

# お客さま本位の業務運営に関する 取組状況について

令和7年3月末現在



地域の未来によりそう  
しずおか焼津信用金庫

当金庫では、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」に基づき、安定的な資産形成及び資産運用を実現するために常にお客さまの立場に立った業務運営を実践してまいります。また、取組状況や成果を定期的に確認し改善を行うことで全役職員がこの方針に基づき、さらなるお客さま本位の業務運営に取り組んでまいります。当金庫の取組み状況につきまして、令和7年3月末基準による、金融庁が定めた「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」を公表いたします。

# 1. お客様にとっての最善の利益の追求

当金庫は、お客様のニーズとご意向を踏まえた商品・サービスの提供に継続的に取り組み、役職員が高い専門性と職業倫理を持って、誠実かつ公正に業務を行い、お客様の最善の利益を追求します。

## 1-1 お客様のライフプランやご意向に沿ったご提案

お客様のライフプランやご意向を事前にお伺いし、それぞれのお客様に最適と思われる商品をご提案してまいります。



STEP 1	ライフイベントの費用等を確認しよう！
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！

お聞かせください、  
お客様のことを。  
とことん寄り添い  
考えます。



# 1-2 お客さまのライフステージ、ニーズの把握

「お客さまカード」によりお客さまのご意向、知識、経験、資産の状況を丁寧に把握し、それぞれのニーズに沿ったご提案をしております。

お客さまカード(個人用)										
お名前	姓	名	フリガナ	性別	年齢	生年月日	〒	都道府県	市町村	番
職業	<input type="checkbox"/> 会社役員・役員役員 <input type="checkbox"/> 会社員・役員職員 <input type="checkbox"/> 自営 <input type="checkbox"/> 専業主婦/専業主夫 <input type="checkbox"/> 学生 <input type="checkbox"/> 無職 <input type="checkbox"/> その他									
収入	<input type="checkbox"/> 月給 <input type="checkbox"/> 月給未満 <input type="checkbox"/> 月給以上 <input type="checkbox"/> 月給未満 <input type="checkbox"/> 月給以上 <input type="checkbox"/> 月給未満 <input type="checkbox"/> 月給以上									
資産	<input type="checkbox"/> 現金 <input type="checkbox"/> 預金 <input type="checkbox"/> 投資 <input type="checkbox"/> 不動産 <input type="checkbox"/> 自動車 <input type="checkbox"/> その他									
生活	<input type="checkbox"/> 専業主婦 <input type="checkbox"/> 専業主夫 <input type="checkbox"/> 専業主婦 <input type="checkbox"/> 専業主夫 <input type="checkbox"/> 専業主婦 <input type="checkbox"/> 専業主夫									
家族	<input type="checkbox"/> 配偶者 <input type="checkbox"/> 子供 <input type="checkbox"/> 孫 <input type="checkbox"/> その他									
健康	<input type="checkbox"/> 健康 <input type="checkbox"/> 病後 <input type="checkbox"/> その他									
趣味	<input type="checkbox"/> 読書 <input type="checkbox"/> 旅行 <input type="checkbox"/> その他									
その他	<input type="checkbox"/> その他									

お客さまカード(法人用)									
法人名称	代表者	法人種別	業種	所在地	設立年月	従業員数	売上高	資本金	役員数
役員	<input type="checkbox"/> 取締役 <input type="checkbox"/> 監査役 <input type="checkbox"/> 役員 <input type="checkbox"/> その他								
事業	<input type="checkbox"/> 製造業 <input type="checkbox"/> 流通業 <input type="checkbox"/> サービス業 <input type="checkbox"/> その他								
収入	<input type="checkbox"/> 月給 <input type="checkbox"/> 月給未満 <input type="checkbox"/> 月給以上 <input type="checkbox"/> 月給未満 <input type="checkbox"/> 月給以上								
資産	<input type="checkbox"/> 現金 <input type="checkbox"/> 預金 <input type="checkbox"/> 投資 <input type="checkbox"/> 不動産 <input type="checkbox"/> 自動車 <input type="checkbox"/> その他								
生活	<input type="checkbox"/> 専業主婦 <input type="checkbox"/> 専業主夫 <input type="checkbox"/> 専業主婦 <input type="checkbox"/> 専業主夫 <input type="checkbox"/> 専業主婦 <input type="checkbox"/> 専業主夫								
家族	<input type="checkbox"/> 配偶者 <input type="checkbox"/> 子供 <input type="checkbox"/> 孫 <input type="checkbox"/> その他								
健康	<input type="checkbox"/> 健康 <input type="checkbox"/> 病後 <input type="checkbox"/> その他								
趣味	<input type="checkbox"/> 読書 <input type="checkbox"/> 旅行 <input type="checkbox"/> その他								
その他	<input type="checkbox"/> その他								

