

# お客さま本位の業務運営にかかる取組状況

---

2026年3月末時点



鳥取銀行は、お客さまの資産運用および資産形成にかかる業務において「**お客さま本位の業務運営方針**」（以下、本方針といいます）を策定し、全役職員が一丸となって、**お客さまの最善の利益を図るため**に取り組んでおります。鳥取銀行はその取組状況について**年1回公表**するとともに、取組状況をふまえて本方針および具体的な取組みを**年1回見直し**てまいります。

## ■ 本方針の3つの柱

### お客さまの最善の利益の追求

全役職員が一体となり、お客さまの最善の利益を図るための業務運営を実践します。

### 年1回の公表と見直し

取組状況を毎年公表するとともに、本方針および具体的な取組みを継続的に見直します。

### 販売会社としての責任ある対応

金融商品等の組成は行わず、販売会社として本方針に基づいた誠実な対応を行います。

## ■ 取組方針の概要

### 経営理念・パーパス

「地域社会への貢献と健全経営」を経営の基本理念とし、地域社会の未来を『創る』『守る』『支える』をパーパスとして掲げ、お客さまの最善の利益を追求します。

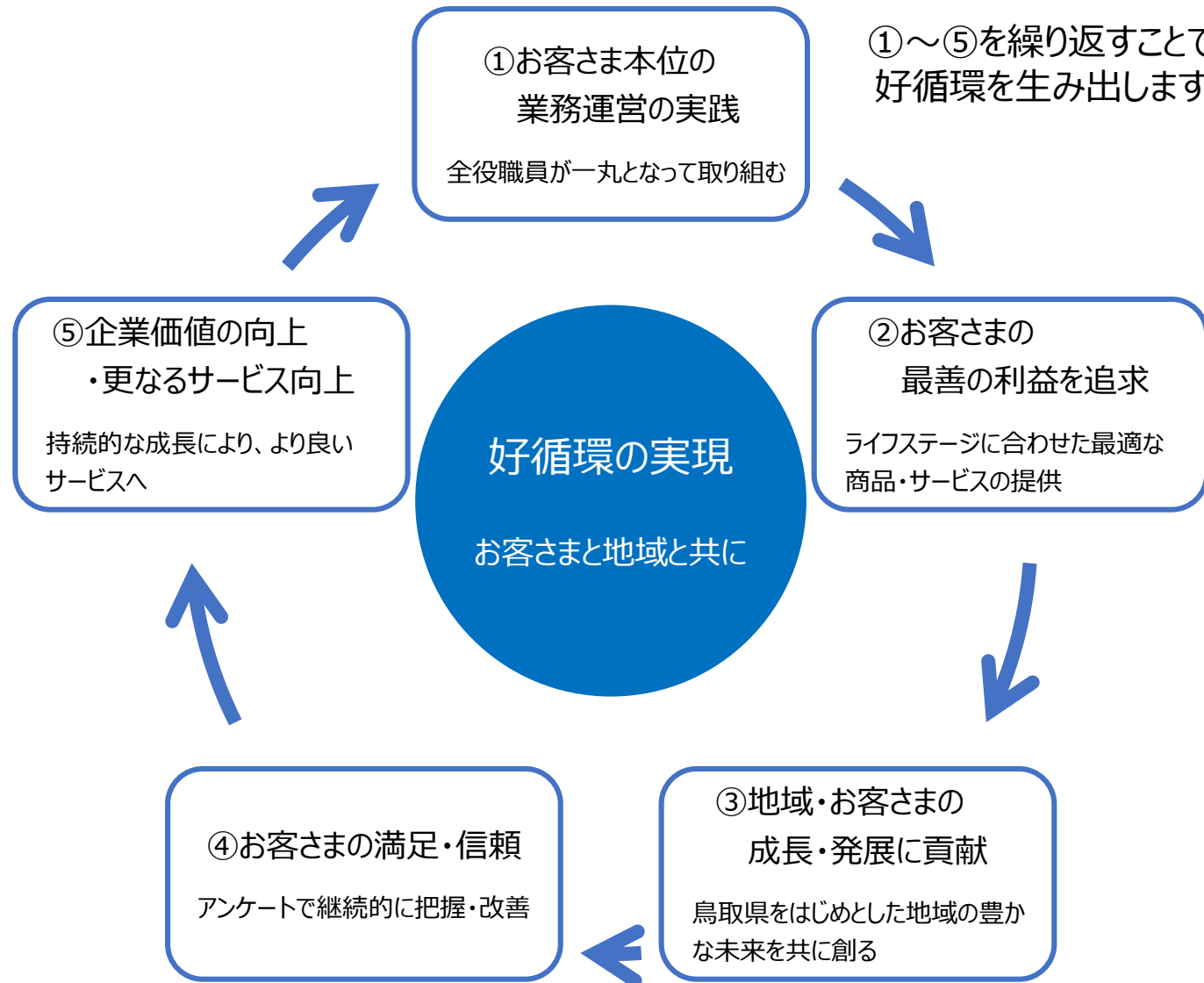
### 対象となる業務

お客さまの**資産運用・資産形成**にかかる業務を対象とし、投資信託・外貨建保険等の金融商品等の販売において、本方針に基づいた業務運営を行います。

### 役職員が共有する価値観・行動規範

1. 信用・信頼を共有すべき価値観とし、お客さまの最善の利益を追求します
2. お客さまを起点に考える行動規範に基づいて業務運営に取り組みます

# めざす姿 – お客さまの最善の利益の追求に向けて



## ① お客さま本位の業務運営の実践

「信用・信頼」を価値観に、「お客さまを起点に考える」行動規範に基づき、全役職員が一体となって業務に取り組みます。

## ② お客さまの最善の利益を追求

ゴールベースアプローチにより、お客さまのライフステージに合わせた最適な商品・サービスを最適なタイミングで提供します。

## ③ 地域・お客さまの成長・発展に貢献

地域のお客様の資産形成・資産運用を支援し、鳥取県をはじめとした地域の豊かな未来を共に創ることが当行の使命です。

## ④ お客さまの満足・信頼

お客さまアンケートを通じて満足度を継続的に把握し、いただいたご意見をサービス改善に活かします。

## ⑤ 企業価値の向上・更なるサービス向上

お客さまの満足・信頼が当行の持続的成長の基盤となり、更なるサービス向上へとつながります。

# 金融商品取扱業務における3つの基本的な考え方

鳥取銀行は、すべての役職員が以下の3つの考え方を実践し高度化していくことが、お客さまの最善の利益の追求につながると考えています。

## 考え方 ①

### お客さまのニーズに応える 最適な商品ラインナップ整備

- ①お客さまの運用目的・知識・経験・リスク許容度等に応じた多様な商品ラインナップを整備
- ②経営陣と本部部長で構成するFD推進委員会でリスク・コスト・リターン等を組織横断的に検証
- ③お客さまの利益に資するか否かを定期的に検証しラインナップを随時見直し

#### ■取扱商品数（2026年3月末）

投資信託：119本 / 保険商品：44商品  
うち、NISAつみたて投資枠対象：10本  
うち、NISA成長投資枠対象：55本

## 考え方 ②

### ゴールベースアプローチおよび ポートフォリオ提案の実践

- ①お客さまのライフプランや資産状況を踏まえ将来の「目標やゴール」の実現に向けた解決策を提供
- ②「長期・積立・分散投資」を前提とした中長期的な提案によりお客さまの資産の増大を図る
- ③ライフプランシミュレーションやポートフォリオ提案ツールを活用し、最適な提案を実践

#### ■ゴールベースアプローチとは

ライフイベント（教育・住宅・老後資金等）に応じた目標（ゴール）を定め、そこから逆算して投資手法・方針を決める考え方

## 考え方 ③

### 長期的な視点に配慮した フォローアップの実践

- ①お客さまが保有されている商品の特征および運用状況を適切に説明
- ②ポートフォリオやライフプランの見直し等、長期的な視点に立った適切な情報提供を実施
- ③市場急変時には迅速にお客さまへ情報提供・フォローアップを実施

#### ■フォローアップのタイミング

定期フォロー：運用状況・保有商品の確認  
市場急変時：迅速な情報提供、ご連絡  
ライフイベント時：ポートフォリオの見直し

① 商品ラインナップの整備

+

② ゴールベースアプローチ

+

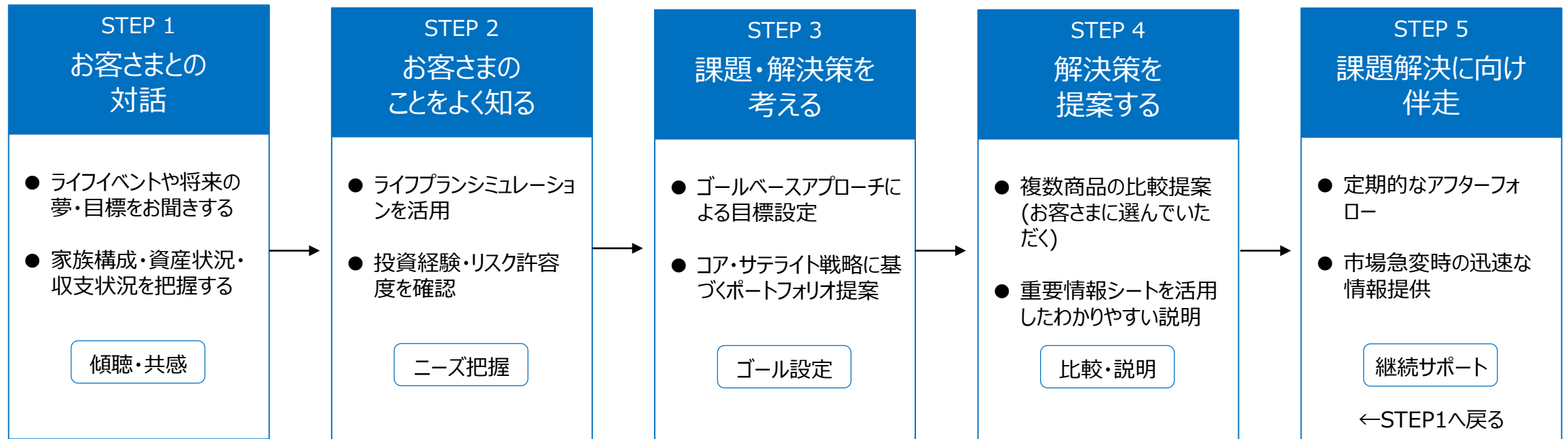
③ フォローアップ

=

お客さまの最善の利益の追求

# 鳥取銀行のコンサルティングプロセス

鳥取銀行は、お客さま本位の業務運営を実践するための活動モデルを以下のとおり定め実践しています。  
 お客さまとの継続的なリレーションシップを構築しお客さまのライフステージに応じた最適な提案を行ってまいります。

