

投資ファンド『一銭』 事業内容

■投資・資産運用業務 ※自己資金の運用のみ。投資運用業に属する業務は行いません。

- ・先行き不透明な時代を見据え、収入の多角化(リスク分散)と底上げを図ります。
- ・主に国内株式・債券の現物取引を通じ、安定した運用と資産形成を行います。
- ・金融商品取引法・その他関係法令・諸規則を遵守し、適正な取引を行います。



【運用体制】 “コア” と “サテライト” をバランスよく組み合わせ、運用効率を最適化

・FD(定期預金)部門 Risk rating AA @JA相模原市他

約定利率の高い金融機関に対して資金を貸し出し、安定した利息収入を確保します。ペイオフ制度の対象となる円定期預金は、待機資金と支払余力の保全に寄与します。また、資金化に期間的な制約があるため、過剰な投資行動を抑制する狙いもあります。

・LT(長期投資)部門 Risk rating A- @野村證券

当ファンドの投資基準に合致する安定企業に対し、長期的かつ集中的な投資を行い、毎年得られる配当金により安定的な収益確保を目指します。

・ST(短期投資)部門 Risk rating B- @SBI証券

当ファンドの投資基準に合致する企業に対して、スポット的かつ分散的な投資を行い、機動的なトレードによる効率的な譲渡益確保を目指します。

【コア】
期待収益 小
不確実性 低



【サテライト】
期待収益 大
不確実性 高

■各種コンサルティング ※投資の勧誘や投資助言・代理業に属する業務は行いません。

- ・資産形成に役立つノウハウ・情報の提供。(高利率預金・金融機関の紹介等)
- ・投資に関する実践的なアドバイス。(推奨銘柄・市場動向の解説、株価予想等)
- ・投資判断に役立つツールの開発・提供(日経225スピードツール、Excel Arrowhead)
- ・その他、投資の面白さ・醍醐味を情報発信し、市場参加者を増やす活動を展開中。



■経営支援(販売促進) ～お店とお客をつなぐ架け橋に～

Q:料理の腕前・味には自信があるのに、どうしてお客様が集まらないのだろう?

A:それはもしかしたら、貴方のお店が“まだ良く知られていないから”かも知れません。

【個人店オーナーの声】

「広告を出したいけど業者に頼むと高いし、自分でやるにもパソコンは苦手・・・。」

「色々と試みようとはしているけど、具体的に何から始めたら良いものか・・・。」

「でも、一度来てもらえればきっと良さが分かってもらえるはずなのに・・・。」



★そんな“集客面”でお悩みの経営者の皆さまのお力になります

当ファンドでは投資の実務・企業研究から得たアイデアとノウハウを生かし、資金面以外のさまざまな角度から店舗運営のサポート(集客のお手伝いなど)をさせていただきます。

★大手チェーンに負けない効果的なマーケティング戦略を展開

様々な情報媒体を用いた積極的な情報発信等を行うことにより、お店のブランドイメージと知名度の向上を図り、既存顧客の来店促進と新規顧客の獲得を目指します。

【具体的なアクション】

1. 大手チェーン・同業他社に負けない魅力的なホームページの作成
2. 各種検索サイト・ポータルサイトへの登録・積極的な情報発信
3. 周辺地域へ配布する広告(チラシ)のデザイン提案・作成
4. その他、店内のPOPやメニュー表の工夫・改善など



売上高・来客数の減少に対して早期の段階から効果的な対策を打てば必ず功を奏します。オーナー様が持つ“匠の技”と当ファンドのマーケティングのノウハウ・ITの技術を融合させ、いま直面している課題を一つひとつ解決して参りましょう!

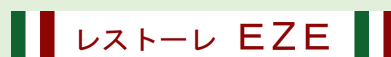
なお、ホームページ・チラシの作成に際して、デザイン料・業務委託料は一切頂きません。お店が繁盛し、活気を取り戻した姿を見ることが喜びであり、何よりの成功報酬となります。

【ご紹介】クライアント第一号

■イタリアンと地中海料理の店 レストランエゼ(横浜市戸塚区前田町)

オリジナルホームページの作成、ポータルサイト(ぐるなび・ナビタイム他)への登録・更新
周辺地域へ配布するチラシやクーポン券のデザインを企画しました。

URL:<http://www.restaure-eze.com/> <http://r.gnavi.co.jp/b668200/>



【その後】

- ・客層別では子育て世代、親子連れ(30代～40代)と車での来店割合が増加した印象。
 - ・タウン情報誌や近隣新築マンションのパンフレットへの掲載依頼・問い合わせが数件。
- 「まちぶら 東戸塚物語」「ぴあ 横浜・戸塚版」のカラーページに掲載されました。

