



2018年6月25日

当社のお客様本位の業務運営の実施に係る KPI について

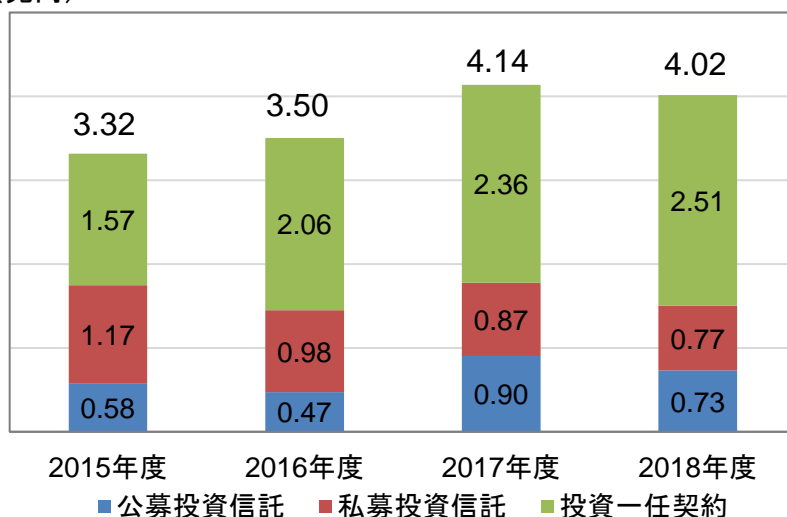
レグ・メイソン・アセット・マネジメント株式会社

お客様本位の業務運営に係る成果指数（KPI）を掲載いたします。
今後も定期的に公表していくとともに、随時見直しを行います。

【受託資産の分類別残高】

受託資産残高の水準ならびにその安定的な成長は、多くのお客様からのご支持を反映するとともに会社経営の健全性に直結するものであります。お客様からみて安心して運用を託すことのできる運用機関であり続けるために、重要な成果指数と考えます。

(兆円)



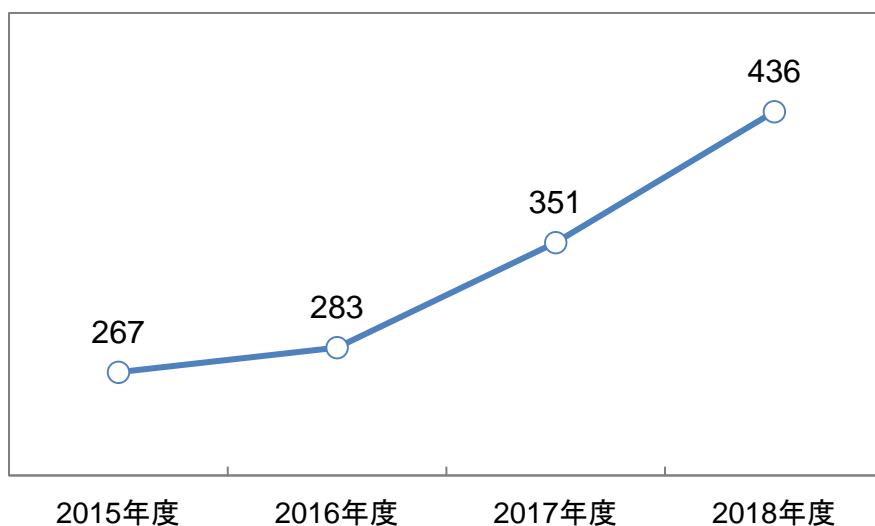
(注) 各年度は前年4月～当年3月までの期間

上記は、小数点第3位以下を四捨五入していることから、各年度の分類別残高の合計と受託資産の総合計とが一致しない場合があります。

【累積販社取扱商品数の総数】

当社運用商品の取扱数が拡大することは、投資家にとって当社商品へのアクセスが増えることであり、当社が多くの個人の資産運用に貢献できることにつながります。また取扱販売会社の広がり、それぞれの商品の安定的な資金フローにつながり、既存受益者の利益に資すると考えます。当成果指数が伸びていることは同時に、当社が多くの顧客ニーズに応えていることのパロメーターのひとつになると考えます。

(本)



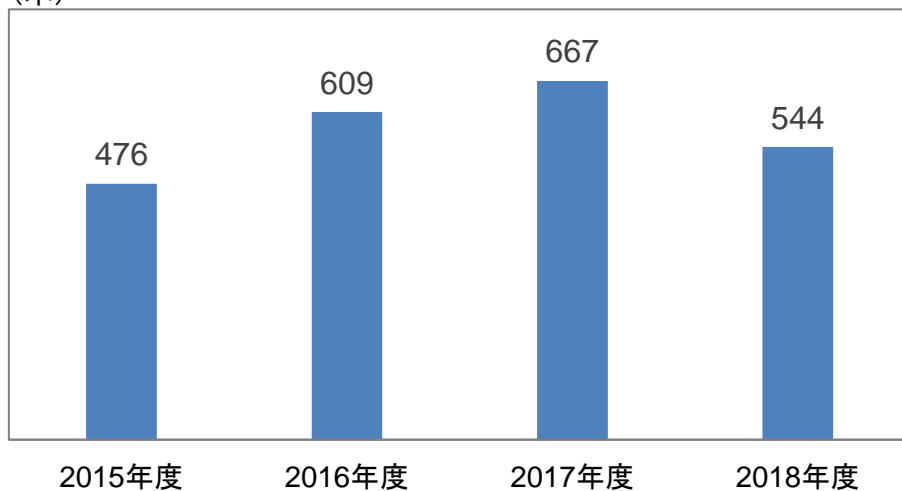
(注) 各年度は前年4月～当年3月までの期間

累積販社取扱商品数は、各販売会社の当社商品の取扱数を合計した総数です。

【情報提供資料等の作成数】

目論見書や運用報告書等の法定書類、販売用資料、月次報告書とは別に、適時、充実した商品・マーケット情報資料を提供することは、最終投資家の利益に資すると考え、ひとつの成果指数として、情報提供資料の作成数をモニターしています。

