

「お客さま本位の業務運営」の取組状況

2026年6月



私たちは「つなぐ」力で地域の未来をつむぎます

1. 群馬銀行グループの取組方針

- ・「お客さま本位の業務運営」に関する取組方針 ————— 2

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 — 3

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的KPI）

- （1）お客さまの最善の利益の実現 ————— 4
- （2）お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定 ————— 1 1
- （3）手数料等の透明性向上 ————— 1 5
- （4）重要な情報のわかりやすい提供 ————— 1 6
- （5）お客さまにふさわしい商品・サービスの提供 ————— 1 9
- （6）人材育成・評価 ————— 2 4

3. 販売会社における比較可能な共通KPI

- （1）投資信託の比較可能な共通KPI
 - ・投資信託の運用損益別顧客比率 ————— 2 5
 - ・投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン／リスク・リターン ————— 2 6
- （2）ファンドラップの比較可能な共通KPI
 - ・ファンドラップの運用損益別顧客比率 ————— 2 8
- （3）外貨建保険の比較可能な共通KPI
 - ・外貨建保険の運用評価別顧客比率 ————— 2 9
 - ・外貨建保険の残高上位20銘柄別のコスト・リターン ————— 3 0

1. 群馬銀行グループの取組方針

「お客さま本位の業務運営」に関する取組方針

1.はじめに

群馬銀行およびぐんぎん証券（以下、群馬銀行グループ）は、「企業理念」において、「地域社会の発展を常に考え行動すること」、「お客さまとの創造的な関係を深めること」を、パーパスにおいて「私たちは『つなぐ』力で地域の未来をつむぎます」を掲げています。こうした企業理念やパーパスを踏まえ、以下の方針に基づき、お客さまに最適な商品・サービスを提供し（社会的価値）、その結果として適正な利益を上げていく（経済的価値）ことで、持続的な金融サービスの向上に取り組んでいきます。

2.お客さまの最善の利益の実現

- (1)群馬銀行グループは、企業理念やパーパスに基づき、お客さまにとって何が最適な商品・サービスなのかを考え、お客さまの最善の利益実現を図ります。
- (2)お客さまの最善の利益の実現を図るため、群馬銀行は、お客さまのライフステージに応じて発生する様々なニーズに対する包括的なサポートを行う役割を担い、ぐんぎん証券は主に資産運用ニーズに対するサポートを行う役割を担います。

3.お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定

- (1)新たに取扱う商品・サービスの選定や、お客さまへのご提案にあたっては、受け取る手数料等の多寡や商品・サービス提供会社との関係に捉われず、「お客さまに最もふさわしい商品・サービスは何か」を判断基準とします。
- (2)商品の複雑さやリスク等の商品の特性等に応じて、商品・サービス提供会社と相互に情報連携を行います。また、連携した情報に基づき、想定するお客さまの属性と実際に購入されたお客さまの属性が合致しているか等検証を行い、必要に応じて商品・サービスの改善を図ります。

4.手数料等の透明性向上

お客さまが商品・サービスを選ぶ際の判断材料となるよう、商品・サービスごとの手数料等の透明性向上を図るとともに、お客さまにご理解いただけるよう丁寧な説明を行います。

5.重要な情報のわかりやすい提供

- (1)商品・サービスに関する情報を提供する際には、ITツールなどを活用し、商品・サービスの基本的なリターン、損失その他のリスク、取引条件等を含めわかりやすく説明します。
- (2)お客さまが、ご自身の判断でニーズに合った商品・サービスを選択していただけるよう、明確、平易であり、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。

6.お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

- (1)お客さまの知識、経験、財産の状況、お取引の目的やニーズに合わせて、グループ一体となって最適な商品・サービスを提案します。
- (2)地域の皆さまの金融リテラシー向上のため、金融・経済に関する情報提供を積極的に行います。
- (3)マーケット環境やお客さまの運用状況等をはじめ、お客さまの投資判断に必要な情報を提供するなど、適時適切なフォローアップを行います。

7.人材育成・評価

お客さまの多様なニーズに対し、最適なコンサルティングを提供するため、研修の充実や資格取得支援を通して、専門知識と高度な提案力を兼ね備えた人材の育成に努めるとともに、従業員の適切な評価を大切にします。

2017年6月16日 制定
2019年6月28日 改定
2022年6月30日 改定
2023年6月30日 改定
2025年6月30日 改定

1. 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表

- ・群馬銀行は、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」に則り、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」「アクションプラン」を策定し、以下のとおり取組んでおります。

金融庁原則2-7（注は概要を記載）		当行の対応する取組方針・アクションプラン	取組状況の記載箇所
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務めるべきである。	取組方針1 はじめに 取組方針2 お客さまの最善の利益の実現 取組方針7 人材育成・評価	P4～P10、P24
（注）	顧客との取引に際し、顧客属性の良質なサービスを促進し、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	取組方針1 はじめに 取組方針2 お客さまの最善の利益の実現 取組方針7 人材育成・評価	P4～P10、P24
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。	取組方針3 お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定	P11～P14
（注）	利益相反の可能性を判断するにあたっての、取引又は業務に及ぼす考慮すべき影響について	取組方針3 お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定	P11～P14
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。	取組方針4 手数料等の透明性向上	P15
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。	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P16～P18
（注1）	重要な情報に含まれるべき内容について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P16～P18
（注2）	金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等における場合の重要な情報として提供すべき内容について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P16～P18
（注3）	顧客の取引経験や金融知識を考慮して行うべき情報提供について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P16～P18
（注4）	金融商品・サービスの複雑さに見合った行うべき情報提供について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P16～P18
（注5）	顧客に情報を提供する際に重要性に応じて注意を払うべき情報提供について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P16～P18
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。	取組方針6 お客さまにふさわしい商品・サービスの提供	P19～P23
（注1）	金融商品・サービスの販売・推奨等に関する留意すべき点について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供 取組方針6 お客さまにふさわしい商品・サービスの提供	P16～P23
（注2）	金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨する際の留意すべき点について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P16～P18
（注3）	金融商品を組成する金融事業者における想定顧客の特定・公表と、商品の販売に携わる金融事業者における想定顧客を理解した上での適合性判断、金融商品の販売について	取組方針6 お客さまにふさわしい商品・サービスの提供	P19～P23
（注4）	複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合の、商品や顧客属性に応じた審査について	取組方針6 お客さまにふさわしい商品・サービスの提供	P19～P23
（注5）	従業員に取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深める努力と、顧客に対し金融取引に関する基本的な知識を得られるように行うべき積極的な情報提供について	取組方針6 お客さまにふさわしい商品・サービスの提供	P19～P23
（注6）	金融商品販売に携わる金融事業者における金融商品を組成する金融事業者との実際に購入した顧客属性に関する情報、顧客の反応や販売状況に関する情報など積極的に行うべき情報連携について	取組方針3 お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定	P11
（注7）	金融商品販売に携わる金融事業者による金融商品を組成する金融事業者の取組みの把握と商品等の選定への活用について	取組方針3 お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定	P11
原則7	従業員に対する適切な動機づけの仕組み等 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仕組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	取組方針7 人材育成・評価	P24
（注）	各原則に関して実施する内容の従業員への周知及び整備すべき業務支援・検証体制について	取組方針1 はじめに 取組方針2 お客さまの最善の利益の実現 取組方針7 人材育成・評価	P4～P10、P24

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

原則2

原則7

（1）お客さまの最善の利益の実現

■ お客さま満足度アンケート調査の実施

- ・ 当行では、2025年度において金融商品販売に関する「お客さま満足度アンケート調査」を実施しました。
- ・ アンケート内容は、以下の8項目について5段階評価にてご回答いただいております。
- ・ アンケート結果については、各営業拠点（地区個人営業部、営業店）へ還元し、より良質な商品・サービスの提供や従業員の教育等に役立てていきます。

【お客さま満足度アンケート結果】

アンケート項目		2025年度
1	専門知識の豊富さ	4.1
2	ご要望の理解度	4.2
3	ニーズに合った提案	4.1
4	信頼感	4.3
5	意思疎通（対話の充実度）	4.2
6	分かり易い説明（商品・サービスの内容、元本割れリスク等）	4.1
7	商品に関する手数料・費用等の説明	4.0
8	対応の迅速さ・的確さ	4.1

【お客さま満足度アンケート内容】

【本用紙でご回答いただく場合】		ご回答欄				
問1	担当者の対応・説明について5点満点でお聞かせください。(各1つ)					
		高い	←──			

【調査概要】

- ・ 調査期間：2025年12月21日～2026年1月19日
- ・ アンケート対象のお客さま：2025年9月の1か月間に対面で投資信託や生命保険等をご購入（ご案内やフォローを含む）いただいたお客さま
- ・ 回答数：963名
- ・ 回答方式：郵便ハガキでご案内し、ハガキの返送またはインターネットでご回答いただく
- ・ 評価方法：5段階評価（5点満点）

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的KPI）

原則2

原則7

（1）お客さまの最善の利益の実現

群馬銀行グループにおける「お客さま本位の業務運営に関する取組方針・アクションプラン」策定・公表の経緯

- ・2017年3月に金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、群馬銀行・ぐんぎん証券は、2017年の6月に「お客さま本位の業務運営に関する取組方針（以下、取組方針）」を制定し、2017年度から取組方針の取組状況として、「自主的KPI」、「共通KPI」を公表しています。
- ・2023年6月、取組方針に「銀行・証券の役割」、当行グループが考える「お客さまの最善の利益」を明示する改定を行いました。
- ・2025年6月、取組方針にプロダクトガバナンス（顧客の最善の利益に適った商品提供等を確保するためのガバナンス）に関する内容を追加する改定を行いました。取組方針およびアクションプランに基づき、群馬銀行グループは、銀証が連携してお客さまの最善の利益実現のための活動を実践してまいります。
- ・2025年12月、お客さま本位の業務運営に基づく当行グループの取組みをさらに浸透させていくため、銀行・証券共同でお客さま向け説明用のリーフレットを新規で作成しました。

【お客さま本位の業務運営に向けた取組のご案内】

05 お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

ご相談
お客さまにふさわしい商品・サービスの提供
お客さまのニーズや価値観に合わせた商品・サービスの提供

ご提案
お客さまのニーズや価値観に合わせた商品・サービスの提供
お客さまのニーズや価値観に合わせた商品・サービスの提供

06 人材育成・評価

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

スキル向上を促す支援体制

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

研修実施率、実践型研修割合

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

群馬銀行グループ
お客さま本位の業務運営に向けた取組のご案内

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

01 お客さまの最善の利益の実現

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

02 お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

03 手数料等の透明性向上

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

04 重要な情報の分かりやすい提供

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

01 お客さまの最善の利益の実現

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

02 お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

03 手数料等の透明性向上

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

04 重要な情報の分かりやすい提供

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

02 お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

03 手数料等の透明性向上

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

04 重要な情報の分かりやすい提供

お客さまの信頼、継続、発展が前提。お取引の目的やニーズに合わせて、グループ間で最適な商品・サービスを提供します。
また、お客さまのニーズ、価値観に合わせた商品提供を行うとともに、グループ間でお客さまの価値観を共有し、お客さまの投資教育やフィードバックに迅速に反応し、信頼を築きます。透明性のあるサービス提供を行います。

