

【2022 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（2022 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、また、投資法人の運用状況は、定期的開催する私募リート投資運用部内会議にて、それぞれ確認・フォローアップを継続して行いました。結果として、当初より無配当が想定されていた 1 ファンドを除き、他の全てのファンドおよび投資法人において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 K P I」を参照願います。）

各ファンドについては、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。また、投資法人については、資産運用報告を書面にて顧客および当局に報告しています。

2. 利益相反の管理

直近 1 年間（2021 年 10 月 1 日から 2022 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 日に複数件発生しましたが、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たうえで取締役会の承認を得ています。また、その他には利害関係者との取引は発生しませんでした。

3. 手数料体系の明示

直近 1 年間（2021 年 10 月 1 日から 2022 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 2 件です。いずれの契約についても、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）14 名のうち、2022 年 9 月末現在の資格取得者（資格試験合格後未登録者含む）は、宅地建物取引士は 14 名、公認不動産コンサルティングマスターは 5 名、不動産証券化マスターは 6 名、ビル経営管理士は 7 名、となりました。

上記検証の結果、現行の本取組方針を継続することとしました。

【弊社の自主的な K P I】

(1) 配当達成率平均：109.7%

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 176.2%、最小 87.8%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) N O I 達成率平均：105.1%

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

なお、各ファンドの N O I 達成率は最大 124.9%、最小 101.0%です。

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

※ K P I 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（S P C）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。

ただし、当初より無配当が想定されており、結果的にも無配当となった 1 ファンドを除いて算出しています。