

お客様第一の業務運営における 取組事例 (2025年度)

2026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	P.2
プロダクト・ガバナンスに関する方針	P.5
2025年度の実践	P.7
お客様利益の追求	P.8
分かりやすい情報提供	P.12
プロダクト・ガバナンスの実践	P.19
利益相反管理、研修等	P.27

お客様第一の業務運営に関する方針


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

・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。

【方針2】お客様の最善の利益の追求


・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。

 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）](#)

【方針3】利益相反の適切な管理

・「利益相反管理方針」を策定し、利益相反の可能性の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。

 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4】手数料等の明確化

・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。

【方針5】重要な情報の分かりやすい提供


・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。

お客様第一の業務運営に関する方針

【方針6】お客様にふさわしいサービスの提供

・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。

 詳細は、下記をご参照ください


+ [マーケット情報](#)

【方針7】従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

・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。

 詳細は、下記をご参照ください

+ [企業理念](#)

 各方針は下記にも記載しております

+ [お客様第一の業務運営について / 大和アセットマネジメント株式会社](#)

| プロダクト・ガバナンスに関する方針

プロダクト・ガバナンスに関する方針

【方針1】方針の目的

・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。

【方針2】プロダクト・ガバナンス体制の整備

・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、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し、必要に応じて社外有識者を加えたフィデューシャリー・デューティー諮問委員会へ報告されます。同委員会においては、顧客本位の業務運営およびプロダクト・ガバナンスの観点から意見・助言を行い、その内容は取締役会へ報告されます。

※フィデューシャリー・デューティー諮問委員会：「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

【方針3】プロダクトの組成


・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。

【方針4】プロダクトの管理

・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。

【方針5】分かりやすい情報提供

・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。

 各方針は下記にも記載しております
+ [プロダクト・ガバナンスに関する方針](#)

| 2025年度の取組

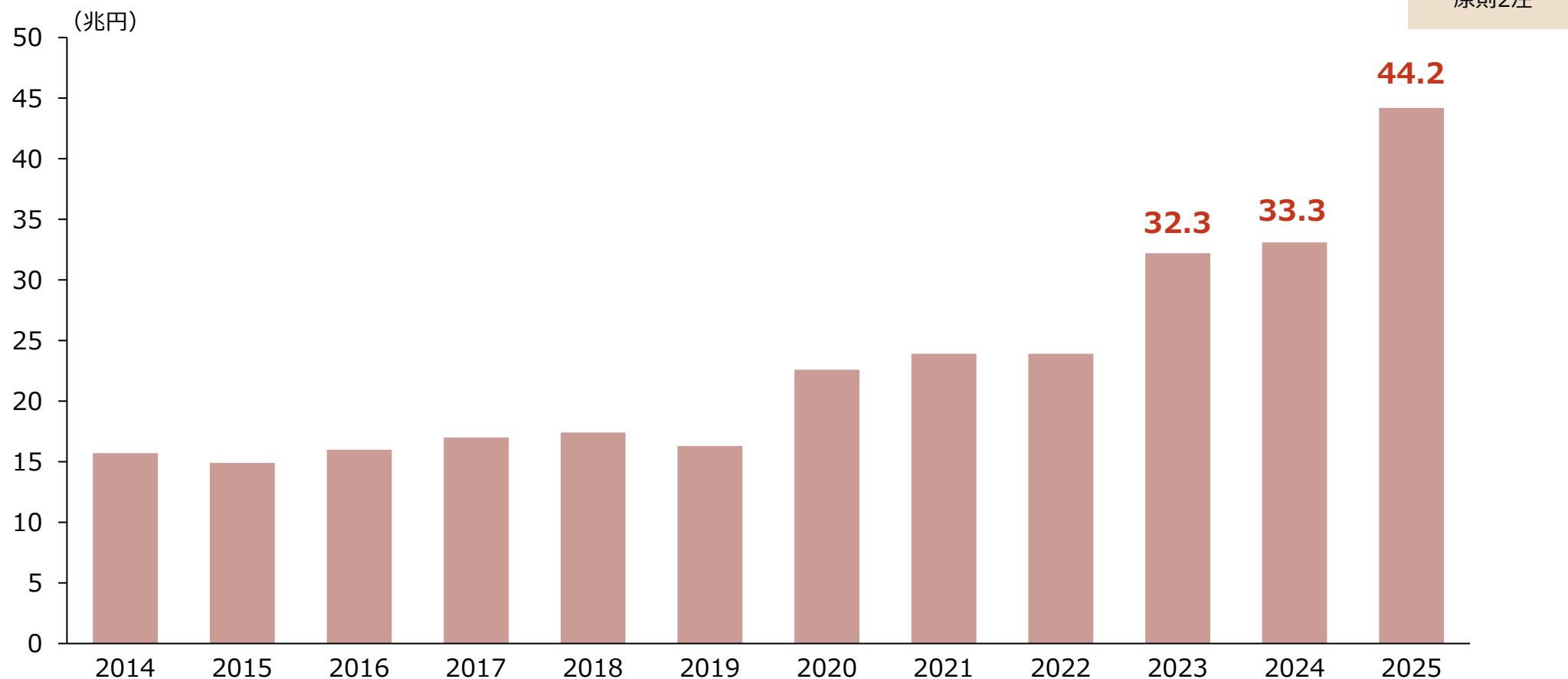
次頁からは「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクト・ガバナンスに関する補充原則」を踏まえ、当社が行った取組になります。

| 2025年度の取組：お客様利益の追求

2025年度の取組：お客様利益の追求

- ✓ 当社の運用資産残高は2025年度末時点で過去最高となっています。
- ✓ 引き続き、投資信託などの運営・管理について盤石な体制を構築し、お客様に最善の利益をお届けできるように努めていきます。

運用資産残高の推移



※投資信託、投資一任・助言契約残高の合計（海外子会社の運用残高を含む概算値）

2025年度の取組：お客様利益の追求

- ✓ 2025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。運用の高度化を推進し、引き続き長期で良好なパフォーマンスを追求していきます。
- ✓ 運用力に関するKPIである「アセット別残高加重シャープレシオ」については、お客様の中長期的な資産形成に資するべく、継続的に業界平均を上回るよう努めています。

