

農林中金〈パートナーズ〉おおぶねJAPAN（日本選抜）

追加型投信／国内／株式

2020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



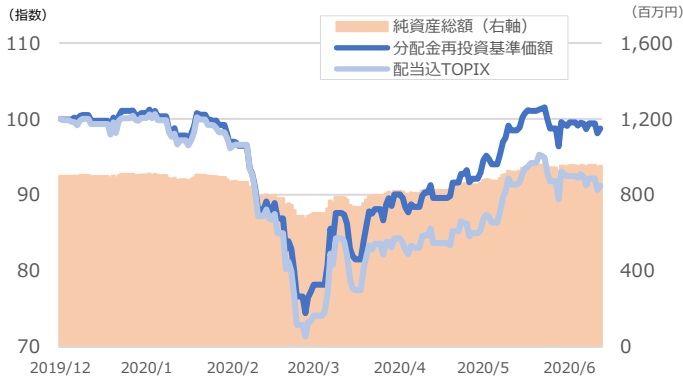
運用実績

基準価額：9,872円 ※1

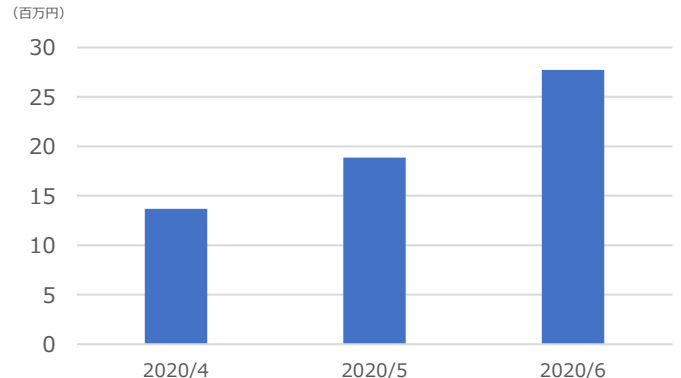
基準価額の騰落率：+0.2% ※2
 (うち株式要因0.3%、信託報酬-0.1%、株式売買手数料0.0%、その他0.0%) ※3

純資産総額：951百万円

● 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 JAPAN | 0.2% | 14.6% | -1.0% | - | - | -1.3% |
| 配当込みTOPIX | -0.2% | 11.2% | -8.2% | - | - | -8.8% |
| 超過リターン | 0.4% | 3.4% | 7.2% | - | - | 7.5% |

● 分配実績（分配実績はありません）

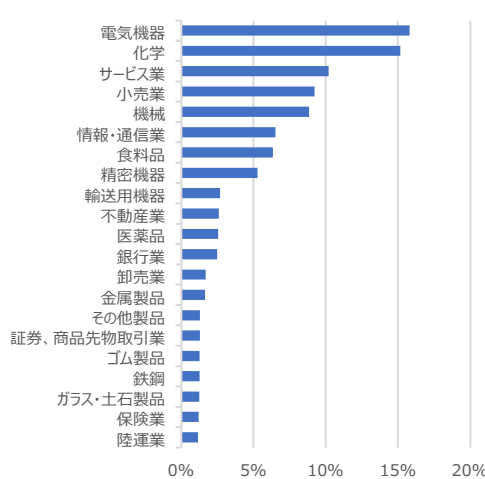
| 決算年月日 | 分配金（課税前） |
|-------|----------|
| | |
| | |
| | |
| 設定来合計 | - |

組入資産の状況

● 投資信託財産の構成 ※4

| 組入資産 | 構成比 (%) |
|------|---------|
| 国内株式 | 94.2 |
| 現金等 | 5.8 |
| 合計 | 100.0 |

● 組入銘柄の業種別比率 ※5



● アクティブシェア ※6

72.9%

● ポートフォリオのバリエーション水準

| | おおぶねJAPAN | TOPIX |
|--------------|-----------|-------|
| PER ※7 | 24.1 | 16.6 |
| PBR ※8 | 1.9 | 1.1 |
| EV/EBITDA ※9 | 11.6 | 8.9 |
| 平均時価総額 (億円) | 18,655 | 2,747 |

※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（2019年12月19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として計算しており、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。）、配当込みTOPIXのグラフ、運用成績の表を作成しています。配当込みTOPIXとは、配当収益を考慮して東京証券取引所が算出・公表している指数です。配当込みTOPIXは当ファンドのベンチマークではありませんが、参考として記載しているものです。

※3 「基準価額の騰落率」の内訳は、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、「その他」には信託報酬以外の費用等が含まれます。

※4 構成比は当ファンドの純資産総額に対する比率を表示しています。現金等には未取・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。

