

「お客さま本位の業務運営」の取組状況

2025年6月



1. 「お客さま本位の業務運営」に関する取組方針	
取組方針	2
2. 「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表	
対応関係表	3
3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況	
(1) お客さまの最善の利益の実現	4
(2) お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定	7
(3) 手数料率等の透明性向上	9
(4) 重要な情報のわかりやすい提供	10
(5) お客さまにふさわしい商品・サービスの提供	12
(6) 人材育成・評価	14
4. 投資信託・ファンドラップ（共通KPI）	
(1) 投資信託の運用損益別顧客比率	15
(2) ファンドラップの運用損益別顧客比率	16
(3) 投資信託の預かり残高上位20銘柄	17
(4) 投資信託の預かり残高上位20銘柄のリスク・リターン/コスト・リターン	18
5. 仕組債のリスク・リターン	
仕組債のリスク・リターン	19

1. 「お客さま本位の業務運営」に関する取組方針

1. はじめに

群馬銀行およびぐんぎん証券（以下、群馬銀行グループ）は、「企業理念」において、「地域社会の発展を常に考え行動すること」、「お客さまとの創造的な関係を深めること」を、パーパスにおいて「私たちは『つなぐ』力で地域の未来をつむぎます」を掲げています。

こうした企業理念やパーパスを踏まえ、以下の方針に基づき、お客さまに最適な商品・サービスを提供し（社会的価値）、その結果として適正な利益を上げていく（経済的価値）ことで、持続的な金融サービスの向上に取り組んでいきます。

2. お客さまの最善の利益の実現

(1) 群馬銀行グループは、企業理念やパーパスに基づき、お客さまにとって何が最適な商品・サービスなのかを考え、お客さまの最善の利益実現を図ります。

(2) お客さまの最善の利益の実現を図るため、群馬銀行は、お客さまのライフステージに応じて発生する様々なニーズに対する包括的なサポートを行う役割を担い、ぐんぎん証券は主に資産運用ニーズに対するサポートを行う役割を担います。

3. お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定

(1) 新たに取扱う商品・サービスの選定や、お客さまへのご提案にあたっては、受け取る手数料等の多寡や商品・サービス提供会社との関係に捉われず、「お客さまに最もふさわしい商品・サービスは何か」を判断基準とします。

(2) 商品の複雑さやリスク等の商品の特性等に応じて、商品・サービス提供会社と相互に情報連携を行います。また、連携した情報に基づき、想定するお客さまの属性と実際に購入されたお客さまの属性が合致しているか等検証を行い、必要に応じて商品・サービスの改善を図ります。

4. 手数料等の透明性向上

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

5. 重要な情報のわかりやすい提供

(1) 商品・サービスに関する情報を提供する際には、ITツールなどを活用し、商品・サービスの基本的なリターン、損失その他のリスク、取引条件等を含めわかりやすく説明します。

(2) お客さまが、ご自身の判断でニーズに合った商品・サービスを選択していただけるよう、明確、平易であり、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行います。

6. お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

(1) お客さまの知識、経験、財産の状況、お取引の目的やニーズに合わせて、グループ一体となって最適な商品・サービスを提案します。

(2) 地域の皆さまの金融リテラシー向上のため、金融・経済に関する情報提供を積極的に行います。

(3) マーケット環境やお客さまの運用状況等をはじめ、お客さまの投資判断に必要な情報を提供するなど、適時適切なフォローアップを行います。

7. 人材育成・評価

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

2. 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応表

- ぐんぎん証券は、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」に則り、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」「アクションプラン」を策定し、以下の通り取り組んでおります。

金融庁原則2～7（注は概要を記載）		当社の対応する取組方針	取組状況の記載箇所
原 則2	顧客の最善の利益の追求 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう務めるべきである。	取組方針1 はじめに 取組方針2 お客さまの最善の利益の実現 取組方針7 人材育成・評価	P4～P6、P14
(注)	顧客の最善の利益を図ることで、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	取組方針1 はじめに 取組方針2 お客さまの最善の利益の実現 取組方針7 人材育成・評価	P4～P6、P14
原 則3	利益相反の適切な管理 金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。	取組方針3 お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定	P7～P8
(注)	利益相反の可能性を判断するにあたっての、取引又は業務に及ぼす影響への考慮について	取組方針3 お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定	P7～P8
原 則4	手数料等の明確化 金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	取組方針4 手数料等の透明性向上	P9
原 則5	重要な情報のわかりやすい提供 金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則4に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P10～P11
(注1)	重要な情報に含まれる内容について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P10～P11
(注2)	金融商品・サービスのパッケージ販売・推奨等における重要な情報の提供について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P11
(注3)	顧客の取引経験や金融知識を考慮した情報提供について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P10～P11
(注4)	金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P10～P11
(注5)	顧客に情報を提供する際の重要度に応じた情報提供について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P10～P11
原 則6	顧客にふさわしいサービスの提供 金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。	取組方針6 お客さまにふさわしい商品・サービスの提供	P12～P13
(注1)	金融商品・サービスの販売・推奨等に関する留意点について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供 取組方針6 お客さまにふさわしい商品・サービスの提供	P10～P13
(注2)	金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨する際の留意点について	取組方針5 重要な情報のわかりやすい提供	P11
(注3)	金融商品を組成する金融事業者における想定顧客の特定・公表と販売会社における想定顧客の理解・適合性判断について	取組方針6 お客さまにふさわしい商品・サービスの提供	P12～P13
(注4)	複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合の、商品や顧客属性に応じた審査について	取組方針6 お客さまにふさわしい商品・サービスの提供	P12～P13
(注5)	従業員への取り扱い金融商品の仕組み等の理解と、顧客への積極的な情報提供について	取組方針6 お客さまにふさわしい商品・サービスの提供	P13
(注6)	金融商品を組成する金融事業者との情報連携について	取組方針3 お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定	P8
(注7)	金融商品を組成する金融事業者の取組みの把握と商品等の選定への活用について	取組方針3 お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定	P8
原 則7	従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、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。	取組方針7 人材育成・評価	P14
(注)	各原則に関して実施する内容の従業員への周知及び業務支援・検証体制の整備について	取組方針1 はじめに 取組方針2 お客さまの最善の利益の追求 取組方針7 人材育成・評価	P4～P6、P14

3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況

当社は、群馬銀行グループが定める「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」に基づき「アクションプラン」を策定しており、本資料はその「アクションプラン」の取組状況を公表するものです。

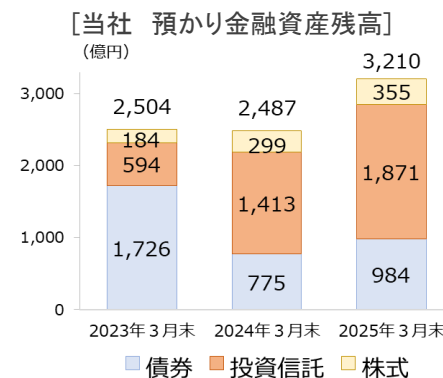
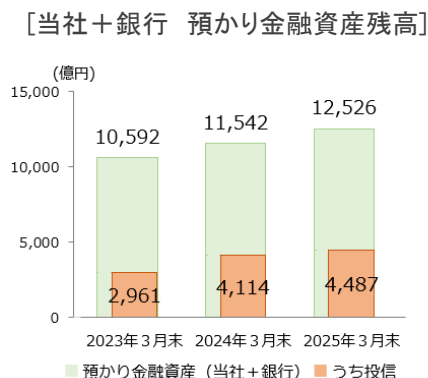
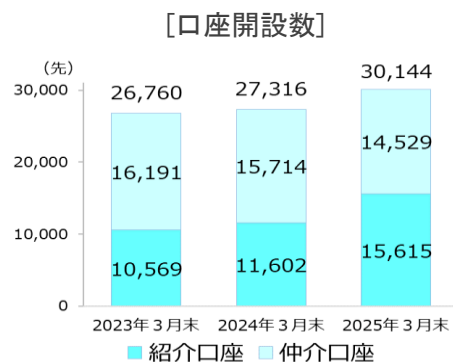
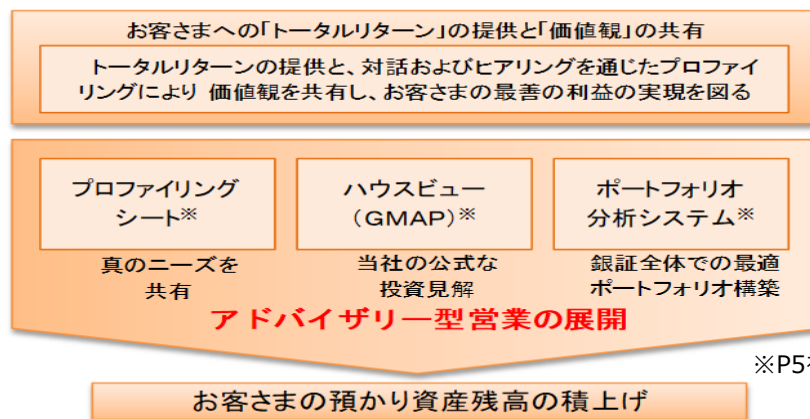
(1) お客さまの最善の利益の実現 ①

