



SOMPO
ホールディングス

Innovation for Wellbeing

損保ジャパン日本興亜アセットマネジメントの現状2019



※ 2020年4月1日より、SOMPOアセットマネジメントに商号変更いたします。

はじめに

「損保ジャパン日本興亜アセットマネジメントの現状2019」を作成しました。

当社の経営方針、事業内容、事業概況などを分かりやすく説明しています。

本誌が当社をご理解いただくうえで、皆さまのお役に立てば幸いと存じます。

経営基本方針

損保ジャパン日本興亜アセットマネジメントは、資産運用を通じてお客さまの将来の安心と豊かさを実現するとともに、社会・経済全体の持続的発展に貢献していくことが、当社の社会的使命と考えます。

当社は、アクティブ・バリュー投資を主体とするマネージャーとして、お客さまの中長期的な資産形成に資する最高品質の商品・サービスを提案・提供し、「日本一お客さまのことを考える資産運用会社」になることを目指します。

1. 社会的責任の遂行

- ・投資先や資本市場、社会・経済全体の持続的発展に寄与する責任投資に取り組み、機関投資家としてのスチュワードシップ責任を果たします。
- ・ESG（環境・社会・ガバナンス）要素を考慮した中長期視点の投資を通じて投資リターンの拡大を図り、投資先や社会の課題解決に貢献します。

2. サービス品質の追求

- ・優れた人材の継続的な育成に努め、最高水準のチーム運用力の実現と超過収益の獲得を目指します。
- ・お客さまの運用ニーズに対し、最高のソリューションを提供します。
- ・お客さまの中長期的な資産形成に貢献する商品の提案・提供に取り組みます。
- ・お客さまに安心して資産をお預けいただくための有益な情報提供・資料作成を行うことで、説明責任を果たします。

3. 事業効率の追求

- ・事業効率・生産性の向上を追求し続け、お客さまの中長期的な資産形成に貢献するサービスを拡充します。

4. 活力ある風土の実現

- ・社員一人ひとりが、プロフェッショナルとしての成長を実感できるような、オープンで活力溢れる組織風土を実現します。
- ・多様な人材登用（ダイバーシティ）によって、社員が個性を発揮し互いに刺激し合いながら、価値を創造し続けることを目指します。

5. 持続的な成長による企業価値の拡大

- ・お客さまの中長期にわたる資産形成の信頼にお応えすべく、戦略的な経営資源の投入により、持続的な成長を実現し、企業価値の増大を目指します。

6. 透明性の高いガバナンス態勢

- ・社外の目を経営に取り入れ、お客さま第一の視点からのガバナンス体制を強化します。
- ・効果的・効率的なリスク管理態勢を目指すとともに、実効性のあるコンプライアンスを推進します。

2020年4月、SOMPOアセットマネジメントに商号を変更いたします

当社は、お客さまにとり短く分かりやすく、グループベースで統一感のあるブランドイメージを醸成していくため、2020年4月、「SOMPOアセットマネジメント」に商号を変更いたします。



SOMPOアセットマネジメント

安心・安全・健康のテーマパーク



SOMPO ASSET MANAGEMENT

A Theme Park for Security, Health & Wellbeing

目次

▶トップメッセージ	2	▶商品・サービスの提供に関する取組み	16
▶お客さま第一宣言／会社概要	4	カテゴリ別の取組み方針	16
▶当社の運用について	5	投資信託の販売チャネル別の 資産残高の内訳	16
一貫した投資哲学と運用スタイル	5	運用商品の提供に関する基本方針	17
アクティブ・バリュー投資 (国内株式運用の場合)	6	ユニバーサルデザイン化の取組み	17
ESG／スチュワードシップ方針	7	つみたてNISAの対象商品	18
		ファンド賞 受賞歴	18
▶事業概況	8	▶人材育成の取組み	19
受託資産残高	8	従業員の状況	19
投資一任契約の受託資産残高の推移	9	人材育成	19
投資信託の資産残高の推移	9	組織活性化への取組み	21
海外のお客さまの受託資産残高の推移	9		
▶運用力強化の取組み	10	▶ガバナンスに関する取組み	22
運用プロフェッショナル人材	10	社外取締役の選任	22
公募投信パフォーマンス	11	お客さま第一委員会	23
投資顧問ビジネスにおけるパフォーマンス	11	利益相反管理に関する取組み	23
▶責任投資の取組み	12	▶損保ジャパン日本興亜アセットマネジメントの歴史	24
当社のESG投資	13	▶データ集	25
社会課題解決のための エンゲージメント活動	14	財務ハイライト	25
当社の責任投資／ スチュワードシップ活動に対する外部評価	15	財務データ	26
議決権行使	15	貸借対照表	27
		損益計算書	28
		議案別議決権行使状況 (2018年1月～12月総会開催企業)	29
		▶「お客さま第一の実践に向けた アクションプラン」の取組状況	30
		▶投資信託およびプロダクトに関わるご注意事項	32
		▶当社業務に関する一般的なご留意事項	33

日本一お客さまのことを考える 資産運用会社を目指して

当社は、1986年に年金等の機関投資家向けの資産運用を行う投資顧問会社として設立されました。その後1998年に投資信託ビジネスにも進出し、会社創立以来、「資産をお預けいただいたお客さまにベンチマーク以上の運用成果をもたらし、中長期の資産形成に貢献すること」を目指して、常に運用成績の向上に取り組んでまいりました。

2016年3月「日本一お客さまのことを考える資産運用会社」を目指し、「お客さま第一宣言」を公表し、顧客本位の業務運営、「お客さま第一」の取組みを実践しています。また、責任ある投資家として国際的なイニシアティブへの参画を積極化するなどESG／スチュワードシップ活動を強化しています。

当社が持続的に、お客さまからの信頼を高めていくには、運用成績を向上させるだけでなく、当社という運用会社を理解していただくための取組み（情報発信の強化）も、重要になってくると考え、当社の経営方針やその取組状況等を幅広いお客さまに報告する手段として、昨年に引き続きアニュアルレポートを刊行いたします。

本レポートの前半では、当社のコア商品であるアクティブバリュー運用の特長をまとめています。すべての資産が持っている本来の投資価値を長期的に分析し、投資を行うという当社の運用スタイルは、中長期的により安定した運用パフォーマンスをお客さまにお届けできると確信しています。この運用スタイルを可能な限り、分かりやすく説明しようと試みました。お客さまのご理解をいただくための一助となれば幸いです。

また、レポートの後半では、事業ハイライトとして、当社事業の取組状況をまとめています。受託資産残高の推移など、事業面の説明に加えて、お客さま第一の具体的な取組み等についても、記載していますので、ご覧ください。

当社は、これからも、「お客さま第一」の取組みを推進し、「責任ある投資家」としての責務を果たしていくことで、お客さまからの信頼を得られるよう、ますます努力してまいります。

今後とも、皆さまの変わらぬご支援とご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

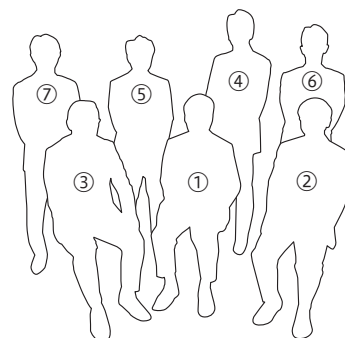
2019年10月

損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント株式会社
代表取締役社長

小嶋 信弘



- ① 代表取締役社長 小嶋 信弘
- ② 副社長執行役員 吉川 佳彦
- ③ 取締役 常務執行役員 CIO (チーフ・インベストメント・オフィサー) 木谷 徹
- ④ 取締役 常務執行役員 CCO (チーフ・コンプライアンス・オフィサー) 大沼 豊実
- ⑤ 常務執行役員 重田 恭宏
- ⑥ 常務執行役員 八田 真
- ⑦ 常務執行役員 中尾 剛也



お客さま第一宣言／会社概要

当社は2016年3月、「日本一お客さまのことを考える資産運用会社」を目指す企業像として掲げ、「お客さま第一宣言」を策定、公表いたしました。
同宣言で掲げる「3つの実現」に取り組むことで、「お客さま第一」を実践してまいります。

お客さま第一宣言 ～フィデューシャリー・デューティーの実践に向けて～

<目指す企業像>

損保ジャパン日本興亜アセットマネジメントは、お客さまの中長期的な資産形成に資する
最高品質の商品・サービスを提案・提供し、
「日本一お客さまのことを考える資産運用会社」
になることを目指します。

<3つの実現>

当社では、お客さま第一（フィデューシャリー・デューティー）を、
「プロフェッショナルとしてお客さまのことを第一に考える責務」
と考えており、その実践として、以下の3つの実現に取り組んで参ります。

1. お客さまの資産形成に一層貢献できる運用力の実現

- ・優れた運用人材の継続的な育成に努め、最高水準のチーム運用力を目指します。
- ・お客さまの運用ニーズに対し、最善のソリューションを提供します。
- ・エコファンドのパイオニアとして、社会・経済の好循環を促進する責任投資に取り組みます。

2. 真にお客さまの視点にたった商品・サービスの実現

- ・お客さまの中長期的な資産形成に貢献する商品の提案・提供に取り組みます。
- ・お客さまに安心してファンドを保有していただくための有益な情報提供・資料作成を行います。
- ・お客さまへのサービスを拡充しつつ、運用報酬の引き下げを目指します。

3. 上記を実現するガバナンス体制・業務基盤の実現

- ・社外の目を経営に取り入れ、お客さま第一の視点からのガバナンス体制を強化します。
- ・効果的・効率的な最高水準のリスク管理態勢・事務対応力を目指します。

会社概要

損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント株式会社

設立	1986年2月25日	資本金	15億5千万円
金融商品		運用資産残高	投資顧問（助言含む）3兆1,030億円
取引業者登録番号	関東財務局長（金商）第351号	（2019年3月末現在）	投資信託 7,568億円
加入協会	一般社団法人投資信託協会	代表取締役社長	小嶋 信弘
	一般社団法人日本投資顧問業協会	役職員数	164名（2019年4月1日現在）
確定拠出年金運営		株主構成	SOMPOホールディングス株式会社 100%
管理機関登録番号	777	所在地	〒103-0027東京都中央区日本橋2-2-16
事業内容	(1) 投資運用業に係る業務		共立日本橋ビル3階（受付）
	(2) 投資助言・代理業に係る業務	TEL	03-5290-3400（代表）
	(3) 第二種金融商品取引業に係る業務	URL	https://www.sjnk-am.co.jp/
	(4) 確定拠出年金運営管理業務		

当社の運用について

損保ジャパン日本興亜アセットマネジメントは、アクティブ・バリュー・マネージャーです。「資産の中長期的な価値を適切に見極め、付加価値の高い運用商品を提供する」これが、私たちが創業来貫いてきた資産運用のプロフェッショナルとしての信念です。

一貫した投資哲学と運用スタイル

■ アクティブ運用へのこだわり

一般的に運用手法には、日経平均などの市場指数と連動したリターンを目指す「パッシブ(インデックス)運用」と、独自の銘柄分析・評価により市場平均以上のリターンを目指す「アクティブ運用」があります。当社の自主運用は「パッシブ運用」は一切行っておらず「アクティブ運用」に特化しています。

運用商品の価値は一義的には優れた運用成果です。しかしそれは、運用会社である当社が直接作り出すものではありません。運用成果の源泉は、投資先が産み出す中

長期的な収益やキャッシュフローであり、当社はインベストメントチェーンの中でお客さまと投資先の間の橋渡しをしているに過ぎません。

したがって運用会社が優れた運用成果を追求するためには、投資先の事業や収益構造を深く理解し、適切な価値評価を行い、投資に値する銘柄をアクティブに選別することは、説明責任を持つ機関投資家として必然の手段である、と当社は考えています。

