

お客さま本位の業務運営の実践に向けた取組状況について

2025年度



2026年6月作成

地域を未来に -TUNAGU-



- 三島信用金庫では、経営理念である「共存同栄」に基づき、お客さまの資産形成・資産運用に関する「お客さま本位の業務運営取組方針」を制定しております。
- お客さまに「安心・安全で、良質なサービス」をお届けできるよう「お客さま本位の業務運営」の実現に向けて取り組むとともに、取組状況を定期的に公表しております。

投資信託の販売状況について



三島信用金庫では、資産形成をご希望されるお客さまのニーズや状況に合った商品提案をしています。資産形成に効果的である長期・積立・分散投資の提案をしており、引き続き積立投信の販売件数および金額が増加しました。

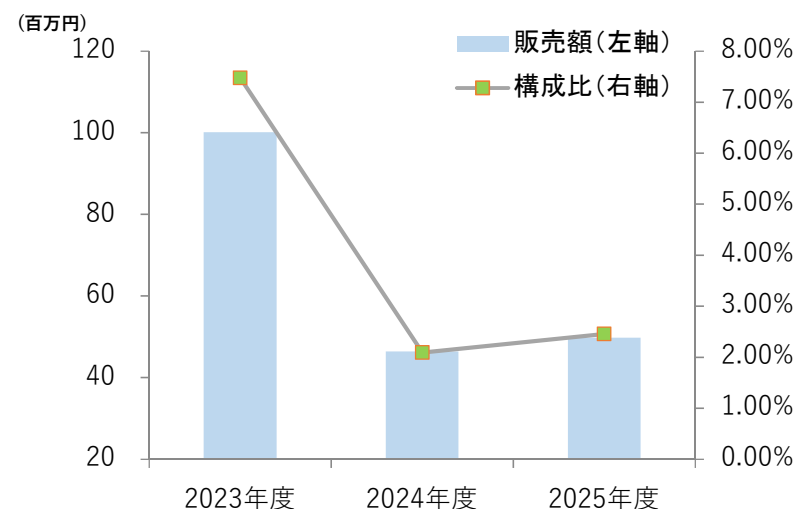
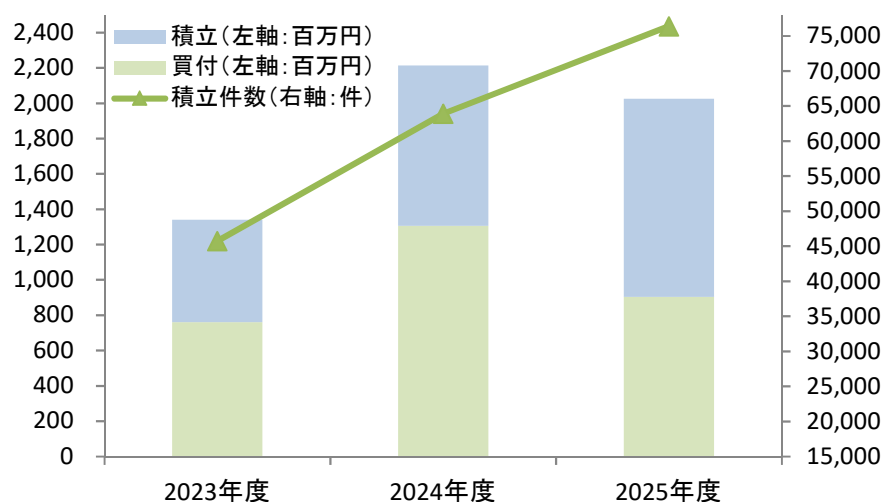
市場相場が大きく変動する中で買付よりも積立投信を選択するお客さまが増加しています。投信販売額が減少した要因としては、個人向け国債の金利が上昇したことから、投資信託よりも元本保証のある個人向け国債を購入する傾向が強まったことによるものです。

● 投信販売額と積立投信の販売件数

	2023年度	2024年度	2025年度
販売額	1,339百万円	2,214百万円	2,025百万円
うち積立	580百万円	908百万円	1,122百万円
うち積立件数	45,743件	63,921件	76,410件

● 毎月分配型の販売額・構成比

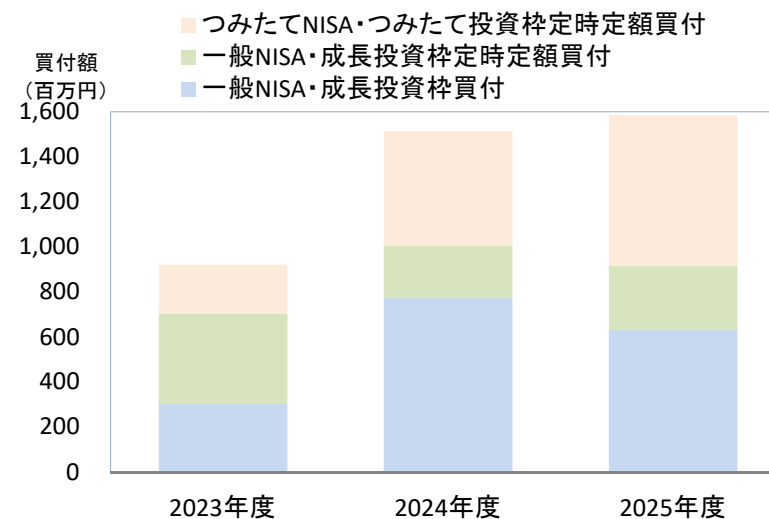
	2023年度	2024年度	2025年度
販売額	100百万円	46百万円	49百万円
構成比	7.47%	2.09%	2.45%



