NEWS RELEASE

島根銀行
(総合企画グループ)
〒690-0003 松江市朝日町 484 番地 19
℡ (0852) 24-1234 代表

2026 年 6 月 30 日

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　長岡　一彦)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、2026 年 3 月末基準の、主な取組状況および成果指標（ＫＰＩ）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、近年は「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、施策の実行に努めております。取組の実効性向上を図るため、定期的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改善を図っております。

（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）
・金融商品仲介業務等の外務員に対する勧誘・取引ルールの研修（半年に１回）
・マーケット情報、新 NISA、iDeCo、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

・「お困りごと解決支援の強化」

2023 年度の重要な取組として、「お困りごと解決支援」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作りを行いましたが、2024 年度はこれを営業担当者以外にも広げ定着させるため、本部担当者による全店臨店の勉強会などの取組みを行いました。

2025 年度は、本部担当者による個別臨店指導と併せて、営業店向けの集合研修を７回実施しました。

（３）“しまぎん地域応援プロジェクト”の活動の一環として、地域の高校や中学校で金融知識向上を目的とした「金融経済教育セミナー」を開催いたしました。

（４）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。

（５）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。

また、株式会社ＳＢＩ証券と、2024 年 4 月より「島根銀行　リアルタイム入金」を提供開始いたしました。「島根銀行　リアルタイム入金」は、ＳＢＩ証券 WEB サイトより振替口座（島根銀行の預金口座）のご登録後、振込指示を行うことで、即時に手数料無料でＳＢＩ証券総合口座に買付余力として反映できるサービスです。

本サービスの導入により、これまで以上にスムーズなお取引が可能となったほか、運用原資の保管場所として、スマートフォン支店の好金利の預金口座をご利用いただいております。

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。（2026 年 4 月以降は同様の商品性の「SBI みらい年金プラン」に変更）

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。

④「辻・本郷ＩＴコンサルティング株式会社」と提携した「better 相続」を 2024 年 1 月に開始いたしました。

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ております。

（６）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金融商品仲介業務等

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。

<table>
<tr><th></th><th>移行前</th><th></th><th colspan="3">現在の金融商品仲介業務等</th></tr>
<tr><td></td><td></td><td></td><td colspan="2">移行したお客さま</td><td>共同店舗の
お客さま</td></tr>
<tr><td>取引
形態</td><td>対面</td><td>⇒</td><td>対面</td><td>インターネット、
コールセンター</td><td>対面、
インターネット、
コールセンター</td></tr>
<tr><td>取扱
商品</td><td>投資信託 32 ファンドと個人向け国債</td><td></td><td>移行前と同様（満期償還により１ファンド減少）</td><td colspan="2">投資信託 2,600 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）</td></tr>
</table>

【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

2025 年度は以下のとおり新商品を導入しており、また同商品の中で新プランを追加などの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努めております。

また法人保険６商品の取扱いも開始いたしました。

（定期保険・収入保障保険・変額保険・生活障害保障保険）

種類	名称	
外貨建平準払年金保険	あしたも充実 2	新商品
円建一時払定額終身保険	しあわせ、ずっと 4	既存の外貨建商品に円建の取扱いも追加

【商品ラインアップ】

2026 年 3 月末現在、個人の生命保険は一時払保険 13 商品、平準払保険 9 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		7	53.8%
	定額年金	2	15.4%
	変額終身	1	7.7%
	定額終身	4	30.8%
外貨建		6	46.2%
	定額年金	3	23.1%
	変額終身	0	0.0%
	定額終身	3	23.1%
合計		13	100.0%

(イ)平準払保険

	取扱商品数	取扱商品比率
年金保険	1	11.1%
終身保険	1	11.1%
がん保険	2	22.2%
医療保険	4	44.4%
収入保障保険	1	11.1%
就業不能保険	0	0.0%
合計	9	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。

③ｉＤｅＣｏ（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ｉＤｅＣｏも引き続きご提案を行っております。

