

今月の ひとこと

新型コロナのワクチン開発に関するニュースが報道され、アメリカ大統領選挙もまだまだ最終決着とは言えないものともかく終わって一応の結果ができました。株式市場も急上昇を始めました。「株式市場は不透明を嫌う」のです。不透明な中で投資家はコインが裏になるか、表になるか、知恵を絞って恐る恐る賭けをしていきます。少しずつ事態が明らかになると一方への掛け金が増えます。そして、ある程度、結論がでるとそちらへ資金が殺到する。まあ、普通、それが天井になるのですが、今回の場合はまだ不透明要因が残っていることが上昇の持続につながっているのかも知れません。ある意味、マーケットは不透明さを嫌うがそれがまた収益のチャンスにもなっていると言えます。グレーだったものがだんだん、白か黒か見えてくる、そちらに資金が集まります。いま、この瞬間の株式市場の時価総額構成比は世界中の投資家が市場に投げ入れた掛け金の構成比でもあるのです。その意味では「時価総額加重の世界株インデックス・ファンド」にはあらゆるイベントやニュース、サブライズへの自動調整機能があると言えます。いわば「オート・リバランス機能」があるということです。

+++++
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 杉山 夏子氏 お金のスタイリングをするファイナンシャルスタイリスト

寄稿: 杉山 夏子氏



呉服屋さんの娘さんの杉山夏子さん。「お金の考え方も洋服のスタイリングと似ていると考えています。お客様の資産状況を把握し、個性や特性を理解するのは、お洋服に置き換えれば、その人の体型や肌色、生活スタイルや会う人、ご自分をどう見せたいのかと同じ作業です。こうした作業を通して、今の自分と比較して、将来ありたい自分に合ったお金とのつきあい方を知っていただき、身につけていただく。お金のワードローブを見直し、着こなせるようになっていただくのです。」幼いころから家業を見つめてきた体験が今、ファイナンシャルスタイリストとして活かしているように思います。自分にぴったり合った洋服のように、お客様にぴったり合ったアドバイスを続けてください。(岡本)

[読んでみる](#)

I-OWAマンスリー・セミナー講演より 制約よりメリットが大きい? 完全オンライン相談業務のビジネスケース

講演: カン・チュンド氏 レポーター: 赤堀 薫里



私は20年前に神戸で独立FPとして開業して、東京で12年仕事をしました。今は徳島で完全オンラインの個人相談をZOOMでやっています。ちょうど仕事場の窓のすぐ外に田んぼがあります。私は20年間ずっと対面でお客様をお迎えして、直接悩みをお伺いするということが、最高のコンサルティングだと思ってきたので、移転に際しては葛藤する部分がありました。直接お会いすることのメリットはすごく大きい。お客様の表情や仕草を直接感じとることができます。一方、お客様も、アドバイザーの表情を見て、目の前で見てアドバイスを受けることができる。そんな前提を覆したのがコロナです。3月は、コロナの猛威が急拡大したと同時に、株式市場の暴落という、もう一つの大きな出来事が起りました。当クリニックのお客様の資産状況も激変しました。

[読んでみる](#)

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で、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. 企業広告をご遠慮ください

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

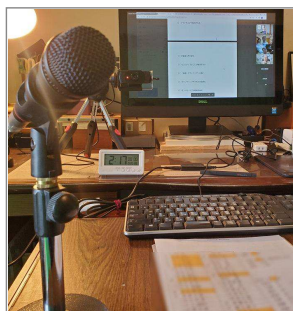
Twitterへの登録が必要です

[@c_investlifeさんをフォロー](#)

バックナンバー | 一覧

I-OWAマンスリー・セミナー講演より ヤング・アダルトのための時間の使い方

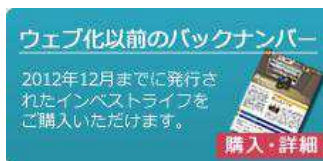
講演：岡本 和久 レポーター：赤堀 薫里



人生は「学びの時代」、「働きの時代」、「遊びの時代」と3つの時代に分かれます。その中で、「学びの時代」から「働きの時代」に移行していく時代がヤング・アダルトだと言っていいでしょう。もちろん、必ずしも年齢に関係なく、いくつになっても学びの時代だということもできます。人生を通じて常に世の中の関わりがあります。つまり、ヤング・アダルトと言っても、若者世代だけに限ったものではありません。そこでヤング・アダルト@Hear t、つまり、心がヤング・アダルトの人のためということも含めてお話をしたと思います。

[読んでみる](#)

- [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](#)



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



★宮本武蔵の実像とは ★桔梗信玄餅の包装 ★世論は「よろん」or「せろん」 ★日本橋をローマ字で書くと？ ★尖閣諸島小史

[読んでみる](#)

FIWA®代表理事リレー投稿 どうちがう？FP、IFA、FIWA®

寄稿：FIWA®協会 理事長 岡本 和久



お金、投資、資産運用の相談相手としてよく登場するのがFP（ファイナンシャル・プランナー）、IFA（インデペンデント・ファイナンシャル・アドバイザー）、目新しいところではFIWA®（NPO法人みんなのお金のアドバイザー®協会）などです。どれも似たようなことをしていると思う方も多いかもしれませんが、実は大きな違いがあります。今回はその違いを明確にしたいと思います。

[読んでみる](#)

インベストラ이프・アーカイブより 秋の夜長にじっくり投資を 考えたい人のために（2006.09号より）

伊藤 宏一氏、澤上 篤人氏、村山 甲三郎氏、真壁 昭夫氏、菱川 精記氏、渋谷 健氏、平山 賢一氏、岡本 和久



熱帯地方と化した最近の日本では、暦の上では秋とはいえ、まだまだ暑い毎日ですが、そんな中にも、すでに季節の変化を敏感にキャッチしている方がいらっしやることでしょう。秋-じっくり投資のことを考えるには、落ち着いたいい季節の到来です。そこで今回は、編集委員の皆さんに投資を考えるためのヒントをいただきました。ぜひ、参考にしてください。

[読んでみる](#)

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

10月は4資産成長型が-2.09%、2資産成長型が-2.22%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。

[読んでみる](#)

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

今回は国内で購入可能な代表的ETFの10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 トピックス上場投信（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。

[読んでみる](#)

I-OWAたより

岡本和久のI-OWA日記

★「品格ある資産家」への講演 ★北陸はおいしい！ ★10月24日、25日、金沢・富山で出前勉強会 ★朝日新聞が「人生100年の資金 失わないために」というページでFIWAを取り上げてくださいました ★第16期第一回のマンスリー・セミナー開催 ★はやいもので・・・ ★開運の小槌 ★歌舞伎の後の食の楽しみ

[詳細はこちらをご覧ください。](#)

セミナー案内

OL：On Line（オンライン・ウェブ） IP：In Person（教室開催 生）

12/5 サムライズ勉強会IP

開催形式 OL (Zoom使用)

開催日時 12月4日(金) 19：00～20：45

会場 今回はOn Lineのみの開催です。

講演 老後貧乏にならないためのお金の法則

講師 日本経済新聞社 編集委員 田村正之氏

備考 主催：NPO法人みんなのお金のアドバイザー協会

お申込先：<https://fiwa.or.jp/2020/11/08/2748/>

講演終了後、1時間ほどZOOM飲み会も予定

12/20 # 183マンスリー・セミナー

開催形式 OL (Zoom使用)

開催日時 12月20日(日) 12：30～16：00

会場 Zoomによる開催

講演・講師

岡本 和久：「山越え谷越え見えてきたマーケットという景色」

セゾン投信（株）代表取締役会長CEO 中野 晴啓氏：「セゾン投信2.0 次なる高みへの挑戦」

備考 お申込み:11月18日以降受付

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

2020/1/17 # 184マンスリー・セミナー

開催形式 OL (Zoom使用)

開催日時 2020年1月17日(日) 12：30～16：00

会場 Zoomによる開催

講演・講師

岡本 和久：「ヴェーダ・老荘・和心と資産運用」

ブーケ・ド・フルーレット 馬淵 治好氏：「どうなる2020年経済と金融市場」

備考 お申込み：2020年12月23日以降受付

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

[詳細はこちらをご覧ください。](#)



FIWA®新正会員紹介 杉山 夏子氏 お金のスタイリングをするファイナンシャルスタイリスト

寄稿：杉山 夏子氏

杉山 夏子氏 プロフィール

1974 年、東京生まれ

私立女子学院中学校・高等学校、立教大学卒業

法政大学大学院政策創造研究科政策創造専攻修士課程修了(政策学修士)

1998 年 日本デジタルイクイップメント株式会社(現日本ビューレットパッカー株式会社)に就職 2007 年 シンガポールに移住。日系ファンド会社でファンドの組成、および管理業務、富裕層向け金融サービス会社にてカスタマーサービス業務

2011 年 日本に帰国、2 級ファイナンシャルプランナー技能士取得

2013 年 ファイナンシャルプランナーとして独立

2016 年 マネー・スタイリスト株式会社設立

2018 年 日本 FP 協会「くらしとお金の FP 相談室」相談員

2019 年 日本 FP 協会 FP 広報センタースタッフ



みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®認定アドバイザー

一般社団法人 家族信託普及協会®会員

日本学生支援機構認定スカラシップ・アドバイザー(平成 29 年 10 月認定)

呉服屋さんの娘さんの杉山夏子さん。「お金の考え方も洋服のスタイリングと似ていると考えています。お客様の資産状況を把握し、個性や特性を理解するのは、お洋服に置き換えれば、その人の体型や肌色、生活スタイルや会う人、ご自分をどう見せたいのかと同じ作業です。こうした作業を通して、今の自分と比較して、将来ありたい自分に合ったお金とのつきあい方を知っていただき、身につけていただく。お金のワードローブを見直し、着こなせるようになっていただくのです。」幼いころから家業を見つめてきた体験が今、ファイナンシャルスタイリストとして活かしているように思います。自分にぴったり合った洋服のように、お客様にぴったり合ったアドバイスを続けてください。(岡本)





