

●サステナブルな運用力

- 運用部門長メッセージ
  - 一貫した投資哲学により築いてきた運用実績
  - ファンドマネージャーの本質的な「顔が見える運用」とは
  - 円債運用の一貫した取り組み
  - 新たな運用への挑戦
  - 魅力的な運用戦略の発掘と多様化する投資ニーズに応える
- 重要な注意事項

# サステナブルな運用力

## 運用部門長メッセージ

### ■サステナブルな投資の実践

当社は「Quality of Lifeに貢献する最高の資産運用会社」を目指し、卓越した運用パフォーマンスとソリューションを提供するアクティブハウスを志向しています。そのためには不断の運用力の強化が不可欠です。差別化された運用哲学と新たな領域への挑戦、基盤の強化を図り、様々な運用ソリューションを提供しています。

サステナブル投資ではエンゲージメントや議決権行使といったアクティブ・オーナーシップが重要です。議決権行使基準では株主総会前の対話を通じて企業価値向上を促進する体制(事前告知プロセス)を導入しています。2024年度から「エンゲージメント効果測定」を導入し、対話が企業の財務・非財務指標に与える影響を定量的に検証しています。2024年に設定した「水素ファンド」では、日本経済へのポジティブな外部効果を評価する独自モデルを活用し、国内外投資家に付加価値を提供しています。これらの取り組みを通じて、アクティブ・オーナーシップを深化させ、お客さまの資産形成への貢献と両立させることを目指しています。

### ■運用体制の高度化

「Be Active.」のブランドを掲げ、家計やアセットオーナーへ最善の利益を追求するため、サステナブルな運用組織の構築を目指しています。運用専門職制度や運

用コース新卒採用を実施し、運用担当者の能力向上と競争力ある処遇を実現しています。2025年度からはCIO職を各資産クラスに配置し、運用哲学の策定、プロセス改善、組織運営の高度化を図っています。

### ■革新と信頼への挑戦

#### 継続的な取り組み

- 運用哲学・プロセスの改善：再現性の高いアクティブ運用には、運用哲学と運用プロセスの頑健さと進化が不可欠です。次頁以降で、各運用プロフェッショナルが信念を持って提供する投資戦略の事例をいくつか紹介します。
- パイロットファンド等を活用した研究開発：新たな運用戦略を開発し、トラッキングレコードを蓄積するためにパイロットファンドを運用しています。

#### 過去1年の新たな取り組み

- 生成AI活用：自社開発したAIサポートツールを運用部門全体に導入し、企業分析や資料の作成に活用。運用力向上と業務効率化を図っています。
- プロダクトガバナンスの高度化：投資家が負担するコストに見合った付加価値の提供を目的に、プロダクトガバナンスの高度化を推進しました。
- オルタナティブ資産への投資：伝統的資産とは異なるリスクリターン特性を持ち、分散効果が期待できると考

えています。お客さまの長期的な資産形成に資するオルタナティブ投資の機会を提供すべく、複数の公募投信を設定しています。

これらの取り組みを通じて、当社は持続可能な社会の実現とお客さまの資産形成への貢献を両立させることを目指しています。



常務執行役員  
運用部門長  
永井 尚人

●サステナブルな運用力



- 運用部門長メッセージ
- 一貫した投資哲学により築いてきた運用実績
- ファンドマネージャーの本質的な「顔が見える運用」とは
- 円債運用の一貫した取り組み
- 新たな運用への挑戦
- 魅力的な運用戦略の発掘と多様化する投資ニーズに応える
- 重要な注意事項

# | 一貫した投資哲学により築いてきた運用実績

持続的な運用成果に向けた私たちの投資哲学―「クオリティ&グロース」を核として―

## ■ 背景

近年、企業経営の現場では「サステナビリティ(持続可能性)」が強く求められるようになっていきます。資産運用の世界でもそれは同様であり、単なる短期的な利益追求ではなく、中長期的な成長と安定した成果を実現する運用姿勢が今まで以上に重要になっています。私たちは、お客さまの大切な資産をお預かりする立場として、市場の短期的な変動に左右されず、長い時間軸で「持続的なリターン」を追求しています。その基盤となっているのが、当社外国株式運用の核となる投資哲学「クオリティ&グロース(Quality & Growth)」です。

