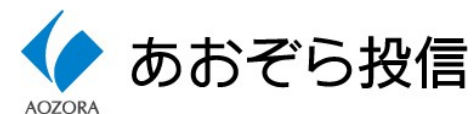




2025年7月1日

お客さま本位の業務運営に関する取組みについて

当社は、「お客さまの大切な資産を全力で守り、育てていくこと」を企業理念に掲げ、
お客さまの最善の利益の追求を図り、お客さまのニーズや利益に合致した商品を開発し、
優れた運用手法による、世界への投資機会を提供することで、
お客さまの資産運用・資産形成に資する業務運営を行っております。



取組方針Ⅰ．お客さま本位の業務運営に関する取組方針の策定と公表について

- 「あおぞら銀行グループ お客さま本位の業務運営に関する基本方針」は、あおぞら銀行グループの経営理念に沿ったものであり、あおぞら銀行グループに属するすべての役職員が遵守を求められる「倫理・行動基準」のもとで、グループ全体においてお客さま本位の業務運営を推進する目的で定められております。当社は、個人のお客さまのニーズに適切にお応えするために、本基本方針に基づき、「お客さま本位の業務運営に関する取組方針」を策定しております。（最新公表日2025年7月1日）
- 当社は、当社におけるお客さま本位の業務運営をさらに浸透・定着させることが重要であるとの認識の下、取締役会等の経営会議において、本取組方針に基づく活動状況に関する報告・議論を行い、その実践に向けた取り組みを強化してまいります。
- 当社は、お客さまのニーズや利益に合致した商品の開発・提供を行うことで、大切な資産形成のお役に立つことを中心に、お客さま本位の業務運営の実践に向けた様々な取組みを行っており、本取組方針についても、より良い業務運営のために定期的な見直しをいたします。
- 以下取組方針に基づき設定した各種成果指標のモニタリングを行い、更なる向上に向け「お客さま本位の業務運営に関する取組状況」を定期的に公表し、成果指標等の見直しを随時行ってまいります。
- 「お客さま本位の業務運営に関する取組状況」（2025年3月末現在）については、5頁以降をご覧ください。

取組方針Ⅰ. お客さま本位の業務運営に関する取組方針の策定と公表について

取組方針

成果指標

Ⅱ. お客さまの最善の利益の追求のために

- 受託者責任を忠実に遂行するため、運用を委託された資産について、高度の専門性と職業倫理を保持し、お客さまに対して誠実・公正に業務を行い、お客さまの最善の利益を追求いたします。
- 当社の企業行動規範と役職員行動原則の基本方針を定めた「倫理・行動基準」を策定し、定着を図るための社内研修を実施し、遵守の誓約のため「確認書・誓約書」の提出を義務付けております。
- 当社は、お客さまの最善の利益の追求を図り、お客さまのニーズや利益に合致した商品を開発・提供することで、お客さまからの預かり資産を増やし、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しております。
- 当社は、お客さま本位の業務運営の実践状況をモニタリングし、その取組みについて絶えず検証と見直しを行い、お客さまの最善の利益追求が企業文化として定着するように努めております。

1. 公募投資信託の
純資産総額の推移

2. 「ぜんぞうシリーズ」の
運用状況

Ⅲ. 利益相反の適切な管理体制

- 「利益相反管理方針」を策定し、グループ会社との間で信託報酬の設定・配分を行う場合は、法令等に基づき、十分な検証を行います。また、スチュワードシップ責任を適切に果たすため、「責任ある機関投資家」の諸原則「日本版スチュワードシップ・コード」の受入れを表明し、スチュワードシップ責任を果たす上で管理すべき利益相反について、明確な方針を策定し公表しております。
- 当社は、系列・系列外を問わず販売会社からの独立性の確保に努めております。また、お客さまのニーズや利益に合致した商品を提供し、販売会社ならびにお客さまの支持を得ることで収益基盤の安定を図っております。

3. お預り資産に占めるグループ
販売会社取扱いの割合

Ⅳ. ご負担いただく手数料等について

- ファンドの運用に係る費用等について、明確に分かりやすく公表いたします。
- 信託報酬等のファンドに係る費用の決定にあたっては、想定される投資対象の期待リターン、商品設定および運用のコストの合理性、商品の競争力等を総合的に勘案し定め、定期的にその合理性を検証しております。検証に基づき、必要に応じて信託報酬等の見直しを図ってまいります。

4. ファンドの費用記載書面
一例

5. 公募投資信託の
実質信託報酬平均の推移

取組方針Ⅰ. お客さま本位の業務運営に関する取組方針の策定と公表について

取組方針

成果指標

V. 分かりやすく継続的な情報の提供に向けて

- ▶ お客さまにふさわしい商品を選択していただくため、商品の基本的な利益、損失その他のリスク、販売対象として想定している顧客属性、手数料等の重要な情報を、販売会社を通じて提供いたします。ファンド・オブ・ファンズ形態のファンド等については、組入れられているファンドの情報についても販売会社を通じて提供いたします。重要な情報、複雑またはリスクの高い商品の情報については、作成する資料において図表やグラフなどの資料を掲載する、表記の大きさや色を変えて強調する等、お客さまに注意を促し、且つわかりやすい内容とするよう努めております。なお、各ファンドの「重要情報シート」を整備し、販売会社を通じて提供しております。
- ▶ ファンド・オブ・ファンズ形態のファンドのように複数の組入れファンドがパッケージ化された商品については、それぞれの組入れファンドを個別に購入できる場合はその旨を表示するなど、パッケージ化する場合としない場合をお客さまが比較することが可能となるよう、組入れられているファンドの情報についても販売会社を通じて提供いたします。
- ▶ 投資経験の少ないお客さまにも参考にして頂ける情報を、継続的に分かり易く提供しております。ホームページの利活用を推進し、ファンドの特色や設定の背景、ファンドの販売対象として想定されるお客さまの属性、ファンドの運用実績等の解説、運用者のコメント、ファンドに関するQ&Aといったコンテンツを、コンパクトな動画などを用いて掲載し、投資経験の少ないお客さまにもご理解いただけるよう、わかりやすい情報提供を行っております。また、市場の状況が不透明な時期には適時適切な情報提供を行っております。
- ▶ 資産運用会社の社会的使命として、ESG/サステナビリティへの対応を進めてまいります。ESGファンドのモニタリングを強化し、お客さまに充実した情報開示を図ってまいります。

6. 組入れ外国籍ファンドの情報記載例

7. ホームページ・アクセス件数の推移

VI. お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

- ▶ 高い専門性とプロフェッショナリズムにより、お客さまの資産形成に役立つ金融商品の提供並びに継続的なサービスの提供を行っております。
- ▶ 直接または販売会社を通じてお客さまのニーズを取得し、お客さまの属性、投資経験、投資目的やリスクの許容度、ライフプラン等を的確に踏まえ、商品の開発・提供を行っております。
- ▶ ファンド・オブ・ファンズ形態のファンドのように複数の組入れファンドをパッケージ化する商品については、そのパッケージ化がお客さまのニーズを的確に踏まえているか十分に留意し、商品の開発・提供を行っております。
- ▶ お電話やアンケートなどで寄せられた「お客さまの声」を真摯に受け止め、商品設計等に活かします。

