

顧客本位の業務運営に関する取組状況

2026年3月13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2025年12月末時点における取組状況は以下の通りです（各数値の集計対象期間は、2025年1月1日から2025年12月31日です）。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、当該方針に基づき取り組みを継続しております。

◆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、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っております。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、業界動向の把握にも努めました。

〈投資先とのコンタクト状況〉

- ・投資先企業・ファンドとの面談件数：82件
- ・新規投資検討企業・ファンドとの面談件数：117件
- ・上記のうち実際に投資に至った企業・ファンド数：14件

〈既存顧客に対するコンタクト状況〉

- ・年間コンタクト件数：132件
- ・1社あたりの年間平均コンタクト数（日常的なフォローアップによる対話回数は除く）：5.5回

◆現在のお預かり資産残高

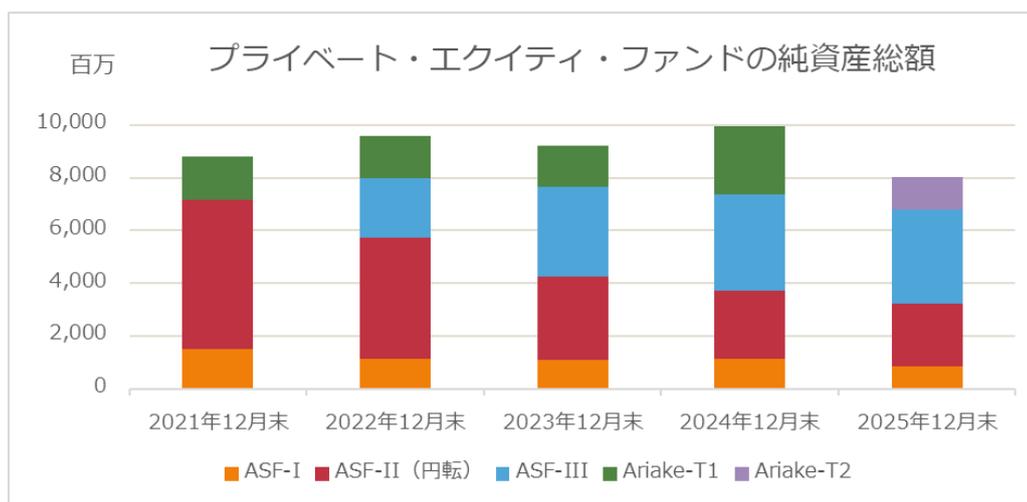
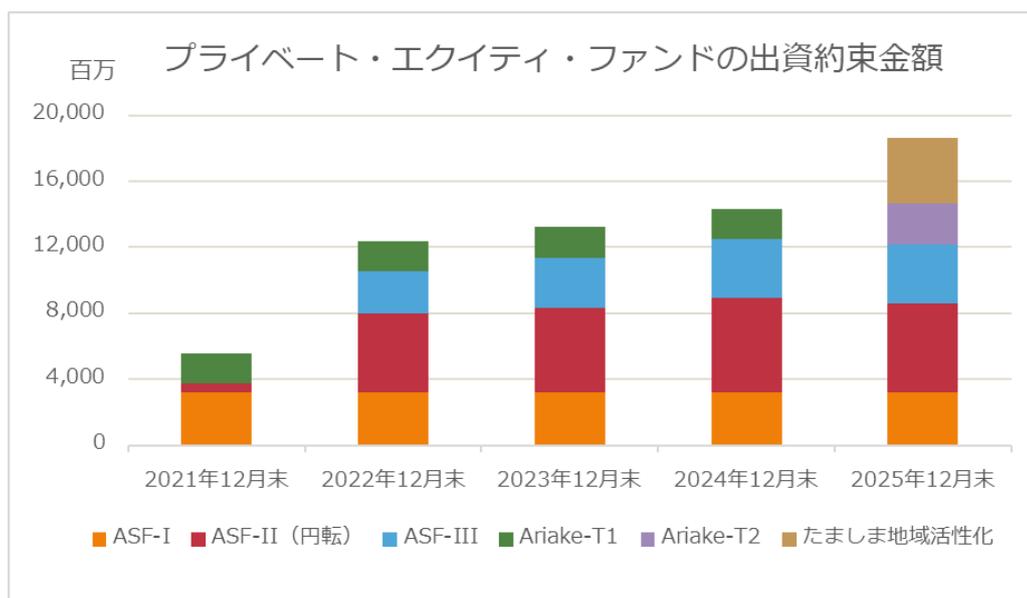
お客様の最善の利益を追求した商品・サービスの提供は、自社の預かり資産の増加に繋がり、更には安定した顧客基盤と収益に繋がります。それらは新商品の開発や人材育成への投資サービスレベルの向上にも繋がり、最終的にはよりお客様の最善の利益を追求したソリューションの提供という形で還元できるものと考えます。

