



お客様第一の業務運営における 取組事例 (2024年度)

2025年7月1日
大和アセットマネジメント株式会社

目次

お客様第一の業務運営に関する方針

【方針 1】 方針の策定・公表等	P.3
【方針 2】 お客様の最善の利益の追求	P.4
【方針 3】 利益相反の適切な管理	P.9
【方針 4】 手数料等の明確化	P.11
【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.18
【方針 7】 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	P.26

プロダクト・ガバナンスに関する方針

【方針 1】 方針の目的	P.31
【方針 2】 プロダクト・ガバナンス体制の整備	P.32
【方針 3】 プロダクトの組成	P.33
【方針 4】 プロダクトの管理	P.34
【方針 5】 分かりやすい情報提供	P.35

Appendix: 「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 P.40

お客様第一の業務運営に関する方針

次頁からは、「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ当社が定めた方針および取組状況になります。

【方針1】 方針の策定・公表等

原則 1

取組方針

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。

原則 1
(注)

取組状況の概要

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、本原則の受け入れを表明して以来、毎年取組事例を公表しています。

【方針2】お客様の最善の利益の追求

原則2

取組方針

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。

原則2
(注)

取組状況の概要

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を注視しています。

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

当社では「利益相反管理規程」を定め、当社または大和証券グループとお客様との間で利害が対立する可能性がある取引等を適切に管理しています。また、社外取締役がメンバーとなる「FD諮問委員会※」を設置するなど誠実・公正な業務運営を行っています。

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

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

※FD諮問委員会：「フィデューシャリー・デューティー」の徹底を図るための会議体

2024年度を取組

原則2
(注)

1 パフォーマンスを意識したファンド組成と運営

2024年度もお客様の中長期的な資産形成に資するべく、最良の運用パフォーマンスを追求してまいりました。

当社代表ファンドのトータルリターン

トータルリターン：一定の期間でのファンド基準価額の騰落率

順位	ファンド名	純資産総額 (億円)	トータルリターン	
			3年間（年率）	5年間（年率）
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）	7,003	6.0%	17.8%
2	iFreeNEXT FANG+インデックス	4,874	27.1%	39.0%
3	iFree S&P500インデックス	3,757	15.3%	25.3%
4	ダイワ・ダイナミック・インド株ファンド	2,740	17.2%	27.7%
5	ロボット・テクノロジー関連株ファンド -ロボテック-	2,244	4.9%	17.3%

※2024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

2024年度の取組

2 かんぽ生命との資本業務提携による運用の更なる高度化

原則 2
(注)

従来のオーガニックでの運用高度化の取組に加えて、2024年5月に公表した「かんぽ生命と大和証券グループの資産運用分野における資本業務提携」を通じ、国内有数のアセットオーナーであるかんぽ生命の知見を活かした運用の高度化に取り組んでいます。

2024年度は、2社間での相互人材交流をはじめとして、当社のニューヨーク現地法人を軸とした海外クレジット運用の高度化に向けた体制整備を進めるとともに、その他様々な投資対象領域・戦略の拡充及び商品の開発を進めてまいりました。

今後もインオーガニックを含めた多様な取組を通じて、お客様に最善の利益をご提供できるよう、尽力してまいります。



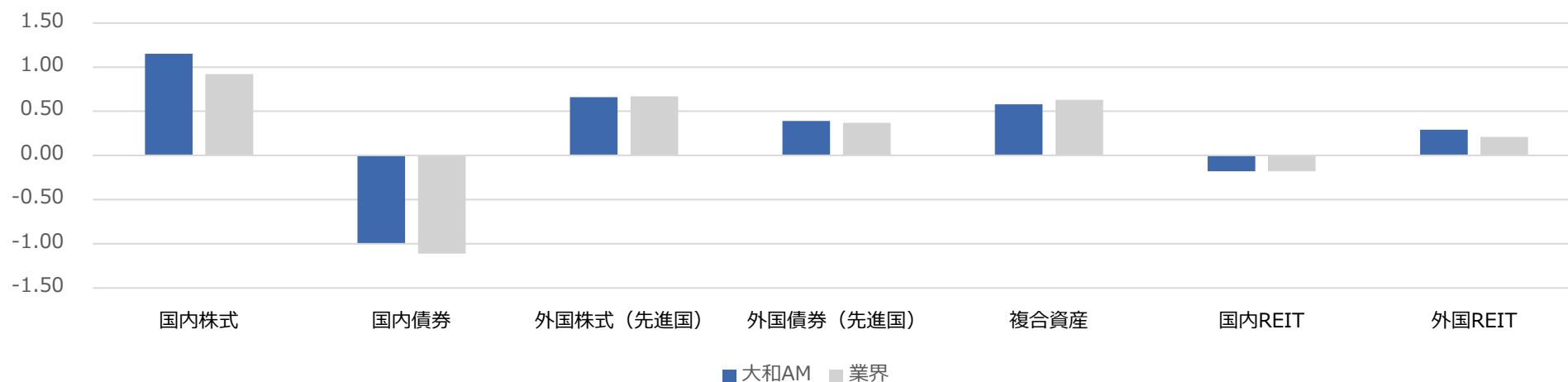
原則 2
(注)

3 運用力に関するKPI

当社では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。お客様の中長期的な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継続的に業界平均を上回るよう努めています。

アセット別残高加重シャープレシオ

※ 三菱アセットブレインズの分類に基づく
※ 2025年3月末時点での3年シャープレシオを集計



2024年度を取組

4 スチュワードシップ活動及び責任投資の推進

原則2
(注)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を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います。

なお、これらの取組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」に年1回取りまとめています。

当社独自のエンゲージメントの取組

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。当社独自の取組として、企業価値向上の課題を抱えている企業に対し、同様の課題に向き合い解決の糸口を見出した企業をご紹介します。知の共有を図る「リンゲージメント」にも力を入れています。リンゲージメントとは「リンケージ（連携）」と「エンゲージメント（対話）」を組み合わせた当社独自の造語です。投資先企業が直面する課題に対して、ベストプラクティス企業の担当者やマネジメントとの議論の場を提供し、今後の企業価値向上の参考としていただく取組です。

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視点での取組を行っています。

一例として、企業間で知見を共有する場として情報・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、2024年11月には、情報交流会の4回目という位置づけで「人的資本」をテーマに開催し、20社超の企業担当者に参加いただき、各社のベストプラクティスの共有やディスカッションを行いました。

↓サステナビリティレポート2024



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 2024](#)

2025年度の行動方針

1 更なる運用の高度化

原則2
(注)

長期で良好なパフォーマンスをお客様にお届けするため、運用の高度化を推進してまいります。また、パフォーマンスや運用体制に係る目標設定も最適化していきます。

海外運用体制の強化、オルタナティブ資産の運用機能の拡充等、投資機会提供力の底上げにも取り組んでまいります。

原則 2
(注)

補充原則 2
(注1)

補充原則4
(注1)

