

「お客さま本位の業務運営」 2024年度取り組み状況

2025年7月

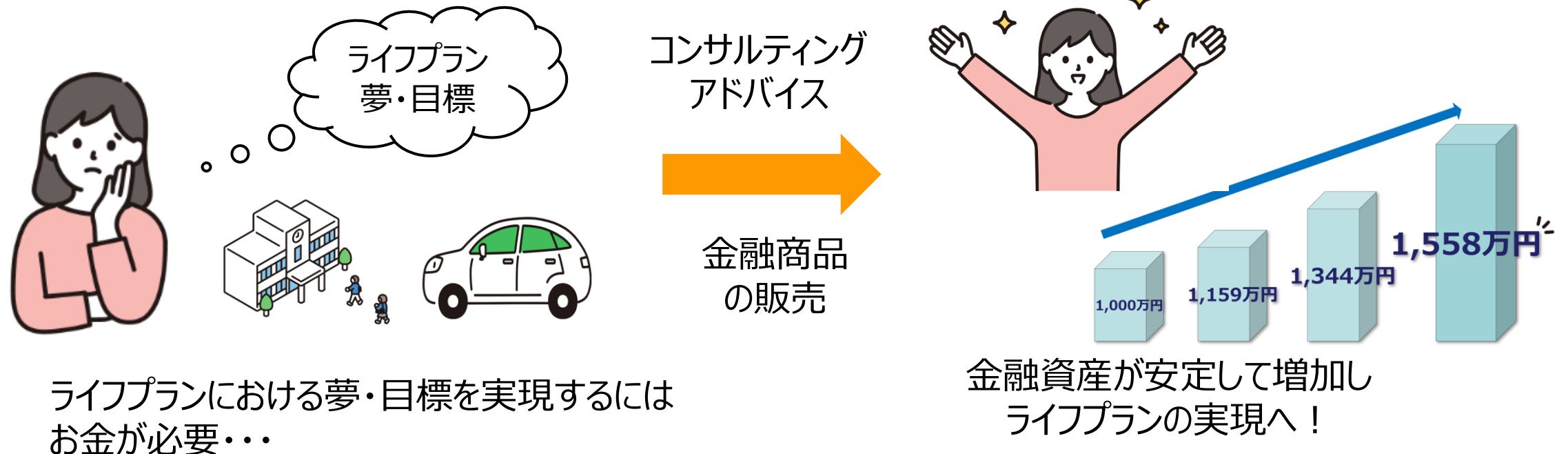


1. 北國銀行が考える「お客さま本位の業務運営」
2. お客さまにふさわしいサービスの提供
3. お客さまへのわかりやすい情報提供
4. 手数料の明確化
5. アフターフォロー
6. お客さまアンケートの実施
7. 営業体制、社内研修状況
8. 利益相反の適切な管理について
9. 各種データ
10. 共通KPI(2025年3月末)
11. 「顧客本位の業務運営に関する原則」該当
ページのご案内

1. 北國銀行が考える「お客さま本位の業務運営」

北國銀行は企業理念に「豊かな明日へ、信頼の架け橋を ～ふれあいの輪を広げ、地域と共に豊かな未来を築きます～」を掲げ、それに基づく行動規範「20の心得」にて「**お客さまのより良い生活実現に向けて行動する**」ことを謳っております。

お客さまのライフプランにおける夢・目標を実現するため、資産形成・運用を通してお客さまの金融資産が中長期的に安定して増えていくことが、金融商品の販売にあたって私たちが最も大切にすべき「**お客さまの最善の利益**」だと考えております。



1. 北國銀行が考える「お客さま本位の業務運営」

投資信託全商品ノーロード化（購入時手数料無料）

お客さまの利益と北國銀行の利益がウィンウィンを目指して、2022年11月から窓販・インターネットバンキング専用ファンド全商品の購入時手数料を無料にいたしました。

- 購入時手数料をいただかないノーロード投資信託のみを取り扱いすることで、お客さまにとって効率的な資産運用を提案いたします。
- 信託報酬をメインとした手数料収入体系とすることで、中長期運用によりお客さまの資産残高が増えると、北國銀行が受け取る手数料も増える体系をめざします。

購入時手数料の
ある投資信託

手数料 2～3万

投資金額
97万～98万

ノーロード
投資信託

投資金額
100万

購入時手数料

資産の増減と関係なく、購入時に一定の料率で必要な手数料です。

信託報酬（代行手数料）

投資信託を保有している間、投資信託の保有額に応じて日々支払う費用で投資信託の信託財産から間接的に支払われます。

お客さまの資産残高が増えると、信託報酬を通して北國銀行が受け取る手数料も増加します。

2. お客様にふさわしいサービスの提供

「長期・積立・分散」投資によりお客様に豊かで安心してくらしを実現していただくために、窓口やホームページ等でのわかりやすい情報提供に努め、投資の必要性や方法についてよりご理解いただけるように取り組んでいます。

ロボアド診断

ロボアド診断を活用し、お客様一人ひとりのリスク許容度に応じた資産配分の目安を提示することで、初めての資産運用をきめ細かくサポートしています。



投信NAVIの活用

これから投資信託を購入される方も、すでに保有されている方にも、お客様に合った商品のご提案、メンテナンスができるようなツールを活用しております。



2. お客様にふさわしいサービスの提供

当行ではお客様が希望する場所、時間で相談いただける体制づくりに努めております。

- 平日、休日ともにライフプランニング、資産運用、相続対策に関するご相談、提案、申込手続きまで受付が可能です。
- 資産運用の専門スタッフがひとりひとりにあったアドバイスをご提供しております。

事前予約制

お客様のご意向に合わせてゆっくりご相談いただくことを目的として、事前予約制を導入しております。

<2024.10 案内チラシ郵送>

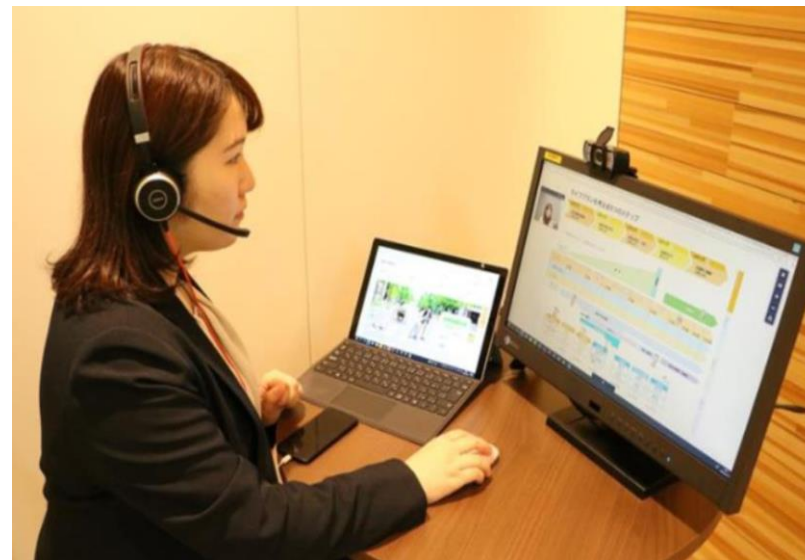
ひとりひとりにあったアドバイスをじっくりとご提供できるよう、
事前予約をお願いしております

窓口でゆっくり 土・日・祝日も相談できる マネープラザでゆっくりご相談！ 来店相談予約はこちら  	オンラインで気軽に ご自宅からオンラインで 気軽にご相談！ オンライン相談予約はこちら  
--	---

オンラインデスク

マネープラザオンラインデスクでは、ご自宅や職場などお客様のご希望の場所からご資産についてご相談いただくことが可能です。（2024年度相談実績：1,377件）

<オンライン相談のイメージ>



2. お客様にふさわしいサービスの提供

投資信託の商品選定において、お客様が中長期で目標リターンを着実に目指していただけるよう、「コア運用」※に適した商品を中心に厳選して、ラインナップしております。

※コア運用＝リスクを最適化しながら安定した値動きを中長期で目指す運用

ファンド数・種類が多いと・・・選ぶのが大変？



北國銀行のラインナップは厳選したファンドからお客様にふさわしいものを選定



国内債券	・〇〇債券ファンド ・××債券ファンド
海外債券	・××先進国債券ファンド ・〇〇債券ファンド
国内株式	・××株式ファンド ・〇〇TOPIXファンド ・〇〇イノベーションファンド
海外株式	・××デジタル株式ファンド ・〇〇ESG株式ファンド
バランス型	・〇〇バランスファンド ・××バランスファンド

国内債券	・〇〇債券ファンド
海外債券	・××先進国債券ファンド
国内株式	・××株式ファンド
海外株式	・〇〇株式ファンド ・〇〇バランスファンド
バランス型	・××バランスファンド

- 当行では複数の商品をパッケージとして販売・推奨しておりません。
- 金融商品の組成にかかわる事業者ではございません。

- ファンド数、名称はイメージであり、実際のラインナップとは異なります。

2. お客さまにふさわしいサービスの提供

投資信託では購入時手数料の無料化に加え、低コストなインデックス型ファンドを中心としたラインナップを展開しております。またNISA制度拡充に伴い、アクティブ型ファンドの「なかの日本成長ファンド」「なかの世界成長ファンド」を導入し、最適なご選択をいただけるようラインナップの見直しを実施いたしました。（2024年6月）

確定拠出年金においても年金資産運用ニーズに応えるため、低コストのバランス型・インデックス型ファンドを追加しました。（2024年3月）

投資信託にアクティブ型ファンドを追加

<なかの日本成長ファンド>



<なかの世界成長ファンド>



確定拠出年金に低コスト商品を追加

<eMAXIS Slimシリーズ>



<FDA日米バランスファンド(積極型)>



2. お客様にふさわしいサービスの提供

当行で取扱いしている投資信託全ファンドについて、定期的に運用状況をモニタリングし、評価を実施しております。2023年度末基準の評価では、定量面・定性面の評価を実施、2024年度は全てのファンドの取扱いを継続することといたしました。また、お客様の最善の利益にかなった商品提供を確保するための枠組みであるプロダクトガバナンスを実践してまいります。

