

野村アセットマネジメント

NOMURA

お客様本位の業務運営の取組み状況のご報告
(2024年度版)

金融資本市場の力で、世界と共に挑戦し、豊かな社会を実現する

We aspire to create a better world by harnessing the power of financial markets

STRICTLY PRIVATE
AND CONFIDENTIAL

© Nomura

目次

| | | |
|------------------|-------------------------------------|----------------------|
| Section 0 | <u>はじめに</u> | |
| | 03 CEOメッセージ | 04 野村アセットマネジメントの目指す姿 |
| | 05 お客様本位の業務運営を実現するための方針 | 07 プロダクトガバナンスに関する方針 |
| | 10 お客様本位の業務運営の取組みの成果を図る指標 | |
| Section 1 | <u>運用の高度化と運用領域の拡大に向けて</u> | |
| | 12 運用の高度化に向けて | 16 運用領域の拡大に向けて |
| | 20 責任投資を通じた価値提供 | |
| Section 2 | <u>投資家の資産形成を支えるソリューション提供</u> | |
| | 23 商品提供における取組み | 25 分かりやすい情報提供 |
| | 27 金融リテラシー向上支援 | |
| Section 3 | <u>プロダクトガバナンスの実践</u> | |
| | 30 プロダクトガバナンスの実践 | 34 重要な情報の提供 |
| | 36 運用等の透明性向上 | |
| Section 4 | <u>マテリアリティ、コーポレートガバナンス</u> | |
| | 40 サステナビリティ・フィデューシャリー関連 | 44 利益相反管理 |
| | 46 コーポレートガバナンス関連 | |

野村アセットマネジメント

NOMURA

はじめに



CEOメッセージ

**略歴**

1990年野村證券株式会社入社、金融法人部
マネージング・ディレクター、リスク・ソリューション部長、
金融法人兼公共法人担当執行役員、コーポレ
ート・ファイナンス担当常務等を歴任
2020年4月野村アセットマネジメント株式会社副
社長に就任、2021年4月より現職

当社以外における主な役職

一般社団法人投資信託協会 理事
一般社団法人投資顧問業協会 副会長
公益社団法人日本証券アナリスト協会 会長
一般財団法人会計教育研修機構 理事
資産運用フォーラム 共同議長

野村アセットマネジメント（以下「当社」）は、お客様の資産形成に貢献し、「世の中の役に立つ」資産運用会社になることを目指しています。その実現に向けて、「お客様本位の業務運営を実現するための方針」（以下「FD（フィデューシャリー・デューティー）方針」）を定め、これに基づく様々な取組みを行ってまいりました。また、昨年には、この取組みをさらに推し進めるため、FD方針のもと、新たに「プロダクトガバナンスに関する方針」（以下「PG方針」）を策定しています。

本レポートは、FD方針やPG方針に基づく当社の主な取組みをご紹介します。当社は、運用力の一層の向上を図ることはもとより、投資家の資産形成を支えるソリューション提供に取り組むほか、プロダクトガバナンスについては、お客様の目線に立ってファンドの品質を検証するファンド・レビューをはじめとする、商品の改善に向けた取組みを推進しています。それ以外にも、投資先企業の価値向上に向けた責任ある投資家としての活動にも注力しており、ホームページや各種レポートなどを通じて関連する情報をお届けしていますので、ぜひご覧ください。

さて、2024年に始まった新しいNISAの口座数は増加を続け、成人の4人に1人以上が保有するに至るなど、資産形成の裾野は着実に拡大してまいりました。一方で、長く続いたデフレから脱却し、日本経済を持続的な成長軌道に乗せていくために、資産運用業界が果たすべき役割は、これまで以上に大きなものになっていると実感しています。かかる役割を果たすとともに、お客様に最善の利益をお届けするために、当社が資産運用のプロフェッショナルとして更なる進化を遂げていくことが、私に課せられた使命であると考えています。

野村グループのパーパス「金融資本市場の力で、世界と共に挑戦し、豊かな社会を実現する」を軸に据え、これからも全社一丸となって「お客様本位の業務運営」を徹底するとともに、スピード感を持って変革に取り組むことで、お客様から選ばれる、日本を代表する運用会社を目指して邁進してまいります。

2025年6月
CEO兼代表取締役社長
小池 広靖

野村アセットマネジメントの目指す姿

当社は、世界のお客様から選ばれる日本を代表する運用会社になることを目指しています。

そのために、企業理念に基づき、投資の好循環（インベストメント・チェーン）の実現に向けた重要課題（マテリアリティ）の解決に積極的に取り組むとともに、『お客様本位の業務運営を実現するための方針』を定め、お客様の利益を第一に考えた業務運営を徹底しています。

2024年度も当該方針に基づいて、責任ある投資家としてより一層運用力に磨きをかけるとともに、お客様の資産形成にご活用いただけるようなプロダクトの提供に努めてまいりました。

本レポートでは、当社の主だった取組みを、「**運用の高度化と運用領域の拡大に向けて**」、「**投資家の資産形成を支えるソリューション提供**」、「**プロダクトガバナンスの実践**」の3つの章に、組織全般に係る「**マテリアリティ、コーポレートガバナンス**」を加えてご報告します。

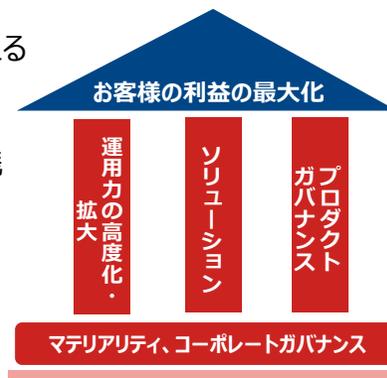
企業理念

野村アセットマネジメントは、常にお客様に最高のご満足をいただき、深く信頼される運用会社をめざします。お客様のニーズに対応した商品、最良のパフォーマンスとサービスを提供することこそ、資産運用ビジネスの本質であり、私たちの使命であると考えます。

- **最高の付加価値の創造**
野村アセットマネジメントは、グローバルな業務展開により、最良の品質を備えた商品とサービスをもってお客様に最高の付加価値を提供するために、たゆまない努力を続けます
- **高度な専門性の追求**
野村アセットマネジメントは、人材こそ最も重要な会社資産であると考えます。それぞれの業務分野における高度な専門性を有した人材の育成に全力を傾け、創造性豊かな活力ある資産運用会社をめざします
- **信頼の獲得と社会への貢献**
野村アセットマネジメントは、資産運用を託される者として高い倫理観を持ち、お客様からの深い信頼を獲得するとともに健全な運営を指向することにより、資産運用ビジネスを通じて広く社会の発展に貢献します

本レポートの構成

1. 運用の高度化と運用領域の拡大に向けて
2. 投資家の資産形成を支えるソリューション提供
3. プロダクトガバナンスの実践
4. マテリアリティ、コーポレートガバナンス



お客様本位の業務運営を実現するための方針（FD方針）

方針 1

お客様の最善の利益に向けた業務運営

当社は、企業理念に基づき、お客様から資産運用を託される者としてのプロフェッショナリズムを堅持し、責任ある投資家としてお客様の最善の利益のために業務運営を行います。
また、そのために、責任ある投資家としてESG（環境、社会、企業統治）課題の解決に取り組み、投資の好循環を通じて持続可能な社会の実現を目指します。

本資料における該当ページ

- 責任投資の推進(P.20～21)
- 重要課題（マテリアリティ）(P.40)
- 人材育成・強化(P.41)
- サステナビリティ・アドバイザリー・ボード(P.42)

方針 2

運用力強化と商品開発・提供

当社は、お客様に最良のパフォーマンスを提供できるよう、運用力の弛まぬ強化に努めるとともに、各種調査などを通じてお客様のニーズを把握することに努め、お客様にあった商品の開発・提供に取り組みます。

本資料における該当ページ

- インハウスの運用力向上に向けた取組み(P.12)
- インハウスアクティブ運用力を測る指標(P.13～14)
- アワード受賞(P.15)
- オルタナティブ分野における運用力の強化(P.16～18)
- 運用業者発掘に関する取組み(P.19)
- お客様の資産形成ニーズに適う商品の提供(P.23～24)

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、プロダクトガバナンスに関する方針に基づき、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。

本資料における該当ページ

- 基本方針の策定と体制整備(P.30)
- 商品のライフサイクルを通じたプロダクトガバナンス(P.31)
- ファンド・レビューの実施と開示(P.32)
- 商品改善への取組み(P.33)
- プロダクトガバナンス有識者会議 (P.38)
- 利益相反管理体制(P.45)

方針 4

分かりやすい情報提供

当社は、お客様に提供する投資信託等の金融商品・サービスについて、申込手数料や信託報酬等のお客様にご負担いただくことになる手数料がいかなるサービスの対価であるかを明確にするとともに、リターンやリスク、投資戦略や投資方針など、専門的かつ複雑な情報についても、平易な表現を用いて記述したり、重要な項目を強調するなど、創意工夫を凝らすことで、分かりやすく丁寧な情報提供に努めます。

本資料における該当ページ

- ファンドの新たな分類の提案(P.25)
- ESG投資を行うファンドに係る情報提供の強化(P.26)
- 情報発信、投資教育・金融経済教育(P.27～28)
- 重要な情報の提供とお客様にふさわしい商品・サービスの提供(P.34)
- 運用担当者の開示(P.36)
- 投資信託に係る開示文書の改善(P.37)

お客様本位の業務運営を実現するための方針（FD方針）

方針 5

勧誘における適合性

当社は、お客様の投資目的、資産の状況等を十分把握したうえで、お客様の知識、経験、財産の状況および投資目的に照らして適当と考えられる金融商品・サービスをお勧めいたします。その際、お客様の知識、経験、財産の状況および投資目的に照らして、ご理解いただけるよう、必要な方法および程度に配慮し、商品内容やリスク内容等の適切な説明に努めます。また、販売会社を通じて商品やサービスを提供する場合、それらのリターンやリスク、当社が想定するお客様の属性等の重要な情報を販売会社と共有することで、お客様にふさわしい商品の販売・勧誘が行われるよう努めます。

本資料における該当ページ

- 重要な情報の提供とお客様にふさわしい商品・サービスの提供(P.34)
- 想定顧客にかかる販売会社との連携(P.35)

方針 6

利益相反管理

当社は、利益相反管理方針に基づき、利益相反のおそれのある取引等を適切に管理することにより、当社や当社のグループ会社の利益を優先することでおお客様の利益が損なわれることを防止します。特に、投資信託の運営・管理や、議決権行使を含むスチュワードシップ活動については、独立の立場にある者が過半数を占めるファンド業務運営諮問会議や責任投資諮問会議を設けて、厳格な利益相反管理を実施します。

本資料における該当ページ

- 方針に基づく厳格な利益相反管理(P.44)
- 利益相反管理体制(P.45)

方針 7

経営のガバナンス

当社は、経営の独立性・透明性を高め、資産運用を託される者として、常におお客様の利益を考えて行動し、深く信頼していただけるガバナンス体制を構築します。

本資料における該当ページ

- 会社のガバナンスの高度化(P.46)
- (参考) ガバナンス体制(P.47)

方針 8

周知徹底

当社は、研修などを通じて、役職員に対し、本方針並びに本方針に記載するその他の方針および各種取組みについて適宜適切に周知し、お客様本位の業務運営を行うことを徹底します。

本資料における該当ページ

- フィデューシャリー推進態勢の強化(P.43)

方針 9

方針の定期見直しと取組みの公表

当社は、本方針の内容を定期的に見直すとともに、本方針に基づく取組みの状況や成果を定期的に公表します。

本資料における該当ページ

- KPI (P.10)
- インハウスアクティブ運用力を測る指標(P.13～14)

プロダクトガバナンスに関する方針（PG方針）

方針 1

基本理念

当社は、お客様のニーズに対応した商品、最良のパフォーマンスとサービスを提供することこそ、資産運用ビジネスの本質であり、私たちの使命であると考え、その旨を企業理念中においても謳っています。かかる理念に則り、お客様の最善の利益を実現するため、お客様の真のニーズに応える商品づくりを行い、個々の商品のライフサイクルの中で絶えずその品質向上を推進し、お客様ひとりひとりにふさわしい商品を提供するべく、お客様の最善の利益に合う商品提供を確保するための取り組み（プロダクトガバナンス）を徹底してまいります。

また、資産運用ビジネスにおけるプロダクトガバナンスを深化させることにより、投資の好循環を促し、より多くのお客様の健全な資産形成に貢献してまいります。

本資料における該当ページ

- 基本方針の策定と体制整備(P.30)
- 商品のライフサイクルを通じたプロダクトガバナンス (P.31)

方針 2

プロダクトガバナンス体制

当社は、プロダクトガバナンスの実効性を確保するための体制を整備します。

- お客様に適切に商品提供を行うために経営会議の下に商品委員会を設け、投資信託、投資一任及び投資顧問サービス等の金融商品の設定時における検討、商品の品質向上に向けた検討、適切な商品ラインアップの構築及び維持など、広く商品戦略に関わる事項について意思決定を行います。
- また、商品委員会を経て組成された金融商品については、プロダクトガバナンスを専門に担う部署が事務局となるプロダクトガバナンス委員会を設け、運用パフォーマンスを含むお客様が享受する価値に基づく分析、評価及び管理を通じて統制強化を図ります。
- さらに、投資信託の運営・管理に係る利益相反の管理については、独立の立場にある者が過半数を占めるファンド業務運営諮問会議を監査等委員会の下に設け、フィデューシャリー・デューティー遂行の観点から検証を行うことにより、お客様の利益が不当に損なわれることを防止します。
- 加えて、プロダクトガバナンスに係る取組みの公正性、透明性を確保し、より実効的なものにするを目的として社外の有識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し、そこで得られた助言、講評を踏まえて取組みの更なる高度化を図ります。

本資料における該当ページ

- 基本方針の策定と体制整備(P.30)
- プロダクトガバナンス有識者会議 (P.38)

プロダクトガバナンスに関する方針（PG方針）

方針 3

金融商品の組成

当社は、金融商品の組成にあたり、あらかじめ想定するお客様の属性を明確にするとともに、当該お客様の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品の商品性がそれに合致することを、商品の持続可能性や合理性等と併せて商品委員会において確認します。

金融商品の組成時の評価、検証の着眼点

- 中長期的に提供可能な金融商品であるか
- お客様の利益が十分に確保される期待収益と信託報酬水準の関係にあるか
- 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であるか