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

原則2

原則7

（1）お客さまの最善の利益の実現

■ アクションプラン

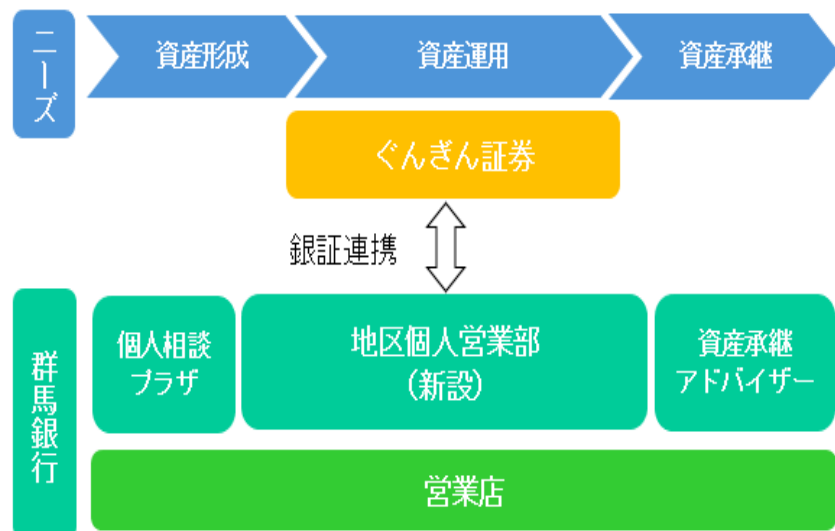
- ・当行が考えるお客さまの最善の利益とは「お客さまのライフステージに応じて発生する資産形成・資産運用・資産承継やリスクへの備えなど様々なニーズに対し、高い専門性と職業倫理を持って、お客さま一人ひとりのニーズに合った商品・サービスの提供を行い、お客さまにご満足いただくこと」です。

● 具体的な取組み

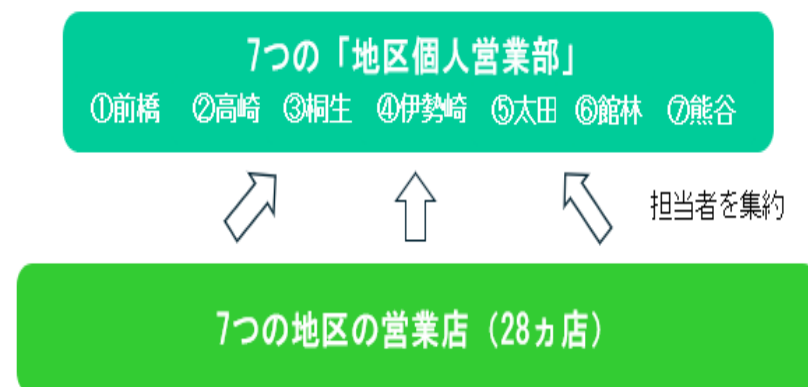
- ・お客さまの最善の利益を実現するため、個人コンサルティングの専門部署として、7つの「地区個人営業部」を新設いたしました。お客さまの資産形成や資産運用、資産承継への取組みを強化いたします。
- ・お客さまの資産承継への取組みを支援するため、資産承継アドバイザーを10名増員し、28名体制としました。

（実施日：2025年4月1日）

【個人コンサルティング体制の再編イメージ】



【地区個人営業部の体制イメージ】



※7つの「地区個人営業部」を新設し、各地区に地区個人営業部長を配置した上で、営業店の預かり金融資産担当者を集約しました。

※お客さまのニーズに応じて、銀証が連携して、最適な商品・サービスを提供します。

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

原則2

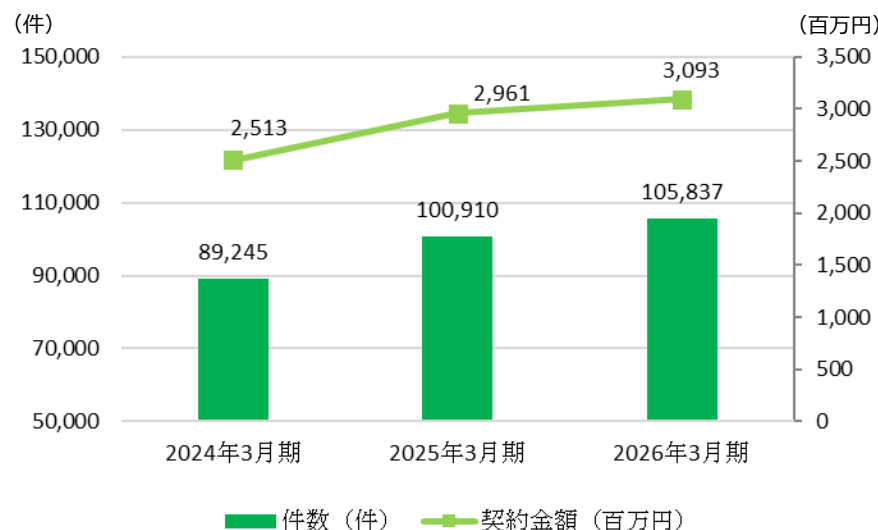
原則7

（1）お客さまの最善の利益の実現

● 具体的な取組み

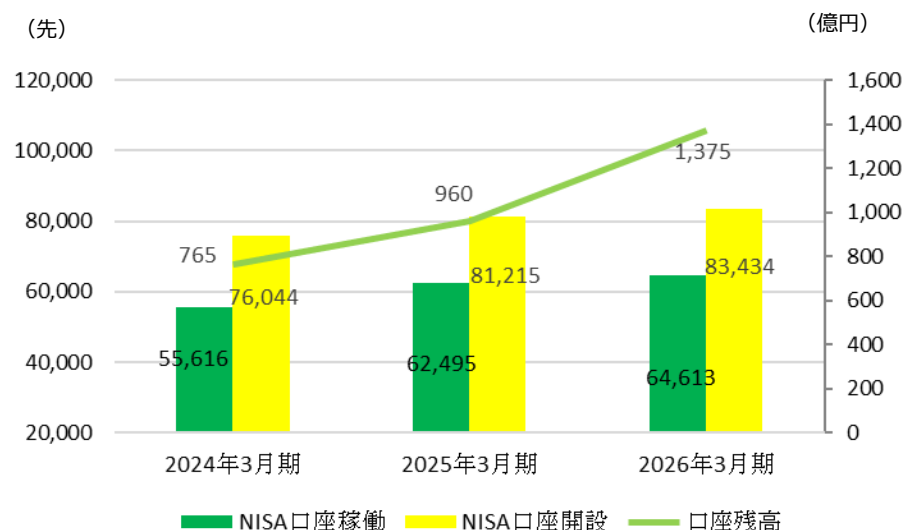
- ・資産形成層向けには、NISAや積立商品など長期・積立・分散投資によるリスクを抑制したご提案により、安定的な資産形成の実現を支援します。（成果指標①②）

【積立投信契約件数・契約金額】（成果指標①）



住宅ローンのご契約者さまや、NISA口座を保有される資産形成層のお客さまに積立投信の有効性をご案内し、積立投信の件数および契約金額は堅調に推移しています。

【NISA口座先数・口座残高】（成果指標②）



NISA口座は、銀行・証券の合算で83,434口座となり、前期比2,219口座増加しました。2024年の非課税枠拡大をうけ、NISA口座残高も前期比415億円増加しています。

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的KPI）

原則2

原則7

（1）お客さまの最善の利益の実現

■ アクションプラン

- ・お客さまの最善の利益の実現のため、当行はお客さまとの対話やヒアリングを通じてニーズを深掘りし、課題解決に向けたアドバイスや商品・サービスの提案を行います。

● 具体的な取組み

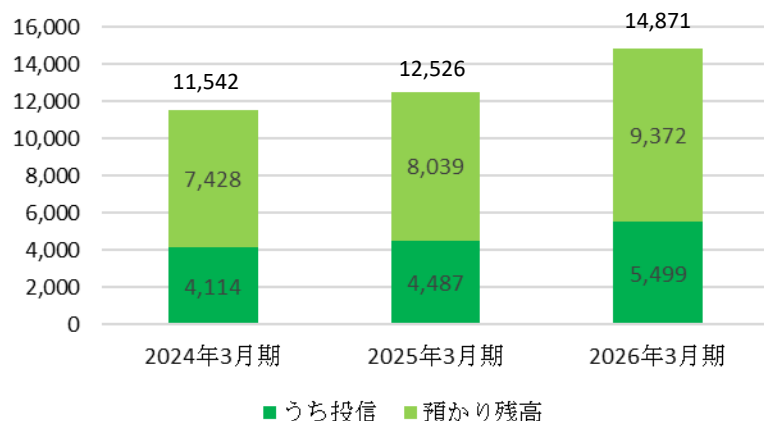
- ・お客さま一人ひとりのニーズに合った商品・サービスをご案内し、預かり金融資産残高は着実に増加しています。

（成果指標③）

- ・相続・遺言など次世代へ「遺す」・「つなぐ」ニーズのあるお客さま向けには、本部のプライベートバンキングアドバイザーや資産承継アドバイザーなど本部スタッフがコンサルティングを行い、お客さまの課題解決を図ります。（成果指標④）

【預かり金融資産残高】（成果指標③）

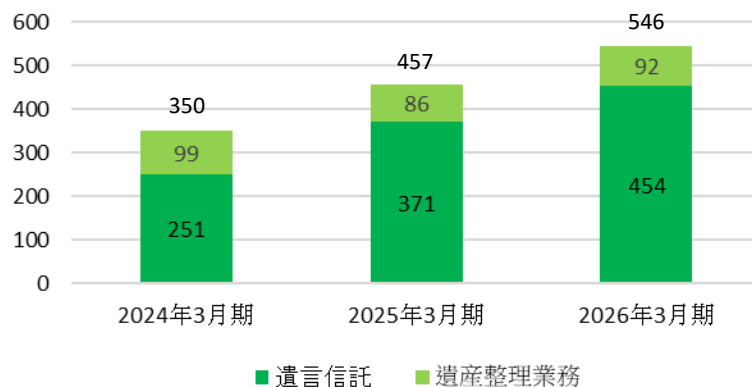
（億円）



お客さまのライフステージに合わせた、長期的・安定的な運用のご提案を行っており、預かり金融資産残高は、前期比2,345億円増加しています。

【相続関連業務成約件数】（成果指標④）

（件）



高齢化社会を背景に、資産を円滑に次世代へつなぐニーズが高まるなか、お客さまの想いに寄り添ったコンサルティングを実施しています。成約件数は前期比89件増加しています。

