

SOMPOアセットマネジメントの現状2023



はじめに

「SOMP Oアセットマネジメントの現状2023」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

SOMP Oアセットマネジメントは、資産運用を通じてお客様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、お客様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、「日本一お客様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。
- お客様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。
- お客様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。
- お客様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、お客様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&インクルージョン)によって、社員が個性を発揮し互いに刺激合いながら、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

- お客様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、お客様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。

会社概要

SOMP O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 取引業者登録番号	関東財務局長(金商)第351号	運用資産残高 (2023年3月末現在)	投資顧問(助言含む)2兆6,403億円 投資信託(投資顧問での投資分を除く) 1兆4,249億円
加入協会	一般社団法人投資信託協会 一般社団法人日本投資顧問業協会	代表取締役社長	小嶋 信弘
確定拠出年金運営 管理機関登録番号	777*	役職員数	184名(2023年4月1日現在)
事業内容	1 投資運用業に係る業務 2 投資助言・代理業に係る業務 3 第二種金融商品取引業に係る業務 4 確定拠出年金運営管理業務*	株主構成	SOMP Oホールディングス株式会社 100%
		所在地	〒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.sompo-am.co.jp/

* 2023年9月30日確定拠出年金運営管理機関登録廃止

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り組み	21
▶ お客さま第一宣言	4	運用商品の提供に関する基本方針	21
▶ 当社の経営基本方針における、 ミッション、バリュー、ビジョン	4	投資信託の分配方針	22
▶ 中期経営計画の全体像(2021年度～2023年度)	5	(ご参考)	
▶ Topics インパクトの計測 インパクトレポートを発行	6	投資信託の販売チャネル別の資産残高の内訳	22
▶ Topics 社員のエンゲージメント向上の取り組み	7	投資目的に応じた投資信託のご案内	22
		つみたてNISAの対象商品	24
		金融リテラシー教育の取り組み	24
		年金のお客さま向けの取り組み	25
		運用商品のラインアップ	25
		ファンド大賞受賞歴	25
▶ 事業概況	8	▶ 人材と組織力の向上に向けた取り組み	26
お客さまを起点とした2事業体制 (投資信託事業・投資顧問事業)	8	人材育成	26
受託資産残高	8	組織活性化への取り組み	27
投資顧問の受託資産残高の推移	9	働き方改革に向けた環境整備	28
投資信託の資産残高の推移	9		
▶ SOMPOアセットマネジメントの組織体制と歴史	10	▶ ガバナンスに関する取り組み	29
		お客さま第一委員会(取締役会の諮問機関)	29
▶ 当社の運用について	11	委員長からのメッセージ	29
一貫した投資哲学と運用スタイル	11	利益相反管理に関する取り組み	30
アクティブ・バリュー投資(国内株式運用の場合)	12	社外取締役	30
ESG／スチュワードシップ方針	13		
▶ 運用力強化の取り組み	14	▶ 「お客さま第一の実践に向けた アクションプラン」の取り組み状況	31
2022年度の取り組み	14		
▶ 責任投資の取り組み	18	▶ データ集	35
当社のESG投資	19	財務ハイライト	35
アクティブ・オーナーシップ	20	財務データ	36
		貸借対照表	37
		損益計算書	38
		議案別議決権行使状況 (2022年1月～12月総会開催企業)	39
		▶ 投資信託に関わるご注意事項	40
		▶ 当社業務に関する一般的なご留意事項	41

日本一お客様のことを考える 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、1998年に投資信託ビジネスに進出、会社創立以来「資産をお預けいただいたお客さまの中長期の資産形成に貢献すること」を目指し、常に運用成績の向上に取り組んでまいりました。

2016年、目指す企業像として「日本一お客様のことを考える資産運用会社」を掲げ「お客さま第一宣言」を公表し、顧客本位の業務運営、お客さま第一に取り組んでいます。

2021年4月にスタートした中期経営計画*では、当社の「ミッション・バリュー・ビジョン」「お客さまとパートナーとの関係」「お客さまに提供する価値」を明確化するとともに、「お客さま＝アセットオーナーを起点とした2事業体制」の導入など、お客さま第一の取り組みを着実に進めています。

2023年度は中期経営計画の最終年度、新型コロナウイルスの5類移行、社会・経済活動の正常化が進むタイミングも活かし、「日本一お客様のことを考える資産運用会社」の実現に向け、お客さま第一の取り組みの実効性を一層高めていきます。

また、当社は責任ある投資家として長期の歴史を持つとともに、2022年にはネットゼロ・アセットマネージャーズ・イニシアティブ(2050年までに投資ポートフォリオからのGHG排出量ネットゼロを目指す国際的イニシアティブ)への参画を表明しました。ステewardシップ活動の一層の取り組み推進、運用力の強化に努めることで持続可能な社会づくりを目指しています。

※中期経営計画：5ページ「中期経営計画の全体像」をご覧ください。

本年も、当社の経営方針やその取り組み状況等をさまざまなステークホルダーの皆さまにご説明するため、アニュアルレポートを作成しました。

私たちは、皆さまと当社との信頼関係を高めていくには、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さまざまな情報の発信、見える化が一層重要であると考えています。

本レポートの前半では、当社の沿革や事業概要および、当社の運用について、特に当社のコアコンピタンスとして位置付けているアクティブ・バリュー投資や責任投資に対する取り組みを中心にまとめています。後半では、商品・サービスの提供方針や、人材育成、ガバナンスなどお客さま第一の実践に向けた具体的な取り組み等について記載しています。

当社は、これからも、「お客さま第一」の取り組みを推進するとともに、「責任ある投資家」としての責務を果たし、皆さま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。

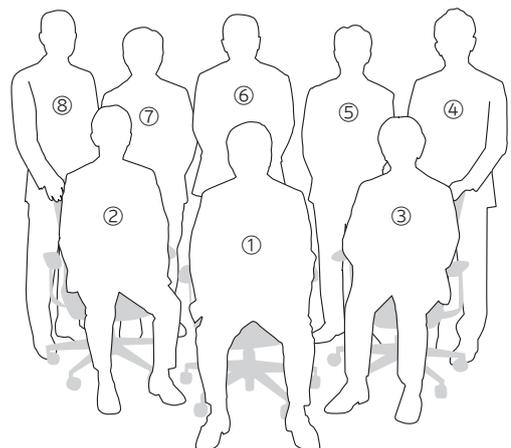
2023年9月

SOMPO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常務執行役員 八田 真
- ③執行役員 尾山 元一
- ④取締役 執行役員 金森 大輔
- ⑤常務執行役員 中尾 剛也
- ⑥常務執行役員 木谷 徹
- ⑦執行役員 榊原 一久
- ⑧執行役員 佐藤 吉寿



お客さま第一宣言

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>

SOMPO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めます。

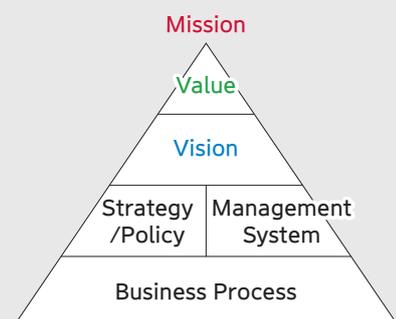
2. 真にお客さまの視点にたった商品・サービスの実現

- ・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、適切かつ妥当な運用報酬を設定します。

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。

当社の経営基本方針における、ミッション、バリュー、ビジョン



(Mission)

SOMPO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、(Mission1)
社会・経済全体の持続的発展に貢献していくことが、(Mission2)
当社の社会的使命と考えます。

(Value)

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、(Value1)
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、(Value2)

(Vision)

「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。(Long Term)

「お客さまとパートナー」との関係、「お客さまに提供する価値」を明確化して取り組んでいます。

＜お客さまとパートナー＞

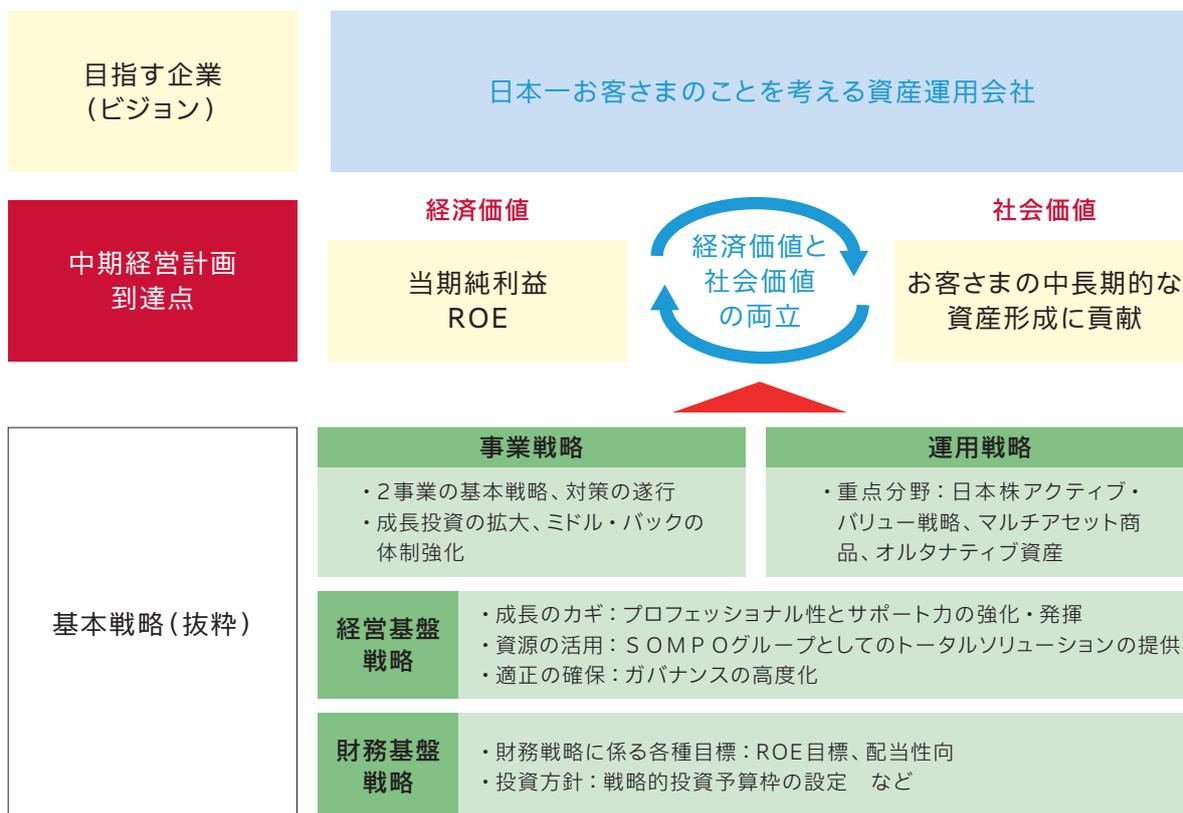
- ・お客さま：個人、法人等を問わず全てのアセットオーナー
- ・パートナー：販売会社や運用の外部委託先等、当社とともにお客さまに価値をお届けする皆さん

＜お客さまに提供する価値＞

投資信託事業のお客さま	商品価値（中長期の資産形成支援） 社会的課題解決の価値（社会のサステナビリティ） サービス価値（金融リテラシー）
投資顧問事業のお客さま	商品価値（運用パフォーマンス） 社会的課題解決の価値（社会のサステナビリティ）

中期経営計画の全体像(2021年度～2023年度)

中期経営計画では、経営基本方針に掲げる目指す企業像「日本一お客さまのことを考える資産運用会社」に向け、当期純利益などの経済価値と、資産形成への貢献などの社会価値を両立させ、持続的な企業価値の向上を目指します。



インパクトの計測 インパクトレポートを発行

ESG投資に対するお客さまの期待は、良好な運用パフォーマンスと社会的な負の外部性の改善の双方にあると当社では考えています。そして、成果についてもできる限り開示されることをお望みになっていると考えています。当社ではポートフォリオベースのカーボンフットプリントの公表に加え、「インパクトレポート」を発行しています。このレポートにおけるインパクトとは、「企業組織や社会全体に対して生み出されたポジティブな変化」を指しています。こうしたポジティブな変化は、企業が創出する経済的な付加価値や環境活動といった社会への貢献を通して、ファンドで投資している企業の業績や企業価値の向上につながると考えます。

