

# 「顧客本位の業務運営に関する原則」への対応状況

当社における「顧客本位の業務運営に関する原則」への取組方針「お客様本位の業務運営に関する方針」（以下「取組方針」と略記）及び同方針に基づく「お客様本位の業務運営に関する取組状況」（以下、「取組状況」と略記）は以下の通りです。以下のURLもご参照ください。

[https://www.tokiomarineam.co.jp/company/fiduciary\\_duty.html](https://www.tokiomarineam.co.jp/company/fiduciary_duty.html)

原則	顧客本位の業務運営に関する原則	取組方針	取組状況
2	<p><b>顧客の最善の利益の追求</b> 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。</p>	<p>【取組方針：前文】 当社は、お客様の信頼をあらゆる事業活動の原点に置いています。お客様から信頼を頂き、お客様にとってなくてはならない会社となる為に、高い専門性を維持・向上（Professionalism）させるとともに、先進的な商品・ソリューションを持続的に開発（Innovation）します。また、お預かりした資産の運用、商品・ソリューションの提供や契約の締結等の当社業務全般において誠実な運営（Integrity）を行い、お客様の利益を最優先いたします。</p>	<p>取組方針に基づく取組を通じて、企業文化としてお客様本位の業務運営の定着を図っています。</p>
注	<p>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。</p>	<p>上記【取組方針：前文】参照</p>	<p>同上</p>
3	<p><b>利益相反の適切な管理</b> 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。</p>	<p>【取組方針：(1) 利益相反の適切な管理】 当社は、ご提供する商品の組成やお預かりした資産の運用に関して、お客様との利益相反の可能性のある事項について把握し、「利益相反管理方針」のもと適切な管理を行っています。 「利益相反管理方針」では、例えば以下の事項についての管理方法を定めています。 ① 議決権行使に関する利益相反 ② 親会社が発行する有価証券購入に関する利益相反 ③ 商品組成における利益相反</p>	<p>【取組状況：(1) 利益相反管理に関する取り組み】 「利益相反管理方針」に基づく管理に加え、お預かりした資産の運用、商品の提供や契約の締結等の当社業務全般においてお客様の利益を最優先するため、以下の取り組みを行っています。 ①ファンドの勧誘・販売に当たっては、お客様の利益を最優先するため、お客様の立場にたって当社の商品、サービスを評価できる販売会社に勧誘・販売を委託します。 ②親会社・グループ会社との取引関係をモニタリングすることにより、経営面において過度に依存することなく適切な独立性を維持しています。なお、投資信託に関して当社が販売会社に支払う手数料のうち、グループ会社への支払額の割合は全体の19.8%（2025年度）です。（全て確定拠出年金向けの投資信託に係る支払です。グループ会社において確定拠出年金向けの投資信託以外の勧誘・販売は行っていません。） また、お客様に対し、グループ会社との取引関係を利用した営業活動等が行われないよう、個別に同意を頂いた場合を除き、お客様に係る情報をグループ会社と共有することを社内ルールにより禁止しています。</p>

