

オーナー取材レポート

設定来、様々な局面でも良好な運用実績を実現してきた「東京海上・ジャパン・オーナーズ株式オープン」。

当資料では、強力なリーダーシップを発揮して急激な事業環境の変化に立ち向かっている、注目のオーナー経営者を取材した内容を紹介しします。



樋口 敦士 氏

1977年、神奈川県小田原市生まれ。小田原市で育ち、1998年、大学4年でHamee株式会社の前身であるマクロウィル有限会社を設立。1999年、自社サイト「携帯アクセ市場」でのモバイル周辺アクセサリーのECを開始。2001年、株式会社ストラップヤ.comへ商号変更および組織変更。2013年5月にHamee株式会社へ社名変更。尊敬する経営者は、孫正義氏。

現在では、「iFace」を主力商品とする、創業当時の事業であるモバイルアクセサリーの企画・販売を行う「マース事業」と、コマース事業を運営する「ノウハウから生まれたECバックオフィス自動化システム」「ネクストエンジン」を中心とした「プラットフォーム事業」を日本のみならず、グローバルに展開している。

Hameeとは

代表取締役社長 樋口敦士氏
Hamee株式会社
スマートフォンやタブレット向けアクセサリーのデザインおよび販売とクラウド型インターネット販売事業支援システムを展開。

【銘柄コード:3134】
〈組入比率〉3.53%
〈上場市場〉東証第一部
〈業種〉小売業
〈時価総額〉400億円

※組入比率はファンドの純資産総額に占める割合、業種は東証33業種区分に基づく。数値は9月末時点。

創業の経緯

「自分にとって、起業は自然なことだった」

大学4年時に、Hameeの前身であるマクロウィル有限会社を設立。小田原の実家がお菓子屋さんを営んでいたことで、幼少期からモノ作りや販売・通販といった商売が身近な存在だった。

「クリエイティブ魂に火をつける」をミッションに掲げ、クリエイティブな世界の実現を目指し進化し続ける、同社の創業者であり現社長の樋口氏にお話を伺った。



Hameeの大ヒット商品「iFace」

樋口社長の大学時代はちょうどWindows95が世に出始めた時期。自身でPCを触り、インターネットの可能性を実感。インターネットを通じた商売を考え、大学3年で起業家としての道をスタートさせる。

最初はネットスーパーを志すが、挫折。より現実的なものを探し、「天然石アクセサリー」と出会う。東洋的な雰囲気魅了され、これを世界中に販売したら面白いと、「オーダーメイドの天然石アクセサリー」を作り、ネット販売。やがて、携帯ストラップを企画、それを海外の工場に安く製造し、仕入れて販売するモデルを構築する。

その後、世の中は携帯電話からスマートフォン時代に。それに合わせて同社でも携帯ケースなどの「モバイル周辺アクセサリー」のネット販売会社へと変遷。そして、スマートフォンケー

※上記に記載の銘柄は、2020年9月末時点の保有銘柄から一例として記載したものであり、当ファンドへの今後の組み入れを示唆・保証するものではありません。また、これらの銘柄の売買を推奨するものではありません。

※上記は過去の実績であり、将来の運用成果や動向などを示唆・保証するものではありません。

「ネクストエンジン」誕生のきっかけ

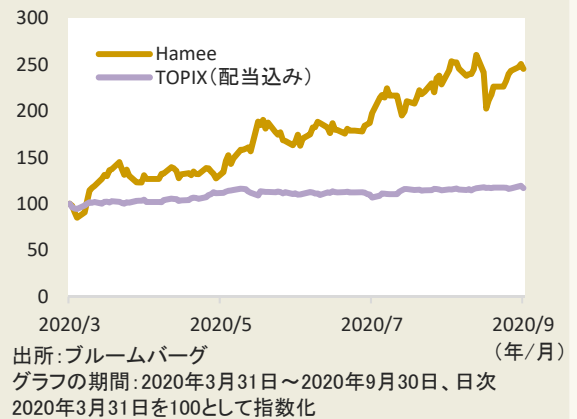
ネット販売のバックオフィス業務（事務・管理業務）の自動化システムとして、国内ナンバー1シェアを誇る「ネクストエンジン」。国内で初めて受注管理だけでなく、在庫管理もクラウド化に成功したこのシステムが誕生したきっかけとは。

