

株式会社 西京銀行

2025年度

「お客さま本位の業務運営方針」に対する取組状況の報告

～ 地域の「シンクタンク」になる！ ～

基本方針

- 当行は経営ビジョンである「地域に根差した中小小規模事業者さまと個人のお客さまのための銀行」の実現に向けて、「さすが西京」の商品・サービスの提供を通じ、さらに地域のシェア拡大を進め存在感を増すことで、地域のお役に立つ銀行を目指します。
- お客さま本位の業務運営においては、お客さまの利益の実現を最優先に考え、お客さまニーズに合致するふさわしい商品・サービスの提供に努めます。特に、高齢者率の高い山口県では相続や年金などライフプラン、ライフステージに関わる事項のご相談が多いという地域特性を踏まえ、ライフプランに寄り添った、専門性の高いコンサルティングを十分時間をかけて行ったうえで、お客さまにふさわしいソリューションの一つとしての商品・サービスの提供に取り組んでいます。
- 2023年11月22日より、アイザワ証券との間で、お客さまの資産背景やニーズに合わせた最適な商品・サービスを幅広く、永続的に提供し続けるために、金融商品仲介業務における新たな協業体制をスタートさせました。アイザワ証券とは山口県内6店舗において銀証共同店舗を展開しており、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アップを有するアイザワ証券の強みを活かしながら、お客さまの資産背景や具体的なニーズ等に応じて、当行およびアイザワ証券の双方で資産運用サービスを提供しています。
- このような取り組みが、結果として当行の中長期的な企業価値の増大につながるとの認識のもと、当行の「お客様本位の業務運営に関する取組方針」を策定・公表し、実践してまいります。

1. お客さまの多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

- ① 当行の考えるお客さまの最善の利益の追求
- ② お客さまのライフプランに寄り添ったコンサルティング体制
- ③ 商品ラインアップの充実・整備
- ④ 金融商品仲介業務に関する取組状況
- ⑤ 利益相反にかかる管理

<共通KPI>

- ① 投資信託の運用損益別お客さま比率
- ② ファンドラップの運用損益別お客さま比率
- ③ 投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン／リスク・リターン
- ④ 投資信託預かり残高上位20銘柄
- ⑤ 外貨建保険の運用評価別お客さま比率
- ⑥ 外貨建保険預かり残高上位15銘柄のコスト・リターン
- ⑦ 外貨建保険預かり残高上位15銘柄

2. お客さまにとって分かりやすい情報の提供

- ① 手数料等の明示
- ② 目的が明確なお客さま向けツール（外貨建て運用・証券仲介）
- ③ 重要情報シートの活用
- ④ 高齢者のお客さまに対する募集
- ⑤ 外貨建て保険に対する取組み

3. お客さま本位のコンサルティングの実践

- ① アフターフォローの実施状況
- ② お客さま向けセミナーの実施状況

4. お客さま本位の営業活動に向けた態勢整備

- ① 行員向け研修・勉強会の実施状況、FP資格保有者数
- ② 企業文化としての定着の取組み
- ③ お客さまの最善の利益に適った商品提供への取組み



1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



① 当行の考えるお客様の最善の利益の追求

- 当行では、お客さま本位の業務運営として、お客さま利益の実現を最優先に考え、お客さまニーズに合致する、お客さまにふさわしい商品・サービスの提供に努めます。
- 特に、高齢者の割合が高い山口県では、相続や年金などライフプランに関するご相談が多く寄せられています。この地域特性を踏まえ、私たちはお客さまのライフステージに寄り添い、専門性の高いコンサルティングを丁寧に行い、最適な商品・サービスの提供に努めています。



② お客様のライフプランに寄り添ったコンサルティング体制

- 資産運用コンサルティング担当者として所定の研修課程を修了した預かり資産担当者（マネーアドバイザー）を店舗に配属しています。
- 2024年度より金融等にかかわる総合コンサルを行う「フィナンシャルコンシェルジュ」を新設。
お客様の様々なニーズにお答えするため、2025年8月より「フィナンシャルコンシェルジュ」による保険販売を開始しました。



コンサルティング人員構成（2026年3月末時点）

担当者の名称	担当業務	人員
マネーアドバイザー	資産運用・相続の専門業務	25名
フィナンシャルコンシェルジュ	お金にかかわる総合コンサル業務	195名

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



■「コンサルティング型店舗」の活用

- 資産運用・相続・年金など多様化するお客様のご相談に対応するため、コンサルティング人員の増員を図るとともに、山口県内の全店舗をカウンターのない「コンサルティング型店舗」へリニューアルしました。
- 2025年度はコンサルティング型店舗を活かし、支店ごとに趣向を凝らしたご来店イベントを開催。お客様にお楽しみいただける企画を通じて、親しみを感じ、気軽に立ち寄れる店舗づくりに取り組んでいます。
- 店舗環境の整備やコンサルティング体制の充実のほか、お客様利益の実現を最優先に考え、ご相談にきめ細かく対応するとともに、積極的な情報提供に努めてまいります。



※コンサルティング型店舗は、県庁支店を除きます

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

■ 2026年4月「さいきょうスマホ banking」をリリース

- 本アプリは、若手行員を中心としたプロジェクトチームが企画・設計に携わり構築しています。
- スマートフォンに親しみのある世代ならではの視点を活かし、実際の利用シーンを想定しながら「迷わない」「安心して使える」「お客様の負担を減らす」ことを重視しています。
- 初めてスマートフォンアプリを利用するお客様さまにも配慮した仕様です。



さいきょう スマホ banking
見やすい! 使いやすい!

アプリを登録することで
お得なポイント!!

ポイント1
他行宛振込手数料が **無料**
月に3回
※無通帳口座かつスマホ bankingからの振込が対象

ポイント2 **いつでも 何度でも**
ATMの **時間外手数料 無料**
※個人の方が対象
※西京銀行およびセブン銀行ATMが対象
※スマホ banking登録の翌月15日から対象

詳しくは
西京銀行
ホームページへ

詳しくはお近くの窓口または
0120-240-606 【通話料無料】
9:00~17:00
までお気軽にお問い合わせください。(銀行窓口休業日を除く)

2026年4月24日現在
あなたのあしたに
西京銀行

- ✓ 利用頻度の高い機能を前面に配置した直感的で分かりやすいホーム画面
- ✓ 取引内容をリアルタイムで確認でき、通知機能により安心感を高める明細・通知設計
- ✓ 見やすさ・分かりやすさに配慮した画面構成により、操作に不安を感じにくい設計

- <項目>

- ・お客さまの資産状況
- ・取引経験
- ・投資方針
- ・目的およびニーズ
- ・お客さまのライフプラン
- ・高年齢者であることや、相続・資産承継等のニーズなどお客さまの属性 など

お客さまアンケート				
この度は、当行の商品をご検討いただきありがとうございます。以下の項目についてお答え下さい。				
相談目的	☐ 将来の資産形成のために資産運用、ご自身やご家族のための老後資金・相続に備えたい。(項目①～③) ☐ 万一の障害や病気・ケガによる医療費・介護費用に備えたい。(項目④～⑥) ☐ 万一の障害に備えながら、将来のための資産形成にも備えたい。(項目①～⑥)			
1 投資方針	☐ 元本の安全性を重視 ☐ 収益性と安全性のバランスを重視 ☐ 収益性を重視			
2 資産の性格	☐ ① 1年以内に必要な資金ですか ☐ はい ☐ いいえ ☐ ② 借入金ですか ☐ はい ☐ いいえ			
3 希望の運用期間	5 6 0 万円			
4 総金融资产(預金含み)	☐ 1,000万円未満 ☐ 1,000～5,000万円未満 ☐ 5,000～1億円未満 ☐ 1億円以上			
5 リスク許容度(今回含む)	☐ 500万円未満 ☐ 500～1,000万円未満 ☐ 1,000～3,000万円未満 ☐ 3,000万円以上			
6 リスク性商品の割合(今回含む)	☐ 30%未満 ☐ 30～50%未満 ☐ 50～80%未満 ☐ 80%以上			
7 投資経験	株式	☐ なし ☐ 3年未満 ☐ 3年以上	外国証券	☐ なし ☐ 3年未満 ☐ 3年以上
	公社債	☐ なし ☐ 3年未満 ☐ 3年以上	外国証券	☐ なし ☐ 3年未満 ☐ 3年以上
	投資信託	☐ なし ☐ 3年未満 ☐ 3年以上	変額・内債兼年金保険	☐ なし ☐ 3年未満 ☐ 3年以上
8 生年月日(年齢)	西暦 1963 年 3 月 9 日 (満 62 歳)			
9 職業	☐ 会社経営者(代表者)・個人事業主 ☐ 役員・会社員・派遣 ☐ 公務員 ☐ その他(主婦・年金受給者・パート等)			
10 年収	☐ 500万円未満 ☐ 500～1,000万円未満 ☐ 1,000～3,000万円未満 ☐ 3,000万円以上			
11 取引動機	☐ 来店 ☐ 訪問・電話 ☐ 紹介 ☐ DM・手紙 ☐ 広告・宣伝 ☐ セミナー			
投資商品の提案までお話を伺い、以下の項目に該当しないことを確認しております。				
12 事前同意	☐ 別添の「保険商品のご提案にあたっての記載内容について御同意/了解しました」(ご確認をさせていただきます)			
13 保険内容	保障の分野	☐ 死亡保障 ☐ 疾病保障 ☐ 介護保障		
	貯蓄部分の必要性	☐ 必要 ☐ 不要		
	提示する科目	☐ 保険期間 ☐ 保険料 ☐ 保険金額		
14 職業	☐ 会社経営者(代表者)・個人事業主 ☐ 役員・会社員・派遣 ☐ 公務員 ☐ その他(主婦・年金受給者・パート等)			
15 勤務先	勤務先住所(市町村)			
16 勤務先と当行のお取引状況	☐ 事業性融資取引あり ☐ 事業性融資取引なし ☐ 不明			
17 勤務先の従業員規模	☐ 51人以上 ☐ 50名以下 ☐ 不明			
18 保険契約さまと当行のお取引状況	☐ 事業性融資取引あり ☐ 事業性融資取引なし			
銀行への金融機関取引申込状況(お取引の銀行の名称を記入してください)				
☐ なし ☐ あり				
被保険者さま(以下に被保険者さまが被保険者と同一の場合記入不要です)				
職業	☐ 会社経営者(代表者)・個人事業主 ☐ 役員・会社員・派遣 ☐ 公務員 ☐ その他(主婦・年金受給者・パート等)			
勤務先	勤務先住所(市町村)			
16 勤務先と当行のお取引状況	☐ 事業性融資取引あり ☐ 事業性融資取引なし ☐ 不明			
17 勤務先の従業員規模	☐ 51人以上 ☐ 50名以下 ☐ 不明			
18 保険契約さまと当行のお取引状況	☐ 事業性融資取引あり ☐ 事業性融資取引なし			
被保険者さまと当行のお取引状況				
☐ 事業性融資取引あり ☐ 事業性融資取引なし				
記入日	西暦	2025 年	4 月 12 日	