本資料における該当ページ

- 商品のライフサイクルを通じたプロダクトガバナンス (P.31)

方針 4

金融商品の評価・改善等

当社は、組成後の金融商品について、お客様目線を取り入れた検証、評価を行います。評価結果に基づき、更なる品質の向上やプロセス等の改善を促します。それらの結果も踏まえ、期待する役割や目的の実現が困難と判断した金融商品については、報酬の見直しや償還、併合等を進めます。

金融商品の組成後の評価、検証の着眼点

- コスト控除後リターンの達成度とリスク水準の妥当性
- 提供するサービス（DC、NISAなど）に適した投資期間、資産規模であるか
- お客様が期待する商品性と提供した運用内容（プロセス）が整合的であるか

本資料における該当ページ

- 商品のライフサイクルを通じたプロダクトガバナンス (P.31)
- ファンド・レビューの実施と開示(P.32)
- 商品改善への取り組み(P.33)

プロダクトガバナンスに関する方針（PG方針）

方針 5

想定するお客様の属性に関する販売会社との連携

当社は、組成する金融商品ごとに想定するお客様の属性を販売会社に伝達することにより、金融商品の想定するお客様への提供を推進します。さらに、特定のニーズがあるお客様向けの商品については、理解を促進するための施策を講じるほか、特定のお客様向けの商品については、販売会社との間で販売に関する情報（個人情報を除きます）の連携に努めます。受け取った情報は、より良い金融商品をお客様に提供するために活用します。

本資料における該当ページ

- 重要な情報の提供とお客様にふさわしい商品・サービスの提供(P.34)
- 想定顧客にかかる販売会社との連携(P.35)

方針 6

分かりやすい情報提供

当社は、お客様に十分な情報をもとにより良い金融商品を選択いただけるようにするために、ホームページにおいてグローバルな運用体制や組成する商品ごとに想定するお客様の属性を分かりやすさに配慮して開示します。

また、ファンド・レビューの結果やそれを受けた改善状況をまとめたレポート、プロダクトガバナンスを実施する体制やプロダクトガバナンス有識者会議で得られた助言の主な内容を公表することにより、プロダクトガバナンスに係る取組みの一層の透明性の向上を図ります。

本資料における該当ページ

- ファンド・レビューの実施と開示(P.32)
- 商品改善への取り組み(P.33)
- 重要な情報の提供とお客様にふさわしい商品・サービスの提供(P.34)
- 運用担当者の開示(P.36)
- 投資信託に係る開示文書の改善(P.37)
- プロダクトガバナンス有識者会議(P.38)

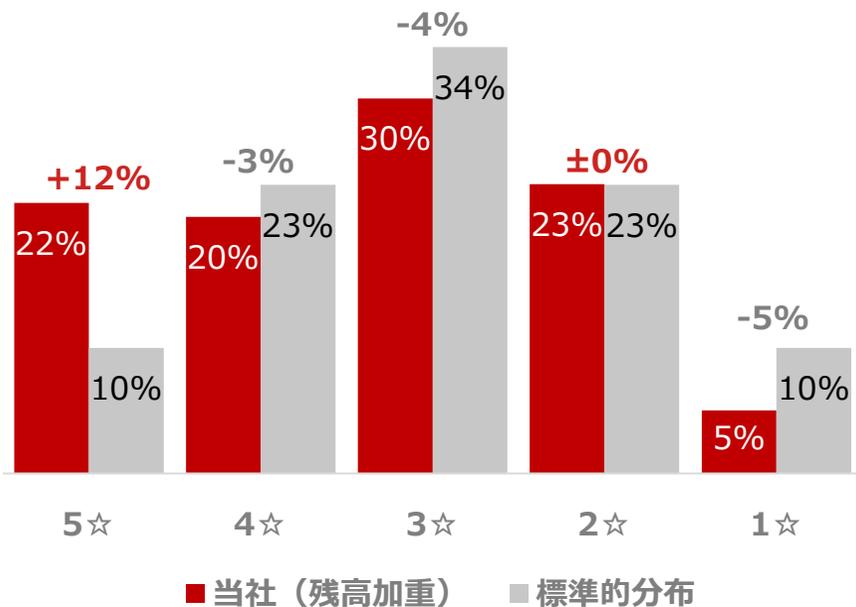
お客様本位の業務運営の取組みの成果を測る指標： KPI

KPIの状況

- お客様本位の業務運営の取組みの成果を測る指標として、当社のファンドに付与されたレーティングの残高加重平均をKPI (Key Performance Indicator) として公表しています
- 2025年3月末時点の同レーティングは3.3で、公表開始以降、目標とする「継続的に3を上回る」水準で推移しています

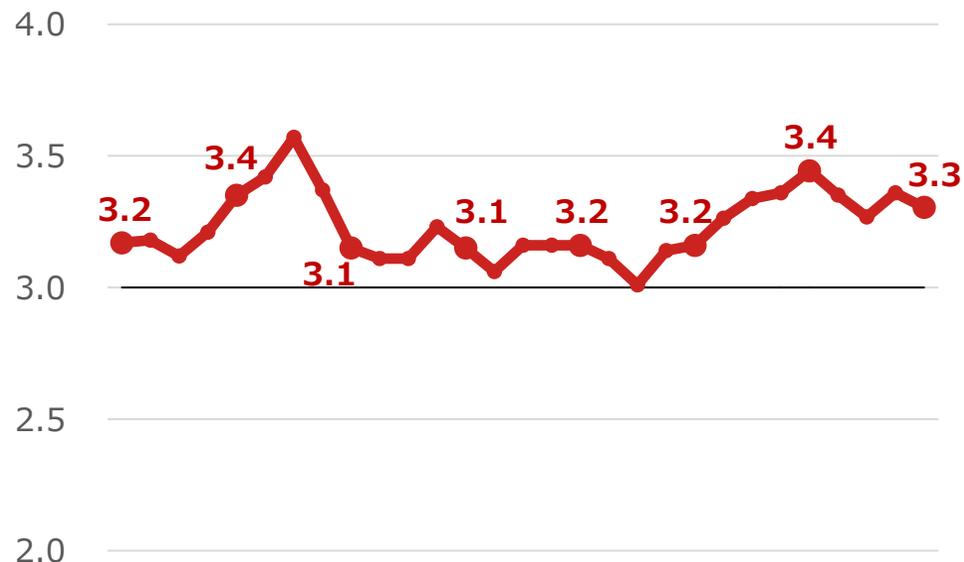
 KPIの詳細は[こちら](#)をご覧ください。

レーティング水準別の分布と偏差



※レーティングは5段階で、5☆が最高評価

残高加重レーティング推移



2018年3月 2019年3月 2020年3月 2021年3月 2022年3月 2023年3月 2024年3月 2025年3月

※残高加重レーティングは5段階で、5が最高評価

1) 運用の高度化と運用領域の拡大に向けて



運用の高度化に向けて： インハウスの運用力向上に向けた取組み

インハウス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しています
- グローバルな運用体制を構築して、グローバル基準で求められる運用付加価値の創造を追求しています
- パイロットファンドの活用や、資産運用先端技術研究部を通じた定量分析・先端技術を用いたR&Dによる運用の高度化・高付加価値化の実現、DX推進部を通じた高度IT/データエンジニアリングを駆使した運用領域のデジタル化を推進しています

採用・育成・評価における取組み

採用・育成・評価を通じたインハウス運用力向上

採用 新卒採用におけるコース別採用

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。「インベストメントマネジメント」「マーケティング」「ビジネスマネジメント」「IT/デジタル」「オープン」の5コースにて新卒採用を実施

育成 インハウスのアクティブ運用者の育成

インベストメントマネジメント(運用調査職種)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てリサーチ業務を通じて育成、適性を判断した上で配属

評価 運用パフォーマンスに基づく評価の徹底

Pay for Performanceや運用組織の健全な新陳代謝を促すため、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を定期的実施

パイロットファンドの活用

- 運用力向上に向けた取組として、自己資金による運用（パイロット運用）による運用戦略のR&Dを継続的に実施（2025年3月末時点、パイロットファンド数：27本）

グローバル拠点の状況

- 日本国内のみならず、海外7都市に約100名の運用・調査プロフェッショナルを配するグローバルな運用体制を構築
- グローバル基準で求められる運用付加価値の創造を追求し、国内のみならず広く海外のお客様向けにも運用サービスを提供

各グローバル拠点が相互に連携



欧州 35名

- ・ロンドン
- ・フランクフルト

アジア 43名

- ・香港、上海
- ・シンガポール
- ・クアラルンプール

日本 295名

- ・東京

米州 24名

- ・ニューヨーク

※2025年3月末時点
「米州」の人数には、Nomura Corporate Research and Asset Management Inc.の人員を含む



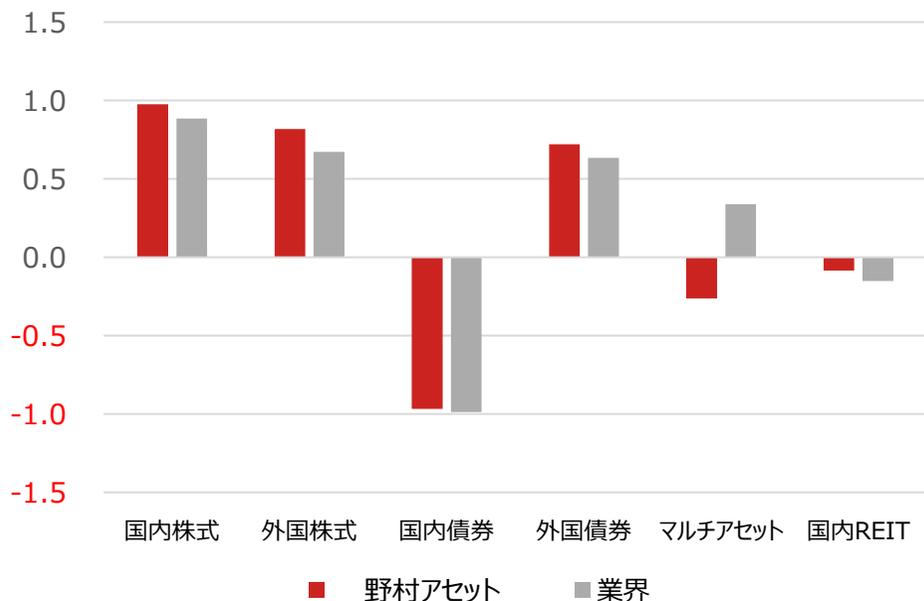
資産運用先端技術研究部の発表資料については、併せてこちらをご覧ください。

運用の高度化に向けて： インハウスアクティブ運用力を測る指標（1）

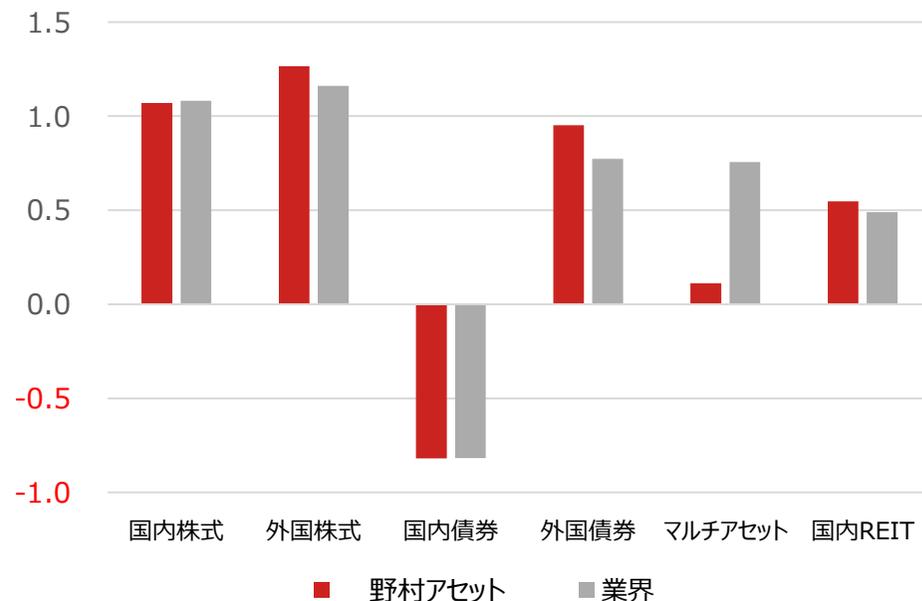
資産別シャープレシオの状況

- 国内公募投資信託のアクティブファンドを対象に、資産種別ごとの3年および5年の平均シャープレシオを業界平均と比較します
- 2025年3月末時点の同レシオは、3年では6資産のうち5資産で、5年では3資産で、業界平均を上回りました

3年シャープレシオの業界比較



5年シャープレシオの業界比較



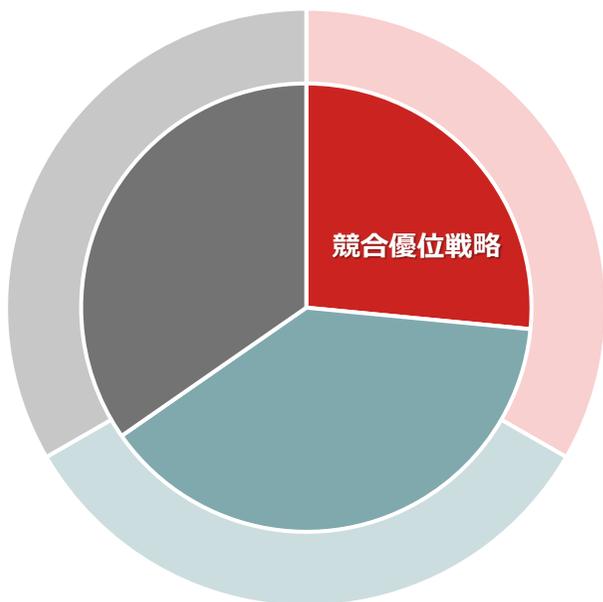
(注) 株式会社野村総合研究所が提供するFundmarkのデータベースによる。
当社と業界平均の投資信託パフォーマンス（リスク調整後リターン）を資産クラスごとに集計。

