

プログレスレポート 2025 考察

～資産運用業の高度化に向けて～

2025年7月31日

資産運用研究所 主席研究員 笠島 久司

研究員 山口 智子

研究員 桐谷 志保

要約

- プログレスレポート 2025 が公表された。2020 年に始まり、これで 5 回目となる当レポートは、資産運用業が顧客本位・長期志向のサービスを提供する業界へ深化するための「実務と政策の接点」としての役割を果たしている。
- 2025 年の今回のレポートは、各テーマに対し現状がどうなっているかというエビデンスを示し、その課題を提示した上で、各社にそれぞれの取組みについて検討を促すという色彩が強まった感がある。特徴的な点として、国内の資産運用会社が収益基盤を強めていくためのベースとなる現状分析が示された点が挙げられよう。
- 本稿においては、プログレスレポートで示された結果に独自の分析データを加え、日本の資産運用業の現状についての深堀りを行った。
- 日本と海外の資産運用会社の運用資産残高や利益を 1 つのグラフで表現すると、日本の資産運用会社の残高や利益はかなり小さく、残高に対する利益のイールド（営業利益イールド）は半分以下であった。また、日本の資産運用会社の営業利益率（営業利益／営業収益）は、米国上場資産運用会社と比較し 3 割程度低い水準である。公募ファンドのデータを用いて分析したところ、日本のファンドの報酬率が平均的に低いことに加え、1 ファンドあたりの純資産が小さいことがわかった。
- こうした結果より、日本の資産運用会社には、より付加価値の高い戦略を提供し、“質”と“量”的両面から収益基盤を強化する余地が大きくあると考えている。プログレスレポートには、各社の「今後の強化ポイント」が集計されている。資産クラス×投資地域の組合せをどのような顧客へ届けるか、世界と伍していくける会社となるべく戦略が問われている。

当資料は資産運用市場の内容を基に情報を開示することを目的として野村アセットマネジメントが作成したものです。投資勧誘を目的とした資料ではありません。当資料は信頼できると考えられる情報に基づいて作成しております。当資料に示された内容等は、当資料作成日現在の当社の見解であり、事前の連絡なしに変更されることがあります。当資料中のいかなる内容も将来の投資収益を示唆ないし保証するものではありません。また特定の銘柄の推奨や売買等を示唆するものではありません。

I

プログレスレポートについて

2025年6月27日、金融庁より「資産運用サービスの高度化に向けたプログレスレポート2025」（以下、プログレスレポート2025）が発表された。これまで、「資産運用業高度化プログレスレポート」として2020年から2023年まで毎年リリースされていたレポートであるが、2024年は見送りとなり、2025年に公表された。

1. プログレスレポートの意義

プログレスレポートには、資産運用会社等へのモニタリングや対話を通じて把握した資産運用業の高度化に向けた取組みの進捗や課題が整理されている。また、現行の取組みを踏まえ、更なる施策の必要性や海外の事例についても言及されている。

資産運用会社等との継続的な対話・モニタリングに基づく知見は、他のレポートでは得ることが

できない貴重なものであり、官民が連携して資産運用業全体の質を高めるにあたっての金融庁の問題意識が示されている。

2. これまでのプログレスレポートで取り扱われたテーマ

図表1はこれまでのプログレスレポートで取り上げられたテーマである。資産運用会社が家計やアセットオーナーに対し、より質の高いサービスを提供するためにはどうするべきかという観点でのテーマが並んでいる。

プログレスレポート2025における特徴的な点として、資産運用会社へのモニタリングや対話によって得られたデータを示し、運用会社が収益基盤を強化するための分析が示されている点が挙げられる。

図表1：これまでのプログレスレポートで取り上げられたテーマ

テーマ	2020年	2021年	2022年	2023年	2025年
資産運用会社の経営体制	○	○	○	○	
公募投信の現況	○	○	○	○	○
プロダクトガバナンス	○	○	○	○	○
アクティブ運用の付加価値	○	○	○	○	
目指す姿・強み	○	○	○		
私募投資		○	○		
ファンドラップ／投資一任	○	○	○	○	○
外部委託運用	○	○			○
ESG/サステナブル投資	○	○			
スチュワードシップ活動	○	○	○	○	
DX・業務効率化	○	○	○	○	
オルタナティブ投資	○		○	○	
インデックスプロバイダー	○		○		

テーマ	2020年	2021年	2022年	2023年	2025年
資産運用会社の新規参入	○		○	○	
DB		○	○	○	
DC		○	○	○	
海外資産の運用力		○	○		
仕組債		○			
運用体制の透明性				○	
公販ネットワーク・一者計算				○	
資産運用会社の収益基盤					○