■ 当社の「投資哲学」とは？

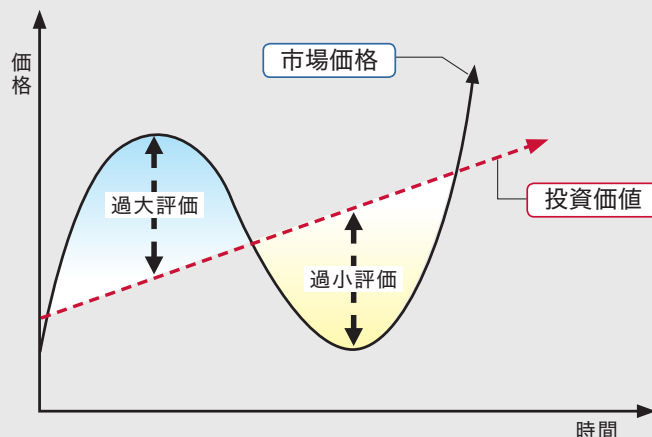
「いかなる資産も本来の投資価値を有しており、市場価格は中長期的にはこの投資価値に収束する。
したがって、市場価格と投資価値の乖離が超過収益の源泉となる。」

これが当社の投資哲学です。

創業以来貫いている不変の投資哲学であり、すべての資産クラスの運用メンバーが共有する普遍的投資哲学です。

金融資産の価格は市場で決定されますが、市場で決められた価格がいつも適正であるとは限りません。過去を振り返っても、市場価格には急激な変動や行き過ぎた変動が観測され、資産の価値を過大評価したり、過小評価することがあります。そこで、市場価格に頼らない、資産そのものが持つ経済価値「本源的価値」を見定めることが重要となります。

この投資哲学のもとで行う当社の運用は、市場価格の短期的方向性を予測することではなく、中長期的な視点からの本源的価値を分析することに注力します。長年磨き上げてきた目利き力・分析力で、それぞれの資産の本源的価値を適切に評価し、市場価格よりも割安となっている投資先を厳選します。短期的な市場価格の変動に惑わされることなく、中長期的に市場平均を上回るリターンが期待できる「価値のある銘柄へ投資」することで、付加価値の高い運用商品を提供します。



アクティブ・バリュー投資（国内株式運用の場合）

資産の価値に対して市場価格が割安な銘柄に投資する手法を「バリュー投資」と呼びます。したがって当社の運用スタイルは、バリュー投資手法によるアクティブ運用、すなわち「アクティブ・バリュー投資」です。

当社と同じようにアクティブ・バリューを標榜している運用会社や運用商品は多数あり、割安か割高かの判断基準となる「価値」の捉え方もさまざまに異なります。

当社は20年以上の長期にわたって、一つの運用スタイルを貫いています。さまざまな市場環境のもとで培った経験が、適切な「価値」を見抜く独自のノウハウとして蓄積され、他社にはない差別化された「アクティブ・バリュー投資」を提供しています。

■ 経験豊富な運用チーム

当社の運用チームは業界経験が豊富なだけでなく、当社に長期間在籍しているシニア・マネージャーを中心に「アクティブ・バリュー投資」を熟知したアナリスト、ファンドマネージャーで構成されています。各人が高度な専門知識を備えたプロフェッショナルでありながら、チーム全体として一つのファンダメンタルズ分析手法とバリュエーションモデルを共有し、当社独自のオリジナリティの高い運用スタイルを保ち続けています。

■ 当社だけの「YESモデル」

投資価値の計算は、アナリストが作成した長期業績予想をもとに、独自の株式評価モデル「YESモデル」で行います。YESモデルにより算出される投資価値を基準とする割安・割高の判断は、さまざまな市場環境のもとで高い有効性を維持しており、こうした透明性と再現性の高い運用手法が、多くのお客さまから支持されています。

「YES*モデル」の起源

1986年に設立された当社（当時、安田火災投資顧問）は、1991年6月にBrinson Partners, Inc.と提携し、同社日本法人のプリンソン・パートナーズ投資顧問と合併して安田火災プリンソン投資顧問となりました。

当社の株式評価モデル「YESモデル」は、当時Brinson社が用いていた「EVS (Equity Valuation System) モデル」が原型で、その後改良を重ねながら現在に至っています。

※ “YES”モデルは、当時の社名を冠したYasuda Equity valuation Systemの略

専用コンテンツおよび動画の公開

当社の運用について、分かりやすく解説した専用コンテンツおよび動画を当社ホームページで公開しています。

『かわいい資産を預けるなら

長期投資の損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント』

<7分17秒> 2019年5月10日公開

URL <https://www.sjnk-am.co.jp/we/index.html#mainNav>



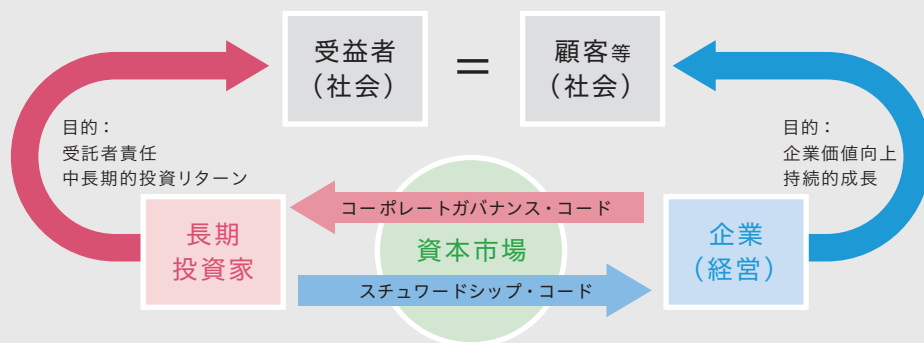
ESG／スチュワードシップ方針

■ 責任ある投資家としての考え方

当社は、上場企業に対する株式投資などを通じて、お客さまから委託された資金の投資収益を最大化することを目的に行動しています。この時、運用会社としての受託者責任を果たすために行う当社の行動は、投資先企業やその先にある社会・経済全体の持続的発展にも同時に寄与するものであることが望まれ、これらを両立するインベストメントチェーンの一端を担うことが、機関投資家である当社の責務であり、スチュワードシップ責任であると考えます。

投資先が産み出す中長期的な収益やキャッシュフローに運用成果の源泉を求め、資産の中長期的な価値を見極める当社の運用手法は、スチュワードシップの精神と高い親和性があります。当社の投資哲学や運用スタイルを徹底し、スチュワードシップの精神に合致した良質なアクティブ運用を提供することを通じて、お客さまに対する受託者責任を果たしながら、投資先企業やその先にある社会・経済全体の持続的発展に貢献します。

【企業と長期投資家による持続可能なインベストメントチェーン】



■ 投資価値評価とESG要素の関係(ESGインテグレーション)

当社は、あらかじめ定めた投資候補企業について、現時点での投資先か否かにかかわらず常に状況を把握し、継続的に投資価値を評価しています。投資先企業の価値向上や持続的成長に関心を払いながら、中長期的な投資収益の獲得を目指す当社の運用手法は、財務情報のみ

ならず、ESG(環境・社会・ガバナンス)情報などの非財務情報についても的確に把握することが必要です。当社では、企業のESG情報を継続的にモニターし、投資価値として統合的に評価することで、運用プロセスの中にESG要因を組み込んでいます。

【的確な企業の把握に基づく投資価値評価】



事業概況

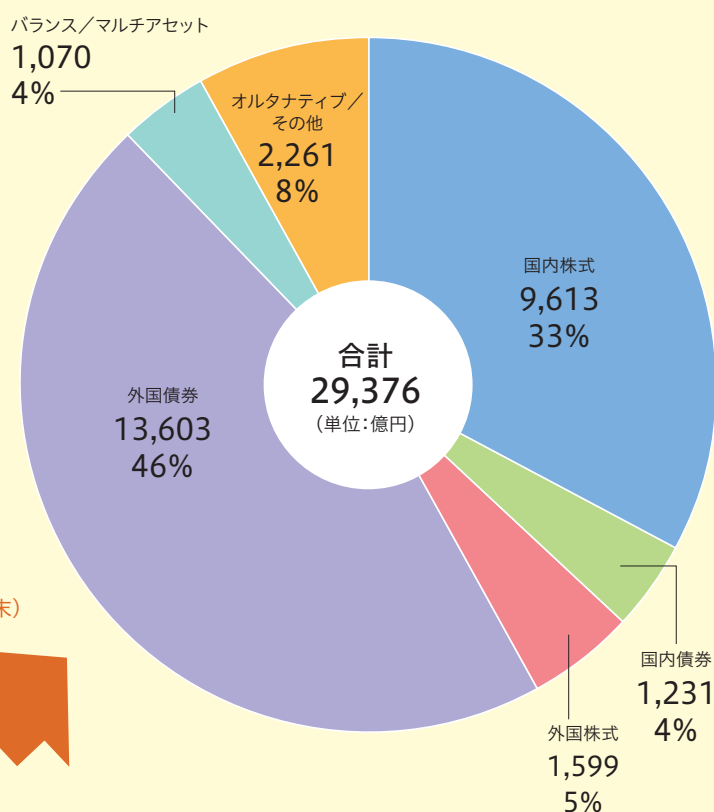
受託資産残高

当社は、主に個人投資家を対象とした「投資信託ビジネス」と、年金等の機関投資家を対象とした「投資顧問ビジネス」を展開しています。

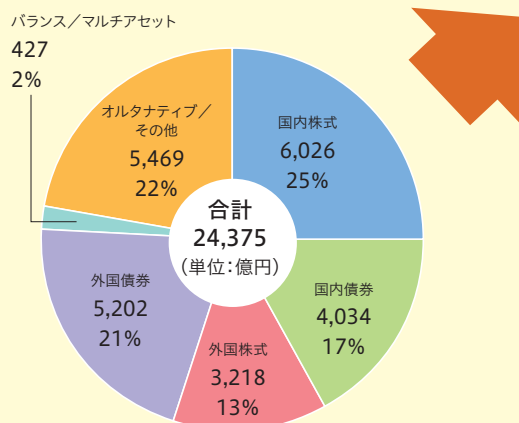
両ビジネスを通じて、お客さまから受託した資産残高(2019年3月末)は、前期末に比べて485億円増加して2兆9,376億円になりました。近年、国内外のお客さまからの新規受託が好調であり、受託資産残高は、過去4年間で+20.5%(+5,002億円)増加しました。

当社が受託している運用資産は、国内外の株式や債券に加えて、バランス／マルチアセット型商品やオルタナティブ商品など、多岐にわたっています。資産別の内訳でウェイトが高いのは、国内株式33%(9,613億円)と外国債券46%(1兆3,603億円)です。2015年3月末の受託資産残高と比較しても、国内株式で+60%(+3,587億円)、外国債券で+161%(+8,401億円)の増率を示しており、過去4年間で残高・ウェイトともに大きく伸ばしています。

受託資産残高の資産別内訳 (2019年3月末)



受託資産残高の資産別内訳 (2015年3月末)



※ 受託資産残高は、SOMPOホールディングスグループからの受託資産を含み、助言残高を除いた数値です。

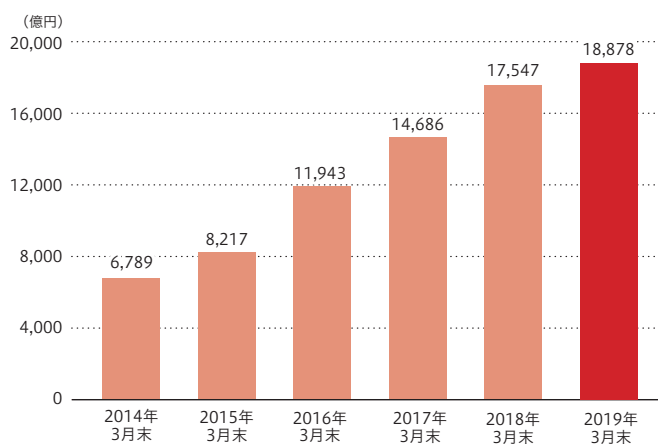
投資一任契約の受託資産残高の推移

投資顧問ビジネスのうち、SOMPOホールディングスグループからの受託資産を除いた投資一任契約の残高の推移は右表のとおりです。

2019年3月末の残高は、前期末から1,331億円増加し、1兆8,878億円になりました。

国内外の大口投資家からの新規受託が好調であり、每期、堅調に残高を伸ばしています。

投資一任契約の受託資産残高の推移



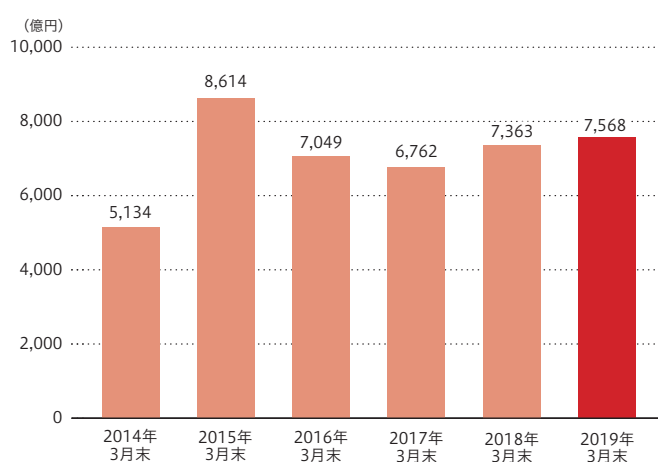
投資信託の資産残高の推移

投資信託の資産残高※の推移は右表のとおりです。

2019年3月末の残高は、前期末から205億円増加し、7,568億円となりました。金融機関向けの私募投信の新規設定が好調であり、ファンドラップへの商品提供も順調に推移したことから、2018年度は私募投信の残高が増加し、公募投信の残高減をカバーしました。

