



名古屋銀行

お客さま本位の業務運営に関する 取組状況 (2025年度)

2026年6月
株式会社 名古屋銀行

基本方針	・・・ P2
------	--------

お客さま本位の業務運営に関する取組方針	・・・ P3－4
---------------------	----------

「顧客本位の業務運営に関する原則」と当行基本方針・取組状況との対応関係	・・・ P5－6
-------------------------------------	----------

1. お客さまのニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上

(1) 当行の横断的ライフプラン提案のイメージ	・・・	P 7
(2) 各種専門店の設置	・・・	P 8
(3) 投資商品に限らない多様な商品ラインアップの整備	・・・	P 9
(4) プロダクトガバナンス検証体制の整備（商品導入時、導入後、組成時、組成後の適切性の評価）	・・・	P 1 0
(5) お客さまにわかりやすい資料の充実	・・・	P 1 0
(6) 金融商品ガイドのご案内	・・・	P 1 1
(7) パッケージ商品の取扱いについて	・・・	P 1 1
(8) 継続的な情報提供「お客さま向けセミナー」の開催	・・・	P 1 2
(9) 投資初心者のお客さまへの丁寧なサポート	・・・	P 1 3
(10) 投資信託・NISAに関する手続きサポート・情報提供	・・・	P 1 4
(11) 高齢のお客さまへの丁寧なサポート	・・・	P 1 4
(12) お客さまの想いに寄り添う付帯サービスの提供 ～めいぎん未来想像レター～	・・・	P 1 5

2. お客さま本位のコンサルティングの実践

(1) 総資産営業に資するコンサルティングの取組み	・・・	P 1 6
(2) ゴールベース・アプローチの提案	・・・	P 1 6
(3) 重要情報シートの活用	・・・	P 1 7
(4) 投資信託における長期・積立・分散投資のご提案状況	・・・	P 1 8－1 9
(5) 名古屋銀行「ほけんプラザ」	・・・	P 2 0
(6) 静銀ティーエム証券名古屋本店	・・・	P 2 0
(7) 相続関連サービス	・・・	P 2 1
(8) 手数料の明確化	・・・	P 2 1
(9) 利益相反について	・・・	P 2 1

3. アフターフォローの実施を通じたお客さまとの信頼関係の強化

(1) アフターフォローの実施状況	・・・	P 2 2
(2) 外貨建保険目標設定契約のフォロー取組み	・・・	P 2 3
(3) 金融リテラシー向上に向けた動画配信の取組み	・・・	P 2 3
(4) PC、MAを通じた個人のお客さまのライフプラン実現のサポート	・・・	P 2 3

4. お客さまの満足度を高めるための態勢整備

(1) 行員向け研修の実施	・・・	P 2 4
(2) 行員向けeラーニング金融教育システム「マスカレ」の活用によるコンサルティングスキルの向上	・・・	P 2 4
(3) 「みちぎねプログラム」の実施による行員の自己啓発奨励	・・・	P 2 4
(4) FDに関する行内アンケートの実施	・・・	P 2 5
(5) FDに関するお客さま向けアンケートの実施	・・・	P 2 5
(6) ご説明品質向上に向けた録音業務	・・・	P 2 6
(7) FD推進リーダーの制定	・・・	P 2 6
(8) 外部講師によるFDセミナーの開催	・・・	P 2 6
(9) 管理者向け集中講義の実施	・・・	P 2 6
(10) お客さまの安定的な資産形成と最善の利益の実現につながる取組み等を評価する体系の整備	・・・	P 2 7
(11) 外部評価機関の活用	・・・	P 2 7

共通KPI	・・・ P 2 8－3 3
-------	---------------

名古屋銀行（以下、「当行」という）は、お客さま本位の業務運営に関する取組状況（注）を定期的に公表するとともに、商品・サービスのさらなる向上に向けた取組みを実施してまいります。

（注）当行では、金融商品に関するお客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）基本方針（以下、「基本方針」）を踏まえ、お客さま本位の業務運営に関する取組みの実践を客観的に確認・評価する指標（K P I）を設定し、定期的に公表することとしております。なお、当行では、組成会社としての対応に伴い、2025年8月に基本方針を改訂しております。

金融商品に関するお客さま本位の業務運営

（フィデューシャリー・デューティー）基本方針

原則1

名古屋銀行は、お客さまの安定的な資産形成や資産運用の実現に向けて、役職員一人ひとりが、常にお客さま本位で考え行動いたします。そのために、「お客さまのニーズに適した商品ラインアップの整備とサービスの充実」、「お客さま本位のコンサルティングの実践」、「アフターフォローの実施を通じたお客さまとの信頼関係の強化」、「お客さまの満足度を高めるための態勢整備」に取り組んでまいります。

それらの実施状況について、定期的に取締役会等に報告し、適宜、取組方針を見直しするとともに、結果を公表してまいります。

1. お客さまのニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上

継続的な商品の採用・見直しを行い、商品ラインアップを整備するとともに、サービスの充実を図ります。

組成する商品のプロダクトガバナンスを徹底し、お客さまの最善の利益の実現に向けて取り組みます。

2. お客さま本位のコンサルティングの実践

お客さまの安定的な資産形成や資産運用のために、それぞれのお客さまに合った商品を案内します。

3. アフターフォローの実施を通じたお客さまとの信頼関係の強化

商品・サービスの提供後も、継続的なアフターフォローを通じ、お客さまの安定的な資産形成や資産運用に役立つよう、市場動向、時価等の情報提供やアドバイスを行います。

4. お客さまの満足度を高めるための態勢整備

お客さまの満足度を高めるために、高い専門性と倫理観を備えた人材を育成し、適切な業績評価体系を構築するなどして態勢整備を図ります。



お客さま本位の業務運営に関する取組方針

- ◆ 当行では、「金融商品に関するお客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）基本方針」に基づき、以下の取組方針を定め、定期的に見直すとともに、その実施状況を公表してまいります。

1. お客さまのニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上

- お客さまのご資産の状況、ご投資経験・知識やご投資目的・ニーズを把握して、適切な商品を提供できるよう、外部評価機関の評価も参考にしながら商品ラインアップの整備、サービスの充実を図ります。
- 具体的なご提案の際には、お客さまのライフプランやご資産の状況などからご意向、ニーズを確認したうえで、お客さまにとって最適な商品・サービスについて、当行が取扱う類似する商品・サービスの内容と比較しながら、ご提案します。
- 複雑またはリスクの高い商品の販売、または金融知識やご投資経験の浅いお客さまや高齢のお客さまへの商品の販売については、商品の特性やお客さまのご理解度を踏まえ、お客さまにとってふさわしいものであるかを慎重に検討します。
- 金融商品や取引に関する基本的知識を広め、資産形成を促進するため、セミナー等を通じてお客さまへの積極的な情報提供に努めます。
- お客さまの最善の利益を実現する観点から、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じた適切な想定顧客属性を特定して、お客さまの知識、経験、資産状況、取引目的、ニーズに合った商品・サービスが提供できるよう、金融商品の組成に携わる金融事業者と情報連携に努めます。
- 商品・サービスの組成・提供・管理において、プロダクトガバナンスを徹底し、お客さまの最善の利益の実現に向けて取り組みます。
- 組成する商品がお客さまのニーズに合致し、持続的に提供可能な商品であるかを検証する体制の整備に努めます。
- 商品を組成するにあたり、その商品の特徴（リスクや複雑性等）を鑑み、販売対象として適切なお客さまの層を特定し、販売する営業部門への理解の浸透に努めます。
- 商品の組成以降、定期的に商品の適切なリスク管理やチェックを行うことを通じて、商品の組成時に想定していた商品性が維持されているかを検証し、維持が困難と判断される場合は商品の廃止も含め対応を検討します。
- お客さまが十分な情報をもとにより良い金融商品を選択していただけるように、お客さま本位の業務運営に関する取組状況をホームページにおいて公表します。

【対応する原則】※

原則2 (注)含む	原則3 (注)含む	原則4	原則5 (注)含む	原則6 (注)含む	原則7 (注)含む	補充原則1	補充原則2 (注)含む	補充原則3 (注)含む	補充原則4 (注)含む	補充原則5 (注)含む
				◎		◎	◎	◎	◎	◎

2. お客さま本位のコンサルティングの実践

(1) お客さまの最善の利益の追求

- お客さまのライフステージに応じた中長期的な資産運用をご提案し、安定的な資産形成と最善の利益の実現を図ります。
- 常にお客さまの最善の利益のためのコンサルティングを実践するため、高度の専門性と職業倫理を保持した人材育成を継続してまいります。

(2) お客さまにとって重要な情報の分かりやすい提供

- お客さまに金融商品・サービスを提案する際には、基本的なリターン、損失その他のリスク、取引条件等の情報に加え、提案する商品の選定理由についてもお客さまのニーズやご意向に踏まえたものであることを分かりやすくご説明します。
- ファンド・オブ・ファンズ型の投資信託や外貨建生命保険などの複数の金融商品・サービスを組み合わせたパッケージ商品については、パッケージ商品に含まれる商品の個別購入には対応しておりません。
- お取引の経験や金融知識等に加えて金融商品・サービスの複雑さやリスクの度合いを勘案し、お客さまの理解度と商品性に応じて、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に努めます。
- お客さまに投資判断に必要な情報を提供する際には、情報の重要度に応じてより重要な情報について重要情報シートを活用して分かりやすくご説明します。

お客さま本位の業務運営に関する取組方針

(3) 手数料等の明確化

- 手数料やその他費用については、合理的な手数料水準を設定するとともに、その内容についてどのようなサービスの対価であるかも合わせて分かりやすく情報を提供します。

(4) 利益相反の適切な管理

- お客さまの利益が不当に害されることのないよう、お客さまに販売する商品について利益相反の発生するおそれがある場合には、適切に管理します。なお、当行では同一グループに属する他の会社から商品提供は受けておりません。

【対応する原則】※

原則2 (注)含む	原則3 (注)含む	原則4	原則5 (注)含む	原則6 (注)含む	原則7 (注)含む	補充原則1	補充原則2 (注)含む	補充原則3 (注)含む	補充原則4 (注)含む	補充原則5 (注)含む
◎	◎	◎	◎							

3. アフターフォローの実施を通じたお客さまとの信頼関係の強化

- 商品・サービス提供後も継続してお取引いただくために、適切に市場動向や購入商品の内容・現状等の情報を提供するとともに、お客さまのライフステージやご資産の状況等の変化を踏まえ、必要に応じて見直しの提案を行います。

【対応する原則】※

原則2 (注)含む	原則3 (注)含む	原則4	原則5 (注)含む	原則6 (注)含む	原則7 (注)含む	補充原則1	補充原則2 (注)含む	補充原則3 (注)含む	補充原則4 (注)含む	補充原則5 (注)含む
				◎						

4. お客さまの満足度を高めるための態勢整備

- お客さまに提供する金融商品・サービスの内容や市場環境等を理解するとともに、お客さまに最適なコンサルティングを実践して良質な商品・サービスを提供できるよう研修等の充実に努めてまいります。
- お客さまの安定的な資産形成と最善の利益の実現につながる組織等を評価する体系を整備します。

【対応する原則】※

原則2 (注)含む	原則3 (注)含む	原則4	原則5 (注)含む	原則6 (注)含む	原則7 (注)含む	補充原則1	補充原則2 (注)含む	補充原則3 (注)含む	補充原則4 (注)含む	補充原則5 (注)含む
					◎					

※ 【対応する原則】は、以下の金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応を示しております。

顧客本位の業務運営に関する原則

1. 顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等
 2. 顧客の最善の利益の追求
 3. 利益相反の適切な管理
 4. 手数料等の明確化
 5. 重要な情報の分かりやすい提供
 6. 顧客にふさわしいサービスの提供
 7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等
- 補充原則 1. 基本理念
- 補充原則 2. 体制整備
- 補充原則 3. 金融商品の組成時の対応
- 補充原則 4. 金融商品の組成後の対応
- 補充原則 5. 顧客に対する分かりやすい情報提供

「顧客本位の業務運営に関する原則※」の原則2～7、補充原則1～5（これらに付されている（注）を含む）に示されている内容と当行基本方針・取組状況との対応関係

原則2 顧客の最善の利益の追求

原則2	2. お客さま本位の コンサルティングの実践	各種専門店の設置（P8） 総資産営業に資するコンサルティングの取組み（P16） ゴールベース・アプローチの提案（P16） 投資信託における長期・積立・分散投資のご提案状況（P18-19） 名古屋銀行「ほけんプラザ」（P20） 静銀ティーエム証券名古屋本店（P20） 相続関連サービス（P21） 外部評価機関の活用（P27）
（注）		

原則3 利益相反の適切な管理

原則3	2. お客さま本位の コンサルティングの実践	利益相反について（P21）
（注）		

原則4 手数料等の明確化

原則4	2. お客さま本位の コンサルティングの実践	手数料の明確化（P21）
-----	---------------------------	--------------

原則5 重要な情報の分かりやすい提供

原則5	2. お客さま本位の コンサルティングの実践	重要情報シートの活用（P17）
（注1～注5）		

原則6 顧客にふさわしいサービスの提供

原則6	1. お客さまのニーズに適した 商品ラインアップの整備、 サービスの充実、商品の 品質維持向上	当行の横断的ライフプラン提案のイメージ（P7） 各種専門店の設置（P8） 投資商品に限らない多様な商品ラインアップの整備（P9） プロダクトガバナンス検証体制の整備（P10） お客さまにわかりやすい資料の充実（P10） 投資初心者のお客さまへの丁寧なサポート（P13） 投資信託・NISAに関する手続きサポート・情報提供（P14） 高齢のお客さまへの丁寧なサポート（P14） お客さまの想いに寄り添う付帯サービスの提供 ～めいぎん未来想像レター～（P15） 名古屋銀行「ほけんプラザ」（P20） 静銀ティーエム証券名古屋本店（P20） 相続関連サービス（P21）
（注1）	1. お客さまのニーズに適した 商品ラインアップの整備、 サービスの充実、商品の 品質維持向上 3. アフターフォローの実施を 通じたお客さまとの信頼関係 の強化	当行の横断的ライフプラン提案のイメージ（P7） 各種専門店の設置（P8） 投資商品に限らない多様な商品ラインアップの整備（P9） プロダクトガバナンス検証体制の整備（P10） お客さまにわかりやすい資料の充実（P10） 投資信託・NISAに関する手続きサポート・情報提供（P14） 名古屋銀行「ほけんプラザ」（P20） 静銀ティーエム証券名古屋本店（P20） 相続関連サービス（P21） アフターフォローの実施状況（P22） 外貨建保険目標値設定契約のフォロー取組み（P23） 金融リテラシー向上に向けた動画配信の取組み（P23） PC、MAを通じた個人のお客さまのライフプラン実現のサポート（P23）
（注2）	1. お客さまのニーズに適した 商品ラインアップの整備、 サービスの充実、商品の 品質維持向上	パッケージ商品の取扱いについて（P11） 重要情報シートの活用（P17）
（注3）		プロダクトガバナンス検証体制の整備（P10）
（注4）		プロダクトガバナンス検証体制の整備（P10） お客さまにわかりやすい資料の充実（P10） 投資初心者のお客さまへの丁寧なサポート（P13） 高齢のお客さまへの丁寧なサポート（P14）
（注5）		お客さまにわかりやすい資料の充実（P10） 継続的な情報提供「お客さま向けセミナー」の開催（P12） 投資信託・NISAに関する手続きサポート・情報提供（P14）
（注6・7）		プロダクトガバナンス検証体制の整備（P10）

