

## 今月の ひとこと

どんな投資信託が良いかという問いには「パフォーマンスが良い」とか「コストが安い」などという返事が多いかと思います。しかし、人生を通じての資産運用は少なくとも30年は続くものです。要するに30年たったときに「良かった」と思えるのが良い投信なのです。いくら過去数年のパフォーマンスが良くても単にそれがたまたまその時点のマーケットの環境に合っていただけでは仕方ありません。いくらコストが安くても業界環境が悪くなってファンドが閉鎖されるようなことになっては困ります。要するに大切なことはまず、その投信が数十年にわたって持続すること、しかも、その期間、投資哲学、投資手法が揺らがないことです。短期的なコスト引き下げ競争やパフォーマンス競争に必死になっている投信は長期的な目的には要注意だと思います。

+++++  
ご存じですか？YouTubeにFIWAのチャンネルがあります。  
年11月の設立記念講演会での私のお話やみなさまの応援メッセージなどの動画をご覧ください。

+++++  
今後のロードショー予定です  
4月5日 熊本（詳細は下記をご覧ください）  
5月30日 秋田、5月31日 仙台  
6月27日 札幌  
9月26日 岡山（親向けセミナー） 9月27日 岡山（大人向けセミナー）  
10月10日 金沢 10月11日 富山  
11月29日 松山

+++++  
恒例の「大人と子供のためのハッピー・マネー(r)教室」は、今年は8月ではなく7月19日（日曜日）の開催です。

ゲスト講師としてテラルネッサンスの鬼丸昌也さんをお招きしています。  
+++++  
FACEBOOK上で3600人以上のクラブ・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）

## FIWA認定正会員になって

寄稿：石津 史子氏



石津史子さんは2020年1月に第一期生としてFIWA認定正会員として認定されました。なぜ、正会員になったのか、何を正会員として成し遂げたいのか、生い立ちも含め、想いをたっぷり語っていただきました。

## I-OWAマンスリー・セミナー座談会より 支援の現場で学んだ人 チーム・世界の変え方

講演：鬼丸 昌也氏 レポーター：赤堀 薫里

テラルネッサンスは、2001年、私が立命館大学の四年生の時に一人で設立しました。今年で19期目に入ります。現在日本人職員が17名と外国籍の職員が72名。年間予算が約2億5千万円。主に寄付と定額の会費と、国際UNDP国連開発計画からの助成金などで活動しています。主な支援対象は紛争で苦し

## 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ため、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](mailto: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](http://twitter.com/c_investlife)

Twitterへの登録が必要です

[@c\\_investlife](https://twitter.com/c_investlife)さんをフォロー

## バックナンバー 一覧

- 2019年12月30日発行 Vol.205
- 2019年12月16日発行 Vol.204



み、悲しむ人々、例えば元子ども兵、地雷の被害者や、紛争下で性的暴力を受けた女性たちです。

- [2019年11月03日発行 Vol.203](#)
- [2019年10月14日発行 Vol.202](#)
- [2019年09月16日発行 Vol.201](#)
- [2019年08月07日発行 Vol.200](#)
- [2019年07月14日発行 Vol.199](#)

## I-OWAマンスリー・セミナー講演より ウォール街の歴史（その3）

講演：岡本 和久 レポーター：赤堀 薫里



投資理論と証券市場の状況と年金の運用を比較しながら、年金を中心とした運用の形態がどう変化していったのかをお話します。証券市場では、1792年にすずかけの木協定が結ばれます。業者間で独占体制の協定を結び、組織されたニューヨークのマーケットができました。

## 知って得する、ちょっと差がつく トリビア・コーナー

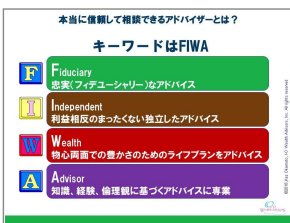
トリビア研究家 末崎 孝幸



★SHIBUYA 1 0 9（の由来） ★野球はなぜ9回までなのか ★オランダのブルタング要塞 ★ホワイトチョコレートと普通のチョコとの違い ★イージス（艦） ★世界を変えた3つのりんご

## みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA 設立記念講演会 IN 大阪 岡本講演

寄稿 岡本 和久



2020年2月2日に大阪で開催されたNPO法人「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA」設立記念講演会における私の講演内容（加筆修正済）です。当日の音声は以下でお聞きになれます（約30分、音声のみ）。[http://www.i-owa.com/diary/diary/2020/02/post\\_1012.html](http://www.i-owa.com/diary/diary/2020/02/post_1012.html)

## インベストライフ・アーカイブより 「これからの『健康づくり』と『資産づくり』」（2004.12）

座談会 古井 祐司氏、伊藤 宏一氏、澤上 篤人氏、平山 賢一氏



高齢化の進む中、年金以上に不足が懸念されるものに医療費がある。現在のところ国民医療費は31兆円程度だが、20年後には約70兆円必要になると予想されているのだ。医療費を低減することは、すでに資産運用でも大きなテーマといえる。これからの「健康づくり」と「資産づくり」について話し合った。

## 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

基本ポートフォリオのパフォーマンス 1月は4資産成長型が-0.24%、2資産成長型が0.00%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

今回は国内で購入可能な代表的ETFの1月末の運用状況をリストアップしていただきました。上場インデックスファンドTOPIX（日興AM）、MAXIS トビックス上場投信（三菱UFJ国際）、上場インデックスファンド世界株式（MSCI ACWI）除く日本（日興AM）、Vanguard・トータル・ワールド・ストックETFなどのデータを紹介していただきました。

## I-OWAたより

### 岡本和久のI-OWA日記

★中野さんとランチ ★大阪講演会における岡本講演音声 ★FIWA設立記念講演会 IN 大阪 ★早起きは三文の得 ★第172回I-OWAマンスリー・セミナー開催

[詳細はこちらをご覧ください。](#)

### セミナー案内

3月15日（日）12:30～16:30 東京

I-OWAマンスリー・セミナー（174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：「長期資産運用に役立つ投資理論」（岡本 和久）

13：40～14：40：「株価指数研究所の活動報告と神社巡りと資産運用（仮）」（明治大学商学部教授 三和 裕美子氏）

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](mailto:info@i-owa.com)

4月5日（日）13：30～16：30 熊本

岡本和久セミナーIN熊本

■会場：熊本県民交流館 バレア 会議室9

熊本県〒860-8554 熊本市中央区手取本町8番9号 9階

■プログラム ①お金と心2020、②本当に信頼できるアドバイザーの見つけ方、使い方

■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。お持ちでない方はご用意します）

■定員25名

■お申込みサイト：こくちーずプロ<http://bit.ly/37i160j>

■お問合せ： [info@i-owa.com](mailto:info@i-owa.com)

4月19日（日）12:30～16:30 東京

FIWAマンスリー・セミナー（175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：「達人たちの投資哲学に学ぶ」（岡本 和久）

13：40～14：40：「為替市場の真実（仮）」（龍谷大学経済学部教授 竹中 正治氏）

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](mailto:info@i-owa.com)

5月17日（日）12:30～16:30 東京 FIWAマンスリー・セミナー（176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：「和風企業経営と資産運用」（岡本 和久）

13：40～14：40：「最近の資産運用業を取り巻く環境と投信会社のビジョン」（三菱UFJ国際投信(株)常務取締役 代田 秀雄氏）

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](mailto:info@i-owa.com)

[詳細はこちらをご覧ください。](#)



### FIWA 認定正会員になって 石津 史子氏

寄稿：石津 史子氏

石津史子さんは2020年1月に第一期生としてFIWA 認定正会員として認定されました。なぜ、正会員になったのか、何を正会員として成し遂げたいのか、生い立ちも含め、想いをたっぷり語っていただきました。

#### 2020年1月1日 決意の写真を撮ってメール送信

大晦日のカウントダウンの余韻冷めやらぬ元旦の朝一番に写真を一枚撮りました。FIWAの認定正会員になったのでホームページに掲載していただくための「決意」の写真です。今に満足することなく志を高く持ち、自己研鑽を積んで「みんなのお金のアドバイザー～FIWA」として認められ、「アドバイザー業務が社会から尊敬されるような職業として確立できるよう頑張っていきたい！」という決意です。



『ちょっとご相談したいことあり、明日でも電話でお話できませんか?』、岡本和久さんからメールをいただいたのは、2019年6月8日のことでした。どうやら岡本さんは、ご自身が理事長を務めるNPO法人の設立申請をされたとのこと。ちょうど翌日は、夫婦で東京へ行く予定。恩師のお墓参りをした後に、講談「祐天吉松」に描かれた浅草界隈に足を延ばすというものでしたが、右脳で吉松の活躍した江戸時代の浅草に思いをはせながら、左脳では「みんなのお金のアドバイザー協会」という文字がグルグル回っているような状態でした。岡本さんがNPOを立ち上げられるということは、おそらく今回を、いつも話しておられる15年周期のお仕事の最後のイベントと位置づけられてのことだろう。お約束の午後3時から電話のベルが鳴るまでの数分は、久しぶりに味わった緊張の時間でした。

岡本さんの熱いメッセージに心を傾けながら、これまで自分が歩いてきた年月を思い起こしていました。行く手をふさぐ分厚く重い扉を開けようともせず、小さな現状に満足してきた自分の不甲斐な



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

さも痛感しました。FPとしてお金の相談業務をしているのに、なぜもっと早く前に進もうとしなかったのかなど、封印してきた疑問や不甲斐なさが甦ってきた瞬間でもありました。

その後、11月22日東京で開催されたFIWA設立記念講演会に出席しました。NPO設立に直接尽力いただいた方々のお話を直接聴くことができ、とてもよかったです。岡本さんからお誘いいただいたのは、FIWAのアドバイザリーボードとしての参加だったのですが、今現在もFP相談をしている身でもありましたから、正会員として認定していただき、「みんなのお金のアドバイザー～FIWA」となって業界を高めていく活動を一緒にさせてもらいたいと思い、同協会のホームページより申請させていただいたのです。そして、2020年1月9日思いは叶い、FIWA認定の正会員になりました！

すると、岡本さんから、またメール。『FIWA正会員に認定されるまでの人生行路、FIWAへの期待や志、将来への思いなどをまとめてインベストラ이프に寄稿してくれませんか？』。うへえ～！それは大変やん！とっさに体を引きましたが、相談員としての資質をみていただく機会だと思い直し、書かせていただくことにいたしました。

### 生い立ち

1956年文月「ふみの日」生まれの「史子(ふみこ)」で、すでに還暦超えて孫二人のおばあちゃんです。後に名前の由来を両親に尋ねたことがありますが、父「史朗」から一字をとったとのこと。確かに「文」ではないので、そうなのでしょうね。

父は民間のサラリーマン、母は専業主婦という一般的な家庭で、すくすく育ちました。幼少期の特徴は、両親とも長身でしたから私も背が高かったこと。屋外で野球をしたりサッカーをしたり、とにかく男の子に混じって体を動かすのが大好きな子でした。父の影響で物心ついた時から「阪神タイガース」のファンです。高校野球にもよく連れて行ってもらいました。無類の野球好き少女で、選手として甲子園球場には立てないなら「アルプススタンドでの応援」に夢を替えて、進学先は県下の野球強豪校でなくちゃダメ！という徹底ぶりでした。そんな思いが通じたのか、高校3年の夏の甲子園にアルプスで応援することができました。しかも、ベスト8まで勝ち進み、その場に3回も立つことができたのです！

同志社女子大学に進みました。中学、高校時代はソフトテニス部で、日焼けした体育会系女子が続いていましたが、大学ではマンドリンオーケストラに所属してダブルベースを弾いておりました。就活を考え始めたのは大学4年の春休み。OL気取りで民間企業の長期アルバイトをしましたが、3カ月過ぎたころ、急性の食物アレルギーを発症して体中にじんましんが出るようになりました。原因は何なのか考えましたが、思い当たるとしたら、窓のない部屋で一日中同じ仕事をする



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

日々を息苦しく感じていたことぐらいでしたので、「気持ちは抑えられても体が嫌だと反応してしまった」と判断してOLを断念。その年の就活は諦めて小学校教諭免許が取得できる学校に、もう1年通うことにしました。

こうして翌年、無事に奈良県生駒郡平群町の小学校教諭になって3年生を担当することになりました。水谷豊の「熱中先生」や武田鉄矢の「金八先生」がお茶の間の人気番組だったころのことです。体育や音楽、図工といった、いわゆる副教科は得意でしたし、何よりも学生時代の長期アルバイトのように同じ仕事を繰り返さなければならないことはありません。原則として全ての教科を担当するので責任重大ですが、子どもたちが理解しやすいように創意工夫して授業をつくる余地がありました。