2 お客様第一の観点からの適切なファンドモニタリング、ファンド数削減を通じた運用体制の効率化

2024年度は、フィデューシャリー・デューティー徹底の取組として、運用状況の検証頻度を高めました。また、少額ファンドの繰上償還を通じたファンド数削減により効率化を図り、運用業務へ更なる経営リソースを配分させることで、ファンドの品質維持・向上に努めてまいりました。2025年度以降もこれらの取組を継続することでファンドの品質向上を推進していきます。

【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
(注)

原則5
(注1)

補充原則2

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ために「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、組織的に運営しています。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、フィデューシャリー・デューティー（FD）遂行の観点での牽制強化を図るために、社外取締役及びリスクマネジメント担当役員を構成員とする「FD諮問委員会」を2021年4月に設置しています。特に、プロダクト・ガバナンスについては、社外の視点を取り入れるため、プロダクト・ガバナンス会議の内容について、同委員会へ報告しています。同委員会は、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や取締役会から諮問された事項について、取締役会に意見を述べることができ、ファンド運営において独立した立場から牽制を行っています。

 詳細は、下記をご参照ください

+ [利益相反管理方針（概要）](#)

2024年度の実組と2025年度の行動方針

原則 3

1 2024年度の実組と2025年度の行動方針

当社では、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や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。2024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。

2025年度も利益相反の可能性がある場合にはこれを適切に管理することで誠実・公正な業務運営を行います。

利益相反管理方針（概要）

利益相反管理方針（抜粋）

当社は、大和証券グループの一翼を担う資産運用会社として、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（以下「グループ会社」といいます。）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ております。このような状況を踏まえ、当社では、お客様の利益が不当に害されることを防止するため、利益相反の可能性のある取引等を管理する体制を整えております。

 詳細は、下記をご参照ください

+ [利益相反管理方針（概要）](#)

利益相反管理体制

- （1）利益相反管理統括責任者及び利益相反管理統括部室の設置
- （2）内部監査部による検証
- （3）取締役会における取締役の職務の執行の監督
- （4）スチュワードシップ委員会及びスチュワードシップ監督委員会の設置

2024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
第1回（2024年9月）	・ 利益相反管理対象企業への議決権行使状況
第2回（2025年3月）	

【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。対象期間におけるファンドの「総経費率」も記載している他、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。

2024年度を取組

原則 4

1 特殊な制度を持つ投資先に関する積極的な情報開示

投資信託説明書（目論見書）や販売用資料など各種資料にて、特殊な制度が存在する投資対象に関する積極的な情報開示を徹底しました。例えば2024年度は、インド株の上昇により、キャピタルゲイン課税のパフォーマンスに与える影響が大きくなったため、販売用資料の「その他の留意点」、販売用資料や運用報告書の「ファンド費用情報」の箇所にキャピタルゲイン課税に関する記載を追加しました。

販売用資料の例

(ダイワ・インド株ファンド)

その他の留意点

- 当ファンドのお取引に関しては、金融商品取引法第37条の6の規定（いわゆるクーリング・オフ）の適用はありません。
- 当ファンドは、大量の解約が発生し短期間で解約資金を手当てする必要がある場合や主たる取引市場において市場環境が急変した場合等に、一時的に組入資産の流動性が低下し、市場実勢から期待できる価格で取引できないリスク、取引量が限られてしまうリスクがあります。
これにより、基準価額にマイナスの影響を及ぼす可能性や、換金の申込みの受付が中止となる可能性、換金代金のお支払いが遅延する可能性があります。
- インドの金融商品取引所で取引されている株式は、インドの税制に従って課税されます。インドにおける、非居住者による株式の売却益（キャピタル・ゲイン）に対する税負担等が、基準価額に影響を与える可能性があります。また、外国人機関投資家の保有比率等に制限のある銘柄を投資対象とする場合には、運用上の制約を受ける場合があります。インドの税制・制度等は、変更となる場合があります。

ファンドの費用（消費税率10%の場合）

お客さま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（上限）3.3%（税込）
信託財産留保額	ありません。

お客さま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）	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年率1.848%（税込）
その他の費用・手数料	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。 ※「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、事前に料率、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ください。

※その他の費用には、インドにおける非居住者による株式の売却益（キャピタル・ゲイン）に対する税が含まれる場合があります。

※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。

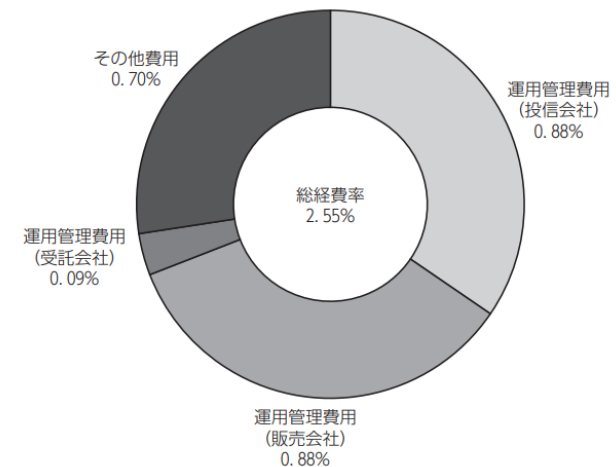
運用報告書の例

ダイワ・インド株ファンド

参考情報

総経費率

当作成期中の運用・管理にかかった費用の総額を、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総経費率（年率）は2.55%です。



（注1）1万口当りの費用明細において用いた簡便法により算出したものです。

（注2）各費用は、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。

（注3）各比率は、年率換算した値です。

（注4）その他費用には、インドにおける非居住者による株式の売却益（キャピタル・ゲイン）に対する税が含まれる場合があります。

2025年度の行動方針

1 分かりやすい費用開示の継続・改善

原則 4

当社では、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なのか等も含めて、引き続き分かりやすく開示するよう努めてまいります。

2 信託報酬の適切な設定

原則 4

補充原則 4
(注1)

当社ではファンド組成時、アセットクラスごとにリターン水準を勘案して適切な信託報酬のレンジを設け、原則として該当するレンジ内に収まるように信託報酬を決定しています。今後も適切な信託報酬設定を進めてまいります。

また、信託報酬の設定にあたっては、設定根拠の更なる精緻化に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

原則 5

取組方針

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
(注1～5)

原則 6
(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。

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、より分かりやすい情報提供に努めています。

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を継続的に取組んでいます。

上記のほか、今年度はESGファンドについて、運用報告書の記載拡充、ESGレポートの発行・開示、新しいNISA制度に関してより多くの情報を正確かつ分かりやすくお客様にご提供する等、複数の取組を実施しています。

2024年度を取組

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
(注3)(注4)(注5)

原則 6
(注5)

これまで発行対象が2本であったESGレポート、インパクトレポートを今年度新たに10本追加し、12本に拡大しました。
この取組を通じてより多くのESGファンドの関連情報をお客様に提供しています。

