

## 今月の ひとこと

家を建てることを考えてみましょう。普通は土地を手配して家の設計図を描く。間取りを考え、フローリングにするか、カーペットにするか、カーテンはどうしよう、ランプは・・・などを検討し、そしてさらにテーブル、椅子、ソファなどと細かいところを決めていきます。

家計の資産運用も実は同じであるべきなのです。将来、どのような生活をしたのか、そのために現在の資産、負債、収入、支出などを見直し、不要なものを切り捨て、必要なものを加えていく。まず、初めにライフプランがあり、それを実現するための手段を決めるというトップダウンのアプローチが必要なのです。ライフプランという大きな設計図に合わせ自分が保有すべき金融商品を決めるべきなのです。

問題は多くの場合、金融機関の営業マンや契約外務員が勧める商品は顧客のライフプランを知らずにオススメ商品をもってきます。これではまるで家を建てるときに、設計図も決まっていないうちにランプやテーブルを買って集めているようなものです。

ライフプランに合わせたアドバイスができるのは金融機関から商品販売に際してコミッションなどを一切受け取っていない、直接、間接を問わず完全に独立したプロのアドバイザーです。「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA(r)」はそのようなプロを「見える化」する仕事をしています。これがFIWA認定正会員の人たちなのです。現時点でそのようなプロは日本全体で12名います。詳細は以下のサイトをご覧ください。

<https://fiwa.or.jp/adviser/update>

「みんなのお金のアドバイザー」、「FIWA」は当協会の登録商標です。

+++++

FACEBOOK上で3700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®新正会員紹介 正井 靖之氏 『「できない」と「しない」は違うよ』の一言で決意

寄稿：正井 靖之氏



新しいFIWA®正会員を紹介いたします。正井 靖之さんです。転職の決意について正井さんと奥さんの会話：私 「そろそろ会社辞めようかと思ってるんやけど・・・、どうやる？」妻 「さっさと辞めたらいいのに(笑)。」私 「ええの!?(笑)」当時小学1年生だった息子にも、ちゃんと伝えました。結構、真剣に聞いてくれて、「うん、わかった。がんばってね」とのこと。二人の最高の応援者に、やさしく背中を押してもらいました。

## I-OWAマンスリー・セミナー講演より 金融消費者問題の実情と課題

講演： 永沢 裕美子氏 レポーター： 赤堀 薫里

2004年に「良質な金融商品を育てる会（フォスター・フォーラム）」を設立しました。当時、私達は、最後の瞬間まで上品で品格のある自立した人生を送りたいと思い、そのためには、お金は重要であり、資産形成・管理に信頼できる良質な金融商品が必要ではないのかと感じました。その中で役割として大きいはずの日本の投資信託はひどすぎる。そこで、投資信託を中心に意見書を提出しようと、ほそぼそと始めたのが2004年のことです。

## 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さんをフォロー](#)

バックナンバー | 一覧



- [2020年09月15日発行 Vol.213](#)
- [2020年08月04日発行 Vol.212](#)
- [2020年07月15日発行 Vol.211](#)
- [2020年06月15日発行 Vol.210](#)
- [2020年05月15日発行 Vol.209](#)
- [2020年04月15日発行 Vol.208](#)



## I-OWAマンスリー・セミナー講演より 超長期投資のススメ

講演：岡本 和久 レポーター：赤堀 薫里



超長期投資に適した3つの条件を考えてみます。1番目は、長期にわたってよい世の中を創ることに貢献をする企業。2番目は、何世代も主体的な判断で存続し、繁栄を続けるご長寿企業。3番目は、成長するための資金を自社で生み出せる企業。この3つのポイントについて今日はお話しをします。

## 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



★芸名由来 ★戦前(昭和9年、13年)の東大生が尊敬する偉人ベスト10 (興味ある資料です。以下は個人的感想) ★三島由紀夫が号泣した英霊の遺書 ★多士済済 (たしさいさい or たしせいせい) ★「亡命」はどうしてこんな字なのか？

## FIWA®代表理事より 「金融アドバイザーへの期待に応えるために」

寄稿： みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®協会 副理事長 原田 武嗣



「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®」の認定正会員になり、「FIWA®倫理規範および職業行為基準」を遵守することは、金融アドバイザーが顧客の信頼を獲得し、相談者への価値を高める最善の方法です。職業倫理に非常に厳しいグローバルな証券アナリスト団体、CFA協会が今年出版した刊行物、“Earning Investors’ Trust”（「投資家の信頼を獲得する」）を参考に、金融アドバイザーの立ち位置を再確認し、今、金融アドバイザーに期待されることは何か考えてみましょう。

## インベストラيف・アーカイブより 「自らが資産全体のあり方をコントロールする」 (2006.07)

フレッド・グラウアー、聞き手：岡本 和久

岡本：若い人が投資をするとき、金融資産に投資をするか、自分自身に投資をするかという選択肢があると思います。その配分はどのように考えればいいのでしょうか？ グラウアー：自己投資はアクティブ投資のようなものですね。自分自身に果たしてどのような「アルファ」があるのか？ 投資をする価値があるのか？

## 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

基本ポートフォリオのパフォーマンス 9月は4資産成長型が-0.90%、2資産成長型が-2.18%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

今回は純資産上位ファンド（毎月および隔月決算型を除く）の運用状況の運用状況をリストアップしていただきました。前月末時点でトップはグローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド（為替ヘッジなし）（AM-One）、2位が次世代通信関連 世界株式戦略ファンド（三井住友トラスト）、3位がnetWIN GS インターネット戦略Bコース（為替ヘッジなし）（ゴールドマン・S）でした。

## I-OWAたより

### 岡本和久のI-OWA日記

★星火@自由が丘のラーメン ★ギターの師匠と二重奏の動画収録 ★全国On Line（Web）講演会で「証券人生50年」のお話  
★朝日新聞のEduA欄にハッピー・マネー@教室が紹介されました ★ファイナンシャル・ヒーリング講座を新形式へ ★To the next stage～岡本和久のファイナンシャル・ヒーリング講座 ★カン・チュンドさんを迎えて第180回マンスリー・セミナー開催 ★台湾まぜそば ★今年の初さんま ★6か月半ぶりの歌舞伎

[詳細はこちらをご覧ください。](#)

### セミナー案内

OLW：On Line Web（オンライン・ウェブ） IPL：In Person Live（教室開催 生）

10/18#181 マンスリー・セミナー

開催形式 OLW（Zoom使用）

開催日時 10月18日（日）12：30～16：00

講演・講師

- 岡本 和久：「お金、株式会社資本主義の歴史、そして未来は・・・」
- コモンズ投信 代表取締役 伊井 哲朗氏：「長期投資家の視点でみるコロナ禍での持続可能企業と個人の資産形成」

参加費：下記\*をご参照ください

備考 お申込み受付中 <https://happymoney.stores.jp/>

10/24 大江 英樹&岡本 和久 講演会@金沢

開催形式 IPL 金沢

開催日時 10月24日（土）13：30～16：40

会場 ITビジネスプラザ武蔵 研修室1

住所 石川県金沢市武蔵町14-31 5階 研修室1

講演・講師

「O&Oスペシャル! マネーの鉄人が語る『年金』と『投資』」@金沢

- 13:30～15:00 大江 英樹氏「間違いだらけの公的年金知識」
- 15:10～16:00 岡本 和久「証券人生50年～山越え谷越え見えてきた景色」
- 16:00～16:40 質疑応答

参加費：4000円

お申込み <https://www.kokuchpro.com/event/ookanazawa/>

10/25 岡本 和久講演会@富山

開催形式 IPL 富山

開催日時 10月25日（日）13：30～16：00

会場 富山県民共生センターサンフォルテ3階 303研修室

講演・講師

- 岡本 和久 「お金と心：証券人生50年～山越え谷越え見えてきた景色」

お申込み <https://happymoney.stores.jp/> 参加費：2000円（税込）

11/06 サムライズ勉強会

開催形式 IPL 東京+OLW（Zoom使用）

開催日時 11月6日（金）19：00～20：45

会場 ちよだプラットフォームスクウェア 地下1階002

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-2

Zoomによるウェブでの参加も可

講演 投資家・アドバイザーとして知っておきたい為替相場の変動に関する基礎知識

講師 龍谷大学経済学部教授 竹中 正治氏

備考 主催：NPO法人みんなのお金のアドバイザー協会

参加費 一般の方：3,300円（税込）、FIWA認定正・准アドバイザー（10%オフ）：2,970円（税込）友の会会員（5%オフ）：3,130円（税込）

お申込先：<https://fiwa.or.jp/2020/10/03/2737/>

11/15 # 182 マンスリー・セミナー

開催形式 OLW (Zoom使用)

開催日時 11月15日(日) 12:30~16:00

会場 Zoomによる開催

講演・講師

- 岡本 和久：「人生を通じての資産運用 資産形成と資産活用の実践」
- フィンウェル研究所 代表 野尻 哲史氏：「資産活用をどう考えるか」

備考 お申込み：10/15以降

参加費：下記\*をご参照ください

<https://happymoney.stores.jp/>

11/29 大阪FIWA会員との集い

開催形式 IPL 大阪

開催日時 10月29日(日) 12:30~16:30

会場 新大阪グランデ会議室 (9/29予約済) (会場費9460円)

(<https://www.instabase.jp/space/9300113781>)

講演・講師

- 岡本 和久 「お金と心：証券人生50年～山越え谷越え見えてきた景色」
- 岩城 みずほ (未定)
- 会員とのフリー・ディスカッション

お申込み 会場費は全員で負担、懇親会あり

\*：FIWAマンスリー・セミナーの参加費は以下の通りです。

12か月有効パス：30000円+税、3回分回数券：8400円+税、スポット受講料：3000円+税

FIWA正・准会員、アドバイザー・ボード・メンバーは10%OFF、友の会会員は5%OFFの割引があります。

[詳細はこちらをご覧ください。](#)

Page Top

[バックナンバー](#) | [お問い合わせ](#) | [ご感想](#) |

Copyright © Fiduciary and Independent Wealth Advisors, NPO  
All rights reserved.



