

# 「夢に追いかぜ宣言」取組状況について

## 2025年度

浜松いわた信用金庫はあらゆるシーンで「寄り添い、伴（とも）に走る」パートナーとなることを目指します。

### 経営理念



お客様の  
ために

お客様の喜びを自らの喜びとし、輝く未来を目指してともに歩んでまいります。

地域の  
ために

新たな価値を創出し、地域の創生・活性化に貢献します。

社会的責任

公正かつ健全な経営をおこない、持続可能な社会づくりに寄与します。

役職員の  
ために

変革と挑戦を続け、活力ある組織を目指します。

## 金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」への取組み

当金庫は「夢に追いかぜ宣言」により以下の取組みをおこなっております

「あなたの夢に、追い風を。」

これは、当金庫が「お客さまの夢の実現の“追い風”になりたい！」という想いを込めて掲げた、コーポレートメッセージです。

お客さまの“夢や想い”は、何でしょうか？

たとえば「しあわせな“我が家”を創りたい！」

たとえば「子供たちの夢を親として応援したい！」

たとえば「充実したセカンドライフをおくりたい！」

たとえば「地域のために力をつくしたい！」

たとえば「子供たちが幸せに過ごせるよう、資産を次世代につなぎたい！」

たとえば「自らの手でビジネスを始めたい！」

などなど。



ぜひそんな夢や想いをお聴かせ下さい。そんなお客さまひとりひとりの夢や想いが実現できますよう、一緒に、とことん考えたいと思います。ひとりでも多くのお客さまに「当金庫に相談して良かった！」と言っていただけることを喜びとして、以下を遵守することを宣言いたします。

## ～夢に追いかぜ宣言～

お客さま本位の業務運営（フィデューシャリー・デューティー）方針

「あなたの夢に、追い風を。」



**宣言①** 当金庫は、お客さまの夢や想いを共有し、その実現に向けて最善と考える商品・サービスを提供してまいります。

**宣言②** 当金庫は、お客さまの夢や想いの実現のために、お金に関する情報や知識を、わかりやすくお伝えしてまいります。

**宣言③** 当金庫は、お客さまに寄り添い「一緒に、とことん考える」職員を配置・育成してまいります。

## 宣言①

当金庫は、お客さまの夢や想いを共有し、その実現に向けて最善と考える商品・サービスを提供してまいります。

一緒に、  
とことん考える。



①-1

常にお客さま本位の姿勢を貫き、お客さまと「一緒に、とことん考える」ことで、お客さまにとって最善の商品・サービスを提供してまいります。

お客さまの夢は一人ひとり違います。

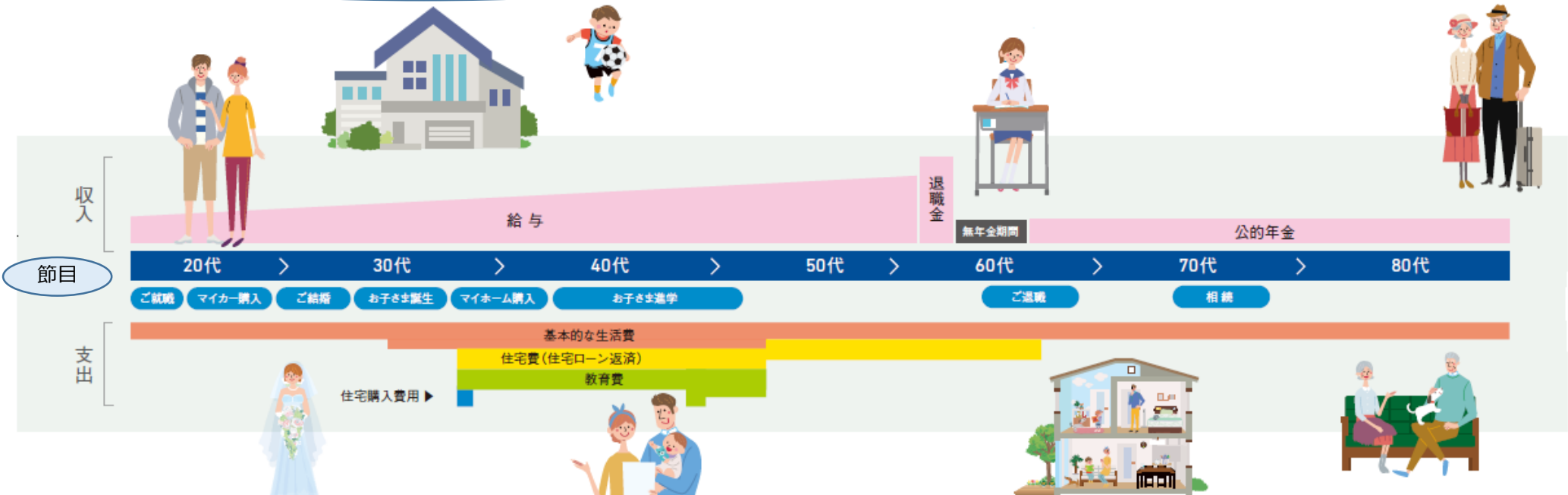
夢の目標達成にかかる費用も年齢や家族構成によっても違います。

当金庫はお客さまのライフプランと、お客さまにとって何が最適なのか、皆さまの人生にとことん寄り添いながら一緒に考えていきます。



①-1

お客さまの人生の節目に  
ライフプランを一緒に考えます。



ライフ ステージ	学生 世代	働き世代	子育て世代	プレ年金世代	退職・相続世代
-------------	----------	------	-------	--------	---------

資産形成世代 (学生・働き・子育て)

- ・中長期のライフプランを想定した資産形成
- ・非対面チャネルの活用
- ・金融教育

人生の節目  
活動イメージ

プレ年金世代、退職・相続世代

- ・セカンドライフを想定したライフプランおよび資産形成や運用
- ・退職金運用コンサルティング・年金のご相談
- ・親世代の介護・認知症・相続対策

- ・資産形成商品・保障商品提供 (積立型預金・積立投資信託・夢おいNavi・NISA・iDeCo・貯蓄型保険・医療保険)
- ・個人ローンの提供 (モーターローン・カードローン・教育ローン・住宅ローン)

- ・相続対策コンサルティング
- ・資産承継商品・サービスの提供
- ・相続手続支援・遺産整理サービスの提供

1-1

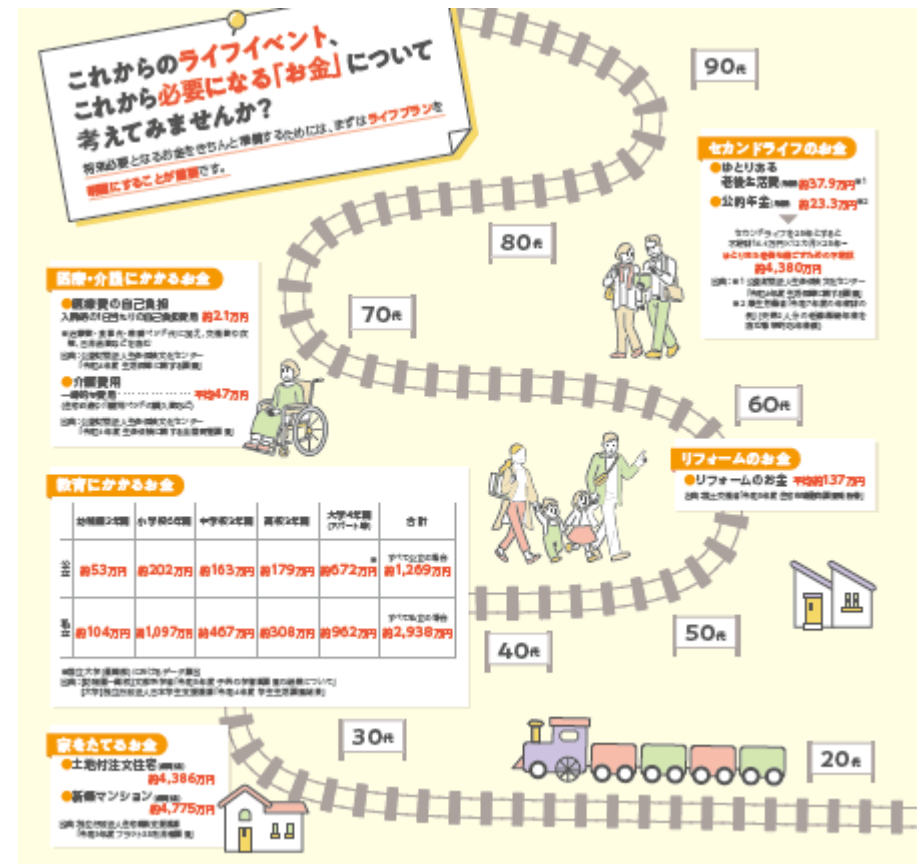
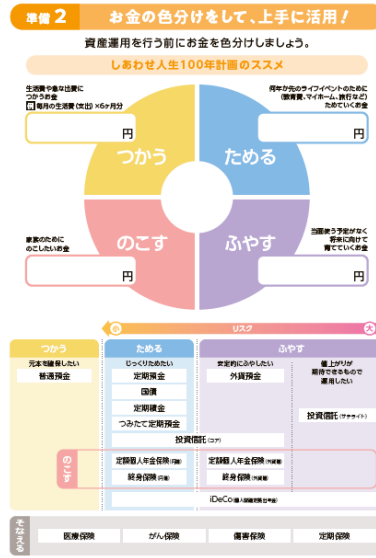
お客さまの人生の節目に  
ライフプランを一緒に考えます。

