

---

# HC行動原則の遵守状況の振り返り (2021年9月期)

## HCアセットマネジメント株式会社

2021年10月29日

人+産業金融=成長  
成長を支える投資の原点へ

**HC**  
*asset*  
management

# 目次

---

## HC行動原則

### 1 策定経緯（この項目の振り返りはありません）

### 2 共通原則

2.1 利益相反の禁止（原則2.1.1、2.1.2、2.1.3） p.2

2.1 利益相反の禁止（原則2.1.4） p.3

2.2 報酬の合理性（原則2.2.1） p.4

2.2 報酬の合理性（原則2.2.2） p.5

2.3 最善を尽くす責務（原則2.3.1） p.6

2.3 最善を尽くす責務（原則2.3.2） p.7

2.4 顧客の特定と理解（原則2.4.1） p.8

2.5 顧客に対する説明と報告（原則2.5.1） p.9

2.6 文化の醸成（原則2.6.1、2.6.2） p.10

2.7 遵守態勢（原則2.7.1、2.7.2） p.11

3～6 業務ごとの行動原則の遵守状況 p.12

## 2.1 利益相反の禁止(原則2.1.1、2.1.2、2.1.3)

---

### 2.1.1 新契約の締結における不当な影響力の行使の状況

- 2021年4月～2021年9月の期間、新契約の締結はなし。

### 2.1.2 顧客資産の運用及び管理における利害関係者取引の状況

- 2021年4月～2021年9月の期間、有価証券、為替、短資取引の発注先、投資対象先の選定において利害関係者取引はなし。  
当社役職員のSPCのDirectorの兼職について、お客様自身の利益に資するため遵守上問題ないと判断。