## FIWA®新正会員紹介 正井 靖之氏 『「できない」と「しない」は違うよ』の一言で決意

寄稿：正井 靖之氏

新しい FIWA®正会員を紹介します。正井 靖之さんです。

転職の決意について正井さんと奥さんの会話：

私 「そろそろ会社辞めようかと思ってるんやけど・・・、どうやる？」

妻 「さっさと辞めたらいいのに(笑)。」

私 「ええの！？(笑)」

当時小学1年生だった息子にも、ちゃんと伝えました。結構、真剣に聞いてくれて、「うん、わかった。がんばってね」とのこと。

二人の最高の応援者に、やさしく背中を押してもらいました。

百人力の応援ですね。でも、正井さんのまわりには千人力、万人力、億人力の応援団がいます。お客様です。(岡本)

### 正井 靖之氏 プロフィール

大阪府豊中市出身、愛知県在住

FP オフィス ハートウェルス 代表

資格：AFP、2級FP技能士、住宅ローンアドバイザー、FIWA®認定正会員、少林寺拳法初段

趣味：アイスホッケー

はじめまして。この度、FIWA®正会員に認定していただきました正井靖之です。私は今年から名古屋にて独立系FPとして開業し、個人相談を主としたお金のアドバイスをしています。開業後すぐに新型コロナウイルス感染症が広まり、大変な時に独立してしまったなあと思っていました。ただ、オンライン環境が急速に広まったことにより、日本全国の方々の相談を簡単にお受けすることができるようになったと考え、今の状況を前向きにとらえるようにしています。とはいえ、早く世界中のコロナウイルスが収まって、人々が直接交流を持てる状況に戻ってほしいものです。





## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

私は、前職の保険の仕事をするまでは、ずっとITやクリエイティブ関係の仕事で、全くの異業種の世界にいました。この時の経験は、独立してから、ホームページやプレゼン資料の作成、仕事で使っているパソコンのトラブルなど、全て自分で対応できるので、今は大変重宝しています。

このころの私は、お金に関する知識が全くなく、会社に入社していた保険会社の人に名前と生年月日を聞かれ、その翌日に保険の提案を受けても、何も疑問に感じないほどでした。(やっぱりいいと思っただけで契約はしなかったのですが..)

また、株好きな上司に教えてもらって、ある会社の株を買ってみました。直後に下がり始め、早めに損切りした方がいいと言われたにもかかわらず、「もう少ししたら上がるかも..」と持ち続け、少し買い増しまでしてしまうなど、最終的には、長い塩漬け状態になっていました。ほんとにお恥ずかしい話です。タイムマシンがあったら、そのころの自分というよりも、子どものころの自分にお金の教育をしてあげたいほどです。

その後、結婚を機に家計のことをしっかりと考えようと、改めて資産運用に興味を持ち、この時ファイナンシャル・プランナー(FP)という存在を知って、お金に関わる知識を身に付けるためにFP資格の勉強を始めました。あくまでも自分自身の知識を広げるためとしか考えていませんでした。

このころは東京のモバイルコンテンツ制作会社で、連日終電・徹夜の繰り返しにより、妻が心労で体調を崩してしまうことが多くなり、転職を考えるようになりました。

合わせて、FPの知識が増えれば増えるほど、この知識があるかないかで今後の人生が大きく変わってくることが分かり、FPとして、将来のお金について不安を感じている人のお手伝いをしていきたいと考え、転職することになりました。

FPの実務を経験するために、保険業界に転職しました。一社専属ではなく、複数の保険会社の商品を取り扱うことができる会社だったので、お客さまに本当に合ったものを提案できるなんて、素晴らしいことだと思っていた。また、FP資格を持っている人が多くいるということで、FPの倫理規定にある「顧客第一。お客さまの利益を最優先しなければならない。」と考えている人たちと一緒に仕事をしていくことができると考えると、とてもワクワクしていたことを覚えています。

ただ、実際は、全く違いました。普通に考えれば分かることではあるのですが..。商品を販売することが主目的で、個々人で見れば、自分自身の成績を一番に考える人が多かったですね。私が思い描いていたFP像に近い人は、ほぼいませんでした。保険代理店なので当たり前の話なのですが、この時の私はあまりにも何も分かっていなかったですね。



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

保険の基本的な仕組みが分かり、保険の良さを知って、その良さを役立ててほしいと一生懸命になっており、前職から一転、定時で帰ることができ、休みもしっかり取れる環境になっていたことから、FPになることへの気持ちが、薄れてしまっていた時期がありました。

少しずつ知識の幅が広がって来たころに、あらためてFPとしてやっていきたいとの思いが復活してきました。ただ、アドバイス業だけでやっていくのは、やっぱり難しいのかなとの気持ちもずっと持っていました…。

このころから、FPのスタディグループや、東京・大阪での勉強会やセミナーにも参加するようになって、少しではありますが、やっと思い描くようなFPさんにお会いできるようになってきました。たまに、「保険なんていらない。保険は悪。」といった極端な考えの方もいらっしゃって、同意を求められたりして戸惑ってしまうこともありますが、私は保険否定派ではありません。



保険で守られた方々をたくさん見てきましたし、保険でしかできないこともあります。あくまでも手段であって、選択肢の一つであるだけです。あまりにも保険で何でもやろうとしたり、他の選択肢を教えてもらえなかったり、必要以上の保障を持たされたりなど、伝えかたに大いに問題があるのだと思っています。保険自体が悪く見られることは、何だか保険が可哀そうだなと思います。(もちろん怪しい商品もありますが(笑))。

保険を販売する立場にありながらも、まずは社会保障など国の制度をしっかりと理解していただき、保険が不要な場合ははっきりとお伝えし、保険以外に適した方法があれば包み隠さずお伝えるなど、いつでも誠実に正直に、そして常にお客さまのことを最優先に考えて対応していました。ですので、会社にとってはあまりいい社員ではなかったかなと思います。ずっとこんなスタイルでやっていて、会社に申し訳ない気持ちはあったので、今までのITスキルを駆使して、社内の業務効率化に少なからず貢献していたと思います…。(本当にお世話になりました！<(\_)>>)

私が店舗を変った後も、わざわざ高速に乗ってまで、直接相談にいらしてくださるお客さまもいたり、一定の支持は得られていたのではないかと勝手に思っています。保険以外に、NISAやiDeCoのこと、住宅ローンのことなども合わせて聞かれることも多く、保険だけでは将来のお金の不安を解消することは難しいので、FPとしてやっと独立することになります。FPを目指して9年も経ってしまっていました…。



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

独立の話をする、「奥さんには反対されなかったの？」と聞かれることがよくあります。確かに家族に苦勞させたくなかったの、なかなか一歩前に進めることができず、9年も経ってしまっていたのですが、昔から独立の話はしていたので、特に反対されることはありませんでした。

(当時の会話)

私「そろそろ会社辞めようかと思ってるんやけど…、どうやろ？」

妻「さっさと辞めたらいいのに(笑)。」

私「ええの！?(笑)」

どう考えても、FPの仕事の方が私らしさを発揮できることでした。私の最大の理解者がそう言っているの、間違いのないと思います(笑)。当時小学1年生だった息子にも、ちゃんと伝えました。結構、真剣に聞いてくれて、「うん、わかった。がんばってね」とのこと。二人の最高の応援者に、やさしく背中を押してもらいました。

FIWA®との出会いは、1月の日経新聞の記事で存在を知り、ホームページを読んだところ、私が思い描いていたFP像(アドバイザー像)そのものでした。ちょうど2月に大阪で設立記念講演会が開催されるところで、直接話を聞いてみたかったので、すぐに申込みました。



実際に、岡本さん、岩城さん、原田さんのお話を聞いて、FIWA®設立の経緯や思いを知って、胸が熱くなり、勇気もいただけたことを今でも覚えています。岩城さんのお話では、私がずっと思っていたことがたくさん出てきて、昔あった「へえボタン」のように「そうですよねボタン」みたいなものがあったら、押し続けていたと思います。それほど、共感の連続で、今までの考え方は間違ってたんだと、改めて自信を持つことができました。

この日の懇親会で、自己紹介があったのですが、独立したところで、不安な気持ちがあった私に、岡本さんにおっしゃっていただいた言葉が、今でも心に残っています。

『「できない」と「しない」は違うよ。』

私が勝手にいいように解釈しているかもしれませんが…、

「どうせできないと決めつけて、何もやらない人が多いけど、しっかりと一歩を踏み出しているじゃないか。自信を持って、頑張れ！」と、パンっと背中をたたいてもらえたと思っています。



## 長期投資仲間通信「インベストラيف」

結局この日から半年後に FIWA<sup>®</sup> 正会員の申請を出して、無事に認定されました。

なぜ半年もかかったのか？

開業したての独立 FP としての実績がない自分でいいのか・・・と、何度か申請しようと思い、でも申請できず・・・、半年が経ってしまいました。

なぜ申請するようになったのか？

理由は二つあります。一つ目は、ずっと思い描いていたアドバイザー像は、昔から変わっておらず、この先も変わらない。この思いは、今も、この先も変わらないのであれば、今でいいんじゃないかと思えたこと。二つ目は、私と同じように、FIWA<sup>®</sup> の考えに賛同するものの、独立する前や独立初期で、自信がなくて一歩踏み出せない人の、参考になればと思ったからです。ロールモデルになれるよう、頑張っていきたいと思います。

これからは真のお金のアドバイザーとして、ひとりでも多くの人に、正しいお金の知識を身につけていただいて、心豊かな人生を歩んでいただけるよう、日々精進してまいりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

最後までご覧いただきまして、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 金融消費者問題の実情と課題

講演：永沢 裕美子氏  
レポーター：赤堀 薫里

### 永沢 裕美子(ながさわ ゆみこ)氏プロフィール

Foster Forum 創設メンバーで、事務局長として活動してきたが、2018年6月に地方金融機関の社外取締役就任のため、事務局長を退任し、現在は一般会員として当会世話人を務めている。

