



栃木銀行グループ

とちぎんTT証券

2021年度版

《お客様本位の金融サービスを実現するための方針》 に関する取組状況

2022年6月

とちぎんTT証券株式会社

《お客様本位の金融サービスを実現するための方針》に関する取組状況

とちぎんTT証券は、2017年4月より栃木銀行グループの一員として、「お客様に適したきめ細かなサービスを提供し、ご満足いただいた結果が地域の活性化に結びつく」という《お客様本位の金融サービスを実現するための方針》を定め、お客様本位で行動する事を実践しております。

2018年10月に社名を「宇都宮証券」から「とちぎんTT証券」に改めるとともに、埼玉県越谷市に越谷支店を銀行共同店舗として新設、

2020年2月に栃木県栃木市に栃木支店を銀行共同店舗として新設いたしました。

さらに、2020年11月に創業110周年を迎え、明治43年の創業以来、資産アドバイザーとして長きにわたりお客様よりご支援を賜り、誠にありがとうございます。

(2022年6月吉日)

《① お客様の最善の利益の追求のために》

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し、お客様の最善の利益の追求を図ることにより、弊社の安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指しました。

＜利金分配金を含めた顧客利益の分析と利益拡大＞

○商品多様化による最善の利益追求、62億円を超えるお客様利益の実現。弊社では国内外株式等の売買収支のほか、外貨建債券利金や投資信託分配金を含めたお客様収支を管理しています。

市況に照らした価格変動リスクを管理するとともに為替リスクを管理したお客様の最善の利益を提案しています。市況変動に伴う、お客様資産の評価損益動向(全社)を売買損益・累計利金分配金とは別に管理してお客様資産のリスク管理を行っています。

	お 客 様 収 支 額			(単位：千円)
		売買損益	利金分配金	
2021 年度	+6, 220, 941	+2, 619, 522	3, 601, 418	
2020 年度	+4, 507, 409	+1, 877, 275	2, 630, 196	
2019 年度	+1, 564, 429	▲801, 002	2, 365, 431	
2018 年度	+1, 700, 804	▲921, 507	2, 365, 431	

○2021年度お客様収支+6, 220, 941千円のうち、国内株+973, 215千円 外国株+1, 195, 351千円 投資信託+2, 499, 835千円 内外債券等+1, 578, 553千円。全商品分野にてお客様利益を実現できました。

○2019年3月末▲6, 240, 487千円⇒2020年3月末▲18, 590, 263千円⇒2021年3月末2, 852, 178千円⇒2022年3月末▲2, 475, 166千円。
顧客資産含み損益が2022年3月末に「含み損」24.8億円になりました。

<とちぎんTT証券ダイレクト開始>

○2021年4月1日よりオンライントレードサービス「とちぎんTT証券ダイレクト」の取扱いを開始しました。パソコンやスマートフォンから「保有資産の評価額や評価損益の照会」をはじめ、「入出金の申込み」「取引報告書等の電子交付」「インターネットTV投資情報」などがご利用できます。さらに6月からは「国内株式・国内投資信託の買付/売却注文」「Quickの投資情報サービス」などの取扱を開始いたしました。

○営業店に比べて割安な手数料により「お客様のスタイルに合わせた売買取引方式」「お客様資産状況の照会確認」が出来るようになりました。また、利便性と視認性を兼ね備えた「取引報告書等の電子交付」を活用した「資源環境にやさしいペーパーレス対応」による資産管理が出来るようになりました。

○とちぎんTT証券ダイレクト活用による、お客様相談対応および助言支援提案をおこないました。

○リアルタイム振替入金機能を備え、「とちぎんTT証券ダイレクト」の利用拡大を図りました。



無料でご利用できる
便利なサービスも充実!

