

**フィデューシャリー・デューティーに関する2020年度アクションプランの取組状況
および2021年度アクションプランの公表について**

株式会社みずほフィナンシャルグループ（執行役社長：坂井 辰史、以下「当社」）は、『〈みずほ〉の企業理念』において、すべての役員と社員が共有すべき価値観・行動軸として「お客さま第一」を掲げるとともに、資産運用関連業務におけるフィデューシャリー・デューティー^{*1}（以下「FD」）を全うすべく、FDに関する取組方針^{*2}を策定・公表しています。

このたび、当社およびグループ各社は、当該取組方針に基づく「2020年度アクションプランの取組状況」および、「2021年度アクションプラン」を策定しましたので、別紙の通り公表します。^{*3}

〈みずほ〉のFDに対する取組状況につきまして、お客さまに分かりやすくお伝えすることを目的に、公表内容をより充実したものにしました。

〈みずほ〉は、これからも、お客さまの中長期的なパートナーとして、最も信頼されるグループであり続けるべく、お客さまの立場に立った施策を実現していきます。

^{*1} 他者の信認に応えるべく一定の任務を遂行する者が負うべき幅広い様々な役割・責任の総称

^{*2} 「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」

（URL）<https://www.mizuho-fg.co.jp/company/policy/fiduciary/index.html>

^{*3} 今回の公表に先立ち、下記の外部有識者をアドバイザーとする「第7回フィデューシャリー・デューティー・アドバイザー・コミッティ」を開催しました。

<外部有識者>

（五十音順）

氏名	役職
岡 忠志 氏	株式会社格付投資情報センター 投資評価本部 投信事業部長
神田 秀樹 氏	学習院大学 法科大学院 教授・東京大学 名誉教授

以上

〈みずほ〉の フィデューシャリー・デューティーに 関する取り組み

みずほフィナンシャルグループ

Contents

「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティー	P3	2020年度取組状況と定量指標（KPI）－資産管理－	P37
1. 取組方針とアクションプラン		1. 資産管理サービス提供体制の強化等	
2. 目指す姿と定量指標（KPI）			
2020年度取組状況と定量指標（KPI）－販売－	P5	2020年度取組状況と定量指標（KPI）－グループ管理方針－	P38
1. グループベースでのコンサルティング態勢		1. 業績評価	
2. 投資信託の商品選定のプロセス		2. 報酬等の合理性と利益相反管理	
3. 投資信託のモニタリング・見直し		3. 企業文化の定着等	
4. 〈みずほ〉のコンサルティング			
5. 重要な情報の提供		2021年度アクションプラン	P42
6. 手数料に関する情報提供		1. 販売のアクションプラン	
7. アフターフォロー・モニタリング		2. 運用・商品開発のアクションプラン	
8. 高齢のお客さまへの対応		3. 資産管理のアクションプラン	
9. 情報コンテンツ・セミナー		4. グループ管理方針のアクションプラン	
10. 人材育成			
11. お客さまからの評価		定量指標（KPI）	P46
12. 第三者評価		1. KPIサマリ	
13. 投資運用商品の残高等		2. 共通KPI	
14. お客さまの資産の状況等			
2020年度取組状況と定量指標（KPI）－運用・商品開発－	P29	「顧客本位の業務運営に関する原則」該当ページのご案内	P58
1. 運用の高度化			
2. 運用プロダクツの開発・改善			
3. 運用報酬・手数料の分かりやすい情報提供			
4. 情報提供やサービスの充実			
5. ガバナンス態勢			
6. 第三者評価			
7. 運用資産残高			

※各ページ上部に記載の「取組方針」は、「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」の項目を表しています

※各ページ下部に記載の「原則」は、「顧客本位の業務運営に関する原則」（金融庁）の項目を表しています

※主なグループ会社は以下の略称で表しています

みずほフィナンシャルグループ	FG	みずほ証券	SC
みずほ銀行	BK	アセットマネジメントOne	One
みずほ信託銀行	TB		

1. 取組方針とアクションプラン

取組方針

お客さまの利益に真に適う商品・サービスを提供し、中長期的なパートナーとして、最も信頼されるグループであり続けるため、資産運用関連業務におけるグループ全体の方針として「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティー*¹に関する取組方針」を策定・公表しています。

「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」

<https://www.mizuho-fg.co.jp/company/policy/fiduciary/index.html>

*¹ 他者の信認に応えるべく一定の任務を遂行する者が負うべき幅広い様々な役割・責任の総称（以下、「FD」と略記）

アクションプラン

持株会社およびグループ各社では、本取組方針に基づき、それぞれの機能に応じたアクションプランと取組状況を年度ごとに策定・公表しています。

[アクションプランを策定・公表している主なグループ会社]

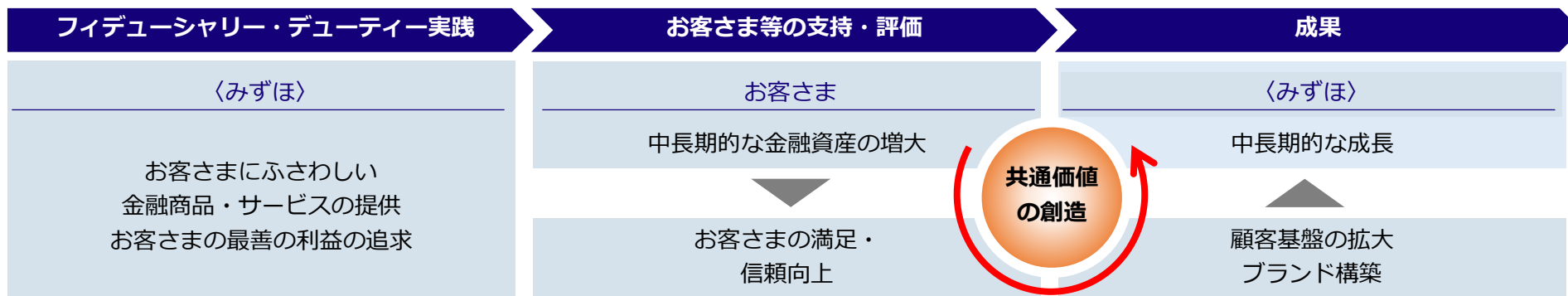
() はグループ会社の略称

機 能		
販売	運用・商品開発	資産管理
みずほ銀行 (BK)		
	みずほ信託銀行 (TB)	
	みずほ証券 (SC)	
	アセットマネジメントOne (AM-One)	

2. 目指す姿と定量指標 (KPI)

➤ 目指す姿 ～ お客さまと〈みずほ〉の共通価値創造 ～

- FDの実践を通じ、お客さまの中長期的な金融資産の増大を実現し、お客さまの高い満足と信頼を獲得することを目指します。
- 同時に、お客さまの満足・信頼に基づくお取引基盤の拡大やブランドの構築を通じ、〈みずほ〉の中長期的な成長を更なるお客さまサービスの向上に繋げていく「お客さまと〈みずほ〉の共通価値創造」を目指します。



➤ 定量指標 (KPI) * 2

- 「お客さまと〈みずほ〉の共通価値創造」の実現に向け、FDに関する定量指標 (KPI) を定期的にモニタリングし、必要な改善を行っていきます。

- 資格保有者数
- レーティング☆4以上のファンド数
- エンゲージメント活動先社数
- 公募投信残高別ファンド数
- 公募投信1ファンド当たり平均残高
- セミナー参加者数
- 金融教育受講者数

- お客さま満足度調査
- ファンドアワード受賞本数
- 投信会社満足度調査

- 投資運用商品の預り資産残高
- 投資運用商品保有者数
- 実現損益を含む投資信託の運用損益別お客さま比率
- 投資信託の平均保有期間
- 公募・私募投信残高
- DC専用ファンド²・つみたてNISA採用ファンド²残高
- 年金信託残高
- 公募投信の受託残高

*2 上記の定量指標 (KPI) に加え、以下の「共通KPI」を公表しています。

共通KPI

① 投資信託・ファンドラップの運用損益別お客さま比率 ② 投資信託の預り資産残高上位銘柄のコスト・リターン ③ 投資信託の預り資産残高上位銘柄のリスク・リターン
「共通KPI」は、2018年6月に金融庁から公表された「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPIについて」に基づき指標です。

2020年度取組状況と定量指標(KPI) - 販売 -

1. グループベースでのコンサルティング態勢

BK TB SC

2020年度の主な取り組み

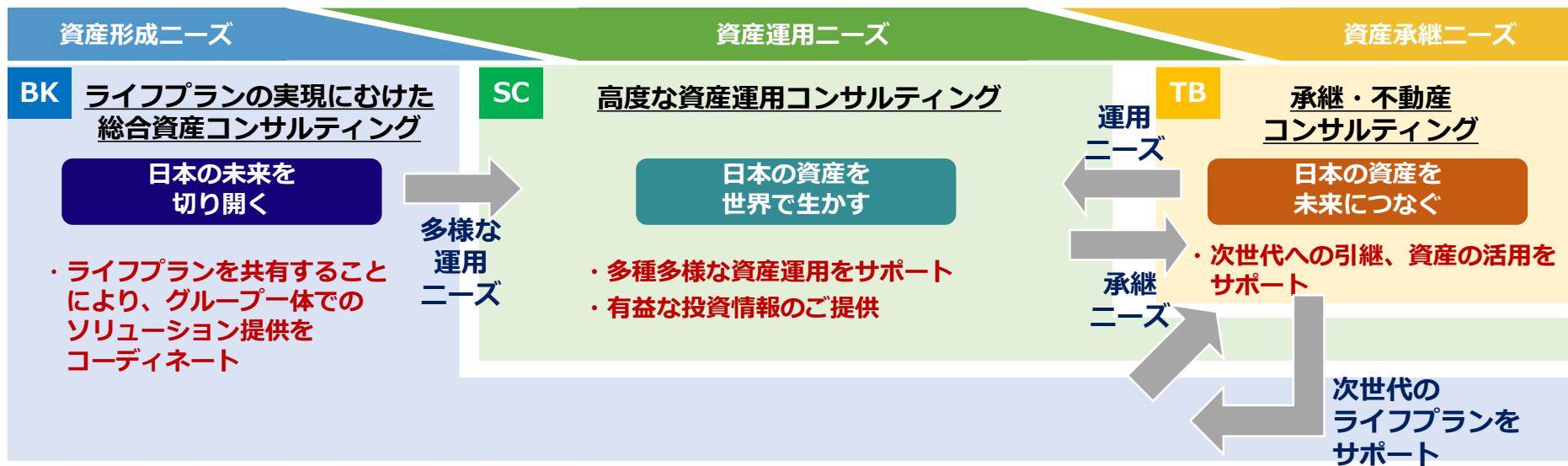
- お客さまからいただいたご資産の情報をベースに、ライフプランを共有させていただくことで、グループ各社の役割に応じたプロダクト・サービス、各社の強みを活かした総合的なコンサルティングを提供する態勢を構築しています。
- お客さまの**Goals**、すなわち一つには限らない夢や目標、想いを実現することを、〈みずほ〉はお手伝いしています。

基本方針

Goals-based wealth management～ライフデザインのパートナー～
〈みずほ〉は、“日本の家計の豊かさの増進に貢献”します
—分散投資により投資の成功体験を積み上げる—

投資提案の“軸”

- 分散投資を通じて世界経済の中長期的な成長を取り込む「グローバル・エクイティ戦略」(詳細はP.12に記載)
- 世界的優良アクティブファンドを厳選・チェックしてご提供



株式会社みずほフィナンシャルグループ



株式会社みずほ銀行



みずほ信託銀行株式会社



みずほ証券株式会社

2020年度において、みずほフィナンシャルグループ、みずほ銀行、みずほ信託銀行、みずほ証券のグループ4社は、株式会社格付投資情報センターの「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」において、評価取得会社の中で最高評価の「S+」を業界で初めて取得しました(詳細はP.25に記載)

2020年度取組状況と定量指標(KPI) － 販売 －

2. 投資信託の商品選定のプロセス

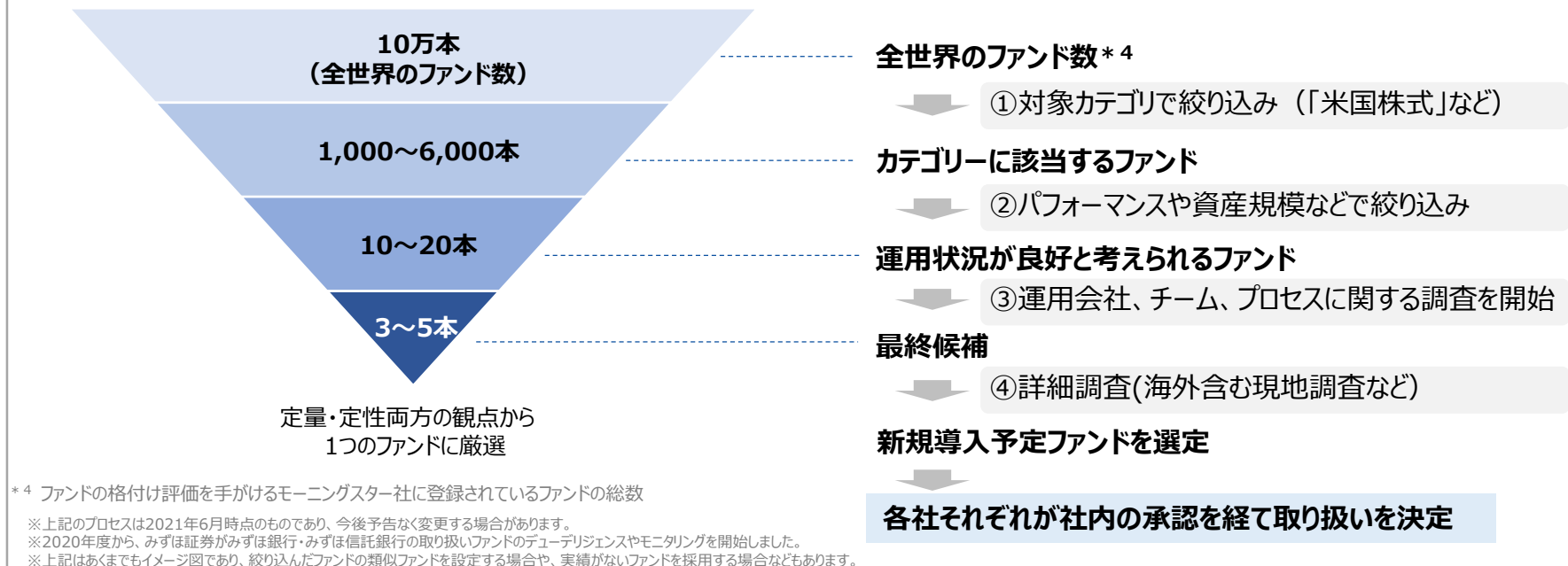
FG BK TB SC

2020年度の主な取り組み

- 商品選定・モニタリングの高度化をグループ一体で図ることにより、長期投資に資すると考えられるファンドをお客さまに提供することを目指します。
- ファンドの選定においては、パフォーマンス分析や現地調査などの詳細調査を基に、お客さまにお勧めできると考えられるファンドを厳選しています。なお、選定プロセスにおいて「社会的責任」の観点（環境または社会のサステナビリティの促進に対する貢献度等）も考慮しています。また、〈みずほ〉で取り扱うESG・SDGs等関連ファンドについては、お客さまへの説明責任を果たすべく「欧州連合サステナブルファイナンス開示規則（第8条または第9条^{*3}）」もしくは左記に準じた情報開示水準の商品をラインアップします。
- ファンドの新規取り扱いにおいては、厳正なプロセスに基づき採用を決定しています。
- 各グループ会社で採用を決定した投資信託は、各社HPの投資信託ページでの新商品取り扱いのお知らせや店頭などを通じ、お客さまにご紹介しております。

^{*3} 第8条とは、環境や社会的な特性を促進するファンド。第9条とは、サステナブル投資を目的とするファンド。

選定プロセスのイメージ



^{*4} ファンドの格付け評価を手がけるモーニングスター社に登録されているファンドの総数

※上記のプロセスは2021年6月時点のものであり、今後予告なく変更する場合があります。
 ※2020年度から、みずほ証券がみずほ銀行・みずほ信託銀行の取り扱いファンドのデューデリジェンスやモニタリングを開始しました。
 ※上記はあくまでもイメージ図であり、絞り込んだファンドの類似ファンドを設定する場合や、実績がないファンドを採用する場合などもあります。

2020年度取組状況と定量指標(KPI) － 販売 －

3. 投資信託のモニタリング・見直し（1）

FG BK TB SC

2020年度の主な取り組み

- ・ 取り扱いファンドがお客さまの資産形成に資する商品かどうかを検証しています。
- ・ 定量面・定性面の両面から、継続的かつ多面的なモニタリングを実施しています。
- ・ 調査結果を踏まえて、パフォーマンス改善要請を行うなど、お客さまへ提供する商品の質を保つよう努めています。
- ・ モニタリングの結果を踏まえ、お客さまへご提案する商品の絞り込み、対面で勧誘可能な商品の見直しを実施します。
- ・ 2021年度は、同一指数に連動する対面取り扱いのインデックスファンドにつきまして、信託報酬率の合計をグループで取り扱いのある商品のうち最も低い水準に揃えるべく、委託会社と協議のうえ、2021年度上期中に実施いたします。
- ・ 販売停止となる商品、償還する商品につきましては、各社のHP等でご確認いただけます。

取り扱いファンドのモニタリング

<p>定性評価</p>	<p>運用者との面談などを通じて、運用会社の理念と強固なビジネス基盤、高い運用力を持続させるチーム体制、再現性を担保する運用プロセスを備えているかを評価</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> <p>① 運用会社</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>② 運用チーム</p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>③ 運用プロセス</p>  </div> </div>
<p>定量評価</p>	<p>過去の運用実績の数値を基に、ベンチマーク*⁵（または参考指数）および同類ファンド*⁶との比較を実施し、客観的にパフォーマンスを評価</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around; align-items: center;">   </div>

*⁵ 運用の目安としている指数

*⁶ 同じカテゴリ分類に属するファンド群を指します。（グローバル株式ファンド、米国株式ファンド等）

2020年度取組状況と定量指標(KPI)
- 販売 -

3. 投資信託のモニタリング・見直し(2)

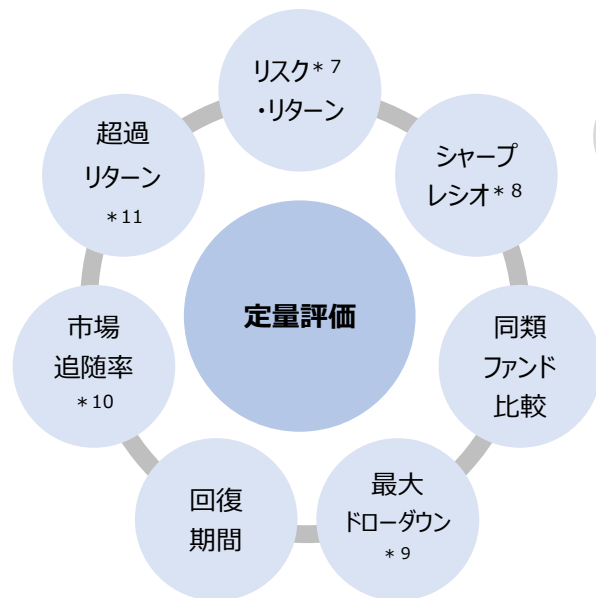
[定量評価の考え方]

BK TB SC

- 定量評価については、以下の「定量評価の調査項目」にお示した項目を主に確認しています。
- 確認にあたっては、ベンチマーク（または参考指数）や同類ファンド対比のパフォーマンスを重視しており、その市場の平均よりも優れた運用か、他のファンドより優位性があるかを評価することができます。

