

【原則 6 の取組状況】

2025 年において、原則 6 については、以下の観点から方針を踏まえた取組をいたしました。

1. お客様ニーズの追求

- (1) お客様訪問時に当社規程等に基づき、営業記録、議事録を作成すること
- (2) 投資家にふさわしい投資サービスを提供しているかの判断に資するための顧客カードを作成すること

※原則 2 に対応した取組状況（原則 2 総括）も踏まえて確認いたしました

2. 投資商品としての適合性等の勘案状況

当社の提供する投資サービスは原則として投資経験が豊富な特定投資家である、との認識のもと、一般投資家との取引に際しては事前に必ず内部管理部門への個別相談事項とする旨の定めとし、真にふさわしいサービスを提供しているかを全社的に検討できるようにする

※原則 5 に対応した取組状況（原則 5 総括）も踏まえて確認いたしました

3. 従業員の金融商品の仕組み等に係る理解

研修及び自己啓発の制度を組み合わせ、社員一人一人の不動産マネジメントに係るプロフェッショナル集団としての資質向上に努めてまいりました。

※原則 7 に対応した取組状況（原則 7 総括）も踏まえて確認いたしました

4. 顧客に対する属性に応じた情報提供

プロの投資家の投資判断に資する情報を提供すべく

- ・顧客カード、営業記録、議事録等の作成を行うに際しては、当社規程等を踏まえて作成する

- ・勧誘資料、広告等の作成を行うに際しては、当社規程等を踏まえて作成する

等を通じて品質管理を行いつつ、各種情報提供を実施する

※原則 5 に対応した取組状況（原則 5 総括）も踏まえて確認いたしました

5. 上記実効性を担保するために内部管理部門によるモニタリングを実施すること