

結いだより

レポート

いい会社訪問®

ピエトロ

いい会社のいいモノ
母乳育児を支えてくれた
いいモノ(ピジョン)

投資信託きほんの「き」
新NISAで変わる3つのポイント！
現行NISAで投資したお金はどうなる？

REPORT

いい会社訪問®

株式会社ピエトロ

～創業の想いをつなぐ、ファンベース経営～



本レポートでは、②を中心に当日の様子を紹介します。

当日のプログラム

- ① 「結い 2101」の投資理由の紹介
- ② 代表取締役 社長 高橋泰行氏による社長講演
- ③ 「大きな厨房」見学
- ④ トークセッション・質疑応答
- ⑤ レストラン見学@ピエトロ本店セントラール
- ⑥ ピエトロ製品が当たるクイズコーナー

2023年3月7日(火)に「いい会社訪問®(ピエトロ)～創業の想いをつなぐ、ファンベース経営～」を開催しました。鎌倉投信が「結い 2101」の運用報告の一環として開催している本イベントは、約3年ぶりとなる会場と、オンラインでのハイブリッド開催です。当日は、高橋社長の講演や福岡市天神のピエトロ本店見学、ピエトロさんのご厚意による、同社製品が当たるクイズコーナーなどで、受益者の皆さんは「いい会社」に

ついての理解が深まったと思います。オンライン参加の方々からは「社員の皆さんも楽しそうに働いているのが想像できます」「全国のスーパーに並んでいるのに、手作り感にびっくり」など、ピエトロならではの企業カルチャーに称賛の声が寄せられました。また、イベント序盤での音声トラブルにより、オンラインでご参加の皆様には大変ご迷惑をおかけし、申し訳ございませんでした。

① 「結い 2101」の投資理由の紹介

最初に、資産運用部ファンドマネージャーの長田より、「結い 2101」からの投資理由等の説明がありました。評価テーマ「人」で、2022年4月から投資を開始。1軒のレストランから創業した村田邦彦氏の想いを40年以上も受け継ぎ、ものづくりやお客様を大切にしている姿勢を、鎌倉投信では高く評価しています。

② 社長講演

カリスマ創業者からバトンを受け取った2代目として、受け継ぐ想いを丁寧に話してくださった代表取締役 社長 高橋泰行氏の講演を振り返ります。常にお客様の幸せを追求する企業姿勢をアップデートして取り組む「ファンベース経営」についても、紹介いただきました。

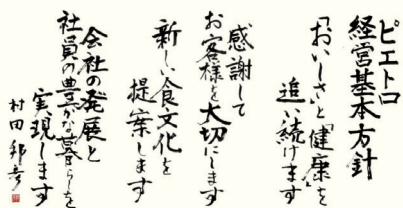
■創業者から受け継ぐ企業理念は「感謝」がキーワード

高橋 ピエトロは1980年、この福岡の天神にパスタ専門のレストランとして創業しました。当時「スパゲッティ」といえば、ナポリタンやミートソースしかなかったような時代に、明太子や納豆などの和の素材を生かした新たな食文化を提案しました。パスタを茹でる間にお出しするサラダのドレッシングも、オリジナルでした。当時主流だったのは、酸っぱいドレッシング。

そこに、醤油を使ったまろやかなタイプを作ったところ大変好評で、口コミで広がっていったんです。ランチタイムに主婦の方が店によく来ていて「ピエトロのドレッシングは、野菜嫌いなうちの家族でもサラダを食べるから少し分けてほしい」と。そうやって、ワインの空き瓶に入れて配るうちに、ドレッシング販売の事業化が始まりました。



◀ 1号店
「洋麺屋ピエトロ」



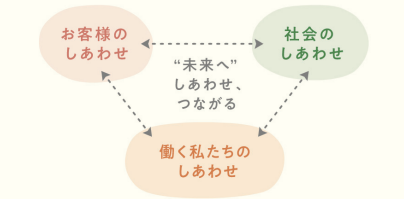
ピエトロの経営基本方針。その他にも、村田氏が残した数々の言葉を「ピエトロSPIRITS」として小冊子にまとめ、研修や朝礼の場で共有しているという。