NISAの取扱状況



	2023年度	2024年度	2025年度
NISA投信販売額	922百万円	1,517百万円	1,587百万円
(うち積立投信)	401百万円	744百万円	957百万円
(うちつみたてNISA・投資枠)	220百万円	511百万円	671百万円



年齢層別の口座数・評価金額

年齢層	顧客数 (口座数)	評価金額 (百万円)
20才未満	22	41
20才代	198	116
30才代	291	328
40才代	642	864
50才代	1,274	2,151
60才代	1,363	2,942
70才代	738	2,262
80才代	85	289
90才代	4	6
法人・団体等	13	55





投信インターネットサービス（IS）の状況



	2023年度	2024年度	2025年度	前年度比
I S 取引口座数	2,526口座	3,445口座	4,245口座	+800口座
I S 買付件数	463件	974件	1,064件	+90件
I S 定時定額（契約・解約）	1,004件	933件	1,033件	+100件
I S 買付金額	223百万円	638百万円	462百万円	△176百万円

<期待効果と現状の評価>

多様な販売チャネルの確保・店頭閉店時の受付サービス提供

- ・お客さまの利便性向上のためインターネットでの販売をご案内しており、インターネットを介しての取引件数が増加しました。
- ・IS買付件数は1,064件で、総買付件数1,565件に対して67.9%で、前年に引き続き利用件数は高水準となりました。
- ・IS買付金額は462百万円で、店頭・IS買付合計金額903百万円に対して51.2%となりました。
- ・お客さまの裾野が広がるも少額取引が多く、買付金額は前年度比減少しました。
- ・アプリ（非対面）による投信口座等受付件数は45件でした。

<対応状況>

- ・投信インターネットサービス、アプリ（非対面）での投信口座・N I S A口座開設サービスなど、お客さまの周知に努め、利用を促進します。
- ・2024年4月より投信インターネットサービス利用時の一般買付について、購入時手数料を通常より30%引下げを引き続き実施しています。
- ・顧客保護の観点から、75歳以上のお客さまによるI S取引については、モニタリングの強化を図っています。

アフターフォローの実施状況



金融商品や各種サービスをご購入・ご利用いただいた後も、お客さま一人ひとりに寄り添ったサービスの提供に努めています。

三島信用金庫では、預かり資産保有先のお客さまに対し、定期的なアフターフォローを行っています。2025年度は、運用状況・投資環境等を踏まえ、下記のアフターフォローを行いました。

● 2025年度アフターフォロー実施状況

・ 合計取得金額300万円以上のすべてのお客さま	526回
・ 投資信託を保有の75歳以上のお客さま	351先
・ 外貨建保険をご契約のお客さま	107先

- ・ 預かり資産を保有しているお客さまに対し、運用状況やマーケット情報、セミナー案内などの情報提供を実施しました。
- ・ 対面だけでなく、電話やWebによるフォローを行いました。
- ・ マーケットが不安定な時には、その要因を丁寧にお伝えし、お客さまに寄り添ったアフターフォローを実施しました。

<商品販売後の検証実施内容>

当金庫は、法令等の遵守、お客さまにふさわしい金融商品・サービスの提案・販売等を行っているかなど、下記の項目において検証を行っています。

- ・ 面談内容（お客さまの意向や質疑など）を当金庫のデータベースに記録・検証
- ・ 各種アフターフォローの実施状況および実施内容の検証
- ・ 投資信託における短期売買・乗換（勧誘）
- ・ 生命保険早期解約時の理由および妥当性
- ・ 与信取引先への販売 ・ 高齢顧客に対する勧誘ルールの遵守状況

利益相反の適切な管理



利益相反管理方針」に基づき、お取引における利益相反の可能性について、正確に把握し、懸念がある場合は適切に管理します。

- ・三島信用金庫は、信用金庫法および金融商品取引法等を踏まえ、お客さまとの取引にあたり、本方針および当金庫が定める庫内規則に基づき、お客さまの利益が不当に害されるおそれのある取引を適切に管理し、お客さまの利益を保護するとともに、お客さまからの信頼を向上させるため、適正な業務を遂行しております。

※「利益相反管理方針」を当金庫ホームページに公表しています。

https://www.mishima-shinkin.co.jp/declaration/conflict_interest/

- ・金融商品の販売においては、お客さまに安心感・満足感をもってお取引いただくために、お客さまのニーズにあった適切な商品をご案内しており、当金庫の関連会社あるいは特別に親しい関係にある投信会社や保険会社はございません。
- ・当金庫では、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、利益相反のおそれのある取引の特定および利益相反管理を一元的に行い、適切に管理しております。

