

平成29年9月29日(金)

## 「お客様の資産運用及び資産形成に資する基本方針」に関する 取組状況の公表について

株式会社トマト銀行(取締役社長 高木 晶悟)は、経営ビジョン(10年後の目指す姿)に「夢をかなえ、地域の未来を創造する銀行」を掲げ、その実現に向け、お客様に徹底的に寄り添いライフイベントやニーズにマッチした金融サービスをご提供する『最適提案』活動を積極的に推進してまいりました。

『最適提案』活動をさらに進化させ、より質の高い金融サービスをご提供していくため平成29年6月30日に「お客様の資産運用及び資産形成に資する基本方針」を策定いたしました。

今回、当社のお客様本位の業務運営への取組状況を公表いたします。取組状況については、今後も定期的に公表するとともに随時見直してまいります。

### お客様の資産運用及び資産形成に資する基本方針(平成29年6月制定)

1. お客様の多様なニーズを踏まえた商品ラインアップの整備
2. お客様本位の情報提供とコンサルティングの実践
3. お客様本位の販売態勢の整備
4. お客様本位の徹底とプロフェッショナルな人材の育成

### お客様本位の業務運営への取組状況(平成29年9月公表)

- ・投資信託ラインアップ・生命保険ラインアップ
- ・お客様向けセミナー・相談会開催
- ・投資信託ご契約者数の推移
- ・預り資産残高の推移
- ・NISA口座の推移
- ・FP取得者の推移

「お客様本位の業務運営への取組状況」は別添資料をご覧ください。

|               |             |           |                  |
|---------------|-------------|-----------|------------------|
| 本件に関するお問い合わせ先 | 営業統括部       | 宮田        | TEL 086-800-1810 |
| 報道関係のお問い合わせ先  | 経営企画部(広報担当) | みつね 光實・俣野 | TEL 086-221-1145 |

## 「お客さま本位の業務運営への取組状況」

### 1. お客さまの多様なニーズを踏まえた商品ラインアップの整備

- ・お客さまのさまざまなニーズにお応えする商品ラインアップの整備・拡充を図っています。
- ・29年3月現在、投資信託は66ファンド、うちノーロードファンド5本を取り扱い中です。
- ・29年3月現在、生命保険は一時払保険12商品（円建6商品、外貨建6商品）、平準払保険48商品を取り扱い中です。

#### 【投資信託ラインアップ（29年3月末）】

| カテゴリ       | 取扱商品数 | 取扱商品比率 |
|------------|-------|--------|
| 国内債券       | 4     | 6%     |
| 国内株式       | 8     | 12%    |
| 海外債券       | 16    | 24%    |
| 先進国        | 9     | 14%    |
| ハイイールド     | 2     | 3%     |
| エマージング     | 5     | 26%    |
| 海外株式       | 17    | 20%    |
| 先進国        | 13    | 6%     |
| エマージング     | 4     | 11%    |
| REIT       | 7     | 15%    |
| バランス型      | 10    | 6%     |
| その他        | 4     | 6%     |
| 合計         | 66    | 100%   |
| うち ノーロード商品 | 5     | 8%     |

※新規販売停止商品を除く

#### 【取り扱い中の投資信託会社・保険会社数】

|        |     |
|--------|-----|
| 投資信託会社 | 11社 |
| 保険会社   | 13社 |

#### 【生命保険ラインアップ（29年3月末）】

| 商品種類       | 取扱商品数 | 取扱商品比率 |     |
|------------|-------|--------|-----|
| 一時払        | 円建    | 6      | 50% |
|            | 定額年金  | 0      | 0%  |
|            | 終身    | 6      | 50% |
|            | 介護・医療 | 0      | 0%  |
|            | 外貨建   | 6      | 50% |
|            | 定額年金  | 0      | 0%  |
| 終身         | 5     | 42%    |     |
| 投資型年金      | 1     | 8%     |     |
| 合計         | 12    | 100%   |     |
| 商品種類       | 取扱商品数 | 取扱商品比率 |     |
| 終身保険       | 3     | 6%     |     |
| 定期保険       | 27    | 57%    |     |
| 平準払        | 13    | 27%    |     |
| 疾病・医療保険    | 13    | 27%    |     |
| 学資保険       | 1     | 2%     |     |
| 年金・養老保険    | 2     | 4%     |     |
| 介護保険       | 2     | 9%     |     |
| 合計         | 48    | 100%   |     |
| うち 手数料開示商品 | 7     | 12%    |     |

