

「お客さま本位の基本方針」に基づく取組状況

福井銀行は2017年6月に「お客さま本位の基本方針」を策定・公表し、その取組みを確実に実践するため、定期的に取組状況を検証し、取組方針の見直しや商品・サービスの向上につなげております。
今般、2025年度の取組状況ならびに成果指標について取りまとめましたので、ご報告いたします。

※本資料で公表する数値は過去の実績であり、将来の運用損益をお約束するものではありません。

お客さま本位の基本方針

福井銀行は「地域産業の育成・発展と地域に暮らす人々の豊かな生活の実現」を企業理念として掲げております。この企業理念のもと、私たちがお客さまの安定的な資産形成のお役に立つため、資産運用関連の金融商品を取り扱う分野において、「お客さま本位の基本方針」(以下、基本方針)を定め、私たちはこれを遵守することにより、お客さま本位の業務運営を実践してまいります。

1. お客さま本位の業務運営の堅持

基本方針およびその取組状況を公表するとともに、基本方針の遵守状況や見直しの要否について定期的に検証してまいります。

2. お客さまの最善の利益の追求

金融商品を取り扱う者として高い専門性と倫理観を持つとともに、お客さまに対して誠実・公正に行動することにより、常にお客さまの最善の利益を追求することに努めてまいります。

3. お客さまの最善の利益の優先の確保

お客さまの最善の利益を優先することに努め、私たちの利益を不当に優先することや、それによりお客さまの利益を不当に害するといった、利益相反の発生が無いように、お客さま本位の業務運営のための態勢管理に努めてまいります。

4. お客さまからいただく手数料等の明確化

金融商品やサービスのご提供にあたり、お客さまからいただく手数料やその他の費用について、名目を問わず、その詳細と根拠についての透明性を高め、お客さまが誤解無くご理解いただけるように分かりやすく丁寧に説明することに努めてまいります。

5. お客さまにとって重要な情報の分かりやすいご提供

金融商品やサービスにおける基本的な利益・損失その他のリスク、ご負担いただく手数料等の取引条件や、ご提案する金融商品やサービスの販売対象となるお客さまの特徴、選定理由、経済環境・市場動向等、お客さまの様々な判断・比較・検討・気付き等に資する重要な情報を、各種資料を活用してお客さまが誤解無くご理解いただけるように、分かりやすく丁寧に説明しご提供することに努めてまいります。

6. お客さまにふさわしいサービスのご提供

お客さまに寄り添った対話を通じて、金融商品に関するお客さまの知識や経験、お客さまの財産の状況や投資目的、ライフステージなどを十分に把握したうえで、私たちが本当にお客さまにふさわしいと考えるご提案やお取引、お客さま意向に基づくアフターフォローなどのサービス活動のご提供に努めてまいります。また、それらのサービス活動の実践にかなうための、適切な商品ラインアップの整備に努めてまいります。

7. お客さま本位の業務運営のための行内態勢づくり

私たちが実践するお客さま本位の業務運営が、お客さまからのご理解やご評価をいただけるものとなるように、役職員に対し基本方針の周知徹底を図るとともに、お客さまの安定的な資産形成に寄与することができる人材の育成や役職員の評価制度の整備に、継続的に取り組んでまいります。

お客さまの最善の利益の追求

対応原則:2. 顧客の最善の利益の追求

<「お客さまの最善の利益」に対する考え方>

- 福井銀行では、10年の長期ビジョン「Vision 2032」において『私たちは 職員・お客さまの多様なチャレンジに伴走し「地域価値循環モデル」を実現します』と掲げており、このビジョンに基づく長期的な取組みが「お客さまの最善の利益の追求」に繋がると考えております。
- 福井銀行は、真にコンサルティングが必要なお客さまとの対話を通して、お客さまそれぞれの課題やニーズを理解し、最適なサービス・商品のご提案を行っております。
- また、長期積立てをベースに資産形成を行うお客さまや、ご自身のお考えで資産運用を希望するお客さまに対しては、お客さまにとって適切な取引方法をご提供すべく、アプリやオンラインサービスなどのお取引チャネルの充実も継続的行っております。



<福井銀行の企業文化としての定着>

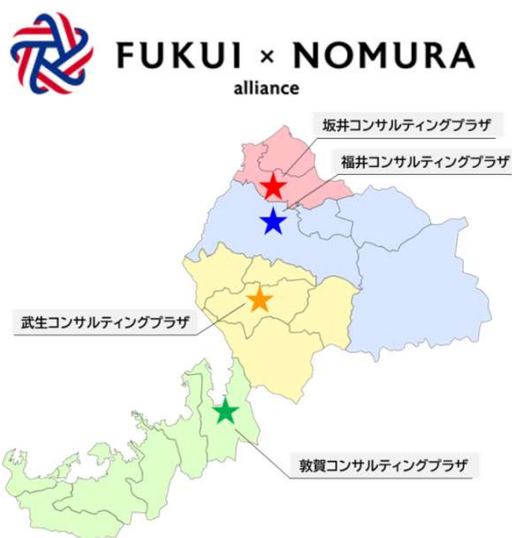
- 職員が「お客さまの最善の利益」の追求に沿った成長をするためには、お客さま本位の業務運営に関するアクションプラン(以下、「アクションプラン」という)の理解・浸透や高いコンプライアンス意識の醸成が必要と考え、以下のような取組みを行っております。

【アクションプランの理解・浸透のための取組み】

- ① 職員向け研修においては、お客さま本位の業務運営の重要性を伝えております。
- ② 職員に向け、関連する新たな方針や取組みを伝える際は、アクションプランの内容に紐づけて伝えております。
- ③ アクションプランの簡易版を営業店および専門部署に備え置きすることで、お客さまに福井銀行の考え方や取組みをお伝えするとともに、職員の理解・浸透を図る育成ツールとしても活用しております。
- ④ お客さま本位の業務運営の実践に向け、お客さまからいただいたご意見・ご提言やお褒めの言葉を定期的に福井銀行全体で共有し、改善や向上に向けた「お客さまサポートミーティング」を行っております。

<野村證券との業務提携>

- 野村證券株式会社との金融商品仲介業務に関する包括的業務提携を締結し、2023年5月より資産運用相談専門窓口「コンサルティングプラザ」（県内4か所）にて、野村證券からの出向者と福井銀行職員が協働し、野村證券の商品やサービスをご提供しております。
- 本提携の目的は、福井県内に強固な顧客基盤を有する福井銀行と、金融商品取引業務に関する豊富なノウハウや商品ラインナップを有する野村證券が、双方の強みを最大限に活かして発揮することで、人生100年時代への備えや次世代への資産承継等のアドバイスを通じて、地域のお客さまの豊かな生活や資産形成を持続的に支援していくことです。
- 業務提携以降コンサルティングプラザでは、専門的な知識やスキルを身につけた担当者がお客さまのお悩みやご意向をお伺いし、最適なお提案に努めております。
- 2024年度にはコンサルティングプラザ内にインサイドセールスチームを立ち上げ、電話やオンライン面談システムを活用し、遠方にお住まいのお客さまや直接お会いすることが難しいお客さまに対しても積極的に情報のご提供やご提案を行っております。
- 2025年4月には、2026年5月の福邦銀行との合併に先立ち、福邦銀行で証券取引のあるお客さま8,834名の証券口座を野村證券金融商品仲介口座に移管いただきました。今後とも、お客さまの課題やニーズに合わせた商品・サービスをご提供してまいります。



成果指標

野村證券仲介口座の 残高および口座数の推移

- ✓ 野村證券株式会社との業務提携後、証券口座のお預り残高および証券口座数は、年々増加しております。



<「お客さまの最善の利益」を追求する行動>

- お客さまとの取引に際し、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図ることにより、自らの安定したお客さま基盤と収益の確保につなげるよう努めております。
- 福井銀行職員は、アクションプランで明示しております「アセットコンサルティングの行動指針」に基づき、ご預金・有価証券・不動産に加え、それらの保有資産へのお客さまの想いも合わせた「総資産」に対して、お聞きしている課題に加えて、お気づきでない将来の課題をお客さまと共有した上で、課題解決に向けた最適なお提案に努めるほか、お取引いただいた後も、アフターフォロー活動の中でお客さまの状況や社会環境の変化も踏まえながら、最適なお提案を続けてまいります。

<地域のお客さまの成長を支える取組み>

- 福井銀行では、次世代を担う子どもたちが、将来、責任ある社会の構成員となるために、金融や経済の仕組みを学ぶことが重要であると考え、幅広い年代に対して金融経済教育に関する支援を行っております。
- また、お取引いただいている企業の福利厚生充実と、お勤めの従業員さまの資産形成をサポートすることを目的として、営業店と本部の専門チームが連携し、資産形成等に関するセミナーの開催や福利厚生制度の導入提案・説明会を実施いたしました。
- さらに、地域にお住まいの方を対象とし、外部講師もお招きしながら多種多様なセミナーを開催いたしました。
- 今後も、様々なライフステージに沿ったお客さま向けのセミナーを企画・開催してまいります。

