

# 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

2021年2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

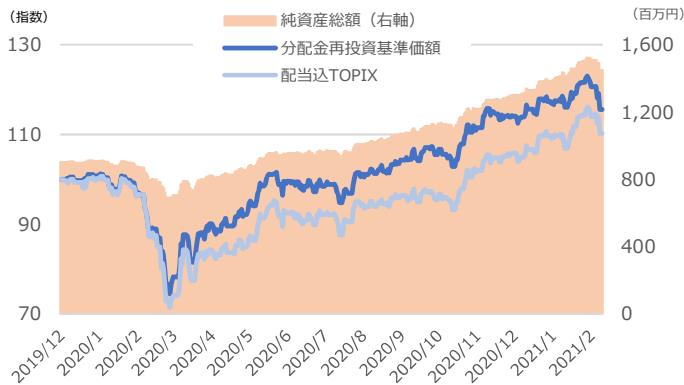
基準価額：11,531円 ※1

基準価額の騰落率：-0.4% ※2

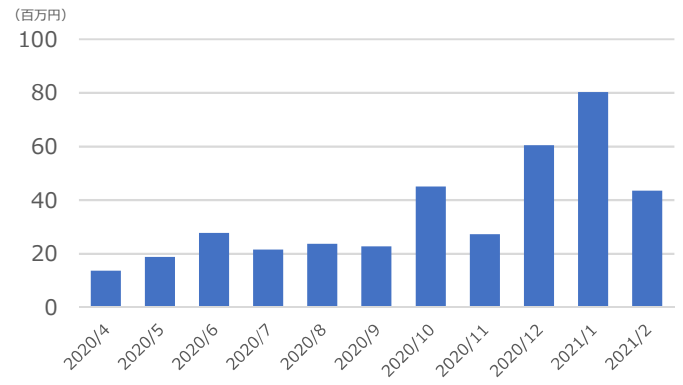
(うち株式要因-0.3%、信託報酬-0.1%、株式売買手数料0.0%、その他0.0%) ※3

純資産総額：1,449百万円

### ●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	-0.4%	1.1%	13.2%	31.4%	-	15.6%
配当込みTOPIX	3.1%	6.4%	16.4%	26.4%	-	10.2%
超過リターン	-3.5%	-5.3%	-3.2%	4.9%	-	5.4%

### ●分配実績

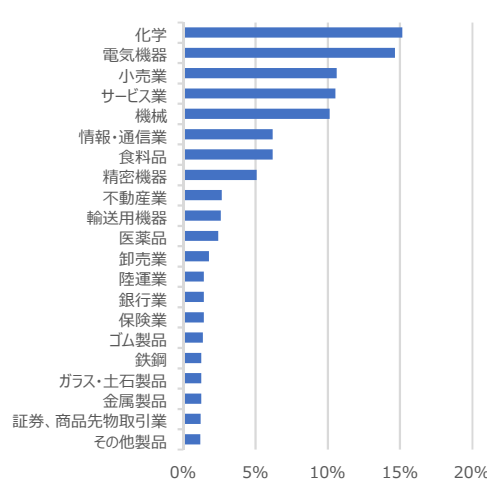
決算年月日	分配金(課税前)
2020年12月15日	27
設定来合計	27

## 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	94.9
現金等	5.1
合計	100.0

### ●組入銘柄の業種別比率 ※5



### ●アクティブシェア ※6

70.8%

### ●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	24.4	16.7
PBR ※8	2.2	1.3
EV/EBITDA ※9	14.9	11.0
平均時価総額(億円)	24,110	3,186

※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。)、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12月末	2021年01月末	2021年02月末
組入銘柄数	81	81	81

