

〈七十七〉お客さま本位の業務運営に関する取組方針

七十七銀行グループ(※)は、お客さまの資産形成・運用に資する金融サービスの提供に際し、お客さま本位の業務運営を実現するため、以下のとおり「〈七十七〉お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を定めます。

また、2017年3月30日(2024年9月26日改訂)に金融庁より公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択し、以下の取組みを実践しております。

【金融庁ホームページ】<https://www.fsa.go.jp/policy/kokyakuhoni/kokyakuhoni.html>

基本方針

**お客さま一人ひとりの「なりたい姿」を実現する
最良のパートナーであり続けます。**

お客さま一人ひとりの想いに真摯に寄り添い、満足・幸福・安心につながる最適なソリューションの提供を通じて「お客さまのなりたい姿」の実現に貢献していきます。……………②

対応する原則

取組方針

- ① お客さまにふさわしいサービスの提供……………②・⑥
- ② お客さまに分かりやすい情報提供……………④・⑤
- ③ 利益相反の適切な管理……………③
- ④ 行内・社内の体制強化および啓蒙……………②・⑦
- ⑤ 取組状況の定期的な公表……………①

本取組方針の対象となるグループ会社



以上の取組みを通じて、七十七銀行グループは、お客さまに対する公正で誠実な行動の徹底と専門性および職業倫理の維持・向上を図りますとともに、お客さま一人ひとりの「なりたい姿」を実現する業務運営が「企業文化」として定着するよう努めてまいります。

※本取組方針の対象となるグループ会社：株式会社七十七銀行・七十七証券株式会社

お客さま本位の業務運営に関する取組方針および実践計画

七十七銀行グループの「〈七十七〉お客さま本位の業務運営に関する取組方針」に基づき、当行の「お客さま本位の業務運営に関わる実践計画」を策定しています。

基本方針

**お客さま一人ひとりの「なりたい姿」を実現する
最良のパートナーであり続けます。**

お客さま一人ひとりの想いに真摯に寄り添い、満足・幸福・安心につながる最適なソリューションの提供を通じて「お客さまのなりたい姿」の実現に貢献していきます。

1 お客さまにふさわしいサービスの提供

- (1) お客さまの資産状況、取引経験、知識および取引目的・ニーズに応じ、お客さまにふさわしい金融商品・サービスの組成、選定および販売・推奨を行います。
具体的には「長期・積立・分散投資」の考え方を踏まえ、お客さまの資産を増やすための運用提案を行います。
- (2) 金融商品・サービスを提供したお客さまに対しては、市場環境の変化等を踏まえつつ、適切なアフターフォローを行います。
- (3) 株式会社七十七銀行と七十七証券株式会社の連携（銀証連携）を通じて、お客さまの多様化する資産形成・運用ニーズを捉えた金融商品・サービスを提供します。

実践計画

- ① 資産運用関連サービスの充実
- ② 相続・資産承継ニーズへのご支援
- ③ 長期、積立、分散投資による安定的な資産形成のご支援
（NISA制度の活用等）
- ④ お客さまのライフイベントに応じたコンサルティング提案
- ⑤ 金融商品の販売にかかる成果指標（KPI）の策定・公表
- ⑥ 商品販売後のアフターフォローの充実
- ⑦ 金融教育支援にかかる施策の実施
- ⑧ 金融商品組成会社との連携を活用した商品・サービスの提供（※2025年度より実施予定）

お客さま本位の業務運営に関する取組方針および実践計画

七十七銀行グループの「〈七十七〉お客さま本位の業務運営に関する取組方針」に基づき、当行の「お客さま本位の業務運営に関わる実践計画」を策定しています。

2 お客さまに分かりやすい情報提供

- (1) 金融商品・サービスの販売・推奨等にかかる重要な事項については、お客さまに提供する資料の充実等を通じて、積極的に情報提供を行います。とくに、お客さまが負担する手数料その他の費用については、販売者による説明力の向上や説明資料の充実等を通じて、積極的に情報提供を行います。
- (2) お客さまに正しくご理解いただけるよう、明確、平易かつ誠実に情報提供を行います。

実践計画

- ① お客さまにより分かりやすい「商品パンフレット」「重要情報シート」等の整備
- ② お客さまにより分かりやすい情報提供および行員向け研修の実施

3 利益相反の適切な管理

お客さまとの利益相反の可能性について正確な把握・管理に努めますとともに、利益相反管理の実効性の検証等を通じて、継続的な改善に取り組みます。

実践計画

利益相反管理の実効性にかかる分析・評価および結果を踏まえた改善策の検討・実施

4 行内の体制強化および啓蒙

- (1) 最適なソリューションを提供することにより、「お客さまのなりたい姿」の実現につながる行動を評価する営業店の業績評価体系を構築するとともに、行員の評価に対して適切な反映を行います。
- (2) お客さま本位の業務運営の実践に向けて、研修機会の充実を図ります。

実践計画

- ① お客さま本位の取組みの充実に向けた業績表彰制度の改正
- ② お客さま本位の人材育成および販売体制整備に向けた各種研修会の実施
- ③ 行内におけるフィナンシャルプランナーの養成
- ④ 営業活動とお客さま本位の両立に向けたガバナンス強化
- ⑤ 行内モニタリング態勢の強化

5 取組状況の定期的な公表

本取組方針に基づく七十七グループの取組状況についてはホームページ等において、定期的に公表します。

お客さま本位の業務運営に関わる実践計画の 取組状況(2024年度)

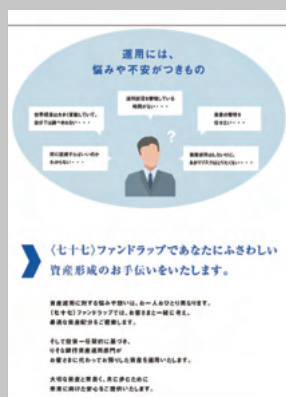
1 お客さまにふさわしいサービスの提供

お客さまの資産状況、取引経験、知識および取引目的・ニーズに応じ、お客さまにふさわしい金融商品・サービスの組成、選定および販売・推奨を行っております。また、金融商品・サービスを提供したお客さまに対し、適切なアフターフォローを実施しております。さらに、七十七証券株式会社との銀証連携を通じて、お客さまの多様化する資産形成・運用ニーズを捉えた金融商品・サービスを提供しております。

1 資産運用関連サービスの充実

- ・2023年1月よりお客さまの長期分散投資を促進し、資産形成を支援する目的で〈七十七〉ファンドラップの取扱いを開始いたしました。
なお、取扱開始にあたっては、行内において、取扱商品のリスク・リターン分析を実施し、想定する顧客層への提供に関する適切性を評価しております。
- ・また、2024年6月より契約者の相続開始後、資産承継特約兼死因贈与契約にもとづきあらかじめ指定した受贈者に契約者のファンドラップの運用資産を贈与することができる資産承継特約を追加いたしました。
- ・2024年7月にライフプランコンサルティング等保険分野での高度かつ専門的なソリューションの提供するため、七十七ほけんサービス㈱を開業いたしました。

〈七十七〉ファンドラップ 商品パンフレット



2 相続・資産継承ニーズへの取組強化

- ・当行は、「金融機関の信託業務の兼営等に関する法律」に基づく信託業務の兼営認可を取得し、2023年4月より、銀行本体にて信託業務の取扱いを開始いたしました。
- ・信託業務の取扱いを通じて、お客さまのライフプランに応じた安心できる資産管理、円滑な資産承継にかかる最適なソリューションをワンストップで提供することにより、お客さまの資産を「守る」「そなえる」「次世代につなぐ」ことに関するニーズや課題に対してサポートを強化するとともに、人生100年時代における高齢化、認知症リスクの増大等の地域・社会課題に対応してまいります。
- ・お客さまと長期的にお取引を行うことを目的に、お客さまの情報を丁寧にヒアリングすることが可能な「プロファイリングシート」を制定し、お客さま起点のアプローチ強化を図っております。



