

SOMPOアセットマネジメントの現状2026



はじめに

「S O M P Oアセットマネジメントの現状2026」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

S O M P O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

S O M P Oアセットマネジメント株式会社

設立	1986年2月25日	運用資産残高 (2026年3月末現在)	投資顧問(助言含む)2兆5,469億円 投資信託(投資顧問での投資分を除く) 1兆7,658億円
金融商品 取引業者登録番号	関東財務局長(金商)第351号	代表取締役社長	山口 力
加入協会	一般社団法人資産運用業協会	役職員数	207名(2026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	株主構成	S O M P Oホールディングス株式会社 100%
資本金	15億5千万円	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
		TEL	03-5290-3400(代表)
		URL	https://www.sompo-am.co.jp/

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	24
■ 役員一覧	3	運用商品の提供に関する基本方針	24
■ お客さま第一宣言	4	投資目的に応じた投資信託のご案内	25
■ 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	金融リテラシー教育	27
■ 中期経営計画の全体像(2024年度～2026年度)	6	職場における金融リテラシー教育セミナー	27
■ Topics		資産形成サポート	27
日本経済新聞社主催		年金のお客さま向けの取り組み	28
第2回『日経 機関投資家レポートアワード』		課税団体のお客さま向けの取り組み	28
日本株アクティブ開示賞受賞		運用商品のラインアップ	29
経営層との直接対話「スモールミーティング」の開催	7	受賞歴	29
■ S O M P O アセットマネジメントの組織体制と歴史	8	■ DX推進の取り組み	30
■ 事業概況	9	2025年度の取り組みと2026年度の新体制	30
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)	9	■ 人材と組織力の向上に向けた取り組み	31
受託資産残高	9	人的資本経営の推進	31
投資顧問の受託資産残高の推移	10	個の強化	31
投資信託の資産残高の推移	10	組織力の強化	32
■ 当社のインハウス株式運用について	11	環境整備	33
一貫した投資哲学と運用スタイル	11	■ ガバナンスに関する取り組み	34
アクティブ・バリュー投資(国内株式運用の場合)	12	お客さま第一委員会(取締役会の諮問機関)	34
ESG／スチュワードシップ方針	12	委員長からのメッセージ	34
投資価値評価とESG要素の関係	13	社外取締役	35
当社のESGにフォーカスしたファンド	14	利益相反管理に関する取り組み	35
アクティブ・オーナーシップ	15	プロダクト・ガバナンスの実践	36
■ 運用力強化の取り組み	16	プロダクト・ガバナンス体制	36
競争力のある運用戦略の拡充	17	■ 「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	38
		■ データ集	43
		財務ハイライト	43
		財務データ	44
		非財務データ	44
		貸借対照表	45
		損益計算書	46
		議案別議決権行使状況 (2025年1月～12月総会開催企業)	47
		■ 当資料に関わるご留意事項	48
		■ 当社業務に関する一般的なご留意事項	49

トップメッセージ

設立40周年を迎え、さらなる運用力の向上と「お客さま第一」の実現に向けて

当社は、1986年に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しました。

設立以来、「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います。そして2026年、設立40周年という記念すべき節目を迎えることができました。この節目を迎えることができたのは、ひとえに、お客さまをはじめ、長年にわたり当社を支えてくださったすべてのステークホルダーの皆さまの温かいご支援とご愛顧の賜物であり、心より感謝申し上げます。

日本の資産運用業界は、新NISAの定着による「貯蓄から投資へ」の本格的な進展や、コーポレートガバナンス改革を契機としたアクティブ運用の再評価など、現在大きな構造変革の渦中にあります。この転換期において、当社は自らの果たすべき役割を明確にし、「お客さま第一宣言」に掲げる「お客さまの資産形成に一層貢献できる運用力の実現」、「真にお客さまの視点にたった商品・サービスの実現」、そして「これらを実現するガバナンス体制・業務基盤の実現」という「3つの実現」に向け、具体的な変革を進めてきました。

インハウス運用（アクティブ・バリュー投資）では、資産の本源的価値を見定める投資哲学を貫きつつ、過去5年で株式市場（TOPIX）を年率2%超上回る実績を残しています。また、外部委託では、株式・債券に加えオルタナティブへの対応力も強化しつつ、現在は50件を超える商品ラインアップをお客さまに提供しています。営業面では、丁寧な対話と質の高いソリューション提供を通じて信頼関係を深め、幅広いお客さまとのパートナーシップを着実に拡大させています。

2024年度にスタートした3カ年の中期経営計画※1は、本年度で最終年度を迎えます。当社は、「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※2との信頼関係を高める」という目標を達成すべく、「お客さまを起点とした2事業体制」のもと、最高品質の運用とサービスを安定的に提供できる体制を確立し、「お客さま第一」の取り組みをさらに深化させてきました。

※1 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。

※2 パートナー：5ページ「お客さまとパートナー」をご覧ください。

本年も、当社の取り組みと今後の方向性を、ステークホルダーの皆さまにご理解いただくためにアニュアルレポートを作成しました。皆さまとの信頼関係を一層深めるには、運用成績の向上はもちろんのこと、当社の理念や戦略を具体的にお示しすることが不可欠であると考えています。本年のレポートでは、新たな変革の柱である「DX（デジタルトランスフォーメーション）推進」の取り組みを新たに追加しました。あわせて、当社のコアであるアクティブ・バリュー投資や責任投資における哲学と実績、さらには「お客さま第一」を実践するための人材育成や組織体制についても紹介しています。

当社は、これからも、「お客さま第一」の取り組みを通じて最高品質の商品とサービスの提供に努めるとともに、「責任ある投資家」として投資先企業との建設的なエンゲージメントを通じて、持続可能な社会の実現と企業価値向上に貢献していきます。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、よろしくお願い申し上げます。

2026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



役員一覧

代表取締役社長 CEO

山口 力

総括
内部監査部

取締役 常務執行役員

渡辺 博

経営企画部長
人事総務部

専務執行役員 CIO

中尾 剛也

責任投資部
運用部

常務執行役員 Co-CIO

尾山 元一

ソリューション運用部 運用戦略開発部
海外事業室
ニューヨーク駐在員事務所
ロンドン駐在員事務所

常務執行役員
投資顧問事業統括

榊原 一久

投資顧問業務部長
投資顧問営業部

執行役員
投資信託事業統括

井上 武宣

機関投資家営業部長
リテール営業部 DC・資産形成推進部
投資信託統括部 投資信託業務部

執行役員
AI推進特命担当

鈴木 浩一郎

DX推進室長
システム部

執行役員
プロダクトガバナンス特命担当

佐藤 吉寿

コンプライアンス・リスク管理部長
トレーディング室

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

S O M P O 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? ———

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

Purpose実現の
プロセスにおいて
目指す姿
(When、Where)

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

企業・ブランドとして
大切にしている価値観
(How)

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

Purpose実現のため
何をするか
(What)

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

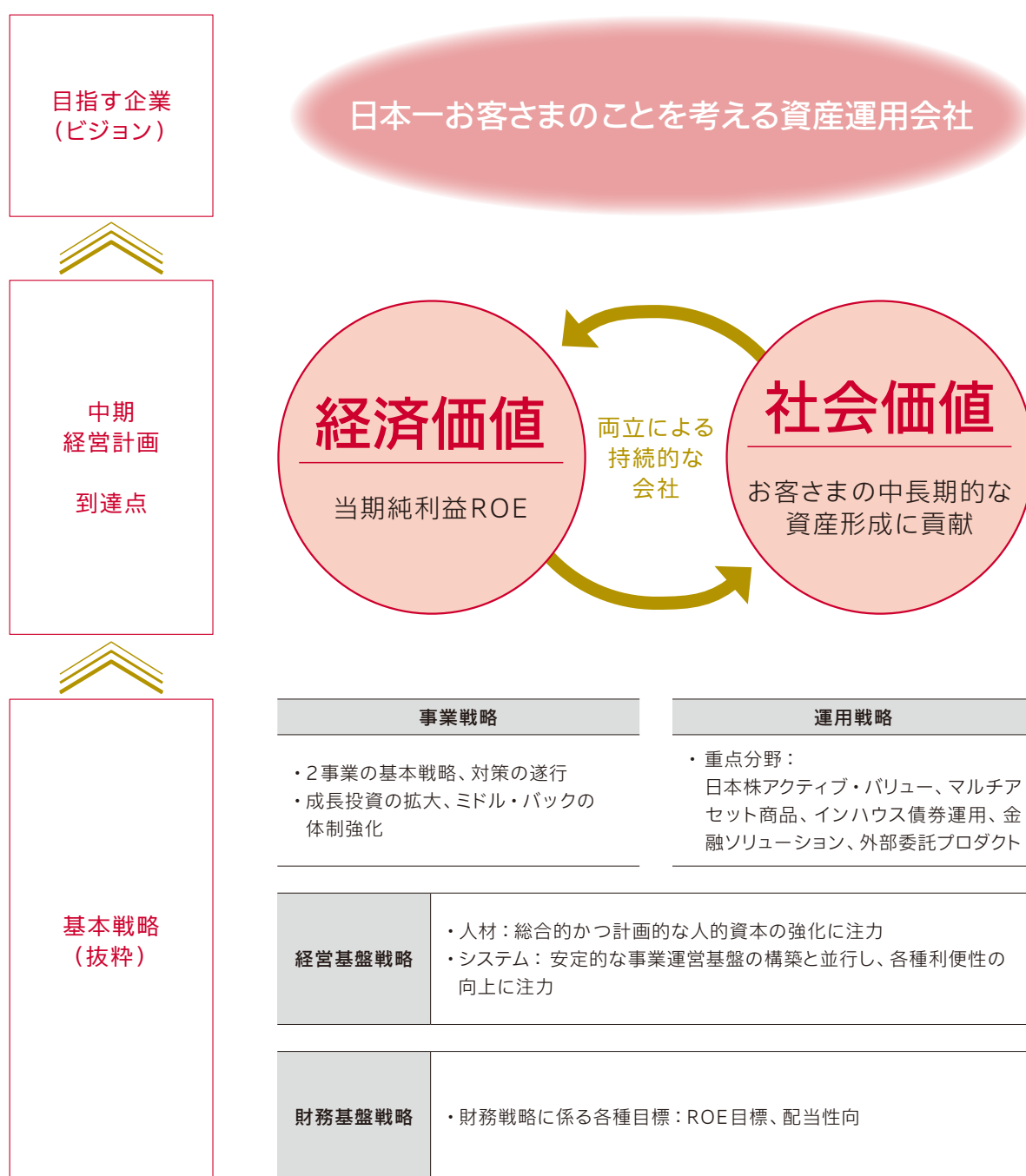
- ・お客さま：個人、法人等を問わず全てのアセットオーナー
- ・パートナー：販売会社や運用の外部委託先等、当社とともにお客さまに価値をお届けする皆さん

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

日本経済新聞社主催

第2回『日経 機関投資家レポートアワード』日本株アクティブ開示賞受賞

本アワードは、機関投資家と上場企業等の双方向のコミュニケーションとして公表されている機関投資家のレポートを広く紹介し、資産運用立国の実現に向けたアセットマネージャーの役割を広く知らしめ、より良いエンゲージメントに寄与するために、優れたレポートを作成している企業を表彰するものです。

当社は、ファンダメンタルズリサーチ＋投資判断＋エンゲージメントという三位一体の取り組みの開示やエンゲージメントの効果測定が評価され、日本株アクティブ開示賞を受賞しました。今後も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ていきます。



参考1. 第2回『日経 機関投資家レポートアワード』: <https://ps.nikkei.com/nira/reportingaward.html>

※日本経済新聞社のサイトにおける免責・注意事項は以下URLをご確認ください。

<https://www.nikkei.com/info/exemption.html>

参考2. SOMPOアセットマネジメント『2024年度 ESG/スチュワードシップ活動報告』

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

経営層との直接対話「スモールミーティング」の開催

AMWF (Asset Management Women's Forum) に参画し、主催イベントを活用

2025年度、当社は「AMWF (資産運用業界における女性活躍推進フォーラム)」に参画しました。これを契機として、社内でも「当社における『多様性推進』とは？」をテーマに、経営陣と社員によるスモールミーティングを開催しました。当日は社長をはじめとする役員自らが社員の率直な意見に耳を傾け、活発な意見交換が行われました。当社では、こうした経営層との直接対話や、部門を超えた社員同士の交流機会を定期的に設け、心理的安全性と相互理解の向上に努めています。



