

運用・商品開発機能に関する 2017 年度アクションプランの中間取組状況（全体観）

アクションプランの取組状況、および定量指標（KPI）の全体観は以下の通りです。

FD 実践	お客さま等の 支持・評価	成果	
取組方針 / 今年度の主な取組内容			頁
1. 運用の高度化			P.2
(1) 高度な専門性を有する人材の確保・育成 ・ 運用専門人材育成プログラム運営開始・運用専門職制度導入 (2) エンゲージメント活動の充実 KPI エンゲージメント活動先社数 ・ 企業価値向上・株式市場全体の底上げを目指した活動			
2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み			P.4
(1) お客さまの特性やニーズを踏まえた商品の開発 ・ 長期・積立・分散投資ニーズへの対応 (2) 手数料に関する情報提供の充実 ・ 手数料の考え方の明示			
3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実			P.7
(1) お客さまへの有用な情報の提供 KPI セミナー参加者数 ・ 個人のお客さま/販売会社向けセミナー・勉強会を実施 ・ 資産形成に役立つ情報の提供 (2) プロフェッショナル人材開発プラットフォームの構築 ・ 実践的な経験学習と知識・スキル習得の場を整備			
4. ガバナンス強化			P.10
(1) グループ会社との間の適切な独立性の確保・維持 (2) お客さまのニーズを踏まえた商品開発 ・ 透明性の高い新商品開発プロセス			
FD 実践	お客さま等の 支持・評価	成果	
お客さま等の支持・評価（外部機関による評価）			P.14
(1) KPI ファンドアワード受賞本数 (2) 運用会社ブランド力評価 (3) KPI 投信会社満足度調査			
FD 実践	お客さま等の 支持・評価	成果	
成果			P.17
(1) KPI 公募・私募投信残高 (2) KPI DC 専用・資産形成型ファンド残高			

運用・商品開発機能に関する 2017 年度アクションプランの中間取組状況

アセットマネジメント One（以下「当社」）は、責任感とチャレンジ精神をもって、最高水準の商品・サービスを提供し、お客さまに最も信頼される資産運用会社を目指し、高度な専門性に裏付けられた運用力を活かし、あらゆるお客さまのニーズ・課題へのソリューションを提供する取り組みを行ってまいります。

以下では、取組方針に基づき設定した 2017 年度アクションプランの主な取組状況と、お客さま本位の業務運営の定着状況を確認するための定量指標（KPI）について、掲載いたします。

FD 実践

1. 運用の高度化

アクションプラン

- お客さまへ持続的に高い付加価値を提供するため、次世代を担う運用専門人材の戦略的育成を行い、投資判断と分析力の高度化を推進します。
- お客さまへの付加価値提供に対する強いコミットメントを求めるとともに、その結果を公正・厳格に評価する仕組みを構築することで、専門人材がより一層の付加価値提供に邁進できる環境を構築します。
- さらなる付加価値の向上を企図し、当社が有する運用スキルを結集・活用する態勢を構築します。
- ESG^{*1} やスチュワードシップ・コード^{*2} への取り組みにおいて、独自の視点と付加価値を持ったエンゲージメント^{*3} 体制を構築します。

^{*1} ESG :

環境（Environment）、社会（Social）、企業統治（Governance）の略称であり、投資家が投資先を選定する基準の 1 つ。

^{*2} スチュワードシップ・コード :

「責任ある機関投資家」として、投資先企業の企業価値の向上や持続的成長を促すことで、「顧客・受益者」の中長期的な投資リターンの拡大を図る責任を果たすにあたり、有用と考えられる諸原則を定めたもの。当社はその趣旨に賛同し、「《日本版スチュワードシップ・コード》への対応方針」を制定・公表しております。

^{*3} エンゲージメント :

企業価値向上を促すことを目的とした投資先企業との対話。

アクションプランの取組状況

(1) 高度な専門性を有する人材の確保・育成

- アセットマネジメント One 設立とともに策定した、運用専門人材を育成するためのプログラムの運営を本格的に開始しました。若手人材を中心に各育成ステップの到達目標達成に向けた OJT (On the Job Training^{*4}) 等の取り組みを実施しております。お客さまの資産形成に資する専門知識を持つ人材の早期かつ効率的な育成を進めます。
- 優秀な人材の確保と強固な運用体制の継続的な構築を目的とした「運用専門職」制度を導入しました。本制度に基づき、高い実績・能力を持つ人材を登用し、公正・厳格な評価を行うとともに、制度対象者に対して若手育成に対する強いコミットメントも求めることで、お客さまのニーズに合致した、高度な専門性に裏付けられた運用商品の提供を継続します。

^{*4} 職場での業務を通して行う従業員向け教育

(2) エンゲージメント活動の充実

- 中長期的な視点に立ったエンゲージメントや議決権行使を通じて、当社の資産運用が、投資先企業の企業価値向上ならびに株式市場全体の底上げに貢献できるよう努めます。
2017 年度のエンゲージメント活動計画において、パッシブ運用におけるエンゲージメント活動先を中心に選定プロセスを刷新しました。エンゲージメント活動計画に基づき、質・量ともに充実したエンゲージメント活動の運営を行っております。

【 KPI 項目 : エンゲージメント活動先社数 】

- 2017 年度上期は次ページ表の通り、パッシブ運用におけるエンゲージメント活動を 126 社に対し実施しました。
- 責任投資部に配置した ESG アナリスト・議決権行使専任担当者の充実により、アクティブ運用に加えて、パッシブ運用におけるエンゲージメント活動の充実を図ります。