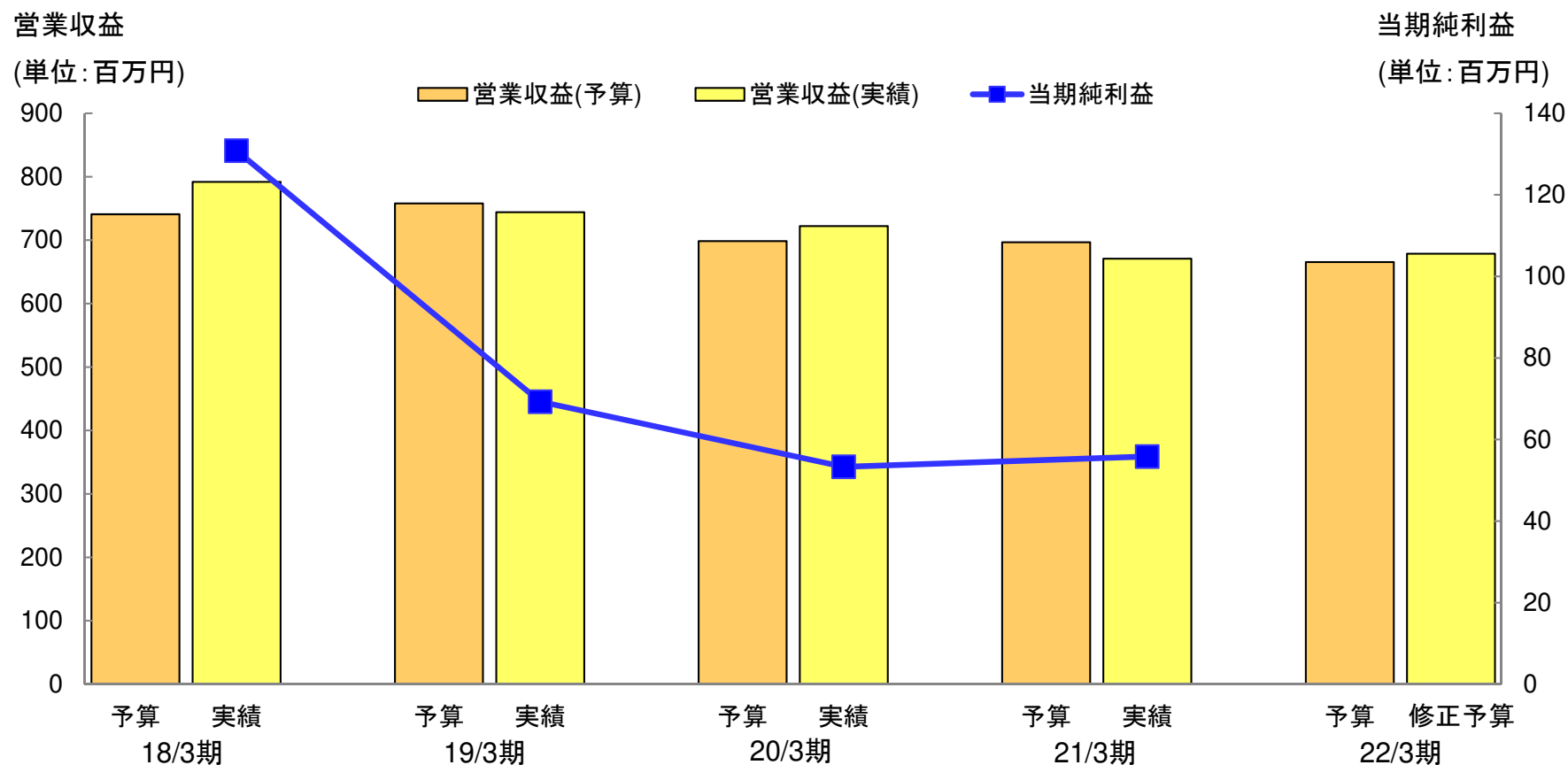
### 2.1.3 運用会社との業務提携、出資等の特別な関係について

- 運用会社との業務提携、出資等の特別な関係はなし。投資先ファンドのアドバイザリーボード委員等への当社役職員の新たな就任はなし。

## 2.1 利益相反の禁止(原則2.1.4)

### 2.1.4 HCの企業構成、組織、経営計画

- HCでは、利益相反の起こりやすい企業グループ内の製販並立はない。社内に営業専任の部門、営業目標を持たない。経営計画における予算(営業収益)は、売上目標ではなく、過去の増額等の実績を基に保守的に策定した経営管理上の指標。予算達成に向けた役職員に対する目標設定はない。

