

みずほリートマネジメントの お客さま本位の業務運営に関する取り組み

みずほリートマネジメント

2025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図ることを第一として行動し、お客さまのニーズや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。

本資料における2024年度の記載については「〈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」に基づくアクションプランおよび取り組み状況について記載しています。

(※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)



2024年度の主な取り組み状況

2024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、従業者に対する教育・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不動産投資顧問株式会社の3社で形成される企業集団を指します。

グループ人材における主な有資格者数
(2025年3月末現在)

資格名	人数	前年比較
宅地建物取引士	65名	-4名
不動産証券化マスター	35名	-3名
一級建築士	12名	-2名

- ※当社およびみずほ不動産投資顧問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。
- ・ 年度を通じた中期的な視点での外部成長および内部成長への取組みのほか、運用資産における環境認証の取得や環境等に配慮した改善工事を行うなど、不動産運用を通じたサステナビリティへの取組みを推進しております。
 - ・ 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。

実践

お客さまの支持・評価

成果

2024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

- ・ Oneリート投資法人およびOneプライベート投資法人において、予実管理の継続的な実施による運用状況の適切な把握やIR活動による投資家の皆さまの期待やニーズ等の把握と検討などにより、資産の追加取得や入替・財務体質の改善など、商品品質の維持・向上並びに投資主利益の向上のための施策を実施しております。

■ お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実

- ・ Oneリート投資法人およびOneプライベート投資法人において、開示資料や各投資法人ホームページにおける情報提供の継続的な見直しを実施するなど、継続的なIR活動における情報提供の充実化への取り組みを行っております。

■ ガバナンス強化

- ・ 投資政策委員会およびコンプライアンス委員会において、当社と利害関係のない第三者である外部専門家（弁護士、不動産鑑定士）を外部委員として委員会を構成し、当該外部委員の意見も踏まえた審議等を行っております。コンプライアンス委員会の決議に際しては、出席した委員のうち外部委員の賛成を含む3分の2以上の賛成を必要とするなど、利益相反の管理体制を構築し継続的に運用しています。

実践

お客さまの支持・評価

成果

2024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

- ・ 資産の取得実績や賃貸稼働率実績等、投資主価値の最大化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。

■ 報酬等の合理性

- ・ 投資法人規約に定めた、投資法人が当社に支払う報酬に関する基準及び支払の時期に基づき毎期の報酬額を算定し、資産運用報告や有価証券報告書等において開示いたしました。

■ 利益相反管理

- ・ 利害関係人等との間で行う取引については、法令に基づく利害関係人等の範囲より広く定義した自主ルールに基づき、その手続と制限を遵守しております。

■ 企業文化の定着

- ・ 全ての役職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。



2025年度の主な取り組み計画

1. 運用の高度化

- 投資法人の中長期的な安定成長を実現するため、資産運用会社の独自の運用ノウハウと経営資源等を用いることに加え、スポンサーおよびみずほリアルティOneグループのノウハウ及び経営資源等を活用します。

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組み

- 投資法人の中長期的な安定成長を実現するため、社外のネットワーク等も活用し、競争力の高い資産を取得し資産規模の拡大（外部成長）を図るとともに、運用資産の競争力を最大限に引き出す運営・管理により資産価値の維持・向上（内部成長）を目指します。また、環境等に配慮した改善工事の継続的な実施に加え、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

- 投資主を含めた投資家のみなさまへの透明性を確保し、投資家の投資判断に必要な情報を適時かつ適切に開示するものとします。また、情報の透明性及び解りやすさに配慮し、投資家のニーズに応えるべく自ら開示内容を検討し、適時かつ適切な情報開示に努めます。
- なお、当社は投資主または投資家のみなさまに直接金融商品・サービスを販売・推奨等することは行っておらず、複数の金融商品・サービスをパッケージとして取り扱うこともありません。

4. ガバナンス強化

- 投資法人より委託を受けた資産運用業務は、取締役会、投資政策委員会およびコンプライアンス委員会等の組織体制と社内規程を適切に運用し、投資法人の投資主の利益を損なうことがないよう適切な意思決定手続により行います。

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す。
- 「〈みずほ〉のお客さま本位の業務運営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

- 投資法人が当社に支払う報酬に関する基準及び支払の時期は、投資法人規約に定め、これを公表するとともに、毎期の報酬額については資産運用報告や有価証券報告書等において開示するものとします。

