

ADIF グループの投資事業に関する透明性

～ ドバイ投資における安全性と信頼性の実証 ～

1. はじめに：投資家の皆様の疑問にお答えするために

近年、ドバイへの投資に対する関心が高まる一方で、海外投資に関連する詐欺的行為や不正スキームへの懸念も根強く存在しています。こうした不安に対し、私たち ADIF グループは真摯に向き合い、投資家の皆様が安心して判断できる環境を整えることを最優先に取り組んでいます。

本レポートでは、皆様から寄せられる疑問にお答えするとともに、ADIF グループの投資事業が不正なスキームとは本質的に異なるものであることを、最大限の透明性をもって明らかにしてまいります。

私たちの事業は、憶測や誤解に依拠するものではなく、日本の金融商品取引法をはじめとする厳格な法的・規制的枠組みを遵守し、複数の専門家の知見を踏まえて構築された、堅牢かつ安全なスキームです。本レポートを通じて、当グループ事業の正当性、パートナーシップの信頼性、そして投資家保護への揺るぎないコミットメントをご理解いただくことで、皆様に確かな安心と信頼をお届けできるものと確信しています。

次項以降では、ADIF グループがどのような理念とビジョンを掲げて設立され、日本の投資家の皆様にどのような価値を提供しようとしているのか、その戦略的な位置づけについて詳述いたします。

2. ADIF グループの理念と戦略：日本の投資家とドバイの成長機会を結ぶ架け橋

ADIF グループは、現在の日本が直面する円安やインフレといった国内市場の停滞感と、経済成長が著しいドバイにおける豊富な投資機会という、対照的な二つの環境を結びつける「戦略的パイプライン」として設計されました。私たちの使命は、日本の投資家が抱える資産価値の目減りという課題に対し、海外成長市場へのアクセスという具体的かつ実効性のある解決策を提供することにあります。この“架け橋”としての役割こそが、ADIF グループの存在意義そのものです。

(1) 中核的パートナーシップ

私たちの事業戦略の中心にあるのは、ドバイを拠点とする有力投資会社「AIX Investment Group」との強固な戦略的パートナーシップです。ADIF グループは、日本国内において「AIX Investment Group」の金融商品へのアクセスを提供する唯一の公認エージェントとして、独自の地位を確立しています。

(2) 投資エコシステムの形成

このパートナーシップは、明確な役割分担に基づいて構築されています。

- ・ AIX Investment Group：資金の「運用母体」として卓越した実績を有する存在
- ・ ADIF グループ：日本市場において「資金調達」を担う存在

両社がそれぞれの強みを発揮することで、安定的かつ効率的な投資エコシステムが形成されています。また、両社間に資本関係はなく、独立した企業体として機能していることも、このパートナーシップの健全性と透明性を支える重要な要素です。

(3) 社会的意義

円安やインフレが進行する環境下で、国内資産のみを保有することは、実質的な資産価値の低下リスクを伴います。ADIF グループは、成長著しいドバイ市場への投資チャネルを提供することで、日本の投資家の皆様の資産を防衛し、さらなる成長を実現するための重要な選択肢を提示します。

これは単なる投資機会の提供にとどまらず、日本の投資家が直面する経済的課題に対する一つの解決策として、より大きな社会的意義を持つ取り組みであると考えています。

この戦略的ビジョンを実現するためには、事業の健全性と信頼性が不可欠です。次項では、ADIF グループの事業基盤を支える法的・規制的コンプライアンスについて、具体的に解説してまいります。

3. 事業基盤の核心：徹底した法的・規制的コンプライアンス

ADIF グループにとって、法的・規制的コンプライアンスは単なる義務ではありません。事業の持続可能性を確保し、投資家の皆様の資産を守るための最も重要な戦略的基盤です。事業構想の初期段階から、私たちは複数の専門法律事務所と連携し、日本の厳格な法体系を事業モデルの根幹に組み込んできました。

(1) 専門家によって裏付けられた事業スキームの採用

ADIF グループが採用する「合同会社社員権スキーム」は、複数の法律事務所との協議を経て、日本の法令に完全に準拠した形で事業化を進めるための最適な手法として提案されたものです。その適法性は、客観的かつ専門的な法的見解によって裏付けられています。

