

今月の ひとこと

理由はともかく、とにかく絶対に倒産せず、解散されることもない会社があるとしましょう。しかも、定款でこの会社は配当を未来永劫に渡って絶対に払わないことが決まっているとしましょう。株主もその点に関しては変更を加えられないとします。そのような会社の株式があったとしたらその株価はいくらになるでしょうか。議決権を行使して配当を支払うこともできない。倒産もしないので残余財産の配分を受けることもない。このような株式には株価はつかないだろうと思います。つまり、株価というものはどこかの時点でいくらかの配当金が支払われることを前提に価格が形成されているのです。そう考えてみると株式投資において市場における株価の推移よりも配当はもっと注目されるべきだろうと思います。結局、企業経営者と株主を金銭的に結び付けているのは配当金なのです。また、会社の経営陣、株主の質などを現実的にわかるのは配当政策そのものなのです。その意味でもっと配当ということは注目されるべきだと思えます。I-OWAからのお知らせ ●岡本和久の新著、「お金と心~200パーセントのしあわせ持ちになれるシンプルな生き方」(知玄舎、1400円+税、Kindle版は1080円)をテキストにした講演会を年初来、各地で行ってきましたがこのロードショーもあとわずかです。残りは岡山(9/22)、富山(10/05)、金沢(10/06)、松山(10/27)です。近郊の方、ぜひ、ご参加を。詳細は順次、当社HP、FACEBOOKおよびメルマガでお知らせします。+++++ FACEBOOK上で約3600人のクラブ・インベストライフの仲間が参加し、活発な議論をしています。投資未経験者の方の質問や疑問も大歓迎です。FACEBOOKに登録している方、ぜひ、ご参加ください。(FACEBOOKに継続的に投稿を行っている方に限定させていただいています)

四人の起業家が語る「体験談」と「想い」

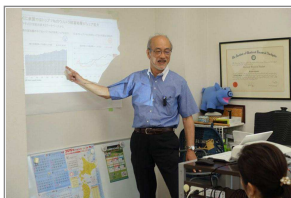
矢島 里佳氏、齊藤 健氏、城宝 薫氏、鎌田 恭幸氏 レポーター：佐藤 安彦・中野 知子



2019年8月18日に夏休み恒例の「大人と子供のためのハッピー・マネー@教室」(第167回I-OWAMンスリー・セミナー)が開催されました。今年で7回目です。最初は年少組の子供たちも毎年参加してくれて今は堂々たる小学校高学年生です。今年は例年のハッピー・マネー@教室に加え「起業家になろう!」というセッションを加えました。ここに紹介するのはその際にお招きした四人の起業家の方のお話です。その後のパネル・ディスカッションは次号に掲載します。

I-OWAMンスリー・セミナー講演より 家計のリスク性金融資産保有の日米格差

講演：山口 勝業氏 レポーター：赤堀 薫里



日銀やFRBの集計データでは日本の家計資産は、大体1,800兆円。米国は80兆ドルくらいあります。しかし、日本は半分ぐらいが預貯金で、株や投資信託の割合は15%くらいしかない。米国はそれに比べて45%ぐらい。つまり日本の3倍くらいあります。金融庁の講演に行くと必ずこのデータが出てきて、「だから皆さん預金だけでなく投資をしましょう!」と言います。確かに統計上の数字はそうですが、本当にそうなのか。

I-OWAMンスリー・セミナー講演より お金の過去・現在・未来 (3)

講演：岡本 和久 レポーター：赤堀 薫里



大きな出来事だったのが、日清戦争です。戦費の総額が2億1000万円だったところに、賠償金3億6000万円弱のお金が入ってきたことは大きかった。それまで日本に銀はあったけれど、金はあまり持っていなかったのです。1870年代から銀が世界的に生産されるようになり、銀の価値が下がってしまったために、日本は非常に不利になっていました。しかし、日清戦争の賠償金で金本位制になることができました。残りのお金で軍備の拡張や、製鉄所の建設、鉄道の施設、電信電話施設といったものを整備することができました。

クラブ・インベストライフとは?

人生を通じての長期投資は孤独な長旅です。この長旅に耐え、大きな喜びを得るには、資産運用を行うための基礎となる知識と孤独な旅を支えあう仲間が必要です。「将来の自分はいまの自分が支える」ほかない時代、クラブ・インベストライフの活動は、豊かで幸せな人生のための投資を目指しています。

毎月、ネット上で会報誌を公開するほか、FACEBOOKやTwitter上で議論の場を提供し、各地でのセミナーを開催しています。

まったく投資の経験のない方も多数、参加しておられます。大手金融機関から完全に独立しているの、特定の商品をお勧めすることも販売することも一切ありません。

<FACEBOOK、TWITTERへの 投稿の際のお願い>

1. 個別商品の販売・推奨、あるいはそれに類する投稿はご遠慮ください
2. 発言はあくまで個人としてのものとしてください
3. 企業広告はご遠慮ください

I-Oウェルス・アドバイザーズ のメール・マガジン

メルマガへのご登録は下記のメールアドレス宛に、空メールを送信下さい。購読は無料です。

mag@i-owa.com

毎月15日配信 無料

Facebook

Facebook上のグループ、
クラブインベストライフ
<http://www.facebook.com/groups/investlife/>

Facebookへの登録が必要です。リクエストボタンを押して入会申し込みをしてください。

Facebookへはこちらをクリック

Twitter上のグループ
クラブインベストライフ
http://twitter.com/c_investlife

Twitterへの登録が必要です

[@c_investlife](#)さんをフォロー

バックナンバー | 一覧

- 2019年08月07日発行 Vol.200
- 2019年07月14日発行 Vol.199

知って得する、ちょっと差がつく トリビア・コーナー

トリビア研究家 末崎 孝幸



◆甲子園の土を最初に持ち帰った高校球児 ◆車上荒らし（なぜ「車上」というのか） ◆超ド級 ◆大津事件と畠山勇子 ◆面舵と取り舵

- [2019年06月05日発行 Vol.198](#)
- [2019年05月14日発行 Vol.197](#)
- [2019年04月15日発行 Vol.196](#)
- [2019年03月15日発行 Vol.195](#)
- [2019年02月15日発行 Vol.194](#)

ウェブ化以前のバックナンバー

2012年12月までに発行されたインベストライフをご購入いただけます。

購入・詳細

資産運用こぼれ話 企業不祥事への二つの対策

寄稿：岡本 和久



企業不祥事への二つの対策

インベストライフ・アーカイブより 「投資に必要なのは、数字よりもバランス感覚のある感性だ」（2004.07）

武藤 純一氏、広田 真一氏、伊藤 宏一氏、澤上 篤人氏、真壁 昭夫氏、平山 賢一氏、平塚 基巳氏

（伊藤氏）今年2月に本誌のセミナーで甲府へ行った時に、地元でお医者さんをされている武藤純一先生が「投資に必要なのは数学じゃないと思う。どちらかというと国語的なセンスが大切ではないだろうか」とおっしゃっていたのが、とても印象的でした。これは武藤先生が医院を開業するかたわら、10年近くご自分で株式投資中心の資産運用に取り組んで来られて得た実感だということで、一般の個人投資家にとっても、とても役立つ投資スタンスではないかと思えます。

参考データ・コーナー

基本ポートフォリオのパフォーマンス

データ提供：イボットソン・アソシエイツ・ジャパン/投信まとなび

8月は4資産成長型が-1.56%、2資産成長型が-2.07%のパフォーマンスでした。世界各地のパフォーマンスは <https://www.ibbotson.co.jp/market/> でご覧いただけます。

投信データ・ウォッチ

データ提供：イボットソン・アソシエイツ・ジャパン/投信まとなび

今回は直販ファンドの運用状況をリストアップしていただきました。さわかみファンド、セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド、ひふみ投信、セゾン資産形成の達人ファンド、結い2101などが純資産額で上位を占めました。

I-OWAたより

岡本和久のI-OWA日記

★三遊亭金馬師匠 ★成田市を始めて訪問 ★秋田の土井さん、I-OWAに現る！ ★船井勝仁氏、土井広文氏と座談会 ★大人と子供のためのハッピー・マネー®教室開催 ★ハッピー・マネー®ネットワークの第二回オフ会開催

[詳細はこちらをご覧ください。](#)

セミナー案内

9月21日(土) 13:30~16:00 岡山

大人と子どものためのハッピー・マネーR教室IN岡山

- 会場：倉敷物語館会議室（岡山県倉敷市阿知2丁目23-18）
- プログラム（1）ハッピー・マネーR教室（2）ワークショップ（3）発表会
- 受講料：高校生以上1000円、中学生以下：500円
- 定員：30名（満席につき締め切りました）
- お申込み：こくちーず

<https://www.kokuchpro.com/event/5007dd14ebb6cf567de6081e8417e9c3/>

9月22日(日) 10:00~12:30 岡山

長期投資、お金と心のおはなしIN岡山

- 会場：岡山商工会議所ビル会議室405号室(岡山県岡山市北区厚生町3丁目1-15)
- プログラム：

講演1 『人生が変わる長期投資思考』石井総一郎

講演2 『お金と心のおはなし』岡本和久CFA

- 参加費：2000円（岡本講演ではテキストとして「お金と心~200パーセントのしあわせ持ちになれるシンプルな生き方」(知玄舎刊、1400円+税)を使います。事前にお買い求めいただきご持参ください。会場でも販売します)
- 定員：100名
- お申込み：こくちーず <https://kokucheese.com/event/index/571940/>

10月5日(土) 13:30~16:30 富山

岡本和久講演会 岡本和久の「お金と心」のお話

- 会場：富山県民会館612号室（富山県富山市新総曲輪4-18）
- プログラム：講演 お金と心のおはなし（岡本和久）、質疑応答
- 参加費：2000円 テキストとして岡本和久著「お金と心」（知玄舎、1400円+税）を使います。お求めいただきご持参ください。会場での販売もあります
- お申込み：こくちーず <https://kokucheese.com/event/index/572062/>
- 富山セミナーの開催される10月5日、私の講演は午後ですが、午前中は馬淵治好さんの講演と同じ場所です。しかも、終了後は一緒に懇親会に参加します。めったにないチャンスですので是非、午前、午後ともにご参加ください。馬淵治好さんの講演会

<https://kokucheese.com/event/index/573558/>

10月6日(日) 13:30~16:30 金沢

岡本和久講演会 岡本和久の「お金と心」のお話

- 会場：金沢勤労者プラザ203研修室(石川県金沢市北安江3-2-20)
- プログラム：講演 お金と心のおはなし（岡本和久）、質疑応答
- 参加費：2000円 テキストとして岡本和久著「お金と心」（知玄舎、1400円+税）を使います。お求めいただきご持参ください。会場での販売もあります
- お申込み：こくちーず <https://kokucheese.com/event/index/575101/>
- 終了後にコソコソ in 金沢のみなさんと合流して交流会があります。こちらを楽しそう。ぜひ、両方ご参加を！コソコソ in 金沢とお金と心のおはなしIN金沢 コラボ交流会 <https://kokucheese.com/event/index/578190/>

10月20日(日) 12:30~16:30 東京

I-OWAマンスリー・セミナー (167回)

- 会場：東京都渋谷区広尾1-8-6-7F (当社オフィス)
- <http://www.i-owa.com/company/access.html>
- プログラム
 - 12:30~13:30：「ウォール街の歴史(1)」(岡本 和久)
 - 13:40~14:40：「株は『ゲリラ豪雨』で買い、『平均気温』で儲ける!(仮題)」(日本気象協会、気象予報士、森 和夫氏)
 - 14:45~15:30：フリー・ディスカッション
 - 15:30~16:30：懇談会
 - スポット受講料：教室での受講は10000円+税 予約必須、動画での受講は5000円+税 お申込み、お問合せ： info@i-owa.com

