

農林中金〈パートナーズ〉おおぶねグローバル（長期厳選）

追加型投信／海外／株式

2021年6月末基準 月次運用レポート



「おおぶね」に乗って、共に価値を探す旅に出よう！

委託会社（ファンドの運用の指図等を行います。）

農林中金バリューインベストメンツ株式会社

金融商品取引業者：関東財務局長（金商）第2811号

〈照会先〉農林中金バリューインベストメンツ株式会社

●ホームページ：<https://www.nvic.co.jp/>

受託会社（ファンドの財産の保管及び管理を行います。）

三菱UFJ信託銀行株式会社



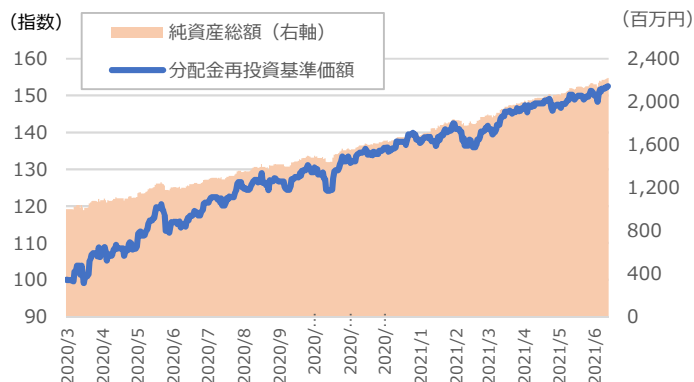
運用実績

基準価額：15,228円 ※1

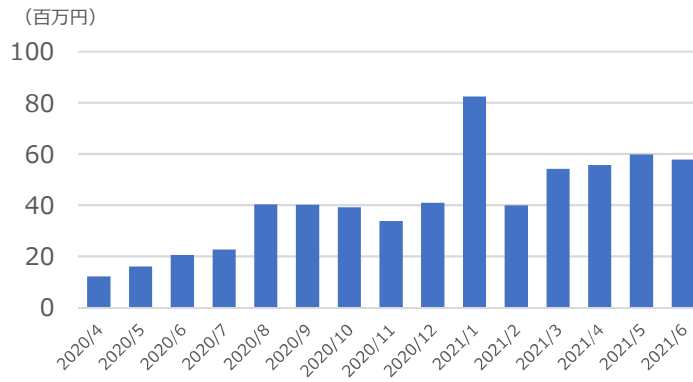
基準価額の騰落率：+2.0% ※2

純資産総額：2,219百万円

●基準価額（分配金再投資ベース）と純資産総額の推移 ※2



●資金流入の推移（資金流入額-資金流出額）



※2020年4月1日より公募販売開始

●運用成績 ※2

| | 1ヶ月 | 3ヶ月 | 6ヶ月 | 1年 | 3年 | 設定来 |
|-----------|------|------|-------|-------|----|-------|
| おおぶねグローバル | 2.0% | 5.7% | 11.0% | 31.6% | - | 52.5% |

●分配実績

| 決算年月日 | 分配金（課税前） |
|-------------|----------|
| 2021年03月15日 | 23 |
| 設定来合計 | 23 |

組入資産の状況

●おおぶねグローバルの投資信託財産の構成 ※3

| 組入資産 | 実質構成比 |
|------|--------|
| 国内株式 | 19.7% |
| 米国株式 | 44.0% |
| 欧州株式 | 27.5% |
| 現金等 | 8.8% |
| 合計 | 100.0% |

●マザーファンドのバリュエーション水準

| | |
|--------------|--------|
| PER ※4 | 28.9 |
| PBR ※5 | 5.1 |
| EV/EBITDA ※6 | 19.5 |
| 平均時価総額（億円） | 99,887 |

●マザーファンドの組入完了来の売買回転率（年率換算） ※7

0.30回/年

※1 「基準価額」とは、信託報酬等控除後の当ファンドの一万口当たりの値段です。

※2 当ファンドの当初設定日の前営業日（2020年3月18日）を100として指数化し、基準価額の騰落率や、分配金再投資基準価額（課税前の分配金を再投資したものと計算しており、分配金が発生した場合は実際の基準価額とは異なります。）、運用成績の表を作成しています。

※3 マザーファンドの純資産総額に対する各資産の比率に、当ファンドにおけるマザーファンドの組入比率を乗じて「実質組入比率」を表示しています。現金等には未収・未払項目等が含まれるため、マイナスとなる場合があります。

※4 「PER（株価収益率）」は、株価がEPS（一株当たりの利益）の何倍になっているかを示したもので、一般的にPERが低いほど、会社が稼ぐ利益に対して株価が割安といえます。本レポートにおいては、予想EPS（市場コンセンサス）を使用して算出しています。

※5 「PBR（株価純資産倍率）」は、株価がBPS（一株当たりの純資産）の何倍になっているかを示したもので、一般的にPBRが低いほど、会社の純資産に対して株価が割安といえます。本レポートにおいては、予想BPS（市場コンセンサス）を使用して算出しています。

※6 「EV/EBITDA（企業価値/税引前利益に支払利息と減価償却費を加算した利益）」は、企業価値がEBITDAの何倍になっているかを示したもので、一般的にEV/EBITDAが低いほど、会社の利益水準に対して企業価値が割安といえます。本レポートにおいては、実績EBITDAを使用して算出しています。