### ●組入完了来の売買回転率（年率換算）※1

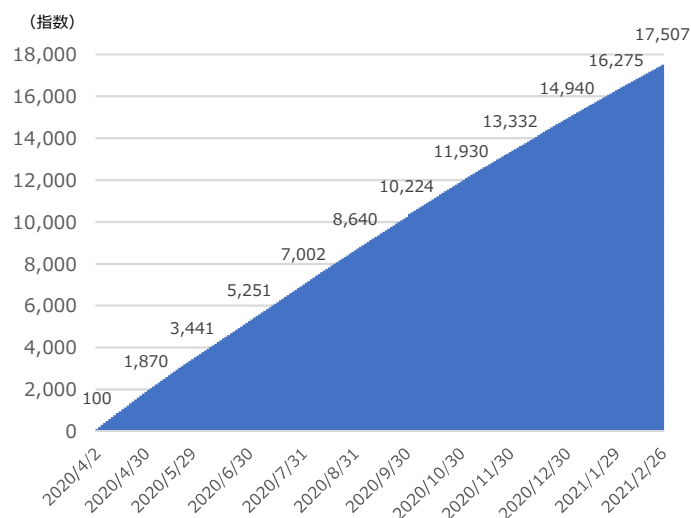
0.40回/年

### ●組入上位10銘柄

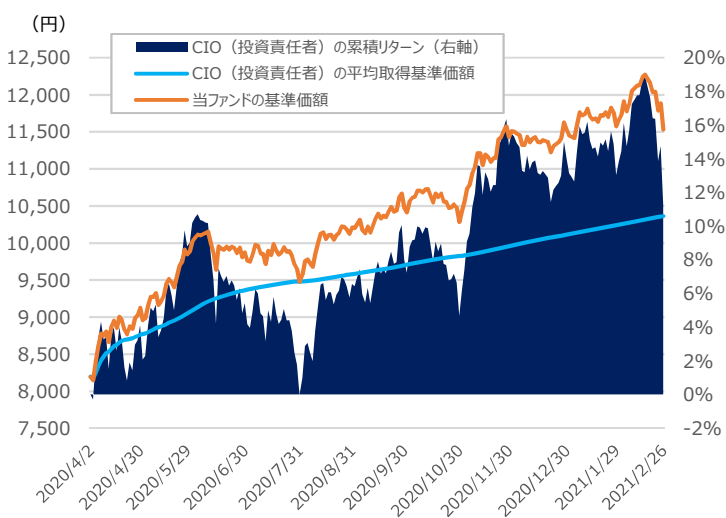
企業名	業種 ※2	組入比率（純資産対比）
ファーストリテイリング	小売業	1.4%
資生堂	化学	1.4%
ポーラ・オルビスホールディングス	化学	1.4%
東日本旅客鉄道	陸運業	1.4%
三菱UFJフィナンシャル・グループ	銀行業	1.4%
第一生命ホールディングス	保険業	1.4%
オリンパス	精密機器	1.4%
三菱地所	不動産業	1.3%
デンソー	輸送用機器	1.3%
丸井グループ	小売業	1.3%

## 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、ITサービス業界の中でもユニークな事業モデルを構築している『株式会社 オービック』をとりあげます。

## 株式会社 オービック

### ITインフラの面から中小・中堅企業に寄り添う縁の下の力持ち

#### 産業付加価値

- 部門間連携・事業効率化の課題解決を担うITシステム（ERP）をITインフラ構築リソースが不足している企業でも導入・活用が可能な形で提供

#### 競争優位性

- システム開発プロセスの内製化とワンストップ体制による、ユーザー企業に必要不可欠なポジションの確立
- 開発プロセス内製化により確保された顧客接点を基にした豊富なERPラインナップ（業種別・部門別）とそれが生み出した価格優位性

### NVICの見方

#### 企業の捉え（NVICの見立て）

「オービック」と聞いてピンと来る方はいらっしゃるでしょうか？「オービック」という冠が付いているオービックビジネスコンサルタントは「勘定奉行」という会計ソフトを取り扱っており、特徴的なCMも流しているため「その会社のこと？」と思われる方もいらっしゃるかもしれませんが、今回紹介する「オービック」は主力製品が全く異なる別会社で、あまりCMも流していませんし、企業向けの製品に特化しているため、一般の方々が直接触れる機会はなく、馴染みがないかもしれません。（なお、オービックとオービックビジネスコンサルタントは完全に別会社という訳ではなく、オービックビジネスコンサルタントはオービックの持分法適用関連会社という関係にあります）

企業が事業を行うにあたっては、当然ながら企業規模にかかわらず、どの企業も、会計・給与・人事・勤怠管理等の個々に独立した多種多様な情報の管理を行う必要があります。人的・資金的リソースに富む大企業においては、独自にITインフラを構築し、それらの情報管理を行ってきました。一方で、日本の法人企業数のうち9割以上を占めると言われるいわゆる中小・中堅企業では、大企業と比べてリソースが必ずしも十分ではないため、独自にITインフラを構築する人的・資金的な余裕はなく、会計・給与等の機能種別にエクセル等によるマニュアル管理も含めて、非常に複雑で手間とコストが掛かる方法で管理されてきたことは想像に難くありません。このことは事業の効率性にまさに直結し得る問題であるため、日本の特に中小・中堅企業にとっての共通した経営課題の一つであったと言えます。この課題に、中小・中堅企業の置かれた立場のニーズを汲み取り、それに寄り添う形で製品開発を行うことによって問題解決の視点を提供したのがオービックです。

以下に、どのようなユニークな事業モデルによって当社がそれを実現したかを、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具体的に説明していきたいと思えます。

#### ①産業付加価値

##### 【ERPとは】

ERPとは、Enterprise Resource Planningの略称が元になったITシステムで、企業経営の基本となる資源要素（ヒト・モノ・カネ・情報）を一元管理し、有効活用するために使われています。

