

# 欧米におけるプロダクトガバナンスの実態

2025年9月30日

資産運用研究所 主席研究員 笠島 久司

研究員 山口 智子

## 要約

- 欧州と米国のプロダクトガバナンスについて、当社による現地調査の結果も踏まえ、その実態をまとめた。
- 欧州においては、2018年に施行された MiFID II<sup>1</sup>を契機に、商品のライフサイクルの全過程において顧客の最善利益を確保するプロセスが広がった。英国の運用会社には、「投資家が支払うコストに見合った価値（Value for Money）が提供されているか」を毎年評価・公表することが義務付けられており、また運用会社と販売会社が情報を連携することが要請されている。実務的には、外部コンサルタントを活用したり、連携のための標準テンプレートが整備されていたりと、業界全体としてプロダクトガバナンスを実施する体制が整っている。
- 米国には、プロダクトガバナンスについての包括的・明示的な枠組みは存在しない。しかし、1940年投資会社法により会社型ミューチュアルファンドにおけるボードが費用の妥当性やサービスの質を評価しており、また販売会社には適合性原則の遵守が求められる。こうした枠組みが組み合わさることにより、米国においても一定のプロダクトガバナンス体制にあると考えられる。
- 商品組成時において関わる部署が多く、複雑かつ厳格なステップを設けていることは、欧州と米国に共通している。日本の運用会社においても、商品組成時から適切なベンチマークや評価指標の設定をより精緻に行うことにより、その後工程における評価やフィードバックが効率的かつ説得力を持って実施できるようになる余地があると考えている。

<sup>1</sup> MiFID II の詳細は 3 ページを参照

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

## プロダクトガバナンスについて

「顧客本位の業務運営に関する原則」において、プロダクトガバナンスとは「顧客の最善の利益に適った商品提供等を確保するためのガバナンス」と表現されている。

欧州証券市場監督局（ESMA）のガイドライン（2023年改訂版）<sup>2</sup>によれば、その冒頭のサマリー部分において、"The MiFID II product governance requirements should therefore ensure that firms act in their clients' best interests during all stages of the product's life cycle."とある。つまり、プロダクトガバナンスは顧客の最善利益に

基づいて行動することを「あらゆる段階」において求めているのである。

木村（2025）<sup>3</sup>によると、プロダクトガバナンスとは「新しい行為リスク（conduct-risk）の考え方に基づく金融商品の規制アプローチ」である。この分野をリードしてきた英国は顧客の公正な取扱いを保証する目的により、プロダクトガバナンスを商品のライフサイクル全体まで広げたとされる。

日本におけるプロダクトガバナンスの取り上げられ方について、一例として金融庁の「資産運用業高度化プログレスレポート」<sup>4</sup>においては、図表1に示すとおり、パフォーマンスや費用に関する課題のみならず、商品組成段階における課題など幅広くプロダクトガバナンスに関する課題としてあげられている。

図表1：プログレスレポートで取り上げられたプロダクトガバナンスに関する課題

### プロダクトガバナンスに関する課題（括弧内は取り上げられた年）

- 小規模ファンドの課題（2021年）
- クローゼット・トラッカーの問題（2021年）
- 同一ベンチマークに連動するインデックスファンドの費用体系を巡る課題（2021年）
- 商品の費用の開示についての問題（2021年）
- アクティブファンドのシャープレシオ（2022年）
- 国内株式アクティブファンドのアルファ（2022年）
- 国内株式アクティブファンドの信託報酬設定（2022年）
- 顧客利益最優先の実効性あるプロダクトガバナンス体制の確立（2022年）
- 顧客利益最優先の商品組成と償還の検討（2022年）
- 商品組成時、組成後の対応（2025年）
- 顧客への情報提供（2025年）

(出所) 金融庁 (<https://www.fsa.go.jp/>) 「資産運用業高度化プログレスレポート」、「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」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

<sup>2</sup> European Securities and Markets Authority (ESMA) "Final report Guidelines on MiFID II product governance requirements" 27 March 2023.