(出所) 金融庁 (<https://www.fsa.go.jp/>) 「プログレスレポート」をもとに野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

II 資産運用業の高度化に向けて

政府の「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2024 年改訂版」¹では、「資産運用業が銀行・保険・証券に並ぶ第 4 の柱となる」ことが掲げられ、資産運用業界が日本経済の成長と国民の豊かさに貢献する基幹産業として位置づけられている。また、同実行計画の 2025 年改訂版²においては、「日本に、世界の資産運用会社と質・量ともに伍（ご）していく会社が生まれるよう、（中略）業界の変革を進める。」として、質・量の両面から世界水準のプレーヤーに変わることを目標とすることが示された。

プログレスレポート 2025 には、こうした実行計画を推進するために必要な現状のフォローや課題の整理が示されている。

資産運用会社各社においては、こうした結果を分析することによって、

- ✓ 現在のビジネスモデルは適切か
- ✓ どのようにして他社と差別化を図っていくか

- ✓ 更なる成長のために取り組むべき優先課題・本質的課題は何か
- ✓ どのような方策により課題を解決していくか

といった項目について検討することが求められている。本稿では、こうした検討の際に活用する材料として、資産運用会社の現状について考察を行う。

1. 資産運用会社の現状

日本投資顧問業協会³によると、2025 年 3 月末時点において、我が国投資運用会社の運用資産として、投資一任等は 645 兆円、投資信託は 368 兆円、その合計は 1,013 兆円に上る⁴。

2026 年 4 月には日本投資顧問業協会と投資信託協会が統合され、新しい協会としておよそ 1,000 兆円の規模となる。5 年前の 2020 年 3 月末時点においては 570 兆円程度であったことを考えると、日本の資産運用業の規模は 5 年で 2 倍近く成長してきた。こうした成長の中

¹ 内閣官房 <https://www.cas.go.jp/> 「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2024 年改訂版」（2024 年 6 月 21 日）

² 内閣官房 <https://www.cas.go.jp/> 「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2025 年改訂版」（2025 年 6 月 13 日）

³ 日本投資顧問業協会 <https://www.jiaa.or.jp/> 「統計資料（2025 年 3 月末）」

⁴ 重複計上分の除くと 973 兆円と推計されている。

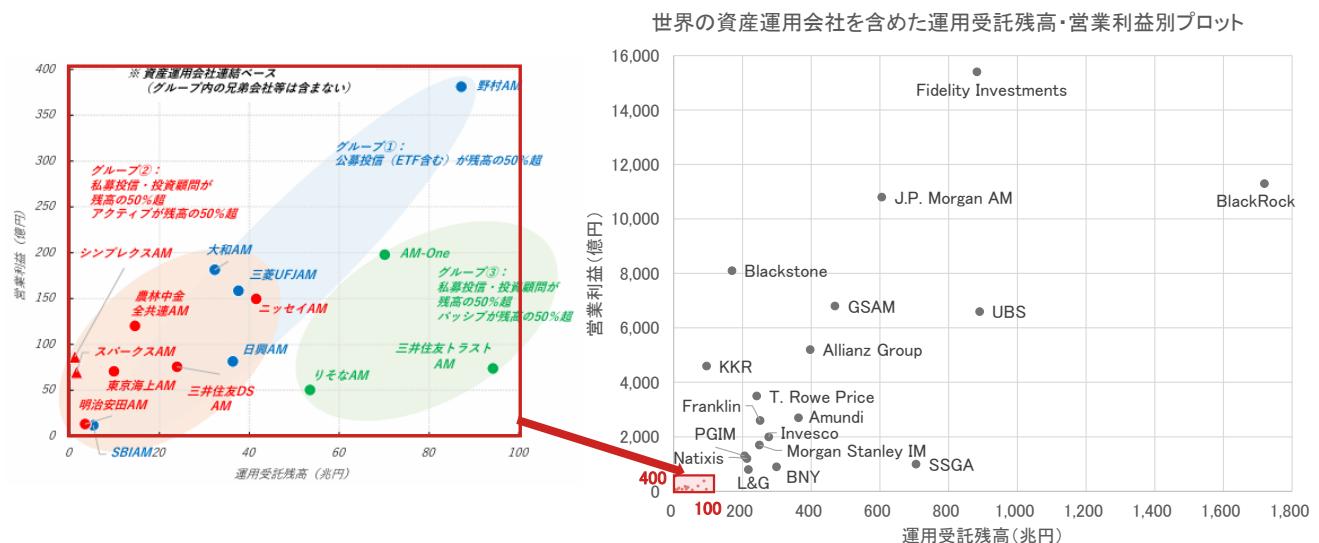
においてもまだ「世界の運用会社と質・量ともに伍していく会社」となるには、どれだけの道のりがあるのか、何が足りないのかという課題を整理するため、プログレスレポート 2025 ではグローバルな資産運用会社の現状の規模に関するデータが示されている。

