



お客様第一の業務運営における 取組事例 (2022年度)

2023年6月30日
大和アセットマネジメント株式会社

【方針 1】 方針の策定・公表等	P.2
【方針 2】 お客様の最善の利益の追求	P.3
【方針 3】 利益相反の適切な管理	P.8
【方針 4】 手数料等の明確化	P.10
【方針 5】 重要な情報の分かりやすい提供	P.14
【方針 6】 お客様にふさわしいサービスの提供	P.17
【方針 7】 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	P.21
Appendix: 「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係	P.26

【方針1】 方針の策定・公表等

取組方針

原則 1

大和アセットマネジメント株式会社は、大和証券グループが策定した「お客様第一の業務運営に関する基本方針」及び当社の業務分野に特化して策定した本方針に基づき、お客様の利益を第一に考えた業務運営に努め、その取組状況を定期的に公表します。

また、業務運営の継続的な向上を図るため、本方針を定期的に見直します。

取組状況の概要

原則 1
原則 1 -(注)

当社では2017年6月8日に「顧客本位の業務運営に関する原則」の趣旨に賛同し、本原則の受け入れに表明して以来、毎年取組事例を公表しております。

【方針2】お客様の最善の利益の追求

取組方針

原則2

お客様から託された資産を運用する者として、企業倫理、独立性を保持し、お客様に対して誠実かつ公正に業務を行っています。また、高度な専門的知識・技術に立脚して運用、リスク管理等を行うことで、お客様の最善の利益を追求しています。

取組状況の概要

原則2
原則2-(注)

当社は、お客様の最善の利益の追求のため、日々の業務運営において以下の点に注視しています。

職業倫理

大和証券グループの企業理念に加えて、当社独自の「Vision - ビジョン」、これを実現するための行動指針（羅針盤を「Value - バリュー」として掲げ、すべてのステークホルダーの皆さまからの信頼や期待に応えてまいります。

高度の専門性

あらゆるお客様に多様な運用商品を提供可能とするための運用体制、アカデミアと連携した最先端の運用戦略の導入など高度の専門性を活かしていきます。

誠実・公正な業務運営

大和証券グループ・当社とお客様の利益が相反した際のための利益相反管理規程、社外取締役がメンバーとなるFD*諮問委員会の設置などを通じた誠実・公正な業務運営を行っております。

各種研修による役職員への浸透

コンプライアンス研修を含む各種研修を通じてお客様の最善の利益を追求する業務運営を実現すべく役職員への継続した浸透の施策を実施しています。

 詳細は、下記をご参照ください

* 「フィデューシャリー・デューティー」の略

- + [企業理念](#)
- + [運用哲学・運用体制](#)
- + [利益相反管理方針（概要）](#)

【方針2】2022年度の取組み

1 投資家利益を意識したファンド組成と運営

原則2
原則2-(注)

2022年度も継続的に投資家利益指標を注視しつつ、お客様の中長期的な資産形成に資するべく取り組んで参りました。

投資家利益額総計（億円、公募株式投信（除くETF））

年度	2011～ 2013	2012～ 2014	2013～ 2015	2014～ 2016	2015～ 2017	2016～ 2018	2017～ 2019	2018～ 2020	2019～ 2021	2020～ 2022
当社	16,820	27,187	10,325	9,637	424	8,265	▲ 2,189	13,552	18,837	21,160
（参考）業界全体	131,056	228,406	80,313	79,432	7,280	74,588	▲ 22,630	142,631	177,628	195,164

※それぞれ3年間の累計。

（出所）投資信託協会データより大和アセットマネジメント算出

※投資家利益額は以下のとおり算出

（投資家利益額）＝（期末の純資産総額＋期中の解約額合計＋期中の収益分配額合計＋期中の償還額合計）－（期初の純資産総額＋期中の設定額合計）

当社代表ファンドのインバスターリターン

（2022年度末時点で運用期間5年以上の公募株式投信（除くETF、ラップ専用、DC専用）の残高上位5ファンド）

順位	ファンド名	純資産総額 （億円）	3年間（年率）		5年間（年率）	
			トータル リターン	インバスター リターン	トータル リターン	インバスター リターン
1	ダイワ・US－REIT・オープン（毎月決算型）Bコース（為替ヘッジなし）	6,686	18.3%	18.4%	11.1%	11.2%
2	ダイワJ－REITオープン（毎月分配型）	4,033	7.1%	7.0%	4.3%	4.2%
3	ロボット・テクノロジー関連株ファンド－ロボテック－	2,362	22.9%	23.2%	12.3%	12.8%
4	ダイワ米国リート・ファンド（毎月分配型）為替ヘッジなし	1,813	18.4%	18.3%	11.0%	11.0%
5	ハイグレード・オセアニア・ボンド・オープン（毎月分配型）	1,265	7.7%	7.8%	2.0%	2.1%

※インバスターリターン（r）は以下のとおり算出

（期末の純資産総額）＝（期初の純資産総額）×（1＋r）＋（期中の設定額合計－期中の解約額合計－期中の分配額合計）×（1＋r/2）

【方針2】2022年度の取組み

2 アカデミア・研究所との提携による運用の高度化の進展

原則2
原則2-(注)

従来の財務情報に加えて「無形資産」や「非財務情報」を運用判断に応用していくことは、受益者に良質なパフォーマンスをご提供していく上で重要な取組みであると考えております。

2022年度は、企業価値の向上に繋がる知財戦略や開示などに関するベストプラクティスの検証等を目的に、KIT 虎ノ門大学院イノベーションマネジメント研究科教授杉光一成氏及び筑波大学大学院ビジネス科学研究科立本博文氏と共同研究契約を締結しました。

また、米国ドラッカー研究所とは、同研究所が算出する「ドラッカー研究所スコア¹」をまず北米市場、続いて日本市場での運用に実装すべく、包括的な業務提携契約を締結いたしました。

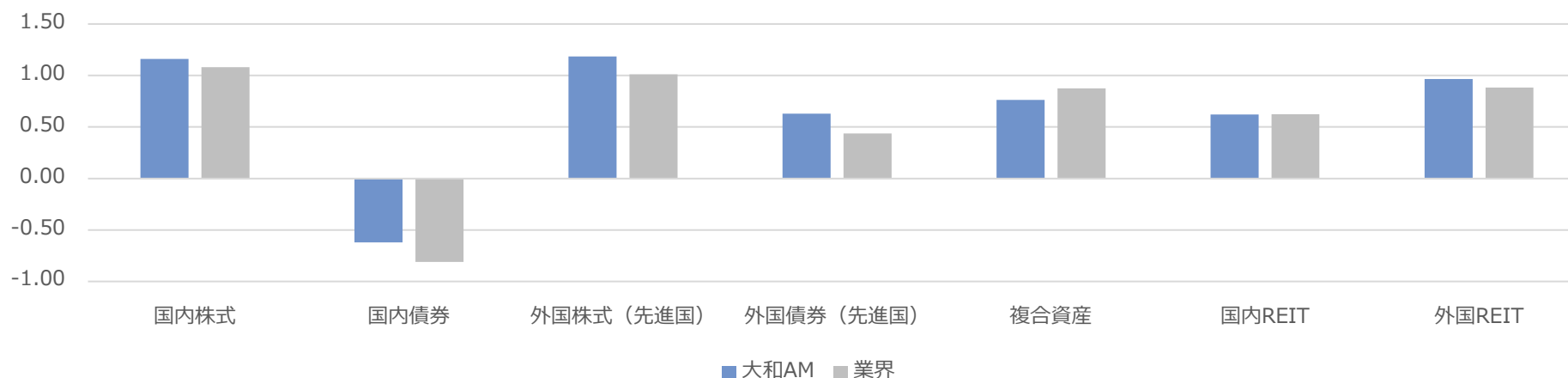
上記の様な、アカデミア・研究所との提携を通じて、中長期的にお客様に最善の利益をご提供できるよう、尽力して参ります。

