



セカンドオピニオン

株式会社 And Do ホールディングス サステナビリティ・リンク・ローン

2024 年 1 月 24 日

ESG 評価本部

担当アナリスト：大石 竜志

格付投資情報センター（R&I）は、And Do ホールディングス（以下：And Do HLD）を資金調達者、貸付人を紀陽銀行とするサステナビリティ・リンク・ローンについて、「サステナビリティ・リンク・ローン原則」及び環境省「グリーンローン及びサステナビリティ・リンク・ローンガイドライン 2022 年版」の「サステナビリティ・リンク・ローンに期待される事項」に適合していることを確認した。オピニオンは下記の見解に基づいている。

■ オピニオン概要

(1) KPIs の選定

KPI-1 は And Do HLD のハウス・リースバックにおける物件の年間仕入契約数で、KPI-2 はリバースモーゲージの保証残高である。And Do HLD は 2022 年 3 月に策定した「中期経営計画」において、創出価値と役割に関して「生活者・企業・金融機関に対して、不動産を軸に時代のニーズに即したソリューションを提供」と説明している。そのうえで、取り組むべき社会課題として、高齢化社会に対応して高齢者の資金ニーズに顧客目線で対応することを打ち出しており、その答えが、ハウス・リースバック及びリバースモーゲージの推進としている。今般の SLL で採用する目標については経営企画部が策定し、取締役会で承認された中期経営計画の数値を採用しており、重要な指標といえる。

(2) SPTs の設定

SPT-1 はハウス・リースバックにおける 2024 年 6 月期に 2023 年 6 月期と 2024 年 6 月期の 2 年間の累積仕入契約件数を 2,400 件、2025 年 6 月期は 2023 年 6 月期から 2025 年 6 月期までの 3 年間の累積で 3,840 件達成すること。SPT-2 はリバースモーゲージの保証残高を 2024 年 6 月期に 285 億円、2025 年 6 月期は 506 億円を達成することである。ハウス・リースバックは 2023 年 6 月期の過去 3 期累計と比較して約 1.2 倍の件数目標を、リバースモーゲージ保証残高は 2023 年 6 月期と 2025 年 6 月期の比較で約 3.8 倍の目標となる。ハウス・リースバックは中期目標を上回る水準で推移しているが、計画を建てた時点（実績は 2021 年 6 月期）からみれば、単年度でみて 2025 年 6 月期は 1.6 倍の水準に当たる。一方、リバースモーゲージ保証の 2023 年 6 月期実績は増加しているものの、目標を下回っており、目標達成へのハードルはより高くなった。残された期間は 2 年と短く、相応の努力を要すると考えられる。

(3) ローンの特性

And Do HLD と貸付人との間で協議のうえ貸出条件を決めている。2024 年 6 月期及び 2025 年 6 月期において、SPT-1 及び SPT-2 のいずれも達成した場合に基準金利から金利を引き下げる。引き下げる変動金利幅は、一般的なサステナビリティ・リンク・ローンやサステナビリティ・リンク・ボンドとさほど変わらない水準で設計されている。貸出条件と And Do HLD の SPTs に対するパフォーマンスが連動しており、SPTs の達成のインセンティブになっている。

(4) レポーティング

And Do HLD は貸付人に対し、年に 1 回、SPTs の達成状況について報告する。貸付人への報告とともに、And Do HLD のウェブサイトにも決算資料として開示する。以上により貸付人は SPTs の達成状況に関する最新の情報を入手できる。

(5) 検証

And Do HD は KPI の算定結果について、監査法人が検証した決算報告書を基に作成した決算資料にて貸付人に報告する。貸付人は報告書面から SPTs の未達・達成を判定する。