ピエトロの経営理念には「感謝してお客様を大切にします」とあります。36坪の小さなレストランで、創業者の村田本人が目の前のお客様から「おいしい」「また来るよ」とおっしゃっていただく。そんな形で始まった企業だからこそその言葉ではないかと思えます。こうした理念のほかに、創業者から受け継いだのが、商品力と事業モデルです。ピエトロのすべての商品はレストランから始まります。つまり、パスタソースもドレッシングも必ずシェフが味を作っていく。「厨房の作り方を工場に

というスタイルが、弊社のものづくりの独自性だと考えています。また、販売に関しては、お客様に自分たちで説明し、買っていただく姿勢をすごく大切にしています。レストランや直販店はもちろん、通信販売のコールセンターもアウトソーシングせず、社員が直接電話を承ります。コロナ禍になる前は、新入社員が試食販売を担当しました。もちろん、現在の利益基盤はスーパーマーケットでの売上ですが、今でも全社員がお客様に商品説明できることが、私たちの強みです。

■社員自身自身の言葉から生まれたビジョン

ピエトロが大切にしている しあわせについてまとめました



全社員の「ピエトロとしてのなりた姿」をまとめた「PIETRO VISION」の一部。全88項目は、ピエトロの公式サイト内の特設ページで閲覧可能。

高橋 一方で、創業者の時代から変えていくこともあります。先代である創業者の村田は、一代で会社を売上100億円まで伸ばした、まさにカリスマ経営者でした。後任の私1人ではとても背負えませんが、社員みんなで創業者の想いを受け継いで頑張っています。言わば、SL機関車のように「先頭が引っ張る経営」から、今後は新幹線のように、全車両がモーターで自走する「全員経営」への転換です。その行き先を社内で共有するために作ったのが「PIETRO VISION」です。新型コロナウイルスの広がった2020年、やはり社内にも大きな不安が広がりました。

その中で、5~10年先の未来を描き、「どんな会社になりたいのか」「どんな会社で働きたいのか」を楽しく語ることにしたんです。半年ほどかけて、全社で約2000の声が集まりました。たとえばお客様の幸せについては「日本一ファン思いの会社」、働く私たちの幸せでも、「働く私たちがいちばんのピエトロファン」とあります。社会の幸せでは、環境問題について「地球の健康に貢献」と表現しています。これらはすべて、ピエトロ社員の「生の声」です。難しい熟語も横文字も一切使わず、誰が見てもわかる「生きた言葉」であることが、私はすごく誇らしいのです。

■創業からの想いをアップデートした 「ファンベース経営」



ファンミーティングは、「最後には社員とファンの方が友だち同士かというくらい仲良くなる熱量の高いイベント」と高橋社長は笑顔を見せる。

高橋 近年「ファンベース」という考え方を取り入れて、ピエトロ独自の方法で追求を続けています。先ほど紹介した創業者の言葉「ピエトロSPIRITS」にも、「商品を売っていくだけでなく、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したい」という言葉が残っています。ではファンとはどのような方なのか？それは、私たちが大切にしている創業の想いや方針に共感、支持してくれる方々だと考えています。ファンベースの取り組みはさまざまです。たとえばレストランで複数のドレッシングからご自分で選んでいただく「テーブルマーケティング」は、新商品を知ってもらい貴重な機会。レストランを持っているピエトロならではのマーケティング手法ではないでしょうか。