➤ 金融経済教育の開催状況

実施年度	実施内容	対象者	実施回数 (参加者数)
2024年度	・金融リテラシーを身につける授業 (生活設計・家計管理・資産運用について学ぶ 等)	・小学生～高校生	28回 (延べ1,091名)
		・小学生～大学生	32回 (延べ1,709名)
2025年度	・ Summer Kids Event2025 野村 まなぼう教室 (サイコロゲームで輸入体験)	・小学生および保護者	1回 (85名)

➤ 資産形成セミナーの開催状況

実施年度	実施内容	対象者	実施回数 (参加者数)
2024年度	- 資産形成の必要性 - NISAやiDeCoを活用した資産形成等	- お取引企業の従業員 - 官公庁の職員 - 地域にお住まいの方	137回 (延べ約2,300名)
2025年度			122回 (延べ1,835名)

➤ 福利厚生制度説明会の開催状況

実施年度	実施内容	対象者	実施回数 (参加者数)
2024年度	- 職場つみたてNISA - 職場iDeCo - iDeCo+ 等	お取引企業の従業員	74回 (延べ約900名)
2025年度			65回 (延べ603名)

➤ 退職世代向けセミナーの開催状況

実施年度	実施内容	対象者	実施回数 (参加者数)
2024年度	- 公的年金の概要 - 資産運用の必要性 等	- お取引企業の従業員 - 官公庁の職員	8回 (延べ約500名)
	セカンドライフ準備セミナー (ライフプランの基礎知識、グローバル投資と相場環境 等)	地域にお住まいの方	2回 (37名)
2025年度	- 公的年金の概要 - 資産運用の必要性 等	官公庁の職員	4回 (181名)
	セカンドライフ準備セミナー (ライフプランの基礎知識、グローバル投資と相場環境 等)	地域にお住まいの方	2回 (37名)
	相続・贈与セミナー (賢い資産承継、相続・贈与の基本と応用)		1回 (100名)

➤ セカンドライフ準備セミナーの様子



➤ その他セミナー

実施年度	実施内容	対象者	実施回数 (参加者数)
2024年度	・ 福井銀行×野村証券アライアンス1周年セミナー (これからのマーケット展望～世界経済・日本経済の動向を踏まえて～)	・ 地域にお住まいの方 ・ 個人のお客さま	1回 (178名)
	・ 資産運用セミナー (人生100年時代の賢い資産運用)		1回 (141名)
2025年度	・ お金を育てるキャラバン NISAを学ぼう in福井県		1回 (178名)
	・ 資産運用セミナー (人生100年時代の賢い資産運用)		3回 (198名)
	・ ブラックロックが語る資産運用セミナー (世界最大の運用会社の視点・世界の優良企業を厳選する方法 等)		1回 (93名)
	・ のむらップ資産運用セミナー (人生100年時代の資産運用)		5回 (181名)

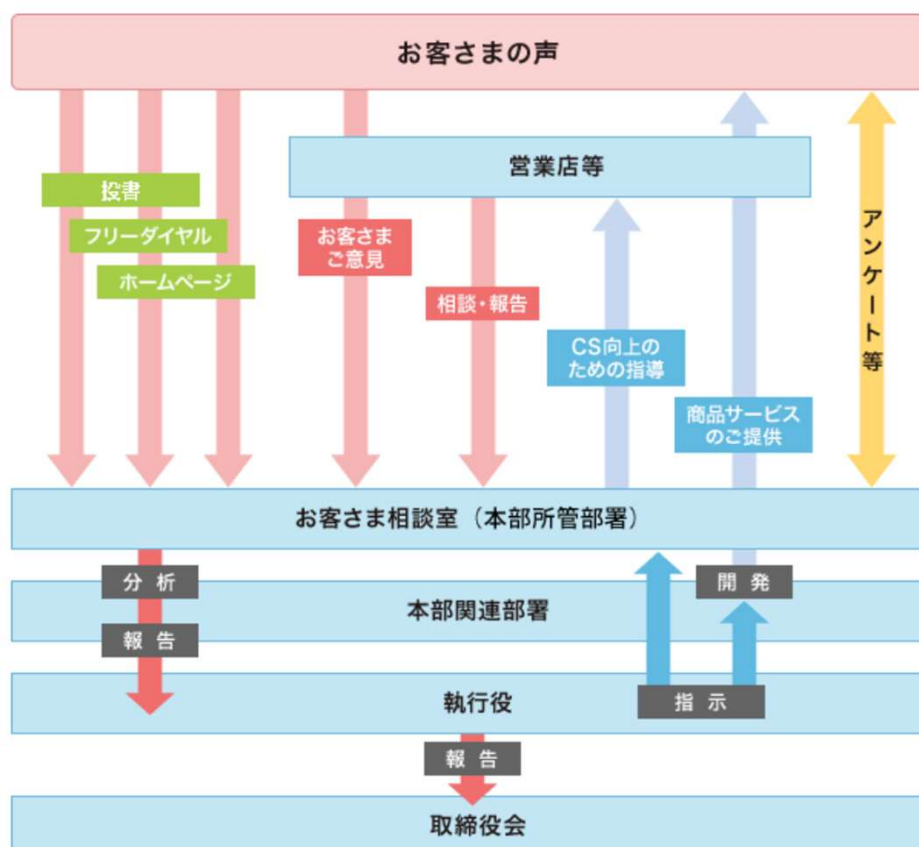
➤ お金を育てるキャラバン NISAを学ぼう in福井県 の様子



＜お客さまからの声の収集・活用＞

- 福井銀行では、営業店・お客さま相談室フリーダイヤル・ホームページ等に寄せられた、苦情・ご意見・ご要望を行内にて共有しております。その上で適切かつ迅速に改善に取り組む体制を整備しており、本部では、お客さま本位の業務運営の実践状況を定期計測し、取組みに対する課題の把握と改善に向けた施策を立案・実行しております。

➤ お客さまの声を活かす体制



- 上記の具体的な活動としては、毎月、アセットコンサルティンググループ(※1)とコンプライアンス統括チーム(※2)、監査チームおよび事務企画チームにて、お客さまから寄せられる声の共有を図りながら対話を実施しております。また、アセットコンサルティンググループが主催する「顧客管理委員会(※3)」などに本部関係部署が参加することで、多面的な目線で販売態勢の検証を行っております。

(※1)資産形成・資産運用のご相談窓口を有するコンサルティングプラザおよびお客さまの取引の管理やモニタリング等を行っている本部が所属するグループ

(※2)福井銀行グループの顧客保護等管理体制の統括的かつ横断的な管理を行う本部部署

(※3)お客さまに対し適切にご提案が行われているか、勧誘・販売状況を検証・議論し、事例の共有とともにリスク管理の重要性が浸透することを目的として毎月開催。

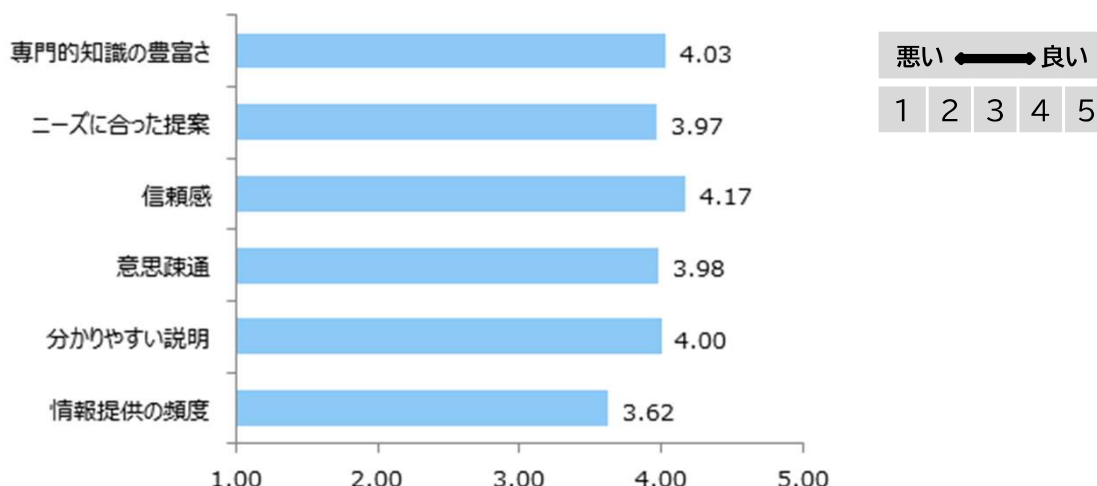
- お客さま本位の業務運営の実践とモニタリング・改善を通して、お客さま本位の業務運営が企業文化として定着するように引続き努めてまいります。