校区は、山の中腹から生駒山の尾根(大阪府と奈良県の県境)までですが、大自然に囲まれて育った子どもたちとの時間は、清らかで希望に満ちていました。ずっとこんな気持ちでいることができたなら、教師は私の天職だったに違いありません。体調を崩して3年で退職することになったのは、環境変化への順応性や万物への寛容性、コミュニケーション能力などが足りなかったからでしょう。温室育ちの頭でっかちの若輩者だったから、職員室にはどうしても馴染めなかったのです。

退職して数週間で専業主婦は無理だと悟った私。簿記学校に通ったりしましたが、27歳の時に夫の薦めで社会保険労務士の資格取得のための勉強を始めました。「労働基準法」「労働安全衛生法」「労働者災害補償保険法」「雇用保険法」「労働保険徴収法」「労務管理その他の労働に関する一般常識」「社会保険に関する一般常識」「健康保険法」「厚生年金保険法」「国民年金法」・・・教諭経験など何にも役に立ちません。それでも時間がたっぷりあったので、翌年の試験で合格できました。

### 社労士から始まった「自分年金」作りの道

1985年6月、社会保険労務士事務所を開業しました。1986年4月に施行された新しい年金制度とその後5年に1度行われてきた財政再計算時の制度改正の内容は、理解すればするほど「ああ、これから一層、給付減・負担増になる。このままじゃあ、あかん！」というため息は深くなり、「国の年金」を補完するための「自分年金」作りの必要性を強く意識するようになっていきました。年金の専門家として、しっかりと年金制度と向き合ってきたからこそ、公的年金が不足する部分を補完する財産作りの必要性がよくわかりました。

潜在的な焦りに火がついたのは92年。預貯金金利や生命保険の予定利率が下がり始めたころでした。当時は「自分年金といえば生命保険の個人年金」という時代、当たり前のように個人年金保険の設計書を数社から取り寄せたりもしました。25年、30年という超長期契約であるがゆえ



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

に、契約は慎重になりましたし、結果としてファイナンシャル・プランナーの普通資格(AFP)、上級資格(CFP®)を取得することになりました。FPの勉強を通して、金融商品についての基礎知識は身に付けることができましたが、「安全確実で換金性も収益性もいい商品は、これや!」というような金融商品には出会えませんでした。

1996年10月～2004年3月の間の7年半、暮らしの相談センター(元郵便貯金振興会が運営)で、一般生活者のお金にまつわる相談を受ける相談員をいたしました。週に1回程度センターに出向き、予約の入っている相談を最大4件受けるというもので、ここでの相談料は無料。私たちFPは、運営母体から報酬を受け取る仕組みになっていました。

この時期は、日本版の金融ビッグバン(1996年から2001年度)が提唱され、金融システムの改革が断行されている真最中でした。また一方で、生命保険会社・銀行・証券会社が次々に破たんした時期とも重なっています。

規制緩和の一環で、銀行でも投資信託の販売を始めた時期でもありました。住宅ローンのゆとり返済(ステップ返済)が終わり、返済不可能状態に陥る人が急増した時期でもありましたので、お金の相談内容は深刻なものが多く、しかも多岐にわたっていました。他にも生命保険契約の転換、定期預金と投資信託や外貨預金の抱き合わせ販売、債券だと思っていたら株式に転換されて大損確定の仕組債、テーマ追いかけの回転売買の投資信託等々…がありましたし、販売者の強引な売り方や詐欺まがいのセールストークやその手口には、呆れて腹が立ちました。一方であまりにも無防備な消費者側の問題も感じていました。

そんな2000年の夏、FPの集う勉強会の講師に澤上篤人さんが来てくださいました。澤上さんの「投資の収益は、安く買って高い時に売ることによって得られる」という言葉は無理なくストンと腑に落ちます。当たり前のことと言えばそれまでですが、なぜ、これまで解らなかったのだろう。モノ・サービス・技術力などを持ってずっと成長しているような企業の株式なら、株価が上がったり下がったりする市場の動きに一喜一憂しなくても持っていられそうです。

我々一般個人は情報力も資金力もないので、そんな企業を探してきちんと投資してくれる専門家にお金の運用を任せられれば、家計から捻出した数万円を投資して市場で運用することが可能になります。改めて投資信託本来のしくみを学び直したことで、「投資信託が一般個人の財産作りの救世主になる!」と確信することができました。そして、毎月家計から捻出できるお金で信頼できる投資信託を定期購入で積み立てていく方法が、自分年金作りの王道だということが解ったのです。年月をかけて探し続けてきただけに、自分だけがハッピーになっていいのだろうか? 老後に不安を持つ人々と共有できないだろうか?



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

ちょうどこのころ、郵便局が公社化された年の翌年に、担当していた暮らしの相談センターは閉鎖となり、心にポツカリと大きな穴が開いたようになってしまいました。大変な相談案件が多くてつかったのですが、「ありがとうございます、相談に来てよかったです！」と笑顔になって帰って行かれる姿を見送りながら、この仕事に“やりがい”を感じていたのも事実です。一方、私たち生活者の周りでは「自己責任」という言葉が当たり前のようになり使用されるようになっていましたし、お金の相談ができる相談センターが、一種「かけこみ寺」的存在として地域に根付いてきたところでもありました。「こんな場所があるなら、もっと早く相談したかった！」と言った人々の顔を思い浮かべながら、今後ますます自由競争が激しくなるのに、お金の相談ができる場所がなくなってしまうのは本当に残念です。しかし民営化する運営母体に、継続交渉の余地はありません。今後は生活者が安心してお金の相談ができる場を、FP 個人が提供していきましょうということで解散となりました。

老後への不安は、全国民共通の悩みです。こちらの相談員をしたことで、自分年金作りにチャレンジして痛い目にあった人々にもたくさん出会いました。澤上さんからは、投資信託で毎月定期積立する財産作りを教えてくださいました。だからこそ、自分年金作りに利用できる“家計に身近なファンド”が社会から求められていることも解っていました。



値動きのある金融商品を中途半端に販売すれば、顧客が損をしてしまい、「自分年金」作りはうまくいきません。家計を見直し、生活設計をして「自分年金」作りを始める土壌がしっかり整ってから、そこに何を植えて育てるかは自分で考えてアクセスしてもらいたい。値動に大きな変動があった時には、集って学べるコミュニティが必要だし、値動きに合わせてリズムよく投資する心得などの情報や知識も発信していきたい！・・・悶々と考えている間に、どんどん投資信託を直販する会社を地元で立ち上げる想いは膨らみ、実現へと駒は進んだのでした。

投資信託を直販する会社の立ち上げ、投信委託販売会社としての登録手続きなどを経て、約2年後、「浪花おふくろファンド」は誕生しました。生活設計、家計の見直し、自分年金作りの必要性、投資信託のしくみなど、「自分年金」作りをしてもらうための土壌づくりのセミナーを大阪で500回以上開催しました。「この部分は絶対端折れない」会社の存続との板挟みになりながら、2年後には、コスト削減のために東京の直販2社と合併(クローバー・アセットマネジメントと名称を変更)し、さらに1年半後は大阪を廃止してすべての事業を東京に移転する決定が下され、私たち大阪のスタッフはファンドの運用の継続を託して退職したのでした。





## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

生後4歳で東京に引っ越したファンドですから、誕生に関わった人々のことを覚えているはずはありません。今は美味しいものを食べさせてもらって、身体は小さいけれど健康ですくすく育っています。そんな姿を遠くで見守りながら、大阪では今でも続くファンド誕生当時集って下さった人々との交流を楽しんでいます。

### 現在はこんなことをやっています

さて、私は今でも日本FP協会奈良支部に所属していますので、地域へのFP啓蒙活動などは続けています。そしてもちろん、「自分年金」作りは今も現役、継続しています。一方、行政書士として30年頑張ってきた夫は、緑内障のために一部視野が欠けてしまったのを機に、事務所を閉じました。私の社労士事務所も投信会社を立ち上げるまでに清算して今は身軽です。それで今は夫婦2人で、続き読み講談の音源を遺す活動をしています。(→「続き読み講談\*のこし隊」で検索いただくと、講談が聴けます)

「講談」といえば、今年2月に神田松之丞さんが伯山を襲名して真打になられます。彼の活躍でお江戸の講談界はにぎわっているようですが、上方の講談は、今一つ盛り上がりがありません。それでも、目を輝かせて入門してくれる若者もいます。彼らの将来を考えると、上方の講談師によって江戸時代から読み継がれてきた長編の軍記物(太閤記、関が原戦記、難波戦記など)の音源を遺しておかなくちゃ!と思うのです。

実はこれらは長すぎるので、今は誰も高座にかけて読まなくなった続き読みの講談です。しかし、そもそも講談はこのスタイルで民衆の間で広まって読み継がれてきた話芸なので、その原型を失ってしまったら講談の未来はないのです。(講談とのご縁:私の父方祖父は、講談師の二代目旭堂南陵で、三代目は伯父)

### 本物の「お金のアドバイザー」を令和に広げましょう

講談の古いスタイルを遺す活動も、この度のFIWAの目指す活動も、本来のあるべき姿をきちんと示して将来に向かって大切に守り育てていくという共通点があります。令和の時代を逞しく生きていく人々に寄り添う「みんなのお金のアドバイザー~FIWA」は、社会から必要とされています。生活者の求めにきちんと応じられるよう、切磋琢磨して知識に磨きをかけ、利益相反のない顧客の利益のためのアドバイスをする相談業務の高みを目指していきたいと思います。同じ志の仲間、絶対多い方がいい!笑顔でワクワク、社会から本物の「お金のアドバイザー」だと認めていただけるよう、一緒に頑張ってみませんか!



## I-OWA マンスリー・セミナー座談会より 支援の現場で学んだ人チーム・世界の変え方

講演： 鬼丸 昌也氏  
レポーター： 赤堀 薫里

### 鬼丸 昌也氏プロフィール

認定NPO法人テラ・ルネッサンス理事・創設者。1979年、福岡県生まれ。立命館大学法学部卒。高校在学中にアリヤラトネ博士(サルボダヤ運動創始者/スリランカ)と出逢い、『すべての人に未来をつくりだす能力がある』と教えられる。2001年、初めてカンボジアを訪れ、地雷被害の現状を知り、「すべての活動はまず『伝える』ことから」と講演活動を始める。同年10月、大学在学中に「すべての生命が安心して生活できる社会の実現」をめざす「テラ・ルネッサンス」設立。2002年、(社)日本青年会議所人間力大賞受賞。地雷、子ども兵や平和問題を伝える講演活動は、学校、企業、行政などで年100回以上。遠い国の話を身近に感じさせ、ひとり一人に未来をつくる力があると訴えかける講演に共感が広がっている。

【著書】『ぼくは13歳 職業、兵士』合同出版 2005年

『こうして僕は世界を変えるために一步を踏み出した』こう書房 2008年

『僕が学んだゼロから始める世界の変え方』扶桑社 2014年

【公職】日本小型武器行動ネットワーク 運営委員 <<http://jansa.jp/>>

公益財団法人 京都地域創造基金 理事 <<http://plus-social.jp/>>

特定非営利活動法人 京都子どもセンター 理事 <<http://www.kodom.com>>

テラ・ルネッサンスは、2001年、私が立命館大学の四年生の時に一人で設立しました。今年で19期目に入ります。現在日本人職員が17名と外国籍の職員が72名。年間予算が約2億5千万円。主に寄付と定額の会費と、国際UNDP国連開発計画からの助成金などで活動しています。主な支援対象は紛争で痛みや悲しみを得た人々、例えば元子ども兵、地雷の被害者や、紛争下で性的暴力を受けた女性たちです。

自立支援とは、自らに変化する力があり、自らの地域にも変化する力があるという、そのことに気付いて自ら変ろうとすることが自立で、私たちはそれをサポートするために職業訓練、仕事の技術の提供をします。識字教育や、スモールビジネスのためのマイクロクレジット、自分たちで変ろうとする力を引き出すための支援を、現在、世界6つの国でやっています。アジアは日本、岩手県大槌での復興支援と、カンボジアと、ラオス。アフリカは、コンゴ、ウガンダ、ブルンジ。



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

2004年2月に初めてアフリカのウガンダへ行きました。ウガンダの北部では、当時、ムセビニ政権と、神の抵抗軍が23年間北部で戦闘していたため、日本の外務省から退避勧告が発令されていました。ゲリラが子どもを誘拐して兵士にする。23年間で誘拐された18歳未満の子どもの数が36,000人に上りました。2008年に、下は12歳から上は28歳まで、8人の元子ども兵士に会いました。子ども兵とは、子ども時代に兵士にさせられた人たち、もしくは武装勢力に支配をされていた人たちです。学校には行けず、文字の読み書きや、就業するための技術訓練を受けていません。肉体的に大人になっていても、社会復帰するためには、もう一度なんらかの支援が必要になります。

