

2026年6月29日

お客さま本位の業務運営にかかる 取組状況の公表について

 **リそなアセットマネジメント**
RESONA




お客さま本位の業務運営にかかる取組状況の公表について

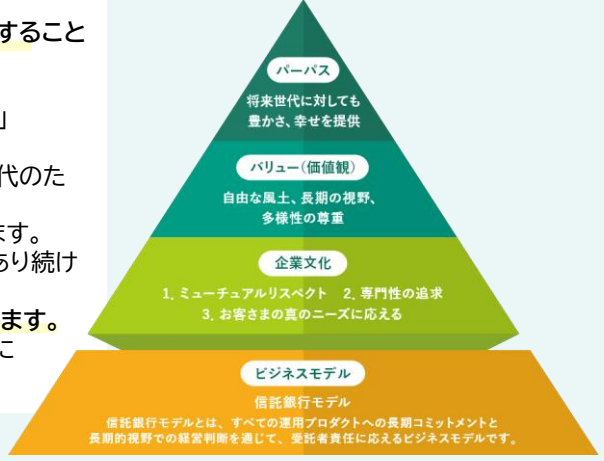
りそなアセットマネジメント株式会社(以下、「当社」)は、2020年3月より、お客さま本位の業務運営に向けた取組状況および定量指標を公表してまいりました。
本資料では、『顧客本位の業務運営に関する原則』の改定に伴い2021年6月に策定した、「お客さま本位の業務運営にかかる取組方針」(以下、「取組方針」)に基づき、2025年度の当社の取組状況について公表いたします。

詳細につきましては次頁以降をご参照ください。

当社は、当社のパーパス(存在意義)である「将来世代に対しても豊かさ、幸せを提供」することを通じ、お客さまに喜んで選んでいただける資産運用会社を目指しています。そして、パーパスの実現のため、またその前提となる資産運用会社の当然の責務として、引き続きお客さま本位の業務運営を行ってまいります。



当社のパーパス(存在意義)は「将来世代に対しても豊かさ、幸せを提供」することです。
多くのお客さまに
「りそなアセットマネジメントの運用サービスを受けて資産形成ができた。」
「りそなアセットマネジメントを知ったことで豊かな老後を過ごせた。」
「りそなアセットマネジメントの運用する商品に投資をすることで、将来世代のためにより良い社会・環境の実現に貢献できた。」
などと笑顔で言っていただけるような会社になりたいと強く思っております。
そのような「将来世代に対しても豊かさ、幸せを提供できる運用会社」であり続けるために、
私たちはお客さまの真のニーズにお応えする運用会社になることを誓います。
また、私たちはお客さまの資産形成に役立つ「長期投資家」とすると同時に「責任ある投資家」であることを宣言します。



パーパス
将来世代に対しても豊かさ、幸せを提供

バリュー(価値観)
自由な風土、長期の視野、多様性の尊重

企業文化
1. ミューチュアルリスpekt 2. 専門性の追求
3. お客さまの真のニーズに応える

ビジネスモデル
信託銀行モデル
信託銀行モデルとは、すべての運用プロダクトへの長期コミットメントと長期的視野での経営判断を通じて、委託者責任に応えるビジネスモデルです。

※当社は『顧客本位の業務運営に関する原則』の原則1【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】に則り、2022年度に当社の取組方針について一部見直し、2025年2月にプロダクトガバナンスに関連する取組方針を追加する等の改訂を行いました。



方針1. お客様の最善の利益の追求

当社のパーパスは「将来世代に対しても豊かさ、幸せを提供」することです。そして、当社がパーパスの実現を目指すことは、お客様の最善の利益を追求することと同義であると考えています。

当社は、将来世代に対しても豊かさ、幸せを提供するために、また、お客様の最善の利益の追求のために、資産運用において最も大切なことは「長期国際分散投資」であると信じています。お客様に長期国際分散投資を効果的に実践いただくため、当社は「高品質なインデックス運用」、「長期的に再現性のある超過収益を生み出すことのできるアクティブ運用」を長期継続的に提供しなければならないと考えています。そのため、全ての運用プロダクトへの長期コミットメントにこだわり、自社の運用プロダクトは原則自社で運用（インハウス運用）を行う方針を掲げています。加えて、「ユニバーサルオーナーシップ」の考え方のもと、責任投資活動を一層進めてまいります。

・アクティブ運用：

確固たる投資哲学に基づき、運用品質のあくなき向上と実効性のあるモニタリングにより、より高い超過収益の獲得に努めます。

・バランス運用：

継続的な市場調査・分析に基づく資産配分戦略により、お客様の期待するリスクやリターンに応じたパフォーマンスの実現に努めます。

・インデックス運用：

より低いコストで良質な商品をご提供できるよう、ファンド運営の効率化と投資手法の研究を継続的に行います。

・責任投資：

投資先企業との継続的な対話・エンゲージメントや適切な議決権行使を通じて、投資先企業の価値向上と株式市場全体の底上げへの貢献に努めます。

当社は、「将来世代に対しても豊かさ、幸せを提供できる資産運用会社」であり続けるために、全ての従業員に対してプロフェッショナルであることを求めています。高度な専門性を有するプロフェッショナルが、厳格な職業倫理の下、自由闊達に活躍できる企業カルチャーこそが、長期的な運用へのコミットメントのために最も重要であると考えています。

上記の実現のため、当社は従業員に求める姿を具現化したものとして「行動規範」を制定し、これらの企業カルチャーの定着に努めます。

加えて、高度専門人財の育成・定着に向け、当社が考える資産運用会社に求められる知識・スキルを明確化するとともに、従業員の成果を公平かつ透明性のあるプロセスで評価します。これにより、人財の育成・定着を図り、顧客本位の業務運営を支える人財基盤の強化に努めてまいります。

方針1. お客様の最善の利益の追求

取組状況

●アクティブ運用

- ・当社のアクティブ運用においては、一部のファンドにおいて改善を要する状況が確認されました。これを機に、課題を的確に把握し、運用プロセスの高度化を図ることで、さらなるパフォーマンス向上に取り組んでまいります。
- ・若手人財の育成強化および投資候補銘柄・投資アイデアの発掘力向上を目的として、調査エンゲージメントチームを新設しました。(2025年7月)

●バランス運用

- ・2022年度以降のインフレ進行と金利急騰により、債券資産のパフォーマンスが株式資産と比較して大きく劣化したことから、特に債券資産比率の高いバランス運用ファンドのパフォーマンスが伸び悩む結果となっています。
- ・2025年度は当社独自の付加価値を提供する観点から、逆張り投資の考え方にに基づき、「株式の逆張り+金」のアロケーション戦略を採用したバランス運用型ファンド「日本株式/全世界株式・ゴールドファンド」を組成いたしました。
- ・両ファンドの信託報酬と購入時手数料(上限)について、運用委員会にて付加価値や想定される販売チャネル等を踏まえて十分に検証を行ったうえで妥当な水準を設定しております。
- ・これにより、投資の基本である「安く買い、高く売る」という考え方を重視するお客様のニーズに応える商品を提供しています。今後も、想定する顧客属性や投資目的に適した商品設計を通じて、多様化するお客様ニーズへの適切な対応に努めていきます。



●インデックス運用

- ・当社のインデックス運用においては、トラッキングエラーは投資対象を鑑み妥当な水準となっています。引き続きファンド運営の効率化と投資手法の研究を継続的に行います。

※投資信託のパフォーマンス等詳細については「りそなファンド評価レポート」をご参照ください。https://www.resona-am.co.jp/fund/pdf/evaluation_report202606.pdf

方針1. お客様の最善の利益の追求

取組状況

●公募投資信託全体

・当社は、組成した公募投資信託のすべてについて運用パフォーマンスの改善と情報発信の充実等の取組を継続し、お客さまへの長期にわたる付加価値の提供を目指しています。このような取組を継続することにより、お客さまから支持され選んでいただける運用会社となり、結果として当社が設定する公募投資信託の残高拡大に繋がると考えています。