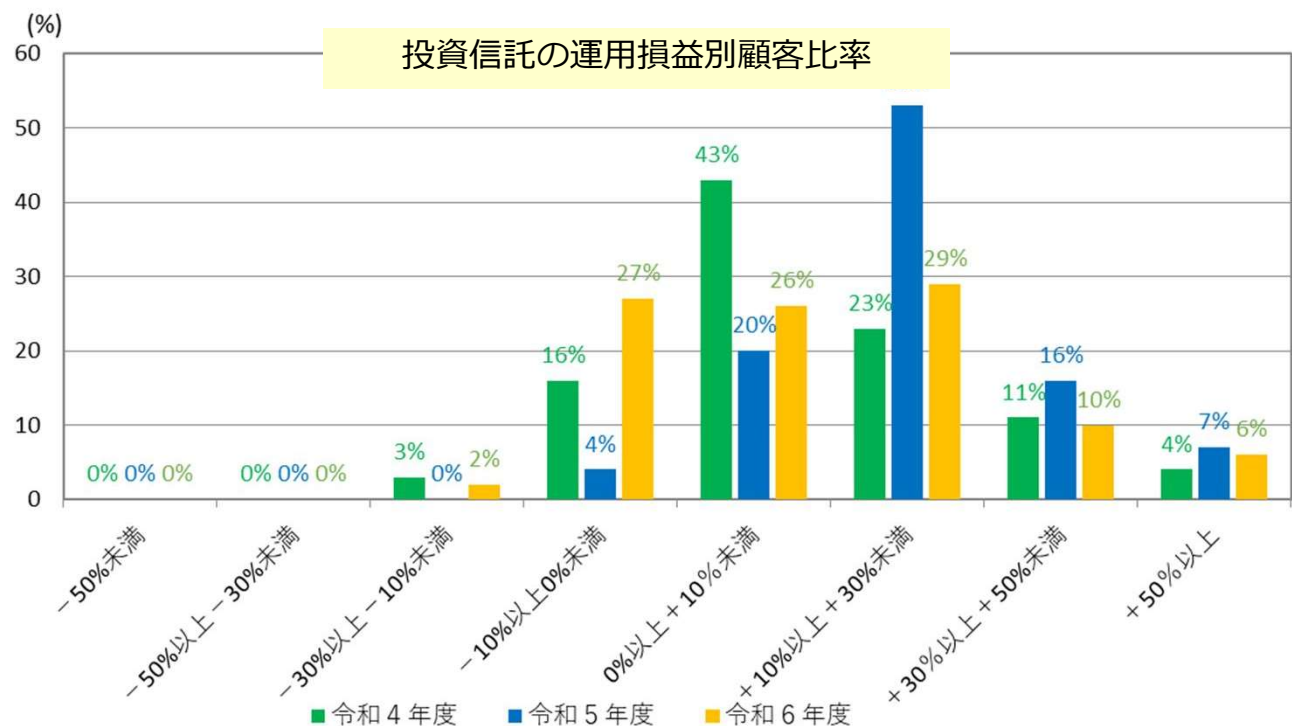
お客さまをとことん知るってとっても大切なことなんです。



### 1-3 投資信託販売会社における比較可能な成果指標（共通KPI）2025年3月末基準

金融庁が公表した、お客さまが金融事業者を選定する上で、長期的にリスクや手数料等に見合ったリターンがどの程度生じているかを「見える化」するために、比較可能な「共通KPI」の3指標について、以下のように公表します。

