

**お客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）に関する
取組方針・取組状況（KPI 項目）の公表について**

碧海信用金庫は、当金庫の基本方針・長期ビジョンに基づいて、資産形成・運用における「お客さま本位」の取り組みを実践するため、「お客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）に関する取組方針」を制定しております。

また、金融庁が 2017 年 6 月に制定した「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択し、各取組施策について継続的に定着を図っているところであります。今般、これら取組施策の進捗状況、および定着度合を以下のとおり公表いたします。

当金庫取組方針の項目	顧客本位の業務運営に関する原則
1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、 お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。	原則 2、5、6
2. お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。	原則 2、3、6
3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	原則 3、4、5、6
4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。	原則 2、6、7

※上記の【原則 2、3、4、5、6、7】は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応を示しています。

なお、原則 6（注 3）及び補充原則 1～5 は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。

- ・お客さまの知識・投資経験・財産の状況・契約目的等に照らし、お客さまにふさわしい金融商品を、ご理解いただける形でご提案するよう努めます。
- ・お客さまのライフサイクルに応じたサービス・商品をご提案いたします。

- リスク商品をご提案する際は、提案前にお客様カードをご記入いただき、お客さまのリスクに対する考え方、資産の状況、投資経験や知識を確認の上、適切な資産形成商品のご提案に努めております。
- 金融商品の勧誘方針やリスク商品の勧誘基準を定め、無理のない資産運用のご提案をしております。
- しんさん預かり資産ナビのコンサルティング営業支援ツールを活用し、お客さまのキャッシュフローをご提示するなどし、お客さまごとの課題に合わせて将来を見据えた商品・サービスをご提案しております。

お客様カード

リスク商品を提案する際は、ご提案前にお客様カードをご記入いただけます。運用の目的や期間、資金原資等をお伺いし、目的に合った資産形成手段のご提案に努めております。

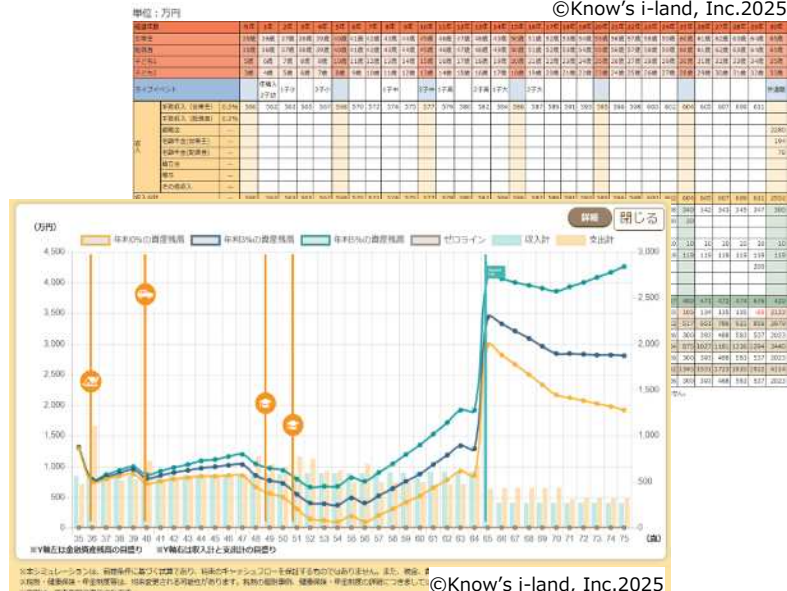
[illegible]

キャッシュフロー(※)

(※) ノースアイランド 特許第 6882971 号

しんきん預かり資産ナビのコンサルティング営業支援ツールを活用し、お客さまの家族構成を踏まえたキャッシュフローの作成をしております。理想のライフプランの実現に向けた資産形成のお手伝いをさせていただきます。

©Know's i-land, Inc.2025

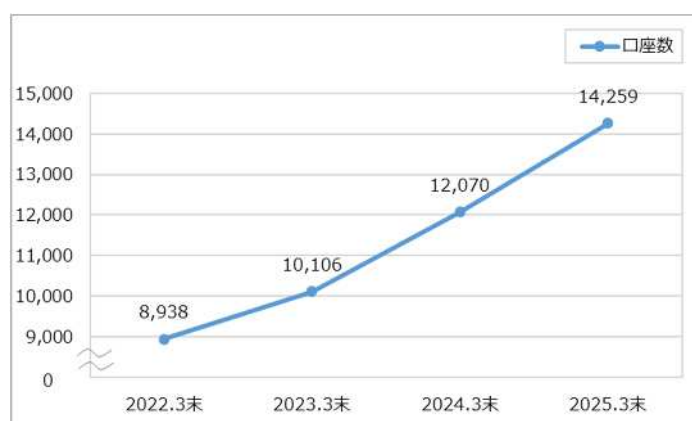


◆投資信託のお取引状況◆

積立投信の契約件数



NISA 口座数の推移



毎月分配型投資信託の状況

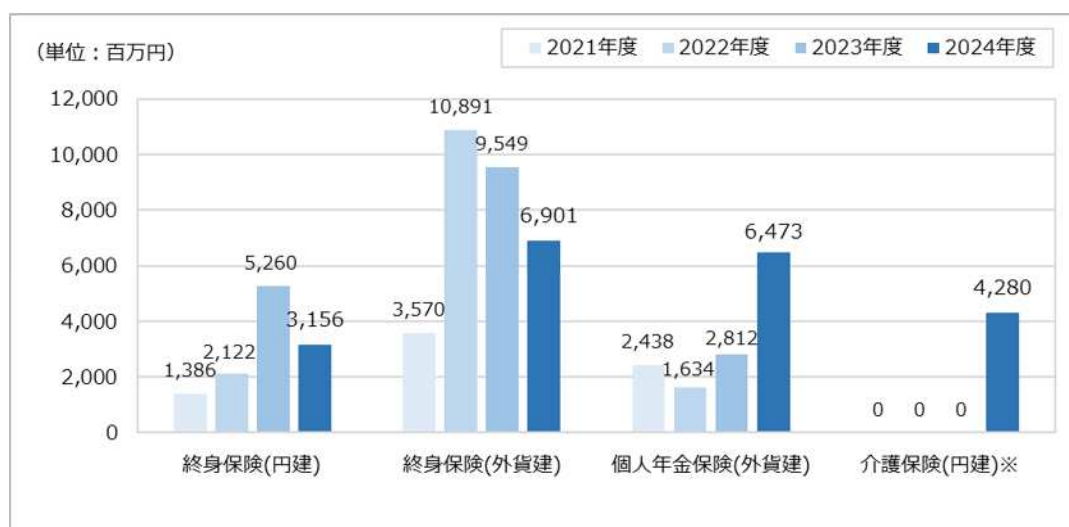


(単位：百万円)

