

## お客様本位の業務運営に関する取組状況

(2021年4月～2022年3月)

2022年6月

イーストスプリング・インベストメンツ株式会社（以下「当社」といいます。）は、上記期間におけるお客様本位の業務運営に関する取組状況をまとめましたので、お知らせいたします。当社は、投資信託や投資一任契約を通じて、お客様の長期的で安定した資産形成に貢献するために、当社の行動規範及びお客様本位の業務運営に係る6つの方針とそれぞれに定めた具体的なアクションプランに基づき、お客様本位の業務運営を実現すべく取り組んで参りました。

当社は、英国ブルーデンシャルグループ※（以下、「最終親会社グループ」といいます。）の資産運用部門の日本拠点として、アジア、米国、欧州に所在するグループ会社やグループ外提携会社の様々な資産運用サービスを、日本のお客様に提供しております。

当社は、「お客様本位の業務運営」に関する方針について、定期的に社内全体での見直しを実施し、お客様の長期的に安定した資産形成に貢献するために、全役職員一丸となって「お客様本位」の意識の更なる徹底及び定着に取り組んで参りました。今後も業務運営体制及び内部管理体制の一層の向上・強化に努めて参る所存です。

引き続きのご支援を何卒よろしくお願い申し上げます。

### ➤ 運用成果の継続モニタリング

運用成果（パフォーマンス）は、お客様が当社の運用サービスを評価する上で最も重要な指標と考え、当社では長期的な運用成果（原則、5年）について、継続的なモニタリングを行っております。

別紙で掲載しております当社が設定・運用する公募投資信託の運用実績（2022年3月末時点）では、多くのファンドの5年累積リターンが10%以上となっております。世界的なワクチン普及に伴う景気回復や、各国政府・中央銀行による積極的な財政出動や金融緩和策に支えられ、グローバルの株式市場が堅調に推移したことによるものと考えられます。当社が個人のお客様に提供している投資信託の多くは、アジアやその他の新興国に投資するものであり、短期的にはグローバルな投資環境の変動の影響を受けやすいものの、長期的にはそれらの国の経済成長を享受する形での運用成果が期待できると考えております。

（当社が設定・運用する公募投資信託の運用実績の詳細につきましては、別紙をご参照ください。）

※ 英国ブルーデンシャル社は、イーストスプリング・インベストメンツ株式会社の最終親会社です。最終親会社およびそのグループ会社は主に米国で事業を展開しているブルーデンシャル・ファイナンシャル社、および英国のM&G社の子会社であるブルーデンシャル・アシュアランス社とは関係がありません。

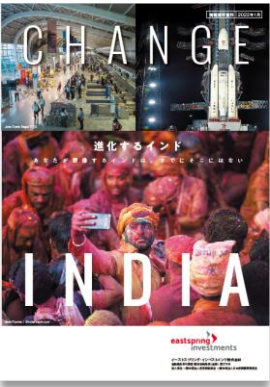
方針 1 – お客様の最善の利益の追求	
<p>当社は、お客様に誠実・公正・忠実に業務を行い、お客様にとって最善の利益を追求してまいります。その為にも、目指すべき業務運営実践の基礎となる企業文化と高い職業倫理の共有を最も重要な経営課題として位置付けます。</p>	<p>当社は、お客様にとって最善の利益を追求し、誠実・公正・忠実な業務運営を企業文化として定着させるため、以下の取り組みを行いました。</p>
<p>1. 経営陣は、全役職員がお客様本位の業務運営の意義とその重要性を理解できるよう、研修やその他様々な機会をとりえて働きかけると共に、イーストスプリング・グループを含め、社内の積極的なコミュニケーションを促し、多様な意見にも耳を傾ける風通しの良い環境づくりに努めます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 毎週の全役職員朝礼や、四半期毎の全役職員集会（タウンホール・ミーティング）において、経営陣から全役職員に対する「お客様本位の業務運営」や誠実・公正・忠実な業務運営の重要性について働きかけを行っています。</li> <li>● 定期的実施しているグループでの全役職員集会（タウンホール・ミーティング）において、グループ CEO より、今後の方針や取り組み課題を共有し、双方向で質疑応答を行うなど、お客様本位の業務運営が企業文化として定着するよう働きかけを行っています。</li> <li>● 社員の情報とアイデア共有のためのプラットフォームを新たに立上げ、経営陣からの「グループ共通のバリュー」に対する意見や、部門を超えた社内のコラボレーションやイベントに関する情報を配信しています。</li> <li>● 多様な意見にも耳を傾ける風通しの良い環境づくりのため、組織に対するボトムアップのフィードバックセッションを開催しました。また、得られたフィードバックをもとに「情報共有」「Delegation（責任範囲の拡大）&amp; Development（一人一人のレベルアップ）」を新たな注力分野と定め、取組みを継続しています。</li> </ul>