私はある少年兵と出会いました。彼は12歳の時にウガンダの武装勢力に誘拐されました。人は社会的な動物なので、どうすれば周囲に承認されるか、その承認基準に沿って行動していく。だからこそ、子どもたちに訓練をして、自分たちの村を襲いに行かせて、その残虐な行為によってその子どもたちを精神的に縛り上げるわけです。それで脱走を防ぐ。それにはコストが一切掛からない。

彼も生まれ育った村に連れて行かれます。その村にはお父さんとお母さんがいます。大人の兵士はお母さんを子どもの前に引きずり出します。彼に向かって「その女を殺せ」と命令します。でも彼は「嫌だ」と言います。彼は銃の反対でボコボコに殴られ、「その女の腕を切りなさい。そうしなければお前もその女も殺す」と言われました。しかたないですね。彼は渡されたなたでお母さんの右手を切断します。



僕らが彼と出会った2週間前に、奇跡的に彼は母親と再会しました。彼は、戦闘中に足に負傷をし、邪魔になったため武装勢力から放り出されたところ、尋問のために政府軍に救出されたのです。そこでお母さんと偶然再会します。その時のことを僕らに、表情を変えずに淡々と語り始めました。「僕は、お母さんが僕のことをどう思っているのかすごく心配だった。でもお母さんは、僕がやってきたこと、させられてきたことを、最後まで全部聞いてくれた。すごく嬉しかった。そしてお母さんは「あんた大変だったね。苦しかったね。辛かったね」と言ってくれた。」

でも、彼は最後にもう一言だけ付け加えます。「でも、僕にはわかる。お母さんは前と同じように僕を抱きしめてくれることはない。愛してくれることもない。だって、あんなことをしてしまったから」、そう語った当時の彼の年齢は16歳でした。このような18歳未満の子どもが、いまだに25万人います。しかしそれは確認されただけで25万人ということです。なぜかと言うと、子ども兵のことを別名「見えない兵士」といいます。戸籍や住民票でちゃんと把握しているのは日本ぐらいです。



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

講演前半は、子ども兵の背景にある紛争と私たちの生活についての関連と、その子ども兵に対してどのようなサポートをしているのか。また、大槌復興刺し子プロジェクト至るまでの経緯とサポートや現状について。最後に支援とは本来何か、私たちに何ができるのか、熱い思いをのせた言葉で語ってくださいました。



ひとり一人に未来をつくる力がある

認定NPO法人 テラ・ルネッサンス

私たちは、地雷・小型武器・子ども兵・平和教育に取り組むNPOです。

テラ・ルネッサンスとは

活動内容

わたしにできること



<https://www.terra-r.jp/index.html>



### I-OWA マンスリー・セミナー座談会より 鬼丸昌也氏とのフリー・ディスカッション

岡本 | 鬼丸さん、相変わらず情熱的などともいいお話に感銘を受けました。我々の気付かない社会が抱えている問題と、我々自身の関係をもう少し認識して、微力ではあるが無力ではない、まさに微力の力をたくさん集めることによって、それが力になる。それを実現すべきだなと思います。素晴らしい活動をされていますね。

参加者 | 外務省が行ってはいけないという国へ行くという行為には、多分、両極端の考え方があると思います。何かあったら税金を使うのだから行くべきではないという正当性のある見方もできます。一方で人類という見方で見た時に違う考え方がある。両方とも言っていることは正しいと思います。問題になるのは、寄付は継続性が必要だと思うので、暴走しすぎて誰かが変な事例を作り、本当に良いことをしようとしている人ができなくなる可能性もあると思います。実際、注意して行かれると思いますが、いろいろな人の邪魔をしない、扇動をしないために、心掛けられている信念はありますか。

鬼丸 | 原則論を申し上げます。欧米、特に米国がすごいなと思うのは、いかに時の政府と反対意見であっても、自国民が誘拐をされるなど危険な目に遭った時は全力で助けます。本来それが公共だと思えます。これが原則論です。しかし日本は、変な意味の自己責任論が強い。我々はできるだけ安全を担保して、そういう地域で活動するようにしています。一つは、紛争のある地域においては、必ずどの地域がどのような治安状況であるかという情報が国連から流されています。情報を確認して、どの地域の危険度がどれくらいあるのかを、現場で確認することです。



もう一つ重要なのは、テラ・ルネッサンスの日本人スタッフとローカル・スタッフとの信頼関係です。コンゴの場合は特にそうです。コンゴの武装勢力は、農作業をして何かあった時に襲撃に行きます。通常に生活しているの、通常の間人関係があります。つまり、うちのローカル・スタッフであるコンゴ人のスタッフとも親戚の親戚であるという関係性があります。きちんとローカル・スタッフと我々スタッフとの間に信頼関係があることが、テラ・ルネッサンスのロイヤリティー。これが我々の安全担保をしてくれる。

これはコンゴの話です。元少年兵に溶接の技術を教えました。この元少年兵は麻薬を作る技術がすごく上手でした。少年兵を洗脳する時に麻薬を使います。「この油を塗ると弾に当



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

たらない」と戦場に行かせます。脱走して地域に帰ってきて溶接の技術訓練を受けている時に、他の武装勢力からリクルーティングをされました。何も仕事がない時は、お金が稼げそうなので、そのリクルーティングに乗ってしまいがちですが、その子は断りました。その時、ローカル・スタッフのリーダーが武装勢力に狙われているという情報が入ります。しかしその子が話をつけに行きました。それで安全が確保できた。

そういう地域の見えない関係性を資産として活かしていくということも安全を担保することになります。プロとして、そういうことをきちんと踏まえて事業計画していくと無茶をしない限りは危険なことではない。だから事業を永続的に担保できると我々は考えてやっています。

参加者 | 人生 100 年時代と言われ、老後を考えています。今年 NISA や iDeCo を始めました。分からないなりに続けていくうえで、お二人の話を伺いお聞きしたいです。

投資をするということと、寄付をするということに、何か共通点があるのかなと感じています。実際にどんな共通点があるのかというと、金銭的なモノと社会的な価値というところかなと思います。それぞれお二人に投資と寄付の関係についてお伺いしたいです。

岡本 | 投資と寄付はある意味非常に近い面があると思います。1971 年の入社式の時に当時の会長が「君たちはいい会社に入った」と言ってくれました。「これからいよいよ貯蓄から投資の時代が来る」という話でした。50 年近く経って、いまだにそう言っているわけでしょう。つまり、安全なものから危険なものに移るのはハードルが高いのです。結局、私は寄付から投資へという発想の方がもっと分かりやすいと思います。寄付も投資も自分が額に汗して稼いだお金を人のために用立てることです。

株主として企業への出資者になって企業をサポートしていくという感覚と、寄付をすることで何か世の中の役に立ち、困っている人を助けることはどちらも結局、他人に喜んでもらうことが自分の喜びになっているのです。ある意味、両方とも長期の時間が掛かります。そういう意味で、私は寄付を「超マネー投資」と呼んでいます。

もう一つは、自分の退職後のために経済基盤をどう構築していくかということは、若干違っている。それはもっと単純にグローバルな株式インデックス・ファンドをとにかく若いうちから積立てていく。もちろんインデックス・ファンドでやっても運用会社によって少し違いはあります。今、インデックス運用者も保有している企業に不適切な業務があればそれを正すことが重視されるようになっていきます。

ただ自分の思いを込めて個別銘柄で投資することとはちょっと違う。そこは少し切り分けて考えるべきでしょうね。個別でやる時は、私はあくまでもサテライトという位置づけです。退職後のためには、コアとしてポートフォリオをつくる。いずれにしても最終的には社会性とながっているし、自分の喜びになってくる。人に喜んでもらうことが自分の喜びになるということです。違いはそのプロセスでお金が介在しているかどうかということだけです。そういう意味では結局、大切なのは自分の幸福感です。だから「お金持ちよりしあわせ持ちになる」



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

とよく言っているのです。しあわせ持ちになることに目標を定めると、寄付も投資もそんなに変わらないことになるのかなと思います。

鬼丸 | 寄付と投資は二つだけ大きな共通点があります。どちらとも未来へ対する贈り物です。未来に対して自分の資産を贈るということが一つ。もう一つは、それがいいわけではないけれど、想像力を働かすために顔が見えたほうがいい。運用会社の特性や、個別銘柄の会社を知った方は思いがこもりますよね。寄付もそうです。テラ・ルネッサンスを応援して下さる前に、鬼丸昌也と友達になってもらえば良いと思っています。そうすればニュースの見方が変わると思います。ニュースでアフリカ特集が流れていれば、鬼丸という顎の長い人が話していたねとか。小学生はそういう感覚になります。それが中学、高校、大学になると、この前人事院で研修した官僚の中に「あの時、講演を聴いたから」と言っていました。だから、顔が見えるとか、こちらから知ろうということは、寄付や投資においては非常に重要なことなのかなという気がします。そういう特徴が両方とも共通しているなと感じています。僕も頑張ります。

参加者 | テラ・ルネッサンスさんの活動を通じて、コンゴの国が良い方向へ変っていくことがありますか。

鬼丸 | 私どもの力が微力なので、国全体のどれだけのインパクト、波及効果がどれくらいかは、ウガンダ、コンゴ、ブルンジであっても分からないところがあります。

それにはいくつか理由があります。一つは、私たちは、その対象者や対象地域の自立に重きをおいて、長い年月を掛けてオーダーメイドやオーナーシップの考え方に基づいて支援をしています。手間暇が掛かるので、対処人数を一気に広げることは難しい。ある意味そういうモデルを作って、他団体が、例えば行政が横展開してくれるようになってほしいと思っています。ウガンダの中で言うと行政が似たようなプログラムを始めていますので非常に面白いと思っています。そういうこともあって、規模でのメリットが出せていないな、というところはあります。

二つ目の理由。特にコンゴがそうですが、根が深すぎる。あの広大な国を一つの国で治めるべきかどうかということも考えなければいけないくらいガバナンスが効いていない。また、国際社会の無関心さ。昨年ノーベル平和賞をムクウェゲさんという産婦人科医が受賞されて、ようやく国際的な関心がコンゴへ向けられたくらいです。それでもやらなくてはならない。やらないよりはやるべきだと思います。それが我々の信念だと思っています。

岡本 | 鬼丸さん、いつもながら熱い情熱を聞かせていただき、心が洗われる思いです。これからも活躍を願っています。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 ウォール街の歴史(その3)

講演： 岡本 和久  
レポーター： 赤堀 薫里

投資理論と証券市場の状況と年金の運用を比較しながら、年金を中心とした運用の形態がどう変化していったのかをお話します。投資理論という面では、証券市場では、1792年にすずかけの木協定が結ばれます。業者間で独占体制の協定を結び、組織されたニューヨークのマーケットができました。

米国の最初の年金は、1859年、ニューヨークの警察官のための年金です。1875年、アメリカンエクスプレスが初の企業年金、これは当時の高度成長企業です。19世紀後半には鉄道業に年金制度が普及していった。1884年にチャールズダウがダウ平均株価指数を作りましたが、当時は12銘柄だけでした。

20年代の非常に明るい雰囲気の中で、咆哮の20年代が起りましたが29年に暴落。暴落後、制度面では、証券法や銀行法、銀行と証券を分離させるグラス・スティーガル法、証券取引所、SEC設立、信託法の制定、投資会社法、投資顧問法と次々と成立していきました。

運用の手法を見ると1934年にベンジャミン・グレアムが証券分析という名著を書いて、バリュート分析の基礎を作ったのです。3年後にジョン・バー・ウィリアムズが投資価値の理論という本を発表。これは配当割引モデルの原型になっています。このように証券の価値を、成長する将来のバリューや今のバリューを、現在の株価や他の企業の株価と比較して投資すべきであるという考え方が広がっていった時期でした。



20世紀の初めごろから年金制度が普及し、35年に世界初の社会保障法制定、老齢年金の保障制度が制度として導入されました。さらに1942年、企業年金の税制優遇処置が歳入法で決められました。





## 長期投資仲間通信「インベストラيف」

日本との戦争が終わり、1949～50年にかけて、ペンションドライブと呼ばれる現象が起ります。これは、労働組合の力が非常に強くなった時期です。労働組合の圧力を受けて、企業が年金制度をどんどん導入し出した。この時代に企業年金の設立ブームが米国で起きました。

50年代から投資理論が急速に進化し始めました。大きな第一歩はマーコビッツの「ポートフォリオ選択論」。それまでは「一つのかごに全ての卵を盛ってはいけない」という分散はありました。マーコビッツの功績は、リスクを標準偏差と捉え効率的な資産分散の道筋を示したことです。ただ単に組み入れる銘柄を増やしていけばいいのではなく、相互の動き方の関連性によってリスクを削減することができるというのがマーコビッツの理論でした。

