

一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る「重要情報シート」（個別商品編）

2024/1/16現在

1. 商品等の内容（当金庫は、組成会社等の委託を受け、お客様に商品の販売の勧誘を行っています）

金融商品の名称・種類	しんきん世界アロケーションファンド・証券投資信託
組成会社（運用会社）	しんきんアセットマネジメント投信株式会社
販売委託元	しんきんアセットマネジメント投信株式会社
金融商品の目的・機能	日本を含む世界各国の株式、公社債、不動産投資信託および国内短期金融資産へ分散投資を行い、投資信託財産の着実な成長と安定した収益の確保を目指して運用を行います。
商品組成に携わる事業者が想定する購入層	中長期での資産形成を目的とし、元本割れリスクを許容する方を想定しています。
パッケージ化の有無	パッケージ化商品ではありません。
クーリング・オフの有無	クーリング・オフ（契約日から一定期間、解除できる仕組み）の適用はありません。

- （質問）
- ① 資産構成はファンドラップ口座と似ていますがどのような違いがありますか。
  - ② 安定型として、この商品にはどのような特色がありますか。
  - ③ マザーファンド・ベビーファンドとは、どのような意味ですか。

2. リスクと運用実績（本商品は、円建ての元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります）

損失が生じる リスクの内容	<価格変動リスク> 株価は、政治・経済情勢、発行体の業績、市場の需給等を反映して、短期的・長期的に大きく変動する。組入銘柄の株価が下落した場合には、基準価額が下落する要因となります。
	<金利リスク> 金利変動により公社債等の価格が下落すること。一般的に金利低下局面では組入れた公社債等の価格は値上がりし、金利上昇局面では値下がりします。
	<不動産投資信託のリスク> 不動産を実質的な投資対象としているために、他の金融商品と異なり、火災・自然災害や不動産に係る法制度の変更などの影響を受けて投資先の不動産の価値が変動する場合があります。
	<為替変動リスク> 外貨建て資産については、一般に外国為替相場が当該資産の通貨に対して円高になった場合には、基準価額が下落する要因となります。
	<信用リスク> 債券の発行体が財政難等に陥り、債券の利息や償還金をあらかじめ定められた条件で支払うことが出来なくなる場合、債券の価格が下落することがあります。
	<流動性リスク> 有価証券を売買する際に、需給状況により希望する時期・価格で売買することができなくなることをいいます。

損失が生じる リスクの内容	<カントリーリスク>海外の有価証券に投資する場合、投資する国の政治・経済情勢、外国為替規制、資本規制、制度変更等による影響を受けることがあり、基準価額が下落する要因となります。
過去1年間の収益率	0.3% (2023年8月末現在の騰落率)
過去5年間の収益率	平均-1.4% 最高5.4% (2021年10月末) 最低-8.5% (2022年12月末) (2018年9月~2023年8月の各月末における直近1年間の騰落率)

※ 損失リスクの内容の詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】の16ページから18ページ、運用実績の詳細は交付目論見書の19ページから22ページに記載しています。また、本シート作成日に使用している交付目論見書に基づき記載しています。

- (質問) ④ 過去の相場下落局面でも、基準価額の低減は抑えられていましたか。  
⑤ 基準価額の上昇率が、株式型などに比べて見劣りすることは仕方ないですか。

### 3. 費用 (本商品の購入又は保有には、費用が発生します)

(税込)

購入時に支払う費用 (販売手数料など)	窓口購入	インターネット購入
	1.65%	1.155%
継続的に支払う費用 (信託報酬など)	信託報酬：年1.155%	
運用成果に応じた費用 (成功報酬など)	ありません。	

※ 上記以外に生ずる費用を含めて詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】の24ページに記載しています。また、本シート作成日に使用している交付目論見書に基づき記載しています。

- (質問) ⑥ 信託報酬や信託財産留保額は、販売会社によって異なりますか。  
⑦ 手数料がかかる商品は購入せず、iDeCoだけにすることが良いですか。

### 4. 換金・解約の条件 (本商品を換金・解約する場合、一定の不利益を被ることがあります)

この商品の償還日は2044年2月15日です。ただし、償還延長または繰上償還を行う場合があります。
この商品をお客様が換金・解約しようとする場合、解約手数料は生じませんが、信託財産留保額として0.3%をご負担いただき、信託財産内に留保します。
証券取引所・外国為替取引の停止等により換金や解約ができないことがあります。