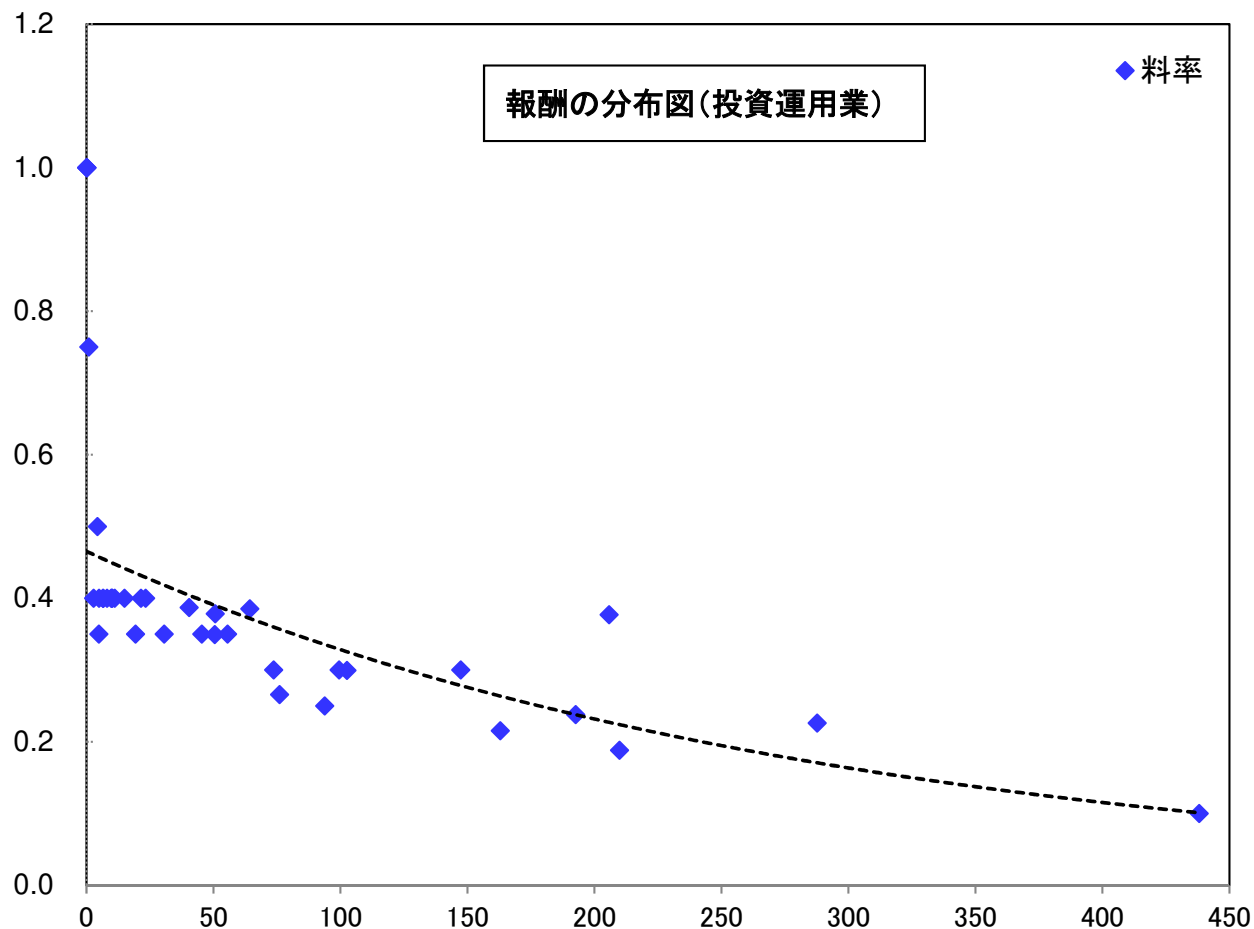


## 2.2 報酬の合理性(原則2.2.1)

### 2.2.1 報酬の顧客間公平性

- 顧客資産の規模や運用内容等の差異に応じた合理的な報酬率を適用、報酬に差異がある場合は、顧客資産の規模、運用内容、付随関連する顧客サービス等の差異に応じた合理性を確認。

(料率: %)