8. 公募投資信託類型別割合の推移

9. 取扱販売会社数の推移

10. セミナー・研修等の実施回数

取組方針Ⅰ. お客さま本位の業務運営に関する取組方針の策定と公表について

取組方針

成果指標

Ⅶ. 人材育成と役職員に対する適切な動機付け

- 役職員の業務知識向上に繋がる体制を構築し、自社のみならず国内外の運用機関とも連携し、運用ノウハウの蓄積を通じて、運用力の向上および専門人材の育成・強化を図ります。また、役職員の業績評価は、お客さまの公平な取扱い、お客さま本位の業務運営への取組み姿勢を適切に評価するものとしております。

～プロダクトガバナンスに関する取組方針～

Ⅷ. 当社基本理念

- 当社企業理念「お客さまのために業務を遂行し、お客さまの大切な資産形成のお役に立ち、豊かな人生を過ごすための商品を提供します。」の下、お客さまのニーズを商品開発に活かすと共に、ニーズの把握を商品組成上の重要な要素としております。

Ⅸ. プロダクトガバナンス体制の整備

- お客さまにより良い金融商品を提供するため、当社は、お客さま本位の業務運営に従い、組成段階から組成後に至るまで想定した運用が行われ、コストに見合うリターンを提供できているか、商品性に合致した運用が継続可能か等を定期的に検証する等、個別商品ごとに品質管理を行う組織的な管理体制として、「プロダクトガバナンス委員会」を2025年度より設置しております。
- プロダクトガバナンス委員会においては、リスク管理部門による検証を実施し、社外の識者による意見を取り入れる仕組みを具備しております。
- 金融商品組成時の対応については、プロダクトガバナンス委員会において今年度内に具体的な対応を策定する予定です。
- 金融商品組成後の対応については、プロダクトガバナンス委員会において今年度内に具体的な対応を策定する予定です。

Ⅹ. お客さまに対する分かりやすい情報提供

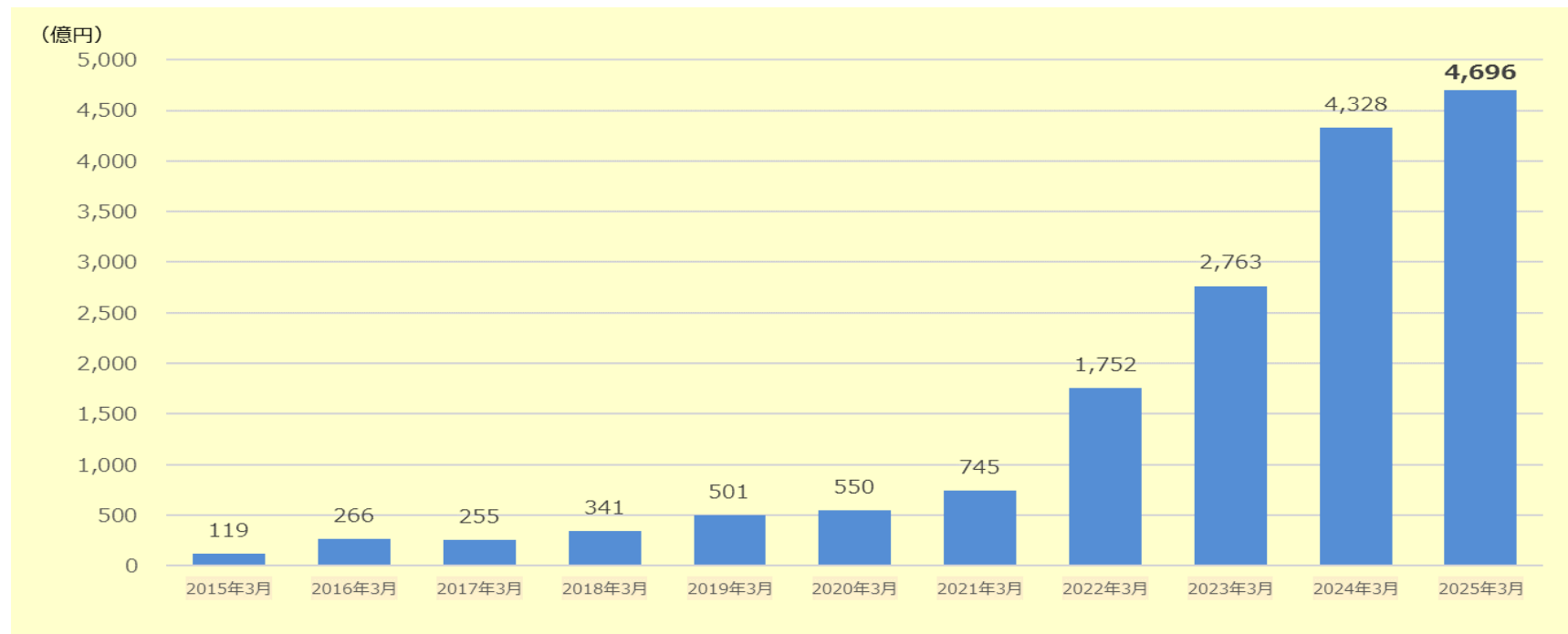
- 当社の運用は、ファンド・オブ・ファンズ及び外部委託の形式であり、実質的な運用会社の情報開示は販売用資料等を通じて、お客さまへの情報提供を行っております。なお、当社の運用に従事する者は3名、平均運用経験年数は、23.2年です。

11. 実質的な運用会社の 情報開示例

取組方針Ⅱ. お客様の最善の利益の追求のために

- 当社は、会社設立当初より投資信託ビジネスにおいてお客様のニーズをとらえた商品の開発・提供や、継続的な情報提供を行うことにより、2025年3月末現在、公募投資信託を通じて4,696億円（2024年3月末比+8.5%）の資産をお預かりしております。

1. 公募投資信託の純資産総額の推移



- 当社では、引き続き“貯蓄から資産形成へ”一歩踏み出していただけるよう投資の原則（資産分散、時間分散、中長期の時間軸）をファンドに組み込んだ「ぜんぞうシリーズ」や、グローバル株式に幅広く徹底的に分散投資を行う積立投資向けの「てつさん」、投資の原則に加えESGを考慮した「十年十色シリーズ」、お客様の積立投資ニーズにお応えする低コストのグローバル・サステナビリティ株式投資を行う「満天観測」など、工夫を取り入れたバランス重視の投資信託や積立投資向けの投資信託、サステナビリティを考慮した投資信託をご提供しております。また、日本株ファンドの「まくあき」「ジャパン・コア・アルファ」を組成し、お客様にとっての最善の資産形成を目指しています。

