

2023年12月25日
日本生命保険相互会社

「資産運用立国」の実現に向けた日本生命グループの取り組みについて

日本生命保険相互会社（社長：清水博、以下「当社」）は、2023年12月13日の「資産運用立国実現プラン」の政府発表を受け、当該プランの実現に向けた当社の取り組みを公表します。

当社は、生命保険事業とアセットマネジメント事業の双方を営む生命保険会社グループとして、(1)「家計の資産形成」、(2)「海外資金の日本市場への呼び込み」といった観点で資産運用立国の実現に貢献できると考えており、これまでも下記の5つの軸で取り組みを進めてきました。

- I. 保険商品・アセットマネジメント商品の提供や、お客様それぞれのライフプランに合わせたコンサルティング活動等の「商品・サービス提供」
- II. 運用対象多様化や運用体制強化等の「運用力向上」
- III. 資産運用ニーズをお持ちの方々への各種セミナー開催、次世代を担うの方々への出前・受入授業開催等の「金融リテラシー教育」
- IV. 企業の持続的な成長を支援し、価値向上に貢献する「スチュワードシップ活動」
- V. 海外での日本株ファンド販売等の「海外ネットワークを生かした日本株等の商品販売」

直近では、主に以下の新たな取り組みを進めています。

- ・一時払終身保険の予定利率引き上げ（2024年1月～）
- ・ニッセイアセットマネジメント株式会社（以下「ニッセイアセット」）における、新NISA制度や確定拠出年金制度向けの手数料率の低い投資信託の設定（2023年11月～）
- ・「ニッセイのiDeCo」における「運営管理手数料無料コース」の設定（2023年10月～）
- ・営業職員チャンネルにおけるNISA制度紹介の開始（2023年10月～）
- ・ニッセイアセットにおける、投資一任運用サービス「Goal Navi（ゴールナビ）」の新NISA制度への適用（2024年1月～）
- ・グループの一部資産運用機能のニッセイアセットへの集約（2021年～順次）
- ・国内ベンチャーキャピタル・スタートアップ企業へ投資するファンドの新設（検討中）

今後もこれらの取り組みを一層強化することで、お客様からお金をお預かりするアセットオーナー、および資産運用を担うアセットマネージャーとしての両面から、資産運用立国の実現に貢献してまいります。

以上

2023-3219G, 広報部

「資産運用立国」の実現に向けた 日本生命グループの取り組みについて

2023年12月25日
日本生命保険相互会社

資産運用立国実現に向けた日本生命グループ取り組みについて（鳥瞰）

P.1

資産運用立国実現に向けた日本生命グループの取り組み

■ アセットマネジメント事業も営む生命保険会社グループとして下記取り組みを一層推進し、資産運用立国の実現に貢献してまいります

- ① 家計の資産形成に貢献する取り組み（家計の投資を起点に持続的な企業・経済成長が促され、その恩恵が家計にも波及）
- ② 海外からの資金を日本市場に呼び込む取り組み（日本市場・企業の魅力が高まり、海外投資家が日本に投資）

