

「お客さま本位の業務運営に関する 基本方針」の取組状況について

2026年3月末

西武信用金庫

1. お客さまに最適な資産形成・資産運用への業務運営

お客さま一人ひとりに寄り添い、お客さまにとっての最善の利益と最適な資産形成・資産運用の支援を目指し、誠実・公正に業務を行います。

《アクションプラン》	《取組状況》
- より多くのお客さまに少額投資非課税制度（NISA）や個人型確定拠出年金（iDeCo）などの優遇税制を活用しながらの資産形成・資産運用をご提案することで、お客さまの資産増加をご支援します。 - 投資信託の収益基盤の確保は、預かり資産残高の増加による運用管理費用（信託報酬）を主体として管理を行います。 - 特定商品に偏った一律の推奨販売は行いません。 - 手数料率の高い商品を優先するような推奨販売は行いません。	- 少額投資非課税制度（NISA）や個人型確定拠出年金（iDeCo）などをご提案し、多くのお客さまにご活用していただくことで、お客さまの資産増加のご支援を行っております。 - 預かり資産残高の増加による運用管理費用（信託報酬）を主体とした収益基盤を確保することで、お客さまにとって最善の利益と最適な資産形成・資産運用のご支援につなげております。 - 投信の販売に際しては、当金庫のラインアップのなかからお客さま自身で商品を選択いただいております。特定商品の推奨販売は一切行っておりません。 - 当金庫における購入時手数料は、信託会社、ファンドにかかわらず上限を1.65%（税込）と定めており、お客さまにご負担いただく手数料率を軽減しております。また、手数料率をフラット化することによりお客さまにも分かりやすく、かつ比較しやすくしております。

投信取引口座数／投信預かり残高

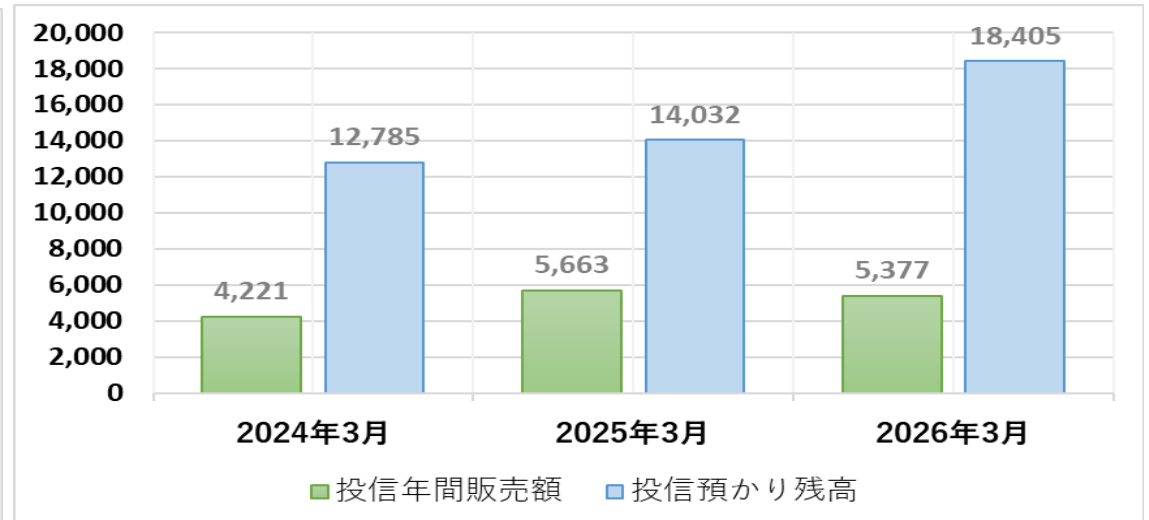
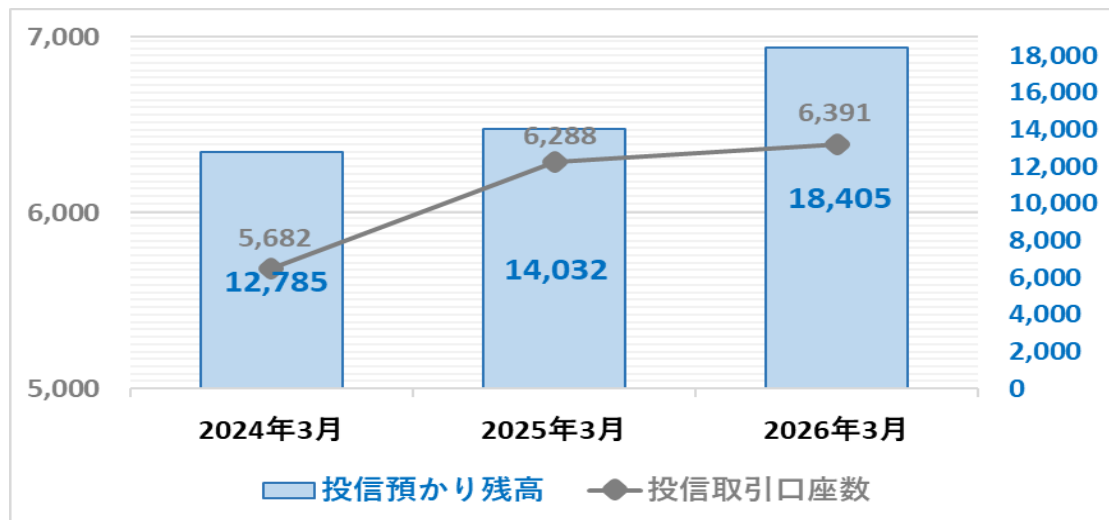
単位：百万円

