

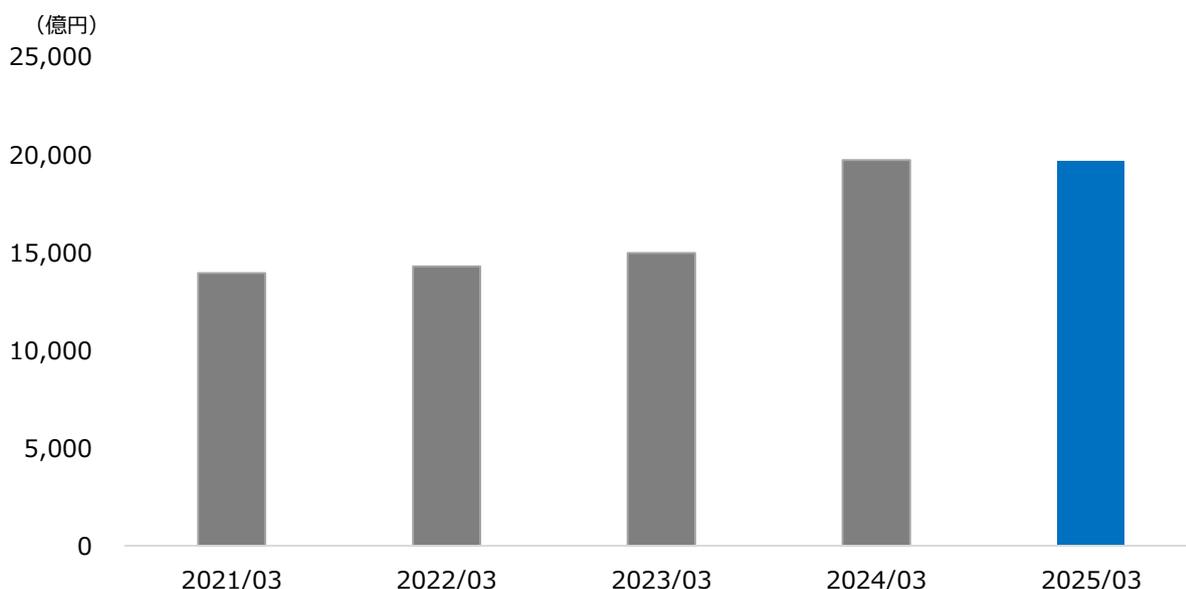
お客さま本位の業務運営に関する取組状況

当社のお客さま本位の業務運営に関する取組状況は、以下のとおりです。
当該取組状況については定期的にまたは必要に応じて更新、公表してまいります。

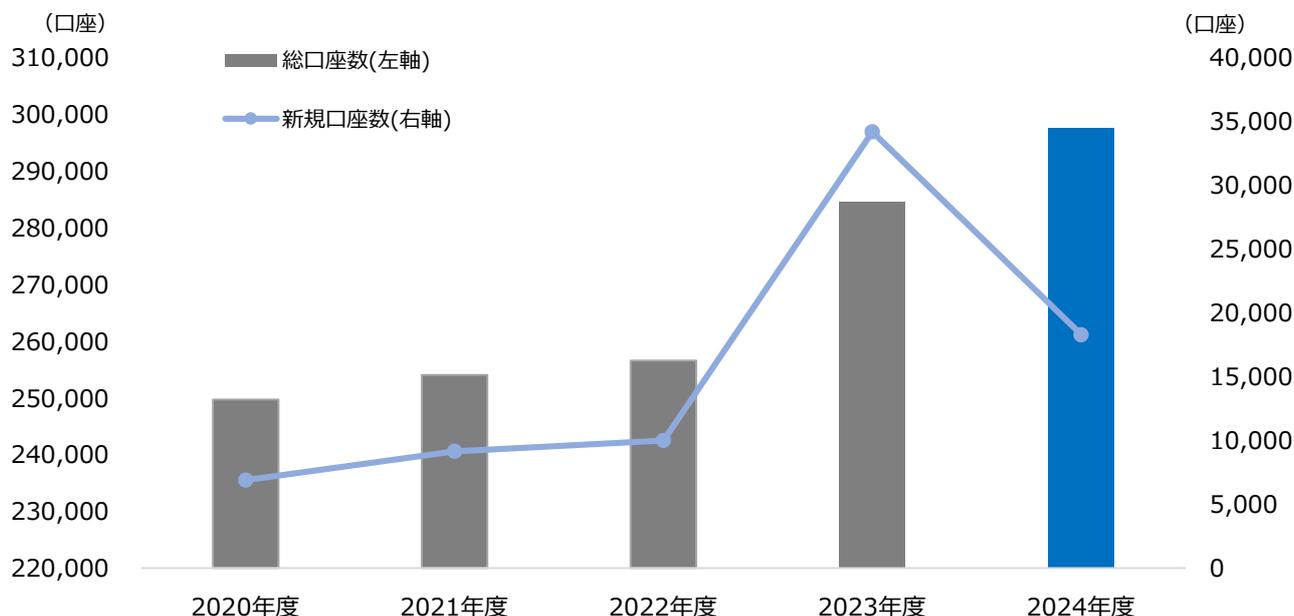
預り資産/新規口座数の推移

お客さま本位のサービス提供を継続したことによる、お客さまからの信頼の証としての預り資産増加、新規口座開設を重視しております。取組みの結果、2024年度は総口座数が増加いたしました。

◆ お預り資産の推移



◆ 総口座数 / 新規口座数の推移



1 お客さまの人生に寄り添ったお客さま本位のサービスの提供

1 相続・経営サポート

当社では、お客さまの人生に寄り添い、相続・生前贈与、ビジネスマッチング等お客さまの希望に沿ったソリューションを提供しております。

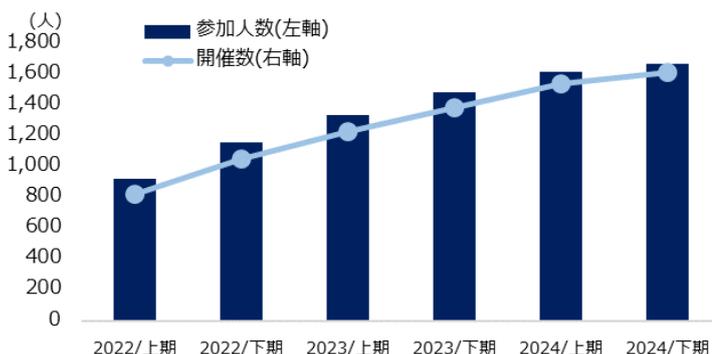
相続・経営サポートにつきまして、代表的なお悩み、解決方法をまとめたパンフレットを作成し、当社が提供できるサポート、提携先についてわかりやすくお客さまにお伝えしております。