3 お客さまのライフイベントに応じた長期、積立、分散投資による安定的な資産形成のご支援

- ・新NISA制度への対応として、2023年4月に「顧客資産形成推進委員会」を設置し、お客さまの資産形成に資する推進・管理態勢の整備や地域の金融リテラシーの向上に向けた取り組みを強化いたしました。具体的には、お取引先企業への職域セミナーの強化、行内における「NISA推進チーム」の設置等の対応を実施しております。
- ・金融資料館の運営のほか、各年代に必要な金融リテラシーを学べる出前授業やWEBコンテンツの更新等、全年代をカバーする様々な金融教育支援を実施しております。
- ・2025年3月に金融経済教育機構(J-FLEC)とタイアップし、小学生の親子を対象としたマネー教室「シチシカアカデミー」を開催(60名参加)いたしました。
- ・非対面チャネルを活用した取り組みとして、啓蒙動画コンテンツの配信(長期、積立、分散投資およびNISA関連)、ホームページ上でのNISA説明動画の掲載、アウトバウンド等を実施しております。
- ・投資信託窓口販売業務において、〈七十七〉SDGsつみたてプランの取扱いを行っており、SDGsに貢献しながら、長期、積立、分散投資の促進を図っております。



〈七十七〉SDGsつみたてプラン

SDGsに取組む企業への投資を主とする以下のファンドを対象に、積立投信での購入(既契約者含む)に限り、販売手数料を無手数料扱いとしています。

＜対象ファンド＞

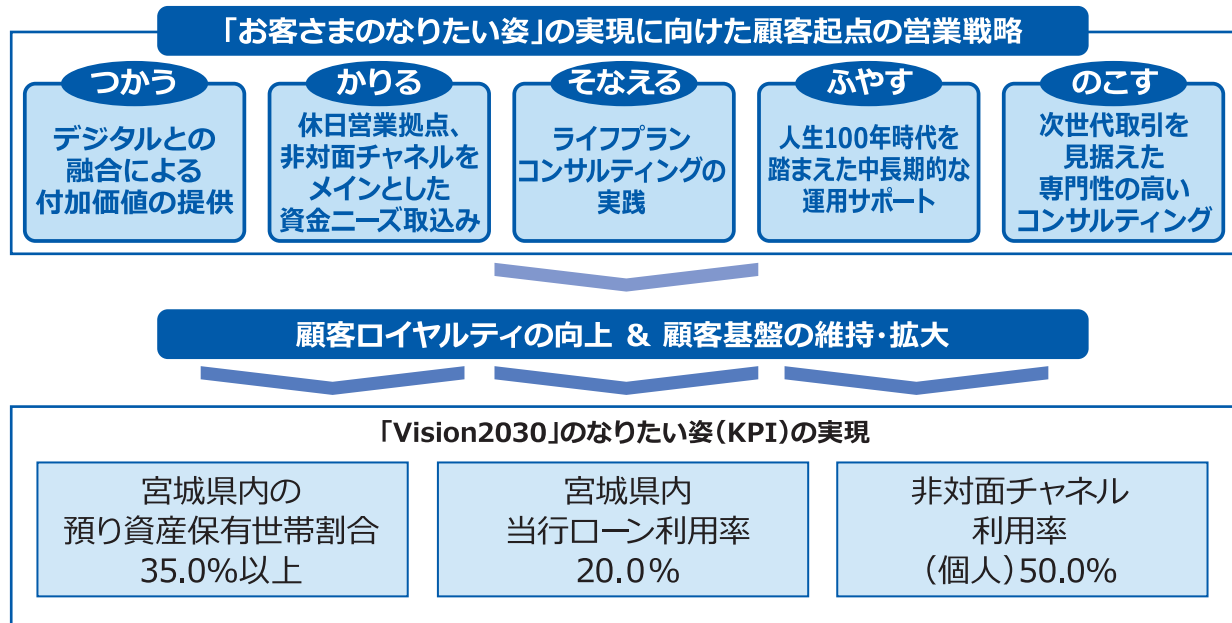
ファンド名(投信会社名)
GSグローバル環境リーダーズ(ゴールドマン・サックス・アセットマネジメント)
ニッセイSDGsグローバルセレクトファンド(ニッセイアセットマネジメント)
ピクテ・サステナビリティ・マルチアセット・ファンド(ピクテ・ジャパン)
脱炭素ジャパン(野村アセットマネジメント)



・行内において、よりお客さまにふさわしいサービスを提供するために、以下のとおり経営層を含めて検討を行い、方針を定めております。

①2023年1月:行内において、個人営業の取組みの方向性について検討を行い、「個人営業に関する基本方針」を策定いたしました。

(＜七十七＞お客さま本位の業務運営に関する取組方針の基本方針と同義)



▲顧客起点の営業戦略による当行のになりたい姿

②2022年2月:行内において、預り資産にかかる販売戦略について検討を行い、資産運用支援において顧客起点のアプローチを実践するため「＜七十七＞お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を一部改正いたしました。

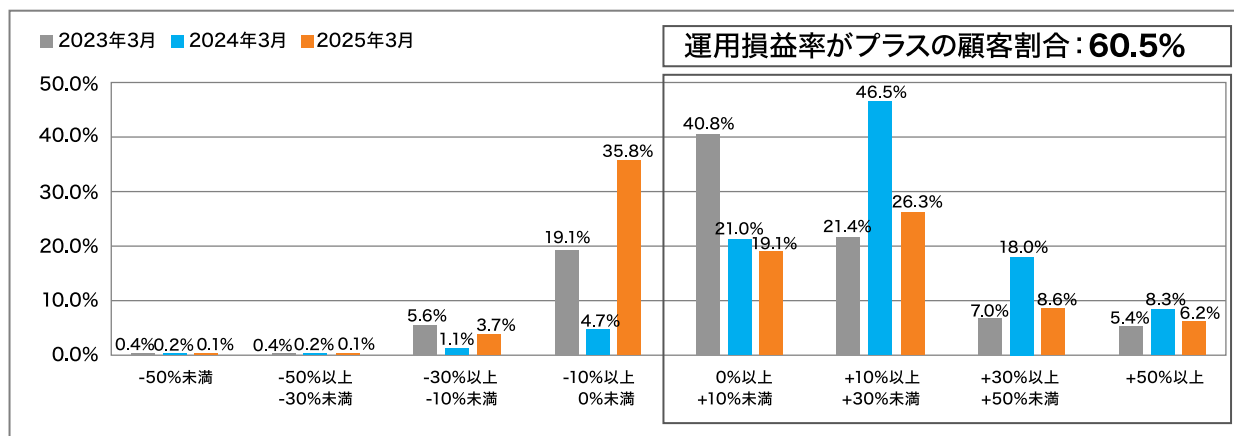
また、リスク・リターン等の分析結果を踏まえ、店頭デリバティブ取引に類する複雑な仕組債については、2023年4月より販売を停止しております。

