

2026年7月3日  
フィデアホールディングス株式会社  
株式会社 荘内銀行  
株式会社 北都銀行

### お客さま本位の業務運営方針に基づく具体的な取組状況について

フィデアホールディングス株式会社（代表執行役社長：新野 正博）および株式会社荘内銀行（取締役頭取：佐藤 敬）、株式会社北都銀行（取締役頭取：佐藤 敬）は、安定的な資産形成および資産運用に関する「お客さま本位の業務運営方針」に基づき、2025年度の取組状況および成果指標を取りまとめましたのでお知らせします。

以上

本件に関するお問い合わせ先（報道機関）  
フィデアホールディングス 広報 IR 部 TEL:022-290-8800

# 「お客さま本位の業務運営方針」に基づく 取組状況と成果指標について

2026年7月  
(2026年3月末基準)

 FIDEA フィデアホールディングス株式会社

 荘内銀行  北都銀行

## 目次

【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」 「お客さま本位の業務運営方針」	p.3	【Ⅴ】お客さまへの分かりやすい説明・提案のために使用するツール	
		1. 重要情報シート（金融事業者編／個別商品編）	p.32
【Ⅱ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み		2. 投資信託ラインアップ「FUND SELECT」	p.33
1. 「お客さま本位の業務運営方針」に係る取組状況及び成果指標について	p.5	3. 投資信託・基準価額一覧「Link Box」	p.35
2. 「顧客本位の業務運営に関する原則」への対応	p.5	4. ファンド・マーケット情報「Wealth Advisor」	p.36
3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係	p.6	5. 相続・資産承継シミュレーションツール「資産承継アプリ」	p.37
		6. 投資信託シミュレーションツール「投資スタイル診断サービス」	p.38
【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例		【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応	
1. お客さまの最善の利益の追求	p.8	1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス	p.40
2. 利益相反の適切な管理	p.10		
3. お客さまにご負担いただく手数料等	p.11	【Ⅶ】「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の対応関係	
4. 重要な情報の分かりやすい提供	p.12	金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表	p.41
5. お客さまにふさわしいサービスの提供	p.13		
6. お客さま本位の態勢整備とコンサルティング機能の強化	p.17		
【Ⅳ】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標			
1. 【共通KPI】運用損益別顧客比率（投資信託／銀行窓販＋金融商品仲介）	p.20		
2. 【共通KPI】運用損益別顧客比率（外貨建一時払生命保険）	p.20		
3. 【参考】運用損益別顧客比率（投資信託／銀行窓販）	p.21		
4. 【参考】運用損益別顧客比率（投資信託／金融商品仲介）	p.21		
5. 【共通KPI】預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン（投資信託）	p.22		
6. 【共通KPI】預かり残高上位20銘柄のリスク・リターン（投資信託）	p.23		
7. 【共通KPI】預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン（外貨建一時払生命保険）	p.24		
8. 【共通KPI】預かり残高上位20銘柄のコスト・リスク・リターン（投資信託）	p.25		
9. 【共通KPI】預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン（外貨建一時払生命保険）	p.26		
10. 【自主KPI】預かり資産残高の推移	p.28		
11. 【自主KPI】投資信託の取引口座数	p.28		
12. 【自主KPI】積立投資信託の取扱状況	p.29		
13. 【自主KPI】投資信託の販売に占める毎月分配型の割合	p.29		
14. 【自主KPI】ファイナンシャルプランナー資格の取得状況	p.30		

## 【 I 】 フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」

## お客さま本位の業務運営方針

フィデアグループは、東北地方に根差し新しい価値を育む広域金融グループとして「一人ひとりの情熱と知恵と挑戦で、東北を幸せと希望の産地にします。」という経営理念の実現に向けお客さまの安定的な資産形成および資産運用に役立つ質の高い金融商品・サービスの提供を通じて、地域社会と地域経済の持続的な発展に貢献してまいります。

「お客さま本位」の実現に向け、お客さまの最善の利益の追求、金融商品の最終受益者であるお客さまが分かりやすい情報の提供を徹底し、お客さまに信頼される存在になることを目指します。

その実現に向け、「お客さま本位の業務運営方針」を制定し、取組状況および成果指標については定期的に公表するとともに、本方針は、より良い業務運営を実現するため定期的に見直しをしてまいります。

※対象となるグループ会社：株式会社荘内銀行、株式会社北都銀行

## 1. お客さまの最善の利益の追求

- お客さまの最善の利益の追求するため、高度な専門性と職業倫理に基づきニーズや目的に適したコンサルティングを実践してまいります。
- 「お客さま本位」の取組みが、継続的な取引やお客さまの生活の質の向上につながることを企業文化として定着を図ります。

## 2. 利益相反の適切な管理

- お客さまとの利益相反の可能性がある取引を正確に把握し、お客さまの利益を不当に害していないか判断・特定し、適切に管理して利益相反の防止に努めます。  
なお、利益相反管理体制の概要は、「利益相反管理方針」にて公表しております。

## 3. お客さまにご負担いただく手数料等

- お客さまにご負担いただく手数料やその他費用は、どのようなサービスの対価に関するものか情報提供し、正しく理解いただくため、分かりやすく丁寧な説明に努めます。

## 4. 重要な情報の分かりやすい提供

- お客さまの投資・運用に関する知識・経験、財産の状況や取引の目的等を十分に確認し、金融商品・サービスのリスクやその特性を踏まえた、分かりやすく丁寧な情報提供に努めます。
- お客さまに正しくご理解いただけるよう、明確かつ平易に誠実な情報提供、提案・推奨する金融商品・サービスの選定理由について、分かりやすく丁寧な説明に努めます。
- 投資・運用に関する知識・経験が浅いお客さま、高齢のお客さまへの提案・推奨については、より分かりやすく丁寧な説明に努めます。特に高齢のお客さまについては、ご家族を含めて理解いただけるよう説明に努めます。
- 「お客さま本位」のコンサルティングやアフターフォローを通じて、一人ひとりのお客さまの最善の資産形成・資産運用をサポートする情報提供に努めます。

## 5. お客さまにふさわしいサービスの提供

- お客さまが適切な金融商品・サービスの選択ができる幅広い金融商品・サービスを選定し、ラインナップの整備、インターネット等を活用した取引チャネル、情報提供の充実に努めます。
- お客さまにふさわしい金融商品・サービスのコンサルティング提案および推奨を行うため、投資経験や投資目的などのヒアリングを丁寧に行い、お客さまの投資方針の理解に努めます。
- お客さまのリスク許容度や投資期間等が、金融商品・サービスの提供にふさわしくない場合、販売を控える対応をいたします。
- お客さまが保有する金融商品や提供サービスについて、お客さまのライフプランや経済環境の変化を踏まえた、定期的なアフターフォローの実施に努めます。

## 6. お客さま本位の態勢整備とコンサルティング機能の強化

- 誠実・公正にお客さまの最善の利益の追求を最優先に提供できる人材を育成するため、行内研修・教育の充実、資格取得等を一層推進してまいります。
- 「お客さま本位」の業務運営を推進するための業績評価体系の構築と役職員の適切な評価に努めてまいります。

2017年6月 制定

2021年6月 改訂

2023年6月 改訂

フィデアホールディングス株式会社

## 【Ⅱ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み

1. 「お客さま本位の業務運営方針」に係る取組状況及び成果指標について

フィデアグループ\*1では、金融庁が2017年3月（2024年9月改訂）に策定した国民の安定的な資産形成に実現に向けた原則である「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択、原則1～7及び補充原則1～5\*2に基づき、「お客さま本位の業務運営方針」を制定、定期的な見直しを行うとともに、その実践に努めております。

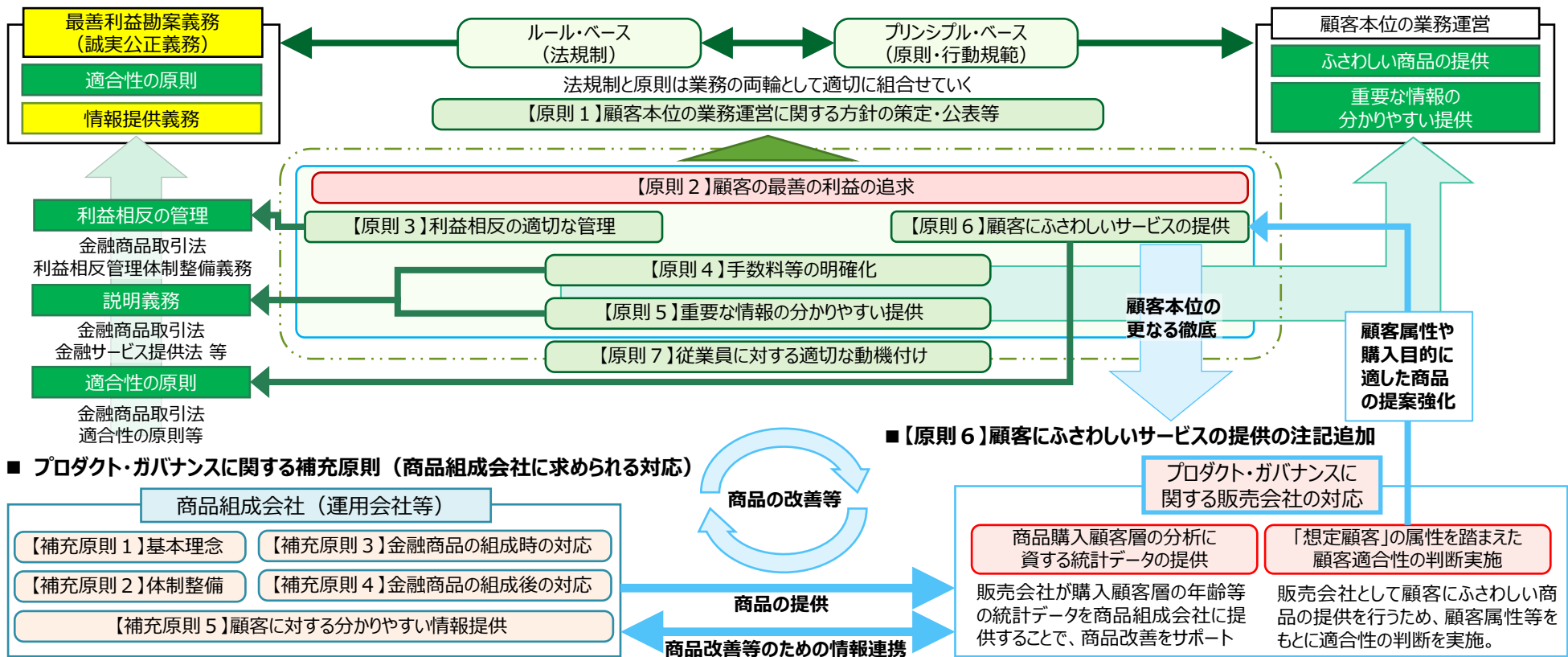
当グループの基本方針に基づく「取組方針」及び「取組状況」を「成果指標（KPI）」として定期的に公表を行い、お客さまの最善の利益の追求に合う金融商品・サービスの提供、分かりやすい情報提供をより良質なものとするために改善を図り、本方針の企業文化としての定着を図ってまいります。

\*1 対象となるグループ会社：株式会社荘内銀行、株式会社北都銀行 \*2 金融庁が2024年9月26日に公表した顧客本位の業務運営に関する原則の改訂版

2. 「顧客本位の業務運営に関する原則」への対応

当グループでは、金融商品取引法等の改正、「顧客本位の業務運営に関する原則」の改訂に伴い、リスク性金融商品の販売会社として、「最善利益勘案義務」「情報提供義務」に基づき、「顧客本位の業務運営に関する原則」が掲げる「顧客の最善の利益の追求」に合う金融商品・サービスの提供、重要な事項に関する情報提供にあたっては、お客さまの知識や投資経験に応じた分かりやすい説明を行うことに取り組み、誠実かつ公正な業務遂行に努めます。

このような取り組みに関する工夫として、提供する商品・サービスを見直し、提供する情報の充実を図るとともに、デジタルツールも積極的に活用してまいります。



3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係

【金融庁】顧客本位の業務運営に関する原則	【フィデアグループ】お客さま本位の業務運営方針と取り組み
【原則 2】顧客の最善の利益の追求 付されている（注）を含む	【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 1. お客さまの最善の利益の追求 (2) 実現するための取り組み（取組方針） (3) お客さまに提供する主な金融商品・サービス (4) 金融商品・サービスの提供に係る概念図
【原則 3】利益相反の適切な管理 付されている（注）を含む	【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 2. 利益相反の適切な管理 (2) 実現するための取り組み（取組方針） (3) お客さまに提供するツールや具体的対応
【原則 4】手数料等の明確化	【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 3. お客さまにご負担いただく手数料等 (2) 実現するための取り組み（取組方針） (3) お客さまに提供するツールや具体的対応
【原則 5】重要な情報の分かりやすい提供 付されている（注 1）～（注 5）を含む	【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 4. 重要な情報の分かりやすい提供 (2) 実現するための取り組み（取組方針） (3) お客さまに提供するツールや具体的対応
【原則 6】顧客にふさわしいサービスの提供 付されている（注 1）～（注 7）を含む	【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (2) 実現するための取り組み（取組方針） (3) お客さまに提供する金融商品・サービスの検討 (4) リスク性金融商品の想定顧客の考え方 (5) プロダクトガバナンスの検証（お客さまに提供する金融商品の検証）
【原則 7】従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 付されている（注）を含む	【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 6. お客さま本位の態勢整備とコンサルティング機能の強化 (2) 実現するための取り組み（取組方針） (3) お客さま本位の業務運営を実践するための具体的対応 (6) 人材育成の取り組み (7) 業績評価体系整備の取り組み
【金融庁】プロダクトガバナンスに関する補充原則	【フィデアグループ】販売会社としてのプロダクトガバナンス対応
【補充原則 1】基本理念	【Ⅳ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (1) 補充原則に対する考え方 (2) 情報連携対応 ※ 補充原則は、金融商品の組成に関わる金融事業者を対象としているため、実施状況については、「非該当」を選択しています。
【補充原則 2】体制整備 付されている（注 1）～（注 2）を含む	
【補充原則 3】金融商品組成時の対応 付されている（注 1）～（注 3）を含む	
【補充原則 4】金融商品組成後の対応 付されている（注 1）～（注 3）を含む	
【補充原則 5】顧客に分かりやすい情報提供 付されている（注 1）～（注 2）を含む	

## 【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた 取り組みの具体例

1. お客さまの最善の利益の追求

(1) お客さま本位の業務運営方針

- お客さまの最善の利益を追求するため、高度な専門性と職業倫理に基づきニーズや目的に適したコンサルティングを実践してまいります。
- 「お客さま本位」の取り組みが、継続的な取引やお客さまの生活の質の向上につながることを企業文化として定着を図ります。

(2) 実現するための取り組み（取組方針）

- ① お客さまの投資方針や取引目的等を銀行所定のヒアリングシートを用いて確認することで、お客さまの真のニーズを把握、お客さまにとっての最善の利益の追求に合う金融商品・サービスについて、お客さまとともに考えます。
- ② お客さまの他社・他行での投資経験や取引経験を含め、金融商品等に関する知識、現在保有する金融資産の種類や状況を確認し把握することで、投資比率やリスク許容度に応じた最適な金融商品・サービスの提案・推奨を行います。
- ③ お客さまとの長期的、かつ継続的なお取引をいただくために、総合的な資産に関するコンサルティングを実践し、金融商品・サービスの提供を行います。また、保有する金融商品・サービスに関する情報や運用状況等の報告、ポートフォリオの見直しなど、継続的にフォローを行い、お客さまの資産形成や資産成長をお手伝いします。
- ④ お客さまへの金融商品・サービスの提供が、最善の利益の追求に適うものであるよう、単に金融商品の一時的な運用成果に帰結することなく、豊かな将来やセカンドライフの実現、円滑な資産承継等を実現するため保障の準備や信託の活用にも目を向け、潜在的ニーズがあることを十分に理解し総合的なコンサルティングを実践し、お客さまのフィナンシャルウェルビーイングの実現を目指します。

(3) お客さまに提供する主な金融商品・サービス

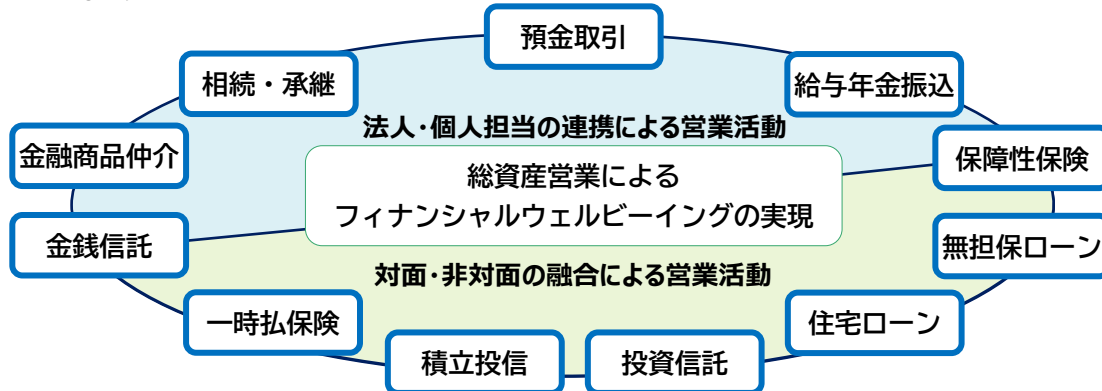
お客さまに提供する金融商品やサービスについては、預金取引（定期預金の取引や給与や年金の振込など）を基軸に①②をご提供します。

- ① 銀行の窓口販売商品として、投資信託や生命保険（一時払及び平準払）、金銭信託や公共債等
- ② 金融商品仲介商品として、委託証券会社が取り扱う（投資信託、株式、債券等の）商品を銀行が媒介

※ 金融商品仲介で媒介する金融商品・サービスは、お客さまの投資機会や運用の選択肢を広げるものでありますが、上記①の窓口販売商品に比べ相対的にリスクが高い商品が多くなります。このため当該金融商品・サービスの提供は、専任の本部担当者が適合性の原則に基づき、お客さまの投資経験や取引目的、リスク許容度、商品・サービスの理解度等を慎重に確認したうえで委託証券会社の取引口座を開設し、商品・サービスを提供します。

(4) 金融商品・サービス提供に係る概念

預金取引・金銭信託・投資信託・生命保険・金融商品仲介等、1つの窓口でご提供できる強みを活かし、お客さまの資産全体への理解を深め提案する、総資産営業（ウェルスマネジメント）を実践します。



主な商品・サービス	サービス提供の担い手
預金取引	本支店窓口及び渉外の担当者
給与・年金の振込	
定期預金の預入	
金銭信託	本部所属の専担者
遺言代用信託	
暦年贈与型信託	
投資信託	
積立投信	
投資信託	
生命保険	
一時払保険（外貨建・円建）	
平準払保険（外貨建・円建）	
金融商品仲介	
投資信託	
外国籍投資信託	
株式／債券（国内／海外）	

(5) 運用損益プラス顧客の割合（共通KPIの運用損益別顧客比率の抜粋） ※詳細データは、p.20～21参照

投資信託の運用損益は、良好なマーケット環境を受けて、運用損益プラスの顧客割合が増加しています。今年度の特徴は、運用損益が50%以上のプラスの顧客割合が前年比で大きく伸び、マイナスの顧客割合が減少しています。

外貨建一時払生命保険の運用損益は、投資対象の中心である米国金利の変動が少なかったことに加え、円安による資産効果の寄与により、運用損益のプラス割合が良好化しています。今年度は投資信託と同様、50%以上のプラスの割合が大きく伸びています。

