

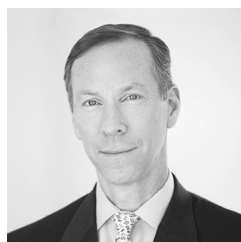


Vanguard®

In The Vanguard®

2015年春号

バンガード創業40周年記念特集



ビル・マクナブ

運用総資産3兆米ドル超までの40年の歩み：

バンガードCEOが語る – 変わったもの、変わらないもの

バンガード会長兼CEOのビル・マクナブがIn The Vanguardの取材に応じ、バンガードの創業から現在までの歩みと、しっかりと根付く顧客本位の姿勢について語りました。

注：一部米国の投資家向けの内容を含みます。

過去40年間において、バンガードの成功に大きく貢献したものは何だったのでしょうか？

マクナブ：最も重要な鍵は、バンガードの会社構造です。米国のザ・バンガード・グループ インクは、運用する米国籍ファンドやETF(上場投資信託)を通じて、投資家の皆さまによって所有されています。

この会社構造によって、バンガードは投資家の皆さまの要望に応えるサービスを提供することができます。米国や日本だけでなく世界のどこでも、バンガードの使命は皆さまの投資目標の達成をお手伝いすることです。

また、バンガードは、大変シンプルな投資の基本原則を掲げています。目標を立て、バランスよく、分散されたポートフォリオを持ち、長期的な視点でコスト意識を持ち続けること。これは一見シンプルでありながら、時に守ることが難しい原則でもあります。また、タイムリーな情報提供を通じて、適切な判断のお手伝いをするにも重点を置いています。というのも、正しい知識があれば、より良い投資家になれるからです。

低コストでのサービス提供も、バンガードの成功を支えるもう一つの大切な要因です。バンガードの投資哲学は、ファンドのコストが低ければ、よりよい成果を手に入れることが出来る、というものです。バンガードの調査からも、コストは投資成績を左右する極めて重要な要因であることが分かっています。

40年といえば、多くの方にとって職業人生の長さと同様で、退職に備えてお金を蓄える期間でもあります。長期的に成功しているバンガードの投資家の皆さまに共通の習慣やテーマは何でしょうか？

マクナブ：多くの投資家の皆さまが早い時期から定期的に貯蓄をし、無理のない額で自動積立投資を始められています。実際、多くの方が401(k)に加入し、給与支給時に積み立てることから投資生活を始めています。

素晴らしい投資家の方は、低コストでバランスよく、分散されたポートフォリオを選択される傾向にあります。投資の成功に近道はないことをよく御存知であり、長期計画を立てたら後はそれに従い、混乱に惑わされることもありません。

具体的な例をあげれば、2008年から2009年にかけて世界金融危機が発生した際、市場ボラティリティについて多数の問い合わせを頂きました。電話が絶え間なく鳴り、ウェブサイトのアクセス件数も大きく跳ね上がりました。しかしバンガードの取引高は普段よりもずっと低いものだったのです。バンガードの投資家の皆さまは非常に冷静でした。バンガードの取引高はいつもよりずっと低く、急増することはありませんでした。そして、市場の回復とともに、それまでの忍耐が報われました。

この先も同じ原則が当てはまると思えますか？

マクナブ: はい。バンガードの投資の基本原則は今後ますます重要になってくるでしょう。世界各地の政治的な問題や株価の上昇を踏まえれば、米国や他の国々でボラティリティが上昇し、リターンが低下する局面があってもおかしくはありません。そうした環境の中で、投資家はともすれば成功への近道を探したくなるものですが、投資の世界で近道はないのです。

入社以来、約4分の3の期間をバンガードとともに歩んだ訳ですが、変わったことは何ですか？

マクナブ: 3つのポイントからお話しさせていただきます。ひとつめはファンドの選択肢が大きく広がったことで、投資家の皆さまそれぞれの投資目標に合った、より多くの手段をご提供できるようになったことです。30年前はインデックスファンドは1本のみでの取扱でしたが、現在では運用商品の品揃えがはるかに充実し、投資目標の実現をお手伝いできる方法が格段に広がっています。また、ビジネスの拡大により、何百万人もの投資家の皆さまに低コストで幅広い投資機会をご提供することが可能になりました。さらには、プロダクトのグローバル化も大切です。バンガードは、世界に幅広く分散して投資することが重要だと考えており、プロダクトラインナップとグローバル市場での投資機会をこれまで以上に拡大しています。