重要な情報のわかりやすい提供・手数料等の明確化



金融商品・サービスのしくみや特徴について、販売用資料やラインアップなどを活用し、お客さまの立場に立った、わかりやすい情報提供に努めています。

- ・金融商品・サービスの販売・推奨・提案を行うにあたり、商品の特性やリターン・リスク、お取引の条件、手数料等の費用、選定理由など、お客さまの投資判断に影響を与える重要な情報について、販売用資料やツールを利用してご説明しています。
- ・また、当金庫ホームページにも、ライフプランに沿ったご案内や資産運用をサポートするコンテンツ、重要情報シートなどをご提供しています。
- ・複数の金融商品をパッケージ化した商品の販売は行っておりません。

○重要な情報については、以下の資料やツールを利用しています。

- ・投資信託商品ラインアップ（HP）
- ・取扱保険商品のご案内
- ・投資信託説明書（交付目論見書）
- ・商品概要書
- ・契約締結前交付書面
（契約概要/注意喚起情報）
- ・パンフレット
- ・設計書（保険）
- ・資産運用サポートメニューコンテンツ
「さんしん マネープラン」
- ・重要情報シート（個別商品編・金融事業者編）

重要な情報のわかりやすい提供



あなたにおすすめの投資信託はやや堅実派の投資信託です。

債券債券やバランス型の投資信託が中心となります。(リスクデグリー2のファンド)

やや堅実派

無リスク やや堅実派 標準派 やや積極派 積極派

さんしんライフプラン

ライフプランとは、人生の各段階で必要となる資金を、あらかじめ計画的に準備しておくことです。ライフプランは、人生の各段階で必要となる資金を、あらかじめ計画的に準備しておくことです。

START!

就職 結婚 子育て・教育 マイホーム

しんきん インデックスファンド225 ★★

運用会社名: しんきんアセットマネジメント投資

運用会社開示資料

ネット 店舗 確立可 成長投資枠

基準価額 前日比 純資産総額 分類 リスクデグリー

48,271円 -148円 (0.31%) 95,291百万円 国内大型グロース 4 (やや高い)

2026年06月02日 評価基準日 2026年04月30日

組み立てチャートはこちら

ファンドの特色

わが国の金融商品取引所上場銘柄のうち、日経平均株価に採用された225銘柄を主要投資対象とする。投資成果を日経平均株価にできるだけ連動させるため、日経平均株価採用銘柄のうち200銘柄以上への等株数投資を行う。株価指数先物取引を含めて株式組入比率は原則として高位を維持。1月決算。

分配金履歴

決算頻度: 1年

2026年01月13日 270円 2020年01月14日 190円

2025年01月14日 190円 2019年01月15日 0円

2024年01月15日 180円 2018年01月15日 140円

2023年01月13日 0円 2017年01月13日 180円

2022年01月13日 0円 2016年01月13日 20円

2021年01月13日 190円 2015年01月13日 100円

設定元割戻分配金 1,990円

さんしん マネープラン

未来の自分のために今、考えよう

三島信用金庫

三島信用金庫ホームページ

資産運用

サポートメニューコンテンツ 「さんしん マネープラン」

重要情報シート (金融事業者編)

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販売仲介をする者です)	
金融機関名	三島信用金庫
登録番号	登録金融機関 東海財務局長 (登金) 第68号
加入協会	未加入
当金庫の概要を記したウェブサイト	http://www.mishima-shinkin.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種類は次のとおりです)		
預金 (投資性なし)	○	預金 (投資性あり) ×
国内株式	×	外国株式 ×
円建債券	○※1	外貨建債券 ×
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) ○※2

※1 個人向け国債 ※2 保険代金としての取扱い

3. 商品ラインナップの考え方 (商品ラインナップのコンセプトは次のとおりです)	
● 当金庫は、お客さまの金融知識や資産状況、取引の目的等に応じた適切な商品をご提供できるよう、お客さまのライフステージ、ライフイベントに適した商品をご用意しています。	
● 社会環境の変化、お客さまのニーズの変化に合わせ、お客さまにとって魅力的な商品のラインナップとなるよう、定期的にラインナップの見直しを行っています。	
● 商品のご提案にあたっては、お客さま一人ひとりのご意向・ライフプラン等をお聞かせいただき、適切な商品・サービスをご案内します。	

4. 支店・相談窓口	
当金庫 お客さま相談窓口	電話 0120-775-501 当金庫営業日の9時~17時
上記以外の相談窓口	全国しんきん相談所 電話 03-3517-5825 東京弁護士会 電話 03-3581-0031 第一東京弁護士会 電話 03-3595-8588 第二東京弁護士会 電話 03-3581-2249 静岡県弁護士会 電話 055-931-1848
金融庁金融サービス利用者相談室	電話 0570-016811 (03-5251-6811) 2024年3月現在

お客さまにふさわしいサービスの提供（１）



お客さま一人ひとりのご意向・ニーズを伺ったうえで、適切な商品・サービスをご案内します。
商品性やお客さまのポートフォリオを充実させるため、毎年、商品の見直しを行っています。

