

「JP 投信におけるお客さま本位の業務運営を実現するための基本方針」への取組状況

1. お客さまの最善の利益を追求するための企業文化の定着のための取組み

お客さまに良質なサービスを提供しお客さまの最善の利益を図るため、販売会社と定期的に対話を行う機会を設け、お客さまのニーズの把握に努めるとともに、投資先運用会社が議決権行使等でお客さまにとって最善の行動をとっているかを確認するためにヒアリングを実施しています。また、お客さまに最善の商品をお届けするため、運用部門による運用状況を経営陣が定期的に精査しております。

2023 年度は

- ・投資先ファンドの運用会社である三井住友トラストアセットマネジメント及び野村アセットマネジメントに対して、両社が 2022 年度に行った議決権行使結果について、その行使結果が両社の議決権行使基準に沿っているかを確認するためのヒアリングを行いました。

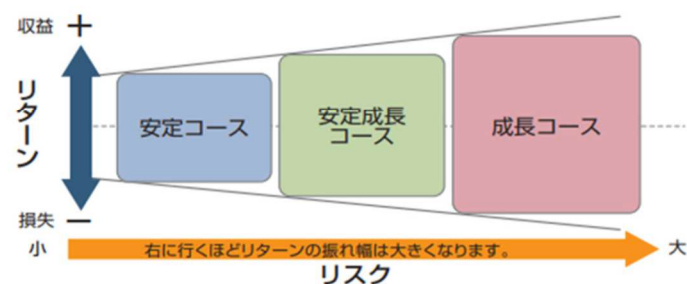
- ・毎月パフォーマンスレビュー委員会を開催し、運用部署から経営陣に対して、前月の運用状況について報告を行い、想定から逸脱した運用が行われていないかをチェックいたしました。

- ・2024 年 2 月に JP4 資産バランスファンドの 3 コース（安定・安定成長・成長）のパフォーマンスが設定当初の想定通りに運用できているかをプロダクトガバナンスの観点から以下の検証を行いました。

- ①直近 5 年パフォーマンス（リスクおよびリターン・年率）の実績値が、過去シミュレーション上の 5 年パフォーマンスの平均値 $\pm 1\sigma$ をもとに算出された基準値に抵触していないこと。
- ②直近月までの過去 5 年の年率リターン値および年率リスク値が、交付目論見書に掲載されている下記「リスク・リターンのイメージ図」通りに安定コース<安定成長コース<成長コースの順となっていること。

リスク・リターンのイメージ

- リスクとはリターンの振れ幅のことを指し、リターンとは投資で得られる収益のことを指します。
一般的に大きなリターンが期待できる商品はその分リスクも大きくなります。



※ 上図はリスク・リターンのイメージであり、実際とは異なる場合があります。

その結果①、②とも当初の想定通りになっていることを確認しました。今後も月次でモニタリングを継続し、抵触した場合にはその要因、今後のファンドの方向性について協議します。

2. 利益相反の適切な管理のための取組

私たちの商品が、お客さまの利益を最優先に考えた運用がなされていることを確かなものとするため、独立した内部監査部門が約款等に定める運用方針に逸脱はないかを定期的に確認するとともに、販売会社に対しても適切な水準の代行手数料率を設定する等各種業務運営における利益相反等の有無を確認します。

2023 年度は

- ・運用部署から独立した部門が、日々運用状況を、約款で定められた運用方針から乖離していないかチェックし、乖離が生じた場合にはその原因及び対策についてヒアリングを行いました。
- ・内部監査部門により、お客さまの利益に反する業務運営、各役職員の行動について、精査いたしました。

3. 手数料等の明確化のための取組み

投資信託商品においてお客さまが負担する実質的な信託報酬やその他の費用について、金融商品取引法、投信協会規則等の諸法令に従い、ウェブサイトや投資信託説明書、販売用資料等において、わかりやすくお客さまに示すよう努めます。

私たちの商品の取得、保有、解約に際してお客さまにご負担いただく手数料率は、投資信託説明書、販売用資料、ウェブサイトにおいて明確に記載しております。また、コールセンターでのご質問に対しても、お客さまが自ら負担される手数料率について、わかりやすく説明するように努めました。