ファンド評価の実施

- 純資産総額・販売額が上位のファンドについては月次でモニタリングを実施、その他のファンドについても年に1回ファンド評価を実施しております。
- 基準価格や純資産総額等の定量面、運用に関わる人材やポートフォリオ等の定性面で評価を実施しています。
- モニタリングには当社グループ傘下の投資助言会社である株式会社FDAIcoの運用担当者も参加し、第三者的立場で公平に評価を実施しております。
- ファンド評価で得られた情報を北國銀行の販売担当者へフィードバックし、お客様への情報提供に役立てております。

運用会社と連携を実施

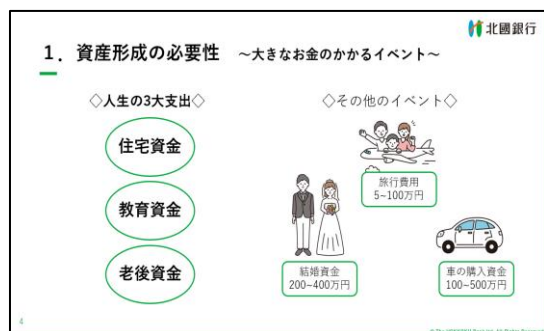
- 運用会社から提供される商品設計情報や想定顧客属性等を踏まえ、自らの責任で適合性を判断いたします。
- また、販売状況や顧客属性等の情報を運用会社と共有し、製販一体でよりお客様にふさわしい商品提供の実現を目指します。

2. お客様にふさわしいサービスの提供

お取引先従業員の皆さまのお金に関する不安・疑問解消のため、職域での金融教育セミナー開催に積極的に取り組んでおり、経営者の皆さまからは福利厚生向上の一環となっているとのお声をいただいております。

職域セミナーの開催

<セミナー資料の例>



<セミナー内容>

- 資産運用のポイントと活用
- お金の貯め方
- じぶん年金
- ライフプランニング
- 企業型DC継続投資教育
- 便利なサービス など

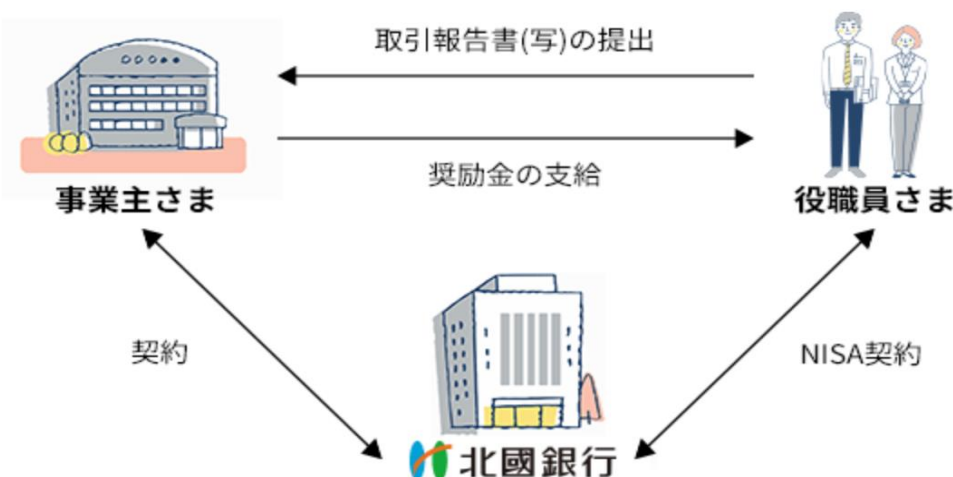
<2024年度開催実績>

- 開催数：634社／794回
- 参加人数：のべ9,401名

職場つみたてNISA

事業主さまが役職員さまの資産形成の支援を目的として導入する制度「職場つみたてNISA」の取扱いを開始しております。

職場という身近な場を通じて、役職員さまがNISA口座を利用した資産形成を可能とします。



2. お客様にふさわしいサービスの提供

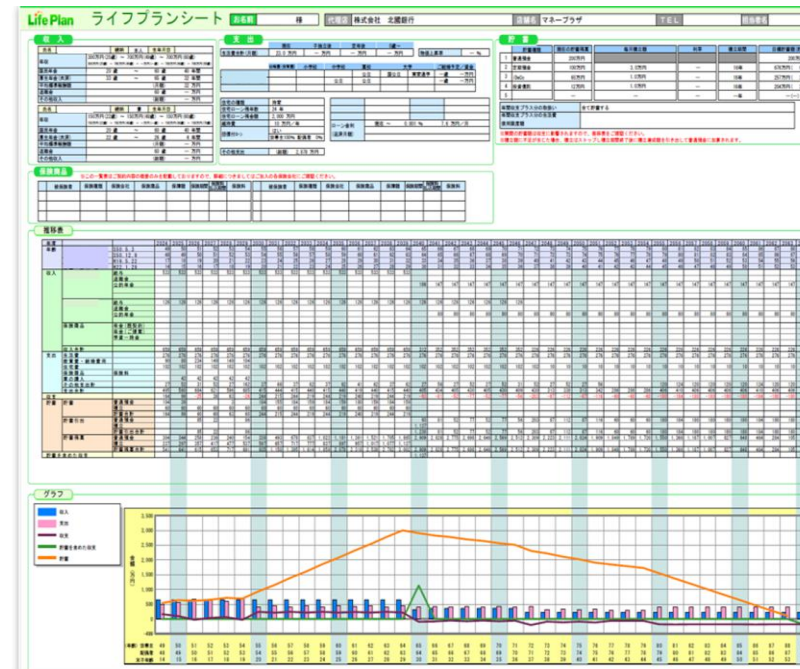
お客様のライフプランに関するご相談内容を整理、現状を見える化し、夢・目標の実現のためのアドバイスを行っております。

ライフプラン相談サービス

家計の見える化や将来の収支シミュレーションを行い、資産運用・保険・住宅ローン・相続など、ライフステージに応じたアドバイスを有料で提供しております。専門スタッフが面談を通じて、一人ひとりに合った具体的なライフプランをサポートいたします。

法人FPサービス

法人さまの福利厚生充実を目的に「法人FPサービス」を提供しております。事業主さまが契約・手数料を負担することで、役職員さまが個別のライフプラン相談を受けられるサービスです。



収支・貯蓄

保険一覧
キャッシュフロー

夢・ゴール	
■ お子様の進学先は希望するところへ行かせてあげたい ■ 60歳以降はご夫婦で旅行を楽しみたい	
できていること	
現状分析	毎月計画的に貯蓄に取り進んでいます 生命保険で入院・介護などの保障は手厚く備わっています
課題	
家計	想定外の支出などに備える必要があります。
家計	ご家族構成や現状の収入から考えると、死亡保障が不足しています。
教育資金	お子さまの進路によっては、教育資金が不足する可能性があります。
貯蓄	利付優遇制度が未利用となっています。
検討ポイント	
家計	家計簿をつけることで、支出を固定費と変動費の割合や内容で把握でき、節約の方向性を立てやすくなります。
家計	万一のときに家族の生活費や子どもの教育費などを用意するための金額になっているが、自身の収入や貯蓄と照らし合わせて検討しましょう。
教育資金	教育資金は子どもの進路や学校の種類等によって必要な金額が大きく変わります。様々な奨学金制度を確認し、返済負担を上手に活用しましょう。
貯蓄	上手に利付優遇制度を活用しましょう。

課題・検討ポイント

2. お客様にふさわしいサービスの提供

北國おまかせNavi積立奨励金

HOKKOKU LIFE + Prime(※)の特典として、北國おまかせNavi積立奨励金 6,000 円を年1回プレゼントしています。

※月間500円(税込)でお申込みいただける銀行のサブスクリプションサービスです。

LIFE + Prime加入会員限定
7つの特典

+ 特典①



北國おまかせNavi積立奨励金が毎年6,000円もらえる

＜北國おまかせNavi＞

資産運用がはじめての方にもおすすめの全自動の資産運用サービスです。



＜HOKKOKU LIFE +＞

キャッシュレス・銀行口座のデジタル化により、便利さと豊かさを提供することをお客さまの生活基盤となる預金口座サービスです。



2. お客様にふさわしいサービスの提供

高齢のお客様への販売について

北國銀行ではご高齢のお客様への金融商品販売にあたり、高齢者ルールを制定しております。

①商品説明の際は行員複数名で対応し、お客様のご意向や説明に対する理解度の確認をおこなっております。

②金融商品契約の際は、複数回の面談実施やご家族の同席をお願いするなど、商品内容を十分ご理解いただけるよう努めております。

③お客様のご年齢によっては、当行からリスクの高い商品の提案を控えさせていただく場合がございます。

外貨建て保険の販売について

北國銀行では保険商品は資産運用ではなく、保障（そなえる）や相続対策（のこす）を目的に活用すべきと考えております。資産運用を目的としない理由は、手数料負担が大きく効率的でないからです。外貨建て保険は以下の理由から、上記目的に対して合理性に乏しいと考えております。

①為替の影響で受取額が変動し、保障（そなえる）額が不足するおそれがあります。

②相続対策（のこす）では、為替変動により確実な暦年贈与の計画が立てられなくなるおそれがあります。

<ご参考>

外貨建保険 契約残高（2025年3月末）

229件/1,192百万円

※直近5年間における、新規のお申込はございません。

2. お客様にふさわしいサービスの提供

北國銀行における仕組債販売に対する考え方

北國銀行では下記理由により、個人のお客様の資産形成・運用のための商品として仕組債は適していないと考え、2018年以降、仕組債の販売実績はございません。

<理由>

- ①仕組債はデリバティブ（金融派生商品）を使った複雑な仕組みの債券で、もともとは機関投資家などプロ向けに開発された商品であります。
- ②そのため、どのような場合に元本割れが発生する可能性があるのかなど、個人のお客様にとっては理解が難しくリスクが大きいと考えております。
- ③また、コストについても一部不明確な商品内容であり、お客様にとって理解が難しいと考えているためです。

