SOMPO

SOMPOアセットマネジメントの現状2024

SOMPOアセットマネジメント株式会社

はじめに

「ＳＯＭＰＯアセットマネジメントの現状2024」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

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、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＆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。

会社概要

ＳＯＭＰＯアセットマネジメント株式会社

設立	1986年2月25日
金融商品取引業者登録番号	関東財務局長（金商）第351号
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
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
資本金	15億5千万円
運用資産残高（2024年3月末現在）	投資顧問（助言含む）2兆5,107億円 投資信託（投資顧問での投資分を除く）2兆457億円
代表取締役社長	小嶋 信弘
役職員数	188名（2024年4月1日現在）
株主構成	ＳＯＭＰＯ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/

目次

▶トップメッセージ 2

▶お客さま第一宣言 4

▶当社の経営基本方針における、パーパス、ミッション、バリュー、ビジョン 5

▶中期経営計画の全体像（2024年度～2026年度） 6

▶Topics イベント・セミナー開催報告（2023年度、2024年度） 7

▶Topics LSEG リッパー・ファンド・アワード・ジャパン 2024 受賞報告 7

▶事業概況 8

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
受託資産残高 8
投資顧問の受託資産残高の推移 9
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

▶当社の運用について 11

一貫した投資哲学と運用スタイル 11
アクティブ・バリュー投資（国内株式運用の場合） 12
ESG／スチュワードシップ方針 13

▶運用力強化の取り組み 14

競争力のある運用戦略の拡充 14

▶責任投資の取り組み 20

当社のESG投資 21
アクティブ・オーナーシップ 22

▶商品・サービスの提供に関する取り組み 23

運用商品の提供に関する基本方針 23
投資信託の分配方針 24
（ご参考）
投資信託の販売チャネル別の資産残高の内訳 24
投資目的に応じた投資信託のご案内 25
資産形成サポート 27
金融リテラシー教育 27
年金のお客さま向けの取り組み 28
課税団体のお客さま向けの取り組み 28
運用商品のラインアップ 28
受賞歴 28

▶人材と組織力の向上に向けた取り組み 29

人材育成 29
組織活性化への取り組み 30
働き方改革に向けた環境整備 31

▶ガバナンスに関する取り組み 32

お客さま第一委員会（取締役会の諮問機関） 32
委員長からのメッセージ 32
利益相反管理に関する取り組み 33
プロダクトガバナンスの強化 33
社外取締役 34

▶「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 34

▶データ集 38

財務ハイライト 38
財務データ 39
非財務データ 39
貸借対照表 40
損益計算書 41
議案別議決権行使状況（2023年1月～12月総会開催企業） 42

▶当資料に関わるご留意事項 43

▶当社業務に関する一般的なご留意事項 44

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、1998年に投資信託ビジネスに進出、会社設立以来「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きました。また、2016年、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。

2023年、政府は「資産運用立国実現プラン」を取りまとめ、資産運用業の改革など各種施策に着手しています。当社は、2024年度から新たな３年間の中期経営計画※をスタートし、「お客さま＝アセットオーナーを起点とした2事業体制」を継続したうえで、この３年間を「お客さまの数を増やす」「お客さまとの関係を強化する」「パートナーとの信頼関係を高める」期間と位置付け、お客さま第一の取り組みをこれまで以上に深化・加速していきます。
※中期経営計画：6ページ「中期経営計画の全体像」をご覧ください。

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。スチュワード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。

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。

当社は、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、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、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る所存です。

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。

2024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 佐藤 吉寿
③常務執行役員 榊原 一久
④取締役 執行役員 渡辺 博
⑤常務執行役員 中尾 剛也
⑥常務執行役員 尾山 元一
⑦執行役員 鈴木 浩一郎
⑧執行役員 茅岡 昭彦

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、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、パーパス、ミッション、バリュー、ビジョン

Purpose
社会的な存在意義
（Why）

当社は何のために存在しているのか？

Vision
Purpose実現のプロセスにおいて目指す姿
（When、Where）

Value
企業・ブランドとして大切にする価値観
（How）

Mission
Purpose実現のため何をするか
（What）

Purpose

ＳＯＭＰＯアセットマネジメントは、
①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、
②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。

Vision

ＳＯＭＰＯアセットマネジメントは、
「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）

Value

ＳＯＭＰＯアセットマネジメントは、
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行動します。

Mission

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・提供します。

「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（2024年度～2026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。

Topics

イベント・セミナー開催報告（2023年度、2024年度）

駐日スイス大使公邸にて、新春特別セミナーを開催

2024年1月、駐日スイス大使公邸で「新春特別セミナー」を開催しました。当日はフィンウェル研究所代表の野尻哲史氏の講演のほか、当社のスイス株式ファンドの運用状況について、運用委託先であるUBPのエレノア テイラー ジョリドン氏からご説明しました。

＜会場：駐日スイス大使公邸＞

セミナーの様子

フィンウェル研究所
野尻氏

UBP
エレノア氏

資産運用フェア2024 in 名古屋

2024年6月、大垣共立銀行様・OKB証券様主催の資産運用フェア2024に参加しました。セミナーには240名を超える一般のお客さまが来場され、当社はマーケットの注目を集める「米国金利」について講演を行いました。また、各社ブースにも多くのお客さまが足を運ばれ、マーケット環境などについて熱心に質問し、耳を傾けていました。

講演の様子

Topics

LSEG リッパー・ファンド・アワード・ジャパン 2024 受賞報告

2024年3月21日、アンダーズ東京において「LSEG リッパー・ファンド・アワード・ジャパン 2024」の受賞式が行われました。

【主な受賞】

最優秀会社賞	投資信託　総合部門／投資信託　ミックスアセット部門
最優秀ファンド賞（投資信託部門）	『ハッピーエイジング20』　ミックスアセット 日本円 積極型（評価期間：3年、5年）