(自署) 西京 太郎

		『お客さまアンケート』に基づく、お客さまへのご案内／金融商品（目安）					
相談目的	将来の資産形成のために資産運用、御自身やご家族のための老後資金・相続に備えたい						
投資方針	元本の安全性を重視		収益性と安全性のバランスを重視		収益性を重視		
資金の性格	1年以内に 必要な資金	1年以内に必要な資金ではない 借入金ではない					
主要内商品	①円預金	②勧誘可能(円建)保険	③外貨預金	④楽天ラップ	⑤勧誘留意保険	⑥楽天劣後債	⑦金融商品仲介
	・セブン銀行定期預金 ・一般定期預金	《一時払終身》（※要情報シート有） ・ふるさと「ロード道」（年寄付返戻）有 ・エスパリア「道」（定期返戻）有 ・家のかたちプラス（年寄付返戻） 《平準払個人年金》（返贈） ・たのしみ未来（15年定期返戻）有	・外貨定期預金（米・豪） ・外貨普通預金（米・豪）	・楽天ラップ（※要情報シート有）	《一時払終身》（※要情報シート有） 《平準払》 ・しあわせ、ずっと4（儲立） ・しあわせ、ずっと4（定期返戻） ・おおきなまごころ3（基本） ・おおきなまごころ3（付加） ⑥外貨債 ・ロイヤルリムGOLD3（米・豪） ・しあわせ、ずっと4（米・豪・欧） ・おおきなまごころ3（米・豪） 《生利付付金付一時払終身》（返贈） ・やさしさ、つなぐ2（米・豪・欧） 《平準払終身》（返贈） ・キーンと心 ・ドルスマート 《平準払個人年金》（返贈） ・たのしみ未来（15年定期返戻）有	《優待長期利用型有価証券》 ・日本生寿 ・相互生寿	※「アイザワ証券」有 ※要情報シート（金融教育情報）有 ※「楽天証券」有 ※要情報シート（金融教育情報）有 ※投資方針が「元本の安全性重視」のお客さまは紹介不可

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



③ 商品ラインアップの充実・整備

- お客様のライフプランに寄り添ったコンサルティングを通じ、多様化・高度化する資産運用ニーズに応えるため、社会情勢の変化を踏まえた商品ラインアップの充実・整備に努めています。

生命保険ラインアップ（2026年3月末時点）

一時払保険

保険種類	商品数	比率
終身保険	10	100%
（円貨）	6	60%
（外貨）	4	40%
合計	10	—

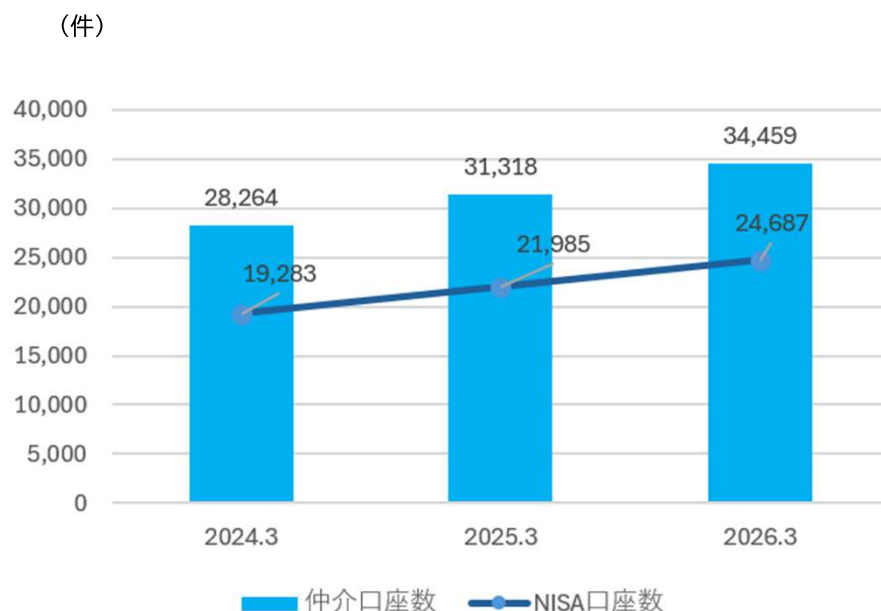
平準払保険

保険種類	商品数	比率
終身保険	6	22%
個人年金保険	2	7%
定期保険	3	11%
収入保障保険	4	14%
医療保険	9	32%
がん保険	4	14%
介護保険	0	0%
合計	28	—

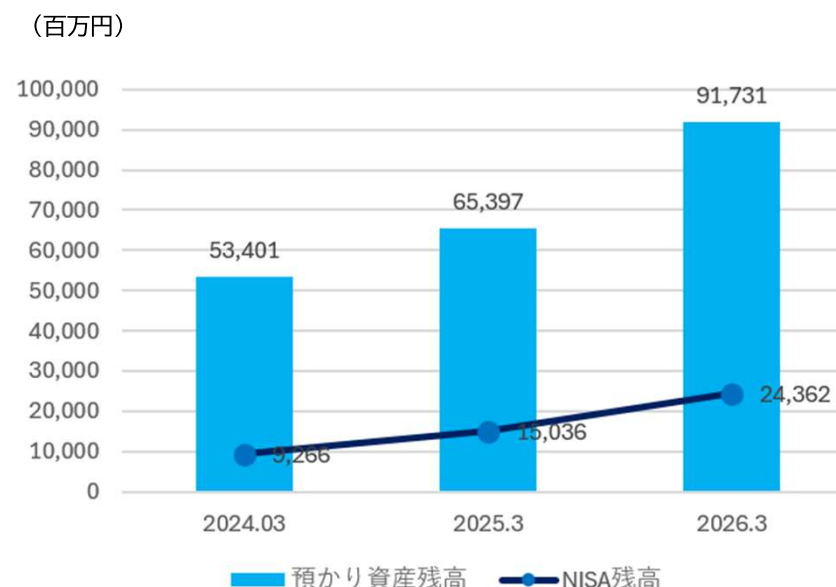
④ 金融商品仲介業務に関する取組状況

- アイザワ証券との包括的業務提携に基づく同社の金融商品仲介取扱分および楽天証券の金融商品仲介取扱分を合算した実績を掲載しています。
- 2026年3月末現在、金融商品仲介口座は34,459口座、NISA口座は24,687口座。預かり資産残高は917億円、NISA預かり残高は243億円となります。
- 2024年1月に開始された新NISA制度等により、仲介口座数およびNISA口座数は大幅に伸長しています。

仲介口座数（うちNISA口座数）



預かり資産残高（うちNISA残高）



1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



■ アイザワ証券との包括的業務提携

- 2023年11月22日、西京銀行の公社債および投資信託の窓販業務等、一部の登録金融機関業務にかかるお客様の証券口座に関する権利義務をアイザワ証券に承継しました。
- アイザワ証券とは2019年3月より、ワンストップで銀行と証券の金融サービス等を提供する銀証共同店舗をスタートさせ、現在山口県内で6店舗を展開中です。
- お客様の資産背景や具体的なニーズ等に応じて、当行およびアイザワ証券の双方で資産運用サービスをご提供しています。



1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

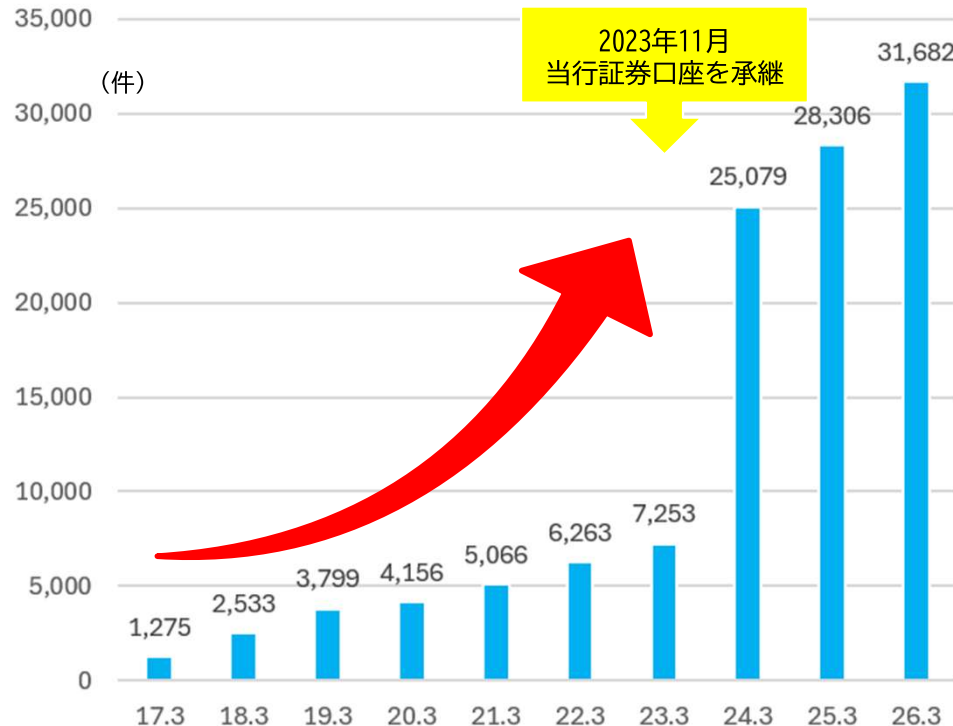


■ アイザワ証券との包括的業務締結後10年間の取組み

2015年9月にアイザワ証券と包括業務契約を締結して10周年を迎えました。

これまで地域の皆さまから多大なるご支持・ご愛顧をいただき、証券口座数とお預かり資産残高は着実に増加しています。

証券口座数



10周年記念イベント＆キャンペーン

提携10周年
西京銀行×アイザワ証券
記念講演会

山口県内限定
参加費 無料

テーマ『夢をつかむ～WBC世界一を通じて伝えたいこと』
元WBC日本代表監督

栗山 英樹 氏

日時 **1月15日 木**
開演11:00 (開場10:00)

