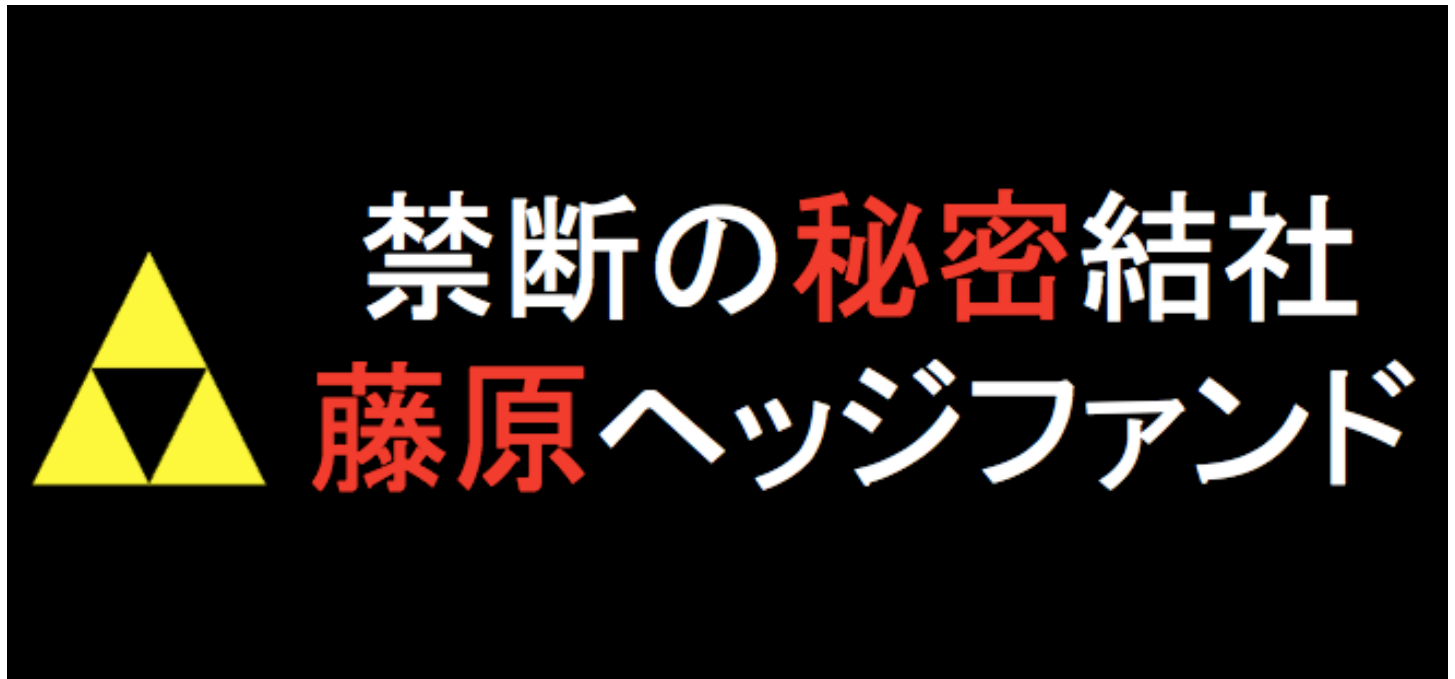


禁断の秘密結社「藤原ヘッジファンド」の誕生秘話と10の秘密



社員全員が役員。

秘密結社「藤原ヘッジファンド」は、一体何がキッカケで誕生したのか？

「藤原ヘッジファンド」の日本最強を狙う原動力となる理由10の秘密とは？

「藤原ヘッジファンド」が役員一丸となって目指す世界とは？

▼社員全員が役員 of 秘密結社「藤原ヘッジファンド」

近い将来、世の中さえ動かす力を持つ「生ける伝説」的なヘッジファンドを組成すべく、各業界で活躍する有志たちが役員として集い、結成された禁断の秘密結社である。

2013年12月に合同会社として設立され、水面下で次々「ヘッジファンド」を仕掛ける謎の集団。

- ・証券会社や、ベンチャーをはじめ約70社以上の企業顧問を努め1,000ものM&Aを手がけて来たスペシャリスト。
- ・1億から数百億円規模の100のヘッジファンドの組成を担当して来たスペシャリスト。
- ・金融工学を極限まで極めたスペシャリスト。

- ・ 某有名ファンドの実行者たちに精通しているスペシャリスト。
- ・ 金融庁や法律・コンプライアンスに精通しているスペシャリスト。
- ・ 事業投資のスペシャリスト。
- ・ 海外事業のスペシャリスト。
- ・ 不動産ビジネス・投資のスペシャリスト。
- ・ 物販ビジネスのスペシャリスト。
- ・ アジア貿易のスペシャリスト
- ・ 中国生産のスペシャリスト。
- ・ シルバー事業のスペシャリスト。
- ・ 日本で一番PPCとキーワード広告で稼ぐI.T.ビジネスのスペシャリスト。
- ・ ビジネスの中での実践税務とディフェンスのスペシャリスト
- ・ 物販大富豪の戦略術の実行者たち。
- ・ そして後輩たちを育てることに意義を感じている大富豪たち！

他

「藤原ヘッジファンド」の理念に共感してくれた、各業界のスペシャリストたちが集まり、2014年2月時点では約200名以上が役員として「藤原ヘッジファンド」に参加している。

「藤原ヘッジファンド」として、儲けを追求したビジネスを行う事業を立ち上げるべく、活動を開始しているのだ。

▼日本一ネガティブな会「事業投資ファンド被害者のための研究会」

「藤原ヘッジファンド」が結成された元々のキッカケは。とある事業投資案件に参加していた、一部の仲間たちにより、2012年に立ち上がったとある研究会がスタートであった。

その名も『事業投資ファンド被害者のための研究会』。

- ・なぜ世の中の事業ファンドの99%は詐欺案件なのか？
- ・詐欺案件ではない事業ファンドの見分け方は存在するのか？
- ・お金に対する人間の欲求のコントロール方法とは？
- ・巷で飛んだり消滅したりした詐欺系投資案件とは？

など、かなり消極的な内容ばかりであった。

それもそのはず、参加者はみな「事業投資ファンド」の類に参加したことがあり、そして投資をしていたお金を飛ばしてしまったからだ。

かくいう僕自身も、とある「事業投資ファンド」の類に1億7,000万円ほど出資をしていて、飛ばしてしまった・・・。

その理由は？いかにも言い訳がましいが、当時はビジネスの方も絶好調にうまく行っていて、比較的苦勞もせずに稼ぐことができていた状態。

さらには暴飲暴食によって朝まで高級酒と高級料理で飲んでいたり、脇が甘すぎる程甘くなり、「信頼できる方からの紹介だから・・・」と、ついつい調子に乗ってしまったのだ。

結果・・・投資していた金は見事に溶けて消え去った。完全なる詐欺案件だった・・・。

別の知り合いも、同じ案件で6億円飛ばしたり、10億円飛ばしたり・・・。

さらに、2012年というのは不思議なもので、軒並み大型の「事業投資ファンド」の類が飛びまくった。

金融のプロと言われる僕の知り合い、兜町近辺の複数の証券会社のオーナーたちも、まったく別の「事業投資ファンド」に、ほぼ同時期に1人当たり3億円、4億円もの金を、次々に飛ばしまくった。