¹ドラッカー研究所スコア：経営学者のピーター・ドラッカー氏が提唱する企業業績に影響を与える5つの原則である「顧客満足」「従業員エンゲージメント・人材開発」「イノベーション」「社会的責任」「財務力」を数値化したものです。

3 運用力に関するKPI（アセット別残高加重シャープレシオ）

良質な運用実績の商品をより多くのお客様へ提供することを目指しています。

お客様の中長期の資産形成に資するべく、アセット別残高加重シャープレシオが業界平均を上回るよう継続的に努めています。



※1 三菱アセットブレインズの分類に基づく

※2 2023年3月末時点での3年シャープレシオを集計

【方針2】2022年度の取組み

4 スチュワードシップ活動及び責任投資の推進

原則2
原則2-(注)原則7
原則7-(注)

当社では、各金融商品の約款等に定める基本方針等に沿って、それぞれの運用目的に沿った運用目標を最大限達成するように努め、受託者責任を遂行することを第一義と考えています。この目的を達成するためには、株式や債券を発行している企業や団体の中長期的価値や持続可能性（サステナビリティ）の向上が不可欠であり、同時に社会の持続可能性の維持が前提となります。この考え方に基づき、各方針を当社ホームページに開示しています。

また、受託者責任を全うするためには当社自身がサステナブルな事業運営も行うことも不可欠です。2022年9月には「サステナビリティ方針」を設定し、当社のマテリアリティを特定、サステナビリティ経営を推進する決意を表明しております。

なお、これらの取組みを皆様にご理解頂けるよう、2022年度から「サステナビリティレポート 2022」に取りまとめております。

エンゲージメント体制の強化

当社では、エンゲージメントは投資先企業の中長期的な企業価値の向上を通じて運用成績の向上に資する重要な手段であると考えています。2022年度はエンゲージメント活動をより充実させるため、①エンゲージメント・チームへの人員拡充、②企業調査アナリストのエンゲージメント活動比率を高めるなど、エンゲージメント体制強化を行いました。

また、無形資産価値評価のエンゲージメントへの応用も視野にドラッカー研究所と提携、「日本版ドラッカースコア」の共同開発を進めています。これらの取組みを通じ、投資先企業に無形資産価値向上による企業価値改善を促し、投資家の資産形成に貢献してまいります。



詳細は、下記をご参照ください

- + [ESG投資について](#)
- + [企業との建設的な対話の方針](#)
- + [スチュワードシップ活動に関する基本方針](#)
- + [議決権の行使に関する方針（国内株式）](#)
- + [議決権の行使に関する方針（外国株式）](#)
- + [議決権行使方針（国内株式）の見直しおよび検討課題について](#)
- + [サステナビリティ方針の策定について](#)
- + [サステナビリティレポート 2022](#)

投資先企業を対象とした情報交流会の開催

当社は、責任投資を推進し、投資先企業等の環境・社会・ガバナンスのESG要因を企業評価に織り込むことにより、投資先企業等の中長期的リスクと機会を的確に捉えることができると考えています。投資先企業等のESGに対する取組み状況を投資判断に活用しているほか、投資先とのエンゲージメントにおいてもESG視点での取組みを行っています。

一例として、投資先企業同士のESGへの取組みに関する情報・意見交換の会を開催しています。投資先企業との対話の中で、投資先企業がESGに関する適切な開示方法や情報収集に苦労しているという事を把握したことから企画しているもので、2022年5月には第2回ESG情報交流会を開催し、「人材戦略」において熱心に取り組んでいる企業7社に登壇いただきディスカッションを行いました。



【方針2】2023年度の行動方針

投資家利益を意識したファンド組成と運営

原則2
原則2-(注)

従前より進めている投資家利益額を重視したファンド組成・運営に加え、2022年度は国内外のアカデミア・研究所との提携を通じた更なるクオリティ向上への取組みを推進してまいりました。2023年度はこれらの取組みを継続していくとともに、フィデューシャリー・デューティーの更なる徹底に向けて、顧客本位の観点からのファンドモニタリングを強化し、ファンド数削減を通じた運用体制の効率化も目指してまいります。

【方針3】 利益相反の適切な管理

取組方針

原則3

「利益相反管理方針」を策定し、利益相反の可能性がある取引等を管理しています。特に議決権行使に関しては、「スチュワードシップ責任に対する当社の取り組み方針」及び「議決権の行使に関する方針」に基づき管理しています。

取組状況の概要

原則3
原則3-(注)

原則5-(注1)

当社は、資産運用業務を行うにあたっては、当社または大和証券グループ各社とお客様との間で利益相反が生じる可能性があることに留意した上で、利益相反の可能性がある取引等を適切に管理する体制を整備し、お客様の利益が不当に害されることを防止することを目的に「利益相反管理方針」を策定しており、その概要を公表しています。

特に、スチュワードシップ活動については、経営と運用の分離の観点から、CIO（チーフ・インベストメント・オフィサー、最高投資責任者）の統轄の下、スチュワードシップ活動に関わる運用本部の関係者で構成される「スチュワードシップ委員会」での審議を経て、組織的に運営しております。また、スチュワードシップ活動の利益相反管理を徹底するため、委員長及び構成員の半数以上を社外取締役とする「スチュワードシップ監督委員会」を設置しています。

また、ファンド運営におけるガバナンス強化を目的として、委員長及び構成員の過半数を社外取締役とする「FD諮問委員会」を設置しています。「FD諮問委員会」は、ファンド組成・運用に関わる会議体等に対する牽制に資する事項について、取締役会から諮問された委員会であり、ファンド運営における独立性の高い牽制機能を有しております。

 詳細は、下記をご参照ください

+ [利益相反管理方針（概要）](#)

【方針3】2022年度の実施と2023年度の行動方針

原則3

2022年度の実施と2023年度の行動方針

当社は、利益相反の発生の可能性について把握し、利益相反の可能性がある場合には利益相反を適切に管理するために、「利益相反管理方針」を策定し、その概要を公表しています。特に、スチュワードシップ活動におけるガバナンス強化・利益相反管理の一層の充実のため、委員長及び構成員の過半数を社外取締役とする「スチュワードシップ監督委員会」を設置しています。2022年度は、スチュワードシップ監督委員会を2回開催しました。

また、ファンド運営におけるガバナンス強化を目的として、委員長及び構成員の過半数を社外取締役とする「FD諮問委員会」を設置しています。2022年度は、FD諮問委員会を4回開催しました。

2023年度も引き続き上記のガバナンス体制のもと、お客様の最善の利益の追求に努めてまいります。

2022年度のスチュワードシップ監督委員会の開催内容

開催日	主なテーマ
2022年度第1回（2022年9月27日）	・議決権行使基準改定について、 ・当社参加イニシアティブについて 等
2022年度第2回（2023年3月28日）	

2022年度のFD諮問委員会の開催内容

開催日	主なテーマ
2022年度第1回（2022年6月23日）	・プロダクトガバナンス体制整備について ・プロダクトガバナンスの進捗報告 等
2022年度第2回（2022年9月27日）	
2022年度第3回（2022年12月21日）	
2022年度第4回（2023年3月28日）	