※ 公募投信と私募投信の残高の合計値

投資信託の資産残高の推移

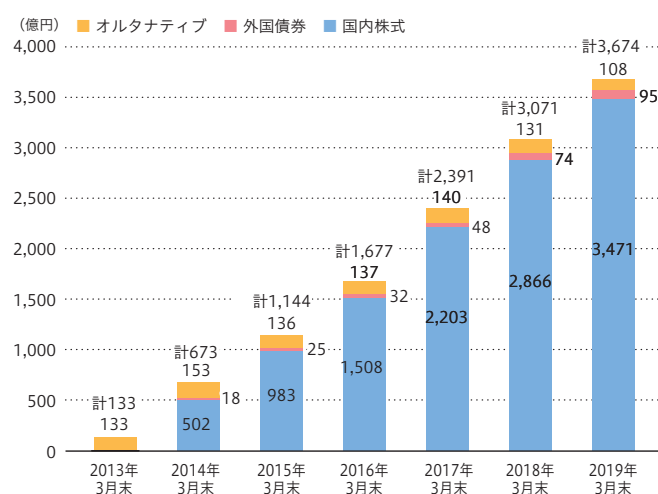


海外のお客さまの受託資産残高の推移

海外のお客さまの受託資産残高(2019年3月末)は、前期末に比べて602億円増加して、3,674億円になりました。受託資産の内訳は、日本株式運用が94%(3,471億円)と非常に高いウェイトになっています。

当社が、海外のお客さま向け事業の本格展開を開始したのは、2013年6月(日本株式運用の受託)と歴史は浅いですが、当社の日本株式の運用スタイルを評価いただき、欧州のお客さまに加え、2017年度からは米国のお客さまからも受託を開始し、每期、残高を伸ばしています。

海外のお客さまの受託資産残高の推移



運用力強化の取組み

当社では、お客さま第一とは「プロフェッショナルとしてお客さまのことを第一に考える責務」と考えており、その実践として、「**お客さまの資産形成に一層貢献できる運用力の実現**」に取り組んでいます。具体的には、以下の目標を設定し、取組みを推進しています。

- 優れた運用人材の継続的な育成に努め、最高水準のチーム運用力を目指します。
- お客さまの運用ニーズに対し、最善のソリューションを提供します。
- エコファンドのパイオニアとして、社会・経済の好循環を促進する責任投資に取り組めます。

2018年度 運用力強化の取組み



取締役 常務執行役員
CIO(チーフ・インベストメント・
オフィサー)

木谷 徹

- ・運用力強化のためには、熟練した運用プロフェッショナル人材を十分に確保し、人材の強化を図っていく必要があります。2018年度は、運用部門の陣容の維持を図った結果、平均在籍年数は8.0年まで増加しました。
- ・若手人材の採用を進める一方で、海外での研修参加や運用現場でのトレーニングの強化により、運用プロフェッショナル人材の育成に努めました。
- ・公募投信のパフォーマンス評価(外部レーティング平均値)は、前年度より改善しました。また、投資顧問ビジネスのパフォーマンス評価(過去5年の累積リターンアウトパフォーム比率)は、前年度同様に高水準を維持しました。
- ・長期的な資産形成に適したマルチアセット運用の商品ラインナップを拡充させるため、金融法人向け私募投信を追加設定しました。
- ・多様化するお客さまのニーズに対応するため、海外を中心とする優良な運用商品を積極的に導入しています。2018年度は、新規の外部委託運用商品として、公募投信においては3件のファンド、また投資顧問ビジネスにおいても、3件の年金等機関投資家向けの新規戦略をご採用いただきました。

運用プロフェッショナル人材

右表は、運用プロフェッショナル人材に係る各種指標について、1年前と比較したものです。2018年度は、運用プロフェッショナル人材全体の人数がほぼ前年並みとなり、平均運用経験年数や平均在籍年数は増加しています。

	2018年4月1日時点	2019年4月1日時点
■運用プロフェッショナル人材	56人	➡ 55人
■平均運用経験年数	13.8年	➡ 13.9年
■平均在籍年数	7.5年	➡ 8.0年
■シニアマネージャー 定着率(過去3年平均)	88%	➡ 89%

※ 運用プロフェッショナル人材とは、当社の運用部門で資産運用業務に従事する従業員を指します。

公募投信パフォーマンス

当社は、自社が設定している公募投信全体のパフォーマンスを評価するにあたり、モーニングスター社のスターレーティングを使用しています。

下表は、当社公募投信に付与されているモーニングス

ターレーティングの平均値と4★以上獲得率について、1年前と比較したものです。今年も、レーティングの平均値が改善しました。当社は、全プロダクトにおいて、**4★以上となることを目指し、運用力を磨いていきます。**



※ モーニングスターによる評価は、運用期間3年以上のファンドを対象として、1つ星から5つ星まで5段階のランクを付与したものです。ファンドが属するカテゴリーの中で、リスク調整後のパフォーマンスが相対的にどのランクに位置するか星の数で表しています。

- 5★ 上位10.0%以下
- 4★ 上位10.0%超～32.5%以下
- 3★ 上位32.5%超～67.5%以下
- 2★ 上位67.5%超～90.0%以下
- 1★ 上位90.0%超～100.0%

※ 当社の公募投信71ファンド(2019年3月末)のうち、レーティング付与対象は54ファンドです。

後掲する投資信託およびプロダクトに関わるご注意事項をよくお読みください。(32ページ)

当社公募投信の外部定性評価※獲得率 **55%** (2019年3月末)

当社は、運用品質を不断に改善していくため、資産運用に対する高い知見を有する外部機関(年金コンサルタントなど)の定性評価を積極的に受け、その評価結果の向上に努めています。

※ 外部定性評価は、確定給付年金コンサルの推奨、確定拠出年金コンサルの推奨、ラップ口座への採用等とし、これらのいずれかに該当する運用戦略を外部評価獲得プロダクトとしてカウントした。

投資顧問ビジネスにおけるパフォーマンス

年金等の機関投資家を対象とした投資顧問ビジネスにおいては、短期的な市場変動やテーマに振り回されることなく、中長期的な観点で安定的に運用収益を獲得していくことが求められます。当社の投資顧問ビジネスにおいては、資産クラス・運用戦略別に代表的なプロダクト(運用商品)が21ありますが、各プロダクトごとに**過去5年の累積リターン**により、パフォーマンス評価を行っています。

下表は、過去5年累積リターンがアウトパフォーム※している割合を示したものです。1年前との比較では若干下がったものの高水準を維持しています。当社の目標としては、**アウトパフォーム比率100%を目指します。**

※ 日経平均やTOPIXなどの市場指数(ベンチマーク)に対して、リターンが上回っている状態のこと(超過収益率がプラス)



※ 各プロダクトの代表的コンポジットもしくは口座の実績を使用。

※ 過去5年未満のプロダクトは設定来の数値を使用。

責任投資の取組み

お客さまに必要とされる運用会社であると同時に、企業などの発行体や国際社会に必要とされる運用会社であることを目指して、アクティブ・バリュー・マネージャーの強みを活かした責任投資の取組みを推進しています。



運用企画部
責任投資推進室長

角田 成宏

社内体制の強化

2017年4月より、スチュワードシップ活動を含む責任投資を推進していく組織として「責任投資推進室」を新設するとともに、専任の「ESGスペシャリスト」を新たに配置しました。責任投資原則(PRI)などのグローバル・イニシアティブが提唱する責任投資・ESG投資の概念は、もはや世界の機関投資家の共通認識となりつつあります。当社はESGスペシャリストの活動を通じて、PRIをはじめとする国内外の関連イニシアティブにこれまで以上に積極的に参画し、さまざまな社会課題解決のためのエンゲージメント活動を一層強化していきます。

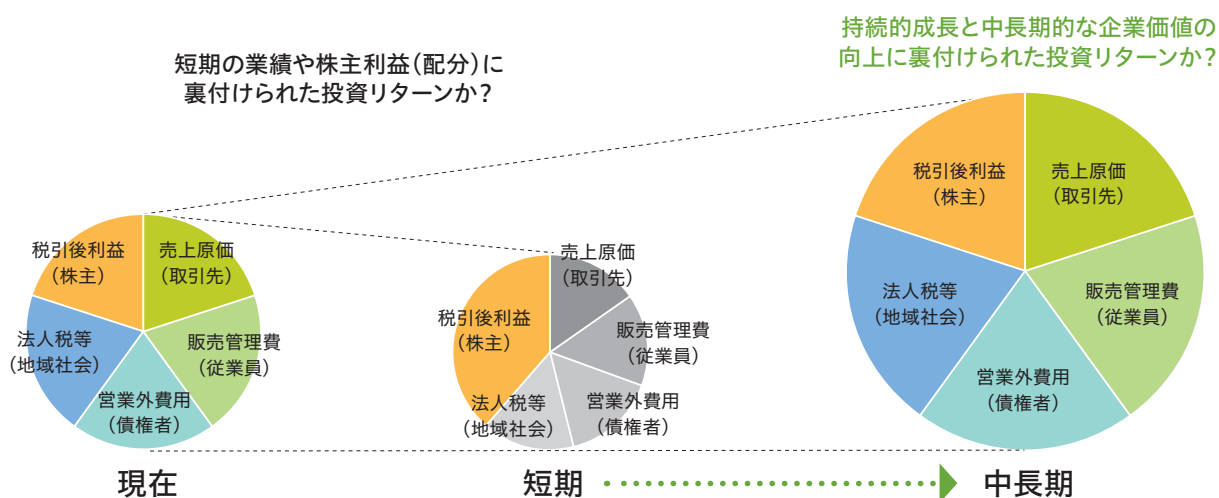
企業との対話

企業と投資家の間で建設的な対話を実現するためには、両者の関心事項が一致することが必要です。当社は、投資先企業の中長期的な収益力や財務・資本政策を的確に把握するため、企業の付加価値創造と分配のプロセスの理解に対話の重点を置きます。

企業と投資家の共通の目的である企業価値向上と持続的成長を対話の軸に据えることで、お互いの認識の共有化を図り、課題解決に向けた建設的な意見交換を行います。

2018年度は、当社は国内株式の投資候補企業として700社を選定し、当社アナリストのリサーチ活動を通じて、企業との個別対話を699件、説明会等への参加を1,940件、計2,639件の対話の機会を得ることができました。

【企業と長期投資家の共通の関心事項】



当社のESG投資

(1) 自主運用によるESG投資

当社の自主運用による株式運用は、すべて「ESGインテグレーション」と呼ばれるESG投資に該当します(7ページ参照)。さらに、当社は従来からこのESGインテグレーションに「ESGポジティブ・スクリーニング」というプロセスを加えて、ESGの観点をより強調した運用商品も積極的に展開し、ESG投資の普及に努めています。

個人のお客さまには、運用開始以来、今年で20周年を迎える損保ジャパン・グリーン・オープン(愛称:ぶなの森)

をはじめ、さまざまな角度からESG投資の魅力を訴求した公募投信商品を提供しています。また、年金基金や機関投資家のお客さまにご採用いただいている「サステナブル運用」は、「SNAMサステナビリティ・インデックス」というカスタム・インデックスをベンチマークとするスマート・ベータ型のESG投資です。

