

特別レポート

コモنز投信の視点

新型コロナウイルスによる世界的な危機において
企業の対応から見えてくるもの

2020年1月に発生した新型肺炎コロナウイルスは、瞬く間に世界に広がり、今もその猛威は衰えていません。全世界の人々が遭遇しているこの危機時に、企業はどのような対応をしているのか、コモنز投信の運用チームは何を考え、どんな視点で企業の調査や分析をして運用に活かしているのか。

今回の特別レポート、コモنزの視点では、危機時における企業の対応を調査・分析することで得た学びの一部をご紹介しますことで、当社の運用哲学や投資の意思決定につながる要素を少しでもお伝えしたいとの想いで発行させていただきました。



commons
asset management, inc.

〇はじめに

今回の新型コロナウイルスが与える企業への影響を当社の運用チームが具体的に調査、分析を始めたのは1月中旬でした。

最初のアクションは、自動車産業の集積地のひとつである中国武漢市で発生したことから、自動車産業へのヒアリングから始まりました。

まだ、株式市場がコロナ禍を意識する1ヵ月くらい前のことでした。グローバル・サプライチェーンに与える影響が小さくないことが分かりました。また、あわせて自動車メーカー各社での危機時の対応にも随分と違いがあることも分かりました。

1月の初動の段階で、現状の把握と危機時の対応が進んでいると感じたのは、コモンズ30ファンドの投資先の一社デンソーでした。デンソーは「2003年のSARSを経験したことで、サプライチェーンの見直しなどを行ったので、その経験が今回活かしている。在庫も6ヵ月分は確保できていることを確認している」と的確な説明でした。

人も企業も同じですが、取り巻く環境がよく順調に成果が出ているときには、なかなか本当の実力が分かりません。「疾風に勁草を知る（シップウニケイソウヲシル）」ということわざがあります。激しい風が吹いてはじめて丈夫な草が見分けられる。苦難にあってはじめて、その人の節操の堅さや意志の強さがわかるということですが、企業も同じです。その意味では、このコロナ禍での各企業の対応を積極的に調査、分析することは、とても多くの学びがあるのです。

コモンズ30ファンドは、運用開始から12年目を迎え、10年以上投資を続けている企業も多数ありますが、それでも今回のコロナ禍での新たな発見も少なくありませんでした。

当社の運用チームメンバーは、原則、在宅でリモートでのリサーチに変わりました。企業側の説明会や個別取材もほぼ全てオンラインに変わりましたので、これは業界全体の変化でもあります。リモートにより出勤、移動時間がなくなりましたので、当社の運用チームでは取材件数も増えました。

未曾有の危機時という、またとない企業を深く理解する機会において、コモンズ30ファンドでは、「30年目線で企業価値を上げていける、真に強い会社かどうか」を徹底的に問い直しました。ザ・2020ビジョンは、「5年先の変化を捉え、迅速に対応できているのか」などを深掘りして調査をしました。

こうして得た、危機時における企業の一面をコモンズの視点として、以下にコモンズ30ファンドの投資先から7社、ザ・2020ビジョンの投資先から5社の合計11社(注) ご紹介させていただきます。(注) エムスリーは、両ファンドの組入銘柄

【コモンズ30ファンド】

セブン&アイHD (上野)、楽天 (上野)、資生堂 (原嶋)、ダイキン工業 (末山)
シスメックス (末山)、ヤマトHD (原嶋)、エムスリー (末山)

【ザ・2020ビジョン】

エムスリー (末山)、アセンテック (原嶋)、マネーフォワード (原嶋)、
ダイフク (上野)、ソニー (末山)

*銘柄コード順、() はアナリスト名。

代表取締役社長兼最高運用責任者 伊井 哲朗



当レポートで言及した内容は、ファンドの組入銘柄の参考情報を提供することを目的としており、特定銘柄の売買などの推奨、また価格などの上昇や下落を示唆するものではありません。

銘柄コード
3382

セブン&アイ・ホールディングス

<生活ソリューション>

なぜセブン&アイ・ホールディングス

・海外を含めグローバルで成長が期待できる小売業として注目しています。米国などを中心とする海外コンビニ事業は高い成長余力があり、国内においても、優れた商品開発力、物流の強み、金融のノウハウ、環境問題への先進的な取り組みなど多くの強みを持っています。

・一方、グループ内には、収益性の低い国内のスーパーマーケット事業や百貨店事業を抱え、国内コンビニ業界も成熟期に入ってきています。セブン流の変化への対応力で、今後も消費者を含め社会に欠かせない企業であり続けることを期待しています。

コロナ禍での社会貢献

・セブン&アイHDは、傘下のセブン-イレブン・ジャパン、イトーヨーカ堂、そごう・西武等のグループ各社は、全国の店舗において、新型コロナウイルスに対する支援募金を実施しました。顧客や取引先、セブン-イレブン加盟店オーナー、各社従業員から、総額1億円超の募金が寄せられました。寄せられた募金については、医療関係などの支援に役立つこととなります。新型コロナウイルス休校支援で菓子類（約13万8000個）・玩具類（約2000個）を学童保育施設などへも寄贈しました。

見えない価値の進化

・セブン-イレブンは、社会環境の変化を予見しながら進化を続けてきました。1974年の第1号店オープン以降のキャッチフレーズは、「開いてて良かった」でしたが、共働き世帯数の増加や働く女性の増加、単身世帯の増加、少子高齢化など世帯構造が変化するなか、2009年ごろからは「近くて便利」に変わってきました。

・セブン-イレブンの成長は、ノベーションによる絶対的な質の追求と圧倒的な差別化が背景にあります。人の手に触れない自動化工程、工場内の徹底した温度管理、川上から踏み込んだ原材料調達によって、惣菜・サラダ・カップデリなどで長鮮度商品を拡大し、また、店内の商品と設備を変化させながら、冷凍食品の販売も増やしてきました。

・コロナ拡大前は食事形態の概念として、外食（国内市場規模25.8兆円）、内食（同38.6兆円）、中食（同11.3兆円）といった各業態が独立して存在しましたが、ウイズ/アフターコロナ時代には、「おうち」が消費シーンの中心となり、それぞれの垣根がなくなってくるのがニューノーマルになってくると思われます。セブン-イレブンは、今後の商品戦略として、おうち時間の充実に向けて、豊かな食卓を実現する利便性を追求した商品の提案が中心となっていきます。

・なお、今回のコロナ拡大で、非接触ニーズの高まり、キャッシュレスやセミセルフレジ、新検品システムの導入（単品から番重単位での検品）、ネットコンビニの導入、などのイノベーションが加速しました。店舗内での労働負担の軽減、コスト構造の低減にもつながる動きです。

・海外展開の加速も視野に入ってきました。今年8月、米石油精製会社マラソン・ペトロリアムのコンビニエンスストア併設型ガソリンスタンド部門「スピードウェイ」を買収。買収額は約2.2兆円。3900店舗を獲得しました。これにより、米国では約1万3000店の店舗網となりコンビニトップの地位をより強固なものにします。

