

2018年6月12日

三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社

各位

「フィデューシャリー・デューティー行動計画」の実施状況について

弊社は、三井住友トラスト・ホールディングス株式会社が公表している「三井住友トラスト・グループのフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針※」および金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、「フィデューシャリー・デューティー行動計画」（以下、FD 行動計画）を策定しています。

FD 行動計画については、主な実施状況を定期的に公表するとともに、適宜、見直ししていく方針としています。

1. FD 行動計画の主な実施状況について

2017年6月以降の主な実施状況は、「別紙1」（2～6 ページ）の通りです。

2. FD 行動計画の見直しについて

2017年6月以降の実施状況を踏まえ、「別紙2」（7～9 ページ）の通り、FD 行動計画の見直しを実施しています。すでに実施が完了した項目について見直ししています。なお、見直した箇所には、下線を付けています。

弊社は、FD 行動計画の下、お客様へより高い質の金融商品、サービスをご提供し、お客様にご満足とご信頼をいただける資産運用会社を目指してまいります。今後とも更なるご愛顧を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

※ 「三井住友トラスト・グループのフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」

(URL) https://www.smth.jp/about_us/management/customer/fiduciaryduty/index.html

以上

FD 行動計画の主な実施状況について

2017年6月以降のFD行動計画の主な実施状況は、以下の通りです。

(1) 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、適切な資産運用態勢を維持します。

- ▶ リサーチ態勢の充実および効果的なPDCAの実施により、自社アクティブ運用を強化します。
- ▶ お客様に提供する外部運用ファンドについては、適切なデューデリジェンスおよび継続的なモニタリングを実施します。

【実施状況】

- ・運用パフォーマンスの要因分析の詳細化（見える化）によるPDCAを継続し、自社アクティブ運用の強化を図りました。
- ・運用力を図る指標として、既存のKPIに「運用KPI」を追加しました（2018年5月31日弊社ウェブサイトで開示済み）。今後、PDCAサイクルを通じ、更なる強化を推進していきます。
- ・外部運用ファンドにおいて、新モニタリング基準（個別ファンド毎のリスクに応じた管理基準の設定）を導入し、モニタリングを開始しました。

② 日本版ステュワードシップ・コードを踏まえたエンゲージメント等への取組や、ESGへの取組等により、お客様の利益の最大化を目指します。

- ▶ エンゲージメントと議決権行使を担う専担部署として設置した「ステュワードシップ活動推進室」において、ステュワードシップ活動の取り組みを進めます。
- ▶ 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。

【実施状況】

- ・三井住友信託銀行と締結したエンゲージメントサポート契約も活用し、エンゲージメントを推進しました。
- ・エンゲージメントも踏まえ、改定した議決行使ガイドライン（弊社ウェブサイトで開示済み）に基づき、適切に議決権を行使しました。議決権行使結果については、PDCA強化の一環として、フィデューシャリー・デューティー諮問委員会（以下、FD諮問委員会）に報告しました。
- ・エンゲージメントも含めたステュワードシップ活動体制を一層強化するため、2018年1月に社外有識者が過半数を占める「ステュワードシップ活動諮問委員会」を新設しました。

③ お客様にとって最良の条件で取引を執行します。

▶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。

【実施状況】

・引き続き、適切な評価ならびに評価プロセスに基づいて発注先・発注量を決定し、執行方法の工夫を行うことで執行コストの縮減に努めました。

(2) お客様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、お客様の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。**

▶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、お客様の資産形成に資する高品質の商品ラインアップを整備します。

▶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。

【実施状況】

・中長期の資産形成に資するバランス型ファンドの拡充を目的に、2017年11月に「グローバル経済コア」を設定しました。

・2018年4月に「商品委員会」を新設し、重要性または新規性のある商品について、顧客本位の業務運営に則った商品設定となっているか等の観点から事前審議を行う運営とし、体制を強化しました。

② お客様の多様化する資産運用ニーズや高齢化などの社会環境の変化を捉えた、クオリティの高い運用商品ラインアップを拡充します。

▶自助が求められる老後資産形成に資するNISAならびにDC向けの商品ラインアップを充実します。

【実施状況】

・低コストのSMTインデックスシリーズのラインアップの拡充を目的に、2017年6月に「SMT JPX 日経中小型インデックス・オープン」、2017年11月に「SMT ゴールドインデックス・オープン（為替ヘッジあり、為替ヘッジなし）」を設定しました。