原則7 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

原則7	4. お客さまの満足度を 高めるための態勢整備	行員向け研修の実施（P24） 行員向けeラーニング金融教育システム「マスカレ」の活用によるコンサルティングスキルの向上（P24） 「みちぎねプログラム」の実施による行員の自己啓発奨励（P24） FDに関する行内アンケートの実施（P25） FDに関するお客さま向けアンケートの実施（P25） ご説明品質向上に向けた録音業務（P26） FD推進リーダーの制定（P26） 外部講師によるFDセミナーの開催（P26） 管理者向け集中講義の実施（P26） お客さまの安定的な資産形成と最善の利益の実現につながる取組み等を評価する体系の整備（P27） 外部評価機関の活用（P27）
（注）		

補充原則1 基本理念

補充原則1	1. お客さまのニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上	プロダクトガバナンス検証体制の整備（P10）
-------	--	------------------------

補充原則2 体制整備

補充原則2	1. お客さまのニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上	プロダクトガバナンス検証体制の整備（P10）
（注1）		
（注2）		

補充原則3 金融商品の組成時の対応

補充原則3	1. お客さまのニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上	プロダクトガバナンス検証体制の整備（P10）
（注1）		
（注2）		
（注3）		

補充原則4 金融商品の組成後の対応

補充原則4	1. お客さまのニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上	プロダクトガバナンス検証体制の整備（P10）
（注1）		
（注2）		
（注3）		

補充原則5 顧客に対する分かりやすい情報提供

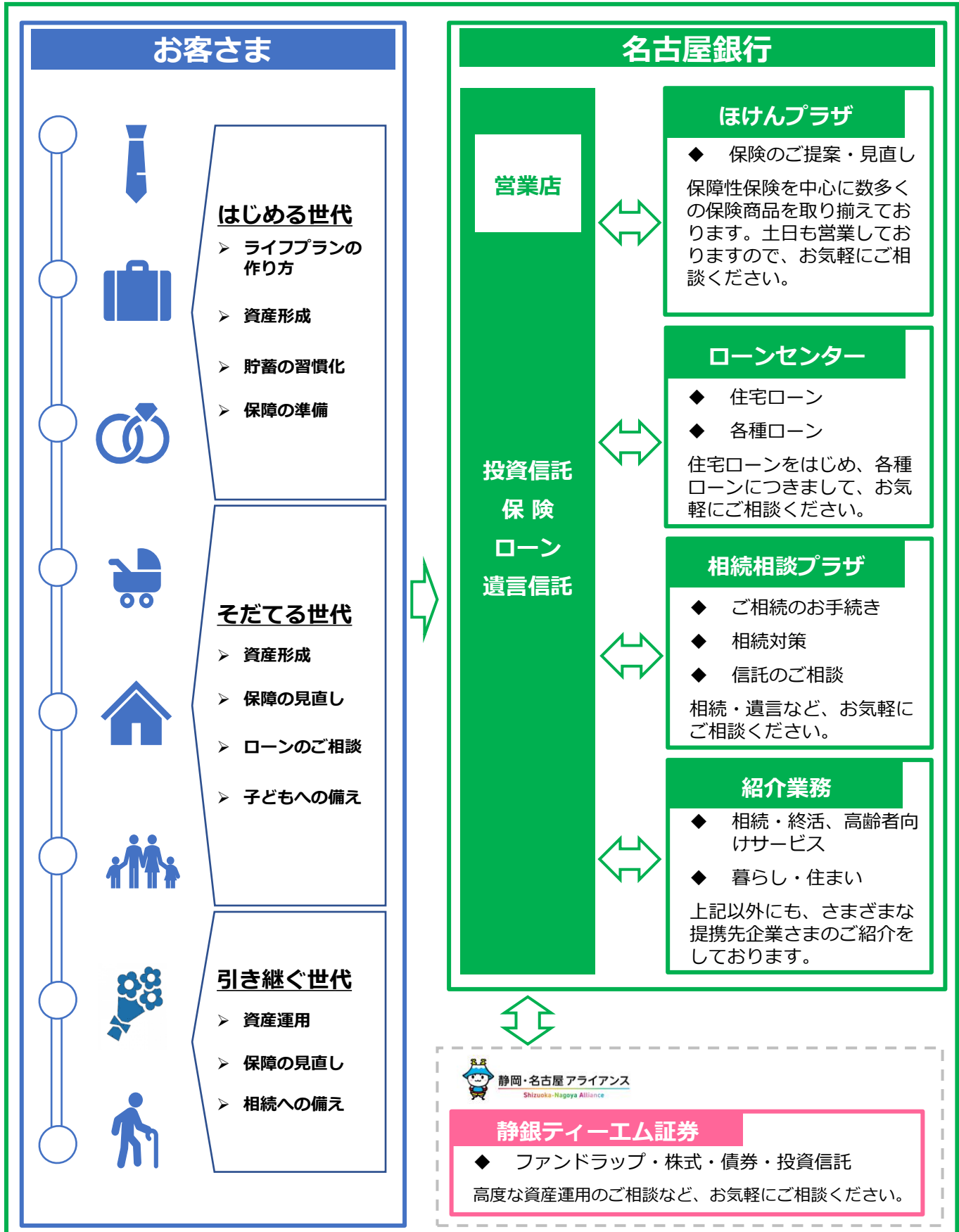
補充原則5	1. お客さまのニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上	プロダクトガバナンス検証体制の整備（P10）
（注1）		
（注2）		

1. お客様のニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上

当行の横断的ライフプラン提案のイメージ

原則6、原則6（注1）

- ◆ 当行では、お客様のライフプランにあわせて、コンサルティング提案を実施しております。



1. お客様のニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上

各種専門店の設置

原則2、原則2（注）、原則6、原則6（注1）

- ◆ 当行は、より専門的なサービスをご提供するため、各種専門店を設置しております。
- ◆ 各専門店では、最適な商品のご案内ができるよう、スペシャリスト（専門行員）を配置し、常に、お客さま一人ひとりに寄り添った「お客さま本位のご提案」を実践しております。

● ほけんプラザ

- ・ 多彩なプランから、最適な保障でお客様のライフプランの「もしも」に備えていただきたく、当行は、ほけんの窓口グループ株式会社と業務提携しております。
- ・ ほけんプラザには保障性を重視した商品だけではなく、貯蓄機能を持った商品など、70を超える商品ラインアップを揃えております。
- ・ お客様のニーズに合わせて資産形成のアドバイスや制度（NISA、iDeCo）等をご紹介します。

● 相続相談プラザ

- ・ 2021年3月に信託業務の兼営認可を取得し、2021年4月より信託業務の取扱いを開始しております。
- ・ 認知症や寝たきりなどの生前のリスクにそなえ、お客様の代理人（受益者代理人）がお客様のためにお使いになる医療費や介護費などの資金をお客さまに代わってお引き出しいただけるプランくめいぎん家族あんしん信託そなえるコース（受益者代理人選任特約）>などをご提供しております。

● ローンセンター

- ・ 愛知県内4カ所にローンセンターを設け、住宅ローンのご相談を承っております。
- ・ 土日も営業しておりますので、平日にご来店いただけないお客さまもお気軽にご相談いただけます。

HPのリンク



ほけんプラザ



相続相談プラザ



ローンセンター



ほけんプラザHPのURL <https://www.meigin.com/kojin/sonaeru/hoken-plaza/index.html>

相続相談プラザHPのURL <https://www.meigin.com/kojin/sonaeru/sodan-plaza/>

ローンセンターHPのURL <https://www.meigin.com/tenpo/loan-center.html>



静岡・名古屋アライアンス
Shizuoka-Hagaya Alliance

● 静銀ティーエム証券

- ・ 2023年10月30日に、当行本店ビル2階に「静銀ティーエム証券名古屋本店」を開業いたしました。
- ・ ファンドラップ・株式・債券・投資信託の幅広い商品をそろえ、お客様のニーズに合った資産運用のご提案をします。
※投資信託は、国内外で140ファンド以上、債券は外貨建普通社債等

静銀ティーエム証券



静銀ティーエム証券HPのURL <https://www.shizugintm.co.jp/>

1. お客様のニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上

投資商品に限らない多様な商品ラインアップの整備

原則6、原則6（注1）
補充原則1

- ◆ 当行では、お客様のライフプランに寄り添ったご提案ができるよう、商品ラインアップの見直し・充実に努めております。

<当行の商品採用方針>

1. 経済・社会・金融・国際情勢や投資環境等の分析を行い、適切な商品の検討を行います。
2. お客様の資産の状況、投資経験・知識や投資目的・ニーズに応じて選択いただける商品ラインアップになるよう検討を行います。
3. 採用候補の商品の運用パフォーマンスと運用リスクの分析を行います。
4. 本部所管部署で最終検討の上、商品の採用を決定いたします。
5. 新商品採用時には、行員への通達文書に商品採用となった経緯や理由を明示します。過去に取扱いのない商品性のものについては繰り返し勉強会を行い、商品内容の周知徹底を図ります。
6. 商品採用後も、市場動向やお客様のライフプランの変化に対応できるように、継続的な見直しを行い、サービスの充実を図ります。

<当行の商品組成方針>

商品・サービスの組成・提供・管理において、プロダクトガバナンスを徹底し、お客様の最善の利益の実現に向けて取り組みます。

➤ 投資信託ラインアップ

		2025/3	2026/3	
		商品数	商品数	構成比率(%)
国内	株式	12	12	13
	債券	2	2	2
	REIT	4	4	4
海外	株式	27	30	33
	債券	3	3	3
	REIT	4	4	4
バランス型		17	18	20
その他		0	1	1
インターネット専用		18	17	19
合計		87	91	100
うちコア商品		32	33	36
うちノード		28	28	31

- ・ 2025年度は、資産取り崩し期ニーズに対応した、予想分配金提示型商品に加え、低コストでリスクリターンの良好な商品を拡充させております。
- ・ インターネット専用商品のチャネル拡大により、利用環境を整備いたしました。

➤ 保険商品ラインアップ

		2025/3	2026/3				2025/3	2026/3	
		商品数	商品数	構成比率(%)			商品数	商品数	構成比率(%)
円建	一時払保険	5	5	21	平準払保険	円建・定額・年金	4	3	5
	定額・年金	1	1	4		円建・定額・終身	8	6	11
	定額・終身	3	3	13		円建・変額・終身	1	1	2
	変額・年金	0	0	0		外貨・定額・年金	4	4	7
	変額・終身	1	1	4		外貨・定額・終身	4	2	4
	終身・がん	0	0	0		医療	23	15	27
	定額・学資	0	0	0		がん	12	9	16
外貨建	一時払保険	19	19	79	平準払保険	就業不能	0	2	4
	定額・年金	4	4	17		収入保障	9	6	11
	定額・終身	14	15	63		学資	2	2	4
	変額・年金	1	0	0		バット	1	1	2
	変額・終身	0	0	0		介護	4	4	7
	養老	0	0	0		養老	1	1	2
	合計	24	24	100		合計	73	56	100

- ・ 2025年度は、長生きへの備えを重視した中核商品として、介護対策商品ならびに資産形成を目的とした個人年金保険を採用しております。
- ・ 目標値設定型保険につきましては、新規取扱いを行っておりません。

➤ **NEW** 満期日繰上特約付き定期預金（当行組成商品）

- ・ 満期日繰上特約を付けることで、通常の定期預金よりも高い金利が期待できる預金商品です。
※本商品は中途解約が原則できません

➤ 個人のお客様向け 提携企業ラインアップ

	提携先数 (分野別・延べ※)
不動産	24社
暮らし・住まい	21社
高齢者向けサービス	2社
相続・終活	3社
その他	8社

- ・ 当行は法人のお客様へのビジネスマッチング先に加え、個人のお客様のニーズに対応可能な企業さまと提携し、課題解決のメニューを充実させております。
- ・ お客様の生活にかかわるお困りごとをお伺いし、パートナー企業のご紹介などにより課題解決に努めてまいります。

※提携先数は、複数分野に該当する企業が含まれているため延べ社数で表示しており、実際の提携先数は53社となります。

1. お客様のニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上

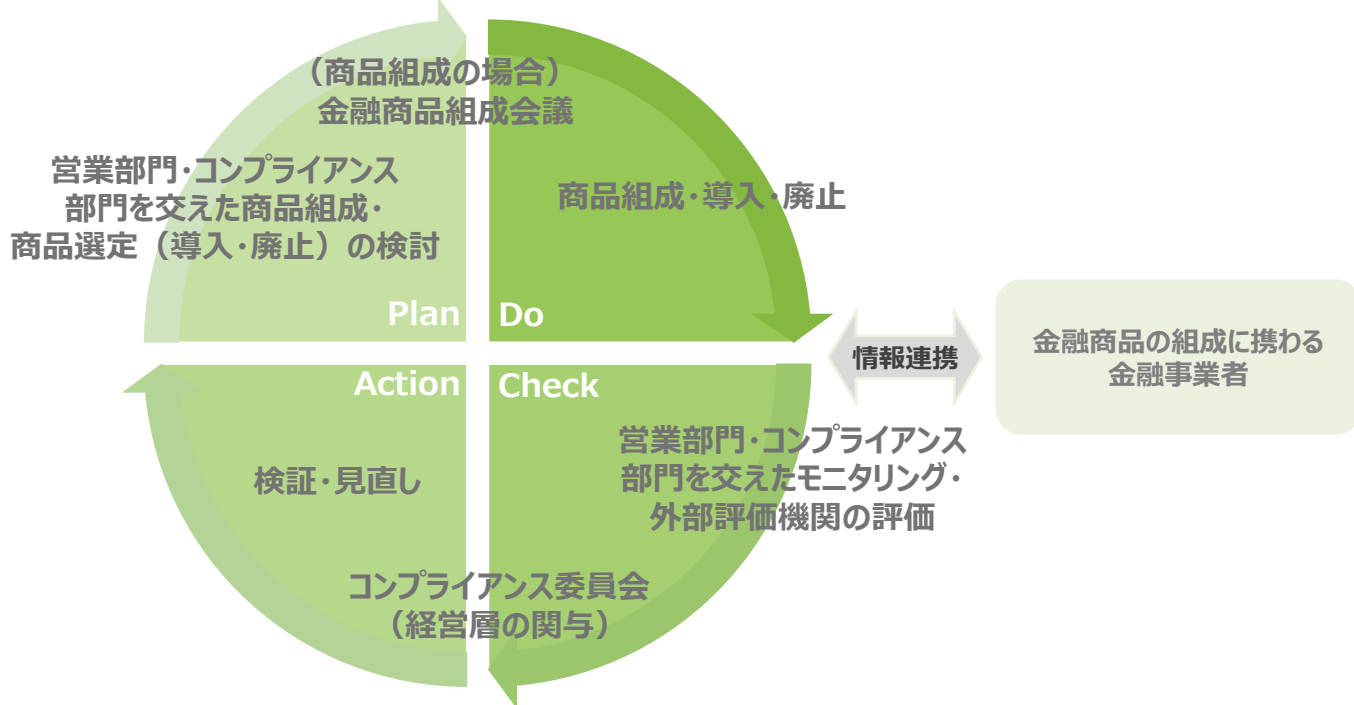
NEW

プロダクトガバナンス検証体制の整備

(商品導入時、導入後、組成時、組成後の適切性の評価)