・過去から培ってきた変化への対応力がウイズ/アフターコロナ時代に国内外での大きな成長につながっていくことが期待されます。

銘柄コード
3382

セブン&アイ・ホールディングス

<生活ソリューション>

(図表) お客様の接点の多様化と快適なお買い物体験の提供

お客様の意見を反映した ネットの機能拡充

ネットスーパーや宅配サービスなどにお客様の声を反映することで、より使いやすいサービスへと進化させていきます。

受取りサービスでお買物の利便性向上

グループの各店舗のみならず、各種の外部施設でも商品の受取りサービスを実施。多様な購買ニーズに応じていきます。

宅配サービスによる 新規顧客の獲得

子育てや介護などの理由で、店舗に足を運ぶことが難しいお客様に対しても商品をお届けします。

地域ニーズに合った お店づくり

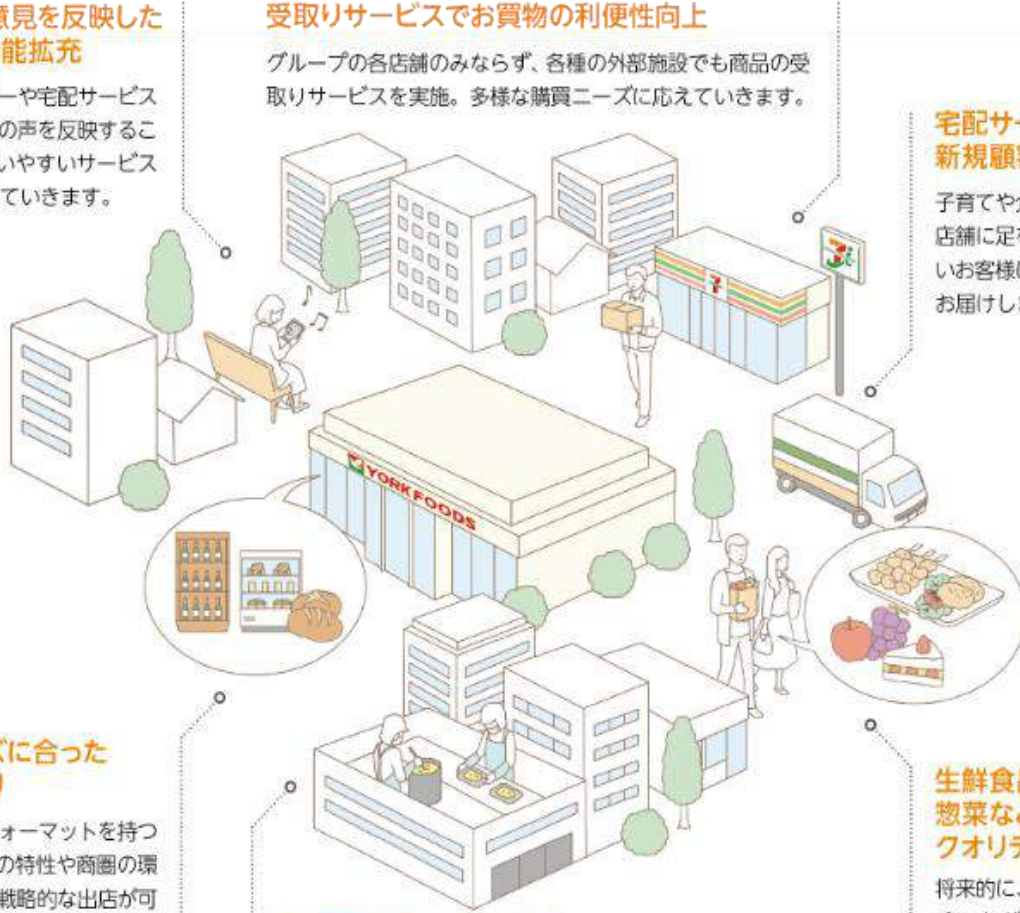
複数の店舗フォーマットを持つことで、立地の特性や商圏の環境に合わせた戦略的な出店が可能になります。

品質の安定した商品供給

プロセスセンターを開設することで、素材利用のノウハウを蓄積。つねに安定した品質の商品を提供できる体制を整えます。

生鮮食品や 惣菜などの クオリティー向上

将来的に、セントラルキッチンなどのインフラをグループ内に持つことで、独自商品の品質向上が見込めます。



(出所)セブン&アイ・ホールディングス HPより



シニア・アナリスト 上野武昭

銘柄コード
4755 楽天

<生活ソリューション>

なぜ楽天

・楽天のミッションは、「常識にとらわれず、アイデアを重んじ、イノベーションで世界を変える」というものです。多様性あふれる従業員を擁し、企業家精神を大切に社風は、楽天とのミーティング時、いつもエキサイティングな気持ちさせます。Eコマースのパイオニアとして創業して以来、トラベルや通信などのインターネットサービス、クレジットカードや銀行、証券、保険、電子マネーといったフィンテックサービスなど70のサービスを提供。これらサービスの回遊性を高めた「楽天エコシステム（経済圏）」は、中長期的に、より強固になり、広がっていくものと期待しています。

コロナ禍での社会貢献

・楽天ポイント、楽天カードなど楽天の決済手段を使って募金することができるインターネット募金「楽天クラッチ募金」で、新型コロナウイルス感染症対策支援の募金が第1期、第2期合わせて1億円近く集まりました。医療機関などへの支援をはじめ、困難な環境に直面している家庭や子どもへの支援などに活用されます。

・また、新型コロナウイルスの感染拡大に備えて、大阪府が軽症者らを受け入れる民間宿泊施設の確保を進めていることを受け、楽天の三木谷浩史会長兼社長が、個人で所有するホテルを無償で提供することを大阪府に申し出ました。

見えない価値の進化

・ウイズ/アフターコロナにおいて、楽天の見えない価値をダイバーシティとIT技術が一段と高めていくと思われま。

・足元では、新規参入した楽天モバイルで、ダイバーシティがよい効果を生んできています。楽天は、新規参入した楽天モバイルで使用する通信網の整備について、今年8月の決算説明会で、2021年3月末までに人口カバー率70%、2021年夏ごろには、人口カバー率96%（2万7397局）」の目標を達成できる見込みと公表しました。当初は2026年3月末をめぐりに完了する予定でしたが、当初の目標を5年前倒しとなります。これが達成できれば、ユーザーに迷惑が掛からない形で、どこでも（通信が）つながるサービスを展開できるようになります。

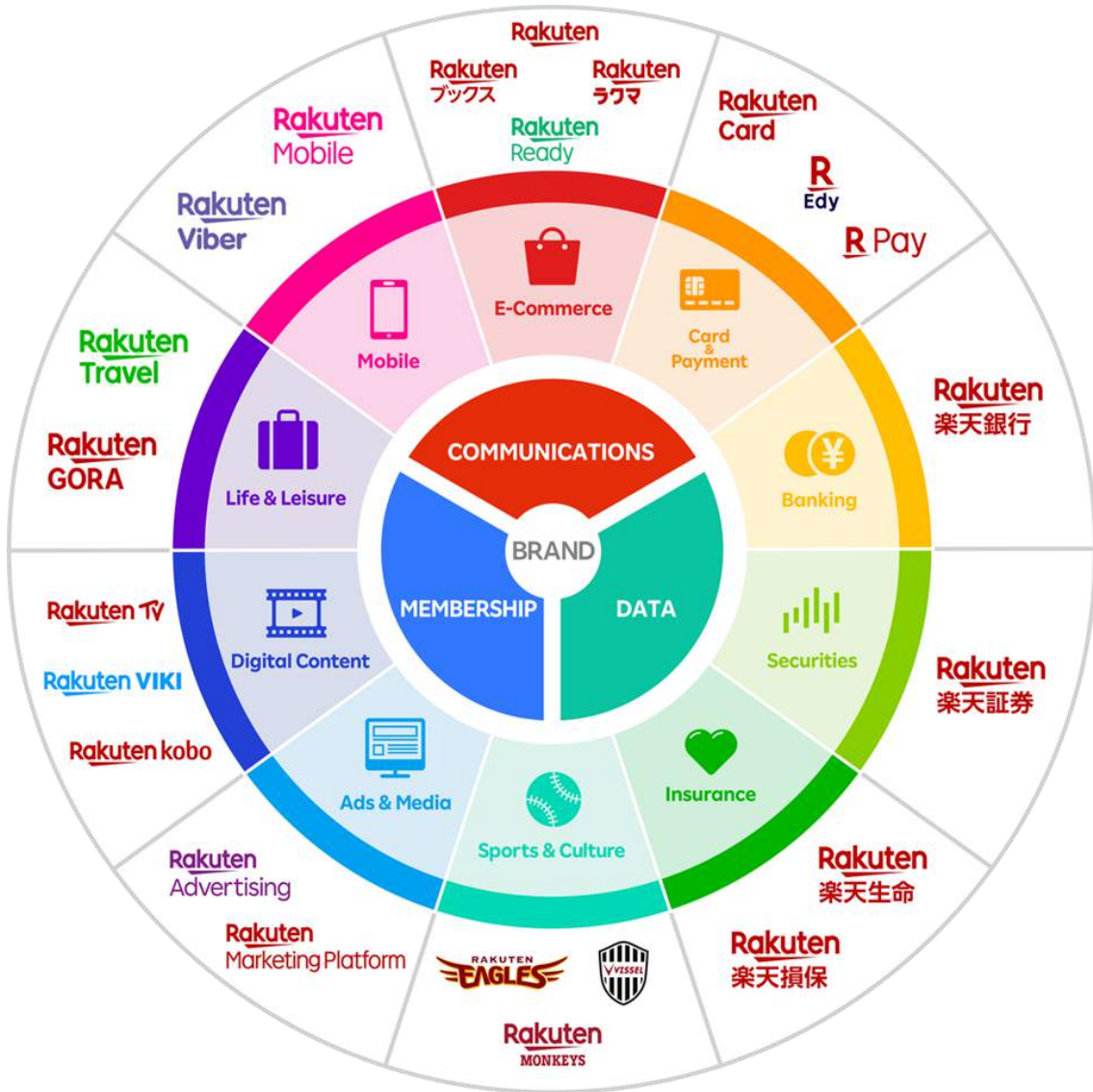
・楽天モバイルは、通信業界に破壊的な変革をもたらすという果敢な目標をもって参入していますが、その革新を支えるのは、40を超える国・地域出身の従業員です。社内公用語が英語であるため、様々な経験や価値観を持つ優秀な人材を世界中から積極的に採用し、多様な従業員が一丸となって働く環境が整っています。

