

顧客本位の業務運営に関する取組状況

2025 年 3 月 14 日

あいざわアセットマネジメント株式会社（以下「当社」とします）の「顧客本位の業務運営に関する取組方針」に対する 2024 年 12 月末時点における取組状況は以下の通りです。

掲載されている数値の集計対象期間は 2024 年 1 月 1 日から 2024 年 12 月 31 日となります。また、参考として「顧客本位の業務運営に関する取組方針」において該当する原則の番号を項目名の右横に記載しております。

なお、当社において「顧客」とは、金融商品取引契約の直接の相手方や私募として勧誘した方だけでなく、当社が運用するファンドの投資家、金融商品・サービスの受益者の方も含まれます。

【顧客の最善の利益の追求】

原則 3

原則 5

原則 6

お客様の最善の利益を図るため「顧客本位の業務運営に関する取組状況」を 2021 年 6 月に策定し、当該方針に基づく取組を開始しました。

◆情報の収集

お客様にとって価値のあるサービスをご提供できるよう、国内外のファンドマネージャーや、発行企業とのコンタクトにより、投資先に関する最新情報や、業界動向の把握等、様々な情報の収集を行いました。

〈投資先とのコンタクト状況〉

・プライベートエクイティ案件

- －投資先企業・ファンドとの面談件数：102 件（企業・ファンド数 28）
- －新規投資検討企業・ファンドとの面談件数：125 件（企業・ファンド数 75）
- －上記のうち実際に投資に至った企業・ファンド数：1 社

・上場株式案件

- －投資先企業との面談件数：126 件（企業数 17 社（2024 年 12 月末時点））
- －新規投資検討企業との面談件数：37 件（企業数 23 社）
- －新規投資検討企業のうち実際に投資に至った企業数：1 社

また、顧客への定期的な運用報告や対話等のコンタクトを通じ、お客様のご意向やニーズをうかがうと同時に、業界の投資動向の把握にも努めました。

〈既存顧客に対するコンタクト状況〉

- ・年間コンタクト件数：99 件
- ・1 社あたり平均年 6.6 回（日常的なフォローアップによる対話回数は除く）

◆現在および今後目標とするお預かり資産残高

お客様の最善の利益を追求した商品・サービスの提供は、自社の預かり資産の増加に繋がり、更には安定した顧客基盤と収益に繋がります。それらは新商品の開発や人材育成への投資サービスレベルの向上にも繋がり、最終的にはよりお客様の最善の利益を追求したソリューションの提供という形で還元できるものと考えます。

〈お預かり資産〉

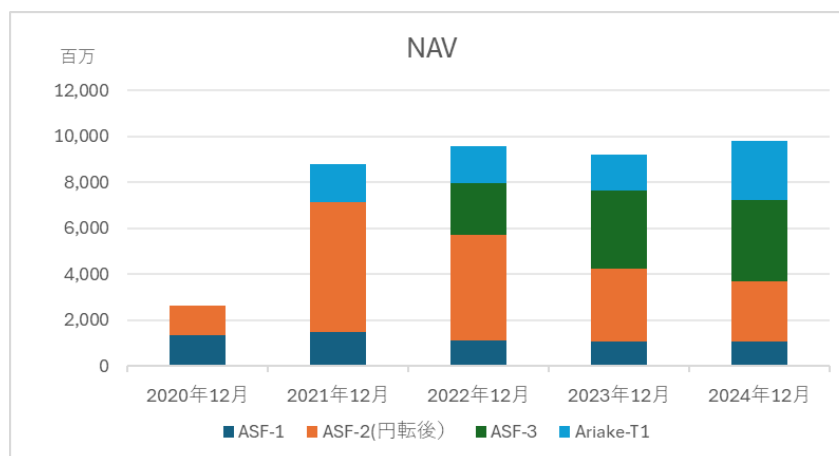
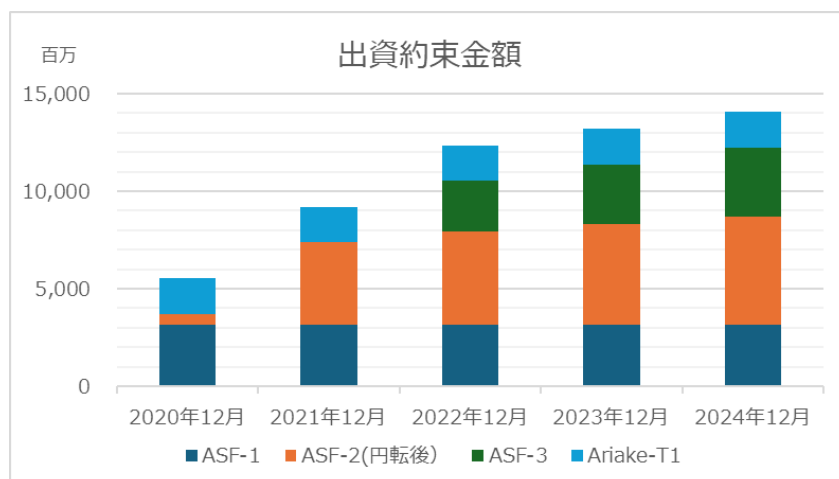
23,639 百万円