### 1-4 投資信託の運用損益別顧客比率（共通KPI）



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です。運用損益率がプラスのお客さまの割合は

令和4年度が81%

令和5年度が96%

令和6年度が71%

となっております。

※原則として平成15年6月以降の数値を基に算出しています。

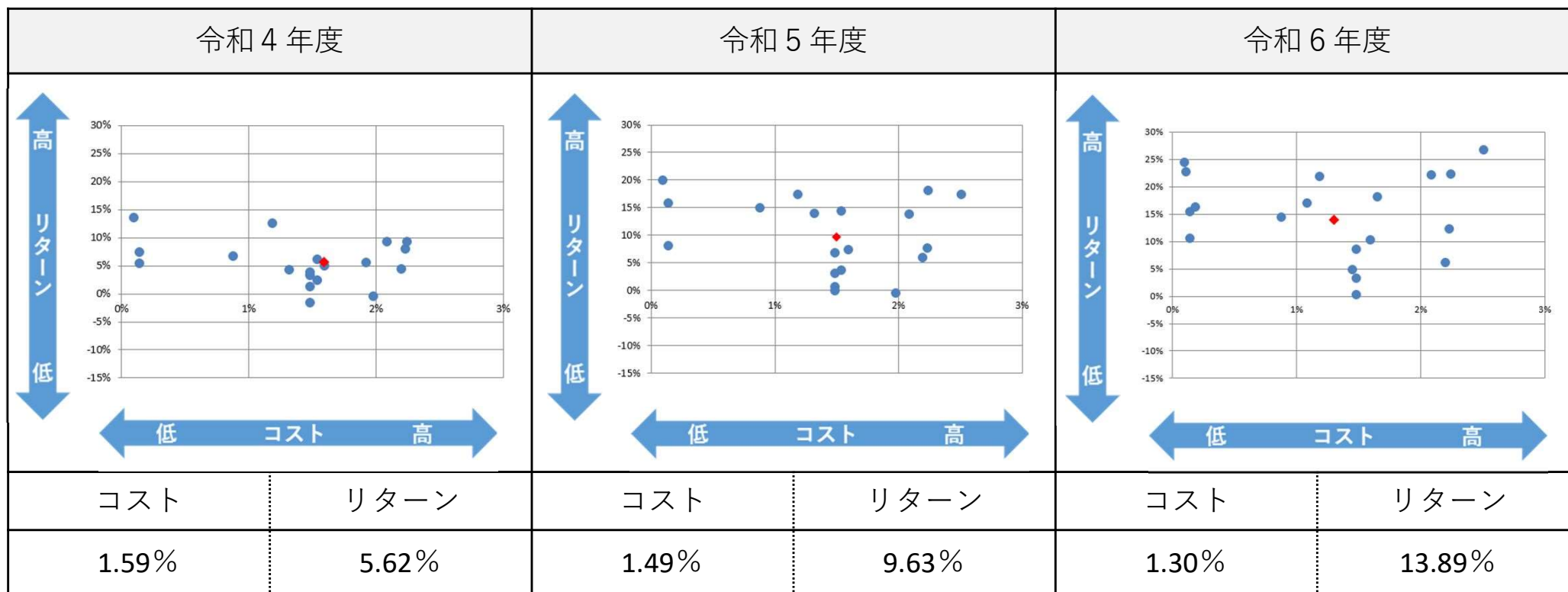
1-5

# 投資信託の預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン (共通KPI)

設定後5年以上の投資信託の預り残高上位20銘柄について、銘柄毎及び預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。この指標により、中長期的に、金融事業者がどのようなリターン実績を持つ商品を顧客に多く提供してきたかを見ることができます。

## 預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン

残高加重平均値 ◆

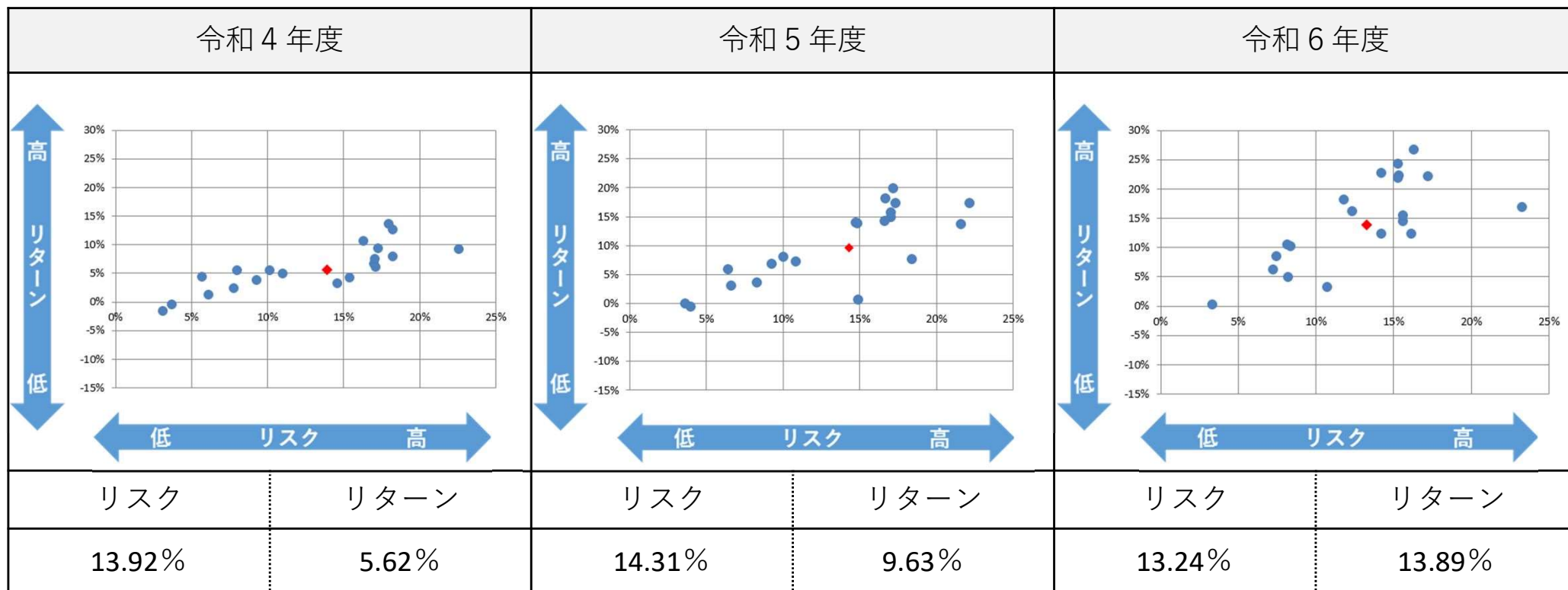


※コストは基準日時点の販売手数料率（税込）1/5と信託報酬率の合計値 ※リターンは過去5年間のトータルリターン（年率換算）

# 投資信託の預かり残高上位 20 銘柄のコスト・リターン/リスク・リターン (共通 K P I)

預かり残高上位 20 銘柄のリスク・リターン

残高加重平均値 ◆



※リスクは過去 5 年間の月次リターンの標準偏差 (年率換算)    ※リターンは過去 5 年間のトータルリターン (年率換算)

## 1-6 投資信託の預かり残高上位20銘柄（共通KPI）

順位	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1	しんきんJリートオープン（毎月決算型）	1.49%	14.60%	3.17%
2	しんきんインデックスファンド225	0.88%	17.04%	6.60%
3	新光US-REITオープン	2.23%	18.22%	7.87%
4	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08%	16.30%	10.59%
5	しんきん3資産ファンド（毎月決算型）	1.49%	9.31%	3.74%
6	DIAM高格付インカム・オープン（毎月決算コース）	1.54%	7.81%	2.31%
7	しんきんグローバル6資産ファンド（毎月決算型）	1.60%	11.00%	4.97%
8	AI（人工知能）活用型世界株ファンド	2.24%	17.25%	9.27%
9	投資のソムリエ	1.98%	3.72%	-0.44%
10	たわらノーロード先進国株式	0.10%	17.99%	13.54%
11	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）	1.19%	18.26%	12.55%
12	しんきん世界アロケーションファンド	1.49%	3.12%	-1.65%
13	しんきん好配当利回り株ファンド	1.32%	15.39%	4.16%
14	ニッセイ/パトナム・インカムオープン	2.20%	5.72%	4.31%
15	しんきん世界好配当利回り株ファンド（毎月決算型）	2.09%	22.56%	9.24%
16	たわらノーロードバランス（8資産均等型）	0.14%	10.14%	5.41%
17	たわらノーロード日経225	0.14%	17.07%	7.40%
18	しんきん世界アロケーションファンド（積極型）	1.49%	6.12%	1.15%
19	ニッセイ日本勝ち組ファンド（3ヵ月決算型）	1.54%	17.12%	6.11%
20	しんきんアジア債券ファンド（毎月決算型）	1.93%	8.00%	5.47%
残高加重平均値(◆)		1.59%	13.92%	5.62%

