

2021年度

湘南信用金庫

「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」の取組状況について

公表日：2022年10月26日



お客さま本位の業務運営に関する取組方針に係る成果指標（KPI）の公表について

○当金庫では、お客さま本位の業務運営を実現することを目指し、より良い金融商品の提供およびより良いサービスの提供を徹底するために金融商品の提供について、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を策定するとともに、その取組状況を確認し、必要に応じて見直しを行ってまいります。

○当金庫では「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」の取組状況を確認するため、独自の成果指標（KPI）と金融庁から発信された「共通KPI」を、以下の通り設定し公表いたします。

公表する成果指標（KPI）	取組状況
1. アフターフォローの実施状況、庫内研修の実施状況	P8～9
2. 資格取得者数（CFP・AFP2 級技能士以上）	P10
3. コンサルティング営業支援登録状況	P11
4. 投資信託ラインアップと取扱商品比率	P12
5. 投資信託販売上位銘柄（7 銘柄）、比率/販売額/手数料率（税込）	P13～14
6. 投資信託預かり資産残高・解約額・平均保有年数・投資信託販売額・口座数	P15
7. 一般NISA 利用残高・顧客数	P16
8. 投資信託運用損益別顧客比率（共通 KPI）	P17
9. 投資信託預かり残高上位 20 銘柄のコスト/リスク・リターン（共通 KPI）	P18～P23

当金庫の取組方針	原則	取組状況
1. お客さまの最善の利益の追求	2	P2～4, P15～16
2. 利益相反の適切な管理	3	P5
3. 手数料等の明確化	4	P6, P13～14
4. 重要な情報の分かりやすい提供	5	P6～7, P12, P18～23
5. お客さまにふさわしいサービスの提供	6	P2～4, P6～P8
6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	7	P8～P11

* 原則欄の数字は金融庁が公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」における該当番号です。

原則の内容については P25～P27 に掲載していますのでご参照ください。

お客さま本位の業務運営に関する取組方針の取組状況について

1. お客さまの最善の利益の追求

■お客さまのライフプランに応じたご相談ご提案 【原則2本文、原則6本文、同(注1)】

- ・お客さまの人生においてライフプランではさまざまなお金が必要になります。
- ・お客さまの資産を大きく3つに色分けし、適した金額による資産運用をご提案します。
- ・何のための資産運用なのか、その目的に適した資産運用のご提案を致します。

Face to Face

マネープラン

ガイド

お客さまの豊かな生活のために、「今」考えること

資産形成を考えるためのSTEP

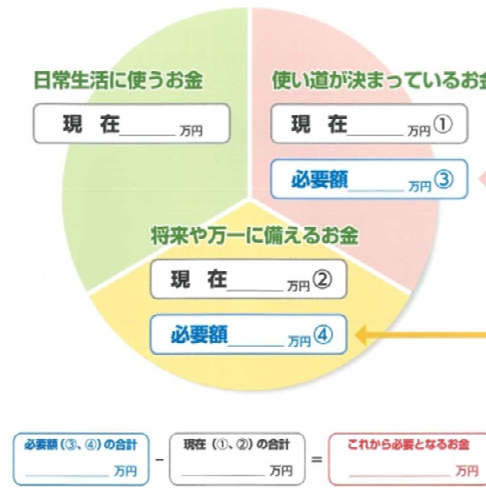
- STEP1 目的に応じてお金の色分けをしよう!
- STEP2 目的に応じた金融商品の種類を知らおう!
- STEP3 金融商品のリスクを知らおう!
- STEP4 金融商品の内容を知ろう!

この樹と生きていく

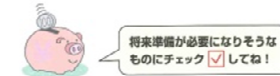
SHINKIN 信用金庫

STEP 1 目的に応じてお金の色分けをしよう!

STEP 1 目的に応じてお金の色分けをしよう!



出典：●結婚費用：サクシ 結婚トレンド調査 2020 調べ ●新生活準備費用：新生活準備調査 2016 リクルートブランド研究所 調べ ●住宅購入費用：2019年度フラット35利用実態調査（住宅金融支援機構） ●建売リフォーム費用：令和元年度住宅市場動向調査（国土交通省） ●教育費用：平成30年度子供の学習費調査（文部科学省）および令和元年度教育費負担の実態調査（日本経済金融機構） ●老後生活のための不足金額：家計調査年報（家計調査局）2019年（令和元年）家計の概要（総務省統計局）および令和元年度生活保障に関する調査（生命保険文化センター）



■ライフイベントの平均的な費用

結婚	<input type="checkbox"/> 結婚費用 約362万円	<input type="checkbox"/> 新生活準備費用 約72万円																									
住宅	<input type="checkbox"/> 建売住宅（新築）購入費用 約3,494万円	<input type="checkbox"/> マンション（新築）購入費用 約4,521万円																									
	<input type="checkbox"/> 建売リフォーム費用 約178万円																										
	<table border="1"> <tr> <th colspan="2">教育費用</th> <th>専公立</th> <th>私立（文系）</th> <th>私立（理系）</th> </tr> <tr> <td>幼稚園(2年間)</td> <td><input type="checkbox"/> 約44万円</td> <td><input type="checkbox"/> 約106万円</td> <td>大学(4年間)</td> <td><input type="checkbox"/> 約537万円</td> <td><input type="checkbox"/> 約704万円</td> <td><input type="checkbox"/> 約863万円</td> </tr> <tr> <td>小学校(6年間)</td> <td><input type="checkbox"/> 約192万円</td> <td><input type="checkbox"/> 約960万円</td> <td>中学校(3年間)</td> <td><input type="checkbox"/> 約147万円</td> <td><input type="checkbox"/> 約423万円</td> <td></td> </tr> <tr> <td>高校(3年間)</td> <td><input type="checkbox"/> 約138万円</td> <td><input type="checkbox"/> 約291万円</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>		教育費用		専公立	私立（文系）	私立（理系）	幼稚園(2年間)	<input type="checkbox"/> 約44万円	<input type="checkbox"/> 約106万円	大学(4年間)	<input type="checkbox"/> 約537万円	<input type="checkbox"/> 約704万円	<input type="checkbox"/> 約863万円	小学校(6年間)	<input type="checkbox"/> 約192万円	<input type="checkbox"/> 約960万円	中学校(3年間)	<input type="checkbox"/> 約147万円	<input type="checkbox"/> 約423万円		高校(3年間)	<input type="checkbox"/> 約138万円	<input type="checkbox"/> 約291万円			
教育費用		専公立	私立（文系）	私立（理系）																							
幼稚園(2年間)	<input type="checkbox"/> 約44万円	<input type="checkbox"/> 約106万円	大学(4年間)	<input type="checkbox"/> 約537万円	<input type="checkbox"/> 約704万円	<input type="checkbox"/> 約863万円																					
小学校(6年間)	<input type="checkbox"/> 約192万円	<input type="checkbox"/> 約960万円	中学校(3年間)	<input type="checkbox"/> 約147万円	<input type="checkbox"/> 約423万円																						
高校(3年間)	<input type="checkbox"/> 約138万円	<input type="checkbox"/> 約291万円																									
老後生活	<p>老後生活のための不足金額</p> <p><input type="checkbox"/> 夫婦世帯 約990万円（月27.1万円（平均支出）-月23.6万円（平均収入））×12月×25年</p> <p><input type="checkbox"/> 単身世帯 約810万円（月15.2万円（平均支出）-月12.5万円（平均収入））×12月×25年</p> <p>*平均支出は食料、住居、水道光熱費等の合計。平均収入は社会保険給付等の合計。</p> <p>※夫婦2人での平均よりある老後の生活費として、月36.1万円（平均支出）というデータもあります。</p>																										
医療	<p>今後の医療費総額</p> <p><input type="checkbox"/> 30歳男性 約351万円</p>		<input type="checkbox"/> 40歳男性 約310万円	<input type="checkbox"/> 50歳男性 約256万円																							
	<input type="checkbox"/> 30歳女性 約381万円	<input type="checkbox"/> 40歳女性 約339万円	<input type="checkbox"/> 50歳女性 約286万円																								
	*自己負担額の合計。																										
介護	<input type="checkbox"/> 介護費用 約509万円		*実際に負担した費用の合計。																								
葬儀	<input type="checkbox"/> 葬儀費用 約196万円																										

STEP 2では、目的に応じた金融商品の種類についてご紹介いたします!