■ アクションプラン

- 当社が考えるお客さまの最善の利益とは「多様化・高度化したお客さまの資産運用ニーズに対し、高い専門性と職業倫理を持って、お客さま一人ひとりのニーズに合った商品・サービスの提供を行い、お客さまに信頼いただくこと」です。
- お客さまの最善の利益の実現のため、当社はトータルリターンへの提供や、対話およびヒアリングを通じたアドバイスによりお客さまと価値観を共有して、持続的な信頼関係を構築します。

● 具体的な取組み

- ・ 当社ではお客さまへの「トータルリターン」の提供と「価値観」の共有を行うため、対面を中心としたアドバイザー型営業を実践しています。
- ・ お客さまの多様化・高度化した資産運用ニーズに対し、アドバイザー型営業によるポートフォリオ提案を通じて、預かり資産残高の積上げに取り組んでいます。



3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況

(1) お客さまの最善の利益の実現 ②

- ・ アドバイザリー型営業ではさまざまなツールを活用して、お客さまの最善の利益の実現に取り組んでいます。

プロファイリングシート

お客さまのライフプラン、具体的な投資の目的、投資に対する価値観等を把握したうえで、ご資産の状況に関する課題や当社に対する期待などのお客さまの真のニーズを共有するツールです。

ハウスビュー(GMAP)

国内外の経済情勢や金融政策について専門家の分析や資産配分例、投資戦略についての社内の見解を定めたものです。市場に対する見方などをお客さまと共有する際に活用します。

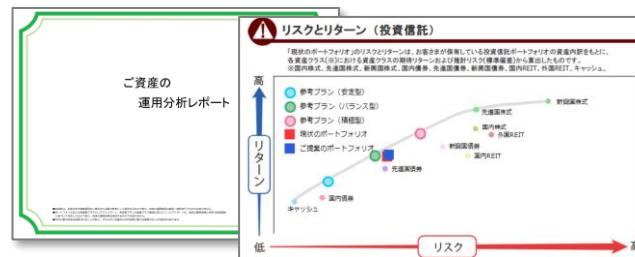
ポートフォリオ分析システム(ご資産の運用分析レポート)

当社および群馬銀行で保有する預かり金融資産を一覧で表示することができ、ご資産の運用状況や、お客さまのご意向に沿ってご購入やご売却のシミュレーションを行い、ポートフォリオやリスクリターンの変化を確認することができます。

ハウスビュー(GMAP)のレポート

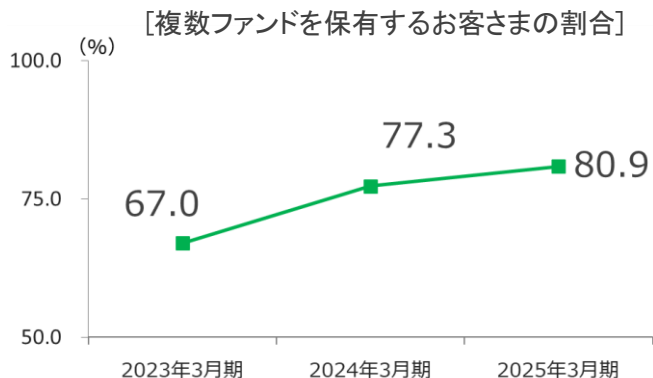


ポートフォリオ分析システム



【複数ファンドによるご提案】

- ・ 当社では複数ファンドによるポートフォリオ提案を実践しています。アドバイザリー型営業の浸透により、複数ファンドを保有しているお客さまの割合は、年々増加傾向にあります。



【深谷駐在事務所の開設】

- ・ 2024年8月に県外初となる深谷駐在事務所を開設しました(群馬銀行深谷支店内)。当社ではお客さまの最善の利益の実現に向けて、多くのお客さまに資産運用ニーズに対するサポートを行ってまいります。



[深谷駐在事務所のある群馬銀行深谷支店(2024年8月開設)]

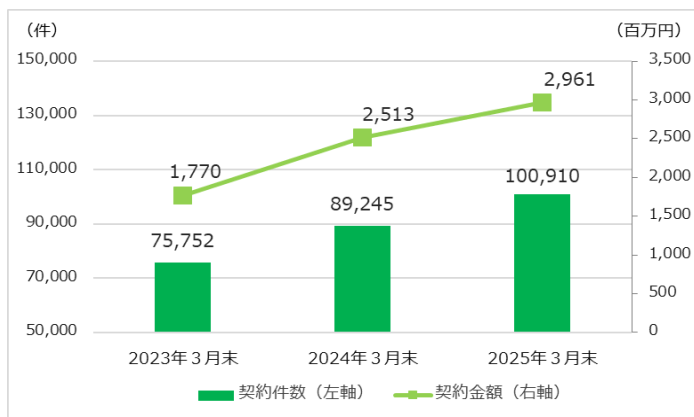
3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況

(1) お客さまの最善の利益の実現 ③

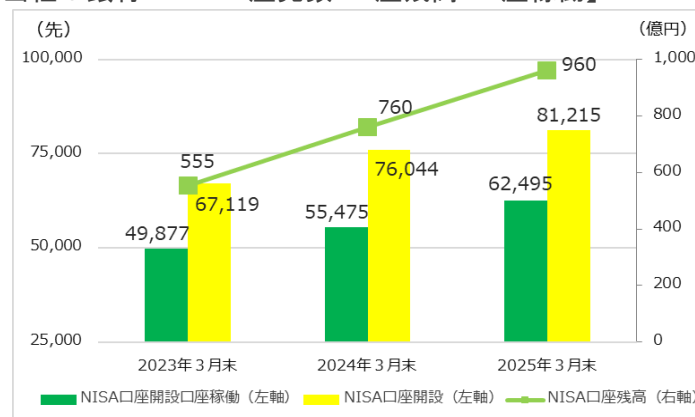
(参考)

- 群馬銀行グループでは、お客さまの資産運用ニーズに対して積立投信やNISAなどのご提案により、中長期的な資産形成のサポートおよび資産拡大に向けて取り組んでいます。
- 当社では2024年8月よりぐんぎん証券オンラインサービスで積立投信契約のお申込みができるようになりました。

【当社＋銀行 積立投信契約件数・契約金額】



【当社＋銀行 NISA口座先数・口座残高・口座稼働】



■ アクションプラン

- お客さま本位の業務運営に関する取組方針について、企業文化として定着を図るため、当社の経営陣により各種会議等を通じて全役職員に対して周知を行います。
- お客さまの最善の利益の実現のための活動状況や、お客さまと当社の収益バランス状況を経営陣と従業員で共有し、必要に応じて改善を図ります。