スモールミーティングの様子

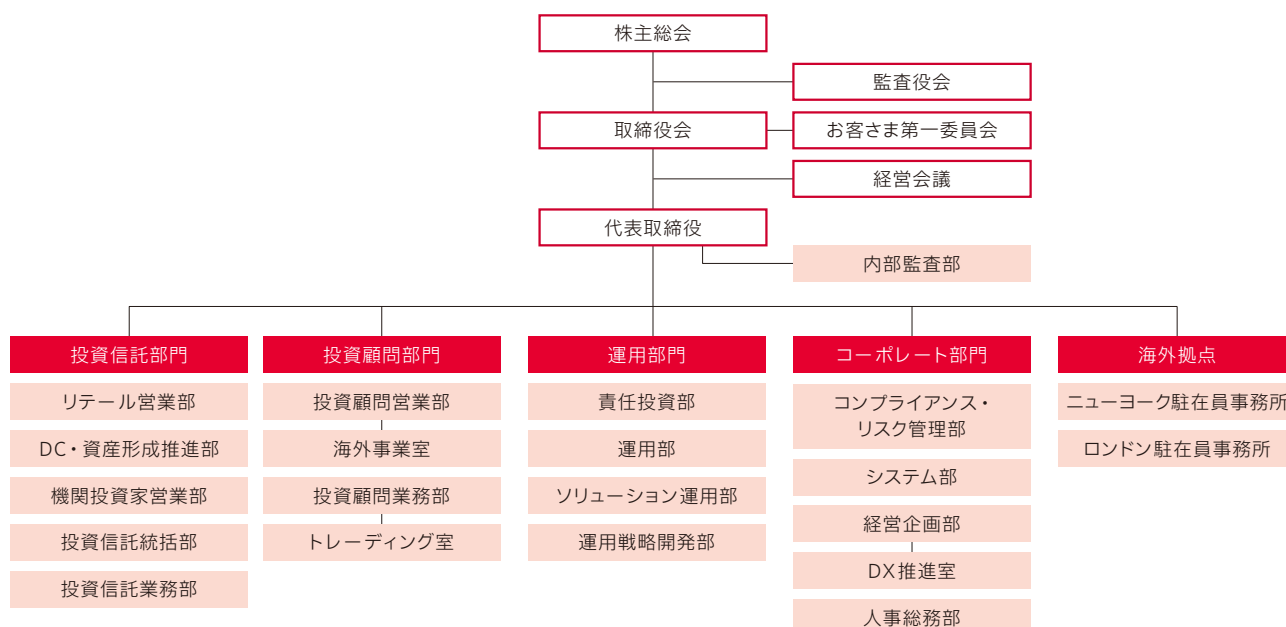
Asset Management Women's Forum (AMWF)とは：

資産運用業界における女性活躍推進に向け、業界を横断した取り組みを行うネットワークです。AMWFでは、資産運用業における財産は人材であり、それこそが競争力とイノベーションの源泉であると考えています。人材の多様性を尊重して新しい価値観を創出していく中で、特に女性社員の活躍は業界全体の持続的成長に欠かせないという理念のもと、2022年5月に発足しました。



SOMPOアセットマネジメントの組織体制と歴史

体制図



歴史

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	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
1987年	2月	投資顧問業の登録	2007年	9月	金融商品取引業者として登録
	9月	投資一任業の認可取得	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
1991年	6月	米国Brinson Partners, Inc.と提携し、プリンソン・パートナーズ投資顧問株式会社と合併 安田火災プリンソン投資顧問株式会社に商号変更	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
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	2012年	1月	責任投資原則（PRI）に署名
	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	2013年	3月	米国The TCW Group, Inc.との資本提携を解消
1999年	2月	米国The TCW Group, Inc.と資本提携	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
	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	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
			2017年	5月	「顧客本位の業務運営に関する原則」の採択
			2020年	4月	SOMPOアセットマネジメント株式会社に商号変更
			2023年	9月	確定拠出年金運営管理機関登録廃止

事業概況



投資信託事業統括役員
執行役員

井上 武宣



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、年金や課税団体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。

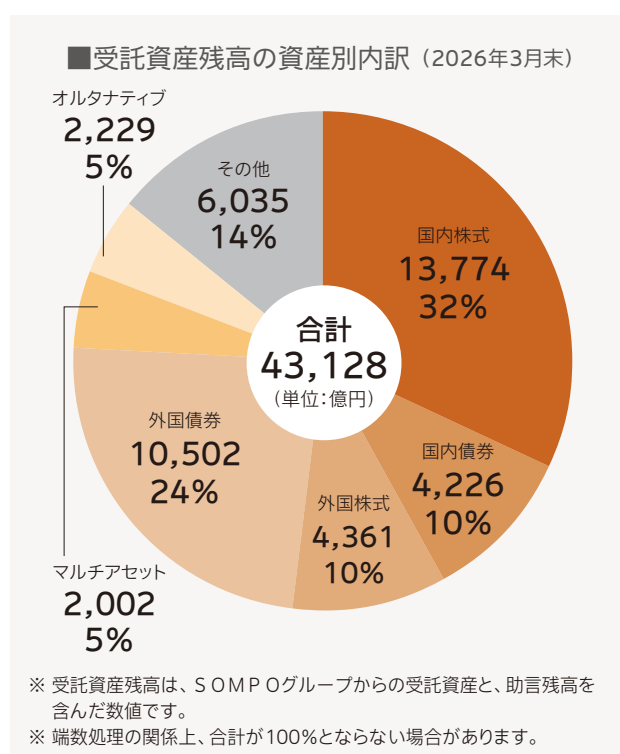
2024年度からスタートした中期経営計画においても、お客さま起点での判断や取り組みを加速するため、社内体制を

「投資信託事業」と「投資顧問事業」の2事業体制(担当役員制)を継続しています。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むとともに、「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」取り組みを深化させてまいります。

■ 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(2026年3月末)は、4兆3,128億円になりました。

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32%(1兆3,774億円)と外国債券24%(1兆502億円)です。外国株式(4,361億円)ならびに国内債券(4,226億円)はそれぞれ10%となっています。



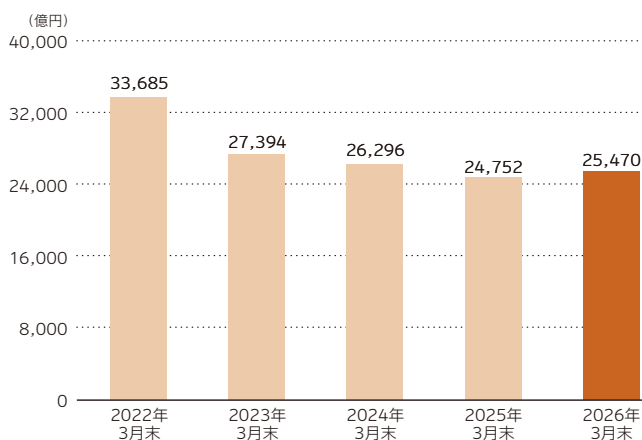
投資顧問の受託資産残高の推移

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。)

2025年度の残高は前期末から718億円増加し、2兆5,470億円になりました。

公的年金等の大口解約等があったものの、良好な市場環境を背景に時価が上昇し、全体として純増となりました。

■投資顧問の受託資産残高の推移



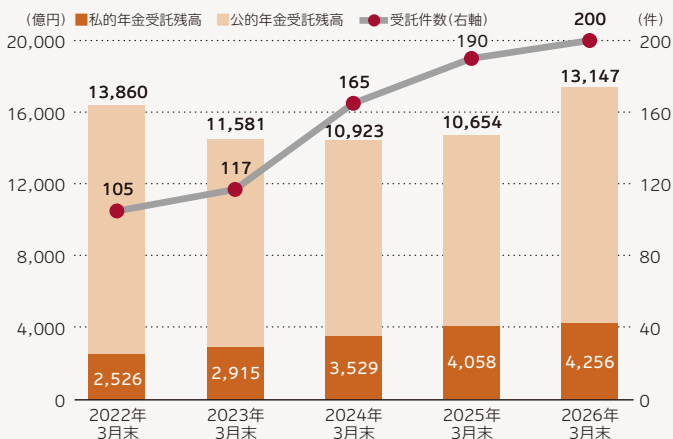
公的年金・私的年金の受託資産残高と受託件数の推移

当社は、アルファショップとしてアルファ創出力やサービス価値提供力を強化するため、インハウスによる運用の他、外部委託運用のゲートキーパー力の強化に努めています。

当社は、伝統資産およびオルタナティブ領域における外部委託運用の商品開発を強化し、ラインアップの拡充に努めています。

結果として、公的年金・私的年金先における採用件数は着実に増加し、私的年金においては受託資産残高の増加に結びついています。

■公的年金・私的年金受託残高と受託件数



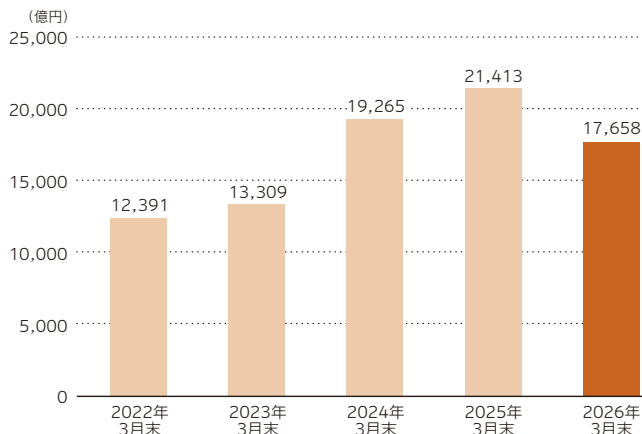
投資信託の資産残高の推移

投資信託の資産残高※の推移は右表のとおりです。2025年度の残高は前期末から3,755億円減少し、1兆7,658億円になりました。

良好な市場環境を背景に、公募投信でファンド設定が好調だったものの、私募投信の解約が影響し、全体として純減となりました。

※ 公募投信と私募投信の残高の合計値

■投資信託の資産残高の推移



当社のインハウス株式運用について

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

一貫した投資哲学と運用スタイル

アクティブ運用へのこだわり

一般的に運用手法には、日経平均などの市場指数と連動したリターンを目指す「パッシブ(インデックス)運用」と、独自の銘柄分析・評価により市場平均以上のリターンを目指す「アクティブ運用」があります。当社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？

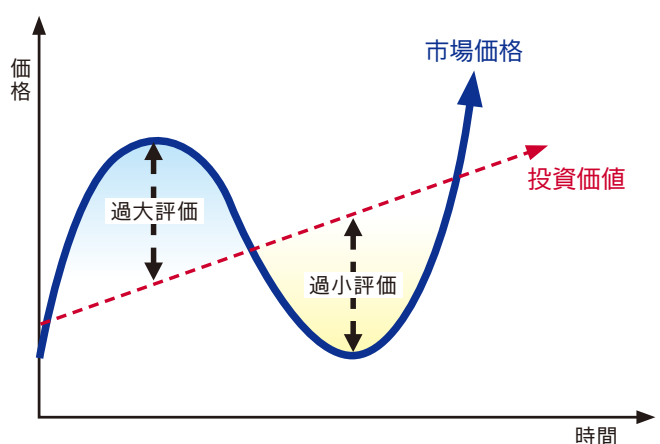
「いかなる資産も本来の投資価値を有しており、市場価格は中長期的にはこの投資価値に収束する。したがって、市場価格と投資価値の乖離が超過収益の源泉となる。」

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的投資哲学です。

金融資産の価格は市場で決定されますが、市場で決められた価格がいつも適正であるとは限りません。過去を振り返っても、市場価格には急激な変動や行き過ぎた変動が観測され、資産の価値を過大評価したり、過小評価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。



※上図はイメージです

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

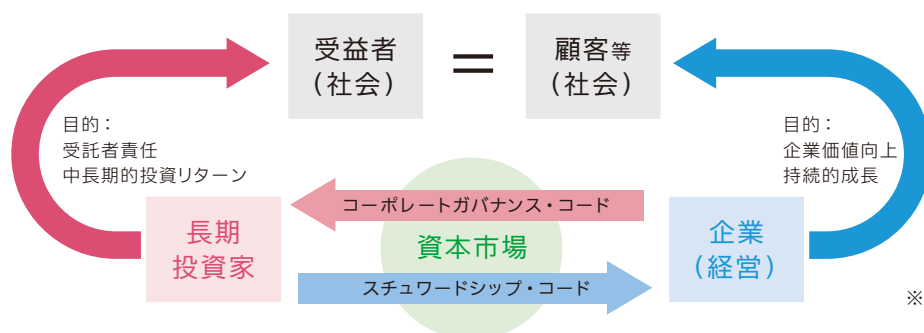
ESG／スチュワードシップ方針

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。

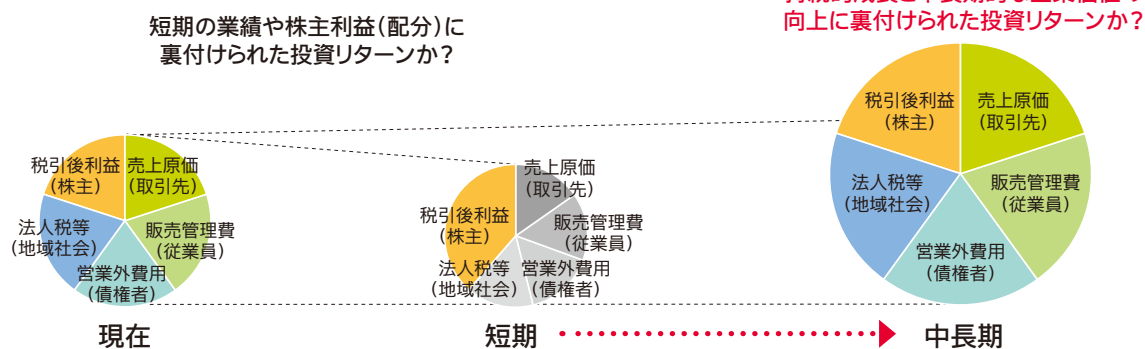
投資先が生み出す中長期的な収益やキャッシュフローに運用成果の源泉を求め、資産の中長期的な価値を見極める当社の運用手法は、スチュワードシップの精神と高い親和性があります。当社の投資哲学や運用スタイルを徹底し、スチュワードシップの精神に合致した良質なアクティブ運用を提供することを通じて、お客さまに対する受託者責任を果たしながら、投資先企業やその先にある社会・経済全体の持続的発展に貢献します。