パフォーマンスを分析

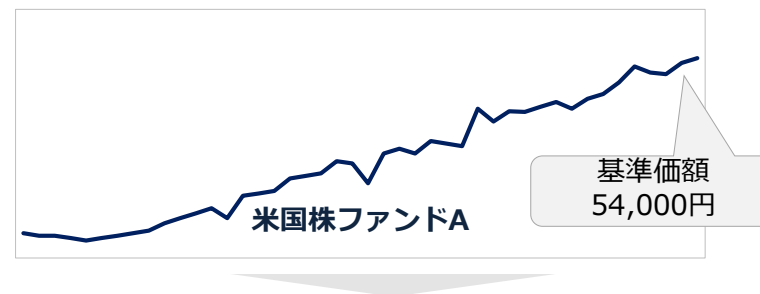
＜定量評価の調査項目＞



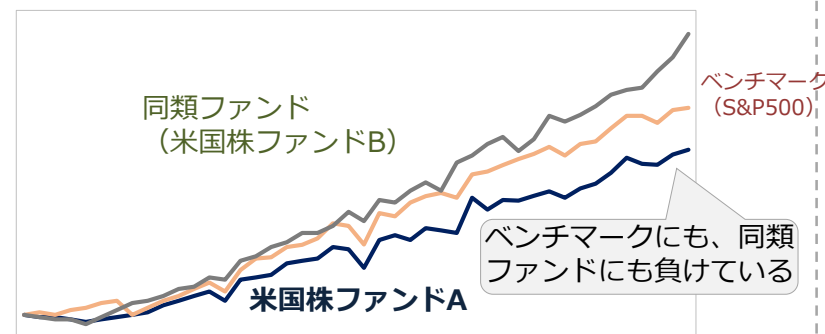
ベンチマーク
(または参考指数) や
同類ファンドとの
比較も重要

＜ベンチマークや同類ファンドとの比較を重視する理由＞

基準価額だけを見ると、パフォーマンスは良いように見えます。



しかし、ベンチマーク（または参考指数）や他の同類ファンドと比べると、劣後している場合があります。



- *7 リターンの変動幅を示します。
- *8 リターンを得るためにどの位のリスクを取っているかを示します。数値が大きいほど運用効率が高いことを表します。
- *9 最高値からの最も大きい下落率を示します。
- *10 ベンチマーク(または参考指数)の上昇/下落局面において、ファンドの基準価額がベンチマーク(または参考指数)対比でどの程度追隨しているかを示します。
- *11 対象ファンドがベンチマーク(または参考指数)と比較してどの程度上回っている(下回っている)かを示します。

2020年度取組状況と定量指標(KPI) - 販売 -

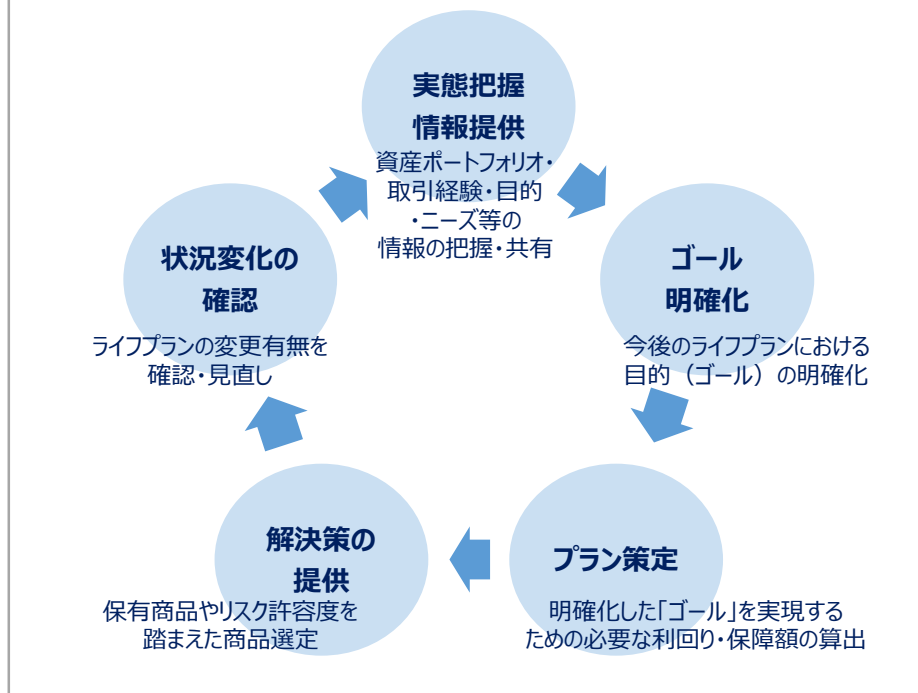
4. 〈みずほ〉のコンサルティング（1）

BK TB SC

2020年度の主な取り組み

- お客さまの資産ポートフォリオや取引経験等の現在の状況、目的や将来の夢を伺いながら、お金に関する豊富な知識をもとに、お客さまにあったマネープランをご提案します。
- 複数の金融商品・サービスの中からお客さまのニーズにあった商品を、類似した商品や代替商品の内容（手数料を含む）と比較しながら横断的にご提案します。また、複数の金融商品をパッケージとして販売する場合にも、そのパッケージがお客さまにとってふさわしいかに留意し、ご提案します。
- 複雑またはリスクの高い商品のご提案時には、チェックシート等を用いて適切な提案ができていないかチェックする体制としています。また、そのチェック項目については、適宜見直しをしています。

〈みずほ〉の総合コンサルティングフロー（Goals-based）



多様な商品ラインアップから最適な商品を的確に提案



お客さまと現在の状況や将来の夢を共有し、
ニーズを捉えた最適な商品を的確にご提案

2020年度取組状況と定量指標(KPI)
- 販売 -

4. 〈みずほ〉のコンサルティング（2）

BK TB SC

総合資産コンサルティングの実践

- ・ 〈みずほ〉では、お客さま一人ひとりの夢や想い、目標をゴールとして設定の上、お客さまのニーズを正しく理解し、その実現に向けた解決策をご提供することに取り組んでいます。
- ・ お客さまに対応させていただく営業担当者は、お客さまのニーズを「捉える・先取りする・察知する・創造する・明らかにする」ことを実践しています。

お客さまの
ゴールの特定ゴール実現へ
シナリオ設定投資の提案と
実行定時・随時の
レビュー

- みずほ銀行では、お客さまの情報や人生設計を基に将来のマネープランをシミュレーションできるツール「ライフデザイン・ナビゲーション」を導入し、お客さまの課題解決に向けた提案に活用しています。
- みずほ証券では、お客さまの「お預かり資産診断（Pnavi）」を通じて、お預かり資産の状況についての診断、ご資産の見直しのご提案を実施しています。



人生100年時代のマネーナビ

ライフデザイン・ナビゲーション

BK

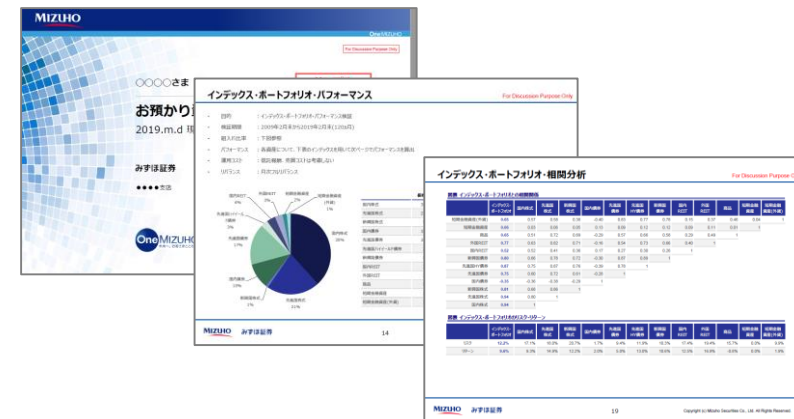


2020年度提案書発行部数：7万件

※みずほ証券においても、取引の特性に合わせたシステムの導入を検討しております。

[お客さまのお預かり資産診断（Pnavi）]

SC



2020年度取組状況と定量指標(KPI)
- 販売 -

4. 〈みずほ〉のコンサルティング (3)

BK

ライフデザインの実現に向けたサポート～「貯蓄から資産形成」の促進への貢献～

日本の未来を
切り開く

- お客さまのライフデザインを踏まえた資産形成に関わるご提案を、店頭、Web、職域（勤務先企業との連携）といった、様々なチャネルから行っています。
- つみたてNISA、積立投資信託、iDeCoといった各種商品を通じて、お客さまの将来の実現に向けた金融サービスをご提供いたします。

ライフデザインパンフレット

~〈みずほ〉と作る
ライフデザイン&マネー

1 ライフデザイン～「今」と「これから」を確認しましょう～

人生には、様々な場面やイベントがあります。
将来の夢や希望を実現させるためには、
「今」を精進し、「これから」を見据えていくこと、
そして、「人生」と「貯蓄」の計画を立てていくことが大切です。

収入

給与収入	年金収入	公的年金
30代 40代 50代 60代 70代 80代 90代		

ライフイベント

全世帯の平均収入額 戸建て 3,442.1万円 マンション 4,437.2万円	教育費 平均約170万円	結婚への準備 平均約170万円	定年時の生活費 平均約1,813万円	リフォーム費用 平均約237万円	購入への準備金 平均約13万円	養老費 平均約200万円	葬儀費用 平均約160万円
---	-----------------	--------------------	-----------------------	---------------------	--------------------	-----------------	------------------

資産形成チラシ

資産形成の考え方

資産形成の考え方

資産分散

資産分散の重要性

長期保有

さらには…制度を活用することで非課税メリットや所得控除を受けられます

つみたてNISA NISA 生命保険 iDeCo

2020年度取組状況と定量指標(KPI) - 販売 -

4. 〈みずほ〉のコンサルティング（4）

BK SC

高度な資産運用コンサルティングの実践

日本の資産を世界で生かす

- ・ 〈みずほ〉では、グローバル・エクイティ戦略を掲げ、「長期」「分散」「継続」を実践し、お客さまの資産運用に関わる成功体験を積み上げることににより、お客さまの投資の目的、夢やゴールの実現をサポートしています。
- ・ 投資の重要性や効果、投資判断に必要な情報をご提供し、お客さまのニーズに的確にお応えします。

グローバル・エクイティ戦略

世界経済の高い成長力を取り込むことで、日本の家計資産の偏り（円建て・預金）を改め、豊かさの増進に貢献する戦略

コンセプト 【Time, Not Timing】

Time, Not Timing データ集



日本や世界の様々なデータを分析し、掲載した資料です。本資料により、「長期」「分散」「継続」投資の効果について、ご説明しています。

Time, Not Timing 簡易チラシ

あなたの資産を世界経済とともに成長させてみませんか？
～長期的なグローバル投資へ～

日本に住んでいる私たちにグローバル投資は必要？
自国という安心感から円預金をされる方は多いですが、それでは合理的な選択？

各債の個人金融資産事情

- 日本では現金・預金比率が他国対比で高く、個人金融資産の分散が低い
- 米国や欧州は、現金・預金比率が低く、株式や投資信託の比率が高い

自分の資産は自ら準備をする必要性

- 株式・投資信託の保有比率が高い外国
- 家計の個人金融資産は円建てより
- 低金利・低成長である自国の債券比率が高い日本の個人金融資産は低い

日本・米国・英国の個人金融資産

項目	日本	米国	英国
現金・預金	23%	11%	11%
債券	33%	30%	33%
株式	12%	57%	55%
投資信託	13%	3%	3%

日本・米国・英国の個人金融資産の成長

年	日本	米国	英国
1990年	100	100	100
1995年	110	110	110
2000年	120	120	120
2010年	130	130	130
2017年	140	140	140

投資における成功の秘訣は「長期」「分散」「継続」です！

「長期」「分散」「継続」投資について、簡潔にまとめています。より詳しくお聞きになりたいお客さまには、左記データ集をご説明しています。

商品比較資料

お客さまの目的に合った商品をお選びください

商品	特徴	コスト	リスク
外貨預金	外貨預金をしたい ・外貨預金をしたい ・世界的に分散したい	コストが低い	為替変動リスク
外貨債券	外貨債券を保有したい ・外貨債券を保有したい ・一定期間保有したい	為替変動リスク	為替変動リスク
投資信託	投資信託を利用したい ・投資信託を利用したい ・分散投資をしたい	運用手数料	為替変動リスク
外貨建て個人預金	外貨建て個人預金をしたい ・外貨建て個人預金をしたい ・分散投資をしたい	運用手数料	為替変動リスク

商品カテゴリー別の特徴・投資の目的・コスト等の違いについて比較できる資料を使い、お客さまのニーズに合った商品を選んでいただけるようご説明しています。

2020年度取組状況と定量指標(KPI)
- 販売 -

4. 〈みずほ〉のコンサルティング (5)

BK TB SC

承継コンサルティング

日本の資産を
未来につなぐ

- お客さまの大切なご資産とともに、ご家族への思いを未来につなげるため、お客さまの資産承継に関わるニーズに様々な角度でお応えしております。

みずほ銀行 Dear Future



みずほ銀行では、資産承継に関する冊子を活用し、お客さまの「のこしたい」という想いに幅広くお応えしています。

みずほ証券 シニアコンサルタントに関するHP



みずほ証券では、相続・贈与に関する専門的な知識を有するシニアコンサルタントを配置しています。また、お客さまの生活状況等をご家族にご連絡する「みずほ証券あんしんサービス」により、お客さまとご家族にあんしんをお届けしています。



みずほ証券 あんしんサービス説明資料

みずほ信託銀行 取扱商品説明資料



みずほ信託銀行では、資産承継期のお客さまのお悩みにお応えする商品・サービスをご用意しています。

2020年度取組状況と定量指標(KPI) - 販売 -

4. 〈みずほ〉のコンサルティング（6）

〈みずほ〉では、インターネット、タブレット端末等を活用して、お客さまに提供するサービスの高度化に取り組んでいます。

[インターネットでの資産形成サポートツール]

SMART FOLIO

BK

- 6つの質問からリスク許容度を診断、お客さま一人ひとりに適した資産配分モデルを無料でご提案します。
- SMART FOLIOは、個人型確定拠出年金iDeCoの投資対象のシミュレーションにもご利用いただけます。



あしたのおかね

SC

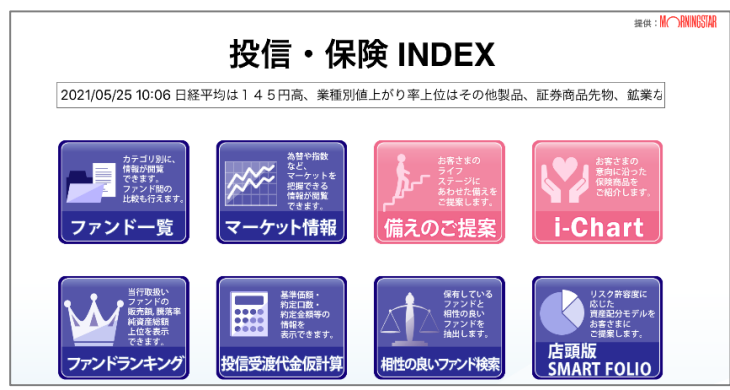


- 5つの質問に答えると、簡単な収支をシミュレーションし、イメージした将来に必要なお金がわかるサービスを提供しています。

[タブレット端末によるご提案・お手続き]

BK TB

- 営業担当者がタブレット端末を利用して投資信託、保険といった商品や資産承継に係るご提案を実施しています。



BK

- タブレット端末を利用して投資信託、保険等のお申し込み受付を実施することで、ペーパーレス化を促進しています。



2020年度取組状況と定量指標(KPI)
- 販売 -

4. 〈みずほ〉のコンサルティング（7）

[リモート・Webを通じたサービスのご提供]

お客さまの利便性向上に向け、リモートやWeb等を活用したサービス提供の拡充を図っています。

ライフデザイン・リモートサービス

SC



みずほ証券 ライフデザイン・リモートサービスに関するHP

リモートでコンサルティングを行う専任担当者を配置し、電話・ICTを活用して以下のようなニーズに対応するサービスを提供

- ・ 勤め帰り・休日など、店舗の営業時間外に相談したい
- ・ スキマ時間にその時の状況に応じた方法で相談したい
- ・ ネットだけでは不安だから知識・経験のあるコンサルタントに相談したい

Web面談

BK



Web面談のご案内チラシ

ご自宅や会社などから資産運用のご相談やお手続きを行うことができる、Web面談のサービスを提供

投資信託口座開設・積立投資信託申込サービス BK



投資信託の口座開設から積立投資信託のお申し込みまでを、ノンストップで実現し、最短、申込日+3日で完了できるサービスを提供

2020年度取組状況と定量指標(KPI)
- 販売 -

5. 重要な情報の提供

BK TB SC

2020年度の主な取り組み

- ・〈みずほ〉は、お客さまが様々な商品を理解し他商品等との諸条件を比較検討した上で、お客さまの投資経験等も考慮し、ニーズに合った商品を選択していただけるよう、商品の複雑さや内容の重要度に見合った、明確で誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供に努めています。
- ・2020年度は、資料のひとつとして「重要情報シート」の準備を開始し、2021年5月には各社の取扱商品や商品ラインアップの考え方をご覧いただける「重要情報シート（金融事業者編）」を公表いたしました。

[商品提案時にご説明している重要情報]

パンフレットやWeb等を用いて分かりやすくご案内

<ご案内している事項の例>

商品の目的や機能	基本的な利益(リターン)とリスク	複数の商品で構成されている商品の比較情報(個別購入の可否含む)	想定する購入層	販売を行う商品の選定理由
お客さまが支払う費用	租税の概要(NISA等への対象有無)	換金・解約の条件	利益相反の可能性	販売会社が受け取る手数料

複雑またはリスクの高い商品をご提案する場合には、契約締結前交付書面や目論見書、パンフレット等を用いて上記の項目を分かりやすくお示しするほか、同種の商品の内容と比較しやすい個別資料を用いるなど、お客さまにご理解いただけるよう工夫を行っています

[重要情報シート（金融事業者編）]

MIZUHO みずほ銀行 OneMIZUHO

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）

1. 当行の基本情報（当行がお客さまに提供できる金融商品の種類は次の通りです）

社名	株式会社みずほ銀行		
代表取締役	岡東財務長（監会） 藤田		
加入協会	日本証券業協会／一般社団法人金融先物取引業協会／一般社団法人第二種金融商品取引業協会		
発行の概要を記したウェブサイト	https://www.mizuho-bank.co.jp/		

2. 取扱商品（銀行がお客さまに提供できる金融商品の種類は次の通りです）

預金（投資性なし）	○	預金（投資性あり）	○
預貯金	×	外貨預金	×
定期預金	○ 甲1	外貨定期預金	○ 甲1
活期預金	○	投資信託	○ 甲2
ネット口座	×	金銭信託	○ 甲2
ETP、ETN、REIT	×	その他の上場商品	×
保険（投資リスクなし）	○	保険（投資リスクあり）	○

※1 NISA（少額投資非課税制度）のNISA（個人投資家向け）枠に限り、お取引が可能です。
みずほ証券の対応サービスをご希望の際は、みずほ証券にてお取引を行って頂きます。また、オンライン金融商品お申し込みとして、インターネットでみずほ証券「みずほ証券」PayPay証券「PayPay証券」にお申し込みいただけます。

※2 みずほ銀行（みずほ）でのご案内
※3 みずほ銀行（みずほ）と提携する金融機関の提供

3. 商品ラインアップの考え方（商品ラインアップの提供は次の通りです）

〈みずほ〉は、お客さまの長期投資（ポートフォリオ）を支援する存在であり、お客さまの「一括」ではなく「分散」の資産運用（分散投資）（企業価値/みずほValue）をすべての投資機会に提供し、お客さまの多様なニーズへの的確な対応、最高水準のソリューションをご提供します。

お客さまの投資方針・目的・資産ポートフォリオは、他業種や他社と異なる商品を提供し、投資対象資産やリスク・リターン特性等を考慮し、多様な商品を提供いたします。同時、販売先も異なります。

投資信託については、幅広いお客さまの長期の資産形成の期待に立つよう、「長期・分散・継続」投資に資する優良な商品をご提供いたします。（みずほの調査力もあかし、米利運用会社の商品に限らず、海外の運用会社の商品も幅広く投資機会を提供いたします。また、商品購入に手数料を無料にいたします。）

当行は、幅広い年齢層をサポートし、ライフプランに沿って、コンサルティングを通じて、お客さまに合わせた投資機会と投資商品・サービスを提供できるよう努めます。

4. 西情・相談窓口

当行の西情相談窓口（ご質問・お問い合わせ）	0120-324-221
加入協会共通の相談窓口	全国銀行協会相談室 0570-017109（03-5252-3772） 証券・金融商品あつち相談センター（FINPAC）0120-64-5005
上記以外の相談窓口	生命保険協会 生命保険相談所 03-3286-2648 金融庁金融サービス利用相談室 0570-016811（03-5251-6811）

