News Release

2026 年 11 月 20 日

各　位

株式会社 東北銀行

「お客様本位の業務運営に関する基本方針および取組方針」に基づく、2025 年度の取組状況および成果指標（KPI）の公表について

株式会社東北銀行（取締役頭取　佐藤　健志）は、「お客様本位の業務運営に関する基本方針および取組方針」を策定・公表し、お客様の安定的な資産形成を通じて地域社会の発展に資するための活動を行っております。

今般、お客様本位の業務運営の定着度合いを客観的に評価できるようにするための 2025 年度における具体的な取り組み状況について、成果指標（共通 KPI および独自の KPI）とともに取り纏めましたので、公表いたします。

当行は、これからもお客様の最善の利益を追求するために、「お客様本位の業務運営に関する基本方針および取組方針」に則った取り組みを実践してまいります。

記

1. 公表内容

■「お客様本位の業務運営に関する基本方針および取組方針」

■[2025 年度]「お客様本位の業務運営に関する基本方針および取組方針」に基づく取組状況

■[2025 年度]金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表

2. 公表日

2026 年 11 月 20 日

以上

東北銀行
〒020-0023 盛岡市内丸3番1号

【本件に関するお問い合わせ】
資産運用サポート部（担当：佐々木）
TEL：019-651-6823

Kiki & Lala リトルツインスターズはとうぎんのイメージキャラクターです。©2023 SANRIO CO.,LTD. APPROVAL NO. L644645

お客様本位の業務運営に関する基本方針および取組方針

株式会社　東北銀行

株式会社東北銀行は、「地域金融機関として地域社会の発展に尽くし共に栄える」をコアバリュー(経営理念)とし、創業から一貫してこのコアバリューを追求してまいりました。

こうしたなか、当行は、金融商品の販売業務においてもこのコアバリューを実践するため、「お客様本位の業務運営に関する基本方針」および「本基本方針」の具体的取り組みとして「取組方針」を策定するとともに、内容について定期的に見直し、お客様に分かりやすく確認いただけるよう公表を行っております。

また、当行は、お客様の最善の利益を追求し、お客様の安定的な資産形成を通じて地域社会の発展に資することが、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につながるものと考え、「本基本方針および取組方針」に従って、お客様本位の業務運営を実践し、「取組状況」の公表も行ってまいります。

1．お客様の最善の利益の追求

お客様の最善の利益の追求に向けて、お客様の視点に立った提案を徹底してまいります。そして、この取り組みが当行の企業文化として定着するよう取り組んでまいります。

＜取組方針＞

- 当行は、お客様との対話を通じてお客様一人ひとりのライフプラン、目的やニーズを把握したうえで、資産運用に関する知識、経験、財産の状況等をお聞きし、お客様にふさわしいサービスを提供してまいります。
- お客様の多様な目的やニーズにお応えする方法として、NISA や iDeCo 等の国が推奨する税制優遇制度や「長期・積立・分散」の投資方法・効果等を提案してまいります。

2．利益相反の適切な管理

お客様の利益を不当に害することのないよう、利益相反の可能性について正確に把握し、適切に管理してまいります。

＜取組方針＞

- お客様とのお取引にあたっては、法令等および当行の「利益相反管理方針」に従って適正に業務を行ってまいります。
- 金融商品の提案・販売にあたっては、お客様の利益を最優先に考え、お客様の意向に沿った商品を当行が受取る手数料の多寡に関わらずご案内してまいります。

3．手数料等の明確化

お客様にご負担いただく手数料やその他費用等について、十分にご理解いただけるよう、その詳細を分かりやすく説明してまいります。

＜取組方針＞

- お客様にご負担いただく手数料やその他の費用が、どのようなサービスの対価に関するものかを含め、説明資料等を活用してお客様にとって分かりやすい説明を行ってまいります。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

金融商品の内容やリスク、取引条件等の投資判断に関わる重要な情報につきましては、お客様の投資経験や金融知識を考慮のうえ、お客様にご理解いただけるよう分かりやすく丁寧に説明してまいります。

＜取組方針＞

- 金融商品やサービスの提案・販売を行う場合には、お客様の知識・経験・財産の状況・金融商品を購入される目的をお聞きしたうえで、一人ひとりに合った、分かりやすい説明を当行で作成するオリジナル資料や重要情報シートなどを活用して、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います。重要性の高い情報については特に強調するなどして、お客様が適切にご判断いただけるようサポートを行ってまいります。

5. お客様にふさわしいサービスの提供

（1）お客様に最適な金融商品・サービスの提案・販売を行うため、金融商品ラインアップを検証かつ厳選してまいります。
（2）ご契約後のアフターフォローを実施し、変化するお客様のライフプランにお応えしてまいります。
（3）金融商品の組成会社と情報連携を図り、製販一体として顧客の最善の利益の実現に向けて取り組んでまいります。
※当行は、金融商品の組成に携わっておりません。

＜取組方針＞

- 当行の商品ラインアップの整備にあたっては、金融商品検証会議において、市場動向やお客様のライフプランの変化に適切に対応できる商品ラインアップとなるよう適宜見直しを図ってまいります。
- 金融商品やサービスの提案にあたっては、ライフプランやニーズ等をお聞きし、お客様にふさわしい提案を行ってまいります。金融知識や投資経験が少ないお客様には商品性やリスク等をご理解いただくため、より丁寧で分かりやすい説明に努めます。
- お客様が契約当初の目的を確認しながら、直近の運用状況等をご確認いただけるようアフターフォローを行ってまいります。
- ご高齢のお客様が、金融商品やサービスを希望される場合には、行内ルールに従って、ふさわしい商品やサービスの提供が適切に行われるよう対応いたします。
- お客様の安定的な資産形成の実現のため、お客様の属性に応じ、金融取引に関する知識を得られるよう、各種セミナーの開催等、情報提供の機会を設けてまいります。
- 金融商品販売後、共通フォーマット等に従い、当行と組成会社との情報連携を実施し、顧客の最善の利益に適った商品提供等の確保を図ってまいります。

6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

従業員に対して、「本基本方針および取組方針」に基づく行動を徹底し、お客様へ良質なサービスが提供できるよう動機づけを行ってまいります。

＜取組方針＞

- 従業員に対して、お客様の公正な取扱い、利益相反の適切な管理を促進し、お客様の最善の利益を追求するための動機づけにつながるよう業績評価体系の検証・見直しを行ってまいります。
- お客様の資産形成支援に必要な知識・コンサルティング能力向上のため、従業員への教育や研修などを充実してまいります。

■採択状況

当行の「お客様本位の業務運営に関する基本方針および取組方針」は、金融庁が 2017 年 3 月 30 日に公表、2024 年 9 月 26 日改訂した「顧客本位の業務運営に関する原則」の全てについて採択し、本原則に基づき定めております。

「お客様本位の業務運営に関する基本方針および取組方針」は、「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則【2】～【7】およびプロダクトガバナンスに関する補充原則について、以下の通り対応しております。

当行の 「お客様本位の業務運営に関する基本方針および 取組方針」	金融庁公表の 「顧客本位の業務運営に関する原則」および プロダクトガバナンスに関する補充原則 （2024 年 9 月 26 日改訂）
「本基本方針および取組方針」の冒頭部分 1．お客様の最善の利益の追求	原則【2】顧客の最善の利益の追求 当該原則の（注）含む
2．利益相反の適切な管理	原則【3】利益相反の適切な管理 当該原則の（注）含む
3．手数料等の明確化	原則【4】手数料等の明確化
4．重要な情報の分かりやすい提供	原則【5】重要な情報の分かりやすい提供 当該原則の（注 1～5）含む 原則【6】顧客にふさわしいサービスの提供 当該原則の（注 1～7）含む
5．お客様にふさわしいサービスの提供	原則【5】重要な情報の分かりやすい提供 当該原則の（注 1～5）含む 原則【6】顧客にふさわしいサービスの提供 当該原則の（注 1～7）含む
6．従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	原則【7】従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 当該原則の（注）含む
当行は、金融商品の組成に携わっていないため、 「補充原則　1～5」に該当する事項はございません。 （※）	プロダクトガバナンスに関する補充原則【1～5】

（※）当行と組成会社との情報連携を実施し、顧客の最善の利益に適った商品提供等の確保を図ってまいります。

2017 年　6 月 22 日策定
2021 年　9 月 24 日改訂
2023 年 11 月　6 日改訂
2025 年 11 月　4 日改訂

TOHOKU BANK

「お客様本位の業務運営に関する基本方針および取組方針」に基づく「取組状況」について

2026年11月

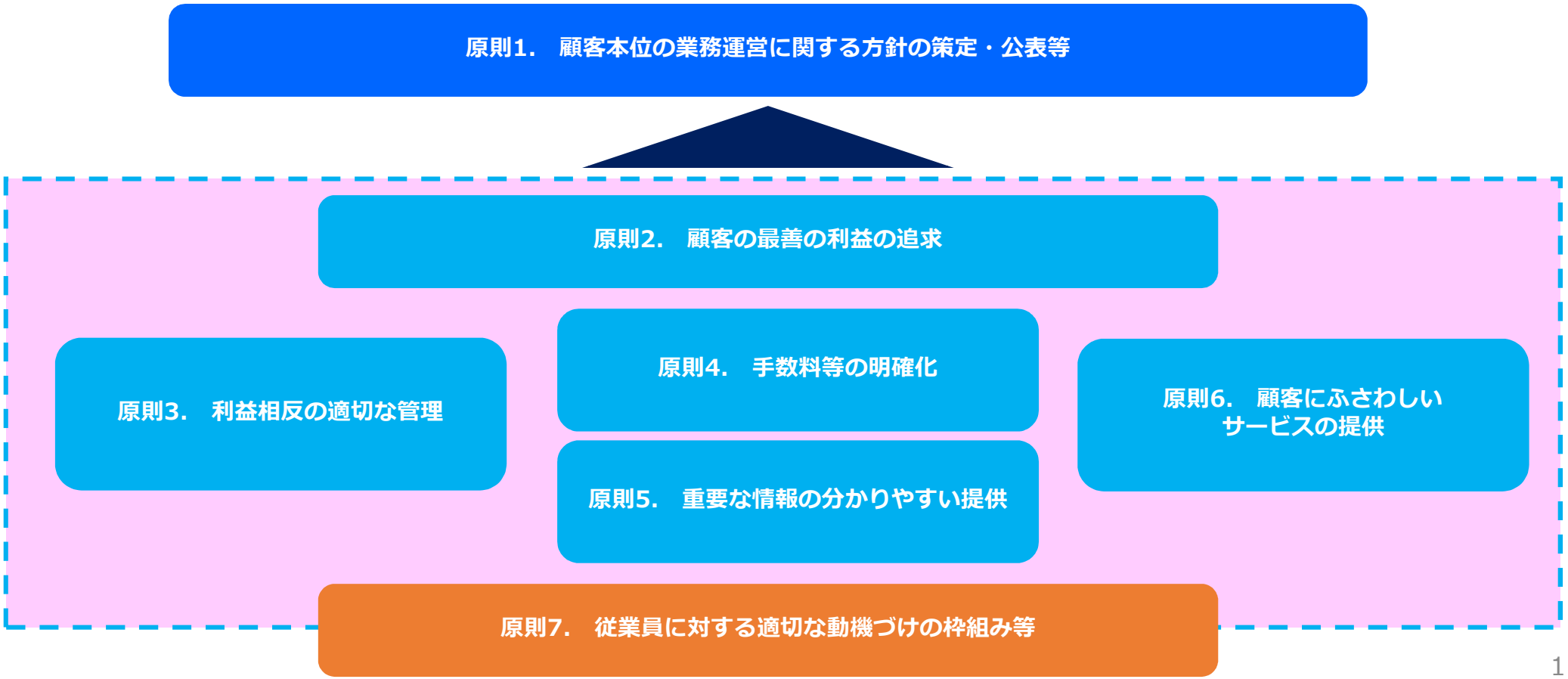
株式会社東北銀行は、「地域金融機関として地域社会の発展に尽くし共に栄える」をコアバリュー(経営理念)とし、創業から一貫してこのコアバリューを追求してまいりました。

こうしたなか、当行は、金融商品の販売業務においてもこのコアバリューを実践するため、「お客様本位の業務運営に関する基本方針」および「本基本方針」の具体的取り組みとして「取組方針」を策定するとともに、内容について定期的に見直し、お客様に分かりやすく確認いただけるよう公表を行っております。

また、当行は、お客様の最善の利益を追求し、お客様の安定的な資産形成を通じて地域社会の発展に資することが、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につながるものと考え、「本基本方針および取組方針」に従って、お客様本位の業務運営を実践し、「取組状況」の公表も行ってまいります。

今般、「お客様本位の業務運営に関する基本方針および取組方針」に基づき、2025年度の取組状況および成果指標（KPI）を含めて公表いたします。

【金融庁公表の「顧客本位の業務運営に関する原則」の概要】



【当行の「お客様本位の業務運営に関する基本方針および取組方針」
金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」およびプロダクトガバナンスに関する補充原則の対応関係】