① 家計の資産形成に貢献する取り組み

I. 商品・サービス提供

p.2~8

- 保険商品・アセットマネジメント商品の拡充
- 幅広いチャネル網を通じたコンサルティング推進

II. 運用力向上

p.9~11

- 運用対象多様化等の投資活動強化
- EMP*にも資する国内ファンド新設を検討 **新規取組**
- グループ運用体制構築等の体制強化

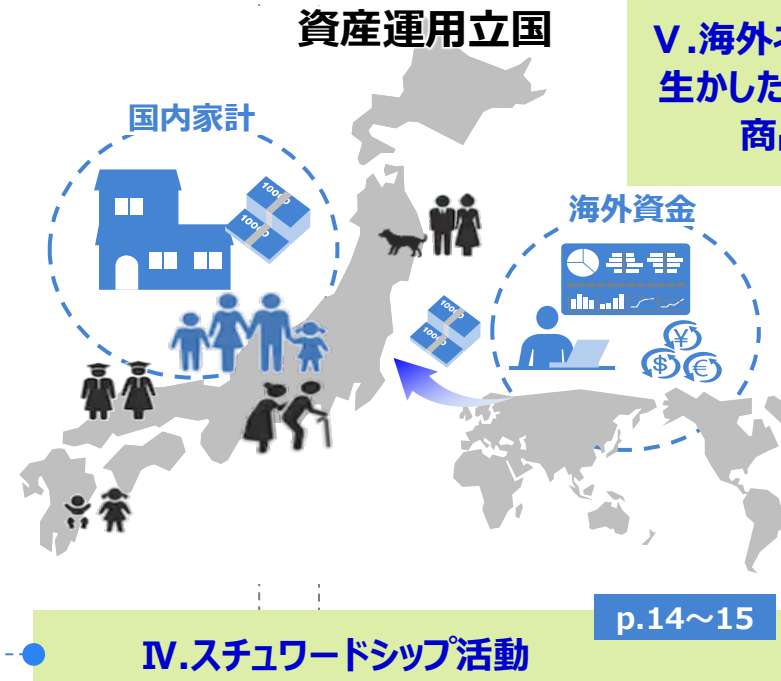
III. 金融リテラシー教育

p.12~13

- 資産運用ニーズをお持ちの方々へのセミナー開催(DC等)
- 次世代を担うの方々への出前・受入授業等

② 海外資金を日本市場に呼び込む取り組み

p.16
V. 海外ネットワークを
生かした日本株等の
商品販売



* EMP：新興資産運用業者への運用資金拠出を図るプログラム

I. 商品・サービス提供

P.2

- 生命保険会社ならではの長期元本確保型を始めとした保険商品、およびリスクを取ることでよりリターンを追求するアセットマネジメント商品を提供しています

保険商品（個人保険）

- お客様の幅広い資産形成ニーズにお応えする観点から、グループ一体で商品ラインアップの拡充を進めています

- 円建商品については、年金等の安定供給や、一時払終身保険の予定利率引き上げを含めた商品魅力の向上
- 外貨建商品については、商品ラインアップの拡充を含めた商品魅力の向上
- 現在取扱中の主な資産形成商品は以下の通り

※ 金融機関窓口販売商品

円建商品

外貨建商品

平準払商品



年金保険



養老保険



ニッセイ
学資保険



ニッセイ・ウェルス生命

一時払商品

ニッセイ
一時払終身保険

2024年1月
予定利率引き上げ



一時払終身保険



個人年金保険
ニッセイ・ウェルス生命



一時払終身保険

I. 商品・サービス提供

P.3

アセットマネジメント商品

■ ニッセイアセットにて新NISA制度に適合した投資信託のラインアップ拡充を進めています



ニッセイアセットマネジメント

- つみたてニーズに最大限応える、購入・換金手数料なし（通称、なしなしシリーズ）等の資産運用初心者でもエントリーしやすい安価な商品を展開
 - Solactive GBS United States 500指数[※]を活用し、指数のライセンス利用料を抑えることで、業界最低水準の信託報酬率で米国株式への投資機会を提供 **’23年11月～**
- インハウスでのグローバル運用力強化も通じ、中長期的な資産形成に資する、新NISA成長投資枠向けアクティブ商品を展開