(1) 日本の資産運用会社の規模

プログレスレポート 2025 において、「日本と世界の資産運用会社の運用受託残高・営業利益」が表の上で数値で示されており、一方、日本の資産運用会社については、「日本大手 13 社・独立系 2 社の運用受託残高・運用利益別のプロット」にグラフで示されている。

日本と世界を直接比較するため、この両者を同じグラフ上に表現することを試みたものが図表 2 である。

図表 2：日本と世界の資産運用会社の運用受託残高・営業利益



(注) 営業利益を非開示とした 2 社を除く。

(出所) 金融庁 (<https://www.fsa.go.jp/>) 「資産運用サービスの高度化に向けたプログレスレポート 2025」をもとに野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

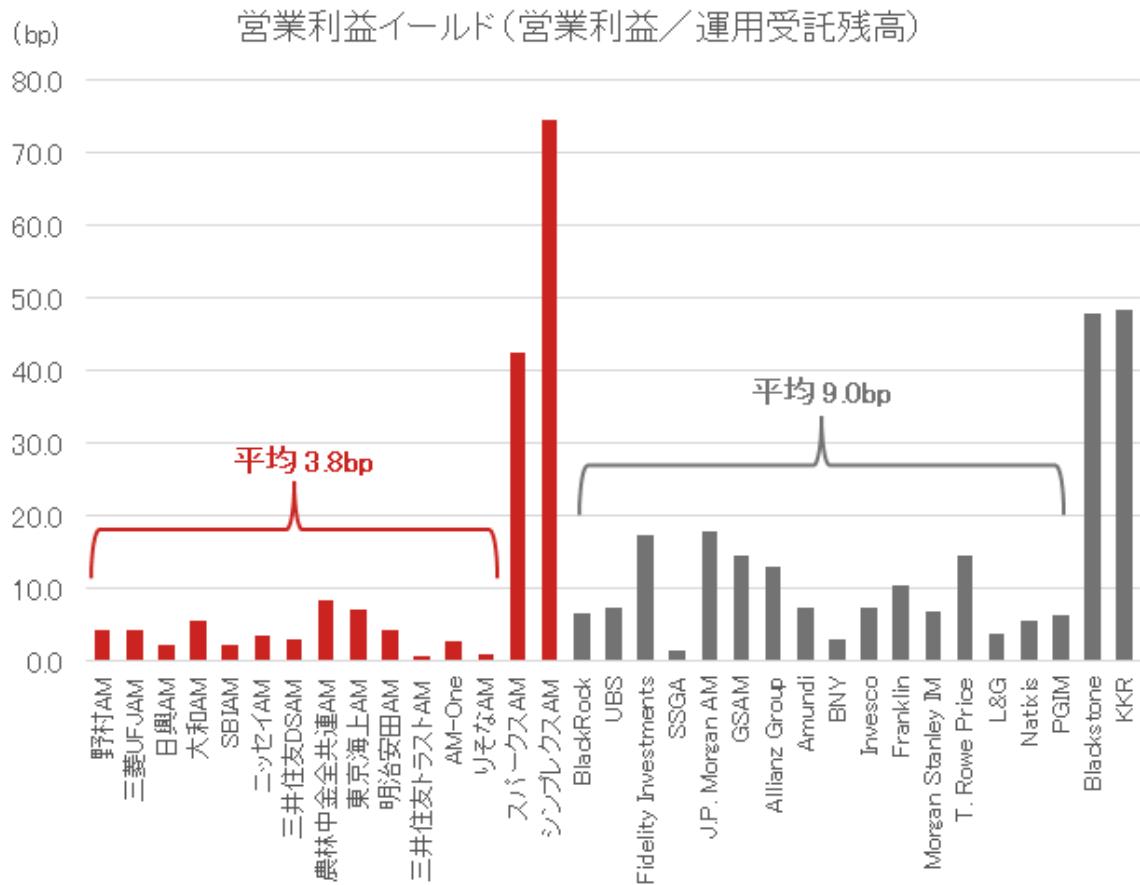
左側のグラフはプログレスレポート 2025 のグラフをそのまま抜粋したものである。このグラフでは、日本の中の資産運用会社の位置づけはわかる一方、グローバルと比較した日本のサイズ感がわかりにくい。そこで、右のグラフは、レポートの中で示されていた数値をグラフに載せただけのものであるが、こうしてみると日本の資産運用会社はグローバルの中では相当小さいことが一目瞭然である。