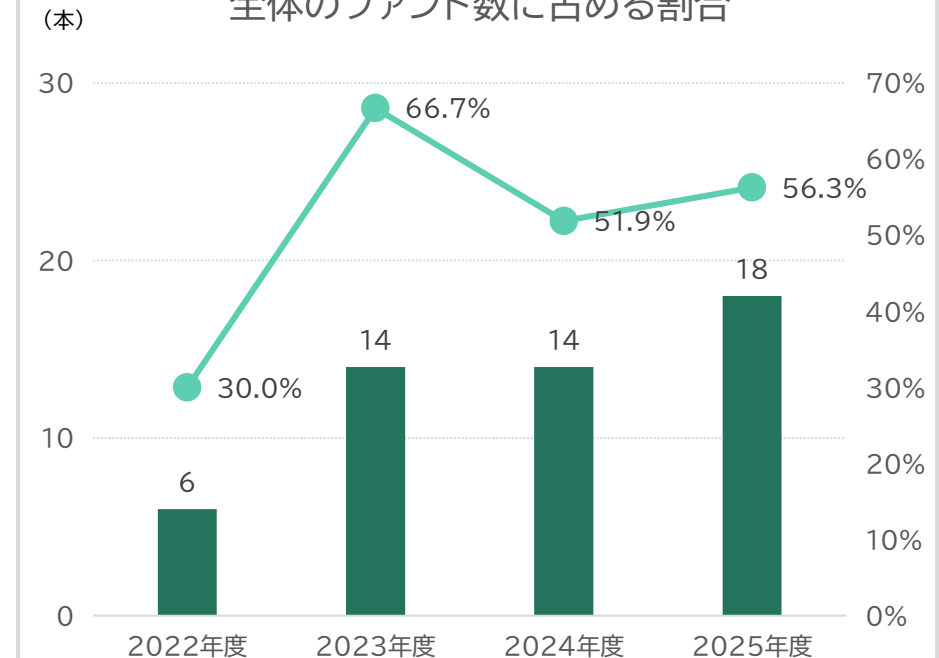
・2025年度は、公募投資信託を11ファンド新規に組成し、全部で113ファンドになりました。

・当社は、すべての公募投資信託について一定以上の残高規模(純資産総額100億円以上)を目標としております。FW専用投信を除く5年以上の運用実績を有する当社の公募投信ファンドのうち、2026年3月末時点で純資産総額100億円以上のファンドは、下記の通りとなりました。これは、同条件における本邦公募投資信託全体の指標である3,601本中1,239本(34.4%)を上回る水準となっています。

	2026年3月	2025年3月
純資産総額100億円以上のファンド数	18本	14本
全体のファンド数に占める割合	56.3%	51.9%

●責任投資

- ・責任投資活動および運用力の一層の向上に向け、株式運用部内に調査・エンゲージメントチームを新設しました。
- ・本チームは、アナリストが中心となり企業分析と対話活動を一体的に推進する体制とし、運用判断に資する情報の充実およびエンゲージメントの高度化を図っています。これにより、投資判断の精度向上や運用の質の向上に加え、企業との対話の実効性を高めることで、中長期的な企業価値向上に資する運用の実現を目指しています。
- ・2025年度の対話・エンゲージメントの件数は3,334件、企業数は1,315社となりました。

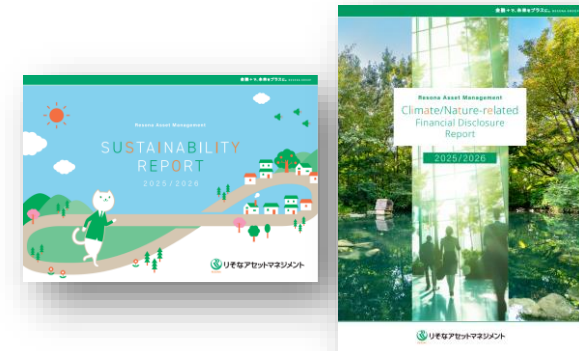
純資産総額100億円以上のファンド数と
全体のファンド数に占める割合

方針1. お客様の最善の利益の追求

取組状況

- ・PRI原則および日本版スチュワードシップ・コードを踏まえ制定した「責任投資に係る基本方針」について、策定後の活動進展による活動内容と、基本方針の乖離を解消し、現状との整合性およびCFA協会・GSIA・PRIの定義との整合性確保の観点から改訂しました。
- ・2025年6月の金融庁によるスチュワードシップ・コード改訂を受け、「スチュワードシップ・コードへの取り組み方針」を改訂・公表するとともに、「スチュワードシップ・コード第3次改訂版」の受け入れを金融庁に表明しました。
- ・当社の「責任投資に関するマテリアリティ」の見直しに伴い「少子高齢化への対応」を項目に追加し、有識者2名および当社社員による座談会を実施（詳細はサステナビリティレポートに掲載）。議論を踏まえ、当該分野の取組を強化しました。
- ・大阪・関西万博に向けた「持続可能性有識者委員会」に当社から松原常務執行役員が参画し、「国連ビジネスと人権に関する指導原則」等を踏まえた運営について、持続可能性の観点から専門的提言を実施しました。

- ・当社の責任投資活動の取組みについてまとめた「sus report2025-2026」の発行に加え、パーパス実現に向け最も重要と考えている、気候変動や自然資本・生物多様性の損失という課題への対応について、気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)*1、自然関連財務情報開示タスクフォース(TNFD)*2の提言するフレームワークに沿って統合的に説明した「climate-nature report2025-2026」を発行しました。また、より幅広いステークホルダーの皆様当社活動を知っていただけるよう、2025年度「SUSTAINABILITY REPORT 2025/2026」のハイライト版も作成しました。
- ・当社のWebサイトにて、責任投資やESGに関する取組みについてのページを整理・改修するなど、お客さまにとってわかりやすい情報発信に努めました。



- *1:金融安定理事会(FSB)により2015年12月に発足された、気候関連財務情報を開示するフレームワークの開発・提供を行う国際イニシアティブ
- *2:国連環境計画金融イニシアティブ(UNEP FI)、国連開発計画(UNDP)、Global Canopy、および世界自然保護基金(WWF)により2021年6月に発足された、自然関連財務情報を開示するフレームワークの開発・提供を行う国際イニシアティブ



※当社のサステナビリティに関するWebページは下記よりご覧ください。

- ・ <https://www.resona-am.co.jp/sustainability/>
- ・ <https://www.resona-am.co.jp/sustainability/responsibility-investment.html>
- ・ <https://www.resona-am.co.jp/fund/esg-impact.html>

方針1. お客様の最善の利益の追求

「お客様の最善の利益を図ることによる、安定した顧客基盤と収益の確保について」

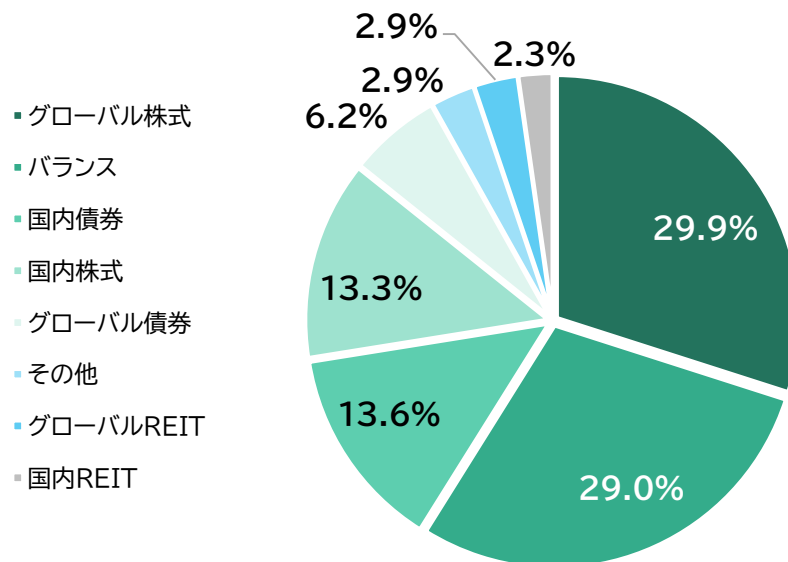
当社は、前述の取組を長期的に継続していくことが、当社の提供する様々な商品やサービスを通じて「長期国際分散投資」を実践されるお客様の増加に繋がると信じています。

そして、それは当社の運用資産全体の分散と安定性に寄与し、結果として市場環境などに左右されない頑健な収益性が確保されると考えます。

取組状況

当社の商品を通じて、お客様に効果的に長期国際分散投資を実践していただくために、提供する商品において特定のアセットクラスに偏ることのない、バランスの取れたラインアップを目指しています。

当社公募ファンドのアセットクラス別残高内訳(2026年3月末時点)



※円建グローバル公社債ファンド、FW円建債券アクティブファンドについては、目論見書等での商品分類において「グローバル債券」に分類されていますが、上記集計上は「国内債券」として計算しています