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

原則2

原則7

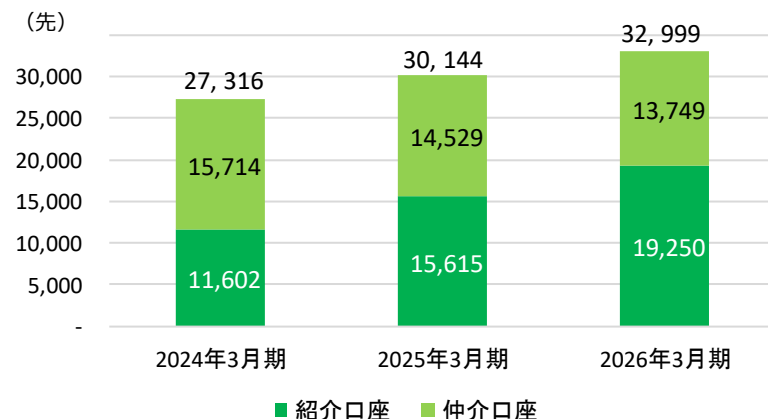
（1）お客さまの最善の利益の実現

● 具体的な取組み

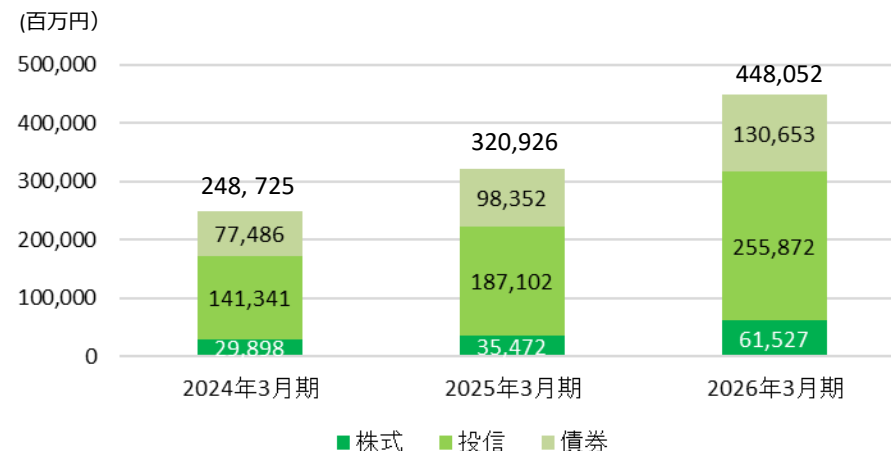
- ・銀行で取扱いできない多様な商品ニーズがあるお客さまには、ぐんぎん証券を紹介し、ご要望にお応えします。

（成果指標⑤⑥）

【証券子会社口座開設数】（成果指標⑤）



【証券子会社残高】（成果指標⑥）



お客さまのニーズやポートフォリオの状況等に基づき、投資信託や債券・株式等、豊富な商品ラインアップから最適な商品をご提案しています。

■ アクションプラン

- ・「お客さま本位の業務運営」に関する取組方針について、企業文化として定着を図るため、当行の経営陣により各種会議等を通じて全役職員に対して周知を行います。

【お客さま本位の業務運営定着に向けた取組み】

- ・お客さま本位の営業活動の実践に向けて、研修時の内容確認や動画教材による視聴など、行内での周知徹底を図っています。

【業績評価】

- ・営業店の業績表彰は、「パーパス実現に向けた活動（残高、積立投信、平準払型保険、相続関連業務等）」、「収益」などで構成され、収益のみにとらわれない体系としており、販売額による評価は廃止しています。

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的KPI）

原則2

原則7

（1）お客さまの最善の利益の実現

■ アクションプラン

・お客さまの最善の利益の実現のため、定期的に取り扱商品の状況等を検証・分析し、必要に応じて改善を図ります。

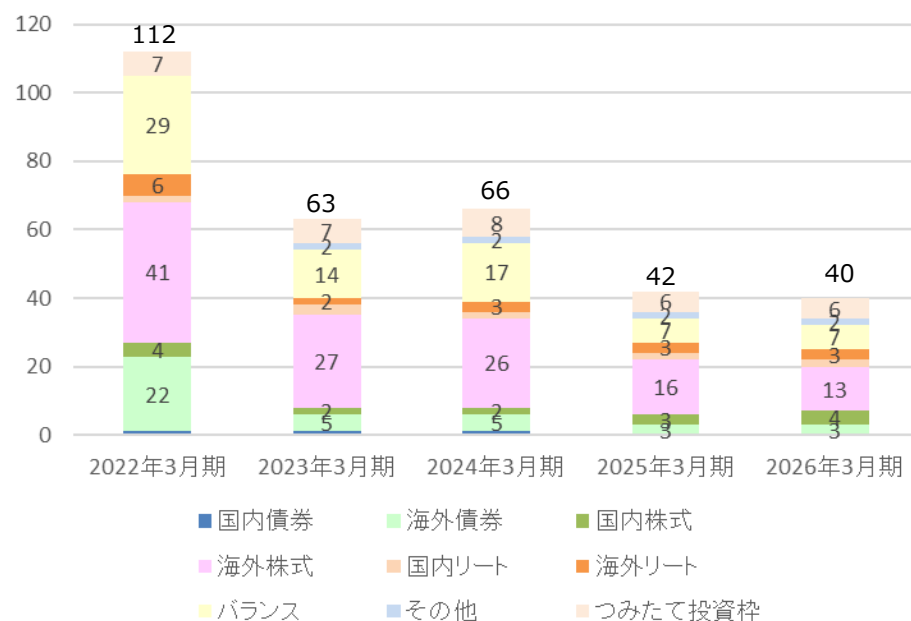
● 具体的な取組み

・プロダクトガバナンス（顧客の最善の利益に適った商品提供等を確保するためのガバナンス）の観点から、投資信託について、定期的に店頭取扱い商品の見直しを行っています。（成果指標⑦）

投資信託ラインアップ数の推移（成果指標⑦）

	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
国内債券	1	1	1	0	0
海外債券	22	5	5	3	3
国内株式	4	2	2	3	4
海外株式	41	27	26	16	13
国内リート	2	3	2	2	2
海外リート	6	2	3	3	3
バランス	29	14	17	7	7
その他	0	2	2	2	2
つみたて投資枠	7	7	8	6	6
	112	63	66	42	40

投資信託ラインアップ数（店頭取扱い）



2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

原則3

（2）お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定

■ アクションプラン

- ・新たに取扱う商品・サービスの選定において、お客さまの最善の利益の実現に資するものなのかを検討するなど、お客さま本位の観点に立った、透明性の高い選定プロセスを取り入れます。
- ・お客さまのニーズに合った最適な商品・サービスを提案するための体制を、全行一体となって整備します。

● 具体的な取組み

- ・お客さまのニーズに合わせ、投資信託として3商品、生命保険として1商品（円貨・外貨取扱い）の合計4商品を2025年度に導入するとともに、パフォーマンスの優れない商品を入れ替えるなど商品の見直しを実施しています。

■ アクションプラン

- ・お客さまの最善の利益に資する商品提供等を実現するためのガバナンス（プロダクトガバナンス）の体制整備を図るとともに、商品の複雑さ・リスク等の特性に応じて、商品・サービス提供会社との情報連携やモニタリングを行い、定期的に商品ラインアップの見直しを行います。

● 具体的な取組み

- ・当行は金融商品の組成には携わっておりません。当行は組成会社の商品提供を受け、お客さまのニーズに合わせご提案する販売会社です。
 - ・お客さまの最善の利益の実現のため、商品の組成会社との情報連携やモニタリングを行い、定期的に商品ラインアップの見直しも行います。
- 組成会社が商品の提供や改善に活用するための情報提供につきましては、以下のとおり対応していきます。

<投資信託>

組成会社から示されたスケジュールに則り、2025年12月末までに第1回目となる情報連携を行いました。

（第2回目の情報連携は2026年6月末、第3回目の情報連携は2026年9月末を予定）

なお、情報連携の対象商品は限定されておりませんが、投資信託以外の他の金融商品の各業界における対応方針の整理が進んでいないため、現在は投資信託のみを情報連携の対象としています。

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

原則3

（2）お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定

- 具体的な取組み
 - ・ 当行は、系列運用会社（スカイオーシャン・アセットマネジメント株式会社）が提供する商品以外も含めて、幅広い商品ラインアップの中からお客さまに合った商品をご提案しております。（**成果指標⑧⑨⑩⑪**）
 - ・ 金融商品取引法改正への対応として、お客さまと当行で利益相反の可能性がある場合に、目論見書補完書面や重要情報シートなどを活用し情報提供を行うようルール化しました。実施日：2025年12月1日

【投資信託販売額 上位5商品およびバランスファンド商品】

	順位	商品名（対面）	運用会社	バランス ファンド	商品名（ネット）	運用会社	バランス ファンド
2026年 3月期	1	年金ぶらす	東京海上アセットマネジメント	○	日経225ノード	アセットマネジメントOne	
	2	デバゲ・バルタ-B（ヘッジなし）	フィデリティ投信		ビクテ・ゴールド（為替ヘッジなし）	ビクテ・ジャパン	
	3	ビクテ・ゴールド（為替ヘッジなし）	ビクテ・ジャパン		SMT グローバル株式インデックス	三井住友トラスト・アセットマネジメント	
	4	USベージュバックバランス	スカイオーシャン・アセットマネジメント	○	ダウ・ジョーンズ インデックス	三井住友トラスト・アセットマネジメント	
	5	netWINB（ヘッジなし）	ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント		netWINB（ヘッジなし）	ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント	
2025年 3月期	1	年金ぶらす	東京海上アセットマネジメント	○	日経225ノード	アセットマネジメントOne	
	2	USベージュバックバランス	スカイオーシャン・アセットマネジメント	○	ダウ・ジョーンズ インデックス	三井住友トラスト・アセットマネジメント	
	3	米国株式配当貴族（年4回決算型）	野村アセットマネジメント		SMT グローバル株式インデックス	三井住友トラスト・アセットマネジメント	
	4	デバゲ・バルタ-B（ヘッジなし）	フィデリティ投信		S & P500アクティブ	東京海上アセットマネジメント	
	5	S & P500アクティブ	東京海上アセットマネジメント		デバゲ・バルタ-B（ヘッジなし）	フィデリティ投信	
2024年 3月期	1	ワノート2023-06	ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント		日経225ノード	アセットマネジメントOne	
	2	年金ぶらす	東京海上アセットマネジメント	○	SMT グローバル株式インデックス	三井住友トラスト・アセットマネジメント	
	3	米国株式配当貴族（年4回決算型）	野村アセットマネジメント		米国株式配当貴族（年4回決算型）	野村アセットマネジメント	
	4	デバゲ・バルタ-B（ヘッジなし）	フィデリティ投信		ダウ・ジョーンズ インデックス	三井住友トラスト・アセットマネジメント	
	5	SMT グローバル債券インデックス	三井住友トラスト・アセットマネジメント		デバゲ・バルタ-B（ヘッジなし）	フィデリティ投信	

※投資信託のご購入は個人のお客さまのみを対象としています。

【目論見書補完書面】

スカイオーシャン・アセットマネジメント(株)は当行と資本関係・人的関係があり、運用会社である旨説明いたします。

- 当行は、スカイオーシャン・アセットマネジメント株式会社と資本関係があり、また、当行の役員がスカイオーシャン・アセットマネジメント株式会社の役員を兼ねるなど、人的関係があることから、スカイオーシャン・アセットマネジメント株式会社は当行のグループ会社です。
- 当行がスカイオーシャン・アセットマネジメント株式会社が委託会社であるファンドを販売した場合、当行グループ全体の利益となります。
- スカイオーシャン・アセットマネジメント株式会社が委託会社であるファンドは、「投資信託購入時手数料一覧」に●を表示しています。
- 当行営業員の業績評価において、特定の商品の販売額や手数料金額を目標としておりません。