項目	単位	荘内銀行				北都銀行			
		2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比
投資信託	%	93.8	77.8	89.0	+11.2	88.7	66.6	82.9	+16.3
銀行窓口販売取扱	%	93.8	77.9	89.0	+11.1	88.6	66.6	82.9	+16.3
金融商品仲介取扱	%	87.0	65.5	84.6	+19.1	95.6	65.2	82.1	+16.9
外貨建一時払生命保険	%	81.8	62.6	86.7	+24.1	60.4	67.2	78.6	+11.4

(6) 預かり資産残高上位20銘柄のコスト（共通KPIの公表項目） ※詳細データは、p.22～24参照

投資信託の販売上位商品が、マーケットの流動性が高いインデックス型から、中長期保有前提のバランス型に変化しているものの、コスト面での変化はありませんでした。

外貨建一時払生命保険は、手数料の変更に伴い、コストが低減しています。

項目	単位	荘内銀行				北都銀行			
		2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比
投資信託	%	1.49	1.50	1.54	+0.04	1.64	1.69	1.56	▲0.13
外貨建一時払生命保険	%	0.74	0.74	0.69	▲0.05	0.88	0.69	0.64	▲0.05

(7) 預かり資産残高上位20銘柄のリターン（共通KPIの公表項目） ※詳細データは、p. 22～24参照

投資信託のリターンは、マーケットの大幅上昇局面にあって、利益の確保や投資対象の変更の動きの中で、前年比ではマイナスになっています。

外貨建一時払生命保険は、為替が円安に進んだことによる資産効果が、リターン上昇の要因になっています。

項目	単位	荘内銀行				北都銀行			
		2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比
投資信託	%	10.66	15.32	12.92	▲2.40	11.13	16.55	14.61	▲1.94
外貨建一時払生命保険	%	2.75	2.79	3.81	+1.02	0.79	2.52	3.54	+1.02

(8) 預かり資産残高上位20銘柄のリスク（共通KPIの公表項目） ※詳細データは、p. 25参照

2025年度のマーケットは、比較的ボラティリティが抑えられた上昇局面であったためリスクに大きな変化はなく、前年比での変動幅は抑えられていました。

項目	単位	荘内銀行				北都銀行			
		2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比
投資信託	%	15.80	15.25	15.29	+0.04	17.27	16.22	15.92	▲0.30

## 2. 利益相反の適切な管理

## (1) お客さま本位の業務運営方針

- お客さまとの利益相反の可能性のある取引を正確に把握し、お客さまの利益を不当に害していないか判断・特定し、適切に管理して利益相反の防止に努めます。
- なお、利益相反管理体制の概要は、「利益相反管理方針」にて公表しております。

## (2) 実現するための取り組み（取組方針）

- ① 提供する金融商品・サービスの選定にあたっては、特定の商品組成会社（運用会社や保険会社）への偏り、商品組成会社から支払われる手数料の多寡による選定を行うことがないよう、定性的な条件（社会・経済情勢、商品組成会社の信用力やサポート体制、「プロダクト・ガバナンスに関する補充原則」への対応状況、金融商品・サービスの提供の対価としての手数料水準、商品の分かりやすさ等）に基づき、十分な検証を行います。
- ② お客さまとの取引における販売会社（荘内銀行及び北都銀行）との利益相反の可能性、金融商品の選定にあたって生じることが懸念される利益相反の可能性を把握するため、営業部門から独立した利益相反管理部署が、対象取引の特定及び管理を一元的に行い、利益相反を適切に管理します。
- ③ お客さまへの金融商品・サービスの販売に伴って、当該商品の商品組成会社から委託手数料等の支払いを受ける内容について、「3. お客さまにご負担いただく手数料等」の内容に基づき説明を行います。

## (3) お客さまに提供するツールや具体的対応

お客さまへの利益相反に関する説明にあたっては、「重要情報シート（個別商品編）」、投資信託の「交付目論見書及び目論見書補完書面（契約締結前交付書面）」を使用し、以下の説明を行います。

- お客さまが支払う費用のうち、販売会社（荘内銀行及び北都銀行）が組成会社から受け取る手数料の割合（例：投資信託の信託報酬の販売会社受取分）、手数料の対価として提供するサービスの内容（取引残高報告書等、各種報告書の作成・提供及びアフターフォロー等の実施）についての説明。
- 組成会社や販売委託元との関係（荘内銀行及び北都銀行において、資本関係や人的関係又はグループ商品に該当する対象がないこと）についての説明。
- 他の商品と比較して当該商品を販売した場合に担当者の業績評価上の特別な取り扱いが無いことの説明。

### 3. お客さまにご負担いただく手数料等

#### (1) お客さま本位の業務運営方針

- お客さまにご負担いただく手数料やその他費用は、どのようなサービスの対価に関するものが情報提供し、正しく理解いただくため、分かりやすく丁寧な説明に努めます。

#### (2) 実現するための取り組み（取組方針）

- ① 投資信託・保険商品等を提供する場合は、金融商品・サービスの概要とともに、その手数料等の詳細について個別商品の重要情報シート等を用いて分かりやすく説明します。
- ② 投資信託の手数料については、同一の商品であっても、取引チャネル（店頭・インターネット・積立）の別により、購入時手数料の設定が相違するため、ファンドラインナップ「FUND SELECT」、投資信託・基準価額一覧「Link Box」等でご確認いただいたける仕組みをご用意しております。
- ③ 投資信託については、電子受付（タブレット端末での受付）及びインターネット受付の中で、購入金額に対する購入時手数料をご確認いただける仕組みをご用意しております。

#### (3) お客さまに提供するツールや具体的対応

お客さまにご負担いただく費用の説明にあっては、「重要情報シート（個別商品編）＊3」、投資信託の「交付目論見書及び目論見書補完書面（契約締結前交付書面）」、外貨建て一時払生命保険の「商品概要書」等を使用し、以下の説明を行います。

- お客さまが金融商品を購入する際に直接的、間接的に負担する手数料率等についての説明。
- 投資信託については、購入時手数料の金額を受付のシステムの中でお申込み前にお示しします。

＊3：重要情報シート（個別商品編）の詳細は、p.32をご参照ください。

## 4. 重要な情報の分かりやすい提供

## (1) お客さま本位の業務運営方針

- お客さまの投資・運用に関する知識・経験、財産の状況や取引の目的等を十分に確認し、金融商品・サービスのリスクやその特性を踏まえた、分かりやすく丁寧な情報提供に努めます。
- お客さまに正しくご理解いただけるよう、明確かつ平易に誠実な情報提供、提案・推奨する金融商品・サービスの選定理由について、分かりやすく丁寧な説明に努めます。
- 投資・運用に関する知識・経験が浅いお客さま、高齢のお客さまへの提案・推奨については、より分かりやすく丁寧な説明に努めます。特に高齢のお客さまについては、ご家族を含めてご理解いただけるよう説明に努めます。
- 「お客さま本位」のコンサルティングやアフターフォローを通じて、一人ひとりのお客さまの最善の資産形成・資産運用をサポートする情報提供に努めます。

## (2) 実現するための取り組み（取組方針）

- ① お客さまの投資・運用に関する知識・経験、財産の状況や取引の目的等を十分に確認し、金融商品・サービスのリスクやその特性を踏まえた、分かりやすく丁寧な情報提供に努めます。
- ② お客さまに金融商品・サービスの提案・推奨等を行うにあたり、提案・推奨する金融商品・サービスの選定理由について、分かりやすく丁寧な説明を行い、正しくご理解いただけるよう、明確かつ平易に誠実な情報提供に努めます。
- ③ お客さまが、金融商品・サービスの提案・推奨等を受けている、若しくはご自身で検討されている金融商品・サービスについて、当該商品・サービスが、お客さま自身の投資取引の目的や運用方針に適うものか判断するために必要な情報を、誠実かつ公正に提供します。
- ④ 金融商品・サービスの提案・推奨等にあたり、そのリスクや運用実績、手数料等の費用、換金・解約の条件について、重要情報シート等を用いて、分かりやすく丁寧に説明します。
- ⑤ 投資・運用に関する知識・経験が浅いお客さま、高齢のお客さまへの提案・推奨については、より分かりやすく丁寧な説明に努めます。特に高齢のお客さまについては、ご家族を含めてご理解いただけるよう説明に努めます。
- ⑥ 重要な情報を正しく、分かりやすく説明、商品内容等を理解いただくために、積極的にタブレット端末等の視覚的なツールを活用します。
- ⑦ 「お客さま本位」のコンサルティングやアフターフォローを通じて、一人ひとりのお客さまの最善の資産形成・資産運用をサポートする情報提供に努めます。

## (3) お客さまに提供するツールや具体的対応

お客さまへの情報提供については、ファンドラインナップ等の冊子やタブレット端末を活用したマーケット情報等を視覚的に分かりやすく説明する、若しくは金融商品・サービスを活用した場合のシミュレーション・ツールを導入し、想定される効果を実感しやすくするため、下記のツールについて工夫を重ねております。

- 投資信託ラインナップ「FUND SELECT」
- 投資信託・マーケット情報提供ツール「Wealth Advisor」
- 投資信託・基準価額一覧「Link Box」
- 相続・資産承継シミュレーションツール「資産承継アプリ」
- 投資信託シミュレーションツール「投資スタイル診断サービス」

お客さまへの重要な情報の分かりやすい説明にあつては、上記の様々なツール\*4を使用し、以下の説明を行います。

- お客さまが金融商品を購入する目的や中長期の継続的なお取引を前提とした場合に、ご負担いただく費用（コスト）、価格変動等の過去の実績（リスク）、他の投資対象や類似する金融商品との比較実績（リターン）についての説明
- ライフイベントや既にお持ちの金融商品との組み合わせを考慮した説明

\*4：様々なツールについては、p.32～38をご参照ください。

5. お客さまにふさわしいサービスの提供

(1) お客さま本位の業務運営方針

- お客さまが適切な金融商品・サービスの選択ができる幅広い金融商品・サービスを選定し、ラインナップの整備、インターネット等を活用した取引チャネル、情報提供の充実に努めます。
- お客さまにふさわしい金融商品・サービスのコンサルティング提案および推奨を行うため、投資経験や投資目的などヒアリングを丁寧に行い、お客さまの投資方針の理解に努めます。
- お客さまのリスク許容度や投資期間等が、金融商品・サービスの提供にふさわしくない場合、販売を控える対応をいたします。
- お客さまが保有する金融商品や提供サービスについて、お客さまのライフプランや経済環境の変化を踏まえた、定期的なアフターフォローの実施に努めます。

(2) 実現するための取り組み（取組方針）

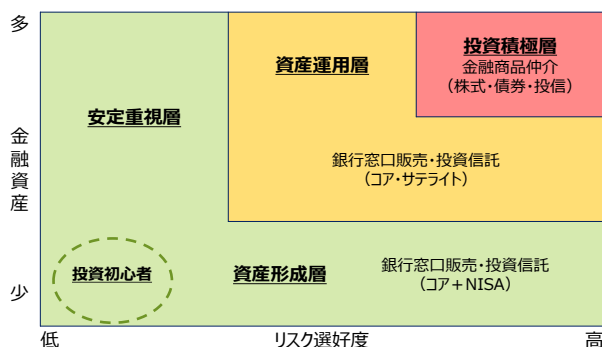
- ① お客さまにふさわしい金融商品・サービスの提供を行うため、様々な商品群の中からより良い金融商品・サービスを選定、ラインナップすることで、お客さまの資産形成や資産運用に資する商品・サービスを提供するとともに、インターネット等を活用した取引チャネル「投信ダイレクト」や情報提供の充実に努めます。
- ② お客さまにふさわしい金融商品・サービスの提供、ウェルスマネジメントに資する最適な提案や推奨を行うため、投資に対するお考えや方針、お客さまご自身の投資経験や投資目的に関するヒアリングを丁寧に行います。
- ③ お客さまがお考えのリスク許容度や投資期間と金融商品・サービスが想定する投資対象顧客層が相違する場合には、その理由を説明し、販売を控える対応をいたします。
- ④ お客さまが投資・保有する金融商品、提供しているサービスについて、マーケットや経済環境、お客さまご自身のライフプラン等の変化を踏まえ、定期的にアフターフォロー、相場急変時には臨時アフターフォローを実施します。
- ⑤ 2025年度より、投資信託の商品性向上、お客さまに最適な商品の提案・推奨を行うため、商品組成会社（運用会社）と販売会社（荘内銀行及び北都銀行を含む金融機関）が連携し、購入顧客層やリスク傾向等の情報共有が開始されました。当グループにおいても当該情報共有に参画し、お客さまへの金融商品の提案・推奨の質の向上に努めます。

(3) お客さまに提供する金融商品・サービスの検討

- リスク性金融商品の購入・投資を検討するお客さまについて、当グループとしての「想定顧客」を設定し、お客さまの投資経験やリスク許容度をもとに推奨する商品群を設定しております。
- お客さまに提供する金融商品に関するリスク・チェック態勢を強化するため、リスク性金融商品を取り扱う販売会社としての検証ルールを制定し、定期的な検証を実施しております。
- お客さまが金融商品に求めるニーズやご希望を実現するため、提供する金融商品・サービスにあたっては、リスク性金融商品のみならず、預金や預金運用の金融商品等、幅広く提案・推奨を行います。

(4) リスク性金融商品の想定顧客の考え方

想定顧客の顧客分類は、金融資産とリスク選好度に基づき分類、今年度より資産形成層にニーズを絞り込む形で投資初心者向けの積立の想定顧客を追加しました。



顧客層分類	提供する商品群
資産形成層 安定重視層	コア商品（低リスクの安定運用商品）+ つみたて投資枠対象商品（積立による時間分散に適した商品）
投資初心者	コア商品（バランス型のみ） ※保険コンサルティングの中で、投資初心者に積立保険の比較商品として積立投信を提供
資産運用層	サテライト商品（コア商品以外の運用商品）+ コア商品（同上）+ つみたて投資対象商品（同上）
投資積極層	金融商品仲介で取り扱う商品 + 銀行窓販で取り扱う商品（コア商品 + サテライト商品）

(5) プロダクトガバナンスの検証（お客さまに提供する金融商品の検証）

- お客さまに提供する金融商品のうち、マーケット環境の影響を大きく受ける投資信託については、プロダクトガバナンスの観点から、定期的に合理的根拠適合性の検証を実施しています。
- 合理的根拠適合性の検証にあたっては、投資対象別のリスク及び、適合性のレンジを設定し、その範囲内に収まる商品であるか等、定性・定量の両面から評価を行っています。

【合理的根拠適合性の継続検証実施のサイクル】

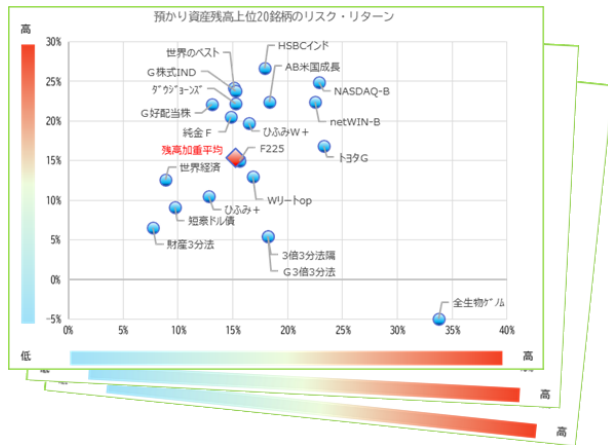
- Step-1 対象商品の確定
- Step-2 対象商品の基準日時点の最新データをもとにリターン、シャープレシオ、純資産等を分析
- Step-3 上記分析結果をもとに対象商品の同一カテゴリ内での相对比较を行い、自行評価を実施
- Step-4 分析結果を指数化し、リスク・スコアと自行評価指標の2軸で評価
- Step-5 検証結果を経営報告

① 対象商品の確定

	対面取扱	I・B専用	合計
① バランスファンド	13	0	13
② 国内債券	1	3	4
③ 先進国債券	2	6	8
④ 新興国債券	0	3	3
⑤ 国内株式	7	7	14
⑥ 先進国株式	16	9	25
⑦ 新興国株式	2	3	5
⑧ 国内REIT	1	1	2
⑨ 海外REIT	3	3	6
⑩ コモディティ	1	0	1
合計	46	35	81

検証

② 対象商品のリターン、シャープレシオ、純資産等を分析



分析

③ 同一カテゴリ内での相对比较・評価

		対面取扱商品					計
		評価なし	A	B	C	D	
バランス	QFR1	1		1			13
	QFR2	1	3	5			
	QFR3						
	QFR4			2			
先進国債券 (国内)	QFR1				(1)		2 (1)
	QFR2	1	1				
	QFR3						
	QFR4						
新興国債券	QFR1						0
	QFR2						
	QFR3						
	QFR4						
国内株式	QFR2						7
	QFR3		1				
	QFR4		1	1	2		
	QFR5			1	1		
	QFR6						
先進国株式	QFR3	4	1	1			16
	QFR4	2	2	4			
	QFR5	1		2			
	QFR5*				1		
	QFR6						
新興国株式	QFR3						2
	QFR4		1	1			
	QFR5						
	QFR5*						
	QFR6						
海外REIT (国内)	QFR2		(1)				3 (1)
	QFR3			1	2		
	QFR4						
	QFR5						
	QFR6						
コモディティ	QFR2						1
	QFR3						
	QFR4						
	QFR5			1			
	QFR6						
外国籍投信	---						0
合計		10	9	20	7	0	46

④ 分析結果を指数化、リスク・スコアを評価

ファンド分類	リスクランクの状況			適合性評価			残高 (億円)	顧客数 (名)	流入出 (億円)
	24/3	25/3	26/3	24/3	25/3	26/3			
国内債券	QFR1	QFR1	QFR1	C	B	C	0.057 0.035	10 11	▲0.011 ▲0.017
国内株式	QFR3	QFR3	QFR4	C	C	C	11.22 2.37	2,164 374	▲0.51 ▲0.097
国内株式	QFR4	QFR4	QFR4	A	B	C	2.45 2.13	316 256	▲0.055 ▲0.31
国内株式	QFR5	QFR5	QFR5	C	C	C	2.71 0.65	590 87	▲0.87 ▲1.06
先進国株式	QFR5	QFR5*	QFR5*	C	C	C	7.84 5.67	1,221 742	▲2.70 ▲3.45
先進国REIT	QFR4	QFR4	QFR3	B	B	C	0.51 13.24	4 1,006	+0.50 ▲3.91
先進国REIT	QFR4	QFR4	QFR3	B	B	C	0.025 0.38	6 39	0.025 0.048

継続検証

経営陣  
(経営会議)

報告  
指示

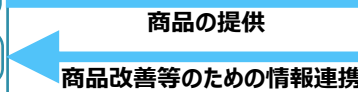
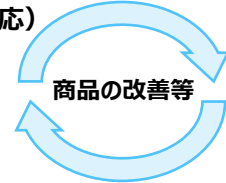
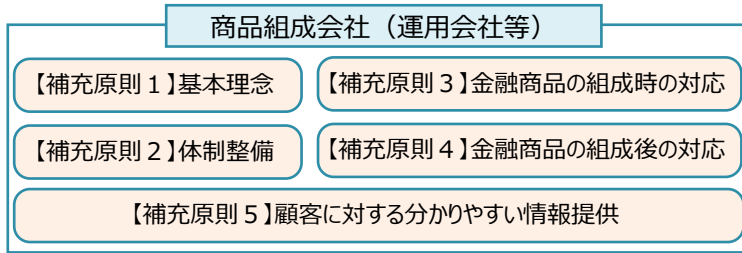
結果評価

