

**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
当金庫の「取組方針」および「対応内容」について**

2025年7月
愛媛信用金庫

当金庫では、2017年12月に、金融庁が策定した「顧客本位の業務運営に関する原則（以下「原則」といいます）」を採用し「お客さま本位の業務運営に関する取組方針（以下「取組方針」といいます）」を制定しました。

「原則」と当金庫の「取組方針」および預かり資産業務にかかる「対応内容」について下記のとおりお知らせいたします。

記

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」と当金庫の「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」および「対応内容」との対応関係については以下のとおりです。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	当金庫の「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」 および「対応内容」の記載箇所
<p>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> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>（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> </div>	<p>「取組方針1」（8ページ） 「取組方針2」（10ページ） 「取組方針4」（14ページ）</p>
<p>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> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>（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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 </div>	<p>「取組方針1」（8ページ）</p>

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	当金庫の「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」 および「対応内容」の記載箇所
<p>原則4.【手数料等の明確化】</p> <p>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。</p>	「取組方針3」(12ページ)
<p>原則5.【重要な情報の分かりやすい提供】</p> <p>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。</p>	「取組方針2」(10ページ) 「取組方針3」(12ページ)
<p>(注1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・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 	「取組方針3」(12ページ)
<p>(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)。</p>	「取組方針2」(10ページ)
<p>(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。</p>	「取組方針3」(12ページ)
<p>(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。</p>	「取組方針3」(12ページ)
<p>(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。</p>	「取組方針3」(12ページ)

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	当金庫の「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」 および「対応内容」の記載箇所
<p>原則6.【顧客にふさわしいサービスの提供】</p> <p>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。</p>	<p>「取組方針2」（10ページ） 「取組方針3」（12ページ）</p>
<p>（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。</p> <ul style="list-style-type: none"> 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 	<p>「取組方針2」（10ページ） 「取組方針3」（12ページ）</p>
<p>（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。</p>	<p>「取組方針2」（10ページ）</p>
<p>（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。</p>	<p>「取組方針2」（10ページ）</p>
<p>（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。</p>	<p>「取組方針2」（10ページ）</p>
<p>（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。</p>	<p>「取組方針3」（12ページ） 「取組方針4」（14ページ）</p>
<p>（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。</p>	<p>「取組方針2」（10ページ）</p>
<p>（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。</p>	<p>「取組方針2」（10ページ）</p>

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	当金庫の「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」および「対応内容」の記載箇所
<p>原則7.【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】</p> <p>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。</p> <p>(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。</p>	<p>「取組方針4」（14ページ）</p>
<p>補充原則1.【基本理念】</p> <p>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。</p>	<p>当金庫は、金融商品の組成を行っていないため「金融商品の組成に携わる金融事業者」に該当しません。よって、補充原則1は非該当になります。</p>
<p>補充原則2.【体制整備】</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p>	<p>当金庫は、金融商品の組成を行っていないため「金融商品の組成に携わる金融事業者」に該当しません。よって、補充原則2は非該当になります。</p>

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	当金庫の「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」および「対応内容」の記載箇所
<p>補充原則3.【金融商品の組成時の対応】</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>(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。</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>(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。</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> <p>(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。</p> </div>	<p>当金庫は、金融商品の組成を行っていないため「金融商品の組成に携わる金融事業者」に該当しません。よって、補充原則3は非該当になります。</p>

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	当金庫の「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」および「対応内容」の記載箇所
<p>補充原則4.【金融商品の組成後の対応】</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p>	<p>当金庫は、金融商品の組成を行っていないため「金融商品の組成に携わる金融事業者」に該当しません。よって、補充原則4は非該当になります。</p>

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	当金庫の「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」および「対応内容」の記載箇所
<p>補充原則5.【顧客に対する分かりやすい情報提供】</p> <p>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。</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>(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。</p> </div> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px; margin: 10px 0;"> <p>(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。</p> </div>	<p>当金庫は、金融商品の組成を行っていないため「金融商品の組成に携わる金融事業者」に該当しません。よって、補充原則5は非該当になります。</p>

以 上

当金庫の「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」および「対応内容」について

当金庫の「取組方針」および預かり資産業務にかかる「対応内容」について下記のとおりお知らせいたします。

記

取組方針

1. お客さま本位の業務運営を徹底してまいります。

- ・お客さまのニーズや利益を重視し、お客さまの立場に立って、誠実かつ公正に業務を遂行してまいります。
- ・お客さまの利益が不当に害されることのないよう、利益相反の適切な管理に努めてまいります。

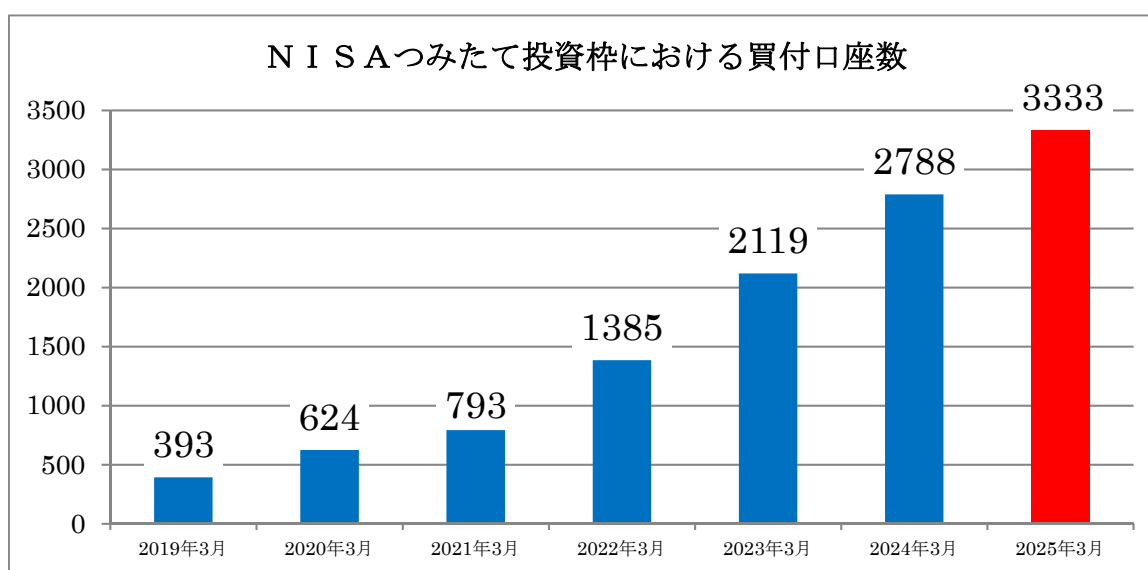
取組内容

1. 当金庫所定の顧客カードを活用し、お客さまの投資の目的や投資可能期間等を必ず聞き取りのうえ提案を行っています。

2. 「NISA（つみたて投資枠）」を中心とした、長期分散投資をお勧めしています。

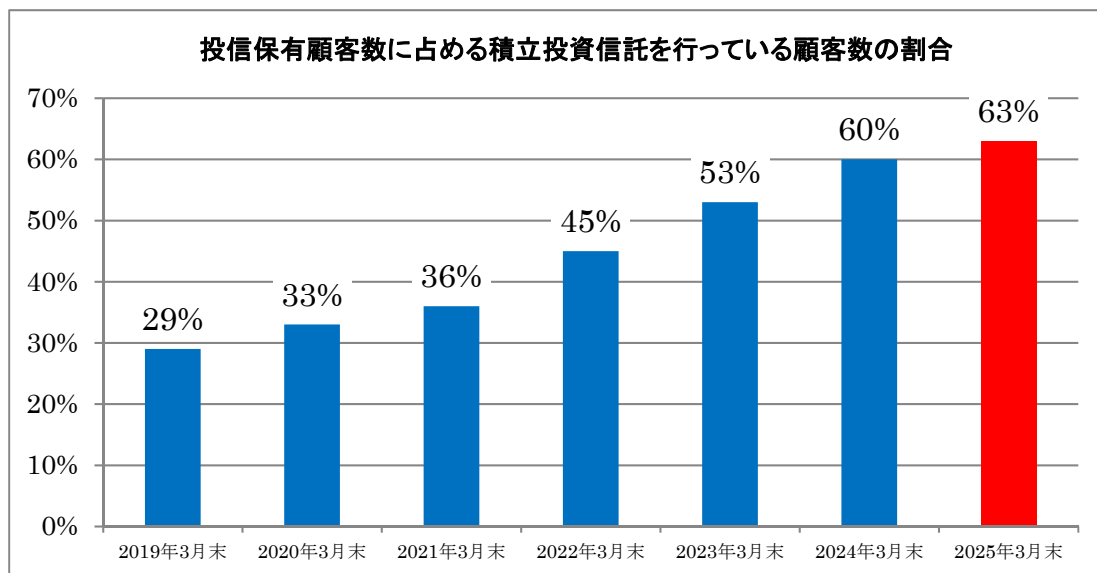
①NISA（つみたて投資枠）における買付口座数（当金庫自主的KPI）

長期・積立・分散投資に資するNISA（つみたて投資枠）を積極的にご案内しております。
2025年3月の買付口座数は前年同月比で119%の増加となりました。



※各年3月の1ヶ月間の買付口座数を集計。2023年3月以前は「つみたてNISA」の買付口座数を集計。

②投資信託保有個人顧客数に占める積立投資信託を行っている顧客数の割合（当金庫自主的KPI）
 当金庫では、NISA（つみたて投資枠）を含む積立投資信託（定時定額買付）を積極的にご案内しております。2025年3月末時点で、投資信託を保有している個人のお客さま全体に対し、積立投資信託を行っているお客さまの割合は63%となり、前年同月末比で3ポイントの増加となりました。