- 📺 お預り資産の照会
- 🔍 お取引履歴の照会
- 📄 電子交付サービス (各種報告書・目録見書等)
簡単に書類の閲覧・書類管理も不要

店舗取引と比べて
おトクな手数料

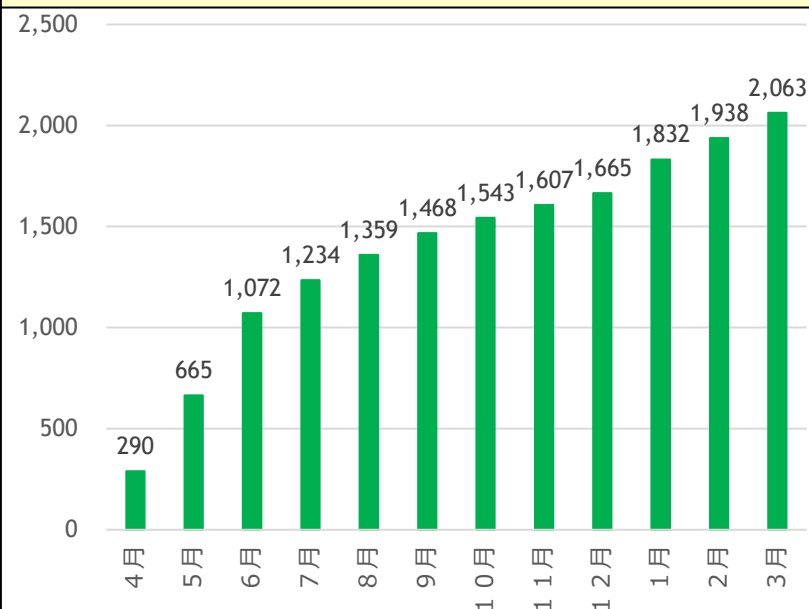
国内株式(現物取引)の
買付注文、売却注文

委託手数料(現物)が
店舗取引と比べて**40%割引!**

国内投資信託の
買付注文、売却注文

購入時手数料が
店舗取引と比べて**20%割引!**

「とちぎんTT証券ダイレクト」利用口座の推移(累計)



<米国株を中心に置いた最善の利益追求>

○お客様資産構成の海外グローバル展開を進めるとともに預り資産分析を実施しています。

商品特性を考慮したリスク管理により海外資産構成比が2019年3月11.5%⇒2022年3月24.1%と3年間で約2倍に資産占有率が増加しました。

2022年3月末：占有率24.1% (2019/3比+12.6%)

海外資産額33,455,666千円 (2019/3比+305.5%)

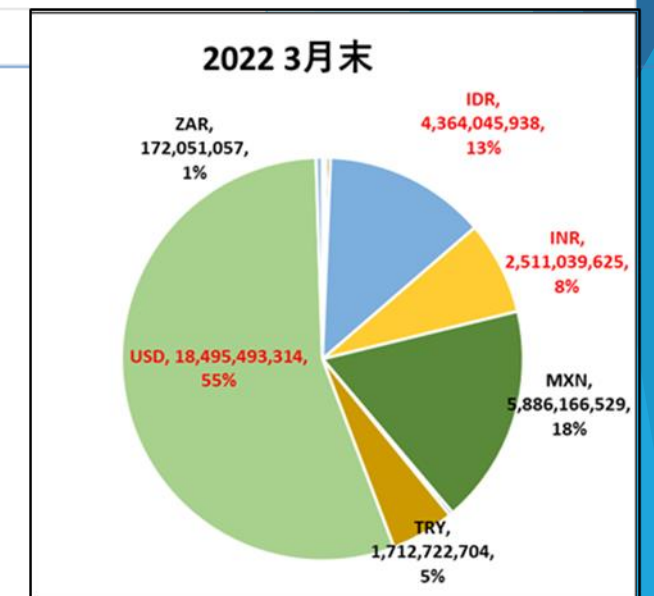
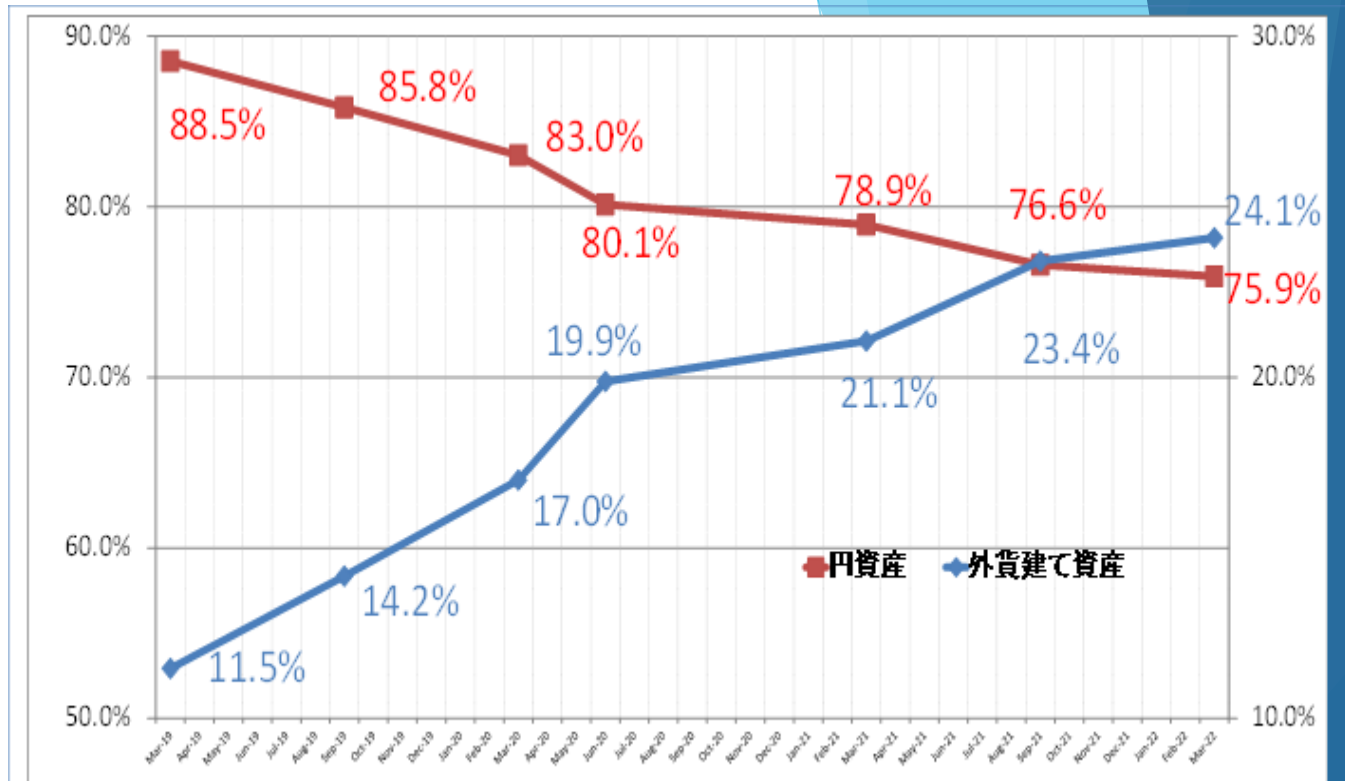
○保有資産上位3通貨のバランスを改善いたしました。主軸通貨米ドル(USD)による外国株と、新興国通貨インドルピー(INR)/インドネシアルピア(IDR)/メキシコペソ(MXN)による外貨建債券をお客様にご提案しています。

