

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)に関する基本方針

大垣西濃信用金庫は、お客さま本位の業務運営をより一層進めるため、基本方針を制定し遵守してまいります。

当金庫は、「お客様、地域社会、だいしん」の絆を大切に、三者が共に栄える「三方よし」の経営方針に則り、信用の維持と質の高いサービスの提供に取り組んでおります。

これからも、お客さま一人ひとりの「想い」に寄り添ったコンサルティングを実施し、資産形成・資産運用を通じた豊かな未来の実現のため、「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)に関する取組を行ってまいります。

本方針の実施状況については定期的に見直すとともに、ディスクロージャー誌及びホームページに公表してまいります。

基本方針

1.お客さまの最善の利益の追求

お客さま一人ひとりの「想い」や「将来の夢」、「運用方針」「リスクの考え方」等をお聞きすることにより、お客さまの意向やライフステージ等に応じた最良・最適な金融商品・サービスを提供致します。専門知識と職業倫理を保持し、お客さまに対して誠実・公正に業務を行えるよう、研修・教育体制の充実を図り、お客さまに適した資産形成・資産運用を一緒に考え、提案することによりお客さまの最善の利益を図ります。

2.利益相反の適切な管理

お客さまの利益が不当に損なわれることのないよう、「利益相反管理方針」に基づき適切に管理します。

3.重要な情報の分かりやすい 提供

お客さまにご案内する金融商品の特性、リスクとリターンの関係や手数料等の重要な情報について、適切な資料を使用し分かりやすい表現を用いて説明します。

4.お客さまにふさわしい サービスの提供

お客さまの多様なニーズにお応えするために、商品・サービスの充実を図ると共に、お客さまの知識・経験・財産の状況、投資目的に沿ったご提案をします。

5.職員に対する適切な動機づけの枠組み等

お客さまの最善の利益のため、高い専門性とコンサルティング能力を備えた人材の育成と、専門性を身に付けるための資格取得支援等に取り組めます。

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)に関する基本方針の取り組み状況について(2025年3月基準)

1.お客さまの最善の利益の追求

顧客本位の業務運営に関する原則2:「顧客の最善の利益の追求」に対応

お客さま一人ひとりの「想い」や「将来の夢」、「運用方針」「リスクの考え方」等をお聞きすることにより、お客さまの意向やライフステージ等に応じた最良・最適な金融商品・サービスを提供致します。

専門知識と職業倫理を保持し、お客さまに対して誠実・公正に業務を行えるよう、研修・教育体制の充実を図り、お客さまに適した資産形成・資産運用と一緒に考え、提案することによりお客さまの最善の利益を図ります。

(1) お客さまのライフステージに応じたご提案

- ・お客さまのライフプランにおける一人ひとりの「想い」に寄り添うことを心掛け、お客さまとの対話を大切に致します。
- ・人生100年時代を見据え、対話の中からライフステージにおける家計の見直しや、目的に適した資産形成・資産運用と一緒に考え、ご提案を致します。

※お客様の資産運用スタート時には、スタートガイドを使用しています。



※ライフイベントにはさまざまなお金が必要となることを図を使って解説しております。

1.お客さまの最善の利益の追求

顧客本位の業務運営に関する原則2:「顧客の最善の利益の追求」に対応

(2) 資産に応じたご提案

・お客さまの資産を大きく3つに色分けし、資産に応じた金額による長期的な資産運用をご提案致します。

※お客様の資産運用スタート時には、スタートガイドを使用しています。

投資信託
スタートガイド

START GUIDE

SHR

なぜ資産運用が必要なの？

1時間目 資産運用について考えてみましょう

2時間目 投資信託とは？

3時間目 投資信託のリスクについて

4時間目 費用と税金について知ろう

5時間目 分配金について理解しましょう

6時間目 特定口座について

7時間目 投資信託の定時定額購入ってなに？

HR

NISA ってなに？

お金の色分けをしてみましょう

資産運用をする前に、現在どのようなお金があるのか確認をしてみましょう。
お金を大きく3つに分けることで、お客さまご自身の資産状況を把握することができ、目的に応じたお金の使い方や資産運用に適したお金がみえてきます。

1

日常生活で
必要なお金

●生活費
●突然の病気やケガ
など

急な出費にもすぐに
使えるようにしておく

元本が
保証されていて、
換金しやすい
商品を選ぶ

流動性重視

2

将来必要に
なるお金

●結婚資金
●住宅資金
●教育資金
など

目的や時期を
決めて貯めていく

元本が
保証されている
確実性が高い
商品を選ぶ

安定性重視

3

当面使う予定の
ないお金

●老後資金
●家族へ遺すお金
など

余裕資金として
中長期で運用する

収益性の
高い商品を選ぶ

収益性重視

(投資信託スタートガイドより)

(3)各種預り資産研修の実施

・お客さま一人ひとりに良質なサービスを提供するためには、職員の高度な金融知識が必要です。営業店の職員に対し定期的に預り資産（投資信託・生命保険・NISA制度等）研修を行い、お客さまにより良いご提案ができるよう人材育成を図っています。2025年度は計48回の預り資産研修を開催し、延べ1,510名の職員が受講致しました。

生保・投信集合研修実施数推移

年度	2023年3月	2024年3月	2025年3月
研修開催数	55	41	48

年度	2023年3月	2024年3月	2025年3月
研修開催数	55	41	48
受講者数	1,818	1,437	1,510

集合研修の様子

ロールプレイングの様子

3

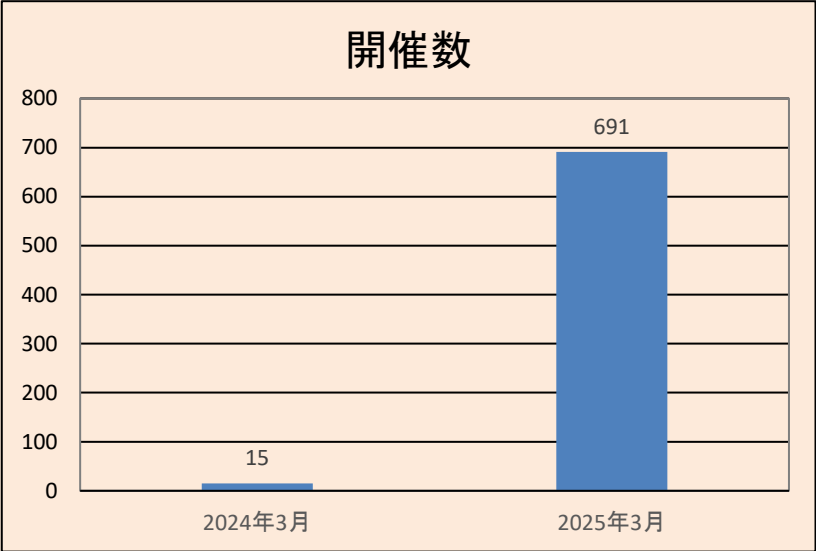
1.お客さまの最善の利益の追求

顧客本位の業務運営に関する原則2:「顧客の最善の利益の追求」に対応

(4) お客さま向けのセミナー実施

- ・金融リテラシー向上に役立てていただくため、地域のお客さまやお取引先企業にお勤めのお客様に対し、資産形成・資産運用セミナーを開催しております。

2024年度は営業店の職員がお取引企業様を訪問し、従業員の方々を対象に「職域セミナー」を開催、開催数は691回となりました。



企業さまへのご案内

～従業員さま向けミニセミナーのご提案～

だいしんでは、お取引先企業の従業員の皆さまに対し、ミニセミナーを実施しております。人生100年時代、ご自身による老後の備えや資産形成が必要とされています。下記の内容によるミニセミナーを、企業さまに出向き開催致します。ぜひご利用ください。

セミナー内容 ①「NISAのキホン」
② 資産運用の必要性
※30分～1時間程度

こんな疑問にお応えします

- ★NISAが新しくなり使いやすくなったって本当？
- ★NISAのしくみは？
- ★資産運用はなぜ必要なの？
- ★投資信託のリスクとは？
- ★リスクを軽減する方法はあるの？

・日程・時間等ご希望に对应致します。

・だいしんの職員が講師を担当致します。

詳細はお取引店舗にお問合せください。

大垣西濃信用金庫

SDG

GOALS

人形西濃信用金庫は持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています。

オリジナルのテキストを活用しています。

だいしん職域セミナー資料

資産形成のすすめ
iDeCo編

大垣西濃信用金庫

iDeCoとは…個人型確定拠出年金

イデコは、「自分でお金を積み立てて(拠出)、運用して、自分だけの年金を作ります。'

iDeCo 3つの特徴

60歳まで引き出せないので貯まる!

5,000円から始められてお手軽!

税制優遇が3つあっておトク!

自分で拠出

自分で運用

年金受取

運用益

老後給付金

掛金

1

だいしん職域セミナー資料

資産づくりの必要性

～資産運用・NISA・WEBローン

8.NISAの特徴

	つみたて投資枠(併用可)	成長投資枠
年間投資枠	120万円	240万円
非課税保有期間	無期限化	無期限化
非課税保有限額(総枠)	1,800万円	
		1,200万円(内数)
口座開設期間	恒久化	恒久化
投資対象商品	金融庁の基準を満たした投資信託に限定	上場株式・投資信託等(一部の商品を除く)

整理・監理銘柄、信託期間20年未満、高レバレッジ型および毎月分配型の投資信託は新NISA対象外です。

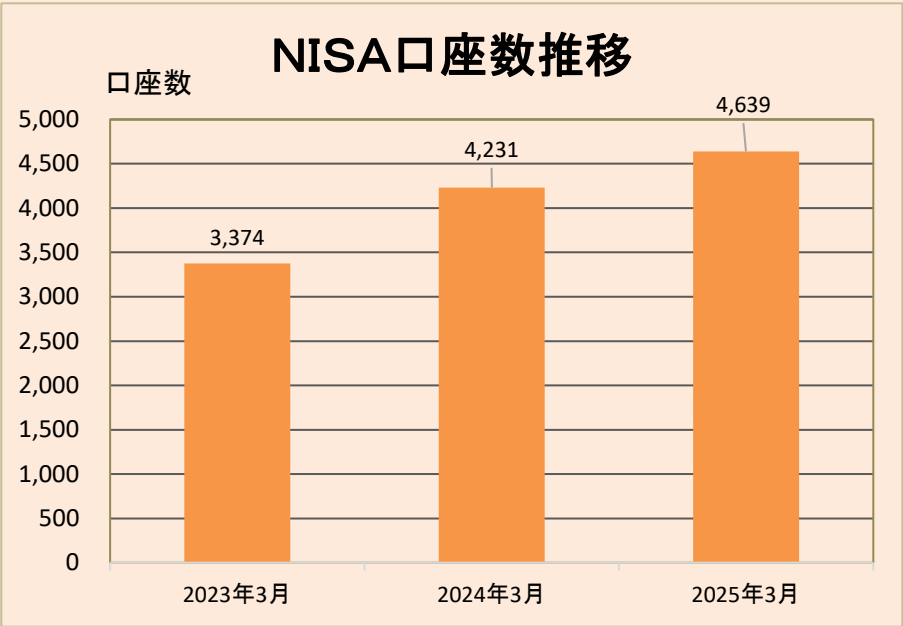
4

1.お客さまの最善の利益の追求

顧客本位の業務運営に関する原則2:「顧客の最善の利益の追求」に対応

(5) NISA口座のご提案

- ・ 長期にわたりお客さまの資産運用を支援するための税制優遇制度（NISA）をご提案しています。

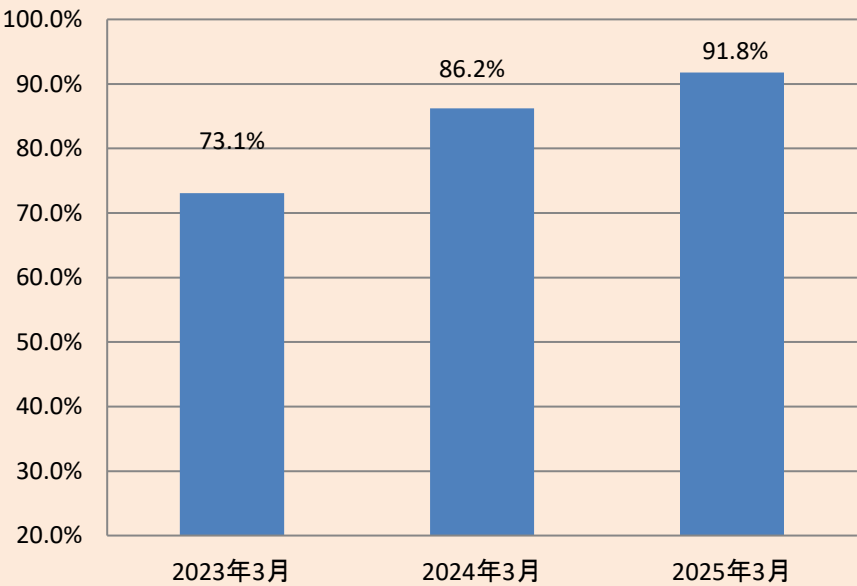


・ 2024年1月新NISAスタートに伴い、NISA口座のお申込みは、増加しています。2025年3月時点のNISA口座数は4,639件となりました。

(6) 投資信託毎月分配型以外の商品割合推移

- ・ 長期保有による資産形成を目的とするお客さまに役立てて頂くよう、比較的運用効率が高いとされる1年決算型商品の割合を増加しています。その結果、毎月分配型の商品の割合は減少しています。