	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
毎月分配型投信の販売額	566	473	374	134
投信全体の年間販売額	7,138	6,091	9,433	11,117
毎月分配型投信の割合	7.9%	7.7%	3.9%	1.2%

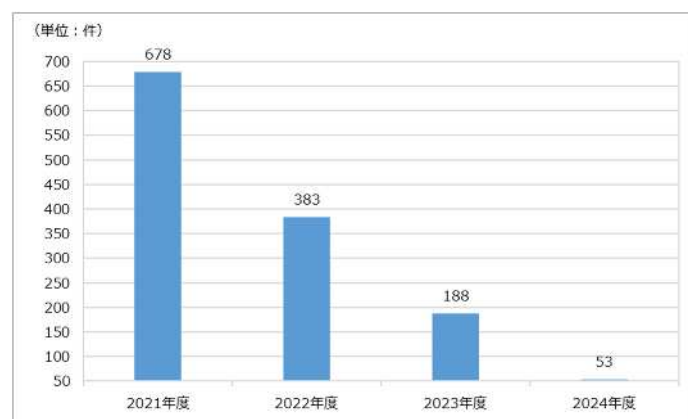
◆ 保険のお取引状況 ◆

一時払い生命保険契約金額



※介護保険（円建） 2024年8月1日より取り扱い

平準払い生命保険契約件数



商品種類		各年度契約件数			
		2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
終身保険	円建	269	120	29	0
定期保険 ※1		3	0	0	—
個人年金保険		98	23	10	4
個人年金保険	外貨建	27	14	13	4
医療保険		88	57	39	25
がん保険		51	49	29	15
就労所得保障保険		0	0	0	0
介護保険		137	115	67	4
認知症保険		1	1	1	1
学資保険		4	4	0	0

※1 定期保険：2023年12月1日より販売停止

損害保険契約件数



※2 自転車保険（WEB 専用） 2023 年 4 月 3 日より取り扱い

2. お客様のニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。

- ・お客様の多様なニーズにお応えするため、「中・長期的、安定的な資産形成」の視点を重視し、金融商品・サービスのラインアップの充実に努めます。
- ・取扱商品は、商品の特性やリスクを十分に把握して選定するように努めます。

- 商品ラインアップは、定期的に見直しを行い、お客様のニーズやご意向に応えられるよう努めてまいります。
- 新商品導入の際は、当金庫内の検討委員会で選定し、取扱商品が特定の会社に偏ることがないよう努めております。
- ファンドラインナップや、取扱保険商品のご案内を使用し、お客様のニーズに合わせた商品のご提案に努めております。
- 投資一任契約に基づき、お客様の目標、方針にあった運用戦略を提案する「へきしん Goal Navi」を導入し、お客様の資産形成・運用の支援に努めております。

◆ 各種商品一覧の整備 ◆

投資信託、保険のご提案にあたっては、それぞれの商品ラインアップ一覧を作成し、お客様のニーズに合わせた商品のご提案ができるよう努めております。

ファンドラインナップの活用

投資信託については、各商品の目論見書に加え、「ファンドラインナップ」ですべての商品の購入時手数料、信託報酬などの諸費用やファンドの特色について、一覧でご案内しています。



取扱保険商品のご案内

当金庫で扱う保険商品は、「取扱保険商品のご案内」に記載しています。

また、取扱商品から募集人が予め定めた推奨基準・理由に基づき選択した商品を提案する場合は、その基準・理由を適切にご説明いたします。

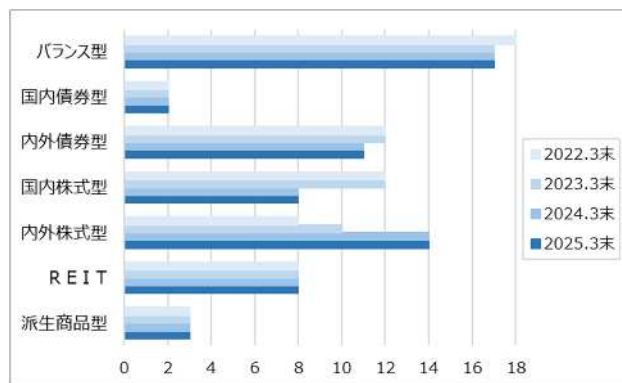
取扱保険商品のご案内

保険種別	取扱商品	取扱条件
火災保険	火災保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	火災保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	火災保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	火災保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
傷害保険	傷害保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	傷害保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	傷害保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	傷害保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
業務災害補償保険	業務災害補償保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	業務災害補償保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	業務災害補償保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	業務災害補償保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
債務返済支援保険	債務返済支援保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	債務返済支援保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	債務返済支援保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	債務返済支援保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
介護保険	介護保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	介護保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	介護保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	介護保険（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
自転車保険（WEB専用）	自転車保険（WEB専用）（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	自転車保険（WEB専用）（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	自転車保険（WEB専用）（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波
	自転車保険（WEB専用）（火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波）	火災・盗難・水災・風災・雷災・雹災・地震・噴火・津波

◆商品のラインアップ◆

投資信託商品の構成

	2022.3末	2023.3末	2024.3末	2025.3末
バランス型	17	17	17	17
国内債券型	2	2	2	2
内外債券型	12	11	11	11
国内株式型	12	8	8	8
内外株式型	10	14	14	14
REIT	8	8	8	8
派生商品型	3	3	3	3
合 計	64	63	63	63



生命保険商品の構成

商品種類			取扱商品数
一時払	終身保険	円建	2
	介護保険		1
	終身保険	外貨建	2
	個人年金保険		1
	小 計		6
平準払	終身保険	円建	1
	定期保険 ※3		0
	個人年金保険		1
	個人年金保険	外貨建	1
	医療保険		2
	がん保険		2
	就労所得保障保険		1
	介護保険		2
	認知症保険		1
	学資保険		1
	小 計		12
合 計			18

※3 2023年12月1日取扱停止

※2025年3月末現在

損害保険商品の構成

商品種類	取扱商品数
火災保険	6 (住宅物件用3、企業物件用3)
傷害保険	2 (基本、キッズプラン)
業務災害補償保険	3
債務返済支援保険	1
介護保険	1
自転車保険 (WEB専用)	1
合 計	14