2019年3月末：①INR48% ②USD26% ③MXN6%

2020年3月末：①INR40% ②USD32% ③IDR18%

2021年3月末：①USD56% ②INR20% ③IDR20%

2022年3月末：①USD55% ②MXN18% ③IDR13%



<有効事例共有（ベストプラクティス）>

○2021年度 96件のお客様本位の業務運営事例「お客様本位の手本となる社員行動事例」を毎月全店に配信開示、事例共有により更なるお客様本位の営業につなげました。特に手本となる社員行動事例を、優績営業員表彰しています。

年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
表彰者	3名	4名	6名	6名
事例	・積極的なお客様情報/意向の収集記録 ・信頼されたお客様本位の提案 ・継続一貫した値下がり投資信託のお客様フォロー	・FP知識を生かした顧客紹介 ・生前贈与相談から事業継承や相続対策 ・定款変更による公益法人開拓 ・タイムリーな情報提供、ニーズに合った商品提供	・継続的なアプローチ提案 ・情報収集と魅力商品提案 ・適格な新サービス外貨活用 ・若手営業員キャンペーン活用 ・顧客資産の収支改善/顧客利益追求に継続して尽力 ・退職金運用ニーズの収集	・地方公共団体の継続提案 ・銀行員との連携、多忙なお客様への配慮 ・医療法人への有益提案 ・信頼された相続管理 ・新サービス外貨入金、FP知識を生かした不動産関連情報活用 ・お客様の求める運用提案

《② お客様との利益相反の適切な管理のために》

お客様と利益相反の可能性を判断するに当たって、「金融商品の顧客への販売推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合」「同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合」「同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合」、取引又は業務に及ぼす影響について確認検証しています。

（具体的取組状況）

- ・「利益相反管理方針の概要」をコンプライアンス部にて策定・HPにて公表。
- ・「利益相反の可能性のある取引」については、各部店とコンプライアンス部によるモニタリングによる未然防止の徹底。
- ・グループ会社間の利益相反を突合管理継続。入出金顧客資金循環を含めた不適切取引の未然防止。
- ・事例類型による営業員周知と未然防止。

《③ 手数料の明確化のために》

(具体的取組状況)

- ・ 手数料に関しては、目論見書や商品説明書、HP/タブレット端末等を活用し、お客様にわかりやすく丁寧な説明を行いました。
- ・ とちぎんTT証券ダイレクトに「リスク手数料等説明ページ」掲載により、お客様にわかりやすい提示を行いました。
- ・ 部店別に加え、お客様毎・担当者毎の手数料収支率を内部管理データとして分析管理しています。