注1: 報酬料率の変更を複数回実施している場合、平均料率を使用。

注2: 同一の企業集団等に属する顧客、かつ運用内容等のサービスが同一の場合、該当する各顧客資産を合算。

注3: 図の点線は近似曲線。

注4: 投資運用業の顧客(含む投資助言契約から移行した適格機関投資家私募1件)。

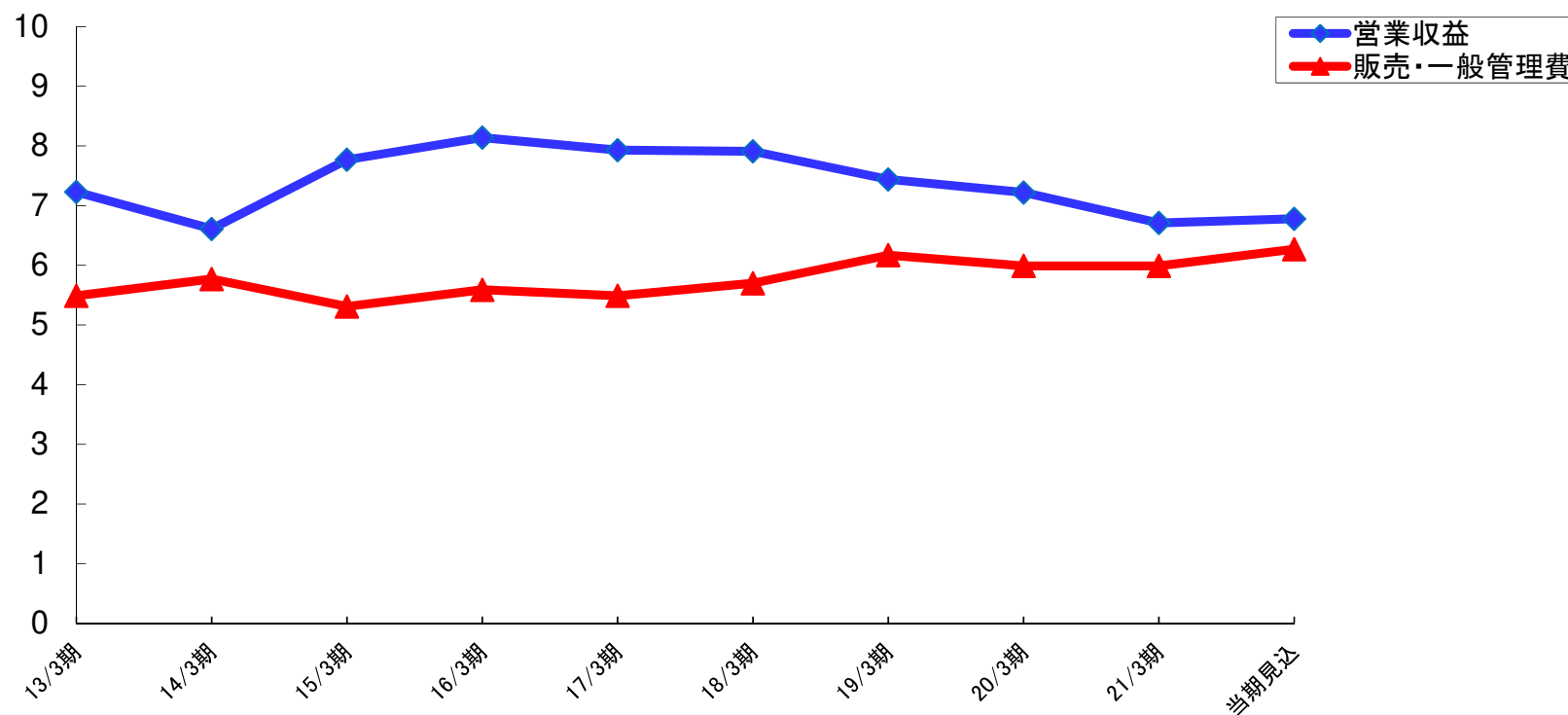
顧客資産の規模(時価総額、又は元本の平均残高)  
(単位: 億円)

## 2.2 報酬の合理性(原則2.2.2)

### 2.2.2 報酬の適正性

- HCの営業収益は中長期に安定して資産運用サービスを継続するのに必要な資本利潤を上回らない。  
適正な経営経費に基づく報酬の適正性を確認。
- 当年度営業収益見込み679百万円 ≤ 資本利潤1,005百万円  
資本利潤は、ストレス対応等の自己資本の厚みに総費用を加え算出。
- 収益の伸びに比し費用の伸びは概ね抑制されており、経営効率を維持。

(単位:億円)



