掲載・更新年月日：　2023年6月30日

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係表

金融事業者の名称	新潟信用金庫
■取組方針掲載ページのURL　：	https://www.niigata-shinkin.co.jp/info/houshin/fiduciary/
■取組状況掲載ページのURL　：	https://www.niigata-shinkin.co.jp/info/houshin/fiduciary/img/okyakusamahonni202303.pdf

原　則			実施・不実施　※6	取組方針の該当箇所　※6	取組状況の該当箇所　※6
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	基本方針 2. お客様の最善の利益の追求	取組状況 2. お客様の最善の利益の追求 アクションプランの取組状況
	（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。	実施	基本方針 2. お客様の最善の利益の追求 アクションプラン① ② ③ ④	取組状況 2. お客様の最善の利益の追求 アクションプランの取組状況 ① ② ③ ④
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	基本方針 3. 利益相反の適切な管理	取組状況 3. 利益相反の適切な管理 アクションプランの取組状況
	（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。 ・　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	実施	基本方針 3. 利益相反の適切な管理 アクションプラン① ② ③	取組状況 3. 利益相反の適切な管理 アクションプランの取組状況 ① ② ③
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。		実施	基本方針 4. 手数料等の明確化 アクションプラン① ② および ＊	取組状況 4. 手数料等の明確化 アクションプランの取組状況 ① ② および ＊
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	基本方針 5. 重要な情報のわかりやすい提供	取組状況 5. 重要な情報のわかりやすい提供 アクションプランの取組状況
	（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	実施	基本方針 5. 重要な情報のわかりやすい提供 アクションプラン①	取組状況 5. 重要な情報のわかりやすい提供 アクションプランの取組状況 ①
	（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）。	実施	基本方針 5. 重要な情報のわかりやすい提供 アクションプラン②	取組状況 5. 重要な情報のわかりやすい提供 アクションプランの取組状況 ②
	（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。	実施	基本方針 5. 重要な情報のわかりやすい提供 アクションプラン ③ ④	取組状況 5. 重要な情報のわかりやすい提供 アクションプランの取組状況 ③ ④
	（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・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。	実施	基本方針 5. 重要な情報のわかりやすい提供 アクションプラン③ ④	取組状況 5. 重要な情報のわかりやすい提供 アクションプランの取組状況 ③ ④
	（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。	実施	基本方針 5. 重要な情報のわかりやすい提供 アクションプラン⑤	取組状況 5. 重要な情報のわかりやすい提供 アクションプランの取組状況 ⑤
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。		実施	基本方針 6. お客さまにふさわしいサービスの提供	取組状況 6. お客さまにふさわしいサービスの提供 アクションプランの取組状況
	（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	実施	基本方針 6. お客さまにふさわしいサービスの提供 アクションプラン① ② ③ ④	取組状況 6. お客さまにふさわしいサービスの提供 アクションプランの取組状況 ① ② ③ 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。	実施	基本方針 6. お客さまにふさわしいサービスの提供 アクションプラン②	取組状況 6. お客さまにふさわしいサービスの提供 アクションプランの取組状況 ②
	（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。	非該当	基本方針 6. お客さまにふさわしいサービスの提供 アクションプラン＊	取組状況 6. お客さまにふさわしいサービスの提供 アクションプランの取組状況 ＊
	（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。	実施	基本方針 6. お客さまにふさわしいサービスの提供 アクションプラン⑤	取組状況 6. お客さまにふさわしいサービスの提供 アクションプランの取組状況 ⑤
	（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。	実施	基本方針 6. お客さまにふさわしいサービスの提供 アクションプラン⑥	取組状況 6. お客さまにふさわしいサービスの提供 アクションプランの取組状況 ⑥
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。		実施	基本方針 7. 職員に対する適切な動機づけの枠組み等	取組状況 7. 職員に対する適切な動機づけの枠組み等 アクションプランの取組状況
	（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。	実施	基本方針 7. 職員に対する適切な動機づけの枠組み等 アクションプラン① ② ③ ④ ⑤	取組状況 7. 職員に対する適切な動機づけの枠組み等 アクションプランの取組状況 ① ② ③ ④ ⑤

【照会先】

部署	営業統括部 営業推進課
連絡先	電話番号　025-223-3167 メールアドレス　nseisui@niigata-shinkin.co.jp

お客さま本位の業務運営基本方針　アクションプランの取組状況

2023 年 3 月末現在
新潟信用金庫

「お客さま本位の業務運営（ﾌｨﾃﾞｭｰｼｬﾘｰ･ﾃﾞｭｰﾃｨｰ）基本方針」	アクションプランの取組状況
1. お客さま本位の業務運営に関する方針の策定・公表等（原則１）	
新潟信用金庫は、当金庫の基本方針、指針に基づいて、資産形成・資産運用における「お客さま本位の業務運営」を実践するため基本方針を制定いたしました。当金庫はこれを遵守し、行動することで、質の高い金融サービスをご提供いたします。 **この基本方針のもと、真にお客さまに役立つ商品や情報を提供し、取組み状況や成果を定期的に見直すことで、「お客さま本位の業務運営」を充実させてまいります。**	新潟信用金庫は、2017 年 9 月に公表しました「お客さま本位の業務運営基本方針」について、真にお客さまに役立つ業務運営の取組みをさらに一歩進めるために、見直しを 2023 年 3 月末基準で実施いたしました。 本方針は金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」の７つの原則を基に作成しております。 アクションプランの取組状況に関しては、事業年度ごとに公表しております。
2. お客さまの最善の利益の追求（原則２）	
当金庫は、金融機関としての高い専門性と職業倫理をもって、お客さまの最善の利益を図るべく、適切な金融商品・サービスをお客さまにご理解いただける形でご提案するよう努めます。 新潟しんきんの投資信託 重要情報シート 《アクションプラン》 ①お客さまの金融知識・投資経験・財産の状況やご意向をしっかりとお聞きしたうえで、誠実・公正な勧誘を心がけ、的確なアドバイスができるように研修等を通じて、職員の知識向上に努めます。 ②お客さまのライフステージに配慮し、「中長期的な資産形成に関するお考え」、「受け入れることができるリスクの種類や度合い」などを確認し、お客さまにふさわしい金融商品・サービスをご提案いたします。 ③お客さまの安定的な資産形成を図ることを最優先に、分散投資・長期投資・積立投資をお勧めし、中長期的な資産形成をサポートいたします。 ④金融商品の販売にあっては、定期的にアフターフォローを実施し、保有資産の状況確認や情報提供を行い、お客さまの最善の利益の追求に努めます。	《取 組 状 況》 ①お客さまの最善の利益の実現状況を検証するため、「運用損益別顧客比率」、「投資信託の預かり資産残高上位 20 銘柄の 2023 年 3 月時点でのコスト・リターン/リスク・リターン」を公表しています。投資信託を保有されているお客さまの運用損益は 66.3%のお客さまがプラスとなりました。またお客さまに誠実・公正な勧誘を心がけ、的確なアドバイスができるように全営業店の若手預かり資産担当者を中心に研修・指導を行うことを目標とし、個別臨店を含め合計 37 回の活動実態の把握と改善提案を実施いたしました。 ②分散投資・長期投資・積立投資の有効性および分配金の有無等、お客さまと「Face to face」による丁寧な説明やニーズの把握に努め、ライフステージに配慮した最善の提案を実現しております。また投資信託の幅広い商品ラインナップ（30 ファンド）を取扱い、お客さまが具体的かつタイムリーに金融商品内容をご理解いただけるよう、全ての渉外職員および窓口に情報系タブレット端末（ファンドインフォ）を導入しております。 ③分散・長期・積立の観点から、積立投資信託による資産形成についてお客さまに積極的にご案内させていただいた結果、積立投資信託の販売が増加しており、2022 年度における投資信託販売額に占める積立投資信託の販売割合は前年度比 8.6 ポイント増加の 40.8%となりました。 ④投資信託保有のお客さまへのアフターフォローとして、トータルリターンマイナス 20%以上のファンドを保有のお客さまに保有投資信託の状況報告を実施いたしました。2022 年 6 月末時点での対象者を 9 月末までに 4 件、2022 年 12 月末時点での対象者を 3 月末までに 7 件、年 2 回定期実施いたしました。同時期に 75 歳以上で購入金額 50 万円以上のお客さまに、保有資産状況の説明、市場環境等情報提供を行いました。2022 年 6 月末時点での対象者を 9 月末までに 55 件、2022 年 12 月末時点での対象者を 3 月末までに 59 件、年 2 回定期実施いたしました。 ホームページ内の「新潟しんきんの投資信託」において、「ファンドリサーチ」機能や、ファンド一覧の「お気に入り」機能を充実させ、個別管理ができるようになり、お客さまの利便性が向上しました。お客さまご自身による保有状況等の確認や情報取得が可能となっております。またスマートフォン画面でも見やすいようにシステム対応しております。

