

# 結いだより

投資先の「いい会社」紹介

世界のニーズを具現化する、いい会社

竹内製作所



運用コラム

「いい会社」のを見つけ方

いい会社のいいモノ「トレファクの出張買取を利用しました」  
住所等届出情報の確認と変更のお願い

## 投資先の「いい会社」紹介

世界のニーズを具現化する、いい会社

# 竹内製作所 (長野県)

竹内製作所は小型に特化した建設機械メーカーで、ミニショベルとクローラーローダーを軸にグローバルに事業を展開しています。特に主力製品のミニショベルは市場を創造、けん引してきたことから、欧米を中心に世界でゆるぎない評価を獲得しています。

## 創造・挑戦・協調

竹内製作所は、最も TAKEUCHIらしい行動のあり方について、「創造 (Creation)」「挑戦 (Challenge)」「協調 (Cooperation)」を「3つのC」として社是に位置付けています。この TAKEUCHI イズムは社内に浸透していて、顧客が求めているものを聞き出すと、その実現に向けて全部署がスピード感を持って動くことが当たりまえになっているのです。例えば「作業中に携帯電話の充電ができたらいいな」といった些細なニーズも見逃さず、ミニショベルに充電機能を追加したそうです。同社の本部オフィスは何かあればすぐに部署間で相談しやすいレイアウトになっていて、社長室もありません。経営陣も各部署に顔を出して積極的にコミュニケーションを図っています。こうしたオープンな社風が、会社一丸(協調)となって顧客ニーズに応える商品開発(創造)に挑戦し続ける企業文化の土台となっています。

## 2つの世界初

1つ目の世界初は、1971年に開発したミニショベルです。当時、ショベルカーは大型のみで小型のものはなく、大型のショベルカーで作業が難しい工事はツルハシなどを使った手作業でした。創業者で現会長の竹内明雄氏が知り合いの土木事業者から大型ではなく、価格が手ごろでコンパクトなショベルカーはできないかという相談を持ち掛けられたことがきっかけとなり、アイデアの具現化に試行錯誤を重ね、様々な代替部品を取り寄せ、世界初のミニショベルが完成したそうです。その後ミニショベルは土木作業員のツルハシ代わりとして建設現場で広く受け入れられ、急速に普及しました。それまで手作業だと1週間かかっていた仕事が1日に短縮され、重労働からも解放されたそうです。



●ミニショベル/油圧ショベル

## 世界で選ばれる TAKEUCHI



ミニショベルの平均的な稼働時間は、海外では年に2000時間と日本の約2倍にのびます。海外の顧客にとっては、単なる仕事用の建設機械ではなく、1日の大半を過ごす空間と

なる「愛機」であり、それだけにユーザーの視点を第一に考えられた製品が求められます。竹内製作所の強みは製品に対する市場評価の高さです。パワフルであることに加え、過酷な使用条件を考慮にいった耐久性、意のままに滑らかにコントロールできる操作性、広々とした運転空間で長時間作業でも疲れにくい快適性に優れていて、乗ればよさを実感できるという自負があるとのこと。

さらに、外観の美しさや居住性にもこだわっていて、基本仕様には表れない部分にも重きを置いたユーザーフレンドリーであることが評価され、顧客からは「建機のベンツ」と呼ばれることもあるそうです。この愛称は顧客の「愛機」に相応しい品質・性能を備えた製品を提供し続けていることの証です。



●日の丸をイメージした赤と白のツートンカラーの製品



●クローラーローダー

2つ目の世界初は、1986年に開発したクローラーローダーです。ローダーは土砂の運搬や積込、整地などで用いられる建設機械です。それまでタイヤ駆動式だったものをクローラー駆動式(=無限駆動式)にすることで、不整地やぬかるみでの掘削、整地の作業安定性が向上して圧倒的な支持を得ました。特に粘土質の土地が多い米国では欠かせない建設機械となっています。

## 世界のニーズを具現化するビジネスモデル

竹内製作所は1978年にミニショベルの輸出を開始していますが、メーカーが乱立する国内ではなく、当時ミニショベル市場では未開拓といえる欧米に経営資源を集中したことが奏功して確固たるポジションを築いています。なんと、あの東西ドイツを隔てていたベルリンの壁を壊す作業に同社のミニショベルが使われました。世界中で注目された象徴的な出来事です。世界での市場ポジションを支えるのは、世界各国に構築された強固なディストリビューター（販売代理店）網です。ユーザーの要望を直に聞くことのできるディストリビューターとの対話を通じて、顧客のニーズを適切に把握できる体制が構築されています。特筆すべきは、現場の声を真正面で受け止め、どこよりも早く製品に反映させるスピードと開発力の高さです。品質と顧客ニーズにこだわる同社製品は、結果として製品価格が競合よりも割高となっていますが、それでも信頼性の高い同社製品を支持する強固な顧客基盤があるのです。