## ■ 「クオリティ&グロース」とは

この投資哲学は、企業の持続的な成長性を見極めたうえで本質的価値を評価し、中長期的な視点で投資していく考え方です。具体的には、以下のような観点から企業を多角的に分析します。

- ① 独自性のある事業モデル
- ② 優れた経営品質
- ③ サステナビリティへの高い意識
- ④ 世界的な成長テーマとの関連性
- ⑤ 市場でのリーダーシップ

私たちは、これらの要素を総合的に評価し、一時的な株

価の動きよりも企業の本質的価値に基づいた投資判断を行っています。

## ■ 実践と事例

この哲学は理念のみにとどまらず、日々の運用活動の中でも実践されています。若手運用メンバーの声を聞くと、そのアプローチの具体像が見えてきます。あるメンバーはこう考えます。「クオリティ&グロースとは、安定した収益基盤と健全な経営品質(クオリティ)を備え、社会や産業の構造変化を捉えて持続的に成長できる企業(グロース)への投資です。テクノロジーの進歩や環境規制強化などの流れを踏まえ、変化に対応できる企業こそ長期で競争優位を維持します。」例えば資本財セクターでは景気変動の影響を受けやすい一方、低迷期には業界再編が進み競争力構造が変化します。そうした中でも価格決定力を持ち、優位性を保つ企業に注目しています。また技術革新や環境対応に積極的な企業は新市場での成長が期待され、高い市場評価を受けやすくなります。別のメンバーは、お客さまとの関係性に重きを置きこう述べます。「クオリティ&グロースは我々にとって極めて重要な投資哲学であるばかりでなく、お客さまの人生に寄り添うものです。構造変化やユニークなビジネスモデルを通して、お客さまが共感し、納得しながら長期投資していただけたと考えています。それはお客さまの生活の『クオリティ』を高めつつ、資産の『グロース』の実現をサポートするものと考えます。」

## ■ まとめ

「クオリティ&グロース」は、ベテランから若手に至るまでグローバル株式グループのチームメンバー全員で共有し、日々のリサーチ活動や投資判断のあらゆるプロセスにおいて実践されてきました。この継続的な取り組みこそが、市場環境に左右されない持続的な成果を生み、お客さまの信頼に応える源泉となってきたと考えています。私たちはこれからも、この投資哲学を揺るぎない軸とし、着実な資産形成を通じて社会とお客さまの未来に貢献してまいります。



運用部 グローバル株式グループ ファンドマネージャー 星 眞生	運用部 グローバル株式グループ グループヘッド 相川 義孝	運用部 グローバル株式グループ ファンドマネージャー 泉 佳裕
--	--	--

●サステナブルな運用力

- 運用部門長メッセージ
- 一貫した投資哲学により築いてきた運用実績
- ファンドマネージャーの本質的な「顔が見える運用」とは
- 円債運用の一貫した取り組み
- 新たな運用への挑戦
- 魅力的な運用戦略の発掘と多様化する投資ニーズに応える
- 重要な注意事項

# 「ファンドマネージャーの本質的な「顔が見える運用」とは

アクティブ運用の株式投信を個人投資家向け資産形成の選択肢の1つにする。この想いを実現するために、ファンドマネージャーとしてできること。信頼を得て、共感をいただき、愛着を持ってもらえるように、情報提供に取り組んでいます。

## ■原体験

私が30歳のころ、駆け出しのファンドマネージャーとして個人投資家向け説明会を終えた後に、60歳で定年退職を迎えたばかりの男性が私のもとに歩み寄ってこう話しかけてくださいました。「自分は80歳までは生きたい。貯えや退職金で70歳までは心配ないが、その先のお金は心配もあるので、投資を検討している。あなたに託して本当に大丈夫か？」ファンドマネージャーとして投資成果を積み上げる努力をしていくことはもちろんですが、それだけではいけないことを、この時教わりました。

