

今月の ひとこと

株式投資になかなか踏み切れない人が多いのはやはり投資を投機だと考えているのでしょう。まさか、あの、時代劇（座頭市のような！）にでてくる賭場をイメージする人はいないでしょう。でも、要するに「当たる」か「はずれる」という世界が頭に描かれる人は多いのです。これは投機です。「機」という字は「細かい動きをする」という意味だそうです。そこにお金を「投ずる」のが投機。偶然性に賭ける、結果をコントロールできないのが投機です。

投資は「資金を投げる」。どこに投げるのかといえば経済活動に投げ入れるのです。経済活動は人間がするものですから完全に法則性があるわけではありません。しかし、偶然性だけが支配している訳ではない。

同じ投資でも短期投資は主として株価の動きで収益を狙います。一方、長期投資は株式の価値の増加に着目します。十分に分散された様々な銘柄のかたまり（ポートフォリオ）の価値は長期的には緩やかに増加していきます。この価値の周辺を株価は目まぐるしく動きます。しかし、価値の増加は変動する株価の真ん中あたりに反映されていきます。

人生を通じての資産運用のその第一歩は投機、短期投資、長期投資の違いをしっかりと理解するところから始まるのだと思います。

+++++

FIWAみんなのお金チャンネル

毎週水曜日YouTubeで公開。現在、岡本和久と岩城みずほが資産運用に役立つ話をわかりやすく解説しています（毎回5分程度です）

FIWAみんなのお金トーク

毎週、火曜日と木曜日、午後12:20~12:30 クラブハウスで放送されます。火曜日は岩城みずほ、木曜日はキャサリン&ナンシーがモデレータで色々な方との対談をします..

+++++

毎年恒例の「大人と子供のためのハッピー・マネー@教室は8月15日（日）にオンラインで開催します。テーマは「中高生のためのお金、仕事、投資、生き方の話（仮題）」です。是非、御参加ください。

+++++

FACEBOOK上で3699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マンスリー・セミナー講演より アドバイザーとして知っておきたい脳の錯覚の怖さ

講演：久留米大学商学部教授 塚崎 公義氏 レポーター： 赤堀 薫里



人間、意志決定を間違えるときがあります。どんな場合にどのように間違えるのかというパターンがある程度あるので、それを知っておくと少し間違える確率が減るということでご参考までにお話します。

[読んでみる](#)

FIWAマンスリー・セミナー講演より 時間軸とダウンサイド・リスクを考慮する 積立投資のポートフォリオ選択

講演：イボットソン・アソシエイツ・ジャパン 会長 山口 勝業氏 レポーター： 赤堀 薫里



積立投資でどのようにポートフォリオを構築するのがいいのかをお話をします。問題の発端はNISAです。調べてみると、口座数は順調に伸びていますが、投資されていない口座が結構多い。また、証券業協会のアンケートには、「何に投資をしていいのかわからない、どの金融商品がいいのかわからない、迷って結局何もしないでほったらかしになっている」という話があったようです。

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. 企業広告のご遠慮ください

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](#)

FIWAマンスリー・セミナー講演より 資産運用の不都合な真実

講演： 岡本 和久 レポーター： 赤堀 薫里



一般的に投資のコストというと、投資信託の信託報酬や売買に伴う手数料といったものです。実はもっと幅広いコストがかかっているということを、今日はご紹介します。我々は生活者です。私有財産制に基づく資本主義においては、世の中のお金は究極的には全て生活者が提供したものです。

[読んでみる](#)

- 2021年05月16日発行 Vol.221
- 2021年04月15日発行 Vol.220
- 2021年03月02日発行 Vol.219
- 2021年02月02日発行 Vol.218
- 2021年01月03日発行 Vol.217
- 2020年12月05日発行 Vol.216
- 2020年11月15日発行 Vol.215

ウェブ化以前のバックナンバー

2012年12月までに発行されたインベストラ이프をご購入いただけます。

[購入・詳細](#)

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 孝幸氏



★エリザベス女王の誕生日は年2回ある？ エリザベス女王の誕生日は年2回ある？ ★血の上の救世主教会 ★グーグル (Google) ★日本一の砂丘といえば → 「鳥取砂丘」ではない。 ★砂上の楼閣

[読んでみる](#)

FIWA代表理事リレー投稿 「気になるあの人、あのこと、ひとこと話Vol.4 ～ 志甫 真由美さん」

寄稿：FIWA@協会 副理事長 岩城 みずほ



今回はFIWA@認定アドバイザーである「しほFPオフィス」の志甫真由美さんのご活動をご紹介します。志甫さんは、「家計改善プランナー」という活動を精力的にいらっしゃいます。私は、「行政と連携して経済的に困っている人に対する支援活動をしている」と伺って大変興味を持ちました。

[読んでみる](#)

浅川夏樹氏と編集委員が語る 個人投資家のあり方とは!? (インベストラ이프・アーカイブ 2008年7月号より)

ゲスト：浅川 夏樹氏 (コラムニスト) 編集委員：平山 賢一氏 (司会)、澤上 篤人氏、岡本 和久



銀座の高級クラブにホステスとして勤めながら会社を経営し、また個人投資家として執筆も行うマルチな才能を持つ浅川夏樹氏。個人投資家の立場から、国内・海外への投資の魅力はどこにあるか、個人投資家はどうかあるべきかなどについて語っていただいた (この座談会は2008年5月7日に行われた)。

[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

5月は4資産成長型が1.34%、2資産成長型が1.04%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.ibbots.com.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

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

[読んでみる](#)

I-OWAたより

岡本和久のI-OWA日記

岡本 和久のホームページをご覧ください ⇒ <https://i-owa.com/>

[詳細はこちらをご覧ください。](#)