1984年東京大学教育学部を卒業後、日興証券に入社。アナリスト業務や資産運用業務に従事した後、投資信託部にて商品企画や制度調査を担当。その後 Citibank に移り、Consumer Investments(個人投資部)の立ち上げなどを担当。2001年に退職し、投資信託制度の研究生活に入るとともに当会を立ち上げ、活動してきた。

現在、金融庁参事・金融行政モニター委員(2016～)を務めている。金融審議会委員として10年間(2009年～2018年)、現在は金融審議会・市場ワーキンググループと金融制度スタディグループに特別委員として参加する他、金融経済教育分野では金融広報中央委員会・金融経済教育推進会議委員(2013年～)や消費者庁の消費者教育推進会議の第3期委員(2017年～)を務めている。金融分野の消費者トラブルの解決に国民生活センター紛争解決委員会特別委員(2010年～2019年)として関与した経験から、その分野での執筆・研修講座の講師も行なっている。消費生活アドバイザー(第27期)として公益社団法人 日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会(NACS)でも活動しており、2018年6月より代表理事・副会長。著書として『生涯学習の基礎』(鈴木真理他との共著、学文社、2011年)の他、『くらしの豆知識』(国民生活センター)はじめ新聞・雑誌で金融商品に関する記事等を執筆している。

2006年にお茶の水女子大学大学院博士課程前期(生活経済学専攻)を修了後、早稲田大学法科大学院(ロースクール)にて学び2012年に修了(法務博士)。

2004年に「良質な金融商品を育てる会(フォスター・フォーラム)」を設立しました。当時、私たちは、最後の瞬間まで上品で品格のある自立した人生を送りたいと思い、そのためには、お金は重要であり、資産形成・管理に、信頼できる良質な金融商品が必要ではないのかと感じました。その中で役割として大きいはずの日本の投資信託はひど過ぎる。そこで、投資信託を中心に意見書を提出しようと、ほそぼそと始めたのが2004年のことです。





## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

そのときに良質な金融商品とは何か、定義を設け私たちが考える良質な金融商品を議論して決めたのが次の4点です。

1. シンプルな商品であること
2. コストが合理的に見えること
3. 組成の段階から適合性の原則(販売の段階から適合性の原則というは入っているが、組成の段階から)
4. 受託者責任(フィデューシャリーデューティー)を全うすること



私たちができることは限られています。しかし、自分たちの行動が、信頼作りに役立つことを願ったのです。また、投資商品は価格が動き、元本の保障がありません。最終的に何が自分たちにとって価値なのか、納得ができて信頼できるのか、ということを理解してもらうことが重要です。それが品質判断の基準としての4つのポイントです。

私は2010年から10年間、国民生活センターで紛争解決委員として様々なトラブルを扱っていました。ノックイン投信を巡る紛争や、学資保険の「元本割れ」を巡る紛争。高齢者の上場ETFを巡る紛争。最近特に話題になっている銀行窓販で主力の外貨建ての一時払い保険。SNSで知り合い、いろいろなセミナーで教材を買わされるという情報商材を巡る紛争は、若い方が中心です。このようなトラブルが時代とともに上がってきています。

「100万円払って気楽に1000万円儲けられる話があるはずがない」という発想がない方が多い。もう一つ最近力を入れているのが、レンタルオーナー商法の被害を防止するための法改正です。レンタルオーナー商法の元祖は、豊田商事事件です。86年に規制が作られましたが、基本、営業は自由なので、被害はずっと続いています。ほとんどお金は返らない状況です。もちろん、これは自転車操業であるポンジ・スキームです。自分たちが使い込んでどこにお金があるのか見えない状況でした。

被害者にならないために身につけてもらいたい3つのことは、

- ① 投資話がきたら、金融事業者として登録「免許」があるのかの確認をしてほしい。
- ② 上手い儲け話は存在しないという常識を持つ。
- ③ この会社はどうやって儲けているのだろうということを考えてみる。

この3点が、とても大事だと思います。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

トラブルの場になった時に両方から意見を聞きます。事業者は自分たちに非がないと言い張り、消費者は事業者に騙されたと言います。その間を埋めていくことは大変難しい。一つ一つの事実を聞いて丹念に積み上げていきますが、最終的には消費者は勝てません。

一つには立証責任という、自分がいくら損を与えられたのかという証明を、被害者側、消費者側がしなくてはいけないという非常にハードルの高い問題があります。やはり売り方において、全ての人が損しているわけではない。そういう意味では個別の事例でトラブルになっている場合、本人にも何かがあるわけです。返してほしいと言われても、返す理由を法的に見つけることは難しい。結果的に、いろいろなところで和解が行われています。10万円以下の和解金というかたちで、損害賠償は認めないというケースが一般的です。

もし争うということであれば、ADRを紹介しています。基本的には、紛争は弁護士さんになりますが、ADRを使うと訴訟と比べてお金が掛からない。非公開であるという特色を持っています。裁判は、どんなひどい裁判例も公開しているので、世の中に出ていきますが、ADRは非公開なので世の中に出ていかない。

金融商品の分野で利用できるADRの分野は、各金融業界の団体が金融ADRを作っています。講演の初めに1984年に岡本さんと出会い、アナリストの卵としてスタートし、良質な金融商品を育てる会(フォスターフォーラム)を設立。金融分野の消費者問題に取り組まれるまでの軌跡をお話しいただきました。後半では、鋭い視点で切り込まれた、フォスターフォーラムからの「運用報告書の利用価値を高めるため」の提言や「資産運用業高度化プログレスレポート2020」への意見の解説、今後の展望をお話しいただきました。



### I-OWA マンスリー・セミナー座談会より フリーディスカッション

参加者 | 「健全なサステナブルな手数料」とは、どのようなことを想起されていますか？

永沢 | そもそも「健全な」という意味も、「手数料」という意味も、人によって定義がいろいろあると思います。「健全な」という意味を考えることが今年の課題でもあります。まずは、ひとつ消費者の間には安いことが良いと思っている傾向があります。消費選択のシグナルの一つの基準にコストの安さというものがあります。そのコストの中の内訳をみてみます。あるサービスに対して正当な価格が払われているのかどうかという確認。消費者側から見て、安い方が良いという中での健全性は一つあると思っています。しかし、どのようにコストが決まっているのか、それが適正なものであるのか。それは一つの健全性だと思っています。投資信託だけではなく、金融商品の競争が激しくなり、どんどん値下げが進められていく中で、「安い」とか「無料」で出され、私たちがその投信に親しんで使い始めたところで、「終わり」もしくは「有料」になることがあります。このサービスに対して、本当に持続可能でこの価格が設定されているのか、持続可能でやっていけるのかという視点が今の金融の世界の価格にあるのか、ということ、かねがね疑問に思い始めています。議論をもっとしていけたらなと思っています。

参加者 | 値下げは、消費者にとってわかりやすいメリットのシグナルになると思います。健全性の観点からすると、例えば投信会社が信託報酬をどんどん下げる。でもインフラのコストが下がっていないのに下げるといことは、他の信託報酬が高いファンドから得られる報酬を他で埋めているということが、会社の中で起こっているはず。「それって健全なのかしら？」とか。健全という意味はたくさんあると思います。私たちの問題提起は、「報酬を健全化しよう」ではなくて、「健全な手数料とは何か」ということです。そういう意味で今年はいろいろな観点から議論が進められています。何か結果として提案できるようなことがあればいいなと思っています。

参加者 | 世の中、安ければ良いという方向に極端に流れている。お役所の指針もそんな感じですね。安ければ良いという方向に流れすぎていることに危機感があった。それでは儲からない業界が良いサービスをできるわけがない。ネット証券で口座管理料が安ければ安いほどいい、という流れの中で、スルガ銀行みたいなものが出てきています。安ければ安いほどいいという感覚が「ちょっとまずいんじゃない？」という問題意識で、このテーマを設立しました。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

参加者 | 手数料の中には、投信の販売手数料以外に、FP の方の有料相談や承認販売ではない手数料も含めたアドバイスに対しての手数料も含んでこのテーマを決めています。初回の際はフィデリティーの方にも来ていただいて、アドバイスに対しての手数料がどのように世の中に受け入れられて、ビジネスとして成り立っていくのかという話も勉強会でやりしました。いわゆる金融にまつわるもので、対価として払わないものに対して、全うなサービスはないと思っています。何に対して対価を払い、いくら払っていくのか。消費者にとっても業界で仕事をする人にとってもあるべき姿なのかということを考えるというのが、今年のテーマだと認識しております。

永沢 | 5 月はフィデリティーの久保田さんと野尻さんに来てもらいました。英国では、アドバイスに対する手数料をお客様からしか取ってはいけない。その辺、日本はどうなのかという話も聞きました。海外でどのような議論がされて、どのような規制になっているのかということが非常に勉強になりました。7 月はマネーフォワードの人に来てもらいました。あそこは無料の家計アプリのサービスをやっています。無料であることの対価。収入はどのように収益構造ができていいのかとか。ほとんど広告という話でした。公正取引委員会がこの分野に入り、金融の手数料について非常に問題意識を持って動いているということを勉強し始めたところなんです。

岡本 | 投信の健全な手数料について、アクティブとインデックスでは違うと思います。アクティブは、そこでどれだけプラスアルファが安定的に取れるのか。要するに取っているリスクを維持していくことのコスト。これは証券分析も関わってくることなので、それなりに高いリスクを取るところほど、高いフィーを取る可能性はあると思います。インデックスの場合、規模の経済が働くので、資産額が大きくなればなるほどコストは逆に減っていきます。アクティブは集まるお金が大きくなればなるほどコストがどんどん掛かってきます。そういう意味では、インデックス運用の場合、安い方がいいでしょう。インデックスの場合、例えば議決権行使をどうするのかなどの問題がありますが、単純化して言えば、規模が大きければ安くなるでしょう。ただそこで今みたいに規模をとるために値段を下げていくというのは本来ではない。それは逆です。大きくするために運用報酬を下げるのではなく、大きくなった結果として運用報酬が下がるのが本筋です。規模のための値下げの一番の問題点は持続可能性が損なわれていくことです。インデックスで長期投資をしようという人がいたときに、こんな安いフィーで続けられるのか。バンガードみたいにメインのビジネスとして固定してやっていればいい。でも金融機関の一部としてやっている場合、例えば非常に大きな金融不況が来たとき、トップから「こんな儲からないもの、やめちゃえ」という話になったらどうするのか。それでも耐え得るようなものが健全性だと思います。

