

- 重要情報シート（個別商品編）の作成・活用之际にお役立ていただける情報を、『MABアナリスト・アイ（2021年8月号）』より抜粋してお届けいたします。
- 弊社では、別途「重要情報シート作成支援サービス」をご用意しておりますので、ご関心のある方は弊社マーケティンググループまでお問い合わせください。（連絡先は最終ページをご参照ください）

ファンドアナリストが考える 「重要情報シート」のベスト・プラクティス

—販売実務経験を持つ、投資信託の評価分析プロフェッショナルの見地から—

三菱アセット・ブレインズ株式会社
ファンドアナリスト 瀬山 太郎

筆者プロフィール



瀬山 太郎（せやま たろう）

アナリスト第一グループ ファンドアナリスト

慶應義塾大学卒業後、大手証券会社にてウェルスマネジメント業務に従事。2019年4月弊社入社後、ファンドアナリストとして投資信託の評価分析業務に携わる。国際公認投資アナリスト（CIIA）、1級ファイナンシャル・プランニング技能士（CFP）、1級DCプランナー。

サマリー

i. 「原則」の改訂内容と重要情報シートの雛形

- 2021年1月、金融庁が金融事業者に求める「顧客本位の業務運営に関する原則」が改訂された。
- 本改訂により、金融事業者には簡潔性と比較可能性に留意した「重要情報シート」（以下、本シート）の積極的な活用が期待されることとなった。
- 金融庁によって本シートの雛形や作成の手引きが公開されており、既に作成・公表（または着手）している事業者も見られる。
- 作成実務にあたっては、雛形等に沿いながらも、金融事業者等の創意工夫や継続的な見直しが期待される。

ii. ファンドアナリストの視点で考える重要情報シート

- 前段で確認した本シートの趣旨を踏まえながら、より顧客にとって有益なシートとするために必要と考えられる工夫（ベスト・プラクティス）について、ファンドアナリストの視点から一例を示した。
- 簡潔性に留意しながらも、ファンドの概要を明確に伝えるために項目を追加・調整したり、リスクやドローダウン、コストをグラフ等により視覚的に比較することがポイントである。

※本稿において、重要情報シートは全て、投資信託における「重要情報シート（個別商品編）」を指す。

※本稿で示す見解はすべて筆者個人の見解であり、筆者の所属する組織としての見解を示すものではない。

※本稿で示す見解は、弊社の「重要情報シート作成支援サービス」と直接的に関係はない。

i. 「原則」の改訂内容と重要情報シートの変形

■「原則」の内容がより具体化

2020年8月に公表された金融庁の金融審議会 市場ワーキング・グループ報告書(以下、報告書)による提言を受け、同庁が金融事業者を求める「顧客本位の業務運営に関する原則」(以下、「原則」)が、2021年1月をもって以下の通り改訂された。(太字が追加された部分、二重線が削除された部分)

報告書では、「原則」を実現するために「金融事業者の自主的な創意工夫が求められる」としながらも、現状その取組が「顧客による金融事業者の選別に繋がっている」と言い難い」とされ、事業者が取り組むべき「原則」の内容が、より具体的に提言された。このうち原則5(注4)(下図赤枠)では、特定の商品販売時等に「分かりやすく、比較が容易な資料」を用いることを求めている。

原則5. 【重要な情報の分かりやすい提供】

(注1) 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである

- ・ (省略)
- ・ **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**
- ・ (省略)

(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慮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とともに、顧客において同種の金融商品・サービスの**内容と比較することが容易となるよう配慮すべきである**。

原則6. 【顧客にふさわしいサービスの提供】

(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。

原則7. 【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】

(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、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。**

■「重要情報シート」の雛形を金融庁が公開

改訂版「原則」（とりわけ原則5【重要な情報の分かりやすい提供】）の実現に向け、報告書では「重要情報シート」の作成・活用が提言された。これにより、金融事業者は投資信託の販売時など（*注1）に本シートを積極的に使用し、簡潔性と比較可能性を兼ね備えた顧客への説明を求められることとなった。本シートの作成にあたっては、2021年5月、金融庁が事業者の参考となるよう雛形（下図）を公開したが、「原則」の趣旨を踏まえると、単なる制度対応として雛形通りの重要情報シートを形式的に作成するのではなく、ある程度雛形に沿いながらも、内容を創意工夫し、適宜見直しを加えていくことが期待される（*注2）。*注記は巻末を参照のこと

