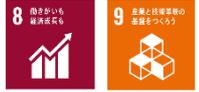


「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」を取得



京都銀行（頭取 安井 幹也）は、株式会社 格付投資情報センター（以下、R&I[※]）による「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」において、昨年に引き続き「S+」評価を取得しましたのでお知らせいたします。なお、3年連続で「S+」評価を取得しているのは、近畿の地域金融機関で当行のみです。

本評価は、投資信託等を販売する銀行・証券会社などの金融事業者がいかに「お客さま本位の業務運営」を行っているか、その取り組み方針や取り組み状況をR&Iが中立的な立場で評価するものです。評価符号「S」は、「顧客の最善の利益を図るための取り組みが行われており、多くの優れた要素がある」と定義されており、さらに上位評価に近いものにプラスの表示がされます。

当行では、今後もお客さまのニーズに応える良質な金融サービスの提供を通じ、資産形成・運用分野において、より一層お客さまに信頼され、信認を得られる銀行を目指してまいります。

※R&I…日本を代表する格付会社。信用格付をはじめ年金運用コンサルティング・投信評価など、さまざまな金融情報サービスの提供を行っている。

以上

＜ご参考＞R&Iの評価レポートより（本リリースに評価書添付）
評価のポイント

- ・経営陣の積極的な関与のもと、顧客本位の業務運営（FD）に関する方針・アクションプランを策定し、FDを推進している点
- ・京銀証券と連携しながらポートフォリオ提案およびゴールベース提案に取り組んでいる点やFD推進に資する業績評価体系など



京都フィナンシャルグループでは、「地域社会の繁栄に奉仕する～地域の成長を牽引し、ともに未来を創造する～」という経営理念に基づいた企業活動を行っております。今後も経営理念のより一層高いレベルでの実践であるSDGs達成に向け、地域の社会課題の解決に貢献してまいります。なお、関連するプレスリリースにSDGsの目標のアイコンを明示しております。



評価公表日：2025年6月19日

評価対象	評価符号
<p>京都銀行</p> <p>【会社概要】 京都府内の融資シェアはトップ。豊富な株式含み益を有し財務体質は良好。近畿圏広域に店舗を積極展開している。</p>	

【評価維持】

経営陣の積極的な関与のもと、顧客本位の業務運営（Fiduciary Duty：FD）に関する方針・アクションプランを策定し、FDを推進している。2023年度下期より業績評価において、預かり資産の収益評価を撤廃。2024年度からは、支店の自主性を尊重する目標設定制度へ変更。同年7月より新たに導入したツールを活用し、京銀証券と適宜連携しながらポートフォリオ提案およびゴールベース提案に取り組んでいることなどを評価し「S+」とした。

評価のポイント

- 顧客本位の業務運営に係る方針等の策定・公表等
経営陣の積極的な関与のもと、顧客本位の業務運営（Fiduciary Duty：FD）の基本方針及び取組方針（アクションプラン）を策定し、適宜見直している。独自に重要業績評価指標（KPI）を設定し、自行の取組みを顧客に分かりやすく伝えることに配慮している。昨年に引き続き、FDに精通した外部有識者による本部および営業店に対する指導の機会を増やすことでFDの推進体制を強化している。
- 顧客の最善の利益の追求
行員のスキルに応じた研修体系や自己研鑽システム、資格取得支援制度を整備し、営業担当者の専門性を強化している。FD定着を目指し、経営陣がFDの重要性を伝えるほか、定期的には好事例・事事故例を配信している。また、顧客アンケートや本部と営業店の行員がFDの実践状況について対話する「ワークショップ」を実施することでFDの定着度を確認している。
- 金融商品の販売方針策定及び販売
2023年度下期より京都銀行（以下、当行）と京銀証券の連携を強化。顧客が保有する投資信託および債券、ファンドラップ、株式を京銀証券の口座で一元管理できる体制を構築した。また顧客の最善の利益の実現に向けて、2024年7月より当行専用の提案ツールを導入。京銀証券と適宜連携し、ポートフォリオ提案およびゴールベース提案を実施している。なお一時払い保険の販売における外貨建商品へのウエートが下がっている。
- プロダクトガバナンスの確保
投資信託の選定やラインアップ分析、モニタリングのプロセス、確認項目、基準を明確に規定している。ラインアップ分析には外部評価会社の定性・定量評価情報を活用している。なお2024年10月より外貨建保険のターゲット特約の取扱を停止した。また基準書にもとづき各取引をモニタリングし、結果を踏まえ営業店を指導している。

5. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

2023年度下期より営業店および営業員の業績評価において、預かり資産の収益評価を撤廃。残高拡大や顧客のフォロー状況などを重視する評価体系となっている。また2024年度より、営業店が自主的に設定した業績目標をもとに、所属ブロック内で調整する体制に変更。従来以上に支店の自主性を尊重し、FDを適切に遂行する枠組みを強化している。



「R&I 顧客本位の金融販売会社評価」について

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

評価符号とその定義は以下の通りです。

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

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

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