（注）本行は「人」1000社以上、に提供可能な投資性金融商品の種類を公表しております。詳細は本行のウェブサイト「みずほ証券」をご覧ください。

（注）本行は「人」1000社以上、に提供可能な投資性金融商品の種類を公表しております。詳細は本行のウェブサイト「みずほ証券」をご覧ください。

（注）本行は「人」1000社以上、に提供可能な投資性金融商品の種類を公表しております。詳細は本行のウェブサイト「みずほ証券」をご覧ください。

2020年度取組状況と定量指標(KPI)

－ 販売 －

6. 手数料に関する情報提供

BK TB SC

2020年度の主な取り組み

- 〈みずほ〉は、投資信託・一時払保険をご購入および保有していただく際に「ご提供するサービス」の対価として、各種手数料をご負担いただいています。また、保険商品など、お客さまにご負担いただく費用とは別に金融商品の提供会社から販売代理店手数料等を受け取る場合があります。
- これらの手数料につきましては、お客さまがニーズに沿った商品を選択できるような情報提供の取り組みを進めています。例えば、類似した内容の商品についても、対面・非対面の方法や選択する通貨・コース等によって手数料が異なる場合、その理由とともに手数料の内容を商品パンフレットなどを通じて分かりやすくお示ししています。
- こうした手数料に関しましては、契約締結前交付書面や目論見書の他、各種パンフレットなどを通じ、金融商品のご提供に際して分かりやすくご説明を行うよう努めています。

[投資信託の手数料イメージ]

購入時手数料

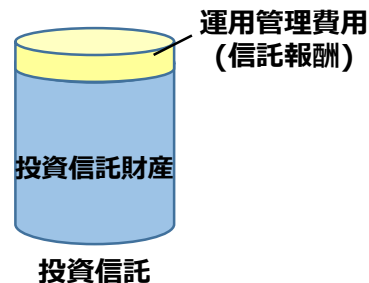
支払先 **販売会社**

投資信託を購入する際に販売会社に対して、一度にご負担いただくものです。

運用管理費用(信託報酬)

支払先 **販売会社** **委託会社(運用会社)** **受託会社**

あらかじめ定められた報酬率で日々計算され、投資信託財産から支払われます。また定められた割合で販売会社・委託会社・受託会社に配分されます。



[ご提供サービスとお客さまにご負担いただく手数料]

取引段階	手数料		ご提供するサービス例*14
	投資信託	一時払保険	
ご購入時	購入時手数料	代理店手数料*13	<ul style="list-style-type: none"> ◆お客さまがニーズに合った商品を選択していただけるように、またお客さまが資産運用に際して適切な判断ができるように、マーケット等に関する情報の提供を行います。 ◆お客さまのご年齢・投資に関するご経験・お持ちの金融資産・お取引の目的等を確認し、お客さまの視点に立ち、受入可能なリスク水準等を総合的に勘案した上で、ニーズに合った適切な商品の提案を行うよう努めます。 ◆お客さまの投資に係るご経験等を踏まえ、商品性・リスク・コストなどの重要事項をお客さまにご理解いただけるよう分かりやすく説明を行います。 ◆商品販売(契約)に関する事務手続きを行います。
保有時	運用管理費用*14		<ul style="list-style-type: none"> ◆お客さまを取り巻く環境の変化や運用状況等を踏まえ、継続的にお客さまの適切な投資判断に役立つ情報提供を行うように努めます。 ◆〈投資信託の場合〉運用報告書など各種書類のご送付、分配金・償還金のお支払い、解約手続等を行います。

*12 〈みずほ〉が販売会社としてお客さまにご負担いただく手数料を指しており、投資信託に関してお客さまにご負担いただく手数料は上記に限られません。手数料・費用の詳細は、投資信託説明書(交付目論見書)や契約締結前交付書面(目論見書補充書面含む)にてご確認ください。

*13 一時払保険においては、保険の手数料は保険会社から販売代理店に支払われるものであり、代理店手数料の多寡がお客さまのご負担額に直接影響を与えるものではありません。

*14 上記は「ご提供するサービス例」として掲載するものですので、全てのお客さまに当てはまるものとは限りません。

2020年度取組状況と定量指標(KPI) - 販売 -

7. アフターフォロー・モニタリング

お客さまに合わせたアフターフォロー体制

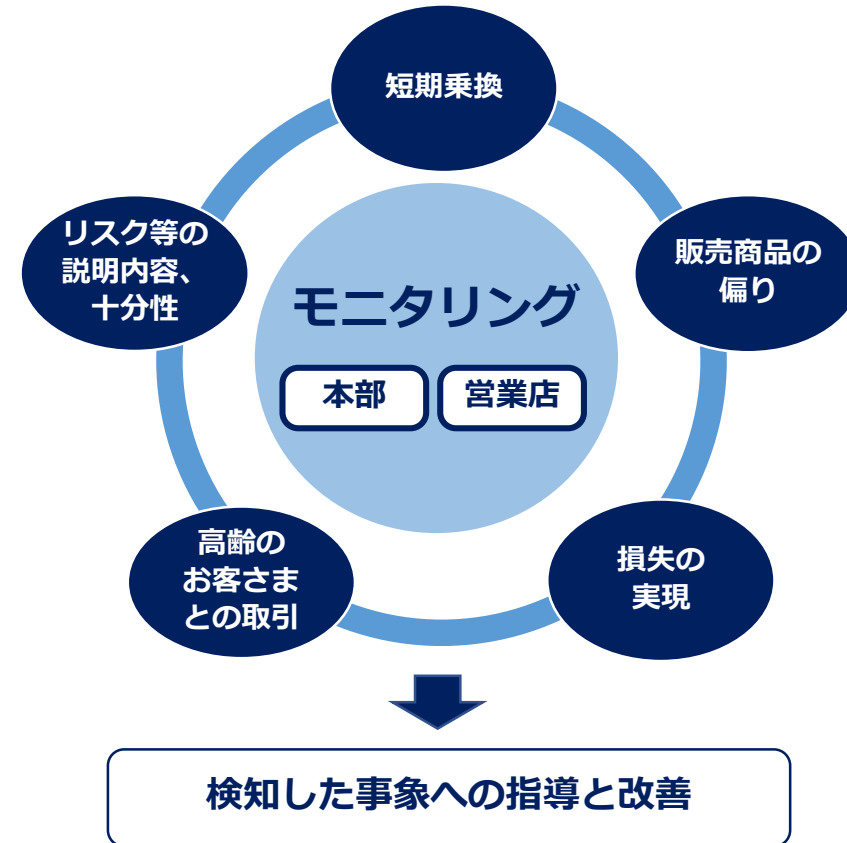
〈みずほ〉では、お客さまのお取引状況等を踏まえ、情報提供等を目的としたアフターフォローに加え、相場・市場動向の急変時や高齢のお客さまへの対応等、個々の事情に応じたアフターフォローを丁寧に実施するため、各社でルールを制定し実践しております。



- 商品ごとに設定した頻度、および損失発生等一定の事象が発生した場合に、保有資産の内容・状況、マーケット近況および今後の見通し等について分かりやすくお知らせ
- 高齢のお客さまに対しては、よりきめ細やかな継続的なフォローを実施

ポイントを絞った体系的なモニタリング

〈みずほ〉では、お客さまに適した金融商品・サービスのご案内・販売等が行えているか等の観点から、対面営業を中心に、本社・営業店双方でモニタリングを実施し、検知した事象への指導と改善を徹底しております。



2020年度取組状況と定量指標(KPI) － 販売 －

8. 高齢のお客さまへの対応

BK TB SC

2020年度の主な取り組み

- ・ 高齢のお客さまへの対応につきましては、投資運用商品販売ルールをグループで統一して適時適切な対応を実践する体制を構築しています。
- ・ 販売ルールにつきましては、お客さまへのアフターフォローや定期的なモニタリングの結果等を通じ、適切性について検証・見直しを行う体制を構築しています。

	75歳以上のお客さま	85歳以上のお客さま
ご提案可能な商品	<ul style="list-style-type: none"> ■ 商品を限定して販売しています 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 原則、〈みずほ〉から勧誘いたしません ■ ご家族の同席が可能なお客さま向けに商品を限定してご提案しています
役席者による確認	<ul style="list-style-type: none"> ■ 役席者による事前の面談や注文の受付を行っています ■ 約定の確認は、受注をした職員以外からご連絡しています <p>※ みずほ証券においては、注文の受付、約定の確認を役席者からご連絡する対象は80歳以上のお客さまです</p>	
ご家族の同席	<ul style="list-style-type: none"> ■ 提案をさせていただく場合、ご家族の同席をお願いしております (同席が困難な場合、ご家族の方に、お電話で確認させていただく場合もございます) 	
その他	<ul style="list-style-type: none"> ■ 下記に該当するお客さまへの取引勧誘は禁止しております <ul style="list-style-type: none"> ✓ ①特別養護老人ホーム（介護老人福祉施設）、②介護老人保健施設、③介護療養型医療施設に入居中のお客さま ✓ ヘルパーや親族からの情報により、認知症等の罹患が疑われるお客さま ■ 下記に該当するお客さまへの取引勧誘は自粛しております <ul style="list-style-type: none"> ✓ 在宅中であっても訪問介護を受けているお客さま ✓ 入院中のお客さま（判断低下に伴う入院） ✓ 加療中（治療薬等の服用）で判断力低下など、以前との違いが見受けられるお客さま 	

※75歳未満のお客さまにも該当します

2020年度取組状況と定量指標(KPI) － 販売 －

9. 情報コンテンツ・セミナー（1）

BK TB SC

2020年度の主な取り組み

- ・〈みずほ〉では、HPで資産形成や資産運用を学ぶことができるコンテンツをご用意しています。また、セミナー開催情報を掲載し、セミナーへの予約も承っております。
- ・また、投資初心者の方や、もう少し詳しく投資について学びたい方向けの投資教育サイト「お金のキャンパス」を、株式会社ZUUと共同で運営しており、“金融と経済の知識をもっと身近に学べる”をモットーに様々な記事を掲載しています。

[主な情報コンテンツ]

- ・「人生100年時代」を楽しむための、おかねの知識を学ぶコラム記事を用意



BK

- ・外部とのタイアップ
雑誌『Oggi』に「ライフデザイン・ナビゲーション」を使った資産形成コンサルティングについての記事掲載

BK



「Oggi」2021年3月号

- ・未来を楽しく想像し、実現するためのキッカケやヒントを提供

BK

未来想像マガジン 未来想像TV

- ・投資初心者の方から詳しく学びたい方まで、幅広く金融に関わるコンテンツを発信

SC



2020年度取組状況と定量指標(KPI)
- 販売 -

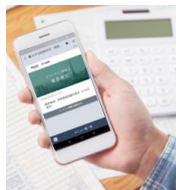
9. 情報コンテンツ・セミナー (2)

[主な情報コンテンツ]

SC

みずほ証券市況・投信情報お知らせサービス

YouTube みずほ証券公式チャンネル



みずほ証券ネット倶楽部会員向けに
LINEによる市況・投資情報を提供

- ✓ **【市況情報お知らせ】(1日3回)**
東京株式市場(前引け・大引け) NY株式市場の
マーケット情報を毎日決まった時間にお知らせ
- ✓ **【投信情報お知らせ】(最大20銘柄まで)**
登録したファンドの「基準価額」や「分配金」等の
情報を定期的にお知らせ



YouTubeでみずほ証券のアナリストが投資情報を配信

2020年度取組状況と定量指標(KPI)
- 販売 -

10. 人材育成 (1)

BK TB SC

2020年度の主な取り組み

- ・ 〈みずほ〉では、社内研修に加え、役員から営業担当者向けに継続的にメッセージを発信することで、FDの意識定着化に取り組んでいます。
- ・ 加えて、各営業担当者のFDの実践状況につきましては、見える化をしたうえで、各営業店に還元しています。

【役員メッセージ】

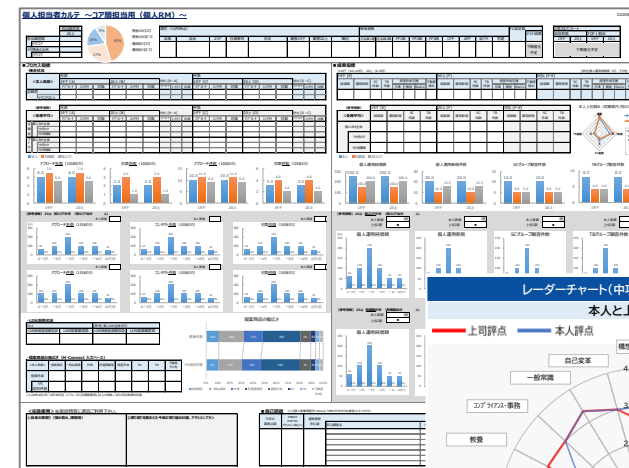
発信内容のイメージ

そもそも	1. 競争は「具事勝つ」ことだけが、正しい。 スポーツでもゲームでもルール違反に勝利なし。競争は、「ルールに則して」が前提。
熱意	2. 営業社員に求めるのは、「顧客に会って対話する（コンサルティング）」熱意。 一を聞いて十を知るのが人間力（ハートセンサー）。“AI”は、百万回教えられて一を学ぶ。
つまり	3. FDは、立派な企業の必要条件ではない。 その上で、大き（利益を上げていないと十分条件は満たせない。 企業の大きな発展に必要なのは、「道徳」（渋沢 栄一）/経済なき道徳は害言である（二宮 尊徳）
ところで	4. FDを追求できる業種は、何がある？ 証券経営を取り巻く環境・条件（株価/金利/為替レート等）は、全て同一、チャンスも同一。 違いを生むのは、「プロの倫理観」＝コンサルティング力と経営力。
プロ	5. “顧客の最善の利益”、“顧客本位”、“顧客にふさわしい”と“顧客の満足”、“顧客の喜び”。 目先の利益を捨てNOと云える勇氣・「プロの倫理観」が試される。 ※上医/中医/下医（貞原 益軒）

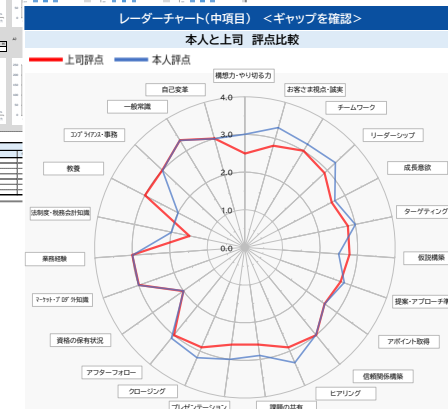
FDが我々に要求するのは、「知識＝専門性」と「心の汗＝熱意」

【営業担当者の実践状況の見える化】

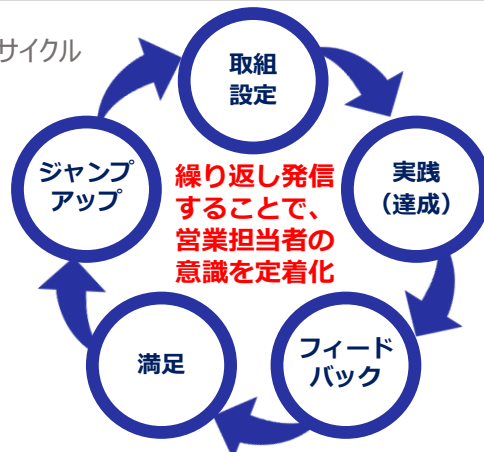
- ・ 各営業担当者のFDの実践状況を可視化し定期的に還元、より高いレベルを目指す取り組みを促進しています。



還元資料の例



定着化のサイクル



2020年度取組状況と定量指標(KPI)
- 販売 -

10. 人材育成 (2)

2020年度の主な取り組み

- ・〈みずほ〉では、お客さまへの的確なコンサルティングを通じてFDを実践し、高い支持をいただいた営業担当者をクライアントファーストマイスター(CFM)に認定し、ホームページに公表しています。2020年度は、BK4名、TB3名、SC4名を選定いたしました。(SCは2020年度から導入)
- ・資格を、コンサルティング営業の実践に必要な要件として位置付け、取得を推進しております。
- ・充実した研修コンテンツにより、常にレベルアップ、新たな知識の習得を図れる仕組みを構築し、営業担当者の質の向上に努めております。

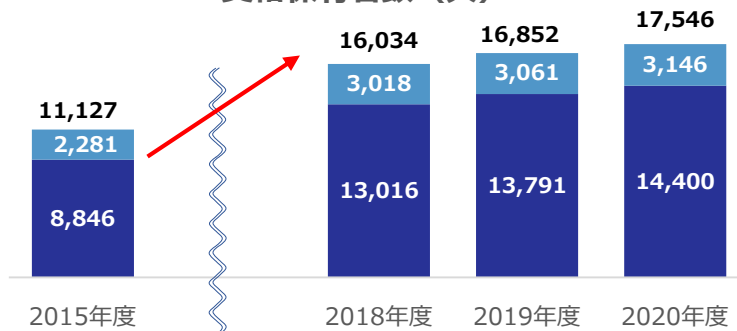
BK TB SC

MIZUHO
CFM
Client First Meister

受賞者はホームページに公表

資格保有者数 (人)

BK TB SC



淡色：FP1級相当：FP1級、CFP、証券アナリスト、シニアプライベートバンカー等
濃色：FP2級相当：FP2級、AFP、プライマリープライベートバンカー等



FP1級保有者専用バッジ



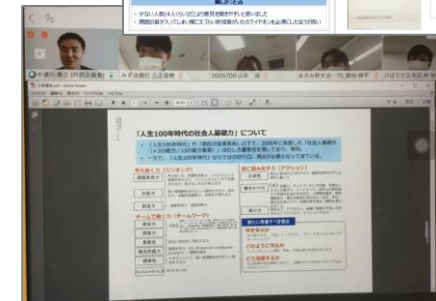
CFM専用バッジ

専用のバッジを配布することで、各営業担当者の取り組みの見える化につなげています。

[充実した研修体制]

BK

- ・重点分野を中心に個々の専門性向上に資する研修プログラムを設定
- ・勤務・生活行動の変化に伴い、時間や場所を選ばずに、在宅勤務などでも受講できる方法で開催



104コンテンツ

3,817名の受講実績

2020年度取組状況と定量指標(KPI)
- 販売 -

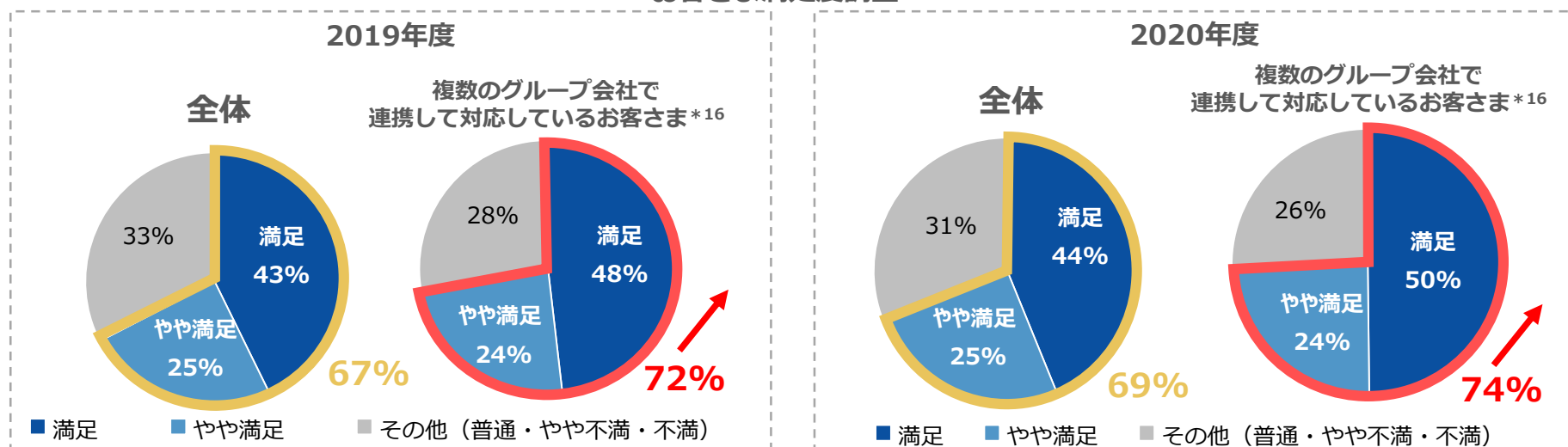
1 1. お客さまからの評価

BK TB SC

2020年度の主な取り組み

- ・〈みずほ〉では、従来から行っている各種満足度調査のほか、資産運用関連業務におけるお客さまの満足度を把握するため、FDの実践状況に関する満足度調査を継続的に実施しています。
- ・「人生設計や資金の目的に応じた的確なアドバイス」・「資産運用商品の仕組み・リスク・手数料のわかりやすい説明」・「常にお客さまの立場に立った対応」などの個別の項目に関する満足度も伺っており、調査結果は各種商品・サービスやご提案方法の更なるレベルアップに活用しています。
- ・また、調査会社に委託し、他社行とのサービス提供力の優劣を図るための調査も併せて実施しています。
- ・引き続き、グループの総合力を発揮し、各種情報提供・アフターフォロー等を通じた総合資産コンサルティングを進めるとともに、お客さまの声を活用した商品・サービス改善への取り組みを通じ、お客さま満足の上昇に努めていきます。

