

結いだより



第15回「結い 2101」受益者総会®

経営者鼎談 —「世界が驚く『いい会社』の技術力」—

「結い 2101」運用報告会のご案内

新規投資先

投資先の「いい会社」紹介

共通価値の創造によって社会の変革をリードする、いい会社

メンバーズ (東京都)



メンバーズは、専門性の高い自社のデジタルクリエイターが顧客のDXプロジェクトにおける企画立案から制作・開発、運用に至るまでをワンストップで支援しています。支援を通じて、顧客企業の経営スタイルやマーケティング活動、サービスや商品を「社会をよりよくするもの」へと転換することに注力しています。

特徴人

背水の陣での決意と「全員参加型経営」

メンバーズは1995年、インターネットの黎明期に創業しました。ネットマーケティング支援ビジネスやインターネット上での広告取扱事業など順調に事業を拡大し、上場も果たしましたが、2008年前後に経営危機に瀕しました。儲かりそうな分野に参入したものの、明確な強みがなく、競合との競争にさらされたことに加え、リーマン・ショックも業績悪化に追い打ちをかけたことが原因です。当時は、売上高が2割減少し、2期連続赤字、離職率25%、株価低迷による上場廃止基準抵触と会社存続が危ぶまれる状況にありました。

そのような環境下、若手の幹部社員が主導したメンバーズ再建プロジェクトがきっかけとなり、創業者の剣持社長(当時)は下記のことを決意し取り組むことで、危機を脱することができました。

どこよりも優れたサービスがひとつもなかったため、
世界一になれる可能性がある
Web サイト運用に集中すること

その担い手である社員の幸せを
本質的に追求すること

経済活動と社会貢献の
同時実現を目指し、
本業を通して社会課題解決を行うこと

このプロジェクトは、社員自身が積極的かつ主体的に経営に参加する「全員参加型経営」を象徴する出来事であり、剣持氏から社長職を引き継いだ高野氏のもとで一層強力に推進されています。

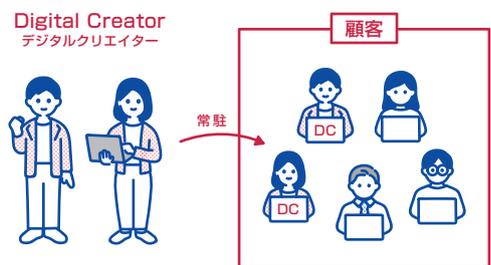


代表取締役 兼 会長執行役員 剣持 忠氏 (右)
代表取締役 兼 社長執行役員 高野 明彦氏 (左)

「Web運用」から
「DX現場支援」ポジションの
獲得へ

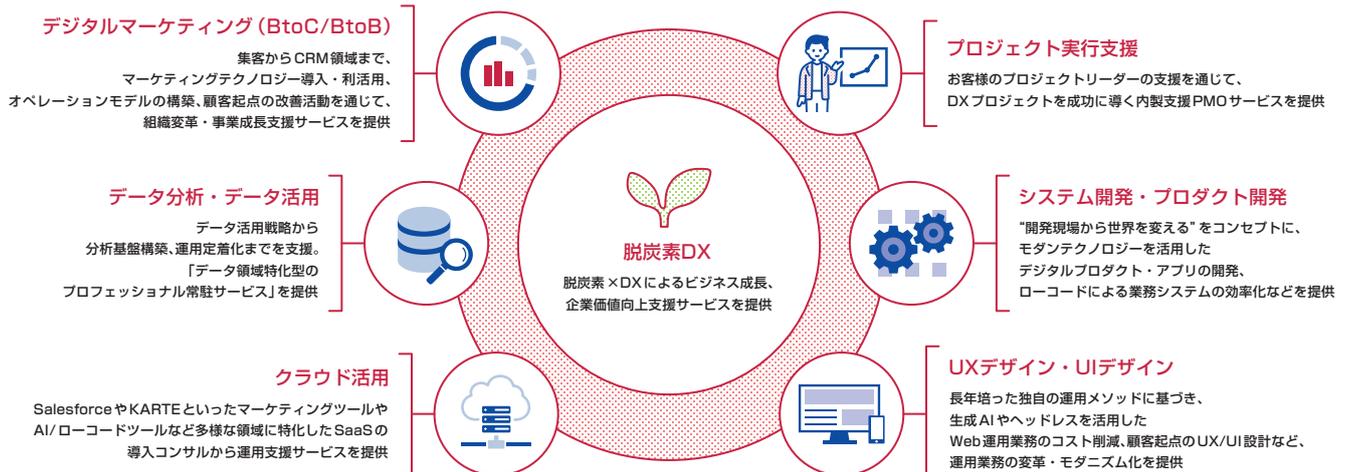
メンバーズが経営資源を集中した「Web運用」はWeb開発の下流工程に位置し、コンテンツの更新・編集、サイトの分析・改善、契約情報の管理、問い合わせ対応などが該当します。競合他社はWeb運用領域を労働集約的で低付加価値とみなし、経営資源を配分しない傾向にあったため、同社はWeb運用であれば世界一になれる可能性があると考えました。