方針2. 利益相反の適切な管理

当社は、「利益相反管理方針」を社内規定として制定しています。「利益相反管理方針」に基づき、グループ内の利益相反管理に適切に対応します。また「利益相反管理方針」については、必要に応じ見直しするなど、実効性ある利益相反管理体制の整備を継続します。

取組状況

- ・2024年度の利益相反管理の状況について、2025年4月の経営会議および取締役会に報告を実施しました。
- ・利益相反のおそれがある取引等(20項目)についてモニタリングを行い、適切に管理されていることを確認しました。
- ・法人営業部門からの照会については、リスク管理部署を通じて運用部門に連携する体制を維持し、不当な干渉や圧力に該当する事案はありませんでした。

《利益相反の可能性のある具体的なケースについて》

当社は、利益相反のおそれがある取引等として以下のようなケースを考慮し、管理方法を定めるとともに、必要に応じて見直しを実施します。

【利益相反が具体的に想定され得るケース】

- ・運用部門が、りそなグループの法人営業部門と取引関係等を有する企業が発行する有価証券への投資や議決権行使を行う場合
- ・運用部門が、ファンド関係者(販売会社、受託会社)が発行する有価証券への投資や議決権行使を行う場合

【管理方法】

- ・限定された運用担当者による運用スタイルごとの投資判断プロセスに則った投資判断態勢の確保
- ・りそなグループおよび社内の法人営業部門から運用部門に対する投資先選定、議決権行使にかかる干渉の禁止
- ・りそなグループの法人営業部門から運用部門に対する人事異動の制限

取組状況

- ・リスク管理部署が運用部門主催の運用品質管理ミーティングに参加し、運用スタイルごとの投資判断プロセスに基づいた運用が行われていることを継続的にモニタリングを実施しました。
- ・2025年9月および2026年3月に責任投資検証会議を開催し、議決権行使結果および行使基準について第三者による妥当性検証を実施し、適切である旨を確認いたしました。

方針3. 手数料の明確化

当社が組成するファンドの手数料については、ファンド組成時に「運用委員会」、組成後には社外取締役により構成される「ファンドガバナンス会議」にてその妥当性について検証を行います。なお、手数料については下記の項目を考慮に入れ、設定します。

- ・パフォーマンス
 - ・想定される長期期待リターンを十分に下回る水準で設定されているか。
 - ・アクティブ運用を行う場合、アクティブリスクおよびアクティブリターンに見合ったものとなっているか。
- ・採算性
 - ・ファンド運営、開示資料作成等のコスト、想定される販売会社サポートなどを考慮し、中長期的な採算性の観点から妥当な水準となっているか。
- ・その他
 - ・想定販路(店頭、ネット専用、確定拠出年金等)の違いを考慮した手数料水準となっているか。
 - ・他社設定の類似商品との相対比較において妥当な水準となっているか。

当社商品の取扱販売会社(以下、「取扱販売会社」)が販売・推奨時に利用する運用会社作成資料(販売用資料、目論見書および重要情報シート等)に記載される、商品に付随する信託報酬について、目論見書内にその支払先の内訳および支払先ごとにどのような役務の対価であるかを明示します。

取組状況

- ・当社独自の「株式の逆張り+金」のアロケーション戦略を採用したファンドおよび、公募では当社初となる債券持ち切り運用ファンドの組成にあたっては、信託報酬および購入時手数料(上限)について、運用委員会において付加価値や想定販路等を踏まえた十分な検証を行い、妥当な水準を設定しました。
- ・2025年6月および2025年12月に開催したファンドガバナンス会議において、2024年下期および2025年上期に設定した公募投資信託の信託報酬率について第三者による妥当性検証を実施し、適切である旨の意見を受領しました。
- ・公募投資信託の信託報酬率については、運用パフォーマンスおよび他社比較の観点から評価を行い、その結果を2025年6月に「りそなファンド評価レポート」としてホームページ上で公表しました。

https://www.resona-am.co.jp/fund/pdf/evaluation_report202606.pdf

方針4. 重要な情報の分かりやすい提供

販売時使用資料※の作成にあたっては、お客さまが投資判断を行う際に特に重要な情報と考えられる内容(以下、「重要な投資情報」)について、数値などを用いてできる限り具体的に記載を行い、どのようなお客さまにも分かりやすく伝えられるよう努めます。

また、取扱販売会社に対しても重要な投資情報について十分に情報提供を行うことで、お客さまとの間の情報の非対称性の解消に努めます。

なお、重要な投資情報に変更が生じた場合には、遅滞なく販売時使用資料の修正を行い取扱販売会社およびお客さまに周知します。

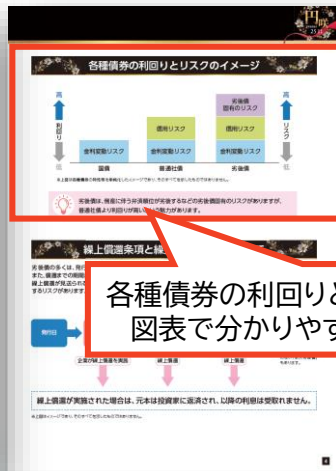
※販売時使用資料は、取扱販売会社が、販売・推奨時に利用する運用会社作成資料(販売用資料、目論見書および重要情報シート等)をいいます。

取組状況

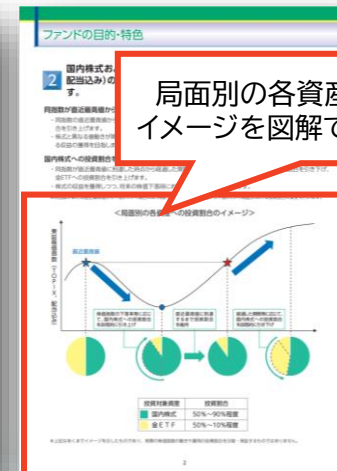
- ・販売時使用資料の作成・改訂の際には、お客さまが投資判断を行う際に特に重要な情報と考えられる内容(以下、「重要な投資情報」)について、分かりやすさと網羅性を意識して作成しています。
- ・重要な投資情報につきましては、記載されている商品性やリスク、費用等の情報を補完するため、販売用資料や重要情報シートなどを作成し、図表やグラフ、イラスト等を活用した視覚的な表現により、直感的に理解できるよう工夫しています。特に、専門的な用語や商品特性についても、視覚的に記載することで、お客さまにも伝わるように努めました。

■円建グローバル公社債ファンド(限定追加型)2025-11 販売用資料

■日本株式・ゴールドアロケーションファンド 交付目論見書



各種債券の利回りとリスクのイメージを
図表で分かりやすく説明しています



局面別の各資産への投資割合
イメージを図解で説明しています

方針4. 重要な情報の分かりやすい提供

《重要な投資情報に含まれる内容について》

重要な投資情報には、主たる商品の仕様や機能※および販売対象として想定するお客さまの属性等を含みます。

※下記の事項などが該当します。

- 運用方針、運用手法、投資対象資産等の運用内容に関する事項
- 期待リターン、リスク水準、想定される値動き等のパフォーマンスに関する事項
- 分配の方針、設定・解約の条件等の事項
- 手数料およびその対価に関する事項

また、取扱販売会社へも十分な情報提供を行い、重要な投資情報について正確に理解いただくとともに、想定するお客さまの属性に応じて販売・推奨いただけるよう努めます。

取組状況

- 当社独自の「株式の逆張り+金」のアロケーション戦略を採用したファンドについて、投資対象や運用手法をお客さまが理解しやすいよう、シンプルかつ明確な目論見書および重要情報シートを作成しています。
- これらの資料による説明を補完するため、特設サイトやYouTubeにおいて解説動画を提供し、複雑な商品性やリスクについても視覚的に分かりやすく整理することで、お客さまの理解促進に努めています。

