

挑戦、その先へ。

T&D 保険グループ

「お客さま本位の業務運営に係る取り組み方針」 取組結果

(2025年4月～2026年3月)



T&Dアセットマネジメント株式会社

「お客さま本位の業務運営に係る方針」

方針1 より良い商品・サービスの提供

私たちは、お客さまの多様なニーズにあった質の高い商品・サービスをご提供します。
より良い商品を継続的にご提供していくため、プロダクトガバナンス体制を整備し、提供する商品の商品性を継続的に検証し、商品の改善等に繋げていきます。また、「T&Dアセットマネジメント責任投資方針」に基づき、責任投資への取り組みを推進します。

方針2 お客さま本位の情報提供

私たちは、お客さまが商品をご選択されるにあたって、必要となる重要な情報について、お客さまに正しくご理解いただけるよう、よりわかりやすい情報提供に努めます。
また、お客さまにご負担いただく手数料その他費用について明確にします。

方針3 業務運営の質の向上

私たちは、お客さまとの末永い信頼関係を築いていくため、お客さまサービス態勢や事務・システムの整備を含む業務運営の質の向上に取り組めます。

方針4 利益相反取引の適切な管理

私たちは、お客さまの利益が不当に害されることのないよう、利益相反のおそれのある取引を適切に管理するための方針を策定、公表するとともに、利益相反のおそれのある取引を適切に把握・管理してまいります。

方針5 「お客さま本位」の行動を実践する人材の育成等

私たちは、役職員に常に「お客さま本位」の姿勢を徹底することを指導するとともに、お客さまとの末永い信頼関係を構築していくため、高い倫理観を持ち、専門的な知識を兼ね備えた人材を育成します。
また、本方針に基づく行動を促進する態勢の構築に取り組みます。

方針6 推進態勢

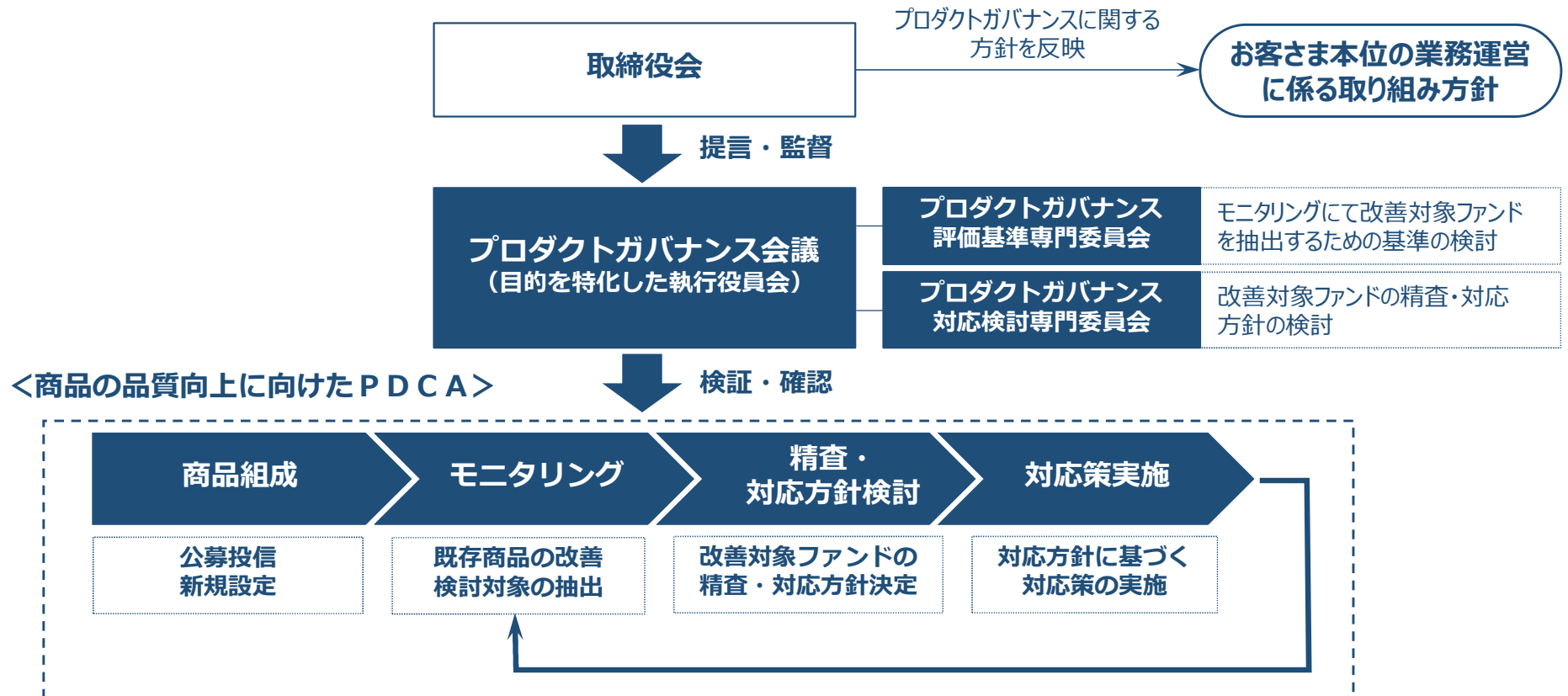
私たちは、お客さま本位の企業活動を推進するため、本方針に基づく取り組み状況を取締役会等に定期的に報告するとともに、その内容を公表します。また、本方針についても見直しの必要がないか定期的に確認を行います。