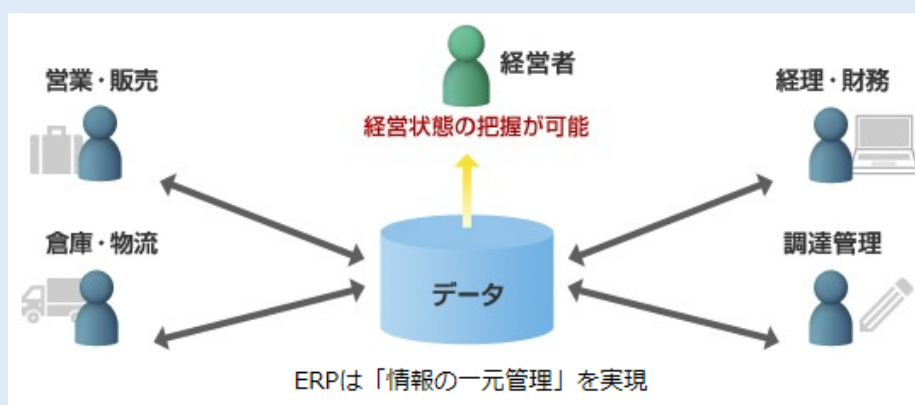
（出所）公開情報に基づきNVIC作成





元々、ERPが浸透する以前は、部門ごとの情報管理が通例となっており、部門最適型のITシステムが導入されていました。しかし、複数部門に跨ったデータの集約作業、複数部門での二重オペレーション、部門間での情報の整合性欠如等によって、今から考えると非効率な状態となっていました。

そこで、情報を一元管理して全社的に効率化を図っていくという発想から生み出されたのがERPです。このERPによって、部門間の情報連携が容易となり、企業状況の正確かつタイムリーな把握と経営戦略決定スピードの向上に繋がっていきました。**ERPは従来の部門最適型のITシステムが引き起こしていた部門間連携・業務効率化の課題を解決している全体最適型のITシステム**と言えます。



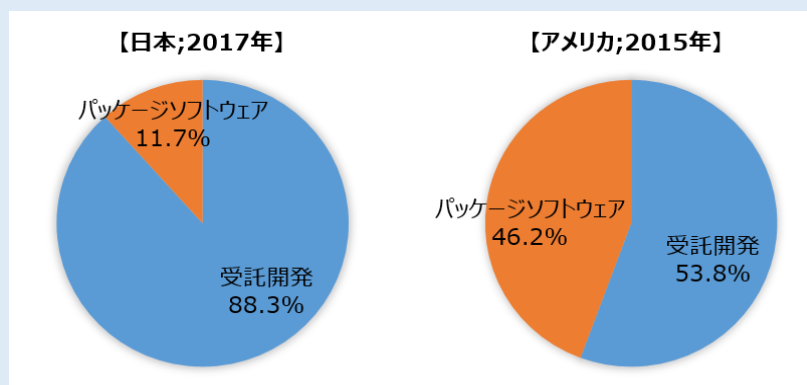
(出所) 当社HP

ERPの機能だけでもユーザーの課題解決に資するITシステムではありますが、近年、「受託開発からパッケージソフトウェアへの流れ」、「オンプレミス型からクラウド型への流れ」も相俟って、ERPはさらに存在感を増しています。

### 【受託開発からパッケージソフトウェアへの流れ】

元々、ITシステムを導入する際には、ユーザーのニーズに合わせて開発を進めていくオーダーメイドな受託開発という手法が主流でした。受託開発の場合、ユーザー希望通りのITシステムが完成しますが、オーダーメイドで作りにくいため導入に多額のコストと時間が掛かります。また、ビジネス環境の変化に伴って仕様変更する際にも多額のコストと時間を要します。

しかし、近年は、ある程度パッケージ化されたソフトウェア（パッケージソフトウェア）の導入が増加しています。当社が取り扱っているERPもパッケージソフトウェアに分類されますが、安価かつ短リードタイムでの導入が可能のため、**受託開発によって生じていたコストと時間という課題を解決**してくれるITシステムとなっています。下図は日米の受託開発とパッケージソフトウェアの内訳を示したグラフですが、日本はパッケージソフトウェアの割合はまだ小さく、今後伸びる余地がある状況となっています。



(出所) 我が国のICTの現状に関する調査研究 (総務省)

(出所) 公開情報に基づきNVIC作成



## 【オンプレミス型からクラウド型への流れ】

近年、ERPの導入形態はオンプレミス型からクラウド型にシフトが進んでいます。オンプレミス型による管理の場合、ユーザーは自社内に設置されたサーバーでITシステム全体を管理する必要がありましたが、クラウド型であればクラウド上でベンダーがある程度管理してくれるようになったので、ユーザーはサーバー管理の負担から解放されました。

また、保守・更新の局面においても、ベンダー側がクラウド上で対応可能となったことにより、スピーディな保守・更新を受けることができるようになり、効率的な運営ができるようになりました。