【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】



※上図はイメージです

【企業と長期投資家の共通の関心事項】



投資価値評価とESG要素の関係

ESGインテグレーション

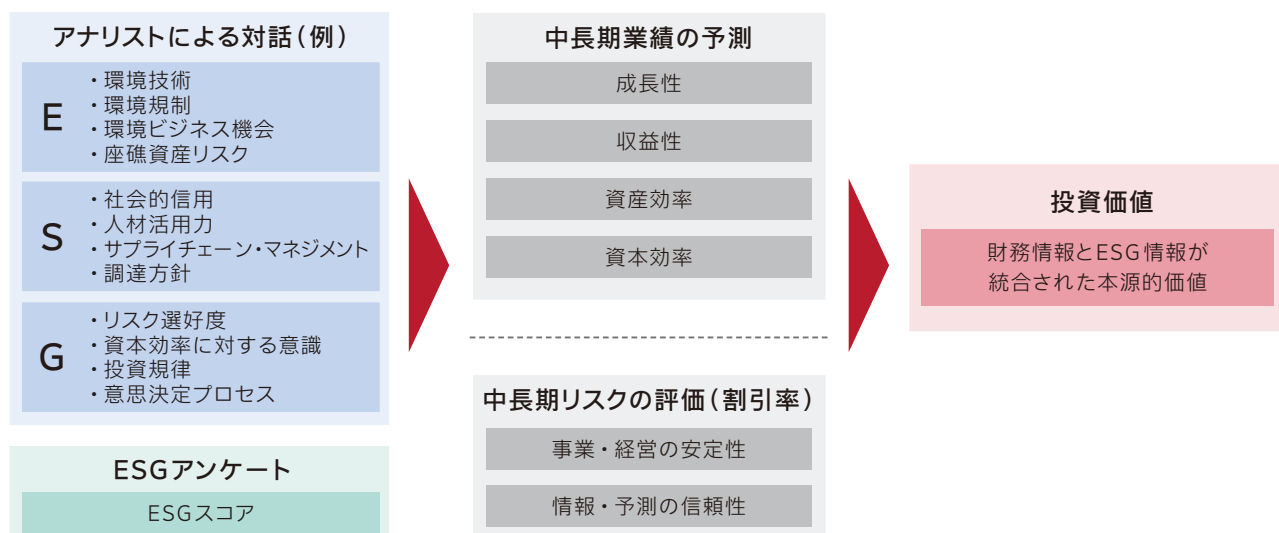
当社は、あらかじめ定めた投資候補企業について、現時点での投資先が否かにかかわらず常に状況を把握し、継続的に投資価値を評価しています。投資先企業の価値向上や持続的成長に関心を払いながら、中長期的な投資収益の獲得を目指す当社の運用手法では、財務情報のみならず、ESG(環境・社会・ガバナンス)情報などの非財務情報についても的確に把握することが必要です。当社では、企業のESG情報を継続的にモニターし、投資価値として統合的に評価することで、運用プロセスの中にESG要因を組み込んでいます。なお、この運用プロセス(ESGインテグレーション)は、すべてのインハウス国内株式プロダクトに対応しています。

財務情報に関しては、今後10年分の業績予想を行います。損益計算書はもちろん、中長期の投資価値評価に不可欠な将来の貸借対照表(バランスシート)の予想を通じて、企業の持続性や安定性を精査することで、予測の妥当性や整合性の確認も行います。

非財務情報に関しては、ESGに関する機会を投資価値評価モデルにおける分子(中長期の業績予測)に、リスクを同じく分母(中長期リスクの評価＝割引率)に織り込み、投資価値評価に反映させます。同じ金融グループに属するS O M P Oリスクマネジメント社が当社のみ(エクスクルーシブ)に提供している「ESGスコア」については、ESGスコアの水準や変化の状況等を参考に、補助的かつ定性的に割引率に織り込んでいます。

これらのESGインテグレーションを運用していくにあたっては、適時かつ的確なメンテナンスが必要です。具体的には業績予想や割引率について、最低年に2回のチェックミーティングを開催しています。また、その時々において株式市場で重要と見做されるテーマについては、運用部メンバーが集中的に討議する場を設け、財務・非財務情報を共有するとともに、運用チーム内の認識の統一を図り、業績予想や割引率の整合性を維持する作業を行っています。

【的確な企業の把握に基づく投資価値評価】



なお、前述の投資候補企業を選定するにあたっては、責任投資の観点から投資先として相応しくないと判断した発行体を社内規定に則り「投資禁止リスト」に指定して排除す

るネガティブ・スクリーニングを実施しています。この取り組みはインハウス国内株式運用のみならず、インハウス運用を行うすべてのプロダクトに原則として適用しています。

当社のESGにフォーカスしたファンド

当社の一部の運用商品では、ESGインテグレーション(13ページ参照)に、ESGの観点をより重視した「ESGポジティブ・スクリーニング」と呼ばれるプロセスを加えています。「ESGポジティブ・スクリーニング」の手法では、投資候補

企業のESGの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。

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・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

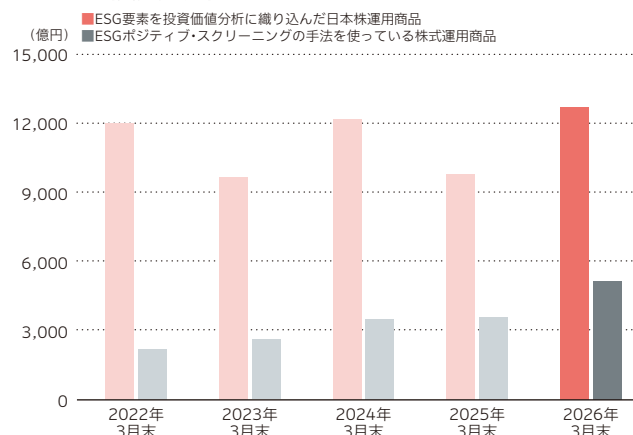
ドの当社解釈として、「ESGポジティブ・スクリーニングの手法を使っている運用商品。バランス型ファンドについては、運用資産のうち概ね50%以上がポジティブ・スクリーニングの対象となっていること。」としています。

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
	インパクト運用	E	S	G	2021年10月
外国株式	サステナビリティ運用	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、2025年度に5,000億円を突破しました。

ESG 投資残高



アクティブ・オーナーシップ

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。

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。2025年度は、396件の企業との個別対話、1,155件の説明会等への参加、計1,551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。

2025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47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

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:



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。



専務執行役員CIO
(チーフインベストメント・オフィサー)

中尾 剛也



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)

尾山 元一

- 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。

		過去1年	過去3年	過去5年
	超過収益率 (年率)	国内株式 +1.99%	+0.72%	+2.59%
		国内債券 +1.02%	+0.67%	+0.41%

		残高	戦略件数
	外部委託	1.7兆円	56件

		残高	パートナー数
	ソリューション	0.6兆円	16件

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。現中期経営計画（2024年度～2026年度）においては、刻々と変化する市場環境とお客さまの多様なニーズに応えるべく、「日本株アクティブ・バリュー」・「マルチア

セット」・「インハウス債券運用」・「外部委託」・「金融ソリューション」を重点分野に定めて取り組みを強化しています。

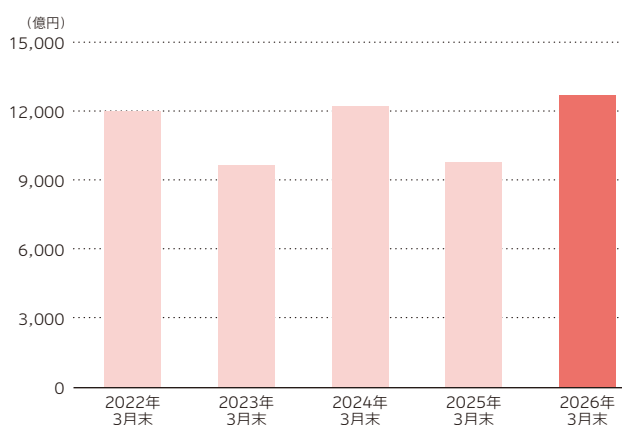
以下では、各運用戦略における2025年度の取り組み状況をご紹介します。

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、本源の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「当社のインハウス株式運用について」をご参照ください。）

2025年度においては、本源の価値に対して割安であった銀行株や電子部品株のオーバーウェイトやテーマ物色を背景に割高となっていたゲーム関連株のアンダーウェイトなどが奏功し、当社の日本株コア戦略のパフォーマンスは市場平均を上回りました。株式市場ではAI・半導体関連銘柄が人気化する傾向がさらに強まっている一方、非AIと見做された銘柄群は本源の価値に対して大幅に割安な状態で放置されており、当社にとって魅力的な投資機会になっています。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の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

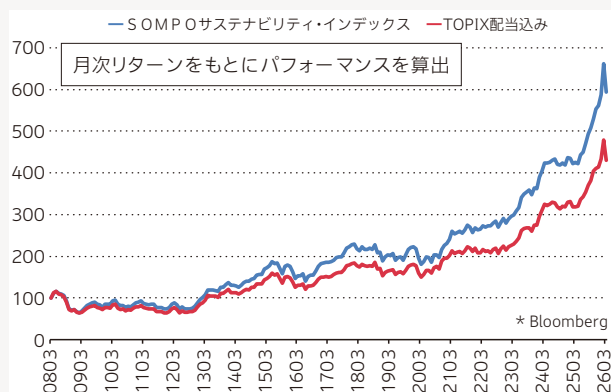


参考 SOMPOサステナビリティ・インデックス

「SOMPOサステナビリティ・インデックス」は、ESG分野において高い知見と経験を持つSOMPOリスクマネジメント社が選定するESG評価の高い企業を幅広く採用し、当社の投資価値評価に応じてインデックス採用銘柄のウェイト配分を決定しています。これまでの安定的なパフォーマンスは、ESG要素とファンダメンタル・バリューを組み合わせ、中長期視点の投資を提供するという当インデックスのコンセプトの有効性を示していると考えています。また、インデックス採用企業には、右記ロゴマークを提供しています。2026年にGPIF（年金積立金管理運用独立行政法人）が実施した上場企業向けアンケートでも、当インデックスへの組み入れや組み入れ比率を高めるための取り組みをしている企業が確認され、着実に認知度が高まっています。

※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。（48ページ）

● SOMPOサステナビリティ・インデックスのパフォーマンス（2008年3月末を100とした指数）



● SOMPOサステナビリティ・インデックスのロゴマーク

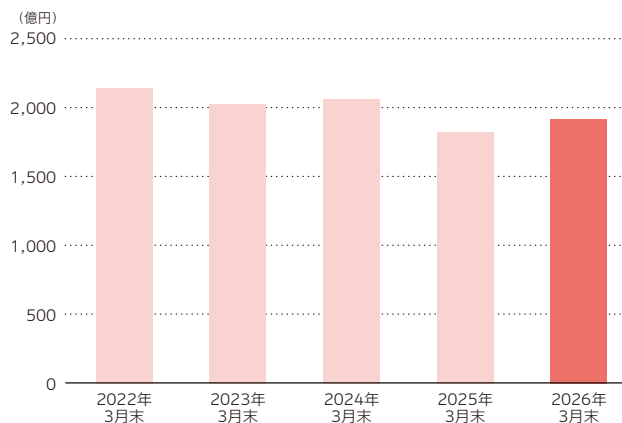


マルチアセット

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。

定量モデルを活用した戦略の2025年度の運用成果は目標とする収益率を下回りました。堅調な企業収益を背景とした内外株式上昇を受け上昇しましたが、年度末の中東紛争長期化懸念等の影響を受け、目標収益率を下回りました。今後は、経済合理性に根差した投資環境へと市場が回帰していくなかで、当社の運用戦略の収益力も回復していくものと考えています。

■ 受託残高の推移

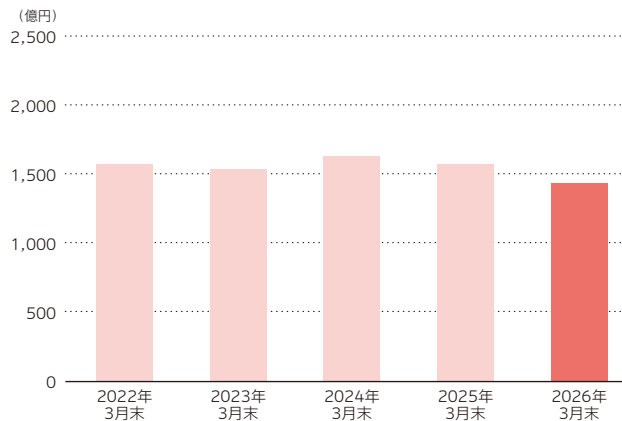


インハウス債券

インハウス債券運用では、国内債券市場が「金利のある世界」となったことを踏まえ、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投資のリスク管理高度化等を通じて、超過収益の獲得を目指しています。

2025年度は、政府の財政拡張路線のもと国債需給不安やインフレ懸念が意識される環境下において、機動的な金利戦略とキャリアに着目したクレジット戦略が奏功し、当社の国内債券アクティブ運用はベンチマークを1%程度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、強みのある金利戦略をコアとし、クレジット戦略を組み合わせたマルチストラテジーを用いてさまざまな局面で安定的な超過収益の獲得を目指す総合型運用を行っています。

