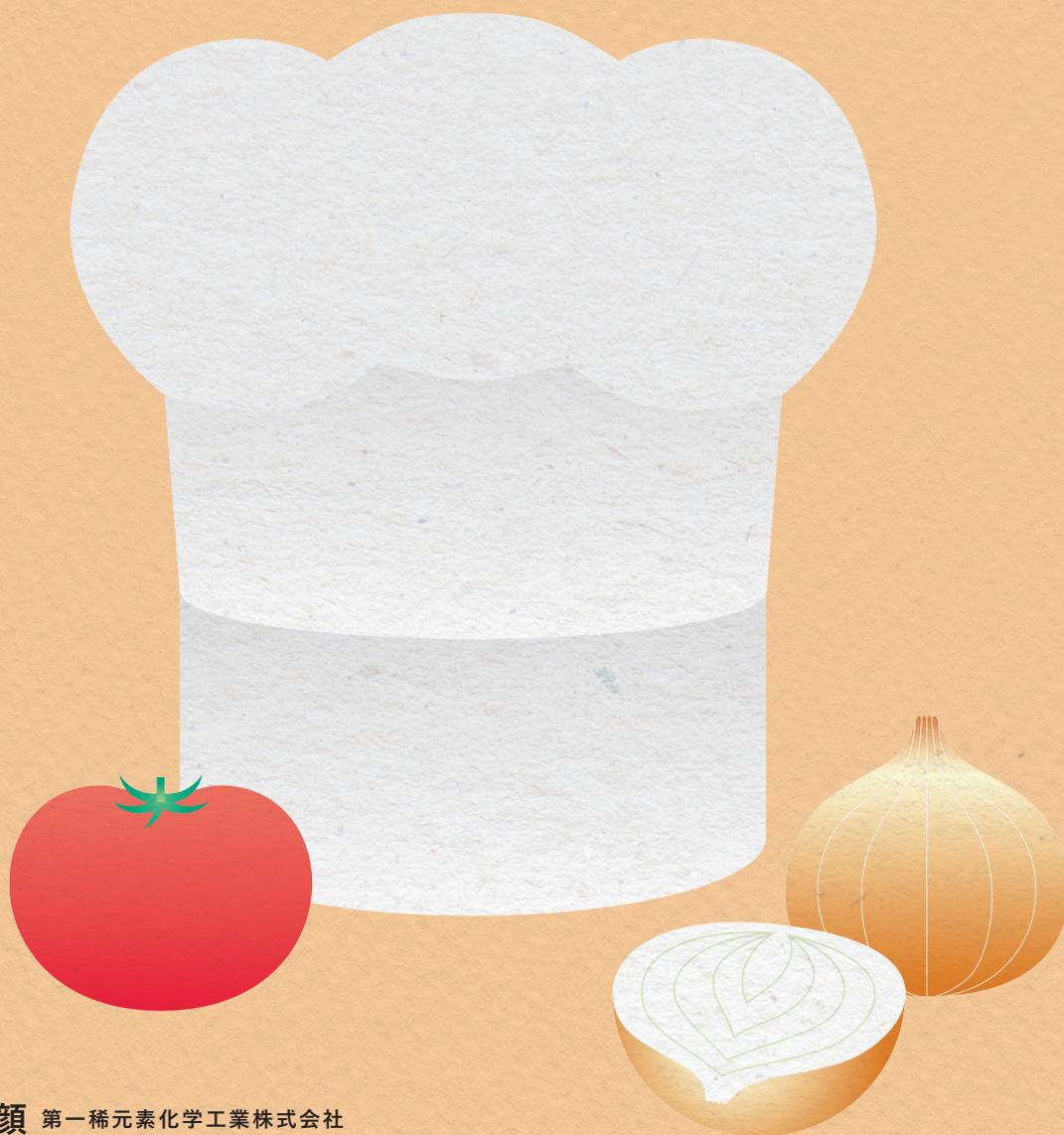


結いだより

いい会社紹介

はじまりは、一軒のレストラン
株式会社ピエトロ



運用コラム

新社長の横顔 第一稀元素化学工業株式会社

今月のSHINE(社員)

野田さん 資産運用部の新メンバーの紹介

投資先の「いい会社」紹介

創業の想いを大切につなぐ、いい会社 株式会社ピエトロ

ピエトロは、福岡市の繁華街・天神にスパゲティ専門のレストランとして創業し、国内外にレストランを展開しています。またドレッシングやパスタ関連商品、スープの製造販売をおこない、多くのファンから愛されています。

