

ポートフォリアの2024年度FD活動報告 ～顧客本位の取組状況をお知らせします～

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（2024年4月1日～2025年3月31日）

① 年間絶対収益率（手数料を控除した基準価額によるリターン）

みのりの投信	+11.9%
みのりの投信（確定拠出年金専用）	+12.2%

■ 対消費者物価指数上昇率：下記のインフレ率に対して大きな収益率

消費者物価総合指数（2025年3月）前年同月比+3.6%（出所：総務省「消費者物価指数」）

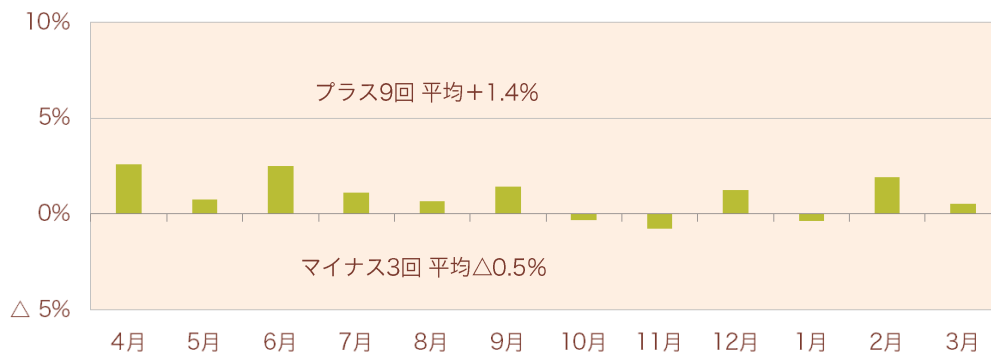
■ 対信託報酬：下記の信託報酬に対して十分に大きな収益率

信託報酬：みのりの投信1.925%（税込）、みのりの投信（確定拠出年金専用）1.705%（税込）

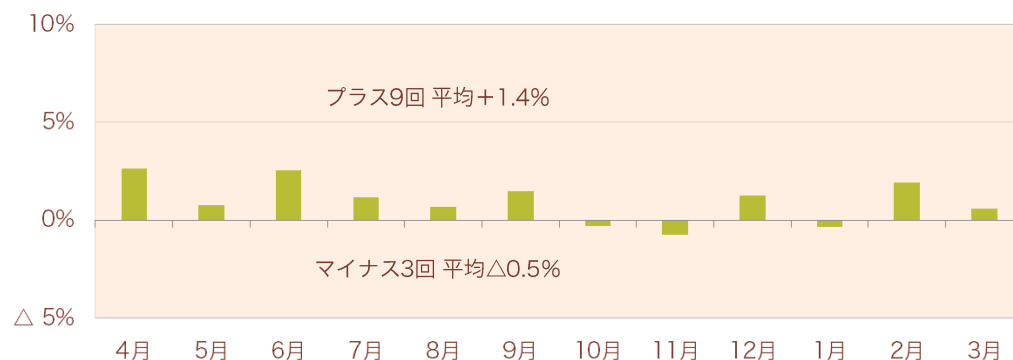
② 月間絶対収益率のばらつき

月によるばらつきは小さく抑えられ、プラスの月数がマイナスの月数を上回った

■ みのりの投信



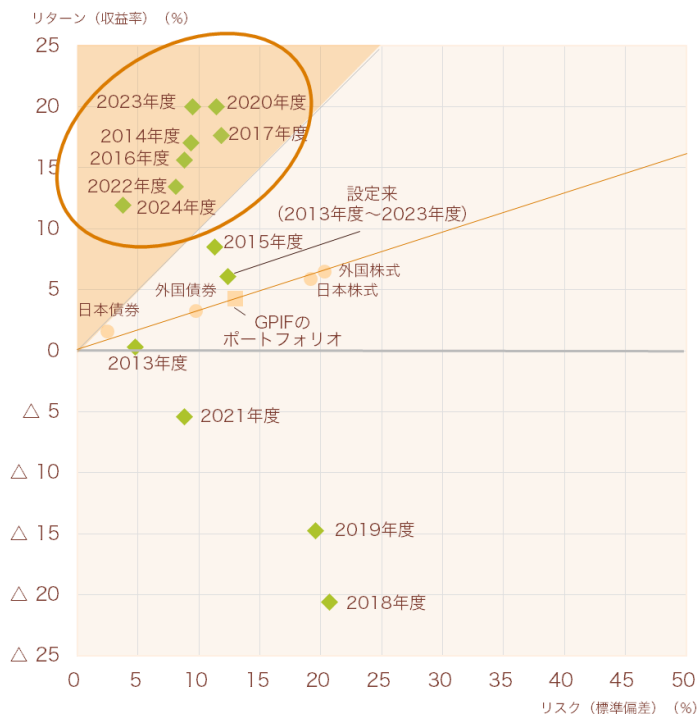