会場 **山口グランドホテル**

定員 **800名 (先着順)**

申込方法

- QRコードから事前申込フォームにアクセス
※定員に達した場合は、受付を終了させていただきます。
- 西京銀行の支店窓口で入場チケットのお受け取り
※申込フォームにて指定いただいた西京銀行の支店窓口にて入場チケットをお受け取り下さい。
※チケットの数量はご本人様のみとさせていただきます。

入場チケットの取扱い
12/10(水)9:00から1/9(金)15:00まで

※2026年1月15日 開催

SAIKYO 西京銀行 **アイザワ証券**

提携 10th
キャンペーン

期間 **2025年10月1日(水)～2026年3月31日(火)**

※西京銀行経由で証券口座を開設された方限定※

対象商品またはサービスを100万円以上
お買付・ご契約いただいたお客さまの中から！
— 抽選で毎月**100名**さまに —
現金 5,000円プレゼント

対象商品・サービス 当社取扱投資信託・スマイルゴール

— ご留意事項 —

- 当グループ企業、提携金融機関の役員等にご家族は対象外となります。
- キャンペーン期間内に対象商品およびサービスのお買付またはご契約が完了したお客さまが対象となります。
- 投資信託のうち、MMF、MMFなどの公社債投資およびノーロード投資、上場投資信託は対象外となります。
- プレゼント入賞前に、お買付・ご契約いただいた商品・サービスを売却・解約された場合は、その金額を対象から除外いたします。
- お客さま一人につきプレゼントは1回までとさせていただきます。
- 抽選の結果は入金をもってからさせていただきます。
- 現金プレゼントは、お取引の翌月末をもちにお客さまの証券結合口座に入金いたします。
- 本サービスは今後予告なく変更、または取扱いを中止することがあります。

※2026年3月31日 終了

⑤ 利益相反にかかる管理

- 当行は、法令等に従い、当行の「利益相反管理方針」の概要を公表しています。その利益相反管理方針に従い、お客様の利益を不当に害することのないよう適正に業務を遂行しました。
- 当行は、特定の運用会社と資本関係等の特別な関係はありません。また、当行の営業職に対する業績評価上、特定の商品販売が他の商品の販売より高く評価されることはありません。
- 商品・サービスの導入にあたっては、特定の商品提供会社に偏ることやお客様の利益を不当に害することのないよう、当行が定める検討事項（商品性等の評価、リスク評価、利益相反にかかる評価等）について専門委員会での協議のうえ、お客様の多様なニーズにお応えできる金融商品・サービスを選定します。商品導入後も、特定の金融商品において合理的理由のない販売が行われていないか、外貨建て一時払保険等においては、目標（ターゲット）到達型保険の目標到達後の取組みにおいて不適切な取組みが行われていないか等、取扱商品の適切性について定期的な検証を行います。

利益相反管理方針

1. 利益相反管理の対象となる取引（対象取引）と特定方法

「利益相反」とは、当行または当行のグループ会社とお客様の間、ならびに、当行または当行のグループ会社のお客様相互間において利益が相反する状況をいいます。

- ①お客様の不利益のもと、当行または当行のグループ会社が利益を得ている状況が存在すること
- ②①の状況が、お客さまとの間の契約上または信義則上の地位に基づく義務に反すること

当行では、お客さまとの取引が対象取引に該当するか否かにつき、お客さまから頂いた情報に基づき、営業部門から独立した利益相反管理責任者により、適切な特定を行います。

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



2. 類型

対象取引は、個別具体的な事情に応じて対象取引に該当するか否かが決まるものですが、例えば以下のような取引については、対象取引に該当する可能性があります。

	お客さまと当行	お客さまと当行の他のお客さま
利害対立型	お客さまと当行またはグループ会社の利害が対立する取引	お客さまと当行またはグループ会社の他のお客さまとの利害が対立する取引
情報利用型	当行がお客さまとの関係を通じて入手した情報を利用して当行またはグループ会社が利益を得る取引	当行がお客さまとの関係を通じて入手した情報を利用して当行またはグループ会社の他のお客さまが利益を得る取引

3. 利益相反管理体制

適正な利益相反管理の遂行のため、当行に利益相反管理統括部署を設置し、グループ会社全体の情報を含めて集約するとともに、対象取引の特定および管理を一元的に行います。対象取引の管理方法として、以下に掲げる方法その他の措置を適宜選択し組合せて講じることにより、利益相反管理を行います。また、これらの管理を適切に行うため、研修・教育を実施し、社内において周知・徹底します。

- (1) 情報隔壁の設置による部門間の情報遮断
- (2) 対象取引および当該お客さまとの取引の一方または双方の条件または方法の変更
- (3) 対象取引または当該お客さまとの取引の一方の中止
- (4) お客さまへの利益相反の開示
- (5) 情報共有者に対する監視

4. 利益相反管理の対象となる会社の範囲

利益相反管理の対象となるのは、当行および以下に掲げる当行のグループ会社です。

株式会社エス・ケイ・ベンチャーズ
きらら債権回収株式会社

「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」の内容

2022年6月に金融庁より公表された「投資信託の販売会社における顧客本位の業務運営のモニタリング結果について」を成果指標として、公表します。

①投資信託の運用損益別お客様比率

- 投資信託を保有しているお客様に、基準日時点の運用損益を示した指標です。

②ファンドラップの運用損益別お客様比率

- ファンドラップを保有しているお客様に、基準日時点の運用損益を示した指標です。

③-1 投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン

- 設定後5年以上の投資信託の預かり残高上位20銘柄について、銘柄毎および預か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。

③-2 投資信託預かり残高上位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かり残高上位20銘柄について、銘柄毎および預かり残高加重平均のリスクとリターンの関係を示した指標です。

④投資信託預かり残高上位20銘柄

- 2026年3月末現在、設定後5年以上の投資信託の預かり残高上位20銘柄です。

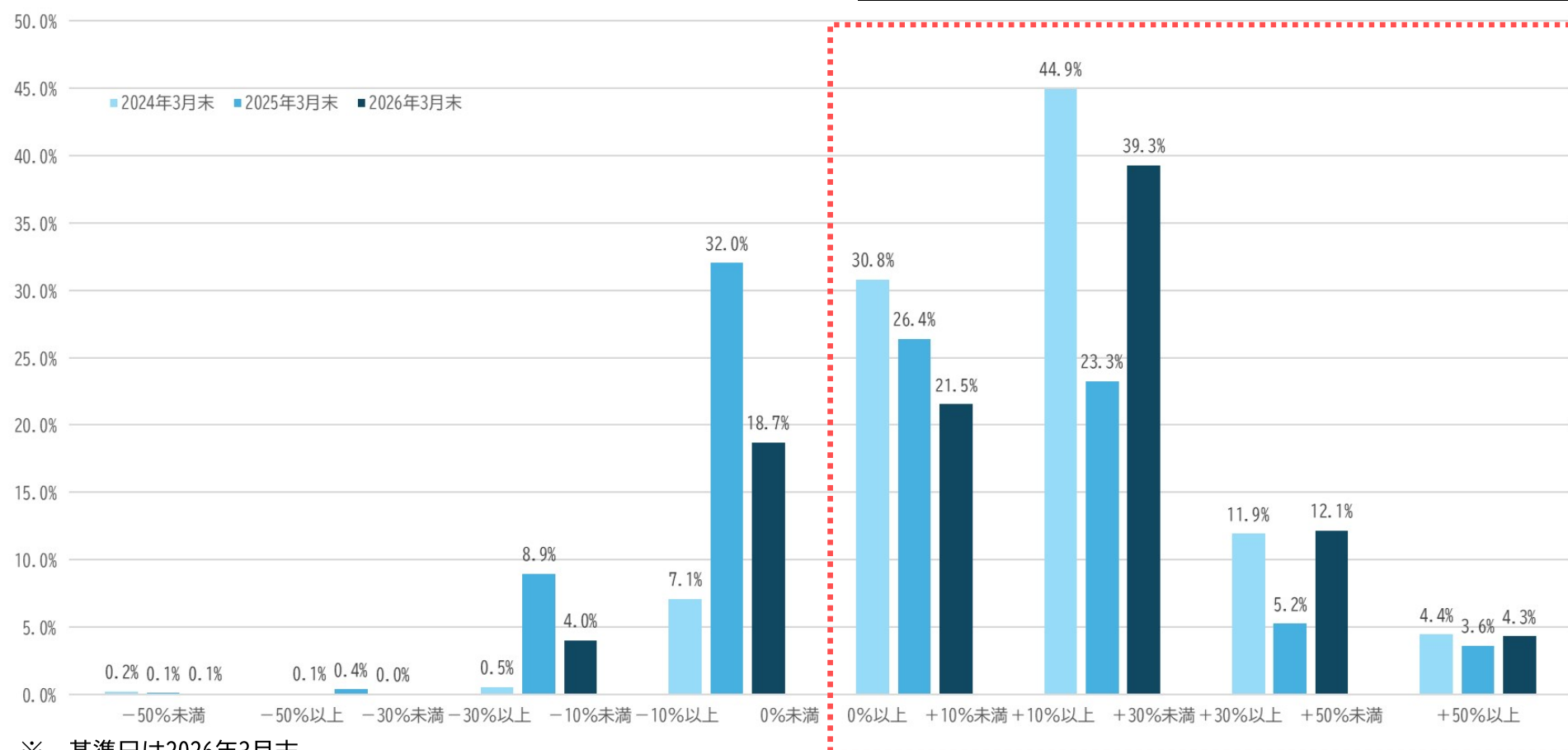
1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



① 投資信託の運用損益別お客さま比率

- 2025年度は、好調な市場環境と長期・積立・分散投資の提案により、運用損益がプラスとなったお客さま比率は、77.2%になりました。

■ 運用損益がプラスリターンのお客さまの割合			
	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末
割合	92.1%	58.5%	77.2%