出典：●今後の医療費総額：平成30年度 国民健康調査（厚生労働省）および健康寿命の伸びに関する有識者研究会報告書（厚生労働省）※年別別の1年当たりの医療費に健康寿命を採りて計算（平均健康寿命は男性約72.14歳、女性約74.79歳として計算。自己負担額は30歳以上70歳未満は3割負担、70歳以上75歳未満は2割負担として計算） ●介護費用：平成30年度生命保険に関する全国実態調査（生命保険文化センター）※「約69万円（一時的な費用の平均）+月額約8万円×55月（平均介護月数）」により計算（公的介護保険サービスへの自己負担費用を含む） ●葬儀費用：2017年度 第11回葬儀についてのアンケート調査（日本消費者協会）

お客さま本位の業務運営に関する取組方針の取組状況について

1. お客さまの最善の利益の追求

■お客さまの課題解決に取り組み、地域を元気にしていきます

- ・当庫は、地域や企業、個人のお客さまが抱える課題・問題にお応えするため、これからも努力を重ねてまいります。

(1) LA(ライフプランアドバイザー) 【原則2本文、原則6本文、同(注1)】

- ・「地域に寄り添うパートナー」としての役割・使命を果たすために、平成31年3月から高い専門性とコンサルティング能力を身につけた職員の育成を図っております。個人層の資産相談に広く応じられる女性渉外担当者を計画的に選抜し、集中育成期間は原則1年として、お客さま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。
- ・高度なコンサルティング機能が発揮できるよう、本部LAを営業店へ派遣し、同席による資産運用等ライフプランに即したコンサルティングサービスをお客さまに提供することや、従業員に対しOJT指導を行うなどバックアップ体制を整備しております。

《本部LAメンバー》



《本部LAによる相続・資産承継相談会》



お客さま本位の業務運営に関する取組方針の取組状況について

2. 利益相反の適切な管理

■お客さまの利益が不当に害されることがないように、利益相反の適切な管理に取り組みます

○「利益相反管理方針」に基づいた適切な管理 【原則3本文】

- ・当金庫は、お客さまの最善の利益の追求を第一義として業務を行うこととし、利益相反管理方針に則り、利益相反の可能性がある場合は、その適切な管理を行ってまいります。

※「利益相反管理方針の概要」を当金庫ホームページに公表し、適切に管理しております。

https://www.shinkin.co.jp/shonan/policy/coi_policy.html

- ・当金庫は、利益相反管理の対象となる取引について。次に掲げる方法その他の方法を選択し、またこれらを組み合わせることにより管理します。
 - ①対象取引を行う部門とお客さまとの取引を行う部門を分離する方法
 - ②対象取引またはお客さまとの取引の条件または方法を変更する方法
 - ③対象取引またはお客さまとの取引を中止する方法
 - ④対象取引に伴い、お客さまの利益が不当に害されるおそれがあることについて、お客さまに適切に開示する方法

○手数料や運営管理費用の多寡にかかわらず商品提供 【原則3(注)】

- ・当金庫および関連会社内にファンド運用会社や組成会社はございません。当金庫がお客さまから受取る手数料については、その多寡にかかわらず、お客さまのニーズに真に適した商品の提供を行ってまいります。
- ・当金庫は、営業部門から独立した管理部署の設置及び責任者の配置を行い、利益相反のおそれのある取引の特定および利益相反管理を一元的に行ってまいります。

お客さま本位の業務運営に関する取組方針の取組状況について

5. お客さまにふさわしいサービスの提供

■金融取引に関する基本的な知識や情報の提供 【原則5本文、同(注3、注5)、原則6(注5)】

- ・ 金融商品のご提案にあたっては、お客さまにふさわしいサービスの提供を行います。
- ・ マネープランガイド等を使用して、金融取引に関する基本的な知識や情報を提供します。
- ・ 商品やリスクの内容、市場動向等について、各種資料を用い、情報の重要性に応じた提供を行います。

《マネープランガイド 金融商品のリスク》

STEP 1: 目的に応じてお金の色分けをしてみよう! STEP 2: 目的に応じた金融商品の種類を知ろう! STEP 3: 金融商品のリスクを知ろう! STEP 4: 金融商品の内容を知ろう!

STEP 3 金融商品のリスクを知ろう!

資産運用におけるリスクとは、「危険」ではなく、リターンの変動幅のことをいいます。リスクが大きいとリターンは大きく、逆にリスクが小さいとリターンは小さくなる傾向があります。

リスク

リターン

■金融商品のリスクとリターン

大きい

小さい

小さい

大きい

リスク

リターン

■主なリスクの種類

価格変動リスク	国内外の景気動向などの影響で株価や債券価格などが変動し、投資損益が変動するリスクのことをいいます。
金利変動リスク	市中金利の上昇や低下により債券価格などが変動し、投資損益が変動するリスクのことをいいます。
信用リスク	株式や債券などの発行者の財務状態など信用状況の変化により株価や債券価格などが変動し、投資損益が変動するリスクのことをいいます。
為替変動リスク	外国為替相場の変動により円安円高による為替価値が変動し、投資損益が変動するリスクのことをいいます。

《マネープランガイド 投資信託》

STEP 1: 目的に応じてお金の色分けをしてみよう! STEP 2: 目的に応じた金融商品の種類を知ろう! STEP 3: 金融商品のリスクを知ろう! STEP 4: 金融商品の内容を知ろう!

投資信託

「将来や万が一に備えるお金」の運用に適した金融商品です。

投資信託は、多くのお客さまから集めた資金をひとつにまとめ、運用の専門家である投資信託委託会社(運用会社)が、国内外の株式や債券、不動産投資信託などを投資対象として、分散投資を行い、安定した収益の獲得を目指す金融商品です。

■特徴

1. 一般に1万円[※]から申し込むことができますので、**少額から投資が可能です。**
※積立方式の場合、数千円単位での申し込みが可能です。
2. 経済・金融などに関する高度な知識を身に付けた**専門家(運用会社)が、お客さまに代わって分散投資をして運用**します。
3. **投資信託の運用成果は市場動向などによって変動**するため、運用がうまくいけば利益を得ることができますが、運用がうまくいかない場合には、**元本割れとなるリスク**があります。

お客さま

販売会社 (信託銀行等)

受託会社 (信託銀行等)

運用会社

国内外の株式・債券等

不動産投資信託等

一般的に投資信託は、短期的な収益ではなく、中長期的な観点で安定的な資産の成長を目指して運用されます。そのため、中長期的な運用に適した金融商品といえます。

《ファンド&マーケット 市場動向》

市場動向(日米)

日本・米国

日経平均株価は大幅反発 一時2万8000円台を回復

3月の日経平均株価は大幅反発。月上りはクワイクワイク株勢の先行き不透明感から幅広い銘柄が買われました。日本や欧米諸国によるロシアへの経済制裁に伴う資源高で世界景気の悪化リスクが警戒され、2万8000円台を張り返す場面もありました。一方で、米金融政策を巡る高度な懸念の後退や円安進行による輸出関連株の採算改善への期待が相場を押し上げました。ロシアの債務不履行(デフォルト)懸念の後退や3月期末の配当権利取りを意図した買いなども支えに9日連続で上昇し、一時2万8000円台を回復。ただ、月末には利益確定売りや、中国経済の減速懸念などが重なりとなりました。

日経ジャスダック平均株価は反発。昨年最安値を連日で更新しましたが、主力銘柄などに見直し買いが入ると9日続伸しました。東証1種は指数も反発。東証1種の主力銘柄が上昇し、新興市場でも投資家心理が改善しました。

NYダウは反発 原油高一風などを好む

3月のダウ工業株30種平均株価は反発。月前半はクワイクワ株勢の急進で投資家のリスク回避姿勢が強まり、売りが優勢でした。ロシアへの経済制裁に伴うエネルギー高が世界景気を危惧するとの見方から8000ドル近く下落する場面もありました。原油高待たせ相場の上昇一風や、ロシアのデフォルト懸念が後退すると投資家心理が改善。米連邦準備理事会(FED)高官の発言を受けて米金融政策の先行き不透明感がやや弱まったことも相場を支えました。月末にかけては、短期的な相場急落を警戒した利益確定売りも押されたほか、中国の都市封鎖(ロックダウン)に伴う景気悪化懸念から上値は重くなりました。

債券(日本・米国)

