

2025 年 6 月 30 日

各 位

山形市旅籠町三丁目 2 番 3 号
株式会社きらやか銀行

「お客さま本位の業務運営宣言」に基づく
アクションプラン・KPI の 2024 年度実施状況について

株式会社きらやか銀行（本店 山形市 頭取 西塚 英樹）は、金融商品・サービスの販売、推奨等の業務について、お客さま本位のより良い業務運営を実現するため、2017 年 6 月 30 日に「お客さま本位の業務運営宣言」を制定しております。こうしたなか、当行は「お客さま本位の業務運営宣言」が実質を伴う形で役職員に定着する管理態勢の構築を目指しております。

今般は、同宣言に基づく当行の具体的な取組み内容であるアクションプラン、成果指標（KPI）に基づき、2024 年度の実施状況をお知らせいたします。

また、当行取扱いの投資信託、外貨建て保険におけるリスク・リターン等をお客さまに比較いただけるよう「投資信託の販売会社における比較可能な共通 KPI」「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI」を公表いたします。

当行は、本アクションプランの実践、KPI による分析を通じ、お客さまの安定的な資産形成や資産運用にかかる業務において、より一層お客さまに最適な商品、サービスの提供を行うよう努めてまいります。

以 上

お問い合わせ先
個人サポート部 樋口
電話番号 023-628-3931

「お客さま本位の業務運営宣言」に基づくアクションプラン、KPIの 2024年度の状況について

株式会社じもとホールディングスの「お客さま本位の業務運営宣言」に基づくアクションプラン、KPIについて、2024年度の対応状況や成果指標（KPI）を公表いたします。

＜アクションプラン＞

項目	取組み方針（アクションプラン）
1. お客様の最善の利益の追求	当行は、高度の専門性と職業倫理を保持し、お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さま本位の業務運営が企業文化として定着するよう努めます。 また、お客さま本位の良質なサービスを提供し、お客さまの最善の利益を追求するため、以下の施策に取り組めます。 【取組み事項】 （１）お客さまの多様な運用ニーズに応じた商品ラインナップ構築に努めます。 （２）「お客様の最善の利益の追求」の企業文化への定着のため、研修等により役職員の啓蒙に継続的に取り組んでまいります。 （３）お客さまに対し金融や投資に関する知識の向上や市場動向の把握に役立つセミナー等の機会提供に努めます。
2024年度取組状況	
① 当行はお客さまの投資目的やリスク許容度に応じて投資信託・生命保険商品をご選択いただけるよう商品ラインナップの充実に努めており、特定のカテゴリーに偏ることのないよう適宜見直しを行っております。 ② 2024年度において投資信託に関しては、全国的に売れ筋ファンドとなっている「アライアンス・バーンスタイン・米国割安株投信（年2回決算型）」「アライアンス・バーンスタイン・米国割安株投信（隔月決算・予想分配金提示型）」「One／フィデリティ・ブルーチップ・グロース株式ファンド（成長型）」「One／フィデリティ・ブルーチップ・グロース株式ファンド（隔月決算・予想分配金提示型）」「ダイワ・ダイナミック・インド株ファンド」の計5ファンドを新規に採用。一方、1年間販売実績がない等当行販売停止基準に該当する「ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン（年1回決算型）（杏の実（年1回決算型））」、「ブラジル・ボンド・オープン（年1回決算型）」「ワールド・リート・セレクション（アジア）（年2回決算型）」の計3ファンドを販売停止と致しました。 ③ 生命保険に関しては、現状特定のカテゴリーに偏りがなく、商品のラインナップも取り揃っていることから今年度は商品の入れ替えは実施致しておりません。	

＜投資信託・生命保険商品のラインナップ数＞

投資信託	取扱商品数	比率
国内債券	1	2%
国内株式	10	17%
国内REIT	2	3%
海外債券	10	17%
グローバル	2	3%
先進国	6	10%
新興国	2	3%
海外株式	21	36%
グローバル	10	17%
先進国	8	14%
新興国	3	5%
海外REIT	3	5%
バランス型	10	17%
その他	1	2%
総合計	58	100%

注.販売停止ファンドは除く

生命保険		取扱商品数	比率
一時払	円建	4	12%
	変額個人年金	0	0%
	定額個人年金	0	0%
	終身	4	12%
	外貨建	13	38%
	年金	4	12%
	終身	9	26%
合計		17	50%
平準払	終身	3	9%
	医療・がん	8	23%
	介護	0	0%
	学資	1	3%
	収入保障	1	3%
	個人年金	4	12%
	合計	17	50%
総合計		34	100%

