

野村アセットマネジメントにおけるプロダクトガバナンス強化の取組み

CEO兼代表取締役社長

小池 広靖

2024年4月24日

野村アセットマネジメント

- **野村アセットマネジメントにおけるプロダクトガバナンスについて**
 - **プロダクトガバナンス強化に向けた道のり**
 - **ファンドレビュー**
 - **運用者開示**

- **プロダクトガバナンスの更なる強化に向けて**
 - **プロダクトガバナンス有識者会議**
 - **想定顧客にかかる取組みについて**

野村アセットマネジメントにおけるプロダクトガバナンスについて

プロダクトガバナンスの考え方

- 野村アセットマネジメントは、野村グループのインベストメント・マネジメント部門の中核企業
- 1959年の設立以来、60年超にわたり、国内外の幅広いお客様に、投資信託やETF、機関投資家向けの資産運用サービスを提供

企業理念



「世の中の役に立つ」資産運用会社

お客様本位の業務運営を実現するための方針

方針3 投資信託の運営・管理

投資信託の運営・管理については、フィデューシャリー・デューティー遂行の観点から、その適切性、妥当性等を検証するガバナンス体制を整備し、お客様の立場に立って業務運営を行います。

プロダクトガバナンスを通じてお客様の最善の利益を図ることは、フィデューシャリーである資産運用会社が果たすべき使命

1. 利益相反によるお客様の利益の毀損の徹底排除
2. プロダクトガバナンスを司る専門組織等の態勢整備
3. ファンド・レビューを通じた運用プロダクトのクオリティ向上
4. 適切な販売に向けた想定顧客属性の明確化

プロダクトガバナンス強化に向けた道のり

利益相反管理を含む投資信託の運営・管理の透明性向上に向けたステージから、真にお客様利益の最大化に向けたステージへ



方針
3

投資信託の運営・管理

投資信託の運営・管理については、
フィデューシャリー・デューティー遂行の観点から、
その適切性、妥当性等を検証するガバナンス体制を整備し、
お客様の立場に立って業務運営を行います。

News Release NOMURA

2023年4月3日
野村アセットマネジメント株式会社

プロダクト・ガバナンスの強化について

野村アセットマネジメント（CEO兼代表取締役社長/池田 謙、以下「当社」）は、お客様の健全な資産形成に貢献し、「世の中の役に立つ」資産運用会社となることを目指しています。

その実現に向けて当社は2022年4月に、当社が運用するファンドの品質の維持・向上に向けた諸施策の策定・推進等を行う「プロダクト・ガバナンス部」を新設しました。お客様本位の業務運営の一層の高度化を視野に、当社が運用する約700本の公募投資信託⁽¹⁾（2022年末時点）について、以下に示すプロダクト・ガバナンス⁽²⁾強化の視点から「ファンド・レビュー⁽³⁾」を進めています。

<プロダクト・ガバナンス強化の視点>

- 運用・管理
 - コスト削減後リターンとの達成度にあつたリスク水準
 - パフォーマンスを長期にわたり継続的に創出できる運用体制
 - 投資家が期待する商品性と運用プロセスの合致
- 商品性
 - 長期資産形成に適した商品性
 - 投資家利益が十分に確保される精神収益にあつた償還水準
 - 提供されるサービス（NSA向けなど）に適した償還期間、資産規模
- 情報提供、情報開示
 - 商品内容や運用状況等が投資家の投資判断に資する適切な説明
 - 費用（総経費）の適切な開示
 - 当社ホームページでのファンド・レビューの適切な開示

本年度から2030年にかけて、全ての公募投資信託について、上述の視点に照らした十分な検証を行い、それぞれの償還期間中での更なる品質の向上やプロセス等の改善を促します。これらの結果も踏まえ、期待する収益や目的の実現が困難と判断したファンドについては、償還期間の見直しや償還、併合等を進めます。

野村アセットマネジメント

野村アセットマネジメントが提供する
ファンドの新たな分類
コア | コアプラス

お客様の資産形成にご活用いただきたい
2つのファンド分類

ファンド・レビュー・レポート

ファンド・レビュー・レポート 2023

ファンド・レビュー・レポート2023

2024年2月13日更新

改善の取り組みの進捗状況

ファンド・レビュー・レポート 2023 改善の取り組みの進捗状況

2024年1月作成

CEOメッセージ

「ファンド・レビュー・レポート 2023」の公表を終えて

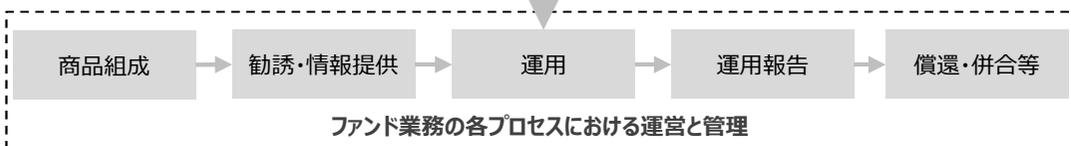
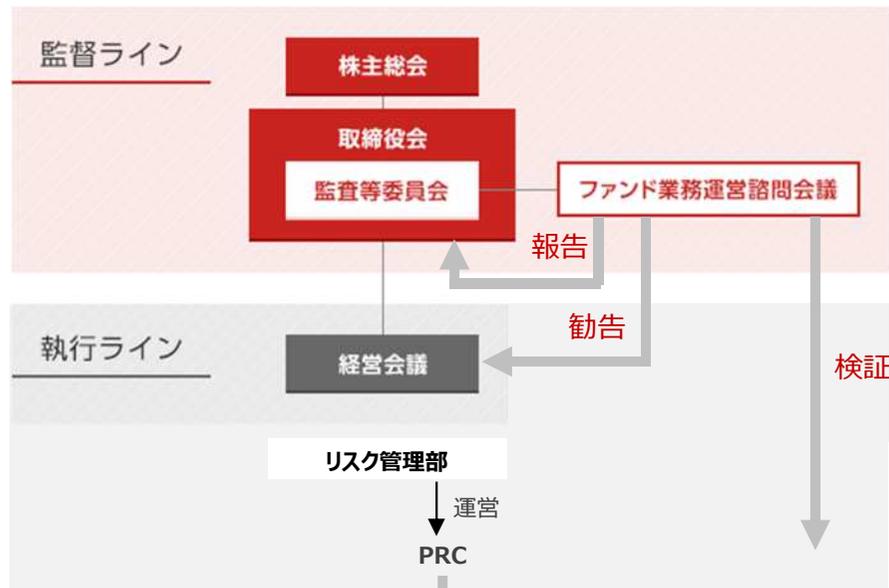
2024年2月作成

プロダクトガバナンス体制の強化（2022年3月以前）

- ▶ ファンドに係る業務運営について、受益者の立場に立って、フィデューシャリー・デューティー遂行の観点から、その適切性、妥当性等を検証する機関として、ファンド業務運営諮問会議を設置

ファンド業務運営諮問会議の概要

- ▶ 監査等委員会傘下の機関
- ▶ 過半数を独立社外取締役を含む社外メンバーにすることで独立性を確保



ファンド業務運営諮問会議の役割

I. ファンドに係る検証

- ① ファンドの組成・償還・併合等に係る方針及びその実施状況
- ② 信託報酬水準に係る方針及びその設定状況
- ③ 利益相反行為の管理態勢
- ④ その他、ファンドの運用・管理に係る態勢