このレポートは、そうしたパフォーマンスにつながるインパクトを報告するとともに、インパクトを生み出す源泉となる投資先企業の属性やESGに関する取り組み状況を示そうとするものです。

2020年度に1ファンドに対して発行し、2022年度は3ファンドについて発行いたしました。今後もお客さまとのコミュニケーションツールとしてインパクトレポートの研鑽を続けるほか、当レポートの情報を投資先企業との対話にも活用していく方針です。

インパクトレポート(2022年度発行)



出所：「インパクトレポート」(好循環社会促進日本株ファンドより抜粋)

投資家のみなさまへ

2020年からのCOVID-19によるパンデミックにより、生活スタイルや働き方に大きな変化が起こりました。テレワークやDX(デジタルトランスフォーメーション)など、COVID-19で突然変わったというより、じわじわと起こっていた変化のスピードが急加速したという印象を持つ方が多いように思います。働き方や生産性、人材戦略について、改めて本質を問い直されたような感覚を持っています。日本においては、2008年から人口減少が始まっており、労働力の中核となる生産年齢人口も今後減少が避けられない見込みです。日本企業は、優秀な人材を確保することや、従業員の生産性を高めること、従業員一人ひとりの人材価値を見出し、伸ばすことが求められています。

地球温暖化問題についても、政府や企業でカーボンニュートラルに関する具体的な数値目標を定め、消費者も消費行動としてサステナブルな製品を求めると、政府、企業、個人の各層においてその優先順位が上がってきているように感じます。株式市場では短期志向や株主重視志向から、企業の長期的な成長を求めようとする傾向の変化が起こっており、長期的な成長を判断するために必要な情報としてESGに関わる情報を求めるようになりました。ESG投資への大きな潮流は今後も続いていくと考えられます。

日本は、バブル崩壊後から約30年デフレが続き、経済が長期停滞してきました。デフレでは、企業が提供するモノやサービスの値段が下がり、企業の売上が減り、売上減によって従業員の賃金も減り、賃金が減れば消費活動も停滞する。といった悪循環が起こりやすくなります。足元では、原燃料や物流費などのコストを企業が価格転嫁しようとする動きが広がっています。これを契機に、デフレの悪循環を打ち切り、売上増、賃金増、消費増の好循環経済に転換する必要があると考えます。

上記で述べてきた通り、従来の価値観や社会構造が大きく変わろうとしています。そういった環境下で、企業にとっては環境経営力や人的資本活用、付加価値創出力といった、社会課題に対応する力が生き残りや競争優位性につながると考えています。当ファンドでは、持続可能な好循環社会の実現に貢献する企業を選び、長期投資することで、好循環社会の実現の一助となるとともに、みなさまの資産の長期的な成長を目指しています。

このインパクトレポートは、E環境経営力、S人的資本活用、G付加価値創出力のそれぞれの社会課題や当ファンドにおける考え方を示し、当ファンドの与える社会的なインパクトを可視化する取り組みです。まだまだ発展途上ではありますが、可視化する取り組みを通じて、当ファンドだけでなく、株式市場や持続可能な好循環社会の実現に寄与したいと考えています。



社員のエンゲージメント向上の取り組み

当社では、エンゲージメント向上の取り組みとして、多様化する個のウェルビーイングをお互いが理解し、尊重することで、社員の高い生産性と持続的成長につなげる働き方改革を推進しています。

2015年より、柔軟な働き方を支援する「在宅勤務制度」や「8種の選べるシフト勤務制度(時間差出勤)」を導入。

2021年10月には、「在宅メイン勤務」という新しい勤務形態を創設し、高い生産性を実現するために、個々人が働き方を選択できる制度を導入しました。

また、社員を対象としたエンゲージメントサーベイ(年2回)や人事面談、所属組織を超えたコミュニケーション機会の提供(スモールミーティングの開催)により、よりきめ細かに組織の状態を把握し、速やかにエンゲージメント向上の施策へ反映することを目指しています。

＜スモールミーティングの様子＞



＜在宅メイン勤務と出社メイン勤務＞

- ・週3日以上在宅勤務を希望する場合は在宅メイン勤務
※最低月2回の出社が必要
- ・業務内容や社員の状況にあわせて在宅と出社を組み合わせたハイブリッドワークも可能
- ・在宅メイン勤務利用率 40.4% (出向者除く)
- ・在宅勤務とシフト勤務の利用率 98%
(2023年6月現在)

～女性のエンパワメント原則(WEPs)への署名～

当社は、2018年10月に国連グローバル・コンパクトと国連女性機関 (UN Women) が共同で作成した女性の活躍推進に積極的に取り組むための行動原則「女性のエンパワメント原則(Women's Empowerment Principles: 以下、WEPs)」(注1)に署名しました。

(注1)女性のエンパワメント原則(WEPs: Women's Empowerment Principles)について
WEPs(ウェブス)は、2010年3月に国連グローバル・コンパクトとUNIFEM(現UN Women)が共同で作成した女性の活躍推進に積極的に取り組むための行動原則です。企業が現在の慣行や基準、行動を調査し分析するための実践的な手引きとなっています。
企業は、WEPsに沿ってジェンダー平等を推進することで、SDGsの達成に貢献することができます。

【WEPs 7つの原則】

企業がジェンダー平等を経営の核に位置付け、自主的に取り組むために7つの原則を設けています。「職場(社内)」「市場(マーケットプレイス)」「地域コミュニティ(社会)」を網羅し、企業が社会的責任のある主体としてジェンダー平等に取り組むことを推奨しています。

- 原則1：企業トップによるリーダーシップ
- 原則2：職場におけるジェンダー平等
- 原則3：従業員の健康、ウェルビーイング、安全
- 原則4：女性のキャリアアップを可能にする教育と研修
- 原則5：サプライチェーン・マネジメントとマーケティング
- 原則6：社会貢献活動とアドボカシー(啓発)
- 原則7：成果のモニタリングと報告

＜人事面談の様子＞



事業概況



常務執行役員
(投資信託事業統括)

八田 真



執行役員
(投資顧問事業統括)

尾山 元一

■ お客さまを起点とした2事業体制(投資信託事業・投資顧問事業)

当社は、主に個人投資家や金融機関を対象とした「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。

お客さま起点での判断や取り組みを加速するため、社

内体制を「投資信託事業」と「投資顧問事業」の2事業体制(担当役員制)としています。各事業統括役員のもと、当社はこれからもお客さまへの提供価値の最大化に取り組んでまいります。

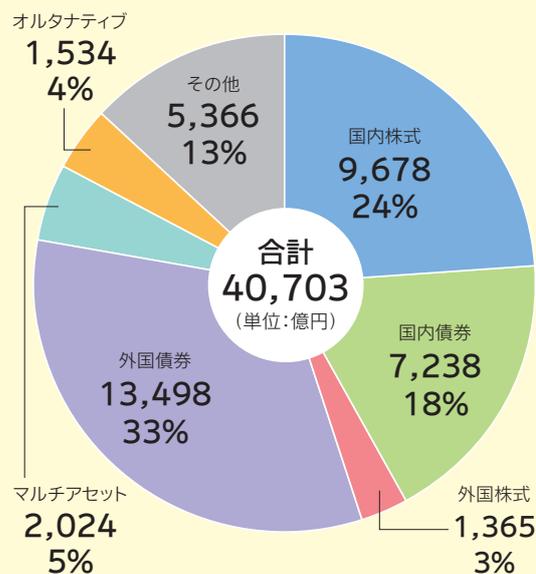
■ 受託資産残高

投資信託事業と投資顧問事業の両ビジネスを通じて、お客さまから受託した資産残高(2023年3月末)は、4兆703億円になりました。

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、外国債券33%(1兆3,498億円)と国内株式24%(9,678億円)、および国内債券18%(7,238億円)です。

また、対前年比ではオルタナティブ残高が増加しました。

受託資産残高の資産別内訳 (2023年3月末)



※ 受託資産残高は、SOMPOグループからの受託資産と、助言残高を含んだ数値です。

■ 投資顧問の受託資産残高の推移

投資顧問ビジネスの受託資産残高の推移は右表のとおりです。(SOMPOグループからの受託資産と、助言残高を含みます。)

2022年度は国内のお客さまの大口解約や海外のお客さまのリバランスによる解約があったため、2023年3月末の残高は2兆7,394億円になりました(前期末比6,291億円減少)。

投資顧問の受託資産残高の推移



海外のお客さまの国内株式受託資産残高の推移

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、2018年度からは中東のお客さまからも受託をいただきました。

日本株のリバランスのため、2022年度の残高は1,755億円(前期末比2,996億円減少)となりましたが、当社はこれからも継続して海外のお客さまへアプローチをしていきます。

海外のお客さまの国内株式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。2022年度は公募投信が好調であったこと、また、私募投信も順調に残高の積み上げがあったため、2023年3月末の残高は13,309億円になりました(前期末比918億円増加)。

