

2020年6月30日

「お客さま本位の業務運営」に関する取組み状況の公表について

武蔵野銀行（頭取 長堀 和正）は、お客さまの安定した資産形成の実現に向け、金融庁が公表した「お客さま本位の業務運営に関する原則」を採択し、2017年6月に「フィデューシャリー・デューティー宣言」とアクションプランを策定、全役職員がアクションプランに則った業務運営を徹底しております。

このたび、当行は「お客さま本位の業務運営」に関する取組み状況をお客さまにご確認いただけるよう、評価指標等と金融庁から公表されている「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」をホームページに公表いたします。

当行は、今後も「お客さま本位の業務運営」を徹底し、お客さまの様々な資産運用ニーズに適切にお応えしてまいります。

1. 公表日

2020年6月30日（火）

2. 具体的な取組みと評価指標(KPI)

- (1) お客さまの最善の利益の追求
- (2) 利益相反の適切な管理
- (3) 手数料等の明確化
- (4) 重要な情報の分かりやすい提供
- (5) お客さまにふさわしいサービスの提供
- (6) 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

3. 投資信託の販売会社における比較可能な共通 KPI

- (1) 投資信託運用損益別顧客比率
- (2) 投資信託の預り残高上位20銘柄のコスト・リターン
- (3) 投資信託の預り残高上位20銘柄のリスク・リターン

以上

報道機関からのお問い合わせ先
営業統括部 預り資産推進室 内田、齋藤
048-641-6111（代） 内線 2351、2581

各位

お客さま本位の業務運営実現に向けた取組みについて

武蔵野銀行

- 武蔵野銀行は、経営理念として「地域共存」、「顧客尊重」を掲げ、埼玉県を中心に店舗ネットワークを構築し、お客さまの身近な存在として、様々なご相談やご要望にお応えできるよう取り組んでまいりました。
- また、変化のスピードが早く、先が見通しにくい経営環境が続く中、当行が目指すべき指針として、2013年4月に「長期ビジョン」を策定し、「埼玉に新たな価値を創造する『地域No.1銀行』」を標榜し、地域経済の発展に貢献するとともに、お客さまから一番に相談され、地域のお客さまの課題に寄り添い、ともに解決する銀行を目指しております。
- このような経営理念や長期ビジョンのもと、お客さまの安定的な資産形成の一助を担うことを役割の一つであると認識し、その実現に向け、お客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティ）を定着させ、引続きお客さまの資産運用に関するご要望に適切にお応えするため、当行の基本的な考え方として、2017年6月30日に「フィデューシャリー・デューティ宣言」（別紙1）とアクションプランを公表いたしました。
- 今般、2019年度における「その具体的な取組みと評価指標（KPI）」（別紙2）を公表するとともに、より良い業務運営に引続き取り組んでまいります。

以上

2017年6月28日

フィデューシャリー・デューティー宣言

武蔵野銀行

武蔵野銀行は、経営理念として「地域共存」、「顧客尊重」を掲げ、地域の皆さまの安定した資産形成の一助を担うことを使命の一つであると認識しています。

この使命を実現するためには、地域のお客さま一人ひとりの資産運用に関するご要望にお応えしていくことが重要であるとの考えから、ここに、「お客さま本位の業務運営に関する基本方針」を策定・公表し、定期的な見直しを行うとともに、具体的な取組み（アクションプラン）の状況についても、お客さまに定期的に公表してまいります。

《お客さま本位の業務運営に関する基本方針》

[お客さまの最善の利益の追求]

1. 武蔵野銀行は、高度の専門性と職業倫理を保持し、誠実・公正に業務を行い、お客さまの最善の利益を追求してまいります。

[利益相反の適切な管理]

2. 武蔵野銀行は、関連法人で発生する利益相反の可能性のある取引を正確に把握し、当行にのみ特別な利益となるような特定の資産運用会社や保険会社に偏った商品提案は行いません。

[手数料等の明確化]

3. 武蔵野銀行は、お客さまが負担する手数料の金額およびその手数料に見合うサービスの内容をわかりやすく説明するとともに、適切に情報を提供してまいります。

[重要な情報の分かりやすい提供]

4. 武蔵野銀行は、お客さまの金融商品に対するご理解を深めていただくために、金融商品やサービスの販売・推奨等に係る重要な情報についてわかりやすく説明を行います。

[お客さまにふさわしいサービスの提供]

5. 武蔵野銀行は、お客さまの資産状況、取引経験、知識および目的・ニーズに応じて、どのような提案が適切であるかを慎重に検討し、商品・サービスを提供してまいります。

[従業員に対する適切な動機づけの枠組み等]

6. 武蔵野銀行は、業績評価体系や従業員の研修体系などの枠組みを整備するとともに、経営陣が業務運営状況を適宜把握し、適切な指示を行えるようガバナンス体制を構築します。

以上

武蔵野銀行のアクションプランおよび具体的な取組みと評価指標 (K P I) について

【お客さまの最善の利益の追求】

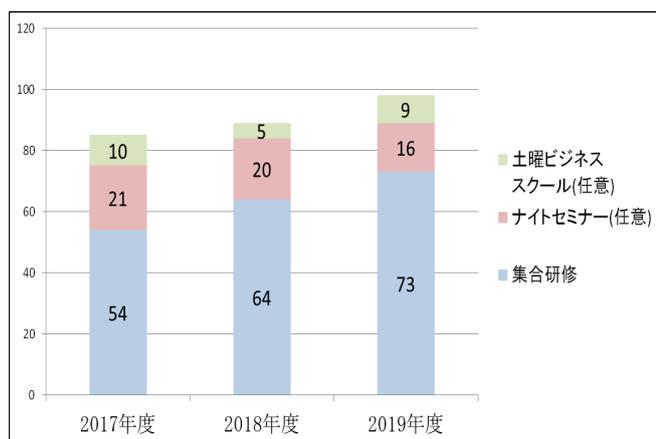
<アクションプラン>

- 武蔵野銀行は、お客さまの利益を最優先に考え、コンサルティング等を通じて、お客さまのニーズに合った最適な商品、サービスをご提案いたします。
- 役職員には、お客さま本位の提案や販売が適切に行われるよう職業倫理を保持した誠実・公正な提案を徹底します。
- お客さま本位の業務運営を企業文化として定着化させるために、役職員の研修やコンプライアンスプログラムの実践、資格取得の推奨等により、人材を育成します。