【方針4】手数料等の明確化

取組方針

原則4

運用管理費用（信託報酬）やその他の費用の水準及びこれらがどのようなサービスの対価であるかについて、分かりやすく開示しています。

取組状況の概要

原則4

当社は、投資信託説明書（目論見書）において、お客様にご負担いただく運用管理費用やその他の費用について、費用の水準及びどのようなサービスの対価に関するものを、分かりやすく開示しています。また、2023年3月以降使用開始の目論見書より、順次、ファンドの「総経費率」を記載しております。加えて、投資対象、投資方針、投資リスク等の金融商品・サービスの特性に関する情報も記載しています。

運用報告書においては、目論見書に記載した項目のうち運用管理費用が実際にどの程度かかったかを分かりやすく開示しています。

上記のほか、「ユニバーサルデザインフォント」の採用など、お客様にとって見やすく、親しみやすいデザインを心掛けており、今後ともより分かりやすい情報提供に努めてまいります。

【方針4・5】2022年度の取組み

1 法定書類、販売用資料等での費用の内容の開示

原則4

原則5
原則5-(注1)(注3)(注5)

投資信託説明書（目論見書）や販売用資料など各種ツールにて、想定される利益や損失その他のリスク、取引条件のほか、お客様にご負担いただく運用管理費用やその他費用について、費用の水準及びどのようなサービスの対価に関するものかについて、分かりやすい開示に努めております。

また、「ユニバーサルデザインフォント」の採用など、お客様にとって見やすく、親しみやすいデザインを心掛けており、今後ともより分かりやすい情報提供に努めてまいります。加えて、販売用資料や動画でお客様ご自身でご利用されても分かりやすいツールを提供するとともに、お客様に接する販売員の方々向けにも充実した資料の提供、フォローアップを行う事で常に改善をはかっていきます。

投資信託説明書（目論見書）の例

手続・手数料等

ロボット・テクノロジー関連株ファンド ロボテック

ファンドの費用・税金

ファンドの費用

投資者が直接的に負担する費用

購入時手数料	料率等	費用の内容
販売会社が別に定める率（上取）3.3%（税抜3.0%）		購入時の商品説明または商品情報の提供、投資情報の提供、取引執行等の対価です。
信託財産留保額	ありません。	—

投資者が信託財産で間接的に負担する費用

運用管理費用（信託報酬）	料率等	費用の内容
年率1.2375%（税抜1.125%）		運用管理費用の総額は、日々の信託財産の純資産総額に対して左記の率を乗じて得た額とします。運用管理費用は、毎日計上され、毎計算期末または信託終了のときに信託財産から支払われます。ファンドの運用と調査、受託会社への運用指図、基準価額の計算、目論見書・運用報告書の作成等の対価です。
委託会社	年率0.35%	運用報告書等各種書類の送付、口座内での各ファンドの管理、購入後の情報提供等の対価です。
販売会社	年率0.75%	運用報告書の管理、委託会社からの指図の実行の対価です。
受託会社	年率0.025%	投資対象ファンドにおける運用管理費用等です。
投資対象とする投資信託証券	年率0.5775%（税抜0.525%）	
実質的に負担する運用管理費用	年率1.815%（税込）程度	
その他の費用・手数料	（注2）	監査報酬、有価証券売買時の売買委託手数料、先物取引・オプション取引等に要する費用、資産を外国で保管する場合の費用等を信託財産で負担いただきます。

（注1）「運用管理費用の配分」には、別途消費税率をのぞいた額が記載されています。
（注2）「その他の費用・手数料」については、運用状況等により変動するため、事前の上限額等を示すことができません。
※購入時手数料について、くわしくは販売会社にお問い合わせ下さい。
※手数料等の合計額については、保有期間等に応じて異なりますので、ご確認ください。

投資信託をご購入いただく際、運用期間中にかかる費用の水準を記載しております。また、それぞれの費用が何の対価なのかの説明も記載しております。
加えて、投資対象ファンドを活用した場合には、投資対象ファンドの運用管理費用の水準とその水準を合算したファンド全体での費用も開示しております。

運用報告書の例

ロボット・テクノロジー関連株ファンド ロボテック

1万口当りの費用の明細

項目	当期 (2021.9.14~2022.3.14)	項目の概要
信託報酬	110円 0.617%	信託報酬＝当期中の平均基準価額×信託報酬率 当期中の平均基準価額は17,753円です。
(投 信 会 社)	(34) (0.192)	投信会社は、ファンドの運用と調査、受託会社への運用指図、基準価額の計算、法定書面等の作成等の対価
(販 売 会 社)	(73) (0.411)	販売会社は、運用報告書等各種書類の送付、口座内での各ファンドの管理、購入後の情報提供等の対価
(受 託 会 社)	(2) (0.014)	受託会社は、運用財産の管理、投信会社からの指図の実行の対価
売買委託手数料	—	売買委託手数料＝当期中の売買委託手数料／当期中の平均受益権口数 売買委託手数料は、有価証券等の売買の際、売買仲介人に支払う手数料
有価証券取引税	—	有価証券取引税＝当期中の有価証券取引税／当期中の平均受益権口数 有価証券取引税は、有価証券の取引の都度発生する取引に関する税金
その他費用 (監 査 費 用)	0 (0.000)	その他費用＝当期中のその他費用／当期中の平均受益権口数 監査費用は、監査法人等に支払うファンドの監査に係る費用
合 計	110 0.617	

（注1）「信託報酬率」は、信託報酬の総額を信託財産の純資産総額で除した結果です。
（注2）各金額は項目ごとに円未満を四捨五入してあります。
（注3）各比率は1万口当りのそれぞれの費用金額を当期中の平均基準価額で除して100を乗じたもので、小数点第3位未満を四捨五入してあります。
（注4）組み入れているマザーファンドがある場合、売買委託手数料、有価証券取引税およびその他費用は、当該マザーファンドが支払った金額のうち、このファンドに帰属するものを含まず、組み入れている投資信託証券（マザーファンドを除く）がある場合、各項目の費用は、当該投資信託証券が支払った費用を含みません。なお、当該投資信託証券の最近の計算期末時点における「1万口当りの費用の明細」が取得できるものについては「組入上位ファンドの概要」に表示することとしております。

運用報告書では、運用実績のサマリーに加えて、目論見書で記載した項目のうち費用が実際に1万口当たりどの程度かかったかの金額と比率を開示しております。
加えて、監査費用やその他でかかった費用も開示・報告をしています。

【方針4・5】2022年度の取組み

2 目論見書での「総経費率」の開示

原則4

原則5
原則5-(注1)(注3)

投資信託における開示情報の充実を目的に、制度改正（※1）の実施日に先駆けて2023年3月1日使用開始の目論見書より、順次、「総経費率（※2）」の過去実績の記載を行っております。

目論見書の例

ファンドの費用・税金

（ファンドの費用）

投資者が直接的に負担する費用		
購入時手数料	販売会社が別に定める率 ※徴収している販売会社はありません。	費用の内容
信託財産留保額	ありません。	—
投資者が信託財産で間接的に負担する費用		
運用管理費用（信託報酬）	年率0.7755% (税抜0.705%)	運用管理費用の総額は、日々の信託財産の純資産総額に対して左記の率を乗じて得た額とします。運用管理費用は、毎日計上され日々の基準価額に反映されます。
委託会社	年率0.36%	ファンドの運用と調査、受託会社への運用指図、基準価額の計算、目論見書・運用報告書の作成等の対価です。
販売会社	年率0.32%	運用報告書等各種書類の送付、口座内でのファンドの管理、購入後の情報提供等の対価です。
受託会社	年率0.025%	運用財産の管理、委託会社からの指図の実行の対価です。
その他の費用・手数料	(注2)	監査報酬、有価証券売買時の売買委託手数料、先物取引・オプション取引等に要する費用、資産を外国で保管する場合の費用等を信託財産でご負担いただきます。