2025年度の主な取組み 目次

方針1	より良い商品・サービスの提供	P 3
方針2	お客さま本位の情報提供	P 7
方針3	業務運営の質の向上	P 8
方針4	利益相反取引の適切な管理	P 9
方針5	「お客さま本位」の行動を実践する人材の育成等	P10
方針6	推進態勢	P12

1 プロダクトガバナンス体制

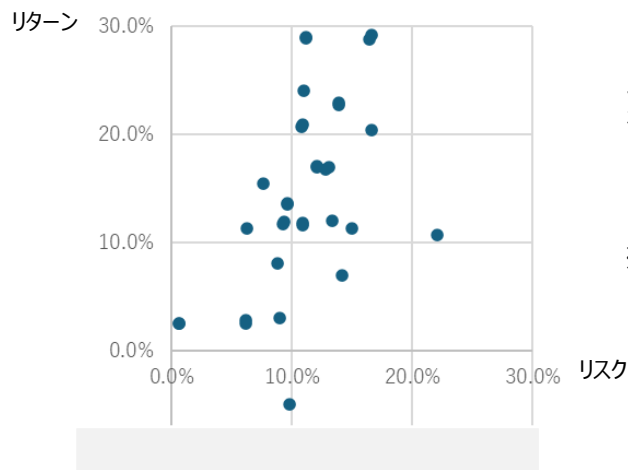
- 2025年4月に「お客さま本位の業務運営に係る取り組み方針」にプロダクトガバナンスに関する方針を反映し、プロダクトガバナンスに関する検討を集中的に行う「プロダクトガバナンス会議」の運営を開始しました。
- 「プロダクトガバナンス会議」では公募投信に関する商品組成・提供・管理の各プロセスの検証・確認を通じて、商品の品質の統制を行います。既存商品のモニタリングを行う際の基準や対応方針について、より専門的なメンバーで詳細な検討を行ったうえでプロダクトガバナンス会議で判断する複層的な体制を構築するため、2025年6月に2つの委員会を新たに設置しました。



