

お客さま本位の業務運営方針

岐阜信用金庫（以下「当金庫」）は、「地域社会繁栄へのご奉仕」「地元中小企業の健全な発展のサポート」「豊かな家庭生活実現のお手伝い」という経営理念のもと、お客さまから信頼され、安心してお取引いただける金融機関として、質の高い金融サービスを提供してまいります。

当金庫では、資産形成・資産運用における最良のサービスをお客さまに提供することが企業文化として定着するよう、「お客さま本位の業務運営方針」を制定し、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、見直しを行うと共に、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組んでまいります。

1. お客さまの最善の利益の追求

当金庫は、お客さま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組み、役職員が高い専門性と職業倫理をもって、誠実かつ公正に業務を行い、お客さまの最善の利益を追求します。

取組計画

- 全役職員がお客さまの最善の利益が何かを理解するために、お客さまとの対話を通じたコミュニケーションを図ります。
- お客さまに最適と考えられる商品を提案するため、お客さまのライフプランや資産運用に関するご意向、知識、経験、資産の状況等の把握に努めます。
- 各種パンフレットやタブレット端末の利用により、より分かりやすくお客さまのライフプランに沿ったご提案に努めます。
- お客さまの安定的な資産形成をお手伝いするため、長期・積立・分散投資のご提案に努めます。
- お客さまのライフプランにあわせた保険本来の機能である「そなえる」「ふやす」「のこす」に着目したご提案に努めます。

2. 利益相反の適切な管理

当金庫は、「利益相反管理方針の概要」に則り、営業部門から独立した管理部門の設置および責任者の配置を行い、利益相反のおそれがある取引の特定および利益相反管理を一元的に行います。

取組計画

- 販売する商品については、商品の提供会社から当金庫が受領する手数料や取引条件等について、営業部門とは独立した利益相反管理統括部門が確認します。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。
- 商品・サービスはお客さまの最善の利益に資するものを選定しております。

3. 手数料等の明確化

当金庫は、お客さま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、お客さまの立場に立った平易で分かりやすい表現を用い説明を行います。

取組計画

- お客さまに直接、ご負担いただく手数料の他に、保険会社などの第三者から当金庫が受け取る手数料についても、お客さまに具体的な内容を分かりやすく説明するよう努めます。
- お客さまにご負担いただく手数料やその他経費については、パンフレットや目論見書およびタブレット端末の利用により、分かりやすい情報提供に努めます。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

当金庫は、金融商品の内容・リスク・取引条件などの情報について、お客さまに分かりやすく丁寧な説明を行います。

取組計画

- 金融商品・サービスの利益、損失、その他のリスク、取引条件等の重要な情報について、お客さまの立場に立った分かりやすく誠実な内容の情報提供を行います。
- 複数の金融商品をパッケージにした商品（外貨建一時払保険等）のご提案を行う際は、運用対象として比較可能な他の取扱い金融商品について諸条件（商品性・リスク・リターン等）を含めてご提案することで、お客さまに最適な運用方法をご判断いただけるよう情報提供に努めます。
- お客さまの知識・経験を踏まえ、明確で分かりやすく誤解を招くことのない誠実な情報提供に努めます。
- 仕組みが複雑またはリスクの高い金融商品のご提案を行う際は、リスク・リターンの関係など基本的な仕組みを含め、より丁寧な情報提供に努めます。
- お客さまの投資判断に重要な影響を及ぼす情報については、特にご留意していただけるよう丁寧な説明に努めます。

5. お客さまにふさわしいサービスの提供

当金庫は、お客さまのライフプランやニーズをお伺いした上で、金融商品に関する知識・経験・財産の状況等を踏まえ、お客さまにふさわしい商品やサービスのご提案を行います。

取組計画

- 金融商品のご提案を行う際は、まず、お客さまのご意向を伺った上で、お客さまのライフプラン等を踏まえたご資産の適切な投資割合を検討し、それに基づき具体的な金融商品のご提案を行うよう努めます。
- 具体的な金融商品のご提案を行う際は、当金庫が取扱う商品について、特定分野の商品に偏ることなく、横断的に様々な商品と比較しながら行うよう努めます。
- お客さまへ商品・サービスの提供後も、安心してお取引を継続いただけるようフォローアップを充実させ、より分かりやすい情報の提供や説明を行うよう努めます。
- 複数の金融商品をパッケージにした商品（外貨建一時払保険等）のご提案を行う際は、お客さまのご意向やライフプランに沿っているか検討した上で、ご提案するよう努めます。
- お客さまの多様なニーズにお応えし、最適な商品をご選択いただけるよう商品ラインアップの充実に努めます。
- 仕組みが複雑またはリスクの高い金融商品については、その商品の特性やお客さまの属性等を踏まえ、事前に当該商品のご提案が適切かどうか判断します。
- 金融知識や投資経験の少ないお客さま、ご高齢のお客さまには、商品性やリスクを十分にご理解いただくため、より丁寧で分かりやすい説明を行うほか、お客さまのご意向を踏まえたご提案を行うよう努めます。
- 当金庫役職員が取扱い商品に対する理解を深めるため、庫内教育・研修の充実に努めます。
- お客さまの最善の利益を実現するため、商品を組成する事業者と情報を連携するとともに、商品等の選定に活用します。

6. 役職員に対する適切な動機づけの枠組み

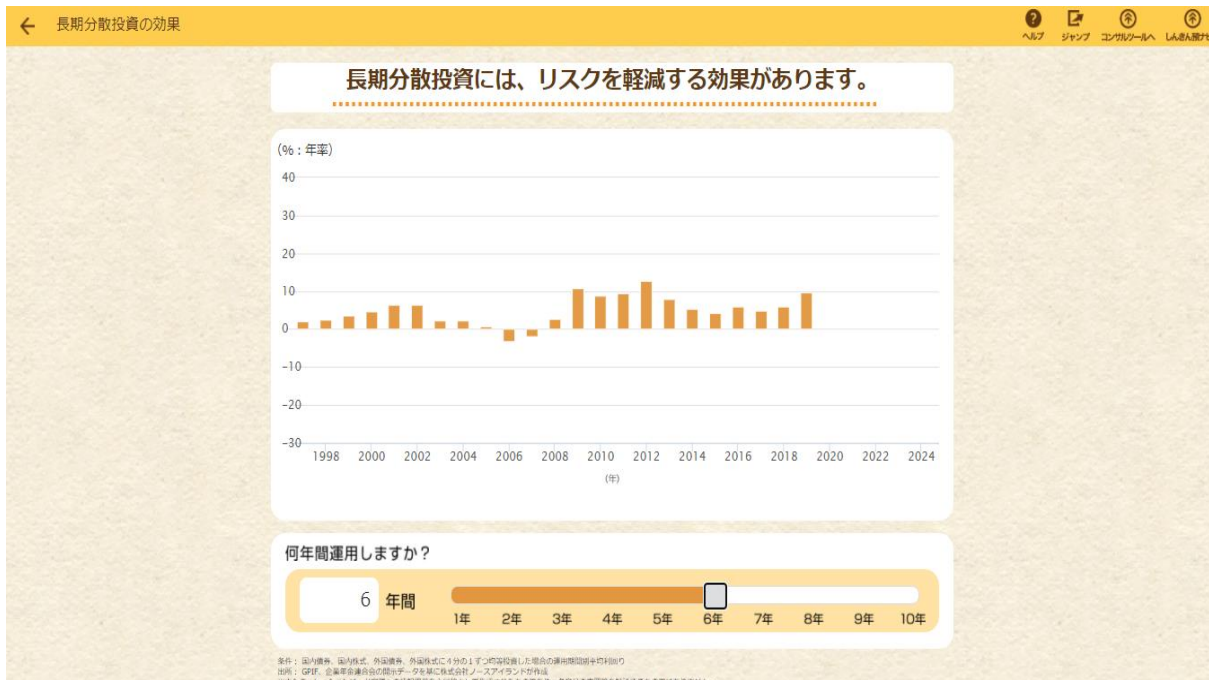
当金庫は、お客さまの立場に立って考えた課題解決型営業を実現するため、中期経営計画の基本戦略に「お客さま・地域との接点強化による高付加価値営業の実践」を掲げ、役職員への適切な動機づけの枠組みおよび適切なガバナンス体制を整備してまいります。

取組計画

- お客さまの最善の利益の追求に向けて、分かりやすい情報提供や真のニーズを踏まえたサービスを提供するため、必要な知識の習得や専門性の高い能力の向上に努めます。
- お客さま本位の業務運営方針に沿った営業活動を促すため、着実な顧客基盤の拡大や、預り資産残高等の継続的な積み上げをバランス良く評価する業績評価体系の導入により、お客さまの最善の利益を追求する体制を構築してまいります。

1-3.「コンサルティング営業支援ツール」の活用によるゴールベースアプローチ支援

お客さまの将来の目標に応じて資産形成をご提案するためのゴールベースアプローチを実践すべく、「しんきん預かり資産ナビ」の「コンサルティング営業支援ツール」に内包するシミュレーションを活用し、長期分散投資の効果や目標額に対する毎月の必要積立金額等の算出を行う仕組みを導入しています。
【参考画面】



