

NEWS RELEASE



(総合企画グループ)

〒690-0003 松江市朝日町 484 番地 19

2024 年 6 月 24 日

Tel (0852) 24-1234 代表

お客さま本位の業務運営に関する取組状況の公表について

島根銀行(頭取 鈴木 良夫)は、お客さまの資産運用・資産形成に関して 2017 年 6 月に制定した「フィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」に基づき、お客さま本位の業務運営の取組状況を定期的に公表しております。

このたび、2024 年 3 月末基準の、主な取組状況および成果指標 (K P I) を以下のとおり公表いたします。なお、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」(以下、「原則」といいます。)との対応関係表を本資料の最後に掲載しております。

当行は、今後もお客さま本位の業務運営の向上のためにその取組状況や成果を定期的に公表するとともに、適宜、方針を見直してまいります。

【基本方針 1 お客さまの最善の利益の追求】

➤当行は、顧客中心主義を基本として組織全体の意識改革を図っております。(お客さまのお考えなどを正しく知り、「良き理解者・パートナー」として応援できる行員になりたいという思いで、「お客さまと価値観の共有」、「お客さまと当行の利益を両立」、「TPO を意識したうえでお客さまのために行動する」ことを方針としております。)

お客さまとの関係・つながりに重点をおき、お客さま一人ひとりのニーズに応じて考動する営業活動を展開することで、お客さまと役職員の双方が満足度を高め、ひいては、お客さまに末永くお付き合いをしていただける銀行を目指してまいります。

より多角的な金融サービスを提供するため、自治体や支援機関等との連携強化や、資本業務提携を通じて得た新たなネットワークを活用します。お客さまへのご支援、課題解決を通じて、地域経済の活性化を目指します。

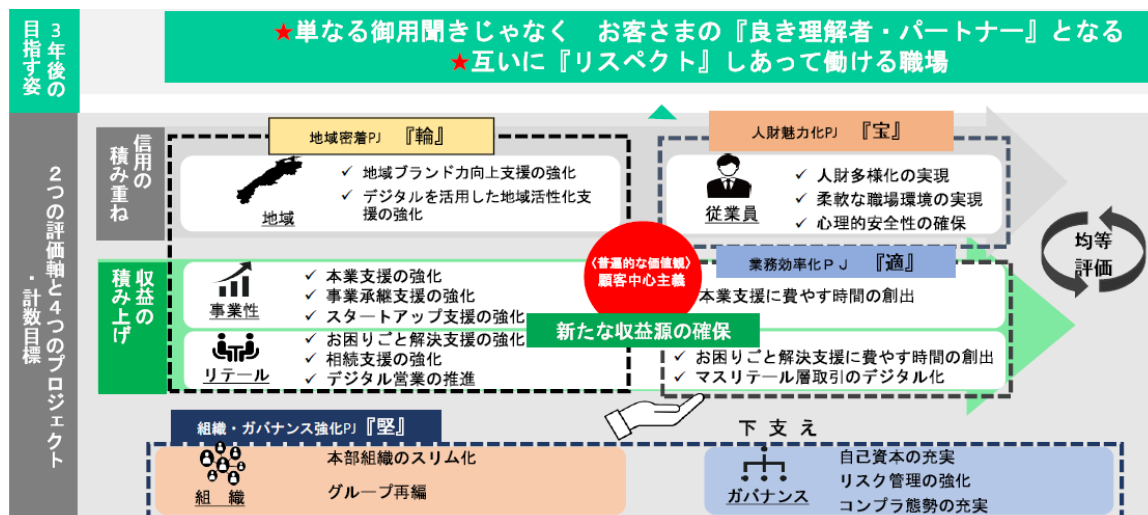
【金融庁原則 2 「顧客の最善の利益の追求」に対応】

【金融庁原則 6 「顧客にふさわしいサービスの提供」に対応】

＜取組状況 1＞

(1) 経営理念のひとつに「常に魅力あるサービスを提供しお客さまのニーズに積極的に応える」を掲げ、中期経営計画(2022 年 4 月～2025 年 3 月)(下図参照)においては、「顧客中心主義」を普遍的な価値観として位置付け、これを行内の会議等を通じて全役職員に周知徹底するとともに、施策の計画的な実行に努めております。計画の実効性向上を図るため、四半期毎に進捗状況の確認を行い、SBI グループの助言等も得ながら PDCA(計画・実行・評価・改善を繰り返す、業務の継続的な改善手法)に基づく取組みを徹底しています。

【中期経営計画（2022 年 4 月～2025 年 3 月）全体像イメージ図】



上図の中から、主に個人のお客さまに係る 2023 年度の具体的な施策例は、以下のとおりです。

- ・「辻・本郷 I Tコンサルティング株式会社」と提携した「相続支援の強化」
相続手続きを「自分で行う」という選択肢をご提案し、誰でも、自宅で簡単に、自分で相続税申告や相続登記を完結できるWEBサービスをご紹介します。
- ・営業担当者研修による「お困りごと解決支援の強化」
きめ細かな訪問・面談を重ねるフェイストウフェイスの営業態勢を強化するための、営業担当者を対象とした集合研修を毎月実施し、お客さまの多種多様なニーズや課題を、より適切に把握できるような態勢といたしました。

(2) 質の高いサービスを提供するため、また、誠実・公正に業務を行うため、以下のような各種の研修や勉強会等を行っております。

- ・コンプライアンス（法令等）関連の各種研修・勉強会（勉強会は店舗ごとに月 1 回以上）
- ・金融商品仲介業務の外務員に対する勧誘・取引ルール研修（半年に 1 回）
- ・営業担当者を対象とした集合研修（毎月）
- ・マーケット情報、新 NISA、仲介業務の商品内容に係る研修や勉強会
- ・保険業務、保険商品に係る研修や勉強会
- ・新商品、新サービス、商品改定等に係る研修や勉強会

(3) ご提案の都度、ヒアリングシートを用いて、ご投資経験・資産状況・お借入状況・投資目的・リスク許容度・運用予定期間・今後のライフプランなどのお客さまそれぞれの状況の詳細をお伺いしております。それらをよく理解したうえで、ご意向に沿う提案を行っております。

ウエルスアドバイザー株式会社の「Wealth Advisor」を用いてライフプランシミュレーション、銘柄比較、各種マーケット情報の提供などを行いながら、お客さまにあったご提案に努めております。

(4) 近年の提供商品・サービスの拡充内容は以下のとおりです。

- ①インターネット上の支店であるスマートフォン支店を 2022 年 9 月に新設いたしました。山陰だけでなく全国のお客さまに「しまぎんふるさと普通預金」をはじめとする各

種商品・サービスをご提供しております。口座開設から各種お取引までお客さまがお持ちのスマホ上で完結するため、従来のインターネットバンキングよりお取引の利便性が向上しております。

②企業型確定拠出年金「しまぎんDCプラン」の取扱いを2021年4月に開始いたしました。(SBI ベネフィット・システムズ株式会社との協業によります。)

本プランは、加入者1名から導入が可能で、運用商品は低コストで幅広い内容のラインアップから選択していただけます。1名からということで小規模企業も導入可能であることから、地域企業の退職金・年金等の課題の解決策の一つとして、広くご提案を行っていくことで、地域経済への貢献、従業員様の資産形成に資するものと考えます。

③遺言代用信託商品「想いを結ぶ」の取扱いを2021年11月に開始いたしました。(オリックス銀行との信託契約の締結を媒介します。)

年1回の配当金を受け取りながら、相続が発生した際には、簡単な手続きでご家族などのあらかじめ指定いただいたお受取人に金銭を承継できる元本保証の商品です。ご家族に資産を遺すのに、「遺言書を作成せずに、金銭を承継したい」「保険以外の方法で、承継したい」などのご希望にお応えする商品です。

(5) 既存商品やサービスの状況については、以下のとおりです。

①金融商品仲介業務

当行の投資信託等の窓口販売業務は、2020年5月28日以降は株式会社SBI証券の金融商品仲介業務等に移行しました。

<取引ツールの拡充>

投資信託等のお申込み時は、対面取引で書面による受付に限定しておりましたが、仲介業務に移行後は、お客さまのご都合に応じインターネット取引、コールセンター取引も可能となったため、来店や書面のご記入の手間が省け、お客さまの利便性が向上しております。

<取扱商品種類の増加>

以下のとおり取扱商品が増加し、より多い選択肢の中からお選びいただけるようになりました。

また、SBI マネープラザ株式会社と島根銀行の共同店舗を、2019年12月より開始しており、この共同店舗では対面でも豊富な商品を取り扱っております。

		現在の金融商品仲介業務		
移行前		移行したお客さま		共同店舗のお客さま
取引形態	対面	⇒	対面	対面、インターネット、コールセンター
取扱商品	投資信託 32 ファンドと個人向け国債		移行前と同様（満期償還により1ファンド減少）	投資信託 2,500 ファンド程度のほか、個人向け国債を含む国内債券、外国債券、国内株式、外国株式、その他（左記の商品を含む）