- ④ 定期的に研修を行い職員のスキルアップを図るとともに、外部機関講師を招くなど、内容の充実化にも注力しています。

2024年度に実施した預り資産研修

日程	研修名
2024年4月～2025年3月	F A会議（商品研修12回、コンプライアンス研修12回 マーケット研修12回、プレゼンテーション研修1回）
2024年4月	新任F A研修（商品、コンプライアンス、マーケット研修）
2024年4月～2025年3月	窓口F A研修（コンプライアンス・商品研修等240回）
2024年4月～2025年3月	本業支援課 融資課職員研修（コンプライアンス・商品・ トスアップ研修12回）
2024年11月	内部管理責任者研修
2024年12月	預り資産実務研修

※窓口F A（窓口ファイナンシャルアドバイザー）・・・窓口に来店したお客さまへ、預り資産を中心とした最適提案の業務を行う。研修実施回数292回（内、外部提携機関講義109回）

- ⑤ お客さまへの資産形成や投資に関する知識向上を目的にN I S Aや相続、介護等のセミナーを実施しております。

2024年度に実施した預り資産セミナー

日程	セミナー名	参加者
2024 年 4 月	資産運用の必要性・N I S Aについて（7 回実施）	34 名
2024 年 5 月	新 NISA と積立投信（5 回実施）	63 名
2024 年 6 月	資産形成セミナー（11 回実施）	170 名
2024 年 7 月	生活設計セミナー（10 回実施）	105 名
2024 年 8 月	資産形成セミナーとN I S Aについて（2 回実施）	36 名
2024 年 8 月	エクステンションぶらす（2 回実施）（対面・リモート）	73 名
2024 年 9 月	マーケット環境と今後の投資戦略について（6 回実施）	37 名
2024 年 9 月	エクステンションぶらす（1 回実施）（対面・リモート）	21 名
2024 年 10 月	資産運用セミナー（3 回実施）	26 名
2024 年 10 月	将来に備えるお金の話（2 回実施）	46 名
2024 年 11 月	安心できる介護の備えセミナー（9 回実施）	97 名
2024 年 11 月	生活設計・金融トラブル（1 回実施）	150 名
2024 年 12 月	安心できる介護の備えセミナー（13 回実施）	127 名
2024 年 12 月	将来に備えるお金の話（5 回実施）	602 名
2025 年 1 月	これからどうなる?世界の動きと私たちのお金（5 回実施）	39 名
2025 年 1 月	将来に備えるお金の話（4 回実施）	348 名
2025 年 2 月	資産運用セミナー（9 回実施）	154 名
2025 年 2 月	将来に備えるお金の話（4 回実施）	161 名
2025 年 3 月	N I S Aについて（8 回実施）	53 名

※セミナー実施回数 106 回、参加者 2,342 名

項目	取組方針（アクションプラン）
2. 利益相反の適切な管理	当行は、お客さまの利益を不当に害するおそれのある取引について正確に把握し、お客さまの利益が不当に害されることのないよう「利益相反管理方針」を定め、これに基づき適切な管理に努めます。また、利益相反の可能性を判断するに当たっては、例えば当行運用部門が、資産の運用先に当行法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ等といった場合の影響についても考慮いたします。
2024 年度取組状況	
利益相反については、預り資産やコンプライアンス研修を通じ、知識の習熟に努めております。また、利益相反が生じる可能性が高い取引については、特に留意して管理を行う必要性があると認識しており、役職別の研修等を実施しております。	

項目	取組方針（アクションプラン）
3. 手数料の明確化	お客さまに提供する商品・サービス等の名目を問わず、お客さまが負担する手数料やその他の費用等については、重要なお取引の判断材料の一つとして、お客さまにわかりやすく説明し、透明性の確保に努めます。
2024 年度取組状況	
お客さまが負担する手数料やその他の費用等について、商品ごとの交付目論見書や商品概要書、手数料をはじめとした商品の詳細を一覧にした資料「投資信託ガイド」を昨年度刷新し、担当者が当資料を用いてお客さまが負担する手数料等について、分かりやすい説明が可能となるよう研修を実施しております。また、折衝記録等を通じてお客さまに対しての説明の状況を確認しております。	

項目	取組方針（アクションプラン）
4. 重要な情報の分かりやすい提供	当行は、金融商品・サービス（以下、「金融商品等」といいます。）のご提案に当たって重要な情報をお客さまに十分にご理解いただけるよう、分かりやすく丁寧に説明するとともに、以下の施策を通じて適切かつ十分な情報提供に努めます。 【取組み事項】 （１）金融商品等の提案に当たっては、基本的な商品の仕組み、リスク及びリターン、取引条件その他お客さまの投資判断に重要な影響を及ぼす情報の提供に努めます。 （２）お客さまの金融商品の知識、投資経験、財産の状況及びお取引の目的等の情報を適切に把握し、お客さまのニーズ・ご意向を踏まえた最適な金融商品の情報提供に努めます。 （３）お客さまの金融知識や投資経験等を踏まえ、明確で分かりやすく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。 （４）お客さまの投資判断に重要な影響を及ぼす情報については、特に注意していただけるよう丁寧な説明に努めます。