10月26日(土) 15:00~16:30 松山

■君たちに伝えたい三つのこと~お金、仕事、生き方(講師：岡本 和久) (講師：岡本 和久)

- テレビ愛媛本社7Fホール 〒790-8537 松山市真砂町119番地
- (詳細はテレビ愛媛様にお問い合わせください <http://www.ebc.co.jp>)

10月27日(日) 14:00~16:00 松山

たっぷり学べるお金の話IN松山

- 会場：松山市男女共同参画推進センターCOMS 4階 視聴覚室B
- プログラム：
- 講演1：「顧客本位」のアドバイザーの必要性和NPOみんなのお金のアドバイザー設立について(岩城みずほ)
- 講演2：お金と心のお話(岡本和久)
- 質疑応答
- 参加費：3000円 テキスト(岡本和久著「お金と心」)代込み
- お申込み：こくちーず <https://kokucheese.com/event/index/575234/>

[詳細はこちらをご覧ください。](#)



四人の起業家が語る「体験談」と「想い」

レポーター：佐藤 安彦・中野 知子

2019年8月18日に夏休み恒例の「大人と子供のためのハッピー・マネー®教室」(第167回I-OWA マンスリー・セミナー)が開催されました。今年で7回目です。最初は年少組の子供たちも毎年参加してくれて今は堂々たる小学校高学年生です。今年は例年のハッピー・マネー®教室に加え「起業家になろう!」というセッションを加えました。ここに紹介するのはその際にお招きした四人の起業家の方のお話です。その後のパネル・ディスカッションは次号に掲載します。

株式会社和える 代表取締役 矢島 里佳氏

(乳幼児から使える日用品を全国の職人と共にオリジナルで製作販売するなど、日本の伝統や先人の智慧を、暮らしの中で活かしながら次世代につなぐために、様々な事業を展開する会社を起業した方です)

皆さんこんにちは！ご紹介いただきました矢島です。私は大学四年生の時に「和(あ)える」という会社を創業しまして、今年で8年目になります。今日は私が企業した思いや、なぜ「和える」がお金稼ごうと思ったのか、何に使おうとしているのか、そんなお話をしたいと思います。



皆さん、会社は人間だと思ったことはありませんか？私は22歳の時にこの「和える」を創業したのですが、その時、社長になったという感覚ではなく、「和える君」のお母さんになったという感覚で会社を始めました。というのは、私は慶応大学の法学部政治学科で勉強をしていたのですが、ある法律の授業で先生が「日本で人間以外に人格を持っているのは会社だけ」という話をしてくれました。人間は人格を持っています。会社は法人格、つまり日本の法律の下にある人格を持っているのです。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

例えば皆さんの保護者の方は住んでいる地域に住民税を払っています。住んでいる地域でいろいろなサービスを受けるために皆でお金を出し合って地域を良くしていくための税金だと思いますが、会社も人間と同じように住民税を払っています。なぜ会社が住民税を払うのだらうと不思議に思っていたのですが、会社は人間なのだと思うようになったところ、住民税を払うことが理解できるようになりました。

365日24時間、社長として一生懸命会社を運営してお金を稼ぐと考えると、心がしんどくなってしまい、何のために働いているかということをおぼえてしまいます。でも、会社を生み出した創業者、起業家は会社の保護者になると考えると、「和える君」がどうして生まれてきたのかという思いを持ち、どのような子に成長したら社会がもっと美しく、豊かで、優しい人が増えるのかという考え方ができるようになります。

「和える」は私が「和える君」という1人の息子を育むお母さん、一緒にお世話をしてくれるお兄さん、お姉さんは社員。みんなで「和える君」が生まれた理由を伝えながら目指している社会をより早く実現するためにお金を美しく稼ぎながら、継続的に持続的な仕事をしていきたいという思いから始まった会社です。

私たちが何をしているかというと、日本の伝統を次世代に繋ぐ仕組みを作っています。「和える君」は0歳の赤ちゃんの時から大人になっても使い続けられるものを日本全国の伝統産業の職人さんと一緒に作っている会社です。

いろいろな事業がありますが、今日は最初に私が和える君を創るきっかけとなった0歳からの伝統ブランド「和える」についてお話しします。「和える」は、日本で生まれた子供たちはなかなか日本の文化や伝統に出会う機会がないと気がつきました。私自身も東京で生まれ、千葉のベッドタウンで育ちましたので、文化も伝統も知らないまま育ちました。これからグローバル化が進んでいきます。そこで活躍する国際人とは、生まれ育った地域や自分たちの伝統を語れる人だと思います。英語は大変重要ですが、英語だけ勉強して英語という手段を身につけても伝える中身を持っていないければ何も伝えられません。例えば私自身も中学生や高校生の時にアメリカでのホームステイを経験し、ホストファミリーから(日本の文化である)着物や抹茶、漆について聞かれましたが答えることができませんでした。

日本人が生まれながらの日本人になっていかないと、グローバル化が進む中で私たちのアイデンティティーが失われてしまうという思いが強くなりました。そこで職人さんたちと共に、赤ちゃんの時から大人になるまで使えるものを作り、出産祝いに皆が日本で作られた物を贈り合う文化を作ったかどうかというアイデアが生まれました。このアイデアは私1人だけでは実現できないので、いろいろな方に協力していただきやすいように会社という形にしました。皆で「和える君」を育て、「和える君」が育ったら、今日、生まれる赤ちゃんが日本に出会う機会が増えていく。そんなアイデアを実



長期投資仲間通信「インベストライフ」

現するために「和える」は生まれました。

日本は世界的に見たとき、(物質的に)とても豊かな国であると思いますが、心の豊かさはどうでしょうか？不安定な心を持った人がたくさんいるように思います。(お皿を見せながら)離乳食が食べやすいように返しがある器ですとか、(和紙の風船を見せながら)暮らしの中でなくなってきている和紙に触れながら遊ぶという触感など五感を通しての伝統との出会い、そのような心の豊かさを気付かせてくれる伝統文化に触れて心が安定した人が増えていけば、安定した心でお金を使うことができる機会も増え、寄付や運用ができる人も増えていくと思います。

私たちはお直しもしています。壊れてしまったものを治すということも、今一度考えていきたいと思っています。もし家に割れてしまったお茶碗などありましたら是非「和える君」に教えてください。職人さんと一緒に皆さんの大切なもの直すお手伝いをします。和える君は決して子供のものだけでなく、大人の皆さんも一緒に使ってくれるものを目指しています。

Twitter や instagram で発信もしています。東京の目黒には直営店もありますので是非遊びに来ていただけたら嬉しく思います。今日はありがとうございました。

発明家・物理学者 齊藤 健氏

(大手建設会社で多大な技術開発と発明をした後、自身の研究の成果を使ったエネルギー装置を実用化し、世界のエネルギー問題、気候問題を解消しようとしている起業家の方です)

皆さんこんにちは。齊藤と申します。皆さんは発明という言葉聞いたことがありますか？発明とは今まで世界の誰も考えたことがない新しいものを考え出すという意味です。今日は特別に実験をお見せします。

(オルゴールの音がそばにおいたプラスチックの板を曲げると大きくなるという実験を皆さんに見せる)



なぜこのようなことが起きるのかというのは学校の先生も含めて世界の誰もわかっていません。このように世の中にはわかっていない事がたくさんあります。皆さんには発明のチャンスがたくさんあるのです。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

特許という言葉聞いたことがありますか？こちらは(スライドを見せる)僕が最近取った特許です。発明すると特許庁に審査をしてもらい OK をもらおうと特許になります。起業する場合は、お金とともにぜひ特許についても勉強してみてください。特に今の時代は大きなチャンスがあるのです。こちらは特許庁のウェブサイトです。ここに発明や特許の事が小学生でもわかるように書いてあります。

では発明をしたり、特許を取るコツは何でしょうか？それはズバリ、考えることです。今、皆さんはなんだ、そんなことかと思ったかもしれません。ですが、私にとっての考えるということは少し皆さんとは違うと思います。それは頭だけでなく、全身で考えるのです。全身で考えるということ、場合によっては 10 年くらい続けます。本当に考えるということはそのようなことなのです。

これから、僕が 10 年間全身で考えて発明し、今後、起業する話をします。(洪水のスライドをみせながら)この写真は昨年日本で発生した豪雨で町全体が水に浸かってしまった状況です。たった 10 日間の雨で 200 人以上の方々が亡くなりました。壊れてしまった家の数は 2 万件くらいです。次にアメリカの大雨の写真を見せます。(別のスライドを見せる)上からも横からも激しい雨が降っています。

このような異常気象が世界各地で起こっています。異常気象の原因は地球温暖化と言われおり、その対策のために世界中で太陽光発電や風力発電をたくさん建設しています。実際、地球温暖化の原因である二酸化炭素の排出は減ったのでしょうか？実際にグラフで見えて見ましょう。(グラフのスライドを見せる)現在も継続的に増え続けています。このことから、残念ながら太陽光発電や風力発電の建設は二酸化炭素排出の減少に効果がないということがわかりました。また、我々人類がこの問題に対して対策できる期間はあと 10 年しかないのです。

しかしながら、このような時こそ発明して起業するチャンスなのです。おさらいしましょう。発明とは今まで世界の誰も考えたことがない新しいものを考え出すことです。発明するコツとは全身で考えることです。どうしたら地球の温暖化を解決できるのか全身で考えてみましょう。僕はこの問題をずっと前から気付いていたので今まで 10 年間研究してきました。そしてついに発明することができたのです。これはまだ秘密の情報なので、今日はアイデアの基本的な部分だけお話しします。

私たちの身の回りには地球を温めてしまう電気製品があふれています。携帯電話、冷蔵庫、ドローンあるいは工場の製造機械などです。中には触ると火傷をしてしまうほど熱を出しているものもあります。これら電気製品は世界中にあふれています。電気製品には必ず電気回路というものが入っています。この電気回路のある部分を工夫すると熱がものすごく減るとことがわかりました。この先は秘密のことなのでお話できません。

世界の誰も気が付かないことは意外とシンプルなことが多いのです。大切なことは全身で考える練



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

習をすること。子供たちの方が得意なはずで。全身で考えるには算数や理科の勉強だけでなく、国語や社会のこともたくさん勉強し、音楽や体育も全身で取り組むこと。すべてのことは繋がっています。ということで発明をして起業するという話でした。皆さん全身で聞いていただきありがとうございました。

株式会社テーブルクロス 代表取締役 城宝 薫氏

(社会貢献型のグルメアプリを運営する会社を立教大学4年生の時に立ち上げ、頑張っている方です)

皆さんこんにちは。私はテーブルクロスという会社の城宝です。よろしくお願いします。手元にある資料以上に、皆さんがお持ちのスマホとかパソコンから私の名前を検索すると、小学校から中学校、高校、大学、私の彼氏、年収などが全部見るできるようになっています(笑)。もし興味があればそちらで詳しいプロフィールを見てください(一同笑)。何をしている会社か、どんなことをしてきたのかも全部公開されているんですけど、今日はちょっとした「実は・・・」という話をしたいと思います。

実は、私は小学校3年生の時に「社長さんになりたい」という夢を持ったところから、今の会社がスタートしています。9才の頃だったと思います。「将来の夢は社長さんになることです。なぜなら、社長さんがカッコいいからです」って言っていました。学校の友達からは、「社長さんになるって言ったけど、本当に起業したんだね」って今になって言われたりもします。