<具体的な取組み>

- お客さまのニーズに合ったコンサルティング営業を実践するとともに、お客さま本位の提案や販売に関する教育の強化に努めております。(OJT 育成、研修、勉強会、休日セミナー等)
- 本部モニタリングを通じた適切な販売体制の確保を徹底しております。

【行員向け研修等開催回数】 (単位：回)



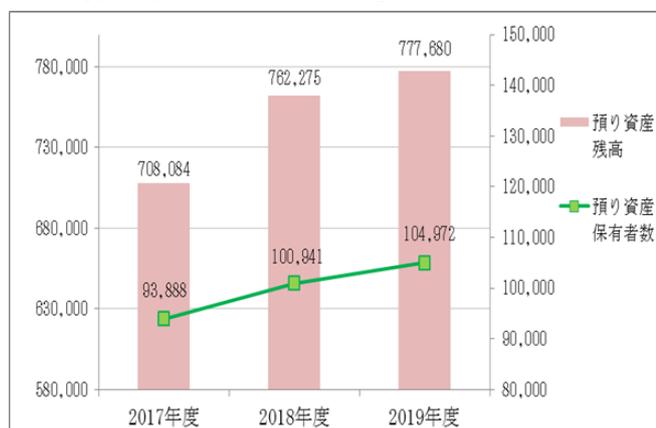
【F P 資格取得者数】 (単位：人)

【行員のF P 資格取得率】 (単位：%)



【預り資産残高】 (単位：百万円)

【預り資産保有者数推移】 (単位：人)



【積立型商品の契約件数推移】 (単位：件)



※預り資産残高 : 投資信託と生命保険の合計
 投資信託は時価ベース、生命保険は販売累計額
 ※預り資産保有者数 : 投資信託と生命保険の保有者合計

[利益相反の適切な管理]

<アクションプラン>

- 武蔵野銀行は、お客さまとの利益相反に繋がりにくい商品をお客さまに特定・類型化し、商品選定を行います。
- 利益相反の可能性がある取引については、お客さまの利益が損なわれることのないよう、本部モニタリングを通じて適切な管理を実施いたします。

<具体的な取組み>

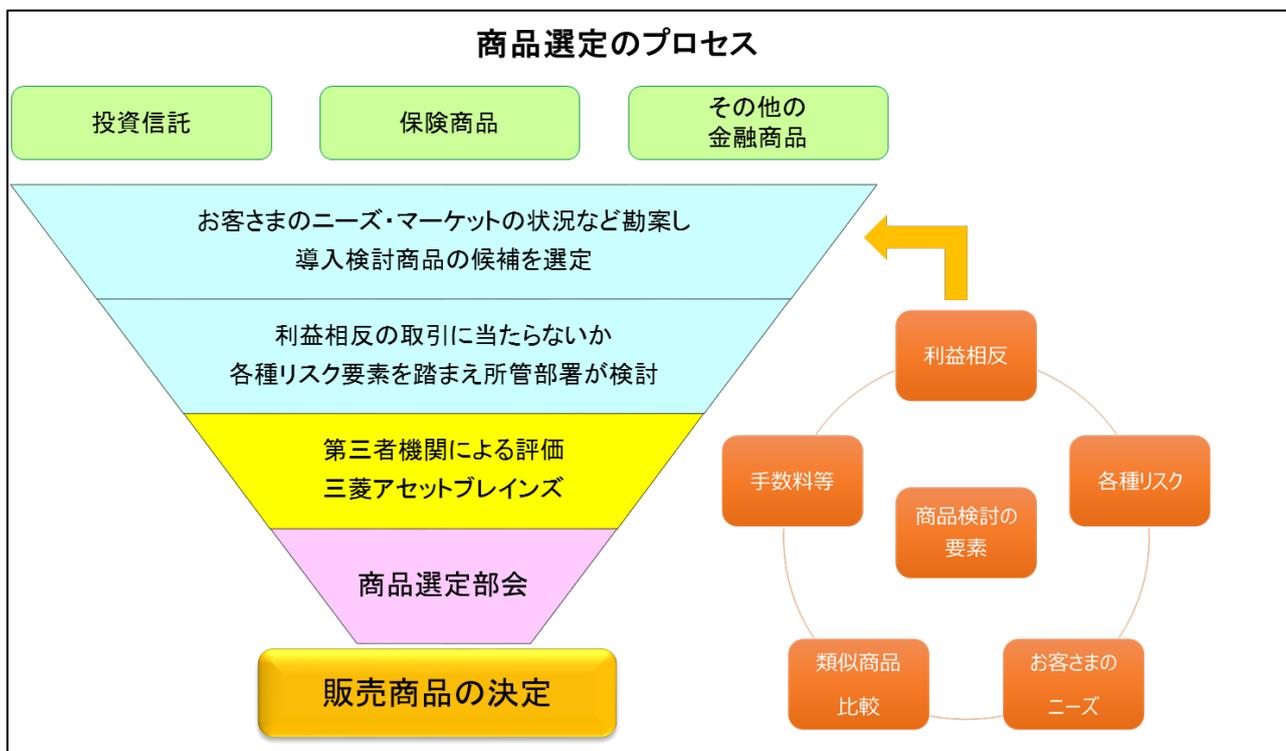
- 利益相反の可能性がある商品、サービスを特定、類型化し、同類型の商品、サービスと客観的に比較し商品選定を行っております。
- 本部モニタリングを通じて、手数料や利益相反の可能性ある商品に囚われない適切な販売が行われているか確認しております。

【商品選定プロセス】

当行では、お客さまに新たな金融商品をご提供する場合には、以下のとおり、お客さまのニーズやマーケットの状況を踏まえ、更に第三者機関による評価を行った上で、行内の商品選定部会での検討を経て販売するプロセスとなっております。