○保険

種類				取扱数
一時払	個人年金			1
	終身	定額	円建	2
			外貨建	1
			通貨選択	1
		小計		4
	変額			0
	一時払合計			5
平準払	個人年金	定額	円建	1
			外貨建	0
			通貨選択	0
		小計		1
	終身	定額	円建	0
			外貨建	0
			通貨選択	0
	小計			0
	定期			0
	がん			1
	医療			1
	小計			2
	平準払合計			3

○投資信託

投信ラインアップ				
	地域	取扱数	対面・ネット	ネット専用
バランス	国内	-	-	-
	内外	9	7	2
債券	国内	-	-	-
	海外	3	3	-
	内外	2	-	2
株式	国内	11	9	2
	海外	13	9	4
	内外	8	7	1
リート	国内	3	1	2
	海外	1	1	-
	内外	1	-	1
その他		1	1	-
小計		52	38	14
販売停止中		6	-	-
合計		58	38	14

2025年度 新規取扱投資信託
One国内株オープン (ネット専用)
海外消費関連日本株ファンド (対面・ネット)
三菱UFJ NASDAQオープンBコース (ネット専用)
たわらノーロード S&P500 (対面・ネット)
netWIN GSテクノロジー株式ファンドBコース ・為替ヘッジなし (対面・ネット)

※新NISA対象外で買付のない5ファンドを停止しました。

※当金庫は、金融商品の組成には携わっておりません。

※お客さまにふさわしい商品・サービスの提供に向けて、組成会社との情報連携を図っております。

お客さまにふさわしいサービスの提供（2）



地域のお客さまを対象とした各種セミナーや、地域の次世代を育む取組みとして、学生世代を対象とした「金融教室」などを行いました。

セミナー内容	実施回数
親子セミナー「夏休み お金の教室」	1 回
職域セミナー	4 1 回
終活・相続セミナー	3 回
金融教室	1 7 回

● 夏休み お金の教室

- ・小学生対象の金融教育と保護者向けに資産運用セミナーを同時開催

※ 高校生に対するアントレプレナーシップ教育

- ・地元3高校の「総合的な探求の時間」で高校生の起業プラン策定を支援

遺産相続をスムーズに！
三島信用金庫
終活・相続セミナー

参加費 無料
定員20名

第1回〈終活セミナー〉
資産管理をみえる化しよう、今日から始める「終活」

第2回〈相続セミナー〉
残される方のため、一緒に学んでみませんか？

第3回〈信託セミナー〉
資産凍結リスクを防ぐ「家族信託」

～開催場所・開催日程～
三島信用金庫本部4階会議室
(長泉町下土狩9-6-3)

第1回：令和7年 9月5日（金）10:30～11:30
第2回：令和7年10月3日（金）10:30～11:30
第3回：令和7年11月7日（金）10:30～11:30

①3回すべて参加がお申込みの条件ではありません
②第1回参加の方はエンディングノートがもらえます

セミナー講師
第1回・第2回
アソシエイト 中野 幸恵 氏
三島信用金庫本部 企画・マーケティンググループ
土田 孝幸 氏 丸山 浩典 氏
第3回
トリニティ・タレント・コネクト 株式会社
アソシエイト 宮崎 誠 氏
部長 佐藤 浩典 氏

お問合せ・お申込み
三島信用金庫ライフサポート部
電話・メール・Web
055-973-5668
受付時間 9:00～17:00(土日祝日除く)

※お申込みは下記QRコードで
お申込みください
※お申込みの際は、本信用金庫の事務
バーコードをご提示ください

- ・地域のお客さまの「資産形成・資産運用」のきっかけとなるよう、専門の外部講師によるセミナーや職員による職場でのセミナーなど、資産運用の必要性やNISA、信託、相続をテーマに開催しました。
- ・今後も地域のお客さまのお役に立つセミナーや金融教室などを行っていきます。

※アントレプレナーシップ教育…変化の激しい社会において、自ら課題を見つけ出し、新たな価値を創り出していく精神や能力を育成する教育

● 資産管理・資産承継の商品・サービス

さんしん

職員に対する適切な動機付けの枠組み（１）



「安心・安全で、良質なサービス」をお届けする「人財」を育成するための研修を実施しています。

継続的な職員向け研修・教育

研 修	実施回数
階層別研修（入庫年数）	5 回
対面・WEB勉強会（商品・市場環境等）	2 4 回
ライフアドバイザー集合研修	4 回
コンプライアンスに係る各種研修	3 4 回
マナー・ローンダリング防止研修	4 0 回

- ・全職員を対象に「顧客本位の業務運営」をテーマとした勉強会を実施しました。
- ・三島信用金庫が公表している「お客さま本位の業務運営取組方針」について、全職員を対象に「コンプライアンス研修」を行い企業文化として「お客さま本位の業務運営」を定着するよう努めています。