小学生の時に社長になるって決めて、それから何をしたいのかとか、何をしたら社長になるかというのをひとつずつ考えていきました。先ほど紹介していただいたように、今は、途上国や子供たちの課題を解決する会社を立ち上げているんですが、そもそもどうして社長さんになりたいかと思ったかをお話します。小学生の時に家族でインドネシアに旅行したことがありました。私はその時に、親に「どこに行きたい？」って聞かれて、自分がまだ見たことがない世界に行ってみたいと思って、たまたま「インドネシア」って答えたのが行くきっかけでした。9才の時です。インドネシアに行くと、真昼なのに子供が学校に通っていないんですよ。私は毎日頑張って学校に通っているのに、インドネシアに行ったら学校に通わなくていいんだと思いました。

だけど、実際はそうではなくて、インドネシアでは小学生くらいの年齢になると、弟や妹の面倒を見たり、ゴミ山に行って空き缶を拾ってお金に換えたりしていて、自分の同じ年齢くらいの子供たち



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

が、明日どうやって食べるかを自分で考えて自分で働いているという現状が、強く印象に残りました。自分と同じ年の友達が、学校に通って勉強して将来の夢を持って過ごすのではなくて、明日のために大人と同じくらいに頑張ってる働かないといけないんだということ、国が違うってこんなに大きなことなんだということに気が付いて、そういう子供たちのために何かしたい、というよりも、自分がすごく幸せなんだなと思いました。

日本に住んでいて日本で暮らしていて、旅行ができて、保護者の方に面倒を見てもらって、「すごい幸せなんだな」って思ったので、自分にできることは何でもしようということから、赤い羽根の募金に10円を入れてみたり、スーパーマーケットなどで盲導犬の募金箱を見つけたら10円入れてみたり、小学校3年生4年生のころはそんな事をしていたのが、思い出として残っています。

ここで皆さんにひとつなぞなぞがあります。会社を建てるためにはどうしたらいいでしょうか？会社の社長さんになるとか、起業をするという大変なことをするイメージがあります。私も将来の夢は社長さんになるという夢を持った時に、どうしたら社長になれるか調べました。どうしたら会社を立ち上げることができるか、わかる人いますか？

会社を立てるためにどうしたらいいのかって考えて調べていた時に、ひとつわかったことがありました。当時、家でゴミ捨てというアルバイトをしていました。家にある空き缶とか、燃えるゴミを捨てると10円か20円くらい貰えました。稼ぐというアルバイトをしたり、親の肩揉みのアルバイトをしてお金を稼いでいたんですけど、そのお金が貯まっていったら25万円になったら会社の社長になれるんだって思いました。

実は、25万円あると、日本の中では株式会社というものが登録できるということを知りました。それと、もうひとつ知ったのが16歳から登録ができるということでした。つまり、25万円持っていて、16歳を超えたら誰でも社長さんになれるちゃうのだからということに気が付きました。これを知った時はめっちゃくちゃつまらないなと思いましたね。大学生になって、初めて飲食店でアルバイトを試みたり、家庭教師をやってみたりしました。時給は950円くらいだったと思います。これでお金を貯めることや投資をすること、お金を使うことを覚えていきました。

実はそれ以上に大事だったなと思うは、何のための会社を作ろうかということを一生涯懸念考えるということです。何のために何をやりたい会社かということを確認にイメージすることです。私の場合は世界中の子供たちが夢に向かって一歩頑張れる環境を整えるための会社を立ち上げたいと思ったんですよね。子供たちにインベスト、つまり投資する会社です。ただ、途上国に行って子供たちとコミュニケーションを取るのではなくて、ITというインターネットの世界を通して寄付を集める事ができれば、大きなプロジェクトになるんじゃないかと考え、今、ITの会社を運営しています。

みんなが飲食店で食事をするのにどのお店にしようかなと探すとき、あるいは、今、日本にたくさ



長期投資仲間通信「インベストライフ」

んの外国人が来ていますが、その人たちがグルメツアーに行くときとか、日本酒の飲み比べイベントに参加したいとか、こういうグルメに特化した情報配信をしています。情報配信をしているサイトで予約したり、チケットが買えたり、決済できたりするのですが、予約や決済がされることで、子供たちに給食を届けられる、こういう会社を運営しています。その結果、23万食以上届けることができました。自分で途上国に行って子供たちに学校給食を作ろうとして1ヶ月間くらい行っても、1,000食とか2,000食しか作れないんですけど、ITを日本中の人たちに使ってもらうことで、世界中の人に届けることができるのです。

今は、1ヶ月に101校に給食を届けています。ITの会社なので、システムを作ったり、どうやってマーケティングをしたりするのかなという話をしていますが、社員の8割が外国人なので日常生活はずっと英語を話しています。私は海外に留学はしたことないんですけど、なんとか頑張って、外国人の社員ともコミュニケーションを取りながらシステムを作って、子供たちに給食を届けて、子供たちがようやく学校に通うことができる仕組みを作っている会社です。

小学校3年生で社長さんになりたいって思って、11年後に立ち上げた会社がまさかこういう風になるとは、自分でも思ってなかったんですけど、インドネシアなどで見た子供たちのために何ができるか、目の前の子供たちだけではなくITを掛け合わせることで子供たちの笑顔が作られていること、これがすごく楽しくて、仕事をしています。聞いていただき、ありがとうございました。

鎌倉投信 代表取締役 鎌田 恭幸氏

(大手信託銀行から外資系資産運用会社に転職、その後、仲間とユニークな投資信託会社を起業した方です)

みなさんこんにちは、鎌田といいます。鎌倉投信という会社を運営しています。よろしくお願ひします。さっきの城宝さんすごいですね。小学校3年生で社長になるって決めたとか、矢島さんも大学生の時に会社を作ったとか、齊藤先生も全身で考えて10年間続けるって、並大抵ではないですね。



そんな中で僕は、田舎で生まれ育ちまして、社会人のスタートは普通のサラリーマンでした。信託銀行に入り、そのあと外資系の金融機関で岡本さんと一緒に仕事をしていました。20年間、普通のサラリーマンをやっていて、そのあと、鎌倉投信という会社を作りました。今日は10分という短い間ですけど、僕がどういうことをやっている



長期投資仲間通信「インベストライフ」

かということと、仕事でいろんな起業家の人と出会ってきていますので、子供たちが将来、起業家になるときに、どんな気持ちで取り組めばよいのか、そんなことを話していきたいなと思っています。岡本さんからハッピー・マネー四分法の話がありましたが、僕はこの中の「ふやす＝投資する」という仕事をしています。投資の場合、将来価値が高まるとされるものを皆さん買うのですが、そのお手伝いをしています。

簡単に説明をすると、投資信託というお金を増やす仕組みの金融商品を僕は取り扱っています。いろんな人たちからお金をお預かりして、ひとつの資金にまとめます。その資金を、株式とか不動産とか商品とか、これから価値が上がりしそうだと思うものにお金を配分して、そこから出る利益をみんなに還元するという仕組みです。こういう金融商品を投資信託と言います。その運用会社が鎌倉投信で、僕が社長をやっている会社です。

じゃあ、他の会社と何が違うのかと言うと、お客様から預かったお金をどこに投資するか、ここが一番の違いなんです。なんでもいいから儲ければよいというのではなくて、これからの日本の社会に役に立つ、良い会社に投資をしていこうと、そんな思いで会社を選んでいきます。それが鎌倉投信の方針です。

今日来ている子供たちの中で、1万円以上貯金があるという人いますか？いますね。鎌倉投信の投資信託は1万円あれば始めることができます（会場大爆笑）。今、300人くらいの小学生が鎌倉投信のお客さんになってくれています。ぜひ仲間に加わってください。

合い言葉は、「良い会社を増やしましょう」。単に儲ければいいということではありません。日本が抱えるいろいろな社会課題を解決するような会社を増やそうとしています。では、良い会社って何でしょうか？皆さんはこれから起業の事を考えていきます。儲ければよいという訳では無いと思います。みんなから愛される会社、人に幸せを与える会社を増やしていきたい、みんなにもそんな起業を考えてほしいと思います。

世の中にはいろんな会社があります。ファミリーマートやマクドナルド、ユニクロとか、みんな知っていますよね。例えばですけど、みなさんTシャツ着ていますよね。Tシャツがどうやって作られるか知っていますか？綿を集めて、布にして織って、シャツを作るんですね。その過程で、例えばだけでも、綿を作る畑で枯葉剤をどんどん使っている畑と、自然でやっている畑では全然、緑の色が違ってきます。色を染めるときには染料を使いますが、それを垂れ流しすると川が汚れてしまいます。これをやっているような会社って良い会社って言えるかな？（子供たちが「わるい会社！」）。そうだよ。会社は儲かるかもしれないけど、良い会社ではないよね。5年くらい前にこんな出来事がありました。大量にシャツを作るためにたくさん人を集めていっぺんにミシンを使っていたら、そのミシンの振動で建物が壊れて、多くの人々が亡くなりました。古い建物だったんだよね。こういう



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

条件で仕事をさせている会社って良い会社かな？(子供たちが「わるい会社！」) 悪い会社だよ
ね。でも、こういう会社で作られたシャツを買っているのは僕らかもしれないよね。

それから、みんな携帯電話使っているよね。携帯電話の中にはいろんな電子部品が使われてい
ます。希少金属と言われる、珍しい資源も入っています。日本ではないけれど、世界中で資源紛
争と言われる争いが起きています。そこではもしかしたら児童兵と言われる皆さんと同じ年齢くら
いの子供たちがいるかもしれません。今、20万人から30万人くらいいると言われていて、少しづ
つ増えていっています。それだけ紛争が多いということになります。

そこでちょっと考えてほしいのは、みんなの生活というのは、世界中のあらゆる問題と無縁ではな
いということです。先ほどの齊藤先生の気候変動の話もそうですね。だからちょっと考えてみるこ
とが大事なんだと思います。僕はこれまでにいろんな会社の社長さんと会ってきました。その中で成功
する起業家と失敗する起業家がありますが、皆さん、成功するのと失敗するのとどっちがいいです
か？(子供たちが「成功するほうがいい」) そうだね。そのときに大事な事がいくつかあるんです
ね。成功する起業家が大事にしている事がいくつかあるんですが、その全部は時間が足りなくて
話すことができないので、2つか3つ話したいと思います。

1つ目は、「運」です。成功した起業家は運が良かったと言います。でも、正確にいうと「運」が巡っ
てくるまで絶対にあきらめずにやり続けたということなんです。だから齊藤先生は成功します。10
年間全身で考えることを続けて絶対に諦めないですからね。そう考えると運が良かったというのは
正しい表現ではないですね。人の出逢いや縁をすごく大事にされるんですね。人はひとりでは成
功できません。どんなに優秀な人でもひとりでは成功しません。必ず誰かが助けてくれます。さっき
起業するにはお金が必要だという話がありましたけど、誰かがお金を出してくれたりだとか、一緒
に仕事をしてくれたりだとか、それが出逢いなんですね。それを運と言ってもいいのかもしれませ
ん。

運を磨くことはできないかもしれないけど、いい出逢いを作ることはできます。どうすれば良いか。
難しい言葉で言うと、『動機の純粹性』というふうに僕は言っています。強い思いを持つということな
んですけど、強い思いも自分だけが楽をしたいとかそういう話ではないんです。何のために誰のた
めに仕事をするのか、世の中のためにどんな仕事ができるのか、それを考えるのが動機です。自
分のことだけではないんですね。思いを強く磨く方法があります。それが、『「何をなすか」ではなく
「いかに生きるか」』。何か結果を出そうと目の前のことに全力を尽くすということです。これを大事
にしてください。『「念」ずれば花ひらく』、坂村真民という哲学者の言葉がありますけど、この「念」と
いうのは今に心と書きます。今を一生懸命生きる、これが基本です。