インパクトレポート・ESGレポートの発行対象の拡大

年度	発行対象数	対象ファンド
2023年度まで	1	脱炭素テクノロジー株式ファンド(愛称:カーボンZERO)
		脱炭素テクノロジー株式ファンド(予想分配金提示型)(愛称:カーボンZERO(予想分配金提示型))
	2	クリーンテック株式&グリーンボンド・ファンド(資産成長型)(愛称:みらいEarth成長型)
		クリーンテック株式&グリーンボンド・ファンド(予想分配金提示型)(愛称:みらいEarth分配型)
2024年度から追加	3	クリーンテック株式ファンド(資産成長型)(愛称:みらいEarth S成長型)
		世界水資源関連株式ファンド
	4	グローバル・ライフ株式ファンド(資産成長型・資産成長型)
		(愛称:ブライトライフ(資産成長型))/(愛称:ブライトライフ(予想分配金提示型))
	5	女性活躍応援ファンド(愛称:椿)
	6	つみたて椿(愛称:女性活躍応援積立ファンド)
	7	社会課題解決応援ファンド(愛称:笑顔のかけはし)
	8	iFree 全世界株式 ESG リーダーズ・インデックス(愛称:未来へつなぐオールカントリー(ミラカン))
	9	iFreeETF MSCI 日本株人材設備投資指数
	10	iFreeETF FTSE Blossom Japan Index
	11	iFreeETF MSCI ジャパン ESG セレクト・リーダーズ指数
	12	iFreeETF MSCI 日本株女性活躍指数(WIN)



当社ESGファンド特集ページでも様々なESG関連情報をご提供しております

+ [ESGファンドのご紹介](#)

ファンドの運用理念、それを実現する投資手法、さらにどのような企業に投資して、環境や社会にどのようなプラスのインパクトを生み出しているのかをインパクトレポート、ESGレポートに記載しております。

2024年度の取組

2 重要情報シートのための情報提供の充実

原則5
(注1～5)原則6
(注1)(注2)(注5)

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います。
これまで（2025年3月末まで）に247ファンドの情報を提供しました。

重要情報シートにおける具体的な取組例

投資信託ご担当者 御中
大和アセットマネジメント株式会社

2024年6月

NASDAQ100 3倍ベアの重要情報シートにおける
金融商品の目的・機能の記載変更について

拝啓 時下ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。
平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、弊社では、NASDAQ100 3倍ベアにおける重要情報シートの金融商品の目的・機能につきまして、下記の通り記載の変更を行ないますので、お知らせ申し上げます。
この度の記載変更につきご理解賜りますとともに、今後とも弊社商品をご愛顧いただけますようお願い申し上げます。

敬具

記

1. 変更内容
対象項目名：金融商品の目的・機能

変更前	変更後
日々の基準価額の値動きがNASDAQ100 指数（配当込み、米ドルベース）の値動きの3倍程度逆となることをめざします。	日々の基準価額の値動きがNASDAQ100 指数（配当込み、米ドルベース）の値動きの3倍程度逆となることをめざします。 ※2024年8月21日以降は安定運用に移行します。

2. 変更理由
当ファンドにおいて、基準価額が5営業日連続して1,000円未満となったことから、最長3カ月程度運用を継続した後、わが国の短期金融商品等による安定運用に切り替えを行なうこととなりました。安定運用移行日は2024年8月21日を予定しております。
つきましては、これに合わせて今回重要情報シートの記載を変更することとしました。

3. 販売会社様における対応
今回の変更に伴い、弊社がご提供する重要情報シートのデータを新しいものに差し替えさせていただきますので、すみやかにご更新賜りますようお願い申し上げます。

以上

1.パッケージ化の有無

ETF1銘柄に投資するファンドについて、一部の運用会社は投信協会作成「重要情報シート（個別商品編）に係る対応の考え方について」に基づき、ファンド・オブ・ファンズではないとの理由でパッケージ化商品ではないと整理していると考えられますが、当社は「重要な情報の分かりやすい提供」という観点からパッケージ化商品とみなすべきと独自に判断し、以下の記載を行うこととしました。

この金融商品は、ETFに投資を行なう商品です。個別のETFとして購入することもできます。投資対象のETFは、交付目論見書でご確認いただけます。

2.金融商品の目的・機能

安定運用に移行予定だったファンドの重要情報シートにおいて、安定運用後も重要情報シートの内容に乖離が生じないように下記文言を追記しました。

※2024年8月21日以降は安定運用に移行します。

2025年度の行動方針

1 重要情報提供の更なる高度化

原則5
(注1)(注3)(注5)原則6
(注5)

「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、販売用資料や動画等の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図っていきます。

 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います

+ [資産形成の基礎 / 大和アセットマネジメント株式会社 \(daiwa-am.co.jp\)](https://daiwa-am.co.jp)

2 重要情報シートにおける情報提供の更なる充実化

原則5
(注1～5)原則6
(注1)(注2)(注5)

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重要情報シートをより充実させる取組が加速していくものと考えられます。2025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

原則6

取組方針

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。

原則6
(注1~7)

取組状況の概要

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います。

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。

2024年度を取組

1 投資機会の提供（1）

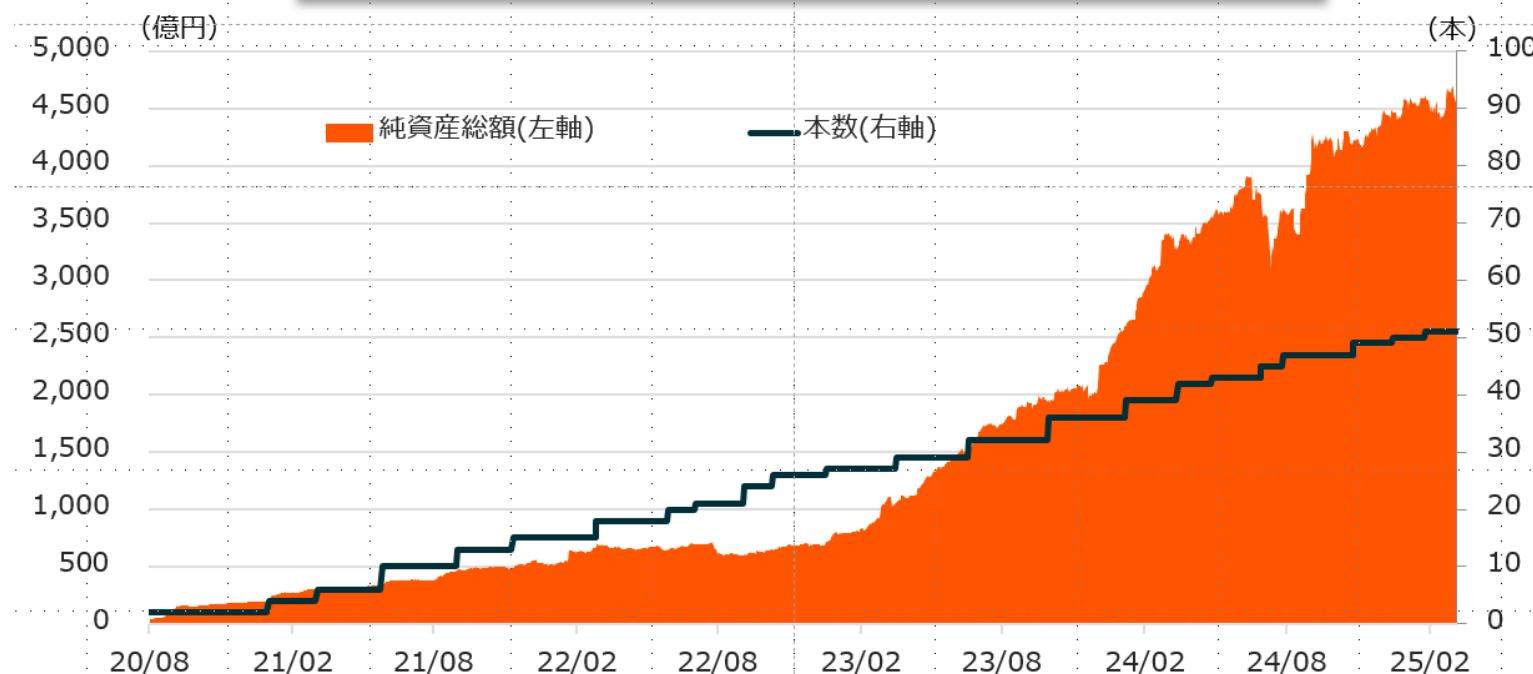
原則6
(注1)(注3)