4 金融商品の販売にかかる成果指標(KPI)の策定・公表

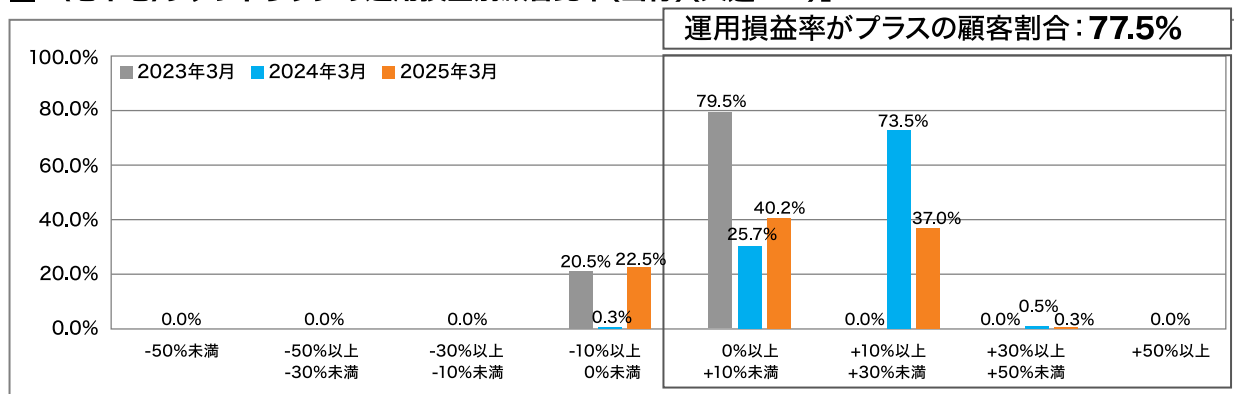
金融庁が公表した共通KPIの内容を含む「金融商品の販売にかかる成果指標(KPI)」の実績等は、以下のとおりです。

- ・2025年3月末時点で投資信託を保有しているお客さまの運用損益別顧客比率を見ますと、約61%のお客さまが運用益を得ています。
- ・また、グループ会社の七十七証券株式会社を含めたお客さまの運用損益別顧客比率も参考として開示いたします。今後も、当行と七十七証券株式会社の連携(銀証連携)を通じて、お客さまの多様化する資産形成・運用ニーズを捉えた金融商品・サービスをご提供いたします。

■ 投資信託の運用損益別顧客比率(当行)(共通KPI)」

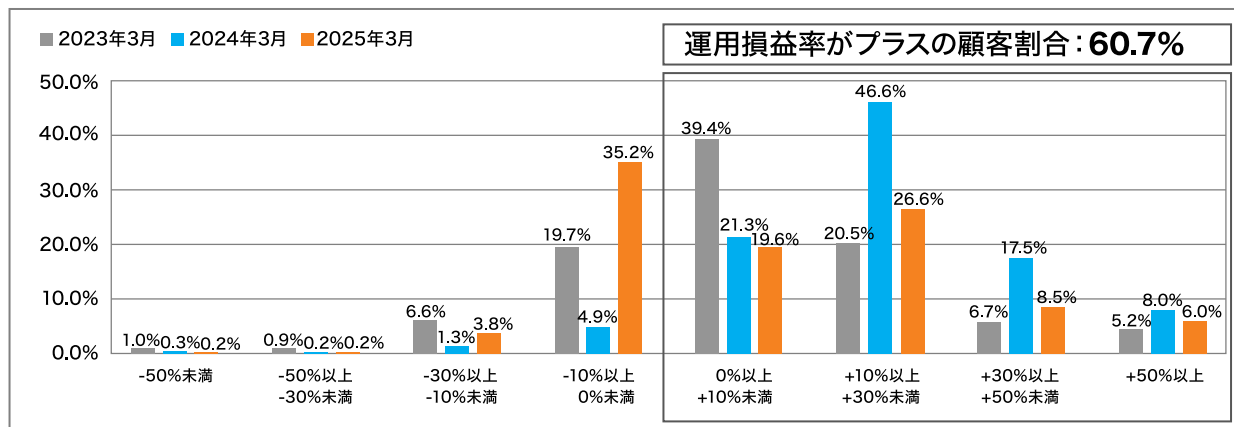


■ 「〈七十七〉ファンドラップの運用損益別顧客比率(当行)(共通KPI)」



※2023年1月より取扱開始

■ [参考]投資信託の運用損益別顧客比率(当行+七十七証券株式会社)



2025年6月時点

投資信託の預り残高上位20銘柄について、コストとリターン、リスクとリターンを開示いたします。
今後もお客さまに対しては、市場環境の変化等を踏まえつつ、適切な提案およびアフターフォローを行ってまいります。

■ 投資信託残高上位20銘柄のコスト・リターン、リスク・リターン(共通KPI)

コスト・リターン

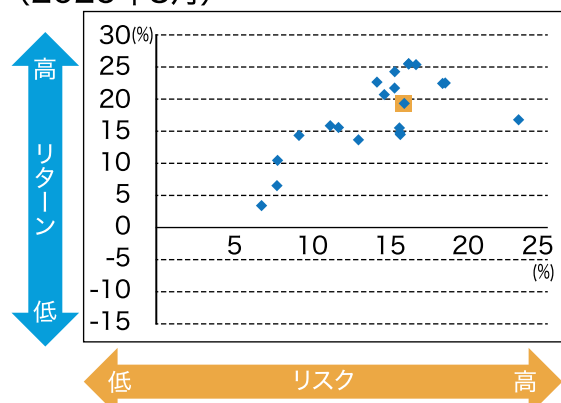
(2025年3月)



残高加重 平均値	コスト	リターン
	1.41%	19.28%

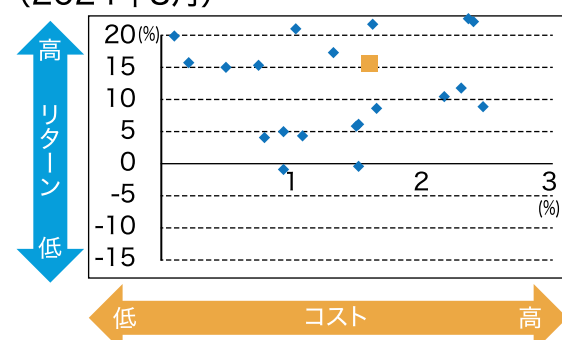
リスク・リターン

(2025年3月)



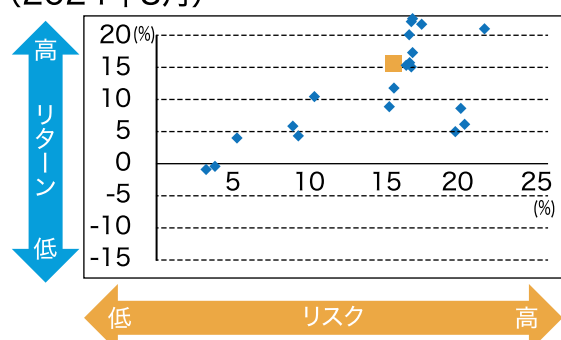
残高加重 平均値	リスク	リターン
	15.93%	19.28%

(2024年3月)



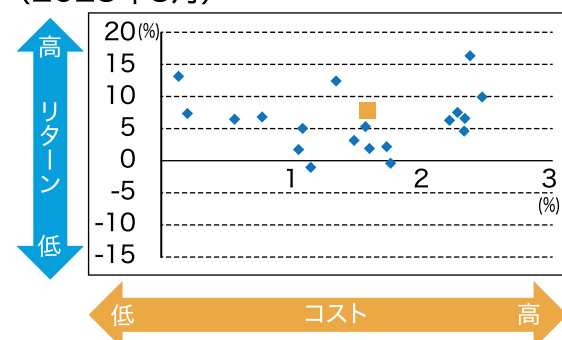
残高加重 平均値	コスト	リターン
	1.59%	15.53%

(2024年3月)



