

2020年6月30日

アセットマネジメント One オルタナティブインベストメンツ株式会社

アセットマネジメント One オルタナティブインベストメンツの
フィデューシャリー・デューティーの実践に向けた
2019年度アクションプランの取組状況、および2020年度アクションプランについて

～お客さま本位の業務運営の徹底～

アセットマネジメント One オルタナティブインベストメンツ株式会社（以下「当社」）は、アセットマネジメント One グループの一員として、株式会社みずほフィナンシャルグループ（以下「FG」）が定める『くみずほ』の企業理念』ならびに第一生命グループが定める『第一生命グループの理念体系』を踏まえた「アセットマネジメント One の企業理念」を採択しています。同企業理念において「お客さま信頼度 No. 1」「最高水準の商品・サービスを提供」「グローバルトップレベルの資産運用会社へ」をビジョンとして定めるとともに、当社は当該ビジョンの実現に向けて高度な専門性に裏付けられた運用力を生かして、フィデューシャリー・デューティー^{*1}（以下「FD」）を全うすべく、お客さまの多様なニーズへの的確な対応や、最高水準のソリューションを提供する取り組みを行っております。

当社は、資産運用関連業務に関するFDの実践に向けた対応を強化する観点から、FGが策定した「くみずほ」のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」（以下「取組方針」）を採択するとともに、取組方針の実践に向けたアクションプラン（以下「アクションプラン」）を策定・公表しております。

2019年度アクションプランの取組状況、および2020年度アクションプランについて以下の通り公表いたします。

- 運用・商品開発機能
 - I. 2019年度アクションプランの取組状況
 - II. 2020年度アクションプラン
- グループ管理方針

なお、当社は、金融庁が2017年3月30日に公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」の7つの原則全てについて採択をしております。

^{*1} 他者の信託に応えるべく一定の任務を遂行する者が負うべき幅広い様々な役割・責任の総称

運用・商品開発機能

1. 2019 年度アクションプランの取組状況

当社は、アセットマネジメント One グループの一員として、またオルタナティブ投資のゲートキーパーを営む資産運用会社として、今後もお客さまの立場に立った施策を実践してまいります。

以下では、取組方針に基づき設定した運用・商品開発機能に関する 2019 年度アクションプランの取組状況について、お客さま本位の業務運営の状況を確認するための定量指標（KPI）を含め掲載いたします。

【アクションプラン項目】

1. 運用の高度化
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
3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
4. ガバナンス強化

FD の実践

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、運用専門人材の採用や戦略的育成を行い、投資判断と分析力の高度化を推進します。
- お客さまの資産運用ニーズに対する最適なソリューションを提供するため、運用高度化に資する取り組みを推進します。

アクションプランの取組状況

- ・ お客さまに高い付加価値のあるサービスを提供するには運用に係る専門人材に高度な知識と経験を有するプロフェッショナルが欠かせません。当社では社内で中堅や若手社員の育成に注力するとともに、外部からも優秀な人材を確保すべく常に採用活動を実施しております。これらの結果 2019 年度におきましても優秀な人材の獲得、社員の育成ができました。運用会社としてお客さまの信頼に応えるために今後も専門人材の採用、育成に努めてまいります。

- ゲート・キーピング業務においてお客さまの資産運用ニーズに対する最適なソリューションを提供するためには主に海外運用会社・ファンドに対する運用・オペレーション等に関する詳細なリサーチに基づいて優良な運用会社の発掘が欠かせません。そのため当社では運用プロセスの改善とともに、ファンドに対する深度ある調査を行うことを重点的に実施しております。
- 当該リサーチはお客さまに対する適切なソリューションの提供はもとより、的確な情報の提供につながることから、ファンドリサーチ件数を KPI として採用しており、2019 年度は次ページ表の通り、975 件のリサーチを実施いたしました。2019 年度は新型コロナウイルス拡大の影響を受け、第 4 四半期には出張によるリサーチをひかえておりましたがにもかかわらず、前年度と同程度のリサーチ件数実績を挙げることができております。引き続き当社の強みである高い専門性を活かし、お客さまに最適な運用商品・ソリューションを提供してまいります。

【KPI 項目】 ファンドリサーチ件数

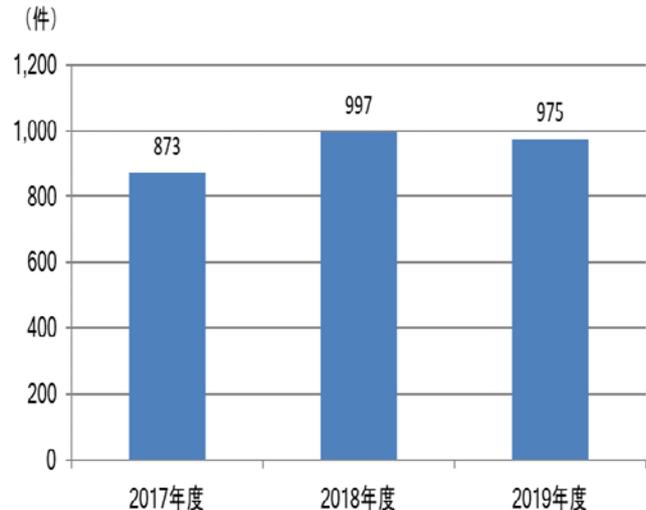
ファンドリサーチのイメージ

海外運用会社

資産運用オペレーション等に
専門能力を持つ担当者が運用
会社をリサーチ・モニタリング

アセットマネジメント One オルタナティブインベストメンツ

リサーチ結果を踏まえ、お客さまへの
紹介の実施・継続を決定



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

- 商品特性と想定されるお客さま属性を明確化し、グループ会社と連携してお客さまにふさわしい商品を提供します。

アクションプランの取組状況

- 金融法人や年金基金等のお客さまの長期投資ニーズを踏まえ、当社が選定したヘッジファンドを組み入れるお客さま向け SMA^{*2} や、複数のヘッジファンドに投資するファンド・オブ・ヘッジファンズを設定してご提供してきました。