専業テーマ型ETFビジネスで実績を有する米国運用会社Global Xと2019年に設立したGlobal X Japan株式会社は、国内唯一のETF専門資産運用会社として、2024年度も新たな投資機会の提供に注力、12本のETFが東京証券取引所に新規上場しました。また、2024年度末には運用資産残高が4,500億円を突破するなど、幅広いお客様への投資機会提供が着実に進展しています。

Global X Japan、運用資産残高 4,500 億円突破

全51ファンド 運用資産残高約4,554億円
(2025年3月末時点)

GLOBAL X



2024年度の取組

1 投資機会の提供（2）

原則6
(注1)(注3)(注4)

無形資産評価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にも注力しています。2024年6月、日本企業に対するドラッカー研究所スコア（「日本版ドラッカー研究所スコア」）を活用した、「ドラッカー研究所日本株ファンド(資産成長型)(愛称：日本のリーダーズ)」を設定しました。

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を投資対象とする公募投資信託「ダイワ・ブラックストーン・インフラストラクチャー・クレジットファンド」と「KKRプライベート・マーケット・エクイティ・ファンド」を開発しました。特に、インフラファンドはプライベートインフラファンドとして本邦初の公募投資信託です。

無形資産評価を組み入れた投資ソリューションの提供



販売用資料
2024年6月

ドラッカー研究所
日本株ファンド(資産成長型)
愛称：日本のリーダーズ
追加型投資／国内／株式

従業員エンゲージメント・人材開発
イノベーション
顧客満足
DRUCKER
社会的責任
財務力

NISA対象
成長投資枠
NISA(成長投資枠)の対象ファンドです。
※販売会社によっては、お取扱いが異なる場合があります。

※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。

目録見書のご請求・お申込みは…
西村証券 (販売会社)
西村証券株式会社
全国証券取引所
加入協会 日本証券業協会

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
全国証券取引所
加入協会 日本証券業協会

プライベート資産への投資機会提供



投資機会の拡大へ
公募投資信託
2025年1月
ファンドは、
特化運用を行います。

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・
インフラストラクチャー・ファンド(米ドル建て)
ケイマン諸島オープン・エンド型外国投資信託／追加型

「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 (販売会社)
大和証券株式会社
全国証券取引所
加入協会 日本証券業協会

投資機会の拡大へ
公募投資信託
2025年1月
ファンドは、
特化運用を行います。

UBSユニバーサル・トラスト(ケイマン)Ⅲ -
KKRプライベート・マーケット・エクイティ・ファンド(米ドル建て)
ケイマン諸島オープン・エンド型外国投資信託／追加型

「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 (販売会社)
大和証券株式会社
全国証券取引所
加入協会 日本証券業協会

「日本版ドラッカー研究所スコア」の詳細は、下記をご参照ください

+ 「日本版ドラッカー研究所スコア」を開発—日本初、企業の「ミエナイチカラ」が見える化へー (daiwa-am.co.jp)

2024年度の取組

1 投資機会の提供（3）

原則 6
(注1)(注3)(注4)

Facebook, Amazon, Netflix, Googleの4社を含む、ビッグテック10銘柄に均等投資する株価指数である「FANG+」を連動対象とする、東証初のETF「iFreeETF FANG+」を2025年1月に設定しました。

また、当社はSBI証券とFOLIOが提供しているSBIラップに、当社が投資助言を行う「SBIラップ レバレッジ運用 レバナビコース/レバチョイスコース」のサービスの提供を2025年2月より開始しました。

「FANG+」を連動対象とする東証初の「iFreeETF FANG+」を設定



FANG+のETFがついに登場！

iFreeETF FANG+

世界を席巻する
巨大IT企業（ビッグテック）に厳選投資
銘柄コード：316A

FANG+とは？
世界が注目するビッグテック10銘柄に
均等投資する株価指数

Facebook フェイスブック	Amazon アマゾン	Netflix ネットフリックス	Google グーグル
Apple アップル	Microsoft マイクロソフト	Nvidia エヌビディア	
CrowdStrike クラウドストライク	ServiceNow サービスナウ	Broadcom ブロードコム	

※2024年9月末時点
※Facebookの現在の社名はMeta Platforms、Googleの持株会社はAlphabet

「SBIラップ レバレッジ運用 レバナビコース/レバチョイスコース」



SBIラップ
レバレッジ運用
レバナビコース レバチョイスコース
愛称：レバラップ

“黄金比×レバレッジ”
投資効率と資金効率の
2つを追求した新型ラップ

シミュレーション

スタイルを選択してください

☒ 安定 ☒ バランス ☒ やや積極 ☒ 積極 ☒ より積極

シミュレーション結果を選択してください

☐ 過去15年間リターン ☐ 年率リターン ☒ 年次リターン ☐ 保有期間別リターン

バックテスト期間内に年間保有した際のリターンシミュレーションです。

項目	割合	平均リターン
プラスの割合	72%	
プラス年	121	5.0%
マイナス年	48	-2.1%

年代別活用事例

年代別活用事例を選択してください

レバチョイスでは、ご自身のライフスタイルに合わせてスタイルを選択・変更することが可能です。

少額積み立てで、1億円チャレンジ。
運用知識は無いけど、何となく将来の為に資産運用を始めたい。
活用方法を見る

15年で住宅購入資金の頭金（1,000万円）は貯めたい。
将来のマイホームに向けて今から準備したい。
活用方法を見る

2024年度の取組

2 情報提供の充実（1）

原則6
(注1)(注4)(注5)

