

顧客本位の業務運営に関する
当社の方針と取組状況（2025年5月）（注）

（注）金融庁の「プロダクトガバナンスに関する補充原則」に関する内容については、「プロダクトガバナンスに関する当社の方針と取組状況（2025年5月）」をご覧ください。

ピクテ・ジャパン株式会社

金融庁：顧客本位の業務運営に関する原則 2【顧客の最善の利益の追求】

金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。

(注) 金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。

当社方針 2

当社は高度な専門性と職業倫理を保持し、お客様に対して誠実・公正に業務を行い、お客様の最善の利益を図ります。

当社はお客様に最善の利益を提供するため、ピクテ・バリューの精神（当社方針7参照）に基づき、お客様に誠実に、敬意の念をもって対応し、卓越した能力で常に最高品質のサービスを提供することを目指します。また、お客様の最善の利益のために正しいと考えることを、独立性と自主性を持ち率先して行います。

当社の取組状況 2

「日本で、日本の投資家のための資産運用能力を強化します」というスローガンを掲げ、弊社は顧客に良質なサービスを提供し、顧客の最善に利益を図るために、運用の専門性の強化を図っています。高度な専門的知識に立脚して運用を行うことにより、投資家の最善の利益を追求することが可能であると考えています。

具体的には、投資家にとって本来分散投資が重要であると考えているため、マルチ・アセット運用の強化を引き続き行っています。ピクテ・グループのエコノミスト、ストラテジスト、ファンドマネジャーが定期的一堂に会して投資戦略を決定するピクテ・ストラテジー・ユニットに、東京拠点のマルチ・アセット運用部が参画し、東京拠点でのアセット・アロケーション運用の体制強化を継続的に行っています。当会議での議論を踏まえた弊社の分析結果や見通しを投資家の皆様に発信することにより、顧客サービスの提供の充実も図っています。また、2022年より本社ジュネーブよりファンドマネジャーが東京拠点に赴任しており、資産運用能力における人材の強化・育成も引き続き行い、資産運用体制強化を図っています。

また、日本株式運用については、ロンドン拠点の日本株運用チームとの一体化を通じて効果的な情報共有体制を築いており、引き続き企業調査能力・分析力の向上に努めています。グローバルな視点・情報を活用することにより、より良い運用を提供することが出来ると考えています。また、ESG（環境・社会・企業統治）に関する企業評価をピクテ・グループのESGチームと連携することで、東京拠点でのスチュワードシップ活動強化にも引き続き取り組んでいます。スチュワードシップ活動を通じて、株主利益と持続的な企業価値の向上に努め、投資家の利益最大化をめざしています。

加えて、2022年11月に日本株式にフォーカスした運用体制を再構築し、当社でもグループが運用する絶対収益追求型の外国籍ファンドの一部ポートフォリオで日本株のロング・ショート運用を担当することとしました。高度な運用を提供できる人材の獲得により同チームを強化することを通じて、より質の高いサービスの提供が将来可能になるであろうと考えています。

金融庁：顧客本位の業務運営に関する原則 3 「利益相反の適切な管理」

金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。

(注) 金融事業者は、利益相反の可能性を判断するにあたって、例えば以下の事情が取引または業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。

- 販売会社が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払いを受ける場合
- 販売会社が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨等する場合
- 同一主体またはグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合

当社方針 3

当社はお客様との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理します。

当社グループは独立系運用会社です。このため、利益相反のおそれのある取引等は起こりにくい組織形態であると考えております。

さらに当社では、お客様の利益が不当に害されることのないよう利益相反を適切に把握する体制を整備し、利益相反のおそれのある取引について具体的な管理方法を定め、利益相反管理方針として公表しています。

当社の取組状況

当社では、お客様の利益が不当に害されることのないよう利益相反を適切に把握する体制を整備し、利益相反のおそれのある取引について具体的な管理方法を定め、利益相反管理方針として当社HPにおいて公表しています。

具体的には、投資判断プロセスや議決権行使の独立性を損なうようなことのないよう、議決権行使の判断基準を定期的に見直し、その基準に沿った適正な議決権行使を図るよう努めております。また、当社取締役の兼職状況を月次で確認し、当社およびお客様にとって不当な取引が行われぬよう管理しています。運用財産相互間取引の有無や合理性等を適時確認することで、利益相反管理を日々実施しています。