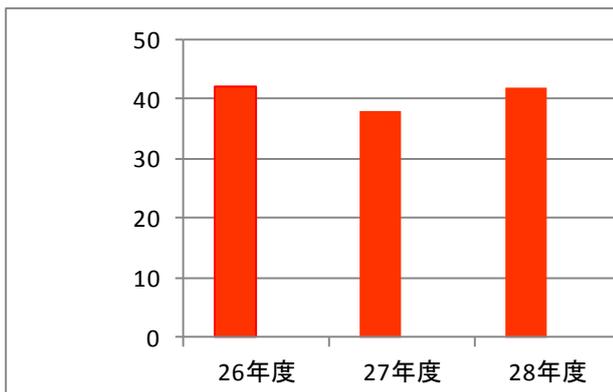
※新規販売停止商品を除く

### 2. お客さま本位の情報提供とコンサルティングの実践

#### 【お客さま向けセミナー・相談会開催数】（回）

|                      | 26年度 | 27年度 | 28年度 |
|----------------------|------|------|------|
| お客さま向けセミナー<br>相談会開催数 | 42   | 38   | 42   |

※営業店での個別開催数を除く

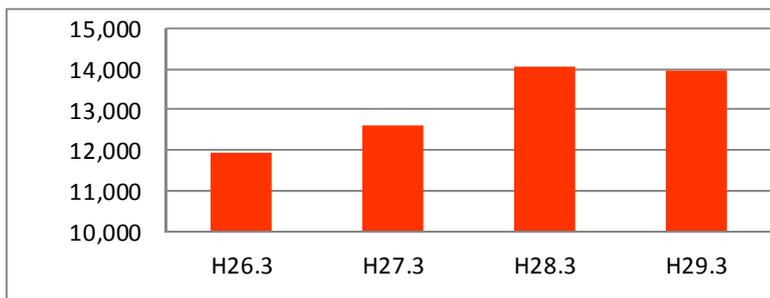


- ・お客さま向けセミナー・相談会を開催し、資産形成に役立つ情報をご提供しています。引き続き、お客さまによりよい情報の提供に努めます。

### 【投資信託ご契約者数の推移】

(人)

|           | H26.3  | H27.3  | H28.3  | H29.3  |
|-----------|--------|--------|--------|--------|
| 投資信託ご契約者数 | 11,949 | 12,593 | 14,051 | 13,937 |



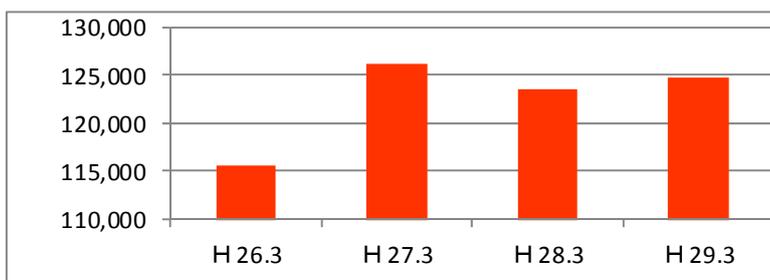
・お客さまのご意向に適した商品・サービス情報の提供を実践した結果、投資信託ご契約数は安定的に推移しております。引き続き、お客さまの安定的な資産形成に向けた取り組みを進めていきます。

### 【預り資産残高の推移】

(百万円)

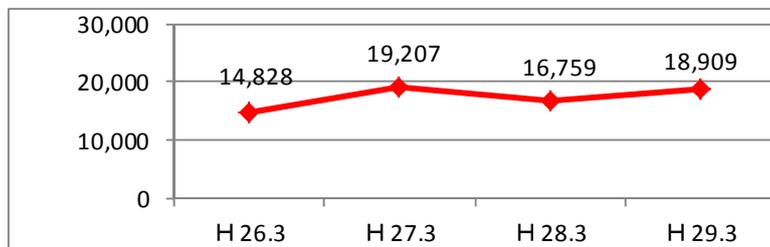
|      | H26.3   | H27.3   | H28.3   | H29.3   |
|------|---------|---------|---------|---------|
| 投資信託 | 40,902  | 53,313  | 52,352  | 48,160  |
| 生命保険 | 74,758  | 72,906  | 71,130  | 76,629  |
| 合計   | 115,660 | 126,219 | 123,482 | 124,789 |