料理教室イベントや自社農場のある能古島（このしま）での食育イベントやファンミーティングは、企画から当日の運営までのほぼすべてを社員たちが手掛けています。過去に実施した社内限定のファンミーティングは、途中で泣き出すほどの熱量を持つスタッフに心動かされましたし、こういった活動をきちんと続けていく重要性を思い知らされた気がしましたね。ファンベースを進める上でやめたことの1つが、「安売り」です。当社もレストランの割引券配布やスーパーの特売などの安売りを強いられた時期がありました。やはりそれでは幸せになれない。と、お客様にとっての価値が「安さ」にならないように、私たちは改めて商品価値、つまり「お客様にどんな貢献ができるのか」の発信を進めています。

■社員の幸せが会社の成長へ



高橋 ファンの方々を幸せにする力は、社員が幸せでなければ生まれません。だからピエトロでは、最前線に立つ社員たちが、生き生きと楽しく働ける会社を目指しています。それを実現するために、なるべく階層構造にならない組織体制に移行し、権限委譲を進めています。また、28の社内プロジェクトとワーキングチームによって、縦割りではなく、横断的な課題解決ができるようにも工夫しています。そのようにして、社員1人1人が成長を実感できて、役割を全うできる「オーケストラ経営」を目指しています。会社の成長とは、社員の成長の総和だからです。ただ、創業者の言葉に「ロマンとそろばん」とあるとおり、利益がないと幸せは続きません。今後の成長戦略としては、ドレッシング・パスタ・冷凍食品・スープ・レストランの5本柱それぞれを

高付加価値商品とし、ニッチ市場を開拓していきます。さらに長期の視点では、日本の4倍の規模といわれるアメリカのドレッシング市場に向けたファンベース経営を進めていきます。このたび鎌倉投信さんに「いい会社」を選んでいただいたことを、本当にありがたく思っています。受益者の皆様や「いい会社」の先輩となる企業の方々からも「ピエトロが仲間に入ってよかった」と言ってもらえるように、今後も創業から続く想いとファンの方々、そして社員の事を大切にする経営を続けてまいりたいと思います。

受益者限定！

本レポートで紹介できなかったプログラムは動画でお楽しみください。

本イベントの全編は、オンラインサービス「My鎌倉倶楽部」で、アーカイブ動画でご視聴いただけます。ログイン後、限定動画よりご覧ください。





投資信託「きほんのき」

投資初心者の方にとって「質問する」こと自体、ハードルが高いもの。「ちょっと聞くには気が引ける」といった内容を案内していきます。一緒に学んでいきましょう！

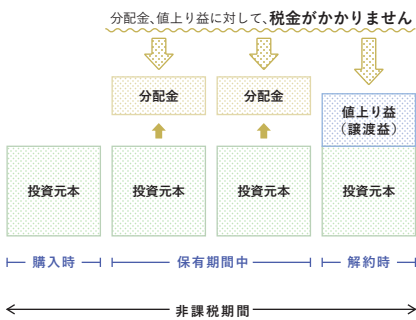
ふくまる先生 福を呼ぶフクロウ。丸付けが好き。鎌倉投信のロゴマークにある3つの「わ」の輪投げが趣味。

新NISAで変わる3つのポイント！現行NISAで投資したお金はどうなる？

2022年12月に大幅な拡充方針が示されたNISA。2023年3月28日に参議院本会議で法案が可決・成立しました。今回は、2024年からはじまる新NISAの概要や、新NISAの開始を見据えた現行NISAの活用について、解説します。