セミナー案内

189 FIWAマンスリー・セミナー

開催日時 2021年6月20日(日) 12:30~16:00

会場 Zoomによるオンライン開催

講演・講師

- 岡本 和久：「これだけは知っておきたい『わかる』投資理論」
- 龍谷大学経済学部教授 竹中 正治氏
「株価指数を利用した積立投資の効果について～ひと手間加えるとリターンの一段のアップも可能～」

備考 お申込み：2021年5月18日以降受付

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

190 FIWAマンスリー・セミナー

開催日時 2021年7月18日(日) 12:30~16:00

会場 Zoomによるオンライン開催

講演・講師 ● 岡本 和久 「達人たちに学ぶ投資戦略」

- 江黒 清史氏 税理士江黒清史事務所

テーマ：「有価証券、不動産を相続するにあたり、税の面から知っておいて欲しいこと」

備考 お申込み：2021年6月22日以降受付

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

[詳細はこちらをご覧ください。](#)



FIWA®通信「インベストラ이프」

売ってあげるかな？と考える。そう考えると、今、目の前にいるこの人は何者かな？ものすごくお人よしなのか、そうでなければ詐欺師だよな、ということに気が付きます。

小さな確率を大きく感じます。「確率 0.01%で失明する仕事、いくらなら引受けてくれる？」と聞かれると、「相当高いお金を払って欲しないとやらないよ。」と答える人は多いですよ。それでは、『あなたはすでに 50%の確率で失明する病気にかかっています。あなたにこの危険な仕事を願う時に、いくらだったらやってくれますか？』と聞かれたら、「どうせ 50%の確率で失明するんだろ？その確率が 50.01%に上がったとしても誤差の範囲じゃないか。安くてもやってやるよ」と、つい答えてしまいそうです。同じ 0.01%ですが、0 と 0.01%はすごく違うように感じて、50 と 50.01 は誤差の範囲だと感じてしまうというのが人間だということのようです。

逆もあります。これは確率の大きさではなくて、人間は儲かるとちょっと嬉しいけれど、損をするとすごく悔しいという話です。『0.01%の確率で失明する仕事は絶対受けたくない、たくさんお金をくれるのであればいいけれど』と、思うのと逆に、『あなたは失明する確率 0.01%の病気にかかっています。その病気を治してあげる薬を持っていますけどいくらで買いますか？』と言われたら、『そんな薬に高い金を払えるか』という人が結構多いのではないのでしょうか。

起きる確率が 0~0.01%ぐらいの時はすごく大きく感じる。飛行機が落ちる確率がそうですね。宝くじに当たる確率もそうですね。本当はものすごく小さいのに、結構大きく感じて、飛行機を怖がったり、宝くじを買ってしまうことのようにです。

損をする悲しみは儲ける喜びよりも大きいです。投資初心者は、利食いが早くて損切が遅いというのは、これだと言われています。人間は儲かる時の嬉しさよりも、損するときの悲しみの方が 2 倍になります。例えば株が 100 円下がった時。これをこのまま持っている、戻るかもしれないけれど、損が 2 倍になるかもしれない。でも損が 2 倍になったからといって、そんなに悲しくはない。損が 0 になってくれたらすごく悲しさが減ります。だったら戻る方にかけてみよう。ということで損切りをしないでそのまま持っている。100 円儲かっている時に、このまま持っていたら儲けが 200 円に増えるかもしれない。でも 100 円が 200 円に増えたからといって、そんなに嬉しいわけではない。でも、儲けが無くなってしまったら、この喜びが吹っ飛んでしまう。だったら早めに売ろうということで、利食いが早くなってしまふ。

講演ではこの他にもさまざまな事例を使い、陥りがちな脳の錯覚の怖さをわかりやすく解説いただきました。私も気を付けたいと思います。



FIWA®マンスリー・セミナー講演より 時間軸とダウンサイド・リスクを考慮する 積立投資のポートフォリオ選択

講演：イボットソン・アソシエイツ・ジャパン

会長 山口 勝業氏

レポーター：赤堀 薫里

積立投資でどのようにポートフォリオを構築するのがいいのかをお話をします。

問題の発端はNISAです。調べてみると、口座数は順調に伸びていますが、投資されていない口座が結構多い。また、証券業協会のアンケートには、「何に投資をしていいのかわからない、どの金融商品がいいのかわからない、迷って結局何もしないでほったらかしになっている」という話があったようです。



投資をする人は、特にダウンサイド・リスク(元本割れ)の心配があります。せっかく税制優遇がある制度であり、課税口座より非課税口座はメリットが享受できるはずなのに「なんでしないのかな？」というのがそもそもの発端です。

普通、我々が伝統的な平均分散アプローチで習ったポートフォリオの選択法は、実際行うには問題があります。それは、積立投資のように時間軸、これから何年もかけて徐々に資産を積み上げていくというアプローチが欠如していることです。いわゆるポートフォリオ理論では、効率的フロンティア、株とか債券のように違ったものを分散投資するとこんなふうにリスクが少し減りますということを指摘します。その上でどこを選んだらいいのか。そこでは「投資家はリスクを嫌いなはずだという前提で、リスク回避型の効用曲線を描くとこのようになっています」ということを学者の世界では言っていて、「だからこうすべきだ」と言います。しかし、世の中そのようになっていません。

リスクが怖い。特にダウンサイド・リスク、元本割れしてしまうのが怖い。だからどうするのか。そのときに積立投資をしたらどうなるのかという話は全く出てきません。仮に投資を進めていったとき、いつ、どれくらいのリスクがあるのかというのが、全然見えてこない。将来のリスクの姿を「見える化」する。特にダウンサイド・リスクを「見える化」する。





FIWA®通信「インベストラ이프」

どのくらいの確率で損をするのか。もし損をするのであれば、どれくらいの金額で損をするのか。この先、1年、5年、10年、20年と、長い期間、投資をした場合どうなるのか、シミュレーションをやっていく。