日本の長期金利は上昇 一時0.25%

3月の日本の10年国債利回り9.1%は上昇(債券価格は下落)。米金利の上昇で国内相場も売りが優勢となり、利回り9.1%、0.25%を付きました。ただ、日債の「逆風押し戻すべ」(公債市場操作)実施が後押しを支えました。

米10年債利回りも上昇。米FEDが0.25%の利上げを決定し、今後も大幅な利上げや金融引き締めを暗示したことを受けて、債券売りが優勢でした。利回りは一時2.5%超まで上昇しました。

為替(米ドル・円)

米ドル、対円で大幅上昇 一時1米ドル=125円台

3月の米ドル相場は対円で大幅上昇。月前は地政学リスクが懸念され「低リスク通貨」とされる円が買われましたが、米長期金利の上昇で日米金利差の拡大を受けた円買戻し・米ドル買いが次第に優勢となりました。米金利の上昇ペースの加速を予慮する一方で日銀は大規模な金融緩和策の維持を決定。日本の金融政策の方向性の違いも円買を促しとなり、円買り・米ドル買い一途と激化する。一時1米ドル=125円台まで円安が進みました。

■アフターフォローの実施状況 【原則6(注1)】

- ・お客さまのライフプランやニーズに適した金融商品・サービスの提供を行ってまいります。
 - ・お客さまの運用状況等を踏まえ、タイムリーかつ丁寧なアフターフォローを行ってまいります。
- ：フォローアップの種類
- (1) 緊急時フォローアップ
 - ・基準価額急落時（前日比▲5%以上）および、分配金引き下げ時等にお客さまへ現状をご説明します。
 アフターフォロー実施回数（2021年度） 3,531回
 - (2) 高齢者向け（年齢75歳以上）通常時フォローアップ
 - ・年2回（2月および8月）の高齢者向け（年齢75歳以上）保有投資信託の運用状況をご説明します。
 アフターフォロー実施回数（2021年度） 1,458回

■高齢のお客さまに対する、商品の販売・推奨等が適当かのより慎重な審査 【原則6(注4)】

- ・高齢のお客さまへの勧誘や、リスクが高い商品の勧誘にはルールを設け、個々の取引については内部管理責任者がルールに適合しているかを確認してまいります。また、高齢者取引ルールの内容が適正であるかを不断に検証し、必要と認められる場合には速やかにルールの改訂を行ってまいります。

■庫内研修の実施状況 【原則7(注)】

- ・お客さまへの的確なコンサルティングを提供できるよう、教育・研修等に力を入れます。
- ・金融商品や市況環境などについての、専門知識やスキル向上を目的とした研修を継続して実施します。

主な預かり資産研修（2021年度）

	講座名	時期	内容	参加人数
1	役席者研修会	7月	預かり資産の知識, 技能の習得	16名
2	金融商品トレーニー	4月, 6月, 7月, 11月	資産運用, 提案力の向上	43名
3	セールス向上研修(預かり資産編)	11月	預かり資産の推進, 応対話法	46名
4	チーム湘南個人担当者会議	5月, 1月	課題解決型営業, 投信成約事例	88名
5	投資信託 ZOOM 研修	12月	市場動向, 投資運用, 投資環境	35名
6	FP実務者向け研修会	1月	相続, 贈与, 税金対策, 応対話法	31名

お客さま本位の業務運営に関する取組方針の取組状況について

6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

■質の高い金融サービスを提供するよう、人材の育成に努めます 【原則7(注)】

- ・高い専門性とコンサルティング能力を身に付けた職員の人材育成を図り、質の高い金融サービスが提供できるよう努めてまいります。

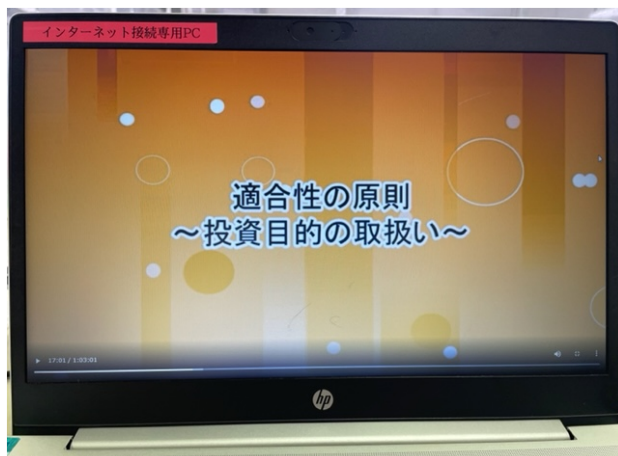
《本部部門の講師による役席者研修》



《本部社会保険労務士による年金実務研修》



《eラーニング資質向上研修》



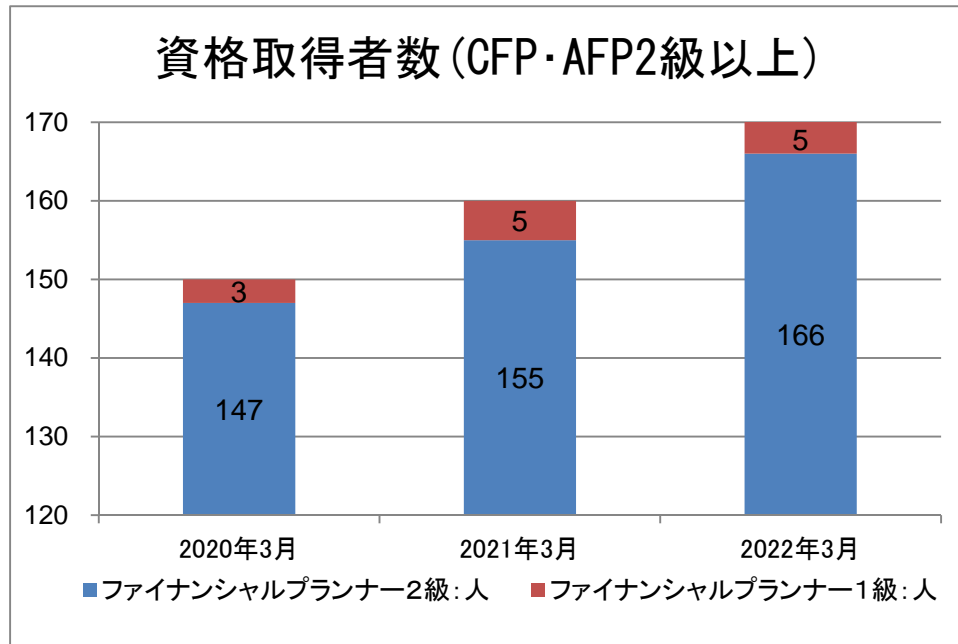
《外部講師によるセールス力向上研修》



■資格取得者数(CFP・AFP2級技能士以上) 【原則7本文】

- ・当庫では、お客様の多様なニーズに応えるべく、コンサルタント能力の向上を目指し、職員のFP資格を奨励しており、有資格者は増加しています。
- ・当庫では、職員の能力向上のために、顧客サービスを行う上での必須知識の修得と国家資格の取得を目指し、FP取得者向け(FP2級、3級取得者)実務研修を実施しております。

種 類	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末
ファイナンシャルプランナー1級	3名	5名	5名
ファイナンシャルプランナー2級	147名	155名	166名
合 計	150名	160名	171名



