

Sustainability Report

2024-2025

Be Active.

その一歩で、未来は変えられる。



三井住友DS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399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

サステナビリティレポート2024-2025に関するアンケート

<https://forms.office.com/r/DChiTesLg4>

皆さまのご意見・ご感想をお聞かせください。



三井住友DSアセットマネジメント

三井住友DSアセットマネジメントの目指すべき姿

Quality of Lifeに貢献する 最高の資産運用会社へ。

私たちは真のプロフェッショナルとして、

- お客さまを第一に考え行動し、最高品質の運用パフォーマンスを提供します
- 健全な資産運用ビジネスを通じ、多様性に富み、活力あふれる社会の実現に尽くします

そのために、私たち自身が、

- すべてのステークホルダーを尊重し、共に成長することを目指します
- 社員一人ひとりが能力を最大限発揮し、自分らしく生き生きと働ける職場づくりを行います

行動規範(バリュー)

誠実 Sincerity

お客さまをすべての基準に

私たちは、お客さまから信頼されるベストパートナーとなるために、一人ひとりが公正を重んじ、お客さまを第一に考え、誠実で責任ある行動をします。

スピード Agility

時間は経営資源

私たちは、新しい商品・サービスをいち早く提供できるよう、的確かつ迅速に日々の仕事に取り組めます。

挑戦 Challenge

その固定観念を打ち破れ

私たちは、最高品質の運用サービスを追求するために、過去にとらわれない柔軟な発想で商品・サービス・仕事のやり方の創造に挑戦します。

情熱 Passion

あと“1bp” あと一步の改善へのこだわり

私たちは、現状に満足することなく、運用はもちろんすべての業務において、あと1bp(0.01%のこと)、あと一步の改善にこだわり続けます。

チームワーク Teamwork

一人の百歩より百人の一步

私たちは、多様な個性をぶつけ合うことにより、一人では叶えられない価値創造にチーム一丸となって取り組みます。

マテリアリティ(重要課題)

事業会社としてのマテリアリティ

社会課題…生活の質の向上

人的資本



差別やハラスメントを撲滅し、職場環境整備や人財開発を行います

社会貢献活動



寄付やボランティア活動を通して環境・社会課題の解決に貢献します

業務品質向上



デジタル技術を活用し、業務プロセスの見直しと改善を図ります

環境問題…生命の安全

環境に配慮した事業運営



業務の見直しによりエネルギー使用量や環境負荷の低減に努めます

ガバナンス

企業倫理・組織文化



全員がプロ意識、社会貢献意欲、挑戦心を持った組織を目指します

資産運用業務におけるマテリアリティ

サプライチェーンの人権



人権デューデリジェンス実施による人権リスクの適切な管理を働かけます

人的資本



経営戦略と統合的な人財戦略、魅力的な職場環境づくりを働かけます

気候変動



サプライチェーンのGHG排出量削減を働かけます

自然資本



循環経済の促進や食品ロス削減による環境負荷の低減を働かけます

コーポレートガバナンスの実効性



取締役会の多様性確保、企業価値向上への取り組みを働かけます

企業倫理・組織文化



社内倫理・組織文化を醸成し、法令遵守やリスク管理を徹底します



トップメッセージ

わが国において2024年ほど資産運用に係る環境と市場に大きな変化があった年はありません。

岸田政権の「資産運用立国」宣言を受けて、金融庁は2023年12月13日にわが国企業の持続的成長と国民の資産所得の増加を目指す「資産運用立国実現プラン」を発表しました。インベストメントチェーンを構成する主体それぞれに訴求し、回り道をして市場を通じて経済成長を図ることを本旨とした、地に足の着いたプランです。

東京証券取引所が取り組んでいるPBR1倍割れ上場企業に対する改善策の開示・実行の要請や、「資産所得倍増プラン」の目玉である新NISAスタートも相まって、日経平均株価は40,000円を超え、34年ぶりに史上最高値を更新しました。これは、資産運用業界に身を置く一人として、切望していたビッグニュースでした。

また、日銀が数十年にわたる金融緩和政策の転換を図り始めたのも2024年です。マイナス金利の解除後、猛暑の真ただ中で実施した短期金利の引き上げは、順調に推移していた日本株式にブラックマンデー*の再来とも言える急落と、円安から一転した急速な円高を発生させました。日銀が政府から説明を求められる

一方で、急落局面での個人投資家の行動は「長期・積立・分散」を踏襲した日本株「買い」でした。官民一体となって金融教育を推進し、新NISA制度の制定に取り組んだ結果であり、金融庁をはじめとする資産運用立国の政策当局の自信になったと思います。今後も、時間を要したとしてもインベストメントチェーンの活性化に本質的な効果をもたらす施策を継続してくれると期待しています。私たちは資産運用立国の一翼を担う存在として、2024年もサステナビリティレポートを発行いたしました。非上場会社である当社にとっての年次(アニュアル)レポートだと考えています。資産運用を担う当社が、過去の運用実績をお示しするだけでは、将来にわたるサステナブルな運用成果をご提供できるか否かの十分な説明にはなりません。優れたパフォーマンスは、フィデューシャリー・デューティーが浸透した企業風土と、将来にわたる堅牢な会社運営の基盤のもと、多様な人財が生き生きと活躍することで生み出されます。

当レポートでは、運用能力および運用会社としての基盤の維持・発展、経営理念の浸透やカルチャー醸成に向けた取り組み等もご紹介しています。当社をより深くご理解いただける内容を目指していますので、是非ご一読いただけますと幸いです。

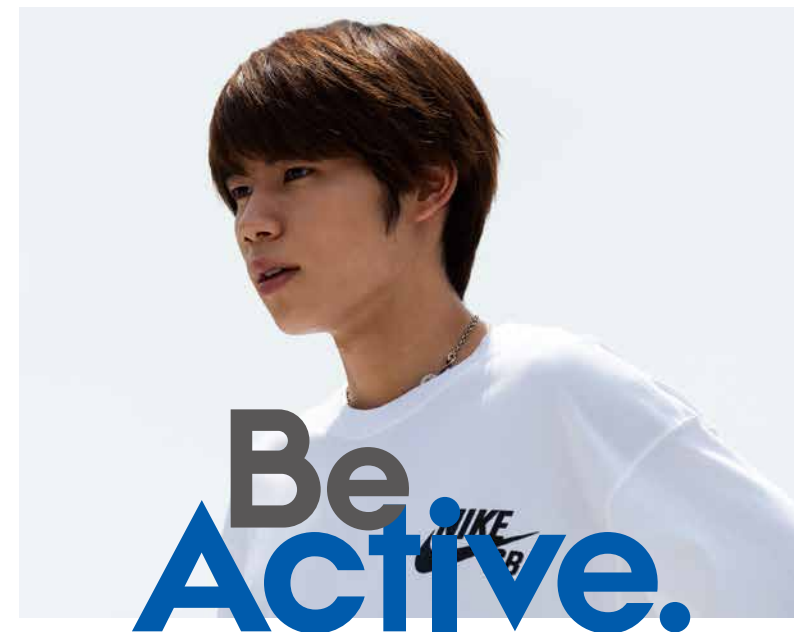
当レポートの表紙は、当社と所属契約を結ぶプロスケートボーダーの堀米雄斗選手です。アクティブ運用会社である当社のコーポレートブランド「Be Active. その一歩で未来は変えられる。」に共感いただき、2022年度からブランデッドムービーへご出演いただいております。これまで当社役職員が堀米選手の活躍からもらった感動、勇気、情熱等々、その大きさは計り知れません。堀米選手の「Be Active.」を体現する姿勢を糧とし、三井住友DSアセットマネジメントは、行動規範である「誠実」「スピード」「挑戦」「情熱」「チームワーク」を念頭に「Quality of Lifeに貢献する最高の資産運用会社へ。」の実現に取り組んでまいります。

代表取締役社長 兼 CEO

猿田 隆

*ブラックマンデー(Black Monday)=1987年10月19日月曜日に世界的な株式市場の大暴落が発生した日。アメリカのダウ・ジョーンズ工業株30種平均は一日に22%以上も下落し、世界経済に深刻な悪影響を与えました。

コーポレートブランド「Be Active.」



その一歩で、未来は変えられる。

あなたの人生も、社会の未来も、

じっとしてるだけじゃ、何も変わらない。

その一歩を踏み出すだけで、人生だって、社会だって、
もっともっと良い方向に変えていける。

私たち三井住友DSアセットマネジメントは、
投資を通じて、あなたがアクティブになるお手伝いをしたい。

一歩を踏み出す時も、その先も、

そばに寄り添ってサポートし続けたい。

自分を豊かにするために、社会を豊かにするために、

これからは、アクティブじゃなきゃ。

当社では、社員一人ひとりが業務の先の人や社会、その先の未来に目を向け、真のプロフェッショナルとして業務に取り組んでいます。

特集 1 サステナブルな アクティブ運用力

- バリュー株の運用力 ▶ P9-11
- オルタナティブ運用への挑戦 ▶ P12
- サステナブルなチーム運営 ▶ P13-14
- グローバルテーマ投資 ▶ P15-16
- 運用人財育成 ▶ P17

特集 2 社会的価値創造に資する 投資・エンゲージメント

- 人権に係るエンゲージメント ▶ P18
- 水素ファンド ▶ P19
- 生成AIを活用した運用高度化 ▶ P20

特集 3 資産運用立国への貢献

- アクティブETF ▶ P21-22
- ゴールベースアプローチ(GBA) ▶ P23-24



副社長執行役員
荻原 亘

運用部門長メッセージ

日本株の復権

日経平均は2月に34年ぶりの高値を更新し、その後も7月まで上昇基調で推移しました。この背景には発行体におけるコーポレートガバナンス・コードの浸透や投資家によるスチュワードシップ・コードの積極的な関与など、官民一体となった市場価値向上への取り組みが、世界中の投資家の関心を集めた結果と考えられます。