(2) 日本の資産運用会社の収益性

では、収益性という観点で、営業利益イールド（営業利益／運用受託残高）を比較するとどうであろう。図表 3 にその結果を示している。もちろん会社によってばらつきはあるものの、平均的な姿としては、海外の資産運用会社の営業利益イールドは 9.0bp であり、日本の 3.8bp に比べ 2 倍以上高い。日本の資産運用会社には、運

用残高を拡大させるだけではなく、収益性を高める余地もあるということであろう。

図表 3：営業利益イールド（営業利益／運用受託残高）



(注) 連結ベース。営業利益を非開示とした 2 社を除く。また、平均の計算にあたっては、日本の独立系 2 社（スパークス AM、シンプレクス AM）と、海外の PE に特化した 2 社（Blackstone、KKR）は除いた。

(出所) 金融庁（<https://www.fsa.go.jp/>）「資産運用サービスの高度化に向けたプログレスレポート 2025」をもとに野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

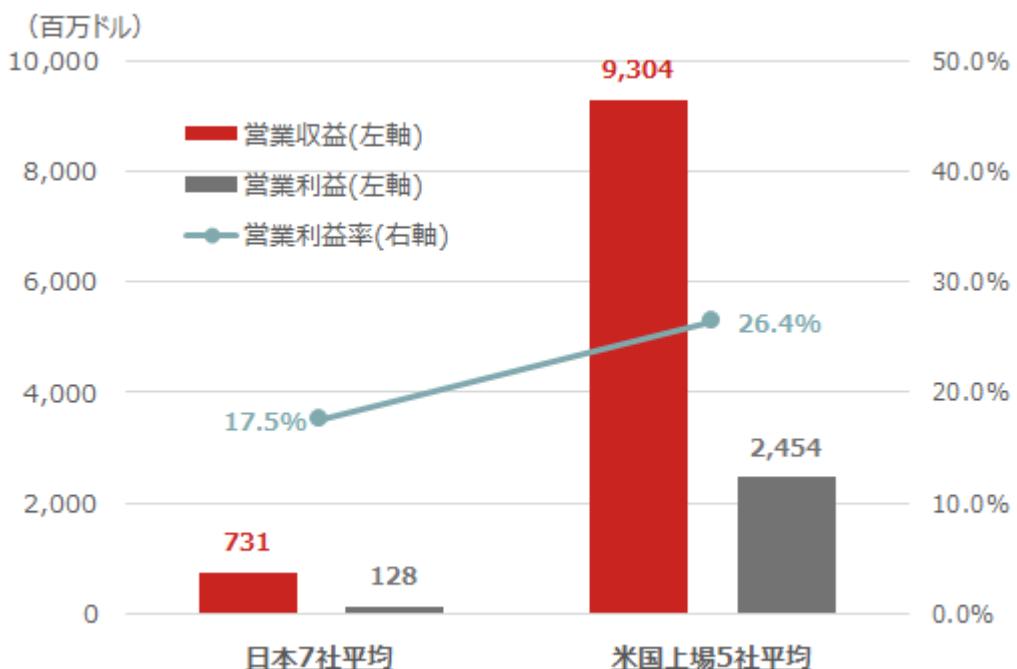
次は少し違う角度から見てみよう。日本の資産運用会社 7 社⁵の単体の財務情報と、米国の上場資産運用会社 5 社⁶の年次報告書よ

り、図表 4 のとおり営業収益、営業利益、営業利益率（営業利益／営業収益）を集計した。

⁵ 日本の 7 社を、アセットマネジメント One、大和アセットマネジメント、日興アセットマネジメント、野村アセットマネジメント、三井住友 DS アセットマネジメント、三井住友トラストアセットマネジメント、三菱 UFJ アセットマネジメントとした。

⁶ 米国の上場 5 社を、AllianceBernstein、BlackRock、Franklin Resources、Invesco、T. Rowe Price とした。

図表 4：日本の資産運用会社 7 社と米国上場資産運用会社 5 社の営業収益、営業利益、営業利益率



(出所) 各社資料をもとに野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

図表 4 より、日本の資産運用会社の営業収益、営業利益は金額ベースでみるとかなり小さい。どの程度効率的に利益につなげているかという営業利益率の観点でみると、米国上場 5 社平均の営業利益率が 26.4% であるのに対し、日本 7 社平均は 17.5% ということで、3 割程度低い状況であることがわかった。

(3) 公募ファンドにおける日本と世界の差

続いて、世界との比較における日本の資産運用会社の収益についての解像度を高めるため、

Morningstar の公募ファンドのデータを使って分析を行った。

Morningstar のブランド名 (Branding Name) を基準としてファンドを選択し、そのファンドの特性を積み上げたものが図表 5 である⁷。この表は、日本 7 社ブランドの平均を 1.0 と基準化して、その何倍の大きさかという基準で表現している。