※2025年3月末現在

投資信託・保険等の新商品導入状況
<介護保険> 2024 年 8 月 1 日より取り扱い
・長生き My 介護

—

3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。

- ・取り扱う金融商品の特性、サービス内容等について、お客さまの金融知識や取引の実績、商品の複雑さに配慮したうえで、分かりやすい表現を用い、お客さまの立場に立った丁寧な説明を行います。
- ・お客さまにご負担いただく手数料について、透明性を明確にし分かりやすい説明を行います。
- ・商品販売後におけるアフターフォローの充実に努め、経済環境や市場動向を踏まえた適切な情報提供を行います。
- 商品のリスクや手数料等の情報をお客さまに簡潔に分かりやすく提供し、比較を容易にするため、重要情報シート（金融事業者編、個別商品編）を 2023 年 12 月より導入しております。
- 投資信託のご購入にあたりお客さまにご負担いただく手数料については、ご契約前にご説明するとともに、目論見書、ファンドラインナップ等で明示しております。また、手数料率のみでなく、購入金額に対する実額手数料を提示しております。
- お客さまにご負担いただく手数料のほかに、保険会社から当金庫に支払われる特定保険の代理店手数料についても開示しております。
- 複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨する場合には、個別に購入いただくことが可能かどうかを含め、それぞれの重要な情報についても分かりやすく説明を行います。
- ご来店の際は「へきしん来店予約サービス」により、あらかじめ Web や電話でご予約いただくことで、優先的にご案内しております。
- しんきん預かり資産ナビのコンサルティング営業支援ツールに内包するツールを活用し、すべてのお客さまに均一な情報提供ができるよう努めております。
- アフターフォローについては対象基準を設けており、継続的な状況把握に努めております。また、基準価額が大きく下落したお客さまには、臨時レポートを送付しております。
- お客さま向け動画を活用し、すべてのお客さまに均一で分かりやすい説明ができるよう努めております。

重要情報シートの活用

金融商品・サービスに関する重要な情報をより分かりやすくご案内するため、お客さま向けの説明資料として「重要情報シート」を導入しています。

金融事業者編

個別商品編

へきしんで資産運用 NISA のご案内

NISA 制度のポイントや資産形成のイメージ等を図解で分かりやすく説明できるようオリジナルチラシを使用して、ご案内しております。





投資信託スタイル診断

当金庫ホームページ上の投資信託スタイル診断では、複数の質問に答えていただくことで、お客さまの資産運用に対する意向から、一般的傾向に基づきお勧めするファンドをご案内しております。

Question 1
今回の運用期間はどの程度お考えですか？

Question 2
あなたの投信購入経験について教えてください

Question 3
あなたのリスク許容度は？

リスク許容度はどのくらいですか？

リターンは高くてよいのか？
リスクも低くしたい

多少のリスクを取っても高利回り
上回るリターンを増やしたい

ハイリスク・ハイリターンで
高めの利回りを目指したい

あなたにお勧めのファンド

ファンド名・商品会社	投資対象	基準価額 (前日終値) (円)	前日終値 (円)	前日終値 (円)	前日終値 (円)
しんきんリーポートオープン（1年決算型） しんきん証券	国内債券	15,680	-129	-0.8%	15,551
新光り5-R EITオープン（1年決算型）（優待：ゼロスリ） A社・B社	海外債券	21,313	-428	-2.0%	20,885
しんきんインデックスファンド225 しんきん証券	国内株式	25,078	-55	-0.2%	25,023
のむらつ・ファンド（積立型） 野村	国内株式	28,586	-48	-0.2%	28,538
つみたてNISA 野村つみたて日本株投資 野村	国内株式	14,884	-41	-0.3%	14,843
つみたてNISA		17,027			

ダウンロードレジュメの活用

しんきん預かり資産ナビコンサルティング営業支援ツールに内包するダウンロードレジュメを活用し、ライフイベント・万への備え・税金等生活にまつわる様々な分野の情報を提供させていただきます。

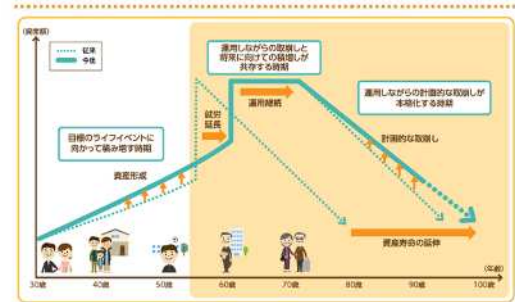
ダウンロードレジュメ

セカンドライフの準備	日本の平均寿命と平均余命	ダウンロード	2024-09-19
セカンドライフの準備	中とりあるセカンドライフの収支	ダウンロード	2024-05-28
セカンドライフの準備	日本の人口構造の変化	ダウンロード	2024-05-28
セカンドライフの準備	日本の社会保障給付費の推移	ダウンロード	2024-05-28
セカンドライフの準備	各国の年金支給開始年齢	ダウンロード	2024-09-19
セカンドライフの準備	公的年金・世代間の支え合い	ダウンロード	2024-05-28
セカンドライフの準備	公的年金の改正	ダウンロード	2024-05-28
セカンドライフの準備	公的年金 マクロ経済スライドによる調整ルール	ダウンロード	2024-05-28
セカンドライフの準備	公的年金 資金・物価スライドの考え方	ダウンロード	2024-05-28
セカンドライフの準備	令和6（2024）年度の年金改定率	ダウンロード	2024-05-28
セカンドライフの準備	インフレとお金の価値	ダウンロード	2023-02-20
セカンドライフの準備	老後に必要なお金の考え方	ダウンロード	2021-06-28
退職	人生100年時代に向けた取組み	ダウンロード	2021-06-28
退職	退職金の受取方法	ダウンロード	2024-05-28
退職	退職金を一時的で受給した場合の税金	ダウンロード	2024-05-28
退職	退職金を年金払いで受け取る場合の税金	ダウンロード	2024-05-28
退職	お金の色分け	ダウンロード	2024-05-28

©Know's i-land, Inc.2025

人生100年時代に向けた取組み

セカンドライフのマネープランをはじめましょう。



©Know's i-land, Inc.2025

シミュレーションシートの活用

しんきん預かり資産ナビコンサルティング営業支援ツールに内包するシミュレーション一覧を活用し、長期分散投資の効果や目標額に対する毎月の必要積立金額等の算出を行う仕組みを導入しています。