<sup>3</sup> 木村真生子「プロダクトガバナンスの研究(1)」筑波ロー・ジャーナル38号

<sup>4</sup> 金融庁 (<https://www.fsa.go.jp/>) 「資産運用業高度化プログレスレポート」

2024年9月には「顧客本位の業務運営に関する原則」に「プロダクトガバナンスに関する補充原則」が追加<sup>5</sup>され、金融商品の組成・販売・モニタリングというサイクル全体において、顧客の最善の利益を確保するための具体的な指針が示された。

以上のように、プロダクトガバナンスの領域が拡大し、その重要性がますます高まる中、この分野

で先行する欧州や米国におけるプロダクトガバナンスの実務について押さえておくことが重要であると考え、本稿では、当社が実施した現地調査<sup>6</sup>の結果も踏まえ、欧州と米国でのプロダクトガバナンスの取組状況について整理を試みた。

## II 欧州におけるプロダクトガバナンス

ここ10年における欧州のプロダクトガバナンスは、MiFID II を契機とした製販連携型ガバナンスの強化、ESMA ガイドラインによる実務的な補強、Retail Investment Strategy での Value for Money ベンチマークの提案といった EU での動きと、英国における Assessment of Value や Consumer Duty の導入などがあり、大きく進展した。

こうした動きは、単なる規制遵守にとどまらず、投資家に「より透明で価値ある商品」を提供するための欧州型ガバナンスモデルとして確立しつつあり、国際的にも参照される基準となっている。

### 1. 欧州におけるプロダクトガバナンスの枠組み

#### MiFID II

MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive II)、金融商品市場

<sup>5</sup> 金融庁（<https://www.fsa.go.jp/>）「顧客本位の業務運営に関する原則」(改訂案)の公表について

<sup>6</sup> 当社では、自社のプロダクトガバナンスの改善を検討するため、当社プロダクト・ガバナンス部が中心となり、海外の先進的な取組みについて調査を行っている。

指令 II)<sup>7</sup>は、2014年に成立し、2018年1月に施行されたEUの金融規制である。その前身にあたる MiFID I (2007年施行)<sup>8</sup>は市場の透明性や取引所規制、投資家保護の観点で一定の成果をあげたが、2008年以降の金融危機を契機として、複雑な金融商品によりリテール投資家に多額の損失が発生したことが問題視された。これを受け、EU規制当局は「商品の設計段階から投資家保護を強化する必要がある」と判断し、MiFID IIにおいて新たにプロダクトガバナンス要件を導入したという経緯がある。

従来の販売時点での適合性チェックだけでなく、商品のライフサイクル全体に規制の網をかけたのは、この MiFID II がきっかけである。

MiFID IIにおけるプロダクトガバナンス要件について、MiFID II 16条3項より、運用会社（商品組成者）は、金融商品を設計する際、適切な「ターゲット市場」を特定し、その特性やリスクを考慮することを義務付けられる。さらに、商品が顧客に提供され続ける間は、定期的にその妥当性をレビューしなければならない。

<sup>7</sup> Directive 2014/65/EU of the European Parliament and of the Council of 15 May 2014 on markets in financial instruments.

<sup>8</sup> Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments.

また、MiFID II 24 条 2 項より、顧客に商品を販売するための金融商品を組成する運用会社は、商品を顧客に販売する際、顧客の最善利益を優先しなければならない。販売戦略はターゲット市場に整合的でなければならず、商品が不適切な顧客に販売されないように管理する必要がある。

こうした二つの条文をベースに、その後 ESMA は 2018 年にガイドラインを公表、2023 年には改訂版<sup>2</sup>を発行し、実務的な指針を補強する流れとなっている。

### Assessment of Value

英国においては、2017 年に英国金融行為規制機構（FCA）が資産運用に関する調査の最終報告書<sup>9</sup>を公表した。報告書では、「ファンド手数料が高止まりしており、投資家に十分な価値が還元されていない」といった課題が指摘された。