4. 重要な情報の分かりやすい提供のための取組み

お客さまが投資を行われるにあたって、私たちの商品において想定されるリスクや運用実績、利害関係のある法人等を、諸法令に基づき、ウェブサイト、投資信託説明書や販売用資料等にわかりやすく表示いたします。

また、私たちのウェブサイト、販売会社等を通じてタイムリーでわかりやすい情報を随時ご提供することにより、お客さまの投資の検討に資するように努めております。

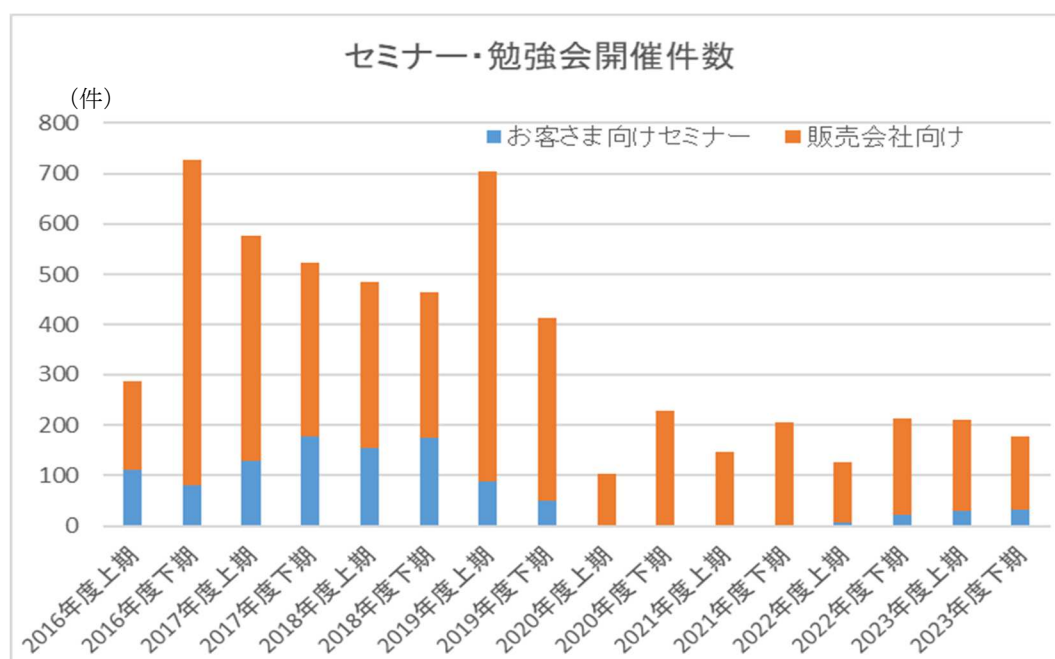
私たちはまた、資産形成を考えるすべてのお客さまのお役に立てるよう、複数の資産クラスを組み合わせた運用手法をとる商品を中心に、その投資目的に応じて適度なリスクがとれるような商品をご提供できるよう努めます。また、各商品について、どのようなお客

さまに投資していただきたいかを、ウェブサイト、重要情報シート等を通じてお伝えして参ります。

2023 年度も、引き続き、お客さまにご投資いただく際にご覧いただく各種資料について、重要な情報をより分かりやすくお伝えできるよう、レイアウトの改善等を重ねました。お客さまの要望にお応えすべく、販売用資料の改訂や販売会社を通じてお客さま向けのセミナーの開催を行っております。

また、お客さまの投資に資する情報や私たちの商品の運用状況に関する概要を知っていただくため、お客さまとの直接の窓口となる販売員の方々向けの勉強会を以下の通り開催しました。今後ともお客さまのライフプランを踏まえ、お客さまの将来の資産形成に向けて最適なお提案ができるよう、またご購入後も、ライフプランの変化等に応じて適切なアフターフォローができるよう、販売員に対して研修や情報提供に加え、販売会社を通じてお客さまに対しても直接ファンドの運用状況や資産掲載方法等セミナーを行なって参ります。

<表 1：セミナーの開催について>



投資を開始するに際して必要だと思われる基本的な知識や、経済や投資環境に関する情報を、お客さまや販売会社の社員の方に知っていただくため、セミナー及び勉強会を上記のとおり開催いたしました。2023 年度は、新型コロナの終息を受けて、お客さまにお集まりいただく対面セミナーの開催を増やしました。