長期投資仲間通信「インベストラ이프」

はじめまして。この度、FIWA®の正会員アドバイザーに認定していただきました杉山夏子です。私は、「お客様に商品を与えて利益を得るのではなく、お客様には知識を差し上げ、その知識を使えるようになっていただく。そして、人生におけるさまざまな節目にお金のプロとしてのアドバイスを差し上げていく。」そんなビジネスモデルを掲げて独立系FPとして「ファイナンシャルスタイリスト®」と名乗り、活動を続けています。

■将来の自分にお金というバトンを手渡した原体験

私は、東京の呉服屋の長女として生まれました。祖父母が戦後まもなく東京に上京し、ゼロから築き上げ、事業を軌道に乗せて経営してきました。決して貧しかったわけではありませんが、両親の「お金がない」という言葉をたくさん聞きながら育ったと感じています。毎月給料が入ってくるサラリーマンの家庭とは一味違う、商人の家庭特有の環境だったのかもしれませんが。

小学生の時、家業を仕切っていた祖父に「お年玉はどうしたらいい？」と相談したことがあります。この時初めて証券会社に口座を開けました。祖父は、元本割れリスクが比較的低く、当時は利率の良かった中期国債ファンドを勧めてくれました。手元にある余裕資金を無駄遣いせず、将来の自分へバトンリレーする大切さを教えてもらった出来事でした。

祖父は2010年に死去。翌年には父も亡くなったのに伴い、不動産賃貸管理業を承継しました。そこで初めて知った祖父の資産形成方法は、安定的に収入が発生し、遺された祖母や母、そして従業員として働いてくださっていた方々が困ることのないように計算つくされたものでした。幼少期は、お醤油一滴さえ無駄にするとげんこつが飛んできて、なんてケチなんだろうと思っていましたが、祖父は大切なお金を無駄に使いたくなかったのだと気付きました。従業員や家族を守るため、会社を維持するため、お金を掛ける場所に掛け、必要ないところは最低限にする。そして、お金を増やすことにも余念がありませんでした。そうやって今でも私たちを支え続けています。祖父は、資産のバトンリレーを考え、手を尽くしてくれていたのです。

■金融立国シンガポールで学んだ金融業界のあれこれ

成長した私は、1998年に日本デジタルイクイップメント株式会社(現日本ヒューレットパカード株式会社)に就職し、金融システム営業部で金融機関への営業を担当しました。当時は、金融ビッグバンの真っ最中でシステム需要に沸いていた頃です。私はその前の規制の厳しい時代を知らなかったのでも「そんなものか」と思って見ていましたが、先輩方が営業先の新たな需要に期待をふくらませる様子は今でも鮮明に記憶に思い出します。企業活動の生命線ともいえるコンピュータシステムを手がける仕事にやりがいを感じつつ、金融の世界のことを学んでいきました。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

2005年、夫の転勤に伴ってマレーシアへ。その後、2007年には、シンガポールに転居し日系のファンド会社に就職し、立ち上げ間もない会社でファンドの組成や管理業務を担当しました。企業調査や資料の読み込みにより、日本やアジアの投資先企業の業界知識はもちろん、経営者の情熱にも触れることができ、刺激を得る日々でした。

リーマンショック後は、その会社が富裕層向け金融サービスを提供するコンサルティング会社へと業態変更するのに伴い、クライアントサービスを担当しました。シンガポールから日本を俯瞰して商法や税法、社会保障制度の違いを研究し、両国の制度を使いこなす経験を重ねていきました。



■ お金に関する知識を持たない恐ろしさ

しかし、シンガポールで知ったのは、金融業界の明るい側面だけではありません。ただやみくもに手持ち資金を増やす手段を求めた結果、ご自身の大切な財産を失う人の姿も数多く見てきました。

彼らは、「お金がもう少しあればもっと幸せになれるはず。だから、生活資金や老後資金を増やしたい」と願っただけ。それなのに、一生懸命働いて貯めたお金を、いとも簡単に失っていったのです。私は、お金があるだけでは決して幸せにはなれないということを知りました。

同時に私は、歯がゆい思いにさいなまれるようになってきました。「『金融は経済の血液である』と言われるが、私の仕事は、本当にお金に血液の役割を果たさせているのだろうか？」と……。

私たち日本人は、シンガポール人と違って日常的に家族や友人同士でお金の話をしません。また、お金の教育を受けたことがありません。でも、一人ひとりが「金融は経済の血液である」という大前提を知り、お金に関する知識を身につけて使いこなすことができたなら、多くの不安は解消されるのではないかと考えるようになったのです。

■ 「ファイナンシャルスタイリスト®」の名に込めた思い

2011年末に帰国後、私はファイナンシャルプランナーの資格を取得し、2013年に個人でFP事務所を設立し、お客様の安心をコーディネートする「ファイナンシャルスタイリスト®」として活動しています。「貯める」「稼ぐ」「ふやす」の3つの軸でお金のスタイリングをしていきます。

得意分野は、以下の2つです。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

1. 資産形成・資産保全(リスクに対する耐性を見極めつつ、人生やお仕事、将来への不安を解消して現在の生活を楽しんでいただくための資産づくり。家計の見直し、ライフプランの作成、住宅ローンや生命保険の見直し、つみたてNISA、NISA や確定拠出年金、生前贈与など、税制を上手に使った資産の作り方をサポートしています。)
2. 相続(事業承継を含めた事前対策、相続発生時の分割までのコーディネート、相続後の資産保全対策)

■将来像や夢を形にするためのお手伝い

人生 100 年時代、老後 2000 万円問題などがクローズアップされ、老後に対する不安を口にする人は格段に増えてきました。わかっているけれど一歩が進めない。資産形成を始めてみたけれど、これで効果が出るのかわからない。いまだに、投機的な行動に出て大きく損失を被る人もいらっしゃいます。

洋服に例えてみると、洋服を上手にコーディネートするためにはまずクローゼットの中のすべてのアイテムを把握し、それらの特徴を知る必要があります。そのうえで断捨離をし、TPO や自分の社会的役割、将来ありたい姿を明確にしていく。すると、日々の洋服の着こなしが変わっていきます。

お金の考え方も洋服のスタイリングと似ていると考えています。お客様の資産状況を把握し、個性や特性を理解するのは、お洋服に置き換えれば、その人の体型や肌色、生活スタイルや会う人、ご自分をどう見せたいのかと同じ作業です。こうした作業を通して、今の自分と比較して、将来ありたい自分に合ったお金とのつきあい方を知っていただき、身につけていただく。お金のワードローブを見直し、着こなせるようになっていただくのです。

ですから、お金の増やし方をお伝えするよりも、なぜ増やしたいかの動機を大切にしています。お金が必要なシチュエーションは、老後の資金のためとか、欲しいものを手に入れるためとか、その方によってさまざまな理由があると思います。その部分、つまり将来像や夢が明確でないと、その方の考えやライフスタイルにあった資産の管理も運用もすることはできません。私はお客さまに、数年後から数十年後まで、どのようなライフスタイルを送りたいですかとお伺いします。その答えによって、いつ、どのような形でお金が必要なのか、いくら必要なのかを算出し、どうしたら実現可能にできるのかを考えます。将来の自分の姿が明確に見えることで不安が解消され、明るい気持ちに変化していけます。私にとっては、お客様の表情の変化はこの仕事のもう一つの「報酬」です。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

■FIWA®に参加するきっかけ

岡本さんの名前を知り、ドキドキしながらI-OWA マンスリー・セミナーに参加したのが2016年春です。なんと知的な刺激のある場なのだ！と感動し、時間の許す限りマンスリー・セミナーへ参加してきました。FIWA®に名称は変わり、オンラインになりましたが好奇心が満たされる場であることは変わらず、毎回多くの気づきや学びがあります。ただ受講するだけでなくその場で意見を述べるのが求められ、マンスリー・セミナーでアウトプットの重要性に気付いたことが、大学院進学を目指すきっかけにもなりました。

修士論文は「金融リテラシー向上のための金融教育」をテーマとし、金銭教育に対する取り組みについて毎年夏休み中に実施されるハッピー・マネー®教室に参加し、岡本さんを取材し事例として取り上げさせていただきました。子どもたちが自ら考える力を引き出すプログラム内容、お金についての教育を受ける機会のなかった大人も学ぶことができるような工夫がなされていることが印象的でした。今年は、コロナ禍でオンライン開催となりましたが、これまで参加が難しかった遠方の方々や海外の方の参加も可能となり、裾野が広がることが期待されます。私も引続き参加しながら、FIWA®の活動を周知することに微力ながら協力していかなければと思っています。

■FIWA®に対する想い

「ファイナンシャルプランナー」という肩書の認知度は上がりましたが、誰のために仕事をしているかというのは立場によって異なります。私はお客様の立場に立って、お客様からの報酬で仕事をしていく道を選んでいますが、より多くの方にそういうFPがいるのだということ、アドバイスの価値を知っていただくことというのは並大抵のことではなく茨の道だなと感じることも多くあります。

お客様の味方でいたい。それは、私自身が家族の相続に遭遇したときより俯瞰した専門性を持ってアドバイスをしてくれる窓口がないのかと感じたこと、そしてやみくもに手持ち資金を増やす手段を求めるのではなく、お金に対する知識と適正値を知ることができれば自分の資産を減らすことはなかったかもしれない人々を見ていて、アドバイザーの必要性を強く感じたことに起因します。

「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®」が発足し、正会員に認定していただけたことにより自分の立場をきちんと明確にすること、より大声で(!)自分の立場を主張することができるようになりました。手元にFIWA®設立講演会の際、副理事長の岩城みずほさんがお話くださった、独立系FPあるある満載話のメモがあります。

