

2025年度 「お客さま本位」の業務運営の取組状況



ちばぎんアセットマネジメント

一人ひとりの思いを、もっと実現できる地域社会にする



「お客さま本位」の業務運営に関する取組方針及びアクションプラン

ちばぎんアセットマネジメント株式会社（以下、「当社」）は、千葉銀行グループ共通の「ちばぎんグループ「お客さま本位」の業務運営に関する方針」（FD方針）を当社の取組方針とすると共に、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」及び「プロダクトガバナンスに関する補充原則」を踏まえ、当社の具体的な取組み（アクションプラン）（*）を定めております。

取組方針 1	お客さまのお話をよく聴き、お客さまをよく知り、お客さまに寄り添います。
取組方針 2	お客さまの「思いの実現」、「課題の解決」、「豊かなライフスタイルの実現」のため、お客さま一人ひとりにふさわしい提案を行います。
取組方針 3	お客さまの目線に立った透明性のあるわかりやすい的確な説明と適時適切なアフターフォローを行います。
取組方針 4	「お客さまに寄り添うパートナー」としてライフスタイル等の変化に合わせた情報の提供を行います。
取組方針 5	お客さまの最善の利益の実現に資する商品・サービスのラインアップを構築します。
取組方針 6	上記の実現のための従業員のスキルアップに向けた体制を整備します。
取組方針 7	お客さま本位の実践に向けた組織文化を醸成し、その状況を検証してまいります。

* アクションプランは[こちら](#)

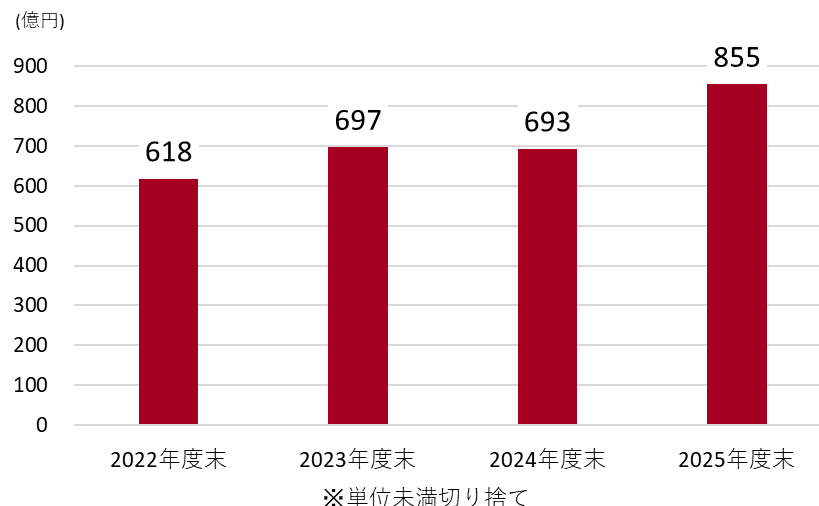
取組方針及びアクションプランに対する2025年度の取組状況は次頁以降のとおりです。

方針1. お客様のお話をよく聴き、お客様をよく知り、お客様に寄り添います。
方針2. お客様の「思いの実現」、「課題の解決」、「豊かなライフスタイルの実現」のため、お客様一人ひとりにふさわしい提案を行います。

(1) 当社は、「時代の変化が激しく、流行り廃りが目まぐるしく変わるなかにおいても、小手先の運用に走るのではなく、長き将来を見据え、いかなる変化にも対応して長期の資産形成のお役に立ち、お客様の最善の利益を追求すること」というモットーの下、お客様の安定的な資産形成に資する良質な金融商品を提供することで、当社の顧客基盤の拡大と収益確保を図ると共に、多くのお客様の「思いの実現」、「課題の解決」、「豊かなライフスタイルの実現」のお役に立ちたいと考えています。