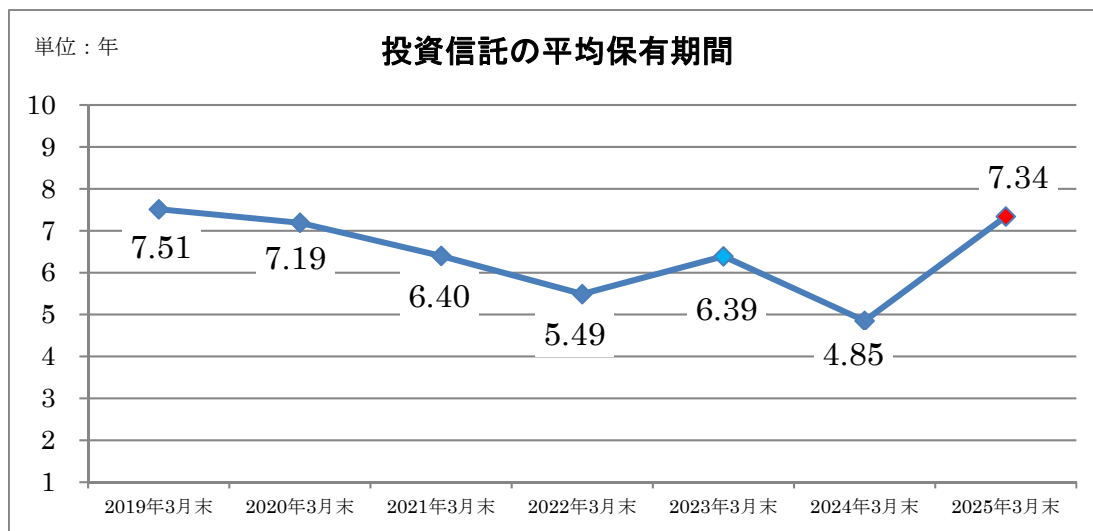


※基準日：各年3月末

※算出方法：（基準日時点で積立投資信託契約のある個人顧客数）÷（基準日時点で投資信託の残高のある個人顧客数）

③投資信託の平均保有期間（当金庫自主的KPI）

2025年3月末時点の平均保有期間は7.34年となりました。



※基準日：各年3月末

※平均保有期間は、{（前年度末残高＋年度末残高）÷2}÷（年度の解約額＋償還額）で算出

※当年度中の店頭取扱ファンドのみ算出。確定拠出年金専用の銘柄は対象外。

3. 当金庫の「利益相反管理方針」に基づき、利益相反の恐れのある取引を適切に管理するための態勢を整備しています。なお、当金庫のグループ会社からの商品提供はありません。

次年度に向けた取組み

1. お客様の年齢、資産の状況、運用の目的など丁寧に聴き取りを行ったうえで商品提案を行います。
2. 2025年度も「NISA（つみたて投資枠）」を中心とした、長期分散投資を積極的にご案内することで、長期・分散・積立投資を積極的にご案内いたします。

取組方針

2. お客様にとって最適な商品やサービスを提供してまいります。
 - ・お客様の多様なニーズにお応えするため、商品のラインナップやサービスの充実に努めてまいります。
 - ・商品・サービスのご提案にあたっては、投資に関するお客様の知識、経験、財産、目的などを十分に把握し、これらに照らした上で、お客様にとって最善となる利益を考慮しながら対応してまいります。

取組内容

1. 定期的に商品ラインナップの見直しを行っています。

長期投資にふさわしい商品の採用を行っています。

当金庫の商品ラインナップの考え方については、「重要情報シート」に記載しております。

【2024年度の商品ラインナップの見直しについて】

2024年1月の新NISA開始時にラインナップの見直しを行ったことから、2024年度は見直しを行いませんでした。
2. お客様の投資経験や金融知識の有無等は、顧客カードにより必ず聞き取りを行い、投資経験や金融知識に合わせた提案を行っております。
3. 金融商品のご提案にあたっては、お客様のリスク許容度に応じて、定期預金、定期積金、円建ての終身保険、個人向け国債などの様々な商品をご提案しています。
4. ご高齢のお客様に対しては、独自の販売ルールを定めており、お客様の保護を図っております。また、本部においても販売の妥当性等について確認を行っております。
5. 当金庫にてお借入をご検討のお客様、ご融資を行ったお客様への投資信託等の預かり資産のご提案を行う際には独自の販売ルールを定めており、お客様の保護を図っております。また、本部においても、投資の目的等に照らした販売の妥当性について確認を行っております。

6. 複数の金融商品をパッケージした商品を販売・推奨する場合は、お客さまの運用目的、リスク許容度に応じて他の金融商品と併せて提案を行っています。当金庫の投資信託商品の一部に複数の上場投資信託を組み合わせた投資信託（ファンド・オブ・ファンズ）がありますが、その上場投資信託を個別の金融商品として当金庫で購入することはできません。外貨建終身保険については、その運用する外貨建て資産（外国債券等）を当金庫で購入することはできません。

7. 当金庫が販売する金融商品は、金融商品を組成する金融事業者（投資信託運用会社等）が組成した商品であるため、当金庫にて金融商品の組成は行っておりません。

8. お客さま向けセミナーを開催しました。

(1) ラジオ番組と連携した金融セミナーおよびイベントを開催しました。

投資初心者を対象として、当金庫が番組提供を行っている南海放送のラジオ番組「Smile Mix」とのコラボ企画として、大学准教授による金融セミナーとロックバンドによるライブイベントを開催しました。

From 南海放送ラジオの二つの番組が「知って得ずるお金の道」を展開

愛媛信用金庫 プレゼンツ
～エコ/MUSIC～
 テカノミクス × 鶴の拝啓ソウルメイトレコード 限定100冊 定価1,000円

11月9日 開 場▶13:15(受付開始) 参加無料
 スタート▶14:00～16:30 定員130名様
 (2時間30分予定)

会場 愛媛信用金庫 研修所
 (愛媛県松山市扇子町1134)
 最寄駅：伊予歌掛河原線 扇ノ子駅下車
 伊予バス川内線 扇の子バス停
 伊予バスから徒歩3分

お申し込み方法：愛媛信用金庫各支店にて受付

第1部 **金融セミナー！テカノミクス・スペシャル**
 『覗いてしまおう「鶴の近返し」、マネー理論の本当の姿』
 「なんでこうなるの？最近の金融情勢」「自分で切り拓くマネープラン、金利上昇を味方につける」などをテーマにマネーの知識を楽しく伝授します。
 [Finare 南海放送ラジオ経済番組「テカノミクス」担当]。東京市在住。2012年愛媛大学法文学部講師、2017年同准教授を経て2022年から現職。専門は金融論で貨幣理論の研究。
講師 中央大学経済学部准教授 近藤昌志 (ちかお ますし)

第2部 **マネーと鶴！マネートーク&アコースティックライブ**
 『バンドマンのマネーライフプランを考えてみよう』
出演 MANE ■
 埼玉出身の3ピースバンド。結成21年、47都道府県ツアーは4周飛行。ソウルなロックとポップなファンに愛されるライブバンドでもある。
 愛媛信用金庫のCMソングに楽曲「あなたへ」、「グッドデイパッドデイ」など提供。南海放送ラジオで「鶴の拝啓ソウルメイトレコード」(提供：愛媛信用金庫)に放送中。

申し込み締切 **10月22日** 15時迄
 お問い合わせ 愛媛信用金庫 ☎089-946-1217(9時～17時)
 南海放送ホームページ <https://www.rnb.co.jp/contactform/>
 こちらからもお申し込みできます

氏名 _____ 年齢 _____
 住所 _____
 電話番号 _____
 メール _____

(2) 「資産形成セミナー」を開催しました。

資産形成の必要性、NISA制度、個人型確定拠出年金制度などを説明する資産形成セミナーを取引先の従業員さまを中心として、11回開催しました。

次年度に向けた取組み

1. 当金庫は、2025年度から金融商品を組成する金融事業者（投資信託運用会社等）に対し、金融商品を購入したお客さまの様々な属性（お客さまの年代、資産状況、投資目的等）に関する情報や販売情報等の提供を行い、金融商品を組成する金融事業者と情報連携を行います。
2. 2025年度も引き続き積極的に情報収集を行い、長期投資にふさわしい商品ラインナップの見直しを行います。また、2025年度から開始する金融商品を組成する金融事業者（投資信託運用会社等）との情報連携から得られる検証結果を商品ラインナップ見直しに活用いたします。
3. 商品ありきではなく、お客さまの資産形成の目的やリスク許容度に合致した金融商品のご提案を継続いたします。また、2025年度以降、金融商品を組成する金融事業者（投資信託運用会社等）から提供される「販売対象として想定する顧客属性」を踏まえた提案を行ってまいります。
4. ご高齢のお客さま、お借入をご検討中のお客さまへの販売ルールについては、引き続き徹底を図ります。
5. お客さま向けセミナーを企画・開催いたします。