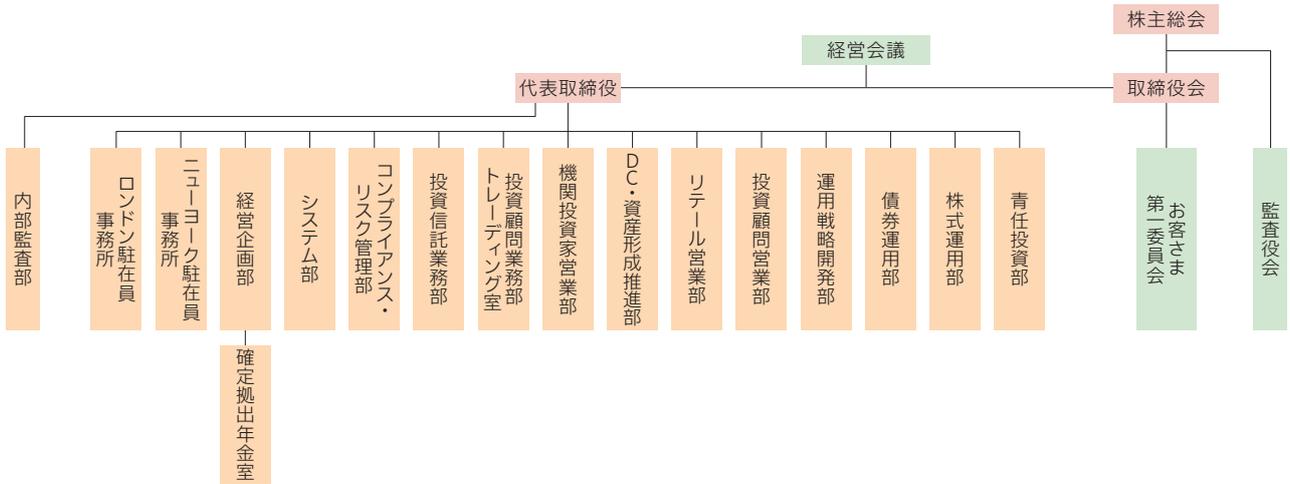
* 公募投信と私募投信の残高の合計値

投資信託の資産残高の推移

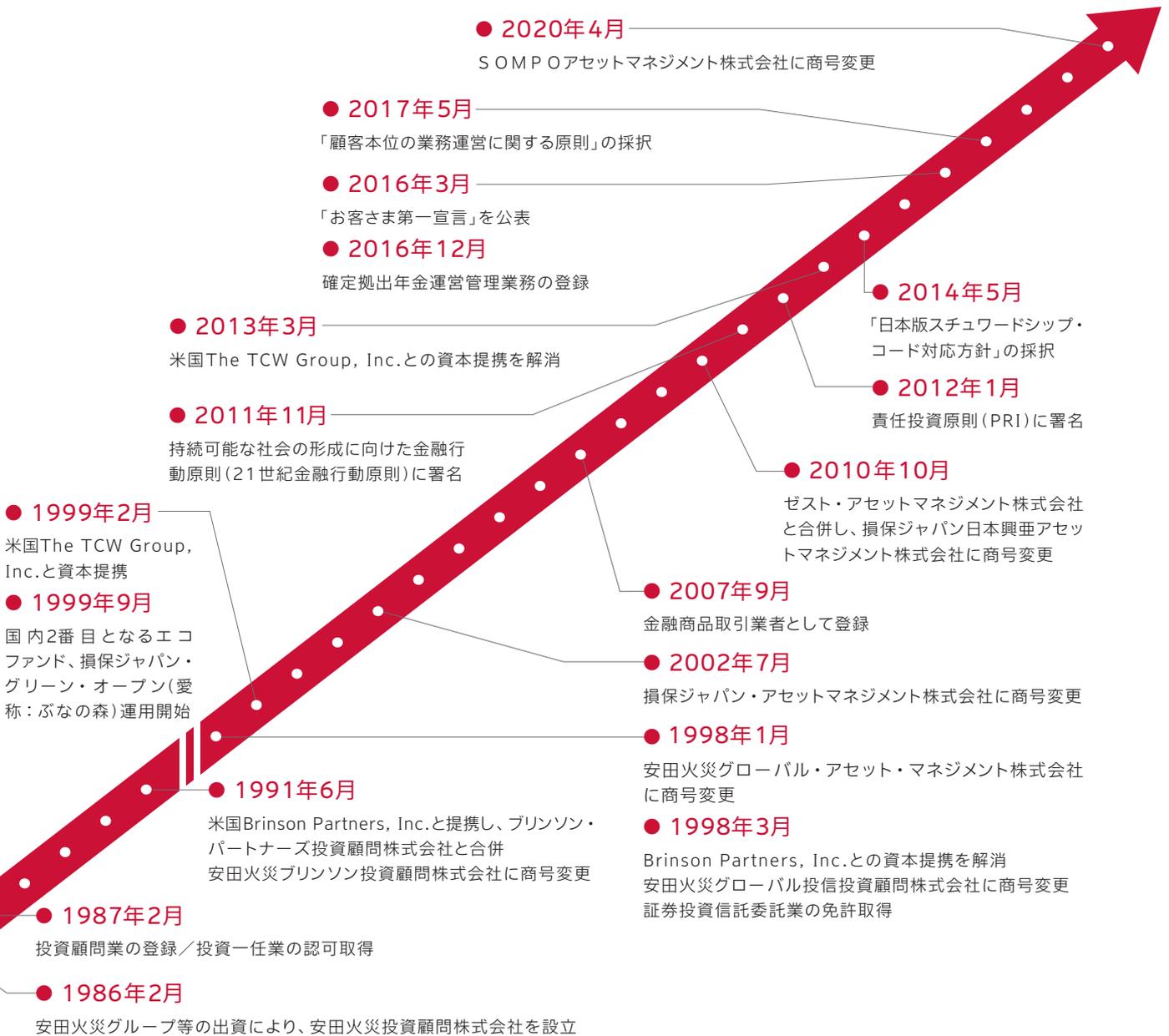


SOMPOアセットマネジメントの組織体制と歴史

組織体制



歴史



当社の運用について



SOMPO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。

常務執行役員CIO
(チーフインベストメント・オフィサー)

中尾 剛也

■ 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。当社は自主運用において「パッシブ運用」を一切行っておらず「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、投資先が生み出す中

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と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績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て適切な価値評価を行うことが必要であり、専門的分析や評価を通じて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。」

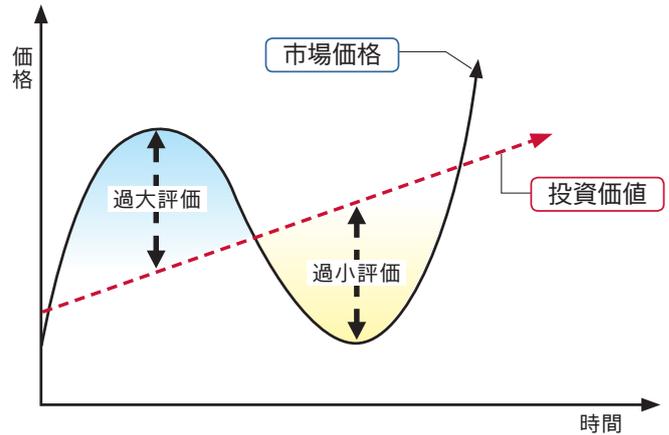
これが当社の投資哲学です。

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の投資哲学です。

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、過小評価したり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1986年の創業以来、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。

また、当社は「アクティブ・バリュー投資」と後述する「ESG」への取り組みをコアコンピタンスとして位置付けており、当社らしさを発揮しつつ、お客さまへ提供する価値の最大化を目指していきます。

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

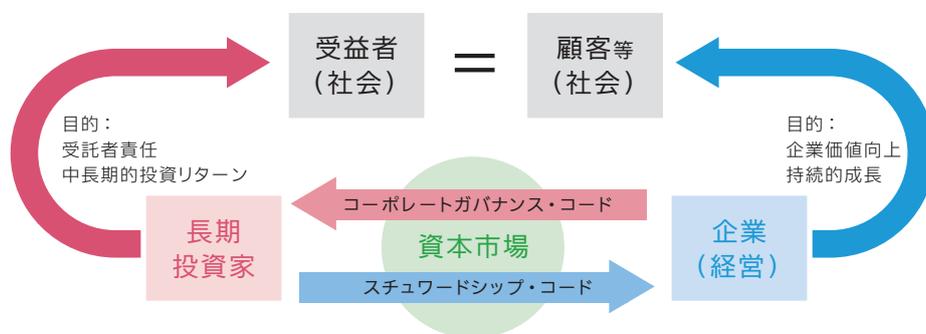
■ ESG / スチュワードシップ方針

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。

投資先が生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】



運用力強化の取り組み

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、取り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。

2022年度の取り組み

当社の中期経営計画(2021年度～2023年度)においては、お客さまの長期的な資産形成への貢献を目指して、当社の強みを発揮できる「日本株アクティブ・バリュー」および「マルチアセット」に加えて、市場との相関

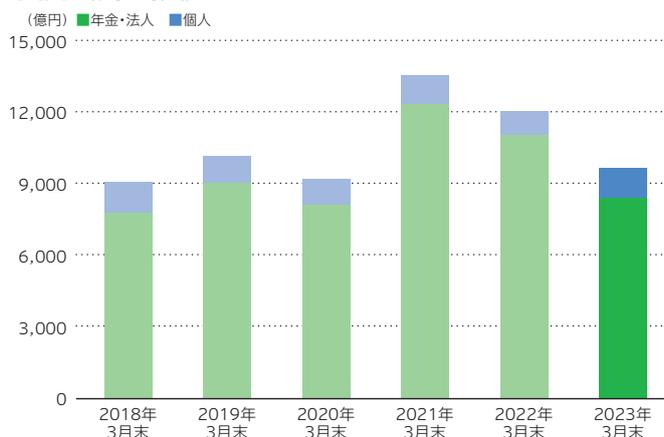
が低く長期運用に適する「オルタナティブ」の3戦略を運用戦略開発の重点分野に位置付けています。以下では、当該重点分野を中心に、2022年度の取り組み状況をご紹介します。

日本株アクティブ・バリュー

当社は、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、創業以来、本源的価値を投資判断基準とするアクティブ・バリューの運用スタイルを堅持しています。(詳しくは、前述の「当社の運用について」をご参照ください。)

2022年度においては、世界的なインフレ傾向の高まりを背景に欧米の政策金利が大幅に引き上げられるなど、経済・金融市場環境が大きな変化に直面した一年になりました。こうした環境下でお客さまの運用成果向上に貢献するため、日本株運用においては金利上昇局面において期待されるバリュースタイルの効用を最大限引き出すポートフォリオマネジメントに努めました。結果、当年度の日本株運用は多くの戦略が市場平均を大幅に上回るパフォーマンスを達成しました。

受託残高の推移



当社日本株ファンドに対する外部評価会社のレーティング(運用力KPI)

右表は、当社の日本株ファンドに付与されているファンドレーティング*の残高による加重平均値と4★以上獲得率について、1年前と比較したものです。

2022年度は、当社の良好な運用パフォーマンスを背景に、当社日本株ファンドの残高加重平均スコアは上昇しました。



*ファンドレーティングは外部評価機関であるWEALTH ADVISOR社が付与しています。

*WEALTH ADVISOR社による評価は、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%

後掲する投資信託に関わるご注意事項をご参照ください。(40ページ)

マルチアセット

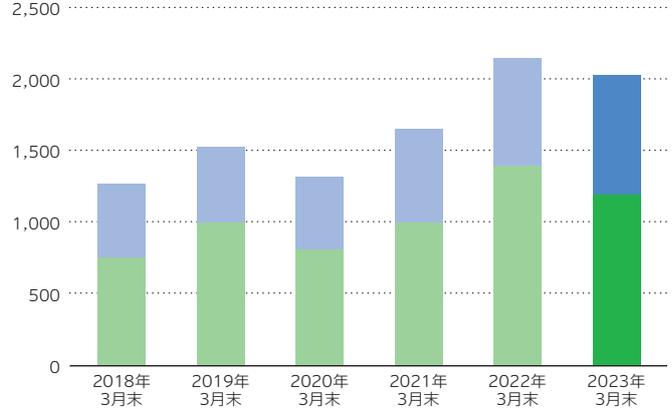
当社はお客様の長期資産形成への貢献を目的に、中期的に安定的なリターンが期待できるさまざまなタイプのマルチアセット運用商品を提供しています。運用商品のうち、投資対象(国内外の株式・債券など)の資産配分を機動的に変更するタイプの戦略では、当社独自の定量モデルを活用しています。

2022年度は、経済・金融市場環境が大きく変化し、特に外国債券の価格が大幅に下落しましたが、上記定量型マルチアセット戦略においては、リスク回避の仕組みを導入し、パフォーマンスの安定化に努めました。

また、商品開発面では、確定拠出年金(以下「DC」)のお客様向けに新たな価値を提供すべく、資産配分や各資産内の運用において当社のスキル・ノウハウを結集したファンドを開発しました。

受託残高の推移

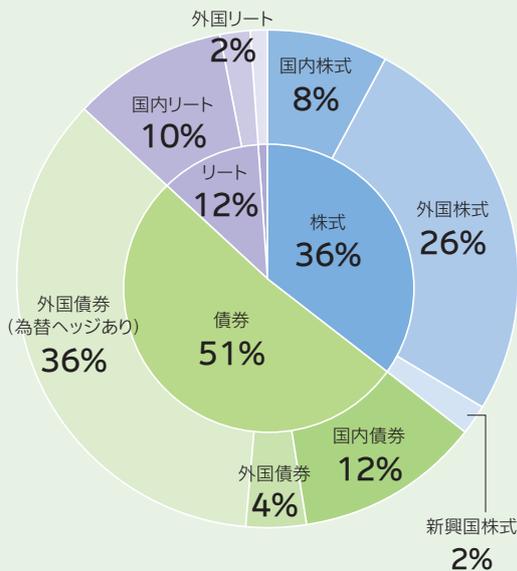
(億円) ■年金・法人 ■個人



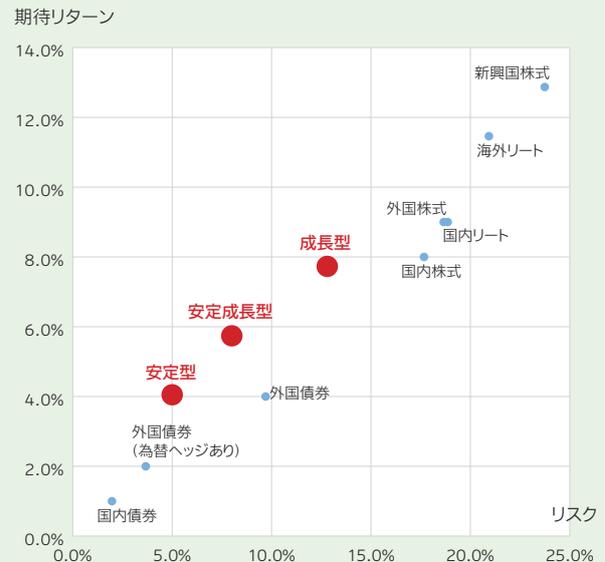
<参考> DCのお客様向け2022年度新規設定ファンドの概要 SOMPO世界分散ファンド<DC年金>(成長型/安定成長型/安定型)

国内、海外の債券・株式・リートの6資産を投資対象とし、長期的視点に加えて、投資環境を踏まえた短期的視点により、3つの異なる想定リスク水準で資産配分を行うマルチアセット商品です。

○ファンドの投資配分比率 (安定成長型の場合)