## ■15年の月日が流れ…

2019年2月に設定した「アクティブ元年・日本株ファンド」は、機関投資家向けで培った運用品質を個人投資家の皆さまにも提供することを目的としています。運用内容をよりよく伝え、個人投資家との距離を縮めるために、情報開示にいっそう注力したいと考えました。個人投資家が中長期の資産形成を目指すにあたっては、短期的な株式市場の変動には一喜一憂せず、中長期視点で投資を継続することが重要です。そうした中で、国内株式のアクティブ投信は、株式投資本来の「企業を選ぶ」という投資行動を、各運用会社、各ファンドマネージャーがそれぞれの運用哲学に従って行うため、投資成果にも違いが出ます。したがって、長く継続保有していただくためには、運用哲学を語り伝え、運用成果が良いときも悪いときも、今何が起きていて、何を考えて投資をしているのかを説明していくことが必要不可欠だと考え

ています。このファンドでは自ら積極的に情報開示することで、信頼を得て、共感をいただき、愛着を持って投資してもらうことに挑戦すべく、「ファンドマネージャーの顔が見える運用」を前面に打ち出して、ファンドマネージャーの想いや考えを、直接お伝えしやすい直販専用で運用を始めました。

## ■情報発信

「ファンドマネージャーの顔が見える運用」は、ただ写真をホームページに載せればよいということではありません。顔が見えるのはスタートラインであり、投資家の皆さまにより深い理解をもって判断いただくことが大切です。月次レポートは、ファンドマネージャー自らが分かりやすく書くように心がけています。組入上位10銘柄がどのような企業で何に注目しているか、を記しており、「ファンドマネージャーに聞きました!」のコーナーでは、1銘柄に焦点をあて、考えをより深くお話する回を多く設けています。また、月次の運用報告は動画も作成していて、広く届けられるようにしています。セミナーの積極的な開催やイベント出展も随時行っており、ファンドマネージャーと投資家の皆さまが直接お話しする機会を設けています。



## ■さらなる取り組み強化へ

ユーザーアンケートでは、情報開示に対して高い評価をいただいています。取り組みを重ねる中で、ファンになってい

ただき、投資家として当ファンドの成長をともに見守ってくださる方は着実に増えてきていると手応えも感じています。一方で、運用会社から個人投資家の皆さまへ想いを届ける取り組みはまだ課題も多くあります。より多くの方々へいかに届けるかという点では、販売会社にも取り扱いをしてもらうことで接点を増やすとともに、販売会社を通して関心を持っていただいた投資家の方々にどのようにアプローチしていくのかはこれからの挑戦です。また、愛着を持って、共感いただいている投資家の方々とさらに深く結びついていくことにも挑戦したいと思っています。運用成果を積み上げることはもちろん、投資家の皆さまにご愛顧いただけるよう、情報開示にも継続して積極的に取り組んでいきます。



運用部  
リサーチアクティブグループ  
シニアファンドマネージャー  
古賀 直樹



●サステナブルな運用力

- 運用部門長メッセージ
- 一貫した投資哲学により築いてきた運用実績
- ファンドマネージャーの本質的な「顔が見える運用」とは
- 円債運用の一貫した取り組み
- 新たな運用への挑戦
- 魅力的な運用戦略の発掘と多様化する投資ニーズに応える
- 重要な注意事項

# 円債運用の一貫した取り組み

2024年3月のマイナス金利解除により始まった日本の金融政策正常化。  
当社は「金利のある世界」の到来を見据え、厳しい低金利環境下でも一貫して運用力を磨き続けてきました。

