

2

コンサルティング & アドバイザリー

「お客さまとのコミュニケーション、
コラボレーションを深め、
お客さま・地域・社会の
イノベーションに貢献します」

株式会社 CCイノベーション
代表取締役社長
多田 隆保



法人向けコンサルティング

はじめに

北國銀行ではこれまで、融資をはじめとするサービスでお客さまの資金ニーズに対応し、お客さまの成長をサポートしてまいりました。

しかしながら、日本経済全体が低成長かつ予測困難である環境下において、企業がこれまでのビジネスモデルを維持していくことすら難しいと言われる時代へと突入し、企業や地域経済を取り巻く環境は大きく変化しています。それに伴い、お客さまのニーズもこれまでの資金需要だけではなく、多種多様なものに変化してきました。具体的には、より企業の生産性を高めるための「業務効率化」「ICTの利活用」、ビジネ

スの拡大を図るための「海外展開」「M&A」、自社の組織力強化のための「人事制度構築」「人材育成」等、お客さまが金融機関に求めるサポート内容が大きく様変わりしています。

そのような中、長きにわたる社内改革で得たノウハウを基に、お客さまが抱える課題の解決に向けたコンサルティング業務を2015年にスタートしました。2017年4月にはコンサルティング部を創設し、お客さまの課題解決のサポートを通じた地域の発展をミッションとして掲げ、コンサルティング業務の範囲拡大や専門担当者の増員を実施しました。業務領域の拡大により、お客さまが抱える「あらゆる分野」の課題にもアプローチできる体制を整備しました。

さらに、2020年には各営業拠点でのコンサルティングを開始。より多くのお客さまとの接点を増やすことで、「あらゆるお客さま」を対象としたコンサルティングを提供できる体制の基盤を構築しました。



外部提携先と連携した 課題解決

2010年
外部提携先への顧客紹介による
課題解決の取組み開始

2013年
M&A分野で自社の
アドバイザリー業務を開始

自社の知見を活かした オーダーメイドでの課題解決

2015年
事業承継、ICT利活用、人事の分野で
有償のコンサルティングを開始

2016年
海外ビジネス分野へコンサルティング領域拡大

2017年
コンサルティング専門部署を立ち上げ、業容拡大
経営改善分野へコンサルティング領域拡大

2020年
営業拠点担当者によるコンサルティングを開始

蓄積したノウハウを活かして、 全国、世界へ領域を拡大

2021年
CCイノベーションを設立し新たな顧客層への
アプローチ開始
現地法人をタイ、ベトナムに設立

2022年
現地法人をシンガポールに設立し
東南アジア全体へ拡大
金融機関に対するコンサルティングを開始

2023年
現地法人を中国・深圳に設立

② コンサルティング&アドバイザー | 法人向けコンサルティング

北國銀行の法人コンサルティング事業として着実に事業領域を拡大する一方で、「変化の激しいお客さまのニーズに的確かつ迅速にお応えしたい」「北陸3県以外にも営業エリアを拡大し、より多くのお客さまのお役に立ちたい」との想いもございました。そのような中、さらなる成長をめざすべく、2021年6月に北國フィナンシャルホールディングスのコンサルティング会社として、“株式会社CCイノベーション”を設立し、事業会社として独立しました。

現在、北國銀行の法人担当者(アカウントマネージャー)が北國FHDの代表窓口の役割を担っています。お客さまの顕在ニーズはもちろん、潜在ニーズについても丁寧に拾い上げ、お客さまと経営課題を共有。さらに、当社CCイノベーションをはじめとするグループ事業会社のソリューションを提供することで、北國FHDグループ全体で中長期目線の伴走型支援を実現しております。

CCイノベーションのビジョンと特長

当社のコンサルティングでは、現在も北國銀行の長きにわたる社内改革の実践や試行錯誤で得た知見をベースとしています。さらに、コンサルタントの人材育成も積極的に行うことで、常に最新の知見を取り入れ、お客さまとの対話を重視した「伴走型支援」を行っています。

ビジョン

- 1.常に最新の知見を取り入れ、お客さまのあらゆる課題解決をサポートします。
- 2.小規模企業から大企業まで、あらゆるお客さまの成長をサポートします。
- 3.ともに寄り添い伴走しながら、お客さまのビジョンの実現をサポートします。

特長

●あらゆるお客さまをサポート

創業期のお客さまから大企業のお客さまに至るまで、あらゆる事業規模のお客さまに対するサポートを行うべく、約100人体制でコンサルティングを提供しています。将来的には、200人体制の確立を目指しています。

当社は、個々のお客さまの成長が地域や社会全体の発展につながると考えており、お客さまの事業規模や営業の地域を限定していません。その範囲は日本国内だけでなく、複数の拠点を構える海外にも広げ、国内外一体となったサポート体制を実現しています。

当社があらゆるお客さまにアプローチできるのは、北國銀行

の法人担当者(アカウントマネージャー)約300名が、各営業拠点において、お客さまの「事業性理解」を通じた深いコミュニケーションを行っているからです。

お客さまが考えている課題(顕在化した課題)はさることながら、将来の成長に向けた課題や、お客さまが気付いていない本質的課題(潜在的な課題)は、継続的なディスカッションがなければ共有することができません。

アカウントマネージャーが当社のコンサルタントとともにお客さまと対話することで、企業の成長や経営改善に最も効果のある取組みにフォーカスしたコンサルティングを提供することが可能となります。それにより、結果的にお客さまへの効果を高め、満足度の向上にもつながり、当社への継続的なコンサルティングのご依頼に発展すると考えております。



