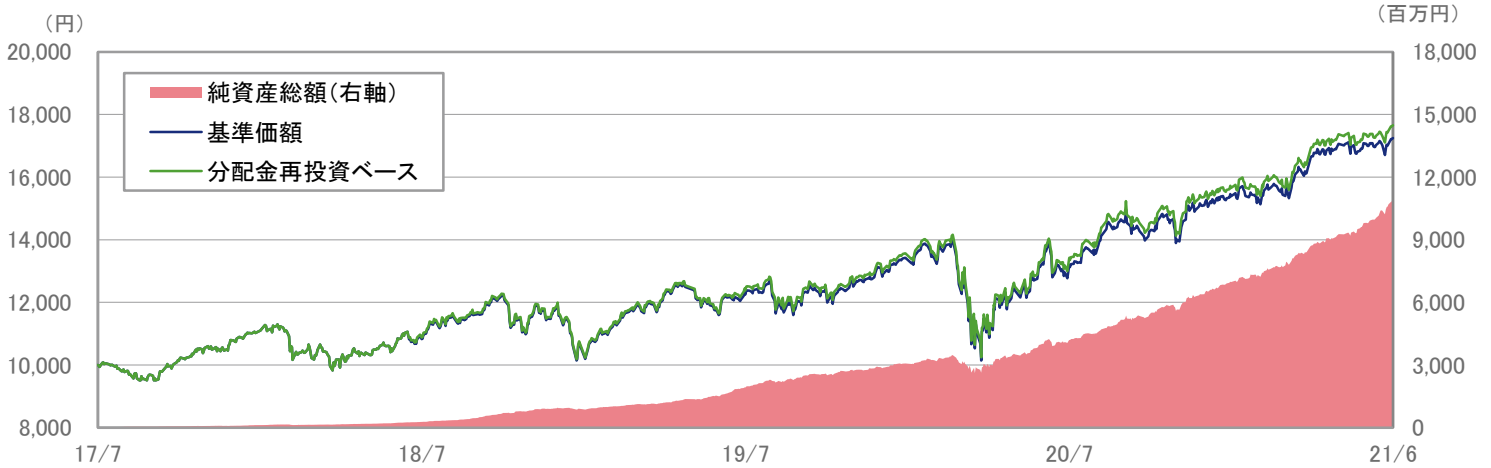


農林中金<パートナーズ>長期厳選投資 おおぶね (基準日:2021年6月30日) 販売用資料

設定日:2017年7月5日 償還日:無期限 決算日:6月20日(休業日の場合は翌営業日) 追加型投信/海外/株式

■ 基準価額・純資産総額の設定来推移



※1 分配金再投資ベースは分配金(課税前)を再投資したものと計算しており、分配金があった場合は実際の基準価額とは異なります。また、実際のファンドにおいては、課税の条件によってお客様ごとに値は異なります。
 ※2 上記のグラフは過去のものであり、将来の運用成果を保証するものではありません。

■ 設定来の運用実績

	基準価額 (分配金再投資)	
	(円)	騰落率(%)
当月末	17,657	-
過去1ヵ月	17,359	1.72
過去3ヵ月	16,958	4.13
過去6ヵ月	15,650	12.82
過去1年	13,215	33.62
過去3年	10,877	62.34
設定日来	10,000	76.57

※1 基準価額騰落率(分配金再投資)は、当ファンドの決算時に収益の分配金があった場合に、その分配金(課税前)を再投資した場合の騰落率です。また、実際のファンドにおいては、課税の条件によってお客様ごとに騰落率は異なります。
 ※2 基準価額騰落率は過去のものであり、将来の運用成果を保証するものではありません。

■ 基準価額と純資産総額

	当月末	前月末	前月末比
基準価額 (円)	17,351	17,061	+290
純資産総額 (百万円)	10,869	9,808	+1,061

※ 月中に分配があった場合の基準日の基準価額は、分配金込みです。

	基準価額 (円)	日付
設定来高値	17,241	2021年6月30日
設定来安値	9,504	2017年8月21日

※1 基準価額は信託報酬等控除後で算出されます。
 ※2 設定来高値及び設定来安値は分配落ち後の基準価額で、該当した日付が複数日ある場合には、その初日を表示しております。