取組方針

3. 金融商品やサービスに関する情報について、丁寧に分かりやすく説明してまいります。
 - ・お客さまに適切な投資判断をしていただくために、金融商品やサービスの特性やリスクの所在、お客さまにご負担いただく手数料などの重要事項について、丁寧に分かりやすく説明してまいります。
 - ・投資環境やお客さまニーズの変化に応じた情報を適時適切に提供できるよう、ご契約いただいたお客さまへのアフターフォローを実践してまいります。

取組内容

1. 投資信託パンフレットや目論見書等を使用して、お客さまが負担する販売手数料や運用管理費用等について丁寧に説明を行っています。

特定保険（外貨建保険、変額年金保険等）は「商品概要書」にて当金庫が受領する手数料について説明を行っています。

金融商品を比較しやすくする観点から、「重要情報シート」を2022年10月から、「NISA（つみたて投資枠）対象商品」を対象に使用しておりますが、2024年10月からは投資信託全商品および外貨建保険についても使用しております。

2. お客様の投資経験等を踏まえ、特に投資初心者のお客様に対しては丁寧な説明を行っています。
3. 当金庫で使用している「しんきん預かり資産ナビ」システムにて、各種販売ツールやコンサルティングツールを活用しています。
4. 投資信託を保有、または、特定保険（外貨建保険、変額年金保険など）を保有しているお客様に対して、定期的にアフターフォローを実施しています。

2024年度は、投資信託を保有しているお客様に対しては、定期的に年2回実施し、特定保険を保有しているお客様に対しては、年1回実施しました。

アフターフォローに留まらず、追加購入のご提案や預金、生命保険、お借入などのご提案、ご相談等を行っています。

【2024年度のアフターフォローの実施状況】

投資信託			
実施時期	対象件数	実施件数	実施率
2024年4月～6月	5,976件	5,436件	91%
2024年9月～11月	6,242件	5,674件	91%

特定保険（円貨転換したものや年金受取中の契約は除く）			
実施時期	対象件数	実施件数	実施率
2024年9月～10月	112件	112件	100%

次年度に向けた取組み

1. 投資初心者のお客様に対して、「マネープランガイド」や「投資信託パンフレット」、「NISAパンフレット」などを活用し、投資信託などの各金融商品の仕組みなどの基礎や制度について丁寧に説明いたします。
2. お客様の投資経験や知識に応じて、各金融商品の特性、リスク、期待できる収益などを丁寧に説明いたします。
3. 「重要情報シート」にて、商品ごとの比較を分かりやすく説明いたします。
4. 「しんきん預かり資産ナビ」システムの販売ツールやコンサルティングツールについて、職員向けの研修等を実施しながら、活用を図ります。
5. お客様向けのアフターフォローについては、原則、投資信託は年2回実施、特定保険は年1回実施とし、金融市場や個別銘柄の状況によって、随時実施いたします。

取組方針

4. お客様本位の業務運営を徹底するための態勢整備に努めます。

- ・お客様本位の営業活動を企業文化として定着させるよう、職員への教育に継続的に取り組んでまいります。
- ・お客様本位の質の高い金融サービスを提供するため、コンプライアンスの徹底、専門知識の習得、コンサルティング能力の向上などを目的とした研修等を継続的に実施してまいります。

取組内容

1. 金融商品の販売スキルの向上に向けて、職員向け研修や勉強会を積極的に実施しております。

【2024年度の研修・店内勉強会実施状況】

項目	開催数
当金庫職員による研修・店内勉強会	17回
保険会社担当者による研修・店内勉強会	10回

2. 長期分散投資を定着させるため、営業店業績目標の設定を行いました。

NISA口座の件数、積立投資契約の掛込金額、iDeCo獲得件数などを業績基準に盛り込みました。

次年度に向けた取組み

職員向けの研修・勉強会を積極的に実施いたします。投信会社や保険会社にも協力を仰ぎ、職員のスキルを向上するよう取り組みます。

以上

金融庁「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

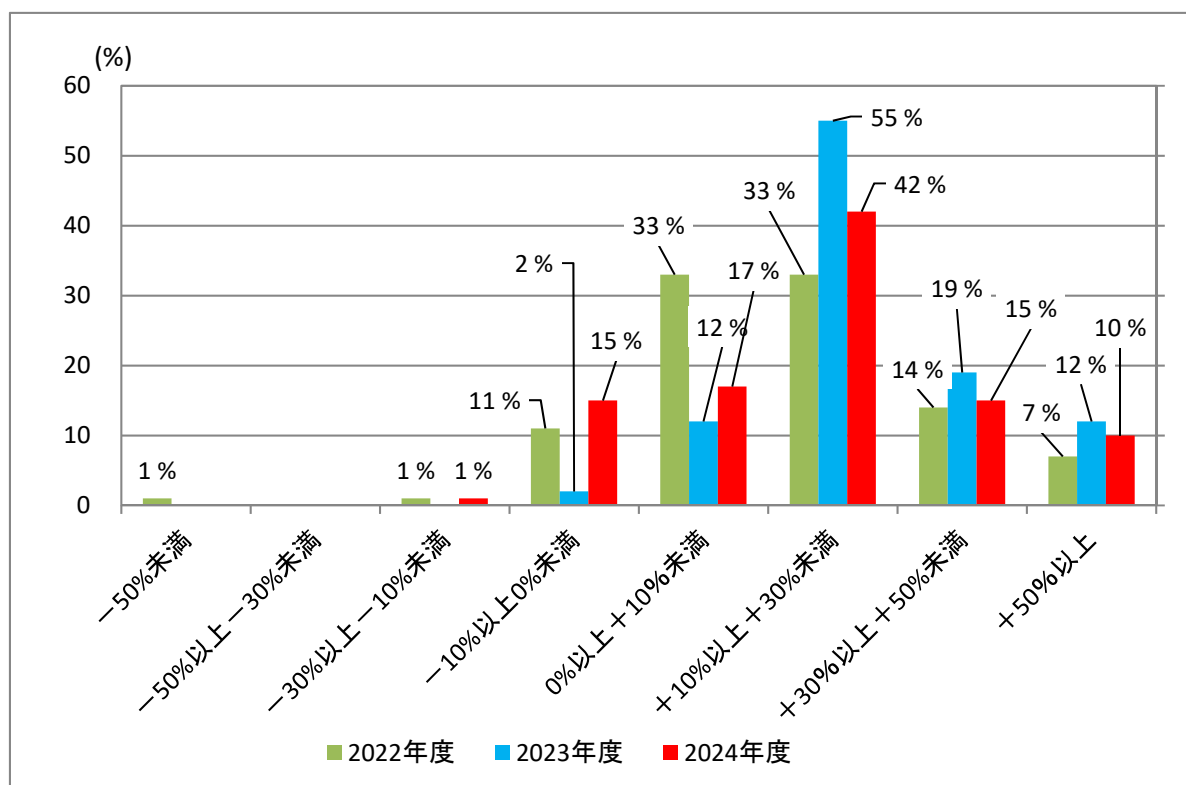
1. 投資信託の「運用損益別顧客比率」(共通KPI)

各年3月末時点でお客さまが保有する投資信託に係る購入時以降の累積の運用損益（手数料控除後）を算出し、運用損益別に顧客比率を示した指標となります。

お客さまが保有している投資信託について、購入時以降どれくらいのリターンが生じているか確認することができます。

2025年3月末時点で運用損益がプラス（0%以上）であるお客さまの割合は84%でした。

なお、2024年3月末時点で運用損益がプラス（0%以上）の割合は98%、2023年3月末時点で運用損益がプラス（0%以上）の割合は87%でした。



【算出方法について】

- ・基準日：各年3月末
- ・運用損益計算： $\{ \text{基準日時点の評価金額} + \text{累計受取分配金額（税引後）} + \text{累計売付金額} - \text{累計買付金額（含む消費税込の販売手数料）} \} / \text{基準日時点の評価金額}$
- ・原則として2003年6月以降の数値をもとに算出。
- ・基準日時点までに全部売却・償還された銘柄および確定拠出年金専用の銘柄は対象外。