※5 業種別比率については、東証33業種分類を用いて表示しています（非保有の業種は含まれません）。

※6 「アクティブシェア」は基準日時点のTOPIXと比較して算出しています。「アクティブシェア」はポートフォリオに組み入れている銘柄がベンチマークとどれだけ異なるかを示し、0%～100%の間の数値で100%に近いほどベンチマークと異なるポートフォリオであることを示します。TOPIXは当ファンドのベンチマークではありませんが、参考として算出しています。

※7 「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。

※8 「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。

※9 「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。



組入銘柄に関して

当ファンドでは、2,000社超の上場企業の中から（1）「高い産業付加価値」と、（2）「圧倒的な競争優位性」という2つの評価軸により、持続的に利益を生み出すと考えられる有望企業を選定（80社程度）して投資を行い、原則として各銘柄のウェイトに差は設けません（株価の変動により銘柄間でウェイトに差が出ることや、一部、流動性等を勘案して低いウェイトとしている銘柄があります）。

●組入銘柄の推移

| | 2020年04月末 | 2020年05月末 | 2020年06月末 |
|-------|-----------|-----------|-----------|
| 組入銘柄数 | 80 | 80 | 80 |

●組入完了来の売買回転率（年率換算）※1

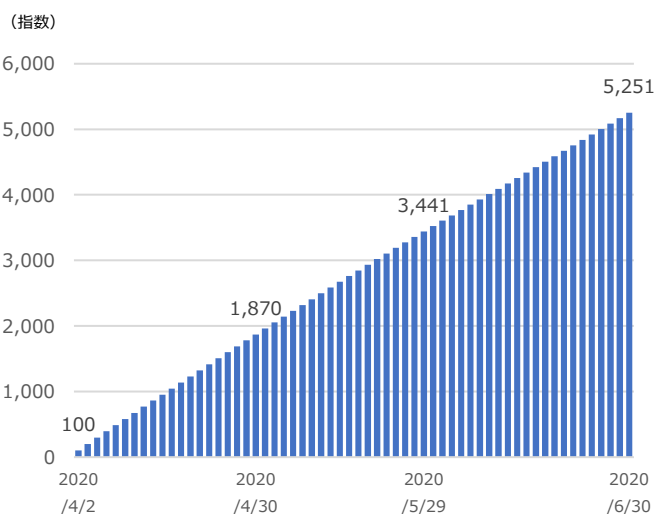
0.38回/年

●組入上位10銘柄

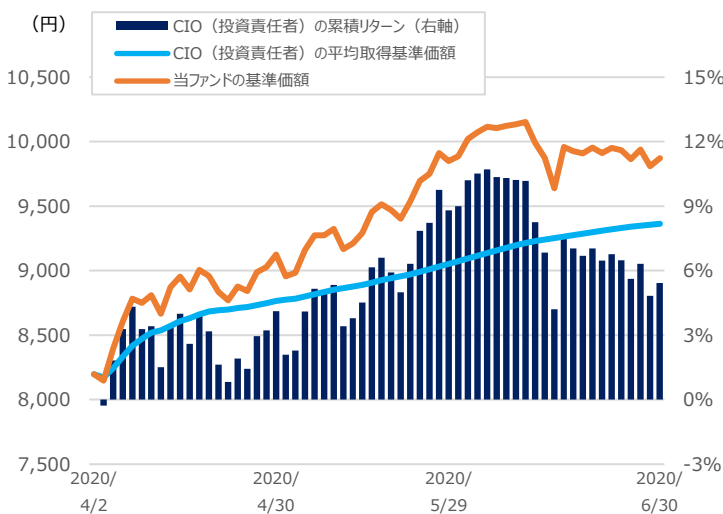
| 企業名 | 業種 ※2 | 組入比率（純資産対比） |
|-----------------------------|--------|-------------|
| キーエンス | 電気機器 | 1.4% |
| 東京エレクトロン | 電気機器 | 1.4% |
| パン・パシフィック・インターナショナルホールディングス | 小売業 | 1.4% |
| ニトリホールディングス | 小売業 | 1.3% |
| オリンパス | 精密機器 | 1.3% |
| 野村総合研究所 | 情報・通信業 | 1.3% |
| 日本ペイントホールディングス | 化学 | 1.3% |
| MonotaRO | 小売業 | 1.3% |
| シマノ | 輸送用機器 | 1.3% |
| ユニ・チャーム | 化学 | 1.3% |

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 「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 組入上位10銘柄の業種区分は、東証33業種分類を用いて表示しています。

※3 CIO（投資責任者）の当ファンドの保有口数の推移のグラフは、2020年4月2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障するものではありません。



投資先企業のご紹介

- ・本セッションではおおぶねJAPAN投資先の中からピックアップした個別企業の強さの源泉やビジネスモデルについて、ご紹介させていただきます。
- ・今回は、国内医療業界において今や無くてはならない存在となった『エムスリー株式会社』をとりあげます。