○各ファンド、および投資対象資産ごとの 期待リターンとリスク



※ファンドの投資配分比率は2023年6月末現在のものです。

※各ファンド、および投資対象資産ごとの期待リターンは、ファンド設定時における、10年以上の長期の期間を想定した当社の予測値であり、将来の運用成果を保証するものではありません。

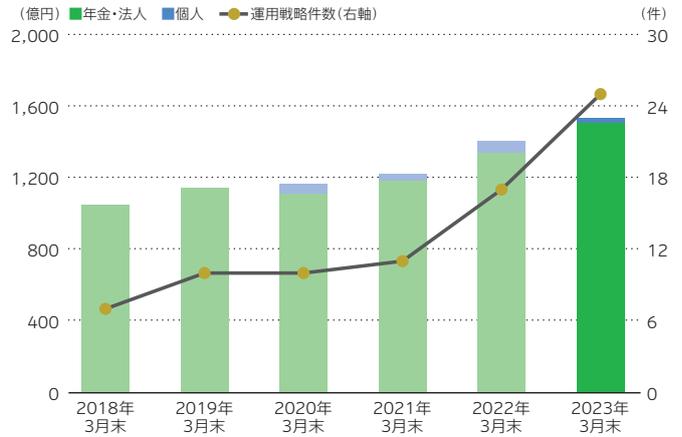
※投資対象資産の期待リターンはビルディングブロック方式(物価上昇率と実質金利の長期予測値と各投資対象資産に要求されるリスクプレミアムの推計値の合計)により算出し、各ファンドの期待リターンは、投資対象資産ごとの期待リターンと投資配分比率を勘案して算出しています。

オルタナティブ

オルタナティブは、市場との相関が低く長期運用に資する運用戦略として、当社としても他社に比べて特徴のある品揃えを意識しながら、新戦略の開発に積極的に取り組んでいます。

2022年度は、8件の新戦略を開発した結果、商品ラインアップは合計25件になりました。ヘッジファンド、不動産、プライベートエクイティ/デット、インフラストラクチャー、森林・農地、CATボンドなど、さまざまなタイプの運用戦略をお客さまにご提供できる態勢作りに取り組みました。また、お客さまへの説明力強化のため、経験豊富な人材を採用するなど、品質向上に向けた取り組みも継続しています。

受託残高の推移



<参考>オルタナティブ運用 主な外部委託先と投資物件



CBRE Investment Management

Manulife Investment Management

※ オルタナティブ運用の外部委託先のうち、名称の開示に同意をいただいた委託先を掲載しています。(順不同)



画像提供：
CBRE Investment Management



画像提供：
First Sentier Investors

ソリューション型の運用商品

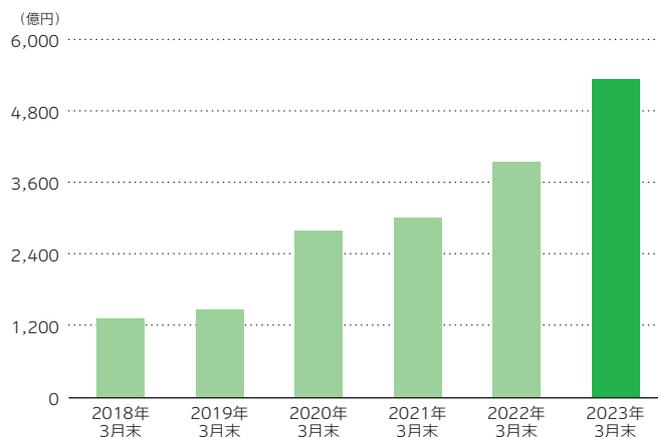
当社では、資産運用に関するさまざまなニーズを持つ、地域金融機関をはじめとした機関投資家や事業法人等のお客さまに対し、パートナー企業とも連携しつつ、最適なソリューションを提供しています。

2022年度においては、主に地域金融機関の絶対収益獲得ニーズに応えるべく、ソリューション型の新規ファンドを39本設定しました。ファンドの投資対象としては、株式や債券などの伝統資産に加え、オプションやスワップなどのデリバティブ商品も取り扱いました。また、運用戦略の提供元となるパートナー企業の拡大にも努めており、当年度は4件の新規先との取引を開始しました。さらに、お客さまの多様なニーズに応えるため、増員をはじめとする体制強化にも取り組みました。

(注) 受託残高について

- ※ 各資産の受託残高は、SOMPOグループからの受託資産を含みます。
- ※ 日本株アクティブ・バリューについて、バランス型の公募投信の中で運用を行っている部分は、受託資産の残高に含めていません。
- ※ オルタナティブについては、コミットメントベースの残高としています。
- ※ 個人のお客さまからの受託には、DCやファンドラップを経由してご投資いただいているお客さまも含みます。

受託残高の推移



長期的ビジョンに基づく運用体制の強化(運用力KPI)

当社は、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に、長期的ビジョンのもとで運用体制の強化に取り組んでいます。

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。

2022年度も引き続き、平均運用経験年数、平均在籍年数が増加しており、質の高い安定した運用サービスをお客さまに提供することができる運用体制を構築しています。

当社は運用人材戦略の一環として、即戦力となる経験者の採用だけでなく、未経験ながらもポテンシャルがある若手の採用、育成を重視しています。運用プロフェッショナルとして、初期から当社の投資哲学や投資スタイルを実践し経験を重ねてきた人材の確保は、資産形成のパートナーに必要な「長期的な運用品質の維持・向上」につながるものと考えています。

※ 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。

	2022年 4月1日時点	2023年 4月1日時点
■ 運用プロフェッショナル人材	54人	➔ 56人
■ 平均運用経験年数	16.1年	➔ 17.0年
■ 平均在籍年数	10.3年	➔ 10.9年
■ シニアマネージャー定着率(過去3年平均)	95%	➔ 95%

■ 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、すべてが「ESGインテグレーション」と呼ばれるESG投資に該当します(13ページ参照)。当社では、投資候補企業のESG取り組みについてのアンケートやインタビュー等を活用したS O M P Oリスクマネジメント社の深度ある調査・分析と、ESG要素も織り込んだ当社独自の企業価値分析を組み合わせています。

それに加えて、当社は従前よりESGインテグレーションに「ESGポジティブ・スクリーニング」のプロセスを加えて、ESGの観点をより重視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。

ESGポジティブ・スクリーニングの手法を使っている運用商品

個人投資家のお客さまへ

資産	ファンド名	スクリーニング項目			運用開始
		E	S	G	
日本株式	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
バランス	イオン好配当グリーン・バランス・オープン(愛称:みどりのふたば)	E	S	G	2008年4月

金融庁の「金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針」を受け、当社では以上のファンドを当社の公募投資信託における「ESG投信」としています。当社は、監督指針が求める「ESGを投資対象選定の主要な要素として」いる

ファンドの当社解釈として、「ESGポジティブ・スクリーニングの手法を使っている運用商品。バランス型ファンドについては、運用資産のうち概ね50%以上がポジティブ・スクリーニングの対象となっていること。」としています。

年金基金・機関投資家のお客さまへ

資産	運用戦略名	スクリーニング項目			運用開始
		E	S	G	
日本株式	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
	SRI運用	E	S	G	2020年3月
	インパクト運用	E	S	G	2021年10月
外国株式	サステナブル運用	E	S	G	2021年4月

個人投資家、機関投資家のお客さまからは取り組みの独自性、長期にわたる安定的な運用実績を高く評価いただいております。当社が運用するESG投資(ESGポジティブ・スクリーニングの手法を使っている運用商品)の受託資産残高は、2021年度に2,000億円を突破しました。

ESG投資残高



■ アクティブ・オーナーシップ

エンゲージメント(対話)

当社では企業との対話において、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、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。2022年度は、534件の企業との個別対話、1,809件の説明会等への参加、計2,343件の対話を実施しました。

エンゲージメントでは、「ミクロの視点」と「マクロの視点」で発行体との対話を行いますが、その目的、内容、主な実行者、企業の選定基準等は下の図表のとおりです。

「ミクロの視点」では、主に当社の株式保有比率で対象先を絞り込み、各発行体がそれぞれ固有に抱えていると当社が考える財務的な課題解消に取り組んでいます。

「マクロの視点」では将来の財務的課題の解消に向けて発行体との対話を行いますが、発行体との対話に加えて、イニシアティブ・団体等を通じた活動も重要であると考

えています。ページ下段に記載のイニシアティブや団体に賛同・参画しており、気候変動などの社会課題の対応に向けて世界の投資家と協働して取り組んでいます。

議決権行使

アクティブ・オーナーシップのもうひとつの取り組みである「議決権行使」での最大の特徴は、企業の分析担当者であるアナリストが賛否の判断を下している点にあります。企業との日頃の対話を通じて把握している個別企業の事情や経緯等を踏まえた判断をアナリストが行うことで、判断が画一的・形式的なものにならないように取り組んでいます。

2022年1～12月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)は当資料の39ページを、議決権行使結果の詳細は下記リンクからご覧ください。

『スチュワードシップ活動報告』／議決権行使結果

https://www.sompo-am.co.jp/institutional/stewardship_report.html



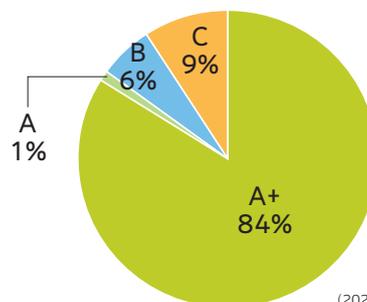
		ミクロの視点	マクロの視点
ポイント	目的	割安の源泉の解消 当社が算出する企業価値の増価	将来の財務的課題の解消
	内容	財務情報中心	非財務情報中心
体制	株式運用部	担当アナリスト シニア・アナリスト	担当アナリスト
	責任投資部	リード・エンゲージメント・マネージャー	リード・エンゲージメント・マネージャー ESGスペシャリスト
選定基準	対象企業	株式保有比率上位等	ESG課題を抱える企業
	課題	バリュー投資家目線 個別性を重視	情報開示の姿勢 投資家とのコミュニケーション

(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。こうした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独自に評価することとしており、プロダクトの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段階としており(A+、A、B、C)、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



(2023年3月末現在)

当社が賛同・参画している責任投資に係る主なイニシアティブ・団体

Signatory of:



商品・サービスの提供に関する取り組み

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。

■ 運用商品の提供に関する基本方針

当社は、2018年1月以降、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、同方針を公表しています。

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見直しを行います。
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り組みを行っています。
- ・同方針に基づき、2023年2月には「米国株式自動配分戦略ファンド(愛称：ゴールデン・ロード)」を設定しました。当ファンドは、米国株式指数(S&P500指数)および金を投資対象とします。また、株価が想定より安いと判断されるときには米国株式の保有比率を増やし、高いと判断されるときには保有比率を減らす配分調整を自動で行います。



■ 投資信託の分配方針

当社の投資信託においては、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。

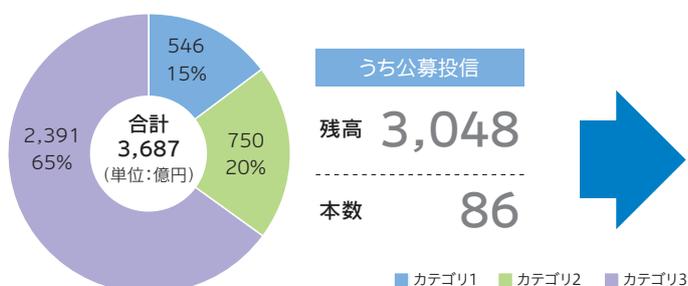
カテゴリ1	決算期ごとにインカム収入を中心に分配を行うことを目指すファンド
カテゴリ2	決算期におけるファンドの運用成果をもとに、分配を行うことを目指すファンド
カテゴリ3	中長期的な観点から、複利効果による資産の成長を目指すために分配を抑えるファンド

カテゴリ1は、主に毎月分配型のファンドが該当します。当社は、投資対象資産や為替の値動き等により基準価額が下落した場合でも、原則として、インカム収入相当については、分配を継続しています。