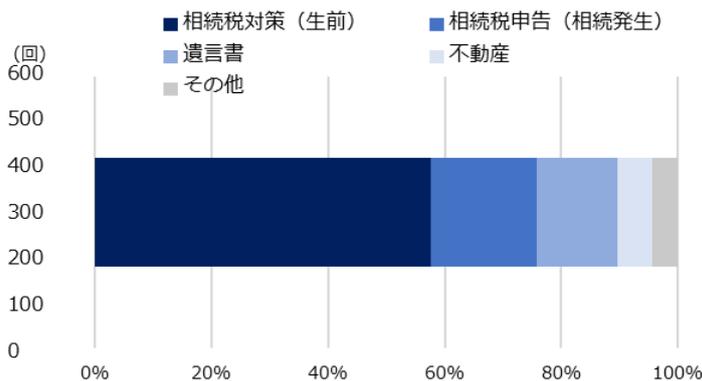
◆ 個別相談会

お客さまの希望に沿ったソリューションの提供の一環として、税理士同席による相続関連など個別相談会を無料で開催しております。

個別相談会等実施回数(日数ベース) / 参加人数



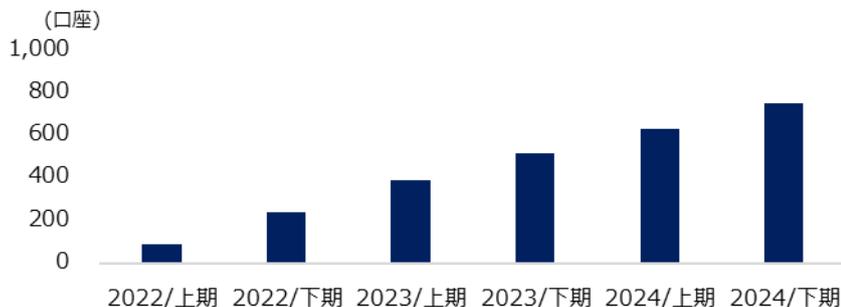
相談内容の内訳割合



◆ 新贈与サービス

当社が提供する新贈与サービス「TASUKI~大切なあなたへ~」は、大切なあなたへ『感謝の気持ち』『将来の安心』『日常の楽しみ』を贈与で渡す3つの「TASUKI」として、当社お預かりの商品を生前贈与するツールとして多くのお客さまにご利用いただいております。

TASUKIを利用した口座数



2 地域社会に関する取り組み

当社は地域活性化、社会貢献を目的に地域や人々との関わり、発展に密接した取り組みを行っております。

◆ 地域機関連携 / 東京都青梅市との包括連携協定

当社は、地域社会の地方創生・地域活性化を目的としたSDGs推進を行っております。より地域に根付いた取り組みを実施するため、地域教育機関や金融機関との包括連携協定を提携しております。

2015年の静岡大学と産学連携に関する業務協定を締結したことを皮切りに、2024年度時点での包括連携および提携は、行政機関である自治体5市町、教育機関である高校3校、大学5校、金融機関である銀行2行、信用金庫・信用組合7行の合計22先です。

また、2025年2月に東京都青梅市との包括連携協定が実現しました。地域に根差した証券会社として、当社の拠点のある地域を面としてとらえ、青梅市・青梅信用金庫・当社の3者が連携して様々な課題解決のサービスの提供を行い、地域から必要とされる証券会社を目指しています。



連携ネットワーク

	自治体	
行政機関	御殿場市、裾野市、小山町、長泉町（静岡県） 青梅市（東京都）	
	高校	大学
教育機関	県立常陸大宮高等学校（茨城県） 青森山田高等学校（青森県） 学校法人東駿学園 御殿場西高等学校（静岡県）	国立大学法人静岡大学（静岡県） 周南公立大学（山口県） 近畿大学（大阪府） 山梨県立大学（山梨県） 神田外語大学（千葉県）
	銀行	信用金庫・信用組合
金融機関	株式会社西京銀行（山口県） 株式会社佐賀共栄銀行（佐賀県）	第一勧業信用組合、青梅信用金庫（東京都） 笠岡信用組合（岡山県） 三島信用金庫、島田掛川信用金庫（静岡県） 都留信用組合、山梨県民信用組合（山梨県）

◆ 金融リテラシー教育 / 地域の教育機関や連携先の行政機関を通じた取り組み

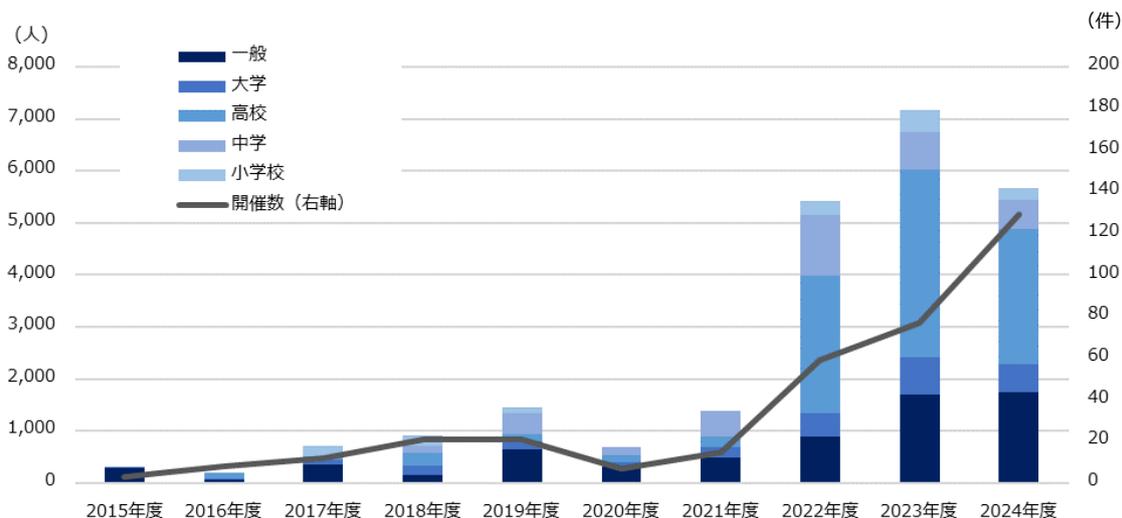
当社では、小学校から大学までの学生や一般の方に対する金融リテラシー教育を提供しております。対象者のレベルに合わせたコンテンツを制作し、クイズやゲームなどわかりやすく楽しく「お金」について学んでいただく内容となっております。

提携先の教育機関・金融機関と協働したインターンシップやゼミ学習、企業訪問などの実施により、支援範囲も年々拡大しております。

また、地域内での金融知識の循環や波及を推進するため、高校生が学んだ金融知識を地域の中学生に向けてアウトプットする高校生ティーチャーズの取り組みも実施し、子ども家庭庁から特徴的な取り組みとしてホームページへの掲載をいただきました。

地域においては、連携先的小山町にて町民向けのセミナーを月一回定期的に提供することで、地域の方々の金融リテラシー向上に寄与しています。

金融リテラシー教育実績



3 お客さまに適した幅広い運用商品の選定

当社は世代を超えてお客さまとお付き合いをいただける会社となることを目指し、お客さまの年代ごとのライフステージやライフスタイル、リスク許容度等に着目し、その年代にふさわしい運用商品を提示しております。