原則6、原則6（注3、4、6、7）、補充原則2、補充原則2（注1、2）、補充原則3、補充原則3（注1、2、3）、補充原則4、補充原則4（注1、2、3）、補充原則5、補充原則5（注1、2）

- ◆ 当行における商品ラインアップは、お客さま本位の業務運営の観点から、「金融商品選定・見直しマニュアル」「新商品採用基準」に従ってコンプライアンス部門と連携しモニタリングを実施しております。また、商品導入後も定期的に外部評価機関から評価を取得し、取扱商品の見直しを実施しております。
- ◆ 商品の複雑さやリスク・リターン等の金融商品の特性等に応じた適切な想定顧客属性を特定して、お客さまの知識、経験、資産状況、取引目的、ニーズに合った商品・サービスが提供できるよう、金融商品の組成に携わる金融事業者と情報連携に努めます。なお、投資信託においては、よりよいサービスの提供を実現するべく、2025年9月より統計情報の情報連携を開始しております。
- ◆ 当行では商品・サービスの組成・提供をする場合において、組成する商品がお客さまのニーズに合致しているか、持続的に提供可能であるかを検証できる管理体制を整備しております。
- ◆ お客さまが十分な情報をもとにより良い金融商品を選択していただけるように、お客さま本位の業務運営に関する取組状況をホームページにおいて公表いたします。



お客さまにわかりやすい資料の充実

原則6、原則6（注1、注5）

- ◆ お客さまが安心して資産形成や資産運用を行えるよう、お金にまつわる情報や、ライフプランの考え方等、分かりやすい資料の充実に努めてまいります。

➤ マネープランガイド

- ・ ライフプランに合わせて資産形成についてお考えいただくための冊子です。各金融資産の特徴、資産運用のコツなどを掲載しております。
- ・ 各ライフステージによってかかってくる費用のご確認や、資産の色分けを実践いただいたうえで、お客さまに必要な備えや保障をご案内しております。



▲表紙



▲資料イメージ

1. お客様のニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上

NEW 金融商品ガイドのご案内

原則6（注1）

- ◆ 金融商品のご提案の際には、より簡潔に各商品の比較検討していただけるよう、金融商品ガイドを活用しております。

➤ 金融商品ガイド

預金・投資信託・保険・iDeCo等の主要商品について、メリット・デメリットやコストを中心とした各商品の特徴を、視覚的にも分かりやすく比較できる内容となっております。お客様の適切な商品選択に役立つ資料としてお渡ししております。



名古屋銀行の取扱い金融商品一覧

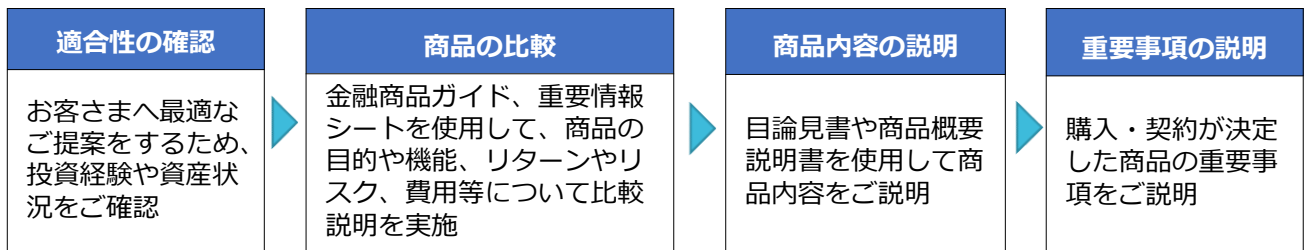
各商品の特徴をよくご確認ください、目的に合った商品を選びましょう。

円預金 定期預金・活期預金 メリット ・元本が保証されている。 ・いつでも引き出しができる。 デメリット ・他の金融商品に比べて利回りが見えない。 コスト ・	個人年金保険 メリット ・貯蓄が得意な将来の生活資金を計画的に貯められる。 ・個人年金保険料控除が受けられる。 デメリット ・インフレによって老後の資金の価値が年々下がる。 ・早期に解約すると、解約返戻金が払込保険料を下回ることがある。 コスト ・保険料が比較的高い。利率よく貯蓄をできる。
公共債 国債・地方債 メリット ・日本国政府や地方公共団体が発行する安全な債券の購入が可能。 ・長期金利が安定している。 デメリット ・債券価格は日々変動するため、売却時に売却した額が購入金額を下回る可能性もある。 コスト ・中途解約手数料	終身保険 メリット ・一生にわたって保障が続き、死亡した場合には死に保険金を受け取れる。 デメリット ・早期に解約すると、解約返戻金が払込保険料を下回ることがある。 コスト ・保険料が比較的高い。利率よく貯蓄をできる。
外貨預金 定期預金・活期預金 メリット ・円より金利が高くなる。 ・為替変動による元本割れのリスクがある。 デメリット ・為替変動による元本割れのリスクがある。 コスト ・中途解約手数料	iDeCo メリット ・積み立てた資金が全額所得控除。 ・運用状況によって、資産が増える。 デメリット ・運用の遅さや運用中の資金を引き出せない。 ・運用状況によって、資産が増える。 コスト ・加入手数料、管理手数料
仕組預金 定期預金・活期預金 メリット ・運用の効率化により金利が期待できる。 ・高金利で運用できる。 デメリット ・中途解約手数料がかかる。 コスト ・中途解約手数料	増殖ディーエム証券との金融商品仲介業務 メリット ・名古屋銀行の窓口では取り扱いがない株式・債券・投資信託などの商品を、ご希望に応じて取り扱える。 デメリット ・証券会社で選択された商品の運用状況は、証券会社から提供される。 コスト ・ご選択される商品ごとの手数料
投資信託 国内債券・外国債券・株式・商品・REIT メリット ・少額から投資できる。 ・投資初心者でも安心、プロが運用してくれる。 デメリット ・価格変動があり、元本割れをするリスクもある。 コスト ・申込手数料、信託報酬、信託財産留保額等	

▲表紙

▲資料イメージ

➤ お客様へのご提案、ご説明の流れ



パッケージ商品の取扱いについて

原則6（注2）

- ◆ 当行では、複数の機能を組み合わせたパッケージ商品を一部取り扱っております。個別商品のパッケージ化の有無については、重要情報シートにてご案内しております。

当行では、ファンド・オブ・ファンズ型の投資信託や外貨建生命保険などの複数の金融商品・サービスを組み合わせたパッケージ商品に含まれる商品の個別購入には対応していません。

重要情報シート
(個別商品編・投資信託、生命保険) ▶



今後も、お客様にとってわかりやすい情報の提供、内容の見直しに努めてまいります。

1. お客様のニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上

継続的な情報提供「お客様向けセミナー」の開催

原則6（注5）

- ◆ 地域の皆さまの金融リテラシー向上のため、当行とお取引をいただいているお客さま、お取引先企業の従業員さまや新入社員の方々に向けたセミナーを開催しております。
- ◆ 成年年齢の引き下げや、高校での金融経済教育が必須化されたことに伴い、中学校・高校・大学・専門学校にて出張授業を開催いたしました。
- ◆ 金融庁、東海財務局が主催する「ワニーサと学ぶ 未来のためのお金の教室 in 名古屋」や、OECD「金融教育に関する国際ネットワーク（INFE）」が主催する、「グローバル・マネー・ウィーク（Global Money Week）」に参加いたしました。
- ◆ 金融経済教育教材「桃鉄投資クエスト」や「すみっコぐらし™おかねをまなぶっく」を活用した体験型イベントを開催いたしました。

● お取引先企業でのセミナーの開催



2025年度
開催実績

2,347回、13,595名参加

主なセミナー内容

- ・ 資産形成と新NISAについて
- ・ 新NISAとiDeCo
- ・ 投信積立について 等

● 教育現場での出張授業の開催



2025年度
開催実績

11授業、897名参加

主な
授業内容

- ・ ライフプラン、ライフイベントについて
- ・ クレジット、ローンについて
- ・ 投資体験ゲーム 他

● **NEW** 「桃鉄投資クエスト」を活用したイベントの開催

「ワニーサと学ぶ 未来のためのお金の教室 in 名古屋」へ参加

金融教育教材【桃鉄投資クエスト】



©さくまあきら ©Konami Digital Entertainment



2025年11月11日 発信

2025年度
開催実績

8回、44名参加

内容

愛知県の名所や特産品、歴史などを題材に、投資の考え方を取り入れることで、金融の仕組みと地域への理解の双方を学ぶ内容となっております。

● **NEW** グローバル・マネー・ウィーク（Global Money Week）」への参加

➢ 金融出張授業

対象

愛知県内中学校

主な
授業内容

- ・ 当行の独自教材やJ-FLECの教材を活用し、銀行の仕事内容や役割、金融経済の仕組みや投資について学んでいただきました。

➢ 金融経済教育イベント

名称

おやかおかね教室

内容

ドリル形式の教材を使い、遊びを通じてお金の大切さ、有限性について学ぶことで、日常生活に根ざした金銭感覚を身に付けることができる内容となっております。



2026年2月27日 発信

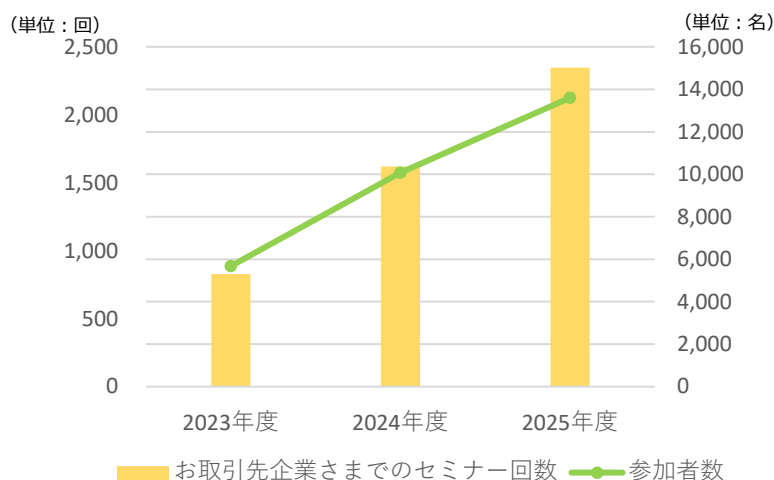
1. お客様のニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上

投資初心者のお客様への丁寧なサポート

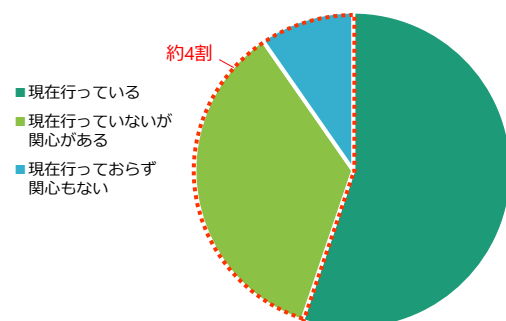
原則6、原則6（注4）

- ◆ 当行は、投資初心者のお客様に分かりやすい説明を実施し、安心して金融商品をご検討いただけるよう、お客様に寄り添ってサポートしてまいります。
- ◆ 2025年度もお取引先企業の従業員さまを中心に、資産形成セミナー等を積極的に開催し、資産形成に対する考え方や役立つ情報を発信してまいります。
- ◆ また、お取引先企業でのセミナー時にアンケートを実施し、約4割のお客様が投資経験がないことが判明しております。投資初心者の方へ、より一層丁寧な情報提供に努めてまいります。

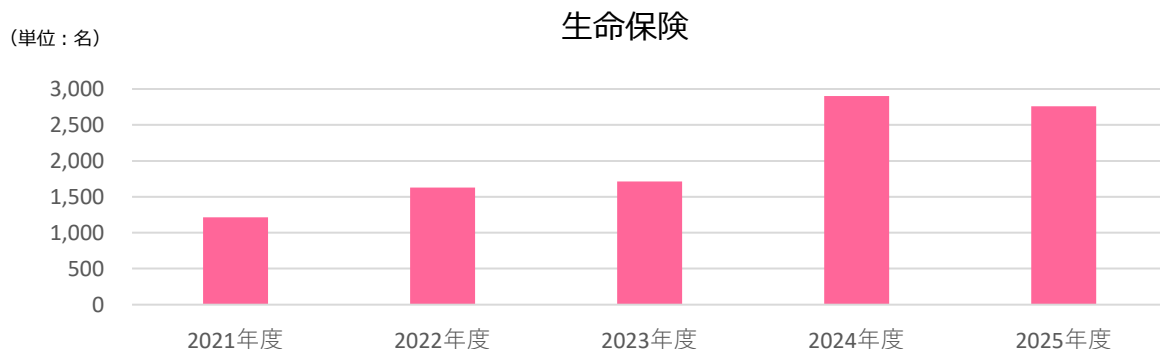
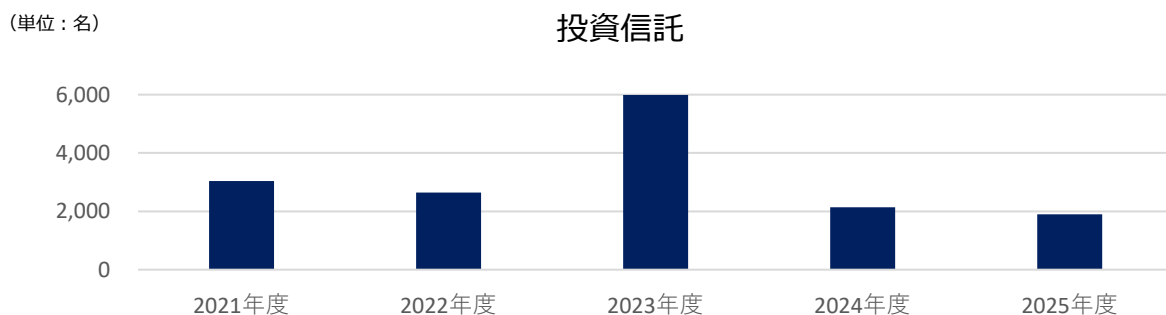
＜お取引先企業でのセミナー実施状況＞