令和4年度

## 1-6 投資信託の預かり残高上位20銘柄（共通KPI）

順位	銘柄名	コスト	リスク	リターン	
1	しんきんJリートオープン（毎月決算型）	1.49%	14.90%	0.65%	
2	しんきんインデックスファンド225	0.88%	17.00%	14.87%	
3	新光 US-REIT オープン	2.23%	18.42%	7.66%	
4	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08%	14.82%	13.85%	
5	しんきん3資産ファンド（毎月決算型）	1.49%	9.24%	6.82%	
6	たわらノーロード 先進国株式	0.10%	17.20%	19.90%	
7	DIAM高格付インカム・オープン（毎月決算コース）	1.45%	8.31%	3.64%	
8	しんきんグローバル6資産ファンド（毎月決算型）	1.60%	10.84%	7.30%	
9	たわらノーロード バランス（8資産均等型）	0.14%	10.00%	8.12%	
10	たわらノーロード 日経225	0.14%	17.03%	15.75%	
11	AI（人工知能）活用型世界株ファンド	2.24%	16.66%	18.13%	
12	しんきん好配当利回り株ファンド	1.32%	14.72%	13.95%	
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）	1.19%	17.31%	17.35%	
14	しんきん世界好配当利回り株ファンド（毎月決算型）	2.09%	21.59%	13.74%	
15	しんきん世界アロケーションファンド	1.49%	3.60%	-0.06%	
16	投資のソムリエ	1.98%	3.95%	-0.57%	
17	ニッセイ/パトナム・インカムオープン	2.20%	6.42%	5.86%	
18	ニッセイ日本勝ち組ファンド（3カ月決算型）	1.54%	16.62%	14.30%	
19	ダイワ・インド株ファンド	2.51%	22.13%	17.34%	
20	しんきん世界アロケーションファンド（積極型）	1.49%	6.62%	3.07%	
令和5年度		残高加重平均値(◆)	1.49%	14.31%	9.63%

## 1-6 投資信託の預かり残高上位20銘柄（共通KPI）

順位	銘柄名	コスト	リスク	リターン	
1	しんきんインデックスファンド225	0.88%	15.64%	14.38%	
2	しんきんJリートオープン（毎月決算型）	1.49%	10.73%	3.21%	
3	たわらノーロード先進国株式	0.10%	15.27%	24.29%	
4	新光US-REITオープン	2.23%	16.16%	12.28%	
5	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08%	14.21%	12.31%	
6	しんきん3資産ファンド（毎月決算型）	1.49%	7.48%	8.44%	
7	たわらノーロードバランス（8資産均等型）	0.14%	8.14%	10.48%	
8	たわらノーロード日経225	0.14%	15.63%	15.39%	
9	DIAM高格付インカム・オープン（毎月決算コース）	1.45%	8.22%	4.84%	
10	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%	
11	AI（人工知能）活用型世界株ファンド	2.24%	15.33%	22.27%	
12	しんきん好配当利回り株ファンド	1.65%	11.80%	18.10%	
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）	1.19%	15.32%	21.83%	
14	ダイワ・インド株ファンド	2.51%	16.29%	26.64%	
15	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%	
16	たわらノーロード 全世界株式	0.11%	14.20%	22.66%	
17	しんきん世界好配当利回り株ファンド（毎月決算型）	2.09%	17.25%	22.12%	
18	たわらノーロード TOPIX	0.19%	12.34%	16.15%	
19	ニッセイ/パトナム・インカムオープン	2.20%	7.26%	6.12%	
20	しんきん世界アロケーションファンド	1.49%	3.36%	0.16%	
		残高加重平均値(◆)	1.30%	13.24%	13.89%