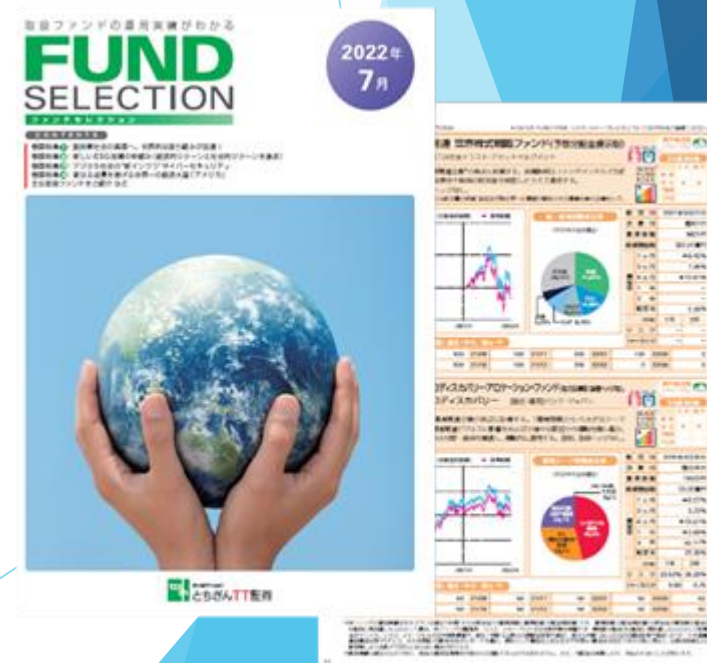
《④ お客様への重要な情報のわかりやすい提供のために》

- ・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提供を行いました。
- ・複雑さに見合った情報提供を、分かり易く行います。単純でリスクの低い商品の販売推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売推奨等を行う場合には、同種の商品の内容と比較することが容易となるように配意した資料を用いつつ、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な情報提供を行いました。
- ・情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどしてお客様へご理解ご納得いただくように説明しました。

<ファンドセレクション>

○投資信託の販売強化とともにダイレクトの活用推進を図る為、季刊「ファンドセレクション」を2022年3月に創刊しました。

○国内株式型/海外株式型/バランス運用型に分けて、注目の投資信託をわかりやすく特集しています。無料でお客様に配布しています。



<とちぎんTT証券TV>

○2021年4月より、とちぎんTT証券ダイレクトの開始に合わせて
「動画によるマーケット解説/投資情報」配信を始めました。

○モーニングニュース、日本株レーダー、グローバル株式投資戦略中小型株ピックアップ5など、タイムリーな情報をいち早くお客様にお届けしています。



《⑤ お客様にふさわしいサービスの提供のために》

金融商品サービスの販売推奨等に関し、以下の点に留意いたしました。

- ・具体的な金融商品サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品サービスや代替商品サービスの内容（手数料を含む）と比較しながら行っています。
- ・金融商品サービスの販売後において、お客様の意向に基づき長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行いました。
- ・販売商品においては、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定するお客様属性を特定公表するとともに、商品の販売においてそれに沿った販売がなされるよう確認検証を行いました。特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性のお客様層に対して商品の販売推奨等を行う場合には、商品やお客様の属性に応じ、当該商品の販売推奨等が適当かより慎重に審査いたしました。
- ・従業員が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、お客様属性に応じ、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した。

<深くお客様を知る>

○人生100年時代への対応として、高齢者販売については、家族同席面談や役席同席をルール化、代理人取引制度導入など、より顧客意向確認を重視しています。ご家族構成・ご子息ご息女のご連絡先・ご趣味や購読紙など、よりお客様を知る事でお客様にご満足いただける資産運用が出来ると考えています。ご高齢のお客様を中心に「深度あるお客様属性情報の把握・記録」を進めています。2021年度は、すべてのご高齢のお客様6,116名に対して「深度あるお客様属性情報」把握記録を充実させました。（2020年度：5,037名85.5% 2019年度：2,882名52.6% 2018年度：1,287名25.9%）

○適切な高齢のお客様の理解認識のために高齢のお客様への勧誘提案状況の内部管理責任者による管理指導を2018年9月より実施しています。特に提案勧誘時には、配偶者以外の家族同席による理解確認をお願いしています。

○2021年9月1日より、人生100年時代への対応として当社代理人取引の適正を確保した「代理人取引制度」を新設しました。高齢のお客様に際しましては、ご家族ともにご安心して資産運用が出来るようにいたしました。

<安定した資産運用を目指して>

○お客様よりお預かりしております投資信託について、最善の利益を追求しております。

業界共通の投資信託運用判断指標（共通KPI）において、2020年度同様に70%弱のお客様投資信託が最善の利益となりました。

お客様にご負担いただく購入時手数料等の費用コスト(2.21%)を抑えて、運用益拡大型の投資信託(7.01%)の提案保有により70%弱のお客様投資信託の最善の利益の追求ができました。