● 具体的な取組み

【お客さま本位の業務運営の定着】

- お客さま本位の業務運営について、通達や勉強会の実施および、本社の臨店指導時に営業員にヒアリングするなど、社内での徹底を図っています。

【営業店の評価】

- 営業店の業績表彰は、「基盤項目」「残高項目」「収益項目」「プロセス評価項目」で構成しています。業績表彰において収益獲得のインセンティブを押し止すために「基盤項目」「残高項目」等の割合を高く、「収益項目」の割合を低くしております。

【サステナブルワーキンググループの設置】

- 2025年6月より新たな会議体「サステナブルワーキンググループ」を設置し、アドバイザー型営業の徹底・浸透等を図っています。

3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況

(2) お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定 ①

■ アクションプラン

- 新たに取扱う商品・サービスの選定において、リスク、リターン、コストなどを特定・分析し、お客さまの最善の利益の実現に資するものなのかを検討するなど、お客さま本位の観点に立った、透明性の高い選定プロセスを取り入れます。
- お客さまのニーズに合った最適な商品・サービスを提案するための体制を、全社一体となって整備します。

● 具体的な取組み

【新商品等取扱規程】

- 「新商品等取扱規程」を制定し、新たな有価証券等を取扱う際に適法性の他、合理的根拠適合性について、取扱商品の期待リターンとコストおよびリスクのバランスや、お客さまにふさわしい商品かについて、事前に検証を行っています。

【商品選定会議】

- 新たな商品・サービスを取扱う際に、営業部門と管理部門等で構成する「商品選定会議」において、商品性や上記の合理的根拠適合性について事前に検証を行っています。

【リスク、リターン、コストの検証】

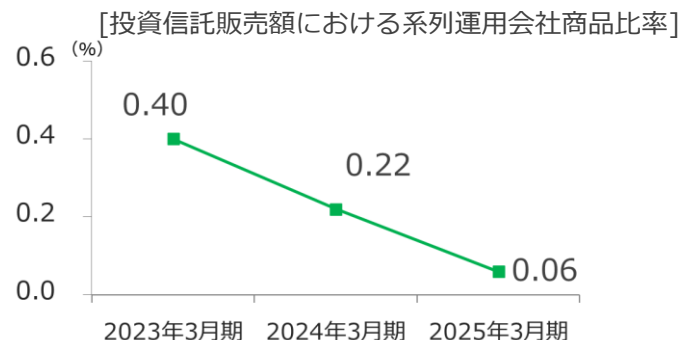
- 投資信託について、共通KPIによりコスト・リターンおよびリスク・リターンの検証を定期的を実施し取締役会へ報告しています。また、仕組債についてリスク・リターンの検証を定期的を実施し、取締役会へ報告しております。

※「利益相反管理方針」においてお客さまの利益を不当に害することのないよう業務を遂行することを定め、ホームページに公表しています。

<https://www.gunginsec.co.jp/common/pdf/conflicts-of-interest2.pdf>

【系列運用会社の投信商品販売比率】

- 投資信託商品の選定やお客さまへの情報提供にあたり、系列運用会社（スカイオーシャン・アセットマネジメント（株））にかかわらず、お客さまのニーズにお応えできる商品をご提供できるよう、適切に管理しています。



【投資信託平均保有年数】

- 2025年3月期は、マーケット環境等を背景とした投資信託の解約が増加し、平均保有年数は前期比▲0.5年となりました。

[投資信託平均保有年数]

	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
平均保有年数	8.9	9.0	8.5

※平均保有年数：平均残高（（前年度末残高＋年度末残高）÷2）÷年間解約額

3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況

(2) お客さまのお役に立つ商品・サービスの選定 ②

【投資信託取扱商品の定期的な見直し】

- お客さまのニーズとマーケット環境、新商品とのバランス等を考慮し、取扱商品の見直し(入替え)を行いました。
- 2025年3月末の取扱本数は前年同期比▲15本の160本となりました。

[投資信託の 카테고리別本数]

カテゴリ			2023年3月末		2024年3月末		2025年3月末	
			商品数	商品数	前年比	商品数	前年比	
追加型	債券	国内債券	1	1	—	1	—	
		海外債券	39	25	-14	20	-5	
	株式	国内株式	14	11	-3	8	-3	
		海外株式	75	73	-2	72	-1	
	リート	国内リート	3	4	1	3	-1	
		海外リート	17	10	-7	9	-1	
	バランス	バランス	27	18	-9	13	-5	
		バランス(ラップ型)	10	6	-4	4	-2	
	レバレッジ	レバレッジ	5	5	—	5	—	
	その他	その他	1	0	-1	2	2	
	オンライン	オンラインサービス専用	16	16	—	16	—	
	NISA専用	つみたて投資枠	4	6	2	7	1	
			212	175	-37	160	-15	

※追加型投信のみ

参考[投資信託の販売上位5商品]

期	順位	商品名
2023年 3月期	1	MSグローバル・プレミアム株式オープン 為替ヘッジなし
	2	フィデリティ・USハイ・イールド・ファンドB 為替ヘッジなし
	3	フィデリティ・世界割安成長株投信 為替ヘッジなし
	4	アライアンス・バースタイン 米国成長株投信 Bコース 為替ヘッジなし
	5	三菱UFJ 米国配当成長株ファンド 為替ヘッジなし
2024年 3月期	1	MSグローバル・プレミアム株式オープン 為替ヘッジなし
	2	フィデリティ・USハイ・イールド・ファンドB 為替ヘッジなし
	3	フィデリティ・世界割安成長株投信 為替ヘッジなし
	4	あおぞら・新グローバル分散F(限定追加型) 2023-07
	5	MSグローバル・プレミアム株式オープン 為替ヘッジなし 予想分配提示
2025年 3月期	1	MSグローバル・プレミアム株式オープン 為替ヘッジなし
	2	フィデリティ・世界割安成長株投信 為替ヘッジなし
	3	フィデリティ・USハイ・イールド・ファンドB 為替ヘッジなし
	4	アライアンス・バースタイン 米国成長株投信 Bコース 為替ヘッジなし
	5	アライアンス・バースタイン 米国成長株投信 Dコース 為替ヘッジなし 予想分配提示

■ アクションプラン

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

● 具体的な取組み

- 当社は組成会社の商品提供を受け、お客さまのニーズに合わせご提案する販売会社となります。
- お客さまの最善の利益の実現のため、商品の組成会社との情報連携やモニタリングを行い、定期的に商品ラインアップの見直しも行います。組成会社商品の提供や改善に活用するための情報提供につきましては、以下の通り対応する方針です。

＜投資信託＞

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

なお、情報連携の対象商品は限定されておりませんが、投資信託以外の他の金融商品については業界団体等での整理が進んでいないため、投資信託のみを情報連携の対象としています。

3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況

(5) お客さまにふさわしい商品・サービスの提供 ①

■ アクションプラン

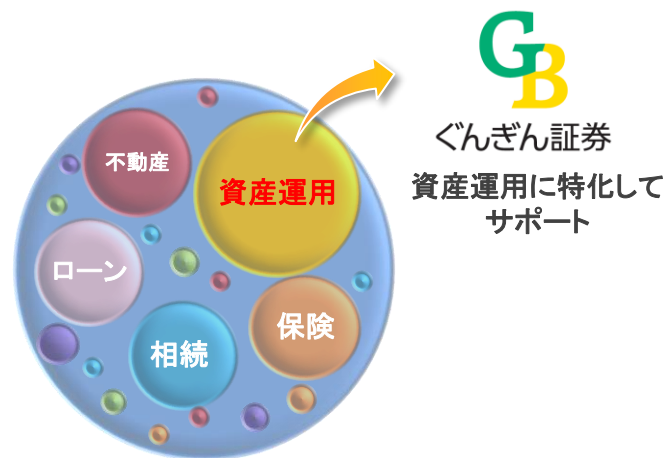
- 当社は群馬銀行とお取引があるお客さまに対して、主に資産運用分野におけるサポートを行う役割を担っており、群馬銀行と連携してお客さまのニーズに合った商品・サービスを提案します。
- お客さまにふさわしい商品・サービスの提供のためには、対話やヒアリングによるプロファイリングが必要かつ重要であると考え、投資経験、保有資産などの把握、および投資目的やライフプランなどのお考えを丁寧にお伺いします。