商品選定部会では、お客さまの利益を不当に害してしまうこと、例えば、お客さまのニーズに反して、高い手数料を得られる商品を選定することや、系列関係にとらわれた商品を選定することがないよう、リスク管理部署や監査部署などによる検証を行っております。

今後におきましても、引き続き利益相反の適切な管理を行い、お客さまの最善の利益の追求に取り組んでまいります。



[手数料等の明確化]

<アクションプラン>

○武蔵野銀行は、お客さまが負担する手数料等について、目論見書やタブレット端末などのツールを用いながら、わかりやすく丁寧に説明いたします。

<具体的な取組み>

○お客さまが負担する手数料等に関する具体的な説明方法の確立に努めております。

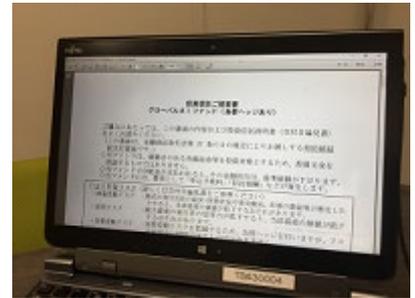
【手数料の説明について（投資信託の例）】

- 外訪担当者が携行するタブレット端末【図1】を用いて、リアルタイムのマーケット情報やファンドの詳細などを丁寧に説明しており、店頭でのご相談時と同様にわかりやすい説明に努めております。
- 投資信託の手数料につきましては、タブレット端末に搭載している「投資型商品ナビゲーションシステム」【図2】等を活用し、お客さまに視覚的にご確認いただいております。
- 商品毎の交付目論見書及び投資信託ご提案書を使用して、十分にご理解いただけるよう丁寧な説明を行っております。

【図1】 タブレット端末



【図2】 投資型商品ナビゲーションシステム



【手数料の説明について（生命保険の例）】

- 生命保険につきましては、商品概要書【図3】を用いて、お客さまにご負担いただく諸費用等を十分にご理解いただけるよう丁寧な説明を行っております。

【図3】 商品概要書（抜粋）

1. 保険の目的・特徴

■ 保険の目的

【積立コースを選択した場合】

- 遺族への生涯の死亡保障を準備すること
- 契約通貨(外貨)等に応じた所定の積立利率で資金を運用し、将来に向けた資産形成を行うこと

【定期支払コースを選択した場合】

- 遺族への生涯の死亡保障を準備すること
- 契約通貨(外貨)等に応じた所定の積立利率で資金を運用し、毎年の契約当日に定期支払金を受取ること

■ 保険の特徴

1 貯蓄機能

- この保険は、一時払保険料を契約日より更新日に適用される積立利率で、積立利率適用期間ごとに運用します。積立コースでは、保険基準価格を契約で設定するため、期間の経過とともに増加します。定期支払コースでは、毎年定期支払金を支払うため、積立利率で優利運用されるものではありません。
- 積立利率は、一時払保険料に適用される利率(契約通貨に応じて、指標金利の上下1.0%の範囲で三井住友海上プライマリー生命が定める利率から保険料をあらかじめ引いた利率)をいいます。
- 積立利率は、三井住友海上プライマリー生命所定の日に設定されます。最新の情報は、募集代理店または三井住友海上プライマリー生命ホームページでご確認ください。

積立コース

- 積立コースでは、目標額(105%~200%の1%単位)を設定することで、契約日より、解約払戻金の目標額を設定した目標額(円換算一時払保険料に目標額を乗じた額)以上になった場合(目標達成した場合)、自動的に円建替身へ移行します。

【イメージ図】

定期支払コース

定期支払コースでは、契約日の毎年の契約当日に被保険者が生存している場合、契約通貨建ての定期支払金(契約日または更新日の積立利率による1年間の利益相当分)を解約控除なしにお支払いします。この定期支払金の額は、一時払保険料に契約日の積立利率を乗じて算出します。

【イメージ図】

■ 解約控除率

解約日からの経過年数	1年未満	1年以上	2年以上	3年以上	4年以上	5年以上	6年以上	7年以上	8年以上	9年以上	10年以上
解約控除率	5%	4.5%	4%	3.5%	3%	2.5%	2%	1.5%	1%	0.5%	0%

■ 生命が募集代理店に支払う代理店手数料について(2020年4月1日現在)

生命保険契約の締結や契約手続き、また契約後の領金対応等の対応として、以下の手数料率を乗じた手数料を、引受保険会社から募集代理店に対して支払います。この手数料は、引受保険会社が募集代理店に支払うものであり、お客さまにご負担いただくものではありません。

契約年齢	一時払保険料(基本保険金額)に対する手数料率	継続手数料率(1年率)
0歳~75歳	4.80%	0.10%
76歳~80歳	4.00%	
81歳~87歳	3.00%	

*4 継続手数料率は、契約が締結している場合、契約更新日から契約更新日まで最大5年分を支払います。

■ 解約払戻金について

解約時の払戻金額は、次のとおり計算されます。

$$\text{解約払戻金額} = \text{①市場調整価格} - \text{②解約控除額}$$

$$\text{①市場調整価格} = \text{A. 解約日の保障基準価格}^* - \text{B. 市場調整額}$$

市場調整額は次のとおりとします。

(1) 解約日が更新日の場合

$$\text{B. 市場調整額} = 0$$

(2) (1)以外の場合

$$\text{B. 市場調整額} = \text{A. 解約日の保障基準価格}^* \times (j - i + 0.5\%) \times \text{解約日における積立期間}^{\#2}$$

*1 市場調整額は、一時払保険料に積立利率を適用して経過した期間により計算した価格です。
*2 積立期間とは、一時払保険料に積立利率を適用して経過した期間に引かれた期間をいいます。定期支払コースの場合は、死亡保険金受取日の日数、定期支払コースを選択して経過した期間により計算した価格です。
*3 積立期間は、死亡保険金を受取った更新日までの期間をいいます。更新日は更新日より1日又は、毎年の契約日を含む期間のうちの最も近い更新日とします。更新日は更新日より1日又は、毎年の契約日を含む期間のうちの最も近い更新日とします。更新日は更新日より1日又は、毎年の契約日を含む期間のうちの最も近い更新日とします。更新日は更新日より1日又は、毎年の契約日を含む期間のうちの最も近い更新日とします。