© Know's i-land, Inc.2026

← 積立

ヘルプ ジャンプ エンゲルゴールへ しんきん預ナビ

目標に向けて毎月少しずつでも準備をはじめましょう。
運用方法についても検討することで将来の実りに大きな差が生まれます。

積立額から試算 目標額から試算

● 毎月積立額から達成額を試算

毎月積立額 円

年率 %

積立期間 年

将来の金額 3,602,716 円

クリア 入力完了

グラフでみる

● 毎月積立額から達成額を試算

毎月積立額 円

年率 %

積立期間 年

将来の金額 4,718,297 円

クリア 入力完了

グラフでみる

※本シミュレーションのデータは、あくまでも参考値です。

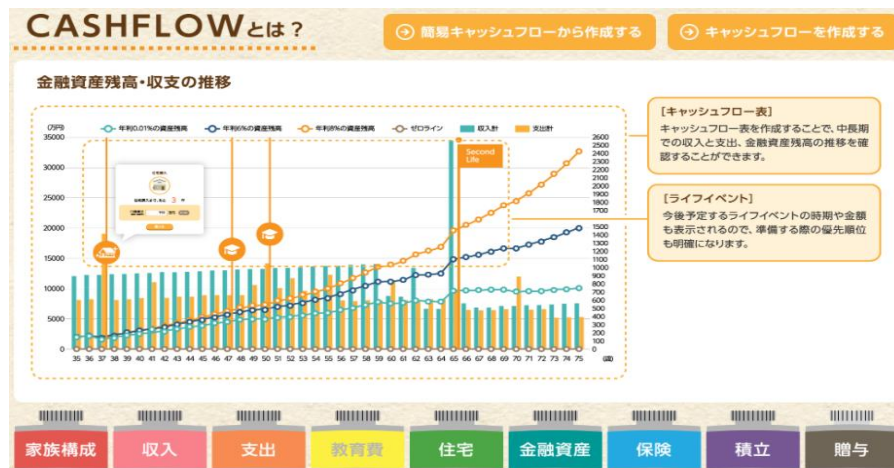
© Know's i-land, Inc.2026

※「コンサルティング営業支援ツール」は、株式会社ノースアイランドの企画・開発です。

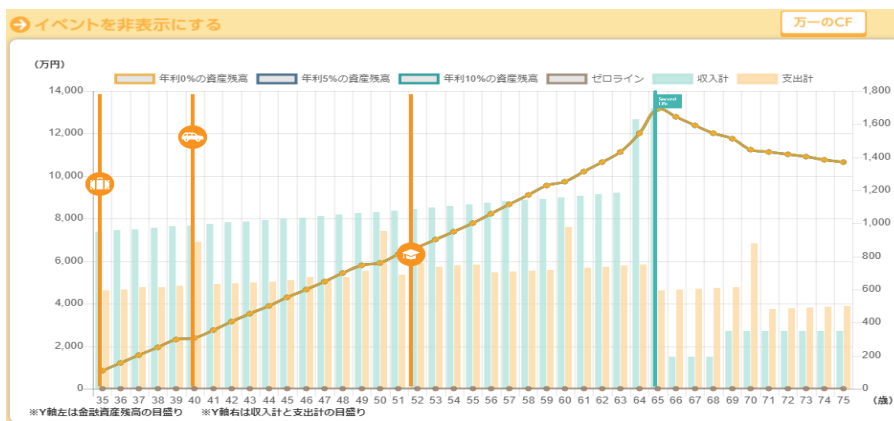
1-4.「コンサルティング営業支援ツール」の活用によるコンサルティング支援

「しんきん預かり資産ナビ」の「コンサルティング営業支援ツール」の活用により、お客さまの様々なライフイベントに合わせたシミュレーションを行い、最適な商品・サービスがご提供できるように努めております。将来のキャッシュフロー表を作成し、理想のライフプランの実現に向けた、資産形成のご提案に活用しております。

【参考画面】



© Know's i-land, Inc.2026



© Know's i-land, Inc.2026

※「コンサルティング営業支援ツール」は、株式会社ノースアイランドの企画・開発です。

1-5.「コンサルティング営業支援ツール」の活用による課題解決の支援

お客さまの多様化するライフプランにお応えするため、「しんきん預かり資産ナビ」の「コンサルティング営業支援ツール」内のマイ提案を活用して、ニーズに応じた資料を用いて分かりやすい説明を心掛けております。営業担当がお客さまのニーズ毎に資料を作成する他に、本部から推奨シナリオを配信することで、さまざまなニーズに対応したご提案の実施に努めております。

【参考画面】

保存名	保存した日時	複製
通貨分散の必要性	2025-07-28 15:56:29	複製
教育費準備提案	2025-07-28 15:02:42	複製
介護への備え	2025-07-28 14:56:04	複製
投資啓蒙	2025-07-03 17:46:18	複製
セカンドライフと金融資産の寿命	2025-04-23 14:50:58	複製
退職金にかかる税金について	2025-04-23 14:49:54	複製
NISA	2025-04-23 14:47:36	複製
相続対策（保険）	2025-04-21 15:39:45	複製
相続対策（贈与）	2025-04-21 15:38:40	複製
資産形成（NISA・iDeCo）	2025-04-21 15:34:39	複製

© Know's i-land, Inc.2026

「My提案」（ノースアイランド 特許第6739570号）



© Know's i-land, Inc.2026



© Know's i-land, Inc.2026

※「コンサルティング営業支援ツール」は、株式会社ノースアイランドの企画・開発です。

1-6. 高い専門性と職業倫理の確保

常にお客さまの立場に立った営業活動の実践をするため、当金庫の取組方針・取組状況を役職員に徹底し、職業倫理の醸成に努めております。

今後も継続的に「お客さま本位の業務運営方針」にかかる研修を実施することで、当金庫役職員の職業倫理の向上に努めます。

また集合研修やオンライン研修を随時実施しております。お客さまに最善のご提案ができるよう、コンプライアンスへの理解はもちろんのこと、商品知識の拡充等高い専門性・お客さまの最善の利益を図る企業文化が定着できるよう努めます。

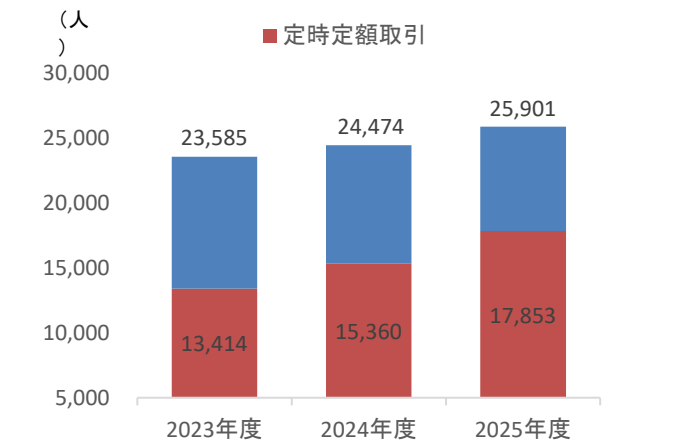
1-7. お客さまの最善の利益にそぐわないと考える行動

お客さまの不都合な時間帯や迷惑な場所での勧誘は行いません。又断定的な判断の提供や、事実と異なる説明をし、お客さまの誤解を招くような勧誘を行いません。お客さまの知識・経験・財産の状況に適合しない商品の販売は行いません。

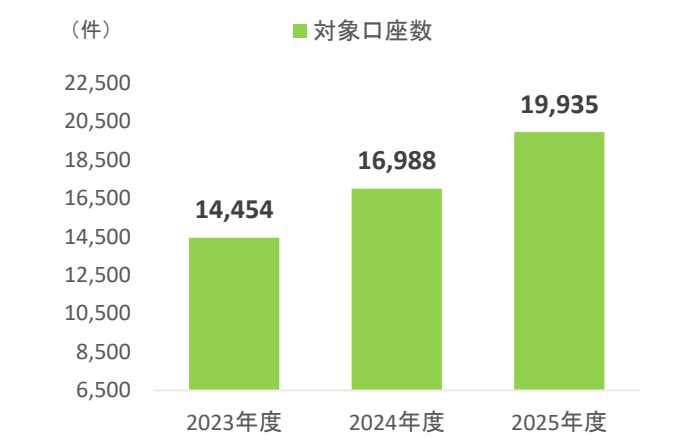
1－8. 投資信託のお取引状況

継続的なお客さま本位の業務運営の取組みにより、投資信託をお持ちのお客さまは増加基調です。また、「将来への資産形成を行いたい」というニーズにお応えできるように努めており、定時定額購入取引についても増加しております。

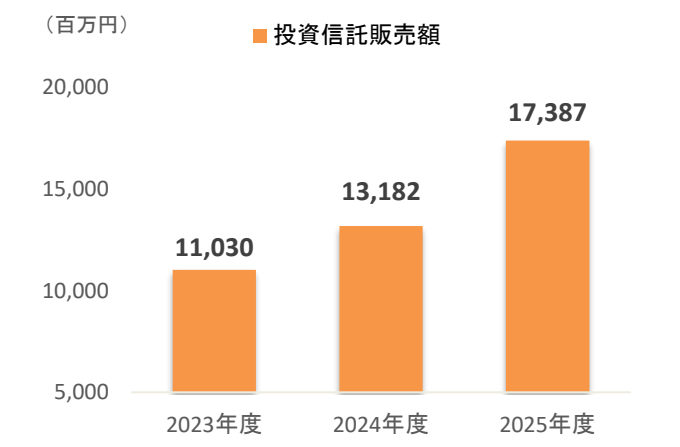
投資信託顧客数



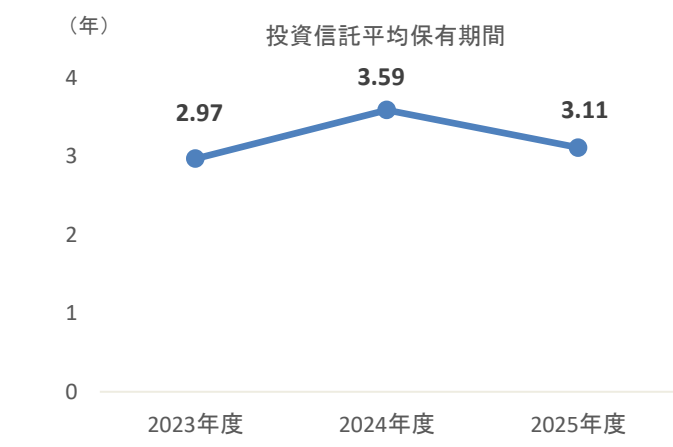
NISA口座数



投資信託販売額



投資信託平均保有期間



1－9. 投資信託販売上位5銘柄

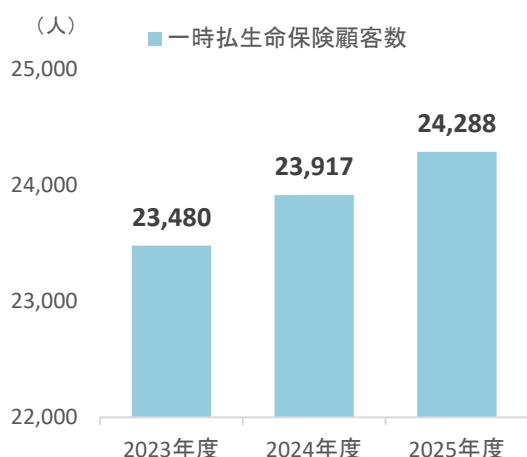
2024年度				
順位	銘柄名	投信会社名	カテゴリ	分配方式
1	しんきんインデックスファンド225	しんきんアセットマネジメント投信	国内株式	年1回
2	ダイワFEグローバル・バリュー(為替ヘッジなし)	大和アセットマネジメント	内外株式・債券	年2回
3	しんきんS&P500インデックスファンド	しんきんアセットマネジメント投信	海外株式	年1回
4	あおぞら・新グローバル分散ファンド(限定追加型)2024-04	あおぞら投信	内外株式・債券	年1回
5	ロボット・テクノロジー関連株ファンドーロボテックー	大和アセットマネジメント	内外株式	年2回

