

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8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



奥野一成個人アカウント。
個人の長期厳選投資実践のために
投資や強靱な企業について発信して
いきます。



メディア出演情報、イベント開催
情報などNVICの活動内容を
タイムリーに発信しています。



講義・イベントのレポート、アナリストによる
コラムなどを通じて、NVICの考え方をより
理解していただくとともに、「投資」を身近に
感じていただくことを目的としています。



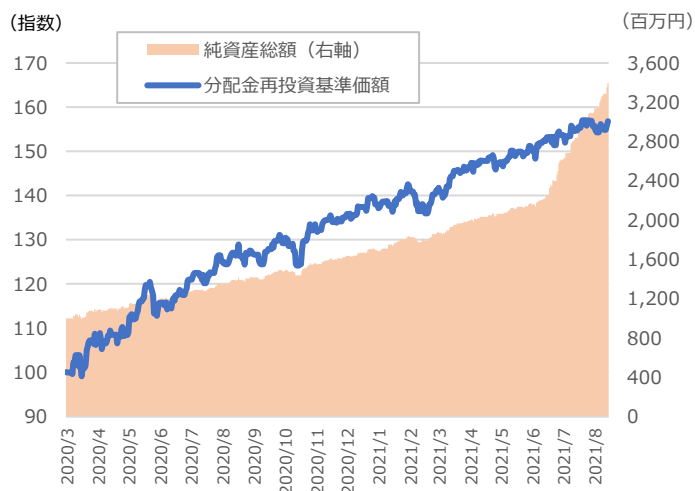
運用実績

基準価額：15,654円 ※1

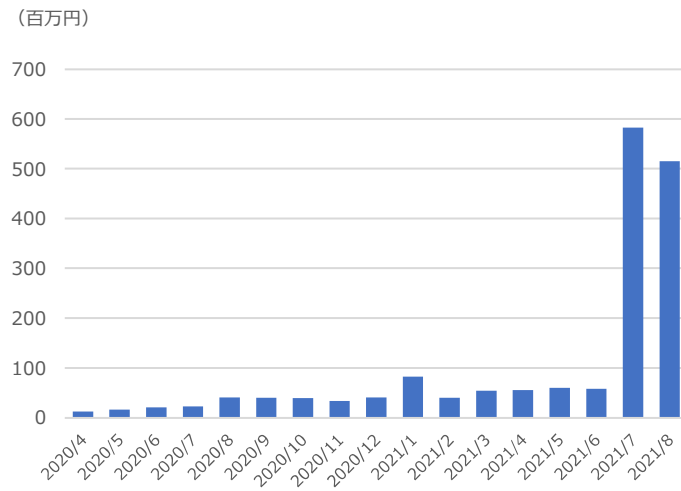
基準価額の騰落率：+1.33% ※2

純資産総額：3,395百万円

●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 | 1.33% | 4.86% | 14.92% | 24.02% | - | 56.80% |

●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 | 19.27% |
| 米国株式 | 44.50% |
| 欧州株式 | 27.10% |
| 現金等 | 9.12% |
| 合計 | 100.00% |

●マザーファンドのバリュエーション水準

| | |
|--------------|---------|
| PER ※4 | 29.24 |
| PBR ※5 | 5.33 |
| EV/EBITDA ※6 | 19.52 |
| 平均時価総額(億円) | 100,180 |

※1「基準価額」とは、信託報酬等控除後の当ファンドの一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得た「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、一般的には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。



●マザーファンドの組入完了来の売買回転率(年率換算) ※1

0.53回/年

●おおぶねグローバル組入上位10銘柄 ※2

| 国 | 企業名 | 概要 | 実質組入比率 (純資産対比) |
|-----|-----------------|-------------|-------------------|
| ドイツ | フックス・パトロール | 潤滑油メーカー | 3.96% |
| ドイツ | ラショナル | 厨房機器メーカー | 3.92% |
| 日本 | 信越化学工業 | 素材化学メーカー | 3.91% |
| 日本 | セブン&アイ・ホールディングス | 小売企業 | 3.90% |
| 米国 | コストコホールセール | 小売企業 | 3.90% |
| 米国 | ゾエティス | 動物用医薬品メーカー | 3.89% |
| 米国 | シャーウィン・ウィリアムズ | 塗料メーカー | 3.88% |
| 米国 | バリスク・アナリティクス | 保険リスク分析業者 | 3.88% |
| 米国 | 3M | 製造業コングロマリット | 3.87% |
| 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 | 3.87% |