●あらゆる課題解決をサポート

お客さまが抱える課題は多岐にわたり、また同時に複数の課題を抱えている場合も多くあります。そのため当社は、幅広いコンサルティングメニューをご用意し、お客さまの課題解決をトータルでサポートできる体制を整えています。

汎用化されたコンサルティングだけでは、課題解決のための仕組み構築やツール導入を実施しても結果的にうまく機能しないケースも多くあります。なぜなら、従来からの業務フローや仕事のやり方を変えることに抵抗を感じるお客さまもいらっしゃるからです。そこで当社は、ノンカスタマイズのパッケージメニューの提供は行わず、個々の企業で異なる社内方針や組織文化、社員のスキルレベルに応じて「オーダーメイド」や「パターンオーダー」でのコンサルティングを提供しています。

ご提供するコンサルティングが、お客さまにとって“価値のあるもの”となるよう、徹底した対話・コミュニケーションに基づき、サポートいたします。

●中長期目線で伴走型支援を

当社は、ノウハウの提供にとどまらず、お客さまが自社の変化・成長を通してコンサルティングの効果を実感していただけるまで、中長期目線でのサポートを徹底しています。ご相談に対するご提案だけでなく、責任をもって実行フェーズまでお手伝いすることが、何よりも肝要との認識を持っているからです。

短期的な目線だけではなく、5年・10年先の中長期を見据えて、お客さまと「自社の目指す姿」を議論し、共有することで、やるべきこととその優先順位が明確になります。それこそが、お客さまのビジョン実現に近づく第一歩だと考えています。

サポートの概要

事業戦略	事業承継計画策定、組織再編
ICT	BPR、グループウェア導入、システム更改
人事	人事制度構築、研修
経営戦略	経営計画策定、計画実行
海外ビジネス	現地法人設立、海外販路開拓
その他	補助金申請サポート他
M&Aアドバイザー	仲介業務、買い手FA、売り手FA

●有料で実施し責任の所在を明確化

当社が実施するコンサルティングは、北國銀行のコンサルティング時代から、すべて有料で提供する形としています。事業を開始した当初は、「銀行員にコンサルティングはできないだろう」「銀行のサービスなのになぜ有料なのか」などのお声をいただきました。ですが、1件1件のご相談に誠意をもって向き合い、高い品質を保持し、そしてお客さまに価値提供を続けることで、自ずとご理解をいただけるという仮説をもってスタートいたしました。

報酬体系についても、お客さまに提供するコンサルティング内容に応じて、「単価×時間数」の算出方法や成功報酬体系、サブスクリプション報酬体系、バリュー型報酬体系なども織り交ぜ、お客さまに最適の条件を設定し提示しています。柔軟かつ複数の仕組みをご提示したことが、お客さまに有料提供を受け入れていただくきっかけになったと考えています。実際、契約されたお客さまからは、「有料の方が責任の所在が明確となり、緊張感が生まれて良い」等のお声をいただいています。このように、銀行としてコンサルティングを有料で提供するにあたってのさまざまな課題を乗り越え、その基盤を引継ぎ、現在当社はコンサルティングの専門会社として、お客さまと向き合っております。

●事業性理解を起点に、ビジョンを実現

お客さまに寄り添った伴走型支援を行うため、当社は「お客さまとの対話」を最も重視しています。北國銀行として築き上げたお客さまとの信頼関係は、長年のコミュニケーションがベースとなっています。お客さまの本質的な課題に向き合い、適切にご提案を行うため、質の高い対話を実践することでお客さまに対する理解を深めます。繰り返しのディスカッショ

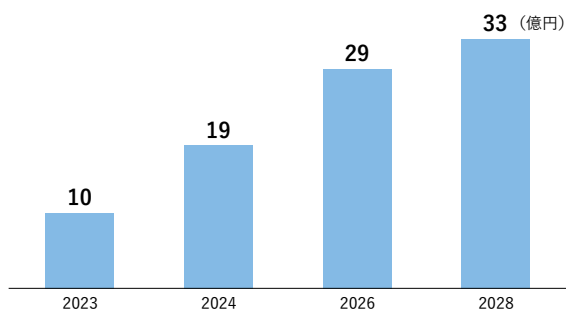
ンにより、お客さまが気づいていない真の課題にフォーカスしたご提案につなげることができ、高い効果を得ることが可能となります。効果が出やすいため、お客さまの満足度も高まり、継続的かつ複数の課題にアプローチしたコンサルティングの提供を実現することができます。

中長期の目線でお客さまとお付き合いする伴走型支援では、お客さまを取り巻く社会環境や、経営課題などは日々変化していきます。したがって、当社が提供するサポート内容も進化を続けていかなければなりません。そこで当社では、お客さまを担当する社員が、常に最新の知見を取り入れ、より良い最適など提案ができるよう目指しております。会社としては、コンサルタントとしての社員の能力を引き上げるための継続的な社内研修の機会提供や、外部の講師を招いた勉強会を開催しています。

KPI

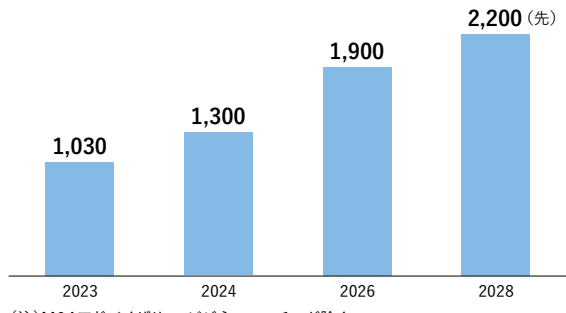
●コンサルティング収益

コンサルティングによる収益は、お客さまや地域に対する価値提供の一部を表現していると捉えております。つまり、お客さまや地域へ、より質の高い価値提供を実践し、企業のサポートを行うことが、より良い社会の実現と当社の収益向上につながるものと考えております。



