

コモンズ投信の「お客さま本位の業務運営」の実現について

コモンズ投信は、2008年のリーマンショックの真ただ中に投資運用業と第二種金融商品取引業の登録を行い、2009年1月から、30年目線で30社程度に長期集中投資を行う公募投信「コモンズ 30 ファンド」の運用と販売を開始しました。それまで国内では殆どみられなかった本格的な長期投資ファンドを旗艦ファンドとして、お客さまの長期的な資産形成に強くコミットメントすることを宣言して起業したのです。

それを実現させていくために、当社は運用を行うとともに商品の直接販売を行う「直販スタイル」をビジネスモデルの中核としました。生活者が野菜や果物を、直接、生産者である農家から購入する産地直送スタイルの金融版です。この直販スタイルは、通常の運用会社では出来ない「お客さまの声」を直接伺うことが出来ます。“将来の年金資産を作りたい、こどもの教育資金を作りたい”、“長期的に成長が期待できる企業や環境問題や社会問題の解決に取り組む企業を応援したい”、“こどもや孫たちに、金融に関する知識を身につけさせたい”などの、さまざまな声を常に当社の業務に反映させることで、生活者に身近な金融サービスの実現を目指した新しいスタイルでした。

その結果、創業当初から現在に至るまで、私たちのこの想いに共感いただいた方々が口座を開設し、コモンズ投信を活用して長期的な資産形成を実践されています。これまで、販売会社である金融機関を通じて投資信託を購入される方の多くはシニア層でしたが、当社のお客さまの約7割の方は、未成年から50代の現役世代ファミリーです。さらに、これまで投資信託を購入されてきた多くの方々は、タイミングを計っての一括投資をされていましたが、当社のお客さまの約7割の方は、つみたて投資による長期的な資産形成をされています。

また、私たちは、直販スタイルにより、お客さまの「資産形成のその先」についても、お客さまの生活を共有できる喜びを知っています。“つみたててきた資産で、こどもの学費を賄うことが出来、〇〇大学に入学しました”、“こどもとコモンズの社会起業家セミナーに参加してから、こどもが寄付に関心を持つようになった”、“コモンズの投資先企業とのセミナーに参加したことが、職場での新しい提案につながった”などお客さまの喜びを共有する機会が少なくありません。

このように私たちが考えるお客さま本位とは、単なる投資に伴う経済的な成果だけではなく、お客さまとの長期的なお付き合いの中で、お客さまの「今日よりも、よい明日」を考える希望に寄り添い、少しでもお役に立つことを実践していくことと考えています。

当社は金融庁が発表した「顧客本位の業務運営に関する原則」を採択することをここに宣言し、以下に、その取り組みの詳細を説明させていただくとともに、今後、その取組実施状況を定期的に開示して参ります。

フィデューシャリー・デューティー宣言
コモンズ投信の「お客さま本位の業務運営」の実現について

2017年6月30日制定

2021年6月30日改訂

2021年9月29日改訂

コモンズ投信株式会社

代表取締役社長 伊井哲朗 取締役会長 渋澤健

1. 私たちは、お客さまへの最良のサービスの提供に務めます

私たちの「お客さま本位の業務運営」の精神は、当社の創業時からの企業文化として根付いていると自負しています。その原点は、自身がお客さまであったら「こうして欲しいな」と思うサービスを常に心がけ、「今日よりも、よい明日」を考える長期的な資産形成を応援するサービスにこだわるところにあります。

① 私たちは、商品を販売することがサービスとは考えていません。

私たちは、商品を販売するのではなく、お客さまのライフスタイルをイメージして当社の価値(投資哲学、サービス、商品)を伝えていくことで、結果的に豊かなライフスタイルを実現させる手段として当社の商品が選ばれていくことを目指しています。

② 私たちは、専門性を高めることでサービスの向上に取り組めます。

私たちは、運用・調査部門に限らず、管理部門、サービス部門に至るまで、専門性の高い人材に加え生活者視点の新しい価値観を持つ意欲的な人材を採用し、日々の業務を通じて専門性を高めていきます。

③ 私たちは、一般生活者の方々に分かり難い商品の取り扱いをしません。

私たちは、誰もが手軽に始められる資産形成が大切だと考えています。投資は、特別な人が特別に行うのではなく、一般生活者の方々でも普通に行える社会を目指しています。複雑又はリスクの高い商品、通常のニュースだけでは入手が難しい情報から影響を受ける商品、さらには、複数の金融商品・サービスをパッケージした商品の取り扱いを行いません。