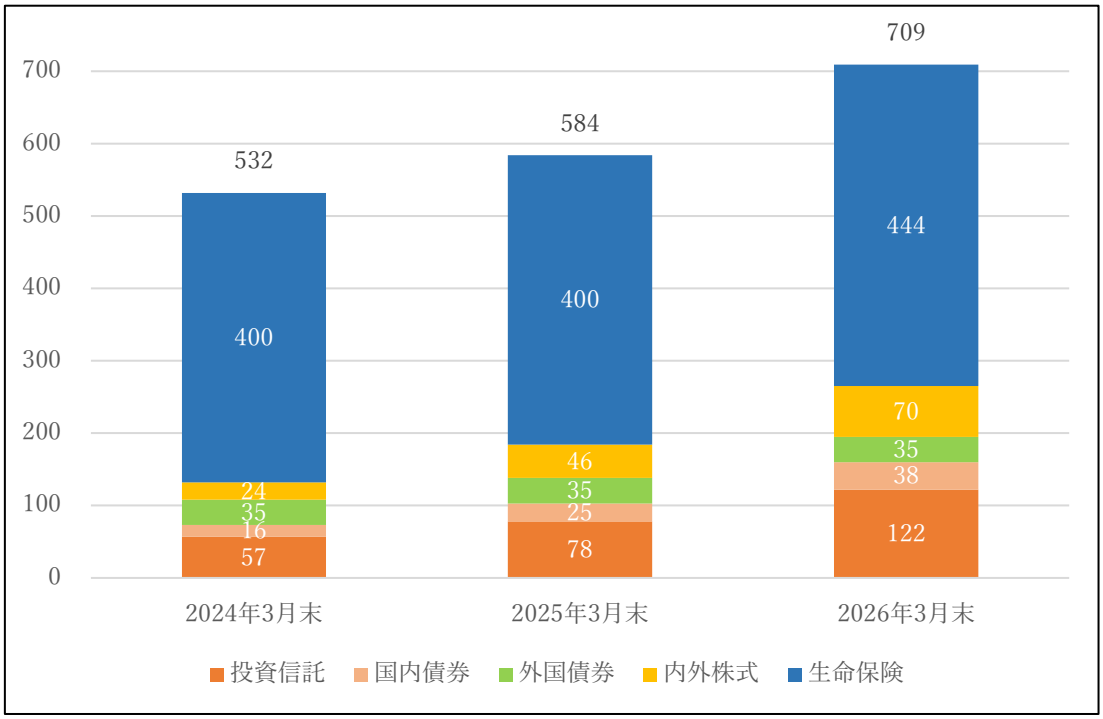
④不動産関連

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。

（７）成果指標

【保険業務、金融商品仲介業務等に係る残高の推移】　　**（単位：億円）**

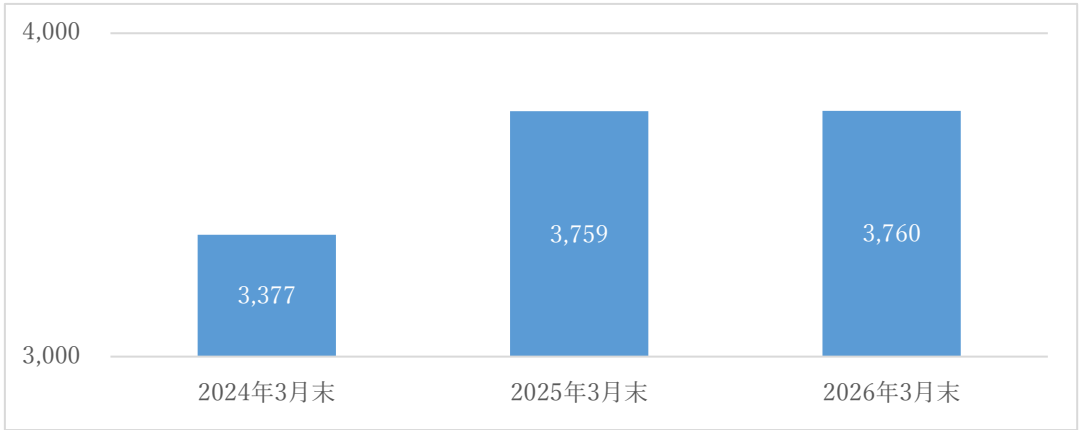
以下の商品の残高は前年度末より合計で 125 億円増加しております。



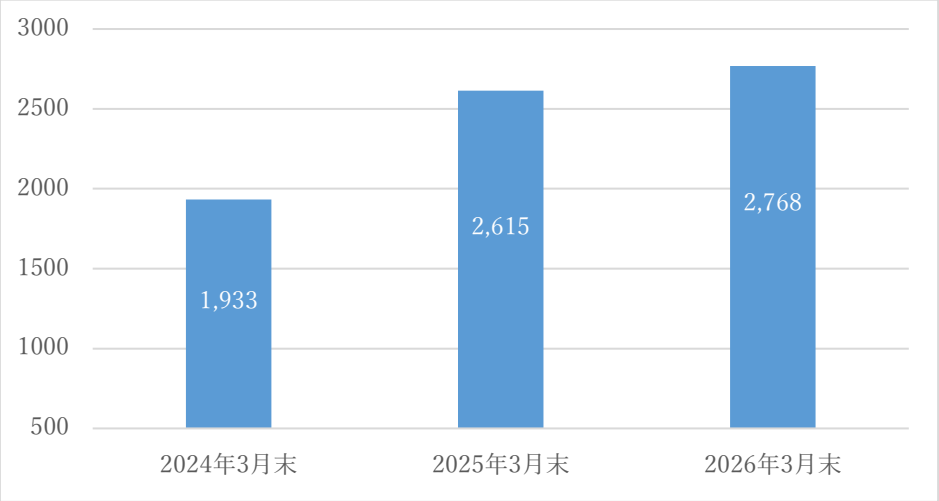
	2024 年 3 月末	2025 年 3 月末	2026 年 3 月末
生命保険	400	400	444
内外株式	24	46	70
外国債券	35	35	35
国内債券	16	25	38
投資信託	57	78	122
合計	532	584	709

※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。

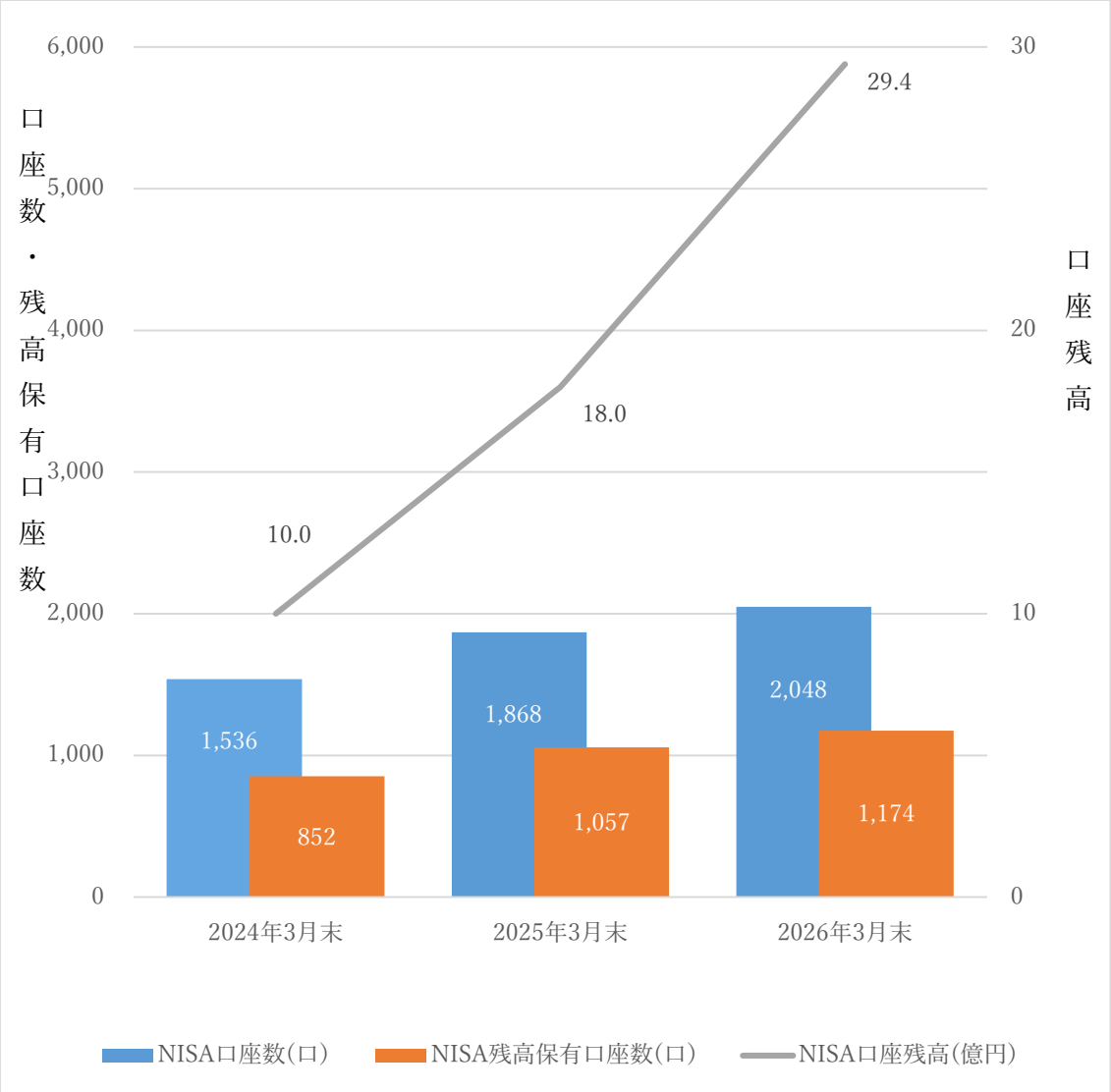
【個人預金残高の推移】　　**（単位：億円）**



【投資信託積立契約件数の推移】　　（単位：件）



【NISA口座の状況】　　（単位：口・億円）



【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）投資信託等の商品販売時に「お客さまと当行の利益が相反する可能性」について書面を用いて説明しております。