2 プロダクトガバナンスの取り組み状況

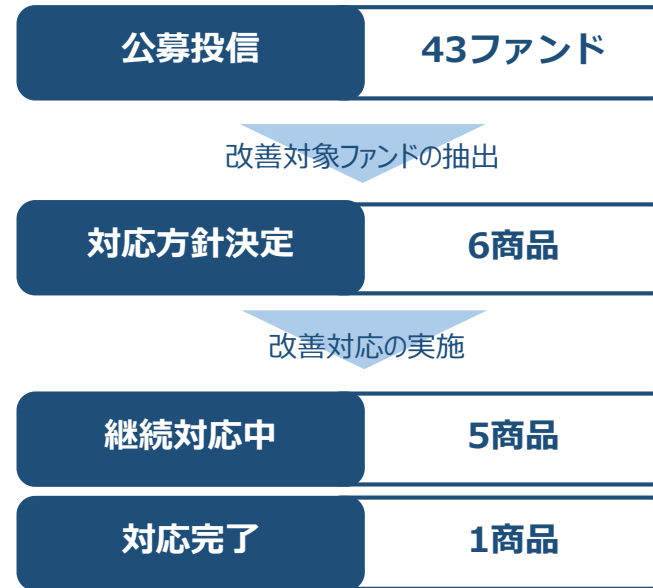
- プロダクトガバナンス会議において、既存商品の運用状況について継続的なモニタリングを実施するとともに、当該モニタリング結果に基づき、改善対象ファンドの抽出、対応方針の決定、および改善対応の実施状況の確認を行いました。
- 運用パフォーマンスを主軸としつつ、商品性および情報開示の観点から総合的に検証を実施しました。
- 検証結果を踏まえ、改善に向けた対応が必要と判断したファンドについては対応方針を決定し、継続的なモニタリングおよび改善対応の検討および実施を進めております。

<過去3年の公募投信のリスク・リターン分布>



中長期のリターンや他社との比較、コスト等も踏まえ、精査・改善検討の対象を洗出し

※インデックスファンド・元本確保型ファンド等を除く



※各通貨・決算型コース単位で1商品として集計
※2026年3月末時点

3 商品開発

- お客様の資産形成における多様なニーズに応えるべく商品提供を行っています。2025年度は以下公募投資信託を新規に設定しました。

- ◆ T & Dインド中小型株ファンド（毎月決算型・予想分配金提示型）



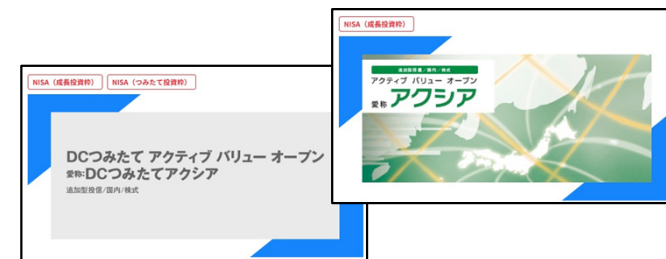
- お客様の中長期的な資産形成に貢献する商品を提供すべく、NISA対象ファンドの拡充を図りました。2026年5月末時点でNISA対象ファンドは合計7ファンドとなります。

- ◆ アクティブ バリュウ オープン

- ※NISA（成長投資枠）対象ファンドとなります。

- ◆ DCつみたて アクティブ バリュウ オープン

- ※NISA（成長投資枠）、NISA（つみたて投資枠）対象ファンドとなります。



なお、当社で運用している以下の2ファンドが、株式会社格付投資情報センター（R&I）選定の「R&Iファンド大賞2026」において、賞を獲得しました。

- ◆ 大同リサーチ&アクティブオープン（「投資信託10年/国内株式グロース」部門 優秀ファンド賞）

- ◆ T & Dインド中小型株ファンド（「投資信託/インド株式」部門 優秀ファンド賞）

今後もお客さまに信頼される商品の提供と運用に努めてまいります。



- 製販連携の一環として、販売会社より入手した実際に購入した顧客属性に係る情報等を分析しています。本分析結果を販売会社と共有し、商品提供の高度化に向けた取り組みに活用していく予定です。

「R&Iファンド大賞」は、R&Iが信頼し得ると判断した過去のデータに基づく参考情報（ただし、その正確性及び完全性につきR&Iが保証するものではありません）の提供を目的としており、特定商品の購入、売却、保有を推奨、又は将来のパフォーマンスを保証するものではありません。当大賞は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第299条第1項第28号に規定されるその他業務（信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。当大賞に関する著作権等の知的財産権その他一切の権利はR&Iに帰属しており、無断複製・転載等を禁じます。