<p>一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る「重要情報シート」フォーマット（例） （個別商品編）</p> <p>1. 商品等の内容（当社は、組成会社等の委託を受け、お客様に商品の販売の勧誘を行っています）</p> <table border="1"> <tr><td>金融商品の名称・種類</td><td></td></tr> <tr><td>組成会社（運用会社）</td><td></td></tr> <tr><td>販売委託元</td><td></td></tr> <tr><td>金融商品の目的・機能</td><td></td></tr> <tr><td>商品組成に携わる事業者が想定する購入層</td><td></td></tr> <tr><td>パッケージの有無</td><td>（ありの場合）この金融商品は、複数の金融商品を組み合わせた商品です。これを個別の金融商品として購入することもできます。（又は購入することはできません。）</td></tr> <tr><td>クーリング・オフの有無</td><td>クーリング・オフ（契約日から一定期間、解除できる仕組み）の適用はありません。</td></tr> </table> <p>（質問例）① あなたの会社が提供する商品のうち、この商品が、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいと思う商品は何か。 ② この商品を購入した場合、どのようなフォローアップを受けることができるのか。 ③ この商品が複数の商品を組み合わせたものである場合、個々の商品購入と比べて、どのようなメリット・デメリットがあるのか。</p> <p>2. リスクと運用実績（本商品は、円建ての元本が保証されず、損失が生じるリスクがあります）</p> <table border="1"> <tr><td rowspan="4">損失が生じるリスクの内容</td><td>運用資産の市場価格の変動による影響を受けます。</td></tr> <tr><td>投資先などの破綻や債務不履行による影響を受けます。</td></tr> <tr><td>為替相場の変動による影響を受けます。</td></tr> <tr><td>（その他）</td></tr> <tr><td>【参考】過去1年間の収益率</td><td>〇%（※1）</td></tr> <tr><td>【参考】過去5年間の収益率</td><td>平均〇% 最低〇%（20××年〇月） 最高〇%（20××年〇月）</td></tr> </table> <p>※1 損失リスクの内容の詳細は契約締結前交付書面【交付目録見書】のPOに記載しています。</p> <p>（質問例）④ 上記のリスクについて、私が理解できるように説明してほしい。 ⑤ 相対的にリスクが低い類似商品はありますか。あればその商品について説明してほしい。</p> <p>3. 費用（本商品の購入又は保有には、費用が発生します）</p> <table border="1"> <tr><td>購入時に支払う費用（販売手数料など）</td><td></td></tr> <tr><td>継続的に支払う費用（信託報酬など）</td><td></td></tr> <tr><td>運用成果に応じた費用（成功報酬など）</td><td></td></tr> </table> <p>※ 上記以外に生ずる費用を点めて詳細は契約締結前交付書面【交付目録見書】のPOに記載しています。</p> <p>（質問例）⑥ 私がこの商品に〇〇万円を投資したら、それぞれのコストが実際にいくらかかるのかを説明してほしい。 ⑦ 費用がより安い類似商品はありますか。あればその商品について説明してほしい。</p>	金融商品の名称・種類		組成会社（運用会社）		販売委託元		金融商品の目的・機能		商品組成に携わる事業者が想定する購入層		パッケージの有無	（ありの場合）この金融商品は、複数の金融商品を組み合わせた商品です。これを個別の金融商品として購入することもできます。（又は購入することはできません。）	クーリング・オフの有無	クーリング・オフ（契約日から一定期間、解除できる仕組み）の適用はありません。	損失が生じるリスクの内容	運用資産の市場価格の変動による影響を受けます。	投資先などの破綻や債務不履行による影響を受けます。	為替相場の変動による影響を受けます。	（その他）	【参考】過去1年間の収益率	〇%（※1）	【参考】過去5年間の収益率	平均〇% 最低〇%（20××年〇月） 最高〇%（20××年〇月）	購入時に支払う費用（販売手数料など）		継続的に支払う費用（信託報酬など）		運用成果に応じた費用（成功報酬など）		<p>一定の投資性金融商品の販売・販売仲介に係る「重要情報シート」フォーマット（例） （個別商品編）</p> <p>4. 換金・解約の条件（本商品を換金・解約する場合、一定の不利益を被ることがあります）</p> <p>この商品の償還期限は【20××年××月××日】です。【ありません。】但し、期間更新や繰上償還場合があります。この商品をお客様が換金・解約しようとする場合には、〇〇〇〇〇〇（解約手数料など）として〇〇〇〇を負担いただくほか、一定の制限や不利益が生じます。〇〇の場合には、換金や解約ができないことがあります。</p> <p>※ 詳細は契約締結前交付書面【交付目録見書】のPOに記載しています。</p> <p>（質問例）⑧ 私がこの商品を換金・解約するとき、具体的にどのような制限や不利益があるのかについて説明してほしい。</p> <p>5. 当社の利益とお客様の利益が反する可能性</p> <p>当社がお客様にこの商品を販売した場合、当社は、お客様が支払う費用（販売手数料、信託報酬等の名目を記載）のうち、組成会社等から〇%の手数料を頂きます。これは〇〇〇〇〇〇（販売仲介費）の対価です。</p> <p>当社は、この商品の組成会社等との間で〇〇の関係があります。（又は資本関係等の特別の関係はありません。）</p> <p>当社の営業職員に対する業績評価上、この商品の販売が他の商品の販売より高く評価される場合があります。（又は評価されるような場合はありません。）</p> <p>※ 利益相反の内容とその対応方針については、「顧客本位の業務運営に関する原則」の「取組方針」POをご参照ください。（URL）</p> <p>（質問例）⑨ あなたの会社が得る手数料が高い商品など、私の利益よりあなたの会社やあなたの利益を優先した商品を私に薦めていないか。私の利益よりあなたの会社やあなたの利益を優先する可能性がある場合、あなたの会社では、どのような対策をとっているのか。</p> <p>6. 租税の概要（NISA、つみたてNISA、iDeCoの対象が否かもご確認ください）</p> <p>※ 詳細は契約締結前交付書面【交付目録見書】のPOに記載しています。</p> <p>7. その他参考情報（契約にあたっては、当社 Web サイトに掲載された次の書面をよくご覧ください）</p> <ul style="list-style-type: none"> 販売会社（当社）が作成した「契約締結前交付書面」 （URL）http://www/.....（QRコード） ※ PDF形式で掲載しています。 組成会社が作成した「目録見書」 （URL）http://www/.....（QRコード） ※ PDF形式で掲載しています。 <p>契約締結に当たっての注意事項等をまとめた「契約締結前交付書面」、金融商品の内容を記した「目録見書」については、ご希望があれば、紙でお渡しします。</p>
金融商品の名称・種類																														
組成会社（運用会社）																														
販売委託元																														
金融商品の目的・機能																														
商品組成に携わる事業者が想定する購入層																														
パッケージの有無	（ありの場合）この金融商品は、複数の金融商品を組み合わせた商品です。これを個別の金融商品として購入することもできます。（又は購入することはできません。）																													
クーリング・オフの有無	クーリング・オフ（契約日から一定期間、解除できる仕組み）の適用はありません。																													
損失が生じるリスクの内容	運用資産の市場価格の変動による影響を受けます。																													
	投資先などの破綻や債務不履行による影響を受けます。																													
	為替相場の変動による影響を受けます。																													
	（その他）																													
【参考】過去1年間の収益率	〇%（※1）																													
【参考】過去5年間の収益率	平均〇% 最低〇%（20××年〇月） 最高〇%（20××年〇月）																													
購入時に支払う費用（販売手数料など）																														
継続的に支払う費用（信託報酬など）																														
運用成果に応じた費用（成功報酬など）																														

