

2026年6月23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8年連続の「FDマーク」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^{※1}」(以下、本評価)において、「FDマーク^{※2}」を取得いたしました。



「FDマーク」は、金融商品の販売における「顧客本位の業務運営」について、特に優れた取り組みと実績を示している金融機関に対し、(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付与するものです。

当行は、「お客さま本位を徹底」と経営理念に明記し、2035年に向けた長期ビジョン「北海道の魅力度・幸福度をともに日本一へ」における“ミッション”に「資産形成サポートを通じ、道民と幸せを共有することに全力で挑みます」と掲げるなど、全行を挙げて「お客さま本位の金融商品販売」の推進・浸透に取り組んでいます。

また、お客さまの目標達成に行員が伴走するサービスである、ファンドラップ「ゴールサポーター」を導入するなど、中長期にわたる資産形成を支援している点も高く評価されました。

当行の「FDマーク」取得は、8年連続となります。今後とも継続して、『「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^{※3})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 本評価は、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 2026年6月、本評価のリニューアルにより、評価符号による表示が「FDマーク」に変更されました。

※3 フィデューシャリー・デューティー(FD)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：2026年6月23日

評価対象	評価マーク
<p>北洋銀行</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】顧客本位の徹底を掲げた経営理念のもと、経営トップ主導で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やFD要素を含む定性項目を重視する評価体系は高く評価できる。加えて、顧客の目標達成に行員が伴走するサービスであるファンドラップを導入し、中長期にわたる資産形成を支援している点なども評価しFDマークを付与した。

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のもと、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。2035年に向けた長期ビジョンとともに策定したミッションの1つに「資産形成サポートを通じ、道民と幸せを共有することに全力で挑みます」を掲げ、FD重視の姿勢をより鮮明に打ち出している。
- 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いる。また、ハウスビューを導入して研修を進めることで行員のマーケットリテラシーを向上させている。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。顧客の目標達成に向けて、中長期にわたって行員が伴走するファンドラップを導入し、「最善の利益」提供を目指している。
- プロダクトガバナンスの確保

プロダクトガバナンスにおける商品の新規採用やブラインド化（店頭で販売資料を置かない）については担当役員が決裁しており、経営陣の関与が確認できる。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て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

営業店の業績表彰は、顧客アンケートの結果やその対応状況も加味しながら顧客本位の取組みを定性的に評価してランク付けした後、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。

「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、取組内容と販売実績などで高い水準を維持する金融機関に「FD マーク」を付与します。資産形成に取組む個人の方が販売会社を選ぶ際に、このマークを参考指標として利用することを想定しています。

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。