取組方針Ⅱ. お客様の最善の利益の追求のために

- 当社設立時より提供を続けてきました「ぜんどうシリーズ」は、お客様が資産形成に親しむ機会を提供するべく、「5年間の運用期間で収益率15%を目指す」というゴールベースアプローチをコンセプトとした投資信託であり、2025年3月末現在、29ファンドが目標に到達しております。また、「ぜんどうシリーズ」と同様にゴールベースアプローチをコンセプトとした「十年十色シリーズ」とを合計した累計設定額が、2025年3月末現在で約7,051億円となっております。引き続き、お客様にとっての最善の資産形成に資する商品の提供に努めて参ります。

2. 「ぜんどうシリーズ」の運用状況

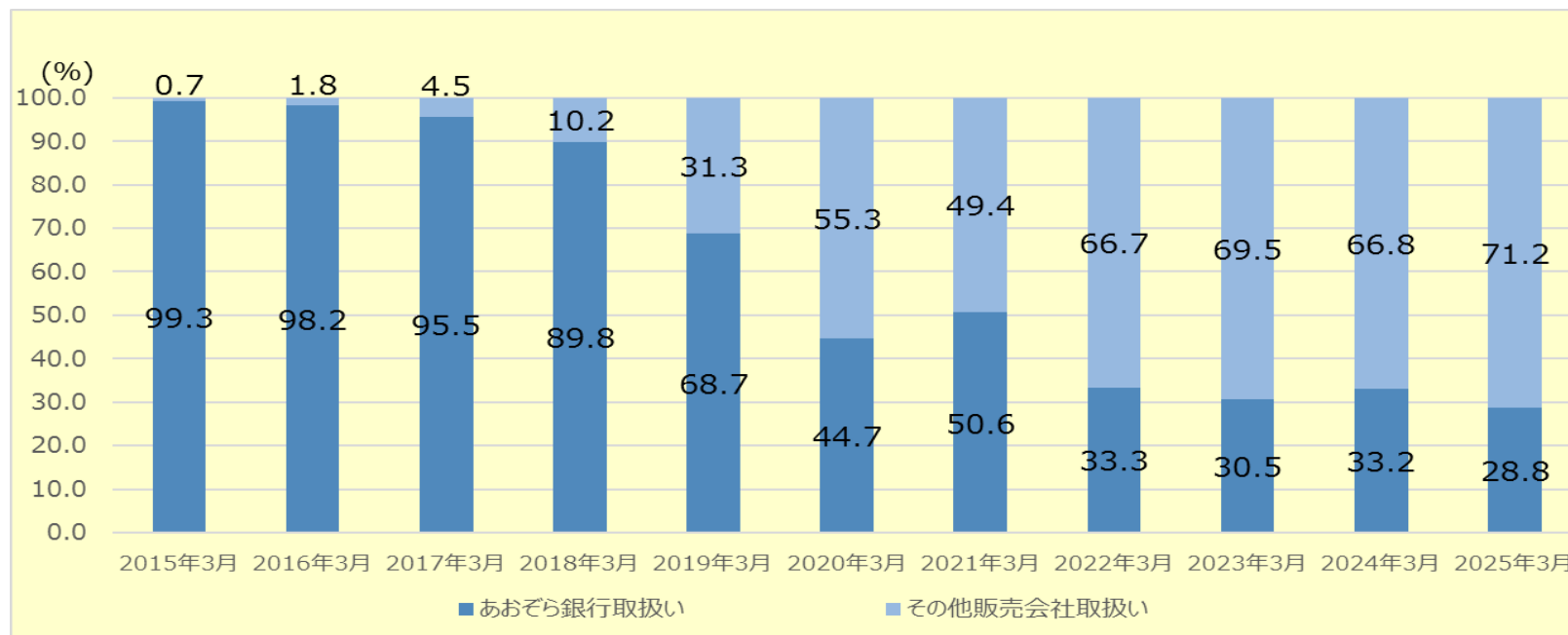
ファンド名	設定日	11,500 円 到達日	到達までの 期間	目標達成	運用中/ 償還済
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2014-08 愛称：ぜんどう	2014/8/5	2018/1/23	約3年6ヶ月	達成	満期償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2015-02 愛称：ぜんどう1502	2015/2/27	—	—		満期償還 *
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2015-05 愛称：ぜんどう1505	2015/5/29	2018/1/5	約2年8ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2015-08 愛称：ぜんどう1508	2015/8/28	2017/10/19	約2年2ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2016-02 愛称：ぜんどう1602	2016/2/26	2017/10/23	約1年8ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2016-05 愛称：ぜんどう1605	2016/5/31	2018/1/5	約1年8ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2017-02 愛称：ぜんどう1702	2017/2/28	2021/2/17	約4年	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2017-04 愛称：ぜんどう1704	2017/4/26	2021/3/9	約3年10ヶ月	達成	満期償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2017-09 愛称：ぜんどう1709	2017/9/29	2021/4/1	約3年6ヶ月	達成	満期償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2018-02 愛称：ぜんどう1802	2018/2/28	2021/3/9	約3年	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2018-04 愛称：ぜんどう1804	2018/4/27	2021/3/9	約2年10ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2018-07 愛称：ぜんどう1807	2018/7/31	2021/2/17	約2年7ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2018-10 愛称：ぜんどう1810	2018/10/31	2021/2/9	約2年3ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2019-01 愛称：ぜんどう1901	2019/1/31	2021/3/8	約2年1ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2019-04 愛称：ぜんどう1904	2019/4/25	2021/2/17	約1年10ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2019-07 愛称：ぜんどう1907	2019/7/31	2021/2/17	約1年7ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2019-10 愛称：ぜんどう1910	2019/10/31	2021/2/17	約1年4ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2020-01 愛称：ぜんどう2001	2020/1/31	2021/3/8	約1年1ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2020-04 愛称：ぜんどう2004	2020/4/24	2021/4/12	約1年	達成	繰上償還

ファンド名	設定日	11,500 円 到達日	到達までの 期間	目標達成	運用中/ 償還済
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2020-07 愛称：ぜんどう2007	2020/7/31	2021/11/17	約1年3ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2020-10 愛称：ぜんどう2010	2020/10/30	2023/7/4	約2年8ヶ月	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2021-01 愛称：ぜんどう2101	2021/1/29	2024/1/26	約3年	達成	繰上償還
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2021-04 愛称：ぜんどう2104	2021/4/23	2024/2/26	約2年10ヶ月	達成	運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2021-07 愛称：ぜんどう2107	2021/7/30	2024/4/30	約2年9ヶ月	達成	運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2021-10 愛称：ぜんどう2110	2021/10/29	2024/4/30	約2年6ヶ月	達成	運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2022-01 愛称：ぜんどう2201	2022/1/28	2024/5/9	約2年3ヶ月	達成	運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2022-04 愛称：ぜんどう2204	2022/4/22	2024/3/21	約1年11ヶ月	達成	運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2022-07 愛称：ぜんどう2207	2022/7/29	2024/4/30	約1年9ヶ月	達成	運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2022-10 愛称：ぜんどう2210	2022/10/28	2024/4/30	約1年6ヶ月	達成	運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2023-01 愛称：ぜんどう2301	2023/1/31	2024/5/21	約1年3ヶ月	達成	運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2023-04 愛称：ぜんどう2304	2023/4/28	—	—		運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2023-07 愛称：ぜんどう2307	2023/7/28	—	—		運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2023-10 愛称：ぜんどう2310	2023/10/31	—	—		運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2024-01 愛称：ぜんどう2401	2024/1/31	—	—		運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2024-04 愛称：ぜんどう2404	2024/4/24	—	—		運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2024-07 愛称：ぜんどう2407	2024/7/31	—	—		運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2024-10 愛称：ぜんどう2410	2024/10/31	—	—		運用中
あおぞら・新グローバル分散ファンド（限定追加型）2025-01 愛称：ぜんどう2501	2025/1/31	—	—		運用中