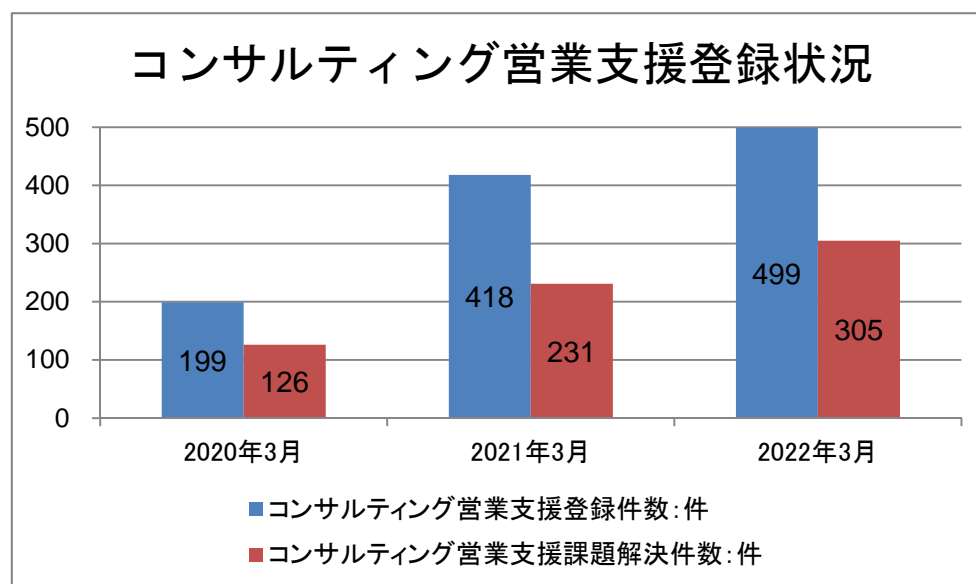
《本部LAによるFP研修》



■お客さまへの課題解決に向けた提案・支援（コンサルティング営業支援） 【原則7本文】

- ・ 営業店や個人の業績評価体系に、金融仲介機能の発揮や、コンサルティング営業に関する項目を設け、お客さま本位の業務運営を意識した行動を評価する体系の構築に努めてまいります。
- ・ お客さまの悩みや課題を解決するまでの経過を、「コンサルティング営業支援」として登録し、提案から課題解決に至ったかどうかを一元管理しています。

個人のお客さま支援	2020年3月末	2021年3月末	2022年3月末
コンサルティング営業支援登録件数	199件	418件	499件
コンサルティング営業支援課題解決件数	126件	231件	305件



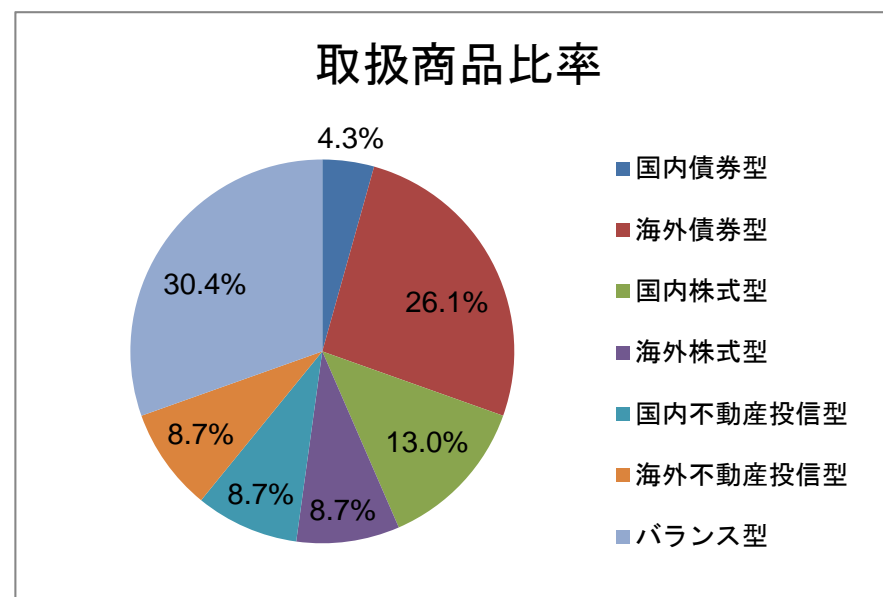
* 上記登録状況は、個人のお客さまへの課題解決に向けた提案・支援(相続, 年金, 資産運用, 保険, ローン相談)などに関する登録および課題解決に至った件数です。

投資信託ラインナップと構成比率

■投資信託ラインナップ 【原則5本文、同(注1)】

- ・当庫では、商品ラインナップの整備の考え方として、販売手数料の多寡に関わらず、お客さまのニーズに真に適した商品の提供を行って参ります。
- ・商品については、お客さまの幅広いニーズにお応えするため、債券・株式・不動産投信・バランス型の商品を取り揃えています。

投資対象	取扱商品数	取扱商品比率
債権型	7	30.4%
国内	1	4.3%
海外	6	26.1%
株式型	5	21.7%
国内	3	13.0%
海外	2	8.7%
不動産投信型	4	17.4%
国内	2	8.7%
海外	2	8.7%
バランス型	7	30.4%
合計	23	100.0%



* 比率については四捨五入にて表示しているため、合計が100%になりません。

* バランス型：国内外の債権・株式、REIT（不動産投資信託）等を組み合わせて運用する投資信託。

投資信託販売上位銘柄

■ 2021年度投資信託販売上位銘柄

- 当庫がお客さまに対し金融商品をご提案する際には、商品やリスクの内容、手数料および市場動向等、投資判断に資する十分な情報の提供を行うとともに、わかりやすく平易な言葉で丁寧に説明します。
- お客さまが負担する手数料等については、透明性の向上に努め、その詳細をわかりやすく丁寧に説明します。
- 年間を通じて国内外リート銘柄及び内外資産分散型銘柄に人気が集中していました。
- 販売上位7銘柄で、当庫の販売額のおおよそ95%を占めています。

●2021年度（単位：百万円）

順位	商 品 名	比率	販売額	手数料率（税込）	
				販売手数料	信託報酬
1	ダイワ J-REIT オープン(毎月分配)	32.9%	1,639	2.2%	0.792%
2	ダイワ US-REIT オープンBコース(毎月分配)	23.1%	1,154	2.2%	1.672%
3	ファインブレンド(毎月分配)	13.9%	695	2.2%	1.47175%
4	世界セレクトティブ(年2回決算)	11.4%	568	2.2%	1.9525%
5	ファインブレンド(資産成長)	5.6%	281	2.2%	1.47175%
6	世界セレクトティブ(年1回決算)	5.3%	264	2.2%	1.9525%
7	ダイワ J-REIT オープン(年1回決算)	2.4%	118	2.2%	0.737%
	その他	5.4%	267		
	合 計	100.0%	4,986		

●2020 年度（単位：百万円）

順位	商 品 名	比率	販売額	手数料率（税込）	
				販売手数料	信託報酬
1	ダイワ J-REIT オープン(毎月分配)	41.9%	1,374	2.2%	0.792%
2	ファインブレンド(毎月分配)	29.3%	962	2.2%	1.47175%
3	ダイワ US-REIT オープンBコース(毎月分配)	9.8%	322	2.2%	1.672%
4	ファインブレンド(資産成長)	8.2%	268	2.2%	1.47175%
5	ダイワ J-REIT オープン(年1回決算)	1.8%	59	2.2%	0.737%
6	スマート・ラップ・ジャパン(年1回決算)	1.8%	58	2.2%	1.5015%
7	ストックインデックスファンド225(年1回決算)	1.7%	55	2.2%	0.572%
	その他	5.5%	182		
	合 計	100.0%	3,280		