2024 年度取組状況

- ① 2023年度より投資信託の取扱商品をまとめた「投資信託ガイド」を新設。当ガイドにて資産運用のポイントやNISAの概要、お客さまにご負担いただく費用とリスク等を分かりやすく説明しております。
- ② 2023年度よりお客さまへ資産形成の必要性や各金融商品の特徴についての情報提供ツール「ライフプランガイド」を全面改訂し、より分かりやすい説明に努めております。
- ③ 新設した「外貨建て商品での資産運用をご検討のお客さまへ」により顧客のライフプランを踏まえた資産形成について十分に検討し、投資信託や保険商品等、類似商品等の他商品と比較することで最適な運用方法を判断して頂けるよう努めております。
- ④ HPにて、当行取扱いファンドの販売件数や各期間の収益率等のランキングの他、リスク・リターンを掲載することでお客さまがファンドを分かりやすく選定できるようにしております。
- ⑤ 投資信託商品説明時にお客さまへの情報提供ツールとして「重要情報シート（個別商品編）」を作成し、お客さまのご意向を踏まえた質の高い金融サービスの提供ができるよう努めております。

項目	取組方針（アクションプラン）
5. お客さまにふさわしいサービスの提供	当行は、お客さまの財産の状況、金融商品取引の経験、知識及びお取引の目的・ご意向等の情報を適切に把握し、以下の施策を通じてお客さまにふさわしい金融商品等の提供に努めます。 【取組み事項】 (1) お客さまのご意向・ニーズを適切に把握したうえでお客さまのライフプランを踏まえた資産形成について検討し、これに基づいた金融商品等の提案に努めます。 (2) お客さまに金融商品等の提案を行う際には、類似商品や代替商品等の内容と比較することで最適な運用方法をご判断いただけるような説明に努めます。 (3) 商品ご購入後も運用状況や市場動向などの情報をお客さまに提供し、適切なアフターフォローを実施してまいります。 (4) お客さまにとって投資対象としてふさわしい金融商品等であるかについて、当該商品におけるリスク・リターンや手数料等の基本的な仕組み、特性について十分に事前に適切性を確認したうえで提案を行います。 (5) お客さまへ最適なご提案をするために必要な知識・スキル習得のため、職員向けに充実した教育・研修を実施します。またお客さまに対しても金融や投資に関する知識の向上や市場動向の把握に役立つセミナー等の機会提供に努めます。

2024 年度取組状況

- ① 全面改訂した「ライフプランガイド」により、お客さまのライフプランを踏まえた資産形成について検討し、投資信託や保険商品等、類似商品の内容と比較することで最適な運用方法をご判断いただけるように努めております。
- ② 投資信託、保険商品をお持ちのお客さまへ定期的・継続的にアフターフォローを行うことで、お客さまとの長期的なリレーションシップを築いております。
- ③ HPにて当行取扱いファンドの販売件数や各期間の収益率等のランキングの他、リスク・リター

ンを掲載することで、お客さまがファンドを分かりやすく選定できるようにしております。

- ④ お客さまに対して金融や投資に関する知識の向上や市場動向の把握に役立つ機会を提供するためセミナーを定期的を開催致しました。（2024 年度セミナー実施回数 88 回、参加者 938 名）
- ⑤ また社会貢献活動として主に県内高校生を対象とした金融経済教育授業を実施致しました。（2024 年度授業実施回数 18 回、受講者 1,404 名）
- ⑥ 各ブロックに駐在するF A（ファイナンシャルアドバイザー）の対面、Web での研修や内部管理を担う責任者への研修により職員の知識・スキル向上を図っております。

項目	取組方針（アクションプラン）
6. 職員に対する適切な動機づけの枠組み等	当行は、本方針への取組みを促進するような業績評価体系や、職員への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の整備に努めます。
2024 年度取組状況	
・ 2024 年度の営業店業績評価において、預かり資産販売手数料を評価するうえで、全ての商品にて一律の販売手数料率としました。また、N I S A口座獲得、投資信託残高純増、積立投資信託販売額等について評価。定性評価においてFD（フィデューシャリー・デューティー）の取組状況を評価。個人業績評価においては預り資産販売額、積立投資信託販売額、N I S A口座獲得額、iDeCo、平準払保険獲得目標を継続し、積立長期投資推進の観点から「顧客本位の業務運営に関する原則（フィデューシャリー・デューティー/FD）」に沿った評価を採用しております。	

※当行では、以下の金融商品等については販売・推奨を行っておりません。

- ・ 複数の金融商品・サービスをパッケージとした商品
- ・ 複雑またはリスクの高い商品
- ・ 当行が組成に携わる金融商品（当行では現在、金融商品の組成には携わっておりません。）