投資信託購入時手数料一覧

区分	ファンド名	※手数料 目安	購入時手数料 (税込) (%)	
ス ト ック	スカイオーシャン・コアアクト(安定型/成長型)	●	2,200	
	投資のソムリエ		3千円未満 3千円以上	2,200 1,650
	ブレンドシックス	●	1,650	
	つみたて8資産均等バランス		かかりません	
	東京海上・年金運用戦略ファンド (年1回決算型) ＜愛称: 年金ぶらす＞		1千円未満 1千円以上 5千円以上	2,200 1,650 1,100
バ ラン ス	USベージュバックバランス	●	1千円未満 1千円以上 5千円以上	2,200 1,650 1,100
	ビクテ・ゴールデン・リスクプレミアム・ファンド ＜愛称: ボラリス＞ のむらッパ・ファンド (保守型/やや保守型/普通型/やや積極型/積極型)		1億円未満 1億円以上	3,300 1,650 1,100

【重要情報シート】

5 当行の利益とお客さまの利益が反する可能性

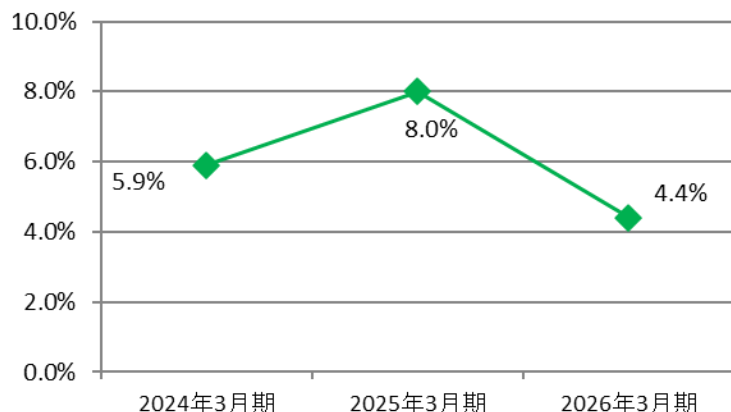
- 当行は、お客さまが支払う運用管理費用（信託報酬）のうち、組成会社から年率0.22%（税込）を販売会社報酬としていただきます。これは購入後の情報提供、運用報告書等各種書類の送付、口座内でのファンドの管理等の対価になります。
- この商品の組成会社（運用会社）であるスカイオーシャン・アセットマネジメント株式会社（※）は群馬銀行のグループ会社です。
- 営業担当者の業績評価上、この投資信託が他の投資信託の販売より評価されることはございません。

※ 当行との間に重要な資本関係等がある組成会社（運用会社）です。

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的KPI）

原則3

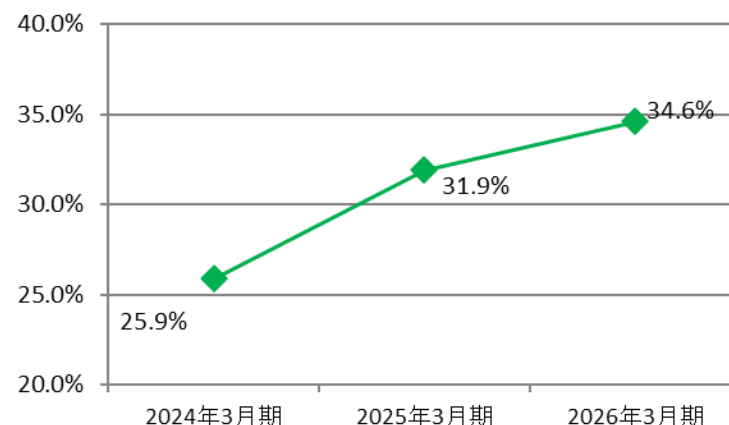
【投資信託販売額における系列運用会社商品比率】（成果指標⑧）



※投資信託のご購入は個人のお客さまのみを対象としています。
※系列運用会社：スカイジョン・アセットマネジメント㈱

マーケット環境が良好で主に海外株式で運用する商品の販売が伸びたため、バランス型の商品が多い系列運用会社は、前年比▲3.6%低下しました。

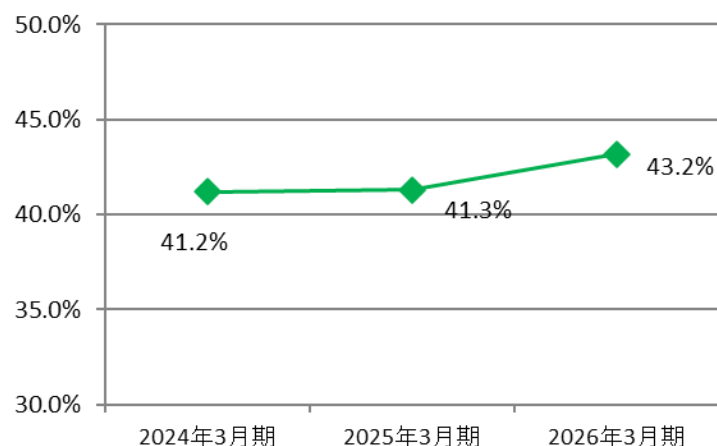
【投資信託販売額における積立投信販売額比率】（成果指標⑨）



※投資信託のご購入は個人のお客さまのみを対象としています。

長期分散投資が可能な商品として積立投信をご案内しています。積立投信の契約者数、契約件数が増加したことにより、積立投信比率は34.6%となりました。

【投資信託残高におけるバランス型商品比率】（成果指標⑩）

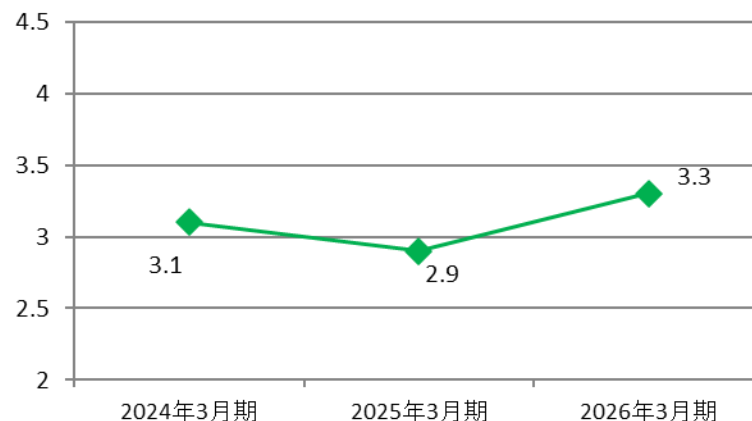


※投資信託のご購入は個人のお客さまのみを対象としています。

お客さまニーズにあわせたと提案により、バランス型商品の比率は前期比+1.9%増加しました。

【投資信託平均保有年数】（成果指標⑪）

(年)



※平均保有年数：平均残高（（前年度末残高＋年度末残高）÷2）÷年間解約額

マーケット環境を背景とした投資信託の解約が増加したものの、残高の伸長により、前期比+0.4年と保有年数が伸びました。

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的KPI）

原則3

● 具体的な取組み

- ・お客さまの多様なニーズにお応えできるよう、投資信託・生命保険ともに、幅広い商品ラインアップを整備しております。（成果指標⑫⑬）

【投資信託取扱商品ラインアップ数】（成果指標⑫）

カテゴリー			群馬銀行		ぐんぎん証券	
			取扱商品数	比率	取扱商品数	比率
追加型	債券	国内債券	0	0.0%	1	0.7%
		海外債券	3	7.5%	14	9.7%
	株式	国内株式	4	10.0%	7	4.9%
		海外株式	13	32.5%	78	54.2%
	リート	国内リート	2	5.0%	3	2.1%
		海外リート	3	7.5%	8	5.6%
	バランス	バランス	7	17.5%	12	8.3%
		バランス（ラップ型）	0	0.0%	4	2.8%
	レバレッジ	レバレッジ	0	0.0%	5	3.5%
	その他	その他	2	5.0%	2	1.4%
NISA専用	つみたて投資枠	6	15.0%	10	6.9%	
合計			40	100.0%	144	100.0%

※単位型投資信託、インターネット専用の投資信託は除く。コースやヘッジ有無、決算期間の異なるものはそれぞれ1商品として計算。

【生命保険取扱商品ラインアップ数】（成果指標⑬）

カテゴリー	商品取扱数	比率	カテゴリー	商品取扱数	比率
一時払個人年金保険（円建）	4	7.1%	介護保険（平準払）	2	3.6%
一時払個人年金保険（外貨建）	4	7.1%	収入保障保険	2	3.6%
一時払終身保険（円建）	12	21.4%	学資保険	1	1.8%
一時払終身保険（外貨建）	14	25.0%	医療保険	5	8.9%
一時払介護年金保険（円建）	1	1.8%	がん保険	4	7.1%
個人年金保険（平準払）	3	5.4%	認知症保険	1	1.8%
終身保険（平準払）	3	5.4%	合計	56	100.0%

※1つの商品で円建て取扱い・外貨建て取扱いのあるものはそれぞれで計算。

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

【３）手数料等の透明性向上

■ アクションプラン

- ・お客さまにご負担いただく手数料等については、手数料水準の基本的な考え方を明確にし、購入時の手数料や継続保有時に発生する手数料などを重要情報シートや契約締結前交付書面などで、お客さまにご理解いただけるようわかりやすく説明します。
- 具体的な取組み
- ・投資信託の手数料を分かりやすく説明する資料として「投資信託における主なご提供サービスとお客さまが負担する費用について」（「投資信託ラインアップ」販売用資料に掲載）をご用意しております。当行が販売会社として受取る手数料水準の基本的な考え方を示すとともに、購入時の手数料やご契約の継続保有時に発生する手数料についてもお客さまにご理解いただけるよう、分かりやすく説明します。投資信託の購入・保有にかかる手数料に対するサービスについて、詳しくご確認いただける内容に改訂しました。（2025年10月）
- また「投資信託ラインアップ」では、主な取扱いファンドの手数料率等を一覧化してお示ししております。

原則4

「投資信託における主なご提供サービスとお客さまが負担する費用について」

「投資信託ラインアップ」主な取扱いファンド一覧

[illegible][illegible]

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

（4）重要な情報のわかりやすい提供

原則5

■ アクションプラン

- ・お客さまが投資判断を行う際の必要な情報を提供する場合は、重要情報シートを含む各種資料を利用し、様々な商品・サービスを比較できるように、メリット・デメリットをわかりやすく丁寧に説明します。
- ・商品・サービスを提案する際には、パッケージ化の有無、個別購入の可否について、重要情報シートを活用し説明します。

● 具体的な取組み

- ・「重要情報シート（金融事業者編・個別商品編）」を含む各種資料を利用し、様々な商品・サービスを比較できるように、メリット・デメリットを分かりやすく、丁寧にご説明します。