【お客さまアンケートの実施】

- お客さまへより一層きめ細やかなサービスをご提供していくため、お客さまからの声や評価を直接いただく「資産運用に関するお客さまアンケート」を実施いたしました。
- 本アンケートでは、福井銀行がご提供する資産運用関連サービスの満足度や営業担当者の対応・説明についての満足度、今後福井銀行に希望するサービス等についてお伺いいたしました。

実施対象：①2025年度の一定の期間中に野村証券仲介商品の購入または保険契約の申込をコンサルティングプラザ経由で行った個人のお客さま(2,699名)
②2025年度の一定の期間中に野村証券仲介商品の購入または投信積立契約の申込および金額変更をオンラインサービス経由で行った個人のお客さま(2,468先)
回答割合：①41.05% ②39.34%

➤ お客さまアンケート結果(実施対象①における担当者の対応・説明を抜粋)



- ✓ 「初歩的な質問をしてもきちんと対応してもらい安心してお任せできた」「担当者はとても勉強していて頼れる存在です」「私の投資に対する考え方を理解して選択して提案してくれるところが良いと思う」などのお褒めの言葉をいただきました。
- ✓ 一方、更なるサービスの充実を求める声などもいただいております。今後もお客さまアンケートの実施により、お客さまが真に求めるニーズを把握し、ニーズに即したサービスのご提供を行うとともに、満足度の向上に努めてまいります。

<お客さま本位の業務運営を実践するための内部管理態勢>

- お客さま本位の業務運営のための内部管理の一環として、経営陣や本部関連部署が参加する「フィデューシャリー・デューティー点検ミーティング」を実施しております。ミーティングでは、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営の徹底・高度化に向けた取組事例集」に掲載されている事例と、福井銀行の取組状況とを比較検証・自己評価の上、「お客さまの最善の利益の追求に向けて改善すべきことはないか」を議論し、改善に向けた取組みを行うことで、お客さま本位の業務運営の徹底・高度化を図っております。

お客さまにふさわしいサービスのご提供

対応原則：6. 顧客にふさわしいサービスの提供

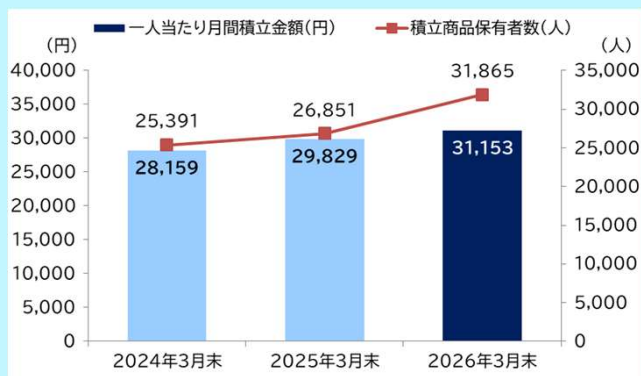
<「そだてる」ニーズ・「ふやす」ニーズをお持ちのお客さまへのサービス>

- お客さまからお伺いした情報や考えをもとに各種シミュレーションを行い、お客さまにとって最適な資産運用方法をご提示しております。

成果指標

一人当たり月間積立金額および積立商品保有者数の推移

- ✓ お客さまの幅広い資産形成ニーズにお応えべく、各種積立商品のご提案に努めた結果、積立商品を保有されているお客さまおよび将来に向けての積立金額は増加しております。

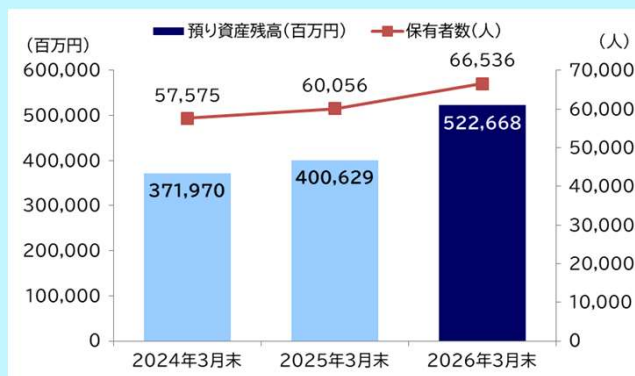


※積立商品…定額購入する投資信託・外貨預金(法人除く)

成果指標

預り資産残高および保有者数の推移

- ✓ 資産運用商品を保有されているお客さまおよび預り資産残高は増加しております。

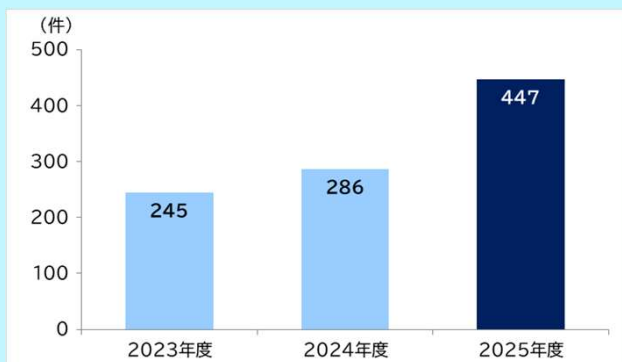


※預り資産…金融商品仲介取引、外貨預金(法人除く)

成果指標

iDeCo年間加入実績

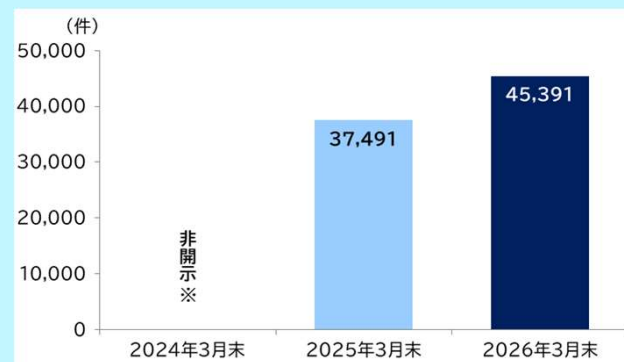
- ✓ 掛金の積立時・運用中・受取時のすべての場面で税制優遇を受けられるiDeCoの新規加入者は、増加しております。



成果指標

NISA口座数

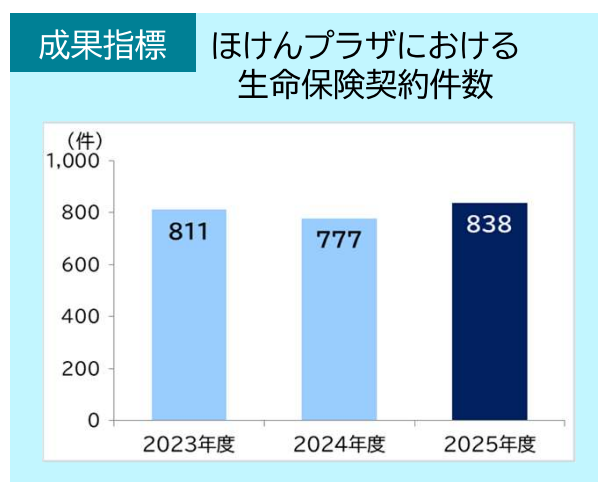
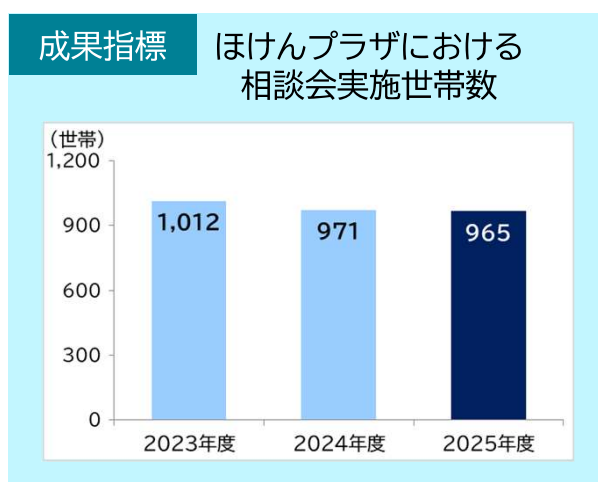
- ✓ 資産形成のご提案を行うにあたり、投資枠から得られた利益に対する税金が非課税になる制度『NISA』をおすすめした結果、NISA口座数は増加しております。



※2024年3月末は計測していたデータに疑義が生じたため表示しておりません。

<「そなえる」ニーズをお持ちのお客さまへのサービス>

- 土日祝日も営業している保険相談の専門窓口「ほけんプラザ」にて、高度な専門知識・経験を有する職員が、複数回のご面談を通してお客さまのライフステージに応じて起こりうる病気やケガ・不慮の事故・介護・就労不能などの様々なリスクに対し、保険の仕組みや必要性、シミュレーションを用いた必要保障金額をお客さまと確認し、ご意向に沿ったオーダーメイドでの保険商品のご提案を行いました。
- 多くのお客さまに「相談に来てよかった」「ほけんプラザをもっと早く知りたかった」「家族にも相談させたい」等のお声をいただきました。