資産形成のために重要な、iDeCo や NISA は 2 つのハードルを乗り越えなければならない。誘導されて口座開設を知らぬ間に行い商品を買う書類にサインしているのが本当にあなたにとって良いことなのか、立ち止まって考えてみてほしい。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

誘導される方が人間は楽だろう。誘導してくれる人は本当に信用できる人なのか？その人は、あなたのために働いている人なのか？あなたがサインすることでしか利益を得られないのだということを忘れてはならない。あなたがサインしないと、あなたとの関係は生まれません。本当にそれで良いのだろうか？
始めるところまでのフォローをどうすべきか？私たちに買わせる権利はない。寄り添うことはできるのである。

これらは全て今までの経験から「そうなんだよなあ」と思ったことばかりです。今後は FIWA® の皆様の活動を拝見したり意見交換をしたりしながら、お客様の立場に立ったアドバイザーの存在を知っていただくとともに、お客様が明るい気持ちに変化していただけるよう、日々歩んでいきます！



I-OVA マンスリー・セミナー講演より 制約よりメリットが大きい？ 完全オンライン相談業務のビジネスケース

講演：カン・チュンド氏
レポーター：赤堀 薫里

私は20年前に神戸で独立FPとして開業して、東京で12年仕事をしました。今は完全オンラインの個人相談をZOOMでやっています。ちょうど仕事場の窓のすぐ外に田んぼがあります。

カウンセリング業務と言っていますが、お家のお片付けとよく似ています。当クリニックは事前に資産の状況、収支を提出していただき、詳細なヒアリングをしながら、運用のことだけでなく、保険の見直しや、住宅ローンの見直しへと絡んでくことがあります。お片付けですから、お客様にとって何が一番必要で、何が必要でないのか取捨選択のお手伝いをしているというのが、イメージに近いと思います。



私は20年間ずっと対面でお客様をお迎えして、直接悩みをお伺いするということが、最高のコンサルティングだと思ってきたので、移転に際しては葛藤する部分がありました。直接お会いすることのメリットはすごく大きい。お客様の表情や仕草を直接感じとることができます。一方、お客様も、アドバイザーの表情を見て、目の前で見てアドバイスを受けることができる。20年間これに勝る安心感はないと信じてきました。

そんな前提を覆したのがコロナです。3月は、コロナの猛威が急拡大したのと同時に、株式市場の暴落という、もう一つの大きな出来事が起りました。当クリニックのお客様の資産状況も激変しました。

資産運用のアドバイザーは、暴落の時にこそ仕事をするべきだということが、20年経って初めて納得することができました。3月のような激変期に、お客様は一瞬パニックに陥る。いろいろな思い





FIWA®通信「インベストラ이프」

が駆け巡る3月の時こそ、直近の心の支え、自らの指針みたいなものを求めてアドバイザーに声を掛けられるわけです。

対応を一生懸命する中で、ZOOMへと動いていかざるを得ない。アナログの昭和のおじさんがデジタルへ移行していき、完全オンライン相談にしようと決断しました。自分のやりたいサービスの型ではなくて、お客様が潜在的に求めるサービスの形を提供することが、ビジネスではないのかということです。オンラインという形態で、サービスを提供する箱の形は全く変わってしまいましたが、箱の中身その物は変わっていないつもりです。

完全オンライン相談によるお客様目線で見ると、移動時間から開放されることです。面談に行くために時間をかけて移動する費用は、お客様が負担します。つまり移動時間から開放されることで、今まで忙しくて資産運用の相談をためらっていた方たちが、確実に新たな潜在ユーザーになります。

2つ目が居住場所からの開放です。インターネットの環境があれば、お客様がどこにお住まいかは関係なく、オンライン上でのサービスが受けられます。「オンライン相談も実施しています」の「も」という言葉を、「完全オンライン相談です」と言うことまで進むことで、地方に住んでいる潜在のお客様は、サービスからの等距離感が獲得できます。潜在のお客様にとっての平等性みたいなものが、完全オンライン相談と謳うことで、ある程度担保されます。

ある一定の商品サービスは、その会社がどこに所在するのかというよりも、その会社が自分に何を提供してくれるのかという、実利主義的な観点を重要視されるという消費者が増えてきているのではないのかと感じています。

物理的にご自宅から出られないという方が結構いらっしゃいます。妊婦のかた、小さなお子さんがいらっしゃるかた。ご両親を介護されているかた、病気やけがのかた。オンライン相談を実施することで、物理的に外に出ることができないという方も、相談を受けてみようという、ニーズが浮かび上がってきたのではないのかと感じています。

講演の前半では、東京から完全オンライン相談業務と事業を変体させ、徳島に移住された経緯を、心情の変遷とともに詳細にお話いただきました。後半では、完全オンライン相談による、お客様サイドのメリット。またアドバイザー・サイドのデメリットと、想像以上に多くあるメリットについて、事例を挙げながらわかりやすく解説。最後に、生き方、ライフプランニングそのものの多様化と照らし合わせると、FPが自分のライフスタイルを明示することもブランディングになり得るとお話いただきました。



I-OWA マンスリー・セミナー座談会より カン・チュンド氏とのフリーディスカッション

岡本 | 大変時流に合ったいいお話で、興味深いものがありました。質問です。お客様の中に高齢者のかたが多かった場合、この ZOOM や、オンラインでの対応は何か障害になることがありますか。よく高齢者が多いからネットが進まないと言われていています。私も高齢者ですが(笑) その辺はどうでしょうか。

カン | 私の肌感覚ですが、「SKYPE、もしくは ZOOM でお願いしています」と言うと、「ちょっと苦手です」とおっしゃる方が 60 代以上のご高齢の方で増えます。対面で、ということに付加価値を感じられる方が 60 代以上で散見されます。逆に 40 代以下のかたは、対面よりもオンラインにメリットを感じられるお客様が増えている。そういう意味では意識の持ち方が違うかなというのを感じます。

参加者 | 多分カンさんがやっておられる、相談業務とセミナーの場合では、それぞれメリット・デメリットがあると思います。セミナーと相談業務は違うと思います。カンさんのお話の中で一番印象的だったのが、話しているアドバイザー自身の「画面」が、自分の鏡だという点です。よくわかります。セミナーの講師もそうです。世阿弥の「風姿花伝」の中に出てくる「離見の見」というものがあります。僕はセミナーをやっている時は、自分が話すという目線でもなく、観客や顧客の目線でもなく、自分が話している姿を斜め上から自分を見ていることを常に意識しています。これを「離見の見」といいます。これはめちゃくちゃ訓練しないと難しい。でもこれを ZOOM は一発でできてしまう。本当に面白いと思います。多分カンさんがおっしゃっていたのは「離見の見」と通じるものがあるのかなとお聞きしていました。また、印象的だったのが、「オンラインもやります」ではなくて、「オンラインをやります」です。これは素晴らしい。ビジネスとしては正解だと思います。でも、そうは言っても、対面でやりたい人もいるわけです。そういう方に、「これからはオンラインのみやることにしました」と、今までのクライアントの方々にお伝えする局面があったと思います。その時「今後はお願いできないわ」というケースがありましたか？

カン | はい、ありました。移行する前から感じていたことですが、自分が立ち位置を変えるということは、それをよしと思わない人たちが必ず一定数出てしまう。でも、立ち位置を変えることで、新たに出会える人たちもおそらく発生する。プラス・マイナス・ゼロでもよいと思いました。今の時点ですと、難しい所だと思いますが、新たな潜在ユーザーを掘り起こしていけるかもしれないという可能性の方に向かっていくというのが現実だと思います。



FIWA®通信「インベストラ이프」

参加者 | 徳島というブランドを掲げられて、お客様が少し西寄りになったとか、その辺りは変化がありましたか？

カン | それはありません。お客様から見た印象は、「徳島にいるFP」というよりは、「完全オンラインでやっているFP」という方が強いと思います。例えば、徳島に住まいを移して、グーグルマップに登録をするのを辞めました。徳島に事務所があるということは、あまり関係ないと考えています。もちろんサービスを提供しているので住所を明記しなくてはなりません。そういった意味では、関東圏のお客様が50%以上いるという比率は変わらないと思います。それは、日本の中でお金の相談にフィーを払って受けるという意識の高い人が、圧倒的に関東圏に多いという構図は変わらないからです。それよりも都道府県別ではなくて、今までに相談というものに二の足を踏んでいた、忙しくて外に出られなくて、シャイでというような人たちを、新たな潜在ユーザーとして獲得できるのではないかと。多分、首都圏と地方の割合は、1年、3年と徳島で続けても変わらないと思います。これがこの3ヶ月で感じていることです。

参加者 | 実際に徳島に住んでいる人が、聞きに行こう、と言っても、それは受けませんよね。

カン | はい。受けません。「全て完全オンラインなのでオンラインでお願いします」と申し上げます。

岡本 | 少し話が変わりますが、カンさんというと、口を開けばインデックス運用みたいなイメージがあります(笑)。その辺はいかがですか？

カン | マクロで見た場合、インデックス投信のいわゆる全投資信託に対する純資産の割合が結構大きくなり過ぎてしまった。日本よりも米国の方が顕著です。インデックスがマーケットの過半を占めるようになってしまうと、インデックスが上手く機能しなくなる日が来ると思います。そうすると、逆にアクティブがまた隆盛してくる。これはインデックス側から見て思うことですが、大きな時代の変換が、やがて来るのではないかと個人的に感じています。

岡本 | おっしゃるとおり、インデックスの部分が増えていくと、市場の効率性、非効率の部分の割安銘柄や割高銘柄が多く出てくるので、アクティブ運用が活躍する場面が非常に大きくなっていくという話はよくありますよね。現状がそこまでいっているのかどうかよくわかりませんが。振り子のようにアクティブになったりインデックスになったりするのだろうと思います。ひとつ注意しないといけないことは、保有残高でインデックスの比率を見るのではなくて、日々の出来高の中で見るということが大切です。日々の出来高の中でどれくらいがアクティブで、どれくらいがインデックスなのかという方が、市場の効率性を考える上では重要な要素だと思います。結局、株価を決めているのは日々の売買高ですからね。その辺は大変面白い分野だと思います。