ふたつめは、テクノロジーの進歩により、顧客サービスも進化したことです。私がバンガードに入社した時は、当時最大の技術革命であったフリーダイヤルが使われるようになってすぐの頃でした。手紙での問い合わせに代わり、電話を通じてバンガードのクルー（従業員）と話すことができるようになったのです。現在では、必要な情報の大半はウェブサイト上で得られるようになり、お問い合わせの90%以上がオンラインで行われています。今でも数千名のクルーが電話で投資家の皆さまからのお問い合わせに対応していますが、基本的な情報や取引はオンラインで行うことができるため、電話ではより深い内容の相談ができるようになっています。

3つめのポイントとして、バンガードは投資の世界を変えてきましたが、今後は、世界の投資方法を変える役割を担っていきたいと考えています。バンガードのお客様は世界約80か国にわたり、バンガードの投資哲学は世界中で受け入れられています。バンガードの投資の原則が国境を越えて広まっていくのは非常にうれしいものです。

変わらないものは何ですか？

マクナブ: バンガードの基本原則と投資哲学は決して変わりません。投資家の皆さまにとってのメリットを第一に考え、今後投資コストの低減を続けていきます。

このような投資理念を支えているのが、バンガードの優秀なクルーです。私がバンガードの一員になった当初は、1,000人足らずのクルーでしたが、今や日本を含む全世界で14,000人を超えるまでになりました。ですが人数よりも大切なことは、クルーの経験や献身的な姿勢、そして人材の質の高さなのです。

経営陣にとっての最優先事項は、お客さまにより良い商品やサービスをご提供するために、業界で最も優秀な人材を獲得することです。私はバンガードの入社希望者には「単に仕事を求めて来るのではなく、キャリアを求めにバンガードに来てください」と面接で伝えています。バンガードでは、クルーのキャリア育成のために多くの時間とリソースをつぎ込んでいますが、クルーの離職率が非常に低く、在職期間が非常に長いには理由があるのです。バンガードでは、常に誰かの入社25周年、30周年をお祝いしています。優秀な新しい人材を惹きつける力と共に、社内で数々の大きな変化を見てきたベテランの知見が結びつき、バンガードは業界でもユニークで特別な存在になっています。

今後の達成目標ですが、作家ジム・コリンズの言葉を借りてご紹介したいと思います。コリンズは、改善を続けるためには、優れた企業は核を残しつつ、同時に進取の気概を持ち続けなければならないと言っています。バンガードの核となる価値と原則は揺るぐことなく保たれます。ただ、これらの原則を貫くために新しい方法があれば、進んで取り入れます。プロダクトの拡充、顧客サービスの進化、そしてビジネスのグローバル化、これらはすべてバンガードの核は変えずに進取の気概を取り込んだ好例です。

バンガードの発展を阻む可能性は何でしょうか？

マクナブ: 投資家の皆さまがバンガードに信頼を寄せて頂けることは、毎日身が引き締まる気持ちです。現在、およそ

2,000万人の投資家の皆さまがバンガードに3兆米ドルを超える資産を預けてくださっています。投資家の皆さまからお預かりしたこの巨額のお金を、皆さまの信頼にお応え出来るよう、日々努力していきたいと考えています。さらに、リスクの観点からは出来るだけ幅広く、包括的に考え、皆さまの大切な資産を守るために努めてまいります。

そして油断は大敵です。バンガードは組織としてうまくいっていますが、だからといって成功に慣れ、慢心してはいけません。バンガードは進化し、発展し続けなければいけないと考えています。手強い競争や困難な市況に向き合ったときに、適応し進化することが出来なければ、すべてにおいて世界に通用する会社として生き残ることはできないのです。

バンガードが存在しなかったら、ファンド業界はどうなっていたでしょうか？

マクナブ: インデックス運用という概念は今日ほど広く根づかなかったと思います。ジャック・ボーグル(バンガード創設者)がS&P500指数に連動するインデックスファンドを1976年に立ち上げた際、機関投資家の戦略を個人投資家に提供しましたが、殆ど興味を持たれる投資家はいらっしゃらず寂しい限りでした。今振りかえれば、インデックスファンドの成功は約束されていたかのように見えますが、1970年代には現在の状況は予想もできませんでした。