これをどのように実務に利用していくのかというと、まず目的をはっきりさせる。何が目標なのか。目標に向けて何年かけて資産形成していくか。毎年いくら投資できるのか、コミットメントできるような金額で実際に計算して、それに合ったポートフォリオを作っていく。これを投資政策書としてしっかり書いておく。

本人もちろんですが、アドバイザーも、「このお客様はどういう目的で、いくら目標を目指して、毎年いくら積立てる。だからこのポートフォリオはいい」という話になると思います。実際、将来どのようにリスクが発生するのか。元本割れがどこでどれくらい起こるのかということイメージして、台風の予想進路と同じように明示する。もしリーマン・ショックのような実際にリスクが具現化したとき、それが想定範囲内なのかそうではないのか。想定範囲内であれば心配する必要はないという話になるのかもしれませんが。あるいは、自分が選んだポートフォリオが、実は想定に耐えられないものなのかもしれません。

年数が経つと、今この想定のもと、リスクとリターンから効率的フロンティアを計算しましたが、マーケットの状況で全く変わるかもしれません。時間が経つとマーケットの状況が一つは変わる。そうするとポートフォリオの推定値そのものを見直して、時々新しいシミュレーションでやり直さないといけないと思います。投資家の方の状況によっても目標が変わる可能性もあります。つまり投資家サイドの状況も変わるかもしれない。これに関しても時々見直す必要性があるでしょう。

一番大事なことは、継続は力なりといいますが、途中でやめないことです。やめてしまうともともとの目標を達成する前に投げ出してしまうことになります。特にマーケットが暴落した時にみんなやめたくなり、その時にやめないように助けるのがアドバイザーの仕事です。当初の想定でステートメントをしっかりと書いておくことと、そのフォローアップをする。実際に投資を実行し続けられるのかどうか。途中でアクシデント、マーケットの暴落が起こった時に、それに対処するようにコミュニケーションができるのかどうか。コーチングが非常に求められているのではないかと思います。

講演では、時間軸上でダウンサイド・リスクはどう変化するのか、積立NISAを想定して、ベースライン・ポートフォリオとリスクの異なる6つのモデル・ポートフォリオを比較して、将来の資産価値を時間軸上で推計し資産額の推移を予測。また、元本割れの確率と、損失額と損失率の期待値、目標までの不足額や未達成確率。経過年数ごとの各モデル・ポートフォリオの資産額予測分布を解説いただきました。



FIWA®マンスリー・セミナー講演より 資産運用の不都合な真実

講演：岡本 和久
レポーター：赤堀 薫里

一般的に投資のコストというと、投資信託の信託報酬や売買に伴う手数料といったものです。実はもっと幅広いコストが掛かっているということ、今日はご紹介します。

我々は生活者です。私有財産制に基づく資本主義においては、世の中のお金は究極的には全て生活者が提供したものです。企業もありますが、最終的には全ての資金を個人が提供しています。銀行がお金を貸しているといっても、そのお金のもと個人です。法人がお金を預けているといっても、その法人は最終的には個人が所有しています。国がお金を持っているといっても、法人税もありますが、最終的には税金で、法人税を払っている法人も個人が所有しています。個人のお金が国にいて、我々の生活、あるいは企業活動経済活動の効率性を高めるために我々の安全を守る仕事をしてくれている。



個人、生活者の企業との係り合いは主に消費者、従業員、資本の出し手です。つまり、生活者はCEO(C=consumer 消費者・E=employee 従業員・O=owner 資本のオーナー)なのです。世の中の全てのお金は生活者が所有している。生活者のお金を企業が活用して、世の中に付加価値を創造している。その付加価値が投資のリターンとして生活者に還元されています。

問題は、お金が個人から離れてグルッと回って投資のリターンとして戻ってくる間に、ものすごくたくさんの仲介者がいるということです。ジョン・ボーグルさんがこんなことを言っています。

『金融市場から生まれるグロス(名目リターン)から金融システムに掛かるコストを差し引いたものが、投資家が実際に得るネット(実質的な)リターンに等しい』

『投資家は投資という巨額のコストが掛かる食物連鎖の底辺におかれ、食べ物にされている』

本当にそうだなと思います。





FIWA®通信「インベストラ이프」

資本の提供者(生活者・投資家)は、現在の報酬の一部を、時間をかけてできるだけ安全に増やしてリタイア後に備えたい。企業のオーナーとなって、できるだけ企業の成長と共に資産を増やしたい。良い世の中づくりの貢献をしたい。このような漠然とした希望があるわけです。

一方で商品販売企業。銀行、証券会社、投資先企業。こちらはすぐに得られる利益に飛びつき、自分が高額な報酬を得る傾向を否めません。短期的な視点で見れば投資対象の価値よりも価格の変動が重要である。できるだけ早く利益を自分が得たいというのが本音でしょう。

投資業界の頭脳、ウィリアム・バーンスタイン、ジョン・ボーグルの投資に関する金言を少し紹介しておきましょう。

ウィリアム・バーンスタインは、『マーケット全体を買うということは、金融の世界で最も強力な知識、集団的英知を利用できるということだ』と喝破しています。つまり、今のマーケットというのは、世界中の優秀な人たちが自分の資金を投下して良いと思うものを買っている。その最終的に出来上がっている形というのが今のマーケットです。

『本当に必要なアドバイスは、ライフプランにあった資産全体の資産配分。他の人々が理性を失っている時に自制心を保つ。メディアで得られる情報のほとんど全ては、投資業界とジャーナリストの相互依存から生まれている。投資を学ぶ上で何よりも有効なのは歴史を学ぶことだ。』とバーンスタインは言っています。