（５）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 57%、手数料収入は投資信託全体のうち 69%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）金融商品仲介業務等、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、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。2025 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 30%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せんが、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、十分な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したが、うち投資信託は 2025 年 12 月より使用開始の「利益相反の可能性」の書面と目論見書等での説明に変更いたしました。

（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ございませんが、以下のパッケージ化された商品を取扱っております。

①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

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。

②「運用」機能と「保障」機能を組み合わせた保険商品

重要情報シートにおいて、「運用」機能と「保障」機能を組み合わせた商品であることや、他の金融商品を個別に購入することにより類似の機能を得られる可能性について、ご説明しております。

③デリバティブを組み込んだ債券である仕組債

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ております。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商品の比較を行い、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。他社が組成する商品を販売開始する際には、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。想定されるお客さまの属性が、組成会社により当行に連携又は公表されている商品の場合は、それも踏まえて審議を行います。また、販売時にも個別にお客さまにふさわしい商品か確認しております。

（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ス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、インフレ対策、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など）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か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。2025 年度は既存の法人のお客さま 2 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。

（９）商品の組成会社である生命保険会社は、当行を含む各代理店からの情報に基づき想定顧客への販売状況を把握して検証を行い、検証結果は、代理店に提供し、対話に活用するとともに、今後の商品開発の改善や、プロダクトガバナンスの実効性を確保するための態勢整備・体制の高度化に向け活用する、ことを開始しております。当行も販売状況の提供を受け組成会社の取組みを把握しており、次回以降の商品採用の検討に活用します。

【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、顧客応対・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、各種研修等の充実を図るとともに、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 131 名、3 級取得者は 90 名で、従業員数に対する取得割合は 70%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。

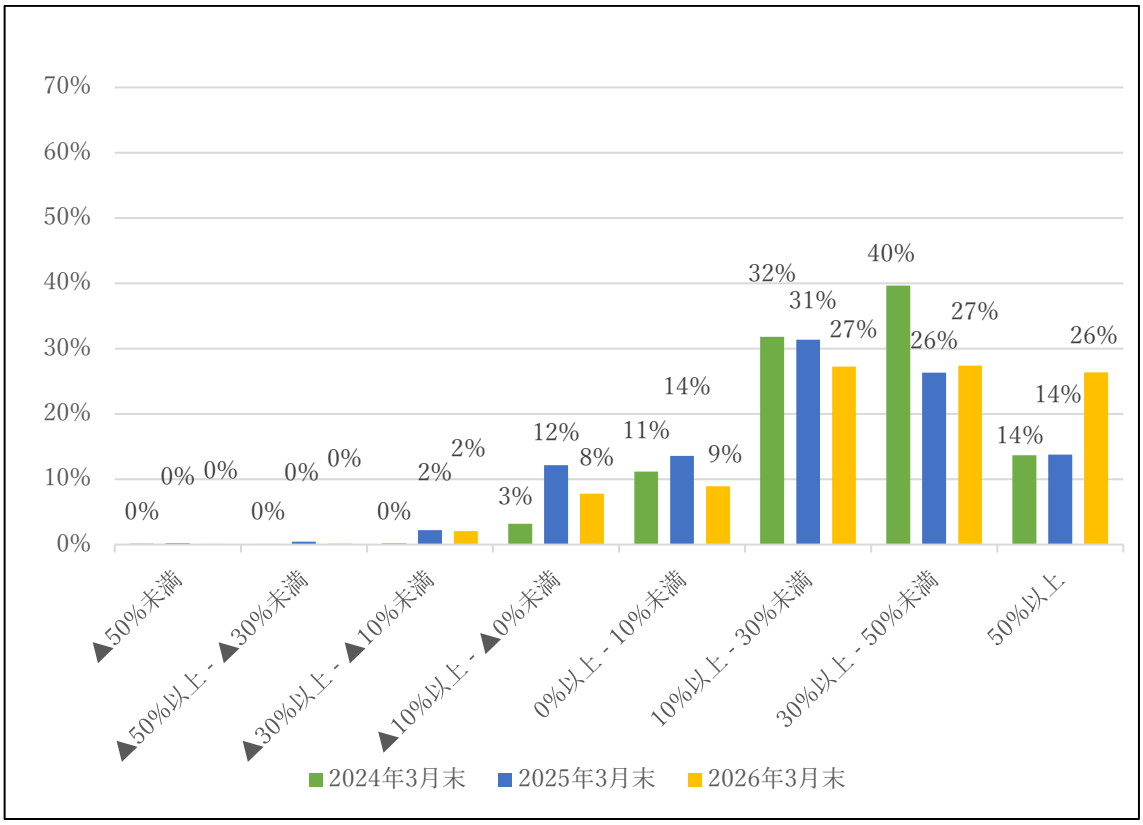
＜投資信託の販売会社における比較可能な共通ＫＰＩ＞

「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、2026 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】