さらに視点を広げると、バンガードなしには資産運用業界がこれほどコストに敏感になることもなかったことと思います。今ではバンガードが新規市場に参入すれば、競合他社がコストを引き下げ、業界の平均手数料が下がり始めます。ニュースメディアはこれを「バンガード・エフェクト(効果)」と呼んでいます。バンガードの存在がなければ、資産運用業界の手数料は今より高い水準にあったと考えられます。

過去40年間において、どのような要素がメリットをもたらしたのでしょうか？

マクナブ: 業界の変化は、投資家の利益に貢献しています。1980年代前半に始まった税制優遇のある401(k)やIRAは、退職後の資産を増やすための有益な機会をご提供出来ると思います。1982年から続いたブル・マーケット(強気相場)は、投資信託の普及に一役買いましたし、インターネットによって、情報はより手に入りやすく、投資はより身近になりました。

50周年にはバンガードはどのようになっていると思いますか？

マクナブ: さらに多くの価値をお客さまにご提供させて頂いていると思います。今後もサービスの向上に取り組み続けます。特に、テクノロジーの果たす役割が極めて重要だと考えています。バンガードのお客さまは世界各国にいらっしゃいますが、いつでも、どこでも、どんなデバイスからでも、バンガードにアクセスすることが可能です。日本でも、他の地域でも、アクセス環境は今後ますます進化していくことでしょう。

コストも引き続き低下し、より多くの投資家の方が低コストのファンドを求めてバンガードに集まってくると思います。またバンガードは、今後さらにグローバル企業へと進化すると考えています。運用ファンドのグローバル化が一層高まり、顧客基盤のグローバル化も進むでしょう。現在、米国外の投資家の方は全体の10%ほどですが、10年後にはその割合が倍増することと思います。

バンガードと業界の歩み

バンガードの歩みは、1975年5月1日に始まりました。前身のウェリントン・マネジメント・カンパニーにおける経営陣の対立から生まれたバンガードは、ファンドが会社を保有し、原価で資産運用サービスを提供する最初の投資信託運用会社として、ジョン・C・ボーグルが設立しました。当初、「クレー」と呼ばれる）従業員数は50名にも満たず、運用純資産総額は11のファンドで約18億米ドルでした。投資信託会社は、1973-74年の相場下落による影響にあえいでおり、多くの会社と同様、バンガードでも資金は流入する以上に流出していました。

歴史的な株式相場の上昇は1982年8月に静かに始まり、短期的な停滞はありましたが、その後約20年間続くことになりました。



バンガードは、初の個人投資家向け債券インデックスファンドを立ち上げました。当インデックスファンドのETFクラスである「バンガード・米国トータル債券市場ETF (BND)」を通じて、日本の投資家の皆さまも投資が出来ます。

ウェブサイト



初の米国上場投資信託 (ETF) ファンドが1993年に取引開始されました。

IT関連株の勢いに乗り、米国株式市場のリターンは1995年から1999年まで毎年20%以上を記録しました。

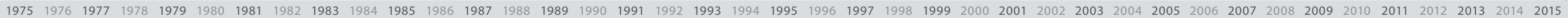
ドットコム・バブルの崩壊後、米国株式市場は2000年から2002年にかけて下落しました。インターネットの急激な普及によって、オンライン上での顧客サービスによって規模の経済によりコストを大幅に削減することが可能になりました。これにより、バンガードは投資家の皆さまから頂く費用を引き下げることが可能になりました。

2003年から、多くの投資信託運用会社が財務上の不正行為スキャンダルに関わり、ファンド業界の信用を失墜させました。



ソーシャル・メディアやモバイル・プラットフォームが、コミュニケーションや取引ツールとして投資家の間でますます一般的になりました。

2007年の最高値から55%以上下落した後、米国株式市場は2015年2月までに250%以上値上がりしました。

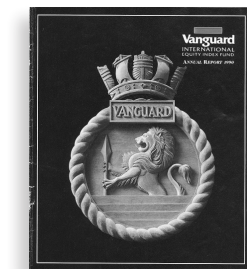


1976年に米国において、世界で初めて個人投資家向けにインデックスファンドを発売。当ファンドはS&P500指数に連動し、当インデックスファンドのETFクラスである「バンガード・S&P500ETF (VOO)」を通じて、日本の投資家の皆さまも投資が出来ます。