英国ではそれまで、2012 年末より実施された個人向け金融商品販売制度改革（RDR）で

のコミッショナ禁止による透明化など一定の進展はあったが、報告書により依然として「価格と価値の関係」を適正なものとする仕組みが不十分であることが明らかになった形である。

こうした背景もあり、2019 年には Collective Investment Schemes（COLL）に基づく Assessment of Value（AoV）のプロセスが始まった。「投資家が支払うコストに見合った価値（Value for Money）が提供されているか」を毎年評価・公表することが運用会社に義務付けられる。図表 2 はその評価項目を示す。

当社による欧州のプロダクトガバナンスの現地調査では、欧州の運用会社は、AoV レポートの作成にあたって外部コンサルタントのサービスを活用するケースが多く見られた。製造者と販売者だけではなく、そこにサービスを提供する業者も巻き込み、業界全体として厳格なプロダクトガバナンスのステップを効率的に整えているところが印象的であった。

図表 2 : AoV における評価項目

AoV における評価項目
サービスの質
パフォーマンス
運用会社にとっての費用
規模の経済
市場における同等のファンドの手数料
運用会社における同等のファンドの手数料
手数料が高いシェアクラスに投資する妥当性

(出所) FCA, COLL 6.6.21R 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

<sup>9</sup> FCA, Asset Management Market Study Final Report

## 2. 欧州における製販連携の実務

欧州においては MiFID II のプロダクトガバナンス規制により、組成会社（運用会社）と販売会社間の情報交換の仕組みが要求されている。欧州には業界の標準テンプレートがあり、それを

活用する会社が多い。こうした欧州における製販連携型ガバナンスのイメージを図表 3 に示している。情報の連携においては、販売会社側で販売状況をある程度取りまとめてから組成会社へ報告されている。

図表 3：欧州における製販連携のイメージ図



(出所) 野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

## 3. 欧州におけるファンドの品質管理

欧州におけるファンドの品質管理は、リスク管理部門がファンドの組成プロセスの初期段階から関与し、リスクプロファイルの評価を行っている会社が多い。ファンド組成時に適切なベンチマークや比較指標を設定することにより、3つの防衛線（Three Lines of Defense）における 1 線

（事業部門）と 2 線（管理部門）の双方で共通した枠組みでの評価を可能にしている。

テーマ型ファンドや ESG ファンド、マルチアセット戦略の場合には、カスタムベンチマークやピアグループ分析を活用するケースもある。その際、基本的には外部評価機関のピアグループを採用するが、それが適していない場合には、図表 4 に示すようにピアグループをカスタムに作成する場合もある。