## 一貫した経営リソースの配分と運用体制の充実

当社円債アクティブグループは、2016年のマイナス金利政策導入以降の厳しい運用環境下でも一貫して経営リソースを配分し、運用体制の充実に取り組んできました。低金利環境下で多くの運用会社が円債運用への投資を控える中、当社は独自の定量モデル（ESG推計格付モデル、DTS管理等）の開発やクレジットアナリスト体制の構築に継続的に投資し、「金利のある世界」への準備を怠りませんでした。

## グローバル市場分析による多角的投資判断

当社の運用手法では国内債券市場の分析に加え、グローバル債券市場の動向分析を重視しています。海外の金利やクレジット市場動向を国内同様に定量分析し、定性判断を加えることでグローバルな金利動向やクレジット市場動向を把握しています。この手法によりグローバル市場の変動を早期に察知し、国内債券投資戦略に活用しています。

## 金利上昇局面で真価を発揮する主要プロダクトの運用実績

2024年3月の日銀マイナス金利解除、同年7月および2025年1月の追加利上げにより政策金利は0.5%まで上昇しました。当社の代表的円債運用プロダクトである「日本債券アクティブ」は、運用開始以来、NOMURA-BPI（総合）対比で安定した超過収益を実現し、高水準のインフォメーション・レシオを記録しています。「国内債券アクティブ型（ク

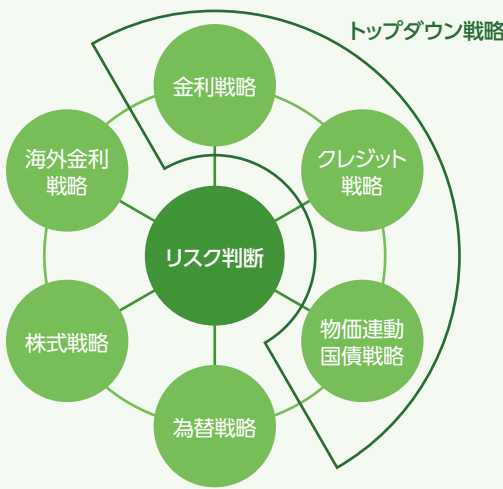
レジット積極型）」は、2012年4月以来、運用目標を大幅に上回る安定した超過収益を獲得しており、金利戦略とクレジット戦略の両方で好成績を収めています。特に注目すべきは、2014年以降の5回の金利上昇局面においてすべてドローダウンを抑制し超過収益を確保した実績です。

## 充実したクレジット分析体制による信用リスク管理

当グループの強みのひとつは充実したクレジットアナリスト体制による高度な信用リスク管理です。インハウスのクレジットアナリストによる国内・海外銘柄の継続調査と独自のESG推計格付モデルを活用した銘柄選択により、信用力が大きく毀損する企業を最大限排除しています。近年のクレジット・イベント銘柄についても非保有または早期売却を実現し、ポートフォリオへの悪影響を回避しました。

## 経験豊富で安定した運用体制

当グループは運用経験20年超のベテラン陣がコアメンバーを構成し、系統的なOJTプログラムを通じて若手を育成しています。また運用部門から独立したトレーディング部による最良執行の追求、リスク管理部による客観的な運用評価・リスク管理体制により、継続的な品質向上を図っています。長期にわたる低金利環境での経験と金利上昇局面への準備、グローバルな視点による多角的分析に基づいた運用力で「金利のある世界」においてお客さまへの安定的な超過収益の実現に努めていきます。



運用部 クレジット調査グループ シニアクレジットアナリスト 畠山 雄史	運用部 円債アクティブグループ CIO グループヘッド 中川 朋春	運用部 円債アクティブグループ シニアファンドマネージャー 奥村 寛子
--	--	--

## ●サステナブルな運用力



運用部門長メッセージ

一貫した投資哲学により築いてきた運用実績

ファンドマネージャーの本質的な「顔が見える運用」とは

円債運用の一貫した取り組み

### 新たな運用への挑戦

魅力的な運用戦略の発掘と多様化する投資ニーズに応える

重要な注意事項

## 新たな運用への挑戦

持続的な成長と新たな価値創造を目指し、シード資金を投入するパイロットファンドを活用して新たな運用戦略や商品の試験運用を行っています。現在、16本のパイロットファンドを運用中であり、意欲溢れる若手・中堅のファンドマネージャーが実践的な運用を行っています。