① 当社の顧客基盤拡大の成果と考えられる公募投資信託の運用残高は【図表①】のとおりです。

【図表①】 公募投信純資産総額合計



1. お客様のお話をよく聴き、お客様をよく知り、お客様に寄り添います。
2. お客様の「思いの実現」、「課題の解決」、「豊かなライフスタイルの実現」のため、お客様一人ひとりにふさわしい提案を行います。

- ② お客様の潜在的なニーズを把握するため、販売会社の商品選定部署だけではなく、販売会社の営業拠点で実際にお客様と接している販売員の声を積極的に聴く活動を行っています。お客様の「思いの実現」、「課題の解決」、「豊かなライフスタイルの実現」に資する商品の開発に生かすべく、この活動を継続していきます。

- (2) 当社では、販売対象として想定するお客様層を商品毎に特定し、その内容を当社ホームページにおいて公表しています。

商品毎の想定するお客様層（下記ページ下部にPDFファイルを掲載）



<https://www.chibagin-am.co.jp/company/operation/fiduciary/>

1. お客様のお話をよく聴き、お客様をよく知り、お客様に寄り添います。
 2. お客様の「思いの実現」、「課題の解決」、「豊かなライフスタイルの実現」のため、お客様一人ひとりにふさわしい提案を行います。
-

2025年度において新たな公募投資信託の組成は行いませんでしたが、今後の公募投資信託の組成にあたっては、経営陣（社長を含む常勤取締役）並びに商品企画部門、運用部門、投信計理部門及びコンプライアンス部門の各部長がメンバーとなる「投資信託委員会」及びその分科会において想定するお客さま層を検討し、具体的に特定します。

- ① 商品性が複雑な商品やリスクの高い商品、運用・分配手法が特殊な商品等に該当する公募投資信託の組成は行っていないませんが、今後そのような商品を組成する場合には、どのようなお客さま層のニーズに合わせたものなのか、慎重に検討を行います。
- ② 複数の投資対象ファンドをパッケージ化するファンド・オブ・ファンズの商品組成の際は、そのパッケージ化が、想定するお客さま層にとってふさわしいものかどうかを十分に留意したうえで組成します。
- ③ 当社では、販売会社を通じてお客さまにとってふさわしい商品をお選びいただけるよう、重要情報シート（個別商品編）に必要な情報（金融商品の目的・機能や費用、当社が商品の販売対象として想定しているお客さま層等）を販売会社に提供しています。

方針3. お客様の目線に立った透明性のあるわかりやすい的確な説明と適時適切なアフターフォローを行います。

- (1) 当社の投資信託にてお客様にご負担いただく手数料・その他の費用（料率）及び、それがどのようなサービスの対価であるかについて、わかりやすくお伝えできるよう、交付目論見書等に明示しています。
（【図表②】）

また、運用管理費用等の情報開示の一層の充実を図るため、運用報告書及び目論見書において、参考情報として「総経費率」の記載を行っています。（【図表③】）

【図表②】

ファンドの費用・税金

<ファンドの費用>

投資者が直接的に負担する費用

購入時手数料	購入申込受付日の基準価額に2.75%（税抜2.5%）を上乗せして販売会社が定める率を乗じて得た額とします。詳しくは販売会社にお問い合わせください。 購入時手数料は、商品説明書にかかる費用の対価として、販売会社にお支払いいただくものです。詳しくは販売会社にお問い合わせください。
--------	---