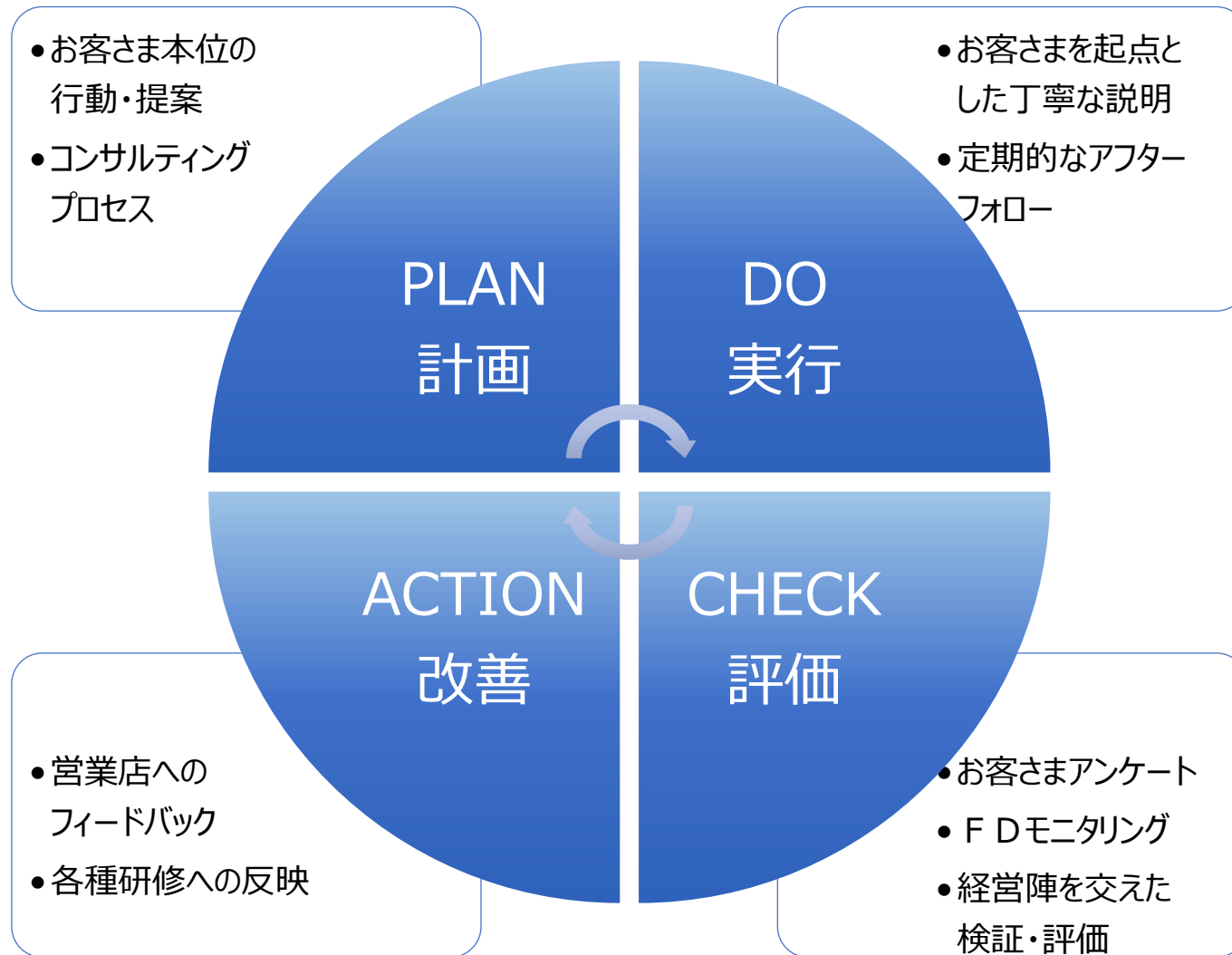


STEP1～5を繰り返すことで

対話 → 理解 → 提案 → 伴走 = **お客さまとの長期的な信頼関係を構築**

# お客さまの最善の利益の追求に向けて

## ■ お客さまの声を起点とした好循環



## ■ 各フェーズの具体的な取組み

### P 【計画】 お客さま本位の行動・提案

- ・「お客さまを起点に考える」行動・研修計画の策定
- ・地域のお客さまの資産形成・資産運用支援に向けた取組計画の策定

### D 【実行】 お客さま起点の対応実践

- ・ライフプランや資産状況など丁寧にお聞きし、ニーズに沿った商品を販売
- ・複数商品の比較提案や、リスク・コスト・リターン等をわかりやすく説明
- ・定期的なアフターフォローの実施（運用状況の確認、情報提供）
- ・アプリ・インターネットバンキングの利便性向上

### C 【評価】 お客さまアンケートの実施、結果分析、取組検証

- ・資産運用・資産形成に関するアンケートを年1回実施  
2026年3月末 満足・ほぼ満足の割合（有効回答915件）
- ① 専門的知識の豊富さ 74.6%
- ② ご意向を丁寧にうかがう姿勢 86.3%
- ③ ご提案の適切さ 77.6%
- ④ 商品・リスク・手数料の説明 76.0%
- ・アンケート結果はF D推進委員会で分析し取組を検証  
不満足の原因分析と改善策の策定・好事例の抽出
- ・F Dモニタリング結果を半期ごとにF D推進委員会で分析・検証

### A 【改善】 取組改善・各営業店へのフィードバック

- ・好事例は全営業店に共有し、横展開を図る
- ・不満足は改善策を策定し、次期研修プログラムに反映
- ・改善結果は次回アンケートで効果を検証（次回Pへ）

# 1. お客様の最善の利益の追求

- 当行は「地域社会への貢献と健全経営」を経営の基本理念とし、「地域社会の未来を「創る」「守る」「支える」」をパーパス（存在意義）としています。役職員は共有すべき価値観である「信用・信頼」と、「お客さまを起点に考える」行動規範にもとづいて業務運営に取り組み、お客さまの最善の利益を追求してまいります。
- 金融商品等を含む各種商品・サービスを充実させ、地域のお客さまそれぞれのライフステージにあわせて最適な商品・サービスを最適なタイミングで提供してまいります。
- 取扱金融商品等の選定にあたっては、経営陣の関与の下、適切に検討・検証するプロセスを整備し、お客さまの最善の利益の実現に役立つラインナップといたします。

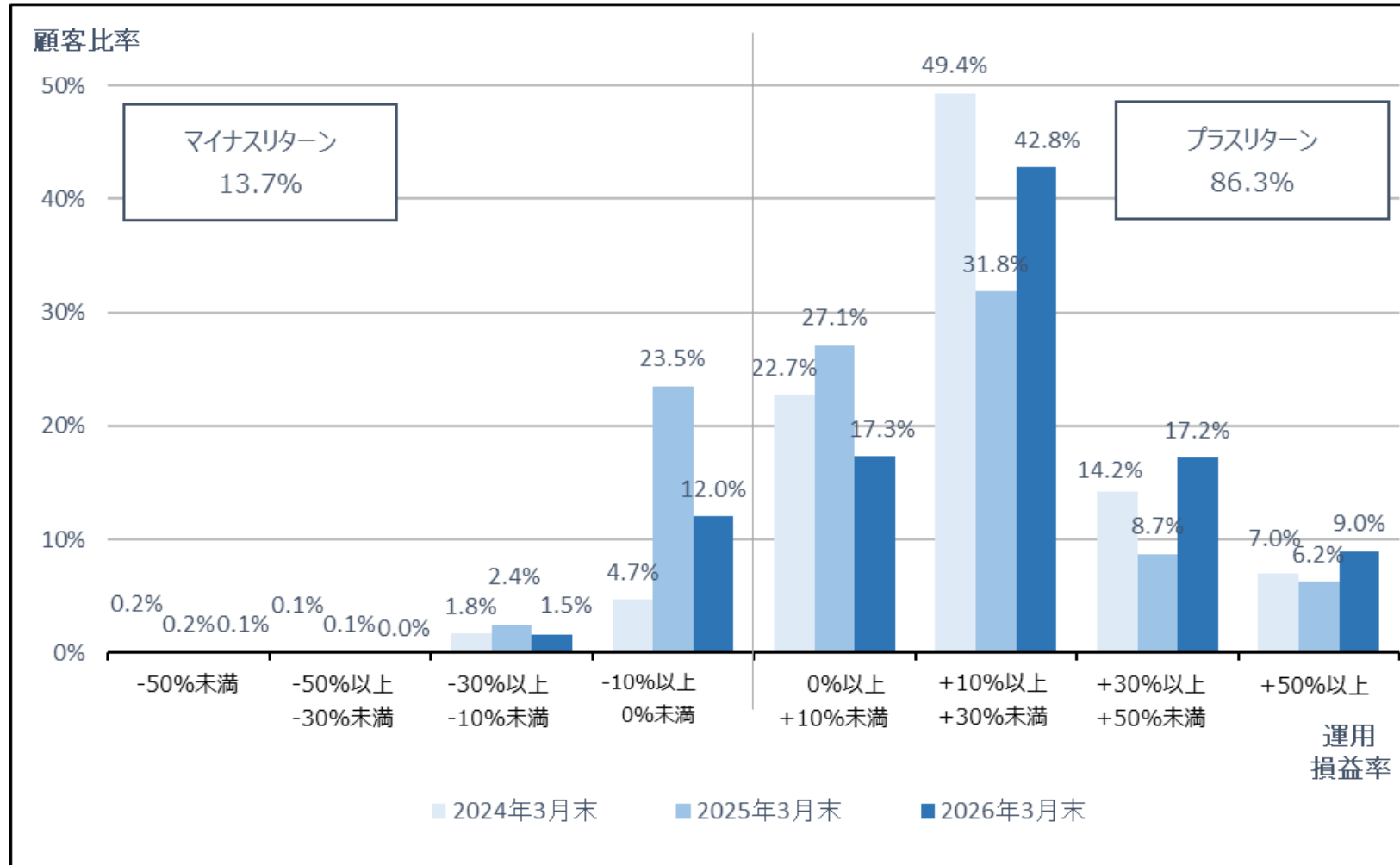
## 【具体的取組み】

- 地域のお客さまがより豊かに暮らせるように資産の増大やお金にまつわる課題解決にかかる方法を一人でも多くのお客さまに提供いたします。
- 個人のお客さま向け総合コンサルティング人材を各営業店に配置し、年間の研修プログラムを通じて継続して育成してまいります。
- お客さまの多様な金融ニーズに対応するため、営業店を支援する本部体制を整え、お客さまの資産運用・資産形成を銀行全体でサポートいたします。
- 経営陣と本部部長で構成するフィデューシャリー・デューティー推進委員会を設置し、新規ならびに既存取扱金融商品等に係るリスク・コスト・リターン等の検証を組織横断的に実施し、お客さまにふさわしい金融商品等を提供できる体制としております。
- アンケート等を通じてお客さまの声に真摯に耳を傾け、感謝の心を持った業務運営に取り組んでまいります。

# 1. お客様の最善の利益の追求

## (1) 投資信託の運用損益別顧客比率

運用損益がプラスになっているお客様の比率は、86.3% となりました。

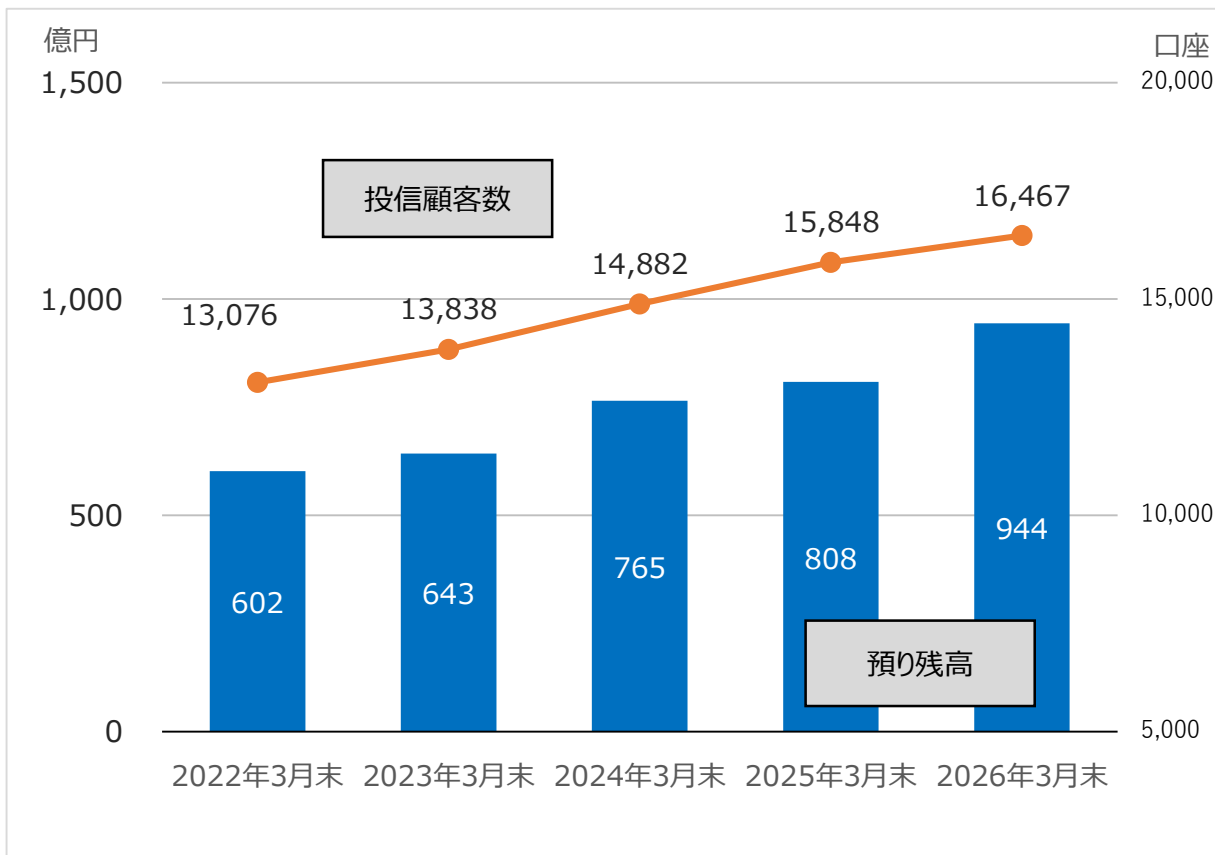


(注)