2つ目は、「勉強」です。今の時代は「こうやったら成功する」という時代ではありません。勉強って
何かと言うと、知識を得ることも大事なんですけど、自分の可能性をひらく土台づくりです。みんなは



長期投資仲間通信「インベストライフ」

今の時代にこの世に生まれてきていますけど、必ず人の役に立つ仕事に就きます。それが何なのかを知る過程が学びです。ですから、みんな一生懸命勉強をしてください。

3つ目は、「挑戦」です。成功する起業家の人たちは、とにかく失敗します。成功ばかりしている起業家はいません。成功の反対は失敗ではありません。何もやらないことです。自分が何をやりたいかを見つけて、一生懸命挑戦してほしいと思います。

起業とは、人の役に立つことを考えて自分にできる小さな一歩を踏み出すことです。これはどんなことでもよいと思います。夏休みの間にちょっとしたことでも自分で見つけて貰えたらよいと思います。話を聞いていただいてありがとうございました。



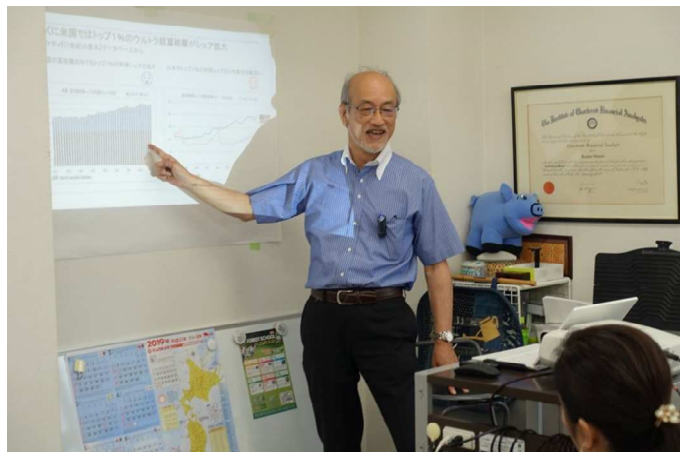
I-OWA マンスリー・セミナー講演より 家計のリスク性金融資産保有の日米格差

講演： 山口 勝業氏
レポーター： 赤堀 薫里

日銀やFRBの集計データでは日本の家計資産は、大体1,800兆円。米国は80兆ドルくらいあります。しかし、日本は半分くらいが預貯金で、株や投資信託の割合は15%くらいしかない。米国はそれに比べて45%くらい。つまり日本の3倍くらいあります。金融庁の講演に行くと必ずこのデータが出てきて、「だから皆さん預金だけでなく投資をしましょう！」と言います。確かに統計上の数字はそうですが、本当にそうなのか。

私は30代のころ10年くらい米国に住んでいましたが、貧富の格差が大きく、普通の人々が日本の3倍も投資をしているとは思えなかった。いろいろ調べてみようと思いました。

中央銀行が集めているマクロのデータは、国全体の集計値しかわからないため、家計のデータを見ました。日本の家計データは、総務省の家計調査と、もう少し詳しい全国消費実態調査が5年に一度あります。米国にもSurvey of Consumer Finances(SCF)という同じようなデータがあります。双方のデータを、なるべく同じ基準で揃え、日本と米国の違いを調べてみました。どうして年収階層別か。いろいろな切り口がある中で、日本と米国を同じように比較するには、これが一番やりやすいためです。



結論から言うと、米国は金持ちだけが、日本の3倍、リスク資産を持っています。金持ちが金融資産の8割くらいを持っていて、金持ちはたくさん投資をしています。集計すると、ほとんど金持ちが持っている投資が集計データとして出てきます。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

金持ちは誰かという、一流企業の社長さんもお給料をもらっていますが、カルロス・ゴーンさんほどではないですね。マイクロソフトのビル・ゲイツさんに近いような、超大金持ちが米国にはたくさんいます。相続税がものすごく低いので、もともとお金持ちの家に生まれた2代目は、またお金持ちになる仕組みがあります。

そのようなことから、いつも見せられるマクロの集計データだけを見て「日本も頑張らなくては！」と言われても、そんなに頑張らなくてもよいのではないかというのが私の結論です。

今、日本でも格差社会が話題になっています。無理をして米国のような格差社会を作ると、日本の中でもさらに格差は拡大し、ものすごいお金持ちだけが投資できる社会にすることは現実的ではないですね。それではどのようなシステムが、日本人にとって幸せに暮らせるような経済になるのだろうか。「これからみんなで考えましょうね」というのが私のメッセージです。

この話になると、必ず日本は預貯金に偏り過ぎて異常だと言われます。いくつかある理由の中、よく言われる話は、「金融リテラシーが低いから」、「日本人のリスク許容度が異常に低くて保守的」。この二つは両方とも嘘です。大阪大学のチームがやっているアンケートデータの分析によると、日米で違いはないという結論が出ました。

日銀が公表している金融リテラシー調査は、日米で比較できるように作ってありました。日米同じ質問をして、その回答でリテラシーを比較すると、日本の得点の方が低い。でも、よく見ると質問の内容が微妙に違う。そもそも全く同じではないものを比べて、微妙に得点が異なり、それでリテラシーが低いというのは違うのかなと思うわけです。

他には、富裕の格差が大きすぎた故にこうなったのではないかという疑問です。日米の格差を比較した時、日本が異常だという話になりますが、もしかしたら米国が異常なのかもしれないという問題意識です。米国は、出身地や所得、人種によって格差や差別がなんとなくある世界です。日本は最近、格差社会と言われていますが、米国に比べて同質性が高いと思います。そのように違う国と比べること自体どうかというのが私の発想です。

講演では、日米格差を説明する様々な理由を先行研究から解説。そして日米格差が起こる歴史的背景と理由を探るため、推計された日米の階層別の資産格差とリスク性資産の保有シェアの解説。米国家計の格差拡大の歴史的・社会的背景の説明。最後に、家計のリスク性資産保有率の日米格差の主因は、米国の格差社会であることと、普通の人々の資産形成のための政策提言がありました。



I-OWA マンスリー・セミナー座談会より

岡本 | 山口さん、ありがとうございました。確かに富裕層ががちり持っていて、そのほかの人がそうでもない。富裕層は株式の比率も多い。だから富裕層だけがどんどん富が増える。それは事実ですが、同時に多分持っている富がエンジェル投資とかベンチャーだとか、そういったところにはかなりの資金を流して、それが、次の富裕層をどんどん生むような循環がかなりあるのではないかなと思います

山口 | それはあるでしょうね。

岡本 | 経済全体を見て、それが日本にはないところ、大きな差になっているのではないかと思います。

山口 | 日本で成功した起業家、HIS の沢田さんとは何回か会いましたけど、彼は「次の世代を育てたい、新しいところに出資したい」という気持ちがあります。ただ、それがマジョリティになっていない。



岡本 | 日本では非常に少ない。米国ではかなり多いと思います。私が元いた会社のトップは、今はエンジェル投資家で、かなりの資産を持っています。やはりカルフォルニアあたりの小さな会社にいっぱい投資をして育てる。また、相続税がないということで、何世代にも渡って持ち続けているうちに、第2 第3 の GAFA が出てくるみたいな、そういう意味でのトリクルダウンはあるのではないかと私は思います。

山口 | それは、にわとりが先か？卵が先か？の話です。そういうお金持ちがいるから、若いうちは、ビジネスを立ち上げればスポンサーになってくれる人がいるから成功する。そして、将来、そういう人たちがエンジェルになってくれる。自分が起業してエンジェルになった人たちは、成功体験があるからそれを伝えられますよね。

日本の大企業の社長さんが、それをできるかと言ったらできない。自分でやっていないから。雇われ社長はサラリーマンが成り上がっただけだから。起業で失敗する人も多いけれど、中には成功する人もいます。



長期投資仲間通信「インベストラيف」

岡本 | 失敗する人も次のチャンスがあるよね。

山口 | 米国で MBA の留学をした時の友達は、みんな MBA を持ったので、良い企業に就職しようとは思っていません。みんな自分で起業することが最終的な目的です。卒業して 30 年くらい経ちますが、昔の親しい友達の中にイスラエル人がいます。彼はビジネスをやって成功して、今はベンチャー投資家としてエンジェルをしています。

岡本 | 富裕層に資金が集中するプラスの面というの、経済の中であるのではないかな。

山口 | 戦前は富裕の格差がすごかったでしょ。財閥もあって。一部は日本経済を明治から大正にかけて成長させた原動力にはなったと思うけれど、どうなのかな。ただ単に富裕層にお金があるというだけでなく、そこに一発事業を起こしてやろうというガッツがないと、ただお金を持っているだけではだめだね。

岡本 | だから銀行に入れていてもしょうがない。そこでリスクをとって、リスクのとり方も単に流通市場の株式、安全そうな株式を買うだけではなく、もっと起業リスクをとるという部分が、日本ではこれから育ててほしいですね。増えないですかね。

山口 | わからないですよ。ただ必ずしも日本でやらなくてもいいと思っています。

岡本 | それはそうですよ。

山口 | 海外の人が日本にどんどん来ていますから、日本でビジネスを立ち上げてやろうみたいな人がいると刺激になります。日本人の中でうじうじしていてもあまりいいことはない。これを言い出すと日本の教育システムそのものが間違っているというのが、私の持論です。

岡本 | 尼崎信用金庫が、世界の貯金箱博物館を持っています。何万もの世界中から来た貯金箱があってそれを調べると、面白いことが分かります。日本の貯金箱は割らないと出せない。一方、欧米の貯金箱は鍵が掛かっていて、開ければ出せるようになっている。貯金の動機が、欧米の場合は寄付というのが多いそうです。貯めて寄付をする。日本の場合はいざというときに割って、使うための予備だと。基本的な考え方の違いがあるのでしょうか。安全、防御策という。面白いなと思いました。

参加者 | 私は日銀の金融広報アドバイザーをしています。高校で授業を単発的にやります。高校生は学校によって、うつ伏せになって寝てしまっている子もいれば、一生懸命聞いてくれている子もいます。小学生にもわかるように資料を作ることは大事だと思います。日銀がいく



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

ら頑張っても、小学校のカリキュラムにそもそも金融教育が入っていない現実がどうしようもない。保護者が学校教育以外の時間で1年に1時間だけの枠でかろうじて入り込める程度の機会しかない状況が、ずっと変わらずあります。その辺を変えないと。小学校で金融教育に入っていくことは、すごく難しいと思います。政治を変えないといけないのか。

山口 | 一番わかりやすいのは算数でやること。家庭科では実際にやっています。家庭科の先生が一部家計管理でやっていますよ。リテラシーを上げる早道は、算数の問題にすること。受験科目になると皆必死になるから。算数の問題で金利の計算とかね。びっくりしたのは、リテラシーの問題で「年率5%の金利を5年間やったらいくらになりますか？」という問題を、結構間違える人がいる。住宅ローンの問題です。「15年の住宅ローンと30年の住宅ローンは、15年の方が月々返済する金額は大きいけれど、支払う利息の総額は少なくて済む。これは○か×か」という問題があって、これをやるとMBAの学生でも間違えます。なんで間違えるのか不思議に思い、聞いてみると、住宅ローンを借りたことがないので、考えたことがないからだそうです。単に算数ができるとかできないとかの問題ではなくて、実際にそういうことを考えたことが1回でもあるとわかってくる。経験があるのかないのかは大事だと言えます。年齢が上がるほど社会経験を積んでいるのでリテラシーが上がるという部分もあります。

岡本 | 72の法則を大学生に教えた時に誰も知らなかった。「これは米国だと中学生でも知っているよ」と言うと、「え〜！」と驚いていましたが、後で教授が「私も知りませんでした。」と言ってきました(笑)。