＜2025年度セミナー時の お客様アンケート結果＞ ～投資経験の有無～



＜投資未経験のお客様による新規取引件数＞



日頃のお取引先企業でのセミナーなど、幅広く投資について発信していった結果、投資信託ならびに生命保険ともに、安定的に新規のお取引につながっております。

1. お客様のニーズに適した商品ラインアップの整備、サービスの充実、商品の品質維持向上

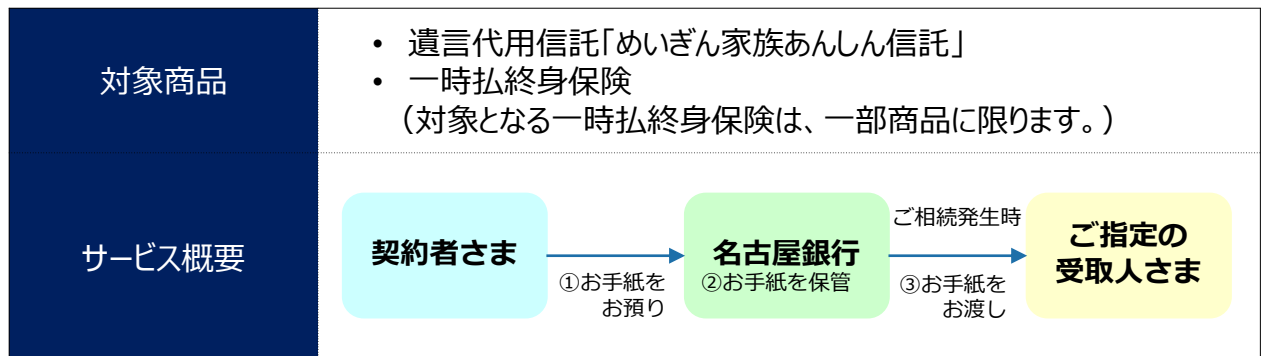
NEW

お客様の想いに寄り添う付帯サービスの提供 ～めいぎん未来想像レター～

原則6

- ◆ 当行創立75周年のビジネスコンテストで創出された行内アイデアをきっかけに、お客様の人生やご家族への想いに寄り添う新たな付加価値サービスとして「めいぎん未来想像レター」のご提供を開始いたしました。

- ・ お客様が記された大切な方へ伝えたい感謝の気持ちやメッセージを手紙でお預かりし、万一のご不幸の際に指定された受取人さまへお届けいたします。



【お客さまへのご案内チラシ】



【プロジェクトメンバー 打ち合わせの様子】

お客様の大切な想いを未来へつなぐサービスとして、今後もより多くのお客さまにご利用いただけるよう取り組んでまいります。

2. お客様本位のコンサルティングの実践

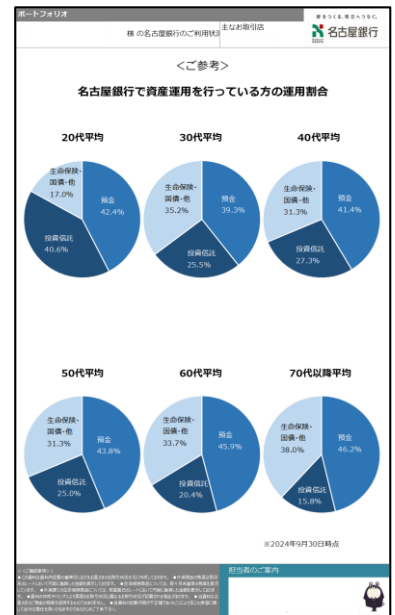
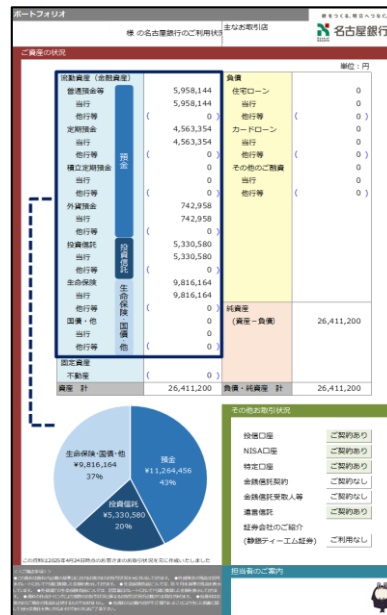
総資産営業に資するコンサルティングの取組み

原則2、原則2（注）

- ◆ 当行では、お客様の総資産やご家族関係を踏まえたうえで、お客様にとって最適なご提案となるよう、総資産を意識した営業（総資産営業）に取り組んでおります。

▶ ポートフォリオツール

- ・お客様の総資産を把握し、可視化するツールとして「ポートフォリオツール」を活用しております。
- ・当行にお預入れの資産だけでなく、他行へお預入れの資産も含めて、総合的に把握できるツールとなっております。



ゴールベース・アプローチの提案

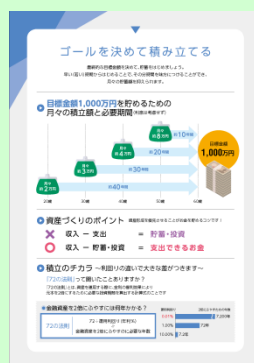
原則2、原則2（注）



ゴールベース・アプローチの「ゴール」とは、将来の目標を意味します。ゴールベース・アプローチは、達成したい目標を設定し、目標達成のための運用計画を立てて投資を実行する手法です。米国では1990年代から普及しており、近年日本でも注目されております。

▶ ニーズ喚起資料「ゴールを決めて資産運用」

将来に向けての資産運用をイメージしていただきやすいような資料をご用意しております。資産づくりのポイントや積立運用の早見表（シミュレーション）等、わかりやすいデータを使用しております。



▲資料裏面に当行基本方針を掲載しております。

- 4 -

2. お客様本位のコンサルティングの実践

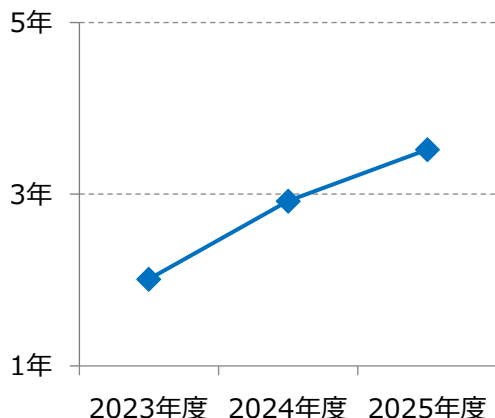
投資信託における長期・積立・分散投資のご提案状況

原則2、原則2（注）

- ◆ 資産形成における有効な方法として、投資時期の分散ならびに投資対象の分散によるリスク分散がございます。これらを長期で保有することにより元本割れのリスク低減が期待できることから、当行では長期・積立・分散投資を積極的にご提案しております。

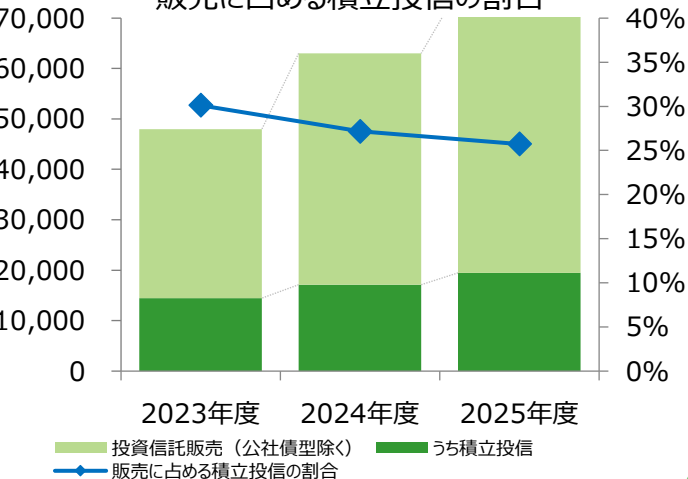
<長期投資>

投資信託平均保有年数推移



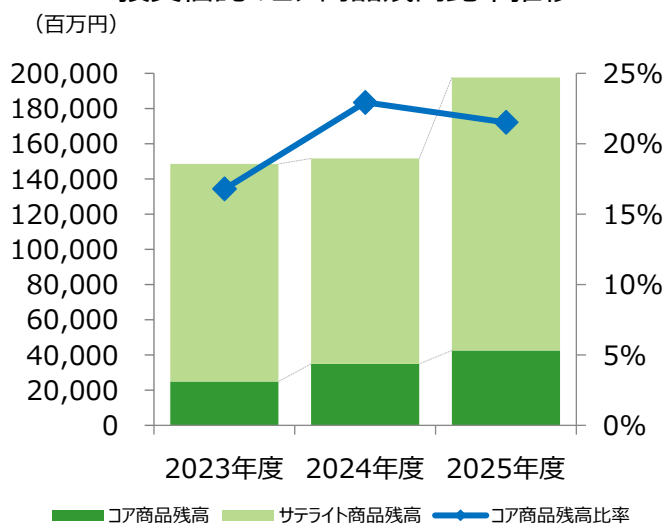
<積立投資>

販売に占める積立投信の割合

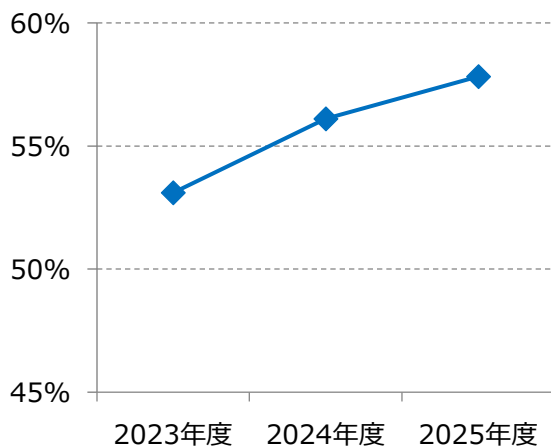


<分散投資>

投資信託のコア商品残高比率推移



複数銘柄保有者の割合



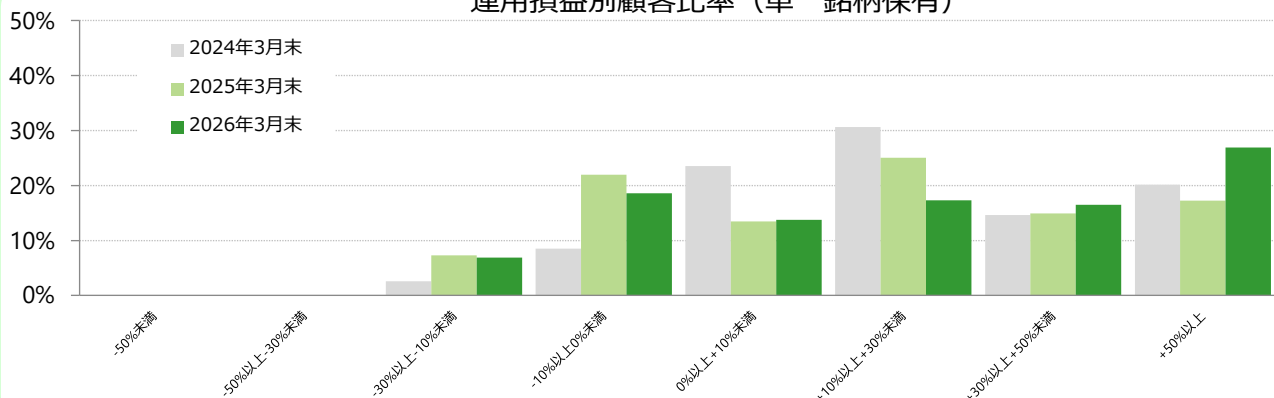
□ 長期・積立・分散投資

新NISA制度開始以降、長期投資ニーズの高まりにより、2025年度の保有年数は3.52年へ伸ばいたしました。残高についても安定的に増加しており、積立投資や分散投資の浸透が進んでおります。今後もお客様の投資リスクを可能な限り分散できるよう、長期・積立・分散投資を一層推進してまいります。