- 当行の投資信託口座による個人のお客様の取引を対象
- 運用損益は  
[基準日時点の評価金額  
+ 累計受取分配金額 (税引後)  
+ 累計売付金額 - 累計買付金額  
(含む販売手数料(税込))]  $\div$  基準日時点の評価金額 (時価評価額)  
で計算
- 基準日時点までに全部売却・償還された銘柄は対象外
- 当該銘柄の購入当初まで遡及

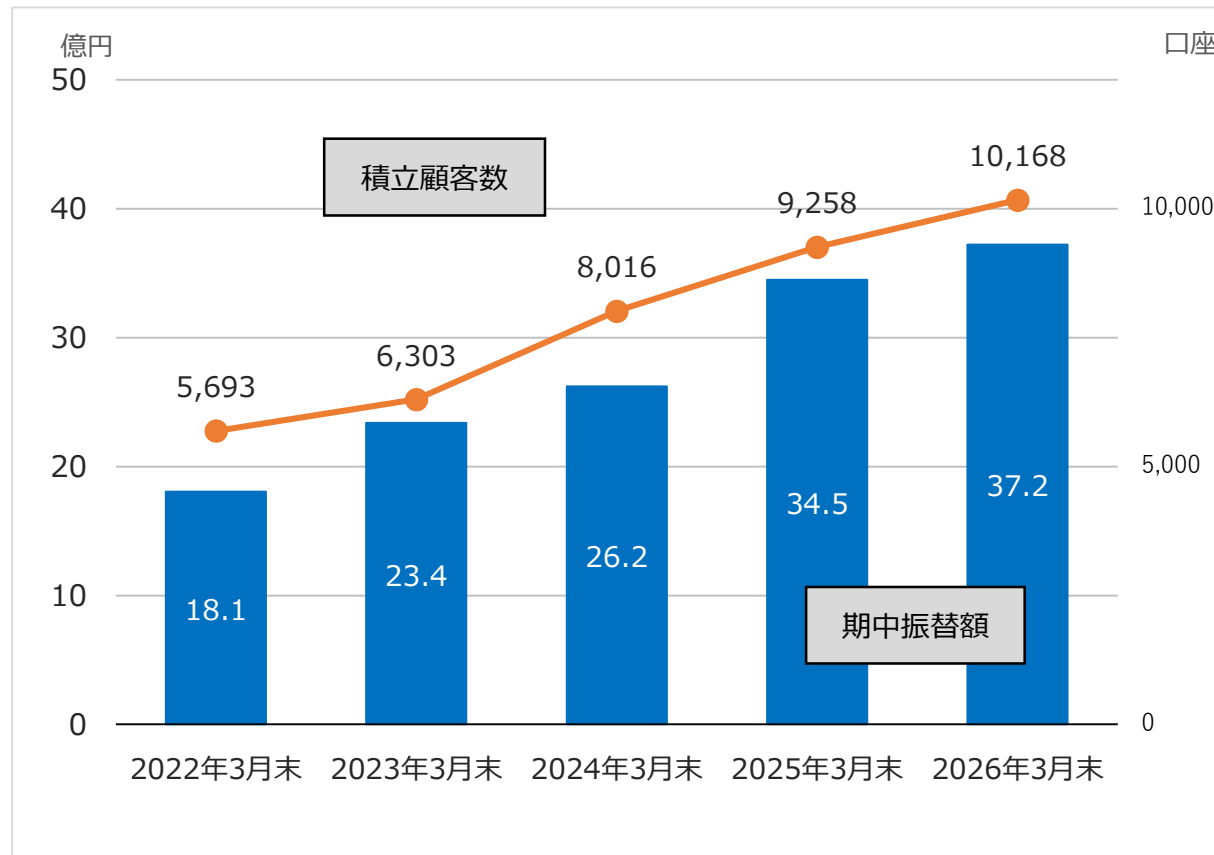
# 1. お客様の最善の利益の追求

(2) 投資信託の顧客数および時価残高



- 投資信託のお取引をいただいているお客様の数、お預り残高とも順調に増加しています。

(3) 投資信託の積立契約（定時定額購入）の状況

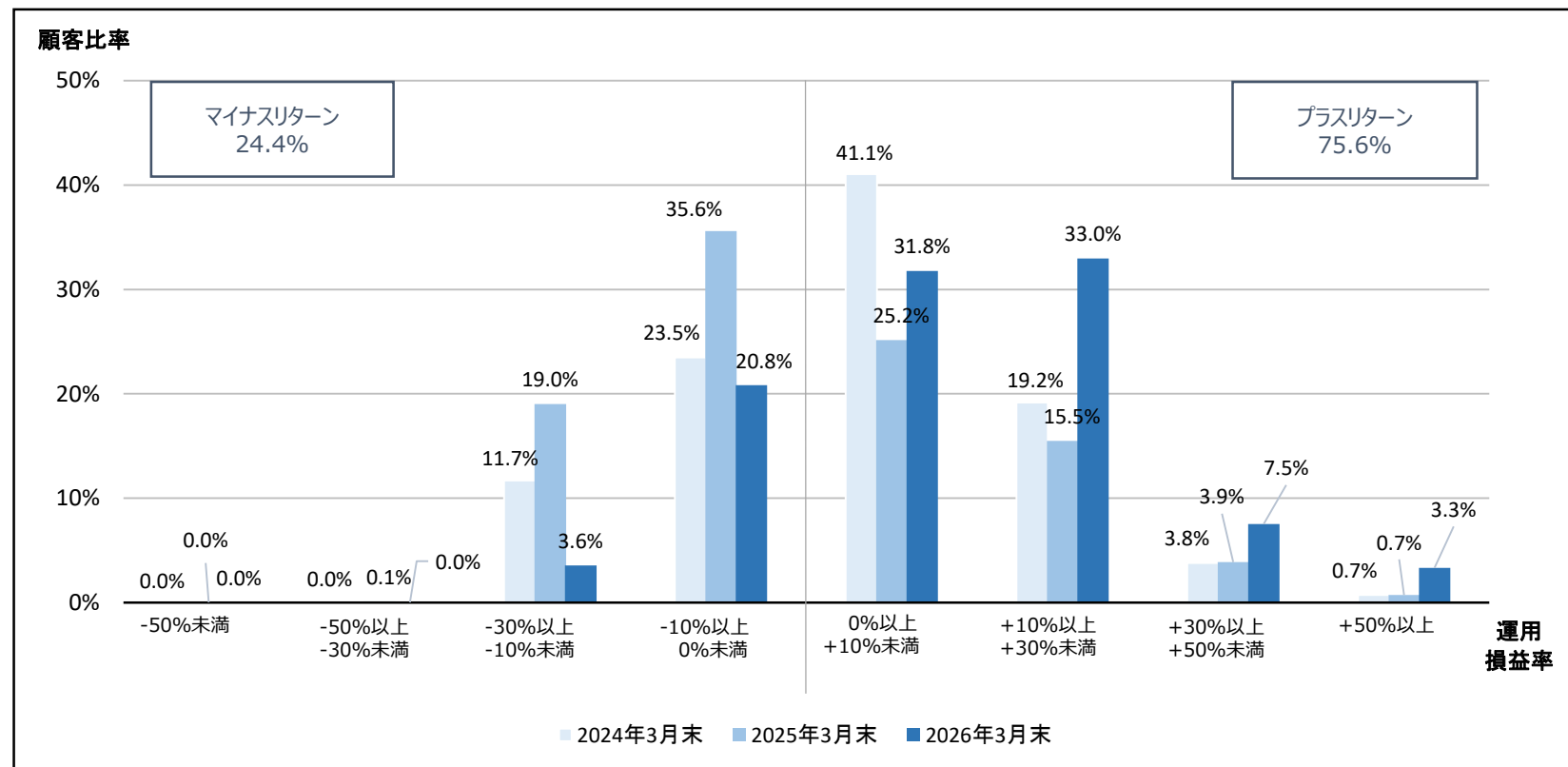


- 当行では、幅広いお客様の資産形成に貢献できるよう、毎月1,000円から投資信託の積立契約（定時定額購入）をご利用いただけます。

# 1. お客様の最善の利益の追求

## (4) 外貨建保険の運用損益別顧客比率

運用損益がプラスになっているお客様の比率は、75.6% となりました。



(注)

- 当行で外貨建一時払保険を契約いただいている個人のお客様の取引を対象
- 運用損益は  

$$\frac{[\text{基準日時点の解約返戻金額} + \text{累計受取金額 (税引後)} - \text{一時払保険料 (いずれも円換算)}]}{\text{一時払保険料 (円換算)}}$$
 で計算
- 解約返戻金額について、時価評価を行うため、金利変動による市場価格調整 (MVA) は反映
- 基準日時点までに解約された契約、年金の支払いが開始している契約は対象外
- 同一のお客様が複数契約に加入されている場合、契約ごとに算出

- 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、契約後の早い時期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。

# 1. お客様の最善の利益の追求

## (5) 資産運用・資産形成 お客様アンケート

当行では、お客様に幅広くご意見をお寄せいただくためのアンケートを実施しています。

より多くのお客様にご満足いただけるよう、お客様のご意見を今後のサービス向上にいかしてまいります。

(1) 担当者の「専門的知識の豊富さ」について、お客様のご評価をお聞かせください。

■ 満足、ほぼ満足    □ 普通    ■ やや不満、不満

(2) 担当者の「ご意向を丁寧に伺う姿勢」について、お客様のご評価をお聞かせください。

■ 満足、ほぼ満足    □ 普通    ■ やや不満、不満

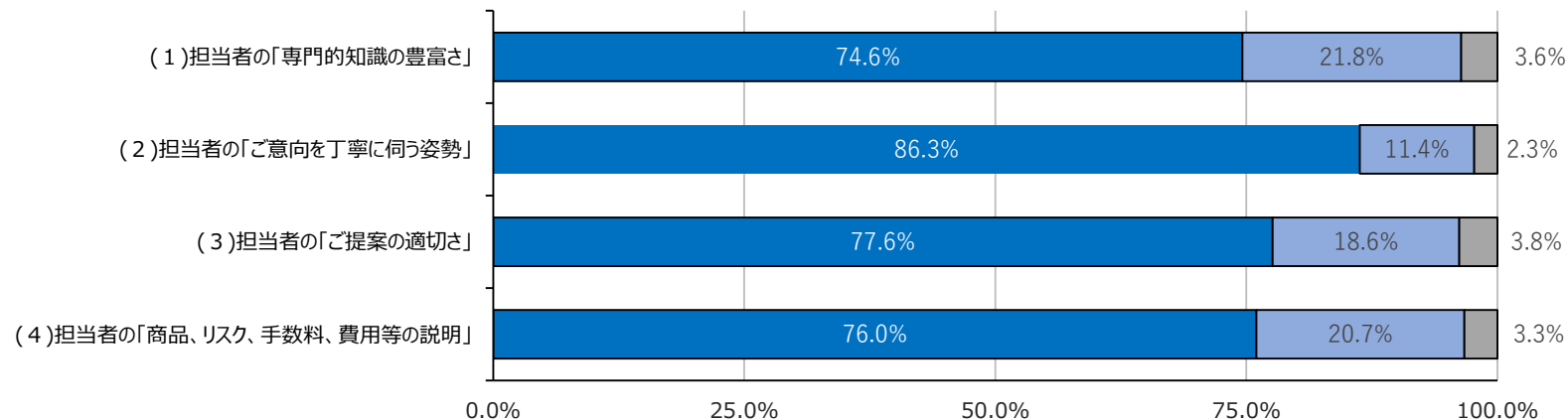
(3) 担当者の「ご提案の適切さ」について、お客様のご評価をお聞かせください。

■ 満足、ほぼ満足    □ 普通    ■ やや不満、不満

(4) 担当者の「商品、リスク、手数料、費用等の説明」について、お客様のご評価をお聞かせください。

■ 満足、ほぼ満足    □ 普通    ■ やや不満、不満

【有効回答数：(1) 921件、(2) 920件、(3) 920件、(4) 915件】



# 1. お客様の最善の利益の追求

## (5) 資産運用・資産形成 お客様アンケート

いただいたご意見の一部をご紹介します。

幅広く、ニーズに応じた商品があり、分散して資産運用がしやすいです。利益も上がり、満足度が高いです。高齢者にとっては、短期と長期と運べることもいいです。

(60代/女性)

