

顧客本位の業務運営に関する方針への取組状況（2023年度）

当社が2018年12月に策定した「顧客本位の業務運営に関する方針」につき、2023年度の取組状況は以下のとおりです。

(1) 顧客の最善の利益の追求【原則2】

私たちは、顧客投資家への良質な投資機会を提供するためには、役職員の専門的能力及び高度な職業倫理の維持・向上への取組みが重要であるとの考えに基づき、各種専門資格取得の推奨（役職員の資格保有状況は以下のとおりです）、定期的な社内研修（コンプライアンス研修・業務研修を含みます）の実施（実施状況は以下のとおりです）、各役職員の職位に応じた外部研修の受講を義務付ける等の施策を推進しています。

各種専門資格の保有状況
（各年12月1日時点。非常勤役員除く。）

資格名	2023年 役職員数 65名		2022年（参考） 役職員数 59名	
	員数	割合	員数	割合
不動産証券化協会認定マスター	29名	45%	25名	42%
宅地建物取引士	47名	72%	42名	71%
ビル経営管理士	8名	12%	9名	15%
不動産コンサルティングマスター	2名	3%	3名	5%
不動産鑑定士	0名	0%	1名	2%
一級建築士	2名	3%	2名	3%
日本証券アナリスト協会検定会員	0名	0%	1名	2%
弁護士	2名	3%	2名	3%
司法書士	1名	2%	1名	2%
公認会計士	2名	3%	2名	3%
税理士	1名	2%	1名	2%
貸金業務取扱主任者	2名	3%	2名	3%

社内研修の実施状況

2023年度 : 6回
2022年度（参考） : 4回

(2) 利益相反の適切な管理【原則3】

私たちは、自らの利害関係者等と顧客投資家との取引状況を適切に把握することに努め、利害関係者等との取引が行われる場合には、外部専門家を委員とするコンプライアンス委員会での審議、顧客投資家への開示等、「利害関係取引規程」に基づく対応を行っています。

〈具体的なご説明〉 - 私募ファンドのお客様向け -

当社の投資判断又は投資助言により顧客が当社の利害関係者等との間で運用資産の取得や売却などの利害関係取引を行おうとする場合、各運用部にて取引内容を検証し、さらにコンプライアンス・オフィサーが審査しています。コンプライアンス・オフィサーは、利害関係取引への該当性及び各運用部の対応等の適切性を検証し、それらが不十分と判断した場合、各運用部に必要な対応を求めています。また、利害関係取引を行うにあたっては、コンプライアンス委員会による審議を行っています。

【原則3（注）】

(3) 手数料等を含む重要な情報の分かりやすい提供【原則4、原則5】

私たちは、透明性の高い情報発信を意識し、投資商品やサービスに係る重要な情報を分かりやすく提供し、顧客投資家との対話を通じて合意した手数料等を契約書に適切に明記することに努めています。また、ファンドの運用状況については、契約に従った頻度、内容による報告を行う他、自然災害や社会的問題発生時等の運用物件への影響の正確な把握、対応状況等の適時報告に努めています。

〈具体的なご説明〉 ー私募ファンドのお客様向けー

- ① 当社が組成に携わる私募ファンドは、基本的に、特定投資家に該当する顧客投資家（金融商品取引法第34条の3第4項に基づき、特定投資家として取り扱われることとなったお客様を含みます。）を対象としており、販売会社に対しても事前にその旨を説明するとともに、その旨の情報を提供しています。特定投資家に該当しないお客様が投資を希望される場合には、販売会社と十分に協議し、お客様に十分な情報提供を行った上で、投資商品やサービスを提供することに努めています。【原則5（注1）】
- ② 当社は、投資商品やサービスに関する重要な情報（想定リターン、損失等のリスク、選定理由、取引条件、手数料、利害関係取引の概要等をいいます。）について、顧客投資家の取引経験・金融知識や情報の重要性に応じて分かりやすい資料を作成して提供する他、顧客投資家の求めに応じた資料を作成し提供することに努めています。【原則5（注1）（注3）（注5）】
- ③ 当社は、複数の不動産（信託受益権を含みます。）の一括購入を売主から求められる場合を除き、基本的に複数の投資商品（又はサービス）をパッケージとして顧客投資家に販売することは想定しておりません（但し、当社は、不動産私募ファンドの組成及び不動産運用に必要な範囲で一連のアセット・マネジメント業務を提供します。）が、パッケージ化が必要な場合は、その理由及び内容を顧客投資家に分かりやすく説明することに努めています。【原則5（注2）】
- ④ 当社の取り扱う資産は主に不動産又は不動産を裏付とする資産であり、複雑な仕組みを用いる投資商品の提供は基本的に想定しておりませんが、個々の投資案件の複雑さの度合いに応じた分かりやすい情報提供に努めています。【原則5（注4）】