2026 年 3 月末基準

運用損益プラスのお客さま	
2024年3月末	96%
2025年3月末	85%
2026年3月末	90%

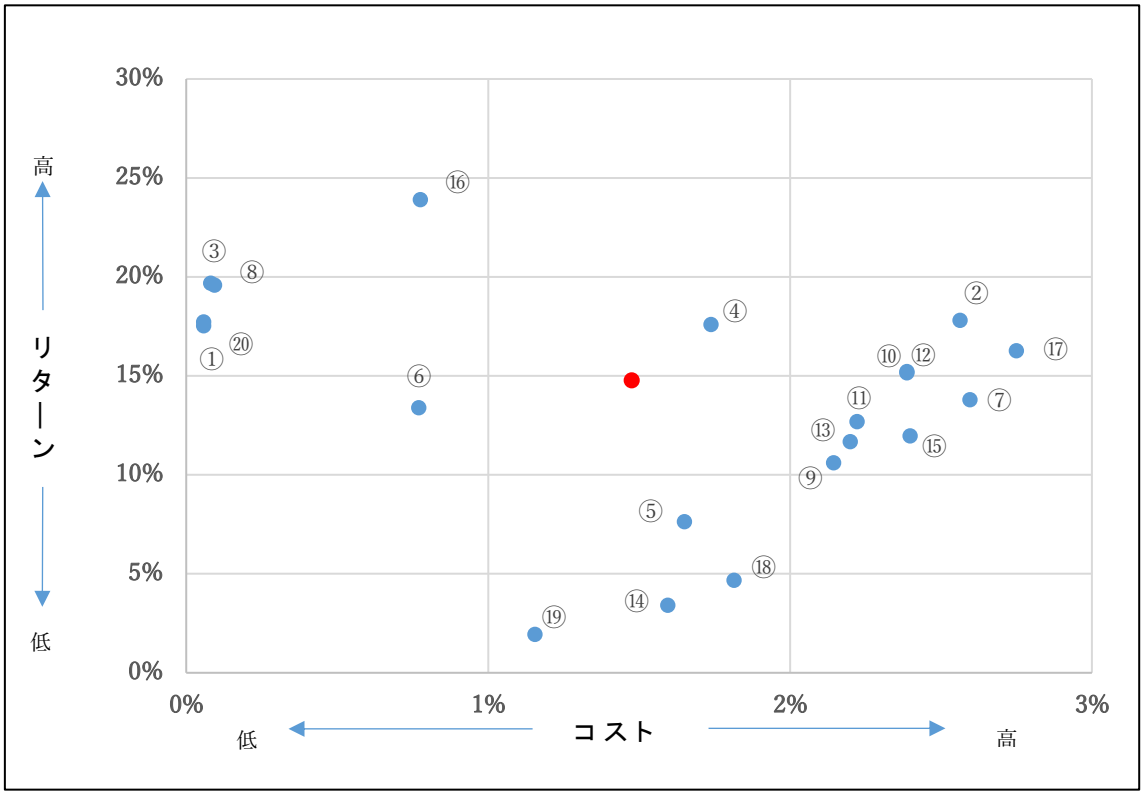


当行の仲介により株式会社ＳＢＩ証券において投資信託を保有している個人のお客さまにつきまして、基準日時点の保有投資信託にかかる運用損益（手数料控除後）を算出し、運用損益別に比率を示したものです。

