

顧客本位の業務運営に関する方針

ケネディクスグループが掲げる「ミッションステートメント」、「コーポレートミッション（企業理念）」は、金融庁が2017年3月30日に公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」と基本的な考え方を同じくするものです。ケネディクスグループの一員である当社は、これらミッションを基本姿勢として各原則を採択し、ここに「顧客本位の業務運営に関する方針」を定めます。

I. ケネディクスグループが掲げるミッション

(1) ミッションステートメント

『ケネディクスは不動産の限りなき可能性を切り拓きます』

ケネディクスグループには、短期的な利益のみを追求することなく、不動産の立地や物件特性を見極め、投資ニーズに即した最適な運用戦略・タイミング・金融手法を組み合わせ、「不動産が持つ可能性を最大限引き出す」運用を行うという強い信念があります。私たちは、このような不動産価値創造に対する想いを込め、「ケネディクスは不動産の限りなき可能性を切り拓きます」をミッションステートメントとして定め、不動産ファンド市場を牽引していきます。

(2) コーポレートミッション（企業理念）

- 事業目的「何のために」
投資資金の不動産分野における最適運用と不動産の価値創造を通じて、社会に貢献します。
- 事業分野「誰のために」
グローバルな不動産アセットマネージャーとして多様な役割を担いながら、投資家の皆様に最適な投資機会を提供します。
- 事業方法「どのように」
堅実かつ公正を基本とし、経営のスピードと柔軟性を以って、新しい挑戦を続けます。

II. 顧客本位の業務運営に関する方針

(1) 顧客の最善の利益の追求【原則2】

私たちは、「不動産が持つ可能性を最大限引き出す」運用を行うという強い信念に基づき、高度な職業倫理を保ち、顧客投資家への良質な投資機会の提供を常に意識して誠実・公正に行動し、透明性、専門性、先進性、機動性に富んだ企業文化の醸成に努めます。

(2) 利益相反の適切な管理【原則3】

私たちは、堅実かつ公正を基本とし、自らの利害関係者等と顧客投資家との取引状況を正確に把握し、顧客投資家の利益が不当に害されることのないよう、「利害関係取引規程」に基づき適切な管理を行い、提供業務の適切性および取引の公正性の確保に努めます。

<具体的なお説明> — 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がなされません。【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について、顧客投資家が負担する手数料等の費用も含めて分かりやすく提供するように配慮します。

〈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することとしております。もし、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。）。もし、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。但し、不動産は個性が強くなり、必ずしも他の不動産投資案件と容易に比較できるものではなく、リスクとリターンも一様ではないため、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うことに努めます。【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、知識等を考慮し、よりふさわしい投資商品やサービスの提供に努めます。

〈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ます。【原則 6（注 1）】
- ② 当社が主に取り扱う不動産又は不動産を裏付とする資産は、個性が強くなり、必ずしも比較が容易ではありませんが、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。）。もし、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することとしております。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することは予定しておりません。【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基本的に想定しておりません。但し、不動産は個性が強く、リスクとリターンも様々ではないため、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ます。なお、当社は、基本的に、特定投資家に該当する顧客投資家を対象としており、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・推奨は想定しておりません。【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、これに努めます。【原則6（注5）】

(5) 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等【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ことを目指し、そのための従業員の動機付けとして、業績のみならずコンプライアンスの観点も評価項目に加え、日々の業務や研修等を通じてケネディクスグループのミッションを従業員に浸透させるよう取り組みます。

※ 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。