72の法則

インフレ率

金融資産の寿命

無利分岐投資の効果

リターンとリスク

積立

税金と投資の組み合わせ比率

必要保障額

セカンドライフ予測

教育費

退職金

相続税

贈与税

相続対策

NISA

所得控除

外貨預金商品

住宅ローン返済額から試算

住宅ローン借入額から試算

住宅ローン返済額

住宅ローン繰上返済

住宅ローン借換え

カーローン

金利計算電卓

キャッシュフロー

©Know's i-land, Inc.2025

住宅ローン（返済額から試算）

©Know's i-land, Inc.2025

現在の家賃をローン返済に置きかえることで借入額の目安がわかります。試算してみましょう。

毎月返済額

目標に向けて毎月少しずつでも準備をはじめましょう。運用方法についても検討することで将来の夢に大きな差が生まれます。

積立額から試算

目標額から試算

毎月積立額から返済額を試算

毎月積立額

年率

積立期間

将来の金額

クリア

入力終了

毎月積立額から返済額を試算

毎月積立額

年率

積立期間

将来の金額

クリア

入力終了

©Know's i-land, Inc.2025

アフターフォロー実施件数

アフターフォロー基準を以下の通り定め、お客さまの運用方針やライフプランに沿った資産運用の提案をしております。
また、投資信託を保有されているお客さまに対しては、基準価額が大きく下落した際に臨時レポートを送付しております。

＜アフターフォローの対象となるお客さま＞

○投資信託

- ・年齢、投資信託保有残高、前回の面談からの経過期間等の総合的な判断により該当となるお客さま

○特定保険

- ・契約が有効継続中で実施月に契約応当日を迎える満 75 歳以上のお客さま

	2022 年度	2023 年度	2024 年度
投資信託	2,245 件	2,970 件	3,073 件
特定保険	147 件	292 件	273 件

4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。

- ・お客さまの声を真摯に受け止め、より良い販売態勢の整備に取り組んでまいります。
- ・「お客さま本位」の考え方を、研修等によりすべての職員に浸透させるとともに、販売態勢に反映してまいります。

- 当金庫出資会員のお客さま、へきしんアプリに口座登録をされているお客さまを対象に、お客さまアンケートを実施しております。結果は職員に還元し、お客さまによりご満足いただけるサービスがご提供できるよう改善に努めております。
- フリーダイヤルにて受け付けたお客さまからの声は、全職員に向けて内容を発信しております。また、お客さまからいただいた貴重なご意見を踏まえ、サービス向上に向けた勉強会を実施のうえ、体制整備に取り組んでおります。
- お客さまに分かりやすく適切な情報提供ができるよう、Web 会議システム（オンライン）や LiveOn Streaming(動画配信形式)を含めた研修を拡充し、時間や場所にとらわれずに学習できる環境を整えております。また、外部専門資格の取得推奨基準を定め、職員のスキルアップに努めております。
- LA（ライフアドバイザー）を各ブロックに配置し、お客さまニーズに沿ったご提案ができるよう人材育成、教育環境の向上に努めております。

◆オンデマンド配信型研修の充実◆

2021 年度より、Web 環境を利用し、隙間時間を有効活用して職員の知識習得を図る研修・教育環境を整えています。今後も随時研修動画を追加し、職員の知識向上に努めます。

LiveOn Streaming/millvi



社内専用端末 (LiveOn Streaming)、スマートフォン (millvi) で研修動画の視聴により知識向上に努めております。

動画カテゴリーは、預かり資産、コンプライアンス、預金、課題解決等幅広く取り揃えており、職員個人の課題や習得したい知識に合わせて視聴しています。

◆販売態勢と人材育成に関する指標◆

外部専門資格の取得状況

	2023.3 末	2024.3 末	2025.3 末
1 級 FP 技能士	47 名	47 名	49 名
2 級 FP 技能士	812 名	800 名	780 名
CFP	5 名	7 名	9 名
AFP	33 名	32 名	38 名
証券アナリスト	4 名	4 名	4 名
相続アドバイザー3 級	103 名	121 名	124 名
年金アドバイザー3 級	48 名	51 名	56 名

研修の実施状況

WEB 会議システム（オンライン）等を活用し、人材育成に努めています。

実施状況（2024 年度）		
対象者	概 要	回 数
・入庫 1 年目職員 ・入庫 2 年目職員 ・入庫 3 年目以上一般職 ・新任営業担当 ・営業担当 ・営業支援担当 ・育児休暇職員	・預かり資産基礎 ・預かり資産商品知識 （投資信託、保険、外貨預金、i D e C o 等） ・保険の見直し提案と保険証券分析 ・新 N I S A の制度内容 ・コンサルティング営業支援 （相続支援、家族信託 等） ・個人ローン商品知識 （消費者ローン、住宅ローン） ・ロールプレイング （預かり資産、個人ローン、住宅ローン）	集合研修 計 18 回 オンライン研修 計 1 回
・全職員	・預かり資産関連 ・住宅ローン ・コンサルティングメニュー活用方法 ・相続知識（民事信託、遺言信託含む）	LiveOn Streaming 動画数 251 本

碧海信用金庫は以上の取り組みを徹底し、お客さまから信頼される金融機関として健全な業務運営を行ってまいります。

◆投資信託の販売会社における比較可能な共通 KPI◆

2018 年 6 月に金融庁より公表された「投資信託販売会社における比較可能な成果指標（共通 KPI について）」の中で定義された指標の定義・検証結果は以下の通りです。