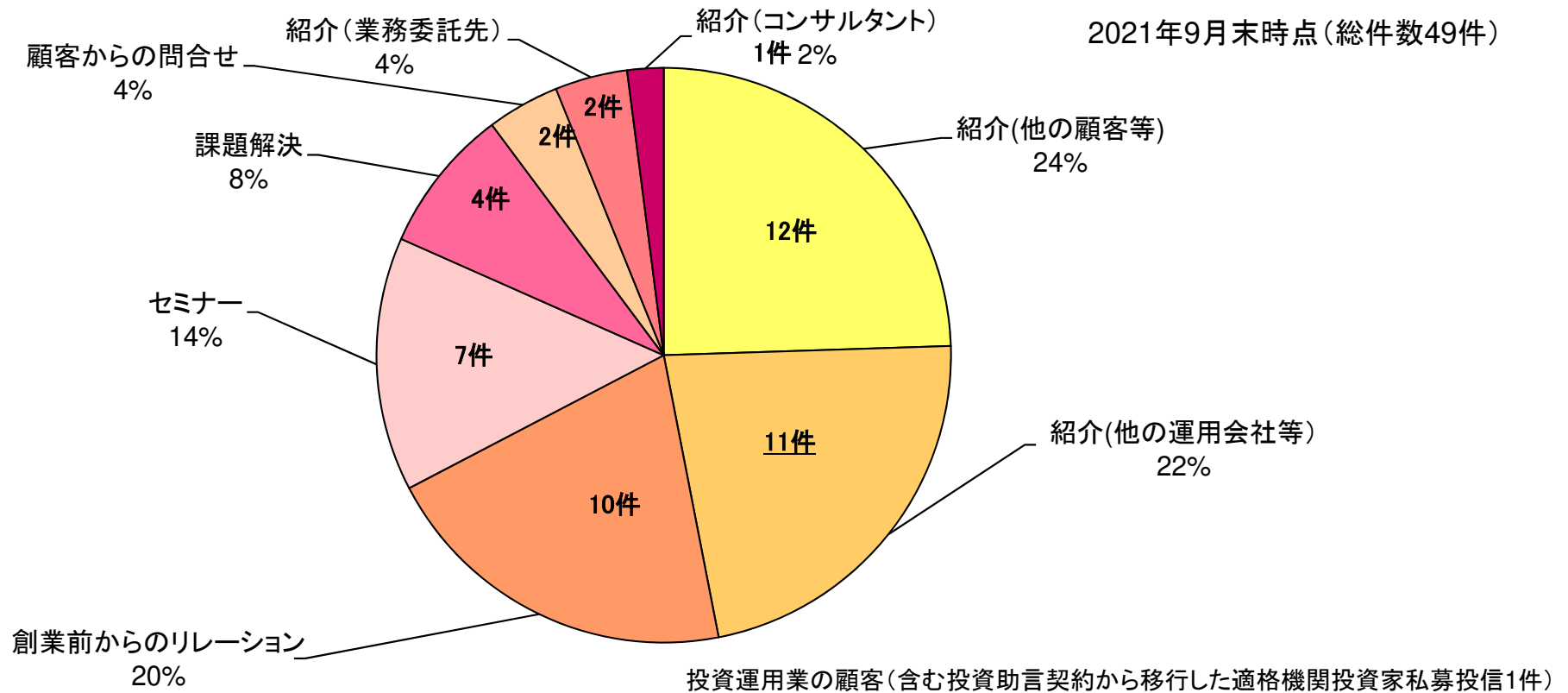
## 2.3 最善を尽くす責務(原則2.3.1)

