顧客本位の業務運営に関する取組方針と取組状況について

FD行動計画の主な実施状況について

SMTAMのFD行動計画

Ⅰ　資産運用の高度化

1　明確で合理性のある投資方針の策定や効果的なPDCAの実施により、適切な資産運用体制を維持します。 ･･･ 2

2　日本版スチュワードシップ・コードを踏まえたエンゲージメント等への取り組みや、ESGへの取り組み等により、お客さまの利益の最大化を目指します。 ･･･ 3

3　お客さまにとって最良の条件で取引を執行します。 ･･･ 4

Ⅱ　お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発提供

1　グループ内外のノウハウや機能・ネットワークを効率的に活用し、多様化するお客さまのニーズにお応えして、資産形成に資する運用商品・サービスの開発・提供を継続します。 ･･･ 5

2　商品の組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスを実践します。 ･･･ 6

3　当社の資産運用サービスに対するお客さまや販売会社等からのご評価やご意見を、サービスの高度化や体制強化につなげるよう取り組みます。 ･･･ 7

Ⅲ　お客さま本位の分かりやすい情報提供

1　お客さま向けセミナー・販売会社様向けサポートの充実や、市場情報・市場動向に関する適時適切な情報提供を進めるなど、お客さまの投資判断に役立つ情報の提供を継続します。 ･･･ 8

2　お客さまの投資判断に役立つ様に、商品性やリスク特性、手数料の透明性に配慮した説明を行うとともに、その基礎となる運用体制やプロダクトガバナンス体制についても分かりやすい情報提供を行います。 ･･･ 9

Ⅳ　専門性の向上

1　資産運用業務のプロフェッショナルを継続的かつ安定的に育成し、人材の定着と運用の継続性・再現性の確保を継続します。 ･･･10

2　役職員のフィデューシャリー・デューティーの理解ならびに実践を進めます。 ･･･11

Ⅴ　経営の独立性を確保したガバナンスの構築・強化

1　持株会社ならびに系列販売会社からの独立性を確保する体制の構築・強化を継続します。 ･･･12

2　フィデューシャリー・デューティー諮問委員会（FD諮問委員会）からの提言を当社経営に活かします。 ･･･12

3　議決権行使などのグループ内の利益相反管理の充実に引き続き取り組みます。 ･･･12

4　お客さまにより良い商品を提供するためのプロダクトガバナンスの理念について明確な方針として策定し、その方針に基づくプロダクトガバナンス体制の構築と実践を行います。 ･･･13

Ⅰ　資産運用の高度化

1. 明確で合理性のある投資方針の策定や効果的なPDCAの実施により、適切な資産運用体制を維持します。

(1)リサーチ体制の充実と新たな資産運用手法の開発に取り組み、自社アクティブ運用を強化します。

◆ 運用力の高度化の観点から以下の取り組みを実施し、運用収益の獲得力の底上げと運用ブランドの引上げを継続しました。

ファンダメンタルリサーチ

・アナリストが実施している企業価値向上に向けたエンゲージメント活動に関する知見をフレームワーク化し、バリューアップ候補銘柄リストとして整備・更新。当該リストを活用した「日本株式バリューアップ・エンゲージメント戦略」の運用を開始しました。

・CPIや個人消費予測モデルなどの開発や、各種クオンツモデルの改良と新戦略開発などを実施しました。

ESG リサーチ

・ESG投資ポリシーのアップデートやESGマテリアリティの重点活動項目の特定などスチュワードシップ活動の高度化を継続しました。

・英国スチュワードシップ・コード2020の署名機関として2024年7月に英国財務報告評議会より承認されました。

データサイエンス

・新運用基盤・データ分析プラットフォーム構築を継続しており、対象データの拡張に加え、生成AIを活用する基盤システムの開発を開始しました。

・マルチアセット運用戦略等に関して東京都立大学等との協働研究を進め、日本ファイナンス学会において複数回の発表を行いました。

プロダクト開発

・提携先の英国Osmosis社に外国株式の運用担当者とクオンツアナリスト各1名を派遣しました。同社の保有するサステナビリティ関連スコアに関するノウハウの習得を進め、ジャッジメンタル、クオンツそれぞれにおいて共同プロダクトの開発検討を進めました。

(2)効果的なPDCAを定期的に実施することにより、運用の改善や見直しにつなげ、継続的な資産運用の高度化に取り組みます。

◆ 月次でのモニタリングと、半年ごとに実施する定点検証を通じて、運用の改善や見直しに取り組みました。

・月次でのモニタリングを実施して、運用面での課題の早期発見と対応状況を継続的にフォローアップするとともに、半年ごとに実施する定点検証を通じて、各プロダクトのパフォーマンス状況を踏まえ、お客さまの資産運用に安定的に寄与できているかどうかを検証し、必要となるフォローアップやアクションプランの策定などを行いました。

Ⅰ　資産運用の高度化

1. 明確で合理性のある投資方針の策定や効果的なPDCAの実施により、適切な資産運用体制を維持します。

（3）お客さまに提供する外部運用ファンドについては、適切なデューディリジェンスおよび継続的なモニタリングを実施します。

◆ 新規に投資する外部運用ファンドに対するデューデリジェンスおよび既に投資している外部運用ファンドに対するモニタリングを適切に実施しました。
- 面談やアンケート等により詳細な調査を行い、継続的に投資適格性を検証する定性評価と、過去のトラックレコード（新規設定の場合は類似戦略のトラックレコード等）による定量評価を実施しました。
- 運用状況を確認し、商品特性等を勘案したうえで、ヒアリングなどの外部運用会社とのコミュニケーションを通じ、必要に応じて改善を促しています。

2. 日本版スチュワードシップ・コードを踏まえたエンゲージメント等への取り組みや、ESGへの取り組み等により、お客さまの利益の最大化を目指します。

（1）お客さまからお預かりした資産の中長期的な投資リターンの最大化を図るためのスチュワードシップ活動として、下記の取り組みを進めます。

◆ 投資先企業の中長期的な企業価値向上に資するスチュワードシップ活動を推進しました。
2023年7月～2024年6月のスチュワードシップ活動について「サステナビリティレポート2024/2025」として公表しています。

① エンゲージメント　「企業にベストプラクティスを求める機会」と位置付けて、中長期的な企業価値向上に資する意見表明を行います。
- カーボンニュートラル（気候変動問題）を重要な課題と位置づけ、積極的に企業とのエンゲージメントを推進しました。また、自然資本や人的資本、人権の問題についても、積極的にアジェンダとして取り上げ、企業価値向上に繋がるようにエンゲージメントを行いました。
- 機関投資家協働対話フォーラムにおけるアジェンダ「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた投資家との対話」において協働エンゲージメントの共同リード役を担ったほか、専門家との意見交換を通じて女性活躍推進等の分野での知見を高めました。

② 議決権行使　「ガバナンスのミニマム・スタンダードを求める機会」と位置付けて、透明性の高い判断プロセスに則り、適切に行使をしています。
- 取締役の選任において、資本コストや株価を意識した経営を促す観点から、ROE基準を厳格化したことに加えてPBR基準も導入したほか、温室効果ガス排出量が多い企業の気候変動問題への対応を評価し、不十分な企業には反対票を投じる決断をしました。
- 政策保有株式を過剰に保有されている企業についても、取締役選任議案に反対する可能性がある事をガイドラインに明記しました。

③ ESGへの対応　投資先企業がESG課題に取り組み、持続的成長ならびに付加価値を創造していくことを投資家として求めます。
- 当社のESGマテリアリティに沿った取り組みの紹介とESGマテリアリティの重要性の啓発活動を推進するため、ブルームバーグ社、S&Pグローバルなどが主催するイベントや大学において講演、国際会議参加などで当社のESG活動を紹介しました。
- 社員のESGに関する知見を高めるため、全社的なE-ラーニングの実施とともに外部研修や勉強会等に積極的に参加しています。

Ⅰ　資産運用の高度化

2. 日本版スチュワードシップ・コードを踏まえたエンゲージメント等への取り組みや、ESGへの取り組み等により、お客さまの利益の最大化を目指します。

（2）投資先企業の社会や環境を意識した経営戦略を推し進めるため、E（環境）S（社会）G（企業統治）の価値を重視した投資商品の組成検討、拡販を進めます。

◆ 金融庁が策定した「金融商品取引業者等向けの総合的な監督指針」に基づくESGに関する公募投資信託の情報開示の内容に則して、当社のESGプロダクトに関する適切な情報開示を実施しました。

・2023年度に整理した当社の目論見書・運用報告書・月報などにおける追加開示事項について、各書面への反映を完了しました。

◆ ESG関連の運用商品普及に向けて、プロダクトラインナップの拡充と展開を検討しました。

・ESGプロダクトの公募投信への展開について、関係部との協議・検討を実施しました。既存のDCファンド拡販に向けた取り組みも推進していきます。

3.お客さまにとって最良の条件で取引を執行します。

（1）適切な発注先選定と発注手法の改善を実施することで執行コストを縮減します。

◆ 発注計画の見直しや、発注業務フローの効率化など、取引コストや所要時間の削減により資産運用の効率性を向上させる取り組みを実施しました。

・発注計画の策定・見直しを行い、執行力等に強みのある証券会社等への発注により、最良執行を継続しました。

・米株市場での翌営業日（T+1）までにすべての取引が処理される業務フロー構築や、24年11月に施行された東京証券取引所の立会時間30分延伸対応を行うなど、効率的な業務運営体制を整備しました。

Ⅱ　お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発提供

1. グループ内外のノウハウや機能・ネットワークを効率的に活用し、多様化するお客さまのニーズにお応えして、資産形成に資する運用商品・サービスの開発・提供を継続します。 改定

（1）グループの運用ノウハウの活用ならびにグループ外の商品を取り入れ、お客さまの資産形成に資する高品質の商品ラインナップを整備します。

◆ 中長期の資産形成に資する新商品の開発、当社商品のラインナップ整備を実施しました。2024年度は、海外先進国の成長株式への投資が増加している環境を踏まえ、リスク分散型の商品や、新たな成長期待のある新興国株式商品の提供を行いました。

◆ 新たな投資市場として世界的にも広がりを見せるアクティブETFについて商品ラインナップの拡充を進めました。

NISA

・「スマート・コントロール　世界株式戦略ファンド」

・「SMT グローバルサウス株式インデックス・オープン」

・「インド中小型成長株式ファンド（愛称：ゴールデン・インディア）」 を新規設定

ETF

・アクティブETFの「SMT ETF日本株厳選投資アクティブ」、「SMT ETF国内リート厳選投資アクティブ」を新規設定

（2）自助が求められる老後資産形成に資するNISAつみたて投資枠ならびにDC向けの商品ラインナップを充実します。

◆ 老後の資産形成に資する商品についても、積極的に新規設定とラインナップの拡充を実施しました。2024年度は、力強い成長を続ける米国市場への幅広いインデックス投資機会を拡充したほか、DC向けの分散投資や長期投資商品の拡充を行いました。

NISA

・「SMTAMダウ・ジョーンズ インデックスファンド」と「SMT ダウ・ジョーンズ インデックス・オープン」をNISAつみたて投資枠に申請

・つみたて投資枠の指定インデックス以外にも「My　SMT　ラッセル1000米国株式インデックス（ノーロード）」 を新規設定し、米国の歴史あるインデックスへの新たな投資機会を拡充

DC

・「DCマイセレクションS50（2024-2026リスク抑制型）」 を新規設定

・「DC全世界株式インデックスファンド（オール・カントリー）」 を新規設定

Ⅱ　お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発提供

2. 商品の組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスを実践します。 新設

（1）商品組成においては、想定する顧客層に基づき、運用方針や収益源泉、各種リスク等の商品特性と、コスト水準の妥当性について検証します。

- ◆ 組成を検討する商品については、想定する顧客層を設定し、当社の商品開発プロセスの中で、商品特性全般や価格変動や流動性などのリスク特性、信託報酬率や販売手数料率などのコスト水準の妥当性等について検証を行いました。
- ◆ 公募ファンドについては特に十分な事前検証を行い、社内の「商品委員会」においてコンプライアンス部等の2線各部も参画して検証内容を確認の上、商品開発・提供の承認を行う体制としています。