当社においても、アクティブ運用戦略がお客さまに評価いただける付加価値を提供することができ、「Be Active.」をコーポレートブランドとする運用会社として、自社の運用力を誇りに感じると同時に、運用プロセスや運用部門のサステナビリティの重要性に対する思いを新たにしました。

	取り組み内容
債券ESG	「ESG債チェックリスト」と「債券版不正・不祥事リスト」作成 → 債券発行体とのエンゲージメントに活用
内外アクティブETF/ UCITSラインナップ	海外投資家向け商品ラインナップを拡充 国内株式ETFを国内外で上場/欧州投資家向けUCITS6ファンド
水素ファンド	水素社会実現を通じてカーボンニュートラルの達成、日本経済への貢献を目指す 当社はミドルバック業務及びサステナブル投資評価を担当
イニシアティブへの参加	当社のマテリアリティに合致する取り組みとして、「TNFD」「PRI Spring」といったイニシアティブに参加を表明
エンゲージメント・ オプ・ザ・イヤー	エンゲージメント活動に対する運用部門の意識向上を図り、好事例を社内で広く共有する目的で、同活動にフォーカスした社内表彰制度を開始

その一歩で、
未来は変えられる。 **Be Active.**

サステナブルな運用体制

運用会社における運用部門の最重要課題は「超長期での良好な運用品質を維持できる体制の構築」と「既存運用プロセスのサステナビリティを担保する施策の実行」と考えます。

良質な運用プロダクトの多くは数十年を超えるサステナビリティが必要で、運用者一人のキャリアの長さを超えます。そのため、不断のプロセス改善と有能な人財の確保による運用の継承は大きな課題です。

運用部門がサステナブルであることは、個々の運用プロセスがサステナブルであることの必要条件です。個々の運用者による新しいチャレンジが生み出す成果が、サステナビリティにつながります。現在の主要な運用プロセスも過去には新しかったはずですし、既存の運用プロセスの一部は何らかの理由で存在意義を失うことも経験則として観察されます。

新たなチャレンジ

当社運用部門がサステナブルであり続けるために、私たちが新たに取り組んだサステナビリティ投資に関するチャレンジをいくつかご紹介します。

今後も新たなチャレンジを加速させ、運用のサステナビリティ向上に努めていきます。

私たちのファンドは外部評価機関から評価されています。

当社の受賞ファンドはこちら

<https://www.smd-am.co.jp/corporate/awards/>

責任投資に係るコンテンツのリンク

スチュワードシップ

リンク	説明
日本版スチュワードシップ・コードの遂行状況に対する自己評価	スチュワードシップ活動と、投資先企業等の中長期的な非財務要素の分析・評価を運用プロセスへ組み込むESG投資に積極的に取り組んでいます
議決権行使に関する基本方針	投資先企業等の価値向上もしくは毀損回避を目的に議決権を行います
国内株式議決権行使結果	議決権行使結果(2019年度以降)については、3、6、9、12月末を基準日として3ヵ月毎に取り纏め公表します
エンゲージメント活動実績	ファンドマネージャーおよびアナリストが投資先企業等と建設的な対話を行っています
イニシアティブへの参画	イニシアティブに署名・賛同し、国内外の投資家と協力して、投資先企業等に対するエンゲージメントを行っています

サステナブル・ESGプロダクト

リンク	説明
サステナブルプロダクト認定基準	投資判断におけるサステナビリティ要素の考慮の手法と運用戦略におけるサステナビリティ要素の重要度を基に、サステナブルプロダクトの認定を行っています
ESGプロダクトに該当する国内公募投信に係るモニタリング状況	PDF ESGプロダクトに該当する国内公募投信に係るモニタリングについて、継続的に実施しています
ESGデータプロバイダーに対するモニタリングについて	PDF ESGデータプロバイダーが保有するサステナビリティに関連するデータが、適切に収集および提供されていることを確認するため、プロバイダー各社に対するモニタリングを継続的に実施しています



サステナビリティ推進室 担当役員メッセージ



常務執行役員
鈴木 健也

当社はサステナブルな社会の実現に向け、重要な経営課題としてマテリアリティを定めています。

当社におけるマテリアリティは、資産運用業の特性を考慮して「資産運用業務におけるマテリアリティ」と「事業会社としてのマテリアリティ」に区分し、それぞれ「環境問題：生命の安全」、「社会課題：生活の質の向上」、「ガバナンス」の3つの分野において課題を特定しています。

ここでは、事業会社としてのマテリアリティへの取り組みをいくつかご紹介します。

人的資本の面では、2023年11月に経営理念に掲げる「Quality of Lifeに貢献する最高の資産運用会社へ。」の実現に向け、すべての事業活動の基礎となる「人的資本経営に関する基本方針」を策定・開示しました。推進体制として、これまでの「DE&I 推進会議」を「人財戦略会議」に改組し、議長であるCEOのもとで部門長を含む経営陣が人的資本経営に関する幅広いアジェンダを討議する場としました。また、人財戦略の取り組みを強化するため、2023年10月に人事部人財開発室を人財開発部として独立させ、人事部と人財開発部が連携しながら人財戦略の取り組みを強化しています。

社会貢献活動では、社員参加型の寄付基金「QOL基金」を設けており、社会課題解決に取り組むNPO法人に対し、寄付を実施

しています。2021年6月の基金設立から3年が経過し、会社マッチング分を含めた累計寄付額は約370万円に達しました。

また、支援先団体と協業し、イベントの共催、ボランティア活動への参加など、当社の役職員がサステナビリティへの理解を深める活動を行っています。

地域社会への貢献として、オフィス周辺の清掃活動、本社を置く東京都港区が主催する「MINATOシティハーフマラソン」でのボランティア活動等を行っています。

金融リテラシー向上のための教育啓蒙活動については幅広い世代を対象に取り組んでいます。

小中学生向けには、金融や経済に関心を持ってもらうため、カードゲーム「エコノミカ」を活用した出張授業を行っています。大学生向けにはSMBCグループ協働の出張授業に参加し、資産運用の大切さを伝えています。

また、東京都の金融リテラシー向上のための講師派遣事業に講師登録し、2023年度は社会人向け、2024年度は高校生向けにセミナーを開催しました。



このほか、新NISAに関する情報発信として、東京証券取引所と共同でNISA勉強会の開催や、当社ウェブサイトにはNISA特設ページを設けて動画やPDFコンテンツを通じて分かりやすい情報提供に努めています。

今回のサステナビリティレポートでは、さまざまな当社の取り組みの中から「サステナブルなアクティブ運用力」、「社会的価値創造に資する投資・エンゲージメント」、「資産運用立国への貢献」を特集として取り上げました。

このような取り組みが、私たちの目指すべき姿である「Quality of Lifeに貢献する最高の資産運用会社へ。」を実現し、すべてのステークホルダーのQOL向上に貢献していくと考えています。

サステナビリティに係るコンテンツのリンク

ガバナンス

リンク	説明
フィデューシャリー・デューティーおよびサステナビリティに関する取り組み	当社がサステナビリティの分野で果たすべき役割を明文化しました
これまでのFD・サステナビリティ原則に関する取り組み	私たちの各年度毎の取り組み実績をお知らせします
マテリアリティに関する取り組み	サステナブルな社会の実現にこれまで以上に貢献できるよう、重要な経営課題として「マテリアリティ」を特定しました
コーポレートガバナンス	資産運用会社としての独立性を確保し、実効性のあるコーポレートガバナンスを行っています

環境

リンク	説明
環境に関する情報開示 (TCFDおよびTNFDに基づく情報開示)	PDF 2024年より、気候変動開示と自然資本開示を統合しました
サステナビリティニュースレター	さまざまな環境問題や社会課題に関する国内外の動向や当社の見解をお届けします

社会

リンク	説明
社会貢献活動に関する取り組み	「環境問題解決のための取り組み」、「社会課題解決のための取り組み」、「文化・コミュニティに関する取り組み」を実行しています
QOLに関する取り組み	お客さまのQuality of Lifeの向上とサステナブルな社会の実現に貢献します
働きやすい環境整備に関する取り組み	「職場環境整備の取り組み」、「健康経営の取り組み」、「人権尊重の取り組み」を通じて、働きやすい環境整備を推進しています
ダイバーシティ推進に関する取り組み	社員全員が自分らしく生き生きと働ける職場づくりを目指しています
人権問題への取り組み	お客さまはもちろん、社員や地域社会を含むすべてのステークホルダーの人権尊重にも意識的に取り組んでいます
人権デューデリジェンス実施報告	PDF 「人権方針」に基づき、2022年度から人権DDを実施しています

バリュー株の運用力 低PBRからの脱却による持続的な好パフォーマンスを目指す



運用部バリューグループ
グループヘッド
有川 正通

バリューグループでは、その前身から「稼げる会社を選ぶ」バリュー株投資を約30年間継続してきました。2017年度から3年連続でTOPIXを下回ったときには、「歴史的なバリュー株への投資機会である」との判断をお客さまにお伝えし、そこから4年連続でTOPIXを上回ることができました。

成績不振の間もグループの運用哲学を貫いて運用を継続した結果、2023年度は対TOPIXだけでなく、代表的なバリュー指数であるラッセル野村バリューインデックスに対しても過去20年で最高の超過収益を獲得することができました。