方針 2 – 利益相反の適切な管理	
<p>当社は、お客様の利益を優先し、お客様の利益を害することがないよう業務を遂行します。そのため、利益相反管理に係る基本原則及び、利益相反の可能性のある事例の特定やその対処方法などを明確にした「利益相反管理規程」を定めるとともに、同規程を定期的に見直すことによって、実効性のある、適切な管理体制を構築していきます。</p>	<p>当社は、お客様の利益を優先し、お客様の利益を害することがないよう、以下の取り組みを行いました。</p>
<p>1. 利益相反管理の実効性を高めるため、業務における利益相反事例を潜在的なものも含め特定し、各事例の管理方法を定め、当社における利益相反事例集を検証・評価した上で見直しを行います。投資信託の運用に係るお客様のコ</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社業務の局面および種類ごとに想定される利益相反事例について各部門で見直しを行い、利益相反事例集の更新を行いました。また、利益相反管理の適切性に関しては定期的（原則として年次）に経営委員会で確認を行っています。</li> <li>● 運用部門においては、運用再委託先での利益相反がないことを毎月確認しています。また、各部門においてすべての取引先との利益相反がないことを検証、確認しています。</li> <li>● 当該対象期間においては、新商品の設定はありませんでしたが、既存商品に関しては引き続き、お客様がファンドにおいて間</li> </ul>

<p>スト負担について、カストディ費用を含む「その他費用」の契約についてのチェックを含め、商品開発時から運用開始後も継続的に妥当性について検討し、透明性の高い管理体制を維持します。</p>	<p>接的に負担する「その他費用」の支払い状況や、計上される費用の妥当性を検証しています。今後の新商品開発に当たっては、お客様のご負担となる信託報酬率について、投資対象となる市場や運用手法等の特徴も勘案しながら、その水準についての妥当性を検証するだけでなく、一般のお客様にとって分かりやすい費用体系となるような商品設計を行います。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 効率的で透明性の高い費用体系の導入については、当社ファンド・オブ・ファンズの投資対象ファンドを運営する当社グループの管理会社とも同様の取り組みを行い、当社グループのルクセンブルグ籍ファンドでの管理費用等の引き下げと定率化を進めました。（新しい費用体系は2022年7月より適用されます。）</li> <li>● ファンドが負担する「その他費用」については、ガイドラインに従った適切な運営、管理の実施に努めており、閾値を超える費用については、計上前に妥当性を確認した上で経費ワーキング・グループにて承認されたのち、計上を実施するプロセスを敷いています。また経費ワーキング・グループは、直近期末を迎えたファンドのその他費用の支弁状況、前月中のその他費用計上の承認事項など、その他費用全般について報告を行っており、部門横断的に透明性の高い管理体制を維持しています。</li> </ul>
--	--


<b>方針3 – 手数料等の明確化</b>	
<p>当社が提供する投資信託商品については、お客様が負担される手数料その他の費用の詳細を、目論見書や販売用資料において開示します。当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、お客様にとって分かりやすいような開示に努めます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社は、目論見書や販売用資料などにおいて、お客様が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め分かりやすく開示を行っています。</li> <li>● 運用報告書での総経費率の開示においては、ファンド本体だけでなく、投資対象とする外国投資信託の費用の詳細を確認し、適切な開示を行っています。また、費用項目については、お客様に分かりやすいよう、出来る限り詳細に情報開示を行っています。</li> </ul>

<b>方針4 – 重要な情報の分かりやすい提供</b>	
<p>当社は、お客様に、当社の運用する商品や戦略を正しく理解していただけるよう、重要な事項に関する適切な開示に努めます。また、お客様のニーズに合わせた、より付加価値の高いサービスや情報の提供を目指します。</p>	<p>当社は、当社の運用する商品や戦略を正しく理解していただけるよう、重要な事項に関する適切な開示のため、以下の取り組みを行いました。</p>
<p>1. 投資いただくお客様のことを想定した上で、当社が提供する商品や戦略について、想定される利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件や、お客様がご自身のニーズ及び意向と照らし合わせて検討をされる際に必要となる重要な情報などを、適切に提供します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社は販売会社が作成する重要情報シートにおいて、投資対象資産および投資態度からファンドごとにどの程度のリスクを許容できるお客様を想定したファンドであるかを明示し、お客様の投資判断時の参考となるよう、情報提供を行っています。</li> <li>● また、流動性リスク管理に関する社内規程等に基づき、目論見書においても、リスクの記載およびリスクの管理体制について、新たな記載を行いました。</li> </ul>