■ みのりの投信（確定拠出年金専用）



(2) 相対収益 (2024年4月1日～2025年3月31日)

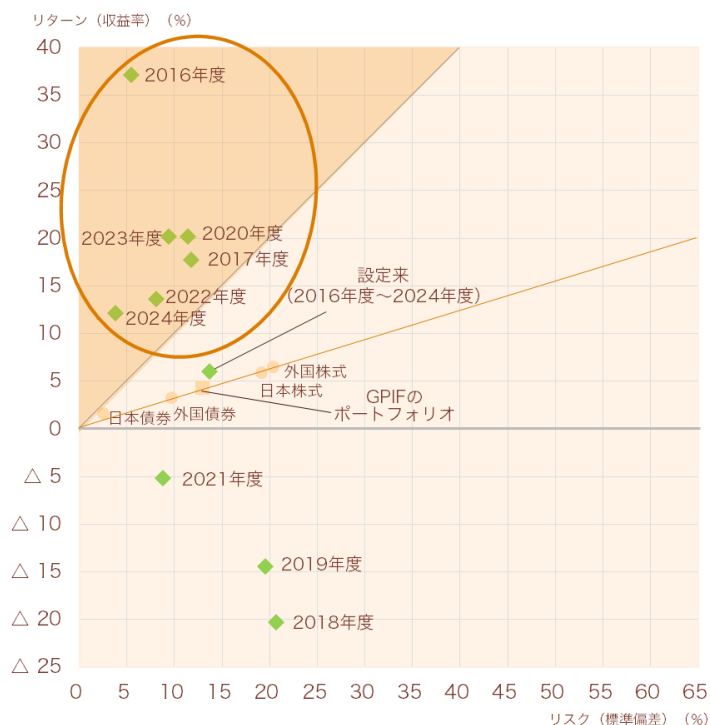
■ 低位なリスク (標準偏差) に対し十分なプラス収益を達成 (詳細は運用報告書をご参照)

① みのりの投信のリスク・リターン



- (注) 上図は各期および設定来のリターン (収益率) とリスク (標準偏差) を表しています。いずれも年率換算した数値を記載しています。
- (注) 期間は2013年度から2024年度までです。
- (注) GPIF (年金積立金管理運用独立行政法人) および各資産クラスのデータは、「第5期中期目標期間における基本ポートフォリオについて～詳細～」(GPIFのホームページ掲載)の「基本ポートフォリオの前提条件～期待リターンの設定～」(9ページ)にある各経済前提の名目期待リターンから算出した中央値、および「基本ポートフォリオの前提条件～リスク・相関係数の設定～」(10ページ)のリスク (標準偏差) の数値を採用しています。
- (注) 過去の運用実績は将来の運用成果等を約束するものではありません。