(注1)「運用管理費用の配分」には、別途消費税率を乗じた額がかかります。
(注2)「その他の費用・手数料」については、運用状況等により変動するため、事前に利率、上限額等を示すことができません。
※運用管理費用の信託財産からの支払いは、毎計算期間の最初の6か月終了日(休業日の場合翌営業日)および毎計算期末または信託終了時に行なわれます。
※手数料等の合計額については、保有期間等に応じて異なりますので、表示することができません。また、上場投資信託証券は市場価格により取引されており、費用を表示することができません。

（税金）

- 税金は表に記載の時期に適用されます。
- 以下の表は、個人投資者の源泉徴収時の税率であり、課税方法等により異なる場合があります。

時期	項目	税金
分配時	所得税および地方税	配当所得として課税 ^(※) 普通分配金に対して20.315%
換金(解約)時および償還時	所得税および地方税	譲渡所得として課税 ^(※) 換金(解約)時および償還時の差益(譲渡益)に対して20.315%

(注)所得税、復興特別所得税および地方税が課税されます。
※少額投資非課税制度(愛称:NISA(ニーサ))および未成年者少額投資非課税制度(愛称:ジュニアNISA(ジュニアニーサ))をご利用の場合、毎年、一定額の範囲で新たに購入した公募株式投資信託などから生じる配当所得および譲渡所得が一定期間非課税となります。ご利用になれるのは、販売会社で非課税口座を開設するなど、一定の条件に該当する方となります。くわしくは、販売会社にお問合せ下さい。
※外国税額控除の適用となった場合には、分配時の税金が上記と異なる場合があります。
※上記は、2023年1月末現在のものですので、税法が改正された場合等には、税率等が変更される場合があります。
※法人の場合は上記とは異なります。
※税金の取扱いの詳細については、税務専門家等にご確認されることをお勧めします。

- ※1 投資信託協会の「交付目論見書の作成に関する規則に関する細則」が2024年4月21日を実施日として改正され、目論見書へ参考情報として「総経費率」を記載することが定められました。
- ※2 総経費率 = 対象期間中の費用総額（信託報酬、監査報酬、保管費用等を加えたもの）を期中の平均受益権口数に期中の平均基準価額（1口当り）を乗じた数で除した値（年率）

（参考情報）ファンドの総経費率

	総経費率 (①+②)	運用管理費用の比率 ①	その他費用の比率 ②
iFreeNEXT FANG+インデックス	0.79%	0.78%	0.02%

※対象期間は2022年2月1日～2023年1月30日です。

※対象期間中の運用・管理にかかった費用の総額(原則として、募集手数料、売買委託手数料および有価証券取引税を含みません。)を、期中の平均受益権口数に期中の平均基準価額(1口当り)を乗じた数で除した値(年率)です。

※詳細につきましては、対象期間の運用報告書(全体版)をご覧ください。

（参考情報）ファンドの総経費率

	総経費率 (①+②)	運用管理費用の比率 ①	その他費用の比率 ②
iFreeNEXT FANG+インデックス	0.79%	0.78%	0.02%

※対象期間は2022年2月1日～2023年1月30日です。

※対象期間中の運用・管理にかかった費用の総額(原則として、募集手数料、売買委託手数料および有価証券取引税を含みません。)を、期中の平均受益権口数に期中の平均基準価額(1口当り)を乗じた数で除した値(年率)です。

※詳細につきましては、対象期間の運用報告書(全体版)をご覧ください。

【方針4】2022年度の取組みと2023年度の行動方針

3 インデックスファンドの信託報酬見直しについて

原則4

当社は、お客様に提供するサービスの対価を分かりやすくすること等を目的に、同一チャネル向け同一ベンチマークのインデックスファンドにおける信託報酬の見直しを実施しております。お客様本位の観点から、引き続き運用管理費用（信託報酬）やその他の費用の水準及びこれらがどのようなサービスの対価であるかについて、分かりやすく開示して参ります。



詳細は、下記をご参照ください

- + [信託約款変更のお知らせ（ミリオン（従業員積立投資プラン））](#)
- + [信託約款変更のお知らせ（トピックス・インデックスファンド）](#)
- + [信託約款変更のお知らせ（ストック インデックス ファンド225）](#)
- + [信託約款変更のお知らせ（大和 スtock インデックス 225 ファンド）](#)
- + [ETF（上場投資信託）の信託報酬および費用負担に関する包括的見直しについて](#)
- + [信託約款変更のお知らせ（iFree S&P500インデックス）](#)

インデックスファンドの信託報酬見直しの継続

原則4

当社ではETFやミリオンなど、同一チャネル向け同一ベンチマークのインデックスファンドの信託報酬統一を進めてまいりました。2023年度においても引き続き、販売会社、受託会社、運用管理機関など関係者と協議のうえ、信託報酬率の適正化に向けて取り組んでまいります。

【方針5】 重要な情報の分かりやすい提供

取組方針

原則 5

分かりやすさに留意して、投資対象、投資方針、投資リスク（運用成果の変動要因）等の金融商品・サービスの特性に関する情報を提供しています。特に、より重要な情報についてはお客様の注意を促し、複雑な又はリスクの高い金融商品・サービスにおいては、リスクと損益の関係などの基本的な構造に関する情報を、より丁寧にお伝えするよう努めています。

取組状況の概要

原則 5
原則 5-(注1)(注3~5)

原則 6-
(注1) (注5)

当社はすべての投資信託の販売用資料において、投資信託協会の定める諸規則ならびに資料作成にあたっての留意事項を定めた社内ルールに基づいて作成しており、想定される利益や損失その他のリスク、取引条件などをもれなく記載しています。

加えて、当社が商品組成会社・運用会社として想定する顧客などを販売会社を通じてお客様へ分かりやすくお伝えすべく、こうした情報を多くのファンドの販売用資料に記載するよう取り組んでいます。

また、オルタナティブ資産のように馴染みの薄い資産クラスについては、海外動向等も交えながら詳細な解説ならびにリスク事項の記載に努めております。

その他、今年度はベンチマークの配当込み指数への変更や、ESGファンドの定義明確化等、お客様により正確かつ分かりやすい情報をご提供するための取組みを実施しております。

【方針5】2022年度の取組み

1 各種開示資料等を通じた分かりやすい情報提供

原則 5
原則 5-(注1)(注3~5)

今年度は、当社運用ファンドのベンチマークの「配当込み指数」への変更を決定しました。また、世の中の関心度の高まりとともにグリーン・ウォッシュも懸念されるESGファンドについては当社定義を明確化、該当ファンドの公表を実施するなど、これら取組みを通じて、お客様に誤解をもたらすようなことのないよう、情報提供の改善を進めています。更に、近年脚光を浴びるオルタナティブ資産については、従来馴染みの薄い商品であることから、平易な表現による分かりやすい資料作成にも努めました。