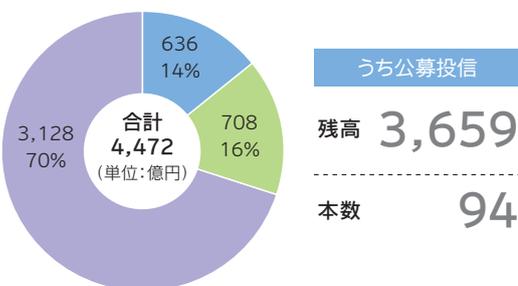
カテゴリ3は、お客さまにとって資産が「積み上がっていく商品」といえ、中長期の資産形成の観点から、当社が最も注力しているカテゴリです。確定拠出年金（以下「DC」）に採用されている商品やファンドラップに提供している私募投信等がカテゴリ3のファンドに該当します。

2022年度は、カテゴリ2のウェイトが4%減少した一方、カテゴリ3のウェイトが5%上昇しました。

カテゴリ別内訳 (2022年3月末)
公募投信およびファンドラップ向け私募投信



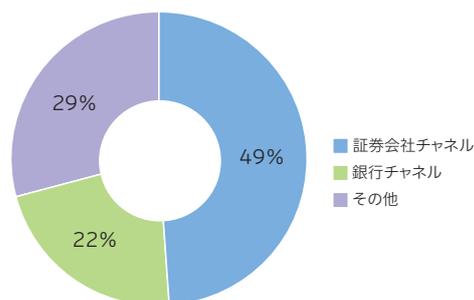
カテゴリ別内訳 (2023年3月末)
公募投信およびファンドラップ向け私募投信



■ (ご参考)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（2023年3月末）は、証券会社チャネルが49%、銀行チャネルが22%、その他チャネルが29%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。



■ 投資目的に応じた投資信託のご案内

当社の公募投資信託商品をより深くお客さまにご理解いただくことを目的に、「投資目的に応じた投資信託のご紹介」を公表しています。

「投資目的に応じた投資信託のご紹介」のポイント・考え方

- ▶ 当社は、お客さまの様々な運用目的に沿った商品の企画を行い、幅広いラインアップの投資信託をご提供しております。
- ▶ 当社は、「お客さまの資金には、積極的な運用ができる部分と安定的な運用を求める部分など、様々な性格がある」と考えており、それぞれの投資目的に応じた投資信託商品にご投資いただきたいと思います。
- ▶ なお、当社では、全ての公募投資信託商品について、基本的に中長期的にご投資いただくことをお勧めしております。

【投資目的区分編】

投資対象のリスク/リターン

安定的 (リスク・リターン低)	積極的 (リスク・リターン高)
<p>投資目的A</p> <ul style="list-style-type: none"> 株式や債券など複数の資産へ分散投資しつつ、資産の成長を目指したい。 各資産への投資比率の調整など投資期間中のメンテナンス、具体的な銘柄の選定は、運用会社に任せたい。 	
<p>投資目的B</p> <ul style="list-style-type: none"> 債券への投資により、インカム収入の確保および資産の成長を目指したい。 国債や社債などの投資対象はご自身で選択し、具体的な銘柄の選定は運用会社に任せたい。 	
<p>投資目的B-1</p> <ul style="list-style-type: none"> わが国の債券を中心とした投資により、安定的なインカム収入を確保したい。 元本確保ほどではないが、リスクの抑制を優先したい。 	
<p>投資目的B-2</p> <ul style="list-style-type: none"> わが国および先進国の債券への投資により、安定的なインカム収入の確保および資産の成長を目指したい。 投資適格社債を中心とした信用リスクおよび為替変動リスクを許容できる。 	
<p>投資目的B-3</p> <ul style="list-style-type: none"> 世界各国の高利回り債券への投資により、高水準のインカム収入の確保および資産の成長を目指したい。 ハイ・イールド債券を含む信用リスクおよび為替変動リスク等を積極的にとることができる。 	
<p>投資目的C</p> <ul style="list-style-type: none"> 株式等への投資により、資産の成長を目指したい。 国内株式や外国株式などの投資対象はご自身で選択し、具体的な銘柄の選定は、運用会社に任せたい。 	
<p>投資目的C-1</p> <ul style="list-style-type: none"> わが国の株式への投資により、中長期的な株式市場の収益を積極的に捉えたい。 株式の価格変動リスクを中心に、リスクを積極的にとることができる。 ESGの観点で株式投資を行いたい。 	
<p>投資目的C-2</p> <ul style="list-style-type: none"> 先進国の株式への投資により、中長期的な株式市場の収益を積極的に捉えたい。 株式の価格変動リスクや為替変動リスクを中心に、リスクを積極的にとることができる。 	
<p>投資目的C-3</p> <ul style="list-style-type: none"> 新興国の株式など様々な資産への投資により、中長期的な収益を積極的に捉えたい。 株式等、様々な資産のリスクを積極的にとることができる。 	

様々な資産への配分をお任せ

投資対象の選択

お客さまご自身で資産をご選択

【個別商品編】

投資対象のリスク/リターン

安定的 (リスク・リターン低)	積極的 (リスク・リターン高)																				
<p>債券中心</p> <p>投資目的A</p> <p>商品例</p> <table border="1"> <tr> <td>SOMPO世界分散ファンド(安定型)<DC年金></td> <td>SOMPO世界分散ファンド(安定成長型)<DC年金></td> <td>SOMPO世界分散ファンド(成長型)<DC年金></td> </tr> <tr> <td>ハッピーエイジング60</td> <td>ハッピーエイジング50</td> <td>ハッピーエイジング40</td> </tr> <tr> <td>ハッピーエイジング30</td> <td>ハッピーエイジング20</td> <td></td> </tr> <tr> <td>FDA日米バランスファンド(安定型)</td> <td>FDA日米バランスファンド(成長型)</td> <td>FDA日米バランスファンド(積極型)</td> </tr> </table> <p>※ 以下は、年数の経過とともに、徐々に株式の投資割合を減少させ、債券の投資割合を増加させることにより、リスクを低減していく商品です</p> <table border="1"> <tr> <td>SOMPOターゲットイヤー・ファンド2035</td> <td>SOMPOターゲットイヤー・ファンド2045</td> <td>SOMPOターゲットイヤー・ファンド2055</td> <td>SOMPOターゲットイヤー・ファンド2065</td> </tr> </table>		SOMPO世界分散ファンド(安定型)<DC年金>	SOMPO世界分散ファンド(安定成長型)<DC年金>	SOMPO世界分散ファンド(成長型)<DC年金>	ハッピーエイジング60	ハッピーエイジング50	ハッピーエイジング40	ハッピーエイジング30	ハッピーエイジング20		FDA日米バランスファンド(安定型)	FDA日米バランスファンド(成長型)	FDA日米バランスファンド(積極型)	SOMPOターゲットイヤー・ファンド2035	SOMPOターゲットイヤー・ファンド2045	SOMPOターゲットイヤー・ファンド2055	SOMPOターゲットイヤー・ファンド2065				
SOMPO世界分散ファンド(安定型)<DC年金>	SOMPO世界分散ファンド(安定成長型)<DC年金>	SOMPO世界分散ファンド(成長型)<DC年金>																			
ハッピーエイジング60	ハッピーエイジング50	ハッピーエイジング40																			
ハッピーエイジング30	ハッピーエイジング20																				
FDA日米バランスファンド(安定型)	FDA日米バランスファンド(成長型)	FDA日米バランスファンド(積極型)																			
SOMPOターゲットイヤー・ファンド2035	SOMPOターゲットイヤー・ファンド2045	SOMPOターゲットイヤー・ファンド2055	SOMPOターゲットイヤー・ファンド2065																		
<p>株式中心</p> <p>投資目的B-1</p> <p>リスクの抑制を優先(わが国の債券)</p> <p>商品例</p> <table border="1"> <tr> <td>損保ジャパン日本債券ファンド</td> </tr> </table>		損保ジャパン日本債券ファンド																			
損保ジャパン日本債券ファンド																					
<p>投資目的B-2</p> <p>信用・為替リスクを一定許容(わが国・先進国の債券)</p> <p>商品例</p> <table border="1"> <tr> <td>リアル・アセット債券ファンド</td> <td>債券パワード・インカムファンド</td> </tr> <tr> <td>グローバル変動金利債券ファンド</td> <td>りそなアジア・ハイ・イールド債券ファンド</td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン外国債券ファンド</td> <td></td> </tr> <tr> <td>日本金融ハイブリッド証券オープン</td> <td></td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン欧州国債オープン</td> <td></td> </tr> <tr> <td>モルガン・スタンレー社債(早期償還型)/BASIC戦略ファンド</td> <td></td> </tr> <tr> <td>SOMPO好利回りC Bファンド(為替ヘッジあり/為替ヘッジなし)</td> <td></td> </tr> </table>		リアル・アセット債券ファンド	債券パワード・インカムファンド	グローバル変動金利債券ファンド	りそなアジア・ハイ・イールド債券ファンド	損保ジャパン外国債券ファンド		日本金融ハイブリッド証券オープン		損保ジャパン欧州国債オープン		モルガン・スタンレー社債(早期償還型)/BASIC戦略ファンド		SOMPO好利回りC Bファンド(為替ヘッジあり/為替ヘッジなし)							
リアル・アセット債券ファンド	債券パワード・インカムファンド																				
グローバル変動金利債券ファンド	りそなアジア・ハイ・イールド債券ファンド																				
損保ジャパン外国債券ファンド																					
日本金融ハイブリッド証券オープン																					
損保ジャパン欧州国債オープン																					
モルガン・スタンレー社債(早期償還型)/BASIC戦略ファンド																					
SOMPO好利回りC Bファンド(為替ヘッジあり/為替ヘッジなし)																					
<p>投資目的B-3</p> <p>信用・為替リスクに積極的(世界各国の高利回り債券)</p> <p>商品例</p> <table border="1"> <tr> <td>ESGにフォーカスしたファンド</td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン・グリーン・オープン</td> </tr> <tr> <td>好循環社会促進日本株ファンド</td> </tr> <tr> <td>損保ジャパンSRIオープン</td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン・エコ・オープン(配当利回り重視型)</td> </tr> <tr> <td>みずほ好配当日本株オープン</td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン日本株ファンド</td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン日本株オープン</td> </tr> <tr> <td>好配当ジャパン・オープン</td> </tr> </table>		ESGにフォーカスしたファンド	損保ジャパン・グリーン・オープン	好循環社会促進日本株ファンド	損保ジャパンSRIオープン	損保ジャパン・エコ・オープン(配当利回り重視型)	みずほ好配当日本株オープン	損保ジャパン日本株ファンド	損保ジャパン日本株オープン	好配当ジャパン・オープン											
ESGにフォーカスしたファンド																					
損保ジャパン・グリーン・オープン																					
好循環社会促進日本株ファンド																					
損保ジャパンSRIオープン																					
損保ジャパン・エコ・オープン(配当利回り重視型)																					
みずほ好配当日本株オープン																					
損保ジャパン日本株ファンド																					
損保ジャパン日本株オープン																					
好配当ジャパン・オープン																					
<p>投資目的C-1</p> <p>株式のリスクに積極的(わが国の株式)</p> <p>商品例</p> <table border="1"> <tr> <td>ESGにフォーカスしたファンド</td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン・グリーン・オープン</td> </tr> <tr> <td>好循環社会促進日本株ファンド</td> </tr> <tr> <td>損保ジャパンSRIオープン</td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン・エコ・オープン(配当利回り重視型)</td> </tr> <tr> <td>みずほ好配当日本株オープン</td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン日本株ファンド</td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン日本株オープン</td> </tr> <tr> <td>好配当ジャパン・オープン</td> </tr> </table>		ESGにフォーカスしたファンド	損保ジャパン・グリーン・オープン	好循環社会促進日本株ファンド	損保ジャパンSRIオープン	損保ジャパン・エコ・オープン(配当利回り重視型)	みずほ好配当日本株オープン	損保ジャパン日本株ファンド	損保ジャパン日本株オープン	好配当ジャパン・オープン											
ESGにフォーカスしたファンド																					
損保ジャパン・グリーン・オープン																					
好循環社会促進日本株ファンド																					
損保ジャパンSRIオープン																					
損保ジャパン・エコ・オープン(配当利回り重視型)																					
みずほ好配当日本株オープン																					
損保ジャパン日本株ファンド																					
損保ジャパン日本株オープン																					
好配当ジャパン・オープン																					
<p>投資目的C-2</p> <p>株式・為替リスクに積極的(先進国の株式)</p> <p>商品例</p> <table border="1"> <tr> <td>スミス・グローバル・リーダー・ファンド</td> <td>トルコ株式オープン</td> </tr> <tr> <td>りそなスミス・グローバル・リーダー・ファンド</td> <td>損保ジャパン拡大中国株投資</td> </tr> <tr> <td>次世代金融テクノロジー株式ファンド</td> <td>SOMPOスイッチ NASDAQ 100 レバレッジ2.5倍</td> </tr> <tr> <td>好配当グローバルREITプレミアム・ファンド</td> <td></td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン・グローバルREITファンド</td> <td></td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン・TCW外国株式ファンド</td> <td></td> </tr> <tr> <td>好配当米国株式プレミアム・ファンド</td> <td></td> </tr> <tr> <td>SOMPO123 先進国株式</td> <td></td> </tr> <tr> <td>シンガポールREITファンド(毎月分配型/資産成長型)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>米国株式自動配分戦略ファンド</td> <td></td> </tr> </table>		スミス・グローバル・リーダー・ファンド	トルコ株式オープン	りそなスミス・グローバル・リーダー・ファンド	損保ジャパン拡大中国株投資	次世代金融テクノロジー株式ファンド	SOMPOスイッチ NASDAQ 100 レバレッジ2.5倍	好配当グローバルREITプレミアム・ファンド		損保ジャパン・グローバルREITファンド		損保ジャパン・TCW外国株式ファンド		好配当米国株式プレミアム・ファンド		SOMPO123 先進国株式		シンガポールREITファンド(毎月分配型/資産成長型)		米国株式自動配分戦略ファンド	
スミス・グローバル・リーダー・ファンド	トルコ株式オープン																				
りそなスミス・グローバル・リーダー・ファンド	損保ジャパン拡大中国株投資																				
次世代金融テクノロジー株式ファンド	SOMPOスイッチ NASDAQ 100 レバレッジ2.5倍																				
好配当グローバルREITプレミアム・ファンド																					
損保ジャパン・グローバルREITファンド																					
損保ジャパン・TCW外国株式ファンド																					
好配当米国株式プレミアム・ファンド																					
SOMPO123 先進国株式																					
シンガポールREITファンド(毎月分配型/資産成長型)																					
米国株式自動配分戦略ファンド																					
<p>投資目的C-3</p> <p>様々なリスクに積極的(新興国の株式・その他)</p> <p>商品例</p> <table border="1"> <tr> <td>トルコ株式オープン</td> </tr> <tr> <td>損保ジャパン拡大中国株投資</td> </tr> <tr> <td>SOMPOスイッチ NASDAQ 100 レバレッジ2.5倍</td> </tr> </table>		トルコ株式オープン	損保ジャパン拡大中国株投資	SOMPOスイッチ NASDAQ 100 レバレッジ2.5倍																	
トルコ株式オープン																					
損保ジャパン拡大中国株投資																					
SOMPOスイッチ NASDAQ 100 レバレッジ2.5倍																					