II. 報告・勧告

- ✓ 検証結果等を取締役会や監査等委員会に報告
- ✓ 必要に応じて経営会議に対し改善のために必要な事項を勧告可

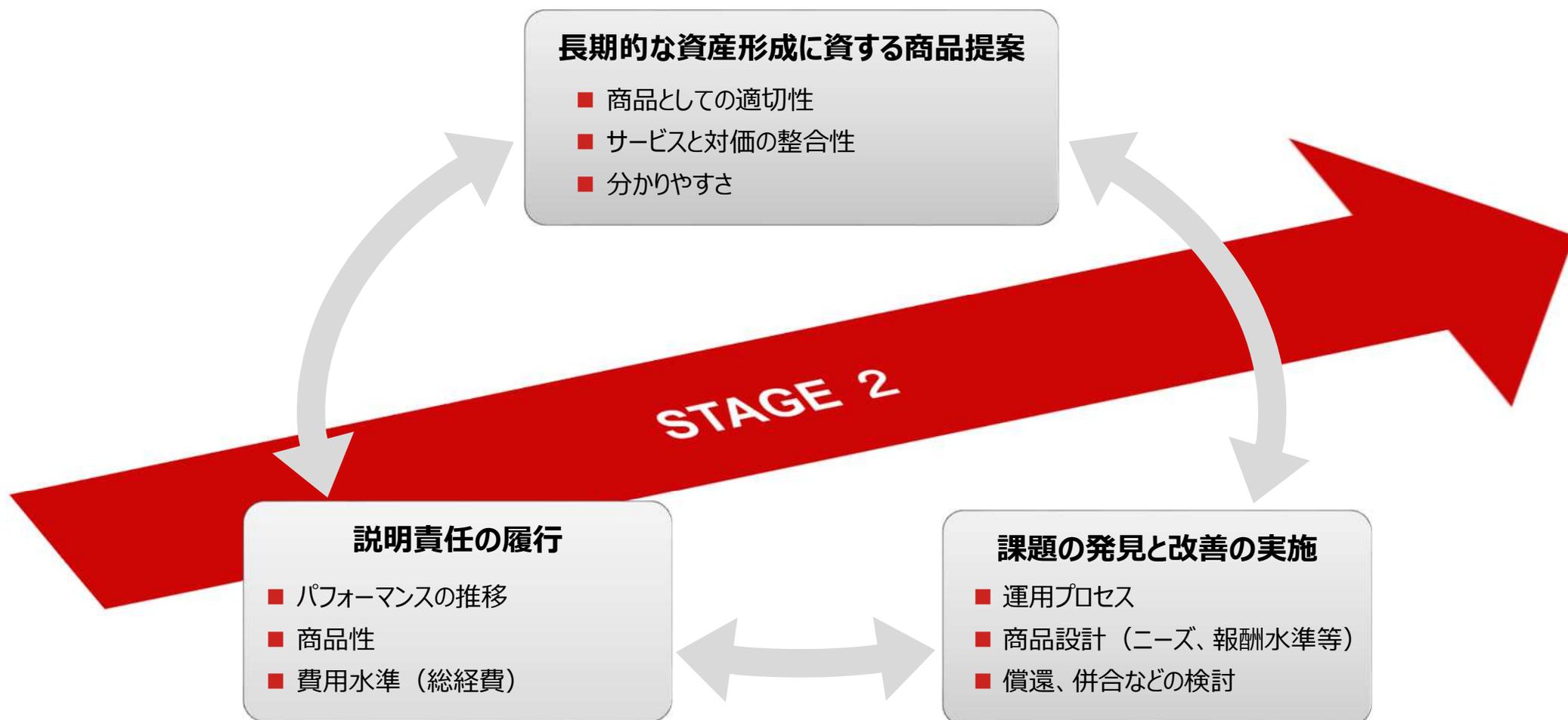
課題

- ▶ プロダクトガバナンスにかかるプロセスや評価方法をより実効的に統制する必要性
- ▶ 顧客目線に立って様々な観点からより精緻に個々のファンドの評価を行う必要性

プロダクトガバナンス強化に向けた道のり

- お客様の長期的な資産形成に資する運用成果の実現と、当社が提供する商品の品質向上、強化、育成に取り組む
- 社内プロセスにとどめず、これを対外的に公表することにより、「お客様本位の業務運営」の新たなステージへ（STAGE 2）

お客様本位の業務運営のための「プロダクトガバナンスの強化」



プロダクトガバナンス体制の一層の強化（2022年4月以降）

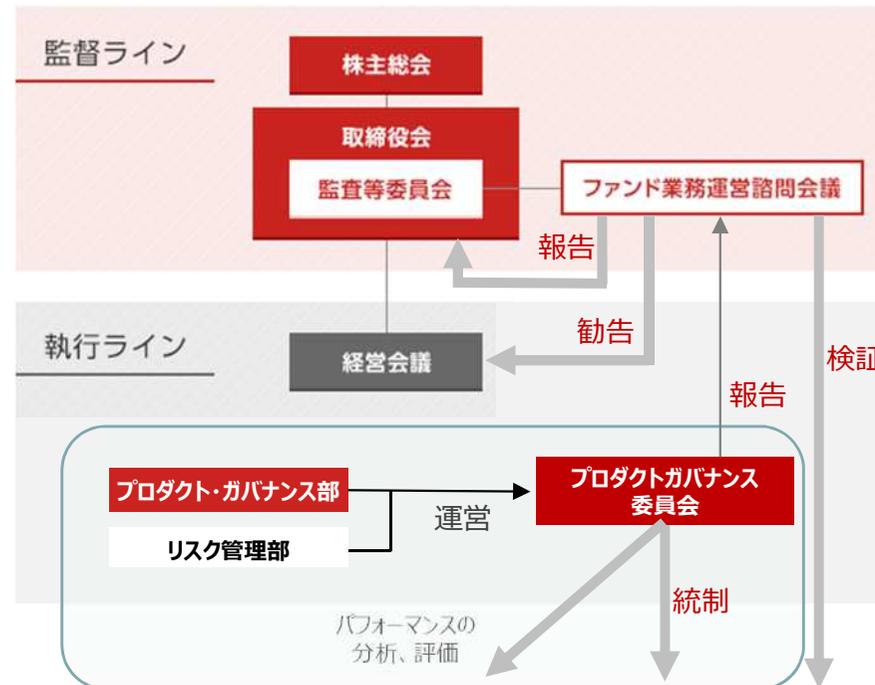
- プロダクト・ガバナンス部※を中心に、投資家目線を取り入れた評価プロセス、評価基準のフレームワークを構築
- プロダクトガバナンス委員会をハブとして推進することにより、役割を明確化、透明性を確保し、効果的に活動を展開

※プロダクトガバナンスを担う社内の専門組織

プロダクトガバナンス機能の強化

I. 機能強化に向けた態勢整備

- ✓ PGに関する企画立案、推進機能
- ✓ 個別プロダクトの品質の維持、向上に向けた活動



II. ステージ1の課題解決に向けた取組み

- ① PGにかかるプロセスに対するガバナンス強化
 - ✓ プロセスや評価方法の有効性、効率性の検証・評価
- ② 投資家目線を取り入れた個別プロダクトの評価
 - ✓ 総合評価の決定とフィードバック
 - 顧客価値の観点に基づくレビュー結果から、総合評価を決定
 - 課題に対する是正案の策定を指示
 - ✓ 是正策の妥当性の検証とモニタリング
 - 是正策の妥当性を検証
 - 是正策の実施状況のモニタリング

ファンド・レビューの実施とファンド・レビュー・レポートの開示

- 2023年度よりファンド・レビューを開始し、2024年2月までに完了。インハウスを中心にレビュー結果を当社のウェブサイト上で開示
- 赤評価（改善すべき点が認められる）となったファンドについては、一定期間経過したものから進捗状況をレポートにして開示

➔ PDCAを通じてお客様利益を最大化

ファンド・レビューの考え方

基本的な考え方

- 「お客様の利益に資する商品提供」およびそのための「プロダクトの育成、競争力強化」を目的として、お客様目線を取り入れた評価を行います。
- ファンド・レビューはお客様が投資を検討するときに、投資期間中、売却・償還するまでに当社が提供できる一連のサービスを対象とします。
- 「パフォーマンス（運用実績）」、「商品性」、「情報提供」の3つの観点から評価します。

