



## お客様本位の業務運営に関する取組状況 (2020年1月~6月)

ティー・ロウ・プライス・ジャパン株式会社

当社の「お客様本位の業務運営に関する取組方針（2017年4月1日制定）」に対する取組状況を下記の通りご報告いたします。

### 1) 利益相反管理

#### 方針

- 顧客の利益と利益相反の可能性が生じる状況に陥ることがないように図る
- 資産運用業務に特化することで顧客本位の業務運営に注力できる体制を構築

#### 取組

- 利益相反取引の管理に関する方針を策定、公表しています
- 利益相反管理方針・プロセスに則り利益相反を適切に管理しています
- ①資産残高の多寡によりお客様に不利益が生じない報酬決定方式の採用、②トレードの発注配分に投資信託の営業部門の意向が及ばないプロセスを確立し最良執行を確保、③自己資金による株式・債券投資を行わない体制を導入することで、潜在的な利益相反の可能性を排除しています
- 社員に対し利益相反取引の管理を含む倫理行動規範に関するトレーニング受講を義務付けています

### 2) 顧客本位の良質な商品開発

#### 方針

- 提供商品の決定にあたっては、販売会社と十分に議論を尽くし、お客様の最善の利益の追求を優先する
- 商品の品質の向上を図り、業界をけん引する存在となることを目指す
- 業務効率の改善を通じお客様に負担いただくコスト低減を図る

#### 取組

- 商品開発にあたっては、長期的なおお客様の資産形成に合う商品提供を目指して、運用戦略の特性を踏まえ、商品を提供する顧客属性の適合性、新商品の経済合理性や持続性を包括的に協議し、最終的に委員会において決議を行います。また、運用戦略ごとに運用体制、投資対象資産の流動性、市場環境等を考慮し最適な運用資産残高管理を行うことで、お客様の最善の利益追求を目指します。
- 具体的には、当該期間において、個人投資家のお客様の長期的な資産形成に貢献する商品として、確定拠出年金向けの商品拡充を実施しました。また、機関投資家のお客様へはお客様の特定のニーズを捉えた商品の提供を行いました。
- 当社の代表取締役社長および各部門長（運用、法務、コンプライアンス、リスク、オペレーション、営業、商品開発部）で構成される東京ニュー・ビジネス・コミティーを四半期ごとに開催し、お客様のニーズを満たす質の高いサービスが継続的に提供されているかどうか網羅的な検証を行っています。その議論の内容は、新商品の組成承認、既存商品の運用状況のモニタリ

グ、償還等、ファンドの運営における幅広い領域にわたります。

- 新規の投信設定および契約締結に先立ち、適切なサービス提供と円滑な業務運営を確保するために全関係部署が出席するミーティングを週次で開催しています

### 3) 公平な手数料

方針

- 提供地域に関わらず同一の戦略には同一の手数料体系を適用し公平性を図る
- お客様の安定的な資産形成に資する手数料体系を維持するとともにその明確化と開示を促進する

取組

- 信託報酬、販売手数料等の設定に当たっては諸費用等を勘案して合理的な水準を設定しています
- 信託報酬の適正性については、東京ニュー・ビジネス・コミッティーの審議過程で検証しています
- 目論見書等、各種資料に個々の費用がどのようなサービスの対価であるのかを示し、わかりやすい情報提供に努めています

### 4) 説明義務の履行

方針

- 情報の非対称性が生じないよう積極的かつタイムリーな情報開示に努め、継続的に各種説明資料の改善を図る

取組

- 当社商品をより適した最終顧客にご紹介いただく上で重要となる販売会社の社員向け勉強会、最終投資家の皆様との貴重な接点である販売会社主催の個人投資家向けセミナーを通じた情報発信を行っています
- デジタル媒体を通じた情報の取得ニーズに応えるためにウェブサイトの内容を継続的に見直し、お客様の資産運用に資する情報の提供に注力しています
- 資産運用ニーズ、市場環境を踏まえた適時性のあるトピックを取り上げた機関投資家向けセミナーを通じ情報発信を行っています

### 5) 専門人材の確保・育成

方針

- 社内の人材育成と慎重な採用活動を通じ、高度な能力を有する人材の維持に努める
- 資産や顧客数の増加に応じ人員を増加させることで、運用商品や顧客サービスの質を維持しつつ規律正しい資産成長を図る

取組

- 資産運用に関する知識の高度化を目指し、役職員に対し専門知識や金融関連資格の取得を奨励しています
- 受託残高の増加を受けて、運用、顧客サービス、オペレーションを含む幅広い分野で採用活動を実施しています
- 協働を奨励する企業文化が運用プロフェッショナルの定着率（ポートフォリオ・マネジャーの在籍年数：17年）向上に寄与しています

## 6) 成果指標 (KPI)

### ■ 競合他社比パフォーマンス

ティー・ロウ・プライスでは、当社の成功はお客様の成功あってのものという経営理念をグループ全体で共有し、お客様と共に長期的なパートナーシップの構築に努めてきました。一貫した理念と規律ある運用プロセス、提供プロダクトの質の維持に対する確固たる姿勢が優れたパフォーマンスの達成に寄与しています。

米国で提供するファンドの内、属するカテゴリーの平均実績（中央値）を上回るファンドの割合は以下の通りです。

パフォーマンスの期間	1年	3年	5年	10年
ファンドの割合	59%	63%	73%	77%

対象ファンドが属するカテゴリー内ファンドのリターンの中位値を上回るファンドの総ファンド数に占める比率（2020年6月末現在）著作権は米国モーニングスターに帰属します。当資料に含まれる情報は、(1)米国モーニングスターおよび情報提供者のものであり、(2)複製や配布を禁じ、(3)情報の正確性、完全性、迅速性は保証されておりません。米国モーニングスターと情報提供者はこの情報の使用により被る損害・損失に対し責任を負いません。これらのファンドは、米国外での販売登録はされておらず、当資料はファンドの販売勧誘を意図したものではありません。

### ■ 倫理行動規範に関するトレーニング受講実績（括弧内は完了率）

	2018年	2019年
運用部門向け	11 (100%)	14 (100%)
その他部門向け	46 (100%)	56 (100%)

### ■ 説明義務の履行

2019年12月に設定したティー・ロウ・プライス 米国成長株式ファンド（愛称：アメリカン・ロイヤルロード）については、最終投資家向けセミナー、販売会社の社員向け勉強会を計100回以上開催し、商品に関する情報発信を積極的に行うことで、商品性に見合った投資家の皆様への商品紹介を図りました。

	2020年上半期
ウェブサイトに掲載した 運用環境・経済情勢に関する レポート・ビデオの数	31

	2020年上半期
機関投資家向けセミナーの 延べ参加人数	28

### ■ 専門人材の確保・育成

	2020年6月末
CMA（証券アナリスト）保有者	14
CFA（米国証券アナリスト）保有者	5

■ 従業員数の推移

	2019年12月末	2020年6月末
従業員数	56	60

以上

202009-1344978