当行の 「お客様本位の業務運営に関する基本方針 および取組方針」	金融庁公表の 「顧客本位の業務運営に関する原則」および プロダクトガバナンスに関する補充原則
「本基本方針および取組方針」の冒頭部分 1.　お客様の最善の利益の追求	原則【2】顧客の最善の利益の追求 当該原則の（注）含む
2. 利益相反の適切な管理	原則【3】利益相反の適切な管理 当該原則の（注）含む
3. 手数料等の明確化	原則【4】手数料等の明確化
4. 重要な情報の分かりやすい提供	原則【5】重要な情報の分かりやすい提供 当該原則の（注1～5）含む 原則【6】顧客にふさわしいサービスの提供 当該原則の（注1～7）含む
5. お客様にふさわしいサービスの提供	原則【5】重要な情報の分かりやすい提供 当該原則の（注1～5）含む 原則【6】顧客にふさわしいサービスの提供 当該原則の（注1～7）含む
6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	原則【7】従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 当該原則の（注）含む
当行は、金融商品の組成に携わっていないため、 「補充原則1～5」に該当する事項はございません。（※）	プロダクトガバナンスに関する 補充原則【1～5】

(※)当行と組成会社との情報連携を実施し、顧客の最善の利益に適った商品提供等の確保を図ってまいります。

1．お客様の最善の利益の追求

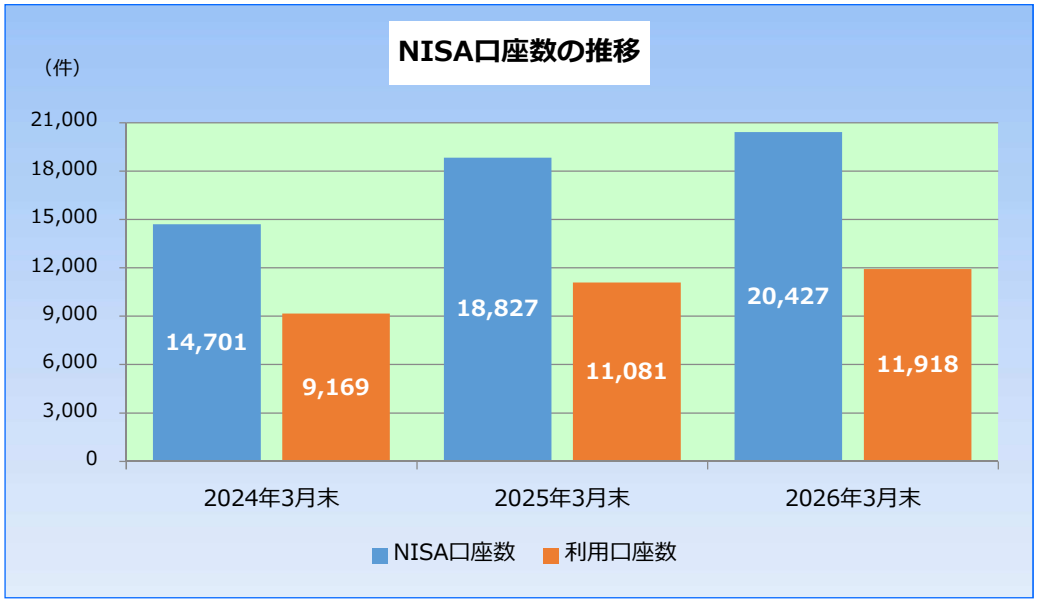
＜基本方針＞
お客様の最善の利益の追求に向けて、お客様の視点に立った提案を徹底してまいります。そして、この取り組みが当行の企業文化として定着するよう取り組んでまいります。

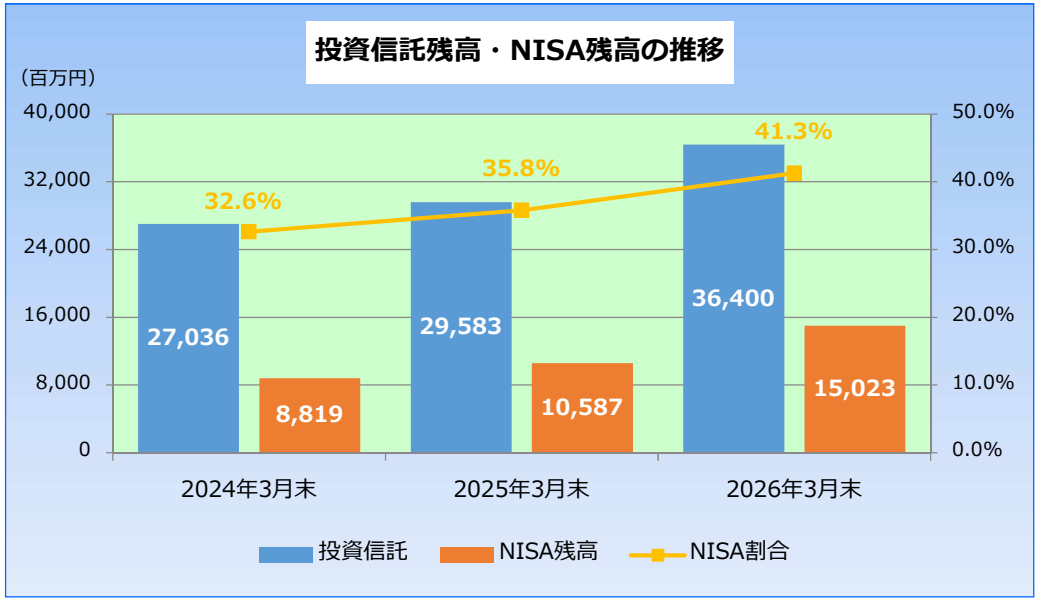
＜取組方針＞
- 当行は、お客様との対話を通じてお客様一人ひとりのライフプラン、目的やニーズを把握したうえで、資産運用に関する知識、経験、財産の状況等をお聞きし、お客様にふさわしいサービスを提供してまいります。
- お客様の多様な目的やニーズにお応えする方法として、NISAやiDeCo等の国が推奨する税制優遇制度や「長期・積立・分散」の投資方法・効果等を提案してまいります。

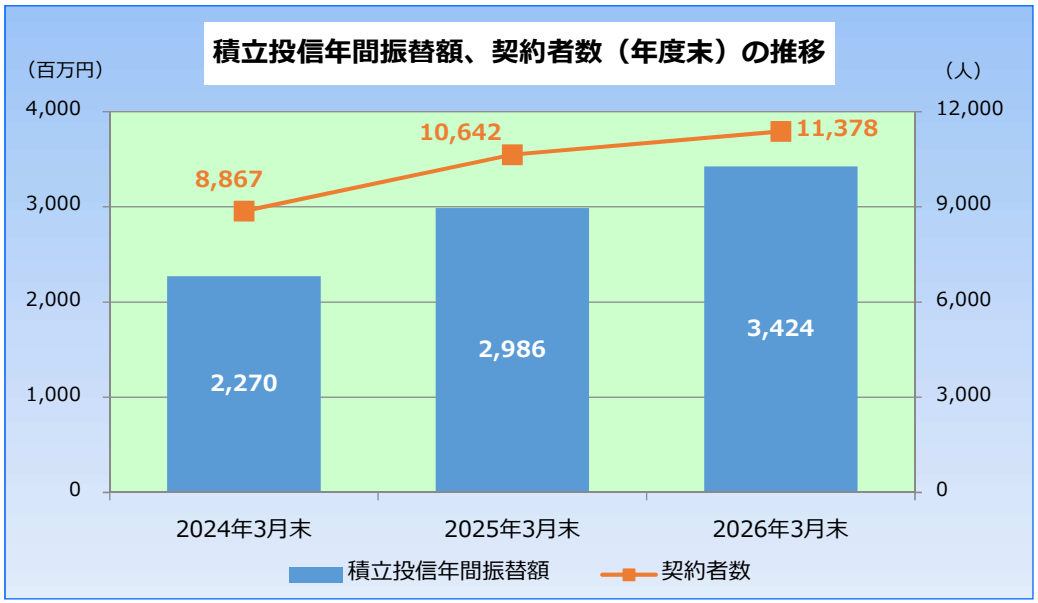
＜取組状況＞
- お客様のご意向・資産の状況・投資方針等を把握し、お客様の目的やニーズに応じた商品やサービスの提案を実施してまいりました。また、お客様との対話を深め、ご意向を確認しながらコンサルティングを実施することにより、中長期的視点でお客様のお役に立てるよう努めております。
- 新NISA制度のご案内や「長期・積立・分散」による投資方法など資産形成を積極的にご提案した成果として、NISA口座数・利用口座数・NISA利用残高・積立投信の契約者数・年間振替額は増加となっております。

1．お客様の最善の利益の追求

◆NISA（少額投資非課税制度）・積立投信のご利用状況







2. 利益相反の適切な管理

＜基本方針＞
お客様の利益を不当に害することのないよう、利益相反の可能性について正確に把握し、適切に管理してまいります。

＜取組方針＞
- お客様とのお取引にあたっては、法令等および当行の「利益相反管理方針」に従って適正に業務を行ってまいります。
- 金融商品の提案・販売にあたっては、お客様の利益を最優先に考え、お客様の意向に沿った商品を当行が受取る手数料の多寡に関わらずご案内してまいります。

＜取組状況＞
- 当行では、「利益相反管理方針」に基づき、お客様の利益が不当に害されることのないよう、利益相反の恐れのある取引を適切に管理しております。
- 当行が、金融商品の運用会社や保険会社から受け取る手数料は、各商品の契約締結前交付書面に加え、重要情報シート等を用いてお客様に説明しております。

3. 手数料等の明確化

＜基本方針＞
お客様にご負担いただく手数料やその他費用等について、十分にご理解いただけるよう、その詳細を分かりやすく説明してまいります。

＜取組方針＞
- お客様にご負担いただく手数料やその他の費用が、どのようなサービスの対価に関するものかを含め、説明資料等を活用してお客様にとって分かりやすい説明を行ってまいります。

＜取組状況＞
- 投資信託や保険商品などをご案内する場合は、お客様にご負担いただく手数料等の詳細について、「目論見書」「目論見書補完書面」「契約締結前交付書面」等の法令で義務付けられた書面のほか、タブレットや重要情報シート等を活用してお客様にご理解いただけるようわかりやすい丁寧な説明をしております。

◆ 当行が受取る手数料の一例

	費用	時期	サービスの内容	概要
投資信託	販売手数料	ご契約時	・当行が実施するコンサルティングの対価 ・ご契約事務手続き等の費用	購入時の商品説明又は商品情報の提供、 投資情報の提供、取引執行等の対価。
	継続手数料 （信託報酬等）	継続保有時	・ご契約のアフターフォローの対価 ・運用報告書等、各種書類の送付費用 ・口座内でのファンドの管理、 各種事務手続き等の費用	投資信託の運用・管理費用として受け取る対価。 ファンド（信託財産の中）から販売会社、委託会社、 受託会社の3者に支払われます。
保険	販売手数料 （代理店手数料）	ご契約時	・当行が実施するコンサルティングの対価 ・ご契約事務手続き等の費用	生命保険契約の募集や契約手続き時の商品説明又は 商品情報の提供、取引執行等の対価。 保険会社から当行に対して支払われるものであり、 お客様に直接ご負担いただくものではございません。 ※個々の保険により費用の種類等は異なります。
	継続手数料	継続保有時	・ご契約後のアフターフォローの対価 ・保険契約の維持、管理等の費用	保険契約後の契約内容照会、住所や名義変更手続き等、 保険契約を維持・管理を継続していくための対価。 保険会社から当行に対して支払われるものであり、 お客様に直接ご負担いただくものではございません。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

＜基本方針＞

金融商品の内容やリスク、取引条件等の投資判断に関わる重要な情報につきましては、お客様の投資経験や金融知識を考慮のうえ、お客様にご理解いただけるよう分かりやすく丁寧に説明してまいります。

＜取組方針＞

- 金融商品やサービスの提案・販売を行う場合には、お客様の知識・経験・財産の状況・金融商品を購入される目的をお聞きしたうえで、一人ひとりに合った、分かりやすい説明を当行で作成するオリジナル資料や重要情報シートなどを活用して、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います。重要性の高い情報については特に強調するなどして、お客様が適切にご判断いただけるようサポートを行ってまいります。

＜取組状況＞

- お客様に提供すべき重要な情報については、重要情報シートを用いて金融商品の目的・機能、商品組成会社が販売対象として想定するお客様等の内容をご案内しております。また、「質問例」を通じて、お客様と販売担当者との対話を促すことで、お客様に理解を深めていただけるよう分かりやすい丁寧な説明による情報提供を行っております。
- お客様に金融商品やサービスの提案・販売を行う場合は、契約締結前交付書面や販売用資料、投資信託の情報提供ツール「Wealth Advisor」等の使用により、分かり易く丁寧な説明をしております。また、資産形成や資産運用の必要性・商品ラインアップ・金融商品の概要等まとめた資料を活用し、より分かりやすい情報提供に努めております。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

金融事業者編

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る
重要情報シート（金融事業者編）

1. 当行の基本情報（当行はお客様に金融商品の販売をする者です）

社名	株式会社東北銀行
登録番号	登録金融機関　東北財務局長（登金）第８号
加入協会	日本証券業協会
概要を記した WEB サイト	https://www.tohoku-bank.co.jp/