取組方針Ⅲ. 利益相反の適切な管理体制

- お客さまの利益が不当に害されることを防ぐため、利益相反管理方針を策定・公表し、利益相反のおそれのある取引を類型化し、引き続き利益相反取引を適切に管理しています。検証期間（2024年4月から2025年3月まで（以下「当該期」といいます。））に、利益相反取引や疑義のある取引はありません。
- 当社は、組入れファンドの選定および運用権限の委託先に関して、あおぞら銀行グループ外の運用会社を採用しており、引き続き独立性を確保しています。当該期における、組入れファンドの新規採用ファンドの運用会社（発行者）や、運用権限の一部外部委託先との接待贈答において、利益相反取引や疑義のある取引はありません。
- 当社は、投資信託の取扱販売会社に関して、あおぞら銀行グループ以外の販路拡大に努めており、グループ企業にこだわることはありません。2025年3月末時点で、あおぞら銀行グループ以外の販売会社取扱のお預り資産の割合は71.2%となっています。

3. お預り資産に占めるグループ販売会社取扱いの割合



※ 上記は各期末の公募投資信託の元本を基に算出しています。

取組方針Ⅳ. ご負担いただく手数料等について

- 当社は、お客さまが負担する費用、その他費用・手数料につき、分かりやすく交付目論見書等に記載しております。また、お客さまへの投資信託に係る運用管理費用などの情報開示の一層の充実に資する観点から、運用報告書において、既に開示している1万口当たりの費用明細に加え、参考情報として「総経費率」の記載を行っています。
- 投資信託の信託報酬率は、想定される投資対象の期待リターン、商品設定および運用のコストの合理性、商品の競争力等を総合的に勘案のうえ、経営陣が出席する投資委員会において決定しています。また、定期的にその合理性を検証しています。検証に基づく見直しやお預り資産の増加により、公募投資信託の実質信託報酬平均は2025年3月末には1.26%まで低減しています。

4. ファンドの費用記載書面一例

ファンドの費用

投資者が直接的に負担する費用						
項 目		費用の額・料率		費用の概要		
購 入 時 手 数 料		購入価額に、 2.75% (税抜2.5%) を上限として販売会社毎に定める率を乗じて得た額とします。		商品説明、募集・販売の取扱い等の対価		
信 託 財 産 留 保 額		なし		—		
投資者が信託財産で間接的に負担する費用						
運用管理費用 (信託報酬)	項 目		通常時	低リスク運用時*	費用の概要	
			費用の額・料率	費用の額・料率		
			年率1.10% (税抜1.00%)	年率0.66% (税抜0.60%)	信託報酬＝日々の純資産総額×信託報酬率	
	本ファンドの運用管理費用 (信託報酬)	内訳 (年率)	委託会社	0.5225% (税抜0.475%)	0.3025% (税抜0.275%)	ファンド運用、法定書類等作成、基準価額算出等の対価
			販売会社	0.55% (税抜0.50%)	0.33% (税抜0.30%)	購入後の情報提供、交付運用報告書等各种報告書の送付、各種事務手続き、口座管理等に係る対価
			受託会社	0.0275% (税抜0.025%)	0.0275% (税抜0.025%)	信託財産の保管・管理、委託会社からの運用指図実行等の対価
	投資対象とする投資信託証券の運用報酬：資産総額に対して		最大で年率0.2426%程度	最大で年率0.2318%程度	投資対象とする投資信託証券を、投資方針に基づいて組入れた場合の最大値を委託会社が算出したもの	
	実質的な負担：純資産総額に対して		年率1.3426% (税込)程度	年率0.8918% (税込)程度	本ファンドの信託報酬に投資対象とする投資信託証券の運用報酬を合わせた、投資者が実質的に負担する信託報酬	
	*基準価額が13,000円に到達し、債券中心の低リスク運用に移行した場合は、その翌日から信託報酬を引き下げます。 ※運用管理費用は、毎計算期間の最初の6ヶ月終了日および毎計算期末または信託終了のときに信託財産から支払われます。					
	その他の費用手数料	信託事務の諸費用				
監査費用、印刷費用等、計業務およびこれに付随する業務に係る費用等、信託事務の諸費用が信託財産の純資産総額の年率0.2%を上限として日々計上され、毎計算期間の最初の6ヶ月終了日および毎計算期末または信託終了のときに信託財産から支払われます。また、投資対象とする投資信託証券において管理報酬等が別途加算されますが、当該投資信託証券の資産規模ならびに運用状況等に応じて変動するため、受益者が実質的に負担する当該管理報酬等の率および総額は事前に表示することができません。						
その他の費用手数料	売買委託手数料等					
	有価証券売買時の売買委託手数料、借入金・立替金の利息、ファンドに関する租税等がファンドから支払われます。これらの費用は運用状況等により変動するものであり、事前に料率、上限額等を表示することができません。					

※上記手数料等の合計額については、ファンドの保有期間に応じて異なりますので、表示することができません。

5. 公募投資信託の実質信託報酬平均の推移



※上記の「実質信託報酬残高加重平均」は、各期末の各公募投資信託の実質的な信託報酬を純資産残高を加重平均して算出しています。

取組方針Ⅴ. 分かりやすく継続的な情報の提供に向けて

- ▶ お客さまにふさわしい商品を選択していただくため、商品の基本的な利益、損失その他のリスク、販売対象として想定している顧客属性、手数料等の重要な情報を、販売会社を通じて提供いたします。重要な情報、複雑またはリスクの高い商品の情報については、資料において図表やグラフを用いたり、表記の大きさや色を変えて強調するなど、お客さまに注意を促し、且つわかり易い資料を作成いたします。なお、各ファンドの「重要情報シート」を整備し、販売会社を通じて提供しています。
- ▶ 当社の設定するファンドは、グローバル株式、グローバル債券等を組み合わせたファンド・オブ・ファンズ形態のバランス型ファンドが大半を占めており、ファンド・オブ・ファンズ形態に組み入れられているそれぞれの外国籍ファンドの投資対象、投資制限、費用等の情報については交付目論見書等に記載しております。なお、これらの外国籍ファンドについては国内で購入することはできません。