・つみたてNISA向け商品として、2017年8月に新ファンドを設定した他、11月以降低コストの新シリーズ「i-SMT」を設定するなど商品の拡充を行いました。

(3) お客様本位のコンサルティングの実践と情報提供**① お客様向けセミナー・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、お客様の投資判断に役立つ情報の提供を継続します。**

▶お客様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明らかにし、お客様へ

の適切な商品提供が行われるよう販売会社様への情報提供を行います。

- ▶ 資産運用ビジネスのサステナブルな発展のため、残高に拘るビジネスモデルの重要性について、販売会社様への情報提供を継続します。
- ▶ 自社ウェブサイト上でお客様の金融リテラシーの向上に資する情報コンテンツを拡充します。

【実施状況】

- ・ お客様属性別に商品を4タイプに分類し、公募新商品の販売会社様への提案に際しては、商品タイプおよび想定されるお客様属性を説明する運営を開始しました。
- ・ 恒例の地域金融機関の販売会社様向けセミナーを7月に開催し、顧客本位の業務運営を踏まえ、長期保有のメリット、残高に拘るビジネスモデルについての説明を実施しました。

② お客様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います。

- ▶ お客様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。
- ▶ 報酬・手数料については目論見書等においてお客様に分かりやすい適切な情報の開示を充実します。また、分配の基本方針を開示することおよび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行います。

【実施状況】

- ・ ウェブサイトの動画コンテンツの拡充を進めました。動画公開時にリリース文を掲載し、検索しやすくする工夫も実施しました。
- ・ お客様から照会が多い投信協会コードについて、主要ファンドのコードを弊社ウェブサイトに掲載しました。
- ・ 2017年9月に、「収益分配の基本方針」を弊社ウェブサイトで開示しました。ファンドの分配方針を、大きく「資産成長型」、「安定分配型」、「実績分配型」の3つに分類し、ファンドの運用状況、市況動向等をもとに適切に決定していきます。

(4) 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。

- ▶ 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。

【実施状況】

- ・ 2018年10月の三井住友信託銀行の運用部門との統合を控え、運用プロフェッショナル人材の人事制度の改定検討を継続しました。
- ・ 運用部門人材の中長期的育成を目指し、社内研修を実施するとともに、社外研修も含めた自己啓発制度を整備し、受講を推進しました。

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。

➤ 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、お客様本位の業務運営を推進いたします。

【実施状況】

・2017年8月に、社内のeラーニングシステムを利用し、「顧客本位の業務運営原則」と「利益相反管理方針」の研修を実施しました。また、2017年8月と2018年2月に、フィデューシャリー・デューティーに係る研修と社内ディスカッションを実施しました。

(5) 独立性を確保したガバナンスの構築・強化**① 独立社外取締役を導入するなど、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態勢を構築します。**

➤ 独立社外取締役を導入する等により、経営の独立性・透明性を確保した態勢の整備を進めます。

【実施状況】

・2017年10月開催のFD諮問委員会から、独立性強化を目的に、新たに社外有識者を招致（1名）するとともに、委員長を社外有識者に変更しました。（FD諮問委員5名中4名が独立社外取締役を含む社外有識者）。

② 設置した「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）からの提言を弊社経営に活かします。

➤ 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、弊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。

【実施状況】

・FD諮問委員会は、3ヶ月毎に定期的に開催し、2018年4月までに累計6回開催しました。FD諮問委員会からの意見については、経営に活かすため、経営会議、取締役会に報告しました。

・FD諮問委員会の位置付けを経営会議から取締役会に直属する組織に変更し、独立性を強化するとともに、意見・提言をより経営に活かしやすくしました。

・お客様の商品ニーズを客観的に吸い上げ、よりお客様のニーズに沿った商品提供をしていくことが重要であるとのFD諮問委員会の意見等を踏まえ、2018年度上期にお客様アンケートを実施する準備を行いました。

