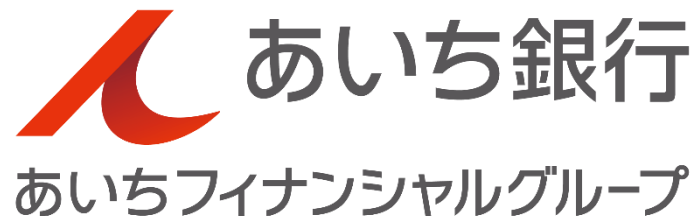




2024年度の「お客さま本位の業務運営方針」への 取組状況について

2025年6月30日



目次

1. お客様の思い描くゴールの実現の支援 【原則2・7・補充原則1】 P 2～P 6

- (1) お客様の思い描くゴールの実現のために P 2
- (2) お客様の思い描くゴールの実現のための取組 P 3
- (3) お客様の思い描くゴールの実現に向けて適した金融商品等の提案 P 4～P 6

2. 利益相反の適切な管理 【原則3】 P 7

3. 手数料等の明確化 【原則4】 P 8

4. 重要な情報の分かりやすい提供 【原則5・6・補充原則5】 P 9～P 10

- (1) 重要情報シートを活用した情報提供 P 9
- (2) お客様一人ひとりに合った商品選びをお手伝いするために P 10

5. お客様にふさわしいサービスの提供 【原則6・補充原則3】 P 11～P 15

- (1) お客様のニーズに沿ったご提案 P 11～13
- (2) アフターフォローへの取組 P 14
- (3) 金融リテラシー向上への取組 P 15

6. より良い金融商品の提供 【原則6・補充原則1・2・3・4】 P 16～P 18

- (1) 金融商品の導入時の対応 P 16
- (2) 金融商品の提案時の対応 P 17
- (3) 金融商品の導入後の対応 P 18

7. 職員に対する適切な動機付けの仕組み等 【原則7】 P 19

8. 比較可能な共通KPI P 20～P 24

【参考】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

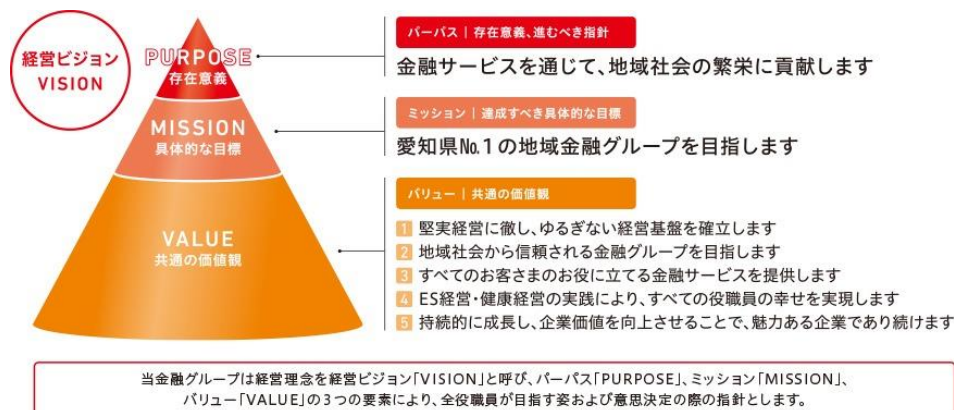
1. お客様の想い描くゴールの実現の支援

【原則2・原則7(注)・補充原則1】



(1) お客様の想い描くゴールの実現のために

- 「お客様の最善の利益」とは、「お客様一人ひとりが想い描くゴールを実現すること」と考えております。
いちばんに相談できて、いちばん頼りになるパートナーを目指し、お客様のお役に立てる金融サービスの提供に努めてまいります。
- お客様のお役に立てる金融サービスの提供にあたっては、コンサルティングやアフターフォロー等を実践することで、
お客様本位の業務運営を企業文化として定着させてまいります。



グループメッセージ

人の暮らしが、企業のあり方が、あらゆるものが変わり続けています。
抱える課題も、描く未来も、求めるものも、多種多様で先の見えにくい時代。
だからこそ、お客様のいちばんちかくで支えていかなければいけない。そう思うのです。
日々のよここびも、将来への不安も、お客様と同じ目線で分かちあひながら、
確かな未来を築くお手伝いをするために。
この地域でいちばんに相談できて、いちばん頼りになるパートナーであるために。
堅実でゆるぎなく、かつ挑戦をおそれずに。
愛知県 No.1 の地域金融グループを目指し、いままでにない新たな価値を生み出していきます。



- ◆ お客様本位の業務運営への取組状況は、その成果指標について定期的に評価を行って当社グループ内で共有し、取組施策の改善および本方針の見直し等に繋げてまいります。

「お客様本位の業務運営」が企業文化として定着する取組

- ・経営ビジョンの「すべてのお客様のお役に立てる金融サービスを提供します」を常に意識したコンサルティングセールス、アフターフォローの実施
- ・「お客様本位の業務運営方針」に関する勉強会の開催および理解を深めるためのeラーニングテストの実施
- ・専担者等による営業店モニタリングの実施
- ・公表した「お客様本位の業務運営」への取組状況の全職員への周知

「お客様本位の業務運営」への取組状況を定期的に確認・評価

- ・年2回、「お客様本位の業務運営方針」への取組状況を成果指標である共通KPIや自主的KPI等に取りまとめて内容を確認・評価し、経営陣に報告しています。
- ・経営陣に報告するタイミングで「お客様本位の業務運営方針」の見直しの必要性を確認し、必要があれば見直しを実施しており、当社グループとして統一した業務運営方針を掲げグループ全体として一体的に取組みを進めていくため、2024年6月に見直しました。
- ・「お客様本位の業務運営方針」への取組状況は年に1回、当行ホームページ上で公表しています。

1. お客様の思い描くゴールの実現の支援

【原則2、2(注)】



(2) お客様の思い描くゴールの実現のための取組

○ 金融商品やサービスの提案にあたっては、自らの専門的能力を発揮しつつ、職業倫理を保持して誠実・公正に業務を行うことで、お客様の最善の利益を追求してまいります。

◆コンサルティングやアフターフォロー等を通じて、お客様の投資経験・知識、資産状況、取引目的を把握し、ニーズに沿った最適な金融商品やサービスが提案できるよう、高い専門性と倫理観を備えた人材の育成に努めてまいります。

- ・ お客様の資産形成にお役に立てるよう、担当者の業務経験やスキルに応じた研修や勉強会を実施することで、商品や投資環境に関する知識・コンサルティング能力等の向上を図っています。また、職業倫理を保持して誠実・公正に業務を遂行することについても教育を実施しています。
- ・ 専門性を高めるため、FP（ファイナンシャル・プランナー）技能士資格の取得を進めています。

①職員向け預かり資産関連の勉強会実施回数

(単位:回)

2022年度	2023年度	2024年度
218	130	35

※旧愛知銀行・旧中京銀行で実施した回数を合計しています。

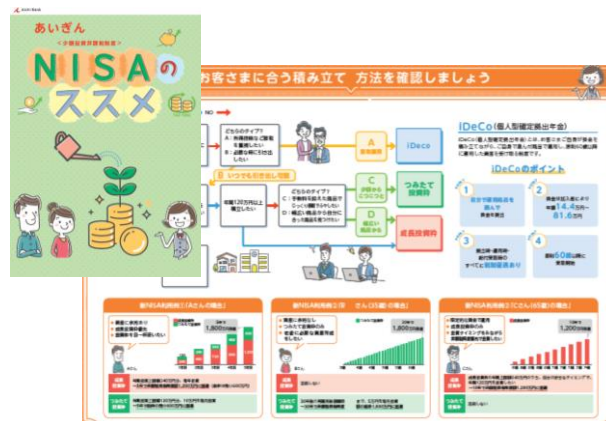
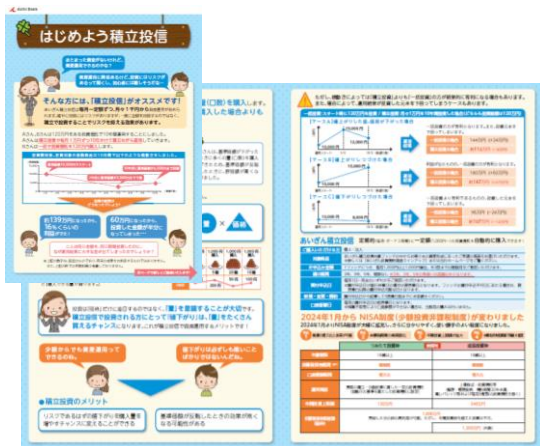
2025年1月のあいち銀行誕生後、8回実施しました。

② FP2級以上取得者数(在籍者)

(単位:名)

資格種別	2023年3月末	2024年3月末	2025年3月末
FP1級	72	84	100
FP2級	1,788	1,866	1,839
合計	1,860	1,950	1,939