エンゲージメント活動 (パッシブ運用銘柄)のイメージ

エンゲージメント活動対象先

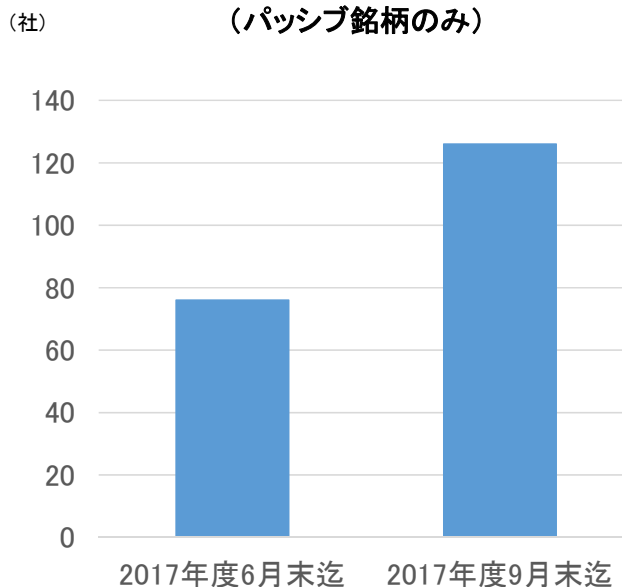
- ・TOPIX500 組入れ先から収益性・影響度等を考慮して選定

企業価値
向上を促す
議論を実施

アセットマネジメントOne

- 今年度活動先は約160先、TOPIX500に占める時価総額割合は約30%

エンゲージメント活動先社数(累計) (パッシブ銘柄のみ)



2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み

アクションプラン

- お客さまの期待に応える商品品質の維持・向上を図るため、リスク管理、パフォーマンス実績評価・分析手法の拡充などの運用実績の検証を高度化します。また、最適な業務運営体制構築の観点から、運用業務を支えるシステム基盤の見直しを行います。
- お客さまの特性やニーズに対して的確な商品提供が行われるよう、商品特性を明確化するとともに販売会社への情報提供を強化します。
- お客さまの声・ご意見を商品開発やお客さま向け説明資料等に反映するための取り組みを継続します。
- 運用報酬の決定に係る考え方を明確化し、お客さまの投資判断にお役に立つ情報を提供します。

アクションプランの取組状況**(1) お客さまの特性やニーズを踏まえた商品の開発**

- お客さまの特性やニーズを踏まえた新規商品の開発を行いました。以下がその一例です。

公募投信の例

- コンセプト：長期・積立・分散投資ニーズに対応
 1. たわらノーロード バランス（8資産均等型）



2. AI（人工知能）活用型世界株ファンド 愛称：ディープAI



私募投信の例

- コンセプト：ESG（環境、社会、ガバナンス）投資ニーズに対応
 1. ESG 国内債券ファンド
 2. 国内株式 ESG 低ボラティリティ高配当戦略ファンド
 3. 国内株式 ESG 厳選投資戦略ファンド

(2) 手数料に関する情報提供の充実

- 投資信託の手数料について、考え方を整理するとともにお客さまにお示しします。

公募投信の手数料に関する考え方について

基本方針

優れた商品を適切なコストで提供するため、お客さま目線に立った透明性の高い手数料を設定します。

お客さまからいただく公募投信の手数料について

手数料はお客さまに提供する運用関連サービスの対価として設定します。

- ・ お客さまの投資目的の実現のため、運用会社、販売会社、信託銀行（受託銀行）はそれぞれの提供するサービスの品質維持・向上に努めます。

- ・ 公募投信の手数料の種別と提供するサービス

手数料種別	サービス提供会社	主な提供サービス
販売手数料 (購入時のみ)	販売会社	お客さまの投資信託選定のサポート ✓ 商品選定のサポート、商品説明、募集・販売の取扱い事務等
信託報酬(投資期間において收受)	委託者報酬	運用会社(委託会社) お客さまからお預かりした資金を運用 ✓ 投資方針の決定、投資判断・実行 ✓ 経済・金融市場、個別企業の調査・投資分析 ✓ 運用報告書や運用状況に関するレポート作成・情報提供 ✓ 基準価額算出、目論見書等ファンドの開示に係る書類作成
	代行手数料	販売会社 投資信託を購入したお客さまへのアフターフォロー ✓ 運用報告書等の書類の交付、送付等の業務 ✓ 分配金、解約代金等の支払い ✓ お客さまからの各種問い合わせに対する窓口 ✓ 情報提供等に係るアフターフォロー、コンサルティング
	受託者報酬	信託銀行(受託銀行) 投資信託における資産を管理 ✓ 運用会社からの指図に基づく投資対象資産の売買と決済業務 ✓ ファンドが保有する資産の保管・管理

*5 上記は一般的な提供サービスを示したものであり、必ずしも当てはまらない場合があります。

委託者報酬の決定

委託者報酬は運用サービスを維持するためのコストおよび運用サービスの対価に、複数の変動要因（次ページ No 1～7）を考慮し、総合的に決定します。

委託者報酬の主な変動要因について

No.	要素	具体的内容	運用報酬率の傾向	
			低い ←	→ 高い
1	運用の難易度 投資情報の入手 必要な分析力 売買の難易度、など	投資対象国・地域	国内	海外先進国 海外新興国
2		投資対象資産の種類	国債	社債 株式(REIT含む)
3		投資対象国数・資産数	少ない	多い
4		運用手法 ^{(*)6}	インデックス運用	アクティブ運用・絶対収益型運用
5		資産配分	固定的	機動的
6		情報入手の難度	容易	困難
7	運用報告負荷 事務コスト、など	基準価額の算出 法定開示書類等の作成	商品による格差は小さい	