各種資料に記載するベンチマークの変更

-Press Release-

2022年12月23日

投資家の皆様へ

大和アセットマネジメント株式会社

ベンチマークの「配当込み指数」への変更について

大和アセットマネジメント株式会社（代表取締役社長：小松幹太、以下「弊社」）は、この度、投資家本位で分かりやすい情報開示を行うために、設定・運用するインデックスファンド及びその他ファンドで採用しているベンチマークを「配当を含まない指数」（以下「配当無し指数」）から「配当を含む指数」（以下「配当込み指数」）に変更することといたしました。詳細は下記の通りです。

なお、本件に伴うファンドの目的・特色、運用に関する実質的な変更はございません。また、受益者の皆様のお手続きも不要です。

今後とも弊社投資信託へのご愛顧、よろしくお願い申し上げます。

ESGファンドの定義明確化

-Press Release-

2022年11月2日

関係各位

大和アセットマネジメント株式会社

ESG ファンドについて

大和アセットマネジメント株式会社（代表取締役社長：小松幹太、以下「弊社」）は、この度、当社が設定・運用する公募投資信託において、「ESG ファンド」の定義を策定し、当社の「ESG ファンド」を以下の通り定め、お知らせいたします。

当社のESG ファンドの定義について

当社は従来より、ESG 要素を投資先企業のリスク及び成長性を評価するために必要不可欠な情報と捉え、アクティビティ運用における投資判断や、インデックスファンドの特性として積極的に活用してまいりました。当社の ESG 投資に関する取り組みをこれまで以上に投資家の皆様にご認識いただくこと、情報開示をさらに充実することを目的として、「ESG ファンド」と分類する基準を以下のように策定します。

ESG ファンドの定義

- ・ポートフォリオ構築プロセスにおいて意図的に ESG リスク・機会をコントロールするとともに、それに関する具体的な開示（定義・定性）が可能なファンド。
- ・経済的リターン並びに社会的リターンの獲得を商品性格上の主たる特色とし、社会的リターンについて具体的な開示が可能なファンド（インパクトファンド）。

ESG ファンドの分類

- ESG ファンド（インパクトファンド）
- その他アクティブファンド
- その他ファンド

ESG ファンドの定義（インパクトファンド）

- ・ESG リスク・機会をコントロールするとともに、それに関する具体的な開示（定義・定性）が可能なファンド。
- ・経済的リターン並びに社会的リターンの獲得を商品性格上の主たる特色とし、社会的リターンについて具体的な開示が可能なファンド（インパクトファンド）。

ESG ファンドの定義（その他アクティブファンド）

- ・ESG リスク・機会をコントロールするとともに、それに関する具体的な開示（定義・定性）が可能なファンド。

ESG ファンドの定義（その他ファンド）

- ・ESG リスク・機会をコントロールするとともに、それに関する具体的な開示（定義・定性）が可能なファンド。

*2023年5月に改定

オルタナティブ資産にかかる分かりやすい説明

ポイント①「プライベート・クレジット投資の魅力」

ファンドから企業に直接融資を行うプライベート・クレジット投資

・プライベート・クレジット投資とは、銀行融資や社債投資を通さず、ファンドから企業に直接融資を行う投資手法です。

・こうした直接融資には、社債等と異なり流通市場がないため、途中で売却することができません。したがって、ファンドは融資債権を返済まで保有することを前提に、借り手企業について審査を行い、個別に融資条件を設定します。融資期間中は融資先企業の経営状況をモニタリングし、確実な融資の回収を目指します。

・一方で、相対で融資を行うため、個別企業に合わせた融資条件で機動的に融資を実行できるという特徴があります。

ファンドが企業に直接融資を行うプライベート・クレジット

プライベート・クレジットの特徴

	銀行融資	社債投資	プライベート・クレジット
資金の貸し手	銀行	債券投資家	ファンド
融資条件の柔軟性	低い	低い	高い
融資実行の機動性	低い ※特に大規模の場合	低い	高い
流通市場	あり 銀行は融資債権の売却が可能	あり 投資家は債券の途中売却が可能	なし 原則、融資債権は返済まで保有

※上記はイメージです。
※上記は一般的な特徴であり、異なる特徴を有する場合があります。
【出典】大和アセットマネジメント株式会社

投資資料のいかなる内容も将来の成果を中絶・保証するものではありません。
※重要事項「投資資料の取扱い」におけるご注意事項をご覧ください。

2 重要情報シートのための情報提供の強化

原則 4

原則 5
原則 5-(注1~5)

原則 6
原則 6-(注1~4)

2021年に導入された「重要情報シート」に関し、お客様にとって当社の商品が分かりやすく、各業法の枠を超えて多様な商品との比較が容易となるよう、当社の商品を取り扱う販売会社に対して重要な情報を提供する体制整備を進めており、2023年3月末までに228ファンドの情報を提供いたしました。

【方針4・5】2023年度の行動方針

1 法定書類、販売用資料等各種ツールにおける継続した改善

投資信託説明書（目論見書）や販売用資料など各種ツールにて、お客様にご負担いただく運用管理費用やその他費用について、費用の水準及びどのようなサービスの対価に関するものかについて、引き続き分かりやすく開示してまいります。

また、2022年度は投資に馴染みのないお客様も含めた幅広い層を対象に、資産運用を身近に感じて頂けるコンテンツとして「資産の健康管理」を販売会社を通じて提供しております。「資産運用」と「健康管理」の共通点を挙げつつ、金融色を打ち出し過ぎず、どなたでも読みやすいような資料構成としています。

このような取組みを通じ、今年度も各種情報提供につとめてまいります。



上記に加えて、当社ウェブサイト上でも「資産形成の基礎」として様々なコンテンツをご提供しております。

+ [資産形成の基礎（当社ウェブサイト）](#)

2 重要情報シートにおける情報提供の更なる強化

重要情報シートを利用する販売会社が増加するとともに対象となる商品も増えていくことから、各販売会社においてより分かりやすい重要情報シートへの取組みが加速していくものと考えられます。2023年度も引き続き、お客様にとって当社の商品が分かりやすく、各業法の枠を超えて多様な商品との比較が容易となるよう、当社の商品を取り扱う販売会社と協力して、重要な情報を提供する体制を整備してまいります。

【方針6】お客様にふさわしいサービスの提供

取組方針

原則 6

幅広いお客様に当社の投資信託商品を選んでいただけるよう、様々な投資目的等に適合した投資信託商品を開発します。

また、新たな投資機会や資産形成におけるソリューションを提案するとともに、当社が行う運用についてお客様に深く理解していただき、共感していただけるよう積極的に情報を提供します。

取組状況の概要

原則 6

当社は、販売会社・投資家への需要調査などから、お客様のその時々ニーズを把握することに努め、様々な投資目的にかなう幅広い商品ラインナップの提供、そしてそれらのパフォーマンスの向上に努めております。

革新的なETFやオルタナティブ資産といった魅力的な投資ソリューションの提供はもちろん、商品性への理解を受益者である最終投資家のみならず、販売会社の販売員にも深めて頂くための取組みを続けています。