I バリュー投資家としての一貫した運用哲学

日本では、PBR(株価純資産倍率)が低い株への投資がTOPIXへの投資を上回る収益になることが繰り返されてきました。これは何故でしょうか。

人間の投資判断には偏りが生じることが避けられないため、過大評価や過小評価が繰り返されます。ここに超過収益の源泉があり、割安株への逆張り投資は有効であり続ける、というのが私たちの運用哲学です。

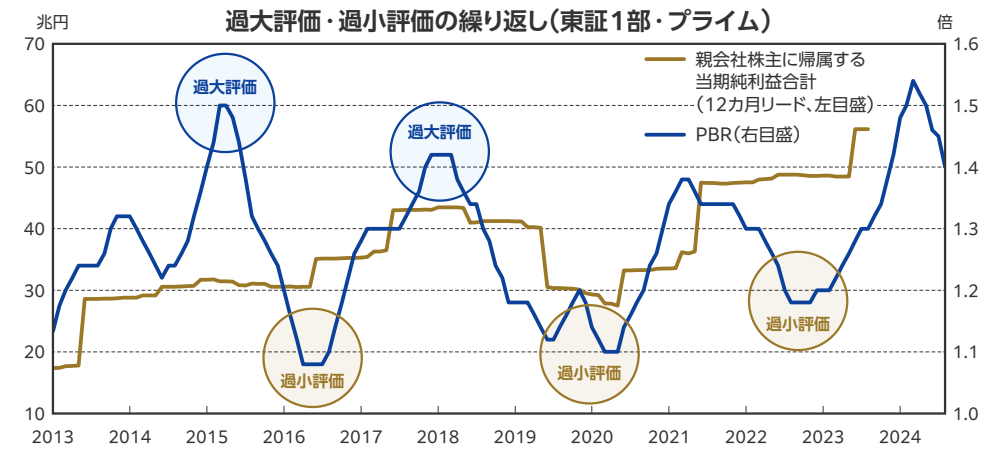
生成AIなどの深層学習モデルと人間の脳を比較すると、人間の脳は少ない情報から計算を省略して判断することが得意だとわかります。直前に起こったことは次も繰り返される、過去に

起きていないことは今後も起きない(直近バイアス)と判断するのが典型的な例です。このような人間の判断の偏りは、限られた情報、時間、エネルギーを効率的に使うことで生き延びてきた人類の成功体験に基づいた脳の構造がもたらす持続可能性が高い現象(ヒューリスティック)と私たちは判断しています。

企業の利益が増えると、今後も利益が増えると予想され、企業価値である株価が上がり、株価が上がったことで今後も株価が上がるというセンチメントが生まれ、さらに株価が上がり、過大評価に至ります。反対に減益になると、株価が下がり、過小評価に至ります。このような市場の力学が、超過収益の源泉となる投資機会を繰り返しもたらしてきました。



※上記は過去の実績であり将来の投資成果や今後の市場環境等を示唆あるいは保証するものではありません
【期間】1989年1月～2024年6月
【出所】野村フィデューシャリー・リサーチ&コンサルティング社データ等に基づき三井住友DSアセットマネジメントが作成



※上記は過去の実績であり将来の投資成果や今後の市場環境等を示唆あるいは保証するものではありません
【期間】2013年1月～2024年8月 【出所】日本取引所グループデータ等に基づき三井住友DSアセットマネジメントが作成

I 低PBRからの脱却による投資機会

企業評価が過大か過小かの評価軸として、株主資本と株式の時価総額の比率であるPBRを主に使うのが私たちのやり方です。

企業の株主資本は、その企業が稼ぐために必要な、リスクを取るための元手です。収益力が非常に高ければ、株主資本は極めて少なくて済むことになります。収益の変動リスクが高い場合は、株主資本が多く必要になります。

一方の株式の時価総額は企業の収益力の期待値であり、PBRはリスクバッファーである株主資本と収益力が見合っているかを比較しています。PBRが1倍を割れていることは、収益力に対して余剰な資本がある、または過大なリスクを抱えた事業であつたり、収益力が低いと評価されていることになります。

株主資本が余剰であれば、配当や、自社株買いによる株主還元を増やすことができます。また、事業再編によってリスクが高い低採算な事業を削減できれば、必要な株主資本を減らすことができ、株主還元を増やすことにつながります。

2023年度には東京証券取引所(東証)からの資本効率を意識した経営の要請をきっかけに、PBRが1倍を割れている企業の多くが経営方針のアピールを始めました。多くの企業が収益力の引き上げを通じて、時価総額を高めることでPBRの1倍超えを目指しています。

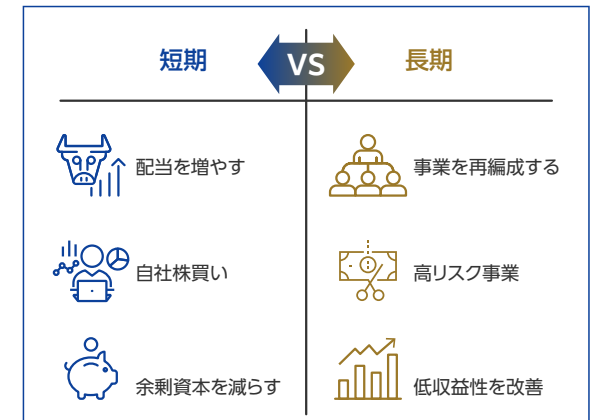
これまで、日本の上場企業は、競合が多い中で利益率を低く抑えて顧客との関係を保ち、株式の持ち合いで資本コストを低くし、事業領域を広げることで景気変動の影響を小さくしようとする例が多かったため、業績予想が困難となり、PBRが低く、株価の安定性が低くなっていました。

そのなかで私たちは、企業の実力を理解することに加え、経営方針の変化の兆しをとらえることにより、正しい業績予想をすることに注力してきました。これができれば、過小評価になったときに株式を購入し、業績が改善する過程で起こる業績改善以上の株価上昇から高い収益を得ることができると考えています。そのために、社内外のアナリストと同様に企業への直接取材に多くの時間を割いて、運用を継続してきました。

最適なリターンのための株主資本と収益力のバランス



PBR1倍割れからの脱却



Ⅰ 持続的な好パフォーマンスへ

2023年度は東証からの要請を経て、幅広く日本企業への期待値が上がり始めたことが、私たちが続けてきた低PBR株に変化を期待して銘柄を選別する投資手法とマッチし、過去20年で最高のパフォーマンスをもたらしました。

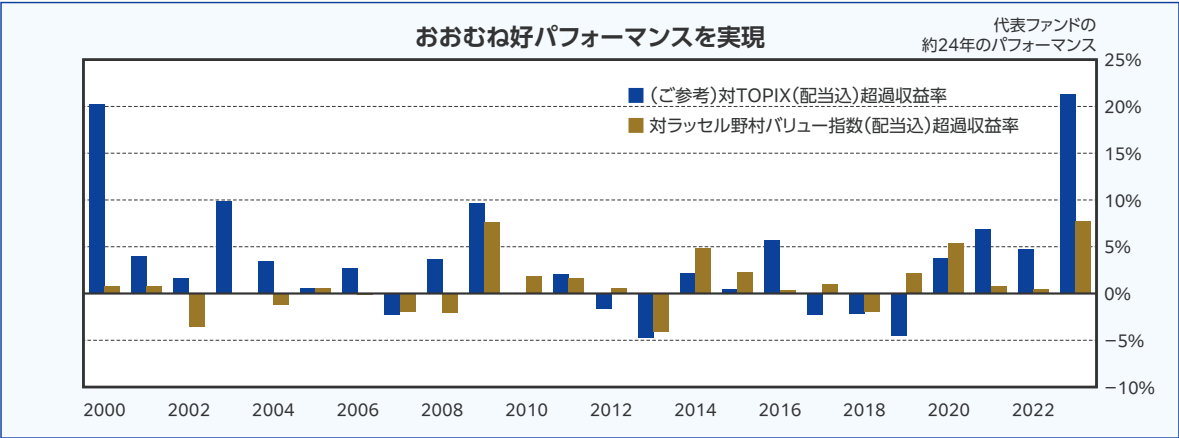
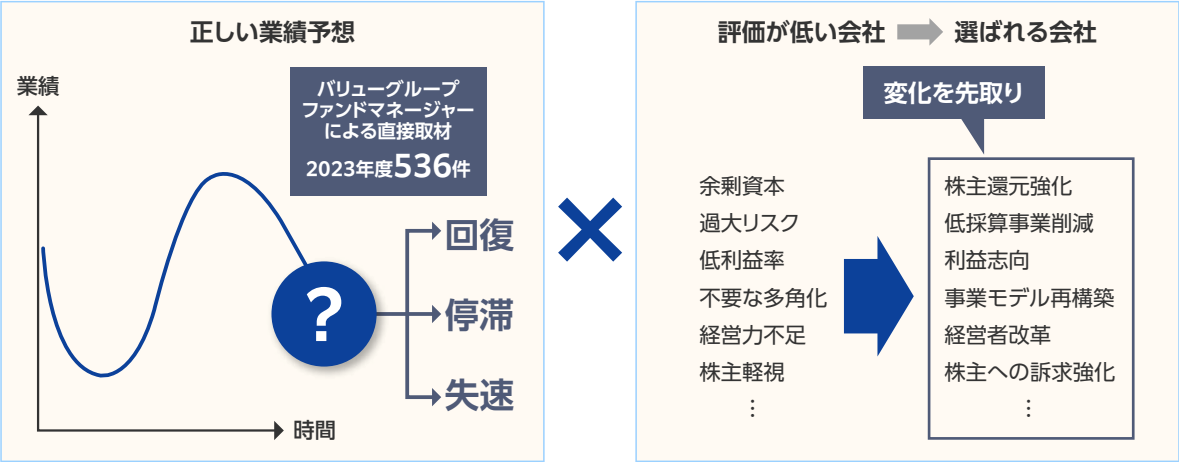
東証から上場企業への同様の働きかけは、実はこれ以前から継続的に行われていました。ここにきて多くの企業が対応し始めたのは、低い利益率と低いPBRでは、経営を続けることが難しい状況に変化したとの認識が背景にあると私たちは推測しています。