◆ 商品ラインナップ及びフォローアップ

1. リスクと定量・定性評価

投資対象の市場規模や日々の売買代金等の「流動性」、国や企業など投資対象の「信用力」、運用規定や特性でみる「運用スタイル（または運用上のリスク）」の3点に着目し、「①安定型・②成長型・③高成長型」へ分類のうえ、リターンなど定量面および運用力や情報提供力等の定性面を検証しております。また、ESG/SDGs/グリーン投資関連等についても併せて考慮しております。

2. “高流動性（安定）資産”と“高成長（変動）資産”

上記を基に、基準価額の安定推移が期待できる“高流動性資産”①②を「持続的な提案商品」、相対的にリスクが大きい一方で、高いリターンが期待できる“高成長資産”③を「タイムリーな提案商品」とし、当該相違点に着目して、社内外への情報提供に努めております。

3. “モニタリング”と“フォローアップ”

主な取扱商品の「流動性」「信用力」「地政学面」「運用スタイルの再現性の欠如」等について、定性・定量の両面で定期的にモニタリングを行っております。特に不安定化する商品は、運用状況や市場環境を含む見直しについて、情報提供やフォローアップを推進しております。

◆ 当社選定ファンドセレクション

当社では、取扱い投資信託について中長期の国際分散投資を主軸とし、運用実績に係る定量的な分析に加え、運用のプロセスや管理フロー、情報提供などフォローアップ体制に係る定性的な評価を行い、優位性が高いと考えるものをご提案しております。また、選定した投資信託については、政治・経済の状況及び投資環境と照らし合わせ、継続的に運用動向を確認し適宜見直しを行っております。

選定した投資信託は、「アイザワ・ファンド・セレクション（鉄人・鉄腕選定ファンド集）」をはじめ、運用担当者にご登壇いただき対談形式でご報告するウェビナー、「新NISAの投資信託買付ランキング」等を通じた情報提供にも努めております。

ファンドをご紹介する際には、各対象資産の類似商品や手数料を含むサービスの内容をお客さまに比較していただけるよう、心掛けております。

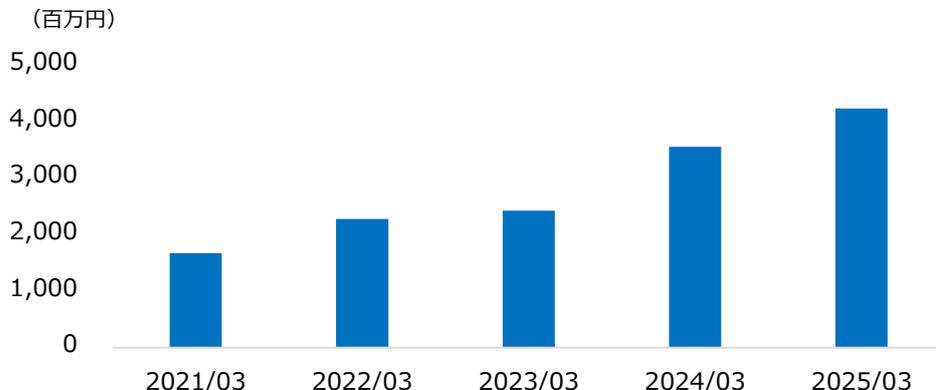


4 コア・サテライト資産の形成

当社では、中長期国際分散投資の観点から資産形成の中核商品として、投資信託および投資一任運用サービスであるラップサービス、いわゆるストック商品の推進を行っております。

◆ スtock商品の預り資産

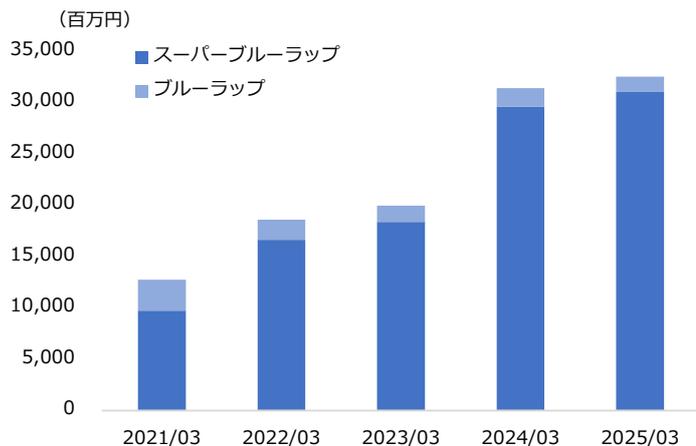
過去5年間に於いてStock商品の預り資産は増加傾向にあり、2024年度末時点での預り資産額は4,233億円、前年度比19.1%増となりました。



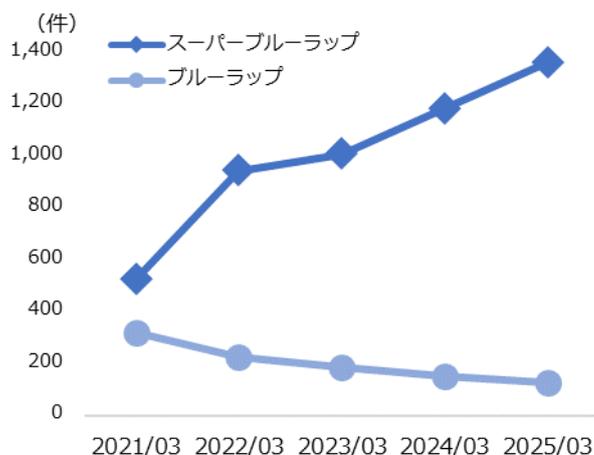
◆ スーパーブルーラップ / ブルーラップ

スーパーブルーラップおよびブルーラップの2024年度末時点での契約資産残高はそれぞれ前年同期比4.8%増、17.0%減、契約者数は15.0%増、15.0%減となりました。

契約資産の推移



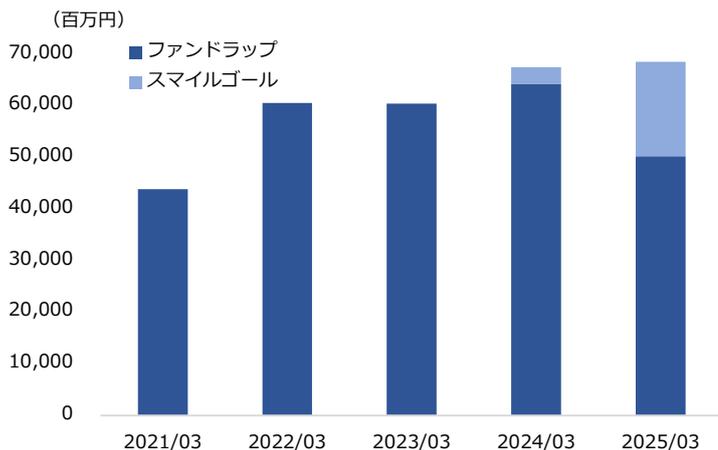
契約件数の推移



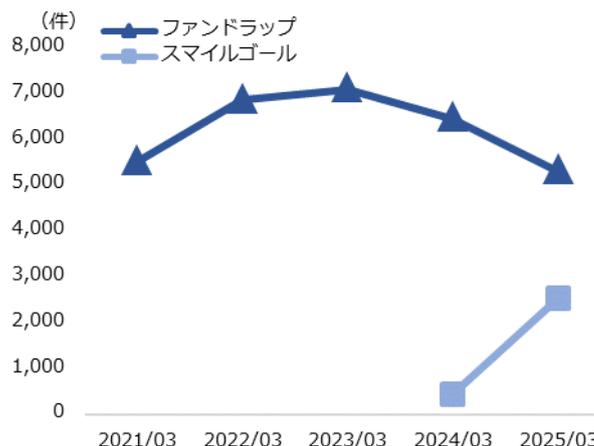
◆ ファンドラップ / スマイルゴール

ファンドラップおよびスマイルゴールの2024年度末時点での契約資産残高はそれぞれ前年同期比21.8%減、459.6%増、契約件数は17.7%減、451.4%増となりました。