3. 利益相反の適切な管理（原則３）	
当金庫は「利益相反管理方針」を策定・公表し、取引にあたり、お客さまの利益が不当に損なわれることのないように適切に管理してまいります。 利益相反管理方針 《アクションプラン》 ①お客さまの要望やニーズを踏まえた商品ラインナップを揃え、特定の投信会社や保険会社に偏った商品の提供はいたしません。当金庫と特別に親しい関係にある投信会社・保険会社はございません。 ②販売する投資信託・保険商品を選定する際には、一部の投信会社・保険会社に偏ることなく、お客さまの資産形成のお役に立てる商品選定を行います。 ③金融商品の提供会社から手数料等の支払いを受ける場合、お客さまとの直接的な利益相反に該当しないケースについても、これら手数料の多寡によってお客さまの利益が損なわれないように適切に管理してまいります。	《取 組 状 況》 ①お客さまの要望やニーズを踏まえた商品ラインナップを揃えるため、随時商品ラインナップの見直しを実施しておりますが、当金庫と特別に親しい関係にある投信会社・保険会社はございません（投信会社 5 社、生命保険会社 3 社、損害保険会社 5 社）。 ②投資信託商品選定については、2022 年度にお客さまの幅広いニーズにお応えするため、取扱いファンドの見直しを行い、既存 24 ファンドに新規取扱いファンドと既存取扱いファンドの決算月の異なる商品等合計 8 ファンドを追加、2 ファンドを販売中止して合計 30 ファンドにいたしました。なお、信用金庫業界関連の運用会社である「しんきんアセットマネジメント投信」の提供銘柄は 11 ファンドとし、特定の運用会社に偏らず、お客さまニーズにお応えするために、適切公平にファンドを選定しております。 保険商品についても、2022 年度に見直し等は行いませんでしたが、一部の保険会社に偏ることが無いように商品選定の際は、類似商品について 2 社以上から候補を挙げ、十分に検討のうえ選定し、お客さまの幅広い要望やニーズに対応できる商品ラインナップとしております。 ③投資信託や保険商品の販売において、金融商品の提供会社から当金庫が受領する手数料等について、商品選定の際に利益相反の観点で適切なチェックを行っております。また、金融商品のご提案にあたっては販売手数料の多寡には影響されずにお客さまのご意向に沿った提案を行っております。
4. 手数料等の明確化（原則４）	
当金庫は、お客さまが負担する手数料やその他費用について透明性を高め、その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て、わかりやすくご説明いたします。 《アクションプラン》 ①金融商品の販売にあたり、お客さまにご負担いただく手数料であるか、金融商品の提供会社から当金庫に支払われる手数料であるかにかかわらず、手数料の内容をわかりやすく説明し、お客さまが正しく投資判断を行えるような手数料の開示に努めます。 ②投資信託については、販売手数料の概算額を明示するとともに、信託報酬・信託財産留保額についても、契約締結前交付書面や目論見書、販売用資料等により、お客さまにわかりやすく説明いたします。 ＊現在、当金庫では特定保険契約（変額年金・外貨建て商品）の販売は行っておりません。	《取 組 状 況》 ①金融商品・サービスをご提供させていただく際は、お客さまのからご負担いただく手数料やその他の費用はパンフレット、販売用資料、設計書、タブレット端末等を活用し、その手数料や費用等がどのようなサービスの対価に関するものかも含め、お客さまにご理解いただけるよう「Face to face」によるわかりやすく丁寧な説明に努めております。 ②投資信託の販売手数料・その他費用（信託報酬等）は、ラインナップ表、販売用資料、重要情報シート、手数料に関する書面、タブレット端末等を活用し、わかりやすく丁寧な説明に取り組んでおります。 ＊当金庫では特定保険契約（変額年金・外貨建て商品）の販売については、業法等の制限はありませんが、商品としてのリスク等を考慮し取扱っておりません。

5. 重要な情報のわかりやすい提供（原則５）	
当金庫は、お客さまに金融商品に関する情報提供を行う場合には、手数料等に加え、金融商品の購入や各種サービスに関する重要な情報についても、お客さまの立場に立ったわかりやすい説明を行うように努めます。	
《アクションプラン》	《取 組 状 況》
①重要な情報として、以下の内容を明示いたします。 ・ご提案する金融商品・サービスの基本的なリターン、リスクの大きさ、取引条件など ・ご提案する金融商品の組成者が販売対象と想定する購入層 ・ご提案する金融商品・サービスがお客さまにふさわしいものである理由、意向を踏まえたものである理由 ・ご案内する金融商品・サービスについて、お客さまとの利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容、お客さまとの取引等に及ぼす影響	①金融商品・サービスをご提案させていただく際は、目論見書やパンフレット等各種資料やタブレット端末等のシステムツールを活用し、手数料をはじめ、お客さまのご意向、ファンドのパフォーマンス・リスク・リターン、取引条件等の重要な情報について、わかりやすく丁寧な説明を実施しております。なお、投資信託のご提案にあたっては重要情報シート金融機関編・個別商品編を作成し、お客さまによりわかりやすい説明ができる体制を整備しております。また、お客さまの利益を最優先に考え、利益相反に関する管理方法を策定しておりますが、お客さまとの取引にあたり利益相反が生じる可能性がある場合には、運用会社等から受け取る手数料等を含めた具体的内容を説明いたします。お取引等に影響がある場合は、その内容についてもご説明いたします。
②複数の金融商品・サービスをパッケージ商品として販売・推奨等する場合には、個別に購入いただくことが可能かどうかやパッケージ化しない場合との比較等、その商品についてお客さまが十分理解できるように丁寧に説明いたします。	②投資信託とセットでお預けいただける資産運用パック定期預金「にいがたスマイルワン」の販売を 2022 年 10 月から開始いたしました。「にいがたスマイルワン」は個別で購入可能な投資信託と定期預金をパッケージ化し、投資信託ご購入のお客さまで定期預金への預け入れを希望する方に限り、3 ヶ月定期預金店頭表示金利に金利を上乗せする特別優遇金利を設定いたしました。パッケージ商品についてお客さまにその特徴をわかりやすく説明するようにいたしました。
③金融商品・サービスの重要な情報については、お客さまの金融知識や取引経験、商品のリスクや複雑さに配慮したうえで、双方のコミュニケーションを大切にし、明確、平易で、誤解を招くことのないように誠実な内容の情報提供を行います。またご高齢のお客さまには、ご家族同席のうえじっくり時間をかけてご検討いただくことをお勧めいたします。	③重要な情報は、投資信託では目論見書、目論見書補完書面を用い、保険業務では、契約締結前交付書面、パンフレット、設計書等を用いて説明を行い、「確認書」によりお客さまと共有させていただいております。また常に「Face to face」による面談での説明を実施しています。特に投資信託・生命保険ともに 75 歳以上のお客さまには、ご家族同席のもと、商品内容をご理解いただいた上での契約を原則としております（ご家族が同席できない場合は、当金庫担当者と役席者が、ご契約時に同席させていただいております）。
④お客さまへの金融商品に関する情報の提供に際しては、販売用資料やパンフレット、タブレット等を利用して、同種の金融商品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て、よりわかりやすい説明をいたします。	④複雑またはリスクの高い商品の販売を行う場合は、ラインナップ表、販売用資料やパンフレット、設計書、タブレット等を利用し、商品の特徴をお客さまが複数商品で比較しやすいように配慮した資料で、わかりやすい情報を提供するように努めております。
⑤お客さまに対して情報を提供する際には重要情報シート等を活用し、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、お客さまに注意を促して説明いたします。	⑤お客さまに提供する情報は、タブレット端末等の内容の充実を図り、重要情報シート等を活用して投資判断に必要な情報をわかりやすく説明し、より重要な情報については強調して説明するとともに専門用語を用いず、平易な言葉での説明を心がけ、お客さまの誤解、誤認を招かないように留意しております。
6. お客さまにふさわしいサービスの提供（原則６）	
当金庫は、お客さまの資産状況、取引経験、金融知識および取引目的・ご要望に合わせて、お客さまにふさわしい金融商品や各種サービスを提供してまいります。また、商品をご契約いただいたお客さまには、経済環境や市場動向を踏まえた適切でタイムリーな情報提供により、丁寧なアフターフォローを行います。	
《アクションプラン》	《取 組 状 況》
①お客さまの投資目的やリスク許容度等に応じてお選びいただけるよう、幅広い商品ラインナップを整備いたします。	①投資信託では、お客さまの属性や投資目的、リスク許容度等に合わせて幅広い選択肢のご提供が可能となるよう、国内・海外の株式・不動産（リート）、海外債券、バランス型等 30 銘柄のファンドをラインナップしております。保険商品では、万が一の際の保障・相続対策を主な目的とした終身保険や医療・がん保険他、お客さまのご要望に沿った商品を取り揃えております。
②お客さまとの日頃のお取引を通じて得た情報やお客さまカード等により、お客さまの状況の把握に努めたうえで、お客さまのご要望に沿った、ふさわしい金融商品・サービスをご提供いたします。 ご提案する金融商品が複数の金融商品を組み合わせたパッケージ商品である場	②金融商品・サービスをご案内する際は、「お客さまカード」等によりお客さまの属性、知識、経験、資産状況、契約の目的等を「Face to face」により確認させていただいた上で、お客さまのライフプラン等を踏まえた、一人一人に最適な商品・サービスをご提供しております。