1. 借入人の概要と本 SLL の位置付け

(1) And Do ホールディングスの概要

① 事業概要

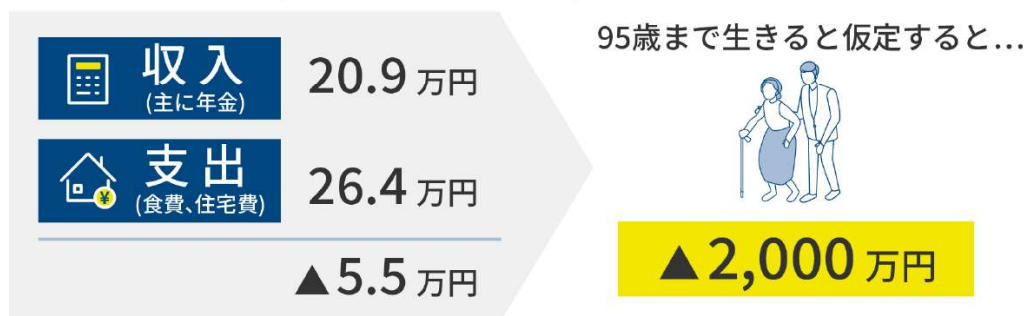
- And Do HLD は 1991 年創業の不動産および不動産関連の金融事業を展開するグループの事業持株会社。2022 年 1 月 1 日付で事業持株会社体制へ移行し、ハウストゥより商号変更した。
- 中小不動産事業者や新規に不動産業に参入しようとする企業に対するノウハウの提供などを主とするフランチャイズ事業、ハウス・リースバック事業、リバースモーゲージ保証事業などの金融事業、不動産売買事業、不動産流通事業、リフォーム事業、建物管理事業を営む。
- 不動産事業を通じて世の中を安心、便利にすることを目標に、国内 1,000 店舗のフランチャイズのネットワーク構築による不動産情報の公開と、不動産サービスメーカーとして時代に即した不動産ソリューションサービスを提供することで、お客様から必要とされる企業を目指している。

② ビジネスモデルについて～中期経営計画

- And Do HLD は少子高齢化の流れに伴い資金を必要とする高齢者が増加すると予測し、それに伴い高齢者の資金ニーズも増えるとみており、該当する事業を成長強化事業として位置づけている。
- 2019 年 6 月に金融庁の金融審議会・市場ワーキング・グループがまとめた報告書によると、「夫 65 歳以上、妻 60 歳以上の夫婦のみの無職の世帯では、毎月の不足額の平均は約 5 万円であり、まだ 20～30 年の人生があるとすれば、不足額の総額は単純計算で 1,300 万円～2,000 万円になる。」とした。このことは「老後 2,000 万円問題」として広く社会に認知されることになった（下図参照）。
- 高齢者においては、年金を受給していても働いていないことにより、まとまった資金に対応するには難しいケースも想定される。一方で、財産として持ち家を所有しているケースも多く、不動産を活用した資金調達が増えると想定している。
- 一般的な不動産担保ローンでは年齢の制限があったり、資金需要のために不動産を売却すれば、別途、住む場所を探さないといけなくなったりする。こうした需要に対して自宅に住み続けながらも、資金を提供することが And Do HLD が取り組む社会的課題として認識し、ハウス・リースバック事業、リバースモーゲージ保証事業などの金融事業に取り組んでいる。

老後資金ニーズ増大の特徴的な事象 【老後2,000万円問題】

高齢夫婦の家計収支(夫65歳以上、妻60歳以上)



[出所：And Do HLD、IR 資料]