⁷ 日本 7 社ブランドを、AM One、Daiwa、MUFG、Nikko AM、Nomura、Sumitomo Mitsui FG、Sumitomo Mitsui Trust HD とした。米国上場 5 社ブランドを BlackRock (iShares を含む)、AllianceBernstein、Franklin Templeton、Invesco、T. Rowe Price とした。非上場 10 社ブランドを Capital Group (American Funds を含む)、Fidelity International、Fidelity Investments、Goldman Sachs、JPMorgan、MFS、Natixis、PIMCO、State Street、Vanguard とした。

図表 5 : Morningstar 定義の各ブランドに属するファンドの特性 (日本 7 社ブランドの平均を 1.0 として基準化)

Branding Name	純資産総額	(a) = (b) × (c) × (d)	(b)	(c)	(d)
		委託者報酬	報酬率	ファンド数	1ファンド平均 純資産
Nomura	2.2	2.2	1.0	1.6	1.4
MUFG	1.4	1.0	0.8	1.2	1.2
AM One	0.5	1.0	1.9	1.0	0.5
Nikko AM	1.0	0.9	0.9	0.7	1.5
Daiwa	1.1	0.9	0.8	1.2	1.0
Sumitomo Mitsui FG	0.4	0.6	1.6	0.8	0.5
Sumitomo Mitsui Trust HD	0.3	0.4	1.1	0.6	0.6
日本7社ブランドの平均	1.0	1.0	1.0	1.0	1.0
BlackRock	31.9	31.2	1.0	3.5	9.1
Franklin Templeton	4.1	13.2	3.2	1.4	2.9
Invesco	6.8	11.4	1.7	1.7	4.0
T. Rowe Price	5.4	10.1	1.9	0.6	9.3
AllianceBernstein	1.4	5.1	3.6	0.5	3.2
米国上場5社ブランドの平均	9.9	14.2	1.4	1.5	6.5
Fidelity Investments	23.3	30.8	1.3	1.1	21.2
Capital Group	17.1	29.5	1.7	0.4	44.1
Vanguard	59.9	16.4	0.3	0.8	71.7
JPMorgan	8.2	14.4	1.7	1.4	6.1
Fidelity International	3.0	12.6	4.2	1.6	1.9
PIMCO	3.9	8.5	2.2	0.5	8.5
MFS	2.6	7.0	2.7	0.3	8.6
Goldman Sachs	3.2	6.4	2.0	1.0	3.3
Natixis	2.0	5.6	2.8	0.8	2.4
State Street	10.4	5.3	0.5	0.9	11.0
非上場10社ブランドの平均	13.4	13.7	1.0	0.9	15.2

(注) 2025 年 6 月末時点。委託者報酬は過去 12 カ月分を集計。

(出所) Morningstar Direct のデータをもとに、野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

この表より、例えば、米国上場 5 社ブランドの平均は日本 7 社ブランドの平均に比べ、9.9 倍の純資産総額を運用し、14.2 倍の委託者報酬が発生している。この内訳を探るべく、「委託者報酬 = 報酬率 × ファンド数 × 1 ファンド平均純資産」という恒等式の枠組みで考えてみると、報酬額が 14.2 倍であるという内訳は、報酬

率が 1.4 倍であり、ファンド数が 1.5 倍であり、1 ファンド平均純資産が 6.5 倍であることの掛け算で説明ができる。言い換えると、米国上場 5 社ブランドは日本 7 社ブランドと比べ、平均的に見て、報酬率が 1.4 倍で、ファンド数が 1.5 倍で、1 ファンド平均 6.5 倍の純資産があるため、報酬が 14.2 倍となっているのである。

同様に、非上場 10 社ブランドは、報酬率は日本 7 社ブランドと同程度で、ファンド数が日本 7 社ブランドより若干少ないが、1 ファンドあたり 15.2 倍の純資産があるため、委託者報酬は 13.7 倍と大きいということがわかった。

報酬率については、米国の多くのブランドが日本 7 社ブランドの平均より高い。これは図表 3 において平均的に海外の資産運用会社のほうが営業利益イールドが高かったことと整合的である。また、1 ファンド平均純資産は、全ての米国ブランドが日本 7 社ブランドの平均より大きい水準であった。マザーマーケットの大きさの違いによるところが影響しているかもしれないが、1 つのファンドで運用している資産が大きいということが米国資産運用会社の高収益の大きな要因である。