メンバーズは専門性の高いエンジニア、デザイナー、ディレクターやプランナーなどの「デジタルクリエイター」(以下DCといいます)により顧客専任チームを編成し、DCがあたかも顧客企業の社員であるかのように常駐し業務をおこないます。顧客のことを熟知するDCが顧客に伴走しながら継続的にWebサイトやアプリケーションなどを改善し、仮説検証を繰り返しながら、よりよいコンテンツへと磨き、顧客のビジネス成果向上に貢献する独自のポジションをつくりました。



現在は事業領域をWebからDX(デジタルトランスフォーメーション)に拡げ、プロダクト・サービス開発やデータ分析・活用支援などの様々なデジタル専門スキルを有するDCが顧客企業のDXプロジェクトに伴走し、プロジェクトの成果向上を支援しています。また、プロジェクトを管理・推進するPMO(Project Management Office)人材を育成・提供し、プロジェクトの実行企画から運用までの工程をワンストップで支援する「DX現場支援」のポジション確立を目指しています。

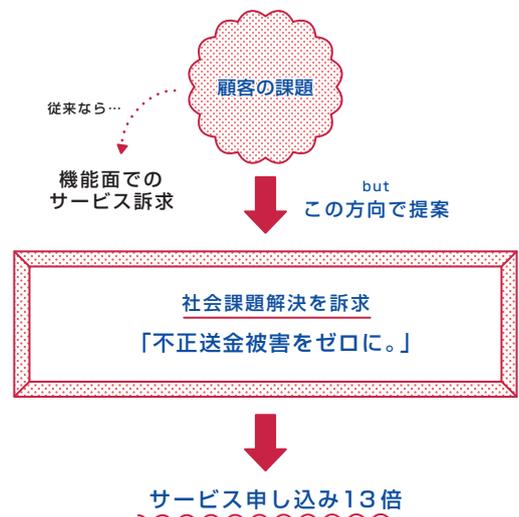
主な支援領域



CSV経営の推進による共通価値の創造

前述のとおり、メンバーズは経営危機の中で、本業を通して社会課題解決をおこなうことを決意しました。具体的には「CSV経営」の普及を目指しています。「CSV」とは、「Creating Shared Value」の略語で、日本語では「共通価値の創造」と訳され、「社会課題の解決」と「利益創出」を同時に実現することを指します。

メンバーズはこの「CSV経営」の推進により、顧客のデジタルビジネスの運用支援だけでなく、顧客の事業活動や商品・サービスを「より持続可能なものへ」「より社会をよくするもの」への転換を支援しています。例えば、メガバンクの支援の事例では、セキュリティーサービスの訴求にあたって、従来の機能面でのサービスの訴求ではなく、「不正送金被害をゼロに。」という社会課題解決を訴求する内容にしたところ、従来に比べてサービスの申込みが13倍に増えたそうです。このような社会課題を共に解決することをユーザーに訴求する手法の方が、値引きや機能訴求型の販促キャンペーンよりも売上貢献効果が高いことが実証される事例が蓄積されてきています。



鎌倉投信の視点

鎌倉投信では「人」のテーマでメンバーズに投資しました。同社の競争力の源泉は高度な専門性を持ったデジタルクリエイターです。同社の採用基準では、ミッション・ビジョン・コアバリューに対する共感性が最も重要視され、CSV経営に共感した人材が集まっています。メンバーズの社名の由来は、「MEMBERSHIP（組織に対する参加意識、全員参加型経営）」です。これからも同社の人材が主体性を持って会社を牽引し、顧客とともに、「社会課題の解決」と「利益創出」を同時に実現する「共通価値の創造」を推進し続けることを期待しています。