また、将来の資産形成層を担う若年層向けの金融・投資教育も実施するなど、多面的な取組みを通じてお客様にふさわしいサービスの提供を目指しています。

【方針6】2022年度の取組み

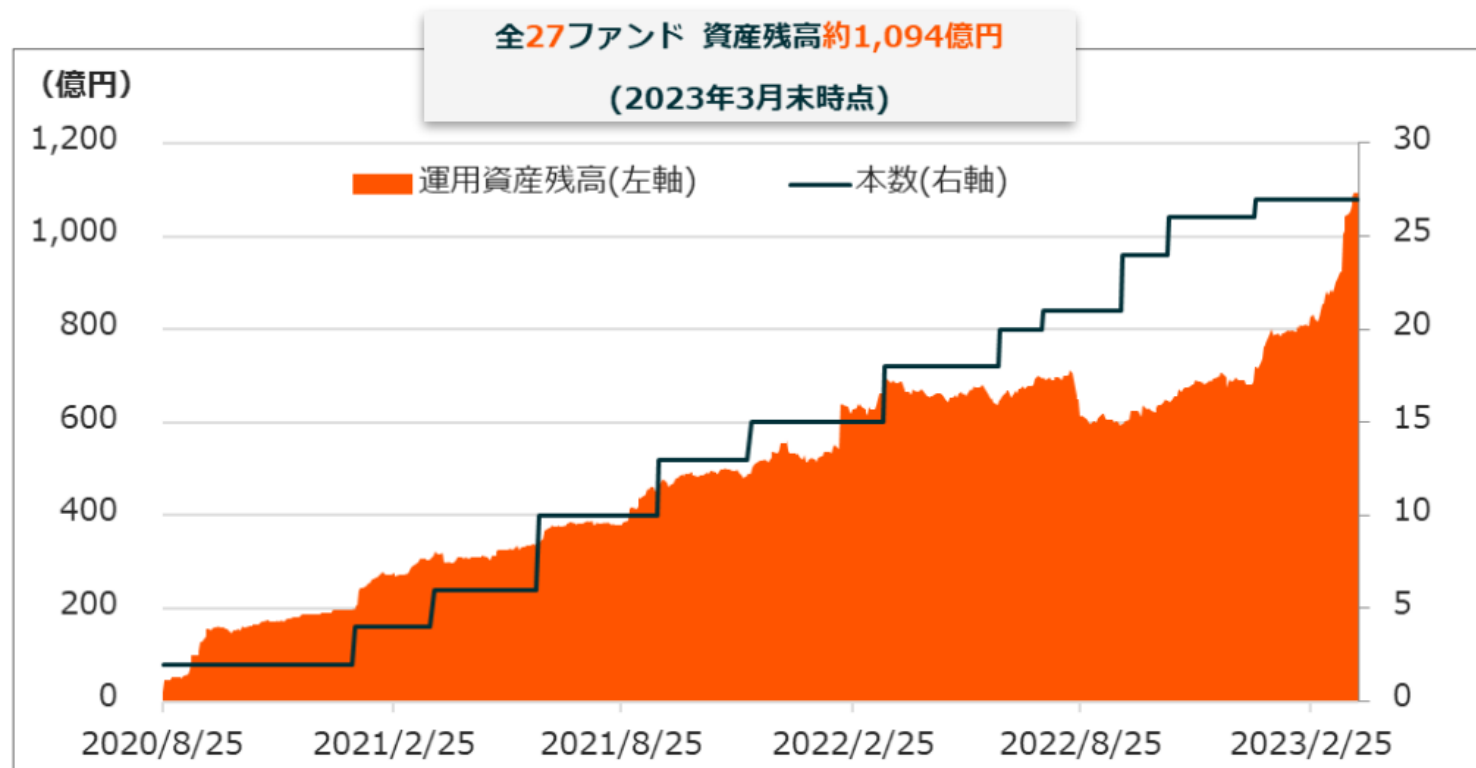
1 投資機会の提供(1)

原則6

専業テーマ型ETFビジネスで実績を有する米国運用会社と2019年に設立したGlobal X Japan株式会社は、国内唯一のETF専門運用会社として、2022年度も新たな投資機会の提供に注力、9本のETFが東京証券取引所に新規上場しております。また、2022年度末には運用資産残高が1,000億円を突破するなど、幅広いお客様への投資機会提供が着実に進展しております。

Global X Japan、運用資産残高 1,000 億円突破

GLOBAL X



【方針6】2022年度の取組み

原則6

1 投資機会の提供(2)

また、財務情報以外による企業分析を運用手法に落とし込み、投資ソリューションとしてご提供する取組みも加速しています。2022年7月には米国ドラッカー研究所と包括的な業務提携契約を締結。無形資産を含む各種指標を指数化した「ドラッカー研究所スコア」を活用したファンドを新規設定しました。

更に、お客様の長期資産形成に資する新たな投資ソリューションとして、従来個人投資家によるアクセスが難しかったプライベート資産への取組みを継続。2021年度のベンチャーキャピタルに続き、今年度は非上場プライベート・クレジット・ファンドへの投資機会創出を実現しました。

無形資産評価を組入れた投資ソリューションの提供

投資者の皆さまへ
販売用資料：2023年1月

**ドラッカー研究所
米国株ファンド(資産成長型)**
追加型投信／海外／株式

※お申込みの際は、必ず「投資信託説明書(交付目録見書)」をご覧ください。

「投資信託説明書(交付目録見書)」のご請求・お申込みは…
(販売会社)
商号等 大和証券株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第108号
加入協会 日本証券業協会
一般社団法人日本投資信託協会
一般社団法人金融先物取引業協会
一般社団法人第二種金融商品取引業協会
一般社団法人日本SIT協会

設定・運用は…
大和アセットマネジメント
大和アセットマネジメント株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第252号
加入協会 一般社団法人投資信託協会
一般社団法人日本投資信託協会
一般社団法人第一種金融商品取引業協会

(委託会社)
商号等 大和アセットマネジメント株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第252号
加入協会 一般社団法人投資信託協会
一般社団法人日本投資信託協会
一般社団法人第一種金融商品取引業協会

プライベート資産への投資機会提供

投資者の皆さまへ
販売用資料
2023年3月

ファンドは、
特化型運用を行います。

ダイワ・ワールド・ファンド・シリーズ
**ダイワ・ブラックストーン・
プライベート・クレジット・ファンド(米ドル建て)**
ケイマン籍オープン・エンド契約型外国投資信託／追加型

※お申込みの際は、必ず「投資信託説明書(交付目録見書)」をご覧ください。

「投資信託説明書(交付目録見書)」のご請求・お申込みは…
大和証券
大和証券株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第108号
加入協会 日本証券業協会
一般社団法人日本投資信託協会
一般社団法人金融先物取引業協会
一般社団法人第二種金融商品取引業協会
一般社団法人日本SIT協会

管理会社
K&Eのワンダー・マネジメント・プライベート・リミテッド
有限会社付託サービス株式会社
商号等 大和アセットマネジメント株式会社
加入協会 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第252号
一般社団法人投資信託協会
一般社団法人日本投資信託協会
一般社団法人第一種金融商品取引業協会

【方針6】2022年度の取組み

2 情報提供機会の充実

原則6 -
(注1)(注5)

お客様による関連情報へのアクセスの利便性向上のため、2022年度も弊社HP上での動画配信等の取組みを継続しております。

また、お客様にふさわしいサービス提供の徹底のため、販売会社専用HPを設置した他、販売会社横断研修も開催。常日頃お客様と相対する販売会社職員がよりスムーズに各種資料・コンテンツにアクセスできる体制とすることで、販売会社からお客様への適切な商品提案・投資後のフォローアップをサポートしております。

お客様に対する取組み

動画：個別ファンドにかかる情報提供



販売会社に対する取組み

販売会社専用HP



3 投資・金融教育への取組み

原則6
(注5)

2022年度は、中学生・高校生向けの出張授業を実施しました。「投資とは」「投資する意味とは」といったテーマの元、中学生向けにはクイズ形式とすることで投資・金融をより身近に感じてもらうことを重視、高校生向けには講義形式を通じてより具体的な学びの場とするなど、生徒のレベルに合わせた投資・金融への理解を深める取組みとしています。加えて、先生方とも金融経済教育について意見交換を実施するなど、生徒だけでなく教育現場全体に対する取組みも行いました。