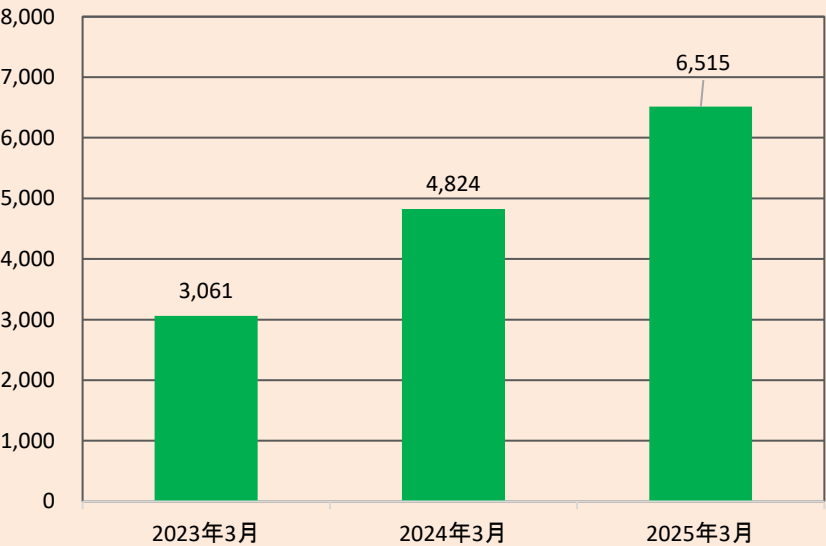
毎月分配型以外の商品割合推移



(7) 投資信託の販売額と一時払生命保険の販売額

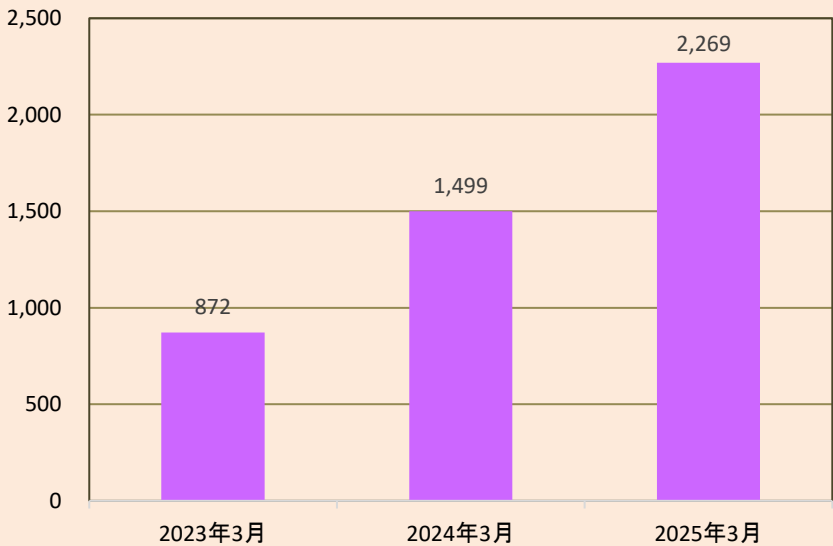
(百万円)

投資信託販売額



(百万円)

一時払生命保険販売額



1.お客さまの最善の利益の追求 ～共通K P I～

顧客本位の業務運営に関する原則2:「顧客の最善の利益の追求」に対応

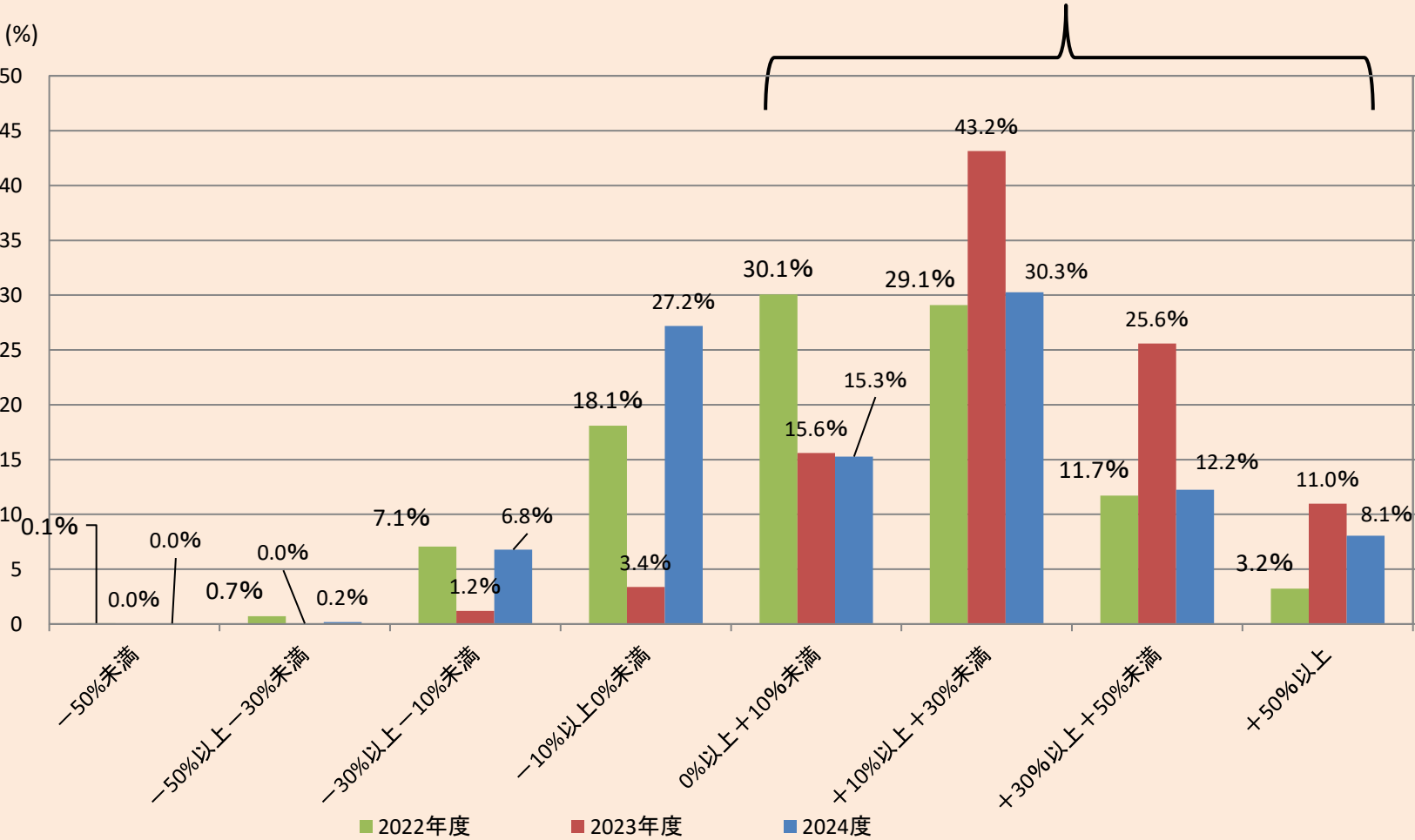
(8) 投資信託の運用損益別顧客比率

- ・当金庫で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運用損益(手数料控除後)を算出し、運用損益顧客比率を示した指標です。
- ・2024年度(2025年3月末)は、運用損益がプラスのお客さまは65.9%という結果でした。

※投資信託を保有中のお客さまの、購入時から基準日(2025年3月31日)までの運用実績であり、基準日までに解約されたお客さまの実績は含みません。

- ・2025年3月末運用損益プラスお客様割合は65.9%でした。
- ・2024年3月末運用損益プラスお客様割合は95.4%でした。
- ・2023年3月末運用損益プラスのお客様割合は74.1%でした。

2022年度・2023年度・2024年度 実績



※運用益は市場の動向により変化します。

- ・運用損益 = 基準日時点の評価金額 + 累計受取分配金 (税引き後) + 累計売付金額 - 累計買付金額 (含む税込販売手数料) にて算出。

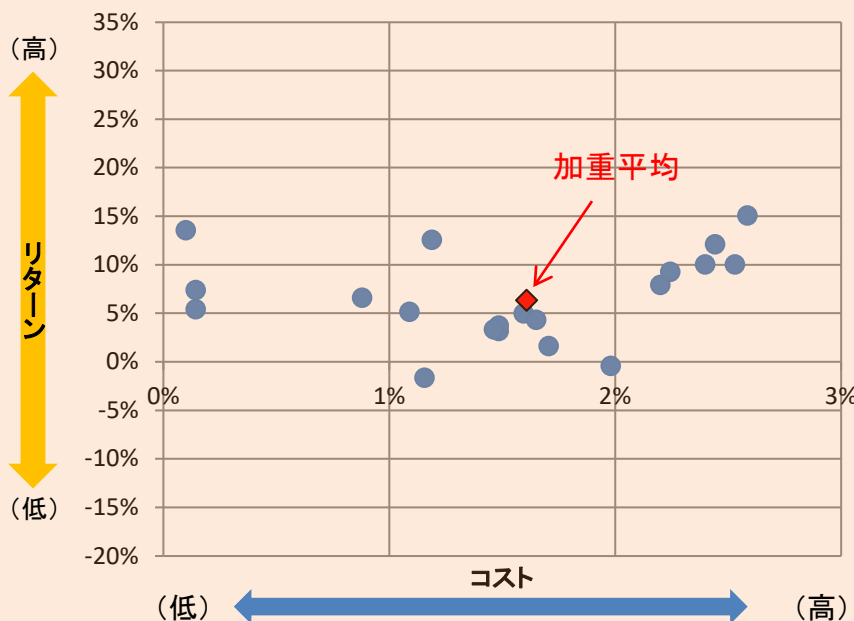
1.お客さまの最善の利益の追求 ～共通K P I～

顧客本位の業務運営に関する原則2:「顧客の最善の利益の追求」に対応

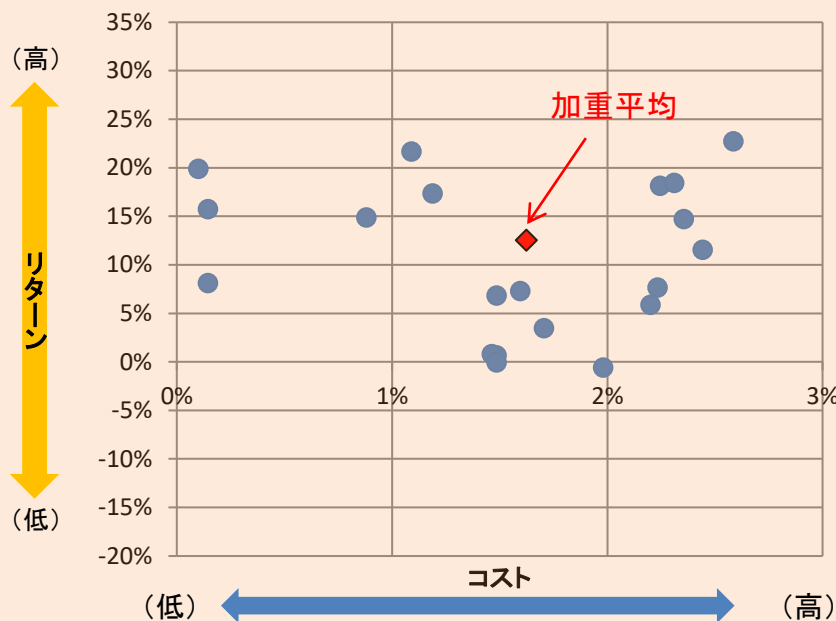
(9) 投資信託の預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン