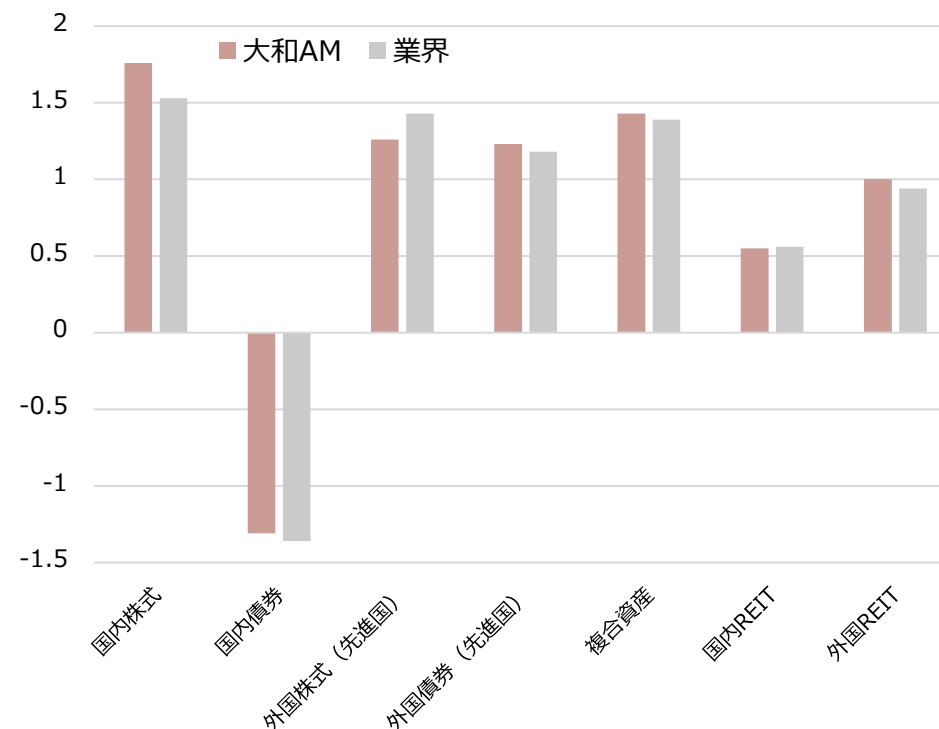
■ 当社代表ファンドのトータルリターン

原則2、原則2注

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	iFreeNEXT FANG+インデックス	9,225	37.4%	23.9%
2	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)	6,619	14.9%	12.7%
3	iFree S&P500インデックス	6,240	24.5%	19.5%
4	iFreeNEXT NASDAQ100インデックス	2,392	28.6%	21.0%
5	ロボット・テクノロジー関連株ファンド -ロボテック-	2,384	13.3%	9.1%

■ <KPI> アセット別残高加重シャープレシオ

原則2、原則2注



※アセット別の分類については、三菱アセット・プレインズの分類を基準に集計
 ※対象期間：2023年3月末～2026年3月末まで
 ※公募追加型株式投資信託が集計対象

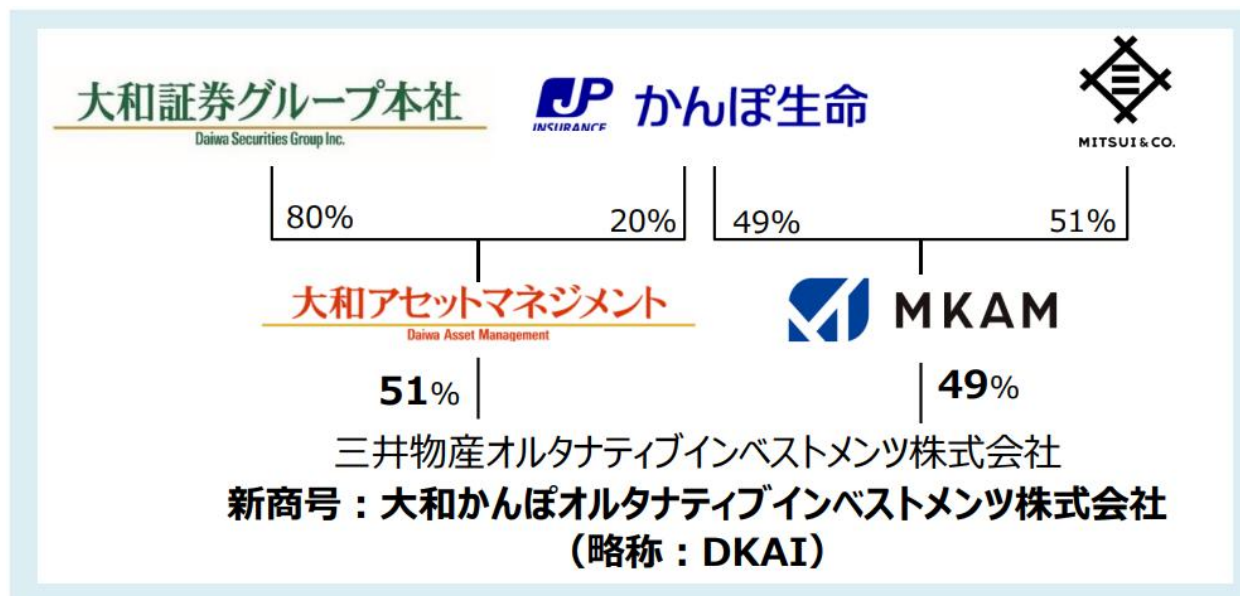
2025年度の取組：お客様利益の追求

- ✓ 大和かんぽオルタナティブインベストメンツ（以下、DKAI）の子会社化を行いました。DKAIは、商社の実業知見を持つ、オルタナ資産に特化した資産運用会社であり、2025年7月、三井物産オルタナティブインベストメンツから商号変更しました。
- ✓ DAKIの子会社化によって、プロダクトラインナップの幅が広がり、より多くのお客様のニーズを満たす商品の提供が可能となります。お客様のニーズを満たす様々なプロダクトの提供を通じて、お客様の最善の利益の提供を目指します。

大和かんぽオルタナティブインベストメンツの子会社化

原則2、原則2注

- ・大和証券グループ、かんぽ生命、三井物産グループはオルタナティブ資産運用分野における資本業務提携契約を締結。
- ・大和アセットマネジメントと三井物産かんぽアセットマネジメント（以下、MKAM）は、三井物産オルタナティブインベストメンツ株式会社の既存株主である三井物産と株式譲渡取引を実行し、三井物産オルタナティブインベストメンツ株式の51%を大和AMが取得し子会社化、49%をMKAMが取得。
- ・アセットマネージャー、アセットオーナー、総合商社のそれぞれ異なる強みを持つ3グループが協働することで、三井物産オルタナティブインベストメンツ（新商号：大和かんぽオルタナティブインベストメンツ株式会社／略称：DKAI）のソリューション提供力向上を図ると共に、オルタナティブ投資の国内投資家への普及および資産運用立国実現に貢献していきます。