NISAとは？

上場株式や公募株式投信を売却して得た利益(値上り益)や、受け取った配当(分配金)が非課税になる制度です。



現行制度と新制度を比べてみよう！

| 現行制度 | | 制度 | 新制度(2024年～) | |
|--------------------------------|-----------|---------------------|---|---|
| つみたてNISA | 一般NISA | 種別 | つみたて投資枠 | 成長投資枠 |
| 2023年12月末※ | 2023年12月末 | 非課税投資枠を設けることができる最終年 | 恒久化 | |
| 最長20年 | 最長5年 | 非課税期間 | 無期限 | |
| 40万円 | 120万円 | 年間に投資できる金額 | 120万円 | 240万円 |
| 800万円 | 600万円 | 上限 | 1800万円(生涯投資枠) うち1200万円 売却により投資元本に相当する枠が空き、翌年に再利用可 | |
| 売却による投資枠の再利用は不可 | | 種別選択 | 同一年に併用できる | |
| 同一年にどちらか一つを選択 | | 対象商品 | 現行のつみたてNISAと同じ | 整理・管理銘柄 信託期間20年未満、 高レバレッジ型および 毎月分配型投信を除外 |
| 積立・分散投資に適した一定の投資信託(金融庁への届出が必要) | | | | |
| | | | | 上場株式・ETF・公募株式投信・REIT等 |

※2023年3月28日の法案可決前は、2042年12月末

新NISAで変わる3つのポイント

Point 1. 制度の恒久化と非課税期間の無期限化

現行制度では、非課税投資枠を設けることができる最終年が、「つみたてNISA」…2042年、「一般NISA」…2023年でした。新制度では、この期限が撤廃されます。

新制度では、非課税期間が「無期限化」、言い換えると「NISAとしてずっと持っていられる」ようになりますので、期間終了後の取り扱いを気にする必要がなくなり、シンプルで使いやすい制度に変わります。

Point 2. 年間投資上限額の拡充

現行制度の非課税投資枠の年間上限は
・「つみたてNISA」…40万
・「一般NISA」…120万円でしたが、

新制度では
・「つみたて投資枠」…120万円
・「成長投資枠」…240万円

と大幅に拡充されます。

Point 3. 利便性の向上

■種別の併用ができる

新制度では2つの種別を同じ年に同時に利用できるようになりました。

■投資枠の再利用が可能になる

新制度では生涯投資枠という概念が導入され、上限は1800万円です。売却により投資元本に相当する金額の生涯投資枠を翌年以降に再利用できるようになります。

現行NISAで投資したお金はどうなるの？

現行NISAを利用して投資した資金は、2024年以降も現行NISAの非課税期間が適用されますのでご安心ください。

ただし、現行制度と新制度は分離して管理されるので、現行NISAの残高を新NISAの非課税投資枠に移すことはできません。

新しいNISAの開始を見据えて、今年のうちにできること

「結い 2101」は、新NISAの「つみたて投資枠」「成長投資枠」の両方で投資ができる予定です。新NISAが始まっても、これまでと変わらず投資いただけます。2023年中に現行のNISA口座を鎌倉投信に開設しておくことで、2024年1月から新NISAの口座が自動で開設されます。鎌倉投信で新NISAの利用を検討されている方は、今年のうちに現行NISAの口座開設をおすすめします。

そして新NISAの生涯投資枠とは別枠で非課税投資をおこなえるのは2023年が最後です。資金に余裕がある方は、現行NISAの非課税投資枠の利用を検討してはいかがでしょうか。

現行NISAの利用方法について

現行NISAの開設を希望の方は、鎌倉倶楽部(お客様窓口)へ手続き書類を請求ください。手続き書類の請求方法は、次のとおりです。

- ① オンラインサービス「My 鎌倉倶楽部」
ログイン>お手続きメニュー>NISA口座
- ② ホームページの問合せフォーム
必須事項を入力の上、書類送付を依頼ください。
- ③ 電話
050-3536-3300 (営業時間 平日9時～17時)
ご質問がありましたら、鎌倉倶楽部(お客様窓口)へ気軽にお問合せください。

オススメ 新NISAセミナー＆動画

<オンラインセミナー>
初心者向け勉強会～新しいNISA徹底解説～

日時：5月13日(土)10:00～11:00
定員：先着500名 対象：どなたでも参加可

<限定動画>
30分でわかる新NISA～新しいNISAで何が変わる?～

オンラインサービス「My 鎌倉倶楽部」に掲載中
ログイン後、限定動画のメニューから視聴ください。

※当記事は、2023年3月末時点の情報に基づき作成しています。

いい会社 の いいモノ 母乳育児を支えてくれたいいモノ (ピジョン)