「ネット販売をベースにやりながら、途中で卸販売も始めたことで、バックオフィス業務がぐちゃぐちゃになってしまった。ネット販売しながら裏の処理はアナログだった。誤った商品を発送することも増え、みんなが夜中までクレーム対応をして出荷するという混沌とした状況。バックオフィス業務自動化のために様々なシステムを導入したり、外注して作ったりしてみたものの、なかなかうまくいかなかった。それなら自分たちでシステムを作ってしまうおうと。」

こうして同社のスマホ・携帯アプリの業務効率化のために作ったシステムが「ネクストエンジン」であった。現在、現役のネット販売業者が作ったシステムとして、*業界ナンバー1の導入実績を誇っている。

*2018年7月ネット経済新聞調べ

《同社の株価推移》



事業の厳しい局面において心がけていること

増員や上場など事業規模が拡大するにつれて、苦労されたことを樋口社長に伺うと、

「苦労と失敗の連続だったが、管理やシステム開発、商品デザインといった自分ができない分野においてそれぞれに長けた人材がなくて困っている。私がというより、社員が苦労しながらやってくれている。」

と、あくまでも社員のおかげだと話した樋口社長。では、事業が厳しい局面でも、経営者として曲げたくない信念とは一体何なのだろうか。

《MISSION》

クリエイティブ魂に火をつける

《VALUE》

「笑顔と入魂」

そこに愛があるか？

進化・成長しているか？

自分事として動いているか？

「いつも進化・成長させていくこと。常にキープして同じことをしているのは、それ自体がリスクだと考えている。常に磨き上げる、進化させていく。それをやっている、小さいイノベーションの種も見つかると思う。天然石アクセサリーのEC販売を磨き上げた結果、ストラップ、iFace、それをもっと磨くためにネクストエンジンが生まれている過去もある。向き合っている業務に「入魂」していく、「クリエイティブ魂を入れ込んでいく」ことで事業は進化していくと思っている。」

この想いを社員にも浸透させるため、Hameeでは、同社のミッションとバリューを左記のように定め、コロナ前は朝礼時に、社員と唱和していたそう。

長期的な目線でのビジョン

最後に、今後のビジョンとHameeをどのような会社にしていきたいかを伺った。

「起業家魂に火をつけていける会社になっていきたい。社員が、Hameeの中で起業して、半独立してスピンオフするとかができたなら。今の事業をどうやって伸ばすかを考えると、**起業家的な発想をみんなが持つて進化・成長・磨き上げ**ていかなければならないと**考えている**。できないんじゃないと**考えている**。」

起業家魂に燃えた人がたくさんいて、既存事業を進化・成長させて、そこから別の新しい事業を打ち出してスピンオフしていくみたいなイメージ。会社として起業家がたくさん生まれていくような仕組み、カルチャーを作れば、会社そのものが一つのプロダクト・サービスみたいになるのかな、そんな風に考えている。」

進化と成長

樋口社長のお話の中で、最も頻繁にでてきた言葉がこの2つであった。現状維持を良しとせず、常に挑戦しようとする姿勢から、厳しい事業環境でも状況変化に迅速に対処する強靱さと一貫した成長の追求を確認することができた。

※上記に記載の銘柄は、2020年9月末時点の保有銘柄から一例として記載したものであり、当ファンドへの今後の組み入れを示唆・保証するものではありません。また、これらの銘柄の売買を推奨するものではありません。