当社は、販売会社の営業員向けサポートの充実化を図る施策として、プライベートアセットについて正しく理解して頂くためのQ&A集を作成しました。また、「NISAの今、知りたいQ」と題し、お客様からいただく代表的な質問とそれに対する答えをQ&A形式でまとめた情報提供資料を作成し、2024年度は3,000部配布しました。

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います。

販売会社への情報提供に関する取組

「NISAの今、知りたいQ」

プライベートアセットについてのQ&A集

柔軟い下敷き形式なので、様々な使い方が可能！

- 店頭カウンターのデスクマット下に
- 2つ折りにして営業カバンに入れて



インフラ投資について

Q1 インフラとは、そもそもどのような資産クラスなのでしょうか。

インフラ資産の主な特徴

- 1 資産に付する需要の高さ**
インフラはグローバル経済に不可欠な役割やサービスを提供する実物資産です。そのため、景気の影響を受けにくく、安定した需要に基づく収益が見込まれます。
- 2 資産の強固なキャッシュフロー**
インフラ資産は多額の投資が必要であることから、新機参入障壁が高く、競争優位性の確保が期待されます。また、長期契約が主であることや法的規制の厳しきにより、安定したキャッシュフロー・収入が期待され、多くの場合、インフラに連動する日給が認められています。
- 3 事業基盤の多様性と成長性**
インフラ資産への投資機会は広範囲に及び、従来のインフラ資産（電力・鉄道など）に加え、近年ではデジタル化や再生可能エネルギーといった、社会構造の変化に伴い、実質GDP成長率を上回る急成長を遂げている分野へも視野が広がっています。
✓ 既存資産の老朽化や新規開拓、運営の効率化など、将来の成長性や収益性の向上も期待することが可能です。
- 4 インフラの運営には大規模な投資が必要**
多くのインフラ資産は運営権が必要であり、また短期的な立地において重要であることから、それらの獲得には大規模な資本の投入が必要となります。

事業基盤とは、ある特定の市場で事業を行うための企業（事業運営企業など）と付随機関との間に結ばれる長期的な契約を指します。

注目が高まるインフラへの投資

- ✓ インフラ投資は、一貫したリターン水準や安定した収入、インフレ連動、分散効果等の特性により、資産クラスとしての注目を集め、機関投資家からの資金は1兆米ドル以上に達しています。
- ✓ 世界の「インフラストラクチャー・インベスター」のレポートによると、世界最大級の機関投資家におけるインフラ投資への配分率は、平均で10%（2023年）、または一部は25%超を配分している投資家も見られます。

（当資料Q45で参照）

2024年度の取組

2 情報提供の充実（2）

原則6
(注1)(注3)(注5)

2024年1月の新しいNISA制度の開始にあたり、NISA制度について理解を深めていただくため、5分程度のわかりやすい解説動画を5本用意しています。解説動画は当社ホームページの「NISA特集ページ」や店頭モニターに投影されています。また、家計の資産形成について、制度を含め様々な角度から分析する資産形成白書2025を発行しました。他にも、お客様にタイムリーかつ有益な情報を発信するため、マーケット情報提供資料をホームページ上で公開しています。

さらに、当社ホームページにあるETFサイトやスチュワードシップ活動サイトをリニューアルし、お客様へ最新の情報を提供しています。加えて、マーシュ彩さんを資産形成アンバサダーに起用し、ETFの上場イベントや動画を配信することで資産形成を促すきっかけ作りを行っています。

今後も様々な情報提供を通じて、お客様の中長期的かつ持続可能な資産形成の支援に努めてまいります。

お客様への情報提供に関する取組

NISAに関する解説動画

第一弾 | 投資するならNISAがお得



タイトル	内容
① 投資するならNISAがお得	NISAのお得なポイント
② NISAってどうやって使うの？	投資の必要性とNISA投資のコツ
③ つみたて投資枠ってなに？	つみたて投資枠の特徴
④ 成長投資枠ってなに？	成長投資枠の特徴
⑤ 結局なにに投資すればいいの？	ペルソナごとのNISA活用法

資産形成白書2025



マーケット情報提供資料



当社ホームページ、ETFサイト・スチュワードシップ活動サイトリニューアル



資産形成アンバサダーのマーシュ彩さんを起用



2024年度の取組

原則6
(注5)

3 金融・投資教育への取組

当社は、継続的な金融経済教育の提供を通して人々の金融リテラシー向上に貢献するため、2024年度より「資産運用普及センター」を設立しました。当センターを中心に資産運用の重要性を広く啓発しています。

当社は、インタラクティブな受講者参加型の金融教育セミナーを提供するため、資産運用とライフプランを絡めたカードゲーム「みんなのマネプラ！」を制作しました。2024年度は、カードゲームを使用したセミナーを11回開催しました。

また、東京都による金融リテラシー向上のための講師派遣事業に発足時より参画しています。2024年9月には葛飾区の包装機械メーカー様の従業員を対象に「人生100年時代に備える第一歩」と題した、これからのライフプランニングについてのセミナーを行いました。

オリジナルカードゲーム「みんなのマネプラ！」の開発



「みんなのマネプラ！」のパッケージデザイン



東京都講師派遣 セミナーの様子



2025年度の行動方針

1 投資機会提供の更なる進展

原則 6
(注1~4)

魅力的な投資機会提供を運用会社の使命の一つと考え、伝統的資産に囚われない幅広い投資機会の提供を推進していきます。

2 情報提供の充実

原則 6
(注1)(注3)(注4)(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、マーケット情報や投資環境見通しに関する動画配信を引き続き充実させていき、お客様の中長期的な資産形成に資する情報提供を行ってまいります。



詳細は、下記をご参照ください

+ [マーケット情報](#)

3 販売会社への適切な販売サポート

原則5
(注1)(注4)

原則 6
(注1)(注3)(注4)(注6)

補充原則
(注2)

2024年4月、お客様への説明力向上を企図した販売会社支援の一環として、営業部門とは独立した商品説明専門の組織として商品説明課を新設しました。引き続き、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、様々な情報発信や更なる販売資料の充実化に努めてまいります。

4 金融・投資教育への取組

原則 6
(注5)

当社では、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。

当社は、2024年4月に新たに商品本部を設置し、資産運用普及活動の推進を目的とした資産運用普及センターを商品本部に属する中立的な部署として設立しました。2025年度は、行政、協会等との金融経済教育における連携を強化し、資産運用の必要性を広く認知させ、資産運用立国実現の推進役となります。

【方針7】従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

原則2

原則7

取組方針

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。

原則2

原則7
(注)

取組状況の概要

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](#)

2024年度の取組

1 お客様第一を徹底するための取組

原則 2

原則 7
(注)

当社が真にお客様第一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、2024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。