6. 組入れ外国籍ファンドの情報記載例

組入れファンドの概要

先進国株式ファンド	
ファンド名：ディメンショナル・ファンズ・ビーエルシー グローバル・コア・エクイティ・ファンド	
ファンド形態	アイルランド籍外国証券投資法人（円建て）
投資目的	中長期的な値上がり益の最大化を目指します。
主な投資対象	主に、投資可能と判断される先進国の株式に投資します。その際、割安と判断する株式や時価総額の比較的小さい小型株により比重をおきます。
主な投資制限	①先進国の主要市場で取引されている先進国の株式を主要投資対象とします。 ②先進国で取引されている株式のうち、新興国の株式と判断される株式への投資割合は、原則として信託財産の資産総額の20%を超えないものとします。 ③リスク管理等を目的として、金融派生商品に投資することがあります。その際、為替予約取引および先物取引以外の金融派生商品の利用を目指すものではありません。また実質的な投資比率が資産総額の100%を超えるような取引は行いません。
運用報酬等	運用報酬：0.22% その他の費用：受託報酬、管理事務代行報酬、保管報酬、登録・名義書換事務代行報酬、受益者サービス報酬がファンドから支払われるほか、ファンドにかかる事務の処理等に要する諸費用（監査費用、法律顧問への報酬、印刷費用等を含みます。）が、ファンドより実費にて支払われます。また、その他、株式等の売買委託手数料等取引に要する費用、信託財産に関する租税等もファンドの負担となります。
投資顧問会社	ディメンショナル・ファンド・アドバイザーズ・リミテッド
管理会社	ディメンショナル・アイルランド・リミテッド
決算日	毎年11月30日

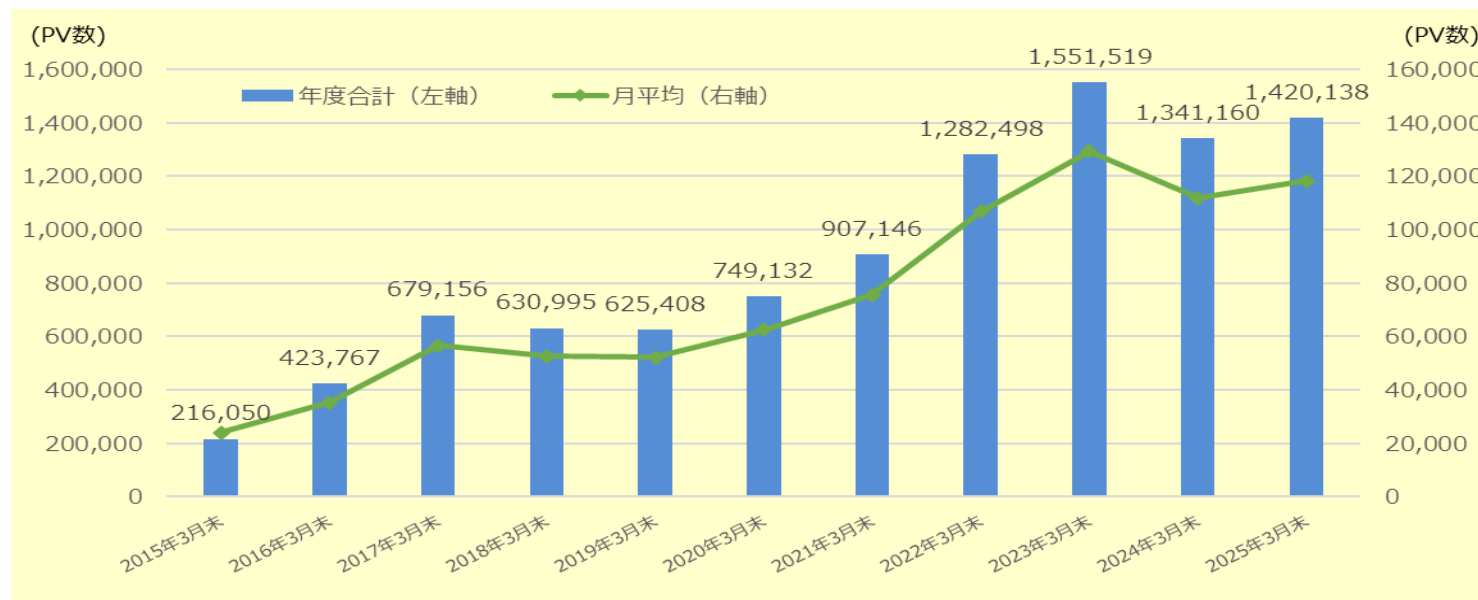
先進国債券ファンド	
ファンド名：ディメンショナル・ファンズ・ビーエルシー グローバル・ショート・フィクスト・インカム・ファンド	
ファンド形態	アイルランド籍外国証券投資法人（円建て）
投資目的	投資元本の保全を目指しながら、金利収入獲得の最大化を目指します。
主な投資対象	主として国債、政府機関・国際機関債や投資適格の社債などの先進国の固定金利/変動金利中短期公社債（残存年限5年以内）に為替をヘッジした上で投資することで、為替レートの変動による影響を抑えつつ、安定した収益を目指します。
主な投資制限	①コマーシャル・ペーパーへの投資にあたっては、主要な格付機関においてPrime1、A1またはF1以上の発行体に投資するものとします。 ②その他の公社債への投資にあたっては、主要な格付機関においてAa3またはAA-以上の発行体に投資するものとします。格付がないものについては、運用会社がこれらと同等以上と判断するものとします。 ③リスク管理等を目的として、金融派生商品に投資することがあります。その際、為替予約取引および先物取引以外の金融派生商品の利用を目指すものではありません。また実質的な投資比率が資産総額の100%を超えるような取引は行いません。
運用報酬等	運用報酬：0.21% その他の費用：受託報酬、管理事務代行報酬、保管報酬、登録・名義書換事務代行報酬、受益者サービス報酬がファンドから支払われるほか、ファンドにかかる事務の処理等に要する諸費用（監査費用、法律顧問への報酬、印刷費用等を含みます。）が、ファンドより実費にて支払われます。また、その他、株式等の売買委託手数料等取引に要する費用、信託財産に関する租税等もファンドの負担となります。
投資顧問会社	ディメンショナル・ファンド・アドバイザーズ・リミテッド
管理会社	ディメンショナル・アイルランド・リミテッド
決算日	毎年11月30日