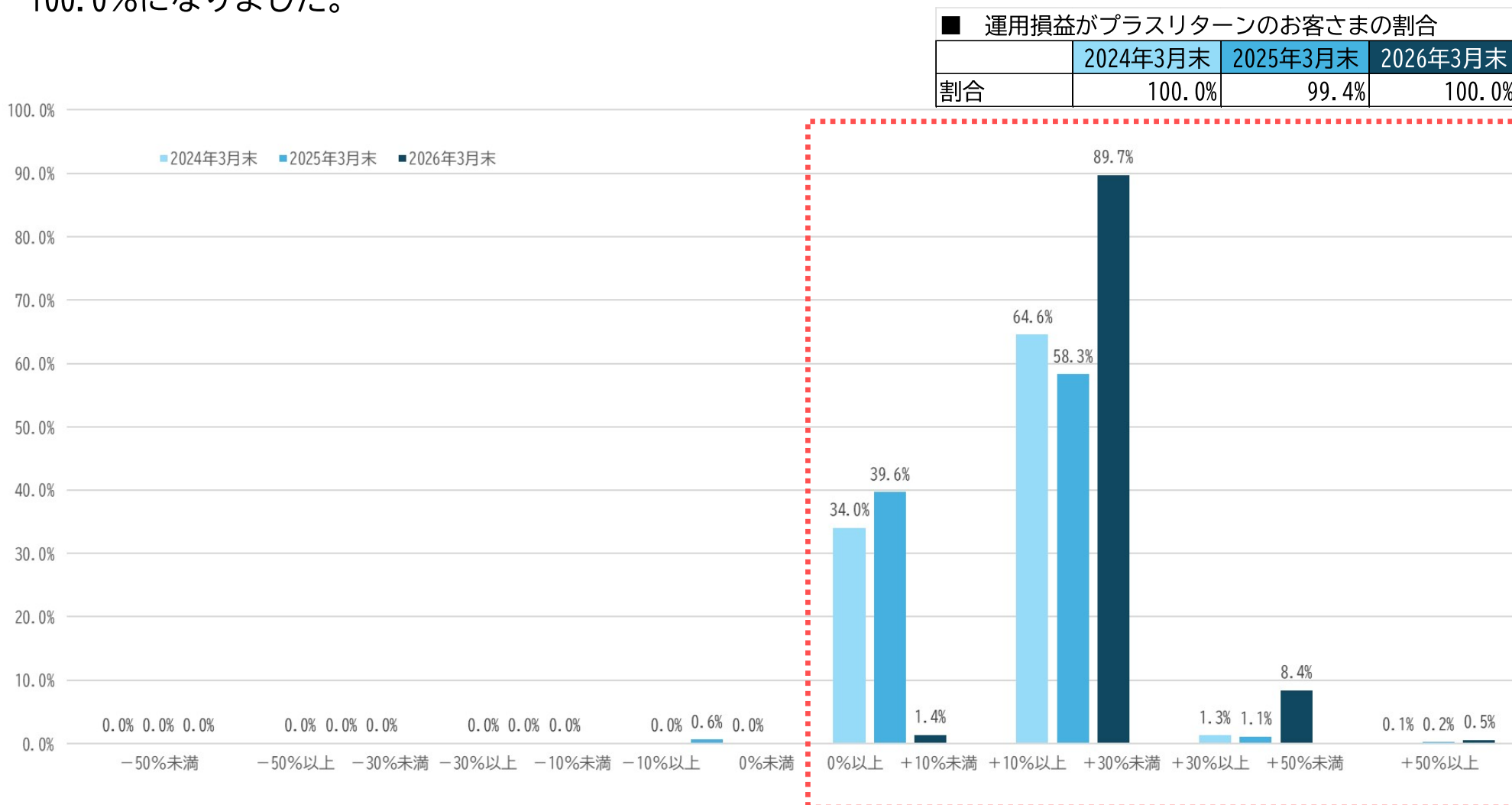
- ※ 基準日は2026年3月末
- ※ アイザワ証券・楽天証券の金融商品仲介口座による個人のお客さまの取引が対象
- ※ 運用損益は各年3月末時点で投資信託残高に対するトータルリターンで計算
- ※ 基準日時点までに全部売却・償還されたものは対象外

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



② ファンドラップの運用損益別お客さま比率

- 2025年度は、好調な市場環境と長期運用の提案により、運用損益がプラスとなったお客さま比率は、100.0%になりました。



※ 基準日は2026年3月末

※ アイザワ証券・楽天証券の金融商品仲介口座による個人のお客さまの取引が対象

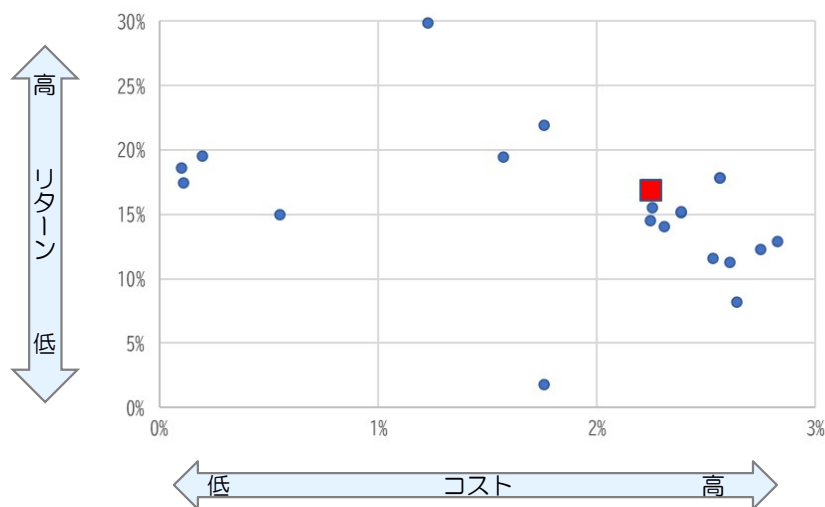
※ 運用損益は各年3月末時点での評価金額＋累計払戻金額－累計原込金額で計算

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

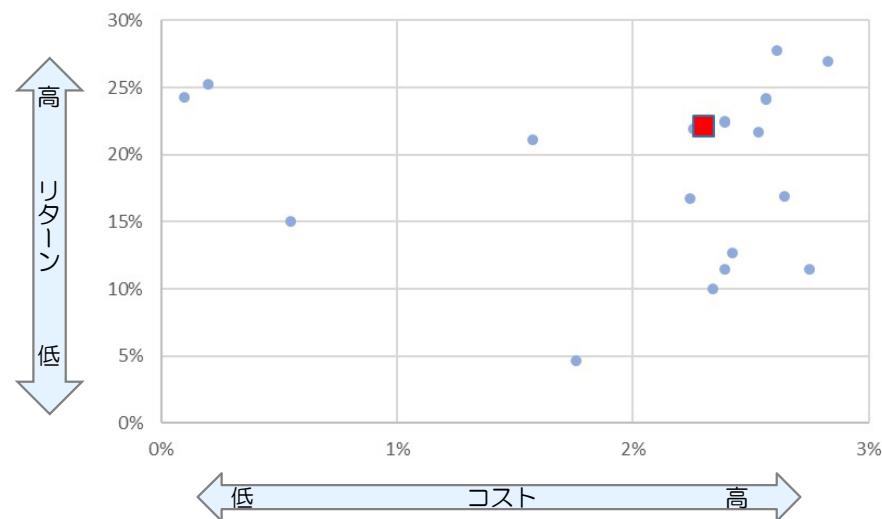
③-1 投資信託預かり資産残高上位20銘柄のコスト・リターン

2026年3月末時点における平均コストは2.25%（前年比▲0.05%）、平均リターン16.85%（前年比▲5.32%）となりました。

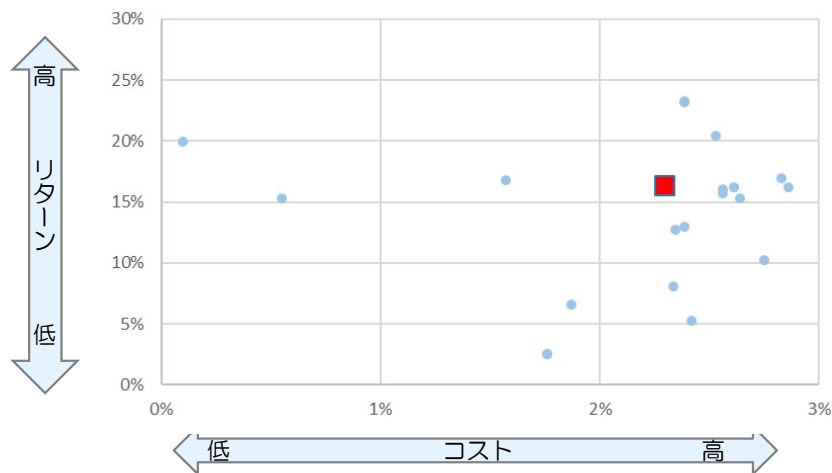
コスト・リターン分布図（2026年3月末時点）



コスト・リターン分布図（2025年3月末時点）



コスト・リターン分布図（2024年3月末時点）



コスト・リターン（加重平均値）の推移

	コスト	リターン
2024年3月末	2.30%	16.35%
2025年3月末	2.30%	22.17%
2026年3月末	2.25%	16.85%

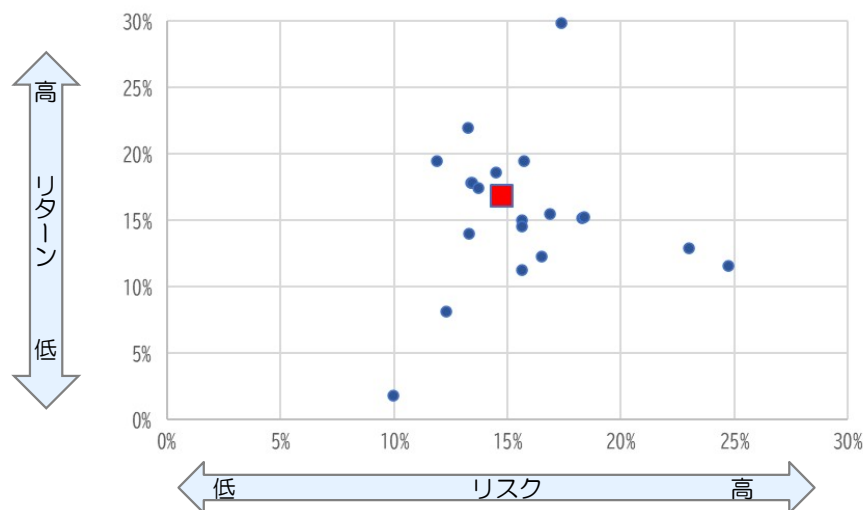
※ 基準日は、2024年3月末、2025年3月末、2026年3月末の時点
※ 対象銘柄：預かり資産残高上位20銘柄（設定後5年以上）

