

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)
に関する取組状況(KPI 項目)の公表について

「フィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」については、平成 29 年 6 月の制定以降、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。

記

◆投資信託の販売会社における比較可能な共通 KPI について

1. 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(平成31年3月末)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、基準日時点の保有投資信託に係る購入時以降の累積の損益状況を見ることができます。

※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)

2. 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。

※コスト: (販売手数料率 ÷ 5) + 信託報酬(年率)

3. 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。

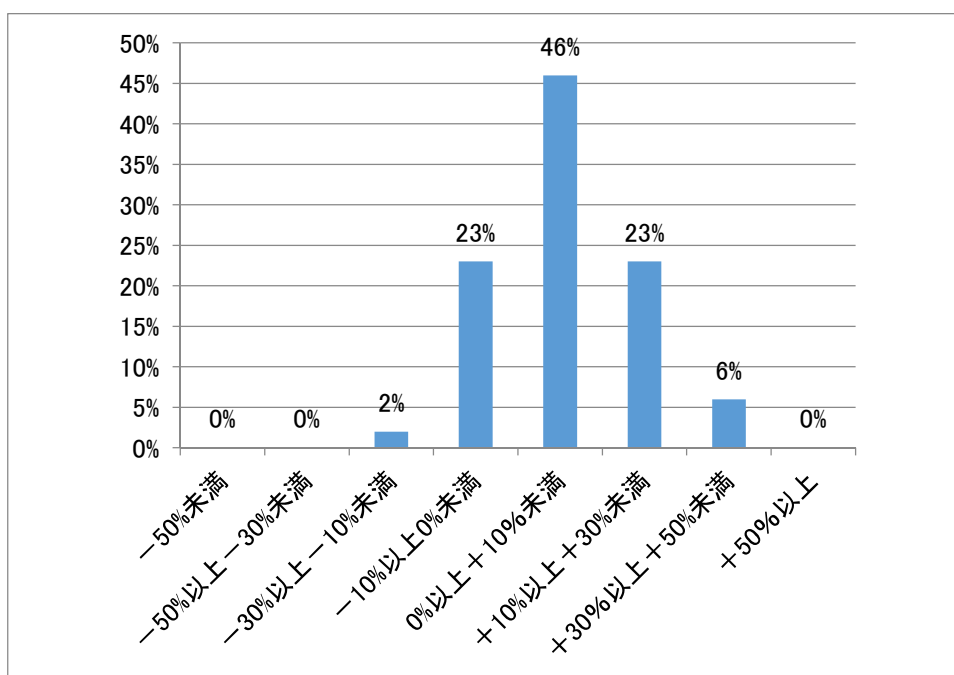
※中長期的に、リスクと比較し、どのようなリターン実績を持つ商品をお客さまに多く提供してきたかを見ることができます。

※リスク: 過去5年間の月次リターンの標準偏差(年率換算)

1. 投資信託の運用損益別顧客比率

平成31年3月末時点で、75%のお客さまの運用損益がプラスとなりました。
運用損益区分では「0%以上+10%未満」のゾーンにいらっしゃるお客さまの比率がもっとも高く、「46%」となっております。

【運用損益の区分】	顧客数	割合
+50%以上	66	0%
+30%以上+50%未満	498	6%
+10%以上+30%未満	1745	23%
0%以上+10%未満	3576	46%
-10%以上0%未満	1778	23%
-30%以上-10%未満	162	2%
-50%以上-30%未満	5	0%
-50%未満	6	0%
合計	7836	100%



基準日:平成31年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)