エムスリー株式会社

医療業界の「Must Infra」

産業付加価値

- 医療業界の業務効率を向上させる各種サービス（医療マーケティング、治験支援等）を提供
- －「MR君」は製薬会社の大きなコストベースである医薬情報担当者を置き換えるサービス

競争優位性

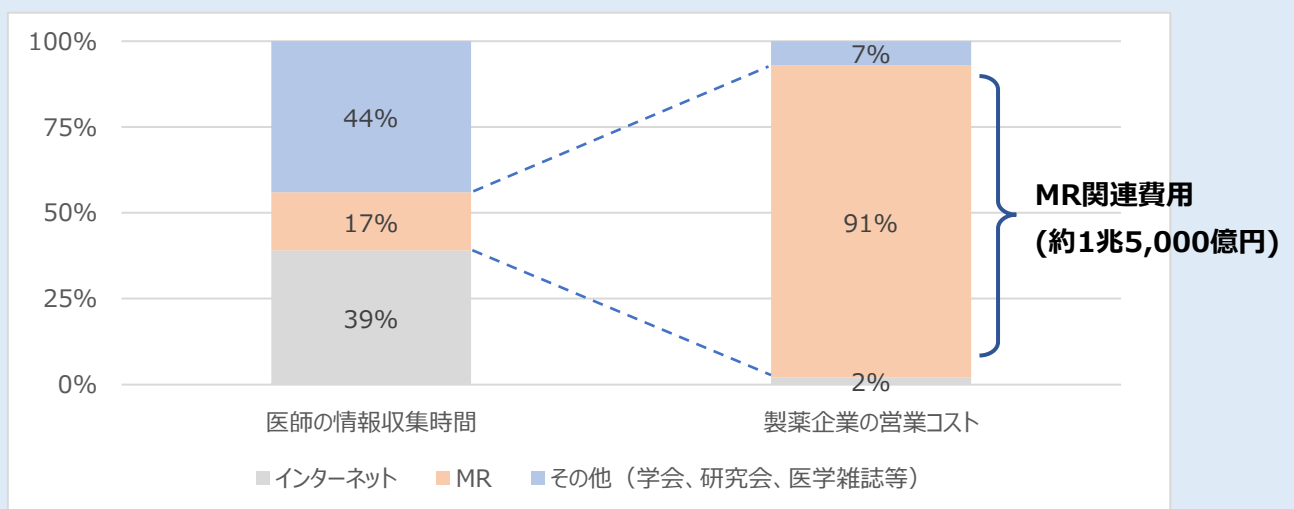
- 「医者という専門集団の9割以上をプラットフォームに乗せた」ことにより、強固な参入障壁を形成
- －Vertical（縦方向）に特定領域を深掘りしたことにより、多くの潜在的競合を排除

NVICの見方

企業の評価

エムスリー？ポストイットで有名なスリーエム（3M）なら聞いたことはあるけど、、、と思う方もいらっしゃるかもしれませんが当社は医療業界の裏方的存在であり、一般の方が直接的にエムスリーのサービスに触れる機会は殆どない為、仕方がありません。当社は2000年設立の若い会社ですが、日本の医療業界に革命を起こして来たイノベーターです。今回は、そんな当社へ投資するに至った根拠について、当ファンド組入企業選定にあたって重視している①産業付加価値、②競争優位性の視点から説明すると共に、関連トピックとして最近訪問した「米国版エムスリー」とも言えるVeeva Systemsをご紹介します。