4 責任投資の推進

- 当社は、「T & Dアセットマネジメント責任投資方針」にもとづき責任投資を推進しています。運用会社が責任投資を推進するにあたり、対外的に取組みを具体的に示すことが求められています。

◆ESGインテグレーション

- ✓ 気候変動や少子高齢化等の環境・社会問題の深刻化により、重要なサステナビリティ課題を含むESG課題への対応力が投資対象の価値を左右する重要な要因になると考え、自社アクティブ運用において、引き続きESGインテグレーションを推進しました。

◆エンゲージメント

- ✓ 企業との対話の中で企業の経営戦略やその方向性が持続的成長に沿わないと判断した場合には、当社の考えを伝え、持続的成長の実現に向けた議論を継続して行いました。
- ✓ 継続的にエンゲージメントを実施する企業について、エンゲージメントシートによるエンゲージメントプロセスの管理を実施しました。本年度は継続的にエンゲージメントをする企業を増やすことを優先事項とし、エンゲージメントの実効性向上に注力しました。

◆議決権行使

- ✓ 議決権行使については、企業の状況や対話の内容を踏まえた行使に努めました。
- ✓ 議決権行使結果は、議案の種類ごとの集計結果に加えて、個別議案の賛否判断を四半期ごとにホームページにて公表しました。
- ✓ また、外観的に利益相反が疑われる議案や説明が必要と考えられる議案等、投資先企業との建設的な対話に資すると判断される議案については、賛否に関わらず理由を開示しました。

1 手数料その他費用の明確化

- お客さまにご負担いただく手数料その他費用については、目論見書・運用報告書等において公表を行っております。
- 商品開発にあたっては、コスト・収支分析等を実施することにより、運用報酬等が適正水準にあることを検証しました。

2 わかりやすい情報提供

- 当社ホームページ（以下、HPといいます）でお客さまによりわかりやすく情報提供できるよう、「T & Dインド中小型株ファンド」については、月次で定期的なレポートや随時お客さま向け資料を掲載しました。加えて、わかりやすい商品説明動画を更新するなどお客さまに有用な情報を提供するとともに、SNS配信も活用し情報提供しています。2026年3月に「Jプレミアム・インカムファンド（年1回決算型）（年4回決算型）」については、専用のランディングページを設置し、理解度を深めるためにわかりやすい情報を掲載しました。今後は定期的に内容を更新していく予定です。

<T & Dインド中小型株ファンド>
情報提供資料



<Jプレミアム・インカムファンド>
ランディングページ



- 適時開示ルールに基づき、騰落率が前営業日比5%超となったファンドを対象に作成する「臨時レポート」に加えて、日経平均株価指数が前営業日比で3%超下落した場合に投資家向けに幅広く情報提供を行うべく「TDAMマーケット・レポート」を作成し、当社HP上に可能な限り迅速に開示しました。
- 当社のチーフ・ストラテジストが経済・金融に関わる旬な話題を独自の視点で執筆した「TDAM フォワード・ルッキング・リサーチ」は当社HPの他に賛同いただいた販売会社のHPでも掲載いただいています。今期は計14本を掲載しました。また、親しみやすい動画配信も行っております。
- 販売会社向けに想定する顧客属性等を記載した重要情報シートの基礎データの提供を2021年12月より開始し、目論見書の改訂に応じて更新しました。想定する投資家層に販売が行われるよう販売会社に働きかけました。

<TDAM フォワード・ルッキング・リサーチ>



[方針2] お客さま本位の情報提供

対応関係：原則4~6
補充原則3,5

3 運用担当者の開示

- 当社ホームページの運用担当者に係る事項に、公募投信の運用担当部における運用責任者の情報（氏名・運用経験年数）および運用担当者の情報（人数・平均運用経験年数）を開示しています。

[方針3] 業務運営の質の向上

対応関係：原則2

1 お客さまサービス態勢向上や事務・システム整備

- 金融庁や投資運用業協会の法令や諸規則の改正が行われた場合には、社内規程や業務マニュアル等について検証を行い、必要な見直しを適宜実施しました。
- 金融庁から公開された「プロダクトガバナンスに関する補充原則」や「金融分野におけるサイバーセキュリティに関するガイドライン」への対応に向け、組織的・技術的な対応態勢の構築を推進しています。