ESGポジティブ・スクリーニングの手法を使っている株式運用商品

個人投資家のお客さまへ

ファンド名	スクリーニング項目			運用開始
損保ジャパン・グリーン・オープン(愛称:ぶなの森)	E	S	G	1999年9月
損保ジャパンSRIオープン(愛称:未来のちから)	E	S	G	2005年3月
損保ジャパン・エコ・オープン(配当利回り重視型)	E	S	G	2008年4月
好循環社会促進日本株ファンド(愛称:みんなのチカラ)	E	S	G	2016年10月

SNAMサステナビリティ・インデックスのロゴマーク



年金基金・機関投資家のお客さまへ

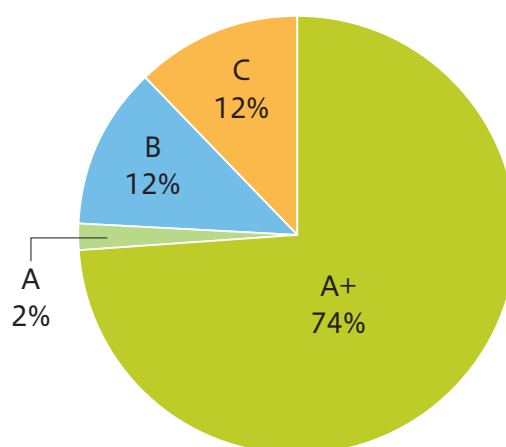
ファンド名	スクリーニング項目			運用開始
グリーン運用	E	S	G	2006年6月
サステナブル運用	E	S	G	2012年8月

(2) 外部委託プロダクトにおけるESG投資

当社は、さまざまな海外資産を国内の投資家に提供するため、海外の優良な運用会社の商品を日本向けに導入しています。これらの外部委託商品についても、ESG/スチュワードシップに関する方針や推進体制、実施状況などについて、採用時のデューデリジェンスで独自に評価することとしており、採用後も定期的にモニタリングしています。

評価結果は4段階(A+、A、B、C)に分かれ、このうちA以上の商品をESG投資として認定しています。

外部委託プロダクトにおけるESG投資の評価



(2019年3月末現在)

社会課題解決のためのエンゲージメント活動

ESG/スチュワードシップに関する国際イニシアティブに積極的に参画し、社会課題解決のためのエンゲージメント活動に取り組んでいます。ESG/スチュワードシップの国際潮流を正確に把握して当社運用現場にフィードバックするとともに、お客さまや発行体企業の皆さまに

有益な情報をタイムリーに提供し、国際社会に対しては日本の経験や実情を正しく伝えるよう努めています。

2018年度は、下記の国際イニシアティブに参画しており、当社ESGスペシャリストが中心となって活動を行いました。

当社が賛同・参画している責任投資に係る団体・イニシアティブ

■ 責任投資原則 (PRI)

2012年1月、当社は責任投資原則 (PRI) に賛同し署名しました。PRIは、2006年4月に当時のコフィー・アナン国連事務総長により提唱された原則であり、金融機関がESG (環境・社会・ガバナンス) 課題に配慮することを宣言したものです。

Signatory of:



■ モントリオール・カーボン・プレッジ

2017年9月、当社はモントリオール・カーボン・プレッジに賛同表明の署名をしました。

モントリオール・カーボン・プレッジとは、2014年9月にカナダのモントリオールで開催されたPRIの年次総会にて採択された、温室効果ガス削減に向けた取り組みです。

署名機関は、保有する一部またはすべての株式ポートフォリオの温室効果ガス排出量を把握したうえで、開示を行うことが要請されており、当社は定期的にファンドの温室効果ガス排出量を公表しています。

Signatory of:



■ ICGN

2017年11月より、当社はICGN (International Corporate Governance Network) に加盟しています。ICGNは1995年に設立され、ロンドンに本部を置くコーポレート・ガバナンスとスチュワードシップ活動に対してさまざまな支援や助言を行うグローバルな団体であり、世界各国の機関投資家やアセットオーナーが加盟しています。

同団体への加盟を通じて国内外のコーポレート・ガバナンスやスチュワードシップに関する見識を深め、運用プロセスやスチュワードシップ活動等に活かします。



ICGN
International Corporate Governance Network

■ Climate Action 100+

2018年1月、当社はClimate Action 100+への参加を表明しました。当該イニシアティブは2017年9月のPRIの年次総会にて発表されたもので、温室効果ガス排出量の多い世界の大企業100社強に対して、機関投資家が共同でエンゲージメント活動 (企業との対話) を行うことにより温室効果ガス排出量の削減を働きかけていくものです。

当社は日本企業一社に対して海外投資家と共同リードインベスターを務めており、今年度に入り、内外投資家と企業とのエンゲージメントが始まっています。



当社の責任投資／スチュワードシップ活動に対する外部評価

PRIは、各署名機関が提出するレポートをもとに、責任投資の実施状況に関するレーティングを付与しています。当社の2018年度の実績に対するレーティングは、

全体評価(Strategy & Governance)でA+評価(6段階の最上位)となっています。

PRIアセスメント2019における当社評価

Strategy & Governance

(責任投資に関する方針や体制)



Listed Equity - Incorporation

(投資プロセスにおけるESG要素の組み入れ)



Listed Equity - Active Ownership

(エンゲージメントにおけるESG要素の組み入れ)



(出所) PRI ASSESSMENT REPORT 2019をもとに当社作成

■ 日本のエコファンドの先駆け「損保ジャパン・グリーン・オープン(愛称：ぶなの森)」(設定から20年)

環境対策に積極的に取り組む企業に投資を行う、公募投信のエコファンドです。国内2番目のエコファンドとして、1999年9月に運用を開始しており、運用実績は今年で20年に至ります。純資産残高(2019年6月末)は238億円であり、国内の公募SRI投信の中では、最大級の残高水準です。当該ファンドへの投資を通じて、投資家の資金が間接的に環境保全に貢献することが期待できます。

投資先企業の選定にあたっては、約730社の対象企業に対して、毎年アンケートを実施し、環境経営度を調査しています。また、回答企業に対しては、アンケートの分析結果をフィードバックしています。

投資家向けレポートを通じて、組入企業の環境への取り組みや最新の環境トピックス等を紹介しており、投資家とのコミュニケーションツールの充実を図っています。



議決権行使

当社は、「議決権行使ガイドライン」をホームページで公開し、当社の議決権行使に関する基本的な考え方と行使指図に係る判断基準・業務体制を明示しています。お客さまの利益のみを専一に考えて、議決権を行使しており、原則としてすべての個別議案を精査したうえで、賛成または反対の指図を行っています(棄権および白紙委任は行いません)。また「議決権行使ガイドライン」の方針に基づき現在適用している具体的判断基準を個別議案ごとに解説するため、「国内株式議決権行使方針及び基準の解説」もホームページで公開しています。

当社が議決権行使を行うすべての対象銘柄は、当社アナリストが日常的にリサーチし、投資価値を把握してい

る企業です。最終的な議案賛否は、日頃の対話で把握している個別企業の事情や経緯などを踏まえ、当社自身が判断を行っています。

2018年1月～12月に開催された株主総会の議決権行使では、行使対象となった延べ380社の全議案を議決権行使ガイドラインに則って個別に精査のうえ、賛否の判断を行いました。当該期間に開催された株主総会における議決権行使状況(国内株式)は、29ページをご覧ください。なお、個別議案ごとの行使状況については、当社ホームページで公表しています。

商品・サービスの提供に関する取組み

当社は、お客さま第一を実践するため、「真にお客さまの視点にたった商品・サービスの実現」に取り組んでいます。

具体的には、以下の目標を設定し、取組みを推進しています。

- お客さまの中長期的な資産形成に貢献する商品の提案・提供に取り組めます。
- お客さまに安心してファンドを保有していただくための有益な情報提供・資料作成を行います。
- お客さまへのサービスを拡充しつつ、運用報酬の引き下げを目指します。

カテゴリ別の取組み方針

当社の個人投資家事業は、主として公募投信を対象としています。個人投資家の資産形成に資するという観点から、ファンドラップに提供している私募投信も対象に含めています。同事業では、ファンドごとの分配方針により、3つのカテゴリに分けて管理しています。

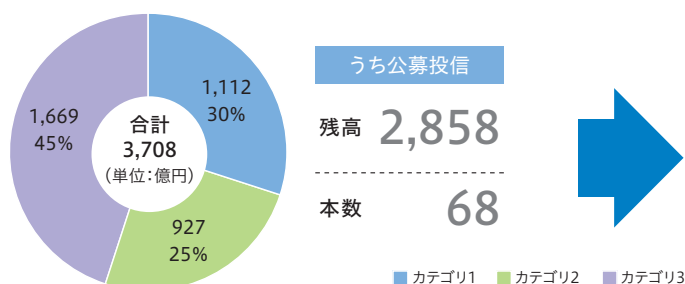
カテゴリ1	決算期ごとにインカム収入を中心に分配を行うことを目指すファンド
カテゴリ2	決算期におけるファンドの運用成果をもとに、分配を行うことを目指すファンド
カテゴリ3	中長期的な観点から、複利効果による資産の成長を目指すために分配を抑えるファンド

カテゴリ1は、毎月分配型のファンドが該当します。当社は、基準価額を下げてまで分配を行わないという方針のもと、これまで分配金の水準が過大であった毎月分配型ファンドについて、減配を実施してきました。このため、カテゴリ1のファンドは、残高・シェアともに低下傾向にあります。

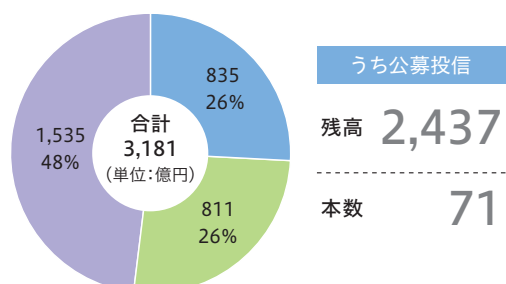
カテゴリ3は、中長期の資産形成の観点から、当社が最も注力しているカテゴリです。確定拠出年金(以下「DC」)に採用されている商品やファンドラップに提供している私募投信等がカテゴリ3のファンドに該当します。お客さまにとって資産が「積み上がっていく商品」と言えます。

2018年度も、カテゴリ1(毎月分配型商品)が残高・ウェイトともに減少する一方、カテゴリ3(積み上がっていく商品)は残高は減少していますが、ウェイトは拡大傾向にあります。

個人投資家事業カテゴリ別内訳(2018年3月末)



個人投資家事業カテゴリ別内訳(2019年3月末)

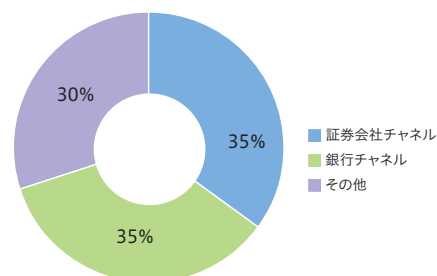


投資信託の販売チャネル別の資産残高の内訳

公募投信の資産残高のうち、販売チャネル別の割合(2019年3月末)は、証券会社チャネルが35%、銀行チャネルが35%、その他チャネルが30%となっています。

その他チャネルには、DC専門の運営管理機関、保険会社が含まれます。

なお、SOMPOホールディングスグループでは、DC専門の運営管理機関はありますが、お客さまへ投資信託の勧誘を行う販売チャネルは有していません。



運用商品の提供に関する基本方針

当社は、2018年1月、当社が提供する運用商品に関する基本的な考え方として、同方針を公表しました。

運用商品のご提供に関する基本方針（骨子）

高い品質	～お客さまの中長期的な資産形成に資する商品を提供します。
有益な情報	～お客さまに安心してファンドを保有していただくための有益な情報提供・資料作成を行います。
適切な運用報酬	～お客さまへのサービスに見合った合理的な水準を設定するとともに、既存商品における運用報酬の引き下げを目指します。
明確な分配方針	～商品ごとの分配方針を明確にし、お客さまによって異なる分配ニーズに見合った商品を提供します。