④ 私たちのサービスは、世代を超えて受け継がれる視座を取り入れていきます。

私たちは、次代の日本を担うこどもや孫の生活を意識したサービスを展開していきます。

⑤ 私たちは、オンラインとオフラインの融合に取り組めます。

私たちは、創業以来、「対話」を重視してきました。オンラインとなるインターネットや IT の進展を取り込み、シンプルで便利なサービスの提供に務める一方で、オフラインとなる対面でのセミナーの充実を図ってきました。当社の価値を伝えるのは、一方通行でなく対話による双方向が有効と考えているからです。

⑥ 私たちと共創するパートナーは、共通の価値観を前提とします。

私たちは、金融機関、事業会社、NPO などの非営利団体ほか、さまざまなパートナーとの連携を行うことで、単独でのサービスに付加価値をつけて提供することに取り組んでいます。そのパートナーを選定する際には、共通の価値観を持っていることにこだわります。

⑦ 私たちは、常にコンプライアンスの精神を持って業務に取り組みます。

私たちは、専門家として、また、社会に生きる一員として、常に高い倫理観と自己規律を持って業務に取り組みます。法令の順守にとどまらず、社会に生きる一員としての意識こそが、最良のサービスの源泉になると考えています。

¶アクションプランと取組状況

- ・年間、大小通じて 100 回程度のセミナーを開催します。
- ・親子向け金融教育セミナー、こども向けの社会を学ぶセミナーも、定期的を開催します。
- ・パートナーとの連携を拡充していきます。

私たちが考える「お客さまにとっての最良のサービス」とは、

1-①にあるように「お客さまのライフスタイルをイメージして当社の価値(投資哲学、サービス、商品)を伝えていくことで、結果的に豊かなライフスタイルを実現させる手段として当社の商品が選ばれていくこと」としています。

当社の価値を伝える手段として、直接お客さまとコミュニケーションが取れるオンライン/オフラインのセミナー・イベントを多数開催しています。

当年度のセミナーは、オンラインとオフラインを組み合わせ、オンラインでは、ファンドの基礎や新NISA、投資先について学べるセミナーを、オフラインでは、「投資先や寄付先の価値を体感する」をテーマに、投資先企業を訪問するコモンズ 30 塾やこどもトラストセミナー、寄付先とのコラボセミナーなどを開催しました。

開催回数は 82 回、延べ 2,300 名(昨年比+4%)の参加申込がありました。

<投資先企業との対話> 5 回

当年度は、5 回の企業との対話のうち、4 回を対面開催で行うことができました。

直販の受益者から優先的に参加できるようにし、企業価値を知り対話を深める機会を創出しました。

・投資先と受益者との対話を目的とするセミナー

企業との対話バイク王&カンパニー



デンソー継承館訪問



企業との対話クラシコム



企業との対話 IGS



統合レポートワークショップ味の素



<こどもトラストセミナー>12回

こどもたちに広義の金融教育を行うことを目的に、親子で参加できるセミナーを開催しています。お金の使い方や投資について学ぶ「おかねの教室」や、寄付を学ぶ「寄付の教室」、投資先企業を訪問するこどもトラストセミナー企業編などです。

当年度は特に、企業編を積極的に開催しました。投資先企業の社会的価値を体感し、“投資は未来を創る”ことを肌で感じていただきました。

- ・こどもトラストセミナー「おかねの教室」「寄付の教室」6回
- ・こどもトラストセミナー企業編6回

UACJ(名古屋)

「アルミで叶える、軽やかな世界を見に行こう」



リンナイ(横浜)

「子どもでもできる家事で、明日の暮らしを快適に！一学んで、作って、おいしい時間ー」



セブン&アイ・HD(横浜)

「こどもトラストセミナーでセブン&アイを体験しよう 2024」



クボタ(北海道)

「こどもトラストセミナー未来の農業を体験しよう！」



バイク王&カンパニー(東京)

「いらなくなったバイクを「ほしい！」お客様に届けるために！」



コマツ(石川)