(6) プロダクトガバナンスに係る投資信託委託会社への情報連携

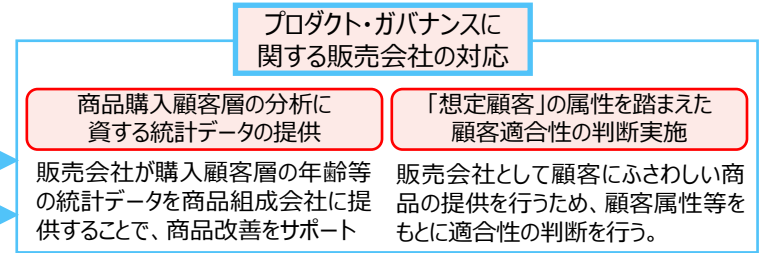
- 投資信託のプロダクトガバナンスの向上のため、販売会社が有する取引や残高、取引属性に関する情報を統計データとして2025年度から年2回連携を行います。
- 投資信託委託会社に情報連携するデータは、個人・法人の属性区分、年代区分、保有資産区分、投資目的区分と取引や残高を組み合わせ、個人情報を含まない「統計データ」として提供を行います。

① 「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に対応した情報連携のイメージ

■ プロダクト・ガバナンスに関する補充原則（商品組成会社に求められる対応）



■ 【原則 6】顧客にふさわしいサービスの提供の注記追加



② 情報連携の対象となる投資信託

- 毎月分配型等の定期分配、複雑な仕組みの投資信託等、投資信託協会が対象銘柄として公表した投資信託について情報連携を行います。

③ 情報連携の対象となった銘柄数

チャネル／対象理由	荘内銀行	北都銀行	備考
対面販売商品	7	7	
うち、定期分配型	5	5	
うち、複雑な仕組み	2	2	特殊な繰上償還条件付きの商品に該当
インターネット専用商品	8	8	
うち、定期分配型	8	8	
うち、複雑な仕組み	0	0	
新規販売停止商品	11	24	
うち、定期分配型	9	22	
うち、複雑な仕組み	2	2	(荘内) 絶対収益型の商品に該当 (北都) 非上場資産、コモディティ資産を組入の商品に該当
合計	26	39	

## (7) 預かり資産残高の推移（自主KPIの公表項目） ※詳細データは、p.28参照

預かり資産残高は、投資信託（銀行窓販分）、金融商品仲介（全商品）、一時払生命保険（全商品）の3項目ともに増加、グループ合計で約400億円の増加となりました。

項目	単位	荘内銀行				北都銀行			
		2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比
投資信託（銀行窓販分）	百万円	52,506	54,114	62,541	+8,427	53,026	52,675	61,500	+8,825
金融商品仲介（全商品）	百万円	7,428	10,093	14,847	+4,754	4,978	9,182	11,497	+2,315
一時払生命保険（全商品）	百万円	133,120	132,268	141,250	+8,982	145,236	138,896	145,938	+7,042
合計	百万円	193,054	196,475	218,638	+22,163	203,240	200,753	218,935	+18,182

## (8) 投資信託の取引口座数（自主KPIの公表項目） ※詳細データは、p. 28参照

投資信託取引口座数（銀行窓販）は、残高ありのお客さまの口座数が減少しました。

項目	単位	荘内銀行				北都銀行			
		2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比
投資信託取引口座数	口座	34,180	33,290	32,057	▲1,233	22,441	21,861	21,021	▲840
銀行窓販	口座	33,843	32,829	31,528	▲1,301	22,250	21,557	20,689	▲868
金融商品仲介	口座	337	461	529	+68	191	304	332	+28

## (9) 積立投資信託の取り扱い状況（自主KPIの公表項目） ※詳細データは、p. 29参照

積立投資信託の契約件数が減少した一方で、月間振替額（2025年度の月平均値）は増加しました。

項目	単位	荘内銀行				北都銀行			
		2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比
契約件数	件	35,607	36,818	36,227	▲591	18,204	20,293	20,282	▲9
月間振替買付金額	百万円	405	441	460	+19	252	355	378	+23

## (10) 毎月分配型投資信託の販売比率（自主KPIの公表項目） ※詳細データは、p. 29参照

2025年度の投資信託の販売額に占める毎月分配型投資信託の割合は、決算回数の少ないバランス型の投資信託の販売が増加したことで低下しました。

項目	単位	荘内銀行				北都銀行			
		2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比
投資信託（毎月分配型）	%	5.8	9.1	5.2	▲3.9	8.7	13.4	6.9	▲6.5

6. お客さま本位の態勢整備とコンサルティング機能の強化

(1) お客さま本位の業務運営方針

- 誠実・公正にお客さまの最善の利益の追求を最優先に提供できる人材を育成するため、行内研修・教育の充実、資格取得等を一層推進してまいります。
- 「お客さま本位」の業務運営を推進するための業績評価体系の構築と役職員の適切な評価に努めてまいります。

(2) 実現するための取り組み（取組方針）

- ① お客さま本位の業務運営方針に基づき、お客さまの最善の利益の追求に適う金融商品・サービスの提案・推奨をより一層向上させるため、「顧客本位の業務運営マニュアル」を制定し、顧客本位の業務運営の法制化（最善利益勘案義務、情報提供義務等）を踏まえた態勢整備、役職員の理解・浸透を図っております。
- ② ファイナンシャルプランナー関連資格の取得推進及び到達度別の各種研修やロールプレイング等の実施により、コンサルティング力の向上をはかる人材育成をグループベースで実施しています。
- ③ 金融商品・サービス別の想定顧客を明確にすることで、お客さま本位のコンサルティング提案が実践できる業績評価体系、お客さまの金融資産の成長に資する態勢の整備に努めます。
- ④ お客さまアンケートを通じて、お客さまの声や評価に対して真摯に向き合い、一層のサービス向上に努めます。

(3) お客さま本位の業務運営を実践するための具体的対応

① 顧客本位の業務運営マニュアルに基づく業務運営

- ・ マニュアル制定の目的、顧客本位の業務運営の法制化、コンダクトリスクとコンプライアンス等の顧客本位の業務運営を取り巻く環境認識の共有、顧客本位の業務運営に関する原則の各原則に関する対応方法等をマニュアル化することで、役職員の顧客本位の業務運営の浸透と理解度向上を目指しています。

② ファイナンシャルプランナー資格の取得

- ・ お客さまに最善の利益の追求に適うコンサルティングを提供するため、預かり資産営業に関与する担当者に対し、ファイナンシャルプランナー資格の取得を推奨しています。

項目	単位	荘内銀行				北都銀行			
		2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比
FP2級以上の資格保有者数	名	528	508	488	▲20	450	425	407	▲18

(4) お客さまフォローと情報提供

- ① 投資信託及び一時払生命保険（特に外貨建）のリスク性金融商品について、投資信託の残高や生命保険の契約を有するお客さまに対し、日頃の営業活動を通じてアフターフォローを適宜適切に実施しています。
- ② 投資環境の変化に対応したテーマ別のアフターフォローや相場急変時の臨時アフターフォローを随時実施しております。
- ③ 年齢的要素に基づくアフターフォローとして、保有・契約するお客さまの年齢が80歳以上のお客さまに対して、1年に1回以上の「継続的アフターフォロー」を実施しています。

(5) 臨時アフターフォローの実施

2025年度は、総じて上昇する展開が続きましたが、中東情勢の緊迫化、AI・半導体産業の成長への期待と不安、米欧の中央銀行の金融政策への思惑等が交錯することで一時的な下落が発生し、4月、10月、3月に臨時アフターフォローを実施しました。

■ 臨時アフターフォローの実施状況

	臨時アフターフォローの実施回数	対象となった銘柄数
荘内銀行	22	39
北都銀行	22	42

(6) 人材育成の取り組み

「お客さま本位」のコンサルティングを実現するため、担当者の育成に努めております。

- ① 研修担当者をフィデアホールディングスに配置し、両行の担当者に対し、共通のカリキュラムで研修を実施しています。
- ② 担当者のコンサルティング力や業務遂行力を測るため、定期的にスキルチェックを実施、担当者スキルを把握することでレベルに応じた適切な研修の受講を行っています。
- ③ 営業店内でのコンサルティングの提案力の向上を図るため、営業店の「個人コンサルリーダー」を選任し、フィデアホールディングスの研修担当者が、重点的に育成・指導を行うとともに、営業店リーダーの店内勉強会実施をサポートしています。

お客さまに最新の経済環境やマーケット情報等を提供するため、オンラインを活用した勉強会を定例的实施しています。

- ① 投資信託の運用会社によるマーケット情報等の解説、投資スタイルの提案方法
- ② 保険会社による、保険税務、活用のポイント等の解説、保険コンサルティングの提案方法

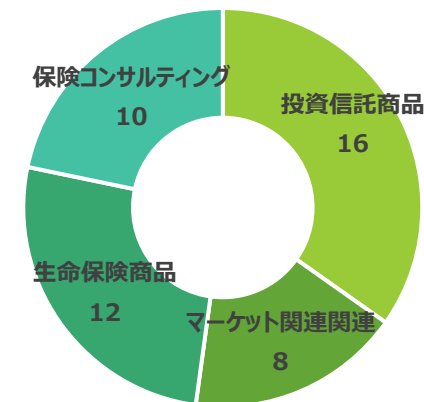
■ 人材育成研修の実施回数（グループベース）

	実施研修数	延べ日数
資格付与研修	3	6日間
人材育成研修	12	20日間

■ オンライン勉強会の実施回数（2025年度）

	上期	下期	合計
投資信託勉強会	12	2	16
マーケット関連勉強会	6	2	8
生命保険勉強会	6	6	12
保険コンサルティング勉強会	4	2	6

■ テーマ別の勉強会実施回数



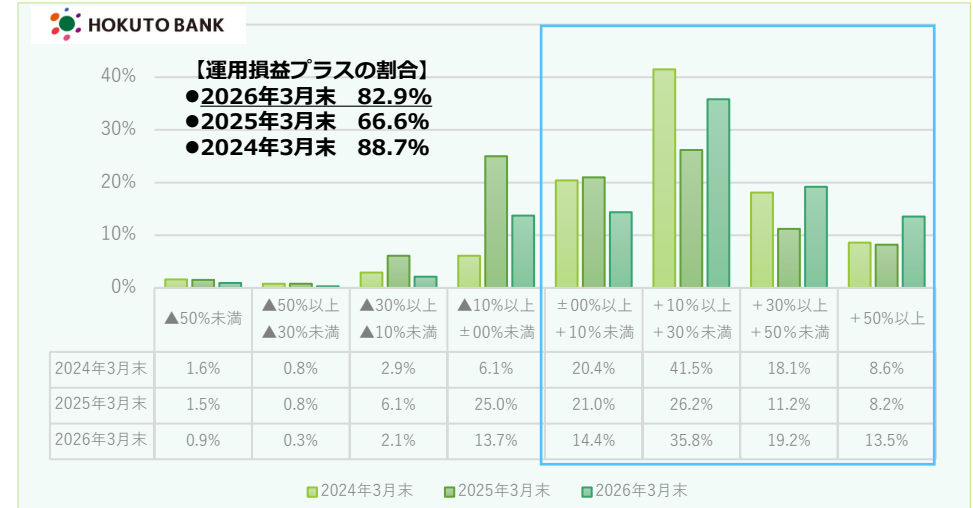
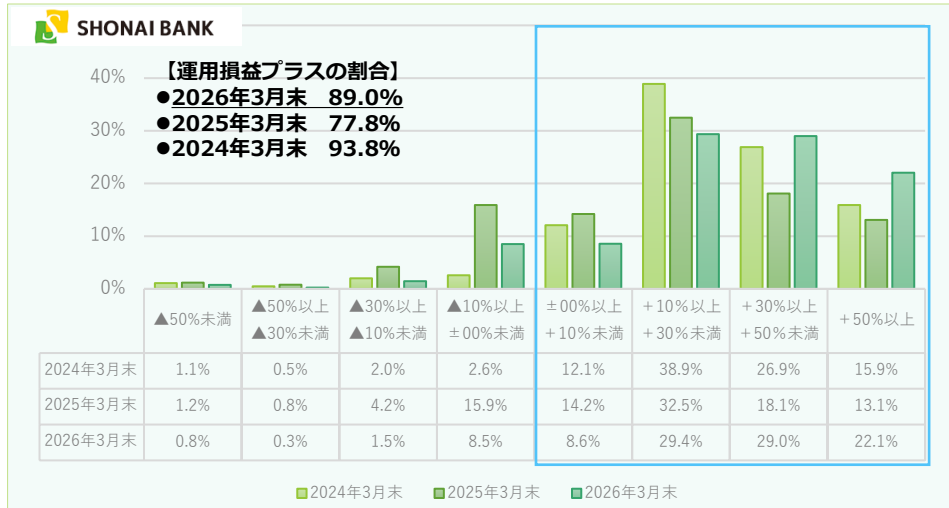
(7) 業績評価体系整備の取り組み

- ① お客さまのご意向やニーズにお応えするコンサルティング提案を実践するため、特定の商品や手数料等の実績に偏重しない販売体制の構築、業績評価体系の整備に取り組んでいます。
- ② お客さまの中長期の資産形成に資する積立投資の推進などの販売プロセスを評価するとともに、総資産残高に軸とした業績評価を実践しています。
- ③ お客さまの適合性や財産の状況、取引チャネル選定の利便性等を踏まえ、対面でのコンサルティング提案・推奨を優先するお客さまを選定することで、お客さまに応じた最適の提案を行うプロセスを重視する運営としています。

【Ⅳ】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標  
(2024年3月～2026年3月期)

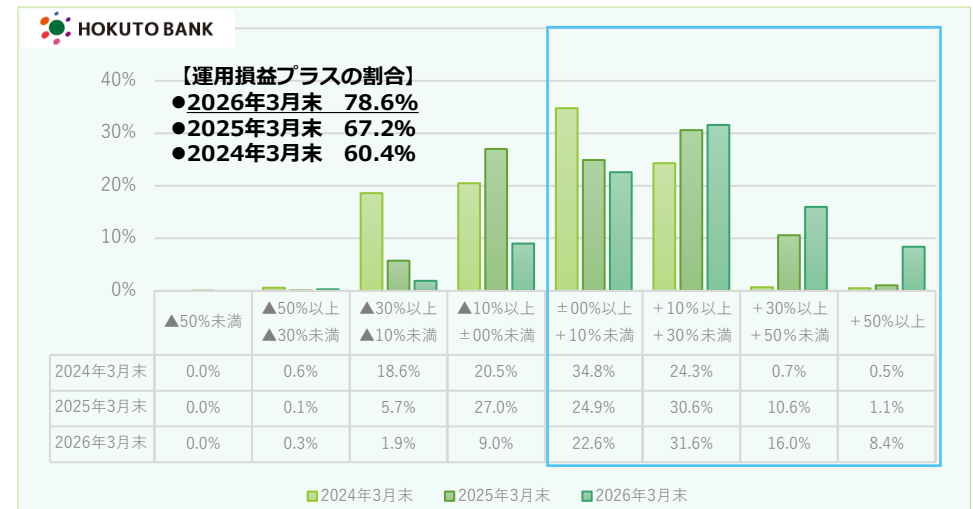
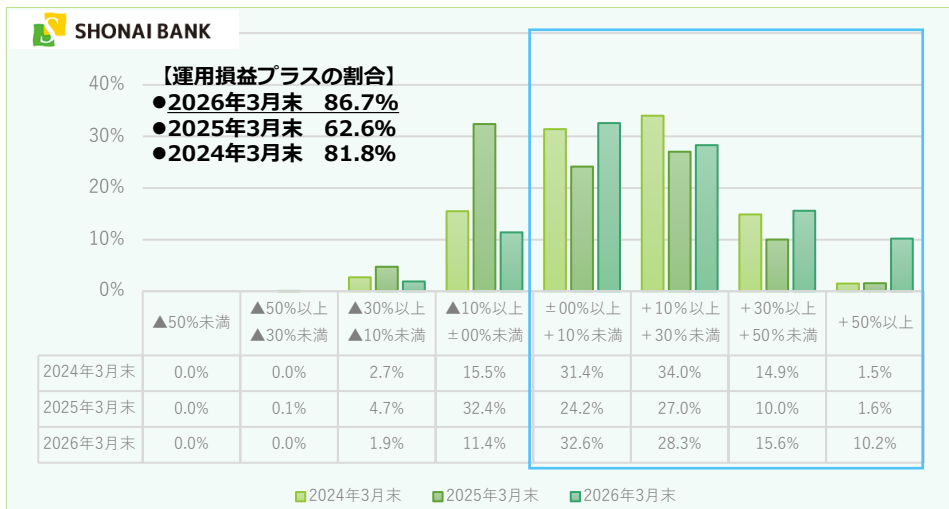
1. 【共通KPI】運用損益別顧客比率（投資信託／銀行窓販＋金融商品仲介）

投資信託の運用損益は、良好なマーケット環境を受けて、運用損益プラスの割合が良化しています。今年度の特徴は30%以上プラスの割合が大きく伸び、大幅マイナスの割合も縮小しています。



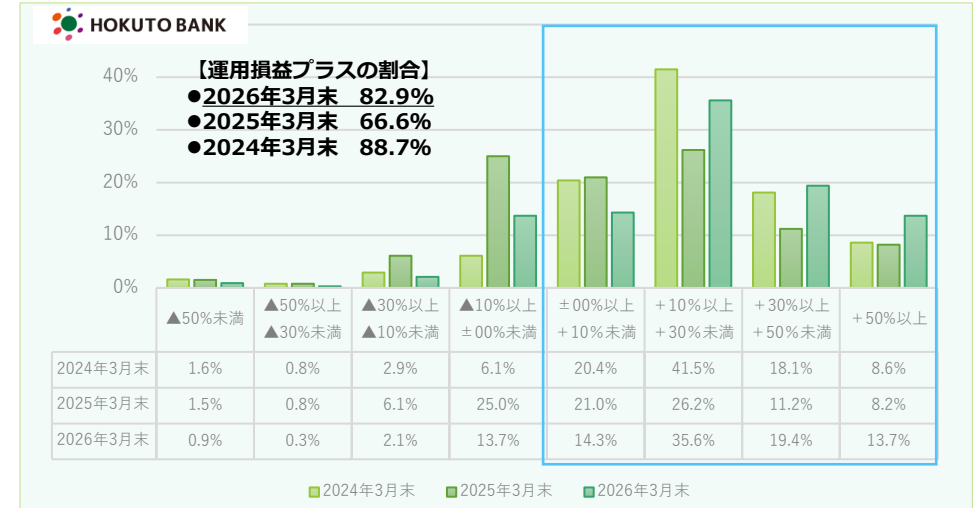
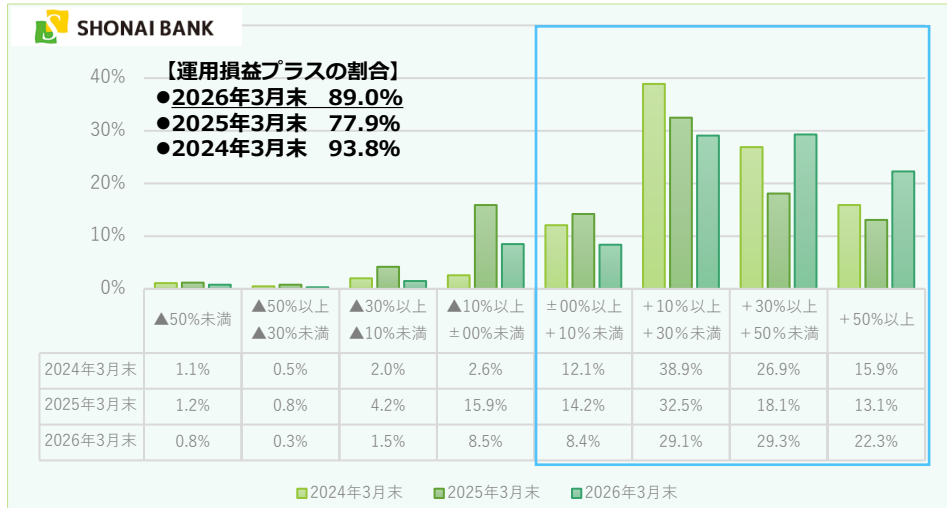
2. 【共通KPI】運用損益別顧客比率（外貨建一時払生命保険）