- ・公募投信を新規設定する際は、同方針の各項目の充足状況をチェックし、設定可否を判断するスキームとしています。
- ・お客さまの知識や経験などを踏まえ、商品ごとに、販売対象として想定するお客さま属性を区分し、販売会社の担当者へ説明を行うことで、商品に関する理解を深めてもらう取組みを行っています。
- ・同方針に基づき、2019年1月には、「次世代金融テクノロジー株式ファンド※」を設定しました。ファンドの組み入れ銘柄の紹介や、ファンド紹介動画を作成するなど、お客さまへの有益な情報提供に努めています。

※ 金融とテクノロジーの融合によって生まれる次世代の金融サービスに関連する企業の株式に投資するファンド。



ユニバーサルデザイン化の取組み

当社は、お客さまにとって見やすく、分かりやすい資料を提供するため、各種資料へのユニバーサルデザインの導入を進め、交付目論見書、交付運用報告書（公募）について対応が終了しました。

2018年10月、昨年度に引き続き、販売資料において一般社団法人ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会（以下「UCDA」）の「UCDAアワード2018」を受賞しました。

■「UCDAアワード2018（対象分野：投資信託）」を受賞

UCDAが主催する「UCDAアワード2018」の投資信託分野において、「ターゲット・リターン戦略ファンド（愛称 ターゲット4U）」の販売用資料が、最高賞にあたる「UCDAアワード2018」を受賞しました。（2018年10月）

UCDAアワード2018は、企業（団体）・行政が生活者に発信するさまざまな情報媒体を、産業・学術・生活者の知見により開発した尺度を使用して「第三者」が客観的に評価し、優れたコミュニケーションデザインを表彰するものです。

当社では、2017年5月に「顧客本位の業務運営に関する原則」の採択と「お客さま第一の実践に向けたアクションプラン」の公表を行っています。その実践のひとつとして「お客さまに安心してファンドを保有していただくための有益な情報提供・資料作成」に取り組んでいます。

この販売用資料についても、ファンドのコンセプトをわかりやすく伝えるため、資産形成の必要性をお金の相談をしながら理解していただけるストーリー仕立ての説明を行い、見やすさという点では、情報量、文字の大きさやグラフの見せ方などを工夫した結果、受賞にいたったものです。



つみたてNISAの対象商品

当社の公募投信のうち、以下の3ファンドが「つみたてNISA」対象商品として選定されています。

- ・ハッピーエイジング20
- ・ハッピーエイジング30
- ・ハッピーエイジング40

なお、上記3ファンドを含む「ハッピーエイジング・ファンド※」については、運用商品の提供に関する基本方針に基づき、2018年4月より運用報酬の引き下げを行っています。

※ ハッピーエイジング20、30、40、50、60の5ファンドからなる、内外の株式・債券に投資を行う、バランス型投信（アクティブ運用）。
2019年8月末の純資産残高は、シリーズ計で503億円。

【つみたてNISAの概要】

つみたてNISAは、特に少額からの長期・積立・分散投資を支援するために2018年1月スタートした非課税制度です。

つみたてNISA対象商品は、長期・積立・分散投資に適したファンドとして、金融庁に届出を行い、公表されたファンドに限定されており、投資初心者をはじめ幅広い年代の方にとって利用しやすい仕組みとなっています。



<制度概要>

非課税投資枠	新規投資額で毎年40万円が上限
非課税期間	最長20年間
投資可能期間	2018年～2037年
投資対象商品	長期の積立・分散投資に適した一定の投資信託として、金融庁に届出を行い、公表されたファンド

ファンド賞 受賞歴

2018年以降の主な受賞歴は、以下のとおりです。

2019年



R&Iファンド大賞

- ★りそなアジア・ハイ・イールド債券ファンド
アジア通貨コース
投資信託／アジア債券部門『優秀ファンド賞』

2年連続受賞

2018年



R&Iファンド大賞

- ★投資信託／バランス総合部門『最優秀賞』 3年連続受賞
- ★投資信託／外国債券総合部門『優秀賞』 2年連続受賞
- ★りそなアジア・ハイ・イールド債券ファンド
アジア通貨コース
投資信託／アジア債券部門『優秀ファンド賞』
- ★グローバル変動金利債券ファンド
円ヘッジありコース（愛称：ヘンリー）
NISA／外国債券円ヘッジ部門『優秀ファンド賞』
- ★ハッピーエイジング60 4年連続受賞
iDeCo・DC／バランス安定部門
『最優秀ファンド賞』
NISAバランス安定部門『優秀ファンド賞』

※「投資信託／総合部門」のカテゴリーは、運用会社を対象とするものです。

後掲する投資信託およびプロダクトに関わるご注意事項、および当社業務に関する一般的なご留意事項をよくお読みください。(32～33ページ)

人材育成の取組み

従業員の状況

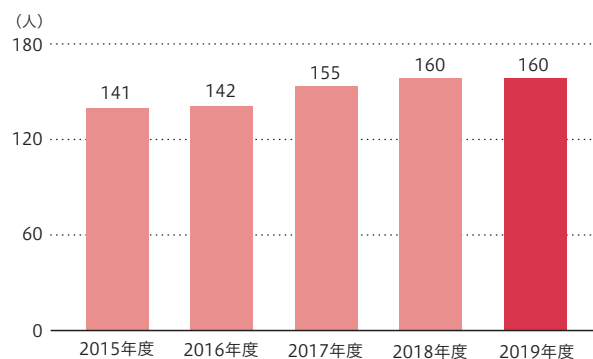
～「お客さま第一宣言」の実践に向けた組織と人員の体制整備～

従業員数(2019年4月1日現在)

	人数	平均年齢
男性	100人	43.3歳
女性	60人	36.6歳
全体	160人	40.8歳

※ 人数は役員を除き執行役員・契約社員を含む

従業員数推移



※ 各年度とも4月1日現在

人材育成

～資産運用のプロフェッショナル集団として～

証券アナリスト関連資格の取得状況(6/1現在)

当社では76人の従業員が「証券アナリスト(CMA®)」資格に合格し、その数は運用業務従事者の80.4%、全従業員の46.6%にあたります。その保有率は業界でトップクラスを誇り、資格に裏付けられた専門知識を持ったプロフェッショナル集団が業務に従事しています。

〔証券アナリスト関連資格合格者数(重複合格含む)〕

・証券アナリスト(CMA®)	76人
・国際公認投資アナリスト(CIIA®)	13人
・CFA協会認定証券アナリスト(CFA®)	15人

人材育成の方針

当社では、右記のとおり「人材育成基本方針」を定め、会社の提供サービスの付加価値向上のために、社員の成長支援を行っています。

人材育成基本方針

当社では「お客さま第一宣言」に掲げる「プロフェッショナル」を以下のように定義し、社員一人ひとりの「プロフェッショナル」としてのさらなる成長を支援します。

「プロフェッショナル」とは、

1. 高い職業倫理を持ち、
2. 高度な専門知識を駆使し、
3. 最高品質の商品・サービスを継続的に提供し、
4. お客さまから信任される、
5. 高い市場価値のある人材

具体的な人材育成の施策

1. 専門性の向上

証券アナリスト関連資格の取得については、取得費用・登録費用の会社負担により、運用関連の専門資格の取得を推奨しています。同時に全従業員の「証券アナリスト基礎講座」修了を目指し、運用業務に従事していない従業員も「資産運用」に関しての一定水準以上の知識を有して

業務に従事することにより、付加価値の高いサービスの提供を目指しています。

また、業務上必要となる専門知識の修習のため、担当業務ごとに必要となる知識については、外部の研修等への参加を積極的に推奨しています。

2. 英語力強化

海外からの受託資産の順調な拡大が続いている中で、一層のグローバル展開の推進、顧客サービスの向上を目指し、グローバル対応力の強化を目的に、従業員の英語力向上のため右記の取組みを行い、全社的な英語力の強化を支援しています。

[英語力向上の支援]

- ・全従業員のTOEICの受験推奨（年4回の社内でのIPテストの実施）
- ・「eラーニング」による無料学習の提供
- ・自己啓発に対する補助の実施（英会話学校への通学、通信教育の受講、Online英会話の受講に対して会社が補助）

3. ビジネススキル向上

運用関連業務知識、英語以外のビジネススキル向上のため、右記の導入により、社員が「必要な研修を必要な時に」受講し、スキルの向上を可能とする仕組みとしています。

- ・公開型ビジネス研修
複数（全300種以上）のメニューから、従業員が自身に必要な研修を選択し何度でも参加可能
- ・SOMPOホールディングスグループのeラーニングの提供

4. 海外トレーニー派遣

商品知識・運用手法に対する理解の深化、関係強化を目的とし、コルチェスター社等、海外のビジネスパートナーへ従業員の派遣を実施しています。

組織活性化への取り組み

～「お客さま第一宣言」の実践に向けた、組織の基盤づくり～

ダイバーシティの推進

人材のグローバル化	外国人の採用：従業員の英語力強化の取組みのほか、外国人の採用とその適材適所の配置により、海外ビジネスの強化や価値観の多様性により組織の活性化を図っています。 現在では日本を含め、3つの国と地域の出身者が就業しています。
仕事と育児の両立	法定を上回る産休・育休の制度に加え、柔軟な育児時短勤務等の諸制度やその職場理解により、育児と仕事の両立が可能な職場環境が整っています。
女性活躍推進	ダイバーシティ（女性活躍推進）プロジェクトの実施等により、女性がさらに活躍できる職場環境の整備等に努めています。また、2019年6月1日現在で5.90%の女性管理職比率を2020年度には20%、2023年度には30%となるよう目標設定し、その実現に取り組んでいます。

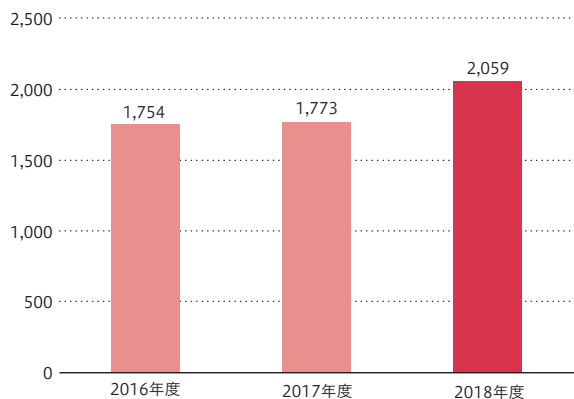
働き方の多様化

2015年からの「シフト勤務」「在宅勤務」の重点取組みにより、メリハリの効いた業務遂行を促進。また有給休暇のほか、5日間の連続休暇・指定休暇・リフレッシュ休暇等、充実した休暇制度を活用し、各人が計画的に休暇取得できる文化が定着しています。

個々の「違い」を尊重して受け入れ、従業員が生き生きと働ける環境を整え、多様化するお客さまのニーズに対応していく「企業文化」づくりを進めています。

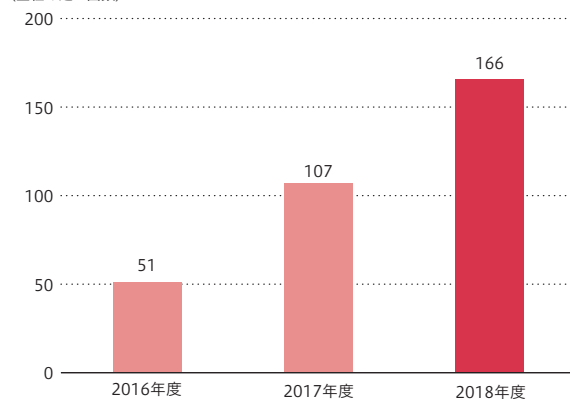
保育園送迎・当番制勤務等 各自で働き方を工夫

シフト勤務
(全社の延べ回数)



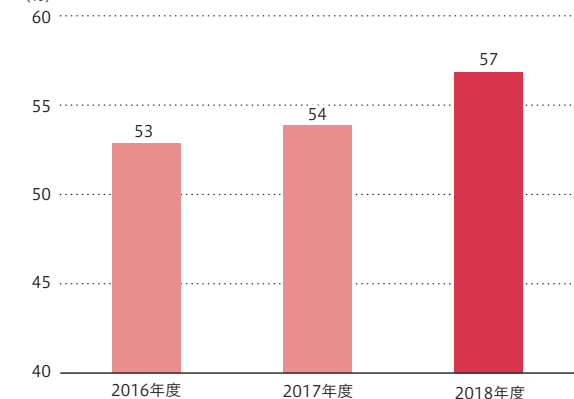
全部署で活用し、着実に業務効率化に貢献

在宅勤務
(全社の延べ回数)