※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 ※3

| | |
|-----------|--------|
| 基準価額の騰落率 | 1.33% |
| 【内訳】 | |
| マザーファンド要因 | 1.46% |
| 信託報酬 | -0.12% |
| 成功報酬 | -0.09% |
| 基準報酬 | -0.03% |
| その他 | 0.00% |

●マザーファンドの基準価額変動要因 ※3

| | |
|----------|--------|
| 基準価額の騰落率 | 1.45% |
| 【内訳】 | |
| 株式・投資証券 | 1.40% |
| 米国 | 0.40% |
| 欧州 | 0.55% |
| 日本 | 0.48% |
| 為替 | 0.04% |
| 売買手数料 | -0.02% |
| その他 | 0.03% |

※1 「売買回転率」は、期間中の売買金額の、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)。

※2 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。

※3 「基準価額変動要因」は、当月の「基準価額の騰落率」を主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。



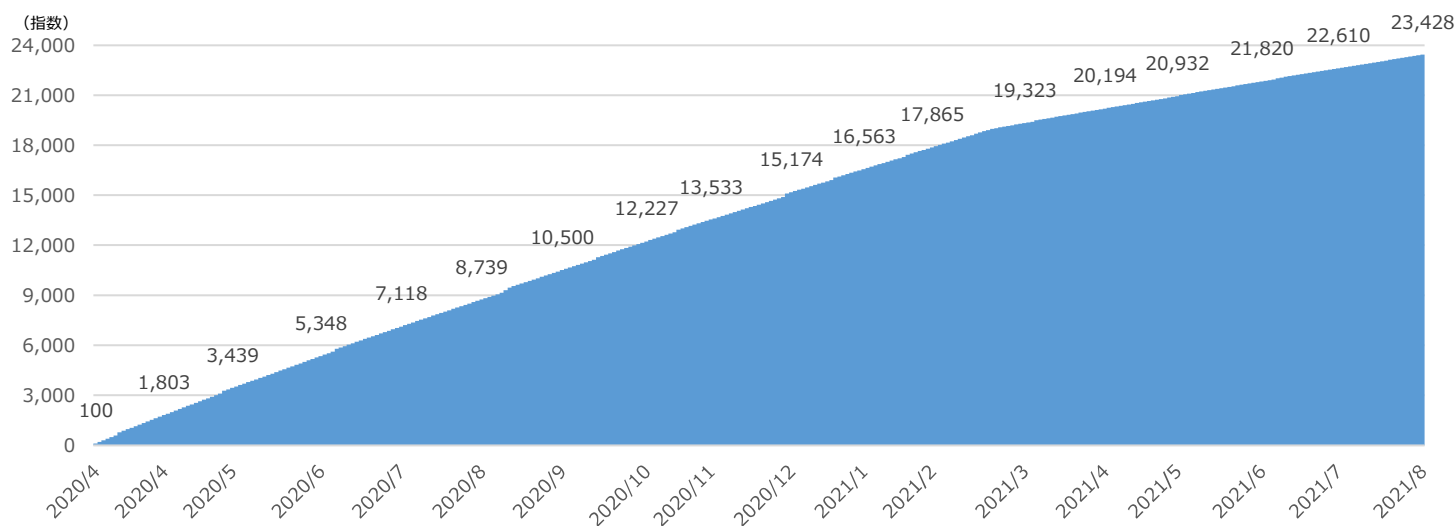
投資最高責任者(CIO)の奥野も受益者の皆様と「同じ船」に乗っています！



- おおぶねシリーズの投資先企業の強さには確信を持っており、私自身もおおぶねシリーズの3ファンドに毎日個人資産で投資しており、保有状況を下図のとおり開示しております。投資家の皆様と一緒に、投資先企業が着実に営業利益を計上し続け、企業価値を高めていくプロセスを楽しみたいと思っています。まさに投資家の皆様と同じ船に乗っていきたくと考えています。
- 相場や株価変動を予想して投資のタイミングを計ることは不可能と考えており、自分として最も納得感のある「毎日投資」を実践しています。今後も、「相場や株価変動を予想する」という不可能なことにチャレンジするのではなく、その分「企業価値」を見極めることに時間と能力を集中させていきます！