当社では、一貫した運用哲学に基づくアクティブ・バリュー・スタイルの自主運用（インハウス運用）と外部の運用会社の優れた商品を発掘・導入する外部委託運用を通じて、お客さまの資産形成に貢献できる運用力の実現に取り組んでいます。この度、数多くの運用会社の中から総合部門で最優秀会社に選出されたことは、自主運用、外部委託運用を運用の両輪として、国内外の債券、株式からバランス型までの幅広いアセットクラスにてさまざまな商品・サービスを提供してきた当社の取り組みが高く評価されたことが理由であると考えています。これらの取り組みを推進することで、引き続き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・サービスの提案・提供を目指してまいります。

事業概況

投資信託事業統括役員
常務執行役員
佐藤　吉寿

投資顧問事業統括役員
常務執行役員
榊原　一久

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（2024年3月末）は、4兆5,561億円になりました。

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、国内株式28％（1兆2,763億円）と外国債券26％（1兆1,659億円）、および国内債券17％（7,926億円）です。

受託資産残高の資産別内訳（2024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。）

2023年度の残高は前期末から1,098億円減少し、2兆6,296億円になりました。

国内のお客さまから大口解約がありましたが、新規のお客さまとの契約も増加しています。

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。

2023年度の残高は1,270億円（前期末比485億円減少）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。2023年度は私募投信での大口設定や、公募投信が好調であったことにより、2024年3月末の残高は1兆9,265億円になりました（前期末比5,956億円増加）。

※ 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

- **2023年9月**
  確定拠出年金運営管理機関登録廃止
- **2020年4月**
  ＳＯＭＰＯアセットマネジメント株式会社に商号変更
- **2017年5月**
  「顧客本位の業務運営に関する原則」の採択
- **2016年3月**
  「お客さま第一宣言」を公表
- **2016年12月**
  確定拠出年金運営管理業務の登録
- **2013年3月**
  米国The TCW Group, Inc.との資本提携を解消
- **2014年5月**
  「日本版スチュワードシップ・コード対応方針」の採択
- **2011年11月**
  持続可能な社会の形成に向けた金融行動原則（21世紀金融行動原則）に署名
- **2012年1月**
  責任投資原則（PRI）に署名
- **2002年7月**
  損保ジャパン・アセットマネジメント株式会社に商号変更
- **2010年10月**
  ゼスト・アセットマネジメント株式会社と合併し、損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント株式会社に商号変更
- **1999年2月**
  米国The TCW Group, Inc.と資本提携
- **2007年9月**
  金融商品取引業者として登録
- **1999年9月**
  国内2番目となるエコファンド、損保ジャパン・グリーン・オープン(愛称：ぶなの森)運用開始
- **1998年1月**
  安田火災グローバル・アセット・マネジメント株式会社に商号変更
- **1998年3月**
  Brinson Partners, Inc.との資本提携を解消
  安田火災グローバル投信投資顧問株式会社に商号変更
  証券投資信託委託業の免許取得
- **1991年6月**
  米国Brinson Partners, Inc.と提携し、ブリンソン・パートナーズ投資顧問株式会社と合併
  安田火災ブリンソン投資顧問株式会社に商号変更
- **1987年2月**
  投資顧問業の登録／投資一任業の認可取得
- **1986年2月**
  安田火災グループ等の出資により、安田火災投資顧問株式会社を設立

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Co-CIO
（コ・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、同社日本法人のブリンソン・パートナーズ投資顧問と合併して安田火災ブ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

常務執行役員CIO
（チーフインベストメント・オフィサー）
尾山　元一

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みます。

■ 競争力のある運用戦略の拡充

当社は、「アクティブ・バリュー投資」を主体としつつも、競争力のある運用戦略の幅を広げることにも注力しています。今般策定した中期経営計画（2024年度～2026年度）においては、当社の強みを発揮できる「日本株アクティブ・バリュー」・「マルチアセット」・「外部委託」に加え、国内外の金利正常化を睨み「インハウス債券運用」、多様化するお客さまのニーズに応える「金融ソリューション」の取り組みを強化していく方針です。以下では、各運用戦略における2023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。）

2023年度においては、一部の大型株に物色が集中する市場環境が当社のアクティブ戦略に不利に働いたため、当社の日本株コア戦略のパフォーマンスは3年ぶりに市場平均を下回りました。一方で、東証の資本効率改善要請に対して企業が対応を行い始めるなど、当社のアクティブ・バリューの運用スタイルに対してポジティブな変化も見え始めました。当社では市場の短期的な値動きに過剰に反応することなく、引き続き中長期的な視点から本源的価値の分析にこだわったアクティブ・バリューの運用スタイルを堅持していく方針です。

受託残高の推移

＜参考＞当社の小型株（スモールキャップ）運用

当社では、小型株の運用においてもアクティブ・バリューの運用スタイルを堅持しています。

一貫した運用スタイルのもと、国内小型株を投資対象とする当社のスモールキャップ運用パフォーマンスは、設定来でベンチマークであるラッセル野村小型株インデックスを大きく上回っています。

2023年度も割安となっていた地方銀行株のオーバーウェイトが奏功し、高い超過収益（＋19.4％、信託報酬控除前）を獲得しました。

足元の株式市場において、小型株には大型株以上に割安に放置されている企業が多く存在し、当社のアクティブ・バリュー運用が機能しやすい状況にあると考えています。

○当社スモールキャップ運用、運用開始来パフォーマンス

※上記は過去の運用実績（信託報酬控除前）であり、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。後掲する当資料に関わるご留意事項をご参照ください。（43ページ）

マルチアセット

当社はお客さま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の確保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。