はじまりは、一軒のレストラン

ピエトロは1980年12月9日、福岡市天神に「洋麺屋ピエトロ」として創業しました。実家が飲食店だった創業者の村田邦彦氏が、サラリーマン時代に東京で出会ったスパゲティ専門店の具材の豊富さに衝撃を受けたことが創業のきっかけとのことです。明太子や高菜、納豆などの食材を取り入れた、当時としては斬新なメニュー、店員のおもてなしなどが口コミで評判になり、開業から1年を迎えるころには、行列ができるほどの人気レストランになりました。

レストランの人気とともに、サラダにかけているシェフ手作りのドレッシングも味が評判となりました。「このドレッシングだと、子どもも主人もサラダをよく食べるので分けてください」と多くのお客からリクエストが入り、ワインの空き瓶に入れておすそ分けをしたそうです。次第に店頭販売、百貨店での取り扱い、テレビショッピングと規模が拡大し、知名度が上がっていきました。

創業から40年以上が経ち、レストランは九州に加え3大都市圏にも拡大、ドレッシングも会社の主力商品にまで成長し40年以上のロングセラーとなりました。でも、ピエトロの商品づくりの姿勢や、ファンを大切にする姿勢は創業当時の一軒のレストランの時から変わっていません。

1号店となるパスタ専門店「洋麺屋ピエトロ」▶



ドレッシングを寸胴鍋で“少しずつたくさん”作ります。

工場は「大きな厨房」

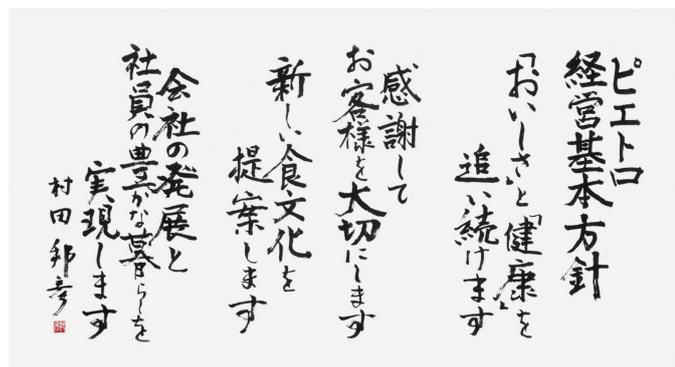
ピエトロは工場のことを「大きな厨房」と呼んでいます。レストランと同じように手作りの過程を大事にし、効率よりもおいしさを重視しています。ドレッシングの製造工程では、1日に約20,000個の国産たまねぎを、1つずつ「人の手」で2つに割り、質の悪いものが混ざっていないかを「人の目」で確かめています。また、巨大なタンクではなく寸胴鍋で仕込みをしています。巨大なタンクでは、味にばらつきが出てしましますが、寸胴鍋にすることで、味のブレがなくなります。製造工程で一度も熱を加えない「生タイプドレッシング」のため、素材の旨味や風味がまるごと生きています。レストランの厨房で、「おいしくなれ！」と“想い”を込めて手作りしていたドレッシングは、その生産が工場に移っても想いは変わりません。ピエトロは工業品ではなく料理を作っているのです。

ピエトロファンを大切に ファンベース経営

ピエトロは2020年からファンベース経営を開始しました。ファンベース経営とは、ファンとのコミュニケーションを基軸にした経営です。創業者の村田氏の言葉を集めた小冊子『ピエトロスピリッツ』に記載の創業者の言葉には「商品売ってだけでない。ピエトロファンを作っていく」「新しいお客様の輪を広げることも大事だが、今すでにいるピエトロファンであるお客様を何よりも大切にする」という言葉があり、こうした創業者の想いを具現化し、継承していくのがファンベース経営なのです。

具体的にはファンづくりのためのコミュニティサイトの運営などをおこない、ファンの声に耳を傾け、ファンの声に沿って商品やサービスの開発、改善をしています。またレストランをファンづくりの拠点としてとらえ、テーブルごとに注力商品を置いて、商品を試してもらうテーブルマーケティングにも力を入れています。企業成長の基本をファンづくりにおき、日本一ファン想いな会社を目指しています。

■「ピエトロファンコミュニティ」のサイト <https://www.beach.jp/community/PIETRO/index>▶



代表取締役社長 高橋 泰行氏



ピエトロの顔として活躍する「ピエトロおじさん」

鎌倉投信の視点

鎌倉投信では「人」のテーマでピエトロに投資しました。一軒のレストランから始まった創業時の想いを忘れずに、手作りにこだわった商品づくりやファンを大事にするファンベース経営に取り組んでいる姿勢を高く評価しています。創業者の村田氏は経営基本方針として4つの方針を掲げました。