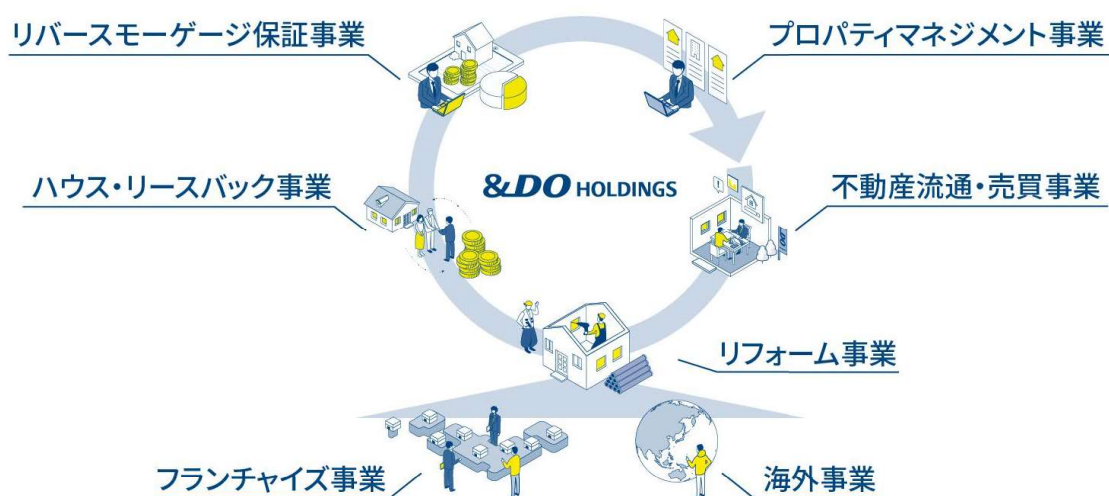
＜ハウス・リースバック、リバースモーゲージの顧客属性＞

- ・ ハウス・リースバックを利用する顧客のうち 80%以上は 60 代以上で、老後の生活資金確保などが利用目的となっている。それ以外では個人事業主が事業資金調達的手段として利用されるケースもある。
- ・ リバースモーゲージは高齢者向けの金融商品で、同社グループが保証を行う利用者は、60 代以上が 80%を超える割合を占めている。利用目的は、ハウス・リースバック同様、老後の生活資金確保や、住宅ローンの負担軽減のための借り換え等に利用されることが多い。

(2) SLL の位置付け

- ・ And Do HLD は不動産事業を通じて世の中を安心、便利にすることを目標に、国内 1,000 店舗の FC チェーンネットワークの構築による不動産情報の公開と、不動産サービスメーカーとして時代に即した不動産ソリューションサービスを提供することで、顧客から必要とされる企業を目指している。
- ・ ハウス・リースバック及びリバースモーゲージは、住みながら自宅を活用した資金調達の方法として老後の生活資金のニーズに対応する。少子高齢化の流れに伴い、資金を必要とする高齢者の数が増大すると予測される為、該当する事業を成長強化事業として位置づけ、さらなる拡大を目指している。
- ・ And Do HLD の事業は、リフォームによる中古住宅の再生、耐震補強による住宅寿命の長期化、ハウス・リースバックやリバースモーゲージ保証事業による老後資金の確保などが挙げられる。
- ・ ハウス・リースバックやリバースモーゲージは、最終的には通常、対象物件を売却することになる。当該家屋は時間の経過した古家が大半を占める。核家族化の進展などに伴い、家族が実家を引き継がないケースが増えてきており、空き家問題が社会問題化している。
- ・ そうした家屋を And Do HLD がリフォームなど売却しやすいよう再生化することにより、不動産流通を活性化することで、空き家問題の解決にもつながると考えている。
- ・ And Do HLD は今般の SLL への取り組みについて、自社の持つソリューションを生かせるとともに、社会課題に対応する手段と捉えている。

■And Do ホールディングスの事業



[出所：And Do HLD、IR 資料]