彼らは皆、ビジネスや投資も、ド素人ではない。むしろ世間一般的に言う、S級の間人たち。各業界でトップレベルの実績を叩きだした人たちである。

そんな彼らでも、投資でアッサリと億単位のお金を飛ばしてしまい、致命傷レベルの痛恨の一撃ダメージを受けた。

こういう状況を経験して、同じように「事業投資ファンド」でかなりの大きなお金を飛ばしてしまった、幾名かの有志が立ち上がり『事業投資ファンド被害者のための研究会』という、ネガティブ雰囲気漂う会が立ち上がったのだ。

立ち上がった当初・・・

「ハア・・・あの時の金、ぶち込んでなければな・・・。」

「オレって、ついこないだまで金持ちだと思ってたのに・・・。」

会議室に漏れるのは、後悔の念が籠ったため息ばかり。当然ながら、討論される内容は、毒や怨念が溜まりにたまった・・・陰湿な話題ばかりだった。

けれども、毒を吐きに吐きまくったことが逆に良かったのかもしれない。

2013年頃になると、次第にポジティブな内容の話題が出始めたのだから。

▼なぜ世の中の事業ファンドの99%は詐欺案件なのか？

通常、投資になれて来て、それなりの結果が出てくると・・・お金儲けが絡むことということで、投資に関する物事をポジティブに考えやすくなってしまふ。

なかなかネガティブな思考で考えられなくなってしまうのだ。

けれども、『事業投資ファンド被害者のための研究会』という超ネガティブなモードから会がスタートしたのはある意味正解だったのかもしれない。

普段はあまり語らないであろう、超ネガティブな部分から、徹底的に語りあうことができたからだ。

たとえば、**なぜ世の中の事業ファンドの99%は詐欺案件なのか？**

この問に対して『事業投資ファンド被害者のための研究会』としてたどり着いた答えを挙げさせて頂くと・・・

・パターンA：大体90%の案件は、**はじめから飛ばすことが前提で立ちあげられている「詐欺系事業投資ファンド」**。これは最初から、目的の事業をまともに行ってないし、運用もしていない自転車操業。

・パターンB：残りのマジメに立ちあげられている「事業投資ファンド」の内90%（全体の9%）は、**「事業投資ファンド」の事業推進能力が無い**・・・つまり、単純に事業として利益を上げることに失敗している。けれども、事業推進能力が無いのに、利益上げる自信が無いのにファンドを立ちあげて資金調達を行おうと考えている時点で詐欺と認定。

パターンAでおよそ90%以上+パターンBでおよそ9%以上=99%以上が詐欺案件という現状になっているのだ。

それでは、「パターンA：詐欺目的の事業投資ファンド」、「パターンB：稼ぐ力無いのに集めるのも詐欺認定の事業投資ファンド」、それぞれの見極めるポイントはどのようなものなのだろうか？

ここの部分に焦点を当てて考える。『事業投資ファンド被害者のための研究会』として、様々な過去の事例を分析したところによると・・・。

▼パターンA：詐欺目的の事業投資ファンド見極めるポイント

- ・「50人ルール」を中心とした「金商法」の遵守。
- ・「マーケティング」と「コンプライアンス」のバランスの取り方。

・お金の流れの不明確さ・使途不明金の多さ。

細かく挙げて行くと沢山あったのだが、最終的にはこれらの3点を確認すれば、今日の前にある詐欺目的の事業投資ファンドであるかを見分けることができることが判明した。

【「50人ルール」を中心とした「金商法」の遵守について】

日本国の法律の下において、「50人ルール」というものが存在する。

証券会社を通さない類の、金融庁や証券取引等監視委員会の監視下以外の方法で、第一項有価証券という金融商品を扱う場合、そのファンドの運営者は、たったの49人にしか投資の勧誘として声をかけてはならない。

投資に参加できる人の数が49人なのではない、声をかけて良い人の数が49人なのだ。仮に「50人ルール」を破ってしまうと、継続開示会社」と位置づけられて、極めて大きな義務を負うことになる。

告知した相手が51人になってしまった場合・・・金融庁に対して、每期、每期、監査法人の監査を受けて、報告書を出し続けなければならないとかの義務が発生する。

そして、これはお金がものすごくかかる。。。単に維持をし続けるだけで、毎年最低1,000万円のコストがかかるレベルのものだ。

そうなってしまったら、まずその金融商品の私募行為は、高い確率で破綻するだろう・・・。

お金を集めるために声をかけることの「人数規制」。絶対に守らなくてはならないのだ。

ということは、この「人数規制」を無視する形で、セミナー等の会場など50名以上いる状態で、金融商品の告知をしてしまうこと。もしくは、ブログやメールマガジンで一斉告知をしてしまうこと。

それを普通にやれてしまうこと自体が、元々飛ぶことが前提で立ちあげられたファイナンスやファンドの類、詐欺目的で立ちあげられた金融商品であるということを判別できる。

金商法施行後に有価証券とされた新しい金融商品も、出資の当事者（自己）募集以外は全て契約ベースの50人ルールに従わなければならないのだ。1項よりはまだまだだが、とても厳しい人数規制にさらされることには変わらない。

【「マーケティング」と「コンプライアンス」のバランスの取り方について】

ファンドを運営する側にとって、それが法令遵守の正しいファンドであるとするならば、必ずぶち当たってしまう問題。ジレンマのようなものがある。

それは、「マーケティング」と「コンプライアンス」のバランスである。

「事業投資ファンド」などを立ちあげた主催者からすると、当然ながら沢山のお金を資金調達したいという想いがある。

けれども、積極的に集金のための行動を取るに当たり、「人数規制」の問題は当然のこと。それ以外にも表現の問題など、様々なコンプライアンスの壁にぶち当たってしまう。

大量の資金調達さえできれば、どんな煽り文句を使ってもよいのか？そうでは無いのである。

ファンドの資金調達の際のマーケティングについては、様々な法律や規制の壁でありとあらゆる場所がブロックされている。かなり八方ふさがりのガチガチの状態なのだ。

つまり、「マーケティング」に力を入れようとする「コンプライアンス」に引っかかってしまう。

「コンプライアンス」の遵守だけをすると「マーケティング」活動の力やパフォーマンスが弱くなる。

法律や規制の壁を意識して、「コンプライアンス」を遵守しながら、その合間を縫って資金調達のための「マーケティング」活動を行うこと……。これはかなり至難の技なのである。

逆に言うと、「マーケティング」と「コンプライアンス」のバランスを無視。もしくは、そもそも「コンプライアンス」を無視して「マーケティング」だけを考えている。

こういうファンドは、元々飛ぶことが前提で立ちあげられたファンド、詐欺目的で立ちあげられたファンドであるということを判別できるのだ。

(どこの部分をチェックすればよいかは、当方では全て把握しているが、それを全て書きだすと、数百ページ分にも及ぶので割愛させて頂く。)

【お金の流れの不明確さ・使途不明金の多さ】

「私募ファンド」であれば、資金調達したお金を自由に使って良いのか？決してそうではない。

詐欺目的ではない正しいファンドでは、投資家たちから調達した資金を、調達した名目の通りに使用。

資金を募った時の名目通りの事業に対して使用しているはずなのだ。

「そんなの当たり前だ！」と、思われるかもしれないが、実は巷で日々立ち上がっている90%以上のファンドでは、ファンドで調達した資金を、調達した名目通りの事業に使っていないのだ。

もしくは、調達した資金を追跡していくと、「使途不明金」という形でウヤムヤになってしまっている場合が多い。

調達した資金を調達した名目通りに使っていないファンド。

これは当然ながら高い確率で飛ぶファンドである。詐欺目的に立ちあげられたファンドであることが濃厚である。

また、調達した資金の使い道が、ファンドの出資者から見て、ガラス張りで確認できる状態で無い、確認できる仕組が無いファンドも、かなり高い確率で飛ぶファンド。詐欺目的に立ちあげられたファンドであることが分かる。