村田氏は2017年に永眠されましたが、取材を通じて、創業者の想いや経営の方針は2代目の高橋社長にしっかりと引き継がれていると感じました。さらに、2020年の創業40周年のタイミングで、新しく「しあわせ、つながる」というビジョンを掲げ、将来の目指すべき姿を役職員全員で共有しています。鎌倉投信は、ピエトロが、これからも創業の想いを大切につなぎ、ピエトロのファン、社員、地域社会の幸せに貢献することを期待します。



株式会社ピエトロ

サラダドレッシング、パスタソース等を製造販売する食品メーカーであり、スパゲティメニューを中心とするレストランも運営。

1980年創業。本社は福岡市中央区天神。

<https://www.pietro.co.jp/>

COLUMN 運用コラム

新社長の横顔

稀な元素とともに100年企業へ

第一稀元素化学工業株式会社
代表取締役社長執行役員 國部洋氏

2021年以降、「結い2101」の投資先企業では20社を超える社長交代がありました。新社長は「経営の持続性」に向けて、こだわり守っていくことと、変化に対応して変えていくことなどに思いを巡らしていることでしょう。今回の運用コラムは、社長就任を控えた6月3日に鎌倉投信本社へ来訪いただいた、第一稀元素化学工業の國部洋氏へのインタビューを「新社長の横顔」としてお届けいたします。

五十嵐：早速ですが、入社の際から教えてください。國部さんが第一稀元素化学工業に入社される前はメガバンクの銀行マンでした。入社時期(2004年10月)に前後してメガバンクの再編・統合の動きがありましたが、ご入社との関連があったのでしょうか。

國部氏：関係ありました。私が所属する銀行の買収報道を新聞で目にし、膝がガクッとなったことを今でも鮮明に覚えています。買収報道があったその日の夜、叔父であり、第一稀元素化学工業の実質的な創業者である当時の会長(國部恭一郎氏)から電話がありました。電話の内容は「お前の会社また大きくなるようだけど、お前が大きな魚のどこにいるのかわからん。小さな魚のトップになるのもやりがいがあるんじゃないか?(当時生後3ヶ月の娘の顔をみてよく考えろ)」というものでした。ちょうどその時、私は10日間連続の有給休暇を取得していて、ゆっくり考える時間がありました。「オーナー系企業にはよい面も悪い面もある。ただ、よりよい会社にしていくにはオーナー系であることが必要な時もあるかもしれない」と思いを巡らせ、「どれだけできるかわからないけれど、頑張ってみよう」という結論に達しました。有給休暇明けすぐに、銀行の上司に「辞めます」と伝えました。



新緑香る鎌倉投信本社にて 左：資産運用部 五十嵐 右：國部 取締役 常務執行役員(当時)

五十嵐：入社された時期は第一稀元素化学工業が株式上場に向けて準備をしていた時期だったと思われますが、どう感じましたか？

國部氏：上場してから入社するのはよくないと思っていました。「上場したから来たの?」と思われなくなかった。上場するかどうかわからないところで覚悟を決めて入ったほうがよいという思いがありました。これも有給休暇中に考えた項目の一つです(笑)。

五十嵐：専門性や技術が求められる会社に入社することに不安はありましたか？

國部氏：会長から電話があつてから、会社のHPを見ましたが「全然わからへんな」と不安を感じていました。そこで入社前に会長へ「化学は苦手です」と伝えましたが、会長からは「ええやないか、できる人間はおる!」と云われたので、負い目や不安は薄れていきました。ただ、楽しそうに技術に関する会話をしている輪に入れないという悔しさはありましたが(笑)。

五十嵐：入社後はどのような経験を積まれましたか？

國部氏：最初は大阪の営業でした。オーナー系だからといって何も配慮がない部署でした(笑)。また当時の会社の雰囲気は「ジルコニウムを知らないやつなんて、話にならん」というもので、本当に厳しい扱いを受けました。その後、東京の営業所長を経て、2011年に原材料調達を担う資材部長となりました。そこであのレアアース・ショック(2010年に中国が発表したレアアースの輸出制限措置とそれに伴う混乱)を経験し、考えられるなかで最悪の結果を出した訳です。今年入社の新入社員に「國部さんは何か大きな失敗をしたそうですね」と云われましたが、立て直しも含めて5年間資材部長を務めました。資材部長のあとは、営業部長、事業本部長などを経験しました。

五十嵐：入社前から「社長含み」はありましたか？

國部氏：会長からは「そういう可能性のあるポジションで頑張るのはどうや」という話がありました。ただ、直接云われた訳ではないですが、「結局はお前次第やで」と理解していました。

五十嵐：5月の取材で新社長の話におよんだ際、対応いただいた執行役員の方からは「つまるところ実力で」との見解をいただきました。

國部氏：レアアース・ショックの経験が大きかったと思います。原材料在庫の積増しの必要性を説き、役員会の承認を取り付け、大量に買ったところでレアアース価格の暴落に見舞われました。今後同じようなことが起こらないように、社内だけでなく、サプライヤーなど社外の関係者も含めて色々手を打ちました。この時の逃げない姿勢も見てもらえたのかなと思います。決して経営力が認められた訳ではないと考えています(笑)。

