



お客様第一の業務運営に関する基本方針 及び 取り組み事例（2018 年度）

大和住銀投信投資顧問株式会社は、2017 年 6 月に「お客様第一の業務運営に関する基本方針」を公表いたしました。今般、本方針に係る 2018 年度の主な取り組み事例について、以下の通り公表いたします。

【お客様第一の業務運営】

大和住銀投信投資顧問株式会社（以下、当社）は、運用会社として高い倫理観を持ち、誠実かつ公正な企業活動を行うとともに、あらゆる活動において最もお客様のためになることを考えて行動します。このような活動を通じ、当社は、最終受益者も含めた様々なお客様から信頼され、長期にわたるベストパートナーとなることを目指します。

（取り組み事例）

- 三井住友アセットマネジメントとの統合準備におきまして、統合新会社の経営理念に“お客さま第一”の方針が十分に反映されるよう議論、検討を進めてまいりました。その結果、新会社の経営理念に“私たちは真のプロフェッショナルとして、お客さまを第一に考え行動し、最高品質の運用パフォーマンスを提供します”という一文を入れることを決定し、同経営理念を社長メッセージとして全役職員へ周知するとともに、2019 年 1 月 31 付プレスリリースにも掲載いたしました。新会社、三井住友 DS アセットマネジメントの経営理念は以下のとおりです。

新会社の経営理念

目指すべき姿（ミッション&ビジョン）

Quality of Lifeに貢献する最高の資産運用会社へ。

私たちは真のプロフェッショナルとして、

- お客さまを第一に考え行動し、最高品質の運用パフォーマンスを提供します
- 健全な資産運用ビジネスを通じ、多様性に富み、活力あふれる社会の実現に尽くします

そのために、私たち自身が、

- すべてのステークホルダーを尊重し、共に成長することを目指します
- 社員一人ひとりが能力を最大限発揮し、自分らしく生き生きと働ける職場づくりを行います

行動規範（バリュー）

誠実 Sincerity

お客さまをすべての基準に

私たちは、お客さまから信頼されるベストパートナーとなるために、一人ひとりが公正を重んじ、お客さまを第一に考え、誠実で責任ある行動をします。

スピード Agility

時間は経営資源

私たちは、新しい商品・サービスをいち早く提供できるよう、的確かつ迅速に日々の仕事に取り組めます。

挑戦 Challenge

その固定観念を打ち破れ

私たちは、最高品質の運用サービスを追求するために、過去にとらわれない柔軟な発想で商品・サービス・仕事のやり方の創造に挑戦します。

情熱 Passion

あと“1bp”、あと一步の改善へのこだわり

私たちは、現状に満足することなく、運用はもちろんすべての業務において、あと1bp（0.01%のこと）、あと1歩の改善にこだわり続けます。

チームワーク Teamwork

一人の百歩より百人の一步

私たちは、多様な個性をぶつけ合うことにより、一人では叶えられない価値創造にチーム一丸となって取り組みます。

【お客様の最善の利益の追求】

当社は、お客様の資産形成に役立つ最良の運用サービスとは、適切なリスクコントロールに基づくトップクラスの運用パフォーマンスの提供であると考えます。そのために、当社はたゆまぬ努力を続け、最も質の高い資産運用能力を追求します。

また、当社は、お客様の様々な資金運用ニーズにお応えするための金融商品の開発・提供に努め、お客様の満足度向上を追求します。

（取り組み事例）

- 当社は、お客様の資産形成に役立つ最良の運用サービスを提供し、お客様の最善の利益を追求していくため、その取り組みの成果を測る Key Performance Indicator（KPI）を以下の通り設定いたしました。

KPI		2017年3月末	2018年3月末	2019年3月末
①	モーニングスター総合レーティング4ツ星以上のファンド数 （純資産10億円以上）	17本	21本	23本
②	設定来10年以上のファンド数（公募投信）		20本	22本
	うち、純資産300億円以上		7本	9本
	うち、純資産100億円以上 300億円未満		13本	14本
KPI		2016年度	2017年度	2018年度
③	情報提供資料作成本数 （市場レポート・ファンドレポート）	301本	341本	452本