- ・ 投資信託（設定後5年以上）の預り資産上位20銘柄について、銘柄ごとに預り資産残高加重平均し、コストとリターンの関係、リスクとリターンの関係を示した指標です。
- ・ 2024年度（2025年3月末）の実績は、平均コスト1.58%、平均リスク15.52%に対し、平均リターンは15.17%という結果でした。

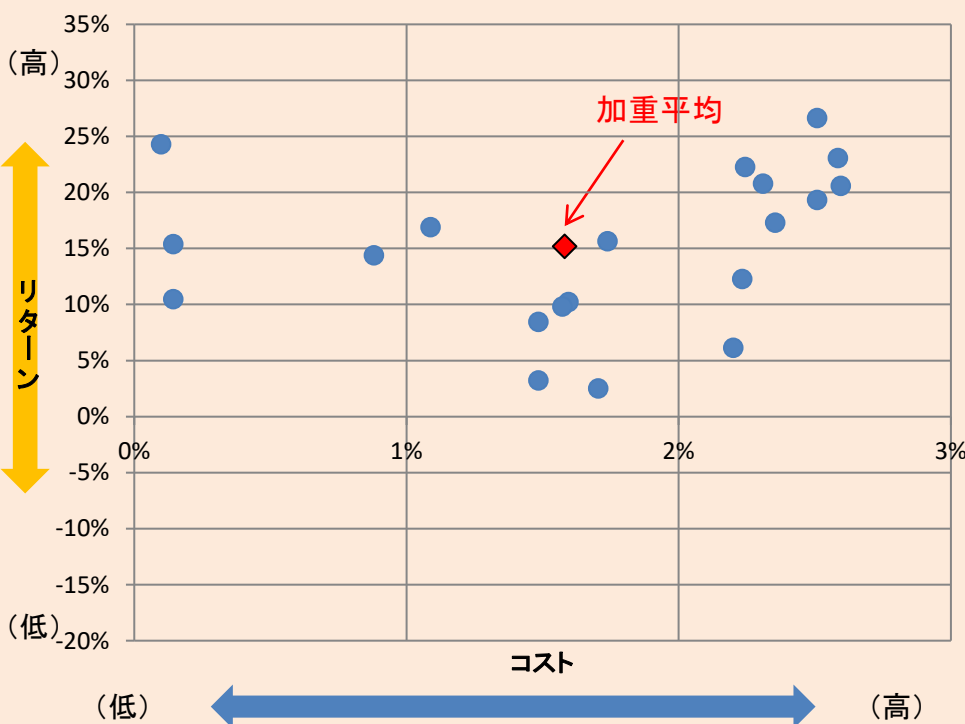
2022年度 実績



2023年度 実績



2024年度 実績



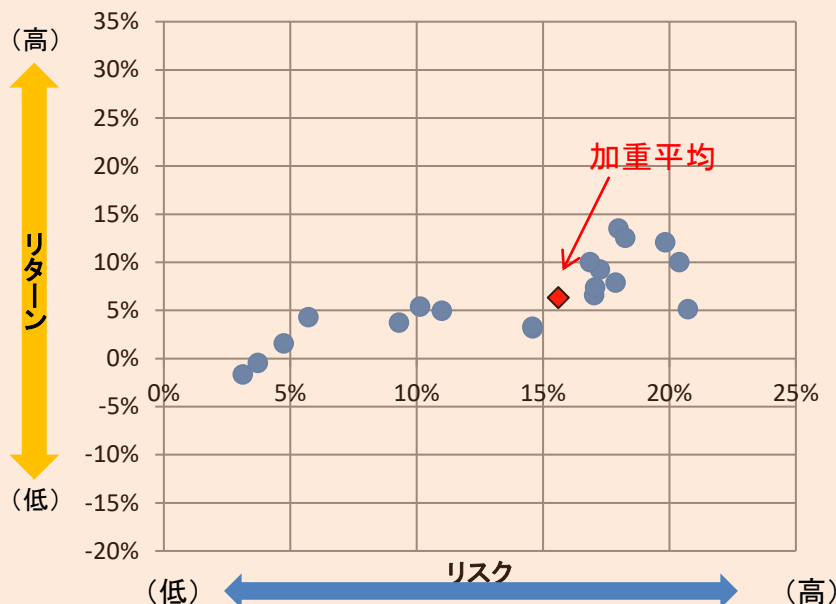
- コスト
基準日時点の販売手数料率(消費税込)の1/5と信託報酬率(消費税込)の合計値
- リターン
過去5年間のトータルリターン(年率換算)

1.お客さまの最善の利益の追求 ～共通K P I～

顧客本位の業務運営に関する原則2:「顧客の最善の利益の追求」に対応

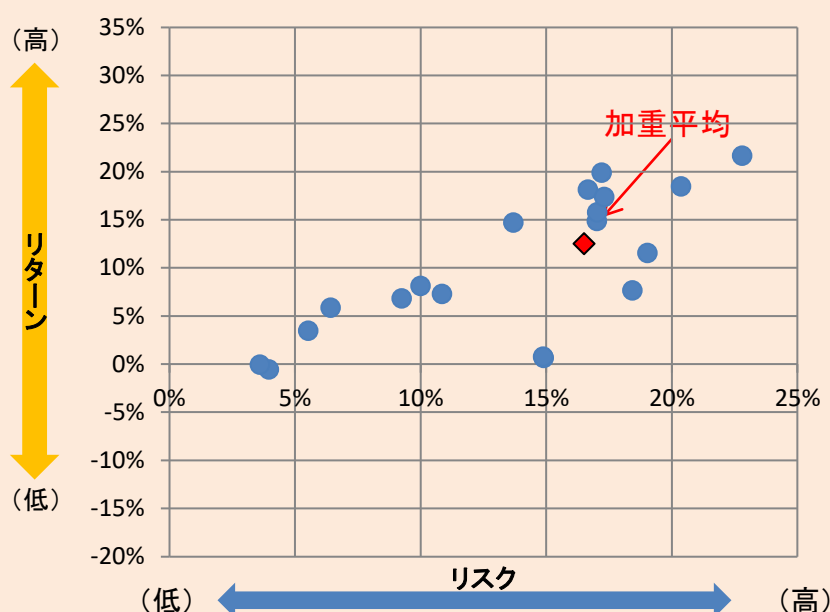
(10) 投資信託の預かり残高上位20銘柄のリスク・リターン

2022年度 実績



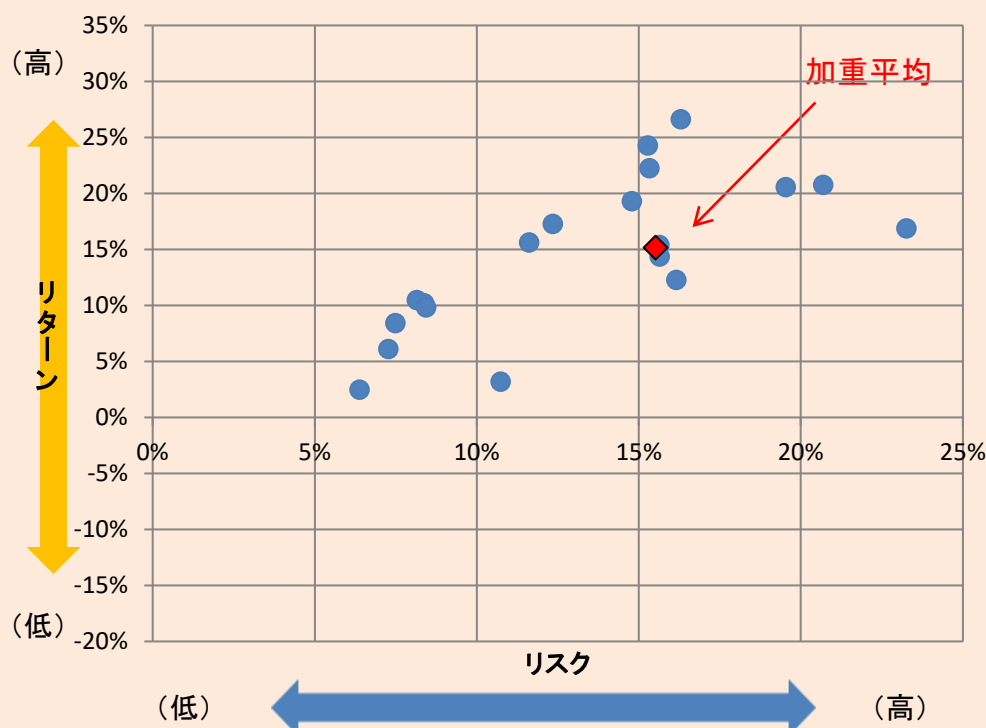
残高加重平均値	リスク	リターン
	15.61%	6.34%

2023年度 実績



残高加重平均値	リスク	リターン
	16.50%	12.52%

2024年度 実績



残高加重平均値	リスク	リターン
	15.52%	15.17%

○リスク
預り資産上位20銘柄について、過去5年間の月次リターンの標準偏差(年率換算)

○リターン
過去5年間のトータルリターン(年率換算)

1.お客さまの最善の利益の追求 ～共通K P I～

顧客本位の業務運営に関する原則2:「顧客の最善の利益の追求」に対応

(1 1)外貨建一時払保険の運用損益別顧客比率

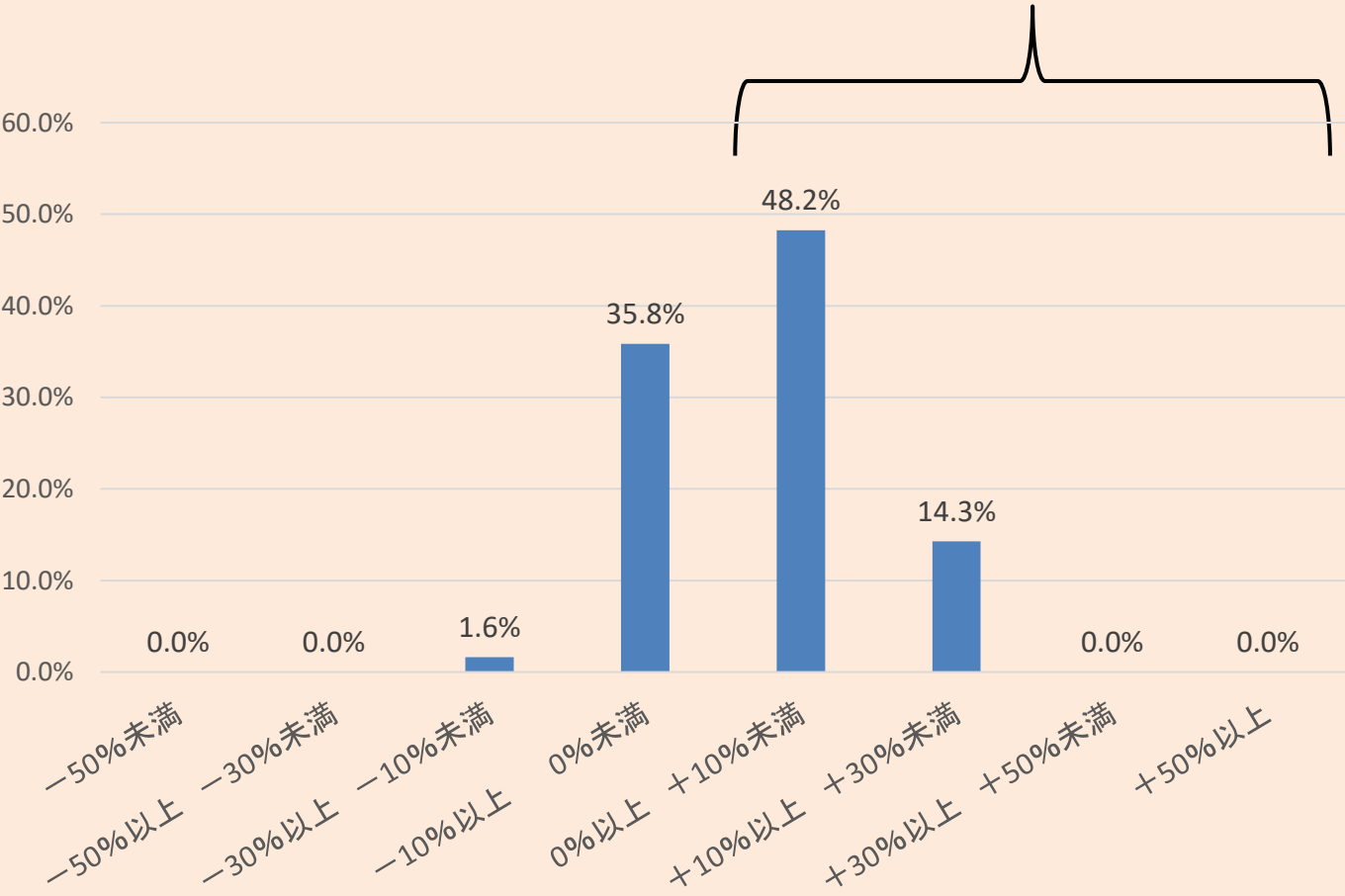
- ・当金庫で外貨建保険を保有しているお客さまについて、「（基準日時点の解約返戻金額＋基準日時点の既支払金額）－契約時点の一時払保険料」（いずれも円換算）を「契約時点の一時払保険料（円換算）」で除して算出し、運用損益顧客比率を示した指標です。
- ・2024年度（2025年3月末）は、運用損益がプラスのお客さまは62.5%という結果でした。
（2025年3月末時点の為替レートで円換算しました。）