それをさらに進めて、ポートフォリオでいろいろな銘柄を組み合わせると、これ以上のリスクとリターンの限界を超えることはない組み合わせがあるはずだと考え、それを有効フロンティアと名付けました。しかし、コンピューターの能力が不十分だったため、有効フロンティアは実際に実用化されなかったのです。

1958年 J. トービンが、分離条理を発表します。トービンは、安全資産とリスク資産という二つの間だけを調整すればいいのではないかと考えました。つまり、リスクのレベルは、リスクのない短期資産（通常は短期の財務省証券）とリスク資産を代表する一つの株式ポートフォリオを組み合わせれば、そのみで調節できるのではないかと気付きました。要するに株式のポートフォリオの中身を変える必要はなく、ただ安全資産との配分だけを考えればよいというわけです。しかし、そのポートフォリオの中身が何かよくわからなかった。トービン自身その辺りの最終的結論は出ていなかったようです。

それに対して1961年にシャープがポートフォリオ分析のための簡易モデル、単一インデックスモデルを発表します。彼は上場されている全ての投資対象になる銘柄を時価総額加重で計算した指数、それこそがトービンが言っていた超効率的ポートフォリオであるということを発表します。全ての銘柄を組み入れれば、一つそこに株式市場というもののリスクとリターンの特性を持ったポートフォリオができて、安全資産である短期証券とそのリスク・ポートフォリオ、両者の組み合わせによって全てのリスクとリターンのコントロールができるはずである。現在、我々が接しているリスクやリターン、ポートフォリオといったコンセプトが出来上がっていく過程は非常に興味深いものでした。

講演は、米国の黄金時代である60年代から始まり、70年代のボックス相場、M&A マニアの時代、ブラックマンデーを経て、繰り返すバブルについて解説くださいました。後半では投資理論の進展、証券市場と年金運用の変遷や日米の年金運用の変化についての説明。最後に現在のトレンドと資産運用の未来について示唆してくださいました。



## 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。



### SHIBUYA109(の由来)

SHIBUYA109(渋谷)は東急グループが昭和54年に道玄坂交差点に面した鋭角の角地にオープンした店舗であり、現在でも多くの売上を誇る東急グループの旗艦店となっている。開業当初から若い女性向けのテナントで占められており、その購買層からは「マルキュー」の略称で呼ばれている。

なお、「109」は「東急(とうきゅう)」の読みを数字の「10-9、いち・まる・きゅう」にあてた語呂合わせから考えられた。また、「営業時間が午前10時から午後9時まで」という意味も盛り込まれているという。

また、SHIBUYA109は大阪阿部野、鹿児島、香港にも店舗を有している。



### 野球はなぜ9回までなのか

野球は9回裏(または9回表)までが正式な決まりだが、1800年代半ばまでは回数制ではなく、先に21点を取ったチームが勝ちという得点制だった。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

しかし、昔の野球は真剣勝負のスポーツではなく、上流階級の遊びのようなもので、午後のパーティーまでの間に行っていた。しかし、先に 21 点を取った方が勝ちというのでは、終了時間が予測できずコックたちの不満が高まり、現在の 9 回制に移行したのである。

なぜ 9 回制になったのかは、数字の 3 の倍数がきっかけである。野球のプレイヤーは 9 人であり、3 ストライクでアウト、3 アウトで攻守交代など、3 に関するものが多い。ここから野球は 9 回までとなった説が有力である。また、キリスト教には「三位一体」という教えがあり、3 はキリスト教にとって聖なる数字で、「3」を 3 回繰り返せばより理想的なものになるという考え方から 9 回で終了するルールになったとする見方もある。

### オランダのブールタング要塞

星型要塞として有名なブールタング要塞は 80 年戦争中(1568～1648 年)にオランダとドイツとの国境近くに築城された。

日本での星型要塞は 1866 年に築城された函館の五稜郭が有名だが、この型の要塞はもともと火砲に対応するため、15 世紀半ば以降イタリアで発生した築城方式。しかし、戦車や航空機の実用化で無力化してしまい、現在では観光資源化している。

(追記)80 年戦争は、この戦争をきっかけとして後のオランダが誕生したので「オランダ独立戦争」と呼ばれることもある。



### ホワイトチョコレートと普通のチョコとの違い

チョコレートの原料はカカオ豆だ。でも豆のままでは美味しくないののでいくつかの加工を経て「カカオマス」になる。カカオマスは黒く、見た目にはチョコレートだが砂糖もミルク(乳成分)も加わっていないので「ビターチョコレート」と呼ばれている。このカカオマスを圧搾するとカカオバター(カカオ油脂)とココアになる。

ホワイトチョコレートはカカオマスを使わず、カカオバターをメインに砂糖とミルクを加えたもので、カカオマスが入らないため苦みや酸味がなく甘みが強くなる。苦みがないので、もはや甘いだけのチョコレートになる。

なお、ホワイトチョコレートにはカカオの抗酸化成分が除去されているため栄養的にはよいとはいえない。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

### イージス（艦）

軍艦には駆逐艦、巡洋艦といった艦種があるが、イージス艦とは、軍艦の種類をいうのではなく、イージスシステムを搭載した艦艇のことをいう。また、イージスシステムとは、遠方にある敵機を察知する索敵能力、状況を素早く判断・対応できる情報処理能力、一度に多くの目標と交戦できる対空射撃能力を備えた装置をいう。このため、イージス艦は、同時に多くの空中目標を補足して、これらと交戦できる優秀な「防空艦」ともいえる。

なお、イージス（Aegis）とは、ギリシャ神話の中の主神ゼウスが娘の女神アテーナーに与えた、すべての邪悪を打ち払う『盾』アイギス（Aigis）の英語読みである。

### 世界を変えた3つのりんご

アダムとイブ、ニュートン、そしてスティーブ・ジョブス





### 特定非営利活動法人 みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA 設立記念講演会 IN 大阪 (開催日 2020 年 2 月 2 日)

講演: 岡本 和久

みなさま、こんにちは。みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA の理事長を仰せつかっております岡本和久です。本日は大勢の方にお集まりいただきましてありがとうございます。

今日は「プロのアドバイザーと FIWA の役割」というお話をさせていただきます。多くの方が将来のことを考えて投資を始めようかなと考えていますが、現実にはなかなかそのハードルは高いものがあります。何をどうしたらいいのかわからないのです。まず、口座の開設から始まって、手続きを完全に終え、何もしないでも積立投資が続けられるようにしてあげる。つまり、列車がレールに乗って走っていけるようにしてあげる。それを自分一人でするのは、かなり大きなハードルがあるのです。そこできちんとアドバイザーを採用して、その助けを得ながら実行していくことが必要です。

リタイアまでまだ 20 年以上あるのであれば、全世界の株式インデックス・ファンドを出来る限りの金額で毎月積立を行えばいいのです。そしてそれをリタイアするまで絶対に止めない。実は、これが最も重要です。

リタイアまであと 10 年ぐらいあるのであれば、少し期間が短すぎると言わざるを得ません。やはり上記のような積立投資をすると同時に、きちんとアドバイザーを採用して自分の財産の状況を十分に把握して備えをすることが重要だと思います。

一番大きな問題なのはリタイアが目前に迫っていながら資産がほとんどない場合です。これはアドバイザーを採用してその全面的な支援を得て、資産・負債の状況、収入・支出、それらをすべて総合的に勘案してきちんとライフプランを作り資金の計画と準備をするということが必要だと思います

絶対にしてはいけないのはこのスライドにあるようなことです。要するにきちんとしたアドバイザーが本当に必要だということです。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

ただ一口にアドバイザーと言ってもいろいろな立場の人たちがいます。私はよく肉屋さんと栄養士の例を出します。プロの肉屋さんは仕事に誇りを持っていて、肉に関する知識も深く、良質の肉を適正な値段で販売しています。非常に信頼される評判の良い肉屋さんです。

一方で栄養士さんもあります。栄養士さんは相談者の健康のために最も良い食事の組み合わせを提案する人です。アドバイスをするのが仕事です。しかし、もし栄養士さんが兼業で肉屋をやっていたらどうでしょうか。まあ 100%ではないかもしれないけれど、やはりどうしても肉にバイアスのかかったアドバイスになってしまうことが考えられます。肉に対する愛着もあるでしょうし、また、肉屋ビジネスの収支の問題もあるでしょう。その結果、どうしても肉中心の食事をすすめることになってしまう。

アドバイザーに関してもいろいろな誤解があります。少し思いつくままに紹介しましょう。

### 絶対にしてはいけないこと

- ❖ 一発勝負に賭ける
- ❖ うまい話に乗る
- ❖ 理解できない投資商品を買う
- ❖ 値上がりしそうな銘柄で短期売買をする
- ❖ 何とかかなと思ひ何もしない
- ❖ 自分で何とかかなと色々試してみる
- ❖ 金融機関のアドバイスを鵜呑みにする

誤解	真実
アドバイザーは富裕層が使うものだ	すべての人にとってアドバイザーは役立つ
金融機関勤務だから良いアドバイスをくれるだろう	アドバイザーは金融機関からは独立している専門的職業である
FP とか IFA だから大丈夫だ	これらの資格を持っているすべての人が独立したアドバイザーとは言えない
アドバイスをただでもらえるならその方が良い	本当に価値のあるアドバイスは有料である
アドバイザー・フィーを支払うとパフォーマンスが下がる	不適切なアドバイスは長期的に大きなコストになる
過去のパフォーマンスが素晴らしいから安心	過去のパフォーマンスは将来の予測の役に立たない
アドバイス・フィーが高いほどパフォーマンスが良い	アドバイザーに関する情報を受け取り、面談して契約を結ぶ
アドバイザーの意見を疑うのは失礼だ	アドバイス内容につきセカンド・オピニオンをもらうことも可
アドバイザーを採用したらお金のことは任せておけばよい	結果はすべて自己責任

アメリカやイギリスのアドバイザー事情がどうなっているかを少しお話しておきたいと思います。まずイギリスですが、2006 年から RDR(金融商品小売販売改革)という抜本的制度改革が進み



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

ました。これによって非常に厳格にインデペンデント・アドバイザーという称号を支える人の定義が決まりました。そのポイントとなるのは、金融商品の選択範囲にバイアスと制約がないことです。Unrestricted で Unbiased。すべての投資対象を検討して相談者にベストのものを選択する。その際、自分の利益に関係のない立場であることが要求されます。中立な立場ですべての対象の中から一番良いものをお客様のために選ぶ。これこそがインデペンデントなアドバイスであると定められました。

一方でアメリカでは販売員とアドバイザーを非常に明確に分離しています。販売員に要求されるのは適合性基準です。自分の利害ではなくて、お客様のニーズや状況に合ったものを売らなければいけない。昨年、さらに新しい法律ができました。これは最善規則（Regulation Best Interest）と呼ばれています。適合性のみでなく、お客様の利益のために一番良い商品を選びなさいという法律ができています。その意味では販売サイドも規制の強化が進んでいます。一方でアドバイザーの方は忠実義務（Fiduciary Duty）です。これは SEC のルールで、要するにお客様のために完全に中立な、独立した立場で一番良い資産運用をアドバイスしなければならないということです。これでわかるように販売員の方にも、アドバイザーの方にも厳しいルールが課されてきています。

重要なことは販売員とアドバイザーの両者の間に、はっきりとした線を引いているということです。日本ではその点が曖昧なように思います。Fiduciary Duty という英語が「顧客本位の業務運営」となり、何かみんな当てはまってしまうような、少々漠然とした表現になっています。だいたい、今さら「顧客本位の」と言うなら、「今まではどうだったんだ」と思ってしまいます。私は日本でもこれから販売員とアドバイザーは分離していこうと思っています。その結果として本当に独立したプロのアドバイザーが育っていく。私どもはそのようなアドバイザーを FIWA と呼んでいるわけです。FIWA は「みんなのお金のアドバイザー協会」の英語名、Fiduciary and Independent Wealth Advisors の略です。

本当に信頼して相談できるアドバイザーとは？

### キーワードはFIWA



Fiduciary

忠実(フィデューシャリー)なアドバイス



Independent

利益相反のまったくない独立したアドバイス



Wealth

物心両面での豊かさのためのライフプランをアドバイス



Advisor

知識、経験、倫理観に基づくアドバイスに専業

©2018 Kaz Okumura, I/O Wealth Advisors, Inc. All rights reserved.