1978年の税制改正から名付けられた401(k)プランが、1980年代初頭に広く採用されるようになりました。それ以来、401(k)は数百万人ものアメリカ人にとって重要な退職貯蓄商品となっています。

MMFの人気拡大により、それまで貯蓄しかしていなかった人にとって、投資が身近になりました。

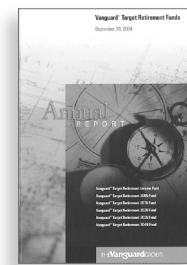
パニック売りが相次ぐなか、株式市場は1987年10月19日に暴落し、1日で過去最大の損失を出しました。これは後にブラックマンデーと呼ばれるようになりました。



バンガードは米国外に投資をするインデックスファンドを発売しました。

1996年にジャック・ブレナンがジョン・ボーグルから経営を引き継ぎ、バンガードの2代目会長兼最高経営責任者 (CEO) になりました。

バンガードは、2000年に初のETFを立ち上げました。



ターゲット・デート・ファンドは1990年代の初めに業界に導入され、その後広く受け入れられるようになりました。バンガードは、2003年に、ターゲット・リタイアメント・ファンドと呼ばれるこの種のファンドを立ち上げました。

2008年、株式市場は1930年代以降最悪の年を記録しました。ウォール街の巨大証券会社リーマン・ブラザーズが破綻したほか、米国不動産市場の崩壊が世界金融危機を引き起こし、その他数多くの金融機関がやむなく合併や政府の救済策に頼らざるを得なくなりました。米国は不況に陥り、連邦準備制度理事会 (FRB) は短期金利を過去最低まで引き下げ、この低金利は2015年まで続きました。

ビル・マクナブが2008年にバンガードのCEOを、2009年に会長を、ジャック・ブレナンから引き継ぎました。

バンガードは、2015年にパーソナル・アドバイザー・サービス™を立ち上げ、保有資産5万米ドル以上の顧客に、運用資産のわずか0.3%の手数料でファイナンシャル・アドバイザーと連携した資産運用サービスの提供を開始しました。(米国のみのサービスです)



クリスティン・ベンツ氏

投資家の選択肢は広がってきていますが、一方で責任も大きくなっています

過去40年間で、投資環境は劇的に変わりました。投資家にはかつてないほど多様な選択肢やツールがあります。選択肢の拡がりに伴い、退職年金のための投資も含め、個人の資産管理に関する責任の度合いも大きくなっています。今号のIn The Vanguardでは、世界有数の金融・経済情報提供会社であるモーニングスターの個人金融部門ディレクターであるクリスティン・ベンツ氏に、いくつかのトレンドについてお聞きしました。

1970年代には投資を取り巻く環境はどのようなものだったのですか？

ベンツ氏：個人投資家は今日とはまったく違う環境でした。一つは、投資家には今のように幅広い金融商品の選択肢がなかったことです。そしてファンドの多くは、株式全体に投資するファンドあるいはバランス型ファンドで広く分散化したものでした。ですから、ある特定のセグメントに投資が出来るニッチなファンドはあまりありませんでした。

個別銘柄を売買する投資家にとっては、株式の売買に今よりずっと高い手数料がかかりました。ファンドもおそらく今より高い手数料を払っていたはずで

もう一つの重要な違いは、退職プランに対する責任が投資家の肩に完全にかかっていたわけではなかったということです。たとえば、401(k)プランは1978年まで法案が成立していませんでした。70年代にはもっと多くの投資家が年金制度による給付を受けて退職していました。いろいろな意味で、状況は完全に様変わりしました。現在の個人投資家は、退職後のための資産運用の大きな部分をますます自分で背負うことになっています。

その他に、個人投資家にとって投資はどのように変わりましたか？

ベンツ氏：70年代、そしてもちろん60年代以前も、株式投資というビジネスは非常に裕福な投資家にしか手が届かなかったわけですね。それから過去数十年間でとてつもなく大きな変化が起こり、個人の、少額から投資をする投資家も増えました。個人投資は401(k)プランの利用でも増えました。多くの人は、2本脚の椅子、つまり社会保障と個人貯蓄の両方を携えて年金生活に入っていくのです。それは、年金制度の恩恵が受けられないからです。しかし、投資家の選択肢は広がっており、投資信託やETF業界では商品が多様化しています。