当金庫ではパンフレット『みらい設計』にて、これからのライフプランを一緒に考えます。

①現状の把握

②お金の色分けをする

③運用方法の見直し



①-1

資産形成世代  
(学生・働き・子育て)

## 人生100年時代を楽しく過ごすために、中長期の資産形成に効果的な「長期・積立・分散投資」の提案をします。

- ・中長期のライフプランを想定した資産形成による提案、「資産分散・時間分散（コツコツ積立）」
- ・税制優遇制度NISA・iDeCoを活用した提案
- ・ロボアドバイザーがひとりひとりにあったポートフォリオを提案し、6つの質問に答えるだけで簡単に運用ができるサービス
- ・ライフプランに応じて不足している保障の追加、見直し提案



### 資産形成商品契約者数（人数）

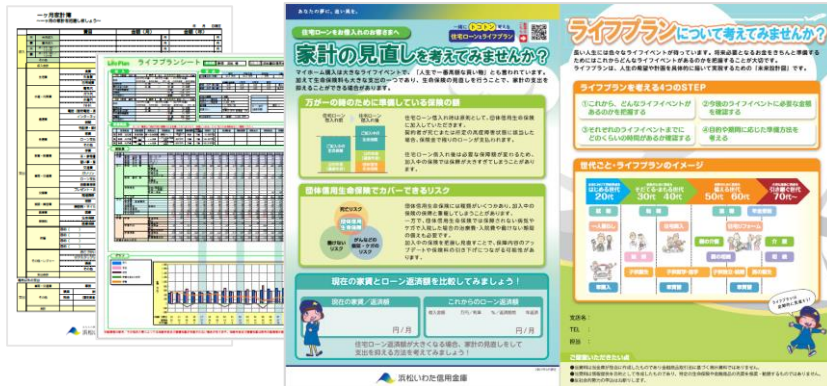
	2024年3月末（人）	2025年3月末（人）	2026年3月末（人）
積立定期預金	65,067	61,441	58,210
積立投資信託（定時定額）	17,312	20,954	22,573
夢おいNavi（積立入金）	5,010	5,457	5,488
NISA	25,349	31,175	34,156
iDeCo	2,940	3,280	3,465

1-1

資産形成世代（働き・子育て）  
の住宅ご購入

住宅購入はライフプラン最大の見直しポイント！

- 人生で一番大きな買い物と言われる住宅！住宅ローンの返済が始まる前にライフプランもあわせて見直すことができます。「ライフプランデスク」ではおひとりおひとりのライフプランに応じて生涯のキャッシュフローを分析しています。



＜生涯のキャッシュフロー分析のためにお伺いする内容＞

- 1か月家計簿の作成（固定費）
- ヒアリングシートをもとにライフプランシート作成（家族構成・年齢、収入、支出、現在の家賃、旅行・レジャー・自家用車買替等の頻度など）



1-1

資産形成世代（働き・子育て）、  
プレ年金世代・退職・相続世代

Kitto Zutto（キットズット）アドバイザーサービス



- Kitto Zutto（キットズット）とはアドバイザーが、専門的な知見と豊富な経験を活かして、あなたの夢や希望の実現をお手伝いするサービスです。
- お客様の夢や目標の実現のために、お客様専用の唯一無二のライフプランをオーダーメイドで作成します。プランを作成して終わりではなく、実現するための対策を実行できるようにアドバイザーが、将来にわたって寄り添い、サポートします。

①-1

プレ年金世代・  
退職・相続世代

## 人生100年時代のゆとりある暮らしのために人生の節目のタイミングでお客様と一緒に考えます。

- ・ 人生の節目に対面機会を創出し、お客様と一緒にセカンドライフを想定したライフプランおよび資産形成や運用の提案（退職金の運用・年金コンサルティング）
- ・ 相続相談の専門家である一般社団法人はままつ資産承継相談所の紹介・相談
- ・ 福祉×金融で取り組む「生活総合支援」として親世代の介護・認知症・相続対策
- ・ 相続手続き支援サービス提供(紹介)

内容	2024年3月末	2025年3月末	2026年3月末
はままつ資産承継相談所 相談件数	945	698	690
浜松成年後見センター 相談件数	46	65	61
相続手続き支援サービス 紹介件数	541	507	413

## ①-2

常に取扱商品・サービスを見直すとともに、当金庫取扱商品・サービスにとらわれることなく提携先等を活用して、お客さまにとって最適な商品・サービスを提供してまいります。

2025年度 新たに取扱を開始した商品・サービス（一例）

### 相続・認知症対策関連

- ・遺贈に関する協定書の締結（袋井市）
- ・後見支援預金の商品改定（後見・保佐・補助すべてに拡大）

### 個人ローン

- ・カードローンきゃっするの商品改定

### その他サービス

- ・来店予約サービスのリニューアル
- ・やらまいかプラン定期預金の商品改定
- ・75周年特別金利定期預金
- ・プレミアム金利定期預金



## ①-2 <保険商品・投資信託商品のラインアップ>

### 2025年 新規取扱保険商品

保険商品名	保険会社
しんきんらいふ年金FS<一時払型> (※販売再開商品となります)	フコクしんらい生命保険株式会社
しんきんらいふ年金FS<積立型> (※販売再開商品となります)	フコクしんらい生命保険株式会社
&LIFE収入保障Wセレクト (ライフプランデスク専用商品)	三井住友海上あいおい生命保険株式会社
&LIFE総合収入保障Wセレクト (ライフプランデスク専用商品)	三井住友海上あいおい生命保険株式会社

### 2025年 取扱停止保険商品

保険商品名	保険会社
ユニット・リンク (平準払変額保険)	アクサ生命保険株式会社
メディフィットEX	メディケア生命保険株式会社
スーパーフェニックス (※法人専用保険)	日本生命保険相互会社
プラチナフェニックス (※法人専用保険)	日本生命保険相互会社
オーナーズロード (※法人専用保険)	三井住友海上あいおい生命保険株式会社
定期保険 (100歳満了タイプ) (※法人専用保険)	三井住友海上あいおい生命保険株式会社
遡増定期保険 (※法人専用保険)	三井住友海上あいおい生命保険株式会社

### 2025年 新規取扱投資信託

新規銘柄	委託会社
ゴールドトリオ (米国株・インド株・ゴールド) (資産成長型)	大和アセットマネジメント
GS日本フォーカス・グロース 年2回決算コース	ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント
モルガン・スタンレー グローバル・プレミアム株式オープン (為替・ヘッジなし)	三菱UFJアセットマネジメント

### 2025年 販売停止投資信託

・販売停止の商品はありません。

## ①-2 <保険商品・投資信託商品のラインアップ>

### 保険商品のラインアップ

#### 一時払

種類		取扱数	
個人年金		1	
終身	定額	円建	3
		外貨建	2
		通貨選択	3
	小計	8	
変額		0	
一時払合計		9	

#### 平準払

種類		取扱数	ライフプランデスク 専用(※)
個人	定額	円建	2
		外貨建	1
		通貨選択	0
	小計	3	0
終身	円建	0	0
	外貨建	1	0
	小計	1	0
小計		4	0
定期		5	3
変額		0	0
医療		10	2
がん		3	2
傷害		1	0
学資		1	0
ペット		1	0
長期定期(法人専用)		0	0
小計		21	7
平準払合計		25	7

#### 選定基準について

当金庫はお客様のライフステージに応じた保障の見直しをしやすいするための商品を選定しています。

※ライフプランデスク専用商品は、夢おいプラザにてお申込みいただけます。

## ①-2 <保険商品・投資信託商品のラインアップ>

当金庫のラインアップは、長期的な資産形成に有効な商品やお客さまのポートフォリオ（※）を充実させるために、幅広い分野の運用先・投資先をご用意しています。

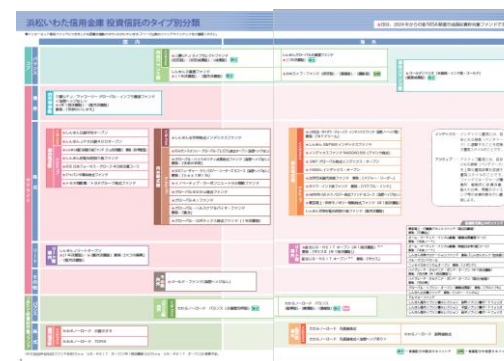
### 投資信託のラインアップ

	地域	取扱数	取扱い	
			対面・ネット	ネット専用
バランス	国内	1	0	1
	海外	1	1	0
	内外	17	10	7
債券	国内	0	0	0
	海外	11	0	11
	内外	3	2	1
株式	国内	16	9	7
	海外	16	13	3
	内外	14	9	5
リート	国内	3	3	0
	海外	2	2	0
	内外	1	0	1
その他	内外	1	1	0
小計		86	50	36
販売停止中		14	0	0
合計		100	50	36

### 選定基準について

当金庫は、商品性や値動きのわかりやすい商品やお客さまのポートフォリオ（※）を充実させるため、ラインアップの見直しを実施し、幅広い投資対象先の商品を選定しています。**2025年度は、新商品3ファンドを採用し、買付の少ないファンド3つをネット専用取引へ変更しました。**