<p>2. 販売会社を通じて商品やサービスを提供する場合、販売会社がお客様に他の金融商品との比較を踏まえた判断を促せるよう、重要な情報を販売会社に共有します。</p> <p>なお、当社では直接個人のお客様に対して複数の金融商品・サービスをパッケージとする販売・推奨等は行っていません。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社は販売会社が作成する重要情報シートにおいて、お客様が他の金融商品と比較することが可能となるよう、情報提供を行っています。</li> </ul>
<p>3. お客様にご覧いただく資料について、お客様の目線に立って作成し、明確、平易であって、誤解を招くことのないよう、わかりやすさや見やすさを追求し、誠実な内容の情報提供に努めます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 文字の大きさや配列、配色、専門用語を避け分かりやすい用語でご説明するなど、お客様目線で資料作成を行っています。また、部門を超えたフィードバックサイクルにより、同様の観点で改善について積極的に議論を行っています。</li> </ul> <p>&lt;事例&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ イーストスプリング・インドネシア債券オープン、イーストスプリング・インド公益インフラ債券ファンド等の販売用資料では、記載するコンテンツの内容や情報量の見直しを行うことで、お客様にとってより分かりやすい内容となるように変更しました。</li> <li>・ お客様にインド市場をより身近に感じて頂けるようにビジュアル重視の冊子『CHANGE INDIA -進化するインド』を2022年1月に発刊しました。</li> </ul> 
<p>4. 投資いただくお客様のことを想定した上で、お客様の投資目的やリスク許容度など、商品・サービスの複雑さに見合った情報を、丁寧にわかりやすく提供します。当社が提供する投資信託商品についてリスクとリターンを説明するに当たっては、投資対象や市場のリスク・リターン特性、他の資産</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社は販売会社が作成する重要情報シートにおいて、お客様の投資目的やリスク許容度など、商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を行っています。</li> </ul>

<p>クラスとの比較、政治・経済情勢あるいは法制度・税制に伴うその他のリスク要因など、網羅的かつ分かりやすい情報提供に努めます。</p>	
<p>5. 目論見書や販売用資料に加え、販売会社が作成する重要情報シート等を通じて、情報が重要性に応じて適切に提供されるよう努めます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社は目論見書や販売用資料に加え、販売会社が作成する重要情報シートを通じて重要な情報の提供を行っています。</li> </ul>