2.3.1 顧客の利益の視点で、その需要が生まれてきた背景にまで遡って、目的に対する合理性のもと最適なサービスを提供

- 既存のお客様に当社を紹介頂いたことを端緒とするものが、最大の比率(24%)を占める。

また既存のお客様以外の関係先からの照会や長いリレーションの継続を加えると過半を占める。

当社運用サービスの付加価値に対し、お客様から一定の信頼をいただいていることを示していると思料。

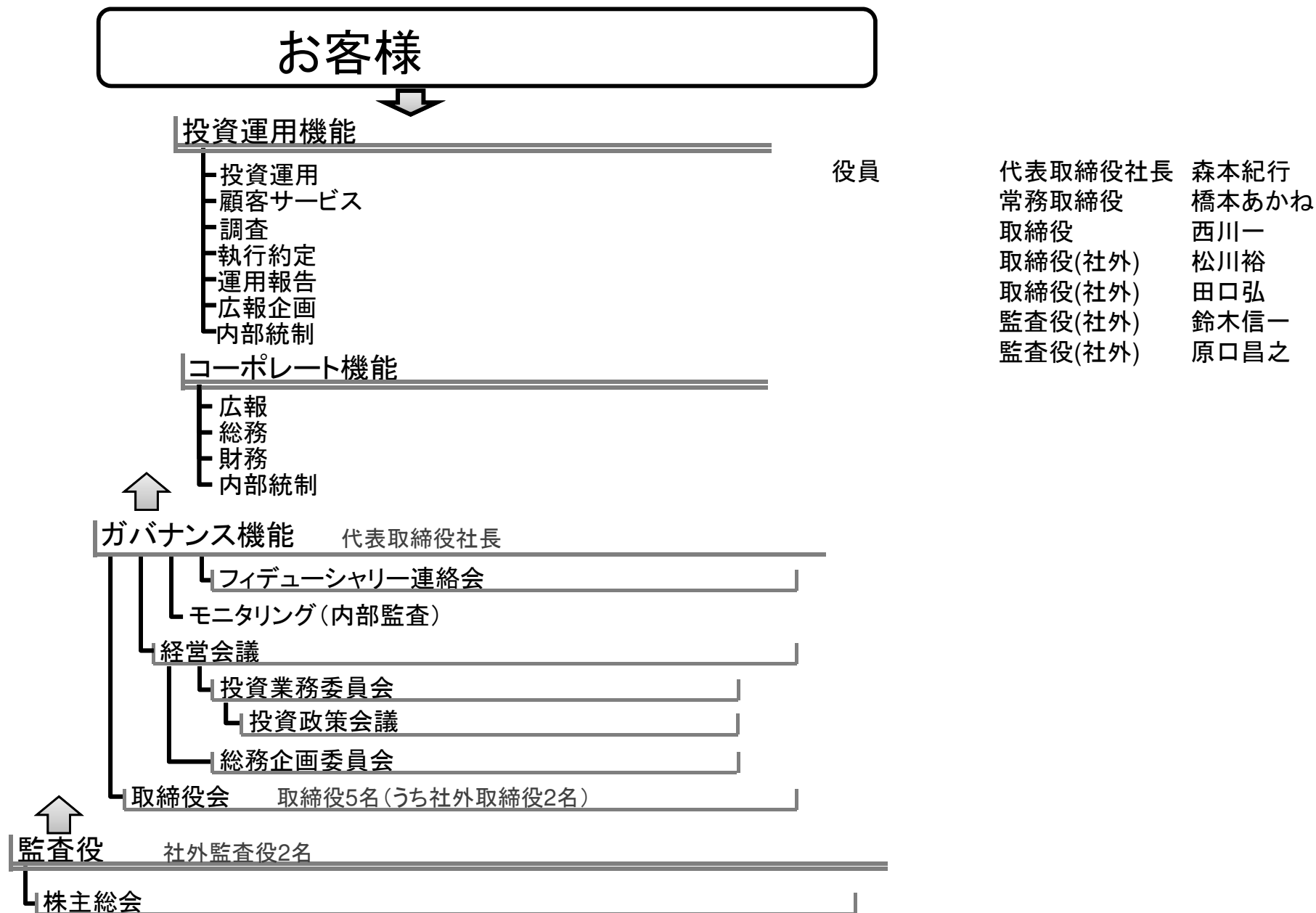


## 2.3 最善を尽くす責務(原則2.3.2)

### 2.3.2 顧客本位を起点とする有機的に結合した業務機能

- 当社本位、組織本位を排すため、部門を廃止し、お客様を起点とした業務運営態勢を確立、営業専任部門はなし。(2021年9月)