| 2025年度の取組：分かりやすい情報提供

2025年度の取組：分かりやすい情報提供

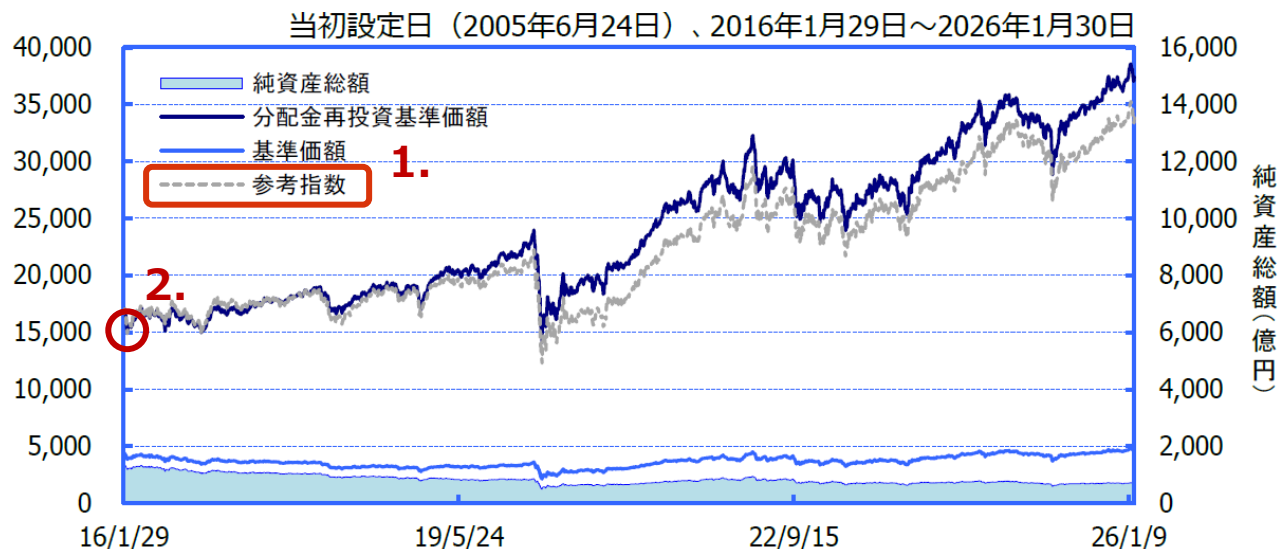
- ✓ 原則、ベンチマークのない公募投資信託（除くDC）に関する運用報告書および月次報告書に参考指数を付与しました。
- ✓ 月次報告書のグラフの掲載期間については、パフォーマンスの現況をよりの確に示すため、原則として10年とする方針を定めました。（2026年4月発行分より対応開始）

Ⅰ 月次報告書 運用実績グラフ、10年対応した場合の例

原則5

補充原則5注2

1. グラフ内の参考指数データは、「グレー点線」で表示。また、分配金再投資基準価額の値動きと参考指数の比較が見やすくなるよう、配色等も工夫。
2. グラフ上の参考指数は、グラフの起点時の分配金再投資基準価額に基づき指数化。
3. グラフと期間別騰落率をリンクさせ、ファンドと参考指数の比較を容易に。
4. 「10年間」を新規追加し、グラフ表示期間における騰落率も分かりやすく。



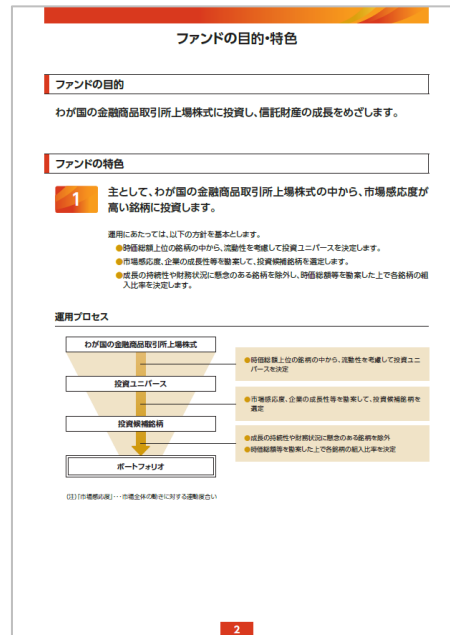
期間別騰落率		
期間	ファンド	参考指数
1カ月間	+0.5 %	+0.3 %
3カ月間	+2.1 %	+2.8 %
6カ月間	+7.2 %	+8.0 %
1年間	+11.1 %	+6.5 %
3年間	+36.8 %	+36.6 %
5年間	+77.5 %	+85.9 %
10年間	+124.2 %	+102.9 %
設定来	+274.2 %	+261.0 %

2025年度の取組：分かりやすい情報提供

- ✓ 色覚多様性に配慮したカラー設計・読みやすさを重視した文字組み等、交付目論見書全体のデザイン統一・リニューアルを実施しました。
- ✓ コールセンターに寄せられたお客様からのお問い合わせに対応し、ファンド・オブ・ファンズの目論見書における運用管理費用（信託報酬）、投資対象ファンドの費用、実質的な費用について、それぞれの関係が把握しやすいよう表の罫線をアップデートしました。

交付目論見書のデザインリニューアル

原則5、原則5注3



表罫線の工夫で費用表示の分かりやすさ向上

原則4

原則5

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		
	料率等	費用の内容
購入時手数料	販売会社が別に定める率(上取)3.3%(税込)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		
	料率等	費用の内容
運用管理費用(信託報酬)	年率1.2375%(税込)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、毎日計上され日々の基準価額に反映されます。
配分(注1)	委託会社 年率0.35% 販売会社 年率0.75%	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、目論見書・運用報告書の各報告書の送付、口内でのファンドの管理、購入後の情報提供等の対価です。
投資対象とする投資信託証券(目論見書作成時点)	年率0.025%	運用財産の管理、委託会社
投資対象とする投資信託証券(目論見書作成時点)	年率0.68%程度	投資対象ファンドにおける運用管理費用等です。
実質的に負担する運用管理費用(目論見書作成時点)	年率1.9175%(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けます。

その他の費用・手数料

	料率等	費用の内容
運用管理費用(信託報酬)	年率1.2375%(税込)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、毎日計上され日々の基準価額に反映されます。
配分(注1)	委託会社 年率0.35% 販売会社 年率0.75%	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、目論見書・運用報告書の各報告書の送付、口内でのファンドの管理、購入後の情報提供等の対価です。
投資対象とする投資信託証券(目論見書作成時点)	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。
投資対象とする投資信託証券(目論見書作成時点)	年率0.68%程度	投資対象ファンドにおける運用管理費用等です。
実質的に負担する運用管理費用(目論見書作成時点)	年率1.9175%(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けます。

2025年度の取組：分かりやすい情報提供

重要情報シートの提供

原則5、原則5注1,2,3,4,5

原則6注1,2,3,4

補充原則5注2

- ✓ 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。
- ✓ 2026年3月末時点で236ファンドの情報を提供しております。