<b>方針 5 – お客様にふさわしいサービスの提供</b>	
<p>当社は、資産運用のプロフェッショナルとして、高度な専門性と豊富な知見を活用し、お客様の長期的な資産形成に貢献するための運用商品を提供します。また、お客様からお預かりした資産に関する運用リスク管理と適切なモニタリングを通じて、運用商品の品質の維持と向上に努めます。</p> <p>販売会社が当社の提供する金融商品・サービスの販売・推奨等を行う際には、お客様の資産状況、取引経験、知識および投資目的・ニーズを十分に把握し、適切な提案を行うよう販売会社に要請します。また、機関投資家のお客様に対しても、お客様の投資方針や資産運用ニーズを十分に把握した上で、適切な運用戦略の提案を行います。</p> <p>なお、当社では直接個人のお客様に対して金融商品・サービスの販売・推奨等は行っていません。</p>	<p>当社は、お客様の長期的な資産形成に貢献すべく、運用商品の品質維持と向上のため、以下の取り組みを行いました。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 既存ファンドについて、投資家のお客様のニーズを踏まえた上で商品性の改善余地はないか、関連部門で議論を行っています。また、各ファンドのパフォーマンス及び投資行動、投資環境、ESG の考慮について十分に理解、分析し、その内容は定期的に投資運用委員会に報告、問題ないことの検証、確認を行っています。</li> <li>● 部門横断的に商品戦略会議を随時実施し、新ファンド開発ならびに外部委託先の戦略などの検討を行っています。運用関連の検討事項については、運用部門のみで完結することなく、案件の初期段階から幅広く関連部門と議論、意見を収集するなど、透明性の高いプロセスを実践しています。</li> <li>● 社外取締役を議長とするファンド・ガバナンス委員会においては、お客様の立場から当社業務のレビューを定期的に行い、その社内方針や実施状況がお客様本位に運営されていることを検証、確認しています。</li> <li>● 運用委託先の年次評価を実施し、評価結果について各委託先にフィードバックを行うと共に一層の改善を促すなどの対応を行っています。また運用委託先が行った運用改善策についてもポートフォリオやパフォーマンスへの効果や影響を検証しています。</li> <li>● 運用商品の運用責任者として常に必要十分なポートフォリオ管理を行い、問題のないことの検証、確認を行っています。運用の再委託を行っているファンドについても、パフォーマンスやポートフォリオリスク分析を行い、運用の一貫性についての確認を行っています。</li> <li>● 新しい種類の証券投資についての検討を行う際には、特にリスク面の分析・確認を行い、商品性や投資家のお客様のニーズ、期待に則していると判断した場合のみ組み入れを認めるなどの適切な対応を行っています。</li> <li>● リスク・コンプライアンス部では、内部統制の第 2 線として、既存の運用商品の運用ガイドライン・モニタリングを日次で実施し、お客様本位の運用がなされているかの確認を行っています。また、2021 年 7 月に投資信託に関する流動性リスクの管理体制を構築し、今後継続的に見直しを行っていく予定です。</li> <li>● 基準価額算出業務等の外部委託先に対する日々の厳格なモニタリングも継続しています。定期的なサービスレベルチェックのためのミーティング、災害対策を含めたデューデリジェンスを実施し、業務遂行レベルの監視を行っています。</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>● スチュワードシップ委員会において、運用部門の報告内容を精査し、当社が受入れを表明している日本版スチュワードシップ・コードに対する当社の取組（スチュワードシップ活動の振り返りと自己評価）について確認を行っています。</li> <li>● 年次での当社のスチュワードシップ活動の取り組み状況に関する自己評価、及び議決権行使結果（個別開示含む）について、当社ウェブサイト公表しています。</li> <li>● 販売会社、機関投資家のお客様等向けの会社案内資料や各種資料にイーストスプリング・グループの責任投資に関する最新情報を反映させることで、情報提供の強化を図っています。</li> <li>● 議決権行使やスチュワードシップといったテーマに対する投資家への啓蒙活動の一環として、日本語版ホワイトペーパー『積極的なスチュワードシップの推進がもたらす変化』を2021年10月に発行しています。</li> </ul>  <ul style="list-style-type: none"> <li>● 販売会社に商品提案の際には商品特性を十分に理解していただけるよう詳細の説明を行うだけでなく、外部の第三者機関による評価データなどの客観的な情報も併せてご提供しています。また販売会社における商品の販売動向や投資家のお客様のポートフォリオの状況を適切に把握するように努め、当社商品をポートフォリオに組み入れた場合の投資効果や期待される分散効果等についてご説明するなど、販売会社を通じてお客様のポートフォリオの改善に資する提案を行っています。</li> <li>● 当社が直接、機関投資家のお客様に運用戦略の提案、紹介を行う際には、過去の運用実績のみならず、投資哲学、組織・体制、運用プロセスなどの定性面を十分にご説明することで、お客様自身が投資方針や資産運用ニーズに適しているか判断できるように努めています。</li> </ul>
<p>1. 当社は、販売会社において金融商品・サービスの販売・推奨の際に、お客様の意向に沿った具体的な提案や類似商品・サービス等との比較が可能となるよう、必要な重要情報について販売会社に共有します。また、金融商品・サービス</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当社は販売会社が作成する重要情報シートにおいて、お客様のライフプランを踏まえ、ご意向に沿った具体的な提案や類似商品・サービス等との比較が可能となるよう、情報提供を行っています。</li> <li>● また、お客様へのフォローアップの一環として、コールセンターや販売会社を通じたお客様からの問い合わせに対して、コロナ禍の当社制限の状況にあっても、担当者の専門性を重視したシフト体制で対応しました。必要な場合は運用委託先を含む関連部門とも連携し、迅速かつお客様にご納得いただける情報提供を行いました。</li> </ul>

