

みずほ不動産投資顧問の  
フィデューシャリー・デューティーに関する取り組み

---

2021.06.30

みずほ不動産投資顧問株式会社



## 〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティー（FD） ※

※他者の信託に応えるべく一定の任務を遂行する者が負うべき幅広い様々な役割・責任の総称

- 〈みずほ〉は、お客さまの利益に真に適う商品・サービスを提供し、中長期的なパートナーとして、最も信頼されるグループであり続けるため、資産運用関連業務におけるグループ全体の方針として「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」を策定・公表しています。

### 「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」

<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FDの実践に向けた対応を強化する観点から、「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」を採択するとともに、当該取組方針の実践に向けた当社のアクションプランを策定・公表しております。
- 当社では、前年度と同様、2020年度の主な取組状況および2021年度のアクションプランを公表いたします。

## 2020年度の主な取組状況

# 運用・商品開発機能におけるFD実践

## 2020年度 の主な 取組状況

### ■ 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。本年度においても、引き続き専門人材の採用による人材基盤の拡充を行いました。
  - － 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おります。
 

※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 (2021年3月末現在)

資格名	人数
宅地建物取引士	55名
不動産証券化マスター	28名
一級建築士	11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グループ全社で従事する役職員（出向受入を含む）83名のうちの有資格者数を表示しております。

# 運用・商品開発機能におけるFD実践・お客様の支持・評価

## 2020年度 の主な 取組状況

### ■ 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。
- ・ みずほ信託銀行をはじめ〈みずほ〉のグループ各社との連携による事業法人等新たなお客さまに対するサービス提供に向けた活動に取り組んでいるほか、ESG対応工事等、運用資産における環境に配慮した改善工事等を実施しております。

### ■ お客様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プランに基づく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。

### ■ お客様の支持・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。

## 運用・商品開発機能における成果

- ・ お客様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、既存のお客様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、お客様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。
- ・ 2020年度においては、COVID-19感染拡大の影響の中、お客様の多様なニーズを捉え、引き続き多様な用途の新規組成を実現しました。リートの成長に向けたブリッジ案件の取得や上場リートでの物件入替えもあり、イグジットを含めた「ファンドアクション件数」は19件となりました。

ファンドアクション件数



# グループ管理方針におけるFD実践

## 2020年度 の主な 取組状況

### ■ ガバナンス

- ・ 利益相反対策を含め、投資主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〉のフィデューシャリー・デューティーの実践に向けた取組方針」に基づき策定されたアクションプランについて、社内の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貸貸稼働率実績等、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どうかという観点に留意しながら、当社職員の業績評価を適正な手続きにより行いました。

### ■ 報酬の合理性

- ・ 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。

### ■ 利益相反取引

- ・ 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。

### ■ 研修等の実施

- ・ 全ての役員と社員がフィデューシャリー・デューティーの意識を共有し、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。

## 2021年度の主な取組計画



# 運用・商品開発機能における2021年度アクションプラン

## 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

- 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、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。
- ESG投資等の促進など、不動産運用を通じたサステナビリティへの取り組みを推進します。

## 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踏まえた最適な投資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。

# グループ管理方針における2021年度アクションプラン

## 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〉のフィデューシャリー・デューティーの実践に向けた取組方針」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正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サービス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. 研修等の実施

- 研修の実施を通じて、全ての役職員と社員がフィデューシャリー・デューティーの意識を共有し、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**

# 「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

「顧客本位の業務運営に関する原則」の原則2～7の項目に対応する、当社における各取り組み項目は以下のとおりです。

顧客本位の業務運営に関する原則		参考URL : <a href="https://www.fsa.go.jp/policy/kokyakuhoni/kokyakuhoni.html">https://www.fsa.go.jp/policy/kokyakuhoni/kokyakuhoni.html</a>	該当ページ/項目
原則2	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。		(p9) 4 (p10) 5
(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。		(p9) 2, 3
原則3	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。		(p10) 1, 4
(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。 <ul style="list-style-type: none"> <li>販売会社が、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</li> <li>販売会社が、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・推奨等する場合</li> <li>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</li> </ul>		(p10) 4
原則4	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。		(p9) 3 (p10) 3
原則5	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。		(p9) 3
(注1)	重要な情報には以下の内容が含まれるべきである。 <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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）</li> <li>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</li> </ul>		(p9) 3
(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）。		(p9) 3
(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。		(p9) 3
(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、顧客において同種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。		(p9) 3
(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。		(p9) 3

# 「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

顧客本位の業務運営に関する原則		該当ページ/項目
原則6	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。	(p9) 1,2,3
(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。 <ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>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</li> <li>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</li> </ul>	(p9) 3
(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。	(p9) 3
(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それに沿った販売がなされるよう留意すべきである。	(p9) 3
(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。	(p9) 3
(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。	(p9) 1,2,3 (p10)5
原則7	金融事業者は、顧客の最善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仕組みや適切なガバナンス体制を整備すべきである。	(p10) 1, 2
(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。	(p10) 5