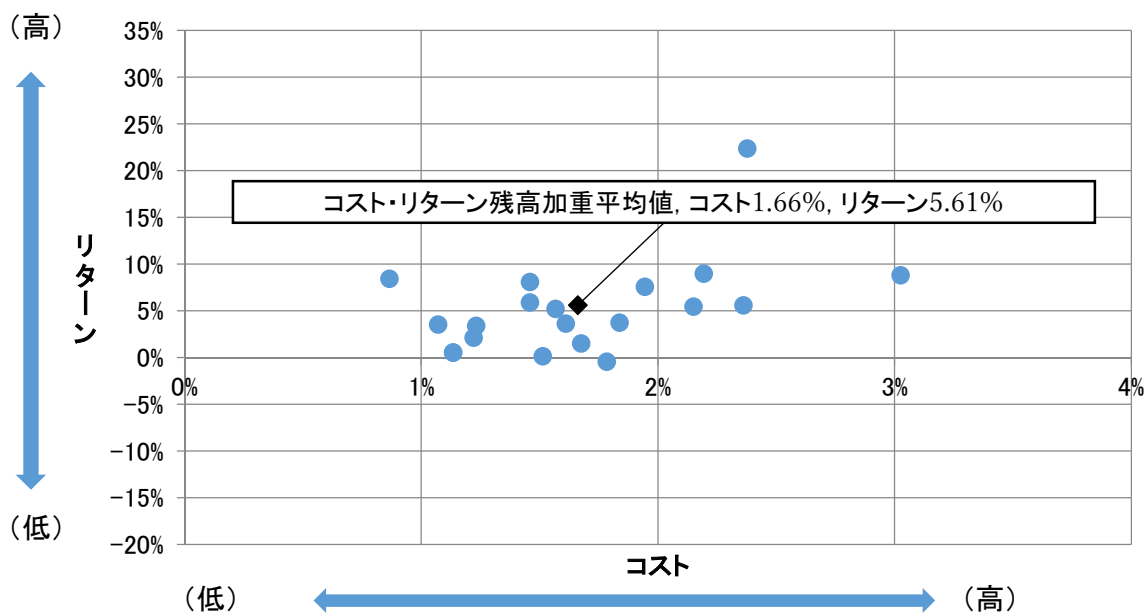
運用損益率:上記運用損益を基準日時点の評価金額で除して算出

2.投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン、リスク・リターン

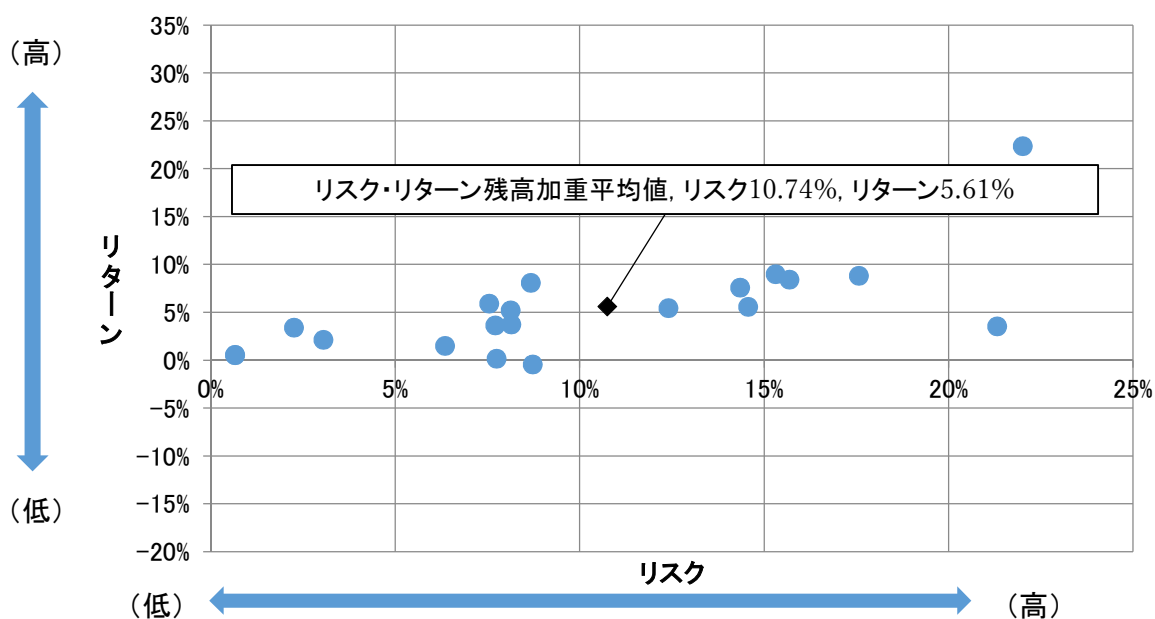
当金庫の投資信託の残高上位20銘柄について、平均コスト1.66%、平均リスク10.74%に対し、平均リターンは5.61%となりました。

※グラフでは一部表示が重なっている銘柄があります。(ニッセイ日本インカムオープン、ニッセイ日本インカムオープン(年1回決算型))