お客さま満足度調査*15



複数のグループ会社でお取引のあるお客さまからはより高い満足度をいただいております。

*15 B K、T B、S Cで実施したお客さま満足度調査結果の総和 (B K、T Bは担当者に対する総合満足度、S Cは会社に対する総合満足度の調査結果)

*16 B KからT B、S Cへご紹介をしてお取引をいただいているお客さまの満足

2020年度取組状況と定量指標(KPI)
- 販売 -

12. 第三者評価 (1)

FG BK TB SC

〈みずほ〉では、FDに関し外部評価会社・団体から高い評価を受けています。

[R&I 顧客本位の投信販売会社評価]

FG BK TB SC

- 2020年度において、FDの取組方針に則した施策を実践した結果、外部評価会社である株式会社格付投資情報センターの「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」*17において、みずほフィナンシャルグループ、みずほ銀行、みずほ信託銀行、みずほ証券のグループ4社で評価取得会社の中で最高評価の「S+」を業界で初めて取得しました。

店頭ポスター



[顧客満足度総合ランキング]

TB

- みずほ信託銀行は、「第17回日経金融機関ランキング」*18で顧客満足総合ランキング第1位に選ばれました。
- 項目別では、「品ぞろえ・提案力」「信頼性」の項目で特に高い評価をいただくことができました。
- これにより、同ランキングにて4年連続3位以内を獲得しています(2017年度1位、2018年度1位、2019年度3位、2020年度1位)。

第17回 日経金融機関
ランキング
(日経ヴェリタス2021.3.7)



*17 「R&I 顧客本位の投信販売会社評価」(以下、「本評価」)は、R&Iが投資信託業務を行う、銀行・証券会社・信用金庫などの金融事業者がいかにか「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評価するものです。本評価は、投資信託販売業務を行う販売会社の「顧客本位の業務運営」の取り組みに関するR&Iの意見であり、事実の表明ではありません。R&Iが本評価を行うに際して用いた情報は、R&Iがその裁量により信頼できると判断したものではありません。R&Iは、これらの情報の正確性等について独自に検証しているわけではありません。また、その正確性および完全性につきR&I等が保証するものではなく、特定商品の購入、売却、保有を推奨、または将来のパフォーマンスを保証するものではありません。本評価に関する著作権等の知的財産権その他一切の権利はR&Iに帰属しており、無断複製・転載等を禁じます。なお、株式会社みずほフィナンシャルグループに対する本評価は、株式会社みずほ銀行、みずほ信託銀行株式会社、みずほ証券株式会社の各社に対する本評価を総合したものです。

*18 2021年3月7日 「日経ヴェリタス」に掲載

2020年度取組状況と定量指標(KPI) - 販売 -

12. 第三者評価 (2)

- みずほ証券では、「CRMベストプラクティス賞」(4年連続)、「HDI 問合せ窓口格付け」三つ星(5年連続)、「同 Webサポート格付け」三つ星(4年連続)を獲得しました。また、「COPC®CX規格CSP版認証*19」の更新認証を取得(4年連続)しました。
- みずほ銀行では、「HDI 問合せ窓口格付け」三つ星(2年連続)、「同 Webサポート格付け」三つ星(4年連続)を獲得しました。

【「顧客中心主義経営」の実現】

CRM
SC

✓ 「CRMベストプラクティス賞」4年連続受賞



2017年度

顧客視点の行動マネジメント実現モデル



2018年度

営業活動高度化モデル



2019年度

顧客変化・対応モデル



2020年度

データ活用による対面営業進化モデル

- 一般社団法人CRM協議会*20が「顧客中心主義経営の実現を目指し、戦略、オペレーション、組織の観点から顧客との関係を構築し、その成果をあげている企業・官公庁・団体」を表彰する「CRMベストプラクティス賞」を4年連続で受賞

【お客さま「対応品質」の向上 ～コールセンター～】

HDI
BK SC

✓ 最高評価「三つ星」を獲得




- HDI-Japanが主催する2020年格付けベンチマーク「問合せ窓口格付け」および「Webサポート格付け」の各部門において、最高評価である「三つ星」を獲得

COPC
SC


✓ COPC規格の認証を4年連続で取得



- コールセンターの国際的品質保証規格である「COPC®CX規格CSP版」の認証

コンタクトセンター・アワード
SC

✓ オペレーション部門最優秀賞を獲得



コンタクトセンター
アワード 2020
Center of Excellence

- 「コンタクトセンター・アワード2020」にて、初参加ながら「データベース・ルーティング」の取り組みで最高評価を獲得

*19 COPC規格は、コンタクトセンター等の顧客接点業務において、非常に高いお客さま満足と、それを実現するための体系的な運営が実現できている組織のみに提供される、世界75か国・1600社以上で採用されているグローバル基準の品質保証規格です。お客さまへのサービス提供の迅速性や正確性、業務運営の効率性等を指標化し、高いレベルで達成・維持することができた組織に対して、米国COPC社より認証されるものです。

*20 一般社団法人CRM協議会は、2009年10月1日に発足し、ユーザー、ベンダー、アカデミーらが協力しながら、日本における「顧客中心主義経営」<Customer Centric Relationship Management(CCRM)>のあるべき真の姿を研究・追求し、これを推進すべく、2000年4月より発足していたCRM協議会の活動を引き継いでいるオープンでノンプロフィットの会員組織です。

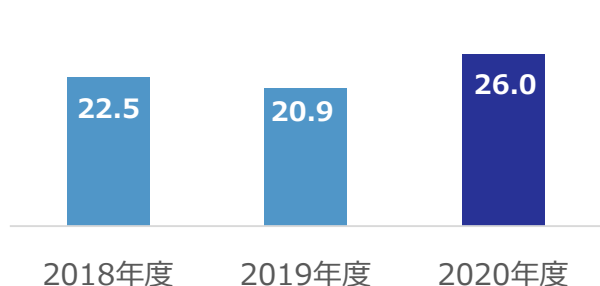
2020年度取組状況と定量指標(KPI)
－ 販売 －

1 3 . 投資運用商品の残高等

BK TB SC

- 投資運用商品の残高については、2019年度の新型コロナウイルス感染拡大の影響による相場急変から回復し、時価ベースで前年度末対比増加し、26兆円となりました。
- みずほ銀行において「新たにお取引を開始したお客さまの預り資産」については、5,181億円の増加となり、着実に「貯蓄から投資・資産形成へ」の流れにつながっています。
- 投資運用商品保有者数、BK・SCの資産形成層向け商品保有者数についても、情報提供やWeb等を活用したセミナー、非対面チャネルを通じたサービス提供等の拡充を図っており、着実に増加しています。
- 「長期」「分散」「継続」を実現する商品としてご提案している株式投信の残高は着実に積みあがっています。

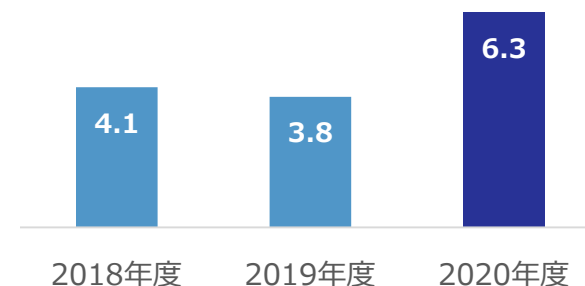
投資運用商品の預り資産残高（兆円）



BKで新たにお取引を開始したお客さまの
預り資産増加額（億円）



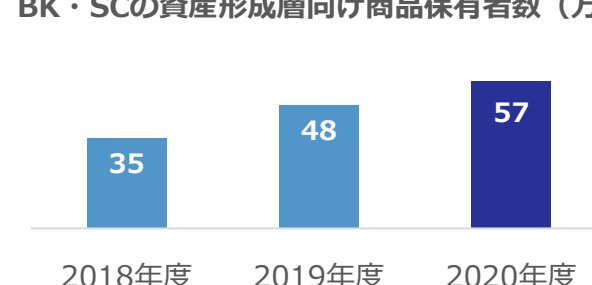
株式投信残高*22（兆円）



投資運用商品保有者数*21（万人）



BK・SCの資産形成層向け商品保有者数（万人）



株式投信純増額*22（億円）



*21 みずほ証券での少額のMRF（マネーリザーブファンド）を除く

*22 ファンドラップ専用投信除く。

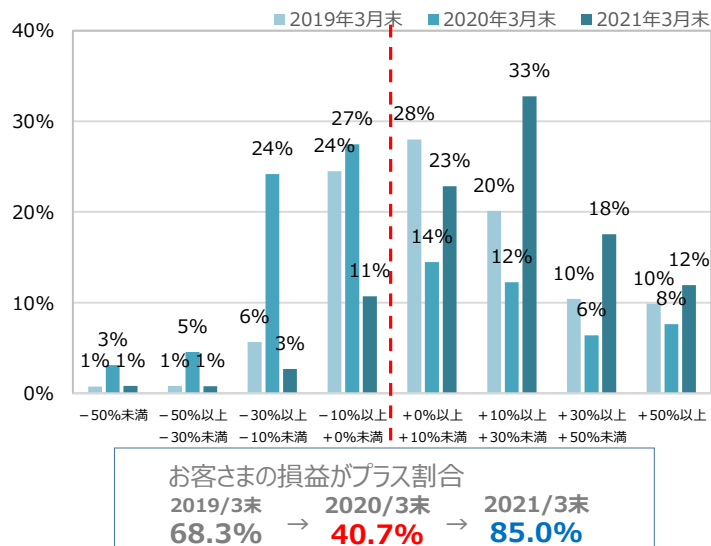
2020年度取組状況と定量指標(KPI)
- 販売 -

14. お客さまの資産の状況等

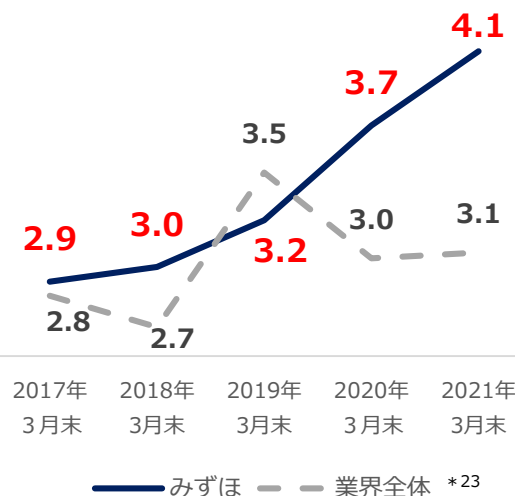
BK TB SC

- ・〈みずほ〉では、投資運用商品を保有するお客さまに対して、中長期的に安定的なリターンを享受していただくため、「長期」「分散」「継続」に資するご提案を実践しております。
- ・今年度より、新たに「実現損益を含む運用損益別お客さま比率」と「投資信託の平均保有期間」を公表いたします。
- ・「実現損益を含む運用損益別お客さま比率」につきましては、実現損益も含めた損益状況を公表することで、お客さまの運用損益の状況をより精緻にお示しすることが可能です。
- ・「投資信託の平均保有期間」については、「長期」「分散」「継続」に資する資産運用の実践状況をお示しするものです。
- ・グローバル・エクイティ戦略によるグローバル・エクイティファンドの残高と損益状況をお示します。

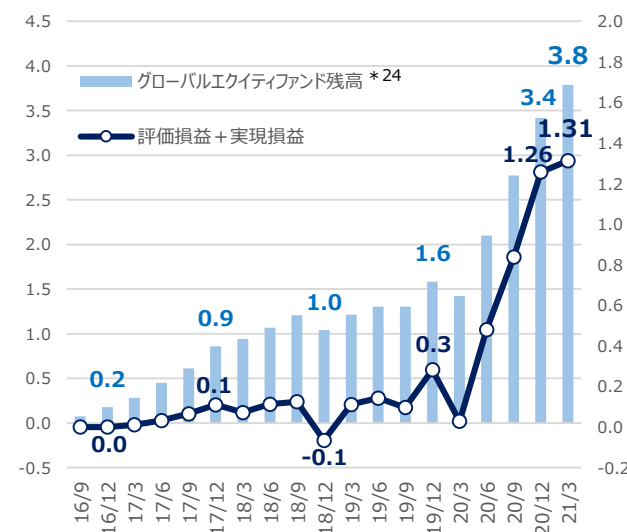
実現損益を含む投資信託の運用損益別お客さま比率



投資信託の平均保有期間（年）



グローバル・エクイティファンド残高（兆円）



- ・お客さまの損益状況は、2020年3月末は新型コロナウイルス感染拡大の影響による相場急変により、マイナスが広がりましたが2021年3月末時点では大きくプラスに転じております。
- ・「長期」「分散」「継続」に資する資産運用のご提案を徹底することで、お客さまの投資信託の平均保有期間も着実に長期化しております。
- ・グローバル・エクイティ戦略により当該ファンドの残高も着実に増加しており、お客さまの成功体験の積み上げにつながっています。

*23 業界平均値は一般社団法人投資信託協会の公表データのより作成

*24 グローバル・エクイティ戦略に基づき当社が選定している15ファンドの残高

2020年度取組状況と定量指標(KPI) － 運用・商品開発 －

1. 運用の高度化（1）

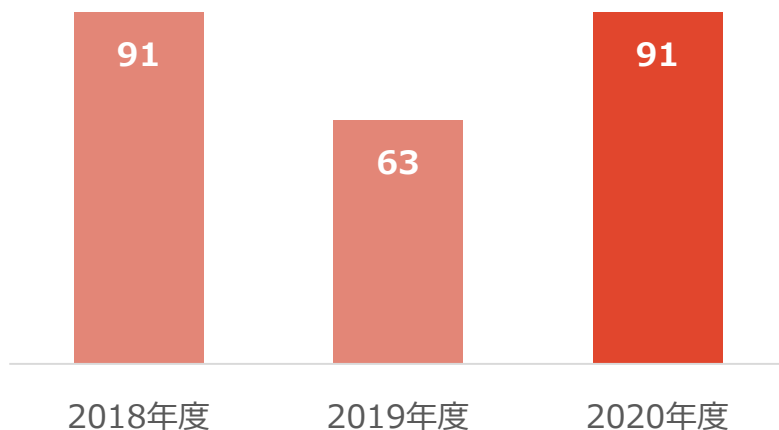
One

2020年度の主な取り組み

■ 運用力の強化

- アセットマネジメントOneでは、株式会社野村総合研究所が提供する投資信託のパフォーマンスレポートである「Fundmark」*25において、レーティング☆4以上のファンド数をKPIとしてモニタリングし、運用力の強化に努めています。
- コロナ禍において高い運用力が発揮され、全カテゴリーでレーティング☆4以上の本数が前年対比で増加しました。
- 海外株式やバランス型ファンド等、強みを発揮できる領域を強化することにより、パフォーマンス良好なファンドをより多くお客さまにご提供することを目指していきます。

レーティング☆4以上のファンド数（本）



レーティング☆4以上の投資資産別ファンド数（本）

	2018年度	2019年度	2020年度
国内株式	19	21	24
国内債券	0	0	2
海外株式	10	10	13
海外債券	36	16	20
その他	26	16	32
合計	91	63	91

*25

Fundmarkは、株式会社野村総合研究所が提供する投資信託のパフォーマンス評価レポートです。株式会社野村総合研究所が独自の調査に基づき、運用方針や運用実態に沿って投資信託の分類（Fundmark分類：約300分類）を行っています。同一分類内において、投資信託のパフォーマンスを相対的に評価し、順位（ランキング）や☆印による5段階の評価（レーティング）を発表しています。（URL）<https://www.nri.com/jp/knowledge/report/1st>

Fundmarkは、あくまで過去のデータを分析したものであり、将来のパフォーマンスを保証するものではありません。Fundmarkは、投資判断・資産運用の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。Fundmarkのいかなる部分も、その著作権、知的財産その他一切の権利は、株式会社野村総合研究所またはその許諾者に帰属しており、電子的方法または機械的方法を問わず、いかなる目的であれ、無断で複製、引用、転載または転送等を行うことを禁止いたします。

株式会社野村総合研究所の資料をもとにみずほフィナンシャルグループが作成。

2020年度取組状況と定量指標(KPI) － 運用・商品開発 －

1. 運用の高度化（2）

One

2020年度の主な取り組み

〈みずほ〉は責任ある投資への取り組みとして、ESG等の要素を適切に考慮し、投資先企業の持続可能性や企業価値向上を促すことがお客さまの中長期的な投資リターンの拡大に寄与し、社会の持続可能な発展につながると考えています。

■エンゲージメント活動の充実

- アセットマネジメントOneは、中長期的な企業価値向上と市場全体の底上げを目指し、投資先企業への実効性を重視したエンゲージメントを実施しています。特にパッシブ運用におけるエンゲージメントにおいては、中長期的な企業価値向上に資するよう独自のESG課題設定や詳細な資料作成、きめ細かなマイルストーン管理などを通じて実効性を高めています。

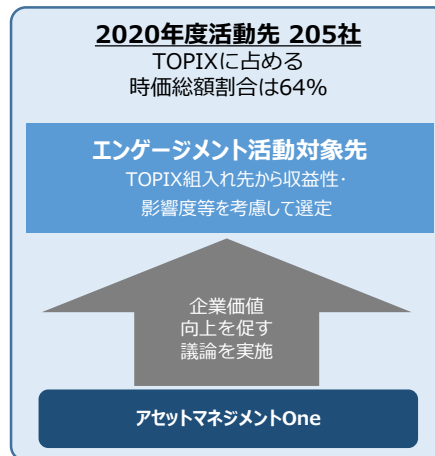
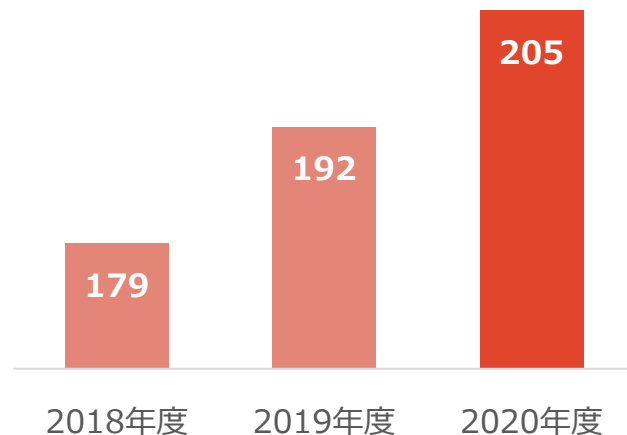
■ESGの活用（ESGインテグレーション）

