

Press Release



TOKAI TOKYO FINANCIAL HOLDINGS, INC.

2026年3月30日

各 位

東海東京フィナンシャル・ホールディングス株式会社
代表取締役社長 春日井 博
東京都中央区日本橋二丁目5番1号
証券コード 8616 東証プライム・名証プレミア

東海東京証券 「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」の取得について

当社の子会社である東海東京証券株式会社は、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」において、2年連続で「SS」評価を取得いたしましたので別紙の通りお知らせいたします。

以 上



2026年3月30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、2年連続で「SS」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 コーポレートコミュニケーション部 03-3517-8618

評価公表日：2026年3月30日

評価対象	評価符号
<p>東海東京証券</p> <p>【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。</p>	 <p>顧客本位 SS R&I</p>

【評価を維持】

当社の「顧客本位の業務運営（以下、「FD」）」は、経営層の積極的な関与のもと向上している。顧客のライフプランに即したポートフォリオ提案を実践することで投資信託の残高も拡大。顧客アンケートの調査結果を重視して、経営計画に具体的な数値目標を設定しているほか、エンゲージメント調査を活用して社員の意識向上に努めている。優れた商品を選定するための仕組みを継続的に見直し、組織的にラインアップ整備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も評価し、「SS」を維持した。

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

当社は経営層が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、監査等委員会および取締役会も議論に加わり全社一丸となってFDを推進している。中期経営計画においても具体的な数値目標を設定するなどFDを重要項目として位置付けている。取組方針には当社が考える「顧客の最善の利益の追求」を改めて定義して記載し、2025年には「プロダクトガバナンスに関する取組方針」を追加した。また当社の取組方針、取組状況を顧客により分かりやすく伝えるため、「インフォグラフィック版」を作成・公表するなど、工夫を重ねている。

2. 顧客の最善の利益の追求

従業員の教育・研修の体制は充実している。専門性の向上に向け一定の資格取得を義務化するとともに、資格取得を奨励している。顧客アンケートで定期的に計測するNPSの改善目標を設定し、部店ごとの結果を分析して課題の克服に努めている。このほか東海東京フィナンシャル・ホールディングスを含め、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。2024年より全社員を対象としたFDの研修と確認テストを実施。終了後はアンケートを通して認知度を確認するなど理解を深める取組を進めている。2023年に開始した従業員エンゲージメント調査は2025年も継続しており、従業員のキャリアデザイン、働き甲斐の向上に向けて工夫を重ねている。

3. 金融商品の販売方針策定及び販売

当社は「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」を基本方針としている。実現に向け 2022 年から「新提案プロセス」を導入。同プロセスは定期的に見直しを加えており、本格的にポートフォリオ提案ができる業務の流れを確立した。提案に際しては各種ツールを活用するほか、CRM システムを改修し、より精緻な顧客情報を把握することで適切な商品の販売につなげている。こうした流れのもと、当社が顧客に提供する「投信ポートフォリオ」、「個別証券ポートフォリオ」サービスを通じて預かり資産残高は着実に拡大している。

4. プロダクトガバナンスの確保

投資信託の選定、モニタリング、勧誘停止の基準や手法は継続的に見直しを図り、対応したマニュアルのメンテナンスを行っている。選定に際しては従来から定める「推奨ファンド」のほか迅速に顧客ニーズに対応することを目的として「承認ファンド」を設定し、モニタリングに力を入れるなど、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。

5. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

部店および個人の業績評価・表彰はシンプルかつ分かりやすい体系である。フロー収入（販売手数料）のウエートを低くする一方、純増のウエートを高く設定している。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、そのウエートを調整しながら運営している。また、FD の観点を取り入れた「FD 賞」を継続するなど、社員に対して適切な行動を促す評価の枠組みを構築している。

「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。