「コマツ栗津工場とこまつの杜に行こう！」



<SEEDCap、POINT 等> 11 回

- ・社会起業家フォーラム
- ・SEEDCap 応援先候補者イベント
- ・POINT パラ馬術体験イベント 2 回



・commons 平和サミット・ジャーニー&平和ツアー 2 回



・えんがおの流しそうめんに行こう



・住宅遺産のための作戦会議 2回



・奥田さんと現場をあるくほうぼくツアー



・Fromme カードゲーム



<その他、特別セミナー、運用報告、新 NISA セミナーなど> 56 回

- ① 資信託発祥の地、エジンバラの運用会社と語る長期投資の醍醐味
- ② 運用報告会(オンライン、オフライン)
- ③ 新 NISA セミナー(オンライン)

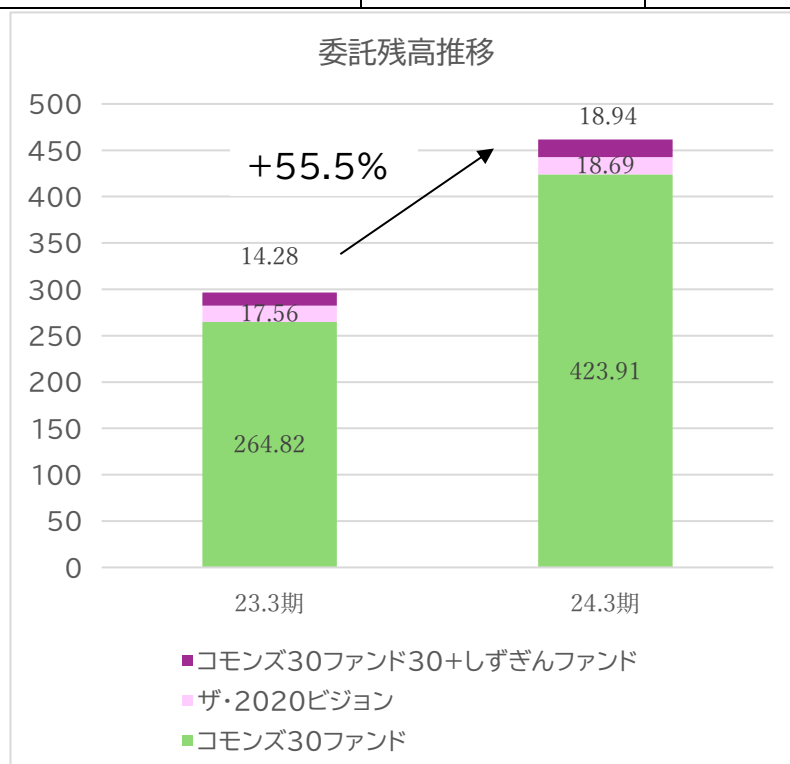
また、パートナーとの連携強化にも努めました。

<販売会社さま向け勉強会&セミナー開催>

- ◎行員さま向け勉強会:30回
- ◎販売会社さま向け動画提供:4件
- ◎販売会社お客さま向けセミナー:16回

委託販売(公募)合計の預り資産残高と販売会社数は以下の通りです。

	2022年度	2023年度(前期比)
コモンズ 30 ファンド	264.8 億円 44社	423.9 億円(60.0%増) 57社(13社増)
ザ・2020ビジョン	17.6 億円 13社	18.7 億円(6.2%増) 13社(—)
コモンズ 30+しずぎんファンド	14.3 億円 4社	18.9 億円(32.1%増) 4社(—)
委託販売(公募)合計預り資産残高	296.7 億円	461.5 億円(55.5%増)



2. 私たちが考える、お客さまの最善の利益の追求

私たちが考えるお客さまの最善の利益は、経済的な利益だけとは考えていません。投資信託からの経済的な利益は勿論、その先にある豊かなくらしまでを最善の利益として提供できるように業務に取り組んでいきます。

① 私たちは、最良のサービスの結果がお客さまの最善な利益につながると考えています。

私たちは、前項 1 のお客さまへの最良のサービスの提供が、お客さまの最善な利益につながると確信しています。そのための行動に、積極的に取り組みます。

② 私たちは、お客さまの短期的な利益の追求ではなく、お客さまの長期的な資産形成による豊かな生活の実現を重視します。

私たちは、お客さまの短期的な売買を誘引する利益追求ではなく、あくまで長期的な資産形成による豊かな生活の実現に向けた商品と情報提供を徹底します。

③ 私たちは、長期的な資産形成の手段となる「つみたて投資」の普及に注力します。

私たちは、誰もが気軽に取り組み、長期的な資産形成を実現するためには「つみたて投資」が有効と考えています。つみたて投資に適した商品、サービスの提供、そしてつみたて投資の普及に積極的に取り組みます。