つみたて枠対象ファンド 計 21商品 / 残高約1.3兆円



成長投資枠対象ファンド (2023年10月末時点) 計 86商品 / 残高約1.8兆円



※ 米国市場に上場している時価総額上位500銘柄で構成されている、Solactive社提供の株価指数

■ 顧客の最善の利益の追求に向け、全ての公募投信について品質管理を継続的に実施しています

- ファンドガバナンス委員会を通じ、お客様に価値を提供できているかの点検、運用改善・商品性変更・償還等の対応を検討

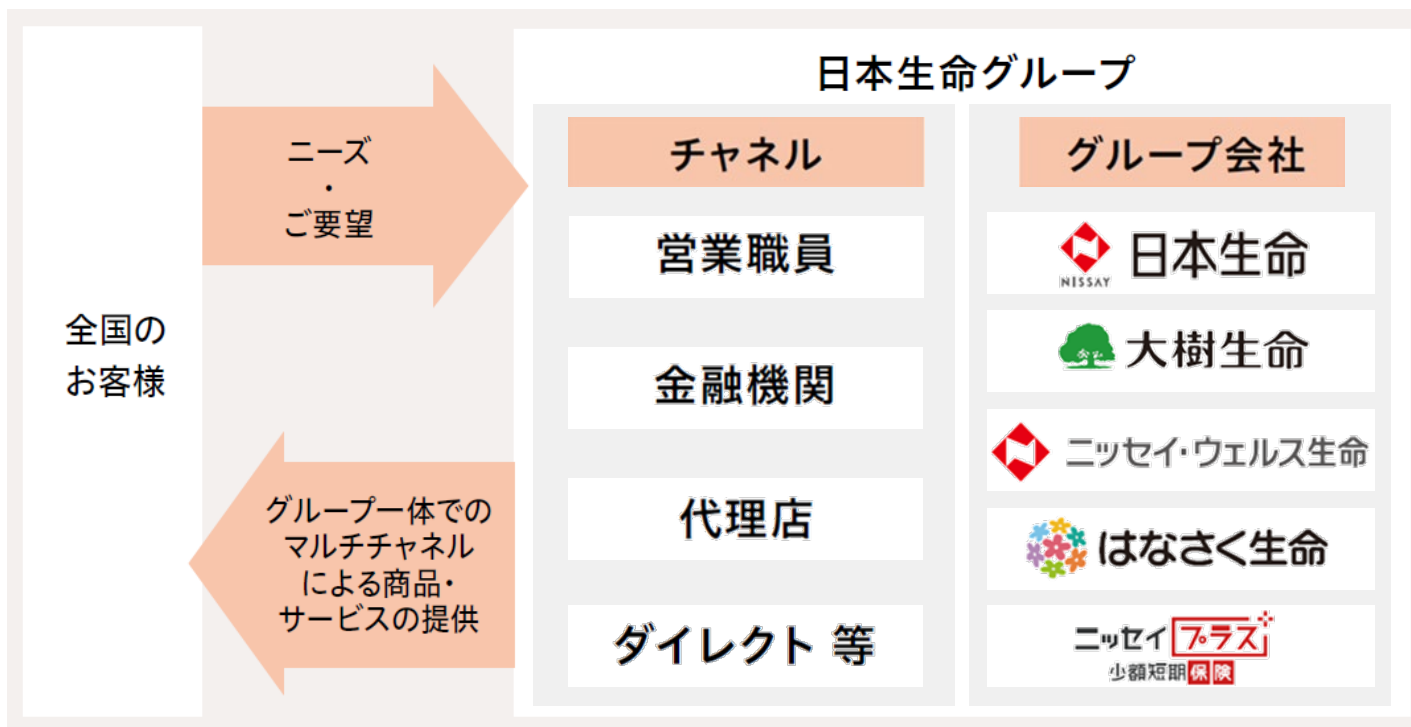
I. 商品・サービス提供

P.4

幅広いチャネル網を通じたコンサルティング（個人保険）

■ 幅広いチャネル網を通じ、グループ一体でお客様の資産形成ニーズにお応えする商品・サービスを提供しています

- 営業職員チャネルにおいては、対面とオンラインを組み合わせた活動や、公的保険やお客様のライフプラン等を踏まえた必要保障額を算出するツール「みらいコンサルタント」の活用等を実施



営業職員在籍数

 日本生命	 大樹生命
約5万名 (108支社等)	約0.7万名 (63支社)
※2023年4月時点	※2023年4月時点

提携金融機関数

約300金融機関
(約17,500支店)
※2023年4月時点

委託代理店数

約19,000店
※2022年度末時点

I. 商品・サービス提供

P.5

幅広いチャネル網を通じたコンサルティング（団体年金・DB領域）

■ 確定給付企業年金（DB）領域において、お客様の資産形成ニーズに則した取り組みを推進しています

- 全国の様々な規模のアセットオーナー（DB基金等）へ、コンサルティングを通じた商品提供や運用高度化・情報開示のサポートを実施

DB 受託実績

（2023年3月末時点）

契約件数

5,099件

当社単体の全引受契約の合計

加入者数

110.7万人

当社単体の幹事契約の合計

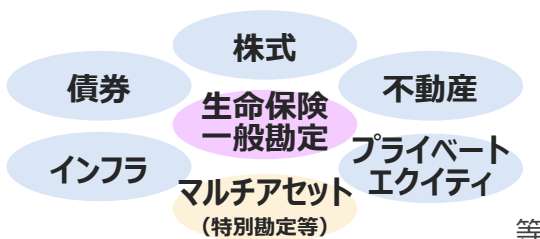
受託資産額

9.1兆円

グループ合計の全引受契約の合計

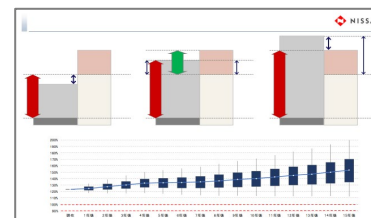
運用商品の提供

- ✓ 多様な運用ニーズにお応えする運用商品をラインアップ



制度・運用コンサルティングサービス

負債と資産の総合分析



デジタルコンサルティングツール



運用パフォーマンス速報やコンサルタ
ントの課題認識提示、コンサルタ
ント相談予約等を提供

分析結果とお客様ニーズに即した多様な運用商品を提案

全国のお客様をサポートする体制

法人営業組織

支社等

108支社等
約2,000名

総合法人部・
法人営業部等

35部
約400名

営業支援組織

団体年金部
企業保険契約部

約450名

- 年金の資産運用・制度設計に関する、高度なコンサルティングを実施
 - 年金数理計算
 - 制度運営に係る事務サポート
- 等

グループアセットマネジメント会社との協業

ニッセイアセットマネジメント



- 当社の強み（顧客とのリレーション）とニッセイアセットの強み（資産運用コンサル）を融合した協業の推進
- 当社からのニッセイアセット商品の紹介・提案 等

I. 商品・サービス提供

P.6

幅広いチャネル網を通じたコンサルティング（団体年金・DC領域）

■ 確定拠出年金（DC）領域において、お客様の資産形成ニーズに則した取り組みを推進しています

- 約100万名のDC加入者に対する多様なサポート体制を通じた運用促進、利回り向上・「貯蓄から投資へ」の後押しを推進

DC受託実績

（2023年9月末時点）

企業数 **3,196社**
当社運営管理機関合計

加入者数 **98.5万人**
当社運営管理機関合計

受託資産額 **3.1兆円**
当社・ニッセイアセットの受託資産額合計

運用商品の提供

'23年11月～

'23年度
組入商品例
ニッセイ・S米国株式500
インデックスファンド
【信託報酬：0.0525%（税抜）】

- ✓ 多様なニーズをカバーした充実の商品ラインアップをご用意

国内株式型	バランス型	外国株式型
国内債券型		外国債券型
	保険	預金

iDeCoの運営管理手数料無料化

'23年10月～

お申込みはWebで！

保険業界初※2

ニッセイのiDeCo **運営管理手数料**

どなたでも無料※1
※1 一部プランを除く

低コストな運用商品

お得な優待サービス



ニッセイDCイメージキャラクター
「エレファントくん」

※2 資産額や拠出金額に関係なく、期間を設けない無料化は業界初

加入者向けサポート体制

- ✓ 加入者の資産運用の自立をサポートする教育セミナー

（2022年度実績）

セミナー開催数 **約900回/年**

- ✓ 高評価を得ている、コールセンター・加入者専用ウェブサイト



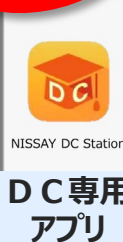
業界
唯一
15年連続 三つ星※
11年連続 五つ星※

8年連続 三つ星※
8年連続 五つ星※

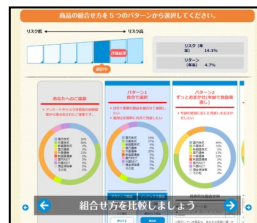
※HDI-Japan（独立系外部評価機関）が提供する「格付けベンチマーク」「五つ星認証プログラム」