※なお当金庫が取り扱っている外貨建一時払保険は2商品で、いずれも終身の保障性保険であり、死亡の際に保険金が支払われるしくみです。長期保有が前提であり、中途解約した場合は解約控除や解約時点の為替により一時払保険料を下回る場合があります。

また、当金庫は2021年3月に外貨建保険の取り扱いを開始したことから、お客さまの運用期間は4年に満たない短期実績となります。外貨建保険の「リスク・リターン」や「コスト・リターン」のデータは、5年以上の取り扱い実績が前提とされているため、これらのデータは掲載しておりません。

2024年度 実績

2025年3月末運用損益プラスのお客さまは62.5%でした。



1.お客さまの最善の利益の追求 ～共通K P I～

顧客本位の業務運営に関する原則2:「顧客の最善の利益の追求」に対応

(1 2)投資信託の預かり残高上位 2 0 銘柄

2025年3月末 実績

順位	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1位	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位	しんきんインデックスファンド225	0.88%	15.64%	14.38%
3位	AI(人工知能)活用型世界株ファンド	2.24%	15.33%	22.27%
4位	グローバルAIファンド	2.59%	27.28%	23.07%
5位	しんきんJリートオープン(毎月決算型)	1.49%	10.73%	3.21%
6位	しんきん3資産ファンド(毎月決算型)	1.49%	7.48%	8.44%
7位	新光US－REITオープン	2.23%	16.16%	12.28%
8位	グローバルSDGs株式ファンド	2.35%	12.35%	17.29%
9位	たわらノーロード先進国株式ファンド	0.10%	15.27%	24.29%
10位	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	1.71%	6.38%	2.49%
11位	しんきんグローバル6資産ファンド(毎月決算型)	1.60%	8.38%	10.22%
12位	のむラップ・ファンド(積極型)	1.74%	11.61%	15.64%
13位	たわらノーロード 日経225	0.14%	15.63%	15.39%
14位	グローバル・ロボティクス株式F(年2回)	2.60%	19.53%	20.57%
15位	たわらノーロードバランス(8資産均等型)	0.14%	8.14%	10.48%
16位	のむラップ・ファンド(普通型)	1.57%	8.43%	9.83%
17位	ダイワ・インド株ファンド	2.51%	16.29%	26.64%
18位	ニッセイ／パトナム・インカムオープン	2.20%	7.26%	6.12%
19位	グローバル・ハイクオリティ成長株Hなし	2.31%	20.69%	20.76%
20位	ワールド・インフラ好配当株式ファンド(毎月決算型)	2.51%	14.78%	19.32%

当金庫では、時間分散によるリスク軽減効果が期待できる「つみたて投資信託（定時定額）」の提案に力を入れており、9位の「たわらノーロード先進国株式ファンド」、13位の「たわらノーロード日経225」、15位の「たわらノーロードバランス(8資産均等型)」はいずれもNISAつみたて投資枠のつみたて型商品であり、つみたて投資信託(定時定額)の商品の残高は増加傾向にあります。

2.利益相反の適切な管理

顧客本位の業務運営に関する原則3:「利益相反の適切な管理」に対応

お客さまの利益が不当に損なわれることのないよう、「利益相反管理方針」に基づき適切に管理します。

(1) 「利益相反管理方針」に基づいた適切な管理

- ・大垣西濃信用金庫では、利益相反管理方針を策定し適切な管理をおこなっています。
※「利益相反管理方針」を当金庫ホームページに公表しております。
URL: https://www.ogakiseino-shinkin.co.jp/uploads/opposing_interests.pdf
- ・商品の提案時には、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、あらかじめ定められた方法によりチェックを行い、お客さまの利益を保護すると共に、お客さまの信頼を向上させるための取組を徹底しています。
- ・金融商品のご提案時には、販売手数料の多寡に関わらず、お客さまのニーズに合った適切な商品のご提案を行っています。
(特定の商品に係るいわゆる「推奨販売」は行っておらず、お客さまの意向に適合した商品群の中から比較の上お客さまに選んでいただいております。)
- ・商品の提供会社から当金庫が受領する手数料や取引条件等について、営業部門とは別に独立した部門が確認し、お客さまの利益が不当に害されることのないよう管理しています。

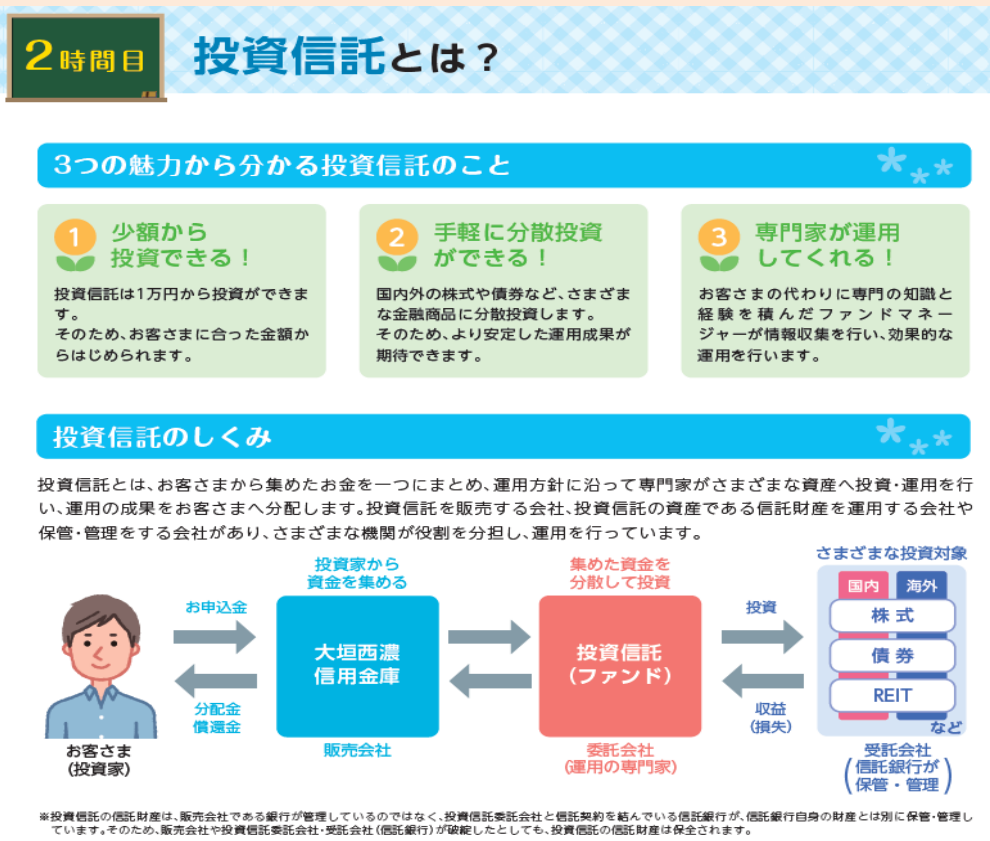
3.重要な情報の分かりやすい提供

顧客本位の業務運営に関する原則5:「重要な情報の分かりやすい提供」に対応

お客さまにご案内する金融商品の特性、リスクとリターンの関係や手数料等の重要な情報について、適切な資料を使用し分かりやすい表現を用いて説明します。

(1) 投資信託スタートガイドの活用

- ・お客さまの投資経験や金融知識などを考慮し、特に投資信託初心者のお客さまに対しては、投資信託とは何か、リスク等について等、お客さまにとってご理解いただきやすい図解による説明を行っています。



3.重要な情報の分かりやすい提供

顧客本位の業務運営に関する原則5:「重要な情報の分かりやすい提供」に対応

(2) リスクとリターンの説明

・リスクとは何か、変動の要因等他、リスクと上手につきあう基本的な方法として、「分散投資」「時間分散」「長期保有」のメリット等をお客さまに図解で説明しております。

3時間目

投資信託のリスクについて

投資信託のリスクとリターン

投資信託のリスクとは収益、損失の振れ幅の大きさのことです。大きなリターンを期待すればリスクも大きく、リスクを小さく抑えようとリターンも小さくなる傾向にあります。

リスクとリターンの関係

投資対象別リスクとリターンのイメージ

※上記はイメージ図であり、実際のリスクとリターンとは異なる場合があります。また、将来の運用成果等を保証するものではありません。

「分散投資」「時間分散」「長期保有」のメリットをわかりやすく図解説明しています。

リスクと上手につき合う3つの方法

「分散」・「長期」の方法なら、はじめての方でもリスクを抑えた運用がはじめやすい！

1分散投資

全ての卵を1つのカゴに入れるよりも、複数のカゴに分けて入れることで、不測の事態の際に割れる卵は少なくなります。投資においても複数の投資対象に分けることで、リスクを抑えることが期待できます。

2時間分散

一度にまとめて購入するのではなく、購入時期を分散することにより購入価額が平準化され、購入単価を抑えることが期待できます。

3長期保有

投資信託を運用するときは、短期的ではなく長期的な保有や運用を行うことで、値動きや運用成果を安定化することが期待できます。

投資信託スタートガイドより

ドル・コスト平均法とは

毎月一定金額を定期的に購入する方法です。

時間と価格の分散により、平均購入単価を安定させる効果が期待できます！

毎月10,000円ずつ積立購入した場合

	1か月目	2か月目	3か月目	4か月目	合計	平均購入単価
一括購入	40,000円 (40,000口)				40,000円 (40,000口)	10,000円
積立投資	10,000円 (10,000口)	10,000円 (8,333口)	10,000円 (14,285口)	10,000円 (9,090口)	40,000円 (41,708口)	9,590円

時間分散の手法である「ドル・コスト平均法」について、図解説明しております。

(投資信託スタートガイドより)

3.重要な情報の分かりやすい提供

顧客本位の業務運営に関する 原則4:「手数料等の明確化」、
原則5:「重要な情報の分かりやすい提供」に対応

(3) 手数料他費用の明確化

- ・投資信託は、委託会社や投資対象・リスク・手数料他費用等を一覧で表示し、情報を分かりやすく提供しております。
- ・また、インターネットのホームページ上においても一覧表を掲載し主な手数料・費用が分かりやすく表示しております。