もちろん、当社もクラウド型のERPを提供しており、近年の新規導入の大半はクラウド型となっています。当社運営のクラウドセンターにユーザーの専用環境を構築することにより、**ユーザーはサーバー管理から解放され、よりスピーディな保守・更新が可能**になりました。

このように、ERPは様々な側面からユーザーの課題を解決してくれるITシステムであり、高い産業付加価値を有しています。

## ②競争優位性

### 【開発プロセスの内製化】

当社のビジネスモデルの大きな特徴として、開発プロセスの内製化があげられます。ITサービス業界では、「自社でシステムエンジニアを抱えるよりも外注の方が固定費を抑えられる」、「プロを社内で育成する時間・手間を省ける」といった考えから、多くの業務を下請け（+孫請け）に回す「多重下請け構造」が確立していますが、当社は、開発プロセスを外注することなく内製化しています。

ただ、当社はずっと外注せずに内製してきたわけではなく、2000年代半ば頃は外注していました。しかし、外注先とのやり取りの中で齟齬が生じ、ユーザーのニーズを完全に満たしたERPを提供できなかったことが度々発生したそうです。ユーザーに効率的にERPを利用し続けてもらうためには、外注時の齟齬を無くし、ユーザーのニーズを直接反映させたERPを自分達で作ることが必要と考え、ユーザーに寄り添いながら正確にニーズを捕捉し、ERPの開発プロセスを内製化していくように舵を切ります。

他社が真似できないものかと当社に質問してみましたが、「そんなに簡単にできるものではない。開発に失敗した時の責任も全て負わなければならないので、経営リスクも直接負うことになる。内製化には覚悟も必要。」と強く言われていたのが印象的で、**既に多重下請け構造が確立している企業が開発プロセスを内製化していくことは相当難しいことなのだと思います。**

### 【ワンストップ体制】

開発プロセスの内製化によって、当社は、ERP提供、システムカスタマイズ、導入後の効果検証・保守・更新のサポートまでワンストップでユーザー対応をしていくようになりました。他企業の場合は、プロセス毎に下請け（+孫請け）に外注する「多重下請け構造」となっていることが多いですが、当社は変化し続けるユーザーの課題やニーズをタイムリーに把握し、最適なソリューションをいち早く提供できるように、全てのプロセスを当社がワンストップでユーザーに寄り添いながら対応しています。

さらに、会社としてワンストップ対応を提供するだけでなく、同じ担当者がプロジェクトの組成から導入後のサポートまで対応しており、長い担当者では、ユーザーと数十年の付き合いになることもあるそうです。長い付き合いを通して、ユーザー企業のシステム構造・体制を熟知しているため、ユーザーのニーズを汲み取ったうえで、最適なソリューションに導いていくことが可能となっています。