■HP ゴールドアロケーション特設サイト



■Youtube ゴールドアロケーション解説動画



Youtubeでは、計13本の解説動画を投稿しています

方針4. 重要な情報の分かりやすい提供

《複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合について》

・当社は、商品・サービスをパッケージとしてお客さまに販売・推奨することはいたしません。

《お客さまの取引経験や金融知識を考慮の上、誠実な内容の情報提供を行う事について》

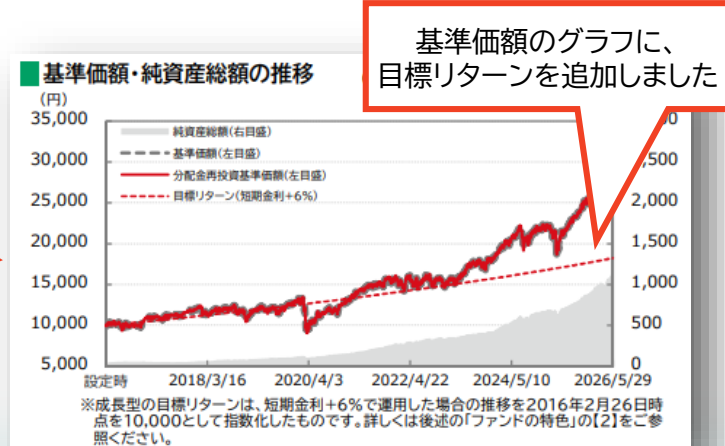
販売時使用資料※に記載する重要な投資情報については、数値などを用い、できる限り具体的に、明確かつ平易な表現を用いて記載することにより、お客さまに誤解を招くことの無いように努めます。

※販売時使用資料は、取扱販売会社が、販売・推奨時に利用する運用会社作成資料(販売用資料、目論見書および重要情報シート等)をいいます。

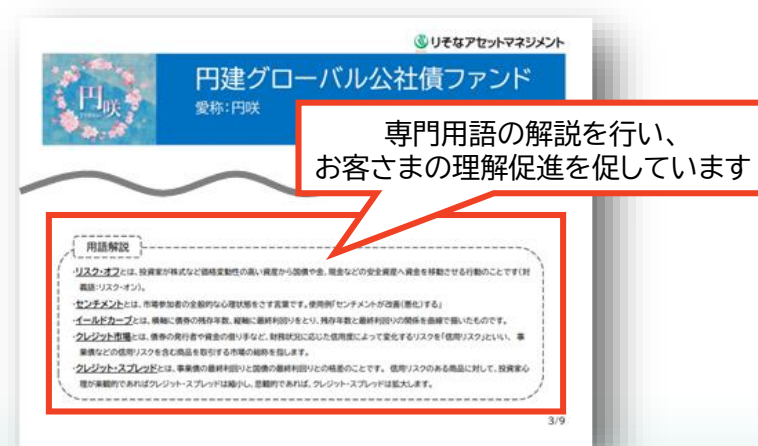
取組状況

- ・販売時に使用する資料の作成にあたっては、重要な投資情報について、取引経験や金融知識にかかわらず、あらゆるお客さまにご理解いただけるよう、明確かつ平易な表現を用いるとともに、記載内容は改訂のタイミングで継続的な見直しを行っています。
- ・運用レポートについても、お客さまご自身でファンドの運用状況を把握できるよう、運用経過やパフォーマンスの要因を分かりやすく記載しています。また目標リターンを明示しているりそなラップ型ファンドには、基準価額グラフに新たに目標リターンを追加し、お客さまがより運用状況の把握できるようにいたしました。
- ・開示書類の作成においては、使用する用語や表現の統一を図るとともに、専門的な表現を可能な限り避け、一般的に理解されやすい表現を採用しています。また、円咲の月報では債券に関する専門用語を解説するコラムを掲載するなど、専門的な用語についても理解しやすいよう情報提供に努めています。

■りそなラップ型ファンド(成長型)の月報



■円建グローバル公社債ファンドの月報



方針4. 重要な情報の分かりやすい提供

《金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供について》

販売時使用資料※に記載する重要な投資情報については、その商品の仕様や機能の複雑性に応じて記載内容や記載量を変更します。複雑性が高いファンドについては、お客さまに正確にその内容をご理解いただくため、特に平易な表現と十分な分量を用いて記載します。

また、取扱販売会社に対しても当該内容について十分な情報提供を行い、正確な理解を得ていただけるよう努めます。

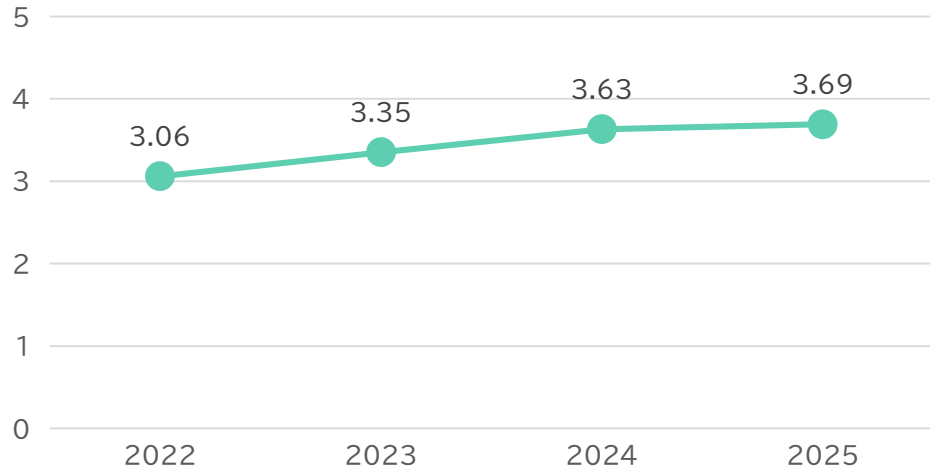
※販売時使用資料は、取扱販売会社が、販売・推奨時に利用する運用会社作成資料(販売用資料、目論見書および重要情報シート等)をいいます。

取組状況

・新規設定ファンドの販売時使用資料について、運用プロセス図の工夫や丁寧かつ平易な表現を利用して作成を実施しました。また、既存ファンドについても文章・図表の表現をより分かりやすいものにするため、検討を行っております。

・また情報提供などの取組が評価され、R&I(格付投資情報センター)が実施する「投信会社満足度調査」において、当社は取扱販売会社より高い評価を頂いております。本調査は、販売会社を対象に商品力や運用体制、情報提供、サポート体制等について評価を行うものであり、販売会社からの評価を客観的に把握する指標の一つと考えております。足元では総合評価が向上傾向にあり、商品設計や情報提供、販売会社へのサポート体制に係る取組が一定程度評価されているものと認識しています。

総合評価



	2025年	2024年
総合評価	3.69/5	3.63/5

※R&I「投信会社満足度調査」より。投資信託の販売会社に対するアンケートに基づき集計した結果であり、投信会社のファンドについて過去の運用実績、将来のパフォーマンスおよびサービスの品質をR&Iが保証するものではありません。また、当該投信会社の投信の選定や購入、売却、保有を推奨するものではありません。

方針5. お客さまにふさわしいサービスの提供

商品の組成にあたっては、お客さまに長期継続的な運用を提供するため、商品性が重複するようなファンドや、一時の流行に依存したもの等ではなく、お客さまの真のニーズにお応えできると考える商品を厳選して設定を行います。

また、組成時には「運用委員会」にて商品性の確認・検証を行い、組成後には社外取締役にて構成される「ファンドガバナンス会議」にて組成時の商品性が維持できているかを検証します。

なお、販売対象として想定するお客さまの属性については、主たる商品の仕様・機能や想定販路を考慮に入れたうえで特定・公表します。

取組状況

- ・当社は、公募投資信託については真のお客さまニーズにお応えできるものを提供するというプロダクトアウトを基本とし、マーケットインの考え方を取り入れつつ、長期的な運用品質の維持・向上にコミットすることが可能なファンドを厳選して組成するという方針を掲げています。
- ・2025年度は当社独自の付加価値を提供する観点から、普遍的な逆張り投資の考え方にに基づき、「株式の逆張り+金」のアロケーション戦略を採用した「日本株式/全世界株式・ゴールドファンド」を組成いたしました。
- ・2025年度は下記の公募投資信託を設定しました。いずれも普遍的な付加価値がありお客さまに長く保有いただけるファンドであると考えています。

ファンド名	信託報酬率	ファンド名	信託報酬率		
Smart-i 米国株式配当貴族インデックス	成長	0.3080%	全世界株式・ゴールドアロケーションファンド	成長	最大0.7320%程度
りそなターゲット・イヤー・ファンド2070	成長 つみたて	0.4400%	りそなゴールドファンド(為替ヘッジなし)	成長	0.6335%程度
りそなターゲット・イヤー・ファンド2075	成長 つみたて	0.4400%	りそなゴールドファンド(為替ヘッジあり)	成長	0.6335%程度
りそなターゲット・イヤー・ファンド2070(運用継続型)	成長 つみたて	0.4400%	円建グローバル公社債ファンド(限定追加型)2025-11		0.6600%
りそなターゲット・イヤー・ファンド2075(運用継続型)	成長 つみたて	0.4400%	りそな つみたてインカムバランスファンド	DCのみ 成長	最大0.3060%程度
日本株式・ゴールドアロケーションファンド	成長	最大0.6880%程度			

