

お客様本位の業務運営の取組み状況（2025年6月）

ウエルントン・マネージメントでは、「お客様本位の業務運営に関する方針」に基づき様々な取り組みを継続しております。これまでのウエルントン・マネージメント・ジャパン（弊社）を含むウエルントン・マネージメントの主な取組みにつきましてご報告いたします。

【お客様の最善の利益の追求】

- 運用戦略・商品の企画立案・管理に関する業務を担当するプロダクト・マネジメント部は、組織上営業部門、運用部門から独立しており、両部門に対しての牽制機能を働かせることにより、運用のクオリティーの向上・維持が可能。
- 四半期毎に弊社インベストメント・マネージメント・レビュー・コミティにおいて、お客様から委任された運用状況を定期的にモニターし、目標に合致しているかどうかを、様々な観点（営業・顧客サービス、運用プロダクト戦略、コンプライアンスなど）から関連部門に所属するメンバーが議論。
- プロダクト・マネジメント部、営業・顧客サービス部門のメンバーが定期的に顧客情報、運用情報を適宜共有し、お客様からの要望への対応、運用面からの対応など、迅速かつ機動的に対策を議論できる体制を整備。
- 運用者およびプロダクト・マネージメント部は、インベストメント・インテグリティ重視の姿勢を徹底（キャパシティ管理、フィー管理をプロダクト・マネジメント部が運用/営業から独立した形で行うことや運用者が運用に専念できる体制づくり）。

【利益相反の適切な管理】

お客様本位の業務運営に関する方針として、ウエルントン・マネージメントは様々な[潜在的利益相反取引を管理する方針](#)を定め、その方針に則って適切な業務運営に努めており、以下のような取組みを継続的に行っております。

- お客様とウエルントン・マネージメントの間に生じる可能性のある利益相反取引の一例である、最もお客様の利益に資すると判断される条件によらずにお客様の運用資産の取引発注を行うことを防ぐべく、グループの方針書に基づき、すべての取引に最良執行を追求できるように尽力。最良執行の有効性を評価するために、定期的に取り引の執行状況をモニタリング。
- ウエルントン・マネージメントの利益のために、影響力のあるお客様を他のお客様より優先するリスクを管理するために、投資機会の配分や取引の配分、議決権行使に関して、グループの規程や方針書を定め、お客様が常に公平に扱われるよう尽力。
- ウエルントン・マネージメントとお客様の口座にて保有されている証券の発行者との間に取り引関係がある場合、当該取引関係から生じ得る利益相反管理を行うために定められた手続きを実施。インベストメント・スチュワードシップ・コミティ(ISC)は当該取引関係から生じ得る重大な利益相反を特定する基準を定めており、議決権行使が重大な利益相反を示す場合は、お客様の利益のために議決権行使を指図するISCのメンバーである担当者が当該重大事項を必ずレビュー。

【分かり易い情報提供】

お客様本位の業務運営に関する方針として、弊社が提供する金融商品・サービスに関する様々な重要情報について、お客様の属性や提供する運用サービスの内容に応じて分かり易く説明することを掲げるなかで、以下のような取組みを継続的に行っております。

- 手数料等の明確化に努め、常にお客様の属性、金融商品等に対する理解度等に合わせた手数料の説明をするように尽力。

- 金融商品・サービスの複雑化に伴い、お客様により分かり易い説明ができるよう努力を継続。
- ウェリントン・マネージメントの金融商品やサービス、一般的な市場に関する情報、運用ソリューション、インサイトに関する情報について、多数の分析レポートを日本語にてウェブに掲載。さらにお客様の属性やニーズを踏まえて個別メールで提供。
- ウェブサイトにおいても、足元注目度の高いトピックから長期的な投資アイデア視点まで、お客様がタイムリーに幅広い情報にアクセスしやすくなるよう、掲載内容や見せ方を適宜見直し。
- お客様の関心が一層高まっている ESG、エンゲージメント／議決権行使状況、サステナビリティに関するレポートを、定期的な作成・提供。また、日本版スチュワードシップコード改定を踏まえ、日本株議決権行使結果の個別開示、会社提案議案への反対理由および株主提案議案への賛成理由開示を実施。
- 金融法人のお客様が開催するセミナーや外部機関が主催となるセミナー等にスピーカーとして参加。
- 市場環境や様々な資産に関する特徴、運用状況等に関する適切な情報提供の実施。
- お客様からの RFP/RFI およびレポートに対し、お客様の属性、金融商品等に対する理解度等に応じた回答を作成・提供の実施。
- 翻訳ソースの拡充による日本語レポートの迅速な提供の実施。