- ✓ 運用商品選択をサポートする専用アプリ・充実のコンテンツ

無料



ロボアドバイザー
「N-アシスト」



動画コンテンツ

いつでも視聴可能な
各種動画



その他お役立ち情報

制度・商品に
関する情報や、
実績ランキング
の提供



I. 商品・サービス提供

NISA・iDeCoの制度の普及活動

■ 営業職員チャネルにおいてNISA・iDeCoの制度について紹介しています

- 営業職員のリスクコンサルティング活動において、「お金の育て方」ピラや制度説明動画を活用し、NISA・iDeCoの紹介を開始

NISAの紹介は'23年10月～

お客様一人ひとりに合わせた「お金の育て方」をご案内

安定的な資産形成に欠かせない言葉は「じっくり長期」「コツコツ積立」「バランスよく分散」。これらを意識し、自分に合ったお金の育て方を考えましょう。

それでは、3つの代表的な方法をご紹介します!

NISA (少額投資非課税制度)

利益が非課税 + いつでも売却して現金化できる!

- 1 上場株式・投資信託等に対する税制優遇制度です。NISA口座を利用して得た利益には税金がかかりません。NISA口座以外の場合、約20%の税金がかかります。NISAなら0%!
- 2 2024年1月から、新NISA制度が始まり、さらに使い勝手が良くなります。

	現行NISA (積立)	新NISA (積立)
年間投資枠	40万円 (つみたて) / 120万円 (一般)	120万円 (つみたて投資枠) / 240万円 (成長投資枠)
非課税限度額 (非課税投資額)	800万円 (非課税投資額) / 600万円 (非課税投資額)	1,800万円 (成長投資枠) / 1,200万円 (つみたて投資額)

※1 運用(取得価格)販売方式で管理、(他の利用が可能な)。 ※2023年までにNISA口座で投資した商品は、新NISAの外で、現行NISAにおける非課税投資額を適用。現行NISAから新NISAへのロールオーバー(移管)は不可。 ※新NISAは、18歳以上の方が利用できます。

個人年金保険²

将来必要な資金を確実に準備できる!

- 1 民間保険会社で取扱う私的年金制度の一つです。将来受取れる金額が確定しているためです。
- 2 契約時にいついつから受取るか自分で決められるため、確実に備えられます。また、年金開始時期を繰延べしたり、受取期間を変更したりできます。
- 3 一般生命保険料控除とは別枠で個人年金保険料控除が適用できるため、所得税と住民税の金額が軽減されます。

※個人年金保険に加入できる年齢や年金開始時期、受取期間等は、各商品によって異なります。

iDeCo (個人型確定拠出年金)

税制優遇を得ながらふやす・受取る!

- 1 民間保険会社を含む金融機関等で取扱う私的年金制度の一つです。税制メリットが大きい資産形成方法です。
- 2 掛金拠出・運用時の商品の選択は自分で行い、運用結果に応じて受取れる額が変動します。
- 3 運用で得た利益には税金がかからず、掛金額は全額所得控除の対象となります。また、受取時にも各種控除を受けられます。iDeCo 説明動画を見る

※iDeCoは、原則20歳から60歳の国民年金被保険者(65歳未満の任意加入被保険者を含む)、65歳未満の厚生年金被保険者(20歳未満も含む)がご加入いただけます。受取りは原則60歳から75歳の間で選択できますが、加入状況等により60歳から受取れない場合があります。

※2 掛金料に引ける「個人年金保険料」は、個人年金保険料税制の特典が追加され、個人年金保険料控除の対象となる取組内容を前記としています。(個人年金保険料税制の特典の特典には一定の条件・制限があります。)実際の取組内容は各商品等によって異なりますのでご注意ください。

NISA・iDeCoの制度説明動画

I. 商品・サービス提供

P.8

投資信託等の普及活動

■ ニッセイアセットにおいて、「これから資産運用を始めたい」と
思った方にも対応した取り組みを進めています

- アプリで口座開設してお任せで資産運用ができる
「Goal Navi : ゴールナビ」が新NISAに適用 **‘24年1月~**
- Goal Naviに、新NISA制度を有効活用できる
「Smart NISA」機能を搭載 **‘24年3月~**

ニッセイアセットマネジメント

WEBからも
簡単申し込み！
無料口座開設はこちら

最短5分！
スマホで完結！
アプリから口座開設はこちら

App Store
からダウンロード

Google Play
で手に入れよう

NISA口座開設受付中※

2024年1月開始
「新しいNISA」制度に対応

ゴールナビ

① 翌営業日から取引可能、アプリで専門家へ投資一任
⇒ 時間がない方や運用経験が浅い方にも適したサービス

② 複数の目的別口座を開設可能
⇒ 運用する資金の性格や運用目的ごとに口座を開設可能

③ 目標達成に向けて継続的にサポート
⇒ 目標への「到達確率」を日々確認

特許出願準備中

NISA枠の有効活用も自動でおまかせ

Goal Naviの
「Smart NISA」機能

① NISA口座に自動で割当

② 課税口座からNISA口座へ自動で組入

③ NISA口座の空き枠を拡張

※開設受付中のNISA口座は株式会社スマートプラス社が提供するものです。

II. 運用力向上

グループ運用体制高度化

■ グループの一部資産運用機能のニッセイアセットへの集約を進めています (プロジェクト・クローバー)