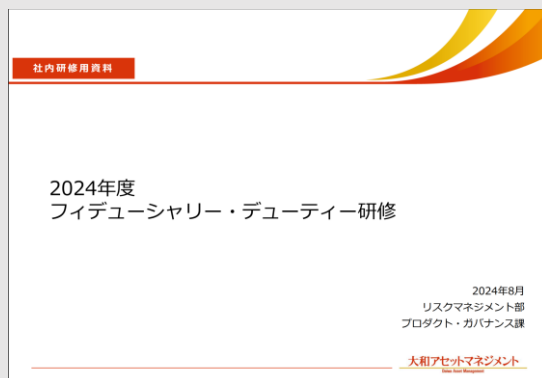
また、当社のビジョンとバリューをより社員個々に浸透させるために、2022年度からは、ビジョン・バリューを意識して取組んだ好事例に対して、「VV（ビジョン・バリュー）アワード（オルチャレアワード）」と「大和アセット・マンスリー・エンゲージメント・アワード（DMEA）」の社内表彰制度を実施しています。これら取組を通じて、社内文化の醸成に努めています。

「お客様第一の業務運営」「ビジョン・バリュー」の関係性と2024年度の取組

FDの浸透と実践のための取組

◆ 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、当社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・バリューの浸透と実践のための取組

◆ 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

◆ 社内表彰制度（VVアワード／DMEA）の実施

- VVアワードはビジョン・バリューを意識して取組んだ事例を社内で募集し、役職員全員の投票を経て選出するアワード
- DMEAは経営に貢献した案件を経営陣による投票を経て選出するアワード

◆ タウンホールミーティング

- 社員に経営陣の考え、会社の方向性について理解を深めてもらい、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



2024年度を取組

2 コンプライアンスに関する取組

原則 2

原則 6
(注5)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、2024年度は下記2施策を通じて、企業価値向上のためのコンプライアンス推進に努めてまいりました。

- ① 基本・原理原則に立ち返る…企業理念を起点とした、社会で求められる原理原則、具体的に遵守すべき法律諸規則等の流れ・繋がりを可視化したシートおよび解説動画を作成。これらのシートおよび動画をもとに、課単位での話し合い学習会を実施。
- ② 当社らしいコンプライアンスの確立…企業理念に基づいた行動の拠り所となるべく、役職員の意見を踏まえたコンプライアンス・スローガンを策定。

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
(注)

お客様第一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。

海外トレーニー研修や派遣

各海外運用会社への派遣を通じて学んだ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。

- 一例)
- ・ ESG投資におけるリーディングカンパニー（1週間）
 - ・ テーマ型運用に強みを持つ運用会社（1週間）
 - ・ REIT運用を専門に行う運用会社（1年）

資格支援

- ✓ 証券アナリスト資格（公益社団法人日本証券アナリスト協会）
保有者数 341名（2024年度末時点、うち2024年度取得者数 17名）

ESG人材育成

当社全体のサステナビリティにかかる説明力向上への取組の一環として、2023年度にサステナビリティに関する一定水準以上の知見を有する社員であることを証明する下記の社内認定タイトルを導入しました。

- ✓ サステナビリティ・アソシエイト
認定者 43名（2025年4月末時点）
※サステナビリティ・リーダー認定者含む

- ✓ サステナビリティ・リーダー
認定要件である「サステナビリティ・リーダー研修」については、各部から責任投資部主催の研修（約3カ月間）にトレーニーとして参加しハイレベルな知見獲得を目指しています。
認定者 16名（2025年4月末時点）

All Challenges for ESG Investment

↑ ESG投資における当社のスローガン

2025年度の行動方針

1 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

原則2

原則7
(注)

FD研修、コンプライアンス研修といった各種研修の取組を通じ、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組んでまいります。また、行動変容に向けた新たな施策を打ち出し、法令諸規則等違反を防止するための体制整備に努めてまいります。

お客様第一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。

｜ プロダクト・ガバナンスに関する方針

次頁からは、「プロダクトガバナンスに関する補充原則」を踏まえ当社が定めた方針、取組状況の順に記載しています。

【方針1】 方針の目的

取組方針

補充原則1

当社は、経営のリーダーシップの下、全てのプロダクトがお客様の利益を第一に考え、適切に組成、管理される体制の維持・強化に継続的に取り組んでゆくことを明確化するために、プロダクト・ガバナンスに関する方針を定めます。

取組状況の概要

補充原則1

当社は2024年9月30日にプロダクト・ガバナンスに関する方針を公表しました。
当社はこれまでもお客様の利益を第一に考えた業務運営に努めてまいりましたが、当方針を策定することで、当社としての考え方を明確化しました。



詳細は、下記をご参照ください
[+ プロダクト・ガバナンスに関する方針](#)

【方針2】プロダクト・ガバナンス体制の整備

取組方針

補充原則2

当社は、プロダクト・ガバナンスの実効性を確保します。
代表取締役が参画するプロダクト・ガバナンス会議（経営会議の分科会）を設け、同会議において、運用状況、商品性、開示の適切性などプロダクトの品質維持・向上に関する事項に関して、検証結果の報告や対応方針の審議・決定、実行状況の確認を行います。
また、外部の視点を取り入れるため、同会議の決議事項や報告事項は、社外取締役及びリスクマネジメント担当役員を構成員とするFD諮問委員会へ報告され、同委員会での意見は取締役会へ報告されます。

取組状況の概要

補充原則2
(注1)(注2)

補充原則4

2023年6月に経営会議の分科会として「プロダクト・ガバナンス会議」を設置し、経営陣がプロダクト・ガバナンスに責任を持って対応する体制を構築しました。当会議体では、パフォーマンスなどの運用状況、ファンドのコスト水準などの商品性、ファンドに関する情報開示の適切性等について審議・決定、実行状況の確認を行っています。



詳細は、下記をご参照ください

+ [プロダクト・ガバナンスに関する方針](#)

【方針3】プロダクトの組成

取組方針

原則6
(注6)(注7)

補充原則3

当社は、プロダクトの組成に当たり、プロダクトの持続可能性やコストの合理性等に加えて、想定する顧客属性を、代表取締役が参画する商品会議（経営会議の分科会）において確認します。また想定する顧客属性については販売会社と相互に意思疎通を行い、適切なプロダクト提供を推進します。

取組状況の概要

補充原則3
(注1~3)

コストについては、アセットクラスごとにリターン水準を勘案して適切な信託報酬のレンジを設け、原則として該当するレンジ内に収まるように決定しています。また、想定顧客については新商品起案部署が想定する主な投資家層を確認し、それに合致するように商品性の検討を行っています。



詳細は、下記をご参照ください

+ [プロダクト・ガバナンスに関する方針](#)

【方針4】プロダクトの管理

補充原則4

取組方針4

当社は、組成後のプロダクトに関して、定期的に品質の検証を実施します。プロダクト・ガバナンス会議において、運用が想定通り行われていないプロダクトは運用の改善を求め、運用の改善が困難あるいは運用改善以外の措置が必要と判断されるプロダクトについては、信託報酬の変更、繰上償還等の適切な措置を講じます。併せて、その実行状況をモニタリングし、同会議において報告を行います。