◆お客様の最善の利益の実現に向け、税制面で優遇されるNISA等を利用し、長期・分散・積立投資に適した金融商品等の提案を行ってまいります。



NISAの上手な活用について動画で解説



NISAについての動画(約4分間)を作成し当行HPに掲載しています。

1. お客様の思い描くゴールの実現の支援

【原則2(注)】



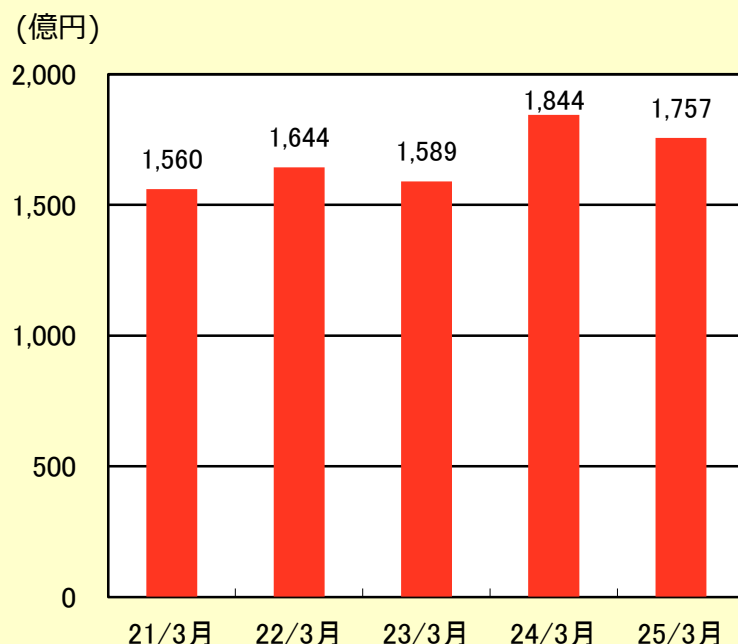
(3) お客様の思い描くゴールの実現に向けて適した金融商品等の提案

○お客様の最善の利益の実現に向けた長期・分散・積立投資に適した金融商品等の提案

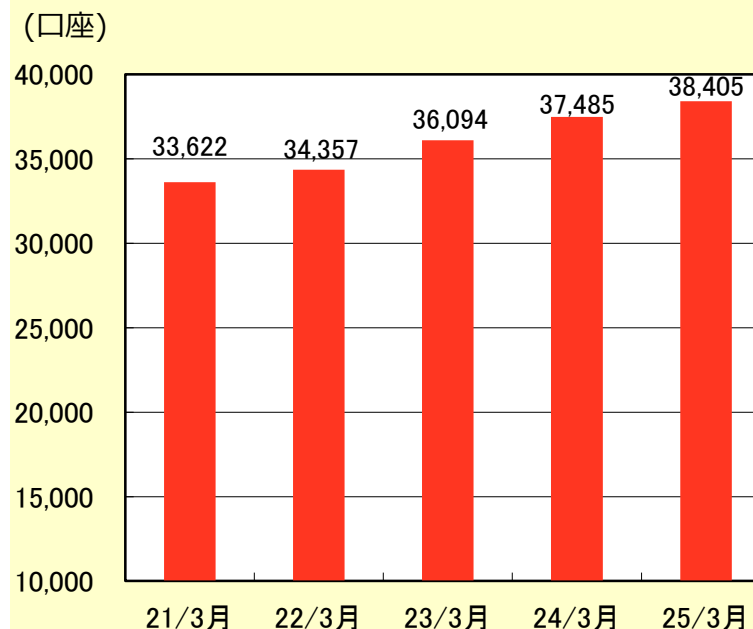
お客様の思い描くゴール実現に向けた長期・分散・積立投資の提案に努めています。

- ・中長期保有に適した投資信託商品や積立投資の提案に注力したものの、相場環境の影響もあり投資信託残高（時価ベース）は前年度比で減少しました。【指標1】
- ・一方、お客様への積極的な提案に努めた結果、投資信託を保有されているお客様の口座数は前年度比で増加しました。【指標2】

【指標1】投資信託の残高（時価ベース）



【指標2】投資信託を保有されているお客様の口座数



1. お客様の思い描くゴールの実現の支援

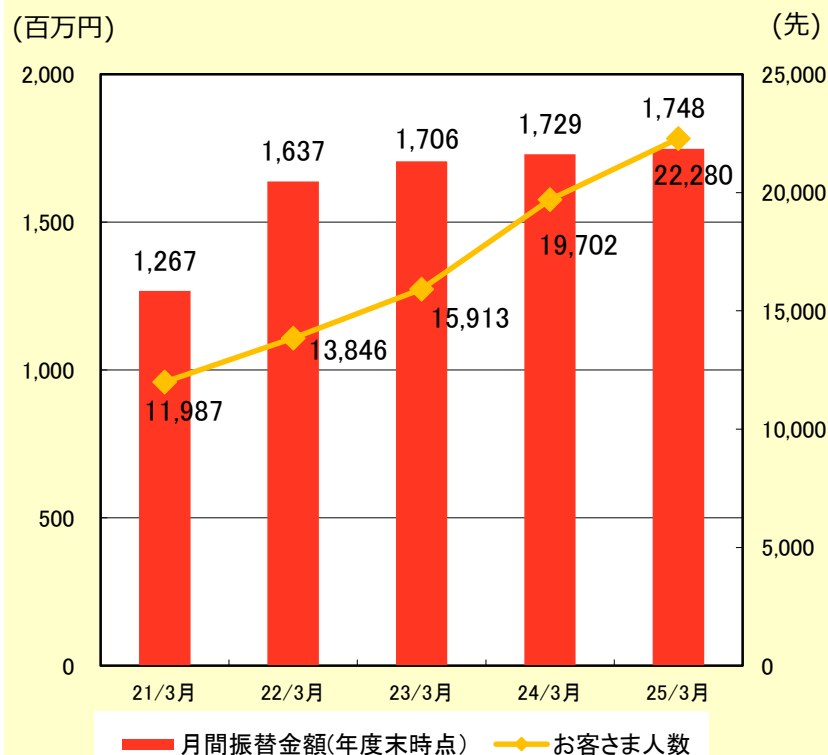
【原則2(注)】



(3) お客様の思い描くゴールの実現に向けて適した金融商品等の提案

- ・お客様の資産形成に有効とされる積立投資信託の提案に注力しており、月間の振替金額および積立投資信託をご契約いただいているお客様先数はともに増加しました。【指標3】
- ・販売上位ファンドの全体の販売額に占める比率は前年同水準であり、分散化が図られています。【指標4】

【指標3】積立投資信託の月間振替金額と積立投資信託をご契約いただいているお客様先数



【指標4】投資信託の販売額上位商品、販売額の構成比

< 2024年度 >

順位	ファンド名	全体の販売額に占める比率
1	次世代米国代表株ファンド	10.1%
2	インデックスファンドS&P500 (アメリカ株式)	9.3%
3	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	8.7%
4	インデックスファンドNASDAQ100 (アメリカ株式)	7.9%
5	FANG+インデックス・オープン	7.4%
6	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)	4.8%
7	明治安田米国中小型成長株式ファンド	4.1%
8	日経平均高配当利回り株ファンド	3.1%
9	iFreeS&P500インデックス	2.9%
10	米国インフラ関連株式ファンド (為替ヘッジなし)	2.9%