2025年度				
順位	銘柄名	投信会社名	カテゴリ	分配方式
1	グローバル高配当株式ファンド(奇数月分配型)	アモーヴァ・アセットマネジメント	内外株式	年6回
2	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	国内株式	年1回
3	あおぞら・新グローバル分散ファンド(限定追加型)2025-10	あおぞら投信	内外株式・債券	年1回
4	ゴールド・ファンド(為替ヘッジなし)	アモーヴァ・アセットマネジメント	内外商品型	年1回
5	サイバーセキュリティ株式オープン(為替ヘッジなし) 予想分配金提示型	三菱UFJアセットマネジメント	内外株式	年12回

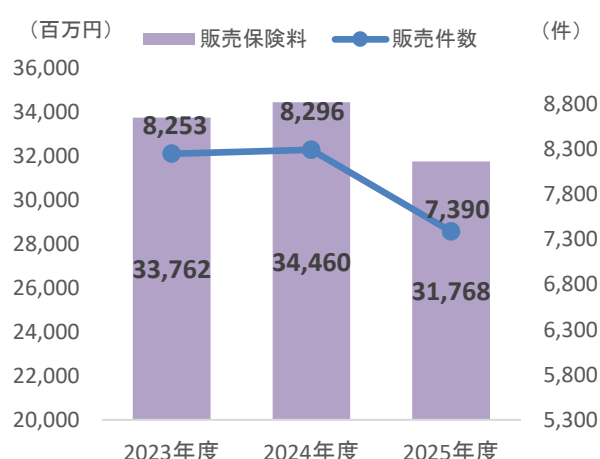
1-10. 生命保険の機能を活用したご提案とお取引の状況

お客さまのライフプランにあわせた保険本来の機能である「そなえる」「ふやす」「のこす」に着目したご提案を行っております。

一時払生命保険顧客数



一時払生命保険販売状況

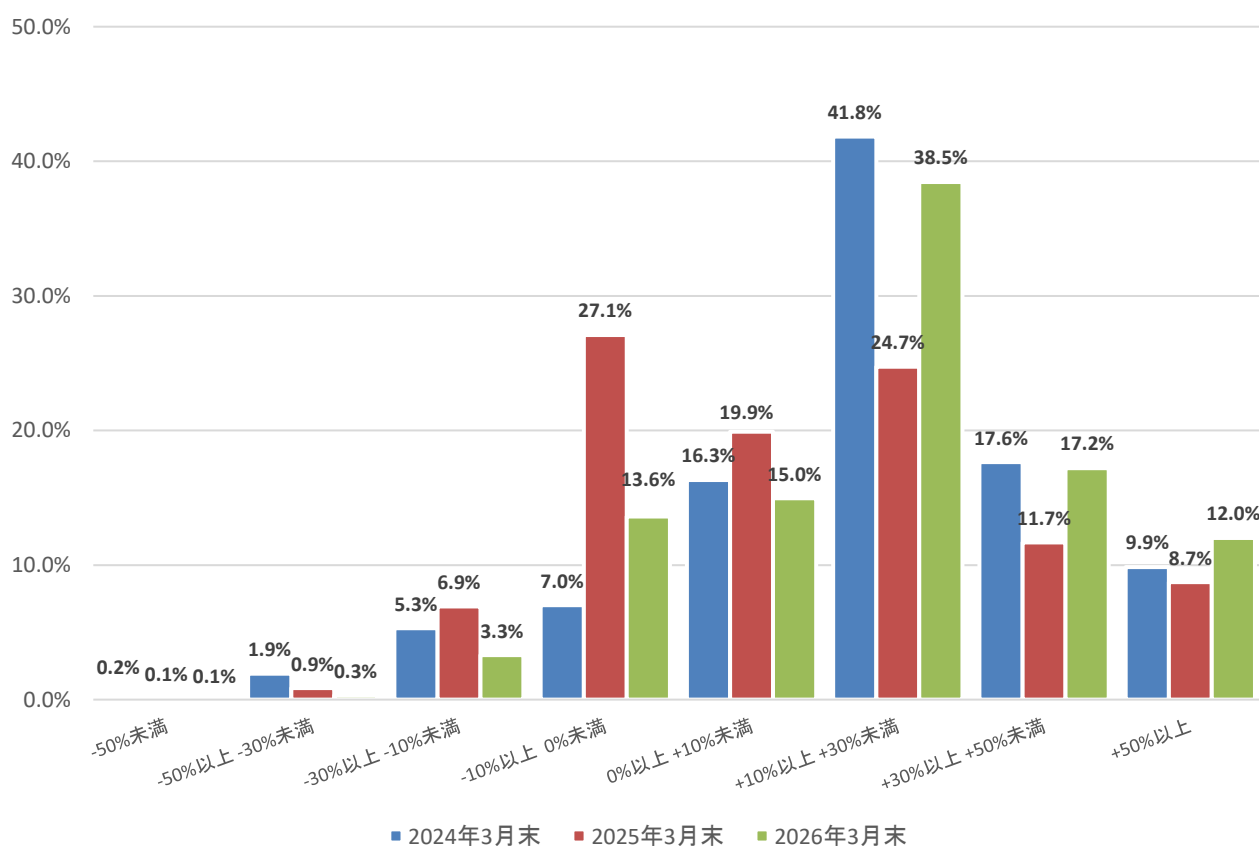


1-11. 投資信託販売会社における比較可能な成果指標(共通KPI) 2026年3月末基準

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。

投資信託運用損益別顧客比率

2026年3月末時点で、投資信託を保有されている個人のお客さまの運用損益(手数料控除後)について算出したところ、82.6%のお客さまの運用損益がプラスとなっております。



1-12. 投資信託販売会社における比較可能な成果指標(共通KPI) 2026年3月末基準

投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン

当金庫で取扱いをしている投資信託のうち、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、銘柄ごとのコストとリターンの関係を示した指標です。

投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン

当金庫で取扱いをしている投資信託のうち、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、銘柄ごとのリスクとリターンの関係を示した指標です。

◆コスト

基準日時点での販売手数料率(消費税込)の1/5(年率換算)と信託報酬率(消費税込)の合計値

※販売手数料

当庫取扱時の最低販売金額での料率

※信託報酬率

実質的な信託報酬率の上限

◆リターン

過去5年間のトータルリターン(年率換算)

◆リスク

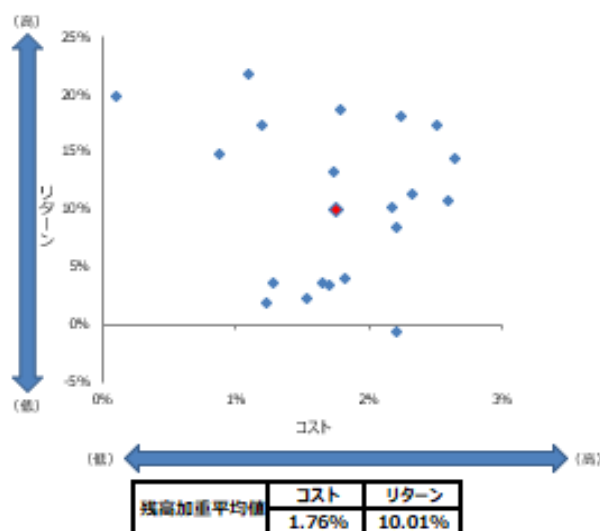
過去5年間の月次リターンの標準偏差(年率換算)

◆リターン

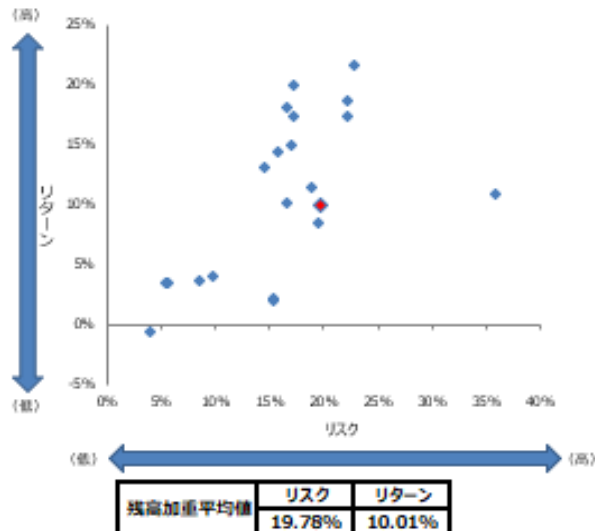
過去5年間のトータルリターン(年率換算)