合は、パッケージ全体がお客さまにふさわしい商品であるかを検討し、提供いたします。	ご提案する金融商品が複数の金融商品を組み合わせたパッケージ商品である場合は、当金庫で十分に検討し、お客さまにふさわしい商品を提供しております。
③金融商品・サービスのご提案は、当金庫の商品カテゴリーの枠に捉われず、類似商品・サービス内容と比較しながらわかりやすい説明を行います。	③投資信託については、ラインナップ表を投資対象のカテゴリー別に区分し、各ファンドの概要・手数料等が一覧にて比較しやすいようわかりやすく作成しております。保険商品については、保障内容や仕組み等をパンフレット、商品概要書、設計書等を利用し、ご注意いただきたい点等を含めて分かりやすく丁寧に説明するよう努めております。また、セカンドオピニオンサービスとして、お客さまからのご依頼に基づき、FP 資格を有した職員による他社・他代理店契約 67 件の生命保険内容の分析・解説を実施いたしました。
④金融商品・サービスをご提供したお客さまには、経済環境や市場動向を踏まえた、適切でタイムリーな情報提供を行います。また、お客さまの意向に基づき、ライフプランや財産状況の変化に伴う運用資産割合の見直しなど、長期的な視点にも配慮した適切なアフターフォローを行います。	④ホームページ内の「新潟しんきんの投資信託」のマンスリーレポートにおいてマーケット動向等の情報提供を行っております。さらに「ファンドリサーチ」機能や、ファンド一覧の「お気に入り」機能を充実させ、お客さまの個別管理ができるよう利便性を向上させ、お客さまご自身による適切でタイムリーな情報取得が可能となっております。また、スマートフォン画面でも見やすいようにシステム対応しております。 欧米諸国の急激な利上げによる債券価格下落の影響等もあり、上記「2. お客さまの最善の利益の追求（原則２） アクションプランの取組状況④」のとおり、年 2 回のアフターフォローを実施いたしました。
⑤複雑またはリスクの高い金融商品のご提案を行う場合や、ご高齢のお客さまにご提案等を行う場合には、お客さまの資産状況、取引経験、金融知識および取引目的・ご要望に合わせて、ご提案が適切であるかをより慎重に判断いたします。	⑤はじめてお取引されるお客さまやご高齢のお客さま、複雑またはリスクの高い金融商品のご提案を行う場合のお客さまは、勧誘開始基準（お客さまカード・コンプライアンスチェック表等）に則して、より慎重に販売・推奨を行いました。特に 75 歳以上のお客さまは、ご家族または当金庫役席者が同席するルールを定め、本部と連携してご提案が適切であるかをより慎重に判断しております。
⑥職員は取扱う金融商品・サービスに関する理解を深めるよう努めます。また、お客さま向けの各種セミナーを実施し、金融取引に関する基本的な知識を得られるための機会を積極的に提供し、地域の皆さまの金融リテラシー向上をサポートしてまいります。	⑥職域セミナーを 4 回開催し、「iDeCo」や「NISA」に関する税制優遇の特徴等お客さまへの有益な情報提供を積極的に行い、資産運用等の様々なご相談に対応させていただきました。また、「新潟市がん予防促進連携企業」として 2 店舗（本店、米山支店）のロビーで「がんを知る展（アフラック社と提携）」を開催し、「がん」の発生メカニズムや予防・最新治療等の情報提供をパネルや模型などの展示を通じて行いました。職員に対しては、各種研修を実施するとともに実践の場でも本部職員との情報交換や同行訪問等を通じて商品・サービスについて職員の理解が深まるように留意しています。さらに、本部マネーアドバイザーによる全店臨店指導を実施したほか、営業店職員との同行訪問も 25 件実施しました。
＊現在、当金庫では金融商品の組成を行っておりません。	＊当金庫では金融商品の組成に携わる金融事業者に該当しないことから、業法上の制限により金融商品の組成は行っておりません。
7. 職員に対する適切な動機づけの枠組み等（原則７）	
職員一人ひとりがこの基本方針に基づき、お客さまの最善の利益の追求を第一に考えて行動するよう、研修の実施や資格取得の奨励等を通じて、専門知識やスキルの向上に努めます。また、職員に対する適切な動機づけを図るための業績評価体系を整備してまいります。	
《アクションプラン》	《取 組 状 況》
①基本方針、アクションプランを職員に周知し、浸透を図ります。	①店長会議、営業推進会議、マネープランリーダー会議で本部担当部署より各部部長、店長、営業推進専担者、マネープランリーダーに「お客さま本位の業務運営基本方針・アクションプランの取組状況」の説明を行い、各部、各営業店での会議・研修等開催時に説明してもらう形で職員に周知・浸透を図りました。
②職員のコンプライアンスや利益相反に関する知識と意識を高めるために、研修の実施や資格取得の奨励を行います。	②預かり資産販売スキルアップのための各種研修を実施しました。投資信託販売会社・保険会社によるリモート研修を開催し、最新の業界動向を確認したほか、コンプライアンス研修を実施いたしました（マネープランリーダー会議 2 回、商品改定・関連規定変更時に 4 回）。また、臨店訪問による個別研修を 27 回、全営業店一斉 Web 配信によるリモート研修・セミナーを 10 回実施し，金庫内イントラネット内に、職員が自己啓発に利用できる研修用ポータルを設けました。