④ 私たちは、お客さまの長期的な資産形成のために、企業との対話にも積極的に取り組みます。

私たちは、創業以来、長期投資家として中長期的な企業価値の向上に貢献するために“企業との対話”を重視してきました。さらに、実質的なアセットオーナーであり消費者でもあるお客さまと企業との対話も実践しています。各種ステークホルダーによる外部からの視点の提供が企業価値の向上につながり、その果実がお客さまに還元されていくインベストメントチェーンの高度化に積極的に取り組みます。また、同様の観点から議決権行使も中長期的な企業価値の向上を目的に、適切に行使し、その結果は個別に開示してまいります。

⑤ 私たちは、社会の一員としての社会的なリターンの提供も追及します。

私たちは、誰もが社会の一員として生活しています。商品を通じた経済的な利益だけでなく、商品を通じて経済だけでなく社会ともつながるリターンの提供を追求しています。具体的には、各商品の残高から得られる私たちの収入の一部を社会起業家や障がい者スポーツ団体に寄付し、その活動を応援しています。私たちは、経済的な利益が物的な満足度であれば、社会的な利益は心の満足度だと考えています。

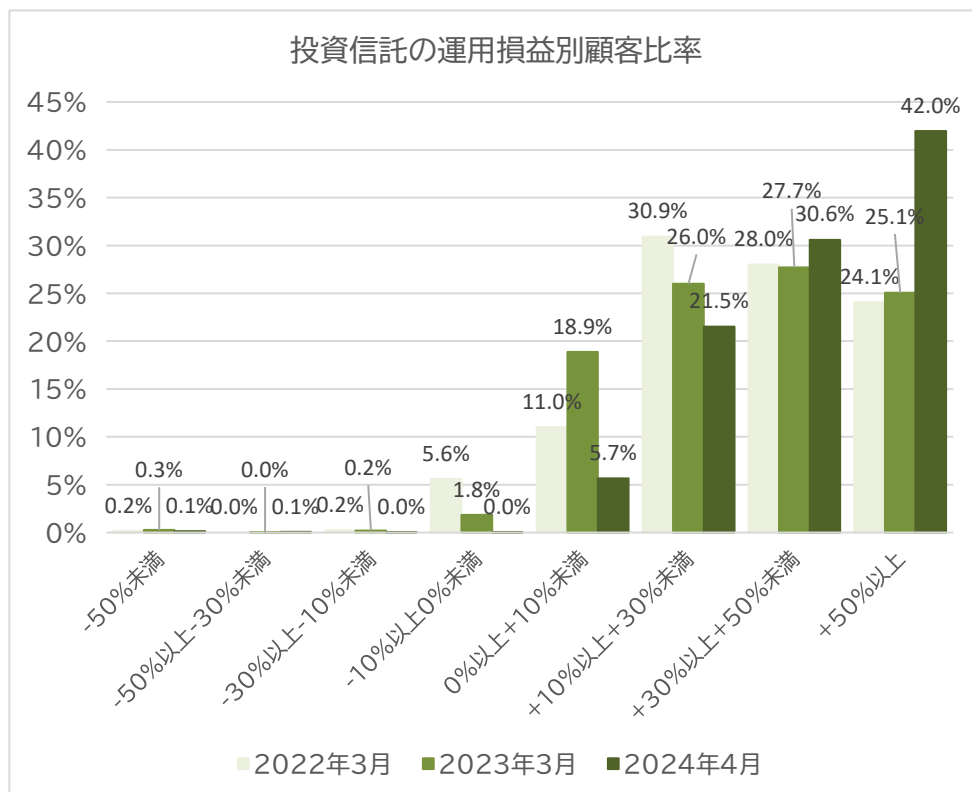
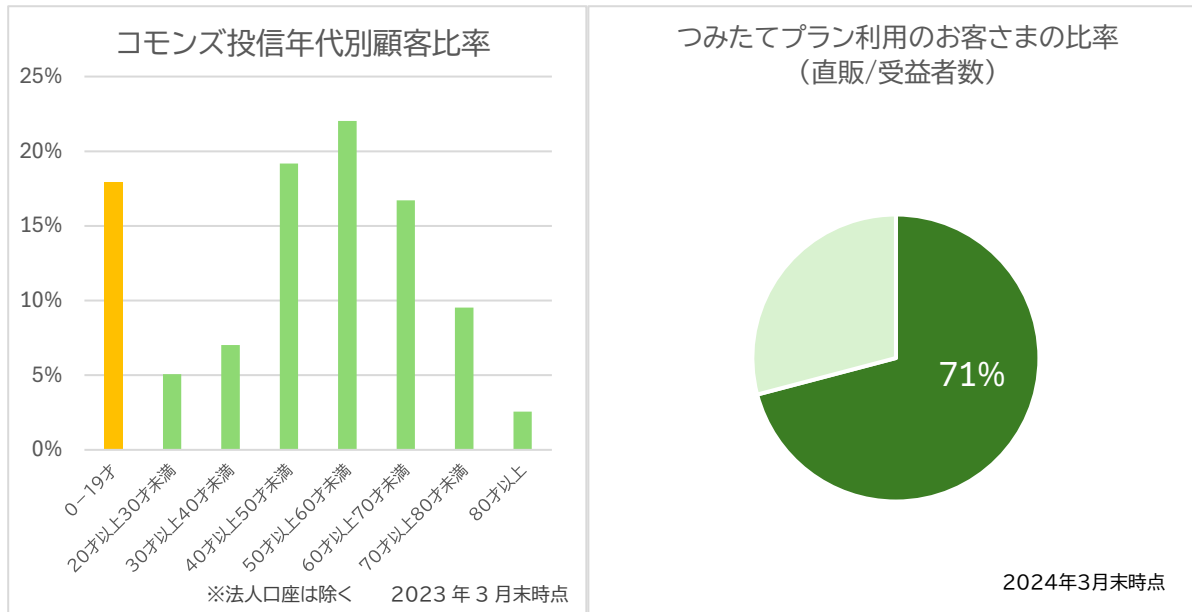
¶アクションプランと取組状況