出所：金融庁「重要情報シート」（個別商品編）（2021.5.12）

ii. ファンドアナリストの視点で考える重要情報シート

■ファンドの概要を明確に伝える

本章では、重要情報シートに載せるべき情報とそのイメージをファンドアナリストの視点で独自に考察し、雛形に沿いながらも、より顧客にとって有益なシートとするために必要と考えられる工夫(ベスト・プラクティス)について一例を示した。作成に当たっては、イメージを具体的に伝えるために実際のファンド(※)を使用した。

なお、記載内容はイメージであり、委託会社等に個別に確認を取ったものではない。

1. 商品等の内容 (当社は、投資信託の組成会社 (委託会社) が設定する商品の販売勧誘を行っています)

金融商品の名称 (ファンド名)	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信Dコース毎月決算型 (為替ヘッジなし) 予想分配金提示型		
金融商品の種類 (地域・資産)	主に米国の金融商品取引所に上場されている株式に投資する投資信託		
アクティブ/パッシブの別	アクティブ	公表ベンチマーク	S & P 5 0 0 株価指数 (配当込み)
組成会社 (委託会社)	アライアンス・バーンスタイン 株式会社	実質的な運用を行う会社	アライアンス・バーンスタイン・ エル・ピー (米国) ほか
設定日	2014/9/16	償還日 (予定)	2034/6/15
純資産残高	1兆471億円 (2021/6/30)	販売委託元	-
金融商品 (ファンド) の 目的	信託財産の成長を図ることを目的に積極的な運用を行います。		
金融商品 (ファンド) の 機能 (特色)	1. マザーファンドを通じて、主として成長の可能性が高いと判断される米国株式に投資します。 2. 企業のファンダメンタルズ分析と株価バリュエーションに基づく銘柄選択を基本としたアクティブ運用を行います。 3. 毎月決算を行い、毎計算期末の前営業日の基準価額に応じた分配を目指します。		
委託会社が想定する購入層	中長期での資産形成を目的とし、元本割れリスクを許容できる顧客 (*注3)		
パッケージ化の有無 (投資形態)	当ファンドは実質的な運用をマザーファンドへの投資を通じて行っています (ファミリーファンド方式)。お客様が直接マザーファンドに投資をすることはできません。		
為替ヘッジの有無	外貨建て資産については原則として為替ヘッジを行いません。 なお、為替ヘッジを行うシリーズファンドの取扱があります。当ファンドからのスイッチングも可能です。		
クーリング・オフの有無	クーリング・オフ (一定期間、申込を撤回できる制度) の適用はありません。		

「1. 商品等の内容」(上表)では、項目名に括弧書きを加えて記載内容をより具体化した(青字)ほか、雛形には記載のない6項目(アクティブ/パッシブの別、公表ベンチマーク、実質的な運用を行う会社等)を追加した(赤字)。

雛形をそのまま使用する場合、記載の自由度が高い一部の項目で、異なる委託会社やファンド同士で表現をどのように統一するかが課題となる。上表のように、より具体的な項目に落とし込めば、ファンドの概要を明確に伝えることができ、ファンド間の比較可能性も大きく向上すると考えられる。(*注記は巻末を参照のこと)

(※) 「アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信Dコース毎月決算型 (為替ヘッジなし) 予想分配金提示型」は、当レポート作成時点で最も残高が大きい国内公募投資信託。