信託財産留保額

投資者が信託財産で間接的に負担する費用

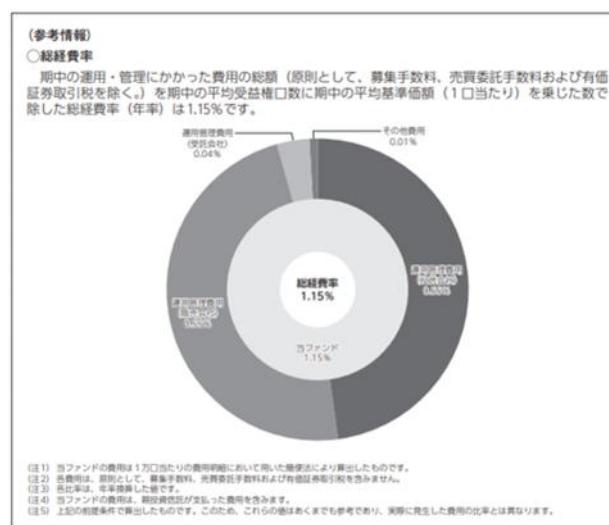
純資産総額に対して、年率1.144%（税抜1.04%）を乗じて得た額とします。 信託期間を通じて毎日計算し、毎計算期間の最初の6ヶ月終了日および毎計算期末または信託終了のとき、信託財産から支払われます。 信託報酬＝運用期間中の基準価額×信託報酬率	主な債務	
支払先		
委託会社	年率 0.55%（税抜0.50%）	委託した資金の運用、基準価額の計算、開示資料作成等の対価
販売会社	年率 0.55%（税抜0.50%）	交付運用報告書等各種書類の送付、口座内でのファンドの管理、購入後の情報提供等の対価
受託会社	年率 0.044%（税抜0.04%）	運用財産の管理、委託会社からの指図の実行の対価

その他の費用・手数料	組入資産の売買委託手数料、信託事務にかかる諸費用等は、その都度、監査費用は日々、ファンドが負担します。これらの費用は、運用状況等により変動する等の理由により、事前に料率、上限額等を示すことができません。 組入資産の売買委託手数料は、売買仲介人に支払う手数料 信託事務にかかる諸費用は、投資信託財産に関する租税、信託事務の処理に要する諸費用および受託会社の立替えた立替金の利息等 監査費用は、監査法人に支払うファンドの監査にかかる費用
------------	---

※上記の手数料等の合計については、保有期間等に応じて異なる場合があります。上限額等を事前に示すことができません。

※上記の手数料等の合計額については、保有期間等に応じて異なりますので、上限額等を事前に示すことができません。

【図表③】



- ① 当社は、お客様が負担される運用管理費用（信託報酬）の一部を、お客様への各種情報提供やサービス等の対価として販売会社に支払いますが、それ以外に販売会社へ支払う報酬等はありません。

3. お客様の目線に立った透明性のあるわかりやすい的確な説明と適時適切なアフターフォローを行います。

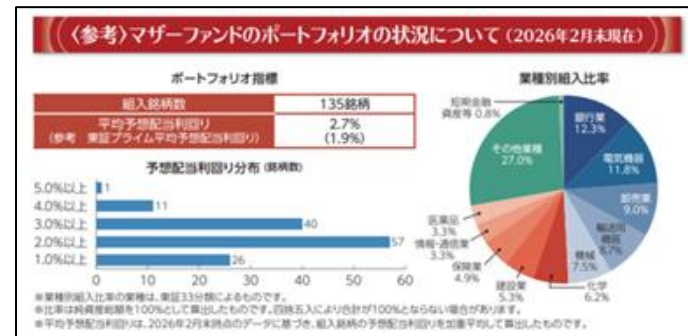
- (2) 当社は、目論見書や販売用資料、運用報告書等の作成にあたり、お客様に商品の仕組みや運用成果等をわかりやすくお伝えしています。（【図表④】）

公募投資信託の月報や販売用資料では、お客様がご理解しやすいよう、運用状況や市場動向等の説明に図表やチャートを用い、配色も工夫しています。（【図表⑤】）

【図表④】



【図表⑤】



- ① 現在、当社では、商品性が複雑又はリスクが高いと考えられる公募投資信託は取り扱っておりません。今後そのような商品を組成する場合においては、リスクとリターンの関係等商品の基本的な構造を含め、より丁寧な情報提供を行います。
- ② 複数の投資対象ファンドをパッケージ化するファンド・オブ・ファンズの商品については、投資対象ファンドの情報を請求目論見書や運用報告書（全体版）等に記載しています。なお、当社ファンド・オブ・ファンズ商品の投資対象ファンドの多くは適格機関投資家向け私募投資信託であり、この場合、一般投資家のお客様が個別に購入することはできません。

