

ポートフォリアの2021年度「フィデューシャリー宣言」活動報告

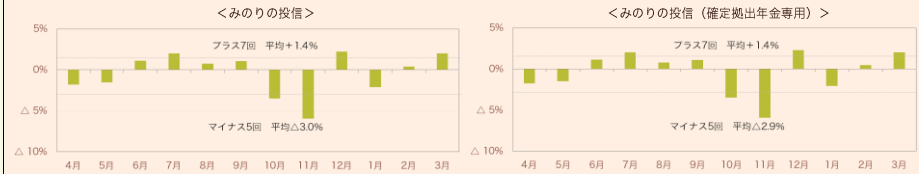
～「お客様本位の業務運営（FD）」の活動内容をお知らせします～

1. 常にお客様の「最善の利益」を追求します（原則2）

(1) 絶対収益とインベスター・リターン

■ 絶対収益

今期の消費者物価指数上昇率の+1.2%に対し収益はマイナス
同じポートフォリオで、1-3月期は市場の大幅下落に対してプラス推移
長期的には妥当な運用方針を堅持している（運用報告書に開示）



■ インベスター・リターン

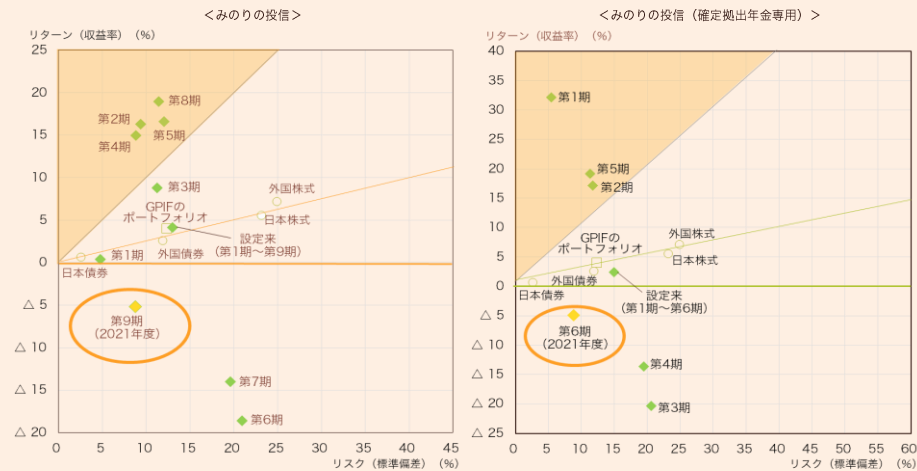
お客様の資金の流入が安定していたため、絶対収益とインベスター・リターンの差は少なかった



※インベスター・リターンは月間の純流入額と期首および期末の純資産総額から算出した内部収益率を年率換算したものです。

(2) リスク・リターンの推移

■ マイナス収益ながらリスク（標準偏差）を低位に保持（運用報告書に開示）



2. お客様の「最善の利益」を実現する経営をします（原則2、原則7（含む注））

(1) 継続可能かつ適正な運用規模の維持
(原則2（注）)

■ 運用会社として継続可能・適正な収益を得つつ、運用規模を市場に沿って維持



(2) 歴史に根ざした専門的な知見に関する研修の実施
(原則2)

■ 歴史に根ざした体系的・横断的な専門研修を年度前半に集中的に実施（10回）
■ 社員の自己研鑽へのインセンティブと各業務の将来像の構築に寄与

(3) 質の高いコーポレートガバナンス、ステewardシップの実現
(原則2)

■ 形式的でなく各事業への深い洞察に基づいた企業との対話を継続的に実施
■ 経営の方向性や株主への姿勢が変化するなど具体的な成果が増加

(4) FD研修とそれを定着させるための企業風土構築
(原則2、原則7（含む注）)

