

みずほ不動産投資顧問の お客さま本位の業務運営に関する取り組み

みずほ不動産投資顧問

2026年6月30日

ともに挑む。ともに実る。



- 〈みずほ〉は、「お客さまの最善の利益」を追求し、お客さまの利益に真に適う商品・サービスを提供するため、「〈みずほ〉のお客さま本位の業務運営に関する取組方針」を策定・公表し、当該取組方針に基づくお客さまの立場に立った施策を実践しています。

「〈みずほ〉のお客さま本位の業務運営に関する取組方針」

<https://www.mizuho-fg.co.jp/company/policy/fiduciary/index.html>

- 当社は〈みずほ〉の一員として、資産運用関連業務に関するお客さま本位の業務運営の実践に向けた対応を強化する観点から、「〈みずほ〉のお客さま本位の業務運営に関する取組方針」を採択し、当該取組方針の実践に向けたアクションプランを策定するとともに、その取り組み状況と合わせ公表しています。



2025年度の主な取り組み状況

2025年度
の主な
取り組み状況

- 運用の高度化
- ・ 高い付加価値を提供し続けるため、資産運用業務を支えるプロフェッショナルな専門人材を中心とした継続的な採用を実施しております。また、継続的な有資格者数の定点観測を通じて、専門性を持つ人材基盤のより一層の拡充に努めております。
 - ー お客さまへの高付加価値の提供・運用の高度化のため、みずほリアルティOneグループ※においては人材・運用基盤の強化に取り組んでおり、その一環として、業務運営に有用かつ高度な資格を持つプロフェッショナルな人材の採用や、従業員に対する教育・資格取得支援などを進めています。
- ※みずほリアルティOneグループとは、当社、みずほリアルティOne株式会社および同社の子会社であるみずほリートマネジメント株式会社の3社で形成される企業集団を指します。
- ・ 業務品質の更なる向上のため、業務マニュアル等の継続的な見直しなどにより、適正な業務運営の実践に努めております。

グループ人材における主な有資格者数
(2026年3月末現在)

資格名	人数	前年比較
宅地建物取引士	69名	+4名
不動産証券化マスター	38名	+3名
一級建築士	12名	±0名

※当社およびみずほリートマネジメント株式会社の運営においては、両社の親会社であるみずほリアルティOne株式会社の経営資源等の活用を前提としており、みずほリアルティOneグループで従事する役職員（出向受入を含む）のうちの有資格者数を表示しています。また1名が複数の資格を有する場合は、それぞれの有資格者の人数に算入しています。

実践

お客さまの支持・評価

成果

2025年度
の主な
取り組み状況

■ 商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取り組み

- ・ 運用対象となる資産の特性を踏まえ、環境の変化や投資家のみなさまのニーズに応える多様なアセットタイプや新たなコンセプトの新規ファンドの組成、ニーズに合わせた資産売却活動を実施しております。
- ・ 運用資産における環境に配慮した改善工事等の実施に加え、**KGI/KPI**の策定・社内体制の構築・関連する規程類の整備等、サステナビリティへの取り組みを推進しております。

■ お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

- ・ 外部委員を含む投資政策委員会で承認された投資・運用プランに基づく資産運用を実施しており、投資家のみなさまのニーズに合わせた情報提供を継続的に実施しております。

■ ガバナンス強化

- ・ コンプライアンス委員会や投資政策委員会等、投資判断の意思決定にあたっては、当社と利害関係のない第三者である外部専門家の意見も踏まえ、審議を行っております。また、規程類の整備状況や業務プロセス等の確認を行うなど、資産運用業務の内部管理態勢強化に向けた取り組みを継続しております。

■ お客さまの支持・評価

- ・ 当社は、国内外の投資家に対する不動産投資顧問事業を行う資産運用会社として、様々な投資シナリオやアセットタイプに最適な運用体制を構築し、投資のパフォーマンスを最大化させるためのサービス提供を心掛けております。
- ・ 賃料改定やリーシングなどの内部成長やリニューアル工事等による資産価値の向上、出口戦略の策定といった多様なノウハウを蓄積しており、**2007**年の設立以来、数多くの国内・海外投資家のみなさまからご支持をいただき、案件を受託しております。