■ 運用資産構成比率

ファンド	比率(%)
外国株式	90.1
現物	87.2
先物	2.9
短期資産等	9.9
合計	100.0

※1 比率はベビーファンドの実質組入比率(純資産総額比)です。
 ※2 短期資産等には、コール、CD、CP、現先、未収金、未払金等が含まれます。

■ 分配実績

決算年月日	分配金 (課税前) (円)
2021/06/21	110
2020/06/22	90
2019/06/20	70
2018/06/20	50
-	-
-	-
設定来合計	320

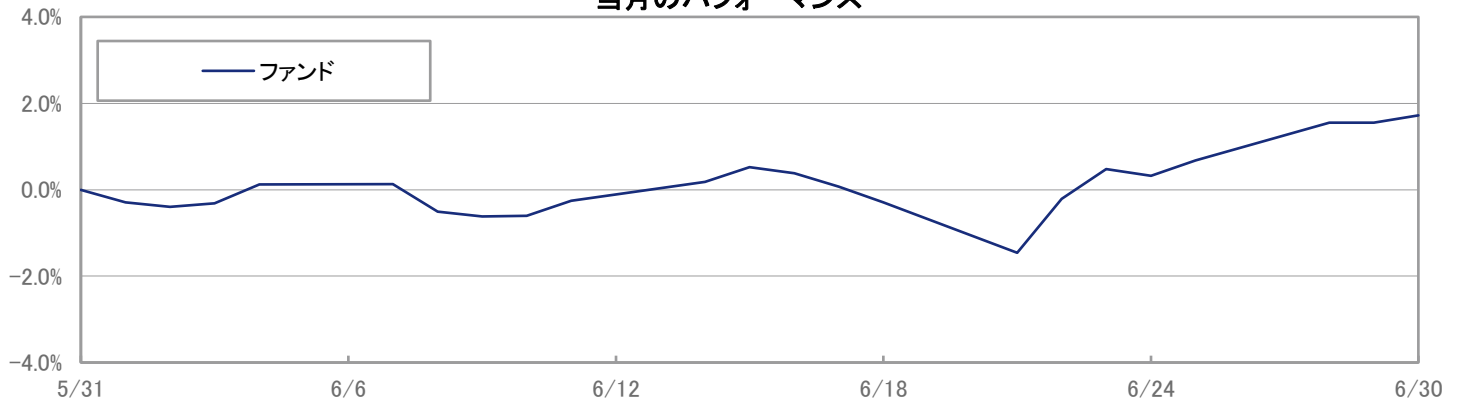
※ 1万口当たりの実績です。

■ 運用概況

当月末の基準価額(月中分配金込み)は、17,351円(前月比+290円)となりました。
 また、税引き前分配金を再投資した場合の月間騰落率は+1.72%となりました。

6月の市場動向と運用状況

当月のパフォーマンス



※ 上記のグラフは過去のものであり、将来の運用成果を保証するものではありません。

<マザーファンドの運用状況>

組入上位10銘柄

順位	銘柄名	業種	組入比率(%)
1	THE WALT DISNEY CO.	コミュニケーション・サービス	7.1
2	VISA INC-CLASS A SHARES	情報技術	6.5
3	TEXAS INSTRUMENTS INC	情報技術	6.3
4	MCCORMICK & COMPANY	生活必需品	5.2
5	COSTCO WHOLESALE CORP	生活必需品	4.4
6	NIKE INC -CL B	一般消費財・サービス	4.3
7	CLOROX COMPANY	生活必需品	4.2
8	CHURCH & DWIGHT CO INC	生活必需品	4.2
9	SHERWIN-WILLIAMS CO/THE	素材	4.1
10	COLGATE-PALMOLIVE CO	生活必需品	4.1

※ 比率は外国株式現物対比です。

組入銘柄総数: 27銘柄

業種別組入比率

業種	ファンド(%)
資本財・サービス	27.4
生活必需品	22.1
情報技術	18.3
ヘルスケア	13.2
素材	7.7
コミュニケーション・サービス	7.1
一般消費財・サービス	4.3
合計	100.0

※ 比率は外国株式現物対比です。

※当ファンドの過去のマンスリーレポート・運用コメントについては、委託会社ホームページにてご確認ください。

(<https://www.ja-asset.co.jp/fund/140829/index>)