※預り資産…投資信託+生命保険(一時払保険)



・預り資産残高についても、着実に増加しています。引き続き、資産形成を始めるお客さまのご意向に適した商品・サービスの提供に努めます。

◀日経平均株価(終値)▶

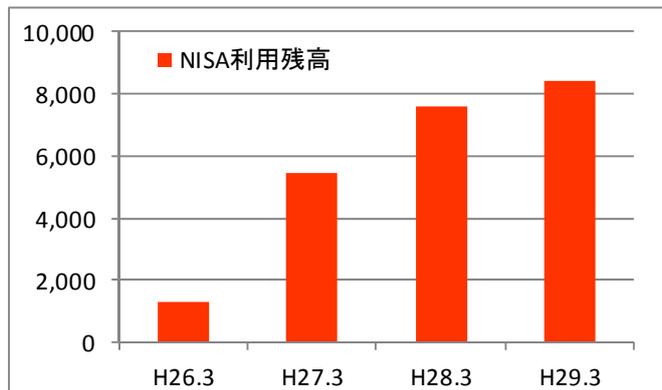
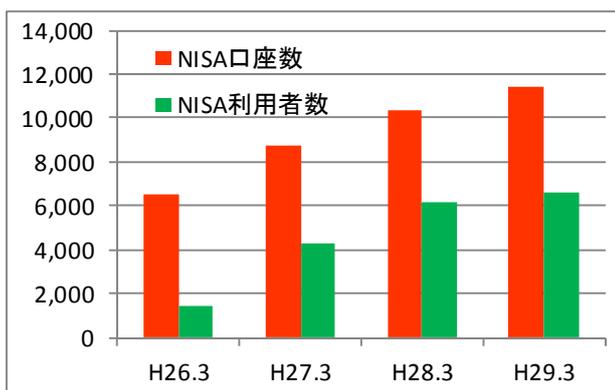


### 【NISA口座の推移】

(口、人、百万円)

|          | H26.3 | H27.3 | H28.3  | H29.3  |
|----------|-------|-------|--------|--------|
| NISA口座数  | 6,554 | 8,711 | 10,373 | 11,443 |
| NISA利用者数 | 1,459 | 4,291 | 6,138  | 6,621  |
| NISA利用残高 | 1,283 | 5,476 | 7,619  | 8,427  |

・NISA口座数、利用者数、利用残高についても増加しています。今後は、つみたてNISAについても積極的に提案していきます。



### 3. お客さま本位の販売態勢の整備

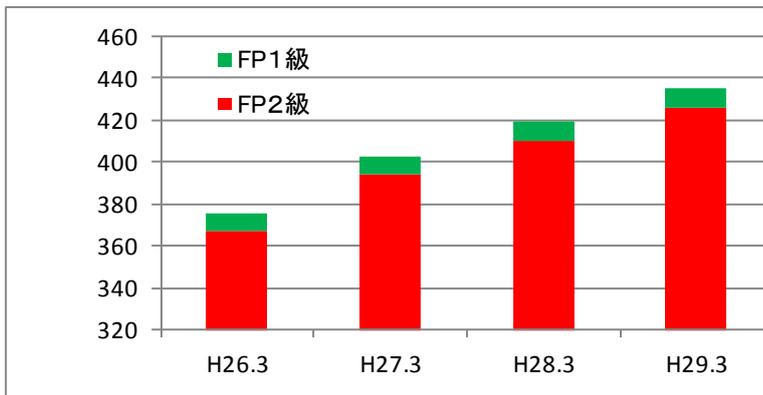
・お客さまのニーズ・利益に資する総合的な営業活動を評価する業績評価（投資信託残高・顧客数・積立投信の増加実績を評価）を実施しております。今後さらに業績評価体系を整備してまいります。

### 4. お客さま本位の徹底とプロフェッショナルな人材の育成

【FP取得者の推移】

(人)

|      | H26.3 | H27.3 | H28.3 | H29.3 |
|------|-------|-------|-------|-------|
| FP1級 | 9     | 9     | 9     | 9     |
| FP2級 | 367   | 394   | 410   | 426   |



・各種専門資格の取得奨励等を通じ、専門知識・ご提案スキル向上を図っています。引き続き、役職員の自主的な能力向上を支援する研修・教育体系の充実により、FP取得者の増加に努めます。

以上