



2026年7月1日
上田八木証券株式会社

「顧客本位の業務運営方針」に関する取組内容について（2025年度）

2017年6月制定（2018年3月／2025年4月改定）の「顧客本位の業務運営方針」（以下「本方針」）に基づく2025年度の主な取組内容について以下のとおりご報告申し上げます。

方針1 顧客本位の業務運営に係る方針の策定・公表

当社はここに顧客本位の業務運営を実現するための方針として本方針を制定し、当社ウェブサイト等を通じて公表いたします。また、必要に応じてその内容を適宜見直し、本方針に係る取組状況と合わせて当社ウェブサイト等を通じて公表いたします。

当社では2017年6月22日に本方針を制定し、当社のウェブサイトにて公表しております。

<https://www.uedayagi-sec.co.jp/company/operations.html>

取締役は毎年4月の取締役会において本方針の見直しの要否を議論することとしており、直近では2026年4月開催の取締役会において内容に変更がないことを確認しました。

また、2025年度の取組内容については2026年6月開催の取締役会において報告を行い、ウェブサイトを通じて公表することといたしました。

方針2 顧客の最善の利益の追求

当社は、顧客の最善の利益を追求するために、役職員が高度の専門性と高い職業倫理を持って顧客に対し誠実かつ公正に業務を行い、優れた投資商品への投資機会を提供して参ります。

当社では2022年の中期経営計画において当社のミッションとビジョンを策定し、当社のウェブサイトにて公表しております。 <https://www.uedayagi-sec.co.jp/company/identity.html>

投資家の皆様にオルタナティブ投資等に関するプロフェッショナルサービスを提供するにあたり、当社の役職員には豊富な知識や経験が求められます。専門的な知識・技能については業務に携わる過程で習熟するOJTにならざるを得ない部分も少なからずありますが、以下の研修等を通じて人材育成を行っております。

- ・証券アナリスト資格（CMA・CFA）等の業務に必要な資格の取得支援と年会費補助
- ・日本証券業協会・日本投資顧問業協会・外部セミナー業者等が開催するセミナー・研修
- ・内部管理・利益相反管理・コンプライアンス管理に関する社内研修

方針3 利益相反の適切な管理

当社は、「利益相反管理方針」を策定しており、この方針に基づき顧客の利益が不当に害されることのないよう、利益相反のおそれのある取引を適切に管理します。

利益相反管理方針を制定し、当社のウェブサイトにて公表しております。

<https://www.uedayagi-sec.co.jp/compliance/interest.html>

当社は利益相反管理統括部署を設置して利益相反のおそれのある取引の特定および利益相反に関する全社的な管理体制を統括しています。2025年度も利益相反管理は適切に実施され、問題となる取引はありませんでした。

方針 4 手数料等の明確化

当社は、顧客が負担することとなる手数料その他の費用等の詳細について、契約締結前交付書面等にて説明します。

投資一任業務に関する契約締結前交付書面等においては、対象有価証券で発生する手数料その他の費用等に関する情報も説明します。

当社の第一種金融商品取引業の取扱商品は専ら適格機関投資家向け私募の投資信託ですが、当社では契約締結前交付書面を作成し、顧客に交付しております。

投資一任業務に関する契約締結前交付書面等においては、投資一任契約に関する記載事項に加えて、参考情報として対象有価証券（投資先ファンド）の手数料等の情報を含む基本情報を記載した別紙を作成し、顧客に交付しております。

方針 5 重要な情報の分かりやすい提供

当社が取り扱う投資商品は多岐に亘りますが、市場リスクがリスクの大きな割合を占める機関投資家向け私募投資信託のような投資商品についてはできるだけ簡素で要点をまとめた書面を用いるのに対し、運用手法、リスク、設定解約条件等が複雑になりがちなオルタナティブ投資商品については詳細な説明が記載されている商品説明資料を用い、顧客に応じて創意工夫をした情報提供を行います。

当社では顧客に商品の仕組み、運用手法、設定解約条件等の必要事項をご理解いただくため、わかりやすい商品説明資料、運用報告書、四半期報告資料等の作成に努めております。投資先ファンドの商品説明資料についても運用会社とディスカッションを重ねて日本の機関投資家がより深く関心を寄せる事項について補足説明を追加する等、より商品内容への理解が深まる資料作成を心掛けています。

また、主に既存投資家の顧客を対象として、投資先ファンドやその外部環境等に関するセミナーやウェビナーをタイムリーに開催し、顧客の情報収集をサポートしています。

2025年度では以下のような表題のセミナー／ウェビナーを開催しました。

- ・インフレ時代のインカム投資（2025年4月）
- ・トレードファイナンス戦略のご紹介（2025年6月）
- ・マルチセクター短期デュレーション運用の際立つ優位性（2025年10月）
- ・現下の金融経済情勢について（2026年1月）
- ・オルタナティブ・クレジット・ソリューションのご紹介（2026年3月）