^{*6} インデックス運用：市場平均を表す指数（日経平均など）と同程度の運用収益を目指す運用手法
 アクティブ運用：市場平均を表す指数を上回る運用収益を目指す運用手法
 絶対収益型運用：市場動向に拘わらず投資資産の増加を目指す運用手法

^{*7} 上記は一般的な変動要因を示したものであり、必ずしも当てはまらない場合があります。

3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

アクションプラン

- お客さまの金融・投資知識向上のため、インターネット上の資料等やタブレット端末向け対応など、利便性の高さを追求した情報提供を継続します。
- 個人のお客さま向けに、生涯設計における資産運用等の観点に基づく投資教育資料等を充実させます。
- お客さま向けセミナーや販売会社向けサポート態勢の充実化を通じて投資判断にお役に立つ情報の提供を強化します。
- プロフェッショナル人材開発プラットフォームを構築します。
- 年金のお客さまのポートフォリオ分析を高度化し、コンサルティング提案を強化します。

アクションプランの取組状況

(1) お客さまへの有用な情報の提供

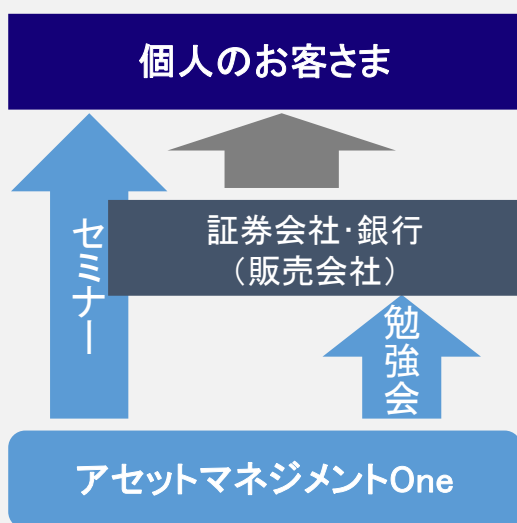
- お客さまに有用なセミナー・情報提供をより適切に行うため新コンテンツの導入を行うとともに、個人のお客さま向けのセミナー・販売会社向け勉強会を実施しました。

2017年度上期は、上記セミナー・勉強会を3,715回実施し、個人のお客さまや販売会社職員の皆さまに参加をいただき、新規ファンドを中心とする当社ファンドの商品特性のほか、2018年1月から開始されるつみたてNISAの制度内容についてもご理解をいただくように努めました。

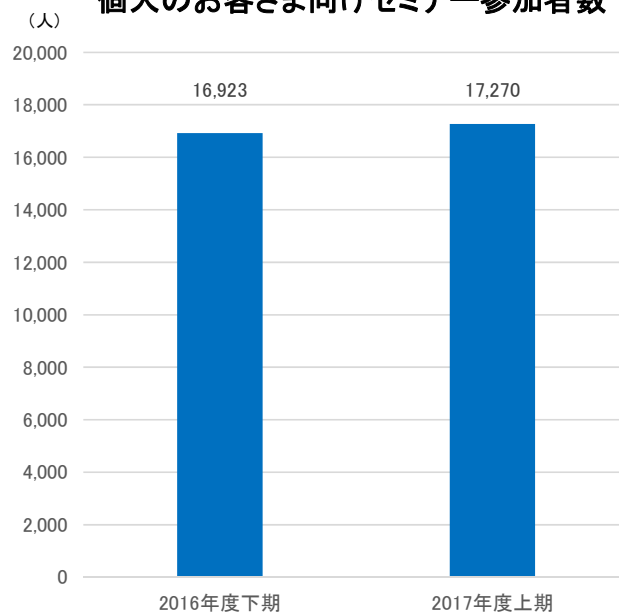
【KPI項目：個人のお客さま向けセミナー参加者数】

- 2017年度上期は下表の通り、当社が主催するセミナーに17,270名の参加をいただきました。
- 当社ではお客さまのニーズを適切に捉え、お客さまの立場に立った情報提供を行うため、投資教育コンテンツ・Webサイトの充実を進めます。
- 上記ツールも活用し、資産形成のためのセミナー等を開催し、お客さまへの適切な商品・分かりやすい情報の提供を行い、お客さまの資産運用に関するご理解を深めてまいります。
- 上記セミナー・勉強会や販売会社との意見交換なども通じて、お客さまのニーズを的確に捉え、商品開発を継続的に行います。

個人のお客さま向けセミナー・ 販売会社向け勉強会のイメージ



個人のお客さま向けセミナー参加者数



- ホームページ上に、資産形成に役立つ情報を掲載しました。
資産形成を始めるお客さま向けの「はじめての資産形成アシスタント」
(URL : http://www.am-one.co.jp/asset_formation_assist/)