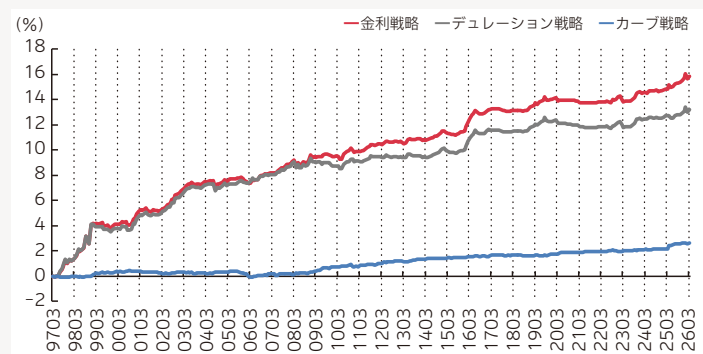
「金利のある世界」となり金利変動幅が回復したことなどから、金利戦略中心に運用パフォーマンスの向上を図っています。中期的にも目標超過収益率0.6%を超過し、各戦略間の超過収益寄与度も想定通り推移しています。

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。

●中期的な超過収益率

	目標	直近3年	直近5年
超過収益率	0.60%	0.67%	0.41%
金利戦略 (70%)	0.42%	0.50%	0.31%
クレジット戦略 (30%)	0.18%	0.14%	0.05%

●金利戦略(定量)における累積超過収益(実運用2017年度より)



参考 当社のCATボンド運用の特徴

当社では、S O M P Oグループのコア事業である保険事業に関するノウハウを最大限に活用したCATボンド運用を2015年度より行っています。

CAT (Catastrophe = 大災害) ボンドは、主に保険会社や再保険会社が大規模自然災害の補償による損失を軽減するために発行する証券化商品です。災害発生による損失額などの基準を定め、期限内にそれを上回る災害がなければ投資家は元利金を受け取ることができます。CATボンド市場の発行額と残高は拡大を続けており、株式や債券などの伝統的資産との相関の低さや優れたリスク・リターン特性から近年注目されています。

CATボンド投資は、ハイリスク・ハイリターンと位置付けられることが多いですが、当社のCATボンド運用では、自然災害リスクの評価等を行うS O M P Oリスクマネジメント社の知見を活用し、ポートフォリオの構築・最適化を図っています。2026年度には、相対的にリスクの低い銘柄を厳選し、地域・リスクの分散を図ることで、CATボンド市場対比でリスクを大幅に抑制した新戦略の運用を開始しました。

●CATボンドと伝統的資産の相関係数

伝統的資産との相関係数	2007年4月～2026年5月			
	CATボンド	米国HY債	米国債	米国株
CATボンド	1.00	-	-	-
米国HY債	0.28	1.00	-	-
米国債	0.12	-0.04	1.00	-
米国株	0.24	0.74	-0.05	1.00

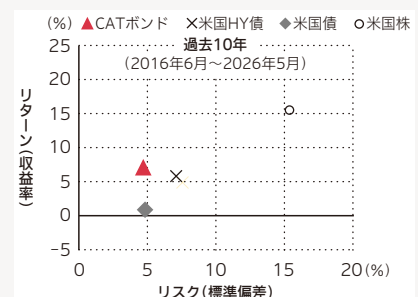
(出所) CATボンド: Swiss Re Cat Bond Total Return Index

米国HY債: Bloomberg Barclays US Corporate High Yield Total Return Index

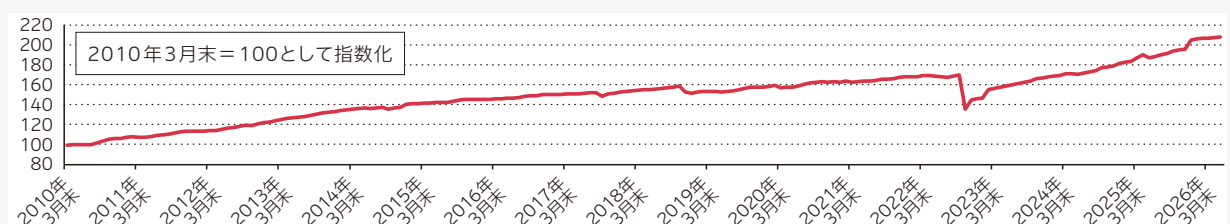
米国債: FTSE US Government Bond Index

米国株: S&P 500 Total Return Index すべてドルベース

●CATボンドのリスク・リターン特性



●当社CATボンド運用のパフォーマンス(実運用2015年度より)



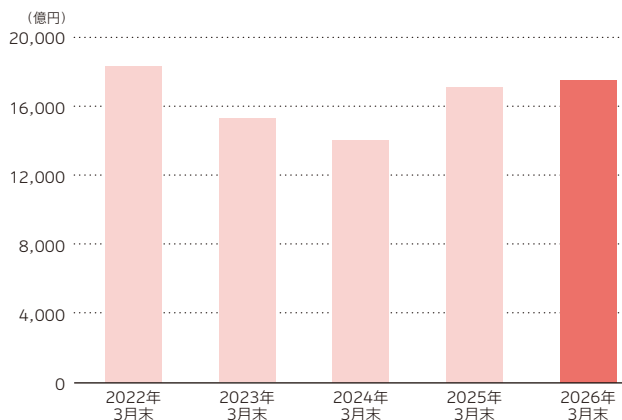
※上記は過去の運用実績(信託報酬控除前、シミュレーション期間有り)であり、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。後掲する当資料に関わること留意事項をご参照ください。(48ページ)

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。

2025年度は、年金のお客さま向けに、ヘッジファンドの優良な運用商品を開発・提供しました。また、個人のお客さま向けにも、外国株式の新戦略を開発するなど、取り扱い商品の幅を広げています。一方で、期中に償還となった戦略が複数あったことから、商品ラインアップは4件減少し、合計55件になりました。

■ 受託残高の推移

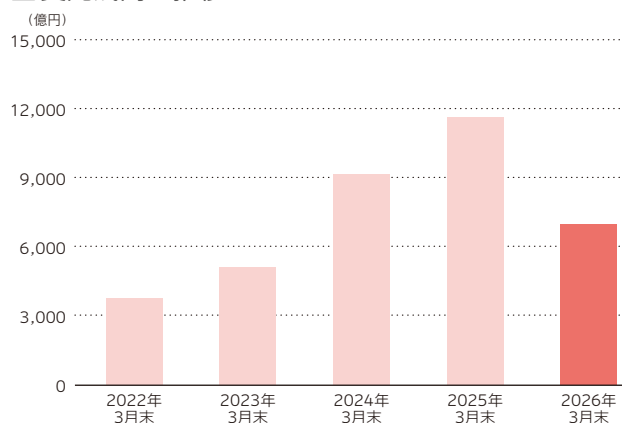


ソリューション型の運用商品

当社は、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、最適なソリューションを提供しています。一例として、スワップやオプションなどのさまざまなデリバティブを活用したQIS (Quantitative Investment Strategies) と呼ばれる運用戦略をパートナー企業とも連携のうえ開発し、お客さまのニーズに応じていく取り組みを続けています。

2025年度においては、引き続き地域金融機関向けを中心として、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21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、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



(注) 受託残高について(17ページ～20ページ)

※ 各資産の受託残高は、S O M P Oグループからの受託資産を含みます。



主に株式

**MONTRUSCO
BOLTON**

TCW

M | **Man** | **numeric**

UBP

UNION BANCAIRE PRIVÉE

UOB Asset Management

HEITMAN
A REAL ESTATE INVESTMENT MANAGEMENT FIRM

**Russell
Investments**

**LOS ANGELES
CAPITAL**

**GQG
PARTNERS**

主に債券

Colchester®
GLOBAL INVESTORS

Agincourt
CAPITAL MANAGEMENT, LLC

nuveen
A TIAA Company

AK Asset Management

RBC

**RBC BlueBay
Asset Management**

主にヘッジファンド

ALPINE ASSOCIATES
MANAGEMENT INC. **AA** SINCE 1976

aspect capital

ATHOS CAPITAL

Balyasny

CAPULA

MARINER

主に不動産・実物資産

DLR 第一生命リアルティ
アセットマネジメント株式会社

FORTRESS

**Marubeni
Asset Management**

地主 地主アセットマネジメント株式会社
JINUSHI Asset Management Co., Ltd.

**CBRE Investment
Management**

※ 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)

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

主にプライベートアセット



ARDIAN



NEUBERGER BERMAN

PANTHEON

Manulife Investment Management

主にソリューション



Morgan Stanley



BofA SECURITIES



Deutsche Bank Group



NOMURA

MIZUHO

※ 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。

2025年度は、1ファンドが新たに4★を獲得したも
の、残高が大きいファンドのレーティングダウンに
より、残高加重平均スコアは低下しました。

	2025年 3月末時点	2026年 3月末時点
■残高加重スコア	2.91	2.51
■同、4★以上獲得率	30%	40%

※ファンドレーティングは外部評価機関であるウエルスアドバイザー社が付与しています。

※ウエルスアドバイザー社による評価は、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。(48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。

2025年度は、シニアマネージャーの退職およ
び若手人材を中心に採用した結果、運用プロ
フェッショナル人材は期初対比+2名の増員となっ
た一方、平均運用経験年数、平均在籍年数および
シニアマネージャー定着率はやや低下しました。
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、ポテンシャルがある若
手の育成にも注力しています。初期から当社の投
資哲学や投資スタイルを実践する人材の確保は、
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」に不可欠であると考えています。

	2025年 4月1日時点	2026年 4月1日時点
■運用プロフェッショナル 人材	59人	61人
■平均運用経験年数	15.4年	15.2年
■平均在籍年数	10.9年	10.8年
■シニアマネージャー 定着率(過去3年平均)	92%	86%

※ 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。

運用担当者に係る事項

■公募投資信託に係る運用担当部について

基準日：2026年4月1日

部署名	担当業務	部長	ファンド マネージャー数	運用経験年数 (平均)
運用部	(日本株式グループ、外国株式グループ) 内外株式、REITの運用を担当します。	運用部長 田中 英太郎 (運用経験年数22年)	22名	15年
	(グローバル債券グループ) 内外債券、バランス型ファンドの運用を担当します。	債券運用担当部長 前田 洋司 (運用経験年数24年)	8名	12年
ソリューション 運用部	主として投資銀行が提供する国内外の多様な運 用戦略に投資を行い、その運用・モニタリング 等を担当します。	ソリューション運用部長 富平 千晶 (運用経験年数13年)	10名	17年
運用戦略 開発部	主として外部委託先が実質的な運用を行うファ ンドの選定・モニタリング等を担当します。	運用戦略開発部長 笠井 志朗 (運用経験年数13年)	22名	13年

※ファンドマネージャーの人数および平均運用経験年数には、兼務者を含みます。

※上記は、基準日時点の状況であり、運用担当部の組織や担当者等は随時変更となる場合があります。

商品・サービスの提供に関する取り組み

当社は、お客さま第一を实践するため、「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、商品ごとにお客さまに提供する価値を明確にし、販売対象として想定するお客さまの属性を特定するなど、上記方針の各項目の充足状況をチェックしたうえで設定可否を判断しています。
- ・市場環境の変化やパフォーマンスのモニタリング状況等を踏まえた運用報酬の見直し、お客さまが誤認することのない透明性の高い費用開示に向けた改善など、品質の維持や向上に努めた商品・サービスの実現に取り組んでいます。
- ・「GQGダイナミック・ハイクオリティ株式ファンド」を2026年3月に設定しました。当ファンドは、将来の業界動向や5年以上の業績見通しから、質の高い銘柄を厳選して投資します。独自の「フォワードルッキング・アプローチ」で銘柄を選定し、変化に柔軟に対応しながら、グローバル株式の中長期的な成長を享受することを目指すファンドです。



投資信託説明書(交付目録見書)
使用開始日: 2026年3月12日

GQGダイナミック・ハイクオリティ株式ファンド
(資産成長型) / (予想分配金提示型)

追加型投信 / 内外 / 株式



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録見書です。
- ファンドに関する投資信託説明書(請求目録見書)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いますが、信託約款の全文は投資信託説明書(請求目録見書)に掲載されています。
- 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: 関東証券局長(登録)第351号

設立年月日: 1988年2月25日

資本金: 1,550億円

運用する投資信託財産の合計資産総額: 2,403,950億円(2025年11月末現在)

●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)