顧客本位の業務運営



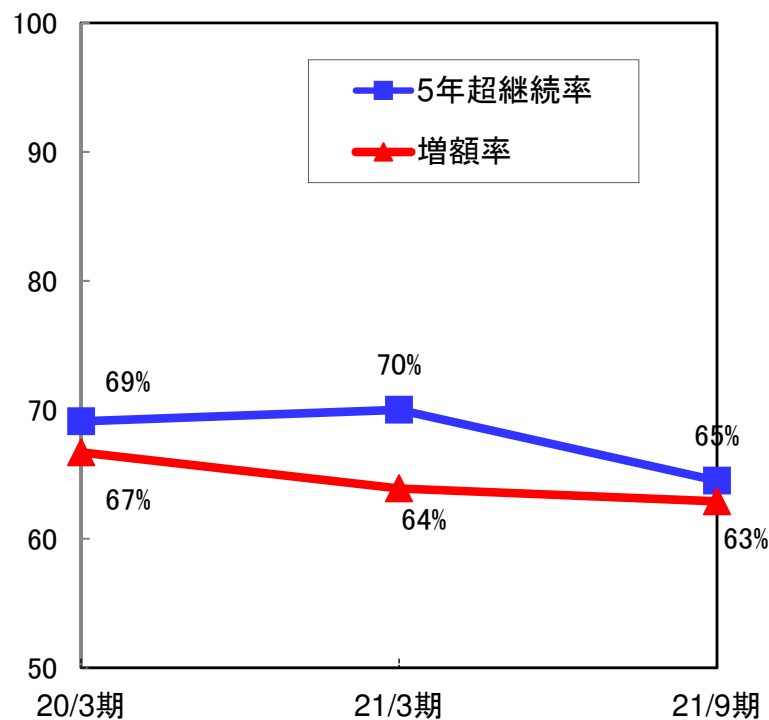


## 2.4 顧客の特定と理解(原則2.4.1)

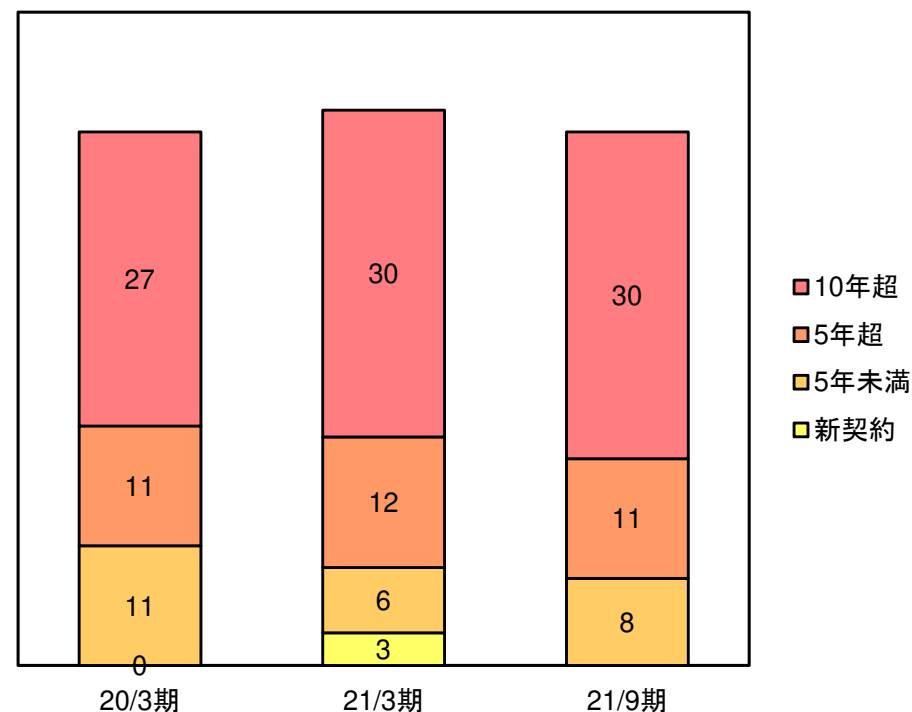
### 2.4.1 顧客の特定と理解による顧客の投資目的に応じた最善のサービスの提供

- お客様の目的に適う付加価値の提供を行い、納得いただける成果を続ければ、契約継続率、預かり資産の追加、長期契約顧客数の安定推移に表れると思料。
- 5年超の契約継続率、増額率は、60-70%で推移、契約期間が5年超の顧客が過半を占める。