### ■新戦略の試験運用と実績蓄積を推進

資産運用会社にとって自社のシード資金を投入するパイロットファンドは、新たな運用戦略や商品の試験運用とトラックレコードの蓄積を担う重要な「研究開発(R&D)」の役割を担っています。実績は「過去の運用実績」や「リスク管理ノウハウ」として投資家に対して強い説得力を持つ材料となります。業種を問わず、持続的な成長や新たな価値創造には将来を見据えた研究開発が不可欠であり、当社もこの分野に注力しながら、将来の成長のための布石を打っています。

### ■実践的な運用によるノウハウの蓄積と運用力強化

当社では2025年7月末現在、16本のパイロットファンドを運用しています。昨年度は内外株式戦略において運用スタイルごとに現状をマップ化し、戦略の空白領域を明確化。その上で重点的にパイロットファンドを設定しました。各ファンドでは、意欲溢れる若手・中堅ファンドマネージャーが主担当となり、専門性を生かした実践的な運用を行っています。運用開始から短期間ながら、ベンチマークを大きく上回る好成績のファンドも生まれ、多様な投資家チャネルへの展開も期待されます。マルチアセット戦略でも複数のパイロットファンド運用を開始し、高ボラティリティ下でも安定したパフォーマンスを実現しています。また、内外債券領域でも将来的な投資家需要を見据えた新たなパイロットファンドの設定を進めて

おり、運用ノウハウの蓄積と運用力の強化が着実に進展しています。

### ■将来の主力戦略育成に向けたトライ&エラー

変化する市場環境や多様化する投資家ニーズに柔軟に応じるためには、「ニーズ」発生前の「シーズ」を捉え、種を蒔き育てる継続的な取り組みが不可欠です。必ずしも全ての種が花開くわけではなく、パフォーマンスが奮わず償還に至るケースもありますが、挑戦から学び・改善し続けることが将来の主力戦略育成の礎となります。実際、

長期間自社資金のみで運用を続けたファンドが大きく成長し、1,000億円を超える主力戦略に発展した実績もあります。こうした成功は、運用部門の哲学・戦略に対する自信と、営業・商品部門など全社的なコミットメントによるものです。資産運用ビジネスにおいて需要の予測は難しいため、複数のパイロットファンドによる「トライ&エラー」が不可欠です。今後も全社一丸となって、パイロットファンドへの挑戦と運用・商品力の更なる強化に努めてまいります。



運用部  
バリューグループ  
シニアファンドマネージャー  
芳村 俊平

運用部  
バリューグループ  
シニアファンドマネージャー  
齊藤 聖司

運用部  
リサーチアクティブグループ  
シニアファンドマネージャー  
金子 将大

運用部  
マルチアセットグループ  
ファンドマネージャー  
下平 敏寛



運用部  
市場型グループ  
グループヘッド  
谷内 秀行

運用部  
グローバル株式グループ  
シニアファンドマネージャー  
方 嘉妍

●サステナブルな運用力



運用部門長メッセージ

一貫した投資哲学により築いてきた運用実績

ファンドマネージャーの本質的な「顔が見える運用」とは

円債運用の一貫した取り組み

新たな運用への挑戦

魅力的な運用戦略の発掘と多様化する投資ニーズに応える

重要な注意事項

# 魅力的な運用戦略の発掘と多様化する投資ニーズに応える

海外の優れた投資戦略を発掘し、ファンドを通じてお客さまに提供し、運用のクオリティを守っていく。その取り組みをご紹介します。

## ■運用戦略の発掘は、まるで宝探しのよう

私たちグローバルパートナー運用部の使命は、国外の運用戦略を“輸入”して日本の投資家に届けることです。世界にはまだ日本で知られていない優れた運用戦略が数多くあります。そうした戦略に出会うことができた時には、まるで宝を見つけたように胸が高鳴ります。発掘の経緯は様々あり、投資家のニーズを営業部から受け取り「今求められる戦略」を探すこともあれば、自発的に新しい運用領域を発掘することもあります。営業部との緊密な連携によってこの宝探しは確度を増し、投資家にとって価値ある選択肢を届けることにつながるのです。ただ好成績だけでなく、運用効率や市場性を踏まえ、仲間と議論しながら見極める。その探求心こそ、この仕事の魅力です。