①自己募集スキームの適法性

顧問弁護士による法的見解に基づき、業務執行社員自らが取得勧誘を行う ADIF グループの「自己募集」スキームは、金融商品取引業には該当しないことが明確に整理されています。

②複数合同会社による募集手法の適法性

同様の法的見解として、自己募集における出資者数の上限（499 名）に対応するため、

相互に独立した複数の合同会社を設立し、それぞれで募集を行う手法についても、法的に問題がないことが確認されています。

(2) 日本の金融規制への準拠：ADIF JAPAN アセットマネジメントの役割

ADIF グループは、事業の信頼性と透明性を一層高めるための戦略的措置として、第二種金融商品取引業の登録を有する「ADIF JAPAN アセットマネジメント株式会社」（関東財務局長（金商）第 1877 号）をグループに迎え入れました。

この取り組みにより、ADIF グループの事業は日本の厳格な金融規制の枠組みに明確に位置づけられ、合同会社社員権スキームの適法性をより強固に補完するとともに、グループ全体の信頼性を飛躍的に高める基盤が整いました。

①国内規制への完全準拠

この買収により、日本の投資家保護、情報開示、内部管理態勢に関する金融商品取引法の厳格な規制に完全に対応できる体制が構築されました。

②事業の信頼性と透明性の向上

金融商品取引業者としてのライセンスを保有することは、適法かつ安定的な事業運営基盤を確保し、投資家の皆様からの信頼を飛躍的に高める上で不可欠です。

③グローバル事業との連携強化

ADIF JAPAN アセットマネジメントは、海外の投資事業と日本市場を結ぶハブ機能を担い、国内外の投資機会を一貫したガバナンス体制のもとで提供することを可能にします。

(3) 不正スキームとの本質的な違いの明確化

ADIF グループの事業は、新規出資金を既存出資者への配当に充てる、いわゆる「ポンジ・スキーム」とは全く異なる、健全な投資スキームであることを明確に申し上げます。両者の違いは、収益の源泉と経済的実態にあります。

①収益の源泉

投資家の皆様への分配金の原資は、新たな投資家からの出資金ではありません。その唯一の原資は、パートナーである「AIX Investment Group」が運営する実体事業（不動産開発、ベンチャー投資、多角化事業等）から生じる収益に裏付けられたスクーク投資を通じて得られる、正当な事業収益である「利金」です。

②経済的実態

私たちのスキームは、実体的な事業活動が生み出すキャッシュフローに完全に依拠しています。投資家への分配は、経済的実態と法的根拠を備えた健全な事業活動の結果であり、不正な資金循環とは本質的に異なります。

このように、ADIF グループの事業は厳格なコンプライアンス体制によって支えられています。そして、この事業の安定性をさらに強固なものにしているのが、パートナーである「AIX Investment Group」の揺るぎない信頼性です。

加えて、ADIF グループが提供する社員権スキームは、「AIX Investment Group」の実体的な事業活動に基づく債券投資から得られる利金を原資として分配を行うものであり、経済的実態と法的根拠を備えた適法な投資スキームであります。このため、新規出資金を既存出資者への配当に充てるような不正な資金循環とは全く異なり、いわゆる「ポンジ・スキーム」とは本質的に異なる性質を有しています。

次項では、その客観的な実績と評価についてご紹介いたします。

4. パートナリシップの信頼性：AIX Investment Group の実績と評価

優れた投資リターンは、信頼できる運用母体との連携なくして実現できません。ADIF グループは、「AIX Investment Group」の日本における公認パートナーとして、同社が担う資金の「運用母体」との連携を通じ、事業成功の中核を支えています。

「AIX Investment Group」の信頼性は、数々の客観的な評価によって裏付けられており、ADIF グループの事業基盤をより強固なものとしています。その信頼性は、数々の客観的な評価によって裏付けられており、特に、中東の著名経済誌『Gulf Business』が主催する権威ある Gulf Business Awards において、AIX は主要部門を 3 年連続で受賞するという快挙を達成しています。

- ・ 2023 年：Investment Company of the Year
- ・ 2024 年：Finance Advisory Company of the Year
- ・ 2025 年：Investment Company of the Year（再受賞）