五十嵐：社長就任を控え、現在の第一稀元素化学工業を俯瞰した場合、いいところ、変えていきたいところがあれば教えてください。

國部氏：「ジルコニウムが好きで、愚直に仕事する。新しい製品ができたら嬉しさを感じる」、「いいモノを作って、顧客に届けるということに関して真面目」ということがいいところと感じており、今後も受け継いでいきたいと思っています。一方で、甘いところ

もあります。効率が悪いところもある。それぞれの組織で“バツ”と物事が決まらないことや、部門間の壁も高いと感じています。

五十嵐：5月に公表した新中期経営計画「DK-One Next」の取り組むべき「6つの柱」と方向性の一つに「チャレンジ精神をグループ全体に浸透」とあります。これは裏を返せばチャレンジ精神が足りていないということですか？

國部氏：創業の精神でもありますが、昔は「誰もやっていないからジルコニウムをやるんだ！」という雰囲気があったと聞いています。そのような企業文化を受け継いでいるのですが、最近は指示待ちというか、「自分達が率先してやろう」という雰囲気が少し薄れていると感じています。もう一回よりよい形に戻してからグループに展開するということが中期経営計画の方針に掲げた真意です。チャレンジする人だけでなく、チャレンジする人を全力で支援することも大事です。17時30分の勤務時間まででいいので…(笑)。

五十嵐：どのように変えていく考えですか？

國部氏：「失敗しても次につながればいいよね」と思ってくれること。私なんかレアアース・ショックであれだけ大きな失敗をしていますから、「社長も昔失敗したんだから」と勇気を与えられるんじゃないですかね(笑)。また、各本部長にそれぞれの

組織で“バツ”と決断できる体制を整備するよう指示しました。教育だけでなく、色々な経験を積ませ、失敗してもいいから決断実行できる組織にしていきます。

五十嵐：時間がかかりそうですね。

國部氏：そうです。ですから「DK-One Next」は前期・中期・後期の計10年スパンなんです。一番時間のかかるところであり、一番大事なところ。「DK-One Next」を足掛かりに100年企業へ飛躍できると考えています。

五十嵐：最後に、國部さんの趣味などを教えて下さい。

國部氏：昔は釣りが好きだったんですけど、今はランニングですね。時間があれば一日10Kmは走ります。色々な方から「ランニングをするとアイデアが浮かぶ」と云われますけど、私はちっとも浮かんできません。なのでオーディオブックを聴きながら走っています(笑)。



代表取締役 社長 1995年三和銀行（現三菱UFJ銀行）入行
執行役員 2004年第一種元素化学工業入社
國部洋氏 2013年取締役 資材部長
2016年取締役 営業部長兼資材部担当
2019年取締役 事業本部長
2020年取締役 常務執行役員 事業本部長
2022年4月取締役 常務執行役員を経て
2022年6月代表取締役 社長 執行役員就任

「結い 2101」運用報告

August 8月

8月の日本株式市場

8月の日本株市場は上昇しました。月前半は、米下院議長の訪台による米中関係の悪化が懸念され一時的に下落する場面もありましたが、国内上場企業の4-6月期業績が良好な内容だったことが支えとなり、堅調に推移しました。月後半は、エネルギー価格高騰による欧州の景気悪化懸念や、ジャクソンホール会議においてFRB(米連邦準備制度理事会)議長が急速な金融引締め政策の継続を唆したことが嫌気され、月末にかけて弱含みの展開となりました。TOPIX(東証株価指数)は前月末比で1.2%、TOPIX Small(小型株指数)は同2.4%それぞれ上昇しました。業種別では、空運業、卸売業、鉱業などが上昇した一方、その他製品、不動産業、サービス業などが下落しました。

8月の「結い 2101」

「結い 2101」の8月末の基準価額は前月末比で1.4%上昇し、20,344円となりました。円安にともなう仕入価格の上昇等から業績予想の下方修正を発表した「スノーピーク」や、4-6月期の営業利益が前年同期比で減益となったことが嫌気された「リオン」等が下落した一方、資源リサイクル市場の拡大期待や株式分割が好感された「アマタホールディングス」やアルバイト求人需要の回復を背景に業績予想の上方修正を発表した「リブセンス」等が上昇しました。投資行動では、8月末時点の「結い 2101」の組入会社数は、新規組入をおこなわなかったことから前月末と変わらず、67社です(新規投資先1社を開示したことから、開示基準に達していない銘柄はありません)。株式組入比率は、価格変動リスク管理の観点から引き下げたことにより、前月末から若干低下し、53.0%となりました。債券組入比率は純資産総額の増加にともない前月末から若干低下し、2.1%となりました。