- ・ 「50人ルール」を中心とした「金商法」の遵守。
- ・ 「マーケティング」と「コンプライアンス」のバランスの取り方。
- ・ お金の流れの不明確さ・使途不明金の多さ。

以上、3点の部分を確認して駄目なファンド、不十分なファンドは、飛ぶ目的で立ちあげられたファンド。詐欺目的で立ちあげられたファンドであると言っても過言ではない。

『事業投資ファンド被害者のための研究会』として、メンバーそれぞれが過去に苦汁をなめた経験のお陰で、悔しさをバネに、徹底的にネガティブ思考に落として研究をしていった結果、辿り着いた答えである。

ただし、上記3点をクリアしていても、それでも飛ぶファンドは存在する。それは、そもそも、事業推進応力が無い運営者が募集・資金調達したファンドである。

「パターンB：稼ぐ力無いのに集めるのも詐欺認定の事業投資ファンド」これに該当する。

それでは次に、『事業投資ファンド被害者のための研究会』としての研究結果、「稼ぐ力無いのに集めるのも詐欺認定の事業投資ファンド」の見分け方を発表させて頂く。

▼パターンB：稼ぐ力無いのに集めるのも詐欺認定の事業投資ファンド

「パターンA：詐欺目的の事業投資ファンド」の見極めができれば、巷に次から次へと出現するファンドの内、90%以上を占める詐欺目的のファンドを回避することはできる。

この見極めさえできれば、残りの9%を占める「パターンB：稼ぐ力無いのに集めるのも詐欺認定の事業投資ファンド」の見極める方法はそれほど難しく無い。

「パターンB：稼ぐ力無いのに集めるのも詐欺認定の事業投資ファンド」の判別方法を挙げさせて頂くと・・・。

- ・その1：ビジネス・投資の分野での実績にブラック歴が多い。
- ・その2：本業において毎月の安定的な黒字経営ができていない。
- ・その3：右肩上がりや大きい金額の数字ばかりを追い求める。
- ・その4：本業として事業に取り組む予定の人がいない。

- ・その5：過去の経験と実績がある、その道の専門家がチームにいない。
- ・その6：お金の使い方が粗い・酒を好んで飲む・見栄にお金を費やす

以上6点である。

『事業投資ファンド被害者のための研究会』としての見解をそれぞれお話ししよう。

【その1：ビジネス・投資の分野での実績にブラック歴が多い】

ファンドの運営者そして、ファンドの出資先の企業の代表者を確認し、過去にビジネス・投資の分野で多数のブラック歴が多い場合。

稼いでは飛ばしの繰り返しが多い場合、今回ファンドで資金調達したお金を元に手掛ける事業も飛ばす可能性が高い。

ビジネスや投資には失敗はつき物だ・・・とは言うが、標準よりも成功率が低い人、大規模なレベルの失敗を多数繰り返している人などの場合、余程の自己改革をしない限り、失敗のパターンは変わらない。

事業のヒット率は、プロで47%と言われているが、これが3割を切るような経営者は、人のお金で事業をやってはいけない人種なのである。

大きなことに手を出すと最終的には必ず飛ばすパターンが染み付いてしまっている可能性が高く、その場合はファンドで資金調達ができても、事業を手掛ける時に調達した資金を溶かしてしまう可能性が高い。

【その2：本業において毎月の安定的な黒字経営ができていない】

ファンドの運営者そして、ファンドの出資先の企業の代表者を確認し、既存の事業の毎月の安定的な黒字経営ができているかどうかを確認する必要がある。

年間通して、結果的に儲かっているとしても、月毎に見て、黒字になったり、赤字になったりを繰り返してしまっている場合、経営者としての能力がかなり低いことになる。

今回ファンドで資金調達したお金を元に手掛ける事業も飛ばす可能性が高い。

【その3:右肩上がりや大きい金額の数字ばかりを追い求める】

「その1」「その2」につながるところでもあるが、ファンドの運営者そして、ファンドの出資先の企業の代表者を確認し、常に右肩上がりの数字を追い求めたり、大きい金額の数字を追い求めていたりする場合は途中でコケる可能性が高い。

世の中には様々な事業があるが、右肩上がりの数字を立て続けられる事業はそうそうにない。

しっかりとした、事業の裏付けに基づく、計画が合ったとしても、その通りに右肩上がりにして行くのは難しい。

たとえば5カ年計画を立てる時に、詳細なフィジビリティスタディが無いにも拘わらず、1年目100%、2年目120%、3年目120%、4年目120%、5年目120%というような計画を立てている場合は注意が必要だ。

あまりにも先々の数字に対して、大きな数字を叩き続けられること自体、経営力の無い証拠になる。

今回ファンドで資金調達したお金を元に手掛ける事業も飛ばす可能性が高い。

【その4：本業として事業に取り組む予定の人がいない】

ファンドで調達する資金の出資先の企業を確認し、ファンドで資金調達した事業を本業として本腰入れて取り組む人がいない場合は注意が必要だ。

この話だけ聴くと、「そんなひどいことが本当にあるのか？」と思われるかもしれないが、ファンドとして調達したお金を元に事業を行う場合、片手間でやろうとしているファンド運営者や経営者たちが実に多いことに驚かされる。

調達した資金の出資先の企業が、担当者たち含めて、本業として事業に取り組んでいるかどうかを確認する必要がある。

【その5：過去の経験と実績がある、その道の専門家がチームにいない】

ファンドで調達する資金の出資先の企業を確認し、ファンドで資金調達した事業を取り組む人たちの中で、過去に経験と実績がある人がいるかどうかを確認する必要がある。

本来、長年積み重ねた過去の経験がある人が、真剣に事業を取り組んだとしても、黒字経営をし続けることは難しい。

儲かるアイデアと調達した資金だけがあるからといって、全てがうまくいくほど事業は甘くはない。

事業の実行部隊の人たちの中に、どれだけ経験者がいるかが重要だ。

【その6：お金の使い方が粗い・見栄にお金を費やす・酒を好んで飲む】

ファンドの運営者そして、ファンドの出資先の企業の代表者を確認し、お金の使い方の粗さ、見栄の部分へのお金の使い方、酒の飲み方のは確認が必要だ。

たとえばお金の使い方が荒かったり、見栄にお金を費やしたりするような経営者は、そもそも人様から調達した資金で事業を行う資格が無い。

ファンドの運営者と、ファンドの出資先の企業の代表者にとって、自分が贅沢や見栄のためにお金を費やす前に、一円でも多く、ファンドの出資者に対して収益を配当するマインドは非常に重要なことなのだ。