【2024年3月末】

投資信託預り残高上位銘柄のコスト・リターン

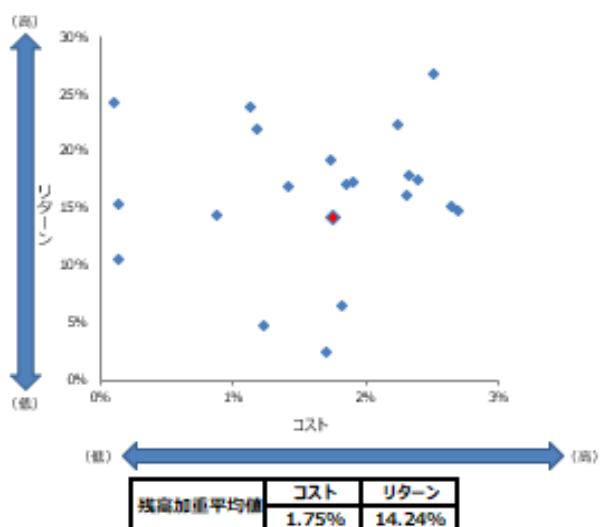


投資信託預り残高上位銘柄のリスク・リターン

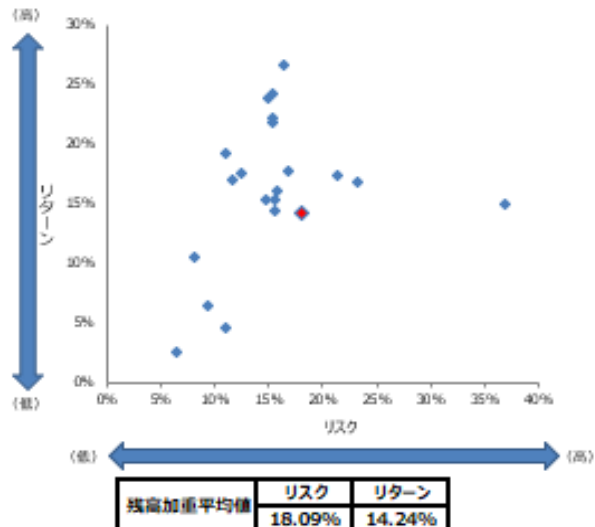


【2025年3月末】

投資信託預り残高上位銘柄のコスト・リターン

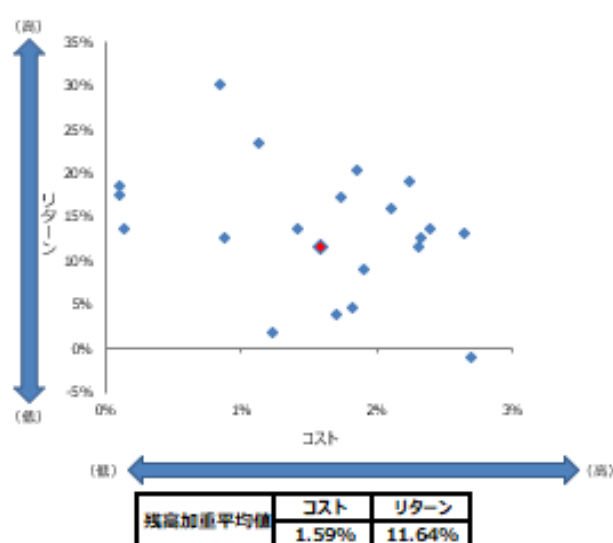


投資信託預り残高上位銘柄のリスク・リターン

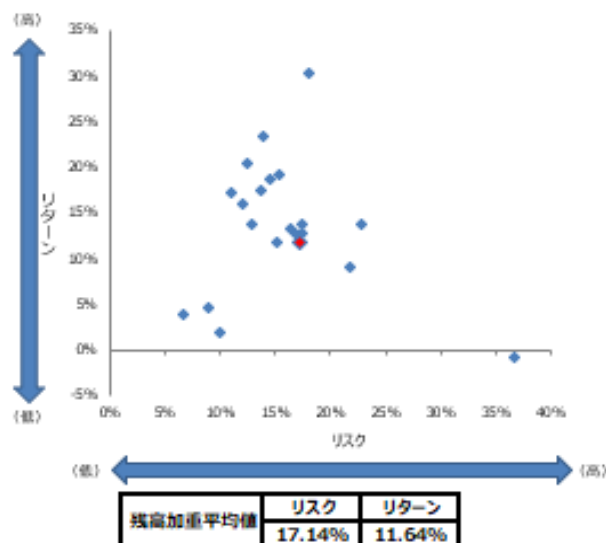


【2026年3月末】

投資信託預り残高上位銘柄のコスト・リターン



投資信託預り残高上位銘柄のリスク・リターン



1-13. 投資信託預り残高上位20銘柄(2026年3月末)

No.	銘柄名	コスト	リスク	リターン	残高 (百万円)
1	しんきんインデックスファンド225	0.88%	17.50%	12.76%	5,650
2	グローバル・フィンテック株式ファンド(年2回決算型)	2.70%	36.62%	-0.92%	3,788
3	ダイワJ-REITオープン(毎月分配型)	1.23%	10.01%	1.82%	3,694
4	ダイワ・US-REIT・オープン(毎月決算型)Bコース(為替ヘッジなし)	2.33%	16.77%	12.69%	2,643
5	ロボット・テクノロジー関連株ファンドーロボテックー	1.90%	21.83%	9.07%	2,404
6	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%	8.85%	4.67%	2,289
7	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	1.42%	22.75%	13.66%	2,247
8	グローバル高配当株式ファンド(奇数月分配型)	2.10%	12.08%	15.89%	2,230
9	たわらノーロード 先進国株式	0.10%	14.50%	18.57%	1,986
10	メディカル・サイエンス・ファンド	2.64%	16.45%	13.17%	1,569
11	ダイワFEグローバル・バリュー(為替ヘッジなし)	1.73%	11.08%	17.25%	1,542
12	ゴールド・ファンド(為替ヘッジなし)	0.85%	18.00%	30.25%	1,418
13	たわらノーロード 日経225	0.14%	17.48%	13.78%	1,408
14	AI(人工知能)活用型世界株ファンド	2.24%	15.28%	19.08%	1,269
15	ラサール・グローバルREITファンド(毎月分配型)	2.31%	15.15%	11.66%	1,233
16	フィデリティ・日本配当成長株・ファンド(分配重視型)	1.85%	12.53%	20.41%	1,076
17	三井住友・アジア・オセアニア好配当株式オープン	2.40%	12.83%	13.76%	1,001
18	たわらノーロード 全世界株式	0.11%	13.71%	17.44%	854
19	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型)	1.71%	6.63%	3.79%	822
20	日経平均高配当利回り株ファンド	1.13%	13.88%	23.41%	776

1-14. 外貨建保険の販売会社における比較可能な成果指標(共通KPI) (2026年3月末基準)

外貨建保険運用損益別顧客比率

2026年3月末時点で外貨建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。

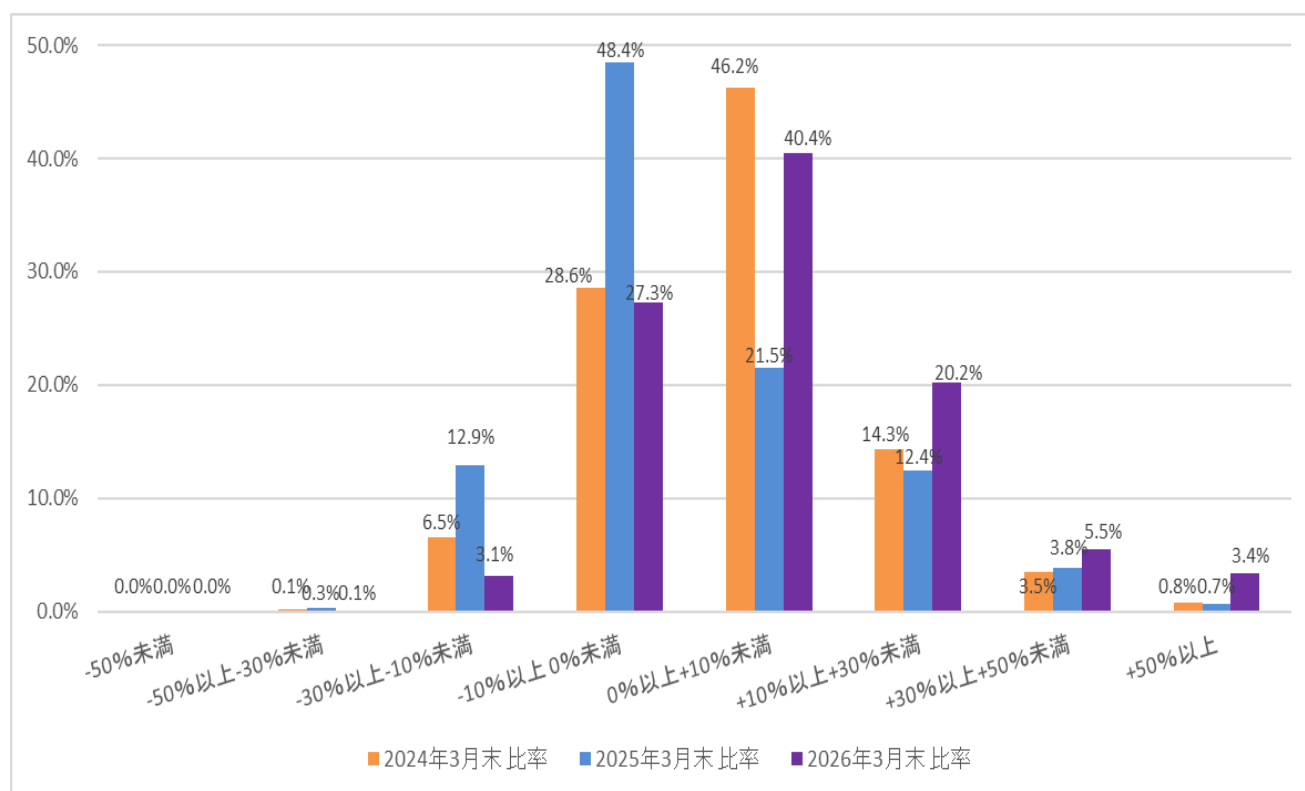
運用損益率がプラスのご契約が全体の69.6%、マイナスのご契約が全体の30.4%となっております。また、5年以上経過した契約については、全体の86.0%が運用損益率プラスとなっております。

＜他の金融商品と比較する際のご注意点＞

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は、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あります。

解約返戻金は2026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。



外貨建保険銘柄別コスト・リターン

当金庫が募集した契約のうち、保険契約開始から5年以上経過し基準日時点で有効なご契約について商品ごとにコストとリターンの関係を示した指標です。

◆コスト(年率換算)

新契約手数料率と継続手数料率を基に各保険会社が計算した数値

※新契約手数料率

保険会社が当金庫に支払う契約時手数料を一時払保険料で計算した数値

※継続手数料率

保険会社が当金庫に契約後の照会対応等の対価として支払う手数料に基づいて計算した数値

◆リターン(年率換算)