- ・長期的な資産形成の有効性を発信していきます。
- ・長期投資、つみたて投資に関する情報を拡充していきます。
- ・お客さまと企業との対話の機会を拡充していきます。
- ・議決権行使の考え方、個別の議決権行使の開示にも積極的に取り組みます。
- ・社会起業家や障がい者スポーツの応援を拡充していきます。

私たちが考える、お客さまの最善の利益とは、経済的なリターンと社会的リターンの両立です。資産形成にふさわしいファンドを提供し、それをつみたてでご利用いただく、その成功体験をより多くの方に積んでいただきたいと考えています。

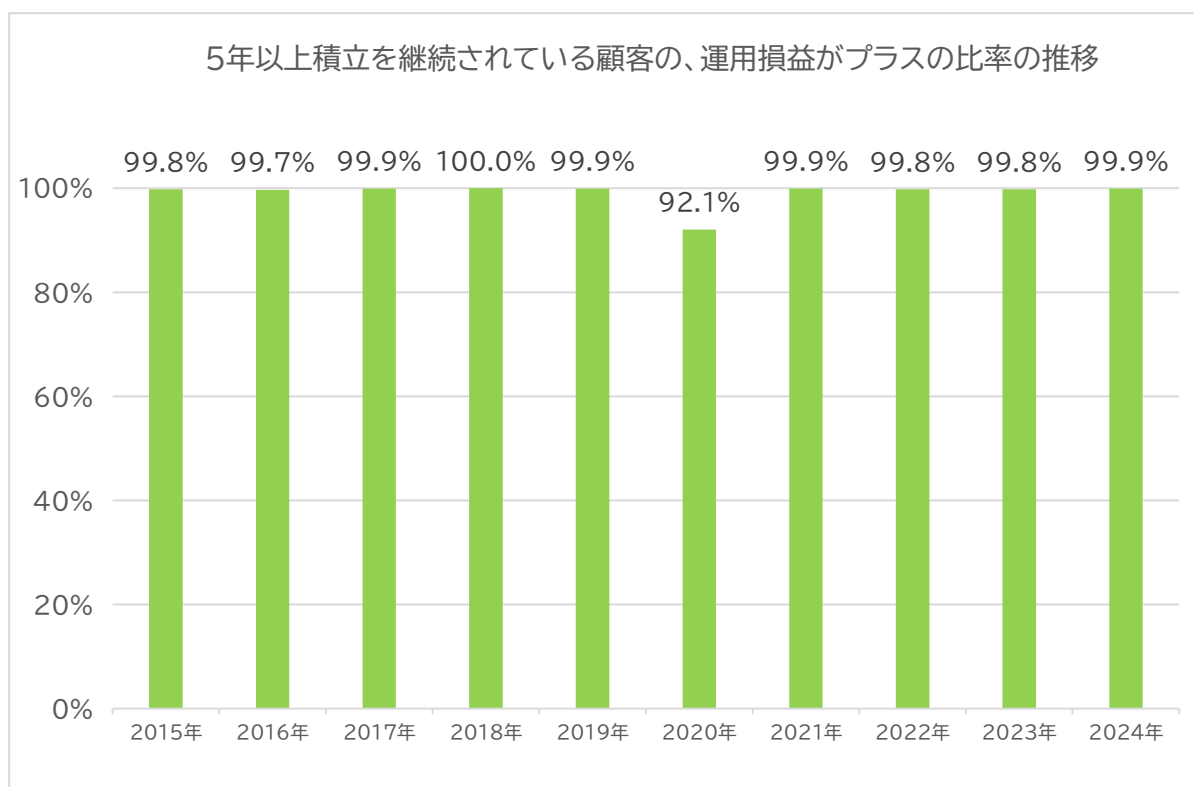
そのため、定期的を開催するセミナーや毎週金曜日のメルマガ、さらには、ファンドの月次報告書などにおいて、常につみたて投資の有効性を発信、啓蒙に努めてきました。その結果、

