

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10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

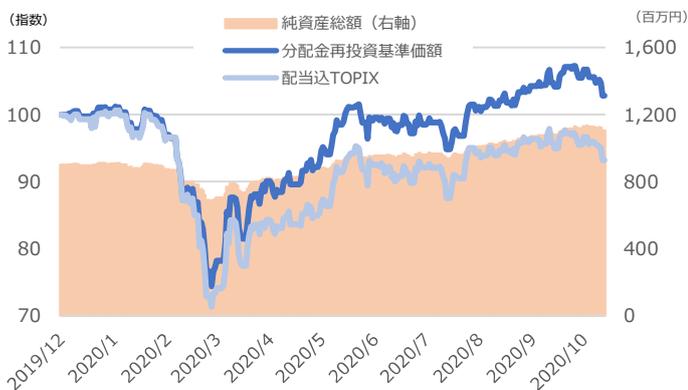
基準価額：10,282円 ※1

基準価額の騰落率：-1.8% ※2

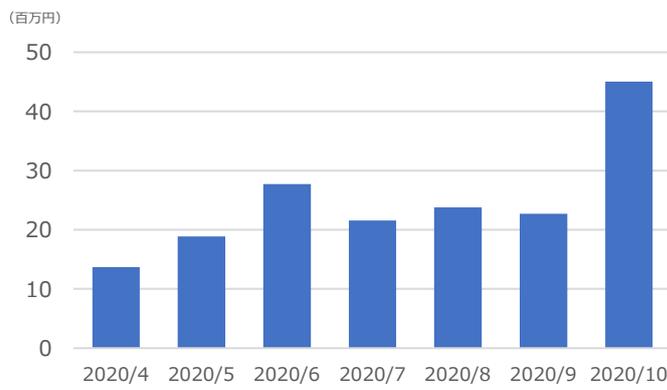
(うち株式要因-1.8%、信託報酬-0.1%、株式売買手数料0.0%、その他0.0%) ※3

純資産総額：1,104百万円

●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）



●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	-1.8%	8.5%	12.7%	-	-	2.8%
配当込みTOPIX	-2.8%	6.5%	8.9%	-	-	-6.8%
超過リターン	1.0%	2.0%	3.7%	-	-	9.6%

●分配実績（分配実績はありません）

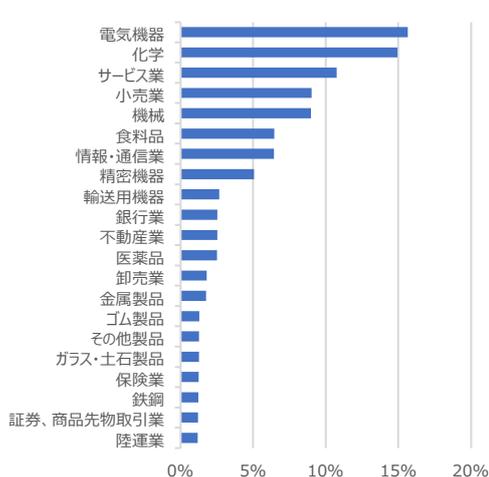
決算年月日	分配金（課税前）
設定来合計	-

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	94.4
現金等	5.6
合計	100.0

●組入銘柄の業種別比率 ※5



●アクティブシェア ※6

72.0%

●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	16.5
PBR ※8	1.9	1.1
EV/EBITDA ※9	12.8	9.9
平均時価総額（億円）	19,439	2,775

※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（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。）や、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ございませんが、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08月末	2020年09月末	2020年10月末
組入銘柄数	80	80	81