※ポートフォリオとは、ご自身の保有する（保有を予定している）資産の組み合わせやその比率のことを指しています。



## 宣言②

当金庫は、お客さまの夢や想いの実現のために、  
お金に関する情報や知識を、わかりやすくお伝え  
してまいります。

一緒に、  
とことん考える。



2-1

営業店の店頭はもちろん、お客さまの職場でのセミナーや、育児ママを対象とした「ママゼミ」、学生世代等を対象とした「金融教室」、地域のお客さまを対象とした「くらしのセミナー」を積極的に開催してまいります。

セミナー内容		2023年度	2024年度	2025年度
くらしのセミナー	回数	19	17	7
	人数	3,171	735	109
職域セミナー	回数	1,120	301	198
	人数	9,301	1,822	1,849
金融教室	回数	117	150	100
	人数	7,398	8,551	5,679
ママゼミ	回数	6	3	1
	人数	61	15	3
SDGsセミナー	回数	66	32	21
	人数	2,796	1,468	965
合計	回数	1,328	503	327
	人数	22,727	12,591	8,605

対面型セミナーを中心に実施し、お客さまとの対話を重視した活動を継続しています。お客様のニーズに合わせたテーマ設定を行い、参加しやすいセミナー運営に取り組んでいます。



※くらしのセミナー・ママゼミはオンラインでの開催を含みます。2023年下期よりオンラインの参加人数は視聴回数にて記載しております。なお、コロナ終息により2025年度は、対面セミナーのみとなります。  
 ※ママゼミは、2025年度末をもって終了となりました。  
 ※対面セミナーは参加人数、オンラインセミナーは申込者数です。

② - 2

お客さまにご理解いただきやすいよう、ライフステージに合わせたパンフレットやホームページ等の表現方法や言葉づかいを常に見直してまいります。

- ・ 就職、結婚、出産、住宅取得、年金受給・退職、相続等のタイミングを人生の節目ととらえ「働き世代」「プレ年金世代」と各世代に必要な情報を掲載したパンフレットを利用して、お客さまごとのライフステージにあわせて情報提供をしております。また、シニア世代の今とこれからを考えるきっかけとなるサポートメニューもご用意しております。
- ・ お客さまにご理解いただけるようにわかりやすい丁寧な説明をしております。

<パンフレット例>



2-2

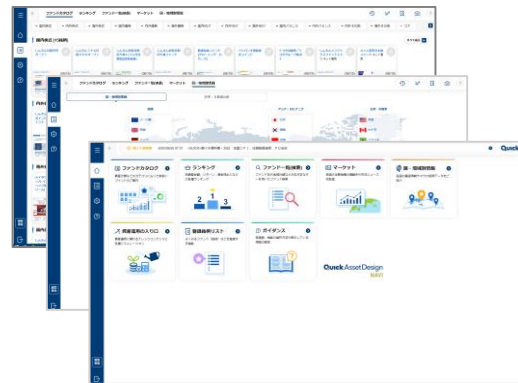
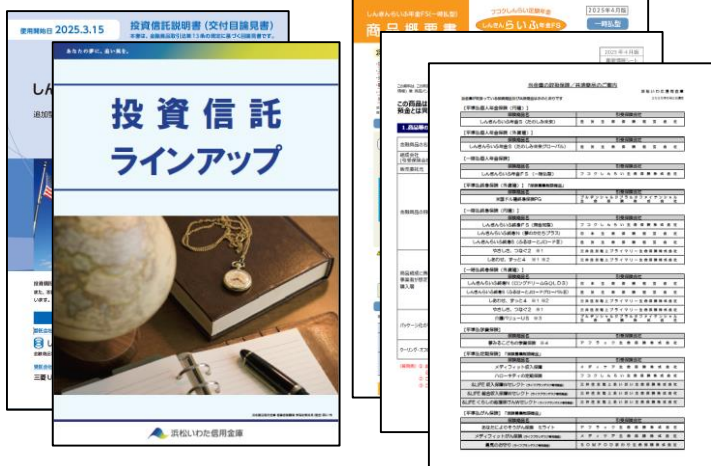
当金庫はお客さまおひとりおひとりのライフプランに応じた商品を提案しています。タブレットを利用してニーズに合致しない商品は購入できない仕組みとし、商品やサービス提供にあたり、リスクとリターンの関係や取引の条件、ご案内する商品・サービスの選定理由等の重要な情報や、お客さまの投資判断に影響を与える手数料等の費用の詳細について、適切な資料に基づき、お客さまおひとりおひとりにとってわかりやすい丁寧な説明を実施します。

重要な情報について以下の資料やツールを利用して説明しています。

- ・投資信託ラインアップ
- ・取扱保険/共済商品のご案内
- ・投資信託説明書（交付目論見書）
- ・契約締結前交付書面（契約概要/注意喚起情報）兼パンフレット・設計書（保険）・商品概要書・重要情報シート（保険）
- ・投信販売支援ツール「QUICK Asset Design Navi※」



商品の案内には、タブレットを活用してお客さまに合った商品を比較しながらご案内をしています。



※「QUICK Asset Design Navi」とは当金庫タブレット搭載の（株）QUICKが提供するサービス名

## ②-3

**金融商品・サービスをご購入ご利用いただいた後も、お客さまに寄り添いながら必要な情報やアドバイスを継続的に提供してまいります。**

当金庫は預かり資産を保有していただいているお客さまに年に1回以上のコンタクトを実施し、お客さまのお困りごとなどをお伺いしています。また預かり資産保有先のお客さまには運用状況やマーケットなどの情報提供を行っております。

### <当金庫の活動例>

年に1回以上のコンタクトを実施

- ・ 預かり資産保有先
- ・ 投資信託を保有の75歳以上のお客さまへのアフターフォロー
- ・ 外貨建て保険を保有の75歳以上のお客さまへのアフターフォロー
- ・ 住宅ローン取引先



## その他補足事項①

### <金融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商品の勧誘・販売が行われているか、下記の項目において検証を実施しています。

- ①各種販売動向
- ②アフターフォロー実施の状況
- ③短期売買・乗換（勧誘）（投資信託）
- ④早期解約の理由の妥当性（生命保険）
- ⑤与信取引先への販売
- ⑥高齢顧客勧誘ルールの遵守状況
- ⑦特定の商品・特定日への受注の集中
- ⑧面談記録のサンプル抽出検証
- ⑨オフサイトモニタリング項目のチェック
- ⑩特定の期間の偏重販売を検証（9月・3月）



### <パッケージ商品について>

**投資信託**：当金庫の販売する投資信託の内ファンドオブファンズ（FOFs）に該当する銘柄があります。当金庫においては、上場株式投資信託を個別の投資信託として購入することはできません。

**保険**：保険商品には「運用」機能と、「保障」機能を組合わせた商品があります。金融商品を個別に購入することにより、全く同一の機能は得られないものの類似の機能を得られる可能性があります。当金庫では、当該商品の情報提供をしたうえで、お客さまの購入目的やニーズ、意向を踏まえたうえで販売します。

## その他補足事項②

### <「金融商品説明マニュアル」における高齢者取引ルールの設定状況>

当金庫では「金融商品説明マニュアル」を策定し、当金庫で取扱いをする投資信託を「勧誘留意商品」と「勧誘可能商品」に分類しています。「勧誘留意商品」は原則として75歳以上のお客さまには役席者等による勧誘前の事前承認を必要とし、役席者等の同席または家族の同席をいただいています。また、80歳以上のお客さまは、より慎重な対応を行う必要のある高齢顧客と定め勧誘日当日の販売は原則禁止（複数回の面談を実施）とし、勧誘を行った担当者とは別の役席者等が勧誘日の翌日以降に受注する等、より慎重な勧誘・販売態勢を確保しています。

### <高齢のお客さまへの勧誘・販売ルールの運用状況のモニタリング>

高齢のお客さまへの勧誘・販売に関する各ルールが適切に運用されているか、適合性や合理性の観点から不適切な取引はないか等について検証します。

モニタリングの手段は以下のとおりとします。

- 営業店 : 内部管理責任者、営業責任者、法令等遵守責任者による勧誘・販売時の都度検証（お客様カード他、勧誘記録、申込書等のチェック、必要に応じて勧誘・販売担当者や高齢顧客にヒアリング）
- 事務統括部 : 販売後の検証
- 監査部 : 定例監査による検証



### 宣言③

当金庫は、お客さまに寄り添い「一緒に、とことん考える」職員を配置・育成してまいります。

一緒に、  
とことん考える。



### ③-1

お客さまの夢や想いをかたちにするためのサポート役として、各店舗にパーソナルアドバイザー（庫内ではPAと呼んでいます。）を配置し、お客さまの夢や想いに耳を傾け、お客さまにとって最善の金融商品・サービスを提供してまいります。

### ③-2

また、営業ブロック毎に、パーソナルアドバイザーのコーチ役（庫内ではブロックPAと呼んでいます。）を配置し、指導・育成・活動のサポート、定期的な情報交換などをおこない、スキルアップに努めてまいります。