外貨建一時払生命保険の運用損益は、投資対象の中心である米国金利の変動が少なかったことに加え、円安による資産効果の寄与により、運用損益のプラス割合が良化しています。今年度は投資信託と同様、50%以上のプラスの割合が大きく伸びています。



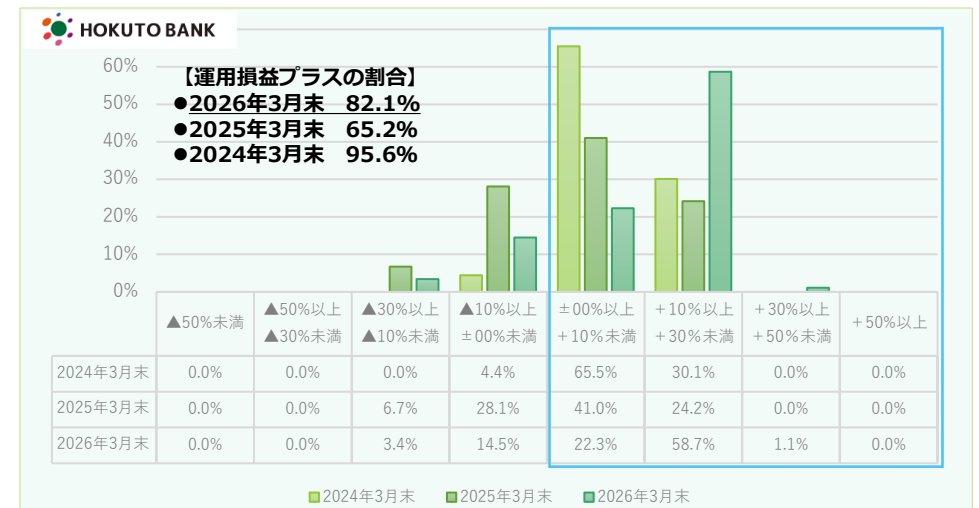
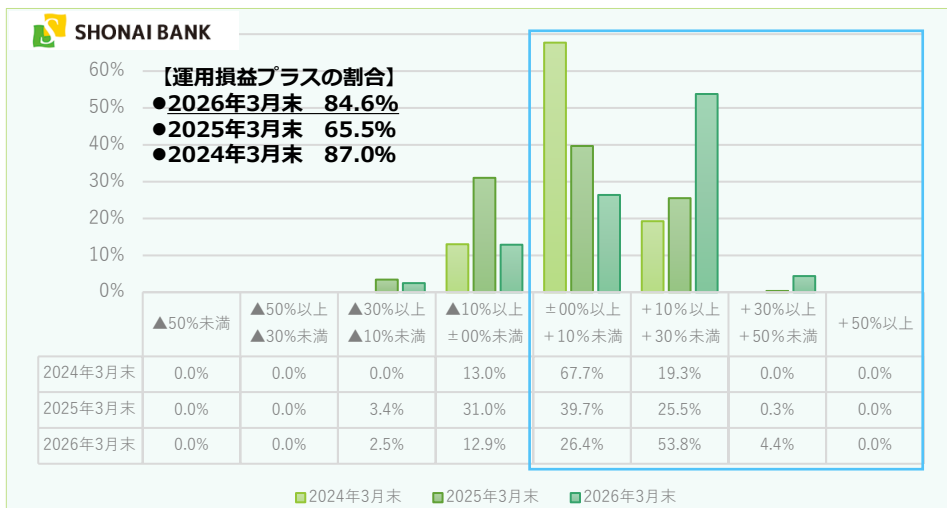
3. 【参考】運用損益別顧客比率（投資信託／銀行窓販）

銀行窓販で取扱う投資信託の運用損益は、良好なマーケット環境を受けてプラスの割合が良化。10%以上プラスの割合が一層高まっています。



4. 【参考】運用損益別顧客比率（投資信託／金融商品仲介）

金融商品仲介で取扱う投資信託の運用損益は、株高や円安の進行の追い風もあり、プラスの割合が良化。10%以上30%未満に50%超集中しています。



# 【IV】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標

## 5. 【共通KPI】預かり資産残高上位20銘柄のコスト・リターン（投資信託／運用期間5年以上の銀行窓販商品、※2024年3月末のみ仲介販売を含まず）

2026年3月末基準のコスト・リターンは、積立専用商品がランクインするなどコストの幅、投資対象により銘柄別のリターンの差が、それぞれ拡大しました。

SHONAI BANK

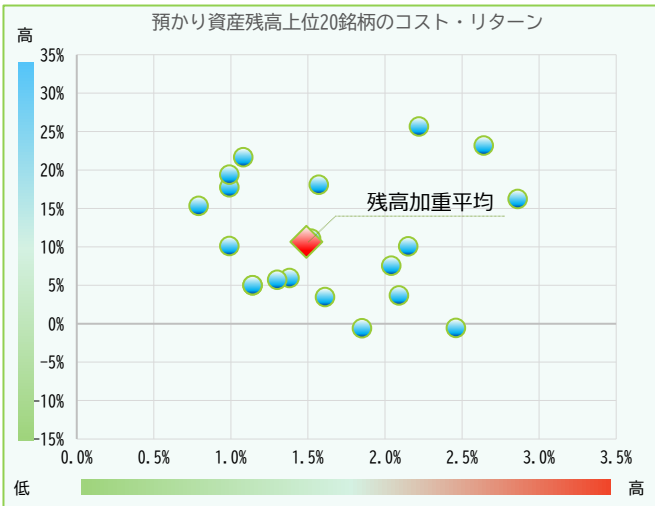
【2024年3月末基準】

SHONAI BANK

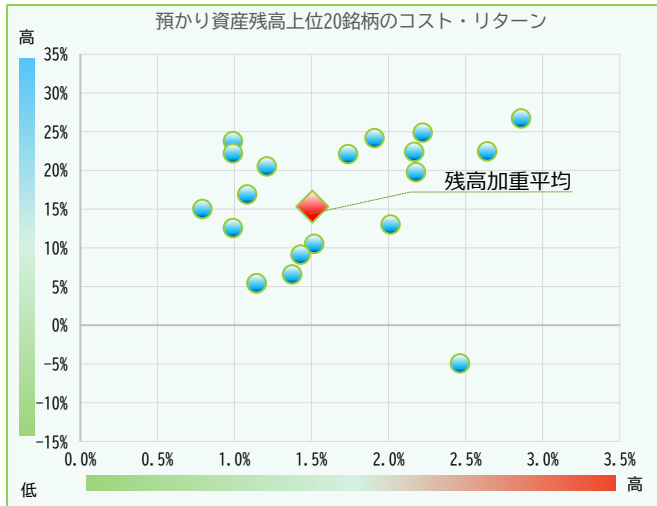
【2025年3月末基準】

SHONAI BANK

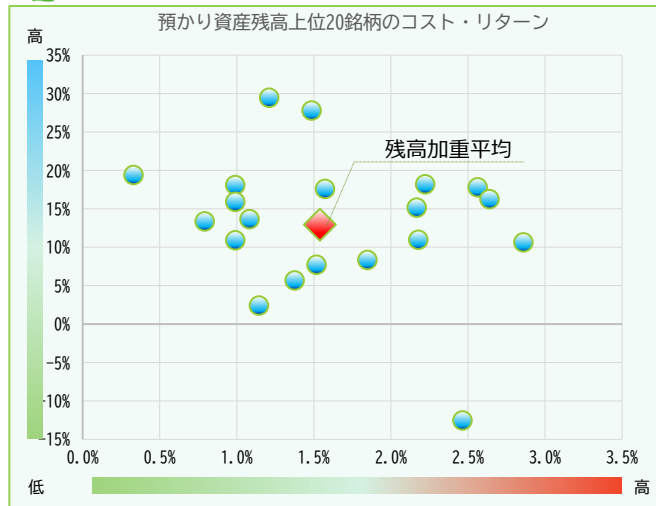
【2026年3月末基準】



	コスト	リターン
残高加重平均値	1.49%	10.66%



	コスト	リターン
残高加重平均値	1.50%	15.32%



	コスト	リターン
残高加重平均値	1.54%	12.92%

HOKUTO BANK

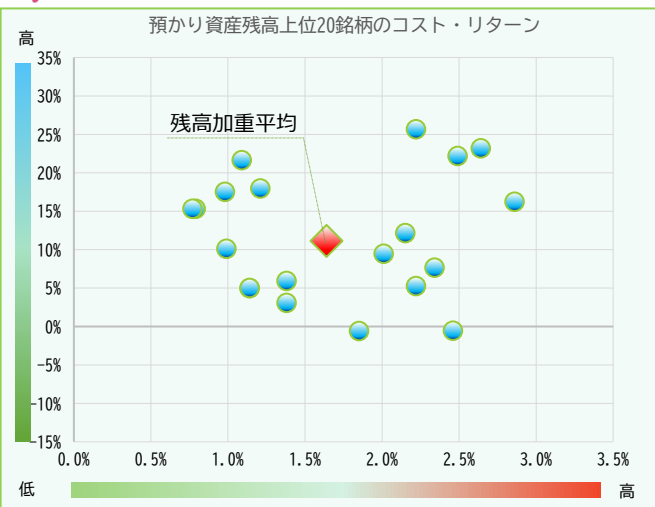
【2024年3月末基準】

HOKUTO BANK

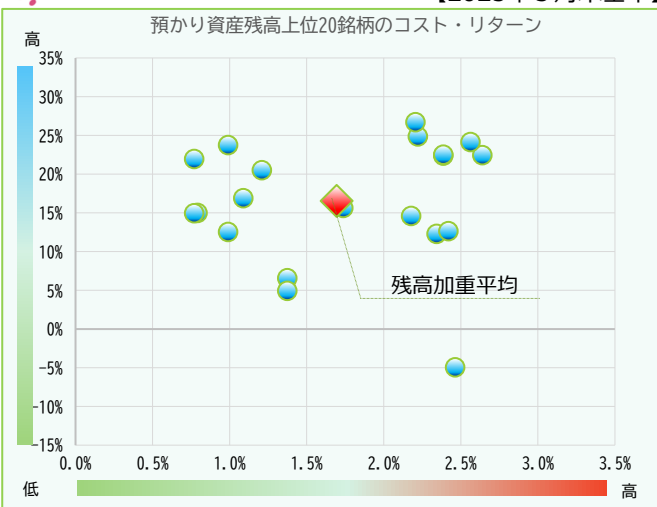
【2025年3月末基準】

HOKUTO BANK

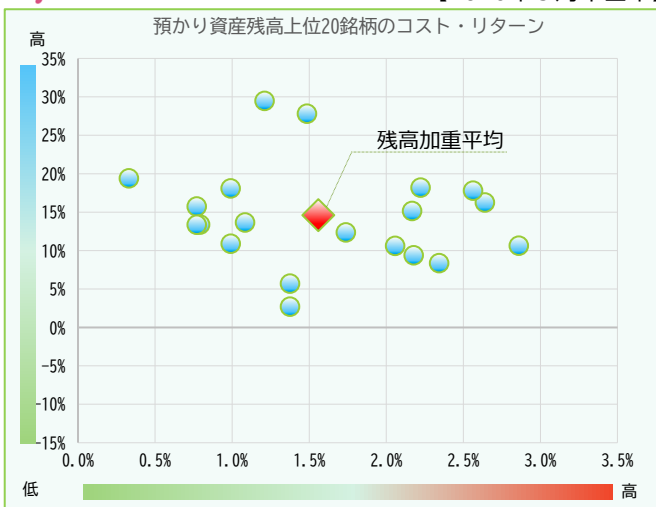
【2026年3月末基準】



	コスト	リターン
残高加重平均値	1.64%	11.13%



	コスト	リターン
残高加重平均値	1.69%	16.55%



	コスト	リターン
残高加重平均値	1.56%	14.61%

# 【IV】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標

## 6. 【共通KPI】預かり資産残高上位20銘柄のリスク・リターン（投資信託／運用期間5年以上の銀行窓販商品、※2024年3月末のみ仲介販売を含まず）

2026年3月末基準のリスク・リターンは、良好なマーケット環境にあつてリスク（変動幅）は大きく変化しなかった一方、投資対象により銘柄別のリターンの差は拡大しました。