## 鎌倉投信の視点

鎌倉投信では「匠」のテーマで竹内製作所に投資しました。世界に張り巡らされたディストリビューター網を通じて顧客のニーズを集約し、全社で一致団結して迅速に具現化する経営姿勢と技術力を高く評価しています。そして、製品の強みをさらに発展させながら自動化や電動化などプラスαの付加価値を提供するための開発や改善を絶えず進める同社が、これからも進化し続けていくことを期待しています。



### 株式会社 竹内製作所

ミニショベル、クローラーローダー等の小型建設機械を開発、製造し、欧米を中心に世界で販売するメーカー。1963年創業。本社は長野県埴科郡坂城町。東証プライム上場。

<https://www.takeuchi-mfg.co.jp/>



代表取締役 社長  
竹内 敏也 氏

## いい会社 の いいモノ トレファクの出張買取を利用しました

最近、引っ越しや家電の買い替えなどが続いていたので、今回初めてトレジャーファクトリー出張買取サービスを利用してみました。対象品にもよりますが、基本的には3点から可能で、今回は電子ピアノ、洗濯機、液晶テレビをお願いしました。

Webから簡単に申し込むことができ、日程を決めて、査定の前日に時間の詳細が決まります。査定当日は、担当の方がそれぞれの品物をいろんな角度から写真を撮り、その場ですぐに査定担当者へ画像を送ります。査定の待ち時間はおおよそ10分。あっという間でした。



提示された査定額を確認し、合意すれば買取になります。もし金額に納得いかず、買取不成立でも、出張費、査定料、キャンセル料などの手数料はすべて無料です。

状態がきれいで、新しいものであればあるほどよいので、事前にきれいな状態にしておくのがポイントだと思います。そして移動が大変な大型家具や家電は特におすすめです。とても簡単に気楽に申し込めるので、または是非利用してみたいです。  
(じんさん)



液晶テレビ・電子ピアノの査定の様子

## 株式会社トレジャー・ファクトリー 「もったいない」から始まった、社員の個性を大切にする、いい会社

家電、家具、服飾、雑貨等の総合リユースショップを中心に展開している会社です。「結い 2101」は、「人」のテーマで同社に投資しています。投資理由の詳細は、[当社HP](#)で紹介しています。

## 運用コラム COLUMN

# 「いい会社」のを見つけ方

鎌倉投信 五十嵐 和人



### 「誰よりも多くの石ころをひっくり返した人が宝石を見つけることができる」

これは、1800万ドルの資産を140億ドルに成長させた伝説のファンドマネージャーとして知られるピーター・リンチ氏の言葉であり、筆者の銘柄発掘の拠り所となっています。「結い2101」の受益者の方々から「いい会社をどのように見つけているのか？」や「投資する会社を見つけるきっかけは？」といった質問を受けることがあります。その都度、「ふふっ、それは秘密です」とお答えしてきましたが、実はここだけの話、銘柄発掘に至る体系的なプロセスは存在していません。逆でない方がよいと思っています。なぜならば、画一的なプロセスから宝石(いい会社)がこぼれ落ちることを避けたいからです。結局、冒頭のピーター・リンチ氏の言葉にあるように、沢山調査することに勝るものはないと考えています。一方、時間は誰にとっても平等で限りがあります。筆者の場合、1社あたりの企業調査に費やす時間は、事前準備1時間、取材1時間、取材後の振り返り0.5時間の計2.5時間。1日4社の調査をすると10時間を費やすこととなります。実際の取材のなかでは、開始5分で「あっ、違うな」と感じる事が少なからずあり、その場合、残りの55分をいかに消化させるかに全てを集中します。限りある時間のなかで重要になるのが、調査対象の「あたりをつける」という作業です。以下、これまでの筆者の経験から銘柄発掘のきっかけとなった事例を紹介いたします。

## 1 「会社四季報」から 気になる会社をピックアップする

約3,800社の上場企業を一覧でチェックできるという点が重宝しています。ピックアップのポイントは、業績変化や株主・役員の異動、四季報記者の独自視点でまとめた材料記事などです。四季報のことを語るとこれだけで文字数オーバーとなってしまいますので、さわりだけにとどめました。四季報の読み方についてさらにお知りになりたい方は、過去の運用コラムをご覧ください。