**日本（とりわけ中小～中堅企業）においては、ITの専門人材が不足しているので、手厚いサポートを実施してくれる当社・当社の担当者は非常に貴重な存在**になっています。その成果として、**当社の解約率は極めて低い水準**となっています。

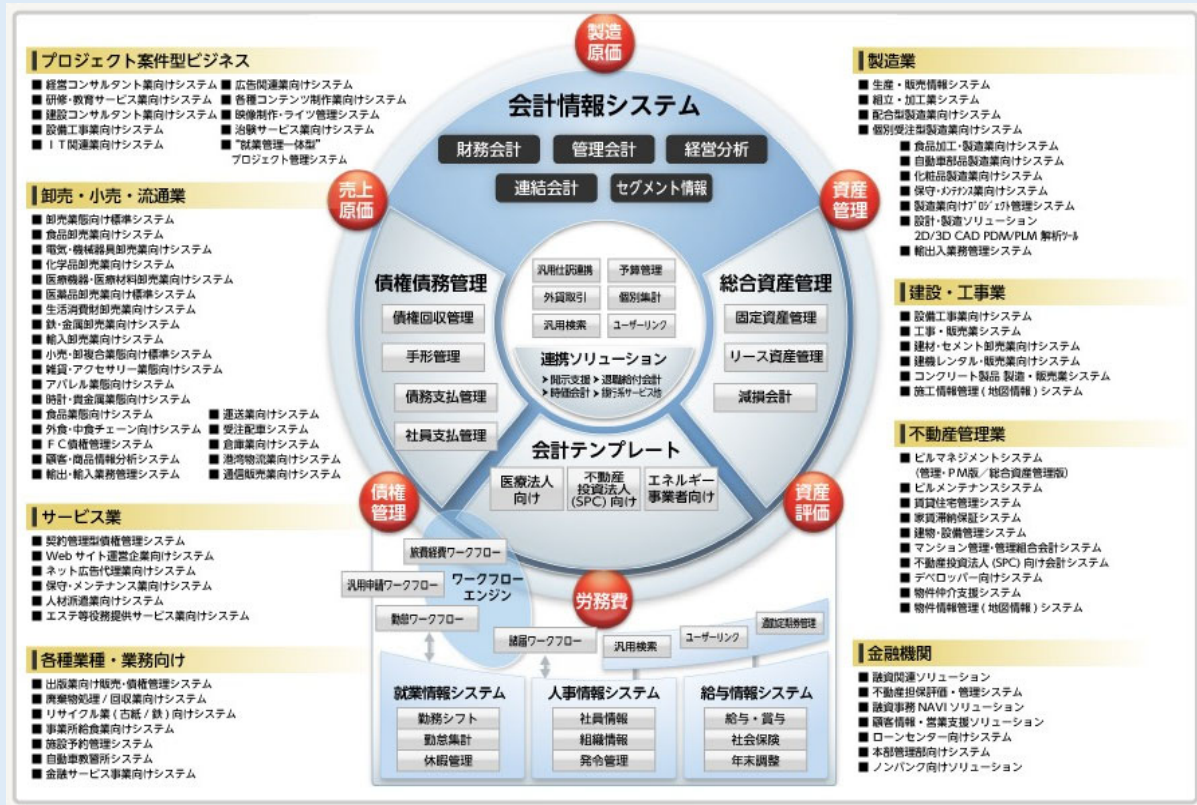
（出所）公開情報に基づきNVIC作成



【価格優位性】

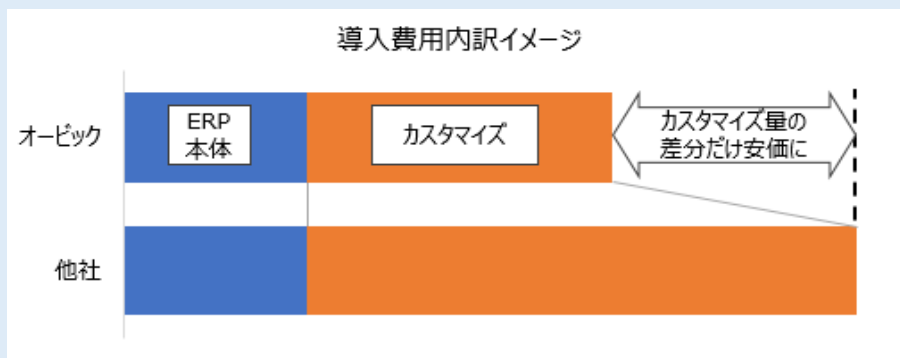
ワンストップでユーザー対応を行う中で顧客のニーズを直接捕捉しながら、主力製品である「OBIC7」の改良を進めていきました。具体的には、業種別・部門別にERPを細分化し、ラインナップを増やしていきました。

下図は、ラインナップの一例としてHPに掲載されていましたが、ユーザーのニーズに合いやすいように、細かく細分化されていることが分かります。また、「OBIC7」の販売情報システムの紹介サイトでも、商社・卸売業・小売・サービス・・・と業態別に分けられており、さらに小売の中でも衣料、雑貨、家具、コンビニ、外食・・・と細分化されていることが分かります。



(出所) 当社HP

ERPはある程度パッケージ化されたITシステムですが、業種によって商習慣が、部門によって業務内容が全く異なるために、ERPを導入する場合にはそれぞれの企業に応じたカスタマイズが必要となります。ただ、事前に業種別・部門別にERPを細分化し、ラインナップを増やしておくことによって、導入時に必要となるカスタマイズ量を抑制することができます。一方、競合企業は一からERPをカスタマイズし、ユーザーが想定しているITシステムに構築していくことになるので、下図のとおり、当社は**カスタマイズ量の差分だけローコストでのERP提供が可能**となります。