・また、新卒社員向けのプログラミング研修も注目されます。ITサービス企業の従業員はコンピューターの基礎知識が必要である、というシンプルな考えに基づき、非エンジニア職を含むすべての新卒社員を対象に、2018年よりプログラミング研修を開始しています。社会の至るところにIT技術が浸透し、ビジネスの世界で成功するためにコンピューターの基礎知識が不可欠となる未来への備えでもあります。こうした基礎知識は事業部門と開発部門の従業員間のコミュニケーションを円滑にするのに大いに役立っています。

銘柄コード **楽天**
4755

<生活ソリューション>

(図表) 楽天エコシステム



(出所)楽天HPより



シニア・アナリスト 上野武昭

銘柄コード
4911

資生堂

<ウェルネス>

コロナ禍で可視化された課題

化粧品市場を取り巻く状況は、コロナ禍によって大きく変わりました。日本国内においては、2016年以降、中国を中心とした訪日観光客増加に伴うインバウンド需要をドライバーとして大きく成長してきましたが、海外渡航制限によって訪日観光客は文字通り消失、またマスクの着用が一般的となったことによってそもそも化粧品に対する消費者の購買意欲も低下、さらにはソーシャルディスタンス確保の観点から従来のような接触型サービス（接客）が難しくなり、と非常に厳しい環境にあることは想像に難くないかと思えます。

実際に、国内の大手化粧品メーカー各社の決算も、特に4～6月期は厳しいものでありましたが、その中でも特に収益的に厳しかったのが資生堂でした。大幅減益ではあっても営業黒字は何とか確保する、という競合メーカーもある中、同社の4～6月期業績は99億円の営業赤字で、それとは別に店舗閉鎖に関連する固定費を特別損失で計上していることから、純損失としては227億円という大きな赤字となりました。そうした中で同社に取材して改めて感じた「対話力」について、今回はご紹介したいと考えています。

際立った対話力

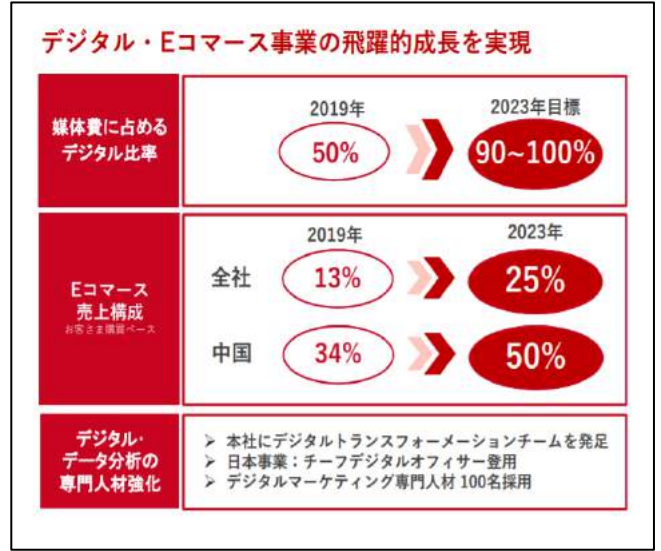
同社の対話姿勢で印象的なことは、例えば、新型コロナウイルスの感染拡大が始まった2月から直近までの経営判断を振り返ってどのように自己評価するか、と問うと、反省点を次々と口にするという点です。それも、時間軸、エリア軸、ブランド軸などの様々な切り口から、この間の経営判断を細かく検証したことが良く伝わってきます。もちろん、業績的には厳しいのだから反省すべき材料はいくつもあるはず、というのはその通りです。ただ、経営層が本当に反省をしてそれを社内で共有していなければ、IRがそれを社外に対してコメントすることはできません。実際、経営層が自らの失敗を認めようとしないがゆえに、IRとしても業績悪化の要因を外部環境だけで説明せざるをえない（つまり、すべてを新型コロナウイルスのせいにする）、というような企業が多く見受けられます。しかし、「VUCAの時代」といわれるほど不確実性が高く変化が激しい社会においては、長期に持続可能であるためには「過去の失敗を認められる謙虚さ」は必要不可欠ですので、我々としてはまずはこの姿勢を評価したいと考えます。

改革を断行、「経営力」を注視

そしてもう一つ、ただ失敗を認めるだけではなく、その失敗をどのように経営に生かすかという方向性を明確に示すことも必要であると考えます。この点に関しても、同社は早速、2023年をターゲットにした構造改革で以下のような施策を打ち出してきました。

銘柄コード **4911** **資生堂**

<ウェルネス>



(出所)資生堂資料より

この中で例えば、「媒体費に占めるデジタル比率」を90~100%とするということは、裏を返すと同社のTV CMはほとんど見かけなくなる、ということであり、それくらい大胆に変わらなければいけない、という決意の表れであると感じられますので、この点も高く評価できます。

とはいえ、この状況から復活を遂げ、同社が目標とする「世界で勝てる日本発のグローバルビューティーカンパニー」になるためには、この改革を着実に実行していく「経営力」が必要になることにも疑いの余地はありませんので、我々としてはこの改革の進捗を引き続き注視していきたいと考えています。



(出所)資生堂資料より



アナリスト 原嶋亮介

銘柄コード
6367

ダイキン工業

<快適空間>

業績

11月5日、ダイキン工業は今期3度目の業績上方修正を公表しました。10月5日の今期2度目の業績上方修正からわずか1か月後の修正となりました。売上高は250億円増額の2兆4250億円、営業利益は120億円増額の2100億円です。「攻め」と「挑戦」の姿勢で下記の施策を徹底実行し、更に営業利益2100億円以上の達成に挑戦するとのことです。

ダイキン工業は新型コロナウイルスへの対応として、1月末以降、対策本部を立ち上げ、守りの施策43テーマ、攻めの施策31テーマ、体質強化の施策17テーマを策定し、加えて6つの緊急プロジェクトを立ち上げて実行しています。（下図参照）

<コロナウイルス影響の急拡大を踏まえた施策>

- ✓ 守りの施策 43テーマ
(固定費の徹底的な圧縮、販売店・取引先への迅速な支援など)
- ✓ 攻めの施策 31テーマ
(インターネットを活用した営業強化、消費者の意識や行動の変化を見据えた打ち手の展開など)
- ✓ 体質強化・体質改革 17テーマ
(身軽で強靱な固定費構造の確立、AI、IoTを活用した業務プロセスの変革による業務効率化など)

<重要経営課題としてトップ経営陣が自ら入り込んで取り組む6つの緊急プロジェクト>

- ① 全グローバルでの調達・生産・在庫・物流の構えの強化
- ② 需要の減退・縮小と世の中の変化の中でライバルに打ち勝ち、価格を維持しながらシェアアップを実現するための販売力・営業力の強化
- ③ 空気質・換気への意識の高まりにより、新たに生まれる需要を徹底的に刈り取るための、全世界横串での空気・換気商品の拡販、差別化新商品の開発・投入、ソリューションメニューの具体化・展開
- ④ 固定費の抜本的削減（損益分岐点・売上高固定費比率の抜本的低減）
- ⑤ 事業環境の先行きが従来に無く不透明な中での大型投資（設備投資、投融資）の優先順位付け
- ⑥ グループ全体の資金需要をきめ細かく把握した資金調達の構え