●2019 年度（単位：百万円）

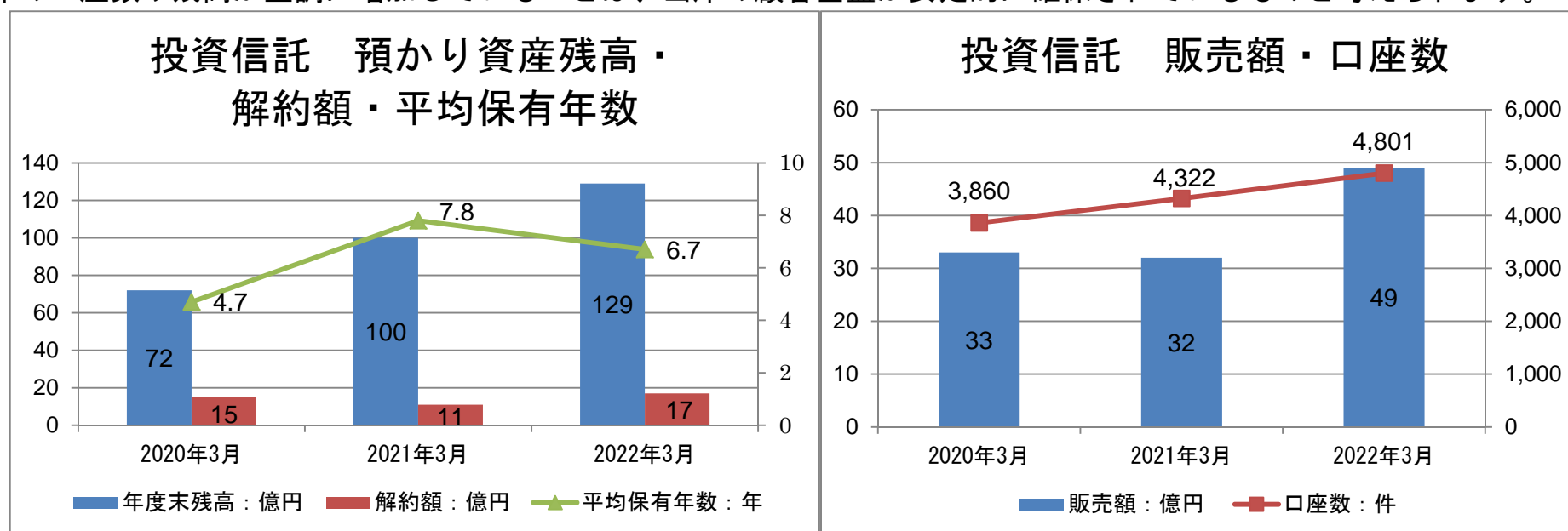
順位	商 品 名	比率	販売額	手数料率（税込）	
				販売手数料	信託報酬
1	ダイワ J-REIT オープン(毎月分配)	55.1%	1,867	2.2%	0.792%
2	ファインブレンド(毎月分配)	19.3%	654	2.2%	1.47175%
3	ダイワ US-REIT オープンBコース(毎月分配)	5.3%	181	2.2%	1.672%
4	ファインブレンド(資産成長)	4.4%	150	2.2%	0.737%
5	ダイワ J-REIT オープン(年1回決算)	4.4%	148	2.2%	1.47175%
6	ストックインデックスファンド225(年1回決算)	3.6%	121	2.2%	0.572%
7	スマート・ラップ・ジャパン(年1回決算)	2.5%	85	2.2%	1.5015%
	その他	5.4%	182		
	合 計	100.0%	3,388		

投資信託預かり資産残高・解約額・平均保有年数、投資信託販売額・口座数

■当庫の顧客基盤の安定を示す、投資信託預かり資産残高・解約額・平均保有年数、投資信託販売額・口座数

【原則2(注)】

- 投資信託の預かり資産残高は、2022年3月末時点で129億円となり、前年度に比べ29億円増加しました。
- 一方で、2022年3月末における投資信託の平均保有年数は6.7年と前年度に比べ1.1年短縮する結果となりました。
2021年3月末にかけて新型コロナウイルス感染拡大によるマーケット下落の影響を受け、一時的に解約が減少し、2021年度の後半にかけ利益確定などの解約が増加したことによるものです。
- 当庫を通じて投資信託を保有していただいているお客様（残高有口数）は、2022年3月末時点で4,801名となり、前年度に比べ479名増加しました。
- 当庫の口座数や残高が堅調に増加していることは、当庫の顧客基盤が安定的に確保されているものと考えられます。



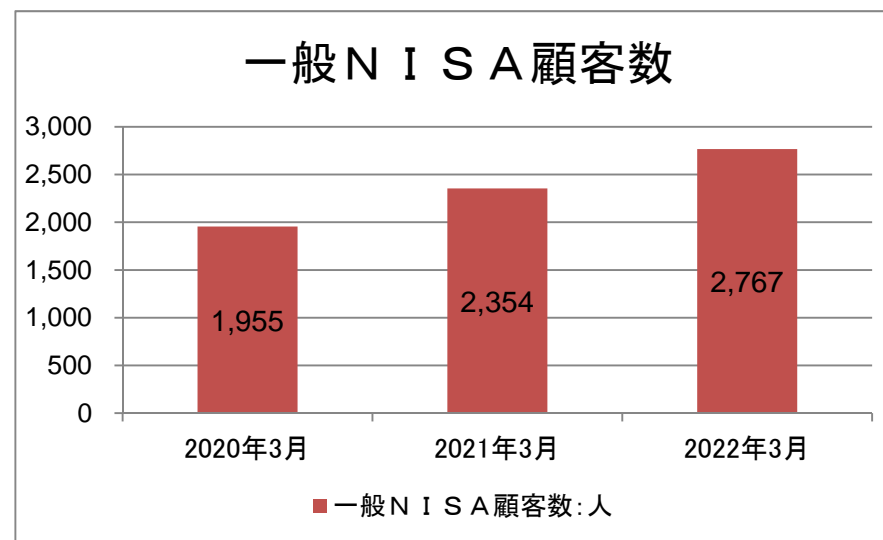
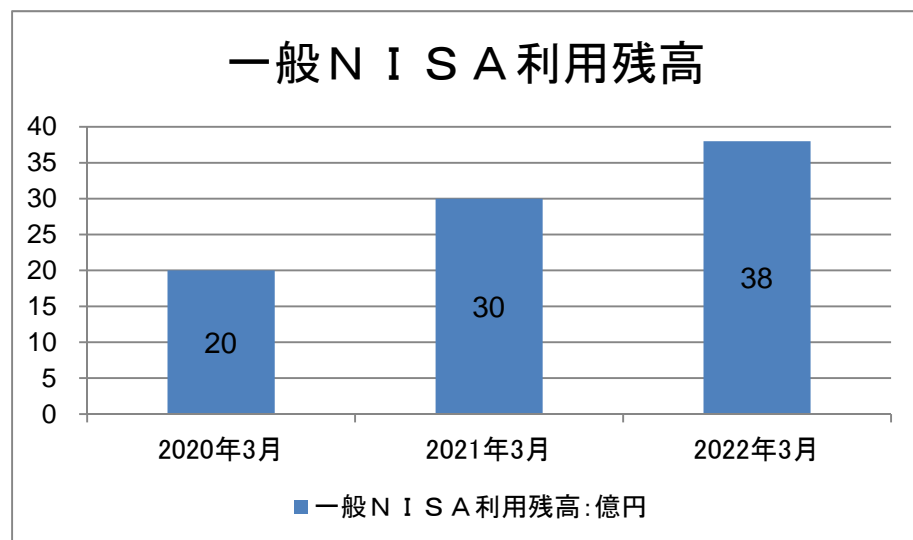
* 平均保有年数 = (前年度末残高 + 当該年度末残高) ÷ 2 ÷ (当該年度の解約額 + 償還額)

一般N I S A利用残高・顧客数

■一般N I S A利用残高・顧客数 【原則2本文】

○長期にわたりお客さまの資産形成に資するため、N I S A（少額投資非課税制度）口座のご提案に努めております。

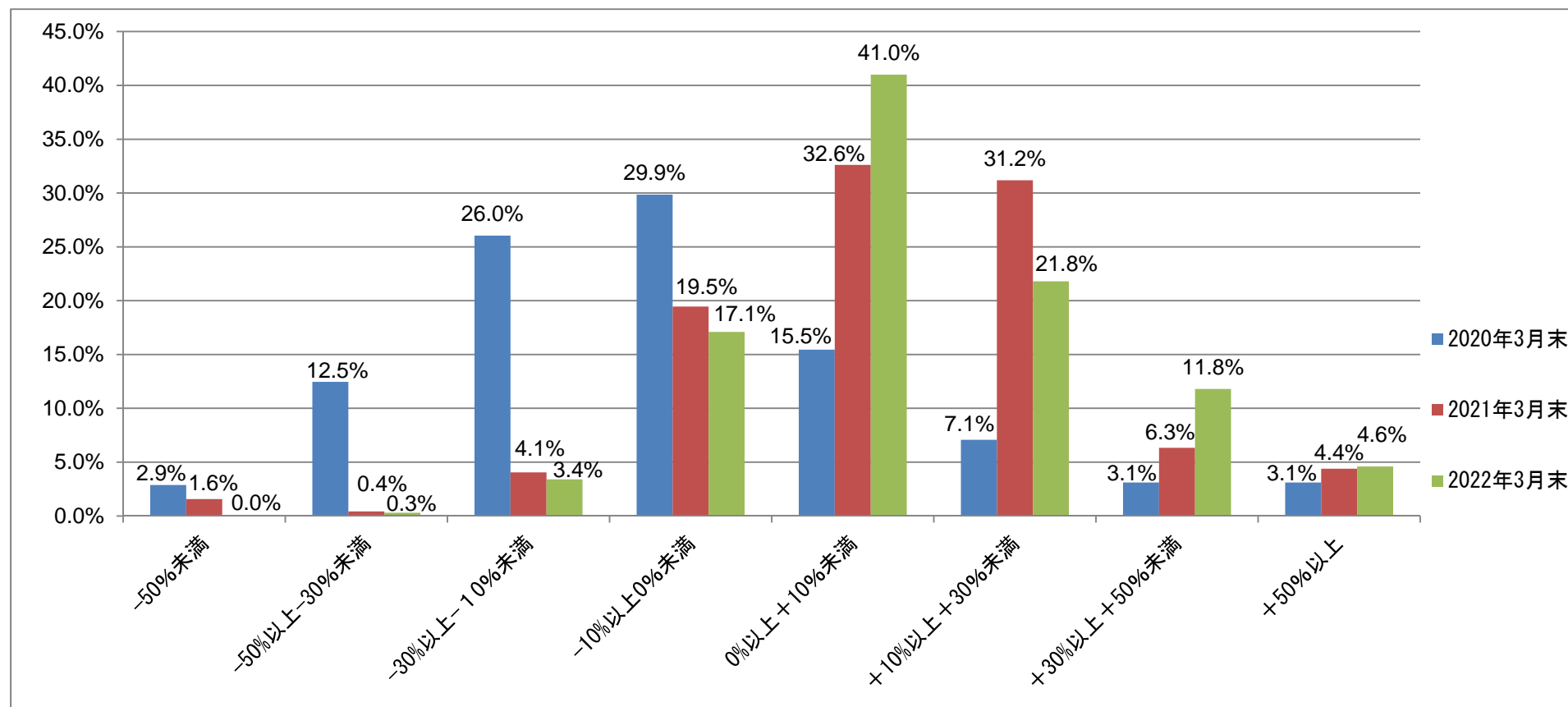
○当庫を通じて一般N I S Aをご利用いただいているお客様は順調に増加しており、2022年3月末時点の一般N I S A顧客数は2,767人となり、前年度に比べ413人増加しました。



