

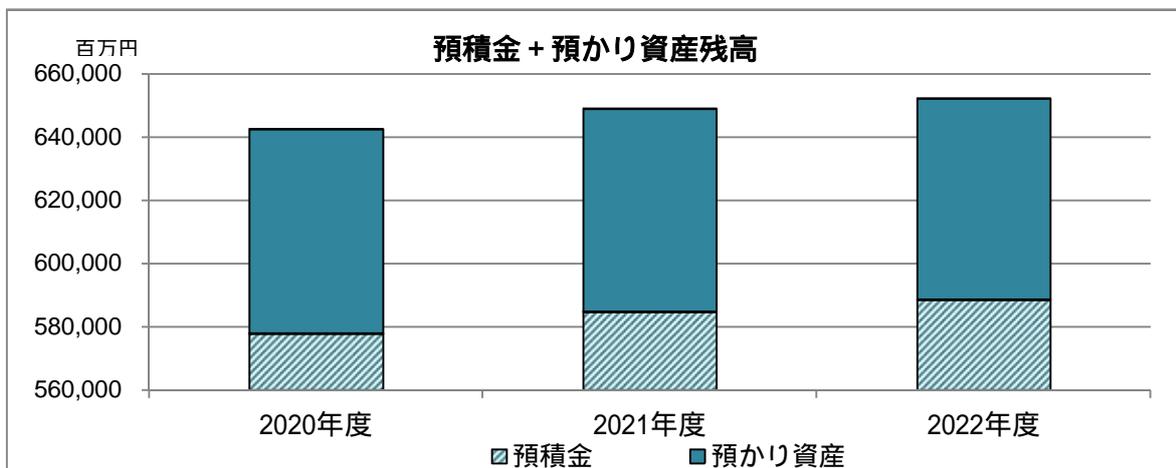
「お客様の資産形成および資産運用サポートに関する取組方針」に基づく取組状況

上記、「取組方針」に基づく、2022年度の取組状況をお知らせいたします。

1. 預積金と預かり資産の合計残高（期末残高）

（単位：百万円）

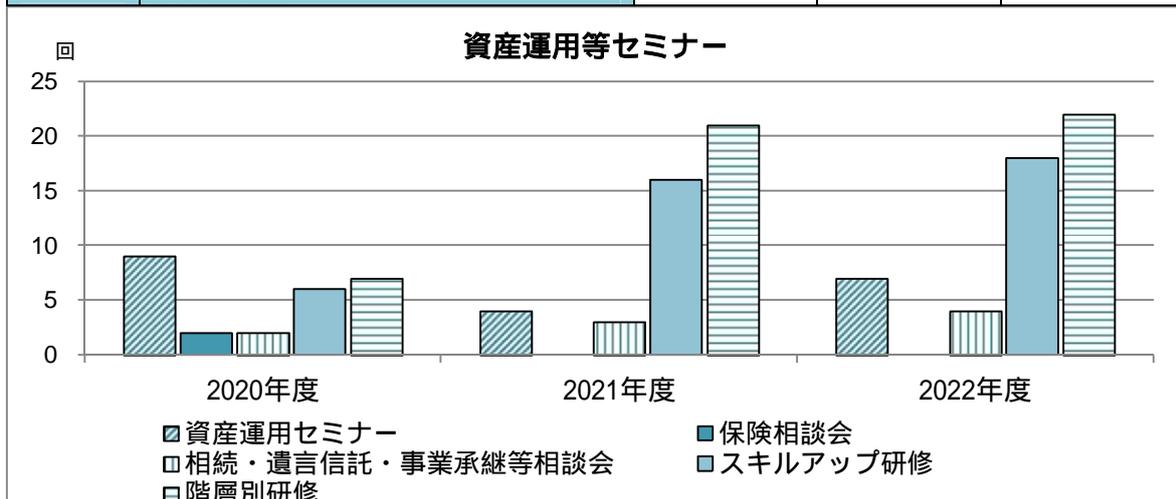
	2020年度	2021年度	2022年度
要求払計	377,849	385,888	395,606
定期性計	200,112	198,811	193,027
預積金合計（A）	577,961	584,700	588,634
投資信託	13,125	15,299	14,839
公共債	5,061	5,247	5,172
保険商品	46,528	43,803	43,662
預かり資産合計（B）	64,715	64,350	63,674
預積金 + 預かり資産（A）+（B）	642,677	649,050	652,309



2. お客様向け・職員向けセミナー開催数

（単位：回）

		2020年度	2021年度	2022年度
お客様向け	資産運用セミナー	9	4	7
	保険相談会	2	0	0
	相続・遺言信託・事業承継等相談会	2	3	4
職員向け	スキルアップ研修	6	16	18
	階層別研修	7	21	22