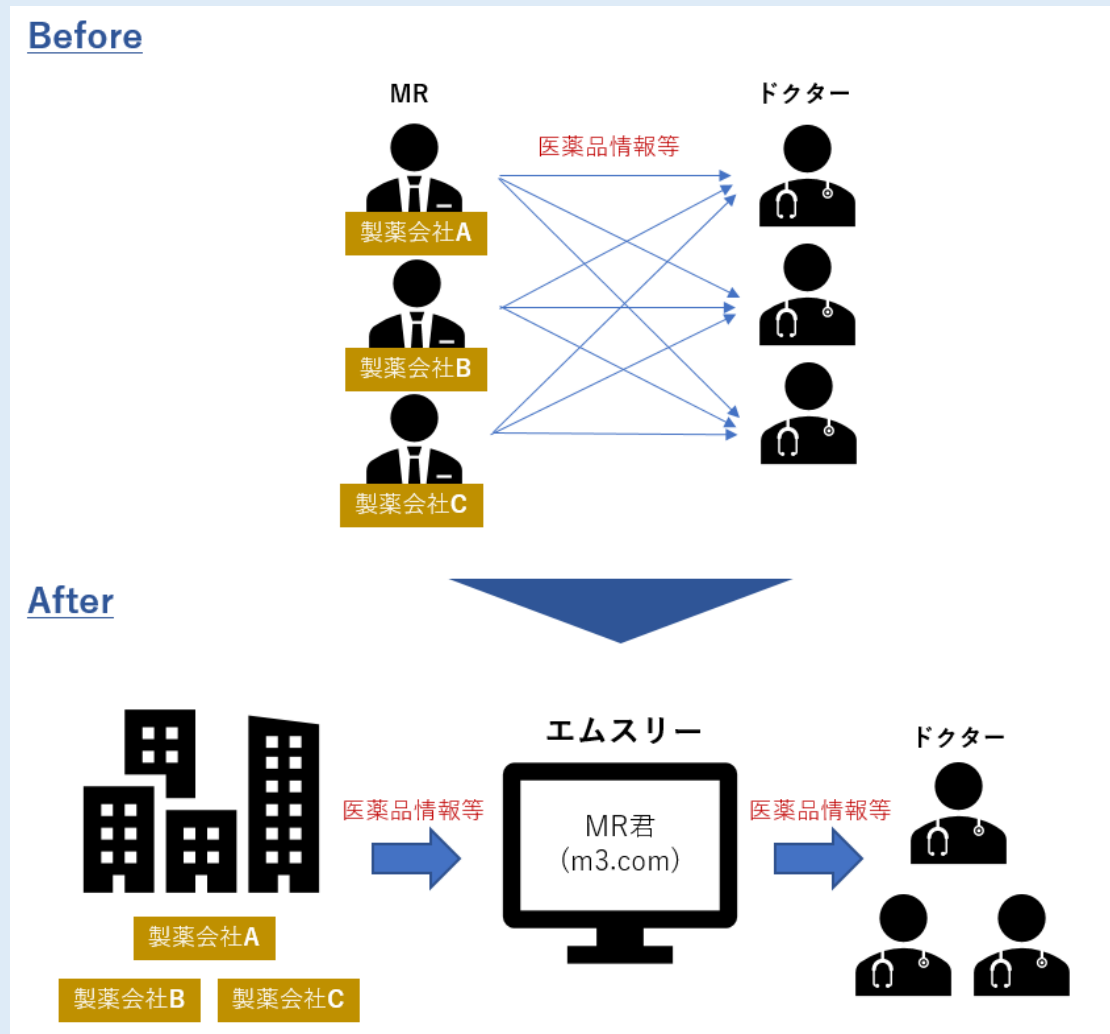
- ① **産業付加価値**：当社の創業事業である「MR君」は、製薬会社が抱えるMR(Medical Representative；医薬情報担当者)業務のいわば中抜き事業です。下図の通り、「医師によるMR経由の医療情報収集時間」と「製薬企業のMR関連費用」には大きなミスマッチが生じています。医師がMRからの情報収集に充てる時間は2割以下である一方、製薬会社の営業コストの9割以上をMR関連費用が占めています。MRの費用対効果は製薬会社が期待する程高くないのかもしれませんが。これは、両者にとってアンハッピーな状態と言えます。



(出所)公開情報に基づきNVIC作成



当サービスは伝統的なMRの営業活動（face-to-faceでの医薬品の医師への情報提供等）をインターネット上（上記図の通り、医師が最も長く活用する媒体）で再現することにより、このミスマッチを解消しようとするもの。医師の業務効率改善はもとより、MR数削減という観点から製薬会社側へ大きなコストセービングを提供。結果として、医療業界の効率性を高めることにより、最終的に患者が負担する医療費の削減にも貢献しています。



- ② **競争優位性**：MR君が提供されるプラットフォームである「m3.com」は、今や国内医師29万人（全体の9割以上）が利用しており、国内医療業界には無くてはならないインフラとして確立しています。とは言っても、「泣く子も黙るGoogle等の巨大テック会社がこの事業に目を付けたらEmSleeは危ないんじゃない？」と思うかもしれませんが、EmSleeが築き上げた参入障壁は強固なものです。「医者・医療業界」という領域を縦方向(vertical)に深堀りし、「医者という専門集団の9割以上をプラットフォームに乗せた」ことがポイントです。これはビジネスは違えど、Google, Facebook, Salesforce等の誰にでも使われる横方向(Horizontal)なプラットフォームとは一線を画します。Vertical型ではHorizontal型では提供出来ない、高い専門性に裏付けられたユニーク或いは特別な機能が必要となります。Vertical型ではユーザーの同質性も高く、ケースバイケースではあるものの、Horizontal型より独占化し易い傾向があります。