2. 取扱商品（当行がお客様に提供できる金融商品の種類は次のとおりです）

預金（投資性なし）	○	預金（投資性あり）	○
円建て債券	○	投資信託	○
外貨建債券	○(※1)	特殊な債券（仕組債等）	○(※1)
国内株式	○(※1)	外国株式	—
保険（投資リスクなし）	○	保険（投資リスクあり）	○
ラップ口座	—	ETF・ETN	—
REIT	—	その他の上場商品	—
これら以外の商品	各種 NISA（少額投資非課税制度）、iDeCo（個人型確定拠出年金）等もご案内しております。		

※1 野村證券㈱の仲介口座での取り扱いとなります。
上記以外にも、野村證券㈱および㈱ＳＢＩ証券の金融商品仲介口座開設の取扱いも行っています。

3. 商品ラインナップの考え方（商品選定のコンセプトや留意点は次のとおりです）

●当行は、お客さまの最善の利益を追求するために、お客さまの資産運用に関する知識、経験、財産の状況、投資方針や目的等をお聞きし、お客さま一人一人のライフプランやニーズ等を把握したうえで、お客さまにふさわしい金融商品やサービスの提案を行います。
●投資対象やリスク・リターン等の特性をふまえて幅広く、かつ特定の組成会社に偏ったり、当行が受け取る報酬の多寡に左右されることなく、お客さまが理解しやすい商品・サービスラインナップをご用意いたします。また既存商品ラインナップについても市場動向やお客さまのライフプランの変化に適切に対応できるよう、適宜見直しを図ってまいります。
●金融商品提案や資産運用のアドバイスにおいては、お客さまに寄り添ったコンサルティングを通じて、よりお客さまのニーズに沿った最適な商品・サービスを提供できるよう努めてまいります。

4. 苦情・相談窓口

当行お客様相談窓口	とうぎん　お客様相談室	0120-164-416
加入協会等 共通の相談窓口	一般社団法人　全国銀行協会　全国銀行協会相談室	0570-017-109 (03-5252-3772)
	特定非営利活動法人 証券・金融商品あっせん相談センター	0120-64-5005
	一般社団法人　生命保険協会　生命保険相談所 （生命保険相談室：東京）	03-3286-2648
金融庁金融サービス利用者相談室　※2		0570-016-811 (03-5251-6811)

（注）各窓口の受付時間は、平日９：００～１７：００（※2は１０：００～１７：００）となっております。

2022年８月　現在

東北銀行

個別商品編（投資信託）

投資信託版重要情報シート

01　商品等の内容（当社は、組成会社等の委託を受け、お客様に商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	ニュートン・パワー・イノベーション(H無)『愛称:電力革命』
組成会社（運用会社名）	三井住友DSアセットマネジメント
販売会社	東北銀行
金融商品の目的・機能	主として、電力需要の拡大や電力市場の変革に伴い恩恵を受けることが期待される、世界の株式に投資を行う。銘柄の選定にあたっては、企業の成長見通しや株価の割安度等の分析を行うとともに、発電、送電、蓄電の3つの分野に着目する。実質組入外貨建資産については、原則として対円での為替ヘッジを行わない。ファミリーファンド方式で運用。10月決算。
商品組成に	
が想定する	
パッケージ化	
クーリング・オ	

Q. あなた
目的に照らし
A. 販売担
Q. この商
A. 販売担
Q. この商
ット・デメリッ
A. 販売担

ニュート

国際株式・グ

設定日：2024
資産構

投資信託版重要情報シート

02-1　リスクと運用実績（本商品は、円建ての元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります）

損失が生ずるリスクの内容	値動きのある有価証券等（外貨建資産には為替変動リスクもあります。）に投資しますので、ファンドの基準価額は変動します。
トータルリターン（1年）	36.83％ / 同一カテゴリー平均 29.31％
トータルリターン（5年・年率）	―％ / 同一カテゴリー平均 ―％

※損失リスクの内容の詳細は契約締結前交付書面及び目論見書「投資リスク」に詳しく掲載されています。

Q. 上記のリスクについて、私が理解できるように説明してほしい。
A. 販売担当者より説明を受けてください。
Q. 相対的にリスクが低い類似商品はあるのか。あればその商品について説明してほしい。
A. 販売担当者より説明を受けてください。
Q. この商品は元本が保証される商品ですか。
A. 販売担当者より説明を受けてください。

リスクと運用実績

これまでの値動き　　2026年9月14日 基準価額：17,613 円 純資産総額：600,453 百万円



リスクリターン分布図(5年)



	リターン（5年・年率）	リスク（標準偏差）（5年・年率）	シャープレシオ（5年・年率）
当該ファンド	―	―	―
国内株式型	17.48%	15.91	1.14
国際株式型	12.19%	18.05	0.74
国内債券型	-3.36%	2.60	-1.36
国際債券型	4.41%	8.35	0.40
国内REIT型	1.67%	10.80	0.09
国際REIT型	6.79%	16.61	0.40
ヘッジファンド型	0.48%	6.97	0.06
コモディティ型	20.42%	20.17	1.03

個別商品編（保険）

2026年4月版
重要情報シート

販売会社：株式会社　東北銀行

この資料は、この商品の全ての事項を記載したものではありません。ご検討、お申込みに際しては、「商品概要書」「契約締結前交付書面＜契約概要／注意喚起情報＞」「商品パンフレット」「設計書」ご「契約のしおり／約款」などを必ずお読みください。

この商品はオリックス生命を引受保険会社とする生命保険です。
預金とは異なり、また、元本割れすることがあります。

1. 商品等の内容（当行は、組成会社等の委託を受け、お客さまに商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称	一時払終身保険Moonshot「ムーンショット」
組成会社（引受保険会社）	オリックス生命保険株式会社
販売委託元	株式会社東北銀行
金融商品の目的・機能	一時払保険料を運用し、保険期間中に被保険者が死亡した場合または保険期間満了時に、死亡保険金または満期保険金を受け取ることができる保険です。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	保険期間中の資金使途が明確でない方
パッケージ化の有無	有

2. リスクと運用実績　（本商品は、元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります）

クーリング・オフの有無	この商品は、クーリング・オフの適用があります。 お申込みの日からその日を含めて８日以内であれば、書面またはオリックス生命のウェブサイトによりお申込みの撤回または保険契約の解除をすることができます。
損失が生じるリスクの内容	【為替変動リスク】 指定通貨で米ドルを選択した場合、保険料円入金額を「米ドル」に換算する際、または保険金や解約払戻金等を「円」に換算する際に、為替相場の変動による影響を受けます。 ● 為替相場の変動により、受取る保険金や解約払戻金の円換算金額が、保険料円入金額を下回り、損失が生じるおそれがあります。 ● 為替相場の変動により、受取る保険金や解約払戻金の円換算金額を下回り、損失が生じるおそれがあります。 ● 為替相場の変動がなかった場合でも、為替手数料の負担が生じます。 【金利変動リスク】 解約・減額する際、市場金利に応じた運用資産の価格変動を解約払戻金額に反映する「市場価格調整」を行います。 ● 解約・減額する場合、市場金利の変動に応じた市場価格調整額を引去ることにより、解約払戻金額が一時払保険料を下回り、損失が生じるおそれがあります。 【解約時の元本割れリスク】 解約払戻金は、指定通貨ベースでも一時払保険料を下回ることがあります。
（参考）為替レートの推移等	【米ドル】 最大値：30.43%　最小値：-15.95%　平均値：2.52% ※ 2016年1月～2025年12月の10年間の各月末における1年間の騰落率
（参考）実質的な利回り	10年後の契約応当日における積立金額（指定通貨建）を一時払保険料で除することで収益率を算出し、それを年複利換算により算出した利回りを実質的な利回りとします。 実質的な利回り＝積立利率となります。 <例> 指定通貨 / 契約時の積立利率 / 実質的な利回り（年複利） 米ドル　4.03%　4.03% 円　1.65%　1.65% ※ 上記利回りは、2026年1月1日～1月15日を契約日としたとき適用される積立利率に基づいた参考値です。 ※ 各商品によって保険内容や前提条件が異なるため、実際に適用される実質的な利回りは、個別の設計書をご確認ください。
（参考）解約払戻金推移	個別の「設計書」をご確認ください。

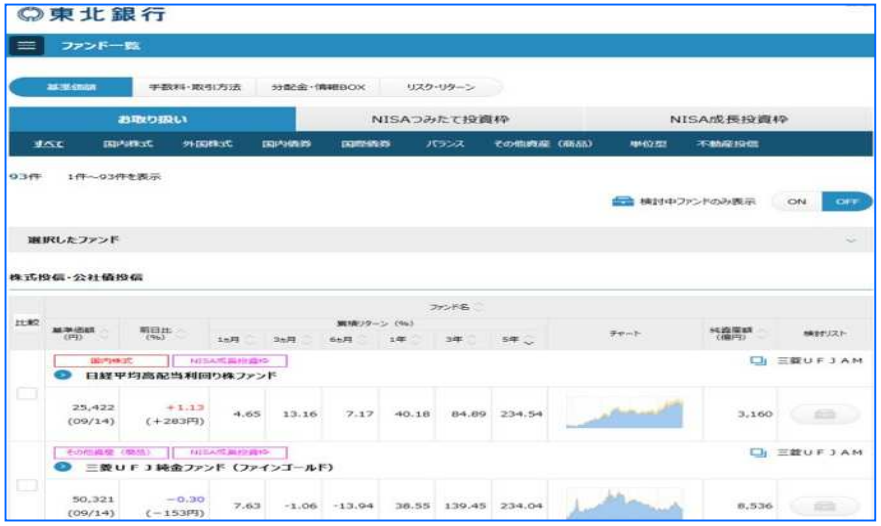
※ 損失が生じるリスクについて、詳細は「契約締結前交付書面＜契約概要／注意喚起情報＞」「商品パンフレット」の「注意喚起情報」「注意事項」に記載しています。

（質問例）
④ 上記のリスクについて、私が理解できるように説明してほしい。
⑤ 相対的にリスクが低い類似商品はあるのか。あればその商品について説明してほしい。
⑥ この商品は元本が保証されているか説明してほしい。
⑦ 為替レートの変動と損失がどのように関係するか説明してほしい。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

◆ 当行ホームページでの情報提供（W@M）の一例

【取扱ファンド一覧】



【ファンド概要】



【ファンドの運用状況（チャート表示）】



【ファンドの運用シミュレーション】



4. 重要な情報の分かりやすい提供

◆ Wealth Advisor（投資信託情報提供ツール）の一例

【情報提供一覧・ファンド情報】





【資産形成シミュレーション　作成】





4. 重要な情報の分かりやすい提供

➢ お客様の多様化するニーズに対応できるよう、商品ラインアップ・当行で作成するオリジナル資料を見直してまいります。

◆投資信託のラインアップ

カテゴリー	取扱数	比率
国内債券型	1	2.8%
国内株式型	8	22.2%
国内リート型	1	2.8%
海外債券型	1	2.8%
海外株式型	17	47.2%
海外リート型	1	2.8%
バランス型	6	16.7%
その他資産	1	2.8%
合計	36	100.0%
うち【つみたて投資枠】対象	7	19.4%
うち【成長投資枠】対象	28	77.8%

◆保険商品のラインアップ

保険種類		取扱数	比率
一時払	円建	6	46.2%
	終身保険	5	38.5%
	定額年金保険	1	7.7%
	変額年金保険	0	0%
	外貨建	7	53.8%
	終身保険	6	46.1%
	定額年金保険	1	7.7%
	変額年金保険	0	0%
	合計	13	100%
平準払	終身保険	1	11.1%
	個人年金保険	3	33.3%
	医療保険	1	11.1%
	がん保険	2	22.2%
	定期保険	1	11.1%
	介護保険	1	11.1%
	合計	9	100%