2. KPIs の選定

評価対象の「KPI の選定」は以下の観点からサステナビリティ・リンク・ローン原則に適合している。

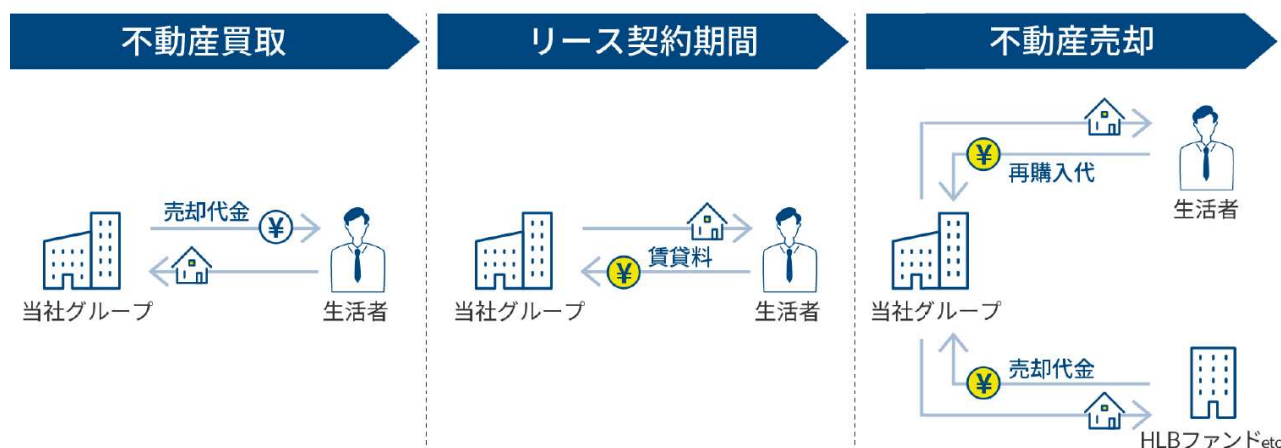
(1) KPIs の概要

- ・ KPI-1 は And Do HLD のハウス・リースバックにおける物件の年間仕入契約数で、KPI-2 はリバースモーゲージの保証残高である。

■ハウス・リースバックとリバースモーゲージの仕組み

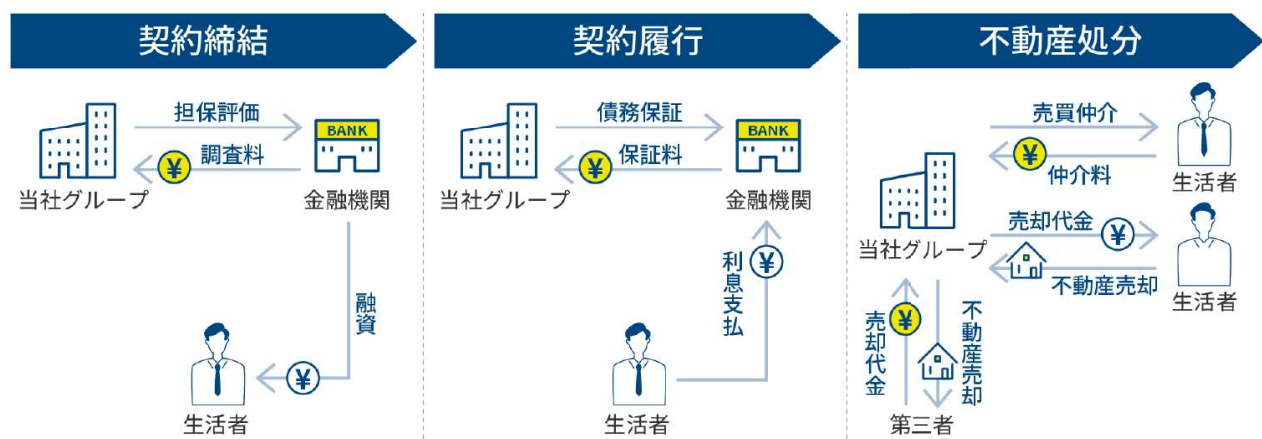
ハウス・リースバックでは賃貸料を支払うことで、
売却した不動産に住み続けることが可能

And Doにとっての
収益獲得機会



リバースモーゲージは保有不動産を適正価格で査定し、
不動産売却までワンストップでサポート

And Doにとっての
収益獲得機会



[出所：And Do HLD、IR 資料]

■ハウス・リースバックとリバースモーゲージの商品性

商品	ハウス・リースバック	リバースモーゲージ
当初	不動産を And Do HLD に売却	金融機関と契約し借り入れ
対象者	特に制限なし	基本的にシニア世代が対象
資金使途	自由（投機資金は除く）例）生活資金、介護費用、他債務借換等	自由（投機資金は除く）例）生活資金、介護費用、他債務借換等
調達可能額	不動産査定額による	不動産査定額による
借入期間	－	終身
支払方法	賃料の支払い	期限一括返済（利息のみ毎月返済）
支払い水準	地域に応じた賃料年間賃料は買取価格の6～8%	例）5%（変動金利）取扱金融機関による 毎月利息のみ支払い
保証等	なし	原則、連帯保証人不要 取扱金融機関による。 And Do HLD 子会社のフィナンシャルドウが金融機関に対して保証
担保	なし	自宅（自宅以外に所有不動産あれば追加担保提供可能）
団体信用生命保険	なし	なし
年収条件	なし	年金等、安定継続収入のあるかた（取扱金融機関の基準に準じる）
特徴	物件の保有者は不動産売却により売却代金を取得する。物件は And Do HLD が保有し、売却人は家賃を支払うが、再度購入することもできる。	元金は申込人が死亡時点で不動産を売却することにより支払う。