北國銀行におけるファンドラップ販売に対する考え方

北國銀行では下記理由により、お客様の資産成・運用のための商品としてファンドラップは適していないと考え、ファンドラップの取扱いをしておりません。

<理由>

- ①複数のファンドを組み合わせた運用を行うため、どのような種類のコストがどれくらい含まれているのかお客様にとって理解が難しいと考えております。
- ②また、一般的には他の資産運用商品と比較してコストが高くなるため、それに見合うだけの運用収益が期待しづらい可能性があります。
- ③さらには代替として、投資信託のバランス型ファンドによる資産運用でお客様のニーズにお応えする事が可能と考えているためです。

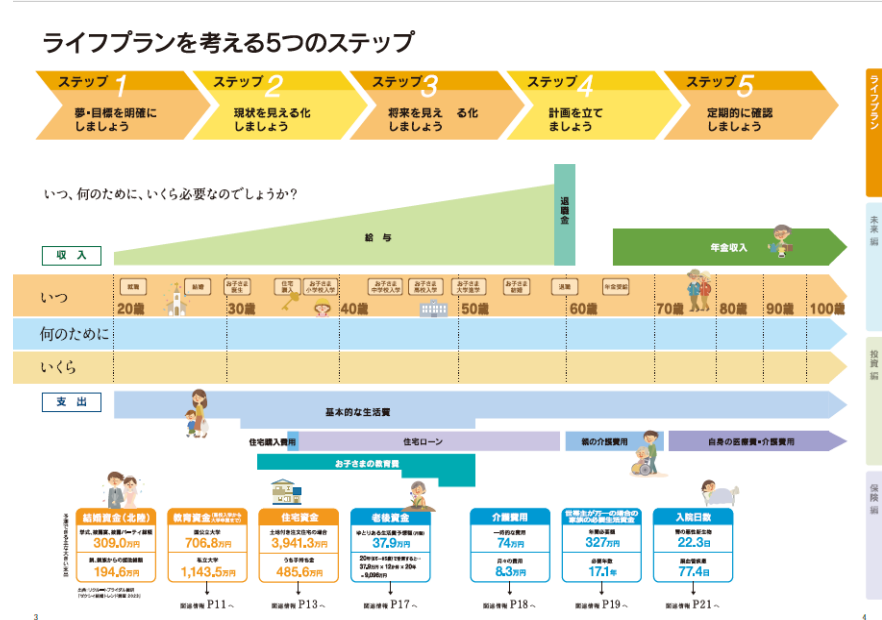
3. お客さまへのわかりやすい情報提供

お客さまのライフイベントやニーズ、悩みは一人一人異なります。北國銀行ではライフスタイルや資産状況に応じて最適なアドバイスとサービスの提供を行うことで、お客さまに豊かで安心したくらしを実現いただけるよう取り組んでおります。

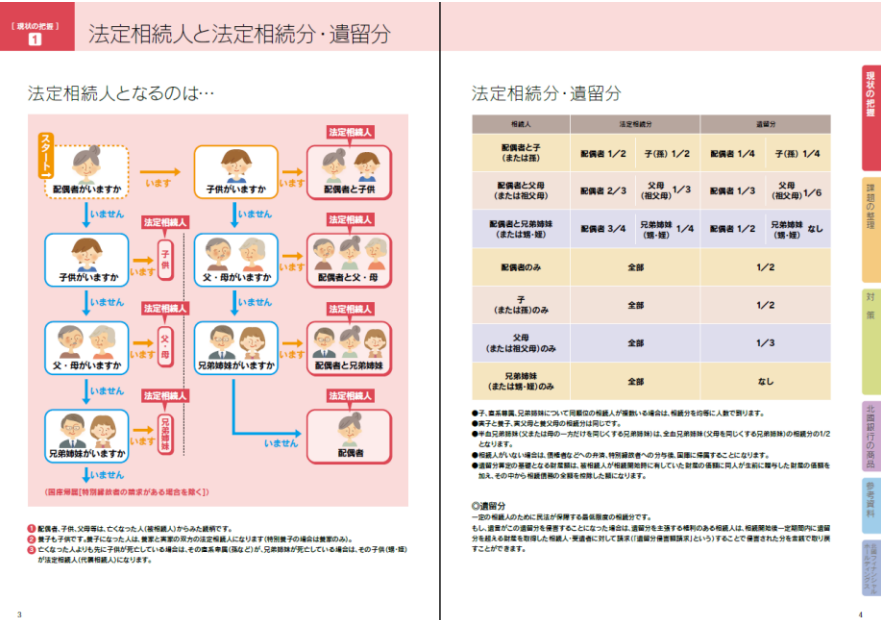
提案時のガイドブック活用

「ためる・ふやす」ニーズについて解説した「ライフプランガイドブック」と「のこす」ニーズについて解説した「相続事業承継ガイドブック」を活用することで、わかりやすい情報提供に努めております。

＜ライフプランガイドブック＞



＜相続事業承継ガイドブック＞



3. お客様へのわかりやすい情報提供

各種セミナー、動画配信の実施

資産運用やセカンドライフプラン、相続対策など、お客様の年代やニーズに合わせて各種セミナー、動画配信を実施しております。

テーマ	開催件数	参加人数	開催方式	視聴回数
相続セミナー	25	621	対面	—
セカンドライフプランセミナー	2	85	対面	—
NISA活用セミナー	1	51	対面	—
親子で学ぶ金融教育セミナー	2	101	対面	—
投信フェア	1	128	対面	—
LIFE + prime会員特典セミナー	1	16	対面	—
投資とワインの世界セミナー	1	14	対面	—
iDeCo加入者向けオンラインセミナー	1	—	オンライン	341

<NISA活用動画配信>

- 新NISAの仕組み
- 長期投資、積立投資、分散投資の重要性



情報配信サイト

資産運用初心者に向けたサポートサイト「ほっこくマネーコンシェル」では2025年3月より情報提供を開始いたしました。資産運用の基本をわかりやすく解説する入門コンテンツなど初心者でも安心して学べる情報を幅広く取り揃えております。

ほっこくマネーコンシェル

資産運用について学ぶ



ステップ:1

目安 4分

資産運用って何？初心者でもわかるカンタン解説！



ステップ:2

目安 3分

資産形成のススメ「物価上昇に負けないために！」



ステップ:3

目安 3分

北國銀行の資産運用商品を紹介

3. お客さまへのわかりやすい情報提供

若年期から正しく金融リテラシーを高めることで、将来の安定的な資産形成や保険・ローンの適切な活用を行えるよう、金融教育に取り組んでおります。（2024年度実績件数：19件）

<親子向け金融教育セミナー>

おかねについて、親子で学べるプログラムを金沢市及び羽咋市の2会場で開催。（2024年8月）

テーマ：おかねについて親子で学ぼう！

対象：小学4～6年生とその親御さま46組（101名）

お子さま向け：おかねの大切さやキャッシュレス体験

（講師：キャサリン＆ナンシー及び当行行員）



<動画作成>

高校生や大学生、その親御さま向けの動画を作成し、ホームページ・YouTubeにて配信しております。



3. お客さまへのわかりやすい情報提供

重要情報シートの活用

- 投資信託提案の際は、お客さまに商品情報をわかりやすく提供し、金融商品の比較を容易にするため重要情報シート（金融事業者編、個別商品編）を活用しております。
- 金融事業者編には、当行の商品選定のコンセプトや取扱商品、苦情相談窓口を記載しており投資信託の新規取引の際に説明・交付しております。
- 個別商品編には、商品の内容、リスク、運用実績、費用等を記載し、投資信託販売の際に説明・交付しております。

北國銀行の金融商品ラインナップについて （兼 重要情報シート「金融事業者編」）

1. 商品ラインナップの考え方

当行の商品選定のコンセプトや主な留意点は次のとおりです。

- ・お客さまがライフプランやニーズに応じて、適切な商品をご選択いただけるよう幅広い商品をご用意しております。
- ・商品の選定にあたっては、お客さまの利益に資するために、投資信託や保険等の各商品群の中から「中長期的に安定的なリターンを目指す」「必要最低限の保障や資産承継に対応できる」「商品の仕組みやコストがシンプルで分かりやすい」ことなどをポイントに選定しております。
- ・投資信託については、中長期的な資産形成のニーズに応じられるよう、すべての商品の販売手数料をいただいております（ノーロード）。

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。

預金（投資性なし）	○ 預金（投資性あり）	×
国内株式	×	×
円建債券	○ 外貨建債券	○
投資信託	○ ラップ口座 ※	○
REIT	×	×
保険（投資リスクなし）	○ 保険（投資リスクあり）	○

※当行がウェルナビ株式会社と提携し取扱している「北國おまかせNavi」等となります。

3. 苦情・相談窓口

北國銀行お客さま相談所	0120-001-753
特定非営利活動法人 証券・金融商品あっせん相談センター	0120-64-5005
一般社団法人全国銀行協会 全国銀行協会相談室	0570-017109または03-5252-3772
金融庁金融サービス利用者相談室	0570-016811(03-5251-6811)

重要情報シート（個別商品編）

使用開始日：2024年06月08日

FDA日米バランスファンド（積極型）（愛称：みどりの架け橋・積極型）

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	FDA日米バランスファンド（積極型）（愛称：みどりの架け橋・積極型）
組成会社（運用会社）	SOMPOアセットマネジメント株式会社
販売委託元	SOMPOアセットマネジメント株式会社
金融商品の目的・機能	当ファンドは、主として、日本株式、日本国債、米国株式、米国国債を投資対象とする、日本、米国の金融商品取引所等の上場投資信託証券に分散投資を行い、信託財産の成長を目指して積極的な運用を行います。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	日本株式、日本国債、米国株式、米国国債への分散投資による中長期での資産形成を投資目的とし、各投資資産の価格変動リスクを中心に一定のリスクを許容できる資金をお持ちの方を想定しています。
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。
- ・北國銀行が提供する運用商品のうち、この商品を私に勧めた理由は何か？
 - ・この商品を購入した場合、どのようなアフターフォローを受けることができますか？
 - ・この運用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、どのようなメリット・デメリットがありますか？