○投資信託の運用損益別顧客比率とは

投資信託を保有しているお客さまについて、基準日時点の保有投資信託に係る購入時以降の累積の運用損益を算出し、運用損益別にお客さまの比率を示した指標です。

※個々のお客さまが保有している投資信託について、基準日時点における購入時以降の累積の損益状況を見ることができます。

○投資信託預かり残高上位 20 銘柄のコスト・リターンとは

設定後 5 年以上の投資信託の預かり残高上位 20 銘柄について、コストとリターンの関係を示した指標です。

※中長期的にコストと比較し、どのようなリターン実績を持つ商品をお客さまに多く提供してきたかを見ることができます。

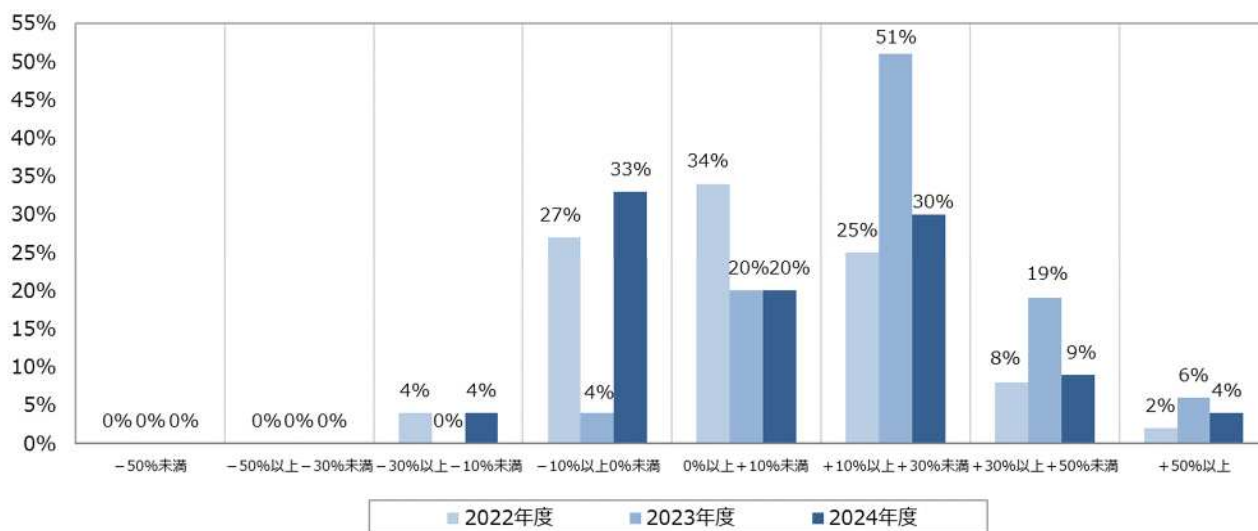
○投資信託預かり残高上位 20 銘柄のリスク・リターンとは

設定後 5 年以上の投資信託の預かり残高上位 20 銘柄について、リスクとリターンの関係を示した指標です。

※中長期的にリスクと比較し、どのようなリターン実績を持つ商品をお客さまに多く提供してきたかを見ることができます。

運用損益別顧客比率

2025 年 3 月末時点で、63%のお客さまの運用損益がプラスとなりました。



プラス顧客	2022年度	2023年度	2024年度
3月末時点	69%	96%	63%
前年比	▲14%	+27%	▲33%

基準日：各年度の3月末時点

運用損益：基準日時点の評価金額 + 累計受取分配金額（税引後） + 累計売却金額 - 累計買付金額（販売手数料（税込）を含む）

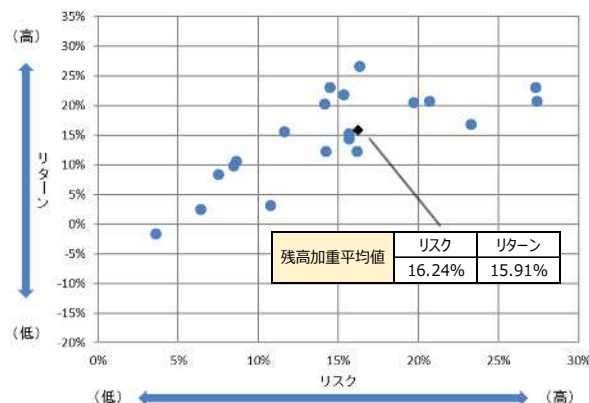
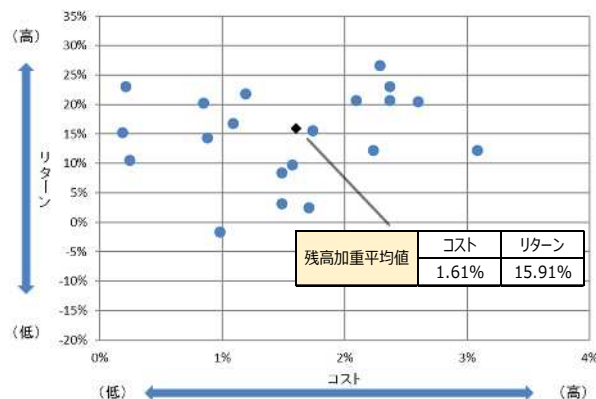
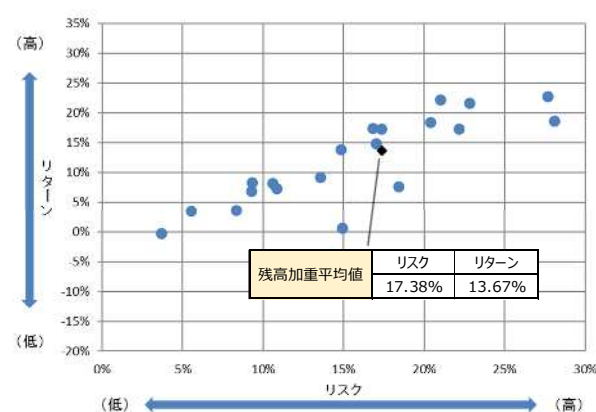
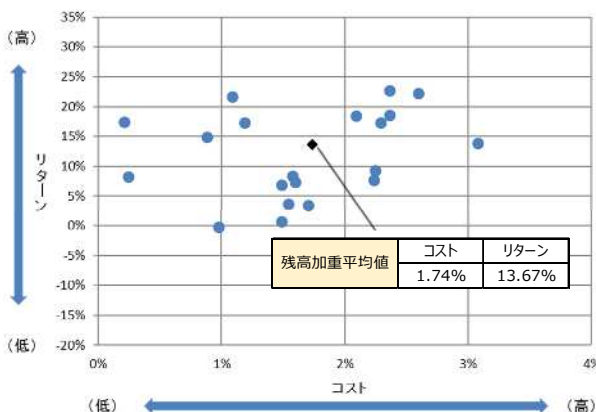
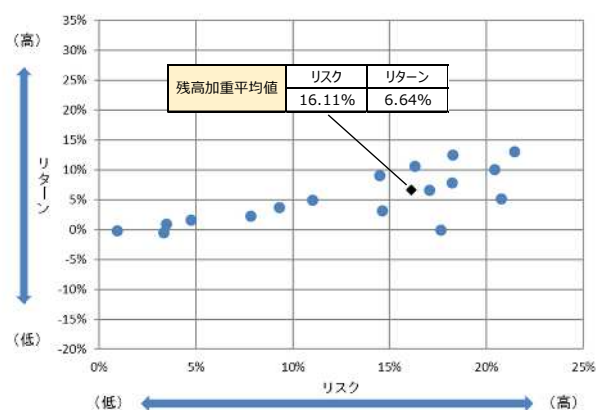
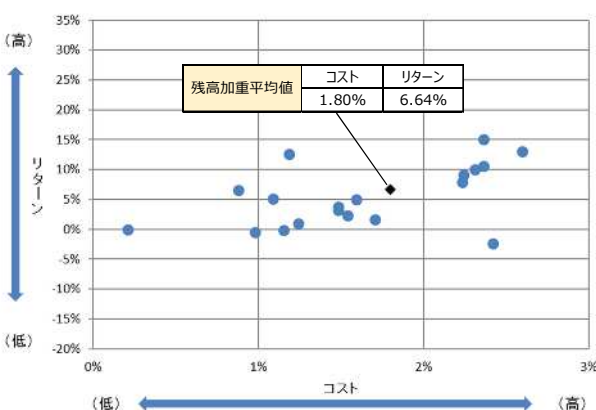
運用損益率：上記運用損益を基準日時点の評価金額で除して算出