●組入完了来の売買回転率（年率換算）※1

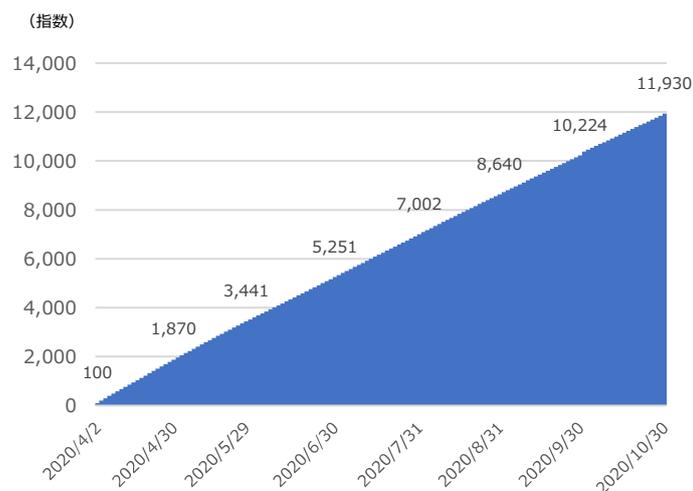
0.35回/年

●組入上位10銘柄

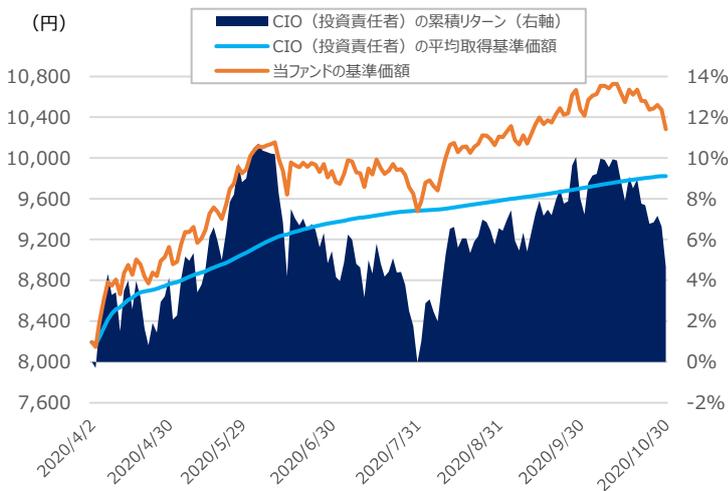
企業名	業種 ※2	組入比率（純資産対比）
ハーモニック・ドライブ・システムズ	機械	1.4%
ヒロセ電機	電気機器	1.3%
MonotaRO	小売業	1.3%
キヤノン	電気機器	1.3%
ナブテスコ	機械	1.3%
味の素	食料品	1.3%
シマノ	輸送用機器	1.3%
野村総合研究所	情報・通信業	1.3%
キーエンス	電気機器	1.3%
エムスリー	サービス業	1.3%

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証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、国内中古車オークションにおいて圧倒的なポジショニングを持つ株式会社ユー・エス・エスをとりあげます。

株式会社ユー・エス・エス

国内トップの中古車オークション・プラットフォーム

産業付加価値

- 買手・売手の中古自動車売買機会を最大化する国内最大規模のオークション・プラットフォームを提供。
- ー 多くの買手と売手をつなぎ、両者にとってwin-winの関係をアレンジ

競争優位性

- 国内中古自動車オークション首位（マーケット・シェア39%）で強固なネットワーク・エフェクトを構築し、高いスケール・ベネフィットも享受。
- ー ユーザーが増えれば増える程、プラットフォームの魅力度は増加し参入障壁は拡大

NVICの見方

企業の評価

「オークション」と聞くと、ヤフオクが最も身近な存在でしょうか。ヤフオクでも中古自動車が出品されていますが、衣料品、家電、ホビー、食品等様々な出品商品の中の一つであり、個人や事業者等、利用者も多岐に渡ります。今回取り上げるユー・エス・エス（USS）は中古自動車オークションに特化し、会員事業者向けにサービスを展開しています。USSは出品台数ベースで39%のマーケットシェアを持つ国内の業界リーダーです。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米国のサルベージ（廃車）自動車オークション・プラットフォームであるCopartをご紹介します。

- ① **産業付加価値**：日本では年間700万台以上、実に新車販売台数（年間約500万台）を大いに上回る中古車が自動車オークションに出品されています。出品された全ての中古自動車が成約するわけではないですが（成約率の市場平均は65%程度）、いかに多くの中古自動車がオークション形式で取引されているかが分かります。

