



2023年4月3日

「お客さま第一の実践に向けたアクションプラン」の見直しについて

SOMPOアセットマネジメント株式会社（取締役社長：小嶋 信弘、以下「当社」）は、「日本一お客さまのことを考える資産運用会社」を目指し、「お客さま第一宣言」を策定・公表しております。

また、2017年3月に金融庁より公表された「顧客本位の業務運営の原則」の採択にあわせ、「お客さま第一宣言の実践に向けたアクションプラン」を策定・公表しております。

当社はお客さま第一をより高いレベルで実践するため、また、新たな課題や分かり易さ等をふまえて、別紙のとおり同アクションプランの見直しを行いましたので、お知らせいたします。

今後もお客さま第一委員会等の意見も踏まえ、定期的な振り返りや見直しを行うことで、お客さま第一の取り組みを推進してまいります。

以上

新アクションプラン：別紙のとおり。

【問い合わせ先】

SOMPOアセットマネジメント株式会社
経営企画部 金森・大谷 TEL 03-6895-3675

【別紙】アクションプラン（2023年3月見直し）

※新設したアクションプランを赤字で表記しています。

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。

アクションプラン

- ・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。
- ・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。
- ・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。

■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。

アクションプラン

- ・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に努めます。また、市場の変動と相関が低く長期運用に適する、プライベート資産、ヘッジファンド等のオルタナティブ商品のラインアップを強化し、年金中心に当該分野へのアクセスを提供します。
- ・安定的な絶対利回りを求める投資ニーズに応えるため、定量型マルチアセット商品の開発を進めます。アセットアロケーションのリサーチ体制を整備・増強し、定量型マルチアセット戦略の運用力向上を図ります。

新設 ・資産運用に関する多様なニーズを持つ地域金融機関をはじめとした機関投資家や事業法人等のお客さまに対し、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。

■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。

アクションプラン

- ・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。
- ・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。

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。

アクションプラン

- ・「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。
- ・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。
- ・お客さまが自分にふさわしい商品を選択しやすくなるため、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。

■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。

アクションプラン

- ・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。
- ・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。
- ・お客さまに情報を届ける手段の充実を図ります。

■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。

アクションプラン

- ・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。

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

■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。

アクションプラン

- ・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。

■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。

アクションプラン

- ・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。
- ・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。

新設 ・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。

- ・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。