

## 顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等 取組実績（2025.1～12）

**原則 1** 金融事業者は、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表すべきである。当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直されるべきである。

（注）金融事業者は、顧客本位の業務運営に関する方針を策定する際には、取引の直接の相手方としての顧客だけでなく、インベストメント・チェーンにおける最終受益者としての顧客をも念頭に置くべきである。

DBJアセットマネジメント株式会社（以下、「当社」といいます。）は、株式会社日本政策投資銀行（以下「DBJ」といいます。）が全額出資する投資運用事業者として、DBJグループの企業理念及び総合的な金融力を背景としながら、お客様である投資家の最善の利益を追求して良質な投資機会及び運用サービスを提供することを通じ、その多様な運用ニーズに適切に応え、もって資金循環を活性化し我が国金融市場の発展に寄与することを目的とします。

当社は、その目的を達成するため、当社の業務運営における最上位の規範として、「業務運営基本方針」を策定・公表しています。

<https://www.dbj-am.jp/policy/basicpolicy.html>

## 原則 2. 顧客の最善の利益の追求

金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。

(注) 金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。

### (取組方針) 業務運営基本方針 2.3.5.7.10

#### 2. お客様の最善の利益の追求

2-1 当社は、高度な専門性と厳格な職業倫理に基づき、お客様に対し誠実かつ忠実に業務を行うとともに、お客様の最善の利益が実現されることを追求します。

#### 3. 最適な役務提供

3-1 当社は、お客様との密接な対話を通じて、お客様の資産状況、運用方針、ニーズ等を的確に捉えるとともに、提案内容に対するお客様の十分な理解を得たうえで、最適な投資機会及び運用サービスを提供します。

#### 5. 公正な役務提供等

5-1 当社は、すべてのお客様に対し公正に役務提供を行います。

5-2 当社は、役務提供に係る手数料等について、対価としてふさわしい水準を設定するとともに、その妥当性についてお客様の理解を得られるよう十分に説明を尽くします。

#### 7. スチュワードシップ責任

7-1 当社は、投資決定や投資後のモニタリングに際し、投資対象に関する深い知見等を保持しつつ、長期的な投資収益拡大に向けてリスク・リターンの最適化を図る観点から環境、社会及びガバナンス(ESG)の要素を適切に取り入れ、投資対象についてその状況を的確に把握するとともに適切な働きかけを行い、最終的な投資対象となる企業又は資産の価値向上及びそれらの持続的成長を促し、もってお客様の投資収益の長期的な拡大を図ります。

7-2 当社は、お客様のニーズを踏まえつつ、上記の取組みをさらに発展させ持続可能な社会の構築に寄与する取組みを実施します。

#### 10. 企業文化としての定着

10-1 当社は、本基本方針に定める規範が企業文化として定着するよう、不断の努力を続けます。

## 原則 2. 顧客の最善の利益の追求

金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。

(注) 金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。

### (取組実績)

- DBJグループでは、「経済価値と社会価値の両立の追求」を掲げ、グループ会社共通の理念としております。当社は、企業理念において、「お客様である投資家の最善の利益を追求して良質な投資機会及び運用サービスを提供することを通じ、その多様な運用ニーズに適切に応え、もって資金循環を活性化し我が国金融市場の発展に寄与すること」を掲げ、その実現に向けて行動しています。その行動が当社に対するお客様からの信頼の醸成につながり、ひいては当社の安定した事業基盤の形成に資すると考えます。当社はこのような好循環の構築（お客様との「共通価値の創造」）を目指し、企業文化としてお客様本位の業務運営の定着を図っています。
- 当社のお客様は金融機関等の機関投資家で構成されております。つまり、通常、当社のお客様の先には資金の提供者である最終受益者が存在するものと考えております。したがって、当社は、お客様に対して運用サービスを提供する際には、その先に存在する最終受益者の利益も含め、お客様の真の利益とは何かを考え行動しています。
- 当社は、最終受益者の利益を意識しながら機関投資家のお客様の最善の利益を追求し、その運用の高度化の実現をともに目指す業務運営に徹することにより、「資金循環を活性化し我が国金融市場の発展に寄与する」という当社及びDBJグループの目的の達成のほか、我が国金融市場関係者共通の目標である「国民の安定的な資産形成を実現する資金の流れへの転換」の実現を目指し、取り組んでいます。
- 取組実績報告期間においては、11月に全社員が参加する研修を実施し、企業理念策定当時を振り返るとともに、企業理念を端的に表し、当社HP上で発信すべく、部門横断的に議論を行い、キャッチフレーズとして言語化するワークを行いました。このように顧客本位の業務運営を考える機会を定期・継続的に設けることにより、顧客本位の業務運営の企業文化としての定着を図っております。