(2) KPIs の重要性

① 企業理念

- And Do HLD の企業理念は「お客様の豊かさ、社員の豊かさ、社会の豊かさを常に創造し、末永い繁栄と更なる幸福を追求します。」としており、経営理念においては「お客様から必要とされ、お客様へ尽くします。」と掲げている。

② KPI の重要性

- And Do HLD は 2022 年 3 月に策定した「中期経営計画」において、創出価値と役割に関して「生活者・企業・金融機関に対して、不動産を軸に時代のニーズに即したソリューションを提供」と説明している。
- そのうえで、取り組むべき社会課題として、高齢化社会に対応して高齢者の資金ニーズに顧客目線で対応するとしている。その答えが、ハウス・リースバック及びリバースモーゲージの推進としている。

- ・ 今般の SLL で採用する目標については経営企画部が策定し、取締役会で承認された中期経営計画の数値を採用しており、重要な指標といえる。
- ・ ハウス・リースバック及びリバースモーゲージを進捗することは、And Do HLD の企業理念、経営理念にも沿ったものであるといえる。なお、本件の取り組みは SDGs への貢献にも資するものと考えられる。

SDGs 目標	ターゲット
	1.4 2030 年までに、貧しい人たちが特に弱い立場にいる人たちははじめとしたすべての人が、平等に、生活に欠かせない基礎的サービスを使えて、土地や財産の所有や利用ができて、新しい技術や金融サービスなどを使えるようにする。

3. SPTs の設定

評価対象の「SPTs の選定」は以下の観点からサステナビリティ・リンク・ローン原則に適合している。

(1) SPTs の概要

- ・ And Do HLD と貸付人は SPTs の客観性、計画の妥当性、レポーティングなどを踏まえて貸出条件を交渉し SPTs を設定している。
- ・ SPT-1 はハウス・リースバックにおける 2024 年 6 月期に 2023 年 6 月期と 2024 年 6 月期の 2 年間の累積仕入契約件数を 2,400 件、2025 年 6 月期は 2023 年 6 月期から 2025 年 6 月期までの 3 年間の累積で 3,840 件達成すること。SPT-2 はリバースモーゲージの保証残高を 2024 年 6 月期に 285 億円、2025 年 6 月期は 506 億円を達成することである。
- ・ SPTs は 2024 年 6 月期、2025 年 6 月期の値をもって判定する。

	実績値					目標	
年度	2019 年 6 月期	2020 年 6 月期	2021 年 6 月期	2022 年 6 月期	2023 年 6 月期	2024 年 6 月期	2025 年 6 月期
ハウス・リースバック 仕入契約件数 (SPT-1)	554	660	903	1,090	1,238	(2,400) ※2 期計	(3,840) ※3 期計
リバースモーゲージ 保証残高：億円 (SPT-2)	26	34	53	88	132	(285)	(506)

(2) SPTs の野心性

① 過去実績からみた SPTs 目標の水準感

- ・ And Do HLD の 2019 年 6 月期以降の実績をみると、年々伸びてはいるものの、件数、金額ベースでみて、SPTs の水準は極めて高い目標であることがわかる。取引自体が個人ベースであり、件数や物件単価もそう大きなものでもなく、地道に積み上げることにより達成できる数値である。