<表 2：投資に資する情報提供の発信頻度>

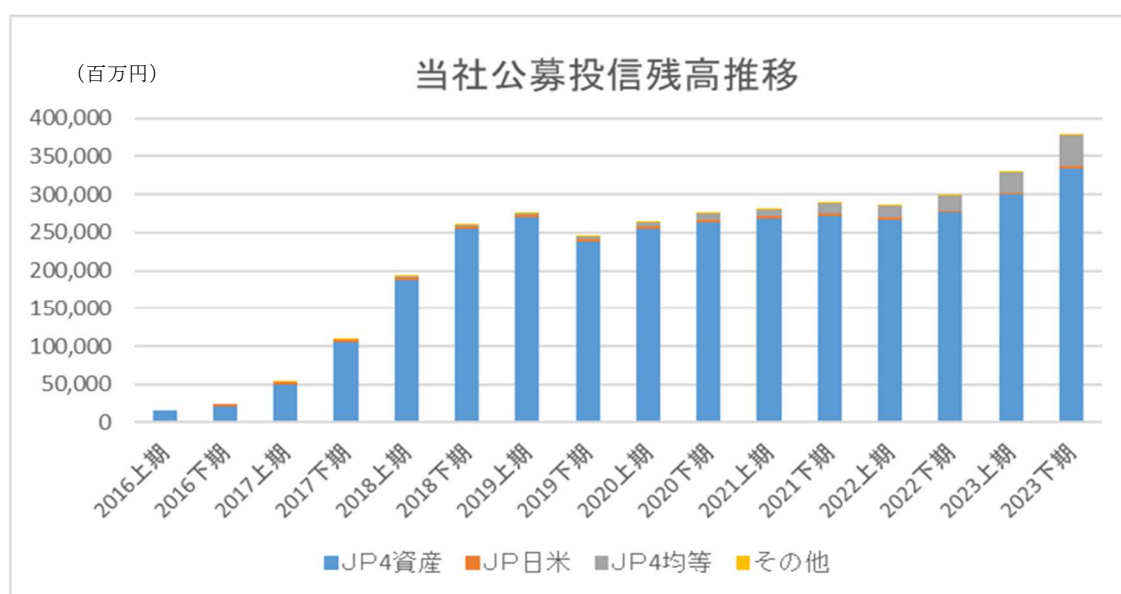
(件)

	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
情報提供資料 (WEB)	38	72	100	106	93	77	71	81
内臨時レポート	5	4	2	6	15	9	9	14

※当社ウェブサイトを通じた情報提供資料の件数です。臨時レポートは、市場が大きく変動した場合等に、その要因について当社の見解をタイムリーにご提供することを目的としたレポート等をいいます。

当社ウェブサイトにおいても、ファンドの投資状況の開示情報や、投資を行なって頂く上で有益であると思われるタイムリーな情報を中心に、わかり易くご提供することを心がけております。

<表 3：当社の運用する投資信託残高>



※当社が運用する全ファンドの各期末時点で純資産額の推移です。

長期の資産形成に資する長期分散投資の有効性について分かりやすく情報提供を行い、また長期分散投資を容易にする商品の運用・ご提供を行なうことに努めた結果、当社の投信残高は上記のように安定して推移しています。