■リスクの大きさを視覚的に伝える

2. リスクと運用実績（本商品は、元本が保証されておらず、損失が生じる可能性があります）

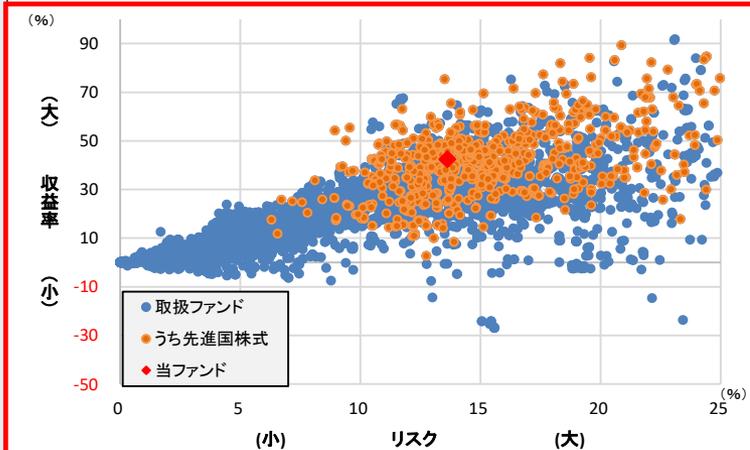
損失が生じるリスクの内容

投資元本は保証されているものではなく、主に以下のリスクにより基準価額が変動します。

株価変動リスク…株式の市場価格の変動による影響を受けます。
 為替変動リスク…一部ヘッジされていますが、為替相場の変動による影響を受けます。
 信用リスク…投資先などの破綻や債務不履行による影響を受けます。
 カントリーリスク…投資する国、地域の情勢等が不安定化した場合には影響を受けます。

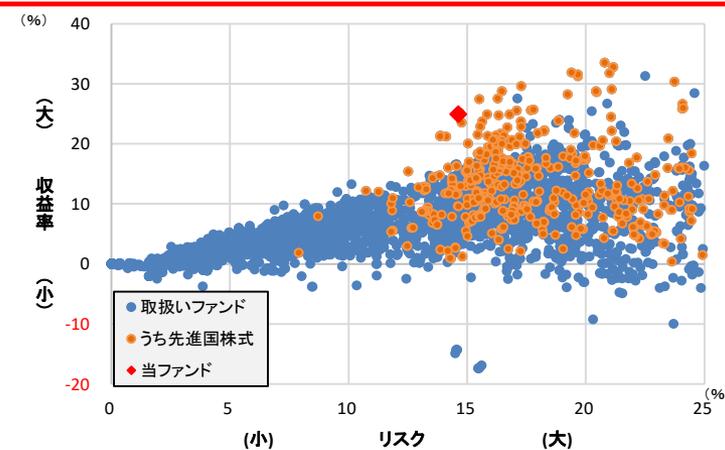
【参考】取扱ファンドでの比較（2021年6月末時点）

過去 1 年間のリスクと収益率



リスク：年率13.6% リターン：年率42.5%

過去 5 年間のリスクと収益率



リスク：年率14.6% リターン：年率24.9%

「2. リスクと運用実績」では、リスクについて過去の実績値を明示した。雛形では実績値の記載はリターンのみであるが、リターンと比べて計測期間による影響を受けにくいリスクを数値で記載することは、比較可能性の観点では一層重要といえる。また、リターンだけが強調されてしまい、顧客に誤った印象を与えてしまうことも避けられる。

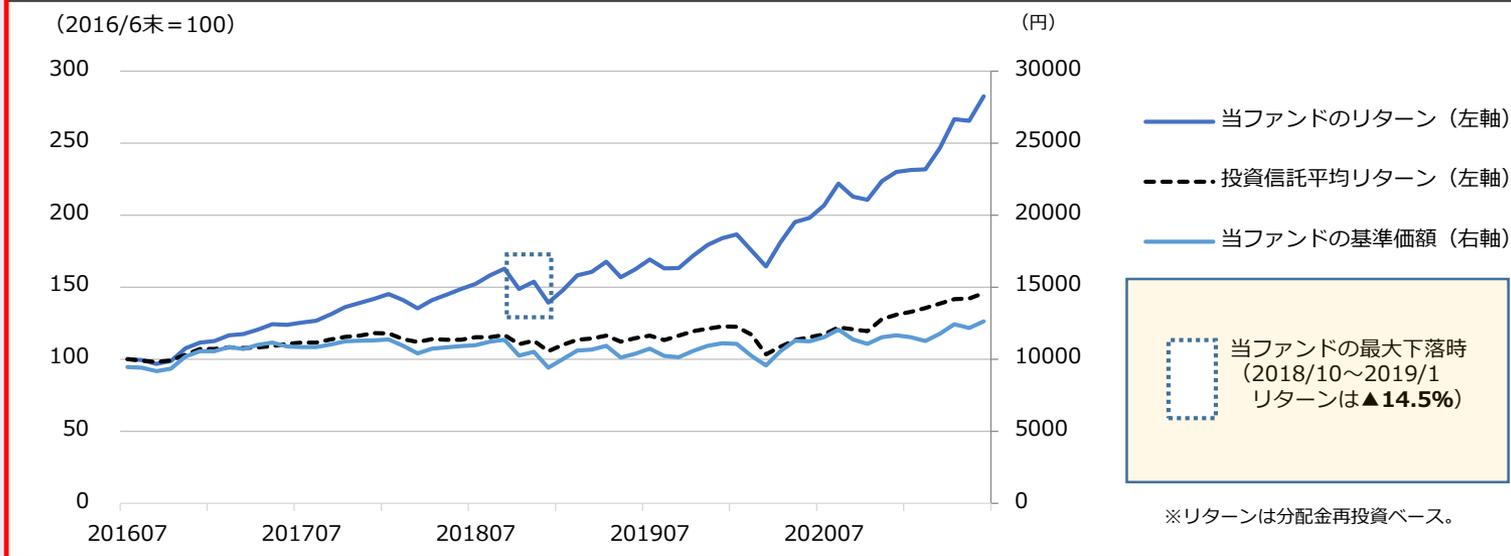
また、上表（赤枠）のようなリスク・リターンマップを活用することで、リスクとリターンの関係性も含め、視覚的に顧客の理解を促進できる。比較に用いるユニバースは各金融事業者の取扱い全ファンドとすることが想定されるが、表示色を変えるなどして同一資産カテゴリとの比較や、公募投信全ファンドとの比較ができるようにすれば、より顧客本位な情報となるだろう。（上図では取扱いファンド＝公募投信全ファンドとしている）