様々な資産への配分をお任せ

投資対象の選択

お客さまご自身で資産をご選択

■ 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」対象商品として登録されています。

- ・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）。
2023年5月末の純資産残高は、シリーズ計で774億円。



【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月に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

■ 金融リテラシー教育の取り組み

当社では、金融リテラシー教育を通じ、すべてのお客さまの資産形成推進に資する取り組みを実施しています。

金融経済教育推進会議の「金融リテラシー・マップ」に定める全年齢を通じて習得すべき項目を参考として、外部の知見も活用しながら、当社独自の金融リテラシー教育プログラムを策定しています。

金融リテラシー教育講座の開催にあたっては、受講者アンケートによる講座内容の振り返りを実施することにより、当社提供プログラムの品質向上につなげていくように取り組んでいます。また、投資や資産形成に関する知識の習得にとどまらず、包括的な金融リテラシーを高めることができる講座の提供に努めています。

金融リテラシー教育の提供先	講座内容	2022年度実施回数	(延べ)受講者数
損害保険ジャパン(株)従業員	・DC制度を活用した資産形成術 ・マーケット環境とインフレについて ・投資信託選びのポイント 等	13回	約2,000人
SOMPOひまわり生命保険(株)従業員	・投資の基本と運用スタイル ・資産形成、活用の考え方 ・資産形成制度の利用 等	5回	約2,000人
損保ジャパンDC証券(株)確定拠出年金加入者	・商品選びのヒント 「バリュー運用とグロース運用」	動画提供	-
ホッケー日本代表選手(公社)ホッケー協会職員向け	・老後のライフプラン ・資産形成、資産運用のポイント 等	2022年8月29日 ウェブ開催	57人

■ 年金のお客さま向けの取り組み

当社は1986年に設立以来、インハウスで運用されるすべての商品は、原則として徹底したファンダメンタルリサーチとバリュエーションモデルから生み出される「割安度(アルファ情報)」の有効性に着目した、アクティブ・バリュー運用を投資哲学とし伝統資産のラインアップを増やしてきています。

また、オルタナティブにつきましては、アウトソース商

品を中心に他社対比特徴のある品揃えを意識しラインアップの拡充に努めています。

当社は、お客さまとのコミュニケーションを重視し、お客さまが設定した期待収益率に基づいた政策アセット・ミックスの変化や運用環境の変化を勘案しながら、お客さまのニーズに即した付加価値の高いサービスを提供できるよう取り組んでいます。

■ 運用商品のラインアップ

【国内株式運用戦略】	【外国株式運用戦略】	【国内債券運用戦略】	【外国債券運用戦略】
国内株式アクティブ運用	外国株式アクティブ運用	国内債券アクティブ運用	外国債券アクティブ運用
バリュー運用	Rockefeller グローバル株式運用		コルチェスター・グローバル債券運用
サステナブル運用	Rockefeller グローバルESG運用		コルチェスター・エマージング債券運用
インパクト投資戦略	MBI クオリティ・グロース・グローバル株式運用		Robecoグローバル投資適格債券運用
低ボラ高配当運用			
ラージキャップ・バリュー運用			
スモールキャップ運用			
バランス型運用/準特化型運用			
マルチアセットアロケーション戦略			

※黒字はインハウス運用、白字は外部委託運用、商品組成検討中のものも含む

【ヘッジファンド戦略】	【不動産戦略】	【プライベートアセット戦略】	【保険戦略】
■ 株式ロング・ショート戦略 Balyasny グローバル株式ロング・ショート戦略	■ 国内不動産戦略 フォートレス 国内実物資産投資戦略	■ インフラストラクチャー戦略 HarbourVest 非上場インフラ投資戦略	■ 森林・農地投資戦略 MIMTA* 森林・農地投資戦略
■ イベントドリブン戦略 Alpine イベントドリブン(合併裁定)戦略	■ 地主 私募リート投資戦略	■ Palisade 非上場インフラ投資戦略	*Manulife Investment Management Timberland and Agriculture
■ Athos イベントドリブン(アジア)戦略	■ 丸紅 私募リート投資戦略	■ プライベート・デット戦略 Metrics 豪州ハイクオリティ プライベートデット投資戦略	【保険戦略】 CATボンド戦略
■ グローバル・マクロ戦略 Capula タクティカル・マクロ戦略	■ 海外不動産戦略 CBRE 米国不動産コア投資戦略	■ Ares 不動産デット投資戦略	【マルチアセット戦略】 マルチアセットアロケーション戦略 (4%型)
■ マネージド・フューチャーズ戦略 Aspect マネージド・フューチャーズ戦略		■ プライベート・エクイティ戦略 Partners Group プライベート・エクイティ投資戦略	
■ マルチ戦略 Capula マルチ戦略(レバティブ・バリュー型)		■ Pantheon オープンエンドPE投資戦略	
■ 野村証券 ファクター・ローテーション戦略			

※黒字はインハウス運用、白字は外部委託運用、商品組成検討中のものも含む

■ ファンド大賞受賞歴

直近3年間のファンド大賞を受賞したファンドは以下のとおりです。

Balyasny グローバル株式ロング・ショート戦略 R & I大賞 3年連続受賞(2021年、2022年、2023年)	コルチェスター・グローバル債券運用 Mercer MPA Awards 2年連続受賞(2022年、2023年)
---	--

人材と組織力の向上に向けた取り組み

■ 人材育成

SOMPOアセットマネジメントでは、プロフェッショナル採用を中心とし、社員一人ひとりがその能力を高め、十分に発揮できる仕組みづくりに努めています。

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

～資産運用のプロフェッショナル集団として～

当社では90人の従業員が証券アナリスト関連資格に合格し、その数は運用業務従事者の88%、全従業員の49%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の取得状況(2023年6月1日現在)

・証券アナリスト(CMA®)	85人
・国際公認投資アナリスト(CIIA®)	14人
・CFA協会認定証券アナリスト(CFA®)	14人

〔証券アナリスト関連資格合格者数〕

具体的な人材育成の施策

1. 人事制度の活用

当社では、「専門性の開発・発揮」「新しいことへのチャレンジ」などを実現した社員に、適切に報いることが可能な人事制度を導入しています。各社員に期待される行動・役割を明確にすることで公正で透明性のある評価を実現しています。

また、会社業績に賞与を連動することにより組織の一員としての意識を醸成し、組織として求める成果への実現に対して報いることで、当社におけるプロフェッショナル人材の育成を実施しています。

2. 対話型コミュニケーションの強化

社員のさらなる専門性の開発・発揮を後押しし、社員一人ひとりが個人の能力を十分に発揮できるような人材育成を実現するために対話型コミュニケーションの強化に努めています。

マネジメントを担う管理職層に対する管理職研修や全社員との面談を通して多様化する個のウェルビーイングをお互いが理解し、尊重することで、従業員のエンゲージメント向上を実現し、会社の持続的成長に向けた人材育成を推進しています。

3. 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。

4. 英語力強化

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り組みを行い、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(受験料年2回まで補助)
- ・「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)

5. 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
- ・S O M P Oグループのeラーニングの提供

6. 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。

※ 2022年度は新型コロナウイルス感染症の影響により派遣の実施を見送りました。

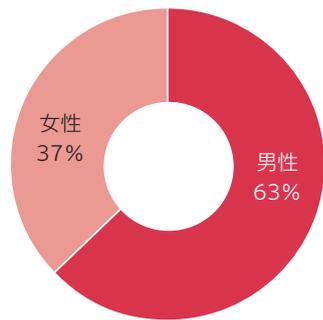
■ 組織活性化への取り組み

S O M P Oアセットマネジメントでは、社員の多様性を尊重し、社員がその個性と能力を十分に発揮することで、会社の持続的成長の実現を目指しています。

ダイバーシティ & インクルージョンの推進

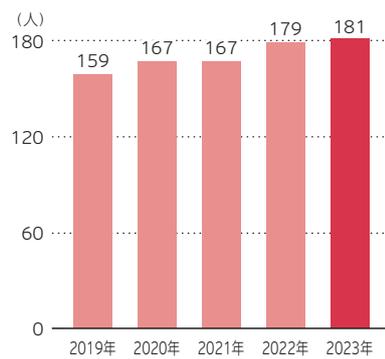
人材のグローバル化	外国人の採用：従業員の英語力強化の取り組みのほか、外国人の採用とその適材適所の配置により、海外ビジネスの強化や価値観の多様性により組織の活性化を図っています。 現在では日本を含め、4つの国と地域の出身(国籍)者が就業しています。
仕事と育児の両立	法定を上回る産休・育休の制度に加え、柔軟な育児時短勤務、内閣府ベビーシッター補助、託児費用補助等の諸制度やその職場理解により、育児と仕事の両立が可能な職場環境が整っています。
女性活躍推進	女性活躍推進法に基づいた行動計画を策定し、ダイバーシティ(女性活躍推進)プロジェクトの実施等により、女性がさらに活躍できる職場環境の整備等に努めています。また、2023年6月1日現在で18.0%の女性管理職比率を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。

男女比率



従業員数：181名(2023年6月1日現在)
※ 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6月1日現在

- ・平均勤続年数 男性7.0年 女性6.5年
- ・平均年齢 男性46.5歳 女性39.4歳
- ・中途採用社員比率 83.4% (出向者比率16.6%)
- ・女性管理職比率 18.0%