「F」はお客様ファースト、自分ラーストの忠実なアドバイス。「W」は利益相反が直接、間接に全くないアドバイザーです。「W」はウェルスで物心両面での豊かさをアドバイスする。単にファイナンシャルだけではなく富全体をいかに豊かにしていくか、ライフプランを含む人生のためのアドバイスです。そして最後が「A」、アドバイザーです。ここでいうアドバイザーはプロのアドバイザーです。プロの条件は知識と経験だけではありません。最も重要なのはプロとしての倫理観をしっかりと持っているということ



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

です。そして専門のアドバイザーである。そのような立場にあるのが FIWA であると私どもは考えています。

プロとして合法的な業務遂行するのは当たり前のことです。法律に違反してはいけないの言うまでもないことです。ただプロはそれだけではなく、倫理観と行動規範に基づいた業務運営をすることが求められているのです。それをすることによってアドバイザー業務というものが世の中に認められ、尊敬される職業になっていくのだと思います。これが本当のプロです。最も大切なことは倫理規範と職業行為基準です。この倫理規範と職業行為基準については我々3人長い時間をかけて検討して作り上げました。ホームページで公開していますので是非ご覧になってください

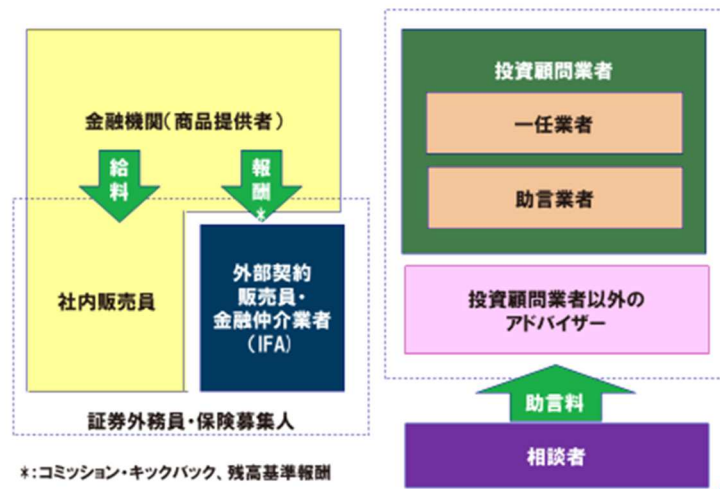
お客様は適切なアドバイス料をアドバイザーに対して支払わなければならない。同時に、アドバイザーはお客様がアドバイス料を払うに値するようなアドバイスを与えなければいけない。この双方向での変化が必要なのです。価値が無いからお客様がアドバイスはタダだと思っているのです。価値があれば対価を払います。そのようになっていかなければいけない。

このスライドを見てください。会社にも所属している販売員は当然、販売する商品はその会社の取扱商品です。これは明らかです。極めて明確です。社員として販売をしているのだから当然、その会社の商品を売っているわけです。

一方、金融仲介業者という人たちもいます。この人たちはその金融機関の商品を販売してコミッションやキックバックを受け取っています。確かに金融機関の社員ではないので「私たちは独立している」という言い方をしています。それは嘘ではないのですが、実は金銭的には独立をしていない。その金融機関の商品を販売するという点では社内の販売員と変わりがないわけです。

一方で投資顧問業者という人たちがいます。投資顧問業者には一任業者と助言業者という二種類があります。さらに投資顧問業以外のアドバイザーもいるわけです。この最後のグループの人たちと自称独立と称する仲介業者との間が極めてあいまいになっています。これが今回非常に重要なポイントになっているわけです。前者の人たちは相談者が直接アドバイス料を支払います。これは金融機関に所属している人や、仲介業者と全然違うわけです。金融機関に所属している人は

### 販売員とアドバイザー



©2018 Kaz Okamoto, I/O Wealth Advisors, Inc. All rights reserved.

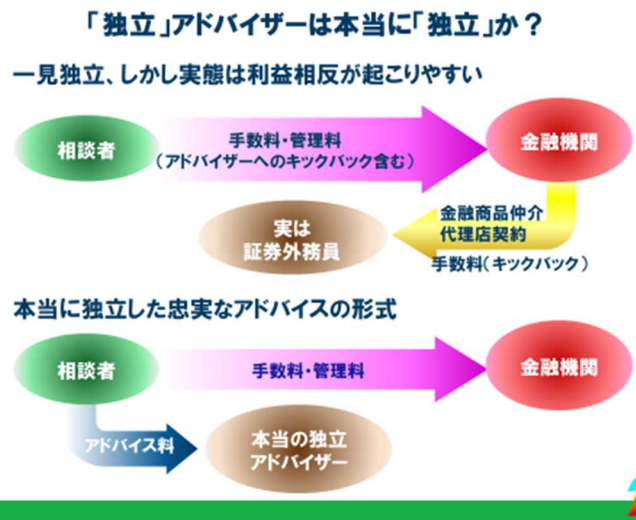




## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

当然金融機関から給料をもらっているし、仲介業の人は金融機関からコミッションやキックバックなどをもらっているわけです。しかし、これから本当に重要なのは相談者であるお客様から直接、相談をもらうアドバイザーです。もっと分かりやすく言えば、後ろからもらっているかあるいは前からもらっているかという違いです。(右図)

やはり本当に価値のあるものであれば当然、料金は払わなければいけません。料金を取れるようにアドバイスの質を高めるべきです。そうなれるようにアドバイザーは自己研鑽していかなければいけないわけです。



アドバイザーのフィーの型式にはいくつかあります。まず、これまで投資の経験もあまりなかった生活者にとっては、プロジェクト・ベースの料金体系が一番しっくりくるかと思います。口座開設から始まり、積立投資の手続きまでの一連の作業を傍らに寄り添ってサポートしてあげる。プロジェクトではなく、それを所要時間で契約することもあると思います。それから、リッチな富裕層の場合などと資産残高に対して何パーセントというような決め方もあります。日本でも富裕層に対するそのようなサービスもありますが、今、最も求められている普通の生活者が将来のためにどのように資産運用するかという点で考えればやはりプロジェクト・ベースではないかと思います。典型的には資産・負債、収入・支出などお金に関する現状を把握し、将来に向けてのライフプランを作り、そのライフプランに基づいたアドバイスを与えていくということになるわけです。

よく「ファイナンシャル・プランナー(FP)だからお金の専門家だ」と言います。それはその通りです。非常に難しい試験に合格をした人たちです。お金の事についてはよく知っているだろうと思われま。私はちょうどFPの資格は英検一級のようなものではないかと考えています。英検一級を持っている人は外交官になった人もいますし、グローバル企業で活躍している人もいます。また、起業家になっている人もいます。あるいは英語の先生になっている人もいます。いろいろな職業に就いているわけです。ですから英検1級を持っているから外交問題の専門家かと言えばそういうことはないでしょう。

FPも同じです。いろいろな分野で働いています。金融機関に所属して販売員になったり、あるいは窓口でお客様に対応したりしている人もいます。また、運用に関連したことをしている人もいますし、あるいはコメンテーターをしている人もいます。いろいろな人がいます。アドバイザーというのもその一つです。ですからFPとアドバイザーはイコールではない。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

確かにアドバイザー業界で活躍するFPもたくさんいます。しかし、FPであればすべて適切なアドバイスができる人とは限りません。それぞれの分野でそれぞれの人がプライドを持って自分の仕事をすればいいのです。それぞれの分野のプロとして仕事をすればいいのです。FIWAの条件を満たすアドバイザーとなるにはFPでなければならないということはありません。アドバイザーとして適した知識と経験と倫理観を持っている人であればいいわけです。

投資顧問業務の中にも一任業者と助言業者があるということをお話しました。一任業者の場合には相談者に代わって銘柄選択から発注まで行うことができます。助言業者の場合は、銘柄の価値の分析、売買のタイミングなどについてアドバイスすることは許されています。しかし、相談者に代わって発注することはできません。アドバイスに基づいて相談者が自ら発注をすることになるわけですね。

投資顧問業者ではないアドバイザーの場合には、これらはできません。ただし、特定の人の状態を前提にしたアドバイスではなく、本などでコメントを書くことは許されています。個別のお客様に対して「あなたの場合にはこの銘柄を買うといいですよ」とか「資産の配分はこのようにしましょう」などとアドバイスすることは許されていないのです。

投資顧問業者になるには一任業は無論のこと、助言であってもかなり金銭的なハードルが高いのです。また、組織や人員の面でも非常に条件が厳しいのです。しかし、私は日本で今一番求められているのは投資未経験の生活者をきちんとルールに乗せてあげて、後は自分で走れるようにしてあげることだと考えています。私はそこに非常に大きなビジネスとしてのポテンシャルもあると思っています。その意味では必ずしも投資顧問業者にならなくても生活者をサポートしてあげることが十分にできると考えています。

最近、アメリカでは「アドバイザー・アルファ」が注目されています。どういうことかというアドバイザーを使うことによって、正しい運用ができ、その結果としてパフォーマンスが上がるということです。もちろん、それはアドバイス料を超えたパフォーマンスが上がるということです。私はこれからこの点は非常に重要なポイントとして注目されるだろうと思っています。これはバンガード社による調査ですが、アドバイザーを使うことによってパフォーマンスが3%ぐらい上がると試算しています。

アドバイザーを使わなかったり、あるいは問題のあるアドバイザーにつかまったりした場合には、ざっと考えても次のようなマイナス・アルファ要因があります。

- ライフプランと整合性のないアセット・アロケーション
- 無駄の多いアセット・ロケーション



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

- リスク許容度を越えた投資対象の選択
- 長期投資に不適當な銘柄選択
- リターンに報われないリスクを取る
- コストの高い投資対象の選択
- 不必要な回転売買と銘柄入れ替え
- 相場の乱高下に心が乱され投資家が投資方針と異なる行動をとってしまう

これらのマイナス要因を取り除くことで、アドバイス料以上のプラス効果があるということです。

バンガード社のリサーチではこの最後の行動に関する部分がアドバイザー・アルファの半分ぐらいを占めているとしています。行動ファイナンスの分野などに関係しますが、投資の間違いにはメンタルな部分が非常に多いということです。それをちゃんと正してあげるのもアドバイザーの仕事です。生活者に本当に親身になって寄り添ってあげる、これがとても重要なことだと思います。そのようなアドバイザーを世の中にもっと増やしたい、そういう願いを持って「みんなのお金のアドバイザー協会」を設立したわけです。

私は FIWA の活動モデルを人力車モデルと呼んでいます。車夫に相当するのが当協会の組織と正会員、准会員の皆さんです。車輪が二つあるわけですが、これが二つのミッションです。一つが生活者のためのミッションであり、もう一つがアドバイザーのためのミッションです。そしてこの人力車が進んでいく目的地、これがビジョンになるわけです。そのビジョンは以下のようなものです。

「当協会は、生活者が経済的束縛から解放され豊かで  
幸せな人生を実現できるための支援活動を行います」

これが最終的なビジョンであり、そこに向かって我々が進んでいくわけです。二つの車輪は生活者とアドバイザーのためのミッションです。

### 生活者のためのミッション

「人生を通じてのお金との正しい付き合い方の知識を普及し、自ら合理的・効果的な資産運用を実行し、また、アドバイザーとの効果的・生産的な関係を構築できるよう金融・投資教育を行います」

### アドバイザーのためのミッション

「生活者のためのライフプラン、金銭、投資、資産運用等に関するアドバイスを完全に利益相反のない形で



## 長期投資仲間通信「インベストラيف」

い、当協会の理念に基づき行動するお金のアドバイザー  
ーを育成、認定、支援する」

そしてこの協会にご寄付をいただく方々はこの人力車を後押しして下さるみなさまです。私はこれを FIWA の人力車モデルと呼んでいます。このような形で我々は進んで行くつもりです。

この協会がどんな活動をするかについて少しご説明します。一つは、私が今まで 15 年続けてきた マンスリー・セミナーは 4 月から FIWA マンスリー・セミナーとなります。これまで通り私が資産運用の話をすると同時に、幅広い分野のゲストをお呼びしてお話を伺います。知識を得ることも重要ですが、このような上限 20 人ぐらいのサロンの雰囲気の中でネットワーキングをするということも重要なことだと思っています。

もう一つは岩城さんが 9 年ほど続けているサムライズ勉強会があります。これも FIWA サムライズとなります。プロ向けに幅広いアドバイザーとして必要な知識を提供するアドバンス・コースと、生活者のための一般コースの二つ出来ます。

さらに今年の 1 月号からインベストラيفが FIWA 通信「インベストラيف」となりました。毎月ネットベースで無料での配信をしています。企業広告を取らない、筆者は個人としての本音を述べる、そして、短期的な相場見通しや銘柄の推奨は一切しないことを原則にしています。

会員は 3 種類あります。FIWA の全ての条件を満たす方は正会員です。正会員にはロゴを提供しますのでホームページや名刺などに使っていただくことができます。当協会のホームページで正会員の方を紹介しそれぞれのホームページにリンクを貼ります。これによって本当に信頼できるアドバイザーを生活者が探しやすくなります。