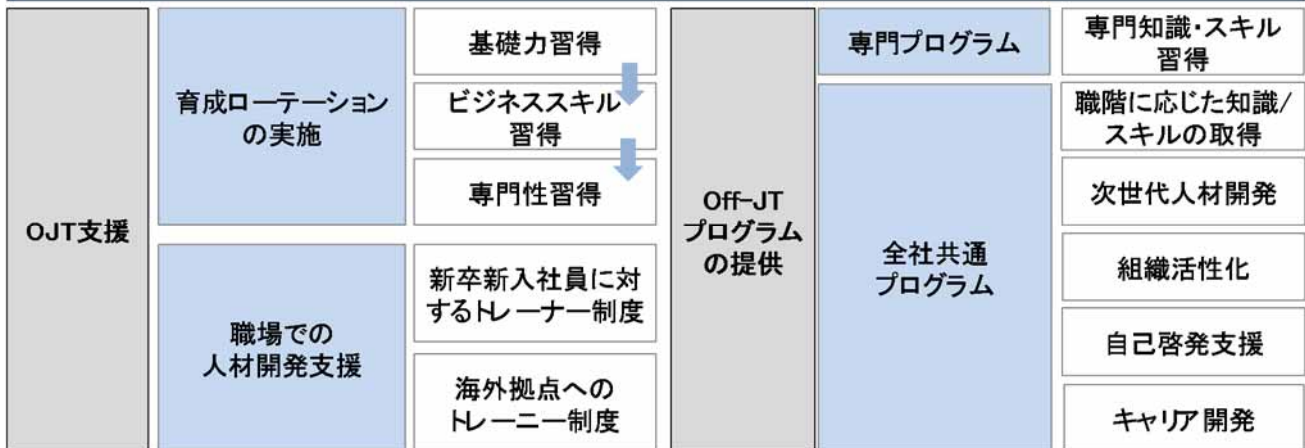
- 低コストで中長期の資産形成向きの商品である「たわらノーロード」サイト
(URL : <http://www.diam.co.jp/special/tawara/>)



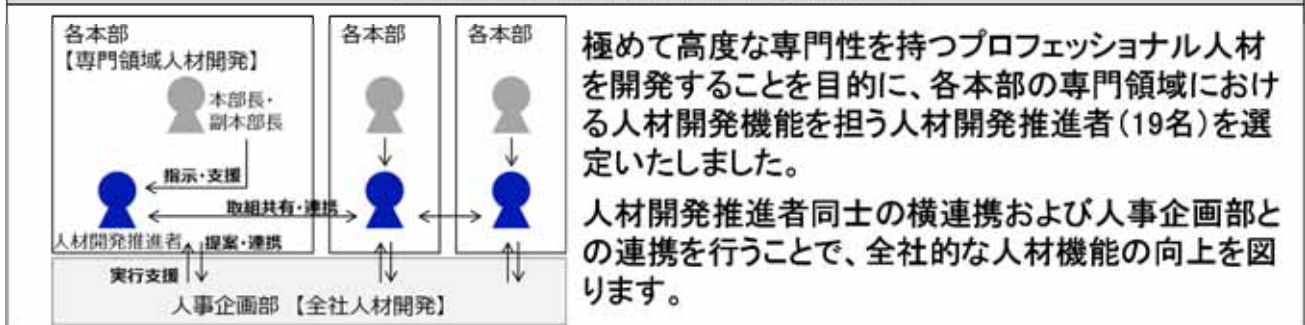
(2) プロフェッショナル人材開発プラットフォームの構築

- 人事企画部と各本部人材開発推進者が連携し、実践的な学びの場（経験学習）であるOJT（On the Job Training）と現場を離れ集中的に学ぶOff-JT（Off the Job Training）プログラムを提供することで、プロフェッショナル人材を継続的に育成するプラットフォームを整備しました。

プロフェッショナル人材開発のためのプラットフォーム



各本部と連携した専門人材開発体制



4. ガバナンス強化

アクションプラン

- 取締役会、監査等委員会、および責任投資委員会をはじめとする各種経営政策委員会におけるガバナンス態勢の機能により、持株会社およびグループの販売会社との間の適切な経営の独立性を確保・維持します。
- お客さまのニーズに適う商品開発のため、透明性の高い新商品開発プロセスの維持・向上を図ります。