これらの受賞は、「AIX Investment Group」がサウジアラムコ、マイクロソフト、エミレーツ航空といった世界的企業と並び、高い評価を受けていることを示しています。さらに特筆すべき点として、『同賞の受賞企業で倒産した例は過去に一つもない』という事実があります。これは、「AIX Investment Group」が極めて安定した、信頼に足る運用母体であることを客観的に示す強力な証左と言えるでしょう。

ADIF グループは、この卓越した投資機会へのアクセスを日本の投資家の皆様に提供する『唯一の公式ゲートウェイ』です。次項では、私たちが提供する具体的な投資商品の仕組みと、投資家保護への取り組みについて詳しく解説します。

5. 投資スキームの透明性：仕組みと投資家保護への取り組み

投資家の皆様が最も関心を寄せるのは、具体的な投資商品の仕組みと、その安全性をどのように確保しているかという点です。ADIF グループが提供する各商品は、いずれも透明性の高い資金フローと、投資家保護を最優先に設計されています。

(1) 多様なニーズに応える商品ラインナップ

ADIF グループは、投資家の皆様の多様なニーズにお応えするため、法的性質の異なる複数の商品を提供しています。

- ①『ADICO オーナーズクラブ』（合同会社社員権スキーム）
- ②『Dubai Investor』（合同会社社員権スキーム）
- ③『ADIF Dubai Investors』（GK-TK スキームによる集団投資スキーム持分）【準備中】

(2) 合同会社社員権スキームの資金フロー

『ADICO オーナーズクラブ』および『Dubai Investor』では、投資家の皆様からの出資金が、明確な目的と法的根拠に基づき、迅速かつ適正に投資プロセスへ移行する仕組みを構築しています。

①投資資金の運用

出資金の50%以上は、ADIF グループの資金運用会社である「ASTRONOMIC ENTERPRISES INC（パナマ法人）」に速やかに送金され、パートナーである「AIX Investment Group」が発行するスクーク（イスラム債券）への投資に充当されます。

②運営管理費の使用

出資金の残金は、運営管理を担う「株式会社テクノサポート」に送金され、ADIF グループ全体の販売費および一般管理費（販管費）として、事業運営に適切に充当されます。この販管費には、ADIF グループの市場認知向上やブランド価値向上を目的とした広告宣伝費も含まれており、この広告宣伝費は各取扱商品のプロモーションに活用され、商品の強みが市場に広く浸透することで、販売拡大が期待されます。

また、ADICO オーナーズクラブの出資金の一部が販管費として適切に活用されることで、ADIF グループ全体の事業成長が促進され、その成長は各商品の販売力向上にもつながります。その結果として、ADICO オーナーズクラブ自体の価値向上にも寄与するグループ全体の好循環が形成されます。

このように、ADICO オーナーズクラブの出資金は、単なる運営費として消費されるのではなく、グループ全体の成長と投資家価値の向上に直結する戦略的な資金として活用されており、長期的にも意義のある資金循環が構築されています。

(3) 金融商品取引法に準拠した最高水準の投資家保護：『ADIF Dubai Investors』【準備中】

第二種金融商品取引業者である ADIF JAPAN アセットマネジメントが取り扱う『ADIF Dubai Investors』は、GK-TK スキームに基づく金融商品取引法上の正式な金融商品です。合同会社社員権スキームとは異なり、金融商品取引法の厳格な規律に基づく、最高水準の投資家保護措置を備えています。

①投資対象の明確性

投資対象は、ウィーン証券取引所 MTF 市場に上場している「AIX BOND」(EUR 建て)に限定されており、極めて透明性の高い運用が行われます。

②倒産隔離の実現

事業主体である『ADIF JAPAN スマートファンド合同会社』は、『一般社団法人 ADIF JAPAN 支援機構』が代表社員を務めるスキームを採用しています。

これにより、販売会社である ADIF JAPAN アセットマネジメント本体の財務リスクからファンド資産が法的に完全に切り離され、投資家の皆様の資産が保全されます。

③資産の分別管理

投資家の皆様からの出資金は、ADIF JAPAN スマートファンド合同会社の固有財産とは法的に完全に区分され、三菱 UFJ 銀行に開設された「匿名組合口」にて厳格に管理されます。