【利益相反の適切な管理】

当社は、お客様の利益との間に生じうるあらゆる利益相反の可能性について配慮し、業務全般に係る利益相反を適切に管理すべく、モニタリング態勢を強化します。

＜対象となる利益相反取引＞

- お客様と当社の関係会社（主要株主を含む）
- お客様と販売会社/発注証券会社
- お客様と当社（含む役職員）
- お客様と他のお客様

(取り組み事例)

- 当社では、2017年7月に利益相反管理全体を網羅的に規定する「利益相反管理規程」を制定いたしました。リスク管理委員会（経営会議の分科会）所管の利益相反類型については、2018年度より、同委員会の「コンプライアンスに関する月次報告」において、対象事象の件数や内容を報告し、その概要を責任投資委員会に報告する運営を開始しました。
- 統合新会社の規程として、「責任投資委員会規程」を定め、新会社で設置する責任投資委員会においても当社と同様に、利益相反の可能性のある状況・状態について確認・議論を行い、取締役会へ報告・提言を行う体制を構築しました。

【手数料等の明確化】

当社は、当社の提供する金融商品・サービスについてお客様にご負担いただく手数料等の明確化に努めます。

投資信託商品については、リスク・リターンや投資戦略に応じた信託報酬料率の設定に努めます。また、各種手数料等にかかるサービスの内容については、お客様の商品の選択の際にお役に立つように商品ごとにわかりやすい情報提供を行います。

(取り組み事例)

- 新規設定公募投信の信託報酬料率については、経営会議での同報酬料率に関する議論の概要を責任投資委員会に報告する運営を開始しました。
- 統合新会社の規程として、「責任投資委員会規程」を定め、新会社で設置する責任投資委員会においても当社と同様に、新規設定する公募投信の信託報酬の決定状況について確認・議論を行い、取締役会へ報告・提言を行う体制を構築しました。

【重要な情報のわかりやすい提供】

当社は、当社の提供する金融商品・サービスをご利用いただくお客様に、商品性やリスク・リターンの特性など、投資にあたって重要な情報をご理解いただけるように、各種資料のわかりやすい記述に努めます。

【お客様にふさわしいサービスの提供】

当社は、お客様の多様なニーズに合った最良の金融商品・サービスを提供することに努めます。また、投資信託商品に関しては、販売会社の皆様が、お客様の運用ニーズや資産状況に即して、商品の特性、リスクの大きさ、複雑さの度合いに応じた適切な販売・推奨を行っていただけるような情報提供に努めます。

上記 2 つの基本方針については、以下の取り組みを行っております。

（取り組み事例）

＜分配金決定プロセスの整備＞

- 分配金決定プロセスにつきましては、「分配金検討委員会」での議論の概要を責任投資委員会へ報告しておりますが、特に毎月分配型ファンド等の検討状況に関しては、検討ファンド数、引下げ可否理由、利回り比較等を取り纏め、報告する運営を開始しました。
- 毎月分配型ファンドの分配状況につきましては、ファンド毎に分配金水準の見直しを行うとともに、責任投資委員会への報告を行いました。
- 統合新会社の規程として、「責任投資委員会規程」を定め、新会社で設置する責任投資委員会においても当社と同様に、公募投信の収益分配額の決定状況について確認・議論を行い、取締役会へ報告・提言を行う体制を構築しました。

＜わかりやすい情報提供＞

- 販売用資料にユニバーサルデザインやインフォグラフィックなどを取り入れるなど、図表やビジュアルを積極的に用いて、お客様の立場から、よりわかりやすく見やすい資料作成に努めております。
- 「大和住銀 先進国国債ファンド（リスク抑制型）」の運用報告の動画作成、配信を継続し、LINE を利用したお客様への直接配信を開始しました。また、閲覧者から質問を募り、その質問を基にコンテンツを作成、公開しております。
- 「世界インパクト投信ファンド」では、日本の個人投資家の馴染みがない海外起用のインタビュー動画（サファリコム：ケニア等）を作成し、HP だけでなく新聞公告等で QR コードを使用し、これらの動画コンテンツの展開を行っております。また、同ファンドの啓蒙動画を作成し、より身近な動画プラットフォームである YouTube で動画広告を配信し、100 万回超の再生を達成いたしました。
- 「短期豪ドル債オープン」の販売用資料で UCDA（ユニバーサルコミュニケーション）