1. お客様の思い描くゴールの実現の支援

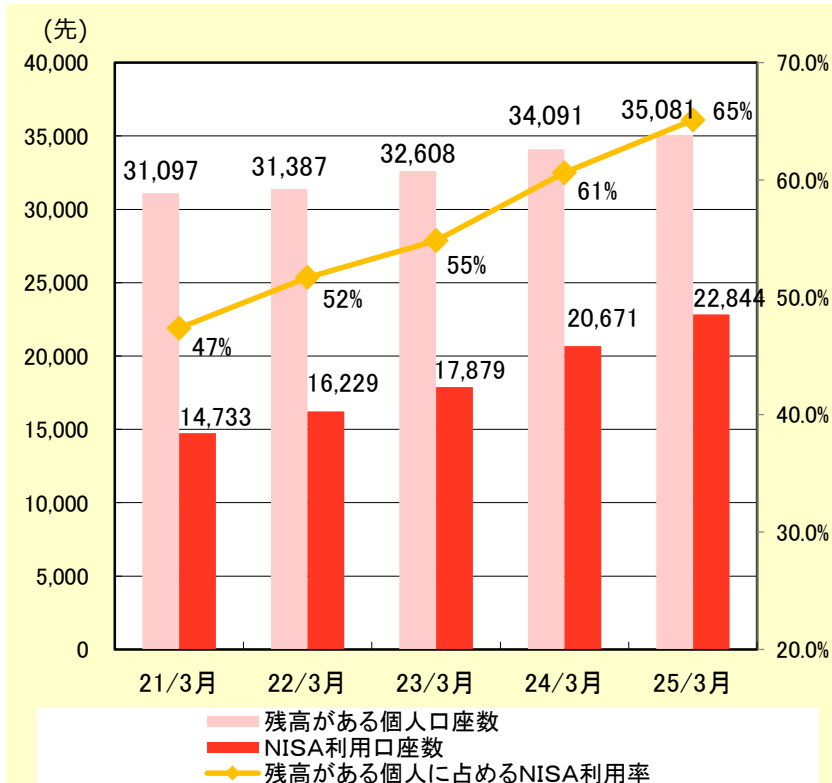
【原則2(注)】

(3) お客様の思い描くゴールの実現に向けて適した金融商品等の提案

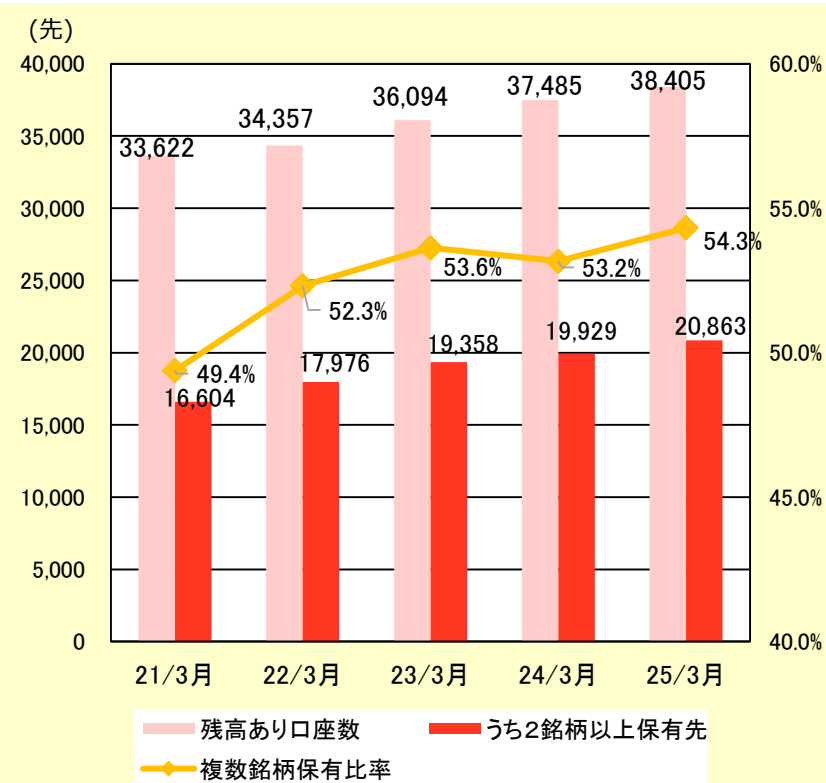


- ・お客様の資産形成に有利な少額投資非課税制度のNISAの提案に努めており、お客様のNISA制度利用率は、上昇傾向が継続しています。【指標5】
- ・当社で分散投資として投資信託を複数銘柄を保有されているお客様先数は増加傾向が継続しています。【指標6】

【指標5】お客様のNISA利用率



【指標6】投資信託の複数銘柄保有比率



2. 利益相反の適切な管理

【原則3、3(注)】

○ 利益相反によりお客さまの利益を不当に損なう可能性がある取引をあらかじめ特定し、適切な管理を行ってまいります。

◆お客さまへの金融商品等の提案では、お客さまから当社グループに支払われる手数料や、当該商品等の提供会社から当社グループに支払われる手数料等に拘束されることなく、お客さまにとって最適な金融商品やサービスが提案できるよう利益相反について適切な管理を行います。

- ・ 当社グループは、当社グループならびに当社グループ会社の業務において、当社グループが自己または第三者の利益を図ることにより、お客さまとの利益相反が発生するおそれを回避するとともに、利益相反を適切に管理し、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、適切な態勢整備を図っております。
- ・ 当社グループの利益相反管理方針の概要については、ホームページ上で公表しております。
- ・ 利益相反となる行為については、一部商品では「重要情報シート(個別商品編)」を活用してお客さまに説明しております。
- ・ 利益相反行為に該当する取引については勉強会で職員に周知しております。
- ・ 商品やサービスは、中立的な視点でお客さまの最善の利益に資するものを選定しております。(16および18ページを参照してください)

重要情報シート(個別商品編)

5 当行の利益とお客様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0.2255%(税込)の手数料を頂きます。これは運用報告書など各種書類の送付、口座内でのファンドの管理、購入後の情報提供などの対価になります。
- 当行は、この商品の組成会社等との間で資本関係等の特別の関係はありません。
- 当行の営業員に対する業績評価上、この商品の販売が他の商品の販売より高く評価されるような場合はありません。

※ 利益相反の内容とその対処方針については、当行ホームページ「利益相反管理基本方針」をご参照ください。

<https://www.aichibank.co.jp/confilct/>



以下のような質問があれば、お問い合わせください。

⑨ あなたの会社が得る手数料が高い商品など、私の利益よりあなたの会社やあなたの利益を優先した商品を私に薦めていないか。
私の利益よりあなたの会社やあなたの利益を優先する可能性がある場合、あなたの会社ではどのような対策をとっているのか。



4. 重要な情報の分かりやすい提供

【原則 5、5(注1)～(注2)、(注4)～(注5)・原則6(注2) 補充原則 5、5(注1)～(注2)】



(1) 重要情報シートを活用した情報提供

○ お客さまに投資判断をいただくための重要な情報については、分かりやすく丁寧な説明を行ってまいります。

◆金融商品やサービスの提案では、投資判断のための重要な情報として以下の情報について、お客さまにご理解いただけるように説明いたします。

① 基本的な商品の仕組み、リスクとリターン、取引条件等、② お客さまに提案する金融商品やサービスの選定理由

◆仕組みが複雑またはリスクが高い金融商品やサービスの提案にあたっては、リスクとリターンの関係などの基本的な仕組みや当社グループで取扱いがある同種の商品との比較を含め、「重要情報シート」等を活用し、より分かりやすい情報提供に努めてまいります。

◆複数の金融商品やサービスをパッケージとして提案する場合には、個別に購入可能かどうか等、重要な情報についても、わかりやすく説明いたします。

【対応1】 基本的な商品の仕組み、リスクとリターン、取引条件等

- ・お客さまへは、各種販売用資料や「重要情報シート(金融事業者編)」、「重要情報シート(個別商品編)」を利用して分かりやすく丁寧な説明を行っています

重要情報シート(金融事業者編)

2. 取扱商品 (当行がお客さまに提供できる金融商品の種類は次のとおりです)			
取扱商品	取引形態	窓 口	インターネット取引
円預金	〇	〇	〇
外貨預金	〇	〇	〇
投資信託	〇	〇	〇
保険 (投資リスクなし)	〇	〇	〇
保険 (投資リスクあり)	〇	〇	〇
国債・個人向け国債	〇	〇	〇
外貨建債券	—	—	—
国内株式	—	—	—
外国株式	—	—	—
ファンドラップ※	〇	〇	〇
後払優待	〇	〇	〇
ETF、ETN、REIT	—	—	—
これらのほかの商品	NISA、iDeCo等、お客さまの資産形成に資する制度にも案内しております。		

重要情報シート (個別商品編)

※記載内容は商品によって異なります。

1. 商品等の内容 (※1は、組成会社等の委託を受け、お客さまに商品の販売を行っています)	
商品等の名称・種類	インデックスファンド等
運用会社 (投資先)	日本アセットマネジメント株式会社
運用方針	日本アセットマネジメント株式会社が、幅広い市場の株式と債券とを分散して、長期的な成長を目指す。
商品等の説明・特徴	〇中長期での資産形成を目的とし、元本割れリスクを軽減する。
商品構成に詳しい情報を知りたい人	パッケージ化商品ではありません。
パッケージ化の有無	パッケージ化商品ではありません。
カーリング・オブ・ファンズ	カーリング・オブ・ファンズ (個別商品) の説明はあります。
※2. リスクと運用実績 (本商品は、円建ての元本が保証されず、元本が下がるリスクがあります)	
運用実績がより詳しくわかる	投資先は、主に株式と債券とを分散して運用します。株式の価格が下落し、債券の価格が下落した場合、元本が下がる可能性があります。また、運用期間が短い場合は、元本が下がる可能性があります。
【参考】過去1年間の運用実績	平均値 1.4%、最低値 -18.0% (2018年10月～2019年9月)
【参考】過去5年間の運用実績	平均値 4.4%、最低値 -18.0% (2014年10月～2019年9月)

類似商品がある場合には、リスク・リターンを含む商品性の比較をタブレット端末に搭載したアプリを利用して説明する方法も指導しています
(25ページにタブレット画面掲載)

【対応2】

お客さまに提案する金融商品やサービスの選定理由

- ・「お客さま本位の業務運営方針」に関する勉強会にて職員に周知徹底を行っています。
- ・金融商品やサービスの選定理由は、取引毎に記録しています。

【対応3】 パッケージ商品提案時の説明事項

- ・2025年3月末現在、販売中の投資信託のうち34商品が「ファンド・オブ・ファンズ」ですが、全て投資先ファンドを個別に購入ができない商品です。重要情報シートを活用した商品説明時に、「パッケージ化の有無」の項目にて、投資先ファンドを個別に購入ができない旨の説明を行っています。

重要情報シート(個別商品編)「1. 商品等の内容」

パッケージ化の有無	複数ファンドを組み入れるファンド・オブ・ファンズ (FoFs) です。投資先ファンドは個別に購入できません。
-----------	--

- ・パッケージ商品である「あいぎんセレクトプラン」と「ダイワファンドラップ」については、「お客さまのニーズに沿ったものか」をしっかりと確認した上で提案すること、また「個別に購入可能かどうか」の説明を行うよう徹底しています。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

【原則5、5(注3)、(注5)・補充原則5、5(注1)～(注2)】

(2) お客様一人ひとりに合った商品選びをお手伝いするために



○ お客様のニーズに沿った最適な金融商品やサービスをお選びいただけるよう、お客様の知識・投資経験を踏まえたうえで、金融商品やサービスの特性などに応じた情報提供等を行ってまいります。

