

2025年5月2日

各 位

株式会社北洋銀行

**(株)格付投資情報センター(R&I)による「顧客本位の金融販売会社評価」  
において「S+」の評価を取得しました**



北洋銀行は、(株)格付投資情報センター(R&I)による「顧客本位の金融販売会社評価<sup>※1</sup>」(以下、本評価)において、「S+」の評価を取得いたしました。

本評価は、金融商品の販売において、銀行や証券会社などがいかに「顧客本位の業務運営」を行っているか、その取組方針や取組状況を(株)格付投資情報センター(R&I)が中立的な第三者の立場から評価するものです。

当行においては、「お客さま本位を徹底」と経営理念に明記してその浸透を経営トップが主導しており、「お客さまの最善の利益実現につながる専門性習得のための研修体系の整備」、「ライフステージに応じたソリューション複合提案の実践」、「経営陣が十分関与するプロダクトガバナンス態勢」、「お客さま本位の業務運営を重視した評価体系」など、「お客さま本位の業務運営」を企業文化として定着させるための各種取組みが評価され、前回(2024年3月)取得した「S+」の評価を維持いたしました。


引続き、『「安定的な資産形成・資産承継を実現するための取組方針」～「お客さま本位」(フィデューシャリー・デューティー<sup>※2</sup>)の徹底～』に基づく「行動計画」および「具体的取組」を実践し、お客さまに真に喜んでいただけるよう、より良い提案・行動を行ってまいります。

※1 R&I 顧客本位の金融販売会社評価は、投信販売業務を行う金融事業者の「顧客本位の業務運営」に関する R&I の意見であり、事実の表明ではありません。十分信頼できると判断される情報源からの情報に基づき評価を実施していますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。この評価情報の利用によって何らかの損害が発生した場合、その原因がいかなるものであれ、R&I は一切の責任を負わないものとします。R&I 顧客本位の金融販売会社評価は R&I 投信定性評価・定量評価レーティングとはそれぞれ独立のものであり、互いの評価に影響を与えるものではありません。R&I 顧客本位の金融販売会社評価の業務は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第299条第1項第28号に規定されるその他業務(信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務)です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。

※2 フィデューシャリー・デューティーとは、お客さまのニーズを正確に捉え、適切な説明や情報提供を実施し、お客さまの意向や利益に真に適う金融商品やサービスを提供することをいいます。

以 上

評価公表日：2025年5月2日

評価対象	評価符号
<p><b>北洋銀行</b></p> <p>【会社概要】 北海道のトップの地位にある地方銀行。1998年に北海道拓殖銀行の道内営業を承継。</p>	

### 【評価維持】

顧客本位の徹底を掲げた経営理念の浸透を経営トップが主導しFDを推進している。FDを企業文化として定着させるための各種取組みを講じているほか、FD要素を含む定性項目を重視する評価体系を導入している点なども評価し、「S+」を付与した。

### 評価のポイント

- 顧客本位の業務運営に係る方針等の策定・公表等
 

顧客本位の徹底を掲げた経営理念を継続しており、経営トップ主導で「顧客本位の業務運営（Fiduciary Duty：FD）」を推進している。取組方針だけでなく、行動計画や具体的な取組みも公表するなど、顧客に分かり易く伝えようとする工夫がみられる。
- 顧客の最善の利益の追求
 

顧客の最善の利益を追求するために必要な、高度な専門性を習得するための研修体系を整備しており、e-ラーニングなどの自己研鑽プログラムは各人のスキルに応じて選択できるよう用意されている。FDを企業文化として定着させるための施策が多面的、継続的に講じられている。
- 金融商品の販売方針策定及び販売
 

「ライフステージに応じたソリューション複合提案」を掲げ、資産形成の中心となる投資信託では、長期・積立・分散投資を軸にポートフォリオ提案を推進する。保障や相続、介護のニーズがある顧客には保険を提案しており、一時払い保険の販売では、外貨建と円建で大きな偏りはない。仕組債の販売は2022年に停止している。
- プロダクトガバナンスの確保
 

経営陣が十分関与するプロダクトガバナンス態勢を構築しており、商品の新規採用やブランド化（店頭で販売資料を置かない）は担当役員が決裁する。投資信託の選定・モニタリングは、北洋証券の資源を活用し、外部評価会社の定量評価及び定性評価も取り入れるなど、適切に行われている。
- 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等
 

業績表彰は、顧客本位の取組みなどを顧客アンケートの結果やその対応状況も加味しながら定性的に評価しランク付けしたのち、定量評価で最終決定する。手数料などのフロー収益よりもFDへの取組みを重視した評価体系になっていると認められる。

## 「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」について

銀行、証券会社など投資信託等を販売する会社が「いかに顧客本位の金融商品販売を行っているか」、その取組方針や取組状況を依頼に基づき、中立的な第三者の立場から評価します。資産形成のコアとなる投信・ファンドラップ販売に関する評価を主軸としますが、他のリスク性金融商品も含め顧客のライフプランに相応しい金融商品を適切に提案・販売をしているかを評価します。資産形成に取組む個人の方が販売会社を選ぶ際に、この評価を参考指標として利用することを想定しています。

評価符号とその定義は以下の通りです。

符号	定義
<b>SSS</b>	顧客の最善の利益を図るための取組みが十二分に行われている。
<b>SS</b>	顧客の最善の利益を図るための取組みが十分に行われており、非常に多くの優れた要素がある。
<b>S</b>	顧客の最善の利益を図るための取組みが行われており、多くの優れた要素がある。
<b>A</b>	顧客の最善の利益を図るための取組みが行われており、優れた要素がある。
<b>B</b>	顧客の最善の利益を図るための取組みが行われているが、改善すべき要素がある。
<b>C</b>	顧客の最善の利益を図るための取組みが不十分であり、改善すべき要素が多い。

(注) 評価符号が「SS」以上の場合には、販売実績や顧客損益など客観的な指標を重視します。「SS」、「S」、「A」については、上位評価に近いものにプラスの表示をし、それぞれ「SS+」、「S+」、「A+」と表示することがあります。プラスも符号の一部です。

R&I 顧客本位の金融販売会社評価は、投信販売業務を行う金融事業者の「顧客本位の業務運営」に関する R&I の意見であり、事実の表明ではありません。十分信頼できると判断される情報源からの情報に基づき評価を実施していますが、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。この評価情報の利用によって何らかの損害が発生した場合、その原因がいかなるものであれ、R&I は一切の責任を負わないものとします。R&I 顧客本位の金融販売会社評価は R&I 投信定性評価・定量評価レーティングとはそれぞれ独立のものであり、互いの評価に影響を与えるものではありません。R&I 顧客本位の金融販売会社評価の業務は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第 299 条第 1 項第 28 号に規定されるその他業務（信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。