#### PA・渉外人数

お客さまの人生の節目にライフプランと一緒に考えるサポート役です。



	2026年3月末
PA	98
渉外	310
ブロックPA	4
合計	412

## <従業員に対する適切な動機付けの枠組み等>

### 研修体系のポイント

当金庫は高度な専門性と企業倫理を保持しお客さまに何が最適なのか、皆さまの人生にとことん寄り添いながら、一緒に考える職員の人材育成を実施しています。

- ・顧客本位の業務運営に関する原則～フィデューシャリー・デューティー～研修 営業店ごと1回
- ・新任涉外、涉外の階層別・市場別研修 等 計57回
- ・eラーニングによる「まなぼうWEB」（自主学習）のコンテンツ

お客さまから「ありがとう」さらには「また会いたい」といわれる人づくりをしています

## <資格保有者数>

当金庫はお客さまをサポートするために必要な知識を身につけるように職員の育成をしております。



FP1級	FP2級	FP3級	宅地建物取引士	相続アドバイザー
101	978	1,343	※ 168	131

※宅地建物取引士試験合格者数

2026年3月末現在

## <業績評価の体系のポイント>

当金庫の「夢に追いかぜ宣言」による取組みが適切に評価されるよう業績評価体系を定期的に見直しています。

- ・NISA（少額投資非課税制度）を活用した資産形成の啓蒙を図るための取組みを評価をしています。
- ・個人表彰は実施せず、営業店単位の表彰として営業店職員の一体取組みを評価しています。

## <共通KPIの指標について>

お客さまが投資信託または外貨建保険を選ぶうえで必要な情報である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」するための資料です。

「投資信託預り残高上位20銘柄のコスト・リターン」は、投資信託の残高上位20銘柄の銘柄ごとの預り残高の加重平均のコストとリターンの関係

- コスト・・・投資信託の運用にかかる手数料（購入時手数料・信託報酬等）を指します
- リターン・・・投資で得られる収益のことを指します

「投資信託預り残高上位20銘柄のリスク・リターン」は、投資信託の残高上位20銘柄の銘柄ごとのリスクとリターンの関係を示した指標です。

- リスク・・・リターンの振れ幅のことを指します
- リターン・・・投資で得られる収益のことを指します

一般的に大きなリターンが期待できる商品は、その分リスクも大きいいため、損失も大きくなる可能性があります。これに対して、リスクを抑えた商品は、リターンも小さくなるため、損失も抑えられる可能性があります。大きな収益を得られる可能性も低くなります。

## <投資信託共通 K P I 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	（購入時手数料率÷5）+信託報酬率（年率）
購入時手数料	当金庫において最低販売金額での料率（税込）
信託報酬（年率）	目論見書記載の実質的な信託報酬率の上限（その他の費用・手数料は含まず）
リターン	過去5年間のトータルリターン（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格は分配金再投資後（税引前）の基準価額を使用。

※上記は将来における当金庫の取扱の投資信託のリターン・リスクを示唆・保証するものではありません。

## <外貨建保険共通 K P I 指標算出基準>

対象商品	基準日において外貨建保険の預かり残高上位20銘柄（設定後5年以上）
コスト	保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率を基準日までの契約期間（月単位）で除したものと年間の継続手数料を使用することで算出。
リターン	（基準日時点の解約返戻金金額+基準日時点の既支払金額-契約時点の一時払保険料）÷（契約時点の一時払保険料）を年率に換算。 解約返戻金金額について、時価評価を行うために、金利変動による市場価格調整（MVA）は反映する。
加重平均値	コスト・リターンともに、個別銘柄の対象となる契約にかかる基準日時点の解約返戻金金額+基準日時点の既支払金額の合計額で加重平均する。

## <共通KPIの指標>

投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン、リスク・リターン  
2026年3月末時点

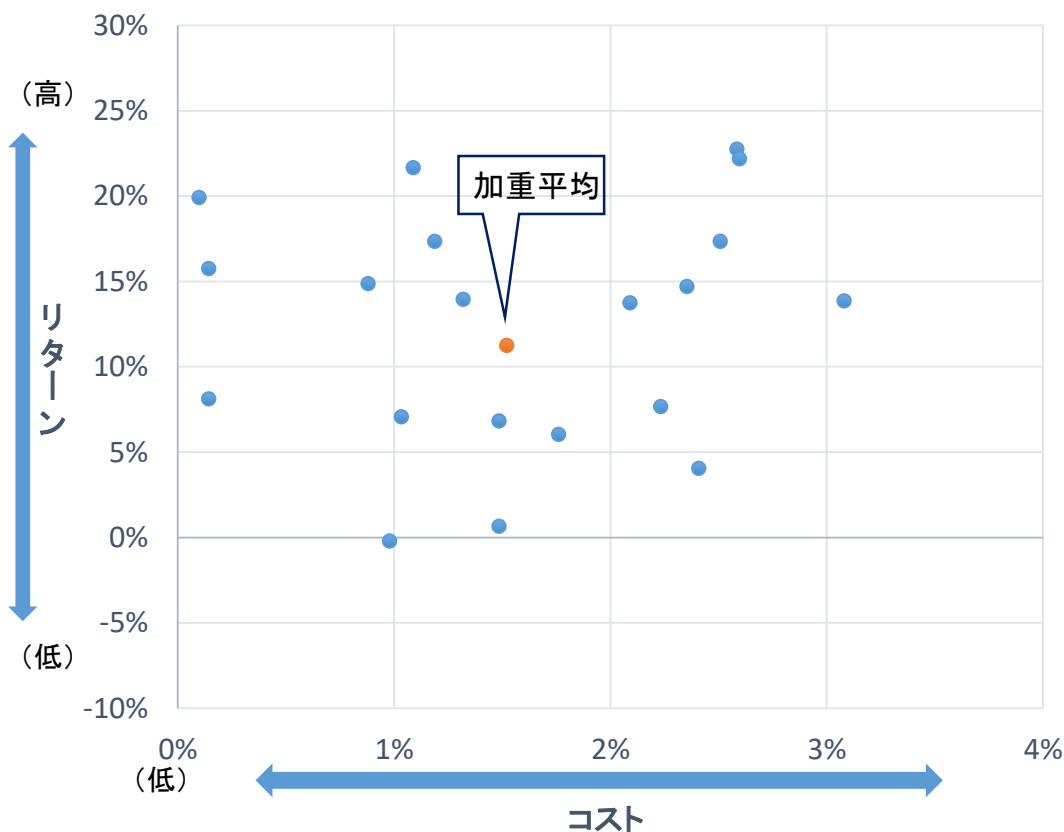
順位	銘柄名	コスト	リスク	リターン
1位	たわらノーロード 先進国株式	0.10%	14.50%	18.57%
2位	新光 US-REIT オープン	2.23%	16.16%	8.36%
3位	しんきんインデックスファンド225	0.88%	17.50%	12.76%
4位	たわらノーロード バランス(8資産均等型)	0.14%	8.40%	8.45%
5位	ゴールド・ファンド(為替ヘッジなし)	0.85%	18.00%	30.25%
6位	しんきん3資産ファンド(毎月決算型)	1.49%	7.43%	8.36%
7位	トヨタ自動車/トヨタグループ株式ファンド	1.09%	22.75%	13.66%
8位	たわらノーロード 日経225	0.14%	17.48%	13.78%
9位	ダイワ・インド株ファンド	2.51%	16.36%	11.01%
10位	しんきんJリートオープン(毎月決算型)	1.49%	10.02%	0.96%
11位	三菱UFJ ライフセレクトファンド(安定成長型)	1.03%	6.79%	6.19%
12位	グローバル・ヘルスケア&バイオ・ファンド	3.08%	15.34%	9.70%
13位	インデックスファンドNASDAQ100(アメリカ株式)	1.14%	20.59%	20.89%
14位	たわらノーロード 全世界株式	0.11%	13.71%	17.44%
15位	しんきん好配当利回り株ファンド(3か月決算型)	1.32%	11.85%	18.88%
16位	しんきん好配当利回り株ファンド	1.32%	11.97%	18.89%
17位	グローバルAIファンド	2.59%	25.32%	10.29%
18位	三菱UFJ ライフセレクトファンド(成長型)	1.10%	9.50%	11.02%
19位	たわらノーロード TOPIX	0.19%	12.58%	14.91%
20位	たわらノーロード 新興国株式	0.19%	15.14%	11.08%