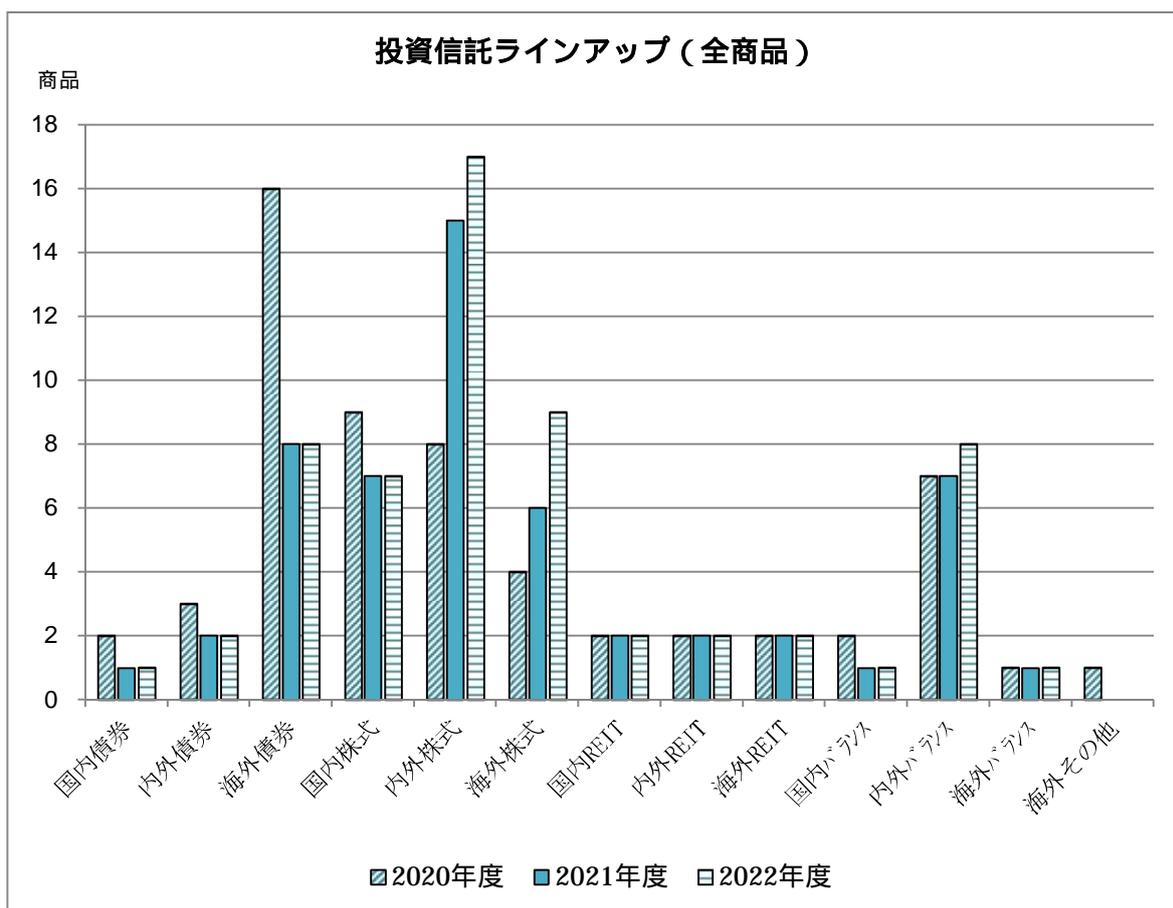
3. 投資信託ラインアップ数（全商品）

（単位：商品）

	2020年度	2021年度	2022年度
国内債券	2	1	1
内外債券	3	2	2
海外債券	16	8	8
国内株式	9	7	7
内外株式	8	15	17
海外株式	4	6	9
国内REIT	2	2	2
内外REIT	2	2	2
海外REIT	2	2	2
国内バランス	2	1	1
内外バランス	7	7	8
海外バランス	1	1	1
海外その他	1	0	0
総計	59	54	60

