

評価公表日：2025年5月2日

評価対象	評価符号
北洋証券 【会社概要】 北海道を地盤とする証券会社で前身は上光証券。2018年に北洋銀行の完全子会社となった。	

【評価維持】

北洋銀行との連携を強化し、担当役員、担当部署主導のもとFDを推進している。定量及び定性評価を取り入れた商品の選定・モニタリング態勢を構築している点、預かり資産の拡大を重視した業績評価体系を導入している点などを評価し「S」とした。

評価のポイント

- 顧客本位の業務運営に係る方針等の策定・公表等
北洋銀行と連携し、担当役員、担当部署主導のもと、顧客本位の業務運営（Fiduciary Duty：FD）を推進している。方針や行動計画、成果指標（Key Performance Indicator：KPI）のPDCA（計画・実行・評価・改善）サイクルを通じて、一層FDを推進していくことが期待される。
- 顧客の最善の利益の追求
顧客の最善の利益を「顧客の取るべきリスクの中でリターンを最大化すること」と定義し、それを実現するために各種研修をはじめとする従業員の専門性向上策を進めている。FDを企業文化として定着させていくための各種施策を講じており、その成果を注視していく。
- 金融商品の販売方針策定及び販売
主に銀行から紹介された富裕層を対象に営業を展開している。資産形成の中心となる投資信託は販売額、残高ともに増加傾向にある。ファンドラップは銀行からの仲介を中心に展開する。仕組債の販売はガイドラインを作成して販売基準を厳格化している。保険は取り扱っていない。
- プロダクトガバナンスの確保
経営陣も関与し、明確な役割分担、プロセスのもとに取扱商品の選定を行っている。新規商品の選定及び既存商品のモニタリングの際、定量評価は独自の分析に加え外部評価会社のサービスも活用し、定性評価は自社で行う態勢を構築している。
- 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等
業績評価において手数料などのフロー収益を低位に抑え、預かり資産残高の拡大など、ストック収益・顧客基盤の拡大を重視した評価体系としている。FDの要素を明確に取り入れた表彰の導入など、従業員がFDを一層推進していくための動機づけを行うことが期待される。

「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。