投資信託取扱商品一覧

Daishin fund list

※主なリスクの番号については、裏面に詳示を表示しました。

主な投資対象と分類	区分	商品名	委託会社	主な投資対象	主なリスク	申込手数料 (消費税込み)	信託報酬(年率) (消費税込み)	信託財産留保額	解約代金の入金日 (申込日から起算)	決算日	分配金 受取選択
債券	海外	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	三菱UFJアセットマネジメント	世界主要先進国のソブリン債	①②	① 1億円未満 1.65% ② 1億円以上 1.1% *注	1.375%	なし	5営業日目	毎月17日	○
		NISA成長 しんきん海外ソブリン債セレクション(米国ソブリン債ポートフォリオ)	しんきんアセットマネジメント投信	米国のソブリン債	②	1.65%	1.045%	基準価額に対して0.1%	5営業日目	2,5,8,11月の15日	○
バランス	国内外	NISA成長 のむらっぴ・ファンド(保守型)	野村アセットマネジメント	国内外株式・国内外債券・世界REIT	①②③④⑤⑥	1.1%	1.188%	基準価額に対して0.3%	5営業日目	2月18日	○
		NISA成長 のむらっぴ・ファンド(普通型)	野村アセットマネジメント	国内外株式・国内外債券・世界REIT	①②③④⑤⑥	1.1%	1.353%	基準価額に対して0.3%	5営業日目	2月18日	○
		NISA成長 のむらっぴ・ファンド(積極型)	野村アセットマネジメント	国内外株式・国内外債券・世界REIT	①②③④⑤⑥	1.1%	1.518%	基準価額に対して0.3%	5営業日目	2月18日	○
		NISA成長 しんきん3資産ファンド(1年決算型)	しんきんアセットマネジメント投信	3つの資産(国内株式、海外債券、国内不動産投信)	①②③	2.2%	1.001%	基準価額に対して0.3%	5営業日目	9月20日	○
		NISA成長 しんきんグローバル6資産ファンド(1年決算型)	しんきんアセットマネジメント投信	6つの資産(国内外株式・国内外債券・国内外不動産投資信託)	①②③④⑤⑥	2.2%	1.111%	基準価額に対して0.3%	5営業日目	6月12日	○
		NISA成長 クリーンテック株式&グリーンボンド・ファンド(資産成長型) (愛称:みらいE earth)	大和アセットマネジメント	国内外クリーンテック関連株式・国内外グリーンボンド(債券)	①②③④	2.2%	1.144%	なし	6営業日目	5,11月の11日	○
株式	国内	NISA成長 しんきんインデックスファンド225	しんきんアセットマネジメント投信	国内株式	③	なし	0.88%	なし	4営業日目	1月13日	—
		NISA成長 しんきん好配当利回り株ファンド	しんきんアセットマネジメント投信	国内株式(配当利回りに着目し銘柄選択を行う)	③	1.1%	1.1%	基準価額に対して0.3%	4営業日目	8月6日	○
		NISA成長 トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド	三井住友DSアセットマネジメント	トヨタ自動車株式会社およびそのグループ会社の株式	③	1.65%	0.759%	なし	5営業日目	11月13日	○
		NISA成長 ジャパン半導体株式ファンド	日興アセットマネジメント	国内の半導体関連株式	③	3.3%	1.584%	なし	5営業日目	12月20日	○
	国内外	NISA成長 しんきん全世界株式インデックスファンド	しんきんアセットマネジメント投信	日本を含む世界の株式	③④	2.2%	0.4565%	なし	5営業日目	7月5日	○
		NISA成長 グローバルSDGs株式ファンド	三井住友DSアセットマネジメント	日本を含む世界のSDGs関連株式	③④	3.3%	1.694%	なし	6営業日目	2月7日	○
		NISA成長 グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド (愛称:未来の世界)	アセットマネジメント One	日本を含む世界の株式							
		NISA成長 イノベティブ・カーボニュートラル戦略ファンド	三井住友DSアセットマネジメント	日本を含む世界のカーボニュートラル関連株式							
		NISA成長 グローバルAIファンド	三井住友DSアセットマネジメント	日本を含む世界のAI関連株式							
		NISA成長 グローバルロボティクス株式ファンド(年2回決算型)	日興アセットマネジメント	国内外のロボット関連株式							
			サイバーセキュリティ株式オープン(為替ヘッジなし)予想分配金提示型	三菱UFJアセットマネジメント	日本を含む世界のサイバーセキュリティ関連株式						
	海外	NISA成長 しんきんS&P500インデックスファンド	しんきんアセットマネジメント投信	米国株式							
		NISA成長 AI(人工知能)活用型世界株ファンド (愛称:ディープAI)	しんきんアセットマネジメント投信	米国株式							

投資信託に関する主なリスク

① 主に国内債券を投資対象とするファンド

金利変動等による組入債券の価格変動、組入債券の発行者の信用状況の変化等により基準価額が下落し、元本欠損が生ずることがある。

② 主に海外債券を投資対象とするファンド

金利変動等による組入債券の価格変動、組入債券の発行者の信用状況の変化、為替相場の変動等により基準価額が下落し、元本欠損が生ずることがある。

③ 主に国内株式を投資対象とするファンド

組入株式の価格変動、組入株式の発行者の信用状況の変化等により基準価額が下落し、元本欠損が生ずることがある。

④ 主に海外株式を投資対象とするファンド

組入株式の価格変動、組入株式の発行者の信用状況の変化、為替相場の変動等により基準価額が下落し、元本欠損が生ずることがある。

⑤ 主に国内不動産投信を投資対象とするファンド

組入不動産投資信託証券の価格変動、組入不動産投資信託証券の発行者の信用状況の変化等により基準価額が下落し、元本欠損が生ずることがある。

⑥ 主に海外不動産投信を投資対象とするファンド

組入不動産投資信託証券の価格変動、組入不動産投資信託証券の発行者の信用状況の変化、為替相場の変動等により基準価額が下落し、元本欠損が生ずることがある。

裏面に投資信託に関する主な
リスクを掲載しています。

ホームページ上の一覧表

主な投資対象と分類	区分	商品名	委託会社	主な投資対象	主なリスク	申込手数料 (消費税込み)	信託報酬 (年率) (消費税込み)	信託財産留保額	解約代金の入金日 (申込日から起算)	決算日	分配金 受取選択
債券	海外	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	三菱UFJアセットマネジメント	世界主要先進国のソブリン債	②	① 1億円未満 1.65% ② 1億円以上 1.1%	1.375%	なし	5営業日目	毎月17日	○
		NISA成長 しんきん海外ソブリン債セレクション (米国ソブリン債ポートフォリオ)	しんきんアセットマネジメント投信	米国のソブリン債	②	1.65%	1.045%	基準価額に対して0.1%	5営業日目	2,5,8,11月の15日	○
バランス	国内外	NISA成長 のむらっぴ・ファンド(保守型)	野村アセットマネジメント	国内外株式・国内外債券・世界REIT	①②③④⑤⑥	1.1%	1.188%	基準価額に対して0.3%	5営業日目	2月18日	○
		NISA成長 のむらっぴ・ファンド(普通型)	野村アセットマネジメント	国内外株式・国内外債券・世界REIT	①②③④⑤⑥	1.1%	1.353%	基準価額に対して0.3%	5営業日目	2月18日	○
		NISA成長 のむらっぴ・ファンド(積極型)	野村アセットマネジメント	国内外株式・国内外債券・世界REIT	①②③④⑤⑥	1.1%	1.518%	基準価額に対して0.3%	5営業日目	2月18日	○
		NISA成長 しんきん3資産ファンド(1年決算型)	しんきんアセットマネジメント投信	3つの資産(国内株式、海外債券、国内不動産投信)	①②⑤	2.2%	1.001%	基準価額に対して0.3%	5営業日目	9月20日	○
		NISA成長 しんきんグローバル6資産ファンド(1年決算型)	しんきんアセットマネジメント投信	6つの資産(国内外株式・国内外債券・国内外不動産投資信託)	①②③④⑤⑥	2.2%	1.111%	基準価額に対して0.3%	5営業日目	6月12日	○

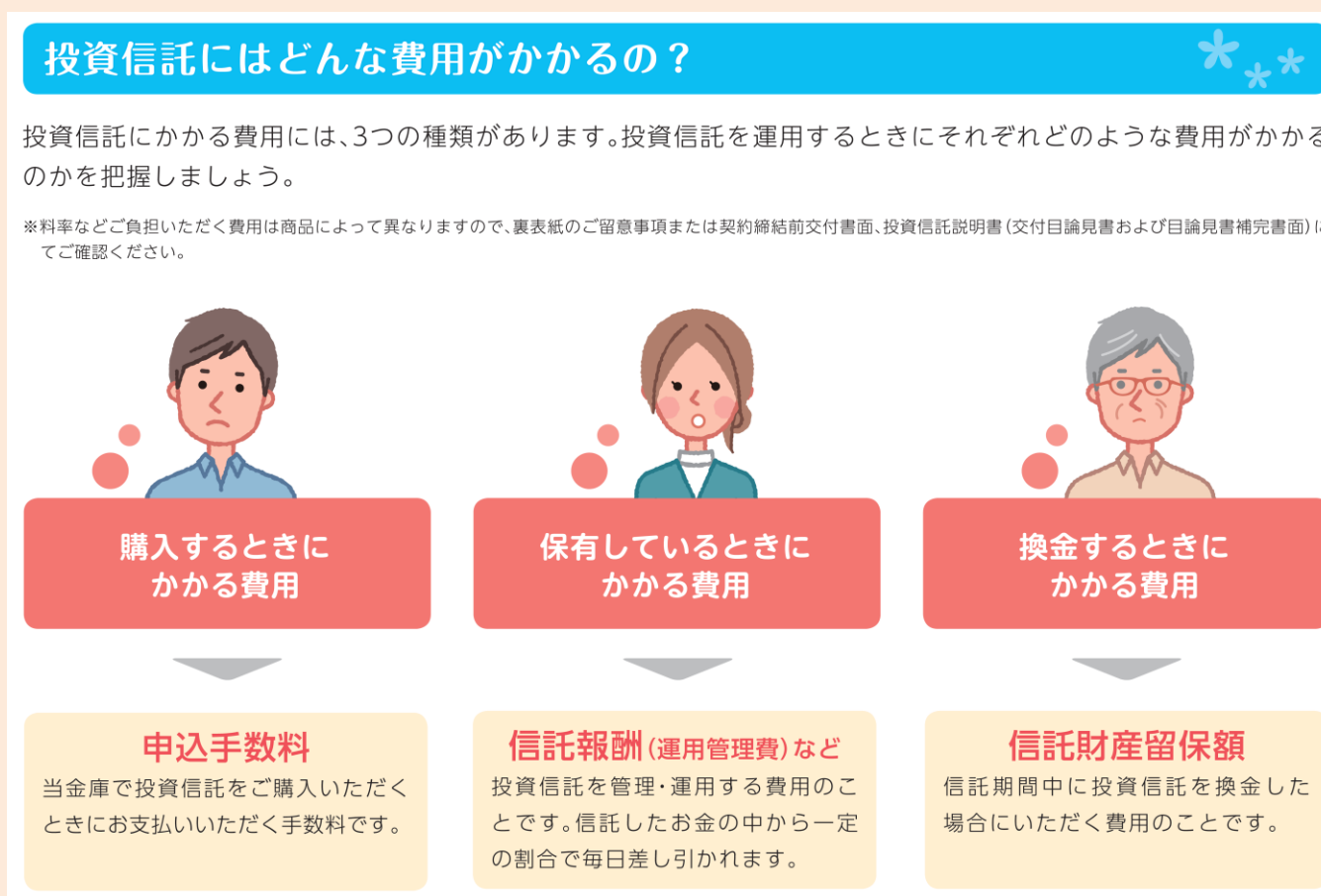
13

3.重要な情報の分かりやすい提供

顧客本位の業務運営に関する 原則4:「手数料等の明確化」、
原則5:「重要な情報の分かりやすい提供」に対応

(4) 手数料・費用についての解説

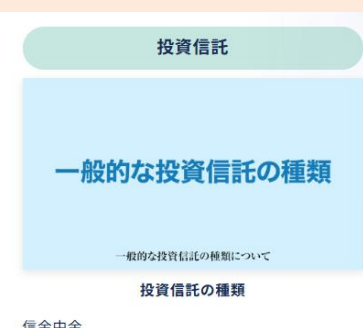
- 投資信託の手数料他費用の内容については、「投資信託スタートガイド」や当金庫ホームページの投資信託説明箇所を使い、どんな時にかかる費用なのか、どのような形で支払われるのかを解説しております。