●契約先数(累計)

当社がコンサルティングやサポートを行った契約先数の増加は、地域全体の成長に対する貢献とその浸透度合いを示すものと考え、今後も地域経済の発展に向けて幅広い企業へのアプローチとサポートに取り組んでまいります。



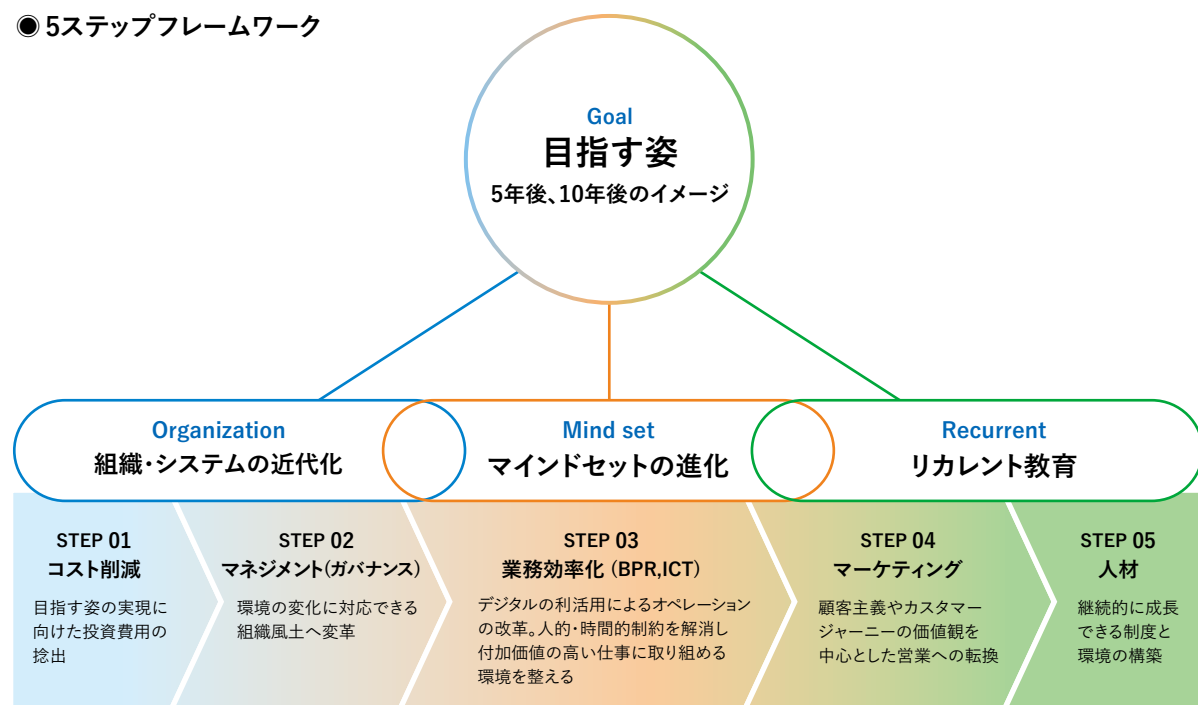
(注)M&Aアドバイザー、ビジネスマッチング除く

独自のフレームワークを活用した多様なメニューの提供

当社が提供するコンサルティングは、それぞれのお客さまに合わせた「オーダーメイド」でのご提案となります。よって、コンサルティングを行う前には、お客さまの「現状」と5年・10年後の「目指す姿」を共有します。「目指す姿」の実現のためには、部分的な対応だけでなく、全社改革が必要となる場合もあり、全社改革の実現に向けた具体的な取組みを「5つのステップ」でサポートいたします。

この5ステップフレームワークは、まさに北國FHDグループが全社改革を実践してきたステップでもあります。今後も、独自のフレームワークを活用し、お客さまの個々の状況に応じた多様なコンサルティングメニューをご提供してまいります。

●5ステップフレームワーク



●主な提供メニュー

経営戦略策定領域 実績 735件 (累計) ● 経営理念、経営計画策定 ● 原価管理体制構築 ● 計画実行支援	業務効率化・ICT利活用領域 実績 381件 (累計) ● 業務プロセス最適化 ● 各種業務効率化 ● 各種システムの導入、利活用支援	人材育成・人的資本領域 実績 432件 (累計) ● 人事評価制度、賃金制度設計 ● 階層別研修、幹部候補の育成 ● 多様な人材の紹介業務
事業承継・資本戦略・M&A領域 実績 194件 (累計) ● 事業承継計画策定 ● 組織再編支援 ● M&A仲介、FA業務	海外ビジネス領域 実績 93件 (累計) ● 海外販路開拓 ● 海外拠点設立 ● 現地法人の各種課題解決	その他 実績 76件 (累計) ● ESG、SDGsへの取組み支援 ● 経営アドバイザー業務 ● 金融機関向けコンサルティング

充実した海外ネットワーク体制を整備 国内外一体となったサポートを実現

北國FHDグループでは、東南アジアや中国に独自のネットワークを構築しています。“あらゆるお客さまのあらゆるニーズにお応えする”という当社のビジョン実現に向け、このネットワークを有効に活用しています。国内拠点と海外拠点が連携することで、よりコンサルティング機能を高め、お客さまの課題解決の取組みを強化しています。