複数コースある商品も1商品としてカウントしています。

（期末現在）



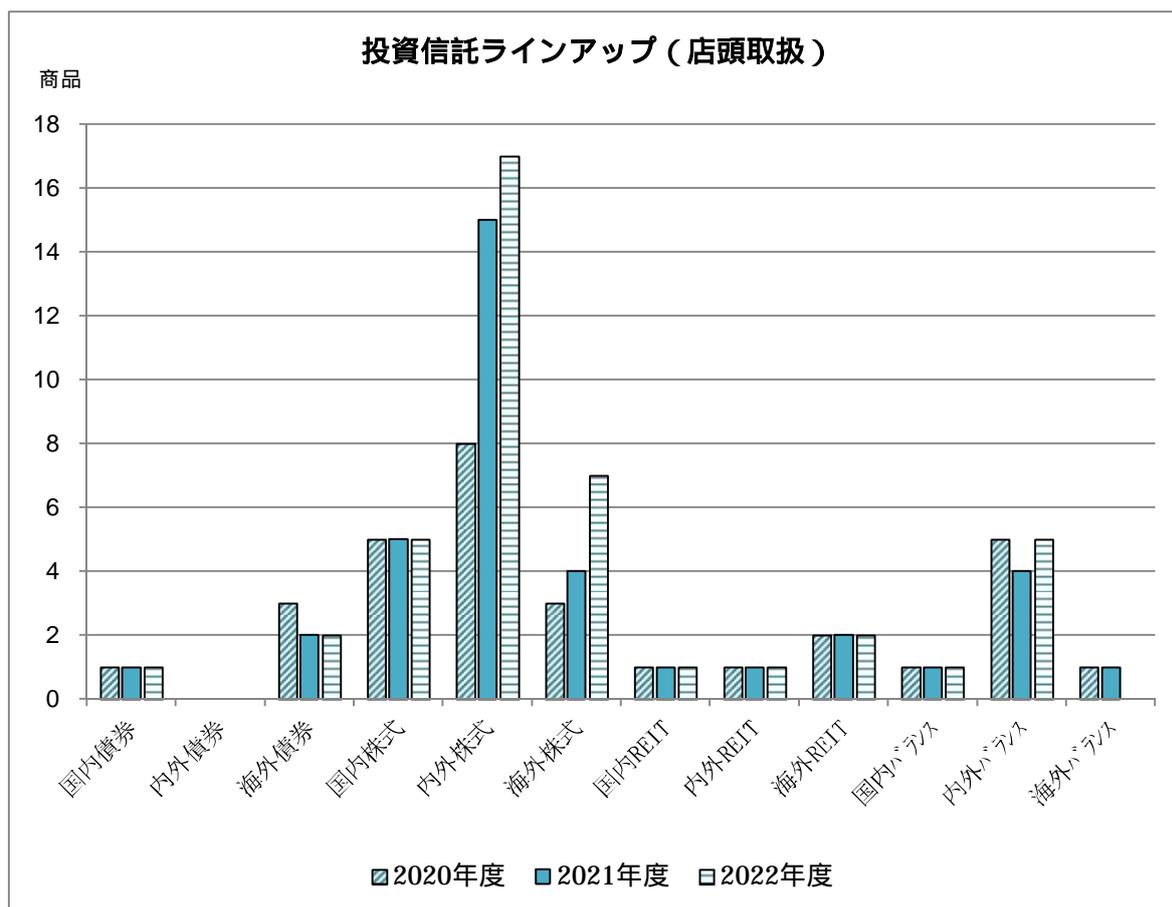
4. 投資信託ラインアップ数（店頭取扱）

（単位：商品）

	2020年度	2021年度	2022年度
国内債券	1	1	1
内外債券	0	0	0
海外債券	3	2	2
国内株式	5	5	5
内外株式	8	15	17
海外株式	3	4	7
国内REIT	1	1	1
内外REIT	1	1	1
海外REIT	2	2	2
国内パランス	1	1	1
内外パランス	5	4	5
海外パランス	1	1	0
総計	31	37	42

複数コースある商品も1商品としてカウントしています。

（期末現在）



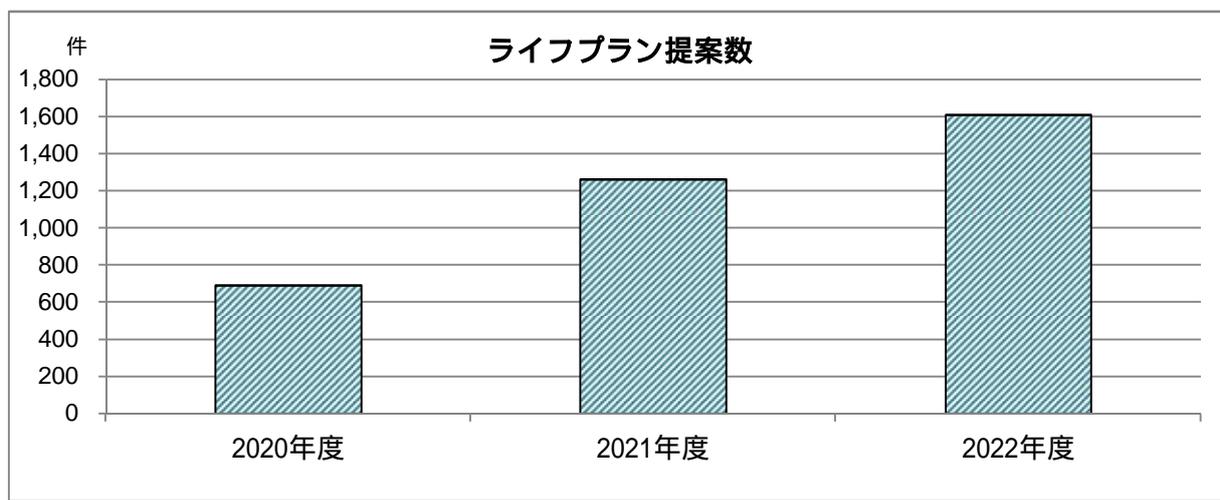
5. ライフプラン提案

預かり資産コンサルティング業務の発展のため、お客様の問題点・課題を解決するライフプラン提案を積極的におこなっています。

ライフプランの提案に際しては、金融商品の販売・サービスの提供等に係る重要な情報をお客様がご理解いただけるように、わかりやすい資料やタブレット端末等を活用し、お客様の投資のご意向に基づき、より良い提案を実施しています。