図表 4 : カスタムピアグループの設定例



(出所) 野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

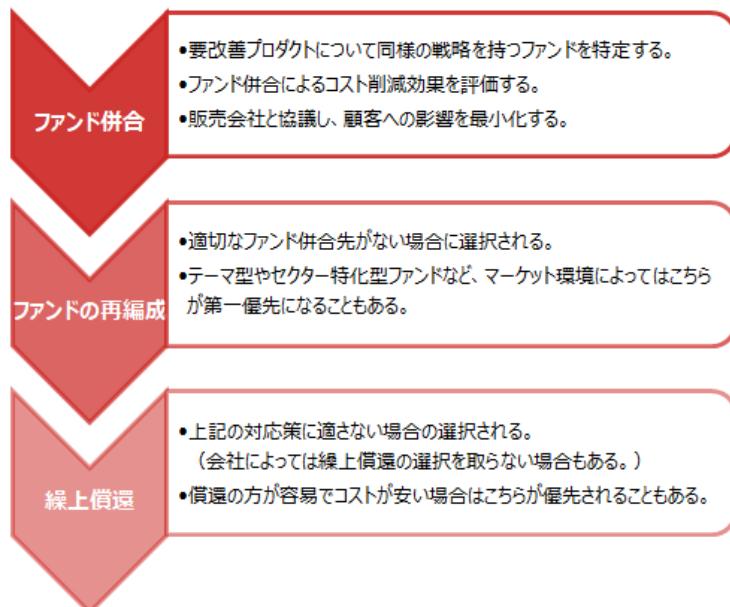
要改善プロダクトに関しては、その判定基準の一例として、

- ✓ パフォーマンス
- ✓ AUM
- ✓ 財務的観点
- ✓ 顧客需要

といった項目に基準を設けて判断しているケースもある。

要改善と判定されたファンドについては、図表 5 に示す対応例のように、ファンド分析やマーケット環境を踏まえ、基本的には 3 つの対応策（併合、再編成、償還）から最適なアクションを選択することになる。

図表 5 : 要改善プロダクトに対する対応例



(出所) 野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

### III 米国におけるプロダクトガバナンス

米国では「プロダクトガバナンス」という包括的な用語が使われることは少なく、EU の MiFID

II や英国の AoV のようなプラクティスは存在しない。図表 6 に英国や日本とのガバナンス体制の比較を示す。米国においては、会社型のファンド形態が主流であり、ファンドのボードのガバナンスに運用会社のガバナンスが加わり、二重にガバナンスが効く構造である。

図表 6：米国、英国、日本におけるガバナンス体制の比較

	米国	英国	日本
主なファンドの形態	会社型	契約型/会社型	契約型
ガバナンス主体	ファンドボード 運用会社のボード	実質運用会社のボード	運用会社の取締役会
投資家に対する義務	ファンドの取締役、運用会社 は信認義務（fiduciary duty）を負う	運用会社は受益者の最善 の利益（best interest） を追求する義務を負う	運用会社は善管注意義務 と忠実義務を負う <sup>10</sup>

(出所) 金融庁（<https://www.fsa.go.jp/>）「資産運用業高度化プログレスレポート 2020」を参考に、野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

## 1. 米国におけるプロダクトガバナンスの 枠組み

米国のミューチュアルファンドでは、1940 年投資会社法（Investment Company Act of 1940）第 15 条(c)項に基づき、過半が社外取締役からなるファンドボードが、例として図表 7

に示す項目を考慮し、運用会社（投資顧問会社）との契約が適切であるかを評価・承認するガバナンスとなっている。

こうしたファンドボードによる監督や Reg BI (Regulation Best Interest) による販売時の最善利益義務などを組み合わせることにより、実質的に英国の AoV と似た役割を果たしていると見ることができよう。

<sup>10</sup> 金融商品取引法 42 条

図表 7：評価にあたっての考慮要素とその具体例（米国における事例）

考慮要素	具体例
サービスの性質・品質	1年、3年、5年、10年のパフォーマンス、運用リソース、投資目的からの逸脱等
投資運用業の収益性	費用の配賦は合理的か、一貫性があるか
規模の経済	規模の経済を投資家と共有しているか
コスト	他社比較、同じ戦略を別ビーグルで提供する場合に不合理な差はないか
副次的利益	ソフトドラーなど利益相反を特定するプロセスがあるか
取締役の独立性と誠実性	15cに必要な情報を取得できているか、プロセスを適宜見直しているか

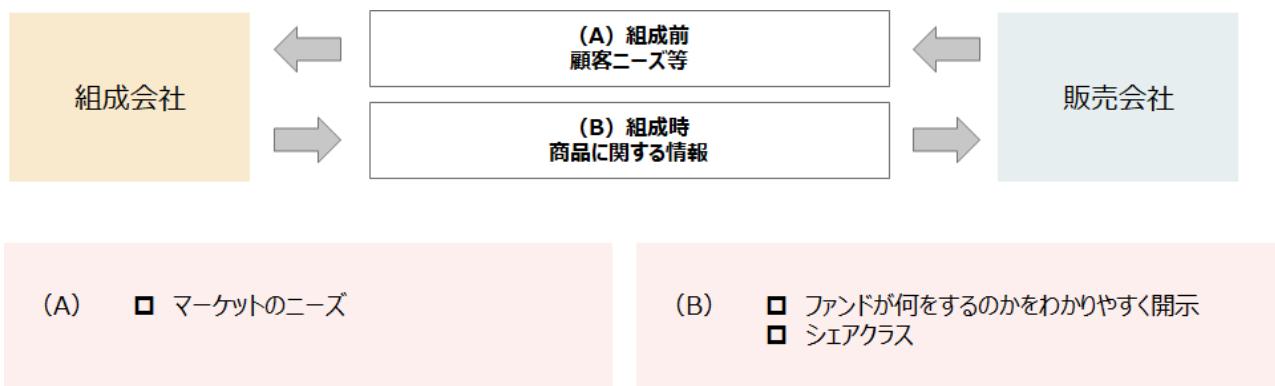
(出所) 米国における事例として野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