投資信託スタートガイドより

(5) ホームページにおける解説

- お客さまの金融リテラシー情報提供の一環としてホームページ上に動画で学べる資産形成や商品・NISA制度等を解説しています。（信金中央金庫・委託会社等の協力により、動画提供を得ています。）

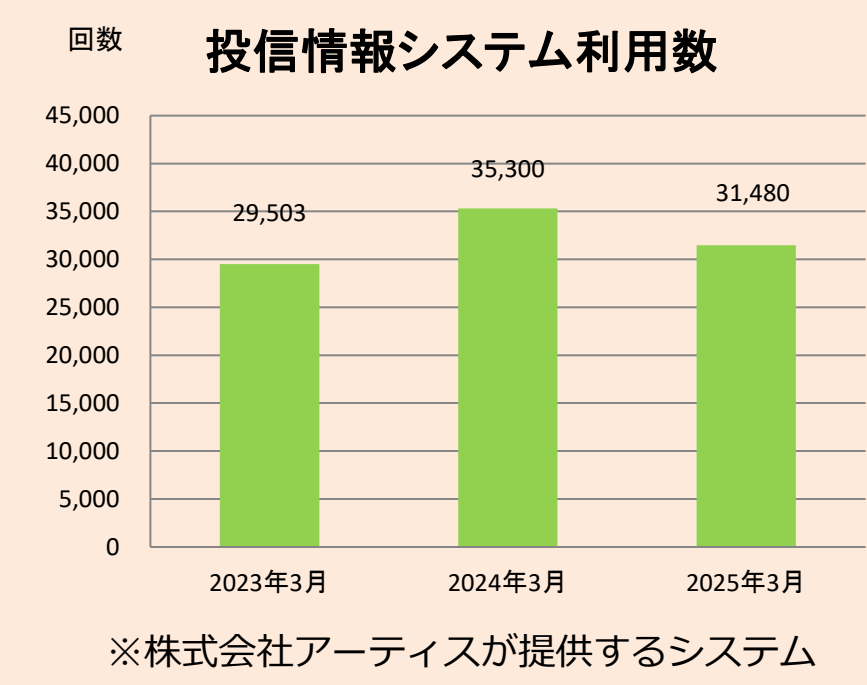


3.重要な情報の分かりやすい提供

顧客本位の業務運営に関する原則5:「重要な情報の分かりやすい提供」に対応

(6) 投資信託情報システムの提供

- ・ホームページの投資信託情報システムにより、どなたでも当金庫の投信商品について基準価額や商品内容、購入手数料他費用、騰落率等を一覧で把握できます。
- これらの目で見える情報により商品の内容を比較することができ、商品選定に役立てることができます。
- ・職員に対し本システムを使った説明方法を研修し、またお客様に対しては本システムの使い方等を販売時にご説明するなどして、商品選択時や運用状況把握の際に、よりタイムリーな商品状況をお伝えできるよう、活用しています。



基準価額の一覧

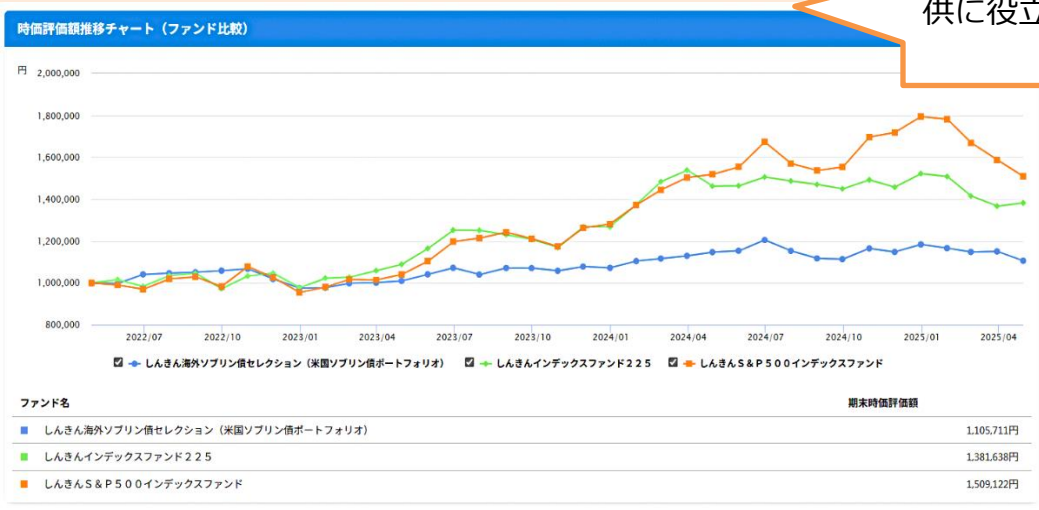
投資対象	ファンド名	運用会社	基準価額 (円)	前日比 (円)	純資産総額 (億円)	累積リターン (%) (計算日: 2025/05/02)			文付目録見書	運用報告書	比較・分析
						6ヵ月	1年	3年			
債券 (海外)	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	三菱UFJアセットマネジメント	5,217	+82	2,479.07	-1.41	-1.82	+8.30			
債券 (海外)	しんきん海外ソブリン債セレクション (米国ソブリン債ポートフォリオ)	しんきんアセットマネジメント	11,060	+183	2.90	-2.17	-1.17	+12.27			
バランス (国内外)	投資のソムリエ	アセットマネジメントONE	9,948	+20	2,800.04	-3.74	-2.80	-7.84			
バランス (国内外)	しんきん3資産ファンド (毎月決算型)	しんきんアセットマネジメント	8,509	+71	582.16	+3.16	+1.16	+22.60			
バランス (国内外)	しんきんグローバル6資産ファンド (毎月決算型)	しんきんアセットマネジメント	10,194	+109	188.15	-0.59	+0.83	+16.03			
株式 (国内)	しんきんインデックスファンド225	しんきんアセットマネジメント	26,725	+270	797.10	-2.81	-2.99	+41.35			
株式 (国内)	しんきん好配当利回り株ファンド	しんきんアセットマネジメント	30,182	+32	268.01	+3.53	+2.09	+62.58			
株式 (国内)	トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド	三井住友VISアセットマネジメント	38,331	+266	1,996.02	+11.36	-15.12	+39.68			
株式 (国内外)	グローバルSDGs株式ファンド	マ	20,658	+358	258.77	-5.98	-1.20	+35.74			

直近のデータが表示されており、商品の情報収集に役立てることができます。

商品毎の基本情報や商品のリスク等をご覧頂けます。この画面を使い、分かりやすい説明を心がけております。



チャート機能を使い、商品別の時価評価をグラフで比較することができ、分かりやすい情報提供に役立てています。



3.重要な情報の分かりやすい提供

顧客本位の業務運営に関する 原則4:「手数料等の明確化」、
原則5:「重要な情報の分かりやすい提供」に対応

(7) 重要情報シートの活用

- ・取扱い金融商品の種類や商品ラインナップの考え方、相談窓口などを一目でご理解いただけるよう、重要情報シート(金融事業者編)をホームページに掲載しております。(2022年6月より)
- ※重要情報シート(金融事業者編)
掲載 URL:https://www.ogakiseino-shinkin.co.jp/uploads/important_sheet.pdf
- ・お客さまが投資信託や保険商品などの金融商品に関する重要な情報を一目で把握し、商品の比較を横断的にしていただけるよう、重要情報シート(個別商品編)を作成し、活用をしております。
重要情報シートには、主に商品内容、リスクと運用実績、費用、換金・解約の条件、利益相反の可能性などを記している他、お客さまの目線に立った質問例なども記載しております。

※なお、当金庫はファンドオブファンズ方式の投資信託や外貨建一時払保険など、パッケージ化された商品のお取り扱いがございますが、これらのパッケージを構成する商品を当金庫でご購入いただくことはできません。

重要情報シートサンプル 金融事業者編

重要情報シートサンプル 個別商品編

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る

 **大垣西濃信用金庫**

重要情報シート(金融事業者編)

1. 当金庫の基本情報 (当金庫はお客さまに金融商品の販売又は販売仲介をする者です)

信用金庫名	大垣西濃信用金庫		
登録番号	東海財務局長(登録)第29号		
加入協会	無		
当金庫の概要を記したWEBサイト	https://www.ogakiseino-shinkin.co.jp/index.html		

2. 取扱商品 (当金庫がお客さまに提供できる金融商品の種類は次のとおりです)

円預金	○	外貨預金	○
国内株式	—	外国株式	—
円建債券(個人向け国債、利付国債)	○	外貨建債券	—
特殊な債券(住継債等)	—	投資信託	○
ラップ口座	—	ETF、ETN	—
REIT	—	その他の上場商品	—
保険(投資リスクなし)	○	保険(投資リスクあり)	○
金銭信託(信金中央金庫の代理店としての取扱い)	○	その他: NISA、つみたてNISA、iDeCo等お客さまの資産形成に資する制度もご案内しております。	

3. 商品ラインナップの考え方 (商品選定のコンセプトや留意点は次のとおりです)

■お客さまのニーズやライフプランにお応えするため、お客さまにご資産の状況、取引経験、知識、目的、リスク許容度等に応じて最適な商品をご選択いただけるよう幅広い商品を取揃えております。

■商品選定にあたっては類似する複数の商品について商品の分かりやすさ、リスクや運用実績、お客さまにご負担いただく費用等を比較検討し、お客さまによりご満足いただける商品ラインナップになるよう努めております。

■お客さまの多様なニーズやライフプランの変化にお応えできるよう商品ラインナップの見直し、サービスの充実を図っております。

4. 苦情・相談窓口

当金庫お客様相談窓口	コンプライアンス統括部 0120-167-506 (受付時間 平日9:00~17:00)
信用金庫共通の相談窓口	全国しんさん相談所(一般社団法人 全国信用金庫協会) 03-3517-5825 (受付時間 平日9:00~17:00)
金融庁金融サービス利用者相談室	0570-016811(03-5251-6811) (受付時間 平日10:00~17:00)

2022年6月

お客様が負担する手数料等費用が、どのようなサービスの対価に関わるのかを重要情報シートにより説明しております。

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る

 **大垣西濃信用金庫**

重要情報シート(個別商品編)

1. 商品等の内容 (当金庫は、組成会社等の委託を受け、お客様に商品の販売の勧誘を行っています)

金融商品の名称・種類	しんきんインテックスファンド225・証券投資信託
組成会社(運用会社)	しんきんアセットマネジメント投資株式会社
販売委託元	しんきんアセットマネジメント投資株式会社
金融商品の目的・機能	わが国の株式市場の動きと長期成長をとらえることを目標に、日経平均株価(日経225)に連動する投資成果の獲得を目指します。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	中長期での資産形成を目的とし、元本割れリスクを許容する方
パッケージ化の有無	パッケージ化商品ではありません。
クーリング・オフの有無	クーリング・オフ(契約日から一定期間、解除できる仕組み)の適用はありません。

次のような質問があればお問い合わせください

①あなたの金庫が提供する商品のうち、この商品が、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいという根拠は何か。

②この商品を購入した場合、どのようなフォローアップを受けることができるのか。

③この商品が複数の商品を組み合わせたものである場合、個々の商品購入と比べて、どのようなメリット・デメリットがあるのか。

2. リスクと運用実績 (本商品は、元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります)

損失が生じるリスクの内容	当ファンドは、主に株式を投資対象としますので、株式の価格の下落や発行体の経営状態の悪化などの影響により、基準価額が下落し、損失を被ることがあります。主なリスクは以下のとおりです。価格変動リスク、信用リスク、流動性リスク
(参考)過去1年間の収益率	18.9% (2024年7月末現在の騰落率)
(参考)過去5年間の収益率	平均: 12.9% 最低: -11.0%(2022年9月末) 最高: 54.8%(2021年3月末); (2019年8月~2024年7月の各月末における直近1年間の騰落率)