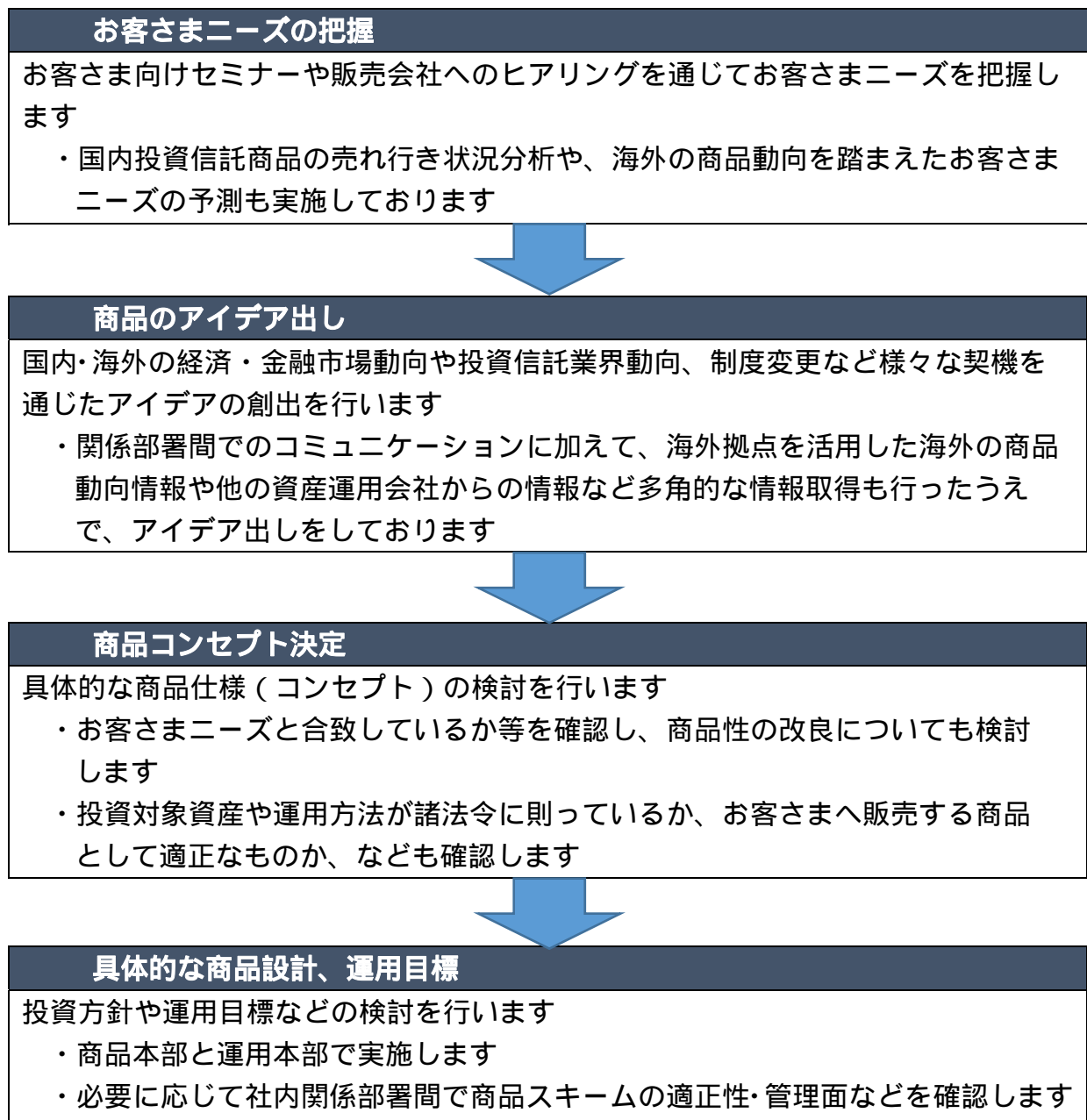
アクションプランの取組状況

(1) グループ会社との間の適切な独立性の確保・維持

- 投資先に対する議決権行使に関して、以下の通り利益相反管理の高度化を実施しました。
 - 当社の議決権行使部署等の役職員とそれ以外の当社内外の者との間で、個別銘柄の議決権行使に関するコンタクトを禁止し、コンタクトがあった場合の通報制度を含めそのモニタリング体制を整備しました。
 - 過去5年間にグループ会社の法人営業を担っていた者の議決権行使部署等への人事異動を制限しました。
 - 独立社外取締役が過半を占める「議決権行使諮問会議」を設置し、議決権行使にあたり、本会議の意見表明を経て適切な議決権行使判断を行うプロセスを設定しました。
- 議決権行使結果について、議案の主な種類ごと（剰余金処分案、取締役・監査役選任議案など）の集計結果と投資先企業の個別議案ごとの行使結果を、四半期ごとに当社ウェブサイト公表しております。
- 当社は、2017年5月に改訂された「責任ある機関投資家」の諸原則 日本版ステewardシップ・コード（本コード）を受け入れることを表明しており、利益相反管理の高度化や議決権行使結果の開示に関する取組について記載しております。
(URL) <http://www.am-one.co.jp/company/stewardship/>
- お客さまの安定的な資産形成を目的としたフィデューシャリー・デューティーを達成できているかを検証し、外部有識者（含む社外取締役）から、当社がお客さまの視点に立って改善すべき点等について提言・助言をいただく場として、「資産運用FDコミッティ」を設置いたしました。2017年度は、以下のテーマを中心に意見交換を行っております。
 - 貯蓄から資産形成へ
 - 運用報酬の決定に係る考え方の明確化等のお客さまの投資判断にお役に立つ情報提供
 - お客さまの属性やニーズに合致した的確な商品提供を行うための情報提供
 - 利益相反のおそれがある取引類型およびモニタリング方針の見直し(URL) http://www.am-one.co.jp/pdf/news/2/fd_committee_hp.pdf

(2) お客さまのニーズを踏まえた運用商品開発

- 当社では、「新商品委員会」を中心とする会議体において、お客さまニーズに対応した商品開発に努めております。今後もグループ会社からの独立性の観点で透明性の高い新商品開発プロセスの維持・向上を図ります。
投資信託の場合の商品開発プロセスは以下の通りです。