※7 「売買回転率」は、期間中の売買金額、ポートフォリオの時価評価額に対する割合を示すもので、一般的に売買回転率が低いほど組入銘柄の保有期間が長く、結果としてファンドの株式売買コストが低く抑えられていると言えます（売買回転率が1回/年の場合、1年間でポートフォリオの時価評価額相当の売買取引が行われるということになります）。



●おおぶねグローバル組入上位10銘柄 ※1

| 国 | 企業名 | 概要 | 実質組入比率 (純資産対比) |
|------|-----------------|---------------|-------------------|
| 日本 | セブン&アイ・ホールディングス | 小売企業 | 4.15% |
| ドイツ | ラショナル | 厨房機器メーカー | 4.08% |
| スイス | キーパ・リッツ | サニタリーシステムメーカー | 4.02% |
| スイス | ジボーダン | 香料メーカー | 4.00% |
| 米国 | ザイティス | 動物用医薬品メーカー | 3.98% |
| 米国 | ヒザ | 決済テクノロジー企業 | 3.90% |
| 米国 | テキサス・インスツルメンツ | アナログ半導体メーカー | 3.89% |
| 日本 | セコム | 警備会社 | 3.88% |
| ドイツ | フォクス・パトロール | 潤滑油メーカー | 3.87% |
| フランス | エルメス・インターナショナル | 宝飾品ブランド | 3.86% |

※当月末の組入銘柄数 26社

リターン要因

●おおぶねグローバルの基準価額変動要因 ※2

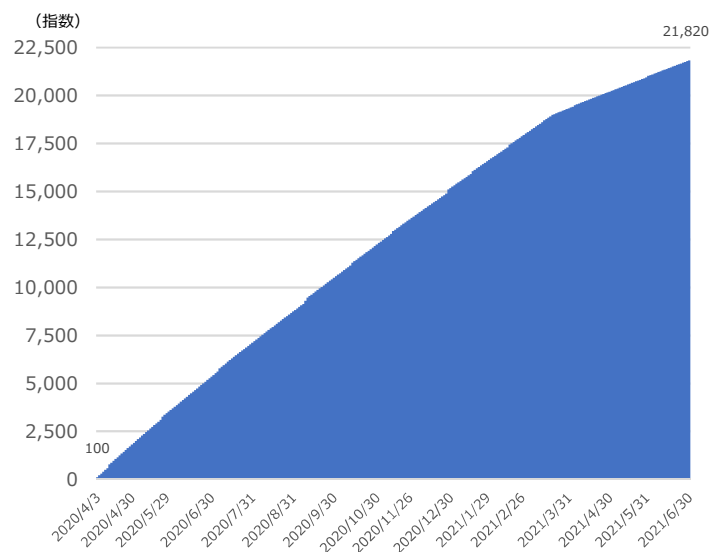
| | |
|-----------|--------|
| 基準価額の騰落率 | 2.00% |
| 【内訳】 | |
| マザーファンド要因 | 2.22% |
| 信託報酬 | -0.20% |
| 成功報酬 | -0.18% |
| 基準報酬 | -0.03% |
| その他 | -0.01% |

●マザーファンドの基準価額変動要因 ※2

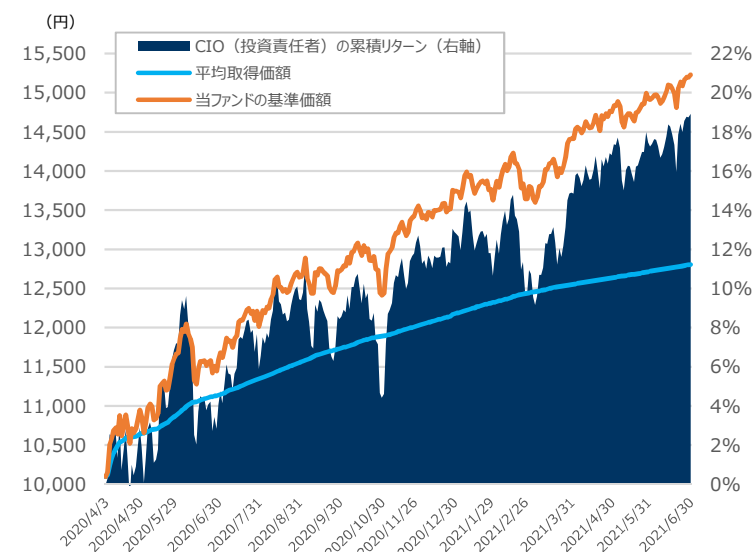
| | |
|----------|--------|
| 基準価額の騰落率 | 2.20% |
| 【内訳】 | |
| 株式・投資証券 | 2.25% |
| 米国 | 0.23% |
| 欧州 | 1.29% |
| 日本 | 0.73% |
| 為替 | -0.05% |
| 売買手数料 | 0.00% |
| その他 | 0.01% |