運用の高度化に向けて： インハウスアクティブ運用力を測る指標（2）

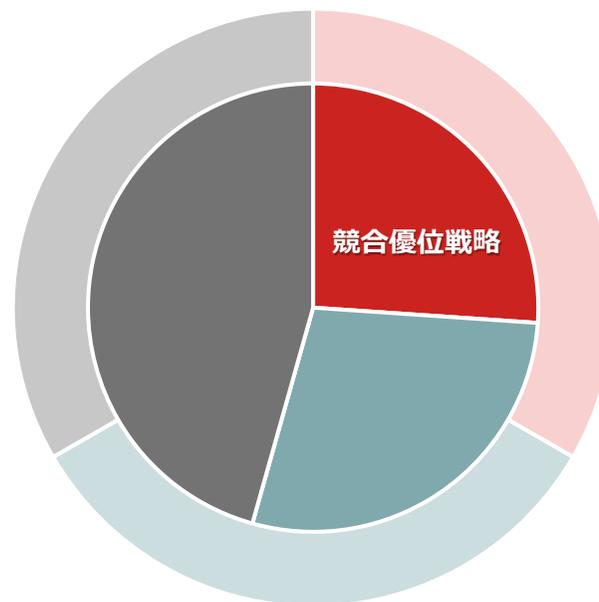
シャープレシオの競合優位比率の状況

- グローバルに提供するアクティブ運用戦略を対象に、3年および5年のシャープレシオを用いて競合対比で上位1/3以内に位置する戦略（競合優位戦略）の割合（競合優位比率）を測ります
- 2025年3月末時点の同割合について、3年および5年ともに1/3を下回りました

eVestment 競合優位比率（3年）



eVestment 競合優位比率（5年）



(注) 運用パフォーマンスの分析プラットフォームとして世界の機関投資家に幅広く活用されているeVestmentのデータベースによる。
リスク調整後リターンにおけるeVestmentにおけるカテゴリ内順位を当社が算出し、集計。（2025年5月30日時点の登録データより算出）

運用の高度化に向けて： アワード受賞

アワード受賞実績

- お客様に最良のパフォーマンスをお届けするため、当社が有する高度な専門性をもとに運用商品の品質向上に努めています
- 毎年数多くのアワードを受賞するなど、外部評価機関からも高い評価を受けています

主な受賞履歴（2024年度）

| |
|---|
|  R&I顧客満足大賞2025 |
| 総合部門 最優秀賞 ・投信部門 優秀賞 ・年金部門 優秀賞 <ul style="list-style-type: none"> ● 「総合部門」における受賞は3年連続 |
|  R&Iファンド大賞2025 |
| <投資信託関連部門> 最優秀ファンド賞9ファンド を含む 15ファンド が受賞 <ul style="list-style-type: none"> ● 「J-REITオープン（年4回決算型）」は18年連続の受賞 ● 投資信託20年部門では「情報エレクトロニクスファンド」が最優秀賞受賞 ● 投資信託10年部門では「小型ブルーチップオープン」が優秀賞受賞 |
|  ダイヤモンド・ザイNISA投信グランプリ 2025 |
| 4ファンドが最優秀賞 を獲得 <ul style="list-style-type: none"> ● 同グランプリにおいて3年連続で最多の受賞会社に |
|  第22回マーサーMPA（Japan）アワード2024 |
| 国内株式大型部門(5年)において「日本株式アドバンスト・アルファ」が 2年連続アワード受賞 |

受賞運用者のご紹介

担当している代表ファンド

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



日本株式

「臨機応変」と「メリハリ」で
超過収益の獲得を目指す

チーフ・ポートフォリオマネージャー
福田 泰之

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います。私は運用パフォーマンスで競争をしているので、平均を上回るには、どこかでアンチコンセンサス（平均的な市場予想とは異なる予想）にかけないといけないと考えております。コンセンサスの説得力がありすぎて美しすぎる場合には、少し疑うようにしています。
- 「勝ちに不思議の勝ちあり、負けに不思議の負けなし」の姿勢を大切にしています。大きなリターンを掴むために日々勝負に挑んでいますが、もし負けてしまっても敗因を突き止め、同じ失敗を繰り返さないようにしています。
- 「強いものが生き残るのではなく、変化に適応できたものが生き残る」という考えも大切にしております。



受賞履歴については[こちら](#)をご覧ください。

運用領域の拡大に向けて： オルタナティブ分野における運用力の強化（1）

オルタナティブ分野の運用力強化

- 個人を含む幅広い投資家にオルタナティブ投資の機会を提供する取組みを推進し、人員増強・体制強化を継続しています
- 株式や債券などのパブリック領域に加えて、プライベート領域への投資機会を提供する商品・サービスを拡大しています

体制整備の変遷

| | |
|-------|--|
| 2017年 | ● アドバイザー運用部内にオルタナティブ運用グループを設立 |
| 2020年 | ● オルタナティブ運用部として独立 |
| 2023年 | ● 顧客向けにオルタナティブ投資のソリューションを提供するオルタナティブ・ソリューション部を設立 |
| 2024年 | <ul style="list-style-type: none"> ● オルタナティブ&アドバイザー運用ユニットを立ち上げて、「オルタナティブ運用部」「オルタナティブ・ソリューション部」を傘下に編入 ● プライベートアセットのビジネス・ストラテジーの企画やプロモーション機能を担う「プライベート・ソリューション部」を設立 ● 上場前後のスタートアップ企業の企業価値向上を支援し新たな投資機会を創造することを目的として、「スタートアップ投資室」を設置 |

専門人材の拡充

- オルタナティブ・ビジネスに従事した経験を有する専門人材を多数採用

オルタナティブ・ビジネスにおいて必要となるケイパビリティ

- プライベート・エクイティやプライベート・デッド、不動産等のオルタナティブ資産の運用
- 投資機会のソーシング
- 投資事業有限責任組合等のファンドのストラクチャリング
- オルタナティブ資産のリスク管理等

プライベート投資の商品開発

- 2022年の不動産投資ファンドを端緒に、2024年はプライベート領域への投資機会を提供する公募ファンドを複数設定

| | |
|-----------------|---|
| プライベート エクイティ | <p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 個人投資家向け、国内大手証券会社3社が取扱い ➢ 2024年2月設定 |
| プライベート エクイティ | <p>野村日本新鋭成長株ファンド</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 未上場株投資を含む国内初の日本株公募投信 ➢ ジャフコグループとの共同開発により、2024年9月設定 |
| プライベート デット | <p>ゴールドマン・サックス・プライベート・クレジット戦略投信</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 個人投資家向けのプライベート・クレジット戦略ファンド ➢ 2024年11月設定 |
| 不動産 | <p>ブラックストーン米国不動産インカム投信</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 個人投資家向けの海外不動産投資ファンド ➢ 2022年3月設定 |
| インフラ | <p>野村マッコーリー・プライベート・インフラ・ファンド</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 個人投資家向けの非上場インフラ投資ファンド ➢ 2025年2月設定 |

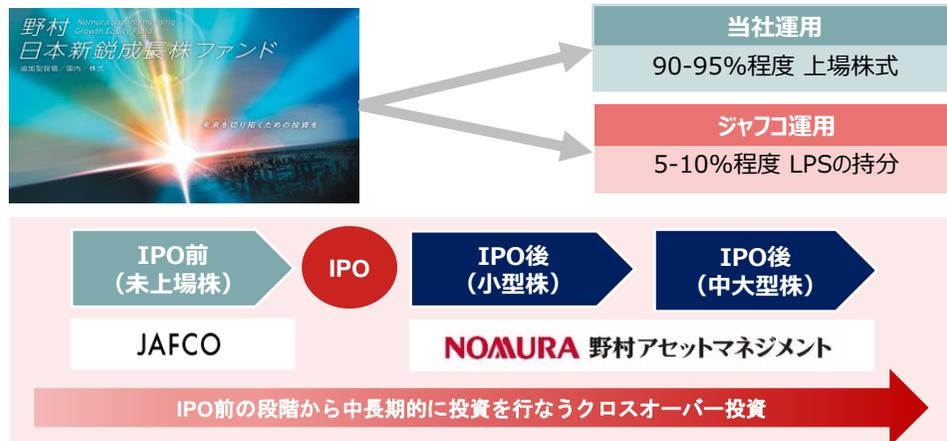
運用領域の拡大に向けて： オルタナティブ分野における運用力の強化（2）

プライベート領域の拡大

- 公募ファンド「野村日本新鋭成長株ファンド」や、私募ファンド「UntroD野村クロスオーバーインパクトファンド」など、上場・未上場の垣根を越えた新領域での運用を開始しました
- 外部委託のみならず、インハウス運用でも、プライベート領域での運用を拡大しています

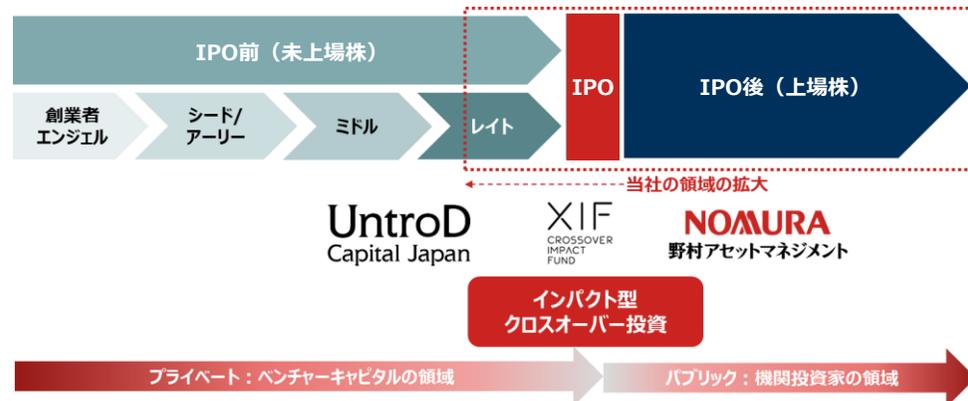
【公募】野村日本新鋭成長株ファンド

- 上場株式及び、ジャフコグループが運用する日本の未上場株式に投資する投資事業有限責任組合(LPS)の持分を一部組み入れて運用する「クロスオーバー投資」
 - 上場株式への投資については、株式上場後10年未満の企業を中心に、中期的な売上成長が期待できる新鋭成長企業を選別
 - LPS持分への投資については、会社体制・運用能力等において適切と判断される創業期から上場直前までの企業を選別
 - 2024年9月設定



【私募】「UntroD野村クロスオーバーインパクトファンド」

- UntroD Capital Japan社と提携し、社会課題の解決を目指すスタートアップ投資企業に対して未上場株式と上場株式の垣根を越えて投資を行う「クロスオーバー・インパクト投資」
 - レイト・ステージの有望な企業を対象に、上場後の持続的な成長を重視して企業価値の向上を支援
 - 対象企業への長期の資金供給を可能とし、日本のクロスオーバー・インパクト投資市場の育成を図る
 - 2024年12月、初回資金調達完了（運用開始）
- 上記取組みの推進も視野に、2024年7月スタートアップ投資室を新設
 - これまで培ってきたESG投資やエンゲージメントスキルを応用し、同分野における新たな投資戦略を実践できる人材の育成やスキルを開発



運用領域の拡大に向けて：

オルタナティブ分野における運用力の強化（3）

世界のオルタナティブ投資プロダクトへのアクセスを可能にするプラットフォーム

- 世界の有力なオルタナティブ運用会社が提供するファンドを組み合わせ、様々な運用課題を持つお客様に最適なソリューションをワンストップで提供するプラットフォーム「野村オルタナティブコネク」を展開しています

野村オルタナティブコネク（Nomura Alternative Connect/NAC）



投資家

- オルタナ投資への**新たな入口**の提供
- **柔軟な投資形態**（投資信託/SMA/シングル/マルチオルタナFoF等）
- どのようなニーズにも応える**品揃え**（アセットクラス、地域、リスク選好度）

オルタナ運用会社

- 従来アクセスできていない**新たな投資家層**への訴求
- 当社による**効率的・堅牢な日本での適応**
- 高品位かつ網羅的なプラットフォームに参画する**ブランド効果**

協業体制の強化～追加NACパートナー運用会社例



※プロダクト、デューデリジェンス、ポートフォリオ構築サポート、レポート、リスク管理等のオルタナティブ投資における必要なサービス

運用領域の拡大に向けて： 運用業者発掘に関する取組み

当社における運用業者発掘等に関する取組み

- 新興運用業者促進プログラム（EMP※）の取組みとして、2024年12月に新興運用業者向け特設サイトおよび問い合わせ窓口を設置しました。応募情報は野村グループ内で共有し、新興運用業者等の発掘に活用します ※Emerging Managers Program
- 2025年2月に外国運用会社の日本市場への参入を促進すべく、ニューヨークでセミナーを開催しました

EMP問い合わせ窓口の設置（国内向けWebサイト）

①特設サイトおよび問い合わせ窓口の設置

- 野村グループで取り組んでいる新興運用業者促進プログラムの一環として特設サイトを開設し、当該プログラムに関連した当社の取組みを紹介

②新興運用業者からの問い合わせ

- 日本投資顧問業協会のエントリーリスト募集時に使用された内容をベースに応募フォームを作成
（社名、代表者、金融商品登録行登録番号、業務開始年月、運用資産残高総額、投資哲学、運用スタイル、運用プロセス等）

③新興運用業者等の発掘に活用

- 新興運用業者からの問い合わせは野村グループ内で共有し、新興運用業者等の発掘に活用

ニューヨークでのセミナー開催

- 2025年2月、米国ニューヨークにて優れた運用戦略を有する海外の運用会社を対象に「Nomura Advisory Business Forum - Connecting to Japan」を開催
- 資産運用立国の実現に向けた政策、日本の資産運用市場におけるビジネス機会や日本の投資家のトレンドなどについて情報提供を実施