以 上

<KPI>

視点	KPI																				
1.人材育成	研修の実施（2024年度） ○お客さま本位の業務運営、コンプライアンス ・実施回数：30回 ・参加者数：421人 ※本部及びF A主催の研修を記載。 （実施回数 30 回の内訳） <table> <tr> <th>研修名</th><th>実施回数</th></tr> <tr> <td>① 預り資産実務者研修</td><td>1</td></tr> <tr> <td>② 内部管理責任者研修</td><td>1</td></tr> <tr> <td>③ F A会議(※1)</td><td>12</td></tr> <tr> <td>④ 新任F A研修</td><td>1</td></tr> <tr> <td>⑤ 窓口F A研修</td><td>15</td></tr> </table> （各研修に顧客本位の業務運営に関する原則（F D）、コンプライアンス研修を組み込む形式により実施） （※1）F A＝ファイナンシャルアドバイザー ○保険商品、投資信託商品 ・実施回数：195回 ・参加者数：1,026人 ※本部主催の研修を記載。 （実施回数 1 9 5 回の内訳） <table> <tr> <th>研修名</th><th>実施回数</th></tr> <tr> <td>① F A会議(※1)</td><td>12</td></tr> <tr> <td>② 新任F A研修</td><td>1</td></tr> <tr> <td>③ 窓口F A研修</td><td>182</td></tr> </table> （各研修に保険・投資信託商品研修を組み込む形式により実施） （※1）F A＝ファイナンシャルアドバイザー	研修名	実施回数	① 預り資産実務者研修	1	② 内部管理責任者研修	1	③ F A会議(※1)	12	④ 新任F A研修	1	⑤ 窓口F A研修	15	研修名	実施回数	① F A会議(※1)	12	② 新任F A研修	1	③ 窓口F A研修	182
研修名	実施回数																				
① 預り資産実務者研修	1																				
② 内部管理責任者研修	1																				
③ F A会議(※1)	12																				
④ 新任F A研修	1																				
⑤ 窓口F A研修	15																				
研修名	実施回数																				
① F A会議(※1)	12																				
② 新任F A研修	1																				
③ 窓口F A研修	182																				

2. お取引状況

資産形成の支援実績（2024年度）

○預かり資産・投資信託残高

・預かり資産残高： 97,617百万円

・投資信託残高： 22,188百万円

・生命保険残高： 74,631百万円

【預かり資産・投資信託残高】

	2022 年度	2023 年度	2024 年度
預かり資産残高（百万円）	98,221	100,044	97,617
投資信託残高（百万円）	19,404	22,203	22,188
保険残高（百万円）	77,828	77,014	74,631

○投資信託顧客数

・投資信託新規顧客数：488人

	2022 年度	2023 年度	2024 年度
投資信託新規顧客数（人）	237	618	488
投資信託顧客数（人）	30,476	29,920	29,262

・NISA新規顧客数：495人

	2022 年度	2023 年度	2024 年度
NISA 新規顧客数（人）	229	714	495
NISA 顧客数（人）	4,537	4,883	5,095

・積立投資信託新規契約件数：1,250件

	2022 年度	2023 年度	2024 年度
積立投資信託新規契約(件)	493	1,153	1,250
積立投資信託契約数(件)	5,884	6,214	6,873

○生命保険契約件数

・新規契約数 1,774件

	2022 年度	2023 年度	2024 年度
生命保険新規契約(件)	2,052	1,730	1,774
生命保険契約数(件)	15,070	14,747	14,184

3. 情報提供	お客さま向けセミナーの開催（2024年度） ○お客さま向けセミナーの開催 ・開催回数：88回 ・参加者数：938人 ○社会貢献活動の一環としてのセミナー開催 ・開催回数：21回（高等学校等18回、山形大学講座3回） ・参加者数：1,404人 ○アフターフォローの実施状況 1.定期的なアフターフォロー (1)投資信託 2024年度 650件 【対象先】 ① 75歳以上のお客さま ② 運用損失となっている上位10%のお客さま ③ 新規投資信託口座開設のお客さま (2)生命保険 2024年度 541件 【対象先】 ①75歳以上のお客さま 2.相場急変時など臨時のアフターフォロー 投資信託の基準価額が前営業日より5%以上下落した銘柄を保有するお客さま
---------	--

以 上

「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

きらやか銀行はこれまで、株式会社じもとホールディングスの「お客さま本位の業務運営宣言」に基づく取組状況について公表してまいりましたが、今般、これまでの取組状況の公表に加え、2018年6月に金融庁より公表された、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、比較することのできる統一的な指標（以下、「比較可能な共通KPI」）を新たに公表いたします。