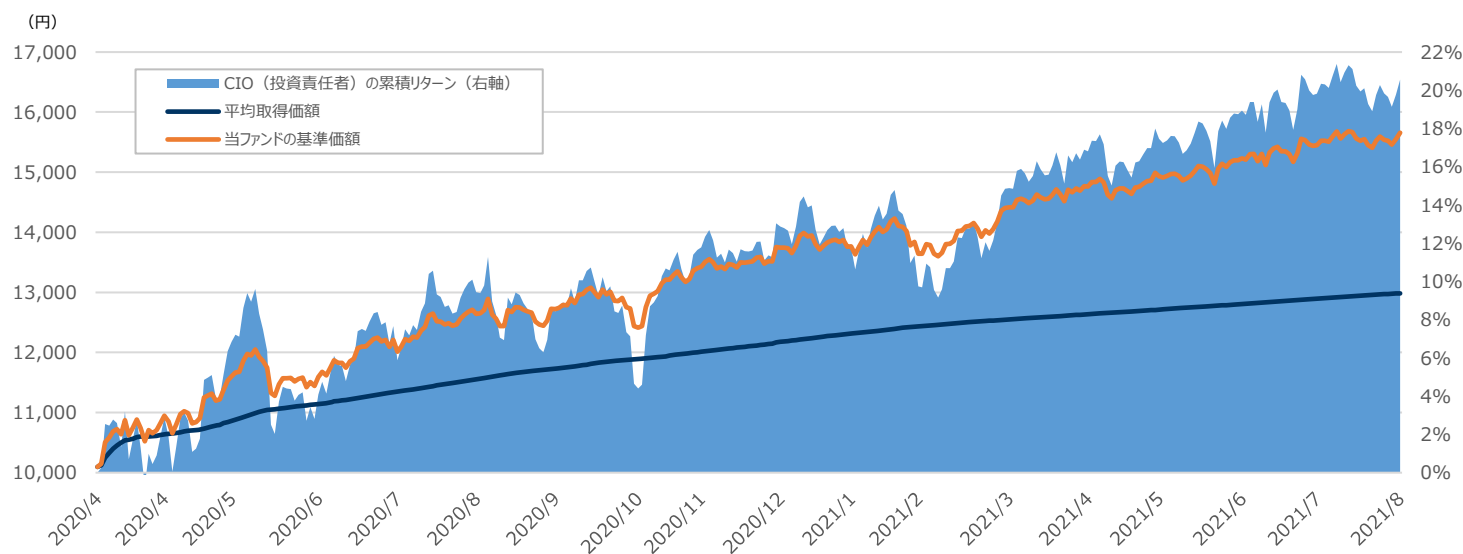
CIO(投資責任者)の当ファンド保有口数の推移(指数化)

※1



平均取得価額と累積リターン

※2



※1 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。

※2 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）。

普段はある企業を1社取り上げてその企業への投資仮説や、そこから導き出される“構造的に強靱な企業”の特徴についてご説明しているのですが、今回は少し観点を変えて、先月のレポートで取り上げたUnited Technologiesに関連する空調市場を題材として、NVICの分析プロセスや分析の広がりに関してご説明しようと思います。

普段ご紹介している投資先の企業は、言わば日頃の分析活動の“結果”なのですが、その“結果”にたどり着くまで、もしくはまだ道半ばの段階でどういった活動をしているのか、皆様に少しでもイメージを持っていただけますと幸いです。

1. NVICと空調市場の関わり

NVICが空調市場に最初に注目したのは、先月ご説明したUnited Technologiesという産業コングロメリットへの投資検討がきっかけでした。

United Technologies（当時）は航空機エンジンのPratt & Whitneyに代表される航空・防衛事業、Otisブランドで展開する昇降機事業、Carrierブランドで展開する空調事業（及びセキュリティ関連機器事業）で構成されており、OtisやCarrierといった安定して高い収益を上げられる事業から創出されるキャッシュフローを基に航空・防衛事業の競争力を更に高めていく、という事業構造を持っていました。

Otisと並び高い収益性を誇っていたCarrierは米国空調市場のトッププレイヤーの一つであり、Carrierが10%後半という高い営業利益率を安定的に実現できる背景には何があるのだろう、と考える中で米国の空調機器市場に注目した、というわけです。

Carrierの収益性の背景には機器売りに留まらない潤沢なサービス収入などが背景にあったのですが、Carrierの競争力に加え、そのようなサービス収入が実現できる空調市場自体の面白さにも注目が高まりました。