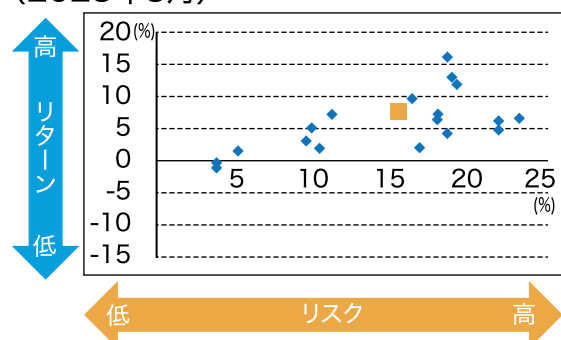
残高加重 平均値	リスク	リターン
	15.72%	15.53%

(2023年3月)



残高加重 平均値	コスト	リターン
	1.54%	7.98%

(2023年3月)



残高加重 平均値	リスク	リターン
	14.65%	7.98%

〈参考〉投資信託残高上位20銘柄

(単位:%)

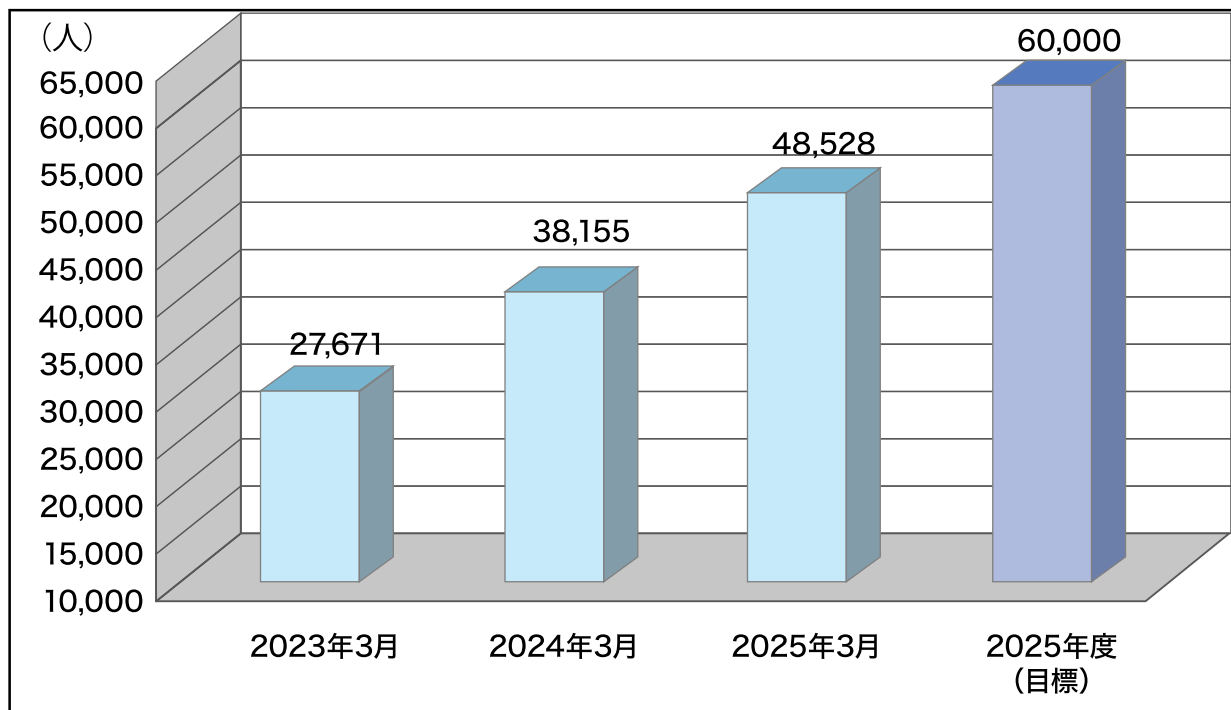
	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株D	2.39	18.36	22.39
2	インデックスファンド225	0.77	15.62	14.96
3	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株B	2.39	18.49	22.52
4	つみたて米国株式(S&P500)	0.22	16.19	25.31
5	トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド	1.09	23.26	16.89
6	たわらノーロード日経225	0.19	15.63	15.39
7	eMAXIS Slim全世界株式(オール・カントリー)	0.06	14.19	22.77
8	日経225ノーロードオープン	0.55	15.65	14.63
9	たわらノーロード先進国株式	0.11	15.27	24.29
10	ピクテグローバルインカム株式ファンド(毎月分配型)	2.48	12.99	13.82
11	eMAXIS Slim米国株式(S&P500)	0.09	16.2	25.47
12	財産3分法ファンド(不動産・債券・株式)毎月分配型	1.49	7.71	6.56
13	フィデリティ・USハイ・イールド・ファンド(毎月決算型)B	2.2	9.14	14.34
14	インデックスファンドNYダウ30(アメリカ株式)	1.34	15.28	21.81
15	のむラップ・ファンド(積極型)	1.74	11.61	15.64
16	米国株式配当貴族(年4回決算型)	0.99	14.62	20.83
17	りそなラップ型ファンド(成長型)	1.43	11.13	15.99
18	フィデリティ・米国優良株・ファンド	1.64	16.65	25.33
19	つみたて4資産均等バランス	0.24	7.7	10.47
20	三菱UFJ外国債券オープン(毎月分配型)	0.83	6.76	3.35

注. 2025年3月末時点で設定後5年以上の投資信託が対象

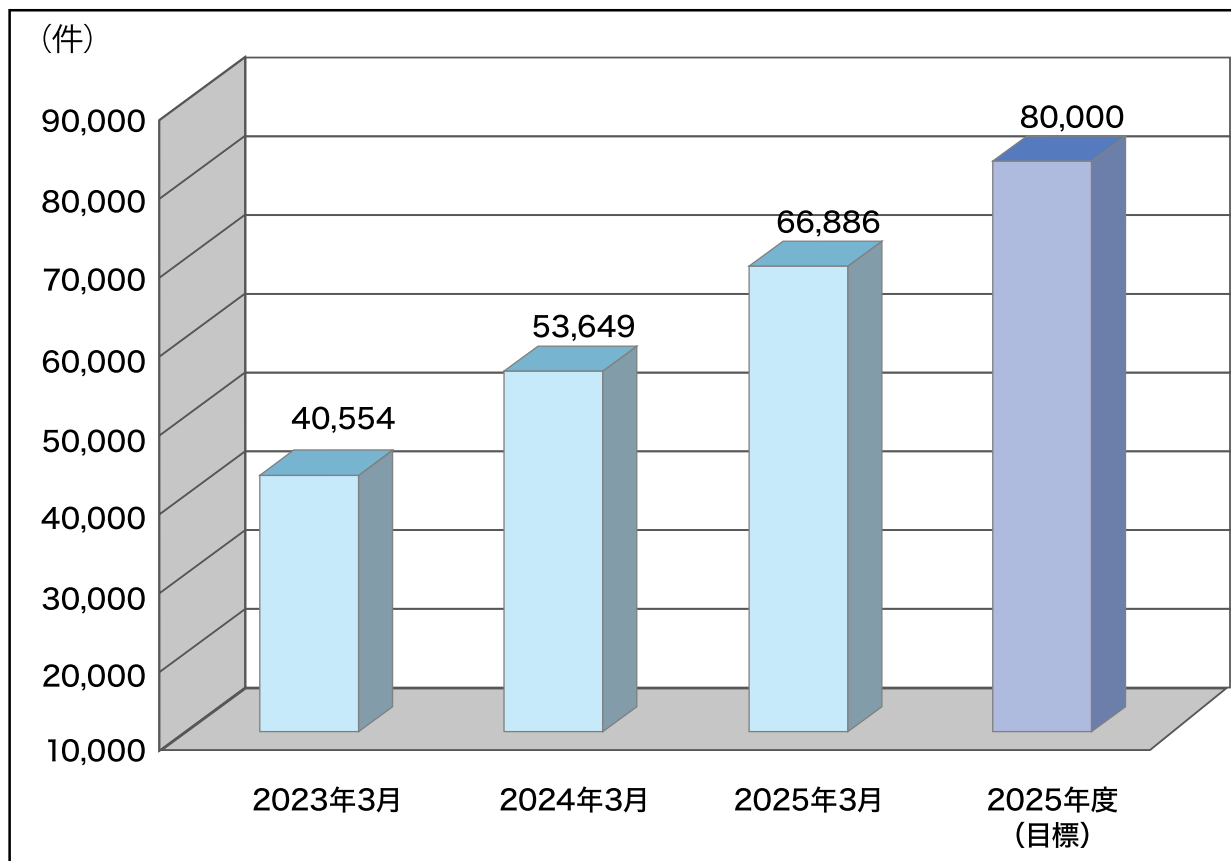
- コスト：当行の投資信託申込手数料率上限の1/5と信託報酬率の合計値
- リターン：過去5年間のトータルリターン（年率換算）
- リスク：過去5年間の月次リターンの標準偏差（年率換算）