<p>のご契約後も、長期的な視点に立ったフォローアップが可能となるよう、情報提供に努めます。</p>	
<p>2. 当社は、当社の投資信託商品の販売・推奨を行う販売会社に対して、当社商品に関する情報提供を行います。その際には、投資いただくお客様のことを想定した上で、お客様の投資目的やリスク許容度への適合性などを含め、商品・サービスに関する重要な情報を、丁寧にわかりやすく提供します。</p>	
<p>3. 新商品の組成に当たっては、営業部門と商品、運用、管理部門など関連する部門が全て参加する商品委員会にて慎重かつ詳細な議論を踏まえて組成を行います。その上で、投資いただくお客様を想定して、お客様にとって最善の利益に結びつくよう検討し、当社グループ内外の運用会社より、優れた運用戦略を厳選して提供致します。また、販売会社が作成する重要情報シート等を通じて想定するお客様の属性を明示するなど、販売会社において金融商品・サービスの販売・推奨の際に重要な情報を提供します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 当該年度においては、公募投信としての新商品の設定はありませんでしたが、商品開発に当たっては、投資家であるお客様の利益を第一に考えると同時に、販売会社や投資対象先などを含むインベストメントチェーン全体の健全な成長の為に、当社グループ内外の優れた運用戦略を厳選し提供することで、お客様の長期的な資産運用に資する活動を続けています。</li> <li>● 新商品検討にあたっては、商品部門が主催する商品委員会に運用、営業、オペレーション、財務、リスク・コンプライアンスの各部門が参加し、最終投資家のお客様の長期的な資産運用ニーズを踏まえたうえで、当社の運用能力や他社にはない特徴があるかといった視点のみならず、同時に各種規制や諸規則、システム環境など持続的に提供可能であるかといった視点からも検討も行っています。</li> <li>● 当社は販売会社が作成する重要情報シートにおいて、お客様の投資目的やリスク許容度など、商品・サービスの複雑さに見合った情報の提供を行っています。また、投資対象資産および投資態度からファンドごとどの程度のリスクを許容できるお客様を想定したファンドであるかを明示し、お客様の投資判断時の参考となるよう、情報提供を行っています。</li> </ul>
<p>4. 投資いただくお客様のことを想定した上で、商品・サービスの複雑さに見合った情報を、丁寧にわかりやすく提供します。また、販売会社において金融商品・サービスの販売・推奨の際に、商品やお客様の属性に応じ、当該商品・サービスの販売・推奨等が適当かより慎重に審査することが可能となるよう重要な情報を提供します。</p>	
<p>5. 当社は、社員が金融商品の仕組み等に係る理解を深めることができるよう、ファンドや戦略の運用状況および市場見通しに関する社内勉強会</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業部門においては、運用部門や海外拠点、運用委託先主催のファンド・戦略に関する社内勉強会や外部セミナーへの参加を通じ、市況やポートフォリオの状況などの知識向上、理解を深めるように努めています。</li> <li>● 社内での情報共有を目的とし、運用部、商品部、マーケティング部、投信営業部にて毎週会議を行い、資料作成や情報発</li> </ul>

など、定期的な情報共有の機会を設け、お客様にご提供する情報や資料の質の向上に努めます。また、お客様が金融取引に関する基本的な知識を得られるよう、情報提供を積極的に行います。

信などにも活かしています。また、週次の全役職員朝礼においては、運用部門から定期的に市況に関する情報を発信、営業部門からお客様の動向について共有するなど、市場と投資家動向に関する情報を全役職員が把握できる仕組みを構築しています。



- 投資判断に役立つ情報がお客様に分かりやすく伝わるよう支援するため、当社の投資信託の特徴や市場動向等を販売会社の販売員に説明する販売員向け勉強会を実施しています。コロナ禍においては従来の対面形式から、オンライン・プラットフォームを積極的に活用する形式に移行し、対象期間においてセミナー・販売員向け勉強会を合計で延べ 92 回実施しました。
- 投資家のお客様の投資動向、ニーズや当社商品、資料等に関するフィードバックは営業部門から定期的に経営委員会に報告されています。また、個人のお客様、機関投資家のお客様それぞれに分かりやすく有益な情報提供となるよう、お客様の目線に立った資料作成を継続しています。
- 日本拠点やシンガポール拠点主催のウェビナーを販売会社、機関投資家等の皆様にご案内し、リアルタイムの情報提供に努めています。今後も商品に関する情報に限らず、お客様の資産形成に役立つ様々な情報をご提供して参ります。
- 当社ではグループ全体で掲げている私たちのパーパス（存在意義）『Experts in Asia. Invested in Your Future.』を実践すべく質の高い情報発信に世界レベルで取り組んでいます。
- お客様に投資対象地域や市場環境等について理解と関心を深めていただき、投資判断の一助としていただけるよう、当社グループが強みとするアジアを中心に様々な情報・レポートを当社ウェブサイト・YouTube より発信しています。

以下は情報提供資料の代表例です。

レポート名称（2021年4月～2022年3月）	件数
インドネシア・ウィークリー	50
インド投資マンスリー	12
インド投資マンスリー（動画）	12
グリーンハウス（投資啓蒙に関する動画）	5
スペシャルレポート（翻訳版）	42

- 特に注目度の高いインド、インドネシア市場については月次、週次での定期的な情報提供に努め、動画などの配信（2021年6月以降 YouTube での情報発信も開始、2022年5月末現在で 12 本のインドの投資環境に関するコンテンツを掲載）も行いました。また、ポートフォリオ・マネジャーのインタビュー動画「ポートフォリオ・マネジャーが語る インド株式投資の魅力」を 2021年11月に配信し、お客様に投資対象地域や市場環境等について理解と関心を深めていただき、投資判断の一助としていただけるようアジアに強みを持つ当社グループのネットワークを活用した情報提供を行いました。



