

「お客様本位の業務運営」について

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、175 年以上の歴史を有する保険会社、英国ブルーデンシヤル社の資産運用部門であるイーストスプリング・グループの日本拠点として、様々な資産運用サービスを日本のお客様に提供しています。

当社では、パーパス（会社としての存在意義）として以下の言葉を掲げています。

For Every Life, For Every Future

すべての人生、すべての未来のために

これまで、これからも、

Experts in Asia.

アジア投資のエキスパートとして、アジアを拠点とするグローバル投資のエキスパートとして、人々の未来に貢献することが私たちに託された使命と考えています

このパーパスの下で、当社が、そして社員ひとり一人が、お客様のために何ができるかを常に考え、行動することを心掛けています。

さらに当社では、パーパスを具現化したグループ共通のバリューとして、次の 5 つの言葉を掲げ、その共通の価値観に沿った業務運営を目指しています。

#1 私たちの行動の指針は常にお客様です

常にお客様の立場に立って、お客様のニーズを深く理解し、それにお応えできるようスピード感をもって、よりよい商品、サービスを提供します。

#2 チャレンジ精神をもって挑み続けます

それは変革、可能性を追求する精神です。私たちは、この精神の下、失敗を恐れず失敗から学び、常に前進していきます。

#3 チームでの成功を目指します

私たちは、お客様にとって最善の利益を提供するため、あらゆる組織の垣根を超え、一つのチームで成功を勝ち取ります。

#4 お互いを思いやり、尊重します

私たちは互いに共感し、相手の立場や個々の違いを尊重し、多様性を受け入れます。ひとり一人が個性を発揮できる環境を作ります。

#5 責任ある決断と行動をします

私たちは、すべてのステークホルダーに対し、責任ある決断と行動をします。そして、お客様の最善の利益に資するよう、迅速に遂行します。

当社は、投資信託や投資一任契約を通じて、お客様の長期的に安定した資産形成に貢献するために、次の6つの方針に基づき、全役職員で「お客様本位の業務運営」の更なる徹底および定着に取り組めます。

方針 1 お客様の最善の利益の追求

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。その為には、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のひとつとして位置付けます。

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ら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。

（原則*2「顧客の最善の利益の追求」に対応）

*原則：金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」（2024 年 9 月 26 日改訂）の原則 2～7 との対応関係を示しています。

方針 2 利益相反の適切な管理

当社は、お客様の利益を優先し、お客様の利益を不当に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取引の種類、利益相反の防止・管理のための手法、関係部門が果たすべき責務などを明確にした「[利益相反管理規程](#)」を定めるとともに、同規程等を定期的に見直すことによって、実効性の高い、適切な管理体制を構築していきます。

1. 利益相反管理の実効性を高めるため、さまざまな業務や取引において生じる利益相反を防止・管理するための対応策を定めています。また、少なくとも年1回その実効性を検証・評価した上で見直しを行います。

(原則 3「利益相反の適切な管理」に対応)

方針 3 手数料等の明確化

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等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開示に努めます。

(原則 4「手数料等の明確化」に対応)

方針 4 重要な情報の分かりやすい提供

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。

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。
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。
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・推奨等は行っておりません。
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。
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、他の資産クラスとの比較、政治・経済情勢や法制度・税制等に起因するリスク要因など、網羅的かつわかりやすい情報提供に努めます。
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。

(原則 5「重要な情報の分かりやすい提供」に対応)

方針 5 お客様にふさわしいサービスの提供

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適切な運用リスク管理と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。

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。

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・推奨等は行っておりません。

1. 当社は、販売会社における金融商品・サービスの販売・推奨の際に、お客様の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、重要な情報を販売会社に共有します。また、金融商品・サービスのご契約後も、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。
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。

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検討を行います。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資する観点から商品性を検討し、当社グループ内外の運用会社から、優れた運用戦略を厳選します。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。
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。
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など、定期的な情報共有の機会を設け、お客様に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。
6. 当社は、販売会社において必要な情報が収集できるよう、投資家層として想定するお客様の属性や、ファンドの複雑さ・リスク水準など商品性に関する情報共有を行います。
7. 当社は、販売会社における金融事業者や商品の適切な選定が可能となるよう、プロダクトガバナンス体制などの取組みについて情報共有を行います。

(原則 6「顧客にふさわしいサービスの提供」に対応)

方針 6 役職員に対する適切な動機づけの枠組み等

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。コンプライアンス・マニュアル、利益相反管理規程をはじ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。

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、企業文化の醸成・浸透や高い倫理の定着を徹底します。
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、適切な目標設定、多角的な評価を行います。
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。

(原則 7「従業員に対する適切な動機づけの枠組み等」に対応)