投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン



投資信託預かり残高上位 20 銘柄のリスク・リターン



基準日:平成 31 年 3 月末時点

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

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

※上記は将来における当金庫取扱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。

・(参考)投資信託の預かり残高上位 20 銘柄

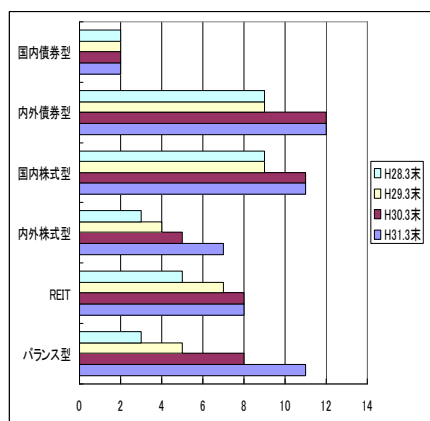
銘柄名	コスト	リスク	リターン
① 新光US-REITオープン	2.19%	15.30%	8.98%
② しんきんJリートオープン(毎月決算型)	1.46%	8.67%	8.08%
③ グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	1.67%	6.34%	1.49%
④ しんきんインデックスファンド225	0.86%	15.68%	8.42%
⑤ DIAM高格付インカム・オープン(毎月決算コース)	1.51%	7.74%	0.15%
⑥ しんきん3資産ファンド(毎月決算型)	1.46%	7.54%	5.89%
⑦ トヨタグループ株式ファンド	1.07%	21.31%	3.52%
⑧ ニッセイ日本インカムオープン	1.13%	0.65%	0.54%
⑨ マイ・ロード	1.22%	3.05%	2.12%
⑩ しんきんグローバル6資産ファンド(毎月決算型)	1.57%	8.12%	5.21%
⑪ グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.02%	17.56%	8.81%
⑫ ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン(毎月分配型)	1.78%	8.72%	-0.46%
⑬ コーポレート・ボンド・インカム(為替ノーヘッジ型)	1.61%	7.71%	3.63%
⑭ ニッセイ/パトナム・インカムオープン	1.84%	8.14%	3.73%
⑮ 東京海上・円資産バランスファンド(毎月決算型)	1.23%	2.25%	3.38%
⑯ 日興グローイング・ベンチャーファンド	2.38%	22.00%	22.35%
⑰ ニッセイ日本インカムオープン(年1回決算型)	1.13%	0.65%	0.53%
⑱ ラサール・グローバル REIT ファンド(毎月分配型)	1.94%	14.34%	7.57%
⑲ 三井住友・グローバル・リート・オープン(3ヵ月決算型)	2.15%	12.40%	5.45%
⑳ 株ちょファンド日本(高配当株・割安株・成長株)毎月分配型	2.36%	14.56%	5.57%

◆当庫独自KPIの状況について

1. 商品のラインナップ

○ 投資信託商品の構成

	H28.3 末	H29.3 末	H30.3 末	H31.3 末
国内債券型	2	2	2	2
内外債券型	9	9	12	12
国内株式型	9	9	11	11
内外株式型	3	4	5	7
REIT	5	7	8	8
バランス型	3	5	8	11
合計	31	36	46	51



○ 新規商品の導入状況 (平成 30 年度)

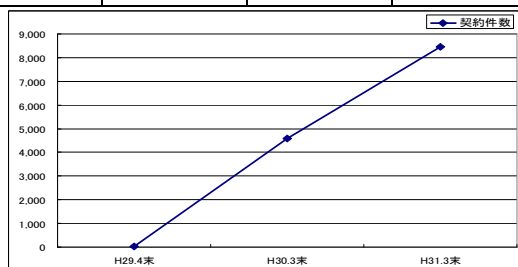
項目	商品名 (愛称)	商品分類
投資信託	グローバルA I ファンド	内外株式型
	ゴールド・ファンド	その他資産 (商品)
	リスク抑制世界8資産バランスファンド	バランス型
	グローバル・モビリティ株式ファンド	内外株式型
	ワールド・ビューティ・オープン	内外株式型

※お客さまの多様なニーズにお応えするため、商品ラインナップの充実とバランス型商品の拡充に努めております。

2. 商品・サービスの提供

○ 積立投信の契約推移 (単位：件、千円)

