なかのアセットマネジメント

NO.
02

なかの号通信

2025年
7月発行

充実コラムと私たちの想いをお届け！

目次

中野晴啓よりメッセージ..... 2

運用チームからのメッセージ..... 3 - 4

投資についてちょこっと一言..... 4

PICK UP COMPANY..... 5

投資コラム「トレンドとサイクル」（その5）..... 6

コラム「晴れ、ときどき台風」..... 7

経済エッセイストコラム「老後に必要な生活費用の考え方」... 8

聞いてスッキリ、話して安心 顧客本位の相談室、OPEN中！... 9

セミナー情報..... 10

第1期運用報告会＆ファンミーティング全日程終了のご報告.... 11

今年から「なかの号通信」をリリースいたしました。
「なかの号通信」を通して、皆さまになかのアセット社員一人ひとりの個性や
普段は見えにくい『素顔』をお届けできればと考えております。
マンスリーレポートとあわせて、ぜひご覧ください。

※巻末記載の「当資料をご利用にあたっての注意事項等」を必ずお読みください。

なかの号通信

写真＝研壁 秀俊

中野 晴啓よりメッセージ

トランプ関税交渉は英国以外の各国との妥結は進展せず、更なる交渉期限延長も既に織り込まれる程にトランプ大統領の朝令暮改を見越したマーケットは、米国株式市場が最高値圏まで値を戻す超楽観ムードの状況です。対イランへの米国のスタンスも明確な意志が定まらぬ姿勢は、経済的にも軍事リスク上も不確実性が増しています。そうした中での楽観上昇相場は、次の市場フォーカスが米景気減速とインフレ、そして金融政策へと向けられる前の、悲観に転ずる踊り場にあるのかもしれません。

但し産業界は、トランプ政権の躊躇期間が投資計画の冷静な見直しや値上げへの準備など、関税対策を図る時間となり、米国以外の地域に視線を向けた新たな成長戦略の構築へと、したたかに動き始めています。トランプ政権が掲げた米国排外主義は、戦後80年に亘り米国中心で続いた国際秩序の不可逆的な大転換の始まりなのでありましょう。

長期資産運用の戦略も同様に、グローバリゼーション構造の前提が消失したパラダイム転換期に、その先を読み込んだ深いリサーチに裏打ちされた選択力が、真価を発揮する時です。「なかの号」のこれからに大いにご期待ください！

6/22ファンミーティング終了後に
記念撮影

長期投資で
生活者と社会の幸せに
貢献する

※巻末記載の「当資料をご利用にあたっての注意事項等」を必ずお読みください。

運用チームからのメッセージ(1/2)

毎月、運用チームのメンバーが徒然なるままに記述をしています。
メッセージを通して、運用チームを少しでも身近に感じていただけると幸いです。

中野 晴啓
代表取締役社長
最高投資責任者
(CIO)

7都市での1周年運用報告会を完走いたしました。ヤマジュン、いばちゃんの人気も爆上がりで、「スナックなかの」にも大勢のご参加をいただき、ビール片手の談義から「なかの号」の在り方にたくさんのヒントをいただけました。当社の長期投資の個性と魅力について、一層分かり易いメッセージでお伝えしてまいります！

山本 潤
運用部長
チーフポートフォリオマネージャー

全国のみなさまと運用報告会で接することができました。忌憚のないご意見を賜りました。今後の運営に活かして参ります。6月は両ファンドの運用哲学を運用部のメンバー全員で再確認いたしました。また、運用戦略についてもブラッシュアップができたと自負しています。なかのアセットの今後に是非ご期待ください。

居林 通
運用副部長
シニアポートフォリオマネージャー

仙台・札幌を皮切りに、福岡・広島、名古屋・大阪、そして東京と7都市を周り、多くのお客様にお会いできて本当に嬉しかったです。 みなさんから「クール」過ぎて取っつきにくい、というお声も頂きましたのでこれからキャラクター変化を目指したいと思います。 ご注目ください。