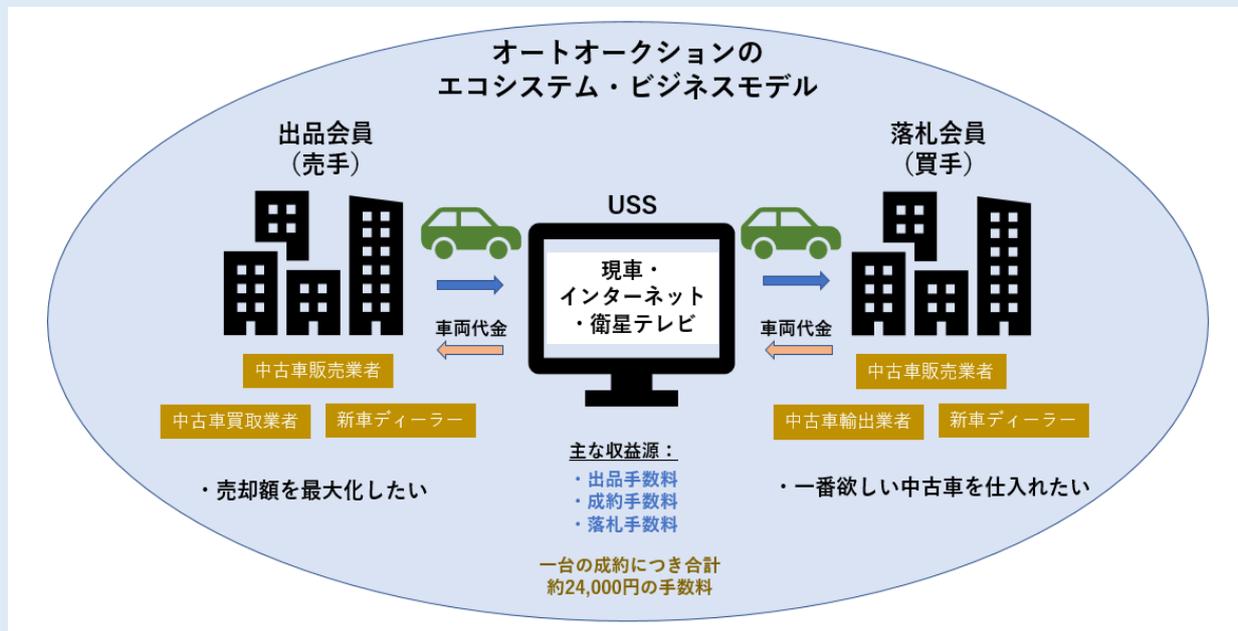
何故オークションを利用するのでしょうか？ 売手・買手、それぞれ異なったモチベーションがあります。中古車販売業者・中古車買取業者・新車ディーラー等で構成される出品会員（売手）は、「最も高い値段で、速やかに中古自動車を売りたい」という意図があります。一方、反対側の中古自動車販売業者・中古輸出業者・新車ディーラー等で構成される落札会員（買手）は、「数多くのセクションの中から、一番欲しい中古車を仕入れたい」と考えています。これが最も効率的に実現する場がオークションに他なりません。具体的には、売手は買手を探す手間が省け、ビッド（入札）を通じて市場原理に基づいた価格形成が瞬時（一台当たり約20秒）になされます。又、買手は売手を探す手間が省けると同時に、出品車両はリアルタイムでデータベース化されていることから、候補中古車の比較検討が容易になります。

オークションに参加する為には、オートオークション会員になる必要があり、USSの審査を経なければいけません。出品車両はUSSの検査員が10段階の評価基準に沿って公平な評価が行われることから、個人間ネット売買で見られる各種トラブル（信用リスク、実物車両が説明と異なる等）は最小化される点も大きなメリットです。