2. 「投資信託預かり残高上位 20 銘柄のコスト・リターン」および「投資信託預かり残高上位 20 銘柄のリスク・リターン」（共通KPI）

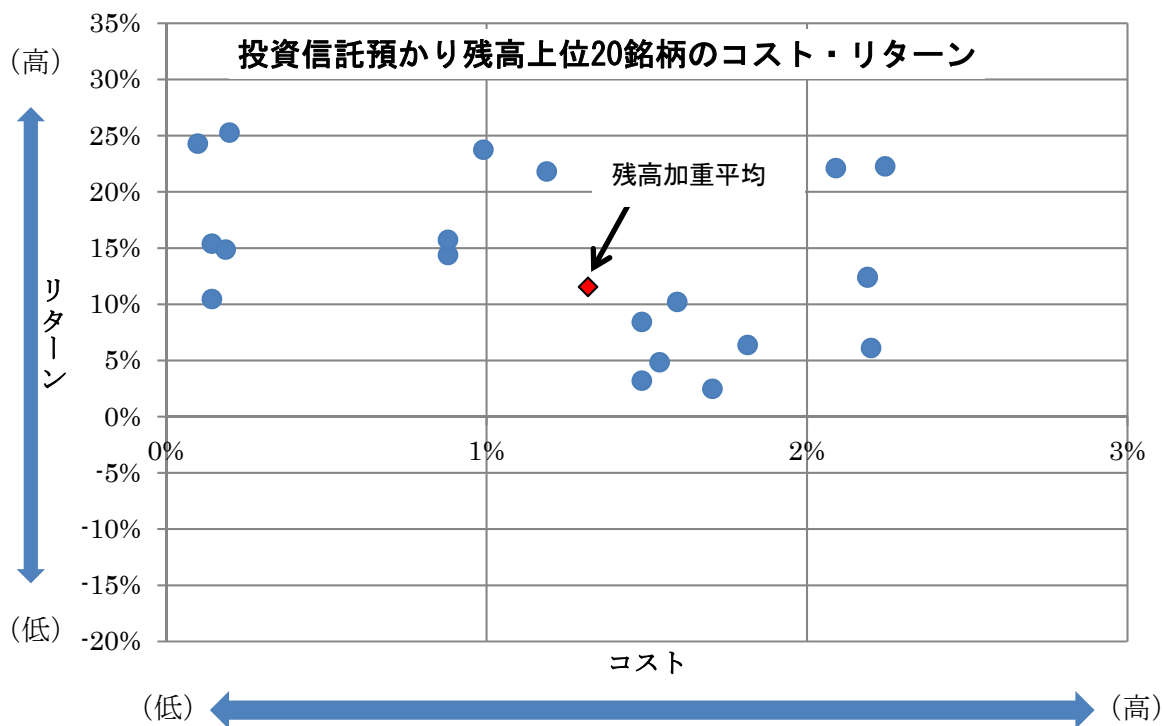
設定後 5 年以上の投資信託の預かり残高上位 20 銘柄について、銘柄毎及び預かり残高加重平均のコストとリターンの関係、リスクとリターンの関係を示した指標です。

これらの指標により、中長期的に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確認することができます。

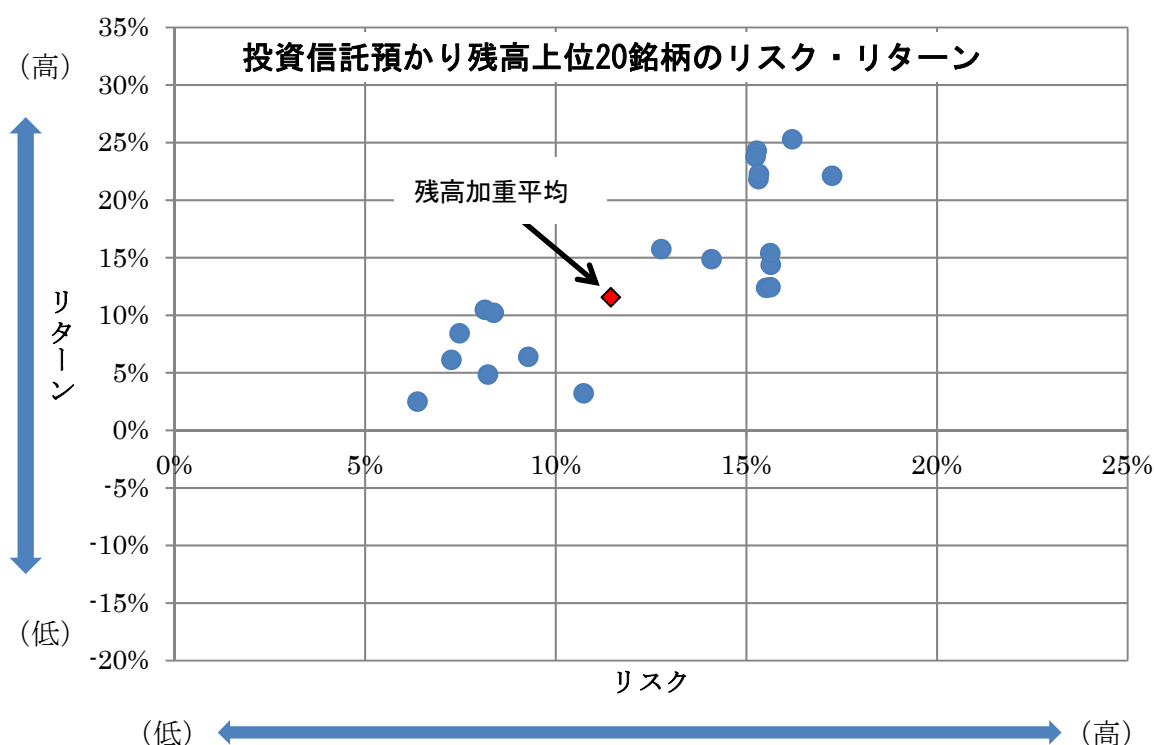
2024 年 3 月末時点での投資信託の預かり残高上位 20 銘柄の残高加重平均による平均コスト 1.47%、平均リスク 12.81%に対し、平均リターンは 6.98%となりました。

なお、2023 年 3 月末時点での投資信託の預かり残高上位 20 銘柄の残高加重平均による平均コスト 1.60%、平均リスク 12.26%に対し、平均リターンは 3.93%でした。

【2025年3月末】



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.32%	11.56%

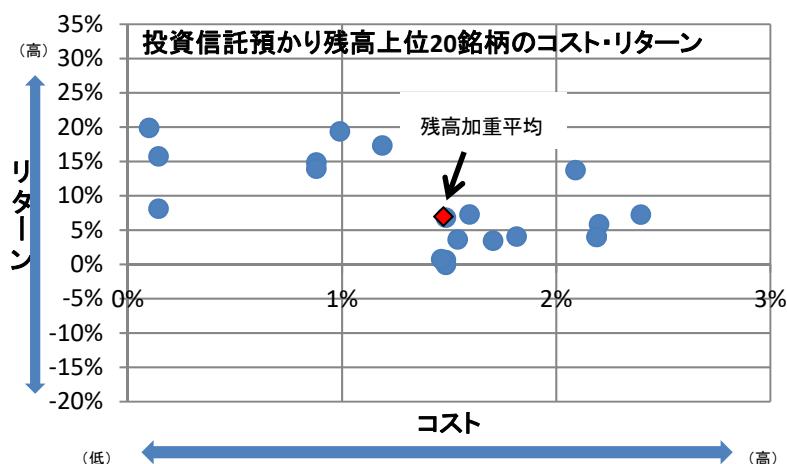


残高加重平均値	リスク	リターン
	11.45%	11.56%

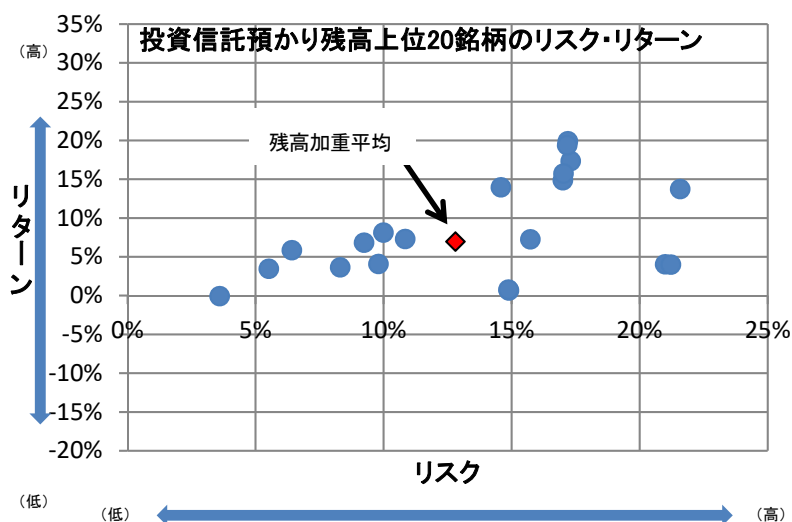
当金庫の2025年3月末時点の投資信託残高上位20銘柄は以下のとおりです。

① グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	⑪ i F r e e S & P 5 0 0 インデックス
② 三井住友・グローバル・リート・オープン	⑫ しんきんグローバル6資産ファンド (毎月決算型)
③ たわらノーロード バランス (8資産均等型)	⑬ ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン (毎月分配型)
④ たわらノーロード 先進国株式	⑭ しんきん J P X 日経 4 0 0 オープン
⑤ しんきん J リートオープン (毎月決算型)	⑮ 三井住友・NY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)
⑥ D I A M 高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	⑯ S M T グローバル株式インデックス・オープン
⑦ しんきん 3 資産ファンド (毎月決算型)	⑰ たわらノーロード 日経 2 2 5
⑧ しんきん世界好配当利回り株ファンド (毎月決算型)	⑱ たわらノーロード 新興国株式
⑨ ニッセイ/パトナム・インカムオープン	⑲ A I (人工知能) 活用型世界株ファンド
⑩ しんきんインデックスファンド 2 2 5	⑳ 三井住友・グローバル・リート・オープン (1年決算型)