【共通 KPI】 投資信託運用損益別顧客比率

■ 投資信託運用損益別顧客比率

○2022年3月末はおおむね79%のお客さまの運用損益がプラスとなり、21%のお客さまがマイナスとなりました。運用損益区分別では、運用損益が0%以上+10%未満のお客さまが最も高く、41%となりました。長期に渡る商品保有と堅調な株式市場の継続により、運用損益が大きく改善しました。



基準日：2020年3月末、2021年3月末、2022年3月末

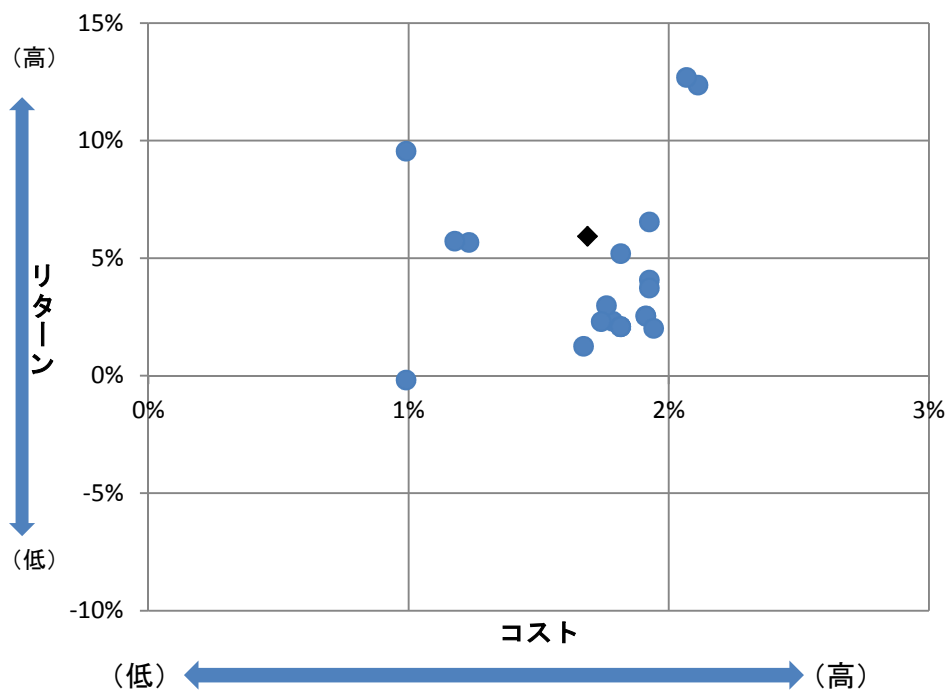
運用損益：基準日時点の評価金額＋累計受取分配金額（税引後）＋累計売却金額－累計買付金額（含消費税込販売手数料）