五十嵐 和人
資産運用部長
ファンドマネージャー
国内銀行、外資系生命保険会社、日系運用会社を通じて、日本株のファンドマネージャーとして20年以上資産運用業務に携わる。2020年4月に鎌倉投信に入社。山形生まれ、山形育ち。

「結い 2101」運用状況（月次） 基準日：2022年8月末日

運用方針

「結い 2101」は、投資家の長期的な資産形成と社会の持続的発展に貢献するために、信託財産の長期的な成長を図ることを目的として、国内を中心に、社会との調和の上に発展する次のような企業の株式に投資することにより運用をおこなうことを基本とします。

これからの日本に必要とされる企業

顧客・消費者、社員とその家族、取引先、地域、自然・環境、株主等を大切に、持続的で豊かな社会を醸成できる企業

このような企業を投資先の「いい会社」として選定するため、次のように「人・共生・匠」というテーマで評価しています。



優れた企業文化を持ち、人財を活かす企業



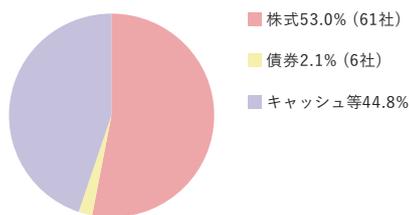
循環型社会を創る企業



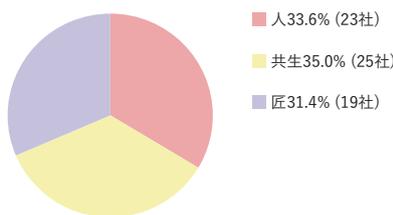
日本の匠な技術、感動的なサービスを提供する企業

信託財産の状況（比率は時価ベース）

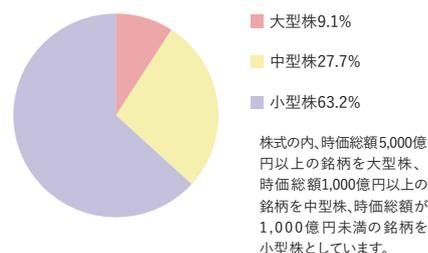
ポートフォリオの資産構成比



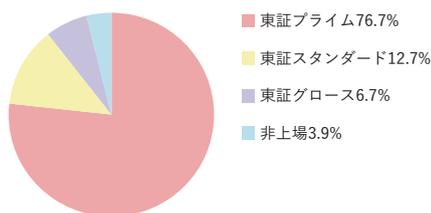
投資先のテーマ別構成比



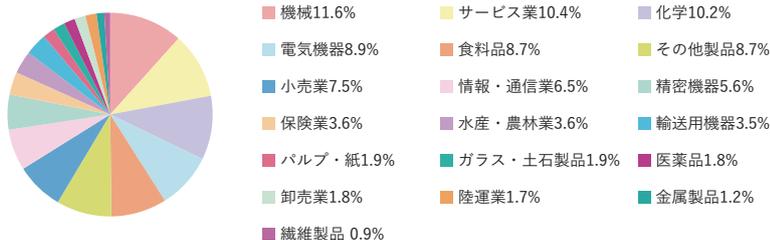
株式の規模別構成比



有価証券の市場別構成比



投資先の業種別構成比



開示基準に達した新規投資銘柄の開示（2022年8月末日時点） コード：2818 会社名：ピエトロ テーマ：人「創業の想いを大切につなぐ、いい会社」

投資先企業上位10社

コード	会社名	テーマ	純資産総額比	鎌倉投資の視点
7157	ライフネット生命保険	人	1.1%	新たな金融を創造する、いい会社
3093	トレジャー・ファクトリー	人	1.1%	「もったいない」から始まった、社員の個性を大切に、いい会社
4776	サイボウズ	人	1.1%	多様な働き方を認め、光明正大で個人が自立した組織を目指す、いい会社
6999	KOA	共生	1.1%	地球のことを真剣に考える、いい会社
7716	ナカニシ	匠	1.1%	技術を大切に、いい会社
7956	ビジョン	人	1.0%	「愛」を経営理念に掲げる、いい会社
3891	ニッポン高度紙工業	匠	1.0%	紙を高付加価値商品に変える、いい会社
2195	アマタホールディングス	共生	1.0%	循環型社会創造を使命とする、いい会社
6482	ユーション精機	匠	1.0%	赤字を出さない匠な、いい会社
7821	前田工織	共生	1.0%	地域社会とともに発展を目指す、いい会社



