



Sustainability Report 2025-2026

 三井住友DSアセットマネジメント

目次

トップメッセージ	02	COOメッセージ	20	
会社情報	会社概要	03	AIアシスタントが拓く運用の新たな地平	21
	三井住友DSアセットマネジメントの沿革	04	オルタナティブ資産の民主化	22
	三井住友DSアセットマネジメントの目指すべき姿	05	大学の資金運用高度化サポート①	23
	Be Active. その一歩で、未来は変えられる。	06	大学の資金運用高度化サポート②	24
サステナブルな運用力	運用部門長メッセージ	07	グローバルビジネスの推進	25
	一貫した投資哲学により築いてきた運用実績	08	プロダクトガバナンスの取り組み	26
	ファンドマネージャーの本質的な「顔が見える運用」とは	09	経営基盤を支えるリスク管理	27
	円債運用の一貫した取り組み	10	社外取締役メッセージ	28
	新たな運用への挑戦	11	当社が参加するイニシアティブ	29
	魅力的な運用戦略の発掘と多様化する投資ニーズに応える	12	責任投資／サステナリンク集	30
社会的価値創造の取り組み	責任投資オフィサーメッセージ	13	財務ハイライト／パフォーマンス	31
	日本企業の変化～エンゲージメント～①	14	数字で見るサステナビリティ	32
	日本企業の変化～エンゲージメント～②	15	重要な注意事項	33
	DC(確定拠出年金)を通じた長期資産形成に寄り添うために	16		
	資産運用の今後の在り方を考察した「新NISA白書」の発行	17		
	多様な人財が活躍できる組織づくりを目指して	18		
未来に向けた金融経済教育	19			

本レポートのテーマ —

チャレンジを楽しもう。

表紙について —

本レポート表紙には、スケートボード男子ストリートの世界大会初代王者として日本のストリートスポーツの歴史を切り拓いた堀米雄斗選手を起用しました。世界の頂点に立った今も挑戦を続けるその姿勢は、ブランドイメージ「Be Active.」に合致すると考え、昨年より所属契約を締結しています。彼のアクティブに挑戦し続ける姿勢に感銘を受け、私たちも投資家の未来を変える挑戦を続けていきます。

トップが語る、当社の今と目指す未来。

2025年の国内株式市場は、4月の米国関税ショックで一時的急落したものの、その後回復基調を取り戻し、10月現在、高市新首相への期待もあり、日経平均株価は過去最高値を更新しています。

急落時にも多くの個人投資家は非常に落ち着いており、「資産運用立国」の実現に向けた官民あがりの取り組みにより、「長期・積立・分散」の投資行動は徐々に定着してきていることを心強く思っています。また、コーポレートガバナンス改革の進展、堅調な企業業績を背景に、外国人投資家の日本株式市場への関心は高く、米国に偏ったポートフォリオからの流動性の高い分散先としてますます重要になるでしょう。

当社は「Quality of Life(QOL)に貢献する最高の資産運用会社へ。」を経営理念とし、お客さまをはじめとしたステークホルダーの皆さまのQOL向上と資産運用ビジネスを通じた持続可能な社会の実現への貢献を目指しています。そのための最優先事項は運用力の強化であり、2023年度からの中期経営計画では「最高の運用パフォーマンスとソリューションを提供する資産運用会社へ」をビジョンとして取り組んできました。その結果、優れた運用実績をあげた投信が表彰される「R&Iファンド大賞^{*}」で、当社は

2024～25年の2年連続で最多受賞を獲得することができました。また、競争力のある国内株式、国内債券市場に加えて、新たな運用領域の拡大にも取り組み、オルタナティブ資産の自社運用プロダクトの拡充や各アセットクラスでのパイロットファンド立ち上げを行っています。

さらに、運用業務の高度化に向けて10月に自主開発の投資リサーチ向けAIサポートツール「Assistant For Investment Research(AIR)」をリリースしました。これにより運用部門全員が、投資リサーチの業務プロセスに最適化された生成AIを活用できる環境が整備され、リサーチの質・量の飛躍的な向上につながるものと考えています。

私たちは「Be Active. その一歩で、未来は変えられる」をブランドに掲げ、挑戦し続ける姿勢を大切にしています。資産運用会社としての「受託者責任」が浸透した企業風土の下、「Be Active.」を共通の軸とし、多様な人財が生き生きと活躍することで、最高品質の運用パフォーマンスとサービスが生み出されるものと考えています。今回のサステナビリティレポートでは、当社が挑戦してきた様々な活動についてご紹介していますので是非ご覧ください。

^{*}格付投資情報センター(R&I)が5,000本を超える投資信託の中から、中立的な立場で優れた運用実績を示したアクティブファンドを表彰するアワードです。

フィデューシャリーデューティー(FD)／サステナビリティの方針

当社がサステナビリティの分野で果たすべき役割を明文化しました



これまでのFD・サステナビリティ原則に関する取り組み

私たちの各年度の取り組み実績をお知らせします



代表取締役社長
兼 CEO
荻原 亘



会社概要

社名	三井住友DSアセットマネジメント株式会社 Sumitomo Mitsui DS Asset Management Company, Limited
所在地	〒105-6426 東京都港区虎ノ門一丁目17番1号 虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー 26階 Tel. 03-6205-0200(代表)
資本金	20億円
事業内容	(1)投資運用業に係る業務 (2)投資助言・代理業に係る業務 (3)第二種金融商品取引業に係る業務
代表者	代表取締役社長 兼 CEO 荻原 亘
役員	997名(2025年4月1日時点)
株主構成	三井住友フィナンシャルグループ 50.1% 大和証券グループ本社 23.5% 三井住友海上火災保険 15.0% 住友生命保険 10.4% 三井住友信託銀行 1.0%
金融商品取引業者登録番号	関東財務局長(金商)第399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顧問業協会、 一般社団法人第二種金融商品取引業協会

国内拠点	
大阪支店	〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜四丁目7番19号 住友ビルディング第3号館 1階 Tel. 06-4707-4855(代表)
名古屋支店	〒451-6015 愛知県名古屋市中区牛島町6番1号 名古屋ルーセントタワー 15階 Tel. 052-587-5491(代表)
グローバルネットワーク	
ロンドン	Sumitomo Mitsui DS Asset Management (UK) Limited 100 Liverpool Street, London, EC2M 2AT, United Kingdom Tel. +44-(0)20-7507-6400
ニューヨーク	SMBC Asset Management, Inc. 277 Park Avenue, 5th Floor, New York, NY 10172, United States Tel. +1-212-418-3030
香港	Sumitomo Mitsui DS Asset Management (Hong Kong) Limited Suites 901 & 902, 9th Floor, Two Taikoo Place, Taikoo Place, 979 King's Road, Quarry Bay, Hong Kong Tel. +852-2521-8883
上海	三井住友徳思私募基金管理(上海)有限公司 Suite4006-4007, 40/F, CITIC Square, 1168 Nanjing Road West, Jing'An District, Shanghai, 200041, China Tel. +86-21-2211-7900
シンガポール	Sumitomo Mitsui DS Asset Management (Singapore) Pte. Ltd. 23 Church Street #08-01/02 Capital Square Singapore 049481 Tel. +65-6297-6811



三井住友DSアセットマネジメントの沿革

1973

1985

住生投資顧問 設立
(1996年 スミセイ投資顧問に、1999年住友ライフ・インベストメントに社名変更)

三生投資顧問 設立

(1999年 三井生命グローバルアセットマネジメントに社名変更)

1989

太平洋投信 設立

(1999年 スミセイグローバル投信に社名変更)

1973

大和投資顧問 設立

1997

さくら投信投資顧問 設立

(さくら投資顧問とさくら投信が合併)

2001

三井住友海上アセットマネジメント 設立

(三井海上アセットマネジメントと住友海上アセットマネジメントが合併)

1993

エス・ビー・アイ・エム投信 設立

2002

三井住友アセットマネジメント 設立

(三井生命グローバルアセットマネジメント、さくら投信投資顧問、三井住友海上アセットマネジメント、スミセイグローバル投信、住友ライフ・インベストメントの5社が合併)

2013

トヨタアセットマネジメントと合併

1999

大和住銀投信投資顧問 設立

(大和投資顧問、住銀投資顧問、エス・ビー・アイ・エム投信の3社が合併)

2018

2016

三井住友フィナンシャルグループの
連結対象子会社となる

2019

2019

三井住友DSアセットマネジメントが発足
(**三井住友アセットマネジメントと
大和住銀投信投資顧問**が合併)

- 気候関連財務情報開示タスクフォース (TCFD:Task Force on Climate-related Financial Disclosures)に賛同

2020

- 「FD・サステナビリティ原則」を制定
- サステナビリティレポート発行開始
- 海外インフラデットファンドの運用開始

2022

- ブランド「Be Active.」の立ち上げ
- マテリアリティ特定
- 中国上海の現地法人の設立
- サステナブルプロダクトの運営管理フレームワーク制定

2023

- 温室効果ガス排出量実質ゼロの達成に向けた中間目標設定
- ゴールベースアプローチ型ファンドラップサービス「MY GOALS」提供開始
- グローバルマクロ戦略型の新ファンドの運用開始
- 人的資本経営の基本方針策定
- 当社初アクティブ運用型ETFを新規設定
- 中国現地法人が私募投資基金管理(PFM)ライセンス取得

2024

- 日本株アクティブETFのNY証券取引所上場 (日本の運用会社初のサブアドバイザー)
- ゴールベースアプローチ型ファンドラップサービス「MY GOALS」新NISA対応開始
- 欧州におけるプライベートクレジットファンドの設立
- 中国籍私募ファンドの新規設定
- 水素ファンドの運営に参画
- 自然関連財務情報開示タスクフォース (TNFD:Taskforce on Nature-related Financial Disclosures)への賛同を表明

2025

- SBI証券「おまかせ資産運用」へのロボアドバイザー機能の提供

Point

国内株式、国内債券アクティブファンドにおける高い運用力

- 投資顧問事業と投資信託事業において国内有数の業務基盤
- R&Iファンド大賞にて直近2年連続最多受賞(2024年19本、2025年21本)
- 「Be Active.」をブランドに掲げ、資産運用会社としてアクティブに挑戦する姿勢を表明

三井住友DSアセットマネジメントの目指すべき姿

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)

Integrity
誠実

お客さまを
すべての基準に

Agility
スピード

時間は
経営資源

Challenge
挑戦

その固定観念を
打ち破れ

Passion
情熱

あと“1bp”あと一步の
改善へのこだわり

Teamwork
チームワーク

一人の百歩より
百人の一步

| Be Active. その一歩で、未来は変えられる。

2022年、資産運用をもっと身近に感じていただくため、サービスブランドとして「Be Active.」を立ち上げました。この「Be Active.」には、「投資を通じて、社会・企業・人をアクティブにしていくことに貢献したい」「アクティブ型投資信託(アクティブファンド)の魅力・価値を届けたい」という想いが込められています。立ち上げ以降、社内においてはアクティブ運用力の強化や商品・サービスの品質向上に向けた様々な新しい取り組みが行われています。「Be Active.」は社員の仕事に対する心構えに強い影響をもたらしていると実感しています。現在は、サービスブランドにとどまらず、当社のブランドメッセージとして「Be Active.」を掲げています。

さて、今回この「Be Active.」を説明する文章の一文をマイナーチェンジしました。「これからは、アクティブじゃなきゃ」を「チャレンジを楽しもう。」に変更しました。

「Be Active.」が社内に浸透していく中で、挑戦する風土は確実に醸成されてきましたが、その挑戦はいつも上手くいくものばかりではありません。人によっては、上手くいかなかったことを「失敗」と捉えるかもしれません。そうすると挑戦することにリスクに感じ、避けようとする人が出てしまいます。

挑戦して上手くいかない状態は「失敗」ではありません。結果として成功できず挑戦を断念したとしても、挑戦を

通して得られるものは数多くあります。挑戦による成功の対極にあるのは「失敗」ではなく「挑戦しない」こと。挑戦を続ける意志と行動に敬意が払われ、周りに良い影響を与える。挑戦を心から楽しむ。そんな組織文化が醸成されていくといいな、という想いで今回「チャレンジを楽しもう。」に変更しました。

世界大会決勝の大舞台の最後で最高難度の技に挑む堀米雄斗選手のように、リスクを恐れず挑戦する、挑戦することそのものを楽しむ。これからの「Be Active.」にはそのような想いが込められていることが浸透してほしいと願います。



執行役員
サステナビリティ推進部担当
園田 健治

あなたの人生も、社会の未来も、
じっとしてるだけじゃ、何も変わらない。
その一歩を踏み出すだけで、
人生だって、社会だって、
もっともっと良い方向に変えていける。
私たち三井住友DSアセットマネジメントは、
投資を通じて、あなたがアクティブになる
お手伝いをしたい。
一歩を踏み出す時も、その先も、
そばに寄り添ってサポートし続けたい。
自分を豊かにするために、社会を豊かにするために、