2023年度は、上期の欧米の金融引き締め長期化観測局面下で内外債券を低位としたことで損失抑制の効果を発揮し、下期の米金融環境の緩和局面下で先進国株式中心に株式を高位としたことなどから、目標収益率を上回りました。

受託残高の推移

＜参考＞各金融資産の長期期待リターン、および最適資産配分比率

当社では、各金融資産の長期的に期待されるリターンおよび、この想定に基づく最適な資産配分比率を独自に算定しており、これをマルチアセット商品（ハッピーエイジングファンド）の運用にも実践しています。

また、お客さまの中長期資産形成の一助とすべく、当該マルチアセット商品を活用したつみたて・取り崩しに関するシミュレーションツール（新NISA対応）を開発、公表しています。

○各金融資産の長期期待リターン（年率）

国内株式	外国株式	新興国株式	国内債券	外国債券
5.5％	7.0％	7.9％	1.8％	4.6％

○つみたて　かんたんシミュレーション

←をスキャンしてください！

後掲する当資料に関わるご留意事項をご参照ください。（43ページ）

○最適資産配分比率（SAA）

	低	← リスク許容度 →	高
期待リスク	（6％）	（10％）	（13％）
株式	**30％**	**50％**	**70％**
国内株式	16％	28％	41％
外国株式	11％	17％	24％
新興国株式	3％	5％	5％
債券	**70％**	**50％**	**30％**
国内債券	56％	32％	7％
外国債券	14％	18％	23％

インハウス債券

インハウス債券運用では、国内金利の正常化に向けた動き等を踏まえ、安定的な収益獲得を求めるお客さまのニーズに応えるため、運用力の向上に取り組んでいます。当社独自の金利戦略モデルの有効性向上やクレジットリサーチ体制の増強等を通じて、魅力ある利回りを実現することを目指しています。

2023年度は、日銀のマイナス金利政策の解除に関する思惑などから国内の金利環境が変化する中、当社の国内債券アクティブ運用は市場平均を大きく上回るパフォーマンスを達成しました。

受託残高の推移

＜参考＞当社の国内債券アクティブ運用の特徴

当社の国内債券アクティブ運用では、独自性の高い金利戦略（クオンツ投資を組み入れたファンダメンタルズ投資「クオンタメンタル型」）を中心とし、クレジット戦略を組み合わせた総合型運用を行っています。

足元では、日本銀行の金融政策の正常化に伴う投資環境の変化を活かし、運用パフォーマンスの向上を図っています。

下記グラフは、当社の金利戦略における累積超過収益率（シミュレーション）の推移を示しています。特に10年国債の利回りが1.0～2.0％程度で推移していた時期において、金利水準の変化を捉え、高いパフォーマンスを獲得していることがうかがえます。

○日銀の金融政策手法変遷

年代	73-94	95-98	99-00	01-12	13-15	16-23	24-
金融政策キーワード	公定歩合操作	市場金利誘導（コールレート）	ゼロ金利	量的緩和	異次元緩和	マイナス金利 YCC	金融正常化
10年利回り		2.0～3.0%	1.0～2.0%	1.0～2.0%	0.5～1.0%	▲0.3～0.5%	

2024～2025年度の想定

○商品特性（イメージ）

○金利戦略における累積超過収益（シミュレーション）

※上記は現在当社が使用している金利戦略を適用したシミュレーションデータ（信託報酬控除前）であり、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。後掲する当資料に関わるご留意事項をご参照ください。（43ページ）

外部委託

外部委託は、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、お客さまの資産形成に資する優良な運用商品の発掘とお客さまへのタイムリーな提供に努めています。運用対象としては、株式や債券などの伝統的な資産に加え、市場との相関の低いオルタナティブ商品への対応力を強化しています。

2023年度は、年金のお客さま向けに、外国株式において優良な運用商品を開発・提供するなどの取り組みを行い、商品ラインアップは7件増加し、合計55件になりました。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

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。

2023年度においては、引き続き地域金融機関向けの商品提供が中心となりましたが、新たに事業法人や年金基金等のお客さまへの商品提供にも取り組み、合計で46本のソリューション型の新規ファンドを設定しました。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5件の新規先との取引を開始しました。

受託残高の推移

（注）受託残高について（14ページ～17ページ）
※ 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。
※ 外部委託については、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残高は、公募投資信託（DC向けを含む）の残高にファンドラップ向けの私募投資信託の残高の合計としています。

＜参考＞外部委託およびソリューション運用　パートナーシップ一覧

■ 主に株式

MONTRUSCO BOLTON
Man numeric
UBP Union Bancaire Privée
TCW
UOB Asset Management
HEITMAN A REAL ESTATE INVESTMENT MANAGEMENT FIRM

■ 主に債券

Colchester GLOBAL INVESTORS
nuveen A TIAA Company
Agincourt Capital Management, LLC
LION GLOBAL INVESTORS
RBC BlueBay Asset Management
nikko am Nikko Asset Management
AK Asset Management

■ 主にヘッジファンド

Alpine Associates Management Inc.
aspect capital
MARINER
ATHOS CAPITAL
CAPULA
B.A.M BALYASNY ASSET MANAGEMENT

■ 主に不動産・実物資産

FORTRESS
DLR 第一生命リアルティアセットマネジメント株式会社
Marubeni Asset Management
地主アセットマネジメント株式会社 JINUSHI Asset Management Co., Ltd.
CBRE Investment Management

■ 主にプライベートアセット

METRICS
PANTHEON
ARDIAN
OAKTREE
NEUBERGER BERMAN
First Sentier Investors
Manulife Investment Management

