

1.顧客本位の業務運営を実現するための方針の策定・公表等 (原則1に対応)

ゴールドマン・サックス証券株式会社（以下、「当社」）は、金融庁が2017年3月30日に公表、2021年1月15日、2024年9月26日に改定した「顧客本位の業務運営に関する原則および注記（以下、「原則」および「注」）に掲げられた7つの原則およびプロダクトガバナンスに関する5つの補充原則を全て採択し、以下の通り公表します。

2.お客様の最善の利益の追求（原則2に対応）

経営理念に「ビジネス遂行上最優先すべきは、顧客の利益である」とあるように、当社では日々のビジネスにおいて、誠実、信用、公平な取引、透明性、プロフェッショナルとしての優れた専門性、機密保持、明確さといった、お客様本位の業務を実践するための中核的価値観を、お客様と接する際の行動指針としております。

ますます複雑化している環境の中、お客様に提供するサービスと、その一つひとつの行動がお客様からの信頼に与える影響を常に意識し、特に個々のビジネスに参画「できるか」を判断するだけでなく、参画「すべきか」を判断するアプローチを取るべきであると考え、経営陣と社員が対話を行う集会等において周知徹底を図っております。そのためには、経営理念にもあるとおり、法律、規則、および道義の字義と精神を堅く遵守することを自らに課し、この規範を忠実に守ることに努めております。

経営理念 第1条

ビジネス遂行上最優先すべきは、顧客の利益である。ビジネスの成功は、顧客への貢献の結果得られるものであり、これはわが社の発展の歴史を見ても明らかである。

経営理念 第10条

わが社の規模は資産であり、その規模を維持するために我々にはたゆまぬ努力が求められる。わが社は顧客の最大規模のプロジェクトをも遂行し得る十分な規模を備える必要がある。一方それと同時に、社員の忠誠心、親交、団結といった我々すべてが尊びかつわが社の成功に大きな役割を果たしている精神を保ち得る適正な規模を維持したい。

3. 利益相反の適切な管理（原則3に対応）

ゴールドマン・サックスの事業基盤は、変わりゆく世界のニーズや、ますます洗練され多様化するお客様のニーズの変化により、大きく変わっており、現在多様な業務において様々な役割を担っております。お客様に対してご提供するサービスの多様化に伴い、当社内またはゴールドマン・サックスにおいて、競合・対立する複数の利益が存在することから生じ得る利益相反、並びに、時によりお客様とお客様以外の第三者との間に実質的あるいは潜在的に生じ得る利益相反に、適切に対応する必要があります。

こうした状況の中、当社は、お客様の利益が不当に害されることのないよう利益相反管理方針を定め公表し、利益相反のおそれのある取引等の類型と判断基準、その具体例を示し、適切な管理を行うために管理対象となるゴールドマン・サックスの範囲、管理方法、管理体制を明確にしております。詳しくは当該方針をご参照ください。

[利益相反管理方針](#)

経営理念 第2条

わが社の資産は人材、資本および信用から成る。このいずれをも欠くことはできないが、とりわけ信用に関しては、これをひとたび失うならばその回復は極めて困難である。このため我々は、法律、規則、および道義の字義と精神を堅く遵守することを自らに課している。我々のさらなる成功は、この規範を忠実に守ることにかかっている。

経営理念 第12条

我々は顧客との関係において常に極秘情報入手する立場にある。しかしながら、わが社において、機密漏洩または極秘情報の不正もしくは不注意な取り扱いが発生することはあり得ない。

4.手数料等の明確化（原則4に対応）

当社は、お客様が負担する手数料その他の費用も含め、公正な条件及び価格水準でお客様とのお取引を行っております。お取引の公正な条件及び価格水準は、対象となる金融商品に係る相場水準、取引執行によって生じる市場リスクを管理するためのヘッジコスト、信用リスクに要求される信用スプレッド、その他の諸コスト等も勘案し合理的に定められるものです。

当社は、適用のある法令規則や社内の手続きに従い、お客様の金融商品への投資判断に資するよう、お客様の属性や商品の特性等に鑑み、お取引の条件及び価格水準等についてもお客様にご理解いただけるようわかりやすい情報提供を行い透明性を確保するよう努めております。