	2024年3月	2025年3月	2026年3月
投信取引口座数	5,682	6,288	6,391
投信預かり残高	12,785	14,032	18,405

投資信託年間販売額／預かり残高

単位：百万円

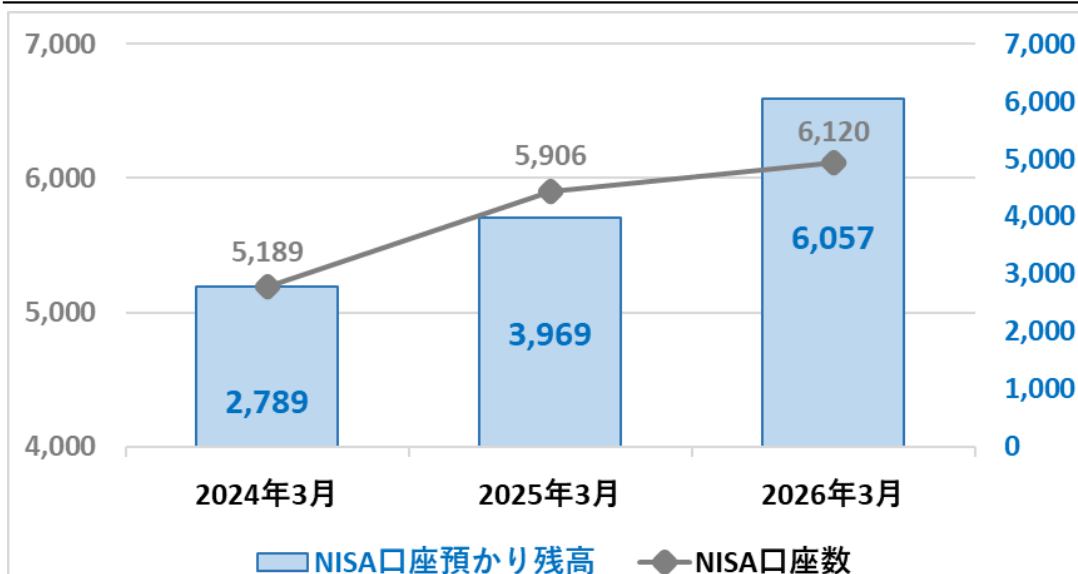
	2024年3月	2025年3月	2026年3月
投信年間販売額	4,221	5,663	5,377
投信預かり残高	12,785	14,032	18,405