加えて、投資政策委員会では議決権の行使状況につき年次評価を行っており、商品審査委員会や運用リスク管理委員会、コンプライアンス&ビジネスリスク委員会などの各種委員会においても、プロダクト間の手数料水準の公平性等や、スチュワードシップ活動の自己評価等を通じた利益相反管理についてのモニタリングなどについても協議されています。

なお、2024年において、利益相反と特定される事案は特にありませんでした。

金融庁：顧客本位の業務運営に関する原則 4 「手数料等の明確化」

金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。

当社方針 4

当社はお客様が負担する手数料その他の費用を明確にし、お客様が理解できるよう情報提供します。

当社は、お客様に提供する金融商品・サービスとその対価である手数料その他の費用の関係を明確にし、お客様に分かりやすい情報提供をすることに努めます。

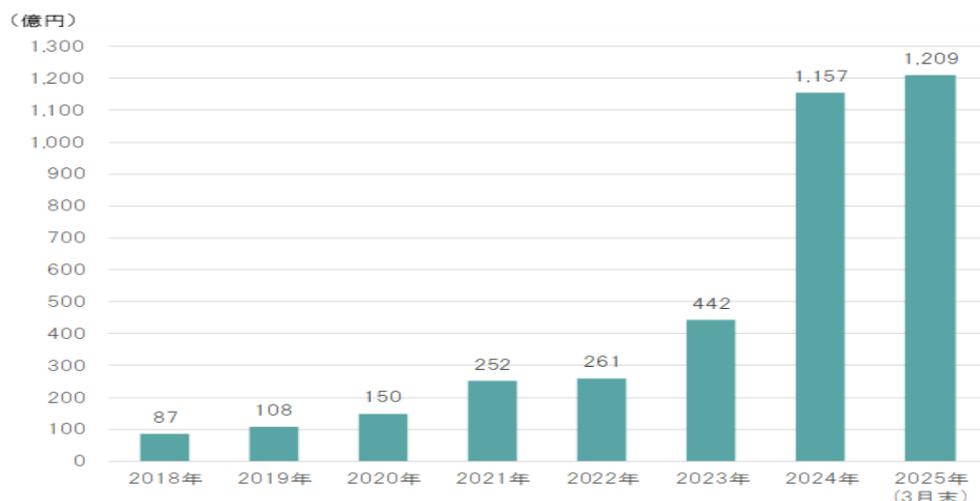
当社の取組状況

弊社とピクテ・グループは、提供する質の高い運用サービスに相応しい水準の運用報酬を設定するアクティブ運用を専門とする運用会社です。当社はお客様が負担する手数料、その他費用を目論見書、運用報告書などにおいて明確に開示を行い、ホームページ上での公開を行っております。

個人金融資産の多様な投資ニーズを受け止めるため、運用サービスの質を維持したまま、相対的に低い信託報酬の「iTrust シリーズ」をインターネット販売チャネル向けに提供しております。iTrust シリーズは 2018 年 12 月末時点で 9 本、純資産総額 87 億円であったところから、2025 年 3 月末では 11 本、純資産総額 1,209 億円までご支持を頂くまでになりました。

商品特性と販売チャネルを考慮して、より幅広いお客様にご投資いただくために、足元では 2024 年 12 月に「iTrust ロボ」「iTrust バイオ」「iTrust プレミアム・ブランド」「iTrust エコイノベーション」「iTrust セキュリティ」「iTrust インカム株式（為替ヘッジなし）」「iTrust ティンバー」の 7 ファンドの信託報酬率の引き下げを行っております。iTrust シリーズは全ファンド新 NISA（成長投資枠）の対象ファンドとなっております。特に「iTrust インド株式」は、2025 年 3 月末現在で、引き続き国内公募投信で唯一の新 NISA（つみたて投資枠）対象のインド株式ファンドとなっております。

【iTrust シリーズ残高の推移】



金融庁：顧客本位の業務運営に関する原則 5 「重要な情報の分かりやすい提供」

金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則4に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。

