



Go Fund

ワクワクを積み上げよう。

GOファンド 金商業ライセンスの 取得について

GOファンド株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第3300号

一般社団法人 日本投資顧問業協会

一般社団法人 第二種金融商品取引業協会

自己紹介

代表取締役 兼 ファンドマネージャー

田沼 豪 (Go Tanuma)

Go Tanuma

1990年生まれ、群馬県出身
樹徳高等学校 中高一貫コース 中途退学
上智大学 法学部卒
一橋大学大学院 経営管理研究科 修士課程修了 (MBA)
HELLIQ Society会員
United Sigma Intelligence Association会員

大学一年時から個人投資家として投資を始める。

大学卒業後はベイビュー・アセット・マネジメントに入社し、
同社史上最年少でファンドマネージャーに就任。
主に国内外の株式・債券・通貨先物へ投資するヘッジファンドを
運用（担当資産1,000億円超）。

2020年にGOファンド株式会社を創業。



会社概要

社名	GOファンド株式会社
設立	2020年3月
資本金	1億 5,000万円（資本準備金含む）
業務内容	投資運用業 第二種金融商品取引業 （関東財務局長（金商）第3300号）
加入協会	一般社団法人 日本投資顧問業協会 一般社団法人 第二種金融商品取引業協会
所在地	〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町8-1
法律顧問	潮見坂綜合法律事務所 弁護士法人THP



創業経緯

代表である田沼 豪が、前職（ベイビュー・アセット・マネジメント）にてヘッジファンド運用をしており、「富裕層のためだけの資産運用」ではなく、「真に資産運用が必要な個人投資家に自身のヘッジファンドを小口提供したい」と考え、2020年3月に創業。

⇒ファンドの組成と運用、個人（小口）への販売（直販）が必要のため、
投資運用業、第二種金融商品取引業の登録が必要

⇒ライセンス取得は時間を要するため、
まずは適格機関投資家等特例業者としてSmall Start

沿革

- 2020年3月 : 創業（資本金 1,000万円）
- 2020年4月 : 適格機関投資家等特例業者として登録
- 2020年6月 : 「GOファンド」を特例業にて運用開始
- 2020年7月 : 資本金を7,000万円に増資（資本準備金含む）
- 2020年10月 : オフィスを日本橋兜町 FinGATE TERRACE 2Fに移転
- 2020年11月 : 資本金を1億円に増資（資本準備金含む）
- 2021年11月 : 金融商品取引業者として登録
(投資運用業、第二種金融商品取引業)
- 2022年1月 : 個人向けファンドを募集開始
- 2022年4月 : オフィスを日本橋兜町 FinGATE TERRACE 6Fに移転
- 2022年7月 : 資本金を1.5億円に増資（資本準備金含む）

ライセンス取得を目指す方へ

- ・審査は第一印象が重要です。最初に提出するプレゼン資料や概要書等の完成度を高めておかないと、「金商法をちゃんと理解していない会社なのでは？」と思われてしまいます。

- ・コンサルや顧問弁護士は必須。創業初期に法務・コンプライアンス人材を余裕を持って採用することは現実的に難しいケースが多いはずなので、実績とノウハウを持つコンサルや顧問弁護士と協力すべき。

当社は、アットラーニングさんと現在でも顧問契約しています。（他にも、日本資産運用基盤グループさんや、行政書士トーラス総合法律事務所さんとはスポット契約しました）

顧問弁護士は、金商法関連は潮見坂総合法律事務所、金商法以外は弁護士法人THPと使い分け。

- ・審査は特定時期に可否が出るものではなく、要件を満たさない場合や不備がある場合は永遠に審査が続きます。従って、業務開始タイミングが想定よりも延びることを前提に、余裕を持った資本政策を準備しておいた方が良いでしょう。

大変だったこと (1)

・メンバー集め

特にコンプライアンス人材は、業界でも不足気味。

新規での金商業登録を経験したことがある&気概があるコンプライアンス人材は極めて希少。

当社の藤原取締役（コンプライアンス部長）も、20人以上を面接して採用を決めた。

なお、現在の社員数は14名。

・銀行口座の開設ができない

特例業者の時代には、どの銀行にも法人口座や顧客預り金口座の開設を断られ、コネのある銀行にお願いしてやっと作らせてもらった。金商業者になってからはすんなりと。

・異例のファンドスキーム

ファンドビークルにも色々と種類があるが、当社では匿名組合や任意組合を活用。

メジャーな投資信託は、コストの面で断念（今後は計画として導入を目指している）。

LPSは、デリバティブ取引を行うファンドではNGのため断念。

匿名組合や任意組合を多数の個人投資家に販売し、デリバティブで運用するファンドは極めて異例（二種業協会にも「初事例」とコメントされ、詳細な説明が求められた）。

大変だったこと (2)

・資本政策

投資運用業者は純財産額5,000万円の要件があるため、5,000万円はほぼ手を付けられません。当然、借入も困難かつ無意味（使ったら純財産が減るので）で、しっかりと計画・準備が必要。当社は、親会社やVCを敢えて入れずに、自己資金で運営しているので、血（自己出資金）が毎日流れ出る思いでした。

・生活水準の低下（我慢・覚悟）

金融はなまじ給与水準が高いため、それを新卒レベルの給与に落とし、数年耐える覚悟がいる。マネタイズ（黒字化）も時間がかかる業種なため、「お金目的での起業」が最も見合わないのではないかな。

開示情報

本資料は、GOファンド株式会社（以下「弊社」といいます。）が情報提供を行うことのみを目的としております。本資料は投資商品の勧誘資料ではありません。

- 本資料は、弊社が信頼できると判断した情報等に基づいて作成されていますが、弊社がその正確性・完全性を保証するものではありません。
- 本資料に記載された内容は、本資料作成時点での弊社の見解であり、将来の動向や結果を示唆あるいは保証するものではありません。また、将来予告なしに変更する場合があります。
- 本資料の一部または全部を、弊社の書面による事前承諾なく
 - (1) 複写、写真複写、あるいはその他いかなる手段において複製すること。
 - (2) 受領者に所属する役職員あるいは受領者の委任を受けた代理人以外の第三者に再配布することを禁じます。

GOファンド株式会社

Go Fund

ワクワクを積み上げよう。