

2026年6月30日

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》

### に基づくアクションプラン

#### 1. お客様本位の業務運営に関する基本方針の策定と公表について

〔具体的取組〕

・当社は「お客様本位の金融サービスを実現するための方針」を踏まえ、お客様本位の取組み状況について客観的に確認・評価する指標(KPI)を設定し、毎年3月末を基準として、6月に当社のホームページに公表いたします。

#### 2. お客様の最善の利益の追求のために

〔具体的取組〕

・当社は、お客様の情報・ニーズを収集・蓄積することにより、お客様の資産運用に関する想いに寄り添った商品・サービスの提供に努めてまいります。

・当社は、お客様に対する誠実・公正な業務を行うために必要な社内研修、資格取得に努めてまいります。

・当社は、ストック型ビジネスモデルの強化等、持続可能な収益構造構築を行ってまいります。

#### 3. 利益相反の適切な管理体制について

〔具体的取組〕

・当社は、利益相反管理方針に基づき、お客様の損失等により当社又は当社の関係者が経済的利益を得る可能性がある場合等、お客様の利益が不当に損なわれる可能性がある場合には、その取引を中止させていただく等、適切な管理を行います。

・商品選定に際しては、特定の商品提供会社に偏ることのない商品ラインアップとしています。

#### 4. お客様にご負担いただく手数料等について

〔具体的取組〕

・当社は、お客様にご負担いただく手数料や費用を、契約締結前交付書面(目論見書等)・設計書・パンフレット等(重要情報シートを含む)を活用し、また、商品に内包したお客様の実質負担となる費用がある場合を含め、お客様に分かりやすく丁寧にご説明いたします。

(ご負担いただく手数料などの費用は、取引執行事務、各種資料の作成、情報提供やアフターフォロー、店舗・システムなどのインフラ整備等の、物件費・人件費などの総合的に勘案したものです。)

## **5. 重要な情報の分かりやすい提供について**

### **〔具体的取組〕**

- ・お客様のライフプランやご意向ならびに適合性などの情報を適切に把握し、目標とする資産額やリスク資産の適切な割合などに配慮し、お客様にとって最適な商品・サービスの提供を行ってまいります。
- ・お客様のライフプランやニーズに合った商品を比較検討できるよう、当社が取扱う金融商品やサービスについて、パンフレットや重要情報シート等を用い、丁寧にご説明いたします。
- ・金融商品やサービスのご契約後においても、お客様のライフプランやご意向に変化がないか定期的アフターフォローを実施し、継続的な情報提供に努めてまいります。
- ・金融商品の仕組等について、お客様のご年齢や投資経験等に合わせ、わかりやすく情報提供できるよう、商品パンフレット等の充実や従業員の研修・教育を実施してまいります。
- ・新たな商品・サービスを導入する際には、導入プロセスに基づき取扱商品を選定いたします。

## **6. お客様にふさわしい商品・サービスの提供について**

### **〔具体的取組〕**

- ・当社は、お客様に金融商品をご提案する際に、商品のリスクや運用実績・取引条件・販売対象として想定するお客様層などの重要な情報を、同種の商品と比較することが容易となるよう、重要情報シート及び販売用資料等を活用して、分かりやすく丁寧にご説明いたします。
- ・仕組みが複雑またはリスクの高い商品の販売を行う場合は、重要情報シート等の資料を用いて、商品性やリスク・手数料など、より分かりやすく丁寧な説明に努めます。
- ・当社は、重要な情報をお客様に分かりやすく提供するため、パンフレットの充実やタブレット端末を活用した提案ツールの拡充を図ってまいります。
- ・お客様との利益相反の可能性がある場合、その具体的な内容及び取引等に及ぼす影響についてご説明いたします。

## **7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組みについて**

### **〔具体的取組〕**

- ・当社は、お客様本位の金融サービスを実現するため、従業員への研修・教育による人材育成に努め、FP資格などの取得を奨励し、従業員の専門的なスキル向上に努めてまいります。
- ・お客様の最善の利益追求に不可欠な、お客様の運用志向やライフサイクルに係る情報の取得への取組みを評価体系に組み入れ、お客様本位の業務運営の浸透と定着を図ってまいります。
- ・顧客本位の業務運営を支える組織体制の強化のための「FD推進委員会」を設置し、適切なガバナンス体制を構築いたします。