

「お客さま本位の業務運営」の取組状況

2026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 | 8 |
| (3) 手数料率等の透明性向上 | 10 |
| (4) 重要な情報のわかりやすい提供 | 11 |
| (5) お客さまにふさわしい商品・サービスの提供 | 13 |
| (6) 人材育成・評価 | 15 |
| 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 | 16 |
| (2) ファンドラップの運用損益別顧客比率 | 17 |
| (3) 投資信託の預かり残高上位20銘柄 | 18 |
| (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 | 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～P7、P15 |
| (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～P7、P15 |
| 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 | P8～P9 |
| (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 | P8～P9 |
| 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 | P10 |
| 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 | P11～P12 |
| (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 | P11～P12 |
| (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 | P12 |
| (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 | P11～P12 |
| (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 | P11～P12 |
| (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 | P11～P12 |
| 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 | P13～P14 |
| (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 | P11～P14 |
| (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 | P12 |
| (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 | P13～P14 |
| (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 | P13～P14 |
| (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 | P14 |
| (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 | P9 |
| (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 | P9 |
| 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 | P15 |
| (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～P7、P15 |

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

群馬銀行グループにおける「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」策定・公表の経緯

- 2017年3月に金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、2017年の6月に「お客さま本位の業務運営に関する取組方針(以下、取組方針)」を制定し、2017年度から取組方針の取組状況として、「自主的KPI」、「共通KPI」を公表しています。
- 2023年6月、取組方針に「銀行・証券の役割」、「お客さまの最善の利益」を明示する改定を行いました。
- 2025年6月、取組方針にプロダクトガバナンス(顧客の最善の利益に適った商品提供等を確保するためのガバナンス)に関する内容を追加する改定を行いました。取組方針およびアクションプランに基づき、銀証が連携してお客さまの最善の利益実現のための活動を実践しています。
- 2025年12月、お客さま本位の業務運営に基づくグループの取組みをさらに浸透させていくため、銀行・証券共同でお客さま向け説明用のリーフレットを新規で作成しました。

[お客さま本位の業務運営に向けた取り組みのご案内]

3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況

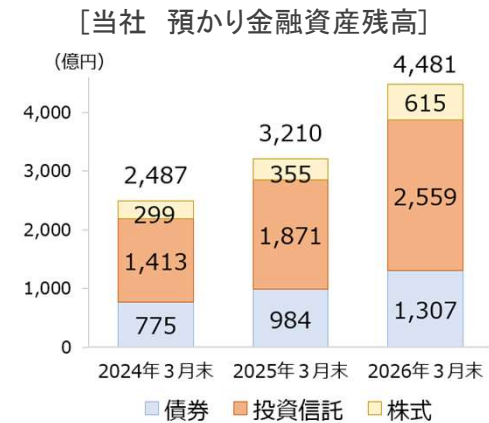
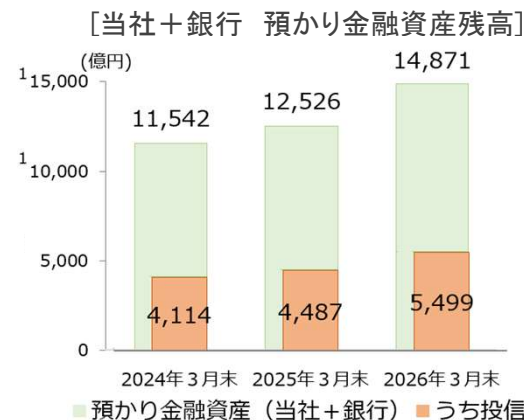
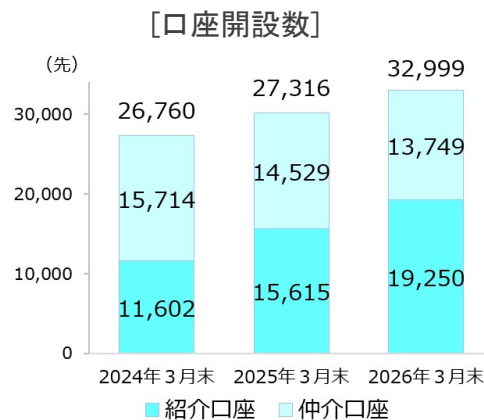
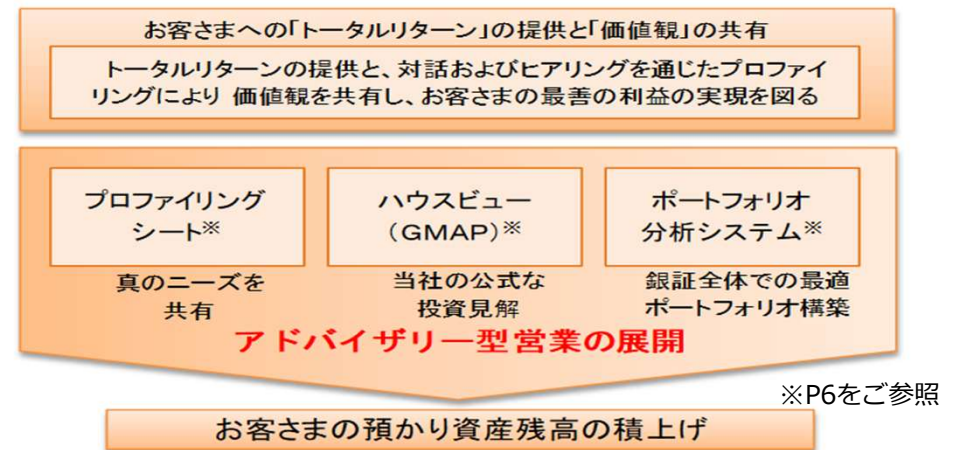
(1) お客さまの最善の利益の実現 ②