各契約の以下の①～③を基に計算した数値

①基準日時点の解約返戻金額

②基準日時点の既支払金額

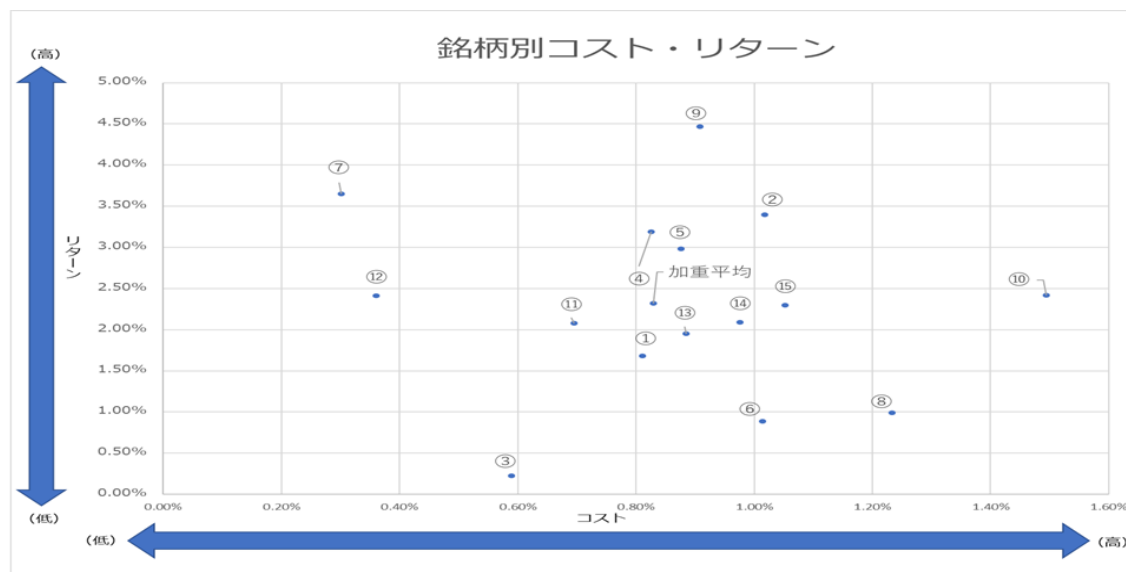
③一時払保険料

①～③はいずれも円換算額

計算について

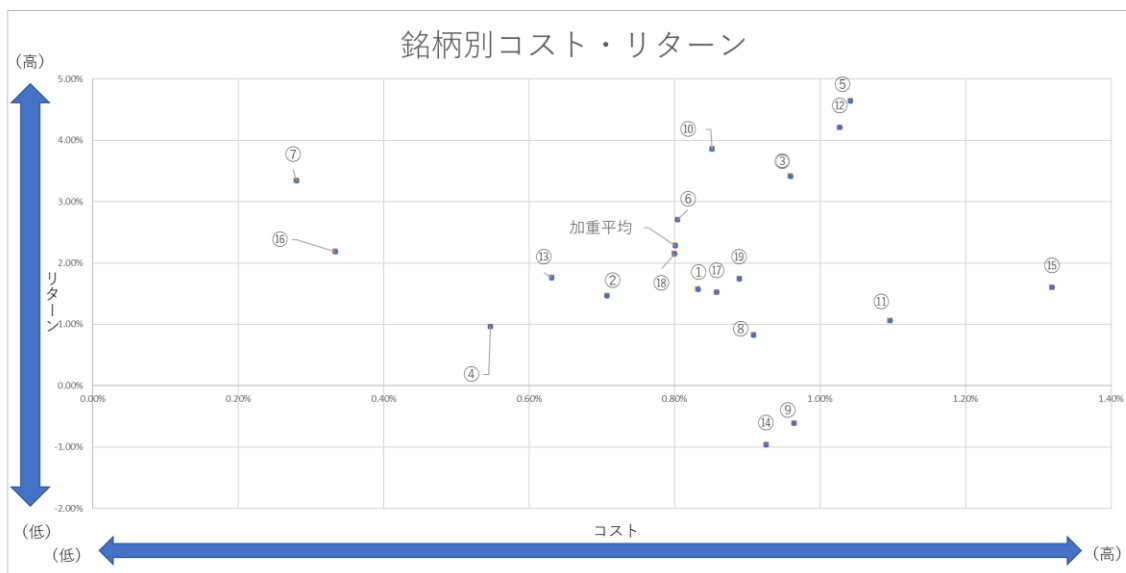
【 $(①+②-③) \div ③$]を年率に換算し、各契約のリターン率を各契約の契約時点の一時払保険料で加重平均する。

【2024年3月末】



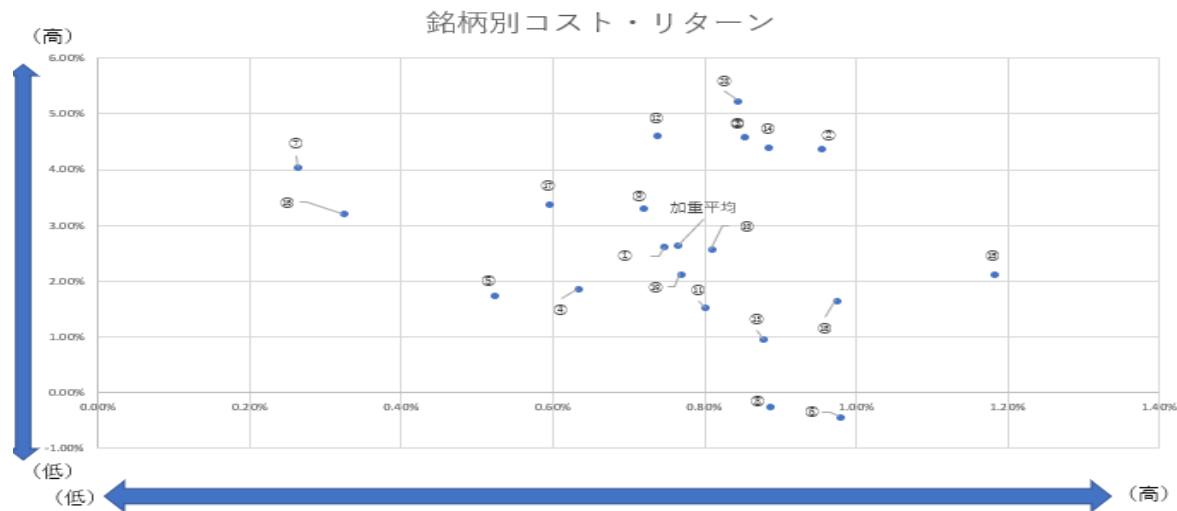
残高加重平均値	コスト	リターン
	0.83%	2.32%

【2025年3月末】



残高加重平均	コスト	リターン
	0.80%	2.28%

【2026年3月末】



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.76%	2.64%

外貨建保険預かり残高上位銘柄 (2026年3月末基準)

No.	銘柄名	コスト	リターン
①	プレミアプレゼント	0.75%	2.61%
②	しあわせ、ずっと2	0.95%	4.38%
③	たのしみ、ずっと	0.85%	4.61%
④	しあわせ、ずっと	0.63%	1.86%
⑤	やさしさ、つなぐ	0.52%	1.74%
⑥	プレミアプレゼント2	0.98%	-0.43%
⑦	アテナ	0.26%	4.05%
⑧	おおきな、まごころ	0.89%	-0.25%
⑨	プレミアカレンシー・プラス2	0.72%	3.30%
⑩	ふるはーとJグローバルⅡ	0.81%	2.56%
⑪	えがお、ひろがる	0.80%	1.53%
⑫	ふるはーとJロードグローバル	0.74%	4.61%
⑬	プレミアカレンシー3	0.88%	0.96%
⑭	たのしみグローバル(指数)	0.88%	4.41%
⑮	デュアルドリーム	1.18%	2.12%
⑯	アテナ2	0.32%	3.21%
⑰	しあわせ、ずっとNZ	0.59%	3.39%
⑱	プレミアカレンシー・プラス	0.97%	1.66%
⑲	プレミアジャンプ3・年金(外貨建)	0.77%	2.14%
⑳	たのしみグローバルⅡ(指数)	0.84%	5.24%

2. 利益相反の適切な管理

当金庫は、「利益相反管理方針の概要」に則り、営業部門から独立した管理部門の設置および責任者の配置を行い、利益相反のおそれがある取引の特定および利益相反管理を一元的に行います。

2-1. 利益相反への取組計画

販売する商品については、商品の提供会社から当金庫が受領する手数料や取引条件等について、営業部門とは独立した利益相反管理統括部門が確認します。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。

商品・サービスはお客さまの最善の利益に資するものを選定しております。

3. 手数料等の明確化

当金庫は、お客さま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、お客さまの立場に立った平易で分かりやすい表現を用い説明を行います。

3-1. 手数料を含む重要な情報の分かりやすい提供

金融商品のご提案にあたっては、商品の特性、内在するリスク、取引条件、手数料、その他諸費用など、お客さまにご判断いただくための重要な情報については、パンフレットや目論見書及およびタブレット端末などを用いてご説明しております。なお、手数料の開示状況は以下の通りです。

投資信託の手数料開示状況

投資信託については、各商品のパンフレットおよび目論見書に加え、「投資信託ラインアップ」ですべての商品の購入時手数料・信託報酬などの諸費用について開示しております。