契約資産の推移



契約件数の推移



2 お客さまとの利益相反の適切な管理

1 利益相反の適切な管理

当社では、商品を販売するにあたって当該金融商品のリスク度合いに応じた商品ランクを定め、それに沿った販売を行っております。また手数料等についての詳細な説明および利益相反の適切な管理方針等も明示しております。

当社は、金融サービスを提供するアイザワ証券グループの一員であり、グループ内での商品提供を受けた商品を販売するなど、お客さまの利益が不当に害されるおそれがあることから、これら利益相反が発生するリスクを適切に管理することで、お客さまの利益の保護を図ります。

◆ 利益相反管理方針の策定

当社は「利益相反管理方針」を定めており、お客さまの利益を不当に害するおそれのある取引を特定および類型化し、対象取引に対するプロセス、管理方法、管理体制、管理の対象とするグループ会社を明確化した上で、部門の分離やその他の情報隔壁・情報遮断等の方法によりお客さまの利益が不当に害されることのないように対象取引を管理します。

3 手数料等の明確化

1 手数料等の明確な説明

当社がお客さまから頂戴する手数料は、お客さまのご注文を市場につなぐために必要な費用、ファイナンシャルアドバイザーがお客さまに商品説明等サービスをご提供することに係る人件費、お客さまに提供する様々なソリューションを習得するための社員教育、システム開発・維持管理等の費用等をトータル的に勘案した対価であります。今後も更なるソリューションの提供に努力してまいります。

当社は、販売手数料、為替手数料、信託報酬、事務代行料、コンサルティングフィー等手数料の名目を問わず、商品ごとサービスごとに手数料等の内容を明確にし、お客さまが理解できる重要な情報の提供を契約締結前交付書面や目論見書等で行っております。

当社は投資信託販売にあたっては「販売手数料率」「概算販売手数料」「信託報酬料率」「信託財産留保額（率）」を明示することに加え、保有期間が長期に及ぶほど1年あたりの「販売手数料」負担率が逡減していくことを説明しております。

4 お客さま本位の適切な情報提供体制の構築

1 重要情報の提供

当社は、お客さまに販売、推奨する金融商品・サービスについては基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件をお客さまの理解向上に資する適切かつ質の高い情報に基づき説明をしております。また当該商品がお客さまの投資性向、投資資金の性格等に基づきお客さまの意向に沿ったと判断する理由につきましても説明しております。

◆ 重要情報シート

金融事業者である当社および取扱いの一部金融商品につきましては、お客さまが選択・購入いただく際に確認すべき事項が記載された重要情報シートを用いることで、納得して商品を保有いただける体制を整えております。重要情報シートは状況に応じて、定期的な更新を行っており、紙面によるお渡しの他、ホームページでも開示しております。

① 金融事業者編



② 個別商品編



※空白欄は商品によって異なり、各商品の特記事項が記載されています。

◆ リスク・手数料説明ページ

当社ホームページでは、お客さまがお取引に関するリスクや手数料、その他お取引に関する情報についてご理解いただけるよう、リスク・手数料説明ページを設けております。過去5年間の上場有価証券等書面・契約締結前交付書面もご覧いただくことが可能です。

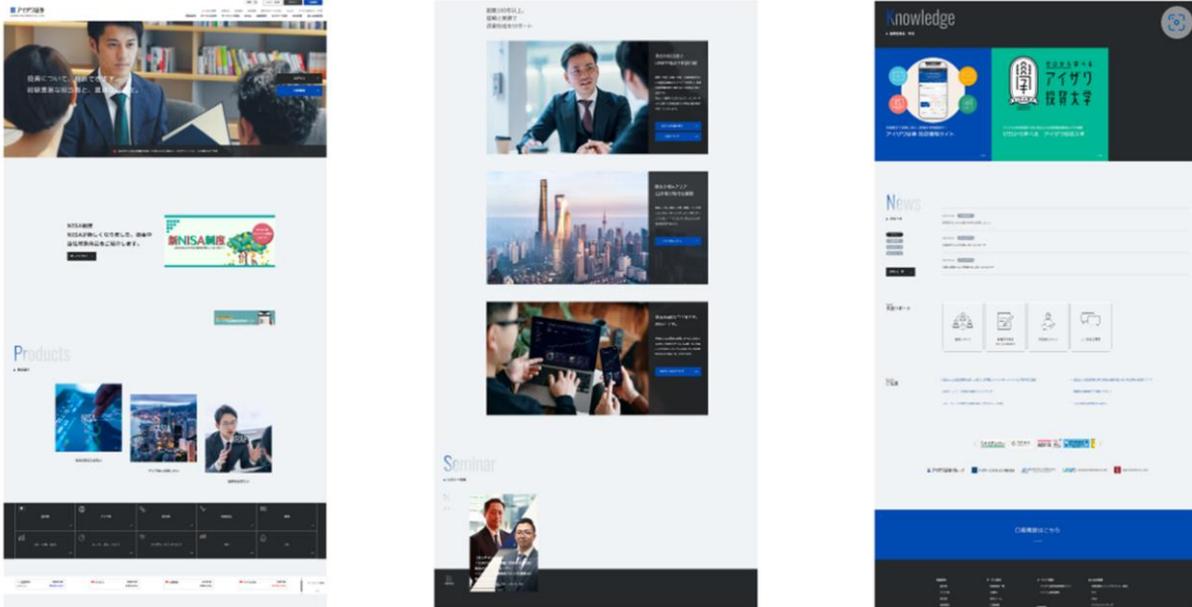


◆ 取扱商品・サービス

2024年5月よりお客さまのニーズの高い情報をわかりやすく提供するために当社のホームページデザインを変更いたしました。

ホームページから無料会員制情報提供サイト「アイザワ証券投資情報サイト」、オウンドメディアサイト「アイザワ投資大学」にアクセスいただけます。

ホームページ新デザイン



ホームページでは取扱商品およびサービスについて項目別に詳細ページを設けております。アジア株式、米国株式（※）、海外ETFにつきましては、当社でお取引可能な銘柄を開示しておりますので、当社ファイナンシャルアドバイザーからのご案内他、お客さま自身にてご覧いただくことも可能です。また、投資信託につきましては「テーマ」「ランキング」「投資対象」「投資地域」等での絞り込みを可能とし、それぞれの商品の基準価額やトータルリターン、第三者機関のレーティングを一覧で確認、個別の詳細ページに商品情報を取得いただける体制を整えております。