② SPTs 目標の達成手段と不確実性要素

- ・ 目標の達成においてハウス・リースバックについては、直営店と FC 店を活用して件数の増大を目指す。フランチャイズ店舗数の拡大を図るとともに、個人が中心の商品であるため、広告宣伝などを通して商品の認知度を高め、顧客獲得につなげることで、月間の申し込み状況を 150 件（2025 年）まで引き上げたい考えだ。
- ・ リバースモーゲージ保証事業については、新規の提携金融機関開拓によりエリア拡大させる。金融機関の提携先を 2023 年 8 月 14 日の 46 先から、2025 年には 100 先まで引き上げたい考え。リバースモーゲージは金融機関への申し込みによって契約されるため、提携する金融機関の募集力による部分が大きい。
- ・ いずれの商品も不動産の価格に依拠した商品である。また、リバースモーゲージは変動金利商品である。このため、不動産価格や金利が変動した場合に、影響を受ける可能性がある。また、類似商品や提携していない金融機関など、ライバルとなる企業や商品もある。

③ SPTs の野心性

- ・ 2025 年 6 月期中期計画の最終期において、ハウス・リースバックは 3 年間の累積で 3840 件を掲げており、2023 年 6 月期における過去 3 年の実績と比較して約 1.2 倍の件数目標になる。リバースモーゲージ保証残高は 2023 年 6 月期と 2025 年 6 月期の比較で約 3.8 倍の目標となる。ハウス・リースバックの実績は中期目標を上回る水準で推移しているが、計画を建てた時点（実績は 2021 年 6 月期）からみれば、単年度でみて 2025 年 6 月期は 1.6 倍の水準に当たる。一方、リバースモーゲージ保証の 2023 年 6 月期の値は増加しているものの、目標を下回っており、目標達成へのハードルはより高くなった。残された期間は 2 年と短く、相応の努力を要すると考えられる。
- ・ SPTs は And Do HLD が取り組むべき課題と結びついている。高齢者への商品提供を増やすという試みは、企業としてのサステナビリティを目指すうえで重要な位置づけとなっている。
- ・ ハウス・リースバック及びリバースモーゲージは不動産の流通性を前提に価格、枠を設定している。賃料は、買取価格と在住する地域の相場を勘案して設定している。リバースモーゲージの金利は市中金利にスプレッドを乗せる形で設定されており、銀行によって違いがあるものの、特に高い水準ではない。賃料や支払いができなくなった場合は、物件から退去することにはなるが、そうした場合においても、And Do HLD が持つネットワークから賃貸物件を紹介するなど、丁寧な対応を実践している。
- ・ And Do HLD の企業活動がもたらすポジティブ及びネガティブなインパクトを包括的に捉え、サステナビリティに関連するポジティブなインパクトが大きいものとなっている。

(3) SPTs の妥当性

- ・ SPTs の適切性は独立した第三者である R&I からセカンドオピニオンを取得している。

4. ローンの特性

評価対象の「ローンの特性」は以下の観点からサステナビリティ・リンク・ローン原則に適合している。

- ・ And Do HLD と貸付人との間で協議のうえ貸出条件を決めている。2024 年 6 月期及び 2025 年 6 月期において、SPT-1 及び SPT-2 のいずれも達成した場合に基準金利から金利を引き下げる。
- ・ 引き下げる変動金利幅は、一般的なサステナビリティ・リンク・ローンやサステナビリティ・リンク・ボンドとさほど変わらない水準で設計されている。貸出条件と And Do HD の SPTs に対するパフォーマンスが連動しており、SPTs の達成のインセンティブになっている。

5. レポーティング

評価対象の「レポーティング」は以下の観点からサステナビリティ・リンク・ローン原則に適合している。

- ・ And Do HLD は貸付人に対し、年に 1 回、SPTs の達成状況について報告する。
- ・ 事業部が件数を取りまとめて、経営企画部が集計する。最終的に社内確認のうえ、公表するとしており、手順を明確に定めている。
- ・ 貸付人への報告とともに、And Do HD のウェブサイトに決算資料として開示する。以上により貸付人は SPTs の達成状況に関する最新の情報を入手できる。

6. 検証

評価対象の「検証」は以下の観点からサステナビリティ・リンク・ローン原則に適合している。

- ・ And Do HLD は KPI の算定結果について監査法人が検証した決算報告書を基に作成した決算資料にて貸付人に報告する。
- ・ 貸付人は報告書面から SPTs の未達・達成を判定する。