※上記は過去の実績であり、将来の運用成果や動向などを示唆・保証するものではありません。

代表取締役会長兼社長 土井春彦氏

株式会社アウトソーシング

製造業を中心に、幅広い業種において人材紹介、派遣、業務請負を展開。近年では海外事業も拡大

【銘柄コード:2427】

〈組入比率〉2.13%
〈上場市場〉東証第一部
〈業種〉サービス業
〈時価総額〉1,219億円

※組入比率はファンドの純資産総額に占める割合、業種は東証33業種区分に基づく。数値は9月末時点。

注目ポイント

同社は1997年に、静岡県にて土井会長が設立。製造業を中心に、幅広い業種において人材紹介、派遣、業務請負を展開、売上は2010年の284億円から2019年には3,612億円に拡大するなど急成長を遂げた。更に中期経営計画では2024年に売上を8,200億円まで拡大する野心的な目標を掲げる。今年には新型コロナウイルス感染拡大の影響で、人材派遣ビジネスは逆風に晒されるようにも見えるが、同社はどのように乗り越えるのか、土井会長にお話を伺った。

新型コロナの影響は？

「4・6月期は影響が避けられなかった。今期については業績見通しを下方修正したが、来期以降は回復し、中期目標の達成については自信を持っている。(土井会長)」

同社の事業は大きく国内、海外に分けられ、売上割合もほぼ半々だ。回復はどういったシナリオで描かれているのか。

まず、国内事業においては、同社の開発したシステムが採用拡大し、派遣増加につながる見通しのようだ。

「国内製造業系の請負事業については、コロナ前後で大きく環境が変化した。

コロナ前は人が足りない、完全な売り手市場だったが、今は受注競争に変わり、メーカーの課題に対してピンポイントの提案が必要となった。」

「当社はこうした環境下で優位な状況になった。メーカー側はテレワークを進めるため、管理部門社員の出社率を下げたいが、大きな労務管理業務の負担があり、困難な状況を抱えていた。当社の提案するシステムを導入頂くことでこの状況が解消できる。」

従来のシステムは行政への提出書類を軽減できるが、労務管理部門の出社率の引き下げにはつながらない。同社のシステムの魅力は、従来と違った切り口で、製造派遣の管理煩雑に着眼したことだ。システムの導入が業績拡大につながるのか？

「システム導入だけで成長しようとは考えていない。その先の受注競争で勝ち残っていくのが目的だ。当システムはメーカーのクラウドに導入する中で、セキュリティの観点などから、メーカー側は複数の人材派遣業者の活用は難しい。システムを導入している当社に最初に引き合いがくると考えている。」

「今まで10社〜20社の業者に発注していたメーカーも、今後2〜3社へと発注先を絞っていくとみている。既に淘汰は始まっている。コロナで一旦、生産停止していたメーカーもリストアップを計画しており、提案も受け入れられやすいタイミングだ。」

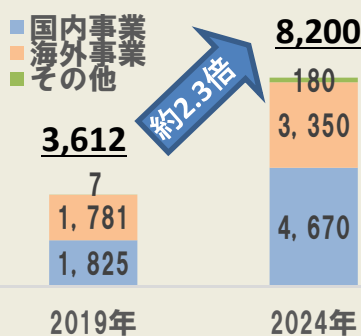
海外事業の見通しは？

今後、土井会長は人材派遣市場で大手数社への集約が進むと見ており、同社はシステムの導入から他社の淘汰を狙っていく戦略のようだ。

なお、同社の国内事業は製造業以外にも、ハイテク、医薬品関連の企業や米軍施設など取引先も多様で、これらの事業セグメントについては、コロナの影響は小さく、全般的に好調とのこと。

「英国では政府系業務の請負が中心。国の財政の問題で、民間委託が進む流れに乗った事業だ。また、オーストラリアでは金融系エンジニアの事業を展開。同国では金融システムの転換サイクルが早まっており、対応するシステムエンジニアが足りない状況。コロナ禍で短期的な影響は出たが、大きな流れは変わっておらず、解約は出ていない。」