CIO(投資責任者)の当ファンド保有状況

●当ファンドの保有口数の推移(指数化) ※3



●平均取得価額と累積リターン ※4



※1 マザーファンドの純資産総額に対する各銘柄の組入比率に、当ファンドにおけるマザーファンドの組入比率を乗じて得た「実質組入比率」を表示しています。
 ※2 「基準価額変動要因」は、当月の「基準価額の騰落率」を主な要因に分解した概算値であり、実際の数値とは異なる場合があります。また、端数処理等の関係で内訳の各数値の合計は「基準価額の騰落率」と一致しない場合があります。なお、「マザーファンド要因」にはマザーファンドにかかる評価損益・実現損益による影響、「その他」には信託報酬以外の費用等が含まれます。
 ※3 CIO(投資責任者)の当ファンド保有口数の推移のグラフは、2020年4月3日にCIO(投資責任者)である奥野が保有していた口数を100として指数化しています。
 ※4 CIO(投資責任者)の累積リターンは、CIO(投資責任者)である奥野が保有している当ファンドの平均取得基準価額と当ファンドの基準価額から算出したものであり、将来の運用成果を保証するものではありません。



当月のコメント

農林中金バリューインベストメンツ（NVIC）では、投資先のモニタリングや新規投資候補先の調査を目的とした国内外の投資先・投資候補先への訪問を定期的に行っており、単に財務数値の分析だけではない、企業の事業に関する深い理解に根差した投資を行っております（国内企業は随時、海外企業についても年間6回、約70社程度の現地訪問を行っております）。

今回は、消費財の巨人であるProcter & Gamble社(以下、P&G社)に果敢に立ち向かう消費財メーカー3社をご紹介しますと思います。P&G社は、180を超える国・地域で50億人以上の消費者へ商品を提供する、まさに消費財メーカーの横綱といえる存在ですが、小規模のメーカーに全く勝ち目がないかという、そう単純な話ではありません。規模は小さくても対等、又はそれ以上の成果を出している、小粒でもピリと辛い企業を今回はご紹介できればと思います。

① 巨人に立ち向かう勇敢な3社

まずは、各社の概要と業績をみてみましょう。

〈Church & Dwight社(以下、CHD社)〉

CHD社は、ベイクンパウダー『Arm & Hammer』ブランドで1846年に創業した伝統的な日用品メーカーです。洗剤、歯磨き粉などの商品も手掛けているので、主要な消費財カテゴリーのプレーヤーのようにみえますが、実際はニッチな領域において、綿密なマーケティング・ブランディング戦略と広告宣伝費の集中投下によって他社からシェアをとっている企業です。事実、2000年代からニッチ領域でシェアの高いブランドの買収を加速し、今ではパワーブランドと呼ばれる計13の主要ブランドが売上高の約8割を占めます。尚、CHD社は今回ご紹介する3社の中で事業規模が一番小さな企業です(時価総額は約2.2兆円)。

〈The Clorox Company(以下、CLX社)〉

CLX社は、社名と同じ商品名『Clorox(漂白剤)』で有名ですが、それ以外にもゴミ袋、リップクリームなど幅広い商品を手掛けている日用品メーカーです。CLX社の商品は、ハイテク機器のような華々しい技術革新はありませんが、見かけほど製造が単純ではなく、製造に関する技術力が収益性を大きく左右し、イノベーションが重要なファクターとなっています。当社は、このような継続的なイノベーションで高い参入障壁を確立できるニッチ領域やエリア(中国ではなく、アルゼンチン等へ進出)を意図的に選定し、勝てる市場のみで戦っています。加えて、過去にP&G社の一部門であった経緯もあり、長期にわたりシェアを維持・上昇させるマーケティング力にも長けており、売上高の8割がトップシェア製品で構成されています。





〈Reckitt Benckiser Group PLC(以下、RKT社)〉

英国のバークシャー州に本社を置くRKT社は、英・レキッド社と蘭・ベンキーザ社が合併して1999年に誕生した日用品メーカーです。当社の社名を聞いたことがない方でも、薬用せっけん『ミューズ』、ニキビ予防の『クリアラシル』を作っている会社といわれると、イメージが付きやすいのではないのでしょうか。RKT社は、競争の激しい伝統的なカテゴリー(洗剤、芳香剤など)ではなく、顧客ロイヤルティが強く働き、高マージンの確保が可能なHealth製品(鎮痛剤やトローチなどのOTC薬品)やHygiene製品(せっけん、にきびケア製品など)に経営資源を集中させていることに特徴があります。その結果、今回ご紹介する3社の中で最も収益性が高く、P&G社さえも超える水準を誇っています。