日本の資産運用会社が世界と伍していくける会社となるためには、今後の強化ポイントを絞つ

て付加価値の高い戦略を開発する等の活動により、提供するプロダクトの報酬率を維持・向上させ、継続的なマーケティング活動等で資産の獲得につなげていくといった方向性が考えられる。

以上を踏まえ、次節からは実際に日本の資産運用会社が何を目指しているかを見てみることにする。

2. 資産運用会社の目指す姿

(1) 各社の「今後の強化ポイント」

資産運用会社はそれぞれの事業ポートフォリオを今後どのような方向に持っていきたいと考えているのか。図表 6 はプログレスレポート 2025 に掲載されている各社の「今後の強化ポイント」の集計結果である。

図表 6：各社が考える「今後の強化ポイント」の集計結果

	顧客属性	投資地域	アセットクラス	回答社数			
					日系大手	外資系大手	独立系
1	国内顧客	国内	株式アクティブ	18	9	3	6
2	国内顧客	グローバル	オルタナ	17	9	7	1
3	国内顧客	グローバル	株式アクティブ	16	11	3	2
4	海外顧客	国内	株式アクティブ	10	7	1	2
4	国内顧客	国内	オルタナ	10	5	1	4

(注) 各社最大で5分野を回答。独立系は5社に加え他の3社からの回答も集計。

(出所) 金融庁（<https://www.fsa.go.jp/>）「資産運用サービスの高度化に向けたプログレスレポート 2025」より抜粋

図表 6 より、回答社数が多い回答として、アセットクラスとは「株式アクティブ」か「オルタナ」が選

ばれている。各運用戦略が提供する付加価値に対する対価はどの程度であるかという点はプロダク

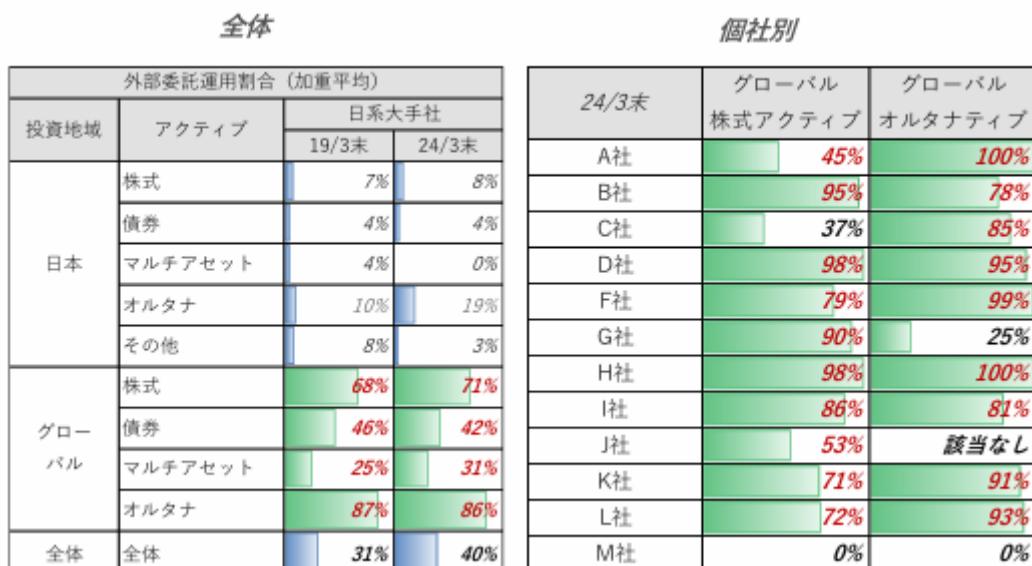
トガバナンスの高度化に向けた論点の中でも議論があるところではあるが、一般的には「株式アクティブ」や「オルタナ」は報酬率が高いアセットクラスと考えられている。資産運用会社が報酬率の高い戦略を自社の強みとして育てることにより、"質"と"量"の両面から収益基盤を安定化させようとしていることが伺える。こうした動きは、前節で

示した報酬率を維持・向上させる必要があるという仮説と整合的である。

(2) グローバル資産の外部委託運用

図表 7 はプログレスレポート 2025 に掲載されている外部委託運用の割合を示した図表である。

図表 7：日系大手社の外部委託運用の割合



(出所) 金融庁 (<https://www.fsa.go.jp/>) 「資産運用サービスの高度化に向けたプログレスレポート 2025」より抜粋

現状、国内資産は外部委託の割合が低く、グローバル資産は特に「株式」や「オルタナ」で外部委託を活用している割合が高い。こうした資産は先ほどの「今後の強化ポイント」において上位に挙げられていた。