<「のこす」ニーズをお持ちのお客さまへのサービス>

- 資産運用専門拠点「コンサルティングプラザ」では、お客さまの財産状況やご家族構成、「大切な資産をどのようにのこしたいか」等のお気持ちを丁寧にお伺いし、潜在的な課題も含めた解決策をご提案してまいりました。
 - その中でも、不動産・自社株式等をお持ちのお客さまに対しては、相続対策を中心に幅広い専門知識を有する「資産承継コンシェルジュ」が、必要に応じて税理士や専門部署と連携しながら、お客さまの「想い」を形にする課題解決のお手伝いをいたしました。
- ✓ 2025年度は、ご相続等に関するご相談受付・ご提案の結果、下記のご契約とご紹介につながりました。

商品	終身保険	贈与機能付き保険	介護保険	ラップ信託
契約件数	666件	195件	185件	6件
契約金額	5,014百万円	2,031百万円	947百万円	200百万円

商品	遺言信託	遺産整理
紹介件数	2件	1件

<商品のラインナップ整備>

- お客さまの多様なニーズにお応えするべく、幅広い商品・サービスを取り揃え、ラインナップの充実を図ってまいります。
- また、ご提案商品がお客さまのニーズに合致したものであったかをモニタリングし、その結果を適宜ラインナップの見直しに活用しております。

【証券業務における商品ラインナップ】

- ✓ 金融商品仲介業務における包括的業務提携先である野村證券の幅広い商品・サービスラインナップをご提供することにより、お客さまの多様な運用ニーズにお応えしております。なお、お客さまのニーズやご意向に沿ったご提案を行うことを目的として、福井銀行の販売基準を設けております。

商品区分	商品カテゴリ
株式	国内上場株式、IPO(株式公開)、PO(公募・売出)、外国株式、ETFなど
債券	国債、社債、個人向け国債、外国債券など
投資信託	低コストインデックス、バランス型ファンド、アクティブファンド、ESG投資など
投資一任	野村ファンドラップ、野村SMA、ラップ信託

【生命保険業務における商品ラインナップ】

- ✓ 生命保険固有の機能である「保障」の拡充を軸に、万が一の時への備え・病気やケガによる治療費への備え・介護費用への備え・就業不能時の生活費への備え・相続対策など、幅広い商品ラインナップを取り扱い、ライフステージに応じたお客さまの様々な保障ニーズにお応えしております。また、ご提案商品の提供会社である保険会社と連携を強化し、お客さまの最善の利益を追求しております。
- ✓ 変化する社会環境やお客さまのニーズに対応するため、「保険商品導入廃止検討委員会」を設置し、商品ラインナップの見直しについて議論しております。委員会では、導入検討対象の保険商品が福井銀行の取組方針やお客さまニーズおよび想定するお客さま層に合致しているか、また、取扱商品の廃止可否について議論しております。2025年度は、個人向け商品においてはお客さまニーズを踏まえた結果1商品について廃止いたしました。

【外貨預金業務における商品ラインナップ】

- ✓ 外貨普通預金・外貨定期預金に加え、為替特約付外貨定期預金の取扱いを行い「一定の為替変動リスクを回避したい」というお客さまニーズにもお応えしております。

<お客さまにふさわしい商品・サービスを提供するためのシステム>

- お客さまとの対話を通じて、ライフステージや経験・お考えをお伺いし、各種資産設計ツールも活用しながら、お客さまにふさわしいサービスのご提供に努めております。

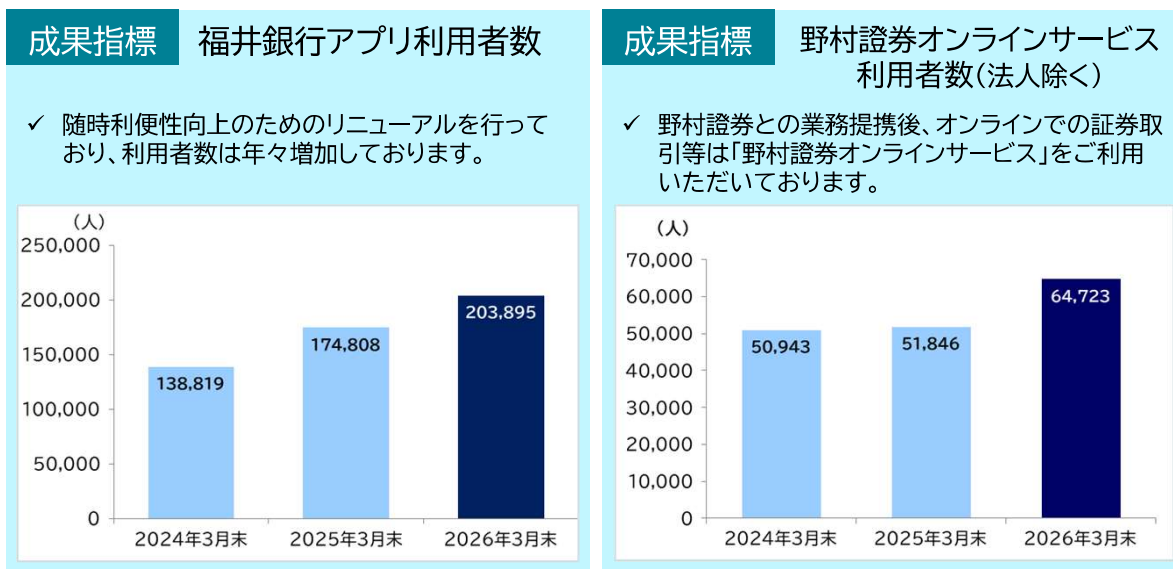
資産設計ツール	シミュレーション内容
ライフプラン シミュレーション	お客さまの収入・支出・家族構成・ライフイベント・将来への準備に対するお考えをもとに、お客さまにとって最適な資産運用方法をご提示いたします。
資産配分シミュレーション	お客さまのリスク許容度・相場見通しに沿った最適な資産配分をご提示いたします。
相続シミュレーション	お客さまの財産・ご家族状況・のこしたい想いをもとにお客さまにとって最適な相続方法をご提示いたします。
ライフデザイン シミュレーション	家族構成・資産状況・保険を必要とする背景も含めた意向の確認を行った上で、将来の人生設計と思いがけない事故・病気・ケガなどのリスクについて社会保障制度の仕組みを踏まえたシミュレーションを行い、オーダーメイドでのご提案をいたします。

- 証券取引においては、お客さまのご希望に合わせて、対面取引やインターネット取引に加え、お電話によるお取引もご利用いただけます。また、オンライン面談サービス「bellFace」もご用意しております。
- オンライン面談サービス「bellFace」は、コンサルティングプラザの営業担当者とお客さまのパソコン・スマホや福井銀行営業店にあるタブレット端末で資料等を共有しながら電話面談ができるサービスです。遠方にお住まいのお客さまや、お仕事の休憩中等で時間の限られるお客さまから「来店をせずに担当者の顔や資料を見ながら面談ができていいね」とご好評をいただいております。

➤ 「bellFace」でのご面談の様子



- 「野村の資産運用アプリ NOMURA」や「野村証券オンラインサービス」では、野村証券金融商品仲介口座の保有資産状況をご確認いただける他、マーケット情報のご提供も行っております。



➤ ご利用いただけるチャネル

チャネル	概要説明
コンサルティングプラザ	資産運用・資産形成に関するご相談窓口。県内4か所(福井・武生・坂井・敦賀)に設けております。
ほけんプラザ	保険に関するご相談窓口。県内3か所(福井・鯖江・敦賀)に設けております。なお、土日祝日も営業しております。
各種コールセンター	野村証券の仲介口座専用のコールセンターや、土日もつながるオンラインサービス専用のコールセンターがご利用いただけます。
野村証券オンラインサービス	野村証券の仲介口座における各種取引(売買、取引履歴照会、商品詳細確認など)をオンライン上でいつでも行えます。
野村の資産運用アプリ「NOMURA」	保有資産状況の確認やマーケットニュースの閲覧ができます。
福井銀行アプリ	預金の残高照会や振込・振替等のお取引がいただけるほか、野村の資産運用アプリ「NOMURA」にアクセスできます。コンサルティングプラザやほけんプラザの来店予約も可能です。

- お客様の大切な資産と情報を守り、安心・安全なお取引環境をご提供するため、様々なセキュリティ対策を講じております。「福井銀行アプリ」では、ログインの際に生体認証やログインパスワード認証を必要とし、振込等の取引の際にはワンタイムパスワード認証を行うことでセキュリティを向上させております。また、野村の資産運用アプリ「NOMURA」では、セキュリティ強化のため、2025年10月18日よりパスキー認証を導入いたしました。