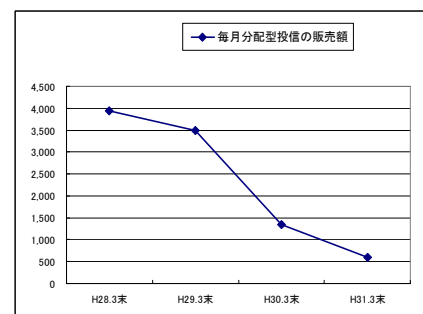
	H29.4 末	H30.3.末	H31.3.末
契約件数	28	4,573	8,452
掛込金額 (月額)	349	39,744	77,418



※長期・積立・分散投資の観点から、積立投信のご提案に努めております。

○ 毎月分配型投資信託の状況 (単位：百万円)

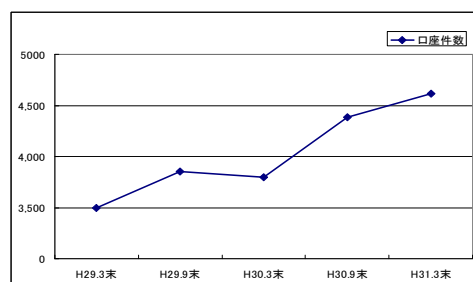
	H28 3 末	H29 3 末	H30 3 末	H31 3 末
毎月分配型投信の販売額	3,948	3,492	1,343	594
投信全体の年間販売額	6,452	4,776	4,812	4,068
毎月分配型投信の割合	61.20%	73.12%	27.91%	14.6%



※お客さまの資産形成に資する商品提案に努めております。

○ NISA (少額投資非課税制度) の申込または口座の推移 (単位：件)

	H29.3 末	H29.9 末	H30.3 末	H30.9 末	H31.3 末
申込または 口座件数	3,497	3,855	3,795	4,384	4,614



(H29.9 末までは申込基準、H30.3 末以降は口座開設基準による)

※お客さまの資産形成に資するため、NISA (非課税) 口座のご提案に努めております。

3. お客さまへの情報提供

○お客さま向けセミナー・勉強会の実施状況（平成 30 年度）

セミナーの概要	実施状況
働く女性向けセミナー	5 回（62 名受講）
資産運用関連セミナー	3 回（30 名受講）
相続、医療介護、食育、親子向け	計 4 回、122 名受講

※健康・美容・食事・相続・贈与等、テーマにあわせた資産運用セミナーを開催しております。

4. 人材育成の状況

○ 外部専門資格の取得状況

	平成 29 年 3 月末	平成 30 年 3 月末	平成 31 年 3 月末
1 級 FP 技能士	34 名	34 名	37 名
2 級 FP 技能士	744 名	753 名	765 名
CFP	3 名	1 名	1 名
AFP	9 名	8 名	12 名
証券アナリスト	3 名	3 名	3 名

※お客さまに取って分かりやすく適切な情報提供ができる様、スキルアップに努めております。

○ 研修・勉強会の実施状況

	実施状況（平成 30 年度）		
	対象者	概要	回数
本部集合 研修の実施	<ul style="list-style-type: none"> ・営業店長 ・次・課長 ・営業担当者 ・営業支援担当者 ・その他職員 	<ul style="list-style-type: none"> ・おもてなし研修 ・コミュニケーション力強化 ・マーケット金融商品知識 ・投信アフターフォロー ・年金制度の基礎 他 	集合研修 27 回 休日勉強会 2 回
タブレット 端末による 勉強会*	<ul style="list-style-type: none"> ・営業支援担当責任者 ・マネーアドバイザー ・営業支援担当者 ・営業担当者 ・その他職員 	<ul style="list-style-type: none"> ・マーケット環境について ・マーケットの基礎 ・分配金のしくみ ・投資信託商品別運用状況 他 	延べ 154 回 実施

※タブレット端末を利用して、各営業店にて投資信託運用会社の専任講師によるリアルタイムの勉強会を実施しております。

※「お客さま本位」の考え方をすべての職員に浸透させるため、研修・勉強会等機会の拡充に努めております。

5. システム整備の状況

○ 新システムによるコンサルティング提案の充実

項目	システム内容
新たなシステムの導入 (預かり資産ナビ)	お客さまに対するコンサルティング提案の充実に向け、新たな業務支援システムを導入しております。
iPad による情報提供	

※信金中央金庫と協調し、パイロット金庫としてシステムの導入を進めております。

以 上

<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。

- ・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。

- ・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。

- ・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。

- ・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。

以 上