

2017年6月

MFS インベストメント・マネジメント株式会社

## 顧客本位の業務運営に関する方針に係る取り組みについて

私たちは、アクティブ運用を信条とする資産運用会社です。

「投資家の皆様が求めているのは、長期に亘り優れたリスク・リターンをもたらしてくれるスキルの高い運用マネージャーである。」私たちはそう考えています。

MFS は、1924 年に米国で第 1 号のミューチュアルファンドの提供を開始してから、ほぼ 1 世紀に亘りアクティブ運用に特化してきた、グローバルな運用専門会社です。創業以来一貫して、長期の視点に基づいた運用をご提供すると共に、自らの経営についても長い時間軸の下で行ってきました。その運用サービスは、①.株式、債券にかかるファンダメンタル、およびクオンツの統合されたリサーチ、②.グローバルなコラボレーション、③.積極的なリスク管理、④.長期的な視野に基づく投資判断という 4 つの原則に支えられています。

「すべてはお客様が求める運用目標を達成するために。」私たちのミッションは明快です。その実現を支える鍵は、MFS が創業以来大切に育んできた、協調とお互いの尊敬に価値を置く企業文化、そして長期的な視点から生まれる独自の確信に基づいて投資判断を真摯に行えば、必ず報われるという投資哲学にあります。

MFS は、自らの信条、文化、そして投資哲学を大切に守り、そのあり方にご理解いただけるお客様との共存共栄をこれからも図って参ります。

### 原則 1. 【顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等】

金融事業者は、顧客本位の業務運営を実現するための明確な方針を策定・公表するとともに、当該方針に係る取組状況を定期的に公表すべきである。当該方針は、より良い業務運営を実現するため、定期的に見直されるべきである。

通常 MFS のお客様の目的は、適切なリスクの範囲でポートフォリオの運用リターンを最大化することです。この投資目的を達成する責任を果たすため、MFS は創業以来一貫して、長期の視点に基づいた運用、そして長

い時間軸での自らの経営を行ってきました。この不断の営みそしてより良いサービスを提供する努力を、MFS は今後も続けて参ります。

## 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。

MFS のアクティブ運用経験はほぼ 1 世紀に及びます。その間積み上げた実績と高度な専門性は、お客様にとって最善かつ最も耐久性のある投資機会を目指す、MFS の揺るぎないコミットメントを反映したものです。

## 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。

MFS は独立した専門の資産運用会社として、お客様に対し、公平に、誠実に、倫理的な対応を行う方針を堅持しています。所謂グループ会社として商業銀行業務や投資銀行業務を行う会社、ファンドの販売会社などが存在していないため、通常懸念される利益相反の可能性はありません。但し、様々な想定に対処するため、利益相反の可能性に関する監督は内部統制コンプライアンス委員会の所管として行われます。

## 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。

日本のお客様が負担する手数料その他の費用は、MFS の業務においては主として投資一任契約に基づいて発生しており、その詳細は明確なものです。今後もより良いサービス提供の一貫として、お客様の要請に沿って適切な説明、開示を行って参ります。

#### 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。

MFS は、日本における主たるお客様である年金基金や金融機関などの機関投資家に向けて、重要な情報を中心に分かりやすく誤解のないような説明と報告を行っております。

なお、日本国内では公募投信を自ら設定しておらず、その販売業務には直接携わっておりませんが、最終受益者の理解の助けとなるよう適切な情報提供に努めて参ります。

#### 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・推奨を行うべきである。

MFS は、日本における主たるお客様である年金基金や金融機関などの機関投資家に向けて、お客様のニーズを理解したうえで、創業以来の信条である、長期の視点に基づいたアクティブ運用の提供を行っております。

#### 原則 7. 【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

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づ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。

MFS は、チーム志向で運用に取り組む独自の文化を築き上げてきました。全運用スタッフのチーム貢献度は 360 度評価により測定されます。運用スタッフのインセンティブは、お客様の運用目標の達成度合いに沿って決められ、報酬は長期的なパフォーマンスを評価する形になります。MFS の人事評価体系は長期的な時間軸に基づいており、短期成果志向に陥ることのない枠組みが長年の経験によって活かされています。

ご参照：

企業文化

[https://www.mfs.com/content/ja\\_jp/culture.html](https://www.mfs.com/content/ja_jp/culture.html)

運用の特徴

[https://www.mfs.com/content/ja\\_jp/what-we-do.html](https://www.mfs.com/content/ja_jp/what-we-do.html)

責任ある投資家としての取り組み

[https://www.mfs.com/wps/portal/mfsjapan/footer-page?contentId=templatedata/internet-jp/article/data/stewardship\\_code](https://www.mfs.com/wps/portal/mfsjapan/footer-page?contentId=templatedata/internet-jp/article/data/stewardship_code)