最後にアドバイスという話が出てきました。英国で 2012 年金融商品販売制度改革(リテール・ディストリビューション・リフォーム)が施行されています。米国でも営業する人たちは適合性、運用する人はフィデューシャリー・デューティの順守が要求されています。適合性の方



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

は証券業協会のルールです。フィデュシャリー・デューティは SEC のルールとはっきり分かれています。適合性に関しては、販売員にベスト・インタレストという規制が出て、さらに一段と厳しくなってきました。要するに英国圏や米国では、アドバイスと販売は別物だということが、非常に明確です。

そこで私たちは「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®」を立ち上げたのです。アドバイスはアドバイスとして価値がなくてはいけないものだから有料なのです。バンガードがアドバイザー・アルファということを言っています。適切なアドバイスをすることによって2%ともいわれるリターンのアルファが得られる。正確に言えば、得られるというよりも、本来得ているけれど、適切でない場合には2%ぐらい損するという事だと思えます。アドバイスというのは本当に一つの職業だということを確認していかななくてはならない。

参加者 | 証券会社で起こるトラブルと、郵貯や銀行で起こるトラブル双方をご経験されていると思いますが、銀行の方が根は深いのではないですか？というの、皆、証券会社は最初からうさん臭いと思っていますが、銀行や郵便局は信頼しています。信頼しているからこそ裏切られた時の怒りが大きいみたいなことはありませんか？

参加者 | 全くその通りです。個別紛争の解決のときは、解決しやすいものは、個別に事由があり、販売したセールスに大きな問題があったという場合。説明が足りなかった、間違っていた、そのような理由をつけることで解決しやすいものです。法律的な解決なのでその理由がないと解決ができない。それに対して銀行で売られたものは、そのプロセスにおいて一応間違いがないことが大前提になっているため、銀行は頑として認めません。扱うものは保険商品のトラブルです。銀行は販売プロセスに関して間違いがあることは認めない。商品のパンフレットに問題があるのではないかという話になると、全ての商品に波及するので、生命保険会社は徹底して戦ってきます。だから保険のトラブルはすごく解決が難しい。それに対して証券の方は、担当者と証券会社の法務部も慣れっこになっているので、相場観みたいなものがあるのと、だいたいついては弁護士さんが「これぐらいで」という手打ちをするところがあります。証券会社は非を認めることを前提に、保険会社は非を認めないことを前提になっています。そこに大きな違いがあると思えます。

参加者 | 僕は二年前から NISA や iDeCo を始めた一般の消費者ですが、今日みたいなお話を聞かせていただいてラッキーだと思いました。岡本先生の虎屋のお話の中で出てきた「伝統とは革新の連続である」という言葉から、米国の神学者のニーバーの「変えられる物を変える勇気を。変えられない物を受け入れる勇気を。そして、両者を識別する知恵を与えたまえ」という言葉を思い出しました。これを虎屋の言葉に当てはめて考えてみると、変えられる物を変える勇気、これは時代に合わせて革新していくということと、和菓子というカテゴリーの中で変えられない和菓子の中で戦う冷静さ。それとして両者を識別する知恵を与えたまえということだと思えます。この言葉は第二次戦時中の言葉のようです。いろいろ大変な



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

時期で、どうやって生き残っていくのかというところを僕自身も個人の投資家としてそういった目線で投資をしていきたいなという感想です。

岡本 | ラインホールド・ニーバーのいい言葉ですね。これを投資に当てはめると「コントロールできることをコントロールする。コントロールできるものはアセットアロケーションであり、コストとリスク。コントロールできることをしっかりコントロールして結果として出てくるものがリターンなのです。でも、みんなコントロールできないリターンをコントロールしようとする事で失敗するんですね。今日もいろいろな議論が出て、とても良かったと思います。どうもご参加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 超長期投資のススメ

講演：岡本 和久  
レポーター：赤堀 薫里

超長期投資で投資するためには、超長期で繁栄して成長し続ける企業でなくてはなりません。人生を通じての資産運用では、まず退職後の生活基盤を整えるということで資産形成をする。これはコアです。いつもお話している通り、若い時から十分に分散されたポートフォリオを作成し、世界株ファンドを積立投資で長期に続けていくこと。極めてシンプルです。



今日はコア部分のトッピングとして個別銘柄投資のお話です。一つの選択肢は超長期投資ではないかと思います。基本的には、つまり、サテライトの超長期投資の部分は、将来の世の中のためという位置づけになります。コアの部分は基本にお金。サテライトの超長期投資は志というか心の部分、「お金と心」というコアとサテライトという分けができるでしょう。

超長期投資に適した3つの条件を考えてみます。1番目は、長期にわたってよい世の中を創ることに貢献をする企業。2番目は、何世代も主体的な判断で存続し、繁栄を続けるご長寿企業。3番目は、成長するための資金を自社で生み出せる企業。この3つのポイントについて今日はお話しをします。

まず長期にわたって良い世の中を創ることに貢献する企業です。ざっくりと言えば、2015年9月に国連で決められたSDGs(持続可能な開発目標)に基づいて投資するのがESG投資(E:環境・S:社会・G:企業統治)。一般に年金や投資信託でESG投資が盛んに言われるようになってきました。これは悪いことではないのですが、私は、ESG投資はあくまで個人が行うべきことだと思います。

超長期のスタンスで、ESGにそった個別銘柄の投資を個人でする。するとこういう社会を実現したいという世界中の個人総体としての意図が資本市場に反映されていくことになります。ある意味、壮大な選挙のようなものです。年金や機関投資家、投資信託だけでなく、個人も株主として企業に対して働きかける。さらに企業や組織にもっと働きかけるべき主体は、株主という立場のみでなく、従業員や消費者も含まれます。





## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

機関投資家は、いろいろな種類の ESG 投信を出しています。各企業の ESG 活動を評価する機関も出てきています。しかし、そのような評価機関の意見に従い銘柄を選び、ESG の指標に連動するようなファンドを運用していればそれでいいというものではないと思います。それぞれの機関投資家として、どういう哲学、価値観を持って企業を評価しているのか、それがとても重要でしょう。その点では受益者が外部にいる機関投資家の ESG 投資は本来、非常に複雑だと思います。

それが極めてシンプルに直接できるのが個人です。個人、一人ひとりの価値観を持って銘柄選択、議決権の行使、エンゲージメントをやっていけばいい。投資先の企業のトップに手紙を書くのも良いと思います。評価できる点、考えてほしいこと、注意した方がよいことなどメッセージを送り働きかければいいのです。

二番目の基準は何世代も主体的な判断で存続し、繁栄を続けるご長寿企業という視点です。面白いことに、ご長寿企業や老舗企業の分析を続けていくと、二つ共通した考え方があります。一つは先義後利。「義」とは道理にかなったこと。人道に従うことという意味です。まず良いことをすると利益は後から来ます。もう一つは不易流行。時代を超えた文化の伝承をしていくこと。長く世間に支持され続ける企業。これが、ご長寿企業の特徴です。

講演では個人投資家のための ESG 投資について、また、ハッピー・マネー®4 分法と ESG の行動についての解説。エンゲージメントの進化についての説明。超長期投資に適した企業について興味深い解説をしてくださいました。最後に「投資は投志です。長期投資は一生では短すぎる。良い社会を創る企業。何世代も続く永代企業を代々保有していく。それによって、自分の命が終わった後も企業に生き延びてもらい、良い世の中を創ることに貢献してもらおう。これが私は本当の意味の超長期投資ではないかと考えています」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。



### 芸名由来

- ・藤村志保・・・昭和 37 年の映画「破戒」(島崎藤村原作)でデビューしたが、その映画の原作者名から「藤村」、役名から「志保」とした。
- ・松島トモ子・・・本名「松島奉子」(子役デビューする時に芸名をカタカナ表記にした)昭和 20 年 7 月満洲奉天生まれ、生誕当時、父親が三井物産奉天支店に勤務しており、物産の社長が奉天生まれということで「奉子」と名付けた。敗戦後、父親はシベリヤ抑留、ほどなく病死した。
- ・夏木マリ・・・「夏！キマリ」から
- ・木の実ナナ・・・歌だけでなく、踊りも芝居もできる人になってほしいという思いを込め、漢字、ひらがな、カタカナの 3 つが揃った名前を考えた。
- ・浅丘ルリ子・・・昭和 30 年「緑はるかに」(読売の新聞小説)の映画化に伴い、ヒロインを公募、約 3000 人の中から選ばれた(当時中学 3 年生)、その映画のヒロイン名から「浅丘ルリ子」とした。
- ・泉ピン子・・・父親から「芸人はピンからキリまでいるから、どうせなら一番(ピン)を目指せ」と言われたことから改名(当初の芸名は三門マリ子)
- ・黒木瞳・・・宝塚でデビューする際に同郷出身の作家・五木寛之が命名(福岡県八女市黒木町の出身、地名は「くろぎまち」)





## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

### 戦前(昭和9年、13年)の東大生が尊敬する偉人ベスト10(興味ある資料です。以下は個人的感想)

・外国人でアメリカ人(リンカーンやワシントンなど)が入っていないくて、ドイツ人が多いのは当時のドイツに対して「科学」「文学」などの分野で日本の知識階級が強い憧れを抱いていた。

・昭和13年調査に「ヒトラー」が入っているのは、敗戦の傷跡から一気に景気を回復させ、昭和11年のベルリン五輪を成功させたこと等による。ヒトラーの人種差別は当時からあったものの、メディアではほとんど表面化していなかった。