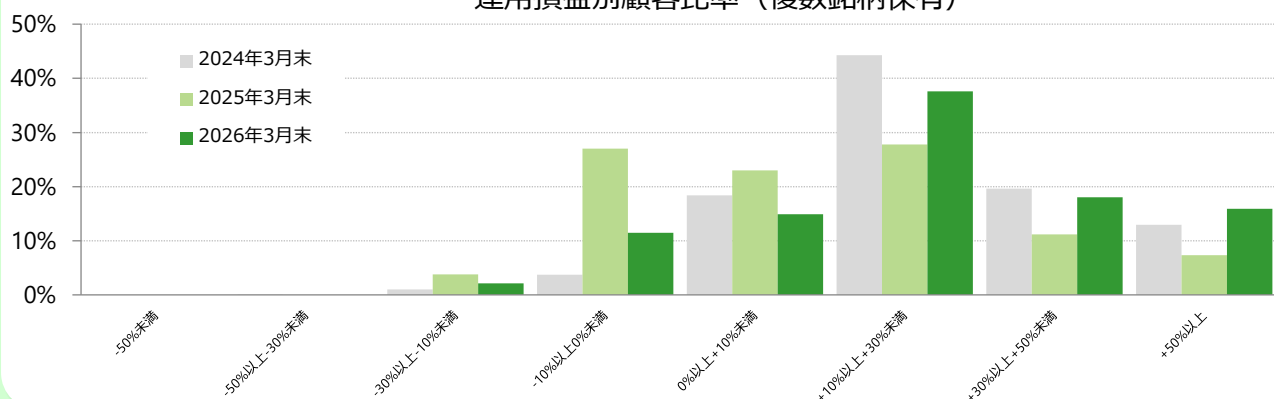
2. お客様本位のコンサルティングの実践

<分散投資の効果>

運用損益別顧客比率（単一銘柄保有）



運用損益別顧客比率（複数銘柄保有）



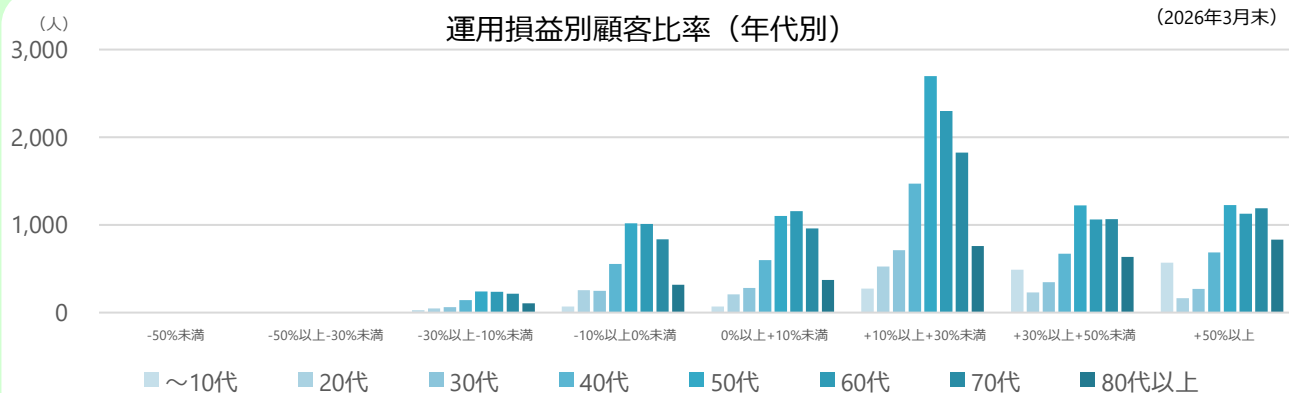
□ 単一銘柄保有と複数銘柄保有の比較

分散投資の効果として、単一銘柄保有者は損益の振れ幅が相対的に大きい傾向が見られ、+50%以上の高い収益帯に属する割合が比較的高い結果となりました。一方で、複数銘柄保有者は収益分布が中間帯に集まる傾向が強く、大きなマイナス圏に属する割合が抑制されており、分散投資によるリスク低減効果が確認されました。

<参考>

運用損益別顧客比率（年代別）

(2026年3月末)

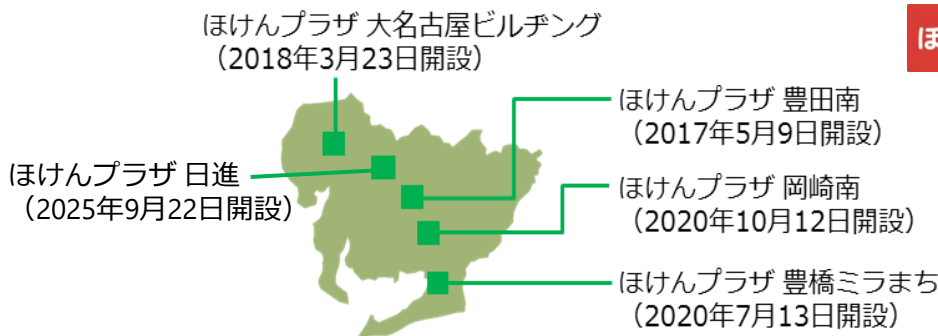


2. お客様本位のコンサルティングの実践

名古屋銀行「ほけんプラザ」

原則2、原則2（注）、原則6、原則6（注1）

- ◆ ほけんプラザでは、ほけんの窓口グループ株式会社から提供されている「ライフデザインシステム」を使用し、保険の仕組みや社会保障制度等、さまざまな情報をご提供しております。
- ◆ 2025年9月に、県内5店舗目として、ほけんプラザ日進を開設いたしました。



ほけんの窓口 @名古屋銀行

（募集代理店：株式会社名古屋銀行）

➤ キャンペーンの実施

新店舗の開設を記念し、「ほけんプラザ 日進 オープン記念キャンペーン」を実施いたしました。

今後も、地域のお客さまに向けて保険を中心に様々な情報を提供してまいります。



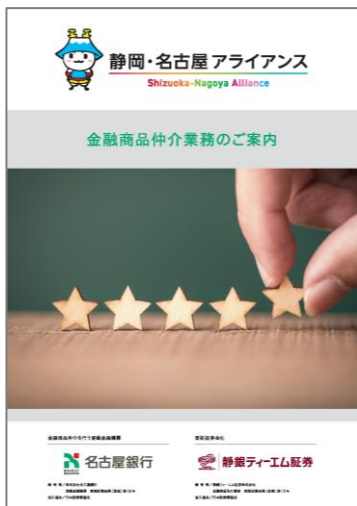
静銀ティーエム証券名古屋本店



静岡・名古屋 アライアンス
Shizuoka-Nagoya Alliance

原則2、原則2（注）、原則6、原則6（注1）

- ◆ 名古屋銀行では、銀行窓口では取り扱っていない株式・債券・投資信託などの商品をご希望されるお客さまに対し、「静銀ティーエム証券」をご紹介させていただくサービスを行っております。
- ◆ 「静銀ティーエム証券」では、「ファンドラップ」「株式」「債券」「投資信託」など多様なお客さまのニーズにこたえる多彩な商品を取り扱っております。
- ◆ 商品の説明・販売は、ご紹介した「静銀ティーエム証券」の担当者が行います。
- ◆ 2023年10月30日に開設以来、預り資産残高は158億円となりました。（2026年3月末現在）



2. お客さま本位のコンサルティングの実践

相続関連サービス

原則2、原則2（注）、原則6、原則6（注1）

- ◆ 近年の高齢化社会に際し、当行では相続関連のご相談にしっかり向き合う体制を整え、銀行本体での信託業務を行っております。



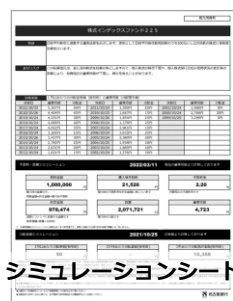
名古屋銀行における遺言信託遺贈寄付の協定締結先（敬称略・順不同）2026年3月時点

医療・福祉	日本赤十字社愛知県支部
教育機関	学校法人金城学院、学校法人藤田学園、学校法人滝学園、学校法人梅村学園（中京大学）、学校法人名古屋学院大学、学校法人名古屋電気学園、学校法人栗本学園（名古屋商科大学）、学校法人東邦学園、学校法人東海学園、学校法人愛知医科大学、学校法人名城大学、愛知県公立大学法人（愛知県立大学、愛知県立芸術大学）
地方公共団体	ナゴヤ応援寄附金・東山動植物園（名古屋市）、大府市、岡崎市、大治町、あま市、大口町、津島市、江南市、知立市、幸田町、尾張旭市、日進市
公益財団法人等	名古屋みなと振興財団（名古屋港水族館、名古屋海洋博物館、南極観測船ふじ 等）

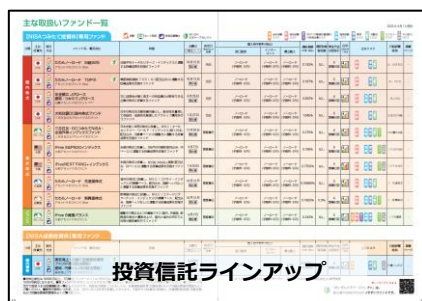
手数料の明確化

原則4

- ◆ 金融商品には、手数料やその他の費用が設定されております。当行がいただく手数料については、商品ごとに合理的な水準を協議した上で、設定させていただいております。
- ◆ 当行では手数料の内容について分かりやすい情報提供を行うとともに、どのようなサービスの対価であるかについてもあわせてご説明させていただいております。



シミュレーションシート



投資信託ラインアップ

投資信託については、当行独自のシミュレーションシートを活用することにより、取扱商品のご購入金額での手数料、信託報酬等のコストをお客さまにご案内しております。

また、投資信託ラインアップ（資料）においても手数料が他商品とも比較できるように明示しております。

- ◆ 生命保険、その他の商品についても、商品概要書・重要情報シート等を用いて、お客さまへのご説明を必須としております。

利益相反について

原則3、原則3（注）

- ◆ 当行では、同一グループに属するほかの会社から商品提供は受けておりません。そのため、販売する商品についての利益相反につきましては、該当ございません。
- ◆ 当行では、お客さまからいただく手数料は行員への評価基準に組み入れておりません。
- ◆ 2025年12月1日施行の金融商品取引業等に関する内閣府令改正を踏まえ、お客さまとの利益相反の可能性に係る情報提供について、目論見書補完書面にて記載を明確にしております。

※「利益相反管理方針の概要」についてはオフィシャルホームページをご参照ください。

<https://www.meigin.com/profits.html>

3. アフターフォローの実施を通じたお客さまとの信頼関係の強化

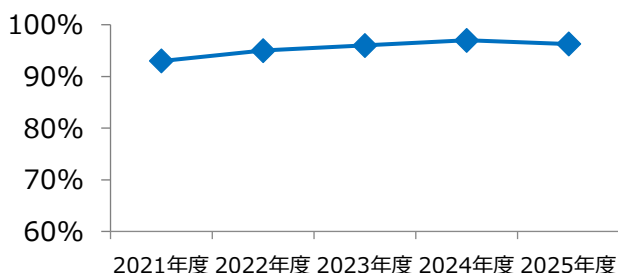
アフターフォローの実施状況

原則6（注1）

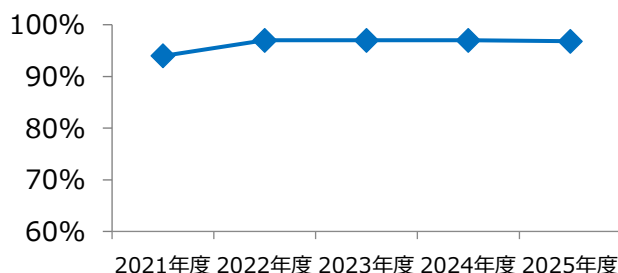
- ◆ 金融商品をご購入・ご契約いただいたお客さまへ、その後も安心して継続保有いただくことや、ご投資に対する目標達成度合を共有させていただくために、市場動向や保有状況にあわせたアフターフォロー（下記3種類）を実施しております。

- ① 経常アフターフォロー：随時、日常の営業活動の中でお客さまへ実施
- ② 定期アフターフォロー：半年ごとに、投資金額や運用損益等一定の条件に該当するお客さまへ実施
- ③ 臨時アフターフォロー：相場が急変し各商品の基準価額が大きく下落した場合、または一部の商品で基準価額が大きく下落した場合に実施

投資信託アフターフォロー実施状況



生命保険アフターフォロー実施状況



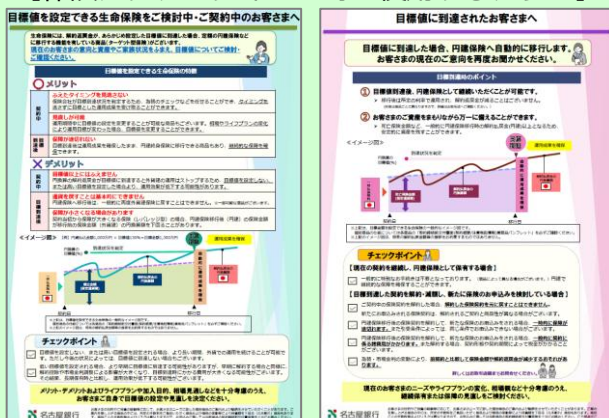
※なお、お客さまご自身が医療施設への入院中等、アフターフォローの実施が困難な場合もございます。

- 投資信託保有者へのアフターフォロー時には、現在の損益状況や市況等の情報提供に加え、お客さまの当初のご意向と現在のご意向、お客さま個々のライフステージ等を踏まえて、ライフプランの達成に向けたコンサルティングをさせていただいております。
- 生命保険を契約していただいている80歳以上のお客さまには、原則ご家族の同席をお願いし、同席いただいた上でアフターフォローを実施させていただき、よりお客さまの安心につながるよう努めております。
- 丁寧かつ細やかな情報のご提供を心掛け、アフターフォローを実施させていただいた結果、2025年度において投資信託の定期アフターフォローを実施させていただいたお客さまの中で、80%の方には継続保有の判断を、20%の方には保有商品のご解約や、新たな商品のご購入などの最適な投資判断をいただきました。

【臨時アフターフォロー時に使用した資料例】



【保険アフターフォロー時に使用するチラシ】



- 2025年4月には、相場の急変を受け、運用損益に対して15%以上下落しているお客さまの臨時アフターフォローを実施いたしました。
- 目標値を設定できる生命保険に対する更なるフォローアップを図るため、アフターフォローの際には、こちらのチラシを活用し、お客さまへの丁寧な説明を心がけております。

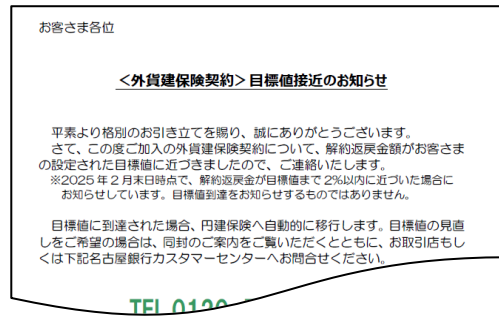
3. アフターフォローの実施を通じたお客さまとの信頼関係の強化

外貨建保険目標値設定契約のフォロー取組み

原則6（注1）

- ◆ 外貨建保険をご契約されたお客さまで目標値を設定されている場合、為替・金利等の見通しに基づき、ご自身で目標値の変更要否を検討できるよう、解約返戻金が目標値に接近（目標値まで2%以内）した契約に加入中のお客さまに対して情報提供のお知らせを発送しております。
- ◆ あわせて、お客さまの意向に沿った適切な運用を確保する観点から、アフターフォローを通じて目標値設定の見直しを実施しております。その結果、目標値設定契約は減少しております。

＜お知らせイメージ＞



NEW

金融リテラシー向上に向けた動画配信の取組み

原則6（注1）

- ◆ 当行では、お客さまの金融リテラシー向上を目的として、2種類の動画コンテンツの配信を行っております。

【賢い資産形成術】

- 名古屋銀行アプリをご利用のお客さまへ、お知らせ配信より隔月配信しております。資産形成の考え方や基礎知識について、投資経験や知識レベルを問わずご理解いただける内容となっております。