ョンデザイン) 認証を取得いたしました。

- 分配金引下げレポートでは、分配金を引き下げるに至った要因について、お客様にわかりやすいように図解などを交えながら解説しております。

<販売会社サポート>

- 販売会社と共にお客様の資産形成を応援する観点から、販売会社の役職員の方が資産運用業務全般について幅広く理解を深めて頂くための教材として「まるわかりハンドブック」を制作しており、また同教材を活用した販売会社の役職員向け各種研修会の開催などを行っております。このような活動を通じて、運用会社の立場からお客様の投資判断に際してより適切な情報提供が行われるための取り組みを継続して行っております。
- 販売会社が行う投資家向けイベントに協賛し、セミナーでの講演やブース設営を行い、お客様と直接コミュニケーションをとる取り組みを実施しております。

【役職員に対する適切な動機づけの枠組み等】

当社は、社員一人一人の創造性を重視した人材育成に努め、チャレンジ精神溢れる自由闊達で働きやすい社風を育みます。また、フェアでオープンな人事制度とコーポレートカルチャーの醸成に努め、お客様第一の行動を実践する社員が適切に報いられる仕組みを引き続き整備していきます。

(取り組み事例)

- 2018 年 9 月に各部室長等をコンプライアンス責任者としたコンプライアンス責任者会議にて、経営企画部より、顧客本位の業務運営に関する業界動向（金融庁発表資料、主要資産運用会社の KPI 公表状況、他社の主な取り組み事例）について説明し、情報共有を行うとともに全役職員へ周知いたしました。
- 全社員に対し、お客様第一の業務運営への取り組みを人事の「業績評価シート」に記載させ、評価者にも周知いたしました。
- 統合新会社における人事の行動評価の評価項目として、「行動規範の実践」を設定し、「お客様から信頼されるベストパートナーとなるために、一人ひとりが公正を重んじ、お客様を第一に考え、誠実で責任ある行動をする」ことを評価対象として導入いたしました。