投資信託の利用率の伸びはどう説明されますか？

ベンツ氏：低い手数料で分散化したポートフォリオを構築できるところが大きな魅力です。そして、利用しやすいうえに、プロが運用管理してくれます。これ以外にも、透明性に関わる2つ重要な鍵があります。それは、リアルタイムで自分のファンドのリターンが確認できること、またある程度頻繁にファンドのポジ

ションを確認できるということです。また、当然ながら、金融スキャンダルが後を絶たない時代にあって、規制も一因になります。いくつかの例外はありますが、ファンドは非常に厳しく規制されており、幅広い投資家にとって安全であることが証明されています。こうしたことが重要な要因になっていると思います。

また、401(k)プランや企業の退職年金制度への移行もあります。投資信託は歴史的に401(k)プランの推奨オプションとなっているからです。

投資家はここ数年でコストに対する意識を高めているようですが、何が原因なのでしょう？

ベンツ氏：理由はいくつかあると思います。確かに、個人投資家は最もコストの低いファンドに惹かれているようです。そして、インデックスファンドやETFの人気によって、アクティブ運用ファンドもコストを下げられないか検討するようになってきています。アドバイザーが低コストの商品に関心を移しつつあるのは、投資家が支払ってもよいと考える手数料は一定であり、正当なリターンの取り分を確実に受け取りたいのだということがわかってきているからです。

注：ベンツ氏の見解は、必ずしもバンガードの見解を表すものではありません。

また、こうした意識の一部は、インデックスファンドを提供する側のマーケティングにもよりますが、モーニングスターのような情報会社がコストを下げることの重要性を説いていることにもよります。実際にモーニングスターでは、手数料とパフォーマンスの関連性に消費者の目を向けさせようとしてきました。ファンドが相対的に優れているか劣っているかを予測しやすいデータ・ポイントについて当社独自のリサーチを行った際、コストに圧倒的な予測力があることを発見したのです。

インデックスファンドの人気の上昇に関してはいかがですか？何が背景にあるのでしょうか？

ベンツ氏：それは、低コストの追求と切っても切り離せません。市場のリターンが非常に薄い、あるいはマイナスとなった時期が何度かあったということと、アドバイザーが販売に対して手数料が支払われるコミッションベースから、資産残高に応じて投資家からアドバイザーに手数料が支払われるフィーベース

へと徐々に切替えているということの2つの事実が多くの人をインデックス型商品へと向かわせているのです。

また、ファンドの運用実績もアクティブ運用についてはあまり芳しくありません。データはカテゴリーにもよりますが、一般的に言えば、典型的なアクティブ・マネージャーは長期的にはベンチマークを上回っていません。多くの小規模なジャンク・ファンドが平均を押し下げていることもあり、必ずしもアクティブ運用ファンドがベンチマークを上回ることができないことを示しているとは思いません。しかし、やはりデータを見れば、インデックスファンドと比べるとアクティブ運用ファンドにはあまり良い話がないのです。

ウェブサイトやモバイル・テクノロジーには、投資家にとってどんなメリットやデメリットがありますか？

ベンツ氏：ウェブやモバイル・テクノロジーは、市場や自分の持ち株に何が起きているかを瞬時に知らせるという意味で役に立っています。ポートフォリオのスクリーニングやモニタリングのツールは今まで以上に改善されています。これらが主なメリットです。

デメリットは、私たちが情報過多の時代にあるということで、そうすると市場のニュースに常に翻弄され、その中にはそれほど有益でないものもあるのです。投資家によっては、じつとこらえこらえるべきところで反応し、支払能力を超えた取引に手を出してしまう可能性もあります。そこから、投資家の多くはさまざまなカテゴリーにおいてエントリー・ポイントやエグジットのタイミングをうまくつかむことができないという事実に戻ります。マーケット・タイミング戦略を利用しようとするファンドを総体的に見た場合、それほどには良い仕事をしていません。そうすると、アドバイザーあるいは個人投資家がマーケット・タイミング戦略をうまく使えるかどうかということが疑問視されるでしょう。