## ■モニタリングで信頼を守る

ファンドの設定はゴールではなくスタートです。「パフォーマンスの数値だけでなく、その背景にある投資行動とその着眼点を理解すること」を大切にしています。日々の売買行動をウォッチし、新しく組み入れた銘柄はなぜ買ったのか、売却銘柄はどうして手放したのかを確認し、必要に応じて運用者にヒアリングします。そうした分析を営業部とも共有し、投資家にわかりやすくお伝えすることを意識しています。運用に改善が必要だと判断した場合は運用者に対してエンゲージメントを行い、必要であれば現地訪問も行います。時には厳しい判断を迫られることもありま

すが、すべては投資家の信頼に応えるためです。

## ■運用を見極め、育てるために

入社当初に教わった「5つのP」は、今も私の軸になっています。Performance（成果）、Philosophy（哲学）、People（人材）、Process（運用プロセス）、Promotion（営業活動）。成果を持続させるには哲学と人材・組織、一貫したプロセス、そして投資家に届ける力が欠かせません。こうした視点で新しい戦略を発掘し、継続的なモニタリングを重ねながらファンドのクオリティ向上を追求しています。当部には多様な経験を持つメンバーが集まり、意見を交わし合いながら同じ思いを共有しています。それは「投資家に最適なソリューションを届け続ける」という信念です。変化する市場に挑み、その思いを形にすることこそ、私たちの使命だと信じています。

## ■どう営業し投資家に届けるか。

私たち投信営業部は、グローバルパートナー運用部が発掘した優れた運用戦略を、国内の投資家へ橋渡しする役割を担います。例えばブティック系の独立運用会社など、国内では導入事例の少ない分野にも積極的に挑み、市場環境や投資家の課題を踏まえた提案によって、新しい投資機会を切り開いてきました。商品化の段階では金融機関の本部担当者と緊密に協働し、投資家の声を運用部へ届けることで、よりの確な運用商品へと磨き上げています。さらに導入後も勉強会や運用報告会を重ね、

外部委託先マネジャーと最新の運用状況を共有しながら、投資家が安心して長期的に資産形成を続けられる環境づくりに努めています。

こうした活動を通じ、私たちは「今までにない良い運用を投資家の皆さまへ届ける」ことを使命とし、持続的な資産形成を支える真のパートナーであり続けたいと考えています。



グローバルパートナー運用部  
アシスタントマネージャー  
三村 祥子

投信営業部 第一チーム  
シニアマネージャー  
神保 汐里



● サステナブルな運用力 ✓

運用部門長メッセージ

一貫した投資哲学により築いてきた運用実績

ファンドマネージャーの本質的な「顔が見える運用」とは

円債運用の一貫した取り組み

新たな運用への挑戦

魅力的な運用戦略の発掘と多様化する投資ニーズに応える

重要な注意事項

重要な注意事項

投資顧問契約および投資一任契約についてのご注意 (リスク、費用)