外部委託を活用することにより、自社にケイパビリティがない領域の商品を提供できるようになる

メリットがある一方、外部委託には費用がかかる。インハウスで時間をかけて運用体制を強化するか、あるいは優れた運用体制を持つ外部の会社に委託するかは、各社の経営戦略上、重要な論点である。

III まとめ

2025年6月、金融庁は「資産運用サービスの高度化に向けたプログレスレポート2025」を公表した。当レポートは、政府の「資産運用立国」の方針のもと、資産運用業を銀行・保険・証券に並ぶ「第4の金融の柱」とする国家戦略の一環である。単なる業界モニタリングにとどまらず、資産運用業の健全な発展につながることを企図した実務・定量データに基づく報告書となっている。

資産運用会社に関するグローバルなデータへのアクセスには限りがあるが、プログレスレポート2025では、質・量ともに世界と伍する資産運用会社となるための分析材料として、金融庁が世界の資産運用会社から集めたデータが提供された。本稿ではこうした貴重なデータに加え、米国上場資産運用会社の情報やMorningstarの公募ファンドデータも活用し、独自の分析を行った。その結果、以下のことが確認できた。

- ✓ 日本の資産運用会社の利益や残高の規模は、世界の資産運用会社と同一のグラフ上で表現すると一目瞭然に小さい。
- ✓ 営業利益イールドは、世界の資産運用会社のほうが日本より平均的に2倍以上大きい。

- ✓ 日本の資産運用会社7社の平均の営業利益率は、米国上場運用会社5社のそれと比べ3割程度小さい。
- ✓ 世界の資産運用会社の高収益の背景を公募ファンドのデータから探ると、米国の多くのブランドが日本7社ブランドの平均報酬率より高く、また今回調査した15米国ブランドすべての1ファンド平均純資産が日本7社ブランドの平均より大きかった。

こうした結果を踏まえ、プログレスレポート2025に掲載されている各社の強化ポイントのアセットクラスを見ると、一般的には報酬率が高い資産とされる「株式アクティブ」や「オルタナ」が上位を占めており、各社ともに報酬率を高めつつ運用資産を積み上げることが重要であると考えている姿が見える。

「株式アクティブ」や「オルタナ」の運用をグローバル資産で行うとすると、外部委託の活用が一つの論点となろう。外部委託は、外部の優れた運用ケイパビリティを活用することができる一方、費用がかかるため利益は低下する。資産運用会社の収益基盤の安定は、質の高いサービスを提供し続けるという観点において必須である。外部委託の比率は、事業ポートフォリオや目指す姿など各社のそれぞれの状況において決まる。こうした点については、今後も深掘りを進めていきたい。

今月の規制動向

新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2025 年改訂版の公表

- 6月13日、政府は「新しい資本主義のグランドデザイン及び実行計画 2025 年改訂版」を公表。
- 「VII. 資産運用立国の取組の深化」では、①家計、企業、金融商品の販売会社、資産運用会社、アセットオーナーなど、インベストメント・チェーンを構成する各主体に対する働き掛けをより一層効果的なものとする必要があること、②日本の資本市場を「国内の人々が海外にも投資し、世界からも投資を呼び込む双方向のプラットフォーム」にすべく、資産運用を軸にした経済社会の構造改革を更に推進すること、③国内市場は「金利のある世界」へと移行し、国際的にも各国の政治動向や地政学的リスクといった不確実性にマーケットが直面するなど、歴史的な金融・経済環境の転換点にあることを踏まえ、資産運用立国の施策を一層推進し、国民の長期・安定的な資産形成を支援していく、と述べられている。

経済財政運営と改革の基本方針 2025（骨太方針 2025）の公表

- 6月13日、「経済財政運営と改革の基本方針 2025」が閣議決定された。
- 「資産運用立国の実現」に向けて、①NISA 制度の一層の充実の検討、②金融資産やキャッシュフローの状況を容易に把握できる環境整備、③企業型 DC 及び iDeCo の運用改善、④令和 7 年度税制改正の大綱に基づく企業型 DC 及び iDeCo の拠出限度額の引上げの速やかな実現、⑤企業年金加入者のための運用の見える化、⑥金融経済教育の充実、⑦東証グロース市場の機能向上、⑧インパクト投資市場の拡大、⑨データセンターの REIT への組入促進、⑩有価証券報告書の株主総会前開示につながる制度横断的な検討、⑪コーポレートガバナンス改革、⑫銀証ファイアウォール規制の在り方についての検討、といった更なる改革を実行。
- さらに、資産運用の高度化を図る観点から「金融・資産運用特区」4 地域による広報・誘致活動の充実、アセットオーナー・プリンシブルの受入促進に取り組む、としている。