## 原則 3. 利益相反の適切な管理

金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。

(注) 金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。

- ・ 販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合
- ・ 販売会社が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合
- ・ 同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合

### (取組方針) 業務運営基本方針 6.

#### 6. 利益相反の実効的な管理

6-1 当社は、お客様の利益が不当に害されることがないように、DBJグループにおけるグループ利益相反管理態勢を含め実効的な利益相反管理態勢を構築します。

6-2 当社は、利益相反管理態勢構築の一環として、利益相反管理に関する方針を定め、これを公表します。

- 利益相反管理方針 <https://www.dbj-am.jp/policy/coi.html>

## 原則 3. 利益相反の適切な管理

金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。

(注) 金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。

- ・ 販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合
- ・ 販売会社が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合
- ・ 同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合

### (取組実績)

- ・ 当社は、実効的な利益相反管理態勢を構築すべく利益相反管理方針を定め、公表しております。この方針に基づき、個別の状況に応じてお客様に対する説明責任を果たしながら、適切な利益相反管理を行うこととしております。
- ・ 当社は、親会社であるDBJが投融資を行っていることに加え、他のグループ会社に金融商品取引業を行う者やアドバイザー事業を行う者も存在することから、グループ利益相反管理態勢の充実を図っております。また、提供する投資機会や運用サービスにより、管理すべき利益相反の態様も様々であることから、個別のケースに応じてきめ細やかな対応を取るとともに、お客様に対して積極的な情報開示・説明を行い、その理解を得ることを徹底しております。
- ・ 具体的には、当社では、金商法や自主規制団体による自主規制を踏まえて作成した利益相反管理規程の中で、コンプライアンス・オフィサー及び法務・コンプライアンス部を「利益相反管理統括部」とし、役職員に対し、適切な利益相反管理のための研修を定期的実施し、利益相反管理について周知徹底するとともに、利益相反のおそれのある取引の特定及び利益相反管理を的確に実施し、その有効性について検証し、取締役会への報告をして、利益相反管理体制の状況についてモニタリングを行い、必要に応じて見直しを行いました。
- ・ また、親会社であるDBJが自己勘定にて投融資活動を行っていることから、DBJ（その他の親法人等・子法人等）との間で例えば以下の利益相反が生じる可能性があるところ、
  - ① 投資機会に係るDBJグループとの情報非対称性
  - ② DBJグループが行う投融資との競合
  - ③ DBJグループが行う投融資との利害の不一致
  - ④ DBJグループが保有する資産の顧客運用財産への組入グループ内における取引において顧客との間で利益相反が発生した場合、DBJグループ利益相反管理体制に基づいて、DBJ法務・コンプライアンス部をグループ利益相反管理統括部として顧客の利益が不当に害されることのないよう適切に利益相反管理を実施いたしました。

## 原則 4. 手数料等の明確化

金融事業者は、名目を問わず、顧客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、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。

### (取組方針) 業務運営基本方針 5.

#### 5. 公正な役務提供等

5-1 当社は、すべてのお客様に対し公正に役務提供を行います。

5-2 当社は、役務提供に係る手数料等について、対価としてふさわしい水準を設定するとともに、その妥当性についてお客様の理解を得られるよう十分に説明を尽くします。

#### (取組実績)

- 当社は、お客様がご負担される手数料その他の費用の体系・設定の考え方について、お客様に適切に情報提供し、説明しています。
- 投資一任契約又は投資顧問契約に基づく業務については、一般に、運用報酬又は助言報酬をお支払いいただきます。また、運用報酬又は助言報酬以外に、弁護士費用その他の費用が発生した場合にはこれをご負担いただくことがあります。また投資一任契約又は投資顧問契約に基づきファンドに投資を行う場合、上記の報酬・費用以外に、当該ファンドに係る報酬・費用（当該ファンドの運用報酬・カストディへの手数料等）をご負担いただくことがあります。なお、これらの報酬・費用について、具体的な金額又は計算方法を予めお示しできない場合については、その旨も併せて記載しております。

