

2026年6月25日

各 位

北洋証券株式会社

(株) 格付投資情報センター (R&I) による「顧客本位の金融販売会社評価」において「FD
マーク」を取得しました

北洋証券は、(株) 格付投資情報センター (R & I) による「顧客本位の金融販
売会社評価^{※1}」(以下、本評価) において、「FDマーク^{※2}」を取得いたしました。



「FDマーク」は、金融商品の販売における「顧客本位の業務運営」について、
特に優れた取り組みと実績を示している金融機関に対し、(株) 格付投資情報センター (R & I)
が中立的な第三者の立場から付与するものです。

今後とも継続して、『「安定的な資産形成・資産承継を実現するための取組方針」～「お客さま
本位」(フィデューシャリー・デューティー^{※3}) の徹底～』に基づく「行動計画」および「具体的
取組」を実践し、お客さまに真に喜んでいただけるよう、より良い提案・行動を行ってまいりま
す。


※1 本評価は、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。

※2 2026年6月、本評価のリニューアルにより、評価符号による表示が「FD マーク」に変更されました。

※3 フィデューシャリー・デューティー (FD) とは、お客さまのニーズを正確に捉え、適切な説明や情報提供
を実施し、お客さまの意向や利益に真に適う金融商品やサービスを提供することをいいます。

以 上

評価公表日：2026年6月25日

評価対象	評価マーク
<p>北洋証券</p> <p>【会社概要】北海道を地盤とする証券会社で前身は上光証券。2018年に北洋銀行の完全子会社となった。</p>	

【評価】北洋銀行との連携を強化し、担当役員、担当部署主導のもと FD を推進している。2025 年度より北洋銀行グループで取組方針を統一化し、銀証連携の会議体で FD を含む課題と対応策を共有している。専門会議体では取組方針およびアクションプランの策定と進捗管理を実施している。共通 KPI に加え独自指標を公表するなど、FD の取組みを分かりやすく発信する工夫を講じている。定量・定性評価を取り入れた商品の選定・モニタリング態勢を構築している点、預かり資産の拡大を重視した業績評価体系を導入している点などを評価し、FD マークを付与した。

評価のポイント

1. 顧客本位の業務運営に係る方針等の策定・公表等

北洋銀行と連携し、担当役員および担当部署主導のもと、顧客本位の業務運営（Fiduciary Duty：FD）を推進している。2025 年度より、北洋銀行グループで取組方針を統一化し、銀証連携の会議体で FD を含む銀証の課題と対応策を共有している。また、定期的開催する専門会議体では取組方針およびアクションプランの策定と進捗管理をしている。共通 KPI に加え、独自指標を公表するなど、FD の取組みを分かりやすく発信する工夫を講じている。

2. 顧客の最善の利益の追求

顧客の最善の利益を「顧客の取るべきリスクの中でリターンを最大化すること」と定義している。実現に向けて、階層別研修の整備や営業員のスキルを体系的に評価する仕組みを導入している。また、経営層が定期的に FD の重要性を発信するほか、営業店監査で FD の実践状況を検証し改善を促すなど、FD を企業文化として定着させるための各種施策を実施している。

3. 金融商品の販売方針策定及び販売

主に銀行から紹介された富裕層を対象に営業を展開している。顧客のニーズに沿った中長期投資を推奨し、ポートフォリオ提案を基本方針としている。投資信託の平均保有期間は長期化し、運用損益プラス先比率も改善傾向にある。仕組債については、一定基準を設け、複数部署による承認を必須とするなど、厳格な販売体制を構築している。

4. プロダクトガバナンスの確保

取扱投信の選定は、銀行とラインアップの考え方をすり合わせた上で、経営陣が参加する会議体で決定している。新規商品の選定および既存商品のモニタリングでは、定量・定性両面から評価するとともに、複数の外部評価会社による分析結果を参考にしている。販売後は、事前承認や複数部署によるモニタリングを実施するなど、販売管理態勢を整備している。

5. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

営業店の業績評価において、販売手数料などフロー収益項目のウエートを抑え、預り資産および投資信託の純増を重視した評価体系としている。定性評価ではFDの実践状況の評価している。また、営業員の業績評価では収益項目を除外している。表彰制度のFDの要素を考慮するなど、従業員のFDを促す評価の枠組みを構築している。



「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、取組内容と販売実績などで高い水準を維持する金融機関に「FD マーク」を付与します。資産形成に取組む個人の方が販売会社を選ぶ際に、このマークを参考指標として利用することを想定しています。

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。