創業に込めた想いから経営理念、ミッション・ビジョン等がまとまっている「Members Story」



DX現場支援で顧客と共に
社会変革をリードする

株式会社メンバーズ

専門スキルを持つ人材が顧客のデジタルビジネスを支援。1995年創業。
本社は東京都中央区。東証プライム上場。

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

REPORT 経営者鼎談「世界が驚く『いい会社』の技術力」

2024年9月14日(土)に「結い 2101」受益者総会を国立京都国際会館にて開催しました。今回は「日本が誇る『いい会社』たち ~これからの日本の輝き方~」と題し、世界をリードする日本の技術力や社員がイキイキと活躍する投資先の会社に着目し、これからの日本を照らす「いい会社」の皆様に登壇・企業展示をしていただきました。結いだよりでは、経営者鼎談のプログラムを2回に分けてお伝えします。

経営者鼎談

第1部 世界が驚く「いい会社」の技術力

世界が驚く技術力を持つニッチトップの会社を代表して2社が登場。その魅力をハイライトで振り返ります。

■ 技術力とは何か

五十嵐：一言に技術力といっても様々な切り口があります。瑞光さんの設計力、開発力、これらは技術力かと思えますし、日置電機さんの生産性を追求する生産能力、これらも技術力と思っています。それぞれが考える、技術力について教えていただけますか？

岡澤：日本の技術力でいうと、チームで仕事をして、誰かのために役に立ちたいという想いが、日本の一番の特徴じゃないかなと思っています。なので、技術を強めていくというよりは、お客様の困りごとにいち早く解決策を持っていける力をどれだけ整えているか、そこが技術力に通ずると感じています。

五十嵐：日置電機さんの技術力、もちろん素晴らしいものがありますが、その技術力を高めようとする動機がお客様のため、従業員のため、地域社会のためというような共生関係資本を重視する、その姿勢が原動力になっているんですね。梅林社長はいかがですか？

梅林：製品をこの機械で作ったらどういう風にいいものができるか、ということばかり考えているので、機械だけでなく製品まで考えを巡らせています。今後は使用後に土に還るとか、生分解できるような製品にするなど、その時代や地域にあったものを作っていくところが一番大事なのかなと思っています。

五十嵐：梅林社長に取材していた時に印象に残った言葉が、「設計は発想」という言葉です。自分が考えている以上のことは設計できないので、発想力を高めるために、いろんな人、いろんな現場を見て努力されている。そういった方が経営トップにいらっしゃる会社というところも感じてもらえればと思います。

■ 海外で売上を伸ばしてきた原動力

五十嵐：2社の共通点を挙げるとしたら、いわゆる外需関連企業になります。競合がいる中でも、海外で売上を伸ばしてきた原動力はどこにあるとお考えでしょうか。

梅林：皆さん子供用や大人用のおむつ、生理用ナプキンを使っていただいたことがあると思うんですけど、日本の製品というのは、もう本当に最高の商品だと私は思います。世界中のいろんなところに行っても、これほどいい商品はないんですね。世界で商品が勝負していけるから、私たちの製品もそういういい商品の製造を支える機械ということで勝負しているところと、顧客の要望に応じて機械の性能をどんどん上げられたことも海外で売上を伸ばせた要因になります。

五十嵐：岡澤社長は、いかがでしょうか？

岡澤：私は2014年から外国担当になりました。一つ身に染みてわかったのが、数字(業績)の話をして人も人は動かない。やっぱり何のためにするのかというビジョンが人を動かすと思いました。今、日本の売上を伸ばしながら世界の売上も伸ばすのが成長戦略の一つですので、日本と世界の拠点が丸丸となって目指す方向の道標をしっかり立てたということが、外国が伸びている一つの要因になっていると思います。

登壇企業のご紹介



株式会社 瑞光
代表取締役社長 CEO
梅林 豊志 様



紙おむつ製造機や生理用ナプキン製造機などのメーカーです。衛生業界のトップメーカーとして、日本国内だけでなく、世界でも高い評価を受ける。主要顧客は、国内外大手の衛生用品メーカーが中心で、これらの企業が製造する商品は、どのスーパーやドラッグストアでも所狭しと並べられている。