③お客さまが真に求める適切な金融商品・サービスを提供できる職員を育成するために、各職員のスキルに応じた研修の実施や資格取得の奨励を行います。	③お客さまへ適切・的確な金融商品・サービスを提供できる職員を育成するために、銀行業務検定（投資信託 3 級）の取得（現在 128 名）、ファイナンシャルプランニング技能士の資格習得（現在 166 名）を奨励し、専門知識の習得とコンサルティング能力の向上に努めております。
④お客さまが感動・満足していただいた事例を共有し、お客さまの課題解決への意識醸成を図ってまいります。	④投資信託・保険関連の最新情報やお客さまへのお役立ち情報、金融商品販売に際してお客さまの満足度が高かったと思われる事例等を「なじらね通信」として 30 回、事務改善を目的とした「えいすいだより」を 10 回 職員向けに発信いたしました。また、「お客さまの声」を適切に反映するために各営業店にマネープランリーダーを配置し、本部に複数のマネーアドバイザーを配置することにより営業店と本部とのスムーズな連携が行える態勢を整備しております。
⑤人事評価・業績評価は、職員が納得でき、お客さまに最善の商品の提供ができるような体系となるように整備します。	⑤人事評価は成果や進捗を確認し、評価をする仕組みとしております。業績評価の基準は毎年見直しを行っていますが、現行の業績評価の対象は、手数料ではなく販売件数、販売金額としております。これによりお客さまのご意向に沿った提案が行えるように態勢を整備しております。

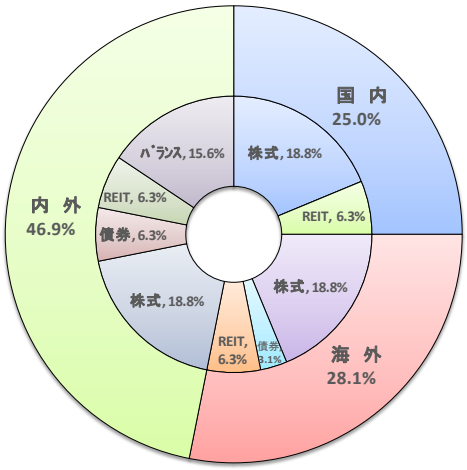
お客様本位の業務運営基本方針に関する取組状況（資料編）

（2023 年 3 月末現在）

１．投資信託ラインナップ

投資対象資産分類		取扱商品数	構成比	毎月分配型商品数	つみたてNISA商品数
国 内		8	25.0%	1	2
	株 式	6	18.8%	0	2
	債 券	0	0.0%	0	0
	REIT	2	6.3%	1	0
海 外		9	28.1%	3	3
	株 式	6	18.8%	1	3
	債 券	1	3.1%	1	0
	REIT	2	6.3%	1	0
内 外		15	46.9%	3	1
	株 式	6	18.8%	0	0
	債 券	2	6.3%	1	0
	REIT	2	6.3%	1	0
	複合（ﾊﾞﾗﾝｽ）	5	15.6%	1	1
合 計		32	100.0%	7	6
	うちﾉｰﾛｰﾄﾞ	7	21.9%	0	6

※販売中止 2 ファンド含む

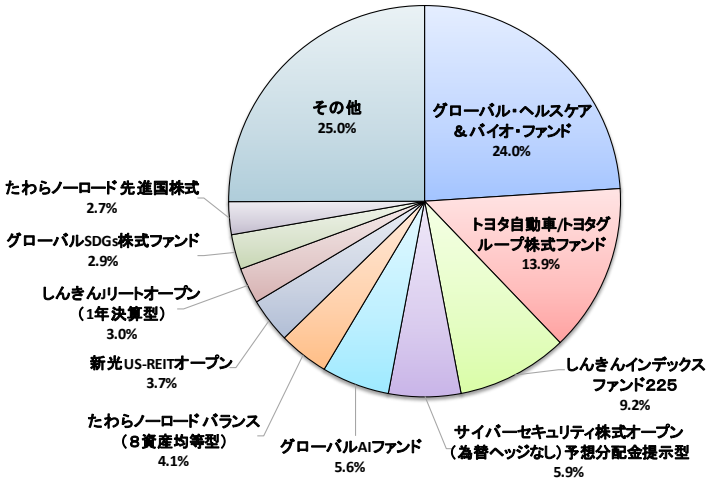


２．投資信託の取扱状況～ ２０２２年度 販売額上位１０銘柄

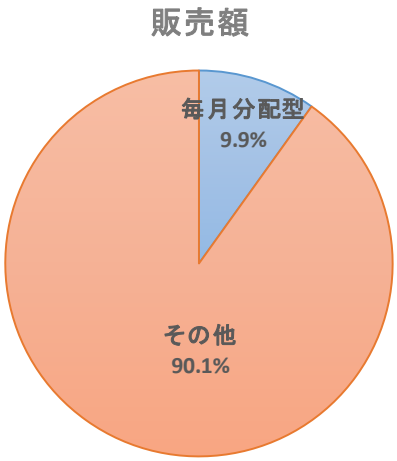
順位	対象資産	商品名	運用会社	決算頻度	販売額（千円）	販売件数	販売手数料（税込）
1	内外株式	グローバル・ヘルスケア＆バイオ・ファンド	三菱UFJ国際投信	年2回	142,085	1,288	3.300%
2	国内株式	トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド	三井住友DCアセットマネジメント	年1回	82,270	191	1.650%
3	国内株式	しんきんインデックスファンド225	しんきんアセットマネジメント投信	年1回	54,360	1,983	なし
4	内外株式	サイバーセキュリティ株式オープン（為替ヘッジなし）予想分配金提示型	三菱UFJ国際投信	毎月	35,266	66	3.300%
5	内外株式	グローバルAIファンド	三井住友DCアセットマネジメント	年1回	33,179	117	1.925%
6	内外バランス	たわらノーロード バランス（8資産均等型）	アセットマネジメントOne	年1回	24,522	1,950	なし
7	海外REIT	新光US-REITオープン	アセットマネジメントOne	毎月	21,963	70	2.750%
8	国内REIT	しんきんJリートオープン（1年決算型）	しんきんアセットマネジメント投信	年1回	17,604	423	2.200%
9	内外株式	グローバルSDGs株式ファンド	三井住友DCアセットマネジメント	年1回	17,091	40	3.300%
10	海外株式	たわらノーロード 先進国株式	アセットマネジメントOne	年1回	16,054	1,331	なし
—	その他	その他		—	148,400	6,309	1.971%
（ 合 計 ）					592,795	13,768	2.157%

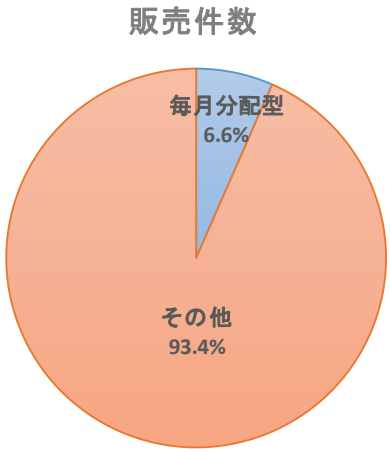
※販売手数料（税込）のうち、その他と合計は加重平均ベース。
※定時定額買付分含む。