※2026年3月末において設定後5年以上経過した投資信託が対象になります。

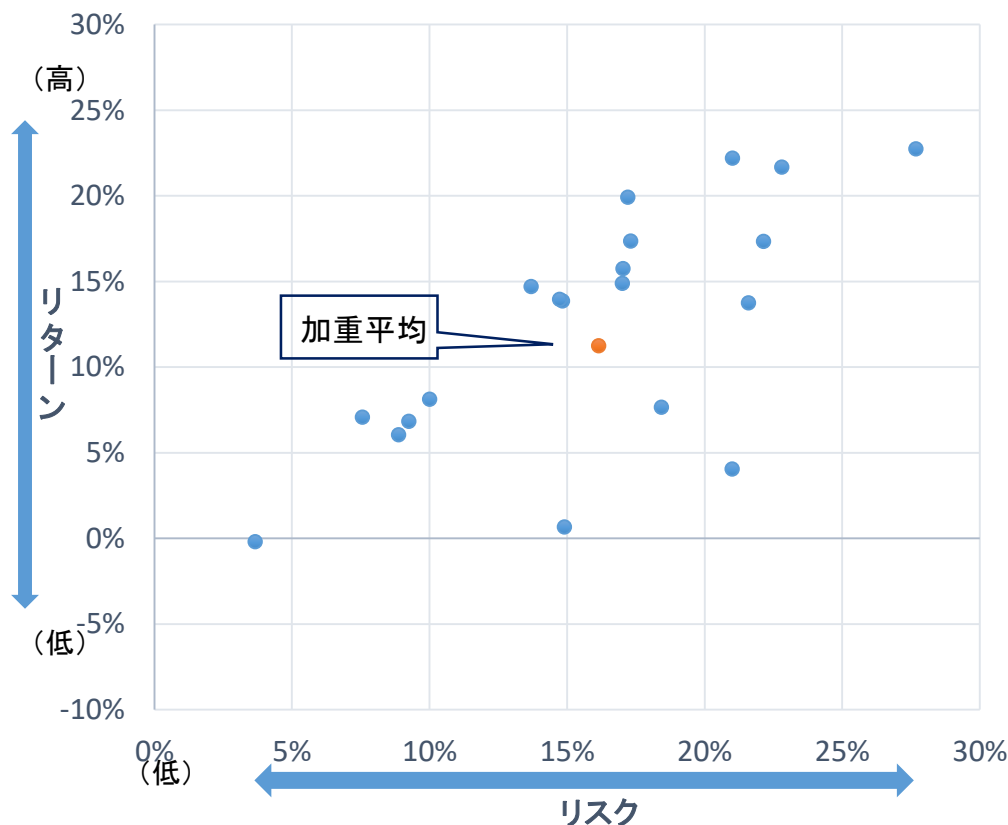
<投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン、リスク・リターン>

投資信託預かり残高上位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。

2024年3月末時点



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.52%	11.24%

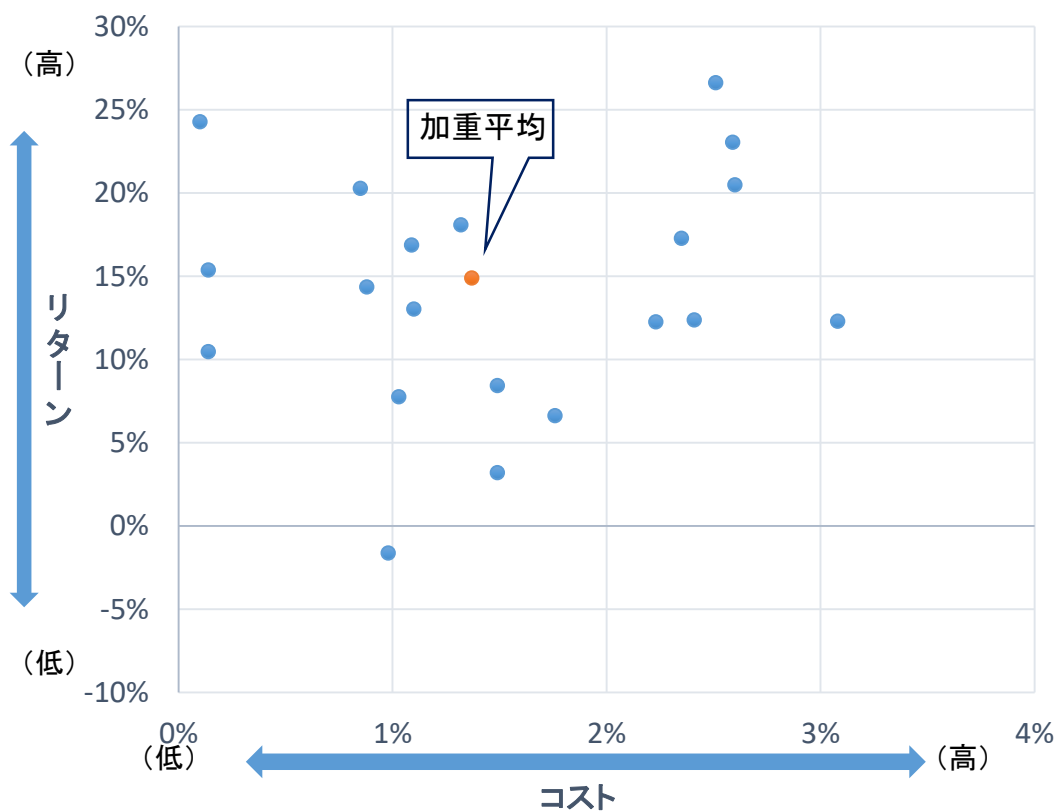


残高加重平均値	リスク	リターン
	16.14%	11.24%

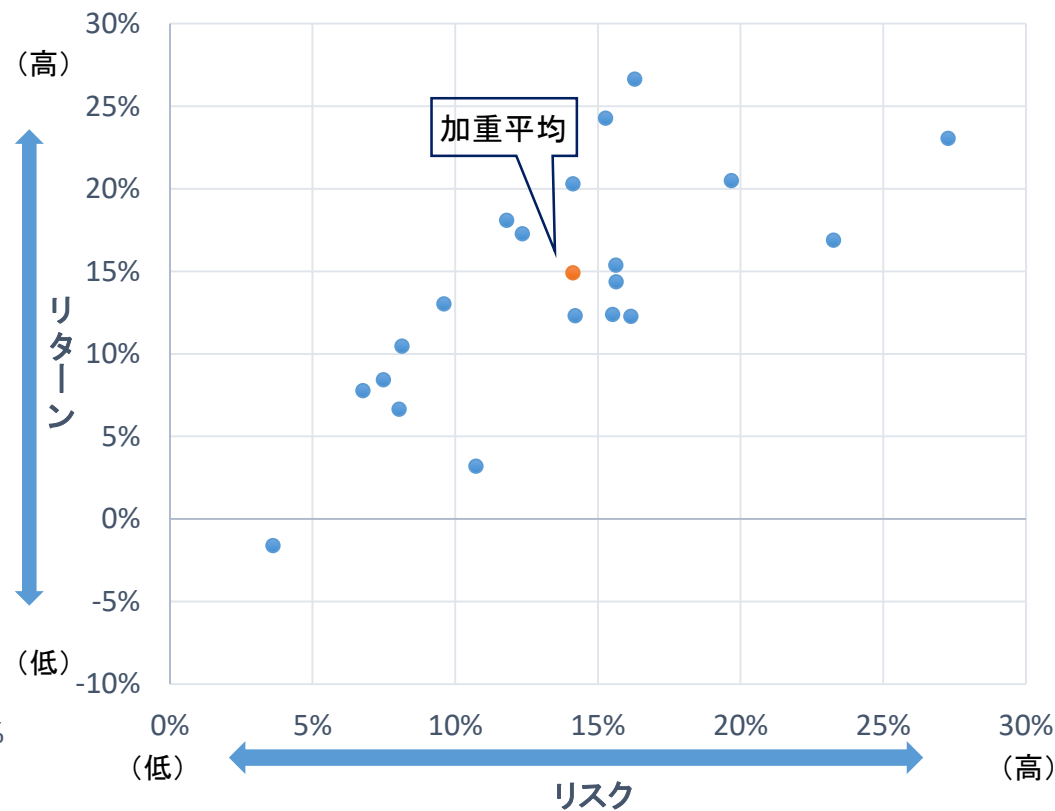
<投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン、リスク・リターン>