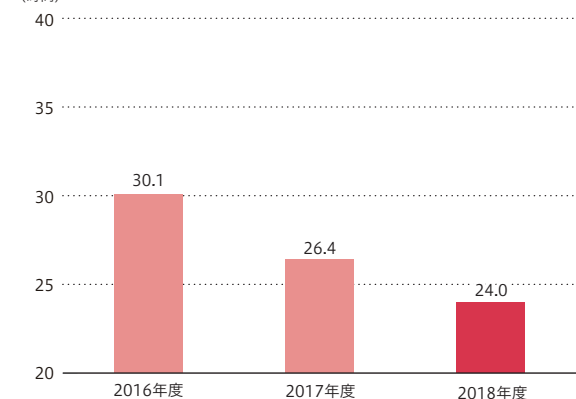
年次有休以外の連続休・指定休は90%の消化率

休暇取得率
(%)



着実に、早帰り意識が定着

月平均残業時間
(時間)



ガバナンスに関する取組み

当社は、お客さま第一の実践のため、社外の目を経営に取り入れ、お客さま第一の視点からのガバナンス体制強化に取り組んでまいります。また、効果的・効率的なリスク管理態勢を目指すとともに、実効性のあるコンプライアンスを推進します。

社外取締役の選任

当社は、「受託者責任（フィデューシャリー・デューティ）の忠実な履行」の徹底と「持続的な企業価値の向上」を目的として、青木 直幸氏を（独立）社外取締役に選任しました。

青木氏がこれまでに培われた知見をもとに経営全般についての助言を受けることで、より一層、コーポレートガバナンスの向上に努めるとともに、資産運用会社として持続的成長を目指してまいります。



社外取締役

青木 直幸

1978年4月 大蔵省入省（現財務省）
2007年7月 大臣官房政策評価審議官
2010年6月 税務大学校長
2016年6月 株式会社エヌ・ティ・ティ・カードソリューション 監査役

損保ジャパン日本興亜アセットマネジメントは、2016年3月に目指す企業像として「日本一お客さまのことを考える資産運用会社」を掲げ、「お客さま第一宣言」を策定・公表し、全社を挙げて「お客さま第一」の取組みを進めているところです。このような取組みは、今後の資産運用会社の在り方を示すものとして大変興味深く、大いに期待をしているところです。

社外取締役としての公正・独立の立場を堅持しつつ、これまでの経験・知識等を活かし、中長期的な企業価値の向上とガバナンスのさらなる深化・お客さま第一のさらなる進化に向けた取組みに微力ながら貢献していければ幸いです。

お客さま第一委員会

当社は、第三者委員会である「お客さま第一委員会」を設置し、外部有識者の意見を業務運営に反映する仕組みを導入しています。同委員会は、主に個人のお客さまを対象とした投資信託商品の組成・運用に関して、お客さま視点にたったご意見・ご助言を頂き、業務の改善に活用することを目的として、四半期ごとに開催しています。

また、当社の「利益相反の管理状況」について、同委員会にてモニタリングを実施しています。モニタリング結果は、委員会の提言事項と併せて、取締役会へ報告しています。

委員	荒井 勝(委員長)	NPO法人日本サステナブル投資フォーラム(JSIF)会長
	永沢 裕美子	フォスター・フォーラム(良質な金融商品を育てる会)世話人(発起人)
	竹川 美奈子	LIFE MAP, LLC代表
	安田 和弘	堀総合法律事務所 弁護士
	小嶋 信弘	当社代表取締役社長

(2019年11月1日時点)

利益相反管理に関する取組み

当社は、当社業務において利益相反のおそれのある取引・行為について、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、「利益相反管理方針」を定めています。同方針では、当社業務におけるすべての取引・行為につい

て、お客さまの利益が不当に害されるおそれが認められるケースを管理対象として指定し、大きく以下の4種類に類型化したうえで管理を行っています。

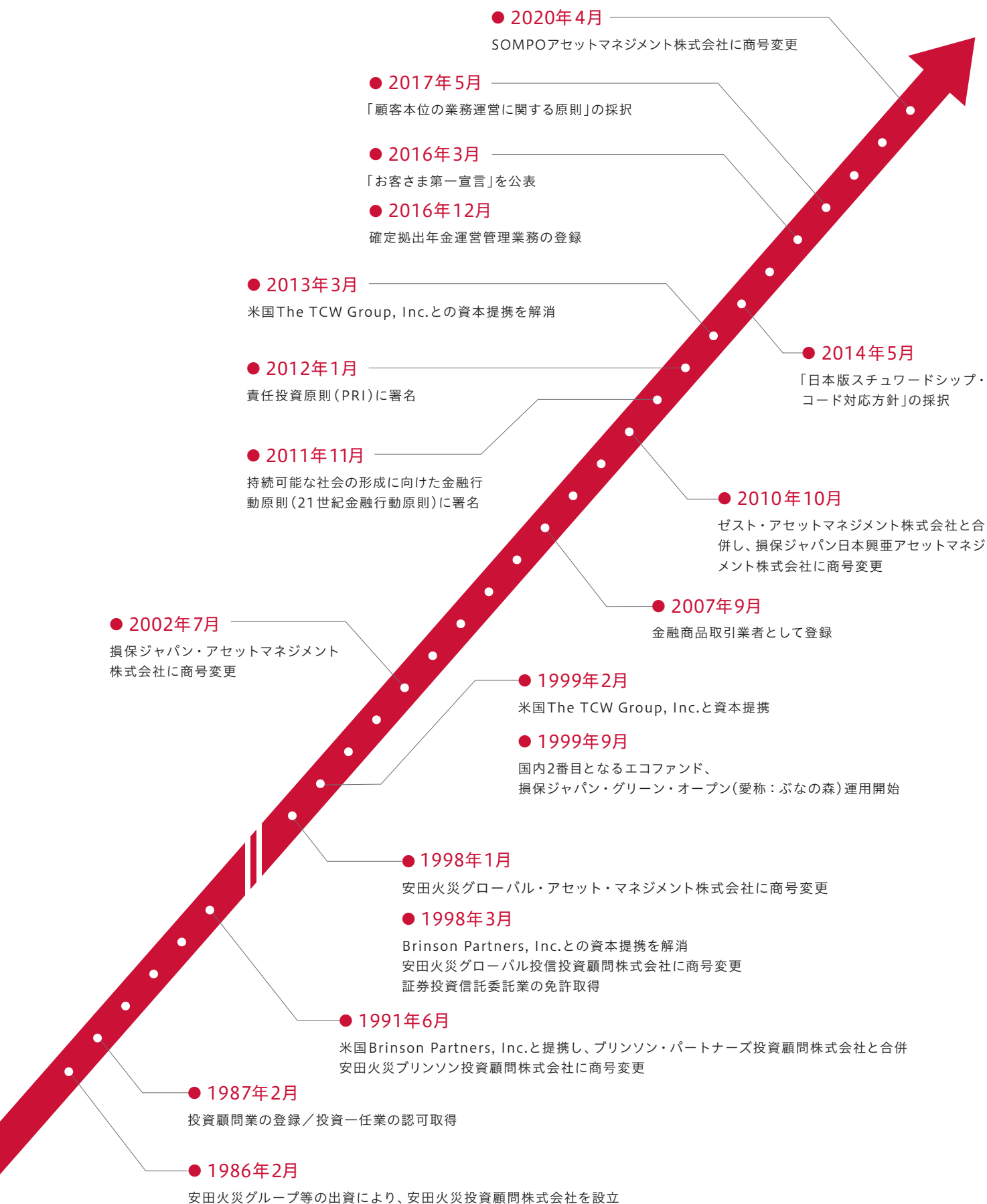
- (1) 親会社、グループ会社の発行する有価証券への投資に関する利益相反
- (2) 取引先企業の発行する有価証券への投資に関する利益相反
- (3) 議決権行使に関する利益相反
- (4) その他の利益相反(当社取引先とお客さまの資産との間の利益相反など)

類型化した各管理対象に対して、次のような管理態勢を構築しています。

- ① 利益相反統括管理部署(コンプライアンス・リスク管理部)は、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、有価証券取引・議決権行使等の利益相反に関する各種モニタリングを行う。
- ② お客さま第一委員会にて、利益相反統括管理部署からの報告内容をもとに管理状況のモニタリングを行う。
- ③ お客さま第一委員会のモニタリング結果および提言内容を取締役会へ報告する。

なお当社では、利益相反の可能性を排除するため、原則として、親会社およびグループ会社の発行する有価証券への投資を行わないことになっています。

損保ジャパン日本興亜アセットマネジメントの歴史

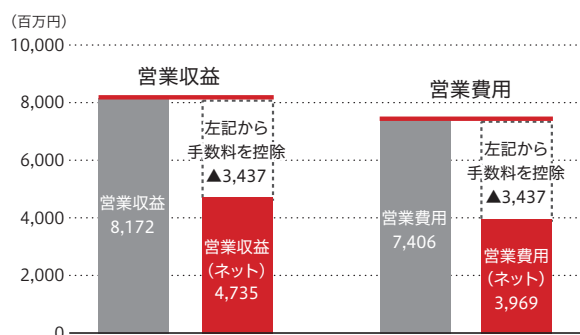


2018年度の業績

- ・営業収益(ネット): 投資信託部門は、金融法人向けの販売が好調であったものの、個人向け毎月分配型商品の資金流出により、委託者報酬2,167百万円(前期比▲0.7%減)となった一方、投資顧問部門は、新規受託及び運用パフォーマンスに応じた報酬の増加により、運用受託報酬2,567百万円(前期比15.9%増)となりました。これにより、営業収益は4,735百万円(前期比7.7%増)となりました。
- ・営業費用(ネット): 基盤システムの切り替えに伴うシステム関連費が増加し、営業費用は3,969百万円(前期比9.6%増)となりました。この結果、営業利益は766百万円(前期比▲1.4%減)、当期純利益は529百万円(前期比▲3.8%減)となりました。

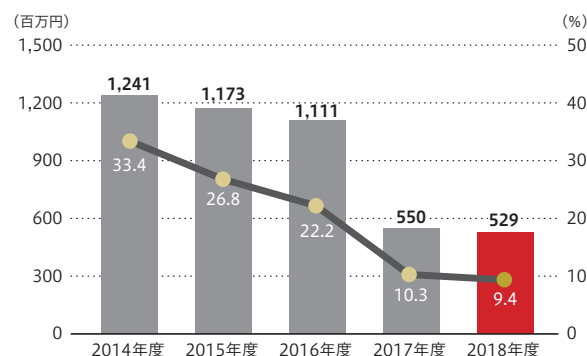
【解説】営業収益・営業費用ネット表示

※ 営業収益(ネット)および営業費用(ネット)は、販売会社および再委託運用会社への支払手数料を控除した数値



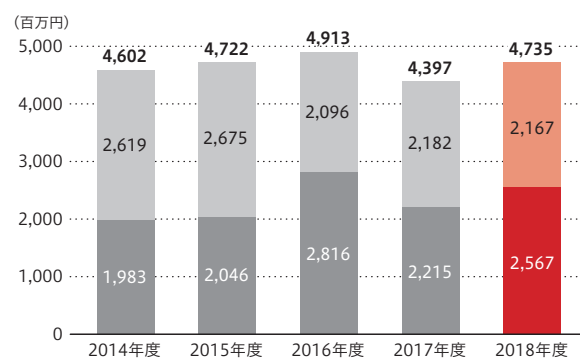
当期純利益、ROE

■ 当期純利益 ■ ROE



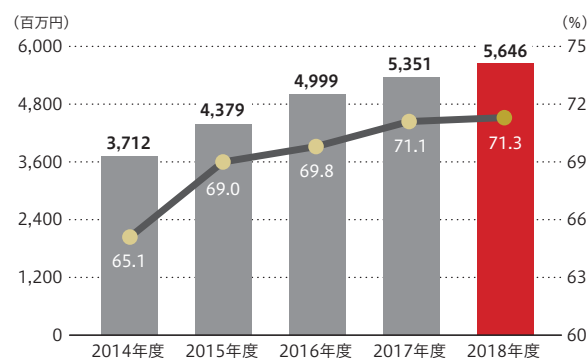
営業収益(ネット)