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

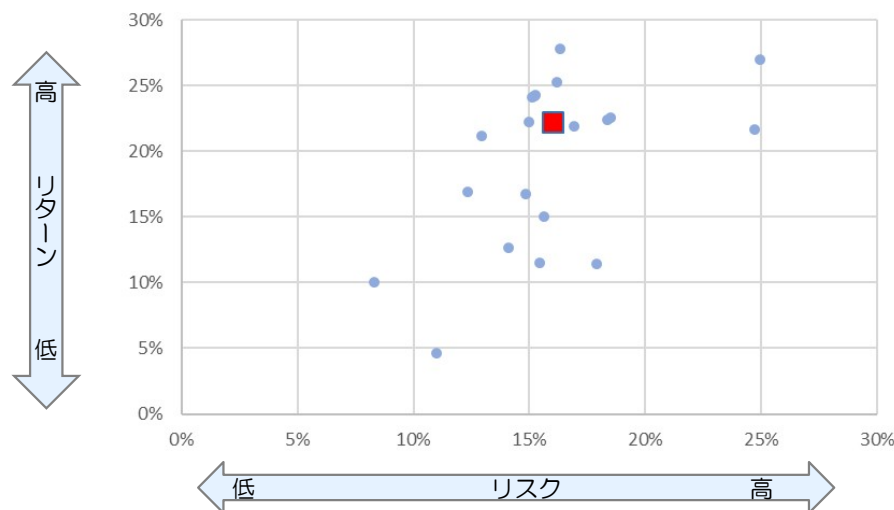
③-2 投資信託預かり資産残高上位20銘柄のリスク・リターン

2026年3月末時点における平均リスクは 14.77%（前年比▲1.24%）、平均リターンは16.85%（前年比▲5.32%）となりました。

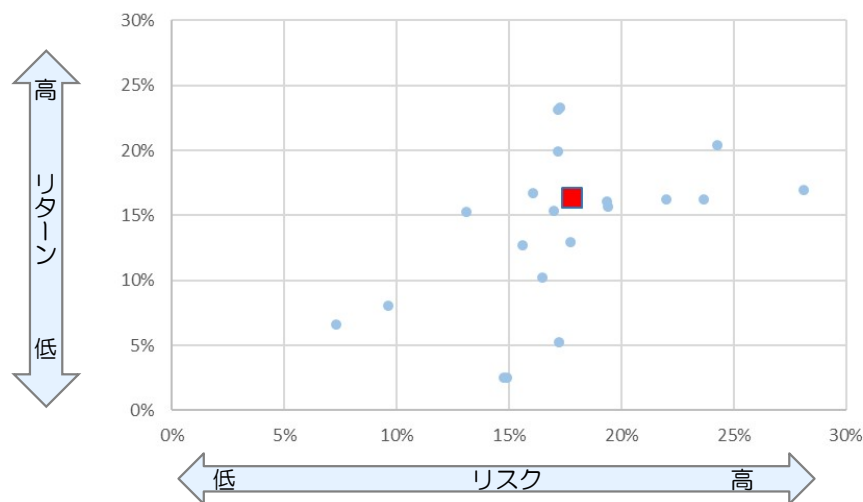
リスク・リターン分布図（2026年3月末時点）



リスク・リターン分布図（2025年3月末時点）



リスク・リターン分布図（2024年3月末時点）



リスク・リターン（加重平均値）の推移

	リスク	リターン
2024年3月末	17.79%	16.35%
2025年3月末	16.01%	22.17%
2026年3月末	14.77%	16.85%

※ 基準日は、2024年3月末、2025年3月末、2026年3月末の時点
※ 対象銘柄：預かり資産残高上位20銘柄（設定後5年以上）

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



④ 投資信託預かり残高上位20銘柄（2026年3月末）

投資信託預かり残高上位20銘柄（2026年3月末）

No.	ファンド名	コスト	リスク	リターン
①	インベスコ 世界厳選株式オープン＜為替Hなし＞（毎月決算型）	2.56%	13.38%	17.80%
②	インベスコ世界厳選株式オープン＜為替Hなし＞（年1回決算型）	2.56%	13.43%	17.84%
③	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%	18.28%	15.15%
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	2.39%	18.40%	15.22%
⑤	たわらノーロード 先進国株式	0.10%	14.50%	18.57%
⑥	日本好配当リバランスオープン	1.57%	11.88%	19.44%
⑦	MSグローバル・プレミアム株式オープン（為替ヘッジなし）	2.64%	12.31%	8.16%
⑧	iFree S&P500インデックス	0.20%	15.73%	19.50%
⑨	MHAM株式インデックスファンド225	0.55%	15.62%	15.00%
⑩	ピクテ・ゴールド（為替ヘッジなし）	1.23%	17.37%	29.83%
⑪	ニッセイJPX日経400アクティブファンド	2.24%	15.63%	14.51%
⑫	ベトナム・ロータス・ファンド	2.83%	22.99%	12.93%
⑬	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%
⑭	J-REIT・リサーチ・オープン（毎月決算型）	1.76%	9.97%	1.78%
⑮	次世代米国代表株ファンド	2.26%	16.85%	15.49%
⑯	たわらノーロード 全世界株式	0.11%	13.71%	17.44%
⑰	サイバーセキュリティ株式オープン（為替ヘッジなし）	2.53%	24.75%	11.60%
⑱	新光日本インカム株式ファンド（3ヵ月決算型）	1.76%	13.28%	21.94%
⑲	イーストスプリング・インド株式オープン	2.61%	15.63%	11.29%
⑳	ピクテ・バイオ医薬品F（毎月決算型）為替ヘッジなしコース	2.75%	16.52%	12.29%
残高加重平均（■）		2.25%	14.77%	16.85%

※ 基準日は、2026年3月末現在

※ 対象銘柄：預かり資産残高上位20銘柄（設定後5年以上）

「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」の内容

2022年1月に金融庁より公表された「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」を成果指標として公表します。

⑤ 外貨建保険の運用評価別お客様比率

- 外貨建保険を保有しているお客様に、購入時以降のリターンを算出し、全てのお客様を100%とした場合のリターン別のお客様分布を示した指標です。

⑥ 外貨建保険預かり残高上位15銘柄のコスト・リターン

- 外貨建保険の各銘柄について、平均コスト（各契約について、保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率と継続手数料率を年率換算）と平均リターン（各契約の購入時以降のリターンを年次換算）を図表上に示した指標です。

⑦ 外貨建保険預かり残高15銘柄（2026年3月末）

- 2026年3月末現在、設定後5年以上の外貨建保険の預かり残高上位15銘柄です。

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

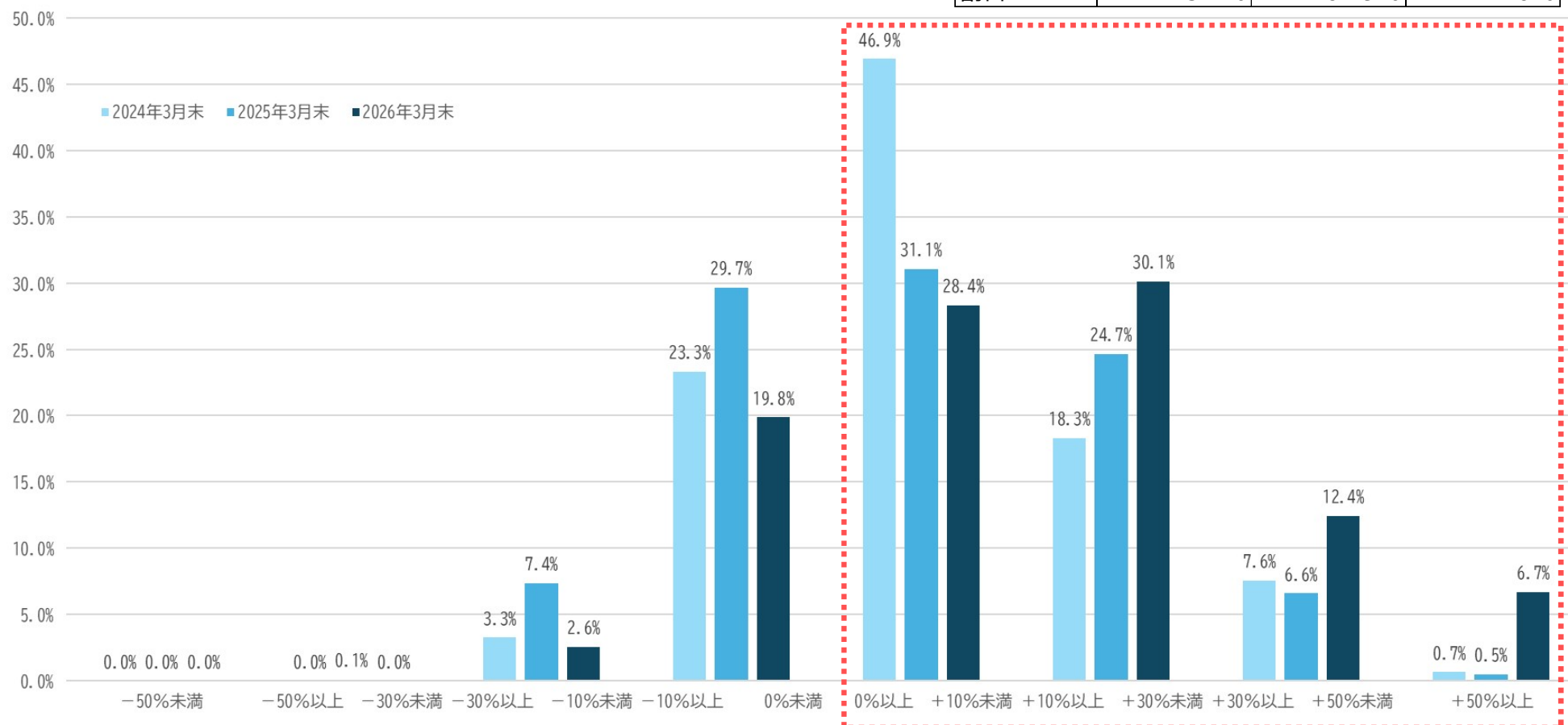


⑤ 外貨建保険の運用評価別お客様比率

- 2025年度は、円安進行とターゲット型保険販売中止に伴う短期解約が減少したことにより、運用損益がプラスとなったお客様比率は、77.6%となりました。

■ 運用損益がプラスリターンのお客様の割合

	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末
割合	73.4%	62.9%	77.6%



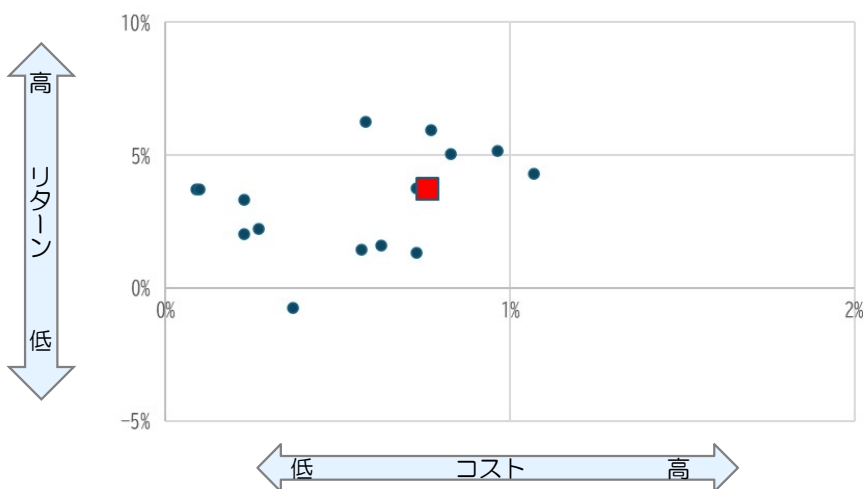
- ※ 基準日は2026年3月末
- ※ 当行の外貨建保険による個人のお客様の取引が対象
- ※ 運用損益は各年3月末時点で外貨建保険残高に対するトータルリターンで計算
- ※ 基準日時点までに全部解約されたものは対象外