（2）商品開発・提供に際しては関連する法令・諸規則等を遵守します。

- ◆ 設定した公募ファンドについて、利益相反管理およびアームズ・レングス・ルールなどの観点から、事前に検証とリスク評価を実施し、問題がないことを確認しました。
- ◆ 公募ファンドについては特に十分な事前検証を行い、社内の「商品委員会」においてコンプライアンス部等の2線各部も参画して検証内容を確認の上、商品開発・提供の承認を行う体制としています。

（3）提供するプロダクトについては、当初想定した商品性が確保できているか定点検証を行うとともに、お客さまのニーズや運用環境の変化等も鑑み、必要に応じて繰り上げ償還等を含む的確な対応策を策定し、お客さま本位のプロダクト管理を実践します。

- ◆ お客さまに提供している商品の品質、パフォーマンス、残高や販売動向などを定期的に検証し、必要に応じて商品性の見直しや変更、繰り上げ償還等を実施し、商品管理の高度化を図っています。
- ◆ 定期検証は、運用・リスク委員会での運用品質モニタリングと商品委員会での商品品質モニタリングを経て、経営会議で確認され、FD諮問委員会での外部委員を含む諮問・答申を受けた後、取締役会での監督に至る体制で実施しています。
- ◆ 2024年度は12ファンドの繰上償還、3ファンドの信託報酬率の引き下げを実施しました。

Ⅱ　お客さまの多様なニーズに応える商品・サービスの開発提供

改定

3. 当社の資産運用サービスに対するお客さまや販売会社等からのご評価やご意見を、サービスの高度化や体制強化につなげるよう取り組みます。

(1)商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じ、商品組成時に販売対象として想定したお客さまの属性の事前連携と、実際にご購入されたお客さまの属性の合致状況等の事後検証を行うことで、製販全体としての最適な金融商品の提供に努めます。

※当社は金融商品の組成に携わる金融事業者であることから、「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則6の注6は「非該当」としております。

◆ 製販間の情報連携に関する業界全体での動きを踏まえた体制整備を進めています。販売会社から受領する当社商品を購入された顧客層の属性データを活かし、製販全体として最適な金融商品の提供を目指していきます。

(2)投資信託についてのお問い合わせ窓口を当社のホームページ上に開示し、販売会社からのご評価やご意見のみならず、お客さまからの直接のご評価やご意見を承る体制を整備し、サービスの高度化等に繋げます。

◆ ヘルプデスクに寄せられたお客さまの声(苦情・要望)を社内で適切に情報連携し、お客さまにより分かりやすく、知りたい情報をお届けできるような取り組みを推進しています。

・お客さまからのご要望を受けて、当社が発行している目論見書やレポートなどの改善に取り組みました。

・「ヘルプデスクによくある問合せ」を題材にして、当社の公式YouTubeコンテンツで「SMTAMの投信ちょこっと解説～こちらヘルプデスクです～」を新たに制作、発信しました。

(3)年金などの機関投資家等のお客さまの多様化するニーズに応じた商品のご提案、ご提供を行います。

◆ アクティブ運用・パッシブ運用の高度化に継続的に取り組むとともに、機関投資家のお客さまの運用戦略、資金移動、レポーティング等の様々なニーズに対してきめ細やかな対応を行いました。また、スチュワードシップ活動に関する国内外での取り組み実績について継続して高い評価をいただいています。

◆ 海外の機関投資家のお客さまには、海外拠点との密接な連携により、顧客様のご期待に応える活動を継続しました。マーケット変動時のコメントや各種コラムを拡充する等、グローバルウェブサイトでの情報発信も強化しているほか、海外における各種投資家イベントへの参加や取材対応にも積極的に取り組みました。

Ⅲ　お客さま本位の分かりやすい情報提供

1. お客さま向けセミナー・販売会社様向けサポートの充実や、市場情報・市場動向に関する適時適切な情報提供等を進めるなど、お客さまの投資判断に役立つ情報の提供を継続します。

（1）お客さまのどのようなニーズならびに特性を想定して開発された商品であるかを特定・開示し、お客さまへの適切な商品提供が行われるよう販売会社への情報提供を行います。

◆ 新規の公募投資信託の想定顧客層について社内規程類に則り、適切に販売会社へ情報提供しました。
- 2022年から導入された重要情報シートへの対応を継続し、お客さまの投資目的や投資ホライズン（想定投資期間）、リスク許容度を踏まえた商品タイプ（想定する購入層）の分類を行い、お客さまの特性に応じた適切な商品提供と情報開示に努めています。

（2）お客さまの資産形成に資すべく、長期投資、分散投資等の資産運用に必要な考え方等をお伝えするとともに、長期・分散投資に資する商品の適切な説明、運用状況のご報告の充実に努めます。

◆ Webをはじめ多様な媒体を活用して、お客さまの中長期的な資産形成に資する商品の情報発信や提案、運用状況等のフォローアップなど、お客さまのニーズを先取りした分かりやすい情報提供を継続しました。
- マーケット関連では、レポートやコラムの継続配信と合わせ、動画コンテンツ「SMTAM's View」を月次化しました。日銀の政策決定会合などの重要イベントに合わせ「J-REIT NAVI」を通じた情報発信を積極的に行い、市場急落時には迅速に「マーケットレポート」と主要ファンドに関する「ファンドレポート」を発行しました。
- 商品に関しては、セミナーや勉強会の動画コンテンツを充実させました。また、SMT iPlusやETFに関して運用者本人が出演する解説動画を制作し、アクティブETFでは四半期毎に運用報告動画を配信するなどの拡充を図りました。投資初心者向けに、新NISA特設サイト等を通じ、コラム「まるわかり新NISA」や「投資タイプ診断」といったコンテンツを提供しています。
- お客さまに直接伝わる媒体の活用として、ホームページ、公式YouTubeチャンネル、公式LINEアカウント「SMTAM投信関連情報サービス」に加え、Instagram、Facebook、ThreadsのSNS公式チャネルにて、当社の商品関連の投稿を実施しました。

（3）お客さまの資産運用や金融商品に対する理解を深めていただくために「金融リテラシー推進室」を中心に、当社ホームページ上でお客さまの資産運用や金融商品に対する理解を深めていただくレポート、コラム等の情報コンテンツを拡充します。

◆ 資産形成層をターゲットに投資教育・商品知識などの「金融リテラシー」向上のための活動を積極的に実施しました。
- 特設サイト「ワタシもはた楽 オカネもはた楽」の継続発信と、当社ホームページ以外の場での情報発信にも力を入れています。
- 資産形成準備層（生徒・学生）向けに、小・中学校への出前授業（年間合計9校、810名）を実施。大学生団体（USIC）との協力による機関誌「SPOCK」に座談会を掲載、青山学院大学経済学部団体（SBSL）と連携した資産運用講座やWebイベントも実施しました。

Ⅲ　お客さま本位の分かりやすい情報提供

2. お客さまの投資判断に役立つ様に、商品性やリスク特性、手数料の透明性に配慮した説明を行うとともに、その基礎となる運用体制やプロダクトガバナンス体制についても分かりやすい情報提供を行います。

（1）お客さま向けの目論見書ならびに販売用資料については、商品の特性や商品の保有するリスクの程度等を考慮した資料作りを行います。

◆ お客さまにとって「分かりやすい・見やすい」資料作成に取り組みました。
- 販売用資料においては「お客さまにとっての分かりやすさ」を追求するために、ユニバーサルコミュケーションデザイン（UCD）の考え方を学び、資料に反映させるなどの取り組みを継続推進しています。新ファンド資料のほか、既存資料（販売用資料、ファンドレポート等）の改定時にもフォント、色彩、文字量、行間などを改善し、お客さまにとって分かりやすい資料を作成することを意識しています。
- 目論見書では金融庁監督指針を踏まえ、ESG関連情報の追加やベンチマーク表記等の統一化する対応を完了しました。

（2）報酬・手数料については目論見書等においてお客さまに分かりやすい適切な情報の開示を充実します。また分配については、「収益分配の基本方針」等に基づき、適切に決定していくとともに、分配の仕組みを理解いただけるよう分かりやすい情報発信を継続します。

◆ お客さまの目線に立って、報酬・手数料などファンドのコスト開示や分配金の仕組み等について、より分かりやすい情報開示を目指しました。
- 目論見書に運用報告書同様の総経費率を掲載する協会規則改正への対応として、「総経費率」部分の開示項目追加と注記の拡充および「一万口当たりの費用明細」部分の注記拡充への対応を完了しました。運用報告書についても、よりお客さまに分かりやすい情報の開示を意識し、対応を進めています。

（3）当社の強みである徹底的かつ最先端のリサーチやチーム運用など運用体制の特徴について分かりやすい情報提供を行います。

◆ 当社の運用体制について分かりやすい情報提供として、当社ホームページ上に特設ページを開設しました。
- 「企業リサーチ」「クオンツリサーチ」「データサイエンス」「スチュワードシップ」の各リサーチ機能の強みとその関係性を紹介し、これらの専門的なInsights（洞察）により投資対象の将来の価値をしっかり見極めて高い運用パフォーマンスを目指す当社の運用体制の特徴を表しています。“Future Insights”をキーワードに視覚的な分かりやすさを心掛けました。

（4）プロダクトのライフサイクル全体を通じた品質管理の実効性を高める、当社のプロダクトガバナンス体制について分かりやすい情報提供を行います。

※当社は金融商品の組成に携わる金融事業者であることから、「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則6の注7は「非該当」としております。

◆ 当社のプロダクトガバナンスについて、年次公表資料「顧客本位の業務運営に関する取組方針と取組状況について」の中で開示します。
- 商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける適切な品質管理と、これらの実効性を確保するための当社のプロダクトガバナンス体制とその取り組みとともに、毎年3月末基準でのプロダクトガバナンスモニタリング（定点検証）の結果についても概要を開示し、当社の商品の品質向上の取り組みについてわかりやすい情報提供を追求します。

Ⅳ　専門性の向上

1. 資産運用業務のプロフェッショナルを継続的かつ安定的に育成し、人材の定着と運用の継続性・再現性の確保を継続します。

(1)運用パフォーマンスの向上に繋がる運用人材評価制度を高度化するとともに、効果的な運用人材の育成を行います。

◆ 資産運用業の高度化の観点から運用人材の専門性を向上させるため人事評価体系の整備・定着を図りました。

運用人材の評価と育成

・運用人材評価制度において、プロフェッショナルの育成に向け、より効果的な人材評価方法へ見直しを継続しています。具体的には、アナリストの運用執行役登用基準改定や、担当ファンドの運用残高の評価・処遇への反映方法の検討等を実施しました。

・クオンツ強化策の一環として、英Osmosis社へのアナリスト・ファンドマネージャーの派遣を開始し、サステナビリティ分析の観点からもクオンツ運用人材のレベル向上に向けた具体的な一歩を踏み出しました。

・次世代シード枠の活用では、複数のファンドマネージャーが同一条件で競争する環境を整備することにより、各資産での運用力改善・後継者育成強化を継続しています。

(2)資産運用会社として、専門性を軸に持続的に企業価値を創造するための人材ポートフォリオの構築に取り組みます。

◆ 運用部門だけでなく全役職員がプロフェッショナルである集団を形成し、企業価値を高めていく人事制度と人材育成プログラムを導入しています。

人事制度関連

・社内業務公募制度(Job Challenge制度)を継続実施しました。社員一人ひとりのキャリアプランを踏まえ、能力ある人材や努力している社員にチャンスを提供し、部門と社員が選び・選ばれる健全な競争を促進することを目的とした人事運営を行っています。

人材育成関連

・全役職員のリスキリングやスキル向上を支援するための資格取得支援メニューや、外部研修での提供メニュー見直しを実施しました。

・若手社員向けに、今後の業務での高度活用を見据えたデータハンドリング研修を実施しました。新入社員向けには業務における視野拡大、社内人脈形成を図るために短期ジョブローテーションを実施しました。

・海外業務人材やデジタル人材などの拡充に向けて、各種研修メニューの提供とともに、自薦型の「人材バンク」運営を通じ、実戦・体験型研修等の提供により、登録者のレベルに合わせた学びの機会を提供しています。