^{*2} Separate Managed Account : 個別のお客さま向けの独立した投資口座

- プライベート投資の分野においても、複数のファンドに投資し、管理する仕組みを構築することによって、お客さまの新しいニーズにお応えすることができるようになりました。
- また、お客さまの長期投資ニーズを踏まえた、本邦初となる海外プロジェクトファイナンスのシニアローン投資対象とするファンドも、第2号ファンド「Cosmic Blue PF Lotus FCP-RAIF」を立ち上げて運用を開始しました。
- 引き続き、当社の長期にわたる投資に対するリスク管理・モニタリング能力を活用し、お客さまに多様な投資機会を提供すべく新たな商品開発を進めてまいります。

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**

- 市場環境変化に伴う、多様化する機関投資家のお客さまニーズに対し、タイムリーな金融市場情報の提供を実施します。

アクションプランの取組状況

- お客さまにとって分かりやすい資料をご提供できるよう、商品の説明資料では図やグラフ、説明文の内容をたえず工夫、改善することによって、お客さまの理解を促進できる資料作りに努めました。
- また新しい試みとして、プロジェクトファイナンスを投資対象とする運用において、投融資が創出する社会に対する良いインパクトの評価及びマネジメントを推進する動きが活発化するのを受けて、投資対象のインフラが創出する社会に対する良いインパクトの評価を開始し、お客さまに情報提供を始めました。こうした取り組みはSDGsの達成にも貢献していると考えています。

4. ガバナンス強化

アクションプラン

- 取締役会をはじめとする経営政策に係る委員会におけるガバナンス態勢の機能により、グループ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

- ・ お客さまの利益を第一に考え、お客さま本位の業務運営の更なる向上のため、利益相反管理の高度化を進めておりますが、その一環として、アセットマネジメント One やみずほ銀行などのグループ会社との関係において利益相反管理の対象となる取引を明確化し、管理する仕組みを構築し運営することによって適切な経営の独立性を確保・維持するように努めました。
- ・ 商品開発のプロセスにおいても、グループ会社との間で経営の独立性を適切に確保できることを確認する透明性の高い仕組みを構築して運営しています。

お客さま等の支持・評価

- 当社は、オルタナティブ投資のゲートキーパーとして、投資家の目線に立った取扱いファンド選定や投資判断の提供と、本邦初となる海外プロジェクトファイナンスのシニアローン投資対象とする運用を通じ、常にお客さまのニーズに寄り添う運用サービスの提供を行い、お客さまからのご支持をいただけるよう心がけております。
- 厳しい商品選定プロセスが必要な金融法人や年金基金等、機関投資家のお客さまを中心に、お客さまのご支持が2019年度においても順調な契約資産残高・投資家数の増加に結びつきました。

成果

- 中長期で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、お客さまからの支持・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。
- お客さまからの支持・評価の表れである成果として、契約資産残高をKPIとして設定し公表しています。

【KPI 項目】 契約資産残高

- お客さまの中長期的な資産形成に資することを旨とし、お客さまの資産価値の時価変動も含めた契約資産の時価残高を指標として採用しました。
- 2019年度については、オルタナティブ投資をとりまく環境は厳しいものではありませんでしたが、お客さまのニーズに沿ったあらたに設定された商品をはじめ、複数の商品が残高の増加に貢献しました。



II. 2019 年度アクションプラン

【アクションプラン項目】

1. 運用の高度化
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
3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
4. ガバナンス強化

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、運用専門人材の採用や戦略的育成を行い、投資判断と分析力の高度化を推進します。
- お客さまの資産運用ニーズに対する最適なソリューションを提供するため、SDGsの運用プロセスへの組み込みなど、運用高度化に資する取り組みを推進します。

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

- 商品の適切なリスク管理や、長期保有ニーズをはじめとするお客さまの高いニーズに対応した商品へ重点的に運用リソースを配置し、継続的な商品品質向上、商品開発に努めます。

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

- 市場環境変化に伴う、多様化する機関投資家のお客さまニーズに対し、タイムリーな金融市場情報の提供を実施します。

4. ガバナンス強化

アクションプラン

- 取締役会をはじめとする経営政策に係る委員会におけるガバナンス態勢の機能により、グループ会社との間の適切な経営の独立性を確保・維持します。

グループ管理方針

当社は、アセットマネジメント One グループの一員として、またオルタナティブ投資のゲートキーパーを営む資産運用会社として、今後もお客さまの立場に立った施策を実践してまいります。

グループ横断での取り組みが中心であるグループ管理方針に関する 2019 年度アクションプランの取組状況、および 2020 年度アクションプランについては、FG より公表を行っております*³。

*³ FG のフィデューシャリー・デューティーに関する「2019 年度アクションプランの取組状況および 2020 年度アクションプラン」について

(URL) <https://www.mizuho-fg.co.jp/company/policy/fiduciary/pdf/actionplan2020.pdf>

- ・ 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