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、損失が生じるリスクがあります）

損失が生じるリスクの内容	当ファンドは、主に日本株式、日本国債、米国株式、米国国債を投資対象とする上場投資信託証券を主要投資対象としています。株式や債券の値動き、為替相場の変動等、または株式や債券の発行者の経営・財務状況の変化及びそれらに関する外部評価の変化等により、当ファンドの基準価額が変動しますので、投資元本を割り込むことがあります。当ファンドの主なりリスクは以下のとおりです。 資産配分リスク／価格変動リスク／為替変動リスク／流動性リスク／信用リスク
【参考】過去1年間の収益率	25.7%（2024年5月末現在）
【参考】過去5年間の収益率	直近5年間の年間収益率がいないため、表示しておりません。（2023年2月27日運用開始）

※損失リスクの内容の詳細は契約締結前交付書面【交付目録見書】の投資リスクのページ、運用実績の詳細は運用実績のページに記載しています。

4. 手数料の明確化

お客さまにご負担いただく各種手数料については、当社ホームページや各種チラシ・冊子等において、金額や料率、どのようなサービスに対する対価であるかなど、具体的かつ比較しやすいように掲載したうえでわかりやすい説明を心がけております。

北國銀行のファンド一覧（ホームページ）

投資対象	ファンド名	運用会社	基準価額 前日比 (円) (適用日)	純資産 (億円)	累積リターン (%) (2025年05月末)			手数料			マイ ファン ド 登録	比較 する クリア
					1年	3年	5年	お申込 手数料 (税込)	信託報酬 (税込)	信託財産 留保額		
国内債券	成長投資枠 野村インデックスファンド・国内債券（愛称：Funds-i 国内債券）	野村	9,958 -4 (06/26)	26.41	-3.20	-9.81	-12.56	なし	年0.4400%	なし	♡	☑
海外債券	成長投資枠 野村インデックスファンド・外国債券（愛称：Funds-i 外国債券）	野村	19,282 -9 (06/26)	35.64	-2.34	+13.31	+19.56	なし	年0.6050%	なし	♡	☑
海外債券	BAMワールド・ボンド&カレン シー・ファンド（1年決算型） （愛称：ウィンドミル1年）	ベアリ ングス	8,593 +7 (06/26)	58.51	-0.47	-9.73	-21.03	なし	年1.5950%	なし	♡	☑
海外債券	テンブルトン世界債券ファンド 限定為替ヘッジコース（愛称： 地球号）	フラン クリン	7,429 -3 (06/26)	5.25	-0.31	-19.45	-25.54	なし	年1.0725% 実質信託報 酬は年 1.8325%～ 年1.9625% 程度	なし	♡	☑
海外債券	テンブルトン世界債券ファンド 為替ヘッジなしコース（愛称： 地球号）	フラン クリン	16,977 +45 (06/26)	21.58	-3.12	+7.44	+18.94	なし	年1.0725% 実質信託報 酬は年 1.8325%～ 年1.9625% 程度	なし	♡	☑
海外債券	高金利先進国債券オープン（毎 月分配型）（愛称：月桂樹）	日興	3,356 +20 (06/26)	460.75	-4.33	+9.14	+16.47	なし	年0.8448% 実質信託報 酬は年 1.3448%程 度	なし	♡	☑

投資信託に関する手数料・費用（ホームページ）

投資信託に関する手数料・費用について

ご購入時	申込手数料／かかりません。
運用期間中	信託報酬／投資信託の純資産総額のうち、お客さまの保有額に対して最大年2.015%（消費税込み）
ご換金時	信託財産留保額／ご換金時の基準価額に対して最大0.50%（信託財産留保額がかからないファンドもあります）
その他の諸費用	監査報酬、有価証券売買時の売買委託手数料などの手数料が信託財産から控除されます（なお、当該費用については、運用状況等により変動するため、事前に料率・上限額等を示すことはできません）

5. アフターフォロー

お客さまの運用状況やご意向に合わせて、定期的な面談やメール・セミナー等により情報提供を行い、お客さまが安心して資産形成・運用を継続できるようアフターフォローに取り組んでおります。

メールでのコラム配信

資産形成を行っているお客さま向けに、より安心して運用を継続していただけるよう、メールで情報提供をおこなっております。



アフターフォロー動画配信

ファンドの運用状況とこれからの見通し等をわかりやすく解説した運用報告動画を配信しております。



北國投信フェア開催

インデックス・アクティブ・バランス型ファンドについて、投資信託の専門家がわかりやすく解説する「北國投信フェア」を、2024年9月に開催いたしました。



6. お客様アンケートの実施

投資信託・北國おまかせNaviを保有いただいているお客さまのご意見・ご要望を幅広くお聞きし、今後のサービス改善に役立てるため、アンケートを実施いたしました。(投資信託、北國おまかせNavi：2025年3月)

アンケート結果

- 投資信託については「**購入手数料が全商品無料であること**」「**商品説明の分かりやすさ**」、北國おまかせNaviについては「**商品を選ばずに自分にあった運用ができること**」に高評価を得られていることが確認できました。
- 多くのお客さまが手数料や商品ラインナップ、当行からの情報提供について、関心が高いことを確認いたしました。

今後の取り組み

- 今後も厳選したラインナップを取り揃え、お客さま一人ひとりにあった商品提案を行ってまいります。
- ホームページやメール配信、インターネットバンキングを使った情報提供を通じて、よりわかりやすい情報提供に努めてまいります。
- 今後もお客さまから頂戴したご意見、ご要望をもとにサービス改善や人材育成に取り組んでまいります。

7. 営業体制・社内研修状況

営業体制

当行では業績評価制度を継続的に見直し、2015年にはいわゆるノルマ制度を廃止しました。2021年からは個々人に求められる役割やスキル、中長期的なキャリアプランにスポットを当てたキャリアレビュー（働き方の振り返り）を通じて、お客さま目線の行動を意識づけております。

社内研修状況

社内研修は実践的スキルを早期習得するため、知識のインプットは事前に動画で行い、ディスカッションやロープレによるアウトプット中心の研修内容とし、お客さまに合わせたアドバイス・課題解決スキル向上を図っております。

＜その他の具体的な取り組み例＞

- 事前・事後カンファレンス実施による最適な提案
- 個人コンサルチーム アセスメント実施
- 研修動画のアーカイブ配信
- 役割に応じた階層別研修
- スキルマップの活用

（参考）2024年度の社内向け研修実施回数

研修名	主な対象者	実施回数
個人コンサル研修	個人コンサルチーム＋公募	5回
ライフプラン・生命保険研修	公募	1回
投信関連勉強会	個人部社員	5回
金融セミナー	全社員	4回
FDAIcoによるマーケット情報配信	全社員	通年

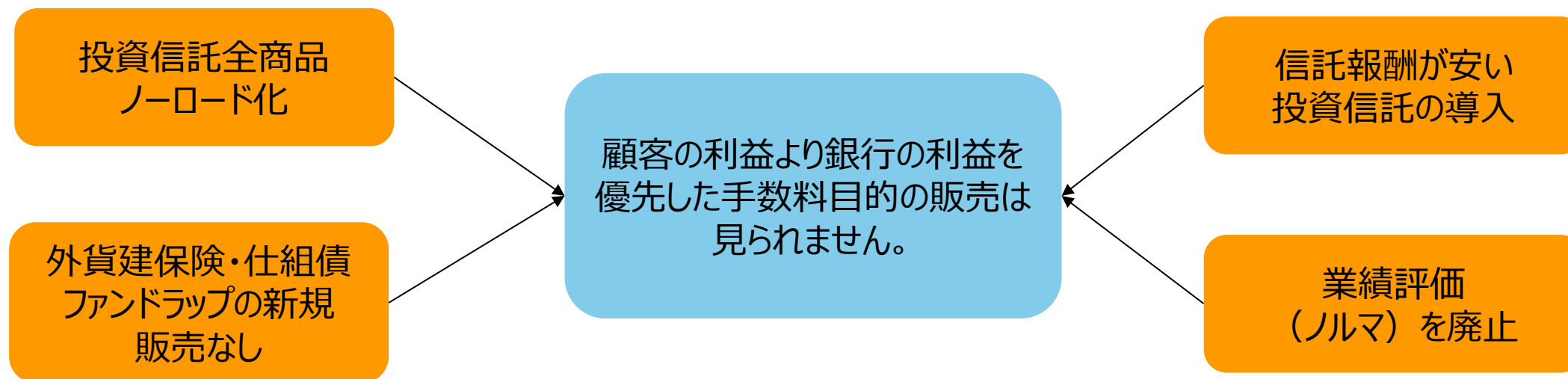
8. 利益相反の適切な管理について

利益相反管理方針

北國銀行（以下「当行」といいます）は、当行または当行のグループ会社とお客さまの間、ならびに、当行または当行のグループ会社のお客さま相互間における利益相反のおそれのある取引に関し、法令等および利益相反管理方針に従い、お客さまの利益を不当に害することのないよう適正に業務を遂行いたします。当行は、法令等に従い、当行の利益相反管理方針の概要をホームページに公表しております。