(出所) NVIC調べ

(出所)公開情報に基づきNVIC作成





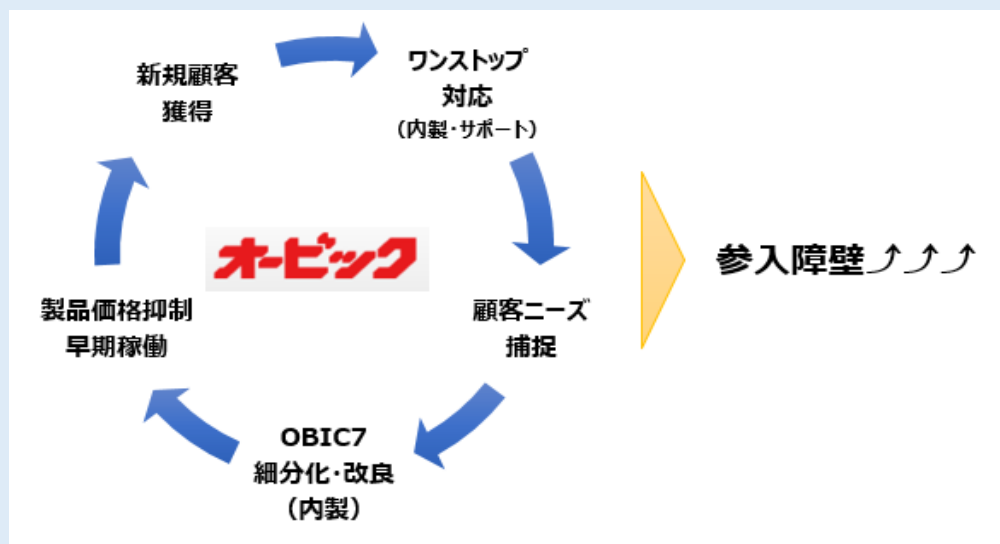
導入前に細分化することによって開発コストは掛かります。ただ、当社は国内トップの導入実績があるので、ユーザーと接する中で潜在的なニーズがありそうな業種・部門を見極めやすく、その分野のERPを作り上げ、多くのユーザーに販売していくことにより、開発コストを回収することができます。ERPを細分化しても収益確保できる体制は国内トップの導入実績があるからこそ可能であって、導入実績があまり多くない他企業はニーズも正確に把握できていないために、真似することができません。その結果として、導入前の細分化を行わず、導入時に一からERPをカスタマイズする手法を取っています。

### <まとめ；好循環なビジネスモデル>

ここまで、当社の特徴を、「産業付加価値」・「競争優位性」の観点から説明してきましたが、両方の要素が重なり合って好循環なビジネスモデルを作り上げています。

システム開発プロセスの内製化によってワンストップ対応が可能となりましたが、それによって、ユーザーのニーズをあらゆる局面で直接捕捉し、そのニーズをシステム開発に活かし、主力製品「OBIC7」の細分化・改良に活かしていくことができるようになりました。「OBIC7」を改良し、ERPを細分化していくことによって、製品価格を抑制できるので、その価格優位性からより多くの顧客から導入してもらうことができるようになります。また、製品提供だけでなく、手厚いアフターサポートも提供しており、ユーザーにとって必要不可欠な存在として継続利用してもらう中でまたニーズを直接捕捉し、製品の改良に繋げ・・・という好循環が生まれます。OBIC7の細分化・改良は国内トップの導入実績によるニーズ捕捉が可能で当社だからこそ可能な取組みであり、他社は追随できずに参入障壁は高まっていくでしょう。

当社はITリソースが不足している中小～中堅企業向けの販売をメインに据えていましたが、受託開発によるIT投資を進めてきた大企業もパッケージソフトウェアに注目する中で当社の引き合いは高まっており、大企業向けの販売も伸ばしています。国内トップの導入実績から、大企業に適したERPも整っており、大企業向けの販売においても、この好循環なビジネスモデルを維持することは可能だと考えられます。



(出所)公開情報に基づきNVIC作成





## 沿革

### 【沿革】

#### ○創業者・野田順弘会長のサクセスストーリー

現在の近鉄百貨店の文房具売り場で働き始めるが、モノよりも技術を販売したいという想いから、会計機（パソコンが普及する前の時代では企業の会計を掌る最先端の機器）の販売代理店をしている東京オフィスマシンに転職。その後、販売代理店で取り扱っていた会計機だけでなく、デジタル化の時流に乗った製品を自由に取り扱うために独立（独立後の年表は以下のとおり）。2020年の世界長者番付では日本人16位の大富豪となっている。

#### 1968年、野田順弘氏が大阪ビジネス創業（1974年にオービックに商号変更）

<機械の保守が会計機を売る会社の「おまけ」と思われていたころではあったが、私は別な考えを持っていた。機械を売った時点で仕事が終わるわけではない。顧客を満足させることを考え続けたい企業はだめになる。クレームを受けないに越したことはないのだが、もしクレームを受けたら対応が迅速であればあるほど顧客の信頼を得ることができる。>（→創業当時からアフターサポートに注力していたことが読み取れます）

1973年、同業他社から採用した中途採用者の退職が相次いだことにより、以降は新卒採用のみの方針に（人材の流動性が高い業界ながら現在でもこの方針を貫き続ける）

#### 1970年代、オフィスコンピューター系に進出

<先方は、経営者から現場の社員まで、立場によって種類の違う様々なテーマを抱えている。それらの課題を聞き出してパイプ役になると同時に、経営者にはコンピュータが描ける解決法を例示し、現場には「コンピュータで経営の合理化が進むと現場はこんなに変化します」と具体的なイメージを説明する必要がある。>（→ユーザーの各階層に刺さり込み、有効的な営業戦略を取っていることが読み取れます）