投資顧問契約および投資一任契約にかかるリスクについて

投資一任契約に基づき投資するまたは投資顧問契約に基づき助言を行う金融商品・金融派生商品は、金利・通貨の価格・金融商品市場における相場その他の指標の変動により損失が生じるおそれがあります。変動要因としては、有価証券等の価格変動リスクまたは発行体等の信用リスク、金利や金融市場の変動リスク、十分な流動性の下で取引を行うことができない流動性リスク等(外貨建て資産に投資する場合は為替変動リスク等)があります。したがって、お客さまの投資元本は保証されているものではなく、金融商品等の価値の下落により、投資元本を割り込むことがあります。受託資産の運用に関して信用取引または先物・オプション取引(以下デリバティブ取引等)を利用する場合、デリバティブ取引等の額は委託証拠金その他の保証金(以下委託証拠金等)の額を上回る可能性があり、金利・通貨の価格・金融商品市場における相場その他の指標の変動により委託証拠金等を上回る損失が発生する可能性があります。委託証拠金等の額や計算方法は多様な取引の態様や取引相手に応じて異なるため、デリバティブ取引等の額の当該委託証拠金等に対する比率を表示することはできません。

投資顧問契約および投資一任契約にかかる手数料等について

投資顧問報酬

投資顧問契約及び投資一任契約に係る報酬として、契約資産額(投資顧問報酬の計算に使用する基準額)に対してあらかじめ定めた料率<sup>\*</sup>を乗じた金額を固定報酬としてご負担いただきます。  
※上記料率は、お客さまとの契約内容及び運用状況等により異なりますので、あらかじめ記載することができません。契約資産額・計算方法の詳細は、お客さまとの協議により別途定めます。

また、契約内容によっては上記固定報酬に加え成功報酬をご負担いただく場合もあります。

その他の手数料等

上記投資顧問報酬のほか、以下の手数料等が発生します。

- (1) 受託資産でご負担いただく金融商品等の売買手数料等
- (2) 投資一任契約に基づき投資信託を組み入れる場合、受託資産でご負担いただくものとして信託財産留保額等、並びに信託財産から控除されるものとして信託報酬及び信託事務の諸費用<sup>\*</sup>等
- (3) 投資一任契約に基づき外国籍投資信託を組み入れる場合、信託財産から控除されるものとして外国運用会社に対する運用報酬・成功報酬、投資信託管理・保管会社に対する管理・保管手数料、トラスティ報酬、監査費用及びその他投資信託運営費用等

※投資一任契約資産に投資信託を組み入れる場合、若しくは組み入れることを前提とする投資信託の場合の諸費用には、投資信託の監査費用を含みます。

これらの手数料等は、取引内容等により金額が決定し、その発生若しくは請求の都度費用として認識されるため、または運用状況等により変動するため、その上限額及び計算方法を記載することができません。なお、お客さまにご負担いただく上記投資顧問報酬及びその他の手数料等の合計額、その上限額及び計算方法等は、上記同様の理由によりあらかじめ記載することができません。

【ご注意】上記のリスクや手数料等は、契約内容および運用状況等により異なりますので、契約を締結される際には、事前に契約締結前交付書面によりご確認ください。

投資顧問のお客さまへ

- 当資料は当社が提供できる商品の一部に関する情報をご紹介するために作成されたものであり、金融商品取引法に基づく開示書類ではありません。
- 当資料に記載されているリターン及びリスクは、過去のデータ及び当社の現時点の経済見通し等に基づいて算出したものであり、将来のリターンやリスク等を保証するものではありません。
- 当資料に記載されているシミュレーション等、実際のファンド以外の収益率データ等には、実際の運用に必要な報酬、取引手数料、リバランス・コスト等が反映されておりません。
- 当資料に記載されている運用商品・手法等は、将来の運用成果または元本を保証するものではなく、投資により損失が発生する可能性があります。そして、損失を含めたすべての運用成果はお客さまに帰属することになります。
- 当資料に記載されている市場の見通し等は、当資料作成時点での見解であり、将来の動向や結果を保証するものではありません。また、当社の投資方針に反映されない場合または将来予告なしに変更する場合もあります。
- 当資料に記載されている第三者による評価等は、過去の一定期間の実績を分析したものであり、将来の運用成果等を保証するものではありません。
- 当資料に記載されているベンチマークインデックスの知的所有権その他一切の権利は、その発行者及び許諾者に帰属します。
- 当資料は、信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、当社はその完全性・正確性に関する責任を負いません。
- 当資料の内容に関する一切の権利は当社にあります。当資料を投資の目的に使用したり、承認なく複製または第三者への開示等を行うことを厳に禁じます。