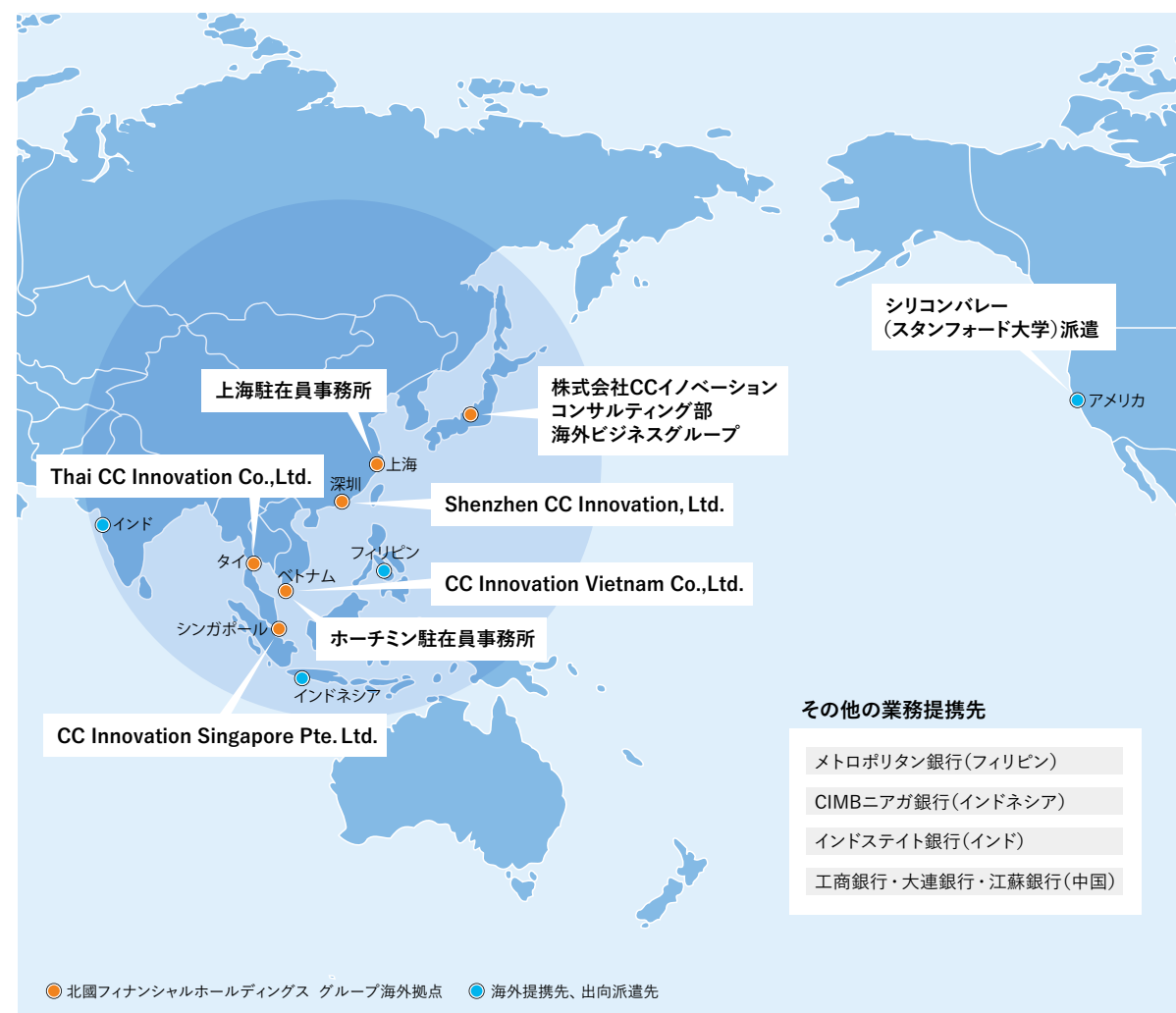
具体的には、海外現地法人の組織力向上、海外進出に向けた販路開拓や仕入先の開拓、海外M&A等、国内拠点と同様にさまざまなニーズに対応できる体制を整備しております。2021年には、タイ(Thai CC Innovation Co.,Ltd.)、ベトナム(CC Innovation Vietnam Co.,Ltd.)に拠点を設立し、2022年には北國銀行のシンガポール支店が現地法人として生まれ変わりました。また、2023年6月には中国深圳(Shenzhen CC Innovation, Ltd.)に新たに拠点を設け、コンサルティン

グ機能を拡大しています。その他、北國銀行の上海駐在員事務所やホーチミン駐在員事務所、そして日本国内の海外ビジネスグループが密に連携を図り、サービス高度化の実現と東南アジアや中国を中心とした海外におけるお客さまの事業拡大に向けたサポート体制を確立しております。



