階から、対象とされるお客さま、リスク、コスト、商品の仕組み、販売方針等を明確化することで、その妥当性・適合性を社内で検証する体制を整えております。

また、商品のライフサイクルを通じて、必要に応じた評価と改善を行うことで、お客さまの最善の利益を確保することを目指します。さらに、販売チャネルに対する教育・研修を通じて、プロダクト・ガバナンスの観点から、適切な提案・販売がおこなえるようサポートし、お客さまの期待に応える金融サービスの実現に取り組んでまいります。