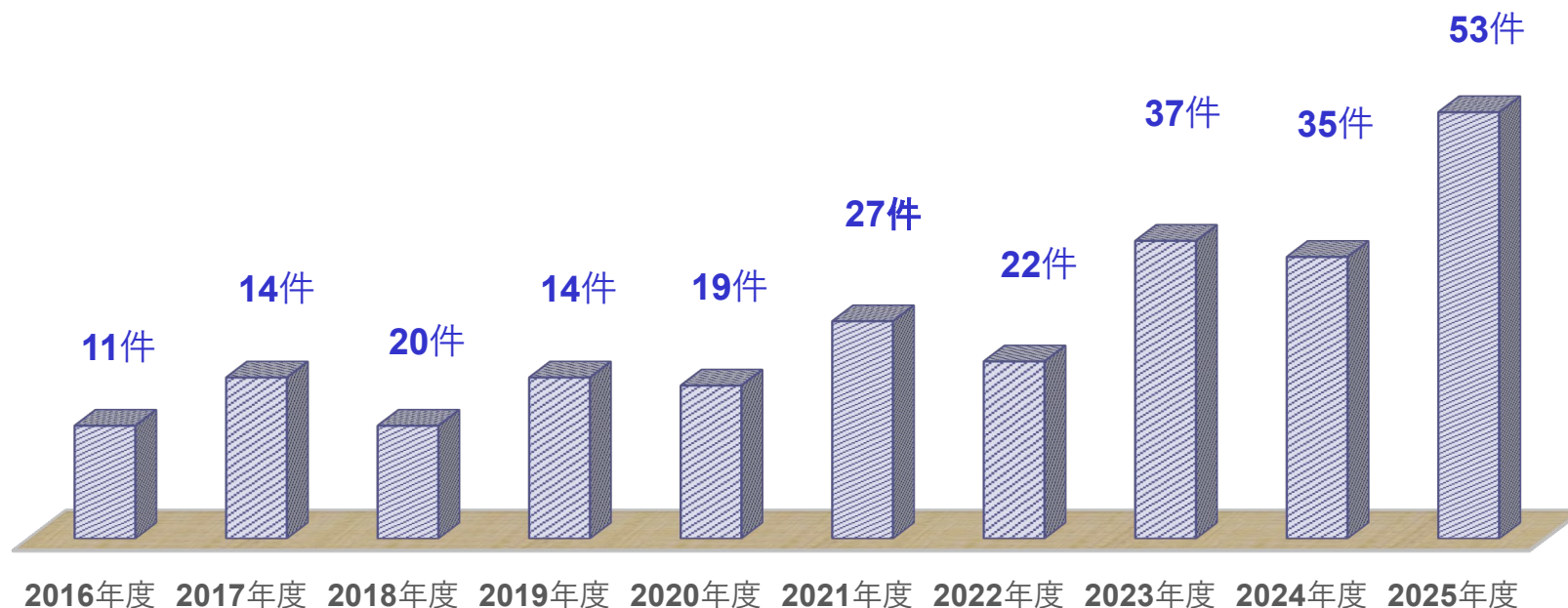
実践

お客さまの支持・評価

成果

- ・お客さまのニーズに応えるため資産運用会社として、新たに私募ファンドを組成する（新規組成）と共に、既存のお客さまのご意向に沿った資産売却を実行すること（イグジット）が、お客さまの利益に適う資産運用会社としての成果と考えることから、「ファンドアクション件数」（新規組成件数＋イグジット件数）を**KPI**としております。
- ・**2025年度**においては、企業収益の改善やインバウンド需要の回復等はみられたものの、物価高により個人消費は伸び悩む経済環境の中、引き続き多様な用途、様々なタイプの新規ファンド組成を実現しました。**REIT**ブリッジファンド、ひとり親世帯向けの住宅支援ファンド、設備更新等による消費エネルギー削減を目標とした大型オフィスファンド、投資家ニーズに合致したホテルブリッジファンドなどの取組み実績を積み上げ、これらにイグジットを含めた「ファンドアクション件数」は**53件**となりました。