● 具体的な取組み

【当社と群馬銀行の役割に基づく商品・サービスのご提案】

- 当社は群馬銀行グループの一員として、一定のご資産の運用ニーズがあり、リスク許容度が比較的高いお客さまに対して、主に対面でのアドバイザー型営業によりお客さまにふさわしいと考えられる商品・サービスの提案を実践しています。
- お客さまにふさわしい商品・サービスの提案のため、プロファイリングシートなどのツールを活用し、ご資産の状況、さらに提案に先立って確認した運用のニーズや、運用資金の原資、運用の目的等に基づいて、お客さまの真のニーズに応えるための最適なポートフォリオの提案に努めています。

[当社と群馬銀行の役割セグメントのイメージ]



GB 群馬銀行
トータルアドバイザー
(お客さまの包括的なサポート)

3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況

(5) お客さまにふさわしい商品・サービスの提供 ②

■ アクションプラン

- お客さまにふさわしい商品・サービスの提案が適切に行われているかモニタリングを行い、継続して改善することでお客さまの満足度の維持・向上を図ります。
- マーケット環境を的確に把握し、必要に応じてハウスビュー（当社の公式な投資見解）やポートフォリオ分析システムなどを活用してお客さまへ情報提供するなどフォローアップを充実させるとともに、マーケットが大きく変化した場合には、タイムリーな情報提供を行います。

● 具体的な取組み

【フォローアップ】

- お客さまのフォローアップに対する「アフターフォロー基準」を制定し、お客さまの保有資産の状況に関する情報提供（定例フォロー）や、市場の急変時など投信基準価額や株価が一定基準以上下落した場合のフォロー（臨時フォロー）など行っております。

定例フォロー

定期的に預かり資産の状況やそれに係わる市況の説明を実施

臨時フォロー

急激な市況の変動による価格の下落や突発的な事象等が起きた場合に実施

- フォローアップの実施状況について、管理部門でチェック・検証を行っています。

【モバイル端末等を利用した情報提供】

- 営業員が携帯するモバイル端末を活用して、株価等のマーケットの情報や投資信託の比較、お客さまの預かり金融資産の状況などの情報をスムーズにご提供できるよう、対面営業活動での情報提供の拡充に取り組んでいます。

【セミナー】

- 2024年9月に前橋市および2025年2月に高崎市にて、「個人投資家向け会社説明会および投資セミナー（群馬銀行主催、当社協賛）」を実施しました。



【個人投資家向け会社説明会および投資セミナー（前橋）】

3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況

(6) 人材育成・評価

■ アクションプラン

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

● 具体的な取組み

【研修の実施・資格取得の促進】

- お客さまへの最適なコンサルティングを提供するため、営業店での営業員のOJTや、営業員に対するWebを通じた勉強会を実施しております。
- お客さまへの資産運用ニーズにお応えするため、営業員に対し専門資格(FP技能士等)の取得を支援しています。

[FP技能士資格保有者数(当社・銀行の合算)]

(単位:人)

		2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期
F P 技能士	1級(※1)	141	142	154
	2級(※2)	2,283	2,337	2,295

※1 CFP含む

※2 AFP含む

【銀行支店での勉強会】

- 群馬銀行員のコンサルティング能力向上を目的として、当社営業員が講師を行う勉強会を実施しております。

【営業員の評価】

- 営業員の営業活動に対して、お客さま本位の業務運営に沿った項目に対して表彰を実施しております。

[主な表彰の項目]

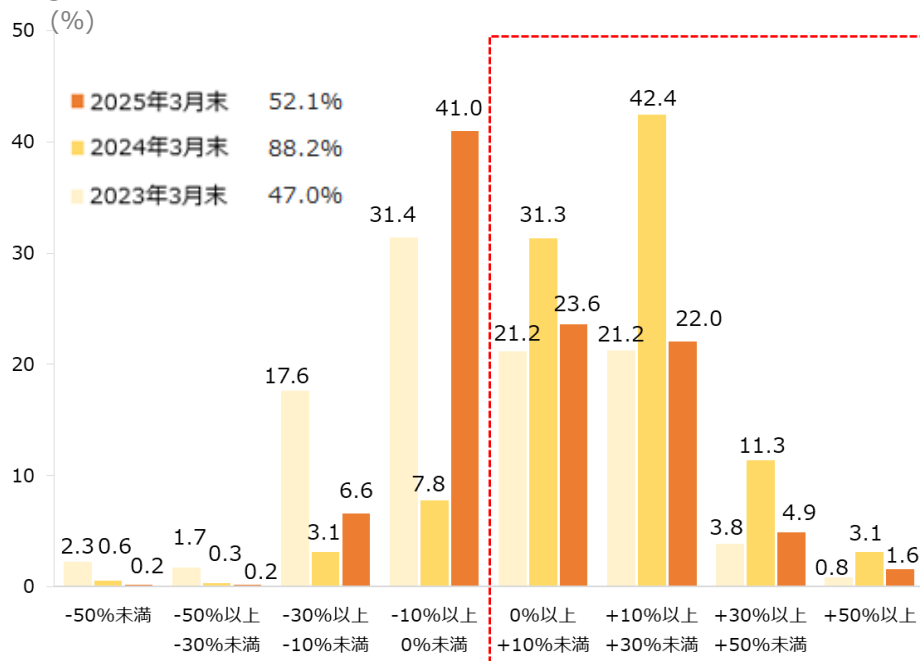
- ☞ お客さまのニーズやポートフォリオの状況等を踏まえた営業活動の継続
- ☞ お客さまの預かり資産残高の増加に貢献
- ☞ プロファイリングシートの作成やアフターフォローの実施状況、投資信託の損益状況(KPI)等

4. 投資信託・ファンドラップ 共通KPI

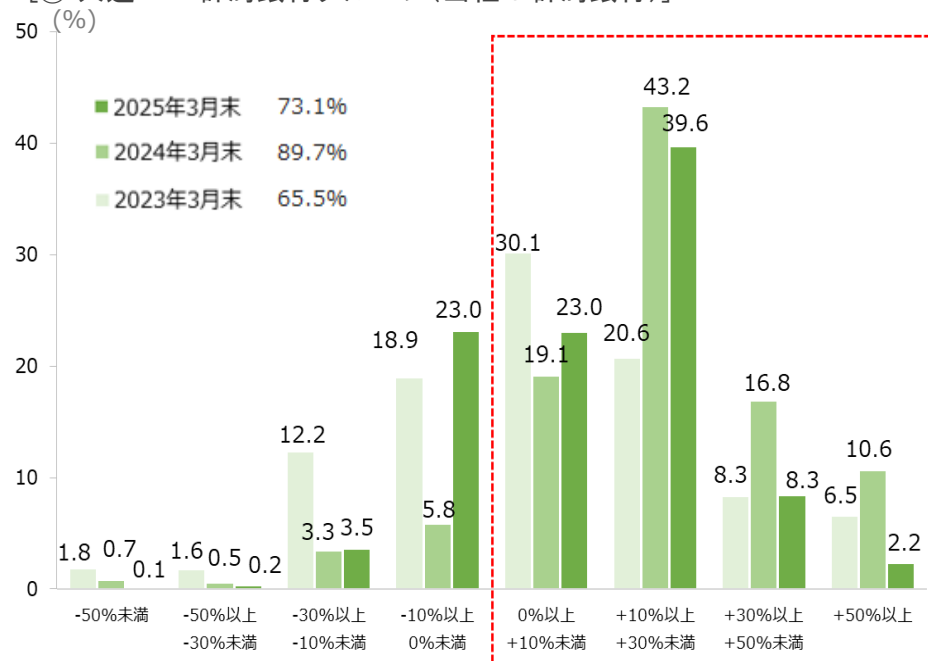
(1) 投資信託の運用損益別顧客比率

- 投資信託を保有されているお客さまについて、基準日時点の保有投資信託に係るご購入時以降の累積の運用損益（手数料控除後）を算出し、運用損益別にお客さま比率をお示ししております。お客さまが保有されている投資信託について、ご購入時以降どれくらいのリターンが生じているかをご覧ください。
- 米国の景気後退懸念などによるマーケットの影響を受け、2025年3月末基準で運用損益がプラスになっているお客さまの比率は52.1%（前年比▲36.1ポイント）となりました。
- 当社のビジネスモデルは、グループ会社である群馬銀行との銀証連携をベースとしたものであり、当社とお取引いただいているお客さまは、全て群馬銀行とお取引のあるお客さまとなります。こうした観点から、群馬銀行グループ全体の「運用損益別顧客比率」についても合わせて公表しております。