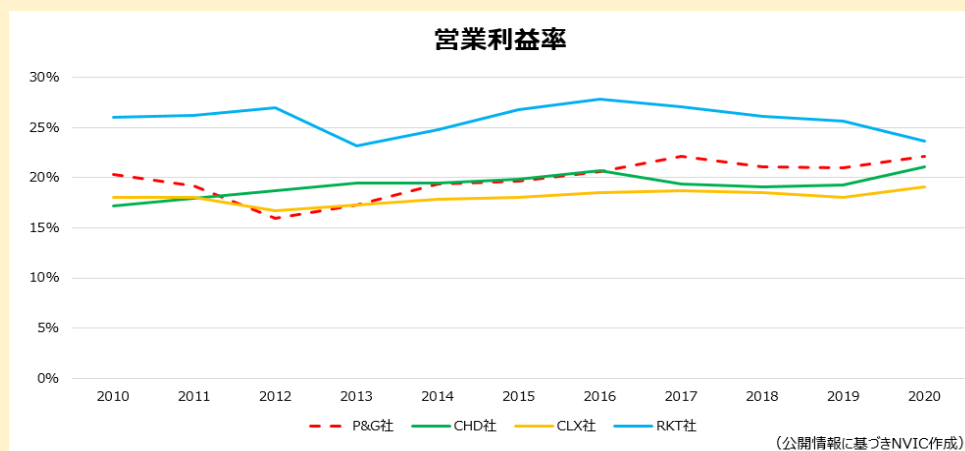


P&G社と上記3社の業績を比較すると、やはり売上高の規模が全然違います(P&G社の売上高は、RKT社の4倍、CHD社とCLX社に対しては10倍以上の規模です)。一方、規模の経済に差があるため、収益性にも相応の差があるのではないかと安易に考えてしまいますが、実際は巨人P&G社に比肩する水準であることがわかります。これは、マス層を相手に主導権を握り、規模の経済を享受するP&G社とは全く異なるユニークな戦い方で、これら3社が圧倒的競争優位性を確保していることの証左といえるでしょう。

図：各社業績と営業利益率の推移

| |  |  |  |  |
|-----------------|---|---|--|---|
| 百万USD | P&G | CHD | CLX | RKT |
| 決算期 | Jun-20 | Dec-20 | Jun-20 | Dec-20 |
| 時価総額 (十億円) | 31,972 | 2,211 | 2,985 | 6,575 |
| 売上高 (百万USD) | 70,950 | 4,896 | 6,721 | 17,965 |
| 営業利益 (百万USD) | 15,706 | 1,030 | 1,282 | 4,238 |
| % | 22% | 21% | 19% | 24% |

(公開情報に基づきNVIC作成)



② 【巨人との戦い方】

先述のようにあまりに事業規模が異なるため、これら3社がP&G社に真正面からぶつかっても、莫大なマーケティング費用を投下でき、多くの優秀なブランドマネージャーを抱えるP&G社に横綱相撲をとられて終わりです。それでは、3社は一体全体、どのように巨人P&G社と戦っているのでしょうか？



3社とも巨人P&Gの間隙を突いてニッチな領域に参入し、効果的なマーケティング等で商品の普及率を徐々にあげていく、という点では共通していますが、それぞれ巨人相手でも勝利していく強靱なビジネスモデルを有しています。ここでは、各社の戦い方の特徴を事例も交えてみましょう(下図は、旧約聖書に出てくるダビデとゴリアテの戦い(羊飼いだっ少年ダビデがペリシテ人の巨人兵士を投石により倒す)をイメージして作成したものです)。



〈CHD社:ゲリラ戦法〉

巨人に立ち向かう3社の中でも一番規模の小さい当社は、小さくて動きが速いことを活かして、大手が参入インセンティブを持たないニッチ領域をみつけては、買収・重点的な広告費投下を通じて、遊撃隊として巨人からシェアを奪っています。例えば、2006年に買収した柔軟剤『Oxi Clean』では、買収後に販促費を5倍にするなどの施策が奏功し、27%だったシェアを40%以上まで引き上げています。その後、P&G社がTideブランドで攻め込んできても、商品開発やマーケティングを駆使することで対抗し、シェアを死守するどころか毎年シェアを上げています。このように、小回りが利く小体で攻め入って、局地戦で勝利を重ねていく戦い方は、まさに『ゲリラ戦法』といえるでしょう。

〈CLX社：カイゼン戦法〉

CLX社は、上述の通り、取扱商品(例えば競争の激しいマス向け商品のおむつなどではなく、ニッチな漂白剤、ゴミ袋等を販売)と進出地域(例えば海外進出においても、競合がひしめく中国ではなく、南米諸国を選択)の両面で、自社が勝てる市場に参入し、継続的なイノベーションを通じて高い参入障壁を築いています。先ほども簡単に触れましたが、ここでいうイノベーションは、技術革新のような華やかなものではなく、既存商品の価値向上や製造工程の最適化などに主眼を置いた、どちらかというとコツコツ型のイノベーションです。イノベーションの成功事例としては、漂白剤スプレーなどがあります。元々、当社は100年を超えるブリーチ技術(漂白剤の濃度を一定にする技術など)を有することでこの領域では他社と一線を画していましたが、その地位に安住することなくスプレー式のボトルの開発に取り組み、既存の強みに使い易さの要素を加えた人気商品を産み出しています。また、バーベキューなどで使用される木炭のカテゴリーでも、木質ペレット(小さな円筒状に成形加工されており、持ち運びがし易く、着火性にも優れている)という新しい技術を取り入れ、販売開始直後に人気を博しています。CLX社は、このような(既存製品に対して破壊的でない)イノベーションのパイプラインを消費者ドリブンで絶え間なく積み上げており、コツコツ型のイノベーションで対抗していると言えます。