分類	ファンド名	購入時手数料 (概)	ファンドの概要
国内債券	ダイワ日本国債ファンド(毎月分配型) 設定・運用: 大和アセットマネジメント	1.10%	マザーファンド投資証券を通じて、日本の国債に投資
国内株式	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型) 設定・運用: 三井住友FJアセットマネジメント	1.00% 1億円未満: 1.65% 1億円以上: 1.10%	マザーファンド投資証券を通じて、世界主要先進国のソブリン債券に投資
国内株式	グローバル・ソブリン・オープン(毎月決算型) 設定・運用: コーデルマン・サクセス・アセット・マネジメント	1.10%	投資信託証券を通じて、日本を含む世界の企業が発行する債券(ハイイールド債券等)に投資
国内株式	高金利先進国債券オープン(毎月分配型) 設定・運用: 日興アセットマネジメント ※2025年8月1日よりアーベア・アセット・マネジメントに名称変更	2.20%	信用力が強く、積極的に金利水準の高い先進国のソブリン債券に投資
国内株式	高金利先進国債券オープン(資産成長型) 設定・運用: 日興アセットマネジメント ※2025年8月1日よりアーベア・アセット・マネジメントに名称変更	2.20%	信用力が強く、積極的に金利水準の高い先進国のソブリン債券に投資
国内株式	エマージング・ソブリン・オープン(毎月決算型) 設定・運用: 三井住友FJアセットマネジメント	3.30%	新興国及び国際的な市場および新興市場で発行する米ドル建てのソブリン債券・海外ソブリン債券等に投資
国内株式	ルーミス先進国債券投資信託ファンド(年次配当型) 設定・運用: アセットマネジメントOne	2.75%	マザーファンドを通じて、米国の米ドル建て公社債(主として投資)に投資
NISA対応	しんきんインデックスファンド225 設定・運用: しんきんアセットマネジメント投資	なし	日経平均株価(日経225)採用銘柄225銘柄のうち、200銘柄以上に等価投資
NISA対応	フィデリティ・日本配当成長株・ファンド(分配型) 設定・運用: フィデリティ投資	1万円未満: 2.75% 1万円以上 5万円未満: 2.20% 5万円以上: 1.10%	マザーファンド投資証券への投資を通じて、わが国の企業価値向上に貢献し、これに準ずるものに投資
NISA対応	トヨタ自動車・トヨタグループ株式ファンド 設定・運用: 三井住友FJアセットマネジメント	1.65%	「トヨタグループ株式マザーファンド」を通じて、トヨタ自動車株式会社およびそのグループ会社の株式に投資
NISA対応	ダイワJ-PX日経400ファンド 設定・運用: 大和アセットマネジメント	2.20%	J-PX日経インデックス400の構成銘柄に投資
NISA対応	日経平均株価配当利回り債券ファンド 設定・運用: 三井住友FJアセットマネジメント	2.20%	主として日経平均株価採用銘柄の中から予想配当利回りの上位30銘柄に投資

特定保険商品の代理店手数料開示状況(2026年3月末時点)

保険業法で規定されている変額保険、外貨建保険、市場価格調整機能を有する以下の特定保険商品については、当金庫が受け取る代理店手数料を開示しております。

商品種類			当金庫取扱商品	内 代理店手数料開示商品数	開示率
特定保険商品	円建	終身保険	5	5	100%
		個人年金保険	6	6	100%
	外貨建	終身保険	6	6	100%
		個人年金保険	8	8	100%
	合計		25	25	100%

【代理店手数料について】

保険会社から当金庫が受け取る代理店手数料は、お客さまから直接いただくものではありませんが、投資信託などの他の金融商品とあわせてご提案させていただくことが多い特定保険商品の代理店手数料を開示しております。

なお、代理店手数料は、契約時のお客さまのご意向やライフプランに沿ったご提案や情報提供、各種事務手続きなどの対価として保険会社から当金庫が受け取っていることから、商品内容等と合わせて代理店手数料についても、商品を選択いただく判断材料の一つとなります。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

当金庫は、金融商品の内容・リスク・取引条件などの情報について、お客さまに分かりやすく丁寧な説明を行います。

4-1. 重要情報シートによる分かりやすい情報提供

お客さまへの分かりやすい情報提供や、様々な商品の比較を可能にするため、「重要情報シート」を導入しております。

「重要情報シート」は、投資信託や外貨建保険など投資リスクのある金融商品・サービスを販売する際に、簡潔で分かりやすく商品のリスクや手数料等の情報を提供することにより、お客さまが同種の商品と比較しやすくするための資料です。

《重要情報シートサンプル》

【金融事業者編】

【個別商品編】

一定の投資性商品の販売・仲介に係る

重要情報シート（金融事業者編）

岐阜信用金庫

本書面には、岐阜信用金庫の基本情報、取扱商品および取扱商品選定の考え方等を記載しています。当金庫で貸付形態をこ提供の際に、あらかじめご確認ください。

1. 当金庫の基本情報（当金庫はお客さまに金融商品の販売【または取扱い】をする者です）

信用金庫名	岐阜信用金庫
登録番号	東海財務局長（監金第35号）
加入協会	日本証券業協会
当金庫の概要を記したWEBサイト	https://www.gifushin.co.jp/

2. 取扱商品（当金庫がお客さまに提供できる金融商品の範囲は次のとおりです）

預金（投資性なし）	○	預金（投資性あり）	
国内株式		外国株式	
円建て債券	○	外貨建て債券	
特殊な債券（仕組債等）		投資信託	○
ラップ口座		ETF・ETN	
REIT		その他の上場商品	
保険（投資リスクなし）	○	保険（投資リスクあり）	○
これら以外の商品			

※円建て債券は「個人向け国債」等を取り扱っております。

3. 商品ラインアップの考え方（当金庫の商品選定のコンセプトや主な留意点は次のとおりです）

当金庫は、「お客さまのために」という基本理念に基づき業務を行っております。当金庫の商品ラインアップについては、お客さま一人一人の金融商品に関する知識・経験・財産等の状況、投資目的、リスク許容度に合わせて幅広く提案を行えるよう、特定の商品提供会社に委ねることなく、幅広い候補の中から最良のものを選定しております。なお、商品の選定を行う際、当金庫では営業部門とは独立した利益相反管理統括部門が商品についての取引条件等の確認を行っており、お客さまの利益が不当に害されることのないように管理しております。

4. 苦情・相談窓口

当金庫の相談窓口	お客さま相談所：058-265-1151 （受付時間：当金庫営業日の9時～17時）
加入協会共通の相談窓口	全国しんきん相談所：03-3517-5825 （受付時間：金融機関営業日の9時～17時）
金融庁金融サービス利用者相談室	0570-016811 （03-5251-6811）

作成：2022年7月14日

「重要情報シート」（個別商品編）

岐阜信用金庫

1. 商品等の内容（当金庫は、組成会社等の委託を受け、お客さまに商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	ダイワ・REITオープン（毎月分配型）；証券投資信託
組成会社（運用会社）	大和アセットマネジメント株式会社
販売委託元	大和アセットマネジメント株式会社
金融商品の目的・機能	この商品は、わが国のリート（不動産投資信託）に投資し、「東証REIT指数」（配当込み）（7.参考情報参照）に連動する投資成果をめざします。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	この商品は、中長期での資産形成を目的とし、元本割れリスクを許容する方、投資信託の分配金の仕組みについて理解できる投資家の方で投資を想定しております。
パッケージ化の有無	パッケージ化商品ではありません。
クーリング・オフの有無	ありません。

（よくあるご質問） ①未知の会社が提供する商品のうち、この商品が、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいという理由は何ですか。
②この商品を購入した場合は、どのようなフォローアップやサポートを受けられるのでしょうか。
③この商品が複数の商品を組み合わせたものである場合、個々の商品購入と比べて、どのようなメリット・デメリットがありますか。

2. リスクと運用実績（本商品は、円建ての元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります）

損失が生じるリスクの内容	・運用資産の市場価格の変動による影響を受けず。 ・投資先などの破綻や債務不履行による影響を受けず。
（参考）過去1年間の収益率	-8.0%（2023年3月末現在）
（参考）過去5年間の収益率	平均 7.1% 最低 -24.6%（2020年10月） 最高 35.4%（2021年4月） （2018年4月～2023年3月の各月末における直近1年間の数値）

※損失リスクの内容の詳細は「交付付随書」の「投資リスク」、運用実績の詳細は「運用実績」に記載しています。

（よくあるご質問） ①上記のリスクについて、私が理解できるように、わかりやすく説明してほしい。
②相対的にリスクが低い類似商品はありますか。あればその商品について説明してほしい。

3. 費用（本商品の購入又は保有には、費用が発生します）

購入時に支払う費用（販売手数料等）	販売手数料は、購入金額（約定口数×約定日の1口あたり基準価額）に、手数料率を乗じて得た金額となります。 2.20%（税込2.00%） ※投資・インターネットサービスによる申込の場合は以下の手数料率となります。 1.76%（税込1.60%）
継続的に支払う費用（信託報酬等）	純資産総額に対し年率0.792%（税込0.720%）。また、その他の費用・手数料がかかります。
運用成果に応じた費用（成功報酬等）	ありません。

※上記以外に生じる費用を含めて詳細は「交付付随書」の「手数料等」に記載しています。

（よくあるご質問） ①私がこの商品の購入を100万円申し込めば、費用がどのくらいかかるのか、具体的な数字で説明してほしい。
②費用がより安い類似商品はありますか。あればその商品を説明してほしい。

※2026年3月末現在、ファンドオブファンズ方式の投資信託や外貨建一時払保険など、パッケージ化された商品のお取扱いはございますが、これらのパッケージを構成する商品を当金庫でご購入いただくことはできません。

※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。

4-2. 横断的な商品の情報提供

お客さま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。

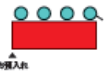
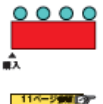
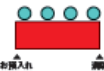
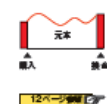
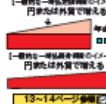
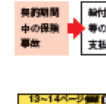


STEP 2

目的に応じた金融商品の種類を知ろう!

STEP1: 主なライフイベントやその費用等を確認しよう! STEP2: 目的に応じた金融商品の種類を知ろう! STEP3: 金融商品のリスクを知ろう! STEP4: 金融商品の内容を知ろう!