(注1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。

- 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益（リターン）、損失その他のリスク、取引条件
- 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性
- 顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由（顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む）
- 顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容（第三者から受け取る手数料等を含む）及びこれが取引又は業務に及ぼす影響

(注2) 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである（（注2）～（注5）は手数料等の情報を提供する場合においても同じ）。

(注3) 金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。

(注4) 金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同種の商品の内容と比較することが容易となるように配意した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。

(注5) 金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。

当社方針 5

当社は、お客様の属性を考慮して、重要な情報をお客様が理解しやすい形で提供します。

当社は、提供する金融商品・サービスおよび関連するマーケット等の重要な情報の提供について、お客様の属性を考慮の上、できるだけ平易な表現を使用し専門家による分かりやすい資料を作成するよう努めます。

説明が難しい商品については、お客様の立場になり、商品の特性とリスクをご理解いただけるよう、より丁寧な説明がなされるよう工夫した情報提供を行います。

また、お客様のニーズの急速な変化を適時に捉え、お客様にとって真に重要な情報をタイムリーに発信するため、専門家による様々なチャネルを通じた情報提供を強化いたします。

※当社は現在複数の金融商品・サービスのパッケージとしての販売・推奨等を直接行っていない為、金融庁原則5（注2）は該当いたしません。

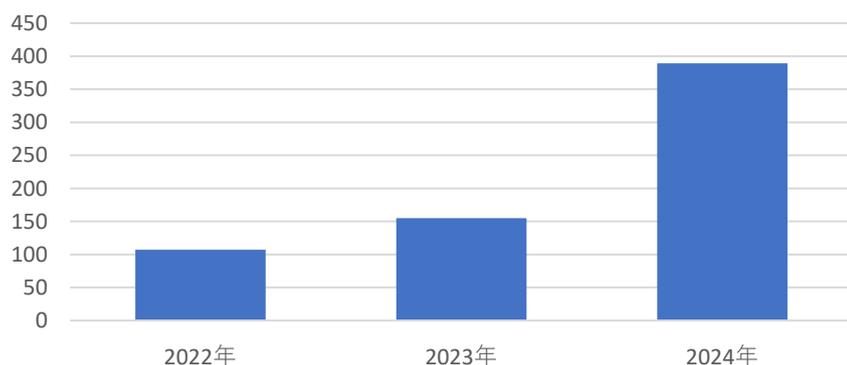
当社の取組状況

当社では投資戦略部を核に、十分な証券投資経験を持つ専門家集団である「ピクテ・ジャパン・インベストメント・オフィス (PJIO)」を編成し、短期から中長期に至る幅広いレンジの市況見通しを積極的に提示してきました。

また、ピクテ・グループにおけるピクテ・ストラテジー・ユニットでの投資判断やタクティカル・アセット・アロケーション・ミーティングで得た情報にチームメンバー独自の視点も積極的に加え、多様な話題について平易な言葉で語る対談動画「Pictet Market Lounge」、メンバー独自の視点でマーケットを丁寧に解説する「ディープ・インサイト」、世界の旬のテーマをコンパクトに解説する「今日のヘッドライン」等を通じて、タイムリーで分かりやすい投資情報の提供を心がけてきました。

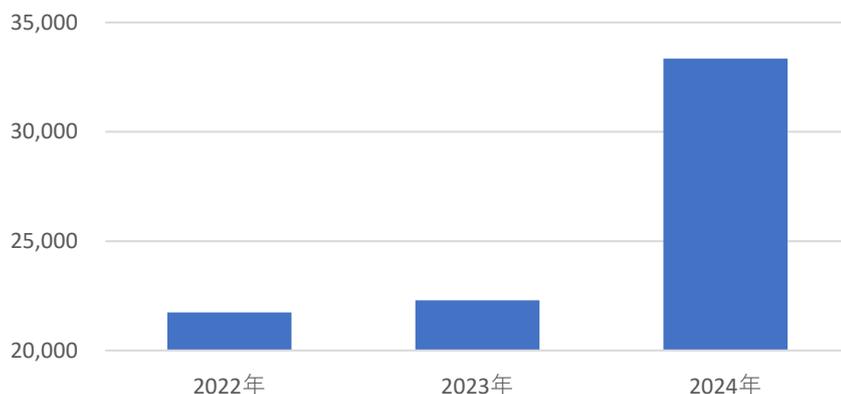
特に YouTube を通しての情報発信に注力した結果、2024年の年間視聴回数は380万回を突破し、チャンネル登録者数は5.0万人に達しました。先述の「Pictet Market Lounge」をはじめ、主に一般投資家のみなさまを対象に開催しているセミナー「Pictet Theatre Live」のアーカイブ動画や、資産運用の考え方について解説している「プロから学ぶ資産運用」、ファンドの運用状況を月次で振り返る「Monthly Update」等、多様な番組の提供に努めています。