(出所)公開情報に基づきNVIC作成



新規参入者は、医者や製薬会社のニーズ、そして業界特有の各種事情（慣行、法規等）を徹底的に理解した上でサービスを作り込む必要があり、これは業界知見がない会社にはほぼ不可能なプロセスです。エムスリーは縦展開したことにより、潜在的競合の多くを自然に排除してしまっているのです。開発人材を高給でエムスリーから引き抜いたとしても、横展開型と縦展開型の会社は開発プロセス、DNA・カルチャーが大きく異なることが多く、製品開発はスムーズに進まないと考えられます。仮に模倣プロダクトの開発に成功したとしても、実績のないサービスにユーザー・顧客を呼び込むのは困難です。

エムスリーはFirst moverとしてユーザー・顧客の囲い込みに成功しており、2000年のサービス提供開始時から医療業界におけるdomain expertise（領域専門性）を蓄積し続けています。その間、当社はサービスの拡充・改善を継続しており、登録医師も増加しています。従って、当事業の参入障壁は年々拡大しているものと考えます。Vertical型は特定領域にスペシャライズしている為、対象となる市場規模（total addressable market）は小さいと思われがちですが、必ずしもそうではありません。医療業界は巨大産業であり、中には沢山のサブverticalが存在します。当社は、国内外の医療業界の関連分野へ積極的に進出しており、今後大きな可能性を感じさせます。

【Horizontal型・Vertical型（製品・サービス）の性質】

| | Horizontal型 | Vertical型 |
|---------------|--|---|
| 特徴 | 汎用的 | 専門的 |
| ユーザーの同質性 | 低 | 高 |
| 市場規模 (TAM) | Horizontal > Vertical | |
| シェア獲得ポテンシャル | Horizontal < Vertical | |
| 参入障壁 | Horizontal < Vertical | |
| 企業例 (製品・サービス) | <ul style="list-style-type: none"> Facebook (SNS) Google (検索エンジン) Salesforce (CRM) eBay (オークション) | <ul style="list-style-type: none"> エムスリー (医師向けプラットフォーム等) Veeva Systems (製薬業界向けCRM等) Jack Henry (Credit Union向けITシステム) USS (オートオークション) |

(出所)公開情報に基づきNVIC作成



沿革

- 2000年：会社設立
医師向けコミュニケーションサービスツール「MR君」提供開始
- 2002年：医療関連調査サービス「リサーチ君」提供開始
- 2003年：医薬品マーケティング業務一括代行サービス「MR君eCSO」提供開始
医療専門サイト「m3.com」運営開始
So-net M3 USA Corporation（現M3 USA Corporation）設立
製品プロモーション施策サービス「m3 MT」提供開始
- 2004年：医師向け求人求職支援サービス「m3.com CAREER」提供開始
東京証券取引所マザーズ市場上場
- 2005年：製薬会社以外向けマーケティング支援サービス「QOL君」提供開始
コンシューマー向けサービス「AskDoctors」（健康や疾病に関する質問に医師が回答）提供開始
- 2007年：東京証券取引所市場第一部へ上場市場を変更
- 2013年：中国での事業を開始
- 2016年：インドでの事業を開始

※ 上記沿革に企業買収は含めておりません。

会社の設立経緯は？

- エムスリーはマッキンゼー（米系経営戦略コンサルティング会社）のコンサルタントであった谷村氏（現エムスリー社長）が、当時顧客であったソニーグループのインターネットサービス会社「ソネット」に対し、医師とMRをインターネットでつなぐサービスについて提案を行ったことが契機となり、ソネット、谷村氏等の共同出資で2000年に事業化した会社です。
- 実はソネットはエムスリーだけではなく、モバイルゲーム事業者でプロ野球チームも持つDeNA（創業者が同じくマッキンゼー出身者）等のインターネット系ベンチャー企業をサポートして来た実績もあり、現ソニー社長の吉田氏はソネットの元社長でした。

社名の意味や会社のミッションは？

- エムスリーは医療 (Medicine)、メディア (Media)、変容 (Metamorphosis)の3つのMを表し、「インターネットを活用し、健康で楽しく長生きする人を一人でも増やし、不必要な医療コストを一円でも減らすこと」を事業目的としています。

他に知っておくべきことは？

- 下記セグメント分析からも分かる通り、積極的な企業買収も経て広範囲な事業ポートフォリオを有するに至っています。しかし、ランダムな多角化ではなく、上記事業目的に沿った内容で、Vertical型の攻め方をしています。
- 近年海外セグメントの事業規模が大きくなって来ており、ここでの成否も今後重要となります。