NISA口座数／NISA預かり残高

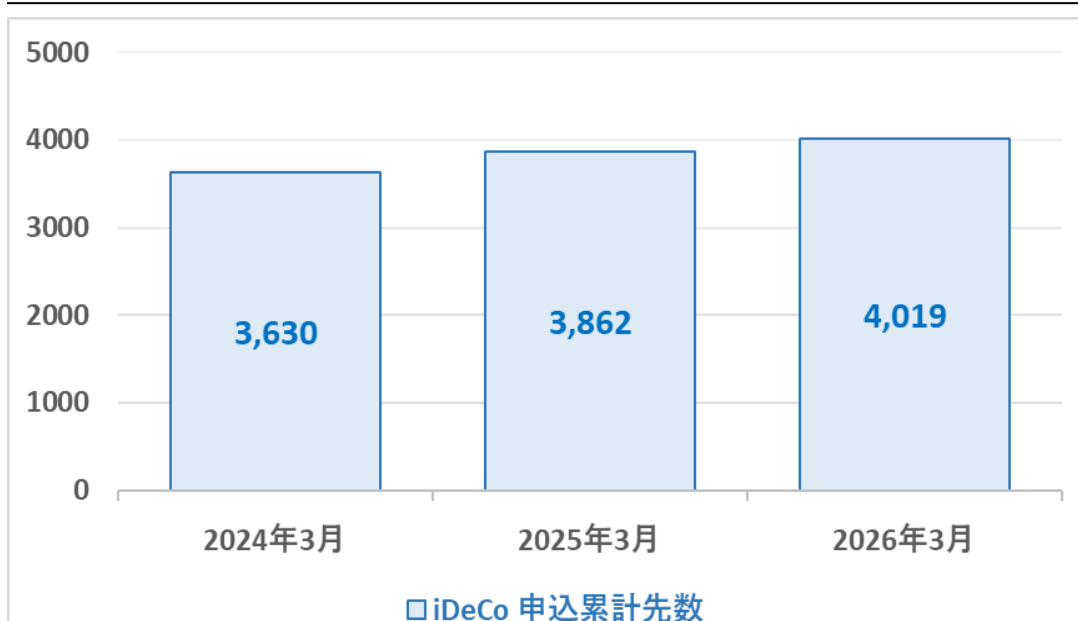
単位：百万円

	2024年3月	2025年3月	2026年3月
NISA口座数	5,189	5,906	6,120
NISA口座預かり残高	2,789	3,969	6,057



iDeCo申込累計先数

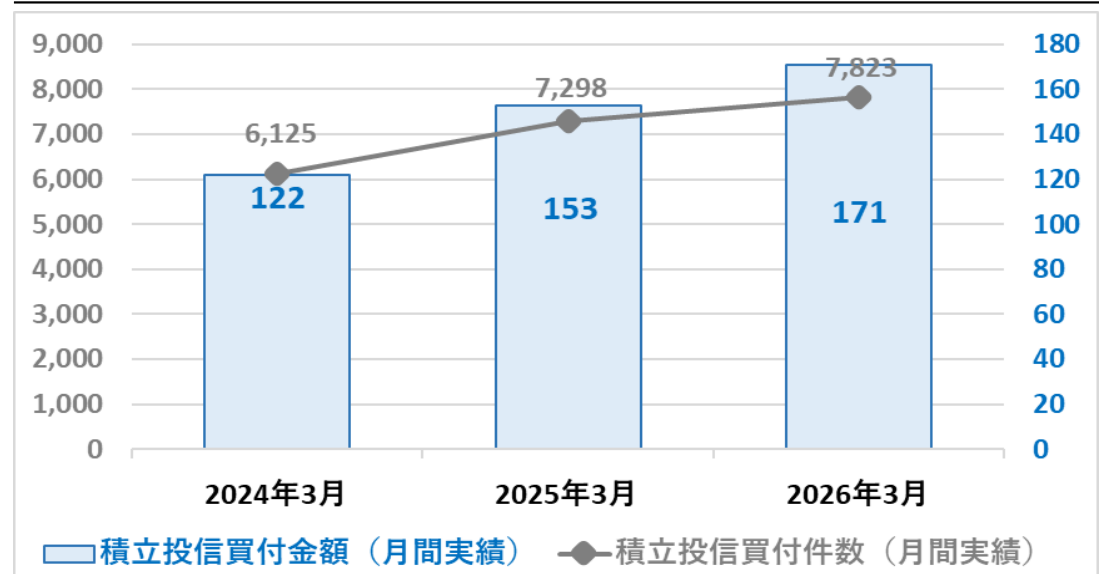
	2024年3月	2025年3月	2026年3月
iDeCo 申込累計先数	3,630	3,862	4,019