YouTube再生回数(万回)



さらに当社では、より多くのお客様にご参加いただけるオンライン配信なども導入し、様々なセミナー・イベントを開催し、有益な情報提供ができるよう努めています。

セミナーお申込者数 (人)



日本および世界の市場見通しや資産運用への取り組み方をお伝えする「Pictet Theatre Live」をはじめとして様々なテーマのセミナーを開催した結果、2024年のセミナー申込者数は33,353名に達しました。

定期的に一般投資家向けに最新レポートや動画、およびセミナー予定等の投資情報を配信するメールマガジンの購読者数は61,000名超まで成長しています。

また、目論見書等においては、商品特性、投資リスク、手数料等の記載について、レイアウト等の視覚的な部分を含め、お客様にとって可能な限り分かりやすい記載となるように努めております。

加えて、私たちピクテ・ジャパンには、投資家の皆様や販売会社担当者の皆さまへ投資教育コンテンツを提供する資産運用推進部があります。この部門は、投資をこれから始めるという方から、経験豊富でもっと詳しく知りたいという方まで、さまざまな方々が安心して長期分散投資を行い、素晴らしいリターンを得ていただくため、投資に必要な知識や情報をレポートや動画で提供しています。例えば各アセットクラスについて、投資を行うお客様の立場になり、注意すべきポイントなどを解説しています。また販売会社の皆さまに対しては、コンサルティング業務を行うという立場で、マーケットの見方や各アセットクラスの知識等を解説しています。これらの情報は主に当社のホームページでご提供しており、いつでもご都合のよい時にご覧になれます。

金融庁：顧客本位の業務運営に関する原則 6 「顧客にふさわしいサービスの提供」

金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。

(注1) 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。

- 顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと
- 具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容（手数料を含む）と比較しながら行うこと
- 金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと

(注2) 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意すべきである。

(注3) 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においてそれに沿った販売がなされるよう留意すべきである。

(注4) 金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。

(注5) 金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。

(注6) 金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。

(注7) 金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。

当社方針 6

当社はお客様の属性を想定した商品組成およびサービスの提供を行います。

当社は、最善の資産運用サービスを提供するためには、高度な運用力とアドバイザー能力が不可欠であると考え、ピクテ・グループの全面的協力のもと、資産運用能力と人材の強化・育成を図っています。商品開発においては、様々な顧客属性や投資目的に適合した運用商品を検討いただけるように、その商品ラインナップの充実を図ります。長期的な視点から「自らが投資したいか？」という問いに真剣に向き合い、真に納得のいく商品の開発を行います。

お客様の属性および投資目的に対応した運用商品の検討をいただけるよう、様々な資産運用教育サービスを提供するための体制を強化し、運用商品や投資環境に関する情報提供を充実させていきます。

※当社は現在複数の金融商品・サービスのパッケージとしての販売・推奨等を直接行っていない為、金融庁原則6（注2）は該当いたしません。

※※また、現在、当社は金融商品の直接の販売に携わっていない為、金融庁原則6（注6）及び（注7）についても該当いたしません。

当社の取組状況

弊社がマルチ・アセット運用と呼ぶバランス型ファンドは、運用担当者の判断で配分比率を機動的に変更する運用方針や、金を含むオルタナティブなど、多岐にわたる資産クラスへの投資を特色としています。ご投資家の皆さまにとっては代表的な資産に固定的に投資するものに比べると商品を理解いただくことが、必ずしも容易であるとはいえません。