「重要情報シート（金融事業者編）」

■ 「金融事業者編」の主な記載内容

1. 当行の基本情報
2. 取扱商品
3. 商品ラインアップの考え方
4. 苦情・相談窓口

「重要情報シート（個別商品編）」

■ 「個別商品編」の主な記載内容

1. 商品等の内容
 - ・金融商品の目的・機能
 - ・商品組成に携わる事業者が想定する顧客層
 - ・パッケージ化の有無
2. リスクと運用実績
 - ・損失が生じるリスクの内容
 - ・過去1年間・5年間の収益率
 - ※投資信託の場合
3. 費用
 - ・購入時に支払う費用（販売手数料など）
 - ・継続的に支払う費用（信託報酬など）
 - ・運用成果に応じた費用（成功報酬など）
4. 換金・解約の条件
5. 当行の利益とお客さまの利益が反する可能性
6. 租税の概要
7. その他参考情報

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

原則5

原則6

（5）お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

■ アクションプラン

- 商品・サービスごとに想定するお客さま像（年代、投資経験等）を明示した上で、お客さまの投資目的やライフプランなどのお考えを丁寧に伺い、ぐんぎん証券とも連携しつつ、お客さまのニーズに合った商品・サービスを提案します。
- 具体的な取組み
 - お客さまの投資目的や資産運用に関するお考えに適した金融商品をご提案するため、お客さまの投資経験・知識や保有金融資産等について確認させていただくとともに、運用に関するお考え等を伺っております。お客さまへのご提案商品は、これらのヒアリングをもとに絞り込んだ商品群の中から選定しております。
 - 職場という身近な場を通じて、従業員の「NISA」を利用した資産形成を、事業主と群馬銀行がサポートし、福利厚生増進をはかる制度として、「職場つみたてNISA」を取扱いしております。
 - お客さま一人ひとりの投資資産の組合せ・売買のタイミング等を投資一任業者へ任せたいニーズに応えるため、「ぐんぎんファンドラップ」を取扱いしております。

「職場つみたてNISA」

職場という身近な場を通じて、NISAを利用した資産形成ができるよう、職場が従業員を支援する福利厚生を推進することを目的とした制度です。

手続簡単 口座から毎月自動お引き落としで投資
安心 投資信託を購入する際の手数料は0円！
得 退職金への積み立て投資

職場つみたてNISAの仕組み
 従業員が毎月一定額を給与から天引きし、NISA口座に積み立てる。投資信託を通じて資産形成を行う。

全額 ぐんぎん証券 三井UFJアセットマネジメント

つみたて投資のメリットは、毎月自動的に引き落とし、投資タイミングの悩みなし！定期預金投資より長期投資、まとまった資金がなくても大丈夫！少額から「気楽」に投資、つみたて投資で増えたと、どんな効果があるの？

楽 手続簡単、投資信託は毎月自動的に引き落とし、投資タイミングの悩みなし！定期預金投資より長期投資、まとまった資金がなくても大丈夫！少額から「気楽」に投資、つみたて投資で増えたと、どんな効果があるの？

安 つみたてNISAの投資は、低コストの投資信託に限定！購入手数料・口座管理手数料0円！運用手数料も投資額に応じて0.1%～0.25%と低コスト！

得 つみたてNISA制度を利用して、長期で「得」しましょう！

2024年1月からのNISAがはじまります！

投資信託	2024年1月からのNISAがはじまります！	2023年度運用実績
全額 ぐんぎん証券	2024年1月からのNISAがはじまります！	2023年度運用実績

「ぐんぎんファンドラップ」

ぐんぎんファンドラップは、ぐんぎん証券と群馬銀行が連携して提供する、お客さまの投資目的や資産運用に関するお考えに適した金融商品をご提案するためのサービスです。

ぐんぎん証券 ぐんぎん銀行 ウェルスクエア

サービスのしくみ
 お客さまは、ぐんぎん証券（ぐんぎん証券株式会社）とウェルスクエア（ウェルスクエア株式会社）を通じて、投資一任業者（投資信託の運用会社）と提携し、投資一任業者の運用方針に基づいて投資を行います。

サービスのしくみ
 投資一任業者（投資信託の運用会社）と提携し、投資一任業者の運用方針に基づいて投資を行います。

ウェルスクエアとは
 野村グループのファンドラップの運用業務を担当しています。

野村アセットマネジメントと野村フィナンシャルグループ（野村證券株式会社、野村生命保険株式会社）が共同で運営するファンドラップの運用業務を担当しています。

会社名	代表取締役社長
ぐんぎん証券	代表取締役社長 佐藤 隆夫
ぐんぎん銀行	代表取締役社長 佐藤 隆夫
ウェルスクエア	代表取締役社長 佐藤 隆夫

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

（5）お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

原則5

原則6

■ アクションプラン

- ・投資初心者のお客さまには、各種ツール等を活用し、お客さまのライフプランに基づくご提案を行います。ご高齢のお客さまには、リスク性商品のご購入について十分ご検討いただくために、原則当日のご注文の受付は行いません。必要に応じて、ご家族とのご相談等をお願いするほか、お客さまに合った丁寧な説明を行います。

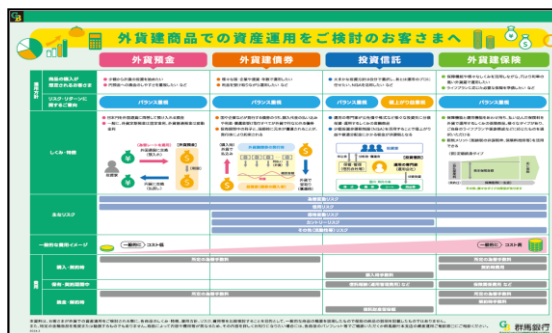
◆ 具体的な取組み

- ・投資初心者を含めた幅広い世代のお客さまに、資産形成・運用の必要性に加えて、様々な金融商品の概要や一般的な仕組みをご案内する「ライフプランガイドブック」をご用意しております。
- ・ご高齢のお客さまに対しては、ご提案内容が適切なものであるか、お客さまにしっかりご理解いただいているか、ご家族との相談・同席をお願いする等、より慎重な判断を行ったうえでご契約しております。
- ・外貨建一時払保険のご案内の際には、以下の項目について、より丁寧な説明を徹底しています。
 - ①他の金融商品との比較説明
 - ②市場価格調整（MVA）の仕組み説明
 - ③目標（ターゲット）到達型保険についての説明

「ライフプランガイドブック」



「比較説明リーフレット」



「市場価格調整（MVA）リーフレット」



2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的KPI）

（5）お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

原則5

原則6

■ アクションプラン

- ・ぐんぎんアプリや休日に相談できる個人相談プラザなどお客さまとの接点となる多様なチャネルを整備・拡充し、お客さまの利便性向上を図ります。

「個人相談プラザ」

（店舗画像：個人相談プラザ前橋）



■ 個人相談プラザ取扱商品ラインアップ数

2026年3月31日現在

カテゴリー	取扱商品数	比率
定期保険	4	11.8%
収入保障保険	5	14.7%
終身保険（平準払）	5	14.7%
介護保険（平準払）	1	2.9%
医療保険	14	41.2%

カテゴリー	取扱商品数	比率
がん保険	2	5.9%
個人年金保険（平準払）	1	2.9%
変額保険	2	5.9%
合計	34	100.0%

※個人相談プラザでは、医療・収入保障・介護保険など保障性保険を中心に取扱しています。

- ・平日の夕方や土日祝日も営業しています。
- ・リスクに対する備えや、お金に関するお悩みを専任スタッフが丁寧にお答えします。
- ・WEBで簡単に事前予約ができますので、スムーズにご相談いただけます。

「ぐんぎんアプリ」



- ・個人のお客さま向けバンキングアプリです。
- ・口座残高や入出金明細等の確認はもちろん、振替や振込のお手続きなどスマホひとつでかんたんに日常のお取引ができます。
- ・投資信託のお取引も簡単な操作でお取引いただけます。

「ぐんぎん手続きアプリ」



- ・預金やNISA等の口座開設、各種商品のお申込み（デビット・クレジット・カードローン）、各種お手続き（住所変更、電話番号変更、カード再発行）が24時間来店不要でお申込みいただけます。

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

(5) お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

原則5

原則6

■ アクションプラン

- これから資産形成を始めようと考えているお客さまや、当行のお取引先の従業員の皆さまに対して、資産形成のお役に立つ情報提供を積極的に行い中長期的な資産形成を支援します。
- 具体的な取組み
 - ・ 幅広い層のお客さまに対し、金融リテラシーの向上や投資判断に資するセミナー等の情報提供に取り組んでいます。

- ・ お客さまへの情報提供の一環として、お客さま向けセミナーを開催しています。
- ・ オンラインセミナーを中心に、営業店と個人相談プラザとの連携による、法人の従業員さま向けセミナーも随時開催しています。
- ・ TSUBASAアライアンス（群馬銀行を始め地方銀行10行が参加する地銀広域連合の枠組み）における取組みとして、2026年2月13日と2月14日に当行を含む参加行10行による「TSUBASAアライアンス iDeCoオンラインセミナー」を共同で開催いたしました。

■ 開催セミナー例

夜間開催
資産運用セミナー
参加費無料

オンラインセミナーで学ぶ!
NISAとiDeCoで資産運用

開催日
2025年 12月17日(水) 19:00
12月19日(金) ~19:40

開催時間
第一部 19:00~19:25
第二部 19:25~19:40

内容
第一部 インフラ時代の資産運用とNISAの活用について
第二部 iDeCoの活用
Zoomウェビナー・お申込み定員:500名さま

お申込みフォーム:
<https://info.gunmabank.co.jp/nisaidecoseminar2512>

群馬銀行 MUFG 三菱UFJアセットマネジメント

群馬銀行 オンライン・セミナー

220年の知見で
時代の変化に対応する投資戦略

2月3日(火)より
期間限定配信

スピーカー
ピクテ・ジャパン
投資戦略部長
田中 純平

>> 詳しくはこちら

TSUBASAアライアンス共同開催
自分で備える・自分の未来!

iDeCo
オンラインセミナー

iDeCoへの加入を検討されている皆さま。すでにiDeCoに加入されている皆さまに、iDeCoの制度概要やiDeCoでの資産運用・商品選択のポイントについて解説します。

【開催日】
第1回 2026年2月13日(金) 18:30~19:45
第2回 2026年2月14日(土) 11:00~12:15
※第1回・第2回ともに同じ内容です。

【プログラム】
<第1部>
iDeCoの制度内容と今後予定されている法改正
<第2部>
iDeCoの資産運用と商品選択のポイント
講師: J-401kオフィス株式会社 代表取締役 佐々木 慎司

【参加費用】 無料 各回 定員1,000名 (お申込み先着順)
【開催方法】 ZOOMウェビナー
【お申込み方法】 裏面をご覧ください

2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

原則5

原則6

（5）お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

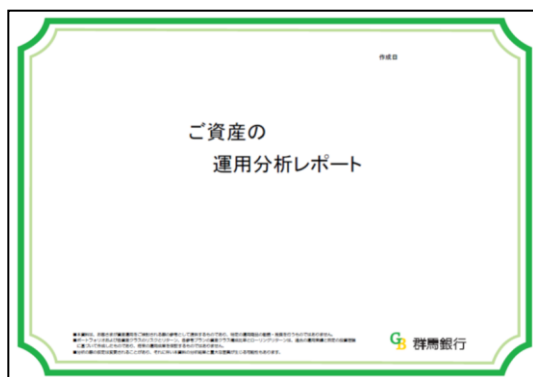
■ アクションプラン

- ・マーケット環境を的確に把握し、お客さまへ情報提供するなどフォローアップを充実させるとともに、マーケットが大きく変化した場合には、タイムリーな情報提供を行います。