手数料目的の販売について

各種取り組みによって、手数料目的の販売は発生しない体制としております。

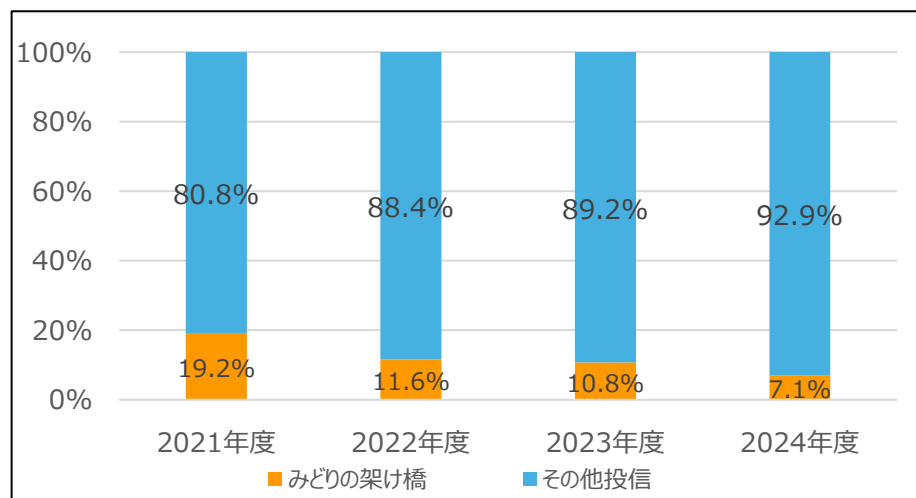


8. 利益相反の適切な管理について

優先販売

- 当行はグループ傘下の投資助言会社であるFDAIcoが投資助言を行っている商品を販売しており、信託報酬の一部をFDAIcoが受け取ります。
- 投資信託全体におけるみどりの架け橋販売比率や2024年度投資信託販売上位10銘柄から見ても、みどりの架け橋の優先販売は見られません。
- 当行は投資信託販売に伴い、当該商品の提供会社から委託手数料等を受け取っておりません。

投資信託販売額におけるみどりの架け橋販売割合



※投資信託販売におけるみどりの架け橋の比率は高くない。
※みどりの架け橋とは、当行グループ傘下の投資助言会社であるFDAIcoが投資助言を行っている商品。

2024年度投資信託販売上位10銘柄（積立含む）

銘柄名	販売金額（百万円）
eMAXIS Slim 米国株式（S&P 5 0 0）	1,745
ストックインデックスファンド 2 2 5	1,618
eMAXIS Slim 国内株式（日経平均）	1,464
eMAXIS Slim 全世界株式（オール・カントリー）	1,246
世界経済インデックスファンド	1,022
みどりの投信	873
みどりの架け橋（成長型）	536
SMT世界経済インデックス・オープン（株式シフト型）	345
SMT世界経済インデックス・オープン	324
eMAXIS Slim バランス（8資産均等型）	285

※2024年度投資信託販売上位10銘柄に占めるみどりの架け橋（成長型）の割合は5.7%であり割合は高くない。

8. 利益相反の適切な管理について

利益相反の可能性のある取引管理

- 当行では金融商品販売に関する下記項目について、担当部署によるモニタリングを実施し、社員への牽制及び教育・指導を行っております。
 - ①過度な乗換取引の有無
 - ②高齢者への販売ルール遵守
 - ③事業性融資先に対する優越的地位の濫用有無
 - ④短期間での売却、解約
- モニタリングでは、お客さまの意向を無視した銀行都合による販売や社内規則に違反した取扱いがないことを確認いたしました。

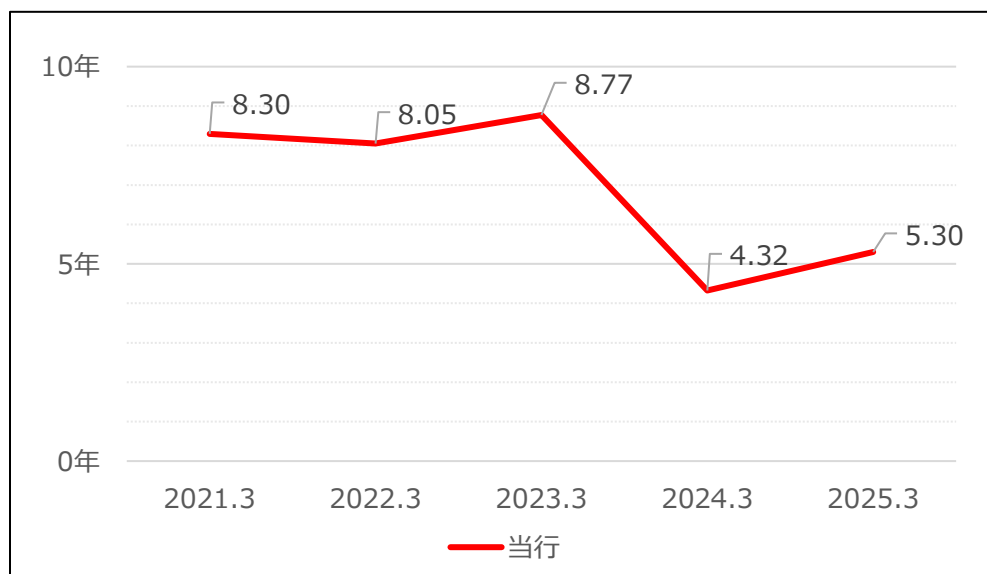
新商品導入時の審査実施

- 新商品導入時は、販売部門だけでなく管理部門も参加して新商品導入について審査を実施しております。
- 主な選定ポイント
 - ①利益相反管理対象となる商品か
 - ②顧客の判断を誤らせる商品設計となっていないか
 - ③過度に当行に有利な商品設計となっていないか
 - ④手数料の妥当性について十分検討がなされているか

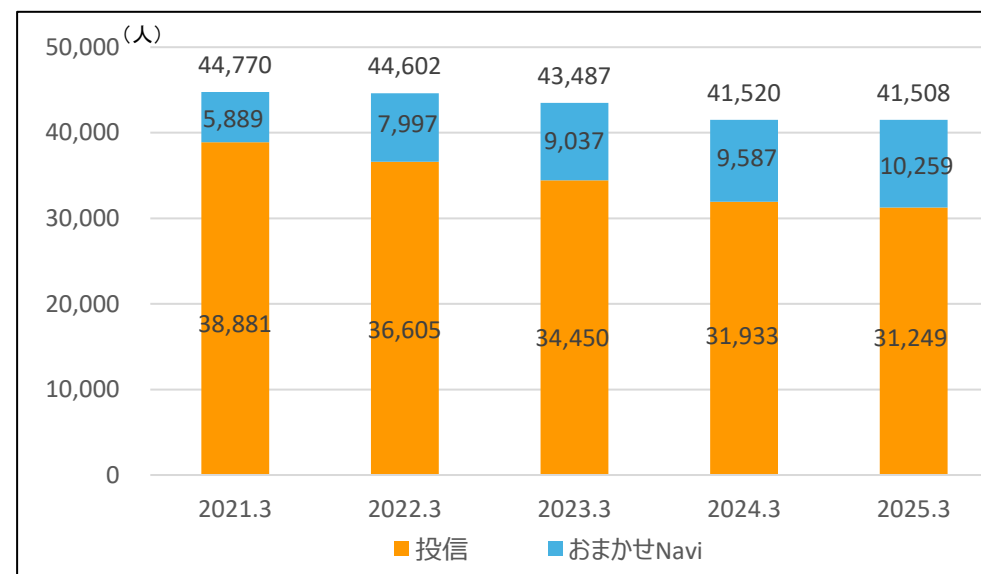
9. 各種データ

- 2023年度は新NISA以降に伴う売付や利益確定売りが増加したことで、当行のお客さまの投資信託平均保有期間は4.32年と大幅に短期化しましたが、2024年度は5.3年と再び長期化しました。
- 投資信託平均保有期間や投資信託・北國おまかせNaviの顧客数推移からも、当行が推奨する長期投資が地域のお客さまに浸透していると考えております。