United Technologiesへの投資は2019年のRaytheonとの統合に端を発する全社の大きな方向性の転換、及びOtis・Carrierの分社化を踏まえて2019年に終了（保有株を全て売却）しましたが、その後も昇降機や空調機市場については継続的に調査を進めています。

他方、Carrierと並んで米国空調市場でトップクラスのプレゼンスを持つTraneにも、NVICは分析・訪問の経験があるのですが、そのきっかけも実は空調ではありませんでした。

おおぶねグローバルで投資を行っているAtlas Copcoという産業機器メーカーは産業用コンプレッサの開発・製造・販売を主力事業としているのですが、その産業コンプレッサ市場での競合にTraneを傘下に持つIngersoll Rand（当時）という企業がありました。

Ingersoll Randの分析や現地訪問の過程の中で、当初の主目的である産業用コンプレッサの競合としての認識はもちろんです、産業用コンプレッサと同様にIngersoll Randの主力事業の一つであった空調事業への認識を再び高めていくことになるのです。


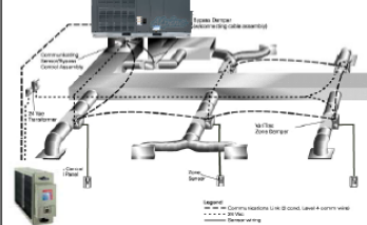
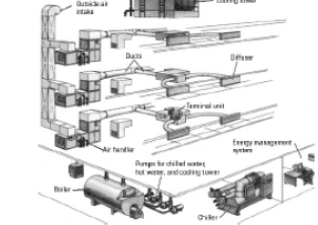


2. 米国の空調市場の特徴

エアコンのような空調機器は各地域の気候、住環境、生活習慣などを背景として需要の特徴が異なってくる財であり、米国の空調市場は以下の2点が大きな特徴となっています。

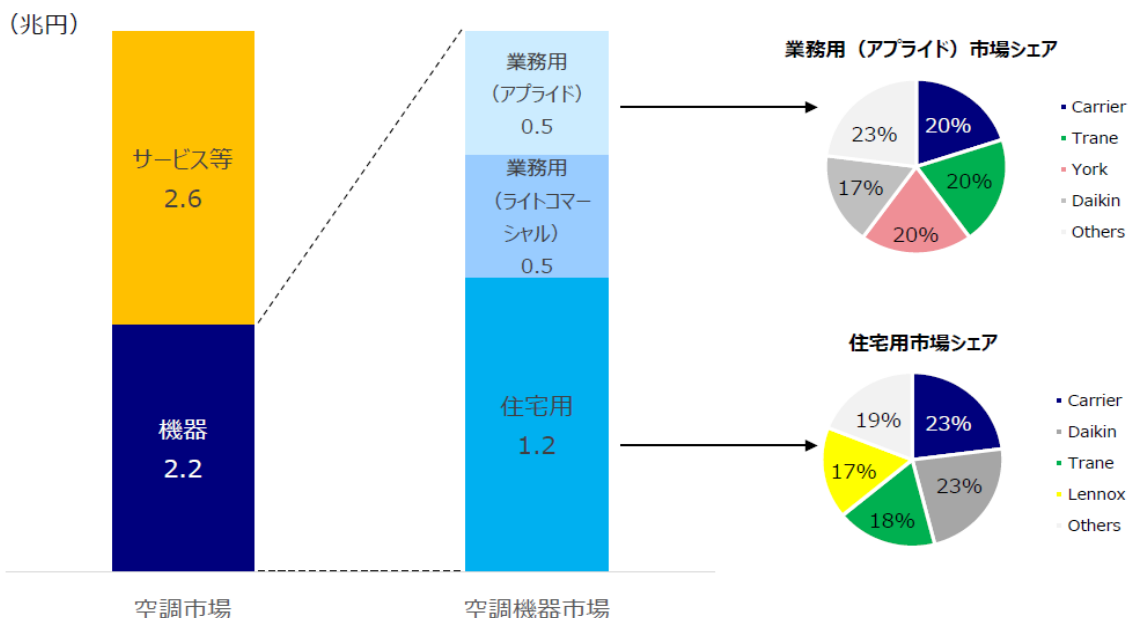
① ダクト式エアコンが中心となった市場

米国の空調機器市場には、大きく分けると住宅用市場、及び業務用市場（～中規模の建物を対象とするライトコマース市場と大規模な建物を対象とするアプライド市場という2つに分かれます）がそれぞれ存在します。住宅用、業務用ではもちろん使用される空調機器が異なるのですが、業務用のみならず住宅用でも“ダクト式エアコン・セントラル空調”が中心となっている点は米国市場の大きな特徴と言えます。