また、お酒の飲み方が粗い経営者の場合、事業を必ず飛ばす。なぜならば、お酒は、陰陽五行説で言う肝臓を弱らす天敵。

肝臓の機能が低下するということは、陰陽五行説で言う肝臓の持つ力、判断力、計画性、ストレス耐性、決断、勇気などが欠如しているか、低下していることになる。

これを例えるならば、経営の世界において目をつぶって車を運転しているようなものである。

肝臓は運気を司る臓器でもあるので、ビジネスに対する運気も低下する。

本来、人様のお金を預かって事業を行う経営者は「お酒が好きだから・・・」と、欲求の赴くままにお酒を飲む資格は皆無なのだ。

せめて、資金調達したお金の元本以上を、出資者に対して償還した後で出ないと、お酒を飲む資格は無いのである。

ちなみに、これは何を隠そう、陰陽五行説に覚醒め、人生観の全てを変える前の真田孔明のパターンでもある。この恐ろしさは僕自身が実際に体感してよく分かっている。

「稼ぐ力無いのに集めるのも詐欺認定の事業投資ファンド」の見分け方。

- ・ その1：ビジネス・投資の分野での実績にブラック歴が多い。
- ・ その2：本業において毎月の安定的な黒字経営ができていない。
- ・ その3：右肩上がりや大きい金額の数字ばかりを追い求める。
- ・ その4：本業として事業に取り組む予定の人がいない。
- ・ その5：過去の経験と実績がある、その道の専門家がチームにいない。
- ・ その6：お金の使い方が粗い・酒を好んで飲む・見栄にお金を費やす

以上6点・・・ファンドの運営者そして、ファンドの出資先の企業の代表者が中心になっているファンドは、**元々の詐欺目的ではなくても、事業がうまく行かず結局飛ばす。**

ここは、『事業投資ファンド被害者のための研究会』として、多くの「事業投資ファンド」を研究した結果。

外れ用の無い・・・と言っても過言ではないほど、高い的中率を誇る判別法でもある。

▼絶対に飛ばない事業投資ファンドは実現できるのか？

始めのうちは、ネガティブな思考だらけの『事業投資ファンド被害者のための研究会』としての活動からのスタートがキッカケだったが、

- ・ パターンA：詐欺目的の事業投資ファンド

・パターンB：稼ぐ力無いのに集めるのも詐欺認定の事業投資ファンド

という世の中の99%以上を占める詐欺系「事業投資ファンド」において、徹底的に調査と研究を続けて行き、その答えというものに到達することができた後。

「それでは、絶対に飛ばない事業投資ファンドは実現できるのか？」という、よりポジティブな部分に考えがシフトしていった。

さらに研究を続けたところ、案件ありきで組成されたファンド組織や、見ず知らずの他人が行う事業にファンドとして出資している限りは、「絶対に飛ばない事業投資ファンド」に巡りあう事は、確率論的にもまず不可能だということが判明した。

そこで、「絶対に詐欺案件に出資をすることのない理想の仕組」を構築しよう。自分たちの手で！」という考えに辿り着くことができた。

さらに、「どうせなら、近い将来、世の中さえ動かす力を持つ「生ける伝説」的なヘッジファンドを構築しよう！」というかなりポジティブなところに話が進化して行った。

「理想のヘッジファンド」というものを構築する決意を固めたのだ。2013年頭のことである。

こうして立ち上がった「理想のヘッジファンド」構想が、実現化に向けて着実に歩みを進めて行った。

その過程で、意思に賛同してくれた者たちが、一人、また一人と集まって来たことで、2013年12月に正式に結成されたのが「藤原ヘッジファンド」。

器となる合同会社において「適格機関投資家等特例業務に関する届出書」を、某地域の財務局長宛てに提出。

2013年12月某日に財務事務局において正式に受理されたと同時に正式にスタートしたのが「藤原ヘッジファンド」なのである。

近い将来、世の中さえ動かす力を持つ「生ける伝説」的を目指すべく誕生した、禁断の秘密結社である。

僕たちにとっての理想のヘッジファンド「藤原ヘッジファンド」とはどのような秘密結社なのか？

その全貌を公開させて頂く。

▼禁断の秘密結社「藤原ヘッジファンド」の「10の秘密」

禁断の秘密結社「藤原ヘッジファンド」に関しての全貌を以下の「10の秘密」の観点から説明させて頂く。

- ・秘密その1：「藤原ヘッジファンド」は合同会社を器にした「秘密結社」
- ・秘密その2：「藤原ヘッジファンド」は全員が役員の「秘密結社」
- ・秘密その3：「藤原ヘッジファンド」は法令・コンプライアンス重視
- ・秘密その4：「藤原ヘッジファンド」は「金融工学」の結晶
- ・秘密その5：「藤原ヘッジファンド」の役員回覧メールと役員会議室
- ・秘密その6：「藤原ヘッジファンド」は出資する会社を自ら創造
- ・秘密その7：「藤原ヘッジファンド」社内で組成された事業組合に参加する方法
- ・秘密その8：「藤原ヘッジファンド」は本物のスペシャリストたちが集う
- ・秘密その9：「藤原ヘッジファンド」の案件は誰でも営業報酬の獲得チャンスがある
- ・秘密その10：「藤原ヘッジファンド」が狙う大きな波

秘密その1：「藤原ヘッジファンド」は合同会社を器にした「秘密結社」

なぜ、「藤原ヘッジファンド」は「ヘッジファンド」なのに同時に「秘密結社」と呼ぶのか？

それは、「藤原ヘッジファンド」は合同会社を器にした会社組織だからである。

合同会社とは2006年5月1日にスタートした比較的新しい会社形態で、社員全員が「有限責任」であり、とれもシンプルな運営形態を取ることができる。

余り聞きなれないかもしれないが、実は西友など大手企業にも採用されている会社形態。

目的に応じて比較的自由度が高い形でカスタマイズできる、「藤原ヘッジファンド」としての活動を組織として行う上で非常に優れた会社形態なのだ。

「藤原ヘッジファンド」のメンバーは、全員専門の合同会社に一口出資をする形で、就労義務の無い社員謄本に載らなくても良い役員として参加（二重就業規則違反にならない形態）する形になる。

秘密その2：「藤原ヘッジファンド」は全員が役員の「秘密結社」

「藤原ヘッジファンド」は社員全員が役員の「秘密結社」である。

「藤原ヘッジファンド」の器である合同会社の社員になる時に一口出資をする理由でもあるが、株式会社とは異なり、株式会社の株主に当たる人たちが「就労義務の無い役員」となる。

株式会社：株主＝出資者／経営＝取締役／従業員＝サラリーマン・社員

合同会社：株主＝就労義務の無い役員（一般社員）／経営＝代表社員・執行社員

合同会社の「就労義務の無い役員」には執行役員と合わせて合計で499名までがなれる。

役員になるとはということなのか？役員は「藤原ヘッジファンド（合同会社）」として事業を行う可能性のあるいかなる事業・投資案件も会社のかじ取りをする者、つまりインサイダーとして知る義務（であり権利でもある）がある。

言い換えれば、「藤原ヘッジファンド（合同会社）」として参加する全ての社員が、「藤原ヘッジファンド（合同会社）」として手に入れた情報を「役員向け社内回覧」や「役員会議」として知ることができる。

極端なことを言えば、たとえその情報が法律に違反しているものだとしても、「藤原ヘッジファンド（合同会社）」として事業を行う前にストップをかければ、情報だけはいくらでも入手できることになる。

「50人ルール」が存在する世の中において、これがどれほど価値のあることなのか？

「藤原ヘッジファンド（合同会社）」一社に告知をすれば、投資意欲の高い500名もの役員が一斉に知ることができる。これが外部に対してどれだけの力を示せることなのか？

凡人が情報格差社会の勝者になれる唯一無二の仕組が「藤原ヘッジファンド（合同会社）」に一口出資をする形で役員になることで手に入ってしまうことになる。

秘密その3：「藤原ヘッジファンド」は法令・コンプライアンス重視

「藤原ヘッジファンド」は、金融商品取引法や、不動産特定共同事業法を始めとする、ファンドにまつわる全ての日本国内の法令遵守を貫き通す。

イレギュラーや裏ワザを求める組織よりも、法律やコンプライアンスを遵守する組織の方が、最終的に良い組織に成長できるということが、過去の様々な調査結果や事例から分かっているからだ。