● 具体的な取組み

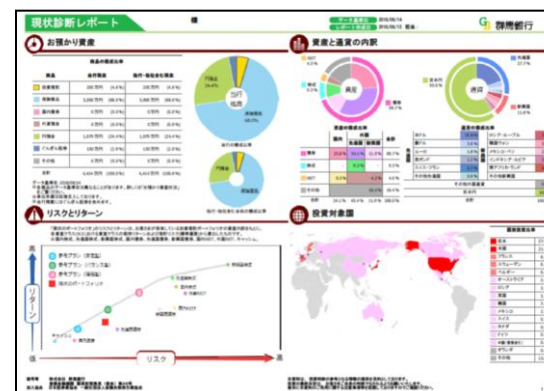
- ・定期的な情報提供に加え、相場下落時（投資信託基準価額の5%超下落時）には、臨時のフォローなどを実施しております。
- ・お客さま自身の資産全体を把握していただくためのツールとして「ご資産の運用分析レポート」をご用意しております。またこのツールを活用し、資産、リスク・リターン等を切り口としたシミュレーションによるご提案を行っております。
- ・「ご資産の運用分析レポート」は、当行に加え、ぐんぎん証券の資産残高も反映し、グループ全体で資産管理をサポートしています。

「ご資産の運用分析レポート」



「ご資産の運用分析レポート」では、ご投資いただいている国・通貨・資産のバランス・ご資産の運用損益状況をご確認いただけます。

また、お客さまの金融知識・投資経験・取引目的・資産状況・リスク許容度・ライフプランやニーズ、目標とする資産額等を十分に把握した上で、「ご資産の運用分析レポート」を活用し、幅広い商品ラインアップの中からお客さま一人ひとりに合った商品を選定し、ご提案します。



2. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況および成果指標（自主的 K P I）

原則2

原則7

（6）人材育成・評価

■ アクションプラン

- ・お客さまへの最適なコンサルティングに関する研修を実施するとともに、専門資格保有者の増強・資格取得支援を行います。
- ・従業員の評価については、お客さまへのわかりやすい情報提供や、お客さまにふさわしい商品・サービスの提案や行動を適切に評価する仕組みを導入します。

● 具体的な取組み

- ・自律的なキャリア形成の実現に向けた自己啓発支援として、FP1級の取得を目指す「受験対策セミナー」の開催や「学習動画コンテンツ」を提供し、当該分野におけるスキルアップを支援しています。

【資格取得者数】

（単位：人）

		2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
FP技能士	1級（※1）	142	154	158
	2級（※2）	2,337	2,295	2,225

注：ぐんぎん証券社員との合算

※1 CFP含む

※2 AFP含む

お客さまのライフステージに合った最適な商品をご提案するため、従業員に対し専門資格（FP技能士等）の取得を支援するなど、高い専門性と職業倫理を有する行員の育成を図っています。

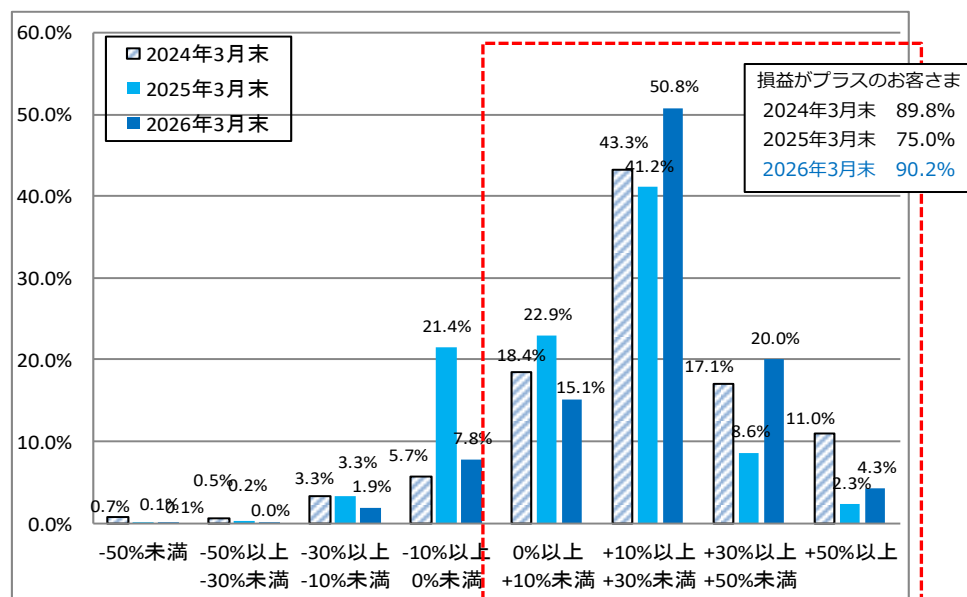
3. 販売会社における比較可能な共通 K P I

(1) 投資信託の比較可能な共通 K P I

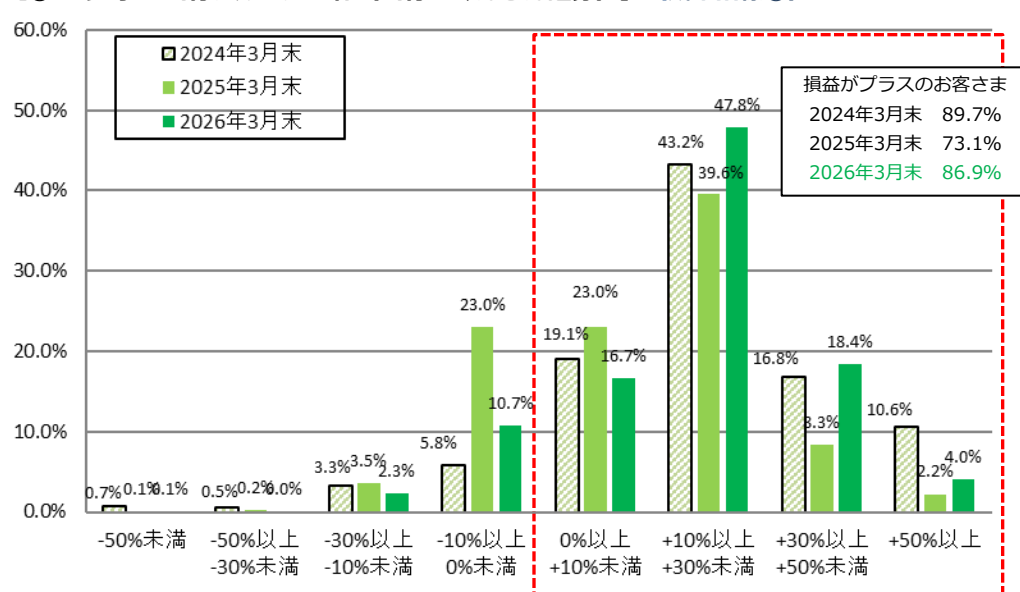
● 投資信託の運用損益別顧客比率

- 投資信託を保有されているお客さまについて、基準日時点の保有投資信託に係るご購入時以降の累積の運用損益（手数料控除後）を算出し、運用損益別にお客さま比率をお示ししております。お客さまが保有されている投資信託について、ご購入時以降どれくらいのリターンが生じているかを確認いただけます。
- 米国を中心としたマーケットが堅調であったことから、2026年3月末基準で運用損益がプラスになっているお客さまの比率は90.2%（前年比+15.2ポイント）となりました。（成果指標⑭）
- 当行のビジネスモデルは、グループ会社であるぐんぎん証券との銀証連携をベースとしたものであり、ぐんぎん証券とお取引いただいているお客さまは、全て当行とお取引のあるお客さまとなります。こうした観点から、当行グループ全体の「運用損益別顧客比率」についても合わせて公表させていただきます。（成果指標⑮）

【① 当行（共通 K P I）】（成果指標⑭）



【② ご参考：当行グループ全体（当行+ぐんぎん証券）】（成果指標⑮）



※対象となるお客さま：基準日時点で投資信託を保有されている個人のお客さま
※対象商品：基準日時点で対象となるお客さまが保有されている投資信託
※対象となるお取引：①：当行の投資信託口座によるお取引およびぐんぎん証券の金融商品仲介口座によるお取引（仲介取引）
②：上記①+ぐんぎん証券への紹介によるお取引（紹介取引）

3. 販売会社における比較可能な共通 K P I

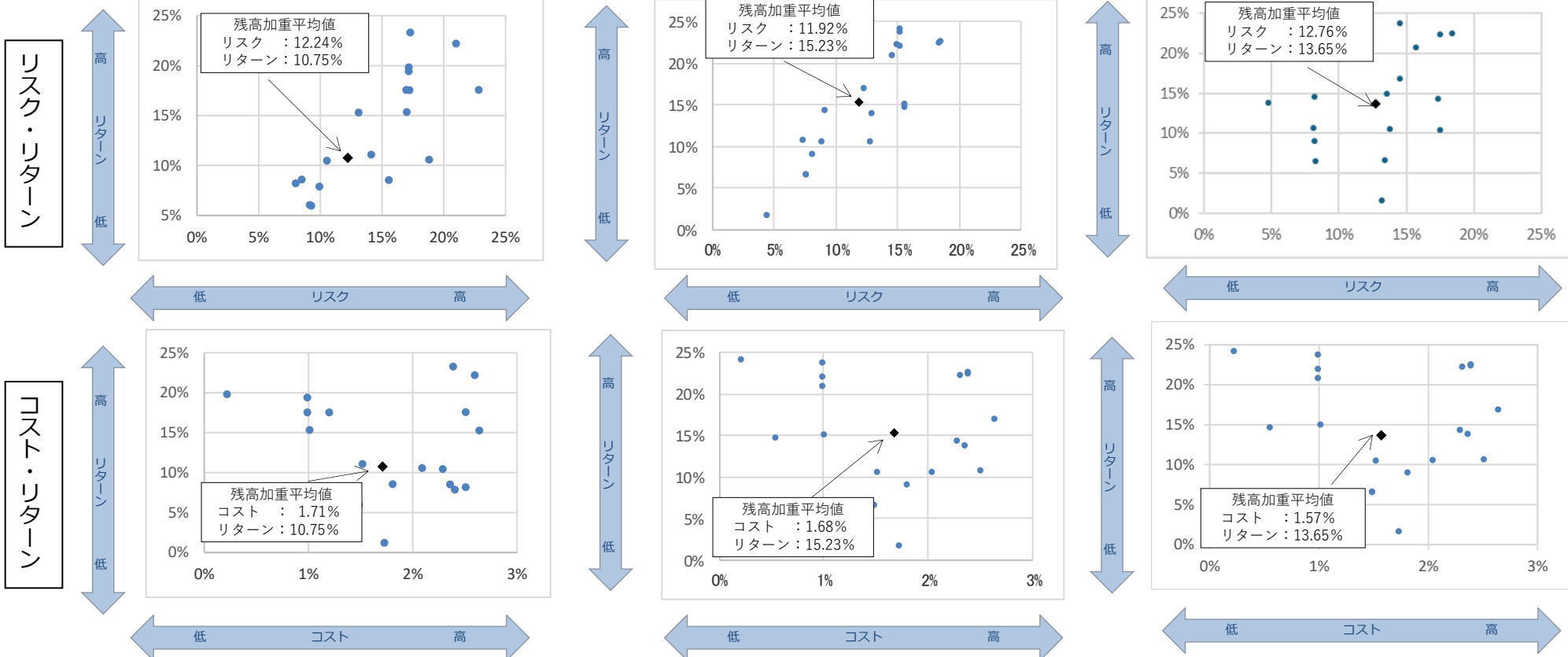
● 投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン／リスク・リターン