■ 主にソリューション

FD ALCO
SOCIETE GENERALE
Morgan Stanley

※ パートナー企業のうち、名称の開示に同意を頂いた委託先を掲載しています。（順不同）

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。

2023年度は、前述のとおり当社の運用パフォーマンスが市場平均を下回ったことから、残高加重平均値と4★以上獲得率はともに低下しました。

	2023年3月末時点		2024年3月末時点
■残高加重スコア	3.00	➡	2.97
■同、4★以上獲得率	9%	➡	0%

※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%

後掲する当資料に関わるご留意事項をご参照ください。（43ページ）

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。

2023年度は、シニア層の一部に退職がありましたが、運用プロフェッショナルも含めた全社員のエンゲージメント向上への取り組みなどを通じて安定的なチーム体制の維持に努めた結果、「平均在籍年数」は上昇しました。

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。

	2023年4月1日時点		2024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	17.0年	➡	16.2年
■平均在籍年数	10.9年	➡	11.0年
■シニアマネージャー定着率（過去3年平均）	95%	➡	92%

※ 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。

責任投資の取り組み

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り組みを推進しています。

責任投資部
ESGチームリーダー
森田 康治

社内体制

当社では、CIOを委員長とし、運用各部門長とコンプライアンス・リスク管理部長で構成される「責任投資委員会」が責任投資全般を指揮・監督する機能を有します。その下で「責任投資部」が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存在しています。リード・エンゲージメント・マネージャーやESGスペシャリストといった専任のESGチームメンバーが、エンゲージメント活動方針の策定や、運用部による企業との対話に関するサポート等を行っています。また、ESG／スチュワードシップ活動の内容をお客さまに分かりやすくお伝えするため、年次で「スチュワードシップ活動報告」を発行しています。

アクティブ・オーナーシップ

当社ではアクティブ・オーナーシップを「株式を含む有価証券の保有方針におけるESGの考慮」と定義しています。「発行体に対するエンゲージメント」と「議決権行使」を２つの大きな取り組みとして位置付け、それぞれに対して方針を定めています。

アクティブ・オーナーシップの活動を通じて、企業価値向上を目的とする企業との建設的な対話（後述する「ミクロの視点」）と、将来の財務的課題の改善および経済活動等による負の外部性に起因するさまざまな社会課題解決（後述する「マクロの視点」）に積極的に取り組んでいます。

国内外のイニシアティブにおいても積極的に活動していますが、2022年に参画した脱炭素を推進する国際的なイニシアティブであるネットゼロ・アセットマネージャーズ・イニシアティブ（NZAM）については、2030年中間目標に向けた進捗状況の計測や報告も実施しています。

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、社会・経済の好循環を促進するESG／スチュワードシップ活動のさらなる充実化を推進していきます。

【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ＳＯＭＰＯ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
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	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
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、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、2023年度に3,000億円を突破しました。

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。2023年度は、565件の企業との個別対話、1,739件の説明会等への参加、計2,304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。

2023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42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	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、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

(2024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: PRI Principles for Responsible Investment
Climate Action 100+
Net Zero Asset Managers Initiative
TCFD TASK FORCE ON CLIMATE-RELATED FINANCIAL DISCLOSURES
21世紀金融行動原則

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、2024年5月にはNISA（成長投資枠）の対象ファンドとなりました。当ファンドは、米国株式（S&P500指数先物）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。

SOMPOアセットマネジメント
安心・安全・健康のテーマパーク

投資信託説明書（交付目論見書）
使用開始日：2024年5月25日

米国株式自動配分戦略ファンド
愛称：ゴールデン・ロード
追加型投信／海外／資産複合

ご購入に際しては、本書の内容を十分にお読みください。

●本書は、金融商品取引法（昭和23年法律第25号）第13条の規定に基づく目論見書です。
●ファンドに関する投資信託説明書（請求目論見書）を含む詳細な情報は右記の委託会社のホームページで閲覧、ダウンロードすることができます。また、本書には信託約款の主な内容が含まれておりますが、信託約款の全文は投資信託説明書（請求目論見書）に掲載されております。
●ファンドの販売会社、ファンドの基準価額等については、右記の照会先までお問い合わせください。

委託会社 ファンドの運用の指図を行う者
SOMPOアセットマネジメント株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第351号
<照会先>
ホームページ：https://www.sompo-am.co.jp/
電話番号：0120-69-5432
（受付時間：営業日の午前9時～午後5時）

受託会社 ファンドの財産の保管及び管理を行う者
野村信託銀行株式会社

■ 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。

2023年度は、カテゴリ1に分類されるファンドの販売が好調だったため、ウェイトが全体の20%に上昇しました。

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

カテゴリ別内訳（2024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（2024年3月末）は、証券会社チャネルが49%、銀行チャネルが23%、その他チャネルが28%となっています。

その他チャネルには、DC専業の運営管理機関、保険会社等が含まれます。

■ 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考えております。
- 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】

ご投資にあたっては、下記ホームページ(投資信託をお申込みに際しての留意事項)をご確認ください。
https://www.sompo-am.co.jp/attention/risk.html

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）
様々な資産への配分をお任せ	**投資目的A** ・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。		
投資対象の選択 お客さまご自身で資産をご選択	**投資目的B** ・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。		**投資目的C** ・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。
	投資目的B－1 ・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。		**投資目的C－1** ・わが国の株式への投資により、中長期の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。
	投資目的B－2 ・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。		**投資目的C－2** ・先進国の株式への投資により、中長期の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。
	投資目的B－3 ・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。		**投資目的C－3** ・新興国の株式など様々な資産への投資により、中長期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。

【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）

様々な資産への配分をお任せ

債券中心 ／ 株式中心

投資目的A 商品例

- ハッピーエイジング60
- SOMPO世界分散ファンド（安定型）＜DC年金＞
- ハッピーエイジング50
- FDA日米バランスファンド（安定型）
- SOMPO世界分散ファンド（安定成長型）＜DC年金＞
- ハッピーエイジング40
- FDA日米バランスファンド（成長型）
- SOMPO世界分散ファンド（成長型）＜DC年金＞
- ハッピーエイジング30
- FDA日米バランスファンド（積極型）
- ハッピーエイジング20