－上場株式戦略：13,828 百万円

－プライベート・エクイティファンド：9,811 百万円 ※

※プライベート・エクイティファンドの出資約束金額と NAV の推移

プライベート・エクイティファンドは、当社が最も注力している商品です。本商品は、投資先から回収した資金をお客様へ分配金としてお支払いするという商品特性から、運用経過年数とともに運用資産が減少していきます。そのため、出資約束金額と NAV の金額を記載しております。



(注：時価の確定に通常数か月から半年の期間を要することから、本資料の作成日時時点で判明している最新の NAV を掲載しております。)

翌年以降はこれまで以上にお客様本位の商品・サービスの提供を徹底し、中期経営計画では、2027 年末には 555 億円（プライベートエクイティ戦略 230 億円、上場株式戦略 325 億円）まで預かり資産を増加できるよう、策を講じております。

◆顧客のニーズに合わせたラインナップの更なる強化

常にお客様にとって最善の商品・サービスをご提供できるよう、既存ファンドの強化に加え、中期経営計画においても新戦略ファンドの立ち上げを予定しております。ラインナップが充実することで、既存の商品・サービスだけでは最善の利益を追求することが難しかったお客様へ新たな内容のご提案も可能となり、より多く、幅広いお客様層へのサービス提供が可能となります。

〈現在および今後の商品ラインナップと想定される顧客層〉

2024年12月現在 投資家顧客

		国内					海外				
		年金基金	金融機関			大学（基金）	地方自治体	事業法人	運用会社		財団・基金
			銀行	信用金庫	証券会社				セカンダリーファンド	FOFs	
PE投資関連											
	Ariake Secondary シリーズ	●	●	●				●		●	
ヘッジファンド関連											
	オポチュニティーズファンド（L/S）	●									
	バリュアアップファンド	●	●								
	外部運用会社との連携戦略ファンド	●									

2027年12月現在 想定投資家顧客

◎ 想定される新たなお客様層

◎ 想定される新たなお客層層		国内						海外			
		年金基金	金融機関			大学（基金）	地方自治体 政府系金融機関	事業法人	運用会社		財団・基金
			銀行	信用金庫	証券会社				セカンダリーファンド	FOFs	
PE投資関連											
	Ariake Secondary シリーズ	◎	●	●	●	◎			●	◎	●
	産業振興ファンド			◎			◎	◎			
	外部プライベート・エクイティファンド運用		◎								
ヘッジファンド関連											
	外部ヘッジファンド社債戦略運用				◎						

〈商品ご提案理由〉

商品ラインナップ	顧客層
	当該商品のご提案理由
Ariake Secondary シリーズ	<p>国内：年金基金、銀行、信用金庫、証券会社、大学（基金） 海外：セカンダリーファンド、FOFs、財団・基金</p> <p>銀行をはじめとする金融機関のお客様は、市場状況の変化に応じてプライベートエクイティ等の低流動性資産への資産配分を進めています。その際、回収速度が速く早期に収益化が可能なセカンダリー投資に対するニーズが増しているため、当社の運用する PE セカンダリーファンドのご提案を行います。</p>
オポチュニティーズファンド（L/S）	国内：年金基金