(件)

2020年度	2021年度	2022年度
692	1,263	1,609



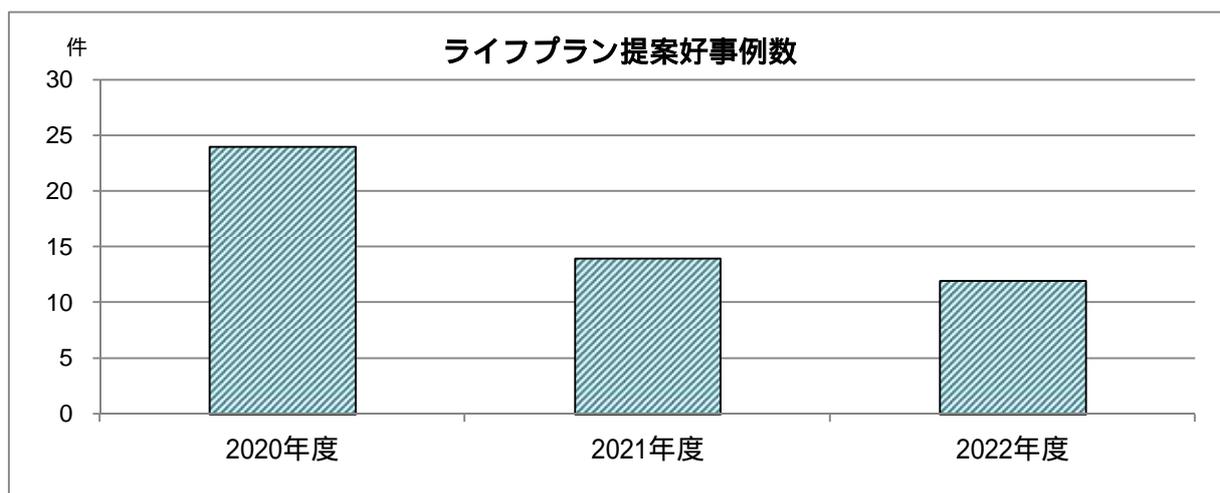
6. ライフプラン提案の好事例

お客様の問題点・課題を解決する有益なライフプラン提案を「好事例」として、預かり資産コンサルティング業務をより発展させるため金庫内で情報共有しております。

なお、「好事例」の内容は、お客様のライフプランに合った運用方法の提案と、お客様にとって最適な運用方法の提案としています。

(件)

2020年度	2021年度	2022年度
24	14	12

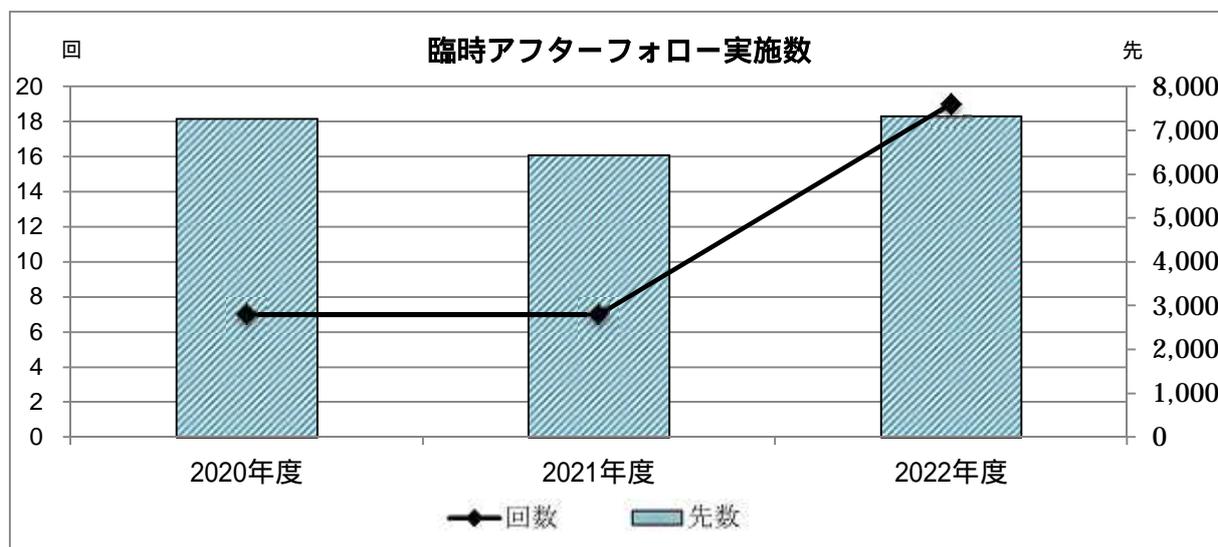


7. 投資信託臨時アフターフォロー

長期的な視点に配慮した適切なフォローアップをおこなうことを目的に、基準価額が下落したと認められるファンドを保有のお客様や、世界情勢の変化や突発的な市況の変化に伴い大きく基準価額が変動するような場合は、臨時アフターフォローを実施しています。