【2024年3月末】



残高加重	コスト	リターン
平均値	1.47%	6.98%

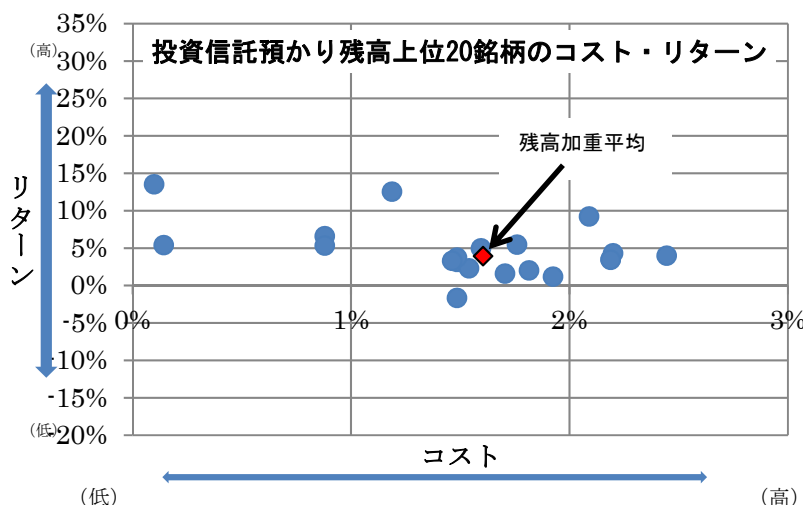


残高加重	リスク	リターン
平均値	12.81%	6.98%

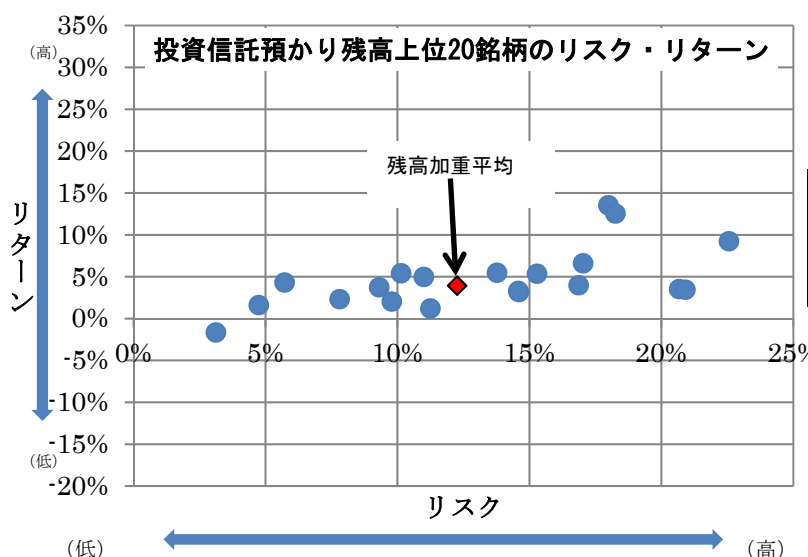
当金庫の2024年3月末時点の投資信託残高上位20銘柄は以下のとおりです。

①	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	⑪	しんきんグローバル6資産ファンド (毎月決算型)
②	三井住友・グローバル・リート・オープン	⑫	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン (毎月分配型)
③	しんきんJリートオープン (毎月決算型)	⑬	三井住友・NY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)
④	DIAM高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	⑭	しんきんJPX日経400オープン
⑤	しんきん3資産ファンド (毎月決算型)	⑮	たわらノーロード 日経225
⑥	たわらノーロード バランス (8資産均等型)	⑯	SMT グローバル株式インデックス・オープン
⑦	たわらノーロード 先進国株式	⑰	しんきん世界アロケーションファンド
⑧	しんきん世界好配当利回り株ファンド (毎月決算型)	⑱	しんきんJリートオープン (1年決算型)
⑨	ニッセイ/パトナム・インカムオープン	⑲	三井住友・グローバル・リート・オープン (1年決算型)
⑩	しんきんインデックスファンド225	⑳	しんきんアジアETF株式ファンド

【2023年3月末】



残高加重	コスト	リターン
平均値	1.60%	3.93%

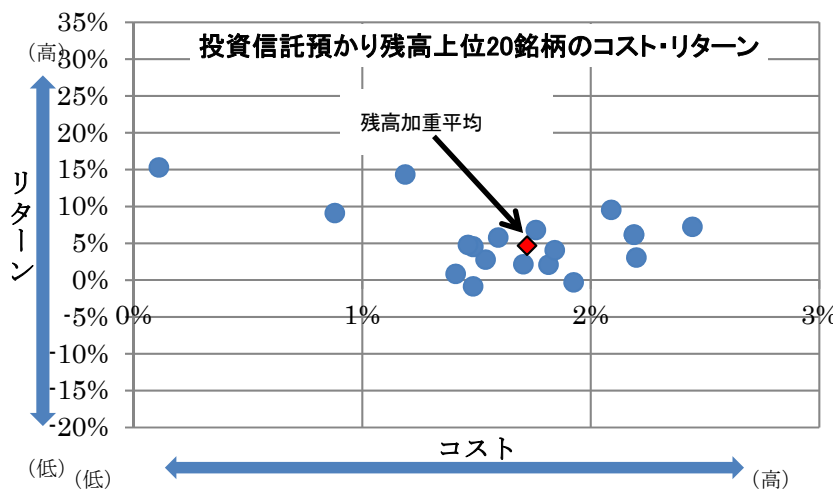


残高加重	リスク	リターン
平均値	12.26%	3.93%

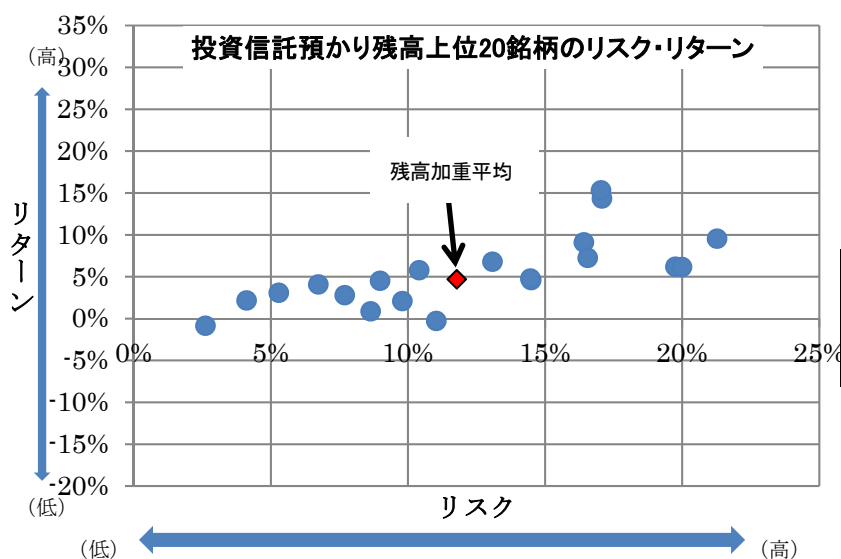
当金庫の2023年3月末時点の投資信託残高上位20銘柄は以下のとおりです。

①	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	⑪	しんきんグローバル6資産ファンド (毎月決算型)
②	しんきんJリートオープン (毎月決算型)	⑫	たわらノーロード 先進国株式
③	三井住友・グローバル・リート・オープン	⑬	しんきん世界アロケーションファンド
④	DIAM高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	⑭	三井住友・NY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)
⑤	しんきん3資産ファンド (毎月決算型)	⑮	しんきんJリートオープン (1年決算型)
⑥	しんきん世界好配当利回り株ファンド (毎月決算型)	⑯	しんきんJPX日経400オープン
⑦	ニッセイ/パトナム・インカムオープン	⑰	しんきんアジアETF株式ファンド
⑧	たわらノーロード バランス (8資産均等型)	⑱	三井住友・グローバル・リート・オープン (1年決算型)
⑨	しんきんインデックスファンド225	⑲	DIAM高格付外債ファンド
⑩	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン (毎月分配型)	⑳	DIAM世界3資産オープン (毎月決算型)