FIWA®通信「インベストライフ」

ところで、私が以前ニューヨークに居たときに担当していた、ジョン・テンブルトンさんという大変立派な方がいました。彼は、ニューヨークにオフィスを持って運用をしていました。ある時、大都市は情報が多すぎる、静かな環境の中で運用がしたいと、バハマに引っ越しました。彼は、都会の中ではなく、地方へ行くことのメリットを感じていたと思い、大変面白いと思いました。

カン | 今のお話はすごくよくわかります。田舎に来ると誘惑が少ないです。一杯飲みに行こうかという一杯飲み屋がない。そこで一度読んだ本を引っ張り出して、また久しぶりに読む。自転車で行けるスーパー銭湯があるので、その休憩所で本を読むとか。内省化することが田舎に住むことのメリットかな。ただ若すぎるときはあまりおすすめしません。ある程度の年齢がいて、自分を見つめ直す。再び学び直すというのには、田舎暮らしは悪くない。

参加者 | 私は会社の人事部に20年以上在籍していたので、キャリアコンサルタントとして聴いていました。今もキャリアの開発と発達に関して携わっています。最近だと、このオンライン化でキャリアの面談がオンラインで行われるようになりました。センシティブな面がよりオンラインだと、人間の圧が感じにくくなるというのか、話やすくなる。やはり相談業務に向いていると感じております。先ほどの聞き役になるというお話も、産業カウンセリングも全く同じだと感じております。

カン | もしかすると、ZOOMのようないわゆるテクノロジーの箱の中には入るけれど、そのあと、どんなことが展開されるのかは、やっぱり人間力。これまでにはなかった人の聴く力、話す力とか、共感する力が、逆にクローズアップされていくのではないのかなと感じますね。

岡本 | ZOOMの画面の構成で、小さい箱の中にたくさん入っていると、自分1人の存在が小さくなっていく気がして、気楽に話せるようになるのかもしれないですね。これが何十人になってくるとすごいことになってくるのかもしれないですね。こういう投資関係の仕事、特に相談業務やアドバイザー業務、運用などは結果が出るまでにすごく時間がかかります。短期でやる人は別として、ある程度、リタイアメント後の資産運用をやっている人たちは、10年、20年、30年経ってやっていてよかったと気が付く。でもそれは始めていないと起こらない。「年金がいくらもらえるだろうか」ということで、慌てるようなことになる。その気付きを最初に与えることは、重要な事でしょう。できるだけそういう方々に気付いてもらいたいと思っています。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 ヤング・アダルトのための時間の使い方

講演：岡本 和久
レポーター：赤堀 薫里

私たちは、お金というご縁のネットワークの中で生きています。投資は、時間をどのように使っていくかということです。つまり、どのように生きていくのかということ。お金や投資を学ぶことによって、ご縁のネットワークの中でどのように生きていくべきなのかということに、気づくことができます。

人生は「学びの時代」、「働きの時代」、「遊びの時代」と3つの時代に分かれます。その中で、「学びの時代」から「働きの時代」に移行していく時代がヤング・アダルトだと言っているでしょう。もちろん、必ずしも年齢に関係なく、いくつになっても学びの時代だということもできます。人生を通じて常に世の中の関わりがあります。つまり、ヤング・アダルトと言っても、若者世代だけに限ったものではありません。そこでヤング・アダルト@Heart、つまり、心がヤング・アダルトの人のためということも含めてお話をしたいと思います。



人生の目的は、お金持ちになるためではない。出世のためでもない。しあわせ持ちになるためです。多くの人の意識が、今の自分という小さなボックスの中に入ってしまった。そこから少しずつ出て、広い世の中、長い時間軸で、みんなのため、未来のためと、意識を広げていくことができる。それが良いことにつながっていきます。

ミヒヤエル・エンデのモモからの一説です。「光を見るために目があり、音を聞くためには耳があるのと同じに、人間には時間を感じ取るために心というものがある。そして、もしその心が時間を感じ取らないときは、その時間はないも同じだ」という面白い文章があります。心が時間を感じている。意識としてこの瞬間をどう生きているのかということ認識していないと、その時間はないも同じだと。そういう意味では非常に深い意味を持っています。ミヒヤエル・エンデは「時間と心」のことをいっています。私は「お金と心」ということをいっています。心を中心にして時間とお金というもの。お金と時間が結合したものが投資です。その真ん中に心があります。





FIWA®通信「インベストラ이프」

ヤング・アダルトが持っている最も貴重な資産が「時間」です。その時間をどう使うのかということ、どう毎日を生きるのかということ。その瞬間、瞬間を心のこもった時間の使い方にしていかないといけない。それをやっていくうえで大事なことが継続です。継続は力なりと昔からいいます。小さな事でいいので長く続けていくと大きな事を達成できる。これは複利と同じです。毎月の投資金額は少額であっても、複利の効果で尻上がりに大きくなっていく。

20歳の方が70歳になったときに、最終的に100を達成したい。69歳の時から準備を始めると当然、100の努力が必要になります。仮に複利の利率3%と想定すると(3%は意味がある数字ではありませんが、仮においてみます)。20歳の時から毎年0.9を積立ていくと、最終的に70歳で100になります。つまり、69歳で始めるよりは、20歳で始めた方がより少ない努力で大きいことを達成できる。

知識にも複利は効果を発揮します。100ページの本を毎日1ページずつ読むとしましょう。1日目には1ページの知識を得ます。しかし、それを続けていき10ページ目になるとそれまでに読んだ9ページ分の知識があるのでより深く10ページ目を理解できる。100ページ読み終わるとその本全体の伝えたいことがわかる。これも複利の効果だと言っていいでしょう。

小さなことを継続していくことがすごく大事です。時間をかけて少しずつ努力を続ければ、より少ない努力総量で大きな成果が得られる。本当に大切なことに心を込めて生きた時間を使う。大切なことは、努力を絶対に止めない、何があっても続けること。積立投資と全く同じ事ですね。自分にとっての幸せ持ちから、世の中全体が幸せ持ちになるために、どう尽力できるのか、どういう力を発揮することができるのか、それが我々の課題だと思えます。

講演では、幸せの六角形。それぞれの六の富が積立投資にどんな効果があるのかなども解説がありました。就職と就社の違い、プロの三要件、プロの行動規範の説明など新しい気づきもありました。さらにカリフォルニアの日系二世、フレッド・コレマツさんの興味深いお話をしてくださいました。

最後に「時間というものを大事に使って、みんなのために、未来のためになる世の中作りに、1人1人の人ができる範囲で貢献してもらいたい。自分のためのハッピー・マネー®4分法ではなくて、みんなのため、未来のためのハッピー・マネー®4分法ということを考えてもらいたい」と語られたことが印象的でした。



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。



宮本武蔵の実像とは

武蔵の名を決定的に高めたのは、昭和 10 年から 4 年間にわたって朝日新聞に連載された吉川英治の「宮本武蔵」であろう。連載が始まる 3 年前には菊池寛と直木三十五の間で大論争があったが(菊池の武蔵達人説に対して直木は非達人説を唱えた)、吉川の小説によって武蔵=剣の達人が確立され、求道者、剣聖としての武蔵像が定着してしまった。

その後、多くの作家が武蔵を取り上げて書いているが、吉川英治の武蔵像を覆すには至っていない。吉川英治以外では「よじょう」(山本周五郎)、「宮本武蔵」(津本陽)、「宮本武蔵の女」(山岡荘八)、「真説 宮本武蔵」(司馬遼太郎)などを読んだが、400 年以上前の(資料のほとんどない)人物を評価するのは至難の業だということがよく解る(山本周五郎は吉川作品に対して批判的である)。

個人的には「黒染の剣」(澤田ふじ子著、武蔵は脇役で登場)で描かれた目的のためには手段を選ばない武蔵が実像に近い(とくに若き日の武蔵は)のではないかと考えている。

桔梗信玄餅の包装

山梨県を代表する銘菓「桔梗信玄餅」は、おいしいのはもちろん、包装が風呂敷状になっている





FIWA®通信「インベストラ이프」

のが特徴である。発売されたのは昭和 43 年、きな粉のかかった柔らかいお餅に黒蜜をかけて食べるお菓子だ。

なぜ、風呂敷状の包装になっているかといえば、発売した当時、商品をパックする機械を購入する資金がなかったからだ。そのため仕方なく、手作業で商品を包んで発売したところ、この包装も話題となって大ヒットした。従業員が930名になった現在も手作業で包装しているという。

桔梗信玄餅は、「信玄」と銘打っているが、武田信玄とは関係はない。ただ、山梨県を代表するお土産になってほしいという願いから、その名前が付けられたのである。



・写真は桔梗屋のホームページから

世論は「よろん」or「せろん」

「世論」の元々の漢字は「輿論」だった。それをやさしい漢字にするために「輿」を「世」に変えて「世論」とした（「輿」は昭和 21 年に公布された当用漢字に含まれなかった。当用漢字昭和 56 年には常用漢字として公布された）。「輿」は「こし」と読み。「お神輿」の意味だ。多くの人が「お神輿をかつぐ」ことから、世間の人の意見のことを「輿論」といつていた。だから、正しくは「よろん」であり「せろん」ではない。

しかし、「世論(よろん)」は「与論」と間違えやすいことから、「せろん」とも呼ぶようになり、現在ではどちらでもよいことになっている。大半の国語辞典では「よろん」(輿論/世論)、「せろん」(世論)両方の見出しとなっている。