一つには、労働人口の減少を背景にした供給力の縮小圧力が、いよいよ避けられなくなってきたことから、人財獲得のための賃上げ競争が本格化していることが挙げられます。さらに持ち合い株の縮小がもたらした株主構成の変化や、投資家の投票行動の変化により、株主総会において経営陣への賛成率を大きく下げる事象が増えています。これらの事象は継続性が

高いと容易に予想され、企業が低採算事業の縮小を加速させ、余剰な資産と資本の削減を進め、資本効率を高める動機になってきていると考えられます。

現在は、これらの持続性の高い要因を背景に、企業の変化が起き始めた段階であり、豊富なバリュー株投資の機会が残されていると考えています。これまで変化してこなかったことで株価評価が低い企業に対して、会社に変化を強いる環境の変化や、会社内部の変化の兆しを感じ取ることで投資対象を選別してきた、私たちのノウハウが活かせる状況とも考えます。

今後はさらに、運用部全体での取り組みとして、企業の業績を予想する精度を高めるために、マクロ、ミクロ、その他の情報について、生成AIなどの先進技術を活用し、分析ツールおよび運用プロセスを不断にアップデートし、さらなる運用成果の獲得を目指します。



※上記は理解を深めていただくためにイメージを示したものです。将来の運用成果等を保証するものではありません
※上記(超過収益率)は過去の実績であり将来の投資成果や今後の市場環境等を示唆あるいは保証するものではありません
※TOPIX(配当込)は代表ファンドのベンチマークではありません。
【代表ファンド】年金国内株式バリュー型 【期間】2000年1月～2023年12月 【出所】三井住友DSアセットマネジメントがGIPSに基づき作成

グローバルネットワークを活用した
オルタナティブ運用への挑戦

私たちは、海外運用会社とのネットワークを活用したゲートキーパー業務、グループ内外との協働による自社オルタナティブ資産運用ファンドの提供の双方を通じて、優れた投資機会の提供という社会的責務を今後も果たします。

Ⅰ ゲートキーパーから自社運用へ

オルタナティブ資産は、上場株式・債券といった伝統的な投資対象とは異なるリスク・リターン特性を持ち、投資家のみなさまのポートフォリオの効率性向上に寄与することが期待され、投資が拡大しています。しかし、運用人財の不足や伝統的な資産と比べ情報の限られた投資対象であるため、日本の運用会社にとって、自社によるオルタナティブ運用への参入は難しいとされてきました。

私たちはこのような環境下、2014年にオルタナティブ運用の専門部署を設立し、最初の挑戦として、海外運用会社と協働し、ゲートキーパーとしてインフラ・不動産・プライベートエクイティなどのオルタナティブ資産への投資機会提供を開始しました。

また、2014年以降、専門的なノウハウを持つ金融機関や運用会社と協働し、自社で運用を行うオルタナティブ運用商品の新設に向けた取り組みを加速しています(2014年に三井住友海上との協働によりCAT債に投資するファンド、2020年にSMBCとの協働で海外インフラプロジェクトにデット形態で投資するインフラデットファンド1号、2024年に2号ファンドを立ち上げ運用を開始)。

Ⅰ 個人投資家への投資家層拡大

近年は、機関投資家向けゲートキーパー業務で培ったノウハウと、海外運用会社に対するデューデリジェンス・モニタリング・レポーティングのノウハウに加え、当社が強みとする個人投資家向けファンド提供のプラットフォームを融合させ、オルタナティブ投資の投資家層拡大にも挑戦しています(2023年に国内個人投資家へ非上場REITに投資するファンドを提供)。



Ⅰ 社会的課題解決に資する商品への参画

「2050年ネットゼロ」(温室効果ガス排出の実質ゼロ)に向けた取り組みがグローバルに加速する中、国内外の優れた運用会社との協働を通じ、気候変動対応やインフラ事業の資金調達といった新たな社会ニーズに対するソリューションの提供も進めています。

具体的には、Aravest社(不動産ファンド運用会社、本社シンガポール)のアジア太平洋サステナブル・脱炭素インフラエクイティファンドへ2023年にLP出資**を行い、運用チームに人財を派遣しました。また、一般社団法人水素バリューチェーン推進協議会や株式会社アドバンテッジパートナーズと協働し、水素関連分野への投資に特化したファンドの設立にも参画しています。こうした社会的課題の解決に向けた取り組みを通じて、インフラ分野の投資に関する知見を蓄積しています。

Ⅰ 自社運用のグローバル展開

SMBCグループでは、「資産運用ソリューションプロバイダー」を目指した戦略を推進しています。当社ではSMBCの米州・欧州・アジア太平洋の各主要拠点が持つプライベートデットに関わる人財やノウハウを活用しています。現在、当社英国・シンガポール・東京、SMBCグループ米国の各拠点でオルタナティブ運用の態勢整備を進めており、プライベートデット運用のグローバル展開に挑んでいます。

2024年には、SMBCが欧州で設立したプライベートデットファンドに参画しており、今後は当社の英国拠点にて欧州のプライベートデットに投資する運用商品を継続的に提供することを目指します。また、シンガポール拠点では、Aravest社と当社のシンガポール拠点が共同で運用を行うアジア太平洋不動産デットの戦略を立ち上げ、SMBCグループ米国拠点ではプライベートデットに投資する運用商品の提供など、グローバルにわたるさまざまなアセットクラスにおけるプライベートデット戦略を拡大していきます。

** LPはリミテッドパートナー。直接投資ではなく組成ファンドに投資する出資者

サステナブルなチーム運営



運用部 企業調査グループ
グループヘッド
西村 俊一

企業調査グループは、サステナブルな運営と次世代リーダーの育成に注力しています。高度な専門性を持つアナリストの育成とノウハウ継承を通じて、効率的な組織運営を目指しています。また、次世代リーダーはノウハウ共有とコミュニケーションを推進し、データ駆動型のアプローチと情報発信の強化が求められます。このような取り組みを通じて、組織全体の強みをさらに引き出し、未来に向けた持続可能な成長を実現しています。

Ⅰ サステナブルな運営を目指して

企業調査グループでは、育成層に該当するアナリストであっても、その業務特性から高い専門性が求められます。ただし、高度な専門性は一朝一夕に身につくものではありません。この専門性を維持するために、効率的なノウハウ継承を目的とした研修体制の確立・改善に注力しています。

新人アナリストは基礎研修を通じてアナリストとしての基本的な分析能力を習得します。その後のOJT研修において実践的な業績予想手法を磨いていきます。また新人アナリストが投資判断を行う際には、グループヘッドやシニアアナリストが全銘柄について業績モデルのロジックチェックを行います。立ち上げ当初は何十回とやり取りが発生することありますが、この徹底したコミュニケーションが高い専門性を担保し、組織全体でのノウハウ共有の実現につながっています。

Ⅰ 次世代リーダーが心掛けること

まず、データやファクトに基づいた分析と、積極的な情報発信を心掛けています。経験豊富なアナリストが多く在籍することがグループの強みの一つです。育成層に該当するアナリストは経験不足を補うために、データやファクトの分析が重要だと考えています。また、投資判断の結果はもちろん重要ですが、若手アナリストにとってはプロセスの見える化も重要であり、OJT研修を通じてこれらの点を伝えています。

一方、前述の通り、企業調査グループではアナリストの業務独立性が高く、直接指導する機会が多くはありません。したがって、積極的な情報発信はファンドマネージャーへの情報伝達を目的とするだけでなく、育成層に該当するアナリストに対し、分析や情報発信方法のノウハウを共有する一環として行っています。

Ⅰ 次世代リーダー育成について

企業調査グループは各アナリストの業務独立性が高いため、アナリスト間でのコミュニケーション不足が生じるリスクがあります。したがって、次世代リーダーに求められるのは、各々のアナリストがノウハウを共有できるような組織風土作りへのこだわりです。ナレッジマネジメントを自ら率先垂範することで、コミュニケーションが自然と進むような職場環境整備を常に意識する必要があります。企業調査グループには5つのユニットがあり、各ユニットリーダーはユニット内でのコミュニケーション強化や人材育成に注力しています。このように、責任と権限を与え、マネジメント業務に関与させることが、次世代リーダーとしての自覚醸成・育成につながると考えています。



運用部 企業調査グループ
シニアアナリスト
澤田 智博



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

リサーチアクティブグループでは、持続可能なチーム運営、次世代運用者の育成、若手ファンドマネージャー(FM)の挑戦と組織貢献に注力しています。投資哲学に基づく運用体制を維持しながら、各自が責任を持って投資判断を行い、信頼される運用者として成長することを目指しています。

Ⅰ 次世代運用者の育成と責任感の醸成

私たちの運用チームでは、各自の判断に対してリスクの確認などの議論を行います。基本的には各FMの投資判断を尊重しています。これにより、多様な投資アイデアが集積されたポートフォリオを構築できます。また、運用者の育成面でも大きな効果を発揮しています。