【お客様に相応しい金融商品・サービスの組成等】

お客様本位の業務運営に関する方針として、お客様にふさわしい金融商品・サービスやソリューションの提案・提供に努めることや、ウェリントン・マネージメントが運用委託されている公募投資信託では販売対象として想定されるお客様の層を明確にし投信委託会社・販売会社と連携してより適切な勧誘がなされるように努めることを掲げるなかで、以下のような取組みを継続的に行なっております。

- 金融商品の適合性を確認する手順の下、お客様のニーズ、リスク特性、知識・経験等の適合性を考慮した上で、金融商品やサービスを提供。
- ウェリントン・マネージメントは運用目標およびサービス・ニーズに対するお客様の期待を長期的に上回る結果を提供し続けることを目標に掲げており、運用者はこれらを重視した金融商品・サービスの提供を行うことで、アルファの維持に尽力。
- お客様のポートフォリオのリスクと投資機会をより適切に評価できるように、全社的に ESG 要因の分析を運用とリスク管理プロセスの中に継続的に取り入れることを実施。
- 資産運用者としてのみならず、ビジネス・パートナーとして、お客様それぞれのニーズを満たすソリューションの提供への取組みを継続的に実施。
- お客様のニーズの変化に対応して、伝統資産の枠を超えたオルタナティブ戦略をご提供できるよう常に知識技能の習得・研鑽を継続。

また、当社が設定・運用する適格機関投資家限定私募投資信託に関して、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために、当社のインベストメント・トラスト・マネージメント・コミティを四半期ごとに開催し、業務の管理態勢等につき検証しています。

【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

お客様本位の業務運営に関する方針として、ウェリントン・マネージメントは長期的な視点に立ってお客様の利益を優先する企業文化を守るために様々な取組みを実施しています。

成果や実力、法令遵守やお客様の利益を重視する企業文化への理解、360 度評価を含めた各役職員の総合的な評価や報酬決定プロセスを継続して行っており、お客様本位の業務運営（企業文化である「Client, Firm, Self（お客様の利益は会社、自己の利益に優先する）」）に関する目標を、各従業員のパフォーマンス評価の中の目標に含める取組みを行っております。さらに、e ラーニングや社内研修など役職員向け社内教育の実施や職務に関連した資格取得を支援しています。また、オフィス全体ミーティングや新入社員研修時の「お客様本位の業務運営に関する方針」の周知徹底に努めつつ、業務運営の法令遵守状況に関する監視および定期的な社内規程の見直しを行うことにより、適切な業務運営態勢の整備に努めています。

【お客様本位の業務運営の定着度合いを客観的に評価できるようにするための成果指標（自主的な KPI）】

弊社では、お客様本位の業務運営の取組みに関して、以下の 7 項目を自主的な KPI として設定しております。

- 1) ウェリントン・マネージメントのグローバルでのエンゲージメント実績：
議決権行使
2024 年：73 市場 5,600 社
経営陣との面談
2024 年：18,500 件（76 カ国の上場企業・発行体 5,000 社）
- 2) 弊社開催お客様向けウェビナー（ウェブキャスト含む）・セミナー件数：
2024 年：0 件
- 3) 英語レポートの日本語翻訳版の提供：
2024 年：52 本
- 4) 日本語字幕付き英語動画の提供：
2024 年：8 本
- 5) （機関投資家向け含む）運用・投資方針に関する定例報告会：
2024 年：140 件
- 6) ウェリントン・マネージメントが運用委任されている公募投資信託の販売会社向けの運用戦略・内容に関する勉強会（※投信委託会社のサポートとしての勉強会）：
2024 年：124 件
- 7) プロダクト・マネージメント部主催の運用戦略等に関する社内勉強会：
2024 年：22 件
- 8) CMA/CFA 資格保有者：
2025 年 3 月末時点：17 名