- アセットマネジメントOneは、様々なアセットクラスや運用戦略において企業価値向上の観点から企業のESGへの取り組みを評価し、投資判断に活用しています。

（ご参考）2020/2021 アセットマネジメントOneステewardシップレポート

<http://www.am-one.co.jp/img/company/34/stewardshipreports2020-2021.pdf>

エンゲージメント活動先社数（社）
（パッシブのみ）



2020年度取組状況と定量指標(KPI) － 運用・商品開発 －

2. 運用プロダクツの開発・改善

One

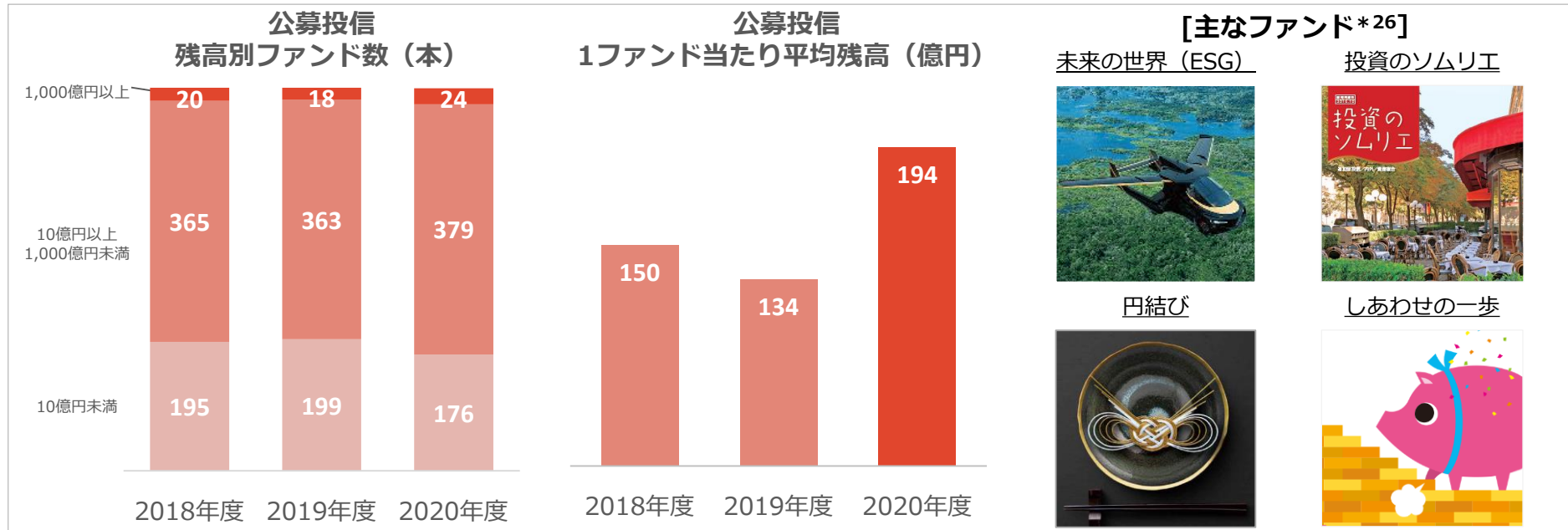
2020年度の主な取り組み

■ プロダクトガバナンス

- 一般的に、適切なファンド規模を維持できないことによって、運用効率の低下を招く場合があります。アセットマネジメントOneは、お客さまへ最良の商品をお届けすることを可能とする最適なプロダクトラインアップの構築に向けてプロダクトガバナンスを実施しています。
- 想定するパフォーマンスが提供できていないプロダクトについては改善に取り組むとともに、早期の改善が困難な場合には販売会社・受託会社と連携しながら償還も含めて検討しています。
- また、アセットマネジメントOneは、お客さまの立場に立って、提供する同種のインデックス商品間で信託報酬合計が乖離するものについては、その見直しに向けて販売会社・受託会社と協議を開始しています。

■ 多様なお客さまのニーズに応える商品開発

- 販売会社と連携しながら、お客さまの資産形成・長期投資のニーズに応える商品の開発・提供に努めていきます。



*26 本資料は情報提供を目的とするものであり、投資家に対する投資勧誘を目的としたものではありません。

2020年度取組状況と定量指標(KPI) - 運用・商品開発 -

3. 運用報酬・手数料の分かりやすい情報提供

One SC

2020年度の主な取り組み

■ 運用報酬・手数料の表示

- アセットマネジメントOneでは、交付目論見書や運用報告書で手数料その他の費用の詳細を公表しております。
また、お客さまの投資判断にお役に立つ情報を提供すべく、HPにおいて「公募投信の信託報酬の決定に関する考え方について」を公表しています。
ファンドラップを取り扱うみずほ証券では、パンフレットやHPにおいて、お客さまにご負担いただく手数料はどのようなサービスの対価であるかについて、「資産運用」「コンサルティング」「ラップ口座の管理」にわけて記載しております。
また、お客さまが契約期間中にファンドラップの報酬をいつどのようなタイミングでお支払いいただくかについて図表をもとに説明しております。

【<公募投信> 手数料に関するご説明資料】

One

交付目論見書

委託者報酬の主な変動要因について

Table: ファンドの費用・税金. 投資者が信託的に負担する費用, 信託財産確保料, 投資者が信託財産で間接的に負担する費用, 運用管理費用 (信託報酬), その他費用・手数料

Table: 委託者報酬の主な変動要因について. No., 要素, 具体的内容, 運用報酬率の傾向

アセットマネジメントOne 「公募投信の信託報酬の決定に関する考え方について」より抜粋

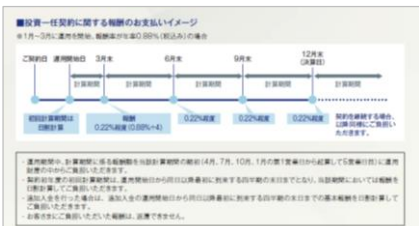
【<ファンドラップ> 費用に関するご説明資料】

SC

ご負担いただく費用 (手数料) について

ご負担いただく費用 (手数料) について. 投資先ご負担いただく費用 (手数料) について. 運用報酬率の傾向. 公募投信に対する手数料率のイメージ

報酬支払いのタイミングのイメージ



2020年度取組状況と定量指標(KPI) － 運用・商品開発 －

4. 情報提供やサービスの充実

One

2020年度の主な取り組み

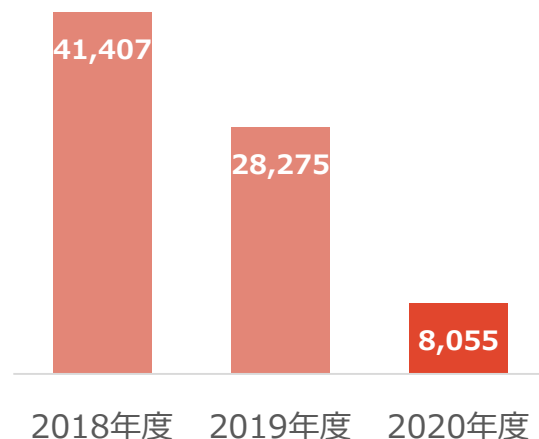
■ お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

- アセットマネジメントOneは、個人のお客さまの立場に立った情報・サービス提供を行う観点から、資産運用セミナーの開催に取り組んでいます。2020年度は、非対面形式でのオンラインセミナーを中心に情報提供に努めました。
- また、お客さま目線や分かりやすさを意識した資料、情報提供の拡充にも努めています。
例えば、ESGプロダクトでは、組入上位10銘柄のコメントとしてESG評価ポイントを記載した臨時レポートの発行や、既存商品とのプロセスの違いを明確化するためにマンスリーレポートを改良するなど、分かりやすい情報提供を実践しています。

■ 想定するお客さま属性の表示

- お客さま保護の観点から、アセットマネジメントOneは新規ファンド設定時に想定するお客さま属性を確認する体制を構築し、交付目論見書にファンドの目的や特徴、想定するリスク（投資リスク等）を記載しています。

個人のお客さま向けセミナー
参加者数（人）



【個人のお客さま向けセミナー開催事例】

オンライン



- コロナ影響による株価下落を背景に、安定性を重視した投資家ニーズの高まりを受けて、下値耐性力に強みのある商品を紹介

【情報提供資料に関する取組事例】

分かりやすい資料



- 資料の分かりやすさが評価され、UCDAアワード2020*27を受賞

情報提供の拡充



- 臨時レポートに組入上位10銘柄のESG評価ポイントを記載

*27 一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会（UCDA）が運営する表彰制度であり、企業（団体）・行政が生活者に発信するさまざまな情報媒体を、産業・学術・生活者の「集合知」により開発した基準を使用して「第三者」が客観的に評価し、優れたコミュニケーションデザインを表彰するものです。

2020年度取組状況と定量指標(KPI)

－ 運用・商品開発 －

5. ガバナンス態勢

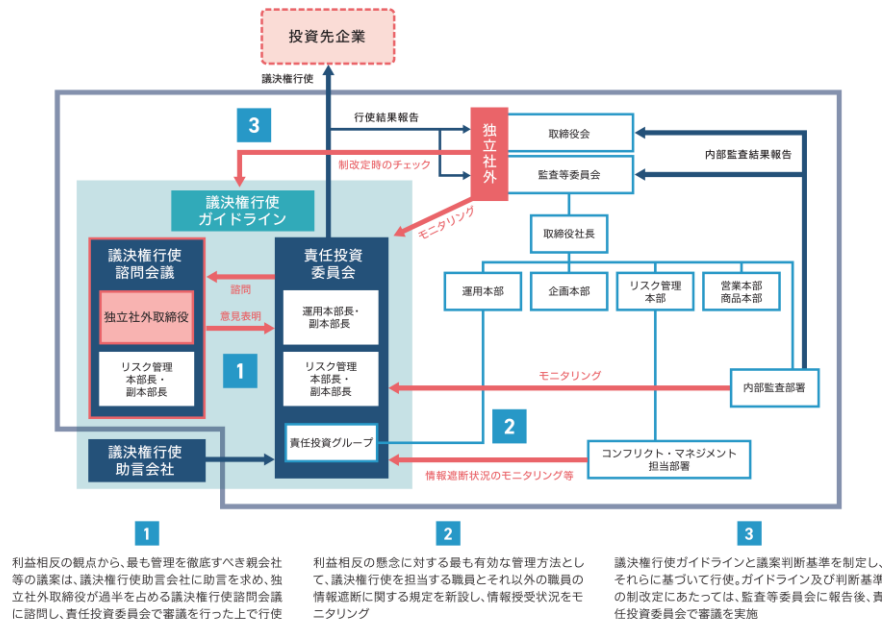
One

2020年度の主な取り組み

■ ガバナンス態勢の構築・機能の発揮

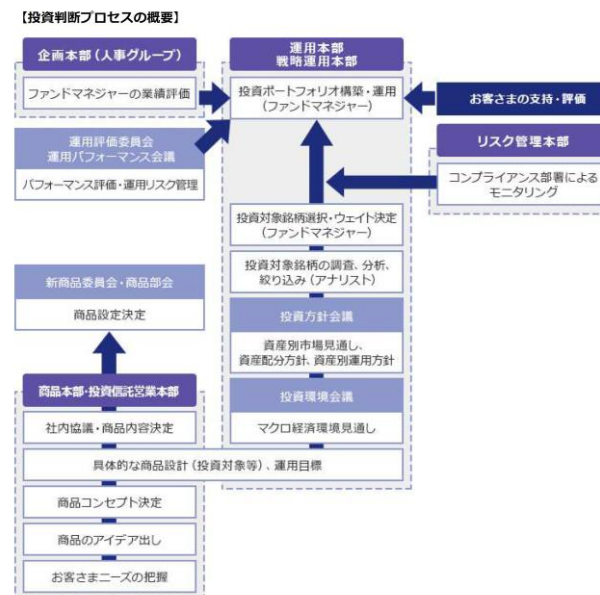
- ・ アセットマネジメントOneでは、取締役会、監査等委員会、経営会議および経営政策委員会におけるガバナンス機能により、グループ会社との適切な経営の独立性の確保・維持に努めています。
- ・ 議決権行使においても、親会社等の利益相反のおそれのある対象先の議決権行使については、適切な行使判断および管理を行う態勢を構築しています。
- ・ お客さまの利益を第一に考えた運用体制の構築と内部統制の強化を推進し、お客さまのニーズに適う商品開発のため、透明性の高い新商品開発プロセスの維持・向上を図ります。

【議決権行使に関する利益相反管理】



(URL) アセットマネジメントOne 議決権行使における考え方等について
<http://www.am-one.co.jp/company/voting/>

【投資判断プロセスにおける独立性の確保】



(URL) アセットマネジメントOne 投資判断プロセスにおける独立性の確保等について
<http://www.am-one.co.jp/company/investment-process/>

2020年度取組状況と定量指標(KPI)
－ 運用・商品開発 －

6. 第三者評価

One

2020年度の主な取り組み

■ 第三者による高い評価

- ・ ファンドアワードでは、国内株式ファンドやバランス型ファンドを中心に53本のファンドアワードを受賞いたしました。「R&I ファンド大賞2021」では、最多受賞運用会社となったほか、受賞部門数も最多となりました。「リフィニティブ・リップパー・ファンド・アワード・ジャパン2021」では、合計21の最優秀ファンド賞を受賞し、一番受賞ファンド数が多かった会社に与えられる優秀ファンド最多獲得賞を受賞しています。
- ・ 投信会社満足度調査では、総合評価2位を獲得し、継続して高い評価をいただいています。
- ・ 今後も、お客さまの資産形成に資する商品・サービスの提供とパフォーマンス向上に継続して努めてまいります。



*28 ファンドアワード受賞本数：出所：リフィニティブ・リップパー、R&I、モーニングスター

*29 R&I ファンド大賞2021 (URL) https://www.r-i.co.jp/investment/fund_award/index.html

*30 リフィニティブ・リップパー・ファンド・アワード・ジャパン2021 (URL) <https://www.refinitiv.com/ja/media-center/press-releases/2021/lipper-fund-awards-japan-2021>

*31 投信会社満足度調査 順位：格付投資情報センター (R&I) 「ファンド情報」282号、314号、339号よりみずほフィナンシャルグループが作成

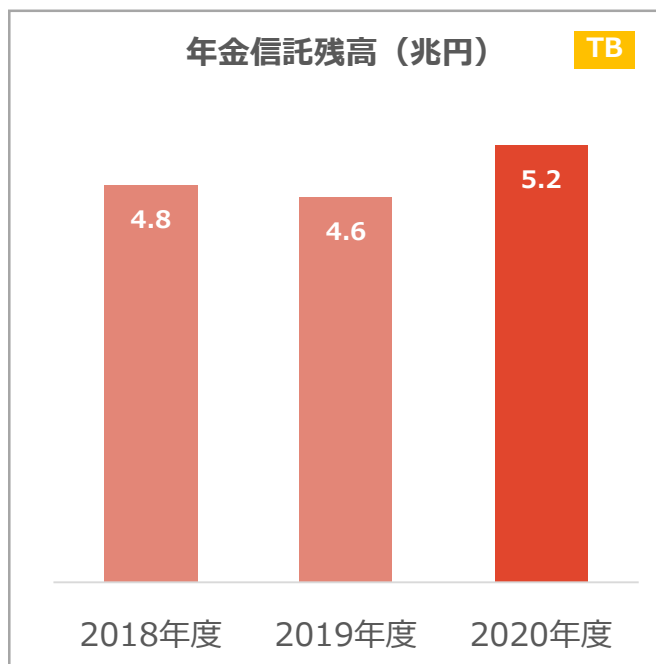
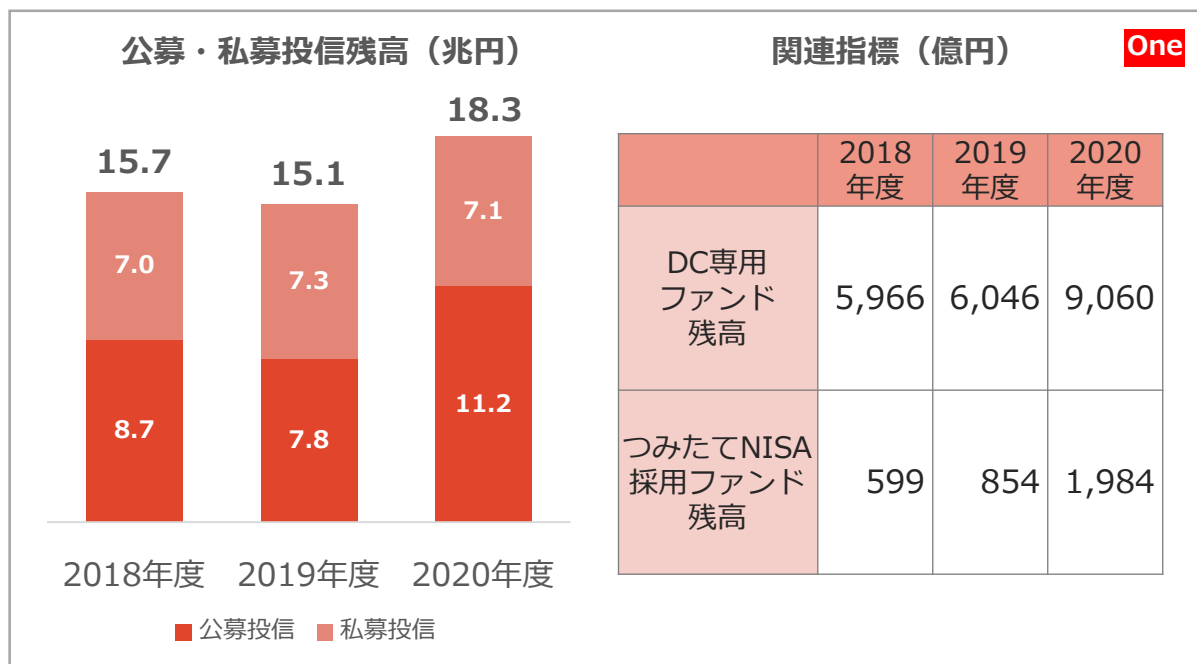
2020年度取組状況と定量指標(KPI)
－ 運用・商品開発 －

7. 運用資産残高

One TB

2020年度の主な取り組み

- 各社の運用資産残高
 - ・ アセットマネジメントOneの投資信託残高は、公募投信のグローバル株式・バランス型ファンドを中心に資金流入し、公募投信は11.2兆円、私募投信は7.1兆円となっています。
 - ・ 長期の資産形成向け商品として、DC・つみたてNISA等の制度を通じた商品提供にも取り組み、運用残高も着実に増加しています。
 - ・ みずほ信託銀行の年金信託残高は、5.2兆円となっています。
年金制度や資産運用に係る総合的なコンサルティング提案等により、お客さまからの新規取引や追加信託等を継続的に受託し、年金信託残高は拡大しています。



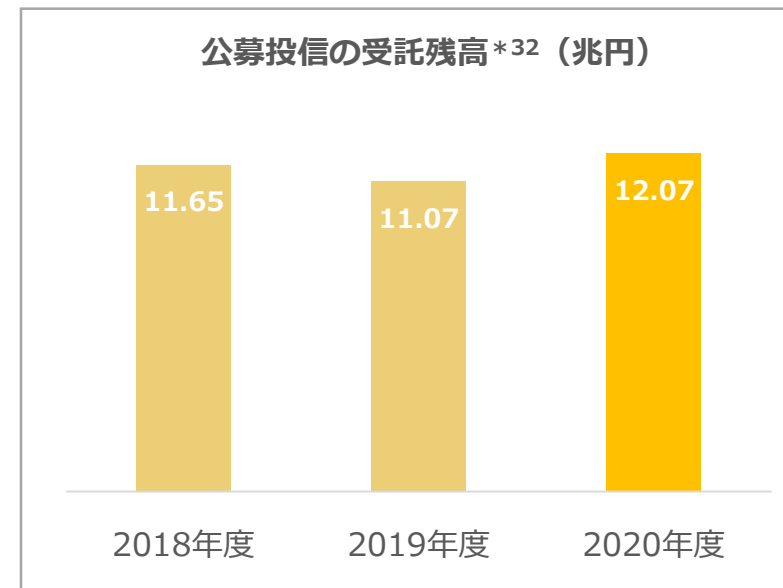
2020年度取組状況と定量指標(KPI) － 資産管理 －

1. 資産管理サービス提供体制の強化等

TB

2020年度の主な取り組み

- 資産管理サービス提供体制の強化**
 みずほ信託銀行では、行員向け教育研修や外部セミナーの活用を通じ、資産管理業務を担う専門人材の育成、営業担当者の知識拡充を図り、サービス提供体制強化に取り組んでいます。
- サービス品質の向上と新規サービスの開発**
 業務委託先の日本カストディ銀行と連携の上、デリバティブ取引の証拠金規制に関する担保管理サービスの提供態勢の強化や、お客さまである運用会社の業務効率化・ペーパーレス化ニーズの高まりを受けた各種お手続き書面の電子化等、お客さまニーズに合致したサービス提供・事務サービス品質向上を図りました。
- 資産管理報酬の分かりやすい情報提供**
 運用会社において作成される交付目論見書や運用報告書等を通じて手数料を公表しております。
- 情報提供サービス**
 運用会社に国内・海外の規制動向、市場関連の情報発信を実施する等、資産運用を支える情報提供に継続的に取り組んでいます。
- 公募投信の受託残高**
 資産管理サービスにおける総合的なコンサルティングとソリューション提供を継続し、2021年3月末現在の公募投信受託残高は約12兆円となっております。