社内で事業組合（事業ファンド）を組成する可能性のある「藤原ヘッジファンド」では合同会社として、「適格機関投資家等特例業務に関する届出書」を、財務局長宛てに提出、2013年12月に正式に受理されている。

「適格機関投資家等特例業務について」

金融商品取引業の相手方が適格機関投資家だけの場合、又は一般投資家が参加する場合においても、一定の人数要件等を満たす場合においては適格機関投資家等特例業務として、登録義務が届け出義務に軽減される。法所定の登録要件に拘らず、一定の事項を内閣総理大臣に届け出る手続きをとることで業を行うことが可能となる。この場合においては事後に届出事項に変更があった場合は、その都度遅滞なくその事項を内閣総理大臣に変更届出の手続きをしなければならない。更に特例業務届出者等は行政による資料の提出命令、質問検査、立入り等を受ける場合がある。

「適格機関投資家以外の者が参加する場合における人数要件について」

自己募集・自己運用の相手方が、法令所定の条件の下において、1人以上の適格機関投資家及び、49人以下の一般投資家で構成されていること。

「適格機関投資家の具体例」

証券会社、銀行、投資法人、保険会社、有価証券報告書提出会社（つまり継続開示会社）、又は有価証券残高10億円以上であるもので金融庁に届け出を行ったもの。

秘密その4：「藤原ヘッジファンド」は「金融工学」の結晶

「藤原ヘッジファンド」には金融業界のプロと呼ばれる人間が複数役員として参加している。

1,000社以上の企業M&A案件のコンサルの経験。証券会社を含む70社以上もの企業顧問の経験。1億円～500億円まで約100のヘッジファンドを手がけた経験を持つ「金融業界の神」と呼ばれた人間も役員として参加している。

そのため「不動産+I.T.+金融工学」というような組み合わせを、100%法令遵守した形で事業化させることも可能になっている。

他にも、金融工学を駆使した上場企業を活用した事業手法。

- ・金融工学を駆使した簡単に会社を上場できるスキーム
- ・金融工学をミドルターム2,3年、3,4年で10倍になる可能性を秘め持つ上場企業を活用したバランスシートマジック

など、日本国内のみならず、海外の最新の金融工学の情報まで含めて、法律面、コンプライアンスのクリア部分も含めて全て仕組として整備されている。

秘密その5：「藤原ヘッジファンド」の役員回覧メールと役員会議室

「藤原ヘッジファンド」には、経費削減のため、通常の会社のような、オフラインの世界の、社屋や会議室などを設けていない。

活動の大部分はインターネット上と郵送で行う。

その運営において、最も重要な仕組が2つある。

各役員に情報を回覧するための「役員回覧メール」と、役員同士が自由に話し合うための「役員会議室」という2つの仕組である。

「藤原ヘッジファンド役員回覧メール」

「藤原ヘッジファンド」としての経営上、全役員が知らなくてはならない重要な案件・情報に関しては【役員回覧】というメールタイトルからはじまる、「役員回覧メール」を送付する形で情報伝達をする。

全役員には、所定のメールアドレスを予め「迷惑メールBOX」などに入らないような設定と、メール内容の確認を義務付けているので、「藤原ヘッジファンド」の全役員が、「藤原ヘッジファンド」にまつわる回覧すべき全ての重要な情報を情報伝達することができる。

「藤原ヘッジファンド役員会議室」

「藤原ヘッジファンド」の正式な役員として参加している者たちだけがアクセスできる特別な空間、「サーバー役員会議室」というものが存在する。「藤原ヘッジファンド」の本社機能もこの中にある。

「藤原ヘッジファンド」の正式な役員以外は立入り厳禁の場所。「藤原ヘッジファンド」にまつわることならどんなことでも、気兼ねと遠慮無く、役員同士が自由自在に語り合うことができる。

以上2つの連絡・回覧・コミュニケーション手段を中心に、社員全員が役員の会社、「藤原ヘッジファンド」の会社運営は行われている。

秘密その6：「藤原ヘッジファンド」は出資する会社を自ら創造

「藤原ヘッジファンド」が通常のヘッジファンドと大きく異なる部分でもあり、ポリシーでもある部分。

それは、「藤原ヘッジファンド」として出資する会社は、以下のいずれかの条件をクリアする必要がある。

- ・「藤原ヘッジファンド」として出資する会社を新たに創造し社長も自ら選出し就任させ経営させる。
- ・「藤原ヘッジファンド」の役員が代表（実質上の代表）を務める会社。
- ・「藤原ヘッジファンド」から出資先企業の役員を取締役以上の待遇で1名以上送り込み、全ての資金の流れと活動の内容をガラス張りにさせ、オンタイムに報告させる。

また選定の基準として、出資先の企業は、「藤原ヘッジファンド」からの調達目的である資金を元に、調達目的通りに本業として事業を行う必要がある。

このルールによって、事業が当初の予定通りにうまく行かず、黒字経営にすることができなかった、計画に到達することができなかった・・・というリスクは残るものの、詐欺案件に出資をするというリスクは限りなくゼロに近づく。

秘密その7：「藤原ヘッジファンド」社内で組成された事業組合に参加する方法

「藤原ヘッジファンド」の社内で組成される事業組合と、その事業組合に参加する方法は全て、日本国内の法令・コンプライアンスに遵守する形で執り行われている。

「藤原ヘッジファンド」の社内で組成した事業組合(事業ファンド)に参加する方法は、

◆ステップ1：

「役員回覧メール」と「サーバー役員会議室」を通して、全役員に回覧・配布される、各プロジェクトの執行社員によって提案された、案件詳細が記載された事業検討のための関連資料を確認する。

[案内詳細例]当該ファンドの仕組み、内容、収益予測、その他参考資料、他

◆ステップ2：

提案された案件に対して、「サーバー役員会議室」などで役員が討議。反対の場合は、必ずその理由を申告。この段階で、各プロジェクトの執行社員にて、内容を精査して、計画の改善、書類当の修正を行う。

◆ステップ3：

賛成が多数を経て、事業組合が組成。目論見書等の書類整備をして、銀行口座を用意する。

◆ステップ4：

「藤原ヘッジファンド」役員それぞれが、配布された契約書、目論見書の内容を理解する。

◆ステップ5：

日本の法律で認められた、適格機関投資家からの出資を受け入れてから実際の事業組合の募集を開始する。

◆ステップ6：

出資申込書に必要事項を記載し「藤原ヘッジファンド」事務局に提出。

◆ステップ7：

指定された「藤原ヘッジファンド」の口座に出資金を振り込み事業組合に参加する。社販ではないが、社内ファンドに参加する要領だ。

◆ステップ8：

当然、ファンドは合同会社が代表を務めるので、その役員である社員は常にファンド当事者として監視して行く。

基本的には、以上の流れになる。

「藤原ヘッジファンド」は、社員全員が役員ของบริษัท。主人公はあくまでも、役員として入社された自分たち一人ひとりであること。会社役員として、当事者意識を持って全ての活動に臨んでいるのである。

秘密その8：「藤原ヘッジファンド」は本物のスペシャリストたちが集う

やはり本物は本物を見分ける。

日本国内ではこれまで例を見なかった、本物のヘッジファンドの仕組みと、数々の金融工学を搭載した「藤原ヘッジファンド」には本物のビジネスや投資のプロフェッショナルたちが数多く集結している。