■ダウンサイドの大きさをチャートで示す

2. リスクと運用実績 (本商品は、元本が保証されておらず、損失が生じる可能性があります)

(前頁)

【参考】パフォーマンスの推移 (過去5年、2016/7~2021/6)



「2. リスクと運用実績」には、前頁のリスクリターンマップに加え、パフォーマンスチャートも示した。

上図  では、最大下落率とその期間を明示し、顧客が直観的にダウンサイド(下振れ)リスクの大きさを確認できるようにしている。最大下落率の定義には、「過去のピークからの下落が最も大きい期間の下落率」を採用した。このようにすれば、相場急変時の顧客とのミスマッチ(思ったよりも短期的な下落幅が大きかった、など)の軽減が期待できる。

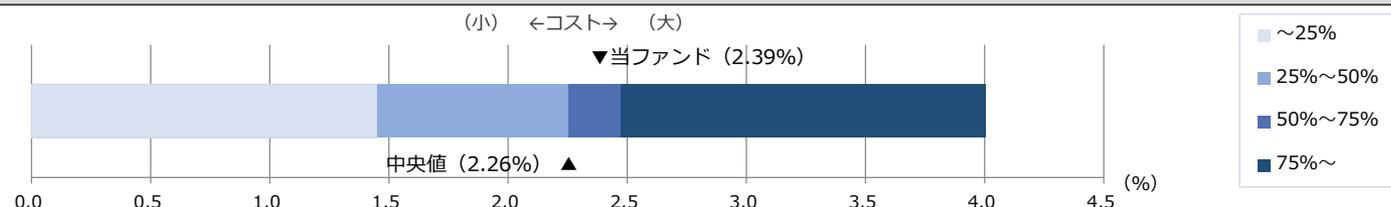
なお、雛形では過去5年間の1年ローリングリターンの最小値を記載することとしているが、近年のようにリスク資産が右肩上がりとなった相場環境では、この数値は非常に小さくなる場合がある(当ファンドの場合およそ▲2%)。そのため、雛形項目のみではダウンサイドリスクの確認はやや不十分と考えられる。

■コストをシンプルに比較

3. 費用（本商品の購入又は保有には、費用が発生します）

購入時に支払う費用 (販売手数料など)	購入価額に対して、 最大3.3%（税込）
継続的に支払う費用 (運用管理費用など)	運用管理費用：純資産総額に対し 年率1.727%（税込） が基準価額から日々差し引かれます。 その他の費用、手数料等：運用状況により諸費用が発生しますが、事前に料率等を表示できません。
運用成果に応じた費用 (成功報酬など)	ありません。
解約時の費用 (信託財産留保額 など)	ありません。

【参考】1年あたりのコスト比較（5年間保有した場合）



※1年あたりのコスト（販売手数料÷5年＋運用管理費用）を取扱全ファンドで比較。販売手数料は保有期間が長くなるほど1年あたりの負担率が低減する。

「3. 費用」では、取扱いファンドの年間コストを四分位比較で表示した（上表赤枠）。「2. リスクと運用実績」同様、視覚的な比較が可能となる。この際、投資信託の主なコストである販売手数料と運用管理費用をまとめてシンプルに横比較することを企図し、コストの定義を、「5年間保有した場合の1年あたりの顧客負担率」（販売手数料（最大）÷5年＋運用管理費用）（※）とした。なお、販売手数料は投資信託の保有期間が長くなるほど1年あたりの負担率が低減する旨を付記している。（上図では取扱いファンド＝公募投信全ファンド）

また、上表では雛形にはない「解約時の費用」の項目を追加し、信託財産留保額を記載した。留保額は事業者等に支払うものではないという点で販売手数料や運用管理費用とは性格が異なることもあってか、雛形では「4. 換金・解約の条件」に記載することとなっている。しかし、顧客目線では費用として一カ所に纏めた方が分かりやすいだろう。

（※）「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」における「コスト・リターン」で使用されるコストの定義と同様。