(出所)公開情報に基づきNVIC作成

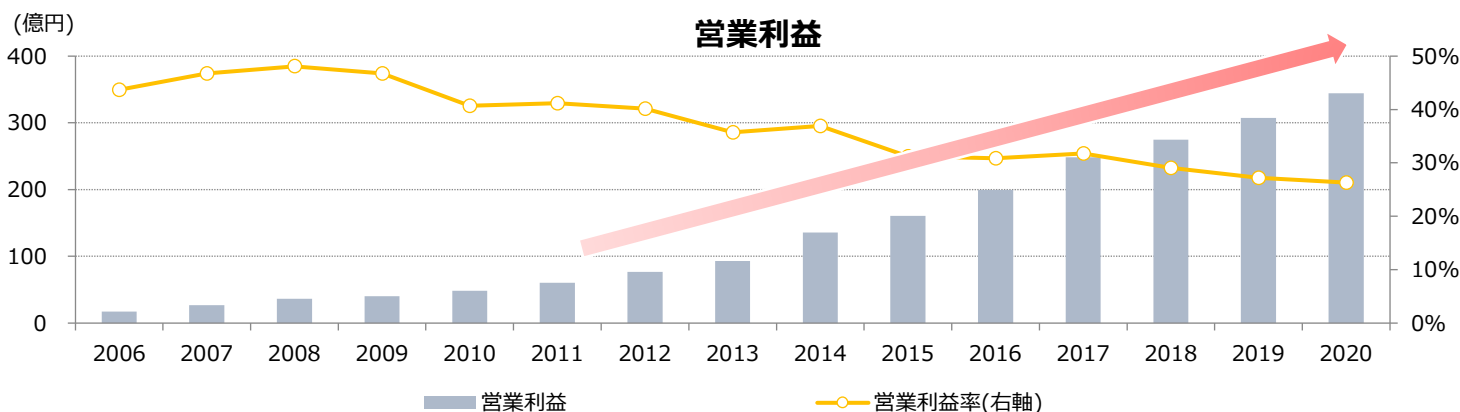
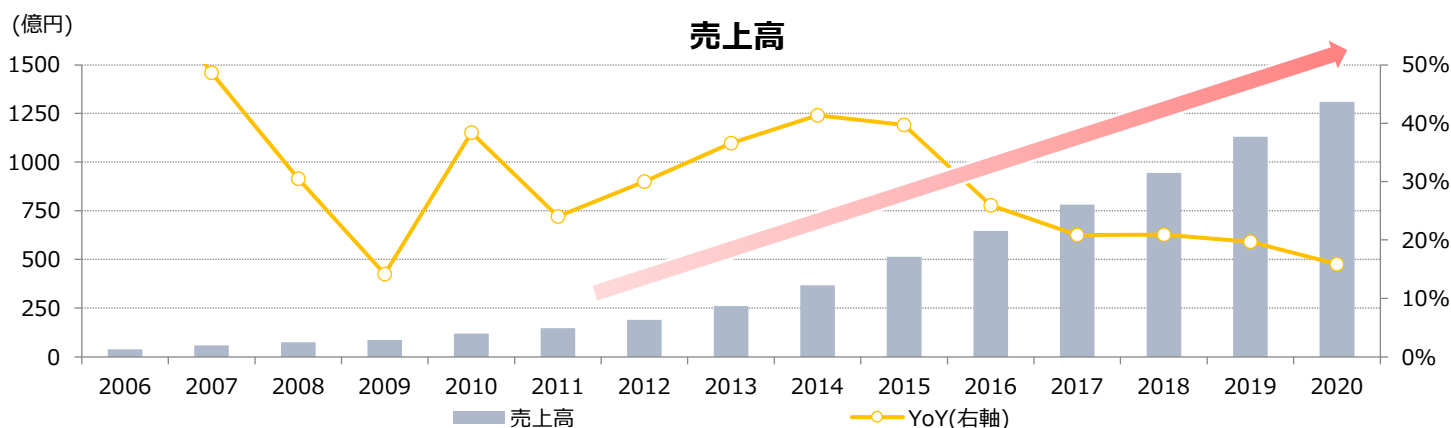


セグメント分析(2020年3月期)

(百万円)