	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「グリーンハウス」シリーズと題して、分散投資や複利効果等、投資の基本的な知識を学べる動画を計 5 本（2022 年 5 月末では 6 本）作成し、YouTube への掲載を通じて幅広いお客様の資産形成に役立つ情報のご提供に努めました。</li> <li>● 「スペシャルレポート（翻訳版、計 42 本）」ではアジアにフォーカスした専門性の高い内容を日本の皆様にご提供させて頂き、アジア投資の啓蒙活動に取り組みました。また、即時性が望まれる重大な地政学リスクイベント発生時には、当社シンガポール拠点の運用関係者による市場への影響についての見解やメッセージを、同レポートの発行を通じて日本の投資家の皆様に速やかにお伝えしています。（例：2022 年 2 月 24 日のロシアによるウクライナ侵攻を受けて、2 本のレポートを発行しています。『地政学イベントの先を見据えて（3 月 1 日発行）』、『ロシアのウクライナ侵攻、アジア経済への影響（3 月 4 日発行）』）</li> </ul> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">   </div>
--	--

方針 6 – 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	
<p>当社は、お客様本位の業務運営を行うため、投資運用業に係る意思決定プロセスを明確にし、適切なガバナンス体制を整備します。</p> <p>コンプライアンス・マニュアル、利益相反管理規程を始めとする社内規程について適宜見直しを行い、法令等遵守及び内部管理に係る方針・社内体制を整備します。</p>	<p>当社は、お客様本位の業務運営を継続的に推進するため、以下の取り組みを行いました。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 利益相反管理の実効性を継続するため、年次コンプライアンス研修（6 月、12 月）において、当社の利益相反管理全般および役職員証券取引や接待贈与等の個別の利益相反管理事項並びにお客様本位の業務運営原則並びにコンダクトリスク管理などについて周知徹底しました。</li> <li>● 8 月に当社における利益相反事例集を見直し、当社業務の局面および種類ごとに想定される利益相反事例について更新を行いました。また、コンプライアンス・マニュアル、コンプライアンス・ポリシーの見直しおよび改訂を行い、役職員に周知しました。さらに、2021 年下期年次コンプライアンス研修（12 月）において、全役職員を対象として上記改訂内容、お客様本位の業務運営原則、コンダクトリスク管理などについて周知徹底を行いました。</li> </ul>
<p>1. 各種研修を通じて、お客様本位の業務運営の基礎となる、高い倫理を持つことを徹底します。</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 全役職員が研修や E-ラーニング等に積極的に参加し、そこで得た知識や経験を業務に活かしています。また研修において、経営陣が全役職員に対し、「お客様本位の業務運営」を実現するためのコンプライアンスの本質やその重要性を、繰返し分か</li> </ul>