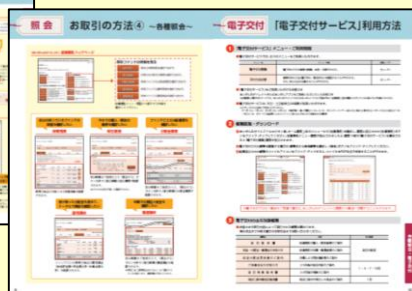
◆お客様への情報提供にあたっては、パンフレットや目論見書、「重要情報シート」等の説明資料を活用し、組成会社の運用体制や商品性に関する情報等を含め、重要な情報は特に強調するなど分かりやすい説明・情報提供に努めてまいります。

【対応4】 パンフレットや目論見書等の説明資料のほか、タブレット端末等も活用した分かりやすい説明・情報提供

- ・パンフレットはお客様に分かりやすいことを意識して作成しています。
- ・タブレット端末の機能を有効活用して説明を行っています。
- ・職員にはお客様の理解度を確認しながら説明・情報提供を行うよう指導しています。

① インターネット取引に関するツール

- ・インターネットバンキングの操作ガイドを作成し、投資信託のお取引を利用される方に操作方法を分かりやすくご案内しています。



② タブレットの情報提供ツール

- ・保有中の投資信託におけるポートフォリオと銘柄見直し後のポートフォリオの比較をタブレットを活用して説明し、お客様に合わせた分かりやすい情報提供に努めています。



投資資産	構成比		
	実行	見直し後	増減
株式			
国内株式	2.9%	18.5%	15.6%
先進国株式	86.5%	60.3%	-26.2%
新興国株式	5.1%	4.3%	-4.8%
債券			
国内債券		3.9%	3.9%
先進国債券		7.2%	7.2%
リート			
国内リート		0.3%	0.3%
外国リート		2.9%	2.9%
その他			
現金等	1.5%	2.6%	1.1%



5. お客様にふさわしいサービスの提供

【原則6、6(注4)・補充原則3、補充原則3(注2)】



(1) お客様のニーズに沿ったご提案

- お客様のニーズやご意向を確認させていただいたうえで、知識・投資経験・財産の状況やお取引の目的に照らして、お客様にふさわしい金融商品やサービス、ポートフォリオの提案を行うよう努めてまいります。
- ◆ 複雑またはリスクが高い金融商品の提案等を行う場合や、ご高齢のお客様や投資経験の少ないお客様に商品提案等を行う場合には、その商品特性やお客様の属性等を踏まえ、お客様にとってふさわしい金融商品やサービスを提案するよう勧誘販売の適切性をより慎重に判断することに努めてまいります。
- ◆ 複数の金融商品やサービスをパッケージとして提案等を行う場合、そのパッケージがお客様のニーズに沿ったものであることを確認したうえで提案してまいります。

【対応1】 お客様の属性や投資経験を踏まえた金融商品やサービスの提案

① 投資経験が少ないお客様には投資初心者向けのツールを活用

- ・ ご投資経験の少ないお客様へは、初心者向けに作成したリーフレットを利用して分かりやすく丁寧な説明を実践しています。



② ご高齢のお客様や投資経験の少ないお客様に商品提案等を行う場合の勧誘販売の適切性判断

- ・ ご高齢のお客様への販売ルールを定めており、販売時における役席者の同席によるお客様の健康状態の確認や商品に関する理解度等の確認を実施しています。

③ 現役世代向けの資産形成に向けた情報提供と非対面取引の案内

- ・ 銀行営業時間中に来店が困難な現役世代向けに、預金口座開設から投資信託取引まで来店不要で完結できるよう、申込画面に遷移するQRコードを掲載したリーフレットを作成し、店舗ATMコーナーへの設置や職域営業先従業員へ配布しています。
- ・ いつでもお客様が資産形成やNISAについての情報を確認できるように、資産形成の必要性について解説する動画を視聴できるQRコードをリーフレット表紙に掲載しています。

5. お客様にふさわしいサービスの提供

【原則6・補充原則3、補充原則3(注2)】

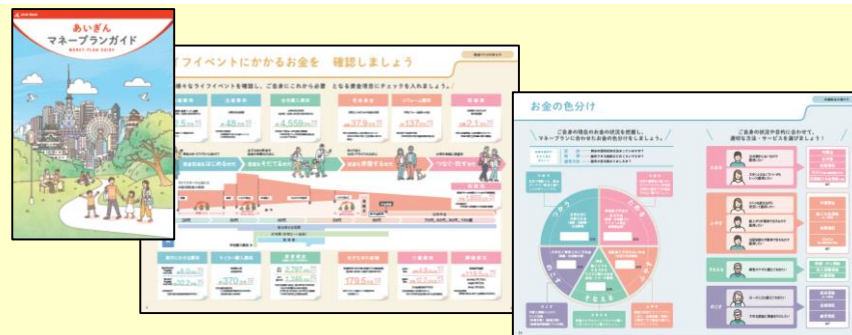


(1) お客様のニーズに沿ったご提案

【対応2】 ライフプラン等を踏まえた金融商品やサービス、ポートフォリオの提案

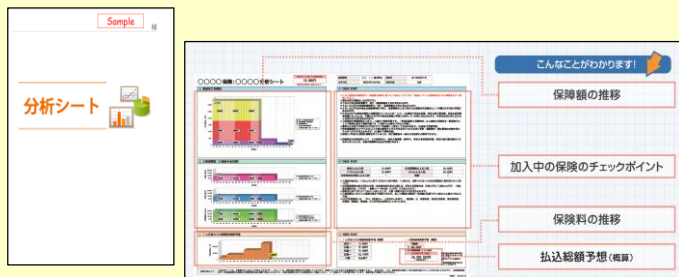
① コンサルティング用ツール（マネープランガイド）

- ・ 職員にポートフォリオ提案に関する勉強会を開催し、実践してまいります。
- ・ マネープランガイドを利用して、お客様のライフイベントに応じた必要資金の確認、お金の色分けによる適切な資産配分、お客様に合った商品の提案や資産運用のポイント等を説明しています。
- ・ お客様から伺った情報を登録し蓄積することで、お客様のライフプランに合わせたマネープランの提案時等に有効活用します。



② 生命保険分析サービス

- ・ ご加入中の保険証券をお持ちいただくことで、お客様の生命保険契約がひと目でわかる「分析シート」を無料で作成いたします。



③ 資産承継・事業承継サポートツール



④ 相続・贈与ニーズへの対応

- ・ 「予め指定した人にスムーズに資産を引き継ぎたい」等のお客様ニーズにきめ細やかに応えるため、2023年10月より「合同運用指定金銭信託(遺言代用型)」、「合同運用指定金銭信託(暦年贈与型)」の取扱いを開始しました。(提供:みずほ信託銀行株式会社)



**【原則 6、6(注 1)
補充原則 3、補充原則 3(注 2)】**

（１）お客さまのニーズに沿ったご提案

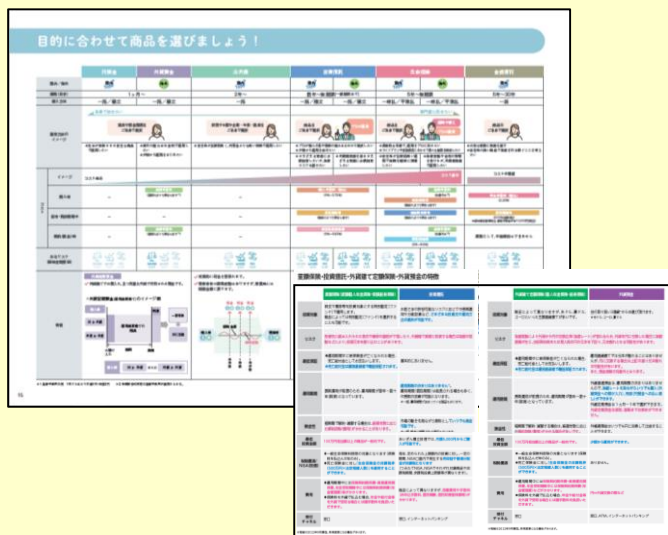
○ お客様のライフプラン等を踏まえた資産形成・資産運用ニーズやリスクに対するお考えに応じて、適切な金融商品やサービスをご選択いただけるよう、商品ラインアップの構築に努めてまいります

◆お客さまのニーズに沿った商品やサービスが複数ある場合や、当該商品に類似する商品やサービスがある場合は、「マネープランガイド」等を活用し、それらを横断的に比較し提案を行うよう努めてまいります。

【対応3】 当行で取扱いがある同種の商品との比較

- ・業横断的に商品を比較するため、『変額保険』と『投資信託』、『外貨建て定額保険』と『外貨預金』の特徴の比較表を使った説明に努めています。
- ・お客さまの目的に合った商品の選定のため、商品カテゴリー毎のコストとリスクや特徴をイラスト等を用いて一覧にし、分かりやすい商品の比較に努めています。
- ・タブレットの商品比較機能を活用して、投資信託の同種商品のコストやリスク、リターンを比較した説明に努めています。

業横断的な商品比較（マネープランガイド抜粋）



投資信託の類似商品比較(タブレット)



- ・投資信託の同種の商品との比較が容易となるように、「重要情報シート(個別商品編)」を販売可能な投資信託全商品で取扱いしています。
- ・保険募集時に商品の比較が容易となるように、特定保険商品の全商品で「重要情報シート(個別商品編)」を取扱いしています。

