

運用・商品開発

FD 実践

お客さま等の
支持・評価

成果

運用・商品開発機能に関する 2017 年度アクションプランの中間取組状況

みずほ信託銀行（以下「当行」）は、年金基金等のお客さまが必要としている総合的なコンサルティングとソリューションを提供し、フィデューシャリー・デューティの実践を通して、お客さまから高い評価をいただけるよう目指してまいります。

以下では、取組方針に基づき設定した 2017 年度アクションプランの中間取組状況と、お客さま本位の業務運営の定着状況を確認するための定量指標（KPI）について、掲載いたします。

FD 実践

1. 運用の高度化

アクションプラン

- お客さまへ持続的に高い付加価値を提供するため、外部の研修プログラム等も活用した、次世代を担う専門人材の戦略的育成を行います。
- 既存の運用手法の改善や新たな投資対象の拡充等により運用のさらなる高度化を行います。

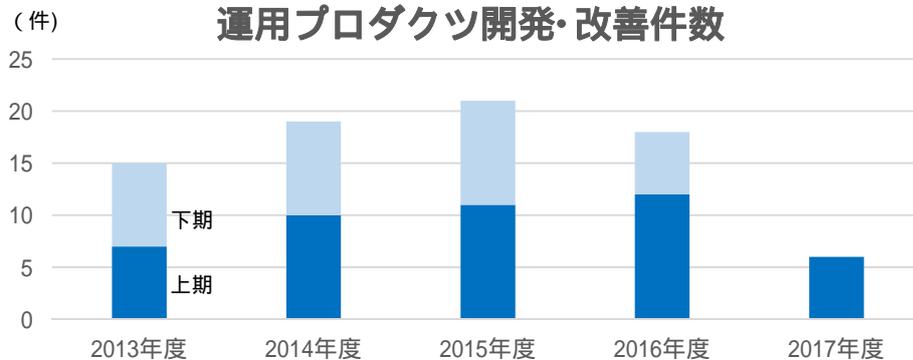
アクションプランの取組状況

< 専門人材の戦略的育成 >

- 各種社内研修の実施に加え、外部研修プログラム等への参画、人事ローテーションの実施等により次世代を担う専門人材の戦略的育成を行っています。

< 既存の運用手法の改善や新たな投資対象の拡充 >

- お客さまのニーズや環境変化を捉えた運用プロダクツの開発・改善を行っており、今後も、アセットマネジメント One をはじめとする国内外の運用会社との意見交換を十分に行い、運用のさらなる高度化に努めます。



2016 年度以降に開発した主な商品は以下の通りです。

金融機関発行劣後債戦略

- ・国内金融機関が発行する劣後債が主な投資対象
- ・運用会社：アセットマネジメントOne

ダブルライン・トータルリターン・債券戦略

- ・モーゲージ担保証券（主に住宅ローンなどの不動産担保融資を裏付け債権として発行された証券）が主な投資対象
- ・運用会社：ダブルライン・キャピタル

国内株式集中投資型ファンド サステナビリティ・リサーチ戦略

- ・社会的課題への取組みを通じて利益成長が可能な国内株式が主な投資対象
- ・運用会社：アセットマネジメントOne

本記載は、投資勧誘や特定銘柄を推奨するものではありません。

2. 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み

アクションプラン

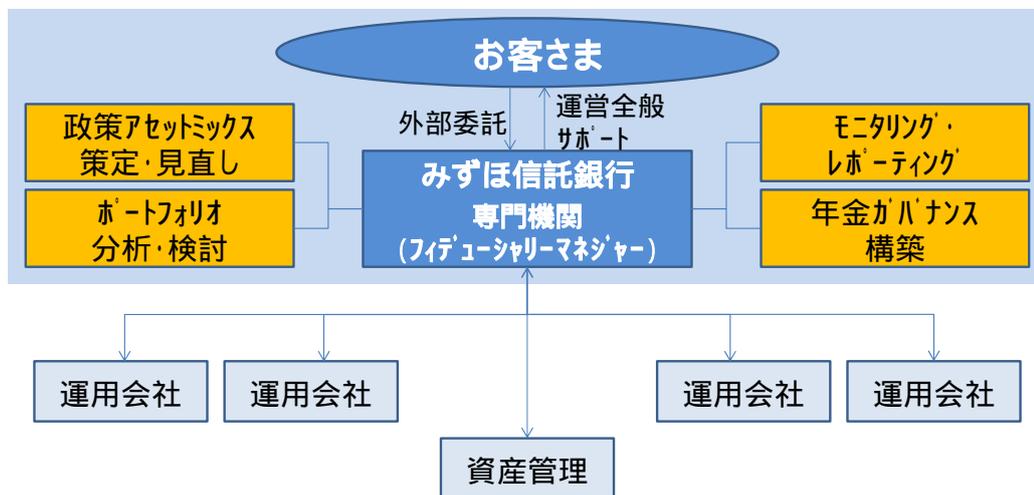
- お客さまの期待に応える商品品質の維持・向上を図るため、リスク管理、パフォーマンス実績評価・分析手法の拡充などの運用実績の検証を高度化します。
- 最終受益者を含むお客さまのニーズを的確に捉え、各運用受託機関との意見交換および社内での議論の枠組みを活用した商品開発を継続的に行ってまいります。
- 運用報酬の内訳について明確化し、適切な情報提供を行います。