原則	顧客本位の業務運営に関する原則	取組方針	取組状況
注	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	<p>実施済 上記【取組方針：（1）利益相反の適切な管理】参照</p>	<p>上記【取組状況：（1）利益相反管理に関する取り組み】参照</p>
4	<p><b>手数料等の明確化</b></p> <p>金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。</p>	<p>【取組方針：（2）運用報酬等の明確化】</p> <p>当社がお客様から受領する報酬については、「運用報酬等決定における基本方針」に則り、目標収益率やリスクレベルならびに商品提供スキーム等を鑑みて合理性のある水準で設定しています。また、次項（取組方針（3）参照）の取り組みを通じ、お客様にご負担いただくコストを分かり易くお伝えできるよう、取り組んでいます。</p>	<p>【取組状況：（2）運用報酬等に関する取り組み】</p> <p>「運用報酬等決定における基本方針」に沿った合理性のある水準で報酬等が設定されるよう、業務フローを整備しています。</p> <p>※下記【取組状況：（3）情報提供に関する取り組み】もご参照ください。</p>
5	<p><b>重要な情報の分かりやすい提供</b></p> <p>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。</p>	<p>【取組方針：（3）重要な情報の分かりやすい提供】</p> <p>お客様にご負担いただくコストについては、費目別にどのようなサービスの対価であるかご理解頂けるよう開示しています。</p> <p>また、当社は公募投信（以下、「ファンド」と言います）を販売会社を通じてお客様にご提供しているため、販売会社からお客様へ配布する資料や、当社ホームページにおいてご提供する資料について、「投資家目線でのわかりやすさ」を向上させるという観点から、プロダクトの特性に応じた「わかりやすい資料」を作成し、投資方針・運用報酬等を含む重要な情報をより良く理解頂けるよう取り組んでいます。</p> <p>機関投資家のお客様に対しては、市場動向や新たな投資分野・手法等、お客様のニーズに即した情報の提供を実施しています。</p>	<p>【取組状況：（3）情報提供に関する取り組み】</p> <p>お客様向けの情報提供資料やホームページ、動画コンテンツ等について、「投資家目線でのわかりやすさ」をさらに向上させるという視点から、ユニバーサルデザインに配慮し、読みやすいフォントや見やすいデザイン・配色、行間を空けるなどの工夫を行い、開示しています。また、ファンドに関しては、以下の取り組みを行っています。</p> <p>&lt;お客様への配布資料&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 特にファンドの特徴や投資対象の特色、リターンの特徴、投資にかかるリスクや負担いただくコスト等の重要な情報について、より理解が得られるようにグラフやイメージ図を活用。</li> <li>▶ シリーズファンドを一覧して比較できる合冊形式の交付目論見書の作成。</li> </ul> <p>&lt;ホームページ&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ファンドの特徴などを解説する特集ページや動画コンテンツを拡充。</li> <li>▶ 資産形成や投資に関する基礎的な情報を提供するほか、投資環境に関する当社見解を記載したマーケットレポートを公開。</li> </ul> <p>&lt;情報提供の充実&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ 一定の残高を有するファンドの運用状況に関する情報発信を強化。</li> <li>▶ ファンドの商品性を理解するために必要と思われる基礎的な投資知識に関する情報の提供。</li> </ul> <p>上記に加え、機関投資家のお客様向けにセミナーを通じてニーズに即した情報提供を行う他、当社独自のアンケート（受託プロダクトの定性・定量評価、報告資料のわかりやすさ、セミナー・情報提供資料の評価、営業担当者の評価等）を実施し、サービスレベルの向上に努めています。</p>

原則	顧客本位の業務運営に関する原則	取組方針		取組状況
注1	<p>重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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）</li> <li>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</li> </ul>	実施済	<p>上記【取組方針：(3) 重要な情報の分かりやすい提供】参照</p> <p>また、当社では、各ファンドの特性を踏まえ想定する顧客属性を特定し、販売会社等を通じてお客様にお伝えします。（取組方針：(4) 適切なサービスの提供）</p>	上記【取組状況：(3) 情報提供に関する取り組み】参照
注2	<p>金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである（注2）～（注5）は手数料等の情報を提供する場合においても同じ）。</p>	対象外	<p>当社はファンドを販売会社を通じて個人のお客様にご提供しており、販売会社としての機能を有しておりません。</p> <p>また、機関投資家のお客様に対して、個々のニーズに合った商品を提供します。</p>	同左
注3	<p>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。</p>	実施済	上記【取組方針：(3) 重要な情報の分かりやすい提供】参照	上記【取組状況：(3) 情報提供に関する取り組み】参照
注4	<p>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。</p>	実施済	上記【取組方針：(3) 重要な情報の分かりやすい提供】参照	上記【取組状況：(3) 情報提供に関する取り組み】参照
注5	<p>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。</p>	実施済	上記【取組方針：(3) 重要な情報の分かりやすい提供】参照	上記【取組状況：(3) 情報提供に関する取り組み】参照