新興国株式ファンド	
ファンド名：ディメンショナル・ファンズ・ビーエルシー エマージング・マーケット・バリュー・ファンド	
ファンド形態	アイルランド籍外国証券投資法人（円建て）
投資目的	中長期的な値上がり益の最大化を目指します。
主な投資対象	主に、投資可能と判断される新興国（下記の投資対象国・地域リスト参照）の上場株式に投資します。その際、主に対象銘柄の時価総額と比較して資産価値が高いと判断される割安株に着目します。加えて、投資顧問会社の判断により預託証券（ADR等）も投資対象に含めることができます。なお、預託証券（ADR等）は以下の投資対象国・地域リスト以外の国・地域を含む場合があります。 「投資対象国・地域リスト」 ブラジル、チリ、中国、コロンビア、チェコ、エジプト、ギリシャ、ハンガリー、インド、インドネシア、イスラエル、マレーシア、メキシコ、ペルー、フィリピン、ポーランド、カタール、サウジアラビア、南アフリカ、韓国、台湾、タイ、トルコ、アラブ首長国連邦 ※投資顧問会社は上記リストを随時見直しできるものと、ファンドの決算報告書類においてその見直し内容を開示するものとします。
主な投資制限	リスク管理等を目的として、金融派生商品に投資することがあります。その際、為替予約取引および先物取引以外の金融派生商品の利用を目指すものではありません。また実質的な投資比率が資産総額の100%を超えるような取引は行いません。
運用報酬等	運用報酬：0.41% その他の費用：受託報酬、管理事務代行報酬、保管報酬、登録・名義書換事務代行報酬、受益者サービス報酬がファンドから支払われるほか、ファンドにかかる事務の処理等に要する諸費用（監査費用、法律顧問への報酬、印刷費用等を含みます。）が、ファンドより実費にて支払われます。また、その他、株式等の売買委託手数料等取引に要する費用、信託財産に関する租税等もファンドの負担となります。
投資顧問会社	ディメンショナル・ファンド・アドバイザーズ・リミテッド
管理会社	ディメンショナル・アイルランド・リミテッド
決算日	毎年11月30日

取組方針Ⅴ. 分かりやすく継続的な情報の提供に向けて

- あらゆる環境での閲覧、タグ設定といったお客さまの利便性を考慮し、学生等、潜在的なお客さまの意見も取り入れ、2023年3月にホームページのリニューアルを行いました。ホームページにはファンドの特色や設定の背景・ポイント等の解説・運用者のコメントといったコンテンツを掲載し提供しています。ホームページ・アクセス件数の今期合計は2025年3月末時点で1,420,138PVとなりました。月平均では118,344PVとなり、ここ数年で見ても高水準のPV数を維持しております。
- 運用知識啓蒙資料やコンパクトな動画、これから資産運用を始めるための手引き等をホームページに掲載し、投資経験の少ないお客さまにもご理解いただけるよう、わかりやすい情報提供に努めています。今期は「ぜんぞうシリーズ」「まくあき」の定期運用報告会や、マーケット動向、月報解説動画「月刊Say！ちゃんねる」のYouTube公式チャンネルでの配信を行っています。また、取扱販売会社へのタイムリーな情報提供を目的として、販売会社専用ページを開設し、販売会社向けファンド導入セミナーの動画配信も行っています。
- 小学生を対象とした金融教育イベントの開催、「みらいへつなぐ」をキーワードとした社会課題に対する情報発信動画を作成するなど、社会貢献の分野においても、様々な取り組みを実施しました。また、引き続き、コミュニティFM番組「週刊Nobbyタイムズ」に出演し、マーケット等に関する幅広い情報発信を行っています。

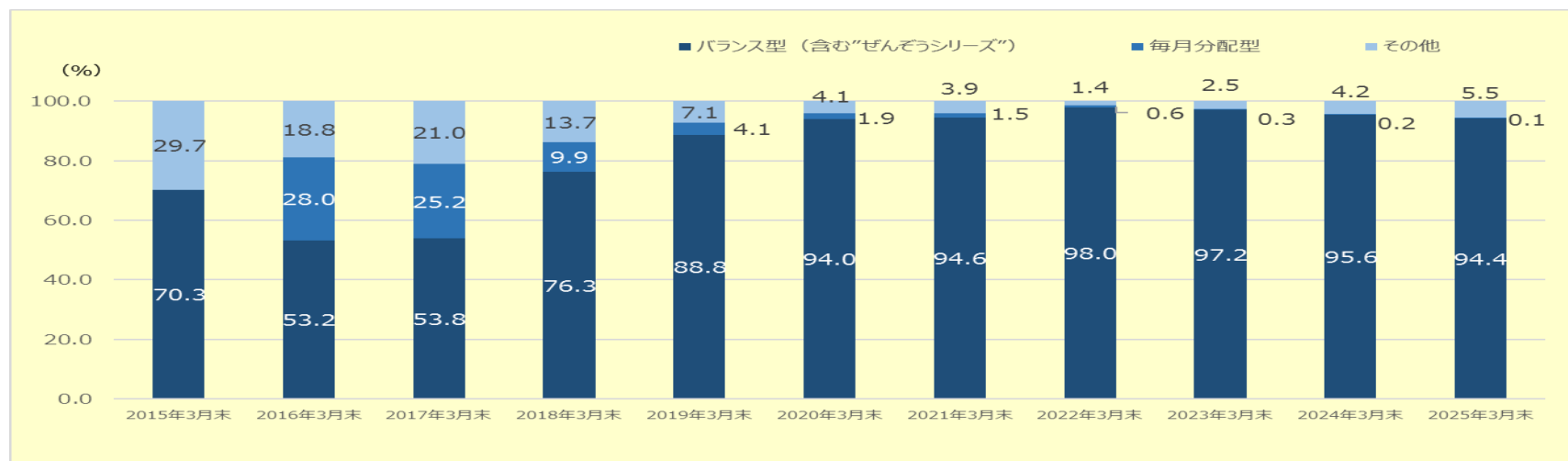
7. ホームページ・アクセス件数の推移



取組方針Ⅵ. お客様にふさわしい商品・サービスの提供

- 当社では、海外の運用会社との連携を活用し、グローバルなネットワークを通じた分散投資や優れた運用手法などを商品化することにより、商品ラインナップの充実に努めています。
- 資産分散の原則に基づき、グローバル株式、グローバル債券等を組み合わせたファンド・オブ・ファンズ形態のバランス型ファンドが、お客様の資産形成に資する商品であるとの考えのもとに商品の提供を目指した結果、バランス型ファンドの運用資産残高が、2025年3月末時点で94.4%を占めており、毎月分配型ファンドの運用資産残高は0.5%未満まで減少しています。一方、その他は5.5%と増加しておりますが、2024年11月に設定した日本株ファンド「まくあき」、12月に設定した同「ジャパン・コア・アルファ」の運用資産が順調に増加していることによるものです。
- 2022年5月には、ESGを考慮した、お客様の積立投資ニーズにお応えする低コストでシンプルなグローバル・サステナビリティ株式投資を行うファンド、「満天観測」を設定し、2015年に設定した「てつさん」と合わせて、積立投資向けの商品ラインナップを拡充しています。
- 2024年からの新NISA制度導入に伴い、グローバル株式、グローバル債券等を組み合わせた低コストでシンプルなバランス型ファンド「ろくよん」と、また、ぜんぞうシリーズの株式漸増の仕組みを組み込んだ、長期投資のバランス型ファンド「ぜんぞうプラス」の2ファンドを2024年1月に設定しました。

