

1. 会社概要（基本情報）

会社名	シュバイツェル・インベストメント株式会社	
所在地	住所	〒102-0093 東京千代田区平河町2-4-14平河町KSビル4階
	電話	03-6261-7509
	H P アドレス	https://www.schweitzer-investment.com/
代表者	代表取締役 高津 稔	
金融商品取引業登録番号	関東財務局長（金商）第3044号	
登録年月日	平成30年3月8日	
協会会員番号	012-02820	
業務開始年月	平成30年5月14日	
資本金	0.2 億円	
受付窓口	管理部	
電話	03-6261-7509	
E-mail アドレス	info@schweitzer.jp	

2. 運用の特色（投資哲学、運用スタイル等）

【運用哲学】

●投資対象の理解

綿密な企業調査によって投資対象の本源的価値や中長期的な業績動向を捉える事でフェアバリューを把握し、市場における評価との乖離から投資リターンの確保を目指します。

●市場の理解

マーケット分析により市場動向を把握し、投資タイミングの適切化やリスク管理に反映させる事で投資リターンの向上に役立てます。

●次世代運用者の育成および活用

先見性のある次世代の運用者を育成し、日々変化する経済の中で新しい価値を創造する投資対象の掘り起こし並びに適切な評価を行う事で、投資リターンの向上を狙います。

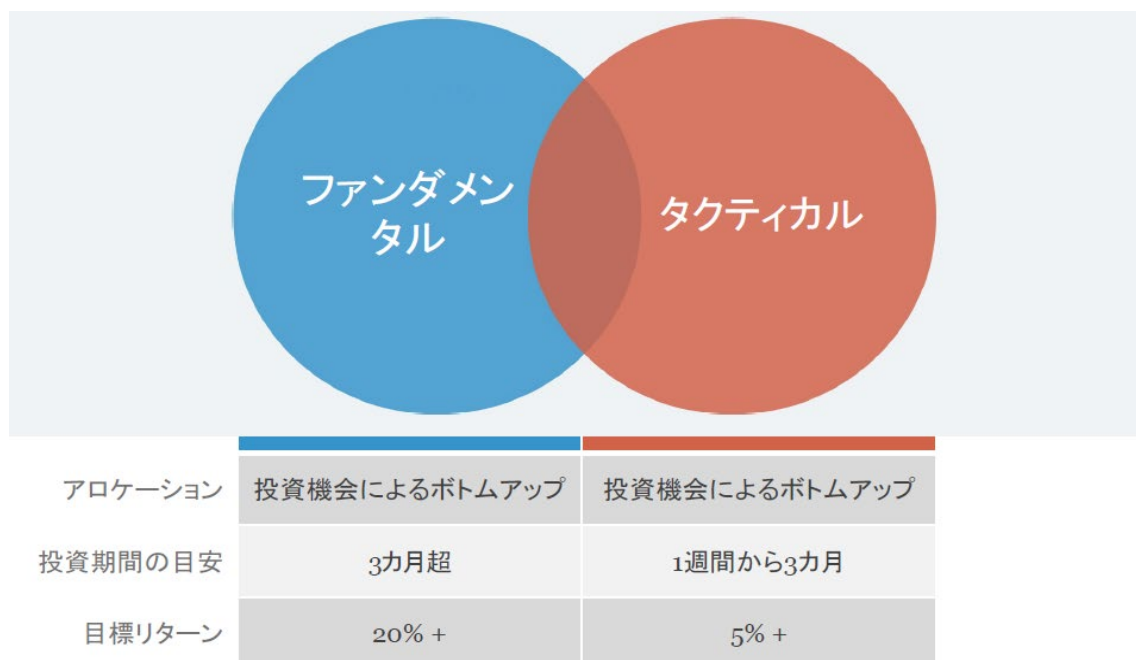
【運用スタイル】

運用目標： 買い持ちと売り持ちを組み合わせ、適切にリスクをコントロールする事で、様々な市場環境において継続的に絶対収益を確保する事を目指します。

運用戦略： 株式ロング・ショート戦略（マーケット・ニュートラル）

投資対象： 上場日本株式およびそのデリバティブ

アプローチ： ファンダメンタル・アプローチによる投資およびテクニカル・トレーディングを市場環境に合わせ最適に組み合わせる事で、良好なリスク・リターンの達成を目指します。



3. 投資に関する意思決定プロセス

1. ファンド企画会議

ファンド企画会議において、お客様との投資一任契約や投資ガイドラインに基づき、投資手法やリスク量などを検証し、改善の検討を行います。

2. 運用部

運用部は綿密な市場分析や個別企業の調査を踏まえた上で、投資の意思決定を行います。投資アイデアの有効性検証、ポートフォリオの定量的および定性的なリスク・モニタリングを投資責任者および各投資担当者の間で継続的に行います。

4. 運用体制

役職員総数： 8 名

運用業務従事者数： 4 名

内 投資責任者1 名、 経験年数11年

内 サブ・ポートフォリオマネージャー2名、平均経験年数 12年

内 アナリスト1名、 経験年数10年

【運用業務担当者略歴】

高津 稔 Minoru Takatsu - 代表取締役、CEO/CIO、創業者

2017年に当社を創業。 代表取締役CEO兼最高投資責任者として、シュバイツェル・インベストメントのすべての投資活動に責任を持つ

シュバイツェル・インベストメント創業前は、2013年10月より投資運用会社アセットデザインでシニア・ファンドマネージャーとして運用業務を行う。 また、バークレイズ・キャピタルやゴールドマン・サックス、ドイツ証券にてセールス・トレーディング業務に従事。合計28年を超える日本株式市場での経験を有する