《同社の中期経営計画》 -売上目標(億円)-



※上記に記載の銘柄は、2020年9月末時点の保有銘柄から一例として記載したものであり、当ファンドへの今後の組み入れを示唆・保証するものではありません。また、これらの銘柄の売買を推奨するものではありません。

※上記は過去の実績であり、将来の運用成果や動向などを示唆・保証するものではありません。

「ドイツでは製造系、オランダではサービス系の事業が中心だ。ドイツは航空機メーカーの契約があるが、厳しい。オランダのEコマース向けの派遣請負はコロナを機に大きく成長しており、同ビジネスをドイツに持ち込み、受注も実現し、見通しも立ちつつある。」

同社の海外ビジネスは、欧州が中心のようだ。欧州では新型コロナウイルスの感染再拡大が懸念されているが、備えは充分なのだろうか。

「新型コロナウイルスが最初に感染拡大した時は、ノーガードのところに打ち込まれたが、リモートでの業務請負対応など進めており、次に都市封鎖など発生しても、影響はある程度抑えられると考えている。」

英国ではコロナの影響で政府業務の間委託が拡大するなど、新たな成長機会も生じているという。

創業以来、困難と感じた局面は？

「苦労したことといえば、上場を目指していた時期。製造派遣のビジネスは当時、世の中で認知がされていなかった。過去の話になるがブラックな業界のイメージすらあった。業界のイメージを大きく変えたいと思い、透明性も担保出来るよう、上場を目指した。」

やはり上場会社がない業界というのはダーティなことが起きていた。ダーティな部分を価格競争の財源にしているとどこもあつた。我々はそうした要

素を一切排除しながら上場を目指し、価格競争に勝てない時期もあつた。今思えば、その時が一番苦しかった。」

リーマンショックやコロナショックについては、どのようにお考えなのだろうか。

「もともと、我々のビジネス、売上、利益は軽量経営で成り立っている。製造業のように土地を買い設備投資し、原料を調達して、ということ一切なく減価償却もなく成り立つ事業。世の中が不況になっても、比較的好調な産業を取引先として身軽に進出できるので、案外大きなダメージは受けない。過去そうしてすべての不況を乗り越えた。環境に変化が生じた時にも、どこかに必ずニーズがあり、好調な産業を見抜いて、乗る。身軽なので新たな産業に乗りやすく、そんなに苦労したという印象は持っていない。」

「今回のコロナショックについても、こうした環境で生まれた新たなニーズを我々はそれなりに取りこめたと考えており、今年こそ下方修正したが、修正予算はクリアできると考えており、来期から中計の予算に戻していくので、ダメージは感じていない。」

創業の苦労を知る歴戦の土井会長にしてみれば、リーマンショックやコロナショックは、新たなニーズが生まれるビジネスチャンスに過ぎないようだ。

長期的な展望は？

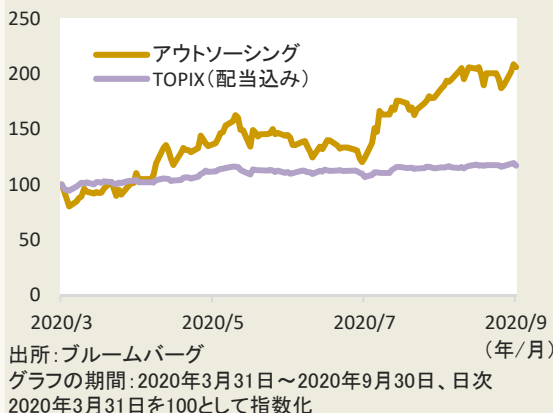
「我々のビジネスには、人口が増加する環境が必要。そのために、さらに世界を見据える必要がある。」

「日本は人口減の状況にある。移民の受け入れが進めば気にならないが、それもまだ厳しく、中長期的な構造的な透明感がある。世界で増加する人口が我々の成長のポテンシャルと捉え、移民受け入れに寛容な国で発展している産業に人材提供サービスを展開していく。」