*32 公募投信の各年度における元本ベース残高

2020年度取組状況と定量指標(KPI) － グループ管理方針 －

1. 業績評価

FG BK TB SC

2020年度の主な取り組み

■ 業績評価

- ・ 「“すべてをお客さま起点”とし、本来やるべきことに向き合い、“自ら考え・行動し、実現”する」ことをコンセプトに、設計しており、お客さま評価を取り入れる等FDの観点を重視した制度としています。
- ・ 社内での業績を優先するあまりお客さまの利益を度外視した営業推進といった、FDに反する行為等を防止する観点から、業績評価において、このような行為が発覚した場合は厳しく措置をとる仕組みを構築しています。

[業績評価体系（重視する項目）]

BK表彰		TB表彰		SC表彰	
定量項目 (50%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 運用新規顧客数 ・ 個人運用純増額 ・ 新たなグループ取引顧客の獲得 ・ 資産形成商品の獲得件数 ・ 営業店利益 	定量項目 (70%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 個人運用純増額 ・ 承継コンサルティング機能の提供 ・ 重層化・グループ顧客化 ・ 業務粗利益 	定量項目 (50%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 資産導入 ・ 株式投信、ラップ純増額 ・ 新規顧客の獲得 ・ 新たなグループ取引顧客の獲得 ・ 収益額
定性項目 (50%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 営業店を所管するエリア担当役員等が、FDの取組状況进行评估 	定性項目 (30%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ FDを含むお客さま満足度向上に向けた取り組みを、部門長が定性評価 	定性項目 (50%)	<ul style="list-style-type: none"> ・ お客さま満足度 ・ コンプライアンス ・ 生産性向上 ・ 人材開発

2020年度取組状況と定量指標(KPI) － グループ管理方針 －

2. 報酬等の合理性と利益相反管理

FG BK TB SC One

2020年度の主な取り組み

■ 報酬等の合理性

- グループ各社は、事業者として発生費用に見合った報酬・手数料水準を設定するという視点だけではなく、**お客さまに提供する商品・サービスの内容に合致した合理的な報酬・手数料水準を設定するためのルール等を整備し**、商品の投資対象等の差異に基づく役務提供の対価の妥当性を検証のうえ、商品ごとの報酬・手数料水準の差異の合理性を確認するなどの対応を実施しています。
- 持株会社は、グループ各社がルール等に則った運営を実施していることを確認しています。

■ 利益相反管理

- 当社グループは、お客さまとの取引に関して、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、**以下の取引等を「資産運用関連業務等において利益相反のおそれがある取引」として特定・類型化**しています。

- 当社グループが、**グループ内の運用会社から提供を受けた投資信託等を販売する場合**
- 当社グループが投資信託等の販売に伴って、**当該投資信託等の提供会社から委託手数料等を受け取る場合**

- 2020年度においても、上記取引に関する利益相反の可能性を**定期点検等を通じて正確に把握し**、**以下の方法等により状況に応じた対応を実施**するなど、利益相反の適切な管理に努めてまいりました。

- 販売商品の選定における**当社グループ運用会社等との適切な独立性の確保**
- お客さまのニーズに真に適う**商品選定プロセス・合理的な手数料設定プロセス・適正な業績評価体系の構築**

- また、当社グループは、利益相反管理の有効性・適切性を検証し、**その検証結果を踏まえて継続的な改善に努めるとともに**、お客さまにご理解いただけるよう、管理対象となる取引の類型および管理方法について公表しています。

※ 持株会社では「**利益相反管理方針の概要**」をHPにて公表しており、グループ各社においても同様に公表しています。
(URL) <https://www.mizuho-fg.co.jp/coi/index.html>

- 引き続き、利益相反の具体的内容等について分かりやすい情報提供に努めます。

2020年度取組状況と定量指標(KPI) － グループ管理方針 －

3. 企業文化の定着等（1）

FG BK TB SC One

2020年度の主な取り組み

- 企業文化の定着
 - ・ 〈みずほ〉では、社内研修や役員によるメッセージの発信等を通じて、すべての役員と職員がFD遵守の意識を共有し、実践を行う企業文化の定着を図っています。
 - ・ また、定期的な社内アンケートの実施等を通じて、FD遵守の意識の定着状況等について検証・評価しています。

【企業文化の定着に向けた主な取り組み】

① FDの理解・徹底

- ・ 社内研修や役員によるメッセージの発信等を実施しています
- ・ 職員に対する好事例等の還元を通じて、お客さまへの的確なコンサルティングを通じたFDを徹底しています

② FDの実践への評価

- ・ お客さま満足度アンケートにおけるお客さまのご回答内容を各職場・職員の評価項目として受け止めるなど、お客さまからの評価を重視した仕組みとしています（P38）
- ・ 特に、お客さまへの的確なコンサルティングを通じてFDを実践し、お客さまから高い支持をいただいたFC（フィナンシャルコンサルタント）を「クライアントファースト マイスター」に認定・評価しています（P23）

③ FDの意識の定着状況等の検証・評価

- ・ 職員を対象とした社内アンケート等を定期的実施し、FD遵守の意識の定着状況等について検証・評価しています

2020年度取組状況と定量指標(KPI)
－ グループ管理方針 －

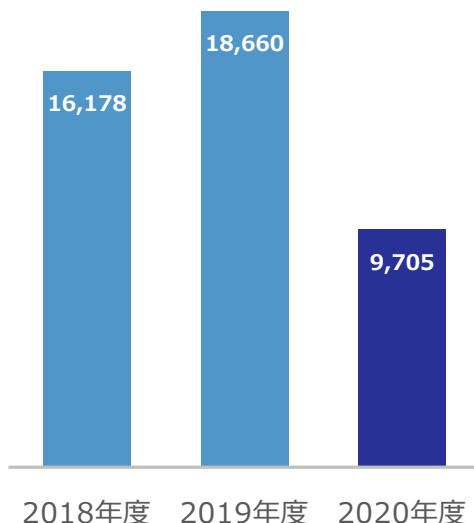
3. 企業文化の定着等 (2)

FG BK TB SC One

2020年度の主な取り組み

- 金融教育の支援を通じ、金融リテラシー向上という社会的ニーズに対応
 - ・ 〈みずほ〉では、「貯蓄から投資・資産形成」を金融リテラシー向上の観点から後押しすべく、金融教育の受講者数をKPIとして設定し、取り組みを強化しています。
 - ・ 2005年より、総合金融グループとしての実務知識やノウハウを活かし、初等・中等・高等教育において、また自治体・企業職員・一般受講者などへの社会人教育において金融教育を支援しています。
 - ・ 2020年度は、新型コロナウイルス感染拡大の影響により、講義協力・教育機会が減少し、金融教育の受講者数は9,705人となったものの、変化する環境に応じ、オンライン授業への速やかな対応、非対面用教育ツールの拡充などを図りました。

金融教育受講者数 (人)

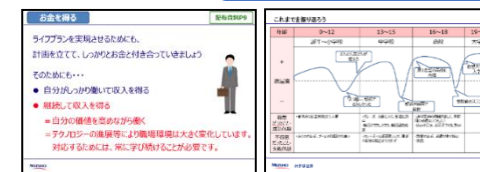


【2020年度 金融教育実施事例】

【オンライン授業への対応】

リアルタイムの
双方向授業学生からの質問にも
即回答。コミュニケーションの工夫も図っています

オンデマンド授業

教材例：
スライドに音声を
加え、動画に
して提供

【公共図書館向け書籍の出版協力】

SC

「はじめてのお金教室」
全4巻

- (1) お金を知ろう
- (2) お金を使おう
- (3) お金を貯めよう
- (4) お金を得よう

出版：文研出版（新興出版社啓林館）



【デジタル教材の開発】

SC

中等教育において、経済産業省が推進する、デジタル教材開発事業（STEAMライブラリー）の一環として、早稲田大学とともに教材を開発。金融機関としては初の取り組み

<https://www.steam-library.go.jp/content/9>



2021年度アクションプラン

－ 販売 －

お客さまニーズに適した商品ラインアップの構築

- みずほ銀行・みずほ信託銀行・みずほ証券が有するリソース・機能をフル活用した商品提供体制等を構築します。
- 人生100年時代において将来に備えた資産形成等中長期的な投資視点を踏まえ、お客さまの多様な資産運用ニーズに対応しうる質の高い商品ラインアップの維持に向け、商品導入・改廃プロセスを高度化します。
- グループ一体での商品選定を行う態勢の強化を通じ、お客さまに最適な商品を提供します。

お客さまへのコンサルティングを通じた投資商品の提供

- お客さまの投資ゴールや資産・負債状況にかかるヒアリングをしっかりと行い、各種分析などを実施し、お客さまが受け入れ可能なリスクの度合い等を正確に把握することを通じ、総合資産コンサルティングの高度化に向けた体制を構築します。
- お客さまがニーズに合った商品を選択していただけるよう、明確で誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供の充実を推進します。
- お客さまに対する付加価値の高いサービスの提供のため、ゴールの実現をサポートするシステムツールの活用・商品提供プロセスの一層の標準化等を通じて、商品提案・説明手法のさらなる高度化を進めます。
- 店頭・インターネット等といったお客さまの購入チャネルおよび多様な資産運用ニーズに応じたコンサルティング手法の高度化に向け、最新のテクノロジー等の探求とその積極活用を進めます。
- 手数料に係る考え方について分かりやすい情報提供に努めるとともに、コンサルティングプロセスに係るモニタリングを運営・高度化します。

お客さまそれぞれのゴールの実現に向けたアフターフォローの実施

- お客さまの保有資産等の定期的な状況確認やお客さまそれぞれの投資ゴールに基づくポートフォリオ診断等に係るアフターフォローの充実を通じて、一人ひとりに寄り沿った丁寧な対応により、お客さまのご不安を払拭するとともに、適切な情報提供・アドバイスを推進・高度化します。
- 業務のより一層の堅確性向上に向け、事務手続の高度化や帳票類の電子化等を含めたシステム対応を推進します。
- よりきめ細やかなフォローを実施するため、リモート機能の活用や、Web・コールセンターによるお客さまの資産状況に関するフォロー体制を強化します。

お客さまが安心して安定的な資産形成を実現するための基盤の構築

- お客さまによる投資判断をサポートするため、金融・投資知識の向上や市場情報の把握に役立つ情報コンテンツ・セミナー等の機会の提供を推進します。
- お客さまの多様な資産運用ニーズに対し、適切かつ的確なコンサルティングを提供するため、営業担当者の教育の強化や継続的な意識醸成の実施、また営業担当者の業績評価運営の高度化を推進します。
- お客さまの声の収集・分析・活用を通じ、お客さまの更なる満足度の向上に向けた取り組みを強化します。

2021年度アクションプラン

－ 運用・商品開発 －

運用の高度化

- お客さまへ持続的に高い付加価値を提供するため、次世代を担う運用専門人材の戦略的育成を行い、投資判断と分析力の高度化を推進します。
- お客さまの資産運用ニーズに対する最適なソリューションを提供するため、運用高度化に資する取り組みを推進します。
- 中長期的な視点に立ったエンゲージメントや議決権行使を通じて、投資先企業の企業価値向上および株式市場全体の底上げに貢献できるようESGへの取り組みやスチュワードシップ活動の拡充に努めます。

商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み

- 商品の適切なリスク管理やモニタリング、長期保有ニーズをはじめとするお客さまの高いニーズに対応した商品への重点的な運用リソースの配置により、継続的な商品品質向上、商品開発に努めます。
- 商品特性と想定されるお客さま属性を明確化し、販売会社と連携してお客さまにふさわしい商品を提供します。
- お客さまの声・ご意見を、商品開発やお客さま向け説明資料等に反映するための取り組みを継続します。
- お客さまが負担する手数料と提供するサービスの関係について、コストの見直しや分かりやすい情報提供に努めます。

お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

- 市場環境変化に伴う、多様化する機関投資家のお客さまニーズに対し、タイムリーで分かりやすい金融市場情報の提供と、きめ細やかなコンサルティング営業を実施します。
- お客さま向けのセミナーやイベント等を通じた情報発信や投資教育機会を充実させます。また、お客さま目線や分かりやすさを意識した資料・情報の提供に努めます。
- 非対面ツールも活用したマーケット関連情報や商品情報、金融・投資知識向上のためのコンテンツ等を拡充します。
- 多様化するライフスタイルに対応する金融サービスの取り組みを推進します。

ガバナンス強化

- 取締役会、監査等委員会、および責任投資委員会をはじめとする各種経営政策委員会におけるガバナンス態勢の機能により、持株会社およびグループの販売会社との間の適切な経営の独立性を確保・維持します。
- お客さまの利益を第一に考えた運用体制の構築と内部統制の強化を推進します。
- お客さまのニーズに適う商品開発のため、透明性の高い新商品開発プロセスの維持・向上を図ります。

2021年度アクションプラン

－ 資産管理 －

資産管理サービス提供体制の強化

- 規制・制度の変更や新たな運用手法・投資対象に適切に対応するため、計画的な事務・システム基盤の整備に継続的に取り組みます。
- 次世代を担う高度な専門性やITスキルを備えた「資産管理のエキスパート」の育成に戦略的に取り組みます。

サービス品質の向上と新規サービスの開発に向けた取り組み

- 新たな運用手法・投資対象に迅速に対応し、お客さまの「新しい取り組み」を資産管理面から積極的にサポートします。
- 資産管理に係るニーズや当行サービスへの評価など、お客さまの生の声を当行の経営戦略に活かすべく、お客さまとの接点を増やします。

お客さまの投資活動を支える情報提供の高度化

- 各国市場に関する規制・制度情報やお客さまが投資する資産に関する情報等、お客さまに対する各種情報提供サービスの充実化を図っていきます。

2021年度アクションプラン － グループ管理方針 －

ガバナンス

- 持株会社とグループの運用会社、グループの販売会社と運用会社との間の適切な経営の独立性確保に向けた態勢の構築を徹底します。
- 持株会社およびグループ各社により策定されたアクションプランについて、その遵守状況を各社内です定期的に報告します。

業績評価

- FDの実践等「顧客本位の業務運営」を踏まえた業績評価体系を、持株会社およびグループ各社内において構築します。

報酬等の合理性

- グループ各社がお客さまに提供する商品・サービスの内容に合致した合理的な報酬・手数料水準の設定がされるようルール等の整備を徹底します。

利益相反管理

- 利益相反管理の有効性および適切性を検証し、その検証結果を踏まえて継続的な改善に努めます。

企業文化の定着

- グループ各社における適切な動機づけの枠組みを構築するとともに、グループ内コミュニケーション施策等を通じて、全ての役員と社員がFD遵守の意識を共有し、実践を行う企業文化を定着させていきます。
- 総合金融グループとしての実務知識やノウハウを活かして、金融リテラシーの向上という社会的ニーズに対応し、金融教育の支援を積極的に推進していきます。

KPIサマリ

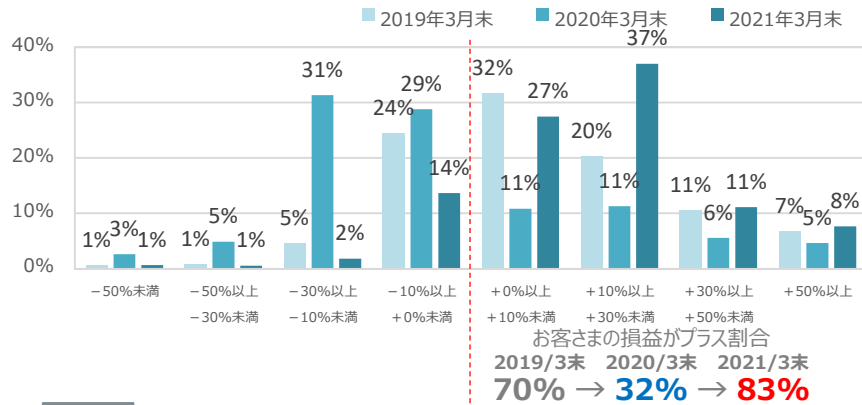
フィデューシャリー・デューティー実践				お客さま等の支持・評価			成果		
	KPI項目	2020年 3月末	2021年 3月末	KPI項目	2020年 3月末	2021年 3月末	KPI項目	2020年 3月末	2021年 3月末
販売	資格保有者数	16,852人	17,546人	お客さま満足度調査	満足・やや満足 67%	満足・やや満足 69%	投資運用商品の預り資産残高	20.9兆円	26.0兆円
							投資運用商品保有者数	227万人	230万人
							実現損益を含む運用損益別お客さま比率（プラス割合）	40.7%	85.0%
							投信平均保有期間	3.7年	4.1年
運用商品開発	レーティング☆4以上のファンド数	63本	91本	ファンドアウト件数	45本	53本	公募・私募投信残高	15.1兆円	18.3兆円
	エンゲージメント活動先社数	192社	205社				DC専用ファンド残高	6,046億円	9,060億円
	公募投信残高別ファンド数推移	10億円未満 10~1,000億円 1,000億円以上	199本 363本 18本						
	公募投信1ファンド当たり平均残高	134億円	194億円	投信会社満足度調査	2位	2位	つみたてNISA採用ファンド残高	854億円	1,984億円
	セミナー参加者数	28,275人	8,055人				年金信託残高	4.6兆円	5.2兆円
	資産管理	—	—	—	—	—	—	公募投信受託残高	11.1兆円
グループ管理方針	金融教育受講者数	18,660人	9,705人	—	—	—	—	—	—

共通KPI①

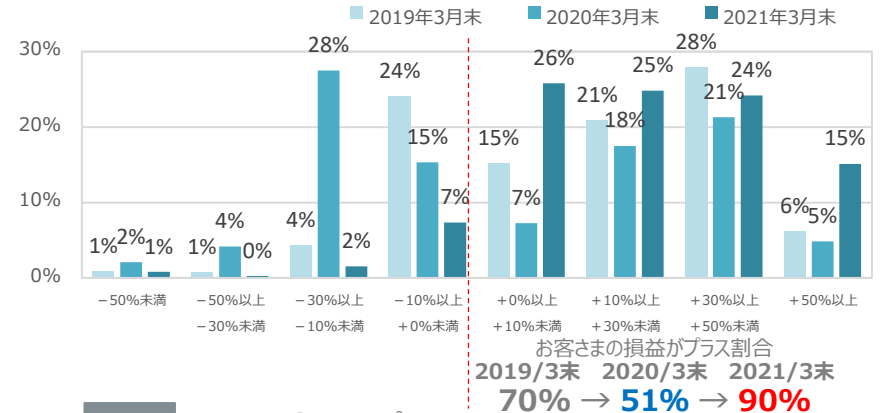
投資信託・ファンドラップの運用損益別お客さま比率*33

投資信託・ファンドラップの運用損益別お客さま比率のプラス割合は、2021年3月末時点は新型コロナウイルス感染拡大の影響による市況悪化から回復し、前年度対比で上昇しました。

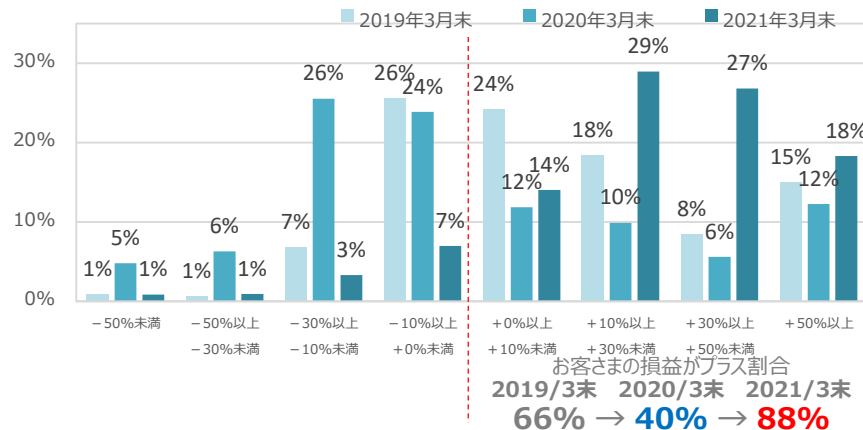
BK 投資信託



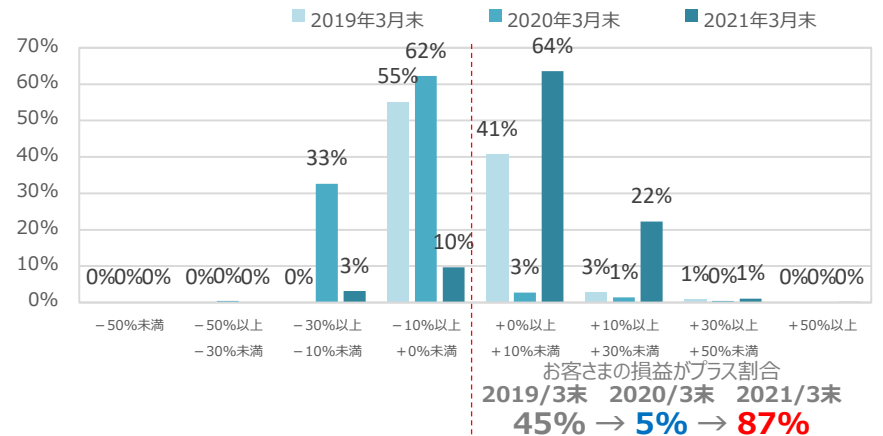
TB 投資信託



SC 投資信託



SC ファンドラップ



*33 投資信託のトータルリターン通知制度に基づくトータルリターンを基準日時点の評価金額で除して算出した各損益率の分布。
2018年3月末・2019年3月末・2020年3月末時点で個人のお客さまが保有している投資信託・ファンドラップに係る購入時以降の累積の運用損益が対象。
(BK・TBは1998年12月以降、SCの投資信託は2007年4月以降、ファンドラップは2008年6月以降)
ETF、上場REIT、公社債投資信託、確定拠出年金で買付を行った投資信託は除く。
上記は少数点第1位を四捨五入しているため、合計値が100%にならない場合があります。

