「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

当社の「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（2025 年 9 月末）の検証結果は下記の通りです。

1.顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等	本取組方針に係る取組状況を年度毎に検証し、定期的にホームページで公表します。なお、より良い業務運営を実現するために、本取組方針は定期的に見直します。
2.顧客の最善の利益の追求	当社は、金融事業者として高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行うことが重要と考え、専門性の高い役職員の配置を行っています。なお、役職員には業務関連資格の取得を推奨し、そのための支援金および報奨金制度を設けています。 ＜主な推奨資格の保有者数＞ ・不動産証券化協会認定マスター：7 名 ・宅地建物取引士：12 名 ・ビル経営管理士：4 名 ・不動産コンサルティングマスター：2 名
3.利益相反の適切な管理	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。 ＜直近 1 年間（2024 年 10 月 1 日～2025 年 9 月 30 日）＞ ・コンプライアンス委員会開催数　　11 回 ・利害関係者取引に係る議案　　5 件
4.手数料等の明確化	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。
5.重要な情報の分かりやすい提供	当社は、原則として特定投資家を顧客として想定していますが、重要情報に関する情報提供に関しては、顧客の取引経験や知識等も考慮し、十分な理解が得られるよう努めています。 なお、当社が運用する安田不動産プライベート投資法人は、顧客専用サイト（ID、パスワード付与）を設け、資産運用に関わる重要な情報の分かりやすい提供に努めています。 https://www.yasuda-reit.co.jp/
6.顧客にふさわしいサービスの提供	顧客へのサービス提供に際しては、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズ等を確認し、顧客属性を把握したうえで、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの提供等に努めています。
7.従業員に対する適切な動機づけの枠組み等	定期的な社員研修・教育の場として、平均して３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。 なお、コンプライアンス部長は、運用部門（私募リート投資運用部及び私募ファンド投資運用部）が各々月次開催する会議にオブザーブとして出席し、コンプライアンス関連のトピック等を中心に適時の情報共有が図れるよう努めています。

（プロダクトガバナンスの取組みに関して）

1.基本理念	当社は、顧客により良い金融商品を提供するため、経営のリーダーシップのもと、適切なガバナンスの構築と維持に努めています。
2.体制整備	外部有識者が参加するコンプライアンス委員会及び投資委員会を原則月１回開催し、金融商品の組成・提供・管理等の各プロセスにおける検証を行っております。
3.金融商品の組成時の対応	金融商品の組成にあたり顧客ニーズとの適合性を確認し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証しています。また、当社は金融商品の販売対象として適切な顧客属性を特定し、販売に携わる金融事業者において十分な理解が浸透するよう情報連携に努めています。
4.金融商品の組成後の対応	組成後の運用状況等は、外部有識者が参加するコンプライアンス委員会及び投資委員会で継続的に検証しています。また、顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携等も図っています。
5.顧客に対する分かりやすい情報提供	顧客への情報提供に際しては、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客属性等を把握したうえで、運用体制やプロダクトガバナンス体制等について分かりやすい情報提供に努めています。

以上