「当社にはその体制が整っている。」

我々は土井会長から様々な話を伺い、強力なリーダーシップ、長期的に成長を追求するビジョン、外部環境の変化に迅速かつ柔軟に対応できる強靭さを再確認することが出来た。

《同社の株価推移》



ー改めて考える「オーナー企業投資の魅力」ー

株式市場に負けたくなければ、会社に投資するのではなく、「人に投資すれば良い」というコンセプトで運用を開始し、オーナーズは、株式市場を上回るパフォーマンスを維持しています。「人に投資する」とは、数多い上場企業の中から、抜き選んだ経営者のいる企業を選んで投資すれば、その他の企業群に、着実に勝つことができるのではないか？という考えに基づいています。

特にオーナーとは株主でもあり、自社の株が下落すれば、自分の財産も大きく減ってしまいます。オーナーズが投資している43名（2020年9月末時点）の経営者は、どうすれば株価が上がるのかを必死で考え抜く努力が期待できます。「株価が下がってもしかたがない」と割り切れるような社長が経営する会社は、投資対象とはしません。

信頼できる優秀なオーナーに投資するというコンセプトは、経済構造が大きく変化していく現在の環境下では、とりわけその効果が発揮できるものと考えています。



※上記に記載の銘柄は、2020年9月末時点の保有銘柄から一例として記載したものであり、当ファンドへの今後の組み入れを示唆・保証するものではありません。また、これらの銘柄の売買を推奨するものではありません。

※上記は過去の実績であり、将来の運用成果や動向などを示唆・保証するものではありません。

ファンドの主なリスク

詳細は投資信託説明書(交付目論見書)をご覧ください。

投資する有価証券等の値動きにより基準価額は変動します。したがって、投資元本は保証されているものではなく、投資元本を割り込むことがあります。

運用による損益は、全て投資者に帰属します。

投資信託は預貯金や保険と異なります。

ファンドへの投資には主に以下のリスクが想定されます。

価格変動リスク	株価は、政治・経済情勢、発行企業の業績・財務状況、市場の需給等を反映して変動します。株価は、短期的または長期的に大きく下落することがあります(発行企業が経営不安、倒産等に陥った場合には、投資資金が回収できなくなることもあります。)。組入銘柄の株価が下落した場合には、基準価額が下落する要因となります。また、ファンドでは、比較的少数の銘柄への投資を行うことがあるため、より多くの銘柄への投資を行うファンドと比べて、1銘柄の株価変動が投資全体の成果に及ぼす影響度合いが大きくなる場合があります。
流動性リスク	受益者から解約申込があった場合、組入資産を売却することで解約資金の手当てを行うことがあります。その際、組入資産の市場における流動性が低いときには直前の市場価格よりも大幅に安い価格で売却せざるを得ないことがあります。この場合、基準価額が下落する要因となります。

※基準価額の変動要因は、上記に限定されるものではありません。

ファンドの費用等について

詳細は投資信託説明書(交付目論見書)をご覧ください。

■投資者が直接的に負担する費用

購入時手数料	購入価額に対して <u>上限3.3%(税抜3%)</u> の範囲内で販売会社が定める料率をかけた額とします。詳しくは販売会社にお問い合わせください。 ※分配金再投資コースにおいて収益分配金を再投資する場合、手数料はありません。
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)	ファンドの純資産総額に信託報酬率(<u>年率1.584%(税抜1.44%)</u>)をかけた額とします。信託報酬は、日々計上され、ファンドの基準価額に反映されます。なお、毎計算期末または信託終了の時にファンドから支払われます。
その他の費用・手数料	以下の費用・手数料等がファンドから支払われます。 ・監査法人に支払うファンドの監査にかかる費用 ファンドの純資産総額に年率0.011%(税込)をかけた額(上限年66万円)を日々計上し、毎計算期末または信託終了の時にファンドから支払われます。 ・組入有価証券の売買の際に発生する売買委託手数料 ・資産を外国で保管する場合にかかる費用 ・信託事務等にかかる諸費用 ※監査にかかる費用を除く上記の費用・手数料等は、取引等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。