ちょっとした会話の中から私に合った商品を提案して頂き、ラッキーでした。困った時にアドバイスを頂ければ安心に繋がります。

(70代/女性)

私を担当してくださる方はとても良い対応をしてくださいます。私の要望に適した商品を提案していただき、説明もわかりやすく、納得いく運用ができています。

(60代/男性)

他の金融機関では利息・利回りがいいものが多数あるので、そういったものにも興味はありますが、お話を伺いながら資産運用できるのはやっぱり銀行さんならではのだと思います。

(50代/女性)

適切なアドバイスを受け、安心して投資している。利益も出ていてNISAを始めてよかった。

(60代/女性)

資産運用・投資についての勉強会を年に1回ぐらい実施していただきたい。

(60代/女性)

お客さまからいただいた貴重なご意見は今後のサービス改善に活かしてまいります。

また、お褒めの言葉は当行行員の励みとなっており、誠に感謝しております。

## 2. 利益相反の適切な管理

- お客さまとのお取引にあたっては、お客さまの利益が不当に害されることがないように、「利益相反管理方針」に従って適切に業務を遂行いたします。
- お客さまへ金融商品等を販売することに伴い、当行は当該商品等の組成会社から手数料等の支払を受けることがあります。手数料等の多寡によってお客さまへ金融商品を推奨いたしません。

### 【具体的取組み】

- 取扱金融商品等の選定にあたっては、お客さまとの利益相反の可能性について組織的に検証するプロセスを定めております。
- 本部管理部門がモニタリングを行い、合理的な理由なく手数料が高い商品に販売が偏重していないか検証しております。

## 2. 利益相反の適切な管理

### (1) 投資信託の販売上位10銘柄（2025年4月～2026年3月）

特定の運用会社の商品や、購入時手数料の多寡によらない幅広い商品の販売を行っております。

	銘柄名	運用会社	投資対象	購入時手数料 (税込)	決算頻度 (回/年)
1	あおぞら新グローバル分散ファンド（限定追加型）2026-01	あおぞら投信	バランス	2.20%	1
2	あおぞら新グローバル分散ファンド（限定追加型）2025-10	あおぞら投信	バランス	2.20%	1
3	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	インベスコ	内外株式	3.30% ※	12
4	あおぞら新グローバル分散ファンド（限定追加型）2025-07	あおぞら投信	バランス	2.20%	1
5	ピクテ・ゴールデン・リスクプレミアム・ファンド	ピクテ	バランス	1.10%	1
6	iFree S&P500インデックス	大和アセット	海外株式	0.00%	1
7	三菱UFJ 純金ファンド	三菱UFJ	商品	1.10%	1
8	のむらップ・ファンド（積極型）	野村アセット	バランス	1.10%	1
9	ゴールドトリオ(米国株・インド株・ゴールド)（資産成長型）	大和アセット	バランス	1.10%	2
10	のむらップ・ファンド（普通型）	野村アセット	バランス	1.10%	1

※購入時手数料率が段階手数料の商品は、一番高い区分の手数料率を表示しております。

## 2. 利益相反の適切な管理

(2) 一時払保険の販売上位10商品 (2025年4月～2026年3月)

特定の保険会社の商品や、外貨・円貨問わず幅広い商品の販売を行っております。

	商品名	保険会社	通貨	種類
1	エブリバディⅡ	明治安田	円貨	定額終身
2	夢ふくらむ終身	ニッセイ・ウェルス	外貨・円貨	定額終身
3	長生きMy介護	太陽	円貨	定額年金
4	生涯プレミアムワールド6	T & Dフィナンシャル	外貨・円貨	定額終身
5	ふるはーとJロードⅢ	住友	円貨	定額終身
6	やさしさ、つなぐ2	三井住友海上プライマリー	外貨・円貨	定額終身
7	おおきな、まごころ3	三井住友海上プライマリー	外貨・円貨	定額終身
8	バリュー・セレクト終身	P G F	外貨・円貨	定額終身
9	あしたの、よろこび2	三井住友海上プライマリー	外貨・円貨	定額年金
10	プレミアプレゼント4	第一フロンティア	外貨・円貨	定額終身

### 3. 手数料等の明確化

- 当行はお客さまにご負担いただく手数料やその他費用等について、資料に基づいて丁寧にご説明いたします。  
また、お客さまに直接手数料をご負担いただかない特定保険商品においては、当行が保険会社から受領する代理店手数料の開示を行っております。

#### 【具体的取組み】

- 契約締結前交付書面や目論見書、外貨商品比較シート、重要情報シート等を用いてお客さまがご理解いただけるように手数料等のご負担額を説明いたします。
- 法令で義務付けられた書面のほかタブレット端末等のツールを活用し、お客さまにとってわかりやすい説明を行ってまいります。
- 投資信託の購入時手数料を一部引き下げて投資対象別に統一し、お客さまが商品をより選択しやすいように改定いたしました。

改定日	投資対象	改定前	改定後
2025年4月1日	バランス型ファンド	1.1~2.75%	1.1%
2025年10月1日	海外債券	2.2~3.3%	2.2%
2026年4月1日	国内株式	2.2~3.3%	2.2%
2026年4月1日	リート	2.2~3.3%	2.2%

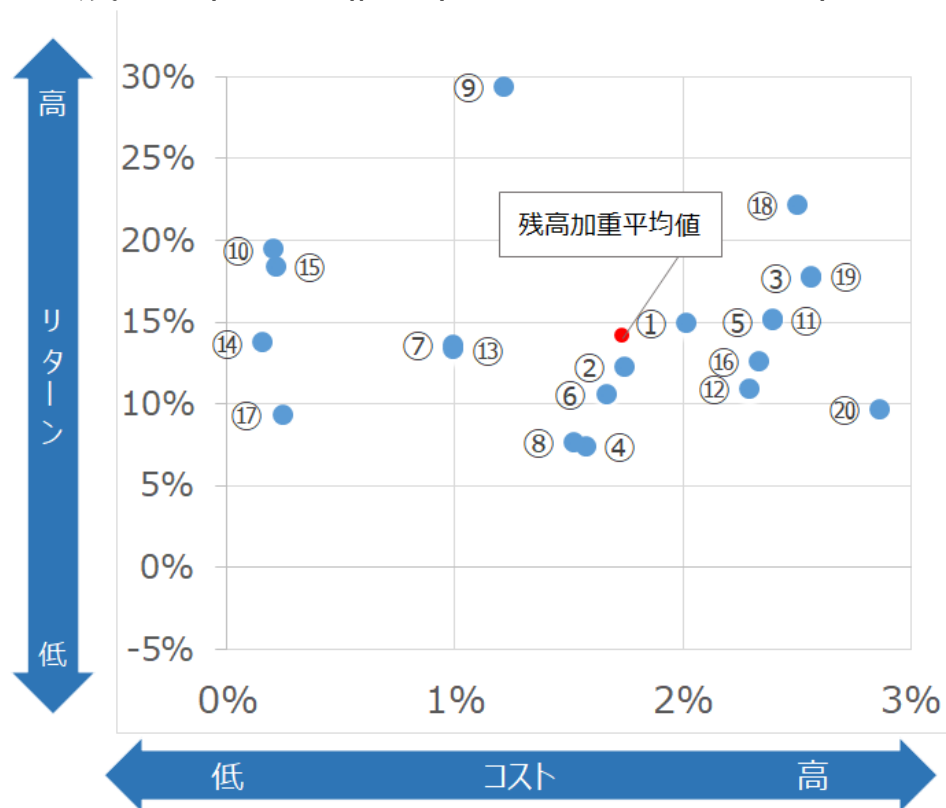
# 3. 手数料等の明確化

## (1) 投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン

【2026年3月末】

預り残高上位20銘柄の平均コストは1.73%、平均リターンは14.22%となりました。

【単位：%】



銘柄名	コスト	リターン
① ピクテ・ゴールデン・リスクプレミアム・ファンド	2.01	15.02
② のむラップ・ファンド (積極型)	1.74	12.36
③ 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	17.80
④ のむラップ・ファンド (普通型)	1.57	7.46
⑤ アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 (Dコース)	2.39	15.15
⑥ のむラップ・ファンド (やや積極型)	1.66	10.64
⑦ 米国株式配当貴族 (年4回決算型)	0.99	13.67
⑧ ひふみプラス	1.52	7.72
⑨ 三菱UFJ 純金ファンド	1.21	29.47
⑩ iFree S&P500インデックス	0.20	19.50
⑪ アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 (Bコース)	2.39	15.22
⑫ ひふみワールド+	2.29	10.97
⑬ スtockインデックスファンド225	0.99	13.37
⑭ iFree 日経225インデックス	0.15	13.79
⑮ iFree 外国株式インデックス (為替ヘッジなし)	0.21	18.48
⑯ ダイワ・US-REIT・オープン(毎月決算型)B	2.33	12.69
⑰ iFree 8資産バランス	0.24	9.37
⑱ 東京海上・宇宙関連株式ファンド (為替ヘッジなし)	2.50	22.25
⑲ 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	17.84
⑳ グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	2.86	9.70
2026年3月末 残高加重平均値	1.73	14.22
前年度末 残高加重平均値	1.71	16.65

(注) ・対象銘柄：預り残高上位20銘柄 (設定後5年以上、私募投信除く)  
 ・コスト：基準日時点の販売手数料率 (税込) の1/5と信託報酬率 (税込) の合計値  
 ・販売手数料率は当行の最低取扱額での料率

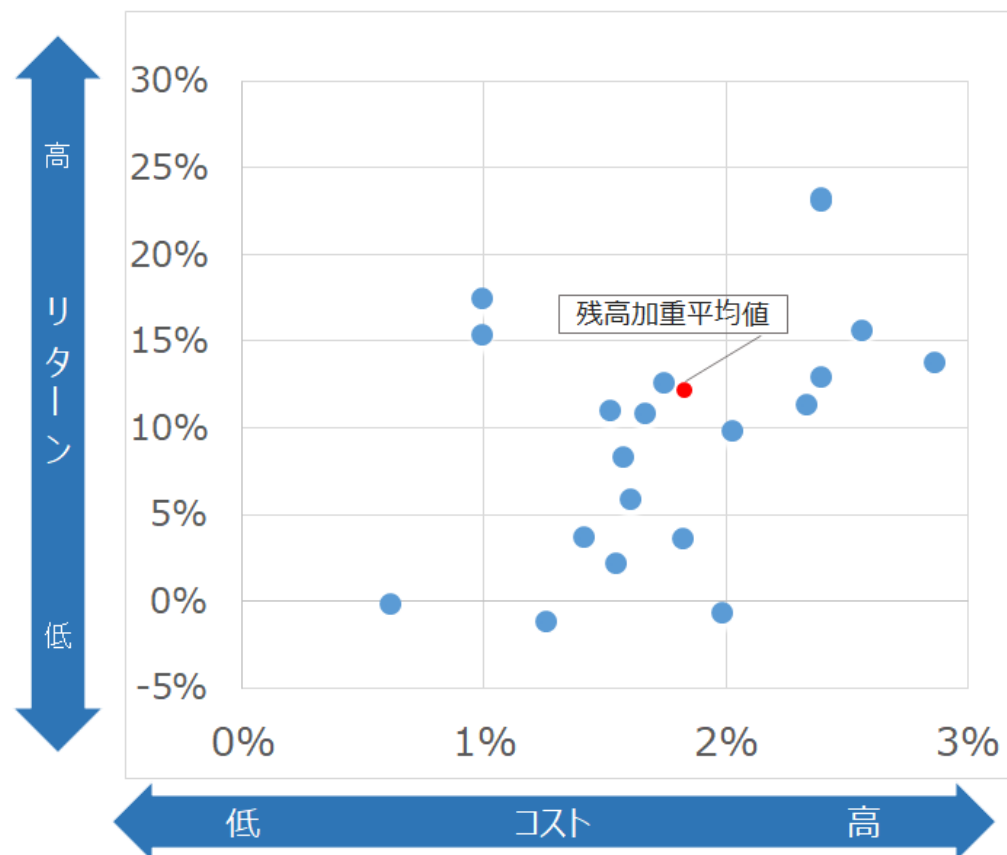
・信託報酬率は目論見書上の実質的な信託報酬率の上限 (その他費用・手数料を含まず)  
 ・リターン：過去5年のトータルリターン (年率換算)  
 ・騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後 (税引前) の基準価額を使用