菅 淑郎
シニアポートフォリオマネージャー

1月の八潮市道路陥没事故はインフラ老朽化の深刻さを示しました。下水管破損からコンクリート劣化は喫緊の課題です。そこで老朽化インフラへの投資の重要性を再認識し点検・補修技術や予防保全システムを手がけるビジネスを調べることもテーマの一つとしています。当社の運用哲学に適合する良いビジネスはあるのでしょうか？

佐藤 栄二
ポートフォリオマネージャー
シニアアナリスト

私たちが実施するエンゲージメントの第一歩は、投資先企業の理念や哲学に共感し、信頼関係を醸成することです。そして、安定した強い事業へ資源を適切に配分し利益の波を小さくすること、負債を活用する度合を数字で示し、余剰資金を成長投資に活用することなどにより、長期的な企業価値向上に貢献できるよう努めています。

大月 天道
シニアアナリスト

多くの投資先企業が株主総会を迎え、当社も議決権を行使しました。投資先を28社に厳選しているため、議案は一つ一つ丁寧に精査しています。中には、当社のガイドラインに沿って反対票を投じることもありますが、その際はIR（投資家対応部署）担当の方と丁寧にコミュニケーションをとり、課題意識を共有するよう努めています。

※巻末記載の「当資料をご利用にあたっての注意事項等」を必ずお読みください。

運用チームからのメッセージ(2/2)

穐山 美知太郎
シニアアナリスト

先日、俳句を詠む会に参加してきたのですが、たった十七文字の中に情景や感情を込めることに大変苦戦しました。引き算の美学とでも言えばよいのでしょうか。ポートフォリオ構築も同じだと感じています。これ以上何も足さない、何も引かない、そんな納得感を皆様に持っていただけるポートフォリオを目指したいと思います。

谷 亜矢野
アナリスト

東京の運用報告会では初めてのオンライン配信を実施しました。お客さまから温かいコメントをいただけて、とても嬉しかったです。YouTubeでは運用報告会のダイジェスト版を配信しています。運用報告会やセミナー、そのライブ配信、YouTubeなどを通して、お客さまへの情報提供をさらに充実させたいと思います。

関口 耕大
アナリスト

現在、企業面談は基本的にオンライン形式ですが、投資先企業を中心に対面で行うことも多くあります。社屋や従業員の様子、製品やサービスなどを実際に確認することは、時に新たな発見をもたらしてくれるものです。公開されているデータに加えて現場の一次情報を活かしながら、優れたビジネスの発掘に取り組んでまいります。

運用チームメンバーがリレー形式で
投稿しているnoteはこちら

投資についてちょこっと一言

何のための投資か？

なかのアセットご意見番　房前 督明

高齢者の方が若年層よりリスクが取れるか。保有資産の大小を考えれば、そういう考えもできるだろうが、投資期間のことを考えればそうとも言えないだろう。これは業界的にはリスク許容度の重要性ということになるが、個人的にはそんなに賛同できない。投資できるかできないかが問題ではなくて、何のために投資するのかが問題のはずである。投資できる人なら何をやってもらってもかまわない、というのが業界標準なのだろうが、それは「損のできる人だから」という認識からきている。しかし理由もなく損をしたら、いくら富裕層でも嫌だろう。リスクとリターンはトレードオフというのが正しいのなら、不必要なリスクは取るべきではない。必要があるからリスクをとるのであって、余裕があるからとっていいのではない。元本を確保するだけでは足りないくらい資産を増やさなければならないと感じているから、いやでも投資をするのである。だからこそ損をしない（する確率の低い）投資を心がけるわけであって、損をしたくないから元本確保というのは本末転倒である。(令和7年6月30日)

※巻末記載の「当資料をご利用にあたっての注意事項等」を必ずお読みください。

「なかの日本成長ファンド」「なかの世界成長ファンド」に組み入れている
銘柄の中から1社を取り上げご紹介します。

PICK UP COMPANY

シニアポートフォリオマネージャー　菅

神戸物産（証券コード 3038）

神戸物産が運営する業務スーパーは2025年4月末現在で1,105店舗を展開し、順調な成長を続けています。同社は2026年に向けた中期経営計画で外食・中食事業の拡大を重点戦略として掲げ、「プレミアムカルビ」（22店舗）や「神戸クック・ワールドビュッフェ」（17店舗）、「馳走菜」（142店舗）といった独自業態を構築しています。