ファンド・レビューの方法 1/2

評価対象

- 当社の運用する公募投資信託(約700社)を対象として、順次評価を行います。
- ※1: 公募投資信託 (EIT) 対象。

評価項目と基準

パフォーマンス	商品性	情報提供
コスト削減後のリターンとリスクを勘案し、無効の外国債券の比率を削減し、インフラストラクチャーの債券の割合を増加させ、流動性を向上させ、運用コストを削減し、顧客に有利な結果をもたらす。	※1: パフォーマンスの評価は、当該評価期間の直前（前年度）を基準として「上」「中」「下」に分類し、当該期間の開始と終了の両方を考慮する。インフラストラクチャーの債券の割合を増加させ、流動性を向上させ、運用コストを削減し、顧客に有利な結果をもたらす。	※2: 商品性の評価は、証券について、Fidelityの各商品と比較し、当該証券を評価する。

評価結果

- ファンドごとに各評価項目について、3段階のお客様への価値向上の価値提供の実現

評価の妥当性・透明性

- 評価は独立した外部監査の専門家によるものである。
- 当レポートを通じて定期的にお客様に開示

ファンド・レビュー・レポート 2023 改善の取り組みの進捗状況

本レポートの位置付け

ファンド・レビュー・レポート2023において赤評価（改善すべき点が認められる）が付されたファンドについて、改善の取り組みの進捗状況をお知らせいたします。

お客様の利益に資する商品提供に向けて改善活動に取り組むとともに、お客様を中心としたステークホルダーの皆様、その改善の取り組みをお知らせするものになります。プロダクト・ポテンシャル強化の取組の進捗も、透明性も高めて、お客様本位の業務運営を推進いたします。

ファンド・レビューによって赤評価が付いたファンドのうち、ファンド・レビューの結果の公表から原則として半年以上が経過したものについて、順次とりよめてお伝えいたします。

ファンド・レビューの結果

ファンド名	パフォーマンス (運用実績)	商品性	情報提供
1. ノムラ日本株戦略ファンド	R	R	Y
2. 日本新興成長企業株ファンド	R	R	Y
3. チャイナオープン	R	R	Y
4. ネクストコア	R	R	Y
5. 野村ターゲットインカム	R	R	Y

1 | ノムラ日本株戦略ファンド (1/2)

当ファンドの投資リスク、費用等については、以下のURL（当社ホームページ）にアクセスの上ご確認ください。
<https://www.nomura-am.co.jp/fund/funddetail.php?fundid=110229>

- 同様の投資方針の他のファンド ※投資先、運用期間等が異なることから、評価結果は当該ファンドと異なる場合があります。
- ノムラ日本株戦略ファンド (運用開始年度含む)

課題認識

2023年3月末基準におけるファンド・レビューを実施し、2023年3月にその内容を開示しました。

- 運用パフォーマンスについて、コスト削減後のリターンとリスクを比較し数値が改善しており、3年、5年とより下の水準であるために赤評価となり、改善すべき点が認められました。
- 商品性について、証券中に及び（例）ファンドとの比較において、当ファンドはその中央値に対して大きく超過しており、またそれに見合うパフォーマンスを提供できていなかったため、赤評価となりました。
- 情報提供について、当ファンドが投資対象資産から配当を受け取っている一方で、一週レポートにおいて、配当を考慮した額との比較情報が開示されておらず、より運用実績に近い数値の比較が求められることから、再評価となりました。

改善に向けた取り組み

ファンド・レビュー結果を受けて、改善に向けた活動を行っています。

- 運用パフォーマンスについて、主要な仕組債の運用である銘柄選別において、ポートフォリオで保有する銘柄数が多くなったため、リスクの取り方が十分でなく、対応として、3つの投資スタイル専門チームによる銘柄選別において、各々の担当範囲において適切なパフォーマンスが実現する確率がより高いと判断した銘柄に絞り込み、積極的なリターンを追求することとした。また、3つの投資スタイルへの配分比率を定める変更モデルの改良にも取り組むこととした。
- 商品性について、主要銘柄の銘柄、証券中に合わせたパフォーマンスがお客様に提供できるようにしているが、その効果をモニタリングしています。
- 情報提供について、運用の更新に際し、ファンドのベンチマークを、単純総報酬率 (TOPIX) から配当を考慮した総報酬率 (単純総報酬率 (TOPIX) (配当込み)) に変更することとした。

(参考)ファンド・レビュー 専用ウェブサイト (<http://www.nomura-am.co.jp/corporate/service/fund-review/>)

ファンド・レビューの考え方

- 目的は、「お客様の利益に資する商品提供」、そのための「プロダクトの育成、競争力強化」
- 高品質のファンド群により多くの経営資源が投入されることで運用力向上等のサービスの改善が図られ、お客様の利益に資する商品提供を促進する効果を期待

基本的な考え方

- ✓ 「お客様の利益に資する商品提供」そのための「プロダクトの育成、競争力強化」を目的として、お客様目線を取り入れた評価
- ✓ お客様が投資を検討するときから、投資期間中、売却・償還するまでに当社が提供する一連のサービスが対象

プロダクト・ガバナンス強化によって期待される効果

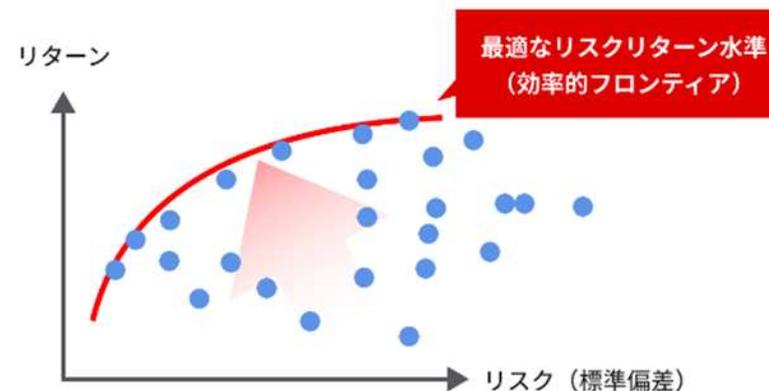
- ✓ ファンド・レビュー結果を受けて、運用プロセスや情報提供の改善等、さらなる品質向上に向けた施策を実行



プロダクト・ガバナンス強化によって期待される効果

- ✓ 目標の実現が困難と判断したプロダクトは、信託報酬等の商品性の見直しや償還等を進める
- ✓ 高品質のファンド群に集中することで運用力等の改善を図り、お客様の利益に資する商品提供を促進する

運用力向上の狙い（イメージ）



ファンド・レビューの評価方法

- 公募ファンドを対象
- 3つの観点から評価
- 評価結果は3段階（赤、黄、緑）

評価対象

- 当社の運用する公募投資信託※を評価対象
※上場投資信託（ETF）を除く。

評価項目と基準

- ガバナンス担当部署が各評価項目について評価基準を設けて評価
- 今後、評価基準についても改善に向けて随時見直しを行う

パフォーマンス

- 信託報酬等のコストを控除したパフォーマンスが、競争力のある水準となっているか、複数の外部評価機関の競合比較による評価（期間3年・5年）を参考に判断

商品性

- 長期的な資産形成に資するか
- 期待収益および運用実績に合った適正な信託報酬水準か
- 現状は経費率（信託報酬を含む）を評価
- 今後、お客様のニーズと商品との適合性等についても評価に加える予定

情報提供

- 投資判断や運用状況の把握に資する適切な情報を提供できているか
- 分かりやすさに配慮できているか

評価結果

- ファンドごとに各評価項目について、3段階で評価を付与

お客様への継続的な価値提供の実現に向けて

- R (Red, 赤)** 改善すべき点が認められます。
- Y (Yellow, 黄)** 改善を検討すべき点が認められます。
- G (Green, 緑)** 価値提供に向けた取り組みが認められます。