<お客さまへのアフターフォロー活動>

- 証券取引においては、タイムリーかつ丁寧なアフターフォローを積極的に実施し、きめ細やかな対話を通じて、お客さまの資産形成や資産運用のご意向に対する理解をより深めていくことに努めております。
- 生命保険においては、長期に渡る保険期間を通して、ご契約内容および商品特性に応じたリスクや状況のご説明、当初加入時からのご意向や状況に変化はないかの確認等を定期的に行っております。なお、お客さまの年齢やご契約内容を踏まえ、優先的なフォローが必要であると判断したお客さまを重点フォロー対象先として選定し、優先的に活動いたしました。また、重点フォロー対象先以外のお客さまにつきましても、適宜アフターフォローを行っております。

➤ 生命保険既契約者向けアフターフォローにおける重点フォロー対象先への活動実施状況

活動期間	2025年4月～2026年3月(1年を通して活動)
対象先	① 一時払特定保険(※)を保有されている個人のお客さま(75歳以上) ② 一時払特定保険を保有されている個人のお客さま(75歳未満かつ払込保険料金額500万円以上) ③ 円貨建の一時払保険を保有されている個人のお客さま(75歳以上かつ払込保険料金額500万円以上) ⑥ 目標値設定のある一時払保険を保有されている個人のお客さま
アフターフォロー対象先数	3,282先 (ご参考:前年度対象先数 2,748先)

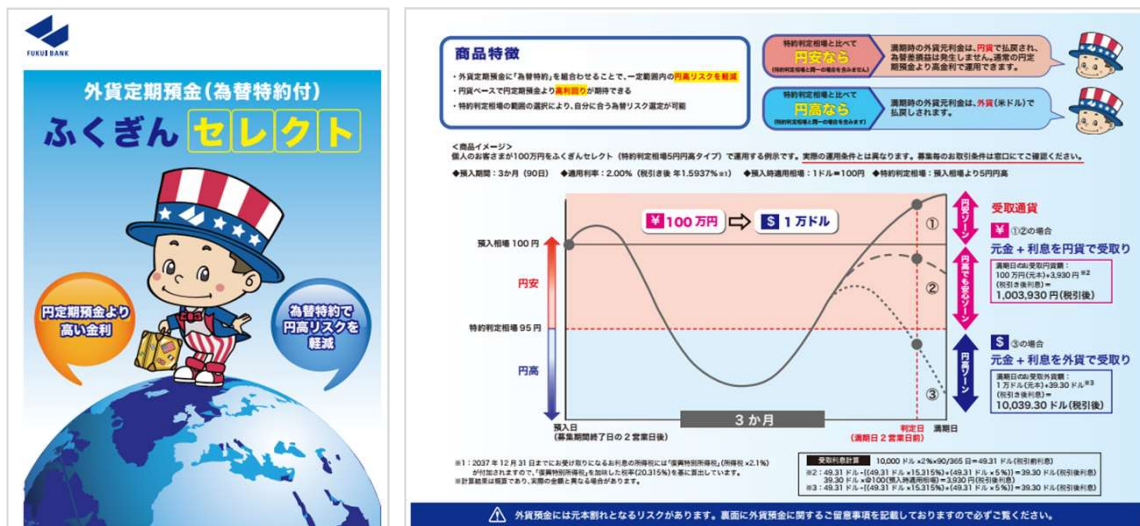
※特定保険とは、変額保険・外貨建保険・市場価格調整機能付き保険等の、市場リスクを伴う生命保険商品のことを指します。

お客さまにふさわしい商品の組成とご提供

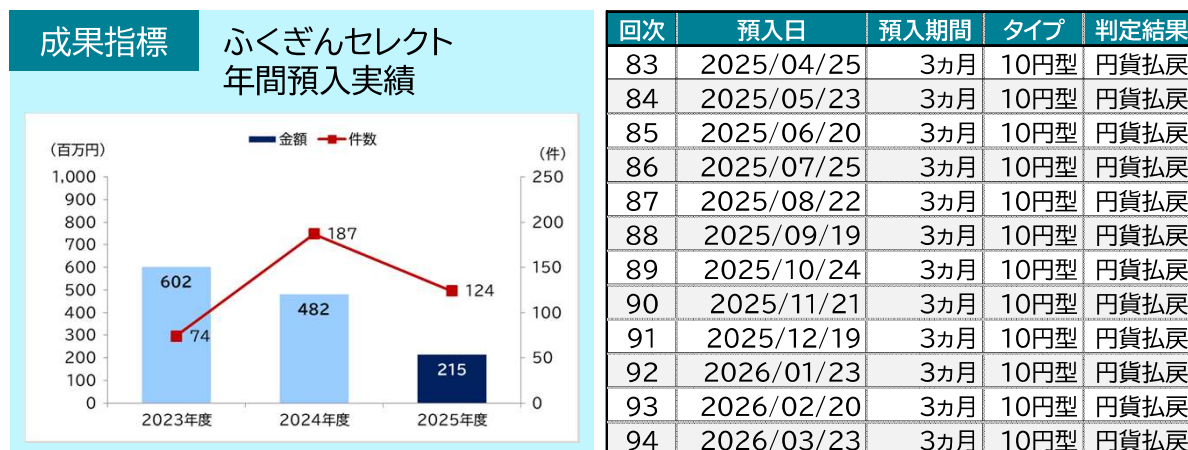
- 補充原則1: 基本理念
- 補充原則2: 体制整備
- 補充原則3: 金融商品組成時の対応
- 補充原則4: 金融商品組成後の対応
- 補充原則5: 顧客に対する分かりやすい情報提供

< 福井銀行における商品組成 >

- 福井銀行では「取組方針」に掲げた基本理念に基づき、お客さまの真のニーズにお応えできる商品として、為替特約付外貨定期預金「ふくぎんセレクト」の組成およびご提供を行っております。本取組状況P15～P16では、為替特約付外貨定期預金「ふくぎんセレクト」についての取組状況を記載しております。



- ✓ 2025年度は12回の組成を行いました。預入実績および判定状況は以下の通りです。



【商品を組成するにあたっての体制】

- 福井銀行では、商品組成部門、管理部門を独立して定めており、組成部門が起案する組成協議の内容を管理部門が検証し、商品のリスク・リターン・コストの合理性について検証する体制としております。

【金融商品組成時の対応】

- 為替特約付外貨定期預金「ふくぎんセレクト」は、定期的に組成する商品として、組成の都度、当初販売対象として想定したお客さまや、商品の位置づけ等に即した組成内容になっているかを管理部門が確認し、内容を検証した上で組成を行いました。

【金融商品組成後の対応】

- 組成商品をご提供後、為替特約付外貨定期預金「ふくぎんセレクト」の販売対象として想定したお客さまからお申込みいただいているか、管理部門の担当者がモニタリングを行い、商品組成部門と共有しました。
- 組成部門・管理部門の担当者は共有されたモニタリング結果を受けて営業店の販売担当者とミーティングを行い、勧誘時のお客さまのご意見などをヒアリングし、適宜次回商品組成時の条件見直しに活かしてまいりました。
- 商品組成条件の見直し検討にあたっては、上記ミーティング時などにおける販売担当者からのヒアリングのほか、組成した商品の判定結果や過去の相場情報も活用しており、2025年度においては商品組成条件の見直しを7回行いました。2026年度についても、市場環境や販売担当者とのミーティングなどにより、都度商品組成条件を見直すことを予定しております。
- 為替特約付外貨定期預金「ふくぎんセレクト」にてお預かりした外貨については、外貨建の融資や市場での運用を行い、運用の外部委託はしておりません。また、福井銀行が行う運用の成果は、直接お客さまに帰属するものではありません。

【お客さまに対する分かりやすい情報提供】

- 制定している重要情報シートでは、商品等の内容、リスクと運用実績、費用について、数値等を用いてできる限り具体的に分かりやすく情報提供しております。
- 2026年度には、重要情報シートについて、よりリスクを把握できるよう、過去の相場情報を盛り込んだ改訂を予定しております。

お客さま本位の業務運営のための行内態勢づくり

対応原則：7. 従業員に対する適切な動機付けの枠組み

<職員の成長>

- 職員一人ひとりが「お客さまから感謝をいただくためなら大変なことでも一生懸命取り組むことで、働きがい・成長を実感できる」人財となることを目指し、研修・教育・評価を充実させております。
- 「お客さま本位の業務運営」を実践するため、基本方針や取組方針についても、各種研修にて職員へ考え方や実践内容の共有を行ってまいりました。

研修	・新入職員研修 :約50名受講 ・個人営業基礎研修 :約50名受講 ・生命保険販売前研修 :約50名受講
自己啓発	平日勉強会・動画配信 等

※新入職員研修・営業基礎研修カリキュラム一例

- ✓ お客さま本位の業務運営とは
- ✓ 資産形成・資産運用の必要性
- ✓ NISA・iDeCo制度について
- ✓ 資産形成・資産運用の必要性を分かりやすく伝えよう(ロールプレイング)
- ✓ 生命保険の基礎知識