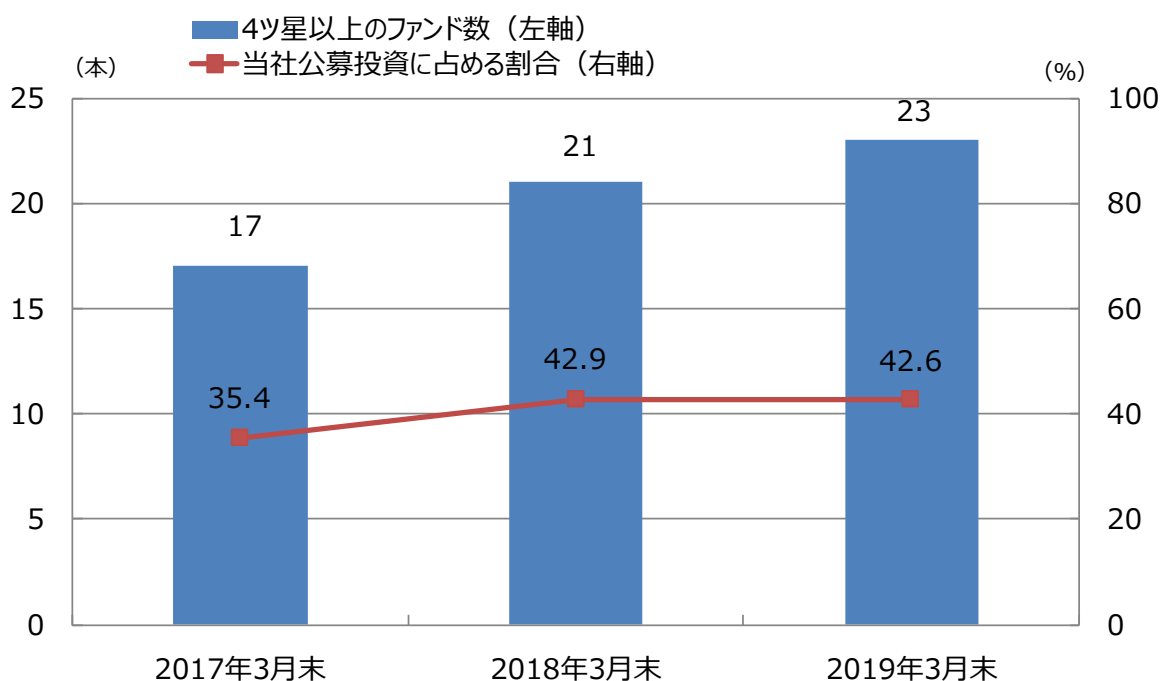
大和住銀投信投資顧問 KPI

①最良の運用パフォーマンスの継続（モーニングスター総合レーティング 4 ツ星以上ファンド数）

お客様へ最良の運用パフォーマンスをご提供すべく、下記に示す定量的な目標を設定しその改善を目指します。

○弊社はアクティブハウスとして、類似する商品以上のプラス・アルファ（+α）を弊社全体としてお客様に提供できているかという観点から、モーニングスター総合レーティング 4 ツ星以上のファンド数（純資産 10 億円以上）を客観的なモニタリング指標として採用し、ファンド数の増加を目指します。

<モーニングスター総合レーティング 4 ツ星以上ファンド数（純資産 10 億円以上）推移>



4ツ星以上のファンドとは

各年度末に設定来5年超、純資産総額10億円以上のファンドを抽出、さらにモーニングスターの総合レーティングが付与されているファンドを抽出後、対象ファンド数、総合レーティングが4、または5のファンド数を集計

大和住銀投信投資顧問 KPI

モーニングスターレーティングとは

モーニングスターが独自に算出する「モーニングスターリターン」と「モーニングスターリスク」の差によって算出された数値を、モーニングスターカテゴリー（小分類）内のファンド群の中で相対的にどのランクに位置するかを黒い星印で示したものです。1ツ星から5ツ星まで5段階のランクがあり、星の数が多いほど過去の成績が良かったことを示しています。5ツ星が最も良かったグループのファンド、1ツ星が最も悪かったグループのファンドということを意味します。

モーニングスターレーティングは、モーニングスターカテゴリー（小分類）内におけるリスク調整後リターンによる評価となっています。モーニングスターレーティングの概要は以下の通りです。

（1）評価対象ファンド

- ・運用期間3年以上のファンド
（モーニングスターカテゴリー（小分類）内のファンド数が10本以上の場合）

（2）モーニングスターレーティングの計算期間

・3年（36ヵ月）、5年（60ヵ月）、10年（120ヵ月）それぞれの期間でのトータルリターンを元に、3年レーティング、5年レーティング、10年レーティングを算出しています。

（3）分布状況

- ・★★★★★：上位 0.0%～10.0%以下
- ・★★★★：上位10.0%超～32.5%以下
- ・★★★：上位32.5%超～67.5%以下
- ・★★：上位67.5%超～90.0%以下
- ・★：上位90.0%超～100.0%

（4）総合レーティングの計算方法

総合レーティングは、3年、5年、10年を以下のように加重平均

- ・3年以上5年未満のファンド…3年レーティング
- ・5年以上10年未満のファンド…3年レーティング×0.4 + 5年レーティング×0.6
- ・10年以上のファンド…3年レーティング×0.2 + 5年レーティング×0.3 + 10年レーティング×0.5

※モーニングスターのレーティング情報は、過去のパフォーマンスに基づくものであり、将来のパフォーマンスを保証するものではありません。モーニングスターが信頼できると判断したデータにより評価しておりますが、その正確性、完全性等について保証するものではありません。著作権等の知的所有権その他一切の権利は、モーニングスター株式会社並びにMorningstar, Inc.に帰属し、許可なく複製、転載、引用することを禁じます。

