

お客様本位の業務運営に関する取組状況について

長野証券株式会社（以下「当社」といいます）は、明治33年（西暦1900年）創業以来『**地元の皆様とともに**』を企業理念として110年を超える歴史を歩んでまいりました。

その歴史の集大成として、改めて『**お客様本位の業務運営に関する方針**』を作成し、平成29年（2017年）6月30日に公表いたしました。

本資料では、当社第80期（平成29年4月1日から平成30年3月31日）における**具体的な取組状況と成果指標について**公表いたします。

当社は「**お客様の最善の利益**」を追求すべく、ひとり一人のお客様の多様なニーズを聞き取り、最も合った商品やサービスを提供するため、お客様ときめ細かく接触を図ることを基本として行動してまいりました。その取組状況について調査したところ、資料1の通り、残有口座数の71.8%に当たるお客様と接触し、その平均接触回数は通期で25.7回という結果でありました。この調査は全営業員に対して行っており、改善すべき点は部店長から各営業員に指導するよう指示をしております。

商品、特に投資信託については、当社は従来から厳選したものを、お客様が悩まれることのないようにご提案してまいりました。少額投資非課税制度であるNISAがスタートしてからは、中長期での資産運用に適した投資信託と判断した「ひふみプラス」や「GCIエンダウメントファンド（成長型/安定型）」の取扱いも始め、投資初心者や未経験者をはじめとした方々にもご提案できるようラインアップを拡充してまいりました。

資料2には、当社で取扱う投資信託の取扱高上位3銘柄の口数増加率（対前期末比）をお示ししました。従来のお客様には依然として毎月分配型の投資信託の志向がありますが、伸び率で見ると、「アジア・オセアニア好配当成長株オープン」や「MHAM豪ドル債券ファンド」といった毎月分配型の投資信託よりも「ひふみプラス」の伸びが顕著になっています。

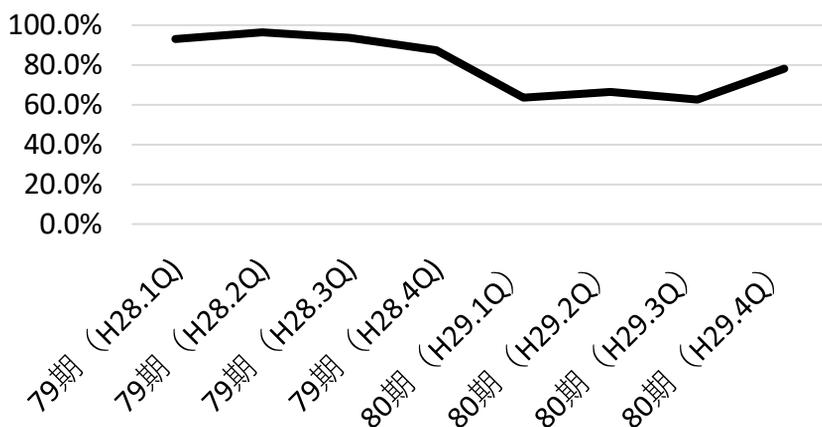
資料1. お客様との接触状況

接触率	71.8%
平均接触回数	25.7回

資料2. 投資信託_取扱高上位3銘柄の口数増加率

投資信託	口数増加率
アジア・オセアニア好配当成長株オープン	-1.5%
MHAM豪ドル債券ファンド	+4.7%
ひふみプラス	+85.4%

資料3. 毎月分配型投資信託の構成比率



資料3は、上述の3銘柄以外の投資信託も含め、販売額ベースでの毎月分配型投資信託の比率の推移を調べた結果であります。79期（平成28年度）第1四半期から80期（平成29年度）第4四半期にかけて2事業年度ではありますが、毎月分配型投資信託の比率は低下傾向になることが明らかとなりました。

次にお客様についてですが、従来からのお客様との信頼関係を今後も大切にしていくことに変わりはありませんが、これまでお取引のないお客様や投資経験の浅いお客様にもサービスを提供することで、新たな関係を構築していきたいと考え、啓蒙活動を行っております。

当社は80期において資料4の通り、「親子で学ぶハッピー・マネー教室」を開催いたしました。これは子供にどのようにしてお金や経済のことを教えてよいかわからないという保護者の声を受けて行った活動であります。

当日は20組近い親子連れが参加され、お金の使い方4分法（「貯める」、「使う」、「育てる」、「譲る」）や、ジュニアNISAなど投資への取り組み方について学んでいただく場を提供いたしました。

期	比率
79期 (H28.1Q)	93.1%
79期 (H28.2Q)	96.4%
79期 (H28.3Q)	93.6%
79期 (H28.4Q)	87.4%
80期 (H29.1Q)	63.6%
80期 (H29.2Q)	66.4%
80期 (H29.3Q)	62.6%
80期 (H29.4Q)	78.2%

資料4. 投資の啓蒙活動の一例

親子で学ぶハッピー・マネー教室

入場無料（事前申込制）
参加者には飲物、お菓子、景品をプレゼント

「お金」はその人を写す鏡と言います。
夏休みにお金について考えてみませんか？

日時と会場

2017年7月29日（土）
10:00~12:30

長野證券本店 5Fホール
(長野市北石堂町1448 TEL026-228-3003)

P 「TOIGOパーキング」をご利用ください。
(長野市問御所町1170-6 TEL026-264-5206)



Money Savvy Pig (日本名: ビギーちゃん) の画像およびその加工物は米国 Money Savvy Generation社の知的財産であり、i-OWEルス・アドバイザーズ株式会社日本における独占使用権と販売権を保持しています。