それから准会員という制度を設けました。正会員を目指しているけれども現状ではまだ完全に FIWA の条件を満たしていない人たちです。現在、自分が行なっている仕事に疑問を感じていて、FIWA の正会員になりたい、ただ現状ではどうしても条件をすべて満たすことができないというケースが非常に多かったために設けた制度です。そのような方々もサポートして正会員に引き上げていきたいと思っています。

一口 1000 円で 6 口以上の寄付をいただいている方を FIWA 友の会の会員として動画で情報を配信したり、あるいはメッセージや情報をお送りしたりします。

私たちはイチから始めるのではありません。ゼロから始めるのです。何も無いところから何かを作り出すのは非常に大変です。でも、それを我々はやっていこうと決意しています。10 年後に大きな変化が起こっていればいいなと思っています。3 年先を見てもたいしたことはできません。大



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

きく世の中を変えようと思ったら最低 10 年先を見なければいけないと思っています。10 年経った時に、「あ、ずいぶん変わっていたな」と気がつけばいいのです。

毎日、毎日、1 ミリずつでも目標に近づいていけるように頑張っていきたいと思います。ですから、みなさま、どうぞこの活動に参加してください。応援してください。「みんなで世の中を良くしていきましょう」というのが我々のメッセージです。一緒に世の中を変えていきたいという情熱を持った方に参加していただきたいのです。「世の中が変わったら私も参加します」じゃないのです。世の中を一緒に支えていきましょう。それが本当に日本の生活者のためになるのです。

ビジョンを実現するためにいろいろな困難があるのは分かっています。私たちは最も厳しい基準をもうけ、妥協しないで純粋性を保つ、そして前を向いて毎日、毎日、少しずつでも目標に向かって進んでいく。これは決意表明です。とにかく、私個人としてはこういう組織ができてこのような活動が始まったことをとても嬉しく思っています。是非皆さんにもこの活動に参加していただきたいと思えます。ご清聴ありがとうございました。

# 好循環のサイクルを、大切に育てよう！ これからの「健康づくり」

古井祐司、伊藤宏一、澤上篤人、平山賢一

高齢化の進む中、年金以上に不足が懸念されるものに医療費がある。  
現在のところ国民医療費は31兆円程度だが、20年後には約70兆円  
必要になると予想されているのだ。  
医療費を低減することは、すでに資産運用でも大きなテーマといえる。  
これからの「健康づくり」と「資産づくり」について話し合った。

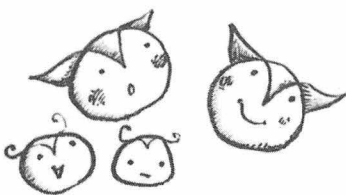
## 健康づくりも、資産づくりも その方向性は同じ

平山：今回の座談会は「健康」と「資産運用」がテーマです。健康づくりと資産づくりというと、一見、かけ離れているように見えるかもしれませんが。でもその実、この2つはまったく同じベクトル上にあるのではないかと思うんですね。

というのも、実は投資というのはとても範囲が広くて、株式や不動産への投資以外にも、いろんな形態が存在するからです。

たとえば音楽の好きな人は、コンサートへ行ったり、CDを買うためにお金を使いますね。人気のあるミュージシャンのコンサートだと、チケットも高額

だし、手に入れるためにはいろいろと労力が必要です。そんな場合も、幸福感や充実感を得るためにお金や労力を投じる



のですから、これも投資の一種と考えられるのではないかと思うわけです。

そして同様に、美味しい食事をするとか、旅行に行くとか、あるいは気に入った洋服を手に入れるとか、生活の中でお金を支払ったり労力を費やす多くのことが、広い意味での投資の一種と考えられると思います。

もちろん、何にどんな投資をするかは、人生の目的に応じて人それぞれ異なるでしょう。でも、ひとつだけだれにでも共通しているのは、健康を維持するための努力は生きている限り続けなければならないということです。つまり、健康への投資は万人にとって必要だということです。

そして現在、金融面での投資も、だれもが生涯にわたる長期運用として、取り組まなければならないテーマになっていると思います。

ここに、健康づくりと資産づくりの共通性があると思うんです。

伊藤：おっしゃるとおり、「資産」の範囲は、通常考えられているよりもはるかに広いんですね。

一般的に資産というと、お金や不動産といった、

# と「資産づくり」



伊藤宏一編集主幹  
(ファイナンシャルプランナー)

目に見える有形のものを思い浮かべます。でもそれ以外にも、「キャリア」や「スキル」「教養」など、目に見えない無形の資産がたくさんあります。そして健康は無形な資産の代表の一つであり、個人の資産の基本的な土台になります。ですから健康であるということは、

そのままその人の資産全体の内容を高めることでもあるんですね。

もっと具体的なことでいっても、近年、個人の家計では、医療費の負担が大きなリスク要因になっています。

統計を見ても、国民所得に対する医療費の割合が、8.5%とすでに1割近くに達しています。そして高齢化が進む今後は、この割合が年々増大していくと予想されています。

長寿化の半面、糖尿病や高血圧症といった生活習

慣病にかかるリスクも増えていて、きちんと健康を維持する努力をしないと、つらい闘病生活を送らなくてはいけない上に、医療費もどんどん出て行ってしまいます。いくら資産運用の努力をしても、財産づくりにはおぼつかなくなってしまうといった、そんな現実があるんですね。

平山：考えてみると、私たちは自分自身の生命や健康について、これまでもいろいろな投資をしています。

たとえば病気になった時に備えて医療保険に入りますし、長生きすることに備えて年金の保険料を積み立てますね。それから自分が死んでしまった時のことを考えて死亡保険に入ります。

ところが案外、一番肝心な日々の健康については、手薄だったりします。病気にならないようにして幸福に生きるための投資ということは、あまり考えら



平山賢一編集委員  
(アセットアロケーター)

れていないんですね。

そこで今回はこのテーマについて、予防医療の研究と普及に取り組んでいる医師の古井祐司先生をお迎えして考えてみたいと思います。

## 未病への取り組みで 医療費の増大に歯止めをかける

平山：古井先生は医師や看護師、管理栄養士などの専門職の仲間の方と共同で、ヘルスケア・コミッティー（HCC）という病気の予防専門の会社を運営して予防医療に取り組まれていますね。まず、こちらのご活動からお話していただければと思います。



古井祐司さん  
(医学博士 (株)ヘルスケア・コミッティー代表)

古井：先ほども出てきましたように、医療費負担の増大は、現在、社会のいろいろなレベルで大きな懸案になっている問題ですね。

厚生労働省の試算ですが、現在の調子で国民の医療費が増えていくと、今から20年後の2025年には70兆円以上に達すると予測されています（グラフ参照）。

伊藤：高齢化による介護費用や老人医療費が、どんどん医療費を押し上げていくわけですが、これはもう国家予算並みの数字です。

社会保障として医療サービスを維持するためには、消費税も10%程度に増税する必要があるのではないかとわれていますね。

古井：企業にとっても医療費負担は深刻な問題で、すでに現時点で、各企業の健康保険組合（以下、健保組合）の多くが赤字経営に陥っているといわれています。これには高齢化という構造的な原因があるわけですから、もはや継続は不可能とあきらめ、自主解散する健保組合もあいついでいます。

ただしこうした危機的な状況の半面、自分たちが現状を変えていこうという、前向きな動きもいろいろなところで起き始めています。病気にかかったり、あるいは重症化したり慢性化したりするのを自助努力で防ぐことで、医療費を節減し、自分たちの手で医療システムを維持していこうというわけです。

実際、中高年に多い生活習慣病の3分の2は、生

活習慣の改善で発症が防げると言われています。健診などで「要指導」などとされたのに、予防の教育プログラムに参加しない人に限って発病し、つらい闘病生活を強いられることが多いんですね。

病気は早いうちに見つけて手を打った方が簡単に治りますし、また経済的な観点から見ても、治療費も少なく済むわけです。

特に生活習慣病が増加している現代では、病気になってからの治療以上に、むしろ日常的な生活習慣を改善し、病気の発症を防ぐことも医療の重要な役目になってきているんですね。

伊藤：医療システムの維持の鍵は、治療が必要になる前に病気を予防すること、つまり「未病」だということですね。

古井：そうなんです。20年後の医療費の予想は約70兆円ですが、予防医療に取り組むことによって、これを60兆円とか55兆円程度にとどめることが可能ではないかと考えています。

10兆円～15兆円のお金が節約できるとなれば、予防医療は、とても費用対効果が高い方法だといえるでしょう。ただしこの予防医療に費やされる費用は現在、日本国内で年間7000億円程度です。現在の医療費の総額は約30兆円ですから、より一層、予防医療に取り組むべきだと思います。

それはともかく、この予防医療への取り組みは現在、企業の健保組合から地方自治体まで、いろいろなところで着手されていますが、私自身が携わっているものとしては、「保険者機能を推進する会」という研究会が挙げられます。

2000年に、健保組合の常務さんたちの勉強会に講師として呼んでいただいたのですが、その時に「これからは予防医療に力を入れなければ」という話になり、「それなら行政よりも、自分たち民間企業の健保組合でやってしまった方が動きは早いね」ということになり、この団体が発足したんです。

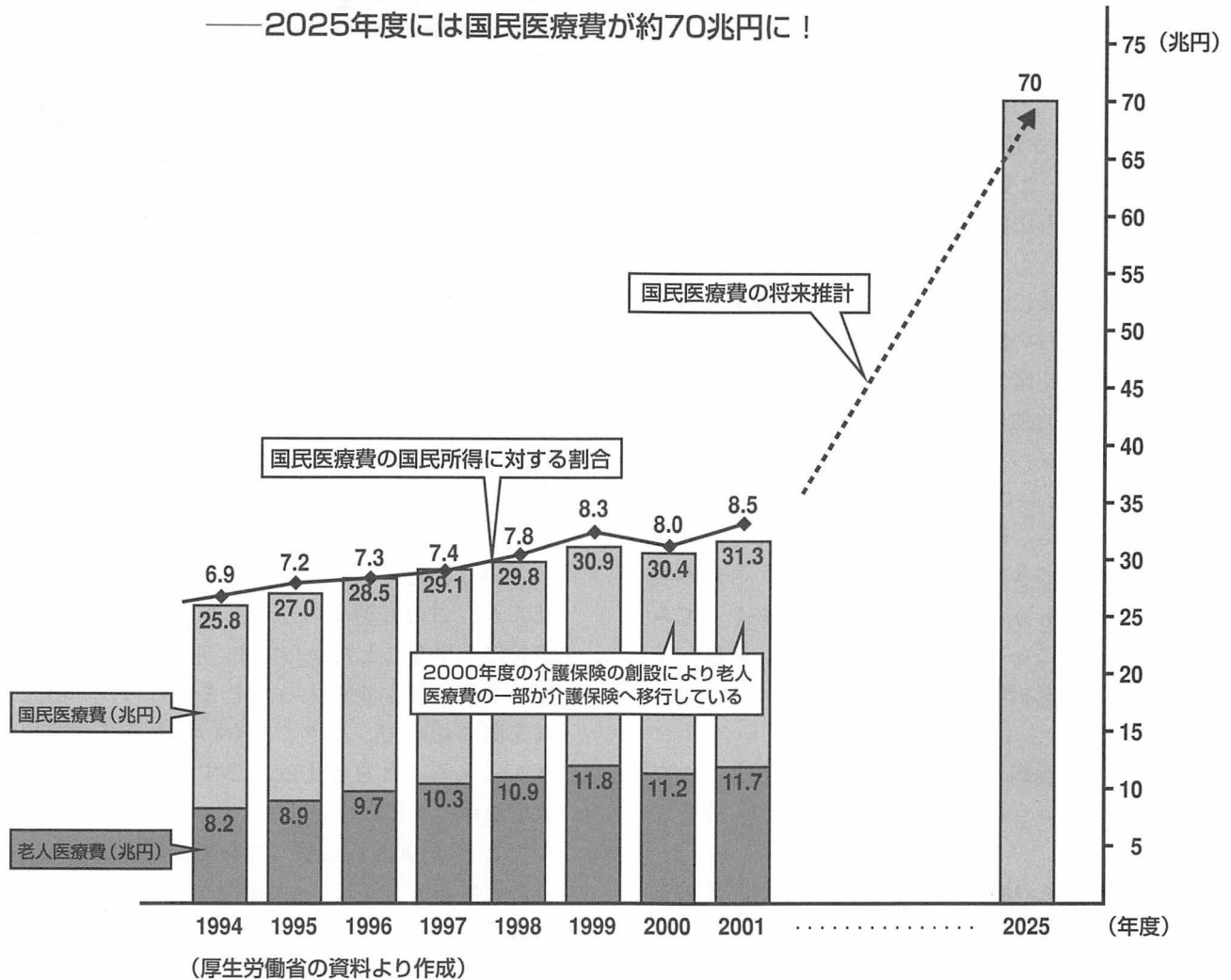
ちなみに「保険者機能を推進する会」の名称の意味ですが、「保険者」というのは、いわゆる健康保険組合のことで、「機能を推進する」というのは、「もっと病気の予防の方向にその機能を伸ばしていきましょう」という思いが込められています。