一方で、世界的な超低金利局面からの米国を中心とした金利上昇局面や、市場の価格変動性の増大による分散投資の必要性から、弊社が長年育んできたマルチ・アセット運用の重要性をリテール営業本部、投資運用アドバイザー本部、マーケティング本部を中心に粘り強く販売会社とご投資家の皆さまにお勧めしてきました。マルチ・アセット運用の中核の商品である「ピクテ・マルチアセット・アロケーション・ファンド」（愛称：クアトロ）は、金利上昇局面における運用が厳しい時期もありましたが、引き続き2025年3月末で1,836億円の規模を誇っております。

加えて資産配分をダイナミックに変更しつつ、金を積極的に組入れする「ピクテ・ゴールデン・リスクプレミアム・ファンド」（愛称：ポラリス）は良好なパフォーマンスによりお客様の支持を獲得し、2025年3月末には1,165億円の資産規模まで拡大しました。同一の資産配分手法を活用して、2023年9月には投資対象を新興国資産中心にした「ピクテ・新興国ゴールデン・リスクプレミアム・ファンド」（愛称：新興国ポラリス）を設定、2024年6月はより投資対象を拡張した「ピクテ・ディバーシファイド・リスクプレミアム戦略ファンド」を設定しております。

【ピクテ・ゴールデン・リスクプレミアム・ファンドの基準価額および純資産総額推移】

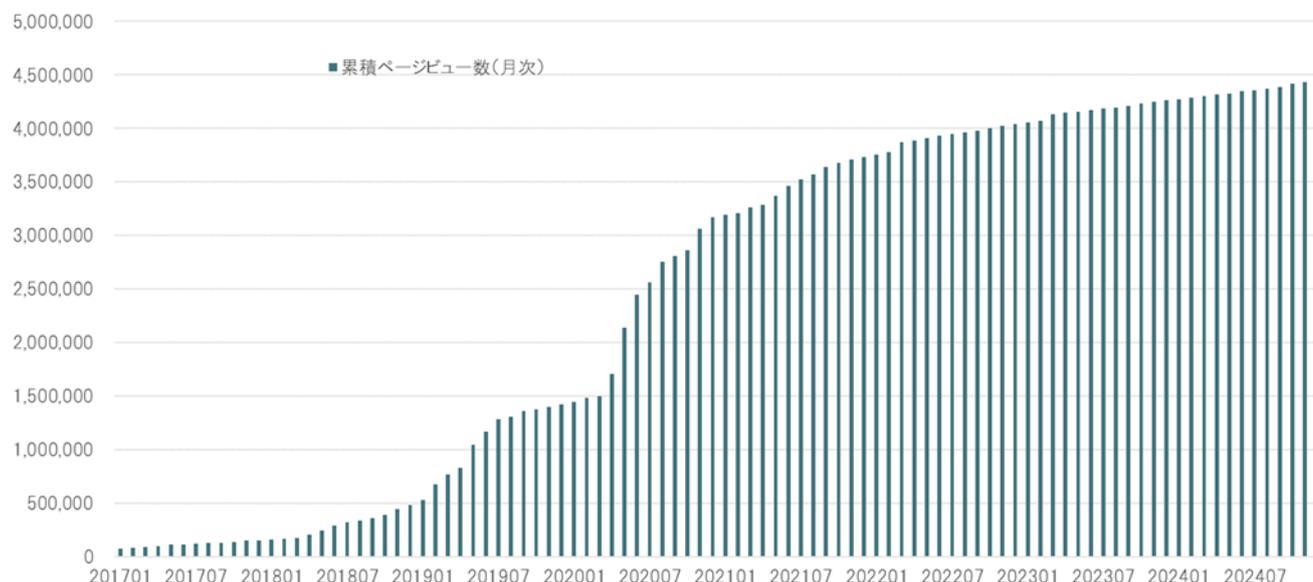


足元の国内公募投信の販売市場は、引き続きグローバル株、とりわけ米国株に集中が進んでいます。弊社は、マルチ・アセット運用だけでなく、ご投資家の皆様に新興国、金を中心とした分散投資の選択肢を提供したいと考えております。