■ 委託者報酬(ネット) ■ 運用受託報酬(ネット)



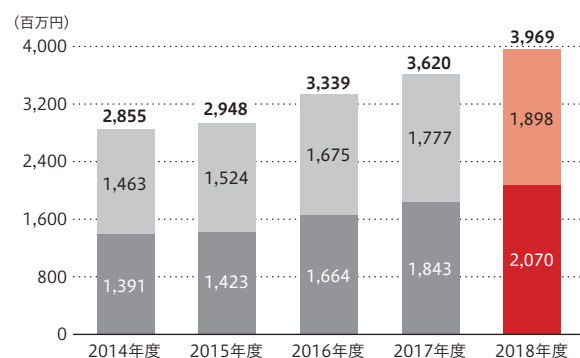
純資産、自己資本比率

■ 純資産 ■ 自己資本比率

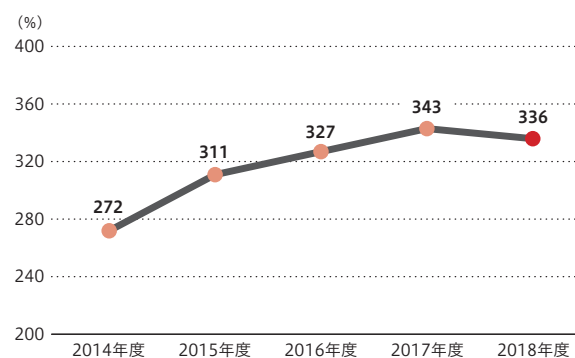


営業費用(ネット)

■ 人件費 ■ 物件費



流動比率



財務データ

	(単位)	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度
<損益>						
営業収益(ネット)	百万円	4,602	4,722	4,913	4,397	4,735
委託者報酬(ネット)	百万円	2,619	2,675	2,096	2,182	2,167
運用受託報酬(ネット)	百万円	1,983	2,046	2,816	2,215	2,567
営業費用(ネット)	百万円	2,855	2,948	3,339	3,620	3,969
人件費	百万円	1,463	1,524	1,675	1,777	1,898
物件費	百万円	1,391	1,423	1,664	1,843	2,070
営業利益	百万円	1,747	1,773	1,573	777	766
税引前当期純利益	百万円	1,900	1,780	1,586	782	773
当期純利益	百万円	1,241	1,173	1,111	550	529
<財政>						
現金及び現金同等物	百万円	3,896	4,375	5,032	4,606	5,031
純資産	百万円	3,712	4,379	4,999	5,351	5,646
資本金	百万円	1,550	1,550	1,550	1,550	1,550
総資産	百万円	5,703	6,350	7,164	7,522	7,913
剰余金配当	百万円	1,007	500	500	200	240
<1株当たりデータ>						
EPS(1株当たり当期純利益)	円	51,555.0	48,740.8	46,146.8	22,846.6	21,970.3
BPS(1株当たり純資産)	円	154,126.6	181,844.4	207,593.0	222,196.9	234,434.2
DPS(1株当たり配当金)	円	41,811.7	20,759.8	20,759.8	8,303.9	9,964.7
<レシオデータ>						
流動比率	%	271.5	311.1	326.5	342.7	336.1
ROE	%	33.4	26.8	22.2	10.3	9.4
ROA	%	21.8	18.5	15.5	7.3	6.7
自己資本比率	%	65.1	69.0	69.8	71.1	71.3

貸借対照表

単位：百万円

	2017年度	2018年度	増減
資産の部			
流動資産	6,968	7,140	171
現金・預金	4,606	5,031	425
前払費用	69	77	8
未収委託者報酬	919	892	▲26
未収運用受託報酬	1,371	1,133	▲237
未収収益	0	0	▲0
その他の流動資産	3	5	2
固定資産	553	772	219
有形固定資産	46	48	1
建物	27	23	▲3
器具・備品	19	24	5
無形固定資産	4	4	－
電話加入権	4	4	－
投資その他の資産	501	720	218
投資有価証券	66	189	123
長期差入保証金	161	161	－
繰延税金資産	273	369	95
その他の投資	0	0	0
資産合計	7,522	7,913	391
負債の部			
流動負債	2,049	2,124	74
未払金	368	433	64
未払手数料	332	320	▲11
未払費用	1,106	985	▲121
未払法人税等	71	225	153
未払消費税等	44	15	▲29
預り金	15	12	▲2
賞与引当金	104	125	20
役員賞与引当金	5	7	1
固定負債	120	142	21
退職給付引当金	112	134	21
資産除去債務	8	8	0
負債合計	2,170	2,267	96
純資産の部			
株主資本	5,349	5,638	289
資本金	1,550	1,550	－
資本剰余金	413	413	－
利益剰余金	3,385	3,675	289
評価・換算差額等	2	7	5
その他有価証券評価差額金	2	7	5
純資産合計	5,351	5,646	294
負債・純資産合計	7,522	7,913	391

損益計算書

単位：百万円

	2017年度	2018年度	増減
営業収益	8,377	8,172	▲204
委託者報酬	5,004	4,693	▲311
運用受託報酬	3,372	3,479	106
営業費用	7,600	7,406	▲193
手数料	3,979	3,437	▲541
人件費	1,777	1,898	120
物件費	1,843	2,070	227
営業利益	777	766	▲11
営業外収益	4	15	10
営業外費用	0	7	7
経常利益	782	773	▲8
特別損失	0	0	0
税引前当期純利益	782	773	▲8
法人税等	281	342	60
法人税等調整額	▲49	▲97	▲48
当期純利益	550	529	▲21

重要な会計方針

(1) 資産の評価基準及び評価方法

 ・ 其他有価証券

 ・ 時価のあるもの

 当事業年度末日の市場価格等に基づく時価法

 (評価差額は全部純資産直入法により処理し、売却原価は移動平均法により算定)

 ・ 時価のないもの

 移動平均法による原価法

(2) 固定資産の減価償却の方法

 ・ 定額法

(3) 外貨建の資産及び負債の本邦通貨への換算基準

 ・ 外貨建金銭債権債務は、期末日の直物為替相場により円貨に換算し、換算差額は損益として処理

(4) 引当金の計上基準

 ・ 賞与引当金

 ・ 従業員賞与の支給に充てるため、賞与支給見込額の当事業年度負担額を計上

 ・ 役員賞与引当金

 ・ 役員賞与の支給に充てるため、当事業年度における支給見込額を計上

 ・ 退職給付引当金

 ・ 従業員の退職給付に備えるため、当事業年度末における要支給額を計上

(5) 消費税等の会計処理方法

 ・ 税抜方式

議案別議決権行使状況（2018年1月～12月総会開催企業）

1. 会社提案議案に対する賛成・反対・棄権・白紙委任の議案件数

議案		賛成	反対	棄権	白紙委任	合計
会社機関に関する議案	取締役の選解任 ^{※1}	3,246	326	0	0	3,572
	監査役の選解任 ^{※1}	327	43	0	0	370
	会計監査人の選解任	3	0	0	0	3
役員報酬に関する議案	役員報酬 ^{※2}	175	7	0	0	182
	退任役員の退職慰労金の支給	3	4	0	0	7
資本政策に関する議案 (定款に関する議案を除く)	剰余金の処分	227	45	0	0	272
	組織再編関連 ^{※3}	7	0	0	0	7
	買収防衛策の導入・更新・廃止	0	9	0	0	9
	その他 資本政策に関する議案 ^{※4}	10	0	0	0	10
定款に関する議案		68	1	0	0	69
その他の議案		0	0	0	0	0
合計		4,066	435	0	0	4,501

※1 原則的に子議案（候補者）ごとの賛否等の件数を集計することとする

※2 役員報酬額改定、ストックオプションの発行、業績連動型報酬制度の導入・改定、役員賞与等

※3 合併、営業譲渡・譲受、株式交換、株式移転、会社分割等

※4 自己株式取得、法定準備金減少、第三者割当増資、資本減少、株式併合、種類株式の発行等

2. 株主提出議案に対する賛成・反対・棄権・白紙委任の議案件数

	賛成	反対	棄権	白紙委任	合計
合計	4	69	0	0	73

3. 議決権行使結果の概況

2018年1～12月総会では、行使対象企業380社、会社提案4,501議案、株主提出73議案に対し議決権行使指図を行いました。そのうち、会社提案議案で反対票を投じた議案は435議案あり、反対比率は9.7%となりました。

会社提案議案で反対票を投じた主な内容は以下のとおりです。

- ・大株主出身者等で独立性の観点から問題があると考えられ、社外取締役選任議案に反対したケース
- ・大株主出身者等で独立性の観点から問題があると考えられ、社外監査役選任議案に反対したケース
- ・ROE、DOEに照らして著しく低い配当議案に反対したケース
- ・ROE、DOEに照らして著しく低い配当となっているが、剰余金処分議案が上程されていないため、代表取締役選任議案に反対したケース
- ・政策保有株式の保有割合が過度に高いことから、代表取締役や財務担当役員の選任議案に反対したケース

また、株主提出議案では、取締役等の報酬の個別開示を求める議案等について、賛成票を投じました。

※ 個別議案ごとの行使状況については、当社ホームページで公表しています。

「お客さま第一の実践に向けたアクションプラン」の取組状況

当社は、2017年3月に金融庁より公表された「顧客本位の業務運営に関する原則」について、その趣旨に全面的に賛同し、採択しています。また当社は、「お客さま第一宣言」(4ページ参照)を策定、公表していますが、同宣言で掲げる「3つの実現」に取り組むことを通じて、顧客本位の業務運営を実現してまいります。

2017年5月、「顧客本位の業務運営に関する原則」の採択にあわせて、「お客さま第一の実践に向けたアクションプラン」を新たに策定しました。

アクションプランの取組状況は、下表のとおりです。

1. お客さまの資産形成に一層貢献できる運用力の実現

アクションプラン	取組状況(参照ページ)
優れた運用人材の継続的な育成に努め、最高水準のチーム運用力を目指します。	▶ 10～11 ページ(運用力強化の取組み)
短期的な投資テーマや相場変動に振り回されず、中長期の運用目的に適した良質なアクティブ運用を提供する社会的使命を果たすため、中長期のファンダメンタルズに基づく本源的投資価値を判断基準とするアクティブ・バリューの運用スタイルを貫きます。 独自の運用モデルや運用プロセスにさらに磨きをかけ、付加価値の高い運用成果を追求します。	▶ 10 ページ(運用力強化の取組み)
運用品質を不断に改善していくため、お客さまや資産運用に対する高い知見を有す外部機関(年金コンサルタントなど)からの評価を積極的に受けとめ、その評価向上に努めます。	▶ 11 ページ(運用力強化の取組み)
資産形成のパートナーとしてお客さまに安心してお取引いただくため、長期的ビジョンのもとで運用体制の強化に取り組みます。 当社の運用手法に熟練した人材を十分に確保するとともに、若手人材を積極的に採用し、次世代を担う運用人材の育成に努めます。	▶ 10 ページ(運用力強化の取組み)
お客さまの運用ニーズに対し、最善のソリューションを提供します。	
さまざまな海外資産に対する投資手段を提供するため、保険会社の外部委託運用やヘッジファンドのゲートキーパー運用で培ってきた豊富な経験を活かして、海外の優良な運用会社や運用商品の発掘に努めます。	▶ 10 ページ(運用力強化の取組み) 19年1月 公募投信を新規設定(次世代金融テクノロジー株式ファンド)
今後も低金利環境の長期化が予想される中で、安定的な絶対利回りを求める投資ニーズに応えるため、これまで当社がアクティブバリュー運用手法のもとで培ってきた超過収益獲得のスキル・ノウハウを活かした「絶対収益追求型商品」の開発を進めます。	17年9月 保険会社向け私募投信(絶対収益ターゲットファンド)を設定
エコファンドのパイオニアとして、社会・経済の好循環を促進する責任投資に取り組みます。	▶ 12～15 ページ(責任投資の取組み)
社会・経済の好循環を生み出すインベストメントチェーンの一端を担う機関投資家としての社会的責務を全うするため、ESG/スチュワードシップ活動のさらなる充実化に取り組み、その内容をお客さまに分かりやすくお伝えします。	▶ 12～15 ページ(責任投資の取組み)
投資先企業や投資候補先企業との間で、中長期的な企業価値向上に繋がる建設的な対話(エンゲージメント)を行います。また、責任投資に関する国内外のイニシアティブへの積極的な参画を通じて、気候変動などの社会課題の対応に世界の投資家と協働して取り組みます。	▶ 12～15 ページ(責任投資の取組み)
責任投資の考え方がさまざまな投資家層で受け入れられ、一層の普及を促すための取り組みとして、1999年から運用しているエコファンドの調査実績を活用し、ESG要素が企業の財務や株価に与える影響(有効性等)に関する調査・研究を行い、その結果を公表します。	グループ会社のSOMPOリスクマネジメントと連携し、ESGスコアとファンダメンタルズ指標の関係性について、外部に研究委託を行っています。