ファンドアクション件数



実践

お客さまの支持・評価

成果

2025年度
の主な
取り組み状況

■ ガバナンス

- ・ 利益相反対策を含め、投資家のみなさまの利益保護の観点から適切な条件での資産運用を行いました。また「〈みずほ〉のお客さま本位の業務運営に関する取組方針」に基づき策定されたアクションプランについて、取締役会およびコンプライアンス委員会においてその進捗状況を定期的に報告いたしました。

■ 業績評価

- ・ ファンド組成実績や賃貸稼働率実績等、投資家のみなさまのニーズに応え、付加価値の提供に資するかとの観点に留意しながら、当社職員の業績評価を適切な手続きにより行いました。

■ 報酬等の合理性

- ・ 案件毎に投資家のみなさまの同意を得て契約を締結するとともに、取得業務マニュアルに従い報酬の妥当性を検証することで、投資家のみなさまに提供するサービスの内容に応じた報酬を設定しております。

■ 利益相反管理

- ・ 投資家のみなさまからの同意取得のほか、第三者も加わったコンプライアンス委員会及び投資政策委員会における利益相反取引に係る妥当性の確認を実施いたしました。

■ 企業文化の定着

- ・ 全ての役職員がお客さま本位の業務運営の意識を共有し、実践を行う企業文化を定着させるため、今年度においても継続的に研修を実施いたしました。



2026年度の主な取り組み計画

1. 運用の高度化

- 投資家のみなさまに高い付加価値を提供し続けるため、資産運用業務を支える専門人材の採用をはじめとした継続的な人材基盤の拡充に努めます。
- 投資家のみなさまに高い付加価値を提供し続けるため、業務品質の向上による適正な業務運営の実践に邁進します。

2. 商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み

- 不動産マーケットの変化や投資家のみなさまのニーズに的確に応えるため、社外のネットワーク等も活用し、多様なアセットタイプや投資目的に対応した質の高いサービスの提供に努めます。
- 不動産運用を通じたサステナビリティへの取り組みに加え、社内体制の強化や会議体運営などのサステナビリティ推進に向けた期中運営を行ってまいります。

3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

- 投資家のみなさまのニーズを捉えた最適な投資・運用プランの提案と適切な情報提供を行います。
- なお、当社は投資家のみなさまに複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等することは行っておりません。

4. ガバナンス強化

- 投資判断に係る意思決定は、コンプライアンス部門のチェック、外部専門家を含めた委員会等の体制を整え、投資家のみなさまの利益を損なうことがないよう適切な手続きにより行います。

1. ガバナンス

- 利害関係者取引における利益相反対策を含め、投資家の利益保護の観点から適切な条件で運用を行います。
- 「〈みずほ〉のお客さま本位の業務運営に関する取組方針」に基づき策定されたアクションプランについて、その遵守状況を取締役会等に定期的に報告し、その取組状況を含めた分かりやすい開示を行います。

2. 業績評価

- 当社職員の業績評価は、投資家のみなさまへの付加価値の提供に資するかどうかという観点から適切な手続きにより行います。

3. 報酬等の合理性

- 投資家のみなさまに提供する商品の内容に応じた報酬を設定し、妥当性の検証を行います。

4. 利益相反管理

- 利益相反管理については、コンプライアンス部門による事前審査など、ルールに則った手続きにより運営します。

5. 企業文化の定着

- 研修の実施を通じて、全ての役職員がお客さま本位の業務運営の意識を共有し、実践を行う企業文化を定着させてまいります。



「顧客本位の業務運営に関する原則」
該当ページおよび項目のご案内

金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」「プロダクトガバナンスに関する補充原則」との対応関係表