山口 | 学生もなんだけど、先生も経験したことがない。教わったこともないし、やったこともない。私はわかりやすいことわざを使えとよく言っています。例えば分散投資を説明する時に、「木を見て森を見ず」とかね。みんな中学校で聞いたことがあるから、なんとなくイメージが湧くのではないかと思うのです。「それを数字でいうと、こういうことだよ。」と、後から説明してあげる。リスクとリターンも「虎穴に入らずんば虎子を得ず」。今までの相場格言のような難しい話ではなくて、イメージがしやすいものでまずは刷り込む。そうすると関心を持って聞いてくれるのと、なるべく事例も文学作品の中から出すとかね。僕は分散投資の話をするときはベニスの商人の話を使います。ベニスの商人の主人公のアントニオの台詞の中に、「僕の船は世界中にあるから一隻だけ沈んでも大丈夫だよ。毎年この事業をやっているから大丈夫だよ。」という台詞があります。これは分散投資の原理。

岡本 | 日本はお金について話をするには良くないというイメージがないわけではない。子どもたちに聞いてみると、家庭でお金の話をする割合は、だいたい半分くらいです



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

山口 | 日銀のリテラシー指数を見てみると面白いのが、「学校で学びましたか？ご家庭で学びましたか？」と聞くと、家庭の方が多いですね。多分家庭で教えらるる親は教えています。ここからは格差社会の話になってきて、レベルが高い親に育つとレベルが高くなるみたいな話になります。問題は、リテラシーが低い子たちや低いご家庭の子にリテラシーを高めるにはどうすればいいのかということです。

岡本 | 学校はある意味、お金と縁遠いところにある。そういう意味では、家庭でお金のお話が出るということは必然です。「今日はこの勉強をしましょう」という話ではなく、日常的な中でお金のお話が出てくる方がいいのではないかと思います。課題も多いですが、少しずつでも変わって来ることを願いましょう。今日はありがとうございました。



I-OWA マンスリー・セミナー講演より お金の過去・現在・未来(3)

講演：岡本 和久
レポーター：赤堀 薫里

3回に渡って、お金の過去・現在・未来の話をしてきました。お金は、ものの価値から国、権力の価値に変換がずっとおこっていました。明治になってグローバル化の中で新貨条例が定められ、1両=1ドル=1円という非常にわかりやすい関係が決まり、それが続いていきます。

一番大きな出来事だったのが、日清戦争です。戦費の総額が2億1000万円だったところに、賠償金3億6000万円弱のお金が入ってきたことは大きかった。それまで日本に銀はあったけれど、金はあまり持っていなかったのです。1870年代から銀が世界的に生産されるようになり、銀の価値が下がってしまったために、日本は非常に不利になっていました。しかし、日清戦争の賠償金で金本位制になることができました。残りのお金で軍備の拡張や、製鉄所の建設、鉄道の施設、電信電話施設といったものを整備することができました。

次の大きな出来事が日露戦争です。この時は米国に仲裁してもらった形で戦争を終結して、一応、勝ったかたちになったけれど、ロシアの方は、それほど負けたという意識がなかった。戦費は、日清戦争の8倍。17億2千万円という大変な額が掛かったのに賠償金がなかった。この17億2千万円の82%が国内外の債券の発行で賄われていました。ポーツマスで講和条約が結ばれましたが、償金がなかったということで国民は怒り、その日に国民大会が行われ、暴動が起きました。



次に起こったのが1914年第一次世界大戦。この時は欧州の生産設備が破壊されてしまったために、日本からの輸出がものすごく伸びた時です。特にヨーロッパは食糧不足でした。日本はどんどん輸出します。運賃の収入も入ってくるうえ、輸出代金の収入もあり、日本にとって非常にありがたかった。そのかわり国内では食料が不足し、飢餓にあえぎながら輸出にまわして儲けたのです。まさに「飢餓輸出」。漁夫の利とよく言われています。



長期投資仲間通信「インベストラيف」

ただ、第一次大戦が終わると、日本は限界供給者だったため、欧州の生産能力が戻ってくると一度に打ち切られてしまいました。結果として苦しい反動不況、反動恐慌が起こったのが1920年くらいです。かなり多くの企業が非常に苦しい状態になります。

第一次大戦で漁夫の利、終戦で反動不況が来た。そんな時に関東大震災が起こります。1923年大正12年9月1日。だいたい国の富の損失が、当時の100億円と言われていました。190万人が被災して10万5千人が亡くなった、あるいは行方不明になりました。

関東大震災で、ほとんどの関東の銀行の建物が潰れてしまいました。手形も落ちなくなったので、30日間支払いを延期してよいというルールを作り、9月7日にモラトリアム支払い延期令、27日に震災手形割引損失補償令が出ています。関東地区で被災した銀行が所有する手形は日銀が再割引をして、万一そこで損失が発生した場合は1億円を限度として国が面倒を見ましょと、特別の補償令を出しました。震災手形の流通額は4億3千万円と言われていました。そのうちの相当の部分は、反動不況で倒産寸前の企業の（震災と関係のない）手形を、全部、入れ込んでいました。純粹に震災でやられた手形に比べ、はるかに大きな額が不良貸しとして出てきてしまった。これが次の金融恐慌の問題を大きくしてしまっただけのことになります。震災の4年後、1927年に金融恐慌が起こります。

このあと講演では、金融恐慌のいきさつや、第一次世界大戦後、非常に明確になった国際的、国内の格差の拡大についての解説。その後、統制経済の時代に入り、ついに太平洋戦争が勃発し、戦争に負けて終結。インフレ発生と預金封鎖、財産税、株式取引で預金封鎖破りについての解説。

後半では、お金と通貨制がどのように進化してきたか、また50年後100年後にお金はどのような形になっていくのだろうか解説くださいました。最後に「従来のお金が資本主義を支配し続けるのか、新たなお金が台頭するのか、これからが楽しみです。今、世界の通貨制度は非常に大きな局面に入ってきている。何百年に一度の大きな変革期にあるのかもしれない」と結ばれました。



知って得する、ちょっと差がつく トリビア・コーナー

トリビア研究家 末崎 孝幸

末崎 孝幸氏

1945 年生まれ。1968 年一橋大学商学部卒業、同年日興証券入社。調査部門、資産運用部門などを経て、日興アセットマネジメント執行役員(調査本部長)を務める。2004 年に退職。Facebook 上での氏のトリビア投稿は好評を博している。



甲子園の土を最初に持ち帰った高校球児

福岡県立小倉高校(昭和 22 年までは旧制小倉中学)は、昭和 22 年、23 年の夏の甲子園で連続優勝したが、その立役者がエースの福嶋一雄投手で、とくに 23 年の大会では全 5 試合連続完封で 2 連覇を果たした。そして昭和 24 年も甲子園に出場、3 連覇に期待が高まったが、準々決勝で倉敷工業に延長 10 回惜敗した。この敗戦で退場する時、福嶋投手はスコアボードを仰ぎ見ながら、無意識に土を掴んでズボンの後ろポケットに入れて、甲子園を後にした。この退場シーンに感動した大会審判長が「この甲子園で学んだものは、学校教育で学べないものだ。君のポケットに入ったその土には、それがすべて詰まっている。それを糧に、これからの人生を生きてほしい」という手紙を福嶋に出した。

このエピソードから福嶋は「甲子園の土を最初に持ち帰った球児」と言われるようになったのである。福嶋投手は早大を経て、地元の八幡製鉄に就職、都市対抗野球でも活躍、平成 25 年に野球殿堂入りしている。現在 88 歳でご健在です。

車上荒らし(なぜ「車上」というのか)

この「車上荒らし」という言葉はけっこう昔からある。では、なぜ車内(車中)を荒らすのに車上というのだろうか。それは、本来、車というのは自動車を指すのではなく、車輪のことをいっていたか



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

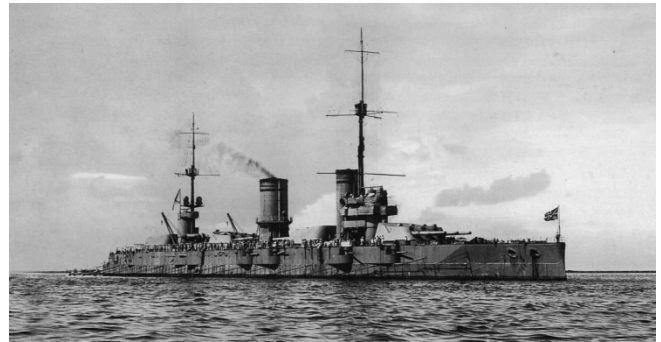
らだ。昔の人力車や荷車は屋根がなく、車輪の上の荷台に乗っかるので「車上」となる。「車上荒らし」も荷台の荷物を荒らされたことからきているのである。

超ド級

同類のものよりケタ違いに大きいことを「超ド級」という。超ド級の「ド」は、1906年にイギリス海軍が建造した大型戦艦「ドレッドノート (dreadnought)」の頭文字「ド」で、日本では「弩」の字が当てられ「弩級艦」と表記された。

英語「dreadnought」は、「恐いものなし」を意味している。当時としては巨大な戦艦で他を圧倒する性能を有し、ドレッドノートに続いて建造され

た戦艦は「超弩級艦」「超超弩級艦」と言った。そこから、他を圧倒するもののこと、特にサイズが大きいことの意味で「ド級」や「超ド級」という言葉が使われるようになったのである。



大津事件と畠山勇子

明治24年(1891年)5月11日、来日していたニコライ皇太子(後のロシア帝国ニコライ2世)が琵琶湖観光の帰途、大津町(現在の天津市)を通過中、巡査の津田三蔵に切りつけられるという事件が発生した(大津事件)。皇太子は頭部を負傷したものの、命に別状はなかった。しかし、当時小国であった日本が大国ロシアの皇太子を負傷させたことは、国中に激震が走る大事件であった。

この時、東京・日本橋の魚問屋でお針子として働いていた畠山勇子は国家の一大事だと、5月20日京都に駆けつけ「露国御官吏様」「日本政府様」「政府御中様」の3通を京都府庁に投じ、カミソリで喉と胸を深く切って自殺を図ったのである。すぐには死ぬことができず病院に運ばれたが、出血多量のため絶命した(享年25)。畠山勇子は父親の影響で政治や歴史に関心を持ち、お針子ながら新聞などを熱心に読んでいたという。この事件で大国ロシアと戦争にでもなったら、国が滅んでしまう、と判断したのである。上記3通のほか、叔父や母親、弟などに宛てた遺書を郵便で出しており、計10通を残していた。畠山勇子の壮絶な死は「烈女勇子」として世間に広まり、盛大な追悼式が執り行われたという。

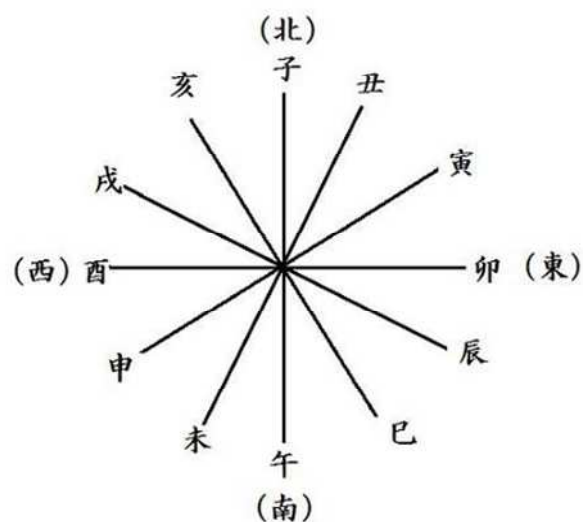
彼女の死は、多くの遺書や新聞報道などによって国際社会の同情をかい、ロシア側の寛容な態度につながったとの見方もある。