預かり資産残高上位銘柄のコスト・リターン、リスク・リターン

◆残高加重平均値

コスト・リターン

リスク・リターン

2025.3末
時点2024.3末
時点2023.3末
時点

※対象ファンド：投資信託預かり残高上位 20 銘柄（設定後 5 年以上） ※コスト：（販売手数料率÷5）+ 信託報酬（年率）
 ※リスク：過去 5 年間の月次リターンの標準偏差（年率換算） 騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後（税引前）の基準価額を使用
 ※リターン：過去 5 年間のトータルリターン（年率換算） 騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後（税引前）の基準価額を使用
 ※上記は将来における当金庫取り扱いの投資信託のリターン、リスクを保証するものではありません。

◆コスト・リスク・リターン 3 カ年推移◆

	コスト	前年比	リスク	前年比	リターン	前年比
2025.3末	1.61%	▲0.13%	16.24%	▲1.14%	15.91%	+2.24%
2024.3末	1.74%	▲0.06%	17.38%	+1.27%	13.67%	+7.03%
2023.3末	1.80%	+0.03%	16.11%	+2.34%	6.64%	▲1.79%

(参考) 投資信託の預かり資産残高上位 20 銘柄

2025.3 末時点

	銘柄名	コスト	リスク	リターン
①	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%
②	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08%	14.21%	12.31%
③	野村つみたて外国株投信	0.21%	14.47%	23.13%
④	新光 U S - R E I T オープン	2.23%	16.16%	12.28%
⑤	しんきんインデックスファンド 2 2 5	0.88%	15.64%	14.38%
⑥	グローバル A I ファンド	2.37%	27.28%	23.07%
⑦	ダイワ・インド株ファンド	2.29%	16.29%	26.64%
⑧	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1 年決算型）	2.60%	19.68%	20.51%
⑨	リスク抑制世界 8 資産バランスファンド	0.98%	3.61%	-1.60%
⑩	野村 6 資産均等バランス	0.24%	8.60%	10.59%
⑪	しんきん J リートオープン（毎月決算型）	1.49%	10.73%	3.21%
⑫	しんきん 3 資産ファンド（毎月決算型）	1.49%	7.48%	8.44%
⑬	のむらッ・ファンド（積極型）	1.74%	11.61%	15.64%
⑭	グローバル・モビリティ・サービス株式 1 年	2.37%	27.37%	20.78%
⑮	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.71%	6.38%	2.49%
⑯	のむらッ・ファンド（普通型）	1.57%	8.43%	9.83%
⑰	グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド（為替ヘッジなし）	2.09%	20.69%	20.76%
⑱	三井住友・N Y ダウ・ジョーンズ・インデックスファンド（為替ノーヘッジ型）	1.19%	15.32%	21.83%
⑲	野村つみたて日本株投信	0.19%	15.64%	15.33%
⑳	ゴールド・ファンド（為替ヘッジなし）	0.85%	14.13%	20.30%

2024.3 末時点

	銘柄名	コスト	リスク	リターン
①	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	1.09%	22.80%	21.66%
②	新光 U S - R E I T オープン	2.23%	18.42%	7.66%
③	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08%	14.82%	13.85%
④	グローバル A I ファンド	2.37%	27.67%	22.74%
⑤	しんきんインデックスファンド 2 2 5	0.88%	17.00%	14.87%
⑥	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1 年決算型）	2.60%	21.01%	22.19%
⑦	野村つみたて外国株投信	0.21%	16.79%	17.41%
⑧	しんきん J リートオープン（毎月決算型）	1.49%	14.90%	0.65%
⑨	リスク抑制世界 8 資産バランスファンド	0.98%	3.65%	-0.21%
⑩	しんきん 3 資産ファンド（毎月決算型）	1.49%	9.24%	6.82%
⑪	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.71%	5.52%	3.47%
⑫	グローバル・モビリティ・サービス株式ファンド（1 年決算型）	2.37%	28.05%	18.61%
⑬	ダイワ・インド株ファンド	2.29%	22.13%	17.34%
⑭	グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド（為替ヘッジなし）	2.09%	20.36%	18.45%
⑮	ワールド・ビューティー・オープン（為替ヘッジなし）	2.24%	13.53%	9.23%
⑯	D I A M 高格付インカム・オープン（毎月決算コース）	1.54%	8.31%	3.64%
⑰	野村 6 資産均等バランス	0.24%	10.57%	8.23%
⑱	三井住友・N Y ダウ・ジョーンズ・インデックスファンド（為替ノーヘッジ型）	1.19%	17.31%	17.35%
⑲	のむらッ・ファンド（普通型）	1.57%	9.37%	8.12%
⑳	しんきんグローバル 6 資産ファンド（毎月決算型）	1.60%	10.84%	7.30%

2023.3 末時点

	銘柄名	コスト	リスク	リターン
①	新光 U S - R E I T オープン	2.23%	18.22%	7.87%
②	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	1.09%	20.73%	5.16%
③	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08%	16.30%	10.59%
④	グローバル A I ファンド	2.37%	27.13%	15.08%
⑤	しんきんインデックスファンド 2 2 5	0.88%	17.04%	6.60%
⑥	しんきん J リートオープン（毎月決算型）	1.49%	14.60%	3.17%
⑦	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1 年決算型）	2.60%	21.45%	13.09%
⑧	しんきん 3 資産ファンド（毎月決算型）	1.49%	9.31%	3.74%
⑨	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.71%	4.75%	1.60%
⑩	リスク抑制世界 8 資産バランスファンド	0.98%	3.32%	-0.48%
⑪	グローバル・モビリティ・サービス株式ファンド（1 年決算型）	2.37%	27.04%	10.56%
⑫	D I A M 高格付インカム・オープン（毎月決算コース）	1.54%	7.81%	2.31%
⑬	ワールド・ビューティー・オープン（為替ヘッジなし）	2.24%	14.48%	9.09%
⑭	野村つみたて外国株投信	0.21%	17.64%	0.00%
⑮	ニッセイ日本インカムオープン	1.16%	0.92%	-0.13%
⑯	しんきんグローバル 6 資産ファンド（毎月決算型）	1.60%	11.00%	4.97%
⑰	グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド（為替ヘッジなし）	2.31%	20.40%	10.03%
⑱	マイ・ロード	1.24%	3.47%	0.94%
⑲	三井住友・N Y ダウ・ジョーンズ・インデックスファンド（為替ノーヘッジ型）	1.19%	18.26%	12.55%
⑳	日興グローイング・ベンチャーファンド	2.42%	27.00%	-2.41%