社内協議、商品内容決定

社内関係部に対する商品内容説明会議を行います

- ・ 新商品の商品化可能性のチェック、商品固有のリスクの有無を確認します



商品設定決定

「商品部会」を経て、「新商品委員会」で審議を行います

- ・ 法務・コンプライアンス、事務の観点とともに、信託報酬の妥当性も含めた議論を行い、新商品が適切なものであるか審議します

最終的に取締役社長決裁により商品設定を決定します

お客さま等の支持・評価（外部機関による評価）

外部機関による評価

- (1) **KPI 項目**：ファンドアワード受賞本数
- (2) 運用会社ブランド力調査
- (3) **KPI 項目**：投信会社満足度調査

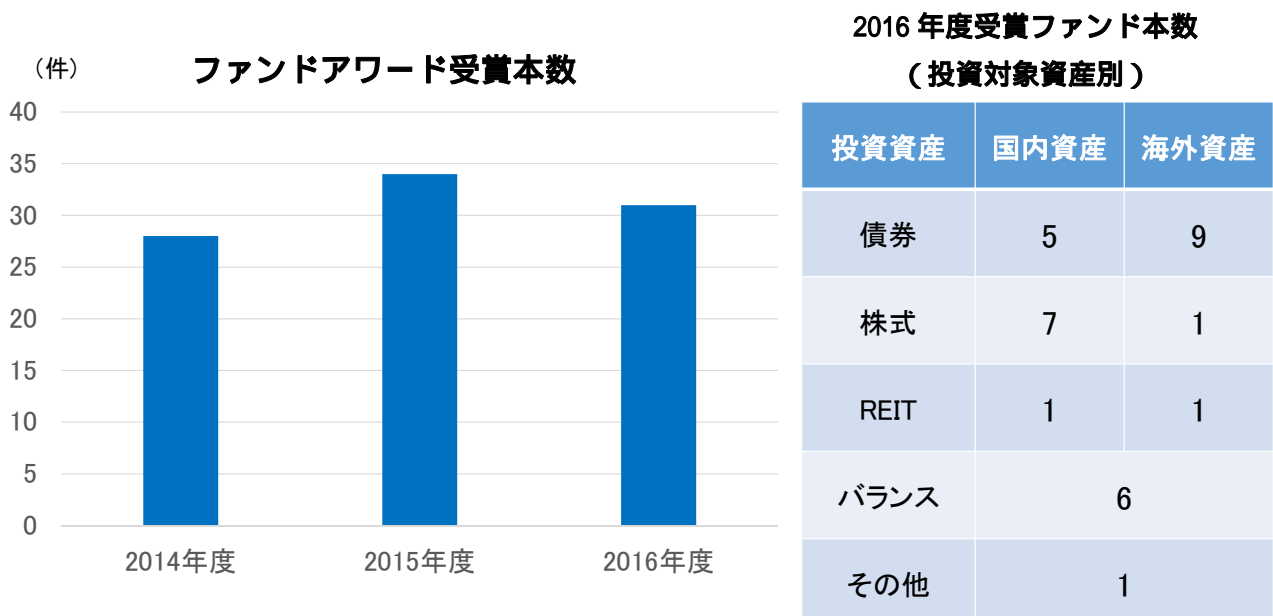
外部評価機関による調査結果を参考に、商品品質・サービスの向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組みを進め、お客さまに最も支持される会社を目指してまいります。

(1) ファンドアワード受賞本数

2016年度は31本のファンドアワードを受賞いたしました。受賞の一例として、R&I ファンド大賞 2017 では「投資信託部門」「iDeCo・DC 部門」「投資信託 10 年部門」において「シャープ・レシオ^{*8}」の高さを、またトムソン・ロイター リッパー・ファンド・アワード・ジャパン 2017 では、「収益一貫性」（継続的に一貫したリスク調整後リターンを得ることが出来るファンド）が評価され受賞につながりました。

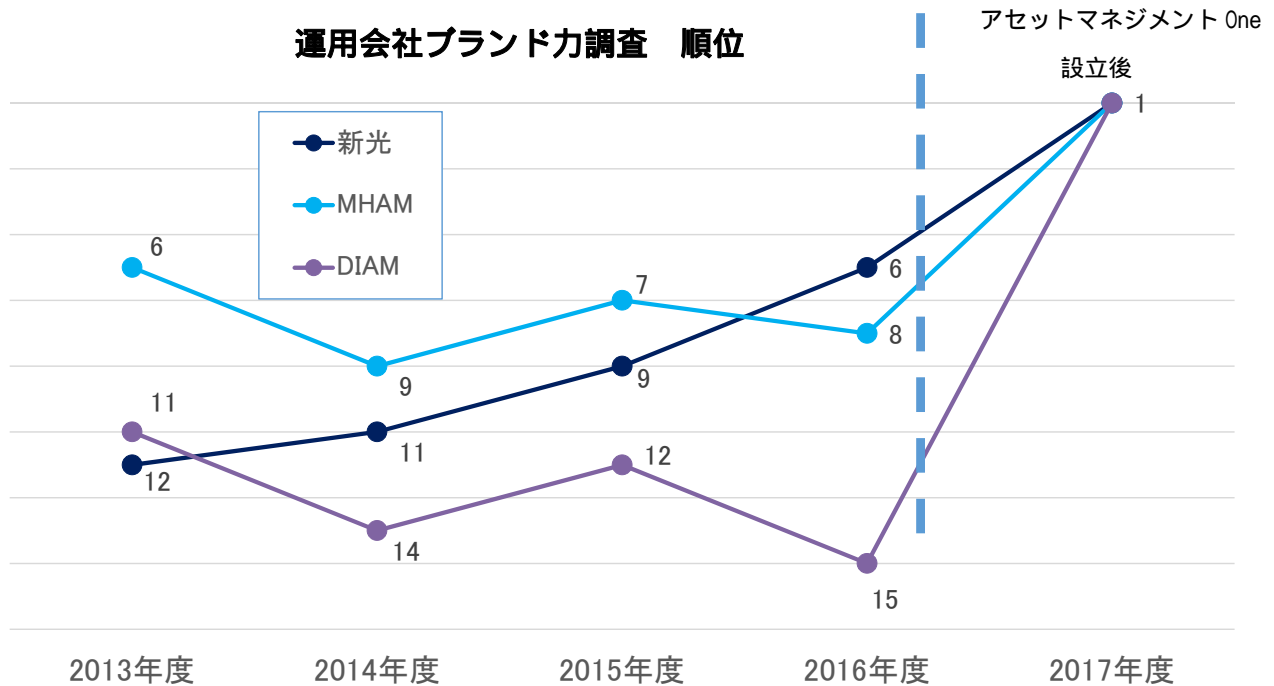
^{*8} シャープ・レシオ：運用効率を図る指標のひとつで、投資のリターン÷リスク（リターンの振れ幅）により計算されます