※保険種類については、通貨・保険料払込方法を選択可能なそれぞれのカテゴリーで取扱数としております。

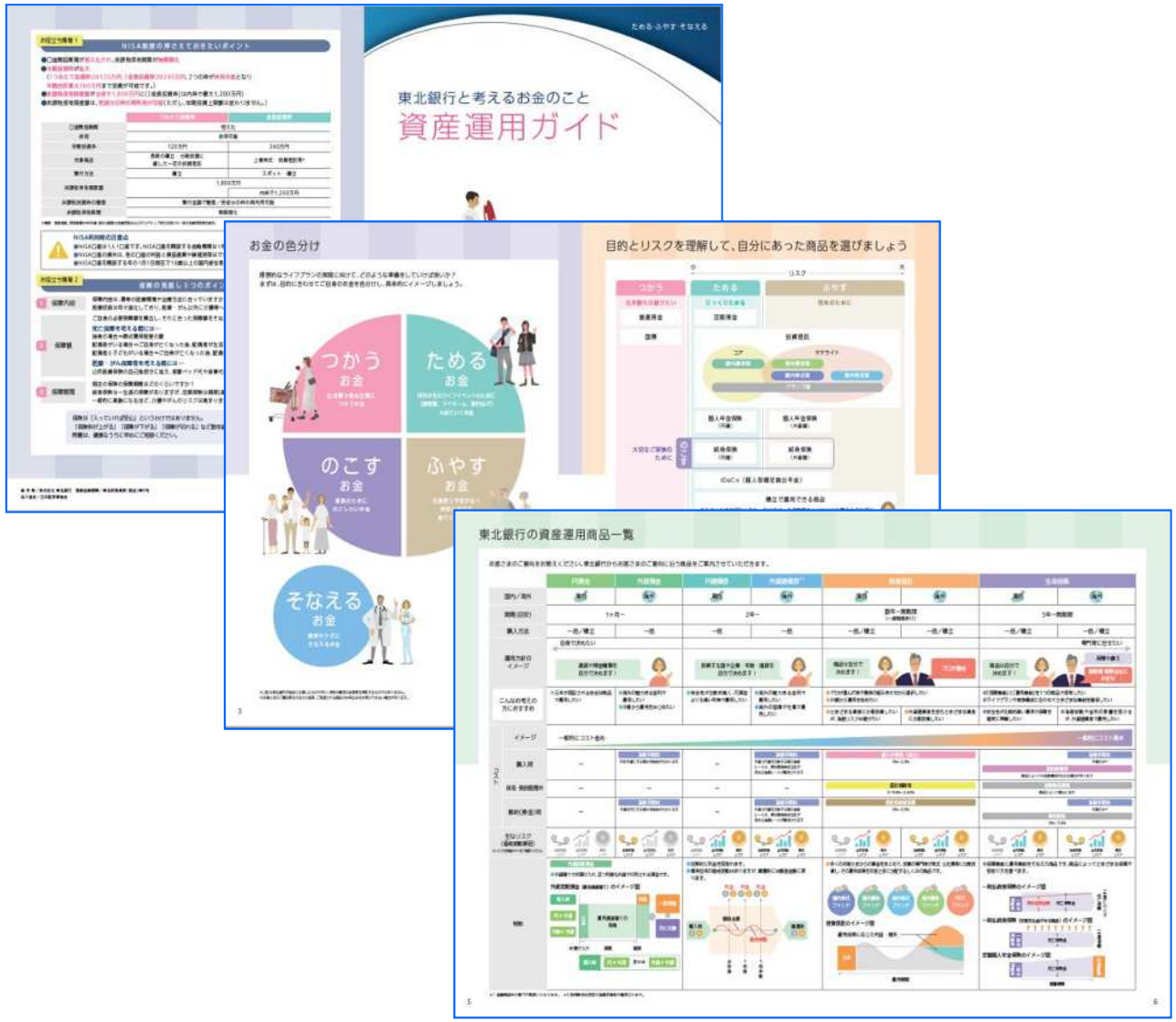
◆法人向け保険のラインアップ

保険種類		取扱数	比率
法人保険	定期保険	14	73.6%
	終身保険	3	15.8%
	養老保険	1	5.3%
	がん保険	1	5.3%
	合計	19	100%
損害保険	火災保険	2	4.4%
	新種保険	37	80.4%
	運送・貨物海上	7	15.2%
	合計	46	100%

4. 重要な情報の分かりやすい提供

◆当行オリジナル資料





5. お客様にふさわしいサービスの提供

＜基本方針＞
（1）お客様に最適な金融商品・サービスの提案・販売を行うため、金融商品ラインアップを検証かつ厳選してまいります。
（2）ご契約後のアフターフォローを実施し、変化するお客様のライフプランにお応えしてまいります。
（3）金融商品の組成会社と情報連携を図り、製販一体として顧客の最善の利益の実現に向けて取り組んでまいります。
※当行は、金融商品の組成に携わっておりません。

＜取組方針＞
- 当行の商品ラインアップの整備にあたっては、金融商品検証会議において、市場動向やお客様のライフプランの変化に適切に対応できる商品ラインアップとなるよう適宜見直しを図ってまいります。
- 金融商品やサービスの提案にあたっては、ライフプランやニーズ等をお聞きし、お客様にふさわしい提案を行ってまいります。金融知識や投資経験が少ないお客様には商品性やリスク等をご理解いただくため、より丁寧で分かりやすい説明に努めます。
- お客様が契約当初の目的を確認しながら、直近の運用状況等をご確認いただけるようアフターフォローを行ってまいります。
- ご高齢のお客様が、金融商品やサービスを希望される場合には、行内ルールに従って、ふさわしい商品やサービスの提供が適切に行われるよう対応いたします。
- お客様の安定的な資産形成の実現のため、お客様の属性に応じ、金融取引に関する知識を得られるよう、各種セミナーの開催等、情報提供の機会を設けてまいります。
- 金融商品販売後、共通フォーマット等に従い、当行と組成会社との情報連携を実施し、顧客の最善の利益に適った商品提供等の確保を図ってまいります。

＜取組状況＞
- お客様に最適な商品をご選択いただけるよう、企画推進部門・リスク管理部門・顧客保護部門の担当役員が参画する金融商品検証会議を適時開催し、お客様に理解しやすい商品性であるか、既存商品を含むコスト・リターン・リスクの検証等を行い、投資信託4商品・生命保険1商品を追加、投資信託8商品・生命保険2商品の新規販売を停止しました。
- ライフプランや知識・経験、投資目的、資金の性格等をヒアリングし、お客さまにふさわしい理由を丁寧に分かりやすく説明しております。
- 投資信託をご契約いただいているお客様に対し「高齢者」「評価損」「大口取引先」を対象とした定例アフターフォローを実施しました。市場環境が急変した場合は、臨時アフターフォローにより情報提供やアドバイスを実施しております。また、特定保険契約商品を保有されているお客様についても、アフターフォローを実施しております。
- ご高齢のお客様に対しては、金融商品の勧誘・販売を適切かつ慎重に判断するため複数名での行員の対応により、理解力や判断能力、健康状態等を確認しております。また、ご親族による同席を依頼し、分かりやすく丁寧な説明を徹底しております。
- 2025年度は、岩手県の金融リテラシー向上を目的として、金融経済教育推進機構と岩手県金融広報委員会の協力により「未来のお金がわかる金融教育セミナー in いわて」を県内地方銀行3行で共催いたしました。また、新NISA制度のご案内など、職域セミナーを30回開催し、307名のお客様にご参加いただきました。今後もお客様の資産形成において有益な情報提供に努めてまいります。
- お客様の利便性向上のため、「タブレットによる保険申込手続き」を開始しました。
- 投資信託商品の組成会社との共通フォーマットでの情報連携を開始しました。

5. お客様にふさわしいサービスの提供

➢ お客様の資産状況、取引経験、知識、運用予定期間、収入の状況等を把握し、ご意向・目的に沿った商品を提案しております。

◆投資信託販売額上位10銘柄

【2023年度】

	販売額上位10銘柄	決算	カテゴリー	割合
1	スペース革命 （年２回・為替ヘッジなし）	年2回	海外株式	13%
2	株式インデックス225	年1回	国内株式	11%
3	トヨタ自動車／ トヨタグループ株式ファンド	年1回	国内株式	11%
4	グローバル・ヘルスケア＆ バイオ・ファンド	年2回	海外株式	11%
5	ゼロ・コンタクト	年1回	海外株式	10%
6	ゼウス	毎月	海外不動産	10%
7	ニッセイ健康応援ファンド	年1回	国内株式	9%
8	投資のソムリエ	年2回	バランス	9%
9	グローバル・バリュー・ オープン	年2回	海外株式	8%
10	ダイワ・ライフ・ バランス５０	年1回	バランス	8%

【2024年度】

	販売額上位10銘柄	決算	カテゴリー	割合
1	ぜんぞう2024-07	年1回	バランス	24%
2	スペース革命 （年２回・為替ヘッジなし）	年2回	海外株式	22%
3	のむラップ・ファンド （積極型）	年1回	バランス	12%
4	ダイワ・インド株 ファンド	年4回	海外株式	11%
5	のむラップ・ファンド （普通型）	年1回	バランス	9%
6	全世界株式 インデックス・ファンド	年1回	海外株式	5%
7	トヨタ自動車／ トヨタグループ株式ファンド	年1回	国内株式	5%
8	日経平均高配当 利回り株ファンド	年2回	国内株式	5%
9	ダイワ・ライフ・ バランス５０	年1回	バランス	5%
10	ドラッカー研究所米国株 ファンド（資産成長型）	年2回	海外株式	4%

5. お客様にふさわしいサービスの提供

- お客様の資産状況、取引経験、知識、運用予定期間、収入の状況等を把握し、ご意向・目的に沿った商品を提案しております。
- 新NISA「成長投資枠」で購入することが可能な投資信託4商品を追加いたしました。

◆投資信託販売額上位10銘柄

【2025年度】

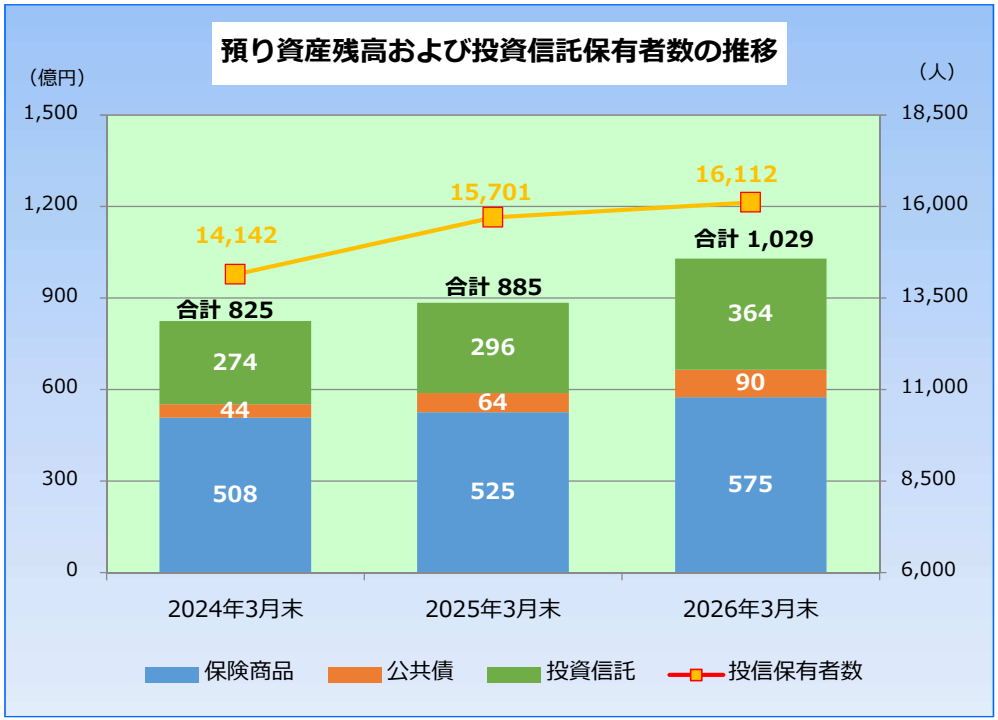
	販売額上位10銘柄	決算	カテゴリー	割合
1	スペース革命 （年２回・為替ヘッジなし）	年2回	海外株式	25%
2	のむラップ・ファンド （積極型）	年1回	バランス	20%
3	電力革命 （為替ヘッジなし）	年1回	海外株式	15%
4	のむラップ・ファンド （普通型）	年1回	バランス	12%
5	ファインゴールド	年1回	その他資産	6%
6	日経平均高配当 利回り株ファンド	年2回	国内株式	5%
7	全世界株式 インデックス・ファンド	年1回	海外株式	5%
8	ｉＦｒｅｅ　Ｓ＆Ｐ500 インデックス	年1回	海外株式	4%
9	ダイワ・ライフ・ バランス５０	年1回	バランス	4%
10	2050米国債 （年４回分配型）	年4回	国際債券	4%

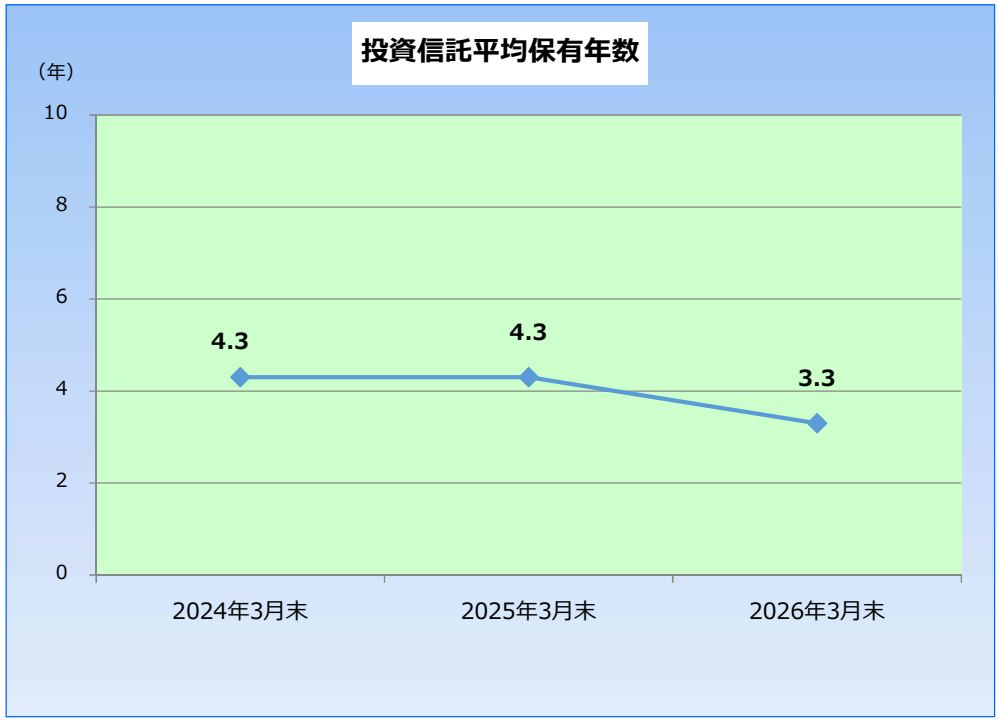
◆投資信託新規導入商品

	商品名
成長投資枠	２０５０年満期米国国債ファンド（年4回分配型） （愛称：2050米国債）
	三菱UFJ純金ファンド （愛称：ファインゴールド）
	グローバルAIファンド
	ニュートン・パワー・イノベーション・ファンド（為替ヘッジなし） （愛称：電力革命）