- Red（赤）評価となった場合は改善を図り、改善の取り組みの進捗状況をお客様に開示

評価の妥当性・透明性

- 評価は独立社外取締役が過半数を占めるファンド業務運営諮問会議へも報告
- レポートを通じて定期的にお客様に開示

グローバルな運用体制の開示 ～考え方と導線～

- 当社の代表的な運用戦略・ファンドを中心に“運用者一覧”と“個別紹介”のページを設けて運用者に関する情報を開示
- 海外資産のインハウス運用体制を示すために、“グローバルな運用体制”を軸に運用者を紹介

運用者開示ページへの導線（アクセス方法について）

➤ 多くの方に容易にアクセスしていただけるよう、①TOPページのバナーに加えて、②担当ファンドのページからの導線も確保

① TOPページからの導線



(参考) 当社公式ホームページ : <http://www.nomura-am.co.jp/>

② 担当ファンドのページからの導線



グローバルな運用体制の開示 ～WEBサイトの構成～

- ①投資対象の地域、②運用拠点、③運用者の顔写真、④肩書、⑤投資哲学、⑥主な運用ファンドを表示
- 地域を表示するタブをクリックすると、スクロールダウンして該当者を表示
- 各運用者をクリックすると、運用者に関する個別ページへ遷移（次頁参照）



野村アセットマネジメントでは、グローバルな運用体制でお客へ最適なソリューションを提供しています。グローバルに運用する当社の運用担当者をご紹介します。



タブをクリックすると該当者の箇所へ遷移

担当資産の地域



グローバル

投資対象の地域もしくは担当領域と運用拠点を表示

グローバル株式 拠点：東京

「適正な価値判断」で投資タイミングを気にせず
長期保有いただける運用を提供

チーフ・ポートフォリオマネージャー
浦山 大輔
代表ファンド：グローバル・バリュー・オープン



グローバル株式 拠点：東京

良好なパフォーマンスで、
世界の成長を日本のお客様にお届けします

シニア・ポートフォリオマネージャー
加藤 明
代表ファンド：野村世界業種別投資シリーズ（世界半導体株投資）/野村グローバルAI関連株式ファンド



運用者をクリックすると個別ページへ遷移（次頁参照）

当社のCIO体制について

担当資産の地域



グローバル

CIOの4名については略歴を紹介

CIO
村尾 祐一



【略歴】
1990年 野村投資顧問株式会社（現・野村アセットマネジメント）入社
1997年 ロンドンビジネススクールMBA取得
1997年 当社 運用部
株式運用のポートフォリオマネージャーとして、国内外顧客向けの日本株運用を担当
2018年 当社 運用部 シニア・インベストメント・オフィサー（株式）
2021年 当社 執行役員 チーフ・インベストメント・オフィサー（株式）
2023年 当社 兼務 チーフ・インベストメント・オフィサー（日本株アクティブ）
2024年 当社 兼務 チーフ・インベストメント・オフィサー

CIO
（グローバルアクティブ）
中山 貴裕



【略歴】
1995年 西内製薬株式会社入社
1999年 東京証券会社入社（日本株運用）
2003年 外資運用会社入社（日本株運用）
2004年 野村アセットマネジメント入社
株式運用のポートフォリオマネージャーとして、国内外顧客向けの株式運用を担当
2018年 当社 運用部 シニア・インベストメント・オフィサー（グローバル株式）
2022年 当社 執行役員 チーフ・インベストメント・オフィサー（グローバル株式）
2023年 当社 執行役員 チーフ・インベストメント・オフィサー（グローバルアクティブ）

グローバルな運用体制の開示 ～個別の運用担当者の紹介～



日本語
「行き過ぎには揺り戻しが必ず来る」
運用信念ともにお客様の資産と向き合う

チーフ・ポートフォリオマネージャー
橋本 健之

橋本 健之
チーフ・ポートフォリオマネージャー
1995年に野村證券投資信託会社（現：野村アセットマネジメント）に入社し、アナリストとして企業調査・分析を担当。その後、東京証券取引所において企業調査・分析に専らした。東京証券取引所にチーフ・ポートフォリオマネージャーとして国内の投資信託・年金の運用開始を担い、20年以上の運用経験を持つ。

担当している運用戦略/代表ファンド

- ノムラ・ジャパン・オープン
- 情報エレクトロニクスファンド
- 小型ブルーチップオープン

受賞情報

情報エレクトロニクスファンド

- Morningstar大賞 2023 投資信託 国内株式テクノロジー関連部門 最優秀ファンド賞
- Morningstar大賞 2022 投資信託 国内株式テクノロジー関連部門 最優秀ファンド賞
- Morningstar大賞 2021 投資信託 国内株式テクノロジー関連部門 最優秀ファンド賞

小型ブルーチップオープン

- Morningstar大賞 2023 投資信託 国内中小企業部門 優秀ファンド賞
- Morningstar大賞 2022 投資信託 国内中小企業部門 優秀ファンド賞

戦略のご紹介

私は、ファンドマネージャーは変化対応策だと考えております。そのため、特定の概念やスタイルに固執した運用ではなく、日々の投資環境の変化から投資アイデアを見出し、柔軟な運用を行っております。
ノムラ・ジャパン・オープンは「変化」を投資戦略としています。具体的には、投資環境の変化、社会/企業の変化に対して、「戦略の実」と「メリハリ」を特徴とした運用を行っております。バリュエーション、大型株や小型株とといった特定のスタイルに固執せず、外部環境の変化に合わせて、最善の投資機会を捉え入れ替えます。また、自覚のある銘柄にしっかりとウェイトを振り、メリハリの効いたポートフォリオを構築することで経済成長の獲得を目指すことも特徴です。

運用において大切にしていること

他人と同じ見方をしないことを大切にしております。私は運用パフォーマンスで競争をしているので、早手を上回るには、どこかで特長があるのが日本株だと考えています。デフレ時代において、1995年以降の国内株の経験などもあって、一人負けしてきたのが日本株です。その経験が教訓になっているので、最大の被害を受けるのは日本株であると考えているのが自然ではないでしょうか。「行き過ぎには揺り戻しが必ず来る」、それが私の運用の信念です。

投資家の皆様へのメッセージ

日本における景気のインフレは一時的なものではなく、デフレのトレンドが継続した可能性が高いと考えています。デフレ時代からインフレ時代への転換に当たっては、インフレに強い株式等を取り入れた運用も考える必要が生じてくると考えています。そして、その中で特に有望なのが日本株だと考えています。デフレ時代において、1995年以降の国内株の経験などもあって、一人負けしてきたのが日本株です。その経験が教訓になっているので、最大の被害を受けるのは日本株であると考えているのが自然ではないでしょうか。「行き過ぎには揺り戻しが必ず来る」、それが私の運用の信念です。

関連ファンドのご紹介

生まれ変わる日本株市場に
ノムラ・ジャパン・オープン

Information Electronics Fund

ノムラ・ジャパン・オープン
情報エレクトロニクスファンド
小型ブルーチップオープン



マネーマーケット
チーム一丸で細心の注意を払い
投資家の皆様に流動性を提供

シニア・ポートフォリオマネージャー
岩崎 暁々子

岩崎 暁々子
シニア・ポートフォリオマネージャー
2008年に野村アセットマネジメントに入社、運用職、人形師を経て、2012年よりポートフォリオマネージャーとして、国内マネーマーケット運用に10年以上従事。

担当している運用戦略/代表ファンド

- 野村MRF (マネー・リザーブ・ファンド)

戦略のご紹介

信用度が高く、流動性の高い内外の会社債およびコーポレート・ブローカーを中心とした投資を行います。元本の安全性の確保を最優先し、安定した収益の確保を最優先して運用を行ないます。
運用を担当しているファンドの残高は、2024年1月末時点で6兆5,000億円を超える水準となっております。