| セグメント | 事業概要 | 売上高 | 構成比 | 営業利益 | 利益率 | 主なコメント |
|---------------|--|---------|-------|--------|-------|--|
| メディカルプラットフォーム | 医療従事者専門サイト「m3.com」を核としたインターネットとリアルオペレーションを活用した各種マーケティング関連事業 (MR君、QOL等) | 51,270 | 39.1% | 19,253 | 37.6% | MR君は製薬会社にとって、MR機能を代替・補完する為の、安価な販促ツールとして機能。「医師側」及び「製薬メーカー側」双方にとっての「Must Infra」として定着 |
| エビデンスソリューション | 臨床開発及び大規模臨床研究の支援、治験業務全般の管理・運営支援事業 | 21,365 | 16.3% | 4,699 | 22.0% | 利用により治験期間を短縮可能 |
| キャリアソリューション | 医療従事者向け人材サービス事業 (総合キャリアサービスの提供、人材紹介、求人広告掲載等) | 15,393 | 11.8% | 4,151 | 27.0% | 一般的な人材サービス会社と異なり医師、薬剤師向けに特化 |
| サイトソリューション | 医療機関経営支援 (病院経営コンサルティング等) 及び患者サービス事業 (訪問介護等) | 12,223 | 9.3% | 944 | 7.7% | 事業拡大に伴い、2019年3月期から新セグメントとしてエマージング事業群から切り出し |
| 海外 | 米国、欧州、中国、韓国等での医療従事者専門サイトを活用した医療関連会社マーケティング支援や調査、キャリア、治験支援等の各種サービス | 29,961 | 22.9% | 5,722 | 19.1% | 拡大中。将来的には米Veeva Systemsと競合? |
| エマージング事業群 | コンシューマ向けサービス (AskDoctors)、医療福祉系国家試験対策サービス等 | 3,286 | 2.5% | 513 | 15.6% | 様々な新規ビジネスの集合体 |
| 調整額 | | -2,526 | -2% | -945 | - | |
| 全社 | | 130,973 | 100% | 34,337 | 26.2% | |