取扱銘柄表

ベトナム社会主義共和国 

ベトナム社会主義共和国
Socialist Republic of Viet Nam

基本情報 取扱銘柄 手数料

ティッカー（コード）または銘柄名を入力してください。 検索

ティッカー (株名) 国	銘柄コード	銘柄名 (日本語表記)	銘柄名 (英語)
AAA	V5319	アンファクトプラスチック&タービンエンジニアリング	AN PHAT BIODEPLASTICS JTC
ABT	V5322	ベンチャー水産物輸入（ベンチャー・アグアプロ）	BENTHE AQUA PRODUCT IMPORT A
ACB	V3325	アジア・コマースバンク「アジア・コマース・バ	ASIA COMMERCIAL BANK
ACL	V3341	クローンフィッシュ	CLALONG FISH 2SC
ADG	V5375	CLEVER GROUP CORP	CLEVER GROUP CORP
AGR	V5389	アグリバンク証券	AGRIBANK SECURITIES CORP
ALT	V5353	アルタ	ALTA CO
APV	V5464	AMERICAN VIETNAMESE BIOTECH 1N	AMERICAN VIETNAMESE BIOTECH
ANV	V3346	ナムベト航空「ナムベト」	NAM VIET CORP
ARM	V5407	GENERAL AVIATION IMPORT EXP	GENERAL AVIATION IMPORT EXP

絞込商品表

主な取扱いファンド一覧

基準日：2023年04月30日現在

開募日：2023年04月30日現在

国内投信

※開募日がないカタゴローボタンを再度クリックすると開募日検索されます。

179件のファンドがございます。

国	ファンド名	運用会社 (国)	基準価額 (円)	前日 前営業日	積立資産 (百万円)	分配金 戻金 (円)	トータルリターン (%)	1年	3年 (複年)	ファンド レーティング	委託先
●	日本好望利バランスオープン	S&P 関正	12,054	-0.07%	126,078	25/04/07	-3.18%	17.84%	★★★★	BC	信託銀行
●	ニッセイ 300日経400アクテ	ニッセイ	11,133	-0.41%	64,710	25/01/27	-1.89%	12.31%	★★★	BC	信託銀行
●	新光 日本インカム債券(10カ	アゼマ	21,939	-0.41%	75,104	25/04/28	-0.93%	18.30%	★★★★	BC	信託銀行
●	M&M 新興成長株オープン	アゼマ	21,513	+0.18%	34,926	25/02/25	-4.36%	+1.97%	★★★★	BC	信託銀行
●	スタンダード・リターン	アゼマ	15,424	+0.72%	10,848	24/12/05	1.40%	9.64%	★★★★	BC	信託銀行
●	たカラノロード・TOPX	アゼマ	21,314	-0.22%	20,220	24/10/15	-0.52%	14.60%	★★★★	BC	信託銀行

商品情報

インベスコ 世界厳選株式<H無> (毎月決算型) 『愛称：世界の

ベスト』★★★★

銘柄コード：インベスコ・アジア・インベストメント 信託銀行委託先：信託銀行

基準日：2023年04月30日現在

最新価格：6,430円 前営業日：6,430円 (0.52%) 2,013,928百万円 追加型内外株式 4 (中外混)

2023年04月30日

運用会社：インベスコ・アジア・インベストメント

信託銀行：信託銀行

投資対象：日本国及び海外の株式

リスク：中程度

投資期間：長期

投資額：100万円以上

投資先：日本国及び海外の株式

3 情報提供サイトの運営

当社ではお客さま向けの情報提供サイトとして、公式ホームページのほか投資の基礎をお伝えする投資初心者向け記事サイト「ゼロから学べるアイザワ投資大学」、市況や個別商品の情報に特化した投資経験者向けの投資情報サイトの2つのオウンドメディアサイトを運営しております。オウンドメディアサイトは個々人の金融リテラシー向上を目的としており、当社に口座をお持ちでない方もご覧いただけるサイトとなっております。

◆ ゼロから学べるアイザワ投資大学

「ゼロから学べるアイザワ投資大学」は“順番に読み進めると自然にステップアップできる、初心者にやさしい投資情報サイト”をコンセプトに、大学になぞらえて記事の難易度を学年別に設定したサイトとなっております。投資初心者のお客さまでも気軽に基礎的な投資知識を学んでいただくことが可能です。

2024年に開始した新NISAや税金関係など、時期に応じたピックアップ記事やここでしか読めない著名人や専門家による執筆記事も不定期で連載しております。

また、資産形成を検討している方向けに当社CFP（Certified Financial Planner）認定者によるライフプランセミナー動画も配信しており、今後もお客さまの多様なニーズに対応したコンテンツ発信に努めて参ります。



<https://www.aizawasec-univ.jp/>



◆ アイザワ証券投資情報サイト

「アイザワ証券投資情報サイト」は、投資家の皆さま向けのより専門的な投資情報を発信する無料会員制サイトとなっております。

会員登録いただくと、当社アナリストによる国内・米国・アジア、外国債券の各市場見通しや個別銘柄レポート、当社の株式買付ランキングをご覧いただけます。また、市況解説動画や過去のセミナーアーカイブ、投資信託の商品案内動画等の動画コンテンツも取り揃えております。

引き続き配信コンテンツの拡充を行ってまいります。



<https://aizawa.actibookone.com/>



当社では、SNSを活用した情報提供とアフターフォローに積極的に取り組んでおります。SNS及び動画共有プラットフォームにおいて、各アカウントの特徴に応じた情報を提供しています。

◆ メールマガジン

当社では、メールアドレスをご登録いただいているお客さまを対象にメールマガジンを配信しております。新商品、新機能についてご案内やピックアップコンテンツ、時事情報などを定期的にお知らせしております。



◆ X (旧Twitter)

当社では、日々投資情報やリリース情報を中心に情報発信を行うXアカウントを運営しています。オウンドメディアの記事やキャンペーン、セミナー情報、プレスリリースや金融教育の取組み等、当社、経営情報に関連する情報を中心に発信しております。X内で「アイザワ証券」 「@aizawa1918」で検索または二次元コードを読み取りください。



◆ TikTok

当社では、認知拡大、企業ブランディングを目的としてTikTokアカウントを運営しています。当社の「人・環境・取組み」にフォーカスを当てた動画を発信しております。TikTok内「アイザワ証券」 「@aizawa1918」で検索または二次元コードを読み取りください。