〈RKT社：ずらし戦法〉

RKT社は、元々洗剤などを主力商品とする企業でしたが、自社の競争優位性の活きる薬と日用品の中間的なカテゴリーに特化する『ずらし戦法』を採用しています。例えば、薬用せっけんミューズは、単なるせっけんではなく、商品の性質を「薬品」に寄せることで、顧客に単なるせっけんとは異なる価値を提供し、一般消費財とは異なる顧客ロイヤルティを獲得しています。加えて、「薬用」というキーワードは従来のせっけんとは異なるイメージを喚起するため、それだけで差別化要素となり、広告を打つに際しても比較的成本をおさえることが可能となります。競争の軸を少しずらしたことで薬用せっけんという新たなマーケットを自ら創り、競合のいない状態を生み出したことが、先述の高い収益性につながっていると言えるでしょう。

(RKT社のずらし戦法は、日本の小林製薬にも通じるものがあります。小林製薬は、製薬と一般消費財の中間にある市場を狙って、新規商品を継続的に投入することで高い収益性を確保している好例です。詳細は、今月のおおぶねジャパンの月次レポートに記載しているので、ご興味のある方はご覧ください。)

③ 共通する高い事業選定能力

上記のように、三社三様の戦法をとる3社ですが、共通していることが一つあります、それは『高い事業選定能力』です。いくら強靱なビジネスモデルを有していたとしても、魅力ある事業領域で戦わなければ意味がありません。NVICでは、今まで対話を重ねる中で、この3社の事業選定の考え方に関して理解を深めてきたので、この機会に面談でのコメントの一部をご紹介します。

『競争優位性の高いNo1、No2のブランドが存在し、成長・マージンが見込める領域(CHD社)』

『新規事業の発掘においては、経済的な構造と消費者の追い風の有無について多くの時間を割いて分析する(C LX社)』

『世界的な財政難に伴うセルフメディケーションの潮流や高齢化に伴う需要増加が期待される事業に注力(RKT社)』

毎回月次レポートを読んでいただいている読者は、上記コメントを読んでピンときた方もいるのではないのでしょうか？そうです、各社の事業の経済性を見極めようとする姿勢はNVICの投資における3つの視点(付加価値、競争優位性、長期潮流)に通じるものがあります。

思い起こせば、P&G社を超える企業を求めて2013年のCAGNY*に参加した時、CHD社のプレゼンテーションは一際目を見張るものがありました。CHD社のCEO(当時)であったCraigie氏は『私の仕事の3分の1は企業買収である』と明言するほど、経営資源の配賦(キャピタルアロケーション)の力点を企業買収に置いていました。CHD社の企業買収は、事業の売った買ったでマネーゲームを連想させるものとは一線を画しており、買収基準が競争優位性や長期潮流などを踏まえたNVICの企業選択基準と非常に近いものだったので。

*CAGNY : Consumer Analyst Group of New Yorkの略。米国を代表する消費財企業の経営者が投資家に対してプレゼンテーションを行うカンファレンス。

このように投資に値する強靱な企業とNVICの事業に対する見方が類似することは全然不思議なことではありません。長期投資家である我々と事業運営を行う経営者では、事業への関わり方はそれぞれ異なりますが、資本をどこに投下するか(キャピタルアロケーション)の基準は、持続的企業価値向上を目指しているのであれば、一致するはずですし、逆に一致していないとおかしいのです。



図：長期投資と事業経営におけるキャピタルアロケーション

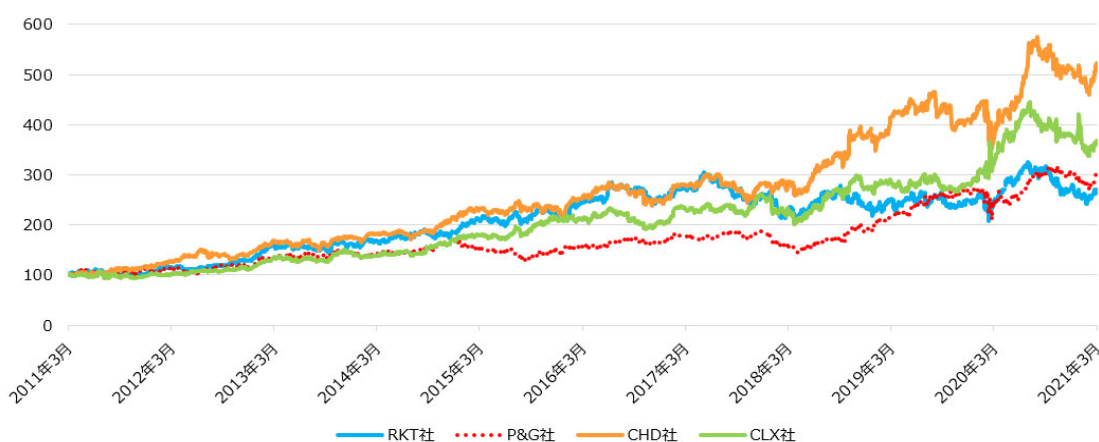
| | | 事業経営における キャピタルアロケーション | 長期投資 (キャピタルアロケーション) |
|-----|-------|--|---|
| 共通点 | | 事業の経済性(付加価値、競争力、潮流)を見極める。 | |
| 相違点 | メリット | 選択した事業の経済性にアクティブに働きかけることが可能。たとえば競合そのものを変えるようなM&Aも可能。 | 業種、地域等においてあらゆる投資機会をとらえることが可能。上場株式投資であれば、流動性がある。 |
| | デメリット | 事業選択領域が既存事業の周辺に限定される。 | あくまでパッシブに選択するのみであり、事業そのものに対する働きかけはできない。 |