ピジョンさんの赤いロゴ、子育て経験者の方はよく目にされたのではないのでしょうか。かくいう私も、マグにおやつにボディソープ、生活のあらゆる場面でお世話になりました。中でも特に印象深いのが搾乳グッズ(ニッチですみません)です。

低出生体重児だった我が子は、生後間もなく「NICU:新生児集中治療管理室※」へ入りました。と、同時に私の搾乳ライフも始まりました。数時間おきに搾乳、哺乳瓶からフリーザーバックへ、冷凍したものを毎日病院へ持参し、我が子のもとへ届けます。慣れない作業に戸惑う一方、一つひとつのグッズが使いやすく、深夜の眠気と闘いながらの搾乳でも失敗したことはありませんでした。衛生的で工夫が施されたフリーザーバックや新生児サイズより更に小さい乳首(哺乳瓶に付ける飲み口)などに感心するとともに、

これらが必要とするお母さんと赤ちゃんのために日夜研究を重ねた方々がいるのだと心強く思ったものです。あれから数年、あの頃の赤ちゃんは今日も園庭を駆け回っています。ピジョンさん、その節は本当にお世話になりました。

と、今回記事作成にあたり改めてHPを見てみたら、、、なんと直接パックに搾乳できる部品が登場しているではないですか！1滴でも多くの母乳を届けたお母さんにとってこれは嬉しい。進化したピジョングッズで、これからのお母さんと赤ちゃんが、よりストレスフリーでハッピーに過ごせますように！(もちこ)



母乳フリーザーバックアダプター

ピジョン株式会社 「愛」を経営理念に掲げる会社

乳児用品のメーカーで、哺乳瓶やオムツなどを製造販売している会社です。

「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をご覧ください。

他の記事でも、[ピジョンさんの取り組み](#)について紹介していますので、是非ご覧ください。



上) 投資理由の詳細

下) 赤ちゃんの命を守るピジョンの取り組み



※NICU(新生児集中治療管理室)は、小さく生まれた赤ちゃん、呼吸の助けが必要な赤ちゃん、心臓などに病気がある赤ちゃんたちが治療を受け、元気に大きく育つための部屋です。医療スタッフが24時間体制で、そのような赤ちゃんの心拍数や血圧、酸素飽和度(血液中の酸素状態)などをモニタリングしながら、高度な治療を提供できる場所です。

「結い 2101」運用報告 資産形成

April 4月

2023年4月の日本株式市場

4月の日本株市場は上昇しました。上旬は、米国で市場予想を下回る経済指標の発表が相次ぎ、景気後退の懸念から下落しましたが、中旬は、植田日銀新総裁の金融緩和政策維持に関する発言や、米国の著名投資家による日本株への追加投資をめぐる思惑が好感され上昇しました。下旬は、米国中堅銀行の巨額の預金流出に対する警戒から下落する場面もありましたが、日銀が大規模金融緩和と政策の維持を決定したことで安心感が広がり、月末にかけて上昇しました。TOPIX(東証株価指数)は前月末比で2.7%、TOPIX Small(小型株指数)は同2.0%それぞれ上昇しました。業種別では、その他製品、建設業、電気・ガス業などが上昇した一方、鉄鋼、証券・商品先物取引業、金属製品などが下落しました。

2023年4月の「結い 2101」

「結い 2101」の4月末の基準価額は前月末比で1.0%上昇し、20,996円となりました。業績予想の下方修正が嫌気された「技研製作所」や、中国での二輪関連製品の需要減退懸念から「SHOEI」等が下落した一方、業績拡大見通しが好感された「トレジャー・ファクトリー」や「竹内製作所」等が上昇しました。

投資先数は、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(開示基準に達していない投資先は1社)。株式組入比率は、投資先企業の株価上昇により、前月末から小幅に増加し、54.4%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。