補充原則4
(注1)(注2)

取組状況の概要

プロダクト・ガバナンス会議において、公募投資信託につき、商品性に合致した運用ができているかどうか確認を行っています。投資家が期待しているリターンを獲得できているか、類似ファンドと比べて劣後していないかなど、複数の観点で検証を行っています。長期に亘ってパフォーマンスが不振なファンドにつきましては、運用改善、信託報酬変更、繰上償還などの対応方針を決定し、実行状況をモニタリングしています。



詳細は、下記をご参照ください

+ [プロダクト・ガバナンスに関する方針](#)

【方針5】 分かりやすい情報提供

補充原則5

取組方針5

当社は、ファンドの運用体制等につき、丁寧な説明をするよう努めます。また、プロダクトの商品性に関する情報を、その特性に応じて分かりやすくお伝えするよう取り組みます。

補充原則5
(注1)

取組状況の概要

当社ホームページにおいて、運用チームおよび企業調査やエンゲージメントなどの運用支援チームの紹介ページを作成し、チームの特徴、リーダーの氏名、人員数、運用哲学、運用手法、主要な運用戦略などを掲載しています。当社はチーム運用体制を採用していることから、各運用チームの運用にあたっての考え方をお客様に理解して頂けるような開示とすることを重視して紹介ページを作成しています。



詳細は、下記をご参照ください

+ [プロダクト・ガバナンスに関する方針](#)

2024年度の取組

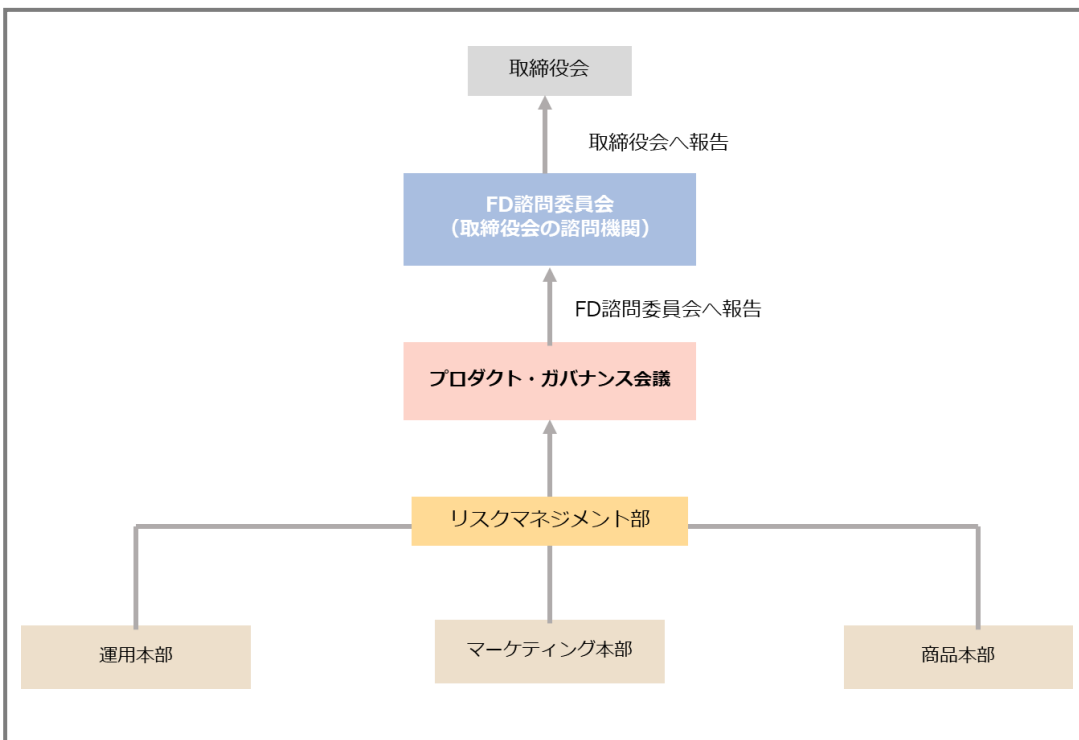
1 プロダクト・ガバナンス会議での取組

原則6
(注6)

補充原則2
(注1)(注2)

2024年度は、プロダクト・ガバナンスに関する方針を対外的に明示しました。また、お客様の最適の利益に適う商品提供を一層推進すべく、販売会社との情報連携の強化に取組みました。さらに、プロダクト・ガバナンスの充実強化を図るべく、これまでの取組についてレビューを実施しました。

プロダクト・ガバナンス体制



2024年度のプロダクト・ガバナンス会議の開催内容

開催日	主なテーマ
第1回 (2024年6月13日)	・ 懸念ファンドの特定と解除
第2回 (2024年9月18日)	・ ESGファンドの検証
第3回 (2024年12月17日)	・ ファンドコストの検証
第4回 (2025年2月20日)	・ 販売会社との情報連携
第5回 (2025年3月11日)	・ 取組のレビュー

2024年度の取組

2 FD諮問委員会

補充原則2

フィデューシャリー・デューティー（FD）遂行の観点での牽制強化を図るために、2021年4月に社外取締役およびリスクマネジメント担当役員で構成されるFD諮問委員会を設置しました。社外の視点を取り入れるために、プロダクト・ガバナンス会議の内容は同委員会へ報告され、同委員会での意見は取締役会へ報告されます。

	開催日	主なテーマ
2023年度	第1回（6月）	・プロダクト・ガバナンス会議報告 ・FD徹底のための課題
	第2回（9月）	
	第3回（12月）	
	第4回（3月）	
2024年度	第1回（6月）	・プロダクト・ガバナンス会議報告 ・プロダクト・ガバナンスの取組について ・商品マッピングについて
	第2回（9月）	
	第3回（12月）	
	第4回（3月）	

3 フィデューシャリー・デューティー研修

原則7

補充原則2

当社が真にお客様第一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、毎年度、定期的な研修を実施しています。

社内研修用資料

2024年度
フィデューシャリー・デューティー研修

2024年8月
リスクマネジメント部
プロダクト・ガバナンス課

大和アセットマネジメント

・フィデューシャリーの定義や求められている背景についての確認のほか、フィデューシャリーに関する最新の事情等について学習を行います。

・2024年度は、金融機関として果たすべき「フィデューシャリー・デューティー」、金融事業者がお客様第一の業務運営におけるベスト・プラクティスを目指す上で有用と考えられる原則について定めた「顧客本位の業務運営の原則」、その中で特に運用会社に求められている「プロダクト・ガバナンス」について、当社や他社の取組事例等を学習しました。

2024年度の取組

1 お客様に向けた運用体制の開示

補充原則5
(注1)

お客様への分かりやすい情報提供の観点から、運用体制や運用者、投資哲学等の情報をホームページや最終投資家向け資料にて開示しました。

ホームページでの運用体制の記載



詳細は下記をご参照ください

+ [運用哲学/運用体制](#)