### 3. 手数料等の明確化

#### (1) 投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン

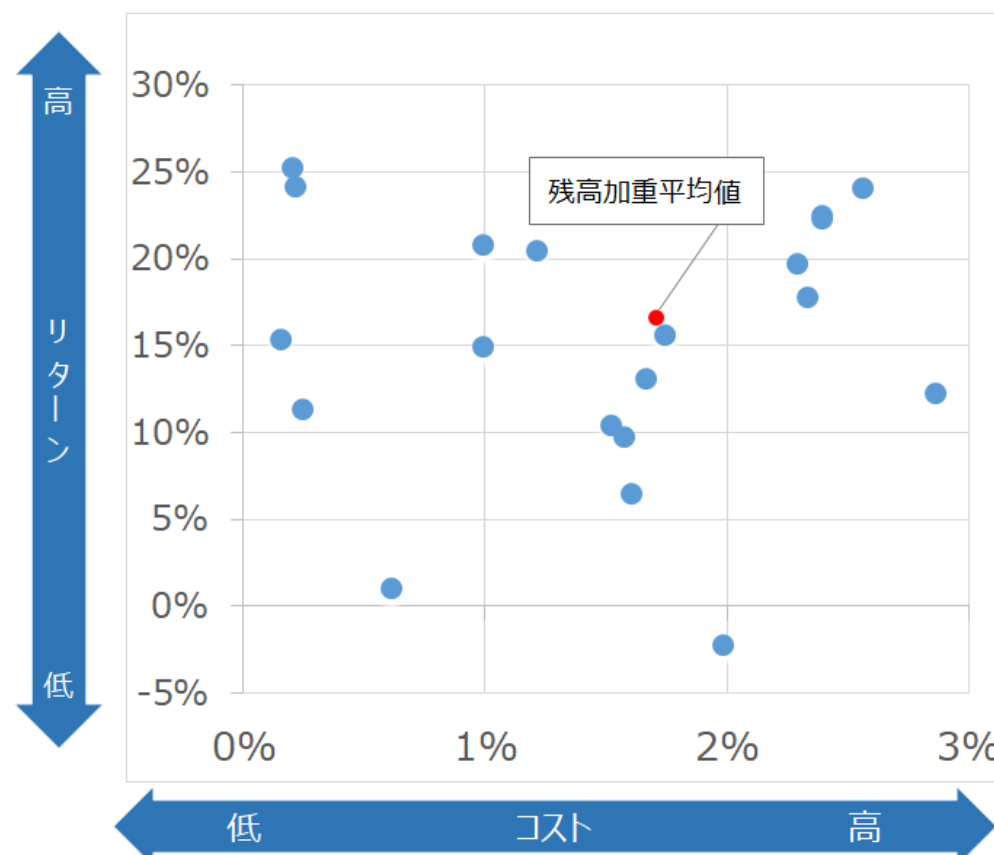
【2024年3月末】

平均コストは1.83%、平均リターンは12.15%でした。



【2025年3月末】

平均コストは1.71%、平均リターンは16.65%でした。

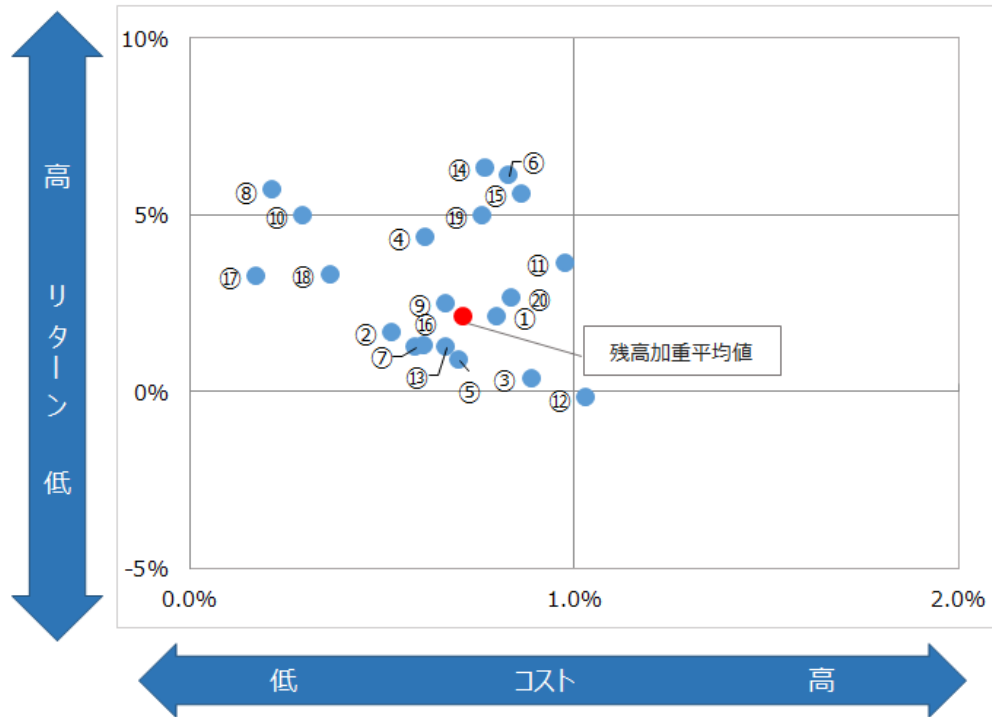


# 3. 手数料等の明確化

## (2) 外貨建保険のコスト・リターン

【2026年3月末】

平均コストは0.72%、平均リターンは2.09%となりました。



【単位：%】

商品名	コスト	リターン
① プレミアプレゼント	0.80	2.09
② やさしさ、つながり	0.53	1.66
③ 生涯プレミアムワールド5	0.89	0.35
④ プレミアレシーブ (外貨建)	0.62	4.35
⑤ 生涯プレミアムワールド4	0.70	0.88
⑥ ロングドリームGOLD3	0.83	6.09
⑦ しあわせ、ずっと	0.59	1.22
⑧ 生涯プレミアム	0.22	5.67
⑨ 外貨建・エブリバディプラス	0.67	2.46
⑩ 生涯プレミアムワールド	0.30	4.97
⑪ あしたの、よろこび	0.98	3.62
⑫ プレミアプレゼント2	1.03	-0.20
⑬ えがお、ひろがる	0.67	1.24
⑭ ロングドリームGOLD2	0.77	6.32
⑮ しあわせ、ずっと2	0.87	5.58
⑯ ロングドリームGOLD	0.61	1.29
⑰ えんドル君プラス	0.18	3.24
⑱ みらい、そだてる	0.37	3.28
⑲ プレミアカレンシー・プラス2	0.76	4.94
⑳ アップサイドプラス	0.84	2.64
2026年3月末 残高加重平均値	0.72	2.09
前年度末 残高加重平均値	0.74	1.85

- (注) 対象商品：外貨建一時払保険（生前給付の保障が組み込まれている商品を除く）のうち、契約開始から60か月以上経過した20商品を対象とし、基準日時点で解約済または年金の支払が開始している契約は除外
- コスト：保険会社における当該商品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、当該商品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一時払保険料（円換算）にて加重平均した値

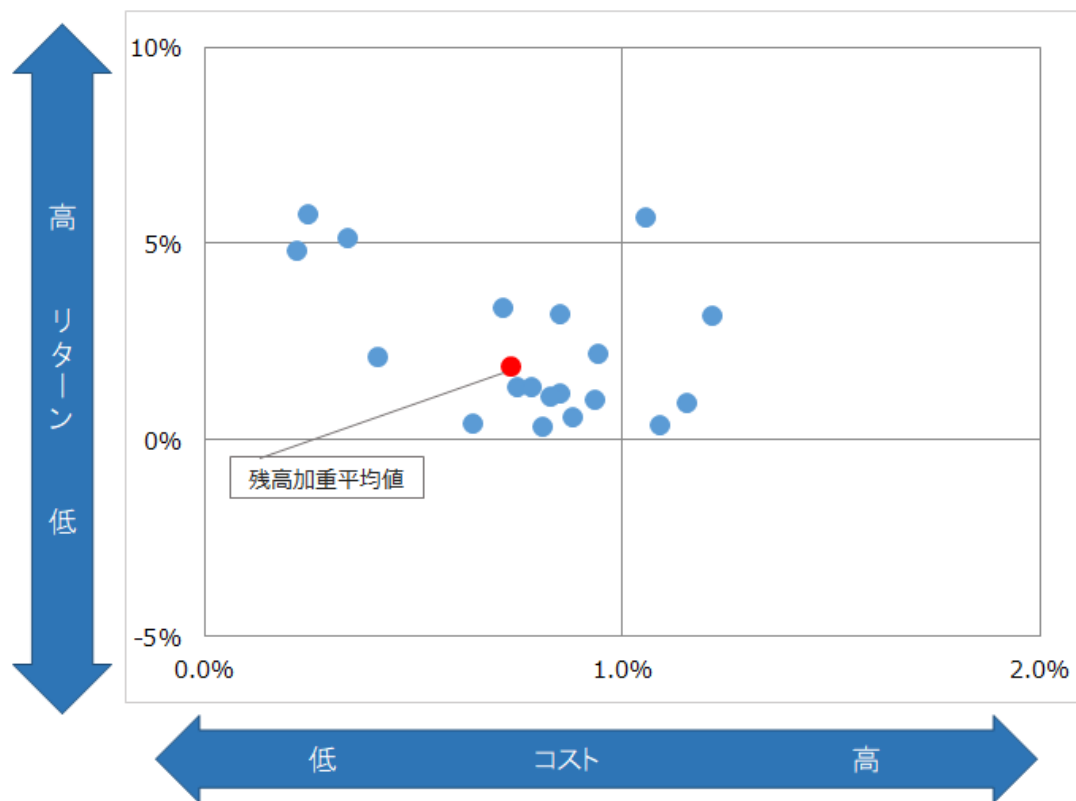
- リターン：(基準日時点の解約返戻金額 + 基準日時点の既支払金額 - 契約時点の一時払保険料) ÷ (契約時点の一時払保険料) を年率に換算し、各契約のリターン率を、各契約の一時払保険料で加重平均した値（いずれも円換算）
- 解約返戻金額について、時価評価を行うため、金利変動による市場価格調整(MVA)を反映している

### 3. 手数料等の明確化

#### (2) 外貨建保険のコスト・リターン

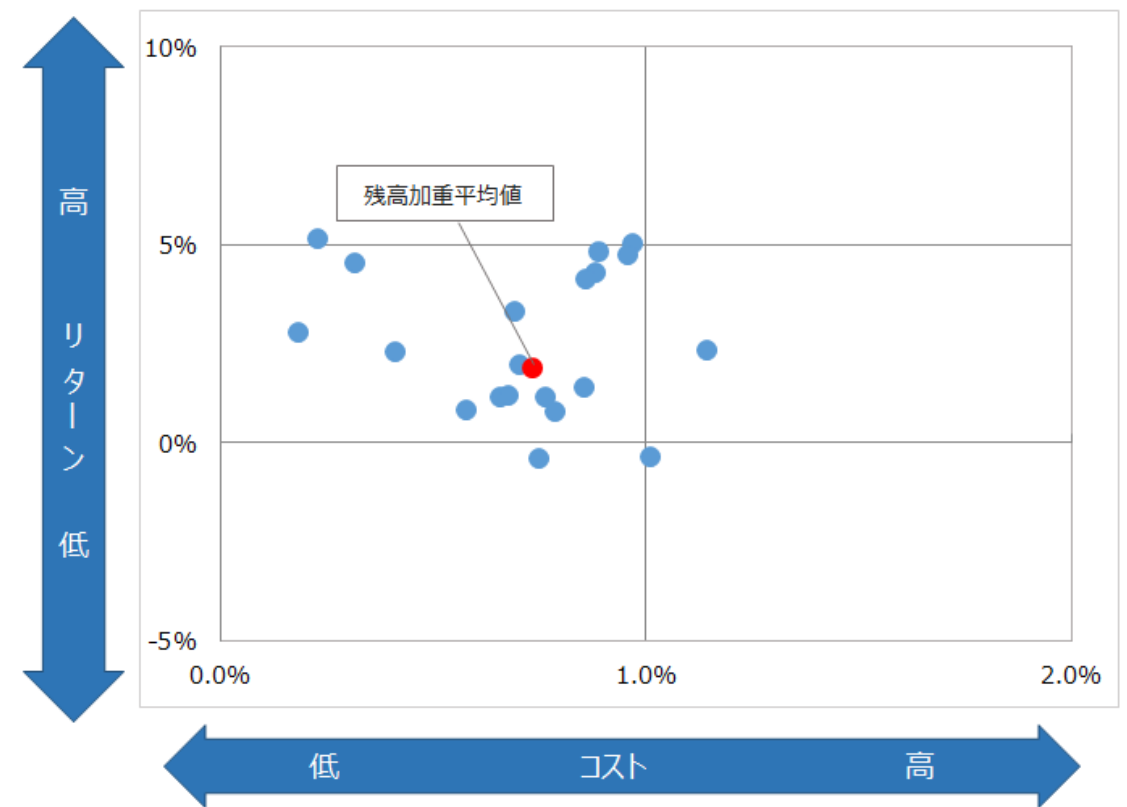
【2024年3月末】

平均コストは0.74%、平均リターンは1.82%でした。



【2025年3月末】

平均コストは0.74%、平均リターンは1.85%でした。



## 4. 重要な情報のわかりやすい提供

- お客さまにご提案する金融商品等にかかるリスク・リターンや取引条件等の重要情報は、重要情報シートや契約締結前交付書面（目論見書・目論見書補完書面）・商品説明資料・販売用資料等を用いて、お客さまの知識・経験・財産等の状況およびお取引の目的に応じて、お客さまが理解できるようにわかりやすく丁寧な説明を行います。