次のような質問があればお問い合わせください

④上記のリスクについて、私が理解できるように説明してほしい。

⑤相対的にリスクが低い類似商品はあるのか。あればその商品について説明してほしい。

3. 費用 (本商品の購入又は保有には、費用が発生します)

購入時に支払う費用 (販売手数料など)	詳細は交付目論見書の「ファンドの費用・税金」の箇所に記載しています。
継続的に支払う費用 (信託報酬など)	運用管理費用(信託報酬) 年率0.88%(税抜0.80%)。その他費用・手数料等が実費でファンドから支払われます。これは事前に利率、上限等を表示することはできません。

次のような質問があればお問い合わせください

⑥

⑦

5. 当金庫の利益とお客様の利益が反する可能性

当金庫がお客様にこの商品を販売した場合、当金庫は、お客様が支払う運用管理費用(信託報酬)のうち、組成会社から年率0.495%(税抜0.45%)の手数料を頂きます。これは交付運用報告書等各種書類の送付、顧客口座の管理および購入後の情報提供等の対価です。	
当金庫は、この商品の組成会社等との間で資本関係等の特別な関係はありません。	
当金庫の営業職員に対する業績評価上、この商品の販売が他の商品の販売より高く評価されるような場合はありません。	

※利益相反の内容とその対処方針については、当庫ホームページの「お客様本位の業務運営に関する基本方針」をご参照ください。
(URL) https://www.ogakiseino-shinkin.co.jp/daishin/dl_files/kanyuhoushin/fiduciary_duty.pdf

次のような質問があればお問い合わせください

⑧あなたの金庫が得る手数料が高い商品など、私の利益よりあなたの金庫やあなたの利益を優先した商品を私に薦めていないか。私の利益よりあなたの金庫やあなたの利益を優先する可能性がある場合、あなたの金庫では、どのような対策をとっているのか。

6. 租税の概要 (NISA、つみたてNISA、iDeCoの対象が否かもご確認ください)

分配時には配当所得として普通分配金に対して20.315%の所得税および地方税が課税されます。	
換金(解約)時および償還時には譲渡所得として差益(譲渡益)に対して20.315%の所得税および地方税が課税されます。	
この商品は成長投資枠の対象です。	

※ 詳細は交付目論見書の「ファンドの費用・税金」の箇所に記載しています。

表面

裏面

16

4.お客さまにふさわしいサービスの提供

顧客本位の業務運営に関する原則6:「顧客にふさわしいサービスの提供」に対応

お客さまの多様なニーズにお応えするために、商品・サービスの充実を図ると共に、お客さまの知識・経験・財産の状況、投資目的に沿ったご提案をします。

- ・お客さま一人ひとりのライフプランやニーズ、リスクの考え方他知識経験・資産の状況等をお客様にお尋ねした上で、横断的な商品のご提案を致します。
- ・高齢者のお客さま（75歳以上）に金融商品をご提案する際は、営業店長又は役席者の同席のもと十分な説明を行っております。また、複数回面談や75歳未満のご家族の同席をいただくなどし、より慎重なご提案・販売態勢を確保しております。
- ・金融商品・サービスをご購入ご利用いただいた後も、お客さまに寄り添い、必要な情報やアドバイスを継続的に提供しております。
- ・外貨建保険を契約されたお客さまの中で目標設定をされたお客さまに対しては、目標達成期近のご案内と共に目標値を変更できることや現在の運用状況、長期保有のメリット等をお知らせするアフターフォローを行っております。
- ・特に投資信託・外貨建保険・変額保険を保有中の高齢者（75歳以上）のお客さまに対しては、1年に1回定期的に運用状況や契約商品の商品性確認等のアフターフォローを実施しています。

（１）投資信託ラインナップ

印…今年度増加した対象分類

投資信託対象分類		取扱商品数			商品構成比		
		2023年3月	2024年3月	2025年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月
債券	海外債券	2	2	2	7.7%	6.9%	6.1%
バランス型	国内外バランス型	4	6	6	15.4%	20.7%	18.2%
株式	国内株式	3	3	4	11.5%	10.3%	12.1%
	国内外株式	6	6	7	23.1%	20.7%	21.2%
	海外株式	4	2	4	15.4%	6.9%	12.1%
リート	国内リート	2	2	2	7.7%	6.9%	6.1%
	国内外リート	1	1	1	3.8%	3.4%	3.0%
	海外リート	1	1	1	3.8%	3.4%	3.0%
つみたて専用商品	国内外バランス型	1	4	4	3.8%	13.8%	12.1%
	国内株式	1	1	1	3.8%	3.4%	3.0%
	海外株式	1	1	1	3.8%	3.4%	3.0%
合計		26	29	33	100.0%	100.0%	100.0%

- ・2024年9月に4商品を導入し、ラインナップの充実を図りました。

（２）生命保険ラインナップ

生命保険種類			取扱商品数			商品構成比		
			2023年3月	2024年3月	2025年3月	2023年3月	2024年3月	2025年3月
個人年金保険	平準	払	2	2	2	18.2%	18.2%	18.2%
終身保険	平準	払	1	1	1	9.1%	9.1%	9.1%
	一時	払	4	4	4	36.4%	36.4%	36.4%
医療保険	平準	払	1	1	1	9.1%	9.1%	9.1%
がん保険	平準	払	1	1	1	9.1%	9.1%	9.1%
変額保険	平準	払	1	1	1	9.1%	9.1%	9.1%
定期保険	平準	払	1	1	1	9.1%	9.1%	9.1%
合計			11	11	11	100.0%	100.0%	100.0%

- ・お客さまの多様なニーズにお応えするため、商品カテゴリーのバランスに考慮し定期的に商品の充実を図っております。

（３）金融商品の組成について

- ・当金庫は事業形態上、金融商品の組成に携わる金融事業者には該当しません。

4.お客さまにふさわしいサービスの提供

顧客本位の業務運営に関する原則6:「顧客にふさわしいサービスの提供」に対応

(4) 「しんきん預かり資産ナビ」の活用

- ・タブレット上の「しんきん預かり資産ナビ」を活用して、お客さま一人ひとりの属性（年齢、資産状況や意向、投資経験の有無、リスク許容度等をお聞きした上でお客さまにふさわしい金融商品を比較しながら提案しています。
- ・なお、本システムでは、お客さまのニーズに合う商品が投資信託・保険・債券のカテゴリの中から横断的に表示されるため、幅広い選択肢の中からお客さまにご提案をすることができるほか、お客さまの理解度や重要事項の説明履歴、アターフォロー時のお客さまの発言等をシステム入力することにより、きめ細やかなサービスの提供に役立てています。

ログインユーザー：一般職員 ログイン店：0064 本巣支店 取扱店：0064 本巣支店

メインメニュー

おお客様カルテ

販売処理

専ら保険範囲・同意書取得

随時印刷

アフターフォロー

解約・定時定額契約変更処理

案件再開・一覧

その他業務

管理メニュー

検索処理

書類取込

顧客・案件管理状況

面談記録

インターネット注文一覧

面談記録確認

申請状況確認

契約締結時書面交付

本部メニュー

約定処理 (0)

金融商品の販売・解約・口座開設等の事務処理以外にも、アフターフォローやお客さまの情報入力としても活用しています。

店舗切り替え
パスワード変更
タブレットモードへ
件数更新
証明書ダウンロード

取扱可能科目
投資信託
公共債
医療・がん・損保以外
医療・がん
保険(損害保険)

お客さまとの会話の中で、投資経験や投資に関する関心度などお聞きする中で、より細やかなアドバイスをしております。

商品の選択に関する事項

リスクの考え方【運用目的】

資金性格・運用期間

払込方法

資産等の状況等

運用予定額 100万円程度

年収 500万円程度

金融資産 800万円程度、うちリスク資産100万円程度

その他参考になる事項

取引

公社債投資

株式投資

債券(国債を含む)

株式

外貨預金

外国投資

特定保険

※「特定保険」とは、実額・外貨建・MVAタイプ(解約返戻金が市場金利等に連動して変動するもの)の保険をいいます。

株式相場や為替相場

経済新聞・経済雑誌等

資金原資

現金・普通預金

定期預金・定期積金 (満期金 解約金)

その他金融商品 (商品種類: 満期金 解約金・売却金)

借入金

その他

運用経験・知識

投資経験

知識

研修環境

投資に対する関心

研修環境

資金原資

表示

<参考> 運用目的適合商品

No	科目	商品分類	商品
1	投資信託	債券型	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)
2	投資信託	債券型	しんきん海外ソブリン債セレクション (米国)
3	投資信託	バランス型	クリーンテック株式&グリーンボンド・ファンド (資産成長)
4	投資信託	バランス型	しんきん3資産ファンド (1年決算型)
5	投資信託	バランス型	しんきんグローバル6資産ファンド (1年決算型)
26	投資信託	株式型	トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド
27	投資信託	株式型	トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド
28	公共債	個人向け国債	個人向け国債
29	公共債	利付国債	利付国債
30	保険	医療・がん・損保以外	えらべる外貨建一時払終身

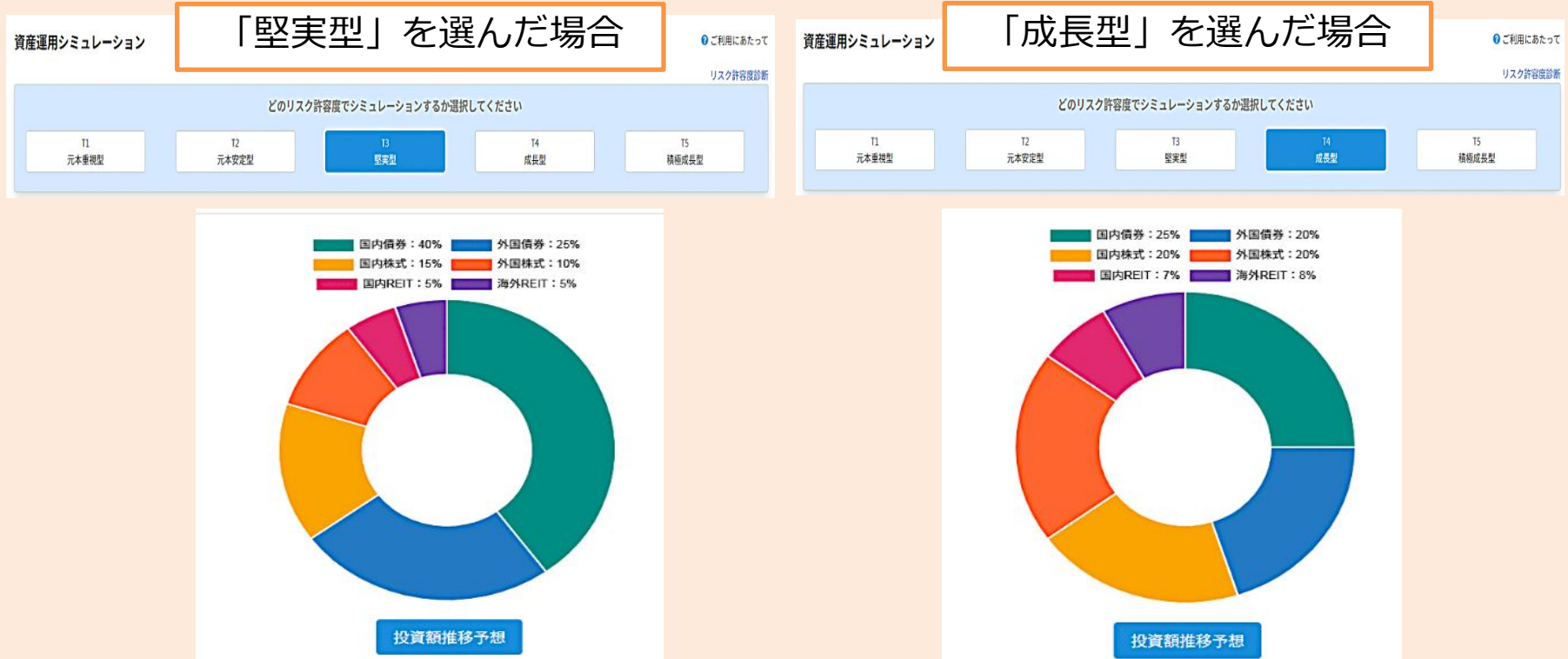
お客さまのニーズや条件に合った商品が横断的に表示されます。

4.お客さまにふさわしいサービスの提供

顧客本位の業務運営に関する原則6:「顧客にふさわしいサービスの提供」に対応

(5) リスク許容度に応じたポートフォリオ(投資資産割合)