② みのりの投信 (確定拠出年金専用) のリスク・リターン

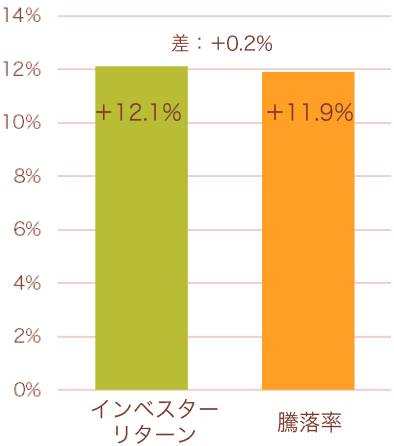


- (注) 上図は各期および設定来のリターン (収益率) とリスク (標準偏差) を表しています。いずれも年率換算した数値を記載しています。
- (注) 期間は2016年度から2024年度までです。(2016年度は9月30日から翌3月31日)までです。
- (注) GPIF (年金積立金管理運用独立行政法人) および各資産クラスのデータは、「第5期中期目標期間における基本ポートフォリオについて～詳細～」(GPIFのホームページ掲載)の「基本ポートフォリオの前提条件～期待リターンの設定～」(9ページ)にある各経済前提の名目期待リターンから算出した中央値、および「基本ポートフォリオの前提条件～リスク・相関係数の設定～」(10ページ)のリスク (標準偏差) の数値を採用しています。
- (注) 過去の運用実績は将来の運用成果等を約束するものではありません。

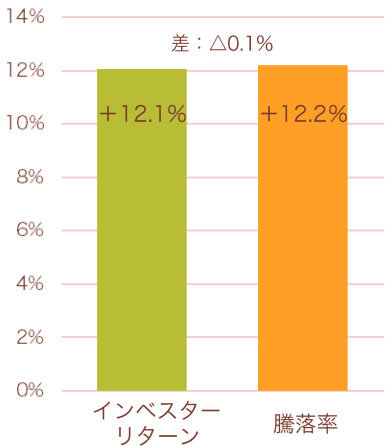
(3) インベスター・リターン (2024年4月1日～2025年3月31日)

■ インベスター・リターンがファンド騰落率とほぼ同じでお客様が享受した収益率は良好

① みのりの投信



② みのりの投信 (確定拠出年金専用)



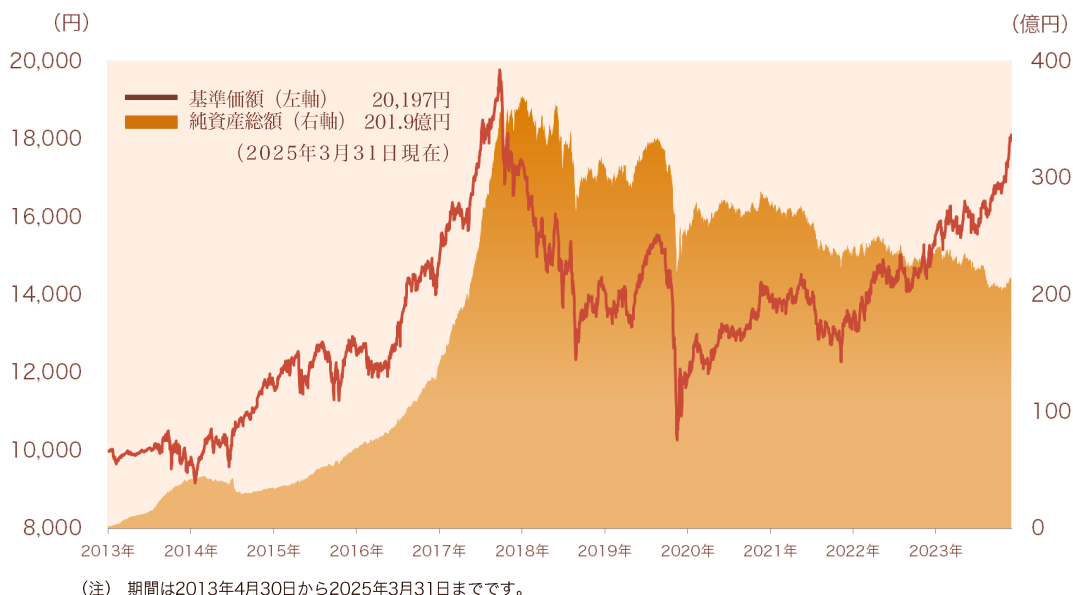
※インベスター・リターンとは設定・解約を加味したお客様の平均的な収益率を表します。安値での買付・高値での解約が多いほどリターンが高くなり、逆に高値での買付・安値での解約が多いほどリターンは低くなる傾向がある。ここでは2023年度の期首・期末の純資産総額および月間の設定額・解約額から簡易的に算出した内部収益率を表示。