2014年2月時点では200名を超える者たちが、「藤原ヘッジファンド」の正式な役員として参加をしている。

- ・ 1億から数百億円規模の100のヘッジファンドの組成を担当して来たスペシャリスト。
- ・ 金融工学を極限まで極めたスペシャリスト。
- ・ 某有名ファンドの実行者たちに精通しているスペシャリスト。
- ・ 金融庁や法律・コンプライアンスに精通しているスペシャリスト。
- ・ 事業投資のスペシャリスト。
- ・ 海外事業のスペシャリスト。
- ・ 不動産ビジネス・投資のスペシャリスト。
- ・ 物販ビジネスのスペシャリスト。
- ・ アジア貿易のスペシャリスト
- ・ 中国生産のスペシャリスト。
- ・ シルバー事業のスペシャリスト。
- ・ 日本で一番PPCとキーワード広告で稼ぐI.T.ビジネスのスペシャリスト。
- ・ ビジネスの中での実践税務とディフェンスのスペシャリスト
- ・ 物販大富豪の戦略術の実行者たち。
- ・ そして後輩たちを育てることに意義を感じている大富豪たち！

など、「藤原ヘッジファンド」には本物の猛者たちが多数参加している。

「藤原ヘッジファンド」に参加される目的は人それぞれだが、役員たちの属性を大きく分けると、次のように分類されて行く。

- ・ ビジネスで稼いだ資金や、間接・直接金融で調達した資金を運用したい富豪・資産家
- ・ 近い将来的に「藤原ヘッジファンド」で資金を調達してさらに大きなステージの事業に挑戦したい経営者
- ・ 「藤原ヘッジファンド」の仕組みを活用して自分の会社の上場を目論む経営者

- ・「藤原ヘッジファンド」を活用して上場企業を買収し、上場企業の社長になりたいビジネスマン
- ・「藤原ヘッジファンド」として出資と共に新たに設立する会社に上級役職として転職し新たな道で可能性への挑戦を狙うサラリーマン
- ・「藤原ヘッジファンド」の営業報酬の仕組みを活用して稼ぎたい営業マン

他

それぞれの想いが絶妙なバランスで結集して成り立っている、意思の集合体。

それが禁断の秘密結社「藤原ヘッジファンド」なのだ。

秘密その9：「藤原ヘッジファンド」は誰でも営業報酬の獲得チャンスがある

「藤原ヘッジファンド」には資産家ばかりが集まっているのか？資産家じゃないと参加する意味がないのか？

そんなことはない、中には今現在はそれほどお金を持っていないけど、営業力に自信があるというだけで役員として参加しているメンバーもいる。

なぜなら、「藤原ヘッジファンド」では、役員として参加できるMAX499名全員に平等な、営業報酬の仕組が用意されているからだ。そのせいで、正式な役員募集や説明会の前に、口コミだけで200名以上の役員が集結してしまったのだが・・・。

たとえば、「藤原ヘッジファンド」の記念すべき「一号案件」では、自分たちで事業を行うファンド（運用を行わないファンド）で、「第二項有価証券の自己募集」というカテゴリーに該当し、外部に営業活動をすることができる案件が存在するが。

この案件を具体的に例として挙げると、「藤原ヘッジファンド」全役員共通で設定された営業報酬として、1件営業制約に対して120万円の営業報酬が発生する案件となっている。

その他にも、調達した資金に対して、「藤原ヘッジファンド」として直接行う事業が続く限り、収益の配分が営業を成約させた役員に対して上がり続ける・・・という仕組みもある。

これが「藤原ヘッジファンド」全役員平等に、大切な業務上の連絡として回覧される。

当然ながら、就労義務が一切無い役員なので、営業活動は強制ではないが、営業を得意とする社員にとっては、短期間で営業報酬を稼ぎながら、「藤原ヘッジファンド」として成功させた該当事業の利益シェアも、もらい続けることができる。

出資者も、営業マンも両方が報われる仕組みが整備されている。

秘密その10：「藤原ヘッジファンド」が狙う大きな波

「藤原ヘッジファンド」では中長期の視点で狙っている、世の中の流れの中で必ず起こるであろう大きな波。

日本銀行の同行、金融庁の同行、経済の流れ、金融の流れ、法律・コンプライアンス、全てに精通している「藤原ヘッジファンド」では、高い確率で必ず起こる波というものが到来するタイミングを知っている。

全てをここで公開することはできないが、分かりやすいものを一つだけ挙げさせて頂くと。。。

【例：「次元を超えた量的質的金融緩和」を活用してはじめる「不動産事業」】

たとえば、日本銀行が2013年4月4日に公式文書と共に発表した「次元を超えた量的質的金融緩和」。

なんと、日本銀行が年間当たり70兆円もの金額のお金を創造し、民間銀行を通じた融資、国債購入、ETF購入、REIT購入をすると宣言したとんでもない発表だ。

さらには、2013年12月2日には、「2014年には70兆円+70兆円=140兆円を投入する」との発表までされた。

日本ではこれから間接金融である銀行や日本政策金融公庫からの融資によって、資金調達ができる企業経営者を中心に大きなバブルが起こることが予測される。

このタイミングでは、会社経営者だけでなく、不動産の大家業を営む人たちにも、容易に融資が出ることが予測される。

「藤原ヘッジファンド」としてはどういう視点で狙いを定めて行くのか？

世の中の大多数の人達と同じように波に乗って流されて行くのではなく、その真逆を狙っていく。

たとえば、「次元を超えた量的質的金融緩和」という国を挙げた大掛かりなイベントの中で予測されることは、多くのど素人大家さんたちが、不動産業者たちの「煽り」に踊らされる形で、続々と新規で大家業をスタートすることが予測できる。

銀行が融資を出すので、不動産屋に掴まされる形で、「大家になるための不動産投資セミナー」に参加してドンドンと新規参入をしてくる。

事前に予測できること・・・絶対に勝てるであろうポイント・・・。

それは、「藤原ヘッジファンド」として、「次元を超えた量的質的金融緩和」の最中に不動産投資事業をはじめることではなく、「次元を超えた量的質的金融緩和」がストップして、銀行からの融資のスピードが急激に遅くなるタイミングを狙っていく。。

このタイミングでは、不動産業を営んでいるインサイダー側の人間の大部分は痛くないだろうが、波に流されて煽られて大家業をスタートした、ど素人大家さんたちが、一斉に困ることになる。

この時、「藤原ヘッジファンド」は「彼らの救済」も兼ねて「不動産投資市場」に入る。

そして、痛い目にあってしまったど素人大家さんたちを救済しながらも、「藤原ヘッジファンド」としては絶対に損のしようのない方法で大きく儲けることができるのだ。

どんな方法で？

当然ながら不動産には「不動産特定共同事業法」というものが存在するので、調達した資金で不動産を普通に購入することはできないが、「藤原ヘッジファンド」として不動産を購入しなくてもできることは・・・「金融工学」を駆使すればいくらでもある。

さらには、「ハゲタカ・ファンド」のように、「ど素人大家」さんたちが困っていることを良いことに、買い叩くのではなく、「藤原ヘッジファンド」に関わったみんながWIN-WINになるような仕組みで救済可能。