【商品ラインアップ】

投資信託、株式、債券等の取扱商品は株式会社ＳＢＩ証券が提供する商品となります。
詳細につきましては株式会社ＳＢＩ証券ホームページ (<https://www.sbisec.co.jp>) からご確認いただけます。

②保険業務

2023 年 6 月に以下のとおり新商品を導入しており、また保険会社において同商品の中で新プランを追加する商品改定も行われております。お客さまに多くの選択肢から比較検討を行っていただくことで商品へのご理解を深め、より適した商品を選択いただけるようになりました。

- ・ふるはーとＪロードグローバルⅡ（現在の名称:ふるはーとＪロードグローバルⅢ）
保障タイプの一時払終身保険（外貨建）
- ・たのしみグローバルⅢ（定率増加プラン）
定率増加型の一時払個人年金保険（円建・外貨建）
- ・たのしみグローバルⅢ（指数連動プラン）
指数連動型の一時払個人年金保険（円建・外貨建）
（指数連動：所定の指数が下落した場合、積立金は減少も増加もしません。指数が上昇した場合は上昇率に応じて積立金が増加します。）

【商品ラインアップ】

2024 年 3 月末現在、生命保険は一時払保険 12 商品、平準払保険 8 商品を取扱っております。

（ア）一時払保険

		取扱商品数	取扱商品比率
円建		6	50.0%
	定額年金	2	16.7%
	変額終身	1	8.3%
	定額終身	3	25.0%
外貨建		6	50.0%
	変額年金	0	0.0%
	定額年金	3	25.0%
	変額終身	0	0.0%
	定額終身	3	25.0%
合計		12	100.0%

（イ）平準払保険

	取扱商品数	取扱商品比率
年金保険	0	0.0%
終身保険	1	12.5%
がん保険	2	25.0%
医療保険	4	50.0%
収入保障保険	1	12.5%
就業不能保険	0	0.0%
合計	8	100.0%

※商品ラインナップにつきましては当行ウェブサイト（トップページ→「ふやす・そなえる」→「保険商品」または https://www.shimagin.co.jp/kojin/fuyasu_sonaeru/hoken/）からご確認いただけます。

③ i D e C o （個人型確定拠出年金）

老後生活資金の貯蓄ニーズにお応えするため、お客さまに税制上のメリットがある i D e C o も引き続きご提案を行っております。

④不動産関連

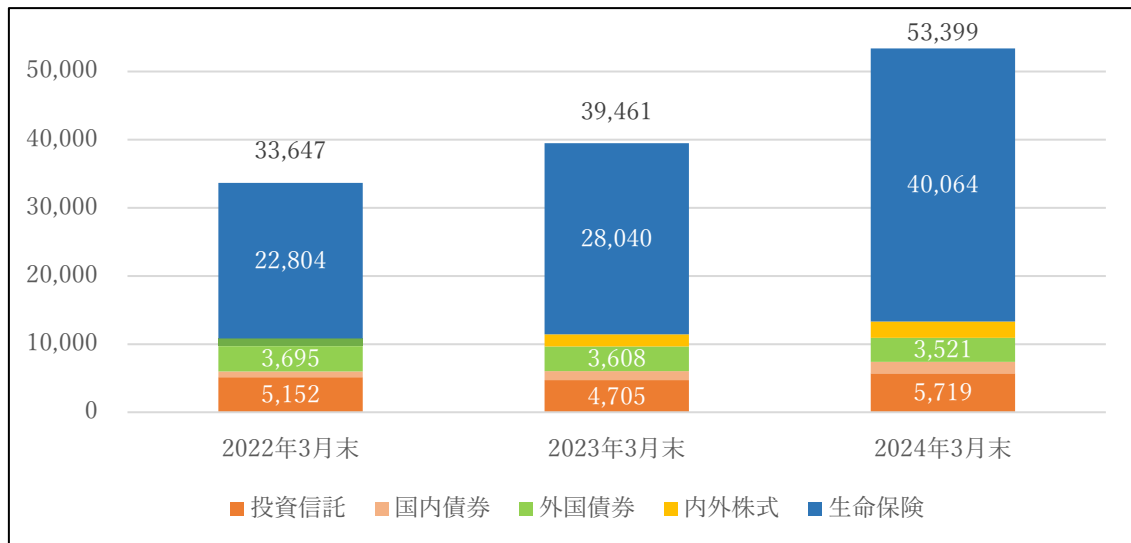
提携先に紹介させていただいたお客さまに不動産信託受益権を小口化した商品をご購入いただいております。都心の魅力的な不動産へ小口で手間なく投資したい方やご家族により良い資産を計画的に残したいなどのニーズにお応えする商品です。

(6) 成果指標

【金融商品仲介業務、保険業務に係る残高の推移】

(単位: 百万円)

以下の商品の残高は前年度末より合計で 139 億円増加しております。

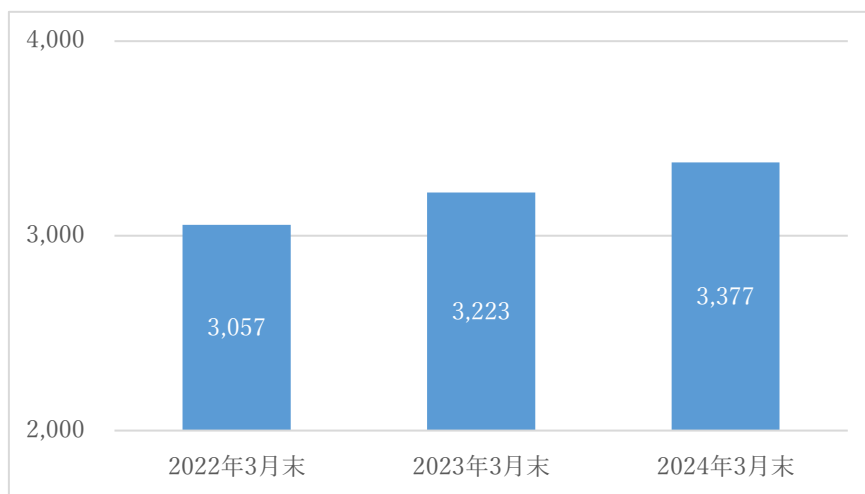


	2022 年 3 月末	2023 年 3 月末	2024 年 3 月末
生命保険	22,804	28,040	40,064
内外株式	1,160	1,769	2,437
外国債券	3,695	3,608	3,521
国内債券	836	1,339	1,658
投資信託	5,152	4,705	5,719
合計	33,647	39,461	53,399

※生命保険は、一時払保険のご契約で、継続中のものを残高として表示しています。

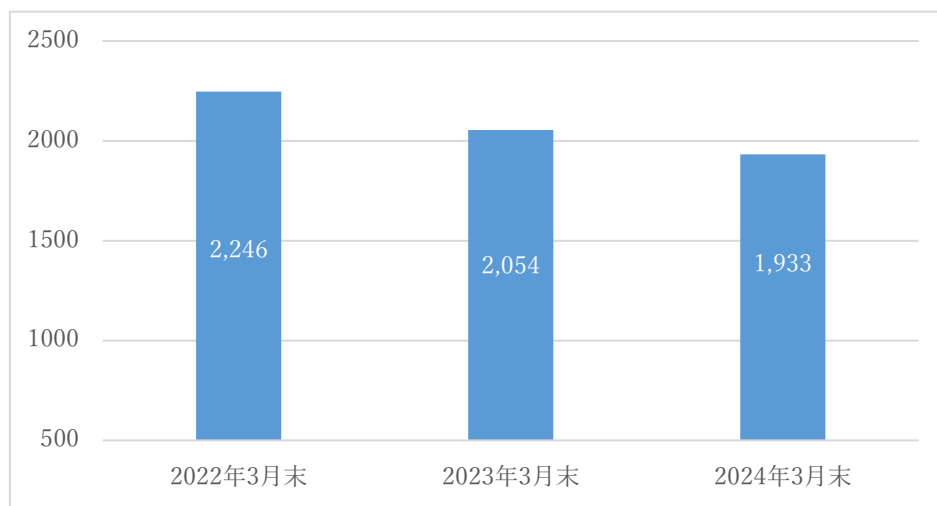
【個人預金残高の推移】

(単位: 億円)