〔① 共通KPI 当社〕



〔② 共通KPI 群馬銀行グループ(当社+群馬銀行)〕



<共通KPI算出条件>

※対象となるお客さま：基準日時点で投資信託を保有されている個人のお客さま

※対象商品：基準日時点で対象となるお客さまが保有されている投資信託

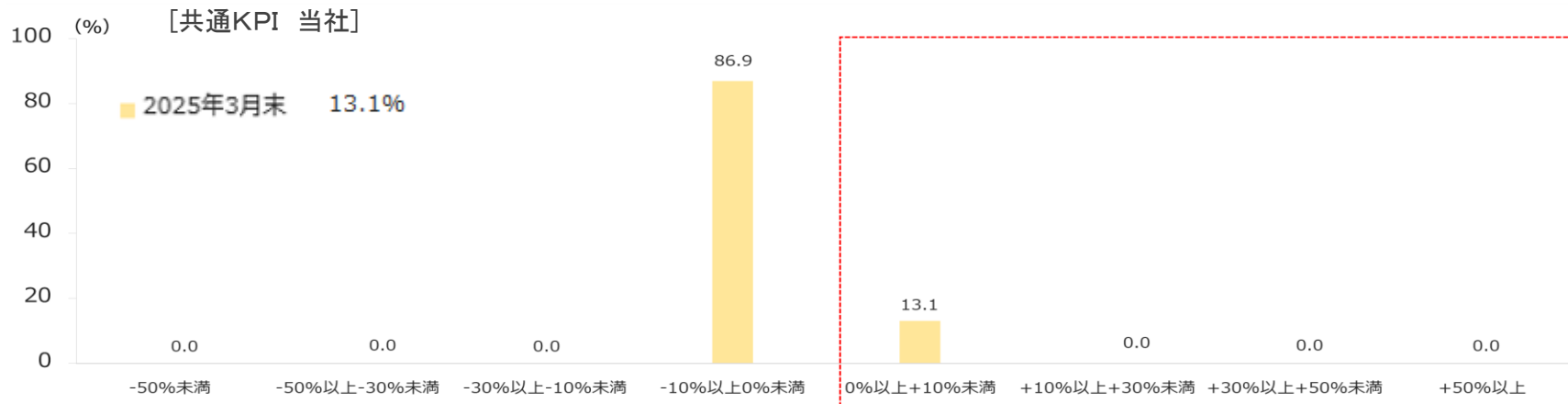
※対象となるお取引：①：当社の投資信託口座によるお取引および群馬銀行の金融商品仲介口座によるお取引（仲介取引）

②：上記①+群馬銀行の投資信託口座によるお取引

4. 投資信託・ファンドラップ 共通KPI

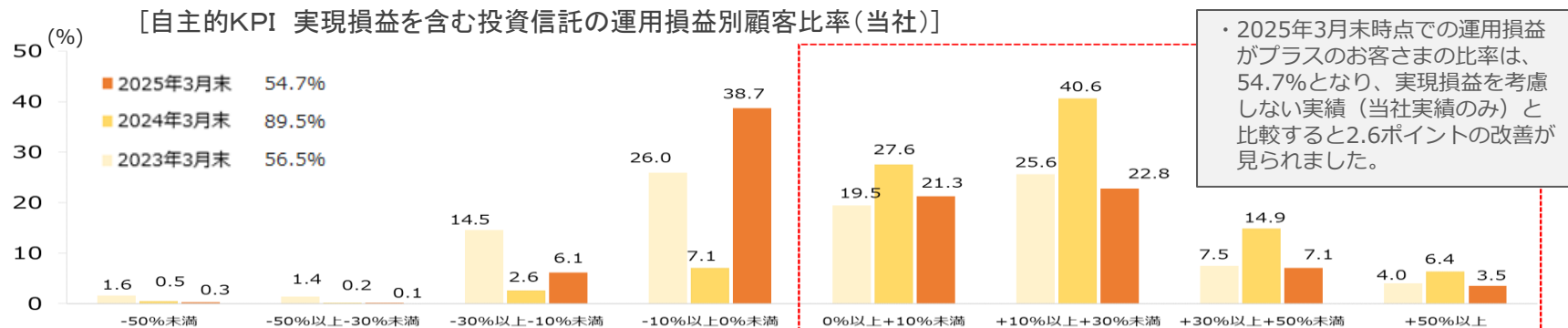
(2) ファンドラップの運用損益別顧客比率

- ファンドラップを保有されているお客さまについて、基準日時点のファンドラップ保有に係るご契約以降の累積の運用損益（手数料控除後）を算出し、運用損益別にお客さま比率をお示ししております。お客さまが保有されているファンドラップについて、ご契約以降どれくらいのリターンが生じているかを確認いただけます。
- ファンドラップは、2024年2月からサービスの取扱いを開始し、取扱期間が短いこともあり、運用損益のプラス顧客比率は13.1%となりました。なお、2025年5月においては、マーケット環境好転によりプラスのお客さま比率は30.5%に改善しています。



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

(参考) 実現損益を含む投資信託の運用損益別顧客比率



※対象となるお客さま：基準日時点で投資信託の残高がある個人のお客さま
 ※計算方法：共通KPIの投資信託の運用損益に過去5年間に全部売却した投資信託の損益を含めて計算