日置電機 株式会社
代表取締役社長
岡澤 尊宏 様



電気計測器の開発から生産、販売・サービスまで一貫しておこなう。電気自動車などあらゆるモノが電動化していく中で、同社の電気計測技術へのニーズが高まっている中、独自のソリューションを通じて、社会の安心と発展に貢献している。



進行役 /
鎌倉投信
資産運用部長
五十嵐 和人

■ 受益者の皆様へのメッセージ

梅林：取締役になって約20年間、何とか走り続けようと、1年1年利益を出しながら会社を大きくしてきました。私が作った30年前の機械はいまだに世界で稼働しているものがあります。これは私の作品だと思っているんですね。去年、私の作った機械がスクラップになる時に、「ああ、この機械30年間頑張ってくれたんだな」と、製造過程での失敗も全て頭の中に残っているんですね。やはりそういった作品を世界にどんどん広げていきたいと思っています。期待は裏切らず、これから先も変化していきますので、どうかよろしくお願いたします。

岡澤：日置電機には社内報がありまして、社外監査役に巻頭記事を書いてもらった中にこんな言葉がありました。「あなたの近くで持続的で豊かな社会を作るために頑張っている会社がある。いい会社への投資を通じて、あなたと次世代の未来に希望を届けませんか？日置はそのような投資家と一緒に社会課題を解決していきたいんです。」これは鎌倉投信さんのことなんです。今日この場に同じ想い、共通の認識を持っている方々との繋がりができて、これが持続可能な社会を作ることに繋がると感じました。何か一つだけでも次の世代に贈れる、そういうことの役割を担える会社を目指したいなと思っております。

▶ 動画のご案内

当日の鼎談では、おふたりの略歴や人となりから始まり、技術だけでなく人財のテーマでもお話いただきました。受益者からの質問にもその場でお答えいただくなど、とても充実した時間でした。この記事だけでは伝えきれませんので、ぜひ動画で全編をご覧ください！

オンラインサービス「My 鎌倉倶楽部」上で、アーカイブ動画を視聴いただけます。ログイン後に、限定動画のメニューからお楽しみください。



「結い 2101」運用報告 資産形成

October 10月

2024年10月の日本株式市場

10月の日本株市場は上昇しました。月前半は、米国景気の底堅さを示す経済指標を受けて、米連邦準備制度理事会（FRB）による利下げペースの鈍化観測から円安ドル高が進行し、日本株市場は上昇しました。月後半は、衆議院議員選挙での与党苦戦への警戒感や、米大統領選においてトランプ氏が優勢との見方から、関税上げやインフレ再燃に対する懸念が高まり、下落基調で推移しました。月末にかけては、衆議院議員選挙で与党が過半数を割る結果となったものの、市場参加者の想定範囲内との見方から値を戻す展開となりました。TOPIX（東証株価指数）は前月末比で1.9%、TOPIX Small（小型株指数）は同0.2%それぞれ上昇しました。業種別では、銀行業、医薬品、電気・ガス業などが上昇した一方、鉄鋼、パルプ・紙、化学などが下落しました。

2024年10月の「結い 2101」

「結い 2101」の10月末の基準価額は前月末比で0.8%下落し、21,255円となりました。生成AIを支える先端半導体需要の拡大恩恵が期待された「ユニオンツール」や精密金型技術による競争優位性が評価された「鈴木」等が上昇した一方、6-8月期業績での小幅減益を受け、利益成長期待が低下した「トレジャー・ファクトリー」や、市況低迷による中国事業の業績悪化が懸念された「TOTO」等が下落しました。また、業種配分において、上昇率が大きかった銀行株などを保有していなかったこともリターン面でマイナスに影響しました。10月末時点の投資先数は、新規に1社投資したことにより前月末から1社増えて76社となりました（開示基準に達していない投資先は1社）。10月末時点の株式組入比率は、管理上のリスク上限に対する株式組入比率の引上げ余地を勘案し、投資先企業の株式を買い増したことにより前月末から上昇し、67.1%となりました。債券組入比率は、前月末から変わらず2.1%です。



野田 圭祐
資産運用部
ファンドマネージャー
信託銀行で個人資産コンサルティング業務や、日系運用会社で債券のファンドマネージャーとして資産運用業務に携わる。2022年6月に鎌倉投信に入社。東京生まれ、埼玉育ち。