8. 公募投資信託類型別割合の推移



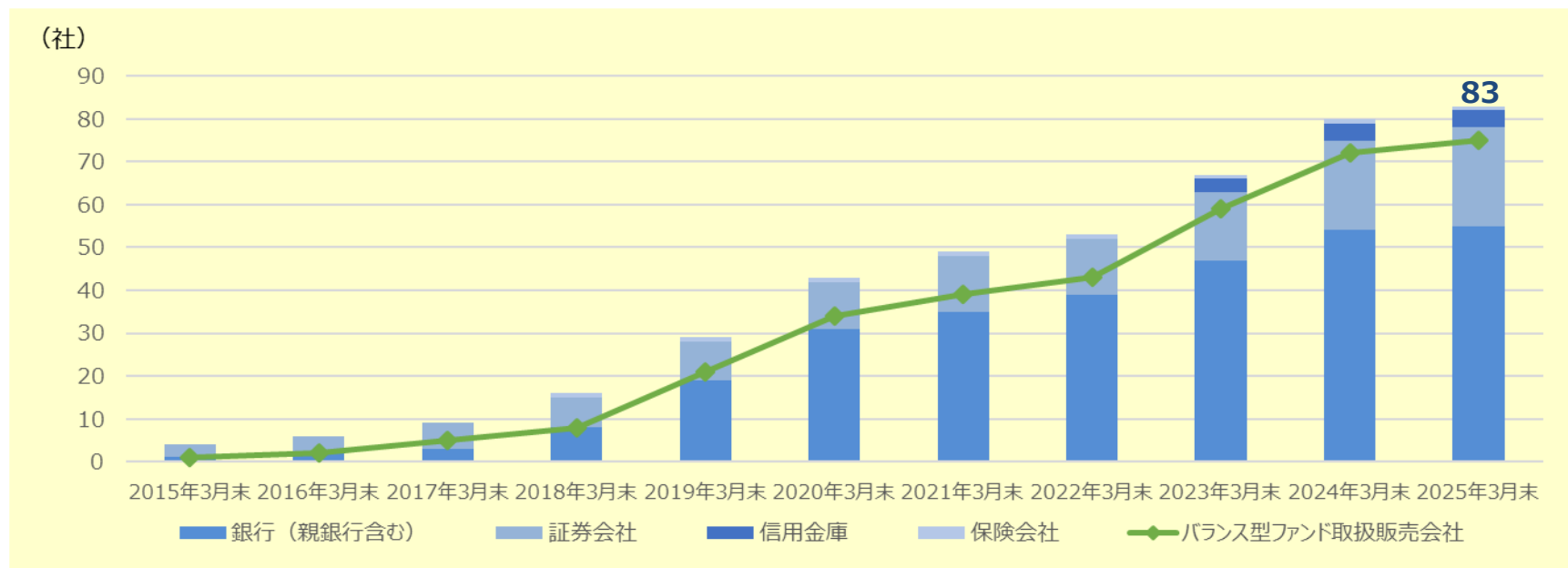
※上記は各期末の公募投資信託の運用資産残高(100%)に対する割合です。四捨五入により表示しているため合計値が100にならない場合があります。また、当社分類により集計しています。

取組方針Ⅵ. お客さまにふさわしい商品・サービスの提供

- 当社の取扱販売会社数は、2025年3月末現在83社（銀行55行、証券会社23社、保険会社1社、信用金庫4社）、内バランス型ファンド取扱販売会社は、75社に増加しています。あおぞら銀行グループ以外の販路拡大に努めており、「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択した金融機関による当社投資信託の採用が増えることで、お客さまにふさわしい商品・サービスの提供が進んでいると考えています。

9. 取扱販売会社数の推移

※銀行：親銀行含む/保険会社：iDecoでの採用



- 数年にわたる新型コロナウイルス感染症拡大の影響を経て、取引先に直接訪問するという従来のスタイルから時代は変化しております。当社は電子媒体やデジタルインフラを用いたセミナー・研修等のサービスを強化し、ハイブリッド（対面・オンライン）対応での実施を継続し、コロナ禍前と同様のコミュニケーションが行える体制を構築しています。
- 販売会社主催のセミナーやインターネット上での動画等を通じ、経済動向の解説や投資信託の運用状況の報告等を定期的に行い、取扱販売会社の担当者並びにお客さまの当社ファンドへの理解を深めていただくよう努めております。また、取扱販売会社の役職員向けのアンケートの継続的な実施や、運用報告書の交付を通じた受益者さま向けのアンケートを積極的に実施し、お客さまにふさわしい商品・サービスの開発・提供に活かしています。

取組方針Ⅵ. お客様にふさわしい商品・サービスの提供

10. セミナー・研修等の実施回数

【実績】2024年4月～2025年3月末まで： 販売会社への対面研修/勉強会109回、電話/Web勉強会34回、全販売会社向け勉強会（対面・Web）16回、お客様向けセミナー25回、お客様（受益者）向けのアンケートを12回実施しております。

取組方針Ⅶ. 人材育成と役職員に対する適切な動機付け

- 今期も引き続き、全役職員を対象に社内コンプライアンス研修を複数回実施し、コンプライアンス意識の向上に努めます。
- 外部委託先として連携している海外の運用会社との定期的な運用報告会を実施し、役職員の運用能力の向上および人材の育成・強化に努めています。また、新商品の提供の際には社内で商品説明会を実施し、全役職員が商品について共通の認識をもち、お客様に訴求できるよう努めています。
- 役職員の業績評価は、お客様の公平な取扱い、お客様本位の業務運営への取組み姿勢を適切に評価するものとしており、引き続き、当社収益のみに直結する評価基準は置いていません。

取組方針Ⅷ. 当社基本理念

- 当社企業理念「お客さまのために業務を遂行し、お客さまの大切な資産形成のお役に立ち、豊かな人生を過ごすための商品を提供します。」の下、お客さまのニーズを商品開発に活かすと共に、ニーズの把握を商品組成上の重要な要素としております。
- ・お客さまの大切な資産を全力で守り、育てていきます。
- ・お客さまの最善の利益の追求を図り、お客さまのニーズや利益に合致した商品を開発します。
- ・優れた運用手法による、世界への投資機会を提供します。

取組方針Ⅸ. プロダクトガバナンス体制の整備

- お客さまにより良い金融商品を提供するため、当社は、お客さま本位の業務運営に従い、組成段階から組成後に至るまで想定した運用が行われ、コストに見合うリターンを提供できているか、商品性に合致した運用が継続可能か等を定期的に検証する等、個別商品ごとに品質管理を行う組織的な管理体制として、「プロダクトガバナンス委員会」を2025年度より設置しております。
- プロダクトガバナンス委員会においては、リスク管理部門による検証を実施し、社外の識者による意見を取り入れる仕組みを具備しております。
- 金融商品組成時の対応については、プロダクトガバナンス委員会において今年度内に具体的な対応を策定する予定です。
- 金融商品組成後の対応については、プロダクトガバナンス委員会において今年度内に具体的な対応を策定する予定です。

取組方針Ⅹ. お客さまに対する分かりやすい情報提供

- 当社の運用は、ファンド・オブ・ファンズ及び外部委託の形式であり、実質的な運用会社の情報開示は販売用資料等を通じて、お客さまへの情報提供を行っております。なお、当社の運用に従事する者は3名、平均運用経験年数は、23.2年です。