(4) 顧客にふさわしいサービスの提供 【原則6】

私たちは、顧客投資家の取引目的やニーズ、資産状況、取引経験、知識等を当社自身又は販売を行う証券会社等を通じて適切に把握し、対話を行うことで、顧客投資家にふさわしい投資商品やサービスの提供に努めています。

〈具体的なご説明〉 ー私募ファンドのお客様向けー

- ① 当社が組成に携わる私募ファンドについて、当社は、顧客投資家との対話等を通じて、投資目的・期間・目標リターン等のニーズを把握し、それに適した投資商品又はサービスを提案することに努めています。また、投資商品やサービスの販売時のみならずその後の投資期間中においても、顧客投資家と適時にコミュニケーションをとり、顧客投資家のニーズに変化がある場合には、可能な限りファンド運営に反映させることに努めています。【原則6（注1）】
- ② 当社は、過去に提供した投資商品又はサービスの実績を十分に踏まえた上で、よりよい投資商品又はサービスを提案するよう努めています。【原則6（注1）】
- ③ 当社は、複数の不動産（信託受益権を含みます。）の一括購入を売主から求められる場合を除き、基本的に複数の投資商品（又はサービス）をパッケージとして販売することは想定しておりません（但し、当社は、不動産私募ファンドの組成及び不動産運用に必要な範囲で一連のアセット・マネジメント業務を提供します。）が、パッケージ化が必要な場合は、当該パッケージ全体が当該顧客にふさわしいかについて留意するように努めています。【原則6（注2）】
- ④ 当社が組成に携わる私募ファンドは、基本的に、特定投資家に該当する顧客投資家（金融商品取引法第34条の3第4項に基づき、特定投資家として取り扱われることとなったお客様を含みます。）を対象としており、販売会社に対しても事前にその旨を説明しています。なお、不特定多数のお客様への販売を想定しない私募ファンドの性質上、上記の顧客属性を公表していません。【原則6（注3）】
- ⑤ 当社の取り扱う資産は主に不動産又は不動産を裏付とする資産であり、複雑な仕組みを用いる投資商品の提供は行っていませんが、個々の投資案件の複雑さの度合いに応じて、分かりやすい情報提供を行い、可能な限り顧客投資家の取引目的やニーズに沿った投資

商品又はサービスを提供することに努めています。なお、当社は、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対する商品の販売・推奨は行っておりません。【原則6(注4)】

- ⑥ 当社は、提供しようとする投資商品やサービスの理解のために必要な情報について、顧客投資家の取引経験や知識に応じて分かりやすい資料を作成して提供する他、顧客投資家の求めに応じた資料を作成し提供することに努めています。また、当社は、社内外の研修等を通じ、従業員が投資商品やサービスに関する専門的知見をより深めることを奨励し、これに努めています。【原則6(注5)】

(5) 従業員に対する適切な動機づけの仕組み等【原則7】

私たちは、顧客投資家に良質なサービスを継続して提供し、顧客の利益と自らの企業価値を共に向上させるためには、上記(1)にも記載した通り、役職員の高度な職業倫理の維持・向上への取組みが重要であると考えています。この考えに基づき、定期的に社内研修を実施し、また、人事評価項目として業績のみならずコンプライアンスの項目を設定することで従業員に対する適切な動機付けに努めています。

※ 上記【 】内の原則及び(注)は、金融庁が公表している「顧客本位の業務運営に関する原則」及びその注記との対応関係を示すものです。

ケネディクス・インベストメント・パートナーズ株式会社