Thai CC Innovation 現地スタッフによるコンサルティングの様子

●北國フィナンシャルホールディングスの海外ネットワーク

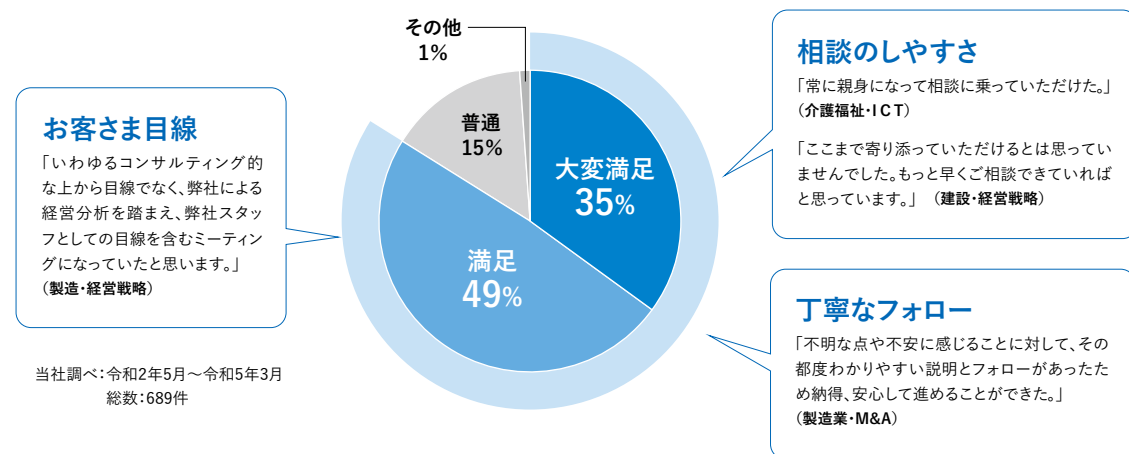


お客さまからの高い評価

「ここまで寄り添っていただけてと思いませんでした」

お客さまからは、さまざまな嬉しいお声をいただいています。

令和2年5月～令和5年3月に689先のお客さまに行ったアンケートでは、84%が当社のコンサルティングに対して「満足」とご回答いただきました。



お客さまの声

階層別のきめ細かな人材育成への取組みによる組織力の強化を実現

米沢電気工事株式会社 代表取締役社長 上田 学 様

〈ご相談の経緯〉

これまでも人材の育成には取り組んできたものの、研修内容と日常業務とが乖離しており効果が見えていませんでした。要因として、研修目的やゴール設定を行っていなかったため、研修を受けることが目的化していたことが考えられ、受講者の成長に寄与していなかったと感じております。日ごろから取引がある北國銀行の営業担当者より、CCイノベーションのコンサルティングについては紹介を受けており、当社のことをよく理解しているCCイノベーションであれば、当社に合った人材育成のご提案がいただけるのではないかと考え、相談させていただきました。

〈コンサルティングを受けての感想・変化〉

型通りの研修メニューの実施ではなく、以前から当社のことを理解いただいていることに加え、現状の当社の課題についてインタビューしていただいたうえで、研修内容を提案していただいているおかげで、事前・事後の課題設定など定着に向けたプラスアルファの取組みも実施できており、受講者の反応も良好で、組織の変化が出てきていると感じています。当社ではそれぞれの階層で異なった課題がある中で、階層に応じた解決に向けて研修以外のワークショップなど効果の高い多様な提案をいただいております。人材育成だけでなくその周辺領域のHRシステムの改修やハラスメント対応などの相談にも対応していただける点で、心強い相談相手となっています。

当社の人材育成部門の担当者にとっても、CCイノベーションのコンサルタントと一緒に研修を実施することで、当社の思いや考えをより研修参加者に伝えることが可能となっており、単なる研修受講以上の効果が出ていると感じております。

今後は、現場業務部分のマネジメント力向上に取り組んでいくことで、人手不足への対応や残業の抑制につなげていきたいと考えており、引き続き当社の現状を踏まえたご提案をいただきたいと感じております。



今後のビジョン —事業領域拡大を目指して—

自治体向けコンサルティングや業界全体への面的アプローチ

今後は、個別企業の課題解決に向けた取組みにとどまらず、地域全体の成長につながるサポートも必要であると考えています。具体的な取組みとして、自治体に対するコンサルティングのほか、業界のサプライチェーンにおけるボトルネック解消など、個別企業の取組みでは解決が難しい課題に対しても、多くの取引先を有する当社ならではの視点で面的なコンサルティングにこれまで以上に取り組んでまいります。また、地域の発展に必要な企業が生産性を向上させ、地域に対してより良いサービスの提供ができるよう、事業規模の大小や業種を限定しない個別のニーズに応じたオーダーメイドのサポートを実施致します。

金融機関との連携による都市部顧客の開拓と金融機関向けコンサルティング

人材の捻出やノウハウ獲得等の問題で、自社でコンサルティング体制を構築することが難しいとされる信用金庫等の金融機関と連携し、当社と接点が少ない都市部の顧客開拓へとつなげていきます。また、当社と同じ目的や価値観を共有できる金融機関に向け、これまで当社グループが長年培ってきたノウハウを、コンサルティングという形で提供することにより、当社グループが拠点を置いていない地域の活性化にも貢献し、広範囲において地域社会をより良くすることが実現できると考えています。

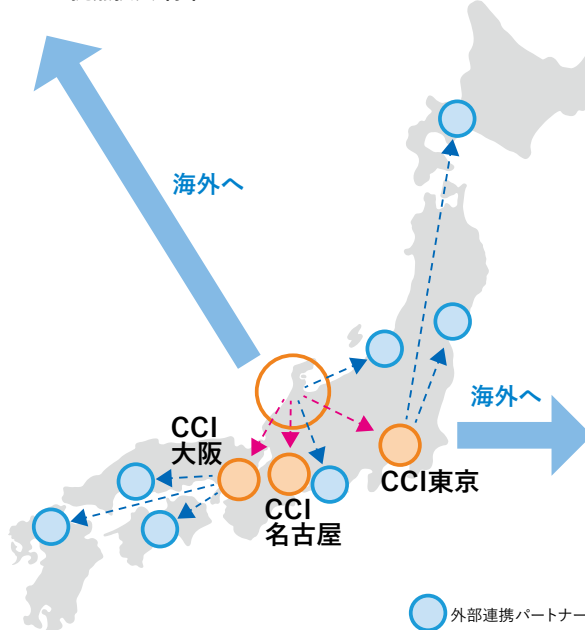
あらゆる取組みを通じ、より良い社会の実現と他金融機関へのバリュー提供による対価を、当社の収益へとつなげてまいります。