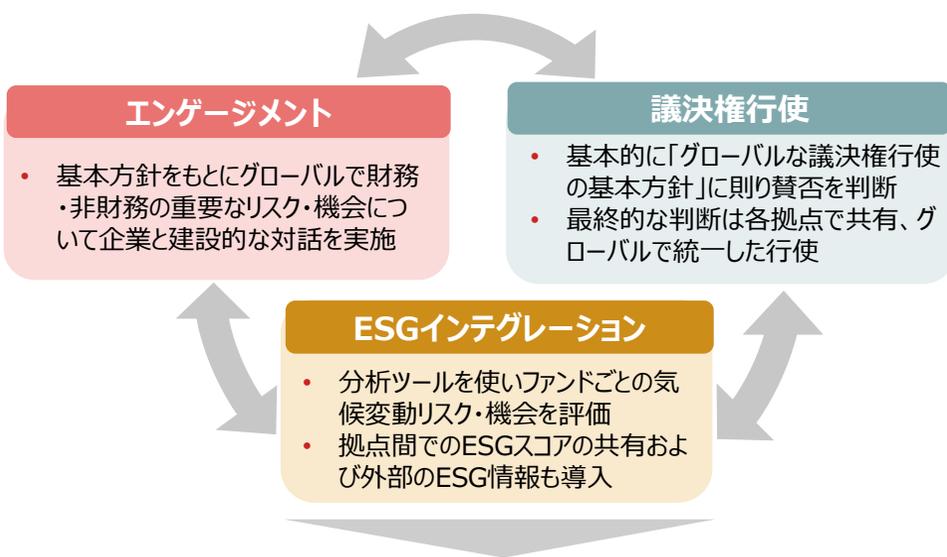


責任投資を通じた価値提供： 責任投資の推進（1）

当社における責任投資

- 2001年に議決権行使委員会を設置し、以降体制の強化や様々な取組みを実施してきました
- 各種委員会に加えて、2021年にはエンゲージメント推進室（2025年4月にサステナブル投資戦略室に改称）を設置し、責任投資に対する体制整備を進めています

責任投資グローバル・プラットフォーム



責任投資のグローバル・プラットフォームをベースに、東京・海外拠点とともにESGへの取組みを強化

- 東京・欧州・アジア・米国の各拠点で共通プラットフォームを活用
- ESGへの取組みの推進
- 拠点間での綿密な情報共有

責任投資については[こちら](#)、エンゲージメントについては[こちら](#)、議決権行使については[こちら](#)を併せてご覧ください。

当社のエンゲージメント活動・議決権行使・ESGスコア

- 投資先企業の価値創造と持続的な成長のために、建設的な対話を推進

2021年

- エンゲージメント活動を行う専門部署「エンゲージメント推進室」(現：サステナブル投資戦略室)を設置

エンゲージメント・ミーティング件数（2024年）

| | |
|---------------------|-------------------------------------|
| 延べ件数 955件 | 延べエンゲージメント・テーマ数 2,491 テーマ |
|---------------------|-------------------------------------|

- 議決権行使を投資先企業に対するエンゲージメントの一環と位置づけ、議決権行使の基本方針に則り、適切に議決権を行使することで、投資先企業に対し長期的に株主利益を尊重した経営を求めていく
- ESGの要素を運用プロセスに組み込んで投資判断に活用するインテグレーションについて、日本企業のESG評価に用いる「ESGスコア」に以下の2項目を追加して取組みを強化

| 項目 | 内容 |
|-----------------------------|--|
| 社外取締役のスキル | 株主総会資料におけるスキルマトリックスを参照し、社外取締役が「経営」・「財務」・「ESG」を含む能力と経験を有することを評価 |
| ネイチャーポジティブに関する事業機会（自然資本の分野） | 自然資本に関する企業の情報開示内容、特に具体的な製品・サービス展開の有無を評価 |

責任投資を通じた価値提供： 責任投資の推進（2）

エンゲージメントの強化（Project BRIDGE）

- 日本の株式市場における「投資機会」に関する認識ギャップと、日本企業の「市場価格と潜在的な企業価値」に関するギャップを埋めるための、情報発信ならびにエンゲージメント活動（Project BRIDGE）を実施しています

Project BRIDGE Webページ



CEOエンゲージメント活動の報告



対談 2025年3月26日

【七十七銀行】
地元貢献のためにも収益力を強化し成長戦略を強くアピールしたい



対談 2025年3月25日

【住友ゴム工業】
ゴムを極めることで生まれる新技術 高機能タイヤで付加価値を生み出す



対談 2025年3月11日

【MS&AD】
政策保有株式を売却しビジネススタイルを変えていく



対談 2024年12月3日

【ダイキン工業】
「空気価値の創造」やエネルギーソリューションを通じて人々のニーズに合ったさまざまな空気環境を提供する



対談 2024年4月12日

【横浜ゴム】
オフハイウェイタイヤ市場で業界トップクラス 積極的なM&Aと資本市場との対話促進で企業価値向上を目指す



対談 2024年3月7日

【コンコルディア・フィナンシャルグループ】
地域に根ざしながらも、地方銀行の枠を超えたオンリーワン金融機関を目指す



対談 2024年11月7日

【アシックス】
世界で戦うグローバル企業は資本市場でもフロントランナーに



対談 2024年2月29日

【日清食品ホールディングス】
「EARTH FOOD CREATOR（食文化創造集団）」として、フードテックを軸にグローバルでブランド価値を高める



対談 2024年3月4日

【三菱電機】
ROIC経営とビジネスエリアオーナー制で営業利益率10%を目指す



Project BRIDGEについては[こちら](#)、CEOエンゲージメントについては[こちら](#)を、併せてご覧ください。

2) 投資家の資産形成を支えるソリューション提供



商品提供における取組み： お客様の資産形成ニーズに適う商品の提供（1）

お客様の資産形成ニーズに適う商品の提供

- お客様のご事情や思いに真摯に耳を傾け、より良い商品提供を行うために、2005年より20年にわたり各種意識調査（アンケート）を継続的に実施し、調査結果から得られた情報をお客様のニーズに合った商品の開発に活用しています

お客様のニーズの把握および商品開発

- お客様のご事情や思いに真摯に耳を傾け、より良い商品提供を行うために、20年にわたり各種意識調査（アンケート）を継続的に実施

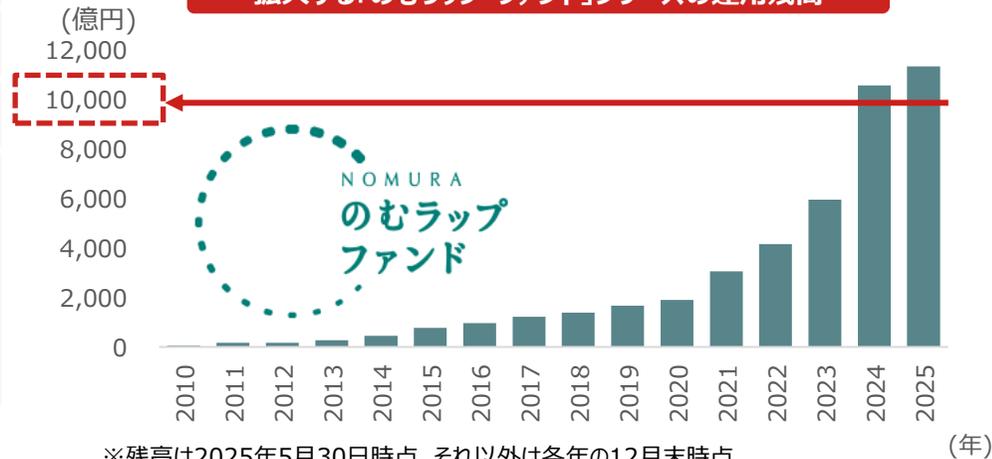
各種意識調査 事例

| | |
|----------|--|
| 2025年5月 | 投資信託に関する意識調査2025 |
| 2024年12月 | 確定拠出型年金に関する意識調査2024 |
| 2024年4月 | 投資信託に関する意識調査2024 |
| 2023年7月 | 金融教育に関する意識調査2023 |
| 2023年6月 | 確定拠出年金に関する意識調査2023 |
| 2022年以前 | 例えば、以下の調査を実施 「ESG投資に関する意識調査」 ～世代を超えた、ESG投資への関心の広まり～ 「人生100年時代の資産運用に関する調査」 ～人生100年時代の資産運用のあり方を探る～ |

お客様の多様なニーズに応える商品提供例（公募投信・ETF）

- 幅広い投資家の資産形成に資するソリューション提供を実施
- 新NISAに対応したシンプルなインデックスファンド「はじめてのNISA」シリーズやバランス型ファンド「のむラップ・ファンド」シリーズが好調で、「のむラップ・ファンド」シリーズの運用残高については1兆円に到達
- ETFシリーズ「NEXT FUNDS」についても、多様化する投資家のニーズに応えるため、アクティブETF含むプロダクトの拡充を推進

拡大する「のむラップ・ファンド」シリーズの運用残高



当社による意識調査については、併せて[こちら](#)をご覧ください。

商品提供における取組み： お客様の資産形成ニーズに適う商品の提供（2）

お客様の資産形成ニーズに適う商品の提供

- 公募投信やETFに加えて、確定拠出年金（DC）ファンドの商品ラインナップ拡充や地方創生応援税制の仕組みを活用した寄附スキームを活用したファンドなど、お客様の資産形成ニーズに適う商品の提供を進めています

お客様の多様なニーズに応える商品提供例（DC）

- DC制度改正への適切な対応を行いつつ、商品ラインナップ拡充を図り、当社DC専用ファンドの運用残高は業界シェアNo.1に

ターゲットイヤーファンド



マイターゲット
2030/2035/2040/2045/2050
/2055/2060/2065/2070

バランスファンド



マイバランス
30/50/70
DC30/50/70

インデックスファンド



野村外国株式インデックスF・
MSCI-KOKUSAI
野村DC外国株式インデックスF・
MSCI-KOKUSAI

アクティブファンド



野村国内株式アクティブオープン
野村DC日本株式アクティブF
ノムラ・ジャパン・オープン



野村全世界株式
インデックスF



野村DC・PIMCO・
世界インカム戦略F



野村米国株式S&P500
インデックスF



野村DC世界株式トレンドF
(愛称：DC先見の明)



野村世界ESG株式
インデックスF



当社のDCについては、併せて[こちら](#)をご覧ください。

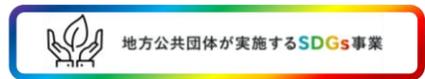
地方創生応援税制の仕組みを活用した寄附スキーム

- 地域金融機関と連携して地方創生に資すると判断されるファンドを選定し、対象ファンドの収益の一部を地方創生応援税制（企業版ふるさと納税）の仕組みを活用して地方自治体が実施するSDGs関連事業へ寄附するスキームを活用

寄附スキーム



運用指図 ↑ 信託報酬 ↓
寄附 「企業版ふるさと納税」制度を活用



各プロジェクト



当社の地方創生寄附スキームについては、併せて[こちら](#)をご覧ください。

分かりやすい情報提供： ファンドの新たな分類の提案

当社が提案する、新たな2つのファンド分類 コア | コアプラス

- 投資家の皆さまお一人おひとりにあった商品やその組み合わせを選択していただけるように、多種多様な商品を「コア」と「コアプラス」の大きく2つに分けて考えることを提案しました



コア | コアプラス の考え方

コア

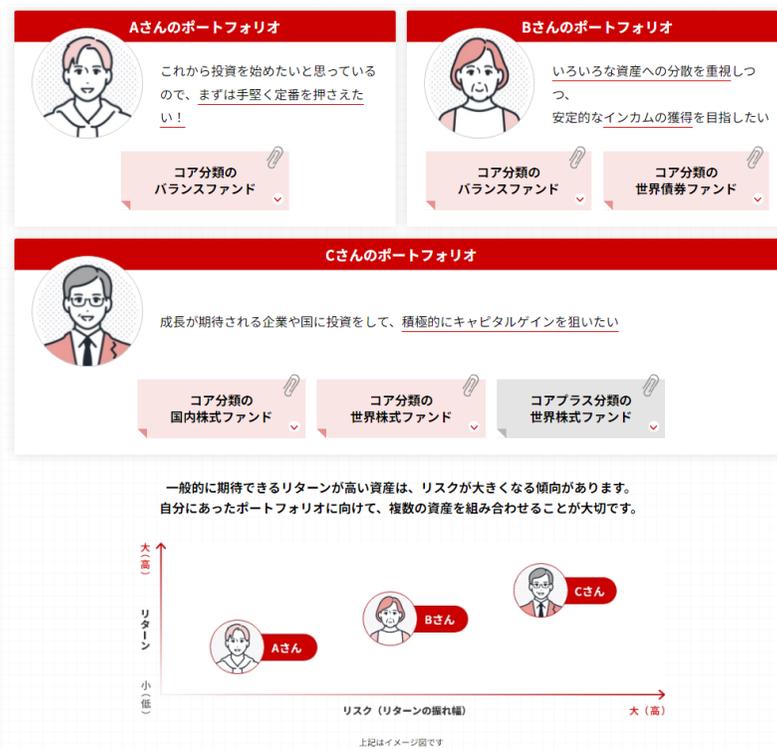
- 長期にわたって持続的かつ安定的なリターンの提供が期待できるファンドです。
 - 十分な規模や流動性のある市場・資産を投資対象とするもの
 - 幅広い市場・地域、異なる複数の資産を投資対象とするもの
 - インカムゲインが期待できる資産を投資対象とするもの など

コアプラス

- コアファンドと併せて保有することで、ポートフォリオのリスク/リターンの向上が期待されるファンドです。
 - 単一の新興国や限定的な市場・地域、資産、テーマを投資対象として高いリターンの獲得やリスクの分散を目指すもの
 - 信用リスクや流動性リスクを大きく取ることで高いリターンの獲得を目指すもの
 - 絶対収益の追求やプライベートアセット（株式市場に上場されていない、または市場で取引されていない資産）への投資など、伝統的資産との相関が低い資産を投資対象とするもの
 - デリバティブ取引等を積極的に活用し、高いリターンの獲得を目指すもの など

コアファンド、コアプラスファンドの活用例

- 「コア」「コアプラス」の考え方を使って、自分にあった期待リターンや想定リスクのポートフォリオを構築する事例を当社HPにて紹介



分かりやすい情報提供： ESG投資を行うファンドに係る情報提供の強化

ESG投資を行うファンドの情報提供についての取組み

- サステナブル投資を普及するための国際団体であるGSIA※が定義するESG投資の手法（サステナブル戦略）を用いて、ESG投資を行うファンドの明確化を図るとともに、ESG投資に関する情報発信を行っています

※ GSIA(Global Sustainable Investment Alliance;世界持続可能投資連合)

ESG投資手法の定義について

- ESG投資に関する手法のうち、「ESG統合」と「エンゲージメント・議決権行使」に加えて、その他の「サステナブル戦略」を積極的に活用しているファンドを「ESGファンド」と定義
- 「ESGファンド」は当社のHP上に、採用しているサステナブル戦略とともに開示