日本橋をローマ字で書くと？

日本橋をローマ字表記する場合「Nihombashi」「Nihonbashi」のように「m」と「n」の 2 種類の表記がある。駅の場合は「m」で、道路や銀行は「n」になっている。これは駅名表示の場合はヘボン式ローマ字を使っているためだ。ヘボン式の場合は「b」「m」「p」の前にくる「n」を「m」にするという取り決めがある。英語でも「hamburger」「hammer」「jump」などがある（英語圏の人には「n」より「m」の方が読みやすいという）。





「m」を使う駅名には日本橋駅のほか、新橋駅「shimbashi」、神保町駅「Jimbocho」があり、多くは新宿（Shinjuku）、銀座（Ginza）、五反田（Gotanda）のように「n」を使う駅名の方が多い。

尖閣諸島小史

- ・明治 10 年代、古賀辰四郎氏（福岡県出身の実業家）は、茶販売や夜光貝（ボタン材料）の事業で成功、石垣島に支店を出す。
- ・明治 10 年代半ば、石垣島の漁師たちの間で、尖閣諸島に無数のアホウドリがいるという噂が広がる。
- ・古賀氏は島に調査隊を派遣、その結果、アホウドリだけでなく漁場としても有望と判断し、開拓許可を 1885 年（明治 18 年）日本政府に申請。
- ・しかし、すぐには許可が下りなかった。政府は周辺海域を調査し、島が清国など他の国の支配下でないことを確認、1895 年に尖閣諸島の領有を閣議決定。古賀氏の申請から約 10 年後の 1896 年（明治 29 年）に、政府は 30 年間の無償貸与を許可。
この 1895 年は下関条約が締結された年であり、このとき遼東半島、台湾、澎湖諸島などが日本に割与された（ただし、遼東半島は三国干渉によって返還）。また、尖閣諸島は下関条約の対象ではなく、話題にもなっていない。
- ・古賀氏は 1897 年（明治 30 年）以降、大規模投資を行い、島の本格的開拓に着手した。アホウドリをはじめとする海鳥の羽毛採取、フカヒレ、ナマコ、珊瑚などの採取、さらには近海がカツオの好漁場だったため、鰹節工場も建設、ピーク時の 1909 年（明治 42 年）には 248 人が定住していた。
- ・1918 年（大正 7 年）古賀辰四郎氏死去（63 歳）、息子の善次氏が後を継ぐ。
- ・1919 年（大正 8 年）中国の漁民 31 人が尖閣諸島沖で遭難、古賀氏所有の船で救助される。翌年中国政府より「日本帝国沖縄県八重山群島尖閣列島」宛てに感謝状が贈られる。
- ・1926 年（大正 15 年）、30 年の借地期限が切れたので、古賀善次氏は 1931 年（昭和 6 年）払い下げ申請し、翌年許可される。
- ・1940 年（昭和 15 年）油の配給が絶たれ、工場閉鎖となり・・・島は元の無人になった。
- ・1951 年（昭和 26 年）サンフランシスコ講和条約によって、沖縄の一部として米国の施政下に入る。
- ・1969 年（昭和 44 年）国際連合アジア極東経済委員会による海洋調査で、イラクの埋蔵量に匹敵する大量の石油埋蔵量の可能性が報告される。
- ・1971 年（昭和 46 年）4 月 台湾が公式に領有権を主張。
- ・1971 年（昭和 46 年）12 月 中国が外務省声明で初めて領有権の主張をしたとされる。



FIWA®代表理事リレー投稿 どうちがう？FP、IFA、FIWA®



寄稿：FIWA®協会
理事長 岡本 和久

お金、投資、資産運用の相談相手としてよく登場するのがFP(ファイナンシャル・プランナー)、IFA(インデペンデント・ファイナンシャル・アドバイザー)、目新しいところではFIWA®(NPO 法人みんなのお金のアドバイザー®協会)などです。どれも似たようなことをしていると思う方も多かもしれませんが、実は大きな違いがあります。今回はその違いを明確にしたいと思います。

FIWA®とは

まずは私が理事長を務めるFIWA®から解説します。FIWA®はその英文名(Fiduciary and Independent Wealth Advisors, NPO)の略で日本語名は「みんなのお金のアドバイザー®協会」です。約1年前に設立された若い団体です。特定非営利活動法人(NPO)ですので収益をあげることが目的としていません。FIWA®の認定を受けたアドバイザーは完全にお客様に忠実で(Fiduciary)、あらゆる金融機関から独立し(Independent)、相談者の人生を通じてのライフプランに基づく豊かさ(Wealth)をアドバイスする専門のアドバイザーです。専門ですから当然、アドバイスは有料です。しかし、相談者のニーズに適したアドバイスを制約のない選択肢から選びまったく利害関係のない立場で行います。みんなのお金のアドバイザー協会~FIWA®はそのようなアドバイザーを育成し、認定し、支援する団体です。当協会自体は相談者に直接アドバイスをすることはありません。つまり、生活者のみなさんが安心して、信頼して相談できるアドバイザーを「見える化」しようというものです。

FIWA®の正会員は以下のような主要な要件を満たす人たちです。

- 当協会の倫理規範、職業行為基準(本稿の最後をご参照)を順守することを誓約しています
- 金融庁に個人としてのフィデューシャリー・デューティ宣言を提出しています
- 自己のホームページ上に当協会が要求する事項を継続開示します
- 単にお金にまつわる問題だけではなく人生全体の豊かさを視野に入れたアドバイスをします

金融機関の営業マン

金融商品を買う場合、銀行、保険会社、証券会社などの営業マンに勧められて購入するケースが非常に多いだろうと思います。多くの場合、そのような金融商品はみんなが買っている値上がり中





長期投資仲間通信「インベストラ이프」

のものです。それは逆に言えば、かなり天井圏にあるということでもあります。それを勧める。「投資で損した」という方が多いのはここに構造的な問題があるように思います。営業マンに悪意はないでしょう。しかし、組織から推奨すべき銘柄と目標額を与えられ、それを達成することが組織で評価される大きな要因になることは間違いありません。もちろんいつもお客を犠牲にしていたらその営業マンは信頼を失いお客から見放されるでしょう。しかし、そんな営業マンも数年経つと他の店舗や部門に転勤して、次の店で同じようなことを繰り返す。あるいは、逆にお客が非常に気に入っている営業マンであっても転勤してしまう。利害得失で言えば、自分の利益の前提は会社による評価であり、会社の方針にあった販売目標(ノルマ)を達成しなければならない。すべての営業マンがそのような人だとは思いません。しかし、どうしても会社ファーストになりがちになることは否めません。また、顧客の立場から言えば、担当セールスが転勤してしまうので長く付き合うことができない。そんな構造的な問題があります。

IFA

IFA の「I」はインデペンデント、つまり、企業に所属していないということです。その点ではノルマもなければ、転勤もない。上記の問題に関し一歩前進しているといえるでしょう。もちろん、企業という大きな傘の下に入っているわけではないので生活の安定はまさに自己責任です。当然、お客を大事にすることが重要になります。ただし、ここでとても重要な点があります。IFA は金融機関の社員ではありませんが特定の金融機関と契約を結んでおり、その金融機関の商品を販売することでコミッションやキックバックを受け取っているということです。これが彼らの主たる収入源です。ですから IFA は金融機関の社外契約販売員なのです。もちろん IFA にも立派な営業をしている人もいますが、それぞれ生活がかかっているので何とか自分の収入が増えるような商品を勧めるのは当然でしょう。その結果、契約先企業の提供する商品メニューから自分にとって報酬が大きい商品をお客に勧める傾向が生じやすいのです。会社ファーストではないが、自分ファーストになりがちなのです。

FP

ファイナンシャル・プランナーには二種類あります。国家資格である「FP 技能士」と民間資格である「AFP」その上級資格である「CFP」です。これらの資格を持つ人は幅広い金融に関する知識を学び、難しい試験に合格した人たちです。ちょうど英検のようなものです。英検一級の人はいずれに英語が堪能です。そしていろいろな分野で活躍しています。FP も同じです。彼らの活躍の場は大部分が銀行、証券、保険会社などです。その点では金融機関の販売員と同じです。また、IFA として働いている FP もいます。これらの人たちは FP とは言っても会社ファーストや自分ファーストになってしまいがちです。そんな中で、ほんの少しですが金融機関に属さず個人として FP オフィスを開いている人もいます。IFA でもなく一切、金融機関から報酬を受けずにお客様からのアドバイスに対する報酬のみで頑張っている FP たちがいるのです。そのような人こそ FIWA®の対象なのです。そのような意味では FP で FIWA®が認定する会員こそ最強のお客様ファーストのアドバイザーだと言えるのです。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

米国や英国ではすでに法律や規則ができていて販売員とアドバイザーを完全に分離するようになっています。それぞれが独立した職業であり、アドバイスを自分の売りたい商品の販促の手段とすることが許されなくなっているのです。誤解のないように言っておきます。私はアドバイザーの方が販売員よりも上位にあるなどと言っているわけでもないし、思っているわけでもありません。要するに販売員はプロの販売員に、アドバイザーはプロのアドバイザーになってほしいということなのです。プロの販売員に求められるのは顧客ニーズを客観的に理解し、自分にとっての利害を離れて自社が取り扱う投資商品から選ぶということに尽きます。適切な商品が自社になればそれをきちんとお客に伝え、他社を探すことを勧める。それがプロの販売員です。

いま、生活者がリタイア後のためにきちんとした資産運用を行うことが非常に重要になってきています。当協会はその一助になりたいと思っています。そしてアドバイザーという業務を世間から尊敬される誇りある職業として確立していきたいと思っています。当協会が NPO として利益を追求しないで非営利団体として活動するのはこれが日本にとって重要な社会貢献であると考えているからです。

「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®」は、あせらずに本当に信頼に足るアドバイザーを FIWA®として認定していきます。そのようなアドバイザーを育成し、認定し、支援する活動をしていきます。それが「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」というミッションを実現することになります。「よし！一丁やってやろう！」と思う方、ぜひ、当協会にご相談ください。