原則	顧客本位の業務運営に関する原則	取組方針	取組状況
6	<p><b>顧客にふさわしいサービスの提供</b></p> <p>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</p>	<p>【取組方針：(4) 適切なサービスの提供】</p> <p>①商品開発に関する取組み 当社は、先進的な商品・ソリューションを持続的に開発すべく、お客様のニーズは元より、各種運用方法・投資対象に関する調査、研究を積極的に行い、独自性のある商品の提供に取り組んでいます。</p> <p>②運用に関する取組み 当社は、お預かりした資産に関するリスク管理の徹底、自社運用力の更なる強化、運用委託先に対する適時適切なモニタリング等を通じ、お客様へ提供する商品の品質、サービスの一層の向上に努めています。</p> <p>③ 販売に関する取組み 当社のファンドに関しては、販売会社を通じてお客様に提供しています。当社では、各ファンドの特性を踏まえ想定する顧客属性を特定し、販売会社等を通じてお客様にお伝えします。</p>	<p>【取組状況：(4) サービスの向上に関する取組み】</p> <p>当社は 商品開発、運用、販売の各プロセスにおいて、“TMAM Quality”を実現すべく、商品開発面、運用面、販売面での取組みを進めています。また、お客様のニーズを多面的に探索、理解するためにファイナンシャル・プランナー（FP）資格の取得を推進している他、専門性の向上の為、全社員に対し証券アナリスト資格の取得を推奨しています（2025年度末時点における運用部門の証券アナリスト資格者数77名、運用部門従業員に対する割合50.3%。</p> <p>&lt;商品開発面&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;不動産に加え商品先物に係る運用のライセンスを取得しています。当該ライセンスを活かし、より高い分散効果が得られる運用商品の開発に取り組んでいます。</li> <li>&gt;大手機関投資家と協働し、太陽光発電施設に限らず、幅広い再生エネルギー発電施設に投資を行う投資事業有限責任組合を運用しています。</li> <li>&gt;「東京海上・日本プライベートエクイティ戦略ファンド ST 2026-1 号」が、プライベートエクイティに係る運用を受託しました。プライベートエクイティ投資を実現する特定受益証券発行信託のセキュリティ・トークンの個人向け公募スキームは国内初の取組です。</li> <li>&gt;各営業担当者が把握した情報の共有、当社独自のアンケートや各種調査を通じ、お客様のニーズを的確に把握し、対応するニーズを明確にした上で商品開発を行っています。</li> <li>&gt;販売会社様への情報提供を強化、販売品質向上の観点から勉強会・セミナーの講師を担う人員の拡充に取り組んでおります。</li> <li>&gt;各方面で地政学リスクが高まる等、不透明感の強い投資環境下、安定的でインフレに強いパフォーマンスが期待できるファンド（東京海上・世界モノポリー戦略株式ファンド等）が個人投資家の皆さまの資産形成に資すると考え、ご案内を行っております。</li> </ul> <p>&lt;運用面&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;投資先企業に対して建設的な「目的を持った対話」を行うことで企業価値向上と持続的成長を促し、お客様にとっての中長期的な投資リターンの拡大を図ることを目指しています。2025年度においては企業との「目的を持った対話」を415件（対話テーマ件数）実施しました。</li> <li>&gt;中長期的な企業価値評価の観点から財務要素と非財務要素は一体不可分と捉えており、重要な非財務要素と位置付けられる環境・社会・ガバナンスについて、分析を行っています。また、投資先企業の的確な状況把握に努めるとともに、課題を明確化し、「目的を持った対話」の質的向上に役立てています。</li> <li>&gt;特にプライベートエクイティや、海外不動産、インフラ等、株・債券以外の非伝統資産に係るプロダクトについて、パフォーマンス測定やリスク管理に係るフローのシステム化を推進し、より迅速かつ的確な管理、レポートができるよう取り組んでいます。</li> <li>&gt;お客様のニーズに応えるため、必要に応じ外部委託も積極的に活用しますが、運用スキル維持、向上は元より、委託先のモニタリングを適切に行う、迅速な情報提供を行うといった観点からも、自社運用（グループ会社による運用分を含む）を一定割合以上に維持することが重要であると考えています。2026年3月末におけるファンドの残高の内、自社運用の割合は65.0%です。</li> </ul>