〈お預かり資産総額〉

11,647 百万円（プライベート・エクイティ・ファンド：8,029 百万円、その他戦略：3,617 百万円）※

※参考情報

プライベート・エクイティ・ファンドは、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くため、参考情報として出資約束金額と純資産総額を記載します。



※注意点

- ・プライベート・エクイティ・ファンドは、時価の確定に通常数か月～半年の期間を要することから、本資料の作成日時点で判明している最新の金額を掲載しております。
- ・Ariake-T1 投資事業有限責任組合は、2025年6月30日をもって解散（償還）となりました（後述）。

・たましま地域活性化投資事業有限責任組合（後述）は、2025年12月末時点では初回の出資払込日が到来していないため、純資産総額には算入していません。

◆今後目標とするお預かり資産残高

翌年以降も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、既存ファンドの追加募集、新戦略ファンドの設定を通じて2027年末に555億円の預かり資産となることを目標としております。

〈補足〉

・上場株式戦略ファンドの償還による残高への影響

下記ファンドが償還となったため、一時的に残高が減少する要因となりました（約9,206百万円）。

しかしながら、プライベート・エクイティ戦略へのリソース集中により、新規案件2件の出資約束金額として、6,505百万円が増加しております。

・Asuka Value Up Unit Trust :	2025年8月31日償還
・Asuka ILS Opportunities Unit Trust :	2025年8月31日償還
・Asuka Japanese Equity Long Short Offshore Trust :	2025年9月30日償還
・Asuka Opportunities Offshore Trust :	2025年9月30日償還

・Ariake-T1 投資事業有限責任組合の解散による残高への影響

2025年6月30日付で存続期間の満了を迎えたため、本組合は解散（ファンド償還）となりました。そのため、一時的に残高が減少する要因となっております（約392百万円）。

◆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。

〈本年新たに立ち上げた新戦略ファンド〉

・Ariake-T2 投資事業有限責任組合

主に国内のバイアウトおよびベンチャーファンドのセカンダリーでのファンド持分取得による収益獲得を目指すファンドです。国内大手事業会社から買取りを行ったポートフォリオには運用成績の良好な国内優良バイアウトファンドやベンチャーキャピタルファンドが複数含まれており、満期が近いことから、早期回収が見込める商品です。

・たましま地域活性化投資事業有限責任組合

主に多摩・島しょ地域において事業承継に課題を抱える企業や、イノベーションを推進するスタートアップ企業に投資を行い、地域振興と産業発展を支援することで、企業の持続的成長と地域活性化を目指すファンドです。

地域企業の持続的成長と地域経済の活性化を目的に、①事業承継問題を抱える企業に対し、円滑な事業承継

や事業承継を契機とした新たな事業展開の支援、事業の合併や同業者等による買取を通じた経営者のサポートの実施、②地域に関するスタートアップの成長支援を推進し、当社が培った知見を最大限活用したイノベーション創出への貢献、③地域・産業振興に資する事業投資を行い、観光、医療、介護、製造業、農業など持続可能な社会づくりに資する幅広い分野への投資を通じて、地域資源の有効活用と経済発展を目指す、といった3つの機能を提供する新たな切り口の商品です。

〈翌年以降に立ち上げを予定しているファンド〉

・Japan Bond Alpha Unit Trust（2026年1月運用開始）

満期までの期間が約2年程度の比較的短い国内社債を中心に投資を行い、安定的なリターン確保を目指す投資戦略です。同戦略による約20年の業歴を持つ投資助言会社からの助言に基づき、当社が運用執行を行います。国内金利が数十年ぶりに上昇基調にある中、社債という比較的风险を抑制した投資対象への投資を通じて安定リターンを目指します。国内年金基金、大学基金、金融機関等に対するケイマン籍ファンドを通じたご提案を想定しております。