高リスク商品の注意喚起の強化

原則5、原則5注1,4,5

- ✓ 当社他ファンド比で相対的にリスクが高い商品について、その点をファンドの特色に明記し、顧客理解を重視した注意喚起を実施しました。

- 当ファンドは、純資産規模を上回る投資を行なう、相対的に価額変動リスクが高いファンドです。くわしくは「投資リスク」をご参照下さい。

ファンドの目的・特色

2 FANG+インデックス・マザーファンド(以下「マザーファンド」といいます。)の受益証券を通じて、米国の株式に投資するとともに、金先物取引および米国の株価指数を対象とした先物取引を構築することにより、実質的に米国株式と金へそれぞれ純資産総額の100%相当額(合わせて純資産総額の200%相当額)の投資を行ないます。

※当商品は、DIF(デリバティブ)を含みます。
 ※マザーファンドにおいて、米国の株価指数との連動をめざすETFに投資する場合があります。
 ※当商品の構成から、米国の株式等(米国の株価指数)との連動をめざすETFを含みます。1および金価格との連動をめざすETFに投資する場合があります。

●マザーファンドおよび株式等の組入総額と株価指数先物取引の買建玉の総額との合計額が、原則として、買込み純資産総額(純資産総額)に追いつき超過し、かつ解約申込に伴う資金流入を加速した金額と同程度となるように運用を行ないます。

●金先物取引の買建玉の総額と金価格との連動をめざすETFの組入総額の合計額が、原則として、買込み純資産総額と同程度となるように運用を行ないます。

●為替変動リスクを軽減するための為替ヘッジは原則として行ないません。

当ファンドのイメージ

- 当ファンドでは、先物取引を活用し、実質的に米国株式と金へそれぞれ純資産総額の100%相当額(合わせて純資産総額の200%相当額)の投資を行ないます。
- 純資産総額の200%相当額に対する価格変動の影響および100%相当額に対する為替変動の影響があります。

3

●当ファンドは、純資産規模を上回る投資を行なう、相対的に価額変動リスクが高いファンドです。くわしくは「投資リスク」をご参照下さい。

投資リスク

カントリーリスク	投資対象国・地域において、政治・経済情勢の変化等により市場に混乱が生じた場合、または取引に対して新たな規制が設けられた場合には、基準価額が予想外に下落したり、方針に沿った運用が困難となる可能性があります。
当ファンドの戦略に関するリスク	当ファンドは、先物取引等を利用して純資産規模を上回る投資を行なうことから、価額変動リスクが純資産総額の範囲内で投資する場合と比べて大きくなる可能性があります。
その他	解約資金を手当するため組入証券を売却する際、市場規模や市場動向によっては市場実勢を押し下げ、当初期待される価格で売却できないこともあります。この場合、基準価額が下落する要因となります。

※基準価額の変動要因は、上記に限定されるものではありません。

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、換金の申込みの受け付け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。
- 当ファンドは、東京証券取引所の定義するレバレッジ・インバース型商品には該当しませんが、先物取引等を利用して純資産規模を上回る投資を行なう高リスク商品であり、初心者向けの商品ではありません。長期に保有する場合、対象資産の値動きに比べて基準価額が大幅に値下がりすることがあるため、そのことについてご理解いただける方に適しています。
- 当ファンドは、金融商品取引所に上場され取引が行われます。当ファンドの市場価格は開始等を反映し決定されるため、基準価額とは必ずしも一致するものではありません。

2025年度の取組：分かりやすい情報提供

- ✓ 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。
- ✓ 当社は、お客様への情報提供充実化を図る施策として、複雑な商品性を有する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銘柄集・投資事例集を作成しました。情報量が少なく、透明性が低い資産だからこそ、お客様への分かりやすい情報提供に努めています。

お客様への分かりやすい情報提供

原則5、原則5注4

補充原則5、補充原則5注1,2

＜ホームページでの運用体制の記載＞

運用チーム体制

当社は、運用哲学、運用手法およびプロセスに基づき作られた運用チームによる【チーム運用体制】を取っています。

債券

- スマートボンドストラテジーチーム
- 国内債券チーム
- グローバル債券チーム

株式

- プロアクティブ・リサーチ運用チーム
- アルファ・ドライバー運用チーム
- グローバル・マルチストラテジーチーム
- クオンツ運用チーム
- ベータ運用チーム

REIT

- グローバルREITチーム

マルチアセット

- クロス・アセット・ソリューションチーム

外部運用機関と協業

- エクイティ・REITチーム
- マルチアセットチーム

＜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)に取戻し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績を進める企業や、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。

日本株式運用部
チーフファンドマネージャー
竹林 正吾

＜プライベートアセットについての銘柄集・投資事例＞

銘柄集

投資事例

ロジステード (日本)

目：物流施設
日本の物流サービス会社

会社概要

- ロジステードは、物流サービスの内部資本化の進展により成長すると期待される日本のサービス・インフラ企業に属する企業の一員です。もとより日本物流は1950年に日本製鉄の社内物流業務を継承して設立されました。
- 事業展開において大手の日本企業に強固な信頼を得、安定した大口受注を確保しています。
- 成長を遂げつつは、2021年事業ポートフォリオを刷新しました。2022年4月にKKRが筆株、2022年1月に公開買付けを実施。2023年3月に取引を完了しました。
- 2023年4月、社名をロジステードからロジステードに変更しました。
- 日本製鉄からは現在も株価の10%を保有しており、日本製鉄のノウハウも利用しつつ、DK(デジタルトランスフォーメーション)を活用したデジタル化による企業価値向上を目指しています。

KKRの企業価値向上アプローチ

アセットライイト

- 自由で流動性の高い投資を持つ「白銀業」から、「持たざる経営」へ大胆にシフト。
- 同社が全国に保有する物流施設を、KKR傘下のREIT会社に売却・活用することで、キャッシュフローの改善を策定。
- アセットライイトは、業界(Asses)の成長を促すことで、売却しやすくなる投資機会を提供する。
- 物流施設売却で得た資金を活用し、電子部品製造の物流に強みを持つ物流会社であるアプス物流を買収。
- オーナーシップ・プログラム
- 従業員にストックオプションプログラムを普及させ、業績連動報酬を導入し、モチベーション向上を図る。オーナーシップ・プログラムが普及し、業績向上に貢献。

詳細は、下記をご参照ください
+ [運用哲学/運用体制](#)

2025年度の取組：分かりやすい情報提供

- ✓ 「資産形成白書2026」を発刊し、新たに実施した独自アンケートや公的統計を活用して、個人の資産形成の動向を分析・可視化し、情報提供の充実を図りました。
- ✓ 当社が独自開発した金融経済教育カードゲーム「みんなのマネプラ!®」の特集ページを公開し、活用方法や振り返りシート等の教材を充実させ、金融経済教育に資するコンテンツを提供しました。
- ✓ 大学・高校での出張授業や親子向け金融教育セミナーを実施し、カードゲームの活用や講義を通じて、資産形成や金融リテラシーに関する理解促進を図りました。