以 上

【留意事項】

本資料に関する一切の権利・利益（著作権その他の知的財産権及びノウハウを含みます）は、特段の記載がない限り、R&Iに帰属します。R&Iの事前の書面による承諾無く、本資料の全部又は一部を使用（複製、改変、送信、頒布、譲渡、貸与、翻訳及び翻案等を含みます）することは認められません。

R&Iは、本資料及び本資料の作成に際して利用した情報について、その正確性、適時性、網羅性、完全性、商品性、及び特定目的への適合性その他一切の事項について、明示・黙示を問わず、何ら表明又は保証をするものではありません。

また、本資料に記載された情報の誤り、脱漏、不適切性若しくは不十分性、又はこれらの情報の使用に関連して発生する全ての損害、損失又は費用について、債務不履行、不法行為又は不当利得その他請求原因の如何やR&Iの帰責性を問わず、いかなる者に対しても何ら義務又は責任を負いません。

セカンドオピニオンは、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第299条第1項第28号に規定される関連業務（信用格付業以外の業務であって、信用格付行為に関連する業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置と、信用格付と誤認されることを防止するための措置が法令上要請されています。

セカンドオピニオンは、企業等が環境保全及び社会貢献等を目的とする資金調達のために策定するフレームワークについての公的機関又は民間団体等が策定する当該資金調達に関連する原則等との評価時点における適合性に対するR&Iの意見です。R&Iはセカンドオピニオンによって、適合性以外の事項（債券発行がフレームワークに従っていること、資金調達の目的となるプロジェクトの実施状況等を含みます）について、何ら意見を表明するものではありません。また、セカンドオピニオンは資金調達の目的となるプロジェクトを実施することによる成果等を証明するものではなく、成果等について責任を負うものではありません。セカンドオピニオンは、いかなる意味においても、現在・過去・将来の事実の表明ではなく、またそのように解されてはならないものであるとともに、投資判断や財務に関する助言を構成するものでも、特定の証券の取得、売却又は保有等を推奨するものでもありません。セカンドオピニオンは、特定の投資家のために投資の適切性について述べるものでもありません。R&Iはセカンドオピニオンを行うに際し、各投資家において、取得、売却又は保有等の対象となる各証券について自ら調査し、これを評価していただくことを前提としております。投資判断は、各投資家の自己責任の下に行われなければなりません。

R&Iがセカンドオピニオンを行うに際して用いた情報は、R&Iがその裁量により信頼できると判断したものではあるものの、R&Iは、これらの情報の正確性等について独自に検証しているわけではありません。R&Iは、セカンドオピニオン及びこれらの情報の正確性、適時性、網羅性、完全性、商品性、及び特定目的への適合性その他一切の事項について、明示・黙示を問わず、何ら表明又は保証をするものではありません。

R&Iは、R&Iがセカンドオピニオンを行うに際して用いた情報、セカンドオピニオンの意見の誤り、脱漏、不適切性若しくは不十分性、又はこれらの情報やセカンドオピニオンの使用に起因又は関連して発生する全ての損害、損失又は費用（損害の性質如何を問わず、直接損害、間接損害、通常損害、特別損害、結果損害、補填損害、付随損害、逸失利益、非金銭的損害その他一切の損害を含むとともに、弁護士その他の専門家の費用を含むものとします）について、債務不履行、不法行為又は不当利得その他請求原因の如何やR&Iの帰責性を問わず、いかなる者に対しても何ら義務又は責任を負わないものとします。セカンドオピニオンに関する一切の権利・利益（特許権、著作権その他の知的財産権及びノウハウを含みます）は、R&Iに帰属します。R&Iの事前の書面による承諾無く、評価方法の全部又は一部を自己使用の目的を超えて使用（複製、改変、送信、頒布、譲渡、貸与、翻訳及び翻案等を含みます）し、又は使用する目的で保管することは禁止されています。

セカンドオピニオンは、原則として発行体から対価を受領して実施したものです。

R&IのR&Iグリーンボンドアセスメントは、グリーンボンドで調達された資金が、環境問題の解決に資する事業に投資される程度に対するR&Iの意見です。R&Iグリーンボンドアセスメントではなく、グリーンボンドフレームワークに関してのセカンドオピニオンを付随的に提供する場合もあります。対象事業の環境効果等を証明するものではなく、環境効果等について責任を負うものではありません。R&Iグリーンボンドアセスメントは、信用格付業ではなく、金融商品取引業等に関する内閣府令第299条第1項第28号に規定される関連業務（信用格付業以外の業務であって、信用格付行為に関連する業務）です。当該業務に関しては、信用格付行為に不当な影響を及ぼさないための措置と、信用格付と誤認されることを防止するための措置が法令上要請されています。

