


評価公表日：2020年12月25日

| 評価対象 | 評価符号 |
|--|---|
| <p>みずほ証券</p> <p>【会社概要】 日本の三大金融グループの一角を占めるみずほフィナンシャルグループの中核証券会社。</p> |  |

【評価引き上げ】

みずほフィナンシャルグループ全体で継続して FD 推進に取り組んでいる点、高度な専門性を販売担当者が身に着けるための施策を強化している点、グループ全体の商品戦略をリードしている点などを評価し、「S」から「S+」に引き上げた。

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
みずほフィナンシャルグループ全体で、経営トップのリーダーシップの下、みずほフィナンシャルグループ、グループ各社に顧客本位の業務運営 (Fiduciary Duty : FD) 専門部署を設置するなど、継続して FD 推進に積極的に取り組んでいる。
- 顧客の最善の利益の追求
顧客にふさわしい優良な投資機会を提供するために必要となる高度な専門性を向上させるために様々な施策を継続的に講じているほか、FD を企業文化として定着させるため、重層的な浸透策を続けていると認められる。
- 投信販売方針策定及び販売、レビュー
商品戦略の留意事項に FD を明記、明快なコンセプトの下、販売方針を策定しており、方針に沿った販売実績となっている。高齢者顧客対応を強化しているほか、投信販売での DX (デジタルトランスフォーメーション) を推進しており、成果に注目したい。
- 取扱投信の選定・モニタリング
投信調査を行う体制として高い専門性を有する人員を配置し、投信の選定・廃止の判断を行っている。新規投信の選定および定期的なモニタリングのプロセスは明確で適切である。
- 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等
業績表彰制度においては収益より基盤を重視した評価体系としている。定性面も重視し、業績に傾注した業務運営では評価されない仕組みを取り入れている。今年に入り、営業実績よりも顧客本位の姿勢を重視する表彰制度を導入した。

「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」について

銀行、証券会社などが、いかに投資信託の販売において「顧客本位の業務運営」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。投資信託の購入に際してアドバイスを必要としている個人投資家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 |
|-----------|---|
| 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) S と 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 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 顧客本位の投信販売会社評価は、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 顧客本位の投信販売会社評価は 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 顧客本位の投信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。