■ 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

- ・ 当社では対面を中心としたアドバイザリー型営業を実践しています。お客さまとの対話およびヒアリングにおいては、プロファイリングシートやハウスビュー、ポートフォリオ分析システムを活用し、お客さま一人ひとりのニーズに合った商品・サービスを提供し、トータルリターンの最大化を図っています。
- ・ お客さまの多様化・高度化した資産運用ニーズに対し、アドバイザリ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 ③

- アドバイザリー型営業の実践のため「3つのツール」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。当社では、お客さまと定期的に接点を持ち、都度、運用ニーズに変化がないかなどのフォローアップに努め、お客さまそれぞれのニーズに合った具体的な提案につなげています。

ハウスビュー(GMAP)

当社の公式な投資見解として、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、投資戦略について定めたものです。

このハウスビューを活用し、お客さまへの情報提供に規律性や透明性を持たせるとともに担当者が交代しても一貫した情報提供が可能となります。

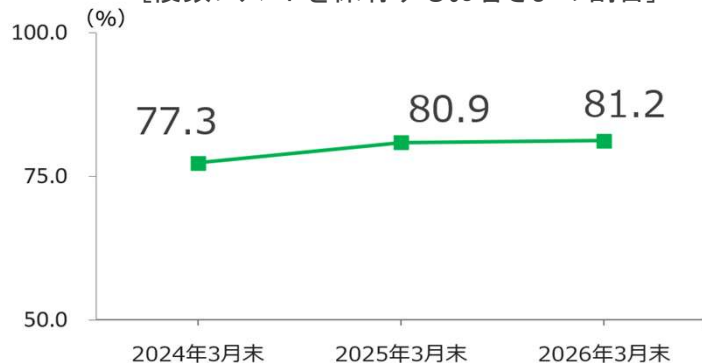
ポートフォリオ分析システム(ご資産の運用分析レポート)

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。

【複数ファンドによるご提案】

- 当社の複数ファンドを保有するお客さまの割合は高水準にあります。アドバイザリー型営業を実践する中で、ポートフォリオ提案の定着が進んでいます。

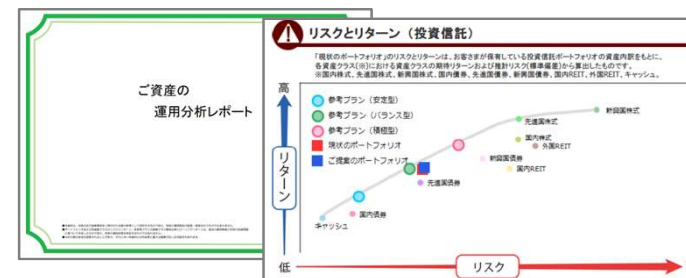
[複数ファンドを保有するお客さまの割合]