銘柄別 販売額構成比

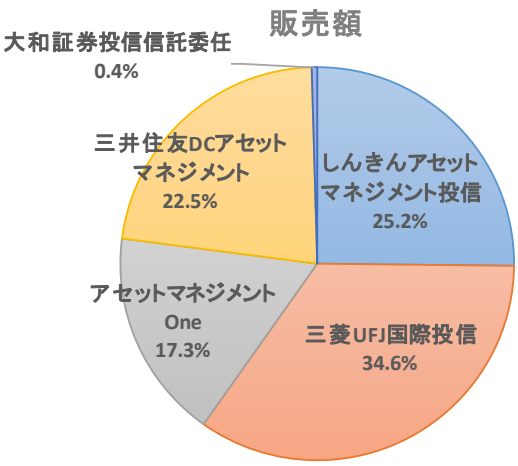


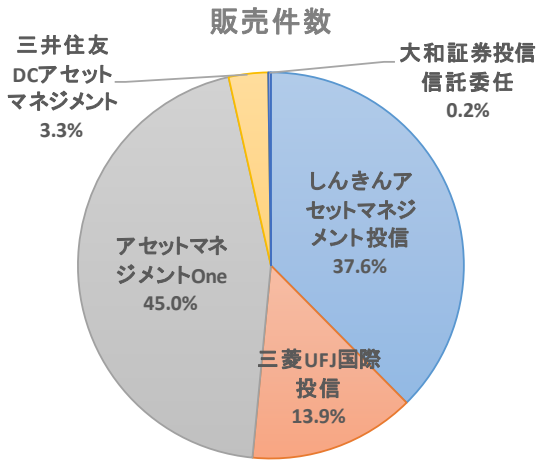
３．毎月分配型の状況　（２０２２年度実績）



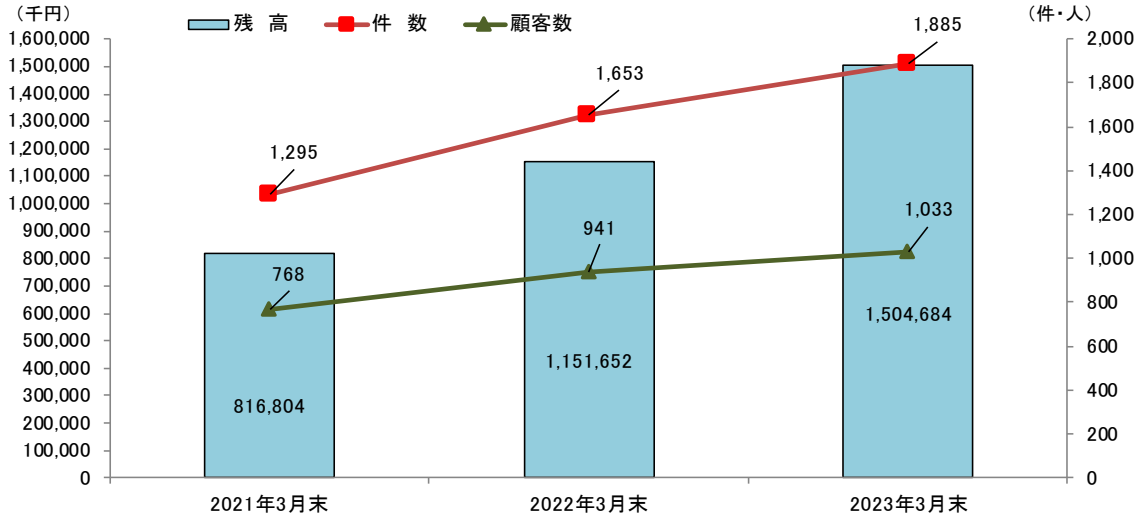


４．運用会社別の状況（２０２２年度実績）



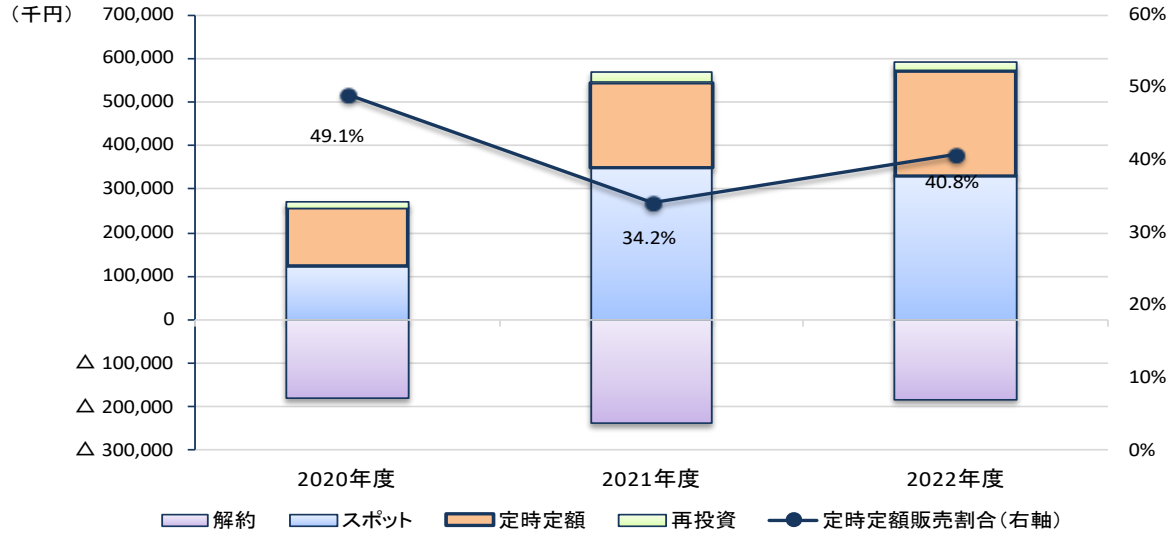


５．投資信託の残高および件数の推移



	2021年3月末	2022年3月末	2023年3月末
残　高（千円）	816,804	1,151,652	1,504,684
件　数（ 件 ）	1,295	1,653	1,885
顧客数（ 人 ）	768	941	1,033

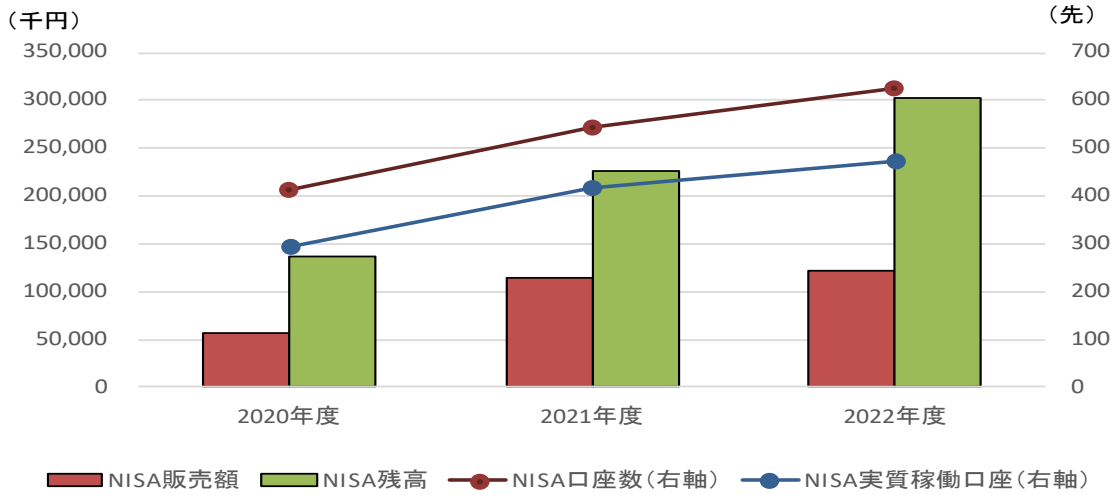
６．投資信託の販売額および解約額の推移



（単位：千円）

	2020年度	2021年度	2022年度
スポット	122,910	350,867	330,772
定時定額	133,921	195,000	241,888
再投資	15,998	25,045	20,133
解約	△ 179,865	△ 236,781	△ 182,913
平均保有年数	3.9年	4.2年	7.3年

７．ＮＩＳＡの状況



	2020年度	2021年度	2022年度
NISA販売額（千円）	57,640	114,788	121,146
（うち、つみたてNISA）	(26,794)	(49,938)	(67,584)
NISA残高（千円）	136,887	225,657	301,943
（うち、つみたてNISA）	(53,301)	(100,138)	(140,751)
NISA口座数（先）	413	543	624
（うち、つみたてNISA）	(199)	(310)	(388)
うち実質稼働口座（先）	295	417	472