チャレンジを楽しもう。

サステナブルな運用力

運用部門長メッセージ

■ サステナブルな投資の実践

当社は「Quality of Lifeに貢献する最高の資産運用会社」を目指し、卓越した運用パフォーマンスとソリューションを提供するアクティブハウスを志向しています。そのためには不断の運用力の強化が不可欠です。差別化された運用哲学と新たな領域への挑戦、基盤の強化を図り、様々な運用ソリューションを提供しています。

サステナブル投資ではエンゲージメントや議決権行使といったアクティブ・オーナーシップが重要です。議決権行使基準では株主総会前の対話を通じて企業価値向上を促進する体制(事前告知プロセス)を導入しています。2024年度から「エンゲージメント効果測定」を導入し、対話が企業の財務・非財務指標に与える影響を定量的に検証しています。2024年に設定した「水素ファンド」では、日本経済へのポジティブな外部効果を評価する独自モデルを活用し、国内外投資家に付加価値を提供しています。これらの取り組みを通じて、アクティブ・オーナーシップを深化させ、お客さまの資産形成への貢献と両立させることを目指しています。

■ 運用体制の高度化

「Be Active.」のブランドを掲げ、家計やアセットオーナーへ最善の利益を追求するため、サステナブルな運用組織の構築を目指しています。運用専門職制度や運

用コース新卒採用を実施し、運用担当者の能力向上と競争力ある処遇を実現しています。2025年度からはCIO職を各資産クラスに配置し、運用哲学の策定、プロセス改善、組織運営の高度化を図っています。

■ 革新と信頼への挑戦

継続的な取り組み

- **運用哲学・プロセスの改善**：再現性の高いアクティブ運用には、運用哲学と運用プロセスの頑健さと進化が不可欠です。次頁以降で、各運用プロフェッショナルが信念を持って提供する投資戦略の事例をいくつか紹介します。
- **パイロットファンド等を活用した研究開発**：新たな運用戦略を開発し、トラックレコードを蓄積するためにパイロットファンドを運用しています。

過去1年の新たな取り組み

- **生成AI活用**：自社開発したAIサポートツールを運用部門全体に導入し、企業分析や資料の作成に活用。運用力向上と業務効率化を図っています。
- **プロダクトガバナンスの高度化**：投資家が負担するコストに見合った付加価値の提供を目的に、プロダクトガバナンスの高度化を推進しました。
- **オルタナティブ資産への投資**：伝統的資産とは異なるリスクリターン特性を持ち、分散効果が期待できると考

えています。お客さまの長期的な資産形成に資するオルタナティブ投資の機会を提供すべく、複数の公募投信を設定しています。

これらの取り組みを通じて、当社は持続可能な社会の実現とお客さまの資産形成への貢献を両立させることを目指しています。



常務執行役員
運用部門長
永井 尚人

一貫した投資哲学により築いてきた運用実績

持続的な運用成果に向けた私たちの投資哲学—「クオリティ&グロース」を核として—

■ 背景

近年、企業経営の現場では「サステナビリティ(持続可能性)」が強く求められるようになってきました。資産運用の世界でもそれは同様であり、単なる短期的な利益追求ではなく、中長期的な成長と安定した成果を実現する運用姿勢が今まで以上に重要になっています。私たちは、お客さまの大切な資産をお預かりする立場として、市場の短期的な変動に左右されず、長い時間軸で「持続的なリターン」を追求しています。その基盤となっているのが、当社外国株式運用の核となる投資哲学「クオリティ&グロース(Quality & Growth)」です。

■ 「クオリティ&グロース」とは

この投資哲学は、企業の持続的な成長性を見極めたうえで本質的価値を評価し、中長期的な視点で投資していく考え方です。具体的には、以下のような観点から企業を多角的に分析します。

- ① 独自性のある事業モデル
- ② 優れた経営品質
- ③ サステナビリティへの高い意識
- ④ 世界的な成長テーマとの関連性
- ⑤ 市場でのリーダーシップ

私たちは、これらの要素を総合的に評価し、一時的な株

価の動きよりも企業の本質的価値に基づいた投資判断を行っています。

■ 実践と事例

この哲学は理念のみにとどまらず、日々の運用活動の中でも実践されています。若手運用メンバーの声を聞くと、そのアプローチの具体像が見えてきます。あるメンバーはこう考えます。「クオリティ&グロースとは、安定した収益基盤と健全な経営品質(クオリティ)を備え、社会や産業の構造変化を捉えて持続的に成長できる企業(グロース)への投資です。テクノロジーの進歩や環境規制強化などの流れを踏まえ、変化に対応できる企業こそ長期で競争優位を維持します。」例えば資本財セクターでは景気変動の影響を受けやすい一方、低迷期には業界再編が進み競争力構造が変化します。そうした中でも価格決定力を持ち、優位性を保つ企業に注目しています。また技術革新や環境対応に積極的な企業は新市場での成長が期待され、高い市場評価を受けやすくなります。別のメンバーは、お客さまとの関係性に重きを置きこう述べます。「クオリティ&グロースは我々にとって極めて重要な投資哲学であるばかりでなく、お客さまの人生に寄り添うものです。構造変化やユニークなビジネスモデルを通して、お客さまが共感し、納得しながら長期投資していただけたと考えています。それはお客さまの生活の『クオリティ』を高めつつ、資産の『グロース』の実現をサポートするものと考えます。」

■ まとめ

「クオリティ&グロース」は、ベテランから若手に至るまでグローバル株式グループのチームメンバー全員で共有し、日々のリサーチ活動や投資判断のあらゆるプロセスにおいて実践されてきました。この継続的な取り組みこそが、市場環境に左右されない持続的な成果を生み、お客さまの信頼に応える源泉となってきたと考えています。私たちはこれからも、この投資哲学を揺るぎない軸とし、着実な資産形成を通じて社会とお客さまの未来に貢献してまいります。



運用部
グローバル株式グループ
ファンドマネージャー

星 眞生

運用部
グローバル株式グループ
グループヘッド

相川 義孝

運用部
グローバル株式グループ
ファンドマネージャー

泉 佳裕

「ファンドマネージャーの本質的な「顔が見える運用」とは

アクティブ運用の株式投信を個人投資家向け資産形成の選択肢の1つにする。この想いを実現するために、ファンドマネージャーとしてできること。信頼を得て、共感をいただき、愛着を持ってもらえるように、情報提供に取り組んでいます。

■ 原体験

私が30歳のころ、駆け出しのファンドマネージャーとして個人投資家向け説明会を終えた後に、60歳で定年退職を迎えたばかりの男性が私のもとに歩み寄ってこう話しかけてくださいました。「自分は80歳までは生きたい。貯えや退職金で70歳までは心配ないが、その先のお金は心配もあるので、投資を検討している。あなたに託して本当に大丈夫か？」ファンドマネージャーとして投資成果を積み上げる努力をしていくことはもちろんですが、それだけではいけないことを、この時教わりました。

■ 15年の月日が流れ…

2019年2月に設定した「アクティブ元年・日本株ファンド」は、機関投資家向けで培った運用品質を個人投資家の皆さまにも提供することを目的としています。運用内容をよりよく伝え、個人投資家との距離を縮めるために、情報開示にいっそう注力したいと考えました。個人投資家が中長期の資産形成を目指すにあたっては、短期的な株式市場の変動には一喜一憂せず、中長期視点で投資を継続することが重要です。そうした中で、国内株式のアクティブ投信は、株式投資本来の「企業を選ぶ」という投資行動を、各運用会社、各ファンドマネージャーがそれぞれの運用哲学に従って行うため、投資成果にも違いが出ます。したがって、長く継続保有していただくためには、運用哲学を語り伝え、運用成果が良いときも悪いときも、今何が起きていて、何を考えて投資をしているのかを説明していくことが必要不可欠だと考え

ています。このファンドでは自ら積極的に情報開示することで、信頼を得て、共感をいただき、愛着を持って投資してもらうことに挑戦すべく、「ファンドマネージャーの顔が見える運用」を前面に打ち出して、ファンドマネージャーの想いや考えを、直接お伝えしやすい直販専用で運用を始めました。

■ 情報発信

「ファンドマネージャーの顔が見える運用」は、ただ写真をホームページに掲載すればよいということではありません。顔が見えるのはスタートラインであり、投資家の皆さまにより深い理解をもって判断いただくことが大切です。月次レポートは、ファンドマネージャー自らが分かりやすく書くように心がけています。組入上位10銘柄がどのような企業で何に注目しているか、を記しており、「ファンドマネージャーに聞きました!」のコーナーでは、1銘柄に焦点をあて、考えをより深くお話する回を多く設けています。また、月次の運用報告は動画も作成していて、広く届けられるようにしています。セミナーの積極的な開催やイベント出展も随時行っており、ファンドマネージャーと投資家の皆さまが直接お話しする機会を設けています。



■ さらなる取り組み強化へ

ユーザーアンケートでは、情報開示に対して高い評価をいただいています。取り組みを重ねる中で、ファンになってい

ただき、投資家として当ファンドの成長をともに見守ってくださる方は着実に増えてきていると手応えも感じています。一方で、運用会社から個人投資家の皆さまへ想いを届ける取り組みはまだ課題も多くあります。より多くの方々へいかに届けるかという点では、販売会社にも取り扱いをしてもらうことで接点を増やすとともに、販売会社を通して関心を持っていただいた投資家の方々にとどのようにアプローチしていくのかはこれからの挑戦です。また、愛着を持って、共感いただいている投資家の方々とさらに深く結びついていくことにも挑戦したいと思っています。運用成果を積み上げることはもちろん、投資家の皆さまにご愛顧いただけるよう、情報開示にも継続して積極的に取り組んでいきます。



運用部
リサーチアクティブグループ
シニアファンドマネージャー
古賀 直樹

円債運用の一貫した取り組み

2024年3月のマイナス金利解除により始まった日本の金融政策正常化。

当社は「金利のある世界」の到来を見据え、厳しい低金利環境下でも一貫して運用力を磨き続けてきました。

一貫した経営リソースの配分と運用体制の充実

当社円債アクティブグループは、2016年のマイナス金利政策導入以降の厳しい運用環境下でも一貫して経営リソースを配分し、運用体制の充実に取り組んできました。低金利環境下で多くの運用会社が円債運用への投資を控える中、当社は独自の定量モデル(ESG推計格付モデル、DTS管理等)の開発やクレジットアナリスト体制の構築に継続的に投資し、「金利のある世界」への準備を怠りませんでした。

グローバル市場分析による多角的投資判断

当社の運用手法では国内債券市場の分析に加え、グローバル債券市場の動向分析を重視しています。海外の金利やクレジット市場動向を国内同様に定量分析し、定性判断を加えることでグローバルな金利動向やクレジット市場動向を把握しています。この手法によりグローバル市場の変動を早期に察知し、国内債券投資戦略に活用しています。

金利上昇局面で真価を発揮する 主要プロダクトの運用実績

2024年3月の日銀マイナス金利解除、同年7月および2025年1月の追加利上げにより政策金利は0.5%まで上昇しました。当社の代表的円債運用プロダクトである「日本債券アクティブ」は、運用開始以来、NOMURA-BPI(総合)対比で安定した超過収益を実現し、高水準のインフォメーション・レシオを記録しています。「国内債券アクティブ型(ク

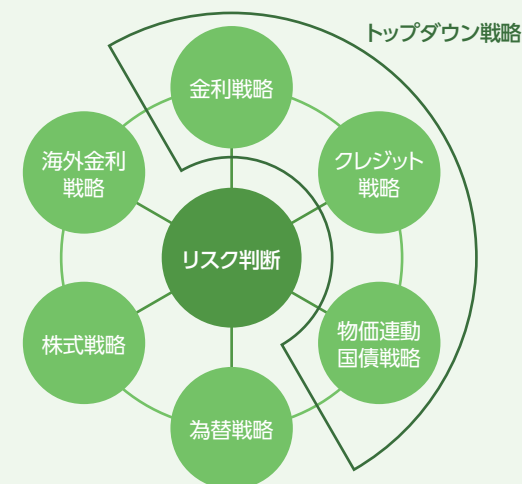
レジット積極型)」は、2012年4月以来、運用目標を大幅に上回る安定した超過収益を獲得しており、金利戦略とクレジット戦略の両方で好成績を収めています。特に注目すべきは、2014年以降の5回の金利上昇局面においてすべてドローダウンを抑制し超過収益を確保した実績です。

充実したクレジット分析体制による 信用リスク管理

当グループの強みのひとつは充実したクレジットアナリスト体制による高度な信用リスク管理です。インハウスのクレジットアナリストによる国内・海外銘柄の継続調査と独自のESG推計格付モデルを活用した銘柄選択により、信用力が大きく毀損する企業を最大限排除しています。近年のクレジット・イベント銘柄についても非保有または早期売却を実現し、ポートフォリオへの悪影響を回避しました。