全国の外部パートナーとの連携による顧客基盤拡大

都市部を起点とし、同じ価値観を共有した全国の金融機関・コンサルティング会社・士業等の外部パートナーとの連携を拡大していきます。北陸3県以外のお客さまに対するアプローチ機会の創出、新規顧客基盤の獲得に向けて、パートナーとのコラボレーションにより、互いの強みを活かしながら、双方のお客さまに対して高い価値提供を行ってまいります。

CCI拠点拡大 将来イメージ



「お客さま本位の取組みで、豊かな生活、より良い生活の実現に貢献していく」

株式会社 北國銀行 執行役員 ライフプラン部長

株式会社 FDIAlco 代表取締役社長

今井 豊



個人向けコンサルティング

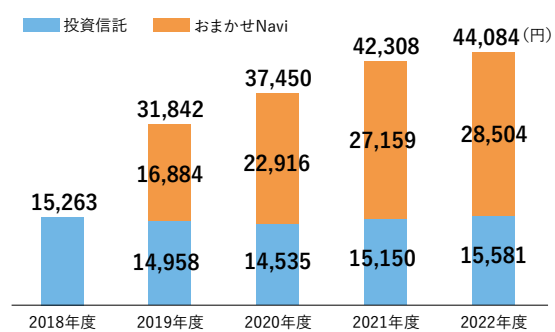
お客さま本位の資産運用ビジネスへの変革を目指して

1998年に銀行窓口での投資信託販売が解禁されて以来、北國銀行でもお客さまの資産運用の一環として、投資信託の販売を行ってまいりました。当時は預金金利の低下もあり、これまで投資信託のご経験が無いお客さまにも毎月分配型の商品を中心としてご購入いただくことができました。一方で、当時は営業店や販売員の評価を、販売金額や収益金額等によって実施していたため、本来はお客さまの夢や目標、ゴールを達成するための『手段』として適切な金額や商品にて提案するべきでありながら、一部には販売金額や販売手数料に偏重した投資信託販売が起きてしまっているのではないか、「お客さま本位」よりも「銀行本位」になっていないだろうか、という反省がありました。

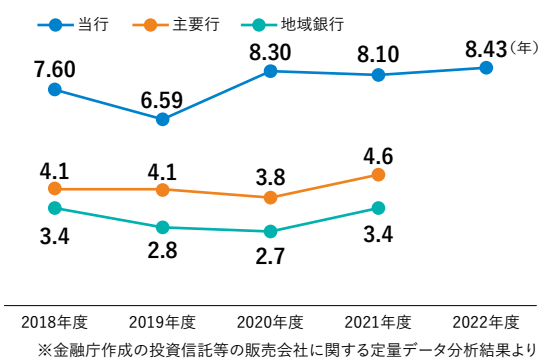
そこで、当社はお客さま本位の資産運用ビジネスへの変革を目指し、2013年以降、さまざまな角度から体制の見直しを進めてまいりました。

商品ラインナップについては、長期的な目線で積立や分散投資を中心とした資産形成に適した商品への入れ替えを順次進めるとともに、購入時の手数料が無料の投資信託（ノーロード投資信託）の取扱いを2014年に開始しました。2015年にはノルマ制度の廃止など、営業店や社員の評価体系を大幅に見直し、お客さまのライフプラン等に合わせた提案を行っているか、その行動を評価する体系へと移行しています。2019年には資産運用が初めてのお客さまも始めやすい全自動の資産運用サービス「北國おまかせNavi」の取扱いを開始しました。お客さまの豊かな生活、それはお客さま一人ひとりで異なりますが、お客さまの夢や目標に向けた資産作りのサポートとして、市場・相場の動向に一喜一憂しない『長期・積立・分散』の資産運用の提案を軸として取り組んでおります。これらの取組みの結果、投資信託と北國おまかせNaviの平均積立金額や投資信託の平均保有期間は順調に推移

投資信託・北國おまかせNaviの平均積立額の推移



投資信託の平均保有期間



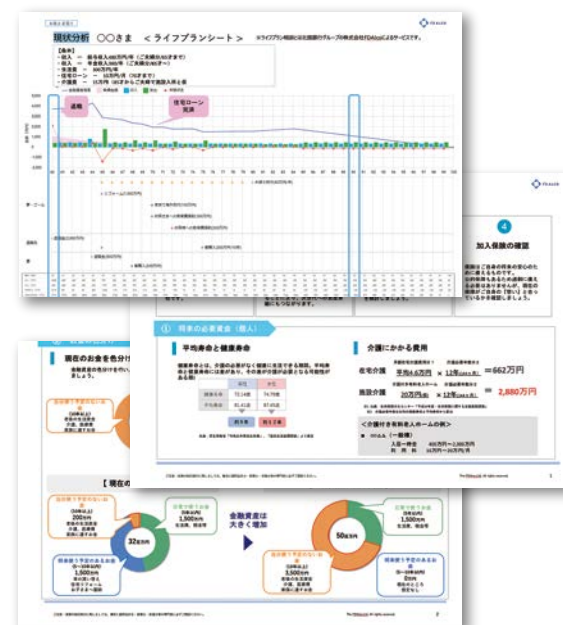
しており、『長期・積立・分散』によるお客さまの中長期的な資産作りのサポートに、今後も注力してまいります。資産作りのサポートだけでなく、次世代への資産承継サポートについてもお客さま本位での取組みを可能とするため、2018年には銀行本体で信託業務の取扱いを開始しました。お客さまのライフプランや現状の課題をしっかりと把握し、それを見える化して、遺言書の作成や相続対策のサポートを展開する人生伴走型のコンサルティングにも取り組んでいます。

