

お客様本位の業務運営に関する取組状況

2022年6月24日

しんきんアセットマネジメント投信株式会社

当社は、2017年11月に制定した「お客様本位の業務運営に関する取組方針」および「お客様本位の業務運営に関するアクションプラン」に基づき、お客様本位の業務運営に向けた取組みを推進しております。

2021年度における取組みについて、次のとおりご報告させていただきます。

1. お客様の最善の利益の追求

- 当社は、2019年度からスタートした中期経営計画（2019～2021年度）において、お客様に一番信頼される運用会社を目指すことを掲げ、お客様本位の業務運営を徹底し、お客様の多様な運用ニーズに対し、常に最適なソリューションを提供できるよう、運用会社としての課題解決能力の向上に努めており、お客様へのサービス向上の基盤となる内部態勢の整備も併せて実施しております。

また、2022年度からスタートした中期経営計画（2022～2024年度）においても、これらの取り組みを継続してまいります。

- 投資先企業との建設的な「目的を持った対話」の強化を目指し、Webや電話による方法を含めた企業との個別ミーティングの実施等、積極的にエンゲージメントを実施するとともに、適切な議決権行使を通じて投資先企業の価値向上に努めています。なお、議決権行使の結果については、当社ホームページにおいて四半期ごとの個別開示を実施しております。

<企業対話数>

2019年度	2020年度	2021年度
96社 191回	115社 221回	108社 194回

- 運用手法等に関する調査・研究を継続的に実施しており、運用ノウハウの改善および向上に資するため、運用対象・手法に関する情報収集に努めるとともに、当該情報を運用会議において報告するなど、運用部門内で常に共有される体制を敷いております。
 - 商品品質の維持・向上のため、運用部門から独立したリスク管理部門である経営管理部が、日次・月次で運用内容をモニタリングし、モニタリング結果を月次でコンプライアンス・運用管理委員会に報告しております。
- また、パフォーマンス評価については、月次で投資政策委員会に報告しております。

※コンプライアンス・運用管理委員会

当社のコンプライアンス、信託財産の運用リスクおよび事務リスクの管理に関する重要事項の決定機関

※投資政策委員会

当社の運用業務に係る基本的な事項である運用方針、運用戦略および商品開発に関する重要事項の決定機関

- ・お客様にとって最良の条件で取引を執行するため、ブローカーの選定および評価について、発注・引合目標値に基づき管理しております。
- ・適切かつ効率的に議決権を行使し、お客様の利益を図るため、取締役会構成に関する基準の変更、政策保有株式に関する基準の変更、女性取締役に関する基準の追加など、議決権行使におけるスクリーニング基準の見直しを実施しております。

2. 利益相反の適切な管理

- ・お客様と当社等の利益相反を適切に管理するため、利益相反のおそれのある取引の類型および当該取引の特定のプロセス等を含む「利益相反管理規程」を制定し、その概要を「利益相反管理方針」としてホームページに公表しており、当該方針に沿って適切に管理しております。また、利益相反管理に係る知識水準を維持、向上させるため、全役職員に対し研修を実施しております。

3. 手数料の明確化

- ・交付目論見書において、お客様が直接的および間接的に負担する費用を開示するとともに、請求目論見書にも手数料等および税金を明確に記載し、各々の目論見書を当社ホームページに掲載しており、販売用資料においても、交付目論見書と同様に記載しております。また、運用報告書においては、経費率に係る表および円グラフを記載するなど、経費率を開示しております。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

- ・商品の複雑性や情報の重要性等を踏まえ、重要な情報については表示方法を強調し、必要に応じて内容に係る図表を使用するなど、お客様にとって分かりやすい資料による情報提供を行っています。
- ・国内外市場の動向や政治・経済情勢のタイムリーな情報等をお客様にお届けするため、「投資環境」（当社ストラテジストが執筆するマーケット動向や投資戦略等についてのレポート）、「トピックス」（当社エコノミストが執筆する内外経済動向、金融政策および政治動向についてのレポート）を発信しております。

<発信回数>

	2019年度	2020年度	2021年度
投資環境	31回	37回	41回
トピックス	46回	51回	54回

- ・お客様が同種の商品との比較を容易に行えるよう、組成した商品に係るリスク・リターン、想定する顧客属性の情報等を販売会社へ提供するなど、販売会社を通じたお客様への情報提供に努めております。
- ・2022年1月にホームページのリニューアルを実施し、掲載しているファンド情報等を見やすく、分かりやすくしたほか、ファンドのシミュレーション機能の追加および動画の掲載を行うなど、お客様への情報提供の充実に努めております。

5. お客様に最適な商品・サービスの提供

- ・販売会社である信用金庫等への訪問およびオンラインミーティング等を通じて、お客様の運用ニーズを把握し、お客様の意向やライフプラン等を踏まえた、多様なニーズに応える商品・サービスの提供に努めております。
- ・商品ラインアップの拡充の一環として、S&P500指数（配当込み、円換算ベース）に連動する投資成果を目指して運用を行う追加型公募投信「しんきんS&P500インデックスファンド」を2021年4月に、米国債券、米国株式、金などを投資対象とし、基準価額の変動リスクを抑制するため投資比率の調整等を行う追加型公募投信「しんきんUSバランス・プラスゴールド（1年決算型）」【愛称：米国キラリ】を2021年6月に設定しております。
また、ファンドラップ向け商品として、「しんきん国内株式インデックス（投資一任用）」、「しんきん国内債券インデックス（投資一任用）」、「しんきん先進国債券インデックス（為替ヘッジあり）（投資一任用）」、「しんきん先進国債券インデックス（為替ヘッジなし）（投資一任用）」をそれぞれ2022年2月に設定しております。
- ・商品の組成に当たっては、商品特性を踏まえ販売対象として想定する顧客属性を特定し、当該顧客属性に係る情報提供を販売会社に行うなど、お客様に対し適切な販売が行われるよう販売会社をサポートしております。
- ・お客様の金融取引に関する知識向上や投資判断に役立つ情報を提供するため、お客様を対象にした資産運用セミナーに講師を派遣するとともに、販売会社の投信窓販担当者を対象とした勉強会のため、資料の作成および講師の派遣を実施しております。また、Webツールを利用したセミナーおよび勉強会の実施にも積極的に取り組んでおります。

<講師派遣回数>

	2019年度	2020年度	2021年度
お客様向け資産運用セミナー	133回	21回	32回
投信窓販担当者向け勉強会	248回	174回	294回

※2020年度および2021年度お客様向け資産運用セミナーならびに2020年度投信窓販担当者向け勉強会の講師派遣回数は、新型コロナウイルス感染症の影響により減少しております。

6. お客様本位の業務運営を徹底するための枠組みの整備

- ・当社が制定した「お客様本位の業務運営に関する取組方針」および「お客様本位の業務運営に関するアクションプラン」について、全役職員に対し研修を実施しており、お客様本位の徹底を図っております。

なお、「お客様本位の業務運営に関するアクションプラン」については、2021年9月に見直しを実施しております。

(注) 当社は、投資信託等の商品を組成し、お客様からお預かりした資金の運用を行う運用会社です。お客様へ直接の商品販売は行っておりませんが、当社の商品を販売する販売会社に向けて情報提供等を行い、お客様の最善の利益の追求に努めています。