【2022年3月末】



残高加重 平均値	コスト	リターン
	1.72%	4.68%

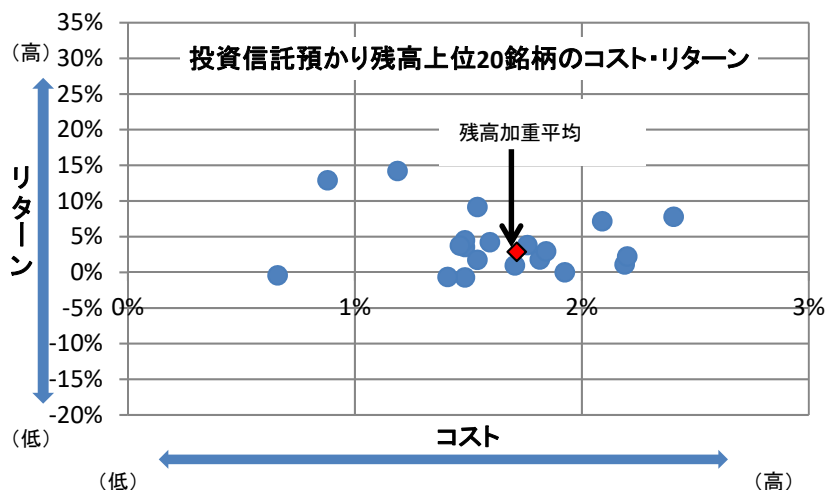


残高加重 平均値	リスク	リターン
	11.78%	4.68%

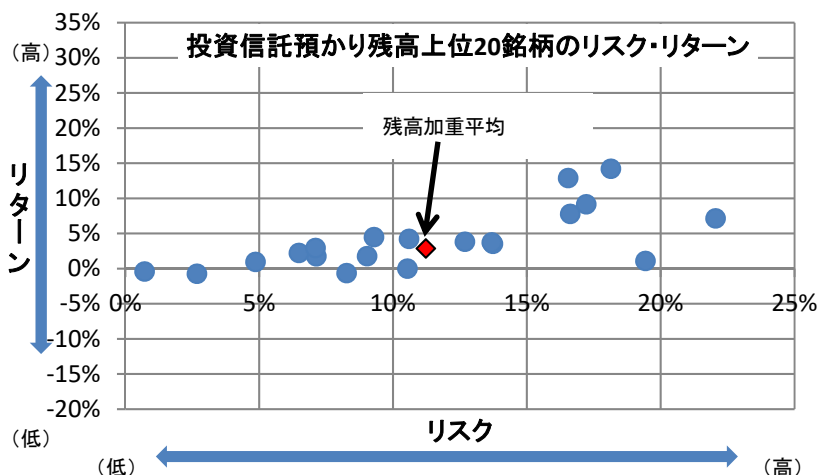
当金庫の2022年3月末時点の投資信託残高上位20銘柄は以下のとおりです。

①	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	⑪	しんきん世界アロケーションファンド
②	三井住友・グローバル・リート・オープン	⑫	しんきんJリートオープン (1年決算型)
③	しんきんJリートオープン (毎月決算型)	⑬	三井住友・NY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)
④	DIAM高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	⑭	たわらノーロード先進国株式
⑤	しんきん3資産ファンド (毎月決算型)	⑮	DIAM世界3資産オープン (毎月決算型)
⑥	しんきん世界好配当利回り株ファンド (毎月決算型)	⑯	三井住友・グローバル・リート・オープン (1年決算型)
⑦	ニッセイ/パトナム・インカムオープン	⑰	しんきんアジアETF株式ファンド
⑧	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン (毎月分配型)	⑱	DIAM高格付外債ファンド
⑨	しんきんインデックスファンド225	⑲	世界のサイフ
⑩	しんきんグローバル6資産ファンド (毎月決算型)	⑳	ダイワ資産分散インカムオープン (奇数月決算型)

【2021年3月末】



残高加重 平均値	コスト	リターン
	1.71%	2.88%

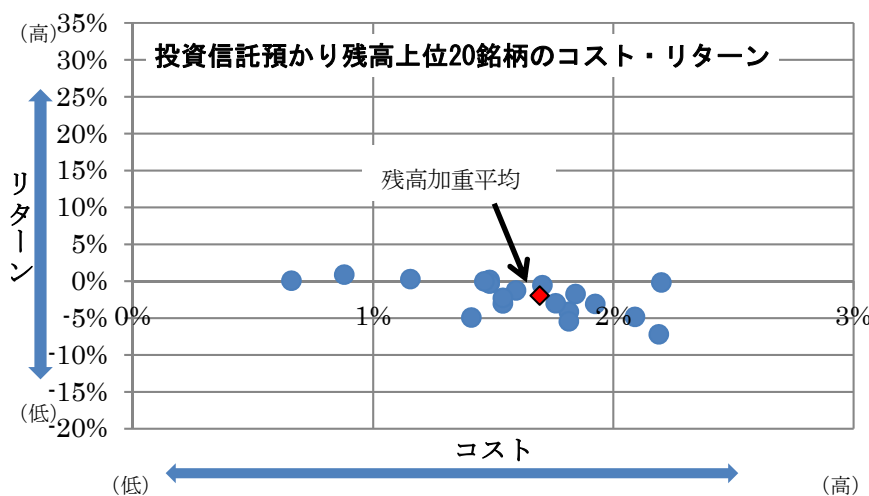


残高加重 平均値	リスク	リターン
	11.23%	2.88%

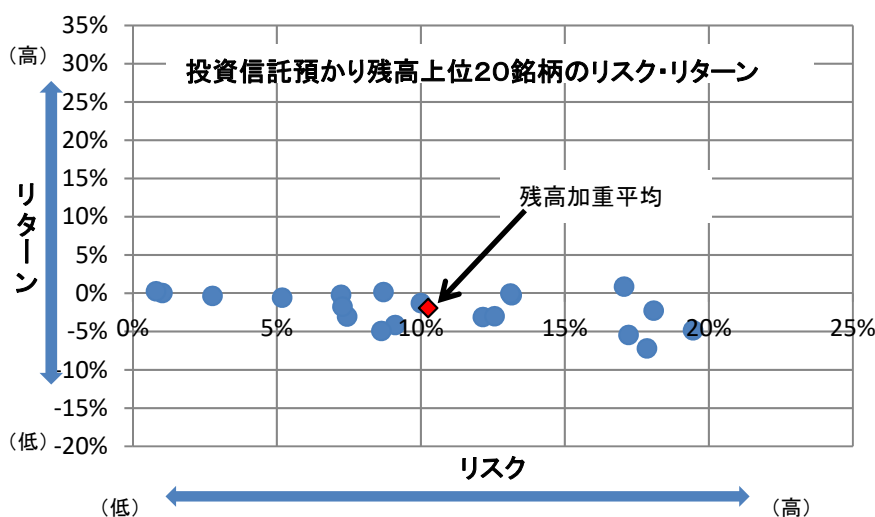
当金庫の2021年3月末時点の投資信託残高上位20銘柄は以下のとおりです。

①	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	⑪	しんきん世界アロケーションファンド
②	しんきんJリートオープン（毎月決算型）	⑫	しんきんJリートオープン（1年決算型）
③	三井住友・グローバル・リート・オープン	⑬	ニッセイ日本勝ち組ファンド（3ヵ月決算型）
④	DIAM高格付インカム・オープン（毎月決算コース）	⑭	しんきんアジアETF株式ファンド
⑤	しんきん3資産ファンド（毎月決算型）	⑮	DIAM高格付外債ファンド
⑥	ニッセイ／パトナム・インカムオープン	⑯	世界のサイフ
⑦	しんきん世界好配当利回り株ファンド（毎月決算型）	⑰	DIAM世界3資産オープン（毎月決算型）
⑧	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン（毎月分配型）	⑱	三井住友・NY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）
⑨	しんきんグローバル6資産ファンド（毎月決算型）	⑲	ダイワ資産分散インカムオープン（奇数月決算型）
⑩	しんきんインデックスファンド225	⑳	しんきん公共債ファンド

【2020年3月末】



残高加重	コスト	リターン
平均値	1.69%	-1.93%

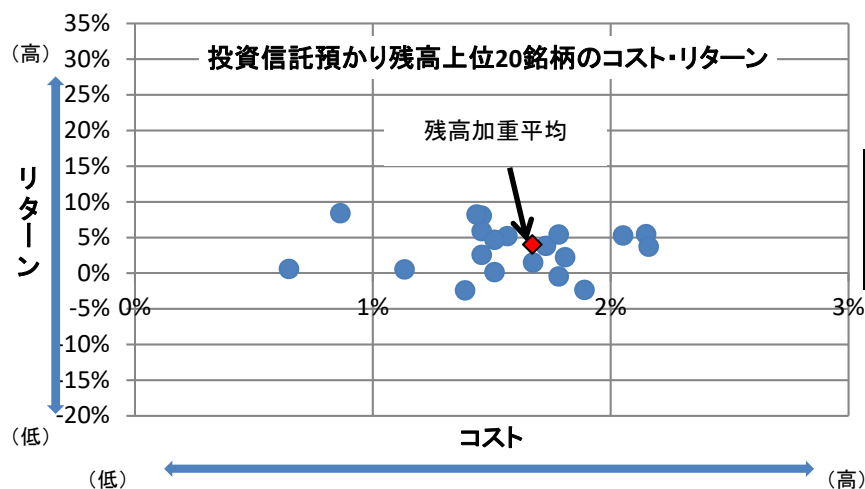


残高加重	リスク	リターン
平均値	10.25%	-1.93%

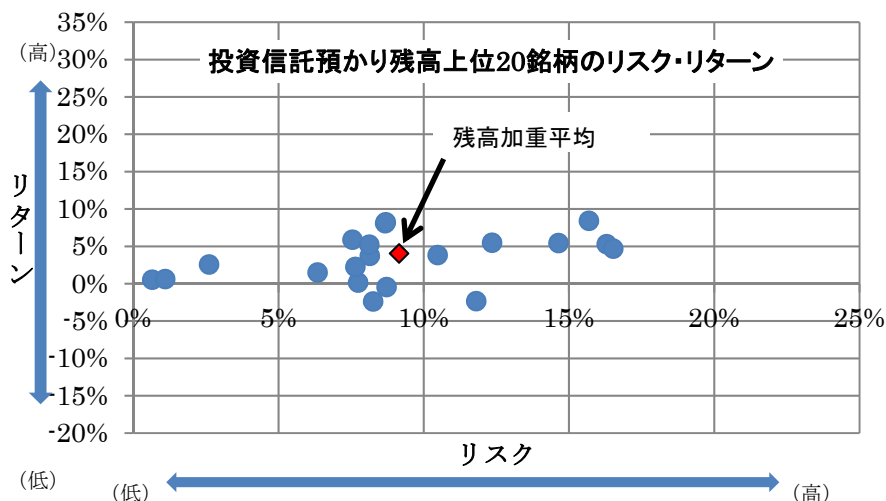
当金庫の2020年3月末時点の投資信託残高上位20銘柄は以下のとおりです。

①	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	⑪	しんきん世界アロケーションファンド
②	しんきんJリートオープン (毎月決算型)	⑫	D I A M高格付外債ファンド
③	三井住友・グローバル・リート・オープン	⑬	世界のサイフ
④	D I A M高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	⑭	D I A M世界3資産オープン (毎月決算型)
⑤	しんきん3資産ファンド (毎月決算型)	⑮	ニッセイ日本勝ち組ファンド (3ヵ月決算型)
⑥	ニッセイ/パトナム・インカムオープン	⑯	しんきん公共債ファンド
⑦	しんきん世界好配当利回り株ファンド (毎月決算型)	⑰	ニッセイ日本インカムオープン
⑧	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン (毎月分配型)	⑱	しんきんJリートオープン (1年決算型)
⑨	しんきんインデックスファンド225	⑲	ダイワ資産分散インカムオープン (奇数月決算型)
⑩	しんきんグローバル6資産ファンド (毎月決算型)	⑳	しんきんアジアE T F株式ファンド

