

顧客本位の業務運営における取組状況

JP モルガン・マンサール投信株式会社(以下、「当社」)、JP モルガン証券株式会社、JP モルガン・チェース銀行東京支店、及び JP モルガン・アセット・マネジメント株式会社は、米国ニューヨークに本社を置くグローバル総合金融サービス会社である JP モルガン・チェース・アンド・カンパニー(以下、「JP モルガン・チェース」)の日本における事業会社として金融サービスを提供しています。JP モルガン・チェースは、投資銀行、証券取引、資金決済、証券管理、資産運用、プライベート・バンキング、コマーシャル・バンキング、コンシューマー・コミュニティ・バンキングなど、金融分野の多岐にわたる機能を有するグローバル企業です。JP モルガン・チェースは 2004 年 7 月に制定された Business Principles(以下、「ビジネス原則」)に基づき、グローバルベースでお客様本位の取り組みを徹底しています。

取組状況:【顧客の最善の利益の追求】(原則 2 に対応)

JP モルガン・チェースは、顧客の最善の利益を追求することを事業運営の中核的価値としています。全従業員は毎年 Code of Conduct(行動原則)の内容を確認することが求められ、金融商品やサービスの提供に従事する従業員は Business Conduct 研修の受講が義務付けられています。このような取組によって Business Principles(ビジネス原則)や Code of Conduct(行動原則)の内容を周知し、顧客本位の取り組みを企業文化として定着させています。当社においては、当社が委託会社として設定・運用する私募投資信託の投資家の最善の利益を勘案し、当該投資信託の組成、設定および運用を行います。

取組状況:【利益相反の適切な管理】(原則 3 に対応)

当社は、顧客の利益を不当に害するおそれのある取引の管理強化に努めており、利益相反管理方針を定め、その概要を当社のホームページにて公表しています。利益相反のおそれのある取引を特定、管理できるようにすることを目的にポリシーとその手続きを定め、管理体制を整えています。

当社では、下記を実施しています。

- 当社が設定・運用する投資信託の販売に同一グループ内の会社が携わる場合、当社は受領した信託報酬の中から、投資信託ファンドの販売会社に、当該販売会社に委託した販売業務に対する報酬を支払います。当該金額や割合については、投資信託ファンドの商品概要等の投資家向けの書面に明示する等により、投資家である顧客に開示しています。
- 当社が設定・運用する投資信託において同一グループ内の別の会社から提供された商品を投資対象とする、あるいは同一グループ内の別の会社を取引の相手方とする場合には、投資信託ファンドの商品概要等の投資家向け書面に明示する等により透明性を確保するとともに、取引後に取引内容を確認し、投資家である顧客の利益が損なわれるような状況が生じていないことを確認しています。

さらに、JP モルガン・チェースでは、年次の金融商品やサービスの提供に従事する従業員向けの Business Conduct 研修において、利益相反の可能性や管理に関しての内容を含めることで、社員の理解を深め、周知を促進しています。

取組状況:【手数料等の明確化】(原則 4 に対応)

JP モルガン・チェースは、手数料に関する規程を設け、手数料や価格の構成要素を可能な限り顧客に明確に説明することで、取引の透明性を確保しています。手数料等の水準は定期的に見直され、顧客からの問い合わせには迅速に対応致します。

JP モルガン・チェースの規程には下記の内容が定められています。

- 金融商品やサービスの価格設定、投資アドバイザリーサービス、ブローカーサービス等のコミッションやマークアップ/マークダウンが不当、不適切、または過剰でないことを確認することが必要とされています。これにより、顧客に対して透明性のある料金体系を提供し、顧客の利益を守ります。
- 法律、規制、または標準的な市場慣行に基づいて必要とされる開示や通知を適切に行うことが必要とされています。これには、手数料や価格条件に関する標準的または一般的な開示が含まれており、顧客に対して明確な情報提供を行います。

当社では、目論見書や商品概要等の投資家向け書面に信託報酬やその内訳を明記し、投資家である顧客に対するわかりやすい情報提供に努めています。

取組状況:【重要な情報の分かりやすい提供】(原則 5 に対応)

JP モルガン・チェースは、金融商品の特性、リスク、手数料、関連市場動向について、顧客に分かりやすく情報を提供し、理解を促しています。商品の仕組みや潜在的なリスクを分析し、特に顧客の取引経験や金融知識を考慮して、明確で平易な情報提供を心掛けています。金融商品の基本的な利益(リターン)、損失その他のリスク、取引条件を明確に説明し、顧客が理解できるよう努めています。

当社は、適格機関投資家向けの私募投資信託の設定・運用にあたり、販売会社と連携して、当該投資信託の運用戦略、仕組み、投資リスクなどの重要な情報をターゲットとする投資家である顧客の属性に応じてわかりやすく提供し、投資家の要望に応じた情報提供を行っています。

なお、当社は投資家である顧客に対して金融商品の販売や推奨を直接行っておりません。

取組状況:【顧客にふさわしいサービスの提供】(原則 6 に対応)

当社は、ターゲットとする投資家である顧客の運用目的・ニーズを、販売会社を通じた需要調査等にて把握し、そのような投資家である顧客に適した私募投資信託を設定し、運用を行います。投資家である顧客の潜在的なニーズに応じたカスタマイズされた運用戦略を提供し、目標達成をサポートします。複雑またはリスクの高い運用