⚠️ 解約日における市場調整利率が契約日または直前の更新日における市場調整利率より低い場合でも、それが0.5%の範囲内であれば、市場調整が解約払戻金額に与える影響はマイスとなります。

②解約控除額 = 契約日の基本保険金額 × 所定の解約控除率

■ 解約控除率

解約日からの経過年数	1年未満	1年以上	2年以上	3年以上	4年以上	5年以上	6年以上	7年以上	8年以上	9年以上	10年以上
解約控除率	5%	4.5%	4%	3.5%	3%	2.5%	2%	1.5%	1%	0.5%	0%

■ 生命が募集代理店に支払う代理店手数料について(2020年4月1日現在)

生命保険契約の締結や契約手続き、また契約後の領金対応等の対応として、以下の手数料率を乗じた手数料を、引受保険会社から募集代理店に対して支払います。この手数料は、引受保険会社が募集代理店に支払うものであり、お客さまにご負担いただくものではありません。

契約年齢	一時払保険料(基本保険金額)に対する手数料率	継続手数料率(1年率)
0歳~75歳	4.80%	0.10%
76歳~80歳	4.00%	
81歳~87歳	3.00%	

*4 継続手数料率は、契約が締結している場合、契約更新日から契約更新日まで最大5年分を支払います。

[重要な情報の分かりやすい提供]

<アクションプラン>

- 武蔵野銀行は、お客さまとの取引の際には商品設計の仕組みや複雑さに応じて、重要な情報を理解しやすいように説明手法を工夫してまいります。
- 市場の急変時や、お客さまの運用状況を常に注視し、タイムリーでわかりやすいアフターフォローを実施いたします。

<具体的な取り組み>

- リアルタイムのマーケット情報やニュースの他、ファンド比較や各種チャートなど投資に必要な情報を素早く提供するためのWEBツール「Wealth Advisors」を全店に導入致しました。
- 支店長が講師となり、お客さまのニーズが高い「人生100年時代」をテーマとしたセミナーなどを新たに開催しております。

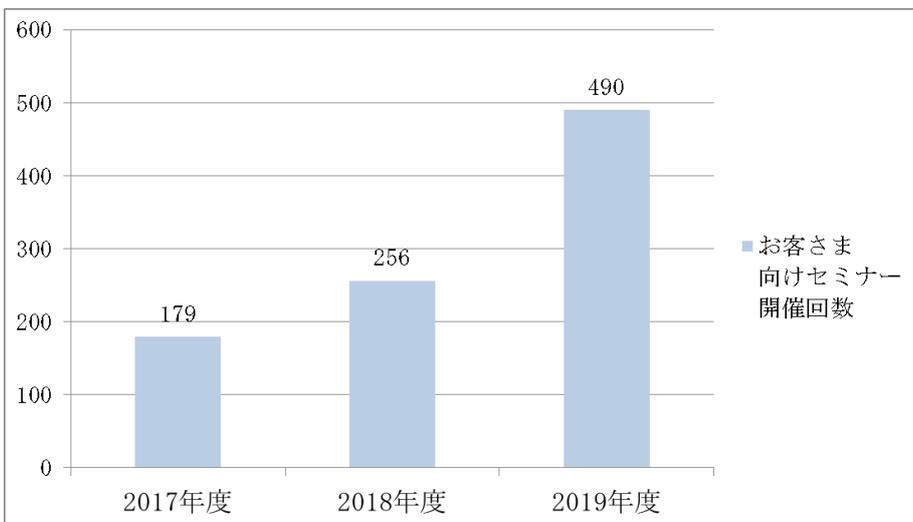
【Wealth Advisors イメージ】

- 投資信託のファンド概要や他社ファンドとの比較などの機能を兼ね備え、様々なご提案・説明に対応
- ライフプランシミュレーション機能を用いて、最適な資産運用をご提案



【お客さま向けセミナーの開催回数】

(単位：回)



[お客さまにふさわしいサービスの提供]

<アクションプラン>

- 武蔵野銀行は、お客さまの資産状況、取引経験、知識、取引目的、ニーズ等を十分お伺いしたうえで、最適な商品、サービスをご提案いたします。
- お客さまの多様なニーズにお応えできるよう商品ラインナップを充実します。
- 商品の選定にあたっては、市場環境やお客さまのニーズ動向を勘案した検討体制を整備いたします。

<具体的な取組み>

- 2019年度よりポートフォリオ提案ツール「ASSET DIRECTION」を導入し、お客さま一人ひとりに最適な運用提案を実施しております。
- 商品選定部会による、お客さまの資産形成に資する商品の選定、および販売手続きの整備を行っております。

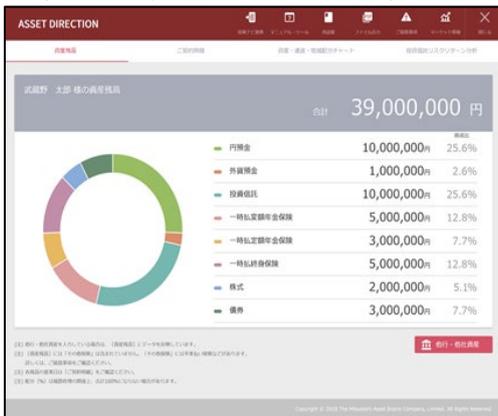
[お客さまへのサービス提供の充実]

- お客さまの資産全体をしっかりと確認したうえで、最適な運用提案が実施できるツールを導入し、活用することで、お客さまに分かりやすいよう工夫したポートフォリオ提案を徹底しております。
- 第三者機関による評価制度を導入し、多様なお客さまニーズにお応えする、商品ラインナップの充実を図っております。

[ASSET DIRECTION]