## 2. 米国における製販連携の実務

図表 8 に米国における製販連携のイメージ図を示す。米国においては、組成会社（運用会社）と販売会社間の情報交換を要求する規制は存在せず、欧州にあるような業界テンプレートも存在しない。

FINRA（金融取引業規制機構）規制による適合性ルール（suitability rule）は主にブローカー・ディーラー（販売会社）に課されており、2020 年以降は Reg BI によって「顧客の最善利益」まで踏み込む形に強化されている。

図表 8：米国における製販連携のイメージ図



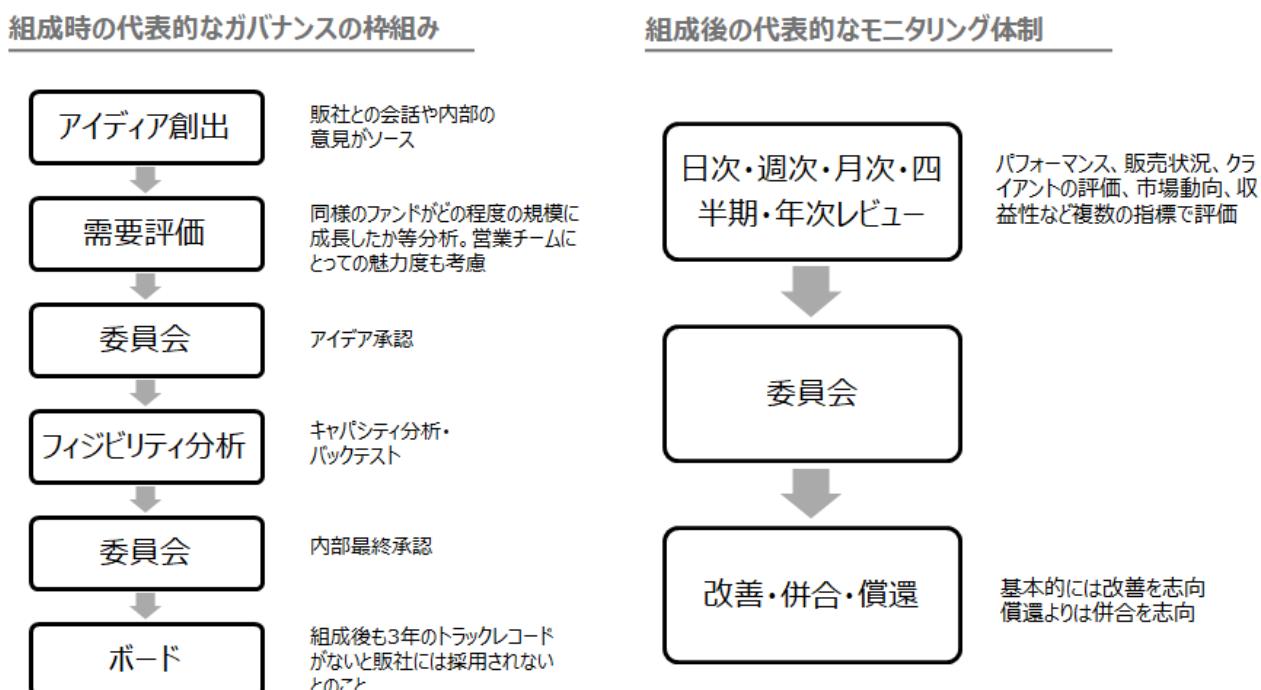
(出所) 野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