3. お客様の目線に立った透明性のあるわかりやすい的確な説明と適時適切なアフターフォローを行います。

(3)当社は、2026年3月にホームページをリニューアルしました。お客様に商品情報をわかりやすく正確にお伝えできるようデザインや構成を一新し、ファンドの目的・特色や販売会社一覧といったコンテンツを掲載しています。

当社の運用体制をより分かりやすくお伝えするため、ホームページのリニューアルに伴い新たに運用担当者2名の経歴を紹介しているほか、運用哲学・運用体制に関する開示を拡充しました。また、当社のプロダクトガバナンスに係る情報については、今後も年度毎の「お客様本位」の業務運営の取組状況にて情報提供します。



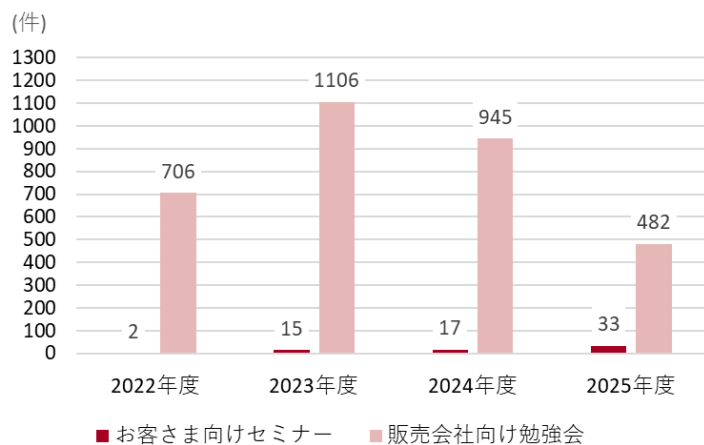
運用哲学・運用体制 <https://www.chibagin-am.co.jp/investment/structure/>

方針4.「お客さまに寄り添うパートナー」としてライフスタイル等の変化に合わせた情報の提供を行います。

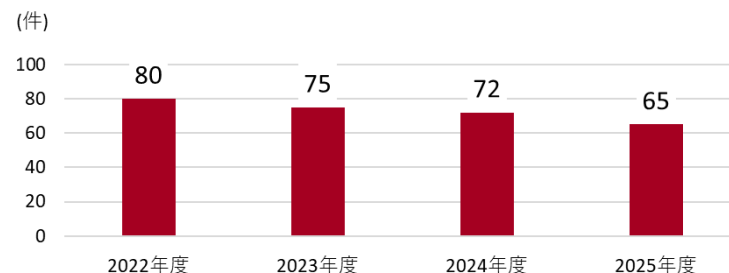
(1)お客さまの資産形成や投資判断に有用な情報を提供するため、販売会社主催のお客さま向けセミナーへの講師派遣や販売会社向け勉強会を継続して実施しています。また、主要販売会社等を通じて、市場動向等について解説するお客さま向けレポートを定期的に発信しています。

- ① セミナー・勉強会の実施件数は【図表⑥】のとおりです。なお、販売会社向け勉強会の実施件数は、対面形式のもののほか、WEB会議によるもの（配信先の販売会社拠点数）を含めています。コロナ禍後、販売会社向け勉強会の実施件数は減少傾向にありますが、WEB会議によるものから対面方式のものにシフトしていくことで、より販売会社の声に寄り添った内容を提供しています。
- ② レポートの発信件数は【図表⑦】のとおりです。今後は2026年3月にリニューアルした当社ホームページでのレポート発信をより積極的に行っていきます。