Ⅳ　専門性の向上

2. 役職員のフィデューシャリー・デューティーの理解ならびに実践を進めます。

(1)研修ならびに社内コミュニケーション等の場を通じて、フィデューシャリー・デューティーの取り組み、実践の意義と理解を徹底させることにより、お客さま本位の業務運営を推進します。

◆ フィデューシャリー・デューティー(FD)のさらなる強化・定着の観点から、全役職員のFDに対する理解を深め、その実践を推進しました。

- 当社の「顧客本位の業務運営に関する取組方針と取組状況について」として例年通り6月末に当社ホームページで公表し、金融庁に報告しました。社内ポータルにも作成した資料を掲載し、FDに関する取り組みを全社員に周知し、理解の促進を図りました。
- 社員の課題設定において、「FD対応」を全役職員の評価項目に設定し、FDの実践を促進する運営を継続しました。
- グループ合同の社員意識調査を実施し、その結果に基づく課題の抽出と対応策の策定を行い、経営会議・取締役会で報告しました。調査結果については全社員向けの説明会を実施し、課題と対応方針について共有しています。

Ⅴ　経営の独立性を確保したガバナンスの構築・強化

1. 持株会社ならびに系列販売会社からの独立性を確保する体制の構築・強化を継続します。

(1)独立社外取締役の意見等も踏まえ、経営の独立性・透明性を確保した体制の整備・強化を継続します。

◆ 2024年6月に独立社外取締役を1名を増員し、取締役会の過半数が独立社外取締役となるガバナンス体制の強化を実施しました。
- 独立社外取締役と取締役会を通じて業務進捗及び経営の重点課題を共有するとともに、経営の独立性やガバナンスの観点から貴重なご意見をいただき経営に反映させました。
- モニタリングボードとしての取締役会の実効性を一層向上させる観点から、2025年度より付議資料の要点化や報告議案の集約を図り、効果的な経営情報のインプットと、取締役会での重要テーマに係る討議時間の創出等、運営高度化に取り組んでいます。

2. フィデューシャリー・デューティー諮問委員会(FD 諮問委員会)からの提言を当社経営に活かします。

(1)独立社外取締役ならびに外部有識者を含むFD諮問委員会を定期的に開催することで、当社のフィデューシャリー・デューティー活動全般について外部からの独立した意見・提言を受け、これを取締役会等に報告し経営に活かします。

◆ FD諮問委員会では、当社を取り巻く諸課題を踏まえながら、顧客本位の業務運営に関する業務課題の取り組み状況を定点チェックし、経営に提言しています。
- プロダクトガバナンスに関しては、堅実に構築された社内体制に沿って円滑な運営を行っており、「FD諮問委員会」への諮問・答申を通じて独立性・専門性の観点から経営への積極的な提言を行いました。
- 2024年度はFD諮問委員会を4回開催し、プロダクトガバナンスモニタリングに関する状況報告や、高度化対応方針の審議、お客さまへの情報提供のあり方、商品委員会での審議内容等について議論しました。

3. 議決権行使などのグループ内の利益相反管理の充実に引き続き取り組みます。

(1)「議決権行使ガイドライン」を必要に応じ見直しするなど、行使基準の客観性の向上を図るとともに、行使結果の個別全件開示を継続します。

◆ 議決権行使ガイドラインに基づく行使を適切に行うとともに、ガイドライン適用・解釈に幅がある個別議案に関しては、「スチュワードシップ活動諮問委員会」への諮問・答申を経て行使判断を行うことで、利益相反管理の徹底に努めました。
- 気候変動問題への対応に関する国内外の潮流などを踏まえ、議決権行使ガイドラインの見直しを検討し、必要に応じて改定しました。ガイドライン、ならびに個別議案毎の賛否と理由の開示の継続により議決権行使の可視性を維持しています。投資先企業の全ての個別議案について賛否理由を含め当社ホームページ上で開示しています。

Ⅴ　経営の独立性を確保したガバナンスの構築・強化

3. 議決権行使などのグループ内の利益相反管理の充実に引き続き取り組みます。

(2)「利益相反管理方針」に基づき、グループ内の利益相反管理に適切に対応します。また「利益相反管理方針」については、必要に応じ見直しするなど、実効性ある利益相反管理体制の整備を継続します。

◆「利益相反管理方針」に則って、利益相反のおそれのある取引等を適切に管理し、コンプライアンス部において、継続的にモニタリングを行い、利益相反事例がないことを確認しました。また、利益相反の適切な管理等に関する社内研修を実施し、社内ルールの徹底を図りました。

4. お客さまにより良い商品を提供するためのプロダクトガバナンスの理念について明確な方針として策定し、その方針に基づくプロダクトガバナンス体制の構築と実践を行います。 新設

(1)お客さまにより良い商品を継続的に提供するための明確な方針を策定します。

◆ 当社では2025年4月1日付で新たに「プロダクトガバナンスに関する方針」を策定し、当社ホームページ上で公表しました。当社はこの方針に則り、お客さまにより良い商品を提供するためのプロダクトガバナンスを実践します。

(2)当社商品のライフサイクル全体を通じた実効性あるプロダクトガバナンスを実践すべく、組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理体制を的確に構築します。

◆ 当社商品の組成・提供・管理の各プロセスにおいて、運用・リスク委員会や商品委員会による継続的なモニタリングや定点検証による徹底した品質管理を実践しています。

◆ これらのプロダクトガバナンスの取り組みについては、経営会議も報告を受けて審議するとともに、FD諮問委員会への諮問・答申を受けた取締役会の監督を受けており、必要に応じて的確な体制への高度化を継続します。

KPIの進捗状況について

SMTAMの公表KPI一覧

① インデックスファンドの数(本):積立・分散投資に資する商品の提供

② つみたて(長期資産形成向け商品)の残高推移(兆円):積立投資に資する商品の提供

③ 商品ラインナップに占めるバランス型ファンドの比率(%)

④ 分配金比率(%):資産の効率的な運用

⑤ 毎月決算型ファンドの純資産総額比率(%):資産の効率的な運用

⑥ 公募投資信託の繰上償還数(本):運用上非効率なファンドを減らす取り組み

⑦ セミナー・勉強会の開催数(件):お客さまへのわかりやすい情報提供

⑧ コーポレートアクションのあった企業数と件数:責任ある機関投資家としてのスチュワードシップ活動

運用KPI① バランス型ファンドの運用実績1:リスクとリターンの関係～投資効率の向上～

運用KPI② バランス型ファンドの運用実績2:リターン及びシャープレシオの他社ファンドとの比較

運用KPI③ 残高上位20ファンドの保有期間:長期保有によりマイナスリターンが発生する確率を抑制

補足ご説明 ① バランス型ファンド(バランス型投資信託)について

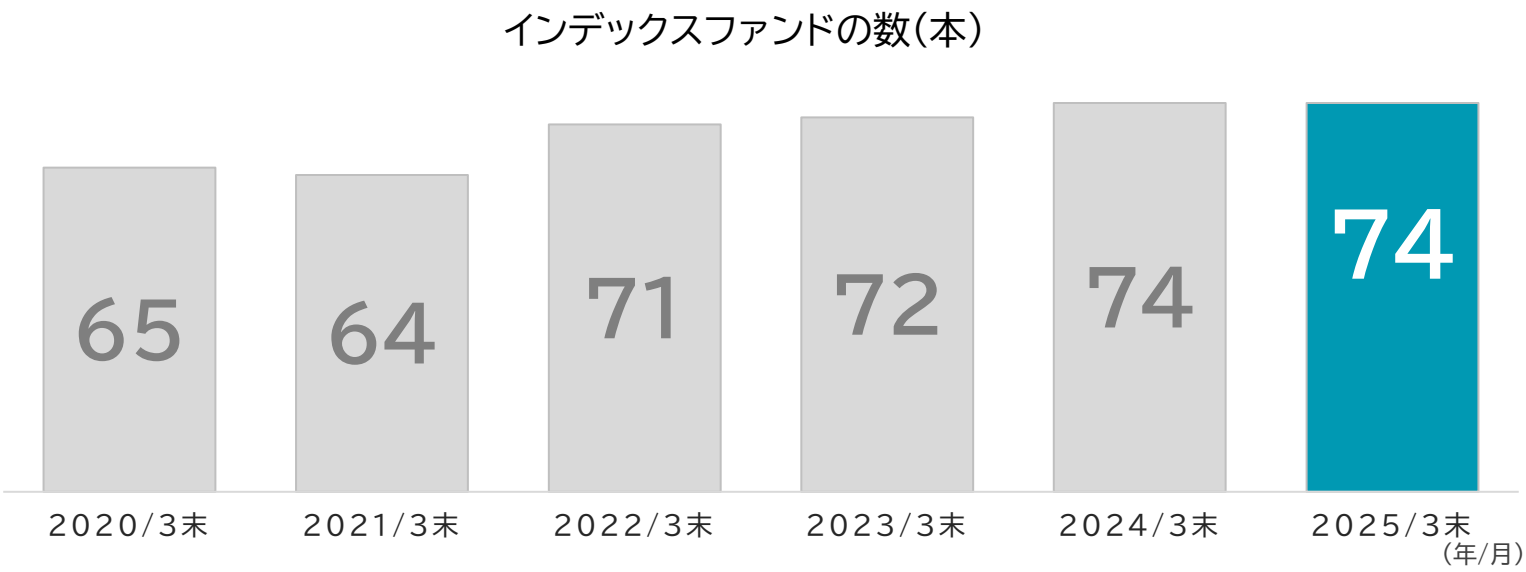
② バランス型ファンドの運用力の比較

③ シャープレシオについて

④ 長期保有の効用

① インデックスファンドの数(本):積立・分散投資に資する商品の提供

- 当社は、お客さまの資産形成に資するファンドとして、インデックスファンドの運用に力を入れています。
  お客さまの多様なニーズにお応えするため、投資地域や資産の異なるファンドを豊富に取り揃えて商品ラインナップを拡充しています。
- 運用コストを抑えながら効率的な運用を希望されるお客さま向けに、インデックスファンドの拡充に努めており、
  当社のインデックスファンドの本数は2025年3月末で74本となっています。

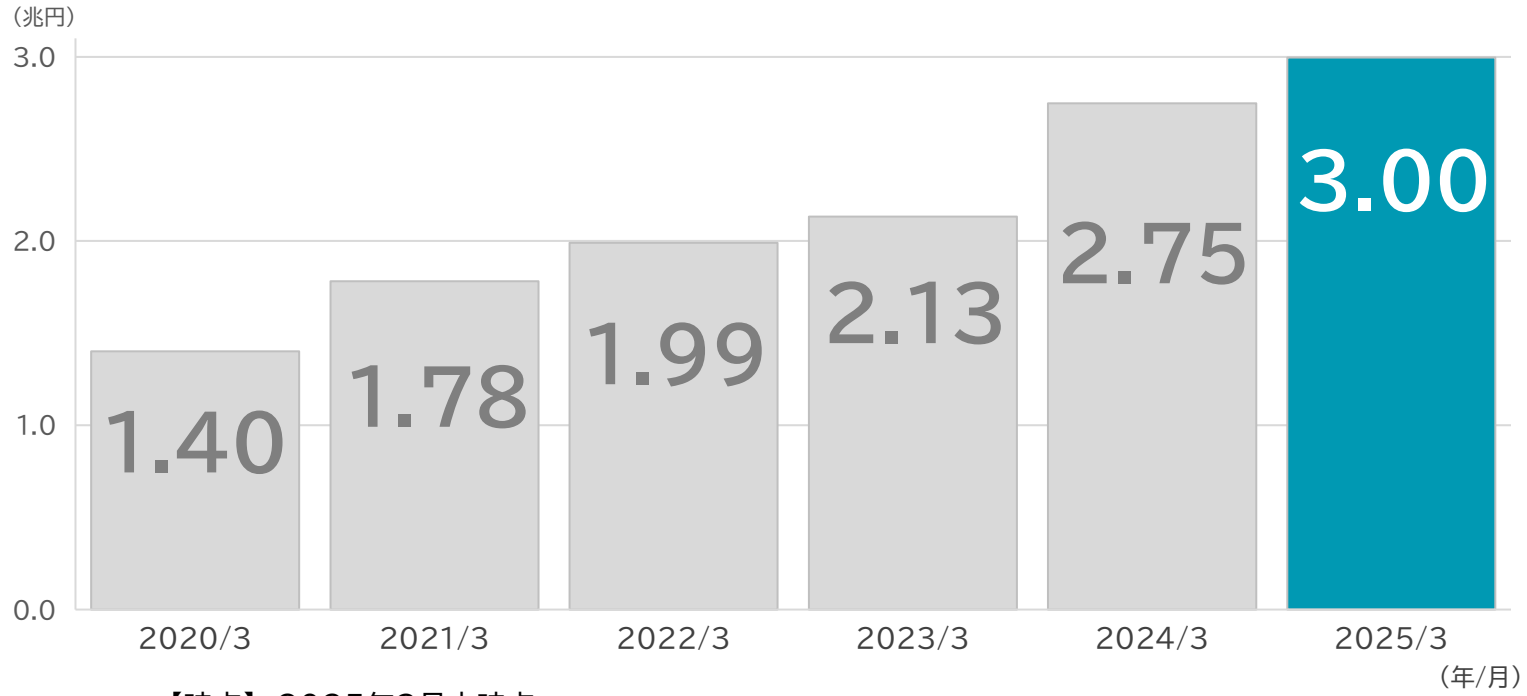


【注】インデックスファンドはSMA(＊)用ファンド、DC用ファンドを除く。
(＊)SMA:Separately Managed Accountの略。一般にラップ口座と言われ、金融機関が投資一任契約に基づき、投資家から預かった資金を投資家の運用方針に従って一括して運用・管理する口座。