^{*9} R&I ファンド大賞は格付投資情報センター（R&I）、トムソン・ロイター・リッパー・ファンド・アワード・ジャパンはトムソン・ロイター・ジャパン主催による表彰制度です。



(2) 運用会社ブランド力調査

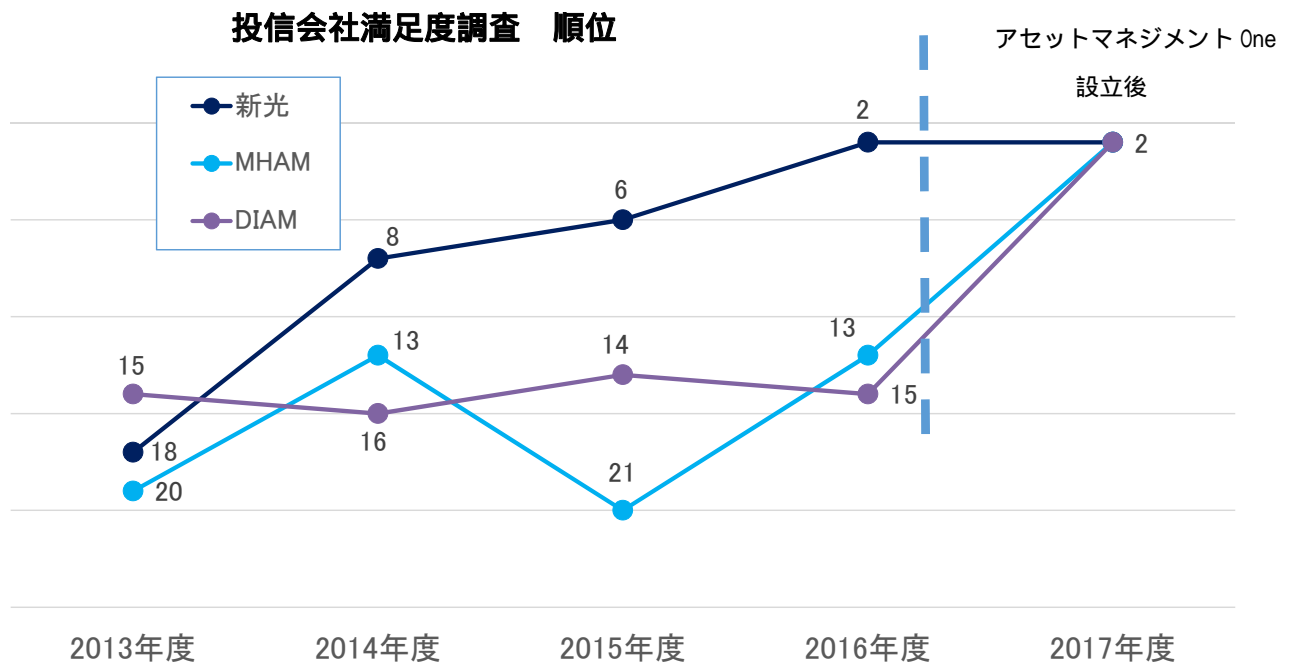
販売会社からのアンケートに基づく「運用会社ブランド力調査」(日本金融通信社「ニッキン投信情報」)において、「運用力」、「商品開発力」、「フォローアップ」、「信頼度」で高い評価をいただき、総合得点でランキング1位となりました。



^{*10} 上記グラフの略称は次のとおりです。新光:新光投信株式会社、MHAM:みずほ投信投資顧問株式会社、DIAM:DIAM アセットマネジメント株式会社

(3) 投信会社満足度調査

同じく販売会社からのアンケートによる「投信会社満足度調査」(格付投資情報センター「ファンド情報」)においては、総合評価ランキングで2位となりました。当社は運用会社に対する評価としては最多の161件の回答をいただくなか、特に「担当者の説明能力・人柄」、「サポート力」、「運用能力」での高い評価をいただきました。



*11 格付投資情報センター(R&I)「ファンド情報」158号、182号、206号、230号、256号よりアセットマネジメントOne株式会社が作成。

*12 上記グラフの略称は次のとおりです。新光:新光投信株式会社、MHAM:みずほ投信投資顧問株式会社
DIAM:DIAMアセットマネジメント株式会社

成果

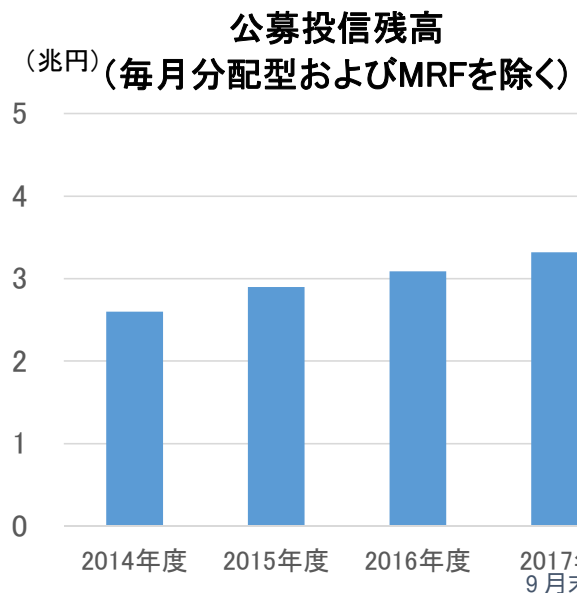
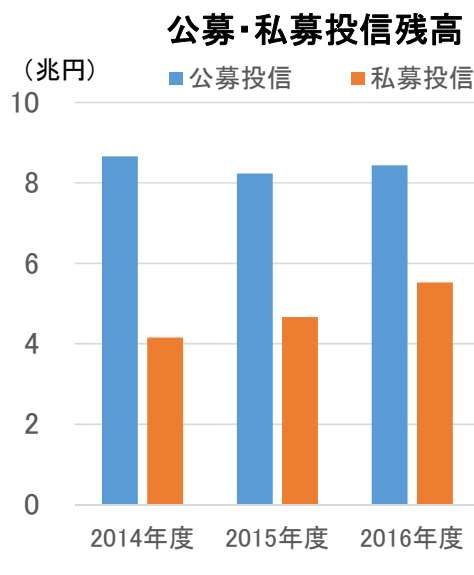
- (1) **KPI 項目**：公募・私募投信残高
 (2) **KPI 項目**：DC 専用・資産形成型ファンド残高