情報提供の充実と金融・投資教育への取組

原則6、原則6注5

＜資産形成白書2026＞



＜「みんなのマネプラ!®」特集ページ＞



＜高校での出張授業の様子＞



2025年度の取組：分かりやすい情報提供

- ✓ 正確で分かりやすい文章の作成・確認や企業調査業務において、生成AIツールの開発・導入・利用を行っています。
- ✓ 2025年10月より、選定したユースケースの開発・検証を進め、実務要件に基づく機能整備を推進しています。並行してディスカッションを通して新規ユースケースの探索も継続しています。

生成AI活用に関する主要な取組

原則5、原則5注3

ユースケース名	ユースケース内容	期待される効果
マーケットコメントの一貫性確保	<ul style="list-style-type: none"> マーケットコメント、特に市況コメントについて、AIでドラフトを自動生成し、内容の一貫性を確保 	コメント作成業務の効率化、記述内容の標準化、品質向上
月次報告書や販売用資料のレビュー	<ul style="list-style-type: none"> 月次報告書の記載項目・書式の不統一等の形式面の不備をAIにより一次判定し、最終確認の効率化・高度化を図る 断定的表現・勧誘文言の有無のチェックや広告規制上の必要表示事項の検知 	形式チェック基準の統一、レビュー品質の高度化

ドキュメント審査 AIシステム DOCUMENTON



| 2025年度の取組：プロダクト・ガバナンスの実践

2025年度の取組：プロダクト・ガバナンスの実践

- ✓ 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(2023年6月)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ています。
- ✓ 当会議体は、「**お客様第一の業務運営に関する方針**」の下、お客様の最善の利益に適った商品提供を確保するべく、適切な商品組成と品質管理、透明性の確保に努めることで、当社の商品がライフサイクル全体を通じて実効的に機能していることの確認を行っています。

Ⅰ プロダクト・ガバナンスの高度化に向けた取組

原則2、原則2注

補充原則1

補充原則2

補充原則4注1

2023年度

公募投資信託の運用状況の検証を実施し、長期にわたってパフォーマンスが不振となっているファンドにつき、信託報酬の見直しや繰上償還等の対処方針策定や、少額ファンドの繰上償還を推進するための対象ファンドリストを作成。

2024年度

「**プロダクト・ガバナンスに関する方針**」を対外的に公表。また、お客様の最善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着手。さらに、プロダクト・ガバナンスの充実強化を図るべく、これまでの取り組みについてレビューを実施。

2025年度

「**プロダクト・ガバナンスに関する方針**」に基づき、以下3点（※）を骨子とする「**プロダクト・ガバナンスのグランドデザイン**」を策定。当社が提供する付加価値の明確化、販売会社との情報連携の強化、パフォーマンス状況の分かりやすい開示のための月報・運用報告書への参考指数付与などに取り組んだ。また、引き続き繰上償還にも取り組んでおり、2025年度は15本の繰上償還を実施した。

※「**プロダクト・ガバナンスのグランドデザイン**」の骨子

1. 組成時に付加価値を明確にし、その商品性の維持に努める
2. 長期の資産形成の取り組みをサポートすべく、運営体制を最適化する
3. 製販連携により投資家ニーズにあった商品や納得感ある説明を提供する

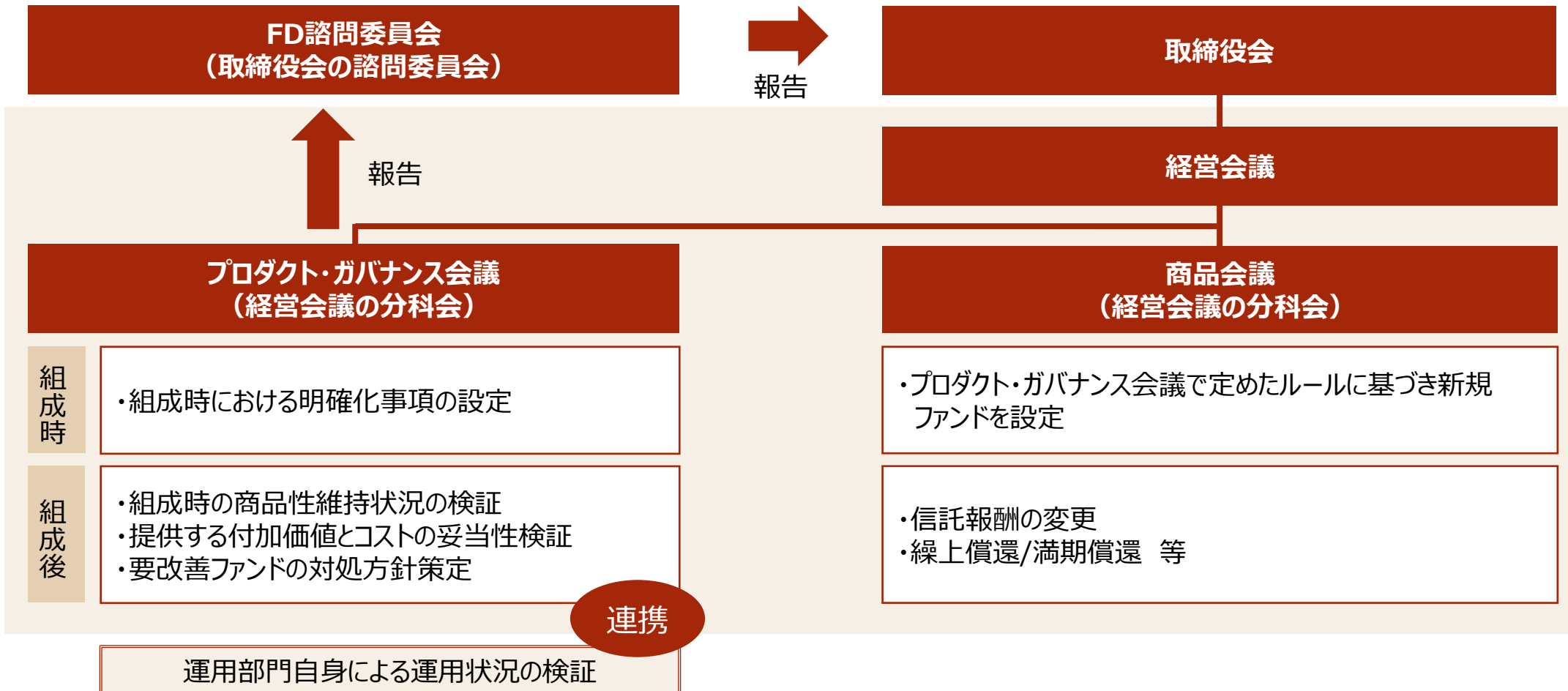
2025年度の取組：プロダクト・ガバナンスの実践

- ✓ パフォーマンス不振のファンドを生み出さないために、商品ライフサイクルを通じた適切な品質管理に努めています。
- ✓ 適切な商品性を有する商品を組成し、組成後も商品性が維持されているかどうか確認し、必要に応じて対処方針を決定しています。