② つみたて（長期資産形成向け商品）の残高推移（兆円）：積立投資に資する商品の提供

● 当社は、お客さまの中長期資産形成に資するファンドとして、DCファンドとつみたてファンド※の運用に力を入れています。
これらのファンド残高合計は2025年3月末で3.00兆円となっています。
（※DCファンド：DC専用ファンド、つみたてファンド：My SMTシリーズ。）

つみたて（長期資産形成向け商品）の残高推移（兆円）

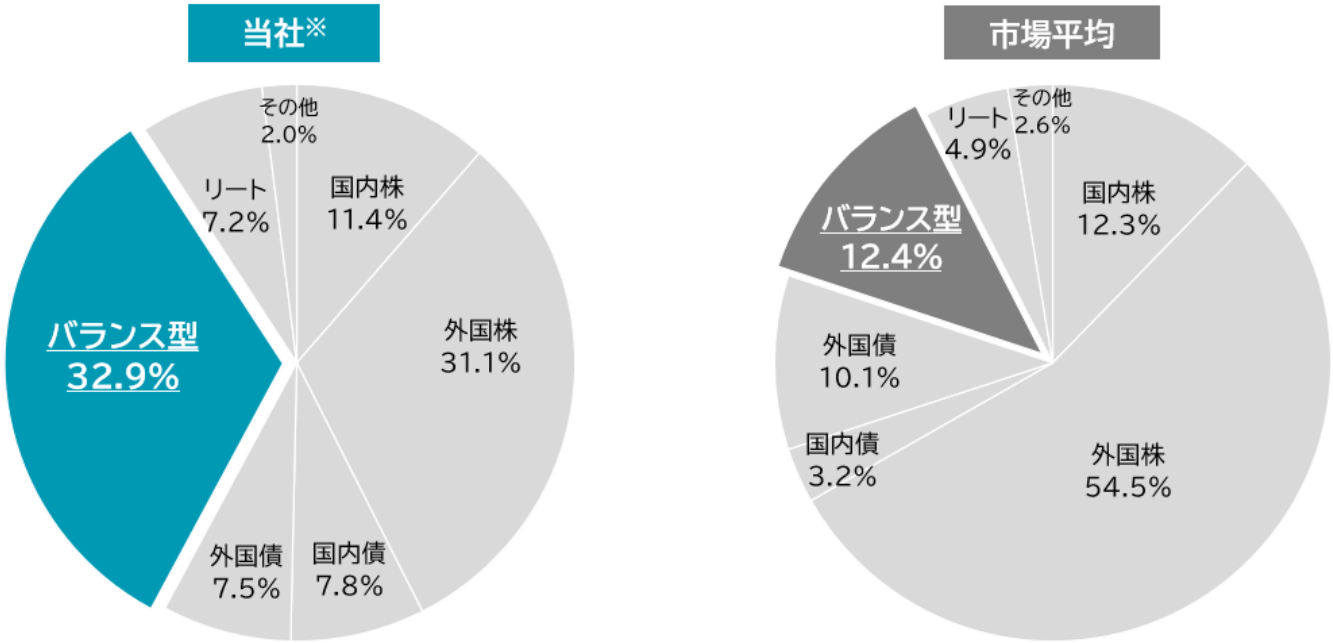


【時点】 2025年3月末時点。
【出所】 ※DC専用ファンド・My SMTシリーズの残高を計上し、当社が独自に算出・集計。

③ 商品ラインナップに占めるバランス型ファンドの比率

- バランス型ファンド※は、株式や債券など異なる値動きをする資産を組み合わせて運用し、全体で安定した値動きが期待できるファンドです。
  当社は、このような特性を踏まえ、中長期の資産形成に資する運用商品としてバランス型ファンドの商品開発及び投資効率の向上にも力を入れています。(※補足ご説明①「バランス型ファンド(バランス型投資信託)について」(27ページ)もご参照ください。)
- 当社全体の商品ラインナップに占めるバランス型ファンドの比率は、2025年3月で32.9%と、市場平均の12.4%を上回っています。

商品ラインナップに占めるバランス型ファンドの比率(%)



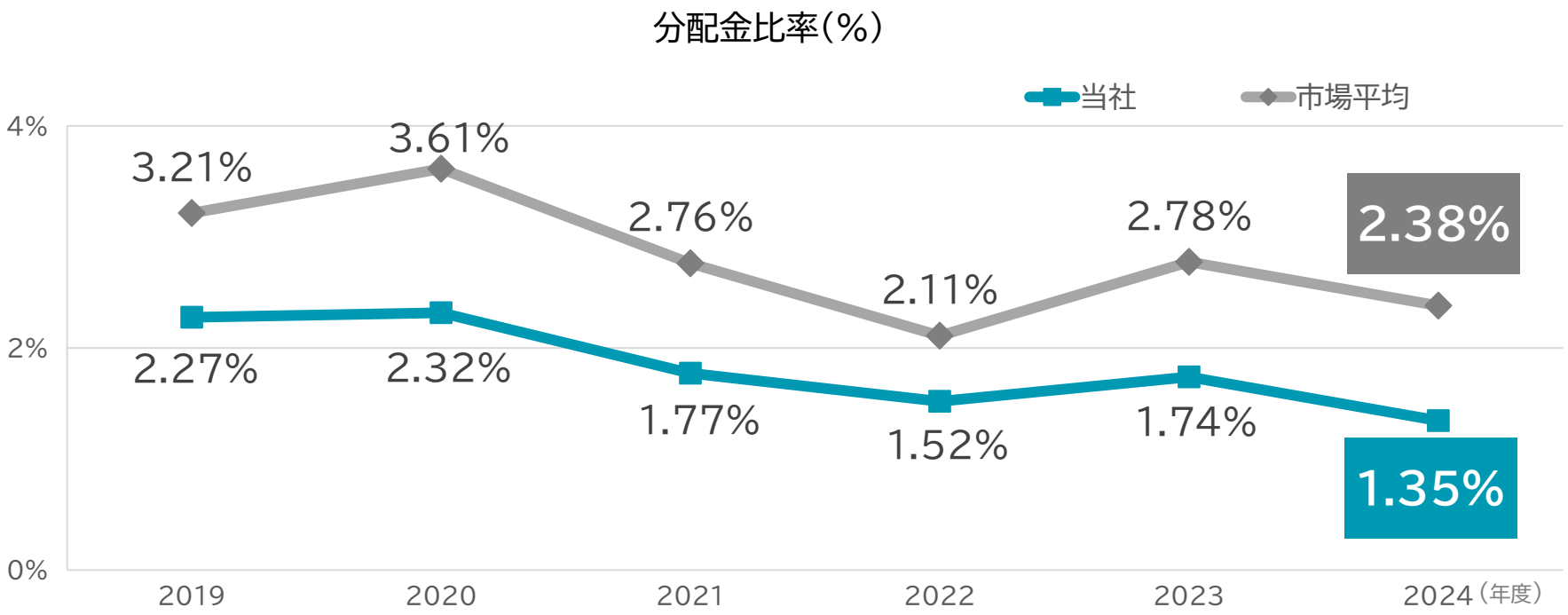
【時点】 2025年3月末時点。

【出所】 「当社」は、株式投信(追加型+単位型、除くETF)を当社にて集計。「市場平均」は、投資信託協会等のデータを基に当社が独自に算出・集計。

※ 端数処理の関係で合計値が100%とならない場合があります。

④ 分配金比率(%):資産の効率的な運用

- 当社は、運用の効率性を高めるには収益分配金水準が適正であるべきと考え、定期的に当社ファンドの収益分配金水準の見直しを行っています。引き続き、お客さまが受領する収益分配金と運用の効率性を考慮して運用を行います。
- 当社の2024年度の純資産総額に対する収益分配金の比率(分配金比率)は1.35%と引き続き低水準を維持しています。また、これまで同様、市場平均の2.38%を下回っています。



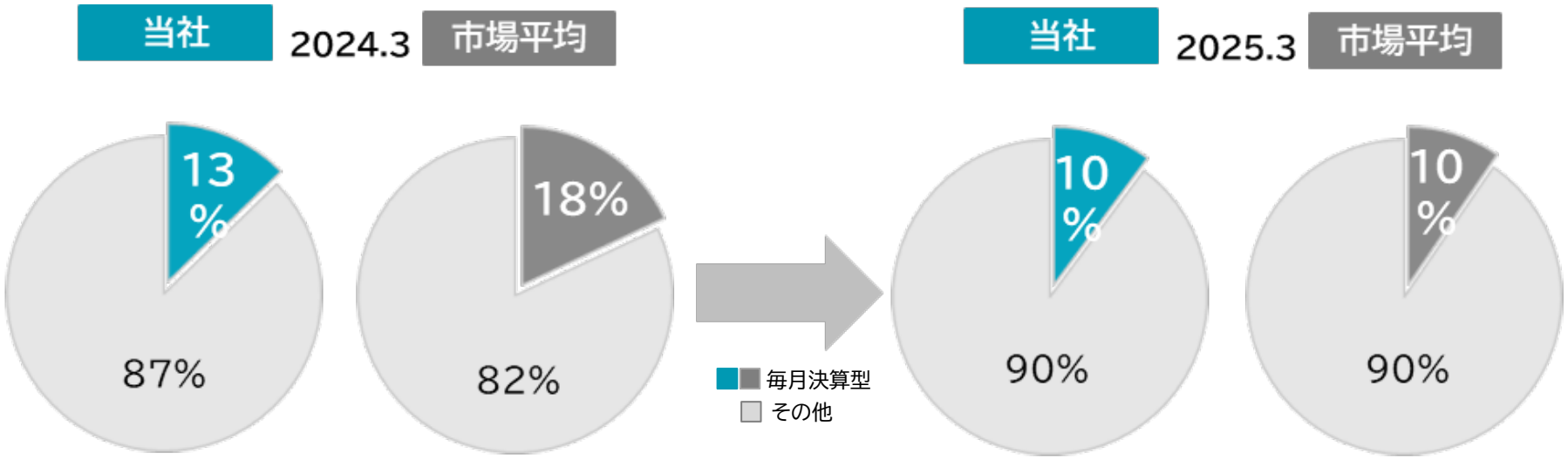
【注】　分配金比率＝分配金÷前年度末純資産総額

【出所】「当社」は株式投信(追加型＋単位型)を当社にて集計。「市場平均」は、投資信託協会のデータを基に当社が作成。

⑤ 毎月決算型ファンドの純資産総額比率(%):資産の効率的な運用

- 一般的に、分配金がファンド外部に支払われるよりも、ファンド内部に留保され再投資される方が運用の効率性が高まると言われています。
  当社としても、分配金がファンド外部に支払われる機会となる“決算”の回数が少ないファンドは、比較的運用効率が高いと考えています。
- 当社において、毎月決算型ファンドが当社商品全体に占める比率は、2025年3月末で10%と市場平均の10%と同水準となりました。