経験豊富で安定した運用体制

当グループは運用経験20年超のベテラン陣がコアメンバーを構成し、体系的なOJTプログラムを通じて若手を育成しています。また運用部門から独立したトレーディング部による最良執行の追求、リスク管理部による客観的な運用評価・リスク管理体制により、継続的な品質向上を図っています。長期にわたる低金利環境での経験と金利上昇局面への準備、グローバルな視点による多角的分析に基づいた運用力で「金利のある世界」においてお客さまへの安定的な超過収益の実現に努めていきます。



運用部
クレジット調査グループ
シニアクレジットアナリスト
島山 雄史

運用部
円債アクティブグループ
CIO グループヘッド
中川 朋春

運用部
円債アクティブグループ
シニアファンドマネージャー
奥村 寛子

新たな運用への挑戦

持続的な成長と新たな価値創造を目指し、シード資金を投入するパイロットファンドを活用して新たな運用戦略や商品の試験運用を行っています。現在、16本のパイロットファンドを運用中であり、意欲溢れる若手・中堅のファンドマネージャーが実践的な運用を行っています。

■ 新戦略の試験運用と実績蓄積を推進

資産運用会社にとって自社のシード資金を投入するパイロットファンドは、新たな運用戦略や商品の試験運用とトラックレコードの蓄積を担う重要な「研究開発(R&D)」の役割を担っています。実績は「過去の運用実績」や「リスク管理ノウハウ」として投資家に対して強い説得力を持つ材料となります。業種を問わず、持続的な成長や新たな価値創造には将来を見据えた研究開発が不可欠であり、当社もこの分野に注力しながら、将来の成長のための布石を打っています。

■ 実践的な運用によるノウハウの蓄積と運用力強化

当社では2025年7月末現在、16本のパイロットファンドを運用しています。昨年度は内外株式戦略において運用スタイルごとに現状をマップ化し、戦略の空白領域を明確化。その上で重点的にパイロットファンドを設定しました。各ファンドでは、意欲溢れる若手・中堅ファンドマネージャーが主担当となり、専門性を生かした実践的な運用を行っています。運用開始から短期間ながら、ベンチマークを大きく上回る好成績のファンドも生まれ、多様な投資家チャネルへの展開も期待されます。マルチアセット戦略でも複数のパイロットファンド運用を開始し、高ボラティリティ下でも安定したパフォーマンスを実現しています。また、内外債券領域でも将来的な投資家需要を見据えた新たなパイロットファンドの設定を進めて

おり、運用ノウハウの蓄積と運用力の強化が着実に進展しています。

■ 将来の主力戦略育成に向けたトライ&エラー

変化する市場環境や多様化する投資家ニーズに柔軟に応じるためには、「ニーズ」発生前の「シーズ」を捉え、種を蒔き育てる継続的な取組みが不可欠です。必ずしも全ての種が花開くわけではなく、パフォーマンスが奮わず償還に至るケースもありますが、挑戦から学び・改善し続けることが将来の主力戦略育成の礎となります。実際、

長期間自社資金のみで運用を続けたファンドが大きく成長し、1,000億円を超える主力戦略に発展した実績もあります。こうした成功は、運用部門の哲学・戦略に対する自信と、営業・商品部門など全社的なコミットメントによるものです。資産運用ビジネスにおいて需要の予測は難しいため、複数のパイロットファンドによる「トライ&エラー」が不可欠です。今後も全社一丸となって、パイロットファンドへの挑戦と運用・商品力の更なる強化に努めてまいります。



運用部
バリューグループ
シニアファンドマネージャー
芳村 俊平

運用部
バリューグループ
シニアファンドマネージャー
齊藤 聖司

運用部
リサーチアクティブグループ
シニアファンドマネージャー
金子 将大

運用部
マルチアセットグループ
ファンドマネージャー
下平 敏寛



運用部
市場型グループ
グループヘッド
谷内 秀行

運用部
グローバル株式グループ
シニアファンドマネージャー
方 嘉妍

魅力的な運用戦略の発掘と多様化する投資ニーズに応える

海外の優れた投資戦略を発掘し、ファンドを通じてお客さまに提供し、運用のクオリティを守っていく。その取り組みをご紹介します。

■ 運用戦略の発掘は、まるで宝探しのよう

私たちグローバルパートナー運用部の使命は、国外の運用戦略を“輸入”して日本の投資家に届けることです。世界にはまだ日本で知られていない優れた運用戦略が数多くあります。そうした戦略に出会うことができた時には、まるで宝を見つけたように胸が高鳴ります。発掘の経緯は様々あり、投資家のニーズを営業部から受け取り「今求められる戦略」を探すこともあれば、自発的に新しい運用領域を発掘することもあります。営業部との緊密な連携によってこの宝探しは確度を増し、投資家にとって価値ある選択肢を届けることにつながるのです。ただ好成績だけでなく、運用効率や市場性を踏まえ、仲間と議論しながら見極める。その探求心こそ、この仕事の魅力です。

■ モニタリングで信頼を守る

ファンドの設定はゴールではなくスタートです。「パフォーマンスの数値だけでなく、その背景にある投資行動とその着眼点を理解すること」を大切にしています。日々の売買行動をウォッチし、新しく組み入れた銘柄はなぜ買ったのか、売却銘柄はどうして手放したのかを確認し、必要に応じて運用者にヒアリングします。そうした分析を営業部とも共有し、投資家にわかりやすくお伝えすることを意識しています。運用に改善が必要だと判断した場合は運用者に対してエンゲージメントを行い、必要であれば現地訪問も行います。時には厳しい判断を迫られることもありま

すが、すべては投資家の信頼に応えるためです。

■ 運用を見極め、育てるために

入社当初に教わった「5つのP」は、今も私の軸になっています。Performance(成果)、Philosophy(哲学)、People(人材)、Process(運用プロセス)、Promotion(営業活動)。成果を持続させるには哲学と人材・組織、一貫したプロセス、そして投資家に届ける力が欠かせません。こうした視点で新しい戦略を発掘し、継続的なモニタリングを重ねながらファンドのクオリティ向上を追求しています。当部には多様な経験を持つメンバーが集まり、意見を交わし合いながら同じ思いを共有しています。それは「投資家に最適なソリューションを届け続ける」という信念です。変化する市場に挑み、その思いを形にすることこそ、私たちの使命だと信じています。

■ どう営業し投資家に届けるか。

私たち投信営業部は、グローバルパートナー運用部が発掘した優れた運用戦略を、国内の投資家へ橋渡しする役割を担います。例えばブティック系の独立運用会社など、国内では導入事例の少ない分野にも積極的に挑み、市場環境や投資家の課題を踏まえた提案によって、新しい投資機会を切り開いてきました。商品化の段階では金融機関の本部担当者と緊密に協働し、投資家の声を運用部へ届けることで、よりの確な運用商品へと磨き上げています。さらに導入後も勉強会や運用報告会を重ね、

外部委託先マネージャーと最新の運用状況を共有しながら、投資家が安心して長期的に資産形成を続けられる環境づくりに努めています。

こうした活動を通じ、私たちは「今までにない良い運用を投資家の皆さまへ届ける」ことを使命とし、持続的な資産形成を支える真のパートナーであり続けたいと考えています。



グローバルパートナー運用部
アシスタントマネージャー

三村 祥子

投信営業部 第一チーム
シニアマネージャー

神保 汐里

社会的価値創造の取り組み

責任投資オフィサーメッセージ

■ サステナビリティ視点の後退

コロナ禍を経て注目を集めたESG投資ですが、最近では停滞が報じられています。トランプ政権の反ESG、反DEIの方針が逆風となり、欧米規制当局が企業に求める取組みも後退しています。米SECはESGに関する対話を制限し、株主提案権を限定する姿勢を示しました。欧州でもサステナビリティ開示の対象を大企業に限定するなど、規制緩和の動きが見られます。

■ 主要テーマの動向・課題

当社が重視する6つのサステナビリティ・テーマについて、最近の動向を確認します。

気候変動：情報開示は一定水準まで向上しましたが、企業競争力や経済成長とのトレードオフ問題や政治的要因により、実行状況は停滞ムードが漂っています。

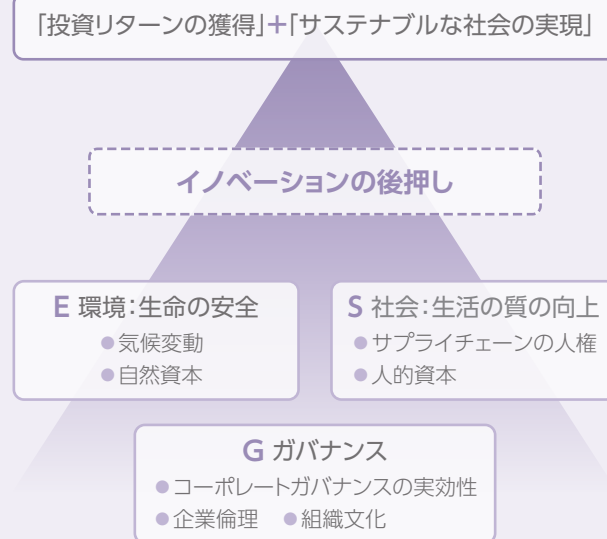
自然資本(生物多様性)：開示事例は増えていますが、適切な尺度が業種や企業によって異なり、試行錯誤の状況にあります。

人権：欧米基準比、対象スコープが限定的で、対応が不十分な日本企業が多いと感じます。

人的資本：経営戦略と連動した人材戦略策定の重要性が認識され、好事例も見られます。女性活躍推進の流れは継続が見込まれます。

ガバナンスの実効性：形式的対応が散見されます。社外取締役による企業価値向上視点からの監督機能強化が求められます。

企業倫理・組織文化：不正不祥事が頻発しています。当社では真因究明と再発防止策を求め、議決権を厳格に行使します。



■ 企業価値を高めるスチュワードシップ活動

今回の退潮はブーム過熱後の反動に加え、政治的影響を受けたものです。上記6つのテーマは普遍的な価値観を含むものと捉えています。当社は、投資先企業に適切なサステナビリティ開示を促し、企業価値を高めるスチュワードシップ活動を継続していきます。

責任投資オフィサー
坂口 淳一

日本企業の変化～エンゲージメント～

運用者と責任投資担当者の視点から、変化しつつある日本企業とそれに対する当社のエンゲージメント活動について考察しました。

■ 日本企業の変化はカメのように遅い？

日本企業の変化は「カメのように遅い」と特に海外投資家から不満の声を耳にします。しかし、カメには長寿や環境適応力、粘り強さといった強みがあります。日本企業もまた、その資質を共有しています。たとえば、金剛組は世界最古の企業として知られていますが、創業100年超の企業の約半数が日本に所在するとされます^{*1}。世界的に厳しい経済環境を経験しながらも日本に長寿企業が多い背景としては、守りに長けたガバナンスと慎重なリスク管理があるのでしょう。種としてのカメが2億年にわたり存続してきたのは、多様な食性や生息域、そして高い適応力によるものです。日本企業も長期では大きく構造を変えてきました。バブル崩壊後に指摘された「3つの過剰」(過剰債務・過剰設備・過剰雇用)は是正が進み、現在の課題は過剰蓄積に起因する低ROEへと移りました。これは長期デフレという逆風に適応した帰結でもあります。加えて、日本では文化・宗教面の制約が相対的に少なく、柔軟な経営判断を支える土壌があるとも考えます。

^{*1} 世界の長寿企業ランキング。創業100年企業、日本企業が50%を占める 2022年版100年企業<世界編> | 周年事業ラボ | 日経BPコンサルティング (nikkeibp.co.jp)

■ 加速する外部環境の変化と対応

外部環境の変化は加速しています。国内ではインフレが定着し、人手不足への対応が喫緊の課題です。ガバナンスでは、政策保有株やグループガバナンスの見直しに加え、事業ポートフォリオ改革を迫られる企業が増えています。

ます。私たちも、課題を抱える企業との対話を続けてきました。たとえば、資本効率や情報開示をテーマに輸送用機器A社と、事業ポートフォリオや株主還元をテーマに食品B社と、グループガバナンスをテーマに情報・通信業C社と対話を重ねてきました。経営陣との直接対話を通じ、変化に対して背中を押す対話を心掛けています。こうした取り組みの蓄積もあり、日本企業は着実に変化しています。ROEへの意識は高まり、株主への還元である配当金と自社株買いの合計金額はこの10年で倍以上に増加しています。親子上場はピークの約400社から足元では約半分の水準まで減少し、株式の持ち合い比率も約10%へ低下しました。歩みは遅く見えても、方向性は明確です。

■ 未来への展望と持続的な成長

これからは、カメの「粘り強さ」でROEの改善をやり切る段階です。資本コストと株価を意識した経営は始まったばかりで、途中には障害もあるでしょう。それでも中長期にはROEの持続的な向上が進むと確信しています。イソップの物語でカメがウサギを追い越したように、日本企業が世界の先頭に立つことも不可能ではありません。小さな改善を積み重ねれば、気づけば大きな到達点に達しているはず。それこそ私たちが夢見る竜宮城です。