つみたて … つみたて投資枠対象ファンド 成長 … 成長投資枠対象ファンド DCのみ … 現在DCのお取り扱いのみのファンド

・ファンドの組成時には、「運用委員会」にて販売対象として想定する顧客層も含め協議を行ったうえで設定しています。また、公募投資信託すべてについて、組成時に商品性が適切に検討されているか、組成時に想定した運用品質が維持されているか等について、「ファンドガバナンス会議」にて検証を実施しています。

《複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合について》

・当社は、商品・サービスをパッケージとしてお客様に販売・推奨することはありません。

《販売対象として想定するお客様の属性の特定・公表等について》

販売時使用資料※には、ファンド毎に資産運用会社として考える販売対象として想定するお客様の属性について記載するとともに、当社のホームページにも開示します。

また、取扱販売会社に対しては、その内容を十分に理解いただけるように努めます。

※販売時使用資料は、取扱販売会社が、販売・推奨時に利用する運用会社作成資料(販売用資料、目論見書および重要情報シート等)をいいます。

取組状況

・公募投資信託の販売会社本部向けの提案資料において、想定顧客を明記することに加え、営業店向け勉強会等でも想定顧客をイメージした提案事例を紹介しました。また 成約事例のヒアリングを行い、当初想定していたお客様の属性に乖離がないか確認を行うことで、商品自体の見直しにも役立てております。加えて、想定通りの事例については、本部や支店での勉強会等を通じて情報発信することで、販売会社内での情報共有も図りました。

《複雑又はリスクの高い金融商品や特定のお客様の属性に対しての商品の販売・推奨等について》

商品の複雑性やリスク水準、販売対象として想定するお客様の属性については、重要な投資情報※として認識をしています。お客様に重要な投資情報についてご理解いただくため、特に平易・明確な表現と十分な分量を用いて販売時使用資料※を作成します。

また、取扱販売会社に対しても当該内容については十分な情報提供を行い、正確な理解を得ていただけるよう努めます。

※重要な投資情報とは、お客様が投資判断を行う際に特に重要な情報と考えられる内容のことをいいます。また、重要な投資情報に含まれる内容については取組方針4.重要な情報のわかりやすい提供の《重要な投資情報に含まれる内容について》をご参照ください。

※販売時使用資料は、取扱販売会社が、販売・推奨時に利用する運用会社作成資料(販売用資料、目論見書および重要情報シート等)をいいます。

取組状況

・2025年度新たに組成しました「日本株式／全世界株式・ゴールドファンド」は、株式市況の下落局面において株式の組入比率を高めていく、いわゆる「逆張り」戦略を採用していることから、その特性についてお客様に正確にご理解いただけるよう、販売時使用資料である目論見書において、平易かつ明確な表現を用いるとともに、図解を挿入するなど説明方法を工夫し、十分な情報量を確保しました。

方針5. お客様にふさわしいサービスの提供

《金融商品の仕組み等に係る販売会社の理解促進と、金融取引などに関するお客さまへの情報提供について》

当社が組成した商品については、取扱販売会社の担当者がその商品の特性、内包するリスクや想定するお客さまの属性について正確な理解が得られるよう、重要な投資情報※に加え、運用全般に関する知識および中立的な提案手法も含めて提供します。また、商品をご提供するだけでなく「資産形成が生活の一部として当たり前実践される未来の実現」を目指し、お客さまの資産形成・資産管理ニーズに対する様々な情報発信や金融教育活動に注力します。

※重要な投資情報とは、お客さまが投資判断を行う際に特に重要な情報と考えられる内容のことをいいます。また、重要な投資情報に含まれる内容については、取組方針4.重要な情報のわかりやすい提供の《重要な投資情報に含まれる内容について》をご参照ください。

取組状況

- ・お客さまの資産形成に役立つ情報や現在の市場環境等に関して、オンラインを活用し、販売会社本部および営業店等での研修・勉強会講師対応を年間720回実施しました。
- ・ファンドの運用状況や市場環境に関して、お客さまセミナーでの講師対応(年間27件)を行いました。
- ・未来資産形成ラボにて、りそなグループ内外の金融機関の販売担当者に対して、中立的な視点に基づくゴールベース提案手法などの研修プログラムの提供(年間42件)を行いました。
- ・当社WebサイトやグループSNS媒体を利用した資産運用啓発関連のコラム、動画等の情報発信を行いました。Youtubeチャンネル「教えてりそなアセット!」を開設し、ファンドの紹介や「投資に日本一詳しいディレクターを目指す」コンテンツの配信をいたしました。
- ・金融教育への取組として、高校への出張授業(年間11件)を実施しました。また、関西大学にてSDGsに関する寄附講座の他、複数の大学での講演・講義を実施しました。*

■教えてりそなアセット!
「投資に日本一詳しいディレクターを目指す」シリーズ

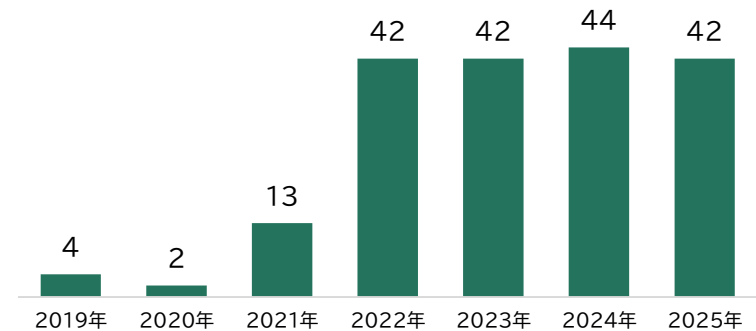


■高校での金融教育の出張授業の様子



※金融教育の取組については、下記URLよりご覧ください。
<https://www.resona-am.co.jp/sustainability/corporate.html>

未来資産形成ラボポートフォリオ提案研修の実績推移



*未来資産形成ラボの前身となるグループで実施していた研修も含めて計算
*2019年から2020年の減少はコロナ感染症拡大による研修見送りによるもの

方針5. お客様にふさわしいサービスの提供

《商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じた、製販全体としてのお客様の最善の利益の実現について》

当社が組成した商品の導入後には、商品の複雑さやリスクなどの特性等に応じ、取扱販売会社より実際に商品を購入したお客様の属性やお客様の反応、販売状況等の情報を収集し、取扱販売会社と連携して当社が各商品において想定するお客様の属性と大きな乖離がないかを定期的に確認します。

- ・当社の商品を取扱いいただいている販売会社より成約事例等のヒアリングを行い、想定するお客様の属性に乖離がないかの確認を実施しています。加えて、好事例については、本部や支店での勉強会等を通じて情報発信することで、販売会社内での情報共有も図りました。
- ・なお、当社においては、資産運用業協会が示す「プロダクトガバナンスの向上のために情報連携の対象となる投資信託に該当する商品」は現在ございません。
- ・実際に、直近のグループ販売会社ニーズを踏まえて設定した「円咲2511」について、法人・個人、年代、投資経験等の観点から販売状況の分析を実施しました。分析の結果を踏まえ、販売会社と連携しながら、本部発信における商品訴求の見直しや支店向け勉強会の実施等を通じて、想定顧客に対するアプローチの一層の浸透を図っています。

《商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じた、プロダクトガバナンスの実効性確保について》

当社は、「プロダクトガバナンスに関する取組方針」に基づき、プロダクトガバナンスの実効性を高めるための体制の整備と取組みを実施します。また、当社のプロダクトガバナンスに係る体制と取組みに関して、明確でわかりやすい情報提供を行い、取扱販売会社に当社の体制と取組みについて把握いただけるよう努めます。

- ・販売会社本部向けの提案資料において、各ファンドの運用体制や運用担当者に関する情報を明示するなど、商品理解の促進に資する情報発信を行っています。

方針6. 従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

当社は、お客さまの最善の利益を追求するための従業員評価体系として、当社が考える資産運用会社に求められる知識・スキルを明確化するとともに、従業員の成果を公平かつ透明性のあるプロセスで評価し、従業員に対する適切な動機付けに努めます。