(出所)ダイキン工業資料より

また、コロナ禍において、空気質（建物内等の空気中のガス成分量）の向上、換気、空気清浄、除菌、洗浄などへのニーズが急速に高まっている中、それらに関連する製品について迅速に対応した結果、空気・換気関連商品の売上高は前年度比160%、住宅用空気清浄機は前年度比205%と大幅に伸長しています。

空調トップメーカーとして、これらの空気・換気関連商品をスピーディーに開発し、グローバル展開することで一大事業に育てていく考えです。

銘柄コード
6367

ダイキン工業

<快適空間>

コモンズ5つの軸

我々コモンズ投信では、こうしたダイキン工業の取り組みについて、5つの軸の中から今回は、競争力、経営力、対話力の観点で検証してみます。

競争力	難局に関わらず、“守り”に加えて“攻め”の施策を講じることで、市場でのポジションを更に向上させる蓋然性が高まる。
経営力	十河社長の強いリーダーシップにより、全社を挙げて逆風に向かって果敢に前進している。
対話力	投資家・株式市場とのコミュニケーションを重視し、期末の業績着地予想の確度が高まるにつれ、きめ細かく予想を修正していることが評価できる。

新型コロナウイルスの影響により、2020年度の業績は2019年度の実績からは減収減益と一旦落ち込みますが、上記の施策を着実に実行することで、逆風の中、競合に大きく差を付けていくことが期待できます。



シニア・アナリスト 末山仁

銘柄コード
6869

シスメックス

<ウェルネス>

業績

シスメックスの2021年3月期第2四半期の業績は、新型コロナウイルスの影響により入院患者や外来患者数が減少した影響による試薬売上の減少などを背景に、減収減益となりました。下期以降、新型コロナウイルスの感染状況は多くの地域で回復に向かう想定としていて、通期の業績見通しは売上高3100億円、前年同期比+2.7%、営業利益485億円、同▲12.3%としています。

以下で、シスメックスの新型コロナウイルスへの対応をご紹介します。

既存ビジネスへの影響と取り組み

・安定供給の継続と従業員の安全確保

診断・治療において重要な役割を果たす検査が停滞しないよう対応しています。機器生産工場、世界10カ国にある試薬生産工場において感染対策を万全にして稼働を継続し、複数購入ルートからの原材料の調達や、機器製品の十分な在庫確保に努めることで安定供給を実現しています。また、生産体制や、生産や物流などの部門以外の従業員はテレワークを活用しています。

・感染拡大地域における支援活動

COVID-19と対峙している医療機関向けに、最新の学術情報提供に加えて、マスクや防護服・保護ゴーグル・非接触体温計などを寄贈。米国やブラジルなどでは、消毒液を試薬生産工場で作製し、医療機関だけでなく、警察署や地域の慈善団体などに寄贈。また、グループ全体での献血活動も継続。

COVID-19への取り組み



安定的な製品・サービスの供給

- ・ 機器生産工場および、海外7カ国を含む試薬生産工場は滞りなく稼働し、機器・試薬ともに安定供給
- ・ 病院や検査センターで必要な検査を止めないため、オンラインサポートも活用し、サービスを継続
- ・ Webセミナーなど、オンライン形式による販売・マーケティング活動を各国で展開

従業員に対する取り組み

- ・ グループ全体で従業員（パートタイマー・派遣社員含む）の雇用を維持
- ・ 従業員が安心して働ける環境を整備。国内外でテレワークを活用

COVID-19検査体制拡充への取り組み

- ・ PCR検査キットの供給を継続（国内）
- ・ 神戸市、エスアールエルと連携し「シスメックス BMA ラボラトリー」(神戸医療産業都市内)にPCR 検査体制を構築、運用を開始（6月）
- ・ 川崎重工業、メディカロイドと自動PCR検査ロボットシステム等の開発・社会実装支援を開始（6月）



シスメックスBMAラボラトリー内でのPCR検査の様子

(出所)シスメックス資料より

銘柄コード
6869

シスメックス

<ウェルネス>

新たな取り組み

・PCR検査の強化や新型コロナウイルス感染に関する新たな診断技術の開発・実用化に向けた取り組み

3月27日	「国内で初めて新型コロナウイルス検査キットの承認を取得し、3月30日から医療機関向けに提供を開始する。」と発表。
6月2日	上記キットにて、検体種に唾液を追加適用する変更申請を行い、承認を取得
6月11日	新型コロナウイルス感染症に関する抗体検出技術を確認し6月12日から受託サービス提供開始、及び研究用抗体検出試薬を7月22日に発売する旨の発表。 神戸市、神戸市立医療センター中央市民病院、シスメックスによる、新型コロナウイルス感染症への対応として新たに開発した検査の臨床実装に向けた取り組み。 国立がん研究センター、国立国際医療研究センター、シスメックスによる、新型コロナウイルス感染症の抗原・抗体検査法に関する共同研究の概要と抗体検査の臨床性能評価の結果報告。
9月29日	新型コロナウイルス感染症を引き起こすコロナウイルス抗原を検出する検査試薬を、独立行政法人医薬品医療機器総合機構（PMDA）へ体外診断用医薬品として製造販売承認申請。

重要テーマへの取り組み（COVID-19関連）



製品・サービスを通じた医療課題解決 （COVID-19検査体制拡充への貢献）



全自動免疫測定装置HISCLを用いたアッセイ系を構築

■ 抗原検査の開発

- ・ 9月末に製造販売承認を申請（日本）
- ・ 鼻咽頭ぬぐい液での測定
（鼻腔ぬぐい液・だ液への適用拡大を開発中）

■ 抗体検査の開発

- ・ 研究用抗体受託測定サービス開始および、研究用抗体検出試薬を発売
- ・ 疫学調査など研究用途で提供

■ 重症化予測／治療モニタリング検査の開発

- ・ COVID-19に関連が高いとされる6項目について、研究用受託測定サービスを提供



※ 当社免疫測定装置では17分/検体（最大200検体/時間）、高感度測定が可能

■ PCR検査体制構築 「シスメックスBMAラボラトリー」

- ・ 神戸市、エスアールエルと連携し体制構築
- ・ 神戸市から検体を受託
（介護施設職員などへも対象拡大）

■ 自動PCR検査ロボットシステムの共同開発

- ・ 空港などでの利用などを目指し、川崎重工業、メディカロイドと共同で開発
- ・ マニュアル業務の低減による二次感染の防止および迅速な検査体制確立



（出所）シスメックス資料より

コモンズ5つの軸

・シスメックスの新型コロナウイルスへの取り組みについて、5つの軸の中から、競争力、企業文化の観点で検証。

競争力	従業員の安全を確保しつつ、安定供給に努めることで、ステークホルダーからの信用が保持され、競争力強化につながる。また、新たな診断技術等の開発にも積極的に取り組んでいる。
企業文化	パンデミックに対して、医療活動を止めないという強い使命感で、感染拡大初期より対策プロジェクトを立ち上げ、対応している。

・新型コロナウイルスの影響により2020年度の業績は一旦落ち込むことが想定されますが、新型コロナウイルスへの新たな検査の開発など、逆境をバネに来期以降再び成長路線に回帰していくことを期待します。



シニア・アナリスト 末山仁

銘柄コード
9064

ヤマトホールディングス

<生活ソリューション>

「クロネコヤマトの宅急便」が抱えていた課題

新型コロナウイルスの感染拡大にともなう外出自粛は日常生活に大きな変化をもたらしましたが、中でもEコマースによる購買活動の増加というのは多くの方が実感された変化であったかと思います。これによって、ヤマトホールディングスを始めとする物流事業者が取り扱う荷物の個数も大きく増加しました。

シンプルに考えると、取り扱う荷物の数が増えるということは売上の増加につながりますので、業績にはポジティブな影響があるだろうと想像してしまいがちですが、実は過去を振り返ってみると、同社は取扱個数が大きく増えた局面では収益性が悪化する、すなわち利益を落とす傾向がありました。その背景には、仕事量が増えたときにそれぞれの現場の判断で人員を増やしたり、業務を外注したりしていたという事情がありました。さらには、支店間での繁閑差があるときでも人員の融通を行っていなかったり、想定したほど仕事量が増えなかった時には正社員が手持ち無沙汰になるという状況が発生してしまったり、ということによって、売上も増えるが、それ以上にコストが嵩んでしまい、言わば豊作貧乏のような状態になってしまうという構図であったと考えられます。