- ・ホームページ上の「投資信託情報システム」の資産運用シミュレーションにより、お客さまのリスクの考え方にマッチした投資資産割合をご提案しています。



(6) 金融商品の組成会社との連携

- ・当金庫は事業形態上、金融商品の組成に携わる金融事業者には該当しませんが、販売会社として金融商品組成会社と情報連携し、質の高い提案や顧客フォローに繋げていきます。

※情報連携対象となる投資信託のリストに基づき、当金庫は運用・分配手法が特殊な商品について、顧客の運用状況や属性等をフォーマットを活用し、令和7年12月末までに第1回目として投資信託委託会社と情報連携する予定です。(その後は3カ月毎に情報連携を行う予定です。)

- ・当金庫は情報連携の結果、金融商品の組成会社からお客さまの属性やリスクの考え方等に見合った金融商品(商品の想定顧客)の情報を得ることにより、さらにお客さまの「想い」に寄り添ったご提案を致します。
- ・当金庫は金融商品の組成会社の理念や体制整備・取組み等他、組成・提供・管理等の情報を得ることにより、商品選定時等の参考と致します。
- ・金融商品の組成会社から商品検証の還元があった場合は速やかに対応し、お客さまにとってわかりやすい情報提供を行うために、提供された資料を積極的に活用致します。

販売会社から投資信託委託会社へ送付する
情報連携フォーマットの記入のイメージ

統計データID	ファンド名称	対象年月	人数	口数
001	ABCファンド	20250130	###	###
＼	ABCファンド	20250130	###	###
170	ABCファンド	20250130	###	###
001	ABCファンド	20250228	###	###
＼	ABCファンド	20250228	###	###
170	ABCファンド	20250228	###	###
＼	ABCファンド	＼	###	###
001	ABCファンド	20250630	###	###
＼	ABCファンド	20250630	###	###
255	ABCファンド	20250630	###	###
001	XYZファンド	20250130	###	###
＼	XYZファンド	20250130	###	###
170	XYZファンド	20250130	###	###

5.職員に対する適切な動機づけの枠組み等

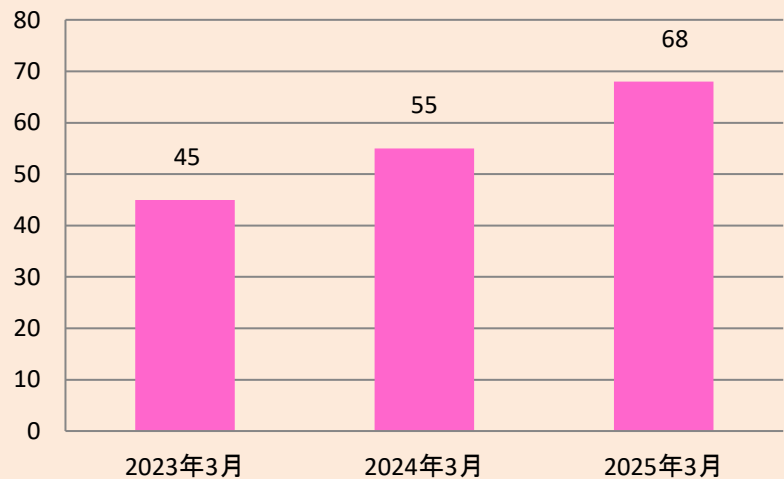
顧客本位の業務運営に関する原則7:「従業員に対する適切な動機づけの枠組み等」に対応

お客さまの最善の利益のため、高い専門性とコンサルティング能力を備えた人材の育成と、専門性を身に付けるための資格取得支援等に取り組みます。

(1) マネーアドバイザー（MA）の育成

- お客さまのライフプラン・資産状況等に合わせ、様々な金融商品・サービス等について適切なアドバイスを提供するため、高い専門性とコンサルティング能力を身につけたマネーアドバイザーの育成を図っております。
- MA資格取得者に対し、知識のブラッシュアップを図るため定期的にMAフォローアップ研修を開催、フィデューシャリー・デューティー・金融商品販売上のコンプライアンス・商品知識等について学ぶ機会を活用し、お客さまに何が最適なのか、お客さまに寄り添い一緒に考えることのできる人材育成を実施しています。
- 外貨建保険や変額保険の販売時は、お客さまにリスクや費用等を十分に理解していただけるよう、専門教育を受けたMAが募集人と同席することを販売条件としており、お客さまの利益が不当に害されることの無いよう管理しています。

MA人数推移



MA関連研修実施回数	2023年度	2024年度
MA研修	9	10
MAフォローアップ研修	7	6
合計	16	16

MA制度は2018年4月に発足しました。育成期間を経て、高い専門性とコンサルティング能力により、お客様のご意向に沿った適切なアドバイスを提供しております。MAは毎年計画的に育成し、2025年3月末現在68名となっております。



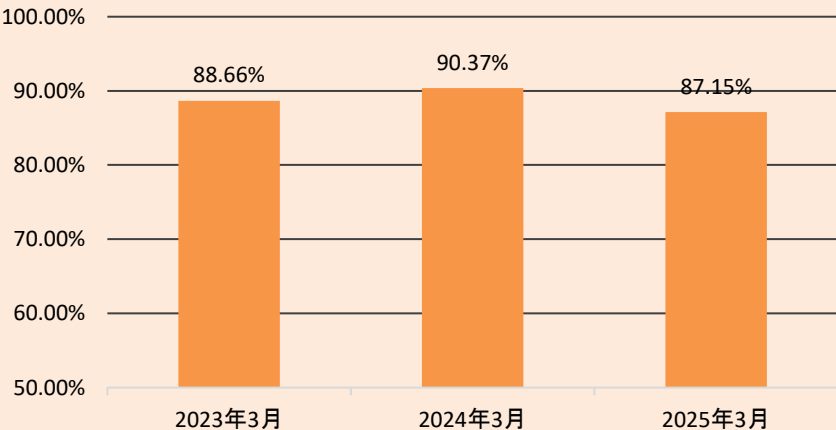
2024年度MA研修の様子

(2) FP資格（3級以上）の資格取得支援

- お客様をサポートするために必要な知識を身につけるよう、職員に対し通信教育受講勧奨やセミナー等の支援を通して、FP取得者の増加を図っております。

資格	FP3級以上資格取得者割合推移		
	2023年3月	2024年3月	2025年3月
職員数	432名	405名	389名
取得人数	383名	366名	339名
取得割合	88.66%	90.37%	87.15%

FP3級以上資格取得者割合推移



5.職員に対する適切な動機づけの枠組み等

顧客本位の業務運営に関する原則7:「従業員に対する適切な動機づけの枠組み等」に対応

(3) 職員に対する評価体系・動機づけ

- 職員に対しては2024年度実績48回の預り資産研修の中で、フィデューシャリー・デューティーやコンプライアンスについて随時教育し理解を深めていくための指導をしています。
- 当金庫では手数料の高い商品に偏重して販売することを抑制するため、職員の評価体系に収益目標は含まれておりません。
- お客さまの金融リテラシー向上につながる「職域セミナー開催等の取組み状況」を、業績評価体系に組み入れております。
- NISA・iDeCoの他、つみたて投資信託（定時定額）等を活用した「資産形成の啓発を図るための取り組み」を評価対象としています。

HR

NISAってなに？

NISA(少額投資非課税制度)～非課税のメリットを活かす～

[NISA(ニーサ)]とは、上場株式や株式投資信託等の配当所得や譲渡所得にかかる税金が非課税となる制度です。「成長投資税」と「つみたて投資税」があり、投資対象の商品、投資方法や年間非課税投資枠が異なるため、目的にあわせて活用ことができ、併用も可能です。併用した場合の年間非課税投資枠は最大360万円、非課税保有限度額は全体で1,800万円(うち長投資枠は、1,200万円)になります。

特定口座・一般口座を利用した場合

NISA口座を利用した場合

NISA制度の概要

	2024年からのNISA制度	2023年までのNISA制度
口座開設可能期間	2024年以降(恒久化)	2023年まで
年間投資枠	240万円	120万円
非課税保有期間	無期限	最長5年間
非課税保有限度額	生涯投資枠1,800万円 内枠で1,200万円	—
投資対象商品	投資信託・上場株式等 (個別に上場株式投資信託および毎月分配型の投資信託等を除く)	投資信託・上場株式等
投資方法	一括投資・積立投資	一括投資・積立投資

※(一般NISA)および(つみたてNISA)で保有している商品は、(一般NISA)へロールオーバーできません。非課税期間満了後は、課税口座へ移管されます。

NISA制度活用による非課税のしくみ

NISAを活用すると、分配金(普通分配金)や売却益は非課税になります。

投資元本

運用

売却益

分配金(普通分配金)

非課税

原則
税率 20.315%課税

しんきん iDeCo のご案内

公的年金で老後は安心？

65歳以上・夫婦の1か月の生活費 約282,000円

65歳以上・単身者の1か月の生活費 約158,000円

iDeCoとは？

自分で決めた額を積み立てて運用し、60歳以降に受け取る年金です。公的年金にプラスできる「もうひとつの年金」で、大きな税制優遇が特徴です。

3つの税制優遇でおトク

掛金は全額所得控除

運用益は非課税

受取時も控除あり

しんきん iDeCo ご利用の流れ

STEP2 運用する

STEP3 資産を受け取る

1以上、1,000円単位で掛金額をご自身で決定します。これによって、加入タイプや掛金の上限額が異なります。回まで変更が可能です。

第1号被保険者：20歳以上60歳未満の方

第2号被保険者：65歳未満の厚生年金保険被保険者、并合組合の組合員の方

第3号被保険者：第2号被保険者の被扶養配偶者で20歳以上60歳未満の方

任意加入被保険者：60歳以上65歳未満の方、海外居住の20歳以上65歳未満の方

投資信託スタートガイドより

信金中央金庫のチラシを活用しています

21

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

原 則		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。	P 2～P10
	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。	P 2～P10
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。	P 11 2(1)
	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	P11 2(1)
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。	P13～P14 3 (4) ・ P16 3 (7)
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。	P11 3(1) ～P16
	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	P12 3(2)・ P15～ P19 4(5)
	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否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）。	P16 3(7)※
	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誠実な内容の情報提供を行うべきである。	P11 3(1) ～P16
	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、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配意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。	P12 3(2) P15～P16
	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。	P12～P13・ P15～P16

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

原 則		取組状況の該当箇所
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、取引経験、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。	P17～P19
	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	P2～P3 1(2)・P17～P18 4(4)
	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。	P16 3(7)※
	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。	P17 4～P19
	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。	P11 2(1)・P17～P19 4(5)
	注 5 金融事業者は、従業員がその取り扱う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。	P3～P4 ・P14 3(5) ～ P17 ・P19 4(5)
	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。	P19 4(6)
	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。	P19 4(6)
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。	P20～P21
	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講じる代替策の内容について、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。	P20～P21

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

原 則		取組状況の該当箇所
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。	P19 4(6)
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。	P19 4(6)
	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。	P19 4(6)
	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。	P19 4(6)
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であるかを勘案し、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。	P19 4(6)
	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。	P19 4(6)
	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、取引経験、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。	P19 4(6)
	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、事前に取り決めを行うべきである。	P19 4(6)

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

原 則		取組状況の該当箇所
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等を検証し、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。
	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。
	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。
	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。
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。
	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、業績実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業績実績等を情報提供するべきである。
	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。

【ご紹介先】

部 署	大垣西濃信用金庫 営業推進部
電話番号	0584-75-6141(直通)
メールアドレス	eigyous@ogakiseino-shinkinbank.jp