E-mail : joho@fiwa.or.jp

FIWA ホームページ : <https://fiwa.or.jp/>

現時点の FIWA 認定正・准会員 : <https://fiwa.or.jp/adviser/update>

FIWA®の倫理規範	FIWA®の職業行為基準
<ul style="list-style-type: none"> ● 常に誠意、能力、勤勉、敬意、かつ倫理的態度を持って、一般生活者、投資家、相談者、同業者およびその他の金融・資本市場の参加者に対し行動します。 ● 金融・投資資産運用の専門家としての誠実性を持ち、顧客利益を常に自己の個人的利益より優先します。 ● 金融アドバイス、およびそれらに関連した活動に従事する際は、適切な配慮をし、か 	<p>＜正会員用＞</p> <p>FIWA®認定正会員は以下の FIWA®基準を遵守することに同意します。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 私は私の行う金融アドバイスに関連する全ての関連法規、規則、規制(FIWA®規範および基準を含む)を理解し、遵守します。それらの間に相反する内容がある場合は、最も厳格な法規、規則もしくは規制に従います。また、金融市場、資本市場の健



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

<p>つ独立性のある専門的判断を行います。</p> <ul style="list-style-type: none">● 金融アドバイスを行うに際しては、いかなる場合も自らの良心と倫理観、信念に基づいた行動をとります。● 相談者に常に最高レベルのアドバイスを与えられるよう知識、経験を積み、自己研鑽に努めます。	<p>全性を維持、推進し、かつその公正なルールを支持します。</p> <ol style="list-style-type: none">2. 私は相談者との間でアドバイス契約を締結するとともに、FIWA®規範を遵守する旨の誓約書を署名の上、相談者に提出します。また、投資に関する助言がある場合は、相談者が投資方針書を作成することを援助します。3. 私は相談者のライフプランおよびその投資目的を十分に理解し、そのニーズに適合するアドバイスをします。4. 私は自己および自己の所属する、または関係する組織・企業の利益よりも相談者の利益を優先したアドバイスを行います。5. 私はいかなる金融機関および投資・金融情報や金融サービスを配信している企業とも直接、間接を問わず資本、人的な関係を有さず、経営面、業務面、資金面で依存することはありません。6. 私は事前に相談者と合意したアドバイス料以外に相談者の金融取引に関連する報酬を直接、間接にあらゆる組織、企業から受け取りません。7. 私は相談者に対し事前にアドバイス料の金額または算定方式につき合意を得、それ以外の費用を負担していただくことはありません。
---	--

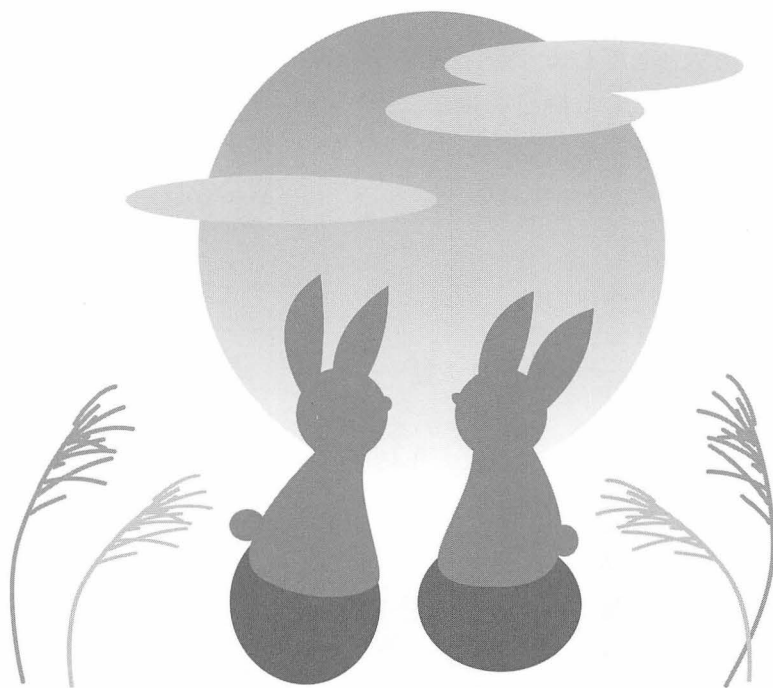
特 集

秋の夜長にじっくり投資を 考えたい人のために

～10人の編集委員がおくるヒント集～

秋きぬと目にはさやかに見えねども
風の音にぞおどろかれぬる

藤原 敏行



熱帯地方と化した最近の日本では、暦の上では秋とはいえ、まだまだ暑い毎日ですが、そんな中でも、すでに季節の変化を敏感にキャッチしている方がいらっしゃるでしょう。

秋——じっくり投資のことを考えるには、落ち着いたいい季節の到来です。

そこで今回は、編集委員の皆さんに投資を考えるためのヒントをいただきました。ぜひ、参考にしてください。



投資信託や株価のデータを見る
ときに目先1日や1カ月の動きと
ともに、5年・10年の動きを見る
訓練をすることが大切だ。

例えばモーニングスターで投資
信託情報 (www.morningstar.co.jp)
を見ると、過去1カ月や1年
のトータルリターンだけでなく、
過去5年のトータルリターンを見
てみる。直近の1年は株価復活な
ので国内の株式や投信の場合、二
桁の高いリターンの数字になって
いるものが多数あるが、5年でみ
ると二桁は少なく一桁後半もそ
れほどない。

しかし歴史の試練に試されて
7%から9%程度のリターンを5
年間平均的に出しているファンド
は信頼感がおけ、長期投資の対象

になるのではないだろうか。個別
株式でも例えばヤフーファイナ
ンス (quote.yahoo.co.jp/) のサイ
トで直近のチャートだけでなく、5



年から10年のチャートを見ると
日々の株価変動の底にある企業価
値変化のトレンドが見えてくる。

ところで投資信託の評価情報を見
る上で、重要な指標の一つがシ

ャープレシオだ。対象となる投資
信託が、「リスクに見合ったリタ
ーンを出しているかどうか？」に
関する指標で、リスクだけ、リタ
ーンだけの指標では見えてこない
部分が見えてくる。

モーニングスターのサイトでい
くつかの投資信託を選んで、それ
らのシャープレシオを比較してみ
よう。

「高いリスクを取っているわり
に、リターンが低いファンド」、「そ
れほどリスクは取っていないのに、
上手にいいリターンを出している
ファンド」が見えてくるはずだ。

数値だけがすべてではもちろ
ないが、重要な数値を鳥の眼でと
らえておくことはとても大切だ
と思う。



長期投資の勉強などと、あまり
難しく考えなくていいと思う。な
にしる、自分の財産づくりにつな
がる長期投資ともなれば、時間軸
がやたらと長い。いろいろ勉強し
て投資リターンを高めようと頑張
っても、長い人生の間には何が起
こるかしたるものではない。天変
地異を含め大きな変動に巻き込ま
れたら、運用の理論もテクニック
も吹っ飛んでしまう。

はっきりしているのは、どのよ
うな状況下でも生きている限り、
お金が要るということ。生きてい
くための支払い能力は、なんとし
ても確保しなければならない。

それには、「日々の生活をベー
スとした経済」の流れに、いつも
自分の資金を乗せておくことだ。

どんなことが起ころうと、人々の
生活はある。それをベースとした
経済活動は、いつ何時でも存在す
る。

経済活動とは、お金やモノの交



換を通して富を追求することだ。
その流れに自分のお金も乗せてお
いてやれば、そこそこのリターン
がついてくる。具体的には、「こ

ういう会社がなくなると毎日の生
活が困る」と思える企業の株を買
っておけばいい。

あとは長期投資のリズムを大事
にすること。なんらかの理由で株
価全般が暴落した時に、さっさと
買う。株価が上昇してきたら、少
しずつ売っていけばよい。売って
得た現金は、次の暴落時に買いを
入れるためのもの。この作業を
淡々と繰り返していだけで、そ
こそこの投資リターンはついてく
る。

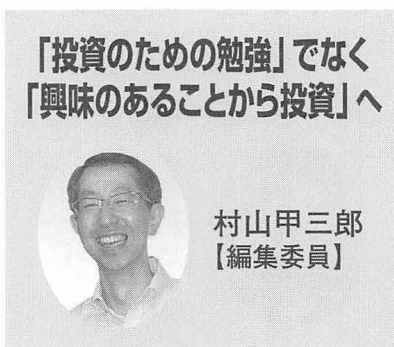
もうひとつ大事なことは、『イン
ベストライフ』をずっと継続的
に読んでいただきたい。大地を踏
みしめた財産づくりを進める長期
投資仲間がいっぱいいるんだと
実感でき、堂々と生きていける。

投資の勉強のために役に立つアドバイスを考えてみましたが、具体的な「コツ」のようなものは思い浮かびません。思うに「投資のために勉強しなければならない」と思うことは、本当に役に立つのでしょうか？ なぜなら、気が進まないです勉強ほど身に付かないものはないからです。資格を取らなければとか、学校を卒業するためになど、やむを得ない場合を除いて興味のないことを勉強するくらい意味のないことはないと思います。

したがって、まず自分が何に興味があるのか？を自問することが大事ではないかと思えます。よくインストラティブのセミナーでも澤上さんがおっしゃっている、

「自分の興味のあること」が結局投資する銘柄に結びついてくるといのがその良い例です。

自分の場合は、「市場そのもの」



に興味があります。株式、債券、為替、商品等それらを取引する世界とそれに投資する投資家、投機家たちが、そのとてつもない金額の資金と知恵を絞って市場と戦う

世界は、どんな小説よりもドラマに満ちています。さらにこの市場という生き物もどんどん変化していきます。

マスコミ的にはデリバティブ等の新たな取引手法が生まれてくると「市場の新しい変化」などといわれますが、おそらく本質的な変化はもっと広大な変化ではないでしょうか？——といったことが自分の興味の対象ですが、会員の皆さんもまず自分が何に興味があるのかをじっくり考えられることです。