データドリブン経営への転換

同社のそのような特性を考えると、今般の荷物の急増というのは確かにチャンスではある一方、先が見通しにくく、また増加幅も大きいということでは、これまでであればコストコントロールの弱さが露呈しやすい局面でもあったはずですが、実際は4~6月の決算は非常に好調なものでした。

これは、在宅比率の高まりによる再配達率の低下という要因ももちろんありますが、それに加えて当社が1月から取り組んでいる経営構造改革プラン「YAMATO NEXT 100」の取り組みのひとつである「データ・ドリブン経営への転換」の成果が早速出始めていて、エリアによる繁閑差も考慮した人員の最適配置が可能になったことの効果も寄与していると考えています。

YAMATO NEXT 100
3つの基盤構造改革

②データ・ドリブン経営への転換

- 今後4年間でデジタル分野に約1,000億円を投資
- 2021年に300人規模の新・デジタル組織を立ち上げ
- 新組織の立ち上げに向けて5つのアクションを実行する

① データドリブン経営による予測に基づいた意思決定と、施策の実施

② アカウントマネジメント強化に向けた顧客データの完全な統合

③ 流動のリアルタイム把握によるサービスレベルの向上

④ 稼働の見える化、原価の見える化によるリソース配置の最適化・高度化

⑤ 最先端のテクノロジーを取り入れたデジタル・プラットフォーム YDPの構築と、基幹システムの刷新に着手

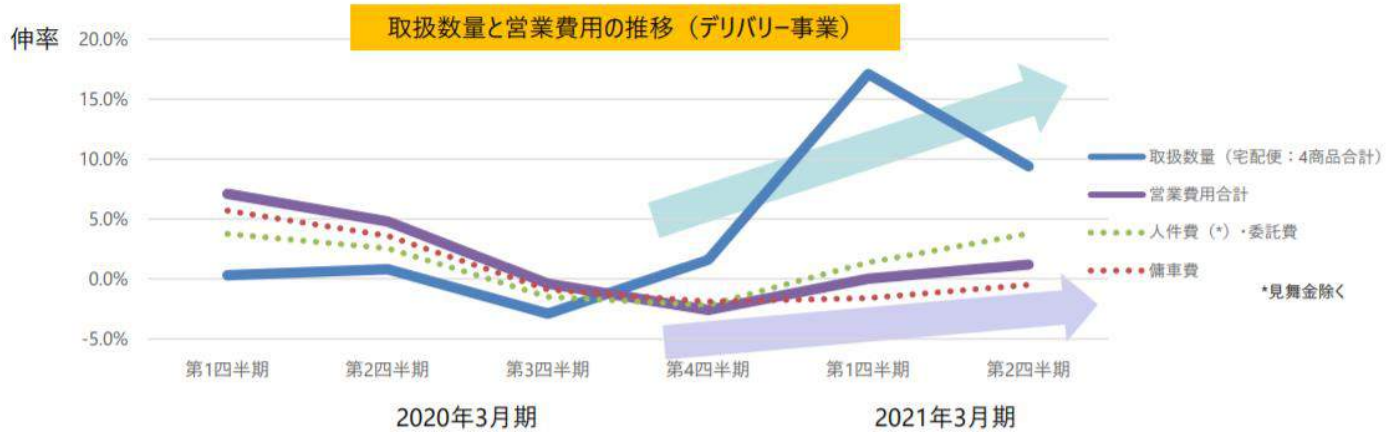
(出所)ヤマトHD資料よりコモンズ投信作成

銘柄コード
9064

ヤマトホールディングス

<生活ソリューション>

そして、そのような傾向は引き続き取扱数量が伸びている7~9月期（第2四半期）においても継続しており、下のグラフからも、取扱数量の伸びに対してコスト（営業費用）をコントロールできていることがわかります。



(出所)ヤマトHD資料より

改革の行方に注目

感染の危険と隣り合わせの状況下、当社は従業員の安全をまずは最優先し、そのうえでサービスを提供しようというスタンスで、もともと持病があるとか高齢であるといった従業員に対しては会社から賃金保証をした上で休暇を取得してもらうという対応を行いました。そうした対応を行いつつも高水準の利益を確保できた（業務を回すことができた）ということは、現在進行中の改革が目指すべき方向として間違っていないということを確認し、今後の改革をよりいっそう勢いづけるものとして非常に意味のあるものであったと考えており、今後の同社の改革の行方からはますます目が離せなくなりそうです。



アナリスト 原嶋亮介

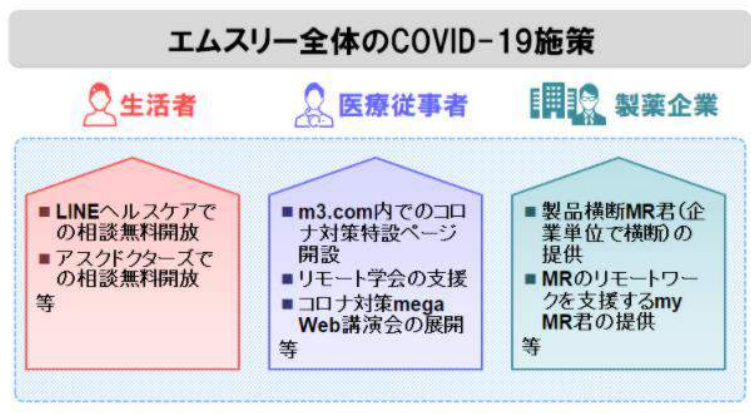
銘柄コード
2413

エムスリー


<ウェルネス>

エムスリーのCOVID-19施策

エムスリーでは「新型コロナウイルス感染症に感染する人を一人でも減らし、感染者で重症化した人を一人でも多く救う」との目的のもと、以下の各種施策を実施しています。



COVID-19に感染する人を1人でも減らし、感染者で重症化した人を1人でも多く救う (出所)エムスリー資料より

2月19日	医師相談サービス「アスクドクターズ」にて 新型コロナウイルスに関する医師相談の無料提供を開始。
3月11日	LINEヘルスケア(LINEとの合併会社)は、健康不安を抱える人々が遠隔で効率的に医療者に相談できる経済産業省開設の相談窓口の支援事業の一つに採択され、オンライン健康相談サービス「LINEヘルスケア」の無償提供を開始。
3月31日	聖マリアンナ医科大学病院による新型コロナウイルス感染症疑い症例の診断を支援するため遠隔による胸部CT検査画像の無償画像診断支援サービスの運営を開始。
4月6日	NTTドコモと共同で、新型コロナウイルスで面会制限が出ている医療機関に向け、遠隔面会システムの提供を開始。 
4月16日	ソニーと新型コロナウイルス感染症の治療に従事している医療関係者、患者向け貢献すべく、協業を開始。
5月22日	エムスリー、NTTドコモ、ソニー、は医療機関・患者向けのICTやIoTの活用において協業検討を開始。
6月22日	エムスリーと、アリババクラウドは、胸部CT画像からCOVID-19肺炎に見られる画像所見の確信度を提示し、医師の診断支援を行う医用画像解析ソフトウェア「COVID-19肺炎画像解析プログラム Ali-M3」の製造販売承認を取得し、全国の医療機関に広く提供を開始。また、全国の100施設の医療機関を対象とし、4カ月間無償で支援。
7月6日	ソニーと共に、新型コロナウイルスで面会制限が出ている医療機関に向け、遠隔面会システムの提供を開始。患者家族との面会制限を行っている医療・介護施設に、計1000台6か月間無償提供を実施。
7月29日	100%子会社で、米国で治験事業を展開する「M3 Wake Research」は、受託している米バイオテクノロジー企業モデルナが開発中のCOVID-19ワクチン治験において、米国で被験者を登録する最初の施設に選定。ペンス米副大統領が同施設を訪問。
9月30日	三井住友フィナンシャルグループの支援の下、兵庫県立大学、兵庫県立尼崎総合医療センターと共同で、新型コロナウイルス感染者の予後予測指標および予測モデルを作成し、検証を開始。COVID-19陽性者の重症化を確率的に予測し、COVID-19の診療に対する有用な判断指標を提供することで、必要な医療リソースを準備できる体制構築を支援。