投資先の「いい会社」



各「いい会社」への投資理由等は、鎌倉投資のホームページで紹介しています。『鎌倉投資 いい会社』で検索！是非ご覧ください♪



等金額投資をしているため基本的に投資先の構成比は同一ですが、時価変動等により基準構成比を大きく上回っていないかを確認するための参考として組入上位10社を表示しています。

概況

基準価額 20,344円

純資産総額 48,814百万円

顧客数 21,934人

基準価額とは、投資信託の純資産総額を総口数で割ったもので、1万口あたりの時価（評価額）で表示します。基準価額は主に、組み入れ有価証券等の価格の上下動によって変動します。

純資産総額とは、投資信託の信託財産を時価で評価した資産総額から負債総額を控除した金額のことです。この純資産総額は主に、①皆様の設定解約と②組み入れ会社の株価等の上下動によって変動します。
※ 純資産総額の百万円未満は切り捨てて表示しています。

うち「定期定額購入」を選択されている顧客数11,454人

運用パフォーマンス

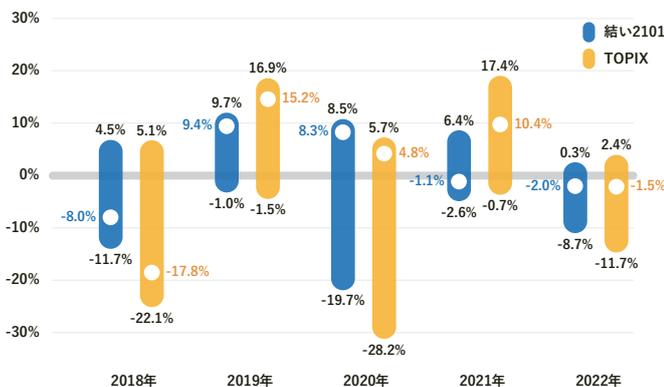
運用成績 ※1

	設定来	10年	5年	3年	1年	1ヵ月
リターン (期間率)	110.8%	98.2%	13.8%	14.0%	-5.3%	1.4%
		10年	5年	結い 2101の目標 (信託報酬控除後)		
年率換算リターン (A)		7.3%	2.7%	4%以上		
年率換算リスク (B)		9.8%	10.2%	10%以内		
シャープレシオ (A)÷(B)		0.74	0.26	0.4以上		

基準価額の推移 ※2



各年の収益率 ※3



収益分配金の実績 ※4

収益分配金とは、ファンド決算の際に、運用を通じて得た収益の一部をお客様に分配するものです。分配をおこなった場合は、決算日の基準価額が1万口あたり分配金額だけ下がります。「結い 2101」は自動的に分配金相当額を分配後の基準価額で再投資する仕組み(分配再投資専用)になっています。

第4期	2013年7月19日	500円
	...	
第11期	2020年7月20日	0円
第12期	2021年7月19日	0円
第13期	2022年7月19日	0円

設定来合計 500円

※1 運用成績について

- リターン・リスクは、支払済み収益分配金（税引前）を再投資した場合の分配金込の数値です。実際の個別のお客様の収益率とは異なります。
- 年率換算リターンとは、直近5年間または10年間の収益分配金込基準価額の騰落率を年率換算で表示したものです。
- 年率換算リスクとは、直近5年間または10年間の収益分配金込基準価額の日次騰落率の1標準偏差を年率換算で表示したものです。
- シャープレシオとは、年率換算リターンの値を年率換算リスクの値で除したものです。リスク1単位あたりのリターンの大きさを表し、一般的に、運用の効率性を測ることができるといわれています。
- 結い 2101 の目標リターンは、あくまでも目標であり、将来のパフォーマンスを保証するものではありません。

※2 基準価額の推移について

- 「基準価額の推移」や「収益分配金込基準価額の推移」は、「結い 2101」の信託報酬率1.10%（年率・税込）を控除後のものです。
- 「基準価額の推移」や「収益分配金込基準価額の推移」は、過去の実績を示したものであり、将来の成果を保証するものではありません。
- 「収益分配金込基準価額」とは、収益分配を実施しなかった（＝収益分配金を非課税で口数を増やさず再投資した）ものとして計算した基準価額に相当する値で、当社が算出しています。

※3 各年の収益率について

- 「結い 2101」はTOPIX等をベンチマークとした運用ではありませんが、国内株式市場との連動性の程度を確認するため、参考としてTOPIX指数の収益率を掲載しています。
- 青色の棒グラフは、各年内の基準価額の最大値（年初来高値、日次ベース）、最小値（年初来安値、日次ベース）、および各年末の基準価額を、各前年末の基準価額と比較した場合の収益率を表しています。
- 黄色の棒グラフは、各年内のTOPIXの最大値（年初来高値、日次ベース）、最小値（年初来安値、日次ベース）、および各年末のTOPIXを、各前年末のTOPIXと比較した場合の収益率を表しています。