※ 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

- 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

投資対象の選択 ／ お客さまご自身で資産をご選択

債券中心

投資目的B－1
リスクの抑制を優先（わが国の債券）

商品例

- 損保ジャパン日本債券ファンド

投資目的B－2
信用・為替リスクを一定許容（わが国・先進国の債券）

商品例

- リアル・アセット債券ファンド
- グローバル変動金利債券ファンド
- 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（早期償還条項付）／ＢＡＳＩＣ戦略ファンド
- ＳＯＭＰＯ好利回りＣＢファンド（為替ヘッジあり/為替ヘッジなし）
- バークレイズ社債／インカム戦略ファンド
- バークレイズ社債／ダウンサイド・プロテクト型世界株式戦略ファンド

投資目的B－3
信用・為替リスクに積極的（世界各国の高利回り債券）

商品例

- 債券パワード・インカムファンド
- りそなアジア・ハイ・イールド債券ファンド

株式・その他資産中心

投資目的C－1
株式のリスクに積極的（わが国の株式）

商品例

- 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

投資目的C－2
株式・為替リスクに積極的（先進国の株式）

商品例

- スイス・グローバル・リーダー・ファンド
- りそなスイス・グローバル・リーダー・ファンド
- 次世代金融テクノロジー株式ファンド
- 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
- 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
- 世界株式インデックス戦略ファンド（資産成長型／償還条項付）

投資目的C－3
様々なリスクに積極的（新興国の株式・その他）

商品例

- トルコ株式オープン
- 損保ジャパン拡大中国株投信
- ＳＯＭＰＯスイッチＮＡＳＤＡＱ１００レバレッジ２．５倍
- 米国株式プレミアムキャリー戦略ファンド
- 東洋・インドネシア株式ファンド

■ 資産形成サポート

当社は、個人のお客さまの中長期的な資産形成への貢献を目的として、さまざまな金融商品やサービスを提供しています。

2024年1月に当社が開発した「つみたてかんたんシミュレーション」では、個人のお客さまが、「運用をしながら積み立てる」「運用をしながら資産を取り崩す」という資産運用の効果を手軽に体験していただけます。

このシミュレーションでは、NISAのつみたて投資枠を使い、「ファンド※」、「毎月の積立額」、「積立投資を始める年齢」、「積立期間」の4つの質問にお答えいただくだけで、将来の予想資産額を簡単にシミュレーションすることができます。

取り崩しシミュレーションでは、つみたてシミュレーションで計算した予想資産額を基に、「取り崩しを始める年齢」、「取り崩す期間」にお答えいただくことで、毎月どれくらいの金額を受け取ることができるかをシミュレーションすることができます。

※当社公募投信のうち、NISAのつみたて投資枠の対象商品である3ファンド(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)を対象ファンドとして選定しています。
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」は、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、長期・積立・分散投資に適したアクティブ運用のバランス型投資信託です。

シミュレーションサイトはこちらから

直接アクセス

当社ホームページから

「SOMPOアセット」で検索
↓
当社ホームページから
資産形成アシストをクリック。

資産形成アシスト
つみたて かんたんシミュレーション

■ 金融リテラシー教育

当社では、金融リテラシー教育を通じて、個人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。

すべてのお客さまの金融リテラシー向上のために、広く金融に関する情報発信の一環として、外部の知見も活用しながら、さまざまな金融リテラシー教育講座を開催しています。

当社は、資産形成を通じて社会課題の解決を目指していくために、さまざまな世代に向けて、SNSやホームページなどを通じた情報発信や投資教育にも取り組んでいます。

【これまでの取組実例】

企業(職域)	実施事例
損保ジャパンＤＣ証券(株)	・企業型DC加入者向け資産形成支援コンテンツ(動画)の提供 ・企業型DC加入者向けセミナーの共催
損害保険ジャパン(株)	・投資教育講座の提供(2021年度より通年開催) 「DC・iDeCo・NISAを活用した資産形成」 「つみたてかんたんシミュレーション活用法」等 累計参加者数：2,000人超　動画視聴者数：3,000人超 ・ライフデザイン研修へマネープラン講座の提供
ＳＯＭＰＯひまわり生命保険(株)	・金融リテラシー研修の提供 「NISA制度設立の背景と投資の広がり」(2023年度受講者数：約2,000人)
情報発信(Webコンテンツ等)	・資産形成支援ツール「つみたてかんたんシミュレーション」の開発 ・SOMPO Park※に資産形成関連コンテンツを提供 ・ホッケー日本代表選手等に向けた投資教育講座の開催

※損害保険ジャパン(株)の運営するオウンドメディア

■ 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。

■ 課税団体のお客さま向けの取り組み

国内債券の長年の金利低迷から、国内債券以外の運用手法を取り入れる課税団体のお客さまが昨今増えています。当社は、年金の資産運用で培った低リスク運用から高リスク運用の商品を課税ファンドとしてご提供し、お客さまのご意向に沿った商品の開発に努めています。

■ 運用商品のラインアップ

【国内株式運用戦略】
- 国内株式アクティブ運用
- 低ボラ高配当運用
- バリュー運用
- ラージキャップ・バリュー運用
- 日本株インパクト投資戦略
- スモールキャップ運用
- サステナブル運用