- ・お客さまの資産状況、取引経験、知識および取引目的・ニーズに応じ、お客さまにふさわしい金融商品・サービスの組成、選定および販売・推奨等を行います。
- ・特に、お客さまの資産形成に有効な〈七十七〉積立投信やNISA等の非課税口座の提案を積極的に行ってまいります。

■ 〈七十七〉積立投信の契約者数



■ 非課税口座(NISA等)開設件数



・当行では、お客さまのライフイベントに応じた資産運用提案を行っており、投資信託の各商品をバランスよく提案しております。

■ 投信販売額上位10銘柄(2024年度)

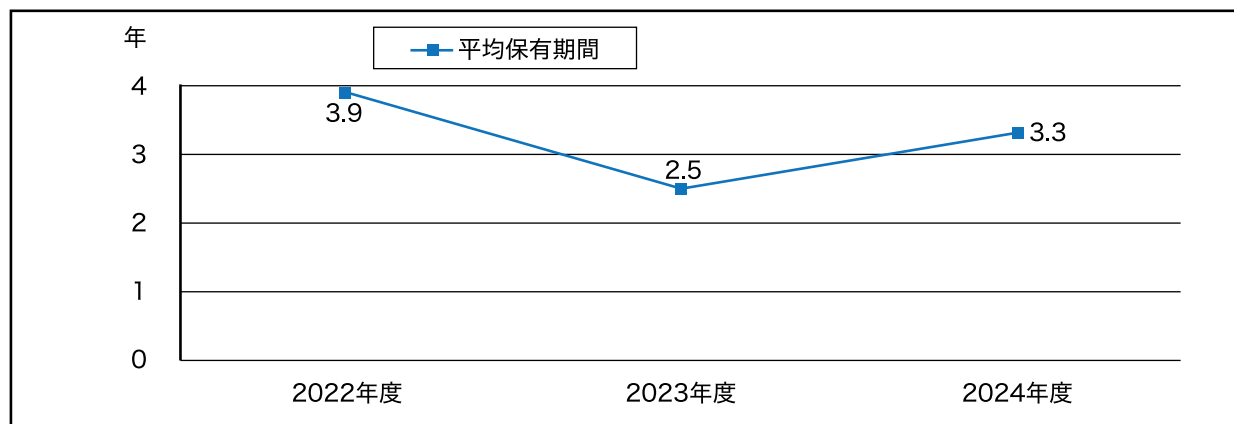
(単位:百万円、%)

銘柄名 (投信会社名)		商品種類	販売額	割合
1	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信Dコース (為替ヘッジなし)(アライアンス・バーンスタイン)	海外株式型	15,959	22.2%
2	日経225ノーロードオープン (アセットマネジメントOne)	国内株式型	14,036	19.5%
3	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信Bコース (為替ヘッジなし)(アライアンス・バーンスタイン)	海外株式型	4,215	5.9%
4	インデックスファンド225 (三菱UFJアセットマネジメント)	国内株式型	3,371	4.7%
5	つみたて米国株式(S&P500) 三菱UFJアセットマネジメント)	海外株式型	3,015	4.2%
6	eMAXIS Slim 全世界株式(オール・カントリー) (三菱UFJアセットマネジメント)	海外株式型	2,954	4.1%
7	eMAXIS Slim 米国株式(S&P500) (三菱UFJアセットマネジメント)	海外株式型	2,802	3.9%
8	トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド (三井住友DSアセットマネジメント)	国内株式型	2,040	2.8%
9	たわらノーロード日経225 (アセットマネジメントOne)	国内株式型	1,949	2.7%
10	りそなラップ型ファンド(成長型) (りそなアセットマネジメント)	バランス型	1,772	2.5%
上位10銘柄小計			52,112	72.5%
上記以外の商品小計			19,754	27.5%
販売額合計			71,866	100.0%

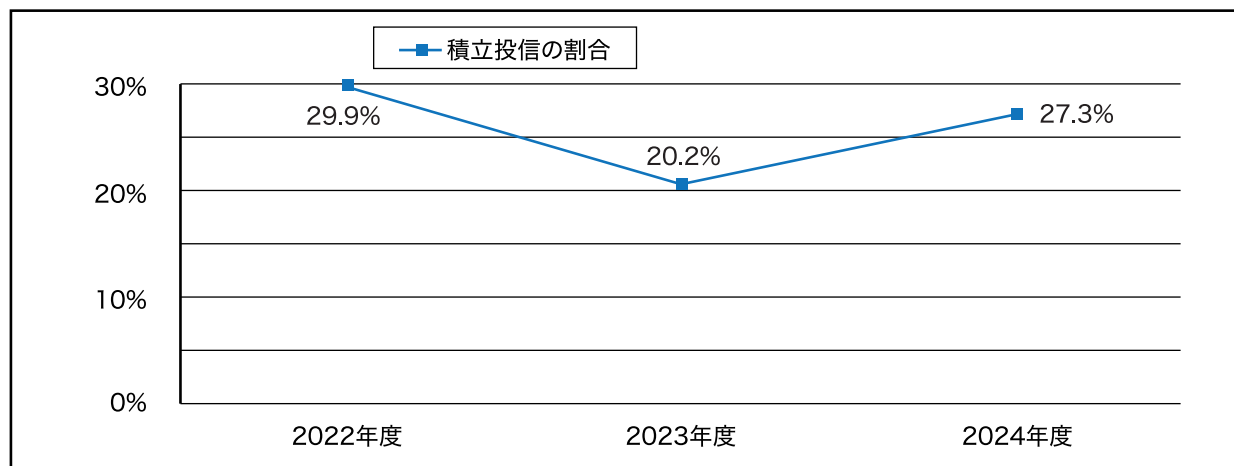
2025年6月時点

・お客さまのライフイベントに応じた長期、積立、分散投資による安定的な資産形成のご支援として、
〈七十七〉積立投信や資産形成に適した商品の提案を積極的に行っております。