1 利益相反取引の適切な管理の継続的な実施

- 利益相反のおそれのある取引の対象取引、具体的な取引例、特定方法、管理方法、管理体制を定めた「利益相反管理方針」を当社ホームページに開示しています。
- 利益相反が懸念されるファンド間売買、一括発注の状況等について日次で検証を行い、管理状況をコンプライアンス委員会に報告しました。2025年度において、利益相反の観点で問題となる取引はありませんでした。
- グループ会社との投資一任契約においては、利益相反の観点から契約内容の妥当性を確認し、コンプライアンス委員会に報告しました。2025年度に締結した契約において、利益相反の観点で問題となる契約はありませんでした。
- ファンド・マネージャーについては、2025年度中に利益相反取引を行っていないことを宣誓書にて確認し、コンプライアンス委員会に報告しました。
- 当社およびグループ会社の関係先である企業に対する議決権行使が議決権行使ガイドラインに沿って適切に行使が行われていることを検証し、スチュワードシップ活動委員会に報告を行いました。

(注) なお、当社では、グループ会社に販売会社の機能を有する会社はありません。また、当社運用部門とグループ会社の営業部門とは、情報が遮断されており、投資判断にグループ会社の取引先であることを考慮することはありません。

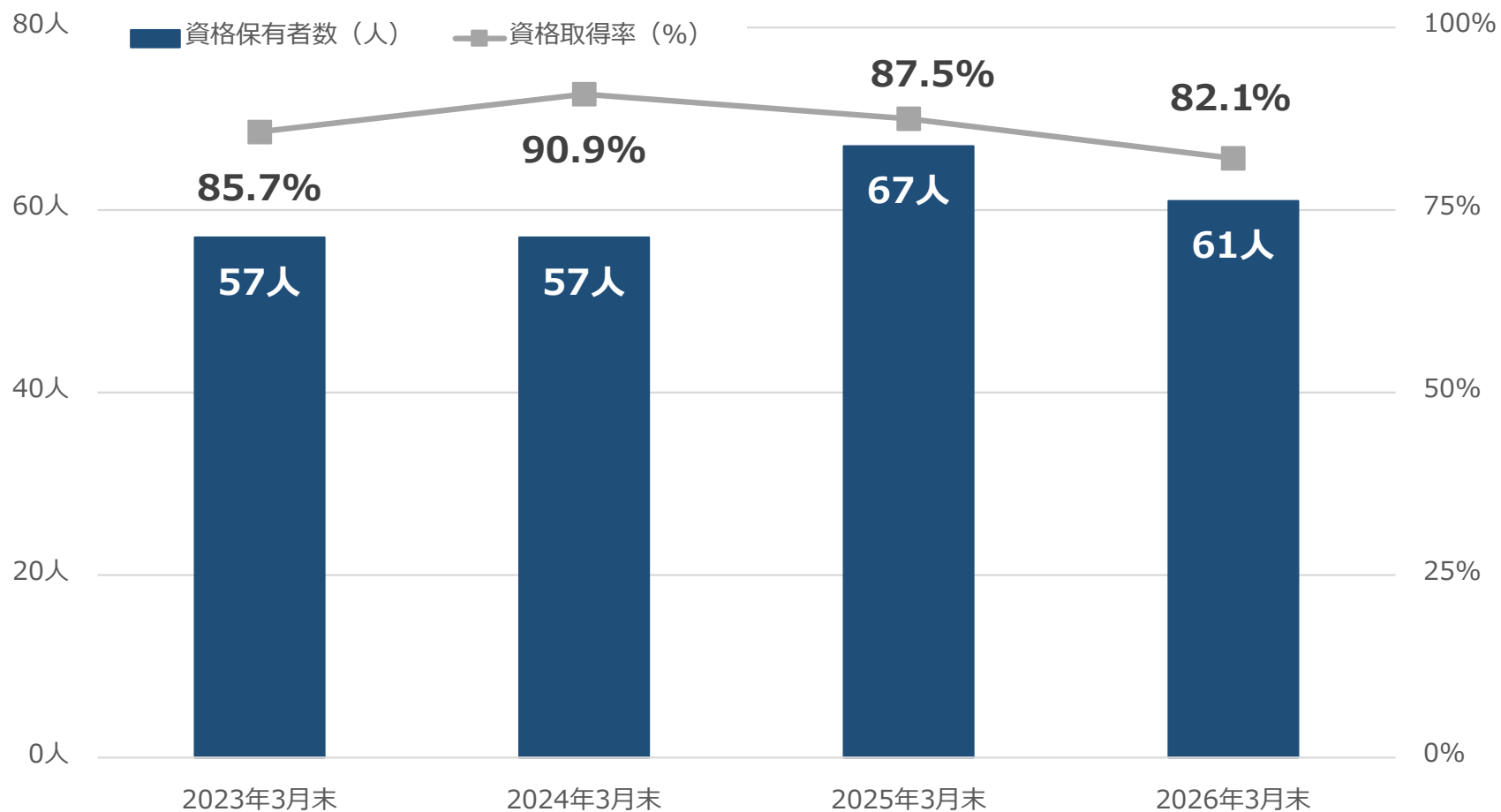
1 人材育成の取組み

- 経営理念に基づいた経営方針を経営計画や執行計画に反映し、定期的に役職員へ周知してます。会社の経営指針が役職員一人ひとりの行動指針となり、意識を高めることに繋がります。経営理念の浸透を図ることにより、お客さま本位の姿勢の徹底に努めました。
- 「お客さま本位」の行動を実践する人材を育成するため、全ての役職員がフィデューシャリー・デューティ (FD)を理解し、実践していくことが重要だと考えています。業務の中で役職員が実践していけるよう、お客さま本位の業務運営に係る取り組み方針、取組結果の周知等について全社研修を実施しました。
