

顧客本位の業務運営に関する取組方針

2017 年 3 月に金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」について、当社としての取組方針を以下の通り公表いたします。

なお、当社において「顧客」とは、金融商品取引契約の直接の相手方や私募として勧誘した方だけでなく、当社が運用するファンドの投資家、金融商品・サービスの受益者の方も含まれます。

原則 1.【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】

当社は、お客様本位の業務運営を成し遂げるため、経営資源配分、業務プロセス等を見直し、全役職員が「もっとお客様のために」という意識を持ち続ける企業風土・文化にまで昇華させるため、2017 年 3 月に金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択し、当社としての方針を公表いたします。

また、「お客様本位の業務運営にかかる基本方針及びその取組」につきましても「もっとお客様のために」当社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。

原則 2.【顧客の最善の利益の追求】

当社において、「顧客の最善の利益」とは、お客様の犠牲の上に自己や第三者の利益を図ることなく、専らお客様の利益を追求した場合の最大限実現可能な利益を言います。

当社が属するアイザワ証券グループの経営理念である「より多くの人に証券投資を通じより豊かな生活を提供する」を実現するため、当社は、日本で最も投資家に求められるオルタナティブ資産運用会社となるべく高い信用と専門性と職業倫理を保持します。また、お客様との取引に際し、お客様本位の良質なサービスを提供と最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保に繋げつつ、誠実、公正かつ忠実に業務を遂行します。そして、当社における活動を通じてお客様に対する責任を果たすため、お客様の最善の利益に適う運用と情報開示に努めます。

原則 3.【利益相反の適切な管理】

当社において、「利益相反取引」とは、お客様の最善の利益の追求を妨げまたは躊躇させる可能性がある取引をいいます。

当社が提供する商品・サービスは、お客様との間において様々な利益相反関係が生じるリスクがあると認識しており、その可能性のある取引を適切に管理する体制を整備し、その維持・改善に努めます。

また、アイザワ証券グループ関係会社との間で他の取引がある場合には、取引及び業務に及ぼす影響を考慮いたします。

当社では、「利益相反管理方針」および社内規程を定めており、利益相反関係が生じる恐れがある取引については、その要因やリスクの内容を踏まえ、社内規程の定める手続きに従い適切な対処をいたします。

原則 4.【手数料等の明確化】

お客様にご負担頂く報酬、手数料その他費用に対する対価は、有価証券等投資に関する費用、投資先の選定、デューデリジェンス費用など、商品・サービスの種類により多岐に渡るため、対価の内容を個別に特定することは困難ですが、合

理的と判断される報酬水準、手数料テーブルについて分かりやすく説明し、お客様と合意の上で設定いたします。

原則 5.【重要な情報の分かりやすい提供】

当社は、提供する商品・サービスの投資戦略、投資方針、基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件、当社が提供する商品・サービスが想定しているお客様属性、その商品・サービスをお客様へ提案した理由等について分かりやすく丁寧に説明するとともに、提供する資料等は明確かつ平易な表現で記述するよう努めます。また、お客様の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報を提供するよう努めます。

さらに、商品・サービスの複雑さに見合った情報提供に努め、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧に情報を提供するように努めます。

原則 6.【顧客にふさわしいサービスの提供】

提供する商品・サービスに応じて、当社が想定するお客様に対し、スキーム、リスクとリターンの特性、報酬や費用、その他の重要な事項につきご意向を確認した上で、資産状況・投資経験・商品知識および取引の目的等を把握し、お客様にとって最善と考えるサービスのご提供を追求します。また、お客様のご理解・ご納得を得られる説明を行うように努めます。さらに、その商品・サービスをご提案するお客様の想定と同時に、反対にそれらをご提案すべきでないお客様も特定し、お客様の利益を損なうことのないよう対策を講じます。

また運用しているファンド、私募の取扱いによりファンドの投資家、投資一任契約によるお客様に対し投資先のモニタリング状況、運用状況、投資戦略そして当社の活動につき、レポートや定期報告、対話等を通じてわかりやすくお客様へ説明するよう努めます。

原則 7.【従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】

当社は、お客様の最善の利益を追求するために、日本で最も投資家に求められるオルタナティブ資産運用会社となるべく、高い信用と専門性と職業倫理を持ち、誠実、公正かつ忠実に業務を遂行し、公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するために従業員に継続的な研修を行います。また従業員の自主的な専門スキル、知識を取得できるよう資格支援のための規程を設け、適切な動機づけを行う体制整備を進めています。

当社役職員は、その取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、お客様に対して、取引のご経験や金融知識に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行います。

【プロダクトガバナンスに関する補充原則についての方針（2025 年 2 月追加）】

2017 年 3 月に金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」の追加事項として、2024 年 9 月に公表された「プロダクトガバナンスに関する補充原則」について、当社としての方針は以下の通りです。

補充原則 1.

金融商品やサービスの提供を通じて、お客様に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、お客様により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うように努めます。

補充原則 2.

金融商品の組成に携わる当社は、お客様により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備いたします。その上で当社は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備いたします。

補充原則 3.

金融商品の組成に携わる当社は、お客様の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証いたします。また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、お客様の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定されるお客様の属性を特定し、十分な理解が浸透するように努めます。

補充原則 4.

金融商品の組成に携わる当社は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用いたします。

また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、販売対象として想定するお客様属性と実際に投資を行って頂いたお客様属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしてまいります。

補充原則 5.

金融商品の組成に携わる当社は、お客様がより良い金融商品を選択できるよう、お客様に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うよう努めます。

2021 年 6 月 16 日 公表

2025 年 2 月 28 日 改訂