4. 投資信託・ファンドラップ 共通KPI

(3) 投資信託の預かり残高上位20銘柄

【2023年3月末】					【2024年3月末】					【2025年3月末】				
順位	ファンド名	コスト(%)	リスク(%)	リターン(%)	ファンド名	コスト(%)	リスク(%)	リターン(%)	ファンド名	コスト(%)	リスク(%)	リターン(%)		
1	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)	2.64	13.59	12.85	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)	2.64	13.12	15.28	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)	2.64	12.34	16.87		
2	フィデリティ・U Sハイ・イールド・ファンド	2.29	10.72	7.59	フィデリティ・U Sハイ・イールド・ファンド (毎月決算型) B (為替ヘッジなし)	2.29	10.54	10.46	フィデリティ・U Sハイ・イールド・ファンド (毎月決算型) B (為替ヘッジなし)	2.29	9.14	14.34		
3	投資のソムリエ	1.98	3.72	-0.44	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Bコース (為替ヘッジなし)	2.39	17.29	23.28	フィデリティ・世界割安成長株投信 Bコース (為替ヘッジなし)	2.31	14.96	22.23		
4	G Sグローバル・ビッグデータ投資戦略 Bコース (為替ヘッジなし)	2.01	19.19	9.57	野村PIMCO・世界インカム戦略ファンド Bコース	2.51	8.02	8.19	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Bコース (為替ヘッジなし)	2.39	18.49	22.52		
5	netWIN GSテクノロジー株式ファンド Bコース (為替ヘッジなし)	2.75	20.53	14.60	フィデリティ・グローバル・ハイ・イールド・ファンド (毎月決算型)	2.04	10.80	6.08	野村PIMCO・世界インカム戦略ファンド Bコース	2.51	7.39	10.63		
6	グローバルA Iファンド	2.59	27.13	15.08	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Dコース 毎月決算型 (為替ヘッジなし) 予想分配金提示型	2.39	17.18	23.15	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Dコース 毎月決算型 (為替ヘッジなし) 予想分配金提示型	2.39	18.36	22.39		
7	サイバーセキュリティ株式オープン (為替ヘッジなし)	2.53	24.72	14.87	野村PIMCO・世界インカム戦略ファンド Dコース	2.51	8.01	8.18	フィデリティ・グローバル・ハイ・イールド・ファンド (毎月決算型)	2.04	8.86	10.56		
8	ワールド・ビューティー・オープン (為替ヘッジなし)	2.46	14.48	9.09	ダブル・ブレイン	2.67	7.69	3.80	野村PIMCO・世界インカム戦略ファンド Dコース	2.51	7.39	10.61		
9	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Bコース (為替ヘッジなし)	2.39	17.66	16.79	投資のソムリエ	1.98	3.95	-0.58	フィデリティ・U Sハイ・イールド・ファンド (資産成長型) D (為替ヘッジなし)	2.20	9.19	14.51		
10	米国成長株式ファンド	2.53	20.55	14.44	G Sグローバル・ビッグデータ投資戦略 Bコース (為替ヘッジなし)	2.01	17.92	17.03	野村インド債券ファンド (毎月分配型)	2.40	9.05	10.67		
11	三菱UFJ 米国配当成長株ファンド <為替ヘッジなし>	1.93	17.14	13.12	野村インド債券ファンド (毎月分配型)	2.40	9.94	7.87	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)	2.56	15.12	24.15		
12	ひふみプラス	1.52	15.97	2.23	netWIN GSテクノロジー株式ファンド Bコース (為替ヘッジなし)	2.75	21.15	23.19	メディカル・サイエンス・ファンド	2.64	14.71	15.24		
13	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Dコース 毎月決算型 (為替ヘッジなし) 予想分配金提示型	2.39	17.56	16.69	メディカル・サイエンス・ファンド	2.64	15.80	14.47	G Sグローバル・ビッグデータ投資戦略 Bコース (為替ヘッジなし)	2.01	15.42	22.79		
14	野村PIMCO・世界インカム戦略ファンド Bコース	2.51	7.19	5.33	三菱UFJ 米国配当成長株ファンド<為替ヘッジなし>	1.93	16.85	16.12	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)	2.56	15.21	24.23		
15	高成長インド・中型株式ファンド	2.71	25.28	8.62	米国成長株式ファンド	2.53	19.98	22.21	日経平均高配当利回り株ファンド	1.13	15.01	23.78		
16	フィデリティ・グローバル・ハイ・イールド・ファンド (毎月決算型)	2.04	10.72	2.88	サイバーセキュリティ株式オープン (為替ヘッジなし)	2.53	24.26	20.42	netWIN GSテクノロジー株式ファンド Bコース (為替ヘッジなし)	2.75	22.53	22.45		
17	次世代通信関連 世界株式戦略ファンド	2.51	21.54	8.24	高成長インド・中型株式ファンド	2.71	23.99	17.92	投資のソムリエ	1.98	4.03	-2.16		
18	野村インド債券ファンド (毎月分配型)	2.40	9.93	4.92	グローバルA Iファンド	2.59	27.67	22.74	ダイワ・ダイナミック・インド株ファンド	2.51	16.92	27.66		
19	東京海上・ジャパン・オーナーズ株式オープン	2.02	17.08	7.63	日経平均高配当利回り株ファンド	1.13	17.64	19.30	ダブル・ブレイン	2.67	7.63	1.32		
20	メディカル・サイエンス・ファンド	2.64	16.94	11.19	ひふみプラス	1.52	14.13	11.06	三菱UFJ 米国配当成長株ファンド<為替ヘッジなし>	1.93	14.52	19.53		
	残高加重平均値	2.37	14.60	9.76	残高加重平均値	2.40	13.29	13.53	残高加重平均値	2.39	12.46	17.03		

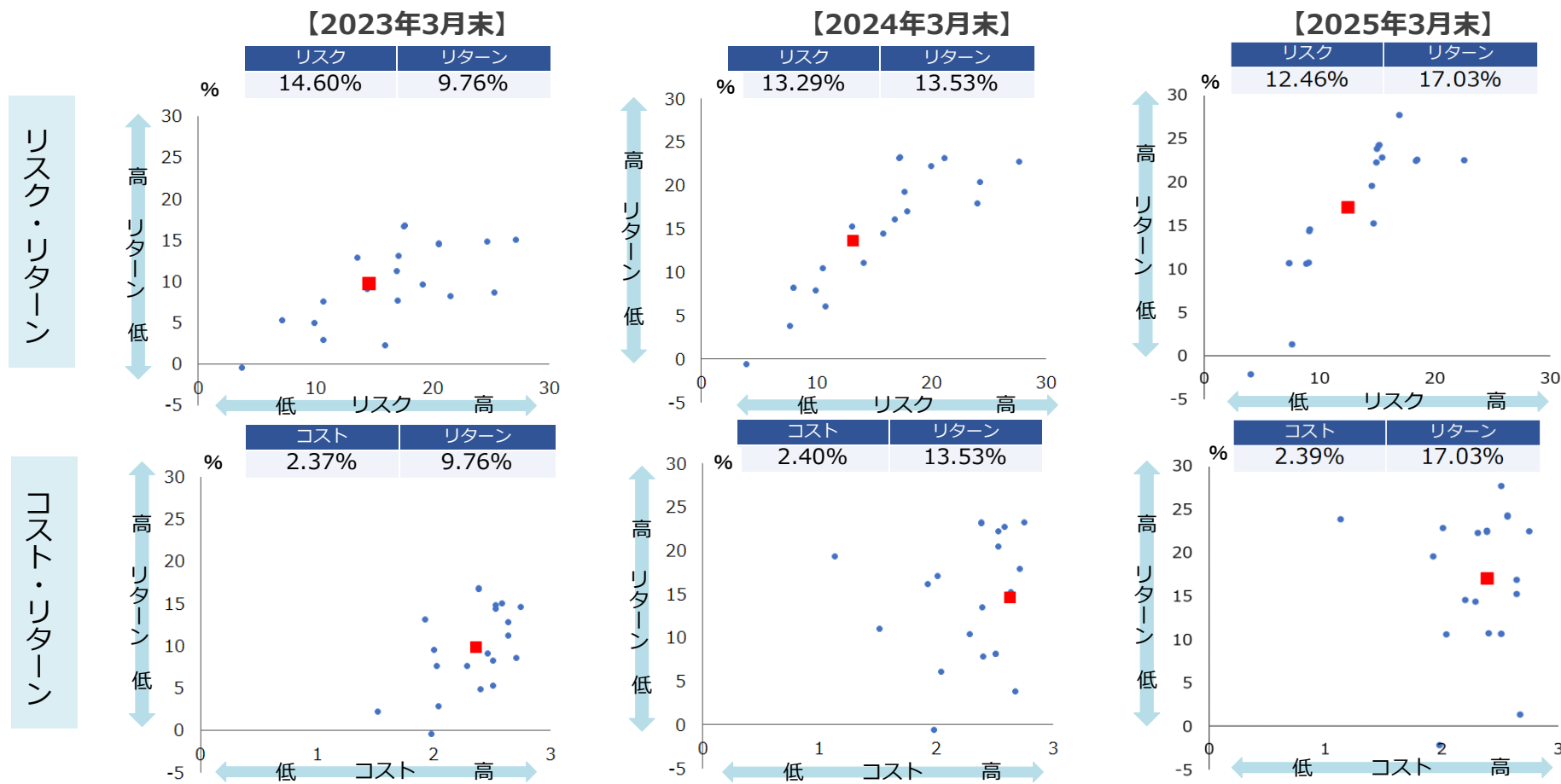
※設定後5年以上の投資信託が対象

4. 投資信託・ファンドラップ 共通KPI

(4) 投資信託の預かり残高上位20銘柄のリスク・リターン/コスト・リターン

- 設定後5年以上の投資信託の預かり残高上位20銘柄について、銘柄ごとおよび預かり残高加重平均のリスクとリターン、コストとリターンの関係性を比較してお示ししております。この指標により、リスクに見合ったリターン実績を持つ商品や、コストに見合ったリターン実績を持つ商品を多くお客さまに提供しているかを確認することができます。
- 2025年3月末時点の残高加重平均リスクは▲0.83㊦、コストは前年度比▲0.01㊦、リターンは+3.5㊦となりました。