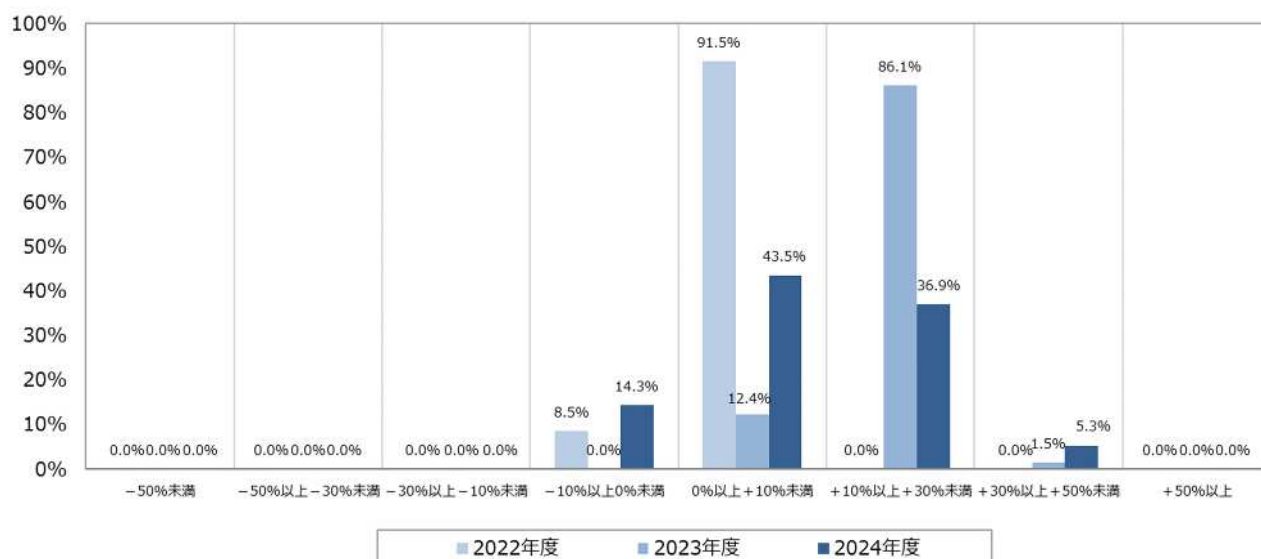
◆「へきしん Goal Navi」における比較可能な共通 KPI ◆

○「へきしん Goal Navi」の運用損益別顧客比率とは

「へきしん Goal Navi」を保有しているお客さまについて、基準日時点で保有している契約の運用損益を算出し、運用損益別にお客さまの比率を示した指標です。

運用損益別顧客比率

2025 年 3 月末時点で、85.7%のお客さまの運用損益がプラスとなりました。



基準日：各年度の3月末時点

運用損益：基準日時点の評価金額※+累計払戻金額-累計払込金額

※投資一任報酬等の期中費用控除後の金額

運用損益率：上記運用損益を基準日時点の評価金額で除して算出

◆外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI◆

2022 年 1 月に金融庁より公表された「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通 KPI について」の中で定義された指標の定義・検証結果は以下の通りです。

○外貨建保険の運用損益別顧客比率とは

外貨建保険を保有しているお客さまについて、基準日時点で保有している契約の運用損益を算出し、運用損益別にお客さまの比率を示した指標です。

○外貨建保険のコスト・リターンとは

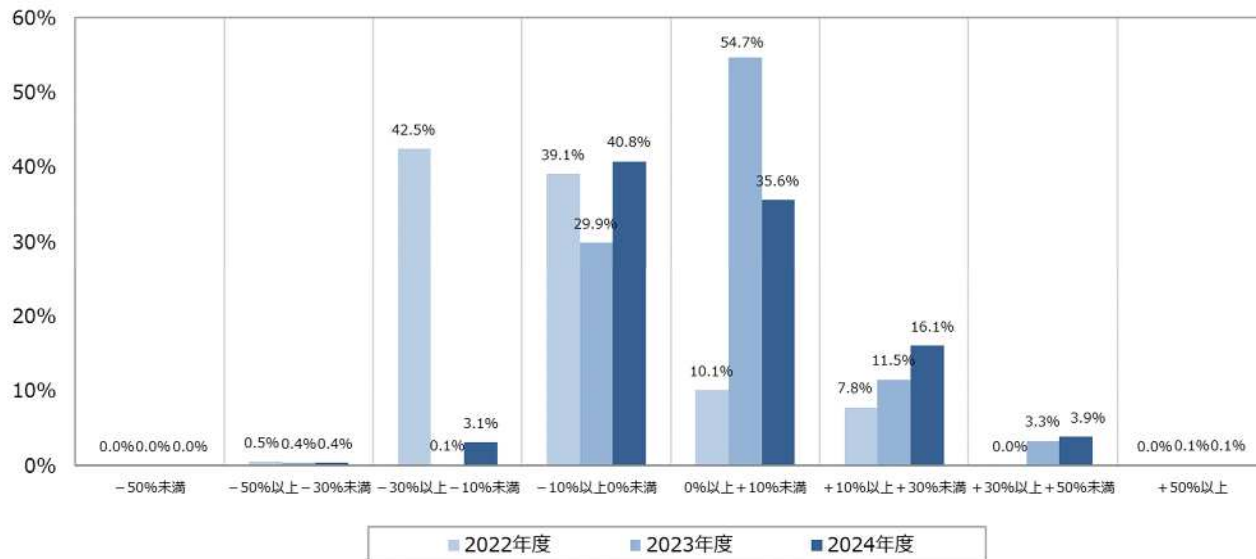
保険契約開始から 60 か月以上経過した契約のコストとリターンの関係を示した指標です。