販売用資料での運用者情報の開示

ダイワ好配当日本株投信 (季節点描)

わが国の好配当株式に投資をします。

ファンドマネージャーからのメッセージ

中長期で安心して保有していただくために

株価は中長期的に企業の実力に見合った水準(本源的価値)に収められていくとの考えのもと、**実力よりも市場の評価が低い状態にある銘柄に投資し、良好なパフォーマンスを獲得することを目指しています。**中長期的に安心して保有していただくために、広範なアナリスト・リサーチ体制と、ファンドマネージャーによる徹底した調査により、運用のさらなる強化に努めてまいります。

徹底したリサーチによる「変化」に注目した銘柄選別

予想配当利回りの高さだけでなく、配当性向の引き上げなど株主還元の実を推し進める企業や、利益成長を背景に配当金の成長が期待される企業などに注目し、株価の上昇による値上がり益の獲得も目指しています。そのために、業績低迷・停滞局面からの業績回復・成長への「変化」と、投資家からの評価につながるガバナンス(企業統治)の「変化」に注目することで、良好なパフォーマンスが獲得できると考えます。ボトムアップ調査に基づき分析した、数値に表れない変化にこそ投資機会があると考えられます。

アクティブ運用第二部
チーフファンドマネージャー
竹林 正喜

プロダクト・ガバナンス会議での実施状況

プロダクト・ガバナンス会議では、ファンドの新規組成・運用・償還までの全過程に渡って検証を行っています。

補充原則2
(注1)

補充原則3
(注1)

補充原則4
(注1)

運用状況の検証

当社では、商品性に合致した運用ができているかどうか、複数の観点を組み合わせて総合的に検証を行っています。具体的には、設定来、10 年来、5 年来、3 年来といった期間で投資家が期待しているリターンを獲得できているか、外部評価機関の評価をベースに他社の類似ファンドと比較して著しく劣後していないかなどの観点になります。長期に亘ってパフォーマンスが不振と判断されたファンドにつきましては、運用改善、信託報酬見直し、繰上償還などの措置を講じています。

補充原則4
(注1)

少額ファンドの償還

当社では、運用成績低迷の抑止や投資信託の本数の最適な管理のため、繰上償還対象ファンドのリストを作成し、繰上償還に取り組んでいます。2024年度は16本の繰上償還を実施しました（2023年度の繰上償還本数は4本）。

補充原則3
(注2)

ESGファンドの検証

当社ESGファンドにつき、ファンド特性に沿った情報提供が行われていること、また一部ファンドにつきましてはESGレポートの発行等、より分かりやすい開示に努めていることを確認しました。

補充原則3
(注1)

補充原則4
(注1)

ファンドコストの検証

当社では、ファンドの総経費率につき、同一アセットクラス内のファンドと比較・検証を実施しました。

原則6
(注6)(注7)

補充原則3
(注2)(注3)

補充原則4
(注2)(注3)

補充原則5
(注2)

販売会社との情報連携

当社では、お客様の最善の利益に適う商品提供を推進する観点から、販売会社との情報連携の強化を進めています。高リスクあるいは複雑な投資信託につき、想定顧客と実際に購入した顧客属性の乖離を確認するためのデータ受渡しや、販売会社とのコミュニケーション深化に向けて、体制構築を進めています。

| Appendix

「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

「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しております。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。
(注)	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おります。
(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。	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。	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おります。 ・ 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組んでおります。
(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。	・ 方針 6 に加え、補充原則 3 に対応した方針 3 を受けて、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携における取組状況をまとめております。
(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。	・ 同上
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を継続的に行っております。
(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」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の実施しております。

「プロダクトガバナンスに関する補充原則との対応関係

プロダクトガバナンスに関する補充原則

当社取組方針・取組状況との対応関係

補充原則1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。	方針1では、経営のリーダーシップの下、全てのプロダクトがお客様の利益を第一に考え、適切に組成、管理される体制の維持・強化に継続的に取組んでいくことを表明しております。
補充原則2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。	方針2では、プロダクト・ガバナンス会議を設け、同会議において、運用状況、商品性、開示の適切性などプロダクトの品質維持・向上に関する事項に関して、検証結果の報告や対応方針の審議・決定、実行状況の確認を行う旨を掲げております。
(注1)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。	外部の視点を取り入れるため、プロダクト・ガバナンス会議の決議事項や報告事項は、社外取締役及びリスクマネジメント担当役員を構成員とするFD諮問委員会へ報告され、同委員会での意見は取締役会へ報告されております。
(注2)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCAサイクルを確立すべきである。	方針2を受けた、プロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCAサイクル確立の取組状況についてまとめております。

「プロダクトガバナンスに関する補充原則との対応関係

プロダクトガバナンスに関する補充原則

補充原則3 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。

(注1) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。

(注2) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。

(注3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。

当社取組方針・取組状況との対応関係

- 方針3では、プロダクトの組成に当たり、プロダクトの持続可能性やコストの合理性等に加えて、想定する顧客属性を商品会議において確認し、販売会社と相互に意思疎通を行いながら適切なプロダクト提供を推進することを表明しております。

- コストについては、アセットクラスごとにリターン水準を勘案して適切な信託報酬のレンジを設け、原則として該当するレンジ内に収まるように決定しております。

- 想定顧客については新商品起案部署が想定する主な投資家層を確認し、それに合致するように商品性の検討を行っております。

- 方針3を受けた、金融事業者との情報連携や実態把握のための調査等の取組状況についてまとめております。

「プロダクトガバナンスに関する補充原則との対応関係

プロダクトガバナンスに関する補充原則

補充原則4 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。

(注1) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。

(注2) 金融商品の組成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、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。

(注3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。

当社取組方針・取組状況との対応関係

- 方針4では、組成後のプロダクトに関して、定期的な品質の検証と適切な措置を行う旨を掲げております。

- 運用が想定通り行われていないプロダクトは運用の改善を求め、運用の改善が困難あるいは運用改善以外の措置が必要と判断されるプロダクトについては、信託報酬の変更、繰上償還等の適切な措置を講じております。

- 方針4において、金融事業者から金融商品の特性等に応じた必要な情報提供についての取組状況をまとめております。

- 同上

「プロダクトガバナンスに関する補充原則との対応関係

プロダクトガバナンスに関する補充原則		当社取組方針・取組状況との対応関係
補充原則5	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。	方針5では、ファンドの運用体制等につき、丁寧な説明をするよう努めることに加えて、プロダクトの商品性に関する情報をその特性に応じて分かりやすくお伝えするよう努めることを表明しております。
(注1)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。	当社のホームページにて、運用チームおよび企業調査やエンゲージメントなどの運用支援チームの紹介ページを作成し、チームの特徴、リーダーの氏名、人員数、運用哲学、運用手法、主要な運用戦略などを掲載しております。
(注2)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。	方針5を受けて、金融商品の商品性に関する分かりやすい情報提供についての取組状況をまとめております。