<研修について>

- ・職員の担当業務や職責別の階層に応じた研修を行うことで、お客さまにとってより良い提案を考え、行動する職員を育成します。
- ・営業店ごとの勉強会により、営業店職員へのサポート・育成に努めています。
- ・各専門の外部講師による月 1 回のWEB勉強会を実施し、商品性や市場環境等に関する専門的知識習得に努めています。
- ・商品内容を学ぶ動画コンテンツ等を常時庫外閲覧システムへ掲載し、自己啓発の環境整備に努めています。
- ・通期にわたりコンプライアンス関連の研修を実施しています。
- ・『犯罪収益移転危険度調査書』および『疑わしい取引の届け出の分析結果』に基づき作成したリスク評価書について、全職員に向けた研修を実施し、当金庫の営業特性を周知しました。また、マネロンガイドラインのFAQ項目について、当金庫が定める規程・要領に反映し、その内容について研修を実施しました。

職員に対する適切な動機付けの枠組み（２）



情報の提供、商品の提案に際し、より適切なコンサルティングサービスの提供を目指し、高度な知識や資格を備えた「人財」を育成します。

FP資格保有者（ファイナンシャルプランナー）

- ・お客さまのライフスタイルや経済環境を踏まえ、家族状況、収入と支出の内容、資産状況などをもとに、将来のライフプランニングに即した資金計画やアドバイスを行います。

	FP 1 級	FP 2 級
2025年度	1 1 人	2 6 5 人

ライフアドバイザー

- ・お客さまのサポート役として、金融商品・サービスの専任担当者「ライフアドバイザー」を任命し、お客さまにきめ細やかなサービスを提供します。
- ・若手職員やライフアドバイザーを対象に継続的な勉強会・情報交換を行い、職員のスキルアップに努めております。

	営業店職員	本部職員
2025年度	1 7 人	1 人

「お客さまの課題を解決して、付加価値を高める」「必要な時に適切な提案で、お客さまに喜ばれる仕事をする」職員の育成に努めています。

共通KPIの指標について



● 投資信託共通KPI指標算出基準

対象ファンド	投資信託の預かり残高上位 20 銘柄（設定後 5 年以上）
コスト	（購入時手数料 ÷ 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の標準偏差（年率換算） 騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後（税引前）の基準価額を使用
リスク	過去 5 年間の月次リターンの標準偏差（年率換算） 騰落率算出の際に用いる基準価額は分配金再投資後（税引前）の基準価額を使用

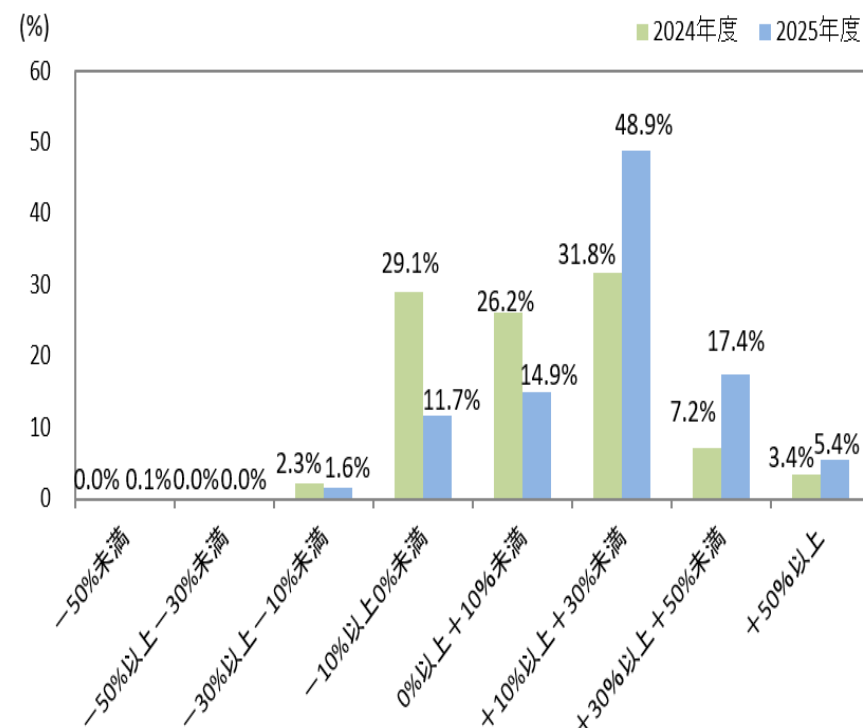
● 外貨建保険共通KPI指標算出基準

運用損益別顧客比率	外貨建保険を保有しているお客さまについて、基準日時点の保有外貨建保険に係る購入時以降の累積の運用損益を算出し、運用損益別に比率を示した指標です。なお、運用損益には市場金利（価格）調整や解約控除等を反映します。この指標により、個々のお客さまが保有している外貨建保険について、購入時以降どれくらいのリターンが生じているか見ることができます。
外貨建保険の銘柄別コスト・リターン	当金庫で販売した外貨建保険のうち、基準日時点で契約日から 5 年以上経過している契約の各保険商品銘柄について、平均コストと平均リターンの関係を示した指標です。この指標により、金融事業者が提供した商品コストとリターンのバランスを、中長期的に見ることができます。 ※本KPIの公表対象は 2026 年 3 月末時点で契約日から 60 カ月以上経過した契約ですが、当金庫で販売した外貨建て保険のうち 116 契約が該当します。

