

「お客さま第一の実践に向けたアクションプラン」の取組状況

当社は、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」について、その趣旨に全面的に賛同し、採択しています。また当社は、「お客さま第一宣言」(4ページ参照)を策定、公表していますが、同宣言で掲げる「3つの実現」に取り組むことを通じて、顧客本位の業務運営を実現してまいります。

2017年5月、「顧客本位の業務運営の原則」の採択にあわせて、「お客さま第一の実践に向けたアクションプラン」を新たに策定しました。アクションプランの取組状況は、下表のとおりです。

1. お客さまの資産形成に一層貢献できる運用力の実現

アクションプラン	取組状況(参照ページ)
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。	▶ 10～11ページ(運用力強化の取組み)
短期的な投資テーマや相場変動に振り回されず、中長期の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、中長期の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・バリュウの運用スタイルを貫きます。 当社の運用手法に熟練した運用人材を十分に確保し、独自の運用モデルや運用プロセスにさらに磨きをかけて参ります。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。	▶ 10ページ(運用力強化の取組み)
運用品質を不断に改善していくため、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)の定性評価を積極的に受け、その評価結果の向上に努めます。	▶ 11ページ(運用力強化の取組み)
運用パフォーマンス向上のため、専門人材の配置とトレーディング手法の高度化を図り、取引執行コストの削減に努めます。	▶ 10ページ(運用力強化の取組み)
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。	
さまざまな海外資産に対する投資手段を提供するため、保険会社の外部委託運用やヘッジファンドのゲートキーパー運用で培ってきた豊富な経験を活かして、海外の優良な運用会社や運用商品の発掘に努めます。	▶ 10ページ(運用力強化の取組み)
個人の長期的な資産形成に適した「長期・積立・分散投資」に資する運用商品をさらに充実させるため、マルチアセット運用の商品ラインナップを拡充します。	▶ 10ページ(運用力強化の取組み)
今後も低金利環境の長期化が予想される中で、安定的な絶対利回りを求める投資ニーズに応えるため、これまで当社がアクティブ・バリュウ運用手法のもとで培ってきた超過収益獲得のスキル・ノウハウを活かした「絶対収益追求型商品」の開発を進めます。	2017年9月 保険会社向け私募投信(絶対収益ターゲットファンド)を設定
中長期的に高い経済成長が見込まれる新興国資産に対する投資ニーズに応えるため、エマージングアジア株のインハウス調査体制を増強し、新興国株式の運用力向上を図ります。	▶ 10ページ(運用力強化の取組み)
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めます。	▶ 12～15ページ(責任投資の取組み)
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、責任投資全般を統括する専門部署の設置やESG分野の専門人材の登用・育成を通じ、スチュワードシップ活動のさらなる充実化に取り組めます。	▶ 12ページ(責任投資の取組み)
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)を行える関係を構築するため、当社の運用哲学や運用手法、投資判断基準、議決権行使判断基準などを積極的に発信し、企業側の理解促進に努めます。	▶ 12・15ページ(責任投資の取組み)
責任投資の考え方がさまざまな投資家層で受け入れられ、一層の普及を促すための取組みとして、1999年から運用しているエコファンドの調査実績を活用し、ESG要素が企業の財務や株価に与える影響(有効性等)に関する調査・研究を行い、その結果を公表します。	グループ会社のSOMPOリスクアマネジメントと連携し、ESGスコアとファンダメンタルズ指標の関係性について、外部に研究委託を行っています。

「お客さま第一の実践に向けたアクションプラン」の取組状況

2. 真にお客さまの視点にたった商品・サービスの実現

アクションプラン	取組状況(参照ページ)
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。	▶ 16～18ページ(商品・サービスの提供に関する取組み)
お客さまの中長期的な資産形成に貢献する商品の開発・提供を行っていくため、商品戦略・運用報酬・分配金等に関する基本方針を明確化します。	▶ 17ページ(商品・サービスの提供に関する取組み)
お客さまが自分にふさわしい商品を選択しやすくするため、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、投資上級者や投資初心者等、お客さまの特性に適した商品を開発します。	▶ 17ページ(商品・サービスの提供に関する取組み)
お客さまのニーズにマッチした商品の開発やサービスの向上を図るため、当社がお客さまの声を直接伺う仕組みの強化、およびお客さまの声を集める仕組みの構築を進めます。	SNS等を活用したお客さま向け情報発信サービスを検討中です。
お客さまに安心してファンドを保有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。	▶ 16～18ページ(商品・サービスの提供に関する取組み)
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。ユニバーサルデザインの導入や文章・表現の見直しも積極的に進めます。	▶ 17ページ(商品・サービスの提供に関する取組み)
お客さまの知識や経験などにふさわしい商品提供が行われるようにするため、当社が商品ごとに想定しているお客さま属性を明確にし、販売会社への情報提供と対話を強化します。	▶ 17ページ(商品・サービスの提供に関する取組み) プロダクトマッピング(当社が提供する商品および対応するお客さま属性の分類一覧)を作成し、販売会社との対話を行っています。
投資初心者のお客さまにも分かりやすく、お客さまに有用な情報を提供できるように、随時、ホームページの見直しを行います。あわせて、運用手法や投資哲学など、当社の特長を分かりやすく情報発信する取組みも強化します。また、デジタル技術を活用し、お客さまの中長期的な資産形成の理解に役立つツール・情報の提供を行います。	▶ 6ページ(当社の運用について)
お客さまへのサービスを拡充しつつ、運用報酬の引き下げを目指します。	
お客さまにとって合理的な水準の運用報酬(手数料等)の設定を行うため、運用報酬に係る基本方針を踏まえ、既存の運用商品を含めた運用報酬の見直しを進めます。	▶ 17ページ(商品・サービスの提供に関する取組み)

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

アクションプラン	取組状況(参照ページ)
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。	
お客さま第一の実践のため、「お客さま第一委員会」を設置し、外部識者の意見を反映する仕組みを導入しています。一層のガバナンス強化を図るため、社外の目を経営に取り入れ、経営の独立性を確保・維持する仕組みづくりを進めます。	▶ 22ページ(ガバナンスに関する取組み)
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。	
プロフェッショナル人材の採用・育成を推進するために、報酬制度の成果連動性を高めます。あわせて、お客さま第一の行動や取組みが各役職員の業績評価に適切に反映するように、制度を運営します。	新人事制度を導入し(2017年6月)、運用を開始。旧制度に対して、成果と報酬の連動性を高める報酬体系としました。 人事評価にあたり、「お客さま第一」の取組みをチェックポイントとして組み込み、各人による取組みのインセンティブを高める仕組みとしました。
お客さまの利益が不当に害されることを防ぐため、利益相反取引管理に関する方針を見直し、利益相反取引を適切に管理します。	▶ 22ページ(ガバナンスに関する取組み)
一層のグローバル展開を推進するため、海外人材の育成態勢を整え、グローバル対応力の強化を行います。	日本文化にも精通した外国籍人材を採用し、海外とのコミュニケーション力・実務対応力を強化しました。(2017年度は外国籍人材を3名採用)