●サステナブルな運用力 ✓

運用部門長メッセージ

一貫した投資哲学により築いてきた運用実績

ファンドマネージャーの本質的な「顔が見える運用」とは

円債運用の一貫した取り組み

新たな運用への挑戦

魅力的な運用戦略の発掘と多様化する投資ニーズに応える

重要な注意事項

投資信託商品についてのご注意(リスク、費用)

投資信託にかかるリスクについて

投資信託の基準価額は、投資信託に組み入れられる有価証券の値動き等(外貨建資産には為替変動もあります。)の影響により上下します。基準価額の下落により損失を被り、投資元本を割り込むことがあります。運用の結果として投資信託に生じた利益および損失は、すべて受益者に帰属します。したがって、投資信託は預貯金とは異なり、投資元本が保証されているものではなく、一定の投資成果を保証するものでもありません。

投資信託に係る費用について

ご投資いただくお客さまには以下の費用をご負担いただきます。

■直接ご負担いただく費用

購入時手数料：上限3.85%(税込)

換金(解約)手数料：上限1.10%(税込)

信託財産留保額：上限0.50%

■投資信託の保有期間中に間接的にご負担いただく費用

信託報酬：上限 年 2.255%(税込)

■その他費用

監査費用、有価証券の売買時の手数料、デリバティブ取引等に要する費用(それらにかかる消費税等相当額を含みます。)、および外国における資産の保管等に要する費用等が信託財産から支払われます。また、投資信託によっては成功報酬が定められており当該成功報酬が信託財産から支払われます。投資信託証券を組み入れる場合には、お客さまが間接的に支払う費用として、当該投資信託の資産から支払われる運用報酬、投資資産の取引費用等が発生します。これらの費用等に関しましては、その時々取引内容等により金額が決定し、運用の状況により変化するため、あらかじめその上限額、計算方法等を具体的には記載できません。

※なお、お客さまにご負担いただく上記費用等の合計額、その上限額および計算方法等は、お客さまの保有期間に応じて異なる等の理由によりあらかじめ具体的に記載することはできません。

ご注意

上記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しています。費用の料率につきましては、三井住友DSアセットマネジメントが運用するすべての投資信託における、それぞれの費用の最高の料率を記載しています。投資信託に係るリスクや費用は、それぞれの投資信託により異なりますので、ご投資をされる際には、販売会社よりお渡しする投資信託説明書(交付目論見書)や契約締結前交付書面等を必ず事前にご覧ください。投資信託は、預貯金や保険契約と異なり、預金保険・貯金保険・保険契約者保護機構の保護の対象ではありません。また登録金融機関でご購入の場合、投資者保護基金の支払対象とはなりません。投資信託は、クローズド期間、国内外の休祭日の取扱い等により、換金等ができないことがありますのでご注意ください。

投資信託の販売会社、個人投資家の皆さまへ

- 当資料は、情報提供を目的として、三井住友DSアセットマネジメントが作成したものです。特定の投資信託、生命保険、株式、債券等の売買を推奨・勧誘するものではありません。
- 当資料に基づいて取られた投資行動の結果については、当社は責任を負いません。
- 当資料の内容は作成基準日現在のものであり、将来予告なく変更されることがあります。
- 当資料に市場環境等についてのデータ・分析等が含まれる場合、それらは過去の実績および将来の予想であり、今後の市場環境等を保証するものではありません。
- 当資料は当社が信頼性が高いと判断した情報等に基づき作成していますが、その正確性・完全性を保証するものではありません。
- 当資料にインデックス・統計資料等が記載される場合、それらの知的所有権その他の一切の権利は、その発行者および許諾者に帰属します。
- 当資料に掲載されている写真がある場合、写真はイメージであり、本文とは関係ない場合があります。