2022年度は19回、7,323先に対して実施しました。

2020年度		2021年度		2022年度	
7回	7,265先	7回	6,446先	19回	7,323先

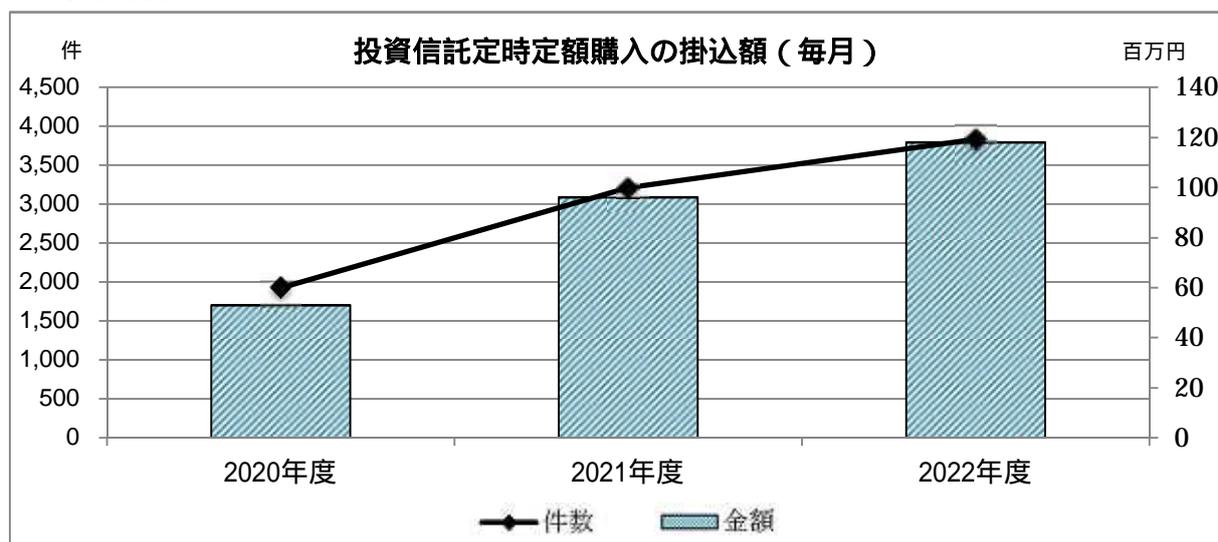


8. 投資信託定時定額購入の掛込額（毎月）

お客様の生涯価値向上を目指し、夢の実現に向けた適切なライフプラン提案の実施を目的に、お客様のセカンドライフを充実するための資金準備など、ゴールを目指した資産運用の提案の1つとして、投資信託定時定額購入の提案を実施しています。

2020年度		2021年度		2022年度	
1,929件	53百万円	3,209件	96百万円	3,833件	118百万円

3月の掛込額実績



9. 具体的な活動

【 4 月 】

SDGs 定期預金「おかやましんきん 未来へつなぐ2022」(4/1)

地域の皆様と一緒に SDGs に取り組むことで「より魅力的でより住みよい街 岡山」の実現を目指すため、岡山市、倉敷市、玉野市の公表する「ペットボトルの資源化量」の増減によって3年もの定期預金に段階的に金利を上乗せして取り扱いました。

投資信託新商品の取扱開始(4/1)

お客様の多様なニーズにお応えするために、投資信託ラインアップ充実に向けて以下の複数の委託会社から商品を導入し取扱いを開始しました。なお、当金庫の定めより、コア商品：1.10%、インデックス商品：2.20%、その他商品：3.30%に従い以下の販売手数料としました。

グローバル5.5倍バランスファンド(1年決算型)「愛称：ゴゴゴ・バランス」

委託会社：日興アセットマネジメント株式会社 販売手数料：3.30%

HSBC インドオープン

委託会社：HSBC アセットマネジメント株式会社 販売手数料：3.30%

2022年度個人業績評価制度の実施(4/1)

お客様の生涯価値向上の一助となることや、お客様の最善の利益を追求する活動を評価するため、「ライフプラン提案」「成年後見制度、遺言信託・遺産整理業務の活用」「投資信託の自動積立(定時定額購入)契約」の評点を引き上げました。

また、お客様や同僚職員からの定性面の評価は継続的に個人業績評価制度に組み入れています。

職員向けスキルアップ研修の実施(4/2)

4月1日から販売を開始した投資信託の具体的な商品内容や販売対象として想定するお客様に関して職員向けに研修を実施しました。

資産運用セミナーの開催(4/12)

お客様の生涯価値向上の一助となる最新のマーケットに関する情報提供を目的として、お客様向けオンラインセミナーを開催しました。セミナーではマーケット情報に加え、当金庫で保有者が多く、大幅な基準価額の変動があった商品の現状と見通しについて説明しました。

職員向けスキルアップ研修の実施(4/16)