【外国株式運用戦略】
- 外国株式アクティブ運用
- クオリティ・グロース株式運用

【国内債券運用戦略】
- 国内債券アクティブ運用

【外国債券運用戦略】
- 外国債券アクティブ運用
- コルチェスター・グローバル債券運用
- コルチェスター・エマージング債券運用

- 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】
- ■ 株式ロング・ショート戦略
  - グローバル株式ロング・ショート戦略
- ■ イベントドリブン戦略
  - イベントドリブン（合併裁定）戦略
  - イベントドリブン（アジア）戦略
- ■ マネージド・フューチャーズ戦略
  - マネージド・フューチャーズ戦略（トレンド・フォロー型）
- ■ マルチ戦略
  - マルチ戦略（レラティブ・バリュー型）
  - 債券株式ファクター・ローテーション戦略

【不動産戦略】
- ■ 国内不動産戦略
  - 国内実物資産投資戦略
  - 私募リート投資戦略
- ■ 海外不動産戦略
  - 米国不動産コア投資戦略

【プライベートアセット戦略】
- ■ インフラストラクチャー戦略
  - 非上場インフラ投資戦略
- ■ 森林・農地投資戦略
  - 森林・農地投資戦略
- ■ プライベート・デット戦略
  - 豪州ハイクオリティ・プライベートデット投資戦略
  - 米国不動産デット投資戦略
- ■ プライベート・エクイティ戦略
  - プライベート・エクイティ・セカンダリー投資戦略
  - オープンエンドPE戦略（レラティブ・バリュー型）

【保険戦略】
- CATボンド戦略

【マルチアセット戦略】
- マルチアセット戦略（４％型）

※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

■ 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。

- グローバル株式ロング・ショート戦略 R&Iファンド大賞　受賞（2022年、2023年）
- コルチェスター・グローバル債券運用 R&Iファンド大賞　受賞（2023年）
- イベントドリブン（アジア）戦略 R&Iファンド大賞　受賞（2023年、2024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83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86%、全従業員の44%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（2024年6月1日現在）

・証券アナリスト（CMA®）	82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®）	16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
- ＳＯＭＰＯ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年度以降は、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っています。

■ 組織活性化への取り組み

ＳＯＭＰＯ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、2024年6月1日現在で13.8%の女性管理職比率を2030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：186名（2024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7.5年　女性6.5年
- 平均年齢　男性46.8歳　女性39.6歳
- 中途採用社員比率 86.3%（出向者比率16.7%）
- 女性管理職比率 13.8%

2024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：定時にとらわ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2024（中小規模法人部門）認定を4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運用

2021年、本社至近にバックアップオフィスを開設し、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91%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

2024年6月1日現在

在宅メイン勤務制度利用率（出向者除く）	39%

2023年度実績

シフト・在宅勤務利用率	96%
月平均残業時間	24.3時間
休暇取得率	59.3%
特別連続休暇消化率	91%

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	三菱UFJアセットマネジメント株式会社 社外取締役
小嶋 信弘	当社代表取締役社長

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）

委員長からのメッセージ

私は、2016年にお客さま第一委員会が設立されて以来のメンバーであり、2022年から委員長を務めています。

本委員会は、消費者分野で活動している私のほか、メディアや法曹関係、資産運用の分野で活躍する多彩なメンバーで構成されており、毎回の委員会では、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ます。ガバナンスや経営体制についても積極的に意見具申を行い、取締役会にも共有をいただいております。ＳＯＭＰＯアセットマネジメントには、私ども委員の声を真摯に受け止めていただいており、前年度は、運用商品のご提供に関する基本方針の策定、アクションプランの見直し、プロダクトガバナンス体制の構築など、業務改善や品質向上に向けた取り組みをさらに深化いただきました。

2024年度からスタートした中期経営計画においては、「お客さまを起点とした2事業体制」を継続したうえで、「お客さまの数を増やす」「お客さまとの関係を強化する」「パートナー（販売金融機関や運用委託先）との信頼関係を高める」という3つの目標を新たに掲げられました。本委員会としても、ＳＯＭＰＯアセットマネジメントがお客さまから選ばれる資産運用会社としてさらなる発展を遂げられますよう、多様な角度から意見提言をしてまいります。

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
三菱UFJアセットマネジメント
株式会社 社外取締役
（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。

■ プロダクトガバナンスの強化

「日本一お客さまのことを考える資産運用会社」実現のため、プロダクト・ガバナンス体制を構築し、お客さまに提供する商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理・向上に取り組んでいます。

当社が運用する公募投信について、コンプライアンス・リスク管理委員会において四半期ごとに運用パフォーマンス等の検証を行い対応策が必要なファンドを選定し、投資信託商品企画委員会において、選定されたファンドについて具体的な対応策の検討・協議を行います。プロダクト・ガバナンスの運営状況については、定期的に取締役会に報告されます。

また、社外の有識者で構成されるお客さま第一委員会にも運営状況は報告され、ご意見・ご助言をいただきながら、プロダクト・ガバナンスの一層の強化に取り組んでいます。

■ 社外取締役

当社は、「受託者責任（フィデューシャリー・デューティー）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
（現株式会社BRIDGE MULTILINGUAL SOLUTIONS）
顧問
2023年6月 同社　常勤監査役
2023年6月 当社　社外取締役

「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2024年4月に見直しました。

アクションプランの取り組み状況は、34～37ページをご参照ください。

顧客本位の業務運営に関する原則

原則1	【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。	
	（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。
原則2	【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。	
	（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。

顧客本位の業務運営に関する原則

原則３	【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。	
	（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。 ・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	【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。	
原則５	【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。	
	（注１）	重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ・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
	（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）。
	（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。
	（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意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。
	（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。
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。