・昭和9年の調査で東郷平八郎が入っているのは、この年に東郷が亡くなり、盛大な国葬が執り行われたことで一時的に人気が高まった。

・戦前の尊敬する日本人のベストスリーは、西郷隆盛、吉田松陰、乃木希典の3人。

・坂本龍馬に対する戦前の評価はそれほど高くなかった。彼の評価が高まったのは、昭和37年から司馬遼太郎による「竜馬がゆく」が産経新聞に連載されて以降である。

戦前の東大生が尊敬する偉人ベスト10			投票数
昭和九年 (対象学生数 5402人)			
1位	西郷隆盛	維新の志士 (軍人、政治家)	255 (A)
2位	ゲーテ	ドイツの詩人、劇作家	132
3位	イエス・キリスト	預言者、神の子	105
4位	東郷平八郎	明治時代の軍人 (元帥海軍大将)	99
5位	釈迦	仏教の開祖、ブッダ	93
6位	吉田松陰	維新の志士 (思想家、教育者)	90
7位	カント	ドイツの哲学者、思想家	85
8位	乃木希典	明治時代の軍人 (陸軍大将)	62
9位	日蓮	日蓮宗の宗祖	62
10位	野口英世	細菌学者	58
昭和十三年 (対象学生数 5433人)			
1位	西郷隆盛	維新の志士 (軍人、政治家)	262 (A)
2位	吉田松陰	維新の志士 (思想家、教育者)	102
3位	ゲーテ	ドイツの詩人、劇作家	99
4位	乃木希典	明治時代の軍人 (陸軍大将)	88
5位	楠木正成	鎌倉時代末期の武将	71
6位	野口英世	細菌学者	59
7位	寺田寅彦	物理学者、陸軍家、俳人	51
8位	ヒトラー	ドイツの政治家 (ナチス・ドイツ総統)	47
9位	パスツール	フランスの細菌学者	39
10位	ベートーヴェン	ドイツの作曲家	37

昭和九年及び昭和十三年の調査/東大(東京帝国大学)で実施

### 三島由紀夫が号泣した英霊の遺書

三島由紀夫は自決(昭和45年11月25日)に先立つ1か月前、江田島にある海上自衛隊第一術科学校の教育参考館を訪れた。全国から寄せられた戦没者の遺書の中から手に取った一通の遺書を読み終えた三島は声を出して泣いた。

それは昭和20年5月11日神雷部隊攻撃隊指揮官として特攻出撃し、南西諸島で二艦撃沈の成果を挙げて沖縄の海に散華した古谷真二少佐(当時は海軍中尉、享年23)の残した遺書だ(遺書は自宅の文箱に残されていた)。

三島由紀夫はこの遺書を読んで「すごい名文だ。命がかかっているのだからかなわない。俺は命をかけて書いていない」と言って号泣したのである。

以下、古谷真二の遺書全文



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

皇国の一男子として生を享けて以来二十有余年、国を挙げての聖戦に勇躍征く事を得ば男子の本懐、正に之に過ぐるものなし。

ものごころついて以来自分乍ら世才に長ぜりと感じ、幼友矢島君の男々しき武人姿を見るにつけ所詮 身は軍人となれぬとは思ひ諦め居たるも、長じて茲に征途につくを得ば身を鴻毛の軽きにおき勇みて征かんの心激しからざるはなし。

過去二十何年かの間、陰に陽に愛しまれたる御両親の恩、甚だ深くして浅学非才なる小生にしては御礼の言葉も見当らず。その深遠広大なるに対し、深く深く厚く厚く御礼申し上げるものなり。御両親はもとより小生が大なる武勇を為すより身体を毀傷せずして無事帰還の誉を擔はんこと、朝な夕なに神佛に懇願すべくは之親子の情にして当然也。

不肖自分としても亦、身を安んじ健康に留意し、目出度く帰還の後孝養を盡したきは念願なれども蓋し時局は総てを超越せる如く重大にして徒に一命を計らん事を望むを許されざる現状にあり。大君に対し奉り忠義の誠を至さんことこそ正にそれ孝なりと決し、すべて一身上の事を忘れ、後顧の憂なく干戈を執らんの覚悟なり。

### 多士濟濟(たしさいさい or たしせいせい)

多士濟濟は、中国最古の詩篇である「詩経」の中にある言葉。「多士」は多くの優れた人材、「濟濟」は数多く盛んな様子ことから、優れた人が多い様子を意味する。本来の読みは「たしせいせい」であるが、いつの頃からか「たしさいさい」と誤読されるようになり、今では慣用読みとして定着している。

ただ、NHK では元々の読みである「たしせいせい」を使っている(NHK 放送文化研究所)。また、国語辞典の多くは「たしせいせい」を主見出しとしながらも「たしさいさい」の読みも掲載している。

(追記)熊本市に「済々黌高校(せいせいこうこう)」という県立高校がある。川上哲治が一時期在籍していた学校として知られており、この高校の存在を知っている人は「多士濟濟」を「たしせいせい」と読むのではなかろうか。

### 「亡命」はどうしてこんな字なのか？

「命」を「亡くす」と書いて「亡命」。政治上の理由で本国を抜け出し他国に逃亡するという意味だが、どうしてこんな字を書くのだろうか？

この場合の「亡」は困いを隠すさまを示す文字であり、「あったものが姿を消す」という意味。また「命」は生命ではなく「戸籍」を意味する。戸籍から抜け、姿を消すから「亡命」である。

なお、亡命は英語では「exile」という。



### FIWA®代表理事より 「金融アドバイザーへの期待に応えるために」



寄稿: **みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®協会**  
副理事長 **原田 武嗣**

「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®」の認定正会員になり、「FIWA®倫理規範および職業行為基準」の遵守することは、金融アドバイザーが顧客の信頼を獲得し、相談者への価値を高める最善の方法です。

職業倫理に非常に厳しいグローバルな証券アナリスト団体、CFA 協会が今年出版した刊行物、“Earning Investors’ Trust”（「投資家の信頼を獲得する」）（注1）を参考にして、金融アドバイザーの立ち位置を再確認し、今、金融アドバイザーに期待されることは何か考えてみましょう。

“Earning Investors’ Trust”はGreenwich Associatesの協力を得て、CFA協会が南北アメリカ、欧州、中東、アフリカ、日本を含むアジア太平洋地域の個人投資家および機関投資家を対象（注2）として、2019年10月から11月に実施した投資家の信頼についての世界的調査結果をまとめたものです。以下では本調査報告の一部を紹介し、金融アドバイザーが顧客の信頼を獲得し、相談者への価値を高めるヒントとします。

#### <ポイント1>

残念なことに、

- 金融サービスへの個人投資家の信頼度は低水準です。
- 「最善の顧客利益の追求」が最も重要です

金融サービスについての個人投資家の信頼度はインド、中国、南ア、UAEでは6割を上回っていますが、欧米を含め、その他地域では信頼度は必ずしも高くありません。特に日本で





## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

の信頼度は27%でオーストラリアの24%に次ぐ低水準となっています（図表1）。

一方、個人投資家が金融アドバイザーを選ぶ際の基準として「最善の顧客利益の追求」が最も重要となっています（図表2）。

### <ポイント2>

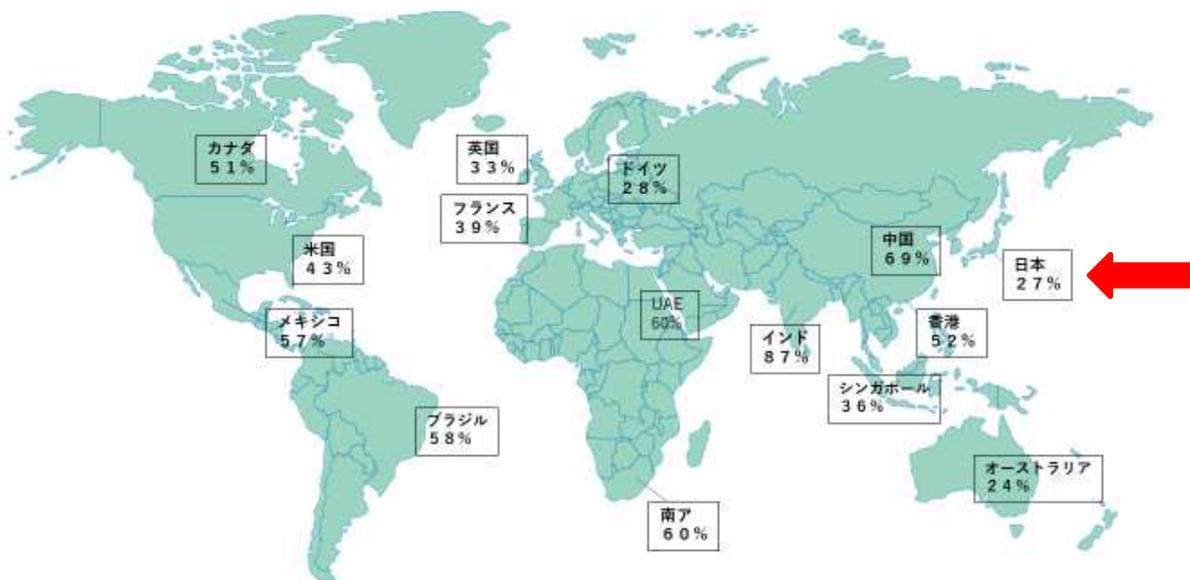
- 金融アドバイザーはある程度信用されていますが改善の余地は大きい
- 個人投資家が信頼するアドバイザーは、コロナ感染拡大の市場混乱時の経験を含めて、主として、金融アドバイザー（人間の知能）であり、ロボアドバイザーは主流ではない

金融アドバイザーは医者や会計士ほど信頼されてはいませんが、法律家や修理工程度には信頼されています。なお、政治家の信頼は極端に低くなっています（図表3）。

一方、個人投資家の金融アドバイザー（人間の知能）への信頼は7割以上と高く、ロボアドバイザーは10%弱に留まっています。なお、AIを使用するファンドへの投資については、個人投資家の約三分の一が関心を持っています（図表4）。