金融事業者の名称		みずほ不動産投資顧問株式会社		
■取組方針掲載ページのURL		https://www.mizuho-rem.co.jp/fiduciaryindex/		
■取組状況掲載ページのURL		https://www.mizuho-rem.co.jp/fiduciaryindex/		
原 則		実施・不実施	取組方針の該当箇所	取組状況の該当箇所
原則 2	【顧客の最善の利益の追求】 金融事業者は、高度の専門性と職業倫理を保持し、顧客に対して誠実・公正に業務を行い、顧客の最善の利益を図るべきである。金融事業者は、こうした業務運営が企業文化として定着するよう努めるべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)1.運用の高度化、2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み、3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実、4.ガバナンス強化 【グループ管理方針】(p.9)1.ガバナンス、4.利益相反管理、5.企業文化の定着	【運用・商品開発機能】(p.3)■運用の高度化、(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み、■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実、■ガバナンス強化 【グループ管理方針】(p.6)■ガバナンス、■利益相反管理、■企業文化の定着
	注 金融事業者は、顧客との取引に際し、顧客本位の良質なサービスを提供し、顧客の最善の利益を図ることにより、自らの安定した顧客基盤と収益の確保につなげていくことを目指すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み、3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み、■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
原則 3	【利益相反の適切な管理】 金融事業者は、取引における顧客との利益相反の可能性について正確に把握し、利益相反の可能性がある場合には、当該利益相反を適切に管理すべきである。金融事業者は、そのための具体的な対応方針をあらかじめ策定すべきである。	実施	【グループ管理方針】(p.9)1.ガバナンス、4.利益相反管理	【グループ管理方針】(p.6)■ガバナンス、■利益相反管理
	注 金融事業者は、利益相反の可能性を判断するに当たって、例えば、以下の事情が取引又は業務に及ぼす影響についても考慮すべきである。 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、金融商品の顧客への販売・推奨等に伴って、当該商品の提供会社から、委託手数料等の支払を受ける場合 ・金融商品の販売に携わる金融事業者が、同一グループに属する別の会社から提供を受けた商品を販売・推奨する場合 ・同一主体又はグループ内に法人営業部門と運用部門を有しており、当該運用部門が、資産の運用先に法人営業部門が取引関係等を有する企業を選ぶ場合	実施	【グループ管理方針】(p.9)4.利益相反管理	【グループ管理方針】(p.6)■利益相反管理
原則 4	【手数料等の明確化】 金融事業者は、名目を問わず、顧客が負担する手数料その他の費用の詳細を、当該手数料等がどのようなサービスの対価に関するものかを含め、顧客が理解できるよう情報提供すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 【グループ管理方針】(p.9)3.報酬等の合理性	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 【グループ管理方針】(p.6)■報酬等の合理性
原則 5	【重要な情報の分かりやすい提供】 金融事業者は、顧客との情報の非対称性があることを踏まえ、上記原則4に示された事項のほか、金融商品・サービスの販売・推奨等に係る重要な情報を顧客が理解できるよう分かりやすく提供すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 1 重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの基本的な利益(リターン)、損失その他のリスク、取引条件 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品の組成に携わる金融事業者が販売対象として想定する顧客属性 ・顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの選定理由(顧客のニーズ及び意向を踏まえたものであると判断する理由を含む) ・顧客に販売・推奨等を行う金融商品・サービスについて、顧客との利益相反の可能性がある場合には、その具体的内容(第三者から受け取る手数料等を含む)及びこれが取引又は業務に及ぼす影響	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 2 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、個別に購入することが可能であるか否かを顧客に示すとともに、パッケージ化する場合としない場合を顧客が比較することが可能となるよう、それぞれの重要な情報について提供すべきである((注2)～(注5)は手数料等の情報を提供する場合においても同じ)。	非該当	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等を行っておりません。	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等を行っておりません。従いまして、本項目については「非該当」とし、「取組状況」に関する該当箇所はないため「取組方針」と同じ記載としています。
	注 3 金融事業者は、顧客の取引経験や金融知識を考慮の上、明確、平易であって、誤解を招くことのない誠実な内容の情報提供を行うべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 4 金融事業者は、顧客に対して販売・推奨等を行う金融商品・サービスの複雑さに見合った情報提供を、分かりやすく行うべきである。単純でリスクの低い商品の販売・推奨等を行う場合には簡潔な情報提供とする一方、複雑又はリスクの高い商品の販売・推奨等を行う場合には、顧客において同様の商品の内容と比較することが容易となるように配慮した資料を用いつつ、リスクとリターンの関係など基本的な構造を含め、より分かりやすく丁寧な情報提供がなされるよう工夫すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 5 金融事業者は、顧客に対して情報を提供する際には、情報を重要性に応じて区別し、より重要な情報については特に強調するなどして顧客の注意を促すべきである。	実施	(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
原則 6	【顧客にふさわしいサービスの提供】 金融事業者は、顧客の資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを把握し、当該顧客にふさわしい金融商品・サービスの組成、販売・推奨等を行うべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)1.運用の高度化、2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み、3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.3)■運用の高度化、(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み、■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 1 金融事業者は、金融商品・サービスの販売・推奨等に関し、以下の点に留意すべきである。 ・顧客の意向を確認した上で、まず、顧客のライフプラン等を踏まえた目標資産額や安全資産と投資性資産の適切な割合を検討し、それに基づき、具体的な金融商品・サービスの提案を行うこと ・具体的な金融商品・サービスの提案は、自らが取り扱う金融商品・サービスについて、各業法の枠を超えて横断的に、類似商品・サービスや代替商品・サービスの内容(手数料を含む)と比較しながら行うこと ・金融商品・サービスの販売後において、顧客の意向に基づき、長期的な視点にも配慮した適切なフォローアップを行うこと	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 2 金融事業者は、複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等する場合には、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べきである。	非該当	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等を行っておりません。	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 当社は複数の金融商品・サービスをパッケージとして販売・推奨等を行っておりません。従いまして、本項目については「非該当」とし、「取組状況」に関する該当箇所はないため「取組方針」と同じ記載としています。
	注 3 金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の組成に当たり、商品の特性等を踏まえて、販売対象として想定する顧客属性を特定・公表するとともに、商品の販売に携わる金融事業者においては、それを十分に理解した上で、自らの責任の下、顧客の適合性を判断し、金融商品の販売を行うべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 4 金融事業者は、特に、複雑又はリスクの高い金融商品の販売・推奨等を行う場合や、金融取引被害を受けやすい属性の顧客グループに対して商品の販売・推奨等を行う場合には、商品や顧客の属性に応じ、当該商品の販売・推奨等が適当かより慎重に審査すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 5 金融事業者は、従業員がその取り扱う金融商品の仕組み等に係る理解を深めるよう努めるとともに、顧客に対して、その属性に応じ、金融取引に関する基本的な知識を得られるための情報提供を積極的に行うべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)1.運用の高度化、2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み、3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 【グループ管理方針】(p.9)5.企業文化の定着	【運用・商品開発機能】(p.3)■運用の高度化、(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み、■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 【グループ管理方針】(p.6)■企業文化の定着
注 6 金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、製販全体として顧客の最善の利益を実現するため、金融商品の組成に携わる金融事業者に対し、金融商品を実際に購入した顧客属性に関する情報や、金融商品に係る顧客の反応や販売状況に関する情報を提供するなど、金融商品の組成に携わる金融事業者との連携を図るべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	