(1) 含み益をお持ちのお客様割合：41%⇒48%⇒35%⇒68%⇒67% ……大幅拡大から高水準を維持

(2) コスト：2.31%⇒1.98%⇒1.48%⇒2.25%⇒2.22% ……安定

(3) リターン：6.92%⇒4.71%⇒▲2.11%⇒6.63%⇒7.01% ……大幅回復から高水準を維持

(2017年度⇒2018年度⇒2019年度⇒2020年度⇒2021年度、残高上位20銘柄)

○2019/7ベトナム成長株式F・2020/2世界ツーリズム株式Fの取扱いを開始。保有投資信託のアフターコロナ戦略が奏功し顧客利益が大きく改善しました。

○さらに2021年2月「ESG日本株ファンド」、3月「エコディスカバリーF」、10月「ソーシャルデベロップメントF」、12月「脱炭素関連世界株式戦略F」の取扱いを開始しました。

社会の役に立つお金の流れの創造として「ESGを手段としSDGsを目標とする」理念に沿った運用方針の投資信託販売を通じてESG（環境、社会、企業統治）と向き合う本当の価値を生む営業 / 証券金融の存在意義が、お客様の最善の利益の追求に繋がると考えています。

<取扱商品の多様化>

○米国株式を中心とした外国株式売買に伴うお客様収支は、2018年度▲22,006千円⇒2019年度+192,243千円⇒2020年度+1,382,412千円⇒**2021年度+1,195,351千円**とコロナ感染症やウクライナ問題に伴う市況下落の影響を受けながらも前年度比同水準のプラス収益を実現しました。お客様資産構成の海外グローバル展開と商品特性リスク管理の相乗効果により「お客様にふさわしいサービスの提供」が出来ました。

○さらに栃木銀行グループ会社移行当時の商品構成と比べると、

国内株式61%⇒41%

外国株式2%⇒7%

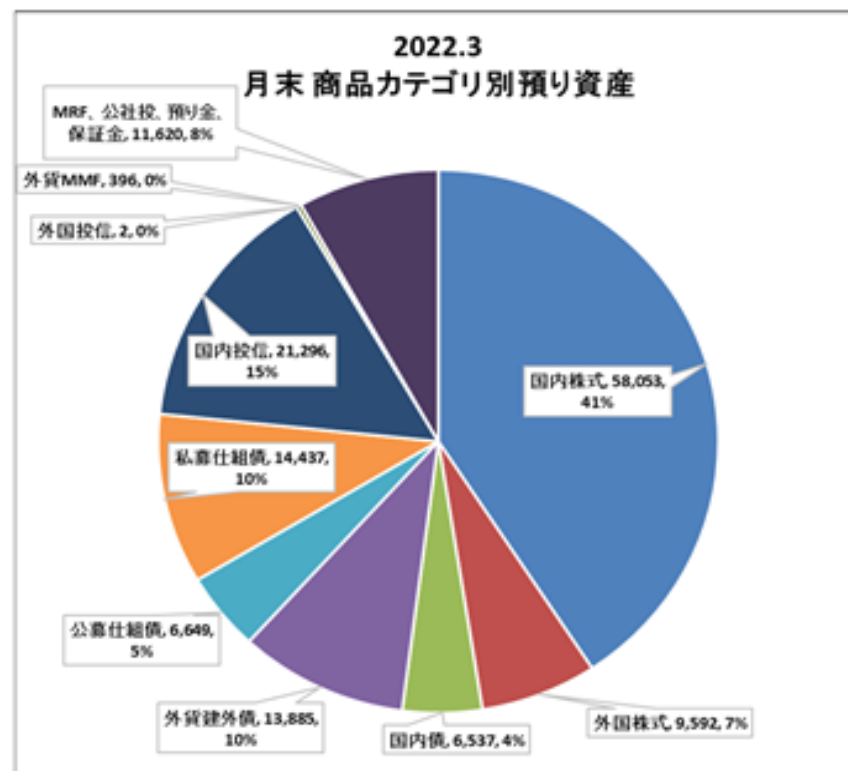
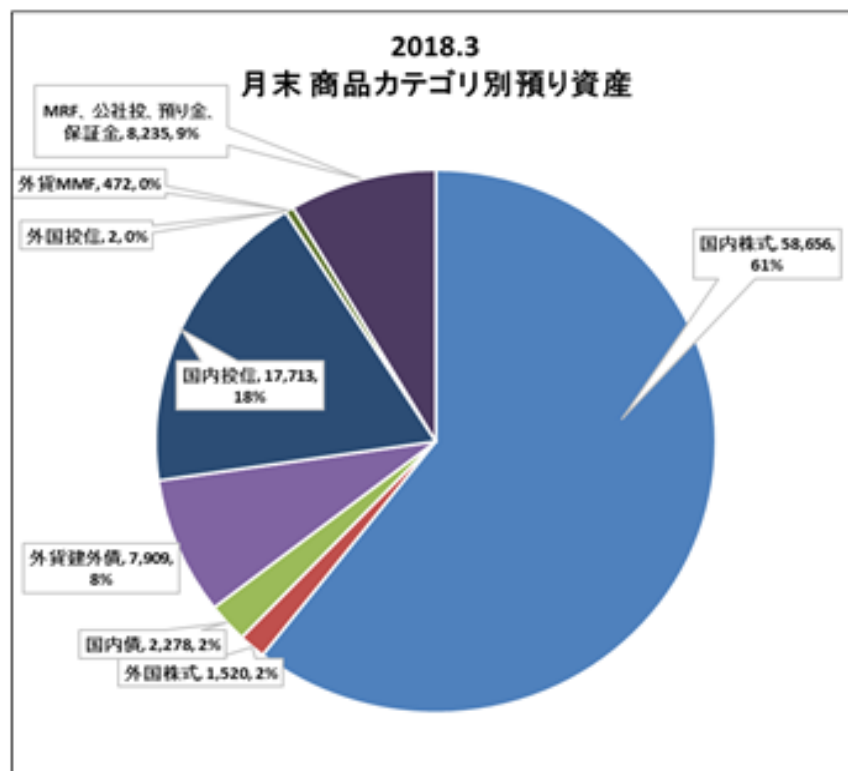
仕組債券0%⇒15%