### 3. 米国におけるファンドの品質管理

米国におけるファンドの品質管理については、欧州同様に、商品組成プロセスの初期段階からリスク管理部門が関与している。リスク指標や特

性値、顧客要望・市場機会・競合分析などを多面的に審議し、運用戦略の期待リターンやリスク、評価基準などを設定することにより適切な評価が可能となる仕組みである。図表 9 に組成時と組成後のガバナンスサイクルの例を示す。

図表 9：米国におけるプロダクトガバナンスサイクルの例



(出所) 野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

要改善ファンドの特定にあたっては、純資産総額やパフォーマンスに加えて、リテール商品の販売実績等をモニタリングしている。図表 10 にはモニ

タリングにより特定される課題とその対応の事例をまとめた。米国では特に、競合比分析において Morningstar カテゴリが広く活用されている。

図表 10：モニタリングにより特定される課題とその対応策の事例

課題	対応策の事例
少額プロダクト	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 運用チームの再編成や戦略変更等を検討</li> <li>✓ ファンド併合の検討</li> <li>✓ 繰り上げ償還の検討（ただし償還是最終手段）</li> </ul>
パフォーマンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 定期的なレビューの実施</li> <li>✓ 投資家に対してリカバリープランを提示し、状況の詳細説明の実施</li> <li>✓ 運用体制の強化や戦略変更、報酬削減等を検討</li> <li>✓ ファンド併合の検討</li> </ul>
販売実績	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 営業・マーケティング資料の刷新、販売チャネルへの教育強化、プロモーション活動の強化</li> <li>✓ 競合比較や販売チャネルの要望を踏まえ Fee 水準を見直し</li> <li>✓ 投資戦略やリスクプロファイル、ベンチマークの調整、シェアクラス追加等の検討</li> <li>✓ 新たな顧客層やチャネルへの訴求を検討</li> </ul>
Morningstar カテゴリの不適合	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 再分類を申請し、根拠を提示して交渉</li> <li>✓ 投資方針や開示内容を調整</li> <li>✓ 適切なカテゴリがない場合は、新しいカテゴリの新設を要請することも検討</li> <li>✓ 独自ピアグループ比較を実施し、クライアント説明や社内評価に活用</li> </ul>

(出所) 野村アセットマネジメント資産運用研究所作成

## IV まとめと日本への示唆

欧州におけるプロダクトガバナンスは、単なる「商品適合性チェック」にとどまらず、製造者と販売者が情報を共有し合い、顧客に提供される価値を継続的に改善する仕組みを制度的に義務付けている点に特色がある。ターゲット市場の設定から販売実績のレビューまでを通じた雙方向の連携は、投資家保護と市場の健全性を両立させるための基盤として、今後さらに重要性を増すと考えられる。

米国においては、包括的な制度的義務は存在しないが、取締役会の監督、販売会社に対する適合性原則、フィデューシャリーデューティーなどの枠組みが組み合わさった「分散的ガバナンス」が競争の激しい環境下で実践されることにより、

実質的に欧州のプロダクトガバナンスに近い機能を果たしている。

費用に見合う付加価値を提供しているかという Value for Money への意識がグローバルに高まるにより、資産運用業界の透明性が向上することは望ましいが、必要以上の報酬の低下圧力が高まるのではないかという議論もある。この点については、運用会社において、競争力が高く、価値のある商品を開発・運用することがますます求められてくる。

欧州と米国では異なる点も多いが、どちらにも共通する点もある。それは、商品組成時において関わる部署が多く、複雑かつ厳格なステップを設けているという点である。ちょうど 2025 年の金融庁プログレスレポートにおいて、「プロダクトガバナンスの高度化に向けた取組」の観点から、「商品組成時の商品設計は、商品組成後の実効的