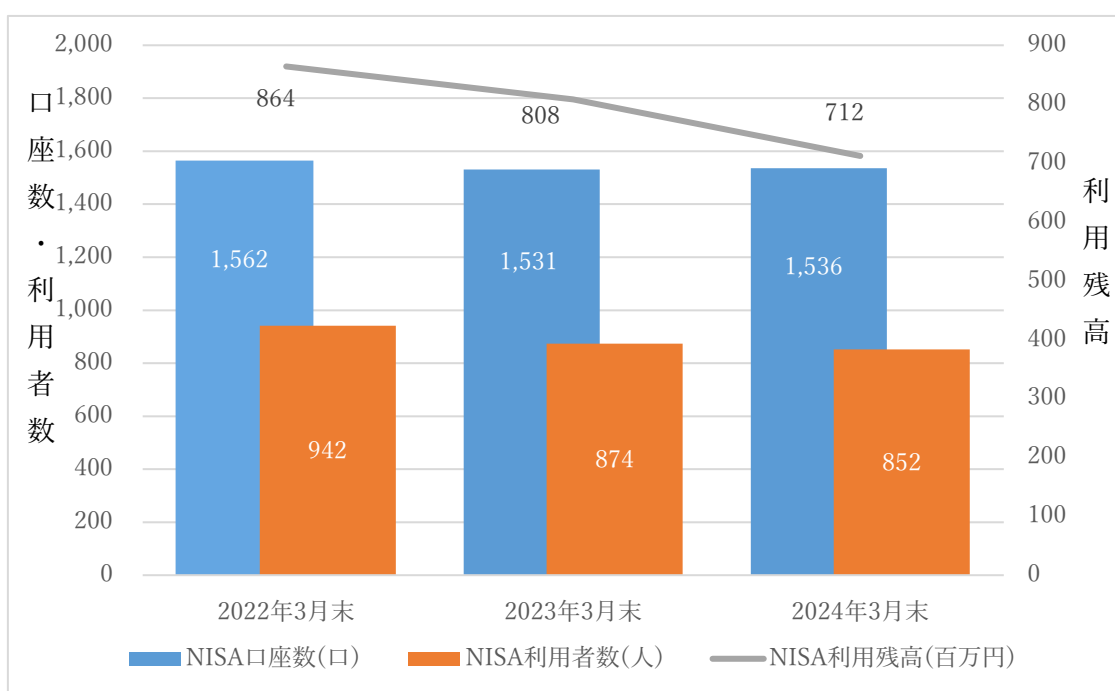
【投資信託積立契約件数（投資信託）の推移】

（単位：件）



【NISA口座の状況】

（単位：口・人・百万円）



【基本方針2 利益相反の適切な管理】

➤「利益相反管理規程」に基づき、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、適切に対応いたします。

【金融庁原則3「利益相反の適切な管理」に対応】

＜取組状況2＞

- （1）コンプライアンス研修等において利益相反について周知しております。
- （2）お客さまと当行の利益相反の可能性について把握するため、お客さまへの提案内容のモニタリングを行っております。
- （3）お客さま又は販売する商品の提供会社から受領する手数料等の多寡にとらわれることなく、お客さまに適したご提案ができるよう、どの商品を販売しても同評価とする

業績評価体系としております。

- (4) 当行のグループ会社に商品の組成会社はございませんが、当行が出資を受けている SBI グループに所属する組成会社の商品を取り扱っております。お客さまの利益に反して当該組成会社の商品を優先したりすることなくご提案を行っております。

投資信託販売額のうち上記の組成会社の商品は全体の 28%、手数料収入は投資信託全体のうち 29%となっております。

【基本方針 3 手数料等の明確化】

➤手数料やその他の費用について、透明性向上に努め、お客さまへ分かりやすく丁寧にご説明いたします。

【金融庁原則 4 「手数料等の明確化」に対応】

＜取組状況 3＞

- (1) 金融商品仲介業務、保険業務ともに、手数料等にはお客さまに直接ご負担いただく手数料と間接的にご負担いただく諸費用等がございます。それぞれについて、どのようなサービス等の対価であるかも含め、重要情報シート、目論見書、契約締結前交付書面、商品概要書などの資料を用い、類似商品との比較も含め説明しております。

- (2) 仲介により株式会社 SBI 証券の証券口座を開設される際には、お選びいただくコースによりその後のお取引の際の手数料が異なりますので、口座開設のお申込み時に説明しております。インターネットのみでお取引されるコースは対面取引も行えるコースより手数料が安価となっております。

当行の窓口販売業務から移行されたお客さまは、対面取引も行えるコースに移行しておりますが、手数料が安価なインターネットコースへ変更も可能である旨をアフターフォローなどの際にお知らせしております。

また、投資信託等の仲介取引の際には目論見書、重要情報シート、株式会社 SBI 証券のホームページ画面等を用いて、それぞれの商品における手数料やその他費用について説明させていただいております。2023 年度の投資信託のお取引のうち、購入時手数料率が 0%のお取引の割合は 28%でした。

- (3) 保険商品を販売する際には、販売時手数料はいただいておりますが、実質的にお客さまのご負担となる諸費用等の説明のほか、透明性を高めお客さまに適切な商品選択をしていただけるよう、当行が保険会社から受け取る特定保険契約の代理店手数料も商品概要書などの資料を用いて説明しております。

【基本方針 4 重要な情報の分かりやすい提供】

➤お客さまの知識・経験等に照らし、適正な情報の提供、商品内容やリスク内容等のご説明に関し、書面の交付その他の適切な方法により、十分にご理解をいただくように努めます。

【金融庁原則 5 「重要な情報の分かりやすい提供」に対応】

＜取組状況 4＞

- (1) 商品のご提案にあたっては、より平易かつ簡潔な表現を用いて説明するとともに、目論見書などの書面のほか営業用タブレット端末等を用いてお客さまの投資判断に必

要な情報（マーケット情報、銘柄比較、各種シミュレーション）を提供し、お客さまの知識、経験、ご年齢等に応じた分かりやすい説明に努めております。

また、目論見書や契約締結前交付書面の強調箇所に従い、リスクなどのより重要な情報は丁寧に説明を行い、お客さまに理解いただいたことが確認できるご発言などを記録しております。

- （２）お客さまに金融機関や各種の商品の比較を容易に行っていただくことを目的に、以下の内容を記載した「重要情報シート」を作成し、お客さまへの説明、交付を行っております。

①重要情報シート[金融事業者編]： 当行の基本情報、取扱商品、商品ラインアップの考え方、苦情相談窓口

②重要情報シート[個別商品編]： 商品等の内容（想定するお客さまの属性を含む）、リスク、運用実績、費用、換金・解約の条件、利益相反の可能性、租税の概要等

※「個別商品編」は、一時払外貨建保険、仕組債及び一部の投資信託で導入しております。

- （３）ご提案する商品が仕組債など複雑又はリスクの高い商品の場合は、契約締結前交付書面や、データや図表も用い「最悪シナリオを想定した想定損失額」なども含んだ重要事項の説明資料を用いて、商品の仕組みやリスクなどについてお客さまのご理解を確認しながら特に丁寧な説明を行い、「投資確認書」においてご理解を再確認しています。

- （４）当行は、例えば預金と投資信託をセットで販売するなどのセット商品は取り扱っておりませんが、投資対象が複数の投資信託であるファンドオブファンズ形式の投資信託や、デリバティブを組み込んだ債券である仕組債を取り扱っております。

ファンドオブファンズ形式の投資信託は、重要情報シート、目論見書などを用い、含まれる商品についてそれぞれの商品内容や個別に購入が可能な場合はその旨もご説明しております。

仕組債については、デリバティブを組み込んでいることを重要情報シートなどで明示し、組み込むことによる商品全体の複雑な仕組みや条件、特有のリスクなどをご説明しております。

【基本方針５ お客さまにふさわしいサービスの提供】

- お客さまの金融商品に関する知識、経験、財産の状況及び購入目的を踏まえて適当と考えられる商品をお勧めいたします。
- お客さまの投資目的やリスク許容度に応じ、適切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を図ります。
- お客さまの金融知識の向上に努めます。
- 商品販売後においても、保有資産の状況や市場動向等について、適時適切かつ丁寧に情報提供いたします。

【金融庁原則６「顧客にふさわしいサービスの提供」に対応】

＜取組状況５＞

- （１）お客さまの状況（金融商品に関する知識、経験、財産の状況等）やご投資目的などのヒアリングを十分に行い、お客さまのリスク許容度やご希望に応じた商品の提案に努めております。投資経験の少ない方、ご高齢の方、リスク性資産の割合の高い方など

の場合は、ルールに基づき内部での承認手続きを経た後に具体的な商品をご紹介します。加えて、ご高齢のお客さまには、複数回の面談や役席者による対応、ご家族様の同席をお願いするなどの対応を行っております。