面舵と取り舵

昔の人は、船の方向を表すのに「干支」を用いていた。子(ね)を今の12時の位置として、時計回りに「丑」「寅」「卯」…の方向とした。左の方角に進路を向けるのは「酉舵」であり、それが「取り舵」に変化していったのである。

一方、「面舵」は、右の卯(う)の方向に進路を向けることから「卯の舵」と呼ばれていたが、「卯面舵(うむかじ)」など徐々に訛ってしまい「面舵」に転化したものである。





資産運用こぼれ話 企業不祥事への二つの対策

寄稿：岡本 和久

相変わらず企業による不祥事が多いのは驚くばかりです。日本の企業に対する信頼が失われるとともに、上場企業であれば全世界の株主に対して被害を与え、日本のマーケットに疑問を持つ世界の投資家も増えるのではないかと憂慮されます。確かに各企業とも一応、コンプライアンスを重視する姿勢を見せ、また、外部通報制度などを導入したところも多いと聞いています。それでも相変わらず不祥事が続いている。私は二つの根本的な対策があると考えます。



企業は誰のものかという議論が時々あります。株主のものか、社員のものか、お客様のものか、あるいは社会のものか・・・、いろいろな議論がありますが、要するに企業は生活者のものなのです。生身の生きた生活者のものです。この中で企業活動に直接、携わっているのは会社で働いている人々です。それは経営トップからスタッフまですべての人です。これらの人々がなぜ過ちを起こすのか。私はトップと実務者の両面での意識改革が必要だと思っています。

問題の一つは不祥事を起こした企業および企業のトップに対する罰則が軽すぎることです。米国などと比べ日本の罰則が軽いことはよく知られています。企業の文化を変えていくのはトップです。企業トップへの罰則が非常に重ければ、トップは全力で企業内に不正行為が起こらないように努力をするでしょう。コンプライアンスが「きれいごと」ではなくなるのです。万一、不正行為が起こるとトップ自らが個人的に大きな責めを負うことになる。トップが「絶対に不正をするな」という強烈なメッセージを社内に出すことで多くの問題を防ぐことができるでしょう。もちろん、「忖度」の余地があってははいけないのです。

もう一つは仕事をしているスタッフの行動です。自分は従業員だから上司の言うことは少々、疑問があっても聞かなければならないと多くの人が考えてしまいがちです。「会社のためだから」というマジック・ワードが不正や隠ぺいの余地を生むのです。そこで重要なのがプロフェッショナリズムということです。プロは自分の職業に誇りと愛情を持っています。そのプロフェッションの社会的な立場を高めることを重視して仕事をします。上司の命令がプロの価値観に合わなければ徹底的に議論すべきです。法律的な違法行為は言うに及ばず、もっと重要なのはプロとしての行動規範や倫



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

理観です。昔は自らの仕事に強いプライドを持つ職人がたくさんいました。会社人である前に職業人だったのです。本当の職業人、プロを育てることが企業不祥事を防止することになり、結局、それが企業のためになるのです。

トップの発するメッセージのトーンが「不正、隠ぺいは絶対に許さない」というものになり、働くスタッフが自分の仕事に誇りと愛情を持つプロになっていけば不祥事がなくなるだけでなく、日本の企業そのものが強く栄光ある存在になれるのだと思います。

(この原稿は投資手帖 2019年9月号に寄稿したものに加筆修正を加えたものです)

投資に必要なのは、数字より

投資というと、経済統計や企業の財務諸表を分析するなど、難解な投資指標や複雑な投資理論を連想してしまうもの。「プロの世界では、どんなすごいことが行われているのか」と個人投資家は尻込みしてしまうかもしれない。

しかし、人間の日々の生活や思いが集まって経済が時々刻々とでき上がっていくのなら、投資アプローチもきわめて人間的なものであるはず。

実は数学よりも、国語的(文系的)なセンスが投資運用に役立つというのだ。

**武藤純一、広田真一、伊藤宏一、澤上篤人、
真壁昭夫、平山賢一、平塚基巳**

診療と投資の共通点とは？



伊藤宏一編集主幹
(ファイナンシャルプランナー)

伊藤：投資というと、株価チャートの罫線分析やいろいろな株式指標が出てきて、「難しい分析テクニックや数式がわからないと、手を出してはいけないのではないか」といった雰囲気があると思います。

ところが、今年2月に本誌のセミナーで甲府へ

行った時に、地元でお医者さんをされている武藤純一先生が「投資に必要なのは数学じゃないと思う。どちらかというと国語的なセンスが大切ではないだろうか」とおっしゃっていたのが、とても印象的でした。

これは武藤先生が医院を開業するかたわら、10年

近くご自分で株式投資中心の資産運用に取り組んで来られて得た実感だということで、一般の個人投資家にとっても、とても役立つ投資スタンスではないかと思います。

一方、投資の理論的な世界でも最近、理論や指標の中に、人間の心理的な動きを盛り込んでモデルをつくろうといった動きが盛んです。

これがいわゆる、投資理論に心理学を加えた「行動ファイナンス」で、数学的な世界と文系的な世界が接近する現象が起きています。

そこで今回は武藤先生と、早稲田大学で実験経済学(後述)を研究されている広田真一先生をお迎えして、あらためて「投資の心理学」について話し合ってみたいと思います。

武藤：投資の心理学とい



武藤純一さん
(長期投資仲間、医師)

もバランス感のある感性だ



うことですが、実は私はこれについては必要に迫られて始めたというところがあります。

澤上さんにお会いするとよく「投資には哲学や歴史観が必要だ」といったお話を聞くんですが、率直に言って自分自身、どうもそういった哲学や歴史のお話にはついていけないところがあるんです。生まれつき苦手なんですね。

苦手な分野から株式投資にアプローチしてみても、やはり結果は目に見えているわけですから、何とか自分が他人よりも得意な方向から入らなければと考えた時に、「では、心理学的な方向から取り組んでみてはどうだろうか」と思い至ったわけです。

というのもある意味、臨床医としての診察は、患者さんとの心理的な駆け引きの面が強いからです。

伊藤：それは、具体的にはどういったことなのでしょうか？

武藤：たとえば、「お腹が痛い」といって来院する患者さんがいるとします。もちろん血液検査や内視鏡

検査といった検査も行いますが、検査結果に現れたデータだけを信じて診療すると、とんだ誤診をしてしまう例が多いんです。

数値的なデータというのは、あくまで現象のひとつの断面であり、医療というのは最終的には人間が人間を観るという行為に帰結してくると思います。

というのは、「^{なか}お腹が痛い」といっても、その根本的な原因は身体とは別のところ、いわば心理的な部分にあることも少なくないからです。たとえば腹痛の本当の原因が、実は奥さんの浮気にあった、なんていうことも実際にあるわけです。

患者さんには嘘をつく人、本当のことを言う人、ありとあらゆるタイプの人があります。自分が嘘を言っていることに、本人すら気づいていないことだってあります。ですから心理的な駆け引きを通じて、それを引き出すわけですね。

たとえば問診の際に、いろいろな質問をぶつけてみます。それに対する答え方や声色で、症状の度合いを



はかたりします。「なんで来たんですか？」と聞いた時に、「自転車で来ました」なんていう答えが返ってくることもあります（笑）。

病気が深刻な人は、やはり一見して生気がありませんし、声に一種の悲壮感があります。臨床医は、患者さんの顔色や声色、目つきで、瞬間的にある程度、病状を把握できるようでないといけないものです。

検査の数値だけで診察をするのだったら、駆け出しの医者も経験を積んだ医者も同じになってしまいます。そうではなく、医療というものは数値のデータに、経験が加味されなければ正解に近づけないというふうな性格があるんです。

そこで常々、「こうして見ると医者は理系というより文系の仕事だ。国語や心理学のセンスが必要だ」と感じていたのですが、どうも株式市場も同様に、人間が人間を見るという切り口で入っていくと、しっくりするように思えたんです。

リサーチは恋愛、株式取得は結婚!?

澤上：いつも申し上げているように、僕自身も経済というのは、人間の思いや生き様が集まってできたものだと思っています。人間の日々の食べたり飲んだりといった営みで経済はできあがっているし、「もっと豊かになりたい」という欲望が経済を拡大させていくわけです。

ですから投資というのは、最初から最後までありとあらゆる人間の思いの渦巻きの中に何もかもがある、極めて人間的な行為です。ですから武藤先生のお考えに、とても同感ですね。

ところで武藤先生は、「株式取得は結婚である」という説を唱えていらっしゃる（笑）。こちらについても少しお話して頂けないでしょうか。

武藤：ある時、銘柄の選定をしていて、「これは恋愛に似ているな」と感じたことがあるんです。何かその銘柄に惹かれるものがあるので、「もっと知りたい」と思い、会社案内を取り寄せたり、四季報を見たりしていろいろと調べるわけですね。これは何か、相手のことをもっと知りたいということで、恋愛に似ているわけです。

そしてそうやって自分なりに調べて納得ができれば、実際に株式を取得するわけですが、大切なお金を投じてその銘柄をポートフォリオに迎えるわけですから、これは人間関係でいえば「結婚」にあたると思うわけです。

その際、結婚と同様に、銘柄のあまり本質的でない部分に惹かれて取得をすると、失敗する可能性が高いと思うんです。



澤上篤人編集委員
(ファンドマネジャー)

たとえばよく「PER（※注1）やROE（※注1）の高い企業は株価が上がるから買いた」なんて言われます。でもこれは結婚の際に、相手の家柄だとか、財産ばかりを重要視することに似ていると思うんです。

家柄だとか財産は不変ではないように、PERやROEだって、ちょっとした経済環境の変化で、アツという間に上がりも下がりもします。ですからそうした前提を基準に結婚したり、株式を取得すると、不幸な結婚、不幸な売買に終わりやすいのではありませんかということです。

ですからそうではなく、相手の性格だとか、自分と価値観が未来に向けて共有できるかとか、もっと変わらない本質的な部分に着目するべきではないかと思うわけです。

企業だったら、その企業が未来に向けてどんなビジョンを描いているかとか、自分もそれに株主として参加したいかどうかといったことですね。

ひとつの例ですが、世間的には「三流」と思われているある電機メーカーがあります。自分も初めはそれほど惹かれなかったんですが、会社案内をよく読んでいくと、実は表には出ないけれど、デバイス（電子部品）に関しては超一流のメーカーであることがわかってきたんです。今をときめくコンピュータやオーディオ、家電、工作機械などのスマートなメーカーの製品を、実はその地味な会社の部品が支えているんですね。

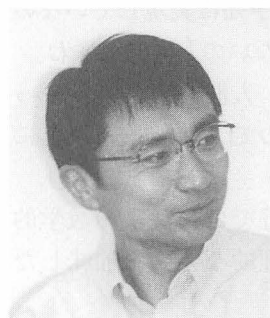
そういった会社を見つけると、一見目立たないけれど、内面にすごく魅力を^{たた}こめた人に会えたような気がするわけです。その株を買うことに、ロマンを感じるんですね。それで、株が安くなるほどうれしくなってナンピン買い（下がったところで再び買うこと）をしてしまうわけです。



傍目には「ボロ株を抱え込んで物好きな人だ」くらいにしか思われられないかもしれないけれど、結構、投資の収益も上がってくれています。

「数理」以上に「心理」に焦点を当てる時代に

伊藤：ここで広田先生からも、実験経済学で研究されている、投資の心理学についてお話を頂けたならと思います。



広田真一さん
(早稲田大学商学部助教授)