●委託会社

ファンドの募集の促進及び販売を行う者

三菱UFJ信託銀行株式会社

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。

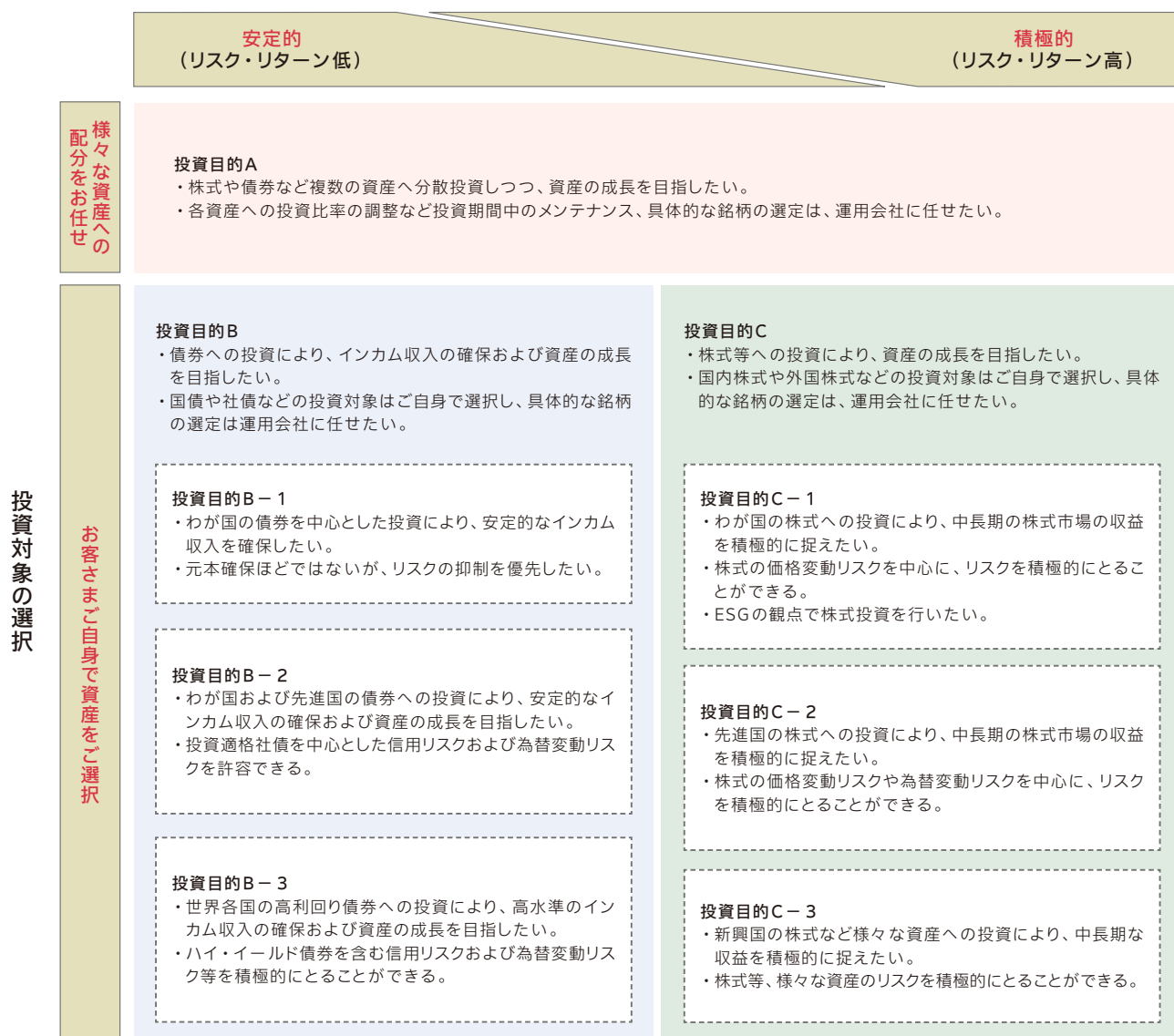
「投資目的に応じた投資信託のご紹介」のポイント・考え方

- ▶▶▶ 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います。
- ▶▶▶ 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います。
- ▶▶▶ なお、当社は、中長期的にご投資いただくことを基本として、全ての公募投資信託商品をお勧めしています。

【投資目的区分編】

ご投資にあたっては、下記ホームページ(投資信託の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>

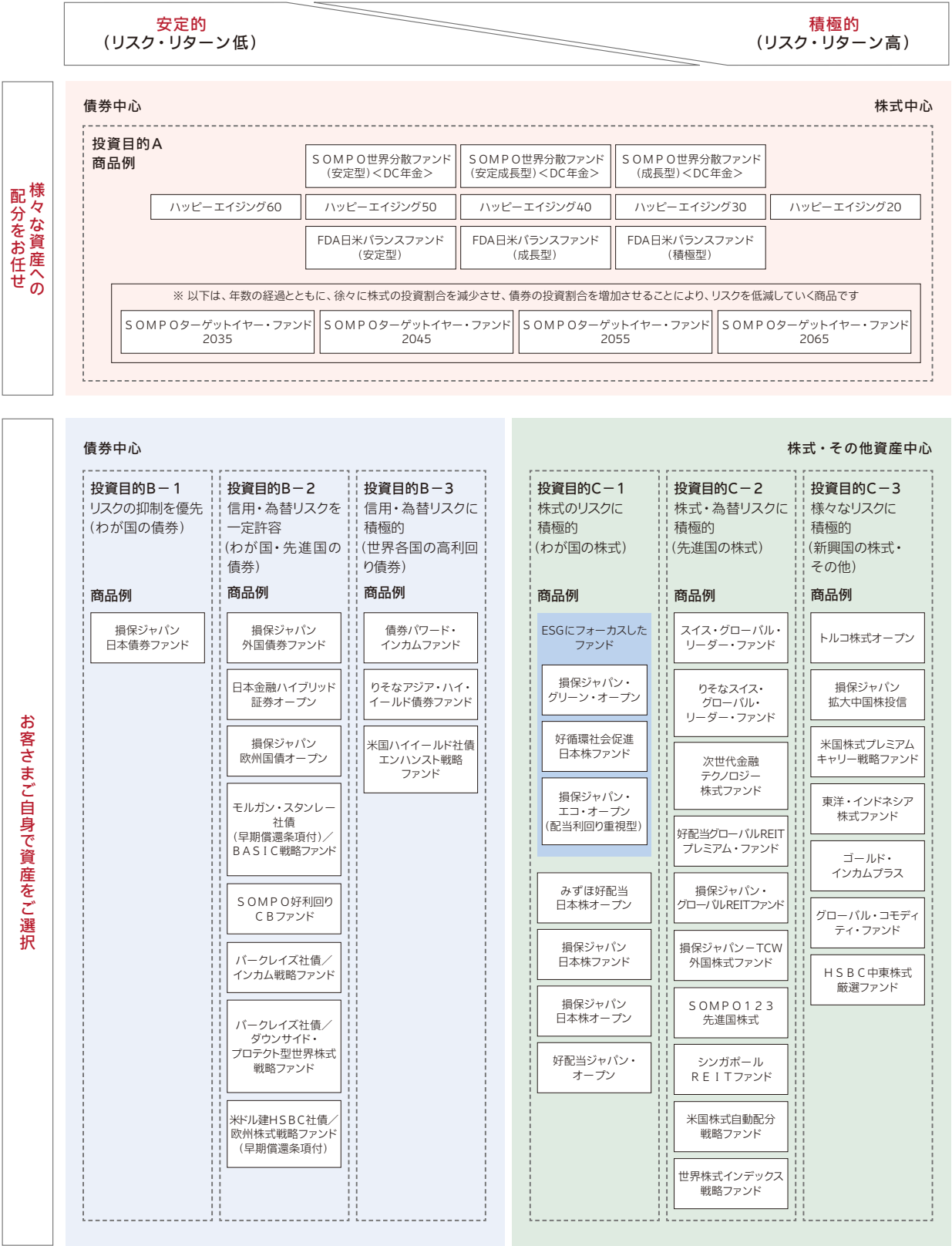
投資対象のリスク／リターン



【個別商品編】

ご投資にあたっては、下記ホームページ(投資信託の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



(注) 上記は投資目的に応じたファンドを選択いただくための2026年5月時点のイメージです。投資信託は、個別の投資信託毎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、ご投資に当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下さい。

本資料では当社が組成した全ての公募投資信託商品を網羅しておりません。購入申込期間が終了している商品なども参考として記載しています。

また、個々の商品については、正式名称ではなく、例えば「為替ヘッジの有無」や「配分方針の違い」等は一つの商品群としてまとめて記載しています。

金融リテラシー教育

当社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。

インフレや少子化の進展など外部環境が大きく変化し、「自助による資産形成」に今まで以上に注目が集まっている中、当社の金融リテラシー教育では資産運用方法をはじめ、

め、年金、介護など個人の金融リテラシーに必要とされる情報を包括的に提供しています。

資産形成層から、実際に資産を使っていく資産活用層まで、金融リテラシー教育を必要とするすべての世代に向けて投資教育講座やWebコンテンツ等を提供しています。

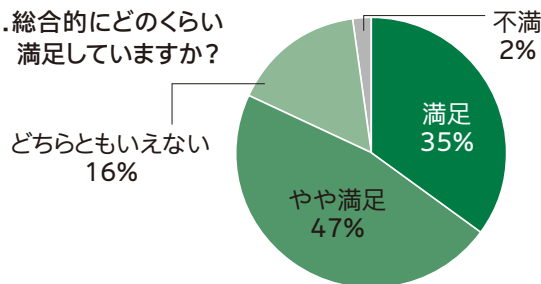
職場における金融リテラシー教育セミナー

当社では企業型DC導入企業に対し、企業型DCの導入時教育、継続教育を補完する目的で、金融リテラシー教育セミナーを提供しています。ライフプランから金融経済・

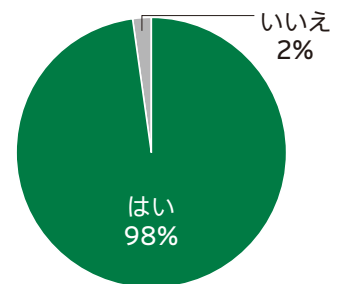
商品の知識、老後の資産活用等、金融リテラシー全般を網羅した内容を企業の要望に合わせて実施しています。

■受講者アンケートより（2025年度実施分）

Q.総合的にどのくらい満足していますか？



Q.今回の講義は、自身の老後資金の準備を始めるきっかけになりそうですか？



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。

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。





※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。

年金のお客さま向けの取り組み

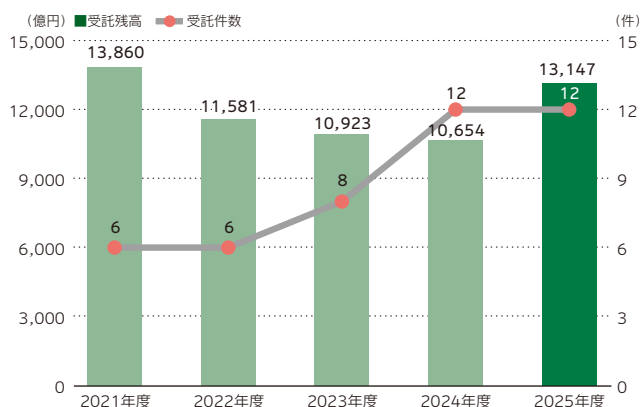
当社は1986年に設立以来、インハウスで運用されるすべての商品は、原則として徹底したファンダメンタルサーチとバリュエーションモデルから生み出される「割安度（アルファ情報）」の有効性に着目した、アクティブ・バリュー運用を投資哲学とし国内株式運用のラインアップを増やしてきました。

また、外部委託で運用される商品につきましては、伝統資産とオルタナティブを区分して、年金のお客さま向けの商品の拡充を実践しています。

外部委託で運用される伝統資産の商品は、主に伝統資産の比率が高めの公的年金のお客さまを念頭に外貨建て運用の商品開発を行っており、開発された商品の中で私的年金に流用が可能な商品は、私的年金への展開も行っています。

公的年金先の契約数は2022年度以降上昇基調に転じています。今後、複数の公的年金先へ提供できるよう、エントリー活動を本格化しています。

■ 公的年金受託残高と受託件数



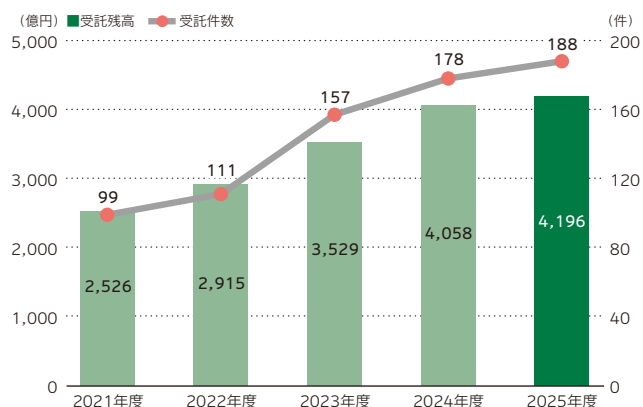
外部委託で運用されるオルタナティブの商品は、私的年金のお客さまを念頭に、他社対比特徴のある品揃えを意識し、お客さまの年金財政やキャッシュフローを考慮したラインアップの拡充に努めています。

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。

結果として、ご採用いただいた受託件数および受託残高は2025年度末で188件、4,196億円となり、直近3年間で件数ベースでは約69%、受託残高ベースでは約44%増加しています。

おかげさまで、国内投資顧問残高ランキングの私的年金の部で、2021年度末では28位という位置付けでしたが、2025年12月末現在で19位まで上昇しました。

■ 私的年金受託残高と受託件数



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。

特に、2024年に内閣官房が資産運用立国の実現に向け「アセットオーナー・プリンシパル」を策定した影響により、国公立大学・私立大学では同プリンシパルを受け入れるとともに、リスクアセットによる資産運用の取り組みも強化しつつあります。

また、大学によっては国際卓越研究大学の認定により、助成される資金の運用についても取り組みを始めています。

一方で財団法人等の課税団体におきましても、従来の運用手法である国内債券運用から、安定的な収益を得やすいオルタナティブ運用への関心が高まっており、課税団体のお客さまにおいても大きく環境が変わりつつあります。

当社では、このような環境変化にもいち早く対応し、あらゆる課税団体のお客さまの幅広いニーズにお応えすべく、直接お客さまとコミュニケーションを行いながら、付加価値の高いサービスができるよう努めています。