SHONAI BANK

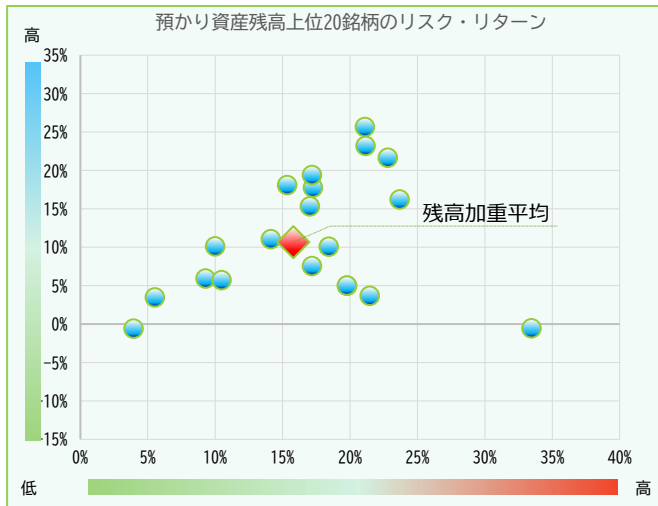
【2024年3月末基準】

SHONAI BANK

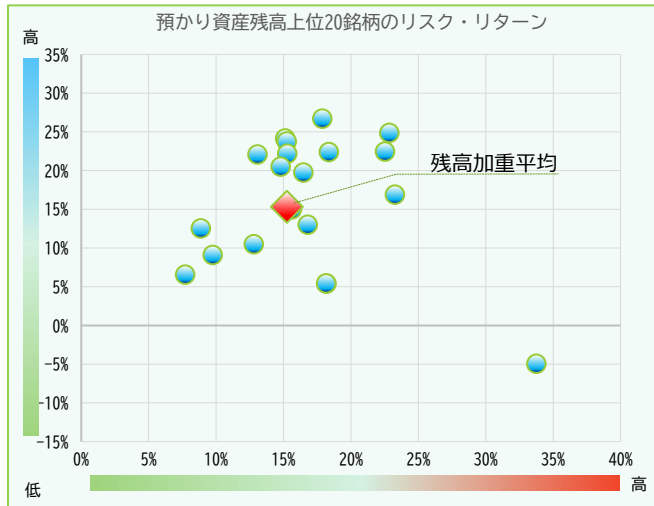
【2025年3月末基準】

SHONAI BANK

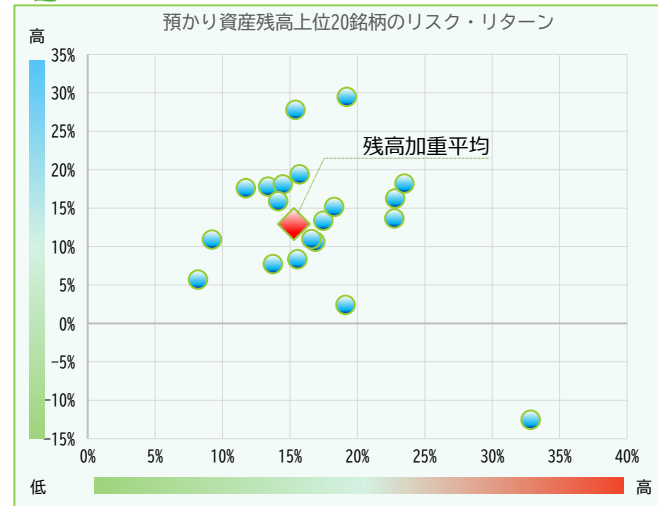
【2026年3月末基準】



	リスク	リターン
残高加重平均値	15.80%	10.66%



	リスク	リターン
残高加重平均値	15.25%	15.32%



	リスク	リターン
残高加重平均値	15.29%	12.92%

HOKUTO BANK

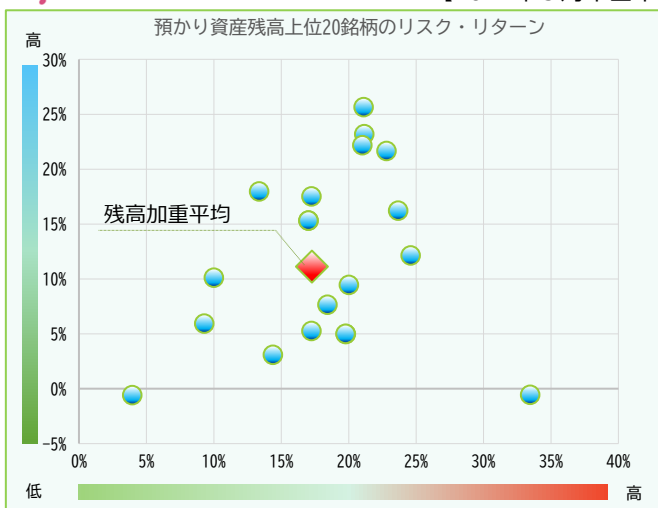
【2024年3月末基準】

HOKUTO BANK

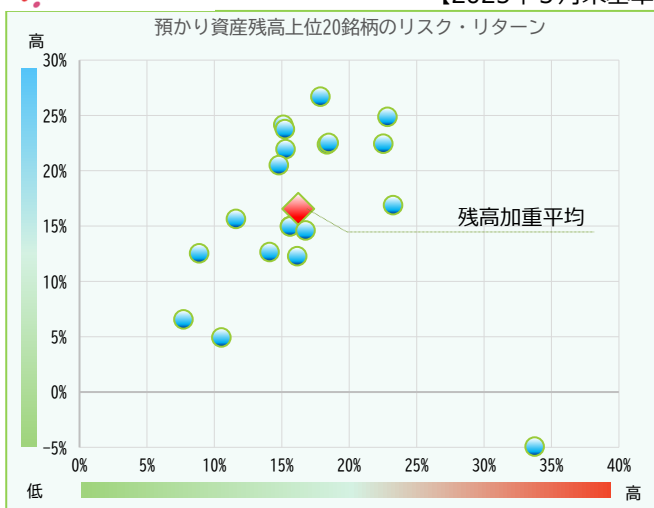
【2025年3月末基準】

HOKUTO BANK

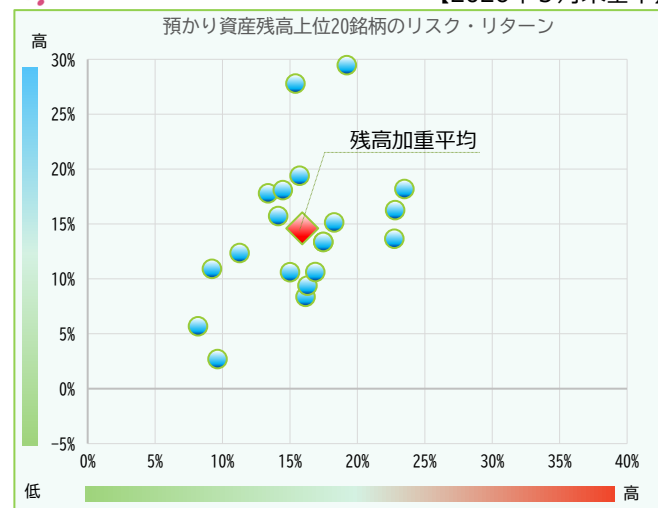
【2026年3月末基準】



	リスク	リターン
残高加重平均値	17.27%	11.13%



	リスク	リターン
残高加重平均値	16.22%	16.55%



	リスク	リターン
残高加重平均値	15.92%	14.61%

7. 【共通KPI】 預かり資産残高上位20銘柄のコスト・リターン（外貨建一時払生命保険／契約期間5年以上の個人商品）

新規から5年（60か月）以上経過した外貨建一時払生命保険のコストとリターンは、手数料体系の変更もありコストは低減、リターンは概ね改善しています。

SHONAI BANK

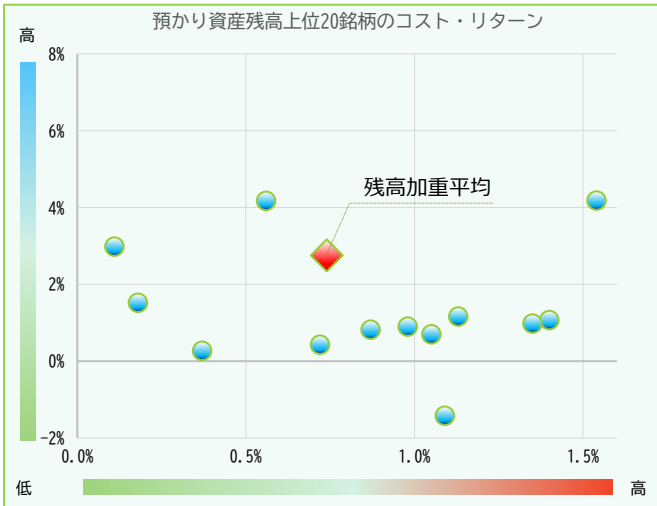
【2024年3月末基準】

SHONAI BANK

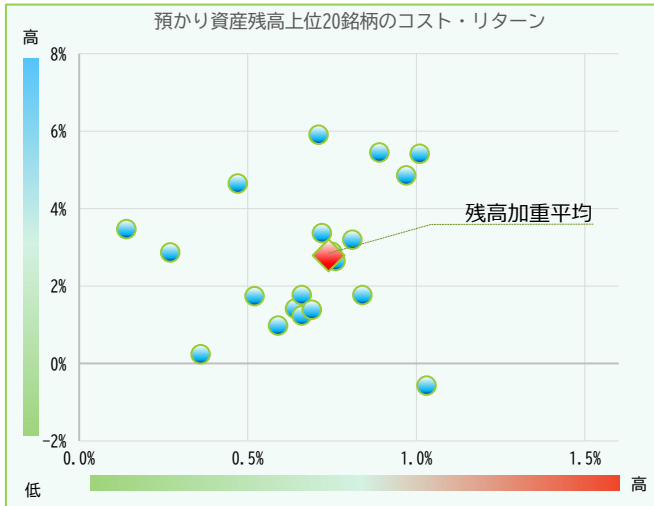
【2025年3月末基準】

SHONAI BANK

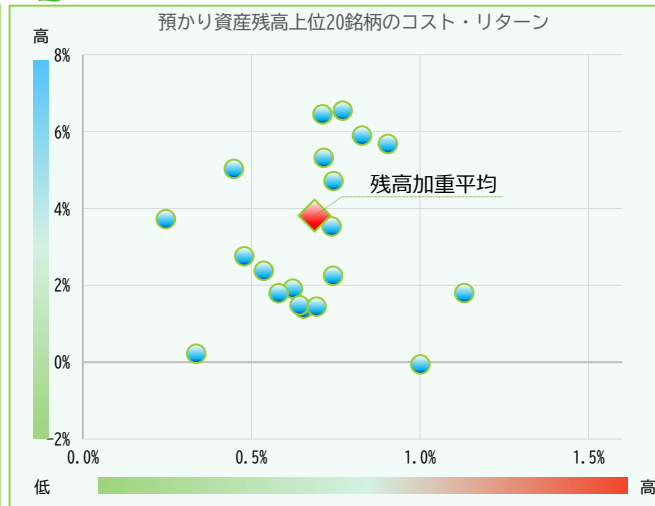
【2026年3月末基準】



	コスト	リターン
残高加重平均値	0.74%	2.75%



	コスト	リターン
残高加重平均値	0.74%	2.79%



	コスト	リターン
残高加重平均値	0.69%	3.81%

HOKUTO BANK

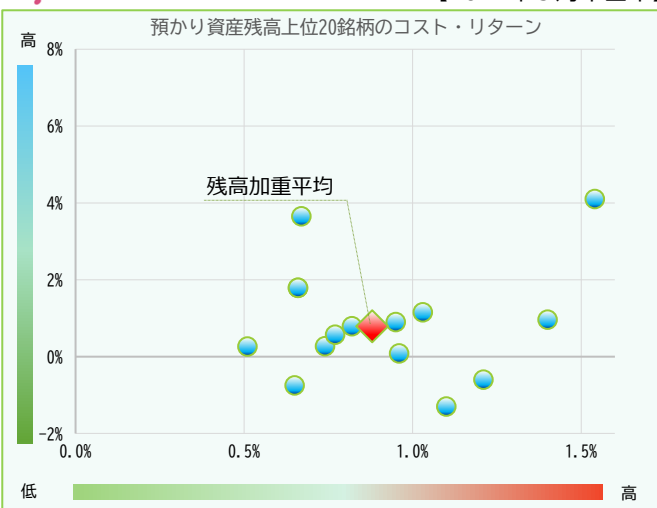
【2024年3月末基準】

HOKUTO BANK

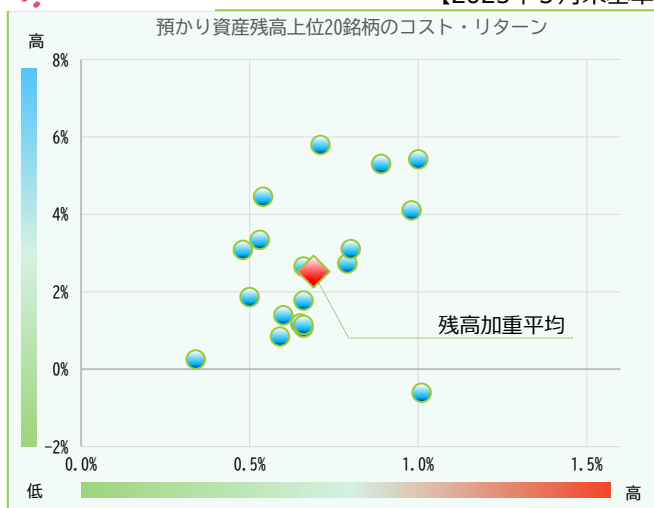
【2025年3月末基準】

HOKUTO BANK

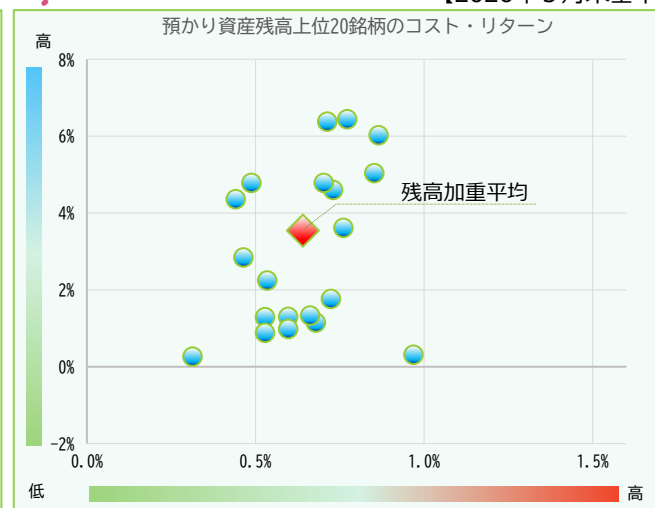
【2026年3月末基準】



	コスト	リターン
残高加重平均値	0.88%	0.79%



	コスト	リターン
残高加重平均値	0.69%	2.52%



	コスト	リターン
残高加重平均値	0.64%	3.54%

# 【IV】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標

## 8. 【共通KPI】 預かり資産残高上位20銘柄のコスト・リスク・リターン（投資信託／運用期間5年以上の銀行窓販商品）

2025年3月末基準より、金融商品仲介で販売する投資信託の残高を含めた預かり資産残高上位20銘柄に変更しています。

SHONAI BANK				SHONAI BANK				SHONAI BANK			
【2024年3月末基準】				【2025年3月末基準】				【2026年3月末基準】			
ファンド名	コスト	リターン	リスク	ファンド名	コスト	リターン	リスク	ファンド名	コスト	リターン	リスク
1 財産3分法ファンド（不動産・債券・株式）毎月分配型	1.38%	5.94%	9.28%	1 財産3分法ファンド（不動産・債券・株式）毎月分配型	1.38%	6.56%	7.71%	1 財産3分法ファンド（不動産・債券・株式）毎月分配型	1.38%	5.69%	8.19%
2 インデックスファンド2 2 5	0.79%	15.33%	17.02%	2 インデックスファンド2 2 5	0.79%	15.00%	15.62%	2 インデックスファンド2 2 5	0.79%	13.37%	17.48%
3 世界経済インデックスファンド	0.99%	10.12%	10.00%	3 世界経済インデックスファンド	0.99%	12.54%	8.87%	3 世界経済インデックスファンド	0.99%	10.91%	9.22%
4 トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	1.08%	21.66%	22.80%	4 トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	1.08%	16.89%	23.26%	4 インベスコ 世界厳選株式オープン＜為替ヘッジなし＞（毎月決算型）	2.56%	17.80%	13.38%
5 グローバル3倍3分法ファンド（1年決算型）	1.14%	4.99%	19.79%	5 インベスコ 世界厳選株式オープン＜為替ヘッジなし＞（毎月決算型）	1.91%	24.15%	15.12%	5 アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投資Dコース毎月決算型（	2.17%	15.15%	18.28%
6 ワールド・リート・オープン（毎月決算型）	2.09%	3.68%	21.46%	6 アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投資Dコース毎月決算型（	2.17%	22.39%	18.36%	6 トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	1.08%	13.66%	22.75%
7 netWIN GSテクノロジー株式ファンド Bコース（為替ヘッジなし）	2.64%	23.19%	21.15%	7 H S B C インド オープン	2.86%	26.70%	17.87%	7 三菱UFJ 純金ファンド	1.21%	29.47%	19.22%
8 H S B C インド オープン	2.86%	16.23%	23.67%	8 netWIN GSテクノロジー株式ファンド Bコース（為替ヘッジなし）	2.64%	22.45%	22.53%	8 netWIN GSテクノロジー株式ファンド Bコース（為替ヘッジなし）	2.64%	16.26%	22.80%
9 グローバル全生物ゲム株式ファンド（1年決算型）	2.46%	-0.55%	33.45%	9 ワールド・リート・オープン（毎月決算型）	2.01%	13.01%	16.79%	9 H S B C インド オープン	2.86%	10.63%	16.88%
10 グローバル好配当株オープン	1.57%	18.09%	15.34%	10 グローバル3倍3分法ファンド（1年決算型）	1.14%	5.41%	18.18%	10 SMT グローバル株式インデックス・オープン	0.99%	18.09%	14.48%
11 ひふみプラス	1.52%	11.06%	14.13%	11 グローバル好配当株オープン	1.74%	22.09%	13.07%	11 グローバル好配当株オープン	1.57%	17.59%	11.73%
12 SMT ダウ・ジョーンズ インデックス・オープン	0.99%	17.76%	17.25%	12 ひふみワールド+	2.18%	19.75%	16.47%	12 ひふみワールド+	2.18%	10.97%	16.60%
13 グローバル3倍3分法ファンド（隔月分配型）	1.14%	5.01%	19.76%	13 SMT グローバル株式インデックス・オープン	0.99%	23.76%	15.24%	13 ひふみプラス	1.52%	7.72%	13.74%
14 SMT グローバル株式インデックス・オープン	0.99%	19.40%	17.17%	14 SMT ダウ・ジョーンズ インデックス・オープン	0.99%	22.19%	15.28%	14 SMT ダウ・ジョーンズ インデックス・オープン	0.99%	15.90%	14.13%
15 短期豪ドル債オープン（毎月分配型）	1.30%	5.72%	10.47%	15 ひふみプラス	1.52%	10.50%	12.80%	15 ワールド・リート・オープン（毎月決算型）	1.85%	8.34%	15.56%
16 三菱UFJ NASDAQオープン Bコース	2.22%	25.66%	21.10%	16 グローバル全生物ゲム株式ファンド（1年決算型）	2.46%	-4.94%	33.75%	16 e M A X I S S & P 5 0 0 インデックス	0.33%	19.40%	15.72%
17 投資のソムリエ	1.85%	-0.58%	3.95%	17 三菱UFJ 純金ファンド	1.21%	20.51%	14.79%	17 三菱UFJ NASDAQオープン Bコース	2.22%	18.19%	23.49%
18 ノムラ日米REITファンド	2.04%	7.56%	17.17%	18 三菱UFJ NASDAQオープン Bコース	2.22%	24.87%	22.84%	18 グローバル3倍3分法ファンド（1年決算型）	1.14%	2.42%	19.13%
19 ジャパン・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	2.15%	10.07%	18.42%	19 短期豪ドル債オープン（毎月分配型）	1.43%	9.11%	9.75%	19 グローバル全生物ゲム株式ファンド（1年決算型）	2.46%	-12.54%	32.85%
20 グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.61%	3.47%	5.52%	20 グローバル3倍3分法ファンド（隔月分配型）	1.14%	5.43%	18.16%	20 ダイヤセレクト日本株オープン	1.49%	27.80%	15.41%
残高加重平均値	1.49%	10.66%	15.80%	残高加重平均値	1.50%	15.32%	15.25%	残高加重平均値	1.54%	12.92%	15.29%

HOKUTO BANK				HOKUTO BANK				HOKUTO BANK			
【2024年3月末基準】				【2025年3月末基準】				【2026年3月末基準】			
ファンド名	コスト	リターン	リスク	ファンド名	コスト	リターン	リスク	ファンド名	コスト	リターン	リスク
1 財産3分法ファンド（不動産・債券・株式）毎月分配型	1.38%	5.94%	9.28%	1 アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投資Dコース毎月決算型（	2.39%	22.39%	18.36%	1 アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投資Dコース毎月決算型（	2.17%	15.15%	18.28%
2 新光 US-REIT オープン	2.34%	7.66%	18.42%	2 財産3分法ファンド（不動産・債券・株式）毎月分配型	1.38%	6.56%	7.71%	2 SMTAMダウ・ジョーンズ インデックスファンド	0.77%	15.73%	14.13%
3 SMTAMダウ・ジョーンズ インデックスファンド	0.98%	17.52%	17.24%	3 SMTAMダウ・ジョーンズ インデックスファンド	0.77%	21.95%	15.28%	3 財産3分法ファンド（不動産・債券・株式）毎月分配型	1.38%	5.69%	8.19%
4 netWIN GSテクノロジー株式ファンド Bコース（為替ヘッジなし）	2.64%	23.19%	21.15%	4 インデックスファンド2 2 5	0.79%	15.00%	15.62%	4 三菱UFJ 純金ファンド	1.21%	29.47%	19.22%
5 トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	1.09%	21.66%	22.80%	5 新光 US-REIT オープン	2.34%	12.28%	16.15%	5 インデックスファンド2 2 5	0.79%	13.37%	17.48%
6 インデックスファンド2 2 5	0.79%	15.33%	17.02%	6 netWIN GSテクノロジー株式ファンド Bコース（為替ヘッジなし）	2.64%	22.45%	22.53%	6 netWIN GSテクノロジー株式ファンド Bコース（為替ヘッジなし）	2.64%	16.26%	22.80%
7 リートファンド	1.38%	3.09%	14.37%	7 トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	1.09%	16.89%	23.26%	7 インベスコ 世界厳選株式オープン＜為替ヘッジなし＞（毎月決算型）	2.56%	17.80%	13.38%
8 アジア・オセアニア好配当成長株オープン（毎月分配型）	2.22%	5.26%	17.24%	8 アジア・オセアニア好配当成長株オープン（毎月分配型）	2.42%	12.65%	14.10%	8 新光 US-REIT オープン	2.34%	8.36%	16.16%
9 グローバル全生物ゲム株式ファンド（1年決算型）	2.46%	-0.55%	33.45%	9 リートファンド	1.38%	4.93%	10.52%	9 リートファンド	1.38%	2.69%	9.63%
10 インデックスファンド2 2 5	0.77%	15.33%	17.01%	10 三菱UFJ 純金ファンド	1.21%	20.51%	14.79%	10 トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	1.08%	13.66%	22.75%
11 グローバル3倍3分法ファンド（1年決算型）	1.14%	4.99%	19.79%	11 インデックスファンド2 2 5	0.77%	14.96%	15.62%	11 インデックスファンド2 2 5	0.77%	13.36%	17.48%
12 ダイワ・グローバルREIT・オープン（毎月分配型）	2.01%	9.47%	20.01%	12 ダイワ・グローバルREIT・オープン（毎月分配型）	2.18%	14.61%	16.76%	12 アジア・オセアニア好配当株ファンド（毎月決算型）	2.06%	10.61%	15.01%
13 三菱UFJ NASDAQオープン Bコース	2.22%	25.66%	21.10%	13 インベスコ 世界厳選株式オープン＜為替ヘッジなし＞（毎月決算型）	2.56%	24.15%	15.12%	13 三菱UFJ NASDAQオープン Bコース	2.22%	18.19%	23.49%
14 グローバル3倍3分法ファンド（隔月分配型）	1.14%	5.01%	19.76%	14 三菱UFJ NASDAQオープン Bコース	2.22%	24.87%	22.84%	14 SMT グローバル株式インデックス・オープン	0.99%	18.09%	14.48%
15 投資のソムリエ	1.85%	-0.58%	3.95%	15 H S B C インド オープン	2.21%	26.70%	17.87%	15 ダイヤセレクト日本株オープン	1.49%	27.80%	15.41%
16 オーストラリア株式ファンド	2.15%	12.15%	24.59%	16 のむらび・ファンド（積極型）	1.74%	15.64%	11.61%	16 ダイワ・グローバルREIT・オープン（毎月分配型）	2.18%	9.38%	16.30%
17 三菱UFJ 純金ファンド	1.21%	17.97%	13.36%	17 グローバル全生物ゲム株式ファンド（1年決算型）	2.46%	-4.94%	33.75%	17 のむらび・ファンド（積極型）	1.74%	12.36%	11.27%
18 世界経済インデックスファンド	0.99%	10.12%	10.00%	18 SMT グローバル株式インデックス・オープン	0.99%	23.76%	15.24%	18 世界経済インデックスファンド	0.99%	10.91%	9.22%
19 グローバル・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	2.49%	22.19%	21.01%	19 アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投資Bコース（為替ヘッジなし）	2.39%	22.52%	18.49%	19 e M A X I S S & P 5 0 0 インデックス	0.33%	19.40%	15.72%
20 H S B C インド オープン	2.86%	16.23%	23.67%	20 世界経済インデックスファンド	0.99%	12.54%	8.87%	20 H S B C インド オープン	2.86%	10.63%	16.88%
残高加重平均値	1.64%	11.13%	17.27%	残高加重平均値	1.69%	16.55%	16.22%	残高加重平均値	1.56%	14.61%	15.92%