令和6年度

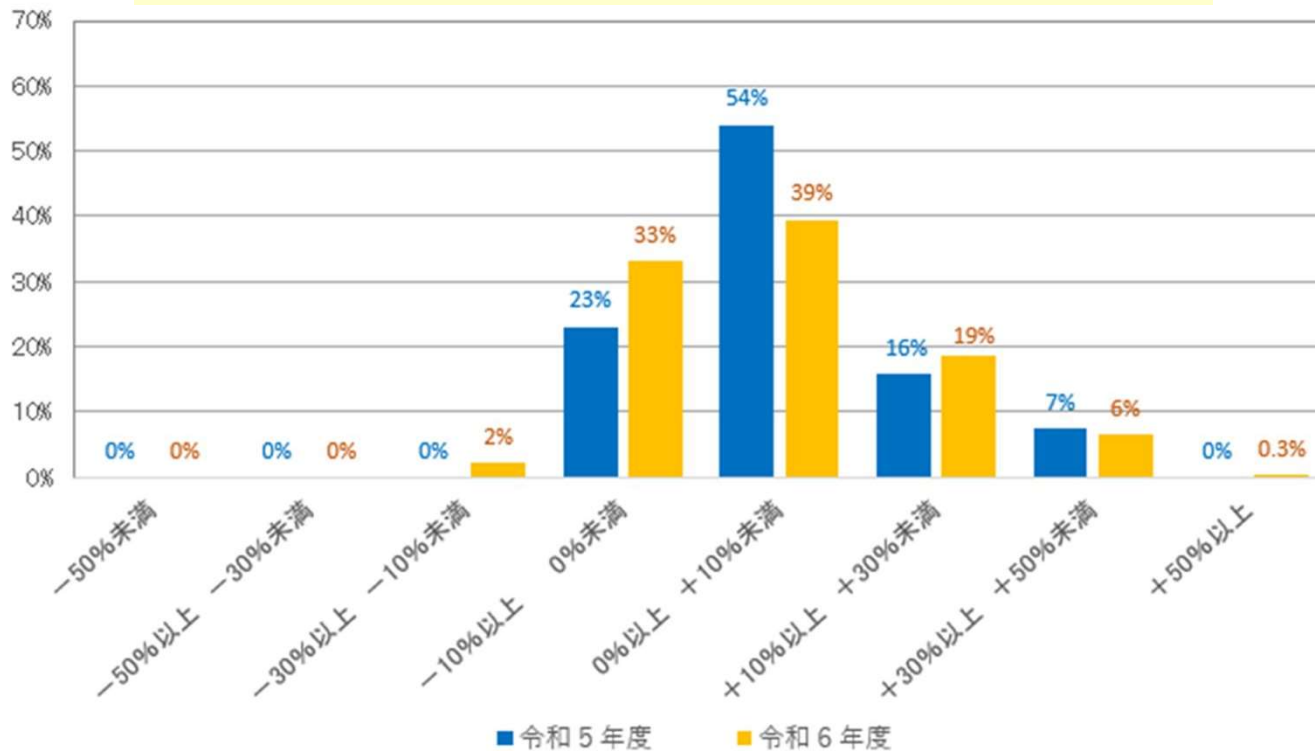
## 外貨建て保険の販売会社における比較可能な成果指標（共通KPI） 2025年3月末基準

<外貨建て保険の運用損益別顧客比率>

2025年3月末時点で外貨建て保険を保有されているお客さまの運用損益別の分布を示しました。運用損益は、（基準日時点の解約返戻金額＋基準日時点の既支払金額）－契約時点の一時払い保険料（いずれも円換算）で計算しています。