プロダクト・ガバナンス体制

補充原則1

補充原則2, 補充原則注2



2025年度の取組：プロダクト・ガバナンスの実践

- ✓ フィデューシャリー・デューティー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。
- ✓ 業務の中で常にフィデューシャリー・デューティーの視点を持ち一人一人が考え実践していけるよう、2025年度も研修を実施しました。なお、2026年4月には、フィデューシャリー・デューティーの実効性を更に強化する観点から、同委員会の名称を「フィデューシャリー・デューティー諮問委員会」へ改称し、同委員会の委員として、必要に応じて社外有識者を選任できるようにし、独立性・客観性を強化しました。
- ✓ あわせて諮問内容については、フィデューシャリー・デューティーの観点から、ファンドの組成・運用に係る会議体への牽制に資する事項にとどまらず、当社の取組全般の適切性および妥当性に関する事項へと対象範囲を拡充し、幅広い諸課題について議論を行うこととし、ガバナンス機能の高度化を図りました。

FD諮問委員会の開催

補充原則2、補充原則2注1,2

	開催月	主なテーマ
2025年度	第1回（6月）	<ul style="list-style-type: none"> ・プロダクト・ガバナンス会議報告 ・プロダクト・ガバナンスの各社比較 ・FD諮問委員会の運営見直しについて
	第2回（9月）	
	第3回（12月）	
	第4回（3月）	

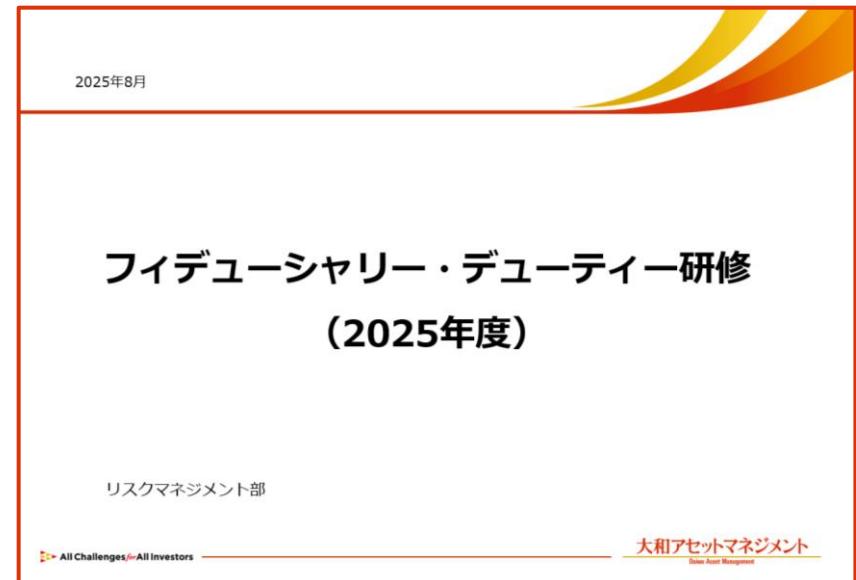
以下、参考になります。
[「FD 諮問委員会」の設置について](#)

フィデューシャリー・デューティー研修

原則2

原則7、原則7注

- 2025年度は「顧客本位の業務運営の原則」に加えて、当該原則に追加されたプロダクトガバナンスに関する補充原則について学習しました。



2025年度の取組：プロダクト・ガバナンスの実践

- ✓ 販売会社の協力のもと第1回目の連携として2025年4～6月期の属性別販売データを受領しています。
- ✓ 今後は同データを分析し、販売会社への提供サービスの見直し、運用・商品内容の改善、商品組成などに活用していきます。

販売会社との情報連携

原則6注6

補充原則3注2,3

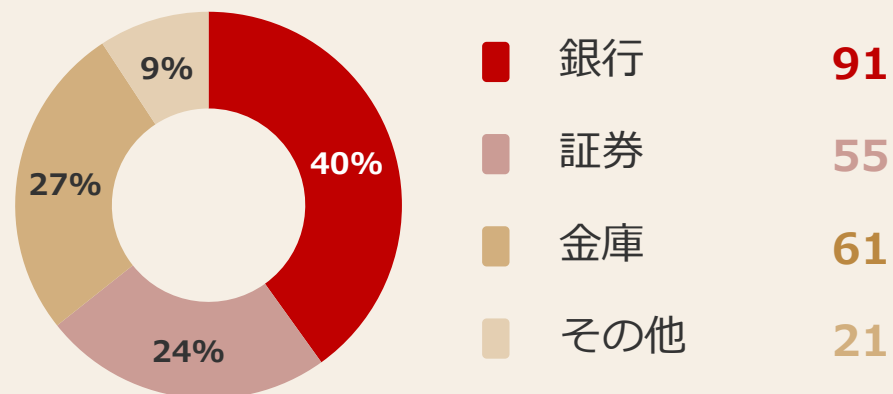
補充原則4、補充原則4注2

▶ 属性別販売データとは・・・お客様の年齢層・保有資産・投資方針別の売買件数、口数データ

<各販売会社数と実績>

・対象ファンドの販売実績がある全ての販売会社と連携

合計 **228社**



2025年度の取組：プロダクト・ガバナンスの実践

- ✓ オルタナティブ商品は、高度な商品性と限定的な情報提供という特性から、既存商品に比べ、投資家の深い商品理解と十分なリスク許容度、ならびに販売会社における適切な販売体制が求められます。
- ✓ 運用会社は販売会社に対して、適切な販売体制が構築されているか確認し、継続的なモニタリングを行うべきだと考えています。

