

顧客本位の業務運営に関する基本方針の取り組み状況 (2025 年 1 月から 2025 年 12 月)

1.お客様にふさわしい金融商品や運用サービスの提供

・常にお客様とのコミュニケーションを深めることで、お客様のニーズに沿った金融商品の組成に努めております。具体的には、お客様に「グローバル株式投資戦略」、「グローバル社債投資戦略」、「新興国株式投資戦略」、「新興国債券投資戦略」、「欧州債券投資戦略」、「欧州不動産投資戦略」、「インフラ投資戦略」などの運用サービスをご提案しました。

・当社は、責任ある機関投資家として、適切に受託者責任を果たすため、「責任ある機関投資家」の諸原則《日本版スチュワードシップ・コード》を受け入れ、日々の資産運用業務の中で実践しております。

・当社は、スチュワードシップ責任を果たすため、投資先企業との少人数でのミーティングや個別面談、正式な書簡のやり取り等、様々な公式・非公式ルートを通じて、投資先企業との「対話」を実施しています。

・当社グループは、投資家が市場の可能性を活用しながら各々の目標を達成するための一助となることを目指しています。そのために、環境、社会、ガバナンスといった ESG の要素がもたらすリスクや機会を、運用商品やサービスに組み込んでおります。

KPI(成果指標)

- 投資先企業の訪問件数
512 件

2.お客様への情報提供の充実

分かりやすい情報提供

・国内籍公募投資信託の請求および交付目論見書、交付および全体版運用報告書について、適切なタイミングでウェブサイトにおいて掲示し、投資家の皆様に情報提供を行っております。

・国内籍公募投資信託につきましては、交付目論見書において、「投資家が直接的に負担する費用」「投資家が信託財産で間接的に負担する費用」の別に分類した上で、具体的な費用項目として、前者については「購入時手数料」「信託財産留保額」、後者については「運用管理費用(信託報酬)」「その他の費用・手数料」に分け、各々について料率等を記載しています。また、広義の意味での投資家負担費用として「ファンドの税金」について、その概要を記述しています。さらに、交付版運用報告書におきまして、「1 万口当たりの費用明細」を記載し、計算期間における負担費用の実績を開示しております。

・今後も上記項目の開示を継続しつつ、投資家にさらに分かりやすい情報の提供に向け、検討を重ねる所存です。なお、当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売や推奨等は行っておりません。

・営業部門の役職員の運用戦略への理解を深めるため、様々な社内研修を実施しています。また、適宜プロダクトごとの専門家からお客様への情報提供を行っております。

・対顧客向けのレポートにおいては、平易な表現を用いて幅広い顧客の理解に資する情報提供に努めており、必要な情報に迅速にアクセスできるようウェブサイトへの掲載を行っております。

金融商品・運用サービスに関する説明

・お客様からの要望を踏まえ、適切かつ迅速な投資関連情報の提供および説明に努めております。

・投資家・販売会社のニーズに即して柔軟にセミナー等の対応を行っております。対象に応じた情報提供を通じて投資環境や運用商品の理解の向上に努めております。

・2025年3月に、当社グループのアジア拠点の1つであるシンガポール、また2025年6月に当社グループのロンドン拠点にて、セミナーを開催し、債券、新興国市場、サステナブル投資、およびオルタナティブ投資など、幅広いテーマに関して、投資家の皆様に今後の課題や運用を通じたソリューションについて情報提供を行いました。

・2025年9月に当社グループの本拠地であるエジンバラにて、5日間にわたる「Edinburgh Investment Forum 2025」を開催し、投資家の皆様に投資環境や運用戦略の理解の向上の場を提供しました。

・当社は社会に貢献するサステナブル投資の考え方を重視しており、気候変動、ESG、および議決権行使などテーマ毎にウェブページを作成し、同分野における取り組みをより包括的に紹介しております。

・当社グループが作成している様々なレポートの中から、特に日本の投資家・販売会社にお届けしたいものについては、日本語での情報提供に努めております。

KPI(成果指標)

- 投資家・販売会社向けのウェブサイト掲載の日本語レポート件数
43件
- 投資家・販売会社向けの情報提供メールの配信件数
22件

3.企業文化

人材育成等

- ・新入社員向け導入研修および年次の全役職員向けコンプライアンス研修において、本基本方針を周知徹底し、意識の定着化を図っています。
- ・E-learning の受講を全役職員に課し、全役職員が、理解度テストで80%以上の点数を取得し、当該全コースを修了していることを確認しております。
- ・海外関係会社とのリモート・コミュニケーションも積極的に活用し、卓越した顧客サービスを提供するために必要な知識・技能を取得する機会、およびグローバルに活躍できる人材に成長する機会を役職員に提供しています。
- ・当社では、お客様へのより良いサービスを提供するためには役職員自身のウェルネスが不可欠と考え、役職員向けの支援プログラムを導入し、関連する研修機会を設けています。
- ・役職員に対して CFA 等の資格取得のための補助を行っております。
- ・証券アナリストの資格保有者に対して年会費を会社負担とする等、各種資格の継続も奨励しています。

利益相反の適切な管理

- ・利益相反管理規程等の見直しを行いました。
- ・役職員の有価証券等取引、贈答接待等、利益相反の管理やモニタリングを継続して実施しました。
- ・コンプライアンス研修などを通じて全役職員に対して利益相反に関するトレーニングを実施しました。

4. プロダクトガバナンスに関する取り組み

当社は、お客様のニーズに応える商品・サービスを提供することを基本理念とし、プロダクトガバナンスの強化に継続的に取り組んでいます。金融商品の組成から償還まで、ライフサイクル全体を通じて健全で透明性の高いガバナンス体制を構築しています。在日取締役および関連部門長で構成される「投資委員会」を中心に、商品企画から運用・改善まで多面的な検証を行い、お客様本位のサービスを追求しています。なお、当社は直接顧客へ投資信託の販売・推奨等を行いません。

2025 年に実施した主な取り組みは以下の通りです。

- ・サステナブル投資指標を取り入れた商品について、リスク・リターンの妥当性や報酬体系の透明性について継続的な検証を行うとともに、投資対象の選定および評価プロセスの高度化を図り、お客様の多様なニーズに対応しました。
- ・商品提供後のモニタリング体制のさらなる強化に取り組み、既存商品のパフォーマンス評価に加え、リスク特性や市場環境との整合性について定期的なレビューを実施しました。

・グループの運用リスク管理部門および当社の投資委員会において、運用哲学・運用スタイルとの整合性および商品特性に応じた運用の持続可能性について継続的にレビューを実施しています。その結果等を踏まえ、運用プロセスを適宜見直し、長期にわたり安定的かつ高品質な運用サービスを継続するよう努めました。

・当社グループ会社に運用を委託している商品については、従来の定期レビューに加え、運用体制やリスク管理態勢に関するデューデリジェンスを実施し、委託先管理の実効性を高めることで、当社のプロダクトガバナンスの向上に取り組みました。

・ウェブサイトを通じた情報提供を継続的に行うとともに、運用戦略および投資環境等に関する説明の充実を図りました。特に専門性の高い金融商品については、投資家の理解促進を目的としたコンテンツの拡充および表現の見直しを行い、分かりやすく透明性の高い情報開示に努めました。

今後も、これまでの取り組みを踏まえ、プロダクトガバナンス体制のさらなる高度化を図るとともに、お客様本位の業務運営の実現に向けて、継続的な改善に努めてまいります。

以 上