ハウスビュー(GMAP)



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)



【伊勢崎駐在事務所および館林出張所の開設】

- 2025年4月に伊勢崎駐在事務所、2025年11月に館林出張所を開設しました。それぞれの地域のお客さまにより一層きめ細かな商品・サービスを提供してまいります。

[ぐんぎん証券の店舗のご案内]

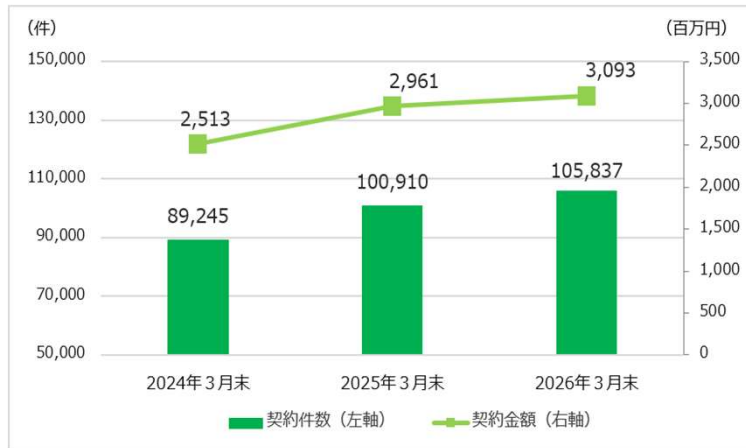


3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況

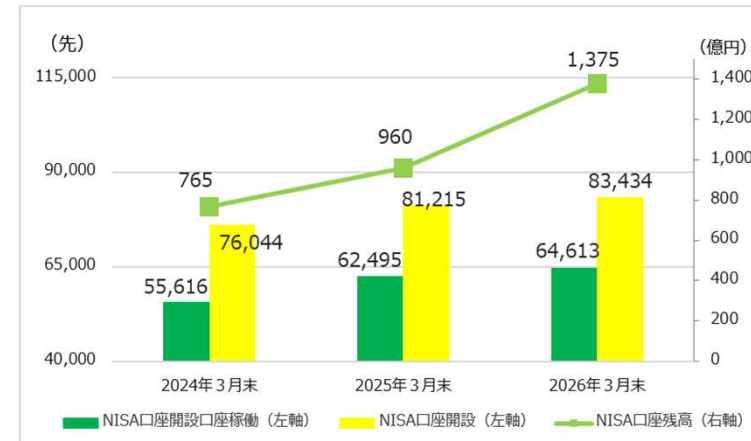
(1) お客さまの最善の利益の実現 ④

- 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＋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】

- 営業店の評価には、残高等を評価する項目の他、お客さまの対応状況を評価するプロセス項目を取り入れています。

【サステナブルワーキンググループの設置】

- アドバイザー型営業の徹底・浸透等を目的として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」を設置しました。経営陣と営業現場が直接意見交換を行い、営業活動の状況や課題・要望、顧客ニーズなどを共有しています。

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ほか、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実施し取締役会へ報告しています。

※「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>

【投資信託平均保有年数】

- ・ 2026年3月末では株式市場の上昇により評価益が増加したため、利益確定の解約が増加しました。また目標設定型投資信託の目標到達も解約増加の要因でした。その結果、平均保有年数は4.6年(前年比▲3.9年)となりました。

[投資信託平均保有年数]

| | 2024年3月末 | 2025年3月末 | 2026年3月末 |
|--------|----------|----------|----------|
| 平均保有年数 | 9.0 | 8.5 | 4.6 |

※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。
- 2026年3月末の取扱本数は160本となります。

[投資信託の 카테고리別本数]

| カテゴリ | | | 2024年3月末 | | 2025年3月末 | | 2026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 | 25 | 20 | -5 | 14 | -6 | |
| | 株式 | 国内株式 | 11 | 8 | -3 | 7 | -1 | |
| | | 海外株式 | 73 | 72 | -1 | 78 | 6 | |
| | リート | 国内リート | 4 | 3 | -1 | 3 | — | |
| | | 海外リート | 10 | 9 | -1 | 8 | -1 | |
| | バランス | バランス | 18 | 13 | -5 | 12 | -1 | |
| | | バランス(ラップ型) | 6 | 4 | -2 | 4 | — | |
| | レバレッジ | レバレッジ | 5 | 5 | — | 5 | — | |
| | その他 | その他 | 0 | 2 | 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 | 6 | 7 | 1 | 10 | 3 | |
| | | | | 175 | 160 | -15 | 160 | — |