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】

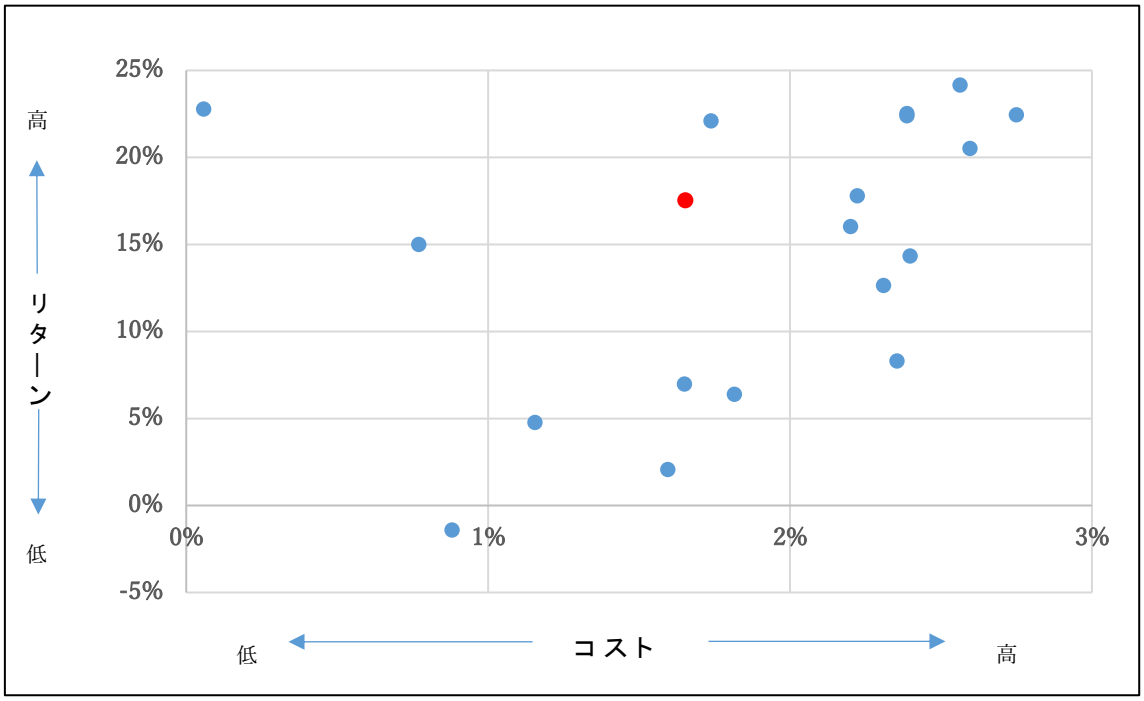
2026 年 3 月末基準



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

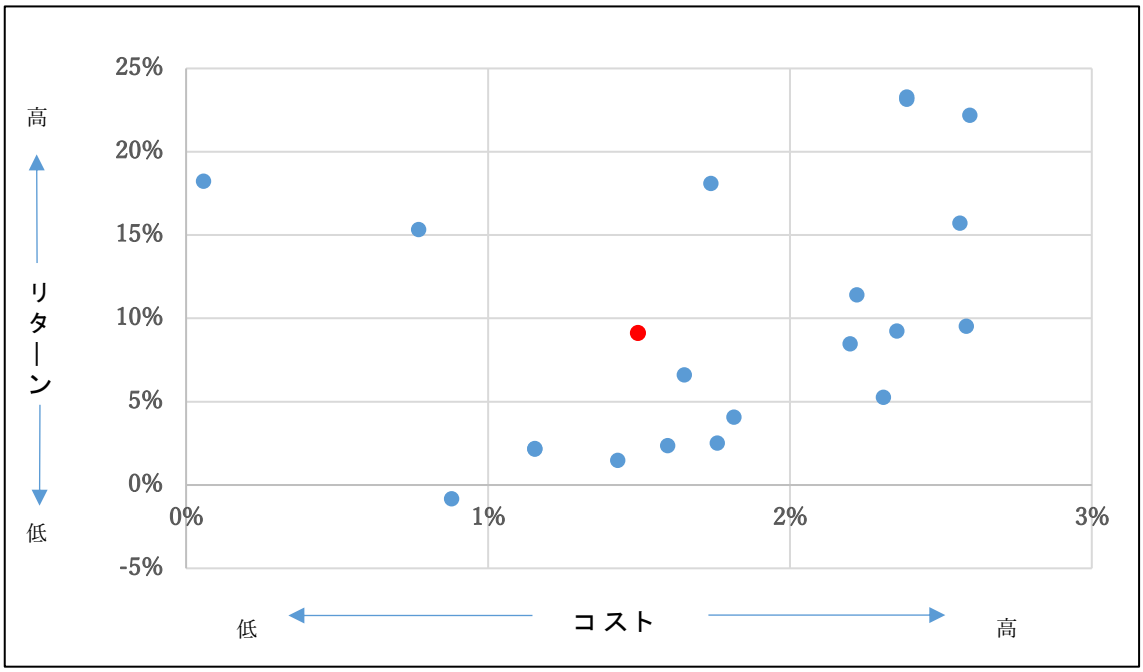
ＮＯ	銘柄名	コスト	リターン
①	ｅＭＡＸＩＳ　Ｓｌｉｍ　全世界株式（オール・カントリー）	0.06%	17.53%
②	インベスコ　世界厳選株式オープン＜為替Ｈなし＞（毎月決算型）	2.56%	17.80%
③	ｅＭＡＸＩＳ　Ｓｌｉｍ　米国株式（Ｓ＆Ｐ５００）	0.08%	19.68%
④	グローバル好配当株オープン	1.74%	17.59%
⑤	ＭＨＡＭトリニティオープン（毎月決算型）	1.65%	7.62%
⑥	ＭＨＡＭ株式インデックスファンド２２５	0.77%	13.38%
⑦	グローバル・ロボティクス株式ファンド（１年決算型）	2.60%	13.79%
⑧	ＳＢＩ・Ｖ・Ｓ＆Ｐ５００インデックス・ファンド	0.09%	19.58%
⑨	アジア・オセアニア好配当株ファンド（毎月決算型）	2.15%	10.61%
⑩	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信　Ｂコース	2.39%	15.22%
⑪	ラサール・グローバルＲＥＩＴファンド（毎月分配型）	2.20%	11.66%
⑫	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信　Ｄコース	2.39%	15.15%
⑬	ダイワ・ＵＳ－ＲＥＩＴ・オープン（毎月決算型）Ｂコース	2.22%	12.69%
⑭	ワールド・ソブリンインカム（十二単衣）	1.60%	3.41%
⑮	フィデリティ・ＵＳハイ・イールド（毎月）Ｂ（ヘッジなし）	2.40%	11.95%
⑯	ｉＦｒｅｅＮＥＸＴ　ＦＡＮＧ＋インデックス	0.78%	23.91%
⑰	ｎｅｔＷＩＮ　ＧＳテクノロジー株式ファンド　Ｂ（ヘッジなし）	2.75%	16.26%
⑱	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%	4.67%
⑲	Ｏｎｅ　Ｊ－ＲＥＩＴインデックスファンド（毎月決算型）	1.16%	1.94%
⑳	ｅＭＡＸＩＳ　Ｓｌｉｍ　全世界株式（除く日本）	0.06%	17.72%
残高加重平均値（●印）		1.48%	14.77%