2024年3月時点で、直販のお客さまの71%がつみたてプランを利用しており、運用損益がプラスの顧客比率は99.7%となりました。5年以上つみたてを継続されているお客さまの99.9%が運用損益がプラスになっています。



運用損益率が0%以上の顧客の割合	
2022年3月末	94.0%
2023年3月末	97.7%
2024年3月末	99.7%

※各年3月末時点で残高ありの口座が対象(個人口座対象、ただし、相続等により購入データの存在しない顧客は集計対象外としてここには含まない)。
 ※運用損益は、基準日時点の評価金額+累計売付金額-累計買付金額にて算出(分配金(税引後)はすべて自動的に再投資買付が行われ、累計買付金額には含まれない)。
 ※累計買付金額、累計売付金額は2009年1月19日(当社の運用開始日)から、各年3月末までの通常の取引データを基に集計(移管等は含まず)。
 ※運用損益率は、上記運用損益を基準日各年3月末時点の評価金額で除して算出。



※2015年3月末時点より、各基準日時点において、5年以上継続してつみたてをされている方を対象とし運用損益がプラスのお客さまの比率を算出(つみたてとスポットを併用されている方も含む)。

また、社会的リターンとは、投資先企業が生み出す社会的価値や、次世代の子どもたちへの取組み、社会的投資である寄付を通じてより良い未来を追求することと考えています。

1.でご報告した SEEDCap や POINT において、多くの社会起業家や障がい者スポーツの方々とのご縁をいただき、お客さまと共に様々な体験会を実現することができました。

3. 私たちが考える、お客さまにご負担いただく手数料や費用のあり方

私たちは、前項1で示したサービスを実行していくために、適切な手数料や費用を設定させていただいています。また、その手数料や費用についての説明や表示につきましては、当社ホームページや郵送物などにおいて常に分かりやすく表示いたします。

① 私たちの取扱商品では、お客さまが直接的に負担する費用はいただいておりません。

私たちが取り扱う商品の費用構造は以下の通りになっています。直接販売においては、お客さまの直接的な負担となる購入手数料、解約手数料はいただきません。なお、お客さまに間接的に負担いただく費用につきましては、お客さまからも納得いただける運用管理費用(信託報酬)として、一定の費用をいただきます。

購入手数料: 私たちは、販売員による勧誘を行っておりませんので、直接販売における販売手数料はいただいておりません。お客さまの購入時の手数料はゼロです。

保有期間中費用:お客さまの商品保有期間は、運用管理費用(信託報酬)として、投資信託の運用費用、法定書類などの作成・管理費用、基準価額算出費用などががかかります。加えて、その他費用・手数料として、目論見書・運用報告書作成費用、投資信託の監査費用、信託事務に要する費用、株式売買手数料、借入金の利息などががかかります。