「私流の会社四季報の  
読み方 Part.1」



「私流の会社四季報の  
読み方 Part.2」



## 2 新規上場企業をすべて調査する

年間100社程度ある新規上場(株式公開)企業を上場前にすべて調査します。これは筆者のなかでは「入口をおさえる」という感覚です。新規上場企業のなかにはユニークなビジネスモデルもあり感動すら覚えます。新規上場企業との面談では、多くの場合、社長など経営者が懇切丁寧に説明してくれます。上場後に会社が成長していくと経営者に簡単にはお会いできなくなりますが、「以前に会ったことがある」という強みがある後のアポ取りでも効果を発揮します。そのため、初回の取材ではなるべく印象付けることを意識して面談に臨んでいます。

## 3 NEDOのプロジェクトを フォローする

NEDO(国立研究開発法人 新エネルギー・産業技術総合開発機構)は、持続可能な社会の実現に必要な技術開発の推進を通じて、イノベーションの創出を支援する組織・団体です。リスクが高い革新的な技術の開発や実証を行い、成果の社会実装を目指しています。国の政策や予算に基づき、産業技術力の強化に向けた様々なプロジェクトが組成され、大企業からスタートアップ企業まで様々な企業が参画しています。先端技術の知識習得だけでなく、参画する企業の開発姿勢なども垣間見れる貴重なものとなっています。

## 4 身近なものに 気を配る

自分が暮らす街、日ごろ利用するお店、日常的に利用しているサービスの中にも銘柄発掘の機会が存在します。「これはすごいぞ!」と思えるものに出会えたり、継続してみていると商品やサービスの変化を感じとれたりします。妻のお伴でスーパーマーケットに行く際は、筆者はもっぱら商品をひっくり返して製造会社をチェックする怪しい人物と化しています。

## 5 「いい会社」みつけ隊

左記④の拡大版です。1人の人間の行動範囲は限られます。そこで、多くの人の気づきや関心を銘柄発掘のきっかけにすることを目的に、鎌倉投信の有志で構成された銘柄発掘集団がサブタイトルの組織です。残念ながらコロナ禍の行動制限もあり意見の持ち寄り機会は少なくなりましたが、再度復活させたいと思っています。



## 6 まったく興味のない本を読む

企業調査をしていて感じることは、自身の興味の範囲でしかアンテナが立たないということです。このままでは視野が狭くなっていきます。そこで筆者は、自身にまったく接点のない、興味関心すらない本を読んで興味の範囲を広げるように心がけています。新刊の書籍代は高いので、リユースショップの安売り日を狙ってまとめ買いしています。選び方は簡単。目をつぶって指差した先にある本を買っています。最近では、(大型免許を持ってないのに)トラックドライバーの日常に関する本や(庭がないのに)園芸に関する本、(ルールも知らないのに)ラクロス上達バイブル的な本などを購入しました。これらのお陰と信じたいですが、銘柄発掘における着眼点が増えている気がしています。

## 7 「いい会社」のことは「いい会社」に聞く

これは(筆者が勝手につくった)『「いい会社」ネットワーク仮説』に基づきます。企業経営者は業種の垣根を越えて情報交換をおこなったり悩み事を相談したりすると聞きます。企業の価値観において共通点や親和性を発見し、ネットワークが生まれてきて不思議ではありません。「いい会社」は「いい会社」とつながっているはず。その仮説にもとづき、取材の際には「社長が思う『いい会社』を教えてください」と必ず確認します。具体的な社名をいただけたら、その会社にすぐさま取材を申し込んでいます。



他にも、「様々な業界の展示会」や「官報」なども銘柄発掘のきっかけとして活用していますが文字数制限のため、またの機会がありましたら紹介します。

今回は、銘柄発掘のきっかけを探す取組み事例を紹介してきました。調査対象が特定されたあとの評価・選定プロセスはファンドマネージャーの間でブレがないよう統一していますが、銘柄発掘のきっかけづくりは属人的な要素があります。資産運用部のメンバーにも筆者の事例を紹介することはありますが、「真似しろ!」と求めることはありません。様々な「きっかけづくり」があってよいと思いますし、他のメンバーがおこなっていて有効そうなものは取り込んで進化させたいと考えています。

(資産運用部長 五十嵐 和人)