4. 利益相反管理

- 利害関係人等との間で行う取引については、法令に基づく利害関係人等の範囲より広く定義した自主ルールを策定し、その手続と制限を遵守するものとします。

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		みずほリートマネジメント株式会社			
■取組方針掲載ページのURL		https://www.mizuho-reit.co.jp/fiduciaryindex/			
■取組状況掲載ページのURL		https://www.mizuho-reit.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.7)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.8)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の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.5) ■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.7)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.8)1.ガバナンス、4.利益相反管理	【グループ管理方針】(p.5) ■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・推奨等する場合 ・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、資産の運用又は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.8)4.利益相反管理	【グループ管理方針】(p.5) ■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.7)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.8)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.5) ■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.7)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構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.7)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同し。]	非該当	【運用・商品開発機能】(p.7)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 当社は投資主または投資家のみなさまに直接金融商品・サービスを販売・推奨等することは行っており、複数の金融商品・サービスをパッケージとして取り扱うこともありません。	【運用・商品開発機能】(p.7)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 当社は投資主または投資家のみなさまに直接金融商品・サービスを販売・推奨等することは行っており、複数の金融商品・サービスをパッケージとして取り扱うこともありません。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.7)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と、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.7)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	【運用・商品開発機能】(p.7)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.7)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の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、各業法の特をを超えて長期的に、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.7)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.7)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 当社は投資主または投資家のみなさまに直接金融商品・サービスを販売・推奨等することは行っており、複数の金融商品・サービスをパッケージとして取り扱うこともありません。	【運用・商品開発機能】(p.7)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 当社は投資主または投資家のみなさまに直接金融商品・サービスを販売・推奨等することは行っており、複数の金融商品・サービスをパッケージとして取り扱うこともありません。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 金融商品の構成に携わる金融事業者は、商品の構成に当たり、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.7)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。	非該当	【運用・商品開発機能】(p.7)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 当社は投資主または投資家のみなさまに直接金融商品・サービスを販売・推奨等することは行っておりません。	【運用・商品開発機能】(p.7)3.お客さまの立場に立った情報提供やサービスの充実 当社は投資主または投資家のみなさまに直接金融商品・サービスを販売・推奨等することは行っておりません。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	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.7)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.8)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の開発に向けた不断の取り組み、■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.5)■企業文化の定着
	注6	金融商品の販売に係わる金融事業者は、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、金融商品の組成に係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、金融商品の組成に係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.7)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	金融商品の販売に係わる金融事業者は、商品の複雑さやリスク等の金融商品の特性等に応じて、プログラム・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係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、金融商品の組成に係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.7)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の開発に向けた不断の取り組み、■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勤務づけの枠組み等】 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勤務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.8)1.ガバナンス、2.業績評価	【グループ管理方針】(p.5)■ガバナンス、■業績評価
	注	金融事業者は、各原則（これらに付けられている注を含む）に関して実施する内容及び実施しない代わりに譲りも代替案の内容について、これらに係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.8)5.企業文化の定着	【グループ管理方針】(p.5)■企業文化の定着
補充原則	1	【基本理念】 金融商品の組成に係わる金融事業者は、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、金融商品の組成に係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.13)みずほリポートマネジメント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.5)■ガバナンス
	注	金融商品の組成に係わる金融事業者は、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グラム・ガバナンスについて実効性を確保するための理念を整備すべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.7)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の開発に向けた不断の取り組み、■ガバナンス強化
補充原則	2	金融商品の組成に係わる金融事業者は、金融商品の組成から価値に至る金融商品のライフサイクル全体を通じてプログラム・ガバナンスの実効性や組成・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聴き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.7)1.運用の高度化、4.ガバナンス強化 【グループ管理方針】(p.8)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.5)■ガバナンス、■利益相反管理
	注2	金融商品の組成に係わる金融事業者は、プログラム・ガバナンスの実効性に関する検証等を踏まえ、適時にプログラム・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.7)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.8)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の開発に向けた不断の取り組み 【グループ管理方針】(p.5)■ガバナンス
補充原則	3	【金融商品の組成時の対応】 金融商品の組成に係わる金融事業者は、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案し、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、金融商品の販売に係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.7)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の開発に向けた不断の取り組み、■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	金融商品の組成に係わる金融事業者は、組成する金融商品が中長期的に持続可能な商品であるか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.7)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の開発に向けた不断の取り組み、■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	金融商品の組成に係わる金融事業者は、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、知識及び認知目的、ニーズ等を基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、元本確保を目的としている顧客等）も特定すべきである。また、複雑な金融商品や運用・配分手法等が特殊な金融商品にについては、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.7)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の開発に向けた不断の取り組み
	注3	金融商品の組成に係わる金融事業者は、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、金融商品の販売に係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、金融商品の販売に係わる金融事業者との間で連携すべき情報等については、事前・取決めを行うべきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.7)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の開発に向けた不断の取り組み、■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】 金融商品の組成に係わる金融事業者は、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グラム・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、金融商品の販売に係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.7)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の開発に向けた不断の取り組み、■ガバナンス強化
	注1	金融商品の組成に係わる金融事業者は、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グラム・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.7)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の開発に向けた不断の取り組み、■ガバナンス強化
	注2	金融商品の組成に係わる金融事業者は、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係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に限る。例えば顧客からの苦情や販売状況等も考えられる。金融商品の販売に係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針の見直しも検討すべきである。また、金融商品の販売に係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係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.7)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の開発に向けた不断の取り組み、■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	金融商品の組成に係わる金融事業者は、運用の外部委託を行う場合、外部委託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。金融商品の組成に係わる金融事業者と金融商品の販売に係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.7)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の開発に向けた不断の取り組み
補充原則	5	【顧客に対する分かりやすい情報提供】 金融商品の組成に係わる金融事業者は、顧客がより良い金融商品を選択できるよう、顧客に対し、運用体制やプログラム・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.7)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	金融商品の組成に係わる金融事業者は、顧客に対し、自ら又は必要に応じて金融商品の販売に係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即し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事実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べきである。	実施	【運用・商品開発機能】(p.7)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	金融商品の組成に係わる金融事業者は、金融商品の商品性に関する情報についても、金融商品の販売に係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.7)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	経営管理部
連絡先	03-5220-3803



みずほリートマネジメントの お客さま本位の業務運営に関する取組方針

みずほリートマネジメント株式会社（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・行動軸を共有することとしており、当社をはじめとするグループ各社は、お客さまの最善の利益を勘案しつつ、お客さまに対して誠実かつ公正に業務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、採択をしております。

ともに挑む。ともに実る。

MIZUHO