社会変化への対応戦略

少子高齢化や共働き世帯増加に対応し、時短食材の充実を図る一方、外国人労働者増加を見据えて輸入食材を強化（今後の状況次第では、ハラル食材の拡大までも）を視野に入れています。これらの取り組みは同社の将来的な強みとして位置づけられています。

プライベートブランド（PB）戦略

PB構成比を年間約1ポイントずつ改善し、将来的に40%達成を目指しています。輸入PBと自社工場生産の国内PBを展開し、「業務スーパーにしか買えない商品がある」という来店動機を創出しています。製造能力不足のカテゴリーでは新規工場建設も視野に入れる一方で、例えば、あったらイイな、と思えるアイスクリームなどの品揃えも進めているように考えます。

運営効率化の仕組み

創業者沼田昭二氏のこだわりが詰まった店舗設計により低コストオペレーションを実現していると考えます。「One Way」と呼ばれる作業方法で効率を最大化し、フランチャイズオーナーの個性も活かされた店づくりを許容しつつ、同社オリジナル販売用什器による標準化による運営効率化が施されています。

テクノロジー活用

ロボットの導入により工場での省人化を進めています。一方、自動発注システムをはじめとする社内システムの内製化を積極推進することで、コスト抑制と柔軟なカスタマイズを可能としています。海外子会社でのシステム開発も寄与しており、どうしてもExcelの作業が多くなりがちな輸入貿易業務の効率化等でも成果を上げています。

物流・海外戦略

2024年問題への対応として各地域に3PL(企業が物流業務を第三者の専門業者に委託する業務形態)センターを設置し、コスト削減と発注ロット最小化を実現しています。輸入品の海外開拓ではアジア、次いでヨーロッパを重点エリアとし、「世界の本物直輸入」のコンセプトで各国の競争力ある生産設備を持つメーカーと取引を拡大しています。

業務スーパーの将来展望

現在の長期目標1,500店舗を上限とせず、さらなる成長を目指すことは可能だと考えます。創業者から受け継いだ「ロス、無駄、非効率は神様への裏切り」という考え方のもと、効率化を徹底する一方、商品の幅と価格帯を柔軟に拡大しています。インフレ環境下では「値入ミックス(異なる利益の商品を組み合わせ、全体の利益を調整する手法)」による価格戦略を重視し、オーガニック食品の手頃価格での提供にも取り組んでいます。

※巻末記載の「当資料をご利用にあたっての注意事項等」を必ずお読みください。

投資コラム

「トレンドとサイクル」(その５)グロース投資②

５月の投資コラム「トレンドとサイクル」(その４）では、「投資スタイル（投資行動）」が違うことで重視すべき「投資判断要因」は異なるということ、そのうちの一つである「グロース（成長株）投資」を行う場合に意識すべき基本観を述べました。
今回はさらに、「グロース（成長株）投資」における具体的なポイントに付言してみたいと思います。
「成長株投資」は、個人投資家において分かりやすい投資スタイルであり、個別株を長期保有して成長トレンドを享受することや、新ＮＩＳＡ制度を利用して時間分散により株数を買い増して保有株数を増やしながら資産形成を実現することにも向いている投資スタイルです。

成長株を評価する、そして銘柄選択する際の着眼点としては、
① 長期間にわたって年間売上高や利益を高い成長率で牽引する市場や事業で製品・サービスを展開している
② そのなかで競争する同業他社のライバルに対して、先行者メリット、付加価値、魅力、存在感、市場シェアに優れ、収益性と利益成長性が相対的に高い
ということです。
この説明において、投資スタイルとの因果関係を見ると、
・「長期間にわたって」　＝　トレンド重視（長期投資）
・「年間売上高や利益を高い成長率で牽引する」　＝　グロース投資
・「同業他社のライバルに対して先行者メリット、付加価値、魅力、存在感、市場シェアに優れ」　＝　「先行者メリット、魅力、存在感」評価は定性的に可能
　　＝　「付加価値、市場シェア」評価は定量的に可能
ということになるでしょうか。