■ 運用コメント

レポート対象期間（5/28-6/29）の米国株式市場（米ドル建）は上昇しました。上旬は、非農業部門雇用者数の増加ペースが前月から加速したことを受け株価は上昇しました。中旬は、米連邦公開市場委員会（以下「FOMC」という）において23年末までに2回の利上げが示唆されたことに加え、セントルイス連銀総裁による22年中にも利上げを開始するべきとの発言により売りが広がり、下落しました。下旬は、中旬のFOMC以降の株価下落から大幅に反発し、上昇しました。

かかる状況下、当ファンドの円換算後リターンは1.72%（為替要因+0.67%、株価要因+1.05%）となりました。

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います（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います）。

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と、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、小粒でもピリッ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、ベイクングパウダー『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。

※当ファンドの過去のマンスリーレポート・運用コメントについては、委託会社ホームページにてご確認ください。

(<https://www.ja-asset.co.jp/fund/140829/index>)

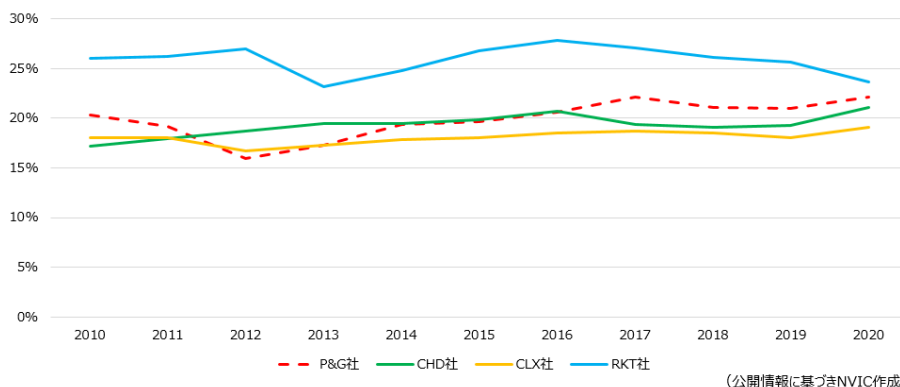
P&G社と上記3社の業績を比較すると、やはり売上高の規模が全然違います(P&G社の売上高は、RKT社の4倍、CHD社とCLX社に対しては10倍以上の規模です)。一方、規模の経済に差があるため、収益性にも相応の差があるのではないかと安易に考えてしまいますが、実際は巨人P&G社に比肩する水準であることがわかります。これは、マス層を相手に主導権を握り、規模の経済を享受するP&G社とは全く異なるユニークな戦い方で、これら3社が圧倒的競争優位性を確保していることの証左といえるでしょう。

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)

営業利益率



(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(羊飼いだっただ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)。

※当ファンドの過去のマンスリーレポート・運用コメントについては、委託会社ホームページにてご確認ください。

(<https://www.ja-asset.co.jp/fund/140829/index>)

図：巨人であるゴリアテ(P&G)と戦う少年ダビデ(CHD社、CLX社、RKT社)



(公開情報を基にNVIC作成)

〈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、持ち運びがしやすく、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生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市場を自ら創り、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。

※当ファンドの過去のマンスリーレポート・運用コメントについては、委託会社ホームページにてご確認ください。

(<https://www.ja-asset.co.jp/fund/140829/index>)

(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(CLX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)』

毎月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。

※当ファンドの過去のマンスリーレポート・運用コメントについては、委託会社ホームページにてご確認ください。

(<https://www.ja-asset.co.jp/fund/140829/index>)