運用商品のラインアップ

2026年3月末時点

【国内株式運用戦略】		【外国株式運用戦略】	【外国債券運用戦略】
国内株式アクティブ運用	低ボラ高配当運用	外国株式アクティブ運用	外国債券アクティブ運用
バリュー運用	ラージキャップバリュー運用	グローバル・コア株式運用	グローバル債券運用
日本株インバクト投資戦略	スモールキャップ運用	クオリティ・グロース株式運用	【国内債券運用戦略】
サステナブル運用			国内債券アクティブ運用
バランス型運用／準特化運用			
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】	
■ 株式ロング・ショート グローバル株式 ロング・ショート戦略	■ 国内不動産 国内実物資産投資戦略 私募リート投資戦略	■ インフラストラクチャー 非上場インフラ投資戦略	■ 森林・農地投資 森林・農地投資戦略
■ イベントドリブン 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	■ 海外不動産 米国不動産コア投資戦略	■ プライベート・デット 豪州ハイクオリティ・ プライベートデット投資戦略 貿易ファイナンスローン 投資戦略	【保険戦略】 CATボンド戦略 (リスク分散型)
■ クレジット・ロング・ショート クレジット・ロング・ショート 戦略(欧米型)		■ プライベート・エクイティ 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 (レバティブ・バリュー型)	【マルチアセット戦略】 マルチアセット戦略 (4%型)
■ マネージド・フューチャーズ 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 マルチ戦略 (レバティブ・バリュー型) 債券株式 ファクター・ローテーション戦略			

※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。

イベントドリブン(アジア)戦略 R&Iファンド大賞 受賞(2024年、2025年、2026年)	スモールキャップ運用 R&Iファンド大賞 受賞(2025年)
--	-----------------------------------

DX推進の取り組み

当社では、最高品質の運用サービスを提供すべく、デジタル技術の活用を推進しています。2026年度は、生成AIの「利用」段階から、既存の業務プロセスを根本から見直す「自動化・効率化」の実装段階へと発展させます。



執行役員
DX推進室長

鈴木 浩一郎

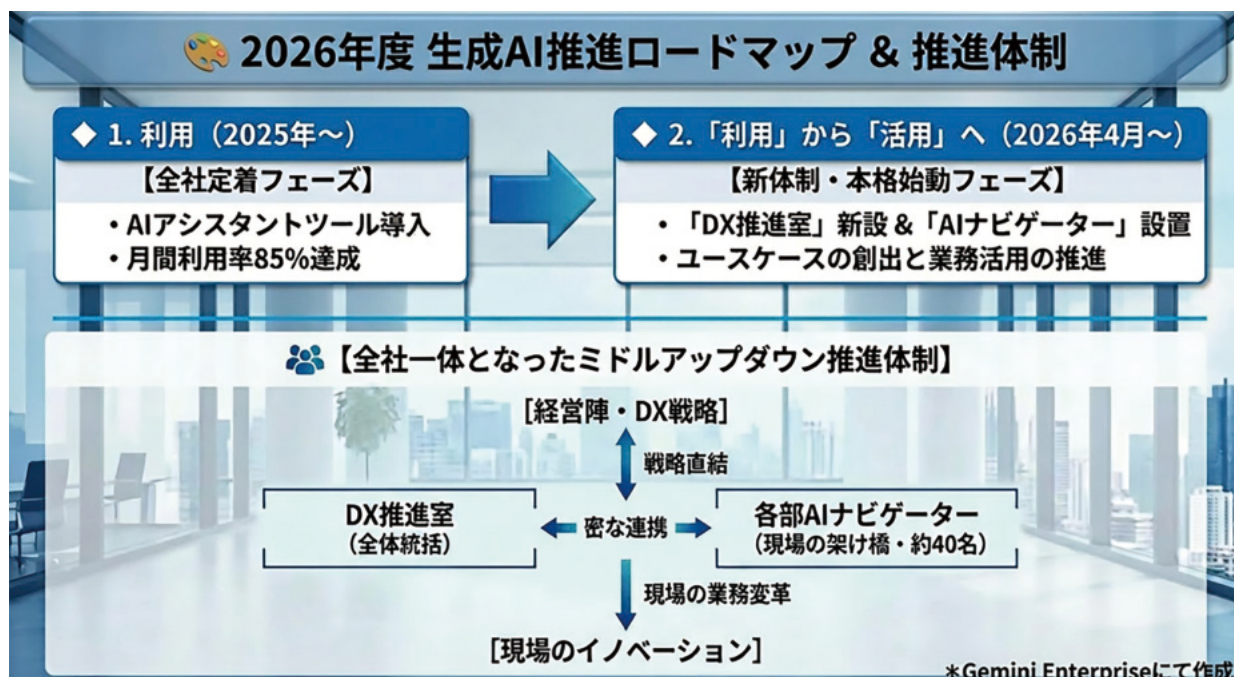
2025年度の取り組みと2026年度の新体制

2025年度は、全社展開したAIアシスタントツールの月間利用率が85%に達するなど、全社的なデジタルリテラシーの底上げと、テクノロジーを自律的に活用する土台が完成しました。また、高度なAIエージェントの試験導入を進め、実業務における抜本的な効率化とプロセス変革の可能性を検証しました。

2026年度は、これまでの個別最適なIT活用から、全社横断での本格的なデジタル変革（DX）を加速させるため、「DX推進室」を新設しました。同時に、各部門から約40名

の「生成AIナビゲーター」を選出し、現場起点で業務プロセスの再設計を行う「ミドルアップダウン体制」を確立しました。

今後は、DX推進室と現場のナビゲーターが一体となり、具体的な業務プロセスにおける変革ユースケースを創出します。今年度は、AIなどのデジタル技術を活用した既存業務の自動化とプロセスの見直しに注力し、組織全体の着実な業務効率化と生産性向上を実現してまいります。



人材と組織力の向上に向けた取り組み

当社にとって「人材」は価値創造の源泉であり、最も重要な資本です。そのため、「個の強化」「組織力の強化」「環境整備」を重点領域とし、三位一体でバランスよく取り組んでいます。



人事総務部長

熊谷 法子

人的資本経営の推進

S O M P Oアセットマネジメントは、人材にフォーカスした経営基盤戦略の遂行と総合的なプランに基づく人的資本経営の推進に向けて、人材戦略の基本方針を掲げています。

～人材戦略の基本方針～

- ・当社にとって「人材」は価値創造の源泉であり最も重要な資本である（＝人的資本経営）
- ・質の高い「人材」を確保し価値創造を最大化するために「個の強化」「組織力の強化」「環境整備」を重点領域と定め三位一体でバランス良く取り組む
- ・当社のビジネスモデル・事業・運用戦略と連動した当社らしい人材戦略を中長期的ビジョンの下で実行する

重点領域	目指す姿
個の強化	自律性を備え、挑戦・成長し続けるプロフェッショナル人材
組織力の強化	多様性に富む個の力を最大限に引き出し、シナジーを創出する人材マネジメント
環境整備	会社の価値創造と社員のウェルビーイングが高い水準で共存し、お互いがリスペクトし合い働きがいのある組織風土

個の強化

採用

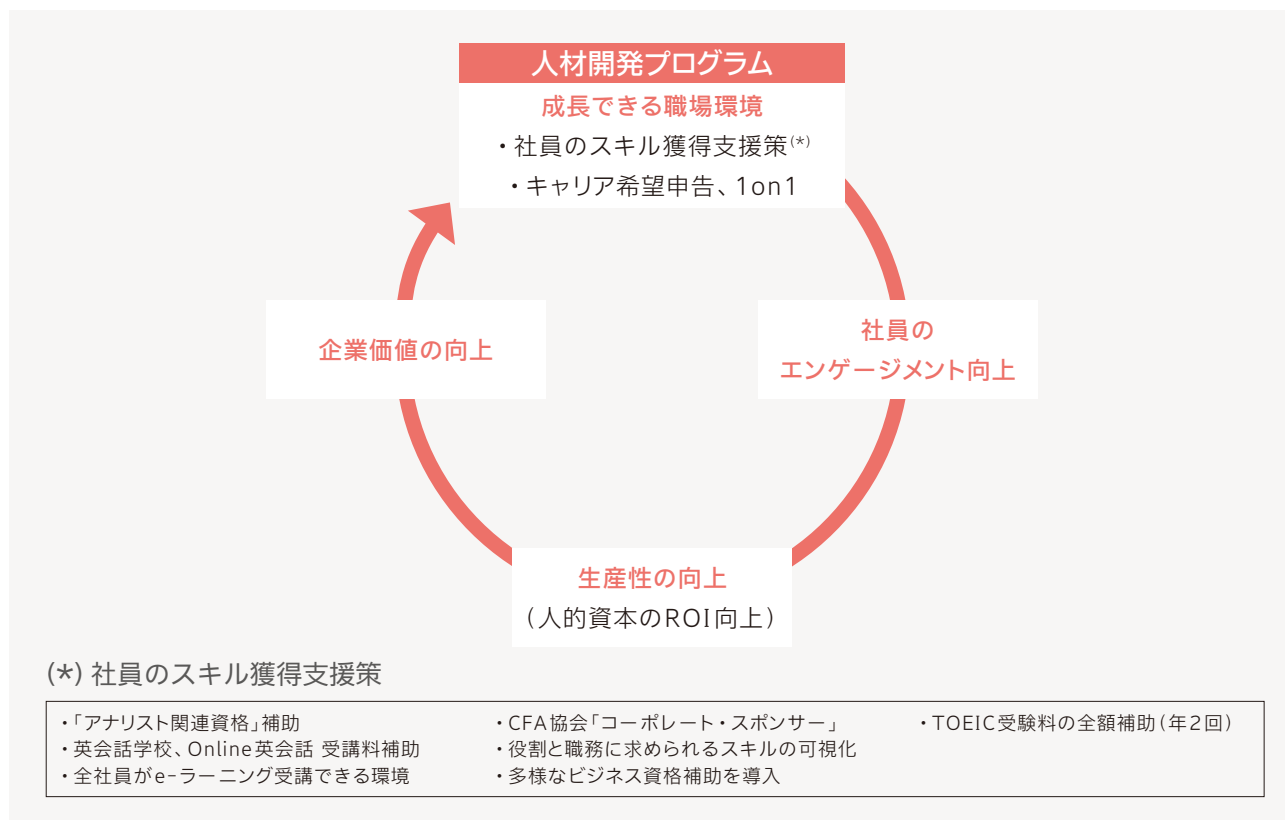
当社は、プロフェッショナル採用を中心とし、当社の想いに共感し、ともに歩んでいただける方の採用を強化しています。キャリア採用に加え、社員の紹介によるリファラル採用や第二新卒採用などチャンネルの多様化も推進しています。



人材育成

「人材開発プログラム」に基づき「成長できる職場環境」を提供しています。このプログラムでは、社員の自主性を尊重し、向上心と学習意欲を積極的に支援します。「年1回のキャリア希望申告」「1on1」制度により、社員は上司との対話型コミュニケーションを通じ、自身のパフォーマンスを最大限に

発揮できるチャレンジの場を提供します。また、ライン管理職の重要ミッションの一つを「育成」とし、管理職層向けのカリキュラムの実施や次世代リーダーの育成・登用も進めています。「人材開発への投資」を通じて、当社にとって最重要な「人材」の価値を最大化し、以下の好循環の実現を目指します。



組織力の強化

エンゲージメント向上

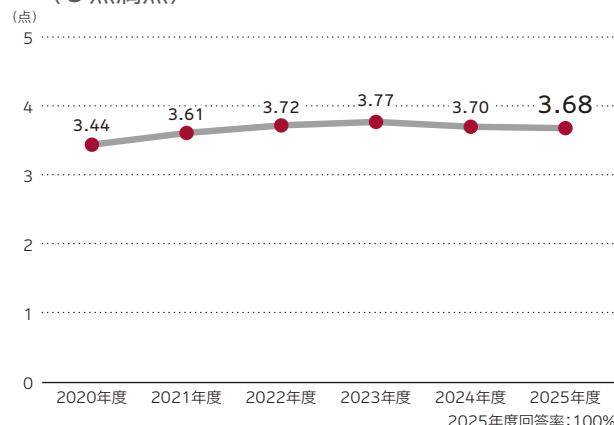
当社は、社員の多様性を尊重し、社員がその個性と能力を十分に発揮することで、会社の持続的成長の実現を目指しています。

社員一人ひとりが働きがいを感じながら活き活きと働けるように、社員の声に耳を傾け、より良い働き方を実現するための改善を重ねています。

エンゲージメントサーベイの結果をもとに、制度や各種施策に対する組織単位での浸透の状況や変化の状況を把握するなど取り組みの効果を測定することで、エンゲージメントの向上を目指します。

社内のコミュニケーション促進を目的に、休憩時間や終業後に社員同士が気軽に交流のできるSAM Caféなどイベントも企画・実施しています。

Gallup社のエンゲージメント・サーベイ結果 (5点満点)



環境整備

ウェルビーイング・フレキシビリティ

「シフト勤務」「在宅勤務」により、メリハリの効いた業務遂行を促進しています。

また、年次有給休暇のほか、5日間の連続休暇・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98%の消化率となっています。

また「在宅メイン勤務」という勤務形態により在宅勤務の有効活用が進んでいます。社員のエンゲージメントの向上に向けて中期的・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進めています。