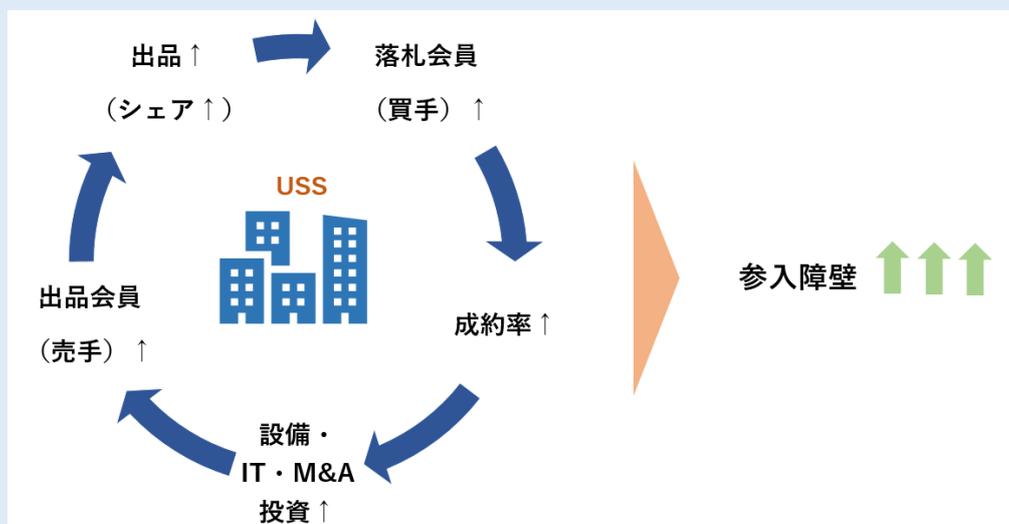
(出所)公開情報に基づきNVIC作成



USSのビジネスモデルは(a)出品手数料、(b)成約手数料、(c)落札手数料を会員から徴収することで成り立つフィービジネスです。オートオークション事業で出品された中古自動車の所有権がUSSに移転することはありません(在庫リスクを負いません)。従って、用地・施設・IT投資こそ必要であるものの、バランスシートは比較的軽く保たれています。USSは極めて効率の良い売買プラットフォームの提供を通じて、売手・買手にwin-winの関係をアレンジしているという観点から、高い産業付加価値があるビジネスであると評価出来ます。



② **競争優位性**：オークションは、優良な買手と売手が多ければ多い程、利用価値が高まる「ネットワーク効果」を生み出す特性があります。USSは出品台数ベースで39%のマーケットシェアがあり、業界二番手のTAA（マーケットシェア12%）を大きく引き離しています。単純計算で業界二番手より3倍以上の出品数があることから、買手としてはUSSのオークションに参加した方が探し物が見つかり易いこととなります。売手としては、より多くの買手に中古車を見てもらえる為、より高い値段で売れる確度が上がります。オークションとは、構造的により多くの売手が買手を、又、より多くの買手が売手をプラットフォームに呼び込むのです。会員・出品数増加につれて、設備投資体力も高まります。強い者が更に強くなり易いビジネスであり、マーケットシェアの増加と共に参入障壁は拡大していきます。