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

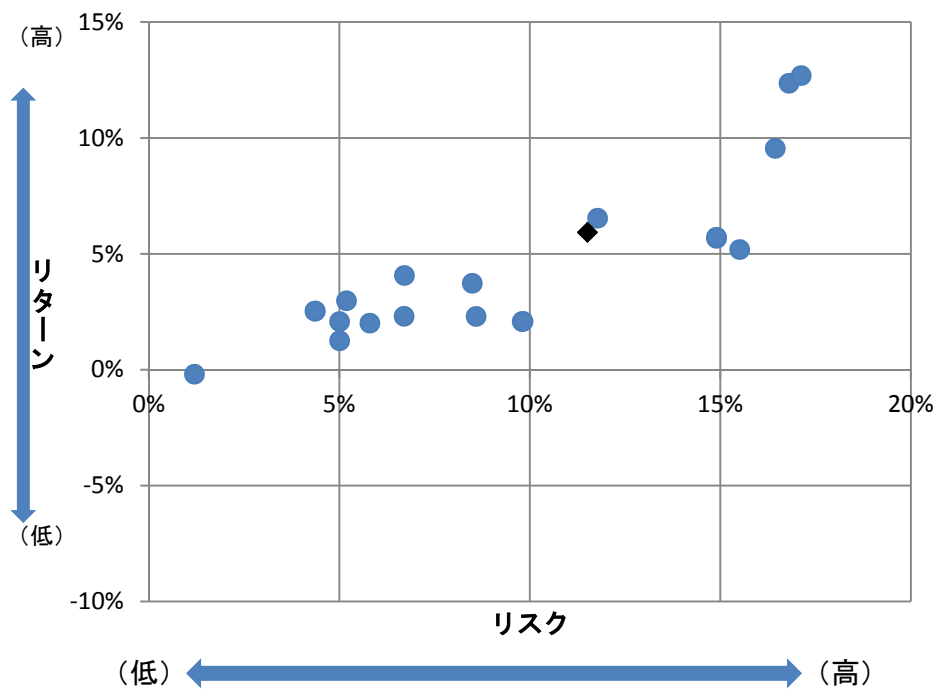
【共通 KPI】 投資信託預かり残高上位 20 銘柄のコスト/リスク・リターン

< 2022年3月末 >

○2022年3月末時点の預かり残高上位 20 銘柄の平均コスト 1.69%、平均リスク 11.51%に対して、平均リターンは 5.92%となりました。



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.69%	5.92%



残高加重平均値	リスク	リターン
	11.51%	5.92%

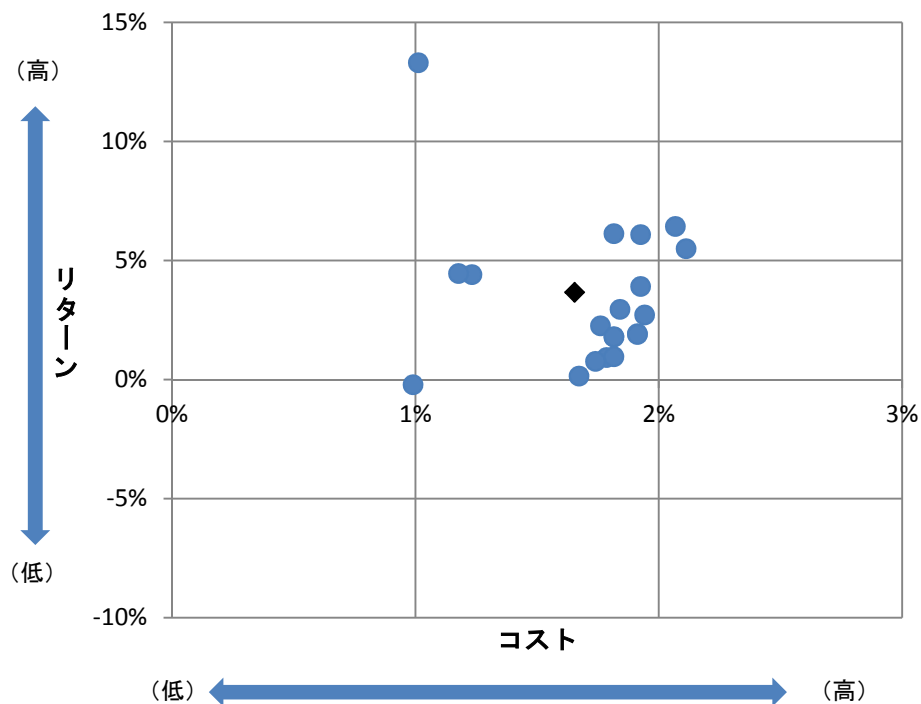
【共通 KPI】 投資信託預かり残高上位 20 銘柄（2022 年 3 月末）

順位	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1 位	ダイワ J-REIT オープン(毎月分配型)	1.23%	14.90%	5.67%
2 位	ファインブレンド(毎月分配型)	1.91%	4.37%	2.54%
3 位	ダイワ US-REIT オープンBコース(毎月分配型) 為替ヘッジなし	2.11%	16.80%	12.36%
4 位	ファインブレンド(資産成長型)	1.91%	4.36%	2.53%
5 位	ダイワグローバル REIT オープン(毎月分配型)	2.07%	17.12%	12.69%
6 位	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン(毎月分配型)	1.82%	9.80%	2.08%
7 位	ダイワ J-REIT オープン(年 1 回決算型)	1.18%	14.90%	5.72%
8 位	ダイワ好配当日本株投信(年 4 回決算型)	1.82%	15.51%	5.19%
9 位	ダイワ・マルチアセット・ファンドシリーズ・成長重視(奇数月分配型)	1.93%	11.78%	6.54%
10 位	ストックインデックスファンド 225 (年 1 回決算型)	0.99%	16.44%	9.55%
11 位	スマート・ラップ・ジャパン(年 1 回決算型)	1.94%	5.80%	2.01%
12 位	高金利先進国債権オープン(毎月分配型)	1.78%	6.70%	2.31%
13 位	ダイワ・マルチアセット・ファンドシリーズ・安定重視(奇数月分配型)	1.76%	5.19%	2.98%
14 位	ダイワ・マルチアセット・ファンドシリーズ・インカム重視(奇数月分配型)	1.93%	6.71%	4.07%
15 位	グリーン世銀債ファンド(毎月分配型)	1.74%	8.59%	2.30%
16 位	ダイワ外債ソブリン・オープン(毎月分配型)	1.82%	5.01%	2.08%
17 位	米国国債ファンド フレックスヘッジ(年 1 回決算型)	1.67%	5.01%	1.25%
18 位	ダイワ日本国債ファンド(年 1 回決算型)	0.99%	1.20%	-0.19%
19 位	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン(年 1 回決算型)	1.82%	9.82%	2.09%
20 位	スマート・ミックス・D ガード(年 1 回決算型) 為替ヘッジなし	1.93%	8.49%	3.73%
	上位 20 銘柄の残高加重平均	1.69%	11.51%	5.92%