# 【IV】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標

## 9. 【共通KPI】 預かり資産残高上位20銘柄のコスト・リターン（外貨建一時払生命保険／契約期間5年以上の個人商品）

新規契約から5年以上の契約についてのみを対象に算出。手数料や積立利率は保険契約者の年齢により設定されるため、両行のコスト・リターンが異なります。

SHONAI BANK 【2024年3月末基準】				SHONAI BANK 【2025年3月末基準】				SHONAI BANK 【2023年3月末基準】			
	商品名	コスト	リターン		商品名	コスト	リターン		商品名	コスト	リターン
1	サニーガーデンE X	0.98%	0.90%	1	サニーガーデンE X	0.81%	3.20%	1	サニーガーデンE X	0.74%	4.72%
2	しあわせ、ずっと	0.87%	0.82%	2	しあわせ、ずっと	0.69%	1.39%	2	しあわせ、ずっと	0.62%	1.91%
3	ビーウィズユー（豪ドル建）	0.72%	0.43%	3	サニーガーデン	0.52%	1.74%	3	サニーガーデン	0.48%	2.76%
4	ビーウィズユー（USD建）	0.56%	4.17%	4	ロングドリームGOLD 2	0.89%	5.45%	4	ビーウィズユー（豪ドル建）	0.54%	2.38%
5	しあわせ、ずっとN Z	1.05%	0.70%	5	ビーウィズユー（豪ドル建）	0.59%	0.98%	5	ロングドリームGOLD 2	0.77%	6.55%
6	ビーウィズユー プラス	1.09%	-1.42%	6	ビーウィズユー（USD建）	0.47%	4.65%	6	ビーウィズユー プラス	1.00%	-0.06%
7	三大陸	0.37%	0.27%	7	ビーウィズユー プラス	1.03%	-0.57%	7	やさしさ、つなぐ	0.66%	1.40%
8	円貨エンプラス豪	1.13%	1.16%	8	ロングドリームGOLD 3	0.97%	4.86%	8	ロングドリームGOLD 3	0.83%	5.90%
9	外貨エンプラス豪	1.40%	1.07%	9	しあわせ、ずっと2	1.01%	5.42%	9	ビーウィズユー（USD建）	0.45%	5.03%
10	シリウスハーモニー	0.18%	1.52%	10	やさしさ、つなぐ	0.76%	2.65%	10	外貨エンプラス米	0.71%	6.45%
11	外貨エンプラス米	1.54%	4.18%	11	ビーウィズユー（円建）	0.36%	0.24%	11	しあわせ、ずっと2	0.90%	5.68%
12	シリウスデュアル	0.11%	2.98%	12	ロングドリームGOLD	0.64%	1.42%	12	ビーウィズユー（円建）	0.34%	0.22%
13	ロングドリームGOLD	1.35%	0.98%	13	外貨エンプラス米	0.71%	5.91%	13	プレミアストーリー2	0.74%	3.53%
14				14	しあわせ、ずっとN Z	0.84%	1.77%	14	ロングドリームGOLD	0.58%	1.79%
15				15	外貨エンプラス豪	0.72%	3.37%	15	しあわせ、ずっとN Z	0.74%	2.25%
16				16	プレミアストーリー2	0.75%	2.88%	16	円貨エンプラス米	0.64%	1.48%
17				17	円貨エンプラス米	0.66%	1.77%	17	外貨エンプラス豪	0.71%	5.32%
18				18	三大陸	0.27%	2.87%	18	円貨エンプラス豪	0.69%	1.45%
19				19	円貨エンプラス豪	0.66%	1.24%	19	三大陸	0.25%	3.72%
20				20	シリウスハーモニー	0.14%	3.47%	20	積立利率金利連動型年金（米ドル建）年金額	1.13%	1.80%
残高加重平均		0.74%	2.75%	残高加重平均		0.74%	2.79%	残高加重平均		0.69%	3.81%

HOKUTO BANK 【2024年3月末基準】				HOKUTO BANK 【2025年3月末基準】				HOKUTO BANK 【2023年3月末基準】			
	商品名	コスト	リターン		商品名	コスト	リターン		商品名	コスト	リターン
1	サニーガーデンE X	0.95%	0.90%	1	サニーガーデンE X	0.80%	3.10%	1	サニーガーデンE X	0.73%	4.60%
2	やさしさ、つなぐ	0.65%	-0.75%	2	サニーガーデン	0.50%	1.86%	2	サニーガーデン	0.46%	2.84%
3	ビーウィズユー（豪ドル建）	0.74%	0.27%	3	しあわせ、ずっと	0.60%	1.39%	3	やさしさ、つなぐ	0.53%	1.29%
4	ビーウィズユー（USD建）	0.67%	3.65%	4	ロングドリームGOLD 2	0.89%	5.30%	4	ビーウィズユー プラス	0.97%	0.31%
5	定付変額終身保険	1.21%	-0.60%	5	ビーウィズユー（豪ドル建）	0.59%	0.84%	5	ロングドリームGOLD 2	0.77%	6.44%
6	ビーウィズユー プラス	1.10%	-1.30%	6	ビーウィズユー（円建）	0.34%	0.25%	6	ロングドリームGOLD 3	0.85%	5.04%
7	三大陸	0.51%	0.26%	7	ロングドリームGOLD 3	0.98%	4.10%	7	ビーウィズユー（円建）	0.31%	0.26%
8	えがお、ひろがる	0.96%	0.08%	8	ビーウィズユー プラス	1.01%	-0.61%	8	ビーウィズユー（豪ドル建）	0.53%	2.24%
9	しあわせ、ずっとN Z	0.77%	0.57%	9	ビーウィズユー（USD建）	0.54%	4.45%	9	しあわせ、ずっと	0.53%	0.88%
10	外貨エンプラス豪	1.40%	0.96%	10	プレミアストーリー2	0.79%	2.73%	10	プレミアストーリー2	0.76%	3.62%
11	ロングドリーム	0.66%	1.79%	11	しあわせ、ずっと2	1.00%	5.42%	11	しあわせ、ずっと2	0.87%	6.02%
12	ロングドリームプラス	0.66%	1.79%	12	やさしさ、つなぐ	0.66%	2.65%	12	円貨エンプラス米	0.68%	1.15%
13	外貨エンプラス米	1.54%	4.10%	13	しあわせ、ずっとN Z	0.66%	1.77%	13	ビーウィズユー（USD建）	0.49%	4.78%
14	ロングドリームGOLD	0.82%	0.79%	14	ロングドリームGOLD	0.66%	1.07%	14	外貨エンプラス米	0.71%	6.38%
15	円貨エンプラス米	1.03%	1.15%	15	三大陸	0.48%	3.08%	15	三大陸	0.44%	4.36%
16				16	外貨エンプラス米	0.71%	5.79%	16	えがお、ひろがる	0.72%	1.76%
17				17	円貨エンプラス米	0.65%	1.18%	17	ロングドリームGOLD	0.60%	1.30%
18				18	外貨エンプラス豪	0.68%	2.59%	18	外貨エンプラス豪	0.70%	4.78%
19				19	円貨エンプラス豪	0.66%	1.14%	19	円貨エンプラス豪	0.66%	1.33%
20				20	ロングドリームプラス	0.53%	3.34%	20	しあわせ、ずっとN Z	0.60%	0.98%
残高加重平均		0.88%	0.79%	残高加重平均		0.69%	2.52%	残高加重平均		0.64%	3.54%

【参考】投資信託の成果指標（共通KPI）の定義

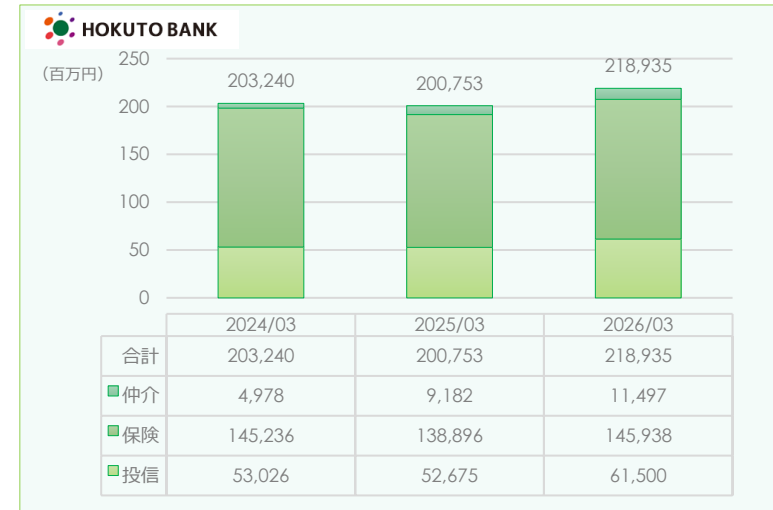
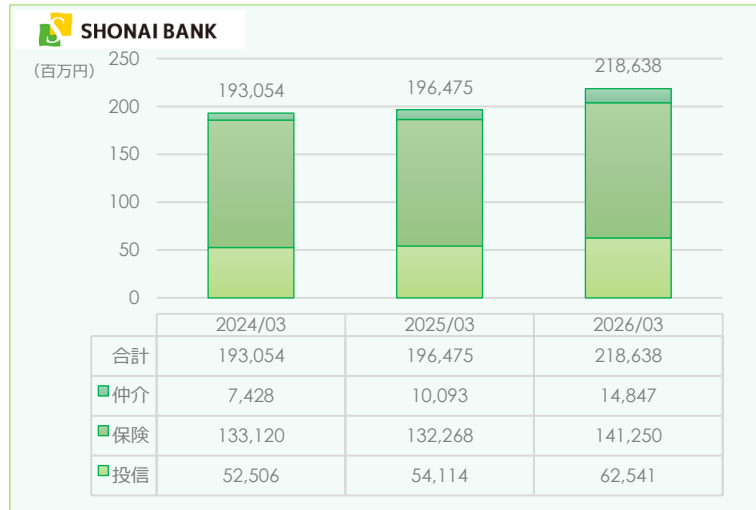
項目名		算出方法	
運用損益別	対象のお客さま	基準日時点で投資信託を保有している個人のお客さま	
	対象のお取引	自社の投資信託口座によるお取引	
	対象の商品	基準日時点で対象のお客さまが保有している投資信託（公社債投信、私募投信を除く）	
	運用損益の 計算方法	全体	投資信託のそれぞれについて運用損益を算出
		分子	基準日時点の評価金額 + 累計受取分配金額（税引後） + 累計売付金額 - 累計買付金額（税込販売手数料を含む） ※基準日時点までに全部売却・償還された銘柄は対象外
分母		基準日時点の評価金額	
	遡及期間	当該購入銘柄の当初まで遡及	
預かり残高上位 20銘柄の コスト・リターン	対象銘柄	預かり資産残高上位 20 銘柄（設定後 5 年以上）※公社債投信、私募投信等は除き、単位型は含む	
	コスト	全体	基準日時点の販売手数料（税込）の5分の1と信託報酬率（税込）の合計値
		販売手数料率	目論見書の上限ではなく、最低販売額での最も高い料率
		信託報酬率	目論見書上の実質的な信託報酬率の上限値（その他費用・手数料を除く）
リターン	過去5年間のトータルリターン（年率換算）※騰落率算出に用いる基準価額は、分配金再投資後（税引前）の基準価額		
預かり残高上位 20銘柄の リスク・リターン	対象の銘柄	預かり資産残高上位20銘柄（設定後5年以上）※公社債投信、私募投信等は除き、単位型は含む	
	リスク	過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算）※騰落率算出に用いる基準価額は分配金再投資後（税引前）の基準価額	
	リターン	過去5年間のトータルリターン（年率換算）※騰落率算出に用いる基準価額は、分配金再投資後（税引前）の基準価額	

【参考】外貨建て一時払保険の成果指標（共通KPI）の定義

項目名		算出方法
運用損益別	対象顧客	基準日時点で外貨建一時払保険を契約している個人のお客さま
	対象取引	銀行が保険募集を行った契約で基準日時点で有効な契約（解約済みの契約、年金が支払い開始している年金契約（据置期間の契約を含む）を除く）
	対象商品	基準日時点で対象のお客さまが保有している外貨建一時払保険 （外貨建医療保険、外貨建平準払保険及び介護保険や特定疾病保障等、生前給付の保障が組込まれた商品を除く）
	運用評価の 計算方法	分子
分母		契約時点の一時払保険料（円換算）
預かり残高上位 20銘柄の コスト・リターン	対象契約	銀行が保険募集を行った基準日時点で契約期間が60か月以上経過している有効契約 （解約済みの契約、年金支払が開始している年金契約（据置期間も含む）を除く）
	対象銘柄	外貨建一時払保険のうち、保険の契約期間が60か月以上経過した契約が存在する商品 基準日時点での解約返戻金額 + 既支払金額の合計が多い上位20商品が対象 （外貨建医療保険、外貨建平準払保険を除く）
	コスト	販売会社が受取る契約時手数料の契約期間で除した数値と継続手数料を期間に応じて加重平均し、累積し年換算
	リターン	リターンの値は、基準日時点での解約返戻金額 + 既支払金額を - 契約時点の一時払い保険料で 除したものを年率換算。各契約のリターンを加重平均する。（時価評価を行うため、金利変動による市場価格調整を反映する。）

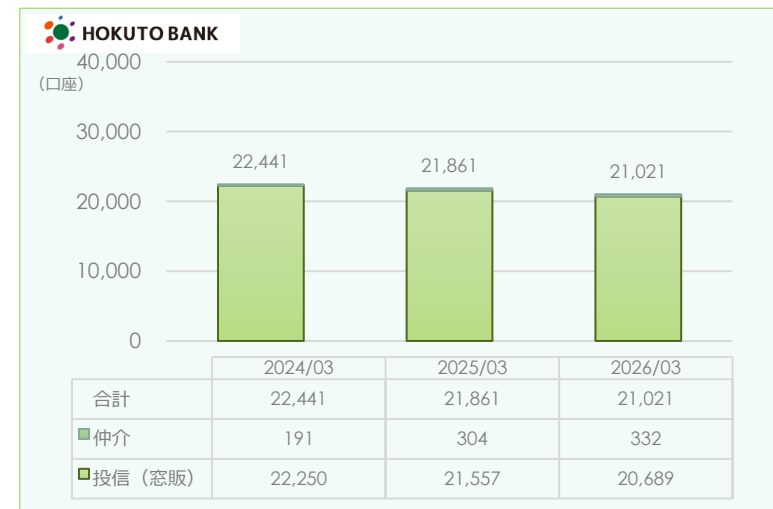
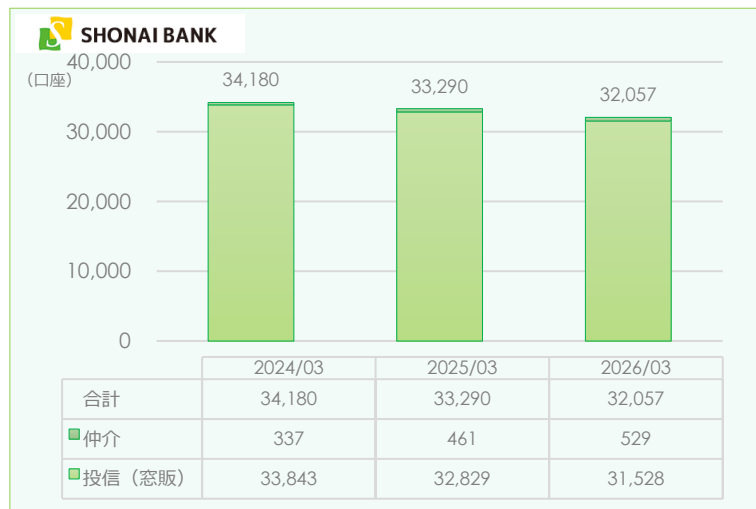
10. 【自主KPI】預かり資産残高の推移

預かり資産残高は、投信（窓販）、保険（一時払）、金融商品仲介の3項目ともに増加しました。



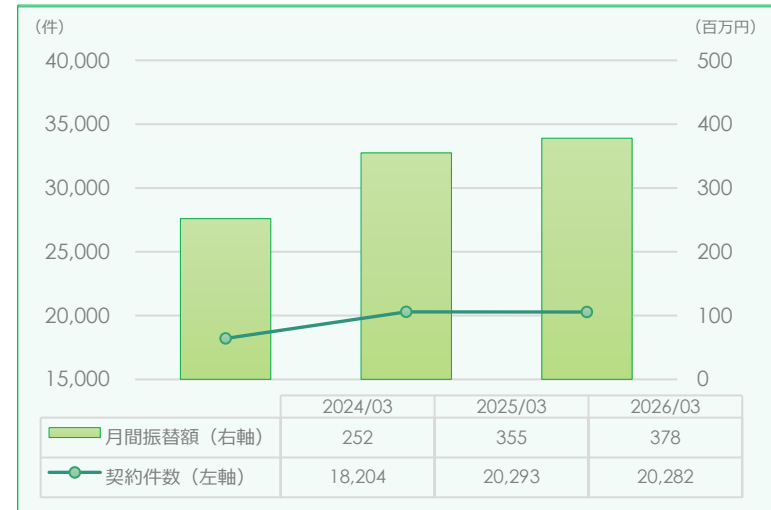
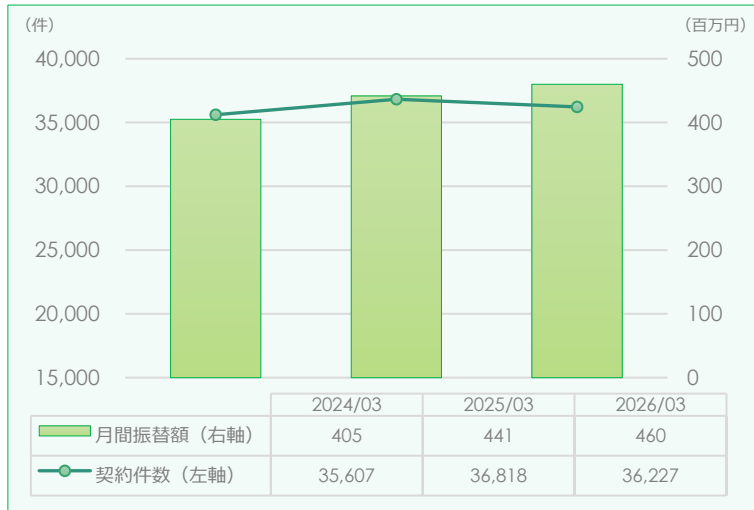
11. 【自主KPI】投資信託の取引口座数