赤文字：良化 青文字：悪化

みずほ銀行では、預り資産残高上位20銘柄の平均値において、前年度対比コスト、リターンともに増加しました。

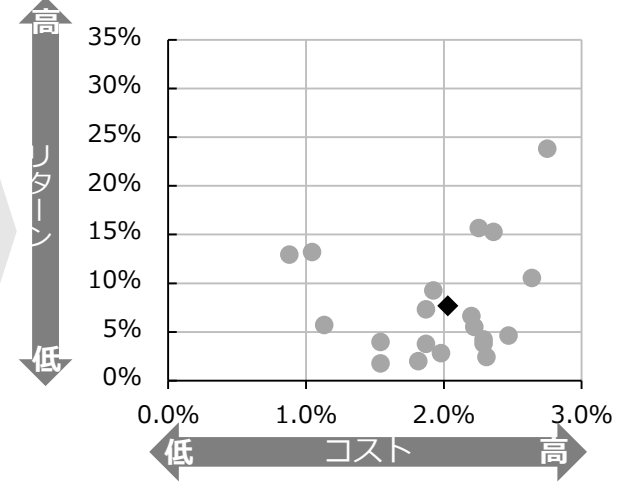
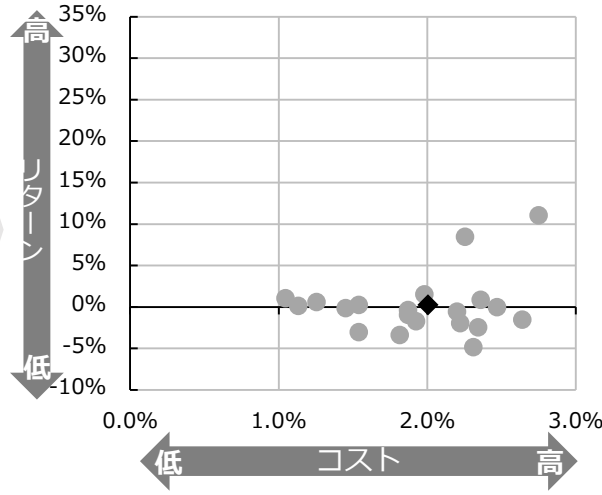
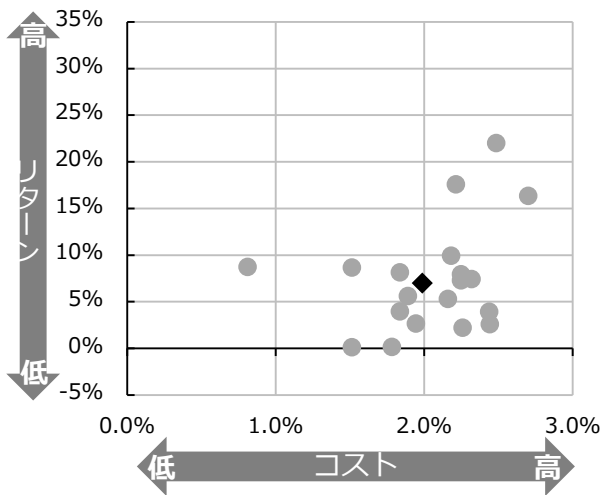
BK

コスト・リターン

2019年3月末

2020年3月末

2021年3月末



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.99%	6.97%

残高加重平均値	コスト	リターン
	2.01%	0.23%

残高加重平均値	コスト	リターン
	2.02%	7.66%

*34 対象ファンド：設定後5年以上経過している投資信託のうち、BKでの残高（窓販、仲介取引、紹介取引）上位20銘柄。（◆マークは20銘柄の加重平均値）
 ※DC専用ファンド、ファンドラップ専用ファンド、ETF、上場REIT、公社債投信、外貨建て投信は除く。
 期間：それぞれの基準日（各年3月末）から遡って過去5年間。リターン、リスクは年率。分配金再投資基準価額の月次データをもとに算出。
 コストは、（販売時手数料÷5）+信託報酬（年率）。販売時手数料は、BKでの最大値、信託報酬（年率）は、目論見書記載の実質的な信託報酬率の上限。
 ※上記は将来におけるBK取り扱いの投資信託のリターン、リスクを示唆、保証するものではありません。

みずほ信託銀行では、預り資産残高上位20銘柄の平均値において、前年度対比コスト、リターンともに増加しました。

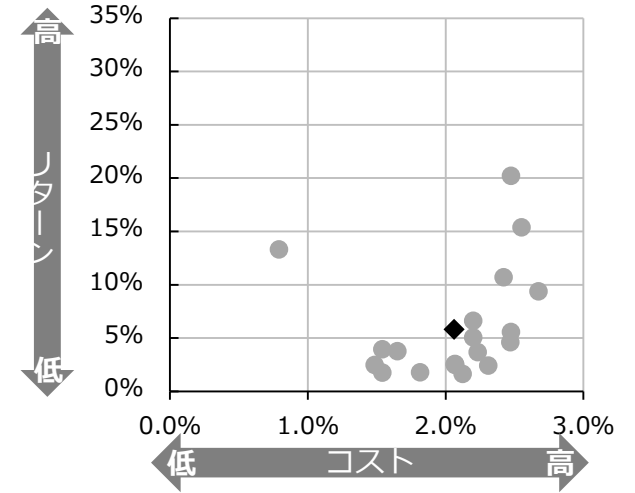
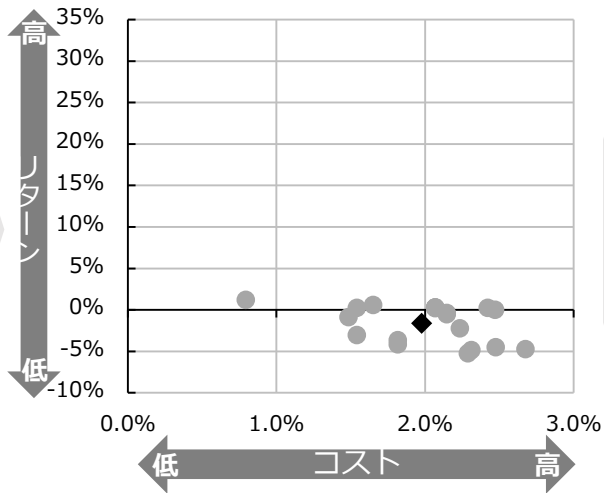
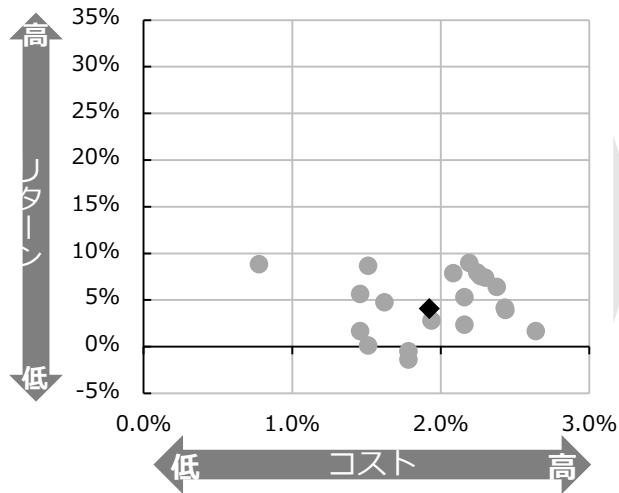
TB

コスト・リターン

2019年3月末

2020年3月末

2021年3月末



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.92%	4.07%

残高加重平均値	コスト	リターン
	1.98%	-1.63%

残高加重平均値	コスト	リターン
	2.06%	5.79%

*35 対象ファンド：設定後5年以上経過している投資信託のうち、TBでの残高（窓販、仲介取引、紹介取引）上位20銘柄。（◆マークは20銘柄の加重平均値）

※DC専用ファンド、ファンドラップ専用ファンド、ETF、上場REIT、公社債投信、外貨建て投信は除く。

期間：それぞれの基準日（各年3月末）から遡って過去5年間。リターン、リスクは年率。分配金再投資基準価額の月次データをもとに算出。

コストは、（販売時手数料÷5）+信託報酬（年率）。販売時手数料は、TBでの最大値、信託報酬（年率）は、目論見書記載の実質的な信託報酬率の上限。

※上記は将来におけるTB取り扱いの投資信託のリターン、リスクを示唆、保証するものではありません。

みずほ証券では、預り資産残高上位20銘柄の平均値において、前年度対比コスト、リターンともに増加しました。

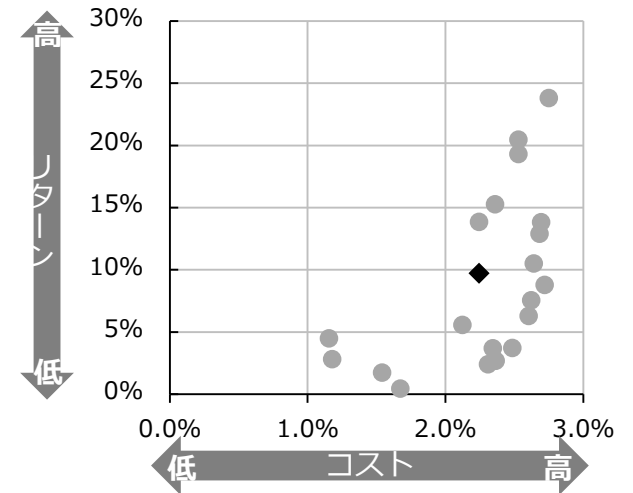
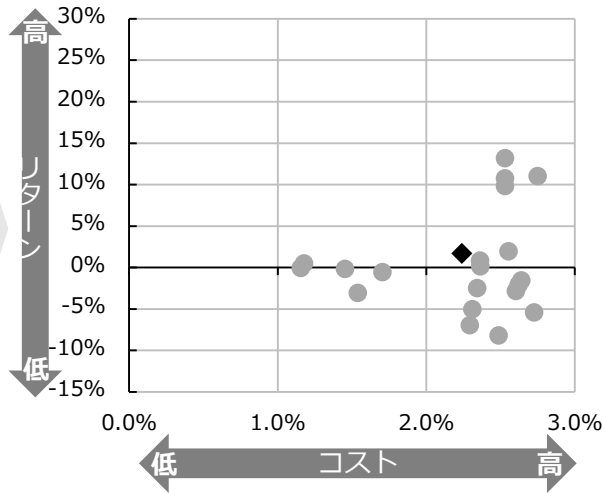
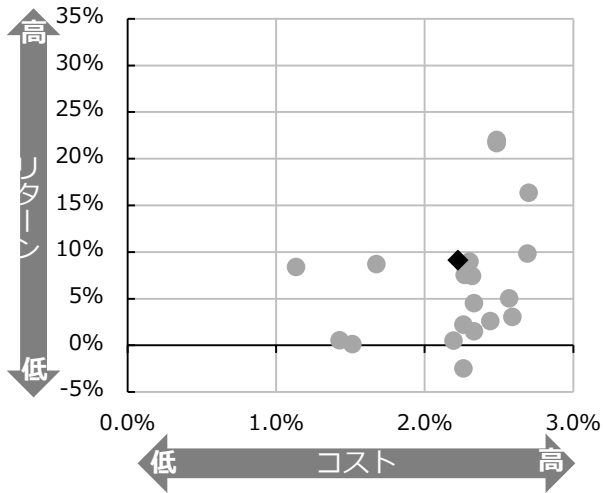
SC

コスト・リターン

2019年3月末

2020年3月末

2021年3月末



残高加重平均値	コスト	リターン
	2.22%	9.12%

残高加重平均値	コスト	リターン
	2.24%	1.70%

残高加重平均値	コスト	リターン
	2.25%	9.72%

*36 対象ファンド：設定後5年以上経過している投資信託のうち、SCでの残高（窓販、仲介取引、紹介取引）上位20銘柄。（◆マークは20銘柄の加重平均値）

※DC専用ファンド、ファンドラップ専用ファンド、ETF、上場REIT、公社債投信、外貨建て投信は除く。

期間：それぞれの基準日（各年3月末）から遡って過去5年間。リターン、リスクは年率。分配金再投資基準価額の月次データをもとに算出。

コストは、（販売時手数料÷5）+信託報酬（年率）。販売時手数料は、SCでの最大値、信託報酬（年率）は、目論見書記載の実質的な信託報酬率の上限。

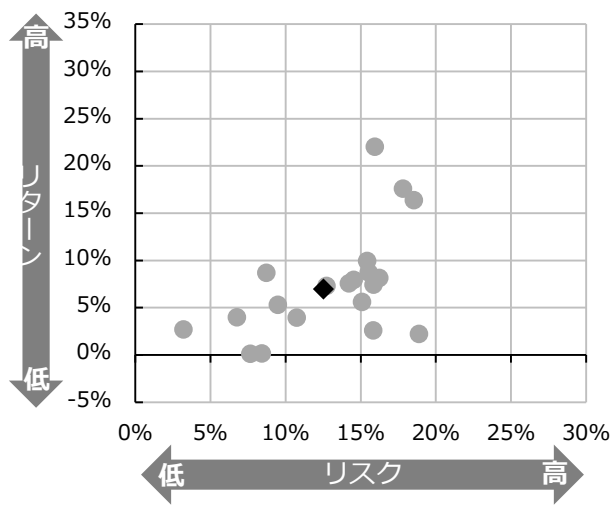
※上記は将来におけるSC取り扱いの投資信託のリターン、リスクを示唆、保証するものではありません。

みずほ銀行では、預り資産残高上位20銘柄の平均値において、前年度対比リスクが低下しリターンは増加しました。

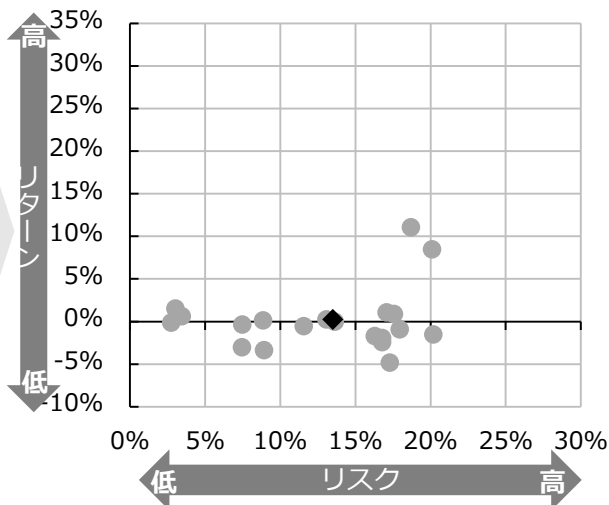
BK

リスク・リターン

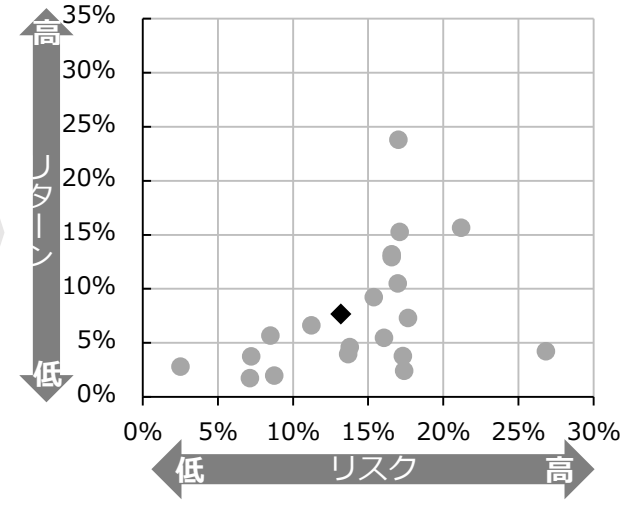
2019年3月末



2020年3月末



2021年3月末



残高加重平均値	リスク	リターン
	12.53%	6.97%

残高加重平均値	リスク	リターン
	13.49%	0.23%

残高加重平均値	リスク	リターン
	13.19%	7.66%

*37 対象ファンド：設定後5年以上経過している投資信託のうち、BKでの残高（窓販、仲介取引、紹介取引）上位20銘柄。（◆マークは20銘柄の加重平均値）

※DC専用ファンド、ファンドラップ専用ファンド、ETF、上場REIT、公社債投信、外貨建て投信は除く。

期間：それぞれの基準日（各年3月末）から遡って過去5年間。リターン、リスクは年率。分配金再投資基準価額の月次データをもとに算出。

コストは、（販売時手数料÷5）+信託報酬（年率）。販売時手数料は、BKでの最大値、信託報酬（年率）は、目論見書記載の実質的な信託報酬率の上限。

※上記は将来におけるBK取り扱いの投資信託のリターン、リスクを示唆、保証するものではありません。

みずほ信託銀行では、預り資産残高上位20銘柄の平均値において、前年度対比リスク、リターンともに増加しました。

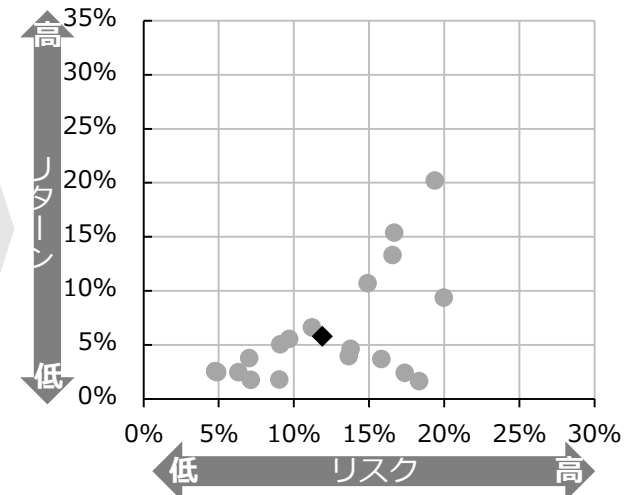
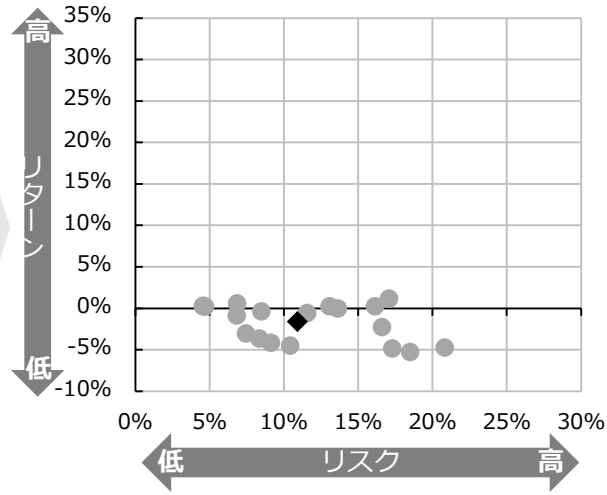
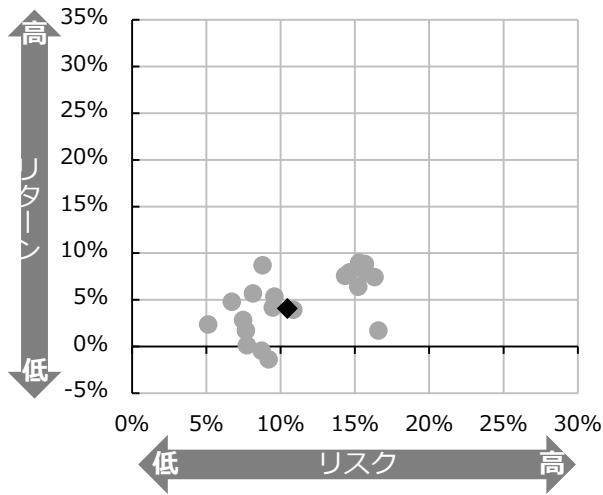
TB