ボーグルさんは『販売精神(セールスマンシップ)より受託責任(スチュワードシップ)を！投資家と公正な取引をすること。生涯にわたって投資家の役に立つこと。長期的投資の視点をもつこと。長期投資に徹すること。ファンド投資家を中心とすること』と言っています。

投資家がいって金融機関を通じて商品、例えば投資信託を買う。そのお金が投信会社に行く。それが発注という形で証券会社や銀行へ行く。それで投資家は間接的ではありますが上場企業の一部を保有したことになります。そして、その上場企業が生み出した付加価値が投資のリターンとして投資家に戻っていくはずですが、実は途中でいろいろなコストが掛かります。

販売手数料。信託報酬は金融会社と投信会社と信託銀行で分ける。投信会社が発注すれば売買手数料が掛かります。証券会社が注文を出せばマーケットの中で売買のためのコストが掛かります。金融機関が IFA などにコミッションを払うこともある。もう一つ。投資リターンの一部は税金にもなっています。

ポイントは金融機関が役員報酬や資料、セミナー、IFA に支払うコミッションが適正なモノなのか。そして投信会社は適正に理論的に正しく、実証的に有効な投資戦略をもって 5 つの P



FIWA®通信「インベストラ이프」

(philosophy、people、process、portfolio、performance)の最良執行、ESGエンゲージメント、わかりやすい運用方法がちゃんとなされているのか。

証券会社は、印刷、輸送料をきちんと管理しているのかどうか。議決権行使、ESG投資に関連するコンサルタント料もそうです。ファンドマネージャー報酬、リサーチ費用すべてこれらの資金の流出は投資家の資金から支払われています。

そして、もっとも重要なのが、本当に投資先企業が最終投資家にとって良いことのために資金を使っているのかという点です。大企業である自動車メーカーのトップが巨額の報酬を得て逮捕されて海外に脱出したことは記憶に新しいところです。彼の資金は(全額とは言いませんが)本来、生活者が受け取るリターンであったはずで、妥当な報酬なのかどうかは別としてトップに支払われたお金は最終的には投資家のお金であることを忘れてはいけません。

また、ESGという視点からも上場企業の役員報酬や、サプライチェーンの業務の管理ができていないか、長期的な成長のための設備投資や研究開発費が短期的な利益のために犠牲にされていないか、等々。こういう全てのものが実はコストなのです。このようなコストがすべていけないというわけではありません。要するに投資家にきちんと説明がつくものであることが必要なのです。

あるべき姿は、生活者・投資家の資金が企業によって、現在および未来の世の中のために役立つ使われ方をしているということです。そして上記の過程で本当に必要とされる仲介者がプロとして適正な報酬を得ていること。これが一番重要であると思います。講演の最後にヒポクラテスの誓いをご紹介いただき、「あらゆる資産運用に関わる人たちの心にとめておくべきことだ」と結ばれました。

医の神及び全ての神々よ、私自身の能力と判断に従って、この誓約を守ることを誓う。

- 自身の能力と判断に従って、患者に利すると思う治療法を選択し、害と知る治療法を決して選択しない。
- 依頼されても人を殺す薬を与えない。
- 生涯を通じて純粋と神聖を貫き、医術を行う。
- 自由人と奴隷の相違を問わず、不正を犯すことなく、医術を行う。
- 医に関するか否かに関わらず、他人の生活についての秘密を遵守する。

この誓いを守り続ける限り、私は人生と医術とを享受し、全ての人から尊敬されるであろう。しかし、万が一、この誓いを破る時、私はその反対の運命を賜るだろう。

(Wikipedia より抜粋)



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。



エリザベス女王の誕生日は年 2 回ある？

イギリスのエリザベス女王の誕生日は、4 月 21 日だが(今年 95 歳になられた)、6 月第 2 土曜日にも誕生日として祝福される。これにはイギリス王室の歴史と関係がある。何故 6 月にも誕生日があるのか。その歴史は 18 世紀までさかのぼり、1683 年 11 月 9 日に誕生したジョージ 2 世に關係している。

ジョージ 2 世の誕生月は 11 月で、その時期はイギリスでは悪天候になることが多く、寒い日に誕生を祝うパレードを実施するのは大変だという理由から、気候の良い 6 月に公式の誕生日が設定された。それが長い間受け継がれ、現在でも誕生日を祝うパレードは 6 月第 2 土曜日に実施されている。そのため、エリザベス女王の誕生日は 4 月 21 日と 6 月第 2 土曜日の年 2 回あることになる。

6 月の公式誕生日には例年盛大な記念セレモニーが開催される。その際に実施される記念の軍事パレードは「トゥルーピング・ザ・カラー(Trooping the Colour)」と呼ばれる。その名前は軍旗の色を意味する「カラー」を見せながら行進することに由来する。このパレードはジョージ 2 世が最初に行ったとされる 1748 年から実施されており、イギリスで最も壮大かつ伝統あるパレードである。ただ、新型コロナウイルスの影響から今年のトゥルーピング・ザ・カラーは昨年同様に規模を縮小して行われたとのことだ。