11. 実質的な運用会社の情報開示例

組入れファンドの運用会社のご案内

学術的調査に基づいた投資哲学を実践しています

組入れファンドの運用

組入れファンドの運用は、ディメンショナル・ファンド・アドバイザーズが行います。ディメンショナルは、ディメンショナル・ファンド・アドバイザーズ・リミテッドおよびその関係会社の総称です。経済分野で世界的に著名な学識経験者がディメンショナルのコンサルタントを務めており、ディメンショナルは学術的研究を応用した運用を実践しています。

Dimensional ディメンショナル・ファンド・アドバイザーズ



1981年創立

運用資産残高：7,768億米ドル（約122兆円）

従業員数：1,500名超

※2024年12月末現在、1米ドル＝157.35円で換算

出所：ディメンショナル・ファンド・アドバイザーズ

上記「ディメンショナル・ファンド・アドバイザーズ（「ディメンショナル」、「ディメンショナル社」または「Dimensional」ということがあります）」とは、特定の事業体を示すものではなく、世界各国に展開するディメンショナルのグループ企業である Dimensional Fund Advisors LP, Dimensional Fund Advisors Ltd., DFA Australia Limited, Dimensional Fund Advisors Canada ULC, Dimensional Fund Advisors Pte. Ltd., Dimensional Ireland Limited, Dimensional Japan Ltd. と Dimensional Hong Kong Limited を指します。

ディメンショナルの投資手法

【長期リターンが期待できる特性に着目】

学術研究から得られた特性

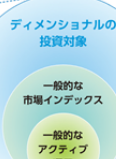


長期的・安定的に、一般的なインデックスを上回る収益を期待しています

※市場動向や資金動向その他の要因等によっては、上記運用プロセスのような運用ができない場合があります。また、上記運用プロセスは変更される場合があります。
※上記は組入れファンドの運用プロセスについて、委託会社が作成したものです。

【株式投資の範囲】

幅広い銘柄に分散投資



投資を科学し、お客さまに付加価値の提供を目指します



わが国の株式に投資する投資対象ファンドの運用は

「オービス・インベストメント・マネジメント・リミテッド」が行います。

- 創業来、本源的価値に対し、割安と考える銘柄への投資によって、お客さまに長期的な超過収益をお届けすることに専心しています。
- 英国領バミューダ(首都ハミルトン)に本社を置くオービス社は、世界各地に拠点を構えており、中でもロンドンが最大規模の拠点です。ロンドンオフィスには、投資リサーチ、ポートフォリオ・マネジメント、トレーディング、ファンド・オペレーション、法務、コンプライアンスなどの機能があり、ロンドンにおける従業員数は同社グループ全体の約40%を占めています。オービス社は、旗艦戦略であるグローバル株式戦略、日本株式戦略を含む単一国戦略、マルチアセット戦略など、多岐にわたる運用戦略を提供しています。投資対象ファンドの運用はロンドンにて行われます。

<グループ概要>

- ファンダメンタル、長期、コントラリアンな思想
 - 10拠点 - 4つの運用拠点
 - 63名の運用プロフェッショナル
 - 顧客資産残高377億米ドル
 - 50ヶ国以上にわたる顧客ベース
- 2024年6月30日時点



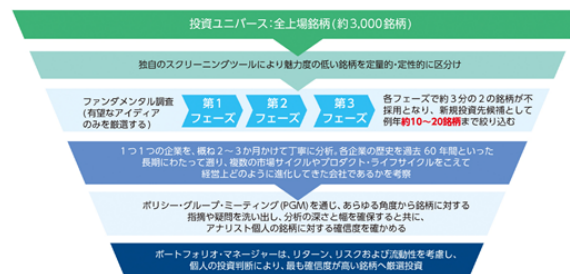
出所：オービス社のデータに基づきおおよそ投資が作成。

※オービス社の常勤従業員のみ。63名の運用プロフェッショナルは、36名の株式アナリスト、8名のマルチアセット・アナリスト、9名のクオンツおよびデータ・インサイト・アナリスト、2名の運用アナリスト、および8名のトレーダーで構成されています。

※アラン・グレイ・プロプライエタリー・リミテッドは1973年に創立し、1974年より顧客資産の運用を開始しました。

2. 銘柄選定プロセス

ファンダメンタル・長期・コントラリアンという3本柱のアプローチのもと、オービス社の考える長期的な企業価値(「本源的価値」)に対し株価が割安になっている銘柄を発掘するため、企業を深く丁寧に分析します。個人によるコントラリアンな投資判断を可能にするため、合議制はとりません。そして、厳選された銘柄のみがポートフォリオに組み込まれます。



ポートフォリオ 約30~50銘柄

《金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係について》

- 当社は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択しており、当社の「お客さま本位の業務運営に関する取組状況」との対応関係（該当ページ）は下表の通りです。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	実施・不実施	該当頁
【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。	実施	5,6頁
（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。	実施	5頁
【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。	実施	7頁
（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。	実施	7頁
・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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		
・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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		
【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を含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	実施	8頁
【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。	実施	9,10頁
（注1）重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。	実施	9,10頁
・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	実施	9頁
（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）。		
（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。		
（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。	実施	9,10頁
（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。	実施	9,10頁
【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。	実施	11,12,13頁
（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。	実施	11,12,13頁
・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、各業法の特を超えて横断的に、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		
（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。	実施	11頁
（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。	実施	11,12,13頁
（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。	不実施	17頁下段
（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。	実施	12,13頁
（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。	非該当	17頁下段
（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。	非該当	17頁下段
【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、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。	実施	13頁
（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。	実施	13頁

《金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」との対応関係について》

- 当社は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択しており、当社の「お客さま本位の業務運営に関する取組状況」との対応関係（該当ページ）は下表の通りです。

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」	実施・不実施	該当頁
【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。	実施	14頁
【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。	実施	14頁
（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選定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。	実施	14頁
（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。	実施	14頁
【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適合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図れるよう情報連携すべきである。	実施	14頁
（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。	実施	14頁
（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・分配手法が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに適合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。	実施	14頁
（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みべきである。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。	非該当	17頁下段
【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。	実施	14頁
（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。	実施	14頁
（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。	非該当	17頁下段
（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。	実施	14頁
【補充原則5】 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。	実施	15頁
（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適し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。	実施	15頁
（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。	実施	9,10頁

※ 当社は、金融庁が2017年3月30日に公表し、2024年9月26日に改訂した「顧客本位の業務運営に関する原則」における原則6.【顧客にふさわしいサービスの提供】（注4）の事項については、複雑又はリスクの高い金融商品の組成を行ってならず、且つ販売会社に対し、金融取引被害を受けやすい属性の顧客への販売を推奨していないことから、実施しておりません。また、（注6）（注7）の事項については、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携を実施するにあたり、対象となる商品が無いことから、非該当としております。

※ 同、補充原則3【金融商品の組成時の対応】（注3）補充原則4.【金融商品の組成後の対応】（注2）の事項については、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携を実施するにあたり、対象となる商品が無いことから、非該当としております。