(2) 重要情報シートなどにより、類似商品の比較や例えば投資信託と保険といった商品種類が異なる比較も行い、ご提案しております。

(3) 当行は、金融商品の組成は行っておりませんが、他社が組成し提供する商品の店頭での取扱い開始時には、当行のお客さまの投資対象として合理性がありふさわしい商品であるか顧客保護等管理委員会等での審議のうえ取扱っております。

(4) お客さまにご投資に関する知識を深めていただけるよう、当行ホームページにウェルズアドバイザー株式会社【公式】YouTube チャンネルのバナーを設置し、各種講演などご覧いただけるようにしております。

また、資産運用セミナーを開催しております。(資産運用の必要性、新NISA、マーケット環境から見た投資先などの内容)

(5) SBI マネープラザ株式会社との共同店舗「島根銀行 SBI マネープラザ」では、マネープラザ職員による資産運用のコンサルティング、アドバイスとともに対面で多様な金融商品・サービスを提供しております。

(6) 投資信託については相場急変時において急落した銘柄を保有されるお客さまや定期的に本部より各店に示す対象者の方を中心に、また、生命保険については特定保険契約の契約者の方を中心に、アフターフォローを実施しております。

ご高齢のお客さまには、日本証券業協会のガイドラインに基づき、「継続的な状況把握」(保有商品の現状のご認識の確認やご自身の体調や投資方針の変更などの確認)を実施しております。

「島根銀行 SBI マネープラザ」では、複雑で高リスクの商品である仕組債を保有のお客さまには、頻度、内容ともに、より丁寧なアフターフォローを行っております。

(保有者には3か月に1回以上、株式で償還となり損失が生じたお客さまには1か月に1回以上)

(7) ご提案する商品がパッケージ化商品(ファンドオブファンズ形式の投資信託や仕組債)の場合、組み合わせたひとつの商品としてお客さまの状況(金融商品に関する知識、経験、財産の状況等)、ご投資目的、リスク許容度やご意向に沿った商品であることを確認しております。

(8) デリバティブを組み込んだ仕組債については、当行より勧誘を行わない方針としており、お客さまからのご要望を受けた場合も、一定の基準を満たす場合のみ販売しております。2023 年度は既存の法人のお客さま 3 先に販売がございました。いずれも知識・経験・金融資産・投資目的・リスク許容度等に照らして、お客さまにふさわしい商品か慎重に確認し販売しております。

【基本方針 6 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

- お客さまのニーズや利益に適う営業活動を評価するために、職員の評価体系を随時見直しいたします。
- お客さまに対する適切な勧誘を行うよう、内部管理体制の強化、研修体制の充実に努めております。また、お客さまの信頼と期待を裏切らないよう、常に商品知識の習得に努めます。
- 研修等を通じて、役職員全員が本方針を理解し、実践するよう努めます。

【金融庁原則 7 「従業員に対する適切な動機づけの枠組み等」に対応】

＜取組状況 6＞

- (1) 職員がお客さまのニーズや状況等を踏まえた、お客さま本位のご提案が行えるよう、個別商品の手数料率の高低によらない業績評価体系としており、お客さまがどの銘柄をご購入になられても職員の成績は同評価となります。
- (2) 各種研修、会議等を通じてお客さま本位の姿勢を徹底するとともに、顧客対応・勧誘状況のモニタリングを行っております。
- (3) お客さまに対する適切な勧誘が行えるよう、各種研修等の充実に図るとともに、専門資格の取得を推進しております。ファイナンシャル・プランナーの資格は 3 級取得から開始し、2 級以上の取得を目標としております。
2 級以上の取得者は 152 名、3 級取得者は 90 名で、従業員数に対する取得割合は 67% です。

次ページより「比較可能な共通 KPI」を掲載しております。

「比較可能な共通 KPI」とは、金融庁が定める共通の指標です。

各金融機関がそれぞれに公表している成果指標（KPI）は、内容が様々であることから、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、比較が可能な指標を定めたものです。

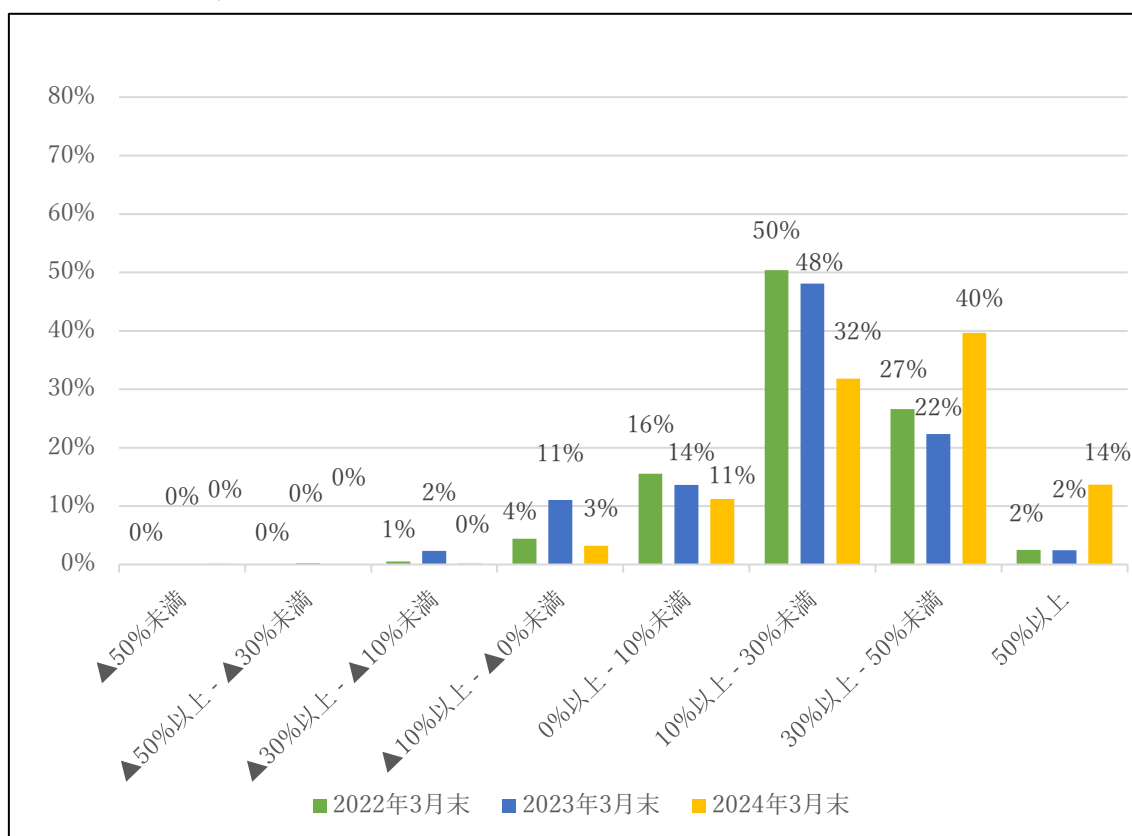
当行も金融庁の定義を基に「比較可能な共通 KPI」を作成しております。

＜投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI＞

「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」につきまして、2024 年 3 月末を基準とした以下の 3 指標を公表いたします。