原則	顧客本位の業務運営に関する原則	取組方針	取組状況
			<p>&lt;販売面&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; 個人のお客様向けのセミナー及び販売会社向け勉強会を実施いたしました。新規ファンドを中心とする当社ファンドの商品特性や既存ファンドの説明を行うことにより、理解を深めていただくように努めました。</li> <li>&gt; 機関投資家のお客様向けに当社独自のアンケート（受託プロダクトの定性・定量評価、報告資料の分かりやすさ、セミナー・情報提供資料の評価、営業担当者の評価等）を実施し、サービスレベルの向上に努めています。</li> <li>&gt; 機関投資家のお客様向けに、当社が取り扱う主要な商品についてリスクと特徴等を記載した一覧表をお示しするとともに、新規契約時、既存契約の変更時及び定期的（年一回）に投資可否の確認を行うことを通じ、投資状況がお客様のニーズに適合しているか、確認を行っています。</li> </ul>
注1	<p>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。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと</li> <li>• 具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容（手数料を含む）と比較しながら行うこと</li> <li>• 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</li> </ul>	<p>実施済</p> <p>当社はファンドを販売会社を通じて個人のお客様にご提供しており、販売会社としての機能を有しておりません。</p> <p>なお、機関投資家のお客様に対しては、市場動向や新たな投資分野・手法等、お客様のニーズに即した情報の提供を実施しています。（取組方針：（3）重要な情報の分かりやすい提供）</p>	<p>上記【取組状況：（4）サービスの向上に関する取り組み&lt;販売面&gt;】参照</p>
注2	<p>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</p>	<p>対象外</p> <p>当社はファンドを販売会社を通じて個人のお客様にご提供しており、販売会社としての機能を有しておりません。</p> <p>また、機関投資家のお客様に対して、個々のニーズに合った商品を提供します。</p>	<p>同左</p>
注3	<p>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。</p>	<p>実施済</p> <p>上記【取組方針：（4）適切なサービスの提供】③ 販売に関する取り組み 参照</p>	<p>上記【取組状況：（4）サービスの向上に関する取り組み】&lt;販売面&gt;参照</p>
注4	<p>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。</p>	<p>実施済</p> <p>当社はファンドを販売会社を通じて個人のお客様にご提供しており、販売会社としての機能を有しておりません。</p> <p>なお、機関投資家のお客様に対しては、市場動向や新たな投資分野・手法等、お客様のニーズに即した情報の提供を実施しています（取組方針：（3）重要な情報の分かりやすい提供）。</p>	<p>上記【取組状況：（4）サービスの向上に関する取り組み】&lt;販売面&gt;参照</p>

原則	顧客本位の業務運営に関する原則	取組方針		取組状況
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。	実施済	上記【取組方針：前文】、【取組方針：(3) 重要な情報の分かりやすい提供】、及び【取組方針：(4) 適切なサービスの提供】③ 販売に関する取り組み 参照	上記【取組状況：(3)情報提供に関する取り組み】、及び【取組状況：(4) サービスの向上に関する取り組み】<販売面> 参照
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。	対象外	当社はファンドを販売会社を通じて個人のお客様にご提供しており、販売会社としての機能を有していません。	同左
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。	対象外	当社はファンドを販売会社を通じて個人のお客様にご提供しており、販売会社としての機能を有していません。	同左
7	<p><b>従業員に対する適切な動機づけの枠組み等</b></p> <p>金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。</p>	実施済	<p>【取組方針：(5) お客様のニーズに基づいた運用、経営を担保する仕組み】</p> <p>当社は、お客様のニーズに基づいた商品の開発、運用を行うため、お客様との間で利益相反を生じる可能性がある取引等に対しては、各種社内規程による制限の他、コンプライアンス委員会、責任投資モニタリング委員会等を含む社内組織が主体となって継続的に管理を行っています。</p> <p>利益相反に係る管理体制を含む内部統制の状況については、内部監査において検証を行うとともに、独立社外取締役を含む取締役会において監督と定期的な見直しを実施しています。</p> <p>また、受託者責任の観点の評価、処遇に反映させる等、受託者責任の忠実な履行を促す人事制度によりお客様の利益が社員の評価となる仕組みの整備や社員に対する継続的な研修を実施しています。</p>	<p>【取り組み：(5) ガバナンスに関する取り組み】</p> <p>「お客様本位の業務運営に関する方針」に沿った経営が行われるよう、独立社外取締役を含む取締役会が監督を行っています。主な内容は以下の通りです。</p> <p>① 個社毎・議案毎の議決権行使結果及び行使プロセスに関するモニタリング結果について、独立社外取締役を委員長とする責任投資モニタリング委員会より報告を受けています。</p> <p>② 定期的に新設したプロダクト、ファンドの内容（報酬水準、想定するニーズ等）について報告を受け、「お客様本位の業務運営に関する方針」に沿った商品開発が行われているか監督を行っています。</p> <p>③ 経営陣の選解任において、独立社外取締役を委員長とする指名委員会において当社の取締役、執行役員および監査役の選解任や選任要件について審議を行うプロセスを導入しています。</p> <p>上記の他、内部監査では「お客様本位の業務運営に関する方針」に基づき、お客様目線での業務品質の向上、ベストプラクティスの検証・実行に資する取り組みを促しました。</p>
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。	実施済	同上	同上