下表のほか、自分の財産を信頼できる人に託し、自分が決めた目的に沿って大切な人や自分のために運用してもらう「信託商品」もあります。また、保険商品には、外貨で運用する「外貨建保険」や実質的に投資信託で運用を行う「変額保険」などもあります。

		日常的に使うお金	使い道が決まっているお金	当面使う予定がないお金			のこす・備えるお金	
		普通預金	定期預金	公共債	外貨預金	投資信託	生命保険 (貯蓄性が高い)	生命保険 (保障性が高い)
仕組・特徴		● 買入れ・引出しがいつでも可能 ● 買入・買戻の対価 	● あらかじめ購入期間が定められた預金 ● 買入・買戻の対価 	● 国や地方の公共債等発行の債券 ● 半年に1度利子の支払い 	● 米ドルやユーロ等外貨で買入の預金で、利息も外貨で支払い ● 買入・買戻の対価 	● 複数の人から集めたお金を運用の専門家が多額に分散投資 ● 運用実績によって元本が変動 	● 年金保険や終身保険の形態の保険商品 ● 定額または定率で積み立てが可能 	● 病気やケガに備える医療保険 ● 買付も満了した場合は、給付金等支払い 
お客さまのご意向	主な目的等	● 元本保証重視 ● 換金のしやすさを重視	● 元本保証重視 ● 予定した日までの安全な運用	● 安全性重視 ● 買入よりも多少収益性を重視	● 海外の金利が高い金利で運用 ● 比較的シンプルな商品での運用	● 収益性を求めた運用 ● 運用実績が運用する商品への投資 ● NISA制度の活用	● 保険機能を付けた円または外貨での運用 ● 運用実績を重視 ● 損益計算での活用	● ケガや病気、介護等への備え
	リスクとリターン	小						大
費用等	他の金融商品と比較した場合のイメージ	費用等はなし	費用等はなし	※個人向け国債以外費用等はなし	※為替手数料以外費用等はなし	預金・公債・外貨預金と比較して一般に高い		
	購入・契約時費用等	-	-	-	為替手数料	購入時手数料	(外貨建保険の場合) 為替手数料 契約に際する費用	契約に際する費用
	保有・契約期間中	-	-	-	-	運用管理費用 (信託報酬)等	保険料等費用等	保険料等費用等
	解約時	-	-	中途解約手数料 (個人向け国債のみ)	為替手数料	信託財産留保額	(外貨建保険の場合) 為替手数料 解約時手数料	※一般に保険料は掛け捨て
一般的な期間の考え方		短期	短期・中期・長期	中期・長期	短期	中期・長期	長期	長期
主なリスク (商品により異なります)		-	-	信用リスク 金利変動リスク	為替変動リスク	価格変動リスク 金利変動リスク 為替変動リスク 信用リスク	金利変動リスク 信用リスク	信用リスク

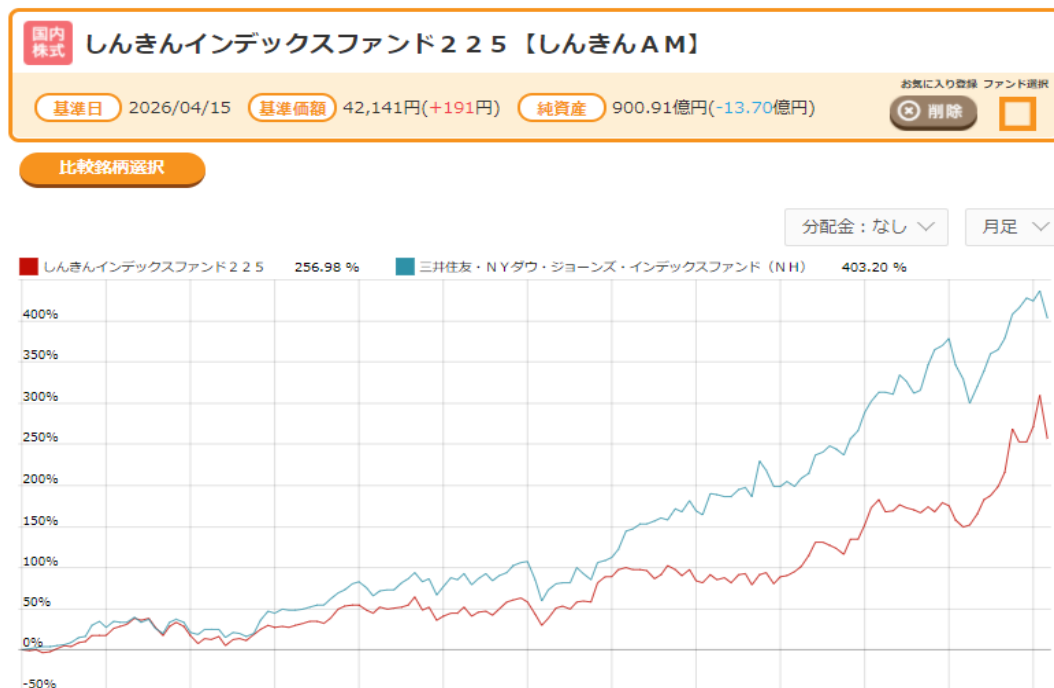
STEP3では、金融商品のリスクについてご紹介いたします!

4-3.「コンサルティング営業支援ツール」の活用による商品の情報提供

各種パンフレットの他、「しんきん預かり資産ナビ」の「コンサルティング営業支援ツール」の活用により、分かりやすい説明に努めております。

商品のリスクリターン等の情報をお客さまにご提供することができます。また複数のファンドを保有した場合のリスク・リターンを説明、比較提案することで、お客さまが理想とするポートフォリオ形成に努めています。

【参考画面】



© Know's i-land, Inc.2026



© Know's i-land, Inc.2026

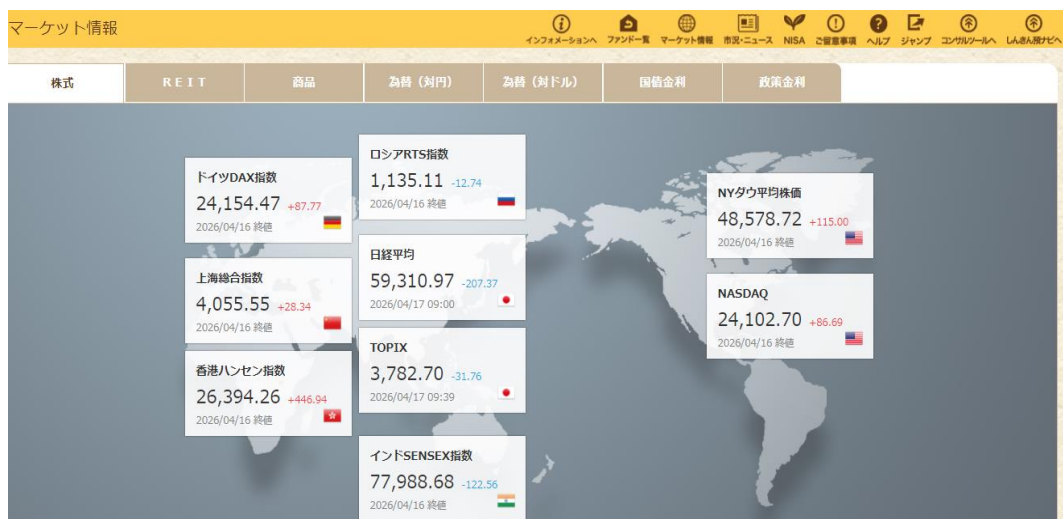
※「コンサルティング営業支援ツール」は、株式会社ノースアイランドの企画・開発です。

掲載されているマーケットデータは、株式会社時事通信社の提供によるものです。

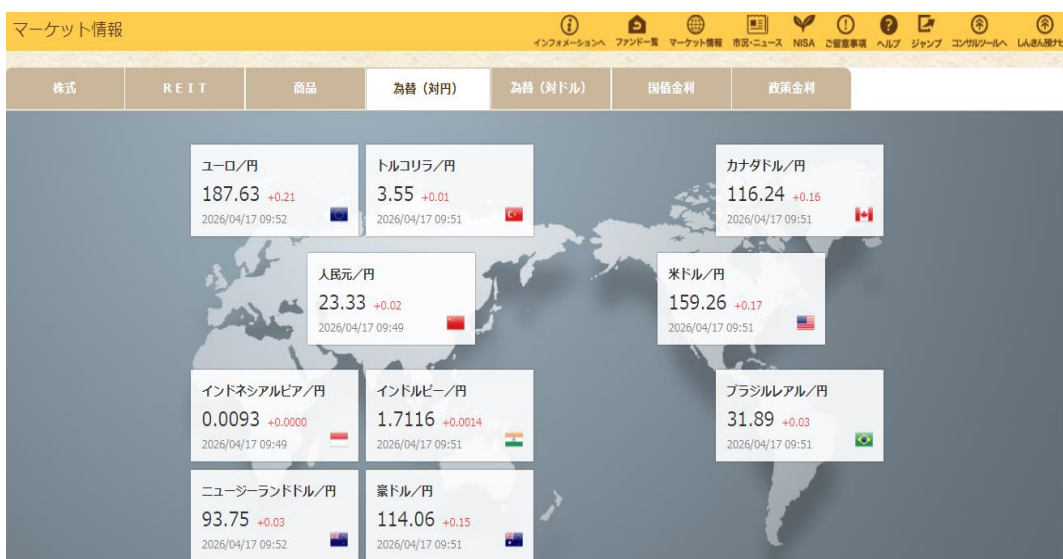
4-4. 「コンサルティング営業支援ツール」の活用によるマーケット状況の情報提供

各種パンフレットの他、「しんきん預かり資産ナビ」の「コンサルティング営業支援ツール」の活用により、金融商品の商品説明に加え、株式・為替・金利等世界のマーケット状況を情報提供することで、お客さまに最適な運用方法をご判断いただけるよう努めております。

【参考画面】



© Know's i-land, Inc.2026



© Know's i-land, Inc.2026

※「コンサルティング営業支援ツール」は、株式会社ノースアイランドの企画・開発です。

掲載されているマーケットデータは、株式会社時事通信社の提供によるものです。

4-5. 「しんきん預かり資産ナビ」の活用による販売プロセス管理

「しんきん預かり資産ナビ」を活用し、お客さまの状況や販売の経緯、理解度、重要事項の説明履歴等をシステムに入力することで、販売プロセスを管理しており、業務の厳正化とコンプライアンス強化に努めております。

【参考画面】

© Canon Marketing Japan Inc. 2026

© Canon Marketing Japan Inc. 2026

※「しんきん預かり資産ナビ」は、キャノンマーケティングジャパン株式会社の企画・開発によるもので、著作権その他権利は同社に帰属します。

4-6. ご高齢のお客さまに対する分かりやすい商品説明

ご高齢のお客さまへの商品説明については、特に時間をかけて慎重に判断いただけるよう、原則、日にちを変えて2回以上説明しております。またご家族の同席をお願いしております。

販売後に役席者からフォローコールを実施し、申込内容を確認する等、契約内容についてお客さまの理解が得られているか、また相互牽制できる体制のもと、商品の販売が適切かどうかを審査した上で販売するよう努めております。