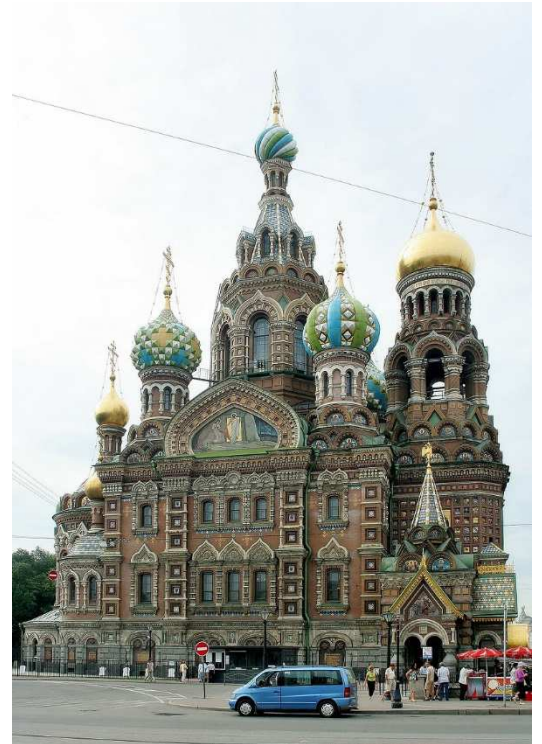




血の上の救世主教会

血の上の救世主教会(ロシア、サンクトペテルブルグにあるロシア正教会の聖堂、公式名はハリストス復活大聖堂)、何とも変わった名前の教会だが、ロシア皇帝アレクサンドル 2 世暗殺によるもので、皇帝暗殺の地に建っている。

アレクサンドル 2 世(1855 年 3 月皇帝就任)は「解放皇帝」と呼ばれ、旧弊な社会制度の象徴だった農奴制の解体に着手し、1861 年に農奴解放令を実施した。この解放は産業発展という成果をもたらしたものの、ポーランドに対する圧政など徐々に反動化していった。そして 1881 年 3 月に暗殺される。この暗殺事件は、19 世紀の反体制運動の最も成功した事例とされている。



教会は 1883 年に着工、完成したのはニコライ 2 世治世の 1907 年(日露戦争終結の 2 年後)。現在はサンクトペテルブルグの主な観光名所の一つになっている。

・写真 は Wikipedia より

グーグル(Google)

グーグルの社名は 10 の 100 乗を意味する googol(グーゴル)に由来している。World Wide Web 上の膨大な情報の組織化が会社の使命を意図している、との考え方だ。

「Googol」ではなく「Google」になったのは、1997 年に創業者のラリー・ページたちが新しい検索エンジンの名前を考えてドメイン名として登録した際、本来は「googol.com」とすべきところを「google.com」と綴りまちがえたのがその起源と言われている。

日本一の砂丘といえば → 「鳥取砂丘」ではない。

青森県下北半島の太平洋側に「猿ヶ森砂丘」という海岸砂丘がある。鳥取砂丘の 27.5 倍もの広さ(鳥取砂丘 545ha に対して猿ヶ森砂丘は 15000ha)があり、この砂丘が日本一である。一般には



FIWA®代表理事リレー投稿
「気になるあの人、あのこと、ひとこと話 Vol.4」



寄稿: FIWA®協会
副理事長 岩城 みずほ

みなさま、いかがお過ごしですか。行動範囲の制限された日常の中で、心身のバランスを崩してしまいそうですが、心豊かな日々を送れるように心がけたいなと思います。。

さて、今回は FIWA®認定アドバイザーである「しほ FP オフィス」の志甫真由美さんのご活動をご紹介します。

志甫さんは、「家計改善プランナー」という活動を精力的にしていっしやいます。

私は、「行政と連携して経済的に困っている人に対するの支援活動をしている」と伺って大変興味を持ちました。



■行政の生活困窮者に対する家計改善の取り組み

平成 27 年度(2015 年)に生活困窮者自立支援法が施行されたのに伴い、厚生労働省は、生活困窮者自立支援制度「家計改善支援事業」を実施しています。

<https://minna-tunagaru.jp/know/kakeikaizen/>

家計改善支援事業とは、「家計に問題を抱える生活困窮者からの相談に応じ、相談者とともに家計の状況を明らかにして、生活の再生に向けた意欲を引き出した上で、家計の視点から必要な情





FIWA®通信「インベストライフ」

報提要や専門的な助言・指導等を行うことで、相談者自身の家計を管理する力を高め、早期に生活が再生されることを支援する取り組み」のことを指すのだそうです。

要は、相談者にどこまでも寄り添い、専門家がバックアップしながら、相談者ご本人が主体的に問題解決をするということでしょう。

志甫さんは、まさにその相談者をされていますが、活動のきっかけとなったのはブログです。銀行員として13年間のキャリアのある志甫さんのブログを読んだ行政の方から協力要請があったそうです。こちらがそのブログです。

<http://shiho-fp.com/category/news/blog/>

志甫さんは、「納税ができない人に納税を促すための指導をすると、借金をして納税する人もいる」などの様々な現状を知り、それではなんの解決にならない、どうにかしなければ！と思ったそうです。なるほど、なかなか根が深そうな問題です。

日頃、お金の相談に乗っている私たちにとって、「まず大切なのは、将来を考えて長期的なライフプランを考えること」だという結論はすぐに思い浮かびます。ただ、その必要性を納得してもらい難しさは並大抵ではないでしょう。

志甫さんも、「いきなりキャッシュフローなど作ったら、相談者はやる気をなくしてしまう。あくまで相談者の目線に立って、その人の悩みや不安に寄り添い、根気よく向き合うことが重要だ」とおっしゃいます。本当にそうですね。

■お金の余裕がないのはなぜ？

「どうしてここにこんなにもお金が掛かっているのか、通信費が多すぎる、住宅ローンの借入れ過多など、問題を指摘することは簡単。でも、それでは相談者は心を開いてくれないし、当然ながら家計改善には至らない」と志甫さん。

まずは「必要な情報を伝えること」だと言います。

例えば、社会保険料を払うことで翌年の税金が安くなること、厚生年金の適用事業所に転職することで、奥さんの分も負担していた国民年金保険を払わずに済むことなどです。

私たち専門家にとっては当たり前のことも、生活者の方は知らないことも多いんですよね。

厚生年金は老後の年金だけだと思い込み、障害や死亡の補償があることを知らない人もいます。



FIWA®通信「インベストラ이프」

「公的年金制度を正しく理解することで、『保険料を払わされている』という意識から、自分のために利用できる制度なのだと意識が変わる。それが、『生活を変えて行こう、お金の取り扱い方を考えよう』という気持ちに繋がるのだ」と言います。