※追加型投信のみ

■ 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。組成会社の商品提供・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>

当社(販売会社)が組成会社へ情報提供したデータに基づき、組成会社が分析した結果は2026年6月以降に情報連携予定です。

3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況

(4) 重要な情報のわかりやすい提供 ①

■ アクションプラン

- 商品・サービスの重要な情報については、文字の大きさや色等で目立つように表示するなど、お客さまにわかりやすい資料を作成・提供します。

● 具体的な取組み

【各種パンフレット等の整備】

- 主な取扱ファンドの商品概要や運用状況等を一覧化した「投資信託ラインアップ」をご用意しております。また、商品の概要や一般的な仕組みをご案内する際のパンフレットを各種ご用意しております。

[投資信託ラインアップ]



[外国債券のご案内]



[外国株式のご案内]



【ファンド比較・投資信託積立シミュレーション】

- 当社ホームページのファンド一覧で、お客さまが選んだファンドのチャートおよびリスク・リターン、手数料等の比較(ファンド比較)や、積立投資のシミュレーションをすることができます。

[ファンド比較]



[投資信託積立シミュレーション]



3. 「お客さま本位の業務運営」の取組状況 (4) 重要な情報のわかりやすい提供 ②

■ アクションプラン

- お客さまが投資判断を行う際の必要な情報を提供する場合は、重要情報シートを含む各種資料などを利用し、様々な商品・サービスを比較できるように、メリット・デメリットをわかりやすく丁寧に説明します。
- 商品・サービスを提案する際には、パッケージ化の有無、個別購入の可否について、重要情報シートを活用し説明します。

● 具体的な取組み

【重要情報シートの活用】

- お客さまの資産運用の説明にあたって、重要な情報をわかりやすく提供するため、「重要情報シート(金融事業者編)」、「重要情報シート(個別商品編)」を導入しています。

- 「重要情報シート(個別商品編)」では、商品のパッケージ化の有無や個別での購入の可否について記載しています。

[重要情報シート(金融事業者編)]

[重要情報シート(個別商品編)]

■ 主な記載内容

1. 当社の基本情報
2. 取扱商品
3. 商品ラインアップの考え方
4. 苦情・相談窓口



■ 主な記載内容

1. 商品等の内容
 - 金融商品の目的・機能
 - 商品組成に携わる事業者が想定する顧客層
 - パッケージ化の有無
2. リスクと運用実績
 - 損失が生じるリスクの内容
 - 過去1年間・5年間の収益率(投資信託)
3. 費用
 - 購入時に支払う費用(販売手数料など)
 - 継続的に支払う費用(信託報酬など)
 - 運用成果に応じた費用(成功報酬など)
4. 換金・解約の条件
5. 当社の利益とお客さまの利益が反する可能性
6. 租税の概要
7. その他参考情報