投資信託預かり残高上位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。

2025年3月末時点



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.37%	14.91%

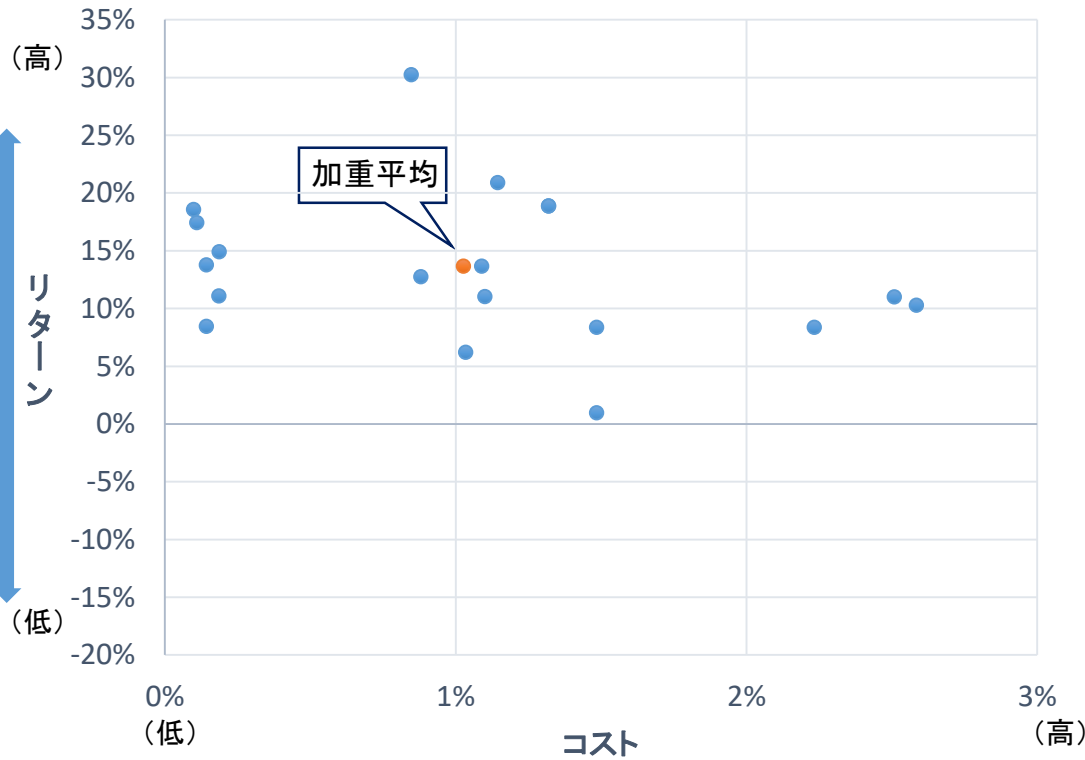


残高加重平均値	リスク	リターン
	14.13%	14.91%

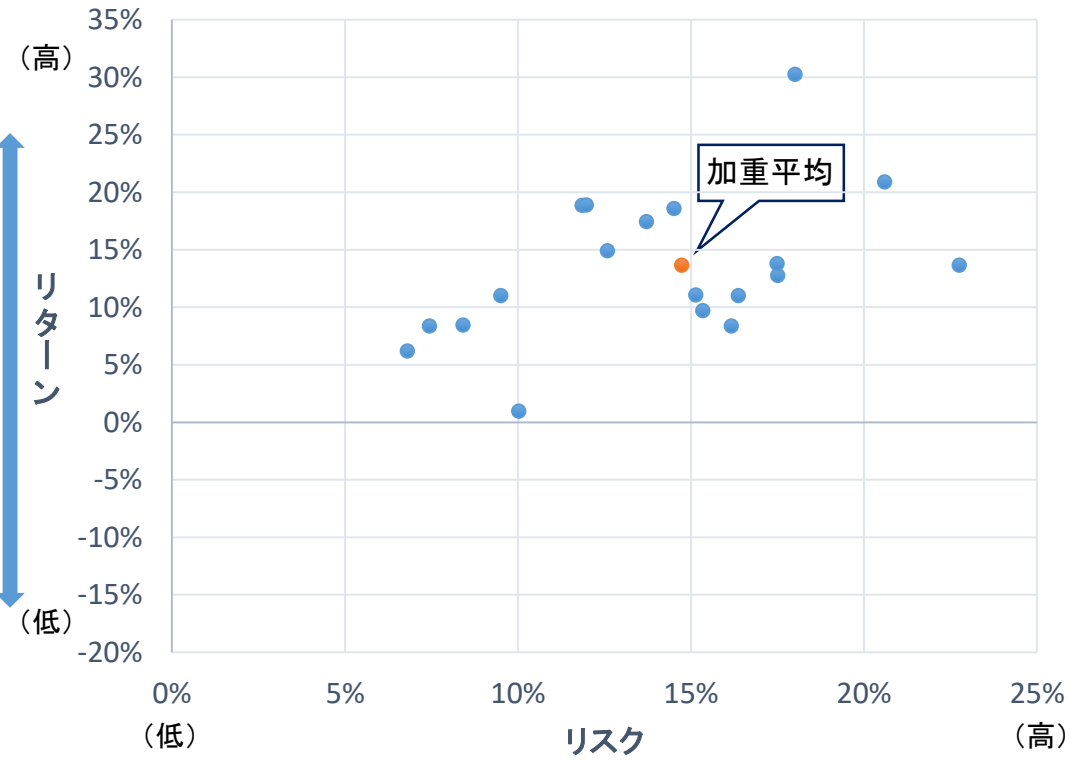
<投資信託預かり残高上位20銘柄のコスト・リターン、リスク・リターン>

投資信託預かり残高上位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。

2026年3月末時点



残高加重平均値	コスト	リターン
	1.03%	13.67%



残高加重平均値	リスク	リターン
	14.72%	13.67%

## <投資信託の運用損益別顧客比率>

【運用損益の区分】	2024年3月末		2025年3月末		2026年3月末	
	顧客数(人)	割合	顧客数(人)	割合	顧客数(人)	割合
+50%以上	1,826	7%	1,590	5%	2,381	7%
+30%以上+50%未満	4,791	18%	2,813	9%	6,393	20%
+10%以上+30%未満	13,925	52%	9,942	33%	15,391	49%
0%以上+10%未満	5,504	21%	7,630	26%	4,394	14%
-10%以上 0%未満	679	2%	7,495	24%	2,848	9%
-30%以上-10%未満	147	0%	918	3%	439	1%
-50%以上-30%未満	13	0%	38	0%	29	0%
-50%未満	25	0%	24	0%	16	0%
合計	26,910	100%	30,450	100%	31,891	100%

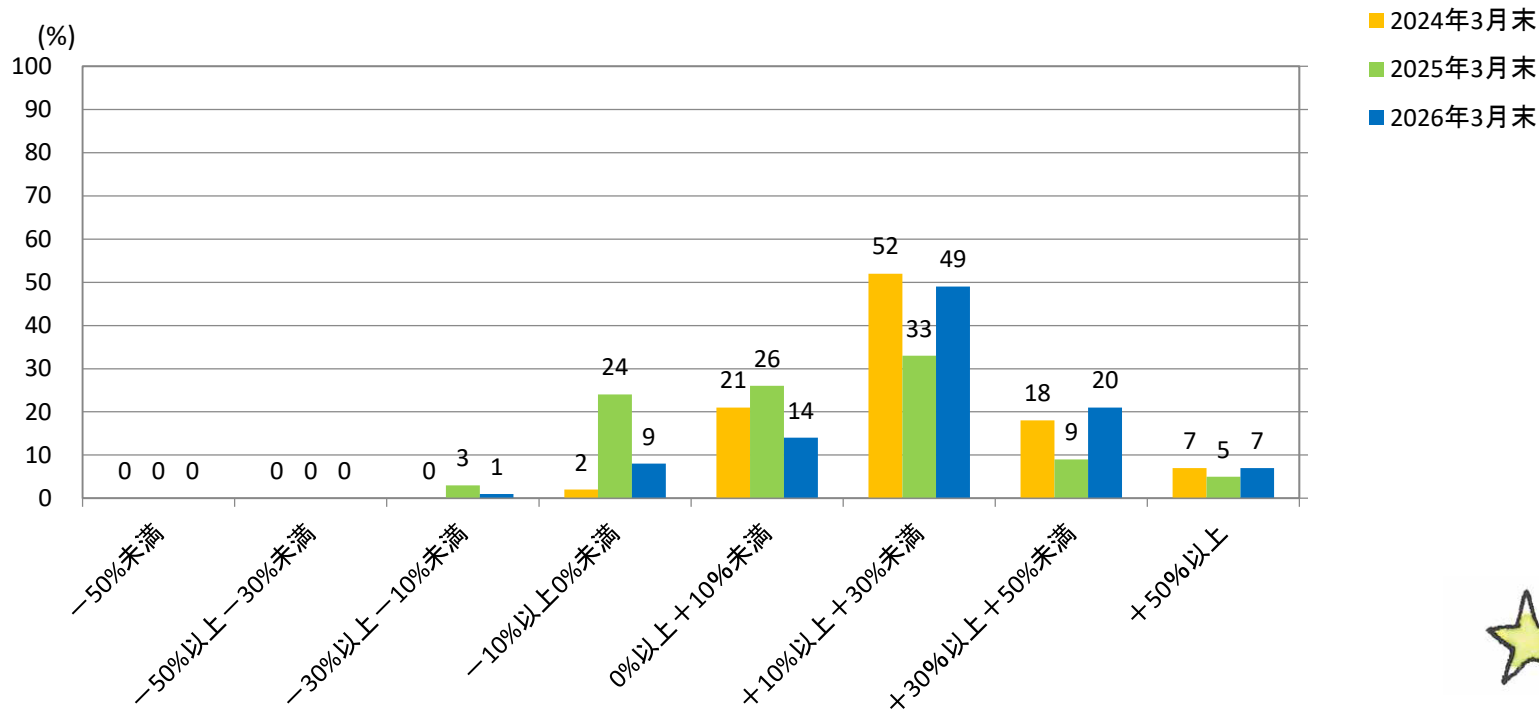


【運用損益の区分】	2023年3月末		2025年3月末		2026年3月末	
	顧客数(人)	割合	顧客数(人)	割合	顧客数(人)	割合
プラス	2,6046	97%	21,975	73%	28,559	90%
マイナス	864	3%	8,475	27%	3,332	10%
合計	26,910	100%	30,450	100%	31,891	100%



※基準日に投資信託を保有しているお客さまが対象になります。  
2003年6月以降の数値をもとに算出しています。

## <投資信託の運用損益別顧客比率>



【運用損益の区分】	2024年3月末		2025年3月末		2026年3月末	
	顧客数(人)	割合	顧客数(人)	割合	顧客数(人)	割合
プラス	26,046	98%	21,975	73%	28,559	90%
マイナス	864	2%	8,475	27%	3,332	10%
合計	26,910	100%	30,450	100%	31,891	100%