運用部
バリュー+αグループ
シニアファンドマネージャー
部奈 和洋

運用部
バリュー+αグループ
ファンドマネージャー
アロエ 潤 アラン

■ 当社のエンゲージメントが企業行動にもたらす効果

こうした市場環境の中で、当社は投資先企業の改革を促進するため、エンゲージメントを実施してきました。継続的な活動によりデータが蓄積されたため、昨年度、初めて2020年度から2022年度にエンゲージメントを実施したTOPIX銘柄に対し効果検証を行いました。検証ではHidaka et al. (2023)とLin et al. (2023)^{**2}に従い、差分の差分法を採用しました。この分析により、5つの非財務指標と2つの企業価値指標について、統計的に有意な改善傾向が確認されました。これにより、当社のエンゲージメントが日本市場改革に寄与していることが示唆されました。

非財務指標

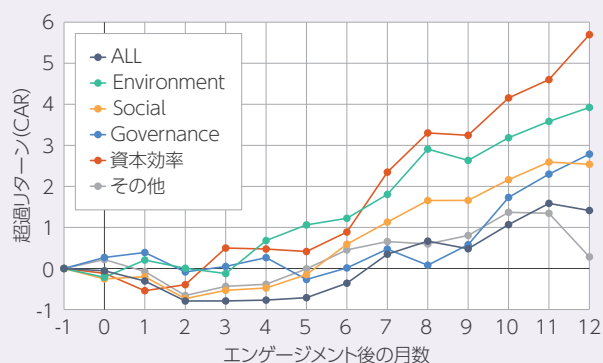
- CO₂削減目標の新規設定の促進
- 女性取締役比率の増加
- 独立取締役比率の増加
- 役員持株比率の増加
- 総合報告書の新規作成の促進

企業価値指標

- PBRの向上
- トービンのQの向上

※2 Hidaka, W.; N. Ikeda; and K. Inoue. "Does engagement by large asset managers enhance governance of target firms?" Pacific-Basin Finance Journal, 77 (2023)
 Lin, K.; Y. Kimura; and K. Inoue. "Selection and Effects of Environmental and Social Engagements by Institutional Investors." Working Paper, (2023).

図1 エンゲージメント後の超過リターン(テーマ別)

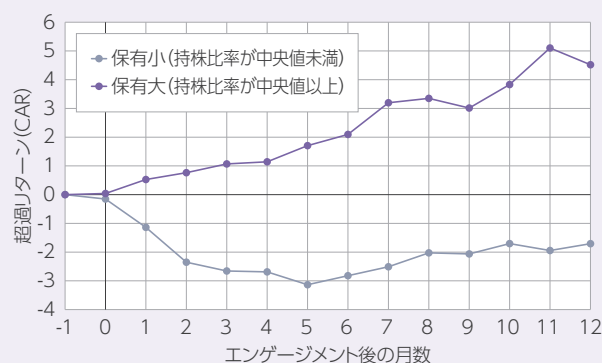


■ エンゲージメントによる運用パフォーマンスへの寄与

エンゲージメントによる企業行動の変化は重要ですが、最終目標は株主価値の向上とリターンの拡大です。そこで、エンゲージメントがリターンに与える影響も分析しました。Dimson et al. (2015)^{※3}の手法を参考に、企業規模を考慮したイベントスタディを用いました。図1の結果は、エンゲージメント後12ヵ月間の超過リターン(Cumulative Abnormal Return)をテーマ別に示しています。全体としてプラスの超過リターンが発生し、特に資本効率に関するエンゲージメントでは12ヵ月間で5.7%の顕著なリターンが確認されました。

さらに、当社のアクティブ運用戦略に基づき、保有状況を考慮した分析を行いました。具体的には、エンゲージメント時点での当社の保有比率により企業を分類し、超過リターンを比較しました。その結果、当社の保有が大

図2 エンゲージメント後の超過リターン(当社保有別)



きい企業群の方が小さい企業群よりもエンゲージメント後の超過リターンが大きい傾向が見られました。このことから、エンゲージメントがファンドマネージャーの銘柄選定と相乗効果を生み、より大きなリターンの獲得に貢献していることが示唆されます。

以上の分析から、当社のエンゲージメントが日本市場全体の改革を促進し、投資先企業の行動変化と運用パフォーマンス向上に寄与していると捉えています。

※3 Dimson, E.; O. Karakas; and X. Li. "Active ownership." Review of Financial Studies, 28 (2015), 3225-3268.

詳細は(https://www.smd-am.co.jp/corporate/responsible_investment/stewardship/engagement/pdf/engagement_activity_fy2024_JP.pdf)をご確認ください。



責任投資推進室*
アナリスト
尾崎 陽太

*執筆当時。
現在は運用部 企業調査グループ所属

DC (確定拠出年金) を通じた長期資産形成に寄り添うために

長期資産形成においては、ライフステージに合わせたポートフォリオの見直しが重要です。

忙しい現役世代の皆さまに代わって“ターゲットイヤーファンド”が年齢に適した資産配分を実現します。

人生100年時代において、早期からの資産設計と退職後資金の準備が不可欠です。税制優遇があり、長期積立投資が可能なDC制度は非常に重要な役割を担っていると考えます。

■ ライフステージに応じたポートフォリオ見直しの必要性

DCでは最大35本の運用商品から、加入者が自らポートフォリオを構築します。青年期や壮年期は、退職まで時間がありリスク耐性が高いことから株式やREITなどのリスク性資産を多く組入れることで資産成長を目指す運用を行い、退職が近づくにつれ債券などの比較的低リスクの割合を増やすことで資産保全を図ることが望ましいと考えられています。しかし、実際にライフステージ

に合わせてポートフォリオを機動的に変更する時間や余裕のある方は少ないのが現状ではないでしょうか。

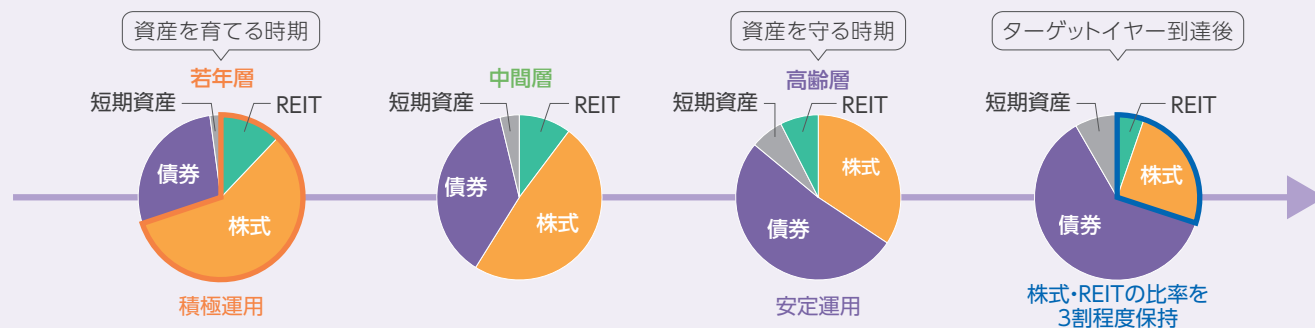
■ ターゲットイヤーファンドが一つの解決策に

ターゲットイヤーファンドは、特定の目標年(ターゲットイヤー)を設定した投資信託で、ターゲットイヤーまでの期間が長いほど収益性を重視した運用を行い、ターゲットイヤーに近づくにしたがい、信託財産の安定性を重視した運用を行います。つまり、個人では難しいライフステージに応じたポートフォリオ変更がファンドの機能として備わっています。当社では5年毎にターゲットイヤーを設定したアクティブ、パッシブ2つのシリーズを用意し、DCでの活用を促しています。退職後すぐに資産の受取りを開始されない方は運用を継続することも可能です。

■ デフォルトファンドとしての活用可能性

デフォルトファンドとは、加入者が運用方法を指示しない場合に、掛金の受け皿となる商品です。日本では元本確保型商品の指定割合が高い一方で、米国ではターゲットイヤーファンドをデフォルトファンドとして設定するのが一般的です。経済・金融環境が変化中、元本確保型商品では実質的な資産価値が維持できないリスクがあるため、今後、日本でもターゲットイヤーファンドの活用機会が拡大することが期待されます。当社でも、加入者のライフステージに応じたターゲットイヤーファンドの運用を通じてDC制度による皆さまの資産形成に貢献してまいります。

資産配分の推移



※上記は理解を深めていただくためのイメージ図です。

※円グラフの資産配分例は、2025年3月現在の当ファンドのガイドパスを参考に作成したイメージ図です。ガイドパスとは、目標年(ターゲットイヤー)に向けて段階的にリスクの高い資産から低い資産へ、基本資産配分を移行させていく計画のことです。



資産運用コンサルティング部
DC推進チーム
チーム長
金井 麻理子

「資産運用の今後の在り方を考察した「新NISA白書」の発行

新NISAに関するこれまでの振り返り・今後の戦略などを投資家・金融機関側それぞれにヒアリングし、分析・検証を行い公表したレポート「新NISA白書」を新NISA開始から1年経過したタイミングで発行しました。

■制作のきっかけ

新NISAに関する投資家に対してのみのアンケートであれば他にも存在していますが、そこに「金融機関側」の視点も加えることで、金融機関と投資家でそれぞれNISAについての取り組みの視点が一致しているのか、すれ違っているとすればそれはどんな点か、など、また新しい側面が見えてくるかもしれない、本企画はそのような発想からスタートしました。

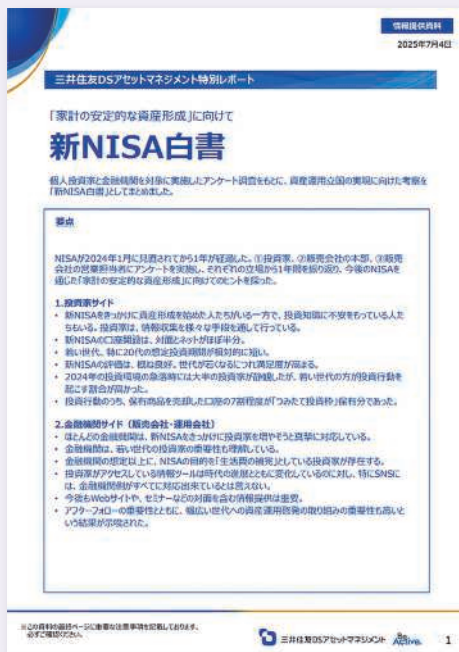
■投資家・金融機関それぞれを対象とした調査・分析

NISA改正後の投資家の利用実態をはじめ、投資家の年代・性別による意識や行動の違い、投資家や金融機関が抱く運用会社の課題と期待といった項目を公開しています。本白書は、現状把握にとどまらず投資家・金融機関の双方が直面している課題や今後の資産運用業界の在り方について考察しており、一般投資家だけでなく資産運用業界全体における新NISAの動向の一つの指針として活用いただけることを目指し作成しました。

■リアルな結果だからこそ得られた反響

「金融機関側」も「本部」と「現場」の担当の方それぞれを対象とした大規模なアンケートの実施だったので、より「金融機関側の視点」としてリアルな結果につながったのではないかと思います。実際にご覧になられた社内外の方々から「非常に興味深い内容だ」という声をいただきました。新NISAのメリットや利用する目的などに関

る投資家側と金融機関側のアンケート結果の比較や、マーケット急落時に投資家がとった具体的な行動とその動機、SNSをはじめとした各種情報取得ツールの利用状況などは、特に関心を持って受け止めていただけたように感じています。



新NISA白書



■今後の課題と展望

今回のアンケート結果を受け、今後も個人投資家と金融機関が相互に満足を得られる関係性を築いていけるような情報発信を行っていきたいと考えています。資産運用は専門性が高く、金融機関と投資家の間での情報の非対称性が存在します。投資家が安心して資産運用できるように、販売会社と協力してわかりやすく正しい情報の迅速な発信が求められています。日本に資産運用文化が根付くことを願って、少しでも多くの方に資産運用を身近に感じていただき投資の裾野を拡大できるように、興味やわく面白いコンテンツを増やしていきたいと思えます。



投信プロモーション部
マーケティングサポートチーム
チーム長

足達 舞

投信プロモーション部
マーケティングサポートチーム

河野 裕子

多様な人財が活躍できる組織づくりを目指して

当社では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目標にダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン(DE&I)の取り組みをしています。2025年4月からは人事部に「DE&I推進チーム」が発足し、「多様な人財活躍の強化」「働きがいのある職場づくり」の充実を目指してさまざまな施策を行っています。

多様な人財活躍の強化

企業の中長期的な成長を促進するには、さまざまな属性やバックグラウンドを持つ人財が活躍できる環境づくりが重要です。中でも注力しているのが、以下の5つの分野です。今年度は特に「女性活躍」や「障がい者活躍」に力を入れています。