■A3一枚に収める～表面～

本シートは比較可能性だけでなく簡潔性についても留意することが求められる。比較のために必要な情報を盛り込みながらも、A3一枚程度に収めたいところである。

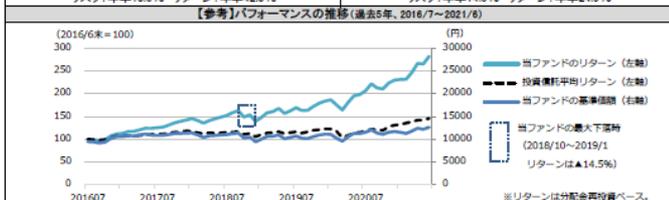
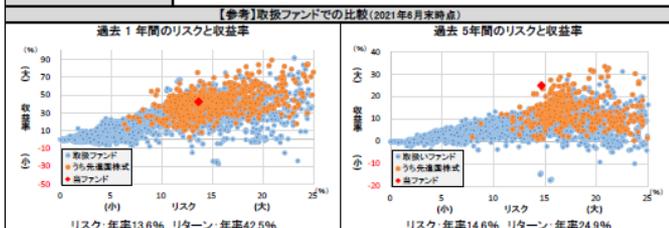


重要情報シート(個別商品編) アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信Dコース毎月決算型 (為替ヘッジなし) 予想分配金提示型

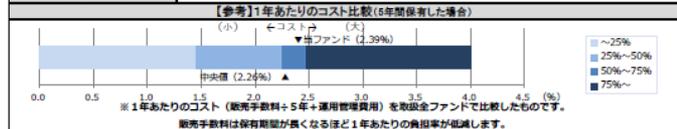
この重要情報シートは、投資信託に関する特に重要な情報を簡潔に記載したものです。詳細は交付目録見書等をご確認ください。

1. 商品等の内容(当社は、投資信託の組成会社(委託会社)が設定する商品の販売勧誘を行っています)			
金融商品の名称(ファンド名)	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信Dコース毎月決算型(為替ヘッジなし) 予想分配金提示型		
金融商品の種類(地域・資産)	主に米国の金融商品取引所に上場されている株式に投資する投資信託		
アクティブ/パッシブの別	アクティブ	公表ベンチマーク	S&P500株価指数(配当込み)
組成会社(委託会社)	アライアンス・バーンスタイン株式会社	実質的な運用を行う会社	アライアンス・バーンスタイン・エル・ビー(米国)ほか
設定日	2014/9/16	償還日(予定)	2034/6/15
純資産残高	1兆471億円(2021/6/30)		
金融商品(ファンド)の目的	信託財産の成長を図ることを目的に積極的な運用を行います。		
金融商品(ファンド)の特色	1. マザーファンドを通じて、主として成長の可能性が高いと判断される米国株式に投資します。 2. 企業のファンダメンタルズ分析と株価バリュエーションに基づき銘柄選択を基本としたアクティブ運用を行います。 3. 毎月決算を行い、毎計算期末の前営業日の基準価額に応じた分配を目指します。		
委託会社が想定する購入層	中長期での資産形成を目的とし、元本割れリスクを許容できる顧客		
パッケージ化の有無(投資形態)	当ファンドは実質的な運用をマザーファンドへの投資を通じて行っています。(ファミリーファンド方式) お客様が直接マザーファンドに投資をすることはできません。		
為替ヘッジの有無	外貨建て資産については原則として為替ヘッジを行いません。なお、為替ヘッジを行うシリーズファンドの取扱があります。また、スイッチングが可能です。		
クローリング・オフの有無	クローリング・オフ(一定期間、申込を撤回できる制度)の適用はありません。		

2. リスクと運用実績(本商品は、元本が保証されておらず、損失が生じる可能性があります)	
損失が生じるリスクの内容	投資元本は保証されているものではなく、主に以下のリスクにより基準価額が変動します。 株価変動リスク…株式の市場価格の変動による影響を受けます。 為替変動リスク…一部ヘッジされていますが、為替相場の変動による影響を受けます。 信用リスク…投資先などの破綻や債務不履行による影響を受けます。 カントリーリスク…投資する国、地域の情勢等が不安定化した場合には影響を受けます。



3. 費用(本商品の購入又は保有には、費用が発生します)	
購入時に支払う費用(販売手数料など)	購入価額に対して、最大3.3%(税込)
継続的に支払う費用(運用管理費用など)	運用管理費用: 純資産総額に対し年率1.727%(税込)が基準価額から日々差し引かれます。その他の費用、手数料等: 運用状況により発生しますが、事前に利率等を表示できません。
運用成果に応じた費用(成功報酬など)	ありません。
解約時の費用(信託財産留保額など)	ありません。



4. 換金・解約の条件(本商品を換金・解約する場合、一定の不利益を被ることがあります)
・信託期間は無期限です。ただし、繰り上げ償還となる可能性があります。 ・大口の換金請求に制限を設ける場合があります。 ・海外の金融機関休業日などには、換金受付が翌営業日以降の扱いとなる場合があります。 ・やむを得ない事情があるときは、換金受付の中止や取消の可能性がります。

5. 当社の利益とお客様の利益が反する可能性
・当行がお客様より頂戴する費用は、購入時手数料と運用管理費用以外にありません。 ・当行がお客様に当ファンドを販売した場合、当行は、お客様が支払う購入時手数料の全額をいただきます。これは、販売時における商品説明(運用手法説明、運用相談等)、販売受付事務等の対価です。 ・当行がお客様に当ファンドを販売した場合、当行は、お客様が支払う運用管理費用(年率1.727%)の内訳として年率0.825%(税込)をいただきます。これは、購入後の情報提供、交付運用報告書等各種書類の送付、口内でのファンドの管理等の対価です。 ・組成会社との資本・人的関係はありません。 ・当行の役員に対する業績評価上、このファンドの販売が他のファンドの販売よりも高く評価されるようなことはありません。