4-7. 金融リテラシー教育プログラムの実施

成人年齢の引下げ、高齢化による社会保障の減少、資金決済方法の多様化などを背景に、金融リテラシー向上が課題となっている現状を踏まえ、金融リテラシー教育プログラム「ぎふしんマネーエデュ」を2023年2月より新規策定し、金融教育支援を体系的に実施しております。

「学校向け」、「職場向け」、「地域向け」と地域のすべての方を対象とした金融教育支援を実施していくものです。ライフプランや資産形成の方法、非課税制度の概要等のカリキュラムで実施しております。

2025年度では、計1,736回の金融教育を実施いたしました。

※当金庫による金融リテラシー教育の様子

金融リテラシー教育プログラム「ぎふしんマネーエデュ」実施状況

延べ実施回数	2025年度
「学校向け」プログラム実施回数	49
「職場向け」プログラム実施回数	1,660
「地域向け」プログラム実施回数	27
合計	1,736

5. お客さまにふさわしいサービスの提供

当金庫は、お客さまのライフプランやニーズをお伺いした上で、金融商品に関する知識・経験・財産の状況等を踏まえ、お客さまにふさわしい商品やサービスのご提案を行います。

5-1. お客さまのニーズに適した商品ラインアップ

お客さまの多様なニーズにお応えするため商品ラインアップの整備に努めており、2026年3月末時点で、投資信託は57商品、生命保険は41商品を取扱いしております。

投資信託については、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、お客さま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。

＜投資信託構成＞

カテゴリ	取扱商品数	構成比
債券	国内債券	1 1.8%
	海外債券	4 7.0%
	国内外債券	2 3.5%
	小計	7 12.3%
株式	国内株式	8 14.0%
	海外株式	10 17.5%
	国内外株式	13 22.8%
	小計	31 54.4%
REIT	国内REIT	3 5.3%
	海外REIT	2 3.5%
	国内外REIT	1 1.8%
	小計	6 10.5%
バランス型	海外バランス型	1 1.8%
	内外バランス型	11 19.3%
	小計	12 21.1%
その他	コモディティ	1 1.8%
	小計	1 1.8%
合計	57	100.0%

＜生命保険構成＞

商品種類		取扱商品数	構成比
一時払	円建	終身保険	819.5%
		個人年金保険	717.1%
	外貨建	終身保険	614.6%
		個人年金保険	614.6%
	小計		2765.9%
平準払	円建	個人年金保険	12.4%
		定期保険	24.9%
		終身保険	24.9%
		医療保険	37.3%
		がん保険	24.9%
		介護保険	24.9%
	外貨建	個人年金保険	24.9%
	小計		1434.1%
	合計		41100.0%

【商品選定のコンセプトや留意点】

当金庫は、「お客さまのために」を基本として業務を行っております。当金庫の商品ラインアップについては、お客さま一人ひとりの金融商品に関する知識・経験・財産等の状況、投資目的、リスク許容度に合わせた幅広いご提案が行えるよう、特定の商品提供会社に偏ることなく、幅広い候補の中から品質の高いものを選定しております。

なお、商品の選定を行う際、当金庫では営業部門とは独立した利益相反管理統括部門が商品についての取引条件等の確認を行っており、お客さまの利益が不当に害されることのないように管理しております。

5-2. 2025年度の商品ラインアップの見直し

多様なお客さまのニーズにお応えするため、商品ラインアップの見直しを随時実施しております。

2025年度は、投資信託8商品を新規導入し、5商品を廃止しました。生命保険は円建商品を1商品を新規導入しました。

＜投資信託＞

【新導入商品】

	商品名
①	あおぞら・新グローバル分散ファンド(限定追加型)2025-04 ※2025年6月販売終了
②	ルース米国投資適格債券ファンド(年2回決算型)
③	GSグローバル・パーシャルヘッジ社債ファンド
④	ジャパン半導体株式ファンド
⑤	グローバル高配当株式ファンド(奇数月分配型)
⑥	ゴールドファンド(為替ヘッジなし)
⑦	あおぞら・新グローバル分散ファンド(限定追加型)2025-10 ※2025年12月販売終了
⑧	しんきん円建て債券ファンド2025-12(限定追加型) ※2026年1月販売終了

＜生命保険＞

【新導入商品】

	商品名
①	しんきんらいふ年金FS<一時払型>

5-3. 商品組成事業者との情報連携について

製販一体となり、お客さまの最善の利益を実現していきます。そのための取組みとして、商品を組成する事業者と年2回情報の連携を行います。

また、連携によって得られた情報を基に、組成に携わる事業者や商品等の選定に活用していきます。

5-4. フォローアップの実施について

金融商品のお取引をいただいているお客さまに対して、随時フォローアップを実施しております。一定の基準を設け、お誕生月にフォローアップを実施しております。

お客さまの状況確認やご意向の確認、お取引いただいている商品の内容・運用状況の説明を通じ、お客さまに安心してお取引いただけるよう努めております。

	2023年度	2024年度	2025年度
お客さまへのフォローアップ実施状況	99.6%	99.6%	99.7%
＜実施基準＞ 65歳以上のお客さまのうち、①②いずれかのお客さま ①一時払生命保険をご契約いただいているお客さま ②投資信託残高100万円以上お持ちのお客さま			

6. 役職員に対する適切な動機づけの枠組み

当金庫は、お客さまの立場に立って考えた課題解決型営業を実現するため、中期経営計画の基本戦略に「お客さま・地域との接点強化による高付加価値営業の実践」を掲げ、役職員への適切な動機づけの枠組みおよび適切なガバナンス体制を整備してまいります。

6-1. 営業店職員のコンサルティング能力向上に向けた取組み

お客さまの多様なニーズにお応えし、お客さまの最善の利益を図っていくために必要な知識や専門性の高いスキルの習得に努めております。引続き、外部専門資格の取得を積極的に推奨してまいります。

FP資格については、特に取得を推奨しており、役職員のFP3級以上保有は982名（保有率72.0%）となっております。また、より専門的な知識が必要となるFP1級取得者は2026年3月末時点で83名おり、FP1級スクールを開講する等自己啓発支援を通じて、資格取得者の増加を図っております。

FP資格取得状況

＜外部専門資格取得状況＞

【FP資格保有者数（役職員）】

（単位：人）

	2023年度	2024年度	2025年度
FP1級	78	83	83
FP2級	747	748	758
FP3級	558	566	584
FP3級以上（重複除く）	979	977	982

6-2. チェックリストによる業務取得状況の見える化

金融商品手続きや各種業務取得状況について、チェックリストを用いて見える化を図っております。適宜集合研修・オンライン研修等通じて業務取得支援を実施しております。

6-3. お客さま本位の情報提供および専門性の高いコンサルティング能力向上

各種研修を通じて、高度な専門性および企業倫理を保持し、お客さま本位の情報提供およびコンサルティングの実施に取り組んでおります。多様な課題やニーズにお応えするための知識習得、思考力や実行力を高め、コンサルティング能力の向上を目的とした研修体制の充実により、お客さまの人生に寄り添いながら考え行動のできる職員の人材育成に努めております。

研修名	対象者	目的
個人担当者研修	個人担当者	資産形成・承継等の専門知識の向上
現場研修		コンサルティング支援手法等の実務スキルの向上
2～5年目フォロー研修	入庫2年目～5年目職員	自身のキャリアデザインを描く
新任営業担当者研修	新任営業担当者	資産形成・承継等の実務知識、スキルを身に付ける
新入職員研修	新入職員	コミュニケーションや預り資産の基礎力を付ける
コンプライアンス研修	全営業職員	コンプライアンスの徹底
金融マーケット講座	希望者	マーケットの仕組や動向等の最新の知識習得

上記研修の他にも、業務知識やお客さまへの提案手法、税制・法改正等、幅広い内容を学ぶことのできるオンライン研修を定期的実施しております。

6-4. お客さま本位の業務運営方針に沿った業績評価体系の整備

お客さま本位の業務運営方針に沿った営業活動を促すため、以下のような業績評価体系としております。

- 収益（販売手数料）ではなく、「お客さま本位の業務運営」がより反映されやすい「預り資産残高」に重きを置いた評価としております。
- 資産運用経験のないお客さまや、「これから将来にそなえて資産を形成していきたい」というニーズをお持ちのお客さまに幅広く、ご提案を行うため、投資信託・定額購入取引（こつこつプラン）や平準払保険、iDeCo等の資産形成商品のご提案についても評価を行う体系としております。

《参考資料》当金庫の「お客さま本位の業務運営方針」に関する取組状況の金融庁公表「顧客本位の業務運営に関する原則」への対応箇所を示しております。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	対応箇所
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。 (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.3【1-1】～P.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。 (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。 ・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	P.13【2-1】
原則4. 手数料等の明確化 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.14【3-1】
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。 (注1)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)、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)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.15【4-1】～P.19【4-5】
	P.15【4-1】

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	対応箇所
(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.3【1-1】～P.6【1-5】 P.15【4-1】
(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.15【4-1】～P.19【4-5】
(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.16【4-2】 P.17【4-3】
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.3【1-1】～P.6【1-5】 P.21【5-1】 P.22【5-2】
(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。 ・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.4【1-3】 P.15【4-1】 P.16【4-2】 P.22【5-4】
(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.15【4-1】
(注3)金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成にあたり、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.15【4-1】～P.19【4-5】
(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.19【4-5】 P.20【4-6】
(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.3【1-1】～P.6【1-5】 P.17【4-3】 P.18【4-4】 P.20【4-7】
(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.22【5-3】
(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.22【5-3】

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	対応箇所
原則7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等 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.23【6-1】～P.23【6-4】
(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.6【1-6】 P.23【6-2】

金融庁「プロダクトガバナンスに関する補充原則」	対応箇所
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.15【4-1】
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.15【4-1】
(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.15【4-1】
(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.15【4-1】
補充原則3. 金融商品の組成時の対応 金融商品の組成時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。 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.15【4-1】
(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.15【4-1】

金融庁「プロダクトガバナンスに関する補充原則」	対応箇所
(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.15【4-1】
(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.15【4-1】
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.15【4-1】
(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.15【4-1】
(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.15【4-1】
(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.15【4-1】

金融庁「プロダクトガバナンスに関する補充原則」	対応箇所
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.15【4-1】
(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.15【4-1】
(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.15【4-1】