	注 7	金融商品の販売に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プロダクトガバナンスの実効性を確保するために金融商品の組成に携わる金融事業者においてどのような取組みが行われているかの把握に努め、必要に応じて、金融商品の組成に携わる金融事業者や商品の選定等に活用すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み、3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み、■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
原則 7		【従業員に対する適切な動機づけの枠組み等】金融事業者は、顧客の利益を追求するための行動、顧客の公正な取扱い、利益相反の適切な管理等を促進するように設計された報酬・業績評価体系、従業員研修その他の適切な動機づけの枠組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	実施	【グループ管理方針】(p.9)1.ガバナンス、2.業績評価	【グループ管理方針】(p.6)■ガバナンス、■業績評価
	注	金融事業者は、各原則（これらに付されている注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりに講じる代替策の内容について、これらに携わる従業員に周知するとともに、当該従業員の業務を支援・検証するための体制を整備すべきである。	実施	【グループ管理方針】(p.9)5.企業文化の定着	【グループ管理方針】(p.6)■企業文化の定着
補充原則 1		【基本理念】金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品やサービスの提供を通じて、顧客に付加価値をもたらすと同時に自身の経営を持続可能なものとするために、金融商品の組成に携わる金融事業者の経営者として十分な資質を有する者のリーダーシップの下、顧客により良い金融商品を提供するための理念を明らかにし、その理念に沿ったガバナンスの構築と実践を行うべきである。	実施	(p.14) みずほ不動産投資顧問のお客さま本位の業務運営に関する取組方針	【グループ管理方針】(p.6)■ガバナンス
補充原則 2		【体制整備】金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客により良い金融商品を提供するための理念を踏まえ、金融商品のライフサイクル全体のプロダクトガバナンスについて実効性を確保するための体制を整備すべきである。 その上で、金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成・提供・管理の各プロセスにおける品質管理を適切に行うとともに、これらの実効性を確保するための体制を整備すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)1.運用の高度化、2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み、4.ガバナンス強化	【運用・商品開発機能】(p.3)■運用の高度化、(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み、■ガバナンス強化
	注 1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成から償還に至る金融商品のライフサイクル全体を通じてプロダクトガバナンスの実効性や組提供・管理の各プロセスにおける品質管理の実効性を確保するために、管理部門等による検証の枠組みを整備すべきである。その事業規模や提供する金融商品の特性等に応じて、必要な場合には、社外取締役や外部有識者のほか、ファンドの評価等を行う第三者機関等からの意見を取り入れる仕組みも検討すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)1.運用の高度化、4.ガバナンス強化 【グループ管理方針】(p.9)1.ガバナンス、4.利益相反管理	【運用・商品開発機能】(p.3)■運用の高度化、(p.4)■ガバナンス強化 【グループ管理方針】(p.6)■ガバナンス、■利益相反管理
	注 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、プロダクトガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプロダクトガバナンスの確保に関する体制を見直すなどPDCA サイクルを確立すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み 【グループ管理方針】(p.9)1.ガバナンス	【運用・商品開発機能】(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み 【グループ管理方針】(p.6)■ガバナンス
補充原則 3		【金融商品の組成時の対応】金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客の真のニーズを想定した上で、組成する金融商品がそのニーズに最も合致するものであるかを勘査し、商品の持続可能性や金融商品としての合理性等を検証すべきである。 また、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の最善の利益を実現する観点から、販売対象として適切な想定顧客属性を特定し、金融商品の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すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み、3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み、■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であることを検証するとともに、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターンコストの合理性を検証すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)1.運用の高度化、2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み、3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.3)■運用の高度化、(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み、■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、想定顧客属性を特定するに当たっては、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、顧客の資産状況、取引経緯、知識及び取引目的・ニーズ等を基本として具体的に定めるべきであり、必要に応じて想定される販売方法にも留意すべきである。その際、商品を購入すべきでない顧客（例えば、元本毀損のおそれのある商品について、元本確保を目的とする顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・分配手法等が特殊な金融商品については、どのような顧客ニーズに合致させるよう組成しているのか、また、それが当該金融商品に適切に反映されているか検証を行い、より詳細な想定顧客属性を慎重に特定すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み	【運用・商品開発機能】(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み