- 運用体制高度化を目的に、グループ国内保険会社のクレジット・オルタナティブ運用機能・人材をニッセイアセットに結集
- 一般勘定運用体制のさらなる高度化に向けて、グローバル投資体制の構築にも着手

※ プロジェクト・クローバーの由来

日本生命、大樹生命、ニッセイ・ウェルス生命、ニッセイアセットマネジメントの4社が結集した時、四つ葉のクローバーのように、日本生命グループ資産運用体制のさらなる高度化（幸福が訪れるように）が可能となる、という願いを込めて、2019年に担当者が命名

日本生命
NISSAY

債券
株式

クレジット
オルタナティブ

大樹生命

債券
株式

クレジット
オルタナティブ

ニッセイ・ウェルス生命

債券

クレジット
オルタナティブ

ニッセイアセットマネジメント
NISSAY ASSET MANAGEMENT

日本生命からの移管
2021年3月完了

大樹生命からの移管
2022年3月完了

ニッセイ・ウェルス生命から
今後移管予定
※外部委託分は2023年5月完了

クレジット
オルタナティブ

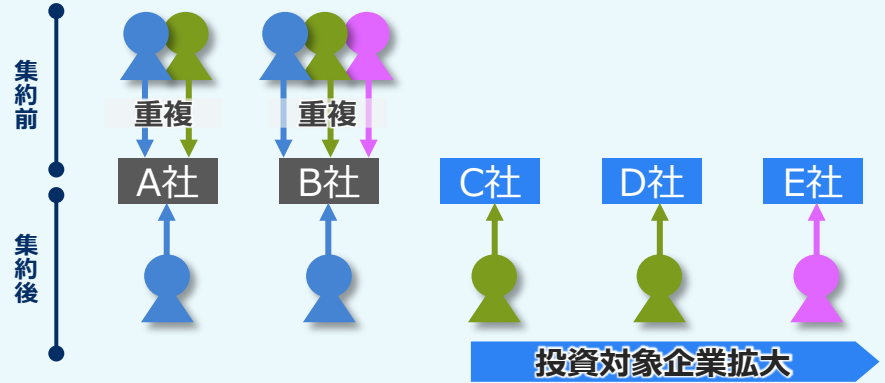
運用委託 助言

Nippon Life Global Investors Americas, Inc.
A Member of Nippon Life Group

Nippon Life Global Investors Europe, Plc
A Member of Nippon Life Group

- 運用機能・人材の結集により、本邦有数のクレジット・オルタナティブ投資体制を構築し、一般勘定資産利回りを向上
- 各社でそれぞれ実施していた投資実務の重複が解消され、投資対象企業数や案件数等が拡大

<イメージ図>



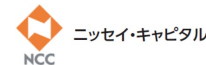
- 米・欧の海外運用現法との協業を通じ、投資対象企業のさらなる拡大等、グローバルベースで運用体制高度化に取り組む