「投資をするために勉強が必要だ」と思ってガチガチになると、自分の興味のあることからスタートするのでは、その後の「学びのスピード」が恐ろしく変わってきます。



お金を運用する＝投資を行うということは特別なことではないと思います。簡単に言うと、「将来、日本や世界はどうなるかな」と考えるのと同じだと考えています。いってみれば、“投資は頭の体操”と思えばよいでしょう。

将来、こんな世の中になる、あんな世の中になると、考えると、「その中で大切なことは何か？」「重要な産業は、どんな分野なのかな？」と思いを巡らせてみてください。それは楽しいことです。そうすると、どんな分野の、どこの企業の株式を買えばよいか。それを、自分で考えることが投資なのだと思えます。

投資というと、誰かから、上がりのような銘柄を教えてもらった

り、どこのファンドが買っているから、この銘柄は上がると聞いて、それでお金儲けをすることだと思いがちですが、本当の投資とはそういうことではないと思います。



昔、ある新聞の投資家向けのコラムに“投資は頭の体操”と書いたら、読者から投書をいただきました。確か、60歳代の男性の方だ

ったと記憶しています。その方は投書の中で、「将来のことを考える投資は、まさに“頭の体操”で、ほけ防止にも役立つ」と書いてくれました。それを読んで、とてもうれしかったことを覚えています。

投資は、難しいことでも、特別なことでもなく、社会の将来を考えることだと思えばよいのです。将来のことを想像するためには、いろいろな知識が必要になります。知識をつけるために、勉強するのです。新聞や雑誌、本を読んで勉強すると、今まで分からなかったことが、少しずつ分かるようになってくると思います。それが、投資の醍醐味の一つです。

ぜひ、頭の体操をやってみてください。

30数年前に証券会社に入社して、新入社員研修で初めて株式の勉強を本格的に始めました。当時株式の評論でも有名な方が講師として株式投資の話をしてくださいましたが、今でも印象に残っているのは、「株の勉強の基本は日本経済新聞と『会社四季報』を精読することに尽きる。専門的な書籍を勉強するより、常識の積み重ねが大切だ」です。その教訓は以来ずっと今日に至るまで実践しています。

マクロ面では日本経済新聞で、ミクロ面は『会社四季報』でかなりの情報が網羅されています。長年精読していくうちに頭の中に情報が蓄積され、読み方にも自分なりの解釈が出来るようになります。証券投資を職業としてやってい

る人は仕事の関係で、かなり専門的な書籍などを勉強する必要があります。しかし自動車の運転と同様に、一般の消費者は機械工学を



知らなくても快適に運転を楽しむことができます。

証券投資の分野でも常識の範囲、ないしはその延長線で十分対応できます。まずは自分が理解で

きて馴染みのある業種、会社の株式に投資してみることです。その後、経済、政治、社会情勢の変化と株価の関係をフォローしてみると、新聞を読んでも今までとは違った視点で考えるようになり、知的好奇心も旺盛になります。

街の書店には株式投資の入門書が氾濫していますが、総じて短期的にいかにか儲けるかというハウツーものが大半です。長期投資の基本はただ長く株式を保有するだけでなく、株式を長期で保有することにより、株式投資を取り巻く経済、社会などに対する常識的な理解力、洞察力を蓄積することです。

株主総会に出席し、会社の経営者の話を直接聞くのもよい勉強になりますので、お勧めします。



市場価格が上昇すると思って買ったデイ・トレーディングのポジションが下落してしまった。

損失をその日に計上する「商品勘定」（短期売買が目的）ではなく、所得価格で計上する「投資勘定」（長期投資が目的）に付け替えておいてくれ——私が金融市場で駆け出しのころに勤めていた某金融機関の上司から、このような指示がありました。こんなことをやって良いものなのかなあと印象に残りました。

もちろん、良い訳がありません。短期売買を目的につくったものは、短期売買として会計上、そして心理上、割り切って処理しなければならないものです。思惑が外れたから短期売買を長期投資にし

てしまうということは、仮に結果オーライであっても、決してやってはならないことです。逆のケースも同じです。長期投資を短期間



で売買してはならないのです。

では、長期投資にはどのような心得が必要でしょうか。私が印象に残ったのはハワード・マークスというマネジャーの考え方です。

彼が設立した米国運用会社は、ディストレスト（経営困難）の分野の最大手であり、ひと言で言えば、ゴミ箱から債権・債券の宝石を探すバリュエーション型投資です。彼らの投資分野において同格な競合者の一人は、株式投資で著名なウォーレン・バフェットです。

ハワードさんの運用哲学は明白です。

「投資において敗者を避ければ、勝者は自然と生じる」「もっとも大勢の人が損をする投資は、良い会社を悪い（高い）価格で買うことだ。誰も見向きもしない悪い会社を良い（安い）価格で買うことが成功の秘訣である」

ポトンと眼からウロコが落ちた音がしました。

投資は、考えて行動することが基本だと思います。考えるための糧としては、多くの先人の知恵を学んでいく作業が不可欠なのではないでしょうか。知恵は、良書の中に散りばめられています。でも、通り一遍で読んでいるならば、みすみす宝の山を見逃してしまうことになるでしょう。そんな無駄なことをしないためには、実践しながら、行動しながら良書を読んでいくのが近道だと思います。

投資をしていると、問題意識が強くなり、さらに「ハッ!とする言葉」を発見する嗅覚が鋭くなるからです。実践しながら体当たりで良書にぶつかっていくと、^{しゅぎょく}珠玉の言葉が、目の前に鮮やかに浮かび上がってくるのではな

いかと思います。「なぜだろう?」「ああそうか!」「でもこんなふうにも考えられるぞ」という具合に、身体で良書を読みながら投資して

「ハッ!とする言葉」を発見する嗅覚



平山 賢一
【編集委員】

いくことは、刺激的で新鮮な日々を過ごすための人生の充足法なのではないでしょうか。

では、株式の個別銘柄の選択や、具体的な戦略の構築という目的で

はなく、むしろ、それらの背景にある考え方や発想をどのように熟成させていったらいいのかという視点で選んだ良書を、ここで紹介しておきたいと思います。

- ①バブルのとき、人々はどのように楽観的になり、崩壊後にどのように悲観的になるのかを学ぶ：F.L.アレン（藤久ミネ訳）「オンリー・イエスタデイ」（筑摩書房 1993年）
- ②経済と政治が密接に結びつきながら歴史が織り成されてきた事実を学ぶ：ポール・ケネディ（鈴木主税訳）「大国の興亡」（草思社 1988年）
- ③近現代の思想が、どのように政治経済に影響を与え、かつ影響されてきたのかを学ぶ：村上泰亮「反古典の政治経済学」（中央公論新社 1992年）



「投資は頭で考えて行うもの」と、はじめから決め付けている方が多いように思いますが、実は私は、「投資は頭よりもむしろ五感をフルに活用して行うもの」ではないかと思っています。

投資とは最後は「葛藤」ですから、とかく複雑なこの世界を、頭で理解しようとするよりも、身体で納得することが大切だと、私は思います。

成功する投資家の多くは、一般よりもはるかに高いレベルでご自身の健康に気を使っているという事実をご存じでしょうか。

私たちは普段の生活の中で、たとえばんやり過ごしていても、想像以上の量の情報を得ています。新聞、雑誌、ラジオ、テレビだけ

でなく、電車の中吊り広告、キオスクのスポーツ新聞の見出しも。また今日食べる食事も、通りすがりの人が着ている服の色さえ

心が求めているものを鮮明にして



速水 禎
【編集委員】

も情報になることがあります。

その一方で、一生懸命本を読んだけど、ほとんど身に付かなかったという経験はありませんか。朝の満員電車の中で、必死に新聞を

読んでも、夕方には一面トップの記事すら忘れていたというようなことはありませんか。

要するに、受け止め方の問題なのではないかと思っています。心の底から知りたいと欲すると、その景色、色、音、匂い、温度、味、感觸のすべてを、受け止め、鮮明に記憶に残ります。

例えば、現在の食生活を改善し、無理のない範囲で少しダイエットしただけで、情報の感受性は格段に変化してくることを実際に体験することができます。

そうしたらしめたもの。心が求めているものが鮮明になって、自然と身体が動き出します。

私が読者の皆さんに、ぜひお勧めしたい、投資のヒントです。

ちょっとした含み損を恐れて投資に踏み出せない人がいます。そんな方には、あまり難しく考えたり身構えたりすることなく、体験してみることをお勧めします。読書で偉大な投資家の成功を追体験するのもいいと思いますが、リアルマネーを運用するのはどこかのスーパースターではなく「私」です。もとより市場は「私」の思い通りにはなりません。現実的に自分らしく始めてみることを前提にしましょう。

ひとつ勇気が出るおまじないを差し上げます——「私のお金は殖えたがっている」。

時間を味方につけると利子がついてお金は殖えます。資本主義ではより効率的にお金を使うところにお金は集まります。より大きな

お金が流れていく方向に経済は発展するのですから、私のお金をそんな流れに乗せてくれる本格的な長期投資の投信が頼りになります。

私になり代わって社会に貢献をしてくれるのは？



菅 淑郎
【編集委員】

何々？ お次は将来を読んで銘柄を選別したいのだけど難しそうでどうしたらいいかって？

こう考えましょう。投資とは社会を創ることじゃないですか。こ

ういう世の中にならないか、こんな世の中になったらいいよなど、私になり代わって社会に現実的な貢献をしてくれる先をゆっくり選ぶ贅沢^{ぜいたく}を味わいましょう。利潤はきっと社会が求める方向に生み出されていきます。それを株式市場が暴落でもした時にでも応援するつもりで買ってみましょう。