スチュワードシップ・コード（第三次改訂版）の公表

- 6月26日、金融庁は「スチュワードシップ・コードに関する有識者会議」での議論を踏まえ、5年ぶりに改訂コードを公表した。コードに賛同する機関投資家は12月末までに改訂内容に対応した公表項目の更新が期待されている。
- コード改訂の目的
 - ① 協働エンゲージメントの一層の推進（投資先の会社との建設的な目的を持った対話を、複数の機関投資家が協働で行う）
 - ② エンゲージメントに際し投資先の会社へ株式保有状況を説明すること（実質株主の透明性確保）
 - ③ コードのスリム化（策定・改訂時から一定期間が経過し実務への浸透が進んだ箇所等を削除）

(出所) 内閣官房 新しい資本主義実現本部／新しい資本主義実現会議 (<https://www.cas.go.jp/>)、内閣府 経済財政運営と改革の基本方針 2025 (<https://www.cao.go.jp/>)、金融庁「『責任ある機関投資家』の諸原則『日本版スチュワードシップ・コード』～投資と対話を通じて企業の持続的成長を促すために～」(<https://www.fsa.go.jp/>)

野村アセットマネジメントからのお知らせ

■ ご注意

下記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しております。費用の料率につきましては、野村アセットマネジメントが運用するすべての公募投資信託のうち、投資家の皆様にご負担いただく、それぞれの費用における最高の料率を記載しております。投資信託に係るリスクや費用は、それぞれの投資信託により異なりますので、ご投資をされる際には、事前によく投資信託説明書（交付目論見書）や契約締結前交付書面をご覧下さい。

■ 投資信託に係るリスクについて

投資信託は、主に国内外の株式や公社債等の値動きのある証券を投資対象とし投資元本が保証されていないため、当該資産の市場における取引価格の変動や為替の変動等により投資一単位当たりの価格が変動します。したがって投資家の皆様のご投資された金額を下回り損失が生じることがあります。なお、投資信託は預貯金と異なります。また、投資信託は、個別の投資信託毎に投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なりますので、ご投資に当たっては投資信託説明書（交付目論見書）や契約締結前交付書面をよくご覧下さい。

■ 投資信託に係る費用について

以下の費用の合計額については、投資家の皆様がファンドを保有される期間等に応じて異なりますので、表示することができません。

2026年1月現在

ご購入時手数料 《上限 3.85%（税込み）》	投資家が投資信託のご購入のお申込みをする際に負担する費用です。販売会社が販売に係る費用として受け取ります。手数料率等については、投資信託の販売会社に確認する必要があります。 投資信託によっては、換金時（および償還時）に「ご換金時手数料」等がかかる場合もあります。
運用管理費用（信託報酬） 《上限 2.222%（税込み）》	投資家がその投資信託を保有する期間に応じてかかる費用です。委託会社は運用に対する報酬として、受託会社は信託財産の保管・管理の費用として、販売会社は収益分配金や償還金の取扱事務費用や運用報告書の発送費用等として、それぞれ按分して受け取ります。 *一部のファンドについては、運用実績に応じて報酬が別途かかる場合があります。 *ファンド・オブ・ファンズの場合は、一部を除き、ファンドが投資対象とする投資信託証券の信託報酬等が別途かかります。
信託財産留保額 《上限 0.5%》	投資家が投資信託をご換金する際等に負担します。投資家の換金等によって信託財産内で発生するコストをその投資家自身が負担する趣旨で設けられています。
その他の費用	上記の他に、「組入有価証券等の売買の際に発生する売買委託手数料」、「ファンドに関する租税」、「監査費用」、「外国での資産の保管等に要する諸費用」等、保有する期間等に応じてご負担いただく費用があります。運用状況等により変動するため、事前に料率、上限額等を示すことができません。

投資信託のお申込みにあたっては、販売会社よりお渡しする投資信託説明書（交付目論見書）の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断下さい。

Morningstarについて

©2025 Morningstar, Inc. All Rights Reserved. ここに含まれる情報は、(1) Morningstar および/またはそのコンテンツ提供者の専有財産であり、(2) 複写または配布は禁止されており、また(3)正確性、完全性及び適時性のいずれも保証するものではなく、また(4) 投資、税務、法務あるいはその他を問わず、いかなる助言を構成するものではありません。ユーザーは、この情報の使用が、適用されるすべての法律、規制、および制限に準拠していることを確認する責任を単独で負います。Morningstar およびそのコンテンツ提供者は、この情報の使用により生じるいかなる損害または損失についても責任を負いません。過去の実績は将来の結果を保証するものではありません。

商 号：野村アセットマネジメント株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第373号

加入協会：一般社団法人投資信託協会／一般社団法人日本投資顧問業協会／

一般社団法人第二種金融商品取引業協会