投信（窓販）の口座数は、残高ありのお客さまの口座数は減少しました。



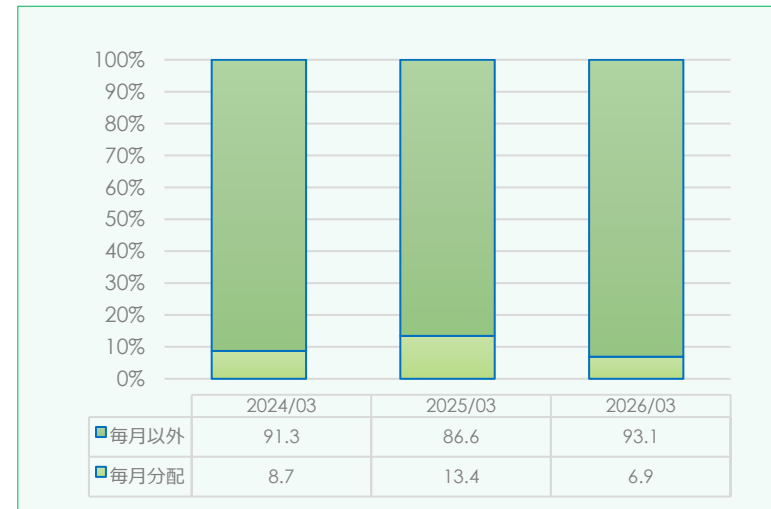
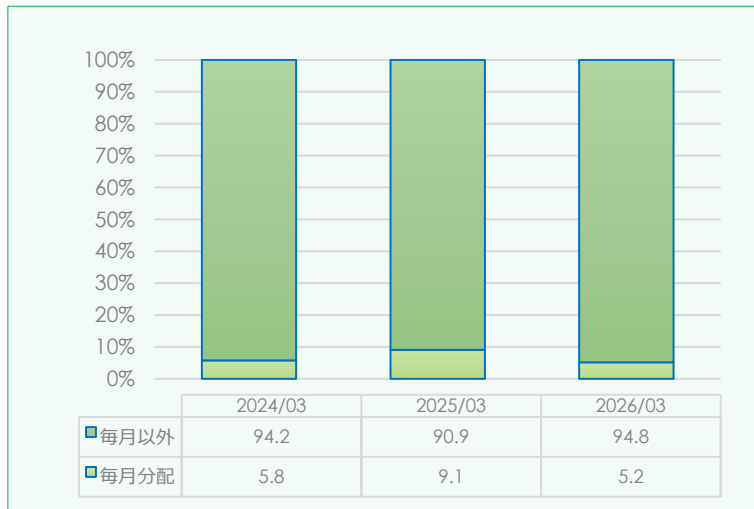
12. 【自主KPI】積立投資信託の取引状況

月間振替額（2025年度の月平均値）は増加したものの、積立投信振替の契約件数は微減となりました。



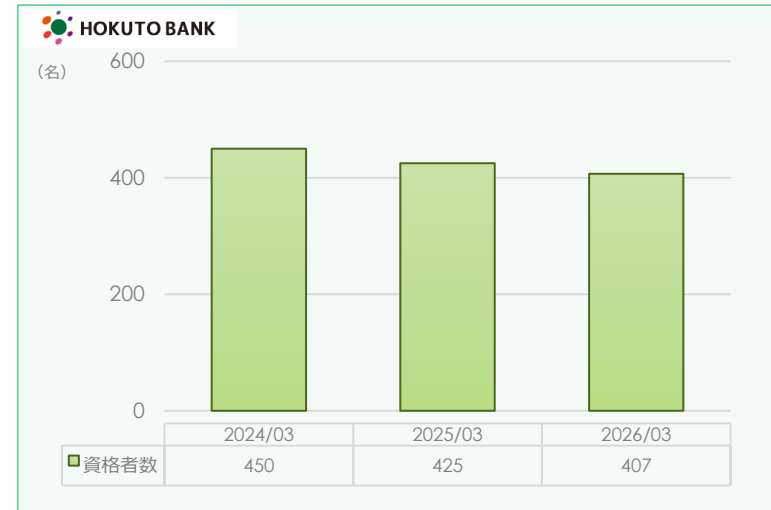
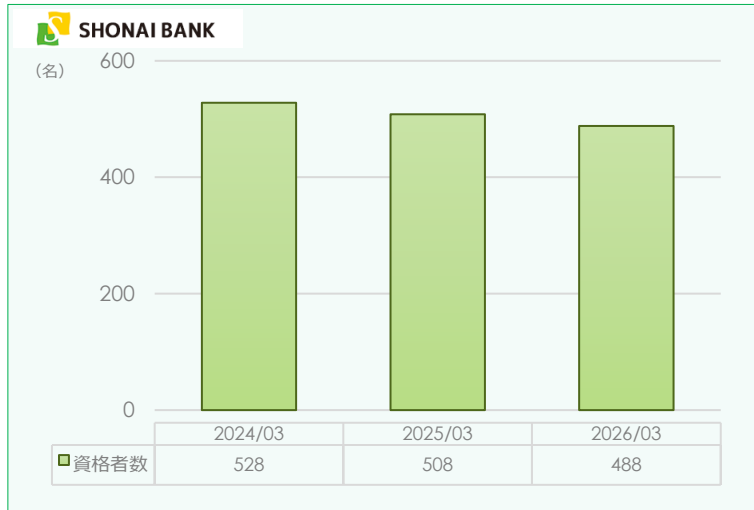
13. 【自主KPI】投資信託の販売に占める毎月分配型の割合

2025年度の投資信託の販売額に占める毎月分配型投資信託の割合は、決算回数の少ないバランス型の投資信託の販売が増加したことで低下しました。



14. 【自主KPI】ファイナンシャルプランナー資格の取得状況

ファイナンシャルプランニング技能士（FP）2級以上、CFP及びAFPのファイナンシャルプランナー資格を有する担当者は、役職員数減少の影響から減少しました。



【V】お客さまへの分かりやすい説明・提案のために  
活用するツール（ご参考）



## 2. 投資信託ラインナップ「FUND SELECT」

お客さまが投資信託を選択する際の網羅的な情報提供資料として、「投資信託ラインナップ『FUND SELECT』」をご用意しております。

『FUND SELECT』では、投資信託の個別商品に関する情報だけでなく、投資をご検討する際に有用な情報も掲載しています。



## 投資信託の仕組み等

## リスクと選択のポイント

## 費用と特定口座

## マーケット情報

## 積立のメリットとNISA

## ヒストリカルデータ



3. 投資信託・基準価額一覧「Link Box」

- お客さまに銀行が取り扱う投資信託の基準価額等の情報をご提供するツールで、銀行ホームページ、アプリから、ご確認いただくことが可能です。
- 本ツールにより、基準価額の推移や累積リターンの確認が出来るほか、ファンド比較等が可能です。
- お客さまが保有する、購入を検討する投資信託の基準価額が、確認しやすいよう、対面取り扱いの「ファンドセレクト」、インターネット専用取り扱いの「ネット専用」に分けて表示、加えて販売手数料が無料で積立が出来るファンドに「積立無料」の表示をしています。

投信基準価額

投信基準価額      ファンド検索      ランキング      お気に入りファンド

・ファンド名をクリックすると詳細情報が閲覧できます。  
 ・最大5つまでファンドの比較ができます。比較したいファンドのチェックボックスにチェックを入れ、「比較する」ボタンをクリックしてください。  
 ・お気に入りには20銘柄まで登録できます。

ファンド分類	ファンド名	運用会社	基準価額 (円) (前日比)	前日比 (%)	純資産 (億円)	リターン (累積) (%) (2025年05月末)			分配 (円)	月次レポ	比較する クリア	お気に入り登録/削除	投資ダイレクト購入
						1年	3年	5年					
バランス	財産3分法ファンド (不動産・債券・株式) 毎月分配型	日興	3,096 (06/19)	-13	2,175.30	+0.71	+17.59	+30.44	20	PDF	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="heart"/>	購入
バランス	成長投資枠 つみたて投資枠 世界経済インデックスファンド	三井住友 TAM	38,469 (06/19)	-124	3,981.79	+1.60	+32.86	+69.86	0	PDF	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="heart"/>	購入
バランス	成長投資枠 のむらっぴ・ファンド (保守型)	野村	16,982 (06/19)	-1	662.71	-1.30	+7.48	+17.91	10	PDF	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="heart"/>	購入
バランス	成長投資枠 のむらっぴ・ファンド (やや保守型)	野村	14,792 (06/19)	-13	200.80	-0.65	+13.68	+32.90	10	PDF	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="heart"/>	購入
バランス	成長投資枠 のむらっぴ・ファンド (普通型)	野村	27,762 (06/19)	-46	5,620.59	+0.32	+20.39	+51.58	10	PDF	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="heart"/>	購入
バランス	成長投資枠 のむらっぴ・ファンド (やや積極型)	野村	20,347 (06/19)	-56	742.75	+1.56	+31.03	+74.46	10	PDF	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="heart"/>	購入
バランス	成長投資枠 つみたて投資枠 のむらっぴ・ファンド (積極型)	野村	39,489 (06/19)	-119	3,923.82	+2.33	+36.89	+91.95	10	PDF	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="heart"/>	購入

ファンド検索

投信基準価額      ファンド検索      ランキング      お気に入りファンド

条件を選択 (複数選択可)

条件選択

ファンド分類 ▼

日本株式  
 バランス

積立 ▼

対象

取引チャネル ▼

店頭

運用会社

チャート

データ一覧      6か月 (日足) ▼

■ 基準価額 38,469円      ■ 分配金再投資基準価額 38,468.79円

純資産 ■ 3,981.79億円

お気に入り登録

購入      投資ダイレクト

4. ファンド・マーケット情報「Wealth Advisor」

- お客さまに情報提供を行う担当者ツールとして、ウェルズアドバイザー社の「Wealth Advisor」を採用、全担当者に貸与し、マーケット情報や投資信託の運用状況の提示、説明に使用しています。
- 「Wealth Advisor」のシミュレーション機能により、積立や取崩し等のプランを提示可能であること事から、お客さまに分かりやすい説明を行うツールとして活用しています。また、「Wealth Advisor」及びそのシミュレーション機能については、担当者向け研修のカリキュラムとして説明力の向上を図っています。

→Wealth Advisor

### マーケット情報

為替・国債 株価指数 投信コラム ニュース 経済イベント テーマ特集 国情報

EU	EU	ロシア	中国
ユーロ / 円 164.90 - 164.90 前日比 -0.12	ユーロ / 米ドル 1.1423 - 1.1423 前日比 +0.0027	ロシアルーブル / 円 1.79 - 1.88 前日比 +0.01	中国元 / 円 20.09 - 20.10 前日比 -0.05
イギリス	ポンド / 円 195.71 - 195.72 前日比 -0.19	トルコ	トルコリラ / 円 3.67 - 3.69 前日比 -0.01
オーストラリア	豪ドル / 円 8.13 - 8.14 前日比 -0.01	オーストラリア	豪ドル / 米ドル 0.6512 - 0.6513 前日比 +0.0015
ニュージーランド	NZドル / 円 87.16 - 87.17 前日比 -0.02	メキシコ	メキシコペソ / 円 7.56 - 7.57 前日比 -0.01
ブラジル	ブラジリアル / 円 25.79 - 26.05 前日比 -0.08		

### ファンド情報

トップページ / ファンド一覧 / ファンド詳細 / 比較・組合せ

運用会社: 野村

基準価額 (2025/06/06): 39,106円

前日比: +180円

純資産: 386,406百万円

リスクメジャー: 3 (平均的)

2025/06/04: 39,173円

2025/06/03: 39,183円

2025/06/02: 39,183円

2025/06/01: 10円

ライフイベント・シミュレーション

キャッシュフロー表

資産運用シミュレーション

### ライフイベント

結婚、出産、マイホーム…。人生には大きなイベントがいくつもあり、それぞれに少なからぬ「お金」がかかります。計画的に資金を準備するポイントを1つ1つ見ていきましょう。

結婚するにはどれくらいのお金が準備できる？  
結婚したらお金の準備はどれくらい必要？

子供の教育費はどれくらい準備できる？  
教育費を準備するのに良い方法はありますか？

いかに貯蓄を有効活用して家を買えるのか？  
家を買うための有効な方法は？  
住宅ローンも返済方法によっては借りやすくなるかも見えてくる？

老後の生活費はどれくらい準備できる？  
老後の生活費はどれくらい準備しておくべき？  
老後の生活費はどのように準備できる？

### ライフプランシミュレーション結果

項目	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年	2033年
収入	458	458	458	458	458	458	458	458	458	458
支出	218	218	218	218	218	218	218	218	218	218
貯蓄	240	240	240	240	240	240	240	240	240	240
資産	717	815	795	791	787	638	446	346	246	146

### 資産運用シミュレーション

あなたにおすすめの投資スタイルは

堅実 (利回り0.1%以上3.5%以下)

国内の債券や外国債券などのリスクの低い投資商品を中心としたポートフォリオが中心となります。

債券の比率が高くなる → 株式の比率が高くなる

株式の比率が高くなる → 債券の比率が高くなる

堅実: 債券 90%, 株式 10%

成長: 債券 70%, 株式 30%

積極: 債券 50%, 株式 50%

先進: 債券 30%, 株式 70%

激進: 債券 10%, 株式 90%

5. 相続・資産承継シミュレーションツール「資産承継アプリ」

- お客さまの資産承継ニーズの担当者が対応するシミュレーションツールとして、「資産承継アプリ」を導入しています。
- 本ツールの導入により、相続税のシミュレーション（簡易／通常）、暦年贈与や遺贈に関するシミュレーションが可能になりました。

■ 相続税シミュレーション

①シミュレーション結果

	生前贈与実施【前】	生前贈与実施【後】
相続財産額	15,000万円	12,000万円
贈与財産額	0万円	3,000万円
相続税額①	611万円	353万円
贈与税額②	0万円	0万円
合計①+② (概算)	<b>A</b> 611万円	<b>B</b> 353万円
<b>A</b> との差額 (効果)		▲259万円

[ご参考] 暦年贈与を110万円 (基礎控除の範囲内)で 実施したケース※	
相続税額	11,700万円
贈与税額	3,300万円
合計	330万円
差額	▲281万円

②分割案の明細

	現金・預金・ 有価証券等	死亡保険金	土地・建物	その他の財産	債務等
財産額	3,000	5,000	6,000	1,000	0
分割案との差異	0	0	0	0	0
1 配偶者さま	1,500	2,500	3,000	500	0
2 お子さま1	750	1,250	1,500	250	0
3 お子さま2	750	1,250	1,500	250	0
4 お孫さま1	0	0	0	0	0

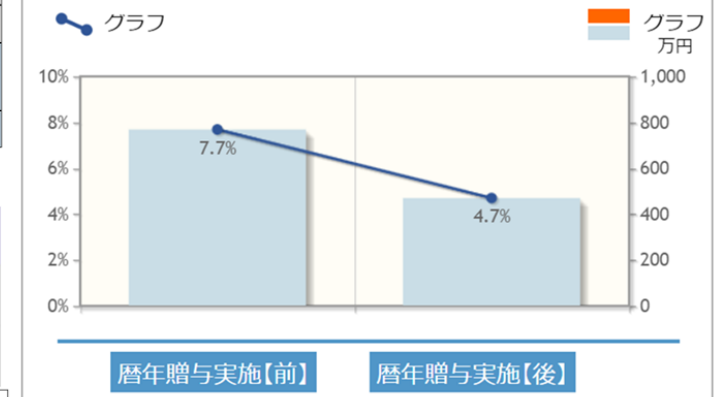
■ 暦年贈与シミュレーション

①遺留分チェック

	受贈候補者さま	各贈与目安額合計		贈与税 合計	<参考>遺留分チェック		
		金額	割合		配分割合	遺留分割合	判定
1	お子さま1	1,000万円	50.0%	0万円	50.0%	25.0%	○
2	お子さま2	1,000万円	50.0%	0万円	50.0%	25.0%	○
合計		2,000万円	100%	0万円	100%	-	-

②暦年贈与の試算結果

	暦年贈与実施【前】	暦年贈与実施【後】
贈与税試算額	0万円	0万円
相続税試算額	770万円	470万円
実効税率	7.7%	4.7%



	試算額	
	実施前[A]	実施後[B]
贈与税・相続税 試算額合計	770万円	470万円

増減 (B-A)	▲300万円
----------	--------

<参考>手数料目安額 (税込)	55万円
--------------------	------

6. 投資信託シミュレーションツール「投資スタイル診断サービス」

- 「投資スタイル診断サービス」は、投資経験や資産形成についての質問に回答することで、受入れることができるリスクや予想されるリターンを算出し、今後の投資スタンスにマッチしたプランを提案するサービスです。
- 質問への回答は、お客さまの投資経験や資産形成について考え方に最も近い回答を選択肢から選んでいただきます。
- 診断結果は、回答結果により5つの投資スタイルからお客さまにマッチした投資スタイルを提案します。
- 操作にあたっては、ファンド選択では2つのコースをご用意しており、お好みのコースを選択いただけます。
  - ファンド選択コース：診断結果からお客さまの投資スタンスにマッチしたファンドが提案されます。
  - 組み合わせコース：ご自身でファンドをチョイスし独自ポートフォリオを作りたい方にマッチしています。

ファンド選びでお悩みの方に **無料** **簡単**

## 投資スタイル診断サービス

Step 1

あなたが投資する場合、どのようにお考えですか。

- 投資資金の減少はできるだけ避けたい
- 安定性重視で比較的リスクの低い商品を中心にしたい
- 安定性と収益性のバランスをとりたい
- 投資資金が大幅に減少することがあっても収益性を重視したい

	保守タイプ	慎重タイプ	バランスタイプ	やや積極タイプ	積極タイプ
期待変動率(年%)	1.2%	7.4%	11.1%	20.2%	23.3%
最大上昇率(年%)	2.0%	5.8%	7.9%	12.8%	14.4%
最大下落率(年%)	-4.3%	-2.0%	-1.6%	-0.7%	-0.4%

※上記グラフは各投資スタイルに該当するポートフォリオの概算値を、インデックスを使って表したものです。実際の実行成績、実行手数料および税金等の費用はご考慮してください。また、将来の運用結果について、一切保証、お約束するものではありません。2022年05月31日のインデックスの値を100として記載しています。

あなたの投資スタイル

### やや積極タイプ

投資スタイル

特徴

株や債券等の中長期的な資産価値の上昇期待を加味した資産配分の投資プランです。

ファンド選択									
保守タイプ									
ファンド名	期待変動率(年%)	最大上昇率(年%)	最大下落率(年%)	期待変動率(年%)	最大上昇率(年%)	最大下落率(年%)	期待変動率(年%)	最大上昇率(年%)	最大下落率(年%)
① DAIWA日本国債ファンド(年1回決算型)	-1.9	2.4	9,949	51.9	0.198	0.55	★★★★★	0	0
② DAIWA日本国債ファンド(毎月決算型)	-2.0	2.4	7,488	596.4	0.198	0.55	★★★★★	0	0
③ eMAXIS 国内債券インデックス	-4.0	3.0	10,195	74.7	0.44	0	★★★★★	0	0
もっと見る									
慎重タイプ									
④ のりふっパ-ファンド(保守型)	1.9	5.6	16,982	662.7	1.188	1.1	★★★★★	0	0
もっと見る									
バランスタイプ									
⑤ eMAXIS 新興国債券インデックス	9.4	7.8	17,382	60.6	0.66	0	★★★★★	0	0
⑥ コーポレート・ボンド・インカム(為替/ノーヘッジ型/1年決算型)(受取:年々配当1年決算型)	5.4	8.4	17,578	133.4	1.089	2.75	★★★★★	0	0
⑦ 世界経済インデックスファンド	6.1	9.5	38,469	3,981.7	0.55	2.2	★★★★★	0	0
もっと見る									
やや積極タイプ									
⑧ eMAXIS TOPIXインデックス	14.8	11.1	41,430	268.7	0.44	0	★★★★★	0	0
⑨ eMAXIS JPX日経400インデックス	15.3	11.5	28,438	110.2	0.44	0	★★★★★	0	0
⑩ MHAMトピックスファンド	14.5	11.1	22,230	36.7	0.66	1.1	★★★★★	0	0
もっと見る									
積極タイプ									
⑪ 三菱UFJ NASDAQオープンコース	53.1	23.6	22,647	509.1	1.672	2.75	★★★★★	0	0
⑫ 三菱UFJ 純金ファンド(俊成:ファイブゴール)	29.1	14.2	37,632	4,254.2	0.55	1.1	★★★★★	0	0
⑬ 日経平均配当利回り優待ファンド	24.4	13.6	16,973	1,835.2	0.693	2.2	★★★★★	0	0
もっと見る									