「結い 2101」運用状況（月次） 基準日：2024年10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



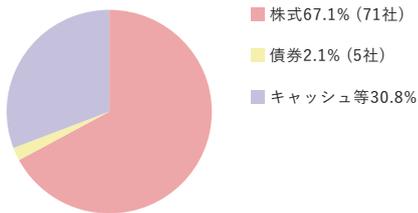
循環型社会を創る企業



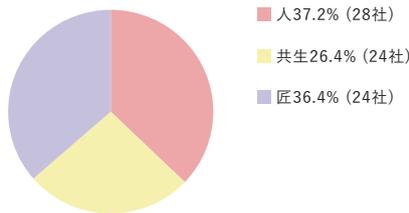
日本の匠な技術、感動的なサービスを提供する企業

信託財産の状況（比率は時価ベース）

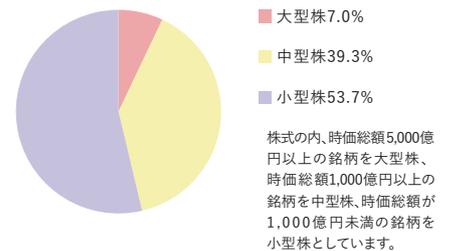
ポートフォリオの資産構成比



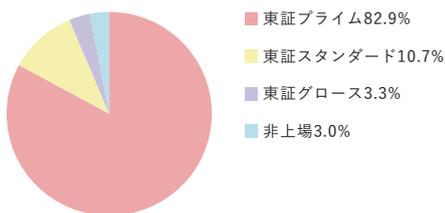
投資先のテーマ別構成比



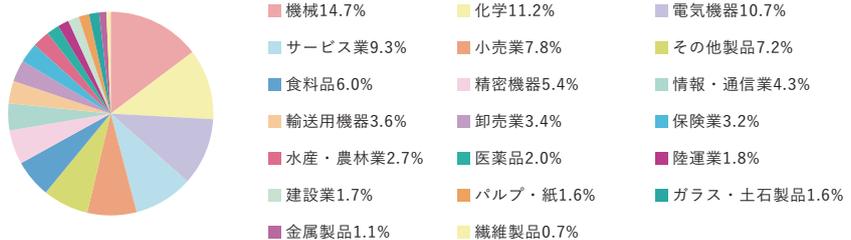
株式の規模別構成比



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（2024年10月末日時点） 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	鎌倉投信の視点
6278	ユニオンツール	匠	1.4%	髪の毛よりも細いドリルを創る技術力の、いい会社
6432	竹内製作所	匠	1.4%	世界のニーズを具現化する、いい会社
4540	ツムラ	人	1.4%	人を大切にする、いい会社
6785	鈴木	匠	1.4%	「精密金型技術」で最先端のモノづくりを支える、いい会社
6005	三浦工業	共生	1.4%	熱・水・環境の分野で産業活動を支える、いい会社
6455	モリタホールディングス	匠	1.3%	消防技術で安全な社会づくりに貢献する、いい会社
6866	日置電機	共生	1.3%	電気計測技術で電動化社会の安心と発展を支える、いい会社
4776	サイボウズ	人	1.3%	多様な働き方を認め、公明正大で個人が自立した組織を目指す、いい会社
7839	SHOEI	人	1.3%	契約社員がやる気を出せる、いい会社
7740	タムロン	匠	1.3%	ファンの多いニッチな、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、鎌倉投信のホームページで紹介しています。『鎌倉投信 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 21,255円

純資産総額 46,119百万円

顧客数 22,274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「積立購入」を選択されている顧客数11,213人