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。

➤ 2017年3月に見直した議決権行使ガイドラインに基づき、2017年4月行使分から議決権行使の個別全件開示を行い、これにより行使基準の客観性の向上を図ります。

- 「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえて、利益相反のおそれがある取引を適切に管理すべく、弊社の利益相反管理方針を策定、公表します。またグループ企業の法人営業部門等との間での情報や人事異動の制限についてのルールも策定し、実効性ある利益相反管理態勢の整備を進めます。

【実施状況】

- ・ 2017年4月以降の株主総会での議決権行使分より、国内株式の会社別・議案別の議決権行使結果の弊社ウェブサイトでの全件開示を開始しました。
- ・ 2017年12月に、株主総会での議決行使状況を踏まえ「日本株式に係る議決権行使ガイドライン」の改定（三井住友トラスト・ホールディングス株式会社に対する議決権行使について、棄権から外部の議決権行使助言会社の助言を活用した行使への変更を含む）を行い、弊社ウェブサイトで開示しました。また、2018年2月に、三井住友信託銀行の運用事業との統合を控え、同ガイドラインを改定し、弊社ウェブサイトで開示しました。
- ・ 2017年7月に、「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえ、「利益相反管理方針（概要）」を弊社ウェブサイトで開示しました。利益相反管理方針では、特に三井住友トラスト・グループ対象会社の法人営業部門等との間での人事異動制限、情報遮断、接触制限を定めました。

以上

FD 行動計画の見直しについて

2017年6月以降の実施状況を踏まえ、FD行動計画の見直しを実施しています。
すでに実施が完了した項目について見直ししています。なお、見直した箇所には、下線を付けています。

< 弊社の行動計画 >

『顧客本位の業務運営』

三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社(以下、弊社)は、三井住友トラスト・ホールディングス株式会社が定めるフィデューシャリー・デューティーについてのグループの基本方針を踏まえ、お客様に満足いただける業界最高水準の金融商品ならびにサービスを提供するべく、高い独立性を持つ経営ガバナンス体制を構築するとともに、お客様本位の業務運営を徹底いたします。この理念の実現のため、弊社は行動計画を定め、公表し、実施状況をご報告するとともに、定期的にその見直しを行います。

(1) 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、適切な資産運用態勢を維持します。

- ▶ リサーチ態勢の充実および効果的な PDCA の実施により、自社アクティブ運用を強化します。
- ▶ お客様に提供する外部運用ファンドについては、適切なデューデリジェンスおよび継続的なモニタリングを実施します。

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組や、ESG への取組等により、お客様の利益の最大化を目指します。

- ▶ エンゲージメントと議決権行使を担う専担部署として設置した「スチュワードシップ活動推進室」において、スチュワードシップ活動の取り組みを進めます。
- ▶ 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。

③ お客様にとって最良の条件で取引を執行します。

- ▶ 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。

(2) お客様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、お客様の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。

- 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、お客様の資産形成に資する高品質の商品ラインアップを整備します。
- 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。

② お客様の多様化する資産運用ニーズや高齢化などの社会環境の変化を捉えた、クオリティの高い運用商品ラインアップを拡充します。

- 自助が求められる老後資産形成に資する NISA ならびに DC 向けの商品ラインアップを充実します。

(3) お客様本位のコンサルティングの実践と情報提供

① お客様向けセミナー・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、お客様の投資判断に役立つ情報の提供を継続します。

- お客様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明らかにし、お客様への適切な商品提供が行われるよう販売会社様への情報提供を行います。
- 資産運用ビジネスのサステイナブルな発展のため、残高に拘るビジネスモデルの重要性について、販売会社様への情報提供を継続します。
- 自社ウェブサイト上でお客様の金融リテラシーの向上に資する情報コンテンツを拡充します。

② お客様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います。

- お客様向け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。
- 報酬・手数料については目論見書等においてお客様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。

(4) 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。

- 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。

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。

- 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、お客様本位の業務運営を推進いたします。

(5) 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態勢の構築・強化を継続します。

- 独立社外取締役の意見等も踏まえ、経営の独立性・透明性を確保した態勢の整備・強化を継続します。

② 設置した「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）からの提言を弊社経営に活かします。

- 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を開催することで、弊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。

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。

- 「議決権行使ガイドライン」を必要に応じ見直するなど、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。
- 「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、必要に応じ見直するなど、実効性ある利益相反管理態勢の整備を継続します。

以上