※グラフの数値は残高加重平均値で、「■」の印で表示しています。



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

5. 仕組債のリスク・リターン

- 当社が取扱った仕組債のうち「複数指数リンク債」「単数指数リンク債」「デュアルカレンシー債」「EB債」および参考として「米ドル建て債」について、2025年3月末における償還済・未償還銘柄のリスク・リターン実績を示しております。

[各商品のグラフのご説明]

仕組債（複数指数リンク債・単数指数リンク債・デュアルカレンシー債・EB債）および米ドル建て債

- 横軸の「トータルリターン」は、各銘柄の年率換算したトータルリターンを示しています。
 - ※償還済の銘柄のトータルリターン…受取利息の合計額と元本損益を合算
 - 未償還の銘柄のトータルリターン…受取済の利息の合計額と2025年3月末の時価を合算
- 縦軸の「本数（回数）」は、年率換算したトータルリターンによる1年間の投資を何回（本）行うことができたかを示しています。
 - ※償還済の銘柄の計算例…3年満期の仕組債の年換算トータルリターンが5%の場合、5%に3本（回）分を計上
 - 未償還の銘柄の計算例…3年満期の仕組債の2025年3月末における投資期間が2年、年換算トータルリターンが5%の場合、5%に2本（回）分を計上
- リターンは横軸の各銘柄の年率換算したトータルリターンにより、リスクは横軸のトータルリターンのばらつきにより表現しています。
- 外貨建ての商品は発行時、利払い時、償還時の各時点の為替レートで円貨換算してトータルリターンを計算しています。
- 各仕組債および米ドル建て債のグラフは当社における過去の販売実績に基づくものであり、将来のリスクとリターンについて何らかの示唆を与えるものではありません。またこのグラフは仕組債および米ドル建て債への投資を推奨する目的で作成したものではありません。

複数指数リンク債（償還済）

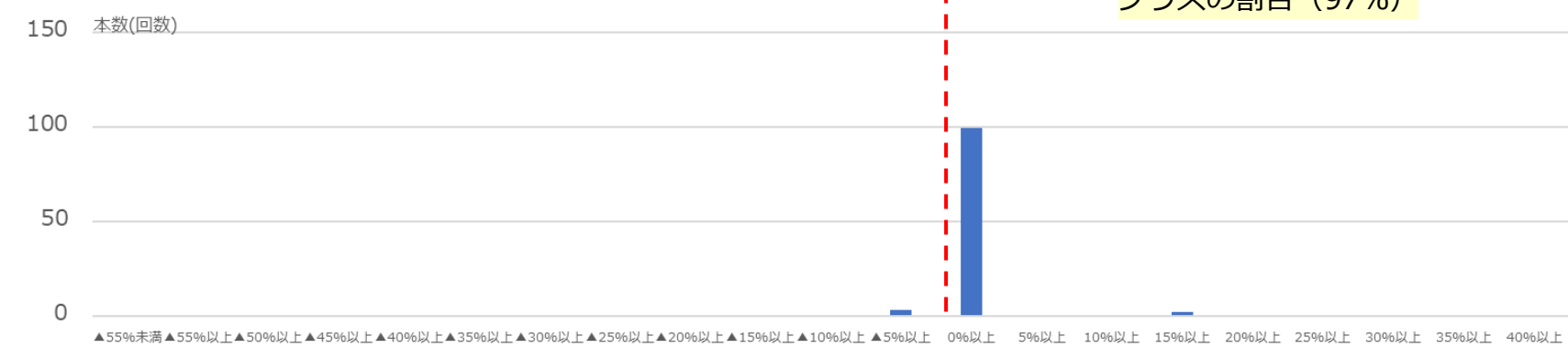


- 当社で販売した複数指数リンク債で、2020年4月～2025年3月の間に償還（早期償還含む）したもの（1,081銘柄：うち円建て1,030銘柄、外貨建て51銘柄）が対象です。
- トータルリターンがマイナスのレンジの銘柄は、円貨換算した影響によりマイナスとなりましたが、外貨建ての計算ではプラスとなっています。

※仕組債は、国内において活発な流通市場は確立されておらず、一般の社債と比べて流動性が劣ります。お客さまが売却を希望される際に必ずしも換金できるとは限りませんので、満期まで保有されることを前提にしている商品です。

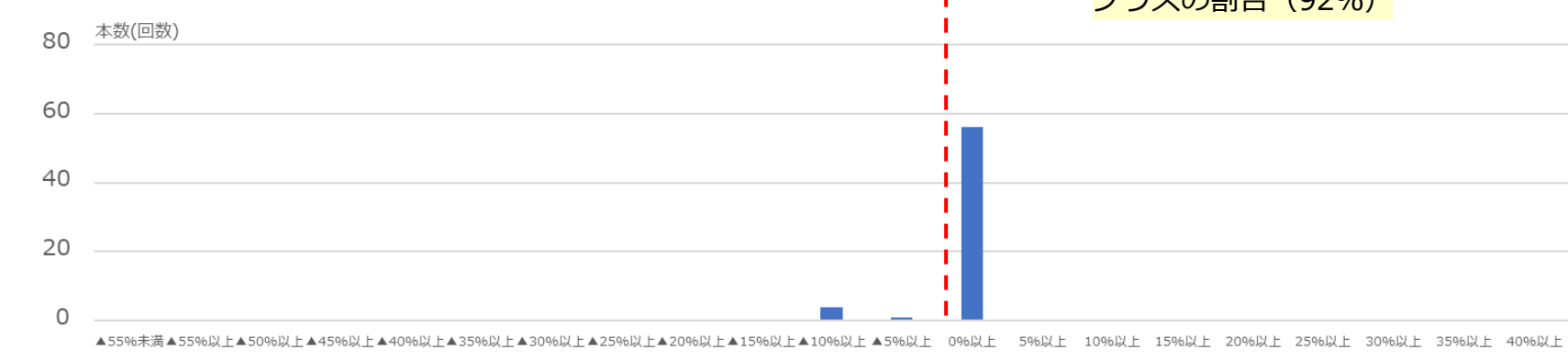
6. 仕組債のリスク・リターン

単数指数リンク債（償還済）



- ・当社で販売した単数指数リンク債で、2020年4月～2025年3月の間に償還（早期償還含む）したもの（78銘柄：うち円建て73銘柄、外貨建て5銘柄）が対象です。
- ・トータルリターンがマイナスのレンジの銘柄は、円貨換算した影響によりマイナスとなりましたが、外貨建ての計算ではプラスとなっています。