- 全役職員を対象に高い倫理観やコンプライアンス意識の醸成に向けたコンプライアンス研修を実施しました。また、インサイダー取引防止研修等、様々なテーマについても全社研修を実施し、テーマ毎にその意義と重要性の周知を図りました。
- 部長、室長、管理職を対象にマネジメント能力の向上を目的とした支援、育成を行い、女性管理職候補者を対象に、管理職への意向醸成の支援を目的とした研修を行い、また英語力強化やグローバル人材育成を目的とした研修を継続的に行うなど、様々な能力開発支援制度を設け、人材の育成・確保に取り組んでいます。資格等の取得・維持に関する制度において、対象資格の拡充を図るなど、高度な専門性を有する人材育成に取り組ましました。

2 営業部門内の研修の実施

- 全社的なコンプライアンス研修以外に営業部門内でも定期的にコンプライアンス研修を実施するなどして、法令遵守すべき内容は更新され周知徹底されています。このようにして知識不足によりお客さまの利益が不当に害されることのないよう、細心の注意を払って組織運営を行いました。
- 商品知識はもちろんのこと、販売会社担当リレーションシップマネージャーの販売促進活動を通じたフィードバック、販売会社とお客さまからの電話などによる問合せ内容などを部内で共有化し、均一で質の高い顧客サービスをできるように徹底しました。お客さまからの理解がより一層得られやすく、正確な商品性をお伝えすべく、各種資料の作成にあたり参考となる情報を部門内で共有し各種資料の向上に尽力しました。また、現状の行動に満足することなく、さらなる改善に努めました。
- 営業活動は日々営業部門内で共有され、必要に応じて関係部署に報告の上対応をしています。月間ベースでは書面で執行役員会や取締役会へ報告がされています。

3 証券アナリスト資格保有者数および運用担当者における証券アナリスト資格取得率



1 「お客さま本位の業務運営」の取り組み状況の取締役会報告

- 「お客さま本位の業務運営」の取り組み状況について、取締役会に定期的に報告することとし、2026年5月度取締役会において、2025年度の取り組み結果を報告しました。

ご留意いただきたい事項

当資料は、情報提供を目的として作成されており、投資家に対する投資勧誘を目的とするものではありません。