◆ LINE

LINEのお友だち機能を活用し、毎週月曜日にオウンドメディアサイトの最新記事をお知らせしております。

お友だち登録は「@aizawa」で検索または二次元コードを読み取りください。



◆ YouTube

YouTubeでは商品・サービスに関する紹介動画やコンテンツをご覧いただけます。

YouTubeにて「アイザワ証券」で検索または二次元コードを読み取りください。

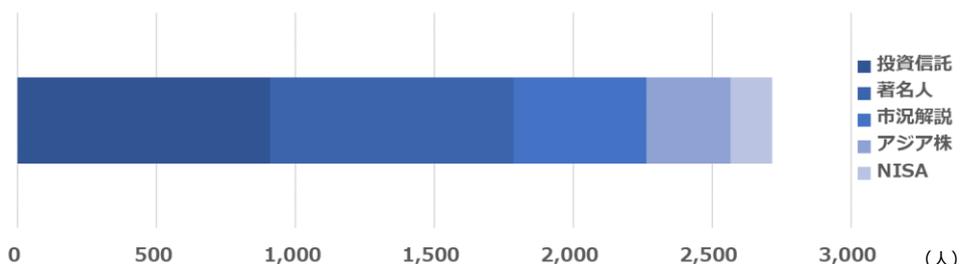


当社では、お客さまへの情報提供を目的に定期的なセミナーの開催をしております。

2022年のコロナ禍以降、非対面希望や遠方にお住まいの方にも情報をお届けするため、対面型セミナーにくわえてウェブセミナーの開催を強化しております。当社アナリストに限らず、グループ会社のJSIや運用会社などから外部講師をお招きし、専門的な情報発信を行っております。

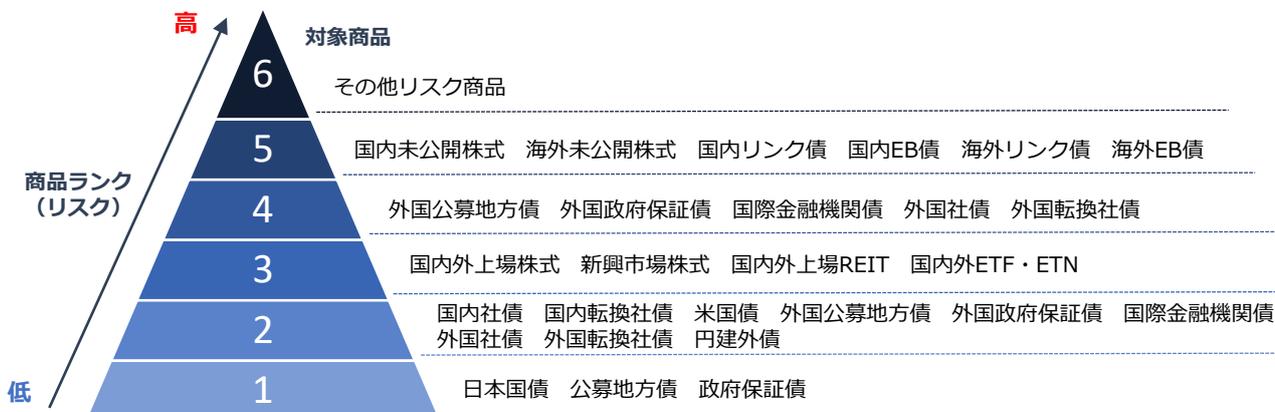
2024年度は著名人や運用会社の方をお招きしたオンラインセミナーを中心に、計35回のセミナー（対面型セミナー含む）を開催いたしました。

セミナーテーマ別
参加者



1 お客さまの属性に応じた商品提案

当社は金融商品の販売にあたっては、当該金融商品のリスク度合いに応じた商品ランクを定め、勧誘開始基準・取引開始基準に応じた販売を行うこととし、投資方針および資金性格から見て適正でない取引はシステム制御を講じて抑止しております。



また、お客さまの属性および金融商品のリスクに応じて、以下の対応を行っております。

- ・複雑またはリスクの高い金融商品をご希望のお客さまに対し、事前に役席者による面談の実施をお願いする場合がございます。
- ・高齢のお客さまに対し、可能な限りご家族のご同席をお願いしております。

2 アフターフォロー体制

当社は日々刻々と価額が変動する金融商品を扱う証券会社として、アフターフォローこそがお客さまにとって当社とお付き合いいただく価値と認識しております。金融商品をご保有いただいているお客さまが世代を超えて長期的に安心して当社とお付き合いいただけるよう、商品販売後においてもわかりやすい状況説明を行っております。特に市場動向が大きく変動した場合は、相場の見通しや商品の運用状況等、必要な情報をご提供できるように努めるなど、タイムリーかつ丁寧なアフターフォローを行ってまいります。

また投資信託をご保有のお客さまに関しましては、ご保有の投資信託の価格およびラップ契約の時価評価額が毎月末時点で前月末比15%以上下落した場合は、ファイナンシャルアドバイザーによる電話連絡のほかに、適宜臨時レポート等をお送りし、アフターフォローをとってお客さまの不安解消等に取り組んでおります。

◆ 電磁的記録の活用

従来、電話やご訪問、DMによるフォローを中心としておりましたが、現役世代のお客さまを中心にご指摘を受け、電子メール、LINE WORKSなどの電磁的記録を活用しております。ご都合に問わず、保有されている銘柄のレポートや目論見書、外国証券情報など商品関連をはじめ、取引残高報告書等の帳票につきましてもお客さまがお受取りに時間を要することなく情報を提供することが可能となります。

◆ アイザワオンラインサービス

対面取引のお客さまより日々保有商品の価格や、お預り資産の状況を確認したいというニーズを受け、「アイザワオンラインサービス」を提供しており、当社ホームページより簡単に申込みいただけます。「アイザワオンラインサービス」ではリアルタイムでのお預り資産の状況、運用損益、過去の注文履歴が確認できるほか、投資情報ツール「グローバルナビゲーター」のご利用も可能となります。

◆ ご相談・お問合せ窓口

お客さまに金融商品・サービスを販売・提供した後もお客さまからのご相談、お問い合わせに真摯に対応し必要な情報の提供を行っております。

お客さまサポート	0120-925-411【平日：8:00～17:00】
ご相談 苦情相談窓口	0120-138-299【平日：8:30～17:00】
	privacy@aizawa.co.jp

3 ゴールベースアプローチ

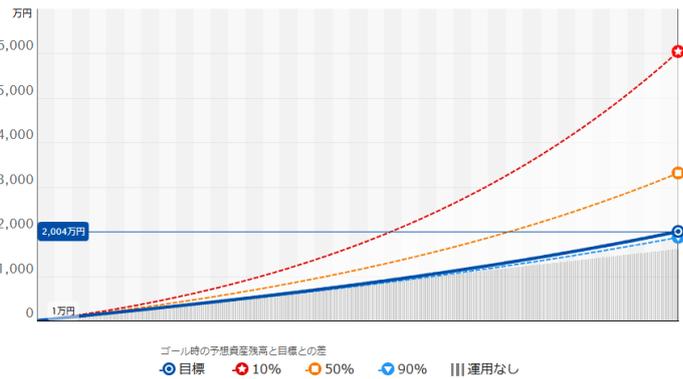
当社は、お客さまが実現したい希望あるいは目標（ゴール）を元に、商品、サービスなどの資産形成方針を決定するゴールベースアプローチを進めております。