①女性管理職社員の育成・登用

②将来的な定年延長を踏まえたシニア人財の活躍の場を提供

③競争力のあるグローバル人財の採用と育成

④多様な性自認・性志向(LGBTQ+)への制度適用

⑤障がいなど個人の特性に拠らない活躍の場を提供

「女性活躍」では、採用を通じて、社員や管理職、運用プロフェッショナルに占める女性社員を増やす取り組みを進めています。特に新卒採用では、毎年半数は女性とするなど女性社員数の拡大を図っています。また、外部研修機関への女性社員派遣の他、管理職を対象としたアンコンシャスバイアス研修を実施し、会社全体の意識醸成を行っています。また、2023年度の人事制度改革以降、職種・等級の廃止、ジェンダー・年齢・これまでのキャリア等に関係なく、能力・役割・職責等にに応じた評価を行う枠組みに移行したことで男女賃金格差の解消を図っています。「障がい者活躍」では、2025年4月より発足した「DE&I推進チーム」にて障がい者を中心としたメン

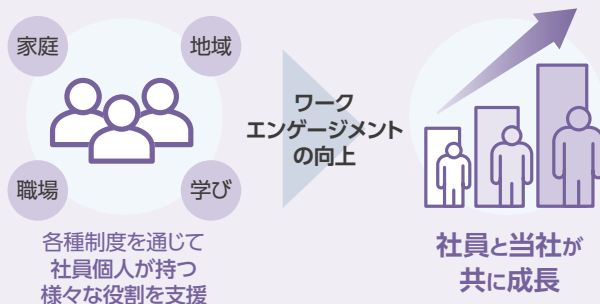
バーと全社の一般事務を集約する事務サポートを行っています。この取り組みは社内の業務効率化に貢献しています。

人財活躍に関する実績

項目	2023年度	2024年度	2025年度 (7月現在)
女性管理職比率	20.0%	18.0%	27.7%
男女賃金格差(全体)	61.9%	65.5%	68.1%
障がい者雇用率	1.9%	2.6%	2.6%
採用における女性比率 (新卒・中途)	40.4%	49.2%	—

働きがいのある職場づくり

当社では育児や介護、通学など仕事以外にもさまざまな役割を持つ社員が仕事と両立できるよう、各種制度を整備しています。柔軟な働き方に関する既存制度に加え、2025年4月からはテレワークの拡充、育児や介護休暇の拡大などを追加しています。



このように社員の多様な役割(マルチロール)を支援することで、今後は仕事以外から得られるさまざまな知見を仕事に活かし、ワークエンゲージメントを高め、社員も当社も成長できるような取り組みをしていきます。

働きやすさに関する施策

~2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
<ul style="list-style-type: none"> ● テレワーク ● フルフレックス ● 育休(最長3歳) ● 育休28日有給 ● 育児時短(小6) ● 保育料補助 ● 介護時短 ● 副業 	<ul style="list-style-type: none"> ● 「職場のロリエ」導入 	<ul style="list-style-type: none"> ● ウェルネス休暇導入 ● 育休を考慮の日 #賛同 ● ドレスコードフリー導入 	<ul style="list-style-type: none"> ● 看護等休暇(小6、日数拡大) ● 介護休暇(日数拡大)



人事部
DE&I推進チーム
チーム長
林 まほ

未来に向けた金融経済教育

現代では早い段階から自らの将来像を描き、それに必要な資金計画や経済的判断力を身につけることが求められています。将来に備える力を育むためには、金融リテラシーの向上が欠かせません。当社は金融経済教育を重要な社会貢献活動と位置づけています。

子どもたち向けの金融経済教育「エコノミカ」

「エコノミカ」というトレーディングカードゲームを用いた出張授業を、公立・私立小学校に無償で提供しています。「エコノミカ」は認定NPO法人金融知力普及協会が開発したもので、子どもたちが楽しみながら「お金」や「経済」について学べるよう工夫されています。実社会の経済動向をカード効果として反映しており、たとえば「円高」イベントカードを使うと自分と相手の日本株カードの価値が下がるといったように、為替と株価の関係を体感的に学べます。これにより、経済と資産形成の関係を子どもたちの目線で理解できるよう設計されています。授業では「遊ぶ×学ぶ×考える」を通じて、子どもたちが金融に親しむ「はじめの一歩」を踏み出せるようサポートしています。

大学生への金融経済教育を通じた社会貢献と若手社員の成長

SMBCグループでは、グループ各社や地方金融機関と協力し、大学生向けの金融経済教育講座を提供しています。学生の「生きる力（主体性・課題解決力・社会性）」を育むことを目的に2022年にスタートし、2025年度には27大学まで拡大しました。講座は単位取得型の正式なカリキュラムとして設計され、質の高い金融教育が提供されています。

若手社員による講義登壇の取り組み

当社では「資産運用」の授業を担当し、営業部門の若手

社員が講師として登壇しています。年齢の近い大学生に向けて講義を行うため受講生にとっては自身の少し先の将来像をイメージしやすくなり、共感を生みやすい環境が整っています。講師となる社員は、運用会社の視点からわかりやすく伝えるために、数ヶ月にわたる入念な準備を行い、授業に臨みます。こうして真剣に講義をやり遂げた若手社員たちは、大きく成長します。

講義に登壇した若手社員の声

東京女子大学では2024年度が初めての講義実施でしたが、たくさんの学生の方にご参加いただきました。私自身も大学在学時に金融リテラシー関連の授業を受講したことで資産運用業界に興味を持ちました。そのため若いうちから金融について学ぶことは意義があると考えており、少しでも興味をもっていただけるよう準備を行いました。当日は熱心に話を聞いていただき、投資の知識が全くなかった学生たちの資産運用への関心が高まったことを強く感じました。こうした機会を大事にして社会に貢献していきたいです。

社会貢献活動としての位置づけ

金融リテラシーの向上は、個人の将来設計を支えるだけでなく、社会全体の健全な経済活動の基盤となるため、社会貢献の重要な活動のひとつといえます。今後も、子どもや若者の金融リテラシー向上のために教育現場と連携し、より多くの機会を提供していきます。



サステナビリティ推進部
広報・プランディングチーム

田中 純子



投信プロモーション部
投信プロモーションチーム

政所 美遥

資産運用コンサルティング部
ファンドラップ推進チーム

森川 明星

オルタナティブ
運用第一部
渡辺 実早紀

営業企画部 営業企画チーム*
府川 拓海
*執筆当時。現職投資推進室所属アナリスト

資産運用業務の高度化

COOメッセージ

■ お客さまへの最善の利益と多様な投資機会提供を追求

急速に変化する社会や経済の環境の中で、私たちは常にお客さまの最善の利益を中心に据え、お客さまのニーズや社会の課題解決に向けた取り組みを進めてきました。具体的な取り組みの一つに、大学基金に対する資産運用支援があります。私たちは、大学の長期的な財務安定を支えるための運用知見とソリューションを提供し、教育・研究機関の持続可能な発展に寄与することを目指しています。

また、お客さまに多様な投資機会を提供するため、オルタナティブ投資の強化も重要な柱と位置づけています。良質な外部委託運用の発掘だけでなく、自社運用体制の強化にも積極的に取り組んでいます。

■ 資産運用の高度化に向けた取り組みを加速

当社は、金融庁が公表した「資産運用サービスの高度化に向けたプログ्रेसレポート2025」を、資産運用会社が本業を通じて社会に貢献するための重要な指針と捉えています。このプログ्रेसレポートでは資産運用業が銀行、保険、証券に並ぶ金融業界における「第4の柱」としての役割を担うべく、業界全体の高度化が求められています。そのための重要な取り組みの一つがプロダクトガ

バナンスの徹底です。私たちは、お客さまの最善の利益を守り、中長期の資産形成を支援するため、商品のライフサイクルを通じて適切な品質管理を行う体制を整備しています。

さらに同レポートが指摘するように、グローバルビジネスの強化も当社の重要課題です。海外投資家の資金を国内に取り込み、また国内の資金を良質なグローバル資産に振り向けることで、国内市場の活性化やお客さまの資産形成に貢献し、当社自身もグローバルな資産運用会社として更なる成長を目指していきます。

1 大学基金に対する
運用ソリューションの提供

2 オルタナティブ投資の
運用体制強化

3 プロダクトガバナンスの
徹底による品質管理

4 グローバルビジネスの強化

これらの取り組みを通じて、お客さまの信頼に応えながら、持続可能な社会の実現に向けて一層の努力を続けてまいります。各取り組みの詳細は本レポートに掲載していますので、是非ご覧ください。



副社長執行役員 兼
COO (Chief Operating Officer)
伊木 恒人

AIアシスタントが拓く運用の新たな地平

AI開発の進化は資産運用業界にも大きな影響をもたらします。当社では運用調査AIアシスタントを自社開発し、すべての運用者が利用可能な環境が整いました。日本の成長につながる運用を目指し、拡張版の実装も目指していきます。

■ AI革命は既に始まっている:

The AI Revolution is here

「AI革命は既に始まっている」、2025年TEDでサム・アルトマンが述べた言葉です。そのアルトマンがCEOを務めるOpenAIがChatGPT3.5をリリースし、話題になったのは2022年11月。それから早いもので3年が過ぎました。ChatGPTもGPT5.0(2025年8月末現在)にまで進化しました。他社とのAI開発の競争も激化し、各社から新しいバージョンの生成AIがリリースされるたびに、その進化に驚かされてきました。古いモデルではできなかったことが、新しいモデルでは簡単にできる。そのスピードを目の当たりにし、本当に「AI革命は始まっている」のだと実感します。アルトマンはインタビューで、2027年までにはAGI(汎用人工知能)が実現し、数千日以内にはASI(人工スーパーインテリジェンス)が実現すると見解を述べています。人間では太刀打ちできないAIの出現が視界に入り始めているのです。

■ 足元の取り組み:

すべての運用担当者に運用調査AIアシスタント

AI革命は知的産業においてその影響が大きいです。資産運用業界はまさにその影響を大きく受ける業態といえます。AIを含めた先進技術が今後10年で大きな変化をもたらす蓋然性は高いと考えるのが自然でしょう。そのような環境下での、運用部門での取り組みを簡単に紹介します。2025年10月、当社は自社開発AIサポート

ツール「AIR」をリリースしました。基盤開発から約2年を経て「すべての運用担当者に運用調査AIアシスタント」を提供するという最初の目標を達成しました。データベース、ファイルやフォルダ内の独自情報に加えて、直近までのWEBやニュースなどの最新情報を参照して回答するRAG(参照生成)という機能、および長文レポートやファクトチェックや売買提案などの運用業務で利用するエージェント機能が内包されています。半年におよぶ検証期間に要望調査やアンケートを行い、ツールを改良してきました。実際使ってみると、今までの苦労が何だったのかと思うほど簡単に、様々な情報が整理できるようになっています。運用部門のみで年間約50,000時間の業務効率化を見込んでいます。

■ 将来

人間拡張という研究分野をご存じでしょうか?人間が持つ認知能力や肉体能力の限界をAIやIoT*などのテクノロジーを用いて超えていく技術分野です。最も有名な例は、サイバーダイン社のHAL®です。また、アニメ『攻殻機動隊』の草薙素子を想像してください。数年後には、投資の世界でもAIのサポートなしには戦えない世界になっていることでしょう。情報と情報処理と知的活動(ノウハウ)の掛け算で投資の超過収益の源泉が生まれてきます。AIサポートツールは情報処理や知的活動において、人間を拡張してくれる重要なツールになっているでしょう。生成AIがマウスやPC内のアプリケーションを

自由に動かすことができる拡張版「AIR」の実装もテストベースでは視界に見えています。『攻殻機動隊』におけるゴーストの世界感が投資の世界では先行しているようで面白く感じます。やるべきこと、課題はたくさんあります。次の10年が日本の成長につながるようサポートすることが資産運用業界の使命でもあると考えます。様々な想像力と大きな創造力で運用をさらに高度化し、超過収益の獲得をもってすべてのステークホルダーのQOL貢献にまい進していきたいと思えます。

* IoT: Internet of Things



運用部 運用開発グループ シニアクオンツアナリスト 西田 大輔	運用部 運用開発グループ クオンツアナリスト 伊東 慶人	運用部 運用開発グループ クオンツアナリスト 福岡 誠喜	運用部 運用開発グループ クオンツアナリスト 吉川 哲平
運用部運用開発グループ グループヘッド 廣瀬 勇秀	運用部運用開発グループ シニアクオンツアナリスト 池田 佳弘		