## 原則 5. 重要な情報の分かりやすい提供

金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則 4 に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。

(注 1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。

- ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件
  - ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性
  - ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由（顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む）
  - ・顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等を含む）及びこれが取引又は業務に及ぼす影響
- (注 2) 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである（注 2）～（注 5）は手数料等の情報を提供する場合においても同じ）。

(注 3) 金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。

(注 4) 金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配慮した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。

(注 5) 金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。

### (取組方針) 業務運営基本方針 2.4.

#### 2. お客様の最善の利益の追求

2-1 当社は、高度な専門性と厳格な職業倫理に基づき、お客様に対し誠実かつ忠実に業務を行うとともに、お客様の最善の利益が実現されることを追求します。

#### 4. 適切な情報提供等

4-1 当社は、役務提供に関する勧誘又は契約の締結若しくは変更を行う際には、その相手方に対し、手数料等の条件のほか、利益相反の可能性がある場合にはその管理方法等を含め、その相手方の最善の利益にとって影響のある事項について十分に説明を尽くします。

4-2 当社は、お客様のニーズに応じて、適切かつきめ細やかな運用報告その他の情報提供を行います。

#### (取組状況)

- ・当社は、お客様との対話を重視した業務運営を行っています。お客様向けに情報提供や資料・報告等の作成を行う際には、その資料が正確、かつ分かりやすいものであり、リスクやリターン、各投資戦略のもつ優位性等にかかる情報が適正に伝達されるよう努めております。特に当社が金融商品取引業の内容について行う広告等に関しましては、社内審査を行った上で使用することとしています。このチェックは法令及び当社規程の趣旨に則り、誤解を招く表現を用いないことはもとより、表示・表現等への配慮を行うものです。
- ・なお、当社の対象顧客は機関投資家等の法人顧客であり、幅広い顧客層を販売対象とする商品の組成や販売を行っておりません。また、第三者から販売委託を受けておりません。そのため、「顧客本位の業務運営に関する原則」原則 5 の（注 1）、（注 2）および（注 4）については該当しません。

## 原則 6. 顧客にふさわしいサービスの提供

金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。

(注1) 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。

- 顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと
- 具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容（手数料を含む）と比較しながら行うこと
- 金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと

(注2) 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。

(注3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販売がなされるよう留意すべきである。

(注4) 金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。

(注5) 金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。

(注6) 金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。

(注7) 金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。

### (取組方針) 業務運営基本方針 3.

#### 3. 最適な役務提供

3-1 当社は、お客様との密接な対話を通じて、お客様の資産状況、運用方針、ニーズ等を的確に捉えるとともに、提案内容に対するお客様の十分な理解を得たうえで、最適な投資機会及び運用サービスを提供します。

#### (取組状況)

- 当社では、お客様ごと、あるいは案件ごとに個別の事情・運用ニーズを踏まえて柔軟に対応する、いわば「カスタムメイド」の運用サービスの提供を強みとしており、その前提として個々のお客様との間の密接な対話・コミュニケーションは欠かせないものとなっております。
- 当社は、そうした対話・コミュニケーションを通じ、機関投資家であるお客様の先にいる最終受益者の存在も考慮しながらお客様の真の運用ニーズ・利益を的確に捉え、お客様にとって最適な投資機会・運用サービスを提案しております。そして、かかる提案及び実際の運用サービスの提供に際しては、お客様の十分な理解を得るべく、丁寧な説明を心がけております。このように、お客様の真の運用ニーズ・利益の把握から運用サービス提供に至るまで対話を重ねていくプロセスが当社サービスの特徴であり、かつ、お客様の最善の利益の追求にとって最も重要な部分であると考えております。
- なお、当社の対象顧客は機関投資家等の法人顧客であり、幅広い顧客層を販売対象とする商品の組成や販売を行っておりません。また、第三者から販売委託を受けておりません。そのため、「顧客本位の業務運営に関する原則」原則 6 の (注 1) (注 2) (注 3) (注 4) (注 6) 及び (注 7) は該当しません。