これは金融商品取引法第 43 条の 2 に基づく金融商品取引業者の義務であり、顧客資産を保護するための最も重要な仕組みです。

このように ADIF グループは、直接的な事業参加の性格を持つ「合同会社社員権スキーム」と金融商品取引法に準拠し最高水準の投資家保護を実現する「GK-TK スキーム」【準備中】の双方を提供しています。

これにより、投資家の皆様はご自身のリスク許容度や投資目的に応じて、最適な商品を選択することが可能となります。

6. よくあるご質問への回答

最後に、ADIF JAPAN アセットマネジメントのお問い合わせページに寄せられるご質問のうち、特に多くいただく内容についてご説明いたします。投資家の皆様に対する透明性を確保するためには、こうした疑問に正面からお答えする姿勢が不可欠であると私たちは考えています。とりわけ誤解が生じやすい報酬制度、資産管理の仕組み、そして取扱商品の事業区分については、客観的な事実に基づき、明確かつ丁寧にご説明してまいります。

(1) エージェント報酬制度は「マルチ商法」とどう違うのですか？

ADIF グループのエージェント報酬制度について、いわゆる「マルチ商法」と混同されることがないように、当グループでは制度の仕組みと考え方を明確にお伝えしています。

結論として、当グループのエージェント報酬制度は、特定商取引法が定める「連鎖販売取引（いわゆるマルチ商法）」には一切該当いたしません。

その理由は、報酬の原資と勧誘の義務という 2 つの点において、両者が本質的に異なる構造を持っているためであります。

①報酬の原資について

ADIF グループでは、エージェントの皆様にお支払いする報酬の原資について、誤解や不安を生じさせないよう、透明性を重視した説明を行っています。

報酬体系の透明性は、投資家の皆様、エージェントの皆様、そして事業運営に携わる当グループの三者が、長期的に安心して関わり続けられるための重要な基盤であると考えています。

一般に「マルチ商法」と呼ばれる不健全なスキームでは、新たに購入した人々が支払う金銭が、そのまま上位者の報酬として分配される構造が見られます。このような仕組みは、新規購入者の負担に依存して成り立つため、持続可能性や透明性に欠け、健全な事業活動とは言えません。結果として、購入者間の不公平感や将来的な破綻リスクを生むなど、多くの問題を抱えることになります。

これに対し、当グループのエージェント報酬は、新規購入者が支払う金銭を原資とするものではありません。当グループでは、社員権の販売価格を毎月 1% ずつ計画的に引き上げ、その増加分を原資として業務管理会社からエージェント報酬をお支払いする仕組みを採用しています。

この価格調整は、事業の成長に合わせて段階的に行われるものであり、将来的な収益性を高めるための合理的かつ持続的な運用方針に基づいています。その結果、エージェント報酬は新規購入者の負担に依存することなく、事業の成長性と収益性に裏付けられた健全な財源から安定的に支払われる構造となっています。

さらに、社員権価格の計画的な引き上げは、事業価値の向上を反映するとともに、長期的な収益基盤の強化にも寄与しており、エージェントの皆様に対する報酬の持続性を確保する重要な役割を果たしています。

②勧誘の義務について

ADIF グループのエージェント制度において、紹介活動は完全に任意となります。紹介者に対して新たな購入者を勧誘する義務は一切課されておらず、紹介活動を行わなかったとしても、エージェントとして不利益を被ることはありません。

この点も、勧誘を義務づけることで組織拡大を強制するマルチ商法とは根本的に異なる特徴となります。当グループでは、エージェントの皆様がご自身の判断と意思に基づいて活動できる環境を整えており、無理な勧誘や負担を強いる仕組みは一切存在していません。

(2) 顧客資産の管理体制はどうなっていますか？

資産の管理方法は、投資いただく商品の法的性質によって明確に異なります。ADIF グループでは、各商品の特性に応じて、日本の法律に準拠した適切な管理体制を構築しています。『ADICO オーナーズクラブ』と『Dubai Investor』にご出資いただく資金は、法的に会社への「直接出資（自己資本）」として扱われます。これは、ベンチャー企業等に出資し