中長期的にリターンを生み出し、お客さまに信頼される商品の提供など、真にお客さまが満足する商品・サービスを提供し続けることが、お客さま等の支持・評価に繋がり、結果としてお客さまからの預り資産が増加するものと考えております。

お客さま等の支持・評価の表れである成果として、以下の指標を KPI として設定し、今後定期的に公表してまいります。

(1) 公募・私募投信残高

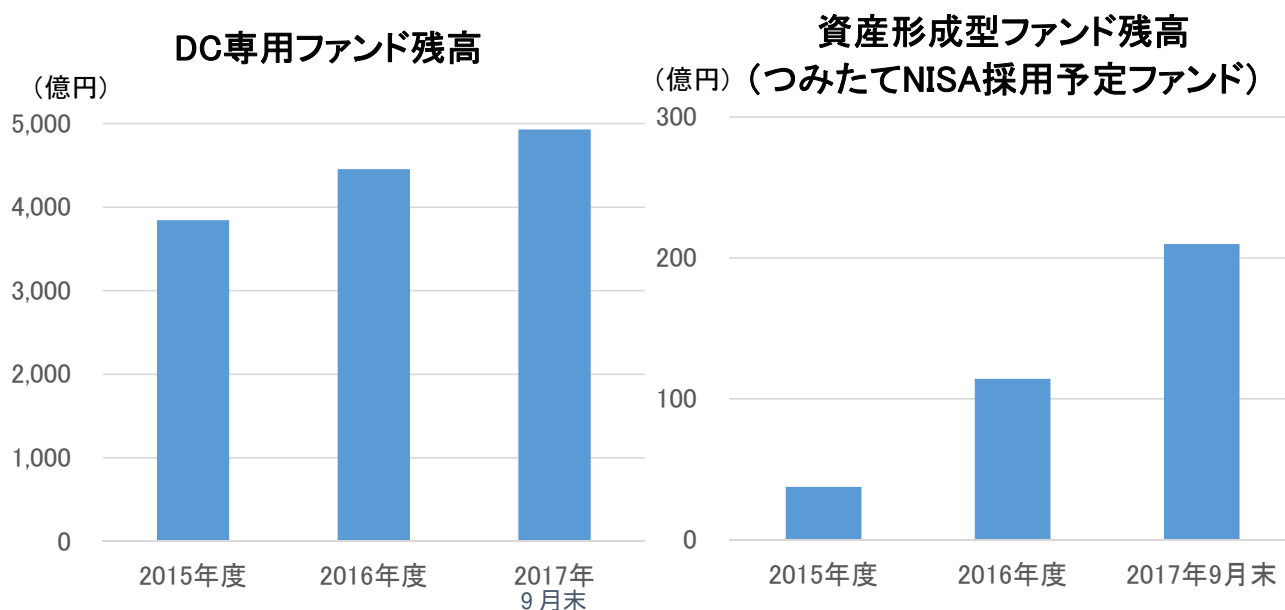
- お客さまの中長期的な資産形成にお役に立つことを目指し、お客さまの資産価値の時価変動も含めた、各年度末時点の投信の時価残高を指標として採用しました。
- 2017 年度上期は、「投資のソムリエ」や「ワールドアセットバランス（リスク抑制コース）（愛称「ワールド One」）」、「グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド（為替ヘッジなし）（愛称「未来の世界」）」等のファンドを中心に資金流入があったものの、毎月分配型ファンドの資金流出が大きく公募投信残高は減少しております。一方、お客さまのニーズに沿ったプロダクトの開発により、私募投信残高は着実に増加し、運用資産残高が業界 No.1 になりました。



(2) DC 専用・資産形成型ファンド残高

- 特に資産形成層のお客さまの安定的な資産形成に資する観点から、DC^{*13}専用ファンド・資産形成型ファンドの時価残高を指標として採用しました。
- 資産形成型ファンドは、つみたてNISA採用予定ファンドの時価残高を示しております。
- 2017年度上期においては、企業型DCに加え、加入対象範囲が拡大した個人型DC（iDeCo）を通じ、長寿社会における将来にそなえた資産形成ニーズにあったファンドを提供することにより、DC専用ファンド・資産形成型ファンドの時価残高は着実に増加しております。

^{*13} Defined Contribution plan: 確定拠出年金



- 本記載は、投資勧誘や特定銘柄を推奨するものではありません。
- 掲載のファンドがお客さまの投資目的、リスク許容度に必ずしも合致するものではありません。また、今後の運用成果を予想または示唆するものではありません。

以上