5. お客様にふさわしいサービスの提供

【原則6(注1)、(注5)】



(2) アフターフォローへの取組

- ◆お客様には、金融商品をご購入いただいた後も継続的にアフターフォローを行い、運用状況や市況動向等の投資判断に必要な情報を積極的に提供してまいります。

【対応4】 実施しているアフターフォローの種類

- ・ 投資信託・生命保険を保有されているお客様に対して、以下のアフターフォローを実施しています。
- ・ また各営業店のアフターフォローの実施状況を営業店業績評価に反映しています。

対象商品	種類	実施内容
投資信託	定例的なアフターフォロー	保有状況や年齢等により実施ルールを定め、対象となるお客様全先に対して定期的に損益状況の説明等を実施しています。
	本部からの指示によるアフターフォロー	相場急落時や分配金引き下げ時に、本部からの指示により対象となる投資信託を保有されているお客様の属性やお取引内容等に応じて適時適切に情報提供を実施し、お客様のご意向等を把握しています。
生命保険	定例的なアフターフォロー	原則、保険をご契約いただいている75歳以上のお客様、および外貨建て保険をご契約いただいているお客様全先に対して契約内容のご確認等を定期的に実施しています。
	本部からの指示によるアフターフォロー	本部からの指示により特定の商品を保有されているお客様に実施しています。

5. お客様にふさわしいサービスの提供

【原則6(注1)、(注5)】



(3) 金融リテラシー向上への取組

- ◆お客様セミナー等を通じて、ライフプランや資産形成等の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行い、お客様の金融リテラシー向上に取り組んでまいります。

【対応5】 お客様向けセミナーの開催

- ・ 政府が2022年に打ち出した「資産所得倍増プラン」を後押しする施策として、お客様向けセミナーを開催し、お客様の金融リテラシー向上に役立つ情報やお客様が保有されている商品の運用報告など資産形成に役立つ情報を提供しています。

■ お客様向けセミナーの開催件数

2022年度	2023年度	2024年度
45	20	15

※旧愛知銀行・旧中京銀行で実施した回数を合計しています。

2025年1月のあいち銀行誕生後、
3回開催しました。

■ お客様向けセミナーのご案内チラシおよび当日の様子



【対応6】 金融リテラシーを高める取組

- ・ その他金融リテラシーを高める取り組みとして、全国高校生金融経済クイズ選手権(エコノミクス甲子園)の愛知県大会の開催や地域の子育て世代を対象としたセミナーを開催しました。

■ エコノミクス甲子園 愛知県大会



■ 小学校で開催した 子育て世代向けセミナー



6. より良い金融商品の提供

【原則6(注6)～(注7)
補充原則1・補充原則2、補充原則2(注1)
補充原則3、補充原則3(注1)～(注3)】



(1) 金融商品の導入時の対応

- 当社グループは販売会社として組成会社※¹と協力のうえ、製販全体※²としてお客さまの最善の利益の実現を目的として、プロダクトガバナンスを確保するための販売体制の構築に努めてまいります。
- 商品選定プロセスにおいて、組成会社が提供する、当該組成会社の運用体制やプロダクトガバナンスに関する理念や実効性確保の体制等の情報を把握し、組成会社や商品の選定に活用してまいります。
- ◆ 新たな金融商品やサービスの選定においては、その特性や中長期的な持続可能性、リスク・リターン・コストの合理性等を十分に検討してまいります。その結果を踏まえ、経営陣の関与のもと、中立的な視点でお客さまの最善の利益に資するものを選定してまいります。また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、組成会社から情報収集や情報連携を図ってまいります。
- ◆ 導入する商品にあたっては、投資経験・投資目的等を基に、商品を販売するべきではないお客さまも含めた想定するお客さまの属性について慎重に特定するよう努めてまいります。

※¹ 組成会社とは、金融商品を開発・作成する会社を指します。 ※² 販売会社と組成会社で一体となることを指します。

【対応1】 商品ラインアップの整備について

- ・ 中立的な視点で、お客さまの最善の利益に資する長期・分散・積立投資に適した商品を選定し、お客さまの投資経験、資産の状況、運用ニーズやリスクに対するお考えなどに応じて、適切な商品を選択いただけるよう商品ラインアップを整備しています。
- ・ 商品ラインアップについては、新規採用だけではなく、既存商品の販売停止も含めた整備を実施しています。

◆ 商品やサービスの選定は以下を重視して行っています

・ 過去の運用実績	・ リスク・リターン、コスト（販売手数料、信託報酬等）の水準
・ 当該商品に関するリスクの種類・大きさ	・ お客さまの中長期的な資産形成に適した商品であるか
・ 対象商品が想定するお客さまニーズは、当行のお客さまニーズに適したものであるか	
・ 利害関係者（資本関係のある先や当該先の関連会社）との利害関係にとらわれることなく選定した商品か	
・ 既往の類似商品の取扱い有無 等	

6. より良い金融商品の提供

【原則6（注3）・補充原則1・補充原則2
補充原則3、補充原則3（注2）～（注3）】



（2）金融商品の提案時の対応

○ 金融商品の提案時には、製販全体として想定するお客さまの属性と適合性判断に基づく販売に努めてまいります。

◆金融商品の提案時には、「重要情報シート」等を活用して製販全体として想定するお客さまの属性を特定し、ニーズに沿った商品提案に努めてまいります。

【対応2】 想定するお客さまの属性を活用した金融商品やサービスの提案

- ・ 知識・投資経験・財産の状況やお取引の目的に照らしたお客さまにふさわしい金融商品やサービスを提案するよう職員に対して指導しています。
- ・ 「重要情報シート（個別商品編）」には金融商品組成事業者が、販売対象として想定するお客さまの投資方針やリスク許容度等を具体的に記載しており、お客さまへの金融商品やサービスの提案を行う際に活用しています。

重要情報シート（個別商品編） 投資信託記載例

1 商品等の内容（当行は、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	グローバルAIファンド
組成会社（運用会社）	三井住友DSアセットマネジメント株式会社
販売委託元	三井住友DSアセットマネジメント株式会社
金融商品の目的・機能	この商品は、世界の市場株式の中から、AI（人工知能）の進化、応用により高い成長が期待される企業の株式に投資を行うことにより、信託財産の中長期的な成長を目指します。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	この商品は、主要投資対象や運用内容について十分な知識や投資経験を有する、あるいは説明を受け商品内容を理解していただける、中長期での資産形成を目的とする投資家のご投資を想定しております。 この商品は、元本割れリスクを許容する投資家向けです。
パッケージ化の有無	パッケージ化商品ではありません。
クーリング・オフの有無	クーリング・オフ（契約日から一定期間、解除できる仕組み）の適用はありません。
以下のような質問があれば、お問い合わせください。 ①あなたの会社が提供する商品のうち、この商品が私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいという懸念は何か。 ②この商品を購入した場合、どのようなフォローアップを受けることができるのか。 ③この商品が複数の商品を組み合わせたものである場合、個々の商品購入と比べて、どんなメリット・デメリットがあるか。	

重要情報シート（個別商品編） 生命保険記載例

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・種類	プレミアアカレンシー3 積立利率変動型個人年金保険（19）（通貨指定型）
組成会社（引受保険会社）	第一フロンティア生命保険株式会社
販売委託元	第一フロンティア生命保険株式会社
金融商品の目的・機能	【目的】 「通貨」と「プラン」の組み合わせで、大切な資産をしっかりとふやせる定額個人年金保険です。 【機能】 ・ 指定通貨を、米ドル、豪ドルまたは円より選択いただけます。 ・ 2つのプランから選択いただけます。 （基本プラン） ・ 運用する通貨・期間を選びます。 ・ 運用期間満了時には、ご契約時に確定した年金原資額（指定通貨建）を受け取れます。 ・ 外貨建の場合、解約返還金額の円換算の目標値を設定できます。 目標値に到達した場合には、自動的に円貨で運用成果を確保します。 （満期重視プラン） ・ 運用する通貨・期間を選びます。 ・ 運用期間中、死亡給付金額・解約返還金額を抑えることで、運用期間満了時の年金原資額が大きくなります。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	・ この商品は、「豊かな老後生活をおくるため、安定的に資産をふやし、年金を受け取りたい」ご意向があるお客さまを念頭に組成しています。（主に50代～70代のお客さまを想定） ・ 第一フロンティア生命が設定した所定の利率に基づきリスクを抑えた運用を行います。為替変動リスク（外貨建の場合）、金利変動リスクがあるため、それらに伴う元本割れを許容できる方を想定しています。 （運用期間満了日までの保有を想定して組成している商品のため、契約日から解約日までの期間が短い場合、運用による成果が十分に得られないことや、元本割れする可能性が高まることなどがあるため十分に留意ください。また、解約により保険も失われます。） ・ あわせて、当面のライフプランにおいて使う予定のない自己資金があり、保険に加入しても、生活資金や医療費等の備えとして十分な収入や財産がある方を想定しています。

6. より良い金融商品の提供

【補充原則1・補充原則2、補充原則2(注1)～(注2)
補充原則4、4(注1)～(注3)】

(3) 金融商品の導入後の対応



○ 商品導入後において、組成会社との情報連携や運用成績評価等を踏まえ、商品の改善や販売停止を含めた商品ラインアップの見直しに努めてまいります。

◆金融商品やサービスの導入後においては、想定するお客さまの属性と実際に購入したお客さまの属性の乖離を検証してまいります。検証した結果については必要に応じて組成会社と情報連携し、商品ラインアップの見直し等に活用してまいります。