【図表⑥】 セミナー・勉強会実施件数



【図表⑦】 お客さま向けレポート発信件数



方針5. お客様の最善の利益の実現に資する商品・サービスのラインアップを構築します。

(1)当社は、お客様の中長期的な資産形成に資する商品の提供に努めています。

① 当社が運用する公募投資信託の過去のパフォーマンスは【図表⑧】のとおりです。

【図表⑧】 公募投資信託の過去のパフォーマンス

(2026年3月末時点)

投資タイプ	ファンド名	設定年月日	騰落率（分配金再投資）		
			1年間	3年間	設定来
バランス型	ちばぎんコア投資ファンド（安定型）	2015年7月31日	8.92%	20.36%	27.17%
	ちばぎんコア投資ファンド（成長型）	2015年7月31日	14.01%	35.15%	52.13%
	むさしのコア投資ファンド（安定型）	2016年9月30日	8.59%	19.67%	35.31%
	むさしのコア投資ファンド（成長型）	2016年9月30日	13.50%	33.95%	68.29%
	分散名人	2018年5月16日	17.16%	43.30%	74.21%
	分散名人（国内重視型）	2019年1月31日	19.23%	38.51%	62.98%
	グローバル厳選バランスファンド	2022年2月18日	6.01%	13.78%	7.09%
国内株式型	日本株好配当ファンド（年1回決算型）	2016年7月29日	44.09%	116.14%	287.99%
	日本株好配当ファンド（年2回決算型）	2016年7月29日	44.06%	115.63%	287.69%
	日本株好配当ファンド（奇数月決算型）	2024年8月8日	43.88%	—	63.21%
	日本中小型株ファンド	2017年7月31日	42.07%	37.74%	102.07%
	ジャパンESGクオリティ200インデックスファンド	2020年3月10日	30.66%	75.33%	155.44%
海外株式型	グローバルESG株式インデックスファンド	2021年7月13日	23.56%	80.27%	105.80%

※騰落率は、分配金（税引前）を再投資したものとして計算しております。

※上記は過去の実績を示したものであり、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。

5. お客様の最善の利益の実現に資する商品・サービスのラインアップを構築します。

- ② バランス型ファンド「分散名人」は、2025年度までのパフォーマンスが評価され、株式会社格付投資情報センター（R & I）が選定する「R & I ファンド大賞 2026」において優秀ファンド賞（投資信託／バランス型（標準）部門）を受賞しました。本賞の受賞は**2年連続**となります。

● 「R & I ファンド大賞2026」について

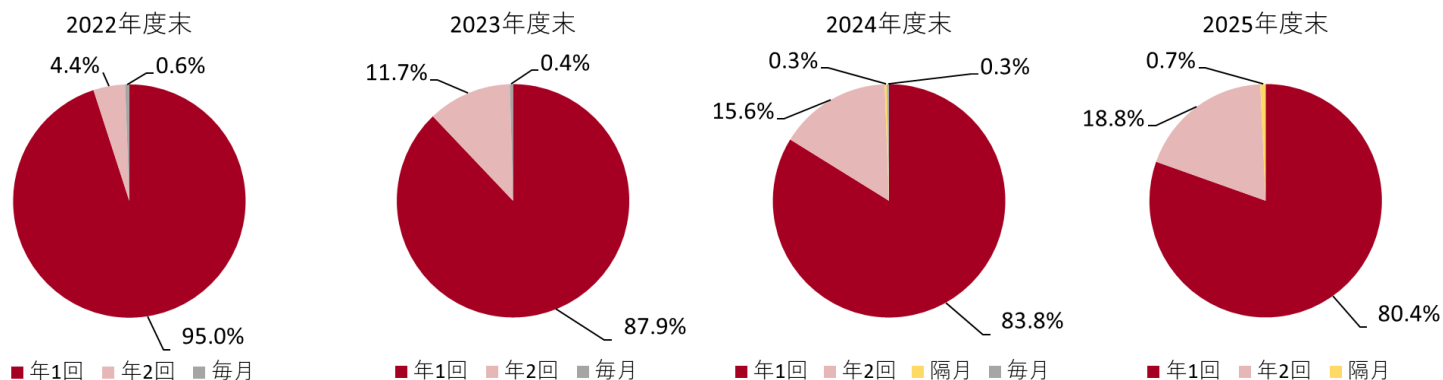
「R & I ファンド大賞」は、R & I が信頼し得ると判断した過去のデータに基づく参考情報（ただし、その正確性及び完全性につき R & I が保証するものではありません）の提供を目的としており、特定商品の購入、売却、保有を推奨、又は将来のパフォーマンスを保証するものではありません。当大賞は、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第299条第1項第28号に規定されるその他業務（信用格付業以外の業務であり、かつ、関連業務以外の業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置が法令上要請されています。当大賞に関する著作権等の知的財産権その他一切の権利は R & I に帰属しており、無断複製・転載等を禁じます。