5. お客様にふさわしいサービスの提供

- 投資信託をお取引いただいているお客様は、順調に増加しております。
- 2025年度は投資信託残高は増加しておりますが、旧NISA制度の非課税期間終了分や新NISA対象外ファンドの解約等もあり、投資信託の平均保有期間は3.3年となりました。





注）平均保有年数は、当年度末残高と前年度末残高の平均を年度中の解約・償還額累計で除して算出。

5. お客様にふさわしいサービスの提供

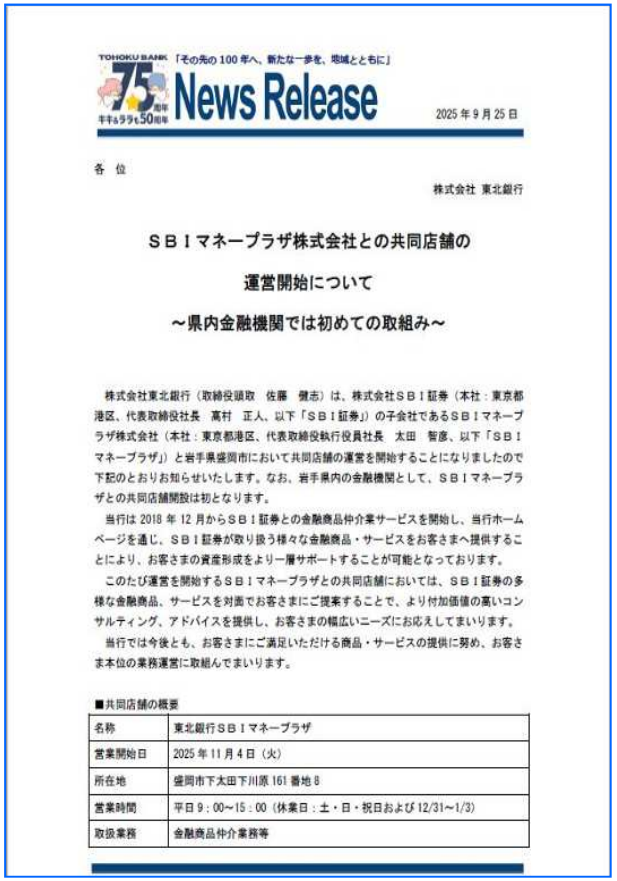
◆アフターフォローの実施状況

	2025年度	実施基準	実施先数
定例	高齢者	投資信託：75歳以上かつ評価金額1,000千円以上のお客様 【基準日：毎年5月末】	1,026先
	評価損	投資信託：評価金額1,000千円以上かつ評価損益率▲30%以上のお客様 【基準日：毎年6月・12月末】	2先
	大口先	投資信託：評価金額9,000千円以上のお客様 【基準日：毎年9月末】	685先
	生保	特定保険契約商品を保有されているお客様 【基準日：毎年6月・12月末】 【6月末基準の対象者】：75歳以上【12月末基準の対象者】：74歳以下 実施する保険商品の選定は、毎年度所管部にて確認したうえで決定いたします。	2,345先
	臨時	基準価額が▲10%以上下落、大幅な相場変動があったファンドを保有されているお客様 【基準日：随時】	5,557先
		累計	9.615先

5. お客様にふさわしいサービスの提供

◆東北銀行ＳＢＩマネープラザ　共同店舗開設

➢ お客さまの幅広いニーズにＳＢＩ証券の様々な金融商品・サービスを対面でお客さまにご案内することで、より付加価値の高いコンサルティングサービスの提供に努めております。



TOHOKU BANK 「その先の100年へ、新たな一歩を、地域とともに」

75周年 キキュラも50周年 News Release

2025年9月25日

各 位

株式会社 東北銀行

ＳＢＩマネープラザ株式会社との共同店舗の運営開始について

～県内金融機関では初めての取組み～

株式会社東北銀行（取締役頭取　佐藤　健志）は、株式会社ＳＢＩ証券（本社：東京都港区、代表取締役社長　髙村　正人、以下「ＳＢＩ証券」）の子会社であるＳＢＩマネープラザ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役執行役員社長　太田　智彦、以下「ＳＢＩマネープラザ」）と岩手県盛岡市において共同店舗の運営を開始することになりましたので下記のとおりお知らせいたします。なお、岩手県内の金融機関として、ＳＢＩマネープラザとの共同店舗開設は初となります。

当行は2018年12月からＳＢＩ証券との金融商品仲介業サービスを開始し、当行ホームページを通じ、ＳＢＩ証券が取り扱う様々な金融商品・サービスをお客さまへ提供することにより、お客さまの資産形成をより一層サポートすることが可能となっております。

このたび運営を開始するＳＢＩマネープラザとの共同店舗においては、ＳＢＩ証券の多様な金融商品、サービスを対面でお客さまにご提案することで、より付加価値の高いコンサルティング、アドバイスを提供し、お客さまの幅広いニーズにお応えしてまいります。

当行では今後とも、お客さまにご満足いただける商品・サービスの提供に努め、お客さま本位の業務運営に取組んでまいります。

■共同店舗の概要

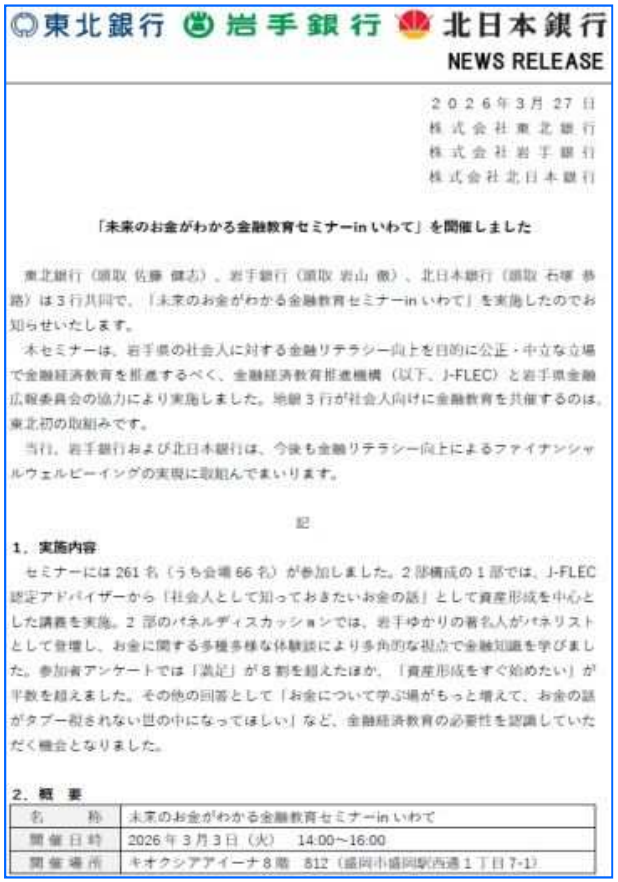
名称	東北銀行ＳＢＩマネープラザ
営業開始日	2025年11月4日（火）
所在地	盛岡市下太田下川原161番地8
営業時間	平日9：00～15：00（休業日：土・日・祝日および12/31～1/3）
取扱業務	金融商品仲介業務等





5．お客様にふさわしいサービスの提供

◆セミナー開催



東北銀行　岩手銀行　北日本銀行
NEWS RELEASE

２０２６年３月２７日
株式会社東北銀行
株式会社岩手銀行
株式会社北日本銀行

「未来のお金がわかる金融教育セミナーin いわて」を開催しました

東北銀行（頭取 佐藤 健志）、岩手銀行（頭取 岩山 徹）、北日本銀行（頭取 石塚 恭路）は３行共同で、「未来のお金がわかる金融教育セミナーin いわて」を実施したのでお知らせいたします。

本セミナーは、岩手県の社会人に対する金融リテラシー向上を目的に公正・中立な立場で金融経済教育を推進するべく、金融経済教育推進機構（以下、J-FLEC）と岩手県金融広報委員会の協力により実施しました。地銀３行が社会人向けに金融教育を共催するのは、東北初の取組みです。

当行、岩手銀行および北日本銀行は、今後も金融リテラシー向上によるファイナンシャルウェルビーイングの実現に取組んでまいります。

記

1．実施内容

セミナーには 261 名（うち会場 66 名）が参加しました。２部構成の１部では、J-FLEC 認定アドバイザーから「社会人として知っておきたいお金の話」として資産形成を中心とした講義を実施。２部のパネルディスカッションでは、岩手ゆかりの著名人がパネリストとして登壇し、お金に関する多種多様な体験談により多角的な視点で金融知識を学びました。参加者アンケートでは「満足」が８割を超えたほか、「資産形成をすぐ始めたい」が半数を超えました。その他の回答として「お金について学ぶ場がもっと増えて、お金の話がタブー視されない世の中になってほしい」など、金融経済教育の必要性を認識していただく機会となりました。

2．概　要

名　　称	未来のお金がわかる金融教育セミナーin いわて
開催日時	2026 年 3 月 3 日（火）　14:00～16:00
開催場所	キオクシアアイーナ８階　812（盛岡市盛岡駅西通１丁目7-1）



プログラム	第１部　講義　J-FLEC 認定アドバイザー　落安昭三 「社会人として知っておきたいお金の話」 第２部　パネルディスカッション 「わたしにもできる！令和時代の資産形成」 ◆進行：ふじポン ◆アドバイザー：J-FLEC 認定アドバイザー　落安昭三 ◆パネリスト：小松彩夏、銀次、吉田有希、上野裕太郎 ※出演者の詳細は別添チラシ参照
開催形式	会場開催とオンライン参加の併用
対象者	若手～中堅社会人
参加者数	261 名（うち会場 66 名）
共　催	東北銀行、岩手銀行、北日本銀行
後　援	岩手県商工会議所連合会、岩手県商工会連合会
協　力	J-FLEC、岩手県金融広報委員会

3．アンケート結果（概要）

（1）イベントの満足度を教えてください

非常に満足	36.8%
満足	47.4%
普通	15.8%
やや不満	0%
不満	0%

（2）資産形成へのイメージは変化しましたか？

大きく変わった	21.1%
少し変わった	52.6%
変わらない	21.1%
良く分からない	5.3%

（3）資産形成を始めたいと思いますか？

すぐ始めたい	52.6%
数か月以内に始めたい	31.6%
いつかは検討したい	15.8%
行動するつもりはない	0%



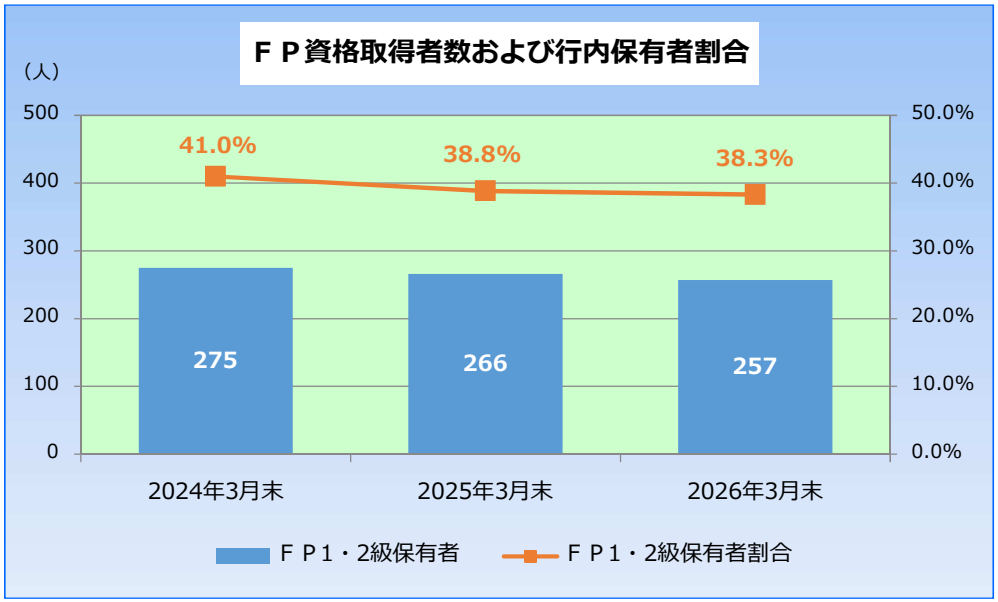
	2023年度	2024年度	2025年度
開催回数	156回	109回	30回
参加人数	1,697名	1,182名	307名