８．パッケージ商品の販売状況（２０２２年度実績）

【資産運用パック定期預金「にいがたスマイルワン」】

	先数（先）	定期預金（千円）	投資信託	
			スポット（千円）	定時定額（千円）
スマイルワン販売先数・販売金額	37	58,100	61,200	363

※定時定額は1ヶ月毎の販売金額

９．保険商品ラインナップ・販売構成比（件数ベース）

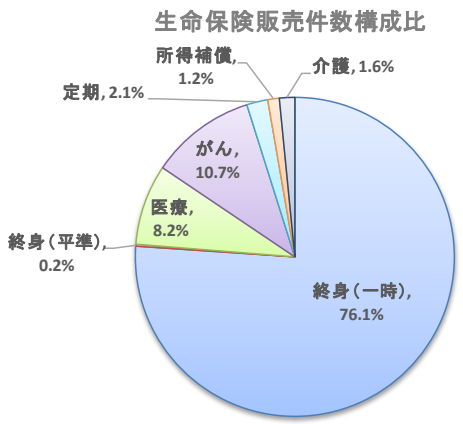
【生命保険】

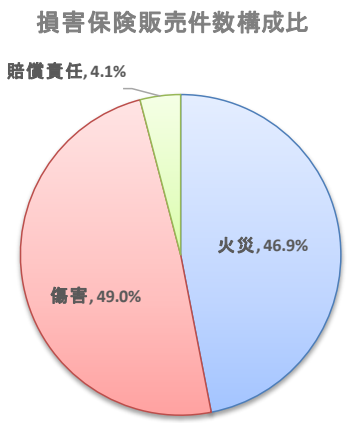
保険商品	払込方法	取扱商品数	保険会社	2020年度		2021年度		2022年度	
				販売件数	構成比	販売件数	構成比	販売件数	構成比
終身保険	一時払	1	フコクしんらい生命	201	48.6%	333	64.2%	391	76.1%
	平準払	1	SOMPOひまわり	2	0.5%	0	0.0%	1	0.2%
医療保険	平準払	2	アフラック フコクしんらい生命	104	25.1%	103	19.8%	42	8.2%
がん保険	平準払	2	アフラック SOMPOひまわり	82	19.8%	53	10.2%	55	10.7%
定期保険	平準払	1	フコクしんらい生命	21	5.1%	23	4.4%	11	2.1%
所得補償保険	平準払	1	アフラック	4	1.0%	0	0.0%	6	1.2%
介護保険	平準払	1	アフラック	0	0.0%	7	1.3%	8	1.6%
（合　計）		9		414	100%	519	100%	514	100%

【損害保険】

保険商品	取扱商品数	保険会社	2020年度		2021年度		2022年度	
			販売件数	構成比	販売件数	構成比	販売件数	構成比
火災保険	3	共栄火災 損保ジャパン	127	56.7%	159	57.8%	184	46.9%
傷害保険	3	共栄火災 AIG損害 東京海上日動	89	39.7%	101	36.7%	192	49.0%
賠償責任保険	1	三井住友海上	8	3.6%	15	5.5%	16	4.1%
（合　計）	7		224	100%	275	100%	392	100%

※傷害保険の販売件数は純新規件数であり、既存契約における自動継続契約の件数は含みません。





１０．資格取得状況

資　格	2020年度		2021年度		2022年度	
	人　数	取得割合	人　数	取得割合	人　数	取得割合
生命保険募集人登録者数	239	94.8%	253	95.5%	240	95.6%
証券外務員登録者数	229	90.9%	251	94.7%	237	94.4%
FP3級以上	169	67.1%	172	64.9%	166	66.1%
投資信託3級	105	41.7%	132	49.8%	128	51.0%
職員数	252	100.0%	265	100.0%	251	100.0%

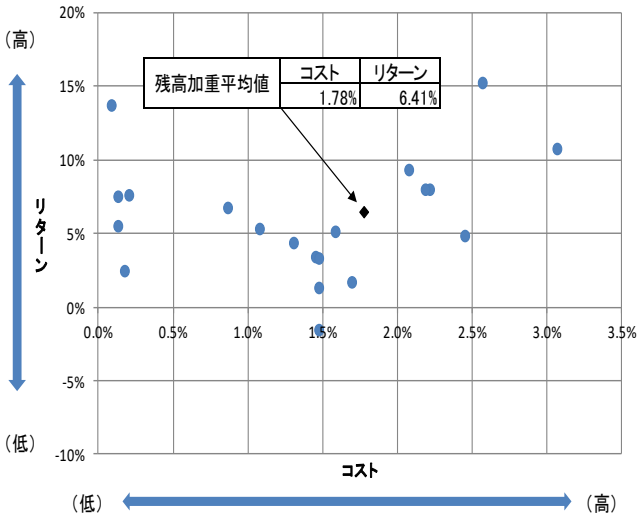
１１．投資信託・生命保険研修開催数（２０２２年度）

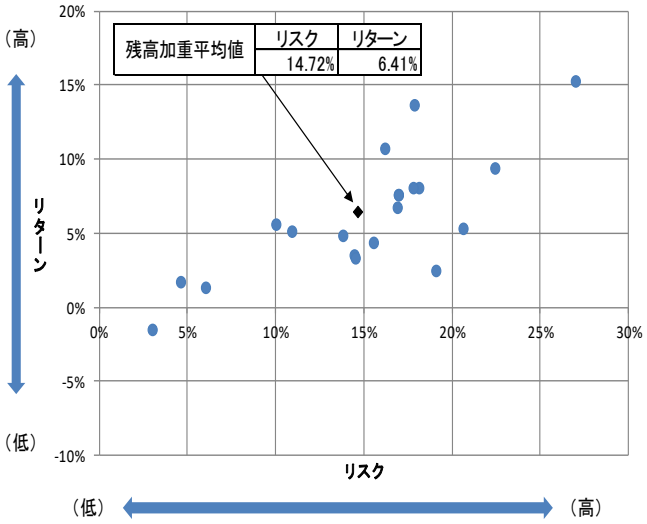
セミナー・研修	投資信託/iDeCo	生命保険
お客さま	4回（職域説明会）	開催なし
職　　員	24回 ・個別臨店19回 ・全営業店リモート5回	13回 ・個別臨店8回 ・全営業店リモート5回