【投資信託の運用損益別お客さま比率】

2024 年 3 月末基準

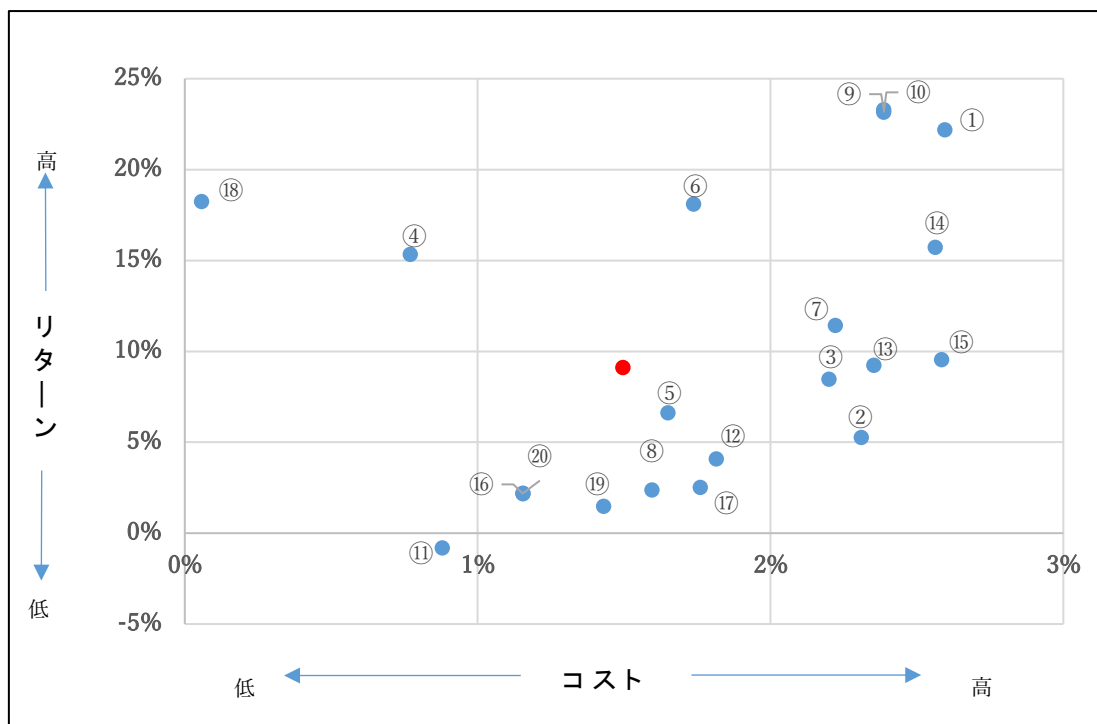


当行の金融商品仲介業務により株式会社SBI証券において投資信託を保有している個人のお客さまにつきまして、基準日時点の保有投資信託にかかる運用損益(手数料控除後)を算出し、運用損益別に比率を示したものです。

事業譲渡により当行から株式会社SBI証券へ残高を移管されたお客さまは、ご購入当初からの運用損益ではなく、2020 年 5 月 28 日（移管日）以降の運用損益となっております。

【投資信託の預り残高上位 20 銘柄のコスト・リターン】

2024 年 3 月末基準



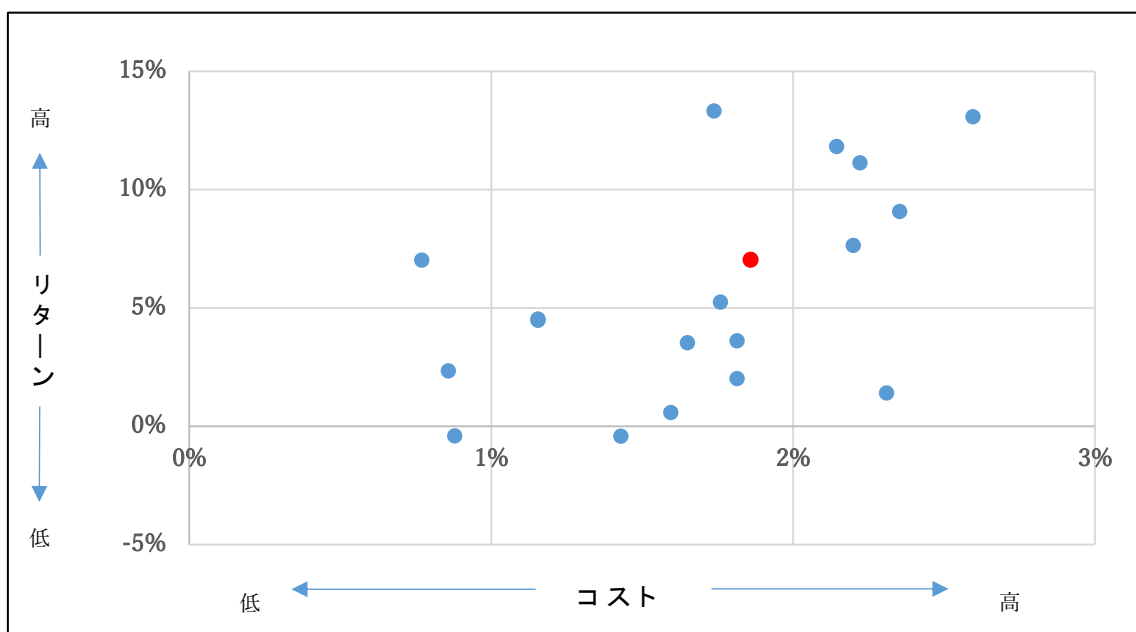
設定後 5 年以上の投資信託の預り残高上位 20 銘柄について、銘柄ごとのコストとリターンの関係を示した指標です。（●印は残高加重平均値）

リターン：過去 5 年間のトータルリターン（年率換算）

コスト：販売手数料率の 1/5 と信託報酬率の合計値

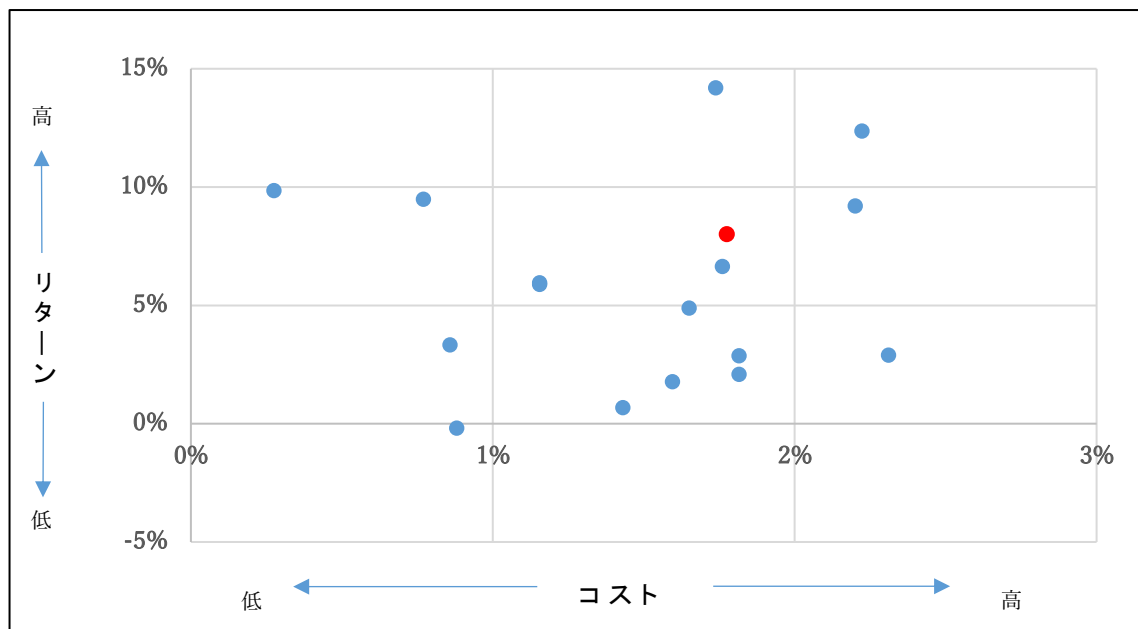
NO	銘柄名	コスト	リターン
①	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1年決算型）	2.60%	22.19%
②	アジア・オセアニア好配当成長株オープン（毎月分配型）	2.31%	5.26%
③	ラサール・グローバルREITファンド（毎月分配型）	2.20%	8.47%
④	MHAM株式インデックスファンド225	0.77%	15.33%
⑤	MHAMトリニティオープン（毎月決算型）	1.65%	6.61%
⑥	グローバル好配当株オープン	1.74%	18.09%
⑦	ダイワ・US-REIT・オープン（毎月決算型）Bコース（為替ヘッジなし）	2.22%	11.41%
⑧	ワールド・ソブリンインカム	1.60%	2.36%
⑨	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信Bコース（為替ヘッジなし）	2.39%	23.28%
⑩	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信D 毎月決算型（為替ヘッジなし）	2.39%	23.15%
⑪	ダイワ日本国債ファンド（毎月分配型）	0.88%	-0.82%
⑫	ハイグレード・オセアニア・債券・オープン（毎月分配型）	1.82%	4.08%
⑬	ワールド・ビューティー・オープン（為替ヘッジなし）	2.35%	9.23%
⑭	インベスコ 世界厳選株式オープン<為替ヘッジなし>（毎月決算型）	2.56%	15.71%
⑮	グローバル・スペース株式ファンド（1年決算型）	2.59%	9.53%
⑯	MHAM J-REITインデックスファンド（毎月決算型）	1.16%	2.16%
⑰	J-REIT・リサーチ・オープン（年2回決算型）	1.76%	2.52%
⑱	eMAXIS Slim 全世界株式（オール・カントリー）	0.06%	18.23%
⑲	コア資産形成ファンド	1.43%	1.47%
⑳	MHAM J-REITインデックスファンド（年1回決算型）	1.16%	2.20%
残高加重平均値（●印）		1.50%	9.11%