本当の「金融工学」のスペシャリスト集団である「藤原ヘッジファンド」なら構築できるのだ。

禁断の秘密結社「藤原ヘッジファンド」の「10の秘密」

- ・秘密その1：「藤原ヘッジファンド」は合同会社を器にした「秘密結社」
- ・秘密その2：「藤原ヘッジファンド」は全員が役員の「秘密結社」
- ・秘密その3：「藤原ヘッジファンド」は法令・コンプライアンス重視
- ・秘密その4：「藤原ヘッジファンド」は「金融工学」の結晶
- ・秘密その5：「藤原ヘッジファンド」の役員回覧メールと役員会議室
- ・秘密その6：「藤原ヘッジファンド」は出資する会社を自ら創造
- ・秘密その7：「藤原ヘッジファンド」社内で組成された事業組合に参加する方法
- ・秘密その8：「藤原ヘッジファンド」は本物のスペシャリストたちが集う
- ・秘密その9：「藤原ヘッジファンド」の案件は誰でも営業報酬の獲得チャンスがある
- ・秘密その10：「藤原ヘッジファンド」が狙う大きな波

以上、なぜ「藤原ヘッジファンド」は「理想のヘッジファンド」なのか？

なぜ、**近い将来、世の中さえ動かす力を持てる**と考えられるのか？

その理由をこれらの「藤原ヘッジファンド10の秘密」から感じて頂けたらどうか？

以上をしっかりと理解頂いた上で全員が役員秘書結社「藤原ヘッジファンド」の器。合同会社に役員として参加し、共に「生ける伝説」への覇道を体感した場合は、下記の注意事項や入社条件などを確認頂き参加頂きたい。

まずは、「藤原ヘッジファンド」の合同会社全役員の禁止事項とペナルティの部分を確認頂きたい。

▼「藤原ヘッジファンド（合同会社）」役員の禁止事項とペナルティ

「藤原ヘッジファンド」では下記することを「禁止事項」として、全てのオンライン・オフラインアクティビティの中で固く禁じさせて頂いている。

仮に「禁止事項」に反した場合は、「藤原ヘッジファンド」での精神世界の冒涇として、無条件解雇の他、各「禁止事項」に該当するペナルティ請求を行う。

「藤原ヘッジファンド」は、見方を変えると「お金のこと」を中心に語り合う意思の集合体である。それが故に、時として「招かざるメンバー」に目を付けられる脅威にもさらされることを考慮し、以下のように「禁止事項」と、それに応じた「ペナルティ」を定めている。

「藤原ヘッジファンド」を僕たちメンバーの自己実現のため、定期的に継続的に安心してご利用頂くために、全役員に協力頂いている。

行為を行ったメンバーに対して、処分並びにペナルティを行った上で、ペナルティとして回収した金額を、対処にかかった実費を引いた残りの全額を、報告してくれた役員にプレゼントさせて頂くルールである。

このように、ペナルティで回収したお金は一円足りとも「藤原ヘッジファンド」の利益としない設定から、「禁止事項」と「ペナルティ」の設定は「藤原ヘッジファンド」として儲けるための仕組みではなく、全ての役員が安心して活動できるようにするための配慮なのだとして全役員にご理解頂くとともに環境の維持のためにサポート頂いている。

・無料オプトインアフィリエイト行為の禁止：

「藤原ヘッジファンド」の全てのオンラインアクティビティの中で、「123marketing」などを始め「無料オプトインアフィリエイト」を行った場合。

「無料オプトインアフィリエイト」のVIP設定のアフィリエイト報酬情報を元に、アフィリエイト報酬の100倍の金額をペナルティとして請求すると共に、即刻「藤原ヘッジファンド」から退社並びに、永久ブラックリストに掲載。

例：無料オプトインアフィリエイト報酬VIP設定500円／1アドレス×100倍→50,000円のペナルティ請求と共に、即刻退社並びに永久ブラックリスト。回収したペナルティは、回収にかかった経費実費を差し引いて行為を報告してくれた役員に全額プレゼント。

・アフィリエイトASP経由のアフィリエイト行為の禁止：

「藤原ヘッジファンド」の全てのオンラインアクティビティの中で、「infotop」「infocart」「A8ネット」などを始めとする、全てのアフィリエイトASP経由で生成したURLを用いた、紹介・アフィリエイト活動を行った場合。

紹介した商品（モノ・情報・サービス）の上代（アフィリエイト報酬ではなく商品売価）の10倍の金額をペナルティとして請求すると共に、即刻「藤原ヘッジファンド」から退社並びに、永久ブラックリストに掲載。

例：ASPアフィリエイトリンク経由で紹介した商品売価20,000円×10倍→20万円のペナルティ請求と共に、即刻退社並びに永久ブラックリスト。回収したペナルティは、回収にかかった経費実費を差し引いて行為を報告してくれた役員に全額プレゼント。

・無許可の「商品（モノ・情報・サービス）販売行為の禁止：

「藤原ヘッジファンド」の全てのオンライン・オフラインアクティビティの中で、「藤原ヘッジファンド」に無許可の商品（モノ・情報・サービス）の販売活動を行った場合。

紹介した商品（モノ・情報・サービス）の上代（商品売価）の10倍の金額をペナルティとして請求すると共に、即刻「藤原ヘッジファンド」から退社並びに、永久ブラックリストに掲載。

例：紹介した商品売価20,000円×10倍→20万円のペナルティ請求と共に、即刻退社並びに永久ブラックリスト。回収したペナルティは、回収にかかった経費実費を差し引いて行為を報告してくれた役員に全額プレゼント。

・他組織へ勧誘・誘導活動の禁止：

「藤原ヘッジファンド」の全てのオンライン・オフラインアクティビティにおいて、「藤原ヘッジファンド」の許可無く、他の組織への勧誘・誘導活動の一切を禁ずる。

「直接勧誘・・・私たちの組織に入りませんか？」だけでなく、仲間として入り込んだ上で「私は実は〇〇さんと最近知り合いました。そして儲けることができました。あの人の運営している組織（会）は凄いですよ。今度コチラに来られるようなので、一緒に会いに行きませんか！」・・・というような、レビューを用いた間接的な勧誘、誘導活動の一切を禁ずる。

なお、この禁止事項に反した場合のペナルティは、組織的犯行として一番大きく、勧誘・誘導（声をかけたベース）で1人当たり100万円の請求とすると共に、即刻「藤原ヘッジファンド」から退社並びに、永久ブラックリストに掲載させて頂く。さらには、その組織名も含めて掲載させて頂く。

例：別組織への間接勧誘・誘導活動を10人にした。100万円×10人→1,000万円のペナルティ請求と共に、即刻退社並びに永久ブラックリスト。回収したペナルティは、回収にかかった経費実費を差し引いて行為を報告してくれた役員に全額プレゼント。

「藤原ヘッジファンド」としても、出来る限りの防御壁は、「禁止事項&ペナルティ」並びに、その「報告制度」によって強化しているが、最終的にご自身の身を守るのはご自身である。

このことを忘れずに「藤原ヘッジファンド」での活動に臨んで頂きたい。以上の禁止事項とペナルティを確認頂き、予め了承頂けた場合、次は「藤原ヘッジファンド」に役員として入社するために必要な一口出資の金額について確認頂く。

▼「藤原ヘッジファンド（合同会社）」への一口出資金額について

「藤原ヘッジファンド」では、器となる「合同会社」に役員として入社するための一口出資の金額に関して、合計役員数による変動制度を導入させて頂いている。

これは、「合同会社」というものは、MAX499名「も」役員として参加ができる仕組みではあるが、逆に言うとMAX499名「しか」役員になれない仕組みとも言い換えられる。