●共通ＫＰＩ（成果指標）

1. 投資信託の預かり資産残高上位20銘柄のコスト･リターン／リスク･リターン

【2023 年 3 月末】



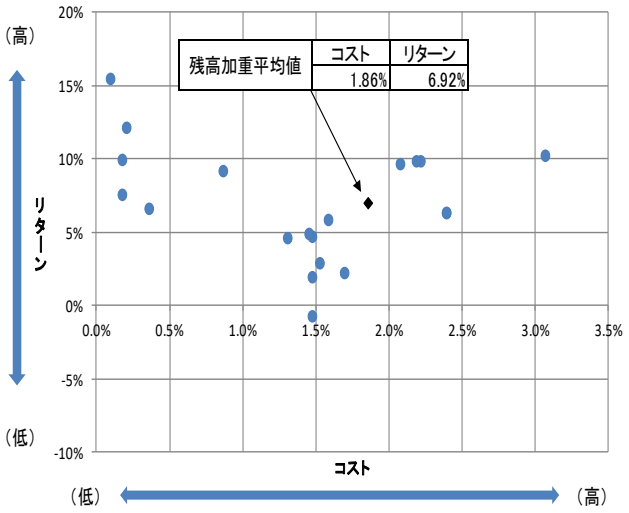


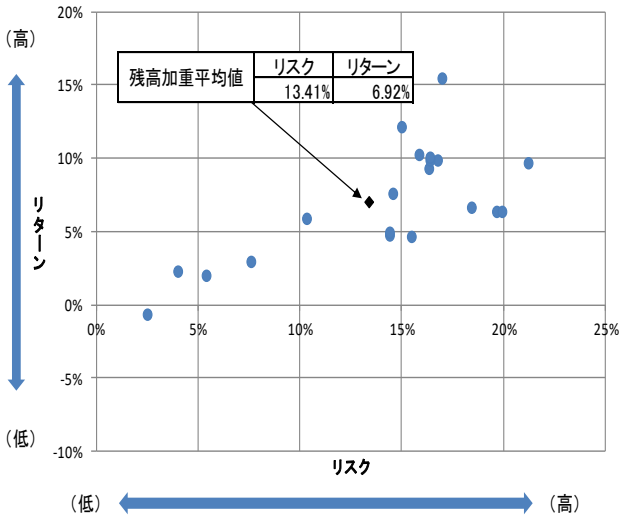
順位	ファンド名	運用会社	残高（千円）	コスト	リスク	リターン
1	グローバル・ヘルスケア＆バイオ・ファンド	三菱UFJ国際投信	335,119	3.08%	16.30%	10.59%
2	しんきんインデックスファンド２２５	しんきんアセットマネジメント投信	172,850	0.88%	17.04%	6.60%
3	しんきん世界アロケーションファンド	しんきんアセットマネジメント投信	125,484	1.49%	3.12%	-1.65%
4	ワールド・ビューティー・オープン（為替ヘッジあり）	三菱UFJ国際投信	101,013	2.46%	13.93%	4.73%
5	しんきんグローバル６資産ファンド（毎月決算型）	しんきんアセットマネジメント投信	84,892	1.60%	11.00%	4.97%
6	トヨタ自動車／トヨタグループ株式ファンド	三井住友DCアセットマネジメント	76,783	1.09%	20.73%	5.16%
7	しんきんＪリートオープン（１年決算型）	しんきんアセットマネジメント投信	69,995	1.46%	14.58%	3.32%
8	たわらノーロードバランス（８資産均等型）	アセットマネジメントOne	68,006	0.14%	10.14%	5.41%
9	しんきんＪリートオープン（毎月決算型）	しんきんアセットマネジメント投信	59,984	1.49%	14.60%	3.17%
10	しんきん世界好配当利回り株ファンド（毎月決算型）	しんきんアセットマネジメント投信	43,700	2.09%	22.56%	9.24%
11	新光ＵＳ－ＲＥＩＴオープン	アセットマネジメントOne	42,250	2.23%	18.22%	7.87%
12	たわらノーロード日経２２５	アセットマネジメントOne	34,372	0.14%	17.07%	7.40%
13	たわらノーロード先進国株式	アセットマネジメントOne	31,255	0.10%	17.99%	13.54%
14	グローバルＡＩファンド	三井住友DCアセットマネジメント	31,085	2.59%	27.13%	15.08%
15	しんきん世界アロケーションファンド（積極型）	しんきんアセットマネジメント投信	27,944	1.49%	6.12%	1.15%
16	新光ＵＳ－ＲＥＩＴオープン（年１回決算型）	アセットマネジメントOne	26,546	2.20%	17.88%	7.90%
17	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	三菱UFJ国際投信	20,102	1.71%	4.75%	1.60%
18	しんきん好配当利回り株ファンド（３ヵ月決算型）	しんきんアセットマネジメント投信	16,468	1.32%	15.67%	4.26%
19	たわらノーロード先進国株式＜為替ヘッジあり＞	アセットマネジメントOne	11,676	0.22%	17.10%	7.44%
20	たわらノーロード新興国株式	アセットマネジメントOne	9,134	0.19%	19.16%	2.29%
残高加重平均値				1.78%	14.72%	6.41%

※基　　準　　日 ： 2023 年 3 月末時点
※対 象 ファンド ： 投資信託の預かり資産残高 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）
※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）
※上記はあくまで過去の実績であり、将来のコスト･リスク･リターンをお約束するものではありません

※追加発売ファンド
・トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド
・グローバル AI ファンド
・グローバル SDGs株式ファンド
・しんきんＳ＆P500 インデックスファンド
・サイバーセキュリティ株式ファンド（為替ヘッジなし）予想分配金提示型
・しんきんグローバル 6 資産ファンド（1 年決算型）
・しんきん世界高配当利回り株ファンド（1 年決算型）
・ワールド･ビューティー･オープン（為替ヘッジなし）

【2022 年 3 月末】

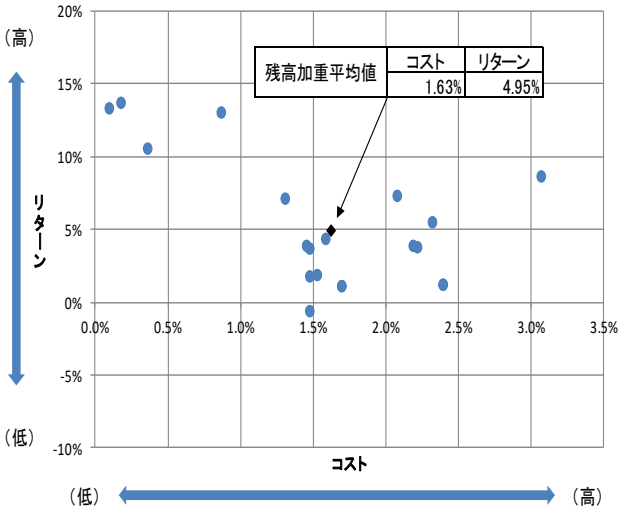


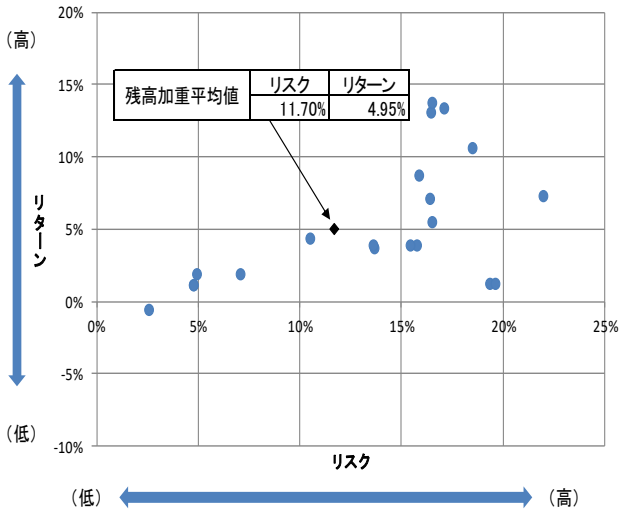


順位	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	グローバル・ヘルスケア＆バイオ・ファンド	3.08%	15.96%	10.14%
2	しんきんインデックスファンド２２５	0.88%	16.42%	9.11%
3	しんきん世界アロケーションファンド	1.49%	2.61%	-0.85%
4	しんきんグローバル６資産ファンド（毎月決算型）	1.60%	10.41%	5.77%
5	しんきんＪリートオープン（毎月決算型）	1.49%	14.50%	4.59%
6	しんきんＪリートオープン（１年決算型）	1.46%	14.47%	4.78%
7	しんきん世界好配当利回り株ファンド（毎月決算型）	2.09%	21.27%	9.54%
8	新光ＵＳ－ＲＥＩＴオープン	2.23%	16.83%	9.74%
9	新光ＵＳ－ＲＥＩＴオープン（年１回決算型）	2.20%	16.50%	9.74%
10	しんきん世界アロケーションファンド（積極型）	1.49%	5.51%	1.87%
11	たわらノーロード日経２２５	0.19%	16.45%	9.86%
12	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.71%	4.11%	2.16%
13	たわらノーロード先進国株式	0.11%	17.04%	15.31%
14	しんきん好配当利回り株ファンド（３ヵ月決算型）	1.32%	15.58%	4.52%
15	ＤＩＡＭ高格付インカム・オープン（毎月決算コース）	1.54%	7.69%	2.80%
16	三井住友・グローバル・リート・オープン	2.41%	19.75%	6.20%
17	たわらノーロード先進国株式＜為替ヘッジあり＞	0.22%	15.11%	12.03%
18	たわらノーロード新興国株式	0.37%	18.53%	6.52%
19	たわらノーロードＴＯＰＩＸ	0.19%	14.68%	7.42%
20	三井住友・グローバル・リート・オープン（１年決算型）	2.41%	19.99%	6.17%
残高加重平均値		1.86%	13.41%	6.92%