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

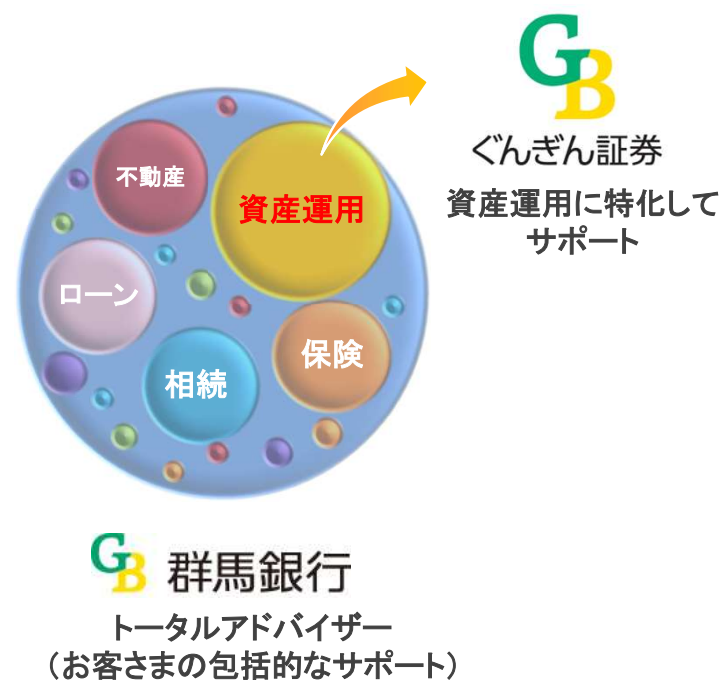
- 当社は群馬銀行とお取引があるお客さまに対して、主に資産運用分野におけるサポートを行う役割を担っており、群馬銀行と連携してお客さまのニーズに合った商品・サービスを提案します。
- お客さまにふさわしい商品・サービスの提供のためには、対話やヒアリングによるプロファイリングが必要かつ重要であると考え、投資経験、保有資産などの把握、および投資目的やライフプランなどのお考えを丁寧にお伺いします。

● 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、お客さまにふさわしい商品・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・サービスの提案にあたっては、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]



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関する「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ついての情報提供（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

- フォローアップについて、管理部門でチェック・検証を行っています。

【セミナー】

- 2025年8月、2026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（高崎）]

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、営業拠店での営業員のOJTや、外部研修等を積極的に受講しています。
- 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)

| | | 2024年3月期 | 2025年3月期 | 2026年3月期 |
|-------|--------|----------|----------|----------|
| FP技能士 | 1級(※1) | 142 | 154 | 158 |
| | 2級(※2) | 2,337 | 2,295 | 2,225 |

※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評価を実施しております。

[主な評価の項目]

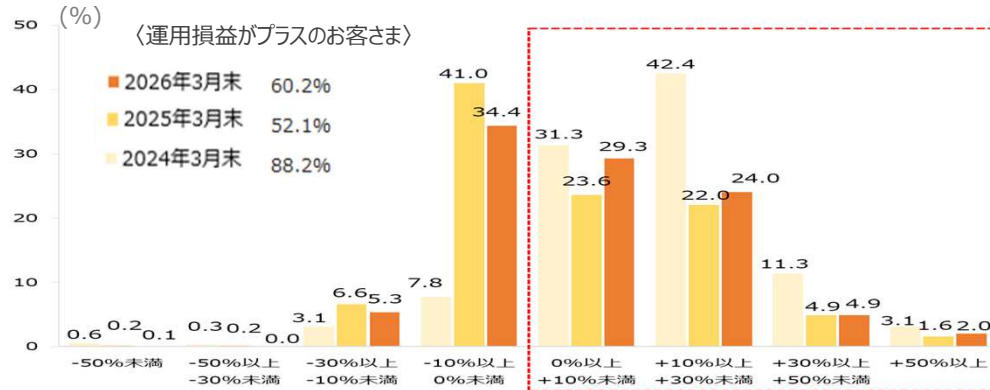
- ☞ お客さまのニーズやポートフォリオの状況等を踏まえた営業活動の継続
- ☞ お客さまの金融資産残高の増加に貢献
- ☞ お客さまのプロファイリングやアフターフォローの実施状況、投資信託の損益状況(KPI)等

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

- 基準日時点でお客さまが保有している投資信託の累積の運用損益（手数料控除後）を算出し、運用損益別にお客さま比率を示しております。
- 2026年3月末基準では株式市場が上昇したため、運用損益プラス先比率は60.2%（前年比+8.1ポイント）となりました。
- ご参考に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います。