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））

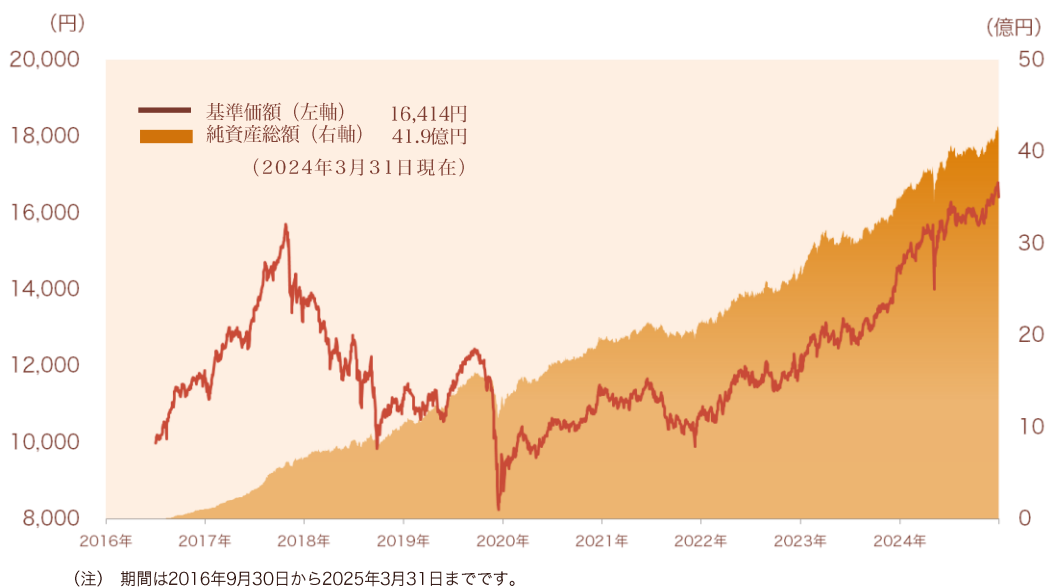
（1）継続可能かつ適正な運用規模の維持（原則2（注））

■ 運用会社として継続可能・適正な収益が得られる運用規模を維持

① みのりの投信の基準価額と純資産総額の推移



② みのりの投信（確定拠出年金専用）の基準価額と純資産総額の推移



(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適宜実施
- 研修は社員の自己研鑽へのインセンティブと業務の将来像構築プロセスに寄与

(3) 質の高いコーポレートガバナンス、スチュワードシップの実現（原則2）

- 事業への深い洞察に基づいた企業との対話をアクティブに実施
 - 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
- ※ 当社ホームページ「日本版スチュワードシップ・コード」に対する基本方針」「同自己評価」および「議決権行使の結果」もご参照

(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と当社行動原則を実践する風土醸成ため礼節を深める勉強会を実施
- 受託者責任・FDについて歴史的変遷と日本での展開を踏まえた本質的な勉強会を実施
- 「学習する組織」を目的とした経営陣による重層的な研修を実施（4回）

(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））

- FDに基づいた各業務のKPIを業務において実践
- 業務の進化に必要な知識・能力・スキル・礼節を具体化した新たな評価・報酬体系を実施
- FDを踏まえた各業務の将来像と工程表を毎年改定し実践

(6) 顧客の「最善の利益」にそぐわない行動（原則2（含む注））

- パートナー（販売会社）との対話深度不足による顧客の不満の可能性
- 一時的な基準価額下落・上昇に伴う顧客判断の解約額は減少し安定化傾向
- 投資信託の背景にある資産運用目的や大局観への理解を目的にパートナー向け動画配信