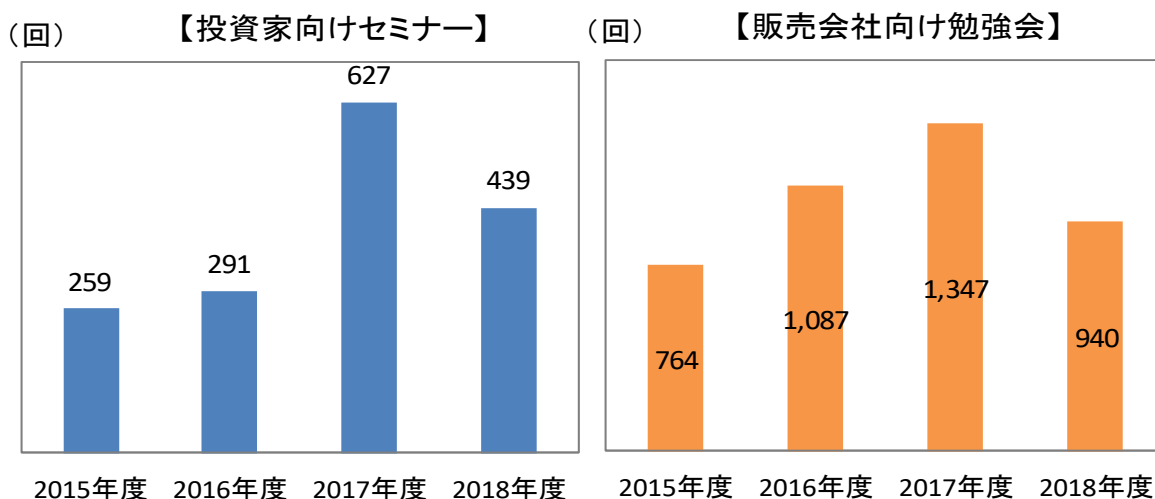
(本)



(注) 各年度は前年4月～当年3月までの期間

【投資家向けセミナー・販売会社向け勉強会開催回数】

投資家向けセミナーは、最終投資家の皆様と直接の接点を持てる機会であり、運用会社としての考えをお伝えし、情報提供を行う場です。また、投資家側の疑問や悩み、意見を聞くことのできる貴重な場でもあります。一方、販売会社向け勉強会を行うことは、当社商品を正しく最終投資家にご紹介いただくための重要な活動と考えます。当社はセミナー・勉強会回数を伸ばすことを目標とはしておりませんが、当社に対する顧客ニーズのバロメーターのひとつとしてとらえています。



(注) 各年度は前年4月～当年3月までの期間

【投信会社満足度調査】

当社の顧客サービスのレベルや成果を図る参考指標として、第三者機関による調査を活用しています。ランキングそのものは目標とはしていませんが、各評価項目での得点やフィードバックを参考にしながら、常にサービスの向上を目指しています。直接的には販売会社からの評価ではありますが、販売会社へのサービス向上は、最終的に個人投資家の利益に資するものと考えます。

	2014年	2015年	2016年	2017年
総合評価	3.97 (1位)	3.90 (1位)	3.58 (7位)	3.82 (3位)
販売会社に対するサポート力	3.79 (2位)	4.03 (1位)	3.74 (5位)	3.88 (1位)
商品の運用能力に対する信頼感	3.79 (1位)	3.63 (7位)	3.63 (5位)	3.84 (2位)
商品企画力・開発力	3.69 (1位)	3.70 (3位)	3.49 (11位)	3.84 (1位)
運用成果と分配金の整合性	3.48 (4位)	3.60 (2位)	3.43 (4位)	3.41 (10位)
担当者の説明能力・人柄	4.00 (1位)	3.74 (2位)	3.82 (2位)	3.74 (4位)
ランキング対象の投信会社数(注)	全27社	全28社	全27社	全28社

(注) 回答件数が20件以上で、銀行、証券会社、信用金庫の3業態のうち2業態以上(インターネット専業を除く)から回答のあった投信会社が対象となります。

販売会社からのアンケートに基づく「投信会社満足度調査」（格付投資情報センター（R&I）発行「ファンド情報」）において、「販社に対するサポート力」「商品の運用能力に対する信頼感」「商品企画力・開発力」、「運用成果と分配金の整合性」「担当者の説明能力・人柄」の各項目で上記の評価をいただいています。

（注）格付投資情報センター（R&I）発行「ファンド情報」182号、206号、230号、256号より、レグ・メイソン・アセット・マネジメントが作成しています。評価点は1（最低）～5（最高）の5段階で集計したものです。

以上