広田：現在私が取り組んでいる実験経済学は、名前のとおり、経済学の理論を実験によって検証しようという研究分野なんです。

物理学にも理論物理と実験物理がありますが、ちょうどこの関係に似ていると思います。従来の

(※注1) PERとROE：PERは"Price Earnings Ratio (株価収益率)"の略。株価を1株当たりの純利益で割った値。企業の収益状況を見る指標。

ROEは"Return on Equity (株主資本収益率)"の略。企業が株主から集めた資本を使って、どれだけ効率的に利益を生み出しているかを見る指標。

こうした指標は銘柄を分析する際にある程度の目安にはなるが、基本となる数字が会計上の操作などで歪められやすいという短所もある点に注意が必要。

経済学は過去のいろいろな経済現象を理論化するというので、物理学における理論物理に似ているところがあります。ただし、現実の経済には、既存の経済理論ではうまく説明できないことも少なくないんですね。

同様に、近代経済学に数学が持ちこまれて以来、「数学的なモデルで経済事象のすべてが説明できる」といった風潮もあったのですが、やはり実際の市場では人間心理が働くので、数学的なモデルでは説明できないことも多いということがあります。

そこで、実験室で市場と同じような環境をつくり、経済学の理論を検証しつつ、新しい経済理論を構築しようといったことを試んでいます。



真壁昭夫編集委員
(エコノミスト)

真壁：僕も割と数学が好きで、金融工学的なモデルを使った運用というのは、大分色々試してみたものです。

ところが最初は「このモデルでいけば絶対に価値が上がる」と思うんですが、時間が経つうちに、変数がどんどん増えてきて、結局、訳がわからな

くなってくるんです。

これは、スーパーコンピュータや膨大な数の研究者を動員しても、依然として地震予知は実現していないし、天気予報もなかなか当たらないのと同じですね。

さらに経済は生き物であり、人間心理というやっかいなものが大きく関係するので、地震予知以上に予測するのが難しいわけです。

そこでおっしゃるように最近では、従来の数学的な経済学の理論に、人間の心理的な要素を加味した研究が進められていますね。

たとえば1997年のノーベル経済学賞は、金融工学で利用されるブラック＝ショールズモデルを開発したマイロン・ショールズとロバート・マートンの両氏が受賞しました。これで経済を数理的にあつかう金融工学万能の時代が到来するかに見えたのですが、2002年には一転して、行動ファイナンス、あるいは実験経済学の研究で、ダニエル・カーネマンとバーノン・スミスの両氏がノーベル経済学賞を受賞しています。

金融の世界でも数学から心理学に潮流が変化して

いるということで、「20世紀は自然科学の世紀だったが、21世紀は心理学の世紀である」と評する人もいるほどです。

運用の環境次第で 市場参加者の投資行動も変化する

広田：たしかに経済というものは、人間の心理によって動く部分が大いんですね。

私は金融論が専門なんですが、学生を被験者にして、証券取引についていろいろな状況を設定して売買をさせたりします。

すると、たとえば経済環境が安定している時期の債券運用など、将来の見通しがつきやすい場合は、やはり人は数学的な計算によって利益を得ようとする傾向が強いことがわかっています。

しかし、将来について不確定な事の多い株式運用などでは、心理的な要因によって売買を決定する傾向が強くなっていくことが分かります。

また、時間軸の取り方によっても、投資家の行動は変わってきます。

たとえば、「3カ月間でこれだけの利益を上げなければならぬ」という状況を設定すると、企業のファンダメンタルズ（本来的な価値）を無視した売買が多くなります。「とにかく上がっているから買う」という行動が顕著になるので、価格の変動も荒々しくなります。

逆に、長期の時間軸を設定して、「最終的に配当がもらえます」ということにすると、銘柄の価格変動も大分落ち着いてくるといった現象が見られます。



平山賢一編集委員
(アセットアロケーター)

平山：現在のように情報ツールが発達していることも、逆にファンダメンタルズ（本来的な価値）からかけ離れた、心理的な要因による経済や株価の動きを加速する面があるのではないかと思います。

たとえば、40人のクラスに男の子が39人で、女の子が1人しかいなかったとします。するとその1人の女の子は、客観的に見える以上に魅力的に見えてしまうんじゃないでしょう

か。39人の男の子が1人の女の子を追い求めるという状況では、その女の子はオーバーバリュー（過剰価値）になってしまうということです（笑）。

これと似ていて、金融市場では、特に機関投資家は専門の金融情報端末だとか、インターネットの画面がうずたかく積み重なっているところで、電話やメールでものすごいスピードで情報交換を行っています。

すると「あの子（銘柄）は魅力的だ」といった情報がものすごい速度で伝播していくので、流行の銘柄というのは常にオーバーバリューになる傾向をはらんでいるのではないかと思います。

実験室でも、被験者をひとりにしておくより、お互いに緊密に連絡を取れるようにしておく、より心理的要素によって価格が変動する傾向が高まるのではないのでしょうか。

武藤：実際、そういった市場の心理は往々にして起こりやすいわけですが、巻き込まれないようにするために、私は『『あばた』と『えくぼ』論』というのを、自分自身の戒めにしています。

恋愛で惚れている間は、「あばたもえくぼ」に見えるというわけですが、熱狂相場でも同じ事がいえて、ある銘柄がもてはやされている間は、欠点が魅力に見えたりするわけです。逆に、悲観相場では「あばた」として見捨てられているものが、実は「えくぼ」であることも少なくないんですね。

たとえば、ITバブルの時もそうでしたが、ある銘柄のPERが100倍とかになっているとします。株価が1株当たりの収益の100年分なのですから、これは明らかに割高である可能性が強いわけです。

ところが相場が過熱している局面では、PERが高いことがそのまま、企業の成長性を約束するかのように見えました。

案の定、そういったIT銘柄の多くは市場から消えてしまったわけですが、これはあばたがえくぼに見えた典型的なパターンだったと思います。

逆に、産業を根底で支えているような重厚長大型の産業は当時、地味で時代遅れに見えたものですが、実はこれがえくぼで、その後株価が急速に回復したりしていますね。



余裕がなくなると「あばた」も「えくぼ」に見えてくる

真壁：そうした視点で見ると、投資における心理戦で一番不利な状況に置かれているのは、やはり機関投資家ということになりますね。

まず、4半期とか1年ごとの運用成績が問われる切羽つまった状況の中で、『『えくぼ』に見えるけど、ひょっとして『あばた』かもしれない』なんて、冷静でいるのは本当に難しいものです。

あらかじめ決められた運用成績や、周囲のファンドマネジャーとの競争があるので、どうしても「株価が上がるから買う」といった行動をしてしまいます。

平山：投資の成否は後からしかわからないのですから、周囲の運用者の「あの銘柄が魅力的だ」といった声は、まず雑音といっていいでしょう。ところがサラリーマンの運用者の場合、この雑音がなかなか無視できないんですね。

自分自身は雑音をカットできたとしても、上司や顧客から、「今、まわりはこんな銘柄を買っているのに、どうして君だけ違う運用をしているんだ」と叱られたりします。

平塚：機関投資家は銘柄の売買の際、理由を詳細に報告しなければならな



平塚基巳さん
(本誌編集仲間、外資系金融機関勤務)

いわけですが、うまく説明できる事ほど、市場価格には織り込まれ済みで投資の旨味は薄いんですね。5割わかったところで動かないと、投資収益は得られないわけです。

ところが5割の理由で上司を説得するのは、とても難しいです。

平山：だから機関投資家がパフォーマンスを上げるには、「上司説得の心理学」という、もうひとつの心理学もマスターする必要があったりします（笑）。

自分なりの「買い時」の設定

澤上：この点、自分の判断だけで動ける個人投資家は断然楽なんですね。

期間収益とかはまったく関係なく、相場の暴落時などを待って、日頃から欲しかった銘柄をさっさと買いに行くことができますでしょう。

「あのあこがれのブランドのバックが、ようやく安く買える！」みたいな感覚で株が買えるんですね。

武藤：先日も、長い間「買いたい、買いたい」と思っていた銘柄が、たった2000株くらいですがようやく安く買えて、本当にうれしかったです。やっと労が報われたという感じがしました。

真壁：下がった時に買えば儲かるのはわかるんですが、待っている時に株価はなかなか下がってくれない。それで待ちきれずに買ったら、その直後に下がり始めたり（笑）。

武藤先生なりの「待つ極意」といったものがありになるようでしたら、ここで紹介していただけないでしょうか。

武藤：やっぱりあこがれの異性でも、自分に振り向いてくれなかったら悪女、あるいは悪い男でしょう。それと同じで、株も高ければ悪女で、安ければ良女だと割り切っちゃうわけです（笑）。

それで、どこまで下がれば良女で、どのくらいまで上がれば悪女か、その価格帯を自己流で設定しているだけです。

そしてもしその価格帯まで下がってくれなかったら、「休むも相場なり」と、株のことはいったん忘れて自分の本業に専念します。

澤上：自分のペースを全然崩さずに運用されているところ、ここがすごいですね。

とかく投資というと自分を捨ててしまって、市場の群衆心理に巻き込まれたり、「収益率」といった数字の世界に引きずり込まれたりして失敗してしまうでしょう。

先ほども出たPERですが、この指標が出たばかりの1970年代の初期は、3倍までは許容できるけれど、4倍となるともう耐えられなかったものです。だって、PER3倍が妥当かどうかということは、向こう3年間ぐらいの業績予想なら何とか推測し、かつ判断できるとしても、4年後の業績予想なんて、もう分からないですから。

それがなぜかいつの間にか、「PER10倍でも普通」「20倍でも当たり前」となって行って、ITバブルの頃には70倍とか100倍といった世界に突入してしまいました。もうこういった数字の渦中に入ってしまうと、情報に振り回されてしまって、自分の運用がガタガタになるものです。

そこを武藤先生は自分流の良い意味での「わがまま」を買っているから、市場の中に^{おぼ}溺れずにいられるんですね。

身の丈に応じた運用が 結果として投資の行動力を高める

伊藤：「買い」については、「良女」と「悪女」、あるいは女性なら「良い男」と「悪い男」を分ける価格帯を決めておくとして、武藤先生は、売りのタイミングについてはどう決めていらっしゃいますか？

武藤：その辺もあまり考えないです。「もう十分に儲かったな」と思ったら売ります。これは、他人に論理的に説明しようとしても難しいです。

たとえば、「もうお腹一杯」と思えば食事をやめるのと同じ感覚だと思います。「どうしてお前は食べるのをやめたんだ？」と聞かれても、説明するのは難しいですね。

この辺が、「投資は数学ではなくて、国語的ではないか」と思う^{ゆえん}所以です。

澤上：そういった余裕を持てることも、気持ちの上でとても大事ですね。

武藤：私は身の丈に応じた投資姿勢、それ以上は望みません。

たとえば「今、このくらい儲かった。次にこういう方法をやればもっと儲かる」ということがあっても、

「じゃあ、変えようか」というと変えません。もしかして変えると、けがをする確率の方が高いですから。

澤上：自分の納得できないものはやらない、あるいは自分の美学、常識に合わないものはやらないというバランス感覚が大切なんですね。

自分と関係のないもの、肌の合わないものをムリをして取り込まないことによって、自分の投資リズムを崩すことなく、メリハリの効いた投資行動ができるようになってきます。

一見、勝手気ままな運用でも、その分野に関して

はもの凄い集中力ががありますから、素早い行動につながります。ほかの市場参加者よりもどんどん先へ進んで行くことができ、結果として収益につながるということですね。



【おことわりとお詫び】6月号で今月号に掲載を予告しておりました「資産運用の合理的アプローチと、新たな投資手法の試み」の続編は、8月号の掲載とさせていただきます。

また6月号の同記事(8ページ右段、6行目)の「現在の運用資産の総額は約7億円」という記述は「現在の運用資産の総額は約7兆円」の誤りです。お詫びして訂正いたします。

