

紹介業務に関するご案内

投資研究クラブは、「資金運用サポートサービス」の事業プロジェクトをプロデュースしておりますが、このプロジェクトの中核となるのは、「超一流のエグゼクティブ・トレーダー」でございます。

この度のプロジェクトの理念と目的に賛同した「超一流のエグゼクティブ・トレーダー」たちが、投資家様の契約社員として資金運用業務を担当させていただきます。

金融商品取引業界には、外国為替証拠金取引、日経 225 先物取引で活躍するプロ・トレーダーが存在しますが、一般的には、彼らに関する情報などが公開されることはなく、且つ、特殊な職業であるため、紹介者様がプロ・トレーダーについて具体的にイメージすることは難しいものと推察いたします。

そこで、以下にプロ・トレーダーについての概要を記載させていただきました。

1、プロ・トレーダーについて

プロ・トレーダーのカテゴリーと実力レベルについては概ね以下のとおりでございます。

① プライベート・トレーダー（運用資金の規模は 2,000 万円～5,000 万円）

- ・自己資金を運用しております。
- ・裁量取引により、運用資金に対して年 18%～24%（月平均 1.5%～2%）の利益を発生させております。
- ・12 カ月の運用期間において、4ヵ月～5ヵ月は不規則に損失（1 カ月に7%程度）を発生させておりますが、2 カ月連続しての損失はなく、結果的に年 18%～24%の利益を発生させております。

② ブティック・トレーダー（運用資金の規模は2億円～5億円）

- ・小規模なファンド資金を運用しております。
- ・裁量取引により、運用資金に対して年 30%～42%（月平均 2.5%～3.5%）の利益を発生させております。
- ・12 カ月の運用期間において、3ヵ月～4 カ月は不規則に損失（1 カ月に 8%程度）を発生させることもありますが、2 カ月連続しての損失はなく、結果的に年 30%～42%の利益を発生させております。

③ エグゼクティブ・トレーダー（運用資金の規模は6億円～15 億円）

- ・プライベートファンド資金を運用しております。
- ・裁量取引により、運用資金に対して年 60%～96%（月平均 5%～8%）の利益を発生させております。
- ・12 カ月の運用期間において、1ヵ月は損失（1 カ月に 10%程度）を発生させることもありますが、結果的に年 60%～96%の利益を発生させております。

2、社会保険の加入について

エグゼクティブ・トレーダーを契約社員として雇用しても社会保険の加入申請は必要ありません。

3、投資家の投資マインド

金利ゼロ政策が長期化する状況下において、一般投資家様の投資マインドは総じて上昇傾向にあります。

1) 一般投資家様の投資マインド

一般の投資家様が検討する投資対象は概ね以下のとおりに分類されます。

- ①不動産投資（固定資産）：利回り（年4%～6%）は低いが、リスクを回避する。
- ②金融資産投資（流動資産）：利回り（年6%～8%）はやや高いが、少しのリスクを取る。

2) 投資利回りの比較

前1)に記載の不動産投資、金融資産投資と「資金運用サポート」サービスを利用した投資家様の投資効率を比較しますと、概ね以下のとおりです。

「資金運用サポートサービス」を利用する投資家様の運用利回りは、「年9%~32%」ですので、投資効率は不動産投資の5倍、金融資産投資の4倍になります。

4、運用利回り

エグゼクティブ・トレーダーの運用資金に対する利回りが、年 60%~98%の実績を維持しておりますので、投資家様の運用利回り「年9%~32%」を確保することが可能になります。

【紹介業務について】

1、従量課金制ライフタイム・コミッションの紹介料

- ① 紹介者様の収入となる紹介料は、投資家様の運用資金の増加に伴い増加していきます。
例えば、投資家様が3,000万円で運用を開始して、次第に5,000万、1億、1億5,000万・・・と運用資金が増加するに従い、紹介料も従量課金的に増加していきます。
- ② 投資家様は、3カ月の運用期間が経過した時から、2週間前に通知することで、いつでも資金運用を終了できます。
- ③ 投資家様は事業法人ですので、投資効率、安全性、利便性の判断により、金融機関から低金利で資金を調達し、運用資金に充当する可能性があります。
- ④ 紹介者様の紹介料は、投資家様の運用開始から運用終了までの期間、毎月末日締めで計算し、翌月15日にお支払いいたします。

2、紹介業務の流れ

- 投資家様に「資金運用サポートサービス」をご提案いただくにあたっては、相互認識の相違を防ぐために投資家様に以下の「投資家様向けの初期資料」をご提示の上でご説明をお願い致します。
- 興味を持たれた投資家様には、以下の①②のいずれかよりご希望の方法にて、投資研究クラブの事務局長(大蔵)と直接お話しをさせていただきます。
 - ① 投資家様より、電話またはEメールにて直接コンタクトしていただく。
※紹介者様より投資家様へ大蔵の携帯電話番号とEメールアドレスを開示していただきません。
 - ② 弊社または投資家様が指定する場所(一都三県)のいずれかで、紹介者様、投資家様との3者面談を行わせていただく。

■投資家様向けの初期資料

- ① 資金運用サポートサービスの全体図
- ② 新規事業に関するご提案(損失補保証会社との業務提携)
- ③ 新規事業に関するご提案(事業監査法人との業務提携)
- ④ 投資家様の収益シミュレーション(その1)(損失補保証会社との業務提携)

- ⑤ 投資家様の収益シミュレーション(その2)(事業監査法人との業務提携)
- ⑥ エグゼクティブ・トレーダーの採用について

■紹介者様の初期資料一式

- ① 紹介業務に関するご案内
- ② 紹介者様の紹介料シミュレーション(その1)(損失補保証会社との業務提携)
- ③ 紹介者様の紹介料シミュレーション(その2)(事業監査法人との業務提携)
- ④ 紹介料の計算方法 紹介料率5% (損失補完保証会社との業務提携)
- ⑤ 紹介料の計算方法 紹介料率7% (事業監査法人との業務提携)

この度の「資金運用サポートサービス」につきまして、投資家様へ広くご案内させていただければ幸いです。

投資研究クラブ
事務局長 大蔵 徹