また、コロナ感染拡大の市場混乱時の経験をしてからも、6割程度の個人投資家が金融アドバイザー（人間の知能）に信頼を寄せています（図表5）。

（図表1）金融サービスへの個人投資家の市場別信頼度

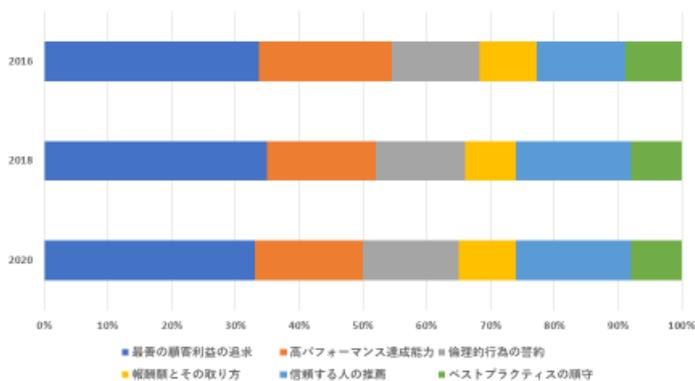


（出所）Earning Investors' Trust How the Desire for Information, Innovation, and Influences is Shaping Client Relationships ©2020 CFA Instituteより翻訳作成



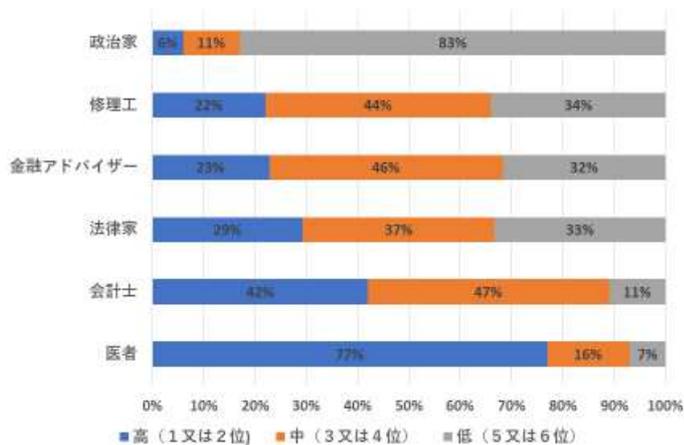
# 長期投資仲間通信「インベストライフ」

(図表2) 個人投資家が金融アドバイザーを選択する際の基準



(出所)Earning Investors' Trust How the Desire for Information, Innovation, and Influences is Shaping Client Relationships ©2020 CFA Instituteより翻訳作成

(図表3) 職業別信頼度

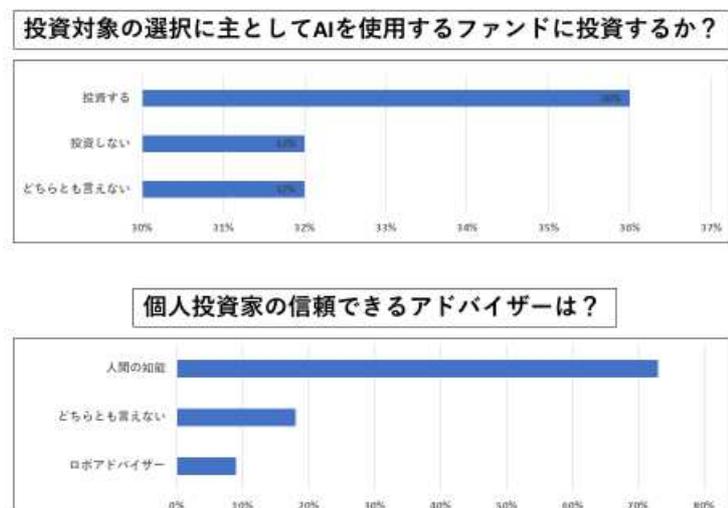


(出所)Earning Investors' Trust How the Desire for Information, Innovation, and Influences is Shaping Client Relationships ©2020 CFA Instituteより翻訳作成



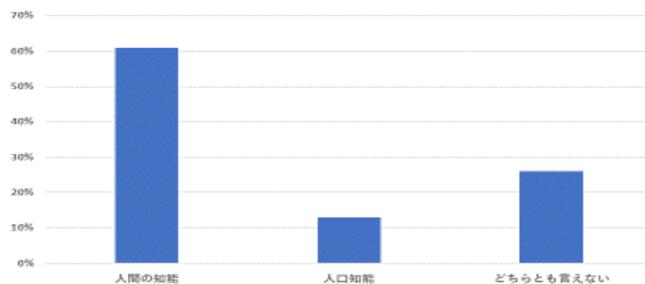
## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

(図表4) 個人投資家は人工知能(AI)と人間の知能(HI)のどちらに信頼を置くか？



(出所)Earning Investors' Trust How the Desire for Information, Innovation, and Influences is Shaping Client Relationships ©2020 CFA Instituteより翻訳作成

(図表5) コロナウイルス感染拡大による市場混乱を受けて、人口知能と人間の知能のどちらを信頼するか？



(出所)Earning Investors' Trust How the Desire for Information, Innovation, and Influences is Shaping Client Relationships ©2020 CFA Instituteより翻訳作成

### <ポイント3>

- CFA 協会「信頼の方程式」によれば、投資家の信頼を築き、投資家にとっての価値を高めるためには、信頼性とプロフェッショナリズムの要因を高めることが重要です。そしてそのためには、8つのステップを実践することが必須です。

CFA 協会の”Earning Investors' Trust”の調査結果よれば、7割以上の個人投資家、機関投資家が、専門家に「相応しい資格の保有」、「トラックレコード」、「行動規範」など信頼性に関わる要因が重要とみなしています。

また、プロフェッショナリズムに関わる要因として、「継続教育の実施」が重要であると6



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

～8割の個人投資家や機関投資家がみなしています。

一方、価値の源泉となる「顧客利益の優先」および「利益相反や報酬に関する透明性」については不十分とみなされています(図表6)。「信頼性とプロフェッショナリズムを高める8つのステップ」は図表7の通りです。そして、信頼と顧客への価値は密接な関係があります。信頼は顧客への価値のなくしてはあり得ず、信頼の伴わない価値の創造は長続きしません。

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®」の「認定正会員の認定要件」、中でも「倫理規範および職業行為基準」(注3)の遵守は、概ねこの8つのステップに沿ったもので、生活者/個人投資家の信頼を築き、生活者/個人投資家に真の価値を生むものです(注4)。

(注1) Earning Investors' Trust How the Desire for Information, Innovation, and Influences is Shaping Client Relationships ©2020 CFA Institute

(注2) 個人投資家3,525名、921の機関投資家を対象とした。25歳以上で資産額US\$10,000以上の個人投資家、運用資産額US\$5,000万以上の年金基金、基金・財団、保険会社、ソブリン・ウエルス・ファンドが対象。

(注3) 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®」のWebsite参照

(注4) 2020年3月5日発行 vol.207 インベストラ이프特集4「I-OWA マンスリー・セミナー講演より プロフェッショナリズムとFIWAの倫理規範および職業行為基準」を合わせてご参照ください。



(図表6) CFA協会信頼の方程式

$$\text{信頼性} + \text{プロフェッショナリズム} = \text{信頼と価値}$$

信頼性		プロフェッショナリズム	
資格保有の有用性		<競争力> 継続教育を実施していると信頼する	
個人投資家	機関投資家	個人投資家	機関投資家
73%	73%	82%	95%
トラックレコードを重視		継続教育を実施すると資産管理能力が向上する	
個人投資家	機関投資家	個人投資家	機関投資家
77%	74%	66%	63%
行動規範		<価値> アドバイザー/アセットマネジャーは顧客利益を常に優先している	
個人投資家	機関投資家	個人投資家	機関投資家
84%	93%	35%	25%
		アドバイザー/アセットマネジャーの透明性が高い(利益相反/報酬)	
		個人投資家	機関投資家
		53%	40%

(出所)Earning Investors' Trust How the Desire for Information, Innovation, and Influences is Shaping Client Relationships ©2020 CFA Instituteより翻訳作成

## (図表7) 信頼性とプロフェッショナリズムを高める8つのステップ

### <信頼性>

- 1.強力なブランドアイデンティティを維持し、ブランドプロミスを順守する
- 2.尊敬される業界団体の資格を持つ専門家を雇用する
- 3.能力を実証するための長期的な実績の構築に焦点を当てる
- 4.行動規範を採用して、倫理に対するコミットメントを強化する

### <プロフェッショナリズム>

- 5.手数料、セキュリティ、利益相反に関する透明性と明確性を向上させる
- 6.明確な表現を使用して、顧客利益が第一であることを示します
- 7.投資に関する知識を向上させるため継続的な専門能力開発を実践していることを示す。
- 8.顧客が大切にしている価値への献身を示す

(出所)Earning Investors' Trust How the Desire for Information, Innovation, and Influences is Shaping Client Relationships ©2020 CFA Instituteより翻訳作成



●特別インタビュー

米国資産運用の革命の旗手 フレデリック・グラウアー氏投資を語る

# 自らが資産全体のあり方を コントロールする



インタビュアー／岡本 和久【編集委員】

世の中にすばらしいパフォーマンスを残し、名をなしたポートフォリオ・マネジャーは多い。ウォレン・バフェット然り、ピーター・リンチ然りである。

しかし、ここに平均より少し上のパフォーマンスを追求し、その結果、投資家の払っていた膨大な運用コストを削減した男がいる。

それがフレッド・グラウアーである。

「コストを削減する」ということは投資家の資産の流出を防ぐということであり、実は投資で良いパフォーマンスを挙げるのと同じ効果がある。彼の提唱する資産運用の手法は世界の年金運用のデファクト・スタンダードとなり、現在および将来の、何億人もの年金受給者が経済的自由を獲得するのに貢献した。その意味で、彼こそ、米国に端を發した「運用合理化革命」の旗手といえよう。そして彼の与えた経済的恩恵は著名なポートフォリオ・マネジャーをはるかに凌ぐものだった。