その中では、長期にわたる運用経験と高度な専門性を有する評価者が、各人の運用パフォーマンスや専門性を基とした実績評価をベースにしつつ、当社の倫理規程である「行動規範」や、利益相反管理規程である「利益相反管理方針」の遵守状況や組織貢献についても定性評価として考慮に入れ、総合的な人事評価の実施に努めます。

取組状況

・これまで当社では、リそなグループ内における運用専門コースとして専門系評価制度を整備し、人事運営を行ってまいりました。一方で、外部環境の変化や資産運用会社としての特性を改めて踏まえ、さらなる事業成長および事業変革を実現するためには、これまで以上に戦略的な人財の獲得・育成が不可欠であるとの認識から、2025年度、事業成長と変革に持続的に貢献できる人財基盤の構築を目的として、リそなアセットマネジメント独自の人事制度の抜本的な改定・整備に着手しました。

・また、新人事制度下での運用パフォーマンスの更なる向上に向け、運用者の評価方法についても全面的に見直し、公正性および透明性を一層高めた体制を構築しました。

・適切な人財ローテーションは継続的に実施し、有望な若手人財への一層の裁量と機会の提供を目的とする人事運営を志向するとともに、高いパフォーマンスを追求する組織文化の醸成に努めています。

・最低限の専門性を維持・向上させるための施策として、従業員に対し日本証券アナリスト資格の取得を奨励しております。加えて、運用専門人財のさらなる高度化を図る観点から、国際的な専門資格であるCFA(Chartered Financial Analyst)資格の取得についても、推奨および支援を強化していく方針です。2026年3月末時点における日本証券アナリスト資格+CFA保有者数および全従業員※における保有比率は以下の通りです。

※パートナー社員除く201名

	2026年3月	2025年3月
日本証券アナリスト資格+CFA保有者数と割合	112名(55.7%)	108名(55.9%)

《お客さま本位の業務運営について従業員への周知と支援・検証するための体制について》

当社は、お客さま本位の業務運営に関する取組方針を制定し、当該内容を従業員全体に周知いたします。また、定期的実施状況を当社経営会議に報告し、検証を行います。

取組状況

・お客さま本位の業務運営に関する状況については、6月に当社の経営会議にて報告を実施いたしました。

プロダクトガバナンスに関する取組状況



方針1. 基本理念/方針2. プロダクトガバナンス体制

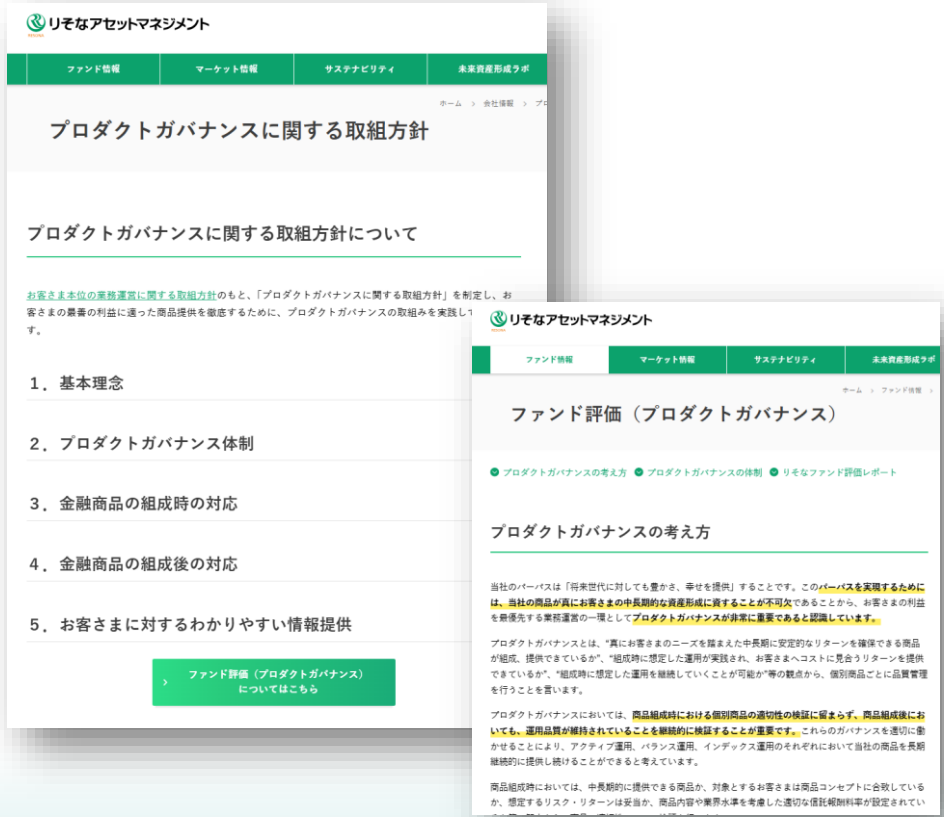
当社は、パーパスである「将来世代に対しても豊かさ、幸せを提供」できる運用会社であり続けるために、長期国際分散投資を推進し、もってお客さまの最善の利益に資することを理念として掲げています。
 この理念に則り、フィデューシャリー・デューティーに基づく運用業務の経験を有する経営者の下、高い専門性を有するプロフェッショナルな組織として、お客さまの真のニーズにお応えできる商品やサービスを厳選して提供してまいります。さらに、それらの商品やサービスについては長期継続的に品質の維持・向上をはかり、提供し続けることが最も重要であると考えています。
 これらのお客さまの利益を最優先する業務運営を徹底するために、商品組成時における個別商品の適切性の検証に加え、商品組成後においても運用品質の継続的な検証に取り組み、プロダクトガバナンスを適切に実践してまいります。

取組状況

・当社の運用プロダクトについては、運用担当部署での「運用品質管理ミーティング」、および四半期毎に開催される、運用ミドル部署による「運用評価委員会」にてパフォーマンスの評価を行います。また、半期毎に社外取締役のみで構成される「ファンドガバナンス会議」を開催し、「運用評価委員会」での評価結果を基に、プロダクトの運用品質の適切性について継続的に検証を行います。

・2024年9月に制定された「プロダクトガバナンスに関する補充原則」を踏まえ、プロダクトガバナンスに関する基本理念および取組方針を改めて整理・明確化しました。そのうえで、「プロダクトガバナンスに関する取組方針」として2025年3月に当社Webサイトで公表し、情報開示の充実および透明性の向上を図ることで、顧客本位の業務運営の実効性向上に取り組んでいます。
https://www.resona-am.co.jp/about/product_governance.html

・また、プロダクトガバナンスについての考え方や体制等については、よりわかりやすい表現を用いて、「りそなファンド評価レポート」とともにWebサイトに公表しています。



方針2. プロダクトガバナンス体制

当社は、商品企画部署や運用担当部署による自律的な管理に加えて管理部門が検証や評価を行い、さらに社外取締役による第三者検証が行われる体制を整備することにより、商品のライフサイクル全体におけるプロダクトガバナンスの実効性確保に努めます。

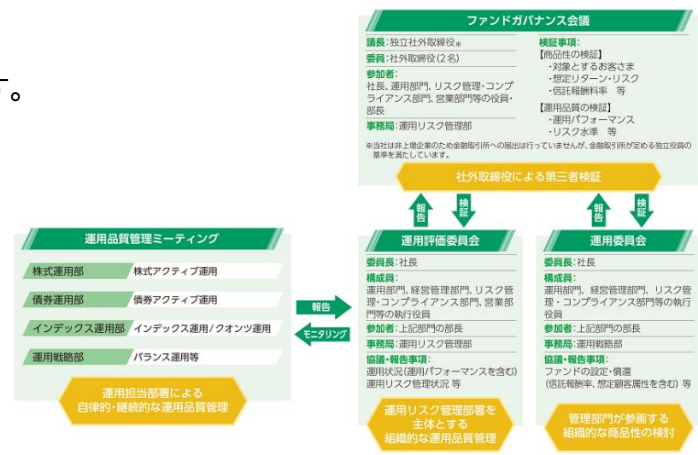
《商品のライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンス体制について》
 商品組成時においては、商品企画部署が主催し社長を委員長とする運用委員会にて商品の適切性にかかる協議・検討を行い、管理部門がメンバーとして参画することで実効性の確保を図ります。
 商品組成後は、各運用担当部署による自律的な運用品質管理に加え、管理部門が主催し社長を委員長とする運用評価委員会にて継続的に運用品質のモニタリングを実施し、必要なフォローアップを行います。
 また、社外取締役のみで構成され独立社外取締役を議長とするファンドガバナンス会議を設置し、商品組成時および組成後における品質管理が適切に行われているかについて第三者検証を受ける体制を確保します。