解約時:解約時の費用は、ゼロです。

② 私たちは、全ての商品の運用残高の増加に応じて運用管理費用(信託報酬)が逡減する仕組みを導入しています。

私たちは、お客さまの長期的な資産形成に貢献するために、商品ごとに純資産総額が一定額を超えると段階的に運用管理費用(信託報酬)が下がる仕組みを導入しています。

③ 私たちは、お客さまにご負担いただく手数料や費用を分かりやすく伝える工夫を行います。

私たちは、当社ホームページや郵送物などで、お客さまにご負担いただく手数料や費用をより分かりやすく伝える工夫を続けます。

④ 私たちの販売提携先でのお客さまにご負担いただく手数料や費用についても直接販売と同様の価値観を重視します。

私たちは、お客さまの利便性向上の一環として、私たちの商品・サービスを利用したいと考える人たちの要望にお応えするため、直接販売だけではなく販売提携先を通じた販売も進めています。ただし、この販売提携先につきましては、私たちの投資哲学や企業理念に共感いただき、お客さまの長期的な資産形成をともに実現していくことで合意いただける先に限定させていただいています。その際に販売提携先がお客様からいただく手数料についても、この目的をともに実現していくために合理的な説明ができることを前提とします。

¶アクションプランと取組状況

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">・手数料や費用の合理性は、毎年、検証を行います。・販売提携先における、お客さま本位の業務運営についての実施状況を確認します。 |
|---|

信託報酬における目論見書費用や監査費用の見直し・検証を行いました。

当費用について、ファンド運営にかかる費用としてファンドから拠出とすることは合理性があると判断し、引き続きファンドからの拠出とすることに決定いたしました。

また、販売提携先における各社の個別状況の把握にも努めており、当年度は3月に個別ヒアリングを行いました。新 NISA のスタートに伴い、つみたくて投資枠で弊社ファンドを取り扱っている販売提携先の中には、成長投資枠でも販売手数料を 0%に設定するところもあり、各社のフィディーシャリー・デューティに基づき手数料を設定していると考えられます。

4.私たちは、お客さまとの利益相反の防止を徹底します

私たちは、特定の金融グループなどに属さない独立系の運用会社であるため、利益相反は本来起こりにくい構造となっていますが、前項 1 で示させていただいたサービスの高度化を目指して、さまざまなパートナーとの共創にも取り組んでいます。あくまでもお客さま本位の共創ではありますが、利益相反の発生する可能性がある取引につきましては、社内ガイドラインに基づいて適切に管理することで、その防止に徹底的に取り組めます。なお、利益相反の管理につきましては、『フィデューシャリー・デューティー推進委員会(外部有識者を加えて構成される)』を設置し、定期的なモニタリングを実施します。

¶アクションプランと取組状況

- | |
|---|
| ・『フィデューシャリー・デューティー推進委員会(外部有識者を加えて構成)』の開催。
・利益相反に関する社内ガイドラインの定期的な見直し。 |
|---|

フィデューシャリー・デューティー推進委員会を 2023 年 7 月 12 日に開催、今後も定期的に行う予定です。

利益相反に関するモニタリングは、毎月開催のリスクマネジメント委員会にて、確認・報告を行っており、該当がないことを確認しております。

5.私たちは、商品・サービスの「見える化」に積極的に取り組みます

私たちは、金融事業の性質でもある、お客さまとの情報の非対称性を極力無くするための商品・サービスの「見える化」に積極的に取り組みます。お客さまへの説明においては、お客さまの真の理解につながるように、基本的な利益(リターン)と損失の不確実性(リスク)、手数料や費用、取引条件、その他の重要な情報を分かりやすく伝えて参ります。

① 私たちは、商品の中身となる投資先の見える化に積極的に取り組みます。

私たちは、誰もが気軽に取り組み、長期的な資産形成を実践するためには、商品の分かりやすさが重要だと考えています。価格変動だけがリスクではなく、投資先そのものの理解が重要であるからこそ、単に組み入れている資産の概要をレポートで報告することに留まらず、組み入れ先の企業と受益者であるお客さまを招いてのセミナー、ワークショップや会社見学を開催し、お客さまと企業との直接的な対話にも取り組みます。また、その内容は月次レポートや当社のホームページなどの Web でも積極的に説明して参ります。お客さま参加型の具体的な投資先の見える化や投資先企業創出しようとしている「価値」を伝えることが長期的に安心した投資行動にもつながると考えています。

② 私たちは、投資先の議決権行使についても個別に結果を公表します。

私たちは、企業の中長期的な企業価値の向上に資する議決権行使を旨としています。その行使結果については、個別開示は、会社議案については反対議案のみ、株主提案については賛成議案のみの開示を行っております。