6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

＜基本方針＞
従業員に対して、「本基本方針および取組方針」に基づく行動を徹底し、お客様へ良質なサービスが提供できるよう動機づけを行ってまいります。

＜取組方針＞
- 従業員に対して、お客様の公正な取扱い、利益相反の適切な管理を促進し、お客様の最善の利益を追求するための動機づけにつながるよう業績評価体系の検証・見直しを行ってまいります。
- お客様の資産形成支援に必要な知識・コンサルティング能力向上のため、従業員への教育や研修などを充実してまいります。

＜取組状況＞
- 入行年度や階層に応じた本部主催研修および自己啓発やお客様への情報提供を狙いとしたWEB研修を開催しました。コンサルティング能力の向上に加え、お客様本位の業務運営の定着を図っております。
- 専門的知識・スキルを身につけている従業員を本部所属とする「預り資産エリアコーチ」に任命し、リアルタイム指導による教育や研修を実践して高い専門性を持った人材の育成を図っております。
- お客様へのコンサルティングや長期的な資産形成支援を実践するため、特定の商品や手数料等の実績に偏重しない業績評価体系となるよう定期的に見直しております。



「投資信託および外貨建保険の販売会社における比較可能な共通ＫＰＩ」について

「投資信託の比較可能な共通ＫＰＩ」の内容

①運用損益別顧客比率
・基準日時点において、お客様が保有している投資信託の運用損益別にお客様の比率を示した指標です。
・お客様が保有している投資信託について、購入後どのくらいリターンが生じているかを見る事ができます。
・将来の運用損益をお約束するものではございませんので留意願います。

②投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン
・設定後5年以上の投資信託の預り残高20銘柄について、銘柄毎のコストとリターンの関係を示した指標です。
・どのようなコスト・リターン実績を持つ商品をお客様に多く提供してきたかを見ることができます。

③投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン
・設定後5年以上の投資信託の預り残高20銘柄について、銘柄毎のリスクとリターンの関係を示した指標です。
・どのようなリスク・リターン実績を持つ商品をお客様に多く提供してきたかを見る事ができます。

「外貨建保険の比較可能な共通ＫＰＩ」の内容

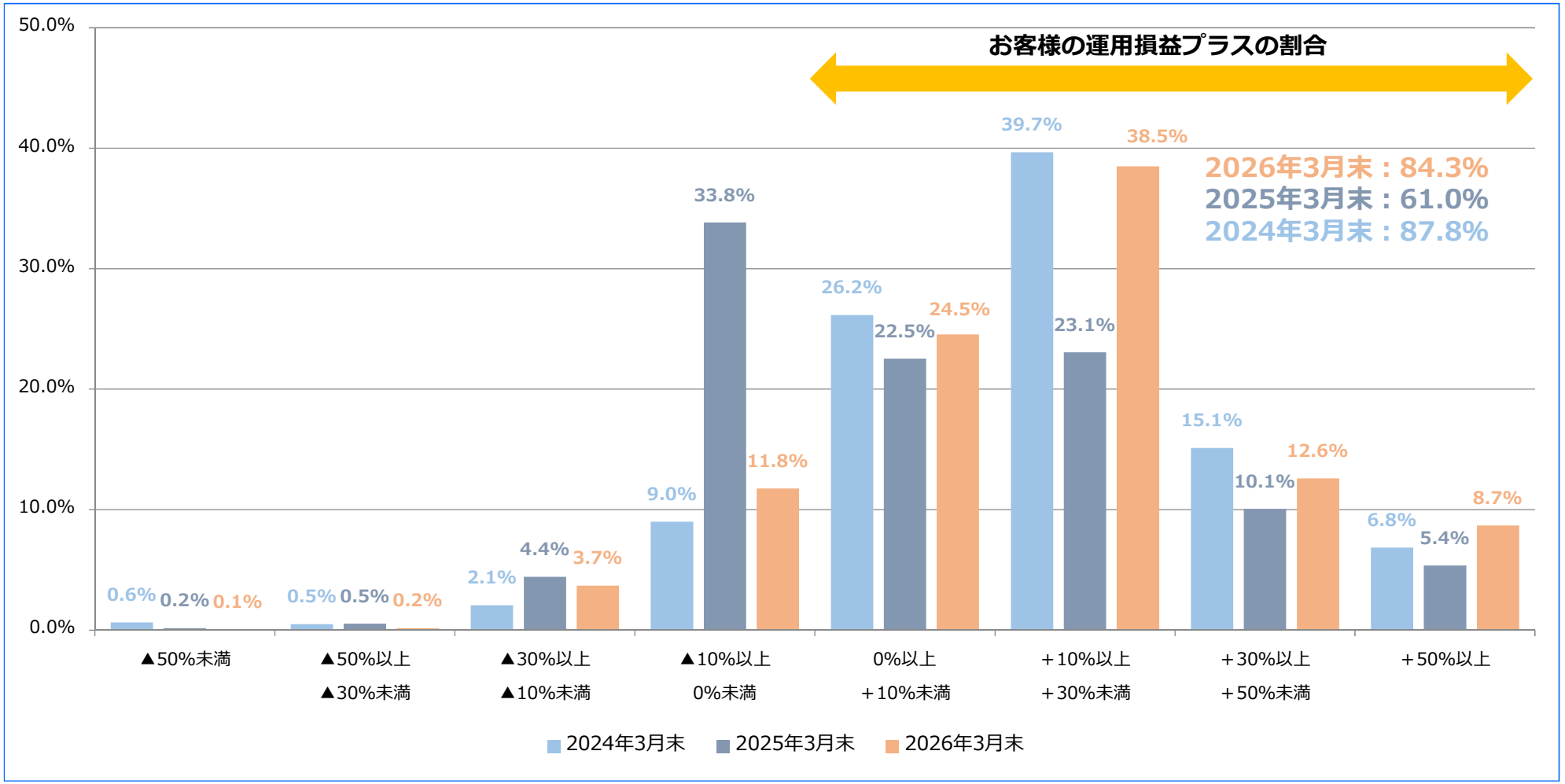
①運用損益別顧客比率
・基準日時点において、お客様が保有している外貨建保険の運用損益別にお客様の比率を示した指標です。
・お客様が保有している外貨建保険について、購入後どのくらいリターンが生じているかを見る事ができます。
・将来の運用損益をお約束するものではございませんので留意願います。

②外貨建保険預り残高上位銘柄のコスト・リターン
・保険契約開始から5年経過した外貨建保険の預り残高のある商品について、商品毎のコストとリターンの関係を示した指標です。
※保険は投資信託とは異なり保障機能を有するものの、上記①②のリターンには同機能が反映されていません。したがって、リターンのみをもって投資信託と単純に比較することは必ずしも適切ではございませんので留意願います。
・外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合が多くあります。
・解約返戻金は基準日時点の為替レートで円貨換算しており、満期まで保有した場合や、外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

※ＫＰＩ：Key Performance Indicatorの略で、お客様本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）の定着度合いを客観的に比較するための成果指標

◆運用損益別顧客比率（投資信託）

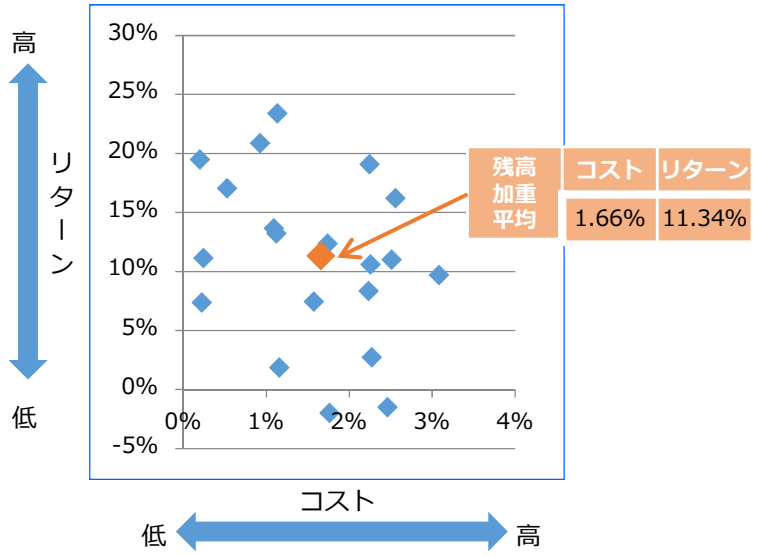
- 2026年3月末時点における運用損益がプラスのお客様の比率は84.3%となりました。
- 前年度末に比べて、運用損益がプラスのお客様の比率は23.3%増加しました。

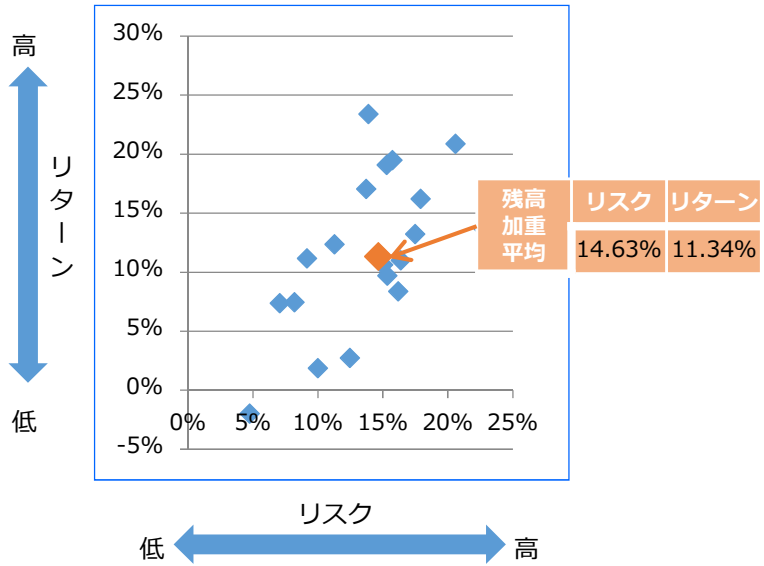


◆投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターンおよびリスク・リターン　【2026年3月末】

➢ コストの平均値が1.66%であるのに対して、リターン平均値が11.34%であり、上位20銘柄中18銘柄でリターンがコストを上回りました。

	ファンド名	リターン	コスト	リスク
1	ニッセイ宇宙関連グローバル株式ファンド（年２回決算型・為替ヘッジなし）（スペース革命）	16.21%	2.56%	17.90%
2	のむラップ・ファンド（積極型）	12.36%	1.74%	11.27%
3	のむラップ・ファンド（普通型）	7.46%	1.57%	8.19%
4	ニッセイ健康応援ファンド	2.74%	2.27%	12.45%
5	全世界株式インデックス・ファンド	17.06%	0.53%	13.70%
6	Ｊ－ＲＥＩＴパッケージ	1.87%	1.16%	9.99%
7	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	13.66%	1.09%	22.75%
8	ダイワ・ライフ・バランス５０	7.37%	0.22%	7.06%
9	株式インデックス２２５	13.23%	1.12%	17.48%
10	Ｏｎｅ　ＵＳ－ＲＥＩＴ　オープン（ゼウス）	8.36%	2.23%	16.16%
11	デジタル・トランスフォーメーション株式ファンド（ゼロ・コンタクト）	-1.48%	2.46%	37.36%
12	日経平均高配当利回り株ファンド	23.41%	1.13%	13.88%
13	ＡＩ（人工知能）活用型世界株ファンド（ディープＡＩ）	19.08%	2.24%	15.28%
14	ダイワ・ライフ・バランス７０	11.16%	0.24%	9.14%
15	ｉＦｒｅｅ Ｓ＆Ｐ５００インデックス	19.50%	0.20%	15.73%
16	グローバル・ヘルスケア＆バイオ・ファンド（健次）	9.70%	3.08%	15.34%
17	ダイワ・インド株ファンド（パワフル・インド）	11.01%	2.51%	16.36%
18	投資のソムリエ	-1.98%	1.76%	4.74%
19	アジア・オセアニア好配当株ファンド（毎月決算型）	10.61%	2.26%	15.01%
20	インデックスファンドＮＡＳＤＡＱ１００（アメリカ株式）	20.89%	0.92%	20.59%
残高加重平均　（◆）		**11.34%**	**1.66%**	**14.63%**