方針 6 顧客にふさわしいサービスの提供

当社は、当社の主要顧客である金融法人及び年金基金等機関投資家の様々な投資ニーズに応えるため、市場リスクがリスクの大きな割合を占める機関投資家向け私募投資信託からオルタナティブ投資商品まで幅広い範囲の商品探索を行い、各投資商品の対象顧客の属性やリスク特性を十分に把握したうえで、各顧客の投資目的、投資経験およびリスク許容度に合致した投資商品を選定し、各顧客にとって適切な投資機会を提供できるように努めます。また、販売後も運用実績や顧客の反応等を継続的にモニタリングし、必要に応じて投資商品の組成会社と情報を連携することにより、サービス提供体制の改善に取り組みます

当社は独立系の金融商品取引業者として企業系列や協業関係にしばられずに投資商品の探索を行います。知名度があり運用残高も巨大で成熟段階にある運用会社だけではなく、会社規模・運用残高が中程度でも独創的な運用手法があり将来的に成長していく段階の運用会社も探索範囲に含めて、膨大なフロンティアの中から投資商品を探します。

2025年度では以下のような新規案件の取組がありました。

（第一種金融商品取引業・第二種金融商品取引業）

- ・日本株アクティブ運用の私募投資信託
- ・米国中堅中小企業へのシニアローンのLPS
- ・国内上場企業出資の投資事業有限責任組合

(投資一任業務)

- ・インフラストラクチャー・エクイティ（セカンダリー）戦略
- ・航空機リース戦略
- ・国内上場企業出資戦略
- ・プライベート・デット（オポチュニスティック・クレジット）戦略
- ・株式ロングショート戦略

方針 7 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

当社の人事考課については、チームへの貢献を含む勤務態度考課や能力考課も重視し、個々の役職員の達成実績に偏らない総合評価を実施します。

顧客満足度の維持・向上には、個々の役職員の能力・達成実績だけではなく、優れた能力を発揮し顧客からの期待に応えることができるチームであることが重要です。そのために、仕事の達成感・働き方・報酬・仕事への誇り等の観点から役職員がその能力を最大限に発揮でき、働きがいのある職場環境を整備し、顧客本位の業務運営を企業文化として定着させていきます。

当社の人事考課制度では、以下の点にも留意したうえで総合評価を実施しています。

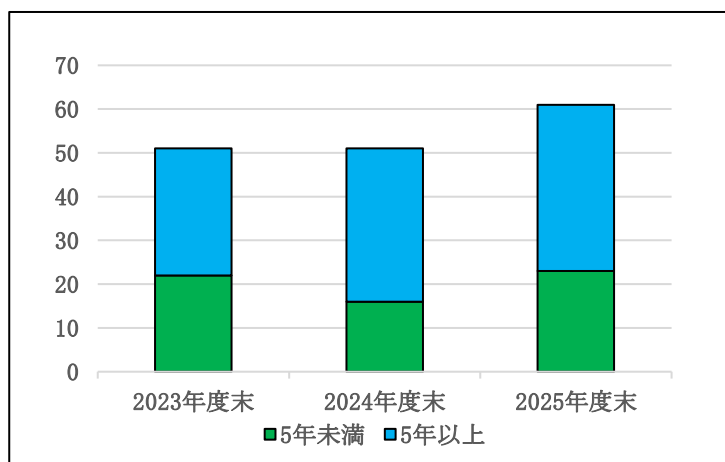
- 比較的小規模の会社であり、様々な業務が各部署の連携により実施されていることから、部署内での貢献だけではなく業務全体への貢献も重視する。
- 取引成約に至るまで年単位で時間がかかることもあることから、すぐに収益に結びつかない顧客との信頼関係の醸成にも目を配り、プロセスの評価も考慮する。

評価方法については、個別に定める年度目標や達成度を基軸として評価者・被評価者の間で成果や成長を意識したコミュニケーションを行う他、会社が中期的に達成することを期待している水準や個人のキャリアパス・働き方への考え等の共有を踏まえて働きがいのある職場環境を整備することを心掛けています。

また、2026年3月実施の役職員向け社内研修において、本方針に関するトピックを取り上げており、本方針の理解と実践を働きかけております。

KPI（重要業績評価指標）

○契約年数別口座件数（投資一任業務） ※方針 2 関連



契約期間 5 年以上の口座件数は約 62% となっております。

なお、厚生年金基金から企業年金基金への移管や企業年金基金から規約型年金への移管については契約年数を通算して 1 口座として集計しています。

○資格取得支援と年会費補助を行っている主な資格の取得状況 ※方針 2・方針 7 関連

資格の種類	2025 年度末
日本証券アナリスト協会認定アナリスト (CMA)	5
CFA 協会認定証券アナリスト (CFA)	2
宅地建物取引士 (合格者含む)	5
役職員数 (兼務出向者含む)	27

○共通 KPI

当社が第一種金融商品取引業で募集等の取扱いを行う投資信託はすべて私募投資信託であることから、共通 KPI はありません。