運用において大切にしていること

野村MRF (マネー・リザーブ・ファンド) は、元本の安全性に配慮しつつ、安定した収益確保を目指す投資信託です。MRF等のマネーマーケットファンドは世界的に見ても金融市場への影響が大きく、昨今は国内的にも規制が厳格化されています。日本においても、ファンドが保有する貸付の比率が定められる等、関連規制が強化されています。規制を遵守した厳格なリスク管理の下、投資家の皆様に対し流動性を提供し、また元本の安全性を第一に、保守的な運用を行なう事を重要視しています。

投資家の皆様へのメッセージ

証券会社で口座を開設し、入金を行なうと、多くの方々は先ずMRFを買付けられる追加投資がスタートします。皆強く意識される事はありませんが、キャッシュに類似した流動性を提供するファンドですが、トレーダーや利用者等が一律となり、短期金融市場や発行体の動向等を監視する必要があります。運用を担当しているファンドは残高が非常に大きく、特にマイナス金利環境下においては投資対象が限られる等の制約もありますが、安定した運用を継続しております。今後は、日本銀行の政策変更も予想されるため、収益の積み上げ機会も期待できると考えます。

関連ファンドのご紹介

野村MRF (マネー・リザーブ・ファンド)



グローバル債券
ハイブリッド債券投資のバイオニアとして
ダイナミックな成長市場で当社をリード

ハイブリッド債券戦略の運用ヘッド
Julian Marks

Julian Marks
ハイブリッド債券戦略の運用ヘッド
2023年に野村アセットマネジメントに入社。前職は米利来証券株式会社にて10年以上従事し、ハイブリッド債券戦略およびグローバル債券戦略の運用に携わり、ハイブリッド債券投資のバイオニアの一人。

担当している運用戦略/代表ファンド

- ハイブリッド債券戦略

戦略のご紹介

ハイブリッド債券とは、債券であるが一部は資本へ購入できるなど、株式に類似した特徴を持つ債券（経済の成長期にアジア債の優位性による債券）のことです。ハイブリッド債券戦略は、グローバル企業や金融機関のハイブリッド債券への投資を通じて、投資家の皆様に対して魅力的な利回り水準と、投資の機会やハイ・イールド債券と比較して有利なリターン効率を提供できると考えています。

運用において大切にしていること

私たちのアプローチは、ファンダメンタルズ（経済の基礎的要素）重視、長期的視点、信託に基づく投資、そしてそれぞれを強く継続することです。
適度な信用調査（ESG等の非財務情報を含む）により、リスクを特定すると共に、信用力が悪化する債券の回避を図ります。また、信用力が安定な企業に対して、アジア債で投資機会である発行体を先に買って投資を行います。

投資家の皆様へのメッセージ

ハイブリッド債券は、魅力的な投資対象です。その利回りは、同等の信用格付の債券と比較して魅力的なだけでなく、2023年現在も、過去のハイブリッド債券の利回りと比較しても魅力的な水準にあります。私はハイブリッド債券投資のバイオニアの一人として、ダイナミックな成長市場における当社の信用力を投資家の皆様にお届けできよう、リードして参ります。
ハイブリッド債券の中で特に注目しているのが、金融機関を除く事業会社が発行するコーポレート・ハイブリッド債券です。コーポレート・ハイブリッド債券は、事業会社が発行する債券で、期間に合った金融機関の「債権転換債」のように金融機関からの手厚なサポートの裏面を相対的に受けません。また、企業は株式発行と比べて資本コストの安いコーポレート・ハイブリッド債券市場へのアクセスを維持するために、発行したコーポレート・ハイブリッド債券について過剰な償還は予定定められた上償還までの償還ペースを遵守すると考えられます。

現在開示中の運用者の一覧

■ 23名の運用者を開示（2024年4月24日時点）

グローバル

グローバル統括 運用/販売

「高い信頼性」で投資タイミングを気にせず長期保有いただける運用を提供



チーフ・グローバル・ストラテジック・アドバイザー
山田 大輔
投資戦略/グローバル・ストラテジック・アドバイザー

グローバル統括 運用/販売

ハイブリッド債券投資のバイオニアとしてダイナミックな成長市場で当社をリード



ハイブリッド債券投資戦略のバイオニア
Julian Marks
投資戦略/ハイブリッド債券投資

グローバル統括 運用/販売

良好なパフォーマンスで、世界の成長を日本のお客様にお届けします



チーフ・グローバル・ストラテジック・アドバイザー
加藤 健
投資戦略/日本向け国際債券投資/日本向け海外株式投資/日本向け海外債券投資

グローバル統括 運用/販売

幅広い債券セクターとデリバティブを活用したダイナミックな債券運用でトータルリターンを最大化を目指す



グローバル・ストラテジック・アドバイザー
Richard Hodges
投資戦略/グローバル・ストラテジック・アドバイザー

グローバル統括 運用/販売

未来のトレンドを見据え、世界の成長企業に投資



COO (チーフ・オペレーション・オフィサー)
中山 直伸
投資戦略/日本向け海外株式投資

グローバル統括 運用/販売

「配当利回り」と「将来の配当成長率」に着目した世界の優良銘柄への長期投資



COO (チーフ・オペレーション・オフィサー)
Richard Kruss
投資戦略/海外債券投資

グローバル統括 運用/販売

複雑さを極める金融市場に円安かつ円高に対峙



チーフ・グローバル・ストラテジック・アドバイザー
加藤 健
投資戦略/日本向け国際債券投資/日本向け海外株式投資/日本向け海外債券投資

グローバル統括 運用/販売

成長機会を持つ堅固関連企業に投資し、リターンとポジティブな社会的インパクトを提供



COO (チーフ・オペレーション・オフィサー)
Michael Li
投資戦略/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

グローバル統括 運用/販売

専門人材による高度な金融技術を用いたクオンツ運用を提供



チーフ・グローバル・ストラテジック・アドバイザー
加藤 健
投資戦略/日本向け国際債券投資/日本向け海外株式投資/日本向け海外債券投資

グローバル統括 運用/販売

ESG情報をアルファの源泉とするサステナブル債券投資



ESG/ESG関連投資戦略のバイオニア
Jason Mortimer
投資戦略/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

グローバル統括 運用/販売

「環境・社会面でのポジティブなインパクト創出」と「高い投資リターン」の両立を目指す運用



チーフ・グローバル・ストラテジック・アドバイザー
Alex Rowe
投資戦略/日本向け海外株式投資/ESG/ESG関連投資

グローバル統括 運用/販売

エンゲージメントや投資を通じて、より良い世界の実現を目指す



チーフ・グローバル・ストラテジック・アドバイザー
Daniela Dorelova
投資戦略/日本向け海外株式投資/ESG/ESG関連投資

日本

日本統括 運用/販売

アクティブ運用で日本株を魅力的なアセットクラスに



チーフ・日本統括・ストラテジック・アドバイザー
加藤 健
投資戦略/日本株式投資/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

日本統括 運用/販売

チーム一丸で細心の注意を払い投資家の皆様へ流動性を提供



チーフ・日本統括・ストラテジック・アドバイザー
加藤 健
投資戦略/日本株式投資/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

日本統括 運用/販売

「負けない運用」でお客様に安定したリターンを提供を目指します



チーフ・日本統括・ストラテジック・アドバイザー
加藤 健
投資戦略/日本株式投資/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

日本統括 運用/販売

日本の「好」配当株に安心して長期投資して頂ける世界を目標として



チーフ・日本統括・ストラテジック・アドバイザー
加藤 健
投資戦略/日本株式投資/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

日本統括 運用/販売

「行き過ぎには振り戻しが必ず来る」運用信念とともにお客様の資産と向き合う



チーフ・日本統括・ストラテジック・アドバイザー
加藤 健
投資戦略/日本株式投資/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

日本統括 運用/販売

「強い」企業で「安く」買うことでパフォーマンスを確保



チーフ・日本統括・ストラテジック・アドバイザー
加藤 健
投資戦略/日本株式投資/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