※基準日に投資信託を保有しているお客さまが対象です。  
2003年6月以降の数値をもとに算出しています。



<外貨建保険預かり残高上位銘柄>

2026年3月末時点

順位	商品名	コスト	リターン
1位	ふるはーとJロードグローバル(米ドル)	0.79%	5.22%
2位	ロングドリームGOLD3(米ドル・うけとるタイプ)	0.88%	5.34%
3位	やさしさ、つなぐ(米ドル)	0.58%	4.21%
4位	ロングドリームGOLD2(米ドル・うけとるタイプ)	0.77%	6.60%
5位	ふるはーとJグローバルⅡ(米ドル)	0.77%	3.10%
6位	しあわせ、ずっと(豪ドル)	0.61%	3.56%
7位	しあわせ、ずっと2(米ドル)	0.93%	5.95%
8位	ロングドリームGOLD3(米ドル・ふやすタイプ)	0.89%	5.68%
9位	ライフロング・セレクトPG3(米ドル)※積立利率適用期間15年	0.72%	5.06%
10位	ロングドリームGOLD(豪ドル)	0.71%	5.40%
11位	しあわせ、ずっと(米ドル)	0.76%	6.23%
12位	やさしさ、つなぐ(豪ドル)	0.42%	0.13%
13位	ライフロング・セレクトPG3(米ドル)※積立利率適用期間10年	0.76%	5.68%
14位	ロングドリームGOLD2(米ドル・ふやすタイプ)	0.77%	6.91%
15位	ふるはーとJロードグローバル(豪ドル)	0.75%	3.52%
16位	アドバンテージ・セレクトPG(豪ドル)	0.54%	3.43%
17位	ライフロング・セレクトPG3(豪ドル)	0.67%	3.70%
18位	ロングドリームGOLD(米ドル)	0.70%	5.79%
19位	えんどル+AUD(豪ドル・円入金)	0.20%	4.96%
20位	ロングドリームGOLD2(豪ドル・うけとるタイプ)	0.76%	7.03%

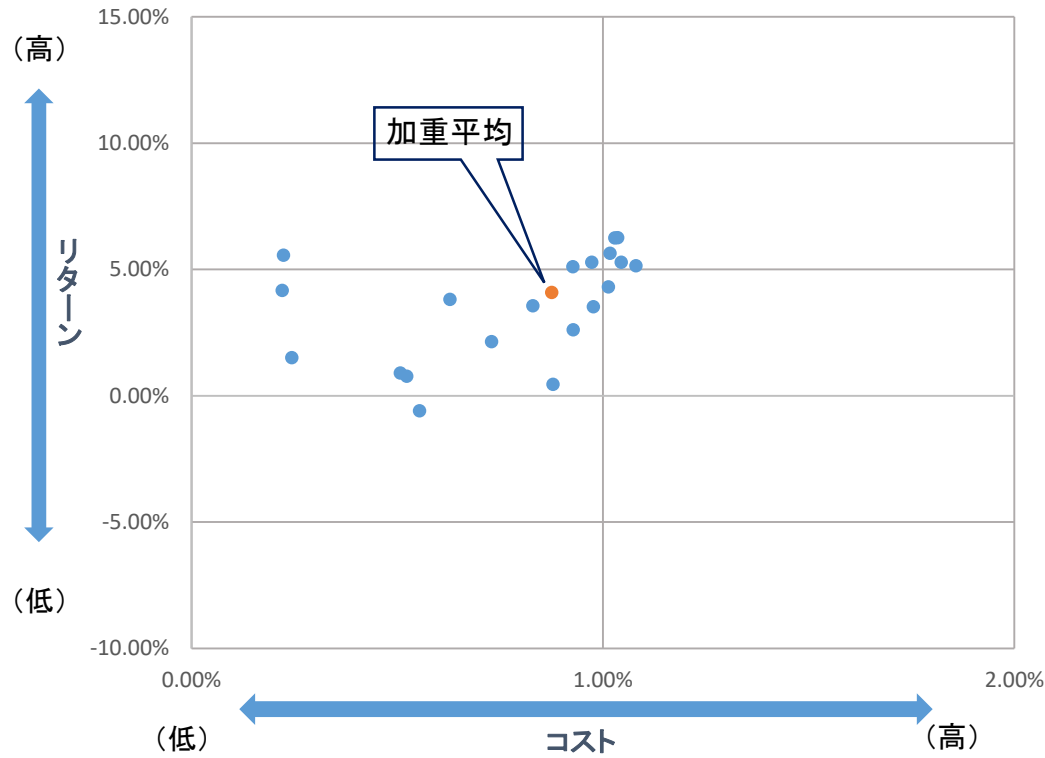
※外貨建て保険預かり残高とは、外貨建一時払商品のうち解約返戻金額（円換算）+既支払金受取累計額を指します。

2026年3月末において5年以上保有している外貨建保険契約が対象となります。

## <外貨建保険のコスト・リターン>

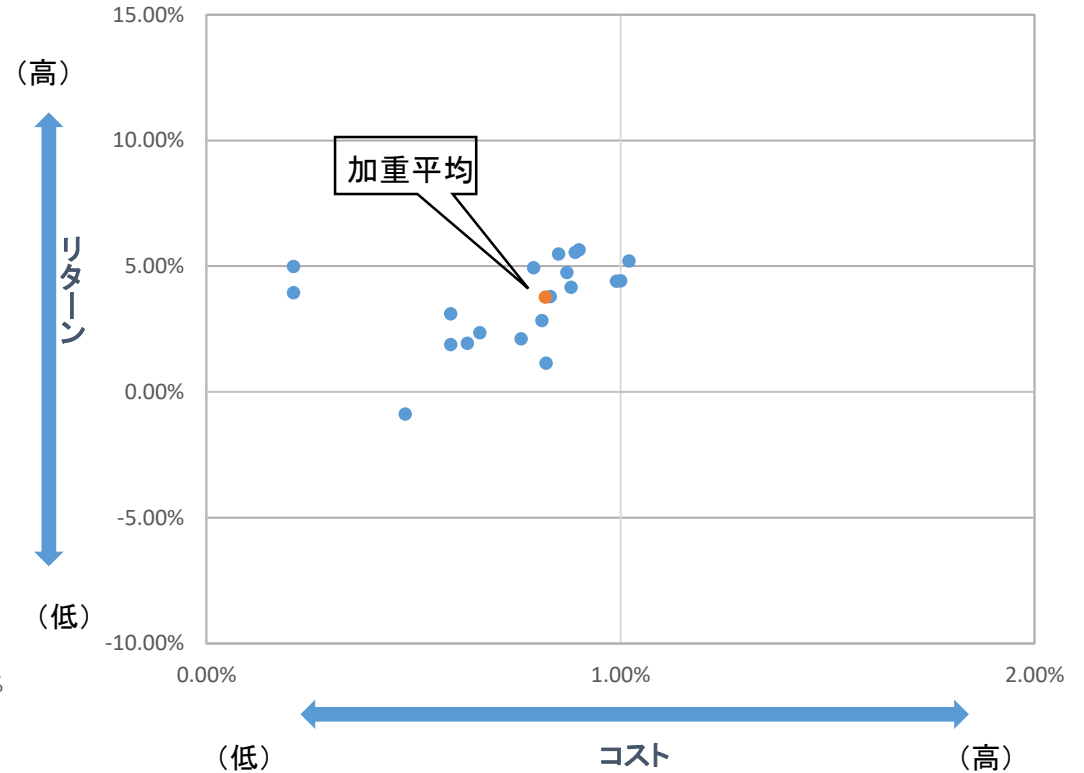
外貨建保険の各銘柄について、平均コスト（各契約について、保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率と継続手数料率を年換算）と平均リターンを表示しています。

2024年3月末時点



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.88%	4.08%

2025年3月末時点

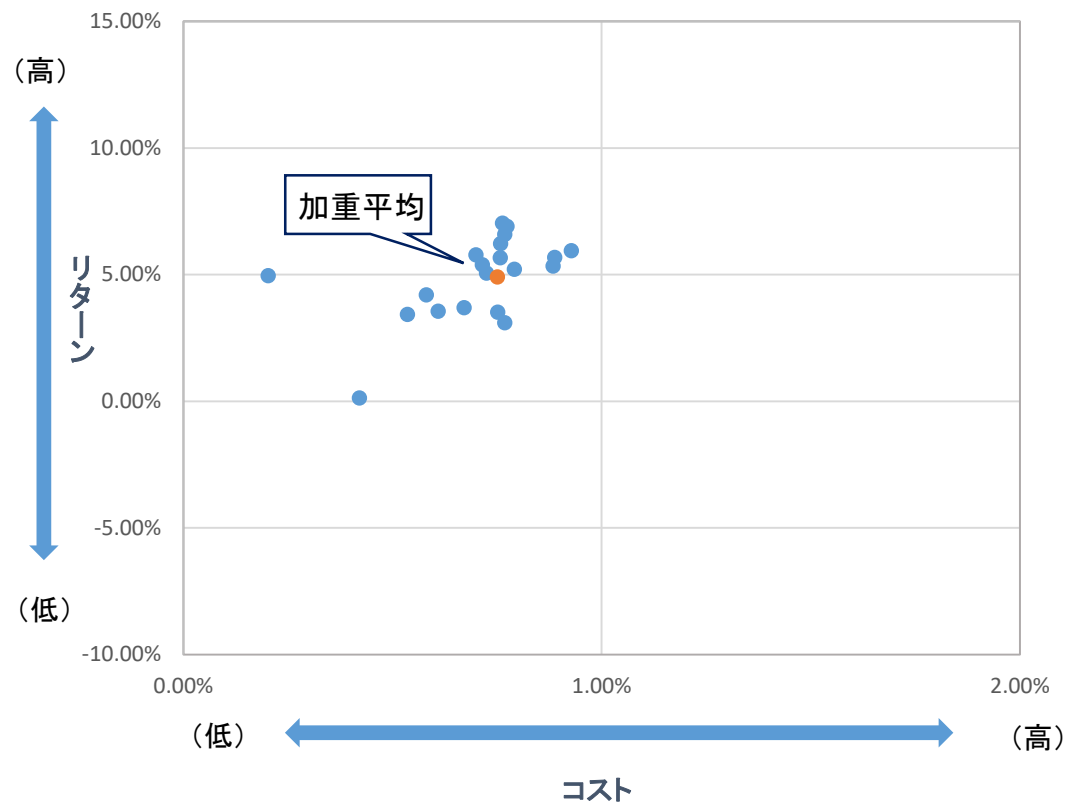


残高加重平均値	コスト	リターン
	0.82%	3.77%

## <外貨建保険のコスト・リターン>

外貨建保険の各銘柄について、平均コスト（各契約について、保険会社が支払う代理店手数料のうち、新契約手数料率と継続手数料率を年換算）と平均リターンを表示しています。