当行は今後もお客さまに信頼される銀行として「お客さま本位の業務運営」を徹底してまいります。

＜比較可能な共通KPI＞

1. お客さまの運用損益率別の割合

●当行で投資信託を保有するすべてのお客さまについて、基準日時点の累積の運用損益を算出し、運用損益別の比率を示した指標です。

運用損益率別顧客比率

2022年3月末

運用損益率	顧客数（人）	顧客比率（%）
-50%未満	129	1.21
-50%以上 -30%未満	30	0.28
-30%以上 -10%未満	316	2.97
-10%以上 0%未満	710	6.67
0%以上 +10%未満	1,453	13.65
+10%以上 +30%未満	3,449	32.41
+30%以上 +50%未満	2,464	23.15
+50%以上	2,092	19.66
総計	10,643	-

運用損益率別顧客比率

2023年3月末

運用損益率	顧客数（人）	顧客比率（%）
-50%未満	148	1.46
-50%以上 -30%未満	124	1.23
-30%以上 -10%未満	509	5.03
-10%以上 0%未満	754	7.46
0%以上 +10%未満	1,687	16.68
+10%以上 +30%未満	2,809	27.77
+30%以上 +50%未満	1,940	19.18
+50%以上	2,143	21.19
総計	10,114	-

運用損益率別顧客比率

2024年3月末

運用損益率	顧客数（人）	顧客比率（%）
-50%未満	117	1.22
-50%以上 -30%未満	19	0.20
-30%以上 -10%未満	151	1.57
-10%以上 0%未満	264	2.75
0%以上 +10%未満	670	6.98
+10%以上 +30%未満	2,606	27.17
+30%以上 +50%未満	2,643	27.55
+50%以上	3,123	32.55
総計	9,593	-

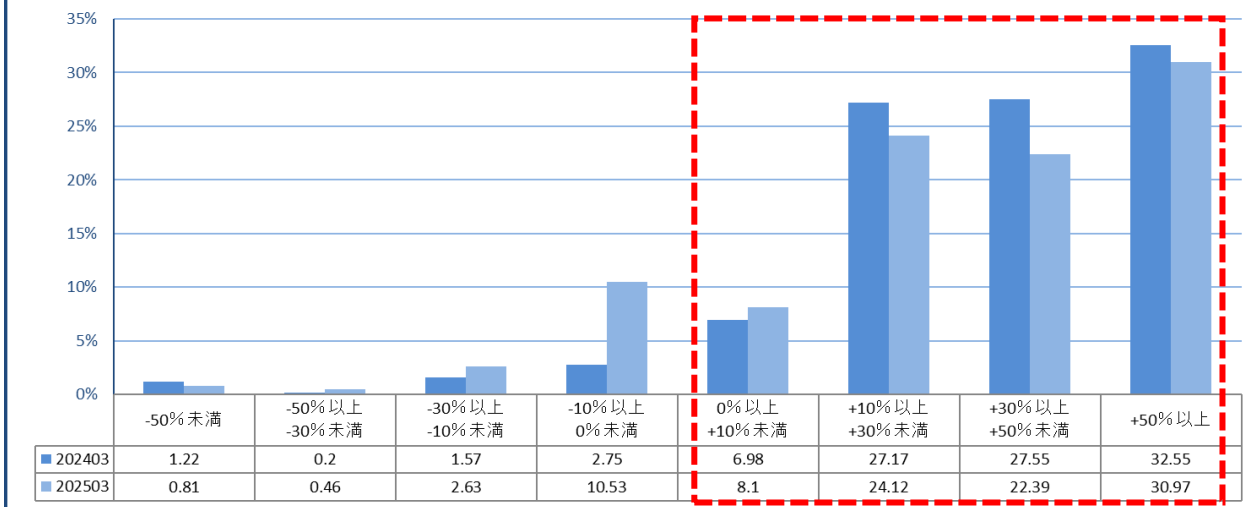
運用損益率別顧客比率

2025年3月末

運用損益率	顧客数（人）	顧客比率（%）
-50%未満	76	0.81
-50%以上 -30%未満	43	0.46
-30%以上 -10%未満	247	2.63
-10%以上 0%未満	991	10.53
0%以上 +10%未満	762	8.10
+10%以上 +30%未満	2,269	24.12
+30%以上 +50%未満	2,106	22.39
+50%以上	2,914	30.97
総計	9,408	-

運用損益率別顧客比率(%)

損益プラスの割合：85.57%



※運用損益率は（評価金額＋累計受取分配金＋累計売付金額－累計買付金額）÷評価金額で算出しております。基準日時点で投資信託※を保有している顧客を対象とします。

※DC専用投信、ファンドラップ専用投信、ETF、上場REIT、公社債投信、私募投信、外貨建て投信は除きます

- ・2024年度は世界的なインフレと各国中央銀行の利上げを嫌気し、株式市場を中心にマーケットは大きく調整しました。その影響で当行に投資信託を保有するお客さま9,408名の内、2025年3月末で運用損益がプラス（プラスリターン）となったお客さまの比率は85.57%で昨年同時期との比較では - 8.68%となっておりますが、全体的な運用損益率別顧客比率に大きな差は見られませんでした。