米国

米国統括 運用/販売

「ロマン」と「ソロバン」を兼ね備えた企業を発見し、大切な資産を少しでも増やすことに貢献



チーフ・米国統括・ストラテジック・アドバイザー
小口 謙也
投資戦略/米国株式投資/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

米国統括 運用/販売

「堅い高」の質で超過収益を積み出すハイ・イールド債券投資



COO (チーフ・オペレーション・オフィサー)
David Crall
投資戦略/米国債券投資/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

米国統括 運用/販売

ハイテクオリエnteで別な銘柄に投資



COO (チーフ・オペレーション・オフィサー)
Kevin Toney
投資戦略/米国株式投資/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

アジア統括 運用/販売

急速に成長を遂げるインドに投資する債券ファンドをご提供



チーフ・アジア統括・ストラテジック・アドバイザー
Tan Simon
投資戦略/アジア債券投資/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

アジア統括 運用/販売

現地への訪問に基づいた独自のファンダメンタルズの調査・分析で付加価値を提供



チーフ・アジア統括・ストラテジック・アドバイザー
Vipul K. Mehta
投資戦略/アジア株式投資/ESG/ESG関連投資/ESG関連投資

インハウスの運用力向上に向けた取組み

インハウスの運用力の一層の向上に向けて、採用・育成・評価の各段階において様々な取組みを推進



①専門性の高い人材育成に向けたコース別採用

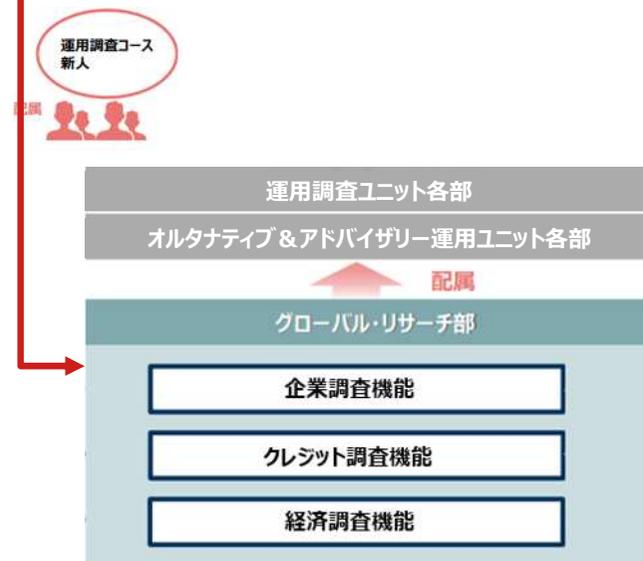
- 専門性の高い人材の獲得に向けて、2018年4月よりコース別採用を開始

コース・職種	目指すキャリア
インベストメントマネジメント	
運用調査	ポートフォリオ運用や企業分析・経済分析、運用プロダクト開発等のプロフェッショナル
運用オペレーション	運用調査活動の基盤となるオペレーション構築・運営のプロフェッショナル
クオッツ	高度な計量手法を用いた運用戦略に関わる運用、調査、研究開発のプロフェッショナル
マーケティング	
コンサルテーション・マーケティング	国内外の投信販売会社向け営業、機関投資家営業、年金営業、広告宣伝・プロモーション、投資啓発のプロフェッショナル
ビジネスマネジメント	
ビジネス管理、ミドルバック	法務、コンプライアンス、商品組成、プロダクトガバナンス、制度調査、運用評価、法定文書作成、リスク管理、ファンド計理、トレーディング・オペレーション、マーケティング資料・レポート作成、ミドル・バック業務のプロフェッショナル
IT・デジタル	
IT戦略/DX推進/金融技術職 (システムエンジニア)	ITプロジェクトマネジメント、DX推進、デジタルマーケティング、データエンジニアのプロフェッショナル
オープン	入社時の配属部署は特定せず、入社後6年程度は複数の領域を経験

*2024卒の募集職種

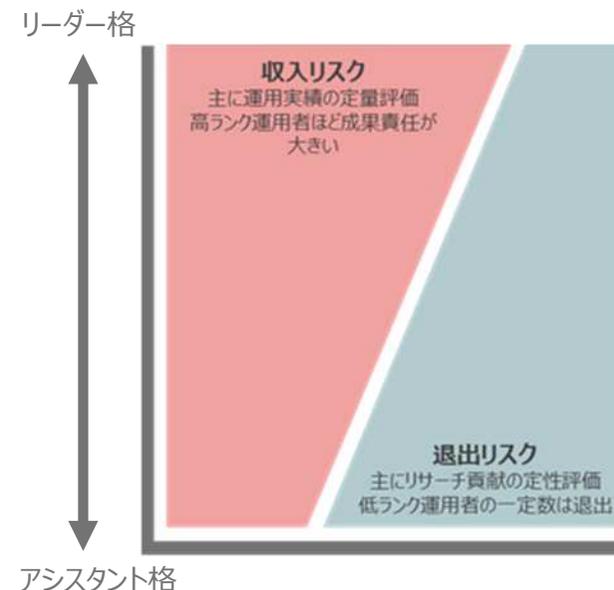
②インハウスのアクティブ運用者の育成

- 運用調査コースの新入社員は企業調査やクレジット調査、経済調査を担う部署においてリサーチ業務を通じて育成。適性を判断した上で配属
- 複数の運用領域の経験、海外派遣、オルタナティブ運用経験等を通じ、グローバルなアクティブ運用者の育成・選抜に向けた取組みを強化



③運用パフォーマンスに基づく評価の徹底

- ペイフォーパフォーマンスや運用組織の健全な新陳代謝を促すために、パフォーマンス評価を厳格化
- パフォーマンスに基づき各アクティブ運用者を評価する「運用者レビューミーティング」の運営を開始
- 運用者レビューミーティングでは、定量・定性の評価方法と退出ルールを設定し定期的にモニタリング