「オルタナティブ資産の民主化」

「オルタナティブ資産の民主化」という潮流のなか、拡大する投資ニーズと多様な顧客層に対応するため、体制構築およびプロダクト拡充を進めています。

■ オルタナティブ投資ニーズの拡大

オルタナティブ資産は、伝統的資産（上場株式、債券等）を代替するような資産で、プライベート・エクイティ等のプライベート資産が該当します。オルタナティブ資産への投資は、伝統的資産とは異なるリスク・リターン特性を持ち、ポートフォリオ全体の分散効果を高め、市場の変動に対する耐性を向上させる可能性を秘め、投資家の高い関心を集めています。

これまでは、高額な最低投資額や換金性の低さから投資家層は富裕層や機関投資家を中心でした。しかし、「リキッド・オルタナティブ投資信託」の登場により、最低投資額が大きく引き下げられ、換金性の向上が実現されました。その結果、幅広い投資家にとって身近な投資機会の提供が可能となり、この潮流こそが「オルタナティブ資産の民主化」と呼ばれています。



■ 当社の取り組み状況

当社は、この新たなニーズに対応するため、以下の2つの柱で体制構築およびプロダクト拡充を進めています。

①厳格な選定プロセスと投資家利益の極大化：運用実績、運用体制、法令遵守、サステナビリティなど多角的な視点から、委託先やプロダクトの調査・選定を行っています。選定後も的確なモニタリングと指図を行い、投資家利益の極大化を図ります。

②多様なプロダクトラインナップ：ヘッジファンド、プライベート・エクイティ、プライベート・デット、不動産、インフラストラクチャー、保険戦略など多岐にわたるプロダクトを展開しています。ゲートキーパーと連携して質の高い投資機会

を厳選提供しています。また、当社では4本のリキッド・オルタナティブ公募投資信託を展開し、月次価格評価、四半期解約の機会を提供することで流動性を確保しつつ、中長期的に良好なリターンの獲得を目指します。

当社は、オルタナティブ投資がすべての投資家にとって身近な選択肢となるよう、お客さまの豊かな資産形成をサポートしていきます。



オルタナティブ運用第一部
部長
松野 太樹



オルタナティブ運用第一部
シニアファンドマネージャー
羽田 順子

大学の資金運用高度化サポート

東北大学は、日本で初めて「国際卓越研究大学」に認定されました。国際卓越研究大学とは、世界トップレベルの研究を推進し、その成果を社会や経済に還元できると見込まれる大学を国が認定・支援する制度です。当社はその認定第一号校である東北大学の資産運用のサポートを担っています。

東北大学の事業財務戦略を担当される宮田康弘理事と、当社COO伊木恒人との対談を行いました。



東北大学理事
宮田 康弘 氏

副社長執行役員 兼
COO
伊木 恒人

—大学の資金運用の現在地

宮田氏: 世界に伍する研究機関となるには、優れた人財の確保や施設への投資が不可欠です。それを支えるためには将来を見据えた資産運用が必要とされます。東北大学は国際卓越研究大学の認定を受けたことで、さらな

る運用の高度化が求められています。

私は幼少期に宮城県で過ごし1978年の宮城県沖地震を経験しました。そのときの体験と2011年の東日本大震災が宮城県や東北に対する強い思いの根底となっています。また、私はこれまで長い間資産運用に携わって

きましたが、この経験を活かし少しでも東北に貢献できるのであればという思いも強く、東北大学の資産運用に携わることになりました。現在の運用チームを支える資金運用管理委員会のメンバーにも、東北とのつながりを契機に加わっていただいている方がいます。

国際卓越研究大学認定校としての責任と注目を感じつつ、地域と大学とのつながりも意識し、目標に向けて日々奮闘しています。

伊木: 東北大学は「アセットオーナー・プリンシプル」(資産保有者としての運用・ガバナンス・リスク管理に係る共通の原則)の策定前からそれに準拠した運営を行っており、策定後も迅速に受入れと取り組み方針を公表されています。自律した運用者として、持続的な体制強化を目指す大学の意向を受け、私たちは運用の側面から支えていきたいと考えました。

宮田氏: 私たちが御社を運用のパートナーに選んだのは、提案内容に心を打たれたからです。御社は、運用実績やプロダクトの説明にとどまらず、運用目標達成に向けた支援や、運用組織の自立化につながる体制構築、運用開始後のコミュニケーションのあり方、人材交流まで、長期的な目線で熱意をもって訴えてくださいました。長きに亘り共に歩める相手として、両者の思いが一致したと感じ、運用委託先に選ばせていただきました。

—持続可能な運用に向けた未来設計について

宮田氏: 持続可能な運用を実現するには、運用体制の確立が不可欠です。そのためには、まずプロパー職員の育成が欠かせません。現在の運用体制は、外部の専門家に多くを依存していますが、将来的には内部の人材で運用を完結できる体制を構築したいと考えています。その過程において、御社から多くのご支援をいただき、単なる運用委託の枠を超えたパートナーとして伴走していただいています。

伊木: 私たちは単なる運用委託者と商品提供者ではなく、長期的な目標達成を目指すパートナーとして伴走したいと考えています。運用目標および体制強化のゴールに向かって、運用会社の持つ様々な能力や情報ネットワークを活用し、できる限りの協力をしていきます。また、運用商品の選択やリスク管理においても、密に連携しています。運用の透明性の確保も重要な課題であるためです。また、受託者責任を全うするため、運用目的に合致する最良のものは、当然のことながら当社以外のプロダクトであっても運用に組み入れています。大学と共に運用を議論したうえで、投資一任運用会社として実行していく姿勢を大切にしています。

—資産運用立国の担い手として

宮田氏: 将来的には2049年度をめどに一兆円規模の資産運用を達成したいと考えています。その実現に向け、東北大学の運用体制を持続可能なチームにするには、プロパー職員の育成と地域人材の定着が鍵となります。東北大学は、太陽光発電プロジェクトや福島の復興支援プロジェクトなど、多様なプロジェクトに関わっています。これらは東北地域に直接的なプラスの効果をもたらすだけでなく、大学の研究活動にも大きな影響を与えます。私たちの活動や運用規模の拡大が、地域のコミュニティを育て、ひいては日本全体の再生にも寄与できると考えています。国際卓越研究大学としての責任を果たすために、引き続き取り組んでまいります。

伊木: 私たちも、国際卓越研究大学の社会的意義を十分認識しています。大学の資産運用が成功すれば、大学だけに留まらず、地域社会や日本全体にとっても大きな恩恵をもたらすと考えています。今後も資産運用の側面から東北大学のさらなる挑戦を支え、社会全体の発展に寄与してまいります。



| グローバルビジネスの推進

海外投資家からの日本企業に対する期待を追い風に、グローバル競争力を強化していきます。日本株式への投資促進と並行し、非伝統的資産の運用商品の強化や海外営業体制の抜本的強化を通じ、多様なグローバル投資ニーズを取り込むことで、サステナブルな成長を目指します。

■ グローバルに競争できる資産運用会社へ

当社では、海外投資家から日本企業への投資を促すことで、日本のインベストメントチェーン活性化に貢献するとともに、海外資産の運用力を高め、グローバルに競争できるサステナブルな資産運用会社を目指しています。

■ 日本のインベストメントチェーンの活性化

昨今、海外機関投資家の間では「コーポレートガバナンスの強化等によって、日本企業の経営が変わり、持続的な企業価値向上が期待できる」との見方が徐々に広まっています。このような魅力が海外の幅広い投資家層に広

がっていくような活動を継続し、日本のインベストメントチェーンの更なる活性化に寄与しています。

■ 海外資産の運用力強化

一方、海外投資家における日本株式の投資比率は、全体の10%にも満たない状況です。また昨今ではプライベートアセット(未公開資産)への投資比率も上昇し始めています。グローバルビジネスの更なる拡大には、日本株式以外の運用力を強化する必要があり、当社では、アジア株式やグローバル株式の伝統的資産商品に加えて、プライベートアセットに投資する運用商品の開発も積極的に行っています。

■ グローバルな運営体制の拡大

近年、香港およびロンドン拠点の営業体制拡充を推進してきました。また、旺盛な投資需要がある中国本土資金獲得のために、事務所だった上海オフィスの現地法人化、更にはBrexit後の欧州大陸営業のハブとなるドイツ現地法人の設立を進めています。更に、ロンドンおよびシンガポール拠点では、広がるプライベートアセットのニーズ取り込みのためにグループ会社であるSMBCと協働し、海外プライベートデット商品の開発に取り組んでいます。

当社のグローバルネットワーク



執行役員
国際営業部門長
原田 靖大

「プロダクトガバナンス」の取り組み

「プロダクトガバナンス」は2024年9月改訂の「顧客本位の業務運営に関する原則」に補充原則として追加され、資産運用業界各社での取り組みが進んでいます。

■ 当社におけるプロダクトガバナンス

顧客の最善の利益に適った商品提供を確保するためのガバナンスとして、「FD・サステナビリティ原則」に基づいた「プロダクトガバナンスを実現するための基本方針」を、2025年1月制定しました。当社は2019年の合併以来、経営理念の5つの行動規範（バリュー）の一つとして「誠実（お客さまをすべての基準に）」を掲げています。この規範は「プロダクトガバナンス」に通じるものと考えています。実務上は「運用」「商品」「情報提供」の3本の柱で運営しており、各部門が連携して商品組成時から組成後までのライフサイクル全体を通じてPDCAを実践しています。また、第三者の立場にあるリスク管理部門が全体をモニタリングし、経営会議や取締役会に対して定期的に状況を報告することで、会社全体としてガバナンスを維持する体制を整えています。「プロダクトガバナンス」は現在の基準を遵守するだけでなく、常に改善を模索しレベルアップを図っていくことが非常に重要だと考えています。

■ 商品組成時：最高品質の商品を提供するために、様々な観点から検討

商品の心臓部にあたる「運用」では市場環境の変化、新しい運用戦略、戦略のサステナビリティ等を考慮した上で、一貫性のある運用プロセスを構築することで最高品質の運用パフォーマンスを提供することを目指します。そのうえで「商品」では「顧客の最善の利益に適った商品」とするために、以下のような様々な観点での適正性

や妥当性を検討します。

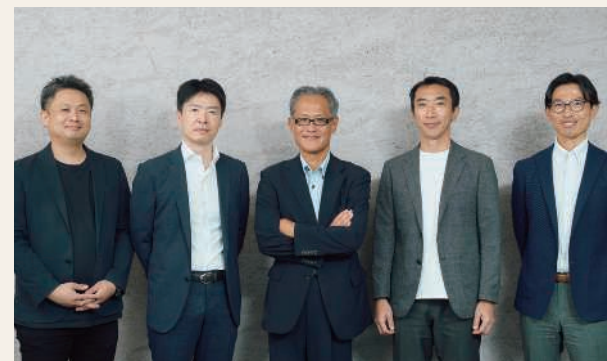
- ① 運用方針、運用手法、運用体制、調査体制、分配方針の妥当性
- ② スキームの適正性
- ③ 運用等における各種リスクの把握およびリスク審査・管理体制
- ④ インフラ整備状況および事務処理体制
- ⑤ 販売対象としている顧客資産の性格およびリスク許容量との適合性
- ⑥ 報酬の妥当性
- ⑦ 営業方針の適正性

■ 商品組成後：多面的なモニタリングと適時適切な改善対応

「運用」では品質維持・向上のため、毎月すべての商品について足元数ヵ月から数年の実績を計測し、かつ年に1回、公募投信の設定来の長期パフォーマンス（信託報酬控除後）も計測しています。一定の定量基準に該当するパフォーマンス不芳ファンドを抽出し、定性基準を加味して改善対象ファンドを特定し、個別に改善対応を実施しています。「商品」では「運用」と連携し、パフォーマンスを含めた商品の適正性を定期的に検証しています。問題があると判断したファンドについて、改善の余地がある場合は約款変更等による商品性の変更を実施し、改善が見込まれない場合は繰上償還の手続きを実施しています。

■ 情報提供：正確かつわかりやすい情報を、タイムリーに提供

商品組成時、商品組成後とも、「運用」「商品」と連携して「情報提供」を行います。お客さまが負担する手数料とその他の費用を含め、商品に係る重要な内容を、正確かつわかりやすく、誤解を与えないように、またタイムリーに情報提供することを心がけています。さらに、2025年度より一部の公募投信についてはお客さまの直接の窓口となる販売会社と販売状況に関する情報連携を開始し、プロダクトガバナンスの向上を図りたいと考えています。



プロダクトマネジメント部 部長 松永 拓真	プロダクトガバナンス担当 宮崎 忠夫	投信ドキュメンテーション部 部長 竹本 政司
運用部 部長 松尾 邦明	運用企画部 部長 松本 成朗	経営企画部 部長 松本 成朗