「賢い資産形成術」
動画視聴用リンク



※掲載は一例となります



【めいぎん Monthly Markets Report】

- ビジネスクラブ会員さまへ配信しております。市況解説を中心に、足元の金融市場動向や投資環境について分かりやすくご紹介する内容となっております。



PC（パーソナル・コンシェルジュ）、MA（マネーアドバイザー）を通じた個人のお客さまのライフプラン実現のサポート

原則6（注1）

- ◆ 当行は、個人のお客さまのライフプラン実現のお手伝いをするために「PC（パーソナル・コンシェルジュ）」や「MA（マネーアドバイザー）」を各営業店に配置しております。
- ◆ PCはお客さまのもとへ訪問し、個人のお客さまへよりきめ細かなアフターフォローや、ライフプランに合わせたご提案をさせていただいております。また、MAはご来店いただいたお客さまのご相談に対応しながら、お電話にてアフターフォローをさせていただいております。
- ◆ 2025年度は、PCを増員し、72店舗に114名のPCを配置いたしました（2026年3月末時点）。また、MAは107店舗に配置しております。今後も、お客さまに安心してご相談していただける体制の整備に努めてまいります。

4. お客様の満足度を高めるための態勢整備

行員向け研修の実施

原則7、原則7（注）

- ◆ お客様にきめ細やかな情報のご提供、最適なプランをご提案できるように、コンサルティング能力の醸成に努めてまいります。

● 預かり資産スキルアップ研修

市況動向に関する勉強会と生命保険に関する勉強会を毎月実施しております。今後もお客様へ最適な情報提供ができるよう、行員のスキルアップに取り組んでまいります。

<2025年度実績>

市況動向勉強会	204回
生命保険勉強会	44回

● フィデューシャリー・デューティー（FD）勉強会

当行では、2021年度より、FDに関する勉強会を金融商品販売に従事する行員（管理者含む）に向けて順次実施しております。今後もFDに関して行員の意識が向上するよう態勢整備に努めてまいります。

FD勉強会 2,024回

行員向けeラーニング金融教育システム「マスカレ」の活用によるコンサルティングスキルの向上

原則7、原則7（注）

- ◆ 当行では、担当者のコンサルティング力向上に資する取組みとして、貯蓄・運用・相続・税務・公的保険制度等の幅広い金融知識の向上を意図して、ニッセイ・ウェルス生命保険株式会社のeラーニング金融教育システム「マスカレ」を採用しています。
- ◆ また、定期的にスキルアップテストを実施し、担当者の金融知識の定着度を計測しております。



<2025年度>
「マスカレ」累計受講講座数

1,921回

「みちざねプログラム」の実施による行員の自己啓発奨励

原則7、原則7（注）

- ◆ 高度な専門知識が要される昨今の金融業務において、当行では、より専門知識を有する行員を輩出するために、高度な公的資格取得を目指すプロジェクトを立ち上げております。
- 「みちざねプログラム」と称し、FP1級、中小企業診断士、及びCFP®試験の受験者を対象に学習教材の提供、合格奨励金の支給、資格要件の優遇を行いました。より高度かつ専門的な知識を身に付け、お客様へのご提案へ活かせるよう行員の能力開発を奨励しております。また、「みちざねプログラム」の入門編として、「みちざねへの途（FP2級編）」の取組みも開始しております。
- 現在の「みちざねプログラム」ではFP1級取得に向け27名、中小企業診断士取得に向け5名、CFP®資格取得に向け9名が、「みちざねへの途」ではFP2級取得に向け28名がエントリーしております。

➤ 各資格取得者はFP1級50名／FP2級1,081名、CFP®資格12名、中小企業診断士10名となっております。（2026年3月末現在）

「みちざねプログラム」の実施だけではなく、より専門的な知識を持った行員を増やすべく、今後も様々な取組みを継続してまいります。

4. お客様の満足度を高めるための態勢整備

FDに関する行内アンケートの実施

原則7、原則7（注）

【行員の意識の変化】

対象者	営業店預かり資産販売有資格者
アンケート実施期間	2025年10月15日～2025年10月31日
回答項目	FDに対応した当行施策方針や、取組みに関する意見吸収について6項目

- アンケートの結果、FD基本方針の浸透具合にかかる各設問で「当てはまる／どちらかと言えば当てはまる」を選択した行員が98%以上となり、多くの行員がFDに対する理解をしていることが分かりました。
- FDに関するアンケートについては、今後も継続的に実施していく予定です。

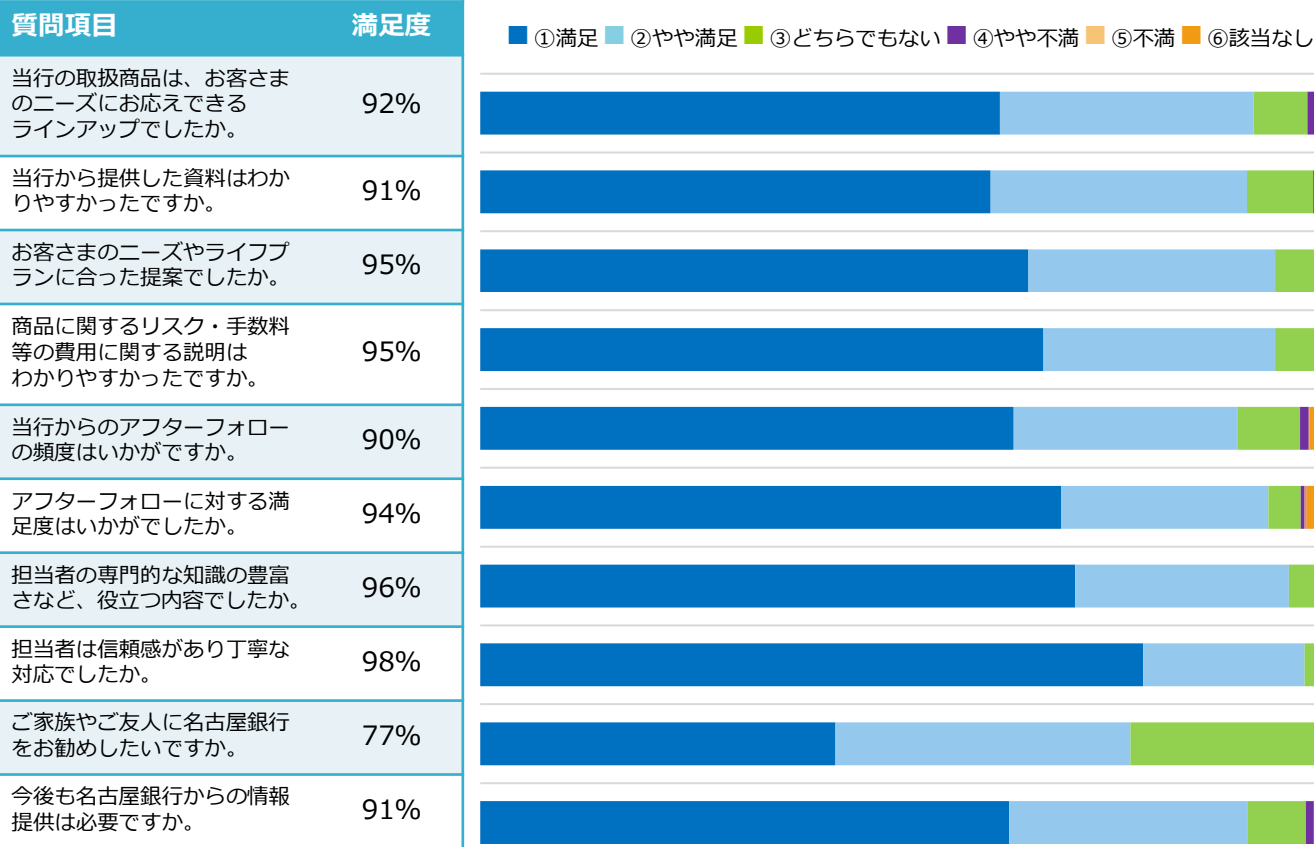
FDに関するお客さま向けアンケートの実施

原則7、原則7（注）

【お客さまの意識の変化】

対象のお客さま	2025年度のアフターフォロー対象のお客さま
アンケート実施期間	2025年4月1日～2026年3月31日
回答項目	当行の商品ラインアップやご提案内容について

- アンケート結果では、多くの項目において「満足/やや満足」の回答が高い割合を占め、全体として高い評価水準を維持しました。また、「やや不満/不満」の回答割合は前年より減少し、中立的な回答への移行が見られました。
- アンケートでいただいたご意見をもとに、よりよいコンサルティング提案につなげさせていただきます。



4. お客様の満足度を高めるための態勢整備

NEW

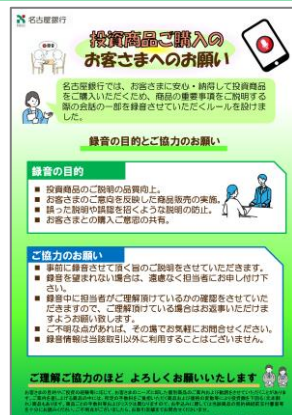
ご説明品質向上に向けた録音業務

原則7、原則7（注）

- ◆ 投資商品に関するご説明内容の品質向上や誤認防止を図るとともに、お客さまのご意向を踏まえた適切な商品のご提案を目的として、重要事項説明時の会話の一部を録音する取組みを開始いたしました。

- 営業店および本部において、録音内容の定期的なモニタリングを行い、よりよいご説明となるよう営業店行員への指導を実施しております。

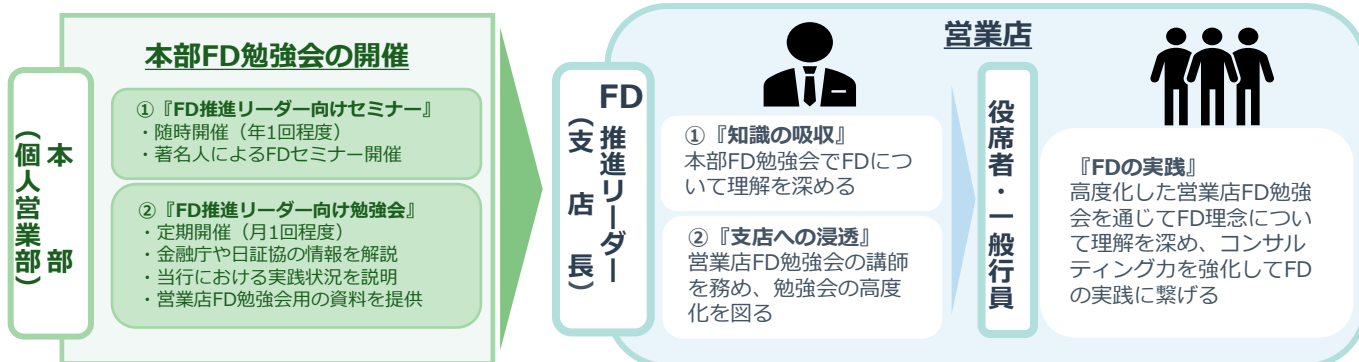
お客さまのご理解状況やご意向を丁寧に確認し、より分かりやすいご説明に努めてまいります。



FD推進リーダーの制定

原則7、原則7（注）

- ・ 営業店全体にFD理念を浸透させるために、支店長をFD推進リーダーとして任命しております。
- ・ FD推進リーダーは、本部FD勉強会を通じて習得した知識や情報を、営業店に所属する行員へ伝達しております。また、お客さまアンケートの結果等を基に、営業現場の改善・指導に努めております。



外部講師によるFDセミナーの開催

原則7、原則7（注）

- ◆ 2026年3月16日に外部講師として金融審議会顧客本位タスクフォース委員 野尻哲史氏をお招きし、「お客さまの資産取り崩しに向き合う」をテーマに、超高齢社会における金融機関の顧客本位のあり方について考える行員向けセミナーを開催いたしました。当日は、役員とFD推進リーダー（支店長）が参加し、その内容を全行員がアーカイブ配信で視聴いたしました。
- ◆ 行員一同、FDに関する理解度をより一層高め、よりよいコンサルティング提案に反映させてまいります。

NEW

管理者向け集中講義の実施

原則7、原則7（注）

- ◆ 預かり資產業務に関する管理体制の強化を目的に、役席者を対象とした集中講義（トレーニー）を実施しております。顧客本位の業務運営への理解、モニタリングなどの実務を通じ、管理・コンプライアンス意識の向上を図り、各営業店での展開を通じて行員全体のレベルアップを目指してまいります。

4. お客様の満足度を高めるための態勢整備

お客様の安定的な資産形成と最善の利益の実現につながる 取組み等を評価する体系の整備

原則7、原則7（注）

- ◆ お客様の資産形成・資産拡大への貢献を評価するため、販売額や収益額だけでなく、「預かり資産契約者数の増加」、「投資信託の運用残高の増加」に重点を置いた業績評価としております。

お客様のご意向に反した商品を推進・販売することがないように業績評価体系を整備しております。

外部評価機関の活用

原則2、原則2（注）、原則7、原則7（注）

- ◆ 当行は、格付投資情報センター（以下、「R&I」という）が実施する顧客本位の金融販売会社の評価を東海三県（愛知、岐阜、三重）の地方銀行で唯一取得しております。2025年度までの取り組みを評価いただき、4年連続FDマークを取得しております。



（R&I 顧客本位の金融販売会社評価 評価レポートより抜粋）

「未来創造業」宣言のもと、マネジメント層が積極的に関与しながら顧客本位の業務運営（Fiduciary Duty：FD）に関する方針・アクションプランを策定し、推進している。2025年度はスキル向上を目的として研修体系を強化した。また、商品特性を考慮したみなし手数料率を導入するとともに、預かり資産残高を重視する評価体系を構築している。また、「コア・サテライト投資」の浸透やプロダクトガバナンス強化に向けた取組みなどを評価し、FDマークを付与した。

外部評価機関の評価を参考にしながら、お客様本位の業務運営に関する取組強化と行内浸透に努めてまいります。

販売会社における比較可能な「共通KPI」について

共通KPIの内容【投資信託】

2018年6月に金融庁より公表された「投資信託販売会社における比較可能な成果指標（共通KPI）について」の中で定義された指標について、各期末の結果を公表いたします。

① 運用損益別顧客比率

- ・投資信託を保有している個人のお客さまについて、基準日時点の保有投資信託に係る購入時以降の累積運用損益を算出し、運用損益別にお客さまの比率を示した指標です。
- ・運用損益比率 = $\text{トータルリターン} / \text{時価評価額}$