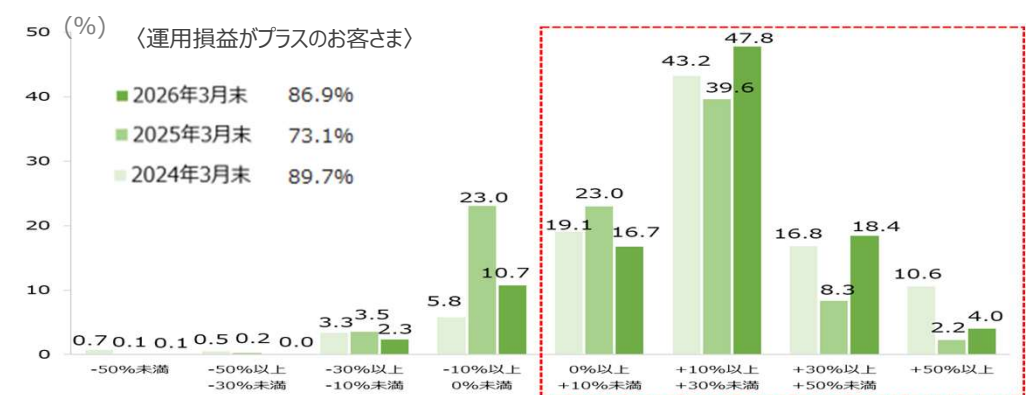
〔① 共通KPI 当社〕



〈共通KPI算出条件〉

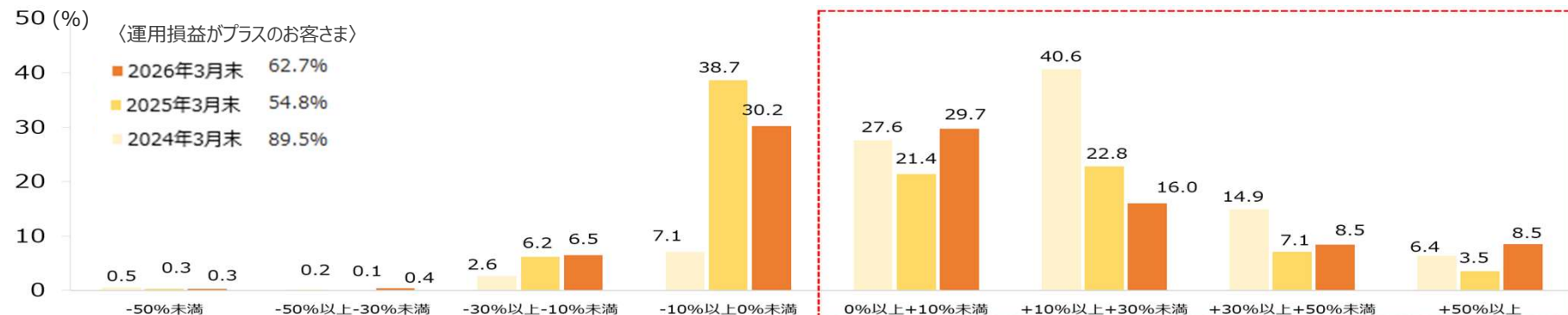
- ※対象となるお客さま：基準日時点で投資信託を保有されている個人のお客さま
- ※対象商品：基準日時点で対象となるお客さまが保有されている投資信託
- ※対象となるお取引：①：当社の投資信託口座によるお取引および群馬銀行の金融商品仲介口座によるお取引（仲介取引）
②：上記①+群馬銀行の投資信託口座によるお取引

