

2024年5月10日

各位

東海東京証券株式会社
名古屋市中村区名駅四丁目7番1号

「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」の取得について

当社は、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」(*1)を策定し、お客さまのご意向や利益を重視し、お客さまの立場に立って、誠実かつ公正に業務を遂行しております。

このたび、株式会社格付投資情報センター（以下、「R&I」）の「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」(*2)において、3年連続で「S+」評価を取得いたしました。

「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」は、銀行・証券会社など投資信託等を販売する会社が、「いかに顧客本位の金融商品販売を行っているか」、その取組方針や取組状況を R&I が中立的な第三者の立場から評価するものです。

評価のポイントにつきましては R&I 作成のレポート（別紙）をご参照ください。



今後も「お客さま本位の業務運営」に関する取り組みを通して、お客さまの資産形成や資本の充実に努めてまいります。

以上

(*1) 当社の「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」

https://www.tokaitokyo.co.jp/policy/fiduciary_duty.html

(*2) R&I 顧客本位の金融販売会社評価は、投信販売業務を行う金融事業会社の「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。R&I は十分信頼できると判断した情報源からの情報に基づき評価を実施していますが、R&I は、これらの情報の正確性等について独自に検証しているわけではありません。また、その正確性及び完全性につき R&I 等が保証するものではなく、特定商品の購入、売却、保有を推奨、又は将来のパフォーマンスを保証するものではありません。

本件に関するお問い合わせは、以下までお願いいたします。

東海東京フィナンシャル・ホールディングス 広報・IR 部 03-3517-8618

評価公表日：2024年5月10日

評価対象	評価符号
東海東京証券 【会社概要】 東海東京フィナンシャル・ホールディングスの中核証券会社。 名古屋を中心とした東海地区に顧客を多く抱える。	顧客本位 S+ R&I

【評価維持】

経営層が積極的に関与し、経営計画にも具体的な数値目標を設定し、顧客アンケート調査結果を重視して顧客本位の業務運営（以下、「FD」）に取り組んでいる点、「新提案プロセス」や「推奨ファンド」などの浸透や継続的な改善を推進している点、社員の専門性向上に努めている点、優れた商品ラインアップに向け組織的に取り組んでいる点、FDを強く意識した評価・表彰体系を採っている点、などを評価し、「S+」とした。

評価のポイント

1. 顧客本位の業務運営に係る方針等の策定・公表等

経営層も参加するフィデューシャリー・デューティー委員会（以下、「FD委員会」）および、専任のFD推進部門を中心に積極的にFDに取り組んでいる。ウェブサイトで公開している取組方針や取組状況は継続的な検討・改善が行われ、分かりやすいものになっている。中期経営計画においても具体的な数値目標を設定し、FDを推進している。

2. 顧客の最善の利益の追求

教育や研修の体制は充実し、一定の資格取得の義務化や奨励など社員の専門性向上に努めている。顧客アンケートは具体的なNPS改善目標を設定し、部店毎の結果を分析して改善に努めているほか、東海東京フィナンシャル・ホールディングスも含め、会議等の場で経営層が積極的にメッセージを発信しFDの推進・定着を図っていると評価される。また、従来から行っている従業員アンケートに加えて新たに開始した従業員エンゲージメント調査は優れた取組みと評価される。

3. 金融商品の販売方針策定及び販売、レビュー

「顧客のライフプランに即したポートフォリオ営業の実践」を基本方針とし、その実現のため、新提案プロセスを導入し推進している。新提案プロセスは提案ツールを導入し、アフターフォローも含め営業員への浸透に注力している。仕組債は公募仕組債は販売を停止し、私売出し仕組債についても保有金融資産などによる販売制限を加えている。外貨建債券の残高の約4分の1弱がエマージング通貨建、一時払い保険の残高の約7割が外貨建となっている。営業現場における推奨ファンドの位置づけや、毎月分配型ファンドがどのような顧客層を中心に販売されるかについては今後も

注視していきたい。また、注力する新提案プロセスの浸透によって顧客損益プラス比率などの実績が安定的に優れたものとなることが期待される。

4. 金融商品の選定・モニタリング

取扱投信の選定・モニタリング・勧誘停止について継続的に改善が図られ、これに対応したマニュアルのメンテナンスが行われている。運営方法を改めた商品戦略委員会では経営層が活発な議論を交わすなど、プロダクトガバナンスの強化に向けた取組みが確認できる。引き続き、本取組みに注目していく。

5. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

部店および個人の評価・表彰はシンプルかつ分かりやすい体系となっている。フロー収入（販売手数料）のウェートを低くする一方、純増のウェートを高く設定し、新中期経営計画に対応した項目やNPS、共通KPI、顧客収支のほか、FD加減点を評価に採り入れている。また、FDの観点を取り入れた「FD賞」を継続するなど、社員に対してFDに対する適切な動機づけを行っている。

「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」について

銀行、証券会社など投資信託等を販売する会社が「いかに顧客本位の金融商品販売を行っているか」、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。資産形成のコアとなる投信・ファンドラップ販売に関する評価を主軸としますが、他のリスク性金融商品も含め顧客のライフプランに相応しい金融商品を適切に提案・販売をしているかを評価します。資産形成に取組む個人の方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
SSS	顧客の最善の利益を図るための取組みが十二分に行われている。
SS	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。
S	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。
A	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	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。
C	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) 評価符号が「SS」以上の場合には、販売実績や顧客損益など客観的な指標を重視します。「SS」、「S」、「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「SS+」、「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 顧客本位の金融販売会社評価は、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 顧客本位の金融販売会社評価は 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 顧客本位の金融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。