2025 年 3 月末基準



残高加重平均値（●印）	コスト	リターン
	1.65%	17.54%

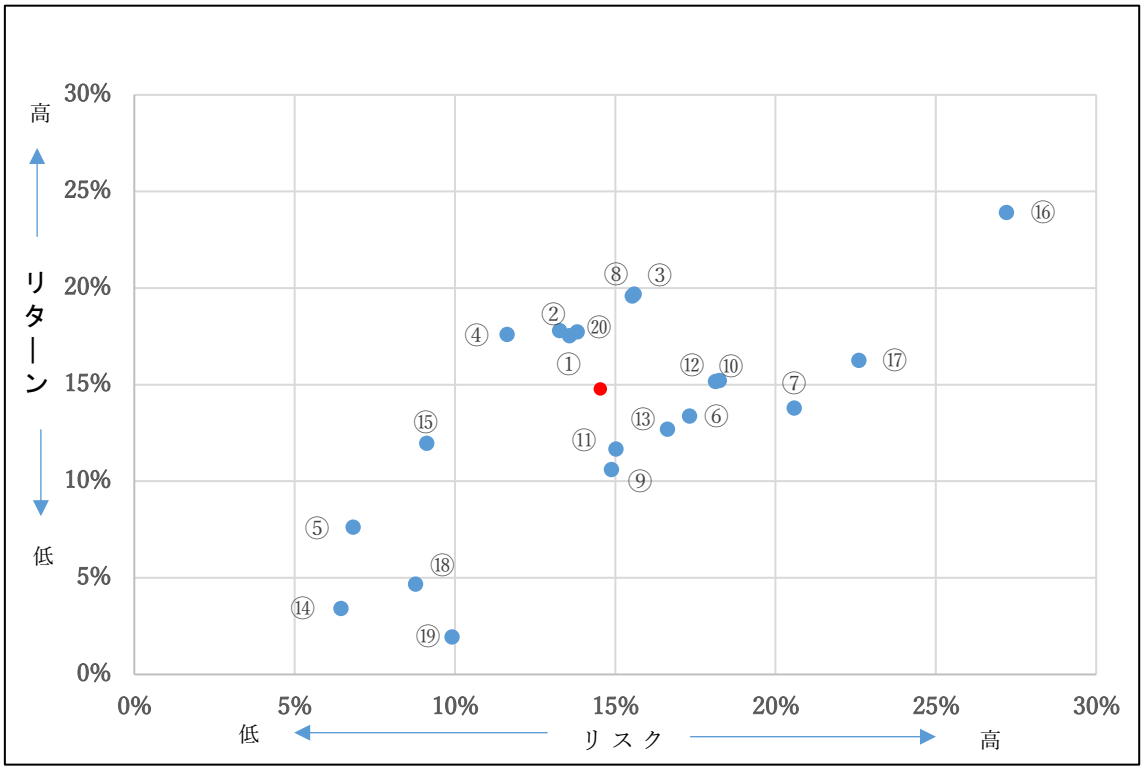
2024 年 3 月末基準



残高加重平均値（●印）	コスト	リターン
	1.50%	9.11%

【投資信託の預り残高上位 20 銘柄のリスク・リターン】

2026 年 3 月末基準



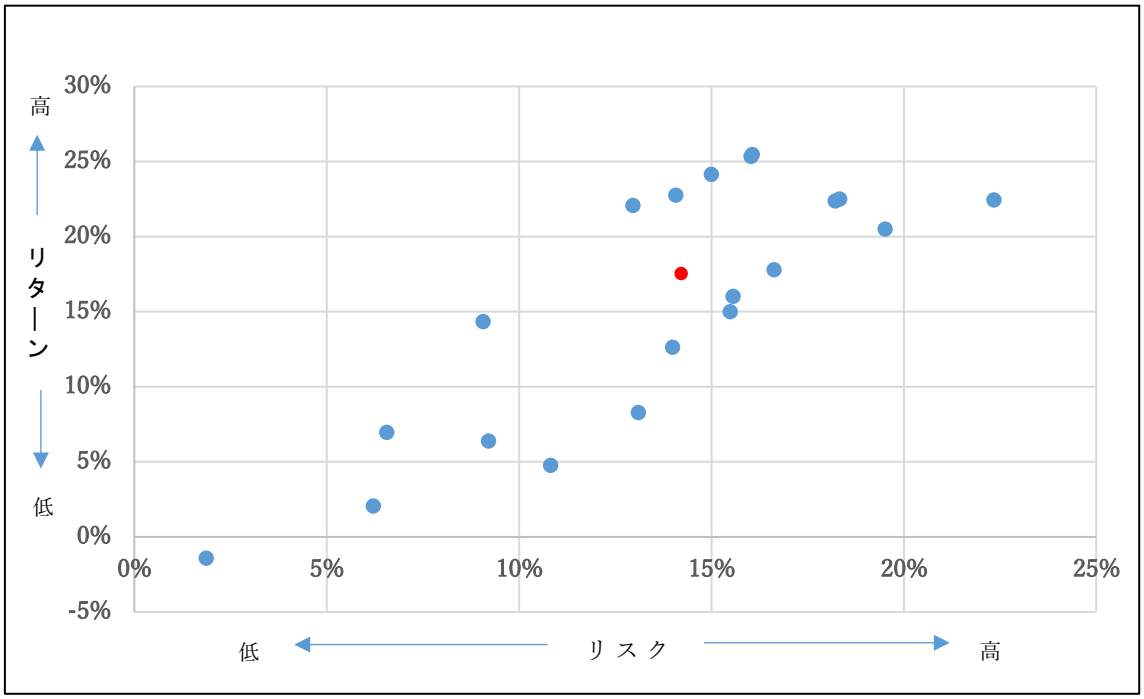
設定後 5 年以上の投資信託の預り残高上位 20 銘柄について、銘柄ごとのリスクとリターンの関係を示した指標です。（●印は残高加重平均値）

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）

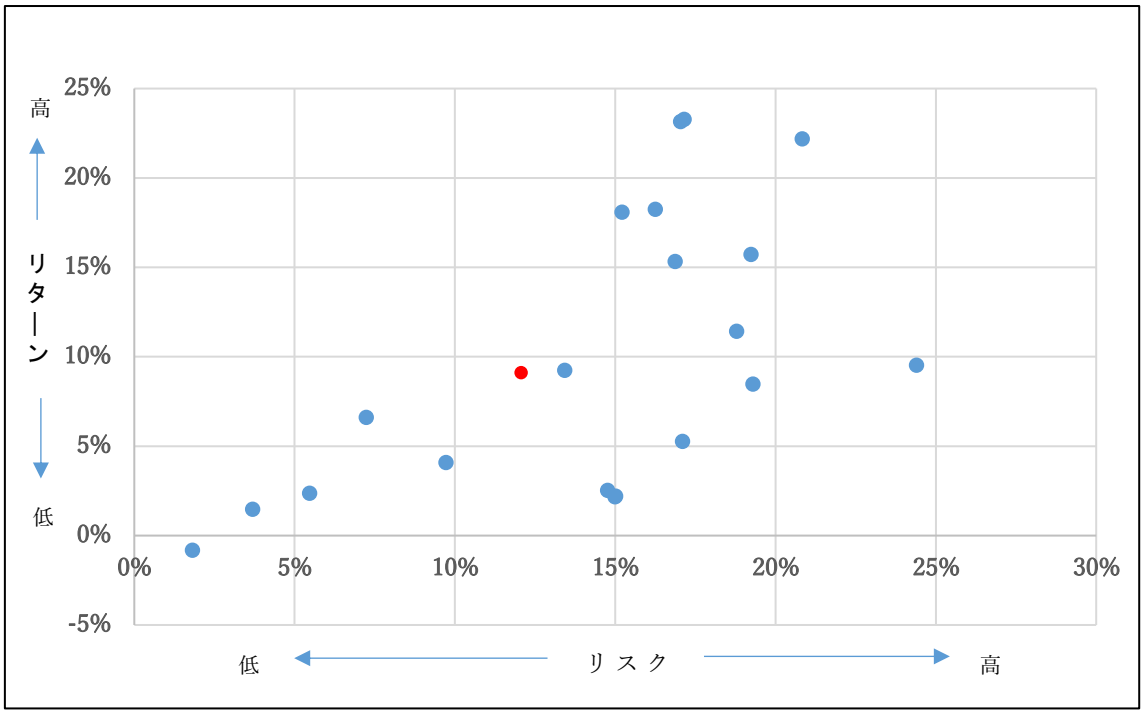
ＮＯ	銘柄名	リスク	リターン
①	ｅＭＡＸＩＳ　Ｓｌｉｍ　全世界株式（オール・カントリー）	13.58%	17.53%
②	インベスコ　世界厳選株式オープン＜為替Ｈなし＞（毎月決算型）	13.27%	17.80%
③	ｅＭＡＸＩＳ　Ｓｌｉｍ　米国株式（Ｓ＆Ｐ５００）	15.59%	19.68%
④	グローバル好配当株オープン	11.63%	17.59%
⑤	ＭＨＡＭトリニティオープン（毎月決算型）	6.82%	7.62%
⑥	ＭＨＡＭ株式インデックスファンド２２５	17.32%	13.38%
⑦	グローバル・ロボティクス株式ファンド（１年決算型）	20.58%	13.79%
⑧	ＳＢＩ・Ｖ・Ｓ＆Ｐ５００インデックス・ファンド	15.54%	19.58%
⑨	アジア・オセアニア好配当株ファンド（毎月決算型）	14.88%	10.61%
⑩	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信　Ｂコース	18.24%	15.22%
⑪	ラサール・グローバルＲＥＩＴファンド（毎月分配型）	15.03%	11.66%
⑫	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信　Ｄコース	18.12%	15.15%
⑬	ダイワ・ＵＳ－ＲＥＩＴ・オープン（毎月決算型）Ｂコース	16.63%	12.69%
⑭	ワールド・ソブリンインカム（十二単衣）	6.45%	3.41%
⑮	フィデリティ・ＵＳハイ・イールド（毎月）Ｂ（ヘッジなし）	9.12%	11.95%
⑯	ｉＦｒｅｅＮＥＸＴ　ＦＡＮＧ＋インデックス	27.20%	23.91%
⑰	ｎｅｔＷＩＮ　ＧＳテクノロジー株式ファンド　Ｂ（ヘッジなし）	22.60%	16.26%
⑱	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン（毎月分配型）	8.77%	4.67%
⑲	Ｏｎｅ　Ｊ－ＲＥＩＴインデックスファンド（毎月決算型）	9.91%	1.94%
⑳	ｅＭＡＸＩＳ　Ｓｌｉｍ　全世界株式（除く日本）	13.81%	17.72%
残高加重平均値（●印）		14.54%	14.77%