フレッド・グラウアーは、バリバリの理論派である。シカゴ大学経済学修士号、スタンフォード大学ファイナンス専攻博士号を取得後、マサチューセッツ工科大学経営大学院およびコロンビア大学経営大学院にて教鞭をとる。1983年に、すでにインデックス運用を開始していたウェルス・ファーゴ・インベストメント・アドバイザーズの社長に就任。その後、資本再編によりパークレイズ・グローバ

ル・インベスターズになった後も同社を率いて世界最大の年金運用会社を作り上げた。

フレッド・グラウアーはしばしば「インデックス運用の王様」と呼ばれる。しかし、彼はその呼び名はあまり好きではないらしい。彼が目指したものは合理的な運用であり、単なるインデックス運用ではないのだ。その意味で「合理的運用革命の旗手」という呼び名こそ、ふさわしいであろう。

私がフレッド・グラウアー氏と会ったのは、私がバブル崩壊後のマーケットについて悩んでいた1990年。今でもその時のことは鮮明に覚えている。

彼の話は明快だった。情報化、グローバル化、規制緩和、年金の巨大化などのメガトレンドが証券市場を変質しているなかで、どのような運用をするべきかを彼は明確に示してくれた。私は彼の会社の日本法人を設立することとなり、その後、15年にわたってその仕事をした。日本の資産運用に革命を起こしたいという夢を抱いて……。

2006年4月。久しぶりの来日である。

旧交を温めつつ、彼から日本の個人投資家へのメッセージをもらった。ひと言ずつ、注意深く、思慮に溢れた語り口は、昔とちっとも変わっていなかった。

**Q.80年代から90年代にかけて米国で起こった運用革命というのはどのようなものだったのでしょうか？**

50年代から60年代にかけて証券市場に関する研究が学会で進んだことが非常に大きな影響を持ったと思います。特に「証券価格がどのように決まるのか?」、「リターンとリスクの関係」、「投資にかかわるコストがどのようなインパクトを持つのか?」といった研究が大きな影響を持ちました。

その結果、投資は、「**「儲けること」から「コントロールされた投資成果を得ること」へ**」と変化していきました。それを実用化するためには、分散投資をいかに安いコストで実現できるかが大きな課題となりました。

ある銘柄のリターンを、市場リターンである「ベータ」と、市場リターンを上回るリターン「アルファ」とに分解してみます（このようにリターンを分解することによって、その銘柄が値上がりした理由を、マーケットの要因なのか、個別銘柄としての要因なのか判断することができ、精緻に分析することができます）。この「ベータ」の部分、つまり市場リターンの部分をいかにコストをかけずに安く獲得するかが、「コントロールされた投資成果を得ること」の大きな鍵となりました。そして、それを可能にしたのが、効率的な分散投資であるインデックス運用だったのです。

インデックス運用の普及で、市場リターンである「ベータ」は非常に安く入手できるようになりました。一方で投資に対する洞察力を必要とする「アルファ」を得るには、高いコストを払わねばならないことがわかってきました。長期的な資産配分を達成する手段としてコスト効率の良いインデックス運用が幅広く活用されるようになったのはそのためです。そして、プロの間でも、アルファを得るには、自分が自信を持って発見できると思う分野に限って、その源泉を探すようになっていったのです。

ましてや、個人投資家にとって、アルファの源泉を探すというのは容易なことではありません。した

がって、今後、自分の人生設計にもとづいた長期的なアセット・アロケーションは、ベータを安く獲得する方法であるインデックス・ファンドで実行されることになっていくと思っています。

**Q.その意味では上場インデックス投信（ETF）の普及は大きな意味を持っているといえますね？**

そうです。個人投資家が分散投資を実現しようとする際の、強い味方になっています。米国市場では、さらに大きい市場のなかを細かいグループに分類して、それを指数にしたETFが多数導入されており、これらをアクティブ運用のツールとして使うことも可能となってきています。

昔を振り返ると、年金運用においても、外部マネジャーとしてバランス型運用者を採用していました。つまり、年金基金は一定の金額を「よろしく頼むよ」と外部運用者に委託し、運用者は「任せてください」と胸をたたき、彼の相場観で“バランスよく”銘柄を選び、売ったり買ったりをしていたのです。

現在でも、個人投資家のポートフォリオは、販売サイドが勧める銘柄を保有している形が非常に多いのが現状です。その点で、昔の年金の運用と類似しています。

年金が徐々にバランス型運用から離脱して、自分で資産配分を決め、それに基づいてそれぞれの分野に特化した運用者を選ぶようになったのと同じように、個人の運用も同じような大きな変化が起こるのではないかと私は考えています。

ですから、年金運用の形態の変化は個人投資家にとって非常に参考になる部分があると思います。つまり機関投資家も個人投資家も、自らが資産全体のあり方をコントロールすることが重要だということです。「投資方針の目的を明確にする」、「それに基づいたアセット・アロケーションを自分で決める」。その上で、「それぞれの役割を実行するツールとして投信やETFを活用していく」わけです。

機関投資家が学んだことは「セントラル・コントロール」ということです。つまり、人任せではなく機関投資家が自ら責任を持って「全体の構成を管理する」ということです。過去40年間の運用合理化の歴史はそれを学ぶ過程だったといってもいいでしょう。

パフォーマンス測定の精緻化もまた、大きな役割を果たしました。50、60年代はアクティブ運用こそ投資のすべてでした。しかし、パフォーマンス測定が普及することで実は多くのアクティブ運用者は市場に勝てていないことが明確になったのです。

インデックス運用が主役に躍り出て、投資目的に合ったアセット・アロケーションに焦点が移ったのもそのような理由からです。

**Q.年金などの機関投資家と個人投資家の異なる点は何なことでしょう？**

大きな違いは、個人投資家はあくまで自分のための運用ですが、機関投資家はたくさんの方が受益者として存在している、ということです。

機関投資家は、受益者の一部が高齢化したとしても若い受益者が加入するので、ライフステージ（年齢など）は比較的安定しており、そのことを意識したポートフォリオの入れ替えは必要ありません。

しかし、個人投資家はライフステージの変化によって、そのニーズが変わってきます。ですから、ライフステージの変化に合わせて、ポートフォリオの構成も変える必要が出てくるのです。

**Q.では、ライフステージに応じたアセット・アロケーションはどのように考えればよいのですか？**

働き始めたばかりの若いうちには資産はあまりありません。しかし、彼らは、持っている時間とエネルギーを金融資産に変換する「機会」には恵まれています。自分の時間とエネルギーを使うことで収入を得、その一部を投資に回し、それを金

融資産として積み上げていくことができるのです。

ライフサイクルというのは人的資産を金融資産に変換していく長い旅のようなものです。そして、ある時点で、現在価値で見た将来の貯蓄額が現在の貯蓄額を下回る時点がきます。これは言い換えれば将来の収入が金融資産からの収益を下回る時点であるということもできます。このポイントが分水嶺となります。

完全にリタイアすれば将来の労働からの収入はゼロとなり、将来の収入のすべてが金融資産からの収益となります。働かないのであれば生活水準はすべて金融資産のパフォーマンスに依存することになります。

ところで、この20年間で表面化してきた大きな問題が長寿化、つまり「長生きリスク」です。長生きがリスクになるというのも変ですが、投資期間と余命年数のミスマッチが大きな問題になるのです。

100年前にはリタイアメントという概念はあまりありませんでした。働いているうちに命を終るのが普通だったからです。現在は、働くのを止めてからかなりの期間生きることになります。

リタイア期に入って投資で想定外の大きな損失を蒙ると、それをリカバーする機会は非常に限定されてしまいます。それゆえに高齢になるほどリスクを抑えていかねばならないのです。

結局、「リタイアメント」をどのようにとらえるかということです。アメリカでもリタイアメント以降、完全に仕事をするのをやめるのが一番いい戦略かどうかというのは大いに議論のあるところで、パートタイムの仕事やセカンド・キャリアなどで仕事を続けることが、金融資産が不足した場合の備えとして魅力ある戦略であると考えられる人が増えています。

また、働くことは社会とのつながりを保ち、自分を役立てていることを実感するという意味でも

有益なことです。

**Q.退職後、デイトレードをする人が日本でも増えていますがどう思われますか？**

確かに刺激にはなるでしょう（笑）。あまり生産的な活動とは思えませんけれどね。

繰り返しになりますが、肉体的にも精神的にも、これ以上働けなくなるまでの過ごし方というのがこれからの人々にとって非常に大きな意味を持っていることは確かです。仕事に限らず、社会に対する貢献という意味でも、自分自身の満足感という意味でも、リタイアメント後のあり方が重要なのです。

**Q.若い人が投資をするとき、金融資産に投資をするか、自分自身に投資をするかという選択肢があると思います。その配分はどのように考えればいいのでしょうか？**

自己投資はアクティブ投資のようなものですね。自分自身に果たしてどのような「アルファ」があるのか？ 投資をする価値があるのか？ それは他人には計り知れません。自分自身ほどインサイダー情報を持っている人はいないはずなのです（笑）。

仮に、金銭面に限って考えるとすれば、金融資産からのリターンをベータとして、自己投資したことによるリターンでどれくらいアルファを取れるのかどうかという判断ですね。自己投資をしたからといってすぐに収益が得られるわけではないので、自己投資の成果としての“将来増加する収入”の現在価値をどう評価するかが大切になります。

もちろん、自己投資は金銭面のリターンだけで測りきれものではありませんので、判断材料の一つと考えてください。

**Q.日本の投資家へのアドバイスはありますか？**

第一に、できるだけ長く働き続けること。人的

資産がもっとも管理可能な資産だからです。また、働き続けることは、リスクをとる際のヘッジになります。

第二には、長期的な消費ニーズに合わせて、「投資をする」ということ。「長生きリスク」を考えれば「リスクをとらないリスク」を考えるべきでしょう。

第三に、歴史的にも現在、我々は非常にユニークな時代に生きているということです。それゆえ「学び続けること」、「社会に貢献すること」そして「ハッピーであること」が大切だと思います。