運用損益率がプラスのご契約が全体の約64%、マイナスのご契約が全体の約35%となっております。

外貨建て保険の運用損益別顧客比率

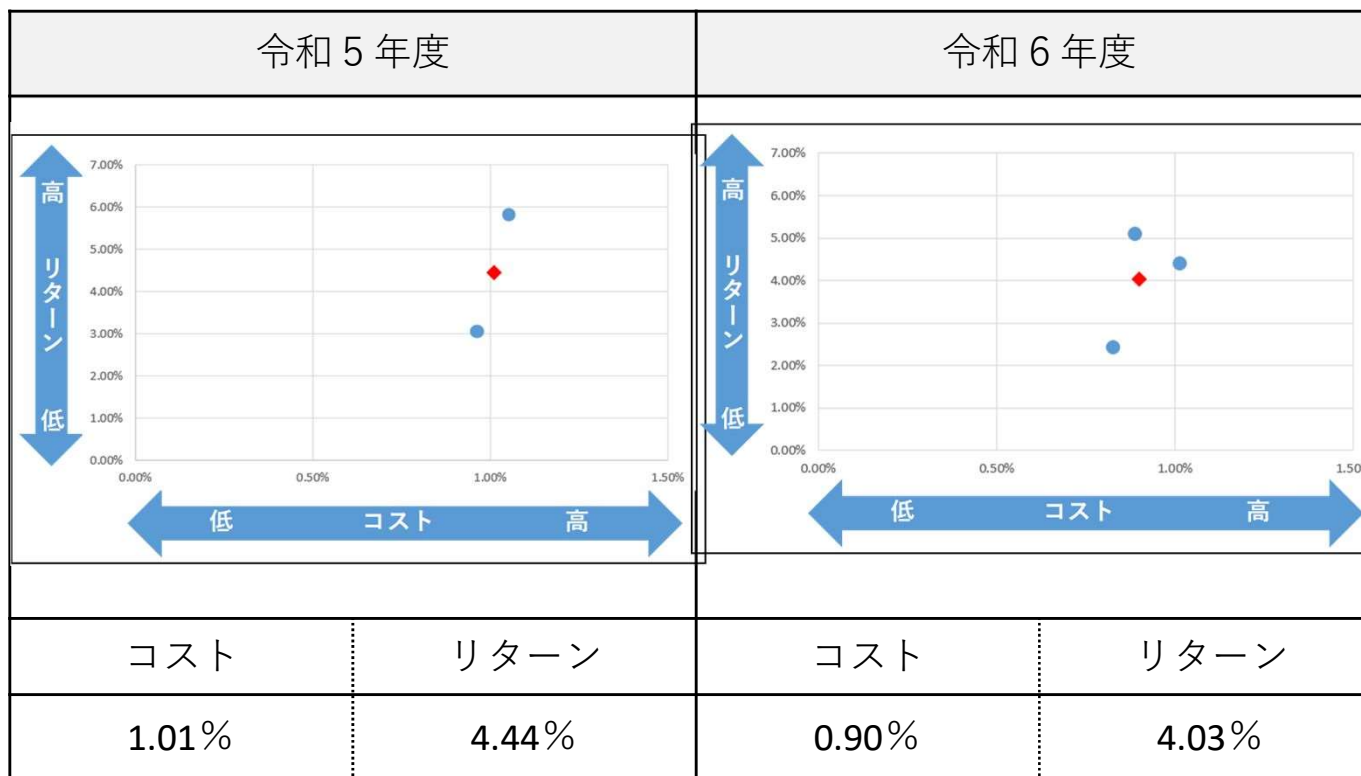


【他の金融商品と比較する際のご注意点】  
外貨建て保険は、保障と運用を兼ねており、満期や死亡の際には保険金が支払われます。解約時には解約返戻金が支払われますが、保険商品は長期保有を前提としており、特に契約後の早い段階に解約した場合に受け取る解約返戻金は、一定の解約控除等により、一時払い保険料を下回る場合が多くあります。解約返戻金は2025年3月末時点の為替レートで円換算しており、満期まで保有した場合や、外貨で受け取る場合の評価とは異なります。

# 外貨建て保険の販売会社における比較可能な成果指標（共通KPI） 2025年3月末基準

## 外貨建て保険の銘柄別コスト・リターン

残高加重平均値 ◆



※ 2025年3月末の時点で保険契約開始から60ヶ月以上が経過し、契約が存続している外貨建て保険を対象として算出。  
※ 上記の数値は過去の実績であり、将来のリターン・コスト・リスクをお約束するものではありません。

## 2. お客様本位の重要な情報の分かりやすい提供および手数料の明確化

お客様とコミュニケーションを図り、お客様の金融知識や経験等をしっかり把握し、販売用資料等に基づき、お客様の理解度に応じて分かりやすい説明を行います。

商品販売後においては、当金庫が定めるルールに基づきアフターフォローを実施し、お客様のご意向を確認しながら適切な情報提供を行います。

また、お客様にご負担いただく手数料やその他費用については、透明性の向上を図り、お客様の立場に立った平易でわかりやすい表現を用い説明を行います。

複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等は行っておりません。

### 2-1 横断的な商品の情報提供

お客様へのご提案時に特定商品に偏ることなく、様々な商品を横断的に比較可能とするツールとして、「マネープランガイド」を活用しております。

**STEP2 目的に応じた金融商品の種類を知ろう!**

各金融商品の特徴

商品	特徴
定期預金	<ul style="list-style-type: none"> <li>預入れ、引出しがいつでも可能です。</li> <li>積立定期預金で、毎月の定額を積み立てることで、元金1,000万円以上の利付が保証されます。</li> <li>5年以内に入金期間（1分～）を定めることができます。</li> <li>特定金利と変動金利の選択が可能です。</li> </ul>
定期預金	<ul style="list-style-type: none"> <li>積立定期預金で、1年定期1人あたり1万円（決済用定期を除く）で、元金1,000万円以上の利付が保証されます。</li> <li>支那に滞在する方へ、滞中に銀行で入金し、滞り終了後に引き出すことができます。</li> <li>積立定期預金で、1年定期1人あたり1万円（決済用定期を除く）で、元金1,000万円以上の利付が保証されます。</li> </ul>
定期預金	<ul style="list-style-type: none"> <li>支那に滞在する方へ、滞中に銀行で入金し、滞り終了後に引き出すことができます。</li> <li>積立定期預金で、1年定期1人あたり1万円（決済用定期を除く）で、元金1,000万円以上の利付が保証されます。</li> </ul>
定期預金	<ul style="list-style-type: none"> <li>支那に滞在する方へ、滞中に銀行で入金し、滞り終了後に引き出すことができます。</li> <li>積立定期預金で、1年定期1人あたり1万円（決済用定期を除く）で、元金1,000万円以上の利付が保証されます。</li> </ul>
定期預金	<ul style="list-style-type: none"> <li>支那に滞在する方へ、滞中に銀行で入金し、滞り終了後に引き出すことができます。</li> <li>積立定期預金で、1年定期1人あたり1万円（決済用定期を除く）で、元金1,000万円以上の利付が保証されます。</li> </ul>

**STEP4 金融商品の内容を知ろう!**


公共債

特徴

外債

投資信託

新設流動リスク





## 2-3 投資信託等に係る情報提供用タブレット端末の活用

お客さま本位の業務運営に関する取組方針の「2. お客さま本位の重要な情報の分かりやすい提供」への対応として、ウェルスアドバイザー株式会社が提供するアプリケーション「Wealth Advisors」を令和2年4月より導入し、預り資産専門担当である資産年金プランナー使用のタブレット端末にて活用しております。

地域の未来によりそう  
しずおか焼津信用金庫

# Wealth Advisor

状況(1)トヨタ、ENEOS、ソフバンGなど 9日午後零時20分現在の主な寄り前成り行き注文状況

- ファンド一覧**  
カテゴリ別に情報が閲覧できます。ファンドの比較も行えます。
- ランキング**
- アドバイス**
- 購入シミュレーション**
- 解約シミュレーション**
- マーケット情報**  
為替や各種指数など、マーケットを把握できる情報が閲覧できます。