若手FMは、最初は小さな投資比率で銘柄選択に集中して取り組みますが、日々チームのなかで運用を続けることで、次第にポートフォリオ全体の投資成果やリスク管理を意識した行動ができるようになります。

また、運用者として受託者責任を果たすためには、自分たちの投資行動を受益者の皆さまに説明できることが重要です。主たる説明は経験豊富なシニアFMが担当しますが、若手FMにも話しやすいところから段階的に説明の機会を与え、信頼されるFMとして成長するように研鑽を積ませています。

Ⅰ 持続可能なチーム運営と投資哲学の継承

私たちが受益者の皆さまに提供している運用商品は、中長期の資産形成を目的としています。この目的を達成していくためには、投資哲学が徹底された運用体制を途切れることなく維持することが重要だと考え、独自のチーム運営を通じて継続性を担保しています。

私たちのチームでは、投資判断にリーダーを置かず、経験豊富なFMも、活動的な若手FMも全員がフラットな立場で1つのポートフォリオを構築しています。これにより、1人のFMの投資判断に過度に依存しないポートフォリオが実現され、将来的な世代交代もスムーズに行えます。また、チームでポートフォリオを構築する過程そのものが、投資哲学を伝承し、体の隅々まで浸透させる機会となります。

Ⅰ 若手FMの挑戦と組織貢献への取り組み

先輩社員から手ほどきを受け、その背中を見ながら業務に取り組むことで、まだまだ至らない点はい多いですが、一端の運用者として受益者に資産運用サービスを提供できるようになりました。リサーチアクティブグループに限らず、運用部門には意欲のある若手人材が数多く在籍しています。私たちは、「最高のパフォーマンスとソリューションを提供する資産運用会社」を担っていくのは私たちなんだ!と内外に発信し、当社の看板を背負って立つことに恥じないよう、真摯に日々株式市場に向き合っています。

幸いなことに、対外的に情報発信する機会に恵まれており、対お客さまにはSNSでの情報発信やセミナーでの生の声をお届けしています。真摯な取材活動等を通じて、取材先発行体や証券会社から信頼される運用者となるように努力しています。また、経験を活かした有益な情報発信を行うため、マスコミヤ



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

SNS等を積極的に活用しています。

担当しているファンドの枠を超えて、受益者の皆さまにいかに関与できるかとの視点で、先輩社員からの思いを受け継ぎながら、日本の資産運用ビジネスに貢献できるように邁進していきます。

グローバルテーマ投資



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
大澤 祥平

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

グローバル株式投資において、企業の成長や衰退は、単に市場の動向や景気循環だけでなく、社会や経済の大きな構造的変化によっても影響を受けます。こうした構造的な変化には、環境問題への対応、技術革新、人口動態の変化など、社会全体にわたる長期的なトレンドが含まれます。これらの長期的なトレンドはメガトレンドとも呼ばれ、株式投資において非常に重要な要素です。それらを的確に捉えることで、短期的な市場変動に左右されない安定したリターンを獲得することができると考えます。テーマ運用の意義は、こうした大きな構造的変化を理解し、それに基づいて長期的に成長が期待できる企業や業界を特定し、投資を行うことにあります。

独自性のあるグローバル株式テーマ運用プロセス

私たちは、グローバル株式投資において、特にメガトレンドや構造的な成長機会に着目した独自のプロセスに基づいてテーマ運用を実施しています。テーマ運用プロセスは、グローバル規模で長期的なメガトレンドに焦点を当て、その中から構造的な成長が期待できる、より市場に近いサブテーマを特定することから始まります。

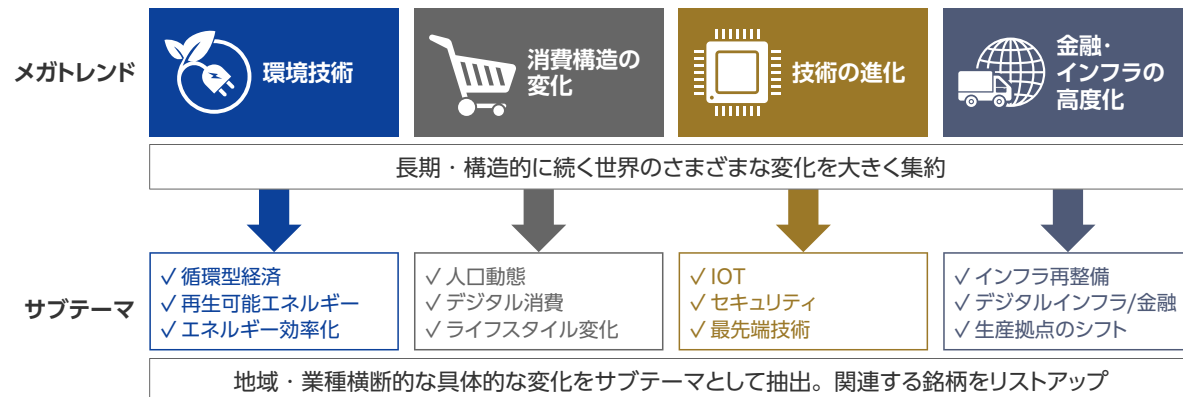
具体的には、長期的かつ構造的に続く世界のさまざまな変化を検証し、メガトレンドを4つの大きなテーマに集約しています。さらに市場や社会における長期的な変化の影響を見極め、それに基づいて将来的に高い成長が見込まれる分野を特定します。この段階で、各業界の専門家による知見や独自の定量分析などを活用し、魅力度の高いサブテーマを選定します。

選定されたサブテーマは、テーマに特化した会議で詳細に検証され、有望度をチーム全体で評価します。

次に、サブテーマに関連する銘柄をユニバースとして構築し、定性・定量のファンダメンタル分析を通じて銘柄を選定します。このプロセスでは、徹底したボトムアップリサーチが行われ、チーム全員が個別銘柄の長期的な成長可能性を議論し、最も競争力のある銘柄を厳選します。そして、最終的にはファンドマネージャーがポートフォリオを構築し、テーマに沿った投資戦略を実現します。

こうしたプロセスを経て、単に市場で話題となっている銘柄ではなく、テーマの恩恵によって持続可能な成長を遂げる可能性が高い銘柄に投資することができます。テーマ運用の独自性は、この徹底したリサーチと選定プロセスにあり、それが再現性のある銘柄選択を可能にしています。

チームのテーマ運用を体現する運用プロセスのイメージ



1 テーマ運用の事例

私たちのテーマ運用の具体的な成果として、環境技術や消費構造の変化の事例を紹介します。

環境ビジネスを巡る投資環境は、社会の変化や規制変更などにより目まぐるしく変化していますが、サブテーマの中でのサプライチェーン分析の実施により、関連銘柄の中でも特に中期的に成長確度が高い市場、そしてその中でマーケットリーダーとなる企業にフォーカスし、長期的な環境課題に対するソリューションや技術に強みを持つグリッドインフラ関連企業への投資を実施しています。グローバル株式のテーマ運用においてサステナビリティはリスクの把握にとどまらず、環境技術が重要な投資機会であると認識しています。

また、消費構造の変化に基づく投資では、富裕層市場が世界的に拡大し、高級志向が強まっている点に着目し、高級車メーカーへの長期投資を実施しています。投資後も、経営陣との定期的な対話や現地での工場見学などを通じて、好業績を支える構造的な要因を確認し、この企業の持続的な成長に対する確信度を深めています。

このように、長期的な視点で成長が期待できる企業を見極め、テーマ運用を通じて安定した良好な運用パフォーマンスの獲得を追求しています。

再現性のあるテーマ運用を支える体制と高度化への取り組み

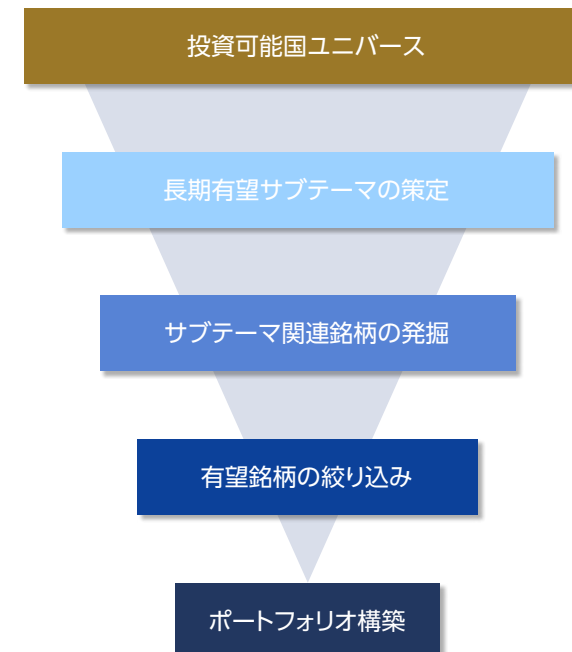
再現性のあるテーマ運用を継続するために、私たちは多方面にわたる取り組みを実施しています。具体的には、サブテーマごとに担当アナリストを配置し、特定の業種や地域に偏らないリサーチ体制を整えています。また、メガトレンドごとにチームを

編成し、特定分野に対する深い知見を持つアナリストとの協働によってサブテーマの横断的なリサーチを可能としています。チーム制を導入することで属人性を低減し、長期的に再現性のあるテーマ運用を可能としています。