毎月決算型ファンドの純資産総額比率(%)

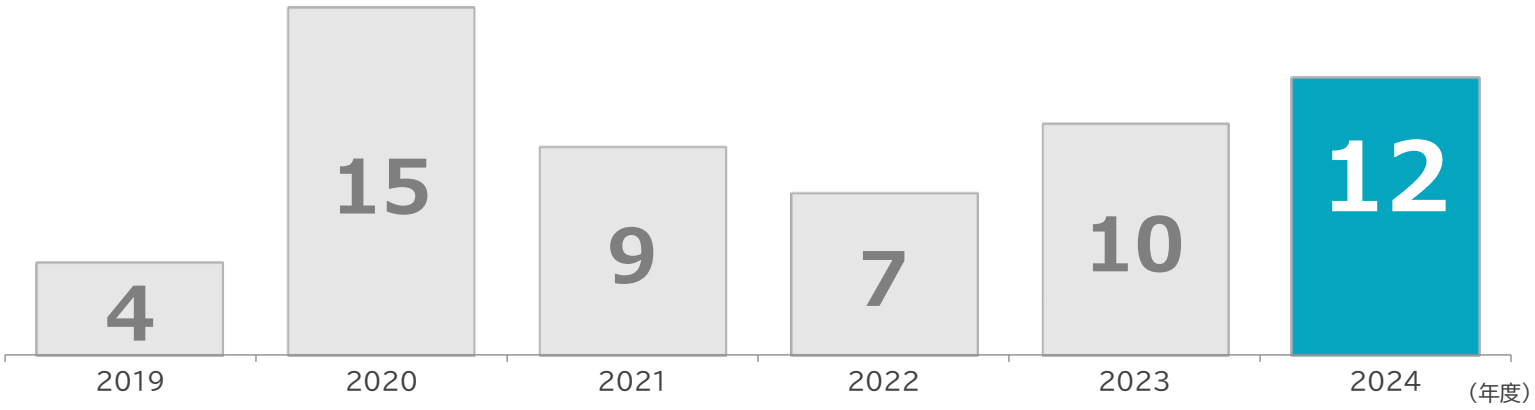


【出所】「当社」は株式投信(追加型+単位型、除くETF)を当社にて集計。
「市場平均」は、投資信託協会等のデータを基に当社が独自に算出・集計。

⑥ 公募投資信託の繰上償還件数(件):運用上非効率なファンドを減らす取り組み

- 一般的に、小規模ファンドは運用効率が低下すると言われています。たとえば、ファンドの残高が大幅に減少すると、資金制約から十分に分散されたポートフォリオが構築できないことなどを原因として、当初の運用目的が達成しにくくなる、あるいは各種取引コストが相対的に高まるといった問題が生じえます。
- 当社は、運用目的の達成が困難である、あるいは取引コストが高すぎる等の理由で運用上非効率であると判断したファンドの繰上償還を過去から積極的に進めており、2024年度に繰上償還を実施したファンドは合計で12本となりました。
  今後も受益者の皆様のご意向も確認しながら対応してまいります。

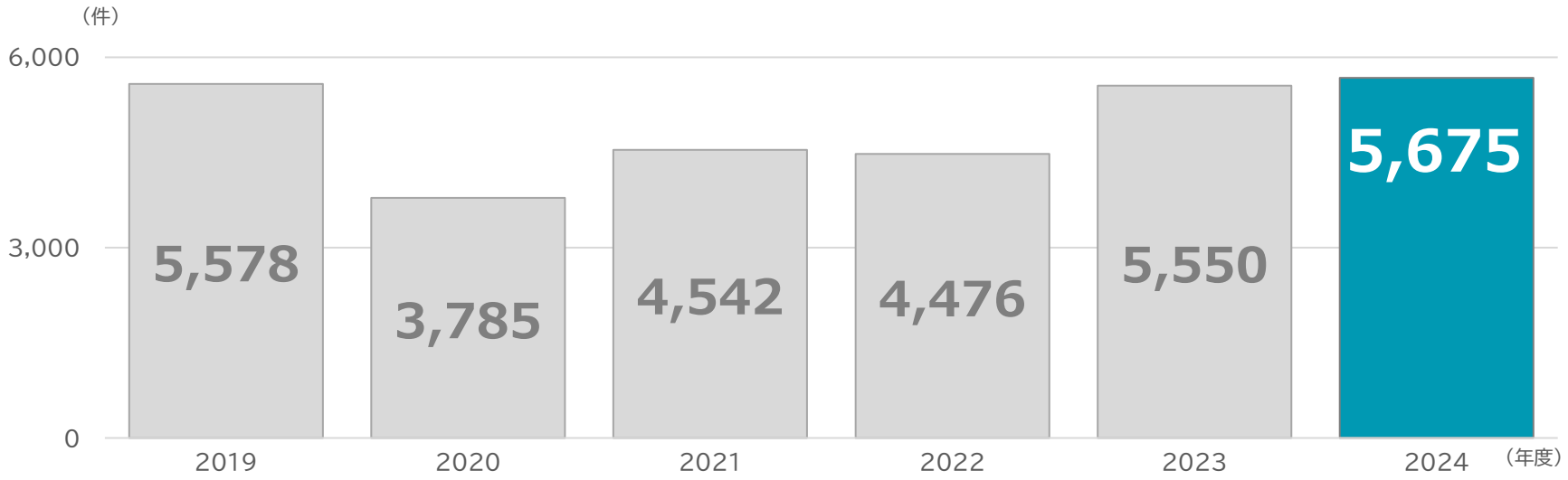
公募投資信託の繰上償還件数(件)



⑦ セミナー・勉強会の開催数(件):お客さまへの分かりやすい情報提供

- 当社は、お客さま向けセミナーや販売会社様向け勉強会を通じ、資産運用の考え方や市場見通し、また金融リテラシーなど投資判断に役立つ情報の提供を継続しています。
- 2024年度は、個人投資家向けセミナー154件、販売員向け勉強会5,521件(合計:5,675件)を開催しました。
- LINEの公式アカウントを活用した情報提供サービス量の拡大やYouTube配信の開始など“直接・わかりやすく”お伝えする施策で、今後もコンテンツの拡充・サポートの充実を推進します。

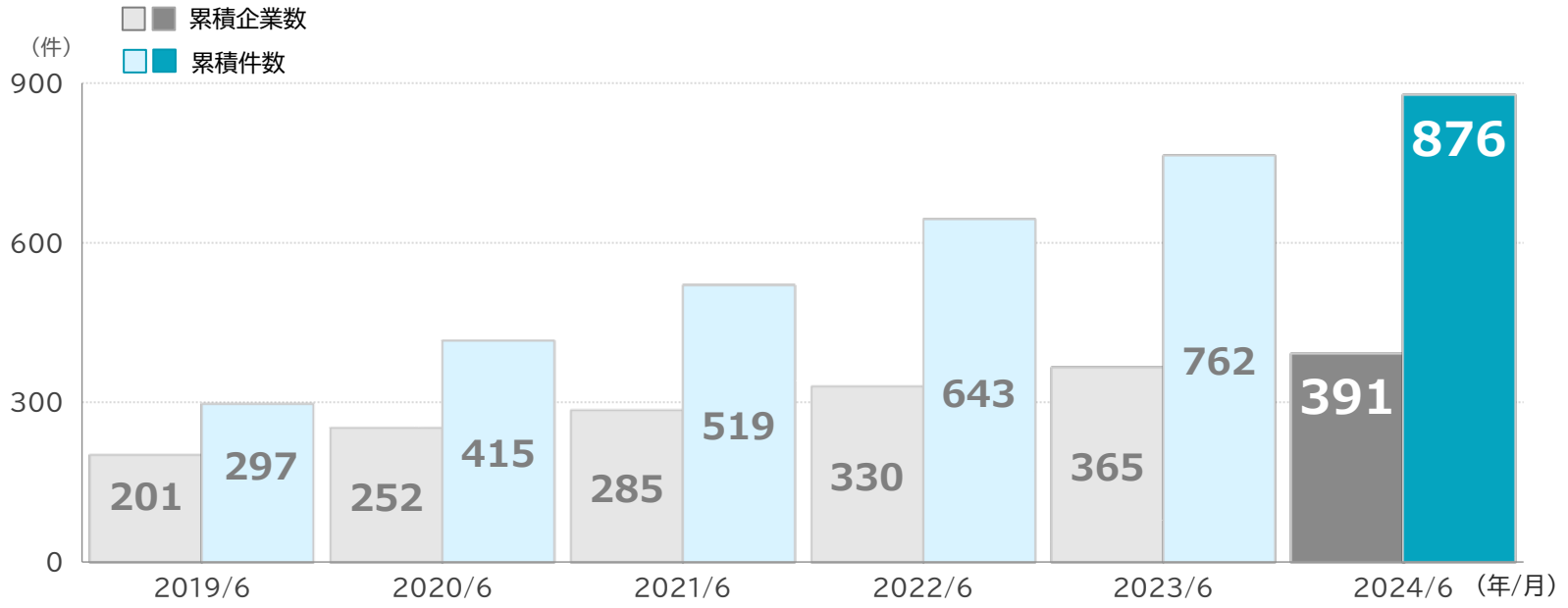
セミナー・勉強会の開催数(合計:件)



⑧ コーポレートアクションのあった企業数と件数：責任ある投資家としてのスチュワードシップ活動

- 当社は、責任ある機関投資家として、中長期的な企業価値向上を目的としたエンゲージメント活動や議決権行使等のスチュワードシップ活動を行っています。この活動を通じて、お客さまの中長期的な投資リターンの拡大を図っています。
- 国連責任投資原則（UNPRI）や国連グローバル・コンパクト（UNGC）等の各種国際規範に署名、あるいは受入表明をしており、これらが提唱する環境・社会・ガバナンス（ESG）の観点を採り入れたスチュワードシップ活動を推進しています。
- 2024年6月末時点までの累積で、当社が表明した意見に沿ったコーポレートアクションを起こした企業数は391社、コーポレートアクションの件数は876件です。
- 当社のスチュワードシップ活動全般の詳細につきましては、年1回発行している「サステナビリティレポート」をご参照ください。
  https://www.smtam.jp/file/223/SustainabilityReport 20242025 A3.pdf