(NVIC作成)

このような鋭い目利き力を有する企業へ投資することで、我々は自身では捕捉しきれない魅力的なニッチ市場を収益化する機会に効率的にアクセスできています。例えば、我々が投資を開始した2013年以降、CHD社はWaterpik(口腔洗浄機)、Batiste(ドライシャンプー)、Flawless(女性用脱毛シェーバー)など新たに台頭する小売のカテゴリトレンドをとらえて買収を行い、買収後もCHD社らしいゲリラ戦を展開し、シェアアップに成功しています。面談の度に、新たな潮流や魅力ある事業領域に関して議論することは、とてもエキサイティングなことであり、他業界への投資を考える際にも活かしています。NVICとしては、今後もこれら強靱な企業が持続的に企業価値を創造する姿を見守っていかねばと思います。

今回は、巨人P&G社に立ち向かう企業というテーマを取り上げましたが、今後も面談や企業分析を通して得られた気づきを最終的な企業のオーナーである受益者のみなさんにお伝えできればと思います。

図：株価の推移(2011年3月 = 100)



(公開情報を基にNVIC作成)



商品概要

主として北米、欧州、日本の上場株式の中から、（１）高い産業付加価値、（２）圧倒的な競争優位性、（３）長期的な潮流の3つの基準を満たす「構造的に強靱な企業®」へ長期厳選投資を行い、投資信託財産の中長期的成長を目指して運用を行います。

投資リスク

基準価額の変動要因

当ファンドは、マザーファンドを通じて値動きのある有価証券等（外国の有価証券等には為替リスクもあります）に投資しますので、基準価額は変動します。**運用の結果としてファンドに生じた利益および損失は、すべて投資者の皆様へ帰属します。**したがって、**投資者の皆様の投資元本が保証されているものではなく、基準価額の下落により、損失を被り、投資元本を割り込むことがあります。**また、**投資信託は預貯金とは異なります。**

当ファンドの主なリスクは以下の通りです。

● 株価変動リスク

一般に、株式は国内外の景気、政治、経済、社会情勢等の影響を受け、また、個別企業の業績や株式市場全体の動向を反映して価格が大きく変動します。ファンドに組入れている株式の価格が下落した場合には、ファンドの基準価額が下落する要因となります。また、ファンドが投資する企業が業績悪化や倒産等に陥った場合は、その企業の株式の価格が大きく下落あるいは無価値となるため、ファンドに重大な損失が生じることがあります。

● 流動性リスク

市場規模が小さい場合や取引量が少ない場合、有価証券等を売却する際に市場実勢から期待される価格で売却できず、不測の損失を被るリスクがあります。また、大口の解約申込があった場合など、解約資金を手当てするためにファンドで保有する有価証券等を大量に換金しなければならないことがあります。その際、市場動向や取引量の状況によっては、当該換金にかかる取引自体が市場実勢を押し下げ、通常よりも不利な状況での取引となり、ファンドの基準価額が下落する要因となります。

● 信用リスク

組入有価証券等の発行者や取引先等の経営・財務状況が悪化した場合またはそれが予想された場合もしくはこれらに関する外部評価の悪化があった場合等には、当該組入有価証券等の価格が下落することやその価値がなくなること、または払戻・償還金の支払いが滞ることがあります。

● 為替変動リスクとカントリーリスク

外貨建資産については、当該通貨の円に対する為替変動の影響を受けます。組入外貨資産について、当該通貨の為替レートが円高方向に変動した場合には、基準価額が下落する要因となり、損失が生じることがあります。

また、当該国・地域の政治・経済情勢や株式を発行している企業の業績、市場の需給等、さまざまな要因を反映して基準価額が変動するリスクがあります。

※基準価額の変動要因は、上記に限定されるものではありません。

その他の留意点

● ファンドのお取引に関しては、金融商品取引法第37条の6の規定（いわゆるクーリング・オフ）の適用はありません。

● 収益分配金に関する留意点として、以下の事項にご注意ください。

・分配金は、預貯金の利息とは異なり、投資信託の純資産から支払われますので、分配金が支払われると、その金額相当分、基準価額は下がります。

・分配金は、計算期間中に発生した収益（経費控除後の配当等収益および評価益を含む売買益）を超えて支払われる場合があります。その場合、当期決算日の基準価額は前期決算日と比べて下落することになります。また、分配金の水準は、必ずしも計算期間におけるファンドの収益率を示すものではありません。

・投資者（受益者）のファンドの購入価額によっては、分配金の一部ないしすべてが、実質的には元本の一部払戻しに相当する場合があります。ファンド購入後の運用状況により、分配金額より基準価額の値上がり小さかった場合も同様です。



留意事項

- ・当資料は金融商品取引法に基づく開示書類ではありません。
- ・当資料は当社が信頼できると判断したデータにより作成しましたが、その正確性、完全性等を保証するものではありません。
- ・本資料に記載された過去のデータは、将来の結果を示唆あるいは保証するものではありません。本資料に記載された市況や見通し等は、本資料作成時点での当社の見解であり、将来の動向や結果を示唆あるいは保証するものではありません。また、将来予告なしに変更する場合があります。
- ・投資信託のお申込みにあたっては、販売会社よりお渡しする「投資信託説明書(交付目論見書)」の内容を必ずご確認ください、ご自身でご判断ください。