（出所）モーニングスター社の資料を基に大和住銀投信投資顧問作成

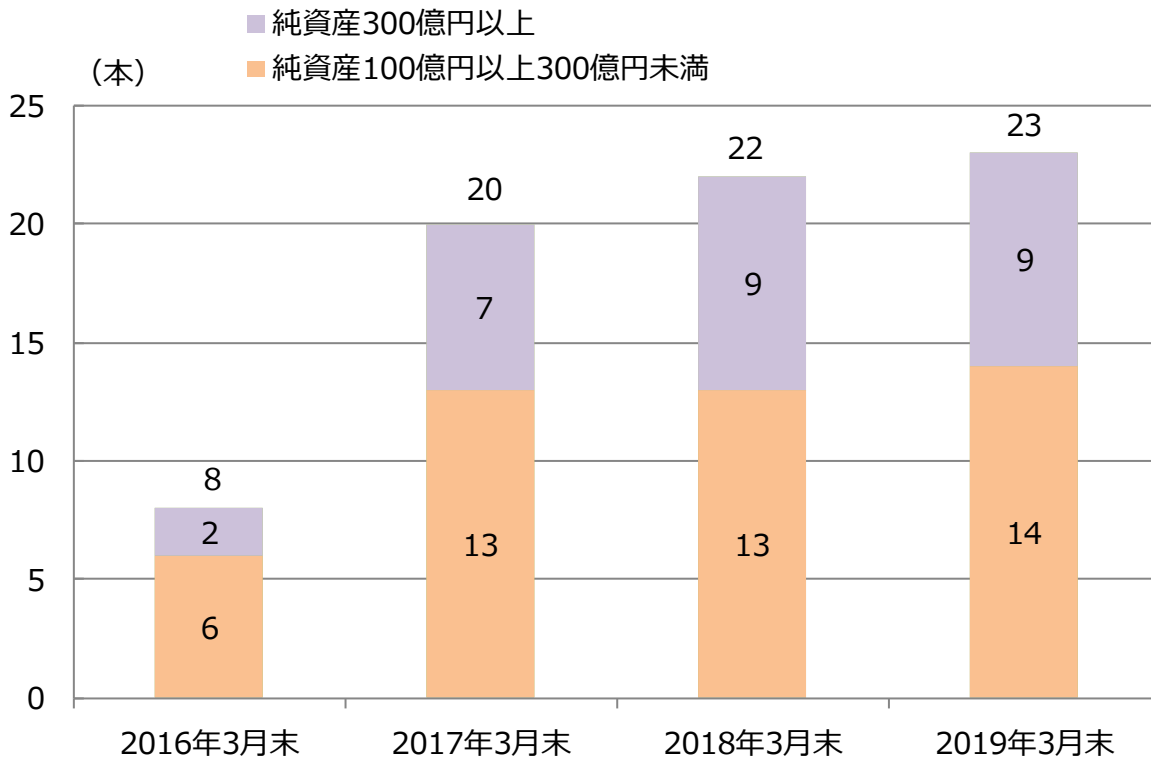
大和住銀投信投資顧問 KPI

②資産形成に資するファンドの育成（10年以上運用の公募投信ファンド数）

中長期的により良い運用商品を継続的に運用することが、お客様の中長期的な資産形成に貢献することと考えており、かつその運用残高はお客様に受け入れられた結果と捉えることができると考えております。

○下記グラフから、弊社が10年以上運用している公募投信ファンド数が年々高まってきております。

<10年以上運用の公募投信ファンド数の推移>



大和住銀投信投資顧問 KPI

③情報提供（情報提供資料作成本数）

お客様の中長期的な資産形成をサポートするために、市場動向や運用商品の動向などについて、月次報告書以外の市場レポート、ファンドレポートをご提供させて頂いております。

○弊社が運用する商品に関する市場動向や相場の変動による運用商品の価格の上昇や下落の要因などのレポートを定期的に提供することにより、運用商品の理解を深めて頂き、お客様に納得して中長期的に保有して頂けるように努力してまいります。

<情報提供資料作成本数推移（市場レポート・ファンドレポート）>