■「節約しろ」だけではダメ

「家計改善とは、今ある家計から無理な節約や無駄な付き合い、ムラのあるお金の使い方を卒業し、人生を楽しむ資金を作り出すこと」と志甫さん。

「でも、『お小遣いを減らしましょう』『もっと節約していきましょう』『お金のかかる趣味をやめましょう』と言われると、相談者は聞く耳を持たない。相談業務で大切なのは、同じ目線で話をする、本人が変えようという気持ちを育むこと」

何度も会って話を聞く。その人の価値観を大切にす。頭でわかっている、制約のある中で行うのは難しいこともあるでしょう。行政との連携でこそ行える、大きなメリットですね。

志甫さんの「心の余裕がないとお金の余裕には繋がらない」という言葉が印象的でした。

■目先のことではなく、大きな流れを改善

「今の生活を大切にしながら、ずっと継続できる家計管理ができるように相談者に寄り添いたい」

志甫さんは、教育費と老後生活費の兼ね合いを考え、時にははっきりとアドバイスすることもあるそうです。

「実は、一つでも問題を自分でクリアすれば、大きな自信に繋がり、その後の家計管理が改善することが多い」と言います。

まさに主体性を育みながらのサポートですね。素晴らしいと思います。相談業務は、知識、人間力、体力、根気など多くの力が必要ですね。

志甫さんは、「自分の感覚をすてて、その人の状況に寄り添うこと。相談者がアドバイザー（FP）から巣立つことを目標として相談にのっている」そうです。

志甫さんの想いは、まさに FIWA® の理念、「顧客ファースト、自分ラスト」ですね。そんなアドバイザーがもっともっと増えるといいなと思います。

プロフィール

志甫 真由美(しほ まゆみ)さん



FIWA®通信「インベストラ이프」

地方銀行に十数年勤務。在職時に融資業務を経験したことから、お金を借りる前にライフプランを立てることの重要性を実感し、ファイナンシャル・プランナーを志しました。人生 100 年時代に向けて、お金の悩みや不安をなくし、夢を実現するお手伝いをしています。「節約だけが家計改善ではありません。ライフプランを身近なものに！どんな方にもわかりやすく」がモットーです。

保有資格

ファイナンシャル・プランナー(CFP®)、一級ファイナンシャルプランニング技能士(国家資格)

浅川夏樹氏と編集委員が語る

個人投資家のあり方とは!?

銀座の高級クラブにホステスとして勤めながら会社を経営し、また個人投資家として執筆も行うマルチな才能を持つ浅川夏樹氏。個人投資家の立場から、国内・海外への投資の魅力はどこにあるか、個人投資家はどうかあるべきかなどについて語っていただいた（この座談会は2008年5月7日に行われた）。

ゲスト：浅川夏樹氏（コラムニスト）

編集委員：平山賢一（司会）、岡本和久、澤上篤人



●浅川夏樹氏●

銀座のクラブホステスと会社経営者の顔を併せ持つ個人投資家。近著に『夜の銀座の資本論』（中公新書ラクレ）、『グローバル化時代の資産運用』（パンローリング）、『円が元に 呑み込まれる日』（実業之日本）などがある。

浅川氏が主宰する海外投資の情報サイト www.kaigaitoushi.com

日本企業は悲観的か？

平山 今日は、個人投資家を代表して浅川さんにお越しいただきました。本日の座談会は日本からの海外への視点と、海外から見た日本の金融市場はどうか、また投資は長い期間自分の人生とともに歩むのが本来の投資であるという視点から、いろいろとお話を伺いたいと思います。

初めに、最近の市場の動きを見ながら、海外から見た場合の日本はどうなんだろう？ということ、日本から見たときに海外は魅力的に見えるけれど、果たしてそうなのか。浅川さん、どう思われますか。

浅川 まず日本企業が長期的に見て、今がやっぱり割安で“買い”なんじゃないかと思えますけど、実際に海外から見た日本というのは政治を見ていると非常に魅力が

ないように思えますね。

アジアのなかでは中国が台頭してきているというのがありますし、投資家として長期的に見ると、日本株を持っていたいんだけど本当に日本の企業だけを持っていていいのかなという部分があります。

日本に住んでいるから日本の企業しか知らない、投資をしないという人が、今は海外のいろんな企業と比べるようになってきた。それでもやっぱり、日本(企業)が“買い”なのか、澤上さんにお聞きしたいんですけど。

澤上 大きく言うとね、日本全体を見てどうのこうのという時代は終わったんです。日本を見る限りにおいてはどうにもならんし、政治家もひどい状態だよ。でも、逆にわれわれ個人投資家が行う株式投資は、全体なんかどうでもいいということ。だから面白い。

浅川 なるほど、はい。



澤上 浅川さんにしても、岡本さんにしても、僕にしても、投資に対するひとり一人のビジョンや価値観は違うよね。自分の価値観のなかで「この会社がすごいね」、あるいは「海外のあの会社もすごいね」、それで株価が安いから買ってしまおう、と。投資家、生活者ひとり一人が自分の応援したい企業を見つけようという目で見ると、日本の企業は結構面白くなります。

60年代、70年代はアメリカ企業がすごく多国籍化して世界へ進出した。日本の企業も、今やっと本格的に多国籍化してきた。これからびっくりするようなグローバル企業が出てくるんじゃないかという気がしています。