林 達也 Tatsuya Hayashi - シニア・サブ・ポートフォリオマネージャー

2018年にサブ・ポートフォリオマネージャーとして当社に参画。 市場の歪みに着目したタクティカル・アプローチを得意とする。

当社入社以前は、バークレイズ・キャピタル、クレディ・スイス等の自己勘定トレーディングデスクで10年以上の日本株式トレーディングの経験を有する

稲野辺 秀一 Shuichi Inanobe -サブ・ポートフォリオマネージャー

2018年にアナリストとして当社に参画。 育成スキームを経て、2020年より顧客アカウント向けのサブ・ポートフォリオマネージャーに昇格。 ファンドメンタル・アプローチの専門家で、年間1800以上の発行体インタビューを行う。

在学中から個人投資家であり、当社入社以前は上場および非上場株式の投資を行うファミリーオフィスであるシリウス・パートナーズや日本たばこに勤務

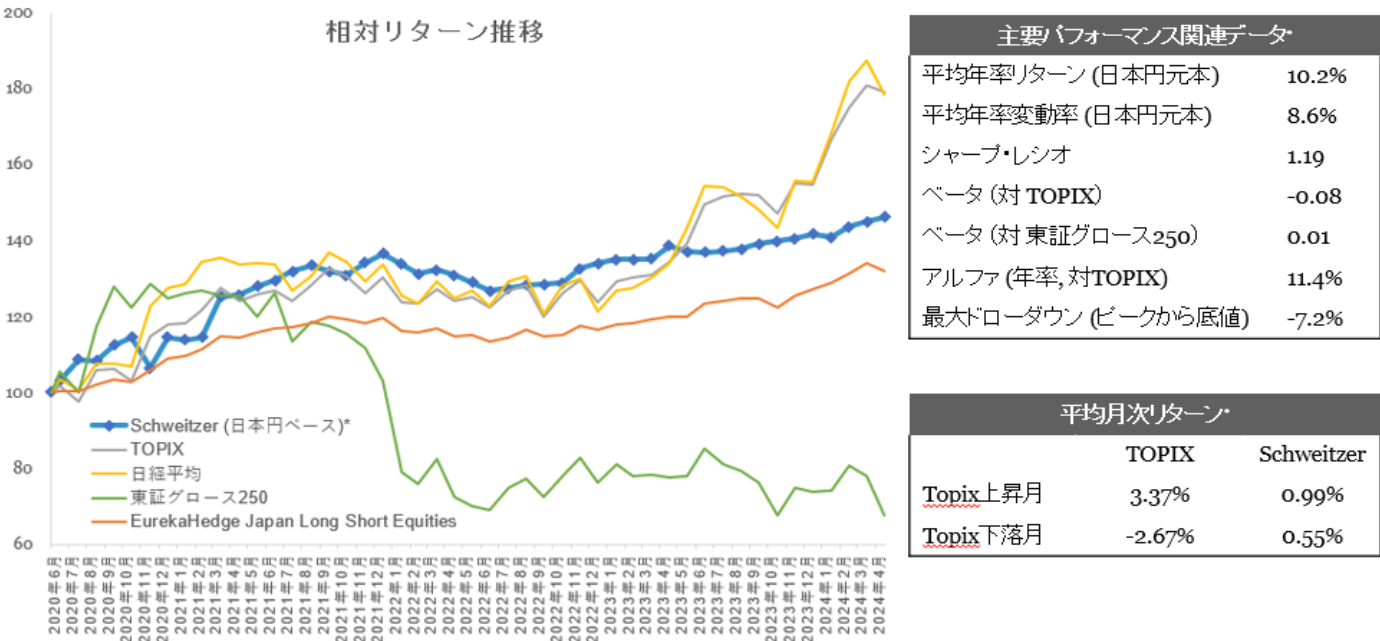
5. 運用金額

投資一任契約の残高： 80億円 (2024年4月30日時点)

運用可能額： 500億円 (運用チームの拡充および投資運用業登録の適格投資家限定からフル・ライセンスへのアップグレードを前提とする)

6. 運用実績

(ベース通貨：日本円)



* いずれも2020年6月から2024年4月までのフィー控除後月次ネット・リターンに基づく。フィーは年率1.5%の管理報酬および20%の成功報酬を前提とする

7. アピールポイント

【ビジョン】

投資運用事業を通して全ての世代に夢をもたらし、資産運用が身近な世界を作り、人々が豊かに生活出来る社会を実現する

【ミッション】

- 質の高い投資サービスの提供により、顧客の長期的な資産形成に貢献します
- 優れた有望な人材を積極的に登用して新時代の運用のプロを育成・輩出し、資産運用立国を実現する一翼を担います

当社のビジョンおよびミッションを達成するため、以下の特徴ある方針や施策、人的資源を保有しております。

- ユニークな人材育成スキーム**： 次世代運用者の育成のための**内部資金ファンド**を有し、実際の投資運用業務を行う事で効率的・効果的なトレーニングおよび成長への強い動機付けを行う
- ユニークな人材採用方針**： 投資のプロを目指す学生や他業種の出身者を主な対象とし、既存の投資運用業者等での経験を条件としない
- 育成へのコミットメント**： 最高投資責任者を中心とする経験豊かな投資のプロフェッショナルが、自身の運用業務を行うと同時にハンズオンで育成に携わる
- 情報共有**： 企業調査による分析結果についてはチーム全体で共有し、議論を交わして常に気づきを忘れない意識を持つ

【人材育成スキーム概念図】