2023年6月1日現在

働き方改革に向けた環境整備

●リモートワーク環境の整備

- ・全社員がリモートワークを活用できる、活用しやすい環境づくりに取り組んでいます
例：自宅のリモートワーク環境を整えるためのリモートワーク手当の支給や必要機器の貸与
例：コミュニケーションを高めるチャットツールの導入

●働き方の自由度の向上

- ・社員に対する働き方の自由度と会社の業績向上の両立に取り組んでいます
例：出社とリモートを選択できるハイブリッドワーク
例：定時にとられない柔軟なシフト勤務制度

●社員の健康確保のために(健康経営の取り組み)

- ・健康経営優良法人2023(中小規模法人部門)認定を3年連続取得
- ・インフルエンザ予防接種の推奨、および費用を会社が負担

<参考>バックアップオフィスの開設

2021年、本社至近にバックアップオフィスを開設しました。本社罹災時の業務対応拠点(BCP)機能に加え、オフサイトミーティングやリモートワーク等の拠点として働き方改革においても有効活用しています。



働き方の多様化

2015年からの「シフト勤務」「在宅勤務」の重点取り組みにより、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。年次有休以外の特別連続休暇は96.7%の消化率となっています。

2021年10月には「在宅メイン勤務」という新勤務形態を創設。これにより在宅勤務の回数が増加しています。これを契機に、社員のエンゲージメントの向上なども含む、中期的・総合的な「高い生産性と持続的成長」につなげるべく働き方改革を今後も進めていきます。

ワークライフバランス

- ・8種の選べるシフト勤務制度(時間差勤務)
- ・在宅メイン勤務制度
- ・全社員が在宅勤務可能なシステム環境
- ・妊娠や育児のための短時間勤務制度
- ・男性社員の育休取得推進のための制度

会社環境

- ・各席個別ブース
- ・WEBブースやWifiの設置
- ・各階リフレッシュコーナー

2023年6月1日現在

・在宅メイン勤務制度利用率(出向者除く) 40.4%

2022年度実績

・シフト・在宅勤務利用率 98%

・月平均残業時間 24.5時間

・休暇取得率 62.8%

・特別連続休暇消化率 96.7%

ガバナンスに関する取り組み

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います。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。

■ お客さま第一委員会 (取締役会の諮問機関)

当社は、「お客さま第一委員会」を設置し、社外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、当社における、お客さま第一に関する業務運営に資することを目的に、四半期ごとに開催しています。

委員会メンバー (敬称略)	
永沢 裕美子 (委員長)	日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会 代表理事・副会長
竹川 美奈子	LIFE MAP 合同会社 代表
安田 和弘	堀総合法律事務所 弁護士
平木 秀樹	元三井住友トラスト・アセットマネジメント代表取締役社長・同会長
小嶋 信弘	当社代表取締役社長

■ 委員長からのメッセージ



永沢 裕美子 (委員長)
日本消費生活アドバイザー・
コンサルタント・
相談員協会代表理事・副会長
(敬称略)

私はお客さま第一委員会の設立当初からのメンバーであり、約7年にわたり、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、消費者目線での意見を述べてまいりました。本委員会は、メディアや法曹関係、資産運用の分野などで活躍する多彩なメンバーで構成されており、毎回、SOMPOアセットマネジメントがお客さまに提供する価値について、さまざまな視点から活発に議論を行っているほか、ガバナンスや経営体制についても積極的に意見具申しています。

SOMPOアセットマネジメントは、私ども委員の声を真摯に受け止め、運用商品のご提供に関する基本方針の策定や、アクションプランの見直しなど、業務改善に取り組んでおられます。

2021年度からスタートした中期経営計画では、「お客さまとパートナーとの関係」「お客さまに提供する価値」を明確化するとともに、「お客さまを起点とした2事業体制」を導入するなど、お客さま第一の取り組みがさらに深化・加速されています。

今後もお客さま第一宣言が着実に実践され、こうした取り組みがお客さまの価値となって結実することを期待しています。



竹川 美奈子
LIFE MAP 合同会社 代表



安田 和弘
弁護士／堀総合法律事務所
(パートナー)



平木 秀樹
元三井住友トラスト・
アセットマネジメント
代表取締役社長・同会長
(敬称略)

主な議論内容

- ・お客さま第一の実践に向けたアクションプランおよび、その取り組み状況
- ・利益相反の管理に関する取り組み状況
- ・投資家・販売会社へのサポートに関する取り組み状況
- ・お客さま第一の実践に関わる、各種方針など重要事項

■ 利益相反管理に関する取り組み

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は、利益相反統括管理部署からの報告内容に対して、必要に応じて助言または提言を行う。
- ③ 利益相反統括管理部署は、モニタリング結果を取締役会へ報告する。また、お客さま第一委員会からの助言または提言を受けた場合は、その対応状況を含め取締役会に報告する。

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。

■ 社外取締役

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、有働 忠明氏を(独立)社外取締役に選任しています。

有働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ます。



社外取締役

有働 忠明

1982年4月 大蔵省入省(現財務省)
2012年7月 沖縄振興開発金融公庫 理事
2021年1月 三菱重工業株式会社グローバル財務部 顧問
2022年4月 株式会社BRICK's 顧問
2023年6月 株式会社BRICK's 常勤監査役

「お客さま第一の実践に向けたアクションプラン」の取り組み状況

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」の採択にあわせて策定した「お客さま第一の実践に向けたアクションプラン」の一部を2023年3月に見直しました。

アクションプランの取り組み状況は、下表のとおりです。

顧客本位の業務運営に関する原則

原則1	<p>【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】 金融事業者は、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表すべきである。当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直されるべきである。</p>
	<p>(注) 金融事業者は、顧客本位の業務運営に関する方針を策定する際には、取引の直接の相手方としての顧客だけでなく、インベストメント・チェーンにおける最終受益者としての顧客をも念頭に置くべきである。</p>
原則2	<p>【顧客の最善の利益の追求】 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>(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。</p>
原則3	<p>【利益相反の適切な管理】 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>(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。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売会社が、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 ・販売会社が、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	<p>【手数料等の明確化】 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>
原則5	<p>【重要な情報の分かりやすい提供】 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>(注1) 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"> ・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、その具体的な内容(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
	<p>(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>
	<p>(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。</p>
	<p>(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。</p>
<p>(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。</p>	

顧客本位の業務運営に関する原則

原則6	【顧客にふさわしいサービスの提供】 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。	
	(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。 ・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 ・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 ・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。
	(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それに沿った販売がなされるよう留意すべきである。
	(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。
	(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。
原則7	【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】 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。	
	(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。

日本ホッケー協会へのスポンサー協賛

当社は2019年10月に公益社団法人日本ホッケー協会オフィシャルスポンサーとなりました。

当社が属するSOMPOグループは「お客さまの安心・安全・健康に資する最高品質のサービスを提供し、社会に貢献する」という経営理念の実現に向けて、日本の将来を担う子供たちへのスポーツ普及を推進する『SOMPOボールゲームフェスタ』を支援しています。

当社は、ホッケーの強化および普及の支援をすることにより、さらに幅広い世代に夢と希望を与えていきたいと考えています。



1. お客様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	取り組み状況(参照ページ)	対応する原則
(1)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。		
①(運用成果の追求) 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。	▶ 14～17ページ(運用力強化の取り組み)	原則2(注)
②(定性評価の向上) 運用品質を不断に改善していくため、お客様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。	▶ 14～17ページ(運用力強化の取り組み)	原則2(注)
③(運用体制の強化) 資産形成のパートナーとしてお客様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。	▶ 14～17ページ(運用力強化の取り組み)	原則2(注)
(2)お客様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。		
①(外部委託運用商品の拡充) さまざまな資産・商品を発掘・モニターしてきた豊富な投資経験を活かして、お客様の資産形成に資する優良な運用商品の発掘に努めます。また、市場の変動と相関が低く長期運用に適する、プライベート資産、ヘッジファンド等のオルタナティブ商品のラインアップを強化し、年金中心に当該分野へのアクセスを提供します。	▶ 14～17ページ(運用力強化の取り組み) ▶ 25ページ(運用商品のラインアップ)	原則2(注)
②(長期資産形成に資するプロダクトの提供) 安定的な絶対利回りを求める投資ニーズに応えるため、定量型マルチアセット商品の開発を進めます。アセットアロケーションのリサーチ体制を整備・増強し、定量型マルチアセット戦略の運用力向上を図ります。	▶ 14～17ページ(運用力強化の取り組み)	原則2(注)
③(多様な資産運用ニーズに対する解の提供) 資産運用に関する多様なニーズを持つ地域金融機関をはじめとした機関投資家や事業法人等のお客様に対し、リターン源泉の多様化・分散化に資する商品の提供やパートナーとの連携による機能提供などを通じて、個々のニーズに対する最適なソリューションを提供します。	▶ 14～17ページ(運用力強化の取り組み)	原則2(注)
(3)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。		
①(ESG/スチュワードシップ活動の充実化と情報発信) 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、その内容をお客様に分かりやすくお伝えします。	▶ 18～20ページ(責任投資の取り組み)	原則2(注)
②(エンゲージメントを通じたミクロ、マクロの課題解決への貢献) 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。	▶ 18～20ページ(責任投資の取り組み)	原則2(注)

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	取り組み状況(参照ページ)	対応する原則
(1) 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。		
①(商品の開発・提供に関するポリシーの堅持) 「運用商品のご提供に関する基本方針」に沿い、お客さまの中長期的な資産形成に貢献する商品の開発・提供を行います。	▶ 21ページ(運用商品の提供に関する基本方針)	原則5 原則6
②(お客さま視点での商品開発) お客さまの声・ご意見を商品開発に反映するための取り組みをすすめます。	▶ 21ページ(運用商品の提供に関する基本方針)	原則5 原則6
③(当該商品に関する顧客属性の明確化) 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ます。	▶ 22～23ページ(投資目的に応じた投資信託のご案内)	原則5(注1) 原則6
(2) 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。		
①(お客さまにとって有益な情報提供・資料作成) 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。また、金融リテラシー教育など、お客さまの資産形成推進に資する取り組みを進めます。	▶ 22～23ページ(投資目的に応じた投資信託のご案内) ▶ 24ページ(金融リテラシー教育の取り組み)	原則4 原則5
②(販売会社への情報提供と対話の強化) 販売会社への情報提供と対話の強化を通じ、お客さまの知識や経験などにふさわしい商品提供を行います。	▶ 22～23ページ(投資目的に応じた投資信託のご案内)	原則5 原則6(注3)
③(情報発信手段の充実) お客さまに情報を届ける手段の充実を図ります。	▶ 21ページ(運用商品の提供に関する基本方針)	原則5 原則6(注5)
(3) お客さまへのサービスを拡充しつつ、適切かつ妥当な運用報酬を設定します。		
①(適切な報酬水準の設定) お客さまへのサービスに見合った合理的な運用報酬を設定するとともに、既存商品については、適宜見直しを行います。	▶ 21ページ(運用商品の提供に関する基本方針)	原則4

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	取り組み状況(参照ページ)	対応する原則
(1) 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。		
①(ガバナンス体制の強化) お客さま第一の実践のため、『お客さま第一委員会』の外部有識者のご意見・ご助言をいただきながら、お客さま第一の取り組みの改善・定着を目指します。	▶ 29ページ(お客さま第一委員会(取締役会の諮問機関))	原則2
(2) 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。		
①(利益相反の管理) 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」にしたがい、各種取引の管理および報告の継続により、適切な管理態勢を維持します。	▶ 30ページ(利益相反管理に関する取り組み)	原則3
②(BCP体制の整備) 災害等に強い運用体制構築のために、BCP態勢の整備をすすめます。	▶ 28ページ(働き方改革に向けた環境整備)	原則7
③(業務品質の向上) お客さまへの価値提供のベースとなる事務対応力の更なる品質向上に取り組みます。	▶ 26ページ(具体的な人材育成の施策)	原則7
④(安定的な業務基盤を支える人材の採用・育成、お客さま第一の実践に向けた従業員に対する適切な動機付け) 運用体制を支える優れた専門人材の確保と育成に取り組み、安定的・効率的な業務基盤の強化を目指します。 あわせて、お客さま第一の行動や取り組みが各役職員の評価に適切に反映するように、人事制度を運営します。	▶ 26～27ページ(人材育成)	原則7

(注1) 当社は、金融商品の販売会社ではないため、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則5(注2)、原則6(注1)、(注2)、(注4)には該当しません。