投資信託の運用損益別顧客比率（共通KPI）



	2024年度		2025年度	
【運用損益の区分】	顧客数	割合	顧客数	割合
+ 50%以上	144	3.4%	248	5.4%
+ 30%以上 + 50%未満	306	7.2%	804	17.4%
+ 10%以上 + 30%未満	1,351	31.8%	2,260	48.9%
0%以上 + 10%未満	1,113	26.2%	686	14.9%
- 10%以上 0%未満	1,238	29.1%	540	11.7%
- 30%以上 - 10%未満	97	2.3%	74	1.6%
- 50%以上 - 30%未満	1	0.0%	2	0.0%
- 50%未満	2	0.0%	3	0.1%
合計	4,252		4,617	



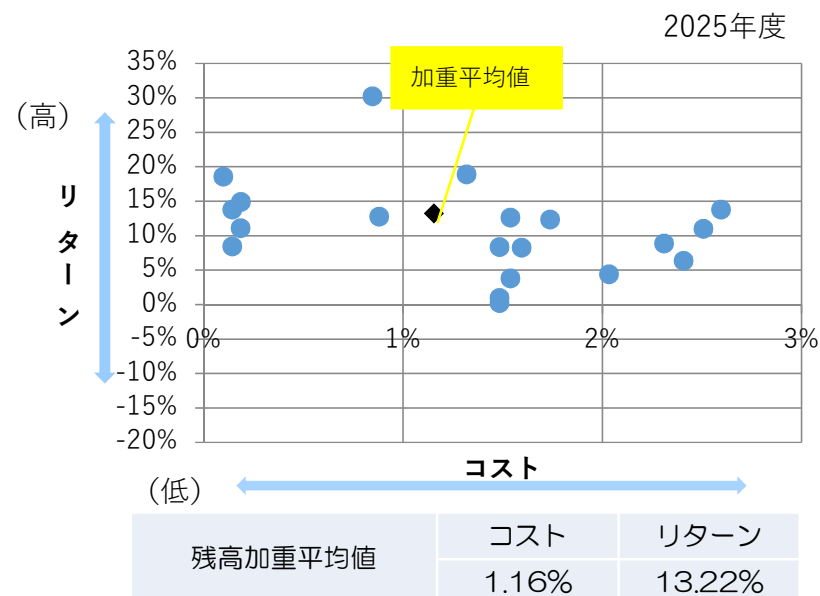
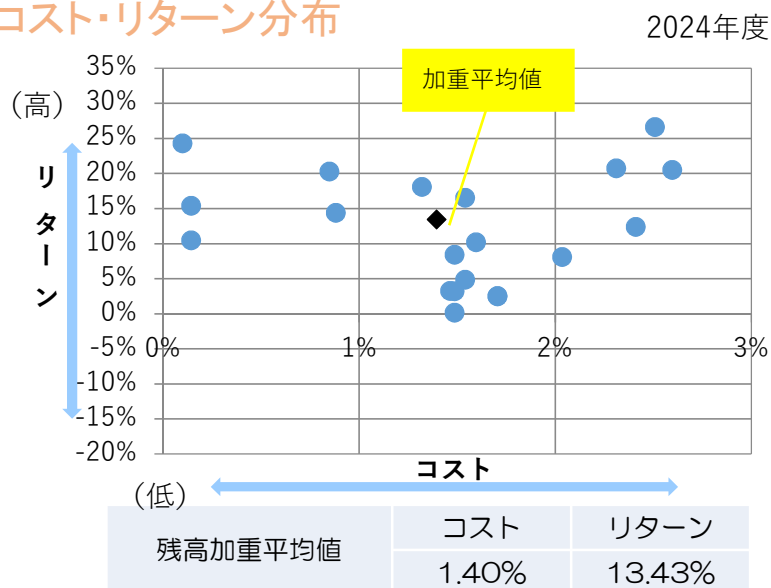
【運用損益別顧客比率】

基準日時点で投資信託を保有しているお客さまの購入日以降の累積の運用損益を算出し、運用損益別に顧客比率を示した指標です。この指標により、お客さまの運用損益がどのように分布しているかを見ることができます。