2026年3月末時点



残高加重平均値	コスト	リターン
	0.75%	4.91%

## <外貨建保険の運用損益別顧客比率>

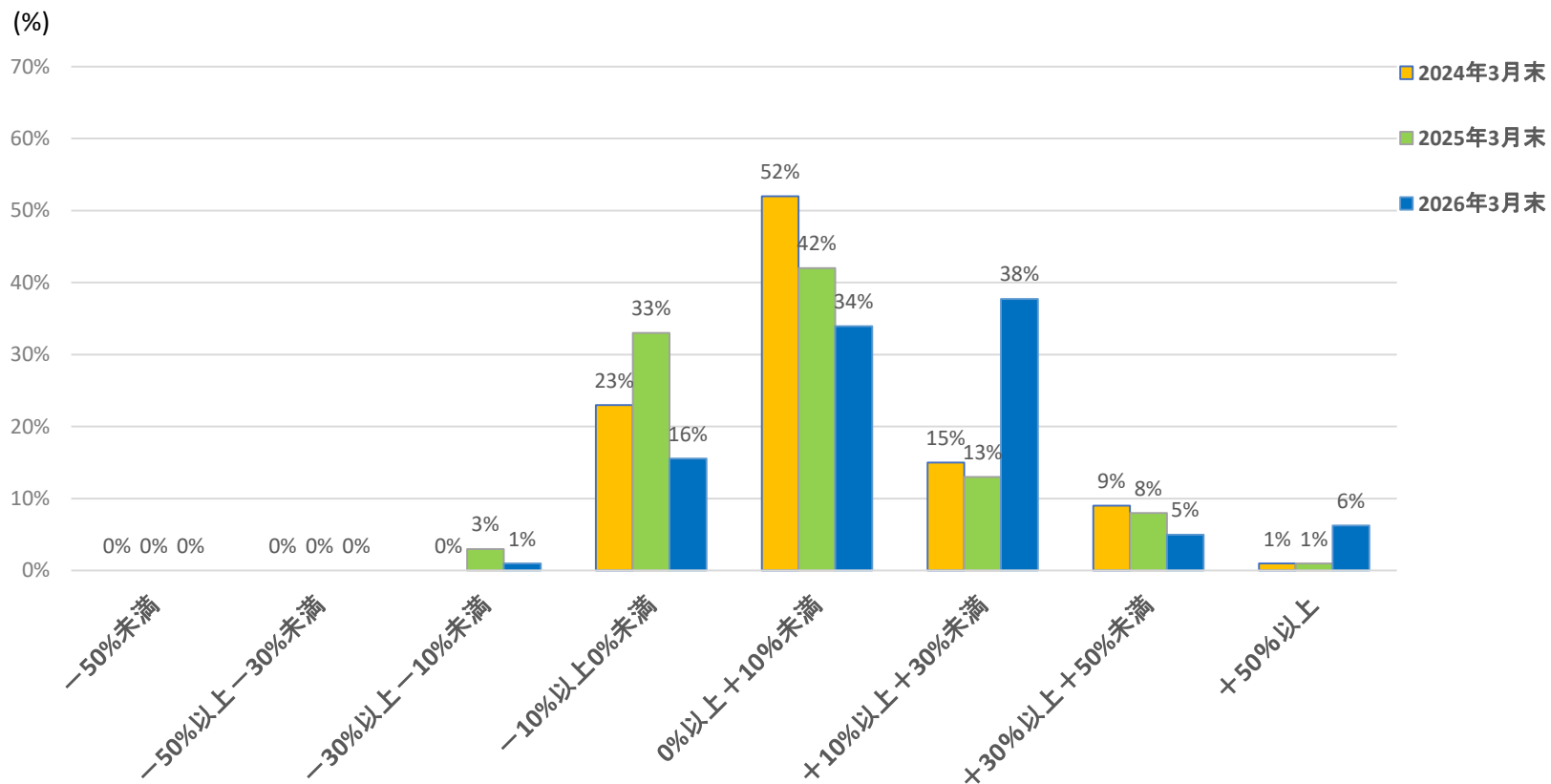
【運用損益の区分】	2024年3月末		2025年3月末		2026年3月末	
	顧客数	割合	顧客数	割合	顧客数	割合
+50%以上	32	1%	27	1%	379	6%
+30%以上+50%未満	406	9%	410	8%	333	5%
+10%以上+30%未満	683	15%	677	13%	2,282	38%
0%以上+10%未満	2,458	52%	2,265	42%	2,053	34%
-10%以上 0%未満	1,105	23%	1,797	33%	940	16%
-30%以上-10%未満	24	0%	191	3%	60	1%
-50%以上-30%未満	0	0%	0	0%	0	0%
-50%未満	0	0%	0	0%	0	0%
合計	4,708	100%	5,367	100%	6,047	100%

【運用損益の区分】	2024年3月末		2025年3月末		2026年3月末	
	顧客数 (人)	割合	顧客数 (人)	割合	顧客数 (人)	割合
プラス	3,579	77%	3,379	64%	5,047	83%
マイナス	1,129	23%	1,988	36%	1,000	17%
合計	4,708	100%	5,367	100%	6,047	100%

※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。



## <外貨建保険運用評価別顧客比率>



【運用損益の区分】	2024年3月末		2025年3月末		2026年3月末	
	顧客数(人)	割合	顧客数(人)	割合	顧客数(人)	割合
プラス	3,579	77%	3,379	64%	5,047	83%
マイナス	1,129	23%	1,988	36%	1,000	17%
合計	4,708	100%	5,367	100%	6,047	100%



※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。

## <利益相反の適切な管理>

当金庫は、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定等に基づき、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、お客さまの信頼を向上させるための取組みを徹底します。  
※「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://hamamatsu-iwata.jp/guide/conflict-interest.html>



金融商品のご案内時には、販売手数料の多寡に関わらず、お客さまのニーズに合った適切な商品のご案内を行います。

当金庫はグループ会社から金融商品の提供を受けることはありません。

また、当金庫の運用部門と法人営業部門との間の情報は遮断しており、運用部門は当金庫の投資対象先企業に対する投資判断や売買等の決定に関わりません。

## <商品の組成とプロダクトガバナンスの向上>

当金庫は金融商品の組成に携わる金融事業者には該当しません。

当金庫はプロダクトガバナンスの向上のため、連携対象となる商品を実際に購入されたお客様の属性情報（統計処理されたもの）等を情報連携をしております。

※2025年6月末を最初の基準日として開始しました。

## <金融庁の原則抜粋と当金庫「夢に追いかぜ宣言」との対応関係について>

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」との対応関係のご案内		該当ページ
<b>原則2 . 【顧客の最善の利益の追求】</b>		
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。		P2~15
(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。	P2~15 P25
<b>原則3 . 【利益相反の適切な管理】</b>		
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。		P39
(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。 <ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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</li> <li>・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</li> </ul>	P39
<b>原則4 . 【手数料等の明確化】</b>		
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。		P19

## <金融庁の原則抜粋と当金庫「夢に追いかぜ宣言」との対応関係について>

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」との対応関係のご案内		該当ページ
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。		P16~20
(注1)	(注1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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）</li> <li>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</li> </ul>	P18~19 P39
(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）。	P18~19 P21
(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。	P16~20
(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。	P16~21
(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。	P16~21

## <金融庁の原則抜粋と当金庫「夢に追いかぜ宣言」との対応関係について>

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」との対応関係のご案内		該当ページ
<b>原則6. 【顧客にふさわしいサービスの提供】</b>		
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 5~15 P23~25
(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 5~15 P18~21
(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。	P21
(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。	P39
(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。	P21~22
(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。	P16~22
(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。	P18~19 P39
(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。	P18~19 P39

## <金融庁の原則抜粋と当金庫「夢に追いかぜ宣言」との対応関係について>

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」との対応関係のご案内		該当ページ
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。		P25
(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。	P25
当金庫は金融商品の組成に携わる金融事業者には該当しないため以下の補充原則の記載を省略します。		
補充原則1 【基本理念】 補充原則2 【体制整備】（注1）（注2）省略 補充原則3 【金融商品の組成時の対応】（注1）～（注3）省略 補充原則4 【金融商品の組成後の対応】（注1）～（注3）省略 補充原則5 【顧客に対する分かりやすい情報提供】（注1）（注2）省略		P39