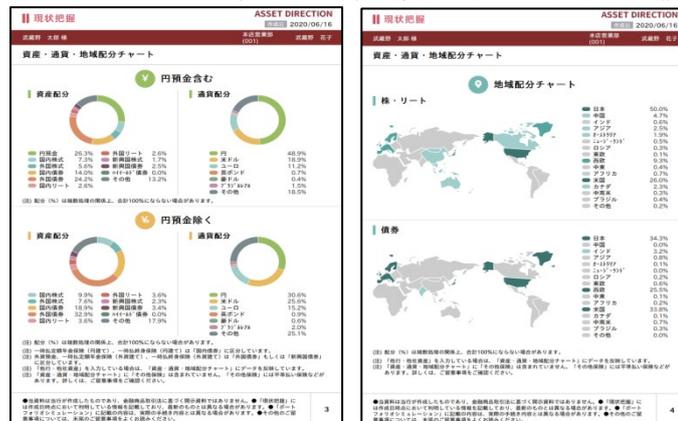
<提案ツールのイメージ>

お客様のご資産バランスを俯瞰



<お客さまへのご提案書イメージ>

ポートフォリオの状況や地域配分チャートなどを記載



[商品カテゴリー別の取扱商品数と取扱商品比率]

(2019年度)			(2019年度)			(2019年度)				
商品カテゴリー	取扱商品数	取扱商品比率	商品カテゴリー	取扱商品数	取扱商品比率	商品カテゴリー	取扱商品数	取扱商品比率		
国内債券	1	1.4%	一時払い商品	円建て	11	31.4%	平準払い商品	個人年金保険	5	8.6%
国内株式	12	16.4%		変額個人年金	0	0.0%		終身保険	11	19.0%
海外債券	13	17.8%		定額個人年金	4	11.4%		医療・がん保険	27	46.5%
先進国	8	10.9%		終身保険	7	20.0%		学資保険	0	0.0%
ハイイルド	1	1.4%		医療・がん保険	0	0.0%		介護・収入保障保険	11	19.0%
新興国	4	5.5%		外貨建て	24	68.6%		定期保険	4	6.9%
海外株式	21	28.8%		変額個人年金	4	11.5%		合計	58	100.0%
先進国	18	24.7%		定額個人年金	7	20.0%				
新興国	3	4.1%		終身保険	13	37.1%				
REIT	5	6.9%		合計	35	100.0%				
バランス型	19	26.0%	うち手数料開示商品	33	94.3%					
その他	2	2.7%								
合計	73	100%								

※店頭扱いのみ。(つみたてNISA含む)
 ※運用コース・決算コース別でカウント

※外貨と円建の両方の商品性を有するものは、双方でカウントしております。
 ※夢のプレゼント2(日本生命)・プレミアストーリー2(第一フロンティア生命)・外貨建一時払養老保険(明治安田生命)の商品は、商品カテゴリーに正しくあてはめられるものがない為、比較的商品性の近い個人年金に含めております。

※特定疾病保険は医療・がん保険に含めております。
 ※就業不能保険は介護・収入保障保険に含めております。
 ※ユニットリンク保険(アクサ生命)の商品は、商品カテゴリーに正しくあてはめられるものがない為、比較的商品性の近い個人年金に含めております。
 ※笑顔をまもる認知症保険(SOMPOひまわり生命)の商品は、商品カテゴリーに正しくあてはめられるものがない為、比較的商品性の近い医療・がん年金に含めております。

[従業員に対する適切な動機づけの枠組み等]

＜アクションプラン＞

- 武蔵野銀行は、お客さま本位の業務運営を促進するための業績評価方法の整備や、利益相反取引の回避やお客さまの公正な取扱いを目的とした研修等の実施により、従業員への適切な動機付けを行います。
- 業務運営状況については、経営陣に定期的な報告を実施し、経営陣が適切な指示を行えるよう、ガバナンス体制を整備します。

＜具体的な取組み＞

- 手数料収入のみに囚われることなく、お客さまの真のニーズに応じていくための業績評価体系を構築しております。
- 業務運営状況を経営陣に定期的に報告する体制をとっております。

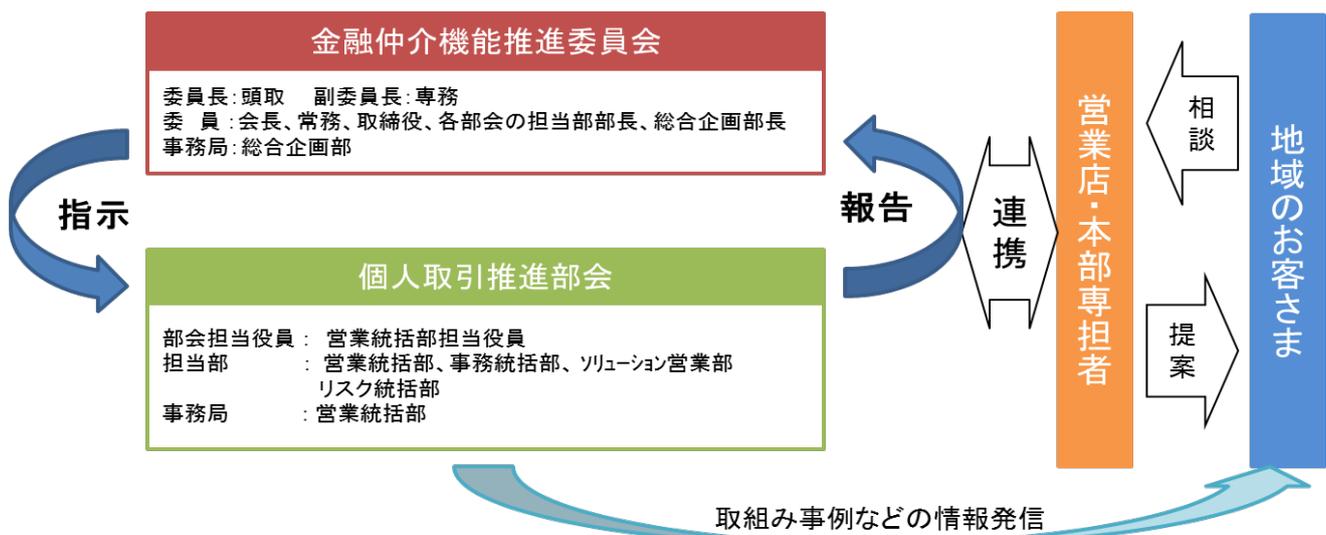
【業績評価体系の構築】

- お客さまの資産形成に資する「長期・分散投資」に繋がる運用商品の取り扱いなど、「お客さま本位」を軸とした業績評価体系を整備しております。

【経営陣への報告状況】

- 当行は、営業店における金融商品の販売の状況について本部がモニタリング等を実施し、その結果について、「個人取引推進部会」及び「金融仲介機能推進委員会」にて経営陣への報告を実施しております。
- 「個人取引推進部会」では、①金融商品の販売状況の確認、②改善が必要な事項の具体的施策の策定、③改善状況の確認などを行っております。
 「個人取引推進部会」での協議内容や活動状況については、頭取が委員長を務める「金融仲介機能推進委員会」へ報告し、経営陣が適切に状況を把握、関与する態勢とすることで、PDCAを展開し、顧客本位の業務運営を定着させる諸施策の実効性向上を図っております。