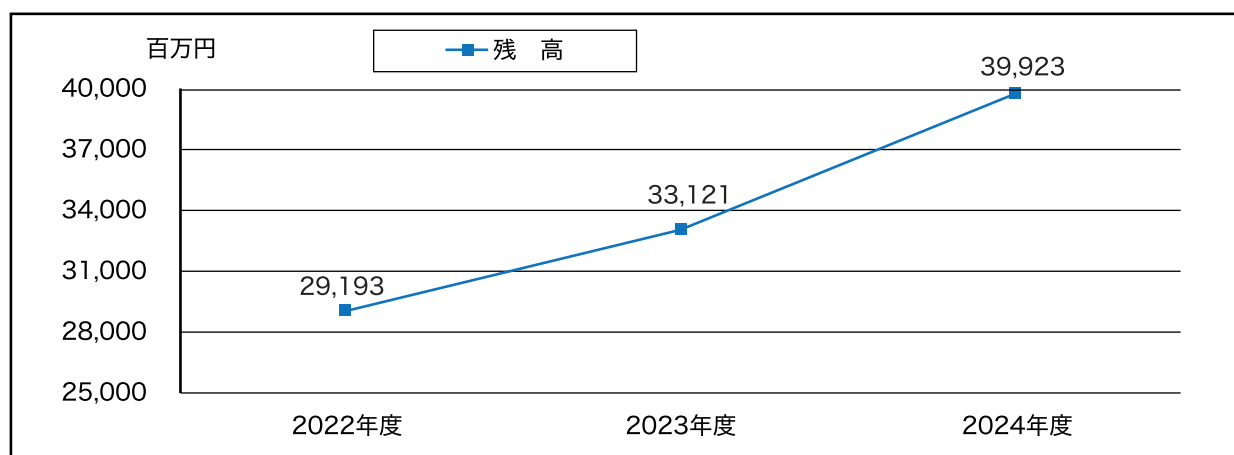
■ 投資信託の平均保有期間



■ 投資信託の販売に占める積立投信の割合



■ 資産形成に資する投資信託商品(バランス型ファンド、つみたて投資枠、職場積立NISA)の残高

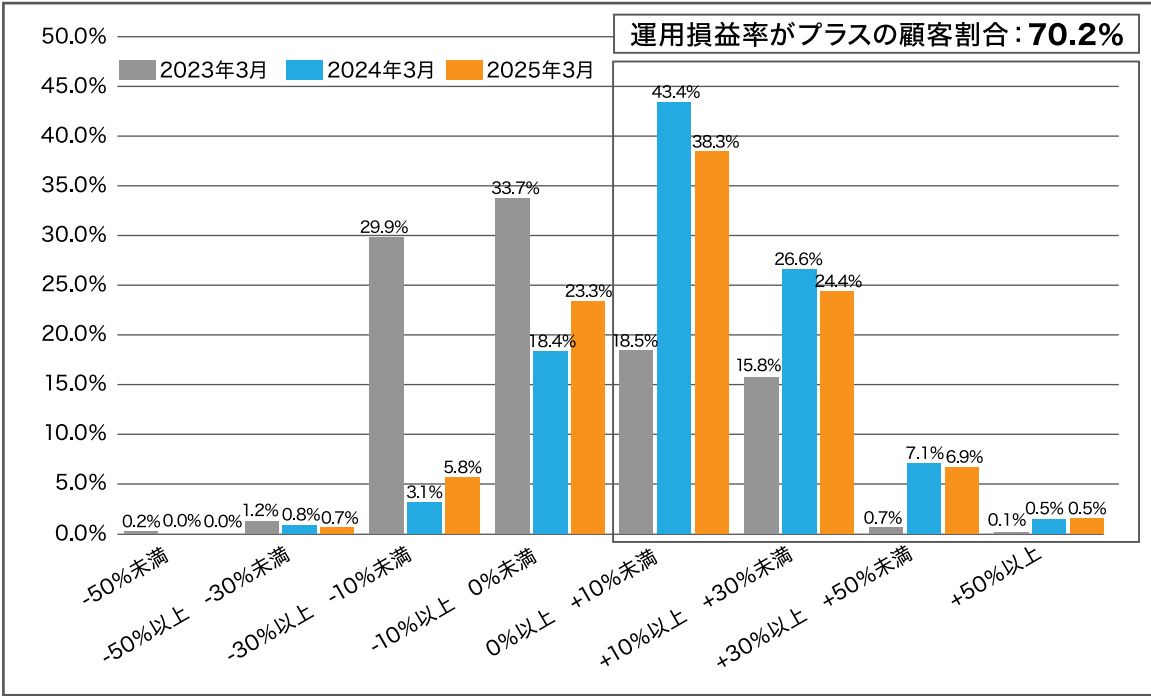


■ FP1級・CFP・FP2級・AFP資格の取得者数

2025年3月末時点	1,496名
------------	--------

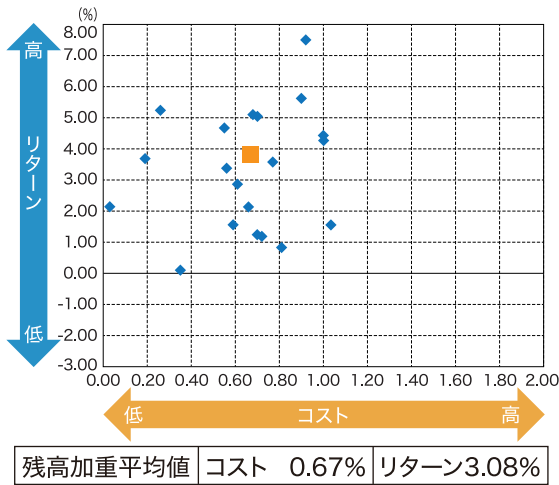
<外貨建保険共通KPI>

■運用評価別顧客比率



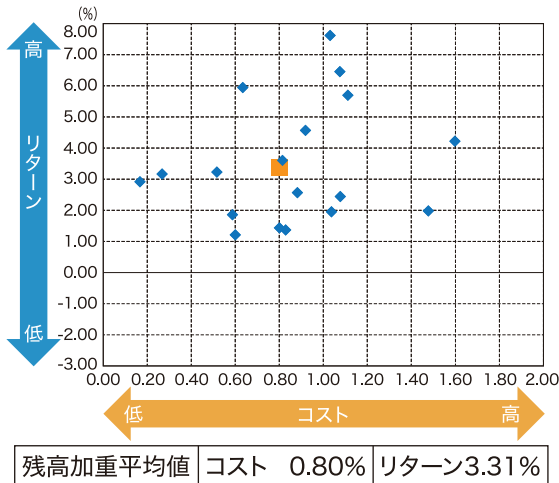
■銘柄別コスト・リターン

2025年3月



銘柄名	
① プレミアレシーブ	⑪ おおきな、まごころ
② やさしさ、つなぐ	⑫ 夢のプレゼント2
③ 夢のプレゼント	⑬ 豪ドル一時払養老
④ ふるはーとJロードグローバル	⑭ しあわせ、ずっと2
⑤ しあわせ、ずっと	⑮ ロングドリームGOLD
⑥ ロングドリームGOLD3	⑯ みらい、そだてる
⑦ ロングドリームGOLD2	⑰ 外貨建・エブリバディプラス(豪ドル建)
⑧ たのしみグローバル(指数)	⑱ デュアルドリーム
⑨ プレミアプレゼント	⑲ ロングドリーム
⑩ 外貨建・エブリバディプラス(米ドル建)	⑳ ふるはーとJグローバルII