オルタナティブ商品に関する販売会社選定と販売モニタリング

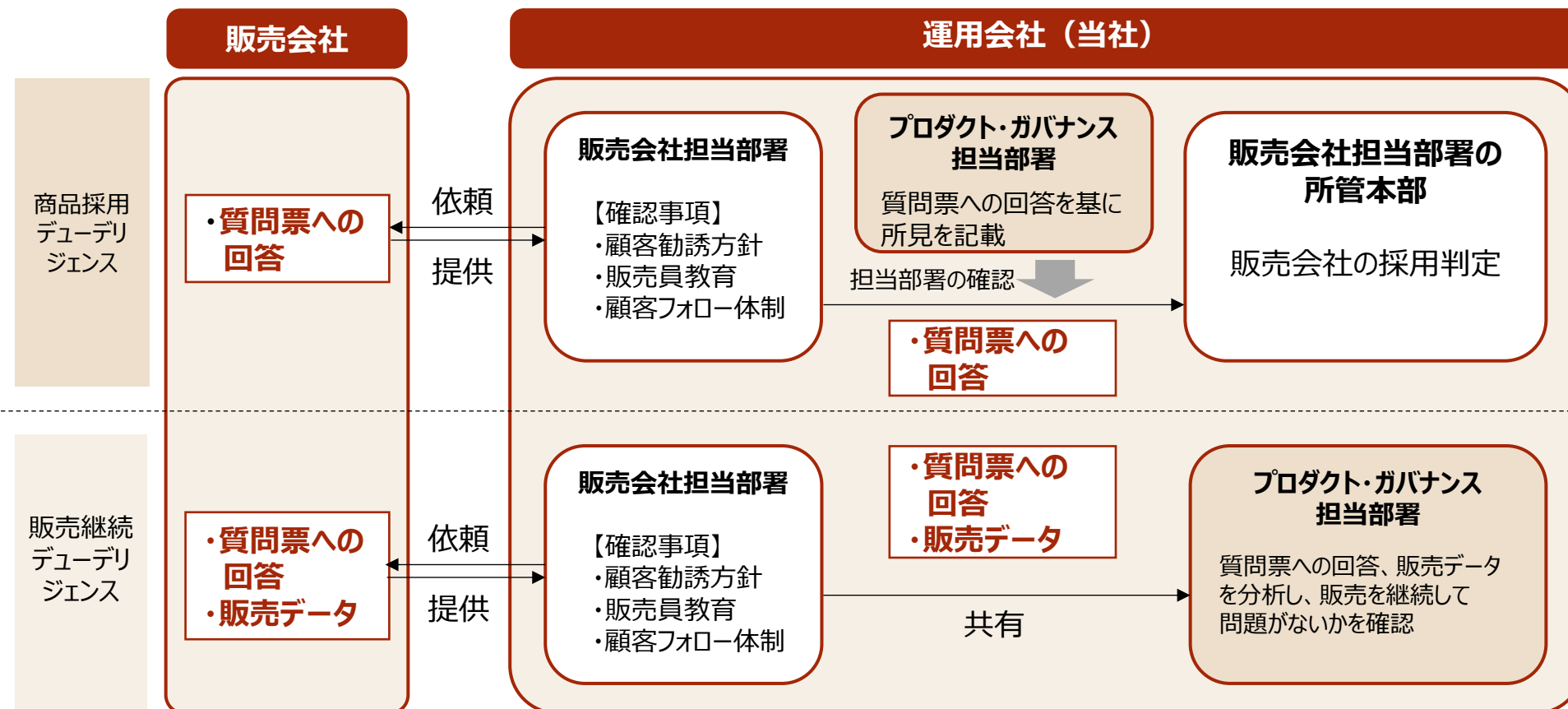
原則6注4,6,7

補充原則3、補充原則3注2,3

補充原則4、補充原則4注2

※商品採用デューデリジェンス：販売会社追加に当たって、質問票送付し、当該販売会社の販売体制を確認（顧客属性、販売研修、販売体制などを確認）

※販売継続デューデリジェンス：採用後、販売データを受領するとともに、質問票を送付し、当該販売会社の販売体制を継続モニタリング



2025年度の取組：プロダクト・ガバナンスの実践

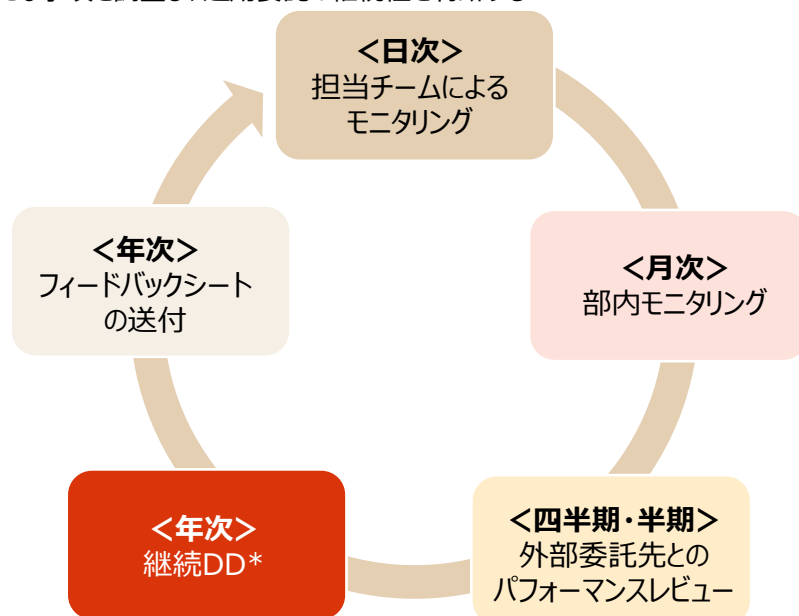
- ✓ 2024年度より継続デューデリジェンス（以下、DD）の担当部署をアドバイザー運用部に変更。2025年度は、同一部署にて、新規DD、継続DD、パフォーマンス分析まで一貫して外部委託先をモニタリングする体制を構築しました。
- ✓ 継続DD（年1回実施）については、海外現地法人と協業し、結果報告までの実施期間の短縮化に着手しています。
- ✓ 外部委託先への調査票（RFI：Request for Information）では、多様化するアセットクラスに応じ、プライベートアセット版を強化しています。
- ✓ オルタナティブ戦略のDDについては、大和かんぽオルタナティブインベストメンツ株式会社（略称：DKAI）の知見も活用しています。
- ✓ 外部委託先には、調査票に加えて、年に1度、フィードバックシートを送付。最終受益者の最善の利益を図るため、外部委託先には継続的なコミュニケーションを通じ、改善を求めています。

外部運用委託先のデューデリジェンスについて

補充原則4注3

<外部委託先への一貫したモニタリング体制>

*継続DD：外部委託先に対し「経営基盤」「運用戦略」「リスク管理」「コンプライアンス」など決められたな事項を調査し、運用委託の継続性を判断する



<DKAIとの協業を通じたDD機能の強化>

- オルタナティブ資産のDDについては、専門性が高いDKAIの知見も活用
- 相互人材交流を通じ、オルタナティブ戦略に精通した人材の育成を行い、DD機能の強化を図る

