


評価公表日：2020年12月18日

| 評価対象   | 評価符号  |
|--|---|
| <p><b>岡三証券</b></p> <p>【会社概要】<br/>大正12年に三重県で創業した準大手証券会社。関東、東海、関西地方を中心に61店舗を構える。</p> |  |

## 【新規】

中計で「CX戦略」を掲げるとともにFDを推進する体制を整えている。専門性を高めるための研修体制が充実していることなども評価し「A+」を付与した。注力している「コア資産」の拡大や営業員の支援ツールの拡充などの状況を注視していく。

## 評価のポイント

- 顧客本位の業務運営に係る方針等の策定・公表等  
創業以来、経営哲学として「お客さま大事」を掲げており、2020年度からの中計でCX（顧客体験価値）向上を中核的な営業戦略とした。その中で顧客本位の業務運営（Fiduciary Duty：FD）を推進するための組織変更や施策が講じられていると認められる。
- 顧客の最善の利益の追求  
「顧客の最善の利益」を追求するため、営業員の専門性を高める研修制度が充実している。本部からの発信、顧客アンケートや従業員アンケートなどを通じ、FDを企業文化として定着させる施策を講じるとともに、その成果を確認していると評価できる。
- 投信販売方針策定及び販売、レビュー  
顧客に対して長期・分散・積立の提案に力を入れるとともに、長期間の安定運用をめざす「コア資産」、高いリターンを目指す「サテライト資産」を明確に定め、コア資産の育成に注力し始めた。その成果とともに、販売ツールの拡充など営業員に対する支援強化や、顧客への情報提供の高度化が進むか今後の状況を注視していく。
- 取扱投信の選定・モニタリング  
取扱投信は、一定の選定方針の下、定量評価と定性評価を使い選定している。モニタリングでは、独自の評価指標「岡三スコア」を算出、定期的に確認している。
- 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等  
投信販売は純増額に基づき評価し、回転売買を抑制する仕組みになっている。評価体系は収益よりも預り資産全体の増加を重視する体系になっている点は評価できる。営業店、営業員の評価はともに、FDの項目を取り入れるほか、顧客アンケートの結果も反映させている。

## 「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」について

銀行、証券会社などが、いかに投資信託の販売において「顧客本位の業務運営」を行っているか、その取組方針や取組状況を依頼に基づき、中立的な第三者の立場から評価します。投資信託の購入に際してアドバイスを必要としている個人投資家が販売会社を選ぶ際に、この評価を参考指標として利用することを想定しています。

評価符号とその定義は以下の通りです。

| 符号        | 定義  |
|-----------|---|
| <b>SS</b> | 顧客の最善の利益を図るための取組みが十分に行われており、非常に多くの優れた要素がある。 |
| <b>S</b>  | 顧客の最善の利益を図るための取組みが行われており、多くの優れた要素がある。       |
| <b>A</b>  | 顧客の最善の利益を図るための取組みが行われており、優れた要素がある。          |
| <b>B</b>  | 顧客の最善の利益を図るための取組みが行われているが、改善すべき要素がある。       |
| <b>C</b>  | 顧客の最善の利益を図るための取組みが不十分であり、改善すべき要素が多い。        |

(注) S と A については、上位評価に近いものにプラスの表示をし、それぞれ S+、A+ と表示することがあります。プラスも符号の一部です。

R&I 顧客本位の投信販売会社評価は、投信販売業務を行う金融事業者の「顧客本位の業務運営」に関する R&I の意見であり、事実の表明ではありません。十分信頼できると判断される情報源からの情報に基づき評価を実施していますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。この評価情報の利用によって何らかの損害が発生した場合、その原因がいかなるものであれ、R&I は一切の責任を負わないものとします。R&I 顧客本位の投信販売会社評価は R&I 投信定性評価・定量評価レーティングとはそれぞれ独立のものであり、互いの評価に影響を与えるものではありません。R&I 顧客本位の投信販売会社評価の業務は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第 299 条第 1 項第 28 号に規定されるその他業務（信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。