投資信託20%⇒17%

外貨建債券8%⇒10%と、

海外資産構成比が22%増加

しています。



多様な商品により「海外標準の資産運用方法と資産運用効果」をお客様にご提案しております。

<取扱商品/外株委託取引銘柄の拡大>

○多様な顧客ニーズにお応えするため海外系商品ラインアップを充実させています。海外委託取引銘柄2,817銘柄に拡大いたしました。

○2020/3「外貨送金受入」取扱い開始、2021/3「外貨振替取引」取扱い開始、2022/4外債募集販売「同一為替適用サービス」取扱い開始いたしました。為替手数料がかからずに外貨のまま商品購入が出来る様に、外貨利便性と低コストをお客様に提案しています。

○多様化するお客様の
資産運用ニーズにお応え
するために、商品ライン
アップの充実を行いました。

	2019年度	2020年度	2021年度
私募仕組債	97銘柄	314銘柄	381銘柄
公募仕組債	22銘柄	23銘柄	14銘柄
公募外債建債券	15銘柄	10銘柄	18銘柄

○前年度比の販売額は私募仕組債で133.2%、公募仕組債で117.6%、公募外債で259.2%と拡大しました。

○投資信託では、分配型株式投信に加えて、より積極的にお客様の資産形成に寄与する成長型株投信を導入拡大しています。

- ・2019年「ベトナム成長株インカムF」「グローバル・プレミアム小型株F」「世界スタートアップ&イノベーション株式F」「お金のデザイン・グローバル・リアルアセットF」
- ・2020年「次世代金融テクノロジー株式F」「宇宙関連グローバル株式F」「世界ツーリズム株式F」「フューチャーバイオテックF」「グローバルAI F」
- ・2021年「グローバルDX F」「ESG日本株F」「エコディスカバリー・アロケーションF」「ソーシャルデベロップメントF」「脱炭素関連世界株式戦略F」

○成長性の高い魅力ある米国株式提案を拡大し、外国株式資産構成比は2018年度1.8%⇒2019年度3.8%⇒2020年度6.9%⇒2021年度6.7%に拡大しました。

米国株式を中心に、外国株式の国内店頭取引対象銘柄を2018年度110銘柄、2019年度160銘柄、2020年度136銘柄、2021年度138銘柄に、また海外委託取引銘柄は2018年度125銘柄、2019年度2,115銘柄、2020年度2,547銘柄、2021年度2,817銘柄に拡大しました。

<栃木銀行との連携拡大/地域証券ビジネス領域の拡大>

○東海東京PEAを活用した富裕層向けソリューション提案の拡大、法人顧客開拓を拡大いたしました。

栃木銀行よりのお客様紹介口座数は、2020年度+1,958口座 +106%拡大 2021年度+1,666口座 +84%拡大となりました。

紹介のお客様よりお預かりした資産残高は、2020年度+9,701百万円 +105%拡大 2021年度+12,892百万円 +109%拡大となりました。今後もより多くのお客様にご愛顧いただけますよう「お客様本位」で行動いたしてまいります。