II. 運用力向上

P.10

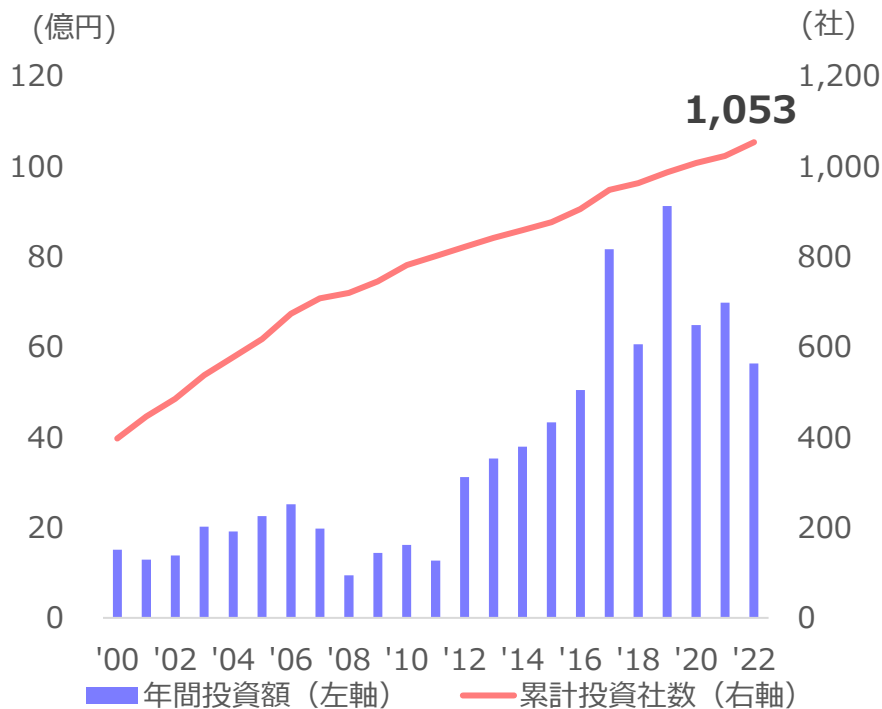
運用対象の多様化

■ 日本生命グループのベンチャーキャピタルであるニッセイ・キャピタルを通じ、国内スタートアップへの投資を進めています

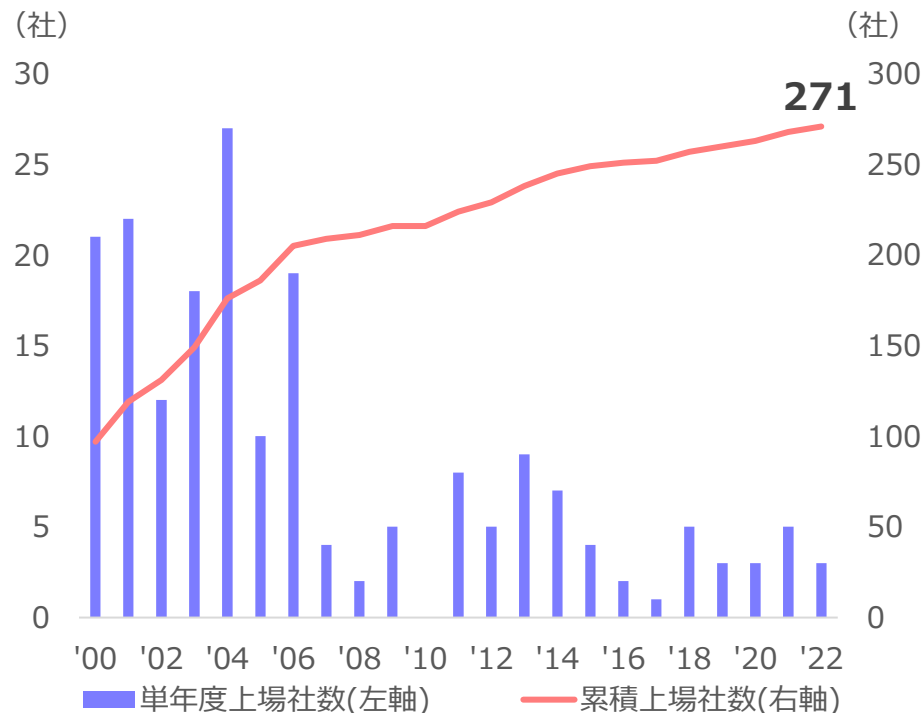


- 1991年の創設以来、運用するファンドへの投資を通じ、1,000社を超える企業に投資を行い、うち250社以上が上場
- 今後も、市場環境に左右されることなく、継続的に長期資金を提供

ニッセイ・キャピタルの投資額と投資社数



ニッセイ・キャピタル投資先のIPO実績



II. 運用力向上

P.11

運用対象の多様化

■ 国内ベンチャーキャピタル・国内スタートアップ企業へ幅広く投資するファンドの新設を検討しています **新規取組**

- グループ一体となって、日本国内のベンチャーキャピタルやスタートアップ企業を支えるファンドを設定
- ベンチャーキャピタルが運用するファンドへの投資は、ニッセイアセットのケイパビリティを活用し、長年の実績を有する老舗ベンチャーキャピタルのみならず、EMP*にも資する取り組みとして、優れた新興ベンチャーキャピタルも発掘し、幅広く投資
- スタートアップ企業への投資はニッセイ・キャピタルのケイパビリティを活用
- 当取り組みを通じ、純粋な経済リターンのみならず、日本生命グループにおける新規事業のシーズ探索や保険事業の高度化に資する領域を設定し、事業シナジー獲得も追求