- お客さまの最善の利益の追求に沿ったご提案ができる職員の育成のため、コンサルティングプラザの職員においては、野村證券や運用会社および保険会社等とも連携し、最新のマーケット情報・商品についてロールプレイングを交えた勉強会や、コンプライアンス研修、提案好事例の共有会等を実施いたしました。また、生命保険業務においては、各種規制や、複数の保険商品からお客さまに最適な商品を比較提案する比較推奨販売の重要性等についての勉強会を実施いたしました。

コンサルティングプラザにて実施している勉強会等の一例	実施頻度
・マーケット勉強会 ・投資信託勉強会 ・保険商品勉強会	随時
・コンプライアンス研修	毎月
・提案好事例等の共有会	四半期毎

➤ ロールプレイング研修の様子



- 福井銀行では、お客さまへの最適な金融サービスの提供を目指し、専門知識の水準を向上させ、お客さまの資産形成に寄与することができる人財育成に努めており、2018年4月より、お客さまへの営業力強化に繋げていくためのサポート体制のひとつとして、資格試験の「合格祝金支給制度」を設けております。

お客さまにとって重要な情報の分かりやすいご提供
お客さまからいただく手数料等の明確化

対応原則:5. 重要な情報の分かりやすい提供

対応原則:4. 手数料等の明確化

<重要な情報の分かりやすい提供>

- 金融商品のご提案にあたっては、お客さまが様々な金融商品・サービスを比較検討できるよう、お客さまの取引経験や金融知識を考慮の上、丁寧な情報のご提供に努めております。

【商品比較ツールの活用】

- ✓ お客さまへの簡潔な情報提供と、商品の比較を容易にいただけるツールとして、商品のリスクや手数料等の重要な情報を簡潔に記載した、重要情報シートやマネープランガイドを活用しております。

➤ 重要情報シート

[illegible]

<お客さまが負担される手数料等の明確化>

- 手数料等に関しましては、契約締結前交付書面や目論見書等でご確認いただけるほか、金融商品のご提供に際し、購入時手数料や信託報酬等の計算式や概算金額をお示しするなど、分かりやすい説明を行うよう努めております。

お客さまの最善の利益の優先の確保

対応原則:3. 利益相反の適切な管理

<お客さまの最善の利益の優先の確保>

- お客さまへ金融商品・サービスをご提供するにあたっては、お客さまの利益を不当に害してはいないかを、「利益相反管理規程」に基づき適切に管理しております。
- 商品のラインナップにあたっては、様々な投資運用会社や保険会社等からご提案商品を採用し、特定の会社や商品に偏ることのないよう努めております。
- なお、職員がお客さまの最善の利益につながる行動を実践するよう、手数料の高い商品など特定の商品の販売が職員の評価上有利に取り扱われることはありません。また外貨預金業務において、福井銀行内にてお客さまへの販売商品を組成・提供しておりますが、職員の評価上、組成した商品の販売が他の商品の販売より評価されることはありません。
- また、外貨預金業務以外の業務においては、グループ内にお客さまへの販売商品を組成・供給する会社や運用する部門等是有していないため、自グループのために特定の商品を販売することはありません。
- 福井銀行では、上記の体制によりお客さまの利益を優先することに努めております。

✓ 投資信託における、商品種類ごとの販売額上位10商品とその販売シェアは次の通りです。

2025年度（投資信託販売状況）

	ファンド名称	委託会社	販売シェア
1	のむラップ・ファンド(普通型)	野村アセットマネジメント	7.8%
2	フィデリティ・グロース・オポチュニティ・ファンド Dコース	フィデリティ投信	7.6%
3	のむラップ・ファンド(積極型)	野村アセットマネジメント	6.1%
4	フィデリティ・グロース・オポチュニティ・ファンド Bコース	フィデリティ投信	5.9%
5	野村インデックスファンド・日経225	野村アセットマネジメント	4.3%
6	のむラップ・ファンド(やや積極型)	野村アセットマネジメント	4.2%
7	野村日本バリュー厳選投資	野村アセットマネジメント	3.5%
8	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Dコース	アライアンス・バーンスタイン	3.2%
9	ピクテ・ゴールド(為替ヘッジなし)	ピクテ・ジャパン	2.8%
10	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Bコース	アライアンス・バーンスタイン	2.8%

- ✓ 生命保険(一時払商品・平準払商品)における、商品種類ごとの販売額上位10商品とその販売シェアは次の通りです。

2025年度（生命保険販売状況：一時払）		
	保険商品名称	保険会社 販売シェア
1	夢ふくらむ終身(外貨建)	ニッセイ・ウェルス生命 36.5%
2	やさしさ、つなぐ2(外貨建)	三井住友海上プライマリー生命 12.6%
3	プレミアプレゼント4(外貨建)	第一フロンティア生命 12.5%
4	やさしさ、つなぐ2(円建)	三井住友海上プライマリー生命 11.8%
5	プレミアプレゼント5(円建)	第一フロンティア生命 6.6%
6	夢ふくらむ終身(円建)	ニッセイ・ウェルス生命 6.0%
7	プレミアプレゼント5(外貨建)	第一フロンティア生命 3.1%
8	プレミアカレンシー3(円建)	第一フロンティア生命 2.5%
9	プレミアプレゼント4(円建)	第一フロンティア生命 2.3%
10	ふるはーとJロードⅢ(円建)	住友生命 2.2%

2025年度（生命保険販売状況：平準払）		
	保険商品名称	保険会社 販売シェア
1	新メディフィットA	メディケア生命 28.2%
2	ネオdeいりょう	ネオファースト生命 16.0%
3	健康をサポートするがん保険 勇気のお守り	SOMPOひまわり生命 11.6%
4	終身保険RISE	オリックス生命 9.8%
5	死亡・介護障害選択型収入保障保険	三井住友海上あいおい生命 5.4%
6	新メディフィットRe	メディケア生命 4.5%
7	ネオdeしゅうほ	ネオファースト生命 4.4%
8	じぶんと家族のお守り	SOMPOひまわり生命 4.2%
9	新メディフィットPlus	メディケア生命 4.2%
10	メディフィットがん保険	メディケア生命 2.6%

投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI

お客さまが投資信託およびファンドラップを提供する金融事業者を選ぶにあたり、比較することのできる3つの指標(共通KPI※)を公表いたします。

※KPI:Key Performance Indicatorの略称。重要業績評価指標のことで、目標の達成に向けた行動や成果を評価するための指標。

1. 運用損益別お客さま比率

基準日時点において投資信託またはファンドラップを保有しているお客さまについて、保有投資信託またはファンドラップにかかる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の比率を示したものです。

2. 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン

3. 投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン

設定後5年以上の投資信託の預り残高上位20銘柄について、基準日時点の銘柄毎およ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。

● 共通KPIの算出方法

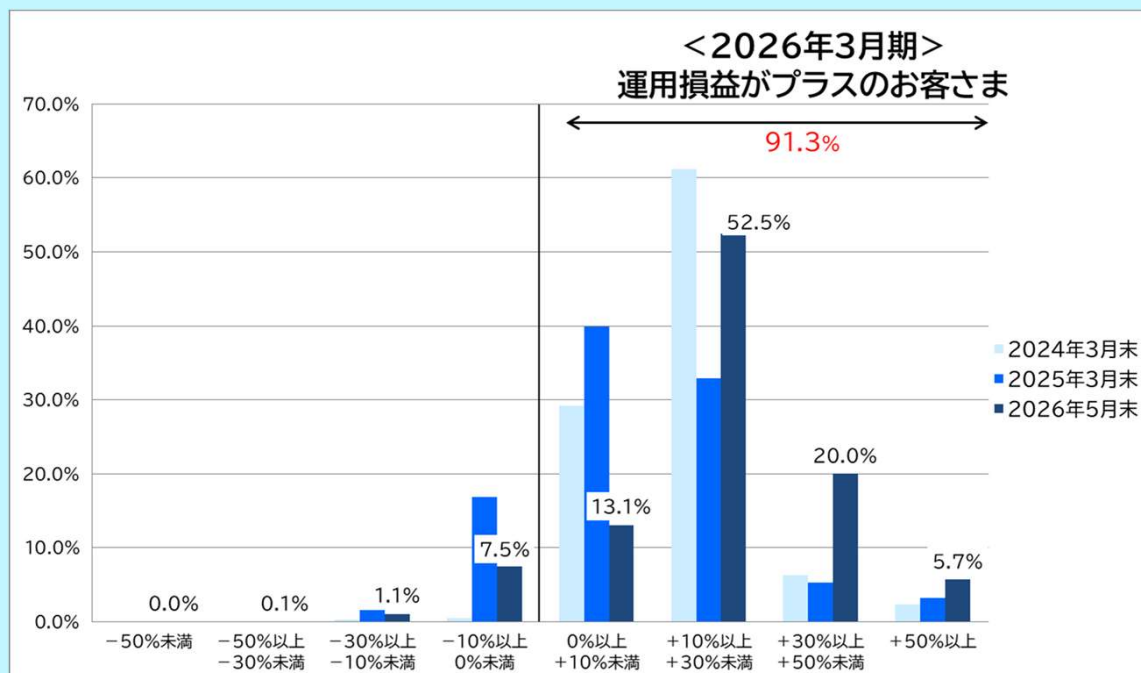
コスト	販売手数料率の1/5と信託報酬率の合計値
リターン	過去5年間のトータルリターン(年率換算)
リスク	過去5年間の月次リターンの標準偏差(年率換算)