「投資信託部門」は過去3年間を選考期間とし、シャープレシオによるランキングに基づき、最大ドローダウン、償還予定日までの期間、残高の規模等を加味したうえで選出しています。選考対象は国内籍公募追加型株式投信とし、確定拠出年金専用およびSMA・ラップ口座専用は除いています。
評価基準日は2026年3月31日です。

5. お客様の最善の利益の実現に資する商品・サービスのラインアップを構築します。

- ③ 一般的に、分配頻度の低いファンドは、頻度の高いファンドに比べて運用効率が高く、お客さまの中長期的な資産形成に適していると考えられています。当社では【図表⑨】のとおり、分配（決算）頻度が年1回のファンドを中心に公募投資信託の運用を行っています。

【図表⑨】公募投資信託の決算頻度別純資産総額比率



5. お客様の最善の利益の実現に資する商品・サービスのラインアップを構築します。

(2) 当社では、金融商品の組成から償還までのライフサイクル全体を通じたプロダクトガバナンスの実効性を確保し、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を徹底するため、経営陣（社長を含む常勤取締役）並びに商品企画部門、運用部門、投信計理部門及びコンプライアンス部門の各部長がメンバーとなる「投資信託委員会」において検証・検討を行っています。

① 「投資信託委員会」は毎月実施しており、2025年度は計12回実施しました。

(3) 商品組成時は、「投資信託委員会」及びその分科会において商品性を検討・決定することとしています。なお、2025年度において新たな公募投資信託の組成は行いませんでした。

(4) 商品組成後は、「投資信託委員会」において、組成した商品のパフォーマンスの状況確認やその要因分析、他社類似ファンドとの相对比较等を行い、商品の改善・見直しの必要性について検討・検証しています。また、純資産総額が少ない等の要因から効率的な運用や商品性の維持が困難となる懸念がある商品については、繰上償還を検討することとしています。2025年度においては、「ほくよう資産形成応援ファンド」の繰上償還を実施しました（償還日2026年2月25日）。

① 運用の外部委託を行う場合は委託先における運用も組成後の検証の対象としますが、現在、運用の外部委託は行っていません。

(5) 想定するお客さま層と実際に購入されたお客さま層の合致の検証等を目的とした販売会社との情報連携については、業界団体が取りまとめた情報連携方法、フォーマット及びスケジュールに基づき2025年度から開始しました。その他、組成後の商品性の検証に必要と考えられる情報の提供を適宜受けられるよう、販売会社と適切に連携を図っていきます。

5. お客様の最善の利益の実現に資する商品・サービスのラインアップを構築します。

(6) お客様の資産の運用に係る意思決定や運用資産で保有する株式等の議決権の行使については、グループ会社はもちろんのこと、当社の取締役会等の経営意思決定機関からも組織的・機能的に独立した委員会を設け、これを統括しています。

- ① 当社は資産運用会社として、投資先企業の企業価値及び資本効率を高めその持続的成長を促すことにより、お客様の大切な資産の中長期的な投資リターン拡大を図る責任（スチュワードシップ責任）を有しています。当社は日本版スチュワードシップ・コードを受け入れ、それに基づく方針及び活動報告を公表しています。