(ご参考)

〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティー

# 1. 取組方針とアクションプラン

## 取組方針

お客さまの利益に真に適う商品・サービスを提供し、中長期的なパートナーとして、最も信頼されるグループであり続けるため、資産運用関連業務におけるグループ全体の方針として「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティー\*<sup>1</sup>に関する取組方針」を策定・公表しています。

### 「〈みずほ〉のフィデューシャリー・デューティーに関する取組方針」

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

\*<sup>1</sup> 他者の信認に応えるべく一定の任務を遂行する者が負うべき幅広い様々な役割・責任の総称（以下、「FD」と略記）

## アクションプラン

持株会社およびグループ各社では、本取組方針に基づき、それぞれの機能に応じたアクションプランと取組状況を年度ごとに策定・公表しています。

[アクションプランを策定・公表している主なグループ会社]

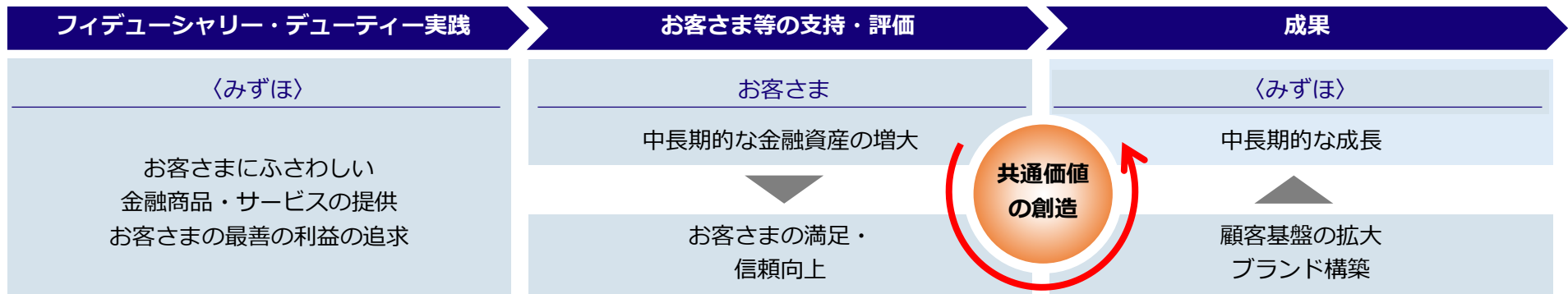
( ) はグループ会社の略称

機 能		
販売	運用・商品開発	資産管理
みずほ銀行 (BK)		
	みずほ信託銀行 (TB)	
	みずほ証券 (SC)	
	アセットマネジメントOne (AM-One)	

## 2. 目指す姿と定量指標 (KPI)

### ➤ 目指す姿 ～ お客さまと〈みずほ〉の共通価値創造 ～

- FDの実践を通じ、お客さまの中長期的な金融資産の増大を実現し、お客さまの高い満足と信頼を獲得することを目指します。
- 同時に、お客さまの満足・信頼に基づくお取引基盤の拡大やブランドの構築を通じ、〈みずほ〉の中長期的な成長を更なるお客さまサービスの向上に繋げていく「お客さまと〈みずほ〉の共通価値創造」を目指します。



### ➤ 定量指標 (KPI) \* 2

- 「お客さまと〈みずほ〉の共通価値創造」の実現に向け、FDに関する定量指標 (KPI) を定期的にモニタリングし、必要な改善を行っていきます。

- 資格保有者数
- レーティング☆4以上のファンド数
- エンゲージメント活動先社数
- 公募投信残高別ファンド数
- 公募投信1ファンド当たり平均残高
- セミナー参加者数
- 金融教育受講者数

- お客さま満足度調査
- ファンドアワード受賞本数
- 投信会社満足度調査

- 投資運用商品の預り資産残高
- 投資運用商品保有者数
- 実現損益を含む投資信託の運用損益別お客さま比率
- 投資信託の平均保有期間
- 公募・私募投信残高
- DC専用ファンド<sup>2)</sup>・つみたてNISA採用ファンド<sup>2)</sup>残高
- 年金信託残高
- 公募投信の受託残高

\*2 上記の定量指標 (KPI) に加え、以下の「共通KPI」を公表しています。

共通KPI

- ① 投資信託・ファンドラップの運用損益別お客さま比率    ② 投資信託の預り資産残高上位銘柄のコスト・リターン    ③ 投資信託の預り資産残高上位銘柄のリスク・リターン  
「共通KPI」は、2018年6月に金融庁から公表された「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPIについて」に基づき指標です。