原則	プロダクトガバナンスに関する補充原則	取組方針		取組状況
1	<p><b>【基本理念】</b>  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。</p>	実施済	<p>当社は、「お客様本位の業務運営に関する方針」を策定・公表しています。内容は以下の通りです。  ①利益相反の適切な管理、②運用報酬等の明確化、③重要な情報の分かりやすい提供、④適切なサービスの提供、⑤お客様のニーズに基づいた運用、経営を担保する仕組み  また、当社はおお客様の資産の運用を受託するプロフェッショナルとしてフィデューシャリー・デューティーを果たすため、独立性をしっかりと担保できる体制を実質的にも強化し続けることとしています。</p>	<p>当社は、「お客様本位の業務運営に関する取組状況」を公表しています。内容は以下の通りです。  ①利益相反管理に関する取り組み、②運用報酬等に関する取り組み、③情報提供に関する取り組み、④サービスの向上に関する取り組み、⑤ガバナンスに関する取り組み、⑥取り組みの成果  また、当社は指名委員会委員長に独立社外取締役を任命し、経営トップを含め外部のプロ人材を積極的に登用するなど、その独立性・ガバナンス向上に力を注いでいます。</p>
2	<p><b>【体制整備】</b>  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。</p>	実施済	<p>当社は、お客様の最善の利益に適った商品の提供を確保するため、①運用品質、②商品品質、③販売/開示品質の更なる向上に向けた取組みの高度化を目指しています。  そのために、経営会議から権限移譲されている商品委員会にて、代表取締役社長等の全経営陣が参加の下、商品の開発およびモニタリングを実施する体制としています。  また、その結果を独立社外取締役が参加する取締役会に定期的に報告し、改善の必要がある場合には、取締役会からフィードバックを行うこととしています。</p>	<p>左記の取組方針に沿って、定期的に商品委員会での商品のモニタリング等や取締役会への報告を実施しています。</p>
注1	<p>金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。</p>	実施済	同上	同上
注2	<p>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。</p>	実施済	同上	同上

原則	プロダクトガバナンスに関する補充原則	取組方針		取組状況
3	<p><b>【金融商品の組成時の対応】</b>  金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。</p>	実施済	<p>当社は、商品の組成時に、「商品委員会（開発会議）」にて、運用品質、商品品質、販売/開示品質の観点から検討を行い、お客様の真のニーズの想定や、商品性の設定などを行います。  また、当社では、各ファンドの特性を踏まえて販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、製販全体・金融商品のライフサイクル全体としてお客様の最善の利益を実現すべく、販売会社との建設的なコミュニケーション等を行います。</p>	<p>「商品委員会（開発会議）」は、商品企画部を事務局として、商品組成時ごとに随時開催しています。この会議では、商品ごとの目標超過収益率を設定し、それを踏まえた報酬率などを決定しています。報酬率の決定に際しては、自社・他社の類似商品と比較し、その水準が適切であるか等を確認しています。  加えて、報酬控除後の期待収益率がお客様にとって十分な水準となる見込みであるかを確認しています。  また、各ファンドの特性を踏まえて販売対象として適切なお客様を想定し、販売会社に連携しています。</p>
注1	<p>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。</p>	実施済	同上	同上
注2	<p>金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。</p>	実施済	同上	同上
注3	<p>金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取り決めを行うべきである。</p>	実施済	同上	同上