＜FDを定着させる取組み＞



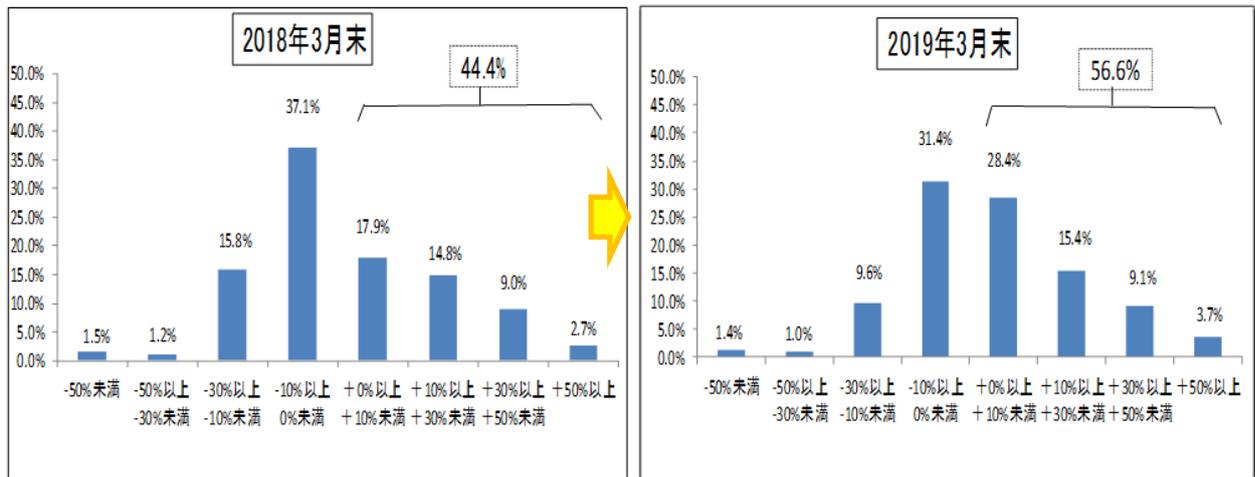
[投資信託の販売会社における比較可能な共通 KPI]

○運用損益別顧客比率

2020年3月末時点での投資信託における運用損益率がプラスのお客さまは23.2%(前年度比▲33.4%)となりましたが、これは、世界的な新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、株式・為替市場などのマーケットが急落した影響によるものです。なお、2020年5月末時点での投資信託における運用損益率がプラスのお客さまは48.8%となっております。【P9 図①】

また、過去に売却した損益を考慮した投資信託の運用損益率がプラスのお客さまは48.3%となっており、2020年5月末時点の運用損益率がプラスのお客さまは64.3%となっております。【P10 図②】