投資信託の平均保有期間



投資信託・北國おまかせNaviの顧客数



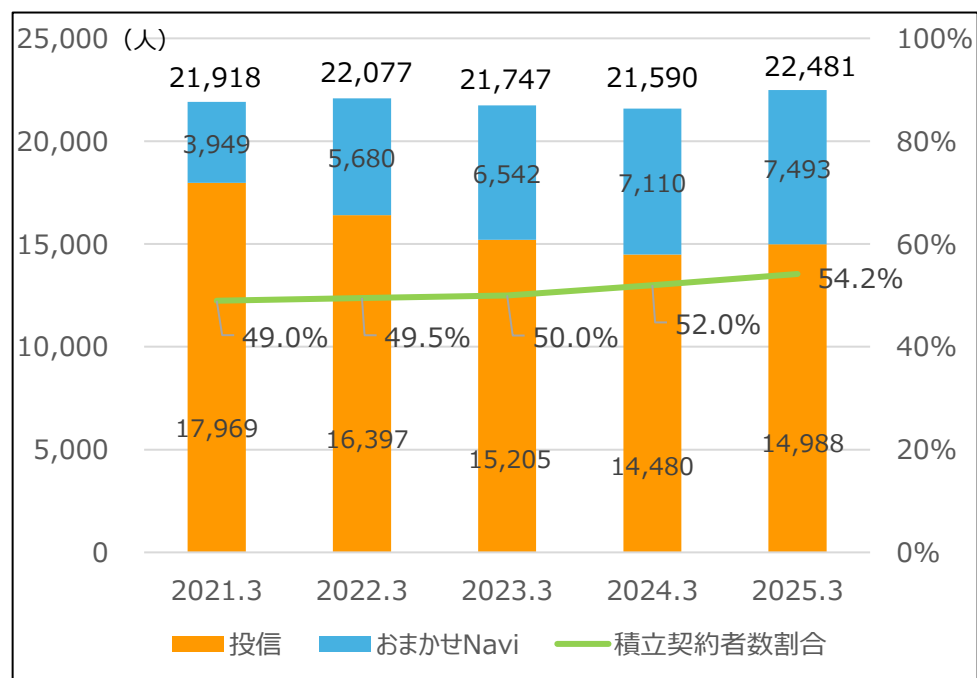
※平均保有期間の計算式：年度中の平均残高（注）÷年度中の解約・償還額

（注）平均残高＝（前年度末残高＋年度末残高）÷2

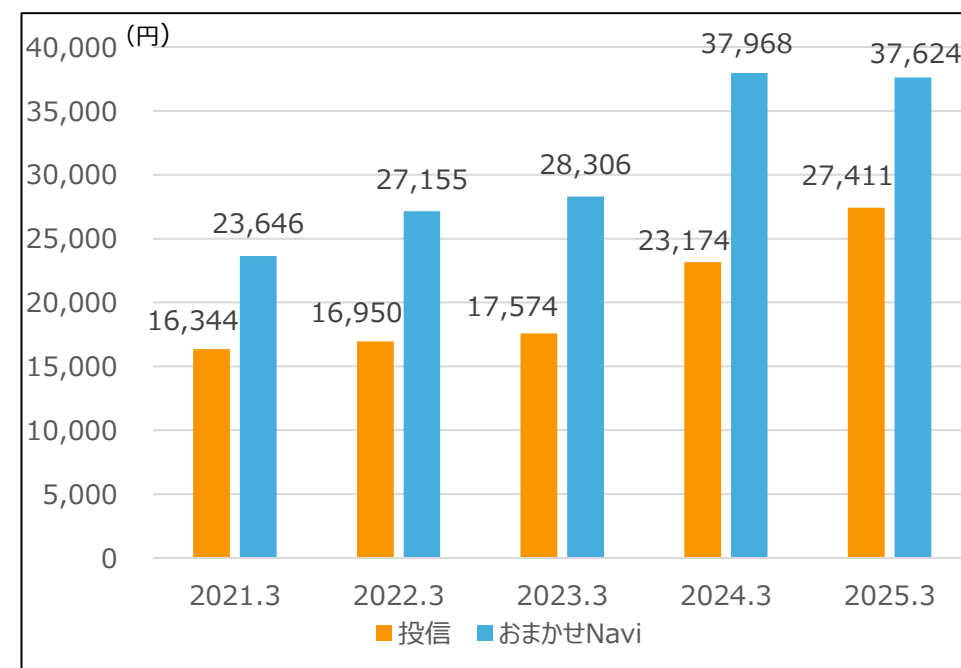
9. 各種データ

- 積立型投資は少額から手軽に始めることができ、投資時期を分散させることで取得価格を平準化（価格変動リスクを低減）させる効果があります。
- 当行ではお客さまの安定的な資産形成実現のため、積立型投資を推奨しております。投資信託・おまかせNaviを保有しているお客さまの約半数が積立型で運用しており、平均積立金額も年々増加しております。

投資信託・北國おまかせNavi積立顧客数と積立顧客割合



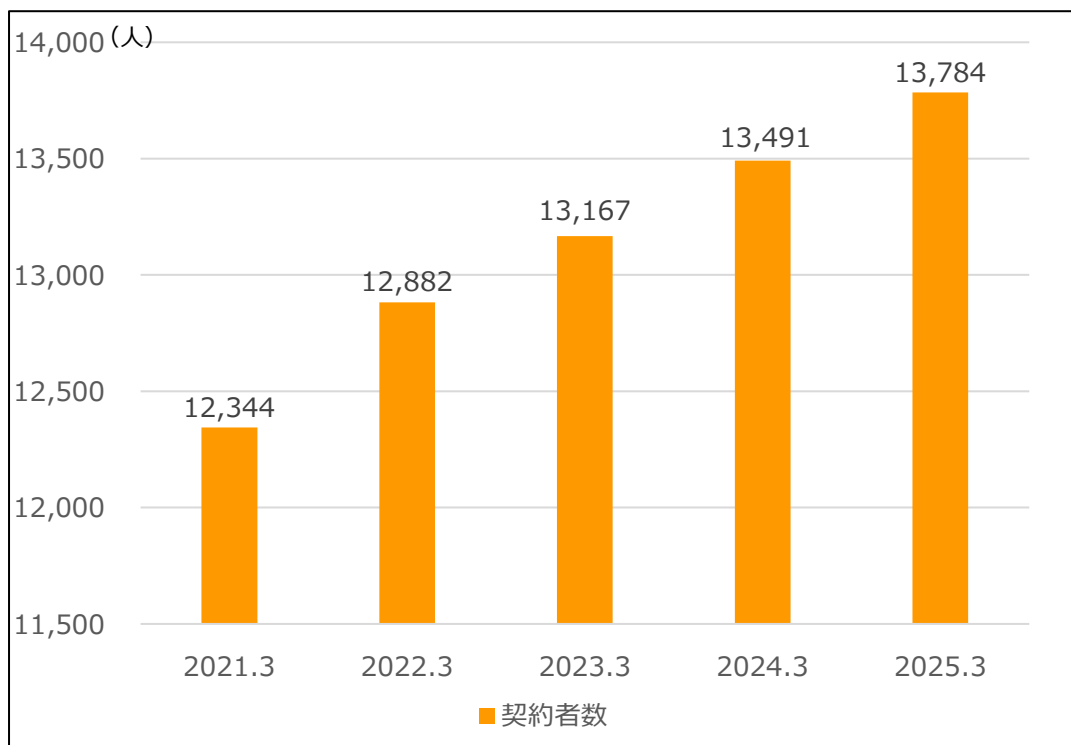
投資信託・北國おまかせNaviの月額平均積立金額



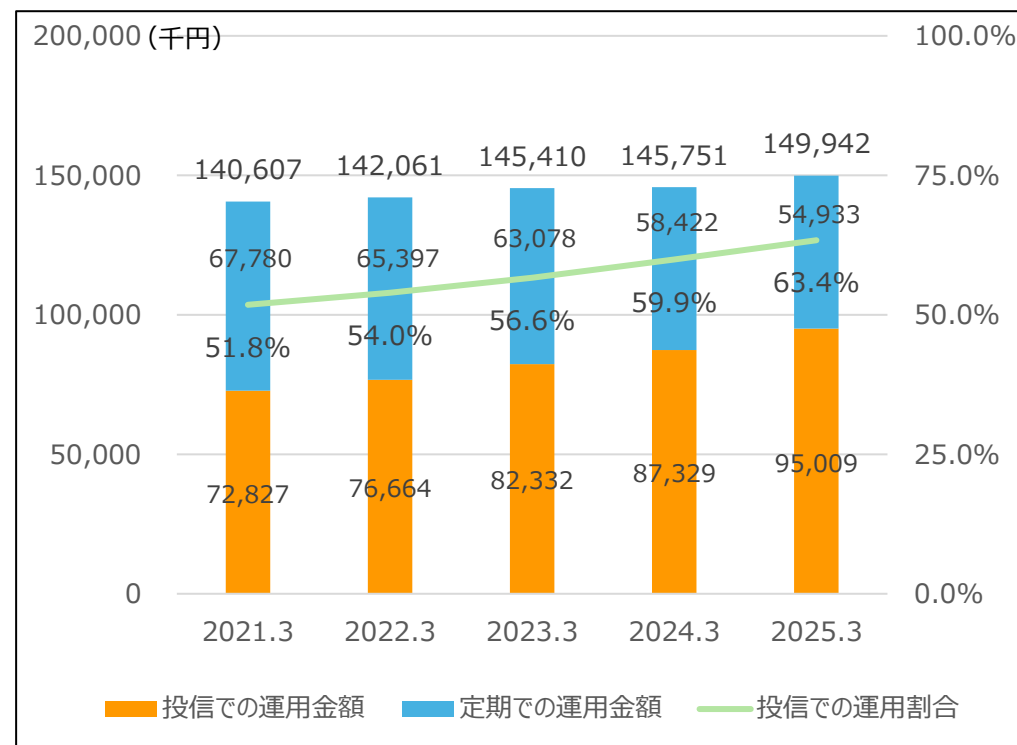
9. 各種データ

- iDeCo契約者数は順調に推移しており、各種セミナー等を通じて将来のための資産形成やライフプランニングの必要性が浸透していると考えております。
- 積立額のうち投資信託での運用も増えており、iDeCo契約者の年金資産運用ニーズも増加しております。