データ集

■ 財務ハイライト

2022年度の業績

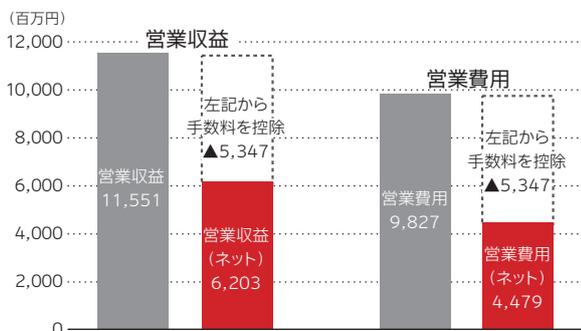
営業収益(ネット): 投資信託部門(委託者報酬)及び投資顧問部門(運用受託報酬)は、ほぼ前事業年度と同水準となりました。委託者報酬2,777百万円(前期比+0.5%増)、運用受託報酬3,426百万円(前期比+0.8%増)、営業収益は6,203百万円(前期比+0.7%増)となりました。

営業費用(ネット): 人員増による人件費が増加しました。(前期比+6.5%増)

以上の結果、営業利益は1,724百万円(前期比11.9%減)、経常利益は1,742百万円(前期比11.7%減)、当期純利益は1,184百万円(前期比12.9%減)となりました。

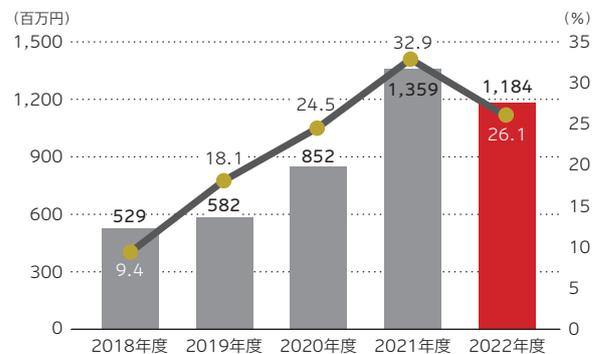
【解説】営業収益・営業費用ネット表示

※ 営業収益(ネット)及び営業費用(ネット)とは、販売会社及び再委託運用会社への支払手数料を、営業収益及び営業費用それぞれから控除した数値



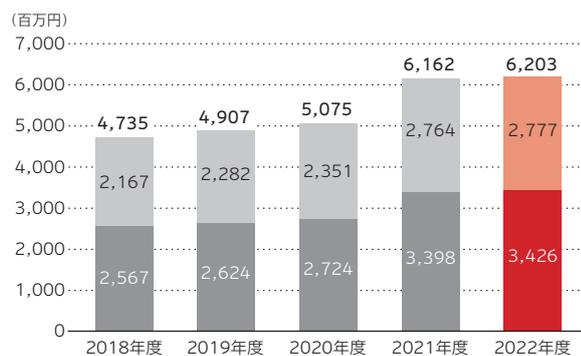
当期純利益、ROE

■ 当期純利益 ● ROE



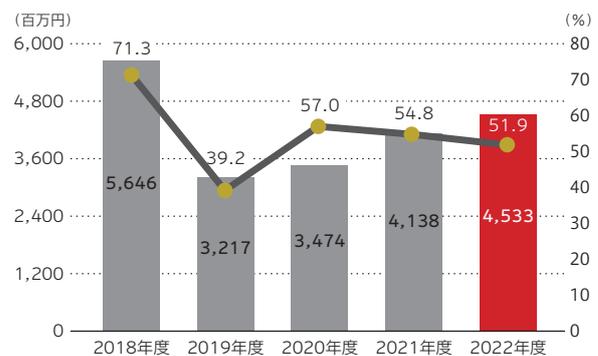
営業収益(ネット)

■ 委託者報酬(ネット) ■ 運用受託報酬(ネット)



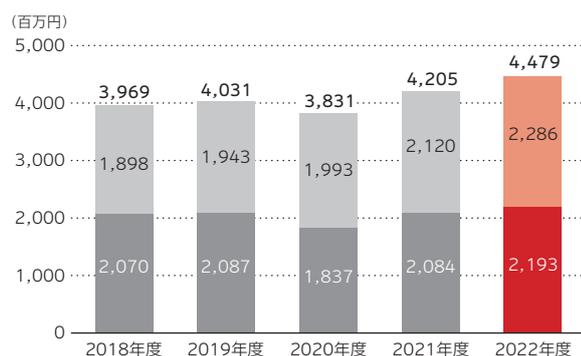
純資産、自己資本比率

■ 純資産 ● 自己資本比率

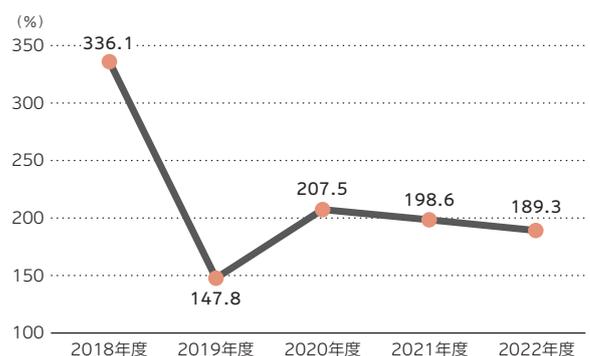


営業費用(ネット)

■ 人件費 ■ 物件費



流動比率



■ 財務データ

	(単位)	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
<損益>						
営業収益(ネット)	百万円	4,735	4,907	5,075	6,162	6,203
委託者報酬(ネット)	百万円	2,167	2,282	2,351	2,764	2,777
運用受託報酬(ネット)	百万円	2,567	2,624	2,724	3,398	3,426
営業費用(ネット)	百万円	3,969	4,031	3,831	4,205	4,479
人件費	百万円	1,898	1,943	1,993	2,120	2,286
物件費	百万円	2,070	2,087	1,837	2,084	2,193
営業利益	百万円	766	876	1,244	1,957	1,724
税引前当期純利益	百万円	773	862	1,243	1,973	1,738
当期純利益	百万円	529	582	852	1,359	1,184
<財政>						
現金及び現金同等物	百万円	5,031	5,030	2,945	3,870	3,546
純資産	百万円	5,646	3,217	3,474	4,138	4,533
資本金	百万円	1,550	1,550	1,550	1,550	1,550
総資産	百万円	7,913	8,209	6,092	7,547	8,729
剰余金配当	百万円	240	3,000	640	700	770
<1株当たりデータ>						
EPS(1株当たり当期純利益)	円	21,970.3	24,179.1	35,389.3	56,457.7	49,191.5
BPS(1株当たり純資産)	円	234,434.2	133,593.6	144,273.7	171,844.3	188,213.8
DPS(1株当たり配当金)	円	9,964.7	124,558.8	26,572.5	29,063.7	31,970.1
<レシオデータ>						
流動比率	%	336.1	147.8	207.5	198.6	189.3
ROE	%	9.4	18.1	24.5	32.9	26.1
ROA	%	6.7	7.1	14.0	18.0	13.6
自己資本比率	%	71.3	39.2	57.0	54.8	51.9

■ 貸借対照表

単位：百万円

	2021年度	2022年度	増減
資産の部			
流動資産	6,336	7,463	1,126
現金・預金	3,870	3,546	▲324
前払費用	102	101	▲0
未収委託者報酬	1,137	1,194	56
未収運用受託報酬	1,220	2,618	1,398
その他の流動資産	6	3	▲3
固定資産	1,210	1,266	55
有形固定資産	110	81	▲28
建物	12	8	▲4
器具・備品	97	73	▲24
無形固定資産	4	4	—
電話加入権	4	4	—
投資その他の資産	1,095	1,180	84
投資有価証券	551	658	106
長期差入保証金	173	173	—
繰延税金資産	369	348	▲21
その他の投資	0	0	—
資産合計	7,547	8,729	1,182
負債の部			
流動負債	3,190	3,942	751
未払金	1,226	911	▲314
未払手数料	421	460	38
未払費用	1,048	1,873	825
未払法人税等	118	262	143
未払消費税等	191	214	22
預り金	6	7	2
賞与引当金	171	205	33
役員賞与引当金	6	6	—
固定負債	217	254	37
退職給付引当金	208	245	36
資産除去債務	9	9	0
負債合計	3,408	4,196	788
純資産の部			
株主資本	4,092	4,507	414
資本金	1,550	1,550	—
資本剰余金	413	413	—
利益剰余金	2,129	2,544	414
評価・換算差額等	45	25	▲20
その他有価証券評価差額金	45	25	▲20
純資産合計	4,138	4,533	394
負債・純資産合計	7,547	8,729	1,182

■ 損益計算書

単位：百万円

	2021年度	2022年度	増減
営業収益	10,680	11,551	871
委託者報酬	6,276	6,268	▲8
運用受託報酬	4,403	5,283	880
営業費用	8,722	9,827	1,104
手数料	4,517	5,347	830
人件費	2,120	2,286	165
物件費	2,084	2,193	108
営業利益	1,957	1,724	▲233
営業外収益	21	27	6
営業外費用	5	9	3
経常利益	1,973	1,742	▲230
特別損失	0	4	4
税引前当期純利益	1,973	1,738	▲234
法人税等	617	522	▲94
法人税等調整額	▲3	30	34
当期純利益	1,359	1,184	▲175

重要な会計方針

(1) 資産の評価基準及び評価方法その他有価証券

- ・市場価格のない株式等以外のもの
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)
- ・市場価格のない株式等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) 収益及び費用の計上基準

当社の顧客との契約から生じる収益に関する主要な事業における主な履行義務の内容及び当該履行義務を充足する通常の時点(収益を認識する通常の時点)は以下のとおり。

- ・投資信託事業は、信託約款に基づきファンドごとの日々の純資産総額に対し信託報酬率を乗じた額を、運用期間に応じて収益として認識しております。

また、成功報酬型の収益は、信託約款に基づきファンドごとに取り決めている運用パフォーマンスの結果に応じ、報酬を受領する権利が確定した時点で収益を認識しております。

- ・投資顧問事業は、投資顧問契約に基づきファンドごとの資産残高に対し報酬料率を乗じた額を、運用期間に応じて収益として認識しております。

また、成功報酬型の収益は、投資顧問契約に基づき契約ごとに取り決めている運用パフォーマンスの結果に応じ、報酬を受領する権利が確定した時点で収益を認識しております。

(6) その他の会計処理方法

- ・消費税等の会計処理
税抜方式
- ・グループ通算制度の適用
当事業年度からグループ通算制度を採用

■ 議案別議決権行使状況（2022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}	3,413	320	0	0	3,733
	監査役の選解任 ^{※1}	271	28	0	0	299
	会計監査人の選解任	1	0	0	0	1
役員報酬に関する議案	役員報酬 ^{※2}	185	11	0	0	196
	退任役員の退職慰労金の支給	0	3	0	0	3
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	230	36	0	0	266
	組織再編関連 ^{※3}	5	0	0	0	5
	買収防衛策の導入・更新・廃止	0	1	0	0	1
	その他 資本政策に関する議案 ^{※4}	5	1	0	0	6
定款に関する議案		405	1	0	0	406
その他の議案		0	0	0	0	0
合計		4,515	401	0	0	4,916

※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	8	70	0	0	78

3. 議決権行使結果の概況

2022年1～12月総会では、行使対象企業403社、会社提案4,916議案、株主提出78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401議案あり、反対比率は8.2%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、株主提出議案については、役員報酬の個別開示を求める議案に対して賛成票を投じたほか、ROEに照らして株主還元の水準が不十分と判断した企業に対して増配を求める一部の議案などに賛成しました。

※ 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。

■ 投資信託に関わるご注意事項

- ◆ 当資料は投資運用業者としてのSOMPO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はありません。
- ◆ 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。

【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。

■ ファンドレーティング

ウエルスアドバイザーのレーティング情報は過去のパフォーマンス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、ウエルスアドバイザー株式会社が信頼できると判断したデータにより作成しましたが、その正確性、安全性等について保証するものではありません。著作権、知的所有権等一切の権利はウエルスアドバイザー株式会社に帰属し、許可なく複製、転載、引用することを禁じます。

■ 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。

「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、S O M P O 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。

SOMPO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.sompo-am.co.jp/>