| 市場 | 住宅用市場 | 業務用ライトコマース市場 | アプライド市場 |
|--------|---|---|--|
| 用途 | 主に戸建住宅 (平均400m ² 、全館空調) | 3階建て以下の中規模ビル (北米の事務所面積の8割を占める) | 大型ビル、高層ビル (大都市中心街、会社・工場) |
| 商品イメージ | ダクト式住宅用ユニット、 VRV-S、RA/QA  | ルーフトップ、VRV  | ターボ、チラー、エアハン  |

出所：ダイキン工業IR資料

米国空調市場規模と市場シェア



出所：市場規模はダイキン工業IR資料(2018年時点の市場推計)、市場シェアはBank of America Merrill LynchレポートよりNVIC作成

本レポートを読んでおられる皆様のご自宅で使用されているエアコンは室内機と室外機が1対1で結び付いているエアコンが中心なのは、と推察しますが(日本ではこういったダクトレスの個別空調が中心です)、米国では、室外機で冷やした、もしくは暖めた空気を家中に張り巡らせたダクトを通して各部屋に送るダクト式エアコン・セントラル空調(日本の大規模なビルなどで使用されている空調と似ています)が住宅用でも中心となっています。日本のように各部屋の温度を個別に調整するのではなく、家全体の空気を冷やしたり、暖めたりするイメージです。

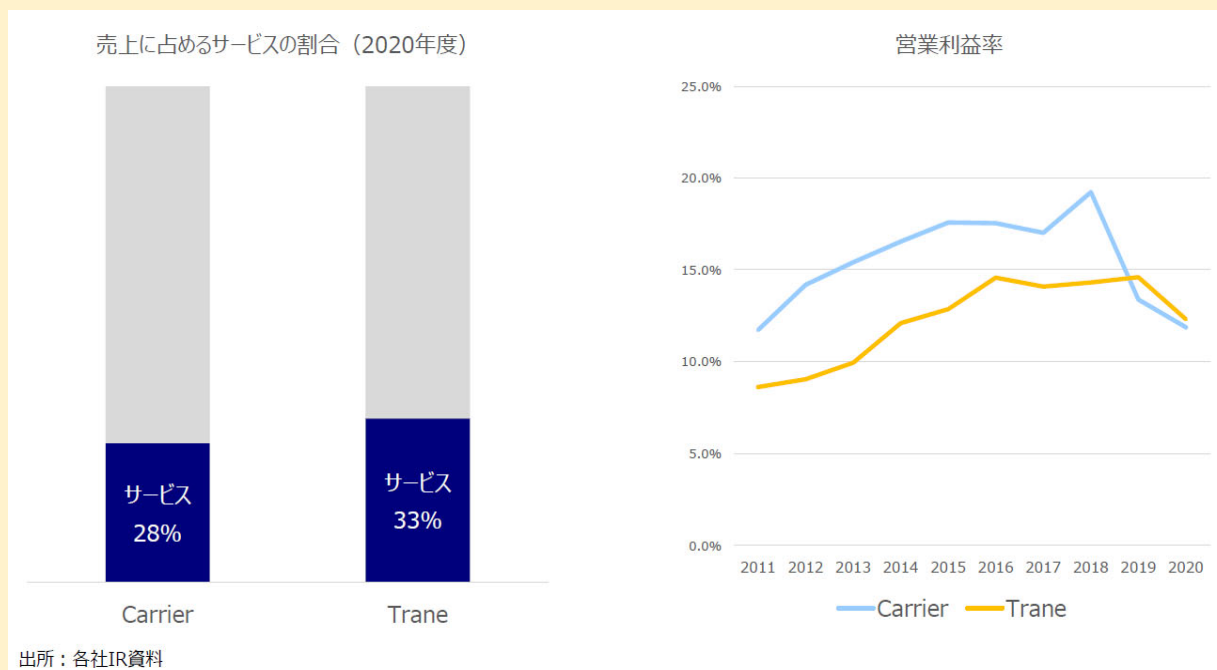


② 潤沢なサービス市場の存在

米国の空調市場は約4.8兆円(2018年時点)の規模がありますが、そのうち機器は約2.2兆円程度、残りは機器の据付、保守、メンテナンス、空調管理ソリューションなどのサービス市場とされています。

