

2026年4月1日
SOMPOアセットマネジメント株式会社

「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：山口 力、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、プロダクト・ガバナンス範囲の明確化を目的に、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 藤井・大谷 TEL 03-5290-3400

【別紙】アクションプラン（2026年3月見直し）

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

- 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、中長期的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、中長期的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。
- 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。
- 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。

■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

- 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。
- 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ーサー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。
- 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。
- 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。

■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

- 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。
- 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。

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

- 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。
- 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。
- 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。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。

■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。

アクションプラン

- 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。
- 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。
- 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。

■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

- ・（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。

【別紙】アクションプラン（2026年3月見直し）

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

- 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。
- 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、全金融商品を対象としたプロダクトガバナンス体制を構築するとともに、商品組成から組成後の運用実績の検証に至るPDCAサイクルを実践し、実効性あるプロダクトガバナンス体制の確立に取り組みます。

■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

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。