大和かんぽオルタナティブインベストメンツ
Daiwa JPI Alternative Investments



大和アセットマネジメント
Daiwa Asset Management

2025年度の取組：プロダクト・ガバナンスの実践

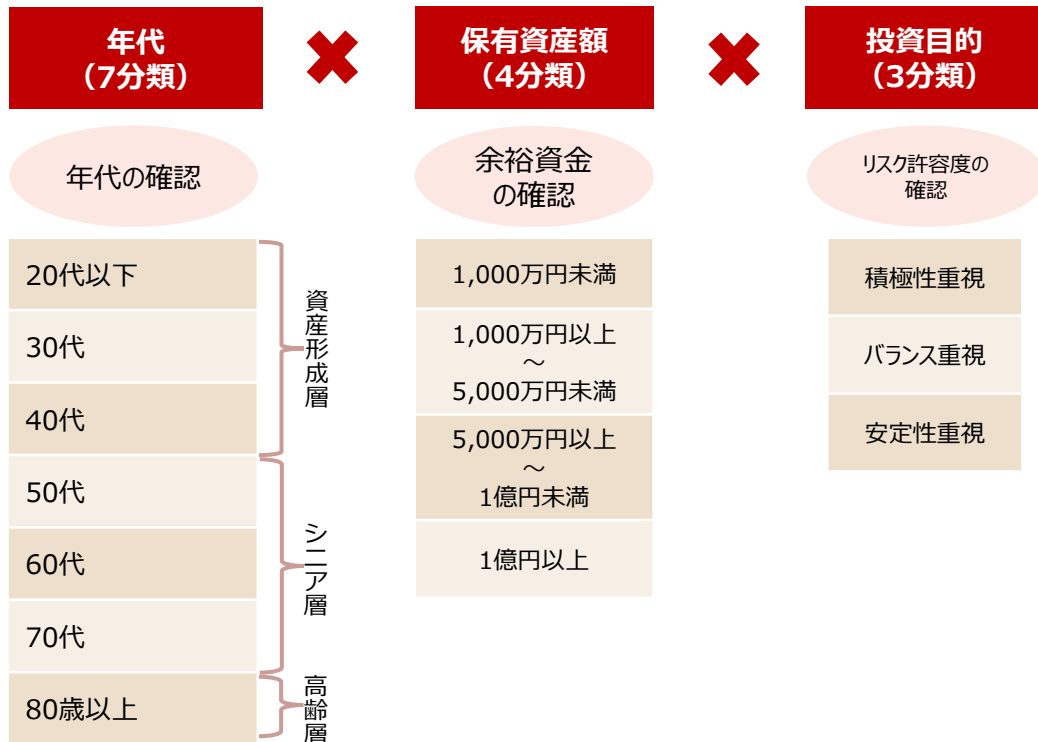
- ✓ 当社では、ファンド組成時において、想定顧客の属性やコスト（信託報酬等）の合理性、コスト控除後の期待リターンや推定リスク等を代表取締役が参画する商品会議（経営会議の分科会）で確認しています。
- ✓ 想定顧客については、新商品起案部署が想定する主な投資家層を確認し、それに合致するように商品性の検討を行っています。
- ✓ ファンドの付加価値の再定義を行い、品質管理に対する統一した認識を確立しました。投資家利益と当社が提供する付加価値、それらの対価である信託報酬の関係性を明確にし、プロダクト・ガバナンスの高度化を図っています。

顧客属性のグループ分け

補充原則3、補充原則3注1,2

補充原則4

顧客属性は85のグループに分類。法人、個人に分類し、個人については、年代（7分類）、保有資産額（4分類）、投資目的（3分類）により場合分け。



ファンドが提供する付加価値の明確化

補充原則2、補充原則2注1

補充原則3注1

補充原則4注1

提供する付加価値の明確化：運用会社が投資家に提供する付加価値を「トータルリターン」と「投資信託の利便性」に区分
 信託報酬等の妥当性検証：信託報酬、委託会社報酬が提供する付加価値に見合った対価であるかを、組成時、組成後に確認

	提供する付加価値	投資家利益	対価
運用会社	トータルリターン	運用力や商品設計を通じて得られる 上乘せの投資収益	委託会社報酬
	投資信託の利便性 (仕組み)	アセットクラスごとの投資収益 ・精緻なポートフォリオ管理 ・機関投資家専用市場へのアクセス ・情報提供や販売会社サポート など	

| 2025年度の取組：利益相反管理、研修等

2025年度の取組：利益相反管理、研修等

- ✓ 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。
- ✓ 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っています。

利益相反管理方針（概要）

原則3、原則3注

<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。

<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



詳細は、下記をご参照ください

+ [利益相反管理方針（概要）](#)

スチュワードシップ監督委員会の開催内容、議決権行使の方針の改定

原則3、原則3注

<スチュワードシップ監督委員会>

開催日	主なテーマ
第1回 (2025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 (2026年3月)	

<議決権行使方針の改定>

改定日	主な改定内容
2025年5月	業績基準の見直し、資本コストや株価を意識した方針開示に関する基準新設
2025年10月	取締役任期に関する基準新設、社外役員の独立性要件の見直し

2025年度の取組：利益相反管理、研修等

- ✓ 「コンプライアンス・スローガン」のポスターを策定し、社内掲示及びHP掲載を実施しました。
- ✓ 金融商品取引業者として相応しい業務の遂行が行えるよう、年間を通じて各種研修を計画・実施しました。

「コンプライアンス・スローガン」ポスターの策定と主な研修実績

原則2

原則3、原則3注

原則7、原則7注



研修タイトル	対象者	研修概要
コンプライアンス・マニュアル研修	全社員	当社独自のコンプライアンス・マニュアルの内容ついて、定着を促すと伴に理解度を測る研修
AML/CFT研修	全社員	当社の業務におけるAML/CFT対応について資料を閲覧し、理解度を測る研修
インサイダー取引防止研修	運用本部職員	法人関係情報に関する社内規程を参照し、理解度を測る研修
運用業務における禁止行為／ファンド運用上の諸注意	新任運用本部職員	運用業務に関する禁止行為や諸注意を法務・コンプライアンス統括部職員が対面で説明する研修
企業倫理研修	全社員	倫理違反行為に関する動画を視聴し、事前課題に取り組んだ上で、各部にて話し合い学習会を実施
グループ全社役員コンプライアンス研修	役員	インサイダー取引防止、情報セキュリティ、金融犯罪被害防止・AML/CFTの強化等をテーマにした包括的な研修

2025年度の取組：利益相反管理、研修等

- ✓ 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。
- ✓ 2022年度からビジョン・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。

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、原則 7注

＜海外トレーニー研修および派遣＞

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）

＜ESG人材育成＞

All Challenges for ESG Investment

↑ ESG投資における当社のスローガン

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 76名（2026年5月現在）
※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か月間）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 22名（2026年5月現在）

「お客様第一の業務運営」と「ビジョン・バリュー」の関係性

原則 2

原則7、原則 7注

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、社内表彰制度を実施しています。この取組を通じて、社内文化の醸成に努めています。