積立投信買付件数／積立投信買付金額

単位：百万円

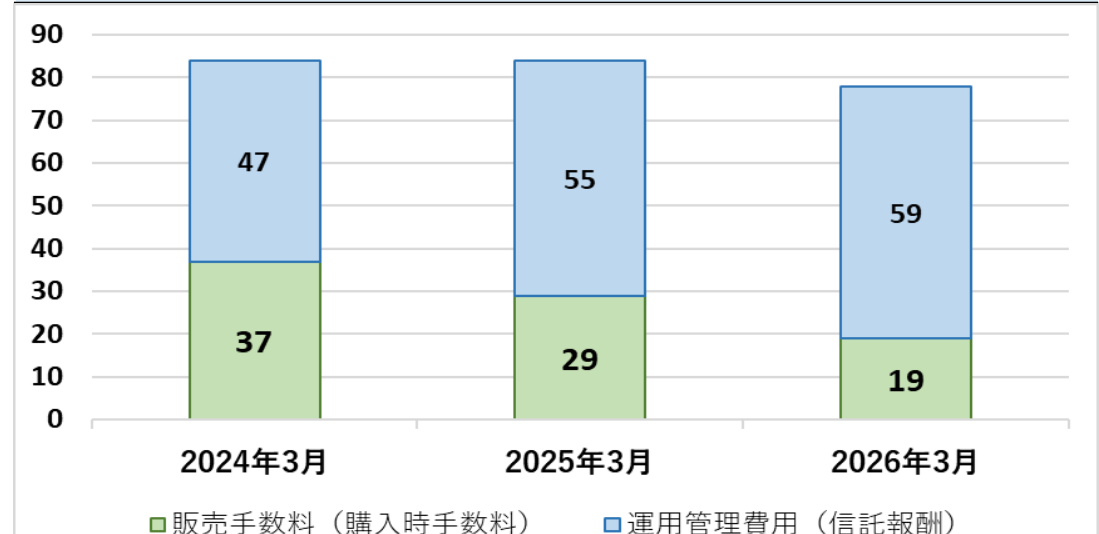
	2024年3月	2025年3月	2026年3月
積立投信買付件数（月間実績）	6,125	7,298	7,823
積立投信買付金額（月間実績）	122	153	171



販売手数料／運用管理費用（税抜き）

単位：百万円

	2024年3月	2025年3月	2026年3月
販売手数料（購入時手数料）	37	29	19
運用管理費用（信託報酬）	47	55	59
手数料合計	84	84	78



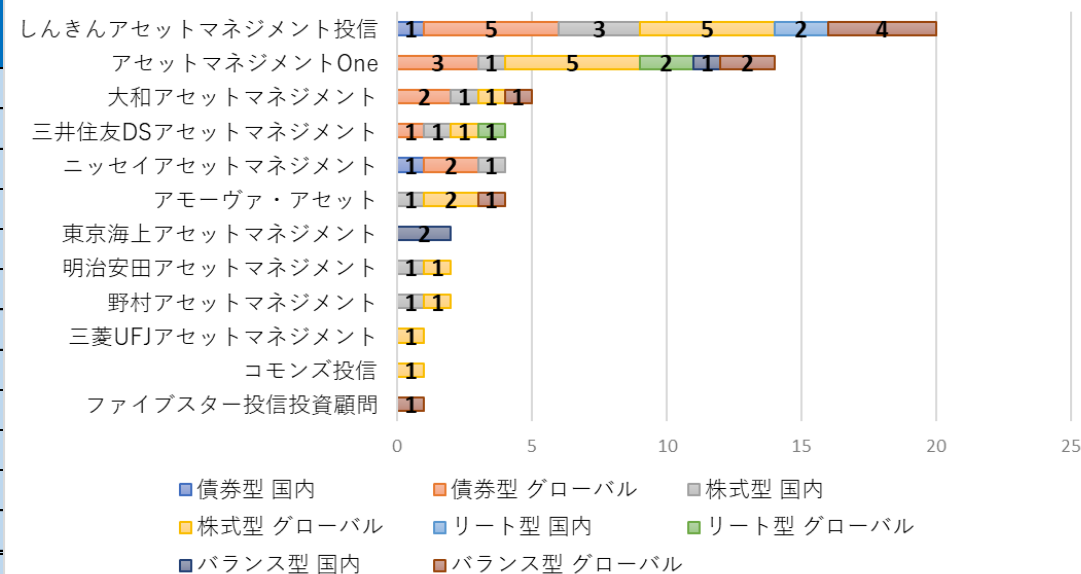
2. お客さまに最適な商品・サービスの選定

お客さまへ提供する金融商品・サービスの選定については、さまざまな運用会社や保険会社の金融商品からお客さまの資産形成に資することを第一優先に、公平・公正に選定します。