「藤原ヘッジファンド」の重要な目的の一つに、社内で組成される事業組合への、資金調達力を上昇させることがある。

「藤原ヘッジファンド」と、そこに役員として参加している者たちの成長と共に、資金調達力を上げるということは、後から参加する役員であればあるほど、予め出資できる資産を持っているかどうかは鍵となってくる。

また、役員数が増えると共に、時間が経過すると共に、案件実績が増えると共に「藤原ヘッジファンド」としての信用・信頼・評価の具合も上昇して行くことになる。。

よって、残りの席数が少なくなるに連れて、その資産を証明する一つの目安としての、入社に伴う出資金額の敷居を上げていくというわけだ。

※「藤原ヘッジファンド」では、一口出資の金額を使って事業投資や運用はしない。器となる「合同会社」の代表社員に大部分が支払われ、一部が運営のためのコストに充てられる。

【藤原ヘッジファンド役員の人数：一口出資の金額】

- ・ 400名～439名：8万円 ←現在
- ・ 440名～459名：16万円
- ・ 460名～479名：32万円
- ・ 480名～489名：64万円
- ・ 490名～499名：128万円

かつて伝説化した「村上ヘッジファンド」では、一つの投資案件に参加するための最低出資金額が10億円以上と、実際に参加していた者から聴いている。

それから比べてしまうと、「ヘッジファンド」であることと、「藤原ヘッジファンド」自体が秘め持つポテンシャルを考えれば、一口出資の金額帯がMAXに到達する480名～499名でさえ、一口128万円と非常に低い価格帯であると言える。

「藤原ヘッジファンド」の器である「合同会社」への一口出資金額の条件について、入社するタイミングでの実際の役員数によって、出資金額が変動してしまうことを、予め

了承頂けた場合、以下の手順で「藤原ヘッジファンド」に役員として入社頂くことが可能だ。

※申込の手続きが送れている最中に「藤原ヘッジファンド」への参加人数が増えて、役員として入社のための一口出資の金額が増える可能性がある旨、予め承頂きたい。「合同会社」の代表には、この金額条件で、リスクと手間の全てを引き受けて頂いている関係上、出資金額の割引などは一切応じていない。公正に実数を元に運営事務局の方で出資金額を判断して行く。もちろんこの出資は資本金算入されるものである。

▼ 「藤原ヘッジファンド（合同会社）」入社方法

メールタイトル【藤原ヘッジファンド】と記載し、メール本文には、苗字・名前、メールアドレスを記載して、以下宛先に送って頂く。

「藤原ヘッジファンド」の運営事務局の担当者に、個別メールにて参加方法を案内してもらう。

★メールタイトル：【藤原ヘッジファンド】

★メール本文：苗字・名前、メールアドレス

送付先メールアドレス

【藤原ヘッジファンド】運営事務局担当：今井
info@fund-school.com

(※「藤原ヘッジファンド」に関する各種問合せのメール送付先も運営事務局・今井が窓口)

「藤原ヘッジファンド」公式ナビゲーター兼、一般役員 真田孔明

【「藤原ヘッジファンド」に関してよくある質問】

Q. 合同会社に参加すると、どのようなことができるのでしょうか？

「藤原ヘッジファンド運営事務局今井より回答」

日本の法的な問題のない状態で、優良な事業投資案件などの情報を得るために必要な手続きです。就労義務の無い合同会社の「役員（一般社員）」として入社頂きますが、その為には合同会社に一口出資（当合同会社では参加人数によって変動。）をして頂く必要があります。

Q. 私はサラリーマンですが、二重就業規則違反にならないでしょうか？

「藤原ヘッジファンド運営事務局今井より回答」

合同会社とは2006年5月1日にスタートした新しい会社形態です。社員全員が「有限責任」であり、とてもシンプルな運営形態を取ることができます。余り聞き慣れないと思いますが、実は西友をはじめとする大手企業にも採用されている会社形態なのです。通常会社と言えば株式会社を想像されると思います。株式会社では、出資者である株主がいます。そして、代表取締役をはじめとする取締役が経営を行います。さらにサラリーマンと呼ばれる社員（従業員）がいます。合同会社においては、株式会社の株主に当たるのが社員なのです。そして、代表社員や執行社員が経営を行います。定義で定めれば、謄本に載せないでよい社員（役員制度）も可能です。株式会社のサラリーマンは持ち株会があって自社株を持つことがあると思います。もしくは市場から株を購入することもあると思います。誰が株を購入しても問題ないのと同じく、合同会社の持ち分を誰が買って問題はありません。あくまでも合同会社の社員は、有限責任として出資した金額までの責任をおうだけです。株主の株券に相当するのが社員の持ち分（出資金等）ということになります。サラリーマンをされている方が株主になることが問題ないのと同様に、合同会社の社員になる（社員権を購入する）こともなんら問題はありません。

Q. 社内で回覧される案件全てに参加しないとなりませんか？

「藤原ヘッジファンド運営事務局今井より回答」

社内で回覧される案件に関しては参加される必要はありません。関心があり、ご自身が役員としての自覚持って臨める案件だけを選択して参加して頂くことが可能です。

Q. 役員として入社した後働かなければならないのでしょうか？

「藤原ヘッジファンド運営事務局今井より回答」

藤原ヘッジファンドの役員には就労の義務や規則などは一切ありません。一般的な会社の社員とは「従業員」をさしますが、合同会社の社員とは「出資者」を意味します。「出資者」であるがゆえに「役員」と呼んでいます。合同会社に出資して「役員（社員）」になるだけで、労働力を提供頂く必要はありません。「役員（社員）」になることで何かをすることが発生する訳ではありません。

Q. 合同会社に入るメリットとデメリットを教えてください。

「藤原ヘッジファンド運営事務局今井より回答」

社内で「事業組合（事業ファンド）」を組成する合同会社に「役員」として入社することで、まだ検討中段階のもの～すでに組成されたものまで「事業組合（事業ファンド）」の情報を、「役員回覧」として全ての情報を得ることが可能になります。参加を希望していた「事業組合（事業ファンド）」に人数制限で参加できなかったということは当然ありますが、それ以外のデメリットは特に無いと思います。

Q. 合同会社の役員で在り続ける上でかかる費用を教えてください。

「藤原ヘッジファンド運営事務局今井より回答」

「藤原ヘッジファンド」の器である合同会社に役員（社員）として入社する際に、一口出資をして頂く必要があります。その他、社内で組成される「事業組合（事業ファンド）」に出資されない限り、かかる費用はありません。

Q. 定年退職後でも合同会社の役員になれますか？年齢の制限はありますか？

「藤原ヘッジファンド運営事務局今井より回答」

「藤原ヘッジファンド」の器である合同会社では、会社を定年退職された後でも社員になれます。年齢の制限は特にありません。

Q. 社内組成される事業組合（ファンド）において元本保証はしていますか？

「藤原ヘッジファンド運営事務局今井より回答」
合同会社社内で組成される「事業組合（事業ファンド）」では、金融商品のため元本の保証は出資法により固く禁じられています。

Q. 社内組成される事業組合（ファンド）の入金の際に手数料はかかりますか？

「藤原ヘッジファンド運営事務局今井より回答」
合同会社社内で組成される「事業組合（事業ファンド）」に出資される際のお振込手数料は、出資される役員（社員）に負担して頂きます。

Q. 税金について教えてください。

「藤原ヘッジファンド運営事務局今井より回答」
日本でお住まいの役員（社員）の場合、出資された「事業組合（事業ファンド）」の配当等の収益は、日本で税金を納める必要があります。しかし、事業ファンドにはパススルーという税法上のメリットがあり、他の法人投資のように2重課税はされません。