長田 陽平
資産運用部
ファンドマネージャー

2013年総合リース会社に入社。資金調達や決算業務を経験した後、プロジェクトファイナンス等のフロント業務に携わる。2020年10月に鎌倉投信に入社。東京生まれ、千葉育ち。

「結い 2101」運用状況（月次） 基準日：2023年4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



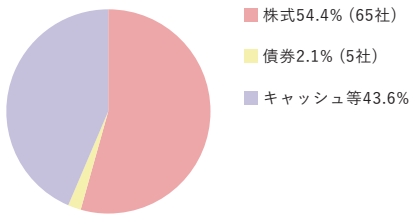
循環型社会を創る企業



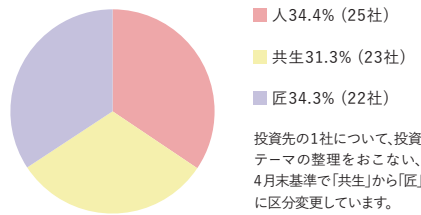
日本の匠な技術、感動的なサービスを提供する企業

信託財産の状況（比率は時価ベース）

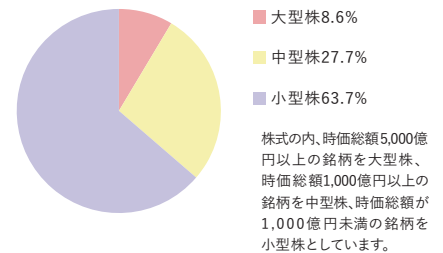
ポートフォリオの資産構成比



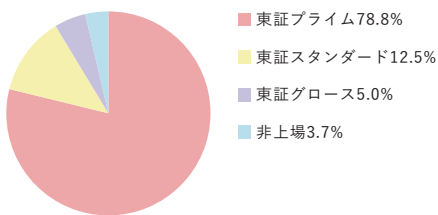
投資先のテーマ別構成比



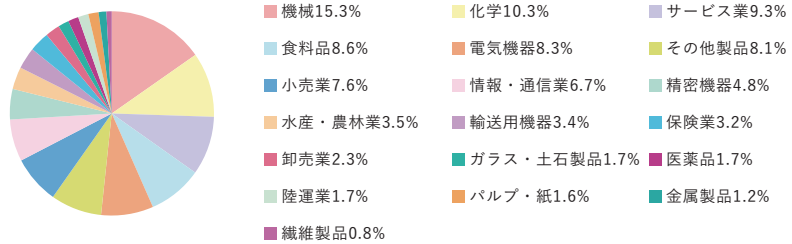
株式の規模別構成比



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4月末時点） 当月は、開示可能な組入れ比率に達した投資先はありません。

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 |
|------|--------------|-----|--------|---------------------------------|
| 7931 | 未来工業 | 人 | 1.1% | 社員一人ひとりが、「常に考える」、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する、いい会社 |
| 6432 | 竹内製作所 | 匠 | 1.1% | 世界のニーズを具現化する、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 |
| 6455 | モリタホールディングス | 匠 | 1.0% | 消防技術で安全な社会づくりに貢献する、いい会社 |
| 6005 | 三浦工業 | 共生 | 1.0% | 熱・水・環境の分野で産業活動を支える、いい会社 |
| 2811 | カゴメ | 共生 | 1.0% | トマトファン株主も大切にする、いい会社 |
| 4923 | コタ | 人 | 1.0% | いい会社を目指し続ける、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 |
| 2659 | サンエー | 共生 | 1.0% | 沖縄の地で独自性を発揮する、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 **20,996円**