(単位:%) 契約継続率と増額率



契約期間別顧客数の推移



5年超継続率：期末時点で契約から5年を経過した全顧客(含む解約顧客)のうち、5年を超え契約を継続している顧客の比率。

増額率：各期末時点における全顧客(含む解約顧客)のうち、契約締結後に増額を行った顧客の比率。

(注) 投資運用業の顧客

(注) 投資運用業の顧客

## 2.5 顧客に対する説明と報告(原則2.5.1)

---

### 2.5.1 顧客との共通利益の創造に資する情報提供

- 顧客に対する四半期ごとのコミュニケーションの実施状況を、応対メモ、顧客との会議実績、提供資料等により確認。  
説明内容は、顧客毎にオーダーメイドで行われていること、クレームなどの発生はないこと等から、顧客についての理解に基づき、顧客の目的に沿ったサービスを提供、適切な報告、説明、提案を実施しているものと判断。  
顧客満足度調査は未実施。

## 2.6 文化の醸成(原則2.6.1、2.6.2)

---

### 2.6.1 プロフェッショナルの育つ環境整備

### 2.6.2 役職員の適切な評価、登用

□ 顧客利益を意識した役職員の自主自立的なコミットメントに重点を置き、2017年より役職員の育成・評価・登用を一新。

□ 2021年に、業務規律の再確認、業務統制ルールを見直し。

社員の自発的コミットメントと会議体のオープン化、仕事の見える化を基本とした制度の徹底。

自己に対するコミットメントは、同時に会社(顧客)へのコミットメントとなり、顧客との共通価値の創造をめざす意識醸成。

全社員参画の委員会など統制機関を通じて、顧客本位が文化として定着することを狙う。

□ フィデューシャリー連絡会の開催状況

2021年4月から2021年9月末迄の期間において、月次で6回開催。平均出席率91% (常勤取締役、職員)。

主なテーマは、HC行動原則の策定と趣旨徹底、規程類改訂等。

## 2.7 遵守態勢(原則2.7.1、2.7.2)

---

### 2.7.1 遵守状況の定期的確認、開示

### 2.7.2 取締役会による遵守状況の監視、確認

- 内部監査による遵守状況の確認、取締役会への報告。

内部監査は、各種社内会議出席、役職員との随時対話等による日常的モニタリングを実施。

- 取締役会は、運用プロフェッショナル及び独立した2名の社外取締役とで構成。

取締役会では、2021年10月に、遵守状況の振返結果の報告を受け承認。

## 3～6 業務ごとの行動原則の遵守状況

### 3 投資一任業務に関する原則

#### 3.1 顧客ごとの完全な個別対応

#### 3.2 顧客についての深い理解に基づく創造的提案

#### 3.3 顧客ごとの運用内容に応じた説明と報告の個別対応

#### 3.4 個別契約ごとの特性に応じた報酬の設定

- 2021年4月から2021年9月の期間、HCの主要業務は1件の適格機関投資家向け私募投資信託業務を除いて、投資一任業務のみ。  
2 共通原則で報告した各遵守状況は、ほぼ投資一任業務に関するもの。
- 顧客ごとの個別対応、創造的提案と課題解決に向けた説明報告については、顧客提案の頻度や水準が統一できておらず、改善の余地があり、今後更なるサービスの改善、強化を図っていく所存。

### 4 適格機関投資家向け私募投資信託の業務に関する原則

#### 4.1 投資目的の標準化

#### 4.2 特定少数顧客限定

#### 4.3 投資戦略の説明と報告の顧客ごとの対応

#### 4.4 報酬率の設定における規模の経済の還元

- 2021年4月から2021年9月の期間、本業務該当は1件。  
顧客の投資目的に応じたサービス提供を個別に行っていること、規模に相応した委託報酬率が設定されていることなど遵守状況は問題のないことを確認。

5～6 2021年4月から2021年9月の期間において、その他の業務の実績はなし。