リスク・リターン

2019年3月末

2020年3月末

2021年3月末



残高加重平均値	リスク	リターン
	10.45%	4.07%

残高加重平均値	リスク	リターン
	10.91%	-1.63%

残高加重平均値	リスク	リターン
	11.91%	5.79%

*38 対象ファンド：設定後5年以上経過している投資信託のうち、TBでの残高（窓販、仲介取引、紹介取引）上位20銘柄。（◆マークは20銘柄の加重平均値）

※DC専用ファンド、ファンドラップ専用ファンド、ETF、上場REIT、公社債投信、外貨建て投信は除く。

期間：それぞれの基準日（各年3月末）から遡って過去5年間。リターン、リスクは年率。分配金再投資基準価額の月次データをもとに算出。

コストは、（販売時手数料÷5）+信託報酬（年率）。販売時手数料は、TBでの最大値、信託報酬（年率）は、目論見書記載の実質的な信託報酬率の上限。

※上記は将来におけるTB取り扱いの投資信託のリターン、リスクを示唆、保証するものではありません。

投資信託の預り資産残高上位銘柄のリスク・リターン*39

みずほ証券では、預り資産残高上位20銘柄の平均値において、前年度対比リスクが低下しリターンは増加しました。

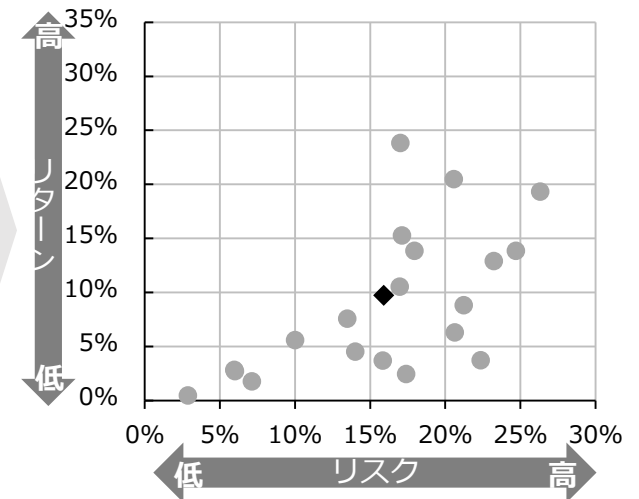
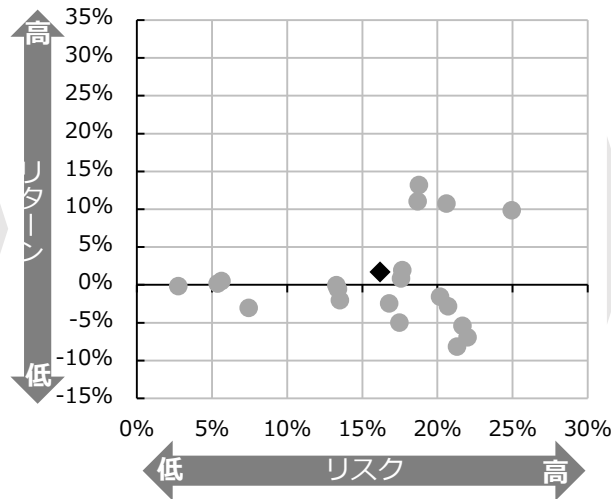
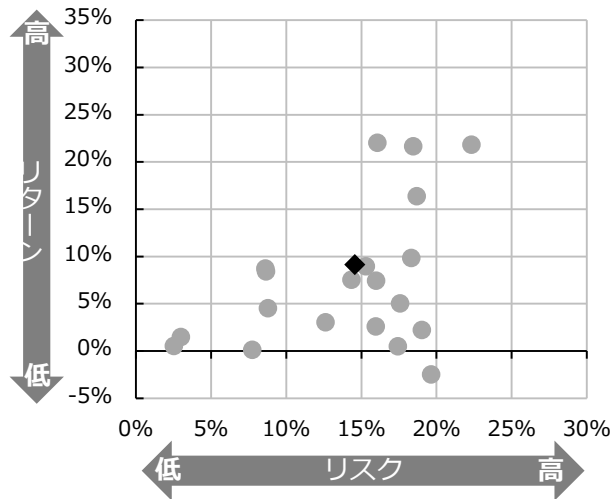
SC

リスク・リターン

2019年3月末

2020年3月末

2021年3月末



残高加重平均値	リスク	リターン
	14.58%	9.12%

残高加重平均値	リスク	リターン
	16.19%	1.70%

残高加重平均値	リスク	リターン
	15.91%	9.72%

*39 対象ファンド：設定後5年以上経過している投資信託のうち、SCでの残高（窓販、仲介取引、紹介取引）上位20銘柄。（◆マークは20銘柄の加重平均値）
 ※DC専用ファンド、ファンドラップ専用ファンド、ETF、上場REIT、公社債投信、外貨建て投信は除く。
 期間：それぞれの基準日（各年3月末）から遡って過去5年間。リターン、リスクは年率。分配金再投資基準価額の月次データをもとに算出。
 コストは、（販売時手数料÷5）+信託報酬（年率）。販売時手数料は、SCでの最大値、信託報酬（年率）は、目論見書記載の実質的な信託報酬率の上限。
 ※上記は将来におけるSC取り扱いの投資信託のリターン、リスクを示唆、保証するものではありません。

BK

残高上位20銘柄の詳細

2020年3月末

	ファンド名	コスト	リターン	リスク
1	みずほ豪ドル債券ファンド*	1.82%	-3.37%	8.91%
2	ビクテ・グローバル・インカム株式ファンド* (毎月分配型)	2.47%	0.00%	13.62%
3	netWINJ [®] -ワールド・マックス・インターナショナル戦略ファンドBコース (為替ヘッジなし)	2.75%	11.06%	18.68%
4	ワールド・グローバルREITファンド* (毎月分配型)	2.31%	-4.84%	17.29%
5	MHAM株式インテックスファンド* 225	1.05%	1.08%	17.08%
6	みずほJ-REITファンド*	1.54%	0.24%	13.06%
7	みずほUSハイイールド・オープン Bコース (為替ヘッジなし)	2.20%	-0.54%	11.56%
8	グレイ・US-REIT・オープン (毎月決算型) Bコース (為替ヘッジなし)	2.22%	-1.93%	16.77%
9	投資のツルミ	1.98%	1.52%	3.02%
10	DIAM高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	1.54%	-3.03%	7.44%
11	MHAM日本成長株オープン	2.26%	8.48%	20.09%
12	みずほ好配当日本株オープン	1.87%	-0.93%	17.94%
13	キャピタル世界株式	2.36%	0.87%	17.57%
14	グレイ・サイエンス・ファンド*	2.64%	-1.53%	20.17%
15	世界8資産ファンド* 分配コース	1.87%	-0.34%	7.46%
16	東京海上・グローバル世界債券ファンド* (為替ヘッジあり)	1.45%	-0.14%	2.75%
17	ブラッドフォード・インテックス投資戦略ファンド*	1.13%	0.13%	8.85%
18	新光 US-REIT オープン	2.34%	-2.44%	16.78%
19	DIAM割安日本株ファンド*	1.93%	-1.70%	16.29%
20	東京海上・円資産バランストリートファンド* (年1回決算型)	1.25%	0.62%	3.44%
	平均	2.01%	0.23%	13.49%

2021年3月末

	ファンド名	コスト	リターン	リスク
1	投資のツルミ	1.98%	2.82%	2.52%
2	netWINJ [®] -ワールド・マックス・インターナショナル戦略ファンドBコース (為替ヘッジなし)	2.75%	23.83%	17.00%
3	みずほ豪ドル債券ファンド*	1.82%	1.99%	8.76%
4	ビクテ・グローバル・インカム株式ファンド* (毎月分配型)	2.47%	4.63%	13.78%
5	ワールド・グローバルREITファンド* (毎月分配型)	2.31%	2.43%	17.39%
6	みずほJ-REITファンド*	1.54%	3.97%	13.66%
7	MHAM株式インテックスファンド* 225	0.83%	13.21%	16.57%
8	みずほUSハイイールド・オープン Bコース (為替ヘッジなし)	2.20%	6.62%	11.21%
9	グレイ・US-REIT・オープン (毎月決算型) Bコース (為替ヘッジなし)	2.22%	5.50%	16.06%
10	キャピタル世界株式	2.36%	15.27%	17.11%
11	みずほ好配当日本株オープン	1.87%	7.32%	17.65%
12	DIAM高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	1.54%	1.76%	7.14%
13	MHAM日本成長株オープン	2.26%	15.67%	21.19%
14	世界8資産ファンド* 分配コース	1.87%	3.75%	7.23%
15	DIAM割安日本株ファンド*	1.93%	9.25%	15.38%
16	DIAMワールド・リートインカムオープン	2.29%	3.79%	17.31%
17	グレイ・サイエンス・ファンド*	2.64%	10.53%	16.96%
18	日経225ノード・オープン	0.88%	12.93%	16.58%
19	ブラッドフォード・インテックス投資戦略ファンド*	1.13%	5.70%	8.49%
20	DIAMオーストラリアリートオープン	2.29%	4.23%	26.82%
	平均	2.02%	7.66%	13.19%

TB

残高上位20銘柄の詳細

2020年3月末

	ファンド名	コスト	リターン	リスク
1	ゴールドマン・サックス毎月分配債券ファンド	1.49%	-0.86%	6.81%
2	ビクター・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	2.47%	0.00%	13.62%
3	みずほUSハイイールド・オープンコース（為替ヘッジなし）	2.15%	-0.54%	11.56%
4	DAIM高格付インカムオープン（毎月決算コース）	1.54%	-3.03%	7.44%
5	サール・グローバルREITファンド（毎月分配型）	2.31%	-4.84%	17.29%
6	イースタス・リテック米国高利回り社債オープン	2.48%	-4.50%	10.42%
7	ハイグレート・セリア・ポイント・オープン（毎月分配型）	1.82%	-4.15%	9.11%
8	ストックインテックスファンド225	0.79%	1.20%	17.07%
9	新光US-REITオープン	2.23%	-2.24%	16.59%
10	新光ビ・Δ・ストラテジック・インカム・ファンド2月号	2.07%	0.29%	4.54%
11	新光ビ・Δ・ストラテジック・インカム・ファンド12月号	2.07%	0.29%	4.54%
12	ゴールドマン・サックス米国REITファンドコース（毎月分配型、為替ヘッジなし）	2.29%	-5.25%	18.48%
13	ビクター新興国インカム株式ファンド（毎月決算型）	2.68%	-4.74%	20.82%
14	みずほUSハイイールド・オープンコース（為替ヘッジあり）	2.15%	-0.36%	8.48%
15	新光ビ・Δ・ストラテジック・インカム・ファンド3月号	2.07%	0.20%	4.68%
16	新光ビ・Δ・ストラテジック・インカム・ファンド1月号	2.07%	0.26%	4.54%
17	みずほJ-REITファンド	1.54%	0.24%	13.06%
18	MHAMリテックオープン（毎月決算型）	1.65%	0.59%	6.83%
19	グロバ高格付カガ債オープン（毎月分配型）	1.82%	-3.66%	8.34%
20	ゴールドマン・サックス日本株ファンド（自動けいぞく）	2.42%	0.25%	16.11%
	平均	1.98%	-1.63%	10.91%

2021年3月末

	ファンド名	コスト	リターン	リスク
1	ビクター・グローバル・インカム株式ファンド（毎月分配型）	2.47%	4.63%	13.78%
2	ゴールドマン・サックス毎月分配債券ファンド	1.49%	2.48%	6.30%
3	DAIM高格付インカムオープン（毎月決算コース）	1.54%	1.76%	7.14%
4	グローバル・セリアティ株式ファンド（3か月決算型）	2.55%	15.39%	16.67%
5	みずほUSハイイールド・オープンコース（為替ヘッジなし）	2.20%	6.62%	11.21%
6	サール・グローバルREITファンド（毎月分配型）	2.31%	2.43%	17.39%
7	イースタス・リテック米国高利回り社債オープン	2.48%	5.57%	9.70%
8	ハイグレート・セリア・ポイント・オープン（毎月分配型）	1.82%	1.79%	9.03%
9	ロケット・テクノロジー・関連株ファンド	2.48%	20.22%	19.38%
10	ストックインテックスファンド225	0.79%	13.31%	16.58%
11	新光US-REITオープン	2.23%	3.70%	15.83%
12	ゴールドマン・サックス米国REITファンドコース（毎月分配型、為替ヘッジなし）	2.12%	1.66%	18.33%
13	新光ビ・Δ・ストラテジック・インカム・ファンド2月号	2.07%	2.58%	4.77%
14	ビクター新興国インカム株式ファンド（毎月決算型）	2.68%	9.39%	19.97%
15	みずほJ-REITファンド	1.54%	3.97%	13.66%
16	新光ビ・Δ・ストラテジック・インカム・ファンド12月号	2.07%	2.56%	4.78%
17	みずほUSハイイールド・オープンコース（為替ヘッジなし）	2.20%	5.06%	9.10%
18	ゴールドマン・サックス日本株ファンド（自動けいぞく）	2.42%	10.70%	14.92%
19	MHAMリテックオープンファンド（毎月決算型）	1.65%	3.79%	7.04%
20	新光ビ・Δ・ストラテジック・インカム・ファンド3月号	2.07%	2.48%	4.91%
	平均	2.06%	5.79%	11.91%

SC

残高上位20銘柄の詳細

2020年3月末

	ファンド名	コスト	リターン	リスク
1	netWIN コーポレート・バリュー・インテグレーション戦略ファンド Bコース(為替ヘッジなし)	2.75%	11.06%	18.68%
2	新光 US-REITオープン	2.34%	-2.44%	16.78%
3	新光J-REITオープン	1.16%	-0.04%	13.26%
4	キャピタル・ワールド・株式ファンド	2.36%	0.87%	17.57%
5	キャピタル・ワールド高配当株ファンド(毎月決算型)	2.49%	-8.15%	21.28%
6	新成長株ファンド	2.53%	13.20%	18.75%
7	グローバル・アケーション・ファンド 毎月決算・為替ヘッジなしコース(目標払出し型)	2.62%	-2.03%	13.49%
8	東京海上・ニッセイ世界債券ファンド(為替ヘッジあり)	1.45%	-0.14%	2.75%
9	先進国投資適格債券ファンド(為替ヘッジあり)	1.18%	0.53%	5.62%
10	世界高配当株ファンド(目標払出し型)(毎月決算・為替ヘッジなしコース)	2.60%	-2.80%	20.69%
11	小型株ファンド	2.53%	9.86%	24.94%
12	リアル・グローバルREITファンド(毎月分配型)	2.31%	-4.99%	17.45%
13	メガ・キャピタル・インベストメント・ファンド	2.64%	-1.53%	20.17%
14	MHAM新興成長株オープン	2.53%	10.77%	20.58%
15	ハイブリッド証券ファンド 円コース	2.37%	0.18%	5.37%
16	DIAM高格付インカム・オープン(毎月決算コース)	1.54%	-3.03%	7.44%
17	米国厳選成長株集中投資ファンド Bコース(為替ヘッジなし)	2.55%	1.97%	17.66%
18	DIAMストラテジック・REITファンド	1.71%	-0.52%	13.38%
19	DWS 欧州ハイ・イールド債券ファンド(通貨選択型) トルココース(毎月分配型)	2.29%	-6.94%	21.99%
20	新光ビバ・インテグレーション株式ファンド	2.73%	-5.39%	21.66%
	平均	2.24%	1.70%	16.19%

2021年3月末

	ファンド名	コスト	リターン	リスク
1	新光 US-REIT オープン	2.34%	3.70%	15.83%
2	netWIN コーポレート・バリュー・インテグレーション戦略ファンド Bコース(為替ヘッジなし)	2.75%	23.83%	17.00%
3	新光J-REITオープン	1.16%	4.51%	14.02%
4	キャピタル・ワールド・株式ファンド	2.36%	15.27%	17.11%
5	キャピタル・ワールド高配当株ファンド(毎月決算型)	2.49%	3.73%	22.34%
6	グローバル・アケーション・ファンド 毎月決算・為替ヘッジなしコース(目標払出し型)	2.62%	7.57%	13.48%
7	先進国投資適格債券ファンド(為替ヘッジあり)	1.18%	2.84%	5.96%
8	ハイブリッド・キャピタル証券ファンド(為替ヘッジあり)	2.12%	5.59%	10.01%
9	東京海上・ニッセイ世界債券ファンド(為替ヘッジあり)	1.67%	0.45%	2.87%
10	新成長株ファンド	2.53%	20.48%	20.57%
11	世界高配当株ファンド(目標払出し型)(毎月決算・為替ヘッジなしコース)	2.60%	6.30%	20.62%
12	未来変革日本株ファンド	2.24%	13.86%	17.94%
13	リアル・グローバルREITファンド(毎月分配型)	2.31%	2.43%	17.39%
14	ワイジャ-USAマイケル株式ファンド	2.70%	13.85%	24.70%
15	小型株ファンド	2.53%	19.31%	26.31%
16	新光ビバ・インテグレーション株式ファンド	2.72%	8.80%	21.23%
17	DIAM高格付インカム・オープン(毎月決算コース)	1.54%	1.76%	7.14%
18	メガ・キャピタル・インベストメント・ファンド	2.64%	10.53%	16.96%
19	米国小型ハイ・イールド株ファンド Bコース(為替ヘッジなし)	2.68%	12.90%	23.22%
20	ハイブリッド証券ファンド 円コース	2.37%	2.70%	6.00%
	平均	2.25%	9.72%	15.91%

共通KPIサマリ

		みずほ銀行 投資信託			みずほ信託銀行 投資信託			みずほ証券 投資信託			みずほ証券 ファンドラップ		
		2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末	2019年 3月末	2020年 3月末	2021年 3月末
運用損益別 お客さま比率	プラス 割合	70%	32%	83%	70%	51%	90%	66%	40%	88%	45%	5%	87%
資産残高上位銘柄の コスト リターン リスク 平均値	コスト	1.99%	2.01%	2.02%	1.92%	1.98%	2.06%	2.22%	2.24%	2.25%			
	リターン	6.97%	0.23%	7.66%	4.07%	▲1.63%	5.79%	9.12%	1.70%	9.72%			
	リスク	12.53%	13.49%	13.19%	10.45%	10.91%	11.91%	14.58%	16.19%	15.91%			

「顧客本位の業務運営に関する原則」 該当ページのご案内

「顧客本位の業務運営に関する原則」*40 の原則2～7の項目ごとに、取り組みや関連情報を記載したページは以下の通りです。

顧客本位の業務運営に関する原則		該当ページ
原則2	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努めるべきである。	4、22～31、35、36、38、40、41
(注)	金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、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を目指すべきである。	4
原則3	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。	34、39
(注)	金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。 ・ 販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合 ・ 販売会社が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合 ・ 同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合	39
原則4	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に情報提供すべきである。	17、32、37
原則5	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。	16、18、24、33
(注1)	重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件 ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性 ・ 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由（顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む） ・ 顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等を含む）及びこれが取引又は業務に及ぼす影響	16、17、33
(注2)	金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである（（注2）～（注5）は手数料等の情報を提供する場合においても同じ）。	16
(注3)	金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。	16
(注4)	金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配慮した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。	16
(注5)	金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。	16

*40 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」 (URL) <https://www.fsa.go.jp/policy/kokyakuhoni/kokyakuhoni.html>

「顧客本位の業務運営に関する原則」 該当ページのご案内

顧客本位の業務運営に関する原則		該当ページ
原則6	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。	5～15、18、 24～28、35、36
(注1)	金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 <ul style="list-style-type: none"> 顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと 具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容（手数料を含む）と比較しながら行うこと 金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと 	9～15、18
(注2)	金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。	9～15
(注3)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販売がなされるよう留意すべきである。	33
(注4)	金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。	9～15、19
(注5)	金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。	20～23、33、37、 40、41
原則7	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、従業員研修その他の適切な動機づけの仕組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	22～23、38
(注)	金融事業者は、各原則（これらに付されている注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。	40、41