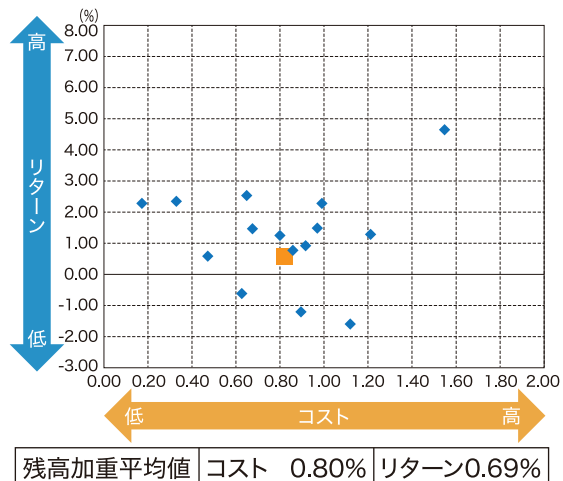
2024年3月



銘柄名	
① プレミアレシーブ(外貨建)	⑩ みらい、そだてる
② やさしさ、つなぐ	⑪ ロングドリームGOLD
③ 夢のプレゼント	⑫ 豪ドル一時払養老
④ ふるはーとJロードグローバル	⑬ 外貨建・エブリバディプラス(豪ドル建)
⑤ しあわせ、ずっと	⑭ プレミアベスト
⑥ プレミアカレンシー・プラス2	⑮ デュアルドリーム
⑦ ロングドリームGOLD2	⑯ アテナ
⑧ たのしみグローバル(指数)	⑰ プレミアカレンシー・プラス
⑨ 外貨建・エブリバディプラス(米ドル建)	⑱ アテナ2

2025年6月時点

2023年3月



銘 柄 名		
①	プレミアレシーブ (外貨建)	⑨ 外貨建・エブリバディプラス(豪ドル建)
②	やさしさ、つなぐ	⑩ アテナ
③	しあわせ、ずっと	⑪ 夢のプレゼント
④	ふるはーとJロードグローバル	⑫ プレミアカレンシー・プラス
⑤	プレミアカレンシー・プラス2	⑬ アテナ2
⑥	ロングドリームGOLD	⑭ プレミアベスト
⑦	デュアルドリーム	⑮ 外貨建・エブリバディプラス(米ドル建)
⑧	みらい、そだてる	

- ・外貨建保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に、契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定額の解約控除等により、一時払保険料を下回る場合があります。
- ・解約返戻金は基準日時点の為替レートで円貨換算しており、満期まで保有した場合や、外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

5 商品販売後のアフターフォローの充実

- ・お客さまに対するアフターフォローを継続して実施するとともに、行内におけるモニタリングにより販売体制の品質管理を行いました。
- ・相場急変に伴い、基準価額が大きく下落した投資信託を保有するお客さまに対して個別アフターフォローを実施いたしました。

2025年6月時点

2 お客様に分かりやすい情報提供

金融商品・サービスの販売・推奨等にかかる重要事項については、お客さまに提供する資料の充実などを通じて、積極的に情報提供を行います。とくにお客さまが負担する手数料その他の費用については、販売者による説明力の向上や説明資料等を通じて、正しくご理解いただけるよう、明確、平易かつ誠実に情報提供を行っております。

1 お客様により分かりやすい「商品パンフレット」等の整備

- ・「今日から始める資産形成ガイド」を活用し、お客さまに対し、資産形成をより分かりやすくご理解いただけるよう努めております。
- ・コストやリスク・リターン等といったリスク性商品の販売・推奨等に係る重要な情報を、他の金融商品と比較しながらお客さまに分かりやすく提供するため、2024年9月よりリスク性商品比較資料を作成し、よりお客さまに分かりやすい情報提供に努めております。

The collage displays four brochures from 77 Bank:

- 今日から始める資産形成ガイド**: A guide for starting asset formation, featuring a cat mascot and a timeline showing growth from 380,000 yen to 4,694,100 yen over 10 years.
- 資産形成の3つのポイント!**: A brochure highlighting three key points of asset formation: time division, asset division, and long-term investment.
- 投資信託とは?**: A brochure explaining what investment trusts are, their benefits, and how to choose one.
- NISAとは?**: A brochure explaining the NISA (New Investment Scheme) and its three types: NISA, NISA Plus, and NISA Next.

▲今日から始める資産形成ガイド

The collage displays three brochures related to risk and return:

- 各商品の特徴を比較してみましょう**: A table comparing the features of various financial products, including foreign exchange, foreign bonds, investment trusts, and funds.
- リスクとリターンの関係**: A chart illustrating the relationship between risk and return for different asset classes.
- リスク性商品比較資料**: A detailed table comparing the risks and returns of various financial products, including foreign exchange, foreign bonds, investment trusts, and funds.

▲リスク性商品比較資料

3 利益相反の適切な管理

お客さまとの利益相反の可能性について正確な把握・管理に努めるとともに、利益相反管理の実効性の検証等を通じて、継続的な改善に取り組んでおります。

なお、当行は金融商品の組成会社ではなく、当行グループ内に、販売商品を供給する会社や販売商品を運用する部門はございません。

利益相反の可能性のある取引の把握

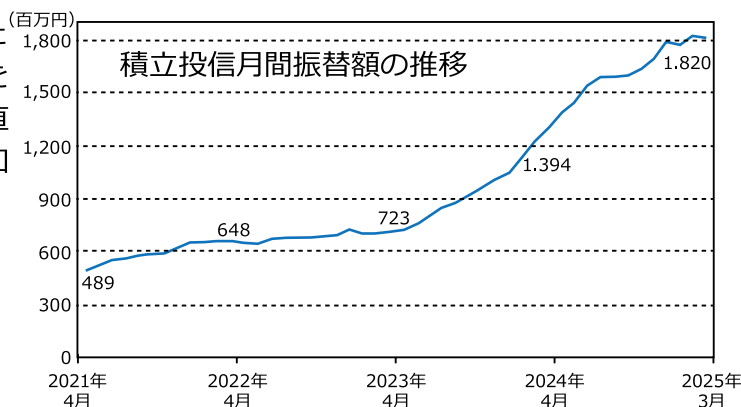
- ・商品・サービス等の開発・改廃にあたり、利益相反取引への該当性および利益相反管理の要否について検証し、新たに利益相反管理が必要となる取引がないことを確認しております。
- ・上記分析・評価結果を踏まえ、利益相反管理の実効性の検証等を行い、利益相反管理体制の強化を図ります。
- ・集合研修等を通じた「利益相反の適切な管理」の周知を継続実施しております。
- ・コンプライアンス状況チェックリストおよびコンプライアンス状況臨店調査等を通じ利益相反管理の状況についてモニタリングを継続実施しております。

4 行内の体制強化および啓蒙

お客さまのニーズ・利益に即した行動を評価する営業店の業績評価体系を構築するとともに、行員の評価に対して適切に反映しております。また、行員向けの研修機会の充実を図ること
で、お客さま本位の業務運営の実践に向けた体制を強化しております。

1 営業店業績表彰制度の見直し

お客さまのライフプランに合わせた「長期・積立・分散」による資産形成を
ご支援するため業績表彰制度の見直しを行い、積立投信月間振替額は増加
しております。



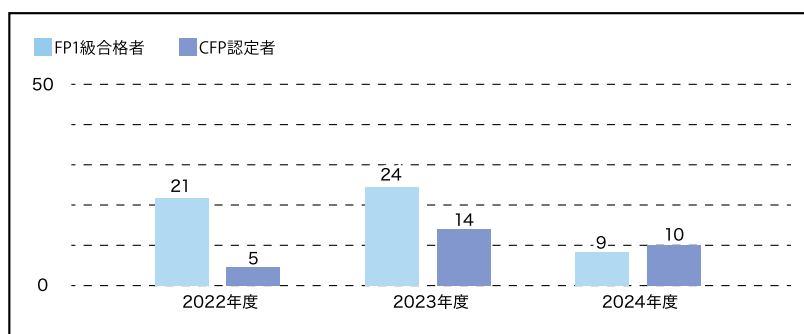
2 お客さま本位の人材育成および販売体制整備に向けた各種研修会等の実施 (研修カリキュラムおよび研修用コンテンツの充実)