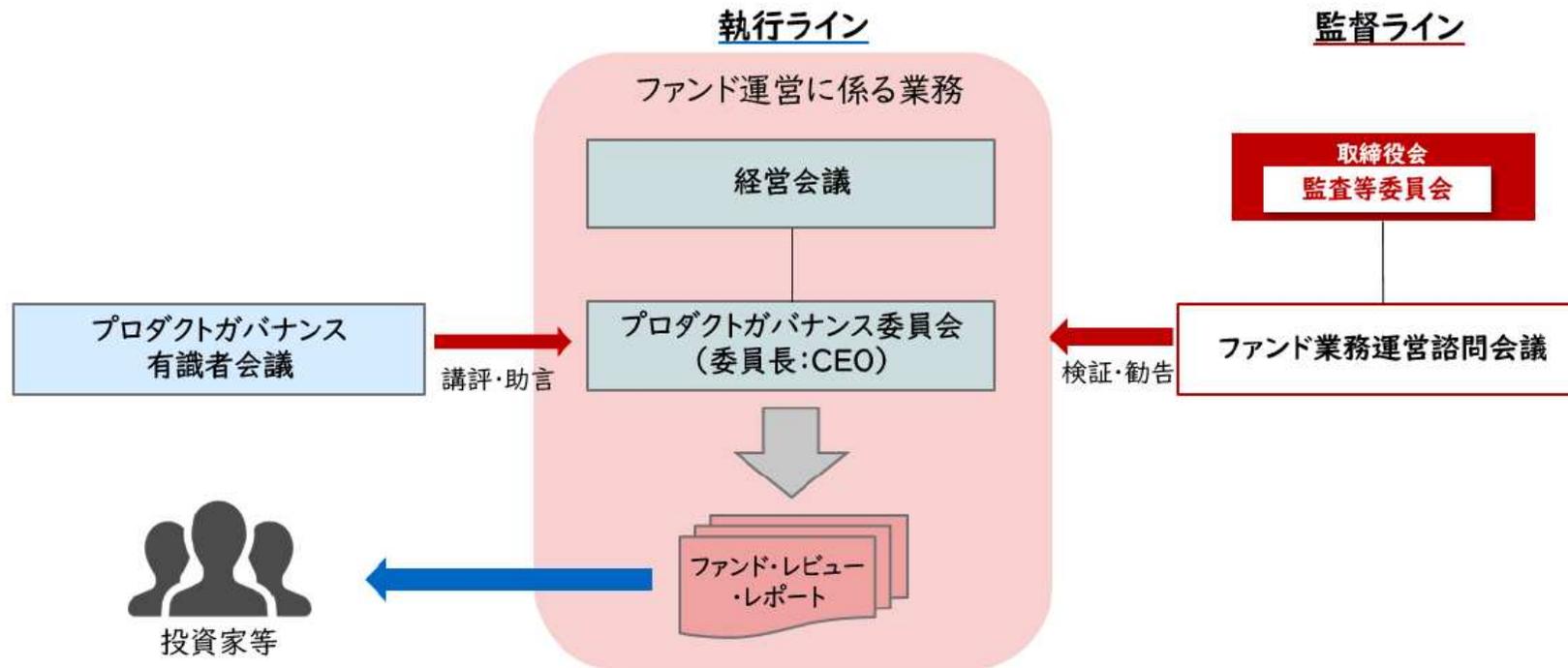
プロダクトガバナンスの更なる強化に向けて

プロダクトガバナンスの更なる透明性向上に向けて

- 自社分析に依存しているレビューレポートについて、ガバナンスの公正性をより確保し、また外部からの知見を加えることで、プロダクトガバナンス活動の頑健性を高めることを目的に、第三者で構成される「プロダクトガバナンス有識者会議」を設置

プロダクトガバナンス有識者会議

- プロダクトガバナンス有識者会議は、原則として3名以上の社外有識者で構成
- ファンド・レビュー・レポートを中心に、プロダクトガバナンスに関わる当社の取組み及び対外的な情報発信内容について助言・講評を得る



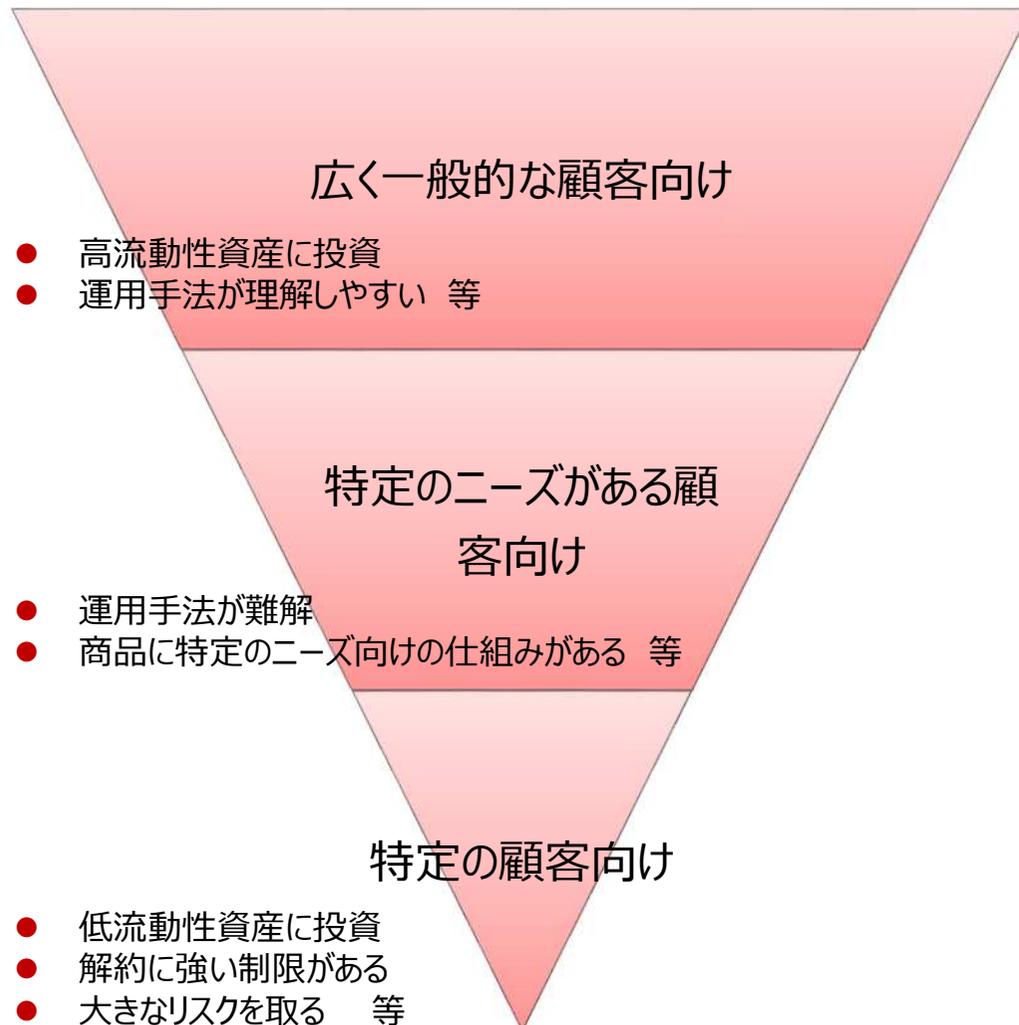
<議長及びメンバー>

議長：野尻哲史氏 フィンウェル研究所代表
 メンバー：藤沢久美氏 国際社会経済研究所理事長
 高井宏章氏 経済コラムニスト、日本経済新聞社の元編集委員

想定顧客にかかる取組みについて

投資家がニーズにあったファンドを保有することが、投資家の利益に資するものであり、長期投資を促すとの観点から、ファンドを分類

ファンドの商品性に依じた想定顧客の分類



想定顧客に応じた対応

販売会社との連携

専用の交付書面を用いて販売会社に伝達

重要情報シートの個別商品編に記載

顧客理解の促進

目論見書・販売用資料への記載

(ブルベアなど)確認書等の取得

顧客層を確認

販売会社からデータを取得

半期/年次など定期的な検証

想定顧客にかかる取組みについて

販売会社向け交付書面の事例

〇〇年〇〇月〇〇日

〇〇（販売会社）御中

野村アセットマネジメント株式会社

ご採用ファンドの想定する顧客属性について

今般、弊社より貴社に対してご提供させていただきます公募投資信託に関しまして、弊社が販売対象として想定いたします顧客属性は下記のとおりでございます。

1. ご提供ファンド

- マイライフ・エール（資産成長型）
- マイライフ・エール（年 2% 目標払出型）
- マイライフ・エール（年 6% 目標払出型）

2. ご提供ファンドが想定します顧客属性

<マイライフ・エール（資産成長型）>

この商品は、安定した収益の確保と中長期的な資産の着実な成長を図りたい方で、同種の商品に対する知識や投資経験があり、もしくは説明を受け商品性をご理解いただける投資家を主に念頭において組成しています。

この商品は中長期の元本割れリスクを低く抑えたい方で安全性と収益のバランスに配慮した安定的な資産の成長を考える方に適しております。また、積極的な運用を考える方や安全性と収益のバランスに配慮しつつ積極的な運用を考える方の投資も可能です。

<マイライフ・エール（年 2% 目標払出型）>

この商品は、基準価額の年率 2%（各決算時 0.3%）相当の分配（資金払出し）を目指すことで、中長期的に資産寿命を延ばしながら資産の取り崩しニーズをお持ちの方で、同種の商品に対する知識や投資経験があり、もしくは説明を受け商品性をご理解いただける投資家を主に念頭において組成しています。

この商品は中長期の元本割れリスクを低く抑えたい方で安全性と収益のバランスに配慮した安定的な資産の成長を考える方に適しております。また、積極的な運用を考える方や安全性と収益のバランスに配慮しつつ積極的な運用を考える方の投資も可能です。