脱炭素ジャパン

国内の株式の中から、脱炭素への貢献が期待される投資先を選定し、企業の競争力や成長性、バリュエーション評価等を総合的に勘案して投資します。

▶ **ファンドの詳細はこちら**

▶ **スペシャルサイトはこちら**

ESG統合 インバクト投資 エンゲージメント・議決権

**世の中を良くする企業ファンド
(野村日本株ESG投資)**

SDGsやESGなどに係る社会的課題の解決への取り組みに着目し、利益成長することが期待される企業の株式に投資します。

▶ **ファンドの詳細はこちら**

▶ **スペシャルサイトはこちら**

ポジティブ・スクリーニング ESG統合 インバクト投資 エンゲージメント・議決権

ESGファンドに係る開示

- 目論見書や運用報告書、スペシャルサイト、および動画を通じて、お客様目線で分かりやすいESGファンドの投資方針や投資戦略などの情報を開示

当社のESGファンド「脱炭素ジャパン」の情報開示



プロセスチャート

ポートフォリオの構築プロセス

わが国の金融商品取引所に上場している株式

Step1 ESGスコア付与

- ESG※およびSDGs※の各項目について定性、定量両面から評価した野村アセットマネジメント独自のスコアが付与された銘柄を中心に、投資ユニバースを構築します。

投資ユニバース 約400~500銘柄

Step2 ポトムアップ分析

- 個別企業の調査・分析等に基づいたボトムアップアプローチにより、脱炭素関連ビジネスの収益貢献や経営陣のESGへの取り組み等について評価を行い、投資候補銘柄を絞り込みます。

脱炭素への貢献が期待される投資候補銘柄 約200~300銘柄

Step3 組入銘柄・組入比率の決定

- 企業の競争力、成長性、業績分散等の観点から組入銘柄を選定します。また市場動向、流動性、「バリュエーション」等を勘案して組入比率を決定します。

ポートフォリオ 30~50銘柄程度

※1 ESGとはEnvironment(環境)、Social(社会)及びCorporate Governance(企業統治)の総称です。
 ※2 SDGsとは持続可能な開発目標(Sustainable Development Goals)のことをいいます。

(ご参考)日本株ESGスコアの評価ポイント

野村アセットマネジメントの企業調査を担当する部署と責任投資調査を担当する部署が協業して個別企業のESGスコア付与を行います。ESGスコアの評価項目は下の表に記載されているESGおよびSDGsに関する構成項目をもとに構成されており、その評価項目は多岐にわたります。

| E 環境 | | G ガバナンス | | SDGs | |
|---------------------|---------------|-------------------|-------------|-------------|-----------------|
| E1: 環境戦略※1、経営陣の取り組み | E2: 気候変動 | G1: 経営トップ(経営陣)の評価 | G2: 取締役会の評価 | G3: 取締役会の評価 | G3: その他のガバナンス項目 |
| S1: 社会戦略※1、経営陣の取り組み | S2: 労働環境、人的資本 | S3: 人権、その他社会課題 | | | |
| SDGs 17の目標ごとの評価 | | | | | |

※3 環境戦略:気候変動リスクなどに対する経営戦略
 ※4 労働環境:労働力確保、労働安全衛生管理など、自然によって形成される資本の適切な利用および健全
 ※5 社会戦略:人権など社会課題に対応した経営戦略

上記ポートフォリオの構築プロセスは、今後変更となる場合があります。
 資金調向、市場動向等によっては、上記のような運用がでない場合があります。

当社のESGファンドの詳細については、併せてこちらをご覧ください。

脱炭素ジャパンの詳細については、併せてこちらをご覧ください。

金融リテラシー向上支援： 情報発信、投資教育・金融経済教育（1）

情報発信、投資教育・金融経済教育の実施

- 資産形成を通じた社会課題の解決を目指し、ホームページやソーシャルメディア（SNS）、出張授業、冊子など多様な媒体・ツールを通じた情報発信や投資教育・金融経済教育に取り組んでいます

SNSなどを通じた情報発信

- インターネットやSNSの普及に合わせ、様々な方々に幅広い情報提供を行えるよう多様な媒体・ツールの活用を推進

YouTube公式チャンネル



投資啓発サイト 「お金を育てる研究所」



DCファンド専用サイト



DCの疑問



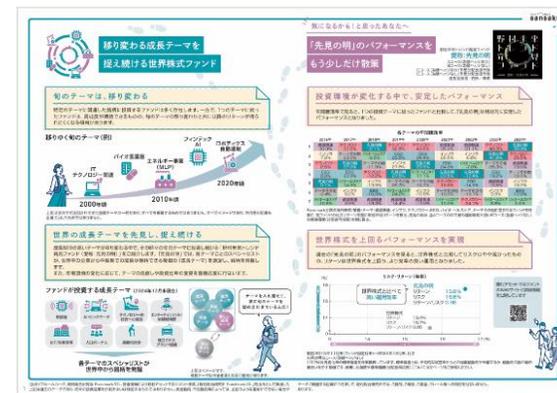
大学等へ出張授業・講師派遣

- 野村グループとして高校、大学向け教育への取り組みを実施
 - 2005年度以降、延べ500校以上の大学等へ講師を派遣し講義を実施、履修者数は延べ7万人超
 - 高校生を対象とした出張授業・職業体験の実施
 - つみたて投資の特徴を楽しみながら学べるツール「つみたてGO!」を開発、講義・セミナー等で実演



投資教育・金融経済教育冊子

Sansaku 「3分でサクッと読める」



金融リテラシー向上支援： 情報発信、投資教育・金融経済教育（2）

情報発信、投資教育・金融経済教育の実施

- 当社の資産形成アンバサダーを務める伊沢拓司さん率いる知的メディア集団 QuizKnock との協働による金融経済教育への取組みを継続しています

QuizKnock（クイズノック）との提携

- 当社の資産形成アンバサダーを務める伊沢拓司さん率いる知的メディア集団 QuizKnock との協働による金融経済教育への取組みを継続
- QuizKnockとともにNISAや資産運用について楽しく正しく学ぶことを目的としたウェブサイト「お金を育てるゼミナール」の運営、全国出張授業「お金を育てるキャラバン」を開催
- 確定拠出年金（DC）にまつわるYouTube動画「クイズ！正解は野村のDC」をリリースし、第2弾書籍「新入社員必見！クイズとマンガでわかる企業型DC&iDeCo入門」を出版

【出張授業】 お金を育てるキャラバン

【YouTube×書籍】 クイズ！正解は野村のDC/企業型DC&iDeCoの入門書

YouTube動画
「クイズ！正解は野村のDC」

確定拠出年金の入門書(2025年)
「新入社員必見！クイズとマンガでわかる企業型DC&iDeCo入門」



【HP×YouTube】 お金を育てるゼミナール



QuizKnockとNISAを学ぼう ▶ すべて再生

👉 お金を育てるゼミナールについては[こちら](#)を併せてご覧ください。

3) プロダクトガバナンスの実践



プロダクトガバナンスの実践： 基本方針の策定と体制整備

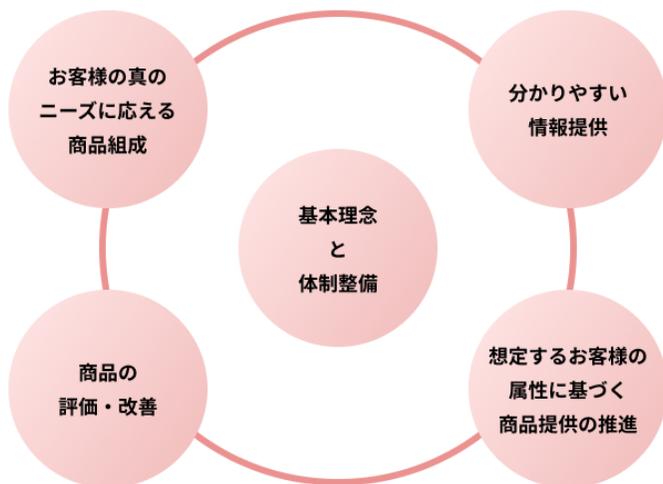
プロダクトガバナンスに関する方針の策定と体制整備

- 「お客様本位の業務運営を実現するための方針」のもと、2024年8月に、『**プロダクトガバナンスに関する方針**』を定めました
- プロダクトガバナンス体制を整備し、プロダクトの品質の維持・向上を図っています
 - CEOが委員長を務める「**プロダクトガバナンス委員会**」が、プロダクトの各活動に対する最終的なガバナンスを担います
 - 社外の独立した有識者で構成される「**プロダクトガバナンス有識者会議**」で得られる講評・助言をプロダクトガバナンス活動に活かしています

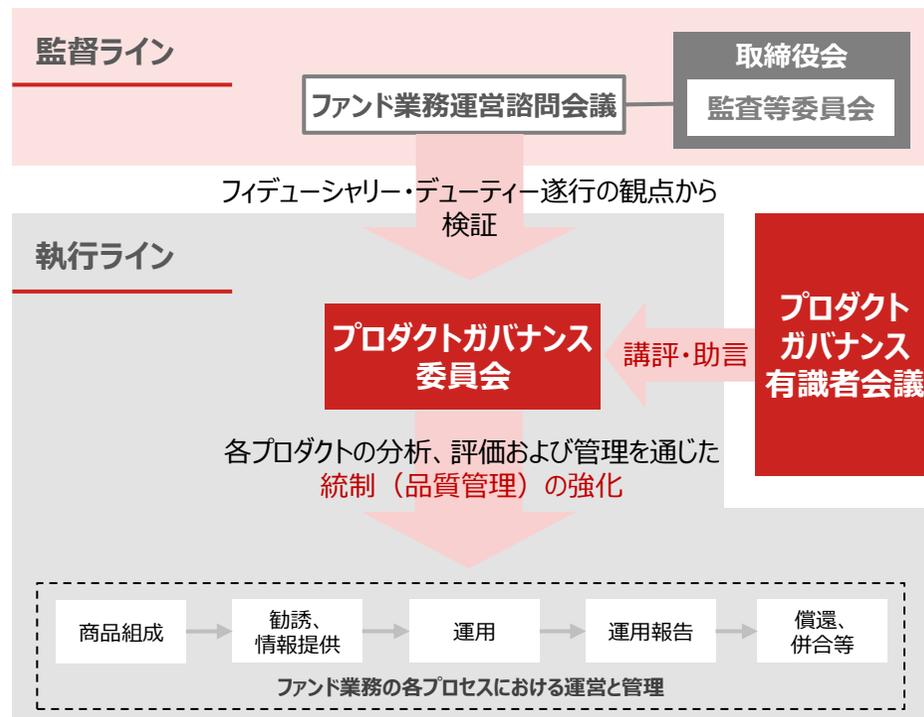
プロダクトガバナンスに関する方針

(構成イメージ図)

お客様の最善の利益に適う
商品提供を確保するための取り組み



プロダクトガバナンス体制



プロダクトガバナンスの実践： 商品のライフサイクルを通じたプロダクトガバナンス

(FD方針：3)
(PG方針：1、3、4)

商品の組成時から組成後まで

- 商品の組成時から組成後まで、商品のライフサイクルを通じたプロダクトガバナンスに取り組んでいます
- 商品組成時：お客様の真のニーズに応えられるように、お客様のニーズと想定顧客に基づいて、商品性を評価、検証しています
- 商品組成後：お客様の最善の利益に資するように、当社が提供する商品サービスを評価、検証し、改善に取り組んでいます

商品組成時

お客様の 真のニーズに応える 商品組成

- 評価・検証の着眼点
 - 中長期的に提供可能な金融商品であるか
 - お客様の利益が十分に確保される期待収益と信託報酬水準の関係にあるか
 - 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であるか

商品組成時には、以下を必須項目として商品性をチェック

- ▶ 商品の想定顧客属性
- ▶ 想定顧客のニーズと商品性の合致
- ▶ ラインナップに基づく位置づけ
- ▶ コスト控除後の期待リターン、目標とする超過収益・リスク水準

商品組成後

商品の 評価・改善

- 評価・検証の着眼点
 - コスト控除後リターンの達成度とリスク水準の妥当性
 - 提供するサービス（DC、NISAなど）に適した投資期間、資産規模であるか
 - お客様が期待する商品性と提供した運用内容（プロセス）が整合的であるか

商品組成後は、投資期間中、売却・償還するまで当社が提供する一連のサービスを対象として、お客様目線を取り入れた評価（ファンド・レビュー）を実施

- ▶ ファンド・レビューの取組み（次ページ）
- ▶ ファンド・レビューに基づく商品改善への取組み（次々ページ）

プロダクトガバナンスの実践： ファンド・レビューの実施と開示

(FD方針：3)
(PG方針：4、6)

ファンド・レビューの考え方

- ファンド・レビューを通じて「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」を目指して、ファンドの評価を実施しています（2024年度の対象ファンド数：600本 ＊外部委託ファンドも含む）
- ファンド・レビューの評価は、2023年度から「ファンド・レビュー・レポート」としてとりまとめて公表しており、透明性を高めています

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



ファンド・レビュー・レポートの開示

プロダクトガバナンスの実践： 商品改善への取組み

(FD方針：3)
(PG方針：4、6)

改善に向けた運営

- ファンド・レビューで赤評価（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、改善策を講じて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しています
- 具体的な取組み事例として、「ノムラ日本株戦略ファンド」（運用実績、商品性が2年連続赤評価）については、検討を重ねた結果、重大な約款手続きを経て商品性を変更します

改善の取組みについてのレポート

 改善の取組み状況についても開示しています。

本レポートの位置付け
ファンド・レビューレポート2024において赤評価（改善すべき点が認められる）が与えられたファンド下について、改善の取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直ちに改善活動に取り組みるとともに、お客様を中心としたステークホルダーの皆様にも、その改善の取組みをお知らせするものとなります。プロダクト・ガバナンス強化の取組みのもと、透明性を高め、お客様の利益の最大化を図っていきます。