	注 3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、製販全体として最適な金融商品を顧客に提供するため、顧客のニーズの把握や想定顧客属性の特定に当たり、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、金融商品の販売に携わる金融事業者との情報連携や必要に応じて実態把握のための調査等に取り組むべきである。また、金融商品組成後の検証の実効性を高める観点から、金融商品の販売に携わる金融事業者との間で連携すべき情報等について、事前に取決めを行うべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み、3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み、■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
補充原則 4		【金融商品の組成後の対応】金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の組成時に想定していた商品性が確保されているかを継続的に検証し、その結果を金融商品の改善や見直しにつなげるとともに、商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンスの体制全体の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。 また、製販全体として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により、販売対象として想定する顧客属性と実際に購入した顧客属性が合致しているかを検証し、必要に応じて運用・商品提供の改善や、その後の金融商品の組成の改善に活かしていくべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)1.運用の高度化、2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み、4.ガバナンス強化	【運用・商品開発機能】(p.3)■運用の高度化、(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み、■ガバナンス強化
	注 1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品性の検証に当たっては、恣意性が生じない適切な検証期間の下でリスク・リターンコストのバランスが適切かどうかを継続的に検証すべきである。当該金融商品により提供しようとしている付加価値の提供が達成できない場合には、金融商品の改善、他の金融商品との併合、繰上償還等の検討を行うとともに、その後の商品組成・提供・管理のプロセスを含めたプロダクトガバナンス体制の見直しにも、必要に応じて活用すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み、4.ガバナンス強化	【運用・商品開発機能】(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み、■ガバナンス強化
	注 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、商品組成後の検証に必要な情報の提供を金融商品の販売に携わる金融事業者から受けるべきである。情報連携すべき内容は、より良い金融商品を顧客に提供するために活用する観点から実効性のあるものであるべきであり、実際に購入した顧客属性に係る情報のほか、例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に携わる金融事業者から情報提供を受けられない場合には、必要に応じて金融商品の販売方法の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に携わる金融事業者から得られた情報を踏まえた検証結果については、必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者に還元すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み、3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み、■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 3	金融商品の組成に携わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託先における運用についても検証の対象とし、その結果を踏まえて、必要に応じて金融商品の改善や見直しを行うべきである。金融商品の組成に携わる金融事業者と金融商品の販売に携わる金融事業者の間で連携する情報については、必要に応じて外部委託先にも連携すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)2.商品品質の維持・向上とお客さまニーズを捉えた商品の開発・提供に向けた不断の取り組み	【運用・商品開発機能】(p.4)■商品品質の向上とお客さまニーズを捉えた商品開発に向けた不断の取組み
補充原則 5		【顧客に対する分かりやすい情報提供】金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、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を行うべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 1	金融商品の組成に携わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に携わる金融事業者を通じて、その運用体制について個々の金融商品の商品性に応じた情報提供を行うべきである。例えば、運用を行う者の判断が重要となる金融商品については、当該金融事業者のビジネスモデルに応じて、運用責任者や運用の責任を実質的に負う者について、本人の同意の下、氏名、業務実績、投資哲学等を情報提供し、又は運用チームの構成や業務実績等を情報提供するべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実
	注 2	金融商品の組成に携わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に携わる金融事業者と連携して、分かりやすい情報提供を行うべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.8)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実	【運用・商品開発機能】(p.4)■お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