**岡本：今日はどうもありがとうございました。**

1996年、私が社長をしていた投資顧問会社が、ある顧客から巨額の資産の運用を受託した。当時はまだ、固定手数料の時代であった。つまり、証券会社は株式の売買に際して固定手数料を徴収していた。

手数料が自由化されている海外の証券会社に、この売買を直接発注したら、顧客は大きな資金を節約することができる。これをぜひ実行したい。調査の結果、法律的にも問題ないことが分かった。

しかし、いざ、実行しようとする、証券・信託業界から猛烈な抵抗がきた。第一に、これがきっかけで固定手数料制度が崩れては大変だということ、第二に、固定手数料の一部をキックバックとして証券会社から受け取っていた信託銀行には収益が減ってしまうこと、この二つが理由のようだった。

我々は「顧客にとってこれは良いことなのだから……」ということで実現を目指した。しかし、業界の首脳は「若造が変なことをしようとしている。とにかく止める」というのが本音だったと思う。

あまりの抵抗の強さに深夜2時、上司であるグラウアー氏に電話を入れ事情を話した。声は眠そうだったが彼の答えは明快だった。

「法律的には問題ないのだな？」「問題ありません」

「O.K. 顧客のためになることをするのが我々の義務だ。何があっても実行してくれ。非難されても、すべて自分のせいにして構わない」

かくて我々は予定通り発注をし、お客は多額の資金を節約できた。1999年の証券ビッグバンに先立つこと3年、大きな壁に小さな穴があいた瞬間だった。顧客のために良いことをするというグラウアー氏の強烈な信念が壁に穴を開けたのだ。革命はかっこよいパフォーマンスだけから生まれるものではないことを実感した経験だった。

# <モデルポートフォリオ:2020年9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 ~ 249万円
4資産型	積極型	-1.24	6.33	6.04	9.85	14.73	5.10	16.03	56.76	98.17
	成長型	-0.90	4.96	4.41	7.56	10.10	3.69	12.22	40.42	75.92
	安定型	-0.55	3.25	2.58	5.13	6.03	2.16	8.01	25.21	53.24
2資産型	積極型	-3.07	7.96	6.93	10.35	15.97	5.90	20.04	62.08	119.29
	成長型	-2.18	6.93	4.98	8.18	11.59	4.64	15.69	45.75	92.27
	安定型	-1.29	5.46	2.85	5.88	7.87	3.21	10.90	30.33	65.11

\* 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9月末に1万円投資資金を積み立て始め、2020年8月末の投資資金までとする(2020年9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%
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%
成長型	50%	50%	
安定型	20%	80%	

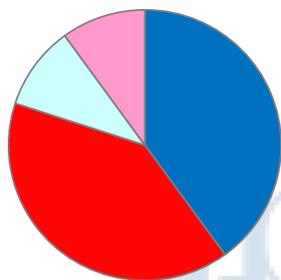
ポートフォリオは「インベストラ이프」が参考のために考案した資産配分に基づき、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出しています。特定の資産配分による投資の推奨を行うものではありません。

「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/>

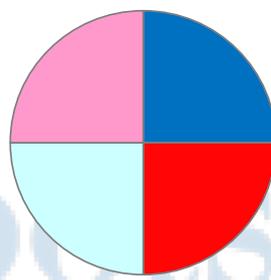
### 4資産型

- 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)

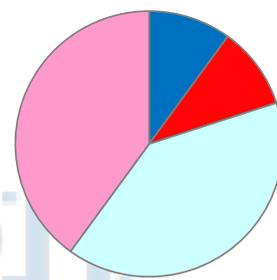
#### 積極型



#### 成長型



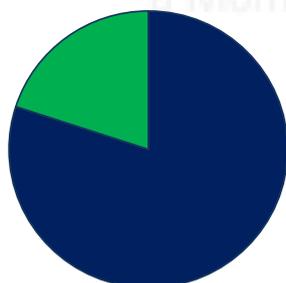
#### 安定型



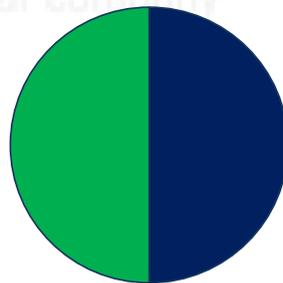
### 2資産型

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

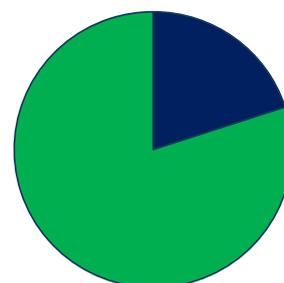
#### 積極型



#### 成長型



#### 安定型



## <純資産上位ファンド(毎月および隔月決算型を除く): 2020年9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「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/>

今回順位	前回(20年6月末)順位	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				2020年9月末		イボットソン分類
				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~249万円	1年12万円	5年60万円	10年120万円	2000年1月~249万円	純資産(億円)	
1	3	AM-One	グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド(為替ヘッジなし)	-1.11	49.99	-	-	-	30.43	-	-	-	15.65	-	-	5,966.5	25,189	外国株式・世界型	
2	1	三井住友トラスト	次世代通信関連 世界株戦略ファンド	-0.29	30.95	-	-	-	17.50	-	-	-	14.10	-	-	5,912.2	13,896	外国株式・世界型	
3	4	ゴールドマン・S	netWIN GS インターネット戦略Bコース(為替ヘッジなし)	-5.85	37.66	19.86	18.50	23.51	20.33	74.56	192.04	338.89	14.44	104.74	350.45	1092.84	5,781.1	19,456	外国株式・北米型
4	5	日興AM	グローバル・プロスペクティブ・ファンド	0.46	103.16	-	-	-	59.96	-	-	-	19.20	-	-	-	5,657.0	18,156	外国株式・世界型
5	2	レオス	ひふみプラス	4.70	23.46	12.71	-	-	16.83	33.94	-	-	14.02	80.36	-	-	4,842.7	45,708	国内株式・キャッシュバランス型
6	7	フィデリティ投信	フィデリティ・日本成長株・ファンド	3.89	19.02	8.85	10.37	19.32	13.98	25.14	70.78	92.43	13.68	75.09	204.94	479.16	4,151.5	26,506	国内株式・大型成長型
7	6	日興AM	グローバル3倍3分法ファンド(1年決算型)	-0.44	-0.89	-	-	-	2.64	-	-	-	12.32	-	-	-	3,566.6	12,361	アロケーション・その他
8	8	日興AM	グローバル・ロボティクス株式ファンド(年2回決算型)	0.25	24.01	14.42	-	-	14.68	41.53	-	-	13.76	84.92	-	-	3,357.2	10,583	外国株式・世界型
9	15	AM-One	投資のソムリエ	0.49	2.92	3.09	-	-	2.02	9.25	-	-	12.24	65.55	-	-	3,078.0	12,258	アロケーション・リスクコントロール型
10	11	さわかみ投信	さわかみファンド	2.52	5.09	5.18	8.13	18.33	5.59	10.08	46.44	79.39	12.67	66.05	175.73	446.68	2,981.1	25,388	国内株式・大型ブレンド型
11	9	東京海上AM	東京海上・円資産バランスファンド(年1回決算型)	0.25	-6.75	0.92	-	-	-3.34	-1.63	-	-	11.60	59.02	-	-	2,884.4	10,763	アロケーション・安定型
12	10	日興AM	グローバル・ロボティクス株式ファンド(1年決算型)	0.25	24.27	14.51	-	-	14.79	41.91	-	-	13.77	85.15	-	-	2,870.2	18,169	外国株式・世界型
13	12	野村AM	野村インド株投資	-2.95	-11.81	2.27	4.38	27.10	-1.48	-0.31	34.42	-	11.82	59.82	161.31	-	2,653.8	21,897	外国株式・インド型
14	16	三井住友DS	グローバルAIファンド	-1.81	65.10	-	-	-	38.52	-	-	-	16.62	-	-	-	2,479.7	24,534	外国株式・世界型
15	13	野村AM	野村PIMCO・世界インカム戦略ファンドAコース(為替ヘッジあり 年2回決算)	-0.33	0.01	-	-	-	1.26	-	-	-	12.15	-	-	-	2,372.8	10,718	外国債券・世界型(円ヘッジ)
16	19	三菱UFJ国際	サイバーセキュリティ株式オープン(為替ヘッジなし)	-1.62	44.67	-	-	-	23.45	-	-	-	14.81	-	-	-	2,268.1	19,381	外国株式・世界型
17	20	日興AM	グローバル・フィンテック株式ファンド	-2.00	77.89	-	-	-	46.94	-	-	-	17.63	-	-	-	2,241.9	27,518	外国株式・世界型
18	14	大和AM	ロボット・テクノロジー関連株ファンド-ロボテック-	-1.25	34.49	-	-	-	20.58	-	-	-	14.47	-	-	-	2,192.7	15,896	外国株式・世界型
19	17	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	-1.21	7.04	4.36	7.49	11.82	4.37	14.12	41.45	-	12.52	68.47	169.73	-	2,172.2	15,880	アロケーション・標準型
20	21	AM-One	グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド(年2回決算型)(為替ヘッジなし)	-1.07	50.01	-	-	-	30.49	-	-	-	15.66	-	-	-	1,998.6	14,444	外国株式・世界型

対象は追加型株式投資信託のうち2020年9月末時点で1年以上の運用実績があるもの(毎月・隔月決算型、ETF・DC・SMAなど専用投資信託を除く)。

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す。例えば1年の場合は2019年9月末に1万円で積み立てを開始し、2020年8月末投資までの2020年9月末における運用成果とする(2020年9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/>)にてご送信ください。