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

- 当行で取扱う投資信託の残高上位 20 銘柄について、銘柄毎及び預り残高加重平均のコストとリターンの関係、リスクとリターンの関係を示した指標です。

投資信託預り残高上位20銘柄の一覧（2025年3月末時点）

No	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1	野村インド債券ファンド（毎月分配型）	2.40	9.05	10.67
2	三菱UFJ純金ファンド（ファインゴールド）	1.21	14.79	20.51
3	MHAM株式インデックスファンド225	0.99	15.62	15.00
4	財産3分法ファンド（不動産・債券・株式）毎月分配型（財産3分法）	1.38	7.71	6.56
5	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン（毎月分配型）（杏の実）	1.82	9.28	6.39
6	インデックスファンド225	1.01	15.62	15.00
7	ダイワ・マルチアセット・ファンド・シリーズ（ミルフィーユ）（奇数月分配型）成長重	1.93	9.63	15.09
8	ダイワ・US-REIT・オープン（毎月決算型）Bコース（為替ヘッジなし）	2.22	16.77	17.80
9	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	2.60	19.68	20.51
10	たわらノーロード先進国株式	0.10	15.27	24.29
11	みずほUSハイイールドオープンBコース（為替ヘッジなし）	2.20	9.08	13.22
12	ニッセイA I 関連株式ファンド（為替ヘッジなし）（A I 革命（為替ヘッジなし））	2.55	24.86	21.49
13	グローバル不動産投信（隔月決算型）（家主生活）	2.30	15.55	12.50
14	東京海上・世界モノポリー戦略株式ファンド（毎月決算型）	2.46	11.92	12.96
15	ファイン・ブレンド（資産成長型）	1.91	5.09	4.29
16	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.71	6.37	2.49
17	インデックスファンドNYダウ30（アメリカ株式）	1.23	15.28	21.81
18	みずほUSハイイールドオープンAコース（為替ヘッジあり）	2.20	7.60	2.94
19	たわらノーロード日経225	0.14	15.63	15.39
20	グローバル3資産ファンド（ワンプレートランチ）	1.98	9.75	11.64

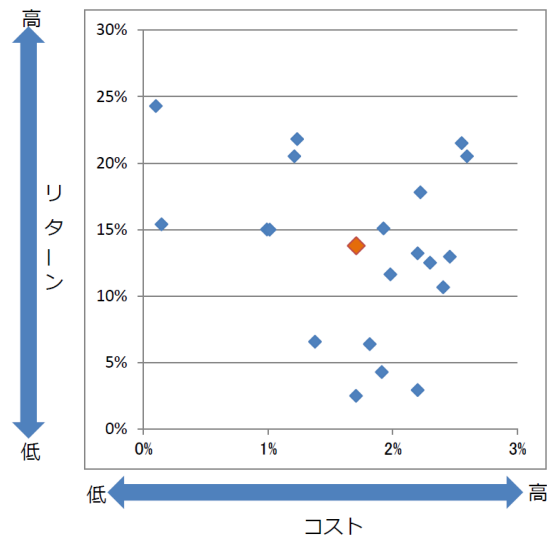
- ・当行を通じて保有いただいている投資信託の残高上位20銘柄について、2025年3月末におけるコス

トに対するリターンは20銘柄中全銘柄においてリターンがコストを上回っています。

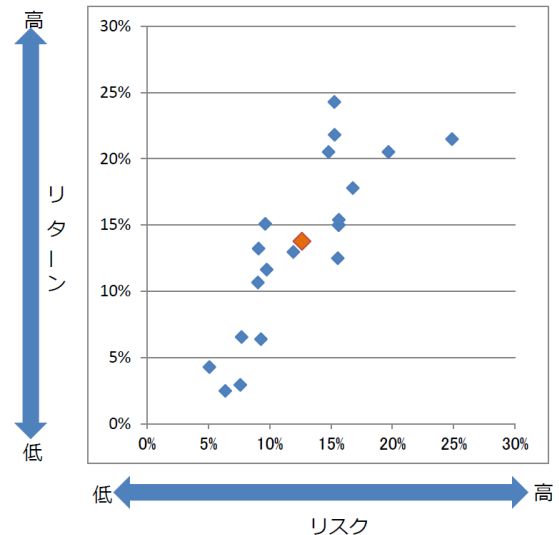
- ・今後については各運用会社から情報を取得し、当行で投資信託を保有しているお客さまに対してアフターフォローを徹底してまいります。

(2025年3月末)