- ・ 設定後5年以上の投資信託の預り残高上位20銘柄について、銘柄ごとおよび預り残高加重平均のコストとリターン、リスクとリターンの関係をお示ししております。
- ・ この指標により、コストに見合ったリターン実績を持つ商品や、リスクに見合ったリターン実績を持つ商品を多くお客さまに提供しているかを確認することができます。
- ・ 2026年3月末時点における残高加重平均したコストは0.11%改善したものの、リスクは0.84、リターンは▲1.58%悪化しました。

【2024年3月末】

【2025年3月末】

【2026年3月末】



※コスト：販売手数料率の1/5と信託報酬率の合計値 ※リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算） ※リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）

3. 販売会社における比較可能な共通 K P I

【投資信託の預り残高上位20銘柄】
【2024年3月末】

	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	投資のソムリエ	2.0%	4.0%	-0.6%
2	SMT グローバル株式 インデックス・オープン	1.0%	17.2%	19.4%
3	財産 3 分法ファンド（不動産・ 債券・株式）毎月分配型	1.5%	9.3%	5.9%
4	モルガン・スタンレー グローバル・プレ ミアム株式オープン（為替ヘッジなし）	2.6%	13.1%	15.3%
5	つみたて先進国株式	0.2%	17.2%	19.8%
6	フィデリティ・U Sハイ・イールド・ ファンド（毎月決算型） （為替ヘッジなし）	2.3%	10.5%	10.5%
7	ブレンドシックス	1.7%	5.0%	1.2%
8	財産 3 分法ファンド（不動産・ 債券・株式）資産成長型	1.5%	9.2%	6.0%
9	ピクテ・グローバル・インカム 株式ファンド(毎月分配型)	2.4%	15.6%	8.5%
10	インデックスファンド 2 2 5	1.0%	17.0%	15.3%
11	ひふみプラス	1.5%	14.1%	11.1%
12	米国株式配当貴族（年4回決算型）	1.0%	17.0%	17.5%
13	野村インド債券ファンド （毎月分配型）	2.4%	9.9%	7.9%
14	東京海上・年金運用型戦略ファンド （年 1 回決算型）	1.8%	8.5%	8.6%
15	SMTAMダウ・ジョーンズ インデックスファンド	1.2%	17.2%	17.5%
16	次世代通信関連 世界株式戦略ファンド	2.5%	22.9%	17.6%
17	フィデリティ・U Sリート・ ファンド B（為替ヘッジなし）	2.1%	18.8%	10.6%
18	グローバル・ロボティクス株式 ファンド（1 年決算型）	2.6%	21.0%	22.2%
19	アライアンス・バーンスタイン・米国 成長株投信 B コース（為替ヘッジなし）	2.4%	17.3%	23.3%
20	野村PIMCO・世界インカム戦略 ファンド Bコース	2.5%	8.0%	8.2%
	残高加重平均値	1.71%	12.24%	10.75%

【2025年3月末】

ファンド名	コスト	リスク	リターン
SMT グローバル株式 インデックス・オープン	1.0%	15.2%	23.8%
モルガン・スタンレー グローバル・プレ ミアム株式オープン（為替ヘッジなし）	2.6%	12.3%	16.9%
フィデリティ・世界割安成長株投信 B コース（為替ヘッジなし）	2.3%	15.0%	22.2%
投資のソムリエ	2.0%	4.0%	-2.2%
つみたて先進国株式	0.2%	15.3%	24.2%
フィデリティ・U Sハイ・イールド・ ファンド（毎月決算型） （為替ヘッジなし）	2.3%	9.1%	14.3%
財産 3 分法ファンド（不動産・ 債券・株式）毎月分配型	1.5%	7.7%	6.6%
東京海上・年金運用型戦略ファンド （年 1 回決算型）	1.8%	8.1%	9.0%
米国株式配当貴族（年4回決算型）	1.0%	14.6%	20.8%
財産 3 分法ファンド（不動産・ 債券・株式）資産成長型	1.5%	7.7%	6.6%
ピクテ・グローバル・インカム 株式ファンド(毎月分配型)	2.4%	13.0%	13.8%
アライアンス・バーンスタイン・米国 成長株投信 B コース（為替ヘッジなし）	2.4%	18.5%	22.5%
インデックスファンド 2 2 5	1.0%	15.6%	15.0%
野村PIMCO・世界インカム戦略 ファンド Bコース	2.5%	7.4%	10.6%
ブレンドシックス	1.7%	4.5%	1.6%
日経 2 2 5 ノーロードオープン	0.6%	15.7%	14.6%
アライアンス・バーンスタイン・米国 成長株投信 D コース毎月決算型（為替 ヘッジなし）	2.4%	18.4%	22.4%
ひふみプラス	1.5%	12.8%	10.5%
SMTAMダウ・ジョーンズ インデックスファンド	1.0%	15.3%	22.0%
フィデリティ・グローバル・ハイ・ イールド・ファンド（毎月決算型）	2.0%	8.9%	10.6%
残高加重平均値	1.68%	11.92%	15.23%

【2026年3月末】

ファンド名	コスト	リスク	リターン
SMT グローバル株式 インデックス・オープン	1.0%	14.5%	18.1%
つみたて先進国株式	0.2%	14.5%	18.5%
モルガン・スタンレー グローバル・プレ ミアム株式オープン（為替ヘッジなし）	2.6%	12.3%	8.2%
フィデリティ・世界割安成長株投信 B コース（為替ヘッジなし）	2.3%	13.3%	14.0%
フィデリティ・U Sハイ・イールド・ ファンド（毎月決算型） （為替ヘッジなし）	2.3%	9.2%	12.0%
ピクテ・ゴールド(為替ヘッジなし)	1.5%	17.4%	29.8%
東京海上・年金運用型戦略ファンド （年 1 回決算型）	1.8%	8.2%	7.2%
財産 3 分法ファンド（不動産・ 債券・株式）毎月分配型	1.5%	8.2%	5.7%
つみたて米国株式（S & P 5 0 0）	0.2%	15.7%	19.5%
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）	2.6%	13.4%	17.8%
投資のソムリエ	2.0%	4.7%	-2.0%
アライアンス・バーンスタイン・米国 成長株投信 B コース（為替ヘッジなし）	2.4%	18.4%	15.2%
米国株式配当貴族（年4回決算型）	1.0%	13.6%	13.7%
野村PIMCO・世界インカム戦略 ファンド Bコース	2.5%	8.1%	10.1%
ピクテ・グローバル・インカム株式 ファンド(毎月分配型)	2.4%	13.2%	16.0%
財産 3 分法ファンド（不動産・ 債券・株式）資産成長型	1.5%	8.1%	5.7%
インデックスファンド 2 2 5	1.0%	17.5%	13.4%
つみたて日本株式（日経平均）	0.2%	17.5%	13.8%
フィデリティ・グローバル・ハイ・ イールド・ファンド（毎月決算型）	2.0%	8.6%	7.8%
ひふみプラス	1.5%	13.7%	7.7%
残高加重平均値	1.57%	12.76%	13.65%

※ぐんぎん証券の商品を含めた投資信託の預かり残高上位20銘柄

3. 販売会社における比較可能な共通KPI

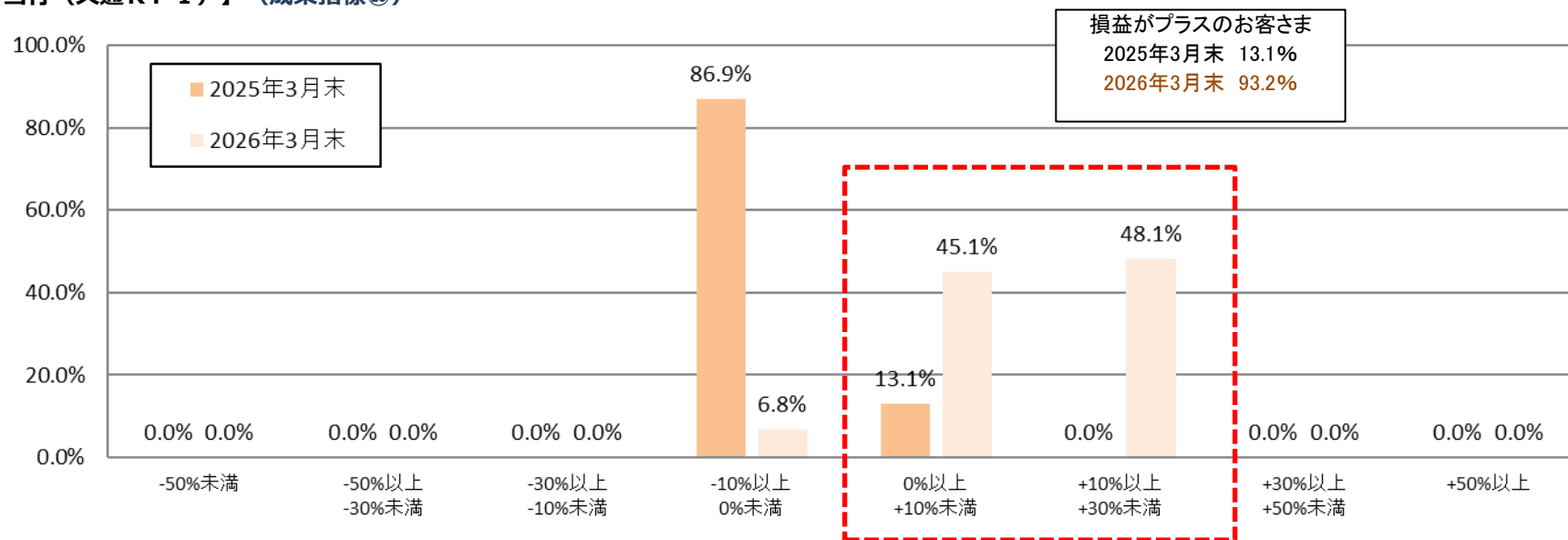
(2) ファンドラップの比較可能な共通KPI

● ファンドラップの運用損益別顧客比率

- ・ファンドラップを保有されているお客さまについて、基準日時点のファンドラップ保有に係るご契約時以降の累積の運用損益（手数料控除後）を算出し、運用損益別にお客さま比率をお示ししております。お客さまが保有されているファンドラップについて、ご購入時以降どれくらいのリターンが生じているかを確認いただけます。
- ・2025年3月期は、2024年2月からサービスを開始し実質1年目であったことや、2025年3月のマーケット環境悪化により、運用期間の短い契約者を中心に含み損が発生し、運用損益プラス比率は13.1%となりました。2026年3月期はマーケット環境好転により、93.2%（前年比プラス80.1%）と大幅プラスとなりました。