2023 年 3 月末基準



残高加重平均値 (●印)	コスト	リターン
	1.86%	7.03%

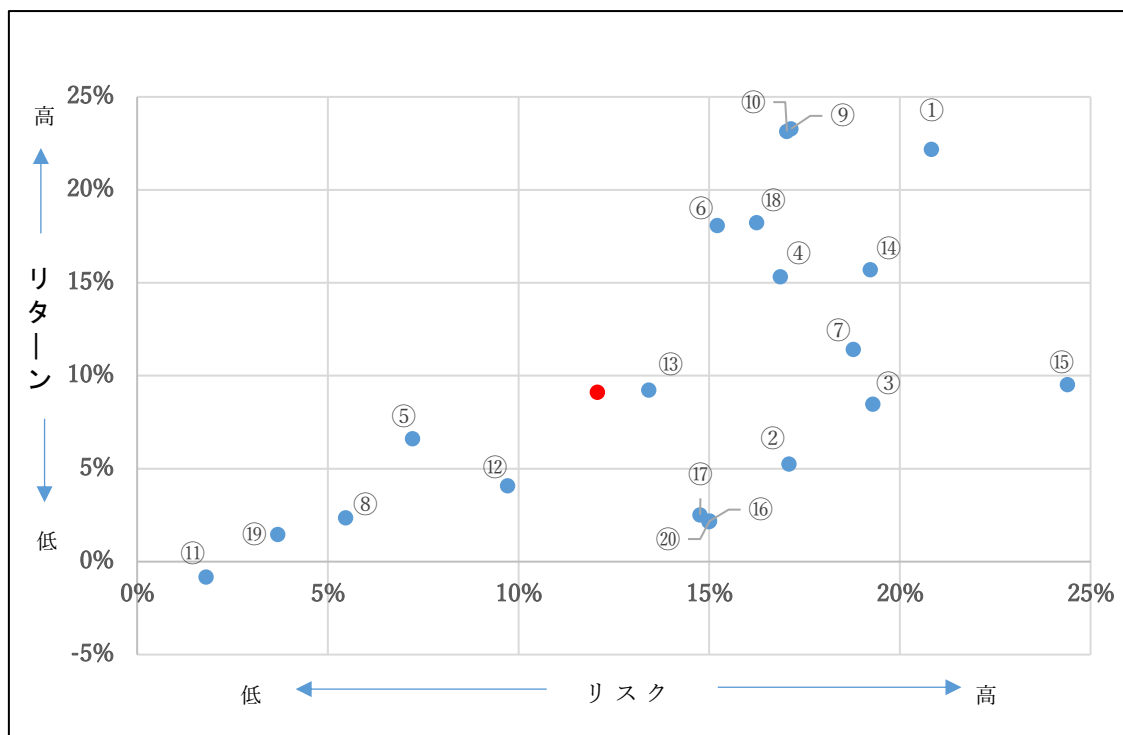
2022 年 3 月末基準



残高加重平均値 (●印)	コスト	リターン
	1.78%	8.01%

【投資信託の預り残高上位 20 銘柄のリスク・リターン】

2024 年 3 月末基準



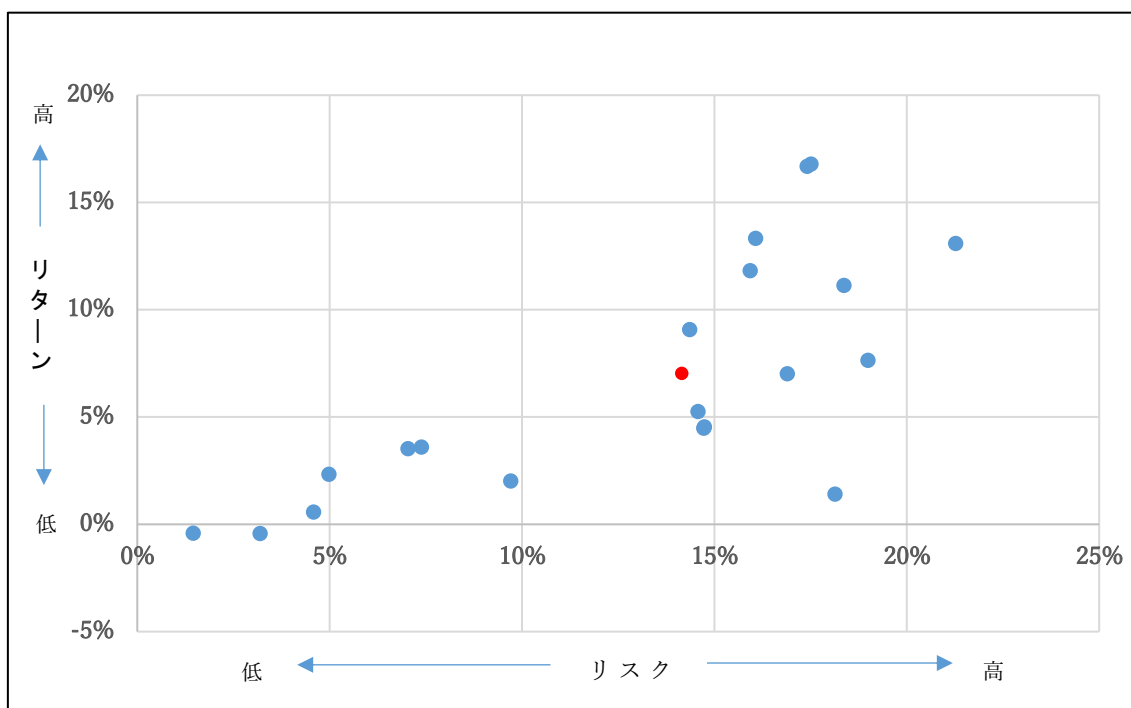
設定後 5 年以上の投資信託の預り残高上位 20 銘柄について、銘柄ごとのリスクとリターンの関係を示した指標です。（●印は残高加重平均値）

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）

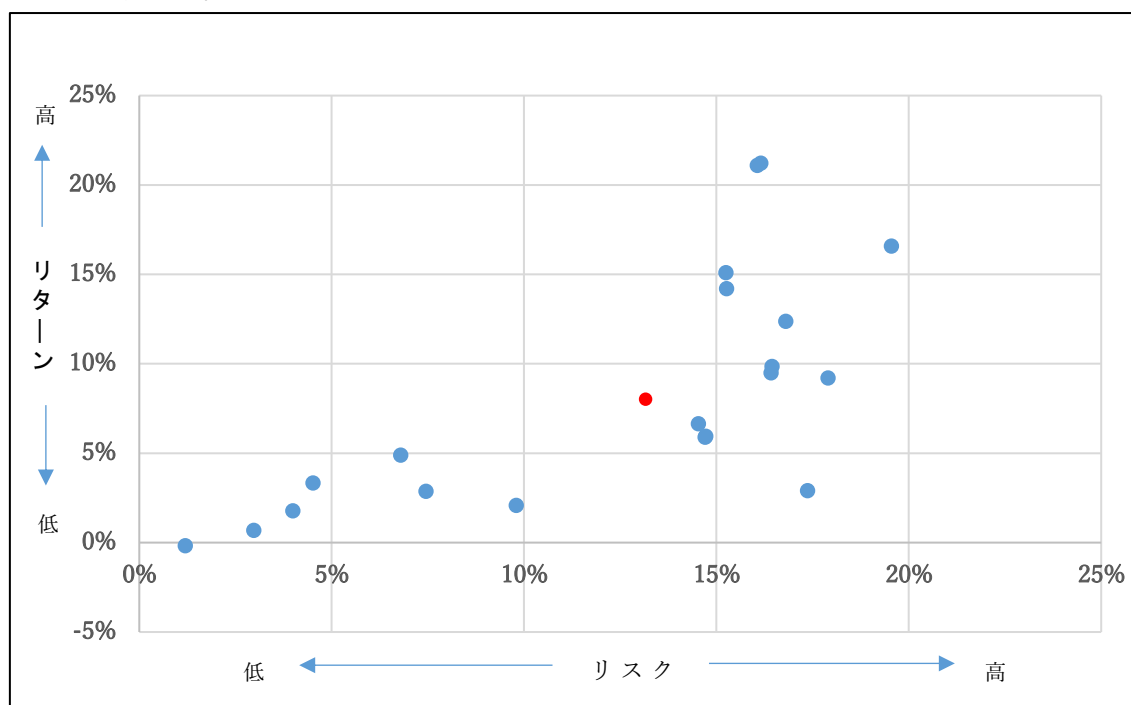
NO	銘柄名	リスク	リターン
①	グローバル・ロボティクス株式ファンド（1 年決算型）	20.83%	22.19%
②	アジア・オセアニア好配当成長株オープン（毎月分配型）	17.10%	5.26%
③	ラサール・グローバル R E I T ファンド（毎月分配型）	19.29%	8.47%
④	MHAM 株式インデックスファンド 2 2 5	16.87%	15.33%
⑤	MHAM トリニティオープン（毎月決算型）	7.23%	6.61%
⑥	グローバル好配当株オープン	15.21%	18.09%
⑦	ダイワ・US-REIT・オープン（毎月決算型）B コース（為替ヘッジなし）	18.78%	11.41%
⑧	ワールド・ソブリンインカム	5.47%	2.36%
⑨	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 B コース（為替ヘッジなし）	17.14%	23.28%
⑩	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 D 毎月決算型（為替ヘッジなし）	17.04%	23.15%
⑪	ダイワ日本国債ファンド（毎月分配型）	1.81%	-0.82%
⑫	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン（毎月分配型）	9.72%	4.08%
⑬	ワールド・ビューティ・オープン（為替ヘッジなし）	13.42%	9.23%
⑭	インベスコ 世界厳選株式オープン＜為替ヘッジなし＞（毎月決算型）	19.23%	15.71%
⑮	グローバル・スペース株式ファンド（1 年決算型）	24.40%	9.53%
⑯	MHAM J-REIT インデックスファンド（毎月決算型）	14.99%	2.16%
⑰	J-REIT・リサーチ・オープン（年 2 回決算型）	14.76%	2.52%
⑱	eMAXIS Slim 全世界株式（オール・カントリー）	16.25%	18.23%
⑲	コア資産形成ファンド	3.69%	1.47%
⑳	MHAM J-REIT インデックスファンド（年 1 回決算型）	15.01%	2.20%
残高加重平均値（●印）		12.07%	9.11%