- ライフプラン**  
イベントごとに必要なお金の試算や目安が算出できます
- はじめよう、投資信託**  
投資信託の仕組みを分かりやすく解説します
- NISA・iDeCo**  
少額投資非課税制度・個人型確定拠出年金について解説します
- 相続・贈与**  
相続・贈与について解説(シミュレーション機能あり)
- 全ファンド検索**  
全ての投資信託の情報を確認できます
- ホームページ**  
しずおか焼津信用金庫ホームページが開きます
- アプリの使い方**  
アプリケーションの使い方を解説します
- 資産運用のご案内**

利用者ID登録

【番号等】しずおか焼津信用金庫 登録金融機関 東海財務局長(登録)第38号  
投資信託をご購入の際は、各ファンドの「投資信託説明書(交付目論見書)」の内容をよくお読みください。  
Copyright © Wealth Advisor Co., Ltd. All Rights Reserved.  
お問い合わせ先: 0120-989-687 v6.10

速報ニュース版  
トップページへ移動

データ更新

## 2-4 資産運用サポートメニューコンテンツの活用

お客さま本位の業務運営に関する取組方針の「2. お客さま本位の重要な情報の分かりやすい提供」及び「3. お客さまのニーズにお応えできる金融商品・サービスの提供」への対応として、ウエルスアドバイザー株式会社が提供するコンテンツを令和3年11月より当金庫のホームページ上に導入しております。本コンテンツの内容は、お客さまご自身でご活用いただき、投資信託等による資産運用や資産形成におけるサポートを行います。

地域の未来によりそう  
しずおか焼津信用金庫

# マネープラン

未来の自分のために、今考えよう

ライフプランシミュレーション  
ロボアドバイザー 相続  
等のシミュレーションが可能

今すぐチェック!

地域の未来によりそう  
しずおか焼津信用金庫

ためる・ふやす	そなえる
<b>ロボアドバイザー</b>  <p>プロの目線であなたの投資デビューやファンド選びをサポートします</p>	<b>ライフプランシミュレーション</b>  <p>5つの質問からあなたのライフプランを作成します</p>
<b>積立シミュレーション</b>  <p>積立投資を行った場合の運用成果を一括投資と比較しながら確認できます</p>	<b>相続シミュレーション</b>  <p>相続税額と生前贈与を行った場合の税額の比較が可能です</p>
<b>金融電卓</b>  <p>いま自分に必要な積立額や利回り、運用期間を計算できます</p>	<b>iDeCo加入者診断&amp;節税シミュレーション</b>  <p>iDeCoへの加入の可否や最大掛金を確認し運用額や節税額を試算できます</p>

### 3. お客様のニーズにお応えできる金融商品・サービスの提供

老後に対する備え等資産形成や資産運用に対する関心が高まっており、例えばNISA制度を活用した中長期的な資産形成、退職金などの余裕資金による資産運用等お客様のライフプランを踏まえご意向に沿った金融商品やサービスをご提案します。

お客様のニーズにお応えできる金融商品・サービスの提供に向け組成会社との情報連携を図ります。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。

#### 3-1 お客様のニーズに適した商品ラインナップ

お客様の多様なニーズにお応えするため商品ラインナップの整備に努めており、2025年3月末時点で投資信託は56商品（店頭窓口・投信インターネットサービス専用商品を含む。販売中止商品は除く。）、生命保険は12商品（販売休止中商品を含む。）を取扱いしております。

投資信託については、新しいNISA制度に対応し、分散投資により中長期において安定的な資産形成が期待できる商品を導入しております。生命保険については、お客様の各種保障や資産運用のニーズにお応えできるよう、幅広い分野の商品を導入しております。

投資信託商品概要一覧

保険商品一覧

## 3-2 商品販売後のアフターフォロー

商品販売後においては、当金庫が定めるルールに基づきアフターフォローを実施し、お客さまのご意向を確認しながら適切な情報提供を行います。



## 4. お客様本位の業務運営に向けた態勢整備

お客様に適切な商品・質の高い金融サービスの提供ができるよう金融のプロとしてスキル向上に向けた職員の人材育成に取り組んでまいります。

### 4-1 ファイナンシャルプランニング（FP）資格取得者数（2025年3月末時点）

商品販売後においては、当金庫が定めるルールに基づきアフターフォローを実施し、お客様のご意向を確認しながら適切な情報提供を行います。

	FP 1級	FP 2級	FP 3級	合計
資格取得者数	40名	357名	586名	983名

※資格等級毎の取得者数（同一人で複数級保有者は各級の人数に含まれています。）

### 4-2 預かり資産業務専門担当者と人数（2025年4月時点）

担当者	主な業務	人数
資産年金プランナー	本部に所属し営業店の預かり資産業務を専門に担当しています。配置店を中心に各エリア内の複数の店舗を担当し全店をカバーしています。	16名

※上記担当者以外にも当金庫には全店に証券外務員や各種保険の有資格者が在籍しております。）

## 5. 利益相反の適切な管理

当金庫が制定する「利益相反管理方針」に基づき、お客さまの利益が不当に害されることがないように適切に管理を行う体制としております。

### 5-1 利益相反への取組計画

お客さま本位の業務運営において、当金庫の利益を不当に優先することなく、またお客さまの利益が不当に害されることがないように、適切に利益相反の管理を行ってまいります。  
なお、「利益相反管理方針の概要」は当金庫のホームページにてご覧いただけます。