内容

私たちはほぼ毎日お金と接しています。しかしお金との付き合い方、関わり方について学ぶ機会はあまりなかったと思います。そんななか、多くの親御さんはお子さまにお金についての教育をどのように行えばいいのかかわからずいます。

前半は「ビギーちゃんのハッピー・マネー教室」と題し、お金の4つの使い方、お金の関わり方を学ぶことで、単なる「お金持ち」ではない「しあわせ持ち」へ人生を方向づけるお話をする予定です。

一方、生きていく上ではお金が必要であることも事実です。

後半は2つに別れ、お子さんには「お金の使い方実践ワークショップ」に参加いただく一方、親御さんはじめ大人の方には「子供への金銭教育、しあわせ持ちへのロードマップと資産運用術」についてお話しする予定です。

資料5. ホームページリニューアルの一面



はじめての方へ

証券会社の扉を初めてたく方、お取引してみようか迷っているという方がどうしたら投資を身近に感じ行動に移せるか、私たちは考えてみました。



Why
(なぜ?)

「投資はわからないし怖い」という印象はあると思います。でもお金は生きる為に必要なもの。使うだけではなく残ります。自分だけでなく投資を通じてお金にも働いてもらいましょう。

Why not
(してみよう?)

冒険でもスポーツでも勉強でも、わかれは怖くない、世界が広がったり、楽しいと思えたことも多かったのではないでしょうか。

What if
(そうしたら)

資産という富を生む機会、投資を通しての社会貢献、そして人生がより豊かなる機会を得ることに繋がります。

次に「利益相反の適切な管理」の取組状況についてですが、当社は特定の系列には属さない独立した地場証券であり、お客様の資産運用に適した商品を厳選し取扱う方針を貫いてまいりました。

80期は独立系の投資運用会社であるGCIアセット・マネジメント社の「GCIエンダウメントファンド（成長型/安定型）」の取扱いを決定しましたが、これも上記の方針に沿ったものであります。

次に「重要な情報の分かりやすい提供」の取組状況についてですが、当社は平成30年1月にホームページをリニューアルいたしました。今やインターネット上での情報提供は当たり前ではありますが、余りに多くの情報が溢れかえってたり難解であってはお客様の理解は得られないと考えます。

当社はお客様に分かりやすく、迷われないような形で情報提供することを第一にホームページの内容を刷新しました。資料5にはその一例をお示ししていますが、資産運用の「主人公」はお客様、「悪役」はお客様が抱える問題点（将来の不安など）であり、当社はその解決へのお手伝いをさせていただく「脇役」であるというストーリーで資産運用の必要性をお伝えしています。

長野証券とお取引するのは初めてのお客様へ、お取引やお手続きの仕方を分かりやすくご説明いたします。

Who
(誰が?)

お客様に専任の担当アドバイザーが付き、当社の特徴である**別業営業**の強みを活かし、きめ細かくアドバイスいたします。

▶お問い合わせはこちら



What
(何を?)

株式、投資信託、債券など、**お客様のニーズに対応**できる商品を取扱っております。

▶お取扱商品についてはこちらから

When
(いつ?)

お客様の**最前**の利益を追求し、**常に寄り添う**形でサービス提供とサポートを行って参ります。



Where
(どこで?)

長野県内8店舗を展開しております。1900年創業以来積み重ねた信用を基に、地域と地元の皆様と共に歩み続けたい。

▶店舗案内はこちらから

How
(どうやって?)

お客様のライフプラン、投資目的やリスク許容度に応じて、**最も合った商品・サービス**をご提案して参ります。

▶お取扱商品についてはこちらから
▶キャンペーンについてはこちらから
▶セミナーについてはこちらから
▶コラムについてはこちらから

次に「お客様にふさわしいサービスの提供」の取組状況についてですが、当社は資料6の通り、投資信託を定時定額で自動買付する投信積立サービス（愛称：つみたてライフ）の受付を平成30年3月から開始いたしました。

ラインアップには、中長期での資産運用に適した投資信託として、当社が厳選した「ひふみプラス」、「GCIエンダウメントファンド（成長型/安定型）」を揃えております。今後もラインアップの拡充を図ってまいります。

また「つみたてNISA」の受付も同時に開始しております。

併せまして当社は資料7の通り、電子交付サービスの提供も同時に開始いたしました。これはお客様の口座情報や取引報告書等の書類をネット上でご確認いただくことができるサービスで、お客様の利便性の向上につながるものであります。

最後に「従業員に対する適切な動機付けの枠組み」の取組状況についてですが、営業員の業績評価体系においては手数料実績のみに偏ることなく、コンプライアンスの観点、お客様の預り資産の増大や実現利益に加え、「つみたてライフ」の契約実績も評価基準に加えることで、従業員がお客様に対して中長期での資産運用を推進し、「お客様の最善の利益の追求」につながるよう動機付けております。

80期の取組状況と成果指標については以上となります。

資料6. 投信積立サービス（愛称：つみたてライフ）のイメージ図



コツコツ貯めて 未来の生活にうるおいを

- 🏠 銀行口座引落しにより、自動で毎月一定額をお買付できます
- 🏠 投資タイミングを分散し、リスクを低減
- 🏠 1万円から無理なく資産運用
- 🏠 取引報告書等は電子交付サービスで確認



資料7. 電子交付サービスのイメージ図



ご留意事項

- 本資料は株式・債券・投資信託等の売買を推奨、勧誘するものではありません。
- 「お客様本位の業務運営に関する方針」の詳細につきましては、当社ホームページに掲載の資料をご覧ください。
- 本資料は2018年3月31日現在の情報をもとに作成しております。