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

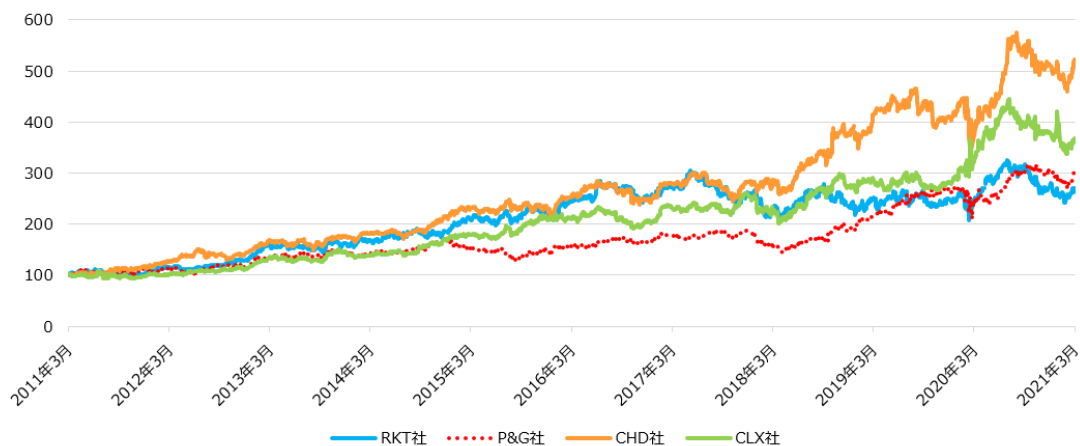
		事業経営における キャピタルアロケーション	長期投資 (キャピタルアロケーション)
共通点		事業の経済性（付加価値、競争力、潮流）を見極める。	
相違点	メリット	選択した事業の経済性にアクティブに働きかけることが可能。たとえば競合そのものを変えるようなM&Aも可能。	業種、地域等においてあらゆる投資機会をとらえることが可能。上場株式投資であれば、流動性がある。
	デメリット	事業選択領域が既存事業の周辺に限定される。	あくまでパッシブに選択するのみであり、事業そのものに対する働きかけはできない。

(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まえて買収を行い、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ければと思います。

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)

※上記のコメントは6月末時点のものです。また、将来の市況環境の変動、正確性等を保証するものではありません。

■ 最終ページの「主なりリスクと費用」および「留意事項」を必ずお読み下さい。

商品の特色

- 圧倒的な競争力を有する企業への長期厳選投資により投資信託財産の中長期的成長を目指すアクティブファンドです。
- 米国の上場株式を主要投資対象とします。
- 徹底した深い海外企業調査を通じて、①付加価値の高い産業、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®」に長期厳選投資を行います。
- 組入外貨建資産については、原則として為替変動リスクを回避するための為替ヘッジは行いません。
- 農林中金パリュールインベストメンツ株式会社(NVIC)より投資助言を受け、ポートフォリオを構築します。
- 当ファンドは、ファミリーファンド方式で運用を行います。

お申込みメモ

購入単位	<通常の申込> 販売会社が定める単位 <確定拠出年金制度に基づく申込> 1円以上1円単位
購入価額	購入申込受付日の翌営業日の基準価額とします。
購入代金	販売会社の指定する日までにお支払いください。
換金単位	1口単位
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営業日目から支払いを行います。
申込締切時間	原則として午後3時までとなります。(ただし、受付時間は販売会社により異なる場合がありますので、詳細につきましては販売会社までお問い合わせください。)
申込受付不可日	ニューヨーク証券取引所の休場日またはニューヨークの銀行の休業日には、購入・換金の申込受付を行いません。(詳しくは、販売会社または委託会社にお問い合わせください。)
換金制限	信託財産の資産管理を円滑に行うために大口の換金には制限を設ける場合があります。
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等により購入・換金の申込受付が中止または取消しとなることがあります。
信託期間	無期限(設定日:2017年7月5日)
繰上償還	受益権の総口数が5億口を下回った場合などには、繰上償還となる場合があります。
決算日	毎年6月20日(休業日の場合は翌営業日)
収益分配	毎年6月の決算時に分配を行います。販売会社との契約によっては、税引き後、無手数料で再投資が可能です。
信託金の限度額	1兆円を限度とします。
公告	委託会社が投資者(受益者)に対してする公告は、日本経済新聞に掲載します。
運用報告書	毎年6月の決算時及び償還後に交付運用報告書を作成し、販売会社より知っている投資者(受益者)に対して交付します。
課税関係	課税上は株式投資信託として取り扱われます。 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、益金不算入制度の適用はありません。なお、税制が改正された場合等には変更される場合があります。

※ご購入の際は、必ず「投資信託説明書(交付目論見書)」をご覧ください。

金融商品取引所や外国金融商品市場における取引の停止、その他やむを得ない事情があるときには、ご購入申込みもしくはご換金申込みの受け付けを中止すること、およびすでに受け付けたご購入申込みもしくはご換金申込みを取り消す場合があります。