特に業務用空調は一旦機器を据え付けた後の保守、メンテナンス、空調管理などのアフターサービスが定常的に発生し、それらを一貫して提供する空調機器メーカーの高い収益率を支えていると言えます。

実際に、CarrierやTraneといった米国の大手空調メーカーも売上高の約3割前後がサービス収入となっています。(米国の業務用だけではなく住宅用、及び米国外での売上も含めた全社売上の中でのサービス収入比率なので、米国の業務用空調に対する比率はより高いと想定されます)



3. 米国の空調市場における変化

継続的に注目・分析を進めてきた米国の空調機器市場には、近年いくつかの大きな変化が起きています。

① コングロマリットから専門メーカーへ

先月のレポートでご説明したように、United TechnologiesがRaytheonと統合したのち、Carrierブランドで展開されていた空調機事業はCarrier Globalとして分社化、上場することとなりました。また、Ingersoll Randも産業用コンプレッサを始めとした産業関連事業をGardner Denverに売却し、Trane Technologiesとして空調専門メーカーとなりました。

かつてはコングロマリットの一部であった米国空調機器市場のトッププレイヤー2社が、空調機の専門メーカーとして再出発することとなったのです。専門メーカーになったことで、(当たり前ですが)空調事業への一層の注力が想定されます。

② 新たな需要ドライバーの創出

世界的に環境規制が厳しくなる中、米国に関してもそれは例外ではなく、空調機に使用される冷媒の環境負荷の低減や、よりエネルギー効率の良い空調機器の需要が高まってきています。

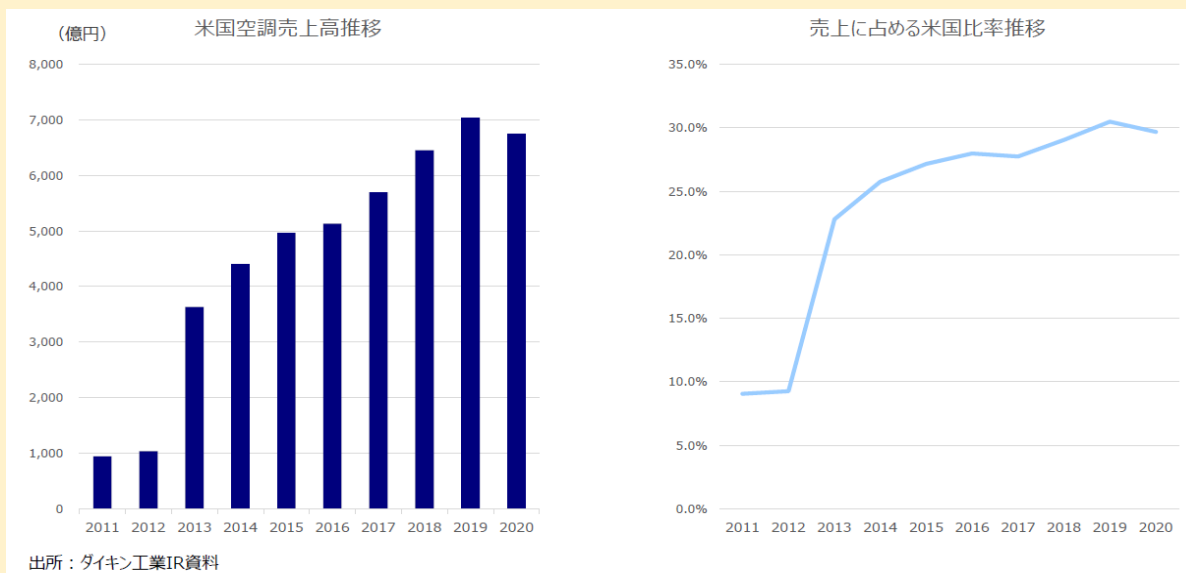
また、コロナウイルスの拡大は、IAQ(Inside Air Quality、空気の質)に関する関心・需要を大きく高めることとなりました。

このような、“環境”や“IAQ”に関する需要は米国空調機器市場の新たな需要ドライバーとして大きく寄与することが想定され、CarrierやTraneもこれらの需要を取り込むための取組を積極的に開始しています。



上記の2つのような市場の構造や規模に関する変化ではないですが、ダイキン工業（おおぶねJAPANで投資）の米国におけるプレゼンスの向上も注目に値する変化だと考えます。2012年のGoodman買収以後、現在では住宅用空調機器でトップポジションを持つようになっていきます。

