

「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（2024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、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。また、投資法人については2024年8月に1物件を新規取得し、外部成長を図ることができました。

なお、弊社が投資一任契約を受託しているファンドの運用状況については、下記「弊社の自主的なKPI」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（2023年10月1日から2024年9月30日まで）では、私募リート投資運用部において1件のみ利害関係者との取引が発生し、私募ファンド投資運用部においては利害関係者との取引は発生しませんでした。これらの利害関係者との取引について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。

3. 手数料体系の明示

直近1年間（2023年10月1日から2024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ありませんが、アセットマネジメント契約の変更契約が2件発生しました。いずれの変更契約についても、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、2024年10月1日現在の常勤役職員（派遣社員を除く）15名のうち、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12名、公認不動産コンサルティングマスターは2名、不動産証券化マスターは7名、ビル経営管理士は5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KPI】

(1) 配当達成率平均：106.2%

各ファンドの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平均したものです。

なお、各ファンドの配当達成率は最大121.7%、最小97.7%です。

計算式： $AVERAGE \left(\left(\frac{\text{各ファンドの達成配当額}}{\text{各ファンドの計画配当額}} \right) \times 100 \right)$

(2) NOI達成率平均：113.3%

各ファンドの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の割合を平均したものです。

なお、各ファンドのNOI達成率は最大196.9%、最小97.5%です。

計算式： $AVERAGE \left(\left(\frac{\text{各ファンドの達成NOI}}{\text{各ファンドの計画NOI}} \right) \times 100 \right)$

※KPIの算出においては、弊社がAM業務（投資一任契約）を受託している不動産私募ファンド（SPC）の、過去1年間に於いて決算期末を迎えた年度を対象としています。