投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン

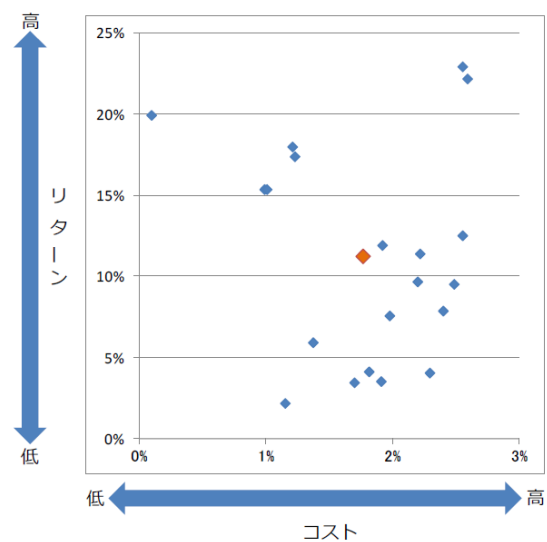


投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン

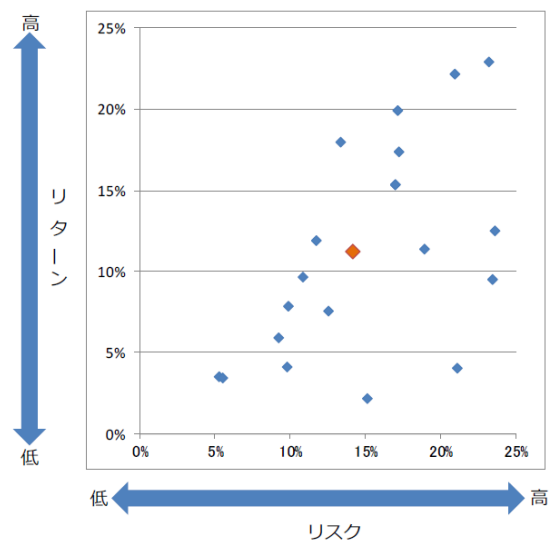


【参考】(2024年3月末)

投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン



投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン



コスト	全体	販売手数料率の1/5 + 信託報酬率
	販売手数料率	取扱い時の最低販売金額での料率
	信託報酬率	実質的な信託報酬率の上限
リターン		過去5年間のトータルリターン（年率換算）

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）

以上

「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

きらやか銀行はこれまで、株式会社じもとホールディングスの「お客さま本位の業務運営宣言」に基づく取組状況について公表してまいりましたが、今般、これまでの取組状況の公表に加え、2018年6月に金融庁より公表された、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、比較することのできる統一的な指標（以下、「比較可能な共通KPI」）を新たに公表いたします。

当行は今後もお客さまに信頼される銀行として「お客さま本位の業務運営」を徹底してまいります。

＜比較可能な共通KPI＞

1. お客さまの運用損益率別の割合

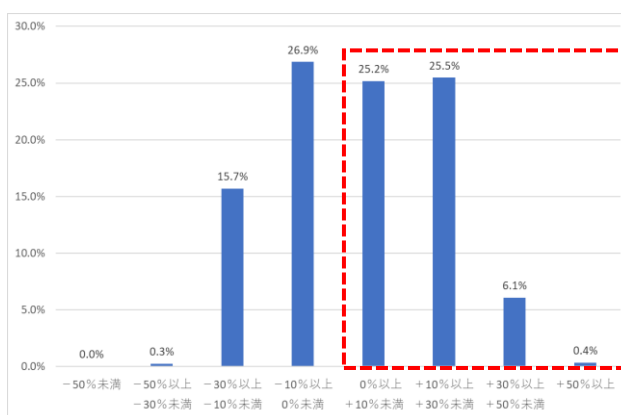
- 当行で外貨建保険を保有するすべてのお客さまの、購入時以降のリターンを算出し、リターン別の比率を示した指標です。