R&Iグリーンボンドアセスメントは、いかなる意味においても、現在・過去・将来の事実の表明ではなく、またそのように解されてはならないものであるとともに、投資判断や財務に関する助言を構成するものでも、特定の証券の取得、売却又は保有等を推奨するものでもありません。R&Iグリーンボンドアセスメントは、特定の投資家のために投資の適切性について述べるものでもありません。R&IはR&Iグリーンボンドアセスメントを行うに際し、各投資家において、取得、売却又は保有等の対象となる各証券について自ら調査し、これを評価していただくことを前提としております。投資判断は、各投資家の自己責任の下に行われなければなりません。

R&IがR&Iグリーンボンドアセスメントを行うに際して用いた情報は、R&Iがその裁量により信頼できると判断したものではあるものの、R&Iは、これらの情報の正確性等について独自に検証しているわけではありません。R&Iは、これらの情報の正確性、適時性、網羅性、完全性、商品性、及び特定目的への適合性その他一切の事項について、明示・黙示を問わず、何ら表明又は保証をするものではありません。

R&Iは、資料・情報の不足や、その他の状況により、R&Iの判断でR&Iグリーンボンドアセスメントを保留したり、取り下げたりすることがあります。

R&Iは、R&IがR&Iグリーンボンドアセスメントを行うに際して用いた情報、R&IのR&Iグリーンボンドアセスメントその他の意見の誤り、脱漏、不適切性若しくは不十分性、又はこれらの情報やR&Iグリーンボンドアセスメントの使用、あるいはR&Iグリーンボンドアセスメントの変更・保留・取り下げ等に起因又は関連して発生する全ての損害、損失又は費用（損害の性質如何を問わず、直接損害、間接損害、通常損害、特別損害、結果損害、補填損害、付随損害、逸失利益、非金銭的損害その他一切の損害を含むとともに、弁護士その他の専門家の費用を含むものとします）について、債務不履行、不法行為又は不当利得その他請求原因の如何やR&Iの帰責性を問わず、いかなる者に対しても何ら義務又は責任を負わないものとします。

R&Iグリーンボンドアセスメントは、原則として申込者から対価を受領して実施したものです。

【専門性・第三者性】

R&Iは2016年にR&Iグリーンボンドアセスメント業務を開始して以来、多数の評価実績から得られた知見を蓄積しています。2017年からICMA（国際資本市場協会）に事務局を置くグリーンボンド原則／ソーシャルボンド原則にオブザーバーとして加入しています。2018年から環境省のグリーンボンド等の発行促進体制整備支援事業の発行支援者（外部レビュー部門）に登録しています。また、2022年から経済産業省の温暖化対策促進事業におけるトランジション・ファイナンスの指定外部評価機関に採択されています。

R&Iの評価方法、評価実績等についてはR&Iのウェブサイト（<https://www.r-i.co.jp/rating/esg/index.html>）に開示しています。

R&Iは2022年12月、金融庁が公表した「ESG評価・データ提供機関に係る行動規範」（以下、「行動規範」という。）の趣旨に賛同し、これを受け入れる旨を表明しました。行動規範の6つの原則とその実践のための指針へのR&Iの対応状況についてはR&Iのウェブサイト（<https://www.r-i.co.jp/rating/products/esg/index.html>）に開示しています（以下、「対応状況の開示」という。）。

R&Iと資金提供者及び資金調達者との間に利益相反が生じると考えられる資本関係及び人的関係はありません。

なお、R&IはESGファイナンスによる資金提供あるいは資金調達を行う金融機関との間で、金融機関の顧客にR&IのESGファイナンス評価を紹介する契約を締結することがありますが、R&Iは、独立性を確保する措置を講じています。詳細は対応状況の開示をご覧ください。