【方針6】2023年度の行動方針

1 投資機会提供の更なる進展

原則6

魅力的な投資機会提供は運用会社の使命の一つです。昨今民主化が進むオルタナティブ資産や、昨年より議論が行われている投資信託を通じた未上場企業への投資等、伝統的資産に囚われない幅広い投資機会の研究開発を通じて、お客様の資産運用に貢献できる投資ソリューションの提供を目指します。また、伝統的資産領域においても、無形資産・非財務情報については、2022年はドラッカー研究所との提携にとどまらず、アカデミアとの共同研究契約等も開始しています。2023年度は、これら取組みを更に深化させて参る所存です。

2 情報提供機会の充実

原則6 -
(注1) (注5)

様々な投資目的に適合した投資信託商品を開発するとともに、当社が行う運用についてお客様に深く理解していただき、共感していただけるよう、コロナ禍を機に開始した、マーケット情報や投資環境見通しに関する動画配信などの新しい情報提供は、2023年度も引き続き充実させてまいります。



詳細は、下記をご参照ください



[マーケット情報](#)

3 適切な顧客層への販売サポート

原則6
(注1) (注3) (注4)

お客様が、当社の提供商品を正しく理解されたうえでご利用頂けるよう、従来より様々な情報発信や販売資料の充実に努めてまいりました。2023年度は適合性の観点からお客様にふさわしいサービスがご提供されているかを販売会社に確認・ヒアリング、販売員等への研修・サポートを行います。

4 投資教育への取組み

原則6
(注5)

大和証券グループでは日本社会のこれからを担う若者たちに向けて、様々な形での学習協力を行っています。

当社では、2023年4月に経営企画部内に金融教育・サステナビリティ推進課を設置しました。今年度も、若年層向けの出張授業のほか、自治体等との連携を通じて、未来の資産形成層の方々に正しく投資・金融を理解して頂く取組みを実施していく予定です。

【方針7】従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

取組方針

原則2

原則7

お客様第一の業務運営の継続的な向上を図るために、経営方針・経営計画を策定し、その達成をめざしています。また、個々の役職員が自らの業務分野でお客様の利益の極大化に貢献するよう、報酬・業績評価体系の最適化を図っています。

こうした動機づけのほか、何よりもお客様に信頼していただくことを誇りとする企業文化をこれからも大切にしていきます。

取組状況の概要

原則2

原則7
(注)

当社は企業理念として、ステークホルダーからの揺るぎない信頼獲得に向け受け継がれてきた「大和証券グループの企業理念」を企業文化の根幹に据え、役職員が一丸となってめざす未来を「Vision - ビジョン」、これを実現するための行動指針（羅針盤）を「Value - バリュー」として掲げています。

当社は、運用会社としてフィデューシャリー・デューティーを果たすために、全役職員に対し、これらの企業理念の浸透と、お客様第一の業務運営の重要性やそのために当社が掲げる各種方針・施策の周知徹底、法令諸規則の遵守や情報セキュリティ等へのマインド向上のため、定期・不定期の研修等の取組みを継続的に行っています。



詳細は、下記をご参照ください

+ [企業理念](#)

【方針7】2022年度の取組み

1 お客様第一を徹底するための取組み

原則2

原則7
原則7-(注)

当社が真に顧客本位を実践する運用会社となるため、全ての役職員がフィデューシャリー・デューティー(FD)を正しく理解し、実践していくことが重要だと考えています。業務の中で常にFDの視点を持ち一人一人が考え実践していけるよう、2022年度も定期的な社内研修を実施しました。研修時にはアンケートを実施し、研修による役職員の意識の変化等をモニタリングするほか、今後の業務運営へ活かすべく役職員の実務に基づいた意見を吸い上げて、適宜フィードバックを行っています。

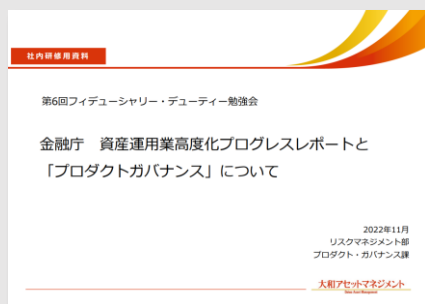
また、当社のビジョンとバリューをより社員個々に浸透させるために、2022年度からは、ビジョン・バリューを意識して取り組んだ好事例に対して、「VV（ビジョン・バリュー）アワード（オールチャレアワード）」（以下、VVアワード）と「大和アセット・マンスリー・エンゲージメント・アワード（DMEA）」の社内表彰制度を新設しました。これら取組みを通じて、FD推進に向けた社内文化醸成につとめております。

「お客様第一の業務運営」「ビジョン&バリュー」の関係性と2022年度の取組み

FDの浸透と 実践のための取組み

◆ FD研修

- FDへの理解を深めることを目的とした研修
- FDの定義やFDが求められている背景といった基礎的な事項だけでなく、各部署や他社の取組事例等を学習



より良い資金循環 資本市場の活性化・国民の安定的な資本形成



お客様第一の業務運営（FD）の実践

当社のビジョンとバリューの浸透と 実践のための取組み

◆ インプットDAY

- 外部講師を招き、当社ビジョン・バリューの浸透・実践に資するテーマで講演会を実施。

◆ タウンホールミーティング

- 社員に経営陣の考え・会社の方向性に理解を深める、経営陣に社員の声を直接に伝えることを目的とした経営陣・社員間の会話。

◆ 社内表彰制度の新設

- ビジョン・バリューを意識して取り組んだ好事例を社内で募集。VVアワードは全社による投票、DMEAは経営陣による投票の形で受賞案件を選出し、授賞式を開催。



【方針7】2022年度の取組み

2 コンプライアンスに対する取組み

原則2

原則6-(注5)

原則7
原則7-(注)

当社は、全ての役職員が資産運用の専門家としての責任を自覚し忠実義務及び善管注意義務を遵守すべく、法令諸規則等違反を防止するための体制整備と役職員を対象としたコンプライアンス研修について、年度ごとに実践計画を定め実施しています。コンプライアンス研修においては、コンプライアンス所管部門による階層別・職務別等の通期研修のほかに、各部室の業務内容に合わせたテーマで行う各部コンプライアンス研修を実施しています。

また、上記研修に加え、2022年度は下記4施策を通じて、第1線部署における自律的なコンプライアンス意識の醸成に努めました。

- ①第1線部署をはじめとした各部署へのコンプライアンスサポートの強化
- ②社内のコンプライアンス情報の集約化・アクセスの簡易化
- ③タイムリーなコンプライアンス情報の社内発信
- ④法務コンプライアンス部への問い合わせ・相談に対する対応力強化

3 高い専門性を有する人材の育成と制度の充実

原則2

原則6-(注5)

原則7

お客様本位に根差した付加価値の高いソリューションと新たな価値の提供のため、高度な専門的知識・技術を有する人材の育成・確保と、その能力の向上に努めています。

当社では2022年度より、ESG投資におけるリーディングカンパニーや、テーマ型運用などでグローバルに展開する運用会社にトレーニーを派遣しています。高い専門性を有する人材育成に向けた取組みの一環として、海外運用会社の現地オフィス視察を通じて学んだ各社の深い知見や経験等を当社運用業務に生かすことを目指しています。