【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る  
販売会社としての対応

1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス

- 販売会社として投資信託の組成会社と連携することで、製販全体としての顧客の最善の利益の実現を目指します。
- 投資信託の組成会社が顧客のニーズに応える商品組成や商品の改善を行うために、取扱や残高のデータを顧客属性のデータと共に統計データ化し提供します。
- 商品組成時、商品組成後の組成会社が行う商品性の検証や想定顧客属性の考え方のフィードバックを受け、自らの考えに基づき、想定顧客を設定します。
- 2025年度より、投資信託の組成会社に対し投資信託に指定された銘柄について、共通フォーマットに従い、取引や残高のデータを個人情報を含まない統計データを提供します。

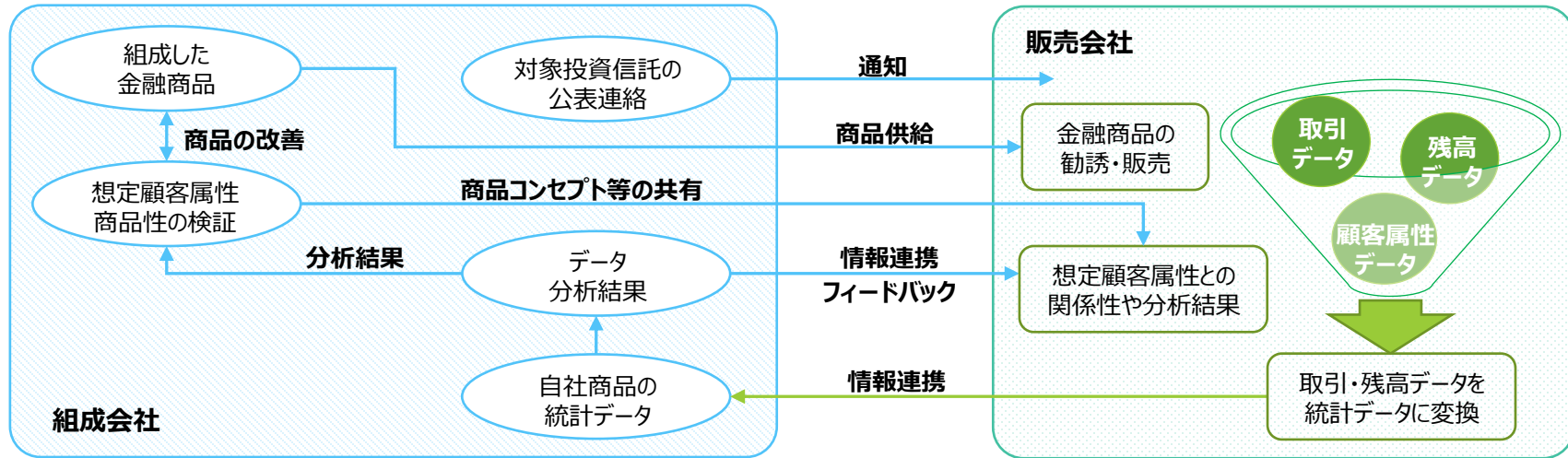
(1) 補充原則に対する考え方

- 補充原則は、金融商品の組成に携わる金融事業者（以下、「組成会社」）を主な対象としており、販売会社として組成会社と情報連携を行うと共に、組成会社による想定顧客属性を踏まえ、自ら想定顧客を設定し勧誘・販売を行います。

組成会社に求められる対応（プロダクトガバナンスに関する補充原則）			販売会社としての対応
補充原則 1 【基本理念】	経営者のリーダーシップのもと、金融商品提供に関する理念の明確化	▶	金融商品の選定時、金融商品そのものだけでなく、商品の供給を行う組成会社のレピュテーションの検証を行う際の検討要素とします。
補充原則 2 【体制整備】	プロダクトガバナンスの実効性を確保するための体制整備、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体制の整備	▶	
補充原則 3 【金融商品の組成時の対応】	金融商品の組成時における商品性の検証や想定顧客属性の特定、組成会社・販売会社間の情報連携の促進	▶	商品導入時に組成会社から当該商品性の検証や想定顧客属性に関する情報提供を受け、自らの想定顧客の設定等に反映します。
補充原則 4 【金融商品の組成後の対応】	金融商品の組成後における商品性の検証、組成会社・販売会社間の情報連携による運用・商品提供等の改善	▶	投資信託協会が作成した取引顧客に関する統計データの組成会社への提供、提供データに関する分析結果の情報連携を受け、勧誘・販売に活かします
補充原則 5 【顧客に分かりやすい情報提供】	運用体制やガバナンス等に関する顧客への分かりやすい情報提供	▶	組成会社が作成した顧客説明資料等を積極的に活用し、お客さまに分かりやすい情報提供を行います。

(2) 情報連携対応

投資信託に係る組成会社と販売会社の連携の枠組みを活用し、情報連携を行います。



【Ⅶ】 「顧客本位の業務運営に関する原則」と  
「お客さま本位の業務運営方針」等の対応関係

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

	取組方針の掲載ページのURL	取組状況の掲載ページのURL
フィデアホールディングス株式会社	<a href="http://www.fidea.co.jp/fiduciary_duty/">http://www.fidea.co.jp/fiduciary_duty/</a>	<a href="http://www.fidea.co.jp/pdf/fd_state.pdf">http://www.fidea.co.jp/pdf/fd_state.pdf</a>
株式会社 荘内銀行	<a href="https://www.shonai.co.jp/information/fiduciary_duty/index.html">https://www.shonai.co.jp/information/fiduciary_duty/index.html</a>	<a href="https://www.shonai.co.jp/information/fiduciary_duty/fd_state.pdf">https://www.shonai.co.jp/information/fiduciary_duty/fd_state.pdf</a>
株式会社 北都銀行	<a href="https://www.hokutobank.co.jp/news/fiduciary_duty.htm">https://www.hokutobank.co.jp/news/fiduciary_duty.htm</a>	<a href="https://www.hokutobank.co.jp/news/pdf/okyakusamahonni.pdf">https://www.hokutobank.co.jp/news/pdf/okyakusamahonni.pdf</a>

原則	実施状況	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則 2	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」</p> <p>1. お客さまの最善の利益の追求 (p.3)</p>	<p>【Ⅱ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み</p> <p>3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係 (p.6)</p> <p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>1. お客さまの最善の利益の追求 (p.8～9)</p> <p>(2) 実現するための取り組み (取組方針)</p> <p>(3) お客さまに提供する主な金融商品・サービス</p> <p>(4) 金融商品・サービスの提供に係る概念図</p> <p>(5) ～ (8) 共通KPIの公表項目 (成果指標)</p> <p>6. お客さま本位の態勢整備とコンサルティング機能の強化 (p.15～16)</p> <p>(2) 実現するための取り組み (取組方針)</p> <p>(3) お客さまに提供する主な金融商品・サービス</p> <p>(7) 業績評価体系整備の取り組み</p> <p>【Ⅳ】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標</p> <p>1～9. 共通KPIの公表項目 (成果指標) 詳細版 (p.18～25)</p>
(注)	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」</p> <p>1. お客さまの最善の利益の追求 (p.3)</p>	<p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>1. お客さまの最善の利益の追求 (p.8～9)</p> <p>(2) 実現するための取り組み (取組方針)</p> <p>(3) お客さまに提供する主な金融商品・サービス</p> <p>(4) 金融商品・サービスの提供に係る概念図</p> <p>(5) ～ (8) 共通KPIの公表項目 (成果指標)</p>
原則 3	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」</p> <p>2. 利益相反の適切な管理 (p.3)</p>	<p>【Ⅱ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み</p> <p>3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係 (p.6)</p> <p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>2. 利益相反の適切な管理 (p.10)</p> <p>(2) 実現するための取り組み (取組方針)</p> <p>(3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p>

原則		実施状況	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則 3	<p>(注)</p> <p>金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合</li> <li>販売会社が同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合</li> <li>同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合</li> </ul>	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」</p> <p>2. 利益相反の適切な管理 (p.3)</p>	<p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>2. 利益相反の適切な管理 (p.10)</p> <p>(2) 実現するための取り組み (取組方針)</p> <p>(3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p>
原則 4	<p><b>【手数料等の明確化】</b></p> <p>金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。</p>	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」</p> <p>3. お客さまにご負担いただく手数料等 (p.3)</p>	<p>【Ⅱ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み</p> <p>3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係 (p.6)</p> <p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>3. お客さまにご負担いただく手数料等 (p.10)</p> <p>(2) 実現するための取り組み (取組方針)</p> <p>(3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p>
原則 5	<p><b>【重要な情報の分かりやすい提供】</b></p> <p>金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則 4 に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすい提供すべきである。</p>	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」</p> <p>4. 重要な情報の分かりやすい提供 (p.3)</p>	<p>【Ⅱ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み</p> <p>3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係 (p.6)</p> <p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>3. お客さまにご負担いただく手数料等 (p.10)</p> <p>(2) 実現するための取り組み (取組方針)</p> <p>(3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p> <p>4. 重要な情報の分かりやすい提供 (p.11)</p> <p>(2) 実現するための取り組み (取組方針)</p> <p>(3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p> <p>【Ⅴ】お客さまへの分かりやすい説明・提案のために活用するツール (p.29～36)</p> <p>1～6. (参考) 様々なツール</p>

原則		実施状況	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所	
原則 5	(注1)	<p>重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件</li> <li>顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性</li> <li>顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由（顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む）</li> <li>顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等を含む）及びこれが取引又は業務に及ぼす影響</li> </ul>	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」</p> <p>4. 重要な情報の分かりやすい提供 (p.3)</p>	<p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>1. お客さまの最善の利益の追求 (p.8～9)</p> <p>(5)～(8) 共通KPIの公表項目（成果指標）</p> <p>2. 利益相反の適切な管理 (p.10)</p> <p>(2) 実現するための取り組み（取組方針）</p> <p>3. お客さまに提供するツールや具体的対応</p> <p>(2) 実現するための取り組み（取組方針）</p> <p>(3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p> <p>4. 重要な情報の分かりやすい提供 (p.11)</p> <p>(2) 実現するための取り組み（取組方針）</p> <p>(3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p> <p>【Ⅳ】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標</p> <p>1～9. 共通KPIの公表項目（成果指標） 詳細版 (p.18～25)</p> <p>【Ⅴ】お客さまへの分かりやすい説明・提案のために活用するツール (p.29～36)</p> <p>1～7. (参考) 様々なツール</p>
	(注2)	<p>金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等をする場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである（（注2）～（注5）は手数料等の情報を提供する場合においても同じ）。</p>	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」</p> <p>4. 重要な情報の分かりやすい提供 (p.3)</p>	<p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>3. お客さまにご負担いただく手数料等 (p.10)</p> <p>(2) 実現するための取り組み（取組方針）</p> <p>(3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p> <p>4. 重要な情報の分かりやすい提供 (p.11)</p> <p>(2) 実現するための取り組み（取組方針）</p> <p>(3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p>
	(注3)	<p>金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。</p>	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」</p> <p>4. 重要な情報の分かりやすい提供 (p.3)</p>	<p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>4. 重要な情報の分かりやすい提供 (p.11)</p> <p>(2) 実現するための取り組み（取組方針）</p> <p>(3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p>
	(注4)	<p>金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配慮した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。</p>	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」</p> <p>4. 重要な情報の分かりやすい提供 (p.3)</p>	<p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>3. お客さまにご負担いただく手数料等 (p.10)</p> <p>(2) 実現するための取り組み（取組方針）</p> <p>(3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p> <p>4. 重要な情報の分かりやすい提供 (p.11)</p> <p>(2) 実現するための取り組み（取組方針）</p> <p>(3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p>

原則		実施状況	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則 5	<p>(注5) 金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報の重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。</p>	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」 4. 重要な情報の分かりやすい提供 (p.3)</p>	<p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 4. 重要な情報の分かりやすい提供 (p.11) (2) 実現するための取り組み (取組方針) (3) お客さまに提供するツールや具体的対応</p>
原則 6	<p><b>【顧客にふさわしいサービスの提供】</b></p> <p>金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。</p>	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.3)</p>	<p>【Ⅱ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み (p.6) 3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係 【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (2) 実現するための取り組み (取組方針) (3) お客さまに提供する金融商品・サービスの検討 (4) リスク性金融商品の想定顧客の考え方 (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) 【Ⅳ】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標 10～14. 自主KPIの公表項目 (成果指標) 詳細版 (p.26～27)</p>
	<p>(注1) 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 ・顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提供を行うこと ・具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容 (手数料を含む) と比較しながら行うこと ・金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと。</p>	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.3)</p>	<p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (2) 実現するための取り組み (取組方針) (3) お客さまに提供する金融商品・サービスの検討 (4) リスク性金融商品の想定顧客の考え方 (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) 6. お客さま本位の態勢整備とコンサルティング機能の強化 (p.15) (4) お客さまフォローと情報提供 【Ⅳ】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標 10～14. 自主KPIの公表項目 (成果指標) 詳細版 (p.26～27)</p>
	<p>(注2) 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、該当パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。</p>	実施	<p>【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.3)</p>	<p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (2) 実現するための取り組み (取組方針) (3) お客さまに提供する金融商品・サービスの検討 (4) リスク性金融商品の想定顧客の考え方 (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) 【Ⅳ】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標 10～14. 自主KPIの公表項目 (成果指標) 詳細版 (p.26～27)</p>

原則		実施状況	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則 6	(注3)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販売がなされるよう留意すべきである。	【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.3)	【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (2) 実現するための取り組み (取組方針) (3) お客さまに提供する金融商品・サービスの検討 (4) リスク性金融商品の想定顧客の考え方 (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) 【Ⅳ】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標 10～14. 自主KPIの公表項目 (成果指標) 詳細版 (p.26～27)
	(注4)	金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。	【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.3)	【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (2) 実現するための取り組み (取組方針) (3) お客さまに提供する金融商品・サービスの検討 (4) リスク性金融商品の想定顧客の考え方 (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) 6. お客さま本位の態勢整備とコンサルティング機能の強化 (p.15) (4) お客さまフォローと情報提供 【Ⅳ】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標 10～14. 自主KPIの公表項目 (成果指標) 詳細版 (p.26～27)
	(注5)	金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。	【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.3)	【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (2) 実現するための取り組み (取組方針) (3) お客さまに提供する金融商品・サービスの検討 (4) リスク性金融商品の想定顧客の考え方 (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) 6. お客さま本位の態勢整備とコンサルティング機能の強化 (p.15) (4) お客さまフォローと情報提供 【Ⅳ】「お客さま本位の業務運営方針」に基づく成果指標 10～14. 自主KPIの公表項目 (成果指標) 詳細版 (p.26～27)
	(注6)	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。	【Ⅰ】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.3)	【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (2) 実現するための取り組み (取組方針) (3) お客さまに提供する金融商品・サービスの検討 (4) リスク性金融商品の想定顧客の考え方 (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証)

原則		実施状況	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則6	(注7) 金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取り組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。	実施	【I】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.3)	【III】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (4) リスク性金融商品の想定顧客の考え方 (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) (6) プロダクトガバナンスに係る投資信託委託会社への情報連携
原則7	[従業員に対する適切な動機づけの枠組み等] 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	実施	【I】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」 6. お客さま本位の態勢整備とコンサルティング機能の強化 (p.3)	【II】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み 3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係 (p.6) 【III】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 6. お客さま本位の態勢整備とコンサルティング機能の強化 (p.15) (2) 実現するための取り組み (取組方針) (3) お客さま本位の業務運営を実践するための具体的対応 (4) お客さまフォローの実施 (6) 人材育成の取り組み (7) 業績評価体系整備の取り組み
	(注) 金融事業者は、各原則（これらに付されている注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。	実施	【I】フィデアグループの「お客さま本位の業務運営方針」 6. お客さま本位の態勢整備とコンサルティング機能の強化 (p.3)	【III】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 6. お客さま本位の態勢整備とコンサルティング機能の強化 (p.15) (2) 実現するための取り組み (取組方針) (3) お客さま本位の業務運営を実践するための具体的対応 (4) お客さまフォローの実施 (6) 人材育成の取り組み (7) 業績評価体系整備の取り組み

原則		実施状況	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
補充原則1	【基本理念】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。	非該当	【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	【II】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み 3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係 (p.6) 【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)

原則		実施状況	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
補充原則2	<p>【体制整備】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。 その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、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とともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。</p>	非該当	【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	<p>【II】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み (p.6) 3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係 【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)</p>
	<p>(注1) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。</p>	非該当	【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)
	<p>(注2) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCA サイクルを確立すべきである。</p>	非該当	【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)
補充原則3	<p>【金融商品の組成時の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。 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、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。</p>	非該当	【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	<p>【II】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み 3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係 (p.6) 【III】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) (6) プロダクトガバナンスに係る投資信託委託会社への情報連携 【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)</p>
	<p>(注1) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。</p>	非該当	【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)

原則		実施状況	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
補充原則3	(注2) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。	非該当	【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) (6) プロダクトガバナンスに係る投資信託委託会社への情報連携 【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)
	(注3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。	非該当	【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) (6) プロダクトガバナンスに係る投資信託委託会社への情報連携 【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)
補充原則4	【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。 また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、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、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。	非該当	【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	【Ⅱ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み 3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係 (p.6) 【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) (6) プロダクトガバナンスに係る投資信託委託会社への情報連携 【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)

原則		実施状況	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所	
	(注1)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。	非該当	【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	【III】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) (6) プロダクトガバナンスに係る投資信託委託会社への情報連携 【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)
補充原則4	(注2)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。	非該当	【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	【III】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) (6) プロダクトガバナンスに係る投資信託委託会社への情報連携 【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)
	(注3)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。	非該当	【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	【III】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例 5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12) (5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証) (6) プロダクトガバナンスに係る投資信託委託会社への情報連携 【VI】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)

原則	実施状況	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
<p>【顧客に対する分かりやすい情報提供】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。</p>	非該当	【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	<p>【Ⅱ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組み (p.6)</p> <p>3. 「顧客本位の業務運営に関する原則」と「お客さま本位の業務運営方針」等の取り組みに関する対応関係</p> <p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12)</p> <p>(5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証)</p> <p>(6) プロダクトガバナンスに係る投資信託委託会社への情報連携</p> <p>【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応</p> <p>1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)</p>
<p>補充原則5 (注1)</p> <p>金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に合った情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。</p>	非該当	【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	<p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12)</p> <p>(5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証)</p> <p>(6) プロダクトガバナンスに係る投資信託委託会社への情報連携</p> <p>【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応</p> <p>1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)</p>
<p>(注2)</p> <p>金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。</p>	非該当	【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応 (p.40)	<p>【Ⅲ】「お客さま本位の業務運営方針」の実現に向けた取り組みの具体例</p> <p>5. お客さまにふさわしいサービスの提供 (p.12)</p> <p>(5) プロダクトガバナンスの検証 (お客さまに提供する金融商品の検証)</p> <p>(6) プロダクトガバナンスに係る投資信託委託会社への情報連携</p> <p>【Ⅵ】「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に係る販売会社としての対応</p> <p>1. 販売会社としてのプロダクトガバナンス (p.40)</p>

照会先

部署	フィデアホールディングス株式会社 営業企画部
連絡先	022-281-8878
各行の照会先	株式会社 荘内銀行 個人営業部 023-606-0425 株式会社 北都銀行 個人営業部 018-837-1701