な品質管理を行うためにも極めて重要」という指摘がなされている点と重なる。今回の調査を通じ、商品組成時におけるプロセスを整備することが大切であるということを改めて実感した。

日本においても、2025 年中に製販連携が開始される見込みである。当社の Investor Insights（意識調査）<sup>11</sup> によると、分配金について正しく理解している人の割合は 4 割に満たない。また、投資信託保有者であっても、現在保有している投資信託の投資対象が「どれに該

当するかわからない」と回答する人が 3 割程度いるという結果が出ている。

日本で製販連携がスタートし、販売会社から運用会社に還元されるデータをもとに運用会社は実際の顧客層についての理解が深まり、その結果、運用会社から販売会社へ顧客が本当に必要としている情報が伝えられるという正のフィードバックループが回り、資産運用がより健全に普及することを期待している。

---

<sup>11</sup> 野村アセットマネジメント資産運用研究所、「投資信託に関する意識調査 2025」

## 今月の規制動向

### 「2025 事務年度金融行政方針について」の公表について

- 金融庁は 2025 年 8 月 29 日、2025 事務年度の金融行政における重点課題および金融行政に取り組む上での方針として、「2025 事務年度金融行政方針」を公表。
- 2025 事務年度における 3 つの施策
  - ①金融機能の更なる発揮を促し、持続的な成長に貢献する
  - ②金融システムの安定性や公正性・安全性への信頼を確保する
  - ③国民への貢献のために常に進化し続ける組織をつくる
- 2025 事務年度 金融行政方針 主なポイント 6 つ  
地域金融力強化プランの策定、人的資本開示・NISA の一層の充実、暗号資産・ステーブルコインに関する施策の推進、協同組織金融機関における適切な経営管理及び業務運営の確保、保険業界の信頼の回復と健全な発展に向けた対応、組織体制の不断の見直しと金融行政の進化

### 「NISA に関する有識者会議」中間とりまとめを公表

- 2025 年 8 月 29 日、「NISA に関する有識者会議」の中間とりまとめが公表された。有識者会議では、2024 年の新制度開始以降、非課税枠の拡大や恒久化により利用が拡大し、年収 500 万円未満の利用者が約 7 割を占めているほか、若年層への浸透も確認された。また、2024 年の継続保有率は 86.1%、非売却率は 79.5% と、長期・分散投資志向も定着している。
- 家計金融資産は増加傾向にあるものの、制度開始後 1 年余りであり、中長期的な効果検証は今後の課題とされた。今後も世代や所得階層ごとの利用実態の定点調査や非利用層の動向把握、金融経済教育の推進が必要とされ、効果検証は景気循環を意識しつつ 3 ~ 5 年程度の期間を設けて実施することが有効とされた。
- つみたて投資枠については、「マーケット全体を広くカバーし浸透した指数」の継続活用を基本としつつ、指数の対象地域やアセットクラスの多様化などが今後の検討課題として整理された。

### 金融庁 金融審議会「暗号資産制度に関するワーキング・グループ」第 2 回開催

- 2025 年 9 月 2 日、金融庁は、暗号資産を巡る制度の在り方を検討するための金融審議会「暗号資産制度に関するワーキング・グループ」第 2 回を開催した。
- 金融庁は、暗号資産投資を巡る喫緊の課題は、伝統的に金商法が対処してきた問題と親和性があることから、金商法による規制が適切であるとの方針を示した。また、規制見直しの対象とする暗号資産の範囲についても、4 月に公表したディスカッションペーパーで示した 2 つの類型（類型①（資金調達・事業活動型）、類型②（非資金調達型））に区分して検討することが提示された。

(出所) 金融庁「2025 事務年度金融行政方針について」、「NISA に関する有識者会議」中間とりまとめを公表、「金融審議会「暗号資産制度に関するワーキング・グループ」（第 2 回）の開催について」(<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。

2025年11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。

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