4月1日、25日から販売を開始した投資信託の具体的な商品内容や販売対象として想定するお客様に関して職員向けに研修を実施しました。

職員階層別研修の実施(4/19)

法令等遵守責任者である支店長、保険代務者、預かり資産専担者を対象に、5月31日より実施の外貨建保険のアフターフォロー勉強会を実施しました。

長期的な視点に配慮した適切なフォローアップをおこなうことを目的に、職員の知識・手法の統一を図りました。

職員階層別研修の実施(4/19)

法令等遵守責任者である支店長、保険代務者、預かり資産専担者を対象に、4月25日から取扱開始の「重要情報シートの活用方法」に関する勉強会を実施しました。

重要情報シートの取扱開始(4/25)

お客様に、簡素に分かりやすく商品のリスクや手数料等の情報を提供し、金融商品の比較を容易にするために、重要情報シート「金融事業者編」「個別商品編」の2種類の資料を取扱開始しました。

なお、2023年3月末時点において、当金庫の投資信託店頭取扱の全商品について重要情報シートをご用意しています。

投資信託新商品の取扱開始(4/25)

お客様の多様なニーズにお応えするために、投資信託ラインアップ充実に向けて以下の複数の委託会社から商品を導入し取扱いを開始しました。なお、当金庫の定めより、コア商品：1.10%、インデックス商品：2.20%、その他商品：3.30%に従い以下の販売手数料としました。

グローバル・メタバース株式ファンド

委託会社：日興アセットマネジメント株式会社

販売手数料：3.30%

【 5 月 】

職員向けスキルアップ研修の実施（5/14）

お客様の課題を保険機能にて解決する知識の習得を目的として、「医療保険・がん保険」に関する研修を職員向けに実施しました。

外貨建保険契約先アフターフォローの実施

長期的な視点に配慮した適切なフォローアップをおこなうことを目的に、外貨建保険契約先アフターフォローの実施を開始しました。

外貨建保険は、金利と為替の変動により契約時に想定された結果とならない可能性があるため、アフターフォローではお客様の当初の意向と商品内容の再確認をおこなっています。

【 6 月 】

保険商品のインターネット申込み取扱開始（6/13）

お客様の利便性の向上に繋がるサービスを提供するため、既取扱商品である以下商品のインターネット申込みの取扱いを開始しました。

新メディフィット A（エース）：メディケア生命保険株式会社

メディフィット Re（リリーフ）：メディケア生命保険株式会社

相続・遺言信託・事業承継等相談会の開催（妹尾支店・当新田支店・西奉還町支店）

（6/13、6/14、6/16）

お客様を対象に、相続時における税金、土地・建物の名義変更など様々な手続きのほか遺言信託の活用や事業承継を円滑に進めるための注意点に関して外部機関と連携し開催しました。

職員階層別研修の実施（6/16）

営業責任者である支店長、内部管理責任者、預かり資産専担者などを対象に、取引経験や金融知識を考慮した誠実な内容の情報提供、利益相反の適切な管理などを目的として、「預かり資産ナビ」入力内容確認方法の研修を実施しました。「金融商品取引に係る勧誘・販売ルール」に沿った手続きができていないか、正しく記録が残せているか正確に検証する方法などの研修を実施しました。

相続業務等取扱業者への紹介業務取扱開始（6/17）

お客様の最善の利益の追求を目的として、遺言信託業務・遺産整理業務の他、高齢者サポート等のきめ細かいサービスを提供できる「一般社団法人ファーストラ이프サポート」への紹介業務の取扱いを開始しました。

資産運用セミナーの開催（内山下スクエア）（6/18）

お客様を対象に「グローバルマーケットの現状と見通し～攻めと守りの投資信託～」をテーマに、生涯価値向上の一助となる最新のマーケットに関する情報提供を目的として開催しました。セミナー後には個別相談会を開催しました。

職員向けスキルアップ研修の実施（6/18）

最新のマーケット状況の確認や、投資環境に関する知識・コンサルティング能力等の向上を目的として、「マーケットの見方、市場動向」などに関する研修を職員向けに実施しました。

「お客様の資産形成および資産運用サポートに関する取組方針」取組状況の開示（6/28）

お客様の最善の利益の追求を目的として当金庫が実践する「お客様の資産形成・資産運用をサポートに関する取組方針」および取組施策の進捗状況をホームページに公表しました。

【 7 月 】

おかやましんきん「ベストパートナー2022」の取扱開始(7/1)

定期預金と投資信託の組み合わせによる「分散投資」と低金利時に合わせたお客様の最善の利益を追求するため、投資信託申込金額の範囲内で3ヵ月ものスーパー定期預金を年利3.0%で取り扱いました。

職員向けスキルアップ研修の実施(7/9)

最新のマーケット状況の確認や、投資環境に関する知識・コンサルティング能力等の向上を目的として、「海外REITの動向、ファンド見通し」に関する研修を職員向けに実施しました。

保険新商品の取扱開始(7/19)