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供

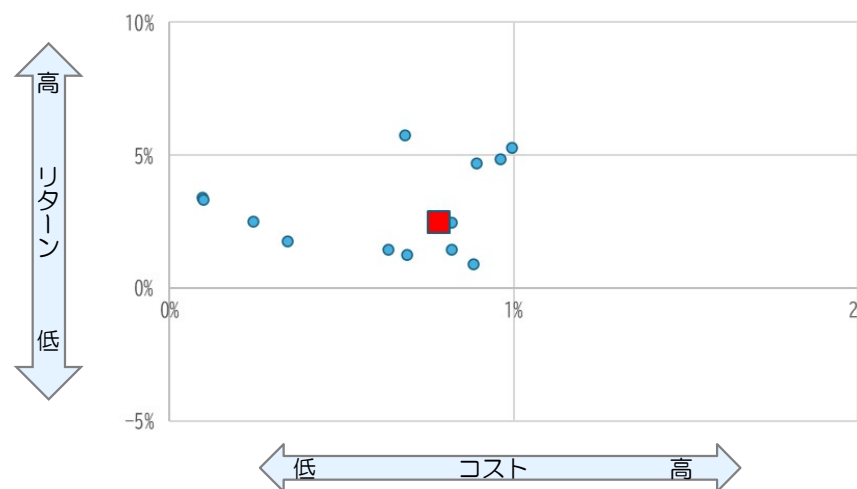
⑥ 外貨建保険のコスト・リターン

2026年3月末時点における平均コストは0.76%（前年比▲0.02%）、平均リターン3.74%（前年比+1.25%）となりました。

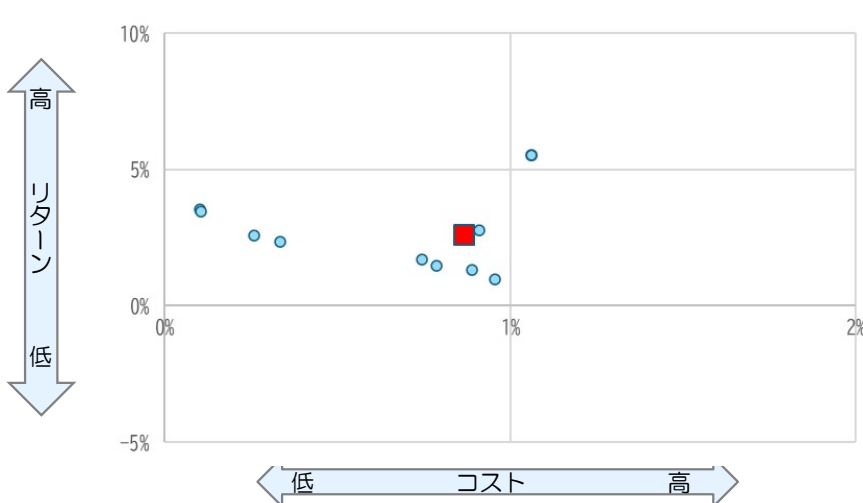
コスト・リターン分布図（2026年3月末時点）



コスト・リターン分布図（2025年3月末時点）



コスト・リターン分布図（2024年3月末時点）



コスト・リターン（加重平均値）

	コスト	リターン
2024年3月末	0.87%	2.61%
2025年3月末	0.78%	2.49%
2026年3月末	0.76%	3.74%

1. お客様の多様なニーズにお応えする商品・サービスの提供



⑦ 外貨建保険預かり残高上位15銘柄（2026年3月末）

外貨建保険預かり残高上位15銘柄（2026年3月末）

No.	商品名	コスト	リターン
①	たのしみ、ずっと	0.73%	3.73%
②	しあわせ、ずっと	0.63%	1.58%
③	ロングドリームGOLD 2	0.77%	5.95%
④	しあわせ、ずっと2	1.07%	4.28%
⑤	やさしさ、つなぐ	0.83%	5.04%
⑥	ロングドリームGOLD 3	0.96%	5.14%
⑦	えがお、ひろがる	0.23%	2.04%
⑧	夢のプレゼント 2	0.58%	6.26%
⑨	ロングドリームGOLD	0.57%	1.43%
⑩	シリウスプラス	0.09%	3.71%
⑪	しあわせ、ずっとNZ	0.73%	1.32%
⑫	三大陸	0.27%	2.23%
⑬	ロングドリームプラス	0.37%	-0.74%
⑭	シリウスデュアル	0.10%	3.70%
⑮	アテナ	0.23%	3.33%
残高加重平均（■）		0.76%	3.74%

※ 基準日は、2026年3月末現在

※ 対象銘柄：預かり資産残高上位15銘柄（設定後5年以上）

2. お客様にとって分かりやすい情報の提供



① 手数料等の明示

- 当行では、金融商品をご提供するにあたり、以下の項目をお客さまにお伝えすべき「重要な情報」と考えています。
 - ▶ 商品ごとの収益や損失等のリスク、手数料、商品のリスク特性等を考慮した販売を想定するお客さま属性、利益相反の可能性等
- 対面で商品の説明や比較を行う際には、『外貨建て商品での資産運用をご検討のお客さまへ』『重要情報シート』および『契約締結前交付書面』等を提示し、お客さまにご負担いただく費用について分かりやすく説明しています。

② 目的が明確なお客さま向けツール（外貨建て運用・証券仲介）

外貨建て商品での資産運用をご検討のお客さまへ				
	外貨預金	外貨建て債券	投資信託	外貨建て定期保険（保険料一時払）
しくみ、特徴	● 日本円を外貨通貨に交換して預け入れる預金 ● 一般に、外貨定期預金は固定金利、外貨普通預金は変動金利 ● 外貨定期預金：預入期間が満了するまで、元金・利息ともに固定金利で運用される ● 外貨普通預金：いつでも預入・支取が可能で、金利は変動する	● 国や企業などが発行する債券のうち、購入代金の払い込みや利息・償還金を受け取って外貨で運用される ● 外貨建て債券は、元金・利息ともに外貨で運用される ● 外貨建て債券は、元金・利息ともに外貨で運用される	● 運用の専門家が会社や債券などの様々な投資先に分散投資・運用するいくらかの金融商品 ● 少額投資非課税制度（NISA）を活用することで、課税上有利な運用が可能となる ● 運用の専門家が会社や債券などの様々な投資先に分散投資・運用するいくらかの金融商品 ● 少額投資非課税制度（NISA）を活用することで、課税上有利な運用が可能となる	● ライフプランや家計状況に合わせて、長期間で運用可能な商品 ● 資産運用と保険機能を兼ねており、払い込んだ保険料を将来で運用するいくらかの金融商品、死亡・障害などの「保障」と、相続・贈与・介護などに備えるための「給付」に応じて、自身・家族、個人事業・保険などがある ● 契約終了時（給付金の受取時、保険料控除等）に税金がかかる
商品の購入が想定されるお客さま・お客さまのご意向	● 小額から外貨の投資を始めたい ● 海外の金利や為替に注目したい ● 外貨のやり取りを重視したい など	● 特定の国や企業に対し、自ら投資先を選んで運用したい ● 一定期間を決めて運用したい ● 利息を受け取りながら運用したい など	● 運用のプロが選んだ株や債券などの組み合わせで運用したい ● 少額から、運用を始めたい など	● 資産運用と保険機能を兼ねて運用しながら、円より有利な運用で運用したい ● ライフプランや家計状況に応じて必要な保障を準備したい など
リスク・リターンに因するご意向	安全性重視	ある程度の収益性と安全性重視	ある程度の収益性と安全性重視	ある程度の収益性と安全性重視
主なリスク	為替リスク 金利リスク	為替リスク 金利リスク 信用リスク	為替リスク 金利リスク 信用リスク	為替リスク 金利リスク 信用リスク
一般的な費用イメージ	一般的に費用が低い	一般的に費用が低い	一般的に費用が低い	一般的に費用が高い
コスト	（一般的に）コスト低	（一般的に）コスト低	（一般的に）コスト低	（一般的に）コスト高
購入・契約時	所定の為替手数料	所定の為替手数料	購入手数料 （0円～最大は商品によって異なります）	所定の為替手数料 （0円～5%）
運用中（保有・契約継続時）	運用中（保有・契約継続時）	運用中（保有・契約継続時）	信託報酬（運用管理費用）など	保険料控除費用 など
換金・解約時	所定の為替手数料	所定の為替手数料	（信託財産換金時） （0円～最大は商品によって異なります）	所定の為替手数料 解約時戻金 （0円～10%）

アイザワ証券 はこんな会社

東京証券取引所 プライム市場上場 アイザワ証券グループ（8708）

経営理念 より多くの人に証券投資を通じ より豊かな生活を提供する

関東・中部・近畿・中国・九州地域を中心に
全国45店舗のネットワーク

前身の旧監理証券は大正7年（1918年）創業
歴史と伝統があります

資産運用にとどまらず
ソリューションサービスも充実

アジア株のバイオニア！
アジア12市場の取扱

西京銀行 新下関支店
アイザワ証券 新下関支店

西京銀行 宇部支店
アイザワ証券 宇部支店

西京銀行 山口支店
アイザワ証券 山口支店

西京銀行 本店営業部
アイザワ証券 徳山 CP

西京銀行 周南支店
アイザワ証券 周南支店

西京銀行 岩国支店
アイザワ証券 岩国支店

山口県内の全店舗を、西京銀行との共同店舗に・・

SAIKYO 西京銀行

アイザワ証券

2. お客さまにとって分かりやすい情報の提供



③ 重要情報シートの活用

- 「重要情報シート」とは、お客さまに対して商品の内容・リスク・手数料等の情報を簡潔に分かりやすく提供し、商品比較を容易にするための資料です。
- 販売会社の基本情報・取扱商品・商品ラインアップ等を記載した「①金融事業者編」と商品の内容・リスクと運用実績・費用を記載した「②個別商品編」の2種類に分かれています。
- 当行の使用する「重要情報シート（個別商品編）」にはパッケージ化の無い旨等を明記しています。
- 重要情報シートにおいては、商品組成会社が想定する顧客属性も特定・公表しており、お客さまの属性に合致した商品であることを明確にした上で、販売・推奨を行います。