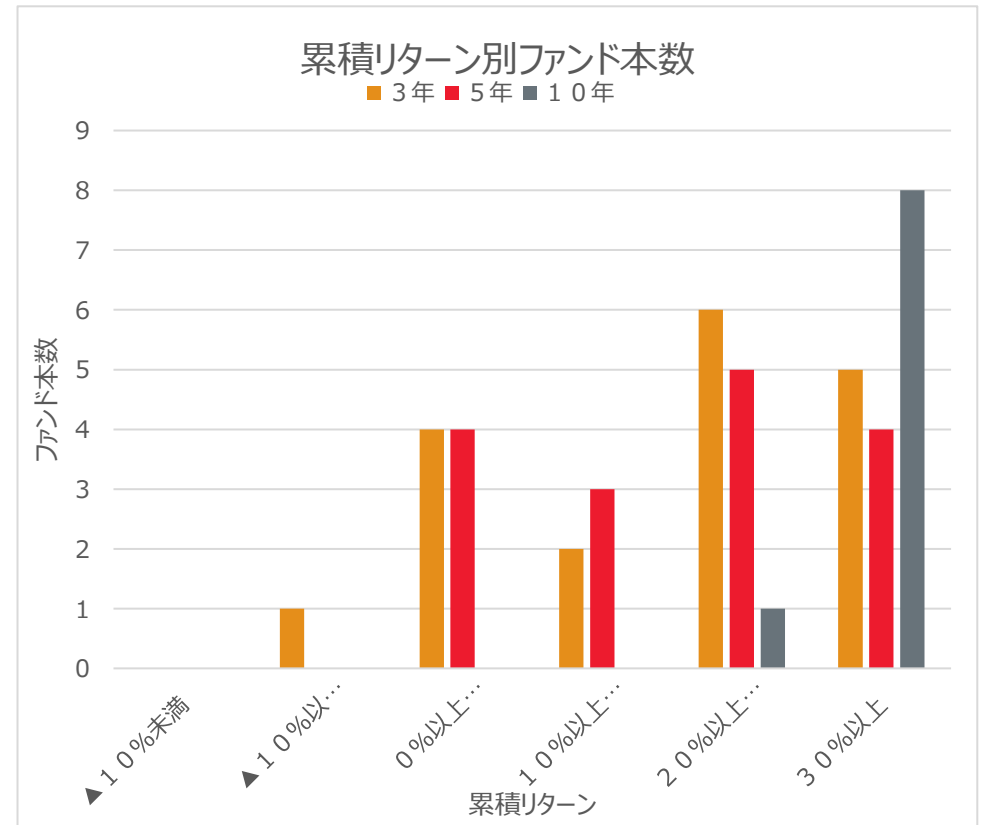
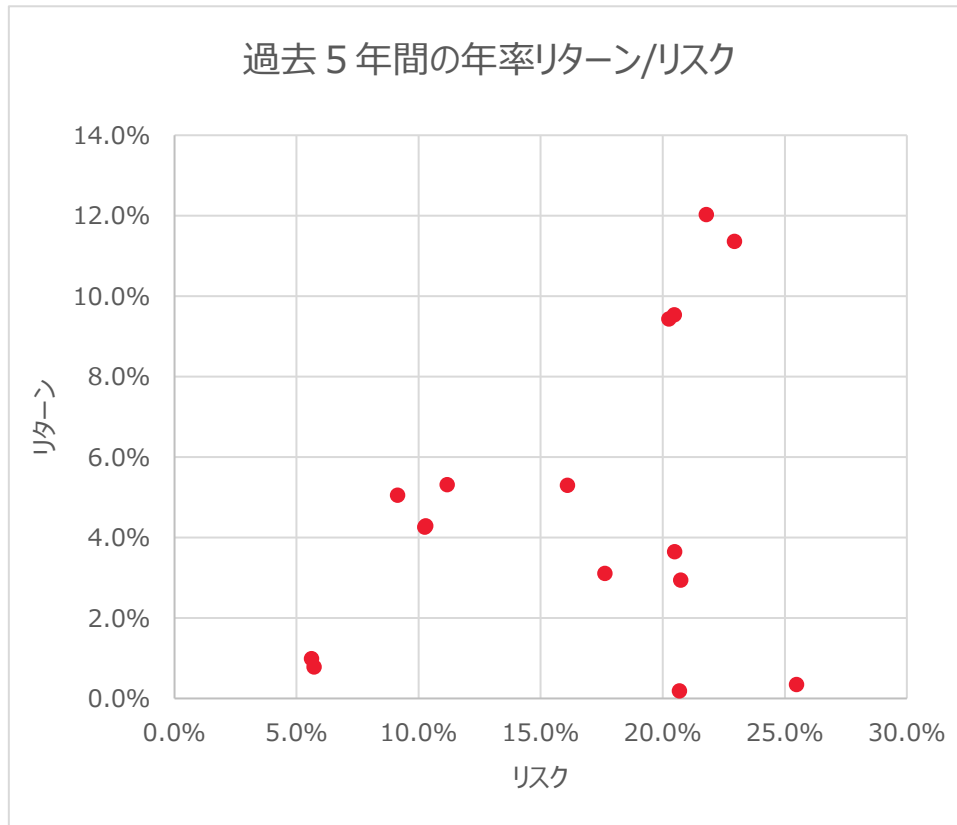
<p>お客様本位の業務運営の実現を促進するため業績評価制度・報酬体系の改善余地を常に検討し、目標設定、多角的な評価といった実際の運用を行います。投資信託に係る様々な意思決定の妥当性に関し、各種委員会において、利益相反の観点も踏まえ、包括的な検証を定期的に行います。</p>	<p>りやすく説明しています。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 人事関連では、毎年各人の目標に設定されているお客様本位の業務運営への取組みとして、業績評価において互いに評価し合うプロセスを設定しその為の研修を継続しています。 <ul style="list-style-type: none"> <li>&lt;実施した研修等：コンプライアンス関連&gt; <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 年次コンプライアンス研修（2021年6月、12月）</li> <li>・ 利益相反管理に関するE-ラーニング（2021年9月）</li> <li>・ コンダクトリスクに関するシナリオ別検討（2021年11月）</li> </ul> </li> <li>&lt;実施した研修等：人事関連&gt; <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 業績評価におけるフィードバック研修（2021年10-11月）</li> <li>・ 当社のバリューについての理解を深めるワークショップ（2021年10月）</li> <li>・ ESG関連の集合研修およびオンライン研修</li> <li>・ 責任投資関連のオンライン研修</li> </ul> </li> </ul> </li> <li>● 業績評価プロセスにおいては、目標設定の際に定量目標と定性目標の適正配分を毎年継続的にレビューしています。お客様本位の業務運営に関する取組みとして、各人の役割に基づいた目標を考えて設定し、評価の対象としています。さらに2020年より多角的な評価プロセスを導入し、お客様本位の業務運営に関する取組みについても相互に評価することで、理解と実行を促進しています。</li> </ul>
--	--

## 当社が設定・運用する公募投資信託の運用実績

(2022年3月末時点)