2025 年 3 月末基準



残高加重平均値（●印）	リスク	リターン
	14.22%	17.54%

2024 年 3 月末基準



残高加重平均値（●印）	リスク	リターン
	12.07%	9.11%

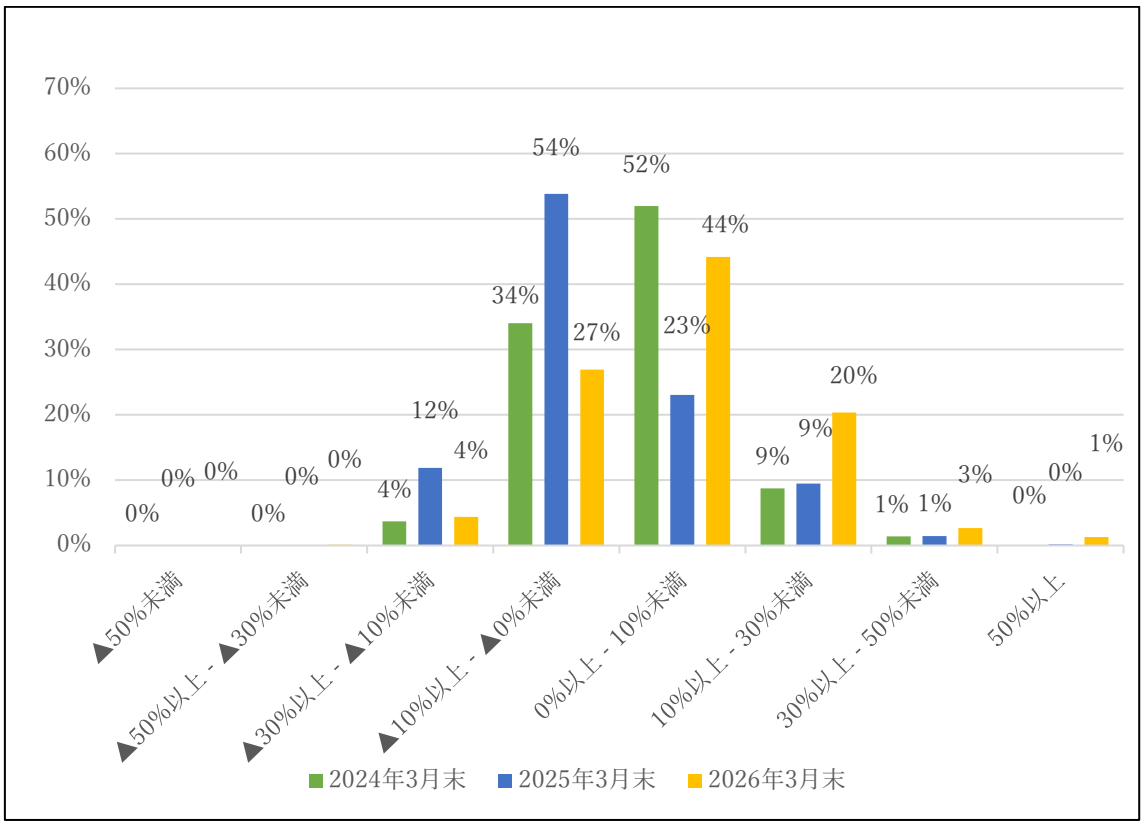
＜外貨建保険の販売会社における比較可能な共通ＫＰＩ＞

「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、2026 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】

2026 年 3 月末基準

運用評価プラスのお客さま	
2024 年 3 月末	62%
2025 年 3 月末	34%
2026 年 3 月末	68%



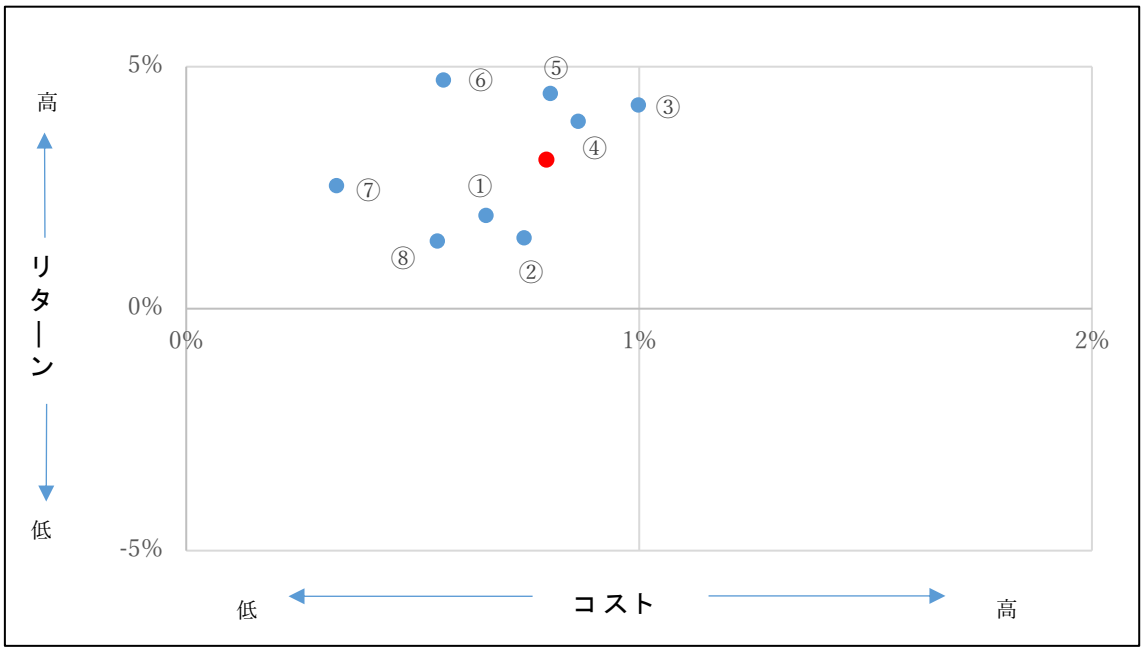
当行が保険募集を行ったご契約のうち、個人のお客さまの外貨建一時払保険の契約につきまして、基準日時点の保有契約の運用評価を算出し、運用評価別に比率を示したものです。