6. 租税の概要(NISA、つみたてNISA、iDeCoの対象が否かもご確認ください)		
時期	項目	内容
分配時	所得税および地方税	普通分配金に対して20.315%が配当所得として課税
換金(解約・償還)時	所得税および地方税	換金時の差益(譲渡益)に対して20.315%が譲渡所得として課税

制度	対象かどうか	注
NISA	対象です。	・個人の場合に記載しています。課税方法等により記載と異なる場合があります。 ・税法が改正された場合等には変更となる可能性があります。
つみたてNISA	対象ではありません。	
iDeCo	「●●銀行個人プラン」での取扱いはありません。	

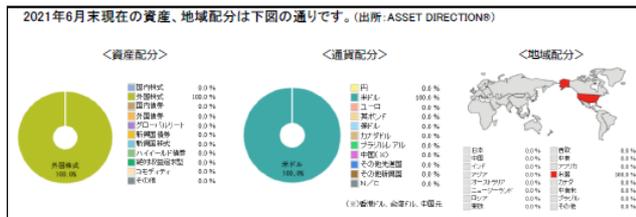
7. その他参考情報(買付にあたっては、当社 Web サイトに掲載された次の書面をよくご覧ください)	
販売会社(当社)が作成した「契約締結前交付書面」	QRコード
委託会社が作成した「目録見書」	QRコード

■A3一枚に収める～裏面～

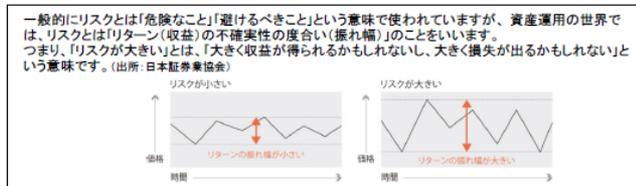
下図は本シートの裏面を想定し、質問例や回答を記載している。雛形に記載されているもののほかに、一般的な投資用語や分散投資の基本について図を用いて説明している(業界団体のHP等を参考に筆者作成)。このように、顧客のリテラシー向上に繋がる情報をシート内に盛り込むことも重要と考えられる(*注4)。(注記は巻末を参照のこと)

質問例もご覧ください。

- ① 当ファンドでは具体的にどのような種類の資産や地域に投資されていますか。



- ② リスクについて、簡単に説明してください。



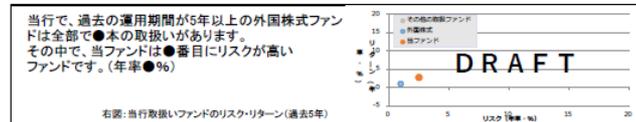
- ③ 当ファンドのリスクはどれくらいですか？

リスクは統計学の考え方を用いて数値化することができます。リスクの数値を確認すれば、ファンドに投資することによって客観的に期待されるリターン(期待リターン)に対して、どの程度のブレ(不確実性)がありそうか、ということが確認できます。たとえば、当ファンドに100万円投資したとして、期待リターンを仮に年率6%、リスクを同15%とすると、1年後におおよそ91万円から121万円の間に収まる確率が約68%となります。こうした計算は非常に複雑ですが、特別なツールを使用したり2年後、3年後…とシミュレーションを行うことができます。詳しくは担当者にお尋ねください。

- ④ なるべく高いリスクを取らずに相応のリターンの獲得を目指すためにはどうすればよいですか。

世の中には、ローリスクでハイリターンという都合の良い金融商品は存在しませんが、資金を一種類(一地域)の資産にまとめて投資せず、さまざまな種類(地域)に分散して投資すればリスクが分散され、安定度は増します。当ファンドでは、米国の株式という限られた資産に投資します。必要に応じて異なる資産への分散投資についても検討してください。

- ⑤ 外国株式ファンドで相対的にリスクが低いものはありますか？



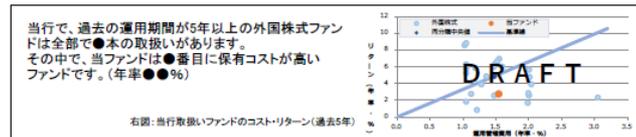
- ⑥ この商品に100万円を投資したら、それぞれのコストが実際にいくらかかるのか説明してください。

■購入時
・100万円を投資した場合、購入時手数料は33,000円(税込)です。

■保有時
・運用管理費用として、運用金額100万円に対して年間17,270円がファンドから間接的に差し引かれます。※運用金額の時価によって変動します。

■解約時
・コストはかかりません。

- ⑦ 外国株式ファンドで運用管理費用(保有コスト)がより安い商品がありますか？



- ⑧ 私がこの商品を換金・解約するとき、具体的にどのような制限や不利益があるのかについて説明してください。

解約時に手数料や信託財産留保額などのコストが発生することはありませんが、解約受付後、実際の売却までにタイムラグが発生することで、意図したタイミングで解約ができない可能性があります。また、投資信託は正確な解約金額を事前(解約受付時)に知ることはできません。