銘柄コード
2413 **エムスリー**

・また、LINEヘルスケアは、新たに、クリニックの検索・予約から実際の診察・決済まで、全てLINE上で完結できるオンライン診療サービス「LINEドクター」を2020年11月より提供開始。



総額10億円の STOP COVID-19 Fund

エムスリーでは、別途、新型コロナウイルス感染症に関連する、生活者、医療現場（医療機関・医師等医療関係者）、公共機関等に対する各種支援を目的とする活動費用として総額10億円の基金を立ち上げています。

総額10億円「M3: Stop COVID-19 Fund」

- 新型コロナウイルス感染症(COVID-19)拡大に対する対策費用として総額10億円の予算を確保
- エムスリーグループのリソースをフル活用し、医療従事者、医療機関、一般消費者に対する各種支援を実施する

名称	M3: Stop COVID-19 Fund
基金の総額(費用)	最大10億円 ※ただし協賛金を募集するなどにより、総額は上回る可能性があります
資金使途	新型コロナウイルス感染症(COVID-19)に関連する、生活者、医療現場(医療機関・医師等医療関係者)、公共機関等に対する各種支援を目的とする活動費用として利用

(出所)エムスリー資料より

このように、エムスリーの事業の目的である「インターネットを活用し、健康で楽しく長生きする人を一人でも増やし、不必要な医療コストを一円でも減らす事」の考え方に沿い、新型コロナウイルス感染症拡大への対策を、エムスリーグループのリソースをフル活用して取り組んでいます。

(注) エムスリーは、両ファンドの組入銘柄



シニア・アナリスト 末山仁

銘柄コード 3565 アセンテック

アセンテックについて

アセンテックという会社名は聞いたことがないという方も多いかもしれませんが、「仮想デスクトップ」というリモートワーク環境を構築するための通信サービスを提供している企業です。

この「仮想デスクトップ」というサービスは、例えば自宅のPCから会社で使っているサーバーにアクセスをしてデータ閲覧やファイル編集を行うことができるというもので、その大きな特徴は自宅で使用している側のPCにはデータを一切残さないため、コンピュータウイルスによる情報漏洩などといったリスクを抑えることができるという、非常に高度なセキュリティにあります。

リモートワークが広く行われるようになるにつれ、家庭のPC端末や公共のネットワーク回線を介した情報漏洩などの事例も散見されますが、強固なセキュリティを前提としたネットワーク構築の必要性が認識されることは同社にとって追い風になると考えています。

同社が提供するResalio Lynxというサービスは、PC端末に専用USBを差し込むか、あるいは、ソフトウェアをインストールするだけで簡単にネットワーク構築ができるというのですが、新型コロナウイルス感染拡大をうけた緊急事態宣言によって急に生じたリモートワークのニーズに対しても、このサービスであれば迅速な導入と高いセキュリティの両立が可能であることから注目が集まり、足元でもこのサービスの契約ID数は着実に積みあがっています。

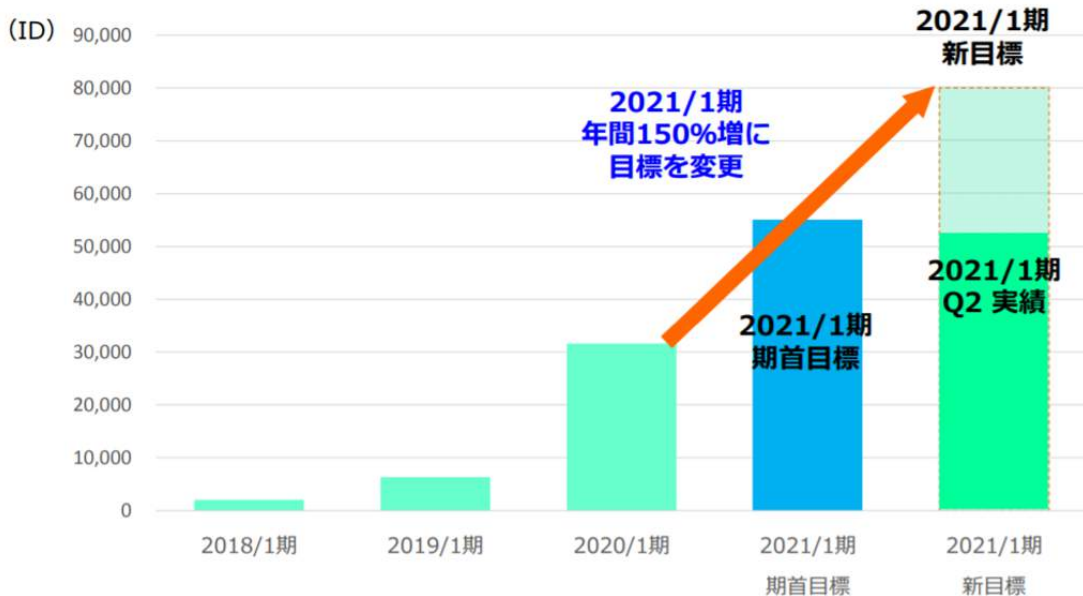


(出所)アセンテック資料より

銘柄コード
3565

アセンテック

Resalio Lynx契約ID数推移



(出所)アセンテック資料よりコモンズ投信作成

今後の注目点

個別の事例として発表されているところでは、国内有数のメガバンクである三菱UFJ銀行が在宅勤務のネットワーク構築にこのサービスを採用したというリリースがありました。銀行は秘匿性の高い情報を扱うことから特にセキュリティに対する要求レベルが高く、リクエストの数としてもかなり多かったということでは苦労はあったかと思えます。しかし、それをクリアすることができたのは、2009年の創業当時からクラウドを活用して遠隔でPCを操作することが当たり前となる時代が来ると信じて、これまで積み上げてきた技術・ノウハウの賜物であると言えるでしょう。

そして、この三菱UFJ銀行で採用されたという実績は、今後、金融や保険といった同業種の企業のみならず、幅広い企業が採用を検討するうえでの安心材料にもなると考えられますので、引き続き高い成長が期待されますし、国内企業のリモートワークをインフラ面から支える企業として同社の果たす役割もますます大きくなっていくのではないかと考えています。



アナリスト 原嶋亮介

銘柄コード 3994 マネーフォワード

コロナ禍におけるマネーフォワードの取り組み

マネーフォワードの事業は大きく2つに分けることができます。

ひとつは個人ユーザー向けの家計簿アプリを提供する「Money Forward Home」、そしてもうひとつが個人事業主や中小事業者に対して会計や請求書発行といったバックオフィス業務を効率化するクラウドサービスを提供する「Money Forward Business」です。

同社の足元での成長を牽引しているのは後者になりますので、ここではこの事業についてご紹介したいと思います。

まず予めご認識いただきたい重要な点として、「Money Forward Business」の顧客は個人事業主や中小企業といった、相対的に体力の劣る事業者が多い、ということがあります。

つまり、緊急事態宣言が発令され、一部の経済活動が止まってしまうと倒産・廃業のリスクが高まる、ということになります。

このような状況下、同社は顧客である事業者の事業継続をサポートするような情報提供や提言の発信を精力的に行いました。また、サービスの提供のみならず、実際のオペレーションの改善ノウハウも提供することにより、顧客である事業者がテレワークを行うための支援も行っています。

マネーフォワードの主な取り組み内容



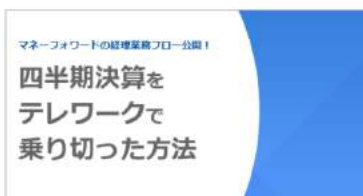
補助金・助成金等の検索情報サイト
「新型コロナウイルス 支援情報まとめ」を開設

- ・ 3月31日：法人向けの補助金・助成金等の検索情報サイトを開設
- ・ 4月14日：個人向けの生活支援・給付金等の検索情報サイトを開設



ペーパーレス・はんこレスの社会
を目指した提言書を発表

- ・ 5月1日：提言書を発表。企業が慣習的に「紙+はんこ」で行ってきた業務を見直し、デジタル化に安心して移行するために、電子契約と電子署名のガイドライン作成が必要である旨を提言
- ・ 6月19日：内閣府等が「押印についてのQ&A」を公開