	安定運用のニーズのある年金基金などの投資家に対して、上場株式のロングショート戦略を中心として、変動率の低い当該戦略を提案しています。
バリューアップファンド	国内：年金基金、銀行
	中小型上場株式に対して長期投資を行いながら、投資先企業に対する提案を通じて企業価値向上を目指す戦略です。中小型アクティブ投資戦略への投資家ニーズにこたえています。
産業振興ファンド	国内：信用金庫、地方自治体、政府系金融機関、事業法人
	地方自治体を始め地域金融機関、事業法人が地域経済活性化の観点で投資を検討しており、当社もこのニーズに対応するために地域創生ファンドの企画、ご提案を今後検討しています。
外部プライベート・エクイティファンド運用	国内：銀行
	プライベートエクイティ投資戦略の一環で、そのほか、純投資目的の機関投資家のお客様のニーズに応えるため、安定したリターンを見込める運用戦略を提供できる助言会社と提携した商品設計を行い、今後それらをご提案していく予定です。
外部ヘッジファンド社債戦略運用	国内：大学（基金）
	安定運用を検討するファンド投資家に対して、外部の経験のある運用会社と協業して当該社債投資戦略を提供します。

【利益相反の適切な管理】

原則 3

原則 5

当社では、手数料等についての詳細な説明および利益相反の適切な管理方針等も明示しております。

◆利益相反管理方針の策定

当社はアイザワ証券グループの一員です。同グループ内で商品提供を受けたファンドの勧誘行為等は利益相反行為となり、お客様の利益が不当に害される恐れがあることから、このような行為が発生するリスクを適切に管理することで、お客様の利益の保護を図ります。

〈利益相反管理方針〉

お客様の利益を不当に害するおそれのある取引を特定および類型化し、対象取引のプロセス、管理方法、管理体制、管理の対象とするグループ会社を明確化した上で、部門の分離やその他の情報隔壁・情報遮断等の方法により管理します。また利益相反管理方針を定め、社内規程を設けております。これらの方針や規程に沿った手続きを通じて、その取引の妥当性を検証しています。

【手数料等の明確な説明】

原則 4

原則 5

当社の商品・サービスは多岐に渡るため、手数料の内容を個別に特定することは困難ですが、ファンド運営のために必要な費用、投資先のデューデリジェンスを行うための人件費、役職員がお客様に対し様々なソリューションを提供するために必要な知識の習得を目的とした社員教育費用、システム開発・維持管理等を総合的に勘案し、合理的と判断される報酬及び手数料の水準を明確化しました。下記の通り、当社 Web サイトにも掲載しております。

〈当社 Web サイト「手数料等及びリスクについて」〉

<https://www.aizawa-am.co.jp/commission/>

その他重要な事項を含めた情報の提供についても、お客様の目線に立った形で契約締結前交付書面や目論見書等で行っております。

【顧客目線での情報発信】

原則 4

原則 5

原則 6

当社では、ソーシャル・ネットワーキング・サービスや動画共有プラットフォーム、ウェブログ等（以下「Web メディア」とします）を活用し、商品・サービスの戦略やリスク、リターン、その他のリスク、ファンドの運用状況や利益相反の可能性等について、お客様の目線を意識した資料コンテンツを作成するとともに、内容について継続的な見直しを行っています。また、SNS 及び動画共有プラットフォームにおいても、各アカウントの特徴を生かした情報を提供しています。

◆セミナーの開催

セミナー名：LP 総会・PE 投資セミナー

開催日：2024 年 7 月 23 日（火） 7 時～ 18 時 30 分

参加者数：30 名（プライベートエクイティのへご投資頂いている国内外のお客様）

内容：第一部（当社セカンダリーファンドの運用状況及びセカンダリー市場の報告）、第二部（アドバイザー・ボード・ミーティング（投資家を含めたファンドの運用状況等の議論会）、パネルディスカッション）、情報交換会（立食パーティー）

◆Web メディアによる情報提供**① YouTube**

動画投稿件数 21 件：（②を除く。セミナー来場者限定配信を含む）

② 白木信一郎の「投資運用苦楽」（同一の内容を様々な媒体で展開しております）

－ウェブログ（<https://www.aizawa-am.co.jp/category/blog/>）

年間投稿記事数：14 件

－YouTube

年間投稿本数：11 件

－Note（https://note.com/aizawa_asset/）

年間投稿記事数：12 件

③ Instagram (https://www.instagram.com/aizawa_am/)