そして、成長株を選ぶに当たっての具体的な選択眼としては、
① (利益)成長率　＝　２ケタ成長が最低３～５年続く
　　＝　ゼロ成長の日本経済や景気循環サイクル(３～５年)を相対的に凌駕する強さ
② 成長戦略・エンジン　＝　独自性がありグローバル競争力もある
③ 市場シェア　＝　国内ではトップ、グローバル市場でも３位以内
④ 経営者のビジョン　＝　革新性に富み改革意欲が強い
⑤ 収益性　＝　自己資本利益率(ＲＯＥ)が市場平均(１０％)の５割増しのプレミアム水準を誇る

成長率、市場シェア、収益性などは、会社が行う決算説明や公表される開示資料などをホームページで確認することが出来ます。
成長戦略や経営者のビジョンは、マスコミ報道や金融機関などが作成する投資レポートなどで確認出来るほか、日常生活で実感出来る会社やビジネスへの存在感や親近感などにより、また経営者の発言などからもヒントや切っ掛けとなることがあります。

(次月号に続く)

田淵 英一郎

野村證券投資信託委託（現野村アセットマネジメント）に１９７８年入社、資産運用業務に４７年間従事。企業調査アナリスト５年、ファンド運用１７年、資産運用マネジメント業務１７年、監査業務８年などを経験。野村アセット執行役員株式投信運用部長、野村ファンド・リサーチ常務取締役、みんかぶ（現ミンカブ・ジ・インフォノイド）常勤監査役などを歴任。
２０２４年７月より、なかのアセットマネジメント株式会社常勤監査役。美術検定２級、城郭検定２級修得。

これまでの「トレンドとサイクル」はこちらからご覧ください。
※マンスリーレポート3月～5月、なかの号通信6月号に掲載

※巻末記載の「当資料をご利用にあたっての注意事項等」を必ずお読みください。

居林通

１９９２年日興投資信託入社(現 日興アセットマネジメント)、海外ファンド等のファンド運用を担当。２００３年ベアリング投信投資顧問にてファンドマネージャー。その後、２００６年-２０２３年までＵＢＳウェルスマネジメントにてリサーチヘッド。
２０２３年１２月なかのアセットマネジメントにてなかの世界成長ファンドポートフォリオマネージャー。

晴れ、ときどき台風

～投資の視点の長さ～

なかの世界成長ファンドの一年目の運用報告会で全国の都市を回って受益者の皆様にお会い出来て大変嬉しいのですが、そこで気になるのがお天気です。　今はインターネットで簡単に天気予報を知ることができますから、傘を持って行くかどうかは簡単に決められます。

しかし、もしインターネットがなかったらどうでしょう？　明日のお天気を予測するにはどうしたら良いでしょうか？　私は東京に住んでいますから、東京よりも西のお天気を予測の先行指標として見ることができます。　例えば今晩、大阪で雨が降っているなら明日は東京が雨になる確率は高くなりそうです。　このように先行指標を探すことは予測の第一歩です。　他に予測に役立つことはないでしょうか？　６月は梅雨なので関東地方では雨が降りやすいと言えるでしょう。　逆に関東地方の冬は晴れの日が多いです。　日本海側は雪になる所が多いです。　これは一年という中期の時間軸で「サイクル」があると言うことで、これもまた予測の重要な要素となります。

一方で、突発的なイベントもあります。　台風などはその典型です。　これは先行指標は当てにならず、気象衛星からのデータがあったとしても予測が難しいものです。　こうして見ると、株式市場もそうですが、予測というものは概ね、短期サイクル予想、中期サイクル予想、突発的イベントの３つから成っていると思います。

さてそうした予測ができたところで、どのような行動を取るのか決まります。雨が降るという予想でしたら傘を持っていきましょう。　お友達との夕食の予定はキャンセルしないで大丈夫そうです。　雪が降るとなれば、車で出かけるのは(関東では)控えた方が良いでしょう。　夏の晴れの日は海にでもいきたくなります。　ですが台風の日にはもちろん家から出ない方が良いですし、場所によっては避難しないといけないかもしれません。