〈報告対象期間末における取扱商品の顧客層およびご提案理由〉

・Ariake シリーズ

主な顧客層： 国内外機関投資家（銀行、生損保、証券会社、年金基金、事業会社、資産運用会社等）、ファミリーオフィス

ご提案理由： 国内外のプライベート・エクイティ（PE）資産に対してセカンダリー投資を中心に行うことで、J-Curve を抑制し、PE 資産への投資の際にも比較的早期のリターンを実現します。国内で成長が想定されるベンチャーキャピタル等を含む PE 資産への投資を検討しながらも、長期にわたる投資期間や J-Curve の深さを回避したい投資家のニーズに応えます。

・地域活性化ファンド

主な顧客層： 国内地域金融機関（地銀、信用金庫、信用組合等）、その他投資を通じた地域活性化に賛同いただける機関投資家、事業会社等

ご提案理由： 人口減少時代を迎え、持続可能な地域経済の活性化が急務となる中、産官学の連携を通じた地域特化型の投資戦略を提供します。事業承継課題を持つ地域の中小企業への投資を行い、後継者探索やロールアップなど、資金・経営面で地域の中小企業を支援しつつ、リターンを確保します。また、地域のイノベーション促進を活かすため、大学や地方自治体と連携してスタートアップ企業の支援を行います。その他、地域の環境資源を活かすためのプロジェクト支援を行います。スタートアップ企業支援やプロジェクト型等の投資に際してはリターンを確保するための優先株出資などの手法を用いることがあります。

【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。また、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。

〈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/>

【顧客目線での情報発信】**原則 4****原則 5****原則 6****◆当社主催セミナーの開催**

・PE 投資セミナー〈2025〉

開催日時： 2025 年 7 月 15 日（火） 8 時～19 時

参加者数： 41 名（当社プライベート・エクイティ商品へご投資頂いている国内外のお客様）

プログラム： 第 1 部 PE セカンダリー市場についてと当社ファンドの現状のご報告

第 2 部 パネルディスカッション 「国内機関投資家による PE/VC 投資の実際」

閉会后 情報交換会（立食パーティー）

◆当社運営の Web メディアによる情報提供

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、各アカウントの特徴を生かした情報を提供し、その内容について継続的な見直しを行っています。

① YouTube (<https://www.youtube.com/channel/UC0NmGJZhosqVnzf4kopj-bQ>)

投稿件数：	白木信一郎の「投資運用苦楽」	12 件
	白木信一郎の「投資運用苦楽」（ご挨拶（ショート動画））	12 件
	Monthly Video Update（和文版）	10 件
	Monthly Video Update（和文版（ショート動画））	10 件
	Monthly Video Update（英文版）	10 件
	Monthly Video Update（英文版（ショート動画））	2 件

② ウェブログ 白木信一郎の「投資運用苦楽」 (<https://www.aizawa-am.co.jp/category/blog/>)

投稿件数： 12 件

③ Instagram (https://www.instagram.com/aizawa_am/) ※YouTube 掲載動画の一部を投稿

投稿件数：	白木信一郎の「投資運用苦楽」（ご挨拶（ショート動画））	12 件
	Monthly Video Update（和文版（ショート動画））	10 件
	Monthly Video Update（英文版（ショート動画））	3 件

◆当社運用の Web メディア以外の方法を用いた情報提供

〈セミナー・講演会等〉

・「JVCA トップ懇談会（ファンドエコシステム委員会）」への登壇

理事・LP リレーション部会長として JVCA の活動報告

セミナー概要： JVCA 担当理事及び委員より活動報告および代表者との意見交換

開催日時： 2025 年 03 月 14 日（金）13：00～15：00

主催： 日本ベンチャーキャピタル協会（JVCA）

対象者： VC 会員、CVC 会員

プログラム： 機関投資家対応ならびにファンドマネジメントについて
政策提言について ほか

・「TACHIKAWA innovation match」への登壇

審査員としての参加

概要： 立川・多摩地域に根ざし、地域課題や社会課題の解決に挑むスタートアップが登壇し、「健康・介護」「教育現場」「e スポーツによる地域活性」「アパレルを通じた多摩のブランディング」

などの課題解決をテーマにピッチを行うイベント

開催日時： 2025年4月18日（金）18:00～19:40
主催： 立川商工会議所 イノベーションファーム実現委員会
プログラム： ピッチ大会、交流会

・「AIMA Japan Annual Forum 2025」への登壇

分科会 1 および 3 での講演

概要： 基調講演・パネルディスカッション・分科会など、オルタナティブ投資業界に関するトピックを 1 日で網羅できるオルタナティブ投資に関する日本最大級のカンファレンス