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。	▶14～19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。	▶14～19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。	▶14～19ページ（運用力強化の取り組み）	原則2（注）
（2）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。		
①（外部委託運用商品の発掘と提供） 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、お客さまの資産形成に資する優良な運用商品の発掘とお客さまへのタイムリーな提供に努めます。運用対象としては、株式や債券などの伝統的な資産に加え、市場との相関の低いオルタナティブ商品への対応力を強化します。また、お客さま起点での判断・行動を重視し、各商品の説明力の向上にも努めます。	▶14～19ページ（運用力強化の取り組み） ▶28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商品の提供） お客さまの長期的な資産形成を支援するため、国内外の株式や債券等へ分散投資を行うマルチアセット商品の運用力強化に努めます。長期的なリスク・リターン分析に基づくアセットアロケーションのリサーチ体制のさらなる拡充と、丁寧で分かり易い情報発信に努め、お客さまが安心して長期投資できる商品を提供します。	▶14～19ページ（運用力強化の取り組み）	原則2（注）
③（安定的な収益獲得に資する債券運用商品の提供） 国内金利の正常化に向けた動き等を踏まえ、安定的な収益獲得を求めるお客さまのニーズに応えるため、インハウス債券運用の向上に取り組みます。当社独自の金利モデルの有効性向上やクレジットリサーチ体制の増強等を通じて、魅力ある利回りを実現する債券運用商品を提供します。	▶14～19ページ（運用力強化の取り組み）	原則2（注）
④（多様な資産運用ニーズに対する解の提供） 地域金融機関をはじめとした機関投資家や事業法人等、資産運用に関する多様なニーズを持つお客さまに対し、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。	▶14～19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、その内容をお客さまに分かりやすくお伝えします。	▶20～22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。	▶20～22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。	▶23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。	▶23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。	▶25～26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。	▶25～26ページ(投資目的に応じた投資信託のご案内) ▶27ページ(資産形成サポート、金融リテラシー教育)	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。	▶25～26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。	▶23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。	▶23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。	▶32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(プロダクトガバナンスの強化) お客さまの最善の利益に適った商品提供を確保する枠組みとして、プロダクトガバナンスの実効性向上に取り組みます。	▶33ページ(プロダクトガバナンスの強化)	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。	▶33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。	▶31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。	▶29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。	▶29～30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

2023年度の業績

営業収益(ネット)：委託者報酬は新規設定額から解約・償還額を差し引いたキャッシュフロー増加により3,878百万円(前期比＋39.6%増)、運用受託報酬は運用パフォーマンスに応じた成功報酬の減少により3,294百万円(前期比△3.9%減)、営業収益全体では7,172百万円(前期比＋15.6%増)となりました。

営業費用(ネット)：主に社内インフラ再構築にかかるシステム関連費が増加しました。(前期比+7.1%増)

以上の結果、営業利益は2,376百万円(前期比37.8%増)、経常利益は2,153百万円(前期比23.6%増)、当期純利益は1,480百万円(前期比25.0%増)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

営業収益(ネット)

純資産、自己資本比率

営業費用(ネット)

流動比率

■ 財務データ

	（単位）	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
＜損益＞						
営業収益（ネット）	百万円	4,907	5,075	6,162	6,203	7,172
委託者報酬（ネット）	百万円	2,282	2,351	2,764	2,777	3,878
運用受託報酬（ネット）	百万円	2,624	2,724	3,398	3,426	3,294
営業費用（ネット）	百万円	4,031	3,831	4,205	4,479	4,795
人件費	百万円	1,943	1,993	2,120	2,286	2,314
物件費	百万円	2,087	1,837	2,084	2,193	2,481
営業利益	百万円	876	1,244	1,957	1,724	2,376
税引前当期純利益	百万円	862	1,243	1,973	1,738	2,153
当期純利益	百万円	582	852	1,359	1,184	1,480
＜財政＞						
現金及び現金同等物	百万円	5,030	2,945	3,870	3,546	4,034
純資産	百万円	3,217	3,474	4,138	4,533	4,931
資本金	百万円	1,550	1,550	1,550	1,550	1,550
総資産	百万円	8,209	6,092	7,547	8,729	11,159
剰余金配当	百万円	3,000	640	700	770	1,150
＜1株当たりデータ＞						
EPS（1株当たり当期純利益）	円	24,179.1	35,389.3	56,457.7	49,191.5	61,488.3
BPS（1株当たり純資産）	円	133,593.6	144,273.7	171,844.3	188,213.8	204,748.4
DPS（1株当たり配当金）	円	124,558.8	26,572.5	29,063.7	31,970.1	47,747.5
＜レシオデータ＞						
流動比率	%	147.8	207.5	198.6	189.3	167.8
ROE	%	18.1	24.5	32.9	26.1	30.0
ROA	%	7.1	14.0	18.0	13.6	13.3
自己資本比率	%	39.2	57.0	54.8	51.9	44.2

■ 非財務データ

温室効果ガス（GHG）排出量

単位：t-CO_2e

区分		概要	2021年度	2022年度	2023年度
スコープ1		直接排出（ガス、重油等の使用）	0	0	0
スコープ2		エネルギー起源の間接排出（電力使用量）	65	56	49
スコープ3			15	13	1,075
	カテゴリー1	購入した製品／サービス	5	5	5
	カテゴリー3	スコープ1・2に含まれないエネルギー活動等	10	8	9
	カテゴリー4	輸配送	-	-	3
	カテゴリー6	出張	-	-	1,015
	カテゴリー7	出勤	-	-	43
合算値			80	69	1,124

※正確性や妥当性については最大限配慮するものの、算定が困難な活動については合理的かつ汎用性のある算定方法を選択しています。

※「スコープ1」とは、ガスやガソリンの使用など、当社が所有または管理する排出源からの直接排出を示します。「スコープ2」とは、購入した電気や熱を生産する際に発電所などで発生する間接的な排出を示します。「スコープ3」とは、当社のバリューチェーンの中で生じるスコープ2以外の間接的な排出を示します。「スコープ3」のカテゴリー4・6・7については2023年度から計測を開始しています。

※実績値のみを開示しています。ＳＯＭＰＯホールディングスとして開示しているGHG排出量の情報と、算定範囲・算定方法が異なるため、データが合致しない場合があります。