② 投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン

- ・設定後5年以上の預り資産残高上位20銘柄について、銘柄ごとのコスト・リターンとその残高加重平均値を示した指標です。
- ・中長期的にどのようなリターン実績をもつ投資信託を、お客さまに多くご提供してきたかを見ることができます。

③ 投資信託の預り残高上位20銘柄のリスク・リターン

- ・設定後5年以上の預り資産残高上位20銘柄について、銘柄ごとのリスク・リターンとその残高加重平均値を示した指標です。
- ・中長期的にどのようなリスクおよびリターン実績をもつ投資信託を、お客さまに多くご提供してきたかを見ることができます。

共通KPIの内容【外貨建保険】

2022年1月に金融庁より、投資信託と類似の機能を有する金融商品として比較推奨が行われている外貨建保険についても、比較可能な共通KPI基準が定義されました。

④ 運用評価別顧客比率

- ・外貨建保険を保有している個人のお客さまについて、ご契約時から基準日時点での運用損益を算出し、運用損益別にお客さまの比率を示した指標です（外貨建医療保険・平準払保険、解約済みの契約を除く）。
- ・運用損益比率 = $\text{トータルリターン} / \text{契約時点の一時払保険料（円換算）}$

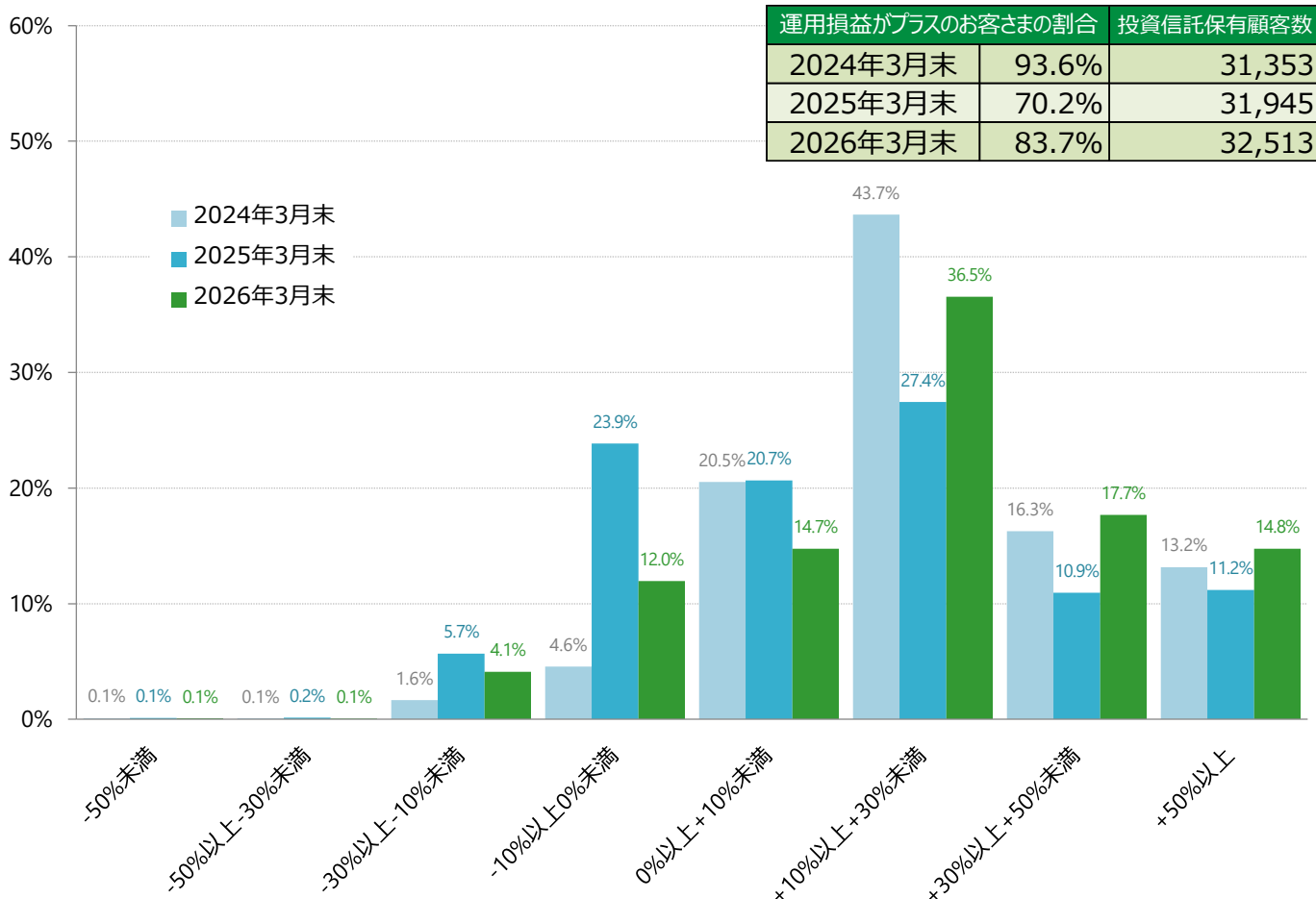
⑤ 銘柄別コスト・リターン

- ・当行取扱開始から60か月以上が経過した銘柄の、契約残高上位20銘柄について、銘柄ごとのコスト・リターンとその残高加重平均値を示した指標です。
- ・中長期的にどのようなリターン実績をもつ外貨建保険を、お客さまに多くご提供してきたかを見ることができます。

① 投資信託の運用損益別顧客比率

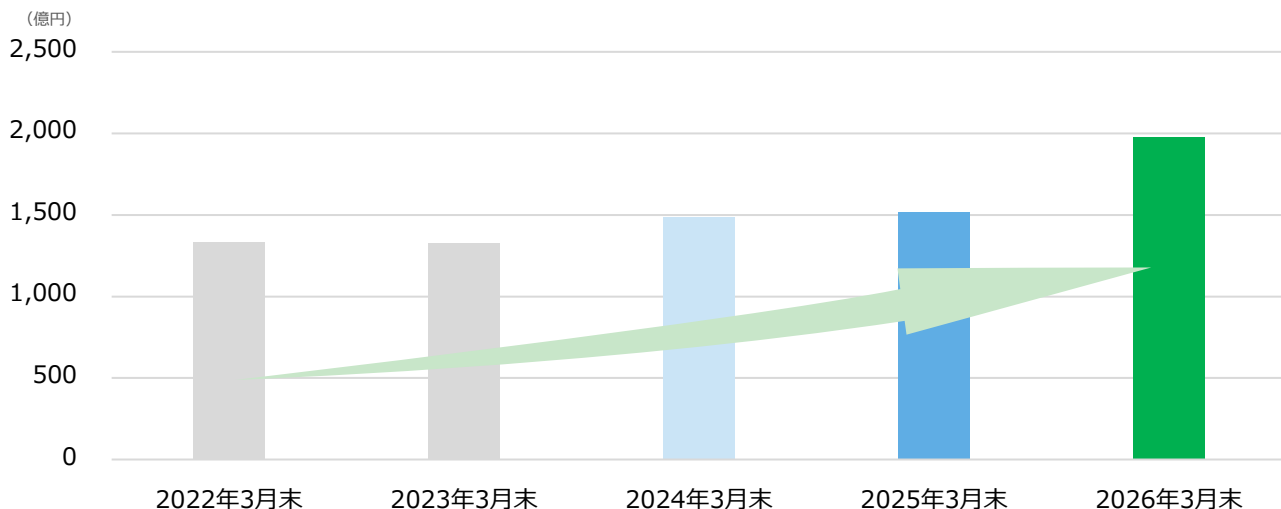
- ◆ 2026年3月末時点で、投資信託を保有されているお客さまの運用損益について算出したところ、83.7%のお客さまの運用損益がプラスという結果となりました。

①投資信託の運用損益別顧客比率



(参考)投資信託残高の推移

- ◆ 投資信託については、お客さまの中長期的な資産形成ニーズおよび意向を踏まえたご提案により、預かり資産残高を増加させることを目指して取組んでおります。



②③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 [投資信託]

- ◆ 2026年3月末においては、相場の影響等により残高上位20銘柄のリターン（加重平均ベース）が、2025年3月末と比較して落込みました。なお、コストおよびリスクについては、2025年3月末と比較して微増および横ばいとなっております。

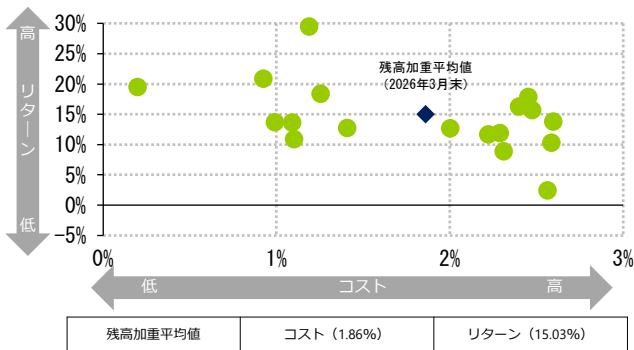
投資信託の預り残高上位20銘柄（2026年3月末時点）

No	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1	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）	2.45%	13.38%	17.80%
2	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	1.09%	22.75%	13.66%
3	タイワ・US-REIT・オープン（毎月決算型）Bコース （為替ヘッジなし）	2.00%	16.77%	12.69%
4	タイワ・ダイナミック・インド株ファンド	2.29%	16.92%	11.87%
5	グローバルAIファンド	2.59%	25.32%	10.29%
6	世界経済インデックスファンド	1.10%	9.22%	10.91%
7	MHAM株式インデックスファンド225	0.99%	17.47%	13.38%
8	次世代通信関連世界株式戦略ファンド	2.40%	25.22%	16.31%
9	三菱UFJ純金ファンド	1.19%	19.22%	29.47%
10	iFree S&P500インデックス	0.20%	15.73%	19.50%

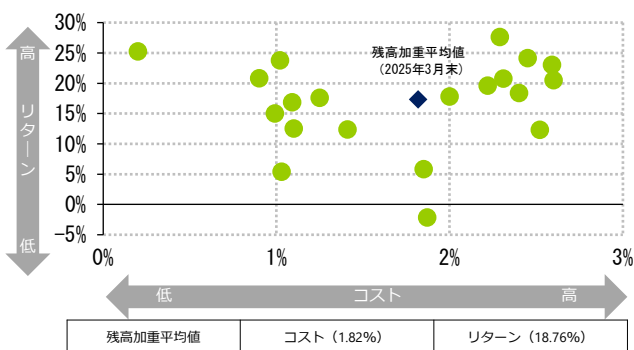
No	銘柄名	コスト	リスク	リターン
11	米国株式配当貴族（年4回決算型）	0.99%	13.57%	13.67%
12	東海3県ファンド	1.41%	14.76%	12.74%
13	グローバル・セキュリティ株式ファンド（3ヵ月決算型）	2.22%	17.01%	11.71%
14	グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド（為替ヘッジなし）	2.31%	20.08%	8.86%
15	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	2.60%	20.76%	13.79%
16	インデックスファンドNASDAQ100（アメリカ株式）	0.92%	20.59%	20.89%
17	イノベティブ・カーボンニュートラル戦略ファンド	2.48%	21.25%	15.67%
18	グローバルDX関連株式ファンド（資産成長型）	2.56%	24.24%	2.42%
19	三井住友・配当フォーカスオープン	1.25%	10.56%	18.39%
20	インベスコ世界厳選株式オープン＜為替ヘッジなし＞ （年1回決算型）	2.45%	13.43%	17.84%
残高加重平均値		1.86%	17.31%	15.03%

②投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン

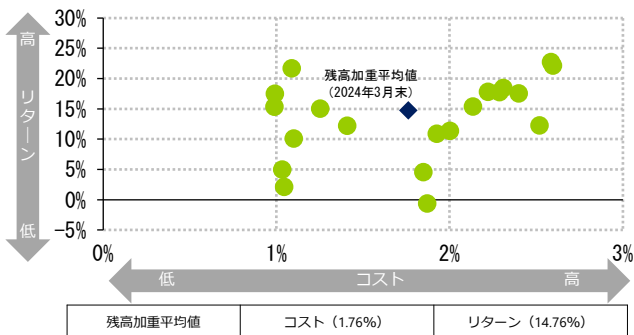
[2026年3月末]



[2025年3月末]



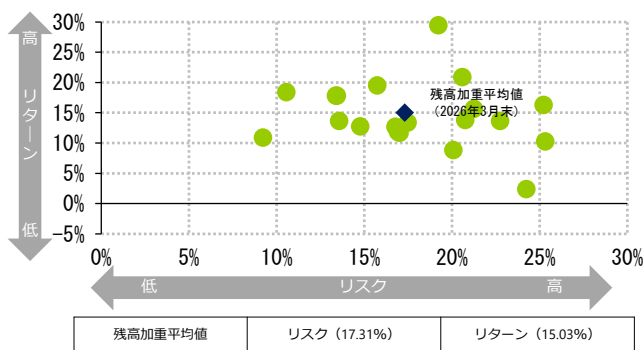
[2024年3月末]



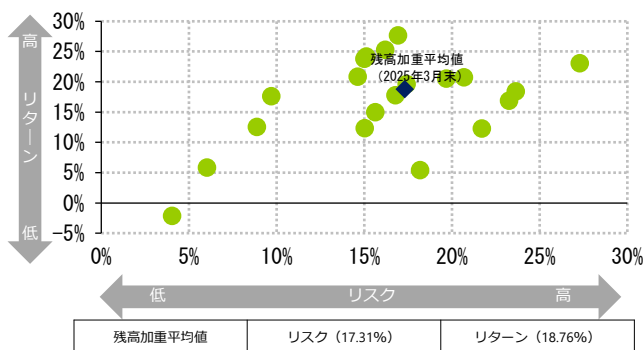
※コスト：販売手数料（税込）1/5＋信託報酬
リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）

③投資信託の預り残高上位20銘柄のリスク・リターン

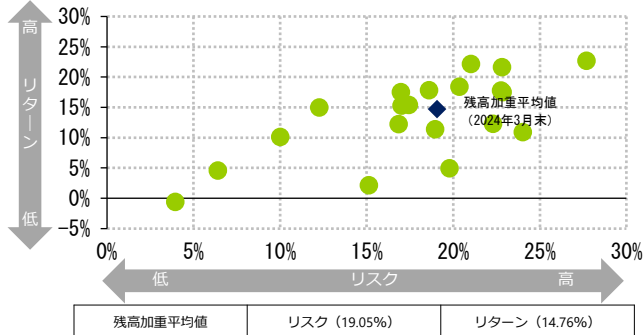
[2026年3月末]