顧客本位の業務運営の実践に向けて、全行員の理解度向上等を目的とした動画研修を開催したほか、階層別研修会や業務別研修会において「顧客本位の業務運営」に関するカリキュラムを実施し、行内における一層の啓蒙を図りました。

3 FP1級・CFP・FP2級・AFP資格取得の奨励継続

資格取得に向けた各種通信講座やWeb講座等を斡旋し、行員の資格取得支援および奨励を図りました。2024年度資格取得者数(FP1級:9名、CFP(全科目取得者):10名)

- ・お客さまのニーズ・利益に即した行動を評価する営業店の業績評価体系を構築するとともに、行員・社員等の評価に対して適切な反映を行います。
- ・当行では、資産運用提案を適切に行う観点から、FP1級・CFP等の資格取得を奨励しております。



5 取組状況の定期的な公表

本取組方針に基づく七十七グループの取組の状況についてはホームページや統合報告書等において定期的に公表しております。

ホームページ等、開示資料による取組状況の公表

「当行ホームページ」、「統合報告書」において、当行および七十七証券株式会社の取組状況を公表しております。

当行ホームページ ▼

七十七銀行

〈七十七〉お客さま本位の業務運営に関する取組方針

七十七銀行グループ（※）は、お客さまの資産形成・運用に資する金融サービスの提供に際し、お客さま本位の業務運営を実現するため、以下のとおり「〈七十七〉お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を定めます。
また、2017年3月30日（2024年9月26日改訂）に金融庁より公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択し、以下の取組みを実施しております。
【金融庁ホームページ】<https://www.fsa.go.jp/policy/kokuyakuhoni/kokyakuhoni.html>

基本方針

お客さま一人ひとりの「なりたい姿」を実現する
最良のパートナーであり続けます。

お客さま一人ひとりの想いに真摯に寄り添い、満足・幸福・安心につながる最適なソリューションの提供を通じて「お客さまのなりたい姿」の実現に貢献していきます。

取組方針

① お客さまにふさわしいサービスの提供……………②-③
② お客さまに分かりやすい情報提供……………③-⑤
③ 利益相反の適切な管理……………⑤
④ 行内・社内の体制強化および啓蒙……………⑥-⑦
⑤ 取組状況の定期的な公表……………⑧

対応する原則

本取組方針の対象となるグループ会社

七十七銀行
お客さまの資産形成・運用に資する金融サービスの提供に際し、お客さま本位の業務運営を実現するための取組方針を定めます。

七十七証券
お客さまの資産形成・運用に資する金融サービスの提供に際し、お客さま本位の業務運営を実現するための取組方針を定めます。

以上の取組みを通じて、七十七銀行グループは、お客さまに対する公正で誠実な行動の徹底と専門性および職業倫理の維持・向上を図りますとともに、お客さま一人ひとりの「なりたい姿」を実現する業務運営が「企業文化」として定着するよう努めてまいります。

※本取組方針の対象となるグループ会社：株式会社七十七銀行・七十七証券株式会社

2025年6月時点

お客さま本位の業務運営に関わる実践計画の取組状況（2024年度）

① お客さまにふさわしいサービスの提供

お客さまの資産状況、取引経緯、知識および取引目的・ニーズに応じ、お客さまにふさわしい金融商品・サービスの組成、選定および販売・推奨を行っております。また、金融商品・サービスを提供したお客さまに対し、適切なアフターフォローを実施しております。さらに、七十七証券株式会社との協賛連携を通じて、お客さまの多様化する資産形成・運用ニーズを捉えた金融商品・サービスを提供しております。

① 資産運用関連サービスの充実

・2023年1月よりお客さまの長期分散投資を促進し、資産形成を支援する目的で〈七十七〉ファンドラップの取組を開始いたしました。
なお、取組開始にあたっては、行内において、取扱商品のリスク・リターン分析を実施し、想定する顧客層への提供に関する適切性を評価しております。
・また、2024年6月より契約者の相続開始後、資産承継特約実行困難と契約にもつきあからしめ指定した受益者に契約者のファンドラップの運用資産を継承することができる資産承継特約を追加いたしました。
・2024年7月にライフプランコンサルティング等保険分野での高度かつ専門的なソリューションの提供するため、七十七ほけんサービス所を開業いたしました。

〈七十七〉ファンドラップ 商品パンフレット

2025年6月時点

金融事業者の名称: 七十七銀行

■取組方針掲載ページのURL: https://www.77bank.co.jp/77bank/policy/gyoumu_unei.html■取組状況掲載ページのURL: https://www.77bank.co.jp/77bank/policy/gyoumu_unei.html

原則		実施/不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則 2	【顧客の最善の利益の追求】 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。	実施	取組方針の冒頭 基本方針	P.4～7 取組状況. 1 お客さまにふさわしいサービスの提供 P.19 取組状況. 4 行内の体制強化および啓蒙
	(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。	実施	取組方針の冒頭 基本方針	P.4～7 取組状況. 1 お客さまにふさわしいサービスの提供
原則 3	【利益相反の適切な管理】 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。	実施	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
	(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	実施	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
原則 4	【手数料等の明確化】 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情報提供すべきである。	実施	取組方針. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供(1)	P.16、17 取組状況. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供
原則 5	【重要な情報の分かりやすい提供】 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。	実施	取組方針. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供(1)	P.16、17 取組状況. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供
	(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	実施	取組方針. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供(1)	P.16、17 取組状況. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供
	(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)。	実施	取組方針. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供(1)	P.16、17 取組状況. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供
	(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。	実施	取組方針. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供(2)	P.16、17 取組状況. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供
	(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。	実施	取組方針. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供(1)	P.16、17 取組状況. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供
	(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。	実施	取組方針. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供(1)	P.16、17 取組状況. 2 お客さまに分かりやすい 情報提供
	【顧客にふさわしいサービスの提供】 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。	実施	取組方針. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供(1)	P.4～15 取組状況. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供
原則 6	(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。 ・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	実施	取組方針. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供 (1)(2)(3)	P.4～15 取組状況. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供
	(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。	実施	取組方針. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供(1)(2)(3)	P.4～15 取組状況. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供
	(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。	実施	取組方針. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供(1)(2)(3)	P.4～15 取組状況. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供
	(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。	実施	取組方針. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供(1)(3)	P.4～15 取組状況. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供
	(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。	実施	取組方針. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供(1)(3)	P.4～15 取組状況. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供
	(注6) 金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。	実施	取組方針. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供 (1)(2)(3)	P.3 お客さま本位の 業務運営に関する 取組方針および実践計画
	(注7) 金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。	実施	取組方針. 1 お客さまにふさわしい サービスの提供 (1)(2)(3)	P.3 お客さま本位の 業務運営に関する取組方針 および実践計画

原則		実施/不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則 7	【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】 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枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	実施	取組方針. 4 行内の体制強化 および啓蒙	P.19 取組状況. 4 行内の体制強化 および啓蒙
	(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。	実施	取組方針. 4 行内の体制強化 および啓蒙	P.19 取組状況. 4 行内の体制強化 および啓蒙
補充原則 1	【基本理念】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
補充原則 2	【体制整備】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。 その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
	(注1) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
	(注2) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCAサイクルを確立すべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
補充原則 3	【金融商品の組成時の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。 また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
	(注1) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
	(注2) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客(例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等)も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
	(注3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
補充原則 4	【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。 また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
	(注1) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
	(注2) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
	(注3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
補充原則 5	【顧客に対する分かりやすい情報提供】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
	(注1) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を事実的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
	(注2) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報について、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。	非該当	取組方針. 3 利益相反の適切な管理	P.18 取組状況. 3 利益相反の適切な管理
【照会先】		部署/営業統轄部 営業開発課	連絡先/電話番号:022-267-1111	