経営理念 第13条

わが社のビジネスは熾烈な競争下にあり、我々は顧客層の拡大に積極的に取り組んでいかねばならない。しかしながら、我々は競争者として、いかなる時も公正を欠くことなくまた他社を中傷することは一切してはならない。

経営理念 第14条

高潔と誠実こそがわが社のビジネスの核心を成すものである。わが社の社員には、その職務遂行と私生活の双方において、高い倫理観に基づいて行動することを期待するものである。

5.重要な情報の分かりやすい提供（原則5に対応）

当社は、お客様の知識、経験、財産の状況及びお客様が金融商品の販売に係る契約を締結する目的等に照らして商品をご提案し、お客様に商品の理解を深めていただくため、当該金融商品の内容やリスク要因、さらに当該金融商品の価値に影響を与える可能性があるマーケットの動向等について、お客様に分かりやすい情報提供が十分になされるように努めております。

当社は、現在個人顧客に対して複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行っていないため、重要情報シートは使用していません。

当社が販売・推奨する商品には、複数の金融商品をパッケージとして組成される商品（仕組債等）が含まれます。

複数の金融商品をパッケージとして組成される商品は、内包する金融商品を個別に提供することを前提としていないため、原則として個別の金融商品としての提供は行っていません。個別の金融商品として提供可能な場合は、それに応じた適切な説明を行います。

経営理念 第11条

わが社は急速に変化していく顧客のニーズを見極めながら、こうしたニーズに対応する新しいサービスの開発に尽力していかねばならない。我々は金融の世界が常に動いており、この世界においては現状維持が淘汰につながることを知っている。

6. お客様にふさわしいサービスの提供（原則6に対応）

当社は、当社がお客様にご提供するサービスの一つひとつが、その信頼を強化するものでなければならないと考えております。

当社は、当社の[勧誘方針](#)に則り、お客様の知識、経験、財産の状況及び金融商品の販売に係る契約を締結する目的について、詳細にわたり確認をさせていただき、その内容を考慮した上で適切と考えられる商品をご提案いたします。さらに、複雑またはリスクの高い取引の場合、お客様にとってふさわしいものであるかを検討し、時により長期的な視野に立ったお客様重視の観点からお客様とのお取引を控えさせていただくこともございます。

さらに、お取引後に関連するマーケットの大きな変動があった際には適時に情報をご提供するなど、お客様の属性や商品特性に応じ、適切なアフターフォローを行うこととしております。

また、当社は金融商品の組成に携わる金融事業者として、当該金融商品の特性、複雑性等を販売会社に明確に提示し、当該金融商品に対して一般的に適合性を有すると考えられる最終顧客の属性に販売先が限定されるよう販売会社を通して努めております。また、販売会社の適合性審査に係る手続き等について可能な限りのヒヤリングを行い、販売会社でインベストメント・チェーンにおける最終受益者であるお客様にふさわしいサービスが提供される体制がとられているか確認するよう努めております。

当社は、不適切な勧誘が行われないよう、役職員に対し継続して社内研修を行っております。金融商品取引法及び関連法令・諸規則等を遵守し、適切な勧誘が行われるよう、内部管理体制の強化に努めるとともに、お客様の信頼と期待に沿うべくプロフェッショナルとしての専門性を向上するために知識とスキルの修得に不断の努力を続けてまいります。

また、投資運用業務においては、お客様にとって最適な資産形成に資する運用商品をご提供できるよう、常に運用の高度化に努めております。

経営理念 第4条

わが社は、我々が提供する金融サービスの専門性における高い質に大いなる誇りを抱くものである。我々が従事するあらゆる業務において最高の結果を得るために、不退転の決意でビジネスに臨んでいる。わが社の業務が多岐にわたり、取扱量が大幅に増加する場合であっても、規模において最大であるよりも質において最良であることが我々の選択である。

経営理念 第5条

創造力とイマジネーションは、わが社のあらゆる業務における重要な要素である。我々は従来の方法が依然として最良のものであり得ることを十分に認識する一方で、顧客の抱える問題に対するより良い解決法を見出す努力を怠らない。現在、金融界で広く用いられている手法や技術の多くを、わが社が他社に先がけて開発してきたという事実を誇るものである。

経営理念 第9条

社員のわが社への貢献と仕事への熱意あふれる取り組みは、他社と比べ群を抜くものである。わが社の成功の重要な要素はここにある。

[勧誘方針](#)