FDアドバイザーを設立、より「お客さま本位」の深化へ

現在、お客さまの価値観は多様化しており、お客さまの数だけライフプランや夢・目標の実現に向けた解決策が存在していると言っても過言ではありません。そのようなお客さまの多様なニーズにお応えしていくためには、北國銀行の商品やサービスに限定することなく、包括的なアドバイスを中立的な立場から行うビジネスモデルを構築する必要があると考え、2021年に「株式会社FDアドバイザー」(のち、2023年に株式会社ALCOLABを吸収合併、商号変更を行い「株式会社FDIAlco」)を設立しました。

FDアドバイザーの特長は、自らは金融商品を販売せずアドバイスに特化し、そのアドバイスへの対価としてお客さまから手数料をいただくビジネスモデルにあります。自らがお客さまに商品を販売する必要がないため、世の中に存在する商品の中からお客さまにとって最適な商品を課題解決策として提示することができ、お客さまとの間に利益相反が生じる恐れ也没有。

ライフプランシート



自社開発ツールを用いて、お客さま一人ひとりのライフプランの見える化と課題解決策をご提案

その他の特長としては、ライフプランを起点とした資産運用、資産承継、事業承継に対する全体最適のアドバイスを徹底している点や、ご要望によってはお客さま一人ではなくご家族全体の課題解決を対象とすることが可能な点などがあります。アドバイス後の、生涯にわたる継続的なサポートサービスの提供も行っております。また、北國銀行の有価証券運用部門を経験した人材を配置し、その知見を活かすことで、より付加価値の高いアドバイス提供を目指しております。「アドバイスに手数料を支払う」ということは、法人のお客さま以上に個人のお客さまには馴染みのないものであることも事実です。一方で、実際にサービスを受けていただいたお客さまへのアンケート結果からは、金融商品の購入ありきではない、お客さま一人ひとりのライフプランに合わせたオーダーメイド型のアドバイスに対して評価をいただく声も徐々に増えてきているのを感じております。法人のオーナーさまからは、従業員への福利厚生の一環としてライフプラン相談サービスを提供してほしいというお声をいただくケースも出てきました。今後も「お客さま本位」の取組みを進化させ、お客さまの豊かな生活、より良い生活の実現に貢献してまいります。



合同会社フィンウェル研究所代表 野尻哲史氏を講師に迎え、退職後のライフプランをテーマにしたセカンドライフプランセミナーを実施(2023年5月)

KPI実績 (2023年3月末時点)

■資産形成関連

- 投資信託・おまかせNavi 口座数 **43,435件**
- 投資信託・おまかせNavi・401k 積立額 **583百万円**
- 投資信託・おまかせNavi・401k 残高 **986億円**

■相続関連

- 遺言信託 **46件**
- 遺産整理 **23件**
- 相続セミナー・個別相談会 **57回**

■個人コンサルティング関連(FDIAlco)

- ライフプラン相談 **17件**
- FPコース、WMコース **20件**

地域金融機関向け戦略

地域金融機関への投資助言

北國FHDの投資助言会社FDアドバイザー、地域金融機関へ投資助言を行ってきた株式会社ALCOLABが経営統合し、2023年6月1日より株式会社FDAlcoとして新たに事業をスタートさせました。

株式会社FDAlcoは個人・事業法人だけでなく、価値観を共有する全国の地域金融機関に対しても投資助言を行っていきます。

多くの地域金融機関にとって市場運用は、経営上重要な業務になっており、市場部門の強化や専門人材の育成を重点課題とする地域金融機関も増えてきています。

市場部門の強化は、市場部門だけで完結する課題ではなく、市場部門に期待するリターンや、リスクをどこまで許容するか、資産配分をどうするかなど、地域金融機関の経営上の課題でもあります。また、市場部門の人員増加や事務の効率化といった体制面の強化も同時に進めていく必要があります。

株式会社FDAlcoは、投資助言にとどまらない、経営課題を起点としたソリューションを、CCイノベーション等の北國FHDグループ企業とも連携のうえ提供していきます。



アドバイザーの育成

地域金融機関への投資助言や北國FHDの自己運用で蓄積したノウハウや知見を、お客さまの資産形成にも活用していきます。今後、投資助言業務を担うアドバイザー育成プログラムを開発・発展させることを通じて、より一層お客さまのニーズに合う専門性を高めてまいります。