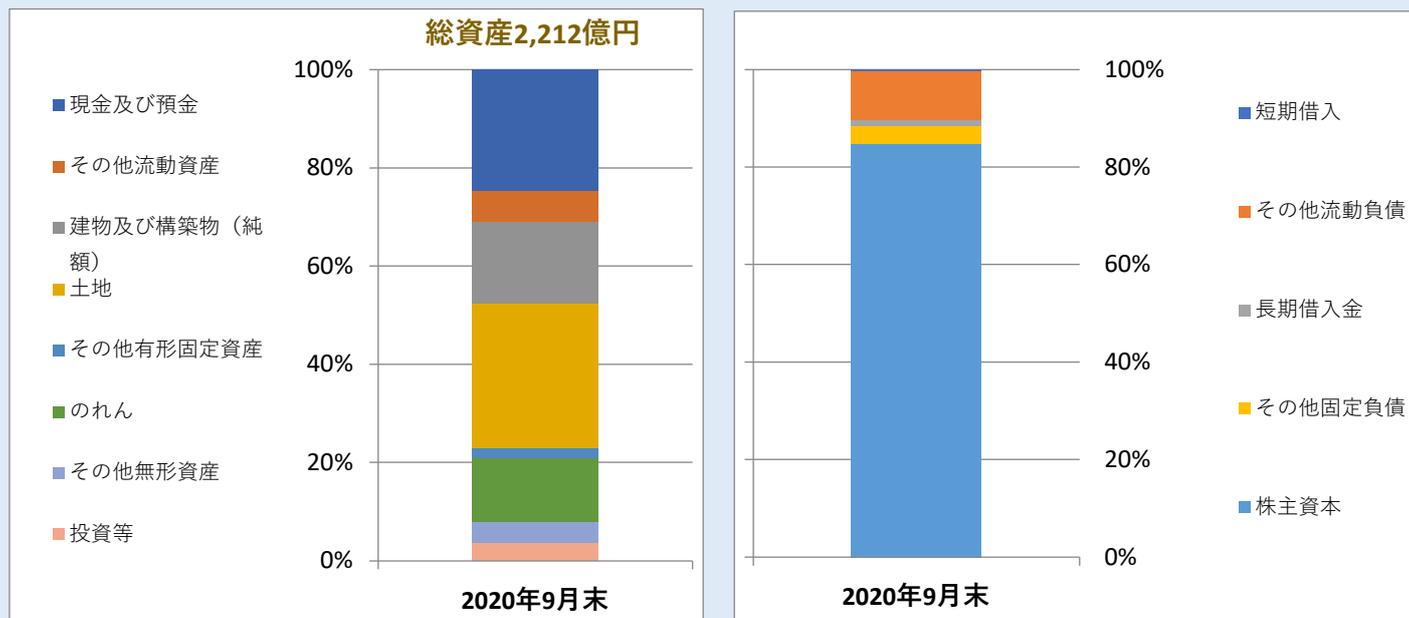


(出所)公開情報に基づきNVIC作成



バランスシートに着目してみると、アセットサイドは主に土地・建物等の事業用資産と現金により構成されており、非常に綺麗な状態です。更に総資産の約85%は株主資本であり、多額の現金（実に総資産の約1/4）を有します。借入金も殆どありません。前述した通り、オートオークションは比較的capital lightであり、キャッシュフロー創出力の高い事業です。これらを考慮すると、金融危機のような事柄で倒産するような会社ではまずないことが分かります。

当社は株主還元（安定配当+機動的な自社株買い）にも積極的です。マクロ要因（人口等）により、国内オートオークション市場の成長は限定的かもしれませんが、安定的で高いキャッシュフローと還元を通じて、株主リターンを生み出せる会社です。「キャッシュのように安全だけでも、それなりのリターンも出せる」（キャッシュ代替性の高い）会社であるとNVICでは評価しています。



沿革

- 1980年 名古屋市で中古車卸売業を営んでいた服部太氏がUSSの前身、「愛知自動車総合サービス株式会社」設立。設立前、服部氏は愛知県の組合系中古車オークション事業の委員長でもありました。組合系中古車オークションとしての展開・可能性に限界を感じ、コンピューターを使った常設の中古車オークションの新設を目指し創業。ブランドネームをUSSに。当初はUSSの略は「**Used car Scramble and Survival**」として、競争を勝ち抜いていく意味が込められていました（現在は**Used car System Solutions**）
- 1982年 出品台数255台で第1回オートオークション開催
- 1995年 株式会社ユー・エス・エスに社名変更。衛星TVオートオークションをスタート（マーケットシェア 13%）
- 1999年 名証2部に上場（マーケットシェア 21%）
- 2000年 東証1部及び名証1部に上場（マーケットシェア 22%）。以降、オーガニック成長・競合買収により順調に事業拡大（2017年には業界三番手であったJAA買収により、USSのマーケットシェアは34%から39%へ上昇）