て株式を取得する行為に類似しており、出資金は会社の『自己資本』として事業活動に直接投下されるため、法律上、顧客からの一時的な『預託金』とは区別されます。したがって、金融商品取引法が定める「分別管理」の対象外となります。

一方で、『ADIF Dubai Investors』ファンドへのご出資金は、法律上、金融商品取引業者が顧客から一時的に預かる「預託金」に該当します。そのため、金融商品取引法第 43 条の 2 に基づき、当該預託金は ADIF JAPAN アセットマネジメントの固有財産とは厳格に区分して管理する義務が課されています。この分別管理は、同社がファンド組成のために設立した投資ビークルである「ADIF JAPAN スマートファンド合同会社」の財産とも明確に区分され、三菱 UFJ 銀行の専用口座において適切に管理されます。この法的枠組みにより、万一、当社または関連法人に財務上の問題が生じた場合であっても、皆様からお預かりした資金は分別管理財産として保護される仕組みとなっています。

- (3) ADICO オーナーズクラブおよび Dubai Investor は、第二種金融商品取引業者が取り扱っているのですか？

『ADICO オーナーズクラブ』と『Dubai Investor』は、第二種金融商品取引業者である ADIF JAPAN アセットマネジメントが取扱う商品ではありません。

ADIF グループでは、投資家の皆様に対する透明性を最優先とし、事業区分と取扱商品の範囲を明確に区分しています。特に、第二種金融商品取引業者である ADIF JAPAN アセットマネジメントが取扱う商品と、グループ内のその他事業が提供する商品は、法的性質も役割も明確に異なります。

- ①ADIF JAPAN アセットマネジメントが取扱う商品（金融商品取引法に基づく正式な金融商品）は、GK-TK スキームによる集団投資スキーム持分『ADIF Dubai Investors』となります。

この商品は、

- ・金融商品取引法に基づく正式な金融商品
- ・第二種金融商品取引業者としての厳格な規制下で提供
- ・倒産隔離・分別管理・情報開示など、法令に基づく投資家保護措置を完備

といった特徴を備えています。

- ②『ADICO オーナーズクラブ』と『Dubai Investor』は別事業が提供する合同会社社員権スキームに基づく商品であり、金融商品取引法上の「金融商品」には該当しません。そのため、ADIF JAPAN アセットマネジメントの取扱範囲には含まれず、グループ内の別事業が独立して提供しています。

合同会社の社員として事業に参加する仕組みであるため、

- ・法的性質
- ・規制の枠組み

- ・提供主体
- ・投資家保護措置の内容

が、金融商品である『ADIF Dubai Investors』とは明確に異なります。

③投資家の皆様にご理解いただきたいポイント

- ・ADIF JAPAN アセットマネジメントが扱うのは『ADIF Dubai Investors』である
- ・『ADICO オーナーズクラブ』と『Dubai Investor』は合同会社社員権スキームであり、別事業が提供
- ・両者は法的性質・規制・提供主体が明確に異なる
- ・目的およびリスク許容度に応じて選択すべき商品が異なる

(4) ADIF グループにおける ADIF JAPAN アセットマネジメントの位置づけとは？

ADIF グループの事業計画において、ADIF JAPAN アセットマネジメントは、グループの成長を牽引する中核的な事業会社として位置づけられています。同社は、広告・情報発信を通じた投資家の獲得と、ファンド商品の提供を担うことで、グループ全体の収益創出に直接貢献する役割を果たします。

今後は、以下の二段階のステップを通じて、事業規模の拡大と収益基盤の強化を図っていきます。

【ステップ1】 私募ファンドフェーズ（基盤の確認と運用体制の確立）

事業の初期段階では、適格機関投資家および一定の特定投資家等を対象とする私募ファンドとして運用を開始します。このフェーズでは、事業拡大に向けた基盤を「整備する」というよりも、実際の運用を通じて、スキームの実効性や管理体制が適切に機能しているかを確認することに重点を置きます。