アクションプランの取組状況

< 分析手法の高度化・お客さまニーズを踏まえた商品開発 >

- 専門部署による運用プロダクト評価において、類似プロダクト比較に外部データを有効活用するなど、パフォーマンスやリスク分析手法の高度化を行っています。
- フィデューシャリーマネジメント業務*を通じて、お客さまニーズを的確に捉えた商品開発を継続的に行っています。

* 「フィデューシャリーマネジメント業務」への取組み



- ✓ 当行は、ファンドマネジメント業務等をアセットマネジメントOneに統合した信託銀行ならではのサービスとして、フィデューシャリーマネジメント業務に取り組んでいます。
- ✓ フィデューシャリーマネジメント業務では、プロフェッショナルとしての経験・知識を活かし、お客さまの年金ポートフォリオを分析、中長期的視点で資産配分計画の策定・見直し等を助言するほか、年金ガバナンスの構築など年金運営全般についてもお客さまをサポートしています。

< 運用報酬の適切な開示 >

- 当行が受託する信託財産に係る信託報酬、運用会社が収受する運用報酬および成功報酬、その他必要な経費・コスト等については、お客さま向け商品説明資料等において適切に開示しています。

3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

アクションプラン

- お客さまのニーズを踏まえたポートフォリオ分析を高度化し、コンサルティング提案を強化します。
- お客さま向けセミナーの充実化を通じて投資に役立つ情報の提供を強化します。
- お客さまの投資視点に立ち、適切な情報提供を継続します。
- お客さまの金融・投資知識向上に役立つサービスを拡充するために、組織的な人材育成等の高度化に努めます。

アクションプランの取組状況

< コンサルティング提案・適切な情報提供 >

- 多様化するお客さまのニーズに対応し、ファクター別リスク分析や市場悪化局面における損失シミュレーションなど、ポートフォリオ全体や個別の運用プロダクトについての高度な分析にもとづいたコンサルティング提案を実施しています。
- 企業年金を取巻く環境変化をテーマに、退職給付会計や年金制度・運用面からの対応策を提言する「年金セミナー」を開催しました。
- 当行ウェブサイト上の「みずほ信託銀行 年金情報ボックス」
(<https://nenkinbox.secure.force.com/>)では、制度・運用・事務サポート等のお客さまに役立つ情報をカテゴリ別に 264 件（2017 年度上期）発信しました。

< 組織的な人材育成 >

- 各種社内研修の実施や外部研修プログラム等への参画に加え、みずほ グループ横断の戦略的人事ローテーション等により、組織的な人材育成を行っています。

4. ガバナンス強化

アクションプラン

- お客さまのニーズやパフォーマンス向上に資する運用商品の導入と強固な管理体制を構築します。
- スチュワードシップ・コードにのっとり、責任ある投資家として更なる取組みの高度化に努めます。
- お客さまのニーズに適う商品開発のため、透明性の高い新商品開発プロセスの維持・向上を図ります。

アクションプランの取組状況

< 責任ある投資家としての取組みの高度化 >

- 2017年5月に改訂された「『責任ある機関投資家』の諸原則《日本版スチュワードシップ・コード》」を踏まえ当行の取組方針を改定しました。引続き、運用会社等との情報交換や双方向での活発な議論等を通じ、スチュワードシップ活動の更なる改善、向上を目指します。
- 利益相反管理の高度化に対する主な取組事項は以下の通りです。
 - ・ 2016年10月、当行は、資産運用業務のうちファンドマネジメント業務等を分離し、議決権行使の実務やエンゲージメントをアセットマネジメントOneへ委託することで、アセットマネジメントOneの議決権行使に際して、当行の法人営業部門の影響を受けない、信託銀行唯一の先進的な事業ストラクチャーを構築しました。
 - ・ また、スチュワードシップ活動に関し、お客さまの利益の確保や利益相反防止等に必要事項について諮問する「責任投資諮問会議」(過半の社外有識者で構成)を新設しました。

< 運用商品の導入と強固な管理体制 >

- 運用商品は、導入時のデューデリジェンスや導入後のモニタリングにより、専門部署が堅確に管理しています。

< お客さまニーズに適う新商品開発プロセス >

- 運用商品の導入にあたっては、強固な管理体制のもと、お客さまのニーズや商品の評価を踏まえ、十分な議論を行っています。
- なお、アセットマネジメントOne発足以降の新商品開発では、アセットマネジメントOneが運用する商品：約3割、アセットマネジメントOne以外の運用会社が運用する商品：約7割という実績となっています。

お客さま等の支持・評価

- 運用・商品開発に係る外部評価等を既存サービスの品質改善や新たなサービスの検討に活かしつつ、お客さまに信頼される商品・サービスを提供し続けることで、お客さまからの支持・評価の向上に継続的に取り組んでいます。

成果

- 年金信託残高は、制度・運用両面からのコンサルティング提案やフィデューシャリー・デューティーの実践をご評価いただいたお客さまからの新規取引開始や追加信託等により、継続的に増加基調となっています。