業績推移



□ 「MR君」の浸透・新分野への拡大により、売上高、営業利益共に高い成長率を実現。

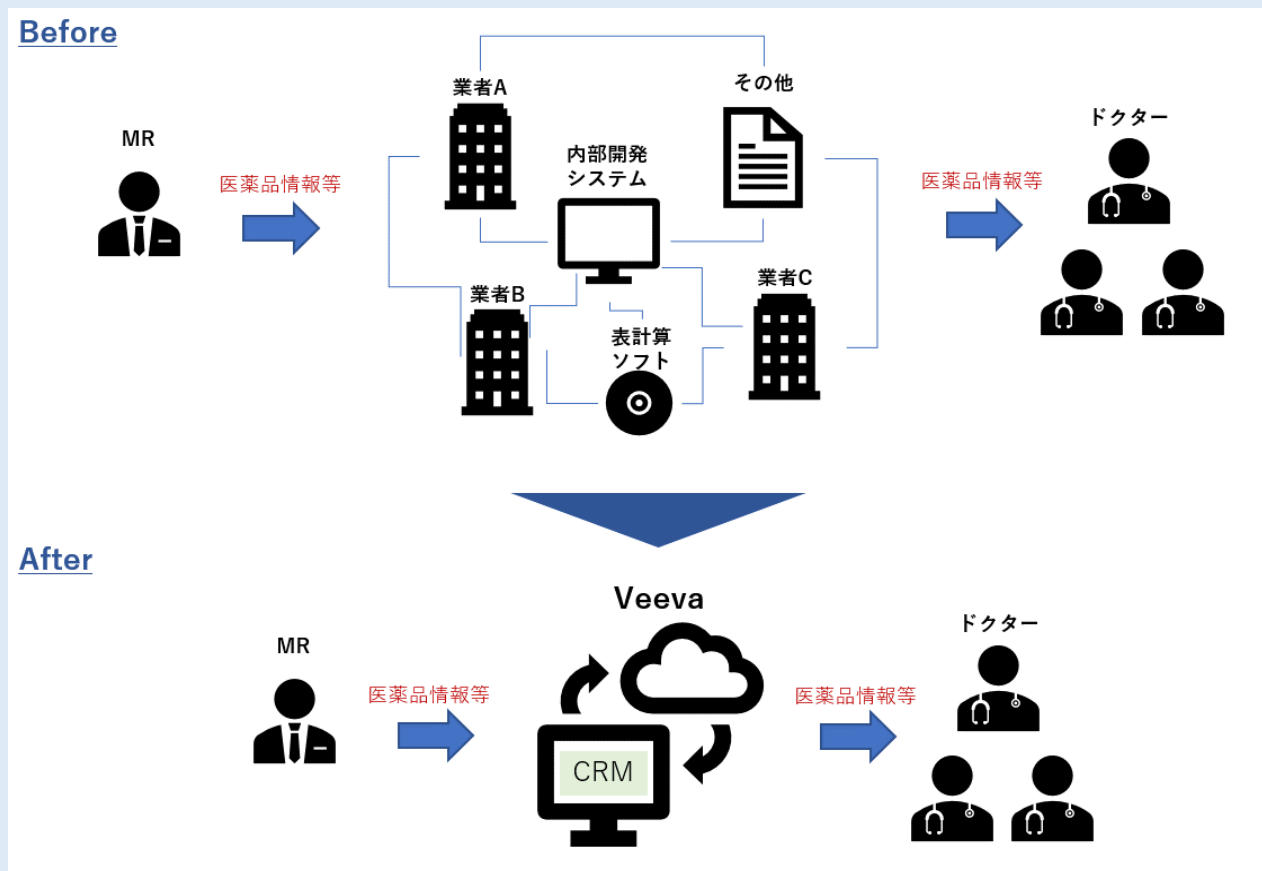
(出所)公開情報に基づきNVIC作成



～関連トピック：米国版エムスリー「Veeva Systems」について～

NVICは、投資先、投資候補先の企業のみならず、競合企業、その事業の川上・川下の企業を、グローバルに飛び回って面談を行うことは2020年4月の月次レポートでご紹介しました。2020年2月にはVeeva Systems社のカリフォルニア州にある本社を訪問し、面談を行いました。何故、今回Veeva Systemsも取り上げるかと言うと、エムスリーとターゲットにした業界・製品の特性・事業戦略等、数多くの類似性があり、将来的にエムスリーと競合する可能性があるからです。

Veevaは2007年にCo-founderであるPeter Gassner（現CEO）及びMatt Wallach（前President）が米国の製薬業界は刻々と強化・変化する規制環境に晒されているものの、専門のクラウド型システム・ベンダーがないことに目を付け、前身となったVerticals on Demand社を設立したのが始まりです。この「Verticals＝縦」という単語がキーワードであり、繰り返しになりますが縦に深堀りして行くという「領域特化」を意味します。従来、製薬業界に特化したCRM（Customer Relationship Management；顧客管理システム）は存在せず、製薬会社は様々なベンダーや内部開発したlegacy systemを組み合わせる形で非効率なオペレーションを行ってきました。したがって、それを一発で解決出来るクラウド型プラットフォームには大きな価値がありました。Peterは創業前は、Salesforceにも勤めており、ここで培った製品知識・経験・リレーションシップを活かし、Salesforce上で稼働する製薬業界特化型CRMをVeevaで開発します。現在、VeevaのCRMは業界標準となっており、MRの8割以上が総合的な販促ツールとして利用しています。クラウド型であるが故に、domain expertiseの蓄積は定期的に行われるソフトウェア・アップデートに反映され、参入障壁はその度に強化されていると考えます。CRMと同じように業界の非効率性を背景として、新たに参入した臨床試験・治験業務のコンテンツ管理システム領域（Vault）でもVeevaは大きな成功を収めています。



(出所)公開情報に基づきNVIC作成



Veevaはエムスリーと同様に「医療業界のミスマッチや非効率性」に目を付け、同じような時期に「Vertical型」のサービスにより急拡大して来た会社です。又、新しい領域を探して参入障壁を築き上げて行く戦略も似ています。医療業界のデジタル化は止まらない中、まだ多くのサブVerticalが存在すると思います。エムスリーが「 unnecessaryな医療コストを減らす」という会社ミッションに沿って国際的に事業拡大をしていく中、Veevaとバッティングするビジネスも今後増えて行くと考えられます。引き続きNVICは「グローバルな視座」で、既存投資先会社の投資仮説をモニタリング・検証していきます。

【Veeva Systemsの本社（米国カリフォルニア州 Pleasanton）にて】



【San FranciscoからPleasantonへ移動の道中】



(出所)公開情報に基づきNVIC作成



投資リスク

基準価額の変動要因

当ファンドは値動きのある有価証券等に投資しますので、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、または利払い・償還金の支払いが滞ることがあります。

※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 | 購入申込受付日の基準価額 |
| 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。 |
| 購入の申込期間 | 当初申込期間：2019年12月19日 継続申込期間：2019年12月20日から2021年3月15日まで (上記期間満了前に有価証券届出書を提出することにより更新されます。) |
| 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、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（2019年12月20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12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。 配当控除の適用があります。 益金不算入制度は適用されません。 |



| | |
|-------|---|
| 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。 配当控除の適用があります。 益金不算入制度は適用されません。 |

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 | 購入申込受付日の基準価額に 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） | ファンドの日々の純資産総額に対し 年0.88%（税抜0.8%） 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。販売会社に応じて配分は異なります。 | | 運用管理費用（信託報酬）＝運用期間中の基準価額×信託報酬率 | | | | |
|------------------|---|--|---|--------------|---------------|-----------|---------|
| | 支払先 | <table border="1"> <tr> <th colspan="2">販売会社名</th> </tr> <tr> <td>三菱UFJ信託銀行株式会社</td> <td>左記以外の販売会社</td> </tr> </table> | 販売会社名 | | 三菱UFJ信託銀行株式会社 | 左記以外の販売会社 | 主な役務の内容 |
| | 販売会社名 | | | | | | |
| | 三菱UFJ信託銀行株式会社 | 左記以外の販売会社 | | | | | |
| | 委託会社 | 年0.770% | 年0.436% | 委託した資金の運用の対価 | | | |
| 販売会社 | 年0.001% | 年0.335% | 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 | 年0.029% | | 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。