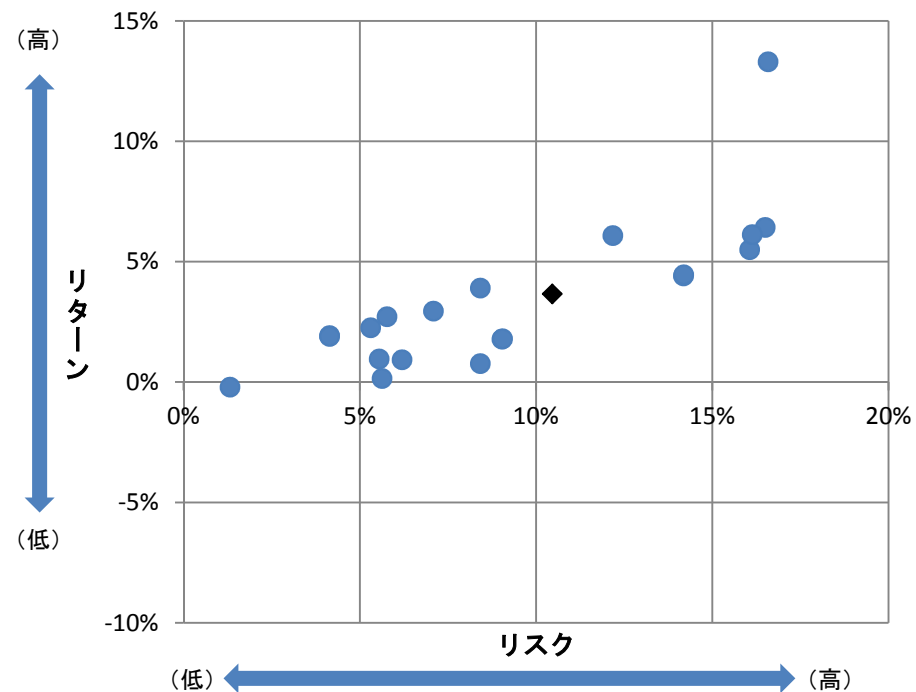
【共通 KPI】 投資信託預かり残高上位 20 銘柄のコスト/リスク・リターン

< 2021年3月末 >

○2021年3月末時点の預かり残高上位 20 銘柄の平均コスト 1.65%、平均リスク 10.46%に対して、平均リターンは 3.66%となりました。



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.65%	3.66%



残高加重平均値	リスク	リターン
	10.46%	3.66%

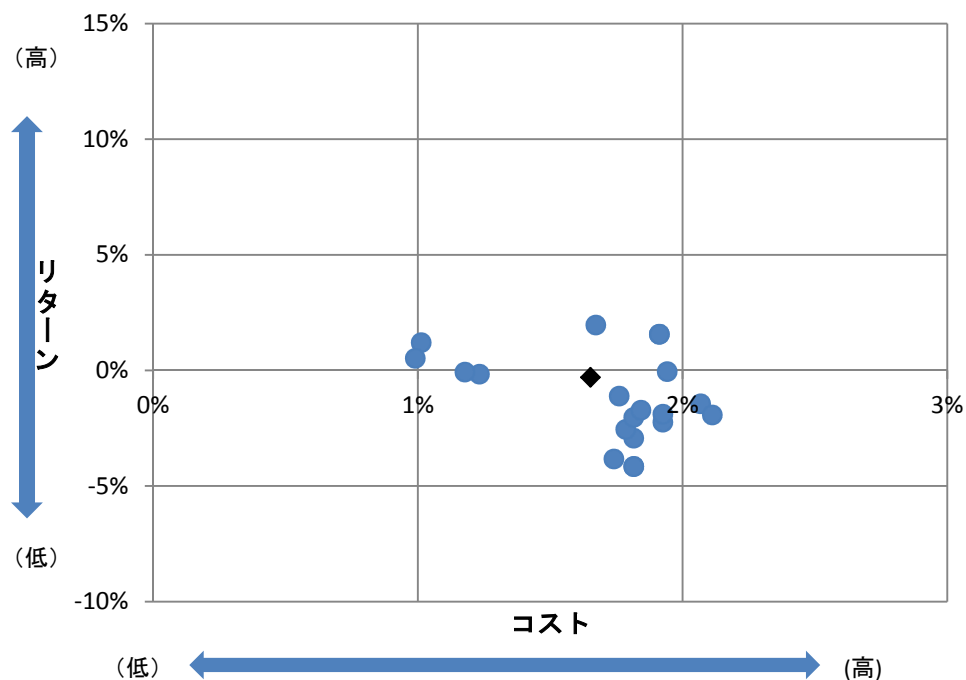
【共通 KPI】 投資信託預かり残高上位 20 銘柄（2021 年 3 月末）

順位	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1 位	ダイワ J-REIT オープン(毎月分配型)	1.23%	14.18%	4.41%
2 位	ファインブレンド(毎月分配型)	1.91%	4.14%	1.93%
3 位	ダイワ US-REIT オープンBコース(毎月分配型) 為替ヘッジなし	2.11%	16.06%	5.50%
4 位	ダイワグローバル REIT オープン(毎月分配型)	2.07%	16.50%	6.43%
5 位	ダイワ好配当日本株投信(年 4 回決算型)	1.82%	16.13%	6.13%
6 位	ファインブレンド(資産成長型)	1.91%	4.14%	1.90%
7 位	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン(毎月分配型)	1.82%	9.03%	1.79%
8 位	ダイワ J-REIT オープン(年 1 回決算型)	1.18%	14.19%	4.46%
9 位	ダイワ・マルチアセット・ファンドシリーズ・成長重視(奇数月分配型)	1.93%	12.18%	6.09%
10 位	スマート・ラップ・ジャパン(年 1 回決算型)	1.94%	5.77%	2.72%
11 位	高金利先進国債権オープン(毎月分配型)	1.78%	6.20%	0.93%
12 位	ストックインデックスファンド 225 (年 1 回決算型)	1.01%	16.58%	13.31%
13 位	ダイワ・マルチアセット・ファンドシリーズ・安定重視(奇数月分配型)	1.76%	5.31%	2.26%
14 位	グリーン世銀債ファンド(毎月分配型)	1.74%	8.42%	0.77%
15 位	ダイワ外債ソブリン・オープン(毎月分配型)	1.82%	5.55%	0.96%
16 位	ダイワ・マルチアセット・ファンドシリーズ・インカム重視(奇数月分配型)	1.84%	7.09%	2.95%
17 位	米国国債ファンド フレックスヘッジ(年 1 回決算型)	1.67%	5.63%	0.15%
18 位	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン(年 1 回決算型)	1.82%	9.05%	1.80%
19 位	ダイワ日本国債ファンド(年 1 回決算型)	0.99%	1.32%	-0.21%
20 位	スマート・ミックス・D ガード(年 1 回決算型) 為替ヘッジなし	1.93%	8.42%	3.91%
	上位 20 銘柄の残高加重平均	1.65%	10.46%	3.66%

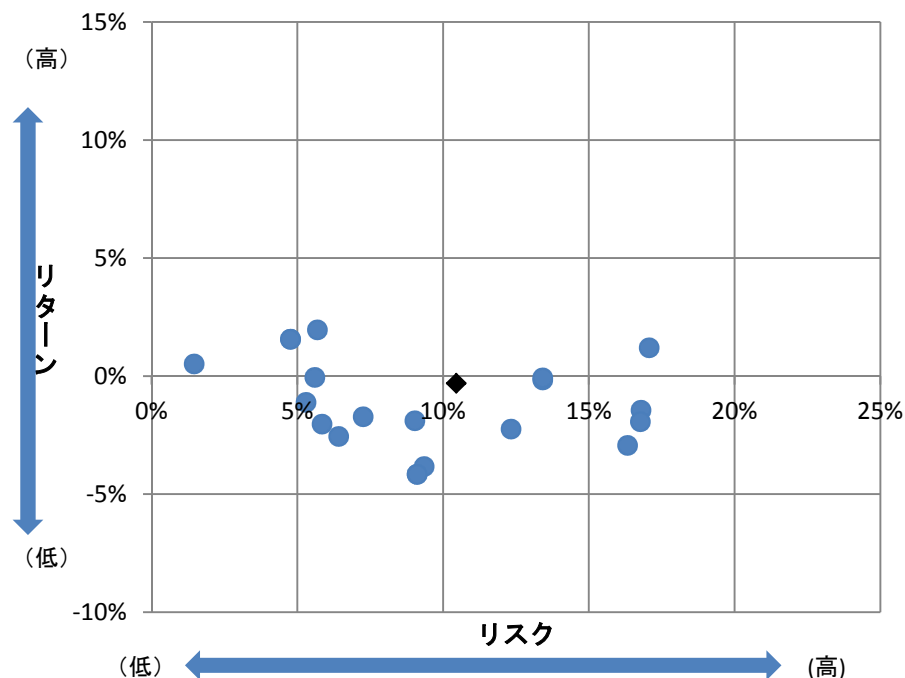
【共通 KPI】 投資信託預かり残高上位 20 銘柄のコスト/リスク・リターン

< 2020年3月末 >

○2020年3月末時点の預かり残高上位 20 銘柄の平均コスト 1.65%、平均リスク 10.45%に対して、平均リターンは -0.30%となりました。



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.65%	-0.30%



残高加重平均値	リスク	リターン
	10.45%	-0.30%

【共通 KPI】 投資信託預かり残高上位 20 銘柄（2020 年 3 月末）

順位	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1 位	ダイワ J-REIT オープン(毎月分配型)	1.23%	13.42%	-0.16%
2 位	ファインブレンド(毎月分配型)	1.91%	4.77%	1.57%
3 位	ダイワグローバル REIT オープン(毎月分配型)	2.07%	16.79%	-1.44%
4 位	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン(毎月分配型)	1.82%	9.11%	-4.15%
5 位	ダイワ US-REIT オープンBコース(毎月分配型) 為替ヘッジなし	2.11%	16.77%	-1.93%
6 位	ダイワ好配当日本株投信(年 4 回決算型)	1.82%	16.33%	-2.93%
7 位	ダイワ J-REIT オープン(年 1 回決算型)	1.18%	13.42%	-0.07%
8 位	ストックインデックスファンド 225 (年 1 回決算型)	1.01%	17.07%	1.20%
9 位	ファインブレンド(資産成長型)	1.91%	4.76%	1.56%
10 位	高金利先進国債権オープン(毎月分配型)	1.78%	6.42%	-2.55%
11 位	ダイワ・マルチアセット・ファンドシリーズ・成長重視(奇数月分配型)	1.93%	12.33%	-2.24%
12 位	グリーン世銀債ファンド(毎月分配型)	1.74%	9.35%	-3.83%
13 位	ダイワ外債ソブリン・オープン(毎月分配型)	1.82%	5.85%	-2.03%
14 位	スマート・ラップ・ジャパン(年 1 回決算型)	1.94%	5.60%	-0.05%
15 位	ダイワ・マルチアセット・ファンドシリーズ・安定重視(奇数月分配型)	1.76%	5.30%	-1.11%
16 位	ダイワ・マルチアセット・ファンドシリーズ・インカム重視(奇数月分配型)	1.84%	7.26%	-1.72%
17 位	ダイワ日本国債ファンド(年 1 回決算型)	0.99%	1.46%	0.52%
18 位	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン(年 1 回決算型)	1.82%	9.11%	-4.16%
19 位	米国国債ファンド フレックスヘッジ(年 1 回決算型)	1.67%	5.69%	1.96%
20 位	スマート・ミックス・D ガード(年 1 回決算型) 為替ヘッジなし	1.93%	9.03%	-1.89%
	上位 20 銘柄の残高加重平均	1.65%	10.45%	-0.30%

【共通 KPI】 投資信託預かり残高上位 20 銘柄のコスト/リスク・リターンの成果指標算出基準

基準日 : 2020年3月末、2021年3月末、2022年3月末

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 ÷ 5) + 信託報酬 (年率)

販売手数料は最低販売金額での料率 (税込)

信託報酬 (年率) は、目論見書記載の実質的な信託報酬率の上限 (その他の費用・手数料は含まず)

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格は分配金再投資後 (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格は分配金再投資後 (税引前) の基準価額を使用

* 上記は、将来における当金庫の取扱いの投資信託のリターン、リスクを示唆、保証するものではありません。

〈参考〉「顧客本位の業務運営に関する原則」（金融庁公表）について

【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】

原則 1	金融事業者は、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表すべきである。当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直されるべきである。
(注)	金融事業者は、顧客本位の業務運営に関する方針を策定する際には、取引の直接の相手方としての顧客だけでなく、インベストメント・チェーンにおける最終受益者としての顧客をも念頭に置くべきである。

【顧客の最善の利益の追求】

原則 2	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
(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。

【利益相反の適切な管理】

原則 3	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。
(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。 <ul style="list-style-type: none">・ 販売会社が、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・ 販売会社が、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

【手数料等の明確化】

原則 4	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。
------	--

【重要な情報の分かりやすい提供】

原則 5	<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>
(注 1)	<p>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
(注 2)	<p>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>
(注 3)	<p>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>
(注 4)	<p>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。</p>
(注 5)	<p>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>

【顧客にふさわしいサービスの提供】

原則 6	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。
(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。 <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
(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。
(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それに沿った販売がなされるよう留意すべきである。
(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。
(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。

【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

原則 7	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。
(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。