2001年の設立当時は、加盟する健康保険組合の数も約60程度でしたが、これは現在約100に増えていて、各社の社員さんとその家族を合わせると625万人が加



【グラフ】 国民医療費の推移と将来推計

——2025年度には国民医療費が約70兆円に！



入する団体に成長しています。

**本人の自発性を重視すると  
治療プログラムもどんどん充実していく**

古井：ここで、私たちの運営している予防専門機関「ヘルスケア・コミッティー」と、健保組合の自主的な研究会である「保険者機能を推進する会」の関係ですが、「推進する会」ができたところで、今度は実際に医師による予防医療のサポートをどのようにして受けたらいいだろうかということになりました。そのためのサポート機関として、2003年に専門家たちが集まってヘルスケア・コミッティー（HCC）という会社を設立したのです。同社は予防医療に取り

組んでいる健保組合などからの委託を受けて、生活習慣病の方に対し、健康管理プログラムやコンサルティングを提供しています。

また、東大病院でも時を同じくして、大学法人化の流れを受けて、産学連携のもと、予防医療などに注力していく機関として「22世紀医療センター」の設置を推進しています。そして私も、当センターの健診情報学講座の教官を兼務しています。

ヘルスケア・コミッティー、22世紀医療センターが車の両輪になるような形で、予防医療を進めていければと考えています。

伊藤：ヘルスケア・コミッティーの医療コンサルティングには、どんなところに特徴があるのでしょうか。

古井：そうですね。私たちの所では職場・生活環境

や個々の健康状況、嗜好などに応じた予防プログラムを組み立てるようにしています。

たとえば肥満で高脂血症（血液中の脂肪の含有量が高い状態）の人に対しては、「歩いてみましょうか」「いえ、ちょっと忙しくて……」「じゃあ、歩けないですね」とか、「お酒は控えるといいんですが」「営業ですからちょっと難しいです」「じゃあお酒は無理ですね。ほかの方法はありますか」といった感じでやっています。

何だかいい加減に見えるかもしれませんが、こうやって10項目くらい聞いていくと、だれでも1項目くらいは無理なく確実にできることが見つかるんです。たとえば、通勤の途中に一駅歩くのは難しくても、会社ではエレベーターを使わずに、3階分は歩いて階段を上るといったことですね。

それで続けていくと、「俺、案外できるんだ。体調も大分良くなってきたし」ということで、これが突破口になって、もう一つ別のプログラムをやってみようかという気になったりするんですね。結構、予防の取り組みの選択肢が広がって行くという面があるんです。

**伊藤**：一般的に疾病予防プログラムというと、かなり厳格なものというイメージがありますが、違うんですね。

**古井**：確かに従来の画一的な指導としては、「このままでは心筋梗塞になる恐れがありますから、アルコールは控えて、毎日1万歩以上歩いてください」といったものがありました。

それで「では、通勤の途中に一駅分歩きましょう」とか、「お酒は一日このくらいまで」ということになるんですが、実際にはこうした厳格なプログラムは、よほど参加者自身のモチベーションが高くないと継続がむずかしいんですね。

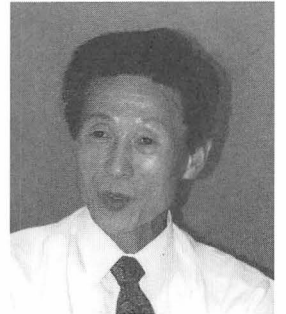
**伊藤**：100%を求めてしまうと、とてもきつくて、逆にそれがストレスになってしまうところがありますよね。

ところが強制感があるとできないけれど、一つでも「自分の意志でできた!」ということになると、自発性が出てくるわけですね。

**古井**：何か、参加者本人が知らず知らずのうちにやる気になっていて、これは教育・指導にかかわって、とても面白いですし、うれしいですね。

## 自立しつつ、良いサイクルを 小さく生んで大きく育てる

**澤上**：今おうかがいしたことで感じるのは、やはり健康づくりでも大切なのは、まず自立へのステップを作っていくって、そこから好循環のサイクルを生んでいくことなんだな、ということです。



**澤上篤人編集委員**  
(ファンドマネージャー)

八方塞がりのような状況に陥ってしまった時でも、

何か一つでも自分でできることが見つかるとうれしくなるし、これがきっかけとなり、その後すごく良いリズムで展開していくことってよくありますよね。

というのも、ちょっと話が飛んで唐突かもしれませんが、この好循環のサイクルって、資産運用でも絶対に大事なことからです。僕らも投資していて、もし悪いサイクルに入ってしまったら、いったんそれを断ち切って、小さくてもいいからまず良いサイクルに入ることを考えるんです。これはものすごく大切なポイントです。

たとえば100万円投資していて、40万円損してしまったとするでしょう。「大変だ!」となるけれど、これは悪いサイクルに入っている時だから、焦って無理をして失った40万円を取り戻そうとしてはいけないんです。

それよりも、残りの60万円のできる運用を考えるわけです。それで小さくてもいいから良いサイクルに入るようにして、大切に育てていきます。すると、次第に良いサイクルが大きくなってきて、損失を乗り越えられる可能性が出てくるわけです。

**平山**：資産運用では暴落や損失は、いってみれば病気やけがのようなものかもしれませんね。

悪いサイクルに入っているときに無理をすると、かえって損失を大きくしかねないし、これは病気も同じような気がします。本人の生活習慣とか、生き方への姿勢が変わらないままに大手術をしても、経過はあまり良くないのではないかという気がします。似ているんじゃないでしょうか。

**澤上**：やっぱり、メンタル（精神的）な面ってとても重要で、肉体的な健康だけではだめなんですね。



運用の世界では、心身がプレッシャーに堪えられなくなって脱落していく人ってとても多いですよ。特に、すごく優秀な人が最期の最後まで堪えた挙げ句、ひどいダメージを負って脱落していくケースって少なくありません。肉体というよりも、頭がやられてしまうんですね。

では、長年生き残っているのはどういう人かというのと、倫理性とか精神性とかを含めて、自己規律とか、自己コントロールできる人が多いです。

それとやっぱり、大きな夢や理想を持っていて、高みをめざしていることですね。するとストレスを抑え込むのではなくて、結構乗り越えていくことができるんです。

あまり理論ずく、計算ずくというよりは、自分なりのペース、リズムを維持できることが大切ではないかと思っています。

精神的な自立から、本当のフィジカルヘルスが出てくるという格好だと思えますね。

**古井：**ワン・オブ・ゼムというよりも、オンリー・ワンの意識ですね。疾病予防のプログラムも、強制ではなく話し合いの中で、自分に任されて自分の意志で自由を選んで決めたことだと思えば、参加者も6カ月が1年に、1年が1年半にという具合に、結

構頑張って続けてくれています。

## 先へ先へと進むと 全体が後から追いかけてくる

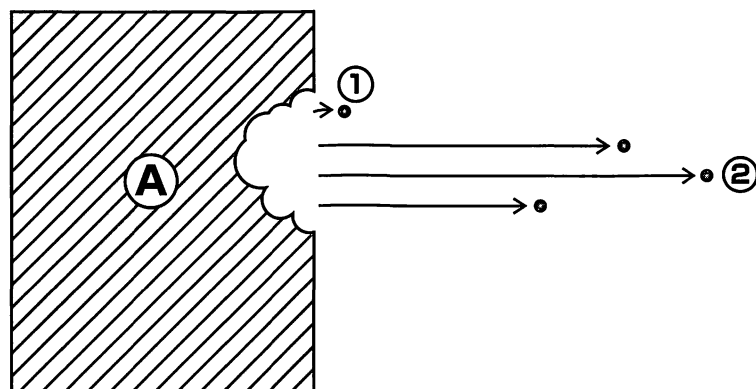
**古井：**今、私たちの医療現場でも疾病予防の成果が出てきているところですが、一つ懸念しているのは「病気にかかる前に、発症を防ごう」という意識が、今後どれだけ浸透していくかということです。

「3・3・3の原理」というのをおっしゃる先生がいらして、要治療と診断された人のうち、3割の人は継続して通院し発症を防ぐ努力をするんです。次の3割の人は通院したり、しなかったり、様子を見ている人たちです。そして最後の3割の人たちが問題で、その後まったく診せに来ないし、重症化する確率がすごく高いんです。

予防プログラムに取り組むのも組まないのも、本人の自由という考え方もあるかもしれませんが、医療費のことを考えた場合、この最後の3割の人たちが全体の重になってしまうという問題があります。

たとえばある人が不摂生を重ねて、人工透析を受けなければならなくなったとします。すると費用が、合併症などを合わせると年に600~1000万円くらいか

【図】全体から先行するほど、後続を引きつける力が強くなる



かるんです。この多くの部分が健康保険から支払われますから、結局周りの人たちの負担ということになります。

ですからせっかく努力をしている人がいるのに、一部の人が足を引っ張っているという現実を、どう変えていけばよいのかということがあります。

澤上：でもやっぱり人間というのは、外側から「変えよう」としても変わらないものなんですね。それにやりたくない人を引き込もうとするほど、エネルギーがかかる事ってありません（笑）。

じゃあどうすればいいかという、変えられる人がどんどん先へ行ってしまふことです。行動して成功のモデルになってしまえばいいんです。

たとえば、ここに大きな集団があるとするでしょう（図・A）。そんな時に、集団から近い場所（図・①）で提案しても弱いんです。なぜかという重力は大集団の方がはるかに強いからです。

そこで僕らが考える方法論は、まずはとにかく距離を抜けてしまえということです。うじゃうじゃ言ったり、動けない人達を引っ張ることで力を浪費するよりも、図の②あたりまで先に行ってしまう努力をします。すると、動くのがはるかに自由になれるんです。物理の法則でも、重力は距離の2乗に比例して減っていくっていうでしょう。

それと距離が開くことによって、集団の方からも先行している人たちのことが良く見えるようになります。人間って案外、近くのこと

がよく見えないものなんです。

それで、「オレたちもあんな風になれるんだ」とか、「自分だけ取り残されているのはいやだ」といった心理が働いて、今度は集団の方が動き出します。

古井：なるほど、集団の人たちはだんだん②の方向に引き寄せられていくと。

澤上：部分が先へ行けば行くほど、全体が動くというイメージです。

だからこの頃話題になっているけれど、自分で免疫力を高めて病気を克服したとか、あるいはきっちり自己管理して、年を





とってもあまり薬とかに頼らないで堂々と健康に生きているよ、といった人たちがいっぱい出てきて、モデルになることが大事なんじゃないかなと思うんですよ。

**古井**：実はそれは私のところでも、現在、取り組んでいることなんです。今のところ「私もこうなれました」というのは、ダイエット食品などの広告で盛んです（笑）。でも、予防医療の分野でも、「要注意の人がここまで改善できた」といった成功事例を示そうと、事例の蓄積を進めているところです。

## 医療の世界でも 文化（無形資産）の存在は大きい

**平山**：現在、健保組合の世界も、「保険者機能を推進する会」のような先進的なところもあれば、旧態依然としているところもあるわけですから、すでに健保組合によって、そのサービスや財務体質に大分差がついているんじゃないかと思うんですが、どうでしょうか。

**古井**：確かに、すごく差がついてきましたね。

解散に直面しているところがある一方、健全な財務で保健事業（健診・ドックの助成や健康教育、疾病予防など）をきちんと行っているところもあります。

健保組合の財務内容が悪いというのは、明らかに高齢化だけが原因ではないんです。

私たちは、同じ会社でも事業所単位で診ているん

ですが、年齢構成は同じくらいでも、事業所によって全然医療費が違うことはめずらしくないんですね。不思議に思っただけで注意してみると、際立って医療費の高い事業所では、所長さんが「俺は今度の健康診断で、要注意マークが〇個ついたぞ」とか不健康自慢をするような風潮があったりします。

**伊藤**：その職場や健保組合の雰囲気、要するに文化のようなもので、差がついてしまうということですね。

**古井**：そうなんです。まさに健康や予防というのは文化なんですね。ですから、まず意識の高い企業の健保組合で一つの予防医療の文化みたいなものを作って、それを今度は政府管掌の健保組合や、国民健康保険の方にも手法を移譲できないものかと思って取り組んでいます。