日本は資産運用立国へ。FDAlcoは資産運用立国に相応しい投資助言会社へ。

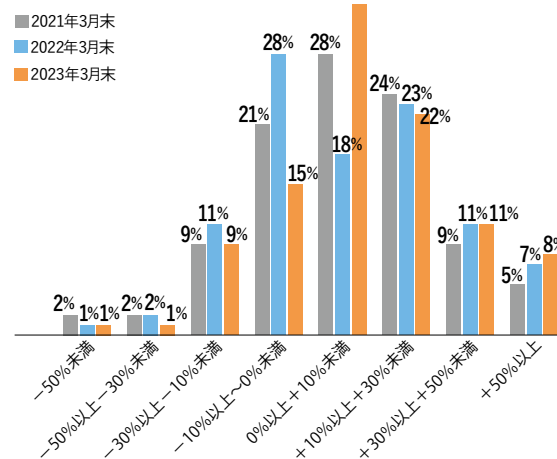
株式会社FDAlco
代表取締役会長 田中 あけみ

日本の金融界は長い間、銀行がリードしてきましたが前向きの資金需要は伸びず、企業や家計や金融機関にも資金余剰が積み上がる構造が続いています。これからの日本は蓄積した金融資産を運用することで繁栄する資産運用立国を目指す段階になりました。この大きな流れを後押しする金融サービスが投資助言です。政府も資産所得倍増プランを重要な政策として取り上げ、投資優遇税制措置を拡大します。金融当局も金融事業者にフィデューシャリーを軸にした事業への再構築を求める金商法の改正案を国会に提出するなど、日本が資産運用立国に進化するための制度が整えられ、本年はすべての金融事業者にとり、ビジネスの在り方について根本的な発想の転換を求められ

る年になると思われます。投資助言業はフィデューシャリーを基本理念に据え、お客さまと同じベクトルで収益を上げることが使命とし、同じ金融でも銀行や証券とはビジネスの成り立ちや、求められるスキル・カルチャー等が異なります。投資助言の競争力の源泉は資産運用の規模やお客さまの数ではなく、お客さまの最善の利益のためにお客さまの課題を調べ、独自の分析や見解のクオリティを高め、お客さまに適切な提案や説明を尽くす高い専門性にあります。FDAlcoは投資助言の特質を理解した専門人材の育成を行い、資産運用立国に相応しい投資助言の事業モデルの確立に気概をもって臨み、お客さまや社会から認知され支持される存在になるよう努めてまいります。

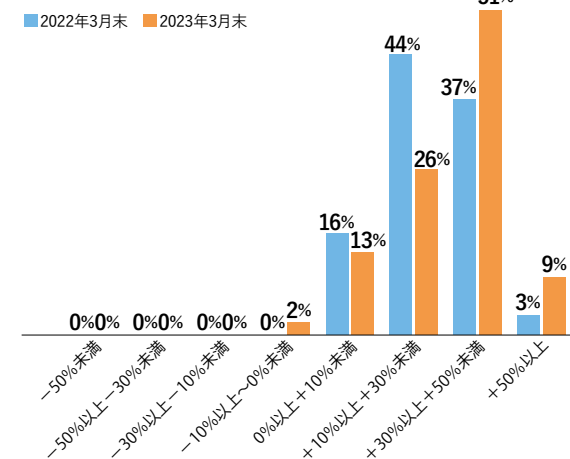
データ集

投資信託の運用損益別顧客比率



- 対象のお客さま:基準日時点で投資信託を保有している個人のお客さま
- 対象のお取引:弊行の投資信託口座による取引、他社の金融仲介口座による取引
- 運用損益比率=トータルリターン÷時価評価額

外貨建保険の運用損益別顧客比率



- 対象のお客さま:基準日時点で外貨建一時払保険を契約している個人のお客さま
- 対象のご契約:弊行が保険募集を行ったご契約。基準日時点でご解約済みのご契約、年金のお支払いが開始している年金契約(据置期間の契約を含む)は除外する。
- 運用損益比率=
(基準日時点の解約返戻金額+基準日時点の既支払金額) - 契約時点の一時払保険料(いずれも円換算)
契約時点の一時払保険料(円換算)

TOPICS

昨今、投資初心者への仕組債や外貨建て保険の販売に伴う苦情トラブルがニュースとなっておりますが、北國銀行では以下の考え方により、お客さまへの提案・販売を行っておりません。

仕組債の販売に対する考え方

北國銀行では以下理由により、個人のお客さまの資産形成・運用のための商品として仕組債は適していないと考えており、2018年以降の販売実績はございません。

- ① 仕組債はデリバティブ(金融派生商品)を使った複雑な仕組みの債券で、もともとは機関投資家等プロ向けに開発された商品であります。
- ② そのため、どのような場合に元本割れが発生する可能性があるのかなど、個人のお客さまにとっては理解が難しく、リスクが大きいと考えております。
- ③ また、コストについても一部不明確な商品内容であり、お客さまにとって理解が難しいと考えているためです。

外貨建て保険の販売に対する考え方

北國銀行では保険商品の位置づけを資産運用を目的とするものではなく、保障(そなえる)や相続対策(のこす)を目的として活用すべきものと考えています。「資産運用を目的としない」のは、手数料のコスト負担を考えると効率の良い運用方法ではないと考えているためです。

その目的において、為替リスクを有する外貨建て保険を選択するのは、以下2点の理由から合理的な理由は乏しいと考えており、2020年以降の販売実績はございません。

- ① 保障(そなえる)の対象とするべき経済的損失に対して、為替変動により受取金額が変動すると、十分な金額をお受け取りできないおそれがあります。
- ② 相続対策(のこす)を目的とする場合、為替変動により受取金額が変動すると、確実な暦年贈与の計画が立てられなくなるおそれがあります。

- お客さま本位の業務運営に関する取組み状況の詳細は、HP(右記QRコード)で公表しております。
https://www.hokkokubank.co.jp/company/about/fiduciary_duty.html

