



Kyushu FG

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

九州FG証券 アクションプラン

～2025年度～

九州FG証券株式会社

九州FG証券は「お客さま本位」の姿勢を堅持し、お客さまの最善の利益を実現するために、以下のグループ基本方針に則り、取組みを実践してまいります。

グループ基本方針

（１）お客さま本位の業務運営に関する基本方針の策定・公表等

- ・ 当社グループは、お客さま本位の業務運営を徹底するとともに、お客さまの安定的な資産形成や、お客さまの最善の利益につながる取組みを更に発展させていくため、「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」（以下、本方針）およびアクションプランを策定し、公表いたします。
- ・ なお、本方針およびアクションプランは、実践状況などを踏まえ必要に応じ見直すとともに、アクションプランの実践状況について定期的に公表してまいります。

（２）お客さまの最善の利益実現に向けた当社グループの基本姿勢

（３）お客さまの最善の利益に資する適切な利益相反管理

（４）お客さまにご負担いただく手数料等の明確化

（５）お客さまに応じた分かりやすい情報提供の充実

（６）お客さまにとって最適かつ最良の金融商品・サービスの提供

（７）お客さまの信頼と期待に応える態勢の整備

当社は、「お客さま本位」の姿勢を堅持し、お客さまの最善の利益を実現するために、以下の取組みを実践してまいります。

1 お客さま本位のコンサルティングの提供

取組方針 2、4、5、6

- お客さまへの丁寧なヒアリングに基づく、ご資産の状況、経験、知識、目的に応じた最適かつ最良な金融商品・サービスの提供および継続的なフォローアップの実践
- お客さまへの最善の利益を提供することで、信頼性を向上し、お客さまと共に成長する企業文化を確立

2 お客さま本位のラインナップの整備

取組方針 3、4、6

- 多様なニーズにお応えする、お客さま本位の商品ラインナップの整備と手数料設定

3 お客さま本位の企業風土の醸成

取組方針 2、3、5、7

- 階層別・業務別の研修やセミナーを通じた、お客さま本位の業務運営の継続的な周知・徹底
- お客さま本位の業務運営が行員の行動規範となる業績評価と人事評価の設定

1 お客さま本位のコンサルティングの提供

原則 2、4、5、6

- お客さまへの丁寧なヒアリングに基づく、ご資産の状況、経験、知識、目的に応じた最適かつ最良な金融商品・サービスの提供および継続的なフォローアップの実践
- お客さまへの最善の利益を提供することで、信頼性を向上し、お客さまと共に成長する企業文化を確立

ライフプランに応じた
ニーズ把握

NISA制度、長期分散
投資等を活用した提案

セミナー・SNSなどによる
情報提供の充実

重要情報シート等を
用いた丁寧な説明

継続的なフォローアップ
(アフターフォロー)

ゴール・ベース・アプローチ

(お客さまのニーズ等を丁寧にヒアリングし、最適な商品提案と制度活用)

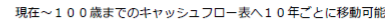
高度な専門性 / 誠実さ・公正さ

原則 2、4、5、6

◆コンサルティングシート

ライフプランに応じた提案
積み立てシミュレーション...

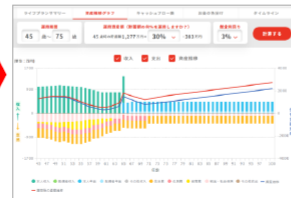
■現在～100歳までの将来の収支や資産残高推移を一目で確認できるようチャ-

[illegible]

縦及び横にグラフを見ていくと、給与増減推移、家族構成に応じた生活費推移、保有資産残高推移等が確認できます。いつどのくらい備えるべきが明確になるため、将来の資産形成の一助になります。

(例)

- ・支出の多い時期の要因を分析・確認し、手当などの活用を検討。
(国の各種手当制度や保険商品等活用)
- ・赤字になっている時期や保有資産残高が許容範囲よりも減少してしまう時期に合わせて運用開始。



運用を加えたものは赤チャートで表示

2 お客様本位のラインナップの整備

原則 3、4、6

- 多様なニーズにお応えする、お客様本位の商品ラインナップの整備と手数料設定



金融商品・サービスに対する公正な手数料設定
(事務コストおよび契約維持にかかる費用の明確化)

証券会社の専門性を発揮し、多様なニーズにお応えするラインナップ

当社は商品の組成に携わる金融事業者と連携し、プロダクトガバナンス※の実効性を評価し、商品の組成に携わる金融事業者や商品を選定

※お客様に最適かつ最良の金融商品・サービスを提供するために、商品の組成や運用、管理などが適切に行われていること

3 お客さま本位の企業風土の醸成

原則 2、3、5、7

- ・ 階層別・業務別の研修やセミナーを通じた、お客さま本位の業務運営の継続的な周知・徹底
- ・ お客さま本位の業務運営が行員の行動規範となる業績評価と人事評価の設定

重要評価指標（KPI）の定期的な公表

各種取り組みに対するモニタリング管理
（高齢のお客さまへの販売、適切な利益相反管理など）

適切なガバナンス体制の整備
（社内研修およびお客さまの満足度向上に関する行動への評価）