バックオフィスのテレワーク支援
経理業務フローを公開

- ・ 当社は11月決算のため、3月初旬に月次決算と第1四半期決算の業務が発生したが、テレワークで業務を遂行
- ・ 当社財務経理本部の業務フロー資料をWEB公開

(出所)マネーフォワード資料よりコモンズ投信作成

銘柄コード **3994** **マネーフォワード**

こうした活動は、それ自体が利益を生み出すわけではありませんが、顧客である事業者の危機的状況を少しでも支えることで、より厚い信頼関係を築くことができるとすれば、会社にとっては長期的に大きな価値を生み出すものとして高く評価できると考えています。

企業のDX(デジタルトランスフォーメーション) 化を推進

また、同社のサービスはクラウドネットワークを活用して業務を効率化するというものであり、昨今流行りの言葉を使えば企業の「DX (デジタル・トランスフォーメーション)」を実現するためのプロダクトを提供していることになります。

ペーパーレス・はんこレスの提言を行ったことからわかるように、政府の目指すデジタル化と目指すところは一致しており、それ自体は少なからず追い風となるものと思われます。

こうした環境においてさらに成長を加速するため、新サービスの自前での開発に加えてM&Aによって新たなサービスラインナップを拡充している点にも注目したいと考えています。

同社のサービスは、もともと会計から出発し、それに付随するサービスとして経費精算などをラインナップに加えてきましたが、現在では経理から人事労務までひと通りのバックオフィス業務をクラウドで処理することができるようになっており、これらをまとめて「マネーフォワードクラウドERP」として包括的にサービス提供することを開始しました。

もちろん、個別でのサービス提供も可能ではありますが、これによってこれまでリモートワークが難しかったような中小企業や、経理・人事労務などの管理部門でもリモートワークを可能にすることが期待されています。



(出所)マネーフォワード資料より



アナリスト 原嶋亮介

銘柄コード 6383 **ダイフク**

物流システムで世界トップ

・1937年創業。物流システムの世界トップ企業です。自動車工場や半導体工場での搬送、流通分野での仕分け・保管、空港の手荷物搬送などを手がけ、製造業・非製造業を問わず、省人化、合理化に貢献しています。EC（電子商取引）の普及で、消費の個性化・多様化、多品種少量化の流れが加速するなか、同社へのニーズが高まる方向にあります。

足元の業績はECなど商業・小売向けが牽引

- ・業績は拡大基調にあります。売上高は2006年度に2000億円を超え、2015年度に3000億円超え、2017年度4000億円超えとなり、2018年度は売上高4594億円、営業利益546億円、売上高営業利益率11.9%といずれも過去最高の数値を達成しました。設備投資動向に影響されるため単年度の業績は振れがあるかもしれませんが、中長期的には成長が続くとみられます。
- ・顧客構成は、2020年度上期売上高ベースで、自動車・自動車部品17%、エレクトロニクス28%、ECなど商業・小売が25%です。また、安定収益源のサービス売上高のウエイトは全体の24%を占めています。
- ・2020年度上期の連結業績は、売上高が2300億円、前年同期比10%増、営業利益が197億円、同14%増と順調に推移しました。自動車などの製造業向けやECなど流通業向けを中心に売り上げが増加し、収益性も改善しました。

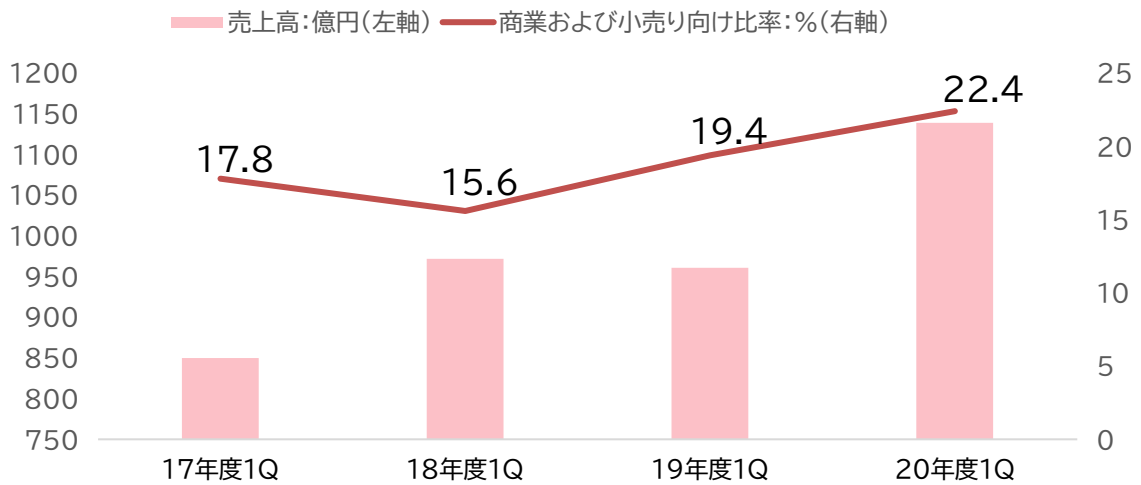
ウイズ/アフターコロナのなか、消費構造や企業行動の変化が追い風へ

- ・ECの普及率は、2018年ベースで米国の9.6%（U.S. Census Bureauによる）に対し、日本は6.2%（経済産業省による）と低い数値です。日本では、新型コロナウイルス感染が広がる前から、物流システムのEC向け需要は順調に推移してきました。コロナ拡大の状況のなか、EC需要は一段と加速していますが、ウイズ/アフターコロナの状況となっても、物流システムの需要拡大は続くと予想されます。
- ・EC需要が年々拡大するなか、ECの利便性を感じた一般消費者、ビジネスユーザーのECの利用は継続するとみられるからです。また、コロナショックによりサプライチェーンが一時途絶えた経験をふまえ、在庫を積み増す企業が多くなることも考えられます。物流量が多くなり、それに伴う人件費が増加する流れに対応し、物流の自動化による利益率改善が必用不可欠となってきます。加えて、物流倉庫内におけるソーシャルディスタンスに配慮する観点からも倉庫内の自動化が加速する可能性もあります。ダイフクにとって、ECなど商業・小売向けの物流システム売り上げは、中長期的にも利益成長のけん引役となっていくと見込まれます。

銘柄コード
6383

ダイフク

(図表)ダイフクの連結売上高推移



(出所)ダイフク決算資料よりコモンズ投信作成



シニア・アナリスト 上野武昭

銘柄コード
6758 **ソニー**

業績動向

ソニーの2021年3月期第2四半期の業績は、売上高4兆824億円、前年同期比+0.9%、営業利益5461億円、同+7.1%となりました。コロナ禍での巣ごもり需要を背景に、ゲームソフトウェア、ストリーミング配信向け音楽、テレビなどが牽引して増収増益となりました。通期業績見通しは、売上高8兆5000億円、前年同期比+2.9%、営業利益7000億円、同▲17.2%としています。巣ごもり需要などにより引き続きゲーム部門の好調が見込まれますが、米国によるファーウェイ排除の動きを受けたイメージセンサーの需要減などが収益面での逆風となりそうです。

以下で、ソニーの新型コロナウイルスへの対応をご紹介します。

新型コロナウイルス・ソニーグローバル支援基金



(出所)ソニー資料より

「医療」、「教育」、「クリエイティブコミュニティ」への支援を目的とする1億ドルのグローバル支援基金を立ち上げています。この基金を通じて、COVID-19の治療に従事している医療関係者などへの支援、学校閉鎖などの影響を受けている子どもたちやリモートワークを余儀なくされている教育関係者に対する支援、そしてエンタテインメント業界でCOVID-19の大きな影響を受けているクリエイティブコミュニティへの支援、の3つの領域での支援を行っています。

医療分野における新型コロナウイルス対策支援



(出所)ソニー資料より

医療の最前線への貢献を主眼としたエムスリーとの協業や人工呼吸器の生産支援や医療現場向けのフェイスシールドの提供を行っています。エムスリーとの協業では、胸部CT検査画像の診断支援サービス、医師・医療従事者向け無料Web講演会の開催、新型コロナウイルス感染症治療に携わる医療関係者向け負荷低減ソリューションの開発などを手掛けます。医療用フェイスシールドの製造は、メディカル部門で手掛けている医療用3Dモニター用アイシールドをフレーム部に流用し無償提供します。また、人工呼吸器の生産支援開始を別途決定しています。