多様な働き方	・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 コミュニケーションを高めるチャットツールの活用 フリーアドレス席の活用 ・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：出社とリモートワークを選択できるハイブリッドワーク 定時にとられない柔軟なシフト勤務(時差出勤)制度
DE & I	・2018年10月女性のエンパワメント原則(WEPS)への署名、2025年4月「Asset Management Women's Forum (AMWF)」への参画など、女性活躍推進に向けたイニシアティブへ参加。 ・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。 ・女性活躍推進法に基づいた行動計画を策定し、よりダイバーシファイされたリーダー陣を実現するために、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。
健康経営	・健康経営優良法人2025(中小規模法人部門)認定を5年連続取得 ・ストレスチェックを毎年実施

数字でみるSOMPOアセットマネジメント

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制度

会社環境

- ・各席個別ブース、フリーアドレス席(一部)
- ・WEBブースやWifiの設置
- ・各階リフレッシュコーナー

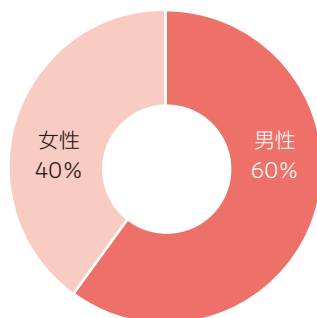
2026年4月1日現在

- ・在宅メイン勤務制度利用率(出向者除く) **31%**

2025年度実績

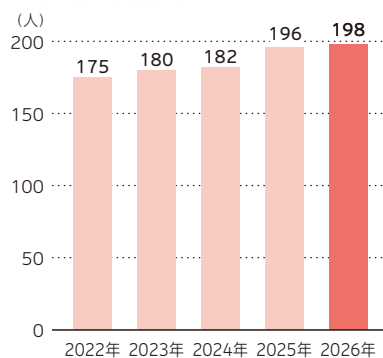
- ・シフト・在宅勤務利用率 **93%**
- ・月平均残業時間 **13.55時間**
- ・休暇取得率 ※最大32日付与 **61.2%**
- ・特別連続休暇消化率 **98%**

男女比率



従業員数：198名(2026年4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4月1日現在

- ・平均勤続年数 男性7.5年 女性6.6年
- ・平均年齢 男性44.9歳 女性41.0歳
- ・中途採用社員比率 **87.4%** (出向者比率12.6%)
- ・女性管理職比率 **16.5%**

2026年4月1日現在

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。



執行役員
コンプライアンス・リスク管理部長

佐藤 吉寿

■ 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 理事
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 パートナー弁護士
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
山口 カ	当社代表取締役社長

■ 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、S O M P O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。S O M P O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ます。2025年度は、投資教育や公募投信における業務改善、品質向上へのアプローチがさらに深化していることを、強く実感しております。

2026年度を最終年度とする3カ年の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つの目標を掲げておられます。本委員会としても、S O M P O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。



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 理事

（敬称略）



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
パートナー弁護士



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

(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

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

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)

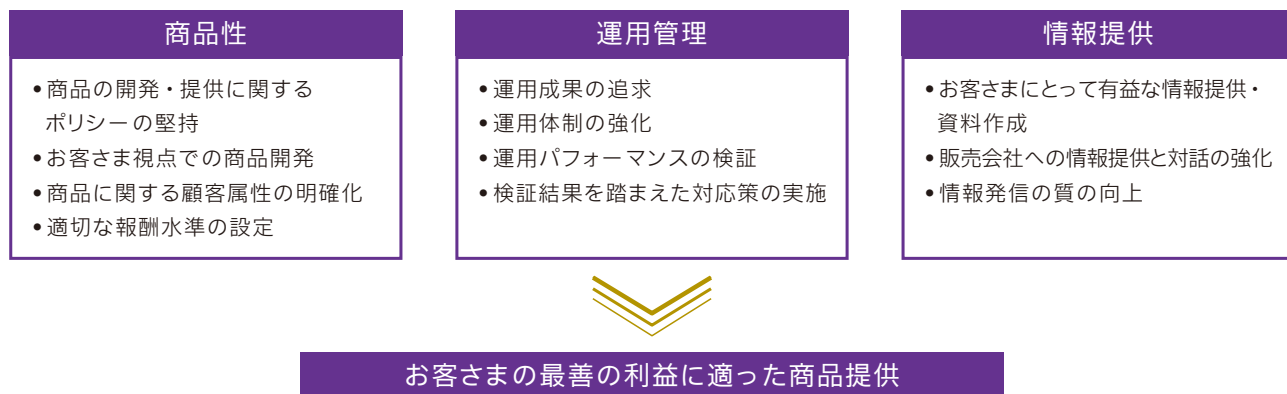
類型化した各管理対象に対して、次のような管理態勢を構築しています。

- 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・ガバナンスの実践

「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。

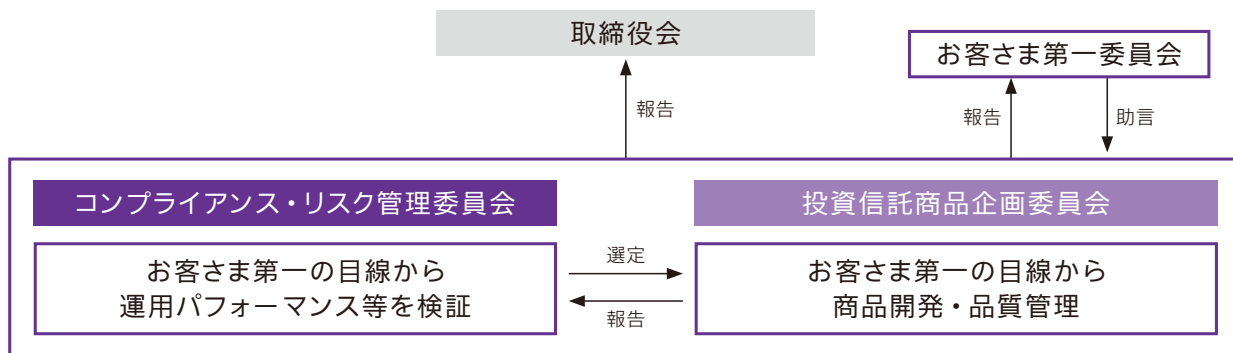


■ プロダクト・ガバナンス体制

お客さまの最善の利益を確保するため、コンプライアンス・リスク管理委員会と投資信託商品企画委員会が連携して実効性のあるプロダクト・ガバナンスを実践する体制を構築しています。

プロダクト・ガバナンスの運営状況については、定期的にと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。



商品性

●お客さまの視点にたった商品開発

当社は、提供する運用商品に関する基本的な考え方「運用商品のご提供に関する基本方針」を公表しています。

同方針では「高い品質」「有益な情報」「適切な運用報酬」「明確な分配方針」を柱とし、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。

運用管理

●運用パフォーマンスの検証と品質管理

公募投資信託（インハウス運用・外部委託運用）について、コンプライアンス・リスク管理部が運用パフォーマンス（過去1年間、3年間、5年間、10年間、設定来）、信託報酬の水準等の検証のうえ、対応策が必要なファンドを選定し、コンプライアンス・リスク管理委員会に報告しています。

投資信託商品企画委員会においては、選定されたファンドについて具体的な対応策（運用内容の見直し、信託報酬見直し、中途償還など）の検討・協議が行われ、品質管理・改善に取り組んでいます。

商品性

情報提供

●販売会社への情報提供と対話の強化

お客さまの最善の利益に適う商品の提供が確保されるためには、商品の組成時に想定していたお客さまの属性と実際に購入いただいたお客さまのギャップを把握し、商品の提供方法の改善やその後の商品組成に活かしていく取り組みが重要と考えています。公募の投資信託に関して

は、2025年3月より、商品スキームの複雑さやリスクの高さなどを踏まえ、想定顧客層を明確に設定し情報連携を行うべき投資信託の類型（通貨選択型、毎月分配型、非上場資産組入など）に該当するファンドを特定し、販売会社と情報連携・対話を行う取り組みを開始しています。



情報提供

●お客さまにとって分かりやすい情報提供

当社では、日常的に広く利用されている指数が「配当除く指数」であったことや、ファンド設定時には「配当込み指数」が公表されていないケースがあったことなどを背景に、株式およびリートを投資対象とする一部のファンドのベンチマークに「配当除く指数」を使用してまいりました。

一方で、ファンドの運用では保有する資産からの配当を受け取ることから、「配当除く指数」をベンチマークに使用

しているファンドにおいては、運用報告書や月次運用レポートで運用パフォーマンスと比較して表示するベンチマークとファンドの運用結果に配当相当分の差が生じていました。

これらのファンドのベンチマークを「配当込み指数」に変更することが、より分かりやすい情報開示につながり、お客さま本位であると考え、順次変更の対応を進めています。



「お客さま第一の実践に向けたアクションプラン」の取り組み状況

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2025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、38～42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。
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。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、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
	(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)。

顧客本位の業務運営に関する原則

原則 5	(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。
	(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、商品の特性等を踏まえて、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は、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。
	(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。
	(注6)	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。
	(注7)	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取り組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。
原則 7	【従業員に対する適切な動機づけの仕組み等】 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仕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。

プロダクトガバナンスに関する補充原則

補充原則 1	【基本理念】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。	
補充原則 2	【体制整備】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。 その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。	
	(注1)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性や組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の仕組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。
	(注2)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCAサイクルを確立すべきである。

補充原則3	【金融商品の組成時の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘案し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。 また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携すべきである。	
	(注1)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるかを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストの合理性を検証すべきである。
	(注2)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。
	(注3)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。
補充原則4	【金融商品の組成後の対応】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。 また、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているか等を検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。	
	(注1)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。
	(注2)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。
	(注3)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。
補充原則5	【顧客に対する分かりやすい情報提供】 金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供を行うべきである。	
	(注1)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。
	(注2)	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。

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undamentalsに基づく本源的投資価値を判断基準とするアクティブ・パリュウ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。	▶ 11～15ページ(当社のインハウス株式運用について) ▶ 16～23ページ(運用力強化の取り組み)	原則2(注) 補充原則5 (注1)

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。	▶ 16～23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。	▶ 16～23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) お客さまの資産形成に資する優良な運用商品の発掘とタイムリーな提供を行うため、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。	▶ 16～23ページ(運用力強化の取り組み) ▶ 29ページ(運用商品のラインアップ) ▶ 36～37ページ(プロダクト・ガバナンス体制)	原則2(注) 補充原則4(注3)
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。	▶ 16～23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。	▶ 16～23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、最適なソリューションを提供するため、リターン源泉の多様化・分散化に資する商品の開発やパートナーとの連携による機能の強化に取り組みます。	▶ 16～23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。	▶ 11～15ページ(当社のインハウス株式運用について)	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) 中長期的な企業価値向上に繋げるため、投資先企業や投資候補先企業との間で建設的な対話(エンゲージメント)を行います。また、気候変動などの社会課題に対応するため、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、世界の投資家と協働して取り組みます。	▶ 11～15ページ(当社のインハウス株式運用について)	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) お客さまの中長期的な資産形成に貢献するため、『運用商品のご提供に関する基本方針』に沿った商品の開発・提供に取り組みます。	▶ 24ページ(運用商品の提供に関する基本方針) ▶ 36～37ページ(プロダクト・ガバナンス体制)	原則5 原則6 補充原則3
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。	▶ 24ページ(運用商品の提供に関する基本方針) ▶ 36～37ページ(プロダクト・ガバナンス体制)	原則5 原則6 補充原則3
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。あわせて、その際に購入に適さない顧客属性も特定します。	▶ 25～26ページ(投資目的に応じた投資信託のご案内) ▶ 36～37ページ(プロダクト・ガバナンス体制)	原則5(注1) 原則6 補充原則3 補充原則4(注2)

「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

(2)お客さまに安心して投資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。	▶ 11～15ページ(当社のインハウス株式運用について) ▶ 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(金融リテラシー教育、職場における金融リテラシー教育セミナー、資産形成サポート)	原則4 原則5 補充原則5 (注1)
②(販売会社への情報提供と対話の強化) お客さまの知識や経験などに合致した商品提供を行うため、販売会社への情報提供と対話の強化に取り組みます。	▶ 16～23ページ(運用力強化の取り組み) ▶ 25～26ページ(投資目的に応じた投資信託のご案内) ▶ 36～37ページ(プロダクト・ガバナンス体制)	原則5 原則6(注3) 補充原則3 (注3) 補充原則4 補充原則5 (注1、2)
③(情報発信の質の向上) ＜投資信託＞ お客さまにより良い投資判断をしていただくため、提供する情報の品質向上に取り組みます。 ＜投資顧問＞ お客さまに有益な情報を届けるため、情報提供の充実に取り組みます。	▶ 16～23ページ(運用力強化の取り組み) ▶ 24ページ(運用商品の提供に関する基本方針) ▶ 27ページ(金融リテラシー教育、職場における金融リテラシー教育セミナー、資産形成サポート)	原則5 原則6(注5) 補充原則5 (注1)
(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) お客さまに提供する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、既存商品についても適宜見直しなどを検討します。	▶ 24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。	▶ 34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ため、プロダクトガバナンス体制を構築するとともに、商品組成から運用実績の検証に至るPDCAサイクルを実践し、プロダクトガバナンスの実効性向上に取り組みます。	▶ 36～37ページ(プロダクト・ガバナンスの実践、プロダクト・ガバナンス体制)	原則2 補充原則2 補充原則3 補充原則4 補充原則5
(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。	▶ 35～36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、BCP態勢の整備をすすめます。	▶ 33ページ(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。	▶ 31ページ(人的資本経営の推進)	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) 安定的・効率的な業務基盤の構築に向けて、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ます。あわせて、お客さま第一の行動や取り組みを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。	▶ 31～33ページ(人材と組織力の向上に向けた取り組み)	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