# 「結い 2101」運用報告 資産形成

February 2月

## 2023年2月の日本株式市場

2月の日本株市場は上昇しました。上旬は、国内上場企業の業績に対する先行き警戒感から一進一退の展開となりました。中旬は、米消費者物価指数(CPI)が市場予想を上回る伸びとなったことを受け、米長期金利の上昇とともに円安ドル高が進行したことが好感され、堅調に推移しました。下旬は、米国の利上げ長期化観測から下落する場面もありましたが、植田次期日銀総裁候補への所信聴取を受け、金融緩和政策の継続に対する安心感が広がり底堅く推移しました。TOPIX(東証株価指数)は前月末比で0.9%、TOPIX Small(小型株指数)は同1.7%それぞれ上昇しました。業種別では、海運業、鉄鋼、ゴム製品などが上昇した一方、空運業、精密機器、その他製品などが下落しました。

## 2023年2月の「結い 2101」

「結い 2101」の2月末の基準価額は前月末比で0.4%下落し、20,591円となりました。好決算が評価された「堀場製作所」や、収益の持ち直しが好感された「オイシックス・ラ・大地」等が上昇した一方、利益成長モメンタムの鈍化が懸念された「デジタルハーツホールディングス」や、短期間での株価急騰により過熱感が意識された「ライフネット生命保険」等が下落しました。投資行動では、2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、70社です(新規投資先を1社開示。開示基準に達していない投資先は1社)。株式組入比率は、組入株式部分全体の下落や、価格変動リスク管理の観点から引き下げたことにより、前月末から小幅に低下し、52.2%となりました。債券組入比率は、投資先企業からの社債一部買入消却要請に応じて部分売却しましたが、前月末と変わらず2.1%です。



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、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：2023年2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、株主等を大切にし、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



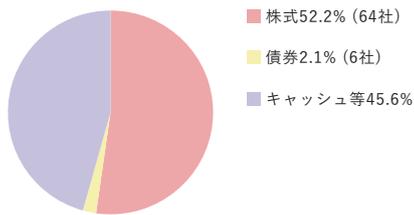
循環型社会を創る企業



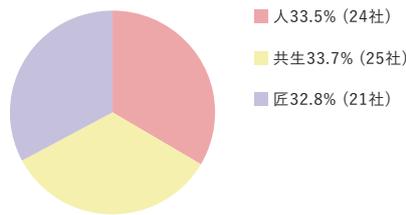
日本の匠な技術、感動的なサービスを提供する企業

## 信託財産の状況（比率は時価ベース）

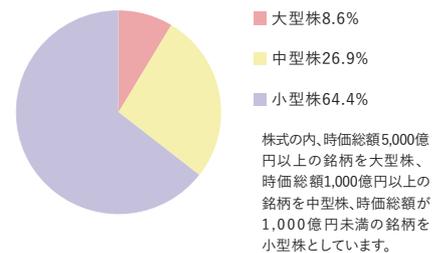
ポートフォリオの資産構成比



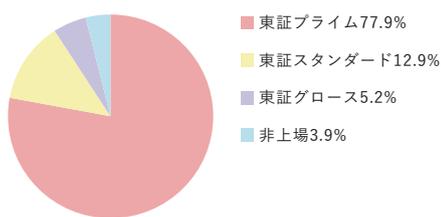
投資先のテーマ別構成比



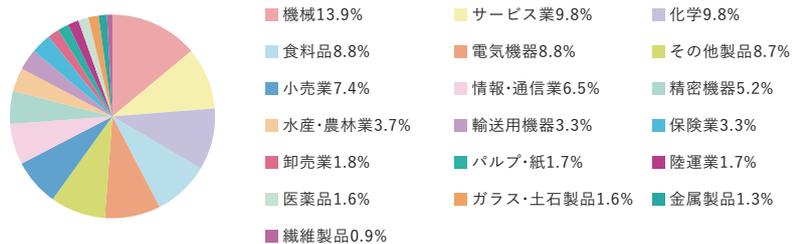
株式の規模別構成比



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（2023年2月末日時点） コード：6432 会社名：竹内製作所 テーマ：匠「世界のニーズを具現化する、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
6785	鈴木	匠	1.0%	卓越した金型技術を軸にモノづくりを支える、いい会社
6856	堀場製作所	匠	1.0%	「はかる」を軸に技術発展を支える、いい会社
6482	ユーシン精機	匠	1.0%	赤字を出さない匠な、いい会社
7856	萩原工業	人	1.0%	社員の雇用と生活を第一に考え、人を大切にする、いい会社
6258	平田機工	共生	1.0%	世界中の生産ラインを支え地域雇用を大切にする、いい会社
7839	SHOEI	人	1.0%	契約社員がやる気を出せる、いい会社
4776	サイボウズ	人	1.0%	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
3182	オイシックス・ラ・大地	共生	1.0%	安心・安全な食品を提供する、いい会社
7740	タムロン	匠	1.0%	ファンの多いニッチな、いい会社
7716	ナカニシ	匠	1.0%	技術を大切にする、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 20,591円