現在、USSはsurviveどころか競争を大いに勝ち抜き、圧倒的業界リーダーとなっています。

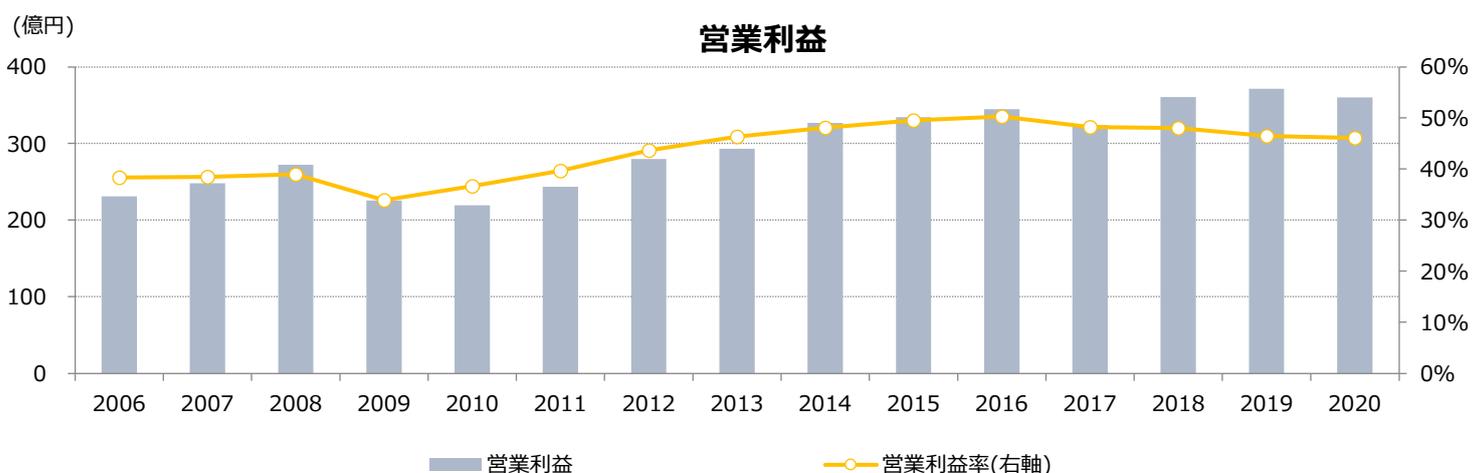
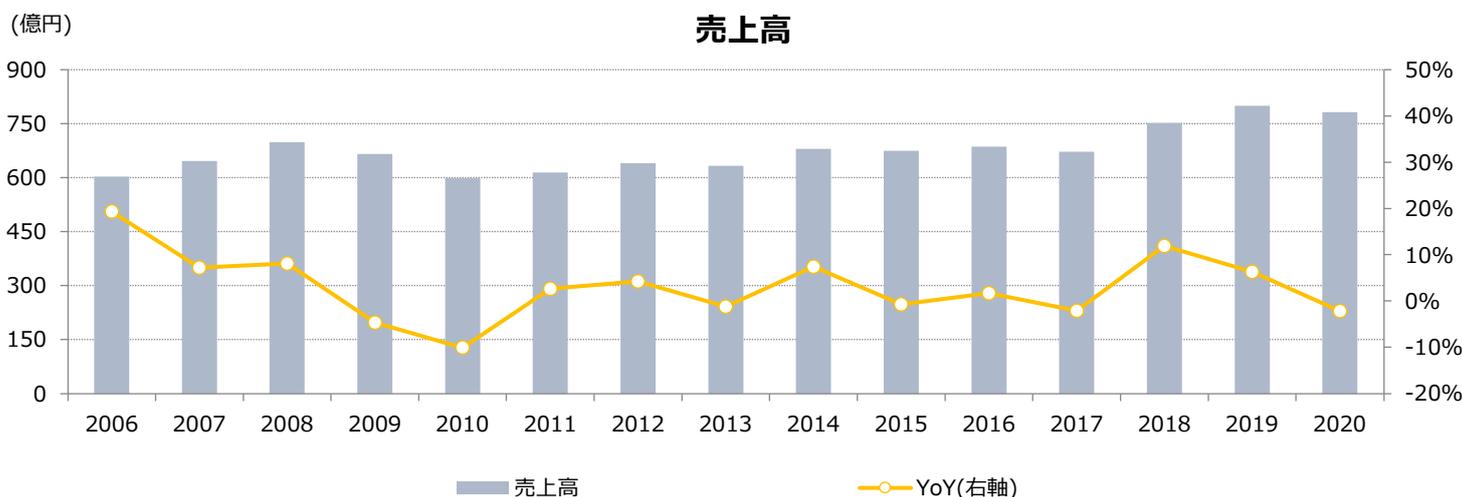
(出所)公開情報に基づきNVIC作成



セグメント分析(2020年3月期)

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
オートオークション	中古車取扱事業者を会員とするオートオークションの運営等	63,772	81.6%	35,436	55.6%	TAA、CAA、アライAuto Auction、JU岐阜等と競合。業界二番手のTAAのマーケットシェアは12%程度とUS\$の1/3以下
中古自動車等買取販売	中古自動車及び事故現状車の買取販売	9,099	11.6%	103	1.1%	オートオークション事業を補完
その他	廃自動車等のリサイクル事業等	5,741	7.3%	369	6.4%	オートオークション事業を補完
調整額		-470	-1%	100	-	
全社		78,143	100%	36,009	46.1%	

業績推移



□ マクロ要因（人口等）により国内オートオークション市場の成長余地は限定的であるものの、USSを筆頭に業界は寡占化の流れ。ネットワーク効果・参入障壁の拡大により、安定的且つ高い利益率は継続するものと考えます。

(出所)公開情報に基づきNVIC作成



～関連トピック：Copart社について～

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。2019年2月及び12月にはCopart社のテキサス州にある本社を訪問し、面談を行いました。何故、今回Copart社も取り上げるかというと、オークションの取り扱い商品こそ異なるものの（中古車vs.廃車）、ビジネスモデル・競争優位性の観点からUSSと類似性があるからです。