かつてUnited Technologiesとの対話の中で“競合は？”と質問した際にはダイキンの名前が挙がらなかったものの、直近CarrierやTraneとの面談の中で競合に関する議論をした際には彼らの口から“Daikin”という名前が当たり前に出てくるようになっており、プレゼンスの向上を実感させられました。



4. Carrier、Traneとの面談から得た気づき

上記のような変化の中で空調機器メーカーがどのような戦略・取組を実行しているのか、理解を深めるために2021年の3月にCarrier、5月にTraneとの面談を実施しました。

面談の中では様々な気づきがありましたが、主なものを以下2つご紹介します。

① “Entire System”を提供することの重要性

CarrierやTraneと上記のような“環境”や“IAQ”に関する需要の拡大に関して議論する中で、彼らが強調していたのは（業務用空調における）“Entire System”を提供することの重要性でした。

エネルギー効率を向上させる技術や空気質を向上させる精度の高いフィルターの技術があったとしても、それ単体で意味を持つことはなく、空調が導入されている設備・施設自体の空気量を適切に管理し、内部の空気を適切に循環させるシステム全体、すなわち“Entire System”の一部として提供することに意味があるという趣旨です。

エネルギー効率や空気質といった新しい需要へのソリューション自体も“Entire System”の中で提供することに意味があるのだとすると、既に“Entire System”を多くの建造物に提供しているCarrierやTraneの競争優位を崩すことは簡単ではない、と改めて認識しました。

冒頭にCarrierの高い収益性の背景が潤沢なサービス収入である、と述べましたが、このようなサービス収入が実現できるのは空調機器が単なる機器売りではなく“Entire System”として提供されているからにほかならないのです。

② 米国におけるダクトレスエアコンの成長

上述の通り、米国では“ダクト式エアコン”が主流となっている状況は今も大きくは変わりませんが、CarrierやTraneとの議論の中から、米国においてもエネルギー効率の観点などから“ダクト式”に加えて“ダクトレス”が徐々に普及し始めていることを知ることが出来たのはとても興味深いことでした。



特にTraneは2018年に日本の三菱電機とダクトレスエアコンの開発・製造・販売に関するJVを立ち上げており、米国で“Trane Mitsubishi”というブランドでダクトレスを展開しており、従来のダクト式で圧倒的な強さを持つTraneがダクトレスへ製品の裾野を広げ始めたことから、ダクトレスの普及の萌芽が感じられます。実際にTraneと議論する中でも、ダクトレスはまだ規模は小さいが2桁%/年のペースで成長をしている、との話を聞くことが出来ました。

5. 最後に：NVICの分析スタイル

今まで述べてきたように、NVICにおける空調機器市場の分析は、United TechnologiesやAtlas Copcoに端を発し、Ingersoll Rand、Carrier、Traneと様々な企業の分析、企業との面談を通して、時にわき道にそれながらも継続的に進んできました。

このように、単に「調べたいポイントだけを深く調べる」だけではなく、その周辺に何か面白いことはないか、という観点で分析を広げていくプロセスはNVICの分析の“らしさ”の一つだと考えます。

United Technologiesの投資を終えたのでそこで関連市場の分析を終えたり、Ingersoll RandをあくまでAtlas Copcoの競合としてとらえて絞った分析をしたり、といったプロセスの方が一見効率的に思われるかもしれませんが。

ただ、その効率性を多少犠牲にしても、その周辺にある面白い事業や市場についての分析を深めていくこと、時にわき道にそれることがあったとしてもチームとして面白い事業への知見を深めていくことは、（短期的には投資に結び付かなかったとしても）中長期的に良い投資機会を捉える上で非常に重要だとNVICは考えています。

今回は空調機器市場についてお話しましたが、空調機器以外にも、NVICとして“面白い”と捉えている市場、いくつかの企業に共通する特徴などは様々存在します。

今後も、投資先や投資候補先への深い分析はもちろんですが、それに加えてこのような“面白い”ことから中長期的に良い投資機会が生まれていくことを信じながら、分析活動を進めていきたいと考えています。

その中で得られた考察や“面白い”と感じたことも、受益者の皆様とこのような形でご共有できればとても幸いです。



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がい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5億口を下回ることとなった場合。 ・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、知っ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せん。 |

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、毎決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。