貸借対照表

単位：百万円

	2022年度	2023年度	増減
資産の部			
流動資産	7,463	10,001	2,537
現金・預金	3,546	4,034	488
前払費用	101	112	11
未収委託者報酬	1,194	1,702	508
未収運用受託報酬	2,618	4,148	1,529
その他の流動資産	3	2	▲0
固定資産	1,266	1,158	▲107
有形固定資産	81	47	▲33
建物	8	3	▲4
器具・備品	73	43	▲29
無形固定資産	4	4	—
電話加入権	4	4	—
投資その他の資産	1,180	1,106	▲73
投資有価証券	658	591	▲67
長期差入保証金	173	173	—
繰延税金資産	348	341	▲6
その他の投資	0	0	▲0
資産合計	8,729	11,159	2,429
負債の部			
流動負債	3,942	5,961	2,019
未払金	911	1,366	454
未払手数料	460	606	146
未払費用	1,873	2,951	1,077
未払法人税等	262	526	264
未払消費税等	214	301	87
預り金	7	15	7
賞与引当金	205	185	▲20
役員賞与引当金	6	8	1
固定負債	254	266	12
退職給付引当金	245	257	12
資産除去債務	9	9	0
負債合計	4,196	6,228	2,031
純資産の部			
株主資本	4,507	4,838	330
資本金	1,550	1,550	—
資本剰余金	413	413	—
利益剰余金	2,544	2,875	330
評価・換算差額等	25	92	67
その他有価証券評価差額金	25	92	67
純資産合計	4,533	4,931	398
負債・純資産合計	8,729	11,159	2,429

■ 損益計算書

単位：百万円

	2022年度	2023年度	増減
営業収益	11,551	14,450	2,899
委託者報酬	6,268	8,333	2,065
運用受託報酬	5,283	6,117	833
営業費用	9,827	12,074	2,247
手数料	5,347	7,278	1,930
人件費	2,286	2,314	28
物件費	2,193	2,481	287
営業利益	1,724	2,376	651
営業外収益	27	13	▲13
営業外費用	9	236	227
経常利益	1,742	2,153	410
特別損失	4	0	▲4
税引前当期純利益	1,738	2,153	414
法人税等	522	695	172
法人税等調整額	30	▲22	▲53
当期純利益	1,184	1,480	296

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

・グループ通算制度を適用

■ 議案別議決権行使状況（2023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	3,394	323	0	0	3,717
	監査役の選解任※1	408	53	0	0	461
	会計監査人の選解任	5	0	0	0	5
役員報酬に関する議案	役員報酬※2	122	6	0	0	128
	退任役員の退職慰労金の支給	4	0	0	0	4
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	35	0	0	262
	組織再編関連※3	4	0	0	0	4
	買収防衛策の導入・更新・廃止	0	7	0	0	7
	その他 資本政策に関する議案※4	4	0	0	0	4
定款に関する議案		73	0	0	0	73
その他の議案		0	0	0	0	0
合計		4,241	424	0	0	4,665

※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	13	80	0	0	93

3．議決権行使結果の概況

2023年1～12月総会では、行使対象企業397社、会社提案4,665議案、株主提出93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424議案あり、反対比率は9.1%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や社外監査役選任議案に反対したケース
・ROEに照らして株主還元の水準が不十分と判断し、剰余金処分議案や（剰余金処分議案が上程されていない場合には）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、収益性や財務状況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や自己株式の取得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。

■ 当資料に関わるご留意事項

- 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、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さま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】

■LSEG リッパー・ファンド・アワード

LSEG リッパー・ファンド・アワードは毎年、多くのファンドのリスク調整後リターンを比較し、評価期間中のパフォーマンスが一貫して優れているファンドと運用会社を表彰いたします。選定に際しては、「Lipper Leader Rating（リッパー・リーダー・レーティング）システム」の中の「コンシスタント・リターン（収益一貫性）」を用い、評価期間3年、5年、10年でリスク調整後のパフォーマンスを測定いたします。評価対象となる分類ごとに、コンシスタント・リターンが最も高いファンドにLSEG リッパー・ファンド・アワードが贈られます。詳しい情報は、lipperfundawards.comをご覧ください。LSEG Lipperは、本資料に含まれるデータの正確性・信頼性を確保するよう合理的な努力をしていますが、それらの正確性については保証しません。

■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。

■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。

【ディスクレーマーに関するご留意事項】

■ラッセル野村小型株インデックス（配当込み）

ラッセル野村小型株インデックス（配当込み）は、野村フィデューシャリー・リサーチ&コンサルティング株式会社（以下、NFRC）およびフランク・ラッセル・カンパニー（以下、Russell）が共同開発した、日本の小型株を対象として算出した指数で、配当を考慮したものです。ラッセル野村中小型インデックスの知的財産権およびその他一切の権利はNFRCおよびRussellに帰属します。なお、NFRCおよびRussellは、当インデックスの正確性、完全性、信頼性、有用性、市場性、商品性および適合性を保証するものではなく、インデックスの利用者およびその関連会社が当インデックスを用いて行う事業活動・サービスに関し一切責任を負いません。

■TOPIX（配当込み）／日本株：東証株価指数

日本の株式市場を広範に網羅するとともに、投資対象としての機能性を有するマーケット・ベンチマークで、配当を考慮したものです。
なお、TOPIXに関する著作権、知的財産権その他一切の権利は株式会社ＪＰＸ総研又は株式会社ＪＰＸ総研の関連会社に帰属します。

■ 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 …… 信託財産留保額 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、ＳＯＭＰＯ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/

FSC
www.fsc.org
ミックス
紙｜責任ある森林
管理を支えています
FSC® C007665

VEGETABLE
OIL INK