お客様の多様なニーズにお応えするため、保険商品のラインアップ充実に向けて以下商品の取扱いを開始しました。

おおきな、まごごろ2 保険会社：三井住友海上プライマリー生命保険株式会社

職員階層別研修の実施(7/21)

お客様の最善の利益の追求を目的として、6月17日から取扱いを開始した「一般社団法人ファーストライフサポート」紹介業務について、同社の相続サポート、終活支援に関する研修を実施しました。

資産運用セミナーの開催(内山下スクエア)(7/23)

お客様を対象に「円満な相続に向けた生前贈与の有効な活用法」をテーマに、ライフプランに合った情報提供、生涯価値向上を目的として開催しました。セミナー後には個別相談会を開催しました。

職員向けスキルアップ研修の実施(7/23)

7月19日から販売を開始した保険商品の具体的な商品内容や販売対象として想定するお客様に関して職員向けに研修を実施しました。

【 8 月 】

職員階層別研修の実施(8/3)

内部管理責任者を対象に、取引経験や金融知識を考慮した誠実な内容の情報提供や利益相反の適切な管理などを目的として、「金融商品取引に係る勧誘・販売ルール」「預かり資産ナビを活用した各種検証方法」などの研修を実施しました。

職員階層別研修の実施(8/4、8/9)

新任の投資信託・国債の代務者を対象に、取引経験や金融知識を考慮した誠実な内容の情報提供や利益相反の適切な管理などを目的として、「金融商品取引に係る勧誘・販売ルール」「高齢者販売における投資信託の販売手順と『預かり資産ナビ』の操作方法」の研修を実施しました。

職員向けスキルアップ研修の実施(8/6)

私的年金制度であるiDeCoの知識の習得を目的として、「iDeCoの仕組みと制度概要」などに関する研修を職員向けに実施しました。

【 9 月 】

職員向けスキルアップ研修の実施(9/3)

お客様の課題を保険機能にて解決する知識の習得を目的として、「円建・外貨建終身保険」に関する研修を職員向けに実施しました。

職員向けスキルアップ研修の実施(9/17)

10月3日から販売を開始した投資信託の具体的な商品内容や販売対象として想定するお客様に関して職員向けに研修を実施しました。

【 10 月 】

職員向けスキルアップ研修の実施 (10/1、10/8)

10月3日から販売を開始した投資信託の具体的な商品内容や販売対象として想定するお客様に関して職員向けに研修を実施しました。

投資信託新商品の取扱開始 (10/3)

お客様の多様なニーズにお応えするために、投資信託ラインアップ充実に向けて以下の複数の委託会社から商品を導入し取扱いを開始しました。なお、当金庫の定めである、コア商品：1.10%、インデックス商品：2.20%、その他商品：3.30%に従い以下の販売手数料としました。

東京海上・世界モノポリー戦略株式ファンド (毎月決算型)

委託会社：東京海上アセットマネジメント株式会社 販売手数料：3.30%

メディカル・サイエンス・ファンド (愛称：医療の未来)

委託会社：アセットマネジメント One 株式会社 販売手数料：3.30%

インデックスファンド S&P500 (アメリカ株式)

委託会社：日興アセットマネジメント株式会社 販売手数料：2.20%

資産運用セミナーの開催 (内山下スクエア)(10/15)

お客様を対象に、生涯価値向上の一助となる活動をおこなうことと、お客様のライフプランに合った情報を提供することを目的として、「投資環境について考える～あらためて学ぶ米国投資の魅力とメタバースで注目される5Gについて～」を開催しました。セミナー後には個別相談会を開催しました。

職員階層別研修の実施 (10/18)

内部管理責任者、預かり資産専担者などを対象に、お客様の最善の利益を追求するための公正な取扱いを目的として「『投資信託の自動積立 (定時定額購入)』の手続きの流れと注意点」の研修を実施しました。

職員階層別研修の実施 (10/26)

預かり資産専担者を対象に、最新のマーケット状況の確認を目的として、「マーケットと今後の見通し」、お客様の最善の利益を追求するための公正な取扱いを目的として「『預かり資産』に関する取扱・事務処理等の注意点」に関する研修を実施しました。

職員向けスキルアップ研修の実施 (10/29)

資産形成・運用における「お客様本位の業務運営」の取組みを実践することを目的として、資産運用の基本、投資信託の自動積立 (定時定額購入) 契約に関する研修を職員向けに実施しました。

【 11 月 】

相続・遺言信託・事業承継等相談会の開催 (内山下スクエア)(11/15)

お客様を対象に、お客様が抱えている課題や問題に対し、解決に繋がる情報提供をおこなうことを目的として、「遺言・相続全国一斉相談会」を外部機関と連携し開催しました。

資産運用セミナーの開催 (内山下スクエア)(11/19)

お客様を対象に、「終活のはじめ方」をテーマにライフプランに合った情報提供、生涯価値向上を目的として開催しました。セミナー後には個別相談会を開催しました。

職員向けスキルアップ研修の実施 (11/19)