Copartは1982年に様々な事業を手がけた父の企業家精神に触れてきたWillis Johnsonが、カルフォルニアに1箇所目のsalvage yard（スクラップ回収所）を開設し、当社を創業したのが始まりです。現在では廃車（サルベージ）オークション市場でマーケットシェア4割を持つ業界リーダーです。

サルベージオークションって？

日本ではあまり馴染みがありませんが、事故車や耐用年数経過車等、何らかの理由で廃車処分せざるを得なくなった自動車を競売方式で売買することです。多くは、オンライン上のプラットフォームで実施されます。主要な売手は損害保険会社であり、事故を起こした①被保険自動車の修理費用と、②事故前の残存価値(即ち支払い保険金額)とサルベージ・オークションでの売却額の差を、見積もり比較したうえで、①が②より高いと判断した場合は、保険金を支払ったうえで、事故車両を修理せずにサルベージ・オークションで売却されます。

主要な買い手は車体解体業者、修理業者、中古車ディーラ、自動車輸出業者です。産業の黎明期はほぼスクラップとしての需要を見込んだ購入となっていました。現在ではパーツとしての需要の他、修理を施したうえで自動車として再生させるニーズも高まっています。又、オンラインオークションの普及により、海外バイヤーも増加傾向にあります。

サルベージオークションの特性

まず第一に、USSの中古車オークションと同様に、より多くの買い手がより多くの売り手を引き付ける(及びその逆)、というネットワーク効果が強く作用するサービスです。又、たとえオンラインオークションといえども、事故車を長期間保管しておくためのヤードが必要となります。人口、車両台数、修理業者の存在などを考慮すれば、都市近辺にヤードのロケーションを確保する必要がありますが、雇用、景観などの面でヤードは望まれない(not in my backyard通称NIMBY)施設であり、新規のヤード建設に際しての行政との交渉には長年の実績やノウハウが要求され、又、時間もかかります。この様なヤードの多くを既に確保していること自体が大きな参入障壁となります。

<Copartの米国ヤード拠点（出所：Copart）>



(出所)公開情報に基づきNVIC作成



更には、オークション業者にとって、最大の仕入先である損害保険会社との関係がビジネスの生命線です。廃車登録手続きや所有権移転まで含めたプロセスを効率的に実施する為には、保険会社とオークション業者のビジネスプロセスを一部統合する必要があるため、保険会社にとって提携オークション企業を変えるスイッチングコストは高く、exclusiveな契約になることが多いです。

このような観点から、Copartの競争優位性は多面的であり、高い参入障壁を築いています。USSと同様に構造的に強い者が更に強くなり易いビジネスであり、マーケットシェアの増加と共に参入障壁は更に拡大していくことが予想されます。USSと異なり、Copartは海外展開を積極化しており、異なるマーケットでどのような戦い方をするのか、NVICは興味深く観察している所です。

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。なお、NVICの投資信託である“おおぶねグローバル”の月次レポートの中でも、「グローバルな視座」で海外企業等を毎月紹介しておりますので、是非ご一読ください。

【Copartの本社（米国テキサス州 ダラス）にて】



(出所)公開情報に基づきNVIC作成



商品概要

主として我が国の金融商品取引所に上場されている株式の中から、（1）高い産業付加価値と（2）圧倒的な競争優位性の2つの軸により、持続的に利益を生み出すと考えられる有望企業を選定し、投資信託財産の中長期的な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し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

組入る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、当該組入る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が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。
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。 <ul style="list-style-type: none"> ・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。



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																		
	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">支払先</th> <th colspan="2">販売会社名</th> <th rowspan="2">主な役務の内容</th> </tr> <tr> <th>三菱UFJ信託銀行株式会社</th> <th>左記以外の販売会社</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>委託会社</td> <td>年0.770%</td> <td>年0.436%</td> <td>委託した資金の運用の対価</td> </tr> <tr> <td>販売会社</td> <td>年0.001%</td> <td>年0.335%</td> <td>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</td> </tr> <tr> <td>受託会社</td> <td colspan="2">年0.029%</td> <td>運用財産の管理、委託会社からの指図の実行の対価</td> </tr> </tbody> </table>	支払先	販売会社名		主な役務の内容	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	
支払先	販売会社名		主な役務の内容																	
	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。