iDeCo契約者数

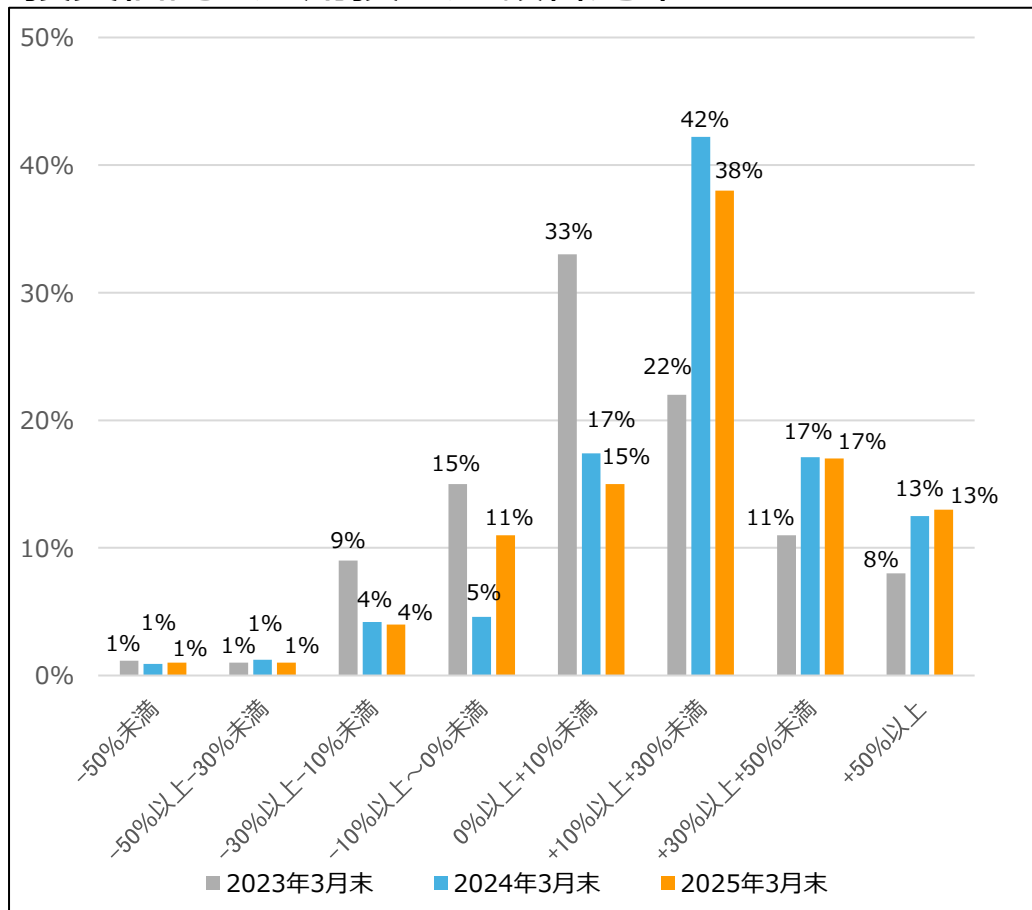


iDeCo積立金額と投資信託での運用割合



10.共通KPI(2025年3月末)①

投資信託の運用損益別顧客比率



投資信託預かり資産残高上位20銘柄

銘柄	投資信託会社名
みのりの投信	ポートフォリア
ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	ピクテ・ジャパン
世界経済インデックスファンド	三井住友トラスト・アセットマネジメント
グローバル・リターン・オープン(毎月決算型)	三菱UFJアセットマネジメント
高金利先進国債券オープン（毎月分配型）	日興アセットマネジメント
B A Mワールドボンド&カレンシーファンド（1年決算型）	ベアリングス・ジャパン
ストック インデックス ファンド 2 2 5	大和アセットマネジメント
BNY Mellon・リアル・リターン・ファンド Bコース(為替ヘッジなし)	BNY Mellon・インベストメント・マネジメント・ジャパン
ピクテ・アセット・アロケーション・ファンド（1年決算型）	ピクテ・ジャパン
ピクテ・プレミアム・ブランド・ファンド（3ヵ月決算型）	ピクテ・ジャパン
eMAXIS Slim米国株式（S&P500）	三菱UFJアセットマネジメント
ピクテ新興国インカム株式ファンド（毎月決算型）	ピクテ・ジャパン
MHAM J-REITインデックスファンド（毎月決算型）	アセットマネジメントOne
eMAXIS Slim全世界株式（オール・カントリー）	三菱UFJアセットマネジメント
ピクテ資源国ソブリン・ファンド（毎月分配型）	ピクテ・ジャパン
テンブルトン世界債券ファンド 為替ヘッジなしコース	フランクリン・テンブルトン・ジャパン
三井住友・グローバル・リート・オープン	三井住友DSアセットマネジメント
ハイグレード・セアシア・ボンド・オープン(毎月分配型)	大和アセットマネジメント
イーストスプリング・インド 株式オープン	イーストスプリング・インベストメンツ
S M T 世界経済インデックス・オープン(株式シフト型)	三井住友トラスト・アセットマネジメント

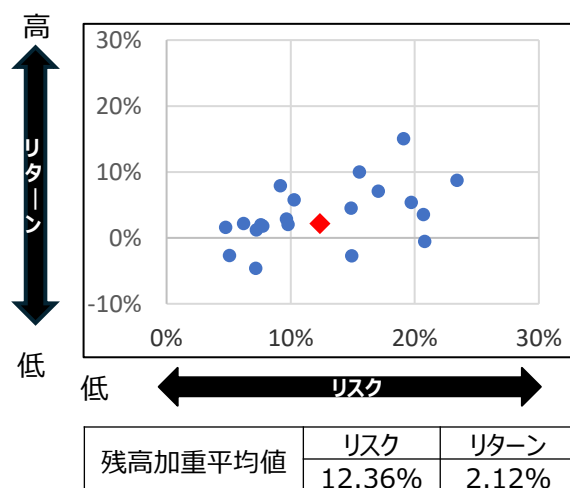
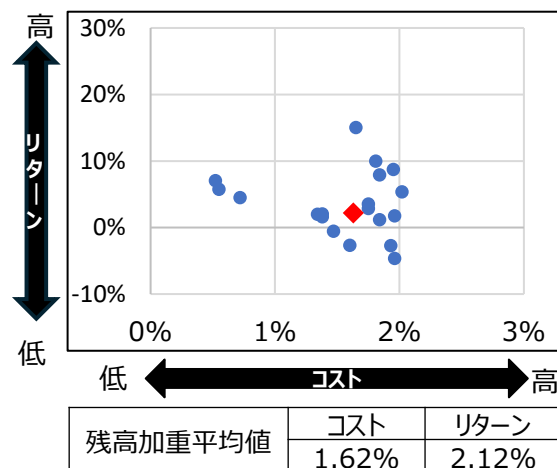
- 対象のお客さま：基準日時点に投資信託を保有している個人のお客さま
- 対象のお取引：弊行の投資信託口座による取引、他社の金融仲介口座による取引
- 運用損益比率 = トータルリターン ÷ 時価評価額

金融庁公表の「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPIについて」に基づいた定義により当行取扱投資信託において、設定5年超の投資信託のうち残高上位20銘柄を掲出しています。

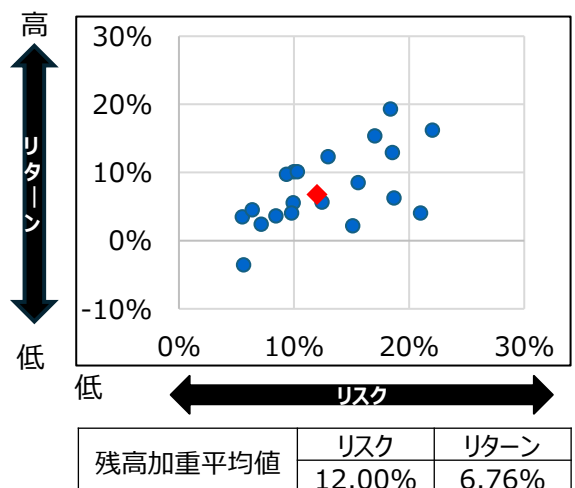
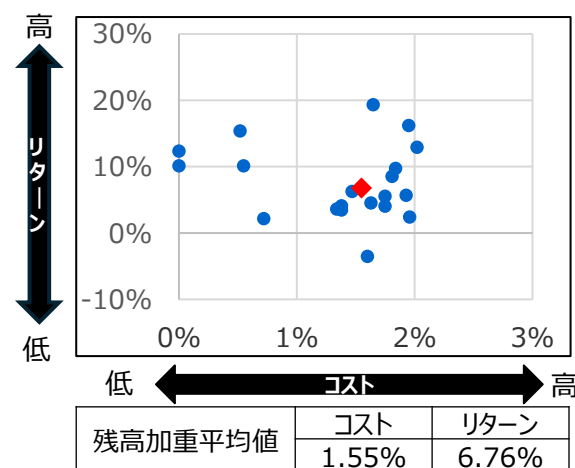
10.共通KPI(2025年3月末)②

投資信託の預かり資産残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン

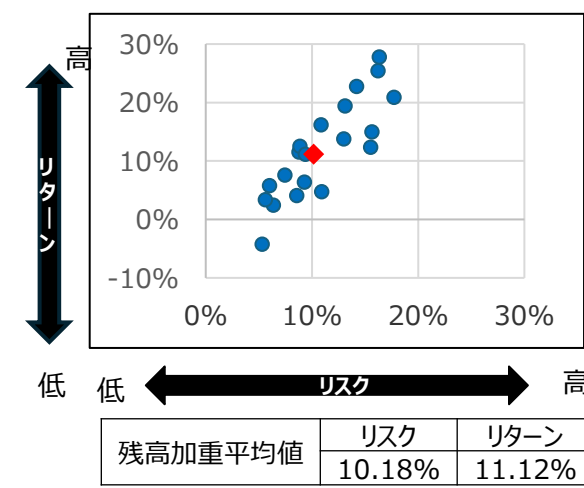
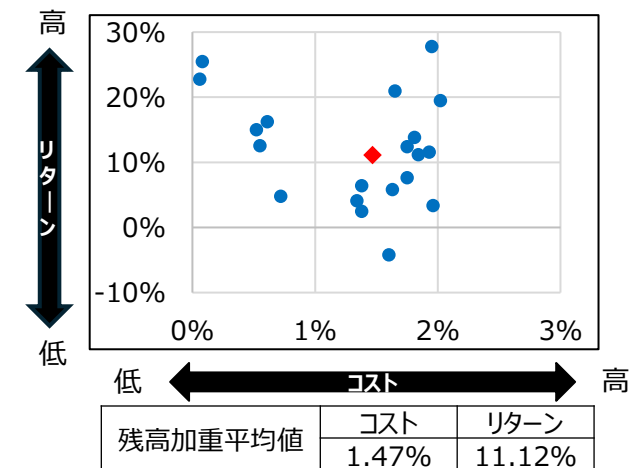
<2023年3月末>