※上記の手数料等の合計額については、保有期間等に応じて異なりますので、事前に表示することができません。

※お申込みメモの内容は、作成日時点のものであり、変更になることがありますのでご注意ください。

	購入時	購入単位	販売会社が定める単位。詳しくは販売会社にお問い合わせください。
		購入価額	購入申込受付日の基準価額
	換金時	換金単位	販売会社が定める単位。詳しくは販売会社にお問い合わせください。
		換金価額	換金申込受付日の基準価額
		換金代金	原則として、換金申込受付日から起算して、5営業日目からお支払いします。
	申込みについて	申込締切時間	原則として午後3時までに、販売会社の手続きが完了したものを当日受付分とします。
		換金制限	ファンドの資金管理を円滑に行うため、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および取消し	取引所等における取引の停止、外国為替取引の停止、その他やむを得ない事情があるときは、購入・換金のお申込みの受付を中止すること、およびすでに受け付けた購入・換金のお申込みの受付を取り消すことがあります。
		購入・換金申込不可日	ありません。
	その他	信託期間	2030年1月18日まで(2013年4月25日設定)
		繰上償還	以下に該当する場合等には、繰上償還することがあります。 ・受益権の総口数が10億口を下回ることとなったとき ・ファンドを償還することが受益者のため有利であると認めるとき ・やむを得ない事情が発生したとき
		決算日	1月および7月の各18日(休業日の場合は翌営業日)
		収益分配	年2回の決算時に収益分配方針に基づき、収益分配を行います。 ※販売会社との契約によっては再投資が可能です。 ※分配対象額が少額の場合等には、分配を行わないことがあります。
		課税関係	収益分配時の普通分配金、換金時および償還時の差益に対して課税されます。 課税上は株式投資信託として取扱われます。 公募株式投資信託は、税法上、少額投資非課税制度「NISA」および未成年者少額投資非課税制度「ジュニアNISA」の適用対象です。 配当控除は適用されますが、益金不算入制度の適用はありません。 ※上記は、2020年7月末現在のものであり、税法が改正された場合等には、内容等が変更される場合があります。

【当資料で使用している市場指数について】

□ TOPIX、東証2部、東証マザーズ(以下、同指数)は東京証券取引所が発表している株価指数です。同指数の指数値および商標は、東京証券取引所の知的財産であり、同指数に関するすべての権利およびノウハウは東京証券取引所有します。東京証券取引所は、同指数の指数値の算出もしくは公表の方法の変更、公表の停止、同指数の商標の変更、使用の停止を行う場合があります。

【ご留意事項】

□当資料は、東京海上アセットマネジメント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資料ではありません。お申込みに当たっては必ず投資信託説明書(交付目論見書)をご覧ください。投資信託説明書(交付目論見書)は販売会社までご請求ください。□当資料の内容は作成日時点のものであり、将来予告なく変更されることがあります。□当資料は信頼できると考えられる情報に基づき作成しておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。当資料に掲載された図表等の内容は、将来の運用成果や市場環境の変動等を示唆・保証するものではありません。□投資信託は、値動きのある証券等(外貨建資産に投資する場合には、この他に為替変動リスクもあります)に投資しますので、基準価額は変動します。したがって、元本が保証されているものではありません。□投資信託は金融機関の預金とは異なり元本が保証されているものではありません。委託会社の運用指図によって信託財産に生じた利益および損失は、全て投資家に帰属します。□投資信託は、金融商品取引法第37条の6の規定(いわゆるクーリング・オフ)の適用はありません。□投資信託は、預金および保険契約ではありません。また、預金保険や保険契約者保護機構の対象ではありません。□登録金融機関から購入した投資信託は投資者保護基金の補償対象ではありません。

■販売会社

(当資料作成日時時点)