1980年代、特定業界（消費者金融・自動車教習所・銀行）に特化したシステム開発を志向し、ユーザー拡大

1990年代、パソコンの普及に伴って、事業主体をハードウェア販売からソフトウェアの開発に転換

1996年、オービックサポートセンター開設

1997年、「OBIC7」シリーズを開発

2011年、「OBIC7」シリーズの累計導入社数1万社突破

2013年、オービックラウドの提供開始

2018年、「OBIC7」シリーズの累計導入社数2万社突破

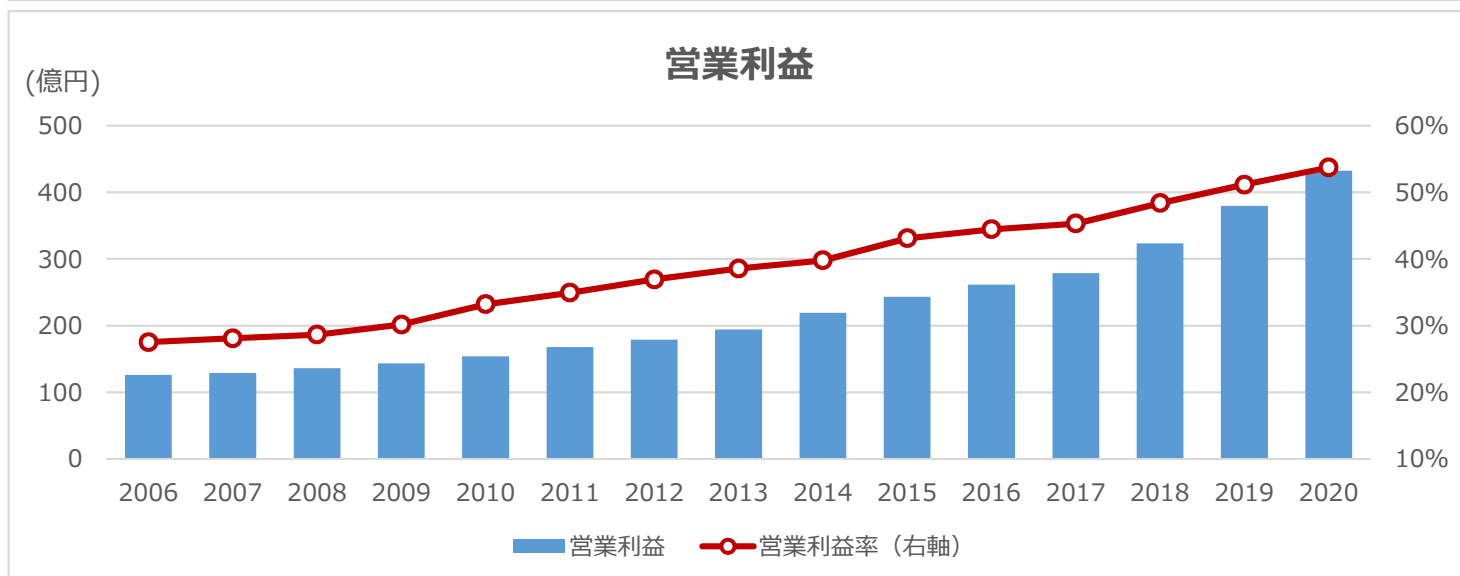
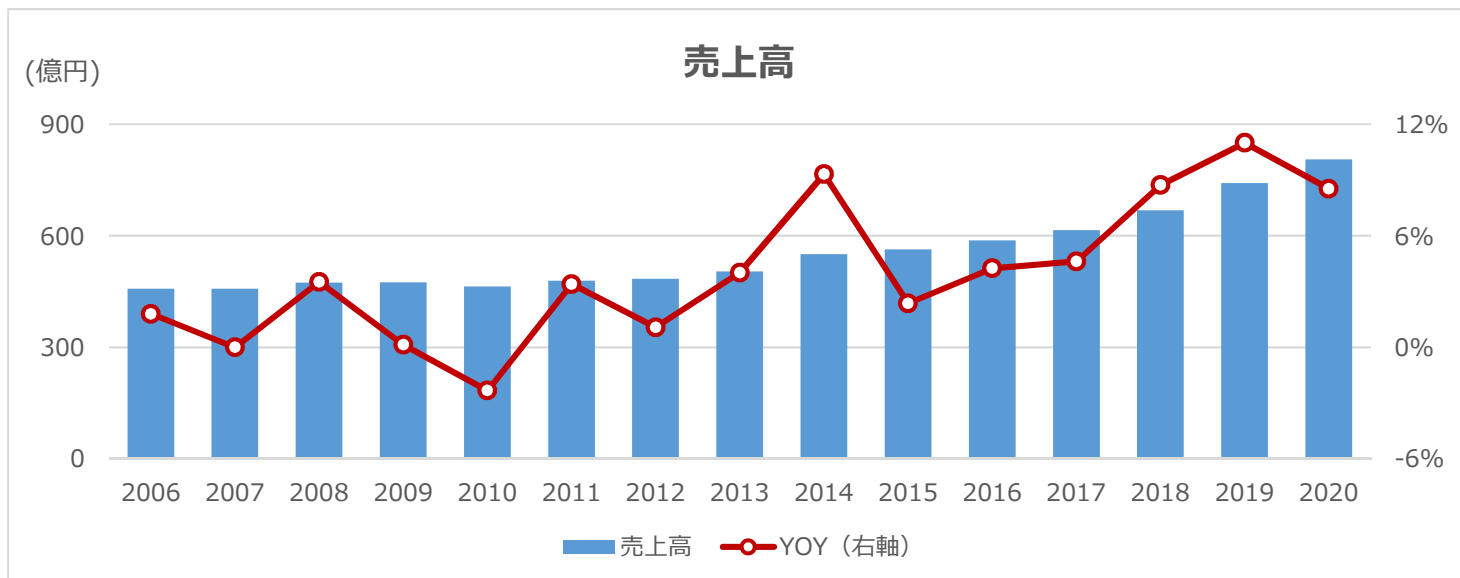
2020年、累計導入社数18年連続No.1