※4 収益分配金の実績について

- 分配金額は1万口あたりの金額です。
- 分配金は過去の実績であり将来の成果を保証するものではありません。

今月のSHINE(社員)

野田さん

資産運用部の新メンバーの紹介



今年6月に入社し、資産運用部のメンバーとして活躍する野田さんを紹介합니다。

Q. これまでの経歴を簡単に教えてください

新卒で入社した信託銀行で、個人の金融商品全般に関するコンサルティング業務に約5年従事し、税理士法人で相続税や会計事務のコンサルティング業務に約3年携わったほか、ネット銀行や国内銀行で国内外の債券の担当者として合計5.5年運用業務に携わってきました。

Q. 鎌倉投信への入社経緯を教えてください

コンサルティング業務を通じて様々な金融商品を知る機会があり、投資信託を直販する数少ない会社のひとつである鎌倉投信を知りました。本社が鎌倉で古民家という点も印象に残りました。それが約10年前のことですが、その後の経験を通じて、直販のみの販売形態や投資先を全て開示、紹介するという資産形成プラスアルファの情報提供を大事にする鎌倉投信の姿勢に共感する気持ちが強くなっていったところに縁がつながり、入社することとなりました。

Q. 好きな本は何ですか？

小説だと「神様のカルテ」シリーズです。長野県の病院を舞台にした内科医が主人公のお話で、著者の夏川草介さんが医師であることから医療現場の描写に臨場感があるほか、主人公の医師としての信念を貫き成長していく姿に引き込まれ、何度も読み返しています。マンガだと「バクマン。」です。マンガ家を目指す同級生の2人が主人公のマンガです。週刊誌の連載に至る過程が詳しく描かれていて、マンガ業界についても知ることが出来ます。一心不乱にマンガ作成に取り組み、目標や夢を叶えていく2人の姿に胸を打たれます。青春ってよいものですね。

Q. 最近あった嬉しかったことを教えてください

東京オフィスの最寄駅からオフィスに向かう道程で、何か同じ種類の自動販売機があるのですが、1台だけ価格が30円低くなっていることを発見したことです。

<その他、野田さん情報>

趣味：散歩

興味のあるもの：ロードバイクでツーリング

自慢できること：体脂肪率9%、体形が10年以上変わっていないこと

血液型：B型

こちらの写真は、まだ野田さんにお会いしたことがない私が、野田さんの机の上を見て「この人は几帳面かつ拘りの強いAB型だろう」と決めつけて撮った写真です。物の居場所を決める性格、見習いたいです。



連絡先電話番号 更新のお願い

当社では、オンラインサービス「My 鎌倉倶楽部」に投資信託の解約(換金)を請求する機能の追加提供を予定しています(時期等詳細は別途お知らせします)。機能追加の際には、第三者による不正利用を防ぐため、お客様が登録されている連絡先電話番号宛てにSMSまたは音声により認証コードを発行し、お客様が当該コードを入力することで本人認証をおこないます。つきましては、オンラインの解約機能をスムーズに利用いただけるよう、あらかじめ連絡先電話番号の更新や変更をお願いします。

<手順>

1. My 鎌倉倶楽部 にログイン
2. 個人設定メニューから「連絡先電話番号」欄の「変更する」を選択

「定期定額購入サービス」取引スケジュール

金額変更・中止締切日 ^{※1}	引落日 ^{※2}	入金日 ^{※3}	約定日 ^{※4}	受渡日 ^{※5}
9月9日	9月27日	10月4日	10月5日	10月6日

※1 毎月10日(休日の場合は前営業日):この日に受付した分までが当月引落より適用されます。

※2 毎月27日(休日の場合は翌営業日):お客様が指定した金融機関の口座から購入額を引き落とします。

※3 引落日の5営業日後:収納代行会社を通して購入額が当社に入金されます。

※4 引落日の6営業日後:この日の基準価格で購入します。

※5 引落日の7営業日後:この日に取引報告書を交付します。

本資料は、鎌倉投信によって作成された、投資家向けの情報提供を目的としたもので、投資信託販売用(資料)ではありません。

<資産運用に関する注意事項>

投資信託のお申し込みの際には、以下の点をご理解いただき、投資の判断はお客様ご自身の責任においてなさいますようお願いいたします。

◆投資信託は預金または保険契約ではないため、預金保険機構および保険契約者保護機構の保護対象にはなりません。また、「結い2101」は、投資者保護基金の保護対象でもありません。