商号(五十音順)	登録番号	加入協会			
		日本証券業協会	一般社団法人 日本投資顧問業協会	一般社団法人 金融先物取引業協会	一般社団法人 第二種金融商品取引業協会
株式会社 イオン銀行	登録金融機関 関東財務局長(登金)第633号	○			
池田泉州TT証券株式会社	金融商品取引業者 近畿財務局長(金商)第370号	○			
auカブコム証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第61号	○		○	
株式会社 SBI証券	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第44号	○		○	○
株式会社 大分銀行	登録金融機関 九州財務局長(登金)第1号	○			
岡三オンライン証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第52号	○	○	○	
OKB証券株式会社	金融商品取引業者 東海財務局長(金商)第191号	○			
ぐんぎん証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第2938号	○			
株式会社 静岡銀行	登録金融機関 東海財務局長(登金)第5号	○		○	
静銀ティーエム証券株式会社	金融商品取引業者 東海財務局長(金商)第10号	○			
株式会社 常陽銀行	登録金融機関 関東財務局長(登金)第45号	○		○	
株式会社 常陽銀行 (委託金融商品取引業者 めぶき証券株式会社)	登録金融機関 関東財務局長(登金)第45号	○		○	
株式会社 新生銀行	登録金融機関 関東財務局長(登金)第10号	○		○	
株式会社 仙台銀行	登録金融機関 東北財務局長(登金)第16号	○			
第四北越証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第128号	○			
株式会社 大東銀行	登録金融機関 東北財務局長(登金)第17号	○			
株式会社 千葉銀行	登録金融機関 関東財務局長(登金)第39号	○		○	
株式会社 中京銀行	登録金融機関 東海財務局長(登金)第17号	○			
東海東京証券株式会社	金融商品取引業者 東海財務局長(金商)第140号	○		○	○
とうほう証券株式会社	金融商品取引業者 東北財務局長(金商)第36号	○			
南都まほろば証券株式会社	金融商品取引業者 近畿財務局長(金商)第25号	○			
西日本シティTT証券株式会社	金融商品取引業者 福岡財務支局長(金商)第75号	○			
浜銀TT証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第1977号	○			
株式会社 東日本銀行	登録金融機関 関東財務局長(登金)第52号	○			
株式会社 百五銀行	登録金融機関 東海財務局長(登金)第10号	○		○	
百五証券株式会社	金融商品取引業者 東海財務局長(金商)第134号	○			
ひろぎん証券株式会社	金融商品取引業者 中国財務局長(金商)第20号	○			
フィデリティ証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第152号	○			
株式会社 福井銀行	登録金融機関 北陸財務局長(登金)第2号	○		○	
株式会社 福岡銀行	登録金融機関 福岡財務支局長(登金)第7号	○		○	
株式会社 福島銀行	登録金融機関 東北財務局長(登金)第18号	○			
碧海信用金庫	登録金融機関 東海財務局長(登金)第66号	○			
ほくほくTT証券株式会社	金融商品取引業者 北陸財務局長(金商)第24号	○			
株式会社 北海道銀行	登録金融機関 北海道財務局長(登金)第1号	○		○	
松井証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第164号	○		○	
マネックス証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第165号	○	○	○	
株式会社 三菱UFJ銀行	登録金融機関 関東財務局長(登金)第5号	○		○	○
株式会社 三菱UFJ銀行(委託金融商品取引業者 三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社)	登録金融機関 関東財務局長(登金)第5号	○		○	○
三菱UFJ信託銀行株式会社	登録金融機関 関東財務局長(登金)第33号	○	○	○	
三菱UFJモルガン・スタンレー証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第2336号	○	○	○	○
水戸証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第181号	○	○		
めぶき証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第1771号	○			
LINE証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第3144号	○		○	
楽天証券株式会社	金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第195号	○	○	○	○

■委託会社 東京海上アセットマネジメント

商号等：東京海上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361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

🎥 動画公開中！

東京海上AM
YouTube
チャンネル