また、私たちピクテ・ジャパンでは、2016年に投資教育の専任チームを作り、以来、投資教育に力を注いでまいりました。当社商品は、すべて銀行や証券会社などの販売会社を通じて販売が行われますので、私たちの投資教育により、販売会社の皆様が投資についての知見を深めることで、ひいてはご投資家の皆さまの投資についてのご理解にも繋がるものと考えます。投資教育を専任する資産運用推進部は、販売会社向けにオンライン投資教育システムの「BASE」の提供から直接の勉強会まで様々な活動を行ってきました。「BASE」については、2016年のリリース当時は株式や債券など主要な4テーマからスタートしましたが、徐々にテーマを増やし、2024年末には31テーマまで拡大し、これまで累計約444万アクセスを獲得し、約3.2万人の販売会社担当者から利用されています。

尚、インターネット専用投信の「iTrustシリーズ」の拡大に伴い、「BASE」の教育コンテンツをやや平易な内容に修正し、ご投資家の皆さまに当社ホームページあるいはYouTube等で直接提供する試みも拡充させてきました。

ピクテ・アカデミー（BASE）累積ページビュー数の推移月次、2017/1-2024/12



金融庁：顧客本位の業務運営に関する原則 7 「従業員に対する適切な動機付けの枠組み等」

金融事業者は、顧客の最善の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機付けの枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。

(注) 金融事業者は、各原則（これらに付されている注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。

当社方針 7

社員への適切な動機付けがお客様の最善の利益につながるよう、評価・報酬体系の充実および最適化を図っています。企業文化の醸成を目指し、グループの掲げる「ピクテ・バリュー」に基づく行動原則を奨励し、プロフェッショナルな人材の育成に努めています。

当社は、ピクテの行動原則であるピクテ・バリューの精神に基づき、お客様本位の業務運営を実践するよう役職員に働きかけ、お客様に最善の資産運用サービスを提供することを目指します。また、教育・研修等を通じて高度な専門性と職業倫理を高め、誠実・公正に業務を行うことで、お客様に最善の利益を提供することを目指します。

当社の取組状況

当社では、ピクテ・バリュー(※1)の精神を構成する5つの行動原則(※2)を役職員の人事評価に取り入れることで、ピクテ・バリューの精神およびお客様本位の業務運営の実践を役職員に働きかけています。

人材育成の方針として、役職員はマネージャーとキャリア・デベロップメントに関する対話を行い、毎年、個別育成計画を作成し、進捗状況を確認する制度を取り入れております。各自の専門性を高めるため、運用からデジタルまで多岐にわたった知識やスキルを習得する研修が当社のみならず、ピクテ・グループとして随時提供されています。各種研修などにより役職員のキャリアや専門性を高め、職業倫理と専門性を持ち合わせた人格的にも素晴らしい職員を確保することを目指しています。

また、全ての役職員が高度な専門性を身につけ職業倫理を高めることで、お客様本位の業務運営に係る方針を具体的に実践できるよう、部門横断的に実施する研修や、年次のコンプライアンス研修を以下の通り実施しました。

2024年コンプライアンス関連研修の実施状況と主なテーマ：

実施時期	主なテーマ
随時	入社時インダクショントレーニング
1月	コンプライアンス・マニュアル宣誓書 接待贈答規程 役職員等が自己の計算で行う株式等の取引に関する規程
4月	法人関係情報等、インサイダー取引に関する事項含む

5月	AML/CFT
6月	個人情報、顧客情報の管理
8月	反社会的勢力への対応 広告関連関係の社内規定に関する勉強会
9月	リエゾン業務に関する留意点
10月	ITセキュリティ広告審査 Q&A 勉強会 機関投資家向け資料作成者に対するトレーニング
11月	利益相反管理
12月	第1種業務（営業単位向け研修）

(※) ピクテ・バリューの精神は、以下の5つの行動原則によって構成されています。

INDEPENDENCE（独立性）、PARTNERSHIP（パートナーシップ）、LONG-TERM THINKING（長期的思考）、RESPONSIBILITY（責任）、ENTREPRENEURIAL SPIRIT（創造の精神）