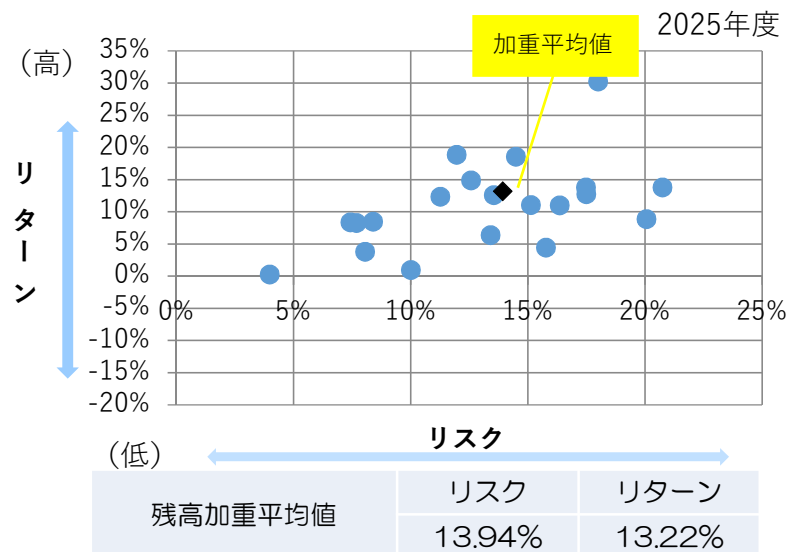
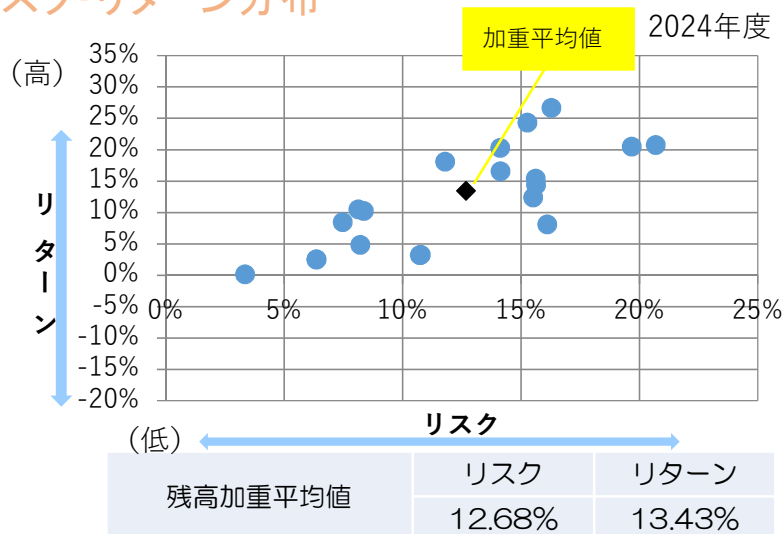
コスト・リターン分布／リスク・リターン分布（共通KPI）



コスト・リターン分布



リスク・リターン分布



投資信託残高上位20銘柄のリスク・リターン/コスト・リターン（共通KPI）



預り残高上位20銘柄についてコストやリスクに対するリターンを表示しています。
 今後もお客さまの資産形成ニーズにお応えするため、長期・積立・分散投資に適した商品の
 導入やラインアップの見直しに取り組みます。

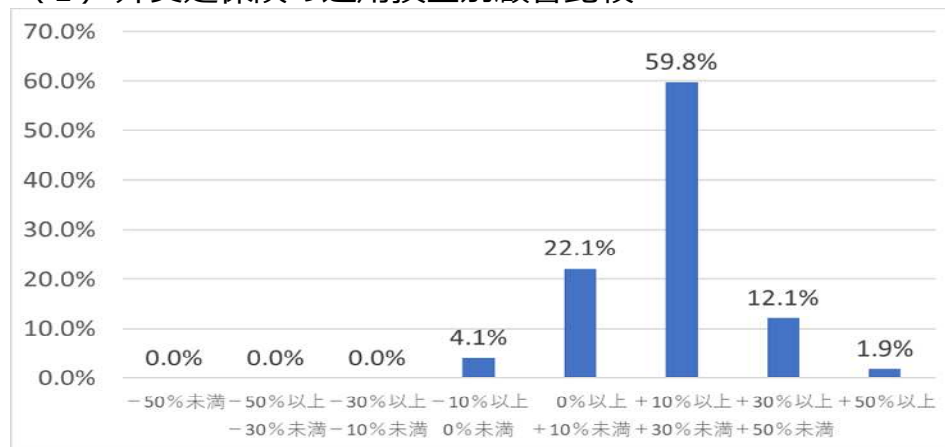
順位	銘柄名	2024年度			2025年度		
		コスト	リスク	リターン	コスト	リスク	リターン
1位	たわらノーロード 先進国株式	0.10%	15.27%	24.29%	0.10%	14.50%	18.57%
2位	しんきんインデックスファンド225	0.88%	15.64%	14.38%	0.88%	17.50%	12.76%
3位	ゴールド・ファンド(為替ヘッジなし)	0.85%	14.13%	20.30%	0.85%	18.00%	30.25%
4位	しんきん3資産ファンド(毎月決算型)	1.49%	7.48%	8.44%	1.49%	7.43%	8.36%
5位	グローバル・ロボティクス株式ファンド(1年決算型)	2.60%	19.68%	20.51%	2.60%	20.76%	13.79%
6位	たわらノーロード 日経225	0.14%	15.63%	15.39%	0.14%	17.48%	13.78%
7位	しんきん好配当利回り株ファンド	1.32%	11.80%	18.10%	1.32%	11.97%	18.89%
8位	しんきんJリートオープン(毎月決算型)	1.49%	10.73%	3.21%	1.49%	10.02%	0.96%
9位	たわらノーロード バランス(8資産均等型)	0.14%	8.14%	10.48%	0.14%	8.40%	8.45%
10位	ダイワ・インド株ファンド	2.51%	16.29%	26.64%	2.51%	16.36%	11.01%
11位	しんきん世界アロケーションファンド	1.49%	3.36%	0.16%	1.49%	4.00%	0.24%
12位	ニッセイ日本勝ち組ファンド(3ヵ月決算型)	1.54%	14.14%	16.54%	1.54%	13.55%	12.61%
13位	のむらップ・ファンド(積極型)	1.74%	11.61%	15.64%	1.74%	11.27%	12.36%
14位	たわらノーロード TOPIX	0.19%	12.34%	16.15%	0.19%	12.58%	14.91%
15位	しんきんグローバル6資産ファンド(毎月決算型)	1.60%	8.38%	10.22%	1.60%	7.69%	8.26%
16位	グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド(為替ヘッジなし)	2.31%	20.69%	20.76%	2.31%	20.08%	8.86%
17位	三井住友・グローバル・リート・オープン	2.41%	15.52%	12.39%	2.41%	13.41%	6.37%
18位	女性活躍応援ファンド	2.04%	16.12%	8.11%	2.04%	15.78%	4.43%
19位	たわらノーロード 新興国株式	0.19%	14.09%	14.87%	0.19%	15.14%	11.08%
20位	One高格付インカム・オープン(毎月決算コース)	1.54%	8.22%	4.84%	1.54%	8.07%	3.81%