〔② 共通KPI 群馬銀行グループ(当社+群馬銀行)〕



(参考) 実現損益を含む投資信託の運用損益別顧客比率

〔自主的KPI 実現損益を含む投資信託の運用損益別顧客比率(当社)〕



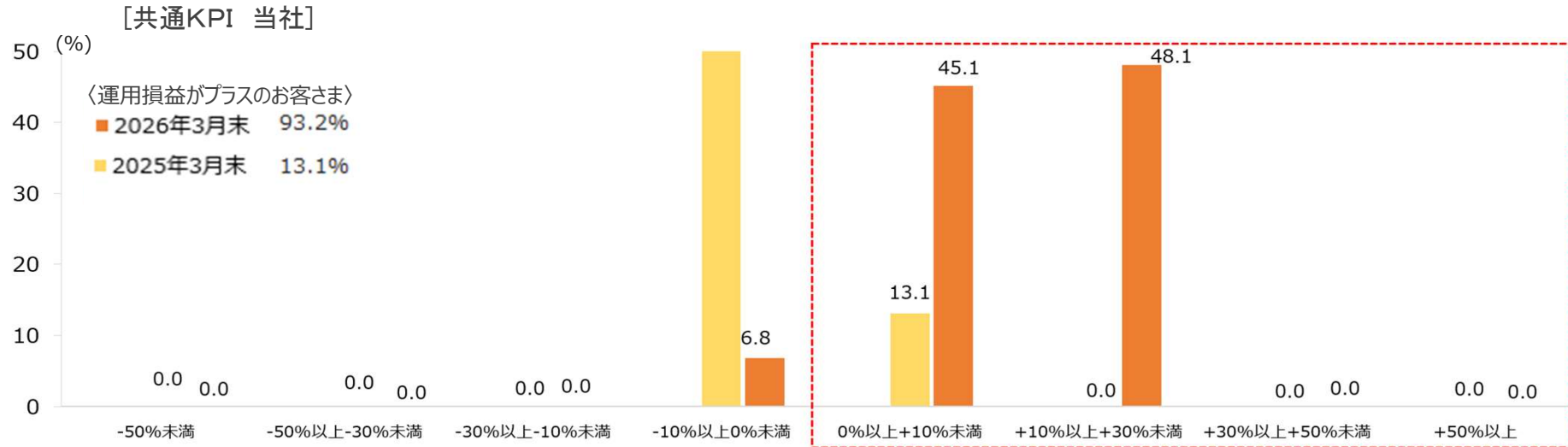
- ※対象となるお客さま：基準日時点で投資信託の残高がある個人のお客さま
- ※計算方法：共通KPIの投資信託の運用損益に過去5年間に全部売却した投資信託の損益を含めて計算

上記の共通KPIは実現損益を含んでおりません。本指標は、実現損益を含んだ運用損益別顧客比率となります。

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

- ファンドラップを契約されているお客さまについて、基準日時点でお客さまがご契約しているファンドラップの累積の運用損益（手数料控除後）を算出し、運用損益別にお客さま比率を示しております。
- ファンドラップは、2026年3月末基準の運用損益のプラス先比率は93.2%となりました。2026年3月末基準では株式市場が上昇したため、プラス先は前年比で大きく増加しています。



※対象となるお客さま：基準日時点でファンドラップを契約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契約されているファンドラップ

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

| 【2024年3月末】 | | | | | 【2025年3月末】 | | | | | 【2026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 | 13.12 | 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 | 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 | 12.31 | 8.16 | | |
| 2 | 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 | 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 | 9.20 | 11.95 | | |
| 3 | 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 | 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 | 13.33 | 14.02 | | |
| 4 | 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 | 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 | 13.38 | 17.80 | | |
| 5 | 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 | 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 | 18.40 | 15.22 | | |
| 6 | 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 | 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 | 2.39 | 18.36 | 22.39 | 野村PIMCO・世界インカム戦略ファンド Bコース | 2.51 | 8.13 | 10.06 | | |
| 7 | 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 | ビクテ・ゴールド (為替ヘッジなし) | 1.23 | 17.37 | 29.82 | | |
| 8 | 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 | 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 | 8.62 | 7.81 | | |
| 9 | 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 | 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 | 2.39 | 18.28 | 15.15 | | |
| 10 | 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 | 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 | 13.43 | 17.84 | | |
| 11 | 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 | 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 | 9.26 | 12.12 | | |
| 12 | 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 | 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) 予想分配金提示型 | 2.64 | 12.26 | 8.13 | | |
| 13 | 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 | 野村PIMCO・世界インカム戦略ファンド Dコース | 2.51 | 8.13 | 10.03 | | |
| 14 | 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 | 日経平均高配当利回り株ファンド | 1.13 | 13.88 | 23.41 | | |
| 15 | 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 | メディカル・サイエンス・ファンド | 2.64 | 16.45 | 13.17 | | |
| 16 | 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 | 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 | 15.31 | 17.58 | | |
| 17 | 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 | 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 | 22.80 | 16.26 | | |
| 18 | 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 | 野村インド債券ファンド (毎月分配型) | 2.40 | 9.47 | 6.64 | | |
| 19 | 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 | フィデリティ・欧州株・ファンド | 2.31 | 15.55 | 5.52 | | |
| 20 | 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 | 三菱UFJ 米国配当成長株ファンド<為替ヘッジなし> | 1.10 | 13.51 | 12.79 | | |
| | 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 | 残高加重平均値 | 2.32 | 12.72 | 13.40 | | |