純資産総額 48,649百万円

顧客数 22,003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11,440人

## 運用パフォーマンス

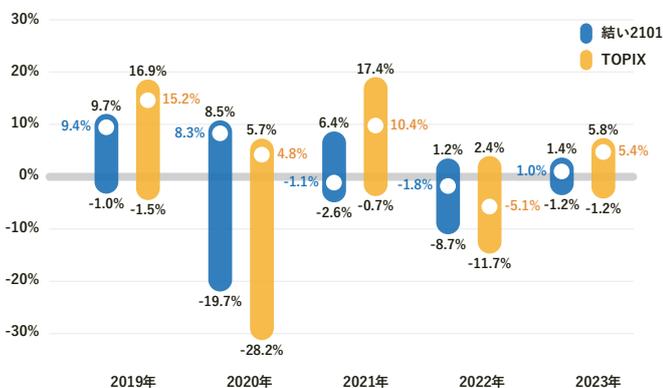
## 運用成績 ※1

	設定来	10年	5年	3年	1年	1ヵ月
リターン (期間率)	113.4%	75.8%	5.6%	17.8%	4.7%	-0.4%
			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)		5.9%	1.1%	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)		0.61	0.11	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

設定日：2010年3月29日	信託期間：無期限	決算日：毎年7月19日(休業日の場合は翌営業日)
----------------	----------	--------------------------

## ※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证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、将来の成果を保证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(年初末高値、日次ベース)、最小値(年初末安値、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(年初末高値、日次ベース)、最小値(年初末安値、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证するものではありません。

# 住所等届出情報の確認と変更のお願い

## 01/国内にお住まいのお客様へ

- 氏名、住所、電話番号などの連絡先等が現在の届出内容から変更がないか、確認をお願いします。
- 住所または氏名(本人特定事項)に変更があった際は、すみやかに変更手続きをしてください。
- 届出住所、氏名宛にお送りする郵送物がお客様にお届けできなかった場合、変更手続きが完了するまでの間、取引に制限をかけさせていただくことがあります。

<図1> 個人設定画面(ログイン)のお手続き > 個人設定

登録住所・氏名	住所: 氏名:	変更する
連絡先電話番号	自宅:	変更する
ログインメールアドレス (兼連絡用メール)		変更する
ログインパスワード	****	変更する
My鎌倉倶楽部からの メール受信設定	受信する	変更する

「変更する」から書類請求/変更入力画面に遷移します。

■ 登録情報の変更は、WEB サービス「My 鎌倉倶楽部」よりお手続きいただけます。(図1参照)

■ My 鎌倉倶楽部をご利用でないお客様は、問合せフォームをご利用ください。  
(以下 URL または右 QR コードから遷移できます)



<https://www.kamakuraim.jp/contact-form>

問合せ項目「住所、氏名など届出内容の変更」を選択のうえ、問合せ内容に「住所変更希望」等と入力してください。当社より別途ご案内します。

## 02/出国されるお客様へ (非居住者となるお客様へ)

- 海外転勤等による一時的な出国を前提として、総合取引口座ならびに投資信託を引続き保有することができます。

ただし、出国中は取引制限をさせていただきますので、購入の申込・解約(換金)の請求は承れません。出国する際は、事前にお手続が必要です。

右記「非居住者の定義」に該当される方は、必ず出国前にお客様窓口までご連絡ください。

電話：050-3536-3300 Mail：contact@kamakuraim.jp

### 当社における非居住者の定義

- ・ 海外に1年以上暮らす予定である(あるいは既に暮らしている)方
- ・ 海外にある事務所(本邦法人の海外支店等および現地法人ならびに国際機関を含む)に勤務する目的で出国し、海外に滞在する方
- ・ 海外への転出届を提出している方(日本に住居票がない方)

### 「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
3月10日	3月27日	4月3日	4月4日	4月5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。締切日を過ぎますと、当月の引落および引落資金での投資信託購入がおこなわれます。解約(換金)を希望される方は、受渡日以後に残高の解約(換金)をしてください。

※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に際しては、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サービスの提供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