■ FD見直しを機に、全社プロジェクトとして企業風土改革を全員参加で推進
■ 経営陣による「学習する組織」を目的とした重層的な研修を実施（29回）
■ 顧客の「最善の利益」を自らの業務を通して捉え直す意識改革及び将来像構築を実施

(5) FDに基づく行動目標、評価・報酬体系の構築
(原則7（含む注）)

■ 外部環境の変化を想定し、各業務の将来像と変化のプロセスを策定
■ 各業務の進化に必要な知識・能力・スキルを具体化し、評価・報酬体系へ反映
■ FDに基づいた各業務のKPIを構築し、次年度から実践予定

(6) 顧客の「最善の利益」にそぐわない行動
(原則2（含む注）)

■ 絶対収益およびインベスター・リターンの一時的なマイナス
市場の過熱等により市場価格が乱高下し顧客に一時的なマイナスの影響
運用哲学を堅持することにより、安定的な「最善の利益」を目指す

■ パートナーである販売会社との対話不足による顧客の不満
想定顧客の認識不一致や短期的な収益悪化への対話不足等から一部に解約が発生
ビデオ配信により基本認識の一致を図り、背景にある歴史・世界認識の深化を実施

3. 利益相反を適切に管理します（原則3（含む注））

| | |
|---|--|
| <p>(1) 利益相反に関する管理方針の策定と開示 (原則3)</p> | <p>■ 管理方針をホームページに開示</p> |
| <p>(2) パートナー（販売会社）と顧客の利益相反 (原則3（含む注）、原則5（注1）)</p> | <p>■ プロダクト・ガバナンスの観点から主要パートナー（販売会社）と利益相反について対話</p> <p>■ 以下について、利益相反に該当しないことを確認</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売会社への委託手数料の水準は顧客フォローのための適切な水準である ・委託手数料に対する社内インセンティブを設けていない |

4. 重要な情報を誰にでも分かりやすいように提供します（原則4、原則5、原則6）

| | |
|---|--|
| <p>(1) プロダクト・ガバナンスに基づき主要パートナー（販売会社）と対話を実施</p> | <p>■ 顧客にふさわしいサービス提供（原則6）の確認</p> <ul style="list-style-type: none"> ・想定顧客は「長期で資産形成を行う顧客」と重要情報シートに明記 ・顧客情報の把握およびライフプランニングの実践を再確認 ・商品選定は中長期の運用商品に限定することを再確認 ・商品の月次モニタリングのより高度・専門的分析を進める意向を確認 ・商品販売時のインセンティブが販売促進にないことを再確認 ・販売後フォローの基本方針、具体的なフォロー対象・頻度・方法を再確認 ・顧客への金融情報提供の具体的な実践内容を確認 ・当社作成ビデオによる従業員教育の徹底を確認 ・パートナー（販売会社）からパッケージ販売を行っていないことを確認済み <p>■ 重要情報の分かりやすい提供（原則4、原則5）の内容確認</p> <ul style="list-style-type: none"> ・販売手数料無料の方針を再確認 ・信託報酬（運用報酬・代行手数料）水準の適正性、体系を議論・確認 ・その他手数料に含まれる費用項目の再確認 ・有価証券売買手数料とその対価、利益相反の可能性について再確認 <p>■ 将来の顧客サービス向上に向けた対話</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客情報の精緻化を通じたより良い提案の実現を提案 ・コミッションからフィーへの移行の検討を提案 |
| <p>(2) 「重要な情報」の開示方法の再確認</p> | <p>■ 重要情報のこれまでの開示状況を再確認、改善の可能性を議論</p> <ul style="list-style-type: none"> ・交付目録見書に運用担当者とその略歴を記載済み ・交付運用報告書についてお客様にとってより重要な情報を集約したハイライトページを毎期作成 <p>■ 次年度以降、さらなる開示の改善を検討</p> |
| <p>(3) お客様が負担する手数料やその他費用、対応するサービスについての詳細な開示</p> | <p>■ お客様が負担した全ての手数料、その他費用について毎年運用報告書において1円単位で開示</p> |