3. お客様の「最善の利益」を実現するプロダクトガバナンスを徹底します (補充原則 (含む注)、原則6 (含む注6, 7))

(1) 創業者である責任者のリーダーシップのもとでプロダクトガバナンス (PG) 体制を構築 (補充1、補充2 (含む注1、2))

- 創業者である代表取締役社長のリーダーシップの下で受託者責任・FD・PGの概念を社内で徹底
- PGに関する社内規程を制定し、PG委員会・取締役会の強い関与を伴う実効的ガバナンス体制を構築

(2) 最善の利益を実現するための商品性と運用哲学・プロセスを構築し継続的に評価・検証 (補充3 (含む注1、注2、注3)、補充4 (含む注1、注2、注3)、原則6 (含む注6、注7))

- 当初想定したお客様や最善の利益を明文化し、商品性や運用哲学・プロセスを評価・検証
- 主要パートナー (販売会社) と想定するお客様や最善の利益を共有し、顧客適合性も含めた実質的な情報連携強化の仕組み構築を開始

(3) お客様視点での情報提供をさらに進める (補充5 (含む注1、注2))

- 設定当初より運用責任者の情報や運用哲学について積極的に開示
- 運用報告書においていち早く総経費率やリスク・リターン情報を開示
- 今後もお客様目線で運用報告書の開示を強化する

4. 利益相反を適切に管理します (原則3 (含む注))

(1) 利益相反に関する管理方針の策定と開示 (原則3)

- 利益相反の可能性の具体的かつ正確な把握、管理方法および対応について類型化
- 利益相反の管理方針をホームページに開示

(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))

- プロダクト・ガバナンスの観点から主要パートナーと利益相反について対話を継続
- 対面・ネット (含むIFA) チャネル別に手数料とその対価について議論

5. 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）

（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（原則4、原則5・原則6（含む注））

① 顧客にふさわしいサービス提供

■ 顧客

- ・ 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
- ・ 当社商品は複雑・高リスクでなく、重要情報シートに顧客属性・資産の一部での保有推奨明記
- ・ 主要パートナーにおける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

- ・ 商品選定は長期の運用商品に限定することを確認
- ・ 商品の月次モニタリングをより高度・専門的な分析へと高度化

■ 販売・フォロー

- ・ パートナー（販売会社）の販売促進インセンティブがない、パッケージ販売がないことを確認
- ・ 販売後フォローの基本方針、具体的なフォロー対象・頻度・方法を確認
- ・ 当社作成動画配信によるアドバイザー教育徹底と顧客への金融情報提供の具体的な内容を確認

② 重要情報の分かりやすい提供

■ 費用に関する情報提供

- ・ 主要パートナーの販売手数料無料の方針を確認
- ・ 信託報酬（運用報酬・代行手数料）水準の適正性、および手数料体系を議論・確認
- ・ その他手数料に含まれる費用項目の確認
- ・ 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確認

■ 商品・サービスの複雑さに見合った情報提供

- ・ 当社商品は単純で相対的にリスクが低いうえ、運用報告書におけるリスク・リターン開示等により比較可能でわかりやすい情報を提供

③ 将来の顧客サービス向上に向けた対話

■ プロダクト・ガバナンスの観点から、顧客情報の精緻化を通じたより良い提案の実現

■ コミッションからフィーへの移行の検討・提案・議論

（2）「重要な情報」の開示方法の再確認（原則5・原則6（含む注））

■ 運用担当者とその略歴を各種書類に記載（交付目論見書・運用報告書・販売用資料）

■ 交付目論見書にお客様にとってより重要な情報を集約したページを作成

■ 運用報告書にリスク・リターンを含むより詳細なデータを掲載

（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（原則6（含む注））

■ 運用報告書に総経費率・費用明細、交付目論見書に総経費率を詳細かつ分かりやすく開示