【照会先】

部署	経営企画部
連絡先	03-5220-3801



みずほ不動産投資顧問の お客さま本位の業務運営に関する取組方針

みずほ不動産投資顧問株式会社（以下「当社」）は、〈みずほ〉グループの一員として、株式会社みずほフィナンシャルグループが定める『〈みずほ〉の企業理念』を採択しております。

『〈みずほ〉の企業理念』においては、「ともに挑む。ともに実る。」をパーパスとして定めるとともに、パーパスの実現に向けたバリューの中で、「お客さまの立場で考え、誠心誠意行動する」と定めています。グループのすべての役員と社員がその価値観・行動軸を共有し、お客さま本位の業務運営を全うすべく、お客さまの多様なニーズへの的確な対応や、最高水準のソリューションを提供する取り組みを遂行してまいります。

みずほフィナンシャルグループは、〈みずほ〉グループにおけるアクションプランの実施状況等を踏まえ、お客さま本位の業務運営のさらなる徹底を目的に、「〈みずほ〉のお客さま本位の業務運営に関する取組方針」を策定・公表しております。当社は、〈みずほ〉グループの一員として、当該取組方針にのっとり、今後もお客さまの立場に立った施策を実践してまいります。

なお、当社は、金融庁の「顧客本位の業務運営に関する原則」（2017年3月30日公表、2024年9月26日改訂）のすべての原則および補充原則について、採択しております。

ともに挑む。ともに実る。

MIZUHO