○栃木銀行との法人顧客紹介を強化しています。栃木銀行および東海東京証券からの営業員を18名(2018年3月)から26名に増員し、証券知識を有したスタッフによる「お客様本位の金融サービス」の提供により、

2020年度法人顧客紹介234件、ご成約金額2,177,097千円、2021年度法人顧客紹介389件、ご成約金額3,157,084千円と法人のお客様紹介を強化いたしました。

<継続的な情報提供/アフターケア/アフターフォロー実施>

○市況変動リスクに対する定期的なアフターケア実施のほか、相場急変時など臨時アフターフォローを実施いたしました。また、金融商品サービスの販売後において、お客様の意向に基づき長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行いました。

○弊社では、大幅下落・分配金変動や早期償還など重要事項のお客様への継続的な連絡説明を徹底しております。当該銘柄保有のお客様への連絡説明は、すべて漏れなく行いました。

前年度比 313銘柄増加 (166.3%)

前年度比 3,271名減少 (67.3%)

ケア/フォロー	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
銘柄数	70銘柄	304銘柄	395銘柄	472銘柄	785銘柄
顧客数	2,655名	4,664名	6,298名	10,003名	6,732名

《⑥ お客様本位の金融サービスを実現するための態勢整備》

取組実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、弊社従業員の業務を支援・検証するための体制を整備いたしました。

＜職場環境の充実と人財の育成＞

ダイレクト機能と対面営業の連携を確認し、営業効率向上を追求する本部施策を実施検証しました。

○2018年4月より「働き方改革」に取り組んでおります。2018年度は「人財の育成と成長」「長時間労働の改善」「業務の効率化による生産性向上」、2019年度は「労働時間管理」と「有給休暇取得管理」に取り組み、「お客様への適切な提案・対応が出来る職場環境作り」を進めました。2020年度は、「労働時間管理の徹底」と「システムインフラ導入によるトータルコスト削減」を掲げ、「省力化・効率化による職場環境の改善と労働時間の削減」を図りました。2021年度は、「働きやすい職場づくりのためのインフラ整備」を掲げ、老朽化した本店営業部、鹿沼支店移転のほか、本社のレイアウト変更を実施し、働きやすい職場環境の実現を図りました。

○「労働時間管理の徹底」では、時間外労働実績の管理を行っています。2018年度、時間外労働の事前申告制を導入、労働時間短縮について意識付けを行った。2019年度、会議等における注意喚起による徹底。2020年度は、「システムインフラ導入」によりタイムカードによる管理を勤怠管理システムによる管理に一部移行し、2021年度から全店に展開をしました。勤怠管理システムは、時間外労働や休日の申請・承認等をシステム上で行うため管理事務負担が大幅に効率化され、お客様に向かい合うための時間創生を図りました。また2021年度は、オンライントレードの取扱開始により業務効率化を図るとともに、営業企画部内にIT戦略室を設置し、システム化による業務改善を推進する体制をつくりました。併せて、リモートでパソコンを操作できるツールの導入、テレワーク勤務規程の制定など。リモートワークの実施に向けて体制を整備しました。

○有給休暇取得管理では、各社員の有給休暇取得日数を把握し取得を促しています。

・2019年度は年間有給休暇取得日数(社員1人当たり)が前年度比で1.21日増加しました。2019年度から義務化された年間5日取得は、2019年度/2020年度/2021年度ともに全社員が取得しています。

・2020年度はコロナウイルス感染防止のため在宅勤務・テレワークを実施したことにより、有給休暇の取得日数は減少しました。

・2021年度は在宅勤務・テレワークの影響が残っているものの増加に転じております。

(2018年度：8.81日⇒2019年度：10.02日⇒2020年度：8.49日⇒2021年度：9.42日)

<営業員のレベルアップ>

○2019年5月より営業員ガイダンスを遵守しています。

携行カード型にて全役職員配布・常時携行し適宜確認することにより、お客様の最善の利益の追求を目指しています。

【FD営業員ガイダンス】とは

「お客様本位の業務運営に関する取組方針」実践のための
営業員ガイダンスを示しています。

証券営業を行うにあたり「基本行動原則」「勧誘時の具体的な行動原則」
を遵守し、お客様の最善の利益を追求する為のものです。

FD「営業員ガイダンス」

1. 基本行動原則

- ①お客様のご意向を十分にお伺いし、お客様のご意向に沿った商品提案を行います。
- ②豊富な知識と情報を持ち、分かりやすい言葉での確かなアドバイス・説明を行います。
- ③栃木銀行グループとして地域に根ざし、お客様の資産運用に貢献する事を誓います。