個人の投資の仕方を作り変えるようなトレンドは見え始めていますか？

ベンツ氏：結果重視型の投資、つまり投資家がより高い成果を得られるようなアプローチに向かう傾向が非常に強くなっており、定着してきています。ターゲット・デート・ファンドは、この考えをうまく実現しています。要するに、最初の資産配分をどうするか決めたり、定期的に調整したりといったことは投資家には厄介な問題であることがデータ結果からわかっていますので、この部分を一部お手伝いするという考え方です。行動ファイナンスの研究に基づき、結果の改善を重視した商品は今後増えてくると思います。こうした考えは、国の政策にも一部取り入れられています。2006年の年金保護法が良い例です。これにより、ターゲット・デート・ファンドは、事業者退職年金制度の推奨オプションとなり、自動加入も可能になりました。

この分野における次の大きな前線は、年金生活に入ってからロジスティックスを手助けすることです。つまり、積み立て解消段階に入った人々の手助けをどのようにできるかということです。現状では、この段階にくるとポートフォリオを手渡され、自分で考えなさいと言われてしまいます。しかし、私が望んで

いるのは、ファンド会社なり資産運用会社がポートフォリオを見て、「最終段階にきた投資家の皆さまのために成果改善のお手伝いをさせてください」と言ってあげられることです。

この先の数十年間で資産運用業界に一つ希望することがあるとすれば、それは何ですか？

ベンツ氏：年金生活者の人生をよりシンプルにしてくれるような商品が増えたらよいと思っています。長い間私が説いているもう一つのアイデアは個人投資家が金融機関に毎年支払った金額について、細かく投資家に開示することです。今のやり方で良い点は、食品売り場の棚で目にする1オンス当りの価格表示に似ている点です。これだと、「あら、このシリアルは1オンス当たり28セントだけど、あれは1オンス当たり42セントだわ」と自分の目で見るができるのです。しかし、自分の投資に関して自分が使った金額の明細が見えなければ、一袋の食料品に実際いくら払ったかを知らずにスーパーマーケットから出て行くようなものなのです。そこにたどり着くまでは、消費者は本当の意味でのコストの大切さに気づいていないといえるでしょう。

40年で時代はどう変わったのでしょうか？

	1975年	現在
世界の人口	41億人	72億人
米国の普通郵便切手の値段	10セント	49セント
ガソリン1ガロン当りの平均価格(米国)	56セント	2.42米ドル
米国の平均家計所得	11,800米ドル	54,510米ドル
米国失業率	8.50%	5.50%
米国投資信託の合計純資産	460億米ドル	15兆米ドル
米国ETFの合計純資産	(ETFはまだ存在しない)	1.7兆米ドル
バンガードの運用純資産合計	18億米ドル	3.3兆米ドル
業界全体の投資家数	1,000万	2億6,500万
バンガードの投資家数	373,000	2,000万
米国の個人退職勘定 (IRA) の資産総額	14億米ドル	7.4兆米ドル
401(k)、その他米国確定拠出年金制度の資産総額	740億米ドル	6.8兆米ドル
米国の投資信託の業界平均経費率	1.08%*	1.02%
バンガードのファンドの平均経費率	0.89%	0.18%
業界全体のファンド数	426	7,707
バンガードの米国籍ファンド数	11	159

※業界平均経費率はその後変動し、2003年に1.38%の最高値に達した後徐々に低下し始めました。

出所：バンガード、米国勢調査局、米国郵政公社、トリプルAガソリンレポート、センチア・リサーチ、米国労働統計局、米国投資信託協会 (ICI)、米国労働省 従業員給付保障局

ご留意事項

S&P®およびS&P 500®はStandard & Poor's Financial Services LLC (以下「S&P」)の登録商標で、S&P Dow Jones Indices LLCおよびその関連会社がライセンスを得て使用しており、バンガードは特定の目的のためにサブライセンスを得ています。S&P IndexはS&P Dow Jones Indices LLCの商品であり、バンガードがライセンスを得て使用しています。S&P Dow Jones Indices LLC、Dow Jones、S&Pおよびこれら各社の関連会社はバンガード・ファンドのスポンサーではなく、またその保証、販売、販売促進も行いません。S&P Dow Jones Indices LLC、Dow Jones、S&Pおよびこれら各社の関連会社のいずれも、かかる商品への投資の妥当性に関して何らかの表明をすることは一切いたしません。