○保険商品としての保障について

- ・ 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。

運用損益別顧客比率

2025 年 3 月末時点で、55.7%のお客さまの運用損益がプラスとなりました。

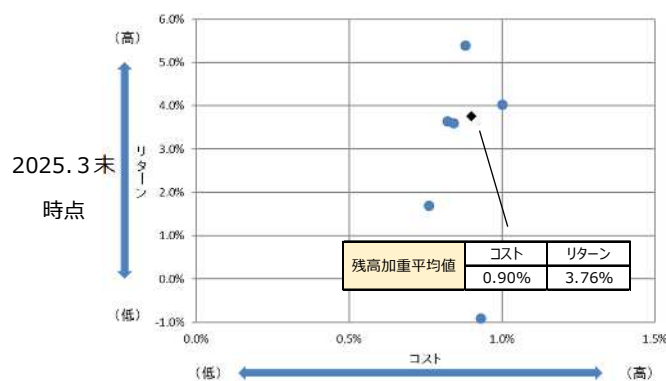


基準日：2025年3月末時点

運用損益：（基準日時点の解約返戻金額＋基準日時点の既支払い金額）－契約時点の一時払保険料（いずれも円換算）

※解約返戻金について、時価評価を行うため、金利変動による市場価格調整は反映する。

運用損益率：上記運用損益を契約時点の一時払保険料（円換算）で除して算出

銘柄別コスト・リターン


(参考) 外貨建保険取扱商品

保険名称	コスト	リターン
ロングドリームGOLD	0.76%	1.70%
ロングドリームGOLD2	0.88%	5.40%
ロングドリームGOLD3	1.00%	4.03%
プレミアカレンシー・プラス 2	0.84%	3.61%
プレミアストーリー 2	0.82%	3.65%
プレミアカレンシー 3	0.93%	▲0.91%

◆残高加重平均値

対象契約：当金庫が保険募集を行い、保険契約開始から60か月以上経過した契約

コスト：基準日に 60 カ月以上保有している契約について、各契約の新契約手数料率と継続手数料率（支払累計）の合計値を契約期間（経過月数）で年率換算したものを、各契約の一時払保険料で加重平均

リターン：基準日に 60 カ月以上保有している契約について、各契約の契約時点の一時払保険料に対する、基準日時点の解約返戻金額+基準日までの既支払金額の増加率を年率換算したものを、各契約の一時払保険料で加重平均

※上記は将来における当金庫取り扱いの外貨建保険のリターンを保証するものではありません。

(参考)

お客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）に関する取組方針

碧海信信用金庫は、当金庫の基本方針・長期ビジョンに基づいて、資産形成・運用における「お客さま本位」の取組みを実践するため、「お客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）に関する取組方針」を制定いたしました。全役職員がこれを遵守することで、お客さま本位の業務運営に取組んでまいります。

1. お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益のご提供に努めます。【原則 2、5、6】

- ・お客さまの知識・投資経験・財産の状況・契約目的等に照らし、お客さまにふさわしい金融商品を、ご理解いただける形でご提案するよう努めます。
- ・お客さまのライフサイクルに応じたサービス・商品をご提案いたします。

2. お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。【原則 2、3、6】

- ・お客さまの多様なニーズにお応えするため、「中・長期的、安定的な資産形成」の視点を重視し、金融商品・サービスのラインアップの充実に努めます。
- ・取扱商品は、商品の特性やリスクを十分に把握して選定するように努めます。

3. ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。【原則 3、4、5、6】

- ・取り扱う金融商品の特性、サービス内容等について、お客さまの金融知識や取引の実績、商品の複雑さに配慮したうえで、分かりやすい表現を用い、お客さまの立場に立った丁寧な説明を行います。
- ・お客さまにご負担頂く手数料について、透明性を明確にし分かりやすい説明を行います。
- ・商品販売後におけるアフターフォローの充実に努め、経済環境や市場動向を踏まえた適切な情報提供を行います。

4. お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。【原則 2、6、7】

- ・お客さまの声を真摯に受け止め、より良い販売態勢の整備に取り組んでまいります。
- ・「お客さま本位」の考え方を、研修等によりすべての職員に浸透させるとともに、販売態勢に反映してまいります。

碧海信信用金庫は以上の取組を徹底し、お客さまから信頼される金融機関として健全な業務運営を行ってまいります。

上記の【原則 2、3、4、5、6、7】は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応を示しています。

なお、原則 6（注 3）及び補充原則 1～5 は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。

本件のお問い合わせ先

碧海信信用金庫 個人営業部

TEL：0566-77-8202

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表

金融事業者の名称		碧海信用金庫		
■取組方針掲載ページのURL		https://www.hekishin.jp/houshin/fiduciary_duty.php		
■取組状況掲載ページのURL		https://www.hekishin.jp/pdf/FD_20250701.pdf		
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	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 4.お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P8 4.お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。
	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	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P4 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。
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	2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。	P4 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。
	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。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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	3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
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	3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
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	3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
	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	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
	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どう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	3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
	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説実な内容の情報提供を行うべきである。	実施	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
	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、顧客において同様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	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
	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	3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
原則6	【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、取引経歴、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	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P4 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
	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	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P4 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
	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	3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
	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、商品の特性等を踏まえて、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は、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。	非該当	最終行：なお、原則6(注3)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
	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	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 4.お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P8 4.お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。
	注5 金融事業者は、従業員がその取り扱い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	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P4 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
	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	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P4 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。
	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	1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。	P2 1.お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまにとって最善の利益の提供に努めます。 P4 2.お客さまのニーズにお応えできる金融商品の充実に努めます。 P6 3.ご提供する情報の充実と、分かりやすい説明をいたします。

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	4.お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。	P8 4.お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。
	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関する代替案の内容について、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	4.お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。	P8 4.お客さま本位の業務運営を行うため、販売態勢の整備と人材育成に努めます。
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	最終行：なお、補充原則1は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
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	最終行：なお、補充原則2は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
	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	最終行：なお、補充原則2(注1)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
	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	最終行：なお、補充原則2(注2)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
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があるかを勘案し、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	最終行：なお、補充原則3は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
	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	最終行：なお、補充原則3(注1)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
	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、取引経緯、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を検証を行い、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	最終行：なお、補充原則3(注2)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
	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	最終行：なお、補充原則3(注3)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
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	最終行：なお、補充原則4は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
	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	最終行：なお、補充原則4(注1)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
	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	最終行：なお、補充原則4(注2)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
	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	最終行：なお、補充原則4(注3)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
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	最終行：なお、補充原則5は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
	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実質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	最終行：なお、補充原則5(注1)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行
	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も、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	最終行：なお、補充原則5(注2)は当金庫の事業形態上該当しないため、方針の対象としておりません。	P1 最終行

【照会先】

部署	個人営業部
連絡先	0566-77-8202