<表 4：お客さまの平均保有期間>

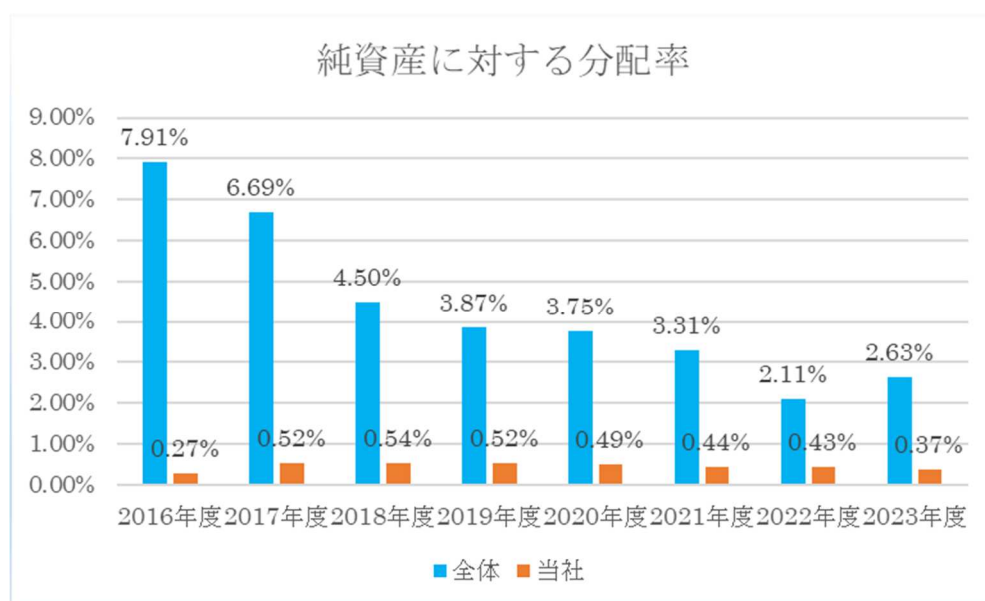
商品名	設定日から基準日 までの期間	平均保有期間	備考
JP4 資産バランスファンド（安定コース）	8 年 2 ヶ月	9.01 年	公募
JP4 資産バランスファンド（安定成長コース）	8 年 2 ヶ月	8.67 年	公募
JP4 資産バランスファンド（成長コース）	8 年 2 ヶ月	4.65 年	公募
JP 日米バランスファンド	7 年 6 ヶ月	6.53 年	公募
JP4 資産バランスファンド（DC）	6 年 7 ヶ月	12.94 年	確定拠出年金向け
JP 日米バランスファンド（DC）	6 年 7 ヶ月	8.79 年	確定拠出年金向け
JP4 資産均等バランス	6 年 6 ヶ月	9.08 年	NISA（つみたて 投資枠）対象

※平均保有期間は、2023 年度の平均純資産残高を同年度の解約額で除して求めた数値を表示していることから設定日から基準日までの期間よりも長くなる場合があります。

基準日は、2024 年 3 月 31 日

設定から基準日までの期間は、一か月単位で切り上げて表示しております。

<表 5：純資産に占める分配率の推移；投資信託全体及び当社>



分配率は、年度の月末平均純資産額に対する年度の分配金総額の割合

全体の数値は、公募株式投資信託（ETFを除く）の純資産総額及び収益分配金を使用し、一般社団法人投資信託協会のデータを元に JP 投信が作成

長期投資を行なっていただくお客さまに、複利効果による資産の成長を享受していただくため、分配金額は、原則、ファンドが決算期に得た配当益や売買益の範囲で決定いたしました。その結果、上記のとおり、投信全体の純資産に対する分配金の割合（分配率）と比較し、当社の分配率は低い水準となっています。

5. お客様にふさわしいサービスの提供に関する取組み

お客様の多様な資産運用ニーズに合致した投資信託商品を提供するため、販売会社との対話等を通じ、新たな投資対象や運用スタイルの開発等に取り組めます。また、2024 年から開始された NISA に関しても、引き続き、販売会社を通じてセミナー等により積極的にお客様に情報提供を行い、弊社の経営理念でもある「お客様の長期安定的な資産形成をお手伝いすること」を推進して参ります。

2024 年度もコールセンターでお受けするお客様のお話や、販売員の方々から寄せられる様々なアイディアに耳を傾けるとともに、販売会社とも定期的に会合を持ち、お客様のご要望にお応えすべく取り組んでまいります。

今後とも、お客様のライフプランを踏まえた資産形成のご提案や適切なアフターフォローができるよう、販売員に対して研修や情報提供を行なって参ります。

6. 社員に対する適切な動機付けの取組み

お客様に最善の運用成果を提供するため、高い専門的知見を有し、適切な判断力を有した人材を確保し、社内研修・自己研鑽ツールの提供を通じ、その能力の維持・向上に努めます。

私たちはまた、ここに掲げた基本方針を社員が十分に理解し、行動へとつなげることができるよう、社内の各種規定を適切に整備し、修得すべき知識について定期的に研修を実施することでその徹底を図ります。

運用会社に長く在籍している人材を社員として受け入れることで社員全体のレベルアップを図っていくとともに、定期的に行う全体研修において、本基本方針の徹底を図っております。また、所属する部署や経験の有無によって分け隔てすることなく、誰もがオープンに議論できる環境作りに引き続き取り組んでおります。