浅川 日本企業のなかからですか？ アメリカの企業と比べると、日本企業は技術力はあるけれども資本力的な部分で弱いように思えるんですね。

今、澤上さんがおっしゃったように、多国籍化してきてグローバ

ル企業が出る、という再編的な部分とか、M&Aみたいなものはこれから起きるのでしょうか。

澤上 起きますね。放っておいてもね。

岡本 だから、あまり“国”という区分けを考える必要はないと思うんですね。

非常に大きな視点で見ると、株式を持っている人たちの層が変わってきていると感じるんです。

日本でいうと、お年寄りがだいたいお金持ちで、株を持っている。でもこれからはその株を売って、生活していかなければいけない。売った株を誰が買うかといえば、将来のために若い人が積み立てて買っていくわけです。

それと同じことが、国という単位で見てもそうなんです。日本とか先進国というのは、基本的に高齢国になってきている。高齢国はトータルで見ると株を売っていくわけだし、その株を誰が買うかといえば、やっぱり新興国の連中が買っていく。だから最近の国富

ファンド（SWF）みたいな話というのは、そういう動きの一つの流れではないかと思いますね。それがさらに、今後も広がっていくでしょう、個人のレベルまで。

こういったことが世界で起こっていくときに、どの国が一番いいかという発想よりは、むしろどのセクターを誰が買うのかということが大切です。国ごとのアセットアロケーションというのが、今は業界ごとのアセットアロケーションに変わってきていると思いますよ。

浅川 セクターごとののですか？

岡本 今はみんな、日本に何パーセント、アメリカは何パーセントと、配分を考える。そうじゃなくて、大きくいえば川上何パーセント、川中何パーセント、川下何パーセントと、そういうセクターで分かれていくんじゃないかと思いますね。

浅川 たとえば、大型企業とか、中型とかそういった部分もありですか？



浅川 夏樹氏

岡本 それもちろん、あると思いますよ。

日本の企業経営者はカッコ悪い

浅川 投資家として、株主決算報告とかをインターネットなどで見ると、日本の経営者の発表って、すっごくつまらないんですよ。

澤上 今日はこのテーマでやってみよう。個人投資家の浅川さんに、普段の悩みを含めて言ってもらおう。それをバッサバッサ切っていくか(笑)。

浅川 何がすごく面白くないかという、まず、初めに金融機関からいうとD社の場合。社長さんの写真がホームページに出てるんですけど、顔が曲がってるし、ネクタイも曲がってるのね。見てるほうとしては、無愛想なものより、愛想がいいほうがいいじゃないですか。

海外のを見ると、向こうの人たちってやっぱりカッコいいですよ。アップルのスティーブ・ジョブズなんて、ジーンズを着こなして「このジーンズは……」とか、「このポケットは何のためにあるのか」みたいな感じから始まって

プレゼンテーションしていくんですね。一つのショーを見てみたいに楽しいんですよ。でも、日本の社長の発表っていうのは、なんかつまらないというか……。

岡本 いや、それは今、カルチャーの移行期なんですよ。今までは個人投資家ってそんなに重要じゃなかった。常に一番大事なのは銀行だったわけだから。銀行さえきちっと押さえていれば良かった。でも今は、だんだん個人投資家の重要性が高まってきている。

浅川 でも、海外の人も日本企業のホームページを見ると思うんですよ。

岡本 それはすごい差があります。見てつまらないだろうなと思いますよ。

浅川 やっぱり経営者って、一種のカリスマ性みたいのってほしいじゃないですか。

岡本 日本では、非常に少ないですね。

平山 そうそう。経営を楽しんでいる人って、自然とプレゼンテーションも楽しくなってくるんだろうと僕は思っているんですね。まだ日本には浅川さんがおっしゃったような経営者が多いんですけど、ごく一握りですがそうじゃない人も出始めてきていますね。

実際、僕が先週伺った会社でありましたよ。社長が書かれているものをそのまま読むのではなく、アドリブばかりで自分の企業を熱く語っているんです。通り一遍ではなく、経営者革命がジワジワと起きているんじゃないかな。

澤上 雇われ社長がいるなかで



平山 賢一

も、やっぱり経営者はだいぶ変わってきていますよ。たとえば、固有名詞を出したほうがわかりやすいから言いますが、住友金属の友野社長などは技術屋の塊ですよ。こうやってしゃべっていると、すぐホワイトボードへ行って構造を書いたりするんですよ、学者みたいに。

技術屋が社長になって、どう経営するの?と聞いたら、ニコニコして「いや、もうこれまで私どもの鉄鋼業界は散々学習しました」と。三日天下、百日乞食っていうのをやってきたわけ。そんなことをずいぶん学習したから、もう同じことは繰り返しませんと。この経営論はすごいよね。単に売上の数字を追いかけるのではなく、みんなが設備拡大競争に出ているときにも、「技術で生きていきます。きちんとした利益を出すようにします」とおっしゃる。で、今度は技術の話になって、もう得々としてしゃべるわけ。もう社長じゃないの、全然。でも、必要なことはやってるわけ。そういう社長さんが結構出てきてる。そうすると会って面白いですよ。

浅川 魅力がある。

澤上 そういう人にお会いする

と、ふるえますね。技術に誇りを持って、技術の塊のような社長で、経営の感覚もしっかり学んできているという人が社長になってきていますね。

浅川 社長って、なんか向き不向きがある職種じゃないですか。たとえば、技術者の方が社長になるっていうのは悪いことじゃないと思うんです。ただ、ご自分の得意分野が違うんじゃないかってイメージがあるんですよ。

岡本 経営っていうのが、一つのプロフェッショナルになってないのですよ。

浅川 ええ、経営ってプロフェッショナルなお仕事なので、そういった部分で今おっしゃられたように、たとえば技術ができて経営のマネジメント能力があるという社長が増えてくれば、ありがたい話なんですけど。