最新のマーケット状況の確認や、投資環境に関する知識・コンサルティング能力等の向上を目的として、「市場動向、ファンド見通し」に関する研修を職員向けに実施しました。

【 12 月 】

「おかやましんきんファジアーノ岡山応援定期 2023SEASON」(12/1)

地域の皆様のご愛顧に感謝の気持ちを込め、また、オフィシャルスポンサーとしてファジアーノ岡山を応援するために1年もの定期預金に金利を上乗せして取り扱いました。

職員階層別研修の実施(12/14)

預かり資産専担者を対象に、税金に関する知識の習得を目的として、「税金に関する Q&A」、最新のマーケット状況の確認を目的として「マーケットと今後の見通し」に関する研修を実施しました。

資産運用セミナーの開催(内山下スクエア)(12/17)

お客様を対象に、生涯価値向上の一助となる活動をおこなうことと、お客様のライフプランに合った情報を提供することを目的として、「投資信託の自動積立(定時定額購入)による資産形成『グローバル時代の投資戦略』」を開催しました。

職員向けスキルアップ研修の実施(12/24)

お客様の最善の利益の追求を目的として、「遺言信託・遺産整理」に関する研修を職員向けに実施しました。

【 1 月 】

職員階層別研修の実施(1/11)

営業責任者である支店長を対象に、お客様の最善の利益を追求するための公正な取扱いや利益相反の適切な管理などを目的として「営業責任者に求められるコンプライアンス」「最近の監査結果事例から見た内部管理のチェックポイント」などの研修を実施しました。

職員向けスキルアップ研修の実施(1/14)

お客様の課題を保険機能にて解決する知識の習得を目的として、「所得税」「契約、受取時の保険税務」などに関する研修を職員向けに実施しました。

資産運用セミナーの開催(内山下スクエア)(1/21)

お客様を対象に「2023年のグローバルマーケットの見通し」をテーマに、生涯価値向上の一助となる最新のマーケットに関する情報提供を目的として開催しました。セミナー後には個別相談会を開催しました。

職員階層別研修の実施(1/24)

預かり資産専担者を対象に、2023年4月3日から販売を開始する保険商品の具体的な商品内容や販売対象として想定するお客様に関して研修を実施しました。

職員向けスキルアップ研修の実施(1/28)

お客様の課題を保険機能にて解決する知識の習得を目的として、「相続税、贈与税」「相続対策」などに関する研修を職員向けに実施しました。

【 2 月 】

職員向けスキルアップ研修の実施（2/4）

最新のマーケット状況の確認や、投資環境に関する知識・コンサルティング能力等の向上を目的として、「市場動向、ファンド見通し」に関する研修を職員向けに実施しました。

職員階層別研修の実施（2/8）

法令等遵守責任者である支店長を対象に、お客様の最善の利益を追求するための公正な取扱いや利益相反の適切な管理などを目的として「生命保険募集に関するコンプライアンス」の研修を実施しました。

職員階層別研修の実施（2/14）

預かり資産専担者を対象に、2023年4月3日から販売を開始する保険商品の具体的な商品内容や、お客様の最善の利益を追求するための公正な取扱いを目的として「金融商品取引に係る勧誘・販売ルール」に関する研修を実施しました。

職員階層別研修の実施（本店ビル、西大寺支店、福島支店、玉野営業部）（2/16、2/17、2/21、2/22） 2/16 は 2 回実施

営業店職員を対象に、資産形成・運用における「お客様本位の業務運営」の取組みを実践することを目的として、「投資信託の自動積立（定時定額購入）」提案の実践研修を5回に分けて実施しました。

実践研修では座学だけでなく、ロールプレイング形式も取り入れ、コンサルティング能力向上を図りました。

【 3 月 】

職員階層別研修の実施（3/7）

内部管理責任者を対象に、お客様の最善の利益を追求するための公正な取扱いや利益相反の適切な管理などを目的に「内部管理責任者の責務」や「証券事故、不祥事件」などに関する研修を実施しました。

職員階層別研修の実施（3/14）

預かり資産専担者を対象に、2023年4月3日から販売を開始する保険商品の具体的な商品内容や販売対象として想定するお客様に関して研修を実施しました。

職員階層別研修の実施（3/23）

内部管理責任者などを対象に、取引経験や金融知識を考慮した誠実な内容の情報提供や利益相反の適切な管理などを目的として「金融商品取引に係る勧誘・販売ルール」の研修を実施しました。

職員向けスキルアップ研修の実施（3/25）

2023年4月3日から販売を開始する投資信託の具体的な商品内容や販売対象として想定するお客様に関して職員向けに研修を実施しました。

ファンド収益の一部を寄付（3/27）

グローバル全生物ゲノム株式ファンド（1年決算型）を通じて得られる収益の一部を、21世紀メディカル研究所が招集する「ゲノムファンド活用プログラム」によって決定された寄付候補先へ寄付しました。

脱炭素テクノロジー株式ファンドを通じて得られる収益の一部を、植樹プロジェクトとして認定NPO団体に寄付しました。

以上