グローバルな運用体制については、東京、ロンドン、上海、香港、シンガポールに運用チームを配置し、グローバル株式を広くカバレッジしています。各拠点のアナリストとファンドマネージャーが密な情報連携を行い、効果的で効率的なテーマリサーチと企業取材を実施しています。このように、地域ごとの特性を活かしながらも、グローバルで一貫した運用哲学に基づく投資判断が可能な運用体制を構築しています。

テーマ運用の高度化を図るために、さまざまな取り組みを継続しています。例えば、サブテーマの選別に関しては、各業界の専門家による知見を活用するために、適宜専門家を招いてチームメンバーとミーティングを実施しています。これまでも、認知症や肥満症を専門とする医師や、生成AIに関連してデータセンターのインフラ構築に関する知見がある専門家などとミーティングを実施してきました。また、サブテーマの有望度を定量的に評価するモデルを開発したほか、産業データや独自開発したテキストマイニングを駆使して、各サブテーマに関連する銘柄を効率的に発掘する仕組みも構築しています。

テーマに基づく投資は、市場の短期的なボラティリティに対して耐久性があり、長期的な視野で見た場合に安定した収益をもたらす可能性が高まると考えています。テーマ運用の高度化と再現性の向上につながる取り組みを継続し、持続可能で一貫性のある投資を実現することで長期的な好パフォーマンスの獲得を目指しています。



運用人財育成の取り組み

経営理念である「Quality of Lifeに貢献する最高の資産運用会社へ。」を目指すにあたり、求められるのは高い当事者意識を持って日々の仕事に向き合う人財です。新卒採用においても、こうした人財を獲得するため、運用プロフェッショナルを目指す運用コースと、多様な業務で幅広く活躍する総合コースの2つを設け、候補者のキャリア志向に応じた選択を可能にしています。新卒入社後の5年間は「育成層」と位置づけ、必要な知識とスキルを習得しながら、自身のキャリアビジョンを明確にする期間と定義しています。さらに、新卒社員に限らず、自律的なキャリア形成を支援するための能力開発の機会も提供しています。特にグローバル人財の育成に力を入れており、海外拠点へのトレーニー派遣や海外大学院への派遣を通じて、当社の将来を牽引する人財の育成を図っています。



運用コース配属社員
運用部 運用開発グループ
クオンツアナリスト
吉川 哲平

運用コースでは、新入社員が入社当初から専門性を磨くため、実際の運用現場や関連部署に配属されます。運用コースには「運用コース」と「クオンツコース」の2種類があり、私はクオンツコースで採用され、定量的な分析を行う部署に配属されました。この部署では、主にファンドの分析や運用現場で用いるツールの開発を担当します。入社当初は定量分析に関する実務経験がなかったものの、手厚い研修と日々の業務を通じて着実に技量を磨いています。実際に運用現場で働いてみると、想像以上に高度の専門性が必要であることを実感しています。運用現場の方々は、市場に対する知識や理論はもちろん、豊富な経験に基づく深い洞察を持っています。このような環境で、新入社員のうちから学べることは非常に貴重な経験です。優れた模範が身近にいる環境で初期配属されることは、専門人財として成長するうえで、能力面でも精神面でも非常に稀有な機会だと感じています。今後もこの環境を最大限に活かし、市場と真摯に向き合い、数値感覚と市場感覚を兼ね備えた専門人財に成長したいと考えています。



Sumitomo Mitsui DS Asset Management
(Singapore) Pte. Ltd.
グループファンドマネージャー
大杉 雄太

当社への入社を決意したのは、会社が提供する豊富な海外勤務や研修の機会、キャリア成長を支援する制度に魅力を感じたからです。入社後は、運用業務のミドルバック機能や会社・事業運営業務の経験を積み、3年目からはオルタナティブ運用部で機関投資家や私的・公的年金から委託された資金をプライベートファンドで運用していました。当社では、若手にも大きなファンドを任せられるため、日本では通算で約1,000億円を運用しました。2019年には会社の派遣留学制度を活用し、ロンドン・ビジネス・スクールに派遣され、金融修士号を取得しました。この留学により、国際的な金融知識とスキルを深めることができました。その後はグローバル人財活用の一環として、物流不動産およびデータセンターの開発・運営を手掛ける香港を拠点とする大手企業への出向を経て、現在はAravest社（不動産ファンド運用会社、本社シンガポール）に出向しています。アジア太平洋のサステナブルインフラストラクチャーに投資するプライベートエクイティファンドの投資チームで、投資案件のソーシング、評価、投資執行、およびファンドレイズ業務を行っています。今後は欧州(英国)およびアジア(シンガポール)市場での経験に加えて、米国市場も経験することで、さらに幅を広げたいと考えています。また同時に、投資運用業務を極め続け、長期的には、当社のグローバルビジネスをリードする人物とされるよう日々精進していきます。

人権に係るエンゲージメント



責任投資推進室
シニアアナリスト
熊谷 茜

私たちは2021年10月1日に人権方針を制定し、2022年度から人権デューデリジェンス(DD)を実施しています。責任投資推進室では、2024年1月に改定した議決権行使判断基準にて、人権方針、人権DDに基づくプロセスを導入しました。

人権に関する対話事例

責任投資推進室は、このプロセスに基づき、2024年8月時点で約20社と対話を進めています。

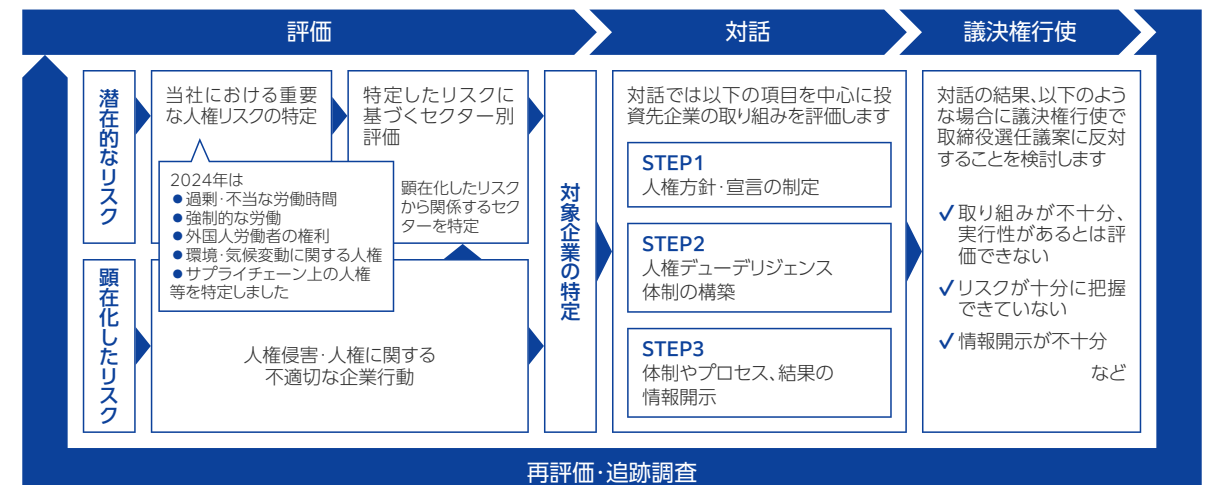
銀行セクター A社

A社は、国内唯一の顧客基盤を持ちますが、顧客や投融資先を含めた人権DD体制の構築が課題でした。そこで、私たちは人権方針の改定に加え、人権リスクの評価とその結果に基づく適切な取り組みの導入、そしてPDCAサイクルの情報開示を求めました。その後、A社は2024年4月に初の人権レポートを発表し、リスク評価や対応状況について投資家が確認できるようにしました。

金融サービスへのアクセシビリティ(多様な人が公平に金融サービスを利用できること)や、投融資先の人権リスクに関しては、継続的に対話を実施する方針です。

建設セクター B社

建設大手のB社は、建設従事者の長時間労働、外国人技能実習生などの課題を抱えています。私たちは2022年より、下請会社を含むサプライチェーンの実態調査とリスクの防止・軽減、これらの情報開示について対話を行ってきました。B社は外国人技能実習生や協力会社に対してアンケートを実施し、海外の建設現場における人権DDにも取り組み始めています。しかし、従業員の労働災害(長時間労働)が明らかになるなど、長時間労働の実態を把握するにはまだ時間が必要です。引き続き、実態調査と原因の究明、十分な情報開示を求めていく方針です。