<2024年3月末>

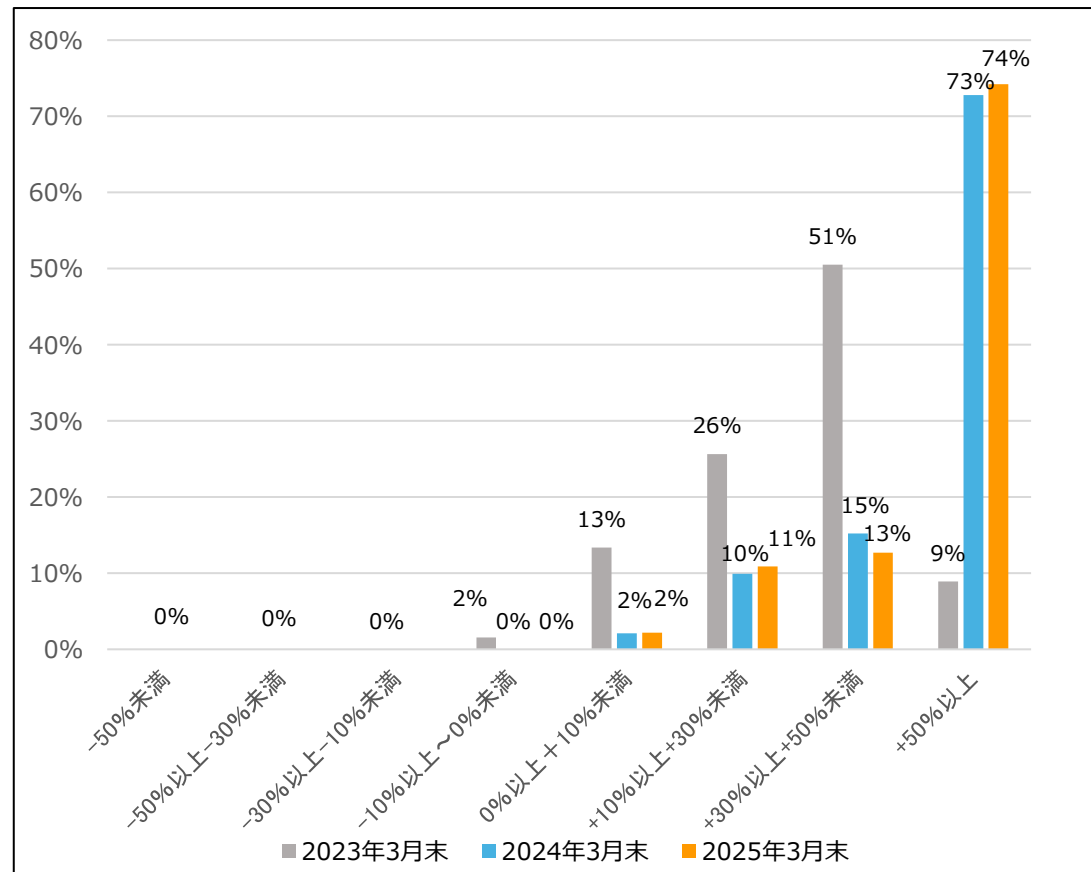


<2025年3月末>



10.共通KPI(2025年3月末)③

外貨建保険の運用損益別顧客比率



外貨建保険取扱銘柄

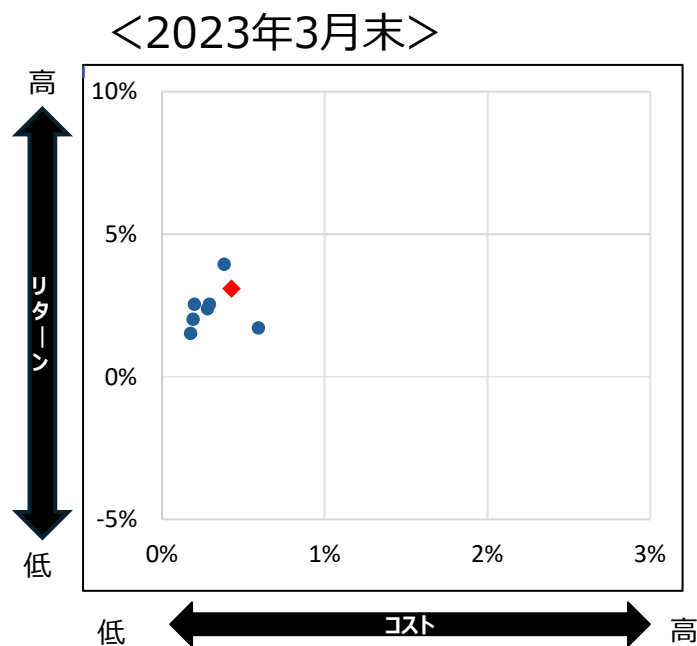
商品	保険会社名
しあわせ、ずっと	三井住友海上プライマリー生命
やさしさ、つなぐ	三井住友海上プライマリー生命
アテナ	三井住友海上プライマリー生命
アテナ 2	三井住友海上プライマリー生命
ファイブ・ステップUS	PGF生命
えんどル+AUD	ジブラルタ生命
えんどル+USD	ジブラルタ生命
えんどル君プラス	ジブラルタ生命

金融庁公表の「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPIについて」に基づいた定義により、当行取扱い保険商品において、設定5年超の保険商品を掲出しています。

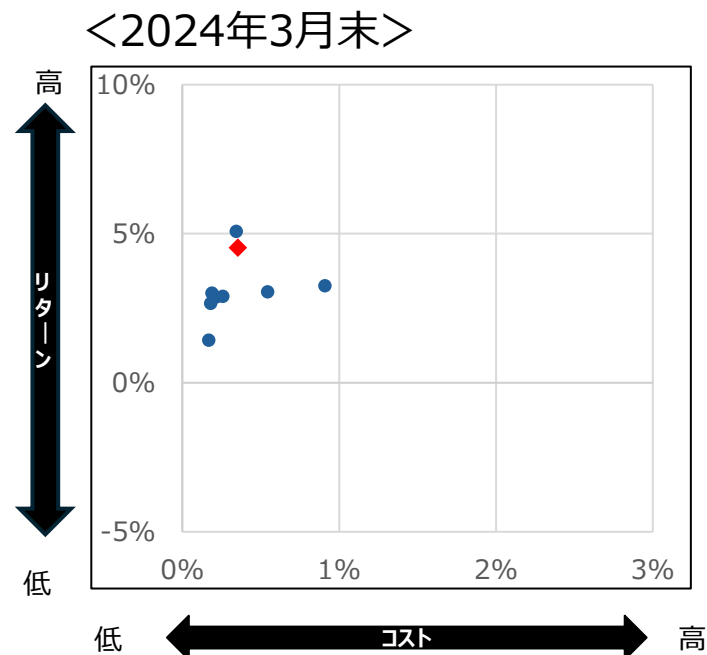
- 対象のお客さま：基準日時点に外貨建一時払保険を契約している個人のお客さま
- 対象のご契約：弊行が保険募集を行ったご契約。基準日時点でご解約済みの契約、年金のお支払いが開始している年金契約（据置期間の契約を含む）は除外する。
- 運用損益比率 = $\frac{\text{基準日時点の解約返戻金額} + \text{基準日時点の既支払金額}}{\text{契約時点の一時払保険料（いずれも円換算）}}$
 $\frac{\text{契約時点の一時払保険料（円換算）}}{\text{契約時点の一時払保険料（円換算）}}$

10.共通KPI(2025年3月末)④

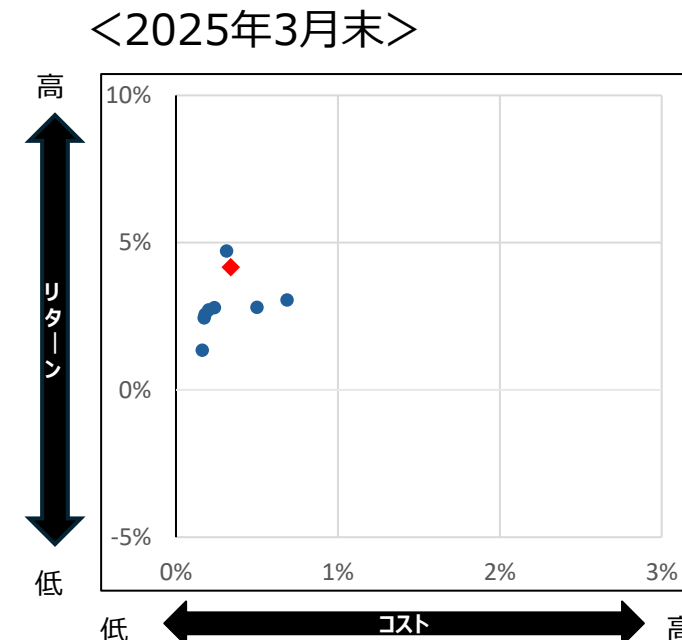
外貨建保険の銘柄別コスト・リターン



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.43%	3.09%



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.35%	4.53%



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.34%	4.16%

- 保険契約開始から5年以上契約した契約が対象。
- コスト＝各契約のコスト率について、保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率を基準日までの契約期間(月単位)で除したものと年間の継続手数料率を使用することで算出し、各契約のコスト率を、各契約の契約時点の一時払保険料（円換算）で加重平均する。
- リターン＝各契約のリターン率について、（基準日時点の解約返戻金額＋基準日時点の既支払金額－契約時点の一時払保険料）÷（契約時点の一時払保険料）を年率に換算し、各契約のリターン率を、各契約の契約時点の一時払保険料で加重平均する（いずれも円換算）。

11.「顧客本位の業務運営に関する原則」該当ページのご案内

「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則 2 ～ 7 の項目ごとに、取組や関連情報を記載したページは以下の通りです。

顧客本位の業務運営に関する原則		記載部分
原則2	金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。	P.2,P.3 P.21
(注)	金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。	P.2,P.3 P.25～P.27
原則3	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。	P.22～P.24
(注)	金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合 ・同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合	P.22～P.24
原則4	金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	P.18
原則5	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。	P.14、P.17
(注1)	重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由（顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む） ・顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等を含む）及びこれが取引又は業務に及ぼす影響	P.14,P.17
(注2)	金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである。（（注 2）～（注 5）は手数料等の情報を提供する場合においても同じ）。	P.6
(注3)	金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。	P.14～P.17
(注4)	金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配意した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。	P.4,P.14 P.17

11.「顧客本位の業務運営に関する原則」該当ページのご案内

顧客本位の業務運営に関する原則		記載部分
(注5)	金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。	P.17
原則6	金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。	P.4～P.13 P.25～P.27
(注1)	金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 ・顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと ・具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容（手数料を含む）と比較しながら行うこと ・金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと	P.4～P.13 P.19,P.20
(注2)	金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。	P.6
(注3)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においては、それを十分に理解したうえで、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。	P.6
(注4)	金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。	P.12,P.13 P.24
(注5)	金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。	P.14～P.17 P.21
(注6)	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。	P.8
(注7)	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているのかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。	P.8
原則7	金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	P.21
(注)	金融事業者は、各原則（これらに付されている注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。	P.21



Quality Company, Good Company. ともに、未来へ。

北國FHDグループ 