これを株式市場に当てはめてみると、株価が１０％程度の上下であれば短期サイクルの中でしょう。　その先行指標は企業収益です。　企業収益が上向きな時には株価も上向きになる事が期待できます。　逆に、企業収益が下り坂であれば、株価も下り坂になるでしょう。　でも、お天気には雨の日もあるのですから、そんな日は傘をさして普段通りに生活できそうです。∴株価下落が１５－２０％程度の雪の日はどうしましょう?冬になって雪が降っても春には溶けるのですから少し気長に待っていれば良いように思います。つまり、投資視線を伸ばして、下落局面を良い押し目買いの機会と捉えることがよさそうです。

問題は、台風の日です。　金融市場にも台風はやってきます。　リーマンショックは私が経験した中で最も大きな株価下落でした。　５０％を超える株価下落は、株式投資をしている投資家としては避難した方が良いのだろうか?と考えさせられるイベントでした。

２０２０年のコロナショックもグローバルパンデミックとなり驚きでした。このように予測がつかない、もしくは合理性のある予測が作れない場合はどうすれば良いでしょうか？

私の結論は、このように予想がつかない突発的なイベントの場合には、短期売買の売買は損失を出しても閉じた方が良いと思います。　長期投資をしている場合には、その投資を維持するのが良いと思います。　簡単な例で言えば、川辺でキャンプをしているような時に台風が来たらそれはすぐにやめて移動した方が良いのと同じです。　逆にしっかりとした土台の家の中に居るのであれば台風が過ぎ去るまでじっと我慢する事ができます。　仮に停電したり、不便な事があるかもしれませんが、日頃緊急時に備えておいたラジオや懐中電灯の出番かも知れません。慌てふためくのが一番良くないことかも知れません。

長い目で見れば、多くの株式市場の暴落は振り返って見れば、良い投資機会だったことは覚えておいて良い事でしょう。　これは、世界的な平均で見ればインフレが一定の率でプラスである事、そして世界の人口は８０億人からさらに毎年増えているという事実がそのプラス要因が世界の株式市場を長期にわたって押し上げていると考えており、我々の長期投資の哲学の基礎になっています。

※巻末記載の「当資料をご利用にあたっての注意事項等」を必ずお読みください。

経済エッセイストコラム

老後に必要な生活費用の考え方

「人生100年時代」と言われる今、老後の暮らしに漠然とした不安を感じている方も少なくないのではないでしょうか。
将来のために何をどれくらい準備すればよいのか―その見通しを立てるには、3つステップに分けて整理するのが有効です。
①毎月の収支を確認、②赤字なら不足額を試算、③医療・介護費用は別枠で用意。これらを順に追って考えることで、必要な備えが「見える化」されていきます。

【Step1】退職後の収支を試算

退職後の主な収入は、多くの人が公的年金になるでしょう。ねんきん定期便や公的年金シュミレータで将来の受給額を確認し、税金や保険料を差し引いた「手取り８割」で考えます。
会社員として働いている人は、退職金制度の確認を。確定給付企業年金(DB)、企業型確定拠出年金(企業型DC)は年金か一時金で受け取れるのかなど調べておくと良いでしょう。その他、個人型確定拠出年金(iDeCo)や株式の配当金、不動産収入なども収入に加えます。

一方の支出ですが、退職したり、高齢になると、生活費は少なくなっていくケースがほとんどです。毎月の支出を記録している人は、不要になりそうな支出を差し引いてください。たとえば、スーツ代、ランチ代、子どもの教育費などが不要になるでしょう。住宅ローンも払い終えているかもしれません。ざっくり「現在の生活費の7割程度」と考えてもOKです。

【Step2】上の収入と支出の差額を算出

赤字になる場合は、以下の要領で、その不足額をざっくり計算します。以下では、65歳から25年間と仮定してみます。
▪計算例 ：(日常生活費25万円 － 年金・その他収入17万円) × 12ヶ月 × 25年 ＝ 2400万円
この金額が、退職後の生活費への備えの目安となります。