上記のほか、以下のようなご質問があれば担当者にお問い合わせください。

- ⑨ あなたの会社が提供する商品のうち、この商品が、私の知識、経験、財産状況、ライフプラン、投資目的に照らして、ふさわしいという根拠はありますか？

- ⑩ この商品を購入した場合、どのようなフォローアップを受けることができますか？

- ⑪ あなたの会社が得る手数料が高い商品など、私の利益よりあなたの会社やあなたの利益を優先した商品を私に薦めていないですか？私の利益よりあなたの会社やあなたの利益を優先する可能性がある場合、あなたの会社では、どのような対策をとっていますか？

■まとめ

- ✓ 重要情報シートのベスト・プラクティスを目指すにあたっては、簡潔性と比較可能性に留意しながら、金融庁の雛形にも沿いつつ、顧客本位に資するための自主的な創意工夫を行うことが重要。
- ✓ 「1. 商品等の内容」では、記載事項を追加したり、雛形項目を調整することで、ファンドの特徴をより明確に捉えることができる。
- ✓ 「2. リスクと運用実績」では、リスク・リターンマップやパフォーマンスチャートを活用すれば、視覚的にリスクやドロダウンの大きさを確認できる。
- ✓ 「3. 費用」では、5年間の保有を想定したシンプルなコスト比較が分かりやすい。
- ✓ 質問例とその回答では、顧客のリテラシー向上に繋がる情報を取り入れることも必要。
- ✓ 以上のような工夫を行いつつも、A3一枚程度に内容を収めたいところである。

■脚注

- (*注1)「投資リスクのある金融商品・サービスの中でも、株式・公債・円建て普通社債等の複雑ではない商品に関する分かりやすい情報提供のあり方については、業界団体や各金融事業者の創意工夫に委ねることが適当と考えられる。」(金融審議会報告書P.8より抜粋)とされた。一般の投資信託や保険商品、仕組債等が「複雑」とされていると考えられる。
- (*注2)「重要情報シート」の具体的内容については、別添(雛形)の内容を基本とし、今後、関係団体において、各金融商品の比較可能性に配慮しつつ、商品カテゴリー毎の項目を微調整していくことが考えられる。この際、現状でも、保険会社が業界で調整をした上で作成した、比較可能性に配慮した説明資料(募集補助資料)等も存在するところ、説明内容が重複するなどの場合、その分量に配慮しつつ、重要情報シートに説明内容を統合していくことが適当と考えられる。また、「重要情報シート」の内容の検討に際しては、利用者や専門家の意見を踏まえるべきであるとの意見があった。」(同P.6)とされている。
- (*注3)「販売対象として想定する顧客属性については、商品間の比較が容易になるよう、自主規制団体等の業界において、顧客属性を区分するための着眼点や項目を可能な範囲で調整することが適当と考えられる。」(同P.5)とされている。本稿では、投資信託協会が会員企業に通知した資料(投信協の想定顧客属性についての対応の考え方と記載例等)を参考に筆者が作成した。
- (*注4)「顧客が自らに適した金融商品・サービスを選択するためには、金融事業者ができること・できないことや、金融商品・サービスに関する重要な情報を顧客自らが咀嚼して理解することが必要であり、金融事業者との対話はその重要な手段である。この対話を意義のあるものとするためには、顧客が疑問点について積極的に質問をしていくことが望ましいものの、投資経験がそれほどない顧客にとっては、質問に対する心理的ハードルがあったり、適切な質問をするための知識が十分ではない場合もあると考えられる。こうした現実を踏まえると、顧客本位の観点から金融事業者が顧客に対して回答すべき、また顧客が知っておくべき事項について、金融事業者が顧客に対して促す質問例を予め「重要情報シート」に組み込んでおくことが望ましく、このような取組が顧客の金融リテラシーを高めていくものと期待される。」(同P.7)とされている。

- 本レポートに関する著作権、知的財産権等一切の権利は三菱アセット・ブレインズ株式会社(以下、MAB)に帰属し、許可なく複製、転載、引用することを禁じます。
- 本レポートは、MABが信頼できると判断した情報源から入手した本レポート作成基準日現在における情報をもとに作成しておりますが、当該情報の真実性・正確性をMABにて調査・確認したものではなく保証するものではありません。
- MABは、本レポートの利用に関連して発生した一切の損害について何らの責任も負いません。
- 本レポート中のグラフ・数値等は、あくまでも本レポート作成基準日までの過去の実績を示すものであり、将来の運用成果を保証するものではありません。
- 本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資信託の勧誘のために作成されたものではありません。
- MAB投信指数「MAB-FPI」(以下、本指数)に関する著作権、知的財産権等一切の権利はMABに帰属し、許可なく複製、転載、引用することを禁じます。また、本指数を商業的に利用する場合にはMABの利用許諾が必要です。

【照会先】**■マーケティンググループ**

蛸灰谷(かきばや)・豊田・糟谷・津原・橋本

03-6721-1027

fiduciaryduty@mab.co.jp

■アナリストグループ

瀬山・標(しめぎ)・長島

03-6721-1039

analyst@mab.co.jp

三菱アセット・ブレインズ株式会社

〒107-0062

東京都港区南青山1丁目1番1号 新青山ビル西館8階

TEL:03-6721-1010 FAX:03-6721-1020

URL <https://www.mab.jp/>

金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第1085号

助言・代理業、投資運用業

加入協会名 一般社団法人 日本投資顧問業協会