<運用損益別お客さま比率>

- ✓ 2026年3月末時点における投資信託の運用損益がプラスのお客さまの比率は91.3%、ファンドラップの運用損益がプラスのお客さまの比率は94.7%です。

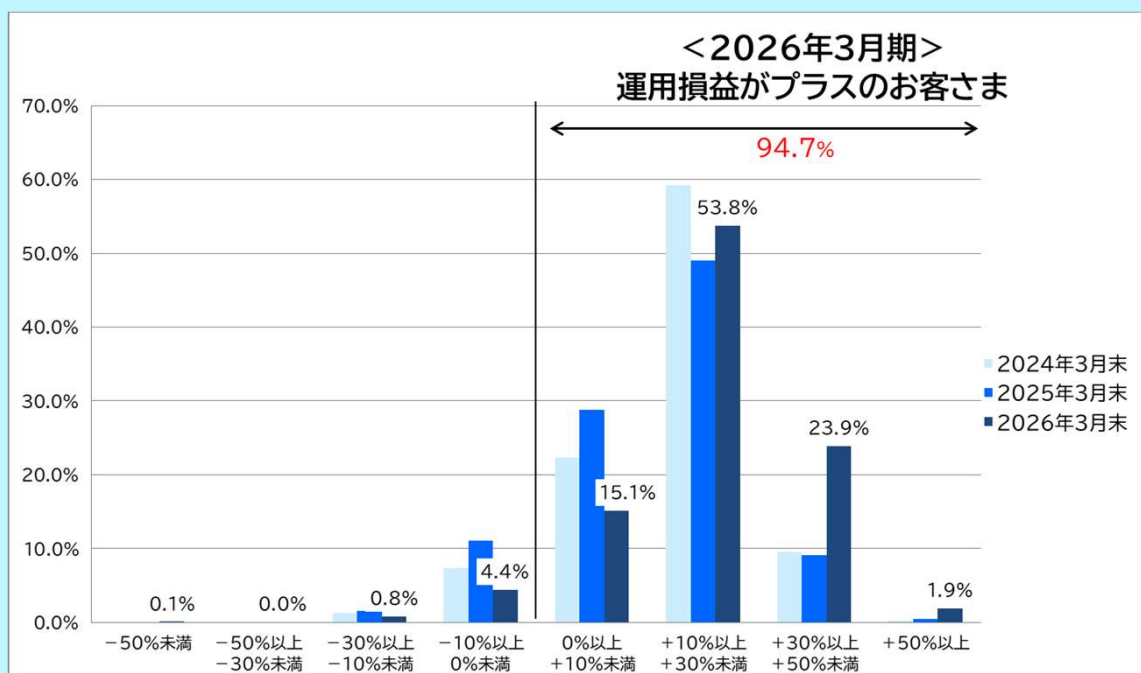
◆ 投資信託の運用損益別お客さま比率

<2024年3月末、2025年3月末、2026年3月末基準>



◆ ファンドラップの運用損益別お客さま比率

<2024年3月末、2025年3月末、2026年3月末基準>



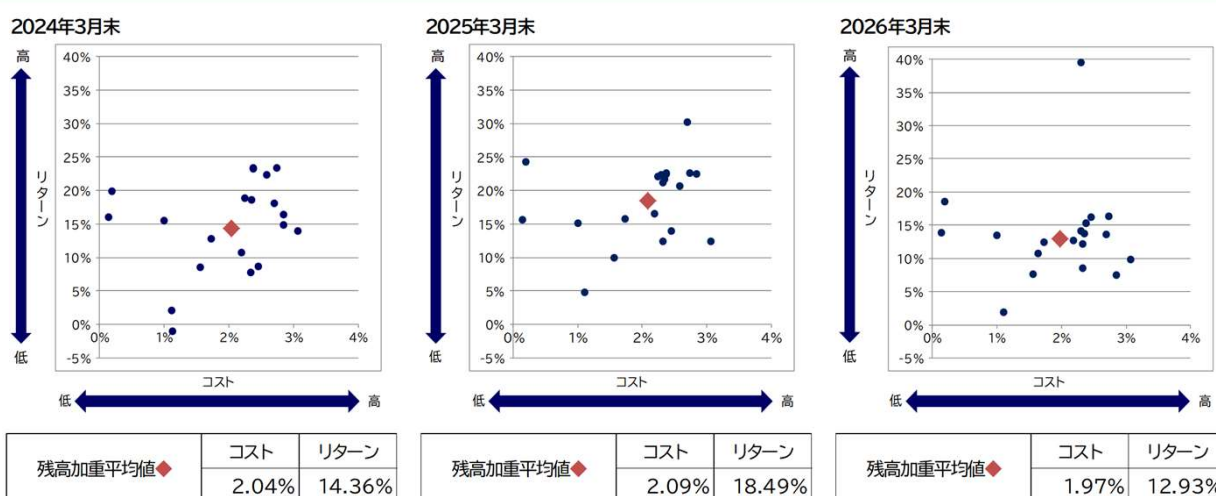
<投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン>

<投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン>

- ✓ 2026年3月末時点の預り残高上位20銘柄の平均コストは1.97%(前期比-0.12ポイント)、平均リスクは15.38%(前期比-0.26ポイント)、平均リターンは12.93%(前期比-5.56ポイント)です。

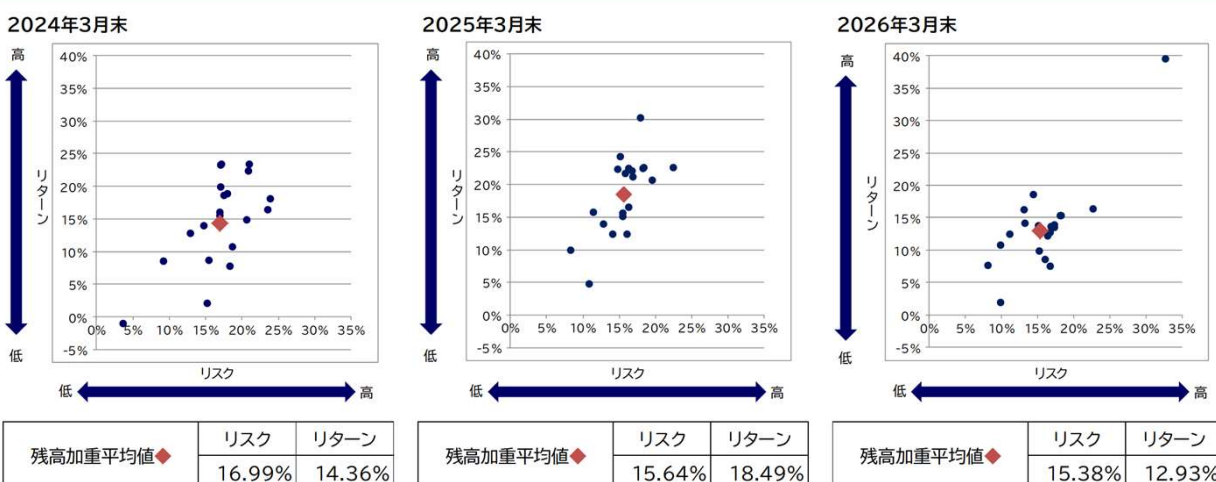
◆ 投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン

<2024年3月末、2025年3月末、2026年3月末基準>



◆ 投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン

<2024年3月末、2025年3月末、2026年3月末基準>



◆預り残高上位20銘柄のコスト・リスク・リターン

<2026年3月末基準>

No.	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1	のむラップ・ファンド(普通型)	1.57%	8.19%	7.46%
2	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%	18.28%	15.15%
3	のむラップ・ファンド(積極型)	1.74%	11.27%	12.36%
4	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%
5	野村インド株投資	2.86%	16.83%	7.38%
6	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%
7	キャピタル世界株式ファンド	2.36%	15.28%	13.66%
8	iFree日経225インデックス	0.15%	17.50%	13.79%
9	インデックスファンド225	1.01%	17.48%	13.37%
10	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%
11	iFree外国株式インデックス(為替ヘッジなし)	0.21%	14.50%	18.48%
12	のむラップ・ファンド(やや積極型)	1.66%	10.02%	10.64%
13	新光US-REITオープン	2.34%	16.16%	8.36%
14	高成長インド・中型株式ファンド(年1回決算型)	2.71%	17.00%	13.51%
15	ティー・ロウ・プライス世界厳選成長株式ファンドBコース(資産成 長型・為替ヘッジなし)	2.34%	16.56%	12.06%
16	ダイワJ-REITオープン(毎月分配型)	1.12%	10.01%	1.82%
17	野村世界業種別投資シリーズ(世界半導体株投資)	2.31%	32.85%	39.31%
18	ピクテ・グローバル・インカム株式ファンド(毎月分配型)	2.47%	13.19%	16.04%
19	フィデリティ・USリート・ファンドB(為替ヘッジなし)	2.20%	16.82%	12.54%
20	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08%	15.34%	9.70%

外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI

お客さまが外貨建一時払保険を提供する金融事業者を選ぶにあたり、比較することのできる2つの指標を公表いたします。

1. 運用評価別お客さま比率

基準日時点において外貨建一時払保険を保有しているお客さまについて、契約毎の運用評価を算出し、運用評価別にお客さまの比率を示した指標です。

2. 銘柄別コスト・リターン

保険契約開始から60か月以上経過した契約(基準日時点で有効であるもの)のうち、残高(基準日時点の解約返戻金額+基準日時点の既支払金額の合計額)上位20銘柄について、基準日時点の銘柄毎および預り残高加重平均のコストとリターンの関係を示した指標です。

● 共通KPIの算出方法

コスト	① 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 ただし、個別契約毎に手数料率の紐づけが困難な契約の手数料率は、保険会社における当該銘柄の保有全契約のうち、保険契約開始から60か月以上経過した契約(基準日時点で有効であるもの)を対象に、当該銘柄を組成する保険会社にて算出される、各契約に適用されている新契約手数料率及び継続手数料率を各契約の契約時点の一時払保険料(円換算)で加重平均した値を使用 ② 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
リターン	① 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 ② 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

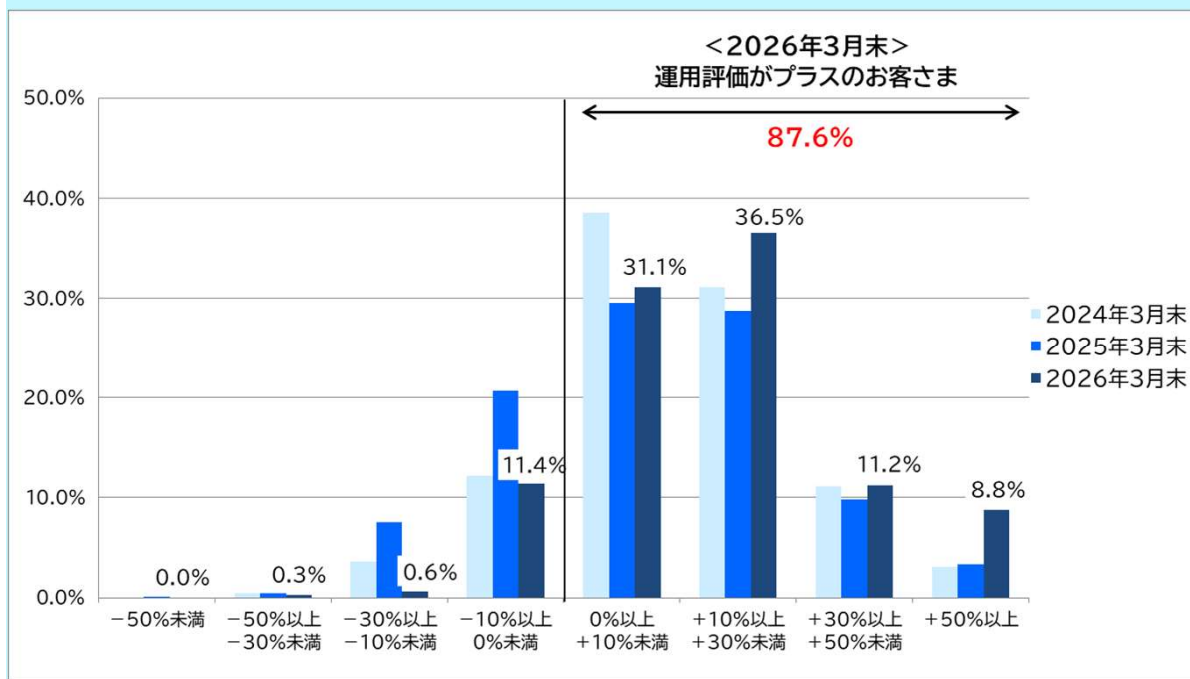
- ✓ 外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合があります。
- ✓ 解約返戻金は基準日時点の為替レートで円貨換算しており、満期まで保有した場合や、外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

<運用評価別お客さま比率>

✓ 2026年3月末時点における運用評価がプラスのお客さまの比率は87.6%です。

◆外貨建一時払保険の運用評価別お客さま比率

<2024年3月末、2025年3月末、2026年3月末基準>

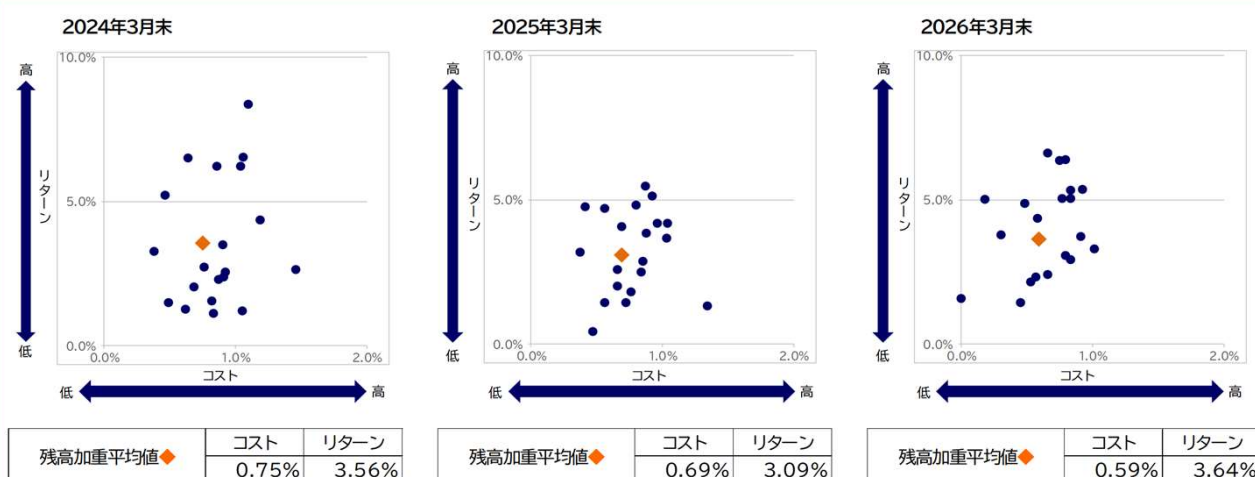


<銘柄別コスト・リターン>

- ✓ 2026年3月末時点における残高加重平均コストは0.59%(前期比-0.1ポイント)、
残高加重平均リターンは3.64%(前期比+0.55ポイント)です。

◆ 外貨建保険の残高上位20銘柄

< 2024年3月末、2025年3月末、2026年3月末基準 >



◆ 預り残高上位20銘柄のコスト・リターン

< 2026年3月末基準 >

No.	銘柄名	コスト	リターン
1	やさしさ、つなぐ	0.53%	2.16%
2	プレミアプレゼント	0.79%	3.07%
3	ファイブ・ステップUS	0.18%	5.01%
4	夢のプレゼント	0.48%	4.88%
5	ロングドリームGOLD2	0.75%	6.37%
6	しあわせ、ずっと	0.92%	5.37%
7	プレミアカレンシー・プラス2	0.57%	2.32%
8	ライフロング・セレクトPG3	0.30%	3.78%
9	生プレワールド5	0.83%	2.93%
10	プレミアストーリー3	0.83%	5.33%
11	夢のプレゼント2	0.58%	4.35%
12	しあわせ、ずっと2	0.91%	3.74%
13	ロングドリームGOLD	0.45%	1.45%
14	ロングドリームGOLD3	0.83%	5.05%
15	生プレワールド4	0.66%	2.42%
16	たのしみグローバル(定率)	0.77%	5.06%
17	外貨建エブリバディプラス	0.66%	6.62%
18	アドバンテージ・セレクトPG	0.00%	1.58%
19	プレミアカレンシー3	1.01%	3.29%
20	たのしみグローバル(指数)	0.79%	6.39%