ファンド名	設定日	信託報酬 (実質的な 負担、%)	3年			5年			10年			
			リターン		リスク	リターン		リスク	リターン		リスク	
			累積	年率換算	年率換算	累積	年率換算	年率換算	累積	年率換算	年率換算	
1	イーストスプリング米国高利回り社債オープン	2003/01/30	1.815	22.2%	6.9%	9.8%	28.0%	5.1%	9.1%	114.1%	7.9%	10.4%
2	イーストスプリング・インド株式オープン	2004/09/30	1.9497	45.5%	13.3%	23.0%	57.7%	9.5%	20.5%	190.7%	11.3%	21.9%
3	イーストスプリング・アジア・オセアニア好配当株式オープン (毎月分配型)	2006/03/30	1.76	13.5%	4.3%	19.3%	16.6%	3.1%	17.6%	89.7%	6.6%	17.3%
4	イーストスプリング・インド・インフラ株式ファンド	2006/11/08	1.9497	64.3%	18.0%	26.0%	71.3%	11.4%	22.9%	214.0%	12.1%	24.6%
5	イーストスプリング・グローイング・アジア株式オープン	2007/06/29	1.97925	16.9%	5.3%	17.9%	29.5%	5.3%	16.1%	104.5%	7.4%	17.0%
6	イーストスプリング・インド株式ファンド (3ヵ月決算型)	2007/12/18	1.9497	45.4%	13.3%	22.7%	56.9%	9.4%	20.3%	186.2%	11.1%	21.7%
7	イーストスプリング・インド消費関連ファンド	2008/05/30	1.9497	64.6%	18.1%	24.6%	76.5%	12.0%	21.8%	289.6%	14.6%	22.2%
8	イーストスプリング・インドネシア株式オープン	2009/11/30	1.888	0.6%	0.2%	28.2%	1.7%	0.3%	25.5%	20.4%	1.9%	24.9%
9	イーストスプリング・インドネシア債券オープン (毎月決算型)	2012/02/29	1.649	30.9%	9.4%	11.5%	29.6%	5.3%	11.2%	40.1%	3.4%	12.9%
10	イーストスプリング・フィリピン株式オープン	2012/09/28	1.875	1.5%	0.5%	22.9%	0.9%	0.2%	20.7%			
11	イーストスプリング・タイ株式オープン	2013/06/28	1.877	-2.2%	-0.7%	24.2%	15.6%	2.9%	20.7%			
12	イーストスプリング・ジャパン中小型厳選バリュー株ファンド	2014/08/08	1.925	25.4%	7.8%	22.8%	19.6%	3.6%	20.5%			
13	イーストスプリング・インド公益インフラ債券ファンド (毎月決算型)	2015/02/10	1.694	21.0%	6.6%	10.4%	23.2%	4.3%	10.2%			
14	イーストスプリング・インド公益インフラ債券ファンド (年2回決算型)	2015/04/10	1.694	21.2%	6.6%	10.5%	23.4%	4.3%	10.3%			
15	イーストスプリングUS投資適格債ファンド・為替ヘッジ付 (年2回決算型)	2016/05/10	0.993	2.3%	0.7%	6.8%	4.0%	0.8%	5.7%			
16	イーストスプリングUS投資適格債ファンド・為替ヘッジ付 (毎月決算型)	2016/05/10	0.993	3.8%	1.2%	6.7%	5.0%	1.0%	5.6%			
17	イーストスプリング・インドネシア債券オープン (年2回決算型)	2018/02/28	1.649	28.9%	8.8%	11.1%						
18	イーストスプリング新興国スタープレイヤーズ	2018/10/26	1.98	20.1%	6.3%	19.9%						

※信託報酬は、本資料作成時点の料率を記載しております



当資料は、イーストスプリング・インベストメンツ株式会社が、お客様本位の業務運営に関する取組状況をお知らせすることを目的として作成した資料であり、金融商品取引法に基づく開示資料ではありません。また、特定の金融商品の勧誘・販売等を目的とした販売用資料でも情報提供資料でもありません。

#### <当社が設定・運用する公募投資信託の運用実績について>

上記は、当社が設定・運用する全ての公募投資信託を表示しています。ただし、募集の終了したファンドを除きます。リターンは、各ファンドの基準価額（課税前分配金再投資）のデータを使用し計算しています。ただし、購入時手数料や信託財産留保額は含まれません。したがって投資家利回りとは異なります。リスクは、同基準価額の日次騰落率の標準偏差を年率換算しています。運用期間がそれぞれの計測期間に満たないものは、斜線で表示しています。上記は過去の実績であり、将来の運用成果を示唆・保証するものではありません。ファンドのリスク及び費用の詳細は各ファンドの目論見書をご覧ください。

以上