運用パフォーマンス

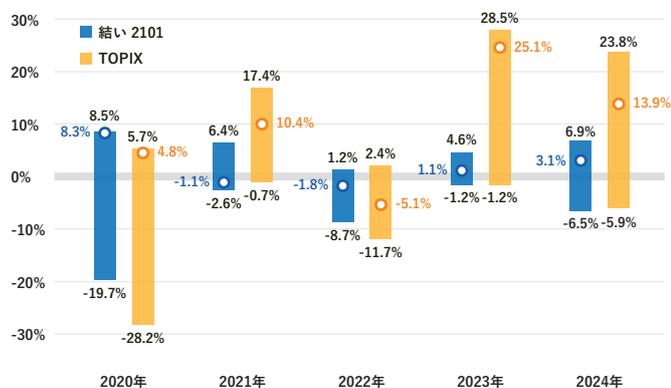
運用成績 ※1

	設定来	10年	5年	3年	1年	1ヵ月
リターン (期間率)	120.3%	43.0%	13.3%	0.0%	4.6%	-0.8%
			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)		3.6%	2.5%	4%以上		
年率換算リスク (B)		8.1%	8.2%	10%以内		
シャープレシオ (A)÷(B)		0.45	0.31	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13期	2022年7月19日	0円
第14期	2023年7月19日	0円
第15期	2024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証するものではありません。

2024年秋の回が始まります！

詳細・申込は
イベントページから
ご確認ください。



「結い 2101」運用報告会のご案内

＜開催概要＞

社長の鎌田、運用責任者の五十嵐、ファンドマネージャーの野田、長田が登壇予定です。「結い 2101」の運用実績や足元の運用環境、これからの運用方針について分かりやすくお伝えします。また、新規投資先の紹介、懸念先や全売却に至った投資先についての投資判断、投資先の事業活動を通じた社会形成についてお伝えする予定です。受益者の皆様から質問や意見をいただき、時間の許す限りお答えします。

開催日程

オンライン開催

チャットで質問ができます！

カメラOFFで気軽に

参加ください。

過去の様子▶



Zoom
ウェビナー

11月9日(土) 10:00～11:30

申込期日:11月8日(金)13時まで

会場開催 直接話を聞くことで、より理解が深まる。お客様同士で交流できると人気！

交流会がある回は、飲み物や軽食を準備し同会場で歓談タイムを設けます。鎌倉投信のスタッフや投資仲間である受益者同士で交流を楽しめます。

過去の様子▶



11月16日(土)

午前部 10:30～12:30/ 午後部 14:00～16:00

[交流会(任意参加)16:00～17:00]

会場: 鎌倉投信株式会社 本社屋 ※午前・午後とも運用報告は同じ内容話します

11月20日(水) 19:00～21:00

会場: CAFE SALVADOR BUSINESS SALON(中央区茅場町)

12月8日(日) 13:00～15:00 [交流会(任意参加)15:00～16:00]

会場: FinGATE KAYABA(中央区茅場町)

11月30日(土) 13:00～15:00 [交流会(任意参加)15:00～16:00]

会場: TKP 名古屋伏見ビジネスセンター 会議室 7A(名古屋市中区)

12月1日(日) 13:00～15:00 [交流会(任意参加)15:00～16:00]

会場: ドーンセンター 大会議室 3(大阪市中央区)

東京証券取引所の取引時間延伸に伴い、2024年11月5日(火)から「結い 2101」の購入申込および解約請求の受付時限を15時30分に変更しました(変更前15時00分)。

※購入申込について

「お客様専用振込口座」に営業日の15時30分までに着金が確認できたご資金を当日の購入申込として扱います。

銀行等の金融機関における当日扱いの振込受付時限については、お客様がご利用の金融機関によって異なりますのでご注意ください。

東京証券取引所の取引時間延伸について

東京証券取引所は、市場を巡る環境変化や多様化する投資家のニーズに対応するとともに、市場利用者の利便性や国際競争力、レジリエンスをさらに高めていく観点から、2024年11月5日(火)より、取引時間の延伸を実施することを決定・発表し、東京証券取引所の現物市場における取引終了時間は15時00分から延伸後の15時30分に変更となりました。

「積立サービス」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
11月8日	11月27日	12月4日	12月5日	12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。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ず、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。

◆「結い 2101」は、主に国内外の株式や債券など値動きのある有価証券等に投資します。そのため、組入れた有価証券等の価格、外国為替相場等の変動により、当投資信託の基準価額は影響を受けます。これらにより生じた利益および損失は、全て「結い 2101」の投資者(受益者)の皆さまに帰属します。

したがって、投資者(受益者)の皆さまの投資された元本は、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。

◆「結い 2101」は、購入時手数料および信託財産留保額はありませぬ。運用管理費用(信託報酬)は、純資産総額に対して1.1%(税込・年)です。

その他費用の詳細は投資信託説明書(交付目論見書)をお読みください。

◆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及び利用環境の整備等に関する法律」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