※ 詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】の24ページに記載しています。

- (質問) ⑧ 土日以外に、解約の手続きがとれない日はありますか。

## 5. 当金庫の利益とお客様の利益が反する可能性

当金庫がお客様にこの商品を販売した場合、当金庫は、お客様が支払う費用（販売手数料、信託報酬）のうち、組成会社等から0.561%の手数料を頂きます。これは販売時のコンサルティング（販売仲介など）の対価としていただきます。

当金庫は、この商品の組成会社等との間で出向等の人間関係および資本的関係がありません。

「重要情報シート」のフォーマットのとおり、当金庫の営業職員に対する業績評価上、この商品の販売が他の商品より高く評価されるようなことはありません。

※ 利益相反の内容とその対処方針については、ホームページ「顧客本位の業務運営に関する原則」の「取組方針」をご参照ください。

(URL) <https://www.numashin.co.jp/policy/files/fiduciaryduty.pdf>

(質問) ⑨ この商品を販売することが、担当者の成績にとって重要なことですか。

## 6. 租税の概要（NISA、iDeCoの対象か否かもご確認ください）

分配時、配当所得として普通分配金に対して20.315%、換金（解約）時および償還時は、譲渡所得として、換金（解約）時および償還時の差益（譲渡益）に対して20.315%が課税されます。

※ 詳細は契約締結前交付書面【交付目論見書】の25ページに記載しています。

## 7. その他参考情報（契約にあたっては、当金庫Webサイトに掲載された次の書面をよくご覧ください）

- ・ 販売会社（当金庫）が作成した契約締結前交付書面【目論見書補完書面】

(URL①) <https://www.numashin.co.jp/kojin/uno/nyo/files/mokuromisyo.pdf>

※ PDF形式で掲載しています。

①



- ・ 組成会社が作成した【目論見書】

(URL②) <http://www.skam.co.jp/fund/detail/id=18>

※ リンク先は、当金庫が運営するホームページではありません。

当金庫はリンク先の表記等について保証するものではなく、一切の責任を負いません。

②



**契約締結に当たっての注意事項等をまとめた契約締結前交付書面【目論見書交付書面】、金融商品の内容等を記した【目論見書】については、ご希望があれば、紙でお渡します。**



商号等/沼津信用金庫 登録金融機関 東海財務局長(登金)第59号

<質問回答例>

しんきん世界アロケーションファンド

	<質問>	<回答例>
①	資産構成はファンドラップ口座と似ていますがどのような違いがありますか。	ファンドラップ口座は、投資助言契約に基づき、一任勘定として運用されます。これに対して、本商品はあくまでお客様の自主判断によって売買されます。
②	安定型として、この商品にはどのような特色がありますか。	市場の下落局面には、①国内債券のみ、さらには②国内短期金融資産のみ、の保守的な運用に切り替える特色があります。
③	マザーファンド・ベビーファンドとは、どのような意味ですか。	この商品の投資対象は株式も債券もマザーファンドとして定まっていますが、株式・債券などの組入比率が異なるベビーファンドを数種類用意しているのです。
④	過去の相場下落局面でも、基準価額の低減は抑えられていましたか。	近時では、コロナ禍発生時の下落局面でも、小さな下落率にとどまっている実績があります。ただし、投資信託という商品の性質上、今後も同じ成果が約束されるものではありません。
⑤	基準価額の上昇率が、株式型などに比べて見劣りすることは仕方ないですか。	バランス型の商品は、分散投資によって価格変動を上下に和らげることがひとつのコンセプトのため、やむ得ない部分はあります。全体のポートフォリオの一部として、とらえてみてください。
⑥	信託報酬や信託財産留保額は、販売会社によって異なりますか。	信託報酬は運用会社・信託銀行も受け取るものであり、また信託財産留保額はファンド資金に残すものですから、料率は商品として一律に設定されています。
⑦	手数料がかかる商品は購入せず、iDeCoだけにする方が良いですか。	お客様の財産形成の観点でiDeCoだけでは不十分ということ、また換金が自由であることなどからは、手数料がかかってもメリットはあるかもしれません。
⑧	土日以外に、解約の手続きがとれない日はありますか。	特に、海外株式・海外債券などで運用するファンドについては、その投資対象国の祝日もファンド休業日とされます。これは数ヶ月以上前から明らかにされており、お客様にもお伝えできます。
⑨	この商品を販売することが、担当者の成績にとって重要なことですか。	私どもでも、販売件数や販売額よりも、お客様への相談姿勢やアフターフォロー状況が評価されるようになっておりますので、販売ありきという発想はありません。どうぞご安心ください。