《アクションプラン》	《取組状況》
・取扱商品は、特定の投信会社・生命保険会社に偏ることなく、お客さまの多様なニーズに応えられるようなラインアップとします。 ・新商品の選定にあたっては、商品特性、お客さまのニーズや要望をふまえ、お客さまにご提案するにふさわしい商品を選定します。 ・投資信託は信金中央金庫の取次方式のみとします。 ・外貨建て保険は取扱いません。	・投資信託については、信金中央金庫の取次方式のみとし、現在12社の投信会社の商品を販売する等、特定の投信会社に偏ることなく販売するファンドの選択肢を広げて、ラインナップの充実にも努めております。 ・保険商品については、全国信用金庫協会の業界統一商品を中心に、現在、生命保険会社13社の商品を取扱う等、特定の保険会社に偏ることなく、資産運用ニーズや相続対策等お客さまの幅広いご要望に応える商品を取り揃えています。なお、外貨建て保険の取扱いはございません。 ・投資信託を新規採用する際には、商品の特性、リスクの所在、過去のパフォーマンス、各種手数料などを考慮しながら、お客さまに提案するにふさわしい商品を厳選しております。 ・「利益相反管理方針」を定め、利益相反管理の概要をHPに公表し、お客さまの利益が不当に害されるおそれのある取引を適切に管理し、もってお客さまの利益を保護しております。 ※「利益相反管理の概要」 https://www.shinkin.co.jp/seibu/about/outline/important/rieki.html

運用会社別／ファンド区分別 投信ファンド ラインアップ (インターネット専用ファンド・販売中止ファンドを含む)

	債券型		株式型		リート型		バランス型		合計
	国内	グローバル	国内	グローバル	国内	グローバル	国内	グローバル	
しんきんアセットマネジメント投信	1	5	3	5	2			4	20
アセットマネジメントOne		3	1	5		2	1	2	14
大和アセットマネジメント		2	1	1				1	5
三井住友DSアセットマネジメント		1	1	1		1			4
ニッセイアセットマネジメント投信	1	2	1						4
アモーヴァ・アセット			1	2				1	4
東京海上アセットマネジメント							2		2
明治安田アセットマネジメント			1	1					2
野村アセットマネジメント			1	1					2
三菱UFJアセットマネジメント				1					1
コモンズ投信				1					1
ファイブスター投信投資顧問								1	1
合計	2	13	10	18	2	3	3	9	60



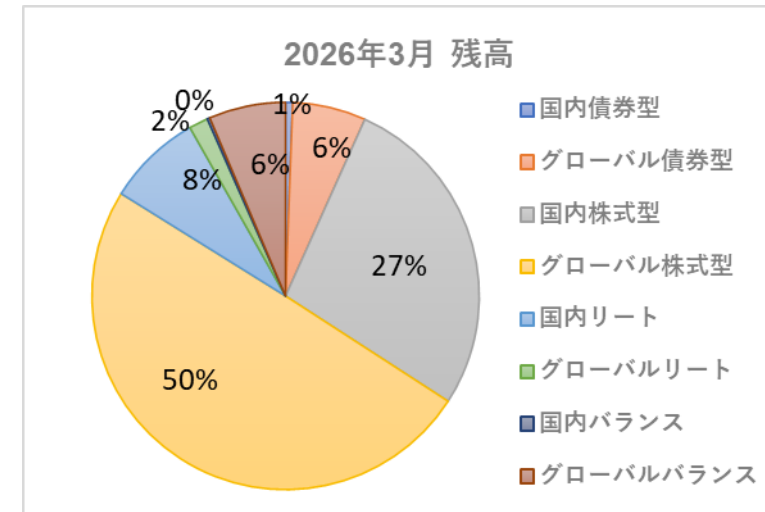
※ 国内・海外の複合型はグローバルに含めています。

ファンド区分別残高構成比

2026年3月

金額：千円

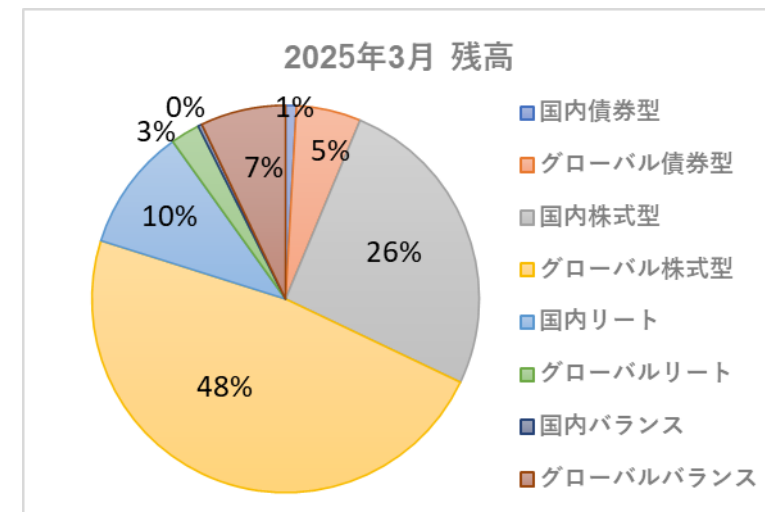
ファンド区分	残高	構成比
国内債券型	108,936	0.6%
グローバル債券型	1,126,924	6.1%
国内株式型	5,049,189	27.4%
グローバル株式型	9,149,128	49.7%
国内リート	1,457,561	7.9%
グローバルリート	293,299	1.6%
国内バランス	40,888	0.2%
グローバルバランス	1,179,120	6.4%
合計	18,405,045	100.0%