【2019年3月末】



残高加重 平均値	コスト	リターン
	1.67%	4.05%



残高加重 平均値	リスク	リターン
	9.15%	4.05%

当金庫の2019年3月末時点の投資信託残高上位20銘柄は以下のとおりです。

①	グローバル・ソブリン・オープン (毎月決算型)	⑪	しんきん世界アロケーションファンド
②	三井住友・グローバル・リート・オープン	⑫	世界のサイフ
③	しんきんJリートオープン (毎月決算型)	⑬	D I A M高格付外債ファンド
④	D I A M高格付インカム・オープン (毎月決算コース)	⑭	ニッセイ日本勝ち組ファンド (3ヵ月決算型)
⑤	しんきん3資産ファンド (毎月決算型)	⑮	D I A M世界3資産オープン (毎月決算型)
⑥	ニッセイ/パトナム・インカムオープン	⑯	ニッセイ日本インカムオープン
⑦	しんきんインデックスファンド225	⑰	しんきん公共債ファンド
⑧	しんきん世界好配当利回り株ファンド (毎月決算型)	⑱	しんきんJリートオープン (1年決算型)
⑨	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン (毎月分配型)	⑲	しんきんアジアETF株式ファンド
⑩	しんきんグローバル6資産ファンド (毎月決算型)	⑳	ダイワ資産分散インカムオープン (奇数月決算型)

「投資信託の預かり残高上位 20 銘柄のコスト・リターン」および「投資信託の預かり残高上位 20 銘柄のリスク・リターン」の算出方法は以下のとおりです。

- ・基準日 各年 3 月末
- ・対象銘柄 投資信託の預かり残高上位 20 銘柄（設定後 5 年以上）
確定拠出年金専用の銘柄は対象外
- ・コスト $(\text{販売手数料率} \div 5) + \text{信託報酬率}$ ※消費税込
- ・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（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（税引前）の基準価額を使用

3. 外貨建保険の「運用評価別顧客比率」(共通KPI)

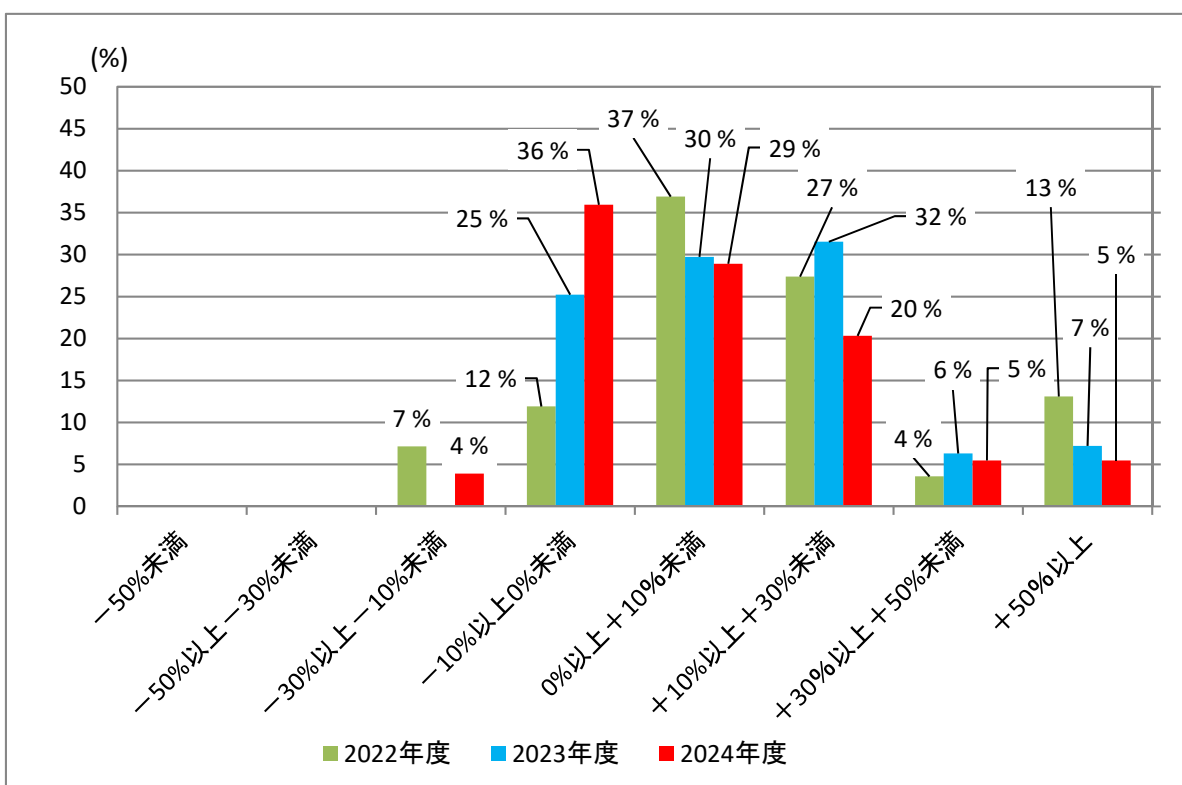
各年3月末時点でお客さまが保有する外貨建保険に係る購入時以降の累積の運用損益(手数料控除後)を算出し、運用損益別に顧客比率を示した指標となります。

お客さまが保有している外貨建保険について、購入時以降どれくらいのリターンが生じているか確認することができます。

2025年3月末時点で運用損益がプラス(0%以上)であるお客さまの割合は60%でした。

2024年3月末時点で運用損益がプラス(0%以上)であるお客さまの割合は75%でした。

2023年3月末時点で運用損益がプラス(0%以上)であるお客さまの割合は81%でした。



【算出方法について】

- ①基準日：各年3月末
- ②対象契約：基準日時点に個人が保有する外貨建一時払保険契約
 - ・基準日時点までに解約済みの契約、年金の支払が開始している契約は除外。
 - ・外貨建医療保険、外貨建平準払保険が除外。
- ③運用損益計算
 - ・分子：(基準日時点の解約返戻金額+基準日時点の既支払総額) - 契約時点の一時払保険料 (いずれも円換算)
解約返戻金額については、時価評価を行うため、金利変動による市場価格調整(MVA)は反映する。
既支払金を外貨で支払った場合に使用する為替レートは保険会社の定める手法を適用。
 - ・分母：契約時点の一時払保険料 (円換算)

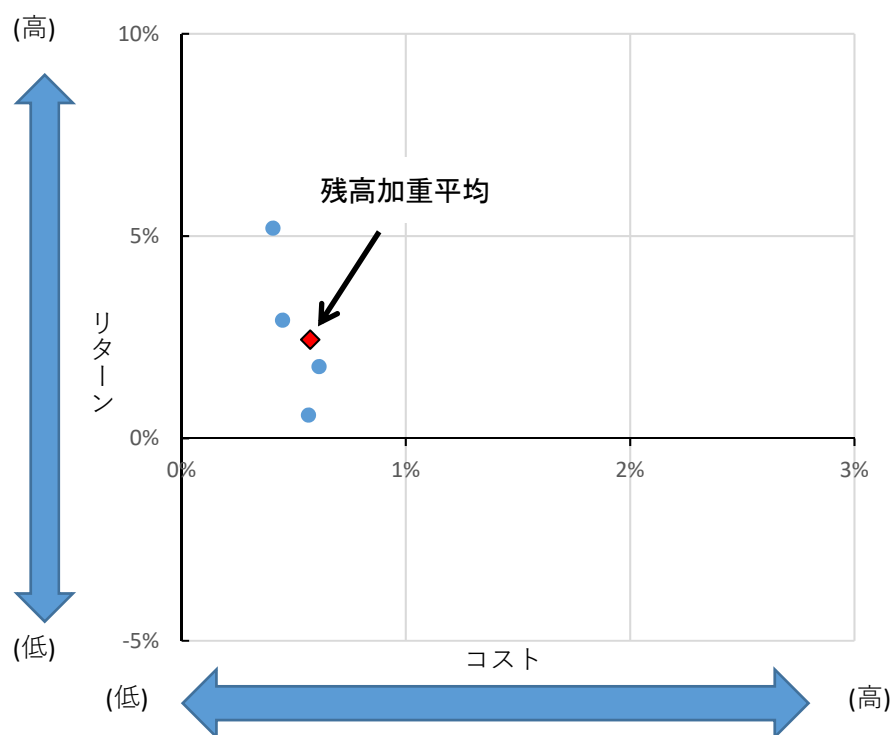
4. 外貨建保険の「銘柄別コスト・リターン」(共通KPI)