### 【具体的取組み】

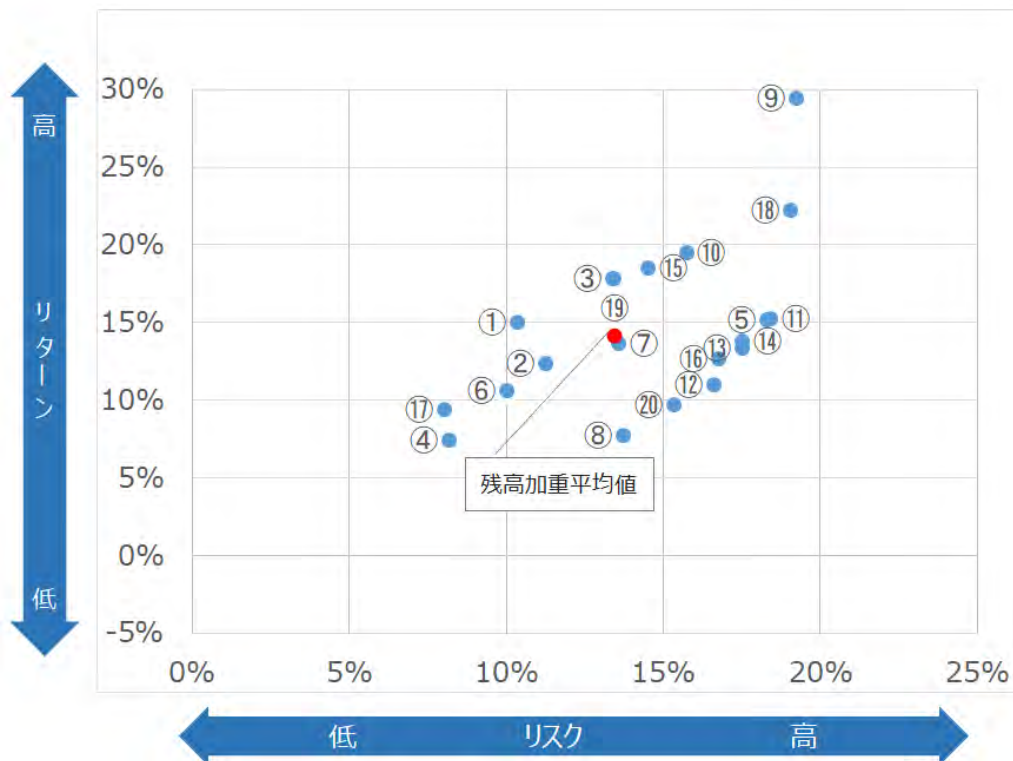
- ホームページ、パンフレット、商品概要書等の作成にあたっては、できるだけわかりやすい言葉で記載いたします。
  - 投資信託のリスク・リターンや取引条件等は、書面のほかタブレット端末等のツールを活用し、お客さまにとってわかりやすい説明を行ってまいります。
  - 一部商品について「重要情報シート」を用いてお客さまに応じたわかりやすい情報提供を行ってまいります。
  - 重要情報シート等の資料で金融商品等の目的・機能やどのようなお客さまを想定した商品であるか等をご案内し、お客さまにふさわしい商品を提案いたします。
- ※ 「重要情報シート」とは、金融商品やサービスに関する重要な情報を簡潔に記載し、各業態の枠を超えた多様な商品の比較を可能にするものです。当行では、投資信託の取扱商品すべてと外貨建一時払保険の重要情報シートをご用意しております。

# 4. 重要な情報のわかりやすい提供

## (1) 投資信託の預り残高上位20銘柄のリスク・リターン

【2026年3月末】

平均リスクは13.43%、平均リターンは14.22%となりました。



【単位：％】

銘柄名	リスク	リターン
① ピクテ・ゴールデン・リスクプレミアム・ファンド	10.36	15.02
② のむらップ・ファンド (積極型)	11.27	12.36
③ 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	13.38	17.80
④ のむらップ・ファンド (普通型)	8.19	7.46
⑤ アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 (Dコース)	18.28	15.15
⑥ のむらップ・ファンド (やや積極型)	10.02	10.64
⑦ 米国株式配当貴族 (年4回決算型)	13.57	13.67
⑧ ひふみプラス	13.74	7.72
⑨ 三菱UFJ 純金ファンド	19.22	29.47
⑩ iFree S&P500インデックス	15.73	19.50
⑪ アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 (Bコース)	18.40	15.22
⑫ ひふみワールド+	16.60	10.97
⑬ ストックインデックスファンド225	17.50	13.37
⑭ iFree 日経225インデックス	17.50	13.79
⑮ iFree 外国株式インデックス (為替ヘッジなし)	14.50	18.48
⑯ ダイワ・US-REIT・オープン(毎月決算型)B	16.77	12.69
⑰ iFree 8資産バランス	8.04	9.37
⑱ 東京海上・宇宙関連株式ファンド (為替ヘッジなし)	19.04	22.25
⑲ 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	13.43	17.84
⑳ グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	15.34	9.70
2026年3月末 残高加重平均値	13.43	14.22
前年度末 残高加重平均値	13.33	16.65

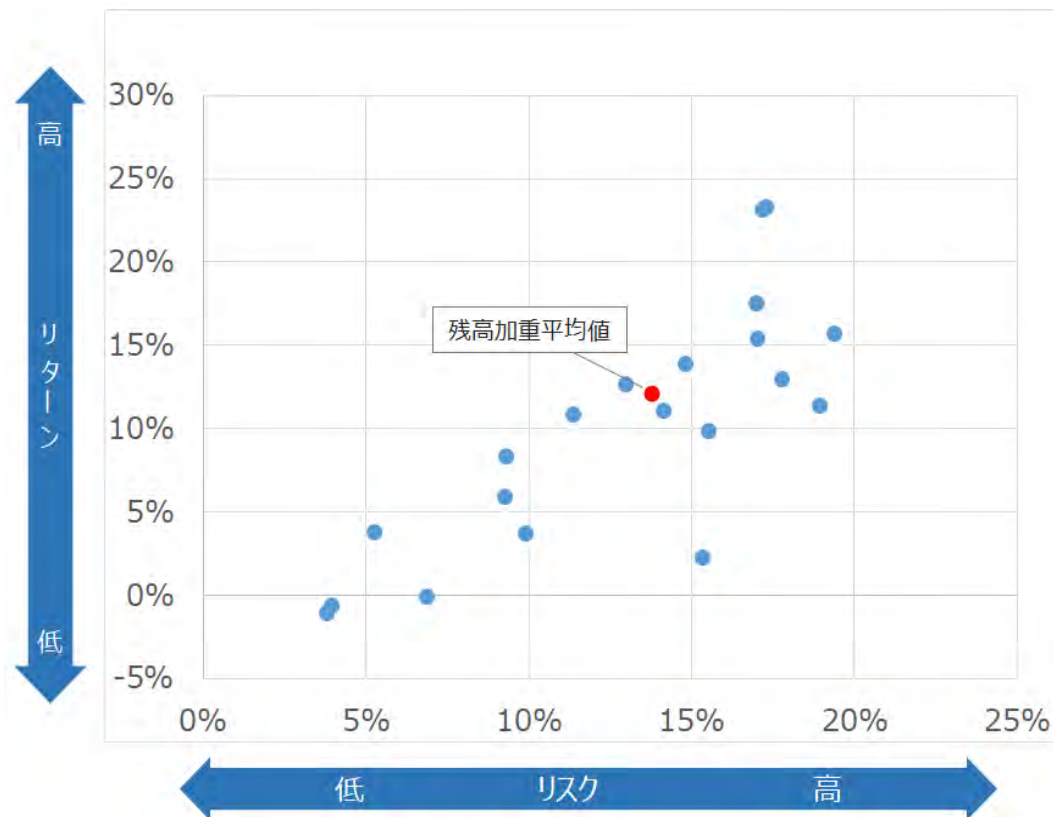
- (注) ・ 対象銘柄：預り残高上位20銘柄 (設定後5年以上、私募投信除く)  
 ・ リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差 (年率換算)  
 ・ リターン：過去5年のトータルリターン (年率換算)  
 ・ 騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後 (税引前) の基準価額を使用

## 4. 重要な情報のわかりやすい提供

### (1) 投資信託の預り残高上位20銘柄のリスク・リターン

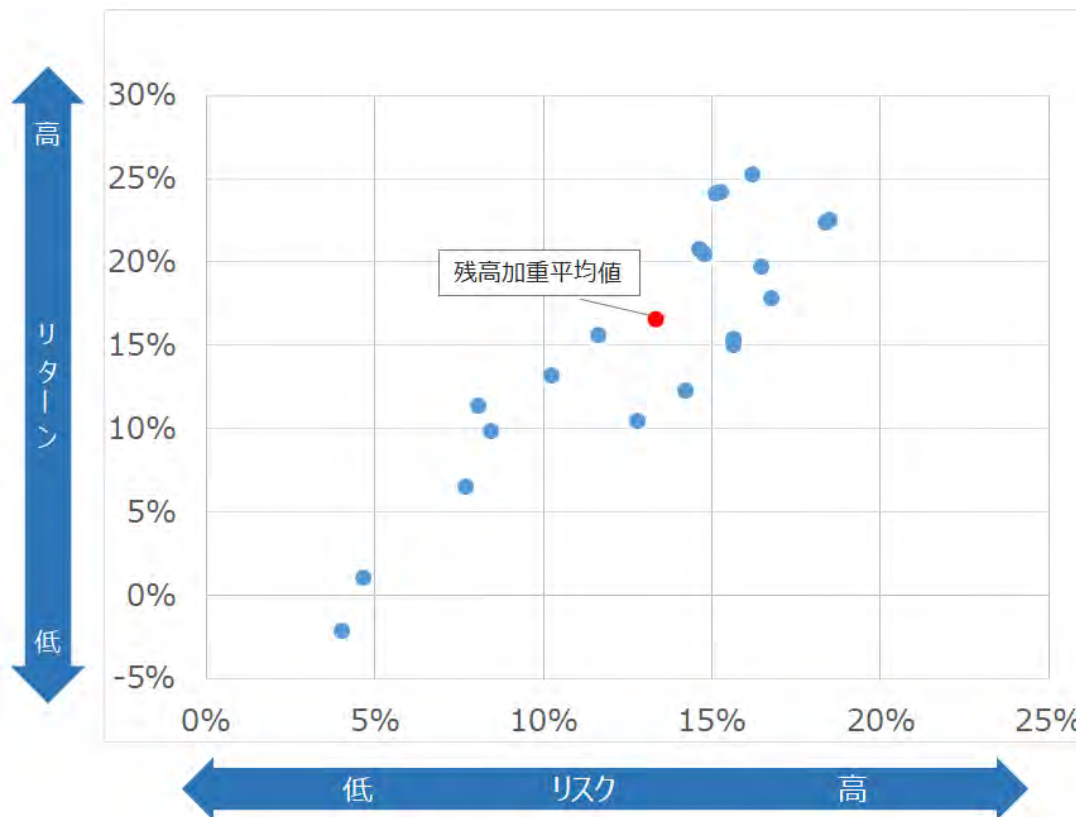
【2024年3月末】

平均リスクは13.76%、平均リターンは12.15%でした。



【2025年3月末】

平均リスクは13.33%、平均リターンは16.65%でした。



# 4. 重要な情報のわかりやすい提供

## (2) 重要情報シートの整備状況


投資信託の全商品と解約返戻金が株価・金利・為替により変動する一時払保険の重要情報シートをご用意しています。

### 【金融事業者編】

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る  
**重要情報シート(金融事業者編)**

TOTTORI BANK 青い鳥の銀行です。 鳥取銀行

**1 当行の基本情報** (当行はお客さまに金融商品の販売または販売仲介をする者です)

名称	株式会社 鳥取銀行	当行の概要を記したウェブサイト
登録番号	登録金融機関 中国財務局長(登金)第3号	https://www.tottoribank.co.jp 
加入協会	日本証券業協会	