◆ ゴールベースアプローチ型ラップサービス『スマイルゴール』

当社は、2023年8月よりラップサービスとしては4つ目となる、ゴールベースアプローチ型ラップサービス『スマイルゴール』の取扱いを開始いたしました。

お客さまのゴールを実現するために、ファイナンシャルアドバイザーと一緒にゴールを目指す「伴走者」となり、営業支援ツール（名称：フロントソリューション）を通じて、中長期的な視点で最適と考えられる運用プランをご提案、サポートさせていただきます。

フロントソリューションではお客さまのゴールや資金などをヒアリングさせていただき、お客さまのリスク許容度診断を元にシミュレーションを含めた運用プランを作成いたします。また、契約後のアフターフォロー方針もお客さまのご意向に沿ったスケジュールをご提供いたします。



スケジュール

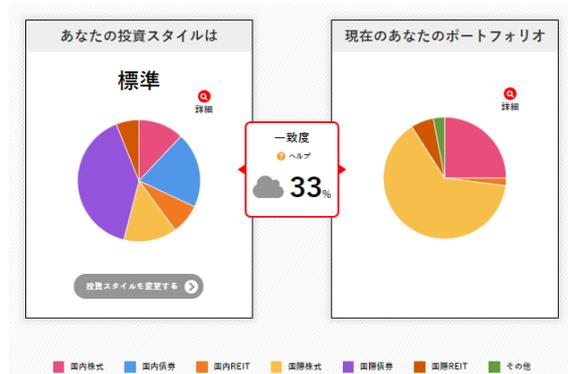
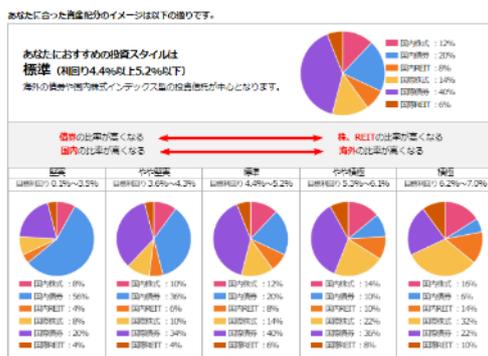


※当社は「スマイルゴール」の提供にあたり、株式会社QUICKのシステムを利用します。お客さまの資産運用計画のご提案と見直しに際し、株式会社QUICKの「フロントソリューションサービス」で生成したデータ（以下、「データ」）を利用しますが、画面およびデータに関する著作権を含む一切の権利は株式会社QUICKに帰属し、お客さまは第三者に対してご提案内容およびデータを開示することはできません。また記載事項と実際にご提供するサービスが異なる場合がありますので、ご了承ください。

◆ アドバイスツール

アドバイスツールではお客さまの資金、目標に対して、最適な投資信託のポートフォリオシミュレーションを提供いたします。

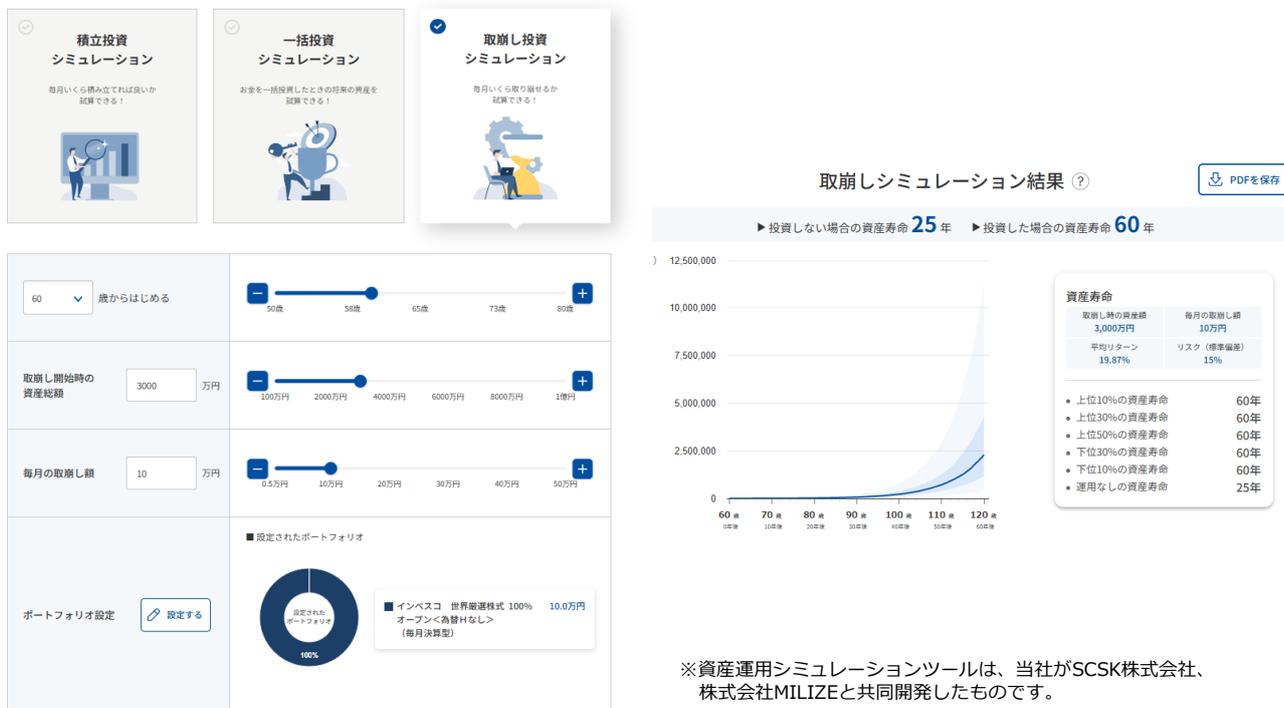
ポートフォリオ内では対象商品別に割合が表示されます。お客さまがお持ちの投資信託銘柄をご入力いただくことでご提案の投資スタイルとの比較が可能となっており、リバランス時にご活用いただけます。



当社は、お客さまの中長期的な運用のサポートを実現すべく、各ツールにおいて新規導入および改修を進めております。

◆ 資産運用シミュレーションツールの導入

当社は、2024年10月より自社オリジナルの資産運用シミュレーションツールを導入いたしました。お客さまのライフプランにあった投資方法をプランニングすべく、積立投資、一括投資のほか、取崩し投資のシミュレーション機能も搭載しております。これに伴い、投資額から将来の資産額を試算するだけでなく、投資額から資産寿命も試算することで、お客さまに幅広い投資方法のご提案が可能となりました。



◆ お預り資産状況シートの改修

2022年9月より導入したお預り資産状況シートについて、2024年7月より新たにゴールベースアプローチ型ラップサービス『スマイルゴール』の項目を追加いたしました。

これにより、従来国内投信の資産クラスに含まれていたスマイルゴール専用ファンドの評価金額が『スマイルゴール』として表示されるようになり、お客さまの希望や目標（ゴール）に向けた運用状況の確認が可能となりました。