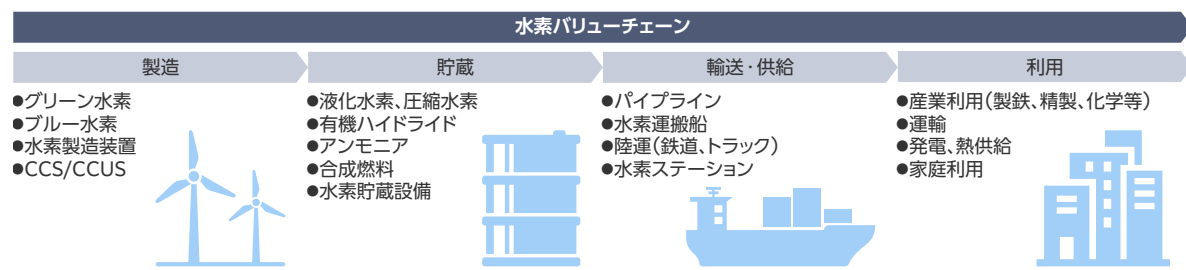
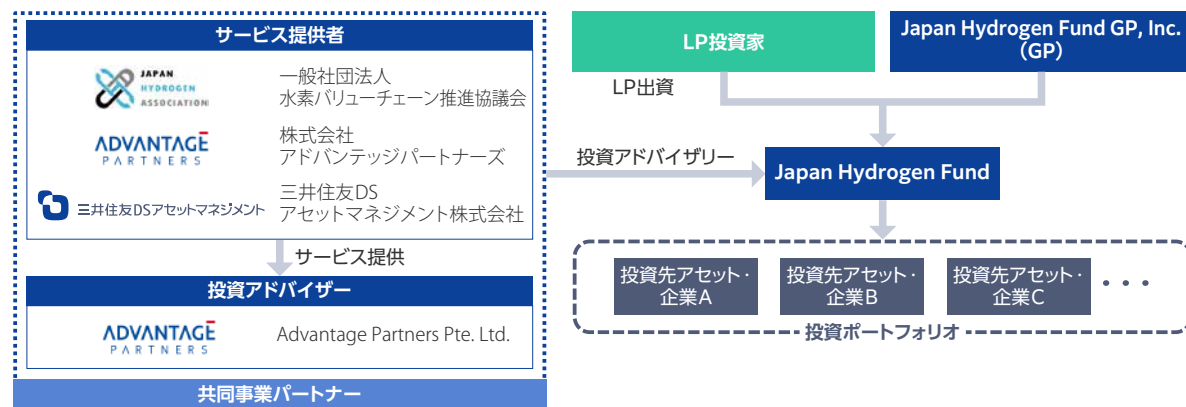
水素ファンドの取り組み

一般社団法人水素バリューチェーン推進協議会(JH2A)、株式会社アドバンテッジパートナーズ(AP)と協業し、日本及び世界の水素社会実現を通じてカーボンニュートラルを達成し、持続可能な環境を構築するだけでなく、日本経済・産業に貢献することを目指してJapan Hydrogen Fund(本ファンド)の設立・運営に参画しました。

水素は、利活用のプロセスでCO2を排出しないため、電化が困難な分野でのカーボンニュートラル実現に向けたエネルギーとして世界的に注目されています。海外では、数多くの国が国家的な水素戦略や政策を公表しており、水素供給有望国では多くの水素製造プロジェクトが計画され、グローバルで長期的な成長が見込まれることから資金ニーズが高まっています。日本でも、2020年12月に水素社会構築を加速させるための横断的な団体としてJH2Aの活動が開始されました。政策面では2024年5月に水素社会推進法が成立し、水素社会実現に向けて供給と利用を早期に進めるための支援措置が講じられており、水素分野への資金ニーズが一層増加することが想定されます。また、2024年6月には、経済産業省(METI)がインド太平洋経済枠組み(IPEF)域内の水素サプライチェーン構築を目指すため、本ファンド内にIPEFウィンドウを設置し、民間セクターへの投資促進など、METIからも公式なサポートが得られることが発表されました。

私たちは本ファンドの無限責任を負うゼネラルパートナー(GP)に対して有限責任を持つリミテッドパートナー(LP)出資を行うとともに、ミドルバック業務およびサステナブル投資・日本

裨益性評価の提供を担います。さらに、ソーシングや投資検討、バリューアップ活動等のフロント業務を担うAP、会員企業との協業促進や最新のマーケット情報共有、国内外への情報発信協力等を担うJH2Aの三者が協力し、ファンド事業を推進していきます。本ファンド運営にあたり、ミドルバック業務は、帳簿管理、取引処理、投資家からの問い合わせ対応等を行います。サステナブル投資・日本裨益性評価は、オルタナティブ運用部と責任投資推進室が協働し、本ファンド独自の基準で評価を行い、サステナブル投資評価では投資家への開示対応を行う等、伝統的資産の運用で蓄積してきた当社のノウハウを活用します。日本裨益性評価は、「現在または将来、直接的または間接的に日本への利益の還流が想定されること」と定義し、海外企業への投資においても、日本の水素社会実現に貢献が期待される点を評価、モニタリングしていきます。私たちは本ファンド設立・運営への参画を通じて、水素バリューチェーンにおける「製造」「貯蔵」「輸送・供給」「利用」等の領域へ必要な資金供給を行うことで、日本における水素社会の実現とカーボンニュートラルの達成に貢献したいと考えています。



(出所)水素バリューチェーン推進協議会、アドバンテッジパートナーズ、三菱UFJモルガン・スタンレー証券および三井住友DSアセットマネジメントが作成

生成AIを活用した運用高度化



運用部運用開発グループ
グループヘッド
廣瀬 勇秀

生成AI活用に関しては、「独自の情報蓄積」と「技術を活用した運用」を組み合わせることで、運用フロントとして「目指す姿」を実現し、生存競争で勝ち残るために常に新たな挑戦を続けます。

Ⅰ 運用フロントとして「目指す姿」

最近、Symbiotic(共生：AIと人間の共生)というキーワードを目にします。私たちは、運用現場で同じことを目指しています。社内ノウハウなどの「独自の情報」とAIなどの道具としての「技術の活用」の掛け算によって競争力を高めることが重要と考えています。「目指す姿」は、ファンドマネージャーがパフォーマンスにつなげる投資アイデアの創出に集中できるような、AIとの共生を運用現場で実現することです。



Ⅱ 生成AIが与えたインパクト

私が学生の時、ウェブアクセス・ランキングのロジック開発はホットなトピックでした。海外ではAltaVistaなどの全文検索エンジンが王道だった頃です。国内では千里眼やGooというロボット型の検索エンジンはあったものの、まだ登録型の検索エンジンが主流でした。しかし、どの検索ツールも表示結果は利用者の感覚には合いませんでした。この中、Googleがランダム・サーファーマodelを開発し、検索結果表示に革新を起こしました。そして今では、「グーグル先生」に何でも尋ねる時代となりました。生成AIでも「AI殿」に何でも依頼する時代の到来です。ウェブや「グーグル先生」のいない世界を想像できないように、生成AIを利用できない世界は想像できなくなるでしょう。道具とはそういうものだと感じます。

Ⅲ 今後起こりうる生成AI活用競争とは

企業における生成AI活用は3つのステップを経ると考えています。ステップ1は、単純な利用です。会社には多くの内部情報があります。社内専用の生成AIを作成し、情報流出を防止する形で利用を開始します。しかし、この段階では、差別化は「利用しているか・いないか」だけです。ステップ2では、RAG(社内情報を参照する仕組み)を用いた生成AIが使われます。社内ノウハウと生成AIの活用によって企業間の差別化が始まります。現在、多くの会社はこのステップの開発に取り組んでいると思います。そして、ステップ3では、社内情報を用いてトレーニングした本格的な独自AIの競争が展開されます。ステップ2では情報を参照するに過ぎませんが、生成AI自体に知識を埋め込むのがこの段階です。最終的には、企業の人格の本質やノウハウそのものの継続を独自AIが担う世界も念頭に置くべきだと考えています。

Ⅳ 当社の取り組み状況

当社も「ステップ3」を視野に入れながら、当面は「ステップ2」に取り組んでいます。2023年度は「目指す姿」の実現を見据えた開発環境の整備に1つ1つ対応しました。生成AIはどの会社が革新的なツールを将来提供するかはわかりません。そのため、どこから革新的なサービスが出てきても対応できるように、プライベート・マルチクラウドの環境を整備しました。また、スノーフレイクを用いたデータ分析基盤の構築も推進しています。スノーフレイクは、ベンダー管理下のデータを直接利用できるため、社内のデータ管理負担を減らし、低コストのデータ処理が可能です。2024年度中には、独自情報や最新情報を活用したRAGを用いたサポートツールを提供する予定です。キーワードは「独自情報の蓄積」と「技術による活用」の組み合わせです。「目指す姿」の実現とその中での生存競争で勝ち残るために、常に新しいことへの挑戦を続けていきたいと考えています。

アクティブETFの取り組み

アクティブ運用型ETF(アクティブETF)とは、株価指数など特定の指標に連動した投資成果を目指すETF(指標連動型ETF、インデックス型ETF等)とは異なり、連動対象となる指標が存在しない、またはベンチマークを上回る運用を目指すETFのことをいいます。海外市場では既に数多くのアクティブETFが上場しており、資金の流入額も近年増加しています。



Ⅰ 当社初のアクティブETFについて

2023年6月、東京証券取引所において制度が解禁され、当社初のアクティブETFが2023年11月28日に上場しました。このETFは、高配当を“継続”できる国内株式を選別し組み入れる戦略です。投資対象企業の選定にあたっては、単に配当利回りが高い企業を機械的・定量的に選ぶのではなく、ファンDMAネージャー自らが企業を取材し、今後の経営・財務戦略を分析するボトムアップリサーチを基にして、高い水準の配当を継続できる企業を選定しています。配当の継続性を重視する理由は、現在の配当利回りが高くても、減配すると株価が下落し、最終的にトータルリターンが悪化する可能性があるためです。配当の継続性を確認するためには、企業の業績や財務情報だけでなく、内部留保の活用方針など、今後の戦略を経営者やマネジメント層から直接ヒアリングすることが重要です。そのため、取材活動を通じて徹底したボトムアップリサーチを行っています。

また、中小型株を含めた幅広い投資対象から企業選定を行っています。国内の大型高配当銘柄だけに限定すると、ポートフォリオの大部分が自動車や金融、総合商社などの外需依存企業や製造業に偏ってしまいます。これらの銘柄は株式市場や為替の影響を受けやすく、値動きが大きくなる傾向があります。一方、中小型株も含めて高い配当を継続している銘柄を選ぶことで、建設や卸売、情報通信サービスなど内需の非製造業銘柄の組み入れ比率が高くなります。これらの企業は大型株に比べて為替の影響を受けにくく、事業に対する投資も少ないため、業績が安定しやすく、継続的な配当を実現しやすいと考えています。また、近年、株主還元積極的に中小企業が増えていることも、好材料と考えています。