原則	プロダクトガバナンスに関する補充原則	取組方針		取組状況
4	<p><b>【金融商品の組成後の対応】</b>  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。</p> <p>また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。</p>	実施済	<p>当社は、商品の組成後に、運用品質、商品品質、販売/開示品質の観点から、品質の検証を行います。</p> <p>運用品質に関しては「運用管理委員会（PRC:Performance Review Committee）」にて、当社の全ての商品について運用管理上の諸々の問題点等を審議します。</p> <p>商品品質に関しては「商品委員会（モニタリング会議）」にて、運用規模や報酬率の適切性等を検証します。</p> <p>販売/開示品質に関しては、ビジネス開発部門や商品企画部が、お客様向け資料や販売のあり方の品質向上等に取り組みます。</p> <p>プロダクトガバナンスに係る業務執行の状況を、独立社外取締役が参加する取締役会に定期的に報告し、改善の必要がある場合には、取締役会からフィードバックを行うこととしています。</p> <p>また、販売会社との情報連携を通じて、実際に商品を購入したお客様の属性と想定顧客属性の合致・乖離の状況を検証し、当社における運用・商品提供の改善やその後の商品の組成の改善に活かすことを目指します。</p>	<p>「PRC」は、リスク管理部を事務局として、代表取締役社長等の全経営陣が参加して定期的に開催しています。お客様が期待するリターンやコスト水準等を踏まえ、運用パフォーマンスが不芳であると判断した商品については、運用部門や商品部門と連携し改善に努めています。</p> <p>「商品委員会（モニタリング会議）」は、商品企画部を事務局として、代表取締役社長等の全経営陣が参加して定期的に開催しています。</p> <p>また、総経費率が自社・他社の類似商品と比較して適切な水準であるかや、運用残高が想定する品質を保つことができる規模以上であるかを、定期的に確認しています。</p> <p>ビジネス開発本部や商品企画部は、当社のサービスデスクに届いたお客様からのお声などを基に、お客様向け資料や販売のあり方の品質向上等に取り組んでいます。また、マーケティング推進部を中心に、販売開示品質の向上を目的に定期的に品質チェックを実施しています。</p> <p>プロダクトガバナンスに係る業務執行の状況を、独立社外取締役が参加する取締役会に定期的に報告し、改善の必要がある場合には、取締役会からフィードバックを行っています。</p> <p>また、想定顧客分析に関する販売会社との情報連携を通じて、想定する投資家への適切な投資商品の提供を図ってまいります。販売会社から受領したお客様のデータの分析などにより、必要に応じて商品の改善や販売会社との連携等に努めて参ります。</p>
注1	<p>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。</p> <p>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。</p>	実施済	同上	同上
注2	<p>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。</p>	実施済	同上	同上

原則	プロダクトガバナンスに関する補充原則	取組方針		取組状況
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。	実施済	当社は、外部委託先における運用についても、プロダクトガバナンスに係る業務執行の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて商品の改善や見直しを行います。販売会社と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致します。	同上
5	<b>【顧客に対する分かりやすい情報提供】</b> 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。	実施済	当社は、運用体制について、運用担当部署とその責任者および運用経験年数等を当社ホームページにて公開します。また、ファンドマネージャー等による運用状況や今後の見通しに関する情報発信やファンド紹介を、当社ホームページや当社の公式Youtubeチャンネルにて行います。 また、プロダクトガバナンスの当社の体制についても、当社は公表します。	同左
注1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供すべきである。	実施済	当社は、上述の通り、運用体制について、運用担当部署とその責任者および運用経験年数等を当社ホームページにて公開します。また、ファンドマネージャー等による運用状況や今後の見通しに関する情報発信やファンド紹介を、当社ホームページや当社の公式Youtubeチャンネルにて行います。	同左
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。	実施済	当社は、お客様に商品性を正しく理解していただくために販売会社と連携します。金融商品の勉強会等を実施する際にいただいた声を踏まえて資料を改善するなど、分かりやすい情報提供を行うように努めます。	同左