お申込みメモ

| | |
|-----------------------------------|---|
| 購 入 単 位 | 販売会社が定める単位とします。 ※販売会社にお問い合わせください。 |
| 購 入 価 額 | 当初申込期間：1口当たり1円 継続申込期間：購入申込受付日の翌営業日の基準価額 |
| 購 入 代 金 | 販売会社が定める所定の日までに販売会社の定める方法でお支払いください。 |
| 換 金 単 位 | 1口単位 ※販売会社によって異なる場合があります。 |
| 換 金 価 額 | 換金申込受付日の翌営業日の基準価額とします。 |
| 換 金 代 金 | 原則として換金申込受付日から起算して5営業日目からお支払いします。 |
| 申 込 締 切 時 間 | 原則として、販売会社の営業日の午後3時までに、販売会社所定の事務手続きが完了したものを当日の受付分とします。 |
| 購 入 ・ 換 金 申 込 不 可 日 | 原則として、ニューヨーク証券取引所の休業日、または、ニューヨークの銀行の休業日には申し込みの受付は行いません。 |
| 換 金 制 限 | 大口の換金には受付時間制限および金額制限を行う場合があります。 |
| 購 入 ・ 換 金 申 込 受 付 の 中 止 及 び 取 消 し | 金融商品取引所等における取引の停止、外国為替取引の停止その他やむを得ない事情が発生したときは、購入・換金のお申込みの受付を中止することおよび、すでに受け付けた購入・換金のお申込みを取消することができるものとします。 |
| 信 託 期 間 | 無期限(2020年3月19日設定) |
| 繰 上 償 還 | 委託会社は次のいずれかの場合、事前に投資者(受益者)の意向を確認し、受託会社と合意のうえ、信託契約を解約し、信託を終了(繰上償還)させることがあります。 ・受益権の口数が5億口を下回るようになった場合。 ・信託契約を解約することが投資者(受益者)のため有利であると認めるとき。 ・やむを得ない事情が発生したとき。 |
| 決 算 日 | 毎年3月15日(休業日の場合は翌営業日) |
| 収 益 分 配 | 年1回決算を行い、収益分配方針に基づき分配を行います。 ※販売会社との契約によっては再投資が可能です。 |



| | |
|---------|---|
| 信託金の限度額 | 2兆円 |
| 公告 | 電子公告により行い委託会社のウェブサイトに掲載します。 https://www.nvic.co.jp/ |
| 運用報告書 | 毎決算時および償還時に交付運用報告書を作成し、知れている受益者に交付します。 |
| 課税関係 | 課税上は株式投資信託として取扱われます。 公募株式投資信託は税法上、少額投資非課税制度の適用対象です。 配当控除の適用はありません。 益金不算入制度は適用されません。 確定拠出年金制度の加入者については、確定拠出年金の積立金の運用にかかる税制が適用されます。 |

ファンドの費用

投資者が直接的に負担する費用

| | | |
|---------|--|---|
| 購入時手数料 | 購入申込受付日の翌営業日の基準価額(当初申込期間においては1口当たり1円)に 1.65%(税抜1.5%) を上限として販売会社が定める率を乗じて得た額とします。詳しくは、販売会社にお問い合わせください。 | 商品および関連する投資環境の説明や情報提供など、ならびに購入に関する事務コストの対価です。 |
| 信託財産留保額 | ありません。 | |