**2 取扱商品** (当行がお客さまに提供できる金融商品の種類は次のとおりです)

商品区分	当行が販売		当行が販売を仲介※2		商品区分	当行が販売		当行が販売を仲介※2	
	窓口	ネット	窓口	ネット		窓口	ネット	窓口	ネット
円預金	○	○	—	—	外貨預金	○	○	—	—
円建債券	○※1	—	—	○	外貨建債券	—	—	○	○
国内株式	—	—	—	○	外国株式	—	—	—	○
投資信託	○	○	—	○	仕組債	—	—	○※3	—
保険 (投資リスクなし)	○	○	—	—	保険 (投資リスクあり)	○	—	—	—
REIT	—	—	—	○	ETF	—	—	—	○
その他の商品	NISA(少額投資非課税制度)、iDeCo(個人型確定拠出年金)※4、国民年金基金※5								

### 【個別商品編：投資信託】

TOTTORI BANK 青い鳥の銀行です。 鳥取銀行

**重要情報シート(個別商品編)：投資信託**

この資料は、この商品の全ての事項を記載したものではありません。ご検討、お申込みの際は、「交付目論見書」「目論見書補完書面」などを必ずお読みください。

**投資信託は、預金とは異なり元本・利回りの保証がなく、預金保険の対象ではありません。**

**1. 商品等の内容** (当行は、組成会社等の委託を受け、お客さまに商品の販売の勧誘を行っています)

金融商品の名称・種類	ストック インデックス ファンド 2 2 5
組成会社(運用会社)	大和アセットマネジメント株式会社
販売委託元	大和アセットマネジメント株式会社
金融商品の目的・機能	わが国の株式に投資し、日経平均トータルリターン・インデックスに連動する投資成果をめざして運用を行います。 ※日経平均トータルリターン・インデックスは、配当込みの日経平均株価(日経225)の値動きを示す指数です。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	中長期での資産形成を目的とし、元本割れリスクを許容する方。
パッケージ化の有無	パッケージ化商品ではありません。
クーリング・オフの有無	ありません。

(質問例) ① あなたの会社が提供する商品のうち、この商品が、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいという根拠は何か。  
② この商品を購入した場合、どのようなフォローアップを受けることができるのか。  
③ この商品が複数の商品を組み合わせたものである場合、個々の商品購入と比べて、どのようなメリット・デメリットがあるのか。

## 5. お客様にふさわしいサービスの提供

- 当行は「金融商品勧誘方針」を定め、常にお客様の信頼と期待に添うよう努めております。資産形成・資産運用のご提案にあたっては、お客様との対話を重ねてお取引目的やニーズ等を把握し、お客様にご納得いただける商品・サービスの提案に努めてまいります。
- 取扱金融商品等の中からお客様にお取引目的やリスク許容度等に応じて商品・サービスを選択していただけるよう取扱商品・サービスを厳選し、総合的なコンサルティングサービスの提供に努めてまいります。また、金融商品等の組成会社と継続的に連携して、よりよい金融商品等の提供に貢献してまいります。
- お客様に安心してお取引を継続していただくために、保有資産の運用状況や投資環境の変化等、お客様の投資判断に必要な情報を提供し、丁寧なアフターフォローを行ってまいります。また、アプリ・インターネットバンキングやウェブサイトでの情報提供を充実させ、お客様の利便性向上を図ってまいります。

## 5. お客様にふさわしいサービスの提供

### 【具体的取組み】

- 当行はお客様の資産運用・資産形成のご相談にあたり、お客様のお考えや投資のご経験、ご資産の状況等を伺い、それらを十分に理解した上でお客様にふさわしいと考える商品を複数ご提案し、お客様に比較検討していただきます。
- お客様のニーズに応じてライフプランシミュレーションやポートフォリオ提案ツールを活用したゴールベースアプローチの提案を行ってまいります。  
※「ゴールベースアプローチ」とは、お客様それぞれの将来の目標に応じて資産形成を考える方法で、ライフイベント（教育資金や住宅資金、老後資金など）に応じた目標（ゴール）を定め、そこから逆算して投資手法や投資方針を決めるという考え方です。
- 当行が定める基準に従い、お客様がご契約された当初の目的を確認しながら直近の運用状況をご確認いただくアフターフォロー活動を行っております。
- 地域のさまざまな機関と連携し、地域における金融経済教育の普及のための取組みを推進してまいります。
- 投資信託を実際に購入されたお客様の属性情報や販売状況等の情報について、個人を特定できない形で投資信託の組成会社に連携する取組みを2025年度から継続的に実施し、組成会社におけるお客様の最善の利益に適った商品設計を後押しいたします。

## 5. お客様にふさわしいサービスの提供

(1) 多様なニーズにお応えする商品ラインナップなどの整備

### 【投資信託のラインナップ】

投資対象など	取扱商品数	うちIB専用	割合
債券	30	21	25.2%
国内	1	1	0.8%
海外・内外	29	20	24.4%
株式	49	9	41.2%
国内	10	2	8.4%
海外・内外	39	7	32.8%
REIT	9	3	7.6%
国内	3	2	2.5%
海外・内外	6	1	5.0%
バランス	30	11	25.2%
その他	1	0	0.8%
合計	119	44	100.0%
うち NISAつみたて投資枠対象	10	1	8.4%
うち NISA成長投資枠対象	55	9	46.2%

最新のファンドラインナップは、当行ホームページをご覧ください。<https://www.tottoribank.co.jp/retail/asset/fund/index.html>

コア・サテライト戦略にもとづき、各投資対象に偏らないラインナップの整備に努めてまいります。

※コア・サテライト戦略とは、保有する資産をコア（核）部分とサテライト（衛星）部分に分けて考え運用することを指します。

## 5. お客様にふさわしいサービスの提供

(1) 多様なニーズにお応えする商品ラインナップなどの整備

### 【保険商品のラインナップ】

	取扱商品数	前年比増減	割合
一時払保険	16	1	36.4%
個人年金保険	3	1	6.8%
介護年金保険	1	0	2.3%
終身保険	12	0	27.3%
平準払保険	26	1	59.1%
個人年金保険	4	1	9.1%
介護年金保険	1	0	2.3%
医療保険(※)	9	0	20.5%
がん保険	3	0	6.8%
終身保険	2	0	4.5%
定期・収入保障保険	4	0	9.1%
その他	3	0	6.8%
火災保険	2	0	4.5%
合計	44	2	100.0%

※医療保険のうち3商品はインターネット専用商品です

最新の商品ラインナップは、当行ホームページをご覧ください。<https://www.tottoribank.co.jp/retail/insurance/index.html>

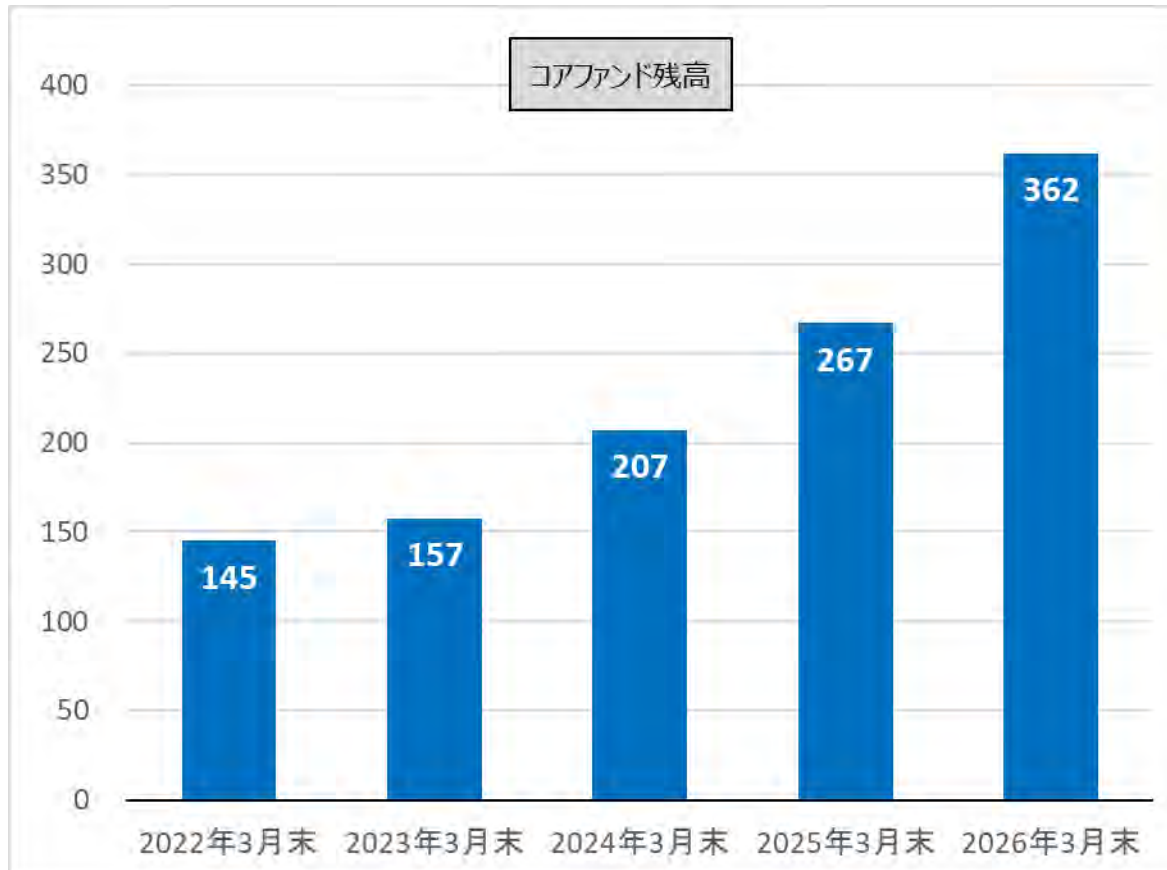
お客様のニーズに沿ったラインナップとなるよう、随時取扱商品の見直しを行ってまいります。

# 5. お客様にふさわしいサービスの提供

## (2) コアファンドの預り残高

コアファンドの預り残高は着実に増加しております。

【単位：億円】



- コアファンドとは、投資信託において、分散投資により価格変動を抑え、中長期保有に適したファンドを指します。
- 当行のコアファンドはNISAつみたて投資枠対象の投資信託と、バランス型投信（毎月分配型を除く）となっています。
- 2026年3月末現在、バランスファンドのうち23ファンドとNISAつみたて投資枠対象商品10ファンドをコアファンドに選定しています。