* EMP：新興資産運用業者への運用資金拠出を図るプログラム

<イメージ図>



※ 本件は決定したのではなく、今後必要な意思決定機関で決定する予定です。開示すべき事項が決定した場合は公表します。

III. 金融リテラシー教育

P.12

資産運用ニーズをお持ちの方々への金融リテラシー教育

■ “金融リテラシー向上”に資する様々なセミナーを提供しています

企業にお勤めの従業員様

- 各世代が抱える悩みの解決に対応する、各種セミナーを開催 【1】
- DC加入時・継続投資教育を通じた制度理解や加入を促進 【2】

従業員様向けセミナー開催数

約2,000回

〔2023年度実績（10月末時点）〕

各地域のお客様

- ライフプラザにおいて資産形成支援や税務・相続等に関するセミナーを開催 【1】

各種セミナー ①

✓ 各世代のお悩みに応じた様々なセミナーをご提供

資産形成
のこと

生活設計
のこと

社会保障
のこと

老後
のこと

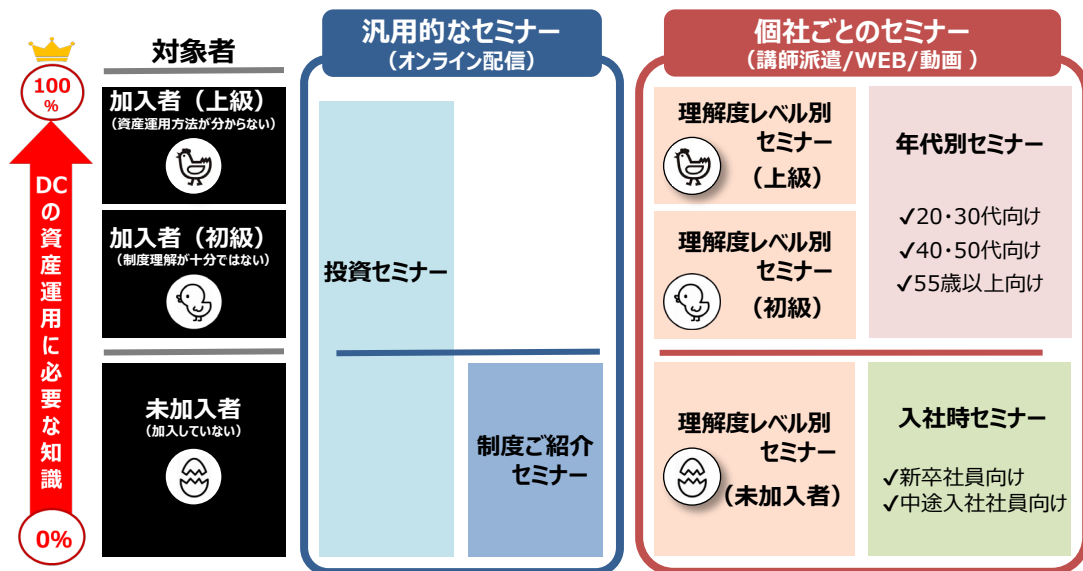
コンテンツ例

お金のキホン・ライフプラン・セカンドライフ※・
金融リテラシー・資産形成・年金・税務・相続

※「セカンドライフ」は「退職後の生活」を意味しています。

DC教育 ②

✓ お客様の投資経験に応じた様々なDC教育セミナーをご提供



III. 金融リテラシー教育

P.13

次世代を担う方々への金融リテラシー教育

■ 出前・受入授業 日本生命

- 子どもたちが自分自身の将来について考え、切り拓いていくことを応援したいとの思いを含め、全国の職員が学校で講師となり、保険やライフデザインの大切さを子どもたちに直接伝えています。アクティブ・ラーニングや子どもたちと講師とのコミュニケーションを盛り込んだ授業を通じて、理解を深めていただくことを目指しています。

累計実施校数

1,000校超

累計受講者数

10万名超

[2011年度からの累計]



■ 金融教育教材 日本生命

- 小学生向けマンガ「保険のひみつ」を提供しています。（保険の仕組みや大切さ、生命保険会社の役割等）

約**23,000**校
(小学校)

約**3,000**館
(公立図書館)

[2009年度に全国、全ての小学校と全ての公立図書館に寄贈]

ニッセイアセットマネジメント

- 小学校高学年以上を対象とした金融教育冊子「投資を学ぼう！」をニッセイアセットのホームページで無償で提供しています。



「投資を学ぼう！」

■ 青山学院大学における寄附講座 大樹生命

- 学校教育における個人の「金融」に関する知識教育を支援するため、2005年度から青山学院大学における寄附講座「パーソナル・マネー・マネジメント入門～大学生のためのマネー・金融・経済の基礎知識～」を実施しています。講義にあたっては大樹生命のファイナンシャル・アドバイザー経験者等の専門家が非常勤講師として教鞭を執り、パーソナルファイナンス（世帯の家計）の視点から解説し、マネー・金融・経済に関する基本的な知識の習得を目指す内容となっています。

累計受講者数

約**3,900**名

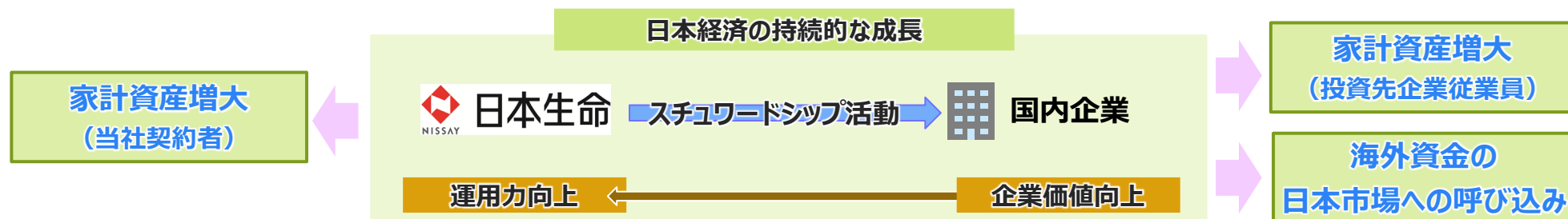
[2005年度からの累計]



IV. スチュワードシップ活動

P.14

- 企業の持続的な成長を支援し、価値向上に貢献することで、当社運用力の向上や投資先企業従業員の家計資産増大、日本市場への海外投資家の呼び込みに貢献しています



基本的な考え方と活動の特長

- スチュワードシップ活動の基本的な考え方に基づき、企業の持続的な成長を支援しています
 - 投資先企業との対話を通じて企業の発展に寄与・貢献するという考え方に基づき、スチュワードシップ・コード制定以前から、スチュワードシップ活動を推進。投資先企業との課題認識の共有、情報提供等を通じたサポートによって、企業の持続的な成長を支援