**平山**：予防医療の文化という無形資産づくりですね。

それには政策的にどうというよりも、やっぱり一人ひとりの人間の心のひだに、どんな思いや理想が刻まれているのかということにかかっているんでしょう。

その思いを持った個が、集まったり離れたりしながら行動していくことで、新しい文化や時代が創られていくという格好ではないでしょうか。

**澤上**：資産運用の世界でも、そして医療の世界でも、これから5年、10年、15年と時間が経つうちに、行動した人としなかった人の間では驚くくらい差がついていくでしょうね。

そして、いずれだれでも年を取っていくわけだけど、どうせならカッコイイおじいちゃん、おばあちゃんになることをめざしたい。

**伊藤**：ファイナンシャル・インデペンデンス（経済的に自立）して、社会づくりにお金をどんどん使いながら、しかも健康でかくしゃくとした（笑）。

**澤上**：そうそう（笑）。そのためには理想や夢を高く持ちながらも、地べたから、気がついたところから、動けるところから、わかったところから、地道に先へ先へとリズム良く行動して行きたいですね。 ☺

# <モデルポートフォリオ:2020年1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 ~ 241万円
4資産型	積極型	-0.97	12.36	5.95	9.55	14.93	6.69	18.13	65.94	100.71
	成長型	-0.24	9.30	4.22	7.32	10.39	4.87	13.11	45.87	76.76
	安定型	0.50	6.17	2.35	4.96	6.36	3.02	7.96	27.88	53.13
2資産型	積極型	-0.81	14.18	6.15	10.24	16.20	7.20	21.71	71.09	120.76
	成長型	0.00	11.06	4.23	7.94	11.96	5.58	15.54	50.47	91.41
	安定型	0.81	7.86	2.20	5.51	8.29	3.91	9.40	31.96	63.09

\* 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2019年1月末に1万円投資資金を積み立て始め、2019年12月末の投資資金までとする(2020年1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。Morningstar Directについてのお問い合わせは、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンのお問い合わせメール(<https://www.ibbotson.co.jp/contact-us/>)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%		

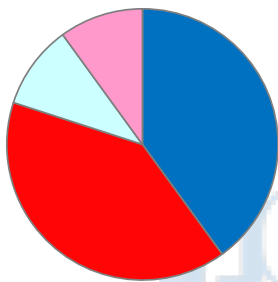
ポートフォリオは「インベストラيف」が参考のために考案した資産配分に基づき、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出しています。特定の資産配分による投資の推奨を行うものではありません。

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

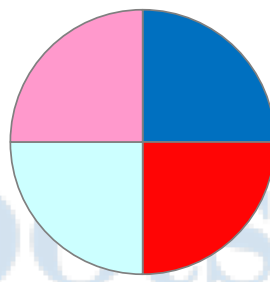
### 4資産型

- 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)

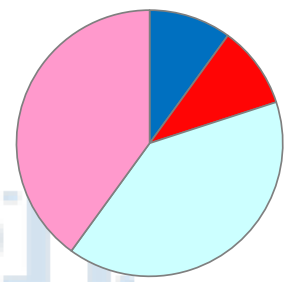
#### 積極型



#### 成長型



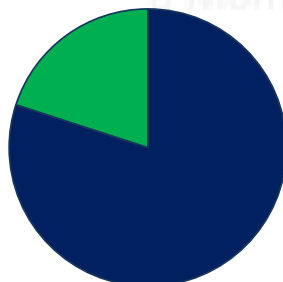
#### 安定型



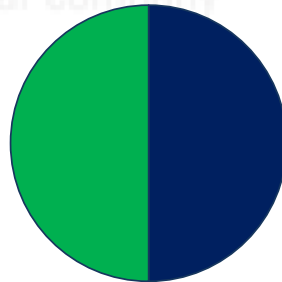
### 2資産型

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

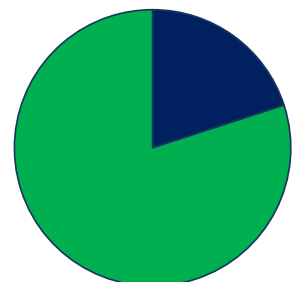
#### 積極型



#### 成長型



#### 安定型



<国内で購入可能な代表的ETF:2020年1月末の運用状況>

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そのファンドの詳細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をご覧ください。http://www.investlife.jp/

\* 投信ブログ 「梅屋敷商店街のランダムウォーカー(インデックス投資実践記)」の管理人、水瀬ケンイチさんのご協力で銘柄を選定しました。  
 なお、国内株式、債券、コモディティについては **インベストライフ** が選定しました。

Ticker	ファンド名	トータルリターン (米ドル換算)					トータルリターン (円換算)					リスク (円換算)		リスク (米・換算)		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				純資産 2020年1月末		総資産率 または 信託報酬 (%)	イボットソン 分 類	連動を目指す 投資対象指数
		1か月	1年	5年 (年率)	7年 (年率)	10年 (年率)	1か月	1年	5年 (年率)	7年 (年率)	10年 (年率)	10年 (年率)	10年 (年率)	1年 12万円	5年 60万円	7年 84万円	10年 120万円	1年 12万円	5年 60万円	7年 84万円	10年 120万円	百万ドル	億円					
1308	上場インデックスファンドTOPIX (日興AM)	-1.89	10.51	7.42	8.19	6.72	-2.15	10.06	5.70	10.88	8.64	18.28	13.72	6.55	13.86	26.91	61.93	12.79	68.31	106.60	194.31	44,721	48,471	0.10	国内株式・ 大型ブレンド型	TOPIX(配当込み)		
1348	MAXIS トピックス上場投信 (三菱UFJ国際)	-1.89	10.50	7.41	8.18	6.71	-2.15	10.05	5.69	10.87	8.64	18.28	13.71	6.55	13.83	26.86	61.84	12.79	68.30	106.56	194.21	12,842	13,919	0.09	国内株式・ 大型ブレンド型	TOPIX(配当込み)		
1554	上場インデックスファンド世界株式 (MSCI ACWI)除く日本(日興AM)	-0.24	19.36	8.13	8.61	-	-0.51	18.88	6.40	11.31	-	-	-	9.90	25.30	38.03	-	13.19	75.18	115.95	-	40	43	0.17	外国株式・ 世界型(除く日本)	MSCI ACWI ex Japan指数(円換算)		
VT	Vanguard・トータル・ワールド・ストックETF	-1.51	15.48	8.68	9.04	9.39	-1.77	15.01	6.95	11.75	11.36	19.30	14.54	7.58	23.77	37.66	81.72	12.91	74.26	115.63	218.07	13,729	14,880	0.09	外国株式・世界型	FTSE グローバル・オールキャップ指数		
IOO	iShares® グローバル 100 ETF	0.44	22.88	10.53	9.97	9.50	0.18	22.38	8.77	12.71	11.47	19.83	14.62	11.89	33.47	47.82	93.56	13.43	80.08	124.17	232.27	2,220	2,406	0.40	外国株式・世界型	S&P グローバル 100 指数		
TOK	iShares® MSCI コクサイ ETF	-0.54	18.59	9.44	10.12	10.47	-0.81	18.11	7.69	12.85	12.46	19.76	14.70	8.90	27.41	42.77	93.24	13.07	76.45	119.93	231.88	168	182	0.25	外国株式・世界型	MSCI KOKUSAI(コクサイ) 指数		
EFA	iShares® MSCI EAFE ETF	-2.11	12.02	5.06	5.17	5.66	-2.38	11.56	3.38	7.78	7.56	19.73	15.46	5.50	12.55	19.56	48.62	12.66	67.53	100.43	178.34	63,180	68,477	0.32	外国株式・ 大型ブレンド型	MSCI EAFE 指数		
VSS	Vanguard・FTSE・オールワールド (除く米国)スモールキャップETF	-3.78	8.53	5.45	4.94	6.15	-4.03	8.08	3.77	7.55	8.06	19.71	16.35	4.55	9.19	17.02	44.50	12.55	65.52	98.30	173.40	5,477	5,936	0.12	外国株式・ 中・小型ブレンド型	FTSEグローバル・ スモールキャップ(除く米国) 指数		
VTI	Vanguard・トータル・ストック・マーケットETF	-0.07	20.37	11.82	13.47	13.82	-0.33	19.87	10.03	16.29	15.87	20.29	14.57	10.01	34.60	57.15	128.82	13.20	80.76	132.01	274.58	140,702	152,500	0.03	米国株式・ 大型ブレンド型	CRSP USTotal・マーケット指数		
VB	Vanguard・スモールキャップETF	-2.03	11.56	8.91	11.10	12.96	-2.30	11.11	7.18	13.86	14.99	23.56	18.12	4.79	22.42	39.70	102.01	12.58	73.45	117.35	242.41	28,598	30,996	0.05	米国株式・ 小型ブレンド型	CRSP USスモールキャップ指数		
EEM	iShares® MSCI エマージング・ マーケット ETF	-4.73	3.12	3.87	1.76	3.07	-4.99	2.70	2.21	4.29	4.93	20.55	18.11	2.45	10.98	15.10	28.90	12.29	66.59	96.68	154.69	28,687	31,092	0.68	外国株式・ 新興国型(複数国)	MSCI エマージング・マーケット指数		
VWO	Vanguard・FTSE・ エマージング・マーケットETF	-5.02	5.36	3.82	2.06	3.60	-5.27	4.93	2.16	4.60	5.46	20.57	18.08	2.58	11.28	16.16	31.07	12.31	66.77	97.57	157.29	63,695	69,035	0.12	外国株式・ 新興国型(複数国)	FTSEエマージング指数		
FM	iShares® MSCI フロンティア 100 ETF	0.60	12.04	3.47	4.84	-	0.33	11.58	1.82	7.45	-	-	-	5.94	12.63	16.68	-	12.71	67.58	98.01	-	515	558	0.79	外国株式・ 新興国型(複数国)	MSCI フロンティア・マーケット 100 指数		
IGOV	iShares® 世界国債(除く米国)ETF	0.70	3.01	1.79	0.35	1.18	0.43	2.59	0.16	2.84	3.01	8.46	7.47	1.13	2.54	4.66	16.14	12.14	61.53	87.92	139.37	996	1,080	0.35	外国債券・世界型	S&Pティグループ・ インタナショナル・ トレジャリー・ボンド指数(除く米国)		
AGG	iShares®・コア 米国総合債券市場 ETF	1.91	9.59	2.95	3.04	3.70	1.64	9.14	1.31	5.61	5.57	8.42	3.01	4.25	8.19	14.53	32.39	12.51	64.92	96.21	158.86	72,718	78,816	0.05	米国債券・ 中長期型	パークレイズ米国総合指数		
TIP	iShares®・米国物価連動国債 ETF	2.13	9.09	2.27	1.36	3.28	1.86	8.64	0.64	3.88	5.14	8.31	4.49	4.20	6.71	11.09	26.42	12.50	64.03	93.32	151.70	21,345	23,135	0.19	米国債券・ インフレヘッジ型	パークレイズ米国TIPS指数(シリーズL)		
RWX	SPDR ダウ ジョーンズ インタナショナル リアル エステート ETF	0.36	9.74	3.61	4.33	7.32	0.09	9.30	1.96	6.93	9.25	17.77	15.36	6.40	12.71	19.39	50.70	12.77	67.63	100.29	180.85	1,974	2,140	0.59	海外不動産 (除く米国)セクター型	ダウ・ジョーンズ・ グローバル(除く米国)セレクト・ リアル・エステート・セキュリティーズ指数		
IYR	iShares®・米国不動産 ETF	1.47	16.93	7.02	8.98	12.21	1.20	16.45	5.31	11.69	14.24	19.29	15.97	7.39	25.67	42.38	90.51	12.89	75.40	119.60	228.61	4,336	4,699	0.42	米国不動産 セクター型	ダウ・ジョーンズ米国不動産指数		
GSG	iShares® S&P GSCI コモディティ・ インデックス・トラスト	-10.84	-4.67	-5.87	-11.57	-6.78	-11.08	-5.06	-7.37	-9.37	-5.10	20.28	18.03	-7.07	-11.62	-22.76	-28.33	11.15	53.03	64.88	86.00	709	768	0.75	コモディティ・総合	S&P GSCI商品指数		
GLD	SPDR®ゴールド・シェア	3.98	19.25	4.26	-1.10	3.51	3.71	18.76	2.60	1.36	5.37	15.17	16.89	12.35	20.17	21.50	26.33	13.48	72.10	102.06	151.60	45,989	49,845	0.40	コモディティ・貴金属	金地金価格 (ロンドン午後決め値)		

\*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2019年1月末に1万円で積み立てを開始し、2019年12月末投資分までの2020年1月末における運用成果とする(2020年1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イボットソン・アソシエイツ・ジャパンのお問い合わせメール(https://www.ibbotson.co.jp/contact-us/)にてお気軽にご送信ください。