経営基盤を支えるリスク管理

資産運用会社におけるリスク管理を支えるのが、法務コンプライアンス部、リスク管理部、IT事務統括部の3つの部署です。それぞれの取り組みをご紹介します。

■ 法務コンプライアンス部の取り組み

当社のコンプライアンス態勢は、法令遵守と企業倫理の徹底を基本としています。中核的概念として「インテグリティ」を掲げ、社員がプロフェッショナルとして高い倫理観を持ち、誠実に行動することを重視しています。具体的な枠組みとしては、業務部門、リスク管理部門（法務コンプライアンス部等）、監査部門の三層構造で管理を行っています。業務部門が実際の責任を持ち、法務コンプライアンス部は独立した立場から業務部門を牽制・支援し、監査部門が全体を検証・評価します。個々の社員に向けては、基本的事項をまとめた「コンプライアンス・マニュアル」を制定し、その遵守を徹底しています。本マニュアルでは、「受託者責任の徹底」、「法令・ルール・倫理の遵守」、「公共的使命の遂行」という3つの「基本方針」と、誠実公正義務、忠実義務、善管注意義務、利益相反行為の禁止など15の「行動規範」を定めています。さらに内部通報窓口を設置して違反行為の早期発見と是正を図っています。当社ではこれらの取り組みの継続を通じ、顧客からの信頼と社会的信用の維持・向上を目指していきます。

■ 資産運用会社のリスク管理とは？

資産運用会社では、「リスク管理」がとても重要な役割を果たしています。これは、単に資産を増やすことだけが目的ではなく、信頼して投資をしていただくためのしくみです。

リスク管理には、大きく分けて2つの柱があります。

1. お客様の資産を守るためのリスク管理

私たちは、お客さまからお預かりした資金を、契約に基づいて適切に運用しています。ただ利益を出すだけでなく、「どれくらいのリスクを取っているか」「そのリスクは契約に沿っているか」「過剰なリスクや意図しないリスクを取っていないか」などを細かくチェックしています。時には、リスクが少なすぎて期待される成果が出ない可能性もあるため、そうした点も見ています。

2. 会社全体を守るためのリスク管理

もうひとつは、会社自身のリスク管理です。法律や契約を守るのももちろんですが、それだけでは十分ではありません。市場の変化や技術の進化、お客さまからの新しいニーズなど、さまざまな要素が絡み合う中で、会社としても幅広いリスクを見極め、対応していく必要があります。

こうした取り組みによって、私たちは長期的にお客さまに価値を提供し続けることを目指しています。

■ 利便性と安全性・安定を兼ね備えたITインフラ

IT事務統括部は、当社におけるIT関連業務を専門的に担当する部署です。私たちはIT技術を駆使し、資産運用業務の高度化を支援するとともに、リスク管理を重視しています。当部は、PCやネットワーク等のITインフラ整

備、社内システムの開発・保守を行っているだけではありません。サイバーセキュリティ対策の検討および現地法人を含めたアセスメントの実施、クラウド型(SaaS)・AIを利用したソリューションの導入審査代行、外部情報サービスの契約手続き・管理を担い、リスク低減に努めています。資産運用業務の高度化に伴い、従来型のシステムのリニューアルやクラウドソリューションの導入が加速し、デジタルデータの統制管理が重要視されていくことは必至です。これらは機能性だけでなく非機能(安全性、安定性、性能)も含めた総合的な設計・評価・管理が求められます。当部はITインフラという経営基盤を支える部署として、利便性を提供するだけでなく、安全で安定的なサービスを提供するために日々取り組んでいます。



法務コンプライアンス部
部長
水島 則久

IT事務統括部
部長
若宮 圭以子

リスク管理部
部長
中村 修

日本の資産運用会社への期待

岸田政権以降、「資産運用立国」というスローガンを掲げ、官民挙げて資産運用に関わるステークホルダーに対する支援が広がっています。

ここでは、筆者の40年以上にわたる資産運用ビジネスでの経験から世界の資産運用ビジネスの歴史とそれを踏まえた将来への期待について述べます。

社外取締役
折目 尚也

■ 英国での投資信託の誕生と発展

私は1980年代の後半から4年間ほどスコットランドの資産運用会社で働く機会に恵まれましたが、そこで知ったのは、スコットランドはゴルフだけでなく、(イングランドと同様)投資信託の発祥の地であるということでした。1904年に勃発した日露戦争の際、日本もロシアも戦費調達を当時の世界最富裕国であった英国の銀行から行い、調達した資金で最新鋭のスコットランド産の軍艦を購入して日本海大戦に臨みました。戦争は日本が勝利しましたが、英国から見れば、巨額の融資と高価な戦艦の多数の輸出によって巨万の富を得ることになりました。当時の英国は、産業革命からの経済ブームから数十年経ち、経済は成熟期に入っており、国内の資金需要が減退していく中、カナダ・米国・インド等では鉄道ブームで多くの鉄道会社が社債の発行による資金調達を行っていました。これらの社債は10%を超えるクーポンが付いており、これらの社債に分散投資された投資信託は、4%程度であった当時の英国の銀行定期預金より大幅に高いリターンを生み、投資信託ブームが起きました(当時は固定為替相場のため、為替リスクはありませんでした)。

■ 現在の日本経済と投資信託市場

現在の日本経済は120年前の英国と似ていて、高度成長時代に築かれた富は2,200兆円を超える個人金融資産と600兆円を超える企業内部留保として蓄積されています。一方、バブル崩壊後の30年以上におよぶ経済

低成長期が続き、国内の資金需要は停滞したままです。冒頭に触れた、「資産運用立国」への政策により、投資に対する非課税枠も大幅に広がり、個人の金融リテラシーの向上とともに、日本でも投資信託の残高は近年大幅に伸びています。このトレンドは今後も加速していくでしょう(さらなる投資への非課税枠拡大を期待します)。最近人気の世界の株式に投資するパッシブファンドはこれまでグローバルな経済成長と円安の恩恵で高いリターンをもたらしています。この傾向は今後も中長期的には続くでしょうが、長い間注目をされていなかった日本株にも他の先進国と比較した割安感から今後の資金流入が期待されます。また、これまで長い間リターンを生まなかった日本の債券市場もようやく金利のある時代に戻り、今後は有力な投資対象となるでしょう。特に機関投資家からは、デリバティブ取引等を駆使したより高度な国内債券運用商品のニーズが飛躍的に高まるでしょう。

■ 資産運用会社の役割と将来展望


日本の資産運用会社は、これまで以上に母国市場の株式・債券運用力の向上が重要になります。系列金融グループと連携し、多種多様な運用商品を開発することで、ほぼすべての運用ソリューションを提供可能になります。このような体制を整えることで、日本の投資家に的確なアドバイスができる会社になれるはずです。そうなれば、欧米の資産運用会社が享受してきたビジネス成長を日本の運用会社も実現できると信じています。

当社が参加するイニシアティブ


責任ある機関投資家としてのステewardシップ責任を果たせるよう、国連責任投資原則(PRI)をはじめとするグローバルイニシアティブに署名・賛同し、国内外の投資家と協力して、投資先企業等に対するエンゲージメントを行っています。

E : 環境 S : 社会 G : ガバナンス


グローバル

 **国連責任投資原則 (PRI)** ▶ 2010年3月署名

PRIは、機関投資家がサステナビリティ要素を運用方針・運用プロセスに組み込んだ責任ある投資行動を推進する国際的な枠組みです。

 **Climate Action 100+** (CA100+) **E** ▶ 2020年2月署名

CA100+は、主要な温室効果ガス排出企業に対し、気候変動対策の強化を促す機関投資家主導の協働イニシアティブで、低炭素経済への移行を目指しています。

 **CDP** **E** ▶ 2021年6月署名

CDPIは、企業や都市が環境情報を開示するための国際的な非営利団体で、気候変動対策や資源管理の透明性向上を目的としています。

 **PRI Spring** **E** ▶ 2024年2月賛同


PRI Springは、国連PRIが主催する年次イベントで、投資家や企業がサステナビリティ課題や持続可能な投資戦略について議論し、最新動向を共有する場です。

 **TNFD Forum** **E** ▶ 2024年1月賛同

TNFD Forumは、自然関連財務情報開示タスクフォース(TNFD)を支援し、企業や機関が自然資本や生物多様性リスクの情報開示を進める取り組みに貢献しています。


 **PRI Advance** **S** ▶ 2022年12月署名

PRI Advanceは、国連責任投資原則(PRI)が主導する人権に関するイニシアティブで、企業に対して人権尊重の取り組みを強化するよう働きかけています。


 **ACGA (Asian Corporate Governance Association)** **G** ▶ 2007年署名

ACGAは、アジア地域のコーポレートガバナンス向上を目的とした非営利団体で、投資家・企業・規制当局などと連携し、健全な経営慣行の促進に取り組んでいます。


国内

 **持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則** (通称:21世紀金融行動原則) ▶ 2017年12月賛同


21世紀金融行動原則は、日本の金融機関が環境・社会課題に配慮した金融行動を実践するために策定された行動指針で、サステナビリティ金融の推進を目的としています。

 **機関投資家協働対話フォーラム** ▶ 2017年10月参加


機関投資家協働対話フォーラムは、機関投資家が連携して企業と対話し、サステナビリティ課題の改善や持続可能な企業経営の促進を目指す協働の場です。

 **ジャパン・ステewardシップ・イニシアティブ (JSI)** ▶ 2019年11月賛同


JSIは、日本の機関投資家が責任ある投資を推進し、企業の持続的成長を支援するために設立された業界横断的な団体です。

 **ESG情報開示研究会** ▶ 2020年10月入会


ESG情報開示研究会は、企業のサステナビリティに関する情報開示の質向上を目的に、投資家や専門家が議論し、開示基準や実務の改善を検討する組織です。

 **インパクト志向金融宣言** ▶ 2022年12月署名


インパクト志向金融宣言は、金融機関が社会的・環境的課題の解決を目的に、投資や融資を通じて持続可能な社会づくりに貢献することを宣言した取り組みです。

 **インパクトコンソーシアム** ▶ 2025年8月加盟

インパクトコンソーシアムは、金融機関や投資家が連携し、社会的・環境的インパクトを重視した投資を推進するための協働プラットフォームです。

 **TCFDコンソーシアム** **E** ▶ 2019年12月加盟

TCFDコンソーシアムは、TCFD提言に基づく情報開示の推進と、その活用による「環境と成長の好循環」を目指す日本の団体です。

 **30% Club Japan Investor Group** **S** ▶ 2019年12月入会

「30% Club」は、日本企業の取締役会における女性比率を30%以上に引き上げることを目指し、ジェンダー多様性の向上を促進する投資家連合です。

イニシアティブへの賛同

イニシアティブに署名・賛同し、国内外の投資家と協力して、投資先企業等に対するエンゲージメントを行っています



責任投資に係るコンテンツのリンク

■ スチュワードシップ

日本版
スチュワードシップ・コードの
遂行状況に対する自己評価

スチュワードシップ活動と、投資先企業等の中長期的な非財務要素の分析・評価を運用プロセスへ組み込むサステナビリティ投資に積極的に取り組んでいます



■ サステナブル・ESGプロダクト

サステナブルプロダクト
認定基準

投資判断におけるサステナビリティ要素の考慮の手法と運用戦略におけるサステナビリティ要素の重要度を基に、サステナブルプロダクトの認定を行っています



ESGプロダクトに該当する
国内公募投信に係る
モニタリング状況(PDF)

ESGプロダクトに該当する国内公募投信に対して継続的に実施しているモニタリング状況を掲載しています



ESGデータ
プロバイダーに対する
モニタリングについて(PDF)

ESGデータプロバイダーが保有するサステナビリティに関連するデータが、適切に収集および提供されていることを確認するため、プロバイダー各社に対するモニタリングを継続的に実施しています



サステナビリティに係るコンテンツのリンク

■ ガバナンス

マテリアリティに
関する取り組み

サステナブルな社会の実現にこれまで以上に貢献できるよう、重要な経営課題として「マテリアリティ」を特定しました



コーポレート
ガバナンス

資産運用会社としての独立性を確保し、実効性のあるコーポレートガバナンスを行っています



■ 環境

環境に関する情報開示

2024年より、気候変動開示と自然資本開示を統合しました



■ 社会

人権問題への取り組み

お客さまはもちろん、社員や地域社会を含むすべてのステークホルダーの人権尊重にも意識的に取り組んでいます



人権デューデリジェンス
実施報告(PDF)

「人権方針」に基づき、2022年度から人権デューデリジェンスを実施しています



財務ハイライト/パフォーマンス

財務データ

営業収益 (億円)	2022年度	2023年度	2024年度	営業利益 (億円)	2022年度	2023年度	2024年度	当期純利益 (億円)	2022年度	2023年度	2024年度
	719.54	827.31	937.65		37.89	63.71	103.92		20.97	252.76	85.06

運用プロフェッショナル

(2025年4月1日時点)

243名

平均運用経験年数

(2025年4月1日時点)

約 15.1年

CFA・CIIA*

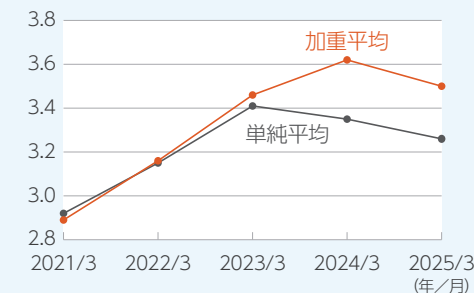
(2025年4月1日時点)