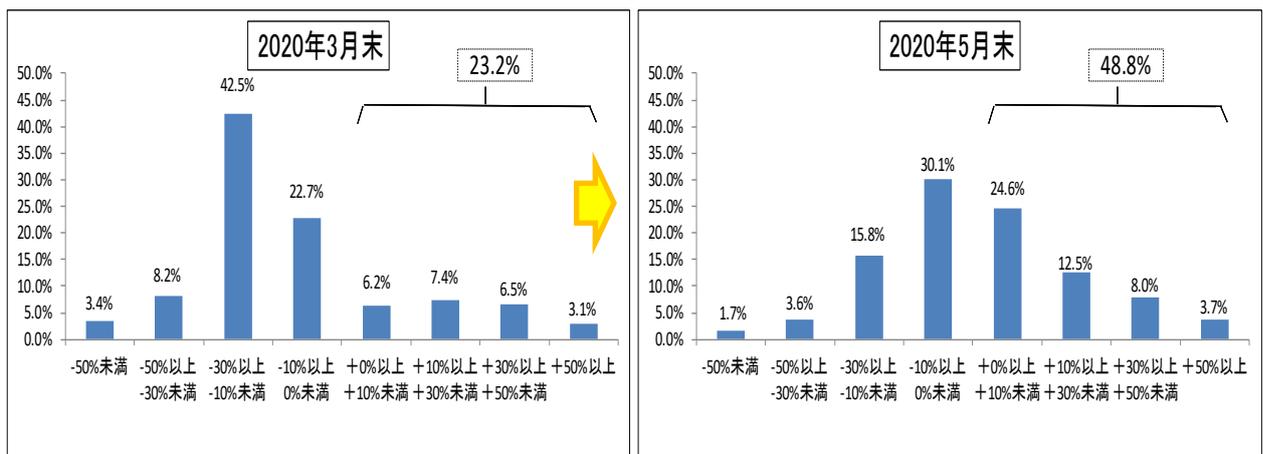
<2018年度・2019年度の投資信託運用損益別顧客比率（共通 KPI）>



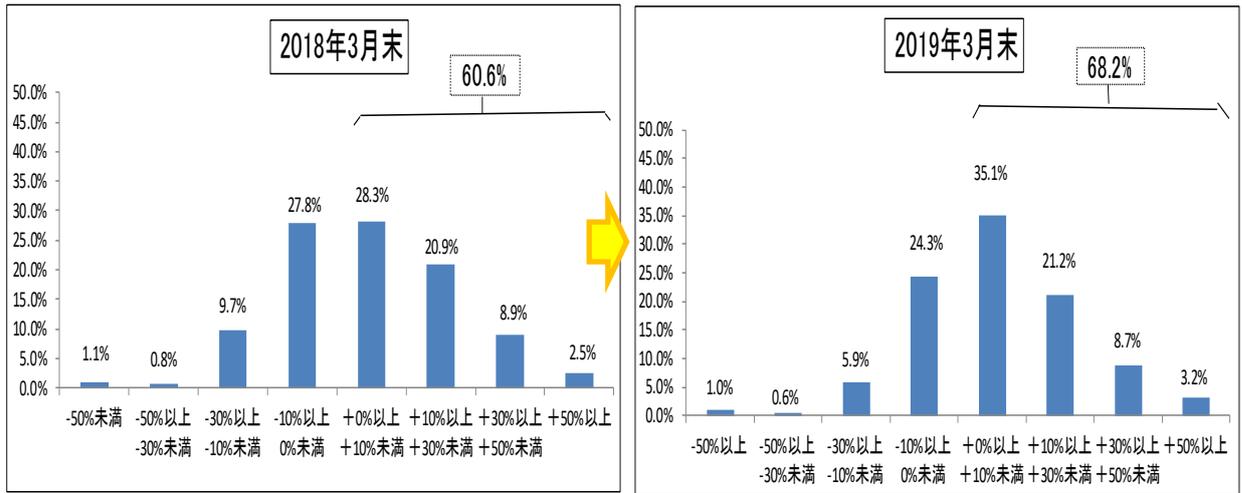
【図①】 <投資信託運用損益別顧客比率（共通 KPI）>

(2020年3月末)

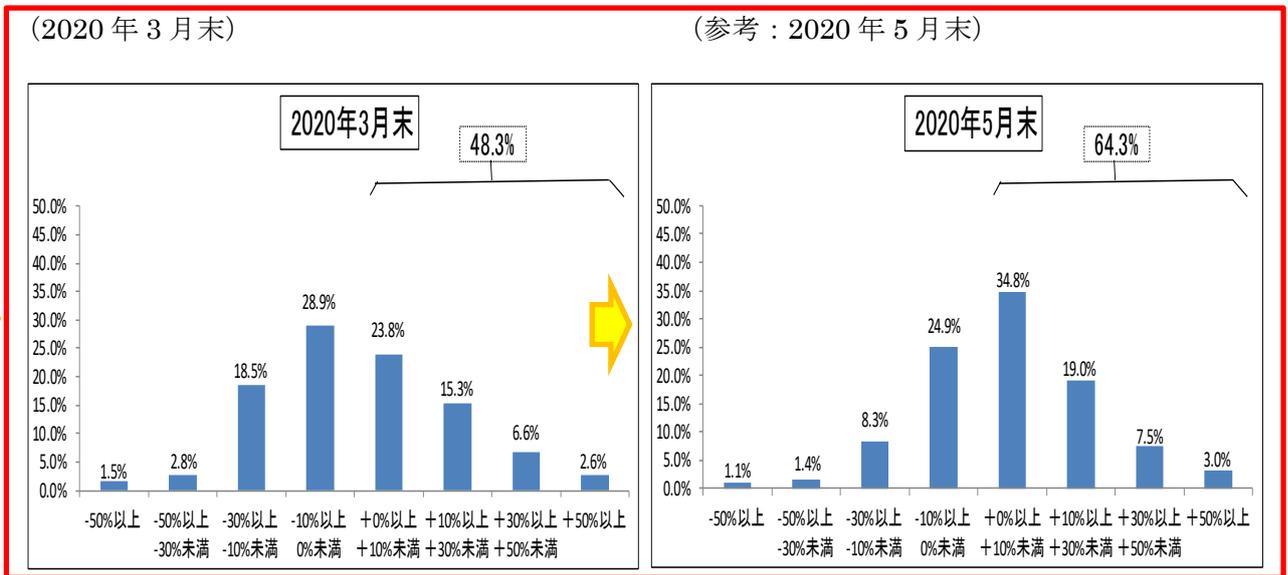
(参考：2020年5月末)