取組状況

・商品組成時、組成後のプロダクトガバナンス体制について下記の通り整備を行っています。

- 商品組成時:商品所管部署が主催する運用委員会にリスク管理・コンプライアンス部門が参加し、商品の適切性に係る協議・検討を行います。
- 商品組成後:各運用担当部署による自律的な運用品質管理に加え、運用リスク管理部署がモニタリングを行い、運用評価委員会にて組織的に共有するとともに必要なフォローアップを行います。

また、社外取締役のみで構成される「ファンドガバナンス会議」を2021年4月に設置し、「商品性」と「運用品質」について第三者検証を受ける体制としています。



《プロダクトガバナンス体制の見直しについて》
 ファンドガバナンス会議では当社のプロダクトガバナンスの体制やプロセスについても検証対象とし、社外取締役からの提言等を踏まえ、適宜体制や運営の見直しを実施してまいります。

・プロダクトガバナンスの体制やプロセスにかかる継続的なPDCAの確立を目的とし、プロダクトガバナンスの体制・プロセスについてもファンドガバナンス会議の検証対象として提言を受ける運営を行いました。2025年度のプロダクトガバナンス会議では、各委員よりプロダクトガバナンスの体制・プロセスに関しても実効性が確保されていることの確認を受けました。



方針3. 金融商品の組成時の対応

当社は、商品を長期継続的に提供し続けるために、一時の流行に依存したもの等ではなく、長期的に付加価値が維持可能であり、お客さまの真のニーズにお応えできると考える商品を厳選して組成するよう努めます。
商品の組成に当たっては以下の観点から運用委員会にて確認・検証を行うとともに、商品の複雑性やリスク等の特性に応じて販売会社に対して十分な情報連携を行います。

【商品組成時の検証における主な視点】

中長期的に提供できる商品か

想定するリターン・リスクは妥当か

適切な信託報酬率が
設定されているか

・当社では商品組成において、商品所管部署が主催する運用委員会にリスク管理・コンプライアンス部署が参加し、商品の適切性を検証しています。
・販売会社に対する適切な情報連携を行う目的で、担当部署は運用委員会にオブザーバー参加し、商品の複雑性やリスク等の特性を確認することに努めました。また、それに応じた情報連携を販売会社に対して実施するとともに、「想定する購入者」等を分かり易く明確にした重要情報シートを作成し、要請のある販売会社に提供しました。

《組成する商品の中長期的な持続可能性やリスク・リターン・コストの合理性に関する検証について》

商品の組成においては、運用委員会に管理部門がメンバーとして参加することにより、中長期的な持続可能性やリスク・リターン・コストの合理性について恣意性を排除し適切に検証します。

・商品所管部署が主催する運用委員会にリスク管理部署が参加し、商品の中長期的な持続可能性やリスク・リターン・コストの合理性について検証を行いました。

《対象とするお客さまの属性の想定について》

当社では、分かりやすくシンプルな商品性や合理的で適切な信託報酬率を前提に、長期分散投資を効率的に実現できる商品の組成を重視しており、そのような商品についてはその仕様・機能(※)をご理解いただけるお客さまに広く提供できると考えております。

※商品の仕様・機能は、投資対象、想定リターン・リスク、市場の大きな変動によって発生する損失(ドローダウン)、お客さまが負担するコスト、分配金等を言います。
なお、複雑性や特殊性が高い商品を組成する場合は、商品を購入すべきでないお客さまの特定を含め、対象とするお客さまの属性や販売方法等についてより詳細かつ慎重に特定するよう努めます。

・商品所管部署が主催する運用委員会にリスク管理・コンプライアンス部署が参加し、商品の当社方針(※)に対する適合性を検証しました。
※分かりやすくシンプルな商品性や合理的で適切な信託報酬率を前提に、長期分散投資を効率的に実現できる商品

方針3. 金融商品の組成時の対応/方針4. 金融商品組成後の対応

《販売会社との情報連携について》

当社が組成する商品の仕様・機能や対象とするお客さまの属性等については、重要情報シート等を通じ、数値等を用いてできる限り具体的に分かりやすく販売会社に情報連携するよう努めます。

・販売会社向け提案資料について各ファンド平仄を統一し、リスク水準や販売対象として想定する顧客属性を明示することで、販売会社と運用会社間の認識のミスマッチ解消を図りました。

当社は、組成した商品について、以下の観点から運用評価委員会で継続的に検証・評価を行い、その結果を商品の運用品質改善や見直し等につなげるとともに、必要に応じてプロダクトガバナンスの体制やプロセスの見直しにも活用することで、長期継続的に良質な運用を提供することを目指します。また、販売会社との情報連携等を通じ、商品提供や商品組成の改善への活用に努めます。

【商品組成後の運用品質の検証における主な視点】

運用哲学や運用スタイルに沿った
運用が行われているか

お客さまが負担するコストに
見合ったリターンが提供できているか

商品性に合致した運用を
継続できるか

- ・四半期ごとに運用評価委員会を開催し、2プロダクト(3ファンド)について不芳ファンドのステータスを解除、2プロダクト(2ファンド)を新たに不芳ファンドとして管理しました。
- ・既存の不芳ファンドと合わせて10プロダクト(13ファンド)についてレビューを実施し、運用評価委員会で報告しました。
- ・また不芳ファンド以外のファンドについても、更なる運用品質改善に向けた取り組みにフォーカスして、状況を同委員会に報告しました。
- ・個別ファンドのモニタリングに加え、運用品質に係る構造的な課題や複数ファンドに共通する課題の抽出・分析を実施、リスク管理部署から運用部門に対して運用に関する提言を実施しました。
- ・資産運用業協会の「プロダクトガバナンスの向上のために情報連携の対象となる投資信託に係る基本的な考え方」を踏まえ、製販での情報連携が必要な対象ファンドがないことを確認しました。



方針4.金融商品組成後の対応

《組成した商品の継続的な運用品質の検証について》

組成した商品の運用品質の検証においては、管理部門が主体となることで恣意性を排除するとともに、運用評価委員会で組織的かつ継続的に評価・検証を実施します。

評価・検証の結果、お客さまに対して想定した価値が提供できていないと判断した場合、運用手法の改善や運用体制の見直し等の取り組みを通じて運用品質の改善を図り、組織的にそのフォローアップに努めます。また、評価・検証結果については、必要に応じてプロダクトガバナンスの体制やプロセスの見直しにも活用します。

- ・不芳ファンドについて、リスク管理部署においてヒアリングおよび書面に基づくレビューを実施し、課題認識および改善に向けた取組内容の明確化を行っています。また、継続的なモニタリングを実施し、その結果を運用評価委員会に報告しています。
- ・対象ファンドに係る課題については、個別ファンドの分析に加え、複数ファンドに共通する要因の抽出など、ファンド横断的な観点から分析を行い、運用品質の向上に向けた取組につなげています。

《取扱販売会社からの情報連携について》

商品の複雑性やリスク等の特性に応じて、受益者に関する情報(個人情報を除きます)等の販売会社からの受領やその分析結果の販売会社への還元等、必要な情報連携や活用を行うよう努めます。

- ・成約事例についてヒアリングを実施し、当初想定していたお客さま属性との乖離の有無を確認しています。あわせて、想定に沿った事例については、本部および支店での勉強会等を通じて共有することで、販売会社内における理解の浸透および適切な販売の推進につなげています。

《運用の外部委託を行う場合について》

当社は、運用の外部委託については、自社で提供できないものや提供しないものに限定して行う方針としています。運用の外部委託を行う場合は検証の対象とし、必要に応じて商品の改善や見直しに活用します。

- ・当社では以下の体制を構築し、外部委託先による運用の適切性および運用品質の確保に向けた検証を行っています。
 - 運用所管部署が主催する運用品質管理ミーティング
 - リスク管理部署が主催する運用評価委員会
 - 社外取締役のみで構成されるファンドガバナンス会議

これらの会議体において多面的な観点から検証を行うことで、継続的なモニタリングおよび改善サイクルを実施し、運用品質およびプロダクトガバナンスの向上に努めています。

方針5. お客さまに対するわかりやすい情報提供

当社は、お客さまがより良い金融商品を選択できるよう、個別の金融商品に関する情報のみならず、運用体制やプロダクトガバナンス体制についても、どのようなお客さまにもわかりやすい情報提供を行います。