純資産総額 **48,875百万円**

顧客数 **22,022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。

うち「**定期定額購入**」を選択されている顧客数**11,443人**

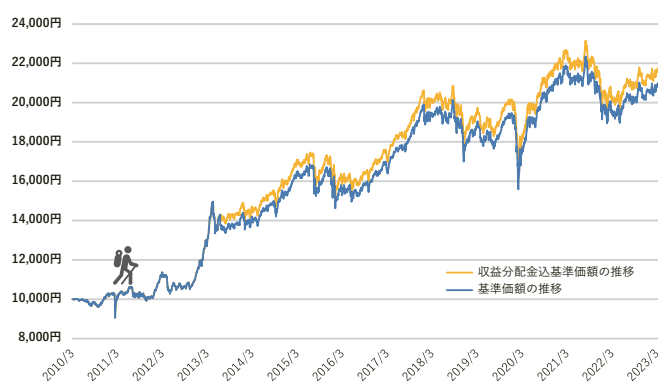
※純資産総額の百万円未満は切り捨てて表示しています。

運用パフォーマンス

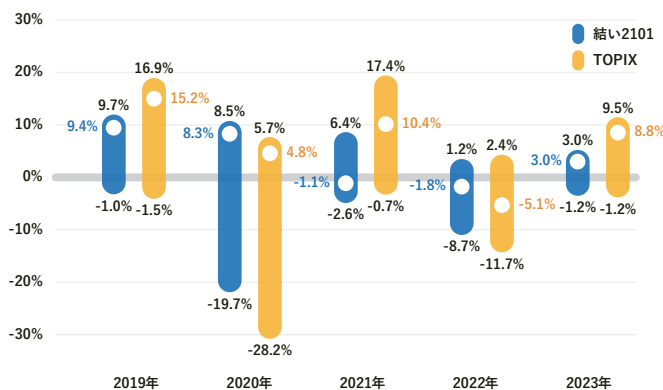
運用成績 ※1

| | 設定来 | 10年 | 5年 | 3年 | 1年 | 1ヵ月 |
|-----------------|--------|-------|------|-------|-------------------------|------|
| リターン (期間率) | 117.6% | 54.0% | 8.1% | 16.9% | 7.8% | 1.0% |
| | | | 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) | | 4.4% | 1.6% | 4%以上 | | |
| 年率換算リスク (B) | | 8.2% | 9.5% | 10%以内 | | |
| シャープレシオ (A)÷(B) | | 0.54 | 0.17 | 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月次騰落率の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。

鎌倉投信の草花

「お花見！！」



散歩するのに気持ちのよい季節になってきましたね。今年はお花見を楽しんだ人も多いのではないのでしょうか。鎌倉投信本社屋への通勤通路でもある、鎌倉駅から鶴岡八幡宮へとつづいている若宮大路には桜のトンネルがあります。3月下旬には出勤するのが楽しみになるほど見事に咲いていました。

本社屋の裏庭にある桜も見事に満開となり、昼休みには花見を楽しみました。もちろんノンアルです！

入社して初めての春を迎える私は、オフィスの庭に桜があるとなんて贅沢なのだろうか(そもそもオフィスに庭や畑があることにびっくりですが)と実感し、ベンチに座りコーヒー片手に桜を眺めるだけで癒されました。桜のほかにも様々な植物が生育していて、動きながら自然を感じることができる！そんな鎌倉投信の本社屋です。(やまお)



若宮大路



本社屋の裏庭にある桜



スプリングスターフラワー



オオアマセイトウ

第14回「結い 2101」受益者総会®のご案内

第14回「結い 2101」受益者総会®は、4年ぶりに会場(横浜港 大さん橋ホール)での開催となります。オンラインでも同時開催しますので、全国各地より参加ください。**募集開始や登壇者様の詳細は、メールや各種SNS等でお知らせします。**日程は以下のとおりです。今から予定を押さえていただくと嬉しいです！

開催日：2023年9月23日(土)
募集開始予定：2023年7月頃
開催方法：会場(横浜港 大さん橋ホール)、オンライン同時開催
会場住所：神奈川県横浜市中区海岸通 1-1-4
参加資格：受益者とそのご家族様

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するため、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。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。

過去に開催した、大さん橋ホールでの受益者総会の様子▶



「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 |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| 5月10日 | 5月29日 | 6月5日 | 6月6日 | 6月7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者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