※基　　準　　日 ： 2022 年 3 月末時点
※対 象 ファンド ： 投資信託の預かり資産残高 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）
※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）
※上記はあくまで過去の実績であり、将来のコスト・リスク・リターンをお約束するものではありません

【2021年３月末】



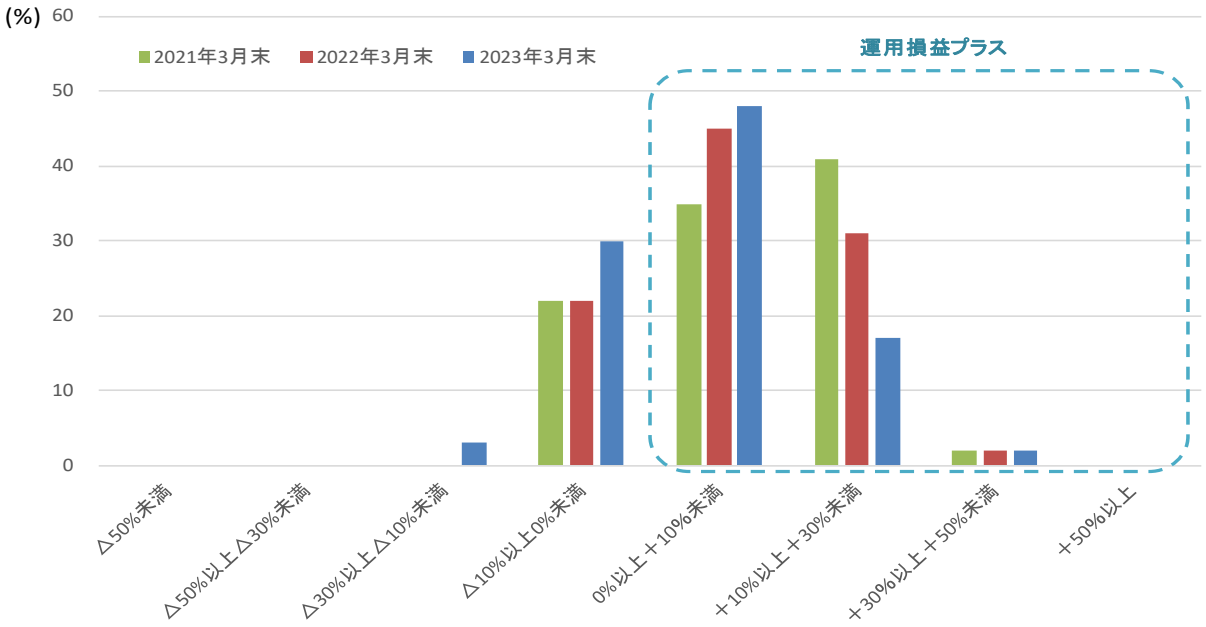


順位	ファンド名	コスト	リスク	リターン
1	しんきん世界アロケーションファンド	1.49%	2.67%	-0.72%
2	しんきんインデックスファンド２２５	0.88%	16.54%	12.90%
3	しんきんグローバル６資産ファンド（毎月決算型）	1.60%	10.60%	4.23%
4	グローバル・ヘルスケア＆バイオ・ファンド	3.08%	15.93%	8.55%
5	しんきんＪリートオープン（毎月決算型）	1.49%	13.73%	3.55%
6	しんきんＪリートオープン（１年決算型）	1.46%	13.69%	3.75%
7	しんきん世界アロケーションファンド（積極型）	1.49%	5.00%	1.71%
8	しんきん世界好配当利回り株ファンド（毎月決算型）	2.09%	22.05%	7.17%
9	新光ＵＳ－ＲＥＩＴオープン	2.23%	15.83%	3.70%
10	ＤＩＡＭ高格付インカム・オープン（毎月決算コース）	1.54%	7.13%	1.76%
11	新光ＵＳ－ＲＥＩＴオープン（年１回決算型）	2.20%	15.51%	3.74%
12	しんきん好配当利回り株ファンド（３ヵ月決算型）	1.32%	16.46%	6.96%
13	グローバル・ソブリン・オープン（毎月決算型）	1.71%	4.86%	0.97%
14	たわらノーロード日経２２５	0.19%	16.59%	13.60%
15	三井住友・グローバル・リート・オープン	2.41%	19.43%	1.11%
16	ダイワ・バリュー株・オープン	2.33%	16.60%	5.37%
17	たわらノーロード先進国株式	0.11%	17.16%	13.20%
18	たわらノーロード新興国株式	0.37%	18.59%	10.46%
19	三井住友・グローバル・リート・オープン（１年決算型）	2.41%	19.68%	1.05%
20	グローバル・ソブリン・オープン（資産成長型）	1.71%	4.86%	1.02%
残高加重平均値		1.63%	11.70%	4.95%

※基　　準　　日 ： 2021 年 3 月末時点
※対 象 ファンド ： 投資信託の預かり資産残高 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）
※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）
※上記はあくまで過去の実績であり、将来のコスト・リスク・リターンをお約束するものではありません

2. 投資信託の運用損益別顧客比率

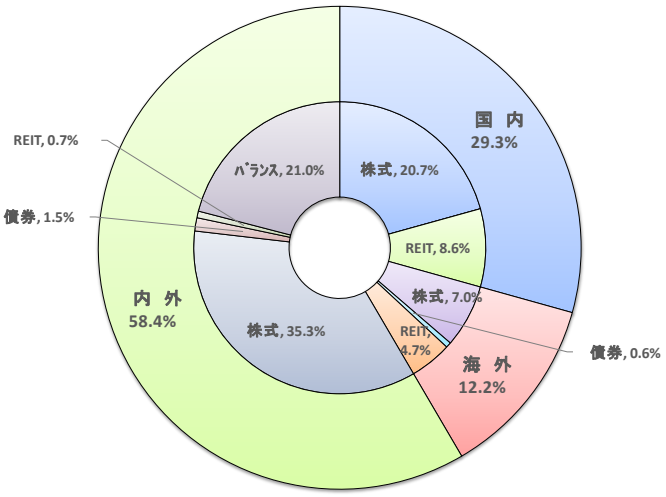
2023 年 3 月末時点のお客さまの運用損益は、プラスが半数以上の 66.3%となりましたが、欧米諸国のインフレ対策としての急激な利上げによる債券価格下落等の影響があり、マイナスのお客さまは前年比＋11.9%の 33.7%となりました。



運用損益プラス顧客の状況

（単位：人）

	損益プラス数	投信顧客数	プラス率
2021年3月末	598	768	77.9%
2022年3月末	736	941	78.2%
2023年3月末	685	1,033	66.3%

【投資対象資産分類別の状況】（共通KPI参考資料）

投資対象資産分類		残　高（千円）	構成比
国　内		441,316	29.3%
	株　式	311,336	20.7%
	債　券	0	0.0%
	REIT	129,980	8.6%
海　外		184,189	12.2%
	株　式	105,151	7.0%
	債　券	8,943	0.6%
	REIT	70,096	4.7%
内　外		879,179	58.4%
	株　式	530,716	35.3%
	債　券	22,024	1.5%
	REIT	11,075	0.7%
	複合（ﾊﾞﾗﾝｽ）	315,365	21.0%
合　計		1,504,684	100.0%
	うちﾉｰﾛｰﾄﾞ	162,375	10.8%