2023 年 3 月末基準



残高加重平均値 (●印)	リスク	リターン
	14.16%	7.03%

2022 年 3 月末基準



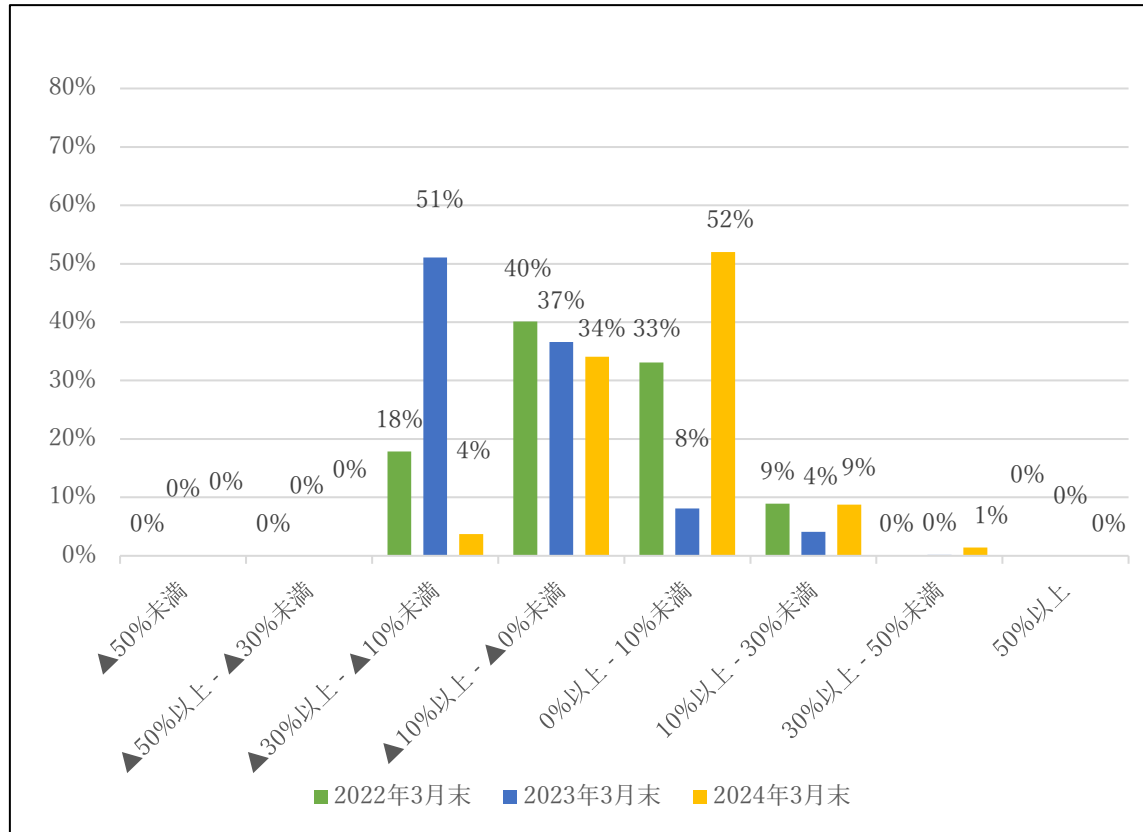
残高加重平均値 (●印)	リスク	リターン
	13.16%	8.01%

＜外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI＞

「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」につきまして、2024年3月末を基準とした以下の2指標を公表いたします。

【運用評価別顧客比率】

2024年3月末基準



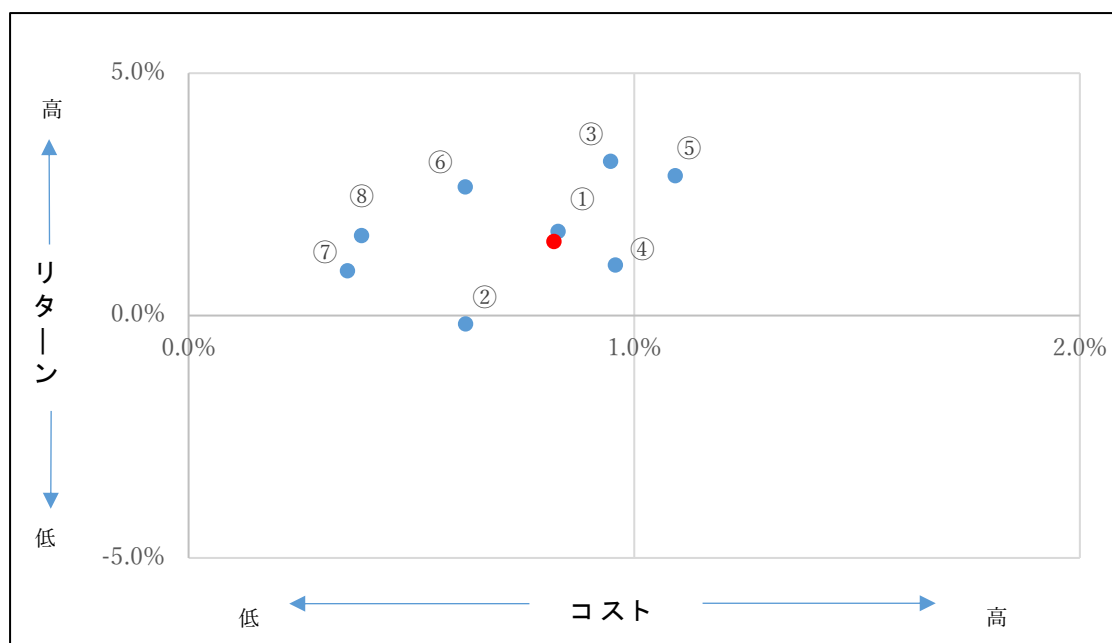
当行が保険募集を行ったご契約のうち、個人のお客さまの外貨建一時払保険の契約につきまして、基準日時点の保有契約の運用評価を算出し、運用評価別に比率を示したものです。

※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。

※解約返戻金は基準日時点の為替レートで円貨換算しており、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。