◆投資信託は、金融機関の預貯金と異なり、元本および利息の保証はありません。

◆本資料に記載の情報は、作成時点のものであり、市場の環境やその他の状況によって予告なく変更することがあります。

また、いずれも将来の傾向、数値等を保証もしくは示唆するものではありません。

◆本資料に記載の内容は、将来の運用結果等を保証もしくは示唆するものではありません。また、本資料は、鎌倉投信が信用に足ると判断した情報・データに基づき作成されていますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。

◆本資料の利用権は、鎌倉投信に帰属します。

◆「結い2101」をご購入の際は、投資信託説明書(交付目論見書)、契約締結前交付書面および金融商品の販売等に関する法律に基づく重要事項の説明等の重要事項説明書をあらかじめまたは同時にお渡しいたしますので、必ずお受け取りの上、内容をよくお読みください。

◆「結い2101」の投資信託説明書(交付目論見書)については、鎌倉投信までお問い合わせください。

<苦情処理措置および紛争解決措置について>

鎌倉投信は加入協会から苦情の解決および紛争の解決のあっせん等の委託を受けた特定非営利活動法人証券・金融商品あっせん相談センター

(連絡先:0120-64-5005)を利用することにより金融商品取引業等業務関連の苦情および紛争の解決を図ります。

鎌倉投信株式会社:金融商品取引業者登録番号関東財務局長(金商)第2293号

加入協会:一般社団法人投資信託協会 一般社団法人日本投資顧問業協会 一般社団法人第二種金融商品取引業協会

第13回

「結い 2101」

受益者総会[®]



今年のテーマ

No Technology No Life

今年の受益者総会[®]では、「結い 2101」の3つの評価テーマ「人・共生・匠」から、「匠」に焦点をあて、「匠な技術」を持つ投資先企業にスポットを当てていきます。「匠な技術」って私たちの生活にどう関係しているの？評価テーマ「匠」への投資は経済や未来の社会にどんなよい影響があるの？皆様に身近に考えていただける機会になれば幸いです。

オンライン開催

9月25日(sun)
13:00-16:00

申込期日 お待ちしております！

9月20日 AM9:00



受益者総会とは

鎌倉投信が受益者の皆様に、「結い 2101」の決算、運用状況をよりよくお伝えるため、さらには、受益者、投資先企業、運用者が結ばれる場として、年に一度、決算後に定期開催するものです。受益者の皆様の、心の満足度が高まる「場」になれば幸いです。投資先企業の活動を知ること「社会形成」を実感し、皆様の「このころの形成」に繋がる「場」となるよう努めます。

プログラム

13:00-「結い 2101」運用報告

当社ファンドマネージャーより、「結い 2101」の運用状況について分かりやすくお伝えします。



鎌倉投信株式会社
資産運用部長ファンドマネージャー
五十嵐 和人



鎌倉投信株式会社
資産運用部ファンドマネージャー
野田 圭祐

13:25- 技術の継承

「匠な技術」を持つ投資先企業の現場で活躍する若手社員さんから、自社の技術力の高さや、どんな想いを持って日々のお仕事に取り組んでいるのかについてお話をいただきます。普段観ることのできない現場の様子も配信しますので、お楽しみに！



株式会社ツムラ
生産本部 CMC開発研究所
漢方品質研究部
野村 洸司 様



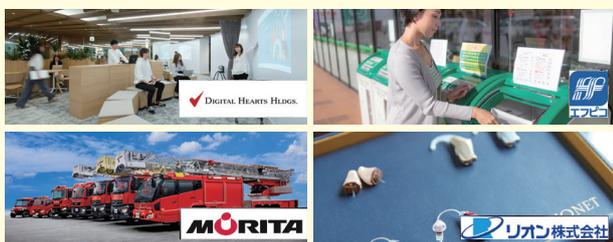
浜松ホトニクス株式会社
中央研究所第9研究室
鈴木 真澄 様



鎌倉投信株式会社
資産運用部ファンドマネージャー
長田 陽平

14:10- 企業展示

投資先企業がオンライン上でブースを出展します。出展企業は、15分のセッションを3回おこない、自社の技術や商品・サービスを紹介します。ご自身で見たい企業の展示ブースを選んで訪問してください。社会を支える「技術」の裏側を覗いたり、体験したりすることで驚きと発見が詰まった時間を楽しめます！



15:00- 経営者のパネルディスカッション

投資先企業の経営者から、自社技術の強みや人材への想い、今後の展望等についてお話をいただきます。また、パネリストの共通点である“新社長”、“創業者”というキーワードにも焦点をあて、経験則が通用しない変化の激しい環境での経営について深堀します。



第一種元素化学工業株式会社
代表取締役社長執行役員
國部 洋 様



株式会社ユーション精機
代表取締役社長
小谷 高代 様



鎌倉投信株式会社
代表取締役社長
鎌田 恭幸