方針 <https://www.chibagin-am.co.jp/company/operation/stewardship/>
活動報告（上記ページ下部にPDFファイルを掲載）

5. お客様の最善の利益の実現に資する商品・サービスのラインアップを構築します。

- ② 議決権行使については、その透明性を高めるため、議決権行使の考え方及びガイドラインを公表しています。



考え方 <https://www.chibagin-am.co.jp/company/operation/voting/basic/>



ガイドライン <https://www.chibagin-am.co.jp/company/operation/voting/guideline/>

議決権行使結果を四半期毎にホームページで公表し、外形的に利益相反が疑われかねない議案や、ガイドラインと異なる判断をした議案等については賛否の理由も開示しています。2025年度の議決権行使状況の概要については、前記のステewardシップ活動報告をご覧ください。

5. お客様の最善の利益の実現に資する商品・サービスのラインアップを構築します。

(7)お客様の資産の運用・管理等に関して利益相反が生じ得る局面を特定し、回避するための方針を策定・公表しています。コンプライアンス部門は、これに基づきお客様の利益が損なわれないよう、モニタリングを実施しています。



利益相反管理方針 <https://www.chibagin-am.co.jp/company/operation/contrary/>

- ① 当社の金融商品の販売会社の中には、当社と資本関係のある会社やグループ会社等がありますが、当社はその関係性だけを理由に、当社の金融商品をお客さまに推奨するよう各販売会社に働きかけることはありません。

方針 6. 上記の実現のための従業員のスキルアップに向けた体制を整備します。

(1) 高度な専門知識を有する人材の育成のため、職員の外部研修への派遣等を実施すると共に、証券アナリストをはじめとした資産運用業務に関連する資格取得を通じた専門性の維持に努めています。また、役職員の倫理観の向上を促すため、コンプライアンスに関する勉強会を継続的に実施しています。

- ① コンプライアンスに関する勉強会は2025年度に計19回実施しました。以下は実施した勉強会のテーマの一例です。

コンプライアンス勉強会
コンプライアンス・チェック（千葉銀行グループ共通）
当社コンプライアンス・プログラムの周知
当社業務におけるマネーロンダリング等リスクの所在とそのリスク低減策
インサイダー取引防止
相場操縦取引の禁止

方針7. お客さま本位の実践に向けた組織文化を醸成し、その状況を検証してまいります。

- (1) 2024年9月に改訂された金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」及び「プロダクトガバナンスに関する補充原則」の内容を役職員に周知するため、2025年度中に社内勉強会を実施しました。お客さまの最善の利益の追求という企業文化の定着を図るため、「ちばぎんグループ「お客さま本位」の業務運営に関する方針（FD方針）」及び同方針に基づく当社の具体的な取組み（アクションプラン）の内容についても、2025年度中に社内勉強会を実施しました。
- (2) お客さま本位の業務運営の実践状況を職員の人事評価項目とする等職員への適切な動機づけを行っています。

※当社は金融商品をお客さまへ直接販売することはありませんので、金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」のうち、以下については非該当としております。

- 原則6（注1）のうち、「具体的な金融商品・サービスの提案は、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品や代替商品等と比較しながら行うこと」及び「金融商品・サービスの販売後において、お客さまの意向に基づき、適切なフォローアップを行うこと」
- 原則6（注3）のうち、「販売会社として想定するお客さま層を十分に理解した上で、自らの責任の下、お客さまの適合性を判断し、金融商品の販売を行うこと」
- 原則6（注4）のうち、「金融取引被害を受けやすい属性のお客さま属性のグループに対して商品の販売・奨等を行う場合に、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こと」
- 原則6（注6）の全て（販売会社として、商品組成会社と情報連携を図ること）
- 原則6（注7）の全て（販売会社として、商品組成会社のプロダクトガバナンスに係る取組みの把握に努め、商品選定等に活用すること）