2025年3月

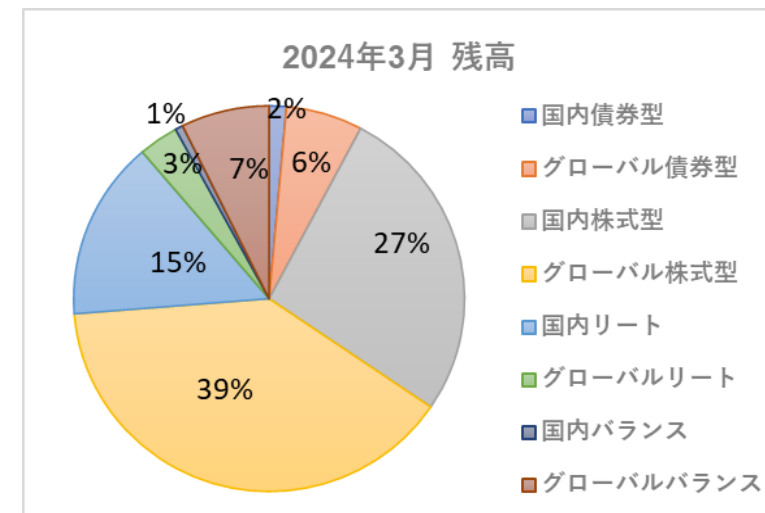
金額：千円

ファンド区分	残高	構成比
国内債券型	126,527	0.9%
グローバル債券型	756,899	5.4%
国内株式型	3,617,330	25.8%
グローバル株式型	6,706,407	47.8%
国内リート	1,436,376	10.2%
グローバルリート	341,899	2.4%
国内バランス	47,619	0.3%
グローバルバランス	998,999	7.1%
合計	14,032,056	100.0%



2024年3月

ファンド区分	残高	構成比
国内債券型	182,232	1.4%
グローバル債券型	810,964	6.3%
国内株式型	3,416,605	26.7%
グローバル株式型	5,019,600	39.3%
国内リート	1,919,928	15.0%
グローバルリート	421,188	3.3%
国内バランス	82,133	0.6%
グローバルバランス	933,205	7.3%
合計	12,785,855	100.0%



新商品導入実績

2025年度

2025年12月から取扱開始

ファンド名	運用会社	ファンド区分
しんきん円建て債券ファンド2025-12（限定追加型）	しんきんアセットマネジメント投信	グローバル債券型

運用保険会社別／保険商品区分別 保険商品ラインアップ

販売方法	保険種類	保 険 会 社										合 計
		住友生命保険相互会社	フコクしんらい生命保険株式会社	第一フロンティア生命保険会社	S O M P O ひまわり生命保険株式会社	アフラック生命保険株式会社	共栄火災海上保険株式会社	損害保険ジャパン株式会社	東京海上日動火災保険株式会社	三井住友海上火災保険株式会社	アニコム損害保険株式会社	
窓販保険	学資保険	1										1
	個人年金保険	1		1								2
	終身保険	1	1			1						3
	定期保険		1									1
	医療保険					1						1
	がん保険				1	1						2
	傷害保険						1					1
	ペット保険										1	1
	債務返済支援保険						1	1				2
	火災保険							1	1	1		3
インターネット専用	海外旅行保険							1				1
合 計		3	2	1	1	3	2	3	1	1	1	18

3. 手数料などの明確化

お客さまにご負担いただく手数料やその他の費用について、具体的な内容などを分かりやすく丁寧にご説明し、透明性を高めます。

《アクションプラン》	《取組状況》
お客さまにご負担いただく手数料等の費用について、その内容・料率のほか、購入時手数料については具体的な金額を提示のうえ、分かりやすく丁寧にご説明します。	「投資信託のご案内」「交付目論見書」「目論見書補完書面」などにより、お客さまにご負担いただく手数料等の費用について説明してご理解いただくとともに、購入時手数料については、購入金額に応じた具体的な手数料をその内容・料率のほか、購入時手数料については具体的な金額を提示のうえ、分かりやすく丁寧にご説明しております。