また、資格取得の支援も積極的に行っています。公益社団法人日本証券アナリスト協会の証券アナリスト資格の社内保有者は、2022年度末で321名（うち2022年度資格取得者18名）となっています。2021年度からは、データドリブンな企業文化への変革に向けたデータ分析スキルの向上への取組みとして、関連資格の取得推進と分析スキル向上のための研修プログラムを開始・導入しました。当研修プログラムには既に社員数の1割を超える人数が参加しており、2022年度末で関連資格保有者数は91名となり、新卒入社1年目の若手から50代以上のベテランまで、幅広い立場・年齢層の社員がデータ分析スキルの向上に取り組んでいます。

【方針 7】 2023年度の行動方針

2023年度の行動方針

原則 2

原則 7
原則 7 -(注)

2023年度も、FD研修、コンプライアンス研修といった各種研修の取組みを通じ、当社のビジョン・バリューの浸透を通じたお客様第一の徹底と、自律的なコンプライアンス意識の醸成に引き続き取り組んでまいります。

また、お客様本位に根差した付加価値の高いソリューションと新たな価値の提供のため、運用に限らず当社のサービスを支えるあらゆる部門において、高度専門人材の育成・確保に取り組んでまいります。

| Appendix

「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係

「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係

顧客本位の業務運営に関する原則		当社取組方針・取組状況との対応関係
原則1	金融事業者は、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表すべきである。当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直されるべきである。	方針1において、お客様の利益を第一に考えた業務運営に努め、その取組状況を定期的に公表することとしています。また、業務運営の継続的な向上を図るため、本方針を定期的に見直すことも併せて表明しております。
	金融事業者は、顧客本位の業務運営に関する方針を策定する際には、取引の直接の相手方としての顧客だけでなく、インベストメント・チェーンにおける最終受益者としての顧客をも念頭に置くべきである。	上記において、お客様は最終受益者を念頭に置いております。
原則2	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。	- 方針2において、資産運用会社として、企業倫理、独立性を保持し、お客様に対して誠実かつ公正に業務を行う旨を掲げております。同時に、高度な専門性に立脚した運用・リスク管理等によるお客様の最善の利益の追求を掲げております。 - 方針7において、こうした業務運営を役職員に対して動機づけると共に、企業文化の醸成を掲げております。
(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。	- 当社収益はお客様からお預かりした運用資産額と連動するものであり、お客様の最善の利益の追求は即ち当社収益の確保を意味します。 - お客様の最善の利益の追求のための取組みは、方針2の取組状況に記載しております。
原則3	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。	方針3において、利益相反の可能性のある取引等の管理方法について掲げております。
(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。 - 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 - 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 - 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	- 方針3に掲げる「利益相反管理方針」において、当社が管理の対象とする利益相反の可能性のある取引等を、「当社が業として行う金融商品取引行為であって、当社または大和証券グループ各社と顧客との間で利害が対立する可能性のある取引等」と定めています。 - また、原則として以下の方法またはその組み合わせにより利益相反の可能性のある取引等を管理しております。 ① 運用・調査業務における経営意思決定機関からの独立性を確保する方法 ② 運用部門とトレーディング部門の分離によって相互に牽制する方法 ③ 社内規則によって取引条件の変更または取引の中止をする方法 ④ システムによる監視をする方法 ⑤ 意思決定プロセスを整備する方法 ⑥ 利益相反管理統括責任者または利益相反管理統括部室によって監督する方法 ⑦ 利益相反状況をお客様へ開示する方法

「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係

顧客本位の業務運営に関する原則		当社取組方針・取組状況との対応関係
原則 4	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。	- 方針 4 において、手数料等の明確化の方針について掲げております。 - お客様が負担する費用に関する分かりやすい開示への取組みは、方針 4・5 の取組状況に記載しております。
原則 5	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。	方針 5 において、重要な情報の分かりやすい提供について掲げております。
(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	- 方針 5 を受けた、金融商品・サービスの基本的な利益、損失その他のリスク、取引条件と想定顧客層などについて取組状況と今後の方針についてまとめております。 - 方針 5 を受けた、重要な情報の分かりやすい提供について取組状況と今後の方針についてまとめております。 - 利益相反に関しては、方針 3 に掲げる通り、当社または大和証券グループ各社とお客様との間で利益相反が生じる可能性のある取引等の管理方法等を定めた「利益相反管理方針」を策定するとともに、その概要を公表しております。
(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）。	方針 5 を受けた、重要な情報のわかりやすい提供について取組状況と今後の方針についてまとめております。
(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。	- 方針 5 を受けた、金融商品・サービスの基本的な利益、損失その他のリスク、取引条件と想定顧客層などについて取組状況と今後の方針についてまとめております。 - 方針 5 を受けた、重要な情報の分かりやすい提供について取組状況と今後の方針についてまとめております。
(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慮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。	同上
(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。	同上

「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係

	顧客本位の業務運営に関する原則	当社取組方針・取組状況との対応関係
原則 6	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。	- 方針 6 において、幅広いお客様に当社の投資信託商品を選んでいただけるよう、様々な投資目的等に適合した投資信託商品を開発する旨を掲げております。 - 方針 6（取組状況の概要）において、販売会社・投資家への需要調査などから、お客様のその時々ニーズを常に把握することに努め、様々な投資目的にかなう幅広い商品ラインナップの提供、そしてそれらのパフォーマンスの向上に努めている旨を掲げています。
(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	- 方針 5 を受けた、金融商品・サービスの基本的な利益、損失その他のリスク、取引条件と想定顧客層などについて取組状況と今後の方針についてまとめております。 - 同時に、方針 6 に関連して、販売会社が最終受益者の方々に対し適切なフォローアップができるよう、情報提供機会の充実に取り組んでおります。
(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、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。	方針 5 を受けた、重要な情報のわかりやすい提供について取組状況と今後の方針についてまとめております。
(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それに沿った販売がなされるよう留意すべきである。	同上

「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係

顧客本位の業務運営に関する原則		当社取組方針・取組状況との対応関係
原則 6	(続き)	
(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。	- 方針 6 に関連して、新ファンドの企画・開発時は、商品会議での承認を受けて商品提案・組成を進めている旨を掲げています。 - 例えば、複雑性投信に該当するような商品やリスクの高い商品の開発検討にあたっては通常の商品以上に慎重を期すと共に、販売・推奨を行う顧客層の適切な設定に関し販売会社との間で十分な議論を行うこととしております。 - また、方針 5 を受けた、重要な情報のわかりやすい提供について取組状況と今後の方針についてまとめております。
(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。	- 投資家の皆様に対しては、方針 5 および方針 6 に関連して、投資信託や金融全般のリテラシー向上に資する情報提供機会の充実に取り組んでおります。 - 役職員に対しては、方針 7 に関連し、各種研修やセミナーを通じて、コンプライアンス意識の醸成や社員の専門性の向上に取り組んでおります。
原則 7	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。	- 方針 7 において、お客様第一の業務運営の継続的な向上を図るために、経営方針・経営計画を策定し、その達成をめざしている旨、また、個々の役職員が自らの業務分野でお客様の利益の極大化に貢献するよう、報酬・業績評価体系の最適化を図る旨を掲げております。 - また、運用会社としてフィデューシャリー・デューティーを果たすために、全役職員に対し、定期・不定期の研修等の取組みを継続的に行っています。
(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。	方針 7 に関連した「お客様第一を徹底するための取組み」として、当社の経営方針や行動計画への理解を深め顧客マインドを浸透させると同時に、自らの行動を振り返るための研修会を、全役職員を対象に定期的に実施しております。