Ⅰ 上場にあたり意識したこと

上場にあたり意識したことは「情報発信」です。ETFは、証券口座さえあれば機関投資家も個人投資家も問わずに投資が可能です。一方で、主に販売会社を通じて情報提供を行う投資信託とは異なり、当社が投資家のみなさまに直接情報発信を行う必要があります。今回のアクティブETF上場に際しては、当社ホームページに特設ページを作成、動画による商品説明に加え、上場後も運用報告動画の作成およびYouTubeへの投稿等、新たな試みを行っています。

Ⅰ 米国アクティブETF市場への挑戦

当社は2024年4月、日本の運用会社として初めて、米ニューヨーク証券取引所に上場する日本株式のアクティブETF(上場投資信託)のサブアドバイザーとなりました。レイリアント・グローバル・アドバイザーズ(RGA)社との協業によるものです。RGA社はクオンツ運用に強みを持ち、既に米国で3本のアクティブETFを上場させた実績があります。当社はサブアドバイザーとして、ボトムアップリサーチに基づいた投資対象選択とポートフォリオの構築を担当します。米国のETF市場は2023年末時点で約1,300兆円の巨大市場で、そのうちアクティブETFは約95兆円を占め、近年では市場規模は急速に拡大しています。この成長市場において米国市場への参入を通じて運用資産の拡大を目指しています。

上場したファンドは、約30銘柄に厳選投資する集中型のポートフォリオです。3～5年程度の中長期的な成長テーマに基づくトレンド分析を行い、成長する市場および成長企業を見つけ出して投資するグロース型ファンドです。成長テーマには生成AIや電気自動車(EV)などが含まれており、リサーチを通じて関連企業を見つけ出し、取材を通じて投資先を絞り込みます。毎週チームで、新たな成長テーマや注目企業についてディスカッションを行っています。海外には、日本株といえばバリュー株投資のイメージを持つ投資家も多数存在しますが、日本株にもグロース株投資の魅力があると広めていきたいです。

Ⅰ 今後について

現在上場しているアクティブETFの運用状況を発信しつつ、当社のアクティブ運用力を提供する新たなETFの上場も検討しています。プロモーションに関しては、SNSなどを活用し、従来の形式にとらわれず、視野を広げてチャレンジし、質の高い情報提供を継続したいと考えています。また、アクティブETFを通じて、アクティブ運用の魅力をお伝えするとともに、機関投資家および個人投資家の皆さまの資産形成に貢献していきます。

Ⅰ 海外投資家の日本株への関心

日本経済のデフレ脱却、日銀の利上げ開始、東証のイニシアティブによる日本企業のコーポレートガバナンス向上などを背景に、多くの海外投資家が日本株に注目しています。アクティブETFは海外投資家にとって日本株投資へのアクセスを提供する重要なツールと考えており、海外に向けて日本企業の前向きな変化や、日本株投資の魅力を積極的に発信していきます。



ゴールベースアプローチの推進 一人ひとりの「人生100年時代」に寄り添う 資産運用サービスの提供



当社の「ゴールベースアプローチ(GBA)型ファンドラップサービス[MY GOALS]」は、お客さま一人ひとりのライフプランを基に、資産運用計画の策定からゴール実現までのアドバイスやアフターフォローを行う資産運用サービスです。パートナーの地域金融機関と連携し、サービスを提供しています。

富岡 [MY GOALS]は2023年5月に広島銀行さま(以下、貴行)と協働してサービスを立ち上げました。運用会社として高品質な運用パフォーマンスを提供することはもちろんですが、お客さまの長期的なライフプランにおける目標の実現に向けて、アドバイザーが継続的にサポートする仕組みのサービスとなります。

貴行が[MY GOALS]を導入された背景についてお聞かせください。

石村氏 人生100年時代において、中長期的なマネープランに対するアドバイスのニーズが高まっています。地域に根差した金融機関として、お客さまの人生設計に寄り添い、長期的な信頼関係を構築していくため、2022年度からGBAの取り組みをスタートしました。

そしてGBAを実践していくためには、お客さま一人ひとりの資産運用計画の策定と継続的なフォローアップが重要になるため、その仕組みが内包されているサービスとして[MY GOALS]の導入を決定しました。

また、[MY GOALS]では当行の投信口座を利用しているため、お客さまに利便性の高いサービスを提供できる点も決め手となりました。

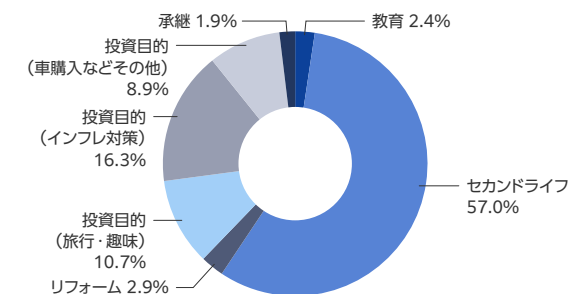
富岡 [MY GOALS]導入のプロジェクトでは、当社と貴行を含めた5社が参加し、サービス設計・システム開発・業務フロー構築などを行いました。関係者が多かったため、タスク管理や意見調整に苦労したことが最も記憶に残っています。当社としては前例のない取り組みであったため、すべてが大きな挑戦でしたが、関係各社のご協力の下、無事にサービスを開始することができました。

サービス開始以降、アドバイザーが利用するフロントツールの機能拡充や、2024年7月にはNISAへの対応を行うなど、継続的にサービスの改善を図っています。

貴行での取り組み状況や当サービスに対する反応、今後の展望について教えてください。

石村氏 おかげさまで、2024年8月末現在、契約数は799件、純資産残高は54億円となっています。個々の契約をみると、お客さまのライフプランに合わせたさまざまな資産運用計画が策定されており、GBAに基づくアドバイスが定着してきていることを実感しています。

【MY GOALS】契約ゴールの内訳



※2024年8月30日現在。契約ベース(N=799)。

お客さまからも、ライフプランに即したコンサルティング提案に対してお褒めの声をいただくケースが増えています。当行としては、お客さまのゴールの実現に向けて質の高い伴走支援をしていけるよう、アドバイザーの教育・研修に力を入れています。

銀行の場合、異動や退職などで担当者が変わることは避けられませんが、[MY GOALS]では担当者が変わってもお客さまのゴールはシステムで管理されているため、銀行全体としてお客さまの生涯をサポートすることができます。お客さまに寄り添い、お金に関する不安を解消していけるよう全力を尽くします。

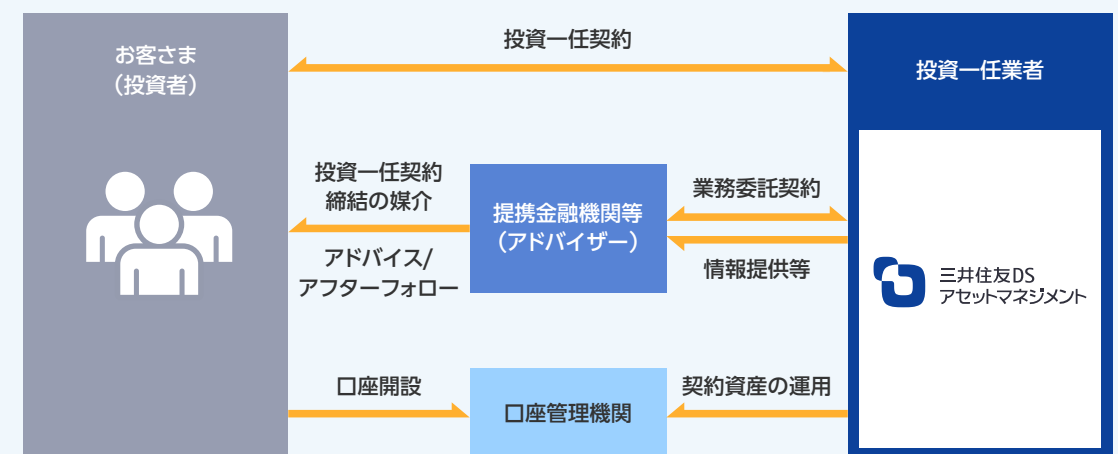
富岡 [MY GOALS]はGBAに基づくアドバイスが付加価値であり、お客さま一人ひとりのゴールに向けて伴走するアドバイザーの存在は、今後ますます重要になるでしょう。当社としても、貴行と共に地域金融機関としての新たな資産運用サービスの形を作り、その流れを全国に広げていきたいと考えています。



営業企画部
ビジネス・イノベーションチーム
チーム長
富岡 育子

MY GOALS とは

将来の目標(ゴール)を起点とする資産運用プランの策定ならびにゴールの実現に向けた継続的なアフターフォローを行う投資一任運用サービスです。



石村 直樹氏
広島銀行 営業企画部 個人企画室 担当課長代理
当社が提供するGBA型ファンドラップサービス「ひろぎん
ファンドラップサービス[MY GOALS]」の運営をご担当。

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られた率*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*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。

2024年9月30日現在

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られません。
- 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、信頼できるとさ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。

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

の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。

2024年9月30日現在

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。

GIPSについては、GIPSサイト(<https://www.gipsstandards.org/>)の説明を参照ください。

作成基準日 2024年9月30日