金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表				
金融事業者の名称		しずおか焼津信用金庫		
■取組方針掲載ページのURL		https://www.shizuokayaizu-shinkin.co.jp/about/indicator/customer-oriented/		
■取組状況掲載ページのURL		https://www.shizuokayaizu-shinkin.co.jp/about/indicator/customer-oriented/		
	原則	実施・不実施	取組方針の該当箇所	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。	実施	1. お客さまにとっての最善の利益の追求	取組状況 P. 1～P. 3 【1-1】【1-2】
	注 金融事業者は、顧客の取引に際し、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らなければならない。顧客の利益と収益の両立を図るべきである。	実施	1. お客さまにとっての最善の利益の追求	取組状況 P. 3～P. 11 【1-3】【1-4】【1-5】【1-6】【1-7】
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。	実施	5. 利益相反の適切な管理	取組状況 P. 19 【5-1】
	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は、以下の事項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、当該金融商品の提供会社から委託手数料等の利益を受け取る場合 ・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、資産の運用と法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合	実施	5. 利益相反の適切な管理	取組状況 P. 19 【5-1】
原則 4	【手数料等の明確化】 金融事業者は、各サービスを問わず、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明記し、顧客が理解できるように提供すべきである。	実施	2. お客さま本位の重要な情報の分かりやすい提供及び手数料の明確化	取組状況 P. 13 【2-2】
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。	実施	2. お客さま本位の重要な情報の分かりやすい提供及び手数料の明確化	取組状況 P. 12、P. 14 【2-1】【2-3】
	注 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)、 ・当該金融商品のリスク、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ことを含む) ・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、その具体的な内容(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	実施	2. お客さま本位の重要な情報の分かりやすい提供及び手数料の明確化	取組状況 P. 12、P.14～P. 15 【2-1】【2-3】【2-4】
	注 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。	非該当	2. お客さま本位の重要な情報の分かりやすい提供及び手数料の明確化	取組状況 P. 12
	注 金融事業者は、顧客の取引経路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簡潔な内容の提供を行うべきである。	実施	2. お客さま本位の重要な情報の分かりやすい提供及び手数料の明確化	取組状況 P. 12～P. 15 【2-1】【2-2】【2-3】【2-4】
	注 金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの提供に際しては、顧客の意向を踏まえ、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、顧客において同様の情報の内容と比較することが容易となるよう、配意した資料を用い、リスクリターン間の関係と基本的な考え方を、分かりやすく丁寧な情報提供を心がけるべきである。	実施	2. お客さま本位の重要な情報の分かりやすい提供及び手数料の明確化	取組状況 P. 12～P. 15 【2-1】【2-2】【2-3】【2-4】
注 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。	実施	2. お客さま本位の重要な情報の分かりやすい提供及び手数料の明確化	取組状況 P. 12～P. 15 【2-1】【2-2】【2-3】【2-4】	
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、取引履歴、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・サービスの提供、販売・推奨等を行うべきである。	実施	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16 【3-1】
	注 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に際し、以下の点に留意すべきである。 ・顧客のニーズと、商品の特性やリスク等の金融商品の組成に携わる金融事業者の提供できるサービスとの相性を踏まえ、顧客のニーズに合った商品・サービスの提供を行うこと ・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、各サービス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	実施	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16～P. 17 【3-1】【3-2】
	注 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ことについて留意すべきである。	非該当	2. お客さま本位の重要な情報の分かりやすい提供及び手数料の明確化	取組状況 P. 12
	注 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、商品の組成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。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
	注 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・推奨等が適当かにより慎重に審査すべきである。	実施	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16 【3-1】
	注 金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み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るための情報提供を積極的に行うべきである。	実施	1. お客さまにとっての最善の利益の追求 3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 2～P. 3 【1-1】【1-2】 【4-1】【4-2】
	注 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、製品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、金融商品の組成に携わる金融事業者の責任を明確に説明し、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を促すべきである。	実施	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
注 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。	実施	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16	
原則 7	【従業員に対する適切な職務づけの特組み等】 金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取引、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職務づけの特組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	実施	4. お客さま本位の業務運営に向けた態勢整備	取組状況 P. 18 【4-1】【4-2】
	注 金融事業者は、各原則にこれらに付随している注を含む)に関して実施する内容及び実施しない代わりに実施する代替案の内容について、顧客の従業員に通知するとともに、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。	実施	4. お客さま本位の業務運営に向けた態勢整備	取組状況 P. 18 【4-1】【4-2】
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、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責任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施を行うべきである。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
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ことにより、顧客の利益を確保すべきである。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
	注 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選定に至る金融商品のライフサイクル全体を通じてプロダクトガバナンスの実効性を確保し、品質管理やリスク等の金融商品の特性等を実効性を確保するために、管理部門等による検証の特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。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
	注 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。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
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、顧客のニーズを踏まえた上で、組成する金融商品がそのニーズにも適合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得られているよう情報連携すべきである。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
	注 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、顧客のニーズを踏まえた上で、組成する金融商品がそのニーズにも適合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得られているよう情報連携すべきである。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
	注 金融商品の組成に携わる金融事業者は、製品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、金融商品の組成に携わる金融事業者の責任を明確に説明し、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を促すべきである。また、金融商品の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、事前に取決めのを行うべきである。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
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、製品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一致しているかを検証し、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。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
	注 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合理性を確保し、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。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
	注 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組成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提供され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。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
注 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。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16	
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、顧客により良い金融商品を提供できるように、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く情報提供を行うべきである。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
	注 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分かりやすく情報提供を行うべきである。例えば、運用責任者の判断が重要な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事実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べきである。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16
注 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。	非該当	3. お客さまのニーズに対応できる金融商品・サービスの提供	取組状況 P. 16	
【備考】				
部署		しずおか焼津信用金庫 業務統括部 預かり資産担当		
連絡先		電話:054-247-1153		