◆金融商品やサービスの導入後は、商品ライフサイクルの観点から、導入時に検討した商品特性や中長期的な持続可能性、リスク・リターン・コストの合理性等がその後も維持されているかを継続的に検証します。その際は、外部評価機関からの意見も参考にしております。

【対応3】 商品ラインアップの見直し

- ・ 当社グループは、お客さまのニーズに沿った保険商品の新規導入や販売停止対応により、適宜商品ラインアップを見直しております。
- ・ 当社グループは、お客さまの安定した資産形成に適した商品の新規導入や同種商品の比較がしやすいように、適宜商品ラインアップを見直しております。

①投資信託

		2024年3月末		2025年3月末		増減	
種別		商品数	構成比	商品数	構成比	商品数	構成比
債券	国内債券	3	2.5%	3	2.5%	0	0.0%
	国内外債券	3	2.5%	4	3.4%	1	0.9%
	海外債券	9	7.5%	7	5.9%	▲2	▲1.6%
	小計	15	12.5%	14	11.8%	▲1	▲0.7%
株式	国内株式	12	10.0%	13	10.9%	1	0.9%
	国内外株式	32	26.7%	32	26.9%	0	0.2%
	海外株式	19	15.8%	18	15.1%	▲1	▲0.7%
	小計	63	52.5%	63	52.9%	0	0.4%
REIT	国内REIT	2	1.7%	3	2.5%	1	0.9%
	国内外REIT	1	0.8%	1	0.8%	0	0.0%
	海外REIT	2	1.7%	2	1.7%	0	0.0%
	小計	5	4.2%	6	5.0%	1	0.9%
バランス	国内バランス	2	1.7%	2	1.7%	0	0.0%
	国内外バランス	32	26.7%	30	25.2%	▲2	▲1.5%
	海外バランス	2	1.7%	3	2.5%	1	0.9%
	小計	36	30.0%	35	29.4%	▲1	▲0.6%
その他	国内その他資産(商品)	1	0.8%	1	0.8%	0	0.0%
	小計	1	0.8%	1	0.8%	0	0.0%
合計		120	100.0%	119	100.0%	▲1	0.0%
うち、つみたて投資枠対象商品		13	10.8%	13	10.9%	0	0.1%
うち、インターネット投資信託取引専用商品		17	14.2%	10	8.4%	▲7	▲5.8%

②生命保険

②生命保険		2024年3月末		2025年3月末		増減		
種別		通貨	商品数	構成比	商品数	構成比	商品数	構成比
一時払	変額個人年金保険	外貨建	2	4.1%	2	4.3%	0	0.3%
		円建・外貨建	5	10.2%	5	10.9%	0	0.7%
	定額個人年金保険	外貨建	1	2.0%	1	2.2%	0	0.1%
		小計	6	12.2%	6	13.0%	0	0.8%
	養老保険	外貨建	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
		円建	5	10.2%	4	8.7%	▲1	▲1.5%
	終身保険	円建・外貨建	7	14.3%	9	19.6%	2	5.3%
		外貨建	9	18.4%	7	15.2%	▲2	▲3.1%
		小計	21	42.9%	20	43.5%	▲1	0.6%
	医療保険	円建・外貨建	1	2.0%	1	2.2%	0	0.1%
一時払合計			30	61.2%	29	63.0%	▲1	1.8%
平準払	終身保険	円建	1	2.0%	1	2.2%	0	0.1%
		外貨建	2	4.1%	2	4.3%	0	0.3%
		小計	3	6.1%	3	6.5%	0	0.4%
	養老保険	外貨建	1	2.0%	0	0.0%	▲1	▲2.0%
	介護保険	円建	3	6.1%	3	6.5%	0	0.4%
	収入保障保険	円建	2	4.1%	1	2.2%	▲1	▲1.9%
	医療保険	円建	5	10.2%	5	10.9%	0	0.7%
	がん保険	円建	2	4.1%	2	4.3%	0	0.3%
	定額個人年金保険	円建	1	2.0%	1	2.2%	0	0.1%
		外貨建	2	4.1%	2	4.3%	0	0.3%
小計		3	6.1%	3	6.5%	0	0.4%	
就業不能保険	円建	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	
平準払合計			19	38.8%	17	37.0%	▲2	▲1.8%
合計			49	100.0%	46	100.0%	▲3	0.0%

7. 職員に対する適切な動機付けの枠組み等

【原則7、7(注)】



- **お客さまの立場に立った提案や情報提供等が徹底されるよう、業績評価体系の整備や研修・勉強会等の実施による職員への本方針の浸透に努めてまいります。**
- ◆職員に対する適切な動機付けとしてのお客さま本位の業務運営の浸透、定着に向け、特定の商品・サービスに販売が偏らない業績評価体系を整備しています。
- ◆お客さまの立場に立ったコンサルティングに基づく提案や情報提供を行うよう、教育・研修等の充実や各種資格の取得支援を行っています。
- ◆本方針の職員への浸透状況については、当社グループ内で実施するモニタリング等で確認を行い、その結果を業績評価体系や教育・研修等の整備・改善に反映しています。
- ◆本方針に基づく取組状況については、定期的に経営陣に報告を行い、当社グループで情報共有しガバナンス体制を整備してまいります。

【対応1】 業績評価体系の整備

- ・「お客さま本位の業務運営方針」に沿って、職員が提案を行うように営業店および担当者の業績評価体系の整備に取り組んでいます。
- ・安定的な資産形成をお客さまが実現できるように長期・分散・積立による運用を提案し、業績評価では積立投信契約先の増加率や複数銘柄保有顧客数、平均保有期間による評価を取り入れています。
- ・一時払保険の商品提案において、よりお客さまのニーズに沿った商品選定となるよう、運用通貨による差を設けず一律の業績評価へ見直しを行いました。
- ・本取組方針・状況について議論し整理して、策定したものを経営管理委員会で経営陣に年2回報告し意見を求めています。また、委員会で出た意見については次回の方針や取組状況を見直す体制を構築しています。

【対応2】 モニタリング等による「お客さま本位の業務運営方針」の職員への浸透状況確認・結果反映

- ・お客さま本位の業務運営方針に沿った提案・説明等の実施状況について、専担者等による営業店モニタリングを実施しています。
- ・モニタリング結果を教育・研修等の整備・改善に利用しています。
- ・本方針および取組状況については、年1回の定期的な公表時に職員に対して公表内容を通達、支店長を対象とした研修内にて取り上げることで周知を図っており、本方針および取組状況の理解度を深める目的で、eラーニングシステムを利用した確認テストを実施しています。

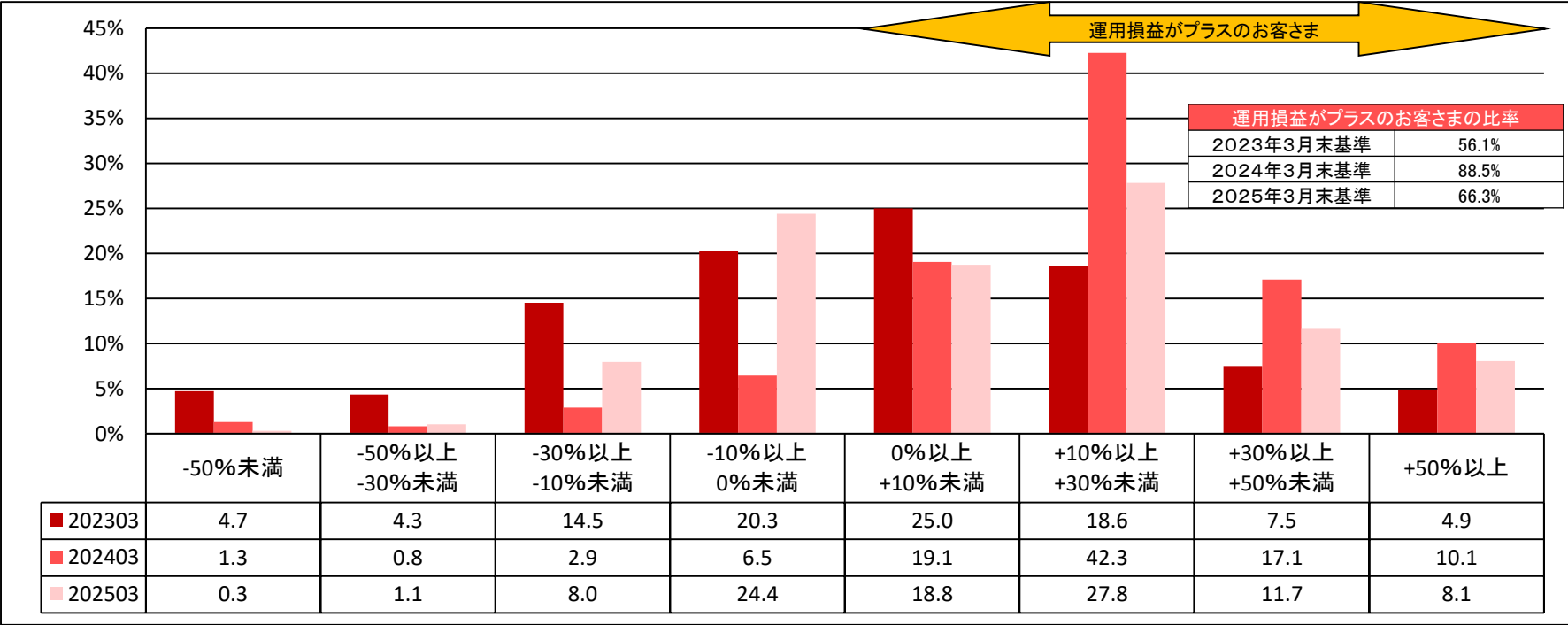
8.比較可能な共通KPI

(1) 投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI

金融庁から公表されているお客さま本位の良質な金融商品・サービスを提供する金融事業者をお客さまが選ぶ上で比較可能な統一的指標（以下、「共通KPI」といいます）の数値は下記の通りとなりました。