<マイライフ・エール（年 6% 目標払出型）>

この商品は、基準価額の年率 6%（各決算時 1%）相当の分配（資金払出し）を目指すことで、中長期的に資産寿命を延ばしながら資産の取り崩しニーズをお持ちの方で、同種の商品に対する知識や投資経験があり、もしくは説明を受け商品性をご理解いただける投資家を主に念頭において組成しています。

この商品は中長期の元本割れリスクを低く抑えたい方で安全性と収益のバランスに配慮した安定的な資産の成長を考える方に適しております。また、積極的な運用を考える方や安全性と収益のバランスに配慮しつつ積極的な運用を考える方の投資も可能です。

以上、よろしく願い申し上げます。

WEBサイトを通じた開示

- プロダクトガバナンスの更なる高度化を図るべく、個別ファンドのページ内にて想定顧客属性を開示する方向
- その後に、検索機能等の追加も検討予定



当社WEBサイトの個別ファンドのページにて、想定顧客属性を開示（画像はイメージ）

プロダクトガバナンスにおける販売会社への働きかけの強化（1）

ノムラ・ファンド・セレクト ブラックストーン・プライベート・エクイティ・ストラテジーズ投信 米ドル建ての事例

一般的な公募投信とは異なるオルタナティブファンドについては、特定の顧客向けのファンドとして解約制限があることを許容できる投資家を想定している旨を明確化するとともに、販売会社から一定の顧客情報を受領して検証する方向

以下の書面にて販売会社に投資家モニタリングのために必要な情報提供を依頼

ファンドの概要



- ブラックストーン社のPEファンド
- 公募を通じて個人投資家向けに提供
- 2024年2月設定

- 想定顧客属性を踏まえた販売を求めるとともに、販売した顧客について、
 - ①年齢
 - ②投資目的
 - ③資産の状況
 - ④投資経験
 等の分類を定期的に提供することを要請

20XX年X月X日

【販売会社名】 御中

野村アセットマネジメント株式会社

「 _____ 【ファンド名】 _____ 」に関する投資家モニタリングに際しての情報提供依頼について

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。
また、「 _____ 【ファンド名】 _____ 」をご推進いただき、誠にありがとうございます。

当ファンドは実質的に非上場企業の株式に投資を行います。非上場株式は一般に相対での取引となり、上場株式と比較して流動性が低いものとなっているため、当ファンドのご換金につきましては、お申込、受け渡しに時間を要する他、管理会社の判断によってはご換金が出来ない場合もあります。このような商品性を踏まえ管理会社および当社では当ファンドを公募で販売するにあたり、想定するお客様を下記の通りとしています。

要素	想定するお客様
投資目的	中長期的な資産の成長を積極的に目指したい方
商品性の理解	投資経験があり、当ファンドの説明を受けて理解できる方
解約制限の許容	低流動的資産への投資であり、解約が出来ない可能性を理解する方
損失負担能力	ポートフォリオの一部としての投資を想定している方

当ファンドはこうしたお客様を前提として商品設計されており、想定するお客様に該当しないお客様が保有された場合、適切な価値提供が出来ない可能性が高いものと考えております。

つきましては、当該想定するお客様についてご理解いただき、その内容に沿ったご販売をいただければ幸いです。また、ご販売いただいたお客様に関する、ご年齢、投資目的、資産の状況、投資経験などの分類を定期的(例えば半年に1回程度)に弊社にご提供いただくことで、運用会社として当ファンドに対する投資家モニタリングを定期的に行っていきたいと考えております。

何卒ご理解の上、情報提供にご協力をいただきますよう、よろしく御願申し上げます。

以上

- ファンドの特徴と併せて、
 - ①投資目的、
 - ②商品性の理解、
 - ③解約制限の許容、
 - ④損失負担能力
 の4つの要素に分けて当社として想定している顧客属性をお知らせ

「想定顧客属性」

この商品は、主として元本割れリスクを許容でき、中長期的な資産の成長を積極的に目指したい方のうち、投資に関する知識や経験があり、説明を受けて商品性をご理解いただける投資家を念頭において組成しています。当商品は実質的に低流動性資産に投資を行なうため、換金（買戻し）に制限があります。お客様のご資産の一部として、投資目的などに応じてご確認ください。

※外国投信であり、投資顧問会社である野村アセットマネジメントの作成した想定顧客案を管理会社が承認

プロダクトガバナンスにおける販売会社への働きかけの強化（2）

ノムラ・ファンド・セレクト ブラックストーン・プライベート・エクイティ・ストラテジーズ投信 米ドル建ての事例

- 検証にあたっては顧客カードの情報などを中心に検討
- 個人情報には収受せず、一定の分類別（年代や保有資産〇万円以上等）で受領することを想定

項目	想定顧客	検証 (顧客カードの項目が中心)
投資目的	中長期的な資産の成長を積極的に目指したい方	年齢(生年月日)、投資目的
商品性の理解	投資経験があり、説明を受けて理解できる方	投資経験の有無、補助的に職業
解約制限の許容	非流動的資産への投資であり、解約が出来ない可能性の理解	投資目的
損失負担能力	ポートフォリオを一部としての投資を想定	資産の状況 当ファンドへの投資額

業種別

個人	口座数	残高
会社役員(未公開企業)	XXXX	XXXX
無職	XXXX	XXXX
会社員	XXXX	XXXX
商店サービス自営業	XXXX	XXXX
無職/主婦	XXXX	XXXX
開業医	XXXX	XXXX
パートアルバイト派遣・契約社員	XXXX	XXXX
勤務医	XXXX	XXXX
教職員	XXXX	XXXX
会社役員(上場・店頭公開企業)	XXXX	XXXX
団体組合諸法人職員	XXXX	XXXX
団体組合諸法人役員	XXXX	XXXX
公務員(職員)	XXXX	XXXX
弁護士・会計税理・司法行政書士	XXXX	XXXX
農林・漁業	XXXX	XXXX
無職/学生	XXXX	XXXX
公務員(管理職)	XXXX	XXXX
会社経営者(未公開企業)	XXXX	XXXX
自由業	XXXX	XXXX
無職/定年退職	XXXX	XXXX
その他	XXXX	XXXX
商店サービス従業員	XXXX	XXXX
不明	XXXX	XXXX

個人：顧客カード 金融資産別

金融資産	口座数	残高
300万円未満	XXXX	XXXX
300~500万円	XXXX	XXXX
500~1000万円	XXXX	XXXX
1000~2000万円	XXXX	XXXX
2000~3000万円	XXXX	XXXX
3000~5000万円	XXXX	XXXX
5000万円~1億円	XXXX	XXXX
1億円以上	XXXX	XXXX
その他、不明	XXXX	XXXX

個人：顧客カード 投資目的別

投資目的	口座数	残高
積極的値上り益重視	XXXX	XXXX
利回り・値上り益重視	XXXX	XXXX
利回り・安定重視	XXXX	XXXX

個人：顧客カード 取引経験別

取引経験	あり	なし
株式現物	XXXX	XXXX
債券	XXXX	XXXX
投資信託	XXXX	XXXX

個人法人別

	口座数	残高
個人	XXXX	XXXX
20歳未満	XXXX	XXXX
20代	XXXX	XXXX
30代	XXXX	XXXX
40代	XXXX	XXXX
50代	XXXX	XXXX
60代	XXXX	XXXX
70代	XXXX	XXXX
80歳以上	XXXX	XXXX
不明		
法人	XXXX	XXXX
総計	XXXX	XXXX

法人	口座数	残高
非上場会社	XXXX	XXXX
宗教法人	XXXX	XXXX
医療法人	XXXX	XXXX
その他諸法人	XXXX	XXXX
学校法人	XXXX	XXXX
財団法人	XXXX	XXXX
漁協・林協・その他	XXXX	XXXX

終わりに

- プロダクトガバナンスの強化により顧客に提供する価値を持続的に増加させる
- 当社の商品をニーズに合致する顧客に届けることにより、長期投資を促す