※以下に表示しています営業収益(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

2025年度の業績

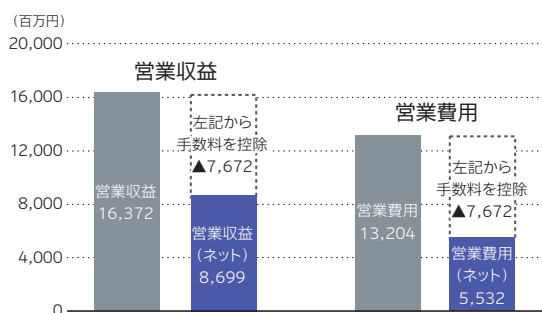
営業収益(ネット)：営業収益全体は 8,699 百万円(前期比+19.5%増)、内訳は投資信託の委託者報酬が運用パフォーマンスに応じた成功報酬により5,314 百万円(前期比+16.1%増)、投資顧問の運用受託報酬は運用パフォーマンスに応じた成功報酬により3,385 百万円(前期比+25.2%増)となりました。

営業費用(ネット)：賃上げおよび会社業績向上による人件費が増加しました。(前期比+4.0%増)

以上の結果、営業利益は 3,167 百万円(前期比+61.5%増)、経常利益は 3,200 百万円(前期比+62.4%増)、当期純利益は 2,238 百万円(前期比+62.9%増)となりました。

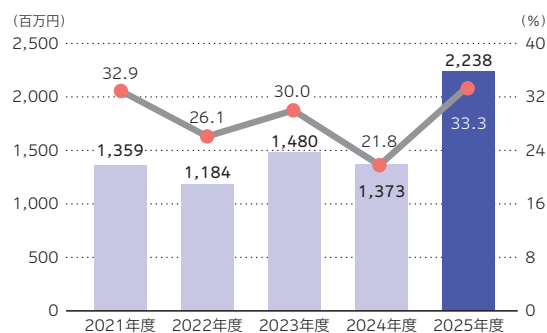
【解説】営業収益・営業費用ネット表示

※ 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



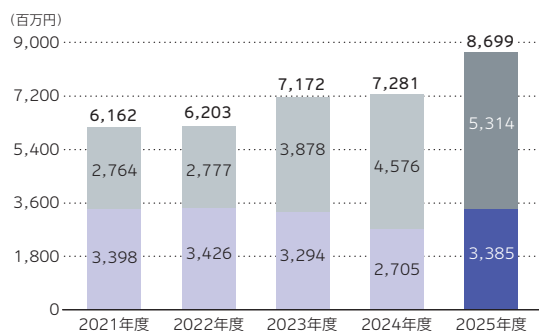
●当期純利益、ROE

■ 当期純利益 ■ ROE



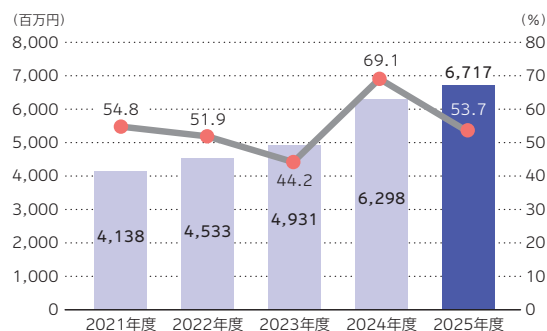
●営業収益(ネット)

■ 委託者報酬(ネット) ■ 運用受託報酬(ネット)



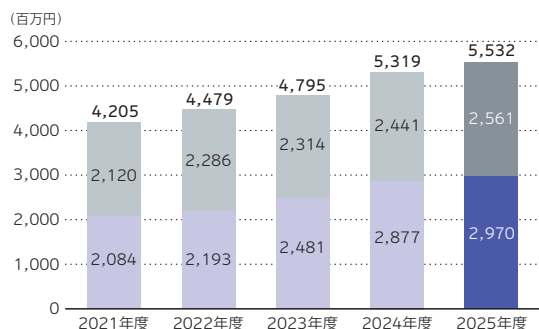
●純資産、自己資本比率

■ 純資産 ■ 自己資本比率

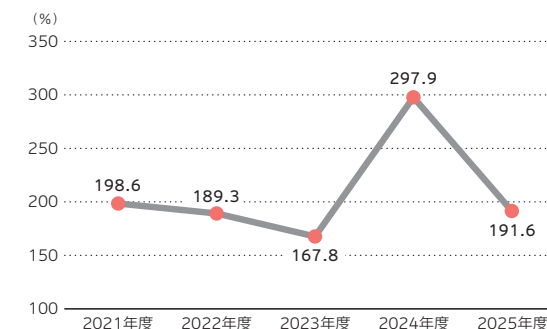


●営業費用(ネット)

■ 人件費 ■ 物件費



●流動比率



財務データ

	(単位)	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
<損益>						
営業収益(ネット)	百万円	6,162	6,203	7,172	7,281	8,699
委託者報酬(ネット)	百万円	2,764	2,777	3,878	4,576	5,314
運用受託報酬(ネット)	百万円	3,398	3,426	3,294	2,705	3,385
営業費用(ネット)	百万円	4,205	4,479	4,795	5,319	5,532
人件費	百万円	2,120	2,286	2,314	2,441	2,561
物件費	百万円	2,084	2,193	2,481	2,877	2,970
営業利益	百万円	1,957	1,724	2,376	1,961	3,167
税引前当期純利益	百万円	1,973	1,738	2,153	1,966	3,199
当期純利益	百万円	1,359	1,184	1,480	1,373	2,238
<財政>						
現金及び現金同等物	百万円	3,870	3,546	4,034	4,269	4,762
純資産	百万円	4,138	4,533	4,931	6,298	6,717
資本金	百万円	1,550	1,550	1,550	1,550	1,550
総資産	百万円	7,547	8,729	11,159	9,120	12,512
剰余金配当	百万円	700	770	1,150	1,900	2,100
<1株当たりデータ>						
EPS(1株当たり当期純利益)	円	56,457.7	49,191.5	61,488.3	57,040.2	92,940.5
BPS(1株当たり純資産)	円	171,844.3	188,213.8	204,748.4	261,528.7	278,921.4
DPS(1株当たり配当金)	円	29,063.7	31,970.1	47,747.5	78,887.2	87,191.1
<レシオデータ>						
流動比率	%	198.6	189.3	167.8	297.9	191.6
ROE	%	32.9	26.1	30.0	21.8	33.3
ROA	%	18.0	13.6	13.3	15.1	17.9
自己資本比率	%	54.8	51.9	44.2	69.1	53.7

非財務データ

温室効果ガス(GHG)排出量

単位: t-CO₂e

区分	概要	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
スコープ1	直接排出(ガス、重油等の使用)	3	3	3	3
スコープ2	エネルギー起源の間接排出(電力使用量)	56	49	52	58
スコープ3		200	203	220	303
カテゴリー1	購入した製品／サービス	6	8	7	5
カテゴリー3	スコープ1・2に含まれないエネルギー関連等	8	9	8	9
カテゴリー4	輸配送	3	3	3	3
カテゴリー5	事業から出る廃棄物	0	0	0	6
カテゴリー6	出張	142	141	152	232
カテゴリー7	雇用者の通勤	41	43	49	48
合算値		259	255	275	364

※正確性及び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。

※過去データについては一部遡及修正しています。

貸借対照表

単位：百万円

	2024年度	2025年度	増減
資産の部			
流動資産	7,548	10,503	2,955
現金・預金	4,269	4,762	492
前払費用	104	103	▲0
未収委託者報酬	1,826	2,232	406
未収運用受託報酬	1,177	3,399	2,222
その他の流動資産	170	5	▲164
固定資産	1,572	2,009	436
有形固定資産	90	142	51
建物	3	5	1
器具・備品	86	137	50
無形固定資産	4	4	—
電話加入権	4	4	—
投資その他の資産	1,477	1,861	384
投資有価証券	880	1,210	329
長期差入保証金	173	173	—
繰延税金資産	423	477	54
その他の投資	0	0	▲0
資産合計	9,120	12,512	3,392
負債の部			
流動負債	2,534	5,480	2,946
未払金	323	290	▲33
未払手数料	628	737	108
未払費用	1,011	3,046	2,034
未払法人税等	355	762	406
未払消費税等	—	413	413
預り金	9	7	▲1
賞与引当金	199	209	10
役員賞与引当金	5	13	7
固定負債	287	314	26
退職給付引当金	278	304	26
資産除去債務	9	9	0
負債合計	2,821	5,795	2,973
純資産の部			
株主資本	6,212	6,550	338
資本金	1,550	1,550	—
資本剰余金	413	413	—
利益剰余金	4,249	4,587	338
評価・換算差額等	86	166	80
その他有価証券評価差額金	86	166	80
純資産合計	6,298	6,717	418
負債・純資産合計	9,120	12,512	3,392

損益計算書

単位：百万円

	2024年度	2025年度	増減
営業収益	12,980	16,372	3,391
委託者報酬	9,303	10,038	734
運用受託報酬	3,676	6,333	2,656
営業費用	11,018	13,204	2,185
手数料	5,699	7,672	1,973
人件費	2,441	2,561	119
物件費	2,877	2,970	93
営業利益	1,961	3,167	1,206
営業外収益	25	33	8
営業外費用	17	1	▲15
経常利益	1,970	3,200	1,230
特別損失	3	0	▲3
税引前当期純利益	1,966	3,199	1,233
法人税等	672	1,053	380
法人税等調整額	▲80	▲91	▲11
当期純利益	1,373	2,238	864

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（2025年1月～12月総会開催企業）

1. 会社提出議案に対する賛成・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}	5,592	467	0	0	6,059
	監査役の選解任 ^{※1}	361	46	0	0	407
	会計監査人の選解任	6	0	0	0	6
役員報酬に関する議案	役員報酬 ^{※2}	291	16	0	0	307
	退任役員の退職慰労金の支給	9	1	0	0	10
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	454	16	0	0	470
	組織再編関連 ^{※3}	8	0	0	0	8
	買収防衛策の導入・更新・廃止	2	1	0	0	3
	その他 資本政策に関する議案 ^{※4}	18	0	0	0	18
定款に関する議案		134	1	0	0	135
その他の議案		0	0	0	0	0
合計		6,875	548	0	0	7,423

※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	12	130	0	0	142

3. 議決権行使結果の概況

2025年1月～12月の総会では、行使対象企業696社、会社提出7,423議案、株主提出142議案に対し議決権行使指図を行いました。そのうち、会社提出議案で反対票を投じた議案は548議案あり、反対比率は7.4%となりました。

会社提出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
- ・DOEもしくはROE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、株主還元の改善やガバナンスの強化、情報開示の充実化を通じて企業価値の向上に資すると判断した議案に賛成しました。

※ 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SOMP O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。
- ◆ 当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、当資料は、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。
- ◆ 当資料は情報提供を目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。また、個別銘柄および株式市場全般の推奨や株価動向の上昇または下落を示唆するものではありません。
- ◆ SOMP Oサステナビリティ・インデックスに関する商標、ロゴマークなど、著作権、知的財産権その他一切の権利は、損害保険ジャパン株式会社に帰属します。

【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。

■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。

【ディスクレマーに関するご留意事項】

- TOPIX(配当込み)／日本株：東証株価指数は、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総研または株式会社JPX総研の関連会社に帰属します。
- Bloombergは、ブルームバーグ・ファイナンス・エル・ピーの商標およびサービスマークです。ブルームバーグ・ファイナンス・エル・ピーおよびその関係会社(以下「ブルームバーグ」)またはブルームバーグのライセンサーは、ブルームバーグ・インデックスに対する一切の独占的権利を有しています。
- FTSEのインデックスはFTSE Fixed Income LLCの知的財産であり、指数に関するすべての権利はFTSE Fixed Income LLCが有しています。
- S&P500指数とは、S&Pダウ・ジョーンズ・インデックスLLCが公表している株価指数で、米国の代表的な株価指数の一つです。市場規模、流動性、業種等を勘案して選ばれたニューヨーク証券取引所等に上場および登録されている500銘柄を時価総額で加重平均し指数化したものです。
- 「S&P」は、S&P Globalの一部門であるスタンダード・アンド・プアーズ・ファイナンシャル・サービシーズLLC(以下「S&P」)の登録商標です。これらはS&Pダウ・ジョーンズ・インデックスに対して使用許諾が与えられています。S&Pダウ・ジョーンズ・インデックス、ダウ・ジョーンズ、S&P、その関連会社は、本商品を支持、推奨、販売、販売促進するものではなく、また本商品への投資適合性についていかなる表明をするものではありません。
- 当社は、グローバル投資パフォーマンス基準(Global Investment Performance Standards, GIPS®)への準拠を表明しています。なお、当社は、2012年4月1日から2025年3月31日の期間について独立した検証者による検証を受けております。当社は機関投資家向け資産運用および投資信託運用の意思決定過程が一体化しておりますので、GIPS基準では、全体を「会社」として定義しております。なお、当社のコンポジットの概略一覧表およびGIPS報告書は、ご請求に応じご提出可能です。GIPS®はCFA協会の登録商標です。CFA協会は、本組織を認証または推奨するものではなく、また、本書に記載されている内容の正確性または品質を保証するものでもありません。

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、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

TEL: 03-5290-3400 (代表)

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