コーポレートアクションのあった企業数と件数

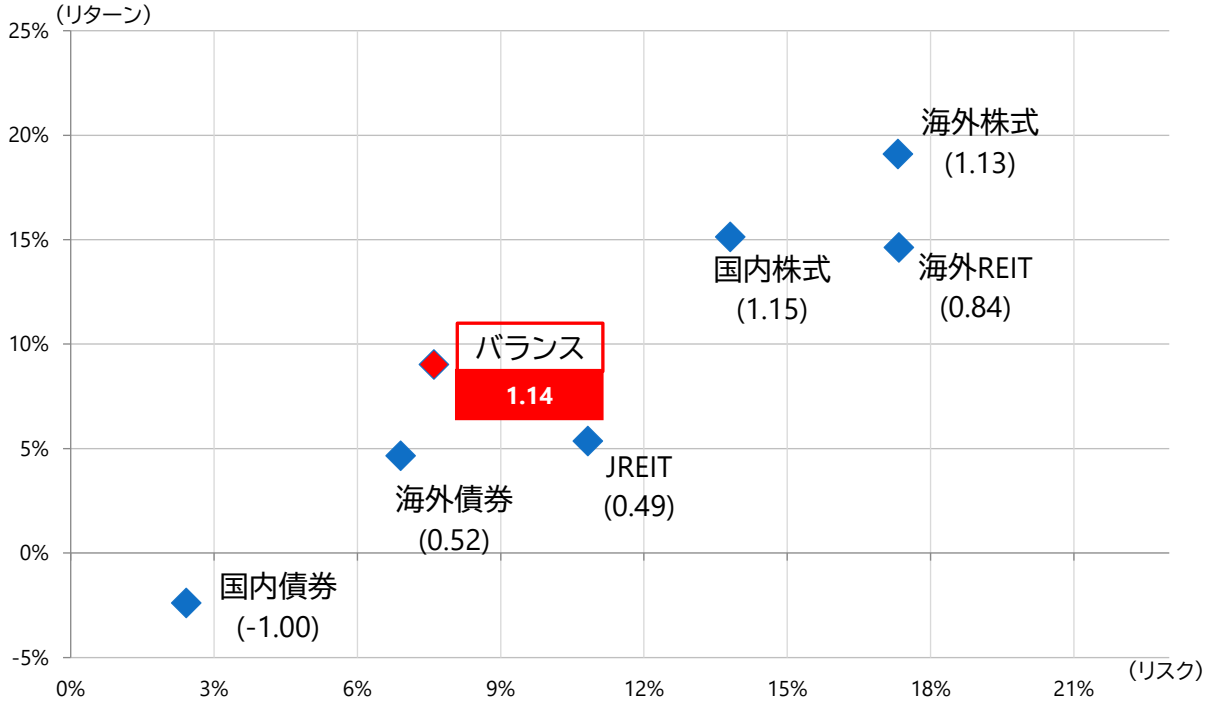


運用KPI①　バランス型ファンドの運用実績1：リスクとリターンの関係～投資効率の向上～

- 当社は、ファンドのリスクとリターンの関係から見る投資効率、いわゆる「シャープレシオ」※の向上に取り組んでいます。
- 5年超の運用実績（トラックレコード）を持つ当社の公募バランス型ファンドは、過去5年のシャープレシオが1.14（2025年3月末時点）となっています。なお、当社の各資産ファンドのシャープレシオは下グラフのとおりです。

（※補足ご説明③「シャープレシオについて」（28ページ）もご参照ください。）

当社ファンド（トラックレコード5年超）のシャープレシオ（過去5年）の資産別平均（実績値）の分布



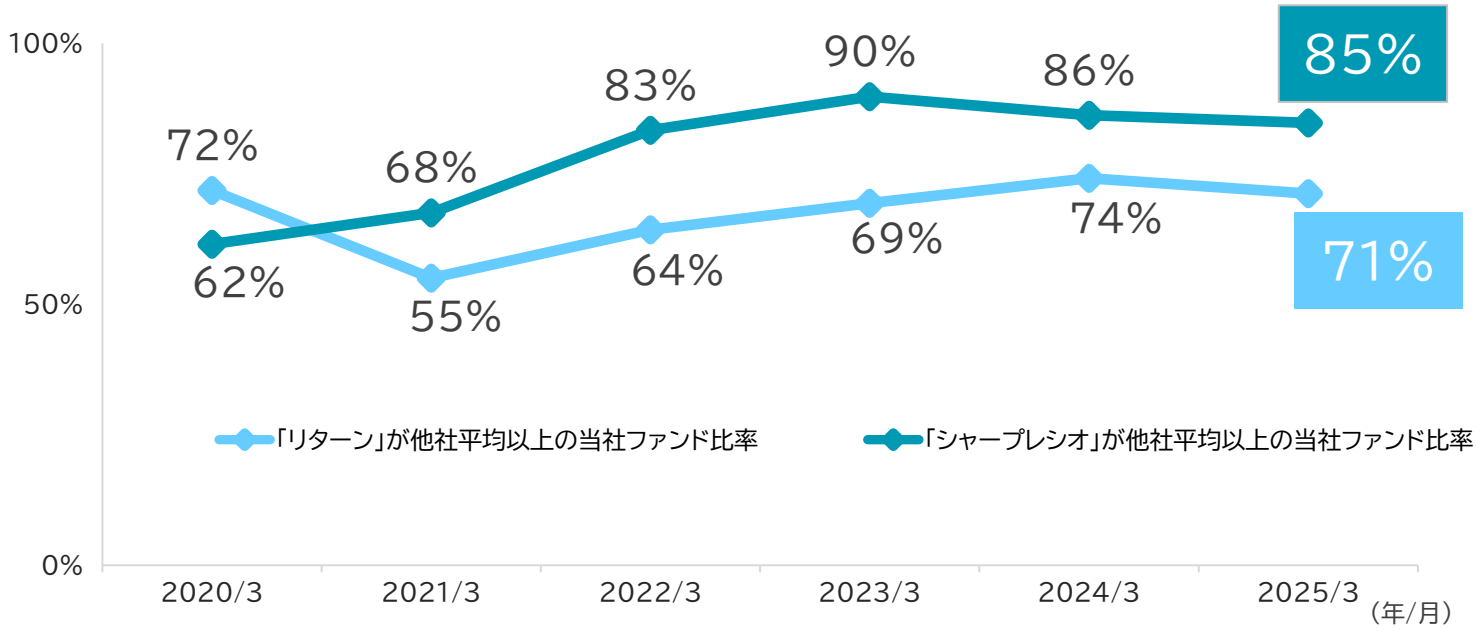
※ 上記は過去のデータであり、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。

【注】　リターン：「ファンドの収益率（基準価額ベース）」－「無リスク資産の収益率」
　　リスク：「ファンドの収益率（基準価額ベース）の標準偏差」
【時点】 2025年3月末時点。　　【出所】（株）野村総合研究所「Fundmark（ファンドマーク）」のデータを基に当社が作成。

運用KPI②　バランス型ファンドの運用実績2：リターン及びシャープレシオの他社ファンドとの比較

- 同種スタイルの他社ファンドと運用実績を比較することによって、当社の運用力※を測定します。
  同種ファンドの平均的なリターンやシャープレシオを指標として、それを上回る実績を目指します。
  （※補足ご説明②「バランス型ファンドの運用力の比較」（27ページ）もご参照ください。）
- 当社のバランス型ファンドを他社の同種のファンドを比較すると、「リターン」においては71%のファンドが他社ファンドの平均以上のパフォーマンスを示し、「シャープレシオ」においては85%のファンドが他社ファンドの平均以上のパフォーマンスを示しています。

リターン／シャープレシオが他社平均以上の当社ファンドの本数比率（%）

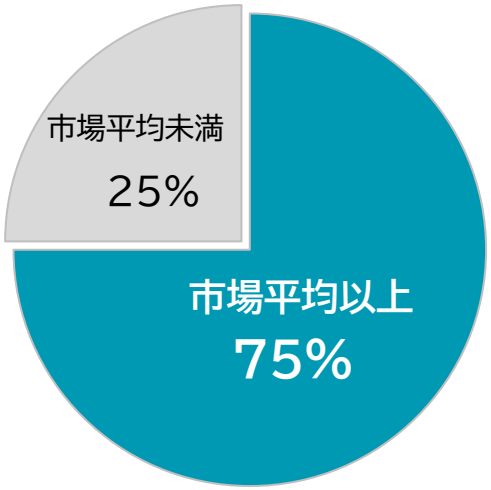


【時点】 2025年3月末時点。
【出所】 （株）野村総合研究所「Fundmark（ファンドマーク）」のデータを基に当社が作成。

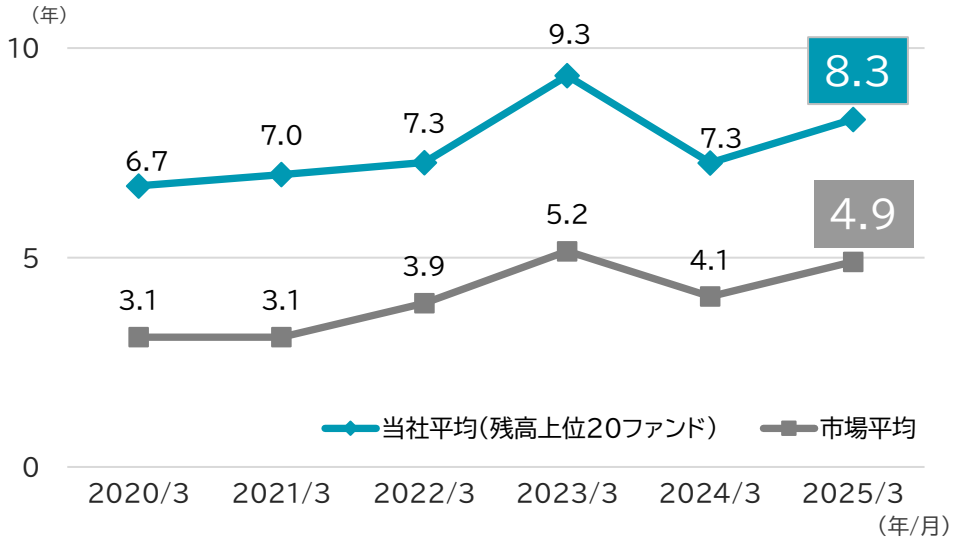
運用KPI③　残高上位20ファンドの保有期間：長期保有によりマイナスリターンが発生する確率を抑制

- 一般的に、長期運用によってマイナスリターンの発生確率が抑制されると言われています。
  当社は、お客さまに安心して長期保有していただけるファンドの開発に力を入れています。
- 当社の残高上位20ファンドのうち15ファンドは市場平均の保有期間を超えております。
  また、当社の残高上位20ファンドの平均保有期間は8.3年と市場平均の4.9年を大きく上回っています。

当社残高上位20ファンドの保有期間が市場平均以上である割合



当社残高上位20ファンドの平均保有期間（年）

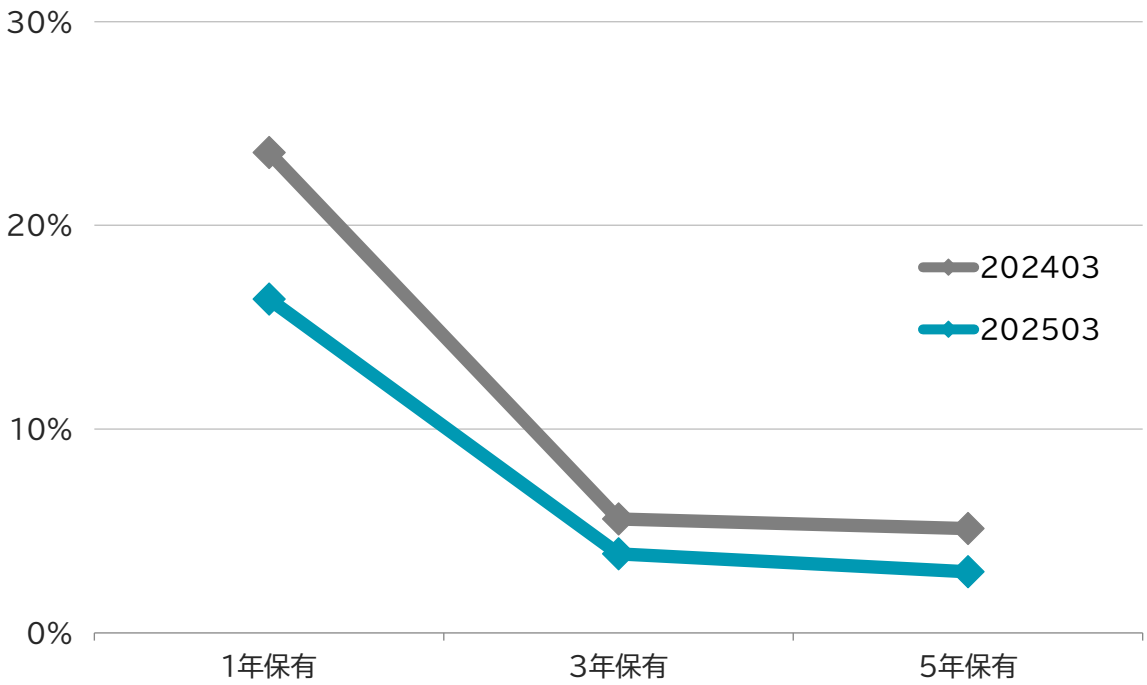


【注】　当社平均、市場平均ともに、DC（確定拠出年金）向けファンドを含む。
【時点】 2025年3月末時点。
【出所】「当社平均」は（株）野村総合研究所「Fundmark（ファンドマーク）」のデータを基に当社が作成。
「市場平均」は投資信託協会のデータを基に当社が作成。