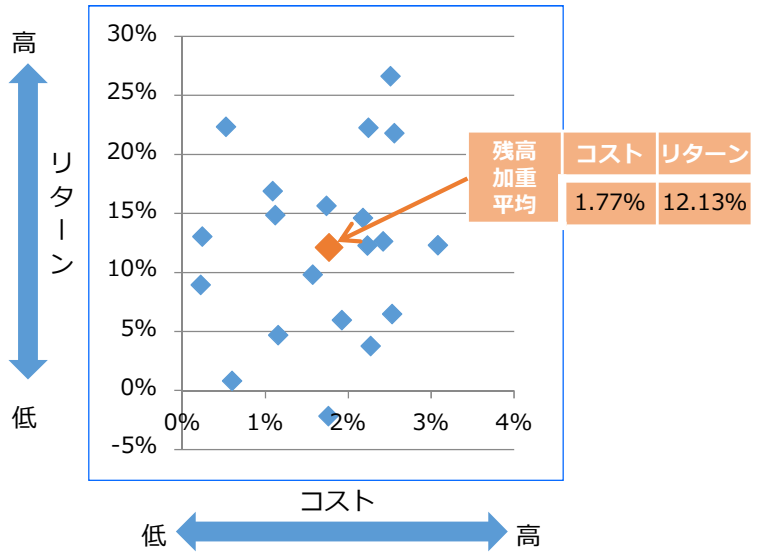
＊2026年3月末時点で設定後5年以上の銘柄を対象　＊リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）
＊コスト：販売手数料÷5＋信託報酬率　＊リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（※）（年率換算）
※標準偏差：リスクを数値化するもので、数値が大きいほどリスクが大きく、小さければリスクが小さいことになります。

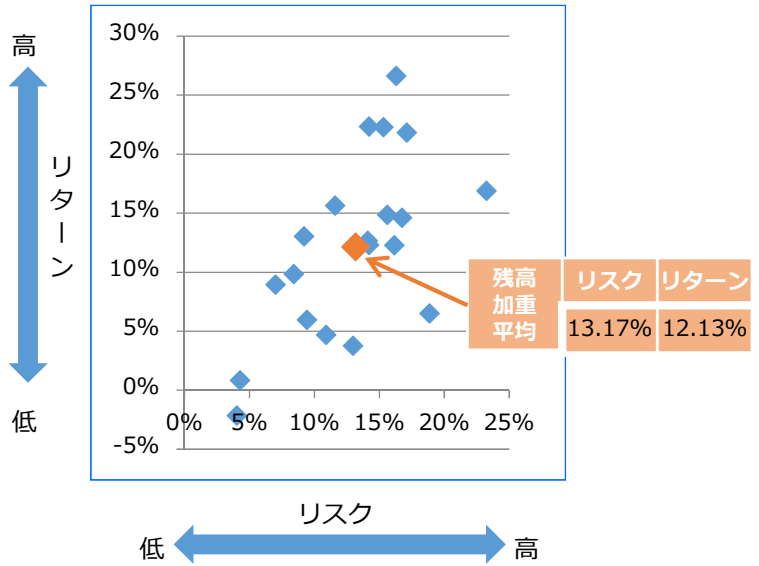
◆投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターンおよびリスク・リターン　【2025年3月末】

➢ コストの平均値が1.77%であるのに対して、リターン平均値が12.13%であり、上位20銘柄中19銘柄でリターンがコストを上回りました。

	ファンド名	リターン	コスト	リスク
1	ニッセイ宇宙関連グローバル株式ファンド（年２回決算型・為替ヘッジなし）（スペース革命）	21.82%	2.56%	17.11%
2	ニッセイ健康応援ファンド	3.76%	2.27%	12.97%
3	Ｊ－ＲＥＩＴパッケージ	4.69%	1.16%	10.92%
4	のむラップ・ファンド（積極型）	15.64%	1.74%	11.61%
5	投資のソムリエ	-2.16%	1.76%	4.03%
6	のむラップ・ファンド（普通型）	9.83%	1.57%	8.43%
7	Ｏｎｅ　ＵＳ－ＲＥＩＴ　オープン（ゼウス）	12.28%	2.23%	16.15%
8	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	16.89%	1.09%	23.26%
9	ダイワ・ライフ・バランス５０	8.95%	0.22%	7.01%
10	株式インデックス２２５	14.86%	1.12%	15.61%
11	全世界株式インデックス・ファンド	22.34%	0.53%	14.20%
12	グローバル・ヘルスケア＆バイオ・ファンド（健次）	12.31%	3.08%	14.21%
13	ダイワ・インド株ファンド（パワフル・インド）	26.64%	2.51%	16.29%
14	アジア・オセアニア好配当株ファンド（毎月決算型）	12.65%	2.42%	14.10%
15	ＡＩ（人工知能）活用型世界株ファンド（ディープＡＩ）	22.27%	2.24%	15.33%
16	ダイワ・グローバルＲＥＩＴ・オープン（毎月分配型）（世界の街並み）	14.61%	2.18%	16.76%
17	ダイワ・ライフ・バランス７０	13.04%	0.24%	9.20%
18	ゴールドマン・サックス社債／国際分散投資戦略ファンド２０１８－０９（プライムＯｎｅ２０１８－０９）	0.82%	0.60%	4.28%
19	新成長株ファンド（グローイング・カバーズ）	6.49%	2.53%	18.86%
20	フランクリン・テンプルトン・オーストラリア毎月分配型ファンド	5.97%	1.93%	9.42%
残高加重平均　（◆）		**12.13%**	**1.77%**	**13.17%**

＊2025年3月末時点で設定後5年以上の銘柄を対象　＊リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）
＊コスト：販売手数料÷5＋信託報酬率　＊リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（※）（年率換算）
※標準偏差：リスクを数値化するもので、数値が大きいほどリスクが大きく、小さければリスクが小さいことになります。



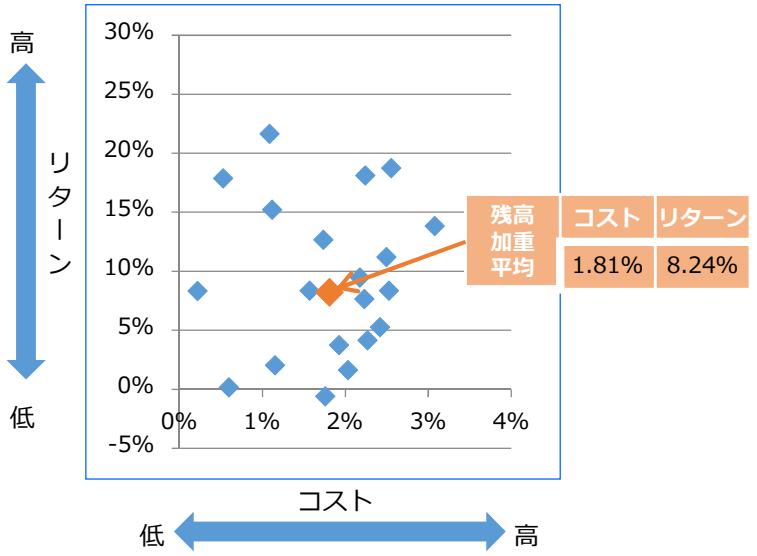


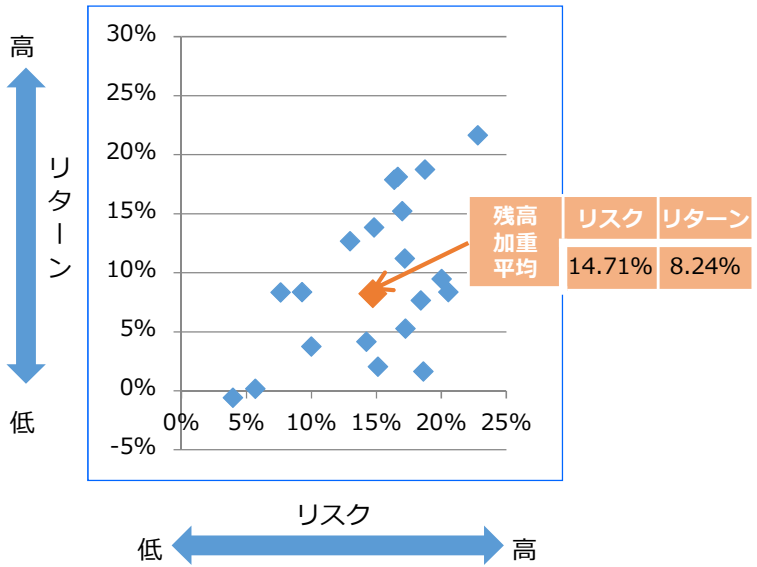
◆投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターンおよびリスク・リターン　【2024年3月末】

➢ コストの平均値が1.81%であるのに対して、リターン平均値が8.24%であり、上位20銘柄中17銘柄でリターンがコストを上回りました。

	ファンド名	リターン	コスト	リスク
1	ニッセイ健康応援ファンド	4.16%	2.27%	14.22%
2	Ｊ－ＲＥＩＴパッケージ	2.04%	1.16%	15.12%
3	投資のソムリエ	-0.58%	1.76%	3.95%
4	Ｏｎｅ　ＵＳ－ＲＥＩＴ　オープン（ゼウス）	7.66%	2.23%	18.42%
5	ニッセイ宇宙関連グローバル株式ファンド（年2回決算型・為替ヘッジなし）（スペース革命）	18.76%	2.56%	18.74%
6	トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド	21.66%	1.09%	22.80%
7	株式インデックス２２５	15.22%	1.12%	17.00%
8	グローバル・ヘルスケア＆バイオ・ファンド（健次）	13.85%	3.08%	14.82%
9	新成長株ファンド（グローイング・カバーズ）	8.35%	2.53%	20.55%
10	アジア・オセアニア好配当株ファンド（毎月決算型）	5.26%	2.42%	17.24%
11	のむラップ・ファンド（積極型）	12.68%	1.74%	12.98%
12	のむラップ・ファンド（普通型）	8.36%	1.57%	9.29%
13	ダイワ・グローバルＲＥＩＴ・オープン（毎月分配型）（世界の街並み）	9.47%	2.18%	20.01%
14	ダイワ・ライフ・バランス５０	8.34%	0.22%	7.63%
15	フランクリン・テンプルトン・オーストラリア毎月分配型ファンド	3.75%	1.93%	10.00%
16	ゴールドマン・サックス社債／国際分散投資戦略ファンド２０１８－０９（プライムＯｎｅ２０１８－０９）	0.16%	0.60%	5.67%
17	全世界株式インデックス・ファンド	17.88%	0.53%	16.38%
18	ＡＩ（人工知能）活用型世界株ファンド（ディープＡＩ）	18.13%	2.24%	16.66%
19	女性活躍応援ファンド（椿）	1.64%	2.04%	18.61%
20	ニッセイ・ワールドスポーツ・ファンド―メダリスト―Ｂコース（為替ヘッジなし）	11.20%	2.50%	17.20%
残高加重平均　（◆）		**8.24%**	**1.81%**	**14.71%**

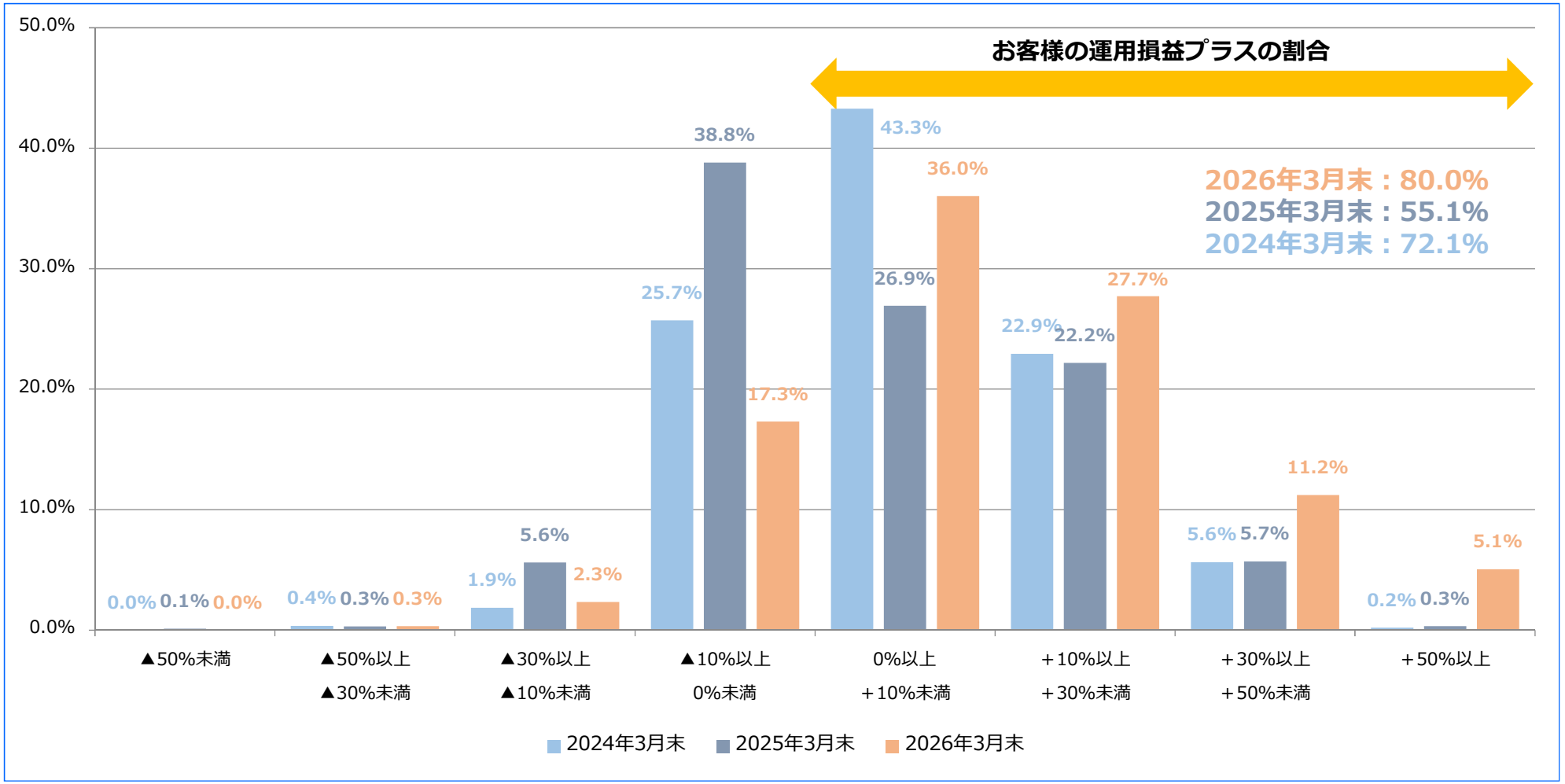
＊2024年3月末時点で設定後5年以上の銘柄を対象　＊リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）
＊コスト：販売手数料÷5＋信託報酬率　＊リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（※）（年率換算）
※標準偏差：リスクを数値化するもので、数値が大きいほどリスクが大きく、小さければリスクが小さいことになります。