2. 真にお客さまの視点にたった商品・サービスの実現

アクションプラン	取組状況(参照ページ)
お客さまの中長期的な資産形成に貢献する商品の提案・提供に取り組みます。	▶ 16～18ページ(商品・サービスの提供に関する取組み)
お客さまの中長期的な資産形成に貢献する商品の開発・提供を行っていくため、商品戦略・運用報酬・分配金等に関する基本方針を明確化します。	▶ 17ページ(商品・サービスの提供に関する取組み)
お客さまが自分にふさわしい商品を選択しやすくするため、お客さまの知識や経験など商品ごとに想定するお客さまを明確にし、投資上級者や投資初心者等、お客さまの特性に適した商品を開発します。	▶ 17ページ(商品・サービスの提供に関する取組み)
お客さまのニーズにマッチした商品の開発やサービスの向上を図るため、当社がお客さまの声を直接伺う仕組みの強化、およびお客さまの声を集める仕組みの構築を進め、お客さまの中長期的な資産形成に貢献するサービスの開発に活用します。	SNS等を活用したお客さま向け情報発信サービスを検討中です。
お客さまに安心してファンドを保有していただくための有益な情報提供・資料作成を行います。	▶ 16～18ページ(商品・サービスの提供に関する取組み)
運用商品の手数料、商品の特性や仕組み、分配方針など、重要な情報を分かりやすくお伝えするため、お客さま視点にたった目論見書・販売用資料等の作成・提供を行います。ユニバーサルデザインの導入や文章・表現の見直しも積極的に進めます。	▶ 17ページ(商品・サービスの提供に関する取組み)
お客さまの知識や経験などにふさわしい商品提供が行われるようにするため、当社が商品ごとに想定しているお客さま属性を明確にし、販売会社への情報提供と対話を強化します。	▶ 17ページ(商品・サービスの提供に関する取組み) プロダクトマッピング(当社が提供する商品および対応するお客さま属性の分類一覧)を作成し、販売会社との対話を行っています。
投資初心者のお客さまにも分かりやすく、お客さまに有用な情報を提供できるように、随時、会社ホームページの見直しを行います。 あわせて、運用手法や投資哲学など、当社の特長を分かりやすく情報発信する取組みも強化します。 また、デジタル技術を活用し、お客さまの中長期的な資産形成の理解に役立つツール・情報の提供を行います。	▶ 6ページ(当社の運用について)
お客さまへのサービスを拡充しつつ、運用報酬の引き下げを目指します。	
お客さまにとって合理的な水準の運用報酬(手数料等)の設定を行うため、運用報酬に係る基本方針を踏まえ、既存の運用商品を含めた運用報酬の見直しを進めます。	▶ 17ページ(商品・サービスの提供に関する取組み)

3. 上記1.と2.を実現するガバナンス体制・業務基盤の実現

アクションプラン	取組状況(参照ページ)
社外の目を経営に取り入れ、お客さま第一の視点からのガバナンス体制を強化します。	
お客さま第一の実践のため、「お客さま第一委員会」を設置し、外部識者の意見を反映する仕組みを導入しています。一層のガバナンス強化を図るため、社外の目を経営に取り入れ、経営の独立性を確保・維持する仕組みづくりを進めます。	▶ 23ページ(ガバナンスに関する取組み)
効果的・効率的な最高水準のリスク管理態勢・事務対応力を目指します。	
プロフェッショナル人材の採用・育成を推進するために、報酬制度の成果連動性を高めます。あわせて、お客さま第一の行動や取組みが各役職員の業績評価に適切に反映するように、制度を運営します。	新人事制度を導入し(2017年6月)、運用を開始。旧制度に対して、成果と報酬の連動性を高める報酬体系としました。 人事評価にあたり、「お客さま第一」の取組みをチェックポイントとして組み込み、各人による取組みのインセンティブを高める仕組みとしました。
お客さまの利益が不当に害されることを防ぐため、利益相反取引管理に関する方針を見直し、利益相反取引を適切に管理します。	▶ 23ページ(ガバナンスに関する取組み)
一層のグローバル展開を推進するため、海外人材の育成態勢を整え、グローバル対応力の強化を行います。	日本文化にも精通した外国籍人材を採用し、海外とのコミュニケーション力・実務対応力を強化しています。

投資信託およびプロダクトに関わるご注意事項

- ◆ 当資料は投資運用業者としての損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント株式会社（以下、当社）により作成されたものであり、法令に基づく開示書類ではありません。
- ◆ 投資信託はリスクを含む商品であり、運用実績は市場環境等により変動します。したがって、元本や分配金が保証されているものではありません。
- ◆ 値動きのある証券に投資しますので、基準価額は大きく変動します。また、外貨建て資産に投資する場合には、為替リスクがあります。
- ◆ 投資信託は、預金や保険契約と異なり、預金保険・保険契約者保護機構の保護の対象ではありません。
- ◆ 証券会社以外の登録金融機関でご購入いただいた投資信託は、投資者保護基金の保護の対象ではありません。
- ◆ 当資料に記載されている各事項は、現時点または過去の実績を示したものであり、将来の運用成果を保証するものではありません。また、将来の市場環境の変動等により、当該運用方針が変更される場合があります。
- ◆ 当資料に記載されている各事項につきましては、正確性を期していますが、その正確性を保証するものではありません。
- ◆ 本資料記載のデータならびにシミュレーションは作成時点において過去の実績を示したものの、あるいは過去の実績や現在の市場環境から推測されたものであり、将来の結果をお約束するものではありません。また、本資料は、目標とする運用実績が達成されることを保証するものでもありません。
- ◆ 当資料に記載の当社意見等は予告なく変更することがあります。
- ◆ 投資信託の取得のお申込みの際には投資信託説明書（交付目論見書）をあらかじめ、または同時に販売会社よりお渡しいたしますので、必ずお受け取りのうえ、詳細は投資信託説明書（交付目論見書）をご確認ください。
- ◆ 信託財産に生じた利益および損失は、すべて受益者に帰属します。投資に関する最終決定はお客様ご自身の判断でなさるようお願い申し上げます。
- ◆ 当社は、グローバル投資パフォーマンス基準（Global Investment Performance Standards, GIPS®）への準拠を表明しています。なお、当社は、2012年4月1日から2019年3月31日の期間について独立した検証者による検証を受けています。当社は機関投資家向け資産運用および投資信託運用の意思決定過程が一体化していますので、GIPS基準では、全体を「会社」として定義しています。なお、当社のコンボジットの概略一覧表およびGIPS基準に準拠した提示資料は、ご請求に応じご提出可能です。

【各ファンド賞・レーティングに関するご留意事項】

■ R&I ファンド大賞

「R&I ファンド大賞」は、R&I が信頼し得ると判断した過去のデータに基づく参考情報（ただし、その正確性および完全性につきR&I が保証するものではありません）の提供を目的としており、特定商品の購入、売却、保有を推奨、または将来のパフォーマンスを保証するものではありません。当大賞は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第299条第1項第28号に規定されるその他業務（信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。当大賞に関する著作権等の知的財産権その他一切の権利はR&I に帰属しており、無断複製・転載等を禁じます。「投資信託／総合部門」の各カテゴリーは、受賞運用会社の該当ファンドの平均的な運用実績を評価したもので、受賞運用会社のすべての個別ファンドについて運用実績が優れていることを示すものではありません。

■ モーニングスターレーティング

モーニングスターのレーティング情報は、過去の情報に基づくものであり、将来のパフォーマンスを保証するものではありません。また、モーニングスターが信頼できると判断したデータにより評価しましたが、その正確性、完全性等について保証するものではありません。著作権等の知的財産権その他一切の権利はモーニングスター株式会社ならびにMorningstar, Inc. に帰属し、許可なく複製、転載、引用することを禁じます。

直近のレーティング情報等に関してはモーニングスターのホームページ（www.morningstar.co.jp）を参照してください。

当社業務に関する一般的なご留意事項

【投資一任契約に際しての留意事項】

■投資一任契約に係るリスクについて

投資一任契約に基づく運用は、主に国内外の株式や公社債等の値動きのある証券を投資対象とし投資元本が保証されていないため、当該資産の市場における取引価格の変動や為替の変動等により運用資産の価値が変動します。したがってお客さまから受託した資産の当初の評価額(元本)を下回ることがあり、さらに元本を超えて損失を被るおそれがあります。

投資一任契約の投資対象は、個別の投資一任契約ごとに投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なりますので、ご契約にあたっては契約締結前交付書面をよくご覧ください。

■投資一任契約に係る費用について [ご契約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]

■投資一任契約の期間中に直接または間接的にご負担いただく費用 …… 投資顧問報酬をご負担いただきます。

適用する料率は、運用の対象となる資産、契約資産残高、契約内容等に応じて異なりますので、料率、上限額等を表示することはできません。契約締結前交付書面等でご確認ください。

■その他費用 …… 上記以外に保有期間等に応じてご負担いただく費用があります。

「その他費用」については、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。契約締結前交付書面等でご確認ください。

当該手数料等の合計額については、契約期間等に応じて異なりますので、表示することができません。

《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、一般的な投資一任契約を想定しています。投資一任契約に係るリスクや費用は、それぞれの投資一任契約により異なりますので、ご投資をされる際には、事前によく契約締結前交付書面をご覧ください。

【投資信託のお申込みに際しての留意事項】

■投資信託に係るリスクについて

投資信託は、主に国内外の株式や公社債等の値動きのある証券を投資対象とし投資元本が保証されていないため、当該資産の市場における取引価格の変動や為替の変動等により投資一単位当たりの価値が変動します。したがってお客さまのご投資された金額を下回ることもあります。また、投資信託は、個別の投資信託ごとに投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なりますので、ご投資にあたっては投資信託説明書(交付目論見書)や契約締結前交付書面をよくご覧ください。

■投資信託に係る費用について [ご投資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]

■申込時に直接ご負担いただく費用 …… 申込手数料 上限3.85%(税抜3.5%)

■換金時に直接ご負担いただく費用 …… 信託財産留保金 上限0.5%

■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2.09%(税抜1.9%)

※ 基本的な料率の状況を示したものであり、成功報酬額による加算によって、ご負担いただく費用が上記の上限を超過する場合があります。また、投資先ファンドおよびユーロ円債等において上記以外にご負担いただく費用があります。これらの費用は基準価額の水準や、投資先ファンドおよびユーロ円債等の状況によって変動するため、事前に料率、上限額等を示すことができません。

■その他費用

■その他費用 …… 上記以外に保有期間等に応じてご負担いただく費用があります。

上記以外に保有期間等に応じてご負担いただく費用があります。「その他費用等」については、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。交付目論見書、契約締結前交付書面等でご確認ください。

当該手数料等の合計額については、ご投資家の皆さまがファンドを保有される期間等に応じて異なりますので、表示することができません。

《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、損保ジャパン日本興亜アセットマネジメントが運用するすべての投資信託のうち、徴収するそれぞれの費用における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、ご投資をされる際には、事前によく交付目論見書や契約締結前交付書面をご覧ください。

損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント株式会社

〒103-0027

東京都中央区日本橋 2-2-16 共立日本橋ビル3階(受付)

TEL: 03-5290-3400 (代表)

URL <https://www.sjnk-am.co.jp/>

