

## 【2021 年度検証結果】

### 「顧客本位の業務運営に関する取組方針」に対する取組状況の検証

弊社の「顧客本位の業務運営に関する取組方針」（以下「本取組方針」といいます）に対する取組状況（2021年9月末）の検証結果は下記の通りです。

#### 1. 顧客へのサービスおよび情報の提供

ファンドの組成・運用状況は、定期的開催する私募ファンド投資運用会議にて確認・検証を継続しました。結果として、全てのファンドにおいて年度当初の計画と大きな乖離が生じることなく運用することができました。（下記「弊社の自主的なKPI」を参照願います。）

また、各ファンドの毎年度の運用方針および運用評価は、投資委員会へ報告を行った上で、書面にて顧客に報告しています。

#### 2. 利益相反の管理

直近1年間（2020年10月1日から2021年9月30日まで）では、私募リートの運用に伴う利害関係者との取引が2021年10月1日に複数件発生するため、これら全ての取引について2021年9月にコンプライアンス委員会の審査および投資委員会の協議を経て、取締役会の承認を得ました。

#### 3. 手数料体系の明示

直近1年間（2020年10月1日から2021年9月30日まで）に新たに締結した私募ファンドに係るアセットマネジメント契約は1件、私募取扱い契約は2件です。また、2021年10月1日から私募リートの運用を開始するため、2021年7月に投資法人との資産運用委託契約を新たに1件締結しました。これらの契約について、顧客が負担する手数料・費用は全て契約書に料率または金額を明記しています。

#### 4. 社員研修・人事評価

定期的な社員研修・教育の場として、平均して2ヶ月に1回の頻度で全社員を対象とした社内コンプライアンスセミナーを開催しました。

また、資格取得者に対する支援金および報奨金制度を設け、社員の資格取得の促進とスキルアップを図っています。この結果、常勤役職員（派遣社員を除く）13名のうち、2021年9月末現在の資格取得者は、宅地建物取引士は13名、公認不動産コンサルティングマスターは3名、不動産証券化マスターは5名、ビル経営管理士は8名、となりました。

上記検証の結果、下記2点の改訂を行ったうえで、現行の本取組方針を継続することとしました。

- ① 運用の対象に、2021年10月より運用を開始する私募リートを追加しました。
- ② 顧客への情報の提供について、運用方針を追記すると共に、その運用方針にリスクあるいは課題を明記することを追記しました。

### 【弊社の自主的なKPI】

#### (1) 配当達成率平均：113.0%

各ファンドにおいて年度当初に計画した配当額に対する、運用の結果達成した配当額の割合を加重平均したものです。

なお、各ファンドの配当達成率は最大238.0%、最小76.9%です。

計算式：AVERAGE（（各ファンドの達成配当額）÷（各ファンドの計画配当額）×100）

#### (2) NOI達成率平均：102.2%

各ファンドにおいて年度当初に計画したNOI（信託報酬は含みません。）に対する、運用の結果達成したNOIの割合を加重平均したものです。

なお、各ファンドのNOI達成率は最大119.2%、最小83.6%です。

計算式：AVERAGE（（各ファンドの達成NOI）÷（各ファンドの計画NOI）×100）

※KPIの算出においては、弊社がAM業務を受託している不動産私募ファンド（SPC）の、過去1年間において決算期末を迎えた年度を対象としています。

以上