（成果指標⑬）

【当行（共通KPI）】（成果指標⑬）



※対象となるお客さま：基準日時点でファンドラップを保有されている個人のお客さま

※対象商品：基準日時点で対象となるお客さまが保有されているファンドラップ

3. 販売会社における比較可能な共通 K P I

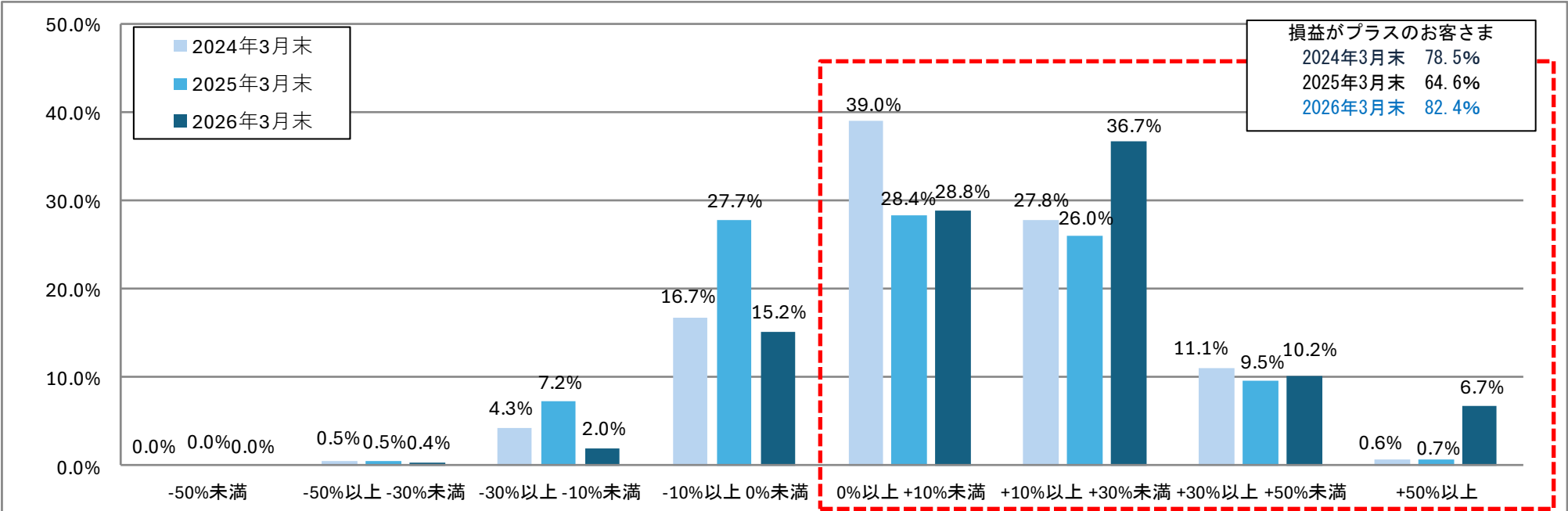
(3) 外貨建保険の比較可能な共通KPI

● 外貨建保険の運用評価別顧客比率

- ・外貨建保険を保有されているお客さまについて、基準日の保有外貨建保険に係るご購入時以降の運用評価（円換算）を算出し、運用評価別にお客さま比率をお示ししております。お客さまが保有されている外貨建保険について、ご購入時以降どれくらいのリターンが生じているかをご確認いただけます。
- ・米ドル・円の為替の円安ドル高の進展にともない解約返戻金額（円換算）が増加したことにより、2026年3月末基準で運用評価率がプラスになっているお客さまの比率は82.4%（前年比+17.8ポイント）となりました。

（成果指標⑰）

【 当行（共通 K P I）】（成果指標⑰）

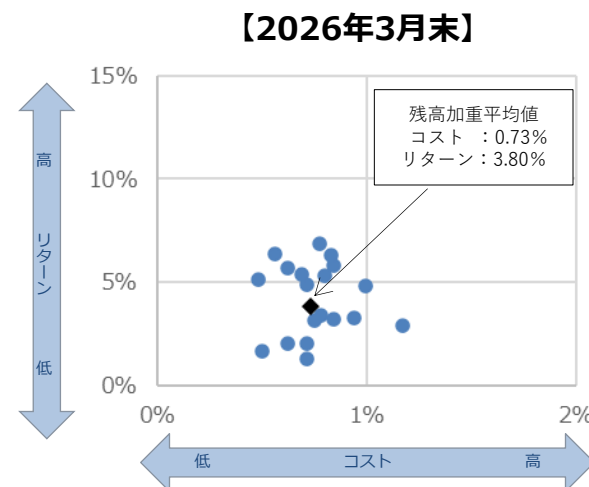
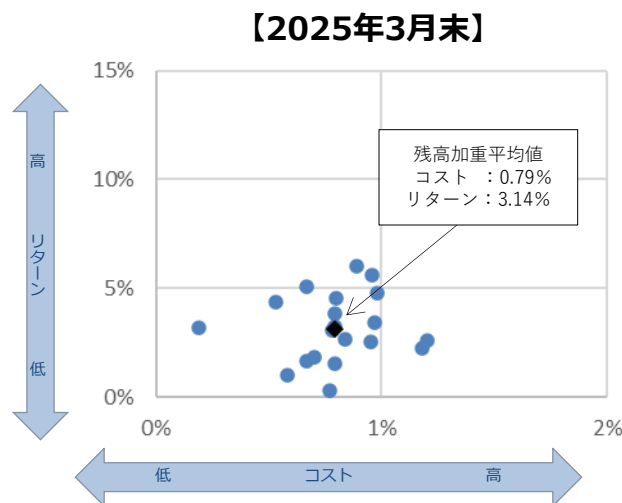
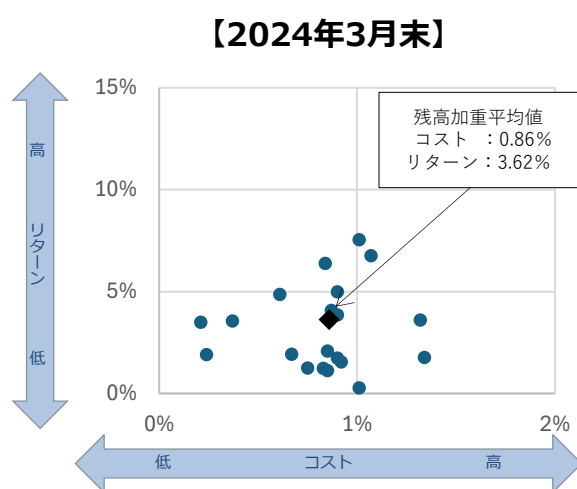


※対象となるお客さま：基準日時点で外貨建保険を保有されている個人のお客さま
※対象商品：基準日時点で対象となるお客さまが保有されている外貨建保険

3. 販売会社における比較可能な共通 K P I

● 外貨建保険の銘柄別のコスト・リターン

- ・ 基準日に5年以上保有している外貨建保険の各銘柄（最大20銘柄）について、平均コストと平均リターンの関係をお示ししております。
- ・ この指標により、コストに見合ったリターン実績を持つ商品を多くお客さまに提供しているかを確認することができます。



- 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。

※コスト：各契約の代理店手数料率を契約期間で年率換算したものを一時払保険料で加重平均 ※リターン：解約返戻金等の増加率を年率換算したものを一時払保険料で加重平均

3. 販売会社における比較可能な共通 K P I

【外貨建保険の上位銘柄】

【2024年3月末】				【2025年3月末】				【2026年3月末】			
順位	銘柄名	コスト	リターン	順位	銘柄名	コスト	リターン	順位	銘柄名	コスト	リターン
1	プレミアレシーブ	0.87%	4.08%	1	プレミアレシーブ	0.79%	3.85%	1	プレミアレシーブ	0.71%	4.85%
2	プレミアプレゼント	0.90%	3.86%	2	やさしさ、つなが	0.67%	1.65%	2	やさしさ、つなが	0.62%	2.04%
3	ふるはーと J ロードグローバル	0.90%	5.00%	3	プレミアプレゼント	0.84%	2.67%	3	プレミアプレゼント	0.78%	3.36%
4	やさしさ、つなが	0.75%	1.26%	4	ふるはーと J ロードグローバル	0.80%	4.52%	4	ふるはーと J ロードグローバル	0.69%	5.34%
5	ビーウィズユープラス	0.83%	1.25%	5	ビーウィズユープラス	0.77%	0.31%	5	ビーウィズユープラス	0.71%	1.25%
6	ロングドリーム G O L D	0.90%	1.75%	6	ロングドリーム G O L D	0.79%	1.53%	6	生涯プレミアムワールド5	0.75%	3.16%
7	ロングドリーム G O L D 2	1.07%	6.77%	7	ロングドリーム G O L D 2	0.89%	6.01%	7	ロングドリーム G O L D	0.71%	2.04%
8	みらい、そだてる	0.61%	4.87%	8	ロングドリーム G O L D 3	0.98%	4.80%	8	ロングドリーム G O L D 2	0.77%	6.88%
9	エブリバディプラス	0.84%	6.39%	9	生涯プレミアムワールド5	0.79%	3.27%	9	ふるはーと J ロードグローバルⅡ	0.94%	3.23%
10	たのしみグローバル	1.01%	7.55%	10	みらい、そだてる	0.53%	4.37%	10	ロングドリーム G O L D 3	0.84%	5.81%
11	生涯プレミアムワールド4	0.67%	1.94%	11	たのしみグローバル	0.96%	5.61%	11	たのしみグローバル	0.83%	6.27%
12	プレミアジャンプ・年金	0.85%	2.09%	12	ふるはーと J ロードグローバルⅡ	1.18%	2.23%	12	みらい、そだてる	0.48%	5.10%
13	プレミアジャンプ	0.85%	1.14%	13	エブリバディプラス	0.67%	5.09%	13	はじめての介護	1.50%	-0.58%
14	アテナ	0.21%	3.50%	14	生涯プレミアムワールド4	0.58%	1.03%	14	まごころ外貨	0.56%	6.36%
15	アテナ 2	0.24%	1.92%	15	あしたの、よろこび 2	0.95%	2.53%	15	エブリバディプラス	0.62%	5.68%
16	あしたの、よろこび	1.32%	3.62%	16	プレミアカレンシー 3	0.97%	3.42%	16	プレミアストーリー 3	0.80%	5.32%
17	デュアルドリーム	1.34%	1.78%	17	あしたの、よろこび	1.20%	2.62%	17	あしたの、よろこび 2	0.84%	3.18%
18	プレミアジャンプ・終身	0.92%	1.55%	18	プレミアジャンプ・年金	0.70%	1.86%	18	プレミアカレンシー 3	0.99%	4.80%
19	プレミアジャンプ 2・終身	1.01%	0.28%	19	プレミアカレンシー・プラス 2	0.78%	3.09%	19	悠々時間アドバンス	1.17%	2.89%
20	ビーウィズユー	0.37%	3.56%	20	アテナ	0.19%	3.21%	20	生涯プレミアムワールド 4	0.50%	1.65%
	残高加重平均値	0.86%	3.62%		残高加重平均値	0.79%	3.14%		残高加重平均値	0.73%	3.80%

※コスト：各契約の代理店手数料率を契約期間で年率換算したものを一時払保険料で加重平均 ※リターン：解約返戻金等の増加率を年率換算したものを一時払保険料で加重平均