外貨建保険の運用損益率別顧客比率

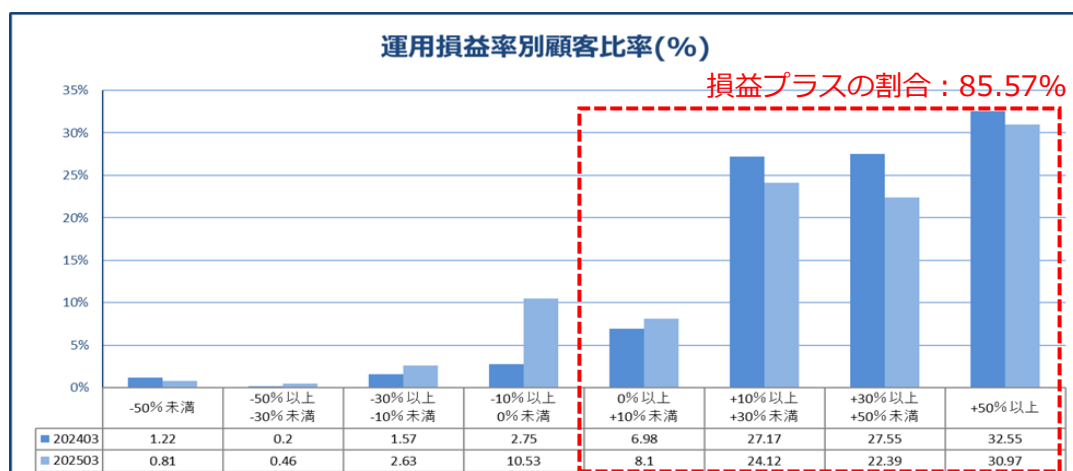
2025年3月末

損益プラスの割合：57.1%

運用損益率	顧客比率	顧客人数
-50%未満	0.0%	3
-50%以上 -30%未満	0.3%	26
-30%以上 -10%未満	15.7%	1,554
-10%以上 0%未満	26.9%	2,659
0%以上 +10%未満	25.2%	2,491
+10%以上 +30%未満	25.5%	2,522
+30%以上 +50%未満	6.1%	603
+50%以上	0.4%	35
総計		9,893



- ・ 2025年3月末で外貨建保険を保有している顧客の運用評価別顧客比率では、57.1%のお客さまの運用評価率がプラスである一方、42.9%のお客さまの運用評価率がマイナスとなっております。一方で、投資信託においては、直近の2025年3月は株式市場の好転により、85.57%がプラス、14.43%がマイナスとなっています。



※保険については保障機能を有するものの、リターンには同機能の反映がなされておられません。したがって、リターンのみをもって単純に比較することには注意が必要です。

2. 外貨建保険各銘柄のコスト・リターン

- 当行で取扱う外貨建て保険の各銘柄について、銘柄毎及び加重平均のコスト（※1）とリターン（※2）の関係を示した指標です。

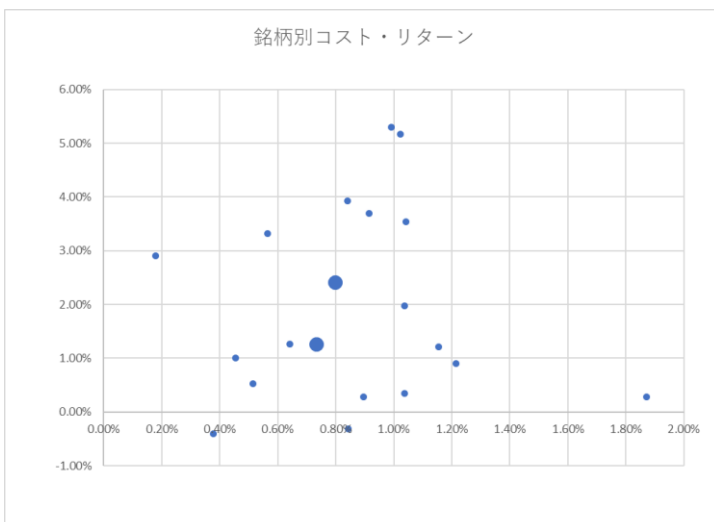
外貨建保険銘柄の一覧（2025年3月末時点）

No.	商品名	コスト	リターン
1	たのしみ、ずっと	0.80%	2.41%
2	しあわせ、ずっと	0.73%	1.26%
3	やさしさ、つなが	0.51%	0.53%
4	ふるはーとJロードグローバル	0.84%	3.93%
5	ダブルアカウントグローバル豪 15年	1.16%	1.21%
6	生プレワールド4	0.84%	-0.31%
7	しあわせ、ずっと2	1.02%	5.17%
8	生プレワールド5	0.91%	3.69%
9	ゴールデンエッグス豪 15年	1.04%	1.97%
10	ロングドリームプラス	0.38%	-0.41%
11	たのしみグローバル（指数）	0.99%	5.30%
12	ロングドリームGOLD	0.64%	1.26%
13	ダブルアカウントグローバル豪 10年	1.04%	0.34%
14	ファイブテンW	0.46%	1.01%
15	みらい、そだてる	0.56%	3.32%
16	ゴールデンエッグス豪 10年	1.21%	0.90%
17	おおきな、まごころ	0.90%	0.29%
18	ロングドリームGOLD3	1.04%	3.55%
19	アテナ	0.18%	2.91%
20	デュアルドリーム	1.87%	0.28%

- ・当行を通じて保有いただいている外貨建保険（5年保有超）の各銘柄について、2025年3月末におけるコストに対するリターンは20商品中14商品においてリターンがコストを上回っています。

外貨建保険各銘柄のコスト・リターン

（2025年3月末）



	コスト	リターン
加重平均	0.78%	1.98%

以上