こうして歩み出すことで自分の勉強の道が開けてきます。こんな「冒険」ができるのも、長期で保有できる頼りになるポートフォリオの投信がベースにあればこそ。インフレ率を上回るリターンを長期的に上げられれば十分。あとは自分の勉強次第で（いくらでも）上乘せ可能。あせらずゆっくりインベストライフを楽しみましょう。



投資を行う上で学ぶことはたったひとつだけです。「投資にはコントロールできることと、できないことがある」。

コントロールできないもの、それは「リターン」です。一方、「リスク」はコントロールできます。リスクの本質はわからなさ、リターンは平均です。平均とは、数値にバラつきがあるということです。そしてそのバラつき具合がリスクです。

リスクをコントロールするには分散投資と長期投資という二つの方法があります。言い換えれば、銘柄を束ねてポートフォリオにすると動きが見えやすくなり、しかも、それを長期で保有するほど、バラつきが減少するということな

のです。

コストもコントロールできません。長期投資において、コストがパフォーマンスに与えるインパク

コントロールできることと、できないこと



岡本 和久
【編集委員】

は大きなものがあります。

金融資産の全体をどのように株式や債券などに配分するかをアセット・アロケーションといいいます。アセット・アロケーションは

長期的パフォーマンスのほとんどを決定しますが、これもコントロールが可能です。

リスク、コスト、アセット・アロケーションなどの投資のプロセスは自分で実行できますが、リターンはそれらの結果です。結果だけを良くしようとしていてもそれはムダで、これは人生と同じです。欲望を満たそうと「結果」をコントロールしようとしてもうまくいきませんが、「生き方」はコントロールできます。「生き方」がきちんとしていれば良い「結果」が自然に得られるものです。

投資でも人生でも、いかに多くの人がコントロールできないことを追い回していることでしょう。

<モデルポートフォリオ:2020年10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 ~ 250万円
4資産型	積極型	-2.91	0.24	3.86	9.65	14.75	1.53	12.10	50.94	92.02
	成長型	-2.09	0.80	2.95	7.48	10.11	1.12	9.48	36.61	71.94
	安定型	-1.28	1.03	1.84	5.16	6.02	0.59	6.41	23.08	51.07
2資産型	積極型	-2.88	2.44	4.86	10.08	15.98	2.20	15.94	56.05	112.50
	成長型	-2.22	2.83	3.55	8.07	11.60	1.75	12.67	41.54	87.64
	安定型	-1.56	2.78	2.06	5.90	7.87	1.16	8.92	27.66	62.28

* 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10月末に1万円投資資金を積み立て始め、2020年9月末の投資資金までとする(2020年10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%	

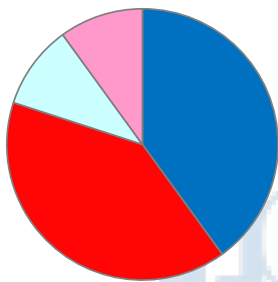
ポートフォリオは「インベストラ이프」が参考のために考案した資産配分に基づき、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出しています。
特定の資産配分による投資の推奨を行うものではありません。

「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/>

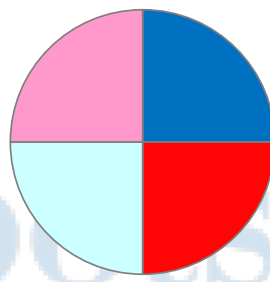
4資産型

- 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)

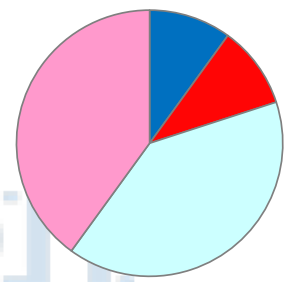
積極型



成長型



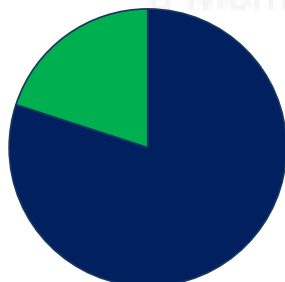
安定型



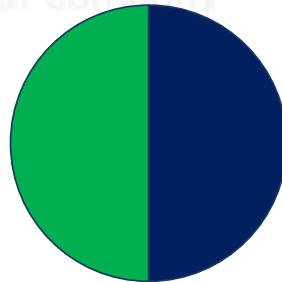
2資産型

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

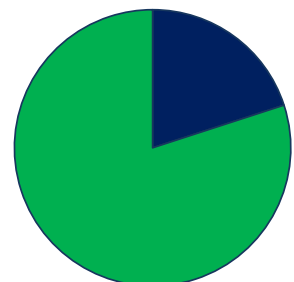
積極型



成長型



安定型



<国内で購入可能な代表的ETF:2020年10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10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)	-1.92	0.24	5.44	5.28	6.32	-2.84	-3.06	2.45	6.24	9.13	18.35	14.29	1.41	7.40	14.47	46.19	12.17	64.44	96.16	175.43	55,489	58,008	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)	-1.92	0.24	5.43	5.27	6.32	-2.84	-3.07	2.45	6.23	9.12	18.35	14.29	1.41	7.38	14.44	46.13	12.17	64.43	96.13	175.35	16,407	17,152	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)	-1.02	5.41	8.01	6.59	-	-1.95	1.93	4.95	7.56	-	-	-	2.86	16.69	23.36	-	12.34	70.02	103.62	-	41	42	0.26	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	-2.19	4.87	8.33	7.06	8.09	-3.11	1.42	5.26	8.04	10.95	19.21	15.10	2.42	16.18	23.71	62.35	12.29	69.71	103.92	194.82	14,070	14,709	0.08	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	-3.23	8.85	10.14	8.24	8.83	-4.14	5.26	7.02	9.22	11.71	19.64	14.99	2.11	24.62	33.42	74.59	12.25	74.77	112.08	209.51	2,392	2,501	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	-3.19	4.89	8.64	7.73	9.15	-4.10	1.43	5.57	8.71	12.03	19.71	15.32	1.51	17.80	26.08	69.47	12.18	70.68	105.91	203.37	151	158	0.25	外国株式・世界型	MSCI KOKUSAI(コクサイ) 指数		
EFA	iShares® MSCI EAFE ETF	-3.85	-6.85	2.80	1.86	3.75	-4.75	-9.92	-0.11	2.79	6.49	19.18	15.31	-4.11	-0.89	1.00	23.96	11.51	59.47	84.84	148.75	44,089	46,090	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	-2.43	-0.80	4.35	2.81	3.76	-3.35	-4.07	1.40	3.75	6.50	19.97	17.18	1.28	1.46	4.42	27.21	12.15	60.88	87.71	152.65	4,814	5,033	0.11	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	-2.14	10.17	11.49	11.08	12.80	-3.06	6.54	8.33	12.09	15.78	20.46	15.57	4.52	27.18	40.84	103.82	12.54	76.31	118.30	244.58	163,505	170,928	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	2.01	1.72	8.17	7.48	10.72	1.05	-1.63	5.11	8.46	13.65	23.89	19.29	3.58	12.45	21.09	71.13	12.43	67.47	101.71	205.36	28,931	30,245	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	1.96	7.60	7.28	2.74	1.79	1.01	4.05	4.25	3.68	4.48	20.17	18.24	7.01	12.19	13.97	27.10	12.84	67.31	95.74	152.52	24,152	25,249	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	1.95	7.77	7.47	3.31	2.17	0.99	4.21	4.43	4.25	4.87	20.39	18.41	7.10	13.15	15.22	29.44	12.85	67.89	96.79	155.32	61,433	64,222	0.10	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	1.24	-5.83	2.58	1.29	-	0.29	-8.94	-0.32	2.22	-	-	-	-0.27	-2.08	-2.91	-	11.97	58.75	81.56	-	380	398	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	0.06	4.57	3.38	1.05	0.96	-0.88	1.12	0.45	1.97	3.62	7.99	7.24	1.02	3.47	3.71	14.36	12.12	62.08	87.12	137.23	1,083	1,132	0.35	外国債券・世界型	S&Pシテグループ・ インタナショナル・ トレジャーリー・ボンド指数(除く米国)		
AGG	iShares®・コア 米国総合債券市場 ETF	-0.45	6.11	4.02	3.74	3.47	-1.38	2.61	1.08	4.69	6.21	8.11	3.08	-0.51	7.77	10.73	27.64	11.94	64.66	93.01	153.16	81,572	85,275	0.04	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	-0.65	9.02	4.30	3.09	3.11	-1.58	5.43	1.35	4.02	5.84	7.97	4.52	1.41	8.64	10.59	24.34	12.17	65.19	92.90	149.21	23,956	25,044	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	-4.02	-23.73	-1.92	-0.74	2.21	-4.92	-26.25	-4.69	0.17	4.91	18.31	16.23	-12.16	-16.22	-15.17	3.09	10.54	50.27	71.26	123.71	790	826	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	-2.94	-15.08	4.28	6.10	7.41	-3.85	-17.88	1.33	7.06	10.24	19.12	16.50	-8.19	-0.46	7.70	40.67	11.02	59.73	90.47	168.80	4,027	4,210	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	-3.62	-31.76	-9.46	-14.78	-10.31	-4.53	-34.01	-12.02	-14.01	-7.95	21.93	19.83	-12.73	-31.53	-40.14	-46.43	10.47	41.08	50.29	64.28	675	706	0.76	コモディティ・総合	S&P GSCI商品指数		
GLD	SPDR®ゴールド・シェア	-0.30	24.06	10.06	4.73	2.99	-1.24	19.96	6.95	5.69	5.71	15.06	16.86	8.80	32.61	35.19	38.70	13.06	79.57	113.56	166.44	76,068	79,521	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年の場合は2019年10月末に1万円で積み立てを開始し、2020年9月末投資分までの2020年10月末における運用成果とする(2020年10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。