

お客様本位の業務運営に関する方針

1. お客様本位の業務運営に関する方針の策定

A.P.サステナブル不動産投資顧問株式会社（APSR）は、不動産ファンド事業を行うことを目的に設立された会社です。そして、APSR が行う金融商品取引業務及び不動産投資顧問業務については、金融商品取引法等の法令や自主規制機関の定める各種ルールに加えて、各種社内規程を定めており、それらの遵守が図られています。

APSR にとっての「お客様」は、金融商品取引業のなかで、投資運用業務として投資一任契約を締結する相手方である合同会社や特定目的会社（SPC）等のファンド、及びそのようなファンドに関して第二種金融商品取引業務として APSR が私募の取扱いを行うことにより出資いただく投資家（出資者）のことをいいます。

このような「お客様」について、APSR が、金融商品の組成者として、或いは金融商品の販売者として、「お客様本位の業務運営」を行うための核となる取り決めは、投資運用業務の展開にあたって定めた「投資基本方針」に集約されています。

そのなかで、「投資哲学」として、地域社会及び利用者(生活者)、APSR、及び A.P.キャピタルグループの三者が共に繁栄する投資を行うことにより、より良い社会の創造に貢献することを定めています。

また、同様に、「運用理念」として、「ESG の観点を積極的に取り入れ」、「良質なりターンを安定的に提供」、及び「資産規模の着実な成長」を据え、運用する資産の価値最大化を目指すことを定めています。

APSR は、このような「投資基本方針」に則った業務展開を通じて、「お客様本位の業務運営」が実現されると考えています。より具体的には、本「お客様本位の業務運営に関する方針」を定め、これを公表し、実践し、その取組状況を見直します。

2. お客様の最善の利益の追求

APSR は、お客様へ提供するサービスの品質向上、それを提供する役職員のスキル・専門性向上、この二つがお客様の最善の利益に資すると考えています。

○お客様へ提供するサービスの品質向上

APSR は、金融商品の組成者として、ファンド組成の品質向上のために次のような PDCA サイクルを大切にし、実践しています。

- ▶ ファンドの組成プロセス【Plan、Do】
- ▶ ファンド組成後のチェック【Check】
- ▶ 既存ファンドの期中管理実務、次号ファンドの組成への反映【Action】

○役職員のスキル・専門性向上

金融商品の組成者として、投資・運用に必要な知識向上を図るため、下記 6 種類の資格取得を推奨しており、取得費用支給等の支援を行っています。

- ▶ 推奨資格別保有数

資 格	延べ人数
一般社団法人 不動産証券化協会認定マスター (ARES)	3 名
公認 不動産コンサルティングマスター	4 名
不動産鑑定士	1 名
宅地建物取引士	7 名
賃貸不動産経営管理士	1 名
証券アナリスト	1 名
推奨資格保有数 合計	17 名

(2023 年 12 月末現在、試験合格者含む。常勤役職員総数 10 名のうち)

3. 利益相反の適切な管理

APSR は、ファンドの組成に際して、APSR 株式の 10%を保有する株式会社 MAI (MAI) やその他の物件供給元から投資対象となる物件を取得します。また、MAI は、賃貸住宅管理業者としてプロパティマネジメント業務 (PM 業務) を APSR の運用するファンドの投資対象物件に関して行っています。

こうした関係のもとでは、利益相反取引が生じる可能性が高くなりますので、その防止のため、法令を遵守することはもちろんのこと、社内規程やそれに基づく各種ガバナンス手続きを定めています。

○利害関係人等との取引

どのような取引が利害関係人との取引となるか、その類型を明らかにし、その類型ごとの「取引基準」を設定し、加えてコンプライアンス上の十分な確認を行うことを義

務付けています。

4. 重要な情報の分かりやすい提供

APSR は、重要な情報の提供先を下記の四つのカテゴリーに分類して管理しております。それぞれの情報提供は、いずれもが重要であると考えています。各情報提供にあたっては、平易な表現を心掛け、必要に応じて、表、図、写真を利用して作成しております。

○第1のカテゴリー：

APSR のファンドや商品について、既存のお客様や関係者の方々へファンドの状況等についてタイムリーで正確かつわかりやすい情報をお届けすること。

○第2のカテゴリー：

潜在的なお客様に対して、APSR についての正確でわかりやすい情報を提供すること。

○第3のカテゴリー：

監督当局等宛に正確な情報を提供すること。

○第4のカテゴリー：

APSR のことについて、広く一般の方々やお客様へ各種情報を提供すること。

5. お客様にふさわしいサービスの提供

APSR のお客様は、次の二つに分類されます：

- ・金融商品の組成者としての投資運用業（投資一任業）については、ファンドを組成する SPC（GK-TK スキームであれば、GK）。
- ・金融商品の販売者としての第二種金融商品取引業（私募の取扱い）については、SPC へのエクイティ出資者（GK-TK スキームであれば、匿名組合出資者 TK）。

○投資運用業（投資一任業）のお客様のニーズ

SPC のみならず、その組成に参画するレンダー、信託銀行、SPC 事務代行会社、法律顧問、会計顧問、SPC の監査法人、それぞれが当事者となる契約書において、アセットマネージャーである APSR が表明保証や誓約をする事項に関連して、APSR には高い専門性、運用管理能力、及びガバナンスが求められます。

○第二種金融商品取引業（私募の取扱い）のお客様のニーズ

APSR のお客様は、エクイティ出資者であります。そして、現在、そのお客様は特定投資家に限定されています。

○APSR ができることー木造建築物を主たる対象とする金融商品の提供

木造建築物、特に国産木材を利用した建築物を投資対象とした金融商品は未だ少なく、APSR としては地球環境の維持・向上に資する「木造建築物を主たる対象とする金融商品」には大きなニーズがあると考えています。

また、木造建築物を主たる投資対象とする不動産ファンドのかたちで金融商品化され、投資家のニーズと出会い、社会の大きな流れの中で成長してゆくものと考えています。

APSR はこういった活動を通じて、CO2 削減や地球温暖化防止といった ESG や SDGs に直接的に貢献していきたいと考えています。

6. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

APSR の各職員に対する適切な動機づけは、所属する部門ごとの業績評価基準に照らした達成度・貢献度についての客観的な評価、及び役職員の業務に直結する6つの資格取得の推奨と取得実績、を踏まえた処遇を通じて実現されると考えております。

○職員の業績評価

各職員の業績評価においては、お客様からの目線で各業務部門に関する評価基準を定め、それぞれの職員の役割・期待値を設定し、達成度・貢献度を評価する方針です。

○役職員の資格取得の推奨

上記【お客様の最善の利益の追求】において記述いたしますように、APSR は、金融商品の組成者として、及び金融商品の販売者として、投資・運用に必要な知識向上を図るため、6種類の資格取得を推奨しております。また、職員の業績評価の際にも、資格取得については勘案する方針です。

以上