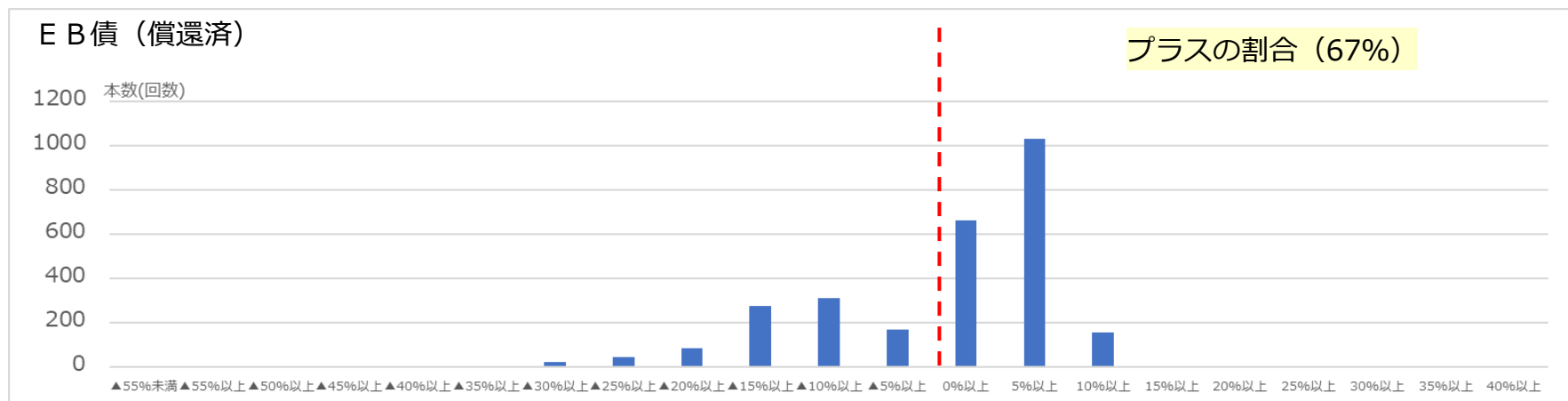
デュアルカレンシー債（償還済）



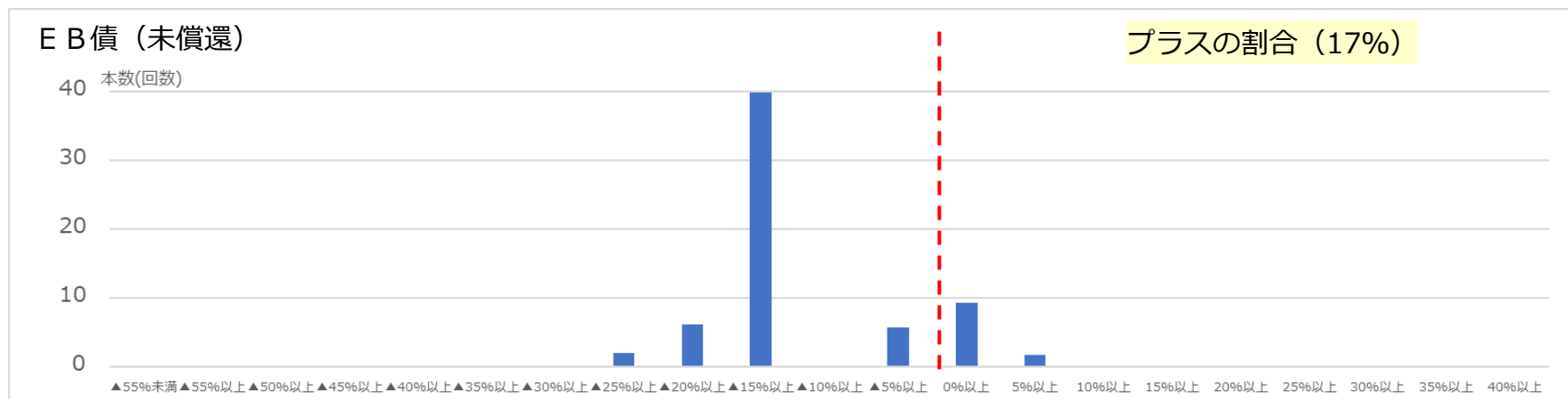
- ・当社で販売したデュアルカレンシー債で、2020年4月～2025年3月の間に償還（任意繰上償還含む）したもの（35銘柄）が対象です。

※仕組債は、国内において活発な流通市場は確立されておらず、一般の社債と比べて流動性が劣ります。お客さまが売却を希望される際に必ずしも換金できるとは限りませんので、満期まで保有されることを前提にしている商品です。

6. 仕組債のリスク・リターン



- ・当社で販売したEB債で、2020年4月～2025年3月の間に償還（早期償還含む）したもの（1,591銘柄:うち円建て1,590銘柄、外貨建て1銘柄）が対象です。



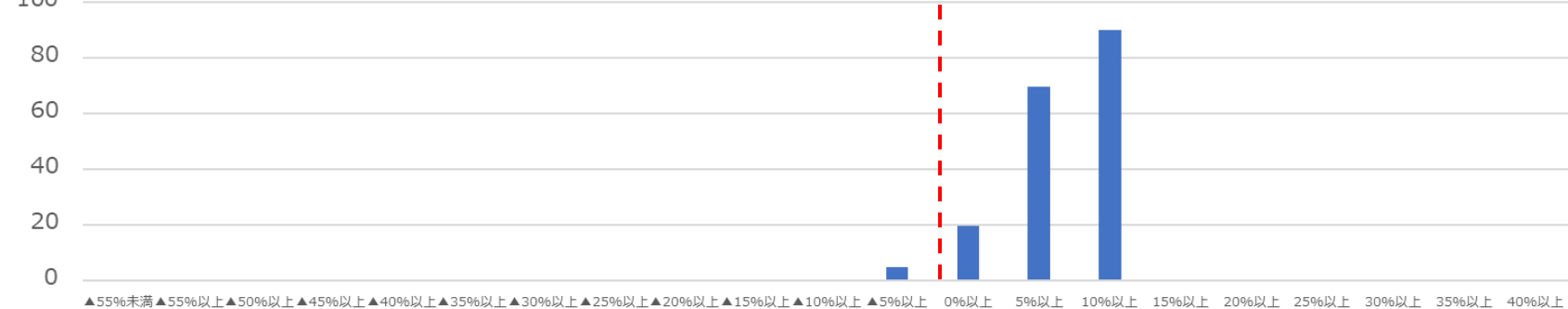
- ・当社で販売したEB債で、2025年3月末時点で未償還のもの（20銘柄）が対象です。

※仕組債は、国内において活発な流通市場は確立されておらず、一般の社債と比べて流動性が劣ります。お客さまが売却を希望される際に必ずしも換金できるとは限りませんので、満期まで保有されることを前提にしている商品です。

6. 仕組債のリスク・リターン

【参考】米ドル建て債（償還済）

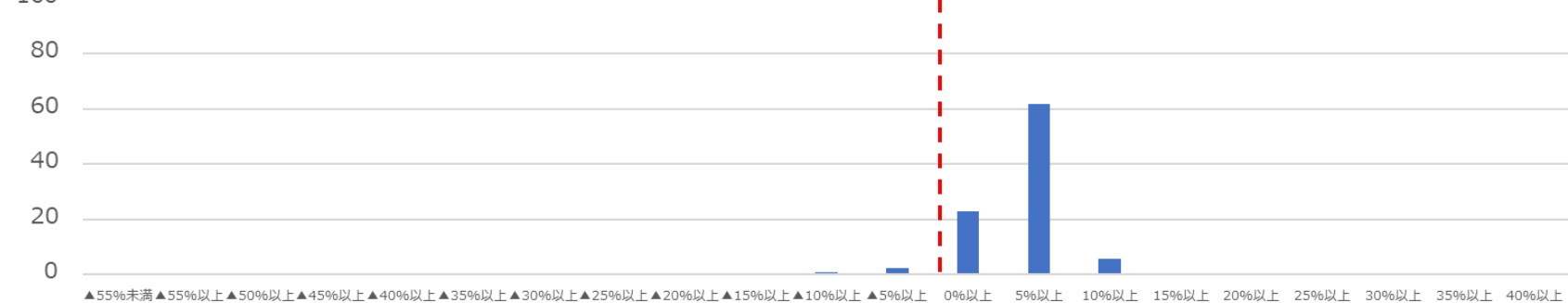
本数(回数)



- ・当社で販売した米ドル建て債で、2020年4月～2025年3月の間に償還したもの（39銘柄）が対象です。

【参考】米ドル建て債（未償還）

本数(回数)



- ・当社で販売した米ドル建て債で、2025年3月末時点で未償還のもの（52銘柄）が対象です。

GB ぐんぎん証券
私たちは「つなぐ」力で地域の未来をつむぎます