◆運用損益別顧客比率（外貨建保険）

- 2026年3月末時点における運用損益がプラスのお客様の比率は80.0%となりました。
- 前年度末に比べて、運用損益がプラスのお客様の比率は24.9%増加しました。



◆外貨建保険預り残高上位銘柄のコスト・リターン

【2024年3月末】

	商品名	コスト	リターン
1	たのしみ、ずっと	0.94%	2.82%
2	しあわせ、ずっと	0.78%	1.50%
3	しあわせ、ずっとＮＺ	0.86%	1.19%
4	やさしさ、つなぐ	0.83%	1.01%
5	ふるはーとＪロードグローバル	0.93%	4.74%
6	ライフロング・セレクトＰＧ３	0.66%	2.12%
7	アテナ	0.18%	2.57%
8	アテナ２	0.31%	2.33%
9	あしたの、よろこび	1.29%	4.25%
10	アドバンテージ・セレクトＰＧ	0.44%	1.07%
残高加重平均		0.86%	2.27%

【2025年3月末】

	商品名	コスト	リターン
1	たのしみ、ずっと	0.85%	2.61%
2	しあわせ、ずっと	0.67%	1.23%
3	やさしさ、つなぐ	0.74%	1.68%
4	しあわせ、ずっと２	1.05%	4.68%
5	しあわせ、ずっとＮＺ	0.75%	1.06%
6	ふるはーとＪロードグローバル	0.80%	3.83%
7	ロングドリームＧＯＬＤ３	1.00%	4.53%
8	ライフロング・セレクトＰＧ３	0.58%	2.11%
9	アテナ	0.17%	2.43%
10	あしたの、よろこび２	0.93%	-3.19%
11	アテナ２	0.29%	2.20%
12	あしたの、よろこび	1.16%	3.39%
残高加重平均		0.80%	2.44%

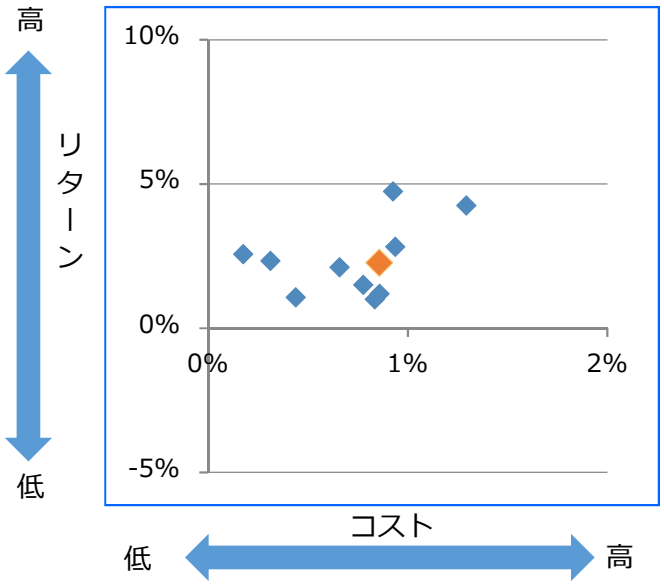
【2026年3月末】

	商品名	コスト	リターン
1	たのしみ、ずっと	0.76%	3.94%
2	しあわせ、ずっと	0.61%	1.52%
3	しあわせ、ずっと２	0.96%	4.87%
4	やさしさ、つなぐ	0.66%	2.85%
5	ロングドリームＧＯＬＤ３	0.90%	5.44%
6	ふるはーとＪロードグローバル	0.70%	4.37%
7	しあわせ、ずっとＮＺ	0.68%	1.19%
8	あしたの、よろこび２	0.89%	-0.08%
9	ふるはーとＪロードグローバルⅡ	0.84%	2.54%
10	アテナ	0.16%	3.24%
11	ライフロング・セレクトＰＧ３	0.53%	2.55%
12	アテナ２	0.28%	3.05%
13	あしたの、よろこび	1.00%	4.37%
残高加重平均		0.74%	3.42%

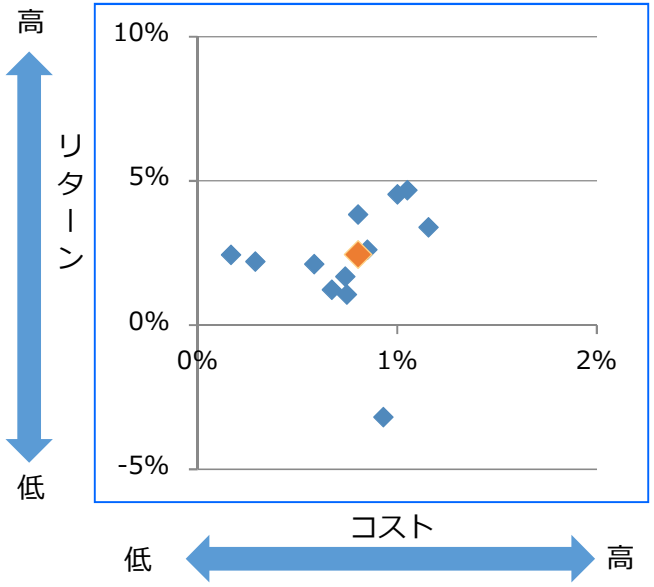
＊対象銘柄　：各年3月末時点で契約後5年以上の外貨建保険の商品を対象にしております。
＊加重平均値　：個別銘柄の対象となる契約にかかる（基準日時点の解約返戻金+基準日時点の既支払額の合計額で加重平均としております。）
＊コスト　：保険会社様から提供された手数料率を使用し、各契約のコストを算出しております。手数料率は、各商品の新規契約手数料率、継続手数料率および継続手数料支払回数を使用しております。
＊リターン　：（基準日時点の解約返戻金 ＋ 基準日時点の既支払金額＋(全期)前納残金額、配当および未経過保険料等 － 契約時点の一時払保険料）÷（契約時点の一時払保険料）を年率に換算し、各契約のリターン率を各契約の契約時点の一時払保険料で加重平均しております。

◆外貨建保険預り残高上位銘柄のコスト・リターン

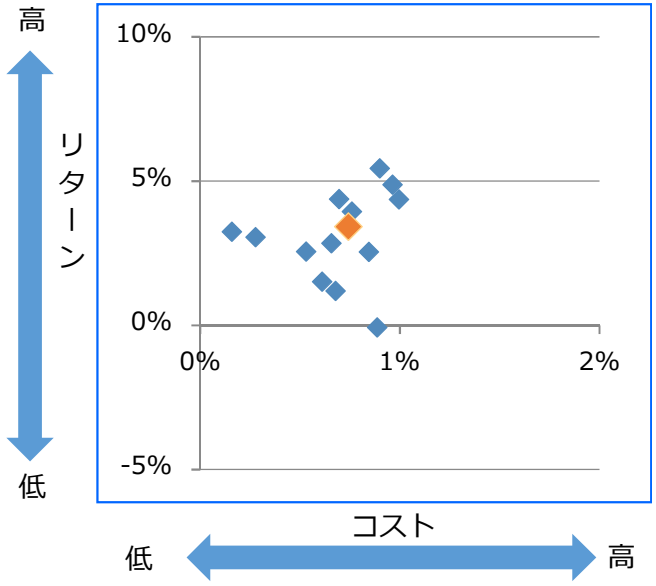
【2024年3月末】



【2025年3月末】



【2026年3月末】



【残高加重平均値（◆）】

	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末	前年比
コスト	0.86%	0.80%	0.74%	-0.06%
リターン	2.27%	2.44%	3.42%	0.98%

＊対象銘柄　：各年3月末時点で契約後5年以上の外貨建保険の商品を対象にしております。
＊加重平均値　：個別銘柄の対象となる契約にかかる（基準日時点の解約返戻金+基準日時点の既支払額の合計額で加重平均としております。）
＊コスト　：保険会社様から提供された手数料率を使用し、各契約のコストを算出しております。手数料率は、各商品の新規契約手数料率、継続手数料率および継続手数料支払回数を使用しております。
＊リターン　：（基準日時点の解約返戻金 ＋ 基準日時点の既支払金額＋(全期)前納残金額、配当および未経過保険料等 － 契約時点の一時払保険料）÷（契約時点の一時払保険料）を年率に換算し、各契約のリターン率を各契約の契約時点の一時払保険料で加重平均しております。

掲載・更新年月日：　2026年11月20日

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表

金融事業者の名称	株式会社　東北銀行
■取組方針掲載ページのURL　：	https://www.tohoku-bank.co.jp/customer_oriented/
■取組状況掲載ページのURL　：	https://www.tohoku-bank.co.jp/customer_oriented/

原　則			実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則2		**【顧客の最善の利益の追求】** 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。	実施	基本方針および取組方針 1. お客様の最善の利益の追求	1. お客様の最善の利益の追求 （3ページ　～　4ページ） 「投資信託および外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」について （21ページ　～　28ページ）
	注	金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。	実施	基本方針および取組方針 冒頭部分 1. お客様の最善の利益の追求	（1ページ　～　2ページ） 1. お客様の最善の利益の追求 （3ページ　～　4ページ） 「投資信託および外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」について （21ページ　～　28ページ）
原則3		**【利益相反の適切な管理】** 金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。	実施	基本方針および取組方針 2. 利益相反の適切な管理	2. 利益相反の適切な管理 （5ページ）
	注	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。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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 ・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	実施	基本方針および取組方針 2. 利益相反の適切な管理	2. 利益相反の適切な管理 （5ページ）
原則4		**【手数料等の明確化】** 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。	実施	基本方針および取組方針 3. 手数料等の明確化	3. 手数料等の明確化 （6ページ）
原則5		**【重要な情報の分かりやすい提供】** 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く提供すべきである。	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
	注1	重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ・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 ・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 ・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） ・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	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
	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、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）。	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
	注3	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。	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
	注4	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意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。	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
	注5	金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を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。	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）

掲載・更新年月日：　2026年11月20日

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表

金融事業者の名称	株式会社　東北銀行
■取組方針掲載ページのURL　：	https://www.tohoku-bank.co.jp/customer_oriented/
■取組状況掲載ページのURL　：	https://www.tohoku-bank.co.jp/customer_oriented/

原則6		**【顧客にふさわしいサービスの提供】** 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。	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
	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・サービスの提案を行うこと ・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	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
	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、当該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。	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
	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、商品の特性等を踏まえて、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は、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
	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。	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
	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。	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
	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。	実施	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
	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	基本方針および取組方針 4. 重要な情報の分かりやすい提供 5. お客様にふさわしいサービスの提供	4. 重要な情報の分かりやすい提供 （7ページ　～　12ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ　～　19ページ）
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	基本方針および取組方針 6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 （20ページ）
	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	基本方針および取組方針 6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 （20ページ）

掲載・更新年月日：　2026年11月20日

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表

金融事業者の名称	株式会社　東北銀行
■取組方針掲載ページのURL　：	https://www.tohoku-bank.co.jp/customer_oriented/
■取組状況掲載ページのURL　：	https://www.tohoku-bank.co.jp/customer_oriented/

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	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
補充原則2		**【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。	非該当	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
	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。	非該当	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
	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。	非該当	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
補充原則3		**【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。	非該当	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
	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。	非該当	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
	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	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
	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	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
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	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
	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	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
	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	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
	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	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
補充原則5		**【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。	非該当	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
	注1	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応じ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。	非該当	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））
	注2	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。	非該当	基本方針および取組方針 5. お客様にふさわしいサービスの提供（※） ■採択状況	（2ページ） 5. お客様にふさわしいサービスの提供 （13ページ（※））

【照会先】

部署	資産運用サポート部
連絡先	電話番号：019-651-6823