ファンド・レビューの結果

| No. | ファンド名 | 投資戦略 | 評価 | 改善 | 対応 | 状況 |
|-----|-----------------|--------------|----|----|----|-----|
| 1 | ノムラ日本株戦略ファンド | ノーロードタイプ | 赤 | ● | ● | 改善中 |
| 2 | 野村国内株式アクティブオープン | 野村アクティブオープン | 赤 | ● | ● | 改善中 |
| 3 | 野村日本株戦略ファンド | 野村アクティブオープン | 赤 | ● | ● | 改善中 |
| 4 | ノムラ日本株戦略ファンド | ノムラ日本株戦略ファンド | 赤 | ● | ● | 改善中 |
| 5 | 野村日本株戦略ファンド | 野村日本株戦略ファンド | 赤 | ● | ● | 改善中 |
| 6 | 野村日本株戦略ファンド | 野村日本株戦略ファンド | 赤 | ● | ● | 改善中 |
| 7 | 野村日本株戦略ファンド | 野村日本株戦略ファンド | 赤 | ● | ● | 改善中 |
| 8 | 野村日本株戦略ファンド | 野村日本株戦略ファンド | 赤 | ● | ● | 改善中 |
| 9 | 野村日本株戦略ファンド | 野村日本株戦略ファンド | 赤 | ● | ● | 改善中 |
| 10 | 野村日本株戦略ファンド | 野村日本株戦略ファンド | 赤 | ● | ● | 改善中 |

● 改善すべき点があります。 ● 改善の取組みが完了しています。 ● 改善の取組みが完了し、評価が向上しています。 ● 改善の取組みが完了し、評価が向上し、評価が向上しています。 ● 改善の取組みが完了し、評価が向上し、評価が向上し、評価が向上しています。

2025年6月19日に商品性を定める重大な約款変更を行うことについて、開募中の手続きを実施中であり、2025年2月末基準で運用実績と商品性が開募付きの赤評価相当（●）となっています。詳細はご意見をください。（2025年3月追記）

ファンド・レビューレポート2024
ノムラ日本株戦略ファンド (1/2)

4 運用実績

2024年3月末基準におけるファンド・レビューを実施し、2024年8月にその内容を開示しました。

保有銘柄を取り込み、リスクを上げる施策では、投資スタイル別に見ると、大守型（パシフィック・リソース）ではプラスに寄与した一方、小型ファンドではマイナスに影響しました。3つの投資スタイルへの配分比率を決める定額モデルを改善する施策では、安定的にマーケットの動向を見られるように新たな定額調整の導入に取り組みました。モデルの改良を継続する上でいくつかの課題が残り、評価基準時点までに総合比較におけるパフォーマンス改善には足りませんでした。

商品性について、経費率に基づき同業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。

改善に向けた取組み

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。（2024年8月追記）

運用パフォーマンスについて、実施している各スタイルポートフォリオにおける銘柄取り込み、スタイル配分に関する定額モデルの改良に継続的に取り組むとともに、お客様の利益に資するべく、さらなる改善策を検討することとしました。

商品性について、上記施策の結果、従価額水準に見合ったパフォーマンスがお客様に提供できるようになっているが、その効果をモニタリングしていきます。

ノムラ日本株戦略ファンドの商品性変更

- 
- 運用方針、信託報酬水準
⇒ 「ノムラ・ジャパン・オープン」と同一のものに変更
 - ファンド名称
⇒ 新名称「野村国内株式アクティブオープン」に変更

2025年2月21日付お知らせ

News Release NOMURA

2025年2月21日

野村アセットマネジメント株式会社

「ノムラ日本株戦略ファンド」の運用方針等の変更について

野村アセットマネジメント株式会社(CEO代表取締役社長 中川成博、以下「当社」)は、「ノムラ日本株戦略ファンド」(運用方針 No.1)において、運用方針等の変更を受益者の皆様にご提案するとともに、必要な手続きを開始するための届出をいたしました。

【ご提案内容（一部抜粋）】

| | |
|---------------|------------------------|
| 変更後の運用方針(新) | 「ノムラ・ジャパン・オープン」同一の運用方針 |
| 変更後のファンド名称(新) | 野村国内株式アクティブオープン |

※運用方針の変更は重大な約款変更にあり、受益者の皆様へ賛否を問い、可決された場合に上記を含めたご提案の効力発生を予定しています。

【ご提案に基づく背景】

当社は、プロダクトガバナンス(お客様の利益に資する商品提供を確保するための取組み)の推進、強化の一環として、2023年3月ファンド・レビューを公表し、公募投資機会を提供しお客様利益を損なわない形での改善を促し、プロダクトの質を高め、よりよい商品性の取組みを行っています。「ノムラ日本株戦略ファンド」が、これまで長期にわたりにご活用いただいていたことが、パフォーマンスは底意な状態が継続しており、「ファンド・レビュー」において改善すべき点が認められています。品質改善を第一に考え、お客様に十分な付加価値をお届けできるよう、運用方針等対象に商品性に関する約款変更をご提案することとしました。

当社は引き続き、お客様の利益の向上に資する商品の提供に向け、プロダクトの品質向上に一層取り組んでまいります。

お問い合わせ先
：サポートダイヤル 0120-933002
発行機関
：野村アセットマネジメント株式会社

* 詳細は 2024年12月25日 16:00(午後4時)に 2025年2月21日 16:00(午後4時)までご参加ください。

※ 以上

重要な情報の提供：

重要な情報の提供とお客様にふさわしい商品・サービスの提供

(FD方針：4、5)
(PG方針：5、6)

重要な情報の提供と商品・サービスの適切な提供に向けた取組み

- 公募投資信託では、お客様にとって重要な情報を分かりやすくお伝えするために、重要情報シートやホームページを通じた情報提供に努めています
- お客様にふさわしい商品・サービスをお届けできるよう勧誘方針の策定・公表や販売会社に対する各種取組みを実施しています

重要情報シート、ホームページを通じた情報提供

- 重要情報シート
 - 「金融事業者編」と「個別商品編」の2種類で、作成主体は販売会社、仲介業者。「個別商品編」の記載内容については、基本的に当社を含む組成業者が情報を提供
 - 重要情報シートにおいて、商品内容に応じて想定する購入層を記載し、これを販売会社と共有

例えば、レバレッジ・インデックス連動型の商品などで、高リスク商品で投資経験が少ない投資家には向かない旨や、長期投資に適さない旨を記載する など

- ホームページで想定顧客属性を公表
(以下、「アジア好配当株投信」より)

| 最新基準価額 | チャート・分配金実績 | 販売会社 | 想定するご投資家 |
|--|------------|------|----------|
| <p>当ファンドは、以下に記載の投資目的やリスク許容度をお持ちのお客様を想定して設定・運用している商品です。お客様ご自身の投資スタイルに沿った商品であるか、交付目録見書等の内容とあわせてご確認ください。</p> | | | |
| <p>この商品は、中長期的な資産の成長を積極的に目指し、年4回の分配金を享受したい方で、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置いて組成しています。</p> <p>この商品は元本割れリスクを許容でき、積極的な運用を考える方に適しております。なお、その他の方が、ポートフォリオの一部として投資する場合は、投資目的などに応じて販売会社等にご相談ください。</p> | | | |

勧誘方針の策定・公表

- 勧誘方針（内容は以下の通り）を策定・公表し、これに基づきお客様にふさわしい商品・サービスを提供するよう徹底

1. 勧誘の対象となる者の知識、経験、財産の状況および当該金融商品の販売に係る契約を締結する目的に照らして配慮すべき事項
 - 当社は、お客様の投資目的、資産の状況等を十分把握したうえ、お客様の意向と実情に適合した投資勧誘に努め、お客様の知識、経験、財産の状況および投資目的に照らして適当と考えられる投資一任契約、投資助言契約、投資信託をお勧めいたします。
 - 投資一任契約、投資助言契約、投資信託をお勧めするにあたっては、当社はお客様の知識、経験、財産の状況および投資目的に照らして、お客様に理解されるために必要な方法および程度に配慮し、商品内容やリスク内容等の適切な説明に努めます。
2. 勧誘の方法および時間帯に関し勧誘の対象となる者に配慮すべき事項
 - 勧誘にあたっては、常にお客様の信頼の確保を第一義とし、法令・諸規則を遵守し、お客様本位の投資勧誘に徹するとともに、合理的な根拠に基づき勧誘を行なうよう努めます。
 - 当社においては、電話や訪問による勧誘は、お客様のご事情を勘案し、適正な時間帯に行ないます。勧誘に際してご迷惑が生じた場合には、下記までご連絡ください。
3. その他勧誘の適正の確保に関する事項
 - 当社においては、金融商品取引法、投資信託および投資法人に関する法律等の法令および投資信託協会並びに日本投資顧問業協会の諸規則を遵守し、適切な勧誘が行なわれるよう、内部管理体制の強化に努めます。
 - 当社においては、お客様の判断と責任において取引が行なわれるよう、適切な情報提供に努めます。
 - 当社の役員は、お客様の信頼と期待を裏切らないよう、常に知識技能の修得、研さんに努めます。
 - 当社では不適切な勧誘が行なわれないよう、役員員に対し十分な社内研修を行なっております。お気づきの点がありましたら、下記までご連絡ください。

ファンドごとに対応する「想定するご投資家」を掲載

(開示対象外のファンド：ETF、DC専用ファンド、SMA、投資一任、ラップ向けファンド、償還済みファンド)

重要な情報の提供： 想定顧客にかかる販売会社との連携

(FD方針：5)
(PG方針：5)

想定顧客とファンドの分類

- 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、ファンドの商品性に応じた想定顧客の分類を整理し、一部ファンドについては採用する販売会社にも専用の交付書面を用いて、想定する顧客属性を伝達しています
- 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のように、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当該ファンドを保有する投資家属性と想定顧客とのギャップを検証しています

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

交付書面 (イメージ)

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。このような商品性の増大に伴い、当社では当該ファンドの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、よろしくお願ひ申し上げます。

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検討ください。

※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

運用等の透明性向上： 投資信託に係る開示文書の改善

(FD方針：4)
(PG方針：6)

目論見書の改善

- お客様に分かりやすい情報を提供すべく、継続的に目論見書等の開示文書の改善に努めています
- 投資信託の目論見書において、購入時手数料や信託報酬がいかなる役務の対価であるのかを明示しています

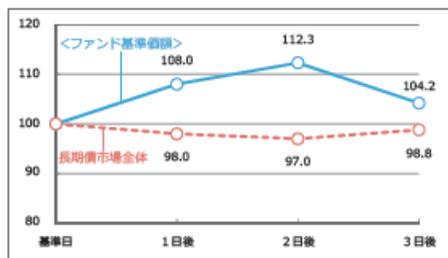
目論見書などの記載内容の改善事例

- 以下のような商品の特性、リスクに応じた記載内容の改善を行っています
 - レバレッジ型・インバース型商品（ブル・ベア型含む）：取引の仕組みや内容、商品性、取引に伴うリスク等を分かりやすくご認識・ご理解いただけるような記載の充実を実施
 - 低流動性資産の内容およびリスク記載の明確化のため、記載を拡充

事例：スーパー ボンド ベア オープン4

- 基準価額の値動きについての留意点
 - ◆ 翌日以外の離れた2時点間における騰落率の比較
ファンドは、日々の基準価額の値動きが長期債市場全体の日々の値動きの概ね4倍程度反対となることを目指して運用を行ないます。したがって、たとえ正確に運用目標が達成されたとしても、2日以上離れた日との比較（連続しない2時点間の比較）においては、概ね4倍程度反対とはなりませんので、十分ご注意ください。

<例1> 離れた2時点間の比較について



商品性を具体的に説明

以上の理由から、「スーパー ボンド ベア オープン4」は一般的に中長期の投資には向かず、比較的短期間の市況の値動きを捉えるための投資に向いている金融商品です。

交付目論見書における開示例

■ ファンドの費用・税金

ファンドの費用

| 投資者が直接的に負担する費用 | | | | | | | | | | | |
|-------------------------|--|--------------------|--|--------------------|-------------------------|--|---------|--|---------|-------------------------------------|---------|
| 購入時手数料 | 購入価額に 0.55% (税抜0.5%) 以内 で販売会社が独自に定める率を乗じて得た額（詳しくは販売会社にお問い合わせ。もしくは購入時手数料を記載した書面をご覧ください。） 購入時手数料は、商品及び関連する投資環境の説明および情報提供等、ならびに購入に関する事務コストの対価として、購入時に頂戴するものです。 | | | | | | | | | | |
| 信託財産留保額 | ありません | | | | | | | | | | |
| 投資者が信託財産で間接的に負担する費用 | | | | | | | | | | | |
| 運用管理費用 (信託報酬) | <p>信託報酬の総額は、日々のファンドの純資産総額に信託報酬率を乗じて得た額とします。ファンドの信託報酬は、日々計上され、ファンドの基準価額に反映されます。なお、毎計算期間の最初の6か月終了日および毎計算期末または信託終了のときファンドから支払われます。信託報酬率の配分は下記の通りとします。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th colspan="2">信託報酬率</th> <th>年0.572% (税抜年0.52%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="3">支払先の配分 (税抜) および役務の内容</td> <td>委託会社 ファンドの運用とそれに伴う調査、委託会社への指図、法定書面等の作成、基準価額の算出等</td> <td>年0.210%</td> </tr> <tr> <td>販売会社 購入後の情報提供、運用報告書等各種書類の送付、口座内でのファンドの管理および事務手続き等</td> <td>年0.275%</td> </tr> <tr> <td>受託会社 ファンドの財産の保管・管理、委託会社からの指図の実行等</td> <td>年0.035%</td> </tr> </tbody> </table> | 信託報酬率 | | 年0.572% (税抜年0.52%) | 支払先の配分 (税抜) および役務の内容 | 委託会社 ファンドの運用とそれに伴う調査、委託会社への指図、法定書面等の作成、基準価額の算出等 | 年0.210% | 販売会社 購入後の情報提供、運用報告書等各種書類の送付、口座内でのファンドの管理および事務手続き等 | 年0.275% | 受託会社 ファンドの財産の保管・管理、委託会社からの指図の実行等 | 年0.035% |
| 信託報酬率 | | 年0.572% (税抜年0.52%) | | | | | | | | | |
| 支払先の配分 (税抜) および役務の内容 | 委託会社 ファンドの運用とそれに伴う調査、委託会社への指図、法定書面等の作成、基準価額の算出等 | 年0.210% | | | | | | | | | |
| | 販売会社 購入後の情報提供、運用報告書等各種書類の送付、口座内でのファンドの管理および事務手続き等 | 年0.275% | | | | | | | | | |
| | 受託会社 ファンドの財産の保管・管理、委託会社からの指図の実行等 | 年0.035% | | | | | | | | | |
| その他の費用・手数料 | その他の費用・手数料として、以下の費用等がファンドから支払われます。これらの費用等は、運用状況等により変動するものであり、事前に料率、上限額等を表示することができません。 <ul style="list-style-type: none"> ・ 組入有価証券等の売買の際に発生する売買委託手数料 ・ 監査法人等に支払うファンドの監査に係る費用 ・ ファンドに関する租税 等 | | | | | | | | | | |