【銘柄別コスト・リターン】

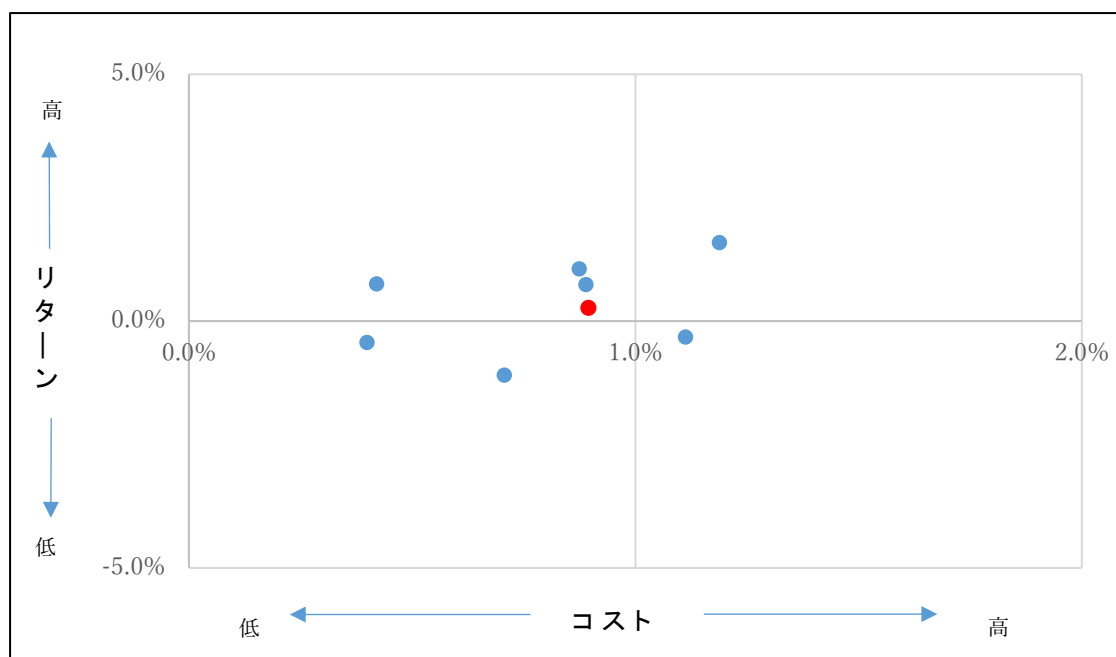
2024 年 3 月末基準



基準日時点で保険契約開始から 60 か月以上の契約が存在する外貨建一時払保険 8 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。(●印は加重平均値)

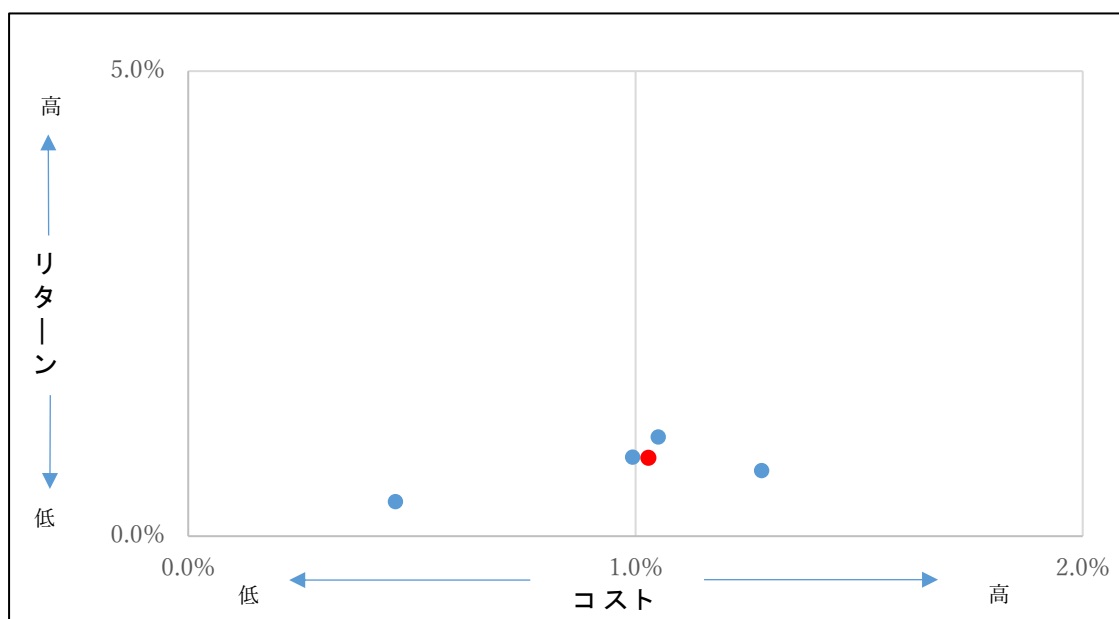
N O	銘柄名	コスト	リターン
①	しあわせ、ずっと	0.83%	1.74%
②	やさしさ、つなぐ(2018.10商品改定以前)	0.62%	-0.17%
③	たのしみ、ずっと	0.95%	3.18%
④	えがお、ひろがる	0.96%	1.04%
⑤	しあわせ、ずっとNZ	1.09%	2.88%
⑥	やさしさ、つなぐ(2018.10商品改定以降)	0.62%	2.65%
⑦	みらい、そだてる	0.36%	0.92%
⑧	モンターニュ2	0.39%	1.65%
加重平均値 (●印)		0.82%	1.53%

2023 年 3 月末基準



加重平均値 (●印)	コスト	リターン
	0.90%	0.27%

2022 年 3 月末基準



加重平均値 (●印)	コスト	リターン
	1.03%	0.84%

＜金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」対応関係＞

金融庁の原則との対応関係は下表のとおりです。

掲載・更新年月日:		2024年6月24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	株式会社 島根銀行	
■取組方針掲載ページのURL :	https://www.shimagin.co.jp/company/fiduciary_duty/	
■取組状況掲載ページのURL :	https://www.shimagin.co.jp/wp-pe3atrj7db2s/wp-content/uploads/2024/06/nr20240624.pdf	

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	・島根銀行「経営理念」 ・【基本方針1 お客さまの最善の利益の追求】 ・＜行動計画1＞	・【基本方針1 お客さまの最善の利益の追求】 ・＜取組状況1＞
	(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	・島根銀行「経営理念」 ・【基本方針1 お客さまの最善の利益の追求】 ・＜行動計画1＞	・【基本方針1 お客さまの最善の利益の追求】 ・＜取組状況1＞
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2 利益相反の適切な管理】 ・＜行動計画2＞	・【基本方針2 利益相反の適切な管理】 ・＜取組状況2＞
	(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、以下の事象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2 利益相反の適切な管理】 ・＜行動計画2＞	・【基本方針2 利益相反の適切な管理】 ・＜取組状況2＞(3)、(4)
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3 手数料等の明確化】 ・＜行動計画3＞	・【基本方針3 手数料等の明確化】 ・＜取組状況3＞
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4 重要な情報の分かりやすい提供】 ・＜行動計画4＞	・【基本方針4 重要な情報の分かりやすい提供】 ・＜取組状況4＞
	(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4 重要な情報の分かりやすい提供】 ・＜行動計画4＞(2)	・【基本方針4 重要な情報の分かりやすい提供】 ・＜取組状況4＞(2)
	(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、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4 重要な情報の分かりやすい提供】 ・＜行動計画4＞(4)	・【基本方針4 重要な情報の分かりやすい提供】 ・＜取組状況4＞(4)
	(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4 重要な情報の分かりやすい提供】 ・＜行動計画4＞(1)	・【基本方針4 重要な情報の分かりやすい提供】 ・＜取組状況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と一方、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。	実施	・【基本方針4 重要な情報の分かりやすい提供】 ・＜行動計画4＞(3)	・【基本方針4 重要な情報の分かりやすい提供】 ・＜取組状況4＞(3)
	(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4 重要な情報の分かりやすい提供】 ・＜行動計画4＞(2)	・【基本方針4 重要な情報の分かりやすい提供】 ・＜取組状況4＞(1)

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 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5 お客さまにふさわしいサービスの提供】 ・〈行動計画5〉 ・【基本方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供】 ・〈取組状況5〉
	(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5 お客さまにふさわしいサービスの提供】 ・〈行動計画5〉(1) ・〈行動計画4〉(2) ・〈行動計画5〉(8) ・【基本方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供】 ・〈取組状況1〉(3) ・〈取組状況5〉(2) ・〈取組状況5〉(6)
	(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5 お客さまにふさわしいサービスの提供】 ・〈行動計画5〉(9) ・【基本方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供】 ・〈取組状況5〉(7)
	(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	・〈行動計画5〉(3) ・〈取組状況5〉(3)
	(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5 お客さまにふさわしいサービスの提供】 ・〈行動計画5〉(1) ・【基本方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供】 ・〈取組状況5〉(1)、(8)
	(注5)	金融事業者は、従業員がその取り扱い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5 お客さまにふさわしいサービスの提供】 ・〈行動計画5〉(4) ・〈行動計画6〉(2) ・【基本方針5 お客さまにふさわしいサービスの提供】 ・〈取組状況5〉(4) ・〈取組状況6〉(3) ・〈取組状況1〉(2)
原則 7	【従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】 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仕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6 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】 ・〈行動計画6〉 ・【基本方針6 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】 ・〈取組状況6〉
	(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6 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】 ・〈行動計画6〉(3) ・【基本方針6 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】 ・〈取組状況6〉

【照会先】

部署	営業推進グループ 内田
連絡先	0852-24-1241

以 上