Investor's View

ヨットの話

もうすぐ梅雨が明ければ、いよいよ夏本番ですね。時節柄ちょっと趣向を変えて、たまには趣味のマリンスポーツの話などしてみたいと思います。マリンスポーツといっても色々ありますが、その中でも、今回はヨットを取りあげます。

一口にヨットといっても、動力は風からモーターまで、フネの大きさも大小さまざま。楽しみ方も、海に出られればいいブルーウォーター派からオリンピックなどを目指すレース派までとりどりなのですが、私は『モーターのついていない小ブネ系のブルーウォーター派、レースも少々』といったところです。

さて、基本的には風だけで動くヨットなのですが、どういうわけか(?)風向きに対して45度ぐらいまでなら風上に上っていくことができます。ですから、ジグザグにコースを取ることで、風上方向の目的地へ進んでいくことも可能になります。

そこでヨットレースの話をしてみると、陸上での自動車などのレースと違い、決められたコースをみんなで競争する、そんなイメージとは、だいぶ違う形で行われます。スタートとゴールだけ(場合によっては途中で回るべきいくつかのポイントも)が決められていて、その間は広い海面のどこをどう走っても良いというスタイルです。

この、どこをどう走ってもいい、というところがヨットレースのミソです。波も風も、その向きや強さだけを考えても『全ての条件が同じ』という状況は海の上のどこにもないからです。

今、100メートル先の海域がベストコンディションにあるとしても、自分がそこを目指して、そこに到達したとき

にはそのコンディションは既に消失している、そういう刻々と変化する自然を相手にする面白さ。

自分の知識、経験、勘などを総動員して先の展開を読む。ひたすら読んで、その読みに基づいた行動を取る。そして、時の経過と共に読みと現実とをすり合わせて、さらにまた先を読み、行動する。ひたすらこれを積み上げていきます。

ついつい自然を擬人的に捉えて、その裏をかこうとしたり、打ち負かそうとしたりすると、とたんに大いなる自然はこちらのちっぽけな思惑をあざ笑うかのごとく、淡々とこちらの読みや行動を超越していくのです。

レースは、本来は他艇との競争であり、もちろんそれを意識した行動も必要に応じて取るのですが、それにもまして自然との、そして自分との対話であり闘いでもある、この醍醐味は格別です。

さらに言えば、ヨットの良さは、この面白さをレース中だけでなく味わえるところにあります。海にフネを出した瞬間から、好むと好まざるとに関わらず、誰もが自然とのやり取りをせざるを得ないのであります。

急に『ヨット』などと聞くと、「私には無理!」と反射的にお思いかも知れませんが、小さなフネを操って、おおよそ思った方向へ進めるようになるというだけなら、きちんと教われれば半日もあれば十分。ちっとも難しくはありません。

今年の夏は、ヨットにチャレンジして自然との対話を楽しみながら、日常とかけはなれたところでふと投資に思いを馳せてみる、そんなプランを立ててみるのも面白いのではないのでしょうか?

(岡 大 ファンドマネジャー)

<モデルポートフォリオ:2019年8月末の運用状況>

単位：%

		トータルリターン				リスク	1万円ずつ積み立てた場合の投資額に対する騰落率			
		1か月	1年	5年 (年率)	10年 (年率)	10年 (年率)	1年 12万円	5年 60万円	10年 120万円	2000年1月 ~ 236万円
4資産型	積極型	-2.92	-4.54	5.79	8.31	15.04	-1.46	9.73	56.00	83.91
	成長型	-1.56	-1.15	4.50	6.50	10.55	0.16	7.97	40.74	67.29
	安定型	-0.21	2.05	3.04	4.53	6.51	1.70	5.88	26.56	49.71
2資産型	積極型	-3.54	-2.25	5.71	9.34	16.46	-0.24	12.74	61.06	102.20
	成長型	-2.07	0.21	4.36	7.23	12.19	0.87	9.49	44.62	80.25
	安定型	-0.61	2.45	2.87	4.99	8.48	1.86	6.03	29.45	57.90

* 投資にかかるコストは控除していない。積み立ては、税引き前分配金再投資。ポートフォリオは毎月リバランスをしたものとする。積み立ては計算月数分を運用したものとする。例えば1年の場合は2018年8月末に1万円投資資金を積み立て始め、2019年7月末の投資資金までとする(2019年8月末積み立て分は運用期間がないため含めていない)。

出所: イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがMorningstar Directにより作成。MorningstarDirectについてのお問い合わせは「投信まとなび」のお問い合わせメール(<https://www.matonavi.jp/inquiry>)にてイボットソン・アソシエイツ・ジャパンまで。

ポートフォリオの資産配分比率(外貨建て資産は円換算ベース)

4資産型		国内株式: TOPIX	外国株式: MSCI KOKUSAI	国内債券: NOMURA- BPI (総合)	外国債券: FTSE WGBI (除く日本)	
		積極型	40%	40%	10%	10%
		成長型	25%	25%	25%	25%
		安定型	10%	10%	40%	40%
2資産型		世界株式: MSCI ACWI (含む日本)		世界債券: FTSE WGBI (含む日本)		
		積極型	80%	20%		
		成長型	50%	50%		
		安定型	20%	80%		

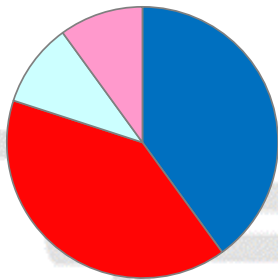
ポートフォリオは「インベストラ이프」が参考のために考案した資産配分に基づき、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出しています。特定の資産配分による投資の推奨を行うものではありません。

「長期投資仲間」通信『インベストラ이프』のその他の記事はこちらからご覧ください。
<http://www.investlife.jp/>

4資産型

- 国内株式: TOPIX
- 外国株式: MSCI KOKUSAI
- 国内債券: NOMURA-BPI (総合)
- 外国債券: FTSE WGBI (除く日本)

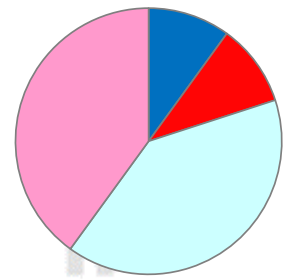
積極型



成長型



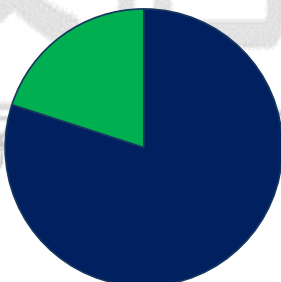
安定型



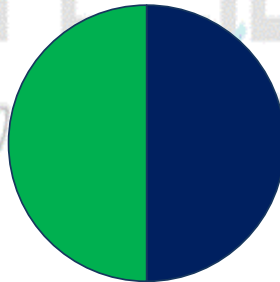
2資産型

- 世界株式: MSCI ACWI (含む日本)
- 世界債券: FTSE WGBI (含む日本)

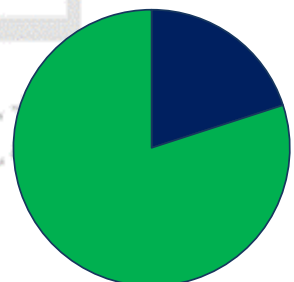
積極型



成長型



安定型



当資料は「インベストライフ」のために、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出、作成しています。特定の投資信託による投資の推奨を行うものではありません。
※ファンド名をクリックすると「投信まとなび」でそのファンドを見ることができます。

「長期投資仲間」通信『インベストライフ』の
その他の記事はこちらからご覧ください。
<http://www.investlife.jp/>

<直販ファンド:2019年8月末の運用状況>

運用会社名	ファンド名	トータルリターン				リスク	1万円ずつ積み立てた場合の 投資額に対する騰落率				1万円ずつ積み立てた場合の 月末資産額				2019年8月末		2019年 5月末	2019年 8月中
		1ヵ月	1年	5年 (年率)	10年 (年率)		10年 (年率)	1年 12万円	5年 60万円	10年 120万円	2000年1月~ 236万円	1年 12万円	5年 60万円	10年 120万円	2000年1月~ 236万円	純資産 (億円)	基準価額 (円)	(前回掲載時) 基準価額 (円)
さわかみ投信	さわかみファンド	-5.21	-13.03	4.40	5.83	18.74	-7.39	0.68	39.77	111.27	11.11	60.41	167.72	384.51	2,745.3	22,551	22,832	4.32
セゾン投信	セゾン・バンガード・ グローバルバランスファンド	-2.86	-1.40	3.67	6.38	11.98	0.20	7.02	38.79	-	12.02	64.21	166.55	-	1,817.8	14,484	14,337	16.87
レオス・ キャピタルワークス	ひふみ投信	-5.45	-14.65	10.65	13.77	17.27	-5.27	16.45	110.92	-	11.37	69.87	253.10	-	1,247.5	43,651	44,259	9.50
セゾン投信	セゾン 資産形成の達人ファンド	-6.70	-7.94	7.87	11.87	18.58	-2.20	15.33	85.20	-	11.74	69.20	222.24	-	767.5	20,406	20,465	16.93
鎌倉投信	結い 2101	-3.25	-8.19	3.80	-	-	-4.11	4.69	-	-	11.51	62.81	-	-	377.2	17,853	17,918	3.06
コモンズ投信	コモンズ30ファンド	-4.80	-14.02	6.22	7.50	16.81	-6.41	4.87	49.47	-	11.23	62.92	179.36	-	160.2	25,420	25,494	3.49
ありがとう投信	ありがとうファンド	-5.10	-8.58	4.59	6.93	16.06	-2.56	4.67	45.23	-	11.69	62.80	174.27	-	121.1	17,347	17,317	-0.17
クローバー・アセット	コドモ ファンド	-5.18	-10.27	7.58	-	-	-3.00	11.72	-	-	11.64	67.03	-	-	70.6	16,587	16,745	0.13
ユニオン投信	ユニオンファンド	-6.83	-9.93	1.98	5.74	16.61	-4.41	-0.36	29.05	-	11.47	59.78	154.86	-	63.8	22,141	22,402	0.72
コモンズ投信	ザ・2020ビジョン	-3.80	-11.92	5.22	-	-	-2.31	8.07	-	-	11.72	64.84	-	-	39.1	14,632	14,900	-0.16
クローバー・アセット	浪花おふくろファンド	-4.87	-7.95	6.88	8.44	15.38	-2.65	10.25	57.68	-	11.68	66.15	189.22	-	11.9	19,563	19,719	0.05
クローバー・アセット	らくちんファンド	-4.05	-6.75	5.84	7.13	13.94	-1.44	8.90	47.72	-	11.83	65.34	177.26	-	9.2	16,425	16,412	0.02
クローバー・アセット	かいたくファンド	-4.13	-4.00	7.35	8.81	13.34	-0.46	13.82	61.49	-	11.95	68.29	193.78	-	7.3	20,213	20,132	0.02

*積み立ては税引き前分配金再投資、計算月数分を運用したものとします。例えば1年の場合には2018年8月末に1万円で積み立てを開始し、2019年7月末投資分までの8月末における運用成果とする(8月の積み立て額は入れない)。
出所: MorningstarDirectのデータを用いてイボットソン・アソシエイツ・ジャパンが作成。MorningstarDirectについてのお問い合わせは「投信まとなび」のお問い合わせメール(<https://www.matonavi.jp/inquiry>)にてお気軽にご送信ください。