[2025年3月末]



[2024年3月末]

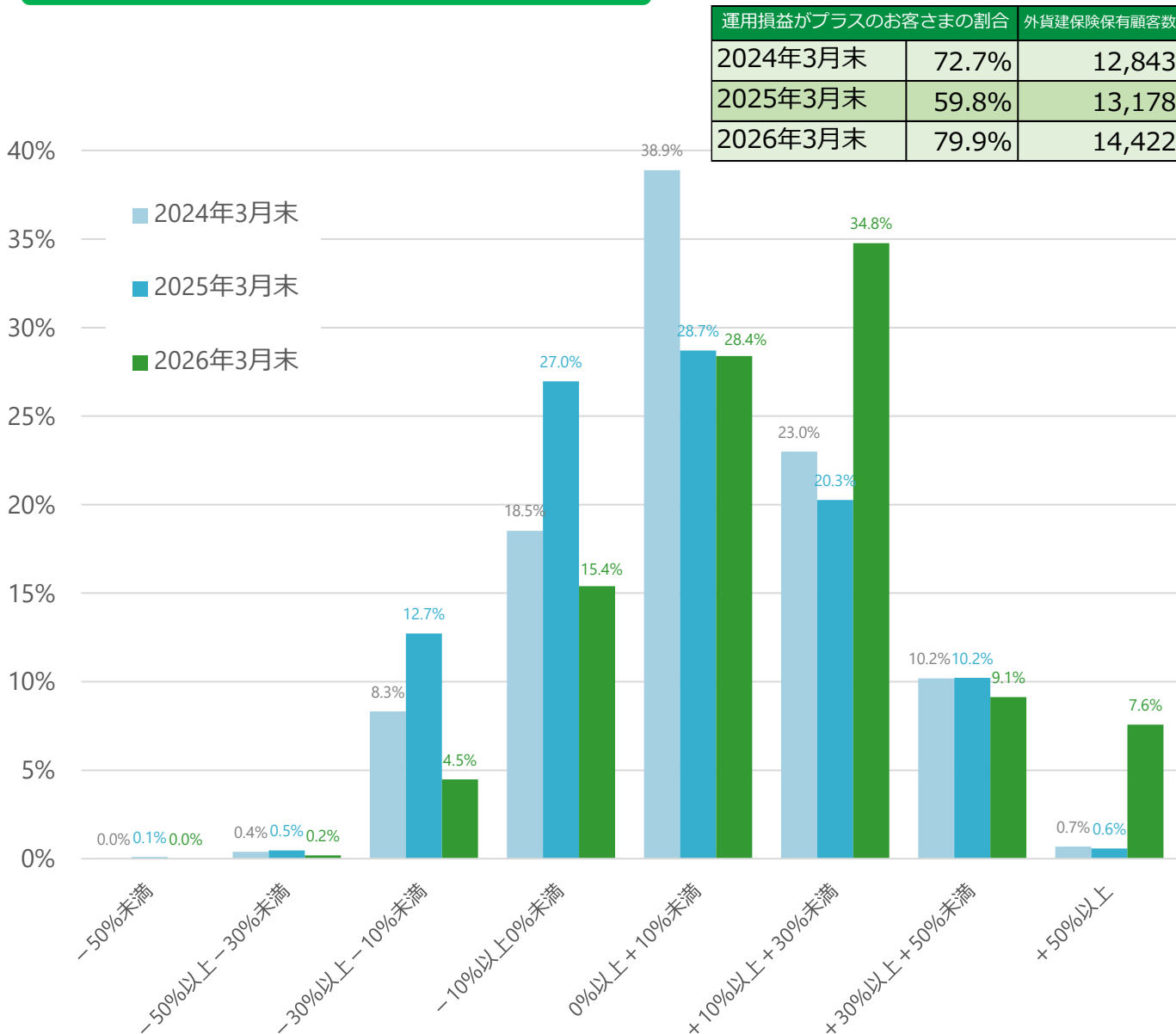


※リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算）
リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）

④ 外貨建保険の運用評価別顧客比率

- ◆ お客さまにご購入いただいた外貨建保険の運用損益状況について、損益区分ごとのお客さま割合を示しております。
- ◆ 2026年3月末時点で、対象の外貨建保険を保有されているお客さまの運用損益について算出したところ、79.9%のお客さまの運用損益がプラスという結果でした。
- ◆ 2025年度より、目標値設定型保険の新規取扱いを停止していることもあり、目標値到達による利益確定の影響が限定的となりました。その結果、市場環境の影響を受けつつも保有資産の運用が継続されたことにより、運用損益別顧客比率は前年と比較して上昇いたしました。

④ 外貨建保険の運用評価別顧客比率



- ・ 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。

(出所：金融庁「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPIの定義」)

⑤ 外貨建保険の上位20銘柄のコスト・リターン

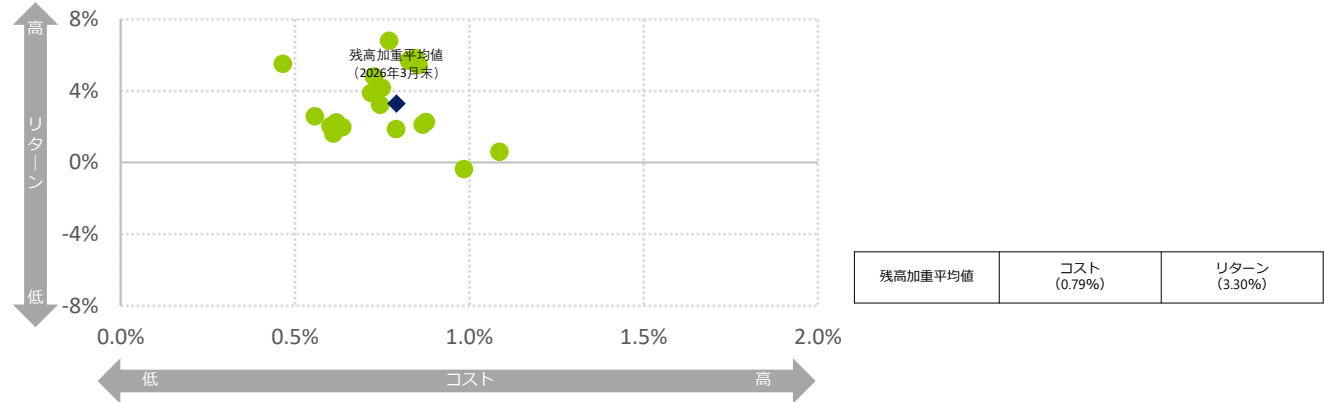
外貨建保険の預り残高上位20銘柄（2026年3月末時点）

順位	商品コード	コスト	リターン
1	サニーガーデンEX	0.85%	5.83%
2	ビーウィズユープラス	1.09%	0.61%
3	やさしさ、つなぐ	0.62%	2.24%
4	生涯プレミアムワールド5	0.88%	2.26%
5	プレミアプレゼント	0.74%	3.24%
6	夢のプレゼント	0.47%	5.51%
7	ロングドリームGOLD2	0.77%	6.81%
8	しあわせ、ずっと	0.64%	1.98%
9	たのしみ、ずっと	0.75%	4.17%
10	プレミアカレンシー・プラス2	0.72%	3.89%

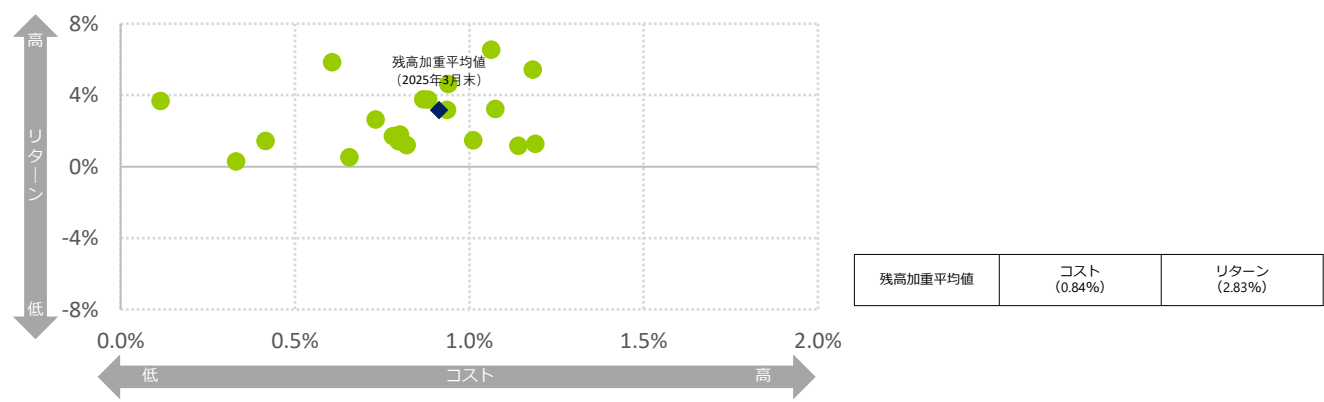
順位	商品コード	コスト	リターン
11	プレミアプレゼント2	0.98%	▲0.36%
12	ビーウィズユー	0.56%	2.58%
13	生涯プレミアムワールド4	0.79%	1.86%
14	ふるはーとJロードグローバル	0.73%	4.80%
15	ロングドリームGOLD3	0.83%	5.70%
16	生涯プレミアムワールド3	0.60%	2.04%
17	しあわせ、ずっと2	0.85%	5.46%
18	ロングドリームGOLD	0.61%	1.62%
19	プレミアレシーブ（外貨建）	0.83%	5.72%
20	プレミアカレンシー3	0.87%	2.13%
残高加重平均値		0.79%	3.30%

⑤ 外貨建保険の上位20銘柄のコスト・リターン

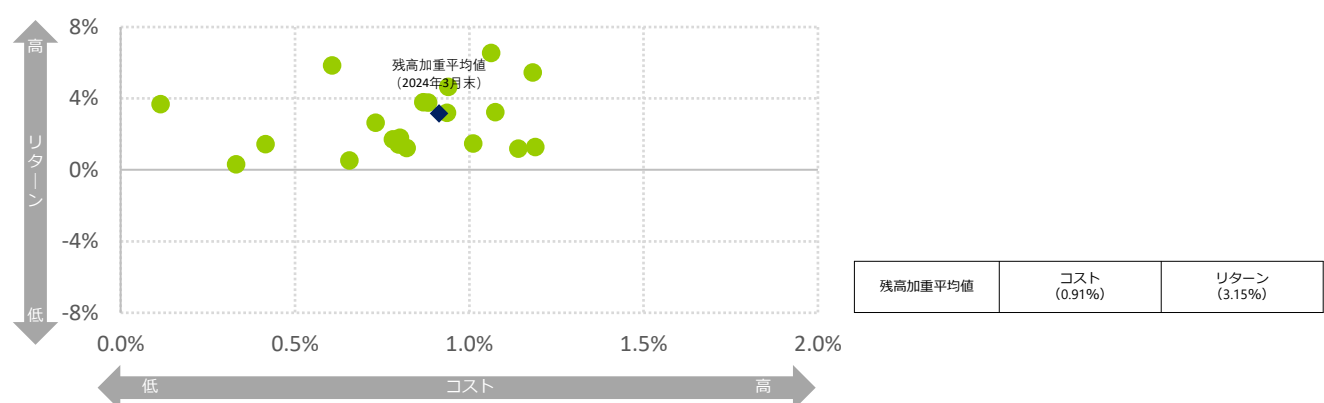
[2026年3月末]



[2025年3月末]



[2024年3月末]



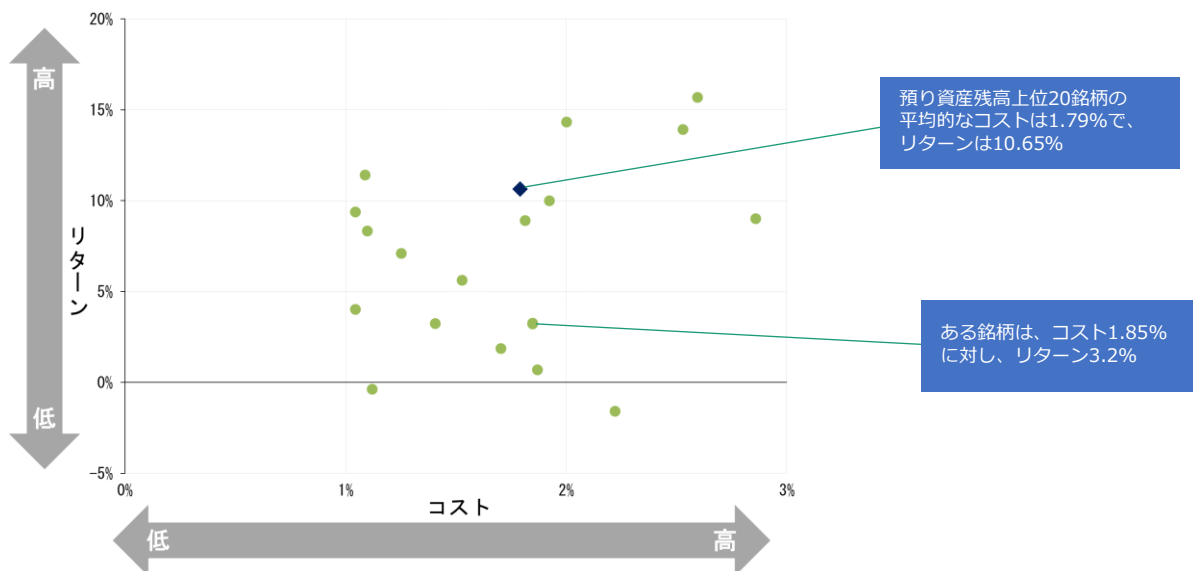
※「コスト」：保険会社が販売代理店に支払う代理店手数料率
「リターン」：過去5年間の平均リターン（月次データを年率換算）

(参考) コスト・リターン／リスク・リターンの分布図の見方

? コスト・リターンとは

投資信託のコストがリターンに比べて高すぎないかを確認する指標になります。

(例) 預り資産残高上位20銘柄について、コスト（販売手数料率の1/5と信託報酬率の合計値）と
トータルリターン（過去5年間の基準価額の月次騰落率を年率換算）をプロットしたもの。



? リスク・リターンとは

投資信託のリスクに応じたリターンを得られているかを確認する指標になります。

(例) 預り資産残高上位20銘柄について、リスク（過去5年間の基準価額の月次騰落率のバラツキ）と
トータルリターン（同左）をプロットしたもの。