4. 重要な情報のわかりやすい提供

お客さまにご提供する金融商品・サービスの特性、リスク・リターン、取引条件などご契約いただくにあたっての重要な情報については、お客さまの経験・知識を考慮のうえ、ご理解とご判断をいただけるよう各種資料などを用いて分かりやすく丁寧にご説明します。

《アクションプラン》	《取組状況》
- 各種パンフレットなどの説明資料、「重要情報シート」などを活用して商品の特性、リスク・リターン、取引条件について分かりやすくご説明します。 - お客さまの属性、商品の特性、情報の重要性に応じてお客さまに情報提供します。 - 特に高齢のお客さまに対しては、ご理解をいただけるよう、より丁寧に説明し、ご意向確認をより慎重に行います。	- 各種パンフレットなどの説明資料を活用して商品の特性、リスク・リターン、取引条件について分かりやすいご説明に努めております。 - 異なる商品を容易に比較できるように「重要情報シート」を活用してお客さまにとって重要な情報について分かりやすいご説明に努めております。 - 高齢のお客さまに対しては、お客さまの状況を鑑みて顧客保護及び適合性の観点で踏まえ、例えばご家族のご同席をお願いし、より丁寧な説明と、適正な意向確認に努めております。 ※当金庫は、パッケージ商品の販売は行っておりません。

5. お客様に最適な商品・サービスの提供

お客様の資産状況、投資経験、知識および取引目的やニーズなどを把握して、お客様ごとのライフプランをふまえて、ふさわしい金融商品・サービスをご提案、ご提供します。

《アクションプラン》 - お客様のライフプラン・ライフイベントを把握したうえで、運用目的・運用期間・リスク許容度などに応じたお客様ごとに適した商品・サービスの提案・提供をします。 - ご提案するにあたり、お客様のご意向のほか、以下の情報を把握したうえで適合性の原則に則して勧誘を行います。 ①ご資産状況（リスク資産比率） ②リスクの考え方 ③運用目的 ④金融商品に対する知識と経験 - 定期的なアフターフォローのほか、金融市場動向などに応じて臨時にアフターフォローを実施し、継続的に保有商品の運用状況・市場動向などの投資判断に必要な情報提供を行い、リバランス・運用方法の見直しなどをご提案します。 - 各種情報提供・セミナーの開催などを通じて、お客様の金融リテラシーの向上に努めます。	《取組状況》 「お客様カード」およびお客様のライフプランなどに基づき、お客様のご意向や投資目的などを把握したうえで、適合性の原則に則りお客様ごとに適した商品・サービスのご提案を行っております。 - お客様のライフプランを具体的な資金計画として明確化するために「西武ライフシミュレーション」を活用して、家族構成、資産・収入、将来の計画などをお客様が回答することで、将来の資産状況や必要貯蓄額などをシミュレーションして、プランのご検討をご提案しております。 - ご自身でファンド選択に迷う場合等には「西武ファンドロボ」を活用して投資に対するいくつかの質問にお客様が回答を入力することで、お客様の資産配分や投資対象ごとに複数のファンドをご提案しております。 - お客様の保有する投資信託の運用状況等に応じて、一定条件のお客様に対して直近の運用状況および市況状況などの情報提供とともに、今後の運用のご相談などのために毎年度2回の定期的なアフターフォローを実施しております。 - 地域のお客様への資産形成・運用に関する情報発信として、資産運用相談会を各営業店と本部が連携して開催しております。また、従業員さま向けに、専任の担当者による資産形成・運用等のセミナーまたは相談会を開催しております。 - 暮らしに役立つリアルな情報をお届けし、あらゆる世代の暮らしに役立てるようにサポートする「西武暮らしの情報局」を開催し、相続・資産承継やライフプラン、資産運用について説明しております。 ※当金庫は、パッケージ商品の販売は行っておりません。 ※当金庫は、金融商品の組成に携わる金融事業者には該当いたしません。 ※当金庫は、金融商品を実際に購入したお客様の属性に関する情報および金融商品に係るお客様の反応や販売状況に関する情報をファンド会社（金融商品の組成に携わる金融事業者）に提供しています。また、ファンド会社から、ファンドごとに想定されるお客様の属性等のフィードバック（初回は、2026年6月末まで）を受け、さらにお客様にふさわしい金融商品・サービスの提供をするために活用する予定です。
--	--