日本生命のスチュワードシップ活動の特長

対話と議決権行使の連動

- 議決権行使精査要領を、賛否判断を決定する行使基準ではなく、対話先を選定するスクリーニング基準と位置付け、基準抵触企業と全件対話

複数年対話を継続し、企業の取り組みを後押し

- 対話では単に基準に沿った事実確認を行うのではなく、個別企業の状況を踏まえ賛否判断を実施
- 複数年にわたり粘り強く対話を継続し、株主還元、ガバナンス体制、収益性等の論点について、企業の改善取り組みを後押しし、5年累計で7割超の企業の課題を解決

企業価値と社会課題の両面から重要と考える E（環境）・S（社会）テーマの対話を重視

- 官民が連携して取り組む気候変動、人権、人的資本等のテーマで、企業への要望事項を設定し、取り組み状況を進捗管理

IV. スチュワードシップ活動

P.15

これまでの取り組みと活動方針

■ スチュワードシップ活動の体制強化に由来から取り組んでいます

- スチュワードシップ活動の体制を不断に強化し、直近は年間600社超と、資産効率や資本政策、ガバナンス体制等に加え、気候変動、人権、人的資本といった環境・社会の領域を含む幅広いテーマで対話を行うことで、企業の好取組事例を収集・蓄積
- こうして蓄積した情報や対話実績を活用し、企業の収益力向上やサステナビリティに関する取り組みについて、企業の行動変容を促していく方針（グローバルの潮流も踏まえた対話、アウトカム創出に向けたマイルストーン管理の活用等も実施）

これまでの主な取組実績

スチュワードシップ
活動従事者 **18人**
〔うち、専管者8名〕

総対話
社数 **674社**
〔延べ、1,141回〕
(2022年7月～2023年6月)

重要な論点があった先の論点解消率（全体）

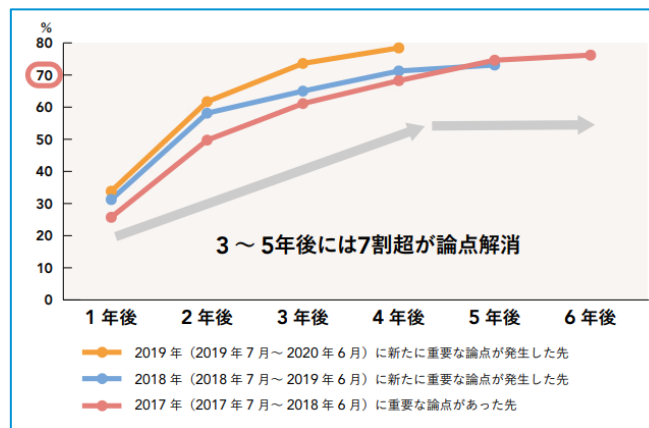
70%超

〔2017年時点で重要な論点があった先のうち、
6年経過後に論点解消した割合〕

E（環境）・S（社会）に係る対話実施先 **604社**
(2022年7月～2023年6月)

うち気候変動を主要テーマとする
対話社数 **75社**
(2022年7月～2023年6月)

温室効果ガス排出量上位先等の
温室効果ガス削減量 **約9%削減**
(2018年4月～2022年3月)



- 企業の収益力向上に向け、利益率、資産効率や資本政策も意識した取り組みを後押し
- E（環境）・S（社会）といった非財務資本の価値向上・開示充実を後押し

➡ **投資先の企業価値
向上を目指す**

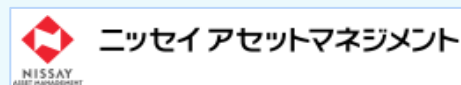
V. 海外ネットワークを生かした日本株等の商品販売

P.16

海外ネットワークを生かした日本株等の商品販売

- ニッセイアセットとNippon Life India Asset Management間でのグループ協業を進めています
 - 海外子会社であるNippon Life India Asset Managementは、ニッセイアセットから助言を受け、外国資産への投資が根付いていないインドにて、2014年より日本株ファンドを販売。インド資産運用業界の発展に加え、海外資金の日本市場への呼び込みにも貢献
- ニッセイアセットにて海外営業を推進しています
 - 海外の投資家に対し、日本企業の価値を再認識いただけるような日本株アクティブファンドを販売

インドの資産運用業界の発展に加え、日本市場の活性化にも貢献することを目指す



助言



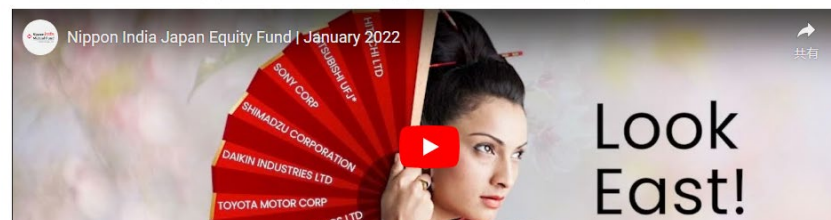
NIPPON INDIA JAPAN EQUITY FUND

An open ended equity scheme following Japan focused theme.

ADD TO COMPARE
FUND FEATURES

☆ TRACK FUND

COMPARE FUND
FEATURES(0)



投資



※ Nippon Life India Asset Management ホームページより