運用等の透明性向上： プロダクトガバナンス有識者会議

(FD方針：3)
(PG方針：2、6)

プロダクトガバナンス有識者会議

- 社外の視点を採り入れ、プロダクトガバナンスに係る取組みの公正性をより高めることを目的として、外部有識者を招いて講評・助言を頂き、プロダクトガバナンス活動に役立てています
- 開催内容は経営会議に報告されるだけでなく、まとめを開示しており、透明性を高めて、プロダクトガバナンスの実効性を高めています

プロダクトガバナンス有識者会議

<議長およびメンバー>

議長：野尻 哲史 フィンウェル研究所代表

メンバー：藤沢 久美 国際社会経済研究所理事長

高井 宏章 経済コラムニスト、千葉商科大学附属高校校長



- 第1回開催 (2024年4月10日)
- 第2回開催 (2024年10月8日)
- 第3回開催 (2025年3月18日)



開催の様子

講評・助言等をふまえた改善（「ファンド・レビュー・レポート2024」より）

■ 開示対象ファンド

- 今年度より実質的な運用を外部委託しているファンド（「外部委託ファンド」）も開示対象に追加
- より網羅性のある開示内容とするため、代表的なファンドに加えて、投資方針が同様の全てのファンドに関して評価結果を開示

■ 運用実績の評価

- 運用実績の競合比較にあたり、3年と5年に加えて、より長期の視点も考慮するために10年の評価も活用

■ 商品性の評価

- 経費率に加えて、長期的な投資としてファンドを保有されていたかの事後的な確認として投資家の平均保有期間の情報や定性的な分析の結果も活用

■ 情報提供の評価

- ESGに関する開示が十分に行われているかの確認や商品性に依りて投資家にとって重要と考えられる内容が適切に開示されているかなどの観点での検証を強化（多角的な視点が評価結果に反映されるように評価方法を変更）



プロダクトガバナンス有識者会議ご発言要旨については、併せて[こちら](#)をご覧ください。

4) マテリアリティ、コーポレートガバナンス



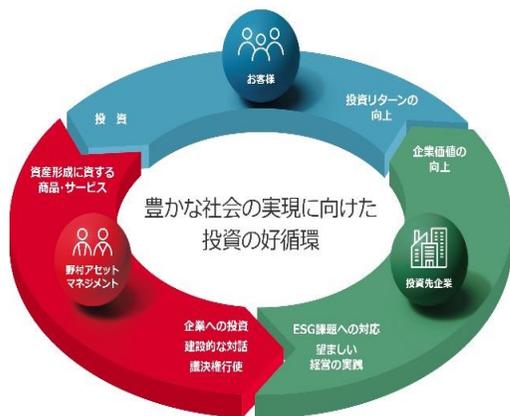
サステナビリティ・フィデューシャリー関連： 重要課題（マテリアリティ）

当社の重要課題（マテリアリティ）

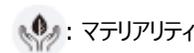
- 当社は、投資の好循環（インベストメント・チェーン）を通じて持続可能な豊かな社会の実現を目指し、その実現に向けた重要課題（マテリアリティ）を掲げ、責任ある投資家として、また事業会社として、様々な取組みを進めています

投資の好循環

（インベストメント・チェーン）



当社のマテリアリティ



お客様に対して

資産形成に資するすぐれた商品・サービスの提供
— フィデューシャリー・デューティーの遂行 —

お客様の
投資リターン向上のために

投資先企業とともに

- 望ましい経営の実践による企業価値向上、持続的な経済成長への貢献 【経済成長】
- 脱炭素社会の実現、自然資本・生物多様性の保全、循環経済の実現 【環境(E)】
- 人権の尊重、人的資本経営の推進 【社会(S)】
- 実効的なコーポレートガバナンスの実現 【ガバナンス(G)】

お客様が豊かさを
享受できる社会にするために

社会に対して

- 金融経済教育の推進
- 地方創生支援
- 多様なステークホルダーとの連携・協働

マテリアリティ解決のためのKPI

KPI お客様本位の業務運営

- 国内公募投信
Fundmark残高加重レーティング[※]:継続的に**3を上回る**

KPI 温室効果ガス排出量削減

- 運用資産の温室効果ガス排出量の
2050年までにネットゼロ達成
- 当社が利用する電力を再生E1社[※]-電力への切り替え、
2030年までにネットゼロ達成

KPI 部室長等に占める女性の比率

- 部室長等に占める女性の比率を、
2030年度までに40%以上達成

サステナビリティ・フィデューシャリー関連： 人材育成・強化

当社の人材育成とダイバーシティに関する考え方

- 人材本位である当社の事業を考慮し、様々な人材育成・強化プログラムを採用するとともに女性活躍の推進に注力しています

役職員の主な資格取得状況

| | 資格取得者数 | 割合※1 |
|--------------------|--------|------|
| 証券アナリスト (CMA) | 454名 | 40% |
| CFA協会公認証券 アナリスト | 65名 | 6% |
| 日本FP協会 認定資格 | 114名 | 10% |

※1：当社役職員=1,083人（2025年3月31日現在）に占める割合

2024年度に実施した教育・研修

| | |
|----------|----------|
| 研修参加者数※2 | 6,587名 |
| 受講時間※3 | 11,333時間 |

※2：延べ人数

※3：延べ時間

女性活躍の推進

- 当社は、2022年10月1日～2031年3月31日の行動計画として、下記の目標を掲げている

▶ 「女性労働者に対する職業生活に関する機会の提供」

- 新卒採用の女性比率

**40%以上を
維持**

(2025年4月実績：66%)

- 部室長等に占める女性の比率

40%以上

(2025年4月時点：23%)

▶ 「職業生活と家庭生活の両立に資する雇用環境の整備」

- 休暇1人あたりの取得日数

年15日以上

(2024年度実績（達成率）：81.6%)

- 男性の「配偶者又はパートナーの出産・育児休暇」取得率

100%

(2024年度実績：87.5%) ※4

※4：2024年度より社内目標を男性の「育児休業(出生時育児休業含む)」取得率100%に変更
2024年度取得率43.8%（前年度比10ポイント増）



女性活躍推進に関する当社の行動計画については、併せて[こちら](#)をご覧ください。

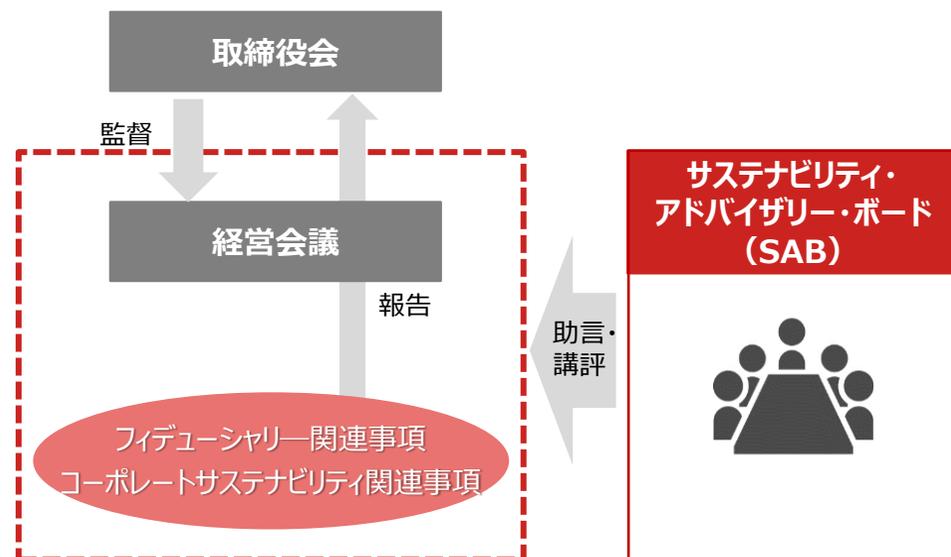
サステナビリティ・フィデューシャリー関連： サステナビリティ・アドバイザリー・ボード

サステナビリティ・アドバイザリー・ボード

- フィデューシャリーとしての取組みやサステナビリティに係る取組みに関し、助言、講評を得ることを目的としてサステナビリティ・アドバイザリー・ボード（SAB）を設置し、年2回開催しています
- 当社は、SABからの助言、講評を活かし、お客様本位の業務運営の推進及びサステナビリティ推進に取り組んでいます

SABの位置付けおよび助言・講評の概要

- お客様の資産形成に貢献し、サステナビリティ推進の取組みに係るガバナンス体制をより強固にするため、2022年度よりSABを設置
- SABは社外の視点からの助言・講評を得ることを目的としており、独立社外取締役を含む社外有識者3名によって構成されている（2025年6月現在）
- 当社が目指す持続可能な豊かな社会の実現に向けた取組みを社内外のステークホルダーにより分かりやすく伝えるために、SABからの助言・講評を受けた上で、マテリアリティの浸透のための社内研修や、ESGに配慮したサステナブルな経営とその開示状況を把握するためのGRIスタンダードを用いたギャップ分析※を実施



2024年度に議論されたアジェンダ（例）

お客様本位の業務運営の推進

- 「お客様本位の業務運営の取組み状況」開示について

コーポレートサステナビリティの推進

- 当社マテリアリティへの理解を深めるための全役職員向け研修（グループディスカッション）の実施について
- ESGに配慮したサステナブルな経営とその開示状況を把握するためのGRIスタンダード※を用いたギャップ分析の実施について

※GRI（Global Reporting Initiative）スタンダード：サステナビリティ報告の国際的なガイドラインの策定、普及を目的とする非営利団体・NGOであるGRIが策定した、サステナビリティ報告の国際的なガイドラインの一つ。現在、企業がサステナビリティ開示をする際に、世界で最も使用されているガイドライン。

サステナビリティ・フィデューシャリー関連 : フィデューシャリー推進態勢の強化

全社を挙げてお客様本位の業務運営を推進するための態勢を構築

- お客様本位の業務運営の重要性やそのために当社が行う各種施策などを周知徹底するために、全役職員向けの研修を継続的に実施しています

『お客様本位の業務運営』を推進するための社内取組事例

フィデューシャリーの日

- 毎年8月3日を「フィデューシャリーの日」と位置付け、全役職員を対象として運用会社の社会的意義や責任などを改めて共有する機会としている
- 2024年度は、オンラインのタウンホールミーティングを開催し、資産運用業界に対する期待の高まりを受けてフィデューシャリーとしての取組みを更に加速させることの重要性を周知するとともに、「プロダクトガバナンス」等をテーマとしたパネルディスカッションを実施し、お客様本位の業務運営に向けた意識の醸成を図った

部室内検査

- 各部署が自らの業務の健全性、適正性確保の状況を検証することで、部室員の遵法精神を啓発し、法令諸規則等が遵守される環境を醸成することを目的として年2回実施する「部室内検査」の制度を設けている
- 2024年度も検査の機会を活用して、「お客様本位の業務運営を実現するための方針」の読み合わせを行うなど、改めてフィデューシャリーとしての当社の役割を確認している

全役職員向け社内研修用資料（例）

フィデューシャリー・デューティー遂行の例 NOMURA

運用パフォーマンス運用力 顧客満足度

商品開発 プロダクトガバナンス

当社 プロダクトガバナンス強化に向けた道のり NOMURA

2017.4 「お客様本位の業務運営を実現するための方針」公表

2020.5 本邦初の公募株式投信の併合を実施

2022.4 プロダクトガバナンス部設置

2023.4 ファンドレビュー開始

2023.4 プロダクトガバナンス強化に向けたプレスリリースを发出

2023.10 運用者の開示を開始

2023.12 マザーファンドの併合を実施
コアファンド/コアプラスファンドの考え方と主なファンドの分類を開示

2024.2 プロダクトガバナンス有識者会議設置を公表

STAGE 1 STAGE 2

投資信託の運営・管理

ファンド・レビュー・レポート

利益相反管理： 方針に基づく厳格な利益相反管理

利益相反管理方針

- 利益相反によってお客様の利益が不当に損なわれる事態を防止するため、管理対象とする取引等や利益相反の管理体制・管理方法について定めた利益相反管理方針を策定・公表し、それに基づいて厳格な管理を実施しています

 利益相反管理方針については、併せて[こちら](#)をご覧ください。

管理対象とする取引等

- 利益相反管理方針では、当社が、自ら又は運用・管理するお客様の口座において行う取引、権利行使その他の行為であって、当社又はグループ関係会社とお客様との間で利害が対立するものを幅広く管理対象としている
- また、より具体的に管理対象が分かるように、運用・調査、トレーディング、商品組成、情報管理、その他といった項目別に主たる利益相反取引等を列挙している

利益相反の管理体制

- 利益相反管理統括部署や利益相反管理統括責任者の設置やインターナル・オーディット部による内部監査、独立社外取締役を交えた監督体制を整備している
- 特に厳格な管理が求められる投資信託の業務の運営管理やスチュワードシップ活動については、独立社外取締役を含む当社等と独立の立場にある者がメンバーの過半数を占めるファンド業務運営諮問会議や責任投資諮問会議による検証体制を整備している

利益相反の管理方法

- 常にお客様の利益を第一として行動するため、以下の項目ごとに方策を定め、それに基づいて業務運営を進めることにより、潜在的な利益相反が生じることを防止し、また仮に生じた場合であってもお客様の利益を損なうことがないようにしている

運用・調査における管理方法

- 運用・調査における意思決定に係る独立性の確保
- 運用・調査業務に係る人材の独立性の確保
- グループ間における運用・調査に係る情報の遮断
- スチュワードシップ活動における利益相反の回避

運用・調査以外における管理方法

- 商品設計・組成における利益相反の回避
- 役職員と受託資産との間の利益相反の回避

利益相反管理： 利益相反管理体制

利益相反管理の体制

- スチュワードシップ活動において発生する可能性のある利益相反を適切に管理するため、独立性の高い運用・調査関係者で構成される責任投資委員会を設置し、スチュワードシップ活動における方針の策定等を行います
- 投資信託の運営・管理状況を検証する機関として、独立社外取締役を含む当社等と独立の立場にある者がメンバーの過半数を占めるファンド業務運営諮問会議を設置しています