資産クラス	評価金額	評価損益	投資割合
国内株式			47.48%
国内投信			23.65%
国内債券			0%
外国株式			11.7%
外国投信			0%
外国債券			0%
MRF+金銭			1.22%
外国MMF+外貨			0%
スマイルゴール			10.86%
合計			94.92%
ラップ口座			5.08%
総合計			100%

銘柄コード	銘柄名	特定預り区分	残高	代用残高	時価	時価評価額(円)	取得金額	評価損益
145.93								
30.83								
30.95								
581.87								
581.87								
594.22								
630.87								
75.88								
78.93								
789.82								

銘柄コード	銘柄名	特定預り区分	残高	代用残高	時価	時価評価額(円)	取得金額	評価損益
189.47	ALAMCO ETF/バランスF やや積極型 (投資一任専用)							

6 「もっとお客さまのために」行動できる企業文化

1 DXの推進

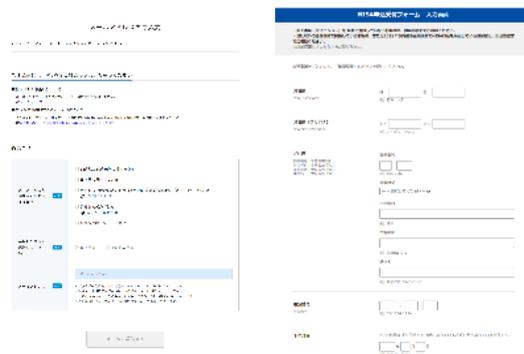
当社では、お客さまにご提出いただく書類等について、紙面での手続きを中心としておりましたが、経営資源配分および業務プロセスの改善を目的にペーパーレス（DX）の推進を行っております。

◆ オンライン口座開設システム

当社は2022年のオンライン口座開設システム導入以降、お客さまがより簡単に申込手続きいただけるよう、現在も定期的なシステム改善を行っております。

また、2023年4月には当社で口座をお持ちのお客さまを対象としたオンラインNISA口座開設のシステムも開始いたしました。紙面による書類をご準備いただくことなく、当社営業時間外でもNISAの申込みいただけます。

オンライン化により、迅速な申込情報の受入が可能、不備等による返送の対応が不要となっております。これにより、従来よりも社内業務のプロセス、処理速度は改善傾向にあります。



◆ 投資信託定時買付契約

2023年8月より、通信口座およびアイザワオンラインサービス契約済対面口座のお客さまを対象に、ブルートレードシステム上での投資信託定時買付の申込みが可能となりました。定時買付されている商品の確認や毎月の買付金額の変更などもブルートレードシステムにて手続きいただけます。

◆ 電子契約

当社は、2020年より電子システムによる契約、署名での手続きを推進しております。ゴールベースアプローチ型ラップサービス『スマイルゴール』をはじめ、一部商品につきましては、紙面書類を要せず、お客さまにご提出いただく書面を電子システムにて完結することが可能となっております。

◆ 印鑑レス

個人のお客さまにご提出いただく全書面において、押印欄を削除し、押印がなくとも受理できる様式に変更いたしました。印鑑レスのため、従来より簡潔に手続きいただけるようになっております。

2 行動規範の策定

当社は各業務の高い公共的使命および社会的責任を常に認識し、法令等のルールや社会規範および企業倫理に則った適正な企業活動を通じて、お客さまに最高品質の安心とサービスを提供し、社会から信頼される会社を目指すことを定めています。役職員がコンプライアンスの重要性を理解し、それを重視した行動を取るために定めるものであり、すべての役職員は行動規範を遵守して行動しております。

- | | |
|--------|-------------------------------------|
| ① 法令遵守 | 行動規範や社内外の法令諸規則に照らして問題が無いことを確認しましたか？ |
| ② 社内 | 経営理念やビジョンに沿っていますか？ |
| ③ 風評 | その行動が他人から不適切とみなされる可能性はありませんか？ |
| ④ 身内 | 家族や親しい人に対しても、同じような行動が取れますか？ |
| ⑤ 自己規律 | 自身の行動を正当化するため、良心をごまかしていませんか？ |
| ⑥ お客さま | お客さまにとって最善の行動ですか？ |
| ⑦ 市場 | 市場の公正性、公平性は守られていますか？ |

3 評価制度

当社は、ファイナンシャルアドバイザーおよび所属する店舗について、お客さまの資産形成に対する貢献度やそのプロセスを重視した評価を行っております。

◆ ファイナンシャルアドバイザー評価

当社では、ファイナンシャルアドバイザーの評価において以下を重視しております。

- ・お客さまからの信頼の証である新規資金での金融商品のお買付、お預り資産の増加
- ・中長期投資を前提とした金融商品の純増
- ・資産形成層の投資啓蒙による積立投資金額純増
- ・顧客本位の業務運営に資する取組み
- ・金融教育等のサステナブルな未来の実現に資する取組み

◆ 部店表彰制度

当社では半期ごとに、お客さまの資産形成において優秀な成果をあげた部店を表彰しております。部店表彰では以下を重視しております。

- ・お客さまからの信頼の証である新規資金での金融商品のお買付、お預り資産の増加
- ・中長期投資を前提とした金融商品の純増
- ・資産形成層の投資啓蒙による積立投資金額純増
- ・お客さまの満足度向上のためのお客さまの実現/評価損益
- ・金融教育等のサステナブルな未来の実現に資する取組み

4 ファイナンシャルアドバイザーの養成体制

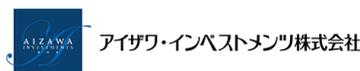
当社は、お客さまにより安心した資産形成のサポートを提供させていただくために、ファイナンシャルアドバイザーの養成に努めております。

◆ eラーニング

当社では、インターネットによる学習形態「e-ラーニング」を活用した研修を毎月実施し、金融商品やコンプライアンスに関する事項など、幅広い範囲において、ファイナンシャルアドバイザーが正しい情報を認識する機会を設けております。

◆ 外部育成

当社では、若手、中堅社員の育成を目的とした、グループ会社への業務研修や外部企業への出向制度を行っております。



グループ会社である、投資事業会社のアイザワ・インベストメンツ株式会社、運用事業会社のあいざわアセットマネジメント株式会社、ベトナム現地証券会社のJapan Securities Co., Ltd.に加え、提携先等の外部企業での研修、出向により、ファイナンシャルアドバイザーの幅広い金融業務経験や知見の育成を進めております。



◆ 資格取得サポート

当社では、お客さまの将来の夢や目標をかなえるための幅広い知識の育成を目的に、ファイナンシャルアドバイザーの資格取得のサポートを行っております。

そのなかでも、金融、税制、不動産、住宅ローン、生命保険、年金制度などの知識が必要との認識のもとファイナンシャルプランナー（CFP/AFP）資格の取得、および多様な相続に対応するために当社では全ファイナンシャルアドバイザーに「相続診断士」資格取得を推奨しております。

FP（AFP・CFP）
資格保有者数推移