<>内は野田会長の自叙伝『転がる石は玉になる：私の履歴書』より抜粋

（出所）公開情報に基づきNVIC作成



## 業績推移



## セグメント分析 (2020年3月期)

(百万円)

	事業内容	売上高	構成比	10yr CAGR	営業利益	構成比	利益率	競合環境
システム インテグレーション	ハードウェアの選定やERP設計に基づくソフトウェアの開発・販売及び導入前後における顧客教育などの総合的なシステムインテグレーション事業	39,465	49%	3%	20,512	47%	52%	企業規模に応じて、以下のとおり緩やかな区分あり 【大企業】 SAP・Oracle 【中堅企業】 オービック・富士通・NEC 【中小企業】 大塚商会・OBC
システムサポート	ERP導入企業に対する、システムの運用支援及び保守ならびにハードウェアの保守、クラウドソリューションなどのサポート事業	31,338	39%	10%	21,035	49%	67%	
オフィス オートメーション	業務用パッケージソフト、システム周辺機器、サプライ用品の販売、各種印刷物の加工受託など	9,685	12%	6%	1,690	4%	17%	
合計		80,488	100%	6%	43,237	100%	54%	

(出所)公開情報に基づきNVIC作成



当社の新規販売の大半はクラウド型となっておりますが、クラウドセンターでの保守が可能となり、効率的な運営ができるようになったことによって、利益率は高まっています。

また、クラウドの利用料はユーザーがERPを使い続ける限り、“システムサポート”セグメントに売上計上され続けることになり、非常に安定した収益源となります。オンプレミス型からクラウド型への流れは今後も加速していく可能性が高く、当セグメントの売上・利益は伸びていくことが想定されます。

### 【アナリストからのコメント】

当社は「開発プロセス内製化」「ワンストップ体制」「ERP細分化」のようにITサービス業界でも独特な取り組みを行っていますが、どの取り組みも創業当初からの理念「顧客第一主義」を常に意識してユーザーと真摯に向き合ってきた結果として生み出されてきた取り組みと言えます。

「顧客のことを最優先に考える」と標榜する企業は多いですが、当社の企業分析を通じて、どう行動するかがより重要であると感じました。当社と他社の大きな違いとしては、**他社はユーザーから注文を受けた後に受動的に行動（ユーザーに合うようにERPを一からカスタマイズ）しているのに対して、当社はユーザーから注文を受ける前に能動的に行動（ERPをユーザーに合いそうなパッケージに事前に細分化）している**点です。ユーザーのことを考えて行動している点では共通していますが、当社は能動的に行動したからこそ好循環なビジネスモデルを構築できているのであって、この能動的な行動力こそが当社の強みの源泉であると感じました。

当社は好循環なビジネスモデルを構築していますが、今後はどのように能動的な行動力を見せながらビジネス展開していくのでしょうか。ERP自体は企業活動を効率化するためには必要不可欠なITシステムで、長期的に導入企業数は増加していくと思いますが、大企業向けも含めて新規顧客を獲得し続けることができるのか、ユーザーが増加し続けても今のような手厚いサポートを続けることができるのか、競合企業が革新的なソフトウェアを生み出した時に打ち勝っていけるのか、期待感を持って注目していきたいと思います。

(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"> <li>・受益権の口数が5億口を下回るようになった場合。</li> <li>・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。</li> <li>・やむを得ない事情が発生したとき。</li> </ul>
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。 <a href="https://www.nvic.co.jp/">https://www.nvic.co.jp/</a>
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 <b>1.65%（税抜1.5%）</b> 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 <b>年0.88%（税抜0.8%）</b> 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。