【Step3】医療・介護費用への備え

厚生労働省の資料から試算すると、65歳以降の医療費の自己負担額は平均161万円～230万円程度。介護費用は、生命保険文化センターの調査によると、毎月の介護費用の平均は8万3,000円、介護の平均期間は61.1カ月、加えて、住宅改造や介護用ベッドの購入などの一時費用が平均74万円かかっているとのこと。あくまで平均ですが、1人あたりの介護費用は約600万円弱となります（(8万3,000円 × 61.1ヶ月) ＋ 74万円 ＝ 581万1,300円)。

これらのことから、医療と介護の費用は合わせ、さらに今後の物価高を見越して、1000万円を目処に用意すれば良いと筆者は考えています。
もちろん、実際の負担には個人差がありますが、日本の医療・介護制度は自己負担上限が設けられており、公的保障も充実しています。過度に心配する必要はありませんが、余裕を持って準備しておきましょう。

こうした各項目を合算し、現在の資産（預貯金や株式、不動産など）を差し引いた金額が、老後に備えて「これから準備すべき金額」となります。

「不足額」 ＋「医療・介護費（1000万円)」－「資産」＝ 必要な備え

老後は突然始まるものではありません。備える金額をおおよそ把握しておき、適宜計画を変更しながら準備を始めていきましょう。老後資金を作るには、税制メリットの大きいiDeCoを活用して個人年金を作っていきたいところです。

※こちらのコラムは、今号より隔月（2か月に1回）のペースでお届けしてまいります。

井戸 美枝　CFP®、社会保険労務士。
講演や執筆、テレビ、ラジオ出演などを通じ、生活に身近な経済問題をはじめ、年金・社会保障問題を専門とする。国民年金基金連合会理事。「難しいことでもわかりやすく」をモットーに数々の雑誌や新聞に連載を持つ。『一般論はもういいので、私の老後のお金「答え」をください！増補改訂版』（日経BP社）『フリーランス大全』（エクスナレッジ）『知らないと増えない、もらえない妻のお金新ルール（講談社）など累計刊行95万部。

※巻末記載の「当資料をご利用にあたっての注意事項等」を必ずお読みください。

聞いてスッキリ、話して安心 顧客本位の相談室、OPEN中！

「このままで大丈夫なのか、ちょっと不安で…」
「誰かに聞きたいけど、相談ってハードルが高くて…」

そんなお声に応えるため、私たちが立ち上げたのが「顧客本位の相談室」です。5月の開設以来、すでに多くの方からご相談をいただいています。今回はその一部を、“よくある質問”スタイルでご紹介します。

顧客本位の相談室 担当
高野 具子(FP資格保有者)

実際に寄せられたご質問

・貴社は“積立王子”と呼ばれる方が創業された会社ですか？
・なかのアセットの投資信託は、どこの証券会社で購入できますか？
・ファンドの中身はどうやって調べられますか？
・どんな企業に投資しているのか知りたいです
・組入企業はどれくらいの頻度で入れ替わりますか？

「そんなこと、聞いていいのかな？」という内容も、
気軽に話せる場所としてご活用いただいています。

顧客本位の相談室　3つのポイント

1. 商品の提案や売り込みは一切なし！
2. 「まず聞いてみたい」だけでも 大歓迎！
3. 選べる相談スタイル！ 電話 オンライン 対面

※ご相談料は無料です。

≪ご相談いただける曜日・時間帯≫　平日・土曜 9:00～17:00

さらに！「日曜日に相談したい」という声にお応えして

＼＼ 特別予約 Day をご用意しました！ ／／

7月13日(日)・7月27日(日)

気になったそのタイミングで、どうぞご利用ください✨

【お申し込み方法】

①お電話の場合
03-3662-1401
[受付時間]9:00-17:00
（土日・祝、年末年始は除く）

②お申し込みフォームの場合

YouTubeも公開中♪

※巻末記載の「当資料をご利用にあたっての注意事項等」を必ずお読みください。

セミナー情報

◆7月セミナースケジュール◆

日付	時間	地域	概要	会場
7月19日(土)	10:00～12:00	東京	マンスリー運用報告会	FinGATE KAYABA
7月21日 (月祝)	14:00～15:30	宇都宮	なかのアセット宇都宮セミナー	栃木県総合文化センター ギャラリー棟3階第2会議室
7月26日(土)	14:00～16:00	甲府	地域から広がる“投資の力” ～アクティブファンドで未来を託す～	甲府商工会議所 201会議室
7月27日(日)	14:00～16:00	大宮	なかのアセットマネジメントセミナー ～私たちの投資哲学をご紹介します～	ソニックシティ 602会議室