重要情報シート（金融事業者編） SAIKYO 西京銀行

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）

社名	株式会社 西京銀行
登録番号	中国財務局長（登録）第7号
加入協会	日本証券業協会
当行の概要を記したウェブサイト	https://www.saikyo-bank.co.jp/

2. 取扱商品（当行がお客さまに提供できる金融商品は次の通りです）

預金（投資性預金）	○	預金（投資性預金）	×
国内株式	×	外国株式	×
円建て債券	×	外貨建て債券	○（併付）
特殊な債券（社債債権）	×	投資信託	×
ラップ口座	○（併付）	ETF/ETN	×
REIT	×	その他の上場商品	×
保険（投資型保険）	○	保険（投資型保険）	○

3. 商品ラインアップの考え方（商品組成のコンセプトや留意点は次の通りです）

※当行は、お客さまのご投資方針・目的・資産ポートフォリオ、知識・経験などに応じた最適な商品を提供すべく、投資対象資産やリスク・リターン・特性等を踏まえた商品ラインアップを構築しています。

※当行は、お客さまの長期安定した資産形成に資する商品と商品とを組み合わせ、お客さまの資産形成やコンプライアンスに努めています。

※当行は、幅広い投資サービスによるコンプライアンスを通じて、お客さまに幅広い投資機会と投資商品・サービスを提供できるように努めています。

4. 苦情・相談窓口

当行のお客さま相談窓口	0120-709-319 （受付時間：月～金曜日 9:00～17:00、土・日・祝日・銀行休業日を除く）
加入協会共通の相談窓口	日本証券業協会 03-5522-3372 （受付時間：月～金曜日 9:00～17:00、土・日・祝日・銀行休業日を除く）
上記以外の相談窓口	生命保険協会 03-5522-3372 （受付時間：月～金曜日 9:00～17:00、土・日・祝日・銀行休業日を除く）

重要情報シート（個別商品編） SAIKYO 西京銀行

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）

社名	株式会社 西京銀行
登録番号	中国財務局長（登録）第7号
加入協会	日本証券業協会
当行の概要を記したウェブサイト	https://www.saikyo-bank.co.jp/

2. 取扱商品（当行がお客さまに提供できる金融商品は次の通りです）

預金（投資性預金）	○	預金（投資性預金）	×
国内株式	×	外国株式	×
円建て債券	×	外貨建て債券	○（併付）
特殊な債券（社債債権）	×	投資信託	×
ラップ口座	○（併付）	ETF/ETN	×
REIT	×	その他の上場商品	×
保険（投資型保険）	○	保険（投資型保険）	○

3. 商品ラインアップの考え方（商品組成のコンセプトや留意点は次の通りです）

※当行は、お客さまのご投資方針・目的・資産ポートフォリオ、知識・経験などに応じた最適な商品を提供すべく、投資対象資産やリスク・リターン・特性等を踏まえた商品ラインアップを構築しています。

※当行は、お客さまの長期安定した資産形成に資する商品と商品とを組み合わせ、お客さまの資産形成やコンプライアンスに努めています。

※当行は、幅広い投資サービスによるコンプライアンスを通じて、お客さまに幅広い投資機会と投資商品・サービスを提供できるように努めています。

重要情報シート（個別商品編） SAIKYO 西京銀行

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）

社名	株式会社 西京銀行
登録番号	中国財務局長（登録）第7号
加入協会	日本証券業協会
当行の概要を記したウェブサイト	https://www.saikyo-bank.co.jp/

2. 取扱商品（当行がお客さまに提供できる金融商品は次の通りです）

預金（投資性預金）	○	預金（投資性預金）	×
国内株式	×	外国株式	×
円建て債券	×	外貨建て債券	○（併付）
特殊な債券（社債債権）	×	投資信託	×
ラップ口座	○（併付）	ETF/ETN	×
REIT	×	その他の上場商品	×
保険（投資型保険）	○	保険（投資型保険）	○

3. 商品ラインアップの考え方（商品組成のコンセプトや留意点は次の通りです）

※当行は、お客さまのご投資方針・目的・資産ポートフォリオ、知識・経験などに応じた最適な商品を提供すべく、投資対象資産やリスク・リターン・特性等を踏まえた商品ラインアップを構築しています。

※当行は、お客さまの長期安定した資産形成に資する商品と商品とを組み合わせ、お客さまの資産形成やコンプライアンスに努めています。

※当行は、幅広い投資サービスによるコンプライアンスを通じて、お客さまに幅広い投資機会と投資商品・サービスを提供できるように努めています。

2. お客様にとって分かりやすい情報の提供

④ 高齢者のお客様に対する募集

- 日本証券業協会が作成したガイドライン「高齢顧客に対する勧誘による販売について」に基づき、ご高齢のお客様に対する募集については、より丁寧な意思確認等を行っています。

■ 当行における主な対応（2026年3月末現在）

- ① 高齢者を75歳以上とし、80歳以上のお客様をより慎重に対応する高齢者とする。
- ② 高齢者のお客様への勧誘・販売にあたっては、適合性の原則に基づき、慎重な対応が求められ、「勧誘可能な商品」と「勧誘留意商品」の範囲を選定するものとする。
- ③ リスク性商品(勧誘可能商品を含む)の販売は、約定前に内部管理責任者または営業責任者が面談もしくは電話をし、申込内容の確認を行うものとする。
- ④ 75歳以上の高齢者のお客様に「勧誘留意商品」の勧誘を行う場合は、内部管理責任者の事前承認を必要とする。
- ⑤ 80歳以上の高齢者のお客様に「勧誘留意商品」を勧誘行う場合（上記④に加え、以下の対応を行っています）
 - ・ 原則、翌日以降の受注とする。
 - ・ 受注は販売担当者以外の内部管理責任者または営業責任者が行うものとする。
 - ・ 内部管理責任者が約定後に約定結果を連絡するものとする。
 - ・ 勧誘留意商品取引があるお客様を対象に、継続的状況把握の必要性が求められ、営業店の役席または内部管理責任者がアフターフォローを実施するものとする。

■ 勧誘留意商品・・・下記「勧誘可能な商品」として定める商品以外の商品
「勧誘可能な商品」（※日本証券業協会ガイドライン参照）

- ① 比較的変動が小さく、仕組が複雑でなく、換価性が高い商品
 - ・ 日本円建終身保険
- ② 周知性の高い商品、時々刻々価格が変動する商品
 - ・ 外貨定期預金

2. お客様にとって分かりやすい情報の提供

⑤ 外貨建保険に対する取組み

- 商品説明に際しては、『外貨建て商品での資産運用をご検討のお客様へ』『重要情報シート』等の類似商品の比較が容易となるよう配慮した資料を用い、お客様が有効な運用方法を判断できるよう情報提供に努め、特定の通貨等に偏ったご提案とならないよう心がけています。

(2025年度) 一時払い保険契約2,773件のうち、外貨建て契約数446件 (16%)

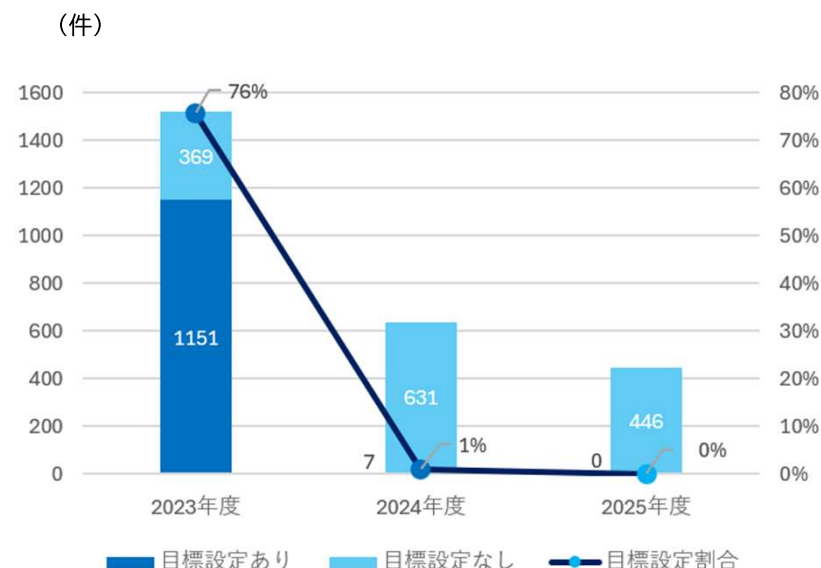
- 2024年度より、外貨建一時払い保険については、長期的に運用しながら、保障を準備したいお客様向けの商品と位置づけ、目標達成後に運用や保障を途絶させる可能性のある「ターゲット機能」の付加をお客様に推奨しておりません。

(2025年度) 外貨建一時払い保険契約446件のうち、目標設定契約数0件 (0%)

一時払い保険契約件数
(うち外貨建て契約数と割合)



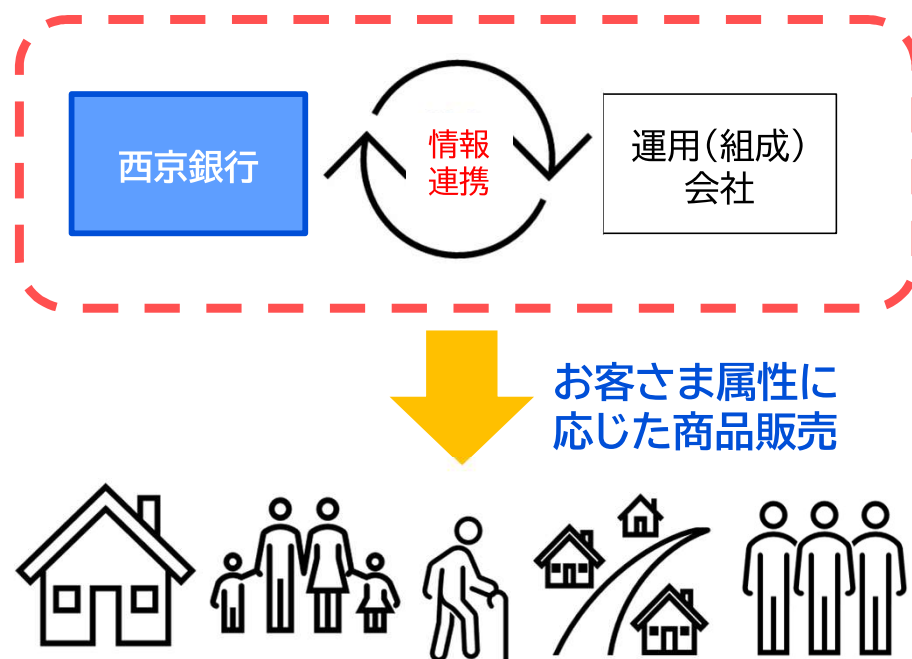
外貨建て一時払い保険契約件数
(うち目標設定契約数と割合)