### 鳥取銀行のコア・サテライト戦略

市場環境に負けにくい投資のための「大切な考え方」とは…

## コア・サテライト戦略

コア・サテライト戦略とは、安定的に運用する「コア」部分と、積極的に運用する「サテライト」部分を分けて考えるものです。

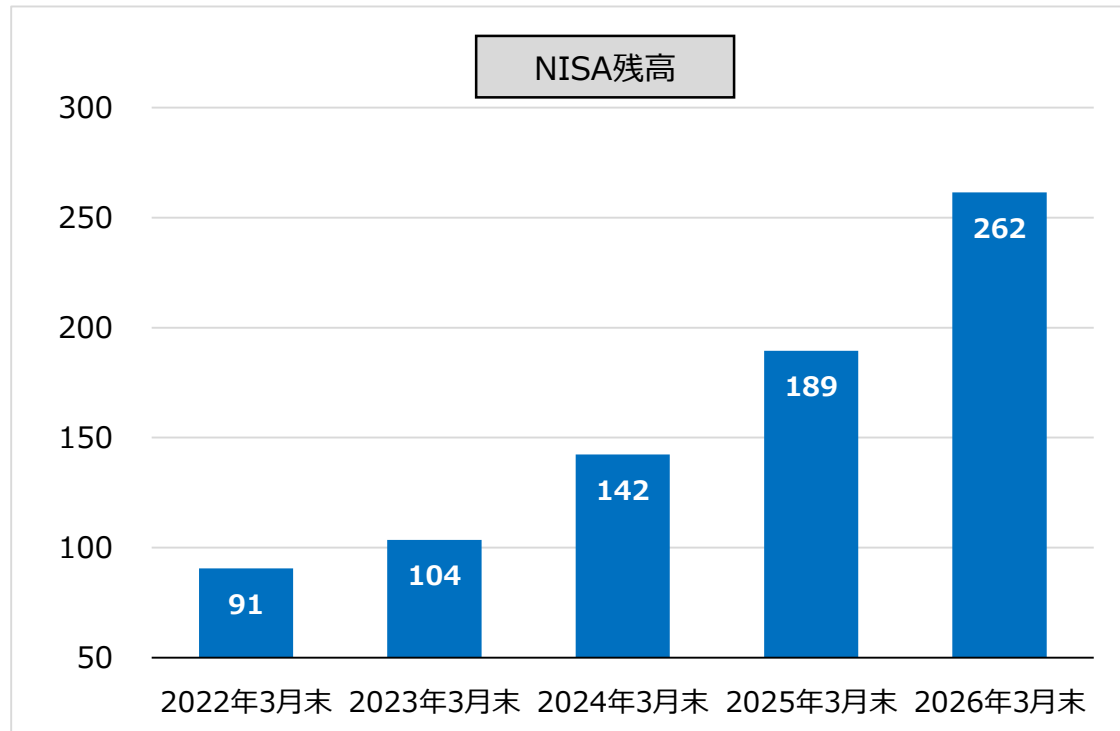


※イメージ図は考え方の一例を示したもので、すべてのケースを表すものではありません。

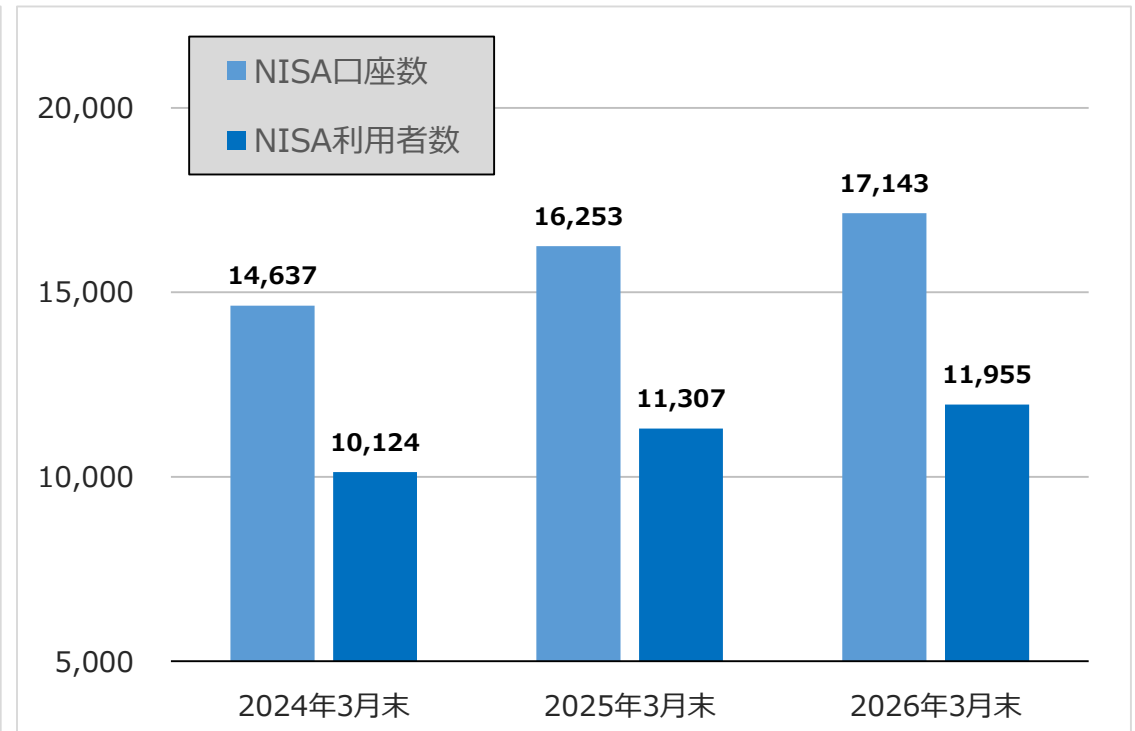
## 5. お客様にふさわしいサービスの提供

### (3) NISA（少額投資非課税制度）のご利用状況

【単位：億円】



【単位：件、人】

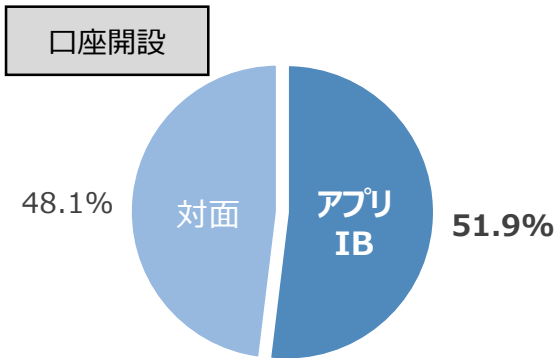


- NISA（少額投資非課税制度）は個人のお客様の資産運用を応援する税制優遇制度で、2024年から新しい制度に生まれ変わりました。新制度では非課税期間が無期限となり、「つみたて投資枠」と「成長投資枠」の併用が可能です。
- 当行ではお客様のご投資意向に応じた資産形成のご相談・サポートに積極的に取り組んでおります。

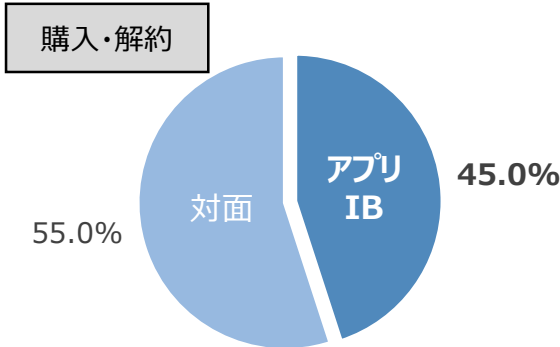
# 5. お客様にふさわしいサービスの提供

## (4) アプリ・インターネットバンキングによる情報提供・サービス

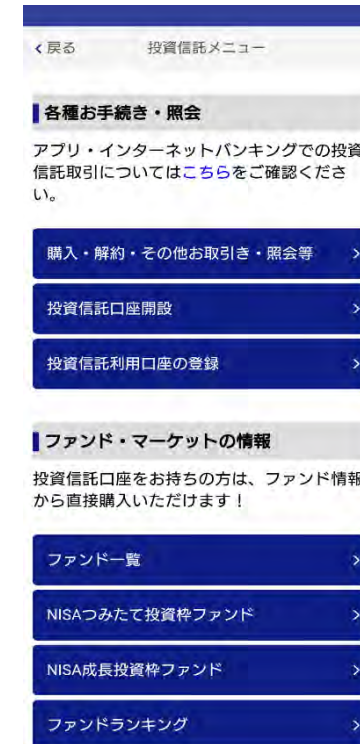
### 【アプリ・インターネットバンキング (IB) のご利用割合】



2025年度に投資信託口座を開  
設されたお客様のうち、51.9%  
がアプリからのお申込みでした。



2025年度に投資信託をスポット  
一括購入または解約のお取引を  
されたお客様のうち、45%がアプ  
リ・インターネットバンキングから  
のお申込みでした。



- 当行はDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進を通じてお客様の利便性向上に取り組んでおり、多くのお客様にご利用いただいています。
- とりぎんアプリ・インターネットバンキングでは、投資信託・NISA口座の開設や投資信託の購入・解約のご注文、積立投信のお申込み、保管残高・運用損益等の照会、ファンド・マーケット情報の閲覧等をいつでも行っていただくことができます。

# 5. お客様にふさわしいサービスの提供

## (5) ホームページ、タブレット端末による情報提供・サービス 【ホームページでの情報提供】

- 当行ホームページでは投資信託の基準価額やマーケット情報、取扱ファンドの概要等の他、取扱保険商品の概要についてもご案内しております。

# 5. お客様にふさわしいサービスの提供

## (5) ホームページ、タブレット端末による情報提供・サービス 【タブレット端末での情報提供】



- 当行窓口では、担当者のタブレット端末で投資信託の詳細情報やマーケット情報のご案内、ライフプランシミュレーション等によるご相談に応じています。



# 5. お客さまにふさわしいサービスの提供

## (7) 地域における金融経済教育普及のための取組み

当行では、地域のさまざまな機関と連携し、地域における金融経済教育の普及のための取組みを推進しています。今後も金融経済教育への取組みを通じて、新たな地域価値の創造に寄与してまいります。

### 【金融経済教育の取組実績】

種類	2025年度	2024年度
取組実績	7回	6回
親子で学ぶ金融教室	3回	4回
地域イベント出展	3回	1回
金融セミナー	1回	1回

### 中学生向け：金融セミナー

2025年度は中学生を対象に金融セミナーを開催。  
3年生約100名の方にご参加いただき、お金の大切さ、色々なお金の「置き方」について講演しました。

### 小学生向け：親子で学ぶ金融教室、地域イベント出展

- ・大山日ノ丸証券と共催で「親子で学ぶ金融教室」を鳥取・倉吉・米子で開催（2023年度より継続実施）
- ・鳥取・倉吉・米子で行われた地域イベントに体験ブースを出展

クイズで楽しく学習



銀行内見学・紙幣の重さ体験



体験ブースの様子



金融経済教育の取組みを通じた  
地域への貢献

子ども・若者の  
金融リテラシー向上



地域の資産形成  
文化の醸成



鳥取県の  
豊かな未来



新たな地域価値の  
創造

## 6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

- 従業員に対して「お客さま本位の業務運営方針」に基づく行動について、行内研修・教育等により徹底してまいります。
- 人財育成方針に基づき、お客さま・地域社会の発展のためのコンサルティング機能を提供できるスキルを持った人財、専門性を発揮できるプロフェッショナル人財の育成に取り組んでまいります。
- 業績評価体系におきましても、長期・分散・積立の提案活動やコンサルティング活動を評価する指標を重視し、半年ごとに見直しております。

### 【具体的取組み】

- 「お客さま本位の業務運営方針」を理解し実践していくための行内研修を定期的に行ってまいります。
- 人財育成プランにおいて、各行員の自己啓発を通じた自律的な成長を支援するとともに、分野別コンサルティング力育成プログラムを設定し、コンサルティング人財を体系的に育成しております。
- 行内のキャリアスキル認定制度を通じて、高度な専門性と豊富な知識・経験でお客さまにコンサルティングを提供するプロフェッショナル人財を継続的に育成しております。
- お客さま本位の業務運営を推進するため、行動プロセスやコンサルティングスキルアップに向けた取組み等を評価する人事評価体系を取り入れております。

# 6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

## ■ 人財育成の取組み

### コンサルティング人財の育成

お客さま・地域社会の発展のためのコンサルティング機能を提供できるスキルを持った人材を各営業店に配置し、年間研修プログラムを通じて継続育成

### プロフェッショナル人財の育成

行内キャリアスキル認定制度を通じて、高度な専門性と豊富な知識・経験でお客さまにコンサルティングを提供するプロフェッショナル人財を継続的に育成

## ■ 資格取得状況 (役員、嘱託・パートナーを除く正行員の取得状況)

### FP (ファイナンシャルプランナー) 資格

528名

FP3級  
全行員の82%

398名

FP2級・1級  
全行員の62%

### 資産形成コンサルタント

79名

前年比+39名 (+98%)

日本アナリスト協会認定

### 住宅ローンアドバイザー

205名

前年比+41名 (+25%)

### プロフェッショナル人財

66名※

うち資産運用相談等について  
高いスキルを有する人財

12名

※ 営業店所属の行内認定者数

## ■ 取組の成果と評価

### ◆ FP資格の普及

全行員の62%がFP2級以上の資格を保有。高水準の金融知識が行内に定着し、お客さまへの質の高い提案を支えています。

### ◆ 資産形成コンサルタントの急増

2024年3月開始の新資格にもかかわらず、前年比+98%増 (+39名) を達成。推奨施策の効果が顕著に表れています。

### ◆ 住宅ローンアドバイザーの拡充

前年比+25%増 (+41名) と大幅に増加。住宅関連コンサルティング力の強化が着実に進んでいます。