定期的アフターフォロー実施状況

2025年度

定期的アフターフォロー実施先数	
2025年7月分	2026年1月分
1,102 先	917 先

年間販売額上位ランキング

2026年3月

金額：千円

順位	ファンド名	運用会社	年間販売額
1	たわらノーロードS&P500	アセットマネジメントOne	1,071,879 ⇨
2	たわらノーロード日経225	アセットマネジメントOne	864,080 ⇨
3	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	546,365 ⇨
4	たわらノーロード先進国株式	アセットマネジメントOne	480,519 ⇨
5	しんきん円建て債券ファンド2025-12（限定追加型）	しんきんアセットマネジメント投信	362,917 ⇨
6	たわらノーロード全世界株式	アセットマネジメントOne	309,012 ⇨
7	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	231,387 ⇨
8	AI（人工知能）活用型世界株ファンド	アセットマネジメントOne	174,645 ⇨
9	インデックスファンドNASDAQ100（アメリカ株式）	アモーヴァ・アセットマネジメント	139,656 ⇨
10	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	117,610 ⇨

6. 人材の育成・態勢整備

お客さま本位を実践するため、販売態勢の整備を行い、職員の専門知識と職業倫理を高め、コンサルティング能力をもった人材を育成します。

《アクションプラン》	《取組状況》
- 本取組方針・アクションプランおよび取組状況・取組成果は、全役職員に周知・徹底し、お客さま本位の業務運営を行う販売態勢を整備して定着を図ります。 - 職員に対する研修等を通じて専門知識・職業倫理、コンサルティング能力の向上に努めます。 「金融商品販売資格制度」に基づき、検定試験に合格し、職員同席による勧誘経験を実践して支店長の推薦を受けたうえで営業担当者単独による勧誘・販売を行います。	- 本取組方針・アクションプランおよび取組状況は、全役職員に周知・徹底し、お客さま本位の業務運営の定着を図っております。 - 営業店の営業活動を支援するため、本部所属として金融資産アドバイザー、ライフプラン シニアアドバイザー、年金アドバイザーを配置。担当店舗を臨店し営業担当者と同行訪問して適切な勧誘を指導しながらコンサルティング能力の向上を図っております。 - 営業店の希望者を対象に、投資信託や保険販売に関する業務別勉強会を実施し、知識のや提案スキルの向上を図っております。 - 投資信託等金融商品の勧誘・販売にあたっては、お客さまに商品内容、リスク等を適切かつ十分に説明する顧客説明態勢を強化するため、独自に「金融商品販売資格制度」を制定しております。 金融商品の勧誘・販売を行うためには、通常の証券外務員資格の取得のほか「金融商品販売資格制度」により金融商品に対する十分な知識、顧客説明能力を認められた担当者だけが単独での勧誘・販売を行うこととしております。

金融商品販売資格取得状況			
	2024年3月	2025年3月	2026年3月
証券外務員登録人数	965	943	978
(うち、金融商品販売資格取得者人数)	494	465	674
営業活動を支援する本部アドバイザー人員			
	2024年3月	2025年3月	2026年3月
金融資産アドバイザー	10	9	10
ライフプラン シニアアドバイザー	—	—	5
預かり資産アドバイザー	7	6	—
年金アドバイザー	3	3	3
合 計	20	18	18
※ 金融資産アドバイザー：投資信託、iDeCoなど金融資産運用の専門アドバイザー			

研修実施状況			
対象 年度	研修名	内 容	対象 人数
2025 年度	スタートアップ研修	顧客本位の営業と預かり資産業務を理解する	76
		投資信託の基礎知識、販売実務	76
	資質向上力研修	証券外務員「資質向上研修」	884
	内部管理責任者研修	営業責任者・内部管理責任者等研修	257
	新任副支店長研修	各種（年金、個人ローン、ライフサポート、保険、投資信託、確定拠出年金など）、注意 点、管理者としての管理指導ほか	39
	営業力強化研修	事業承継の理解を深める提案力を磨くこと で、“お客さまの話をよく聴く”ことや部下職 員を導くための行動変容を促す	33

※ 金融資産アドバイザー：投資信託、iDeCoなど金融資産運用の専門アドバイザー
※ ライフプラン シニアアドバイザー：個人の資産運用、資産活用、資産承継など資産に関する専門アドバイザー（2025年3月までは「預かり資産アドバイザー」）
※ 年金アドバイザー：各種年金の専門アドバイザー