責任投資諮問会議

● 責任投資諮問会議とは

議決権行使ガイドラインの策定、議決権行使の判断、エンゲージメント方針の策定およびエンゲージメント活動を含むスチュワードシップ活動を検証し、もって利益相反等による顧客利益の毀損の防止と責任投資のガバナンスの強化を図るための機関。監査等委員会のもとに設置され、必要に応じて経営会議や責任投資委員会に改善を勧告し、その内容を取締役会および監査等委員会に報告する

● メンバー構成

独立社外取締役を含む当社等と独立の立場にある者がメンバーの過半数で構成

責任投資諮問会議における主なテーマ（2024年度）

投資先企業の株主総会における主な議案審議について

日本企業等に対する議決権行使基準等の改定について

スチュワードシップ活動に対する自己評価結果について

 会議メンバーからのメッセージについては[こちら](#)をご覧ください。

ファンド業務運営諮問会議

● ファンド業務運営諮問会議とは

フィデューシャリー・デューティー遂行の観点からファンドに係る以下の項目について検証し、その結果を取締役会や監査等委員会に報告するとともに、必要に応じて経営会議に改善を勧告する

- ファンドの組成・償還・併合等に係る当社の方針およびその実施状況
- 信託報酬水準に係る当社の方針およびその設定状況
- 利益相反行為の管理態勢
- 上記以外のファンドの運用・管理に係る態勢 など

● メンバー構成

独立社外取締役を含む当社等と独立の立場にある者がメンバーの過半数で構成

ファンド業務運営諮問会議における主なテーマ（2024年度）

ファンドの組成・償還状況及び信託報酬水準について

ファンド・レビューの取り組みと今後の対応について

プロダクトガバナンスの各活動（パフォーマンスに関する評価、商品性に関する評価、情報提供に関する評価、モニタリング、対外開示）について

 ファンド業務運営体制については、併せて[こちら](#)をご参照ください。

コーポレートガバナンス関連： 会社のガバナンスの高度化

ガバナンス強化に向けた取組み

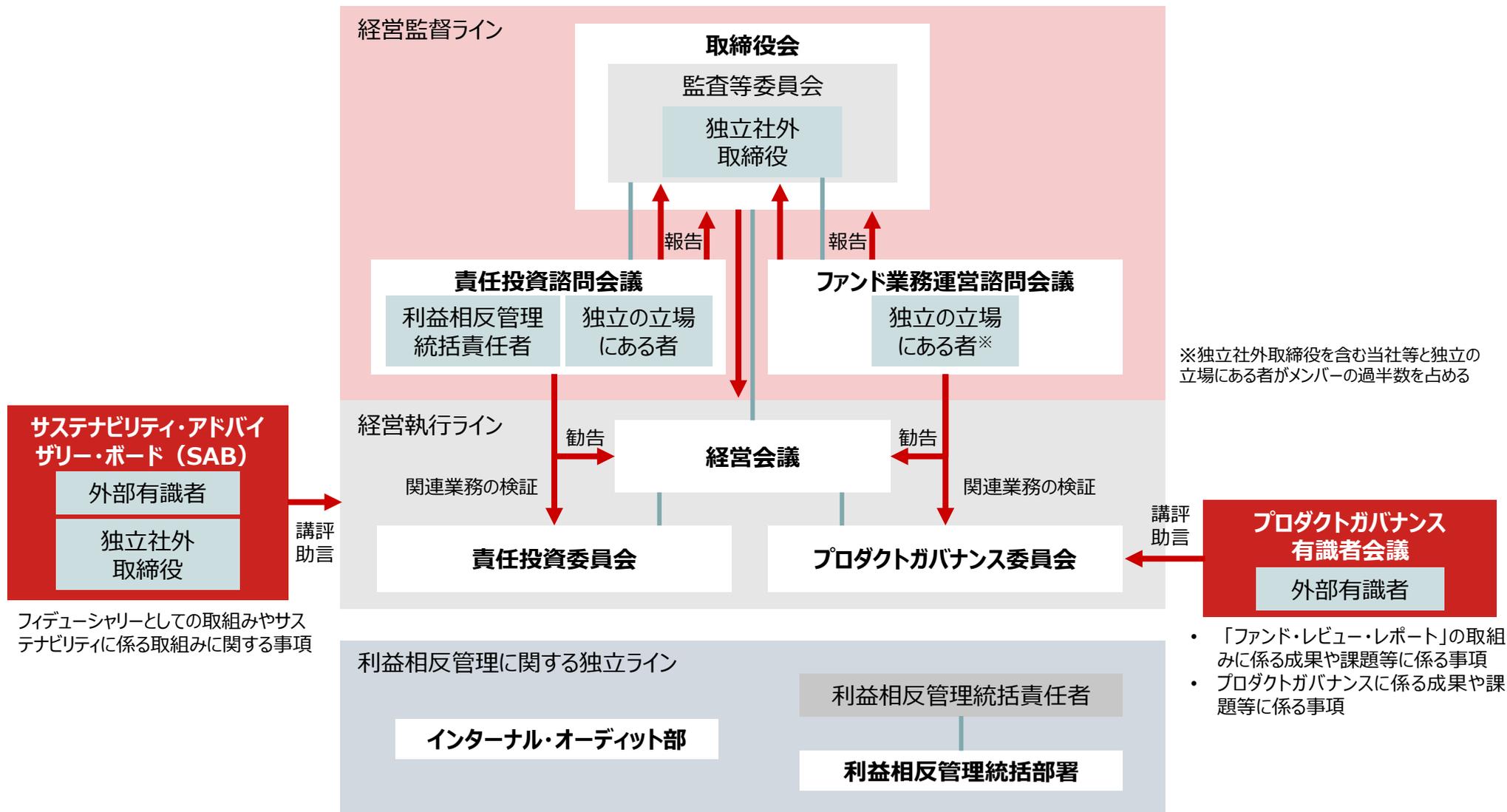
- お客様の利益を最優先とする業務運営に向けて、経営の独立性・透明性を一層高めるべく、監査等委員会設置会社として、独立社外取締役を選任するなど、ガバナンスの高度化に向けた取組みを行っています
- **経営の監督**
 - 当社および当社が属する野村グループからも独立した立場にある者を独立社外取締役として選任している
 - 取締役会議長を独立社外取締役とした上で、議長が社長と事前に協議を行って重点討議事項を定めるなど、取締役会における議論の活性化を図る取組みを実施している
 - 独立社外取締役が委員長を務め、委員の過半数が独立社外取締役によって構成される監査等委員会が業務執行を監督する
- **当社と独立の立場にある社外取締役（2025年6月25日時点）**
 - 日系運用会社や外資系運用会社の経営トップやポートフォリオマネージャー経験者を独立社外取締役として選定している

| | | |
|-------------------------------------|--|---|
| 山本 誠一郎 (取締役会議長) | Y-Labs (株) 上智大学 カリフォルニア大学バークレー校ハースビジネススクール アライアンス・バーンスタイン (株) | 代表取締役 特任教授 理事 前代表取締役社長 |
| 前田 良治 (監査等委員長) | アリアンツ・グローバル・インベスターズ・ジャパン (株) 三井住友アセットマネジメント (株) | 前常任監査役 元代表取締役社長兼CEO |
| Amy Shigemi Hatta (監査等委員) | Nomura Holding America Inc. Aglow Management Inc. (株) SHIFT (株) SUMCO | Outside Director CEO and Chief Advisor 社外取締役 社外取締役 (監査等委員) |

独立社外取締役による監督の実効性を高める取組み

- 監査等委員会の事務局や監査等委員の監査業務等の補佐を担う組織を設置
- 取締役会や監査等委員会の場以外での、独立社外取締役に対する定期・不定期の情報提供を強化

コーポレートガバナンス関連： (参考) ガバナンス体制 (2025年6月現在)



・ フィデューシャリーとしての取組みやサステナビリティに係る取組みに関する事項

・ 「ファンド・レビュー・レポート」の取組みに係る成果や課題等に係る事項
 ・ プロダクトガバナンスに係る成果や課題等に係る事項

野村アセットマネジメントからのお知らせ

■ご注意

下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おります。費用の料率につきましては、野村アセットマネジメントが運用するすべての公募投資信託のうち、投資家の皆様にご負担いただく、それぞれの費用における最高の料率を記載しております。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、事前によく投資信託説明書（交付目論見書）や契約締結前交付書面をご覧ください。

■投資信託に係るリスクについて

投資信託は、主に国内外の株式や公社債等の値動きのある証券を投資対象とし投資元本が保証されていないため、当該資産の市場における取引価格の変動や為替の変動等により投資一単位当たりの価格が変動します。したがって投資家の皆様のご投資された金額を下回り損失が生じることがあります。なお、投資信託は預貯金と異なります。また、投資信託は、個別の投資信託毎に投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なりますので、ご投資に当たっては投資信託説明書（交付目論見書）や契約締結前交付書面をよくご覧ください。

■投資信託に係る費用について

以下の費用の合計額については、投資家の皆様がファンドを保有される期間等に応じて異なりますので、表示することができません。

2025年6月現在

| | |
|---------------------------------|---|
| ご購入時手数料 《上限3.85%（税込み）》 | 投資家が投資信託のご購入のお申込みをする際に負担する費用です。販売会社が販売に係る費用として受け取ります。手数料率等については、投資信託の販売会社に確認する必要があります。 投資信託によっては、換金時（および償還時）に「ご換金時手数料」等がかかる場合もあります。 |
| 運用管理費用（信託報酬） 《上限2.222%（税込み）》 | 投資家はその投資信託を保有する期間に応じてかかる費用です。委託会社は運用に対する報酬として、受託会社は信託財産の保管・管理の費用として、販売会社は収益分配金や償還金の取扱事務費用や運用報告書の発送費用等として、それぞれ按分して受け取ります。 *一部のファンドについては、運用実績に応じて報酬が別途かかる場合があります。 *ファンド・オブ・ファンズの場合は、一部を除き、ファンドが投資対象とする投資信託証券の信託報酬等が別途かかります。 |
| 信託財産留保額 《上限0.5%》 | 投資家が投資信託をご換金する際等に負担します。投資家の換金等によって信託財産内で発生するコストをその投資家自身が負担する趣旨で設けられています。 |
| その他の費用 | 上記の他に、「組入価証券等の売買の際に発生する売買委託手数料」、「ファンドに関する租税」、「監査費用」、「外国での資産の保管等に要する諸費用」等、保有する期間等に応じてご負担いただく費用があります。運用状況等により変動するため、事前に料率、上限額等を示すことができません。 |

投資信託のお申込みにあたっては、販売会社よりお渡します投資信託説明書（交付目論見書）の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断下さい。

■当資料について

当資料は、ファンドに関する参考情報の提供を目的として野村アセットマネジメントが作成したものです。投資勧誘を目的とした資料ではありません。当資料は市場全般の推奨や証券市場等の動向の上昇または下落を示唆するものではありません。当資料は信頼できると考えられる情報に基づいて作成しておりますが、情報の正確性、完全性を保証するものではありません。当資料中の記載事項は、すべて当資料作成時以前のものであり、事前の連絡なしに変更されることがあります。当資料中のいかなる内容も将来の運用成果または投資収益を示唆あるいは保証するものではありません。上記は過去の一定期間の実績が評価されたものであり、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。投資に関する決定はお客様ご自身でご判断なさるようお願いいたします。投資信託のお申込みにあたっては、販売会社よりお渡します投資信託説明書（交付目論見書）の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。

野村アセットマネジメントからのお知らせ

■ 投資顧問サービスに係るリスクについて

お客様のために行なう金融商品取引行為については、株式、新株予約権付社債、公社債等に投資します（投資信託・リミテッドパートナーシップ等を通じて投資する場合を含みます）ので、国内外の経済・政治情勢、金利変動、発行体の業績や財務状況の変化等の影響により、投資する株式、通貨等の価格が下落し、損失が生ずるおそれがあります。

また、当商品ではデリバティブ取引を使用することがあります。同取引は証拠金の金額以上のレバレッジを活用して行なうことから、原資産となる有価証券や指数等の変動によって価格も変動し、差し入れた証拠金を上回る損失が生じる可能性があります。またこのレバレッジの比率は投資方針や国内外の市場環境の変化等により、随時変えていきますので事前に表示することができません。証拠金はデリバティブ取引を行なう期間、発注先証券会社の計算に基づき当社が妥当であると判断した金額を契約資産から預託いたします。

■ 投資顧問サービスに係る費用について

当資料は、直接的な勧誘を目的としたものではありません。将来的に運用商品を提供した場合、以下の諸費用が発生します。一般的な計算方法の概要は以下のとおりになりますが、お客様との契約内容によって料率は異なり、具体的な提示をすることはできません。

- ・ 投資顧問サービスの対価として、一般に、契約資産額に対して予め定めた料率（a%）の投資顧問報酬が契約期間に応じてかかります。

計算方法：契約資産額×（a%）×契約期間日数/365＝該当期間の投資顧問報酬

- ・ 投資一任契約内で、弊社の投資判断として投資信託を購入する場合があります。この場合は当該投資信託の購入にかかる費用（投資信託の運用報酬、及び販売会社・管理会社の費用の他、投資信託の換金に際し、信託財産留保額がかかる場合があります）が発生いたします。ただし、投資信託を購入する場合のうち、当該投資信託が当社並びに当社グループが設定するものである場合、運用報酬の重複を防ぐために上記の投資顧問報酬の調整を行います。調整の計算方法は個別の契約で別途定めませんが、投資顧問報酬金額から当該投資信託に係る運用報酬金額を控除することにより調整をいたします。
- ・ お客様との取り決めにより投資顧問報酬を成功報酬とする場合があります（また、上記との組み合わせとする場合もあります）。なお、成功報酬については、予め定めた基準等にもとづき実際の運用実績等に応じて投資顧問報酬が変動するほか、お客様と別途協議により取り決めさせていただくことから、事前に計算方法、上限額等を示すことができません。
- ・ 投資顧問報酬とは別に、有価証券売買委託手数料や、有価証券の保管等に係る諸費用が費用として発生し、契約資産から控除されます。またこれらの費用は運用状況により変動するため事前に具体的な料率・上限額等を表示することができません。

野村アセットマネジメント

商号：野村アセットマネジメント株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第373号

加入協会：一般社団法人 投資信託協会／一般社団法人 日本投資顧問業協会／一般社団法人 第二種金融商品取引業協会

東京都江東区豊洲二丁目2番1号 TEL (03)6387-5000（大代表）