2. 勧誘時の具体的な行動原則

- ①お客様のご意向を優先します。手数料優先の安易な買付・売却提案はいたしません。
- ②お客様に提案を行う際には、知識・情報を備えてお客様ニーズ・ご意向にふさわしい提案であると判断した理由を説明いたします。
- ③お客様の最善の利益を追求する為に、商品性やリスク・リターンなど分かりやすく丁寧に、取引の必要性の有無をご判断がいただけるよう分かりやすく説明いたします。
- ④お客様に対する情報提供、及び保有商品のフォローを欠かす事のないよう信頼される営業を目指します。
- ⑤栃木銀行及び当社間に生じる利益相反を適切に管理し、お客様の利益が不当に損なわれることがないようにいたします。

○お客様本位の業務運営を目指し、全社的な事例共有スキルアップにより、2020年度ミス苦情発生が大幅減少、2021年度も同様の発生件数でした。

また、お客様のご意向にしっかりと対応する事により苦情の減少が見られます。

発生件数 推移	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	
	実績	実績	実績	実績	実績	前年度比
ミス件数	30件	27件	23件	16件	16件	変化なし
苦情件数	19件	32件	22件	10件	9件	▲1件 /▲10%

＜お客様本位に向けた営業員実績評価方法の改正＞

○お客様の資産運用ニーズに的確にお応えする為に、業績評価制度に加え、能力評価制度を導入し納得性の高い人事評価を行う様に改正いたしました。

また、営業員実績評価方法を2017年度より預かり資産重視の評価方法へ変更しております。

○2019年度より「お客様運用収支実績」を営業部店評価項目として新設いたしました。

さらに、2020年度より「お客様運用収支実績」を「利金分配金を含めた実質収支実績」に変更いたしました。

	営業員評価方法と重要項目比率
2017年度	預り資産増加項目の評価比率を35%から50%に変更
2018年度	預り資産増加項目の評価比率を50%維持しました
2019年度	預り資産増加項目の評価比率を50%維持しました。（追加）お客様運用収支実績を加点項目としました
2020年度	「お客様運用収支実績」を「利金分配金を含めた実質収支実績」に変更 部店評価項目に、「利金分配金を含めた実質収支実績」評価を導入
2021年度	預り資産増加項目の評価比率を50%から55%に変更

<研修プログラムによる各階層に応じた各種研修実施>

○2020年度、弊社では研修体系/必須資格取得体系を刷新いたしました。必須資格の見直しを行うとともに。取得目安時期を明示し管理職への昇格条件を設定いたしました。

アドバイス能力向上のために、必須資格を明確にして必須資格取得目標スケジュールを定めたほか、資格取得時期の目安を示し、各自が取得計画を立て自己研鑽を行うこととしました。

また、資格取得支援を目的として全社員に対しE-ラーニングを導入、継続的な自主学習を促しています。

○また、ファイナンシャル・プランナー(FP)の資格取得を目指す社員に対し「E-ラーニング資格対策講座」を受講出来るようにいたしました。

○2021年度は若手営業員を中心に、8回の営業スキル向上勉強会、3回のFP試験対策セミナーを開催しました。

またE-ラーニングによるファンドラップ研修を全役職員が受講しました。

○さらに、2021年6月～9月にテロ資金撲滅を目指しマネーロンダリング研修を、全役職員向け「E-ラーニング・マネロン研修 全40回」を受講いたしました。

○「FP資格」保有状況

(2022年3月末現在)

	FP1級	FP2級	FP3級	A F P
2017年度	—	54名保有	17名保有	21名保有
2018年度	—	56名保有	27名保有	19名保有
2019年度	4名保有	69名保有	23名保有	25名保有
2020年度	5名保有	65名保有	23名保有	27名保有
2021年度	5名保有	68名保有	24名保有	29名保有

○「ビジネス資格等」保有状況

(2022年3月末現在)

	内部管理責任者資格	ビジネス法務2級	ビジネス法務3級
2017年度	80名保有	14名保有	13名保有
2018年度	81名保有	15名保有	14名保有
2019年度	89名保有	14名保有	11名保有
2020年度	84名保有	13名保有	12名保有
2021年度	83名保有	13名保有	12名保有

○「マネロン資格等」保有状況

(2022年3月末現在)

	きんざいAMLスタンダード、日本コンプライアンスオフィサー協会AMLオフィサー
2021年度	10名保有

弊社では、「お客様本位の金融サービスを実現するための方針」を遵守し、お客様本位の業務運営を支援する施策を実行してまいります。

以上

2022年6月末現在