委託会社、その他の関係法人

- 委託会社 : 農林中金全共連アセットマネジメント株式会社(金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第372号 一般社団法人 投資信託協会会員/一般社団法人 日本投資顧問業協会会員)
信託財産の運用指図、目論見書および運用報告書の作成等を行います。
- 受託会社 : 農中信託銀行株式会社
追加信託に係る振替機関への通知等、信託財産の保管・管理・計算等を行います。
- 販売会社 : 以下をご覧ください。
ファンドの募集の取扱い・販売、目論見書・運用報告書の交付、一部解約の請求の受付、収益分配金、償還金および一部解約金の支払い等を行います。

販売会社等につきましては、以下の照会先までお問い合わせください。

■ 農林中金全共連アセットマネジメント株式会社

ホームページ : <https://www.ja-asset.co.jp/>

フリーダイヤル : 0120-439-244(受付時間:営業日の午前9時~午後5時)

お申込、投資信託説明書(交付目論見書)のご提供は

■ 最終ページの「主なリスクと費用」および「留意事項」を必ずお読み下さい。

主なリスクと費用

下記の事項は、この投資信託(以下、「当ファンド」という。)をお申込みされる投資家の皆様にあらかじめ、ご確認いただきたい重要な事項としてお知らせするものです。

お申し込みの際には、下記の事項および投資信託説明書(交付目論見書)の内容をよくお読みください。

■ 当ファンドに係るリスクについて

当ファンドは、マザーファンドへの投資を通じて実質的に株式など値動きのある証券(外貨建証券は為替変動リスクもあります。)を投資対象としているため、基準価額は変動します。したがって、投資者(受益者)の皆様は投資元金は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、投資元金を割り込むことがあります。

ファンドの運用による損益は、すべて投資者(受益者)の皆様には帰属します。

投資信託は、預貯金と異なります。

当ファンドの基準価額の変動要因としては、主に「株価変動リスク」「為替変動リスク」などがあります。

※詳しくは投資信託説明書(交付目論見書)の「投資リスク」をご覧ください。

■ 当ファンドの費用

投資者が直接的に負担する費用	
購入時手数料	<通常の申込> 購入申込受付日の翌営業日の基準価額に、販売会社が個別に定める手数料率を乗じた額です。 ご購入時の手数料率の上限は2.2%(税抜2.0%)です。 <確定拠出年金制度に基づく申込> 無手数料
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)	毎日、純資産総額に年0.99%(税抜0.9%)を乗じた額を計上します。毎計算期間の最初の6ヵ月終了日及び毎計算期間末または信託終了のとき信託財産中から支払われます。
その他の費用・手数料	監査費用は、毎日、純資産総額に年0.0033%(税抜0.003%)を乗じた額を計上します。 毎計算期間末または信託終了のとき信託財産中から支払われます。 有価証券売買時の売買委託手数料、先物取引・オプション取引等に要する費用、資産を外国で保管する場合の費用等は、その都度信託財産中から支払われます。 ※運用状況により変動するため、事前に料率、上限額等を表示することができません。

※ファンドの費用の合計額は、投資者の皆様がファンドを保有する期間等に応じて異なりますので、表示することができません。

※ご購入の際は、必ず「投資信託説明書(交付目論見書)」をご覧ください。

留意事項

- 当資料は、農林中金全共連アセットマネジメント株式会社(以下、「当社」といいます。)が作成した販売用資料であり、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等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なく、また事前の通知なしに内容を変更する場合があります。市場環境等の見直しにつきましても、その確実性を保証するものではありません。また、将来の運用成果を保証するものでもありません。
- 当ファンドは、株式などの値動きの生じる証券(外貨建資産には為替リスクもあります。)に投資しますので、基準価額は日々変動します。したがって、元金および収益分配が保証されるものではなく、投資元本を割り込むことがあります。また、運用の成果は運用の実績により変動します。投資した資産の価値の減少を含むリスクは、投資信託をご購入のお客様に負っていただくこととなります。
- 投資信託は預貯金や保険商品とは異なり、預金(貯金)保険機構、保険契約者保護機構の保護対象ではありません。投資信託のお申込みに関しては、クーリングオフの適用はありません。
- ご購入の際は、販売会社より投資信託説明書(交付目論見書)をお渡しますので、必ずお受取りいただき、詳細をご確認のうえ、ご自身でご判断いただきますようお願いいたします。