戦略については、ターゲットとする投資家である顧客にとって適切であるかを慎重に検討し、販売会社と連携して情報提供を行っています。

なお、当社は適格機関投資家向けの国内私募投資信託の組成や運用のみを行っており、投資家である顧客に対して金融商品の販売や推奨を直接行っていません。

取組状況：【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】(原則 7 に対応)

JP モルガン・チェースは、従業員が顧客本位の業務運営を実践するための動機づけを行います。従業員の評価は、業績だけでなく、顧客本位の姿勢や倫理基準に基づいて行われます。短期的な業績ではなく、顧客との長期的で持続的なビジネス関係の構築への貢献を評価する人事制度を設計しています。

また、従業員が成長し続けるためのキャリアパスを提供し、優れた人材の育成に努めています。顧客へのより良いサービス提供のために必要な知識・技能を取得するための社内研修やリーダーシップ研修、マネジメント研修を実施し、グローバルベースで顧客本位の企業文化の定着に努めています。

取組状況：【基本理念】(補充原則 1 に対応)

JP モルガン・チェースは、顧客の最善の利益を追求することを事業運営の中核的価値とし、グローバルベースで顧客本位の企業文化の定着に努めています。金融商品の組成に携わる金融事業者として、顧客に付加価値をもたらしつつ、持続可能な経営を実現するために、十分な資質を有するリーダーシップのもと、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明示し、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行っています。

世界規模でビジネス原則や Code of Conduct(行動原則)の内容を周知し、顧客本位の企業文化の確立を目指しています。全従業員は毎年 Code of Conduct(行動原則)の内容を確認することが求められ、金融商品やサービスの提供に従事する従業員は Business Conduct 研修を受講することが義務付けられています。これにより、顧客へのより良いサービス提供に必要な知識・技能を習得し、顧客本位の取り組みを企業文化として根付かせています。

また、短期的な業績ではなく、顧客との長期的で持続的なビジネス関係の構築への貢献を評価する人事制度が設計されています。そのために、顧客へのより良いサービス提供のために必要な知識・技能を取得するための社内研修やリーダーシップ研修、マネジメント研修を実施しています。

取組状況：【体制整備】(補充原則 2 に対応)

当社は、顧客により良い金融商品を提供するため、投資信託のライフサイクル全体にわたるプロダクトガバナンス体制の整備として、運用委員会およびビジネス・コントロール・フォーラムを設けています。運用委員会では、新規の投資信託の設定承認や、設定済みの投資信託の運用計画(PLAN)の承認が行われます。ポートフォリオ・マネジメント部では、承認された運用計画に沿って運用(DO)を行います。また、投資信託の設定後は、コントロール・マネジメント部が継続的にモニタリング(CHECK)を行い、毎月開催される運用委員会とビジネス・コントロー

ル・フォーラムで運用実績とモニタリング状況の報告が行われます。それを踏まえて改善する点が認識された場合は、速やかに運用プロセスの調整(ACT)を行います。

なお、ビジネス・コントロール・フォーラムでは、より幅広いビジネス全般に関するリスクについて議論され、投資信託のライフサイクル全体にわたるプロダクトガバナンスの実効性を確保するための重要な会議体となっています。さらに、これらの上位委員会である経営委員会において、重要なリスク事項やガバナンスに関して報告・議論が行われます。

取組状況：【金融商品の組成時の対応】(補充原則 3 に対応)

当社では、投資信託の組成において、商品開発の段階でポートフォリオ・マネジメント部が商品の特徴と市場環境、販売会社との綿密な打ち合わせを通じて得られた、ターゲットとする投資家である顧客のニーズを考慮して選んだ投資戦略が、過去の様々な状況下で期待される投資効果が得られていたかをバックテストを用いて検証しています。また、リスクシナリオを想定し、リスク・リターン・コストの合理性を慎重に検証し、費用控除後の想定リターンが投資スパンにおいて投資家である顧客にプラスとなり得るかを確認しています。当社は、適格機関投資家向けの私募投資信託の設定・運用を行っており、投資家である顧客に対して金融商品の販売や推奨を直接行っていないが、販売会社と連携して、投資信託の販売会社が投資信託の運用戦略、仕組み、投資リスクなどの重要な情報が投資家に提供しているか確認しています。

取組状況：【金融商品の組成後の対応】(補充原則 4 に対応)

当社は、投資信託の運用において、投資信託設定時に想定されていた商品性が確保されているかを継続的に検証しています。設定時に定めた商品概要に基づき月次で運用計画を設定し、モニタリング体制を確立することで、運用状況を常に監視するとともに、リスク・リターン・コストのバランスが適切かどうかをレビューしています。投資家である顧客の最善の利益を実現するために、投資信託の販売会社との情報連携を強化し、投資家である顧客からの苦情やフィードバック、販売状況などの情報を含め、実効性のある内容を確保しています。これらのプロセスを通じて、次の投資信託の組成においても、投資家である顧客のニーズにより合致した商品を提供できるよう努めています。

なお、当社は、運用行為の外部委託は行っていません。

取組状況：【顧客に対するわかりやすい情報提供】(補充原則 5 に対応)

当社の投資信託委託業務は、限定的な裁量に基づくパッシブファンドの設定および運用のみを行っており、主に国債や店頭デリバティブ(スワップ)等を投資の対象とし、市場のベンチマーク指数や当社グループ会社が組成する戦略または指数に追従するパッシブファンド、ペイオフ確定型スタティックポートフォリオ等を投資戦略としています。投資信託の運用体制および商品性に関する情報については、投資信託の販売会社と連携して、ターゲットとする投資家である顧客の属性に合わせた分かりやすい情報提供に努めています。