投資者が信託財産で間接的に負担する費用

| 運用管理費用 (信託報酬) | <p>基準報酬と成功報酬を合計した額とします。</p> <p>1) 基準報酬</p> <p>ファンドの日々の純資産総額に対し下記の率を乗じた額として日々計上され、毎計算期末または信託終了のときに投資信託財産中から支払われます。</p> <p>純資産総額の500億円未満の部分 ……年0.3300%(税抜0.300%) 純資産総額の500億円以上1,000億円未満の部分 ……年0.3025%(税抜0.275%) 純資産総額の1,000億円以上の部分 ……年0.2750%(税抜0.250%)</p> <p>基準報酬の配分(税抜) <2020年3月31日まで></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">純資産総額</th> <th colspan="4">基準報酬 = 運用期間中の基準価額 × 信託報酬率</th> </tr> <tr> <th>合計</th> <th>委託会社</th> <th>販売会社</th> <th>受託会社</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>500億円未満の部分</td> <td>年0.300%</td> <td>年0.270%</td> <td>年0.001%</td> <td>年0.029%</td> </tr> <tr> <td>500億円以上 1,000億円未満の部分</td> <td>年0.275%</td> <td>年0.245%</td> <td>年0.001%</td> <td>年0.029%</td> </tr> <tr> <td>1,000億円以上の部分</td> <td>年0.250%</td> <td>年0.220%</td> <td>年0.001%</td> <td>年0.029%</td> </tr> </tbody> </table> <p><2020年4月1日以降></p> <table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">純資産総額</th> <th colspan="4">基準報酬 = 運用期間中の基準価額 × 信託報酬率</th> </tr> <tr> <th>合計</th> <th>委託会社</th> <th>販売会社</th> <th>受託会社</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>500億円未満の部分</td> <td>年0.300%</td> <td>年0%</td> <td>年0.271%</td> <td>年0.029%</td> </tr> <tr> <td>500億円以上 1,000億円未満の部分</td> <td>年0.275%</td> <td>年0%</td> <td>年0.246%</td> <td>年0.029%</td> </tr> <tr> <td>1,000億円以上の部分</td> <td>年0.250%</td> <td>年0%</td> <td>年0.221%</td> <td>年0.029%</td> </tr> </tbody> </table> | 純資産総額 | 基準報酬 = 運用期間中の基準価額 × 信託報酬率 | | | | 合計 | 委託会社 | 販売会社 | 受託会社 | 500億円未満の部分 | 年0.300% | 年0.270% | 年0.001% | 年0.029% | 500億円以上 1,000億円未満の部分 | 年0.275% | 年0.245% | 年0.001% | 年0.029% | 1,000億円以上の部分 | 年0.250% | 年0.220% | 年0.001% | 年0.029% | 純資産総額 | 基準報酬 = 運用期間中の基準価額 × 信託報酬率 | | | | 合計 | 委託会社 | 販売会社 | 受託会社 | 500億円未満の部分 | 年0.300% | 年0% | 年0.271% | 年0.029% | 500億円以上 1,000億円未満の部分 | 年0.275% | 年0% | 年0.246% | 年0.029% | 1,000億円以上の部分 | 年0.250% | 年0% | 年0.221% | 年0.029% |
|-------------------------|--|---------|---------------------------|---------|--|--|----|------|------|------|------------|---------|---------|---------|---------|-------------------------|---------|---------|---------|---------|--------------|---------|---------|---------|---------|-------|---------------------------|--|--|--|----|------|------|------|------------|---------|-----|---------|---------|-------------------------|---------|-----|---------|---------|--------------|---------|-----|---------|---------|
| 純資産総額 | 基準報酬 = 運用期間中の基準価額 × 信託報酬率 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 合計 | 委託会社 | 販売会社 | 受託会社 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 500億円未満の部分 | 年0.300% | 年0.270% | 年0.001% | 年0.029% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 500億円以上 1,000億円未満の部分 | 年0.275% | 年0.245% | 年0.001% | 年0.029% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1,000億円以上の部分 | 年0.250% | 年0.220% | 年0.001% | 年0.029% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 純資産総額 | 基準報酬 = 運用期間中の基準価額 × 信託報酬率 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 合計 | 委託会社 | 販売会社 | 受託会社 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 500億円未満の部分 | 年0.300% | 年0% | 年0.271% | 年0.029% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 500億円以上 1,000億円未満の部分 | 年0.275% | 年0% | 年0.246% | 年0.029% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 1,000億円以上の部分 | 年0.250% | 年0% | 年0.221% | 年0.029% | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |



2) 成功報酬

委託者は、計算期間を通じて毎営業日、ハイ・ウォーターマーク(以下、HWM)方式を用いた成功報酬額を受領します。

HWMは、成功報酬額を計上した場合における同日の基準価額(成功報酬額控除後、1万口当たり。計算期間の末日の場合は収益分配金額を控除後)をもって更新され、翌営業日以降適用されます。

成功報酬額は、毎営業日に、当該営業日の基準価額(成功報酬控除前、1万口当たり。計算期間の末日の場合は収益分配金額を控除前)がHWMを超えた場合に、その超過額に10.0%(税抜き)を乗じて得た額を1万で除した額に、当該営業日の受益権口数を乗じて得た額とします。

成功報酬の算定の初回に用いるHWMは10,000円とします。

当該営業日の基準価額(成功報酬控除前、1万口当たり。計算期間の末日の場合は収益分配金額を控除前)がHWMを超えない場合、成功報酬は受領されず、HWMは更新されません。

また、ある営業日において発生し、基準価額から控除された成功報酬額は、その後基準価額が下落したとしても減額または払い戻されることはありません。

主な役務の内容

| | |
|------|---|
| 委託会社 | 委託した資金の運用の対価 |
| 販売会社 | 運用報告書など各種書類の送付、口座内でのファンドの管理、購入後の情報提供などの対価 |
| 受託会社 | 運用財産の管理、委託会社からの指図の実行の対価 |

監査費用
印刷費用

監査費用、印刷費用などの諸費用は、ファンドの純資産総額に対して年率0.11%(税抜0.1%)を上限とする額がファンドの計算期間を通じて毎日計上され、ファンドの基準価額に反映されます。なお、毎計算期末または信託終了の時に、信託財産から支払われます。

監査費用：ファンドの監査にかかる費用
印刷費用：有価証券届出書、目論見書、運用報告書等の作成、印刷および提出等に係る費用

その他の費用・手数料

投資信託財産に関する租税、信託事務の処理に要する諸費用、および受託者の立替えた利息は、投資信託財産中から支弁します。

※「その他の費用・手数料」については、運用状況等により変動するため、事前に料率、上限額等を示すことができません。

信託事務の処理に要する諸費用：法律・税務顧問への報酬、郵送費用、格付費用、受益権の管理事務に関連する費用等を含みますがこれらに限定されません。

※受益者が負担する手数料などの合計額やその計算方法については、保有期間や運用の状況などに応じて異なるため、あらかじめ表示することができません。