85名

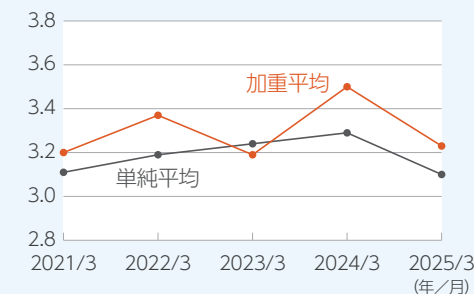
外部評価

Fund Monitor 5年レーティング

自社運用



外部委託運用含む



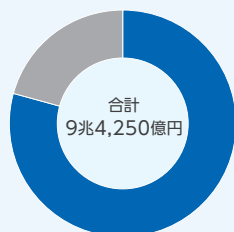
(出所) Fund Monitor データをもとに三井住友 DSアセットマネジメントが作成

集計条件: 残高50億円以上、設定来経過月数60カ月以上、アクティブ運用のみ、ETFを除く

投資顧問

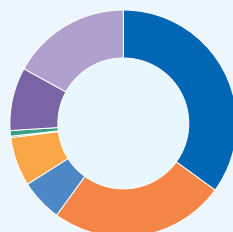
(2025年3月末時点)

運用資産残高



区分	資産残高 (億円)
国内	7兆4,711億円
投資一任(年金)	4兆7,036億円
投資一任(その他)	9,243億円
投資助言	1兆8,432億円
海外	1兆9,539億円

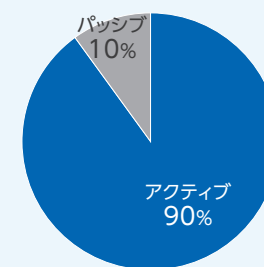
運用資産残高の資産クラス別割合



資産クラス	割合 (%)
日本株式	35%
日本債券	25%
外国株式	6%
外国債券	7%
国内REIT	0.3%
海外REIT	0.9%
マルチアセット	9%
オルタナ	17%
その他	0%

運用スタイル別

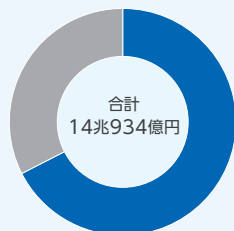
(2025年4月1日時点)



投資信託

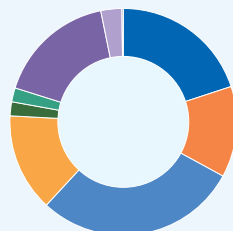
(2025年3月末時点)

運用資産残高



区分	資産残高 (億円)
公募投信	9兆5,101億円
私募投信	4兆5,833億円

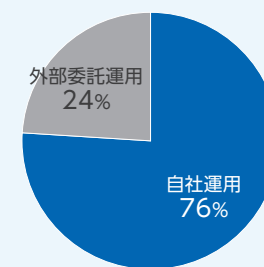
運用資産残高の資産クラス別割合



資産クラス	割合 (%)
日本株式	20%
日本債券	13%
外国株式	29%
外国債券	14%
国内REIT	2%
海外REIT	2%
マルチアセット	17%
オルタナ	3%
その他	0.2%

運用主体別

(2025年4月1日時点)



*CFAはCFA協会認定証券アナリスト、CIIAはCIIA国際公認投資アナリストの略

数字で見るサステナビリティ



※1 当該年度に育休を取得した1歳以下の子を持つ男性社員の実績 ※2 会社提案のみで算定 ※3 MSCIデータをもとに三井住友DSアセットマネジメントが作成

責任投資・サステナビリティに係るコンテンツのリンク

ステewardシップ

議決権行使に関する基本方針
投資先企業等の価値向上もしくは毀損回避を目的に議決権を行使します



エンゲージメント活動実績
ファンドマネージャーおよびアナリストが投資先企業等と建設的な対話を行っています



国内株式議決権行使結果
議決権行使結果(2019年度以降)については、3、6、9、12月末を基準日として3か月毎に取り纏め公表します



社会

社会貢献活動に関する取り組み
「環境問題解決のための取り組み」、「社会課題解決のための取り組み」、「文化・コミュニティに関する取り組み」を行っています



働きやすい環境整備に関する取り組み
「職場環境整備の取り組み」、「健康経営の取り組み」、「人権尊重の取り組み」を通じて、働きやすい環境整備を推進しています



QOLに関する取り組み
お客様のQuality of Lifeの向上とサステナブルな社会の実現に貢献します



ダイバーシティ推進に関する取り組み
社員全員が自分らしく生き生きと働ける職場づくりを目指しています



重要な注意事項

投資顧問契約および投資一任契約についてのご注意 (リスク、費用)

投資顧問契約および投資一任契約にかかる リスクについて

投資一任契約に基づき投資するまたは投資顧問契約に基づき助言を行う金融商品・金融派生商品は、金利・通貨の価格・金融商品市場における相場その他の指標の変動により損失が生じるおそれがあります。変動要因としては、有価証券等の価格変動リスクまたは発行体等の信用リスク、金利や金融市場の変動リスク、十分な流動性の下で取引を行うことができない流動性リスク等(外貨建て資産に投資する場合は為替変動リスク等)があります。したがって、お客様の投資元本は保証されているものではなく、金融商品等の価値の下落により、投資元本を割り込むことがあります。受託資産の運用に関して信用取引または先物・オプション取引(以下デリバティブ取引等)を利用する場合、デリバティブ取引等の額は委託証拠金その他の保証金(以下委託証拠金等)の額を上回る可能性があり、金利・通貨の価格・金融商品市場における相場その他の指標の変動により委託証拠金等を上回る損失が発生する可能性があります。委託証拠金等の額や計算方法は多様な取引の態様や取引相手に応じて異なるため、デリバティブ取引等の額の当該委託証拠金等に対する比率を表示することはできません。

投資顧問契約および投資一任契約にかかる 手数料等について

投資顧問報酬

投資顧問契約及び投資一任契約に係る報酬として、契約資産額(投資顧問報酬の計算に使用する基準額)に対してあらかじめ定めた料率^{*}を乗じた金額を固定報酬としてご負担いただけます。
^{*}上記料率は、お客さまとの契約内容及び運用状況等により異なりますので、あらかじめ記載することができません。契約資産額・計算方法の詳細は、お客さまとの協議により別途定めます。

また、契約内容によっては上記固定報酬に加え成功報酬をご負担いただく場合もあります。

その他の手数料等

上記投資顧問報酬のほか、以下の手数料等が発生します。

- (1) 受託資産でご負担いただく金融商品等の売買手数料等
- (2) 投資一任契約に基づき投資信託を組み入れる場合、受託資産でご負担いただくものとして信託財産留保額等、並びに信託財産から控除されるものとして信託報酬及び信託事務の諸費用^{*}等
- (3) 投資一任契約に基づき外国籍投資信託を組み入れる場合、信託財産から控除されるものとして外国運用会社に対する運用報酬・成功報酬、投資信託管理・保管会社に対する管理・保管手数料、トラスティ報酬、監査費用及びその他投資信託運営費用等

^{*}投資一任契約資産に投資信託を組み入れる場合、若しくは組み入れることを前提とする投資信託の場合の諸費用には、投資信託の監査費用を含みます。

これらの手数料等は、取引内容等により金額が決定し、その発生若しくは請求の都度費用として認識されるため、または運用状況等により変動するため、その上限額及び計算方法を記載することができません。なお、お客さまにご負担いただく上記投資顧問報酬及びその他の手数料等の合計額、その上限額及び計算方法等は、上記同様の理由によりあらかじめ記載することができません。

【ご注意】 上記のリスクや手数料等は、契約内容及び運用状況等により異なりますので、契約を締結される際には、事前に契約締結前交付書面によりご確認ください。

投資顧問のお客さまへ

- 当資料は当社が提供できる商品の一部に関する情報をご紹介するために作成されたものであり、金融商品取引法に基づく開示書類ではありません。
- 当資料に記載されているリターン及びリスクは、過去のデータ及び当社の現時点の経済見通し等に基づいて算出したものであり、将来のリターンやリスク等を保証するものではありません。
- 当資料に記載されているシミュレーション等、実際のファンド以外の収益率データ等には、実際の運用に必要な報酬、取引手数料、リバランス・コスト等が反映されておりません。
- 当資料に記載されている運用商品・手法等は、将来の運用成果または元本を保証するものではなく、投資により損失が発生する可能性があります。そして、損失を含めたすべての運用成果はお客さまに帰属することになります。
- 当資料に記載されている市場の見通し等は、当資料作成時点での見解であり、将来の動向や結果を保証するものではありません。また、当社の投資方針に反映されない場合または将来予告なしに変更する場合もあります。
- 当資料に記載されている第三者による評価等は、過去の一定期間の実績を分析したものであり、将来の運用成果等を保証するものではありません。
- 当資料に記載されているベンチマークインデックスの知的所有権その他一切の権利は、その発行者及び許諾者に帰属します。
- 当資料は、信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、当社はその完全性・正確性に関する責任を負いません。
- 当資料の内容に関する一切の権利は当社にあります。当資料を投資の目的に使用したり、承認なく複製または第三者への開示等を行うことを厳に禁じます。

2025年9月30日現在

投資信託商品についてのご注意(リスク、費用)

投資信託にかかるリスクについて

投資信託の基準価額は、投資信託に組み入れられる有価証券の値動き等(外貨建資産には為替変動もあります。)の影響により上下します。基準価額の下落により損失を被り、投資元本を割り込むことがあります。運用の結果として投資信託に生じた利益および損失は、すべて受益者に帰属します。したがって、投資信託は預貯金とは異なり、投資元本が保証されているものではなく、一定の投資成果を保証するものでもありません。

投資信託に係る費用について

ご購入いただくお客さまには以下の費用をご負担いただきます。

■直接ご負担いただく費用

購入時手数料：上限3.85%(税込)

換金(解約)手数料：上限1.10%(税込)

信託財産留保額：上限0.50%

■投資信託の保有期間中に間接的にご負担いただく費用

信託報酬：上限 年 2.255%(税込)

■その他費用

監査費用、有価証券の売買時の手数料、デリバティブ取引等に要する費用(それらにかかる消費税等相当額を含みます。)、および外国における資産の保管等に要する費用等が信託財産から支払われます。また、投資信託によっては成功報酬が定められており当該成功報酬が信託財産から支払われます。投資信託証券を組み入れる場合には、お客さまが間接的に支払う費用として、当該投資信託の資産から支払われる運用報酬、投資資産の取引費用等が発生します。これらの費用等に関しましては、その時々取引内容等により金額が決定し、運用の状況により変化するため、あらかじめその上限額、計算方法等を具体的には記載できません。

※なお、お客さまにご負担いただく上記費用等の合計額、その上限額および計算方法等は、お客さまの保有期間に応じて異なる等の理由によりあらかじめ具体的に記載することはできません。

ご注意

上記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しています。費用の料率につきましては、三井住友DSアセットマネジメントが運用するすべての投資信託における、それぞれの費用の最高の料率を記載しています。投資信託に係るリスクや費用は、それぞれの投資信託により異なりますので、ご購入をされる際には、販売会社よりお渡しする投資信託説明書(交付目論見書)や契約締結前交付書面等を必ず事前にご覧ください。投資信託は、預貯金や保険契約と異なり、預金保険・貯金保険・保険契約者保護機構の保護の対象ではありません。また登録金融機関でご購入の場合、投資者保護基金の支払対象とはなりません。投資信託は、クローズド期間、国内外の休祭日の取扱い等により、換金等ができないことがありますのでご注意ください。

投資信託の販売会社、個人投資家の皆さまへ

- 当資料は、情報提供を目的として、三井住友DSアセットマネジメントが作成したものです。特定の投資信託、生命保険、株式、債券等の売買を推奨・勧誘するものではありません。
- 当資料に基づいて取られた投資行動の結果については、当社は責任を負いません。
- 当資料の内容は作成基準日現在のものであり、将来予告なく変更されることがあります。
- 当資料に市場環境等についてのデータ・分析等が含まれる場合、それらは過去の実績および将来の予想であり、今後の市場環境等を保証するものではありません。
- 当資料は当社が信頼性が高いと判断した情報等に基づき作成していますが、その正確性・完全性を保証するものではありません。
- 当資料にインデックス・統計資料等が記載される場合、それらの知的所有権その他の一切の権利は、その発行者および許諾者に帰属します。
- 当資料に掲載されている写真がある場合、写真はイメージであり、本文とは関係ない場合があります。

Be. Active.

その一歩で、未来は変えられる。

三井住友DS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399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顧問業協会／

一般社団法人第二種金融商品取引業協会



この報告書は、環境に配慮した「植物油インキ」を使用しています。