年間投稿件数：33 件

◆SNS 以外の方法を用いた情報提供

・メールによるファンドの商品概要や運用状況をお知らせするレポートの配信回数：50 回

・取材対応

日付	媒体	形式	記事名	URL
2024/4/9	ブルームバーグ	コメント掲載	ジャフコ G、最新ファンドの投資利益率は満期で 3 倍目標	https://www.bloomberg.co.jp/news/articles/2024-04-28/SA07NLT0G1KW00

・当社役職員がセミナー講師として登壇したイベント

日付	媒体・主催団体等	形式	記事・セミナー・講演会名
2024/3/7	一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	対面	「JVCA トップ懇談会」(ファンドエコシステム委員会/コンプライアンス推進室)
2024/7/5	セミナーインフォ	対面／オンライン	プライベートエクイティ投資及びセカンダリー投資の実務対応とリスク管理
2024/9/10	一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会	対面	LP 研究会・JVCA 共催セミナー～機関投資家からみた国内 VC-GP への期待とは～
2024/11/11	Super Venture NY	対面	SuperVenture North America in New York

【「もっとお客様のために」行動できる企業文化】 原則 2 原則 7

当社はアイザワ証券グループの一員として各業務の高い公共的使命および社会的責任を常に認識し、法令等のルールや社会規範および企業倫理に則った適正な企業活動を通じて、お客様に最高品質のサービスを提供し、社会から信頼される会社を目指すことを定めています。役職員がコンプライアンスの重要性を理解し、それを重視した行動を取るために定めるものであり、すべての役職員は行動規範を遵守して行動しております。

- ① 法令遵守 行動規範や社内外の法令諸規則に照らして問題が無いことを確認しましたか？
- ② 社内 経営理念やビジョンに沿っていますか？
- ③ 風評 その行動が他人から不適切とみなされる可能性はありませんか？
- ④ 身内 家族や親しい人に対しても、同じような行動が取れますか？
- ⑤ 自己規律 自身の行動を正当化するため、良心をごまかしていませんか？
- ⑥ お客様 お客様にとって最善の行動ですか？

⑦ 市場 市場の公正性、公平性は守られていますか？

◆研修制度の拡充

最低年 4 回のコンプライアンス研修を実施しています。金融商品取引業者に関する研修だけでなく、アイザワ証券が実施する研修も受講し、最新のマネーロンダリング、サイバーセキュリティ等の動向を理解することで、お客様への適切なサービス提供に努めます。

◆資格取得の支援

お客様からの様々なニーズにお応えするための専門知識の育成や、従業員自らのキャリア育成を目的に、役職員の資格取得の支援に関する社内規程を制定しました。受講料や受験料、資格維持のために必要な協会等の更新費用補助、資格取得に対する奨励金の支給等の支援を行っております。年 1 回の頻度で対象資格を見直し、今後も拡充を検討しております。

◆DE&I（ダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン）促進

組織内における多様性と受容を促進することで、が公平な環境下で最大限の能力を発揮し、お客様に最善のサービスをご提供できるよう、以下のような取り組みを実施しております。

・多様な人材の登用

女性や外国人、シニア役職員の活躍を推進しております。今後は女性従業員の管理職登用も視野に入れ、施策を進める所存です。

〈人材登用に関する各種指標（アイザワ証券からの出向者を含む）〉

女性役職員新規採用人数：2 名

女性役職員比率：21.9%

外国人役職員比率：6.3%

シニア*役職員数：5 名（*60 歳以上）

・ハラスメント規程の制定

役職員は勿論のこと、取引先、お客様、投資先等、その身分や雇用形態に関わりなく、当社が業務上で関連する場で就業するすべての方を対象としたハラスメント防止のための社内規程を制定しました。

〈ハラスメント規程〉

職場におけるハラスメント（セクシャルハラスメント、パワーハラスメント、妊娠・出産・育児休業等に関するハラスメント、関係者へのハラスメントおよびその他のあらゆるハラスメント）を防止するため役職員が遵守すべき事項等を定めた、働きやすい職場環境、関係者に害を与えない就業環境を実現することを目的とした規程。