※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多くあります。

※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】

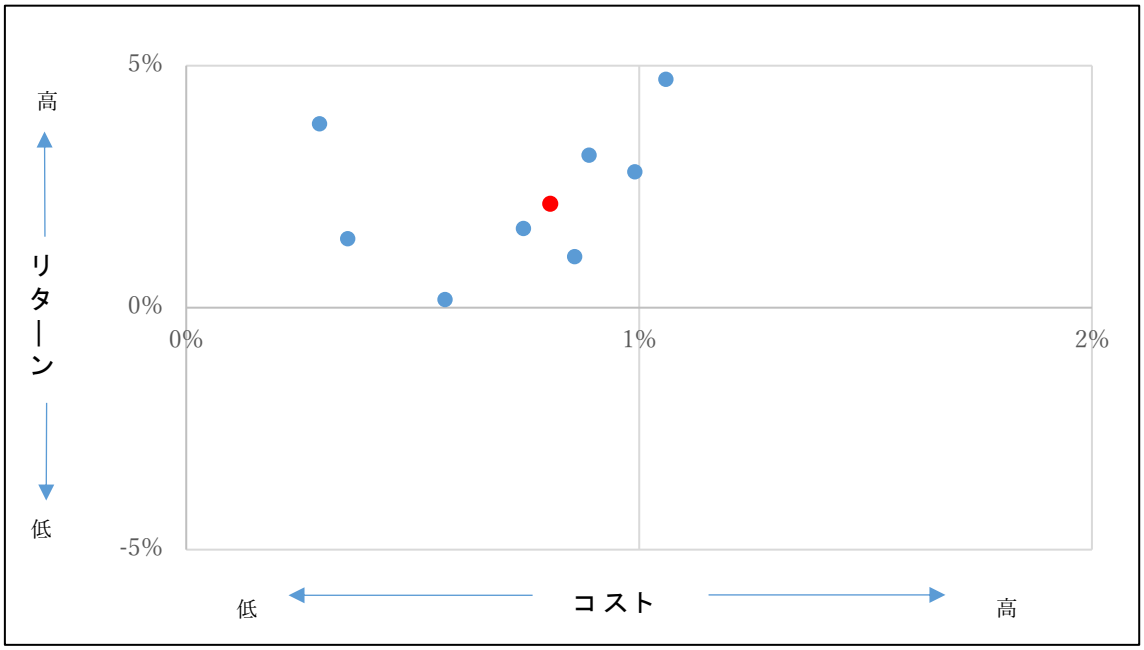
2026 年 3 月末基準



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）

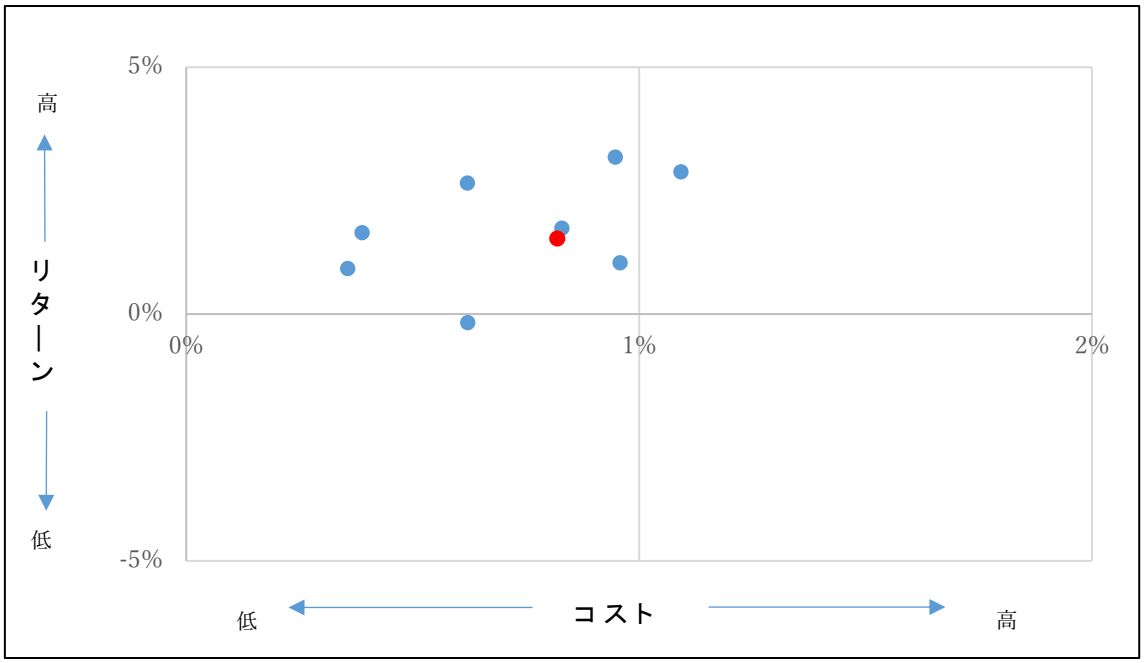
ＮＯ	銘柄名	コスト	リターン
①	えがお、ひろがる	0.75%	1.47%
②	しあわせ、ずっと	0.66%	1.93%
③	しあわせ、ずっと２	1.00%	4.21%
④	しあわせ、ずっとＮＺ	0.87%	3.87%
⑤	たのしみ、ずっと	0.80%	4.45%
⑥	みらい、そだてる	0.57%	4.73%
⑦	モンターニュ２	0.33%	2.54%
⑧	やさしさ、つなぐ	0.55%	1.40%
加重平均値（●印）		0.80%	3.08%

2025 年 3 月末基準



加重平均値（●印）	コスト	リターン
	0.80%	2.15%

2024 年 3 月末基準



加重平均値（●印）	コスト	リターン
	0.82%	1.53%

掲載・更新年月日：　2026年6月30日

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	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/2026/06/nr20260630.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	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)、(5)
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〉(4) ・〈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。	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〉 3.	・【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〉(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)
	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。	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〉 10.	・【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〉(9)
	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。	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〉 10.	・【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〉(9)
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６　従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】 ・〈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枠組み等】 ・〈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枠組み等】 ・〈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枠組み等】 ・〈取組状況6〉
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。	非該当	・【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〉 3.	・【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〉(3)
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。	非該当	・【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〉 3.	・【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〉(3)
	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。	非該当	・【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〉 3.	・【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〉(3)
	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。	非該当	・【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〉 3.	・【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〉(3)

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
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。	非該当	・【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〉　3.	・【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〉（3）
	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。	非該当	・【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〉　3.	・【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〉（3）
	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。	非該当	・【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〉　3.	・【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〉（3）
	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。	非該当	・【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〉　3.	・【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〉（3）
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。	非該当	・【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〉　3.	・【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〉（3）
	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。	非該当	・【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〉　3.	・【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〉（3）
	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。	非該当	・【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〉　3.	・【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〉（3）
	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 。	非該当	・【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〉　3.	・【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〉（3）
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。	非該当	・【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〉　3.	・【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〉（3）
	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。	非該当	・【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〉　3.	・【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〉（3）
	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。	非該当	・【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〉　3.	・【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〉（3）

【照会先】

部署	営業推進グループ　内田
連絡先	0852-24-1241

以上