① 運用損益別顧客比率(2025年3月末基準) 共通KPI

・基準日時点で投資信託を保有されているお客さまのうち、運用損益がプラスとなったお客さまの比率は2025年3月末基準で66.3%でした。



- 投資信託を保有されている個人のお客さまについて、基準日時点で保有されている投資信託に係る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の比率を示したものです。
- 個々のお客さまが保有されている投資信託について、基準日時点の損益状況を見ることができます。
- 運用損益率は運用損益÷評価金額で算出しております。
- ※ 運用損益＝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（含む消費税込の販売手数料）

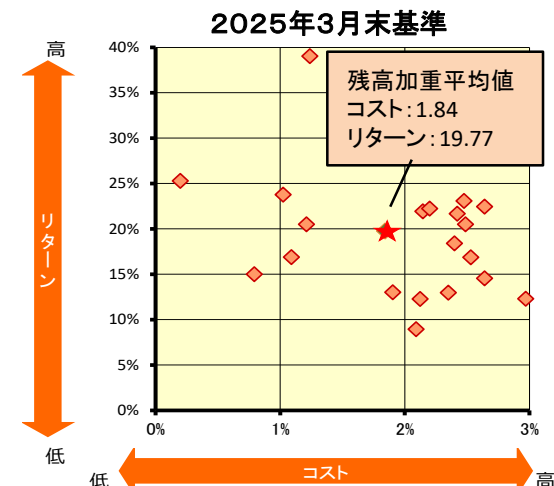
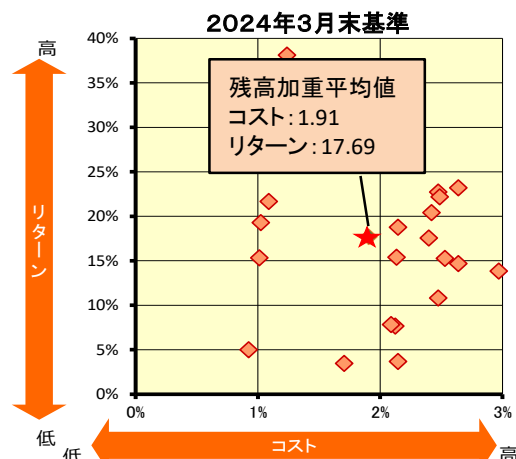
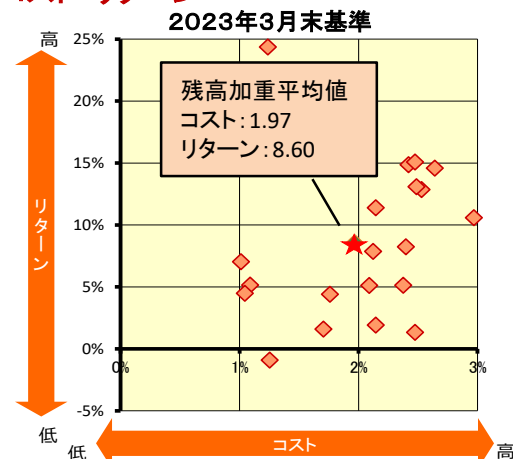
8.比較可能な共通KPI

② 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン、リスク・リターン(共通KPI)

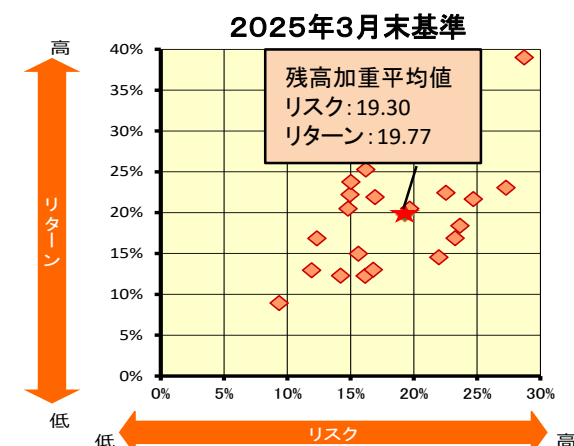
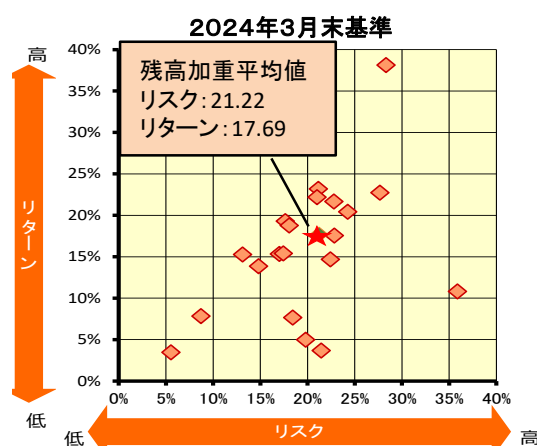
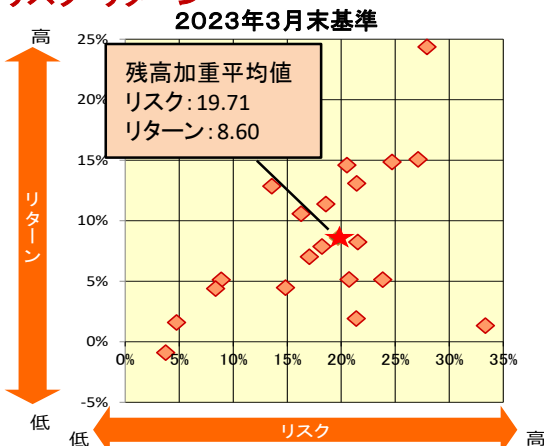
・2025年3月末の残高上位20銘柄の平均コストは1.84%、平均リスクは19.30%、平均リターンは19.77%となりました。

(単位: %)

イ. コスト・リターン



ロ. リスク・リターン



- あいち銀行で取扱している投資信託のうち、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のコストとリターン、リスクとリターンの関係を示した指標です。
- コスト・リターンは、中長期的にコストに対してどのようなリターン実績を持つ商品をお客さまに提供してきたかを見ることができます。
- リスク・リターンは、中長期的にリスクに対してどのようなリターン実績を持つ商品をお客さまに提供してきたかを見ることができます。

8.比較可能な共通KPI

<投資信託預り残高上位20銘柄(2025年3月末基準)>

・当社グループで取扱いしている投資信託のうち、2025年3月末の設定後5年以上の投資信託の預り残高上位20銘柄および各銘柄のコスト、リスク、リターンの数値を示しています。

(単位: %)

No	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	1.09	23.26	16.89
2	次世代米国代表株ファンド（メジャー・リーダー）	2.15	16.93	21.92
3	FANG+インデックス・オープン	1.24	28.72	39.03
4	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）（テンバガー・ハンター）	2.20	14.96	22.23
5	東京海上・世界モノポリー戦略株式ファンド（毎月決算型）	2.35	11.92	12.96
6	グローバルAIファンド	2.48	27.28	23.07
7	日経平均高配当利回り株ファンド	1.02	15.01	23.78
8	サイバーセキュリティ株式オープン（為替ヘッジなし）	2.42	24.71	21.67
9	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）	2.53	12.34	16.87
10	次世代通信関連世界株式戦略ファンド（THE 5G）	2.40	23.64	18.41
11	明治安田米国中小型成長株式ファンド	2.64	21.98	14.55
12	新光US-REITオープン（ゼウス）	2.12	16.15	12.28
13	iFree S&P500インデックス	0.20	16.20	25.29
14	netWINGS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	22.53	22.45
15	インデックスファンド225	0.79	15.62	15.00
16	三菱UFJ純金ファンド（ファインゴールド）	1.21	14.79	20.51
17	ワールド・リート・オープン（毎月決算型）	1.90	16.79	13.01
18	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド（健次）	2.97	14.21	12.31
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	19.68	20.51
20	国際インド債券オープン（毎月決算型）	2.09	9.36	8.95
加重平均値		1.84	19.30	19.77