運用KPI③　残高上位20ファンドの保有期間：長期保有によりマイナスリターンが発生する確率を抑制

● 当社残高上位20ファンドのうちバランス型ファンドは8本あり、1年保有、3年保有、5年保有と、長期保有することにより、マイナスリターンの発生確率が低下しています。（※補足ご説明④「長期保有の効用」（29ページ）もご参照ください。）

当社残高上位20ファンドにおけるバランス型ファンドのマイナスリターンの発生する確率（%）



※ 上記は過去のデータであり、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。

【時点】 2025年3月末時点。

【出所】（株）野村総合研究所「Fundmark（ファンドマーク）」のデータを基に当社が作成。

補足ご説明

① バランス型ファンド(バランス型投資信託)について

- バランス型ファンドとは、一つの資産に偏ることなく、「株式」「債券」「REIT」や「日本」「先進国」「新興国」などの値動きの異なる複数の資産や地域に分散して投資するファンドのことです。一般的に、ある資産が値下がりしたとしてもほかの資産が値上がりするなどにより、ファンド全体として安定した値動きとなる点に特徴があります。
  お客さまにとっては、少額から、一つのファンドで、複数の資産に分散投資することが可能となります。
- リターンの高さや値動きの大小に応じ、資産・地域毎の投資対象やその配分割合を定めた様々なバランス型ファンドが各運用会社から提供されております。バランス型ファンドは、資産毎の値動きに応じ、値上がり資産を売却し、値下がり資産を買戻すなど、ファンド内の資産配分を調整することなどから、長期分散投資に適した商品と言えます。

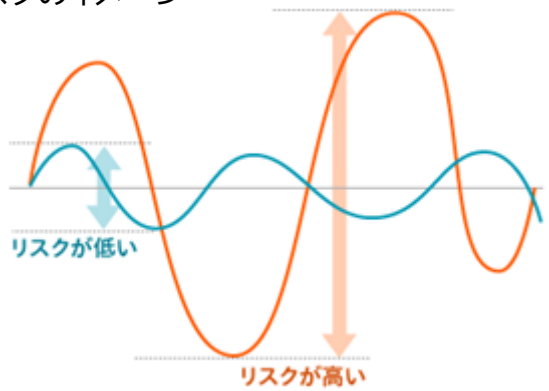
② バランス型ファンドの運用力の比較

- バランス型ファンドについて、同種スタイルの他のファンドと運用実績(リターン)や商品特性(リスク・リターン)をみることによって、運用力を比較します。ただし、バランス型ファンドといっても、その組み入れ資産やアロケーション(資産配分)の違い、またアロケーション運営によって、必ずしも比較するファンドのスタイルが一致するものではありませんので、結果には留意が必要です。

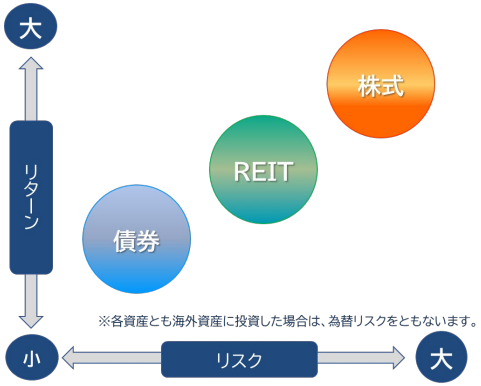
③ シャープレシオについて

- 資産運用では、リターン（収益率）の振れ幅（標準偏差）の大きさを「リスク」と捉えます。振れ幅が大きくなれば、その分不確定要素が大きくなり、投資対象を選定する際には、リターンの大きさに加え、リスクの大きさを考慮する必要があります（図1）。
- また、リスクは、何に投資するかという投資対象によって違いがあります。一般的に、リスクが小さい資産はリターンも小さく（ローリスク・ローリターン）、リスクが大きい資産はリターンも大きい（ハイリスク・ハイリターン）傾向にあります（図2）。
- リスクとリターンに関するこのような関係から、リスクに対するリターンを測る指標が重要となります。「シャープレシオ」は、リスク1単位当たりのリターンを測るもので、この数値が大きいほど、リスクをとったことによって得られたリターンが大きいこと（＝効率よく収益が得られたこと）を示します（図3）。資産運用は、お客さまそれぞれが許容できるリスク水準を考慮した上で、より大きいシャープレシオを提供できる商品を選択することが重要となります。

（図1）リスクのイメージ

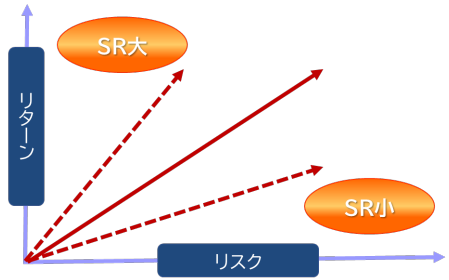


（図2）資産別リスク・リターン



（図3）シャープレシオ（SR）

$$\text{シャープレシオ} = \frac{\text{ポートフォリオの収益率} - \text{無リスク資産の収益率}}{\text{ポートフォリオの収益率の標準偏差}}$$



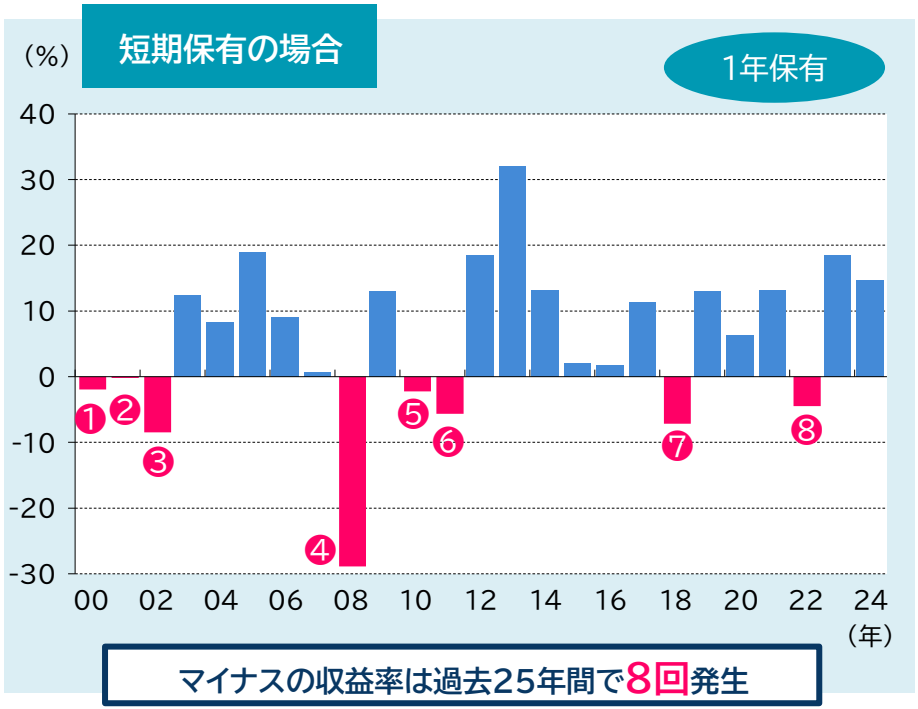
※ 上記はイメージであり、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。

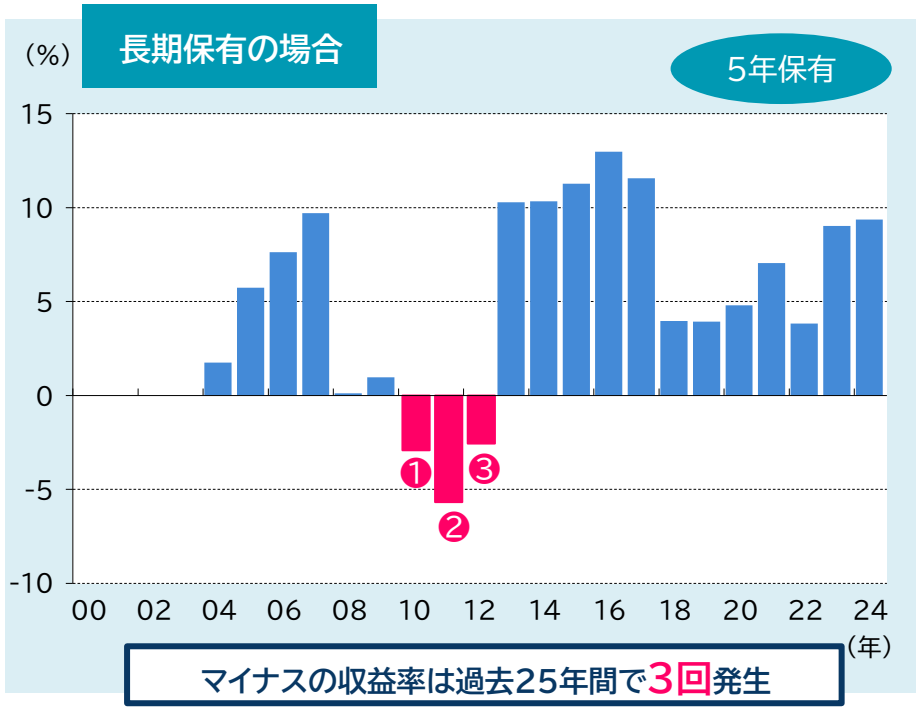
④ 長期保有の効用

- 下記の図は、国内株式、国内債券、先進国株式、先進国債券の4資産に均等投資（月次リバランス）したものとして算出し、各年末から1年間、5年間の累積収益率を年率換算したものです。
- 使用インデックス（円ベース）

国内株式：TOPIX（東証株価指数）（配当込み）
先進国株式：MSCIコクサイ・インデックス（配当込み）（※米ドルベースのデータを当該日の為替データを基に当社が円換算）
国内債券：NOMURA-BPI総合
先進国債券：FTSE世界国債インデックス（除く日本）

国内外の株式と債券に分散投資した場合の保有期間別収益率（年率）の推移





※上記図は過去のデータであり、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。

プロダクトガバナンスに関する取り組みについて

SMTAMのプロダクトガバナンスに関する取り組み

① プロダクトガバナンス体制 …31

② プロダクトの定点検証 …32

③ 2024年度の定点検証の状況 …33

④ 2024年度の商品管理の状況 …34

⑤ 運用体制に係る情報提供について …35、36

①プロダクトガバナンス体制

- 当社は、受託者精神のもと、お客さまの最善の利益を実現すべく、経営陣が当社の提供する商品の状況を的確に把握し、よりよい商品の提供に責任をもって関与するプロダクトガバナンス体制を構築しています。
- 具体的には、組成❶・提供❷ ・管理❸の各プロセスにおける品質管理を適切に行うため、以下の観点による実効性ある検証・モニタリングプロセスを実践しています。