③ 私たちは、誠実さをモットーに重要な情報については、単なる情報発信に留まらず伝わることを意識した伝達を心がけます。

私たちは、重要な情報については、目につきやすく分かりやすい内容での伝達を心がけます。特に重要な情報については、複数の伝達手段を駆使した情報伝達を実施します。

¶アクションプランと取組状況

- ・投資先企業とお客さまとの対話の継続的な実施。
- ・Webの利用状況の分析や、お客さまの声を大切に情報伝達手段の高度化を図る。

原則1および2において報告した取組状況の実施に加え、**Noteの活用をスタート**し、資産形成に関する情報発信や投資先企業や寄付先との取組についての「見える化」に取組みました。

投資先企業に関するニュースの配信や、メルマガの内容を転載し、より多様な手段での情報発信を行っています。

6. 私たち社員の日常と、社員の成長

私たちは、創業以来、この「お客さま本位の業務運営」の精神が、当たり前の日常の行動となるような企業風土の構築に取り組んでいます。

① 私たちは、常に笑顔を心がけています。

お客さまへの対応は、窓口に残らず全ての業務がお客さまに通じています。全役職員の笑顔がその源泉になることは自明です。

② 私たちはオープンマインドな社風を心がけています。

私たちは、意見の相違は良いことと考え、常にオープンマインドで意見交換を出来る社風を目指しています。

③ 私たちは、仲間を常にリスペクトしあう企業文化を構築します。

私たちは、共通の価値観を大切に、その価値向上こそがお客さま本位の業務運営につながると確信しています。ともに価値創造を行う仲間をリスペクトすることで価値向上につなげていきます。

④ 私たちの報酬は、お客さまからの信頼に比例させていきます。

私たちは、お客さまからの信頼＝運用資産残高やお客さまの増加、お客さまからの評判などをベースに自身の報酬が連動する報酬体系を構築していきます。

⑤ 私たちは、この「お客さま本位の業務運営」に関するワークショップを実施し、再確認を続けていきます。

私たちは、この「お客さま本位の業務運営」に関するワークショップを実施し、全役職員がこの方針に基づいた日常の行動が実践できるように徹底します。また、この方針を補強する意味も含めたコンプライアンス研修などにおいても、法令順守や利益相反の適切な管理の徹底を図ってまいります。

¶アクションプランと取組状況

- ・従業員と経営者の定期的な面談の実施。
- ・「お客さま本位の業務運営」に関するワークショップの定期的な実施。
- ・コンプライアンス研修の実施。

当年度も、従業員と経営者の定期的な面談を実施しました。引き続き、毎日の定例 MTGにおいて当社のバリューに基づいた対話セッションを行っています。

また、2月には白井屋ホテルにて全社のオフサイト MTG を実施しました。新しく入社したメンバーもいるため、改めてコモنزのミッション・ビジョン・バリューへの理解を深め、自身のミッションと紐づけるために、事前準備として、「パーパスナラティブキャンパス」に全員で取組みました。

当年度以降、コモنزが創出したいインパクトを設定・可視化に向けた取組を行っております。

7.「お客さま本位の業務運営」方針の運用

この「お客さま本位の業務運営」は、社内のガイドラインやマニュアルとは考えていません。この内容は、私たちコモنز投信の全役職員の日々の企業文化に基づいた行動指針であり原理原則の意思表示です。この方針は、毎年開催される『フィデューシャリー・デューティー推進委員会(外部有識者を加えて構成)』において、適切な運用状況を確認し、さらなる改善を行っていきます。

以上

コモンズ 30 ファンド、ザ・2020 ビジョンの費用について

購入時手数料	当社で購入される場合は、ありません。
換金時手数料	ありません。
運用管理費用 (信託報酬)	(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。 (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。 (共通)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。
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。

コモンズ 30 ファンド、ザ・2020 ビジョンのリスクについて(共通)

当ファンドは、値動きのある有価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、基準価額の下落により損失を被り、投資元本を割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。なお、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】

投資信託は値動きのある有価証券等に投資しますので基準価額は変動します。

その結果、基準価額が下落し投資元本を割り込むことがあります。また、投資信託は信託報酬等の諸費用がかかります。投資信託のリスク、費用については投資信託説明書(交付目論見書)に詳しく記載されております。ご購入の際は、必ず投資信託説明書(交付目論見書)の内容を十分にご確認いただき、ご自身でご判断ください。



コモンズ投信株式会社
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
〒107-0062 東京都港区南青山 2-5-17
ポーラ青山ビル 16 階