

運用・商品開発機能に関する 2017 年度アクションプランの中間取組状況

みずほ不動産投資顧問株式会社（以下「当社」）は、お客さま本位の業務運営の実践に向けて、以下の項目について、2017 年度アクションプランを策定しております。

1. 運用の高度化
2. 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
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

以下では、取組方針に基づき設定した 2017 年度アクションプランの中間取組状況と、お客さま本位の業務運営の定着状況を確認するための定量指標（KPI）について、掲載いたします。

FD 実践

1. 運用の高度化

アクションプラン

- 投資家のみなさまに高い付加価値を提供し続けるため、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、適正な業務運営の実践に邁進します。

アクションプランの取組状況

- 高い付加価値を提供し続けるため、プロフェッショナルな人材の採用を継続的に実施しております。2017 年度上期においても、資産の運用・取得を行う部門を中心に、人材の採用による人材基盤の拡充を行っております。
- 適正な業務運営の実践のため、業務マニュアル等の継続的な見直しに努めております。

【定量指標（KPI）項目：グループ人材における主な有資格者数】

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 \(MONE グループ\)](#) (※1) においてはプロフェッショナル人材の採用・教育を含む人材・運用基盤の強化に取り組んでおり、その一環として、MONE グループの業務運営に有用な高度な資格を持つプロフェッショナルな人材の採用や、従業者に対する教育・資格取得支援などを進めております。

多様な資格の保有者が MONE グループの業務に従事しておりますが、その中で、MONE グループの業務分野である不動産および不動産証券化に関する特に有用な資格として「宅地建物取引士」および「不動産証券化マスター」、ならびに技術面から保有資産の価値向上に資する施策の立案・実行に有用な資格として「一級建築士」の各資格の有資格者数について、「グループ人材における主な有資格者数」として、人材・運用基盤の強化のための KPI といたします。

なお、当社及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、MONE グループ全体での有資格者数を表示しております。

※1 みずほリアルティ One グループ（MONE グループ）とは、当社（以下「MREM」）、みずほリアルティ One 株式会社（以下「MONE」）及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（以下「MREIT」）をいいます。

<グループ人材における主な有資格者数>

資格名	人数（2017年9月末現在）
宅地建物取引士	42名
不動産証券化マスター	19名
一級建築士	8名

※2 MONE グループ（MONE/MREM/MREIT）全社で従事する役職員（出向受入を含む）66名のうち各資格の有資格者数。

なお、上記資格以外の資格（不動産鑑定士等）の保有者数については、MONE のホームページにてご覧いただけます。

2. 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

アクションプラン

- 投資環境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、質の高いサービスの提供に努めます。

アクションプランの取組状況

- 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を捉えた新規ファンドの組成に向けた取組みの進捗のほか、投資家のニーズに合わせた資産売却活動を実施しております。

3. お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

アクションプラン

- 投資家のみなさまに最適な投資プランの提案と適切な情報提供を行います。

アクションプランの取組状況

- 外部委員を含む投資政策委員会で承認された投資プランに基づく運用を実施しており、投資家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。

4. ガバナンス強化

アクションプラン

- 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に適切な手続きにより行います。

アクションプランの取組状況

- 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、利益相反管理のためのルールとして、「利益相反管理方針の概要」を制定・公表したほか、「金融商品勧誘方針」の改定を行い、当該規程類に則った管理運営を継続しております。

お客さま等の支持・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。

成果

【定量指標（KPI）項目：ファンドアクション件数】

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としました。

2017年度上期においては、新規案件の検討実施に加えて、市場の動向を踏まえたお客さまのご意向に沿った資産売却等の活動の結果、5件の実績がありました。

＜ファンドアクション件数＞

	2015年度 上期実績	2016年度 上期実績	2017年度 上期実績
ファンドアクション件数	4件	7件	5件

※当社における各年度（4～9月）新規組成件数とイグジット件数の合計件数

以 上