<過年度の実現損益を含む投資信託運用損益別顧客比率>



【図②】 <実現損益を含む投資信託運用損益別顧客比率>

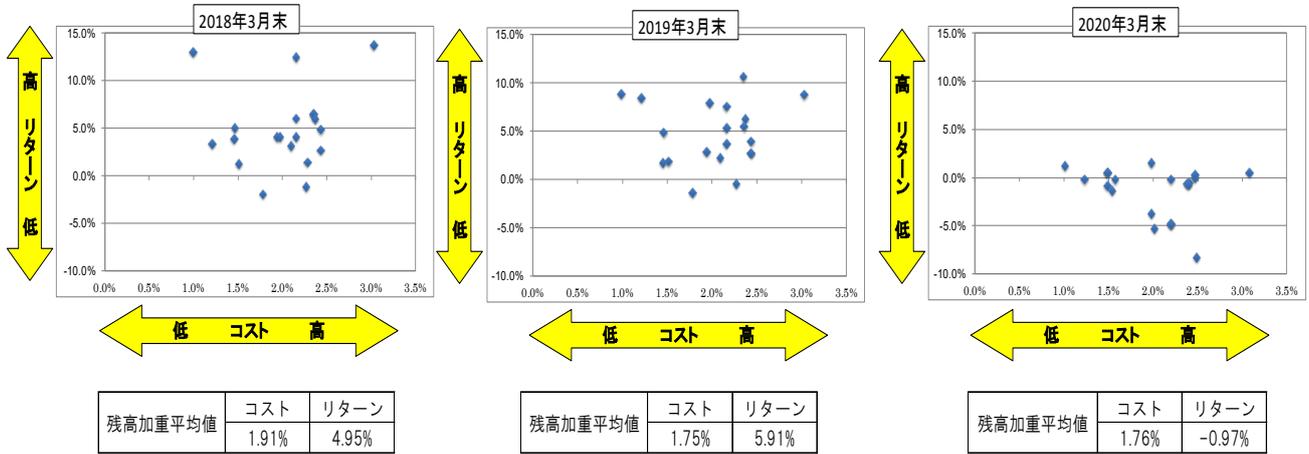


※【図②】 実現損益については2014年12月以降に売却または償還となった損益が対象。

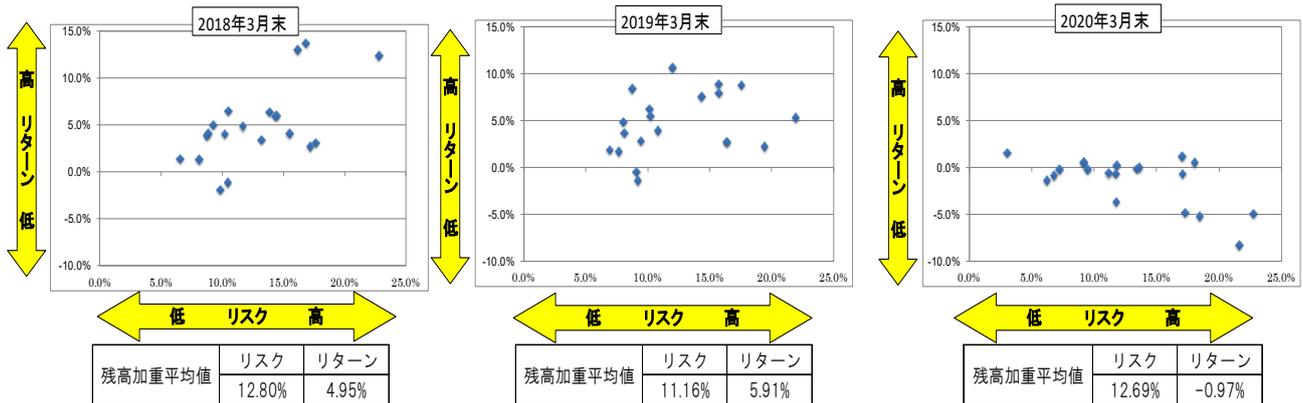
【投資信託の販売会社における比較可能な共通 KPI】

○投資信託の預り残高上位 20 銘柄のコスト・リターン、リスク・リターン
 世界的な新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、株式・為替市場などのマーケットが急落しました。
 これにより、リターンは大きく低下(前年同期比▲6.88%)し、リスクも上昇(前年同期比+1.53%)しました。【図③・④】

【図③】 投資信託の預り残高上位 20 銘柄のコスト・リターン (共通 KPI)



【図④】 投資信託の預り残高上位 20 銘柄のリスク・リターン (共通 KPI)



投資信託預り残高上位20銘柄(2018年3月末)		投資信託預り残高上位20銘柄(2019年3月末)		投資信託預り残高上位20銘柄(2020年3月末)	
1	ラサール・グローバルREITファンド(毎月分配型)	1	財産3分法ファンド(不動産・債券・株式)毎月分配型	1	財産3分法ファンド(不動産・債券・株式)毎月分配型
2	財産3分法ファンド(不動産・債券・株式)毎月分配型	2	ダイワJ-REITオープン(毎月分配型)	2	ダイワJ-REITオープン(毎月分配型)
3	ダイワJ-REITオープン(毎月分配型)	3	ラサール・グローバルREITファンド(毎月分配型)	3	ラサール・グローバルREITファンド(毎月分配型)
4	LM・オーストラリア高配当株ファンド(毎月分配型)	4	ストックインデックスファンド225	4	ビクテ・グローバル・インカム株式ファンド(毎月分配型)
5	アジア好利回りリート・ファンド	5	LM・オーストラリア高配当株ファンド(毎月分配型)	5	ストックインデックスファンド225
6	パン・パシフィック外国債券オープン(毎月分配型)	6	パン・パシフィック外国債券オープン(毎月分配型)	6	パン・パシフィック外国債券オープン(毎月分配型)
7	ゴールドマン・サックス米国REITファンドBコース	7	アジア好利回りリート・ファンド	7	LM・オーストラリア高配当株ファンド(毎月分配型)
8	フィデリティ・USハイ・イールド・ファンド	8	ゴールドマン・サックス米国REITファンドBコース	8	グローバル3資産ファンド
9	野村インド債券ファンド(毎月分配型)	9	グローバル3資産ファンド	9	ゴールドマン・サックス米国REITファンドBコース
10	ストックインデックスファンド225	10	野村インド債券ファンド(毎月分配型)	10	野村インド債券ファンド(毎月分配型)
11	グローバル3資産ファンド	11	フィデリティ・USハイ・イールド・ファンド	11	アジア好利回りリート・ファンド
12	ゴールドマン・サックス毎月分配債券ファンド	12	ビクテ・グローバル・インカム株式ファンド(毎月分配型)	12	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド
13	ビクテ・グローバル・インカム株式ファンド(毎月分配型)	13	ゴールドマン・サックス毎月分配債券ファンド	13	投資のソムリエ
14	GS日本株・プラス(通貨分散コース)	14	ニッセイ/パトナム・インカムオープン	14	ゴールドマン・サックス毎月分配債券ファンド
15	ニッセイ/パトナム・インカムオープン	15	GS日本株・プラス(通貨分散コース)	15	財産3分法ファンド(不動産・債券・株式)資産成長型
16	ダイワ高格付カガドル債オープン(毎月分配型)	16	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	16	ニッセイ/パトナム・インカムオープン
17	ビクテ資産国ソリッドファンド(毎月分配型)	17	ビクテ資産国ソリッドファンド(毎月分配型)	17	フィデリティ・USハイ・イールド・ファンド
18	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	18	ダイワ高格付カガドル債オープン(毎月分配型)	18	GS日本株・プラス(通貨分散コース)
19	ブラジル・ボンド・オープン(毎月決算型)	19	LM・オーストラリア高配当株ファンド(年2回決算型)	19	のむらッポ・ファンド(普通型)
20	コア投資戦略ファンド(成長型)	20	ブラジル・ボンド・オープン(毎月決算型)	20	ビクテ・グローバル・インカム株式ファンド(毎月分配型)円コース

※基準日時時点で設定期間5年以上のファンドのみに限った投資信託の預り残高上位 20 銘柄。
 ※コスト：販売手数料率の 1/5 と信託報酬率の合計、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)