◆オンラインセミナー情報◆

【オンライン】20分でわかる『なかのアセットマネジメント』紹介セミナー
7月9日(水)・16日(水)・23日(水)・30日(水) 各日18:00～18:20 いずれも同じ内容です。

【オンライン】マンスリーレポートの取説セミナー vol.1 ROEについて
7月10日(木)12:30～12:50・17日(木)18:00～18:20
24日(木)12:30～12:50・31日(木)18:00～18:20 いずれも同じ内容です。

\告知/ ツムラ漢方記念館・茨城工場 特別見学ツアー(抽選制)

この度「なかの日本成長ファンド」の組入銘柄のひとつである株式会社ツムラの取り組みをより深くご理解いただく機会として、ツムラ漢方記念館および茨城工場見学ツアーを開催いたします。当社代表の中野と運用部長の山本が皆さまとご一緒させていただきます。この特別な機会に自然の恵みと人々の知恵が詰まった漢方の世界を体感し、新たな発見をしてみませんか。皆様のご応募を心よりお待ちしております。

日時：2025年8月2日(土) 13:00～17:00
定員：10名(抽選制)
費用：無料 ※現地までの交通費は自己負担です。

詳細・お申し込みはこちら⇒

Follow me!

セミナーやイベントの詳細な情報は随時当社の公式HP・SNSでご案内しております。
アカウントをフォローしていただくことで、最新情報をいち早くご確認いただけますので、ぜひご登録ください。

※巻末記載の「当資料をご利用にあたっての注意事項等」を必ずお読みください。

第1期運用報告会＆ファンミーティング 全日程終了のご報告

この度、7都市で開催してまいりました「第1期運用報告会＆ファンミーティング」は、おかげさまで全日程を盛況のうちに終えることができました。全国各地から足をお運びいただいた皆さま、誠にありがとうございました。直接お話しさせていただく中で、皆さまの温かい応援を肌で感じることができ、スタッフ一同、心より感謝しております。
今後も、皆様の長期投資にお役立ていただけるような情報や、交流の機会をお届けできるよう努めてまいります。
引き続きどうぞよろしくお願いいたします！

	5月24日（土）	5月25日（日）	5月31日（土）	6月1日（日）	6月8日（日）	6月15日（日）	6月22日（日）	合計
	仙台	札幌	福岡	広島	名古屋	大阪	東京	
運用報告会	21人	17人	25人	46人	49人	52人	218人	428人
ファンミーティング	13人	13人	16人	20人	25人	20人	29人	136人

最後までお付き合いいただきありがとうございました。来月号は8/6発行予定です。

≪当資料をご利用にあたっての注意事項等≫
■当資料は、なかのアセットマネジメントの役職員ならびに関係者の方々から皆様へ、「メッセージ」の発信を目的として作成したものであり、金融商品取引法に基づく開示書類ではありません。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。また、銘柄ごとに設定された信託報酬等の費用がかかります。各投資信託のリスク、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。お申込にあたっては販売会社からお渡しする投資信託説明書（交付目論見書）の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。
■当社の投資信託は信託報酬等の費用がかかります。
■コメントの内容は過去の市場環境、運用実績および投資行動であり、将来の市場動向、運用成果等を示唆・保証するものではありません。
■当情報は発行者の許可なく転載、第三者への提供は禁止します。
【発　行】なかのアセットマネジメント株式会社　（設定・運用を行います）
【金融商品取引業者】関東財務局長（金商）第3406号
【加入協会】一般社団法人投資信託協会
【お問い合わせ先】電話番号：03-3662-1401　9:00～17:00（土日祝日、年末年始を除く）
https://nakano-am.co.jp/　ホームページからもご覧になれます