外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI



金融庁が2022年1月に公表した「外貨建保険の販売会社における比較可能な共通KPI」に基づき、2026年3月末基準で算出した数値を公表します。

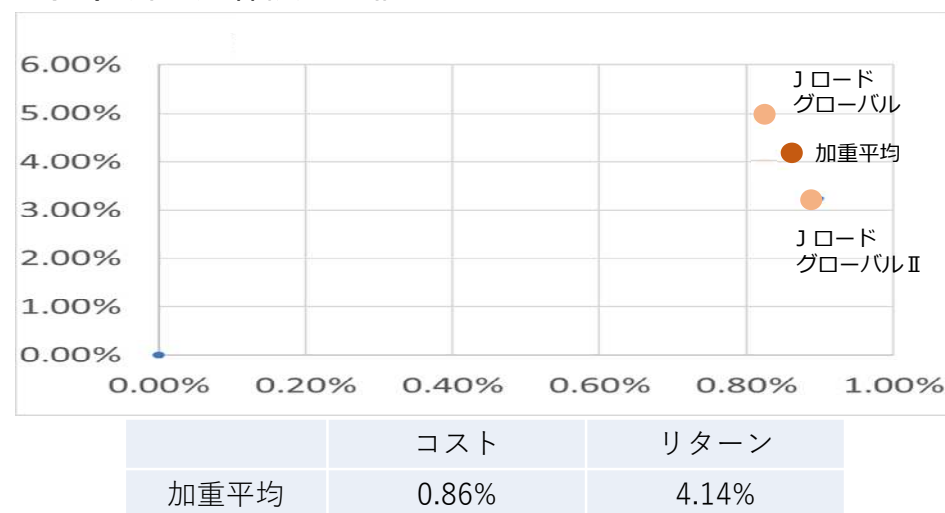
(1) 外貨建保険の運用損益別顧客比較



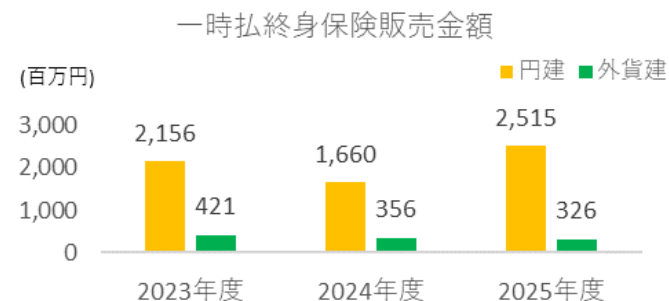
- ・2025年度の一時払終身保険全体の販売金額のうち、外貨建保険の販売金額が占める割合は、11.4%でした。
- ・2026年3月末は、円安や契約期間が長いことにより、金利の効果が有利に働いているお客さまが多くいる状況でした。その一方で、契約期間が短いお客さまについては、金利効果をまだ享受できていない状況でした。

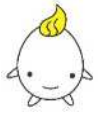
※基準日に外貨建保険を保有しているお客さまが対象になります。

(2) 外貨建保険の銘柄別コスト・リターン



<参考> 当金庫でお取り扱いした一時払終身保険の販売状況





※金融庁が定める「顧客本位の業務運営に関する原則」では、原則 1～7 に加え、2024 年 9 月に補充原則 1～5 が定められていますが、補充原則は「金融商品の組成に携わる金融事業者」を対象としており、当金庫は金融商品の組成を行っていないため、非該当（対象外）になります。