《運用体制等の情報提供について》
 投資対象資産毎、運用戦略毎に、運用担当者氏名や経験年数を含む運用体制をホームページに開示します。
 また、プロダクトガバナンスの考え方や体制、ファンド評価の結果等についてホームページに開示します。

・当社では、運用会社としての経営、運用体制の透明性を高めるため、当社の役員についての経歴や公募投資信託における運用担当者の開示をWebサイトで行っております。

- ・役員一覧 <https://www.resona-am.co.jp/about/officer.html>
- ・運用担当者のご紹介 <https://www.resona-am.co.jp/fund/operator.html>

・なお、公募投資信託のパフォーマンスの評価、他社との比較等については、2024年6月より「りそなファンド評価レポート」を作成し、プロダクトガバナンスの考え方等とともに、基準日時点で運用開始から5年以上経過しているファンドの評価について、一年に一度、Webサイトに公表しています。
https://www.resona-am.co.jp/fund/pdf/evaluation_report202606.pdf

■運用担当者のご紹介 ページ

■役員一覧 ページ

■りそなファンド評価レポート



方針5. お客さまに対するわかりやすい情報提供

・「りそなファンド評価レポート」の公表にあたり、よりお客さまに当社のプロダクトガバナンスの考え方や体制と個別商品の運用品質や商品性の適切な管理についてご理解いただくため、下記の点において内容の変更・ブラッシュアップを行いました。

① 全体の運用力を表現する運用KPIの新設・開示

運用品質をより客観的に把握できるよう、「運用KPI」ページを新設し、長期パフォーマンス等の指標を用いた評価を開示しました。これにより、当社の運用品質に係る考え方や評価の妥当性について、お客さまにより分かりやすく伝えることに努めています。次頁に運用KPIについて、詳しくご紹介しております。

② 新規設定ファンド・主要ファンドについて運用内容・手法の紹介

・従来は既存ファンドの評価を中心としていましたが、新たに設定されたファンドについても評価・分析の対象に追加しました。これにより、ファンドの設定段階からプロダクトガバナンスの観点で検証した新規ファンドの運用内容の紹介を担っております。
 ・評価結果だけでなく、運用品質向上に向けた好事例についても紹介する記載を追加しました。これにより、運用手法の工夫や改善の取組について具体的に理解できるようにするとともに、お客さまの理解促進および情報提供の充実を図っています。

■「りそなファンド評価レポート」抜粋

① グラフなども用いて、運用KPIを可視化

2021年度以降の長期において、3年と5年の運用力対比は50%を上回って推移しています。また、2022年度において、上位30%を上回る水準で推移してきて、当該の運用力パフォーマンスの観点で比較的高い評価を獲得できているものと考えています。今後も当該の取り組みの成果を定期的に評価するとともに、お客さまへの適切な情報開示に努めます。

② 新規ファンドの商品性について解説

新規設定した商品のうち、特に注目として新たな運用方針を打ち出している「全世界株式・グローバルアクティブ」を開示しております。特徴が顕著なダイナミクスを活用して過剰なリターン獲得を目指したり、リスクを減らすこととされています。

③ 運用内容についても図などを用いて解説

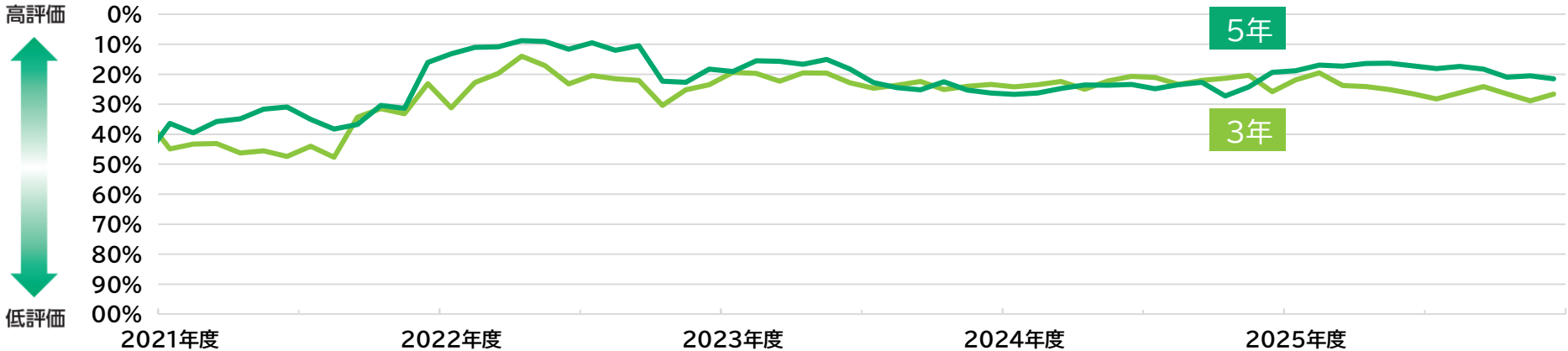
本ファンドは厳選したリサーチ活動を通じ、適正な企業価値や、業績や成長性の評価への取り込みを分析し、今後の株価上昇が期待される銘柄・銘柄を選定します。グローバル化で社会構造・産業構造の変化が急激に進んでおり、それらの変化を捉えた成長性のある銘柄や、将来の成長性を活かした成長が期待される銘柄への投資を行うことで、市場環境に左右されず堅実な長期リターンを獲得を目指すことを目指しています。



方針5. お客さまに対するわかりやすい情報提供

① 社全体の運用力を表現する運用KPIの新設・開示

運用力KPI(成果指標) *は、当社の公募投資信託の運用が「運用業界における他社対比、お客さまに対して、パフォーマンスの観点でどのような価値を提供できているか」を評価するものです。



期間 2021年4月～2026年3月(月次) 評価期間が過去3年(36か月)と5年(60か月)のグラフを表示/出所 Fundmark(注1)を用いてりそなアセットマネジメントが作成 (注1)外部評価機関である株式会社野村総合研究所が提供する投資信託の評価情報等を提供するファンド評価サービスの名称です。

- ・運用力KPI は当社の各商品と類似商品を比較することにより算出されるため、市場の影響を軽減し、当社の商品が上位何% に位置するかを示します。
- ・2021 年度以降の長期間において、3 年と5 年の運用力KPI は50% を上回って推移しています。また、2022 年以降においては、上位30%を上回る水準で推移しており、当社の運用はパフォーマンスの観点で比較的高い価値を提供できているものと考えています。今後も当社の取り組みの成果を定期的に評価するとともに、お客さまへの適切な情報開示に努めます。
- ・また、運用担当部署から独立した運用リスク管理部署が「運用品質」と「商品性」のそれぞれについて、各評価項目の評価結果*に基づき3 段階で評価します。そのうち、想定した価値が提供できているG(グリーン)評価のファンド割合は以下の通りです。

- G(グリーン)** 想定した価値が提供できている。
- Y(イエロー)** 課題発生の兆候が認められるなど、詳細なモニタリングを要する。
- R(レッド)** 課題が認められ改善に向けた取り組みを要する。

ファンド評価レポートによる各項目のグリーン認定ファンド割合

	2026年3月	2025年3月
運用品質	96.8%	100.0%
商品性	96.8%	100.0%

*評価対象および算出方法等の詳細は、「りそなファンド評価レポート」をご確認ください。https://www.resona-am.co.jp/fund/pdf/evaluation_report202606.pdf



方針5. お客様に対するわかりやすい情報提供

《商品性に関する情報提供について》

販売会社と連携し、重要情報シート、目論見書、ホームページ等を通じ、当社の商品について数値等を用いてできる限り具体的に分かりやすく情報提供します。

- ・お客様に「R246シリーズ」の目標リターンや想定リスクについて、視覚的にも理解していただくために「[目標リターン別試算ツール](#)」を作成し、HPに公開しています。
- ・R246の四半期レポートにおいて、想定されるリスクの範囲内での推移を示すページを新設し、運用状況とリスク特性の関係について視覚的に理解できるよう情報提供の充実を図りました。
- ・ゴールドアロケーションファンドについては、特設ホームページによる情報提供に加え、商品説明動画を作成し当社ホームページおよびYouTubeで配信するとともに、ネット証券を中心に特設ページや動画掲載を行うなど多様なチャネルを通じてお客様の理解促進に努めています。

《当資料の内容に関するお問い合わせ》

りそなアセットマネジメント株式会社 お客様窓口

TEL:0120-223351