## 原則 7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。

(注) 金融事業者は、各原則（これらに付されている注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。

### (取組方針) 業務運営基本方針 8.9.

#### 8. 役職員に対する規律・動機づけ等

- 8-1 当社は、役職員の選定、採用等に際しては、その者が本基本方針の趣旨に則り当社目的の達成に向けてふさわしい貢献をする意欲及び能力を有すると認められる人材であるかどうかを適切に評価します。
- 8-2 当社は、役職員の人事及び業績に係る評価について、お客様の最善の利益の実現に貢献したかどうかを中核的基準とし、お客様の利益に適合した適切な評価体系を確立します。
- 8-3 当社は、高度な専門性と厳格な職業倫理を保持するプロフェッショナルとして役職員を育成するとともに、研修その他自己啓発の機会を適切に提供します。
- 8-4 当社は、役職員が本基本方針の目的に沿ってその役割を発揮することに資するよう、就業に係る制度及び環境を整備します。

#### 9. 適切な社内態勢の整備

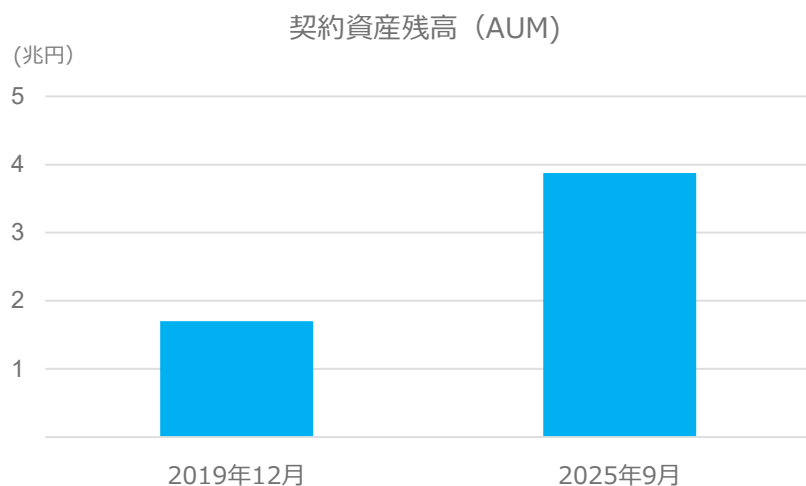
- 9-1 当社は、その目的の実現及び本基本方針の適確な実施を確保するために必要となる規程の整備その他所要の態勢整備を適切に実施します。

#### (取組実績)

- 当社は、投資運用会社としての責務を持続的に果たすために最も重要な基盤は「人財」と認識しております。当社の企業理念、フィデューシャリー・デューティーにかかる意識の浸透を図る研修を定期的に全役職員に対し実施していることに加え、スキル・ノウハウの向上に資する研修機会を積極的に提供するなど、投資運用会社にふさわしいプロフェッショナル人材の育成に取り組んでいます。
- 具体的には、プロフェッショナル人材としての専門能力の向上を図るために、従業員の各種資格の取得を推奨しています。専門的な資格の取得や維持に向けた研修・受験支援のほか、業務上必要な幅広い知識やスキルの習得に向けた支援も行っていることに加え、コンプライアンスやESG等をテーマとした研修を定期的かつ継続的に実施することを通じて、従業員に本原則を含めたフィデューシャリー・デューティーの考え方や動向にかかる意識の浸透を図っています。
- また、当社は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するよう、本方針に沿った取り組みを報酬・業績評価体系等に反映する体制整備・高度化に向けた検討を進めております。

## 顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等

当社は、お客様本位の業務運営を行った成果指標として、契約資産残高（AUM）及びUN PRIのアセスメント結果を管理しております。直近の実績は以下のとおりです。



PRI評価結果

| モジュール |  | 2025評価 |
|-------|--|--------|
| 1     | Policy Governance and Strategy                       | ★★★★★  |
| 2     | Indirect-Real Estate, Infrastructure, Private Equity | ★★★★★  |
| 3     | Direct-Real Estate                                   | ★★★★★  |
| 4     | Direct-Infrastructure                                | ★★★★★  |
| 5     | Confidence building Measures                         | ★★★★★  |