※設定後5年以上の投資信託が対象

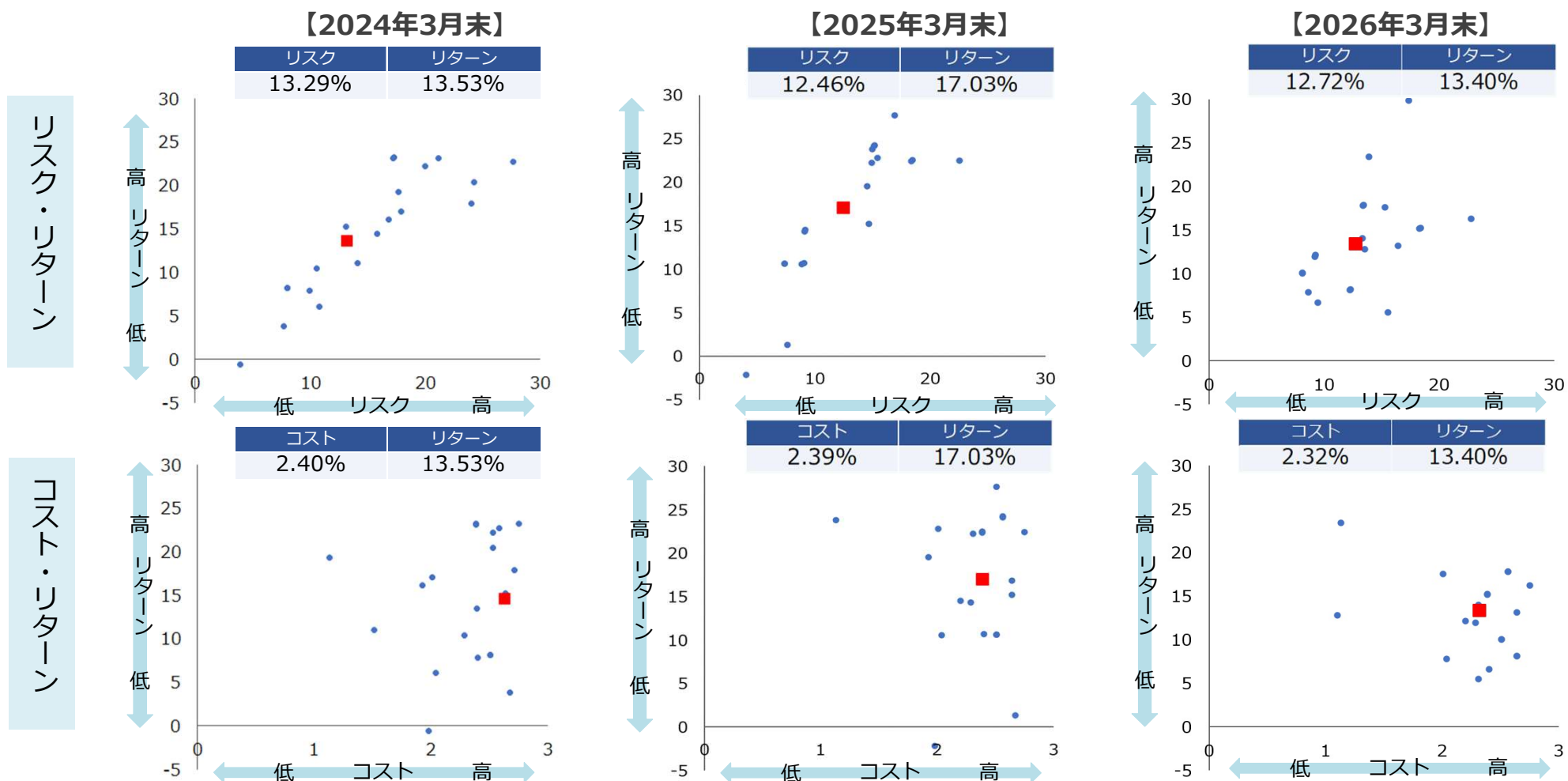
※コスト：販売手数料の1/5と信託報酬率の合計値 リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算） リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）

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、銘柄のリスクとリターン、コストとリターンの関係を示しております。
- 2026年3月末基準の残高加重平均で、リスクは12.72%、コストは2.32%、リターンは13.40%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）

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