2. お客様にとって分かりやすい情報の提供

- 一時払い保険は、為替や市場金利等の影響を受ける市場リスクを伴う商品であり、その販売にあたっては適切な体制整備が求められます。このため、各保険会社では、商品の特性やリスクに応じて、購入対象となるお客様の想定属性を設定しています。
- 当行では、こうした想定属性から逸脱した販売が行われていないかについて、お客様アンケートや各保険会社の意向確認書の回答内容をもとに、月次で検証を行っています。
- また、これらの検証結果を踏まえ、必要に応じて商品を組成する保険会社等と連携し、商品・サービスの改善に取り組んでいます。

商品運用（組成）会社との連携



2025年度 検証を実施した一時払い保険



3. お客さま本位のコンサルティングの実践

① アフターフォローの実施状況

- 金融商品・サービスの販売後は、一定の基準に基づき、保有商品の運用状況のご説明や、お客さまのご意向・ご状況の変化に応じたポートフォリオやライフプランの見直し提案などを行っています。

実施基準	内容
定例	お客さまのリスク許容度やご年齢に応じて、定期的にアフターフォローを行う

- 2025年度は、ファンドラップ・劣後債・外貨建保険をご契約いただいている高齢のお客さまや投資初心者のお客さまに対し、ご契約後1年以内に、契約内容の確認など定例のアフターフォローを実施しました。
- お客さまのご意向把握に努め、提携するアイザワ証券とも連携し、市場環境やお客さまの状況変化を踏まえた運用商品の見直しやご提案を行いました。
- 今後もお客さまに寄り添い、安心して取引いただけるよう、きめ細かなフォローを継続してまいります。

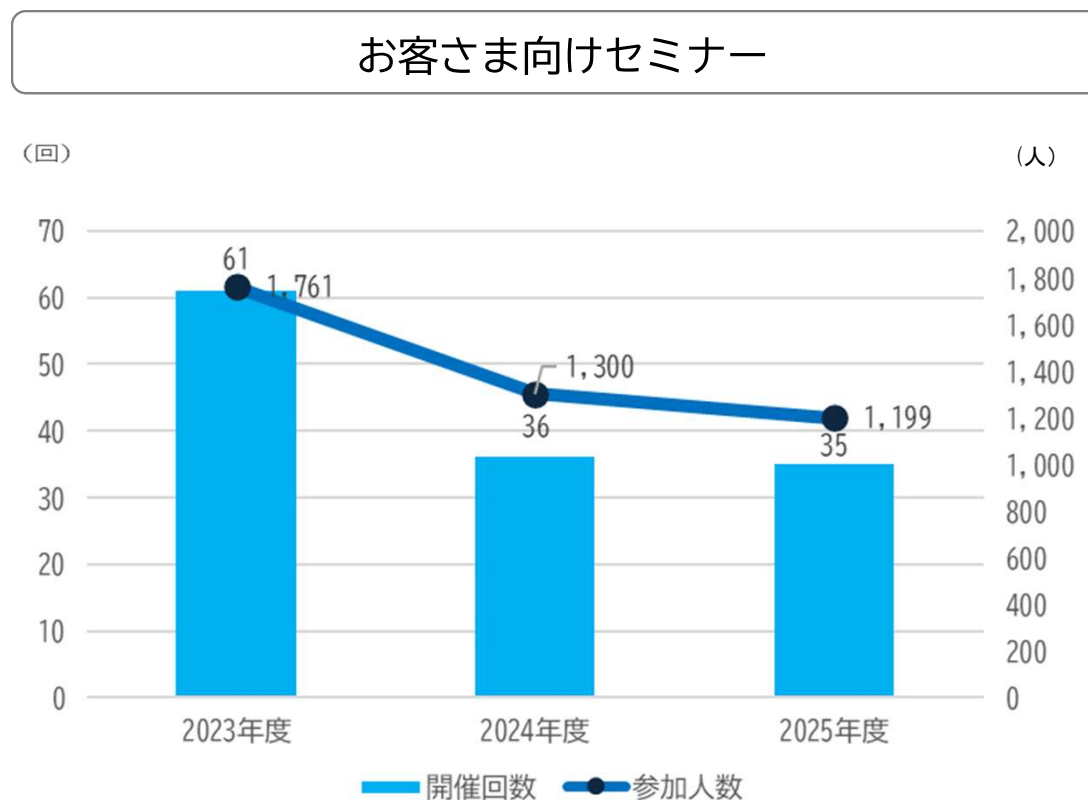
アフターフォローの実施状況

	2023年度	2024年度	2025年度
実施人数	246名	4,652名	2,277名

3. お客様本位のコンサルティングの実践

② お客様向けセミナーの実施状況

- 2025年度は、地域のお客様の関心の高い『NISA制度』『資産運用』等をテーマにした個別セミナーを計35回開催し、延べ1,199名のお客様にご参加いただきました。
- 地域のお客様の金融リテラシー向上に資する取組みの一環として、提携証券会社と連携し、地域のお客様や学生を対象とした金融講義・金融授業・職場でのライフプランセミナー等を開催しています。



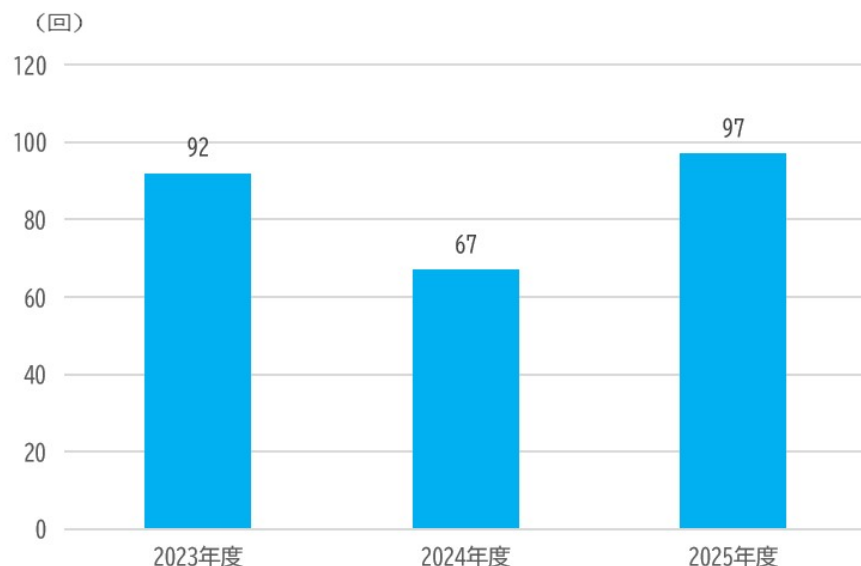
4. お客様本位の営業活動に向けた態勢整備



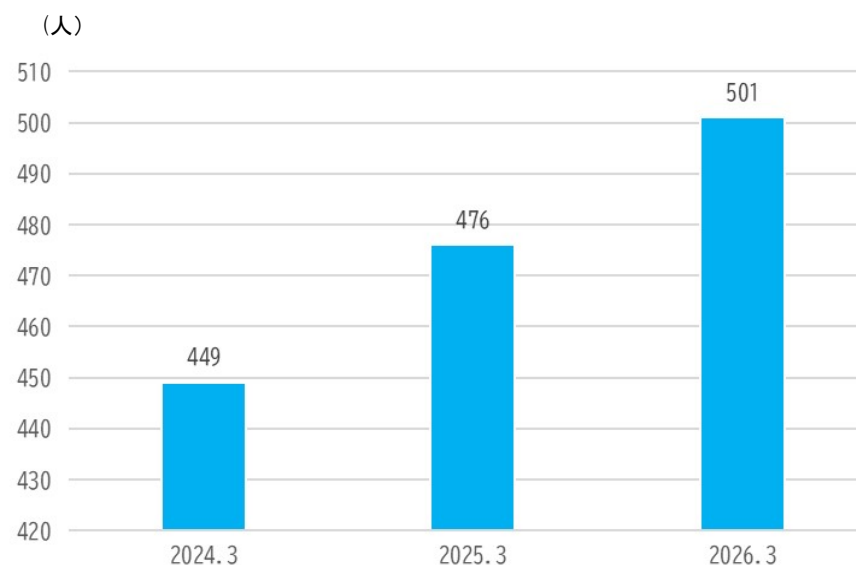
① 行員向け研修・勉強会の実施状況、FP資格保有者数

- 2025年度は、全行員向けのコンプライアンス研修に加え、保険販売員の拡充を図ったことから、保険商品等の研修を行ったほか、預かり資産販売担当者を対象に株式市場の動向等に関する研修も実施し、計97回、延べ745名の行員が参加しました。
- 専門性の高いコンサルティング力を備え、お客様のニーズに合った商品・サービスを分かりやすく提供できる人材の育成を目的に、FP1級～3級の資格取得を奨励しており、2026年3月末時点での取得者は501名（全行員の69%）となっています。

行員向け研修・勉強会



FP資格保有者数



4. お客様本位の営業活動に向けた態勢整備



② 企業文化としての定着への取組み

- 当行では、2024年度より業績評価制度を廃止し、銀行全体として「地域のシンクタンクになる！」をコンセプトに、地域のお客さまの課題解決のための活動に取り組んでいます。
- お客さまの最善の利益を追求するためには、「お客さま本位の業務運営」の考え方が当行行員に企業文化として定着することが重要であり、その職業倫理の保持・醸成を目的として、2025年度中には全行員向けにコンプライアンス研修を8回、預かり資産担当者向けに6回実施しました。

③ お客さまの最善の利益に適った商品提供への取組み

- 当行は、金融商品の組成に携わる組成会社ではないため、複雑またはリスク高い金融商品等の特定商品について、組成会社と想定顧客属性の確認や販売状況等の情報を連携し、お客さまの利益の実現のため、販売会社として主体的に商品の選定や見直し等ができる態勢の構築に努めます。
- 金融商品仲介業務において提携しているアイザワ証券・楽天証券、商品を組成する保険会社と連携し、相互の取組状況を確認しながら、必要に応じて商品・サービスの選定や改善に取り組めます。