主な取り組みは以下のとおりです。

①運用実績の蓄積

実際の運用を通じてパフォーマンスを確認し、投資家からの信頼につながる実績を積み上げる。

②運用・管理体制の検証

スキームの実効性、内部管理体制、コンプライアンス、リスク管理などが適切に機能しているかを丁寧に確認し、必要に応じて改善を行う。

③情報開示の妥当性の確認

私募ファンドとして求められる開示内容が適切であるかを検証し、透明性の確保に努める。

このように、ステップ1では「投資家の拡大」よりも、運用・管理・開示の各面で基盤が

確実に機能しているかを確認することが中心となります。

そして、ドバイ投資スキームにおける運用実績や管理体制が十分に確認され、私募ファンドとしての運営が安定してきた段階で、次のステップへ進みます。

【ステップ2】公募ファンドフェーズ（事業拡大の本格化）

ステップ1で基盤の確認が進み、運用体制が安定した後、一般投資家向けの公募ファンドへの展開を検討します。

投資家層のさらなる拡大を図るため、一般投資家向けの公募ファンドとしての提供を行い、オンライン取引を通じて国内の幅広い投資家にアクセスが可能となります。

公募化により、以下の点が強化されます。

①情報開示の充実

公募ファンドとして求められる開示水準に基づき、透明性の高い情報提供を行う。

②運用管理・監督体制の強化

公募ファンドに求められる管理体制を整備し、適切な監督のもとで運用を行う。

③投資家層の拡大

一般投資家へのアクセスが可能となり、市場へのリーチが大きく広がる。

このフェーズでは、ADIF JAPAN アセットマネジメントが強みとする広告・情報発信をより本格的に活用し、ブランド認知の向上と投資家獲得の拡大を図ります。これにより、ファンド販売の増加とともに、事業規模および収益力の向上が期待されます。ただし、これらは市場環境や運用状況に左右されるため、慎重に進めてまいります。

また、ADIF JAPAN アセットマネジメントにおけるファンド販売が進展し、事業規模および収益力の向上が見込まれる場合、その収益は適切な手続と基準に基づき配分されます。まず、ファンドの運用によって得られた収益は、ファンドの投資家の皆さまへの分配金として優先的に支払われます。これは、ファンド事業における最も重要な還元先が投資家であるという原則に基づくものです。

そのうえで、分配金支払い後に残る収益の一部については、ADIF グループの内部方針に基づき、2分の1を上限として「メイン配当」としてADICO オーナーズクラブの皆様へ還元する仕組みを設けています。

この方針は、グループ全体の持続的な成長を図りつつ、ADICO オーナーズクラブの皆様へ適切な利益還元を行うことを目的としたものであり、事業の健全性と透明性を確保しながら運営されます。

以上から、ADIF JAPAN アセットマネジメントは、「私募で基盤を確認し、公募で事業を拡大する」という二段階の戦略を通じて、ADIF グループ全体の成長を支える重要な役割

を担います。さらに、収益の分配においては、ファンドの投資家への還元を最優先としつつ、残余利益を ADICO オーナーズクラブの皆様へ適切に配分する仕組みを整えており、持続的な価値創造を目指す事業モデルとなっています。

また、ADICO オーナーズクラブの皆様が営業活動や集客を行う必要はありません。ADICO オーナーズクラブの契約形態は合同会社社員権スキームとなりますが、実際に収益を生み出すエンジンは ADIF JAPAN アセットマネジメントによるファンド販売事業であり、ADICO オーナーズクラブの皆様が営業・販売に関与するものではありません。

この仕組みにより、ADICO オーナーズクラブの皆様は事業運営に直接携わることなく、ADIF グループの成長に応じた利益還元を受けられる構造となっており、グループ全体としての持続的な発展と ADICO オーナーズクラブの皆様への適切な利益配分の両立を図っています。

本レポートを通じて、ADIF グループの事業が、一部の憶測や誤解とは全く無縁の、法的正当性、パートナーの信頼性、そして徹底した投資家保護の仕組みに裏打ちされたものであることをご理解いただけたと信じています。私たちは、今後も最高水準の透明性を維持し、日本の投資家の皆様とドバイの成長機会を結ぶ架け橋として、皆様の資産形成に貢献するという揺るぎない使命を果たし続けてまいります。

2026 年 1 月 19 日

ADIF JAPAN アセットマネジメント株式会社
投資アドバイザー部