8.比較可能な共通KPI

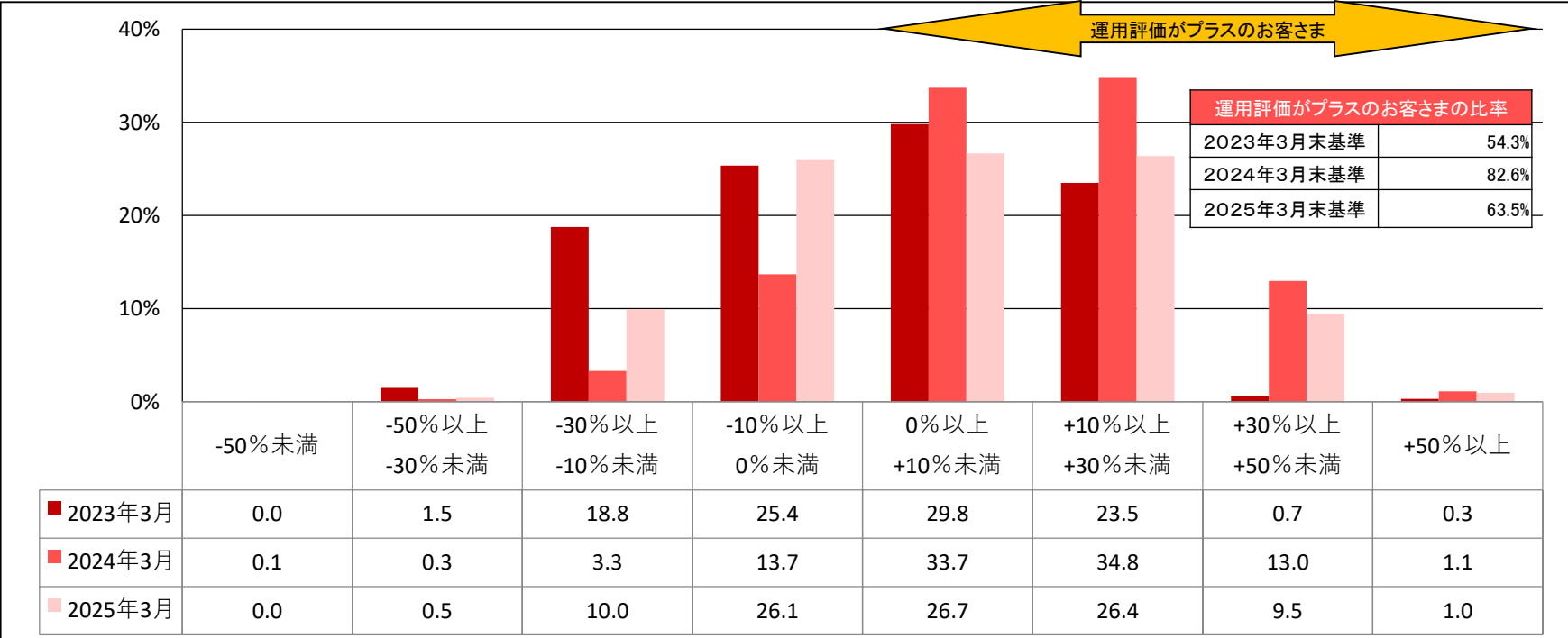
(2)外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI

<外貨建保険について>

- ・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。

① 運用評価別顧客比率(2025年3月末基準) 共通KPI

・基準日時点で外貨建一時払保険を保有されているお客さまのうち、63.5%のお客さまの運用評価がプラスとなっています。



- 基準日に外貨建一時払保険を保有しているお客さまについて、運用評価(契約時以降のリターン)を算出し、全てのお客さまを100%とした場合の運用評価別のお客さま分布を示したものです。
- 基準日時点で解約済みの契約、年金の支払いが開始している年金契約(据置期間の契約も含む)は除外しています。
- 運用評価率は、(基準日の解約返戻金額+基準日の既支払金額-契約時点の一時払保険料)÷契約時点の一時払保険料(いずれも円換算)で算出しております。

8.比較可能な共通KPI

② 銘柄別コスト・リターン(共通KPI)

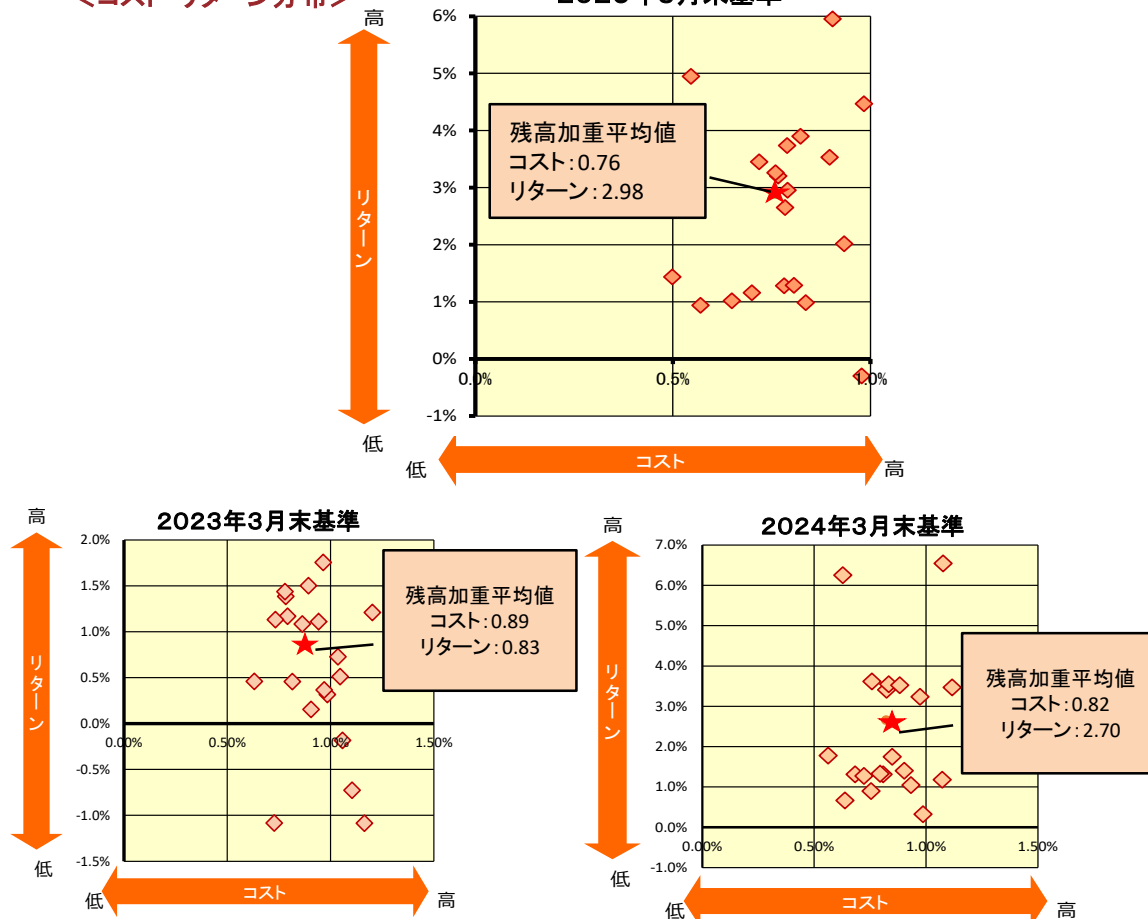
・2025年3月末の残高上位20銘柄の平均コストは0.76%、平均リターンは2.98%となりました。

<外貨建保険の残高上位20銘柄 (2025年3月末時点)>

(単位: %)

No	銘柄名	コスト	リターン
1	プレミアレシーブ (外貨建)	0.72	3.45
2	プレミアプレゼント	0.78	2.65
3	サニーガーデンEX	0.79	3.74
4	プレミアカレンシー・プラス2	0.79	2.96
5	やさしさ、つなぐ	0.57	0.94
6	ロングドリームGOLD3	0.98	4.47
7	生プレワールド5	0.90	3.53
8	プレミアギフト (豪ドル建)	0.65	1.02
9	夢のプレゼント	0.55	4.95
10	ロングドリームGOLD2	0.90	5.95
11	ロングドリームGOLD	0.70	1.16
12	ビー ウィズ ユー プラス	0.98	-0.30
13	プレミアストーリー 2	0.77	3.20
14	サニーガーデン	0.50	1.43
15	生プレワールド4	0.78	1.28
16	しあわせ、ずっと	0.81	1.29
17	ふるはーとJロードグローバル	0.76	3.26
18	おおきな、まごころ	0.93	2.02
19	たのしみグローバル(定率)	0.82	3.90
20	えがお、ひろがる	0.84	0.98
加重平均値		0.76	2.98

<コスト・リターン分布>



- 募集を行った外貨建一時払保険のうち、基準日に5年以上経過している契約で基準日時点の解約返戻額+基準日時点の既支払額の合計額で上位20銘柄のコストとリターン関係を示したものです。
- 基準日時点で解約済みの契約、年金の支払いが開始している年金契約(据置期間の契約も含む)は除外しています。

参考【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】

・当社グループは、お客さま本位の業務運営を実践するため、金融庁が2017年3月に公表（2021年1月改訂）した「顧客本位の業務運営に関する原則」（以下、本原則という）を採択し、取組方針を定め、その方針に対する取組状況を定期的に公表してまいります。
なお、当社グループの取組状況の項目と本原則の対応関係は以下のとおりとなります。

当社グループの取組状況の項目	本原則
1. お客さまの思い描くゴール実現の支援	原則 2 ・ 7 ・ 補充原則 1
2. 利益相反の適切な管理	原則 3
3. 手数料等の明確化	原則 4
4. 重要な情報の分かりやすい提供	原則 5 ・ 6 ・ 補充原則 5
5. お客さまにふさわしいサービスの提供	原則 6 ・ 補充原則 3
6. 良質な商品やサービスの提供	原則 6 ・ 補充原則 1 ・ 2 ・ 3 ・ 4
7. 職員に対する適切な動機付けの枠組み等	原則 7