米国籍投資信託の取引に関する情報

< リスクに関する情報 >

- 当ファンドは、株式や公社債を実質的な主要投資対象としており、株式や公社債の投資に係る価格変動リスクを伴います。一般に、株式の価格は個々の企業の活動や業績、市場・経済の状況等を反映して変動し、また、公社債の価格は市場金利の変動等を受けて変動するため、当ファンドはその影響を受け、基準価額が下落し、損失を被ることがあります。当ファンドの基準価額の変動要因としては、主に「価格変動リスク」や「為替変動リスク」、「カントリーリスク」、「信用リスク」、「流動性リスク」などがあります。
- 当ファンドは外貨建資産に投資し、原則として為替ヘッジを行いませんので、為替変動の影響を受け、基準価額が下落し、損失を被ることがあります。したがって、ご投資家の皆様の投資元金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、投資元金が割り込むことがあります。詳しくは販売会社より交付されます投資信託説明書(交付目論見書)をご覧ください。

< 手数料に関する情報 >

- 売買等取引に掛かるコストにつきましては販売会社にてご確認ください。
- ファンドへの投資家は間接的にその投資期間分のエクスペンシオを負担します。エクスペンシオとは、ファンドの内部で徴収される運用管理費及びその他費用です。エクスペンシオは毎年決算時に見直され、変動します。詳しくは販売会社より交付されます投資信託説明書(交付目論見書)をご覧ください。

外国籍ETFの取引に関する情報

< リスクに関する情報 >

- バンガードETF™は、株式や公社債を実質的な主要投資対象としており、株式や公社債の投資に係る価格変動リスクを伴います。一般に、株式の価格は個々の企業の活動や業績、市場・経済の状況等を反映して変動し、また、公社債の価格は市場金利の変動等を受けて変動するため、当ETFはその影響を受け、基準価額が下落し、損失を被ることがあります。

当ETFの基準価額の変動要因としては、主に「価格変動リスク」や「為替変動リスク」、「カントリーリスク」、「信用リスク」、「流動性リスク」などがあります。

- 当ETFはそれ自身が証券取引市場で売買されるため、その投資対象先の有価証券の価格変動リスクに加えて、ETFそのものの市場取引に伴う流動性リスクが生じます。ETFの市場での取引量が少ない中で大量の売買を執行すると理論価格から乖離した価格での執行となる恐れがあります。
- 当ETFは外貨建資産に投資し、原則として為替ヘッジを行いませんので、為替変動の影響を受け、基準価額が下落し、損失を被ることがあります。したがって、投資家の皆様の投資元金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、投資元金が割り込むことがあります。

< 手数料に関する情報 >

- ETFの売買の際には取次ぎ販売会社に対しての手数料をご負担いただくことになります。購入の際には購入代金と手数料をお支払いいただき、売却の際には売却代金から手数料を引いた金額を受取ることになります。手数料及び取引に掛かるコストにつきましては販売会社にてご確認ください。
- ETFへの投資家は間接的にその投資期間分のエクスペンシオを負担します。エクスペンシオとは、ファンドの内部で徴収される運用管理費及びその他費用です。エクスペンシオは毎年決算時に見直され、変動します。

< お取引に関する情報 >

- バンガードETFシリーズのETFを米国・香港バンガードから直接購入する事は出来ません。バンガード・インベストメンツ・ジャパンはバンガードETFシリーズのETFの売買に係る勧誘もしくは推奨を行なうものではありません。購入を検討される場合は、海外の上場有価証券を取り次ぐことのできる証券会社にお問い合わせ下さい。
- バンガードETFはクレーション単位での買い戻しのみ可能です。バンガードETFは証券会社の取り次ぎにより流通市場で売買することができます。

お取引に関する情報

バンガード・インベストメンツ・ジャパンは、金融商品取引業1種の登録を受けておりますが、お客様に金融商品取引の執行に関わるサービスを提供していません。個別の金融商品取引に係わる説明、告知、もしくは報告等、および同取引に係わる売買代金の受け渡しも行っておりません。金融商品の売買を行う場合は、当社以外の金融商品取引業者からあらためて必要な情報の入手し、法令上の手続きをお済ませのうえお取引下さい。

バンガード・インベストメンツ・ジャパン株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第146号
加入協会:日本証券業協会