開催日時： 2025年5月15日（木）8:00～19:00
主催： Alternative Investment Management Association
プログラム： （一部抜粋となります）

分科会 1 種まきから収穫まで：日本における未上場株式ファンドの現状
分科会 3 未上場株式ファンドにおける資産評価の行方：洞察と革新

・「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」での講演

セミナー概要： PE ファンドの歴史と最近の潮流、投資家としてのファンドの調査、評価、パフォーマンス計測方法、リスク管理など、PE 投資、及びセカンダリー投資に関する基礎的な知識と理解と PE セカンダリー投資における実務対応について学べるセミナー

開催日時： 2025年7月9日（水）13:30～16:30
主催： 株式会社セミナーインフォ
対象者： 金融機関の投資責任者・実務担当者、リスク管理担当者
ファンド関連のサービス提供を行う弁護士、会計士等

プログラム： PE ファンドとはなにか、PE ファンド投資の実践、パフォーマンス管理とリスク管理、セカンダリー投資のトレンド、質疑応答

・「スタートアップ創業者のための勉強会」への登壇

「第3部 日本のベンチャーキャピタル（VC）とスタートアップによる資金調達の現状と今後について」の講演

セミナー概要： 農工大・多摩小金井ベンチャーポート・セミナーとして開催された勉強会

開催日： 2025年7月14日（月）
主催： 農工大ディープレック産業開発機構
プログラム： 第1部 リーン・キャンパス、およびリアル・オプションを使ったスタートアップの事業計画の立て方について
第2部 知的財産の知見を活かしたベンチャー企業知財戦略の基本（チェックポイント）
第3部 日本のベンチャーキャピタル（VC）とスタートアップによる資金調達の現状と今後について

・Aoba-BBT オンライン講座への講師としての出演（会員限定コンテンツ）

プライベート・エクイティ投資およびセカンダリー投資の実務に関する講演

- 概要： 2025年3月6日配信 第1回 PE/VC 投資の歴史と現状（[試聴版](#)）
2025年4月3日配信 第2回 PE セカンダリー投資について（[試聴版](#)）
2025年5月1日配信 第3回 PE/VC 投資のパフォーマンス管理とリスク管理（[試聴版](#)）
2025年6月5日配信 第4回 セカンダリー投資の実例紹介（[試聴版](#)）

【行動規範に基づく企業文化と人材育成】

原則 2

原則 7

アイザワ証券グループは、2025年4月に企業としての存在意義（パーパス＝Purpose）、あるべき姿（ビジョン＝Vision）、大切にしている価値観（バリュー＝Values）を「パーパス・ビジョン・バリュー（PVV）」として掲げ、それらを実現するためのステークホルダーの皆様へのコミットメント（約束）として「アイザワ宣言」を策定しました。当社もグループ企業の一員としてその指針に沿い、顧客本位の業務運営の実現に努めます。



◆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はもちろん、金融商品取引業者に関する研修だけでなく、アイザワ証券実施の研修、最新のマネーロンダリング、サイバーセキュリティに関する研修を受講し、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。なお、研修形式はセミナー形式だけでなく、テスト形式も導入することで知識の定着を図っております。

年月	研修内容
2025 年 4 月	サイバーセキュリティ：ドメイン詐欺対策
2025 年 5 月	コンプライアンス：倫理・行動規範・内部通報精度（アイザワ証券実施研修）
2025 年 6 月	コンプライアンス：アンチ・マネー・ロンダリングについて サイバーセキュリティ：PC ウイルス対策、不正アクセス防止について
2025 年 7 月	サイバーセキュリティ：フィッシング詐欺について
2025 年 8 月	コンプライアンス：個人情報保護法（テスト形式）
2025 年 9 月	コンプライアンス：業務における法令遵守について サイバーセキュリティ：ランサムウェア・マルウェア対策
2025 年 12 月	コンプライアンス：アンチ・マネー・ロンダリングについて サイバーセキュリティ：フリーWi-Fi 利用時のセキュリティ対策 機密情報保護の徹底

◆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）〉

女性役職員比率：19.2%

外国人役職員比率：3.8%

シニア*役職員数：11.5%（*65 歳以上）

・ハラスメント規程の制定

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ています。

〈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。

以上