銘柄コード **ソニー**
6758

教育分野における新型コロナウイルス対策支援



教育の領域では、プログラミング教育キットの無償提供など教育へのアクセスが制限された子どもたちへの支援を行っています。

(出所)ソニー資料より

ゲーム、音楽、映画などクリエイティブコミュニティに対する支援

新型コロナウイルス感染症の世界的な流行により、ライブコンサートの中止や音楽制作スタジオの閉鎖など、音楽活動に著しい制約が生じている中、ソニーは米国在住のアーティストを対象とした支援活動に参画し、没入感のある立体的な音場を実現する新たな音楽体験を活用した楽曲制作の支援を予定しています。

テクノロジーでの貢献



コロナ危機によって、人と人、人とモノとを遠隔でつなぐ「リモート」ソリューションへのニーズが高まっている中、ソニーが放送分野で培ってきた、撮影・中継・編集の技術の更なるリモート化、またそうしたソリューションを用いた遠隔での音楽ライブなど、新しい領域への展開を模索しています。

(出所)ソニー資料より

ソニーは、事業活動や様々な社会支援を通じて、「人」、「社会」、「地球」に貢献していくという考え方の下、新型コロナウイルス対策支援の取り組みを行っています。



シニア・アナリスト 末山仁

○終わりに

コロナ禍という未聞の試練で私たちの生活の今までの常識が非常識となり、ニューノーマルが生じた2020年。このような衝撃的な変化が消費者の日常生活になれば、もちろん企業にとっても経験値がない航海となります。

見えない現状に直面したとき、いかに事業を今日から明日へ継続させるかというHowの工夫に企業は賢明に取り組みました。困難な状況において自分たちが課されたWhatという使命感に忠実に応えた企業も多かったです。そのような会社はWhereというビジョンをはっきりと掲げているからでしょう。

ただ何より、コロナ禍で問われたのはWhyという存在意義です。なぜ、この世の中で自社が存在しているのか。なぜ、この会社で自分は働いているのか。

この問いに、パーパスという答えを返すことができた企業はコロナ禍という有事で、より優れた会社として殻を破ることができたでしょう。

つまり、私たちの運用哲学から言えば、コロナ禍で変化しなかった企業はザ・2020ビジョンに組み入れるべきではない、コロナ禍で進化の兆しが見えない企業はコモンズ30ファンドに組み入れるべきではない、ということになります。

マクロ経済や景気動向で業績が左右される企業はコモンズ投信の投資先として相応しくありません。順境・逆境を問わず、価値創造を「自分ごと」として積極的に取り組む意識と姿勢が不可欠です。

昨今、ESG（環境、社会、ガバナンス）やサステナビリティ経営が話題になっています。

ただ、これも企業の経営者・幹部・一般社員がそれぞれの立場で自分ごととして日々の業務を通じて表現できていなければ単なるお化粧塗りであり、企業価値の本質とは言えません。

今回の特別レポートを通じて、コモンズ投信の投資先企業がコロナ禍における自分ごとをいかに実践できたかを、コモンズの「お仲間」である受益者の皆さまに見える化できているようであれば幸いです。また、コモンズの運用メンバーそれぞれの「自分ごと」も見える化するために、アナリスト自身の表現、構成で作成しております。

最後に、コロナ禍で自分自身がコモンズ投信の投資先企業で新たな発見があったエピソードをご紹介します。自粛期間中にコモンズ30ファンドの投資先である味の素からご連絡をいただきました。西井孝明社長がガバナンスについて意見を聞きたいというご依頼でした。それも、ウェブ会議で。

コロナ禍まで投資先企業のトップと面談するときは、通常先方の役員応接室あるいは当社の会議室で行います。やはり企業トップとの面談ですから、ピリッとした緊張感があり、同じ空間でもちょっと距離を感じます。

ただ、今回の対談は自宅から入室し、目の前のPCスクリーンに西井社長が登場されました。バーチャルでしたが、むしろ親近感があり、色々とフランクな意見交換ができました。「ああ、大企業の経営トップとでも、距離感を感じない対話できるんだ」という新たな気づきがあり、また、レポートや説明会だけではわからない西井社長の経営スタイルも感じ取ることができました。

自分にお声がけいただいているぐらいだから、コロナ禍で中止された出張で浮いた時間を有効に使い、数多くの投資家と意見交換をされているのだな、とも思いました。

また、10月下旬の日本経済新聞でも記事になっていましたが、西井社長は社員とも同じようにたくさんのウェブ会議を繰り返されていたようです。社員も、うれしかったと思います。まさに、危機を機会に転じる素晴らしい経営スタイルのひとコマを拝見することができたと思いました。これは、味の素の非財務的な見えない価値でありましょう。

コロナ禍でWhyを自身に問いかけている社員自身が「この会社に勤めていて良かった」という心から思える企業は、これからの持続的な価値創造に期待できる企業であることに間違いありません。

コモンズ投信はそのような企業と、引き続き長期的にお付き合いしたいと思います。

このような考えで長期投資を運用哲学としているコモンズ投信を、今後ともどうぞよろしく願います。

取締役会長兼ESG最高責任者 渋澤 健



ファンドの費用について

購入時手数料	(コモンズ投信の場合)ありません。 (委託会社が指定した販売会社の場合)販売会社が、別途定める購入申込手数料を申し受ける場合があります。なお、販売会社における購入申込手数料率は3.3%(消費税込)が上限となっております。
換金時手数料	ありません。
運用管理費 (信託報酬)	<p><コモンズ30ファンドの場合> ファンドの純資産総額に年1.078%(消費税込)を上限とした率を乗じて得た額とします。なお、基準価額は、信託報酬控除後のものです。信託報酬は、純資産総額の一定の増加により逡減する仕組みになっています。</p> <p><ザ・2020ビジョンの場合> ファンドの純資産総額に年1.265%(消費税込)を上限とした率を乗じて得た額とします。なお、基準価額は、信託報酬控除後のものです。信託報酬は、純資産総額の一定の増加により逡減する仕組みになっています。</p>
信託財産留保額	ありません。
その他の費用・手数料	当ファンドに組み入れる有価証券等を売買する際の売買委託手数料およびこれにかかる消費税等相当額などの実費が投資信託財産より控除されます。また、目論見書・運用報告書等作成費用、監査費用、信託事務に要する諸費用等として純資産総額の0.11%(消費税込)を上限として投資信託財産より控除されます。上記の手数料(費用)等の合計額については、保有期間に応じて異なりますので、上限額等を事前に示すことができません。

ファンドのリスクについて

ファンドは、国内外の株式など値動きのある証券等に投資するため、その基準価額は変動します。したがって、お客さま(受益者)の投資元本は保証されているものではなく、これを割り込むことがあります。委託会社の運用により生じるこうした基準価額の変動による損益は、すべてお客さま(受益者)に帰属します。投資信託は預貯金と異なります。
※リスク要因は、上記に限定されるものではありません。詳しくは投資信託説明書(交付目論見書)をご覧ください。

ご留意事項

◆本資料は、コモンズ投信が投資家の皆さまに情報提供を行なう目的で作成したものです。

◆このレポートは、信頼性が高いと判断された情報等に基づいて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。記載された意見・見通し等は作成日時点のものであり、将来の株価等の動きやファンドの将来の運用成果を保証するものではありません。また、将来予告なしに変更される場合もあります。

◆当レポートで言及した内容は、ファンドの組入銘柄の参考情報を提供することを目的としており、特定銘柄の売買などの推奨、また価格などの上昇や下落を示唆するものではありません。

◆投資信託の取得を希望される方は、必ず目論見書の内容をご確認のうえ、ご自身の判断でお申し込みください。

金融商品取引業者

関東財務局長(金商)第 2061 号

加入協会

一般社団法人投資信託協会

コモンズ投信株式会社

〒102-0093

東京都千代田区平河町 2-4-5

平河町Kビル5階

コールセンター(平日10-16時)

03-3221-8730



commons
asset management, inc.