7.従業員に対する適切な動機づけの枠組み等（原則7に対応）

経営理念に「高潔と誠実こそがビジネスの核心をなすものである。わが社の社員には、その職務遂行と私生活の双方において、高い倫理観に基づいて行動することを期待するものである」とあるように、当社はその徹底のために社内研修及び人材プログラムの実施を通じ、当社のお客様を最優先とする企業文化をより強固なものとし、その中核的価値観の強化を図っております。さらに、社員の年次昇進、人事評価、報酬決定プロセスにおいて、リーダーシップ、企業文化を一層重視するよう努めております。お客様と接する全ての社員を対象とする評価基準を強化することにより、適切で長期的なお客様重視の姿勢を育成します。

経営理念 第3条

わが社は、株主に大きな投資利益を還元することを目標としている。大きな投資利益を実現し、資本を強化し、かつ最も優秀な人材を雇用し確保するためには、収益性を高めることが重要である。従業員持株制度の充実により、従業員と株主の利益の均衡が図られている。

経営理念 第6条

わが社は、すべての職務に最高の人材を発掘し獲得することに並々ならぬ努力を傾注している。我々の業務は巨額の数字によって測られるが、人材は一人一人に焦点をあてて選んでいる。金融サービス事業においては、すぐれた人材なくして最良の企業たり得ないということをわが社は承知している。

経営理念 第7条

わが社の社員には、多くの企業と比べてより早い昇進の機会が与えられている。昇進は社員それぞれの功績によるものであり、我々は優秀な社員が遂行し得る職務内容に限界を認めるものではない。我々が成功するためには、わが社の男女社員が業務活動を行う地域社会や文化圏の多様性を反映しなければならない。これは我々が様々な背景や思考を有する人材を引きつけ、確保し、動機づけなければならないことを意味する。多様化は選択肢ではなく、我々のあるべき姿である。

経営理念 第8条

わが社はあらゆる面においてチームワークを重んじる。個人の創造性は常に奨励されるものであるが、最高の結果はしばしばチームワークによってもたらされることを、わが社は経験によって知っている。個人の利益を顧客やわが社の利益よりも優先する者をわが社は必要としない。

補充原則1. 基本理念（補充原則 1 に対応）

「2. お客様の最善の利益の追求（原則2に対応）」に記載の通り、当社では、お客様本位の業務を実践するための中核的価値観を、お客様と接する際の行動指針としております。

当社は、金融商品の組成に携わる金融事業者として、金融商品やサービスの提供を通じて、お客様に付加価値をもたらすと同時に、経営を持続可能なものとするために、経営陣のリーダーシップの下、お客様により良い金融商品を提供するための取組み（プロダクトガバナンス）を実施してまいります。

補充原則2. 体制整備（補充原則2に対応）

当社は、金融商品の組成に携わる金融事業者として、お客様のためにより良い金融商品・サービスを提供する姿勢を一層強化するために、2018年に営業部門および管理部門のメンバーから構成されるタスク・フォースを設置しております。本タスク・フォースを中心として、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うべく、検証・検討を実施してまいります。

補充原則3. 金融商品の組成時の対応（補充原則3に対応）

当社は、金融商品の組成に携わる金融事業者として、金融商品の組成時において、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等の検証を行います。また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、販売対象として適切な想定顧客属性の特定を行い、販売会社との情報連携を通じて適切な金融商品の提供を推進します。

補充原則4. 金融商品の組成後の対応（補充原則4に対応）

当社は、金融商品の組成に携わる金融事業者として、金融商品の組成後、組成時に想定していた商品性が確保されているかの検証を継続的に行い、必要に応じて金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、プロダクトガバナンス体制全体の見直しも行います。また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、販売会社との情報連携等により、商品性についての苦情や、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて、金融商品の改善等に活用します。

当社は、現在運用の外部委託を行っておりませんので、補充原則4の（注3）は該当致しません。

補充原則5. お客様に対する分かりやすい情報提供（補充原則5 に対応）

当社は、金融商品の組成に携わる金融事業者として、お客様がより良い金融商品を選択できるよう、プロダクトガバナンス体制等についてわかりやすい情報の提供に努めております。

また、プライベートマーケットへの投資を行う運用部門においては、当社の運用体制の状況や運用の高度化への取り組み等の情報提供に努めております。