観点

お客さまに提供する商品が中長期に安定的なリターンを確保できているか？

組成時に想定した運用が実践され、コストに見合うリターンをお客さまへ提供できているか？

組成時に想定した運用を継続していくことが可能か？

❶ 商品組成時の検証

・想定する顧客層に基づき、運用方針や収益源泉、各種リスク等の商品特性と、コスト水準の妥当性

・商品説明の内容や運用状況について、販売会社との連携を含む、お客さまにとって分かりやすい情報提供

❷ 運用状況のモニタリング

・パフォーマンスや運用残高、法令順守状況等のモニタリングによる、継続的な提供商品の品質管理

・モニタリング結果を踏まえた、運用本部による運用者に対するフィードバックプロセス

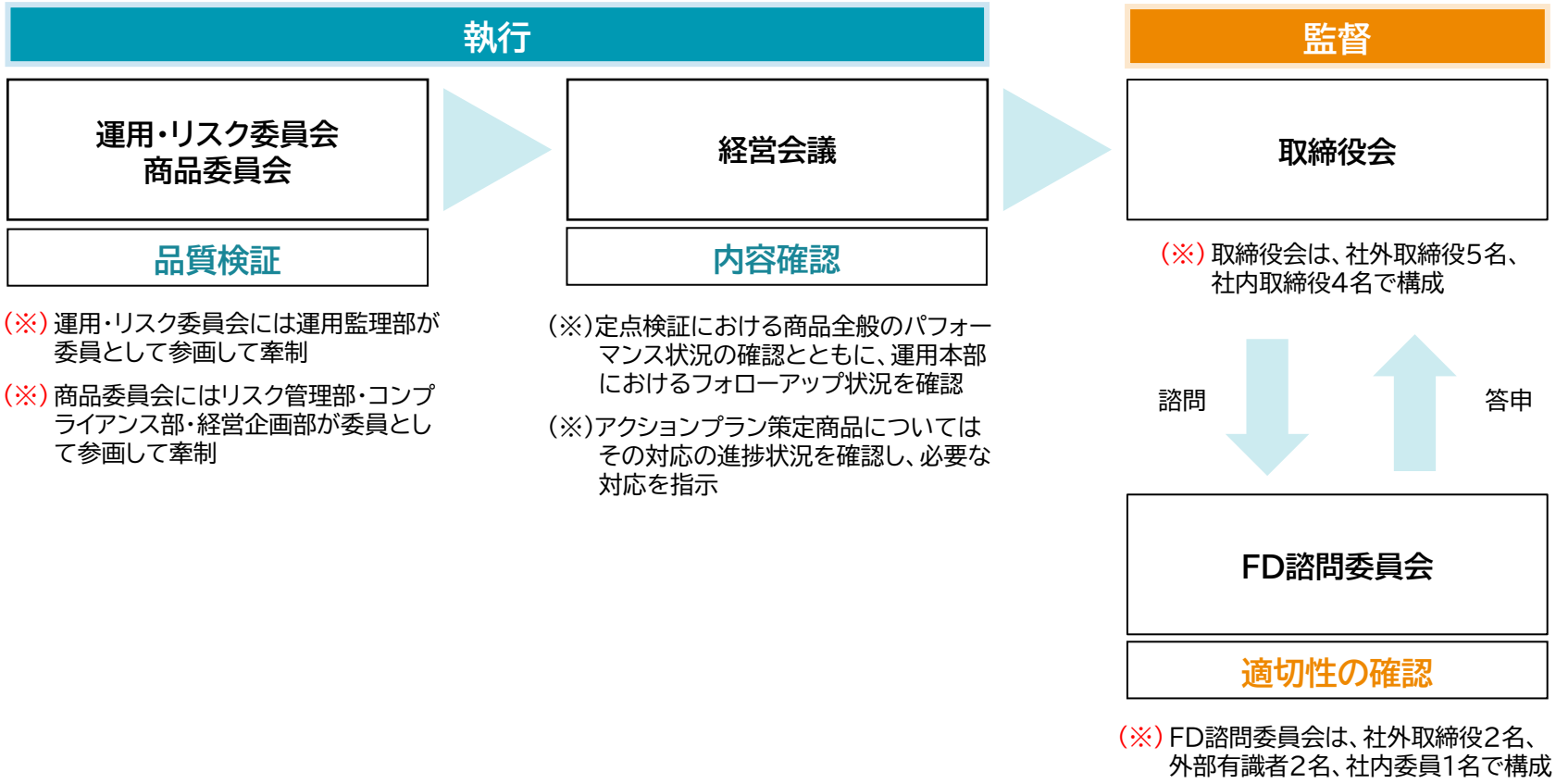
❸ プロダクトの定点検証

・経営レベルでのプロダクトの定点検証により、的確な対応策を策定し、お客さま本位のプロダクト管理を実践

（対応策の例）
- 運用改善策の策定と監督
- 報酬水準の適正化
- 商品の繰り上げ償還　等

②プロダクトの定点検証

- 公募投資信託の全商品を対象として、運用・商品の両面から定点での品質検証を行います。検証には運用・商品部署のみならず、運用監理やリスク管理、コンプライアンス等の部署が参画して牽制が機能する体制とするとともに、委員会での検証結果については経営会議において経営陣による内容の確認を行います。
- 上記の定点検証については、取締役会の諮問を受けた外部委員を主体とするフィデューシャリーデューティ諮問委員会（FD諮問委員会）において、定点検証の適切性について確認を受け、諮問委員会からの答申と併せて取締役会の監督を受ける体制としています。



③2024年度の定点検証の状況

- 25年3月末時点の公募投信プロダクトに対する定点検証の結果、運用状況について特にフォローアップを要すると評価されたプロダクトは44商品、運用改善等のアクションプランを要すると評価されたプロダクトは7商品となりました。
- 運用関連部署のみならず、商品・経営関連部署を含め全社で的確なプロダクトガバナンスを実践することにより、今後もお客さまへより良い商品をお届けしてまいります。

■2025年3月末基準の検証結果

公募投資信託プロダクト全体
273商品

経営レベルでの検証プロセスにより評価

フォローアップ
44商品

・市場環境の影響や一時的な変動等により、運用パフォーマンスの実績と目指す成果に、短期的な乖離が生じている状態です。
・運用本部によるモニタリングプロセスを強化し、今後の市場見通しと投資戦略のフォローアップを行うことで、持続的なパフォーマンス発現を確認していきます。
・2024年度は、成長性に着目した株式プロダクトや、金利上昇の影響を受ける債券を含むプロダクト等が見られました。

アクションプラン
7商品

・運用パフォーマンスの実績と目指す成果の乖離が継続的に生じており、運用・商品の両面から改善に向けたアクションプランを定めています。
・アクションプランは、パフォーマンス改善に向けた、運用体制強化、戦略・リスク量の見直し、リスク管理強化、担当ファンドマネージャーの交代、商品仕様の見直し等を含む対応策を定め、その進捗は経営会議へ報告するとともに、取締役会の監督を受けます。
・運用改善が見込めない等、継続的な商品提供が困難と判断した場合は、繰り上げ償還などの対応を行います。

④2024年度の商品管理の状況

- 2024年度は18商品について、運用パフォーマンスに基づくアクションプランや運用残高等を踏まえた対応を完了いたしました。（パフォーマンス改善：3商品、報酬率の適正化：3商品、繰り上げ償還：12商品）
- また、同仕様の商品の報酬率を一致させる一物一価対応として、15商品の報酬率の適正化を行いました。

■定点検証などに基づく対応を完了した商品（18商品）

パフォーマンス改善

- 次世代通信関連 世界株式戦略ファンド
- 次世代通信関連 世界株式戦略ファンド（予想分配金提示型）
- DC次世代通信関連 世界株式戦略ファンド

報酬率の適正化

- DCグッドカンパニー（社会的責任投資）
- SRI・ジャパン・オープン
- 日本株式SRIファンド

繰り上げ償還

- SMTAM　JPX日経インデックス400オープン
- SMT 米ドル建新興国債券インデックス・オープン（為替ヘッジあり）
- インドネシア・ルピア債券ファンド（毎月決算型）
- SMA専用の9商品

■一物一価対応を完了した商品（15商品）

- 国内株式インデックス型：　5商品
- 国内債券インデックス型：　2商品
- 海外株式インデックス型：　6商品
- 海外債券インデックス型：　2商品

⑤運用体制に係る情報提供について（運用責任者（25年4月基準）の開示）

- 当社ホームページ上で公表している「運用部の概要」において、運用責任者の役職と運用経験年数に加え、責任者氏名の開示を行っております。
- 当社の運用体制や運用戦略などについてお客さまのご理解が深まるように、より詳しい情報をお届けするためのホームページの改修準備も進めています。

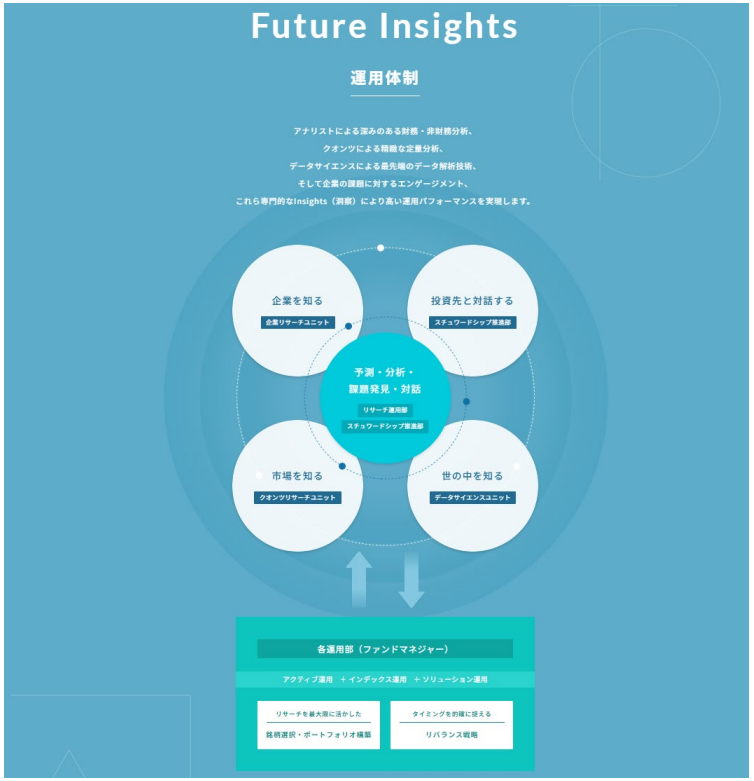
運用部・ユニット	主な担当業務	責任者：氏名	役職：運用経験年数	FM※1	CMA※2	平均運用経験年数
運用部門		塩見 祐司	担当役員:27年	130名	93名	15年
アクティブ運用部	アクティブ運用	山﨑 信幸	部長:29年	75名	58名	16年
株式・リート運用ユニット	内外株式、リートファンドの運用	有馬 純一	ユニット長:22年	43名	37名	16年
債券運用ユニット	内外債券の運用	山口 良太	ユニット長:29年	21名	14名	17年
マルチ戦略運用ユニット	マルチアセットの運用	角谷 大輔	ユニット長:23年	9名	5名	13年
インデックス運用部	パッシブ運用	權 裕憲	部長:24年	31名	24名	13年
ソリューション運用部	管理系・ソリューション系ファンドの運用	江村 尚徳	部長:15年	14名	6名	16年
マルチマネジャー運用部	外部委託運用	杉木 和之	部長:28年	10名	5名	14年

※1 ファンドマネジメント業務担当者　※2 証券アナリスト

⑤運用体制に係る情報提供について（運用体制をご紹介するWebページの公開）

- 当社の運用体制についてわかりやすくお伝えする特設ページを、25年3月末に当社ホームページ上に公開しました。
- 当社の強みである徹底的かつ最先端のリサーチやチーム運用など運用体制の特徴について、「Future Insights」をキーワードに、連続的に付加価値を生み出すためのリサーチ基盤と運用のコラボレーションをご紹介しています。
- 実際に当社の運用部門に所属する社員を被写体としており、お客さまに提供している商品を実際に運用している「ヒト」や「息遣い」を感じていただける内容としております。

  SMTAMの運用・リサーチ体制｜Future Insights
- 今後、主要な商品の運用責任者の想いをお伝えするなど、コンテンツを拡充していく予定です。



- 当資料は三井住友トラスト・アセットマネジメントが作成したものであり、金融商品取引法に基づく開示書類ではありません。
- ご購入のお申込みの際は最新の投資信託説明書（交付目論見書）の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。
- 投資信託は値動きのある有価証券等（外貨建資産には為替変動リスクを伴います。）に投資しますので基準価額は変動します。したがって、投資元本や利回りが保証されるものではありません。ファンドの運用による損益は全て投資者の皆様に帰属します。
- 投資信託は預貯金や保険契約とは異なり預金保険機構及び保険契約者保護機構等の保護の対象ではありません。また、証券会社以外でご購入いただいた場合は、投資者保護基金の保護の対象ではありません。
- 当資料は信頼できると判断した各種情報等に基づき作成していますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。また、今後予告なく変更される場合があります。
- 資料中の図表、数値、その他データについては、過去のデータに基づき作成したものであり、将来の成果を示唆あるいは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運用方針等が変更される場合があります。
- 当資料で使用している各指数に関する著作権等の知的財産権、その他一切の権利はそれぞれの指数の開発元もしくは公表元に帰属します。