外貨建保険における保険契約開始から60か月以上経過した契約が存在する銘柄について、銘柄毎及び銘柄合計の加重平均のコストとリターンの関係を示した指標です。

これらの指標により、中長期的に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確認することができます。

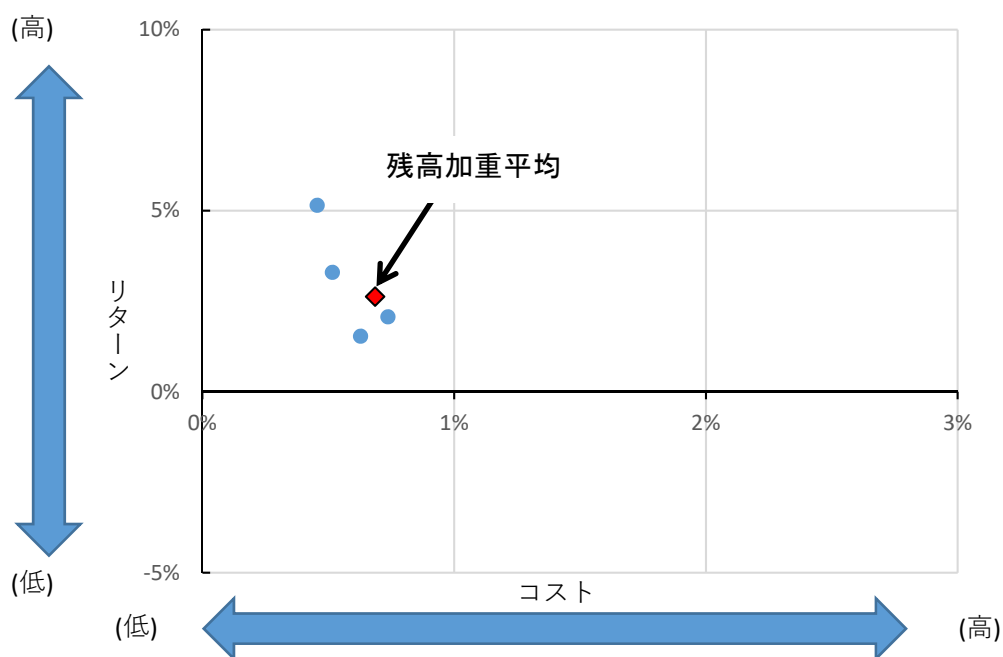
2025年3月末時点での外貨建保険銘柄合計の残高加重平均による平均コスト0.57%、平均リターンは2.44%となりました。

【2025年3月末】



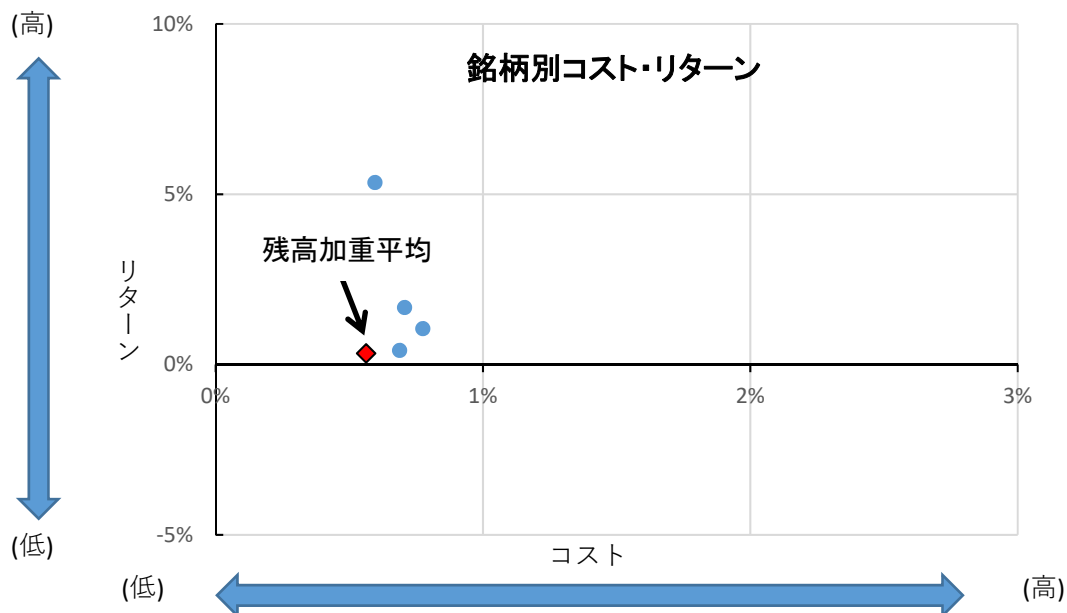
残高加重平均値	コスト	リターン
	0.57%	2.44%

【2024年3月末】



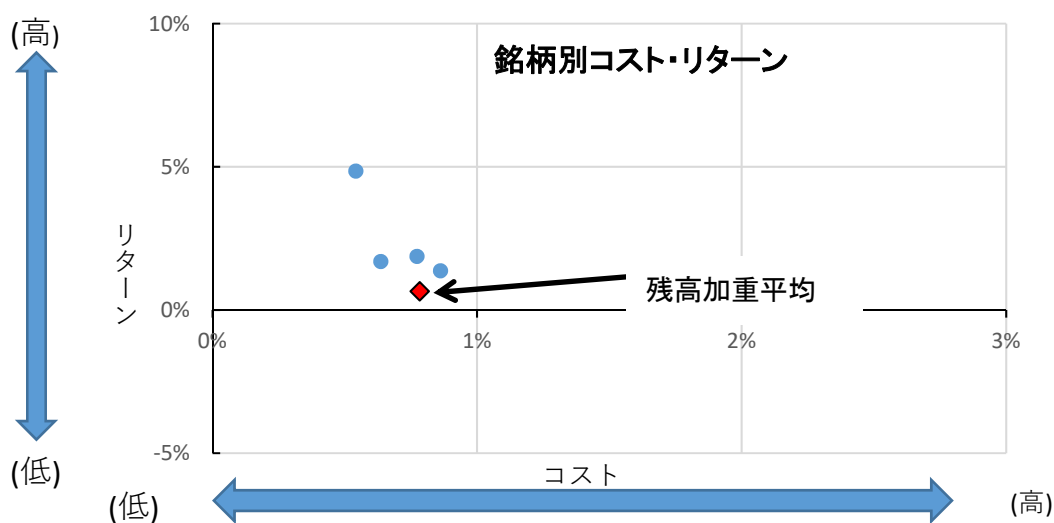
残高加重平均値	コスト	リターン
	0.69%	2.63%

【2023年3月末】



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.71%	1.67%

【2022年3月末】



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.77%	1.87%

【算出方法について】

- ①基準日：各年3月末
- ②対象銘柄：保険契約開始から60か月以上経過した契約が存在する銘柄
 - ・基準日時点までに解約済みの契約、年金の支払が開始している契約は除外。
 - ・外貨建医療保険、外貨建平準払保険が除外。
 - ・介護保障や特定疾病保障等、生前給付の保障が組み込まれている銘柄は除外。
- ③コスト
 - ・個別銘柄のコストは、各契約のコスト率について、保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率を基準日までの契約期間（月単位）で除したものと年間の継続手数料率を使用することで算出し、各契約のコスト率を、各契約の契約時点の一時払保険料（円換算）で加重平均する。
 - ・契約期間の途中で継続手数料率の取扱い手数料支払いが完了している場合、支払いがあった年度分の継続手数料率を累積した上で、契約期間に基づき年率換算を行う。
- ④リターン
 - ・各契約のリターン率について、 $(\text{基準日時点の解約返戻金額} + \text{基準日時点の既支払金額} - \text{契約時点の一時払保険料}) \div (\text{契約時点の一時払保険料})$ を年率に換算し、各契約のリターン率を、各契約の契約時点の一時払保険料で加重平均する。（いずれも円換算）
 - ・解約返戻金額について、時価評価を行うため、金利変動による市場価格調整（MVA）は反映する。
- ⑤加重平均値
 - ・コスト、リターンともに、個別銘柄の対象となる契約にかかる基準日時点の解約返戻金額+基準日時点の既支払金額の合計額で加重平均する。

当金庫の2025年3月末時点の残高のある外貨建保険の銘柄は以下のとおりです。

①	しあわせ、ずっと	②	ビーウィズユー
③	三大陸	④	あんしんドル終身
⑤	やさしさ、つなぐ		

<投資信託と比較する場合の留意点>

①対象指標共通事項について

- ・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が、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多くあります。
- ・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異なります。
- ・保険は投資信託と異なり保障機能を有するものの、「運用評価別顧客比率」及び「銘柄別コスト・リターン」における「リターン」には同機能が反映されておられません。したがって、リターンのみをもって投資信託と単純に比較することは必ずしも適切ではないことに留意が必要です。

②「運用評価別顧客比率」について

外貨建保険は死亡保障などの保障機能を有しておりますが、本比率ではこのような保障機能が反映されておらず、投資信託といずれかが顧客に有利かを本比率でもって単純に比較することは必ずしも適切でないことに留意が必要です。

③「銘柄別コスト・リターン」について

外貨建保険のコスト・リターンについては、保険会社が販売代理店に支払う代理店手数料率をコストとしている一方、投資信託のコスト・リターンについては、顧客が負担する販売手数料率及び信託報酬率をコストにしていることから、投資信託とコスト同士で比較することは適切でないことに留意が必要です。

以 上