日本の場合、なんか経営者っていうとプロフェッショナルな人たちっていないじゃないですか。金融機関もそういったイメージが少しあると思うんですけど。

岡本 みんなそうですよ。相撲協会だって、横綱が理事長になってりしてますね。横綱時代は強かったかもしれないけど、理事長として最適かどうかはわからない。

浅川 そうです。おっしゃるとおりですね。

平山 面白いですよ。僕が見て思うのは、運用会社って職人の会社なんですね。職人がそのままたき上げて社長になるケースと、社長だけ別個の経営者で来るケースと二つあって、両方とも成功パ



岡本 和久

ターンがあるんです。

必ずしもどちらかでなくてはいけないということではないのですが、要は、器というか地位がその人を変えていくんですね。技術屋だった人でも、社長になることによって、経営のセンスが出てきたりする。技術屋だから経営はできないということではないと思うんですよ。

経営者を見るときに思うのは、周りの人をワクワクさせることができる人かどうかということ。他人をワクワクさせる感化力を持っている人というのは、すごいと思いますね。

岡本 それは意図的にワクワクさせようとしているんじゃないかと、ワクワクしちゃうんだよね、われわれが。

澤上 持ってるオーラみたいのが出ちゃうんだよね。

浅川 自分のなかにあるものが溢れてくる、そういう感覚の方ですよ。

澤上 そうそう。

岡本 だから、経営の質というか、単なるコミュニケーションという技術の問題以上に、夢とか志とか、そういうものを持っていて、それがにじみでるようになることが大

事だと思う。

ただ、日本の企業の戦略的な発想として、たとえば自動車メーカーでは生産工程がある。生産の次の工程はお客様なんです。そのプロセスの最後にいるお客様が使いやすいするっていうのは非常に重要な心理として常に働いていて、それが川下志向になっているんですね。

浅川 川下志向？

岡本 川下こそが大事。

だから生産工程の川下ほど大事で、最後は売るというのが一番大事な過程になってるわけですよ。それは非常に成功していたんだけど、逆に言うと川上の軽視になっているんです。今後はそれが大きな問題になってくるんじゃないかと思います。

素材やエネルギーの制約を考えれば、川下志向から脱却してトータルのプロセスをどうやって重要視するか。そこにカギがあるのかなと思いますね。ちょっと経営の話とズレましたけど。

金融機関へのメッセージ

浅川 私、さわかみファンドを買ってるんですけど、手の内を全部見せてるって感じなんです。本来、金融機関ってそうあるべきだと思うんですよ。

澤上 恥も何もかもさらけ出してるね。

浅川 銘柄を高く買うときもあるかもしれないけど、もちろん安く買っていることもある。でも、さ

わかみファンドに組み入れられている銘柄を見てれば「あ、こんな時期に買ってるんだ」と、他力本願だけど、ついなんとなく見るんですよね。

ほかの日本の金融商品とかを見ると、全然わからない。いったい、何でこのファンドを作ったのか。組み入れる銘柄をどうして選んでいるのか。そのメッセージ性がよくわからない。

ただ、テーマは決まっているんですよね。エコロジーとか、セレクトとか。それなのに、なぜこの企業を選んだのですかっていうメッセージが投資家に伝わらない。それがプロの人にはわかるのかもしれないですけどね。

平山 多分、個人投資家の人たちにわかりやすいように伝えていくというのは、実は金融機関のミッションなんですけど、それを放棄しているというのがありますね。言えば言うほど、自分の間違いがさらけ出されちゃうから、っていうのもあってなかなか出ないのが現実ですかね。

澤上 はっはっは（笑）。

浅川 私はそんなに英語ができるけど、海外のファンドも買っているんです。

その会社のサイトを見ると、たとえば今月のファンドは……、とちゃんとファンドマネジャーのコメントが載っているんですよ。「この企業はこういうふうな形で、こういう良い業績で終わりました。でも、これは逆に言うとダメでした。理由はこうだからです」と選んだ理由を簡単ですがきちんと



澤上 篤人

伝えるんですよ。大体のファンドがそうですね。

平山 それは、どういうふうにかきやいけないっていう“修辞”があるんですよ。できるだけファンドマネジャーの言葉で伝えたいんだけど、規制や決まりごとなどがじゃまをして限定主義みたいになってしまい、自分の言葉で伝えられないところがある。それでも果敢に挑戦してはいるんですけどね。

澤上さんのように、語り口調がそのまま文章に落とし込めるまでには至ってないですけど。

先ほどの議論でいうと、ボーダーのラインを少し変えてみると面白いかもしれない。日本のセクターのなかで、あるセクターはガチガチな人が社長になっているケースが多かったりしますね。

浅川 ただ、トップの人がメディアに出てきて何か言うときって、決算発表とか不祥事があったときですよ。出てきたとしても原稿読んでただけだし。人間性みたいなってあまり感じられない。もしかしたら裏に秘めた情熱はすごいかもしれないですけど、一般的には全然伝わってきませんね。

岡本 そうですね。

浅川 もちろん、その方と直接お話をしたら「あ、この人すごい技術者で、すごい夢を持っているな」という部分に共感できればいいんですけど、そんなチャンスもありませんし。だから、そういった部分の役目を、投資家が澤上さんをお願いしてるわけなんです。投資家からすると面白くないですよ、日本の経営者って。

澤上 浅川さんのそういう質問、日ごろの不満も含めて、インベストライフの読者にも共有できるんじゃない。与えられる情報を、与えられたままに判断しようとする、ものすごく限界がある。ところが好きな会社、そこには何か絶対あるはずなんです。

浅川 まず、好きになる前のきっかけでも、経営者に対して何か面白くなさ過ぎて。商品にはあるんですけどね。

澤上 だから、そこから始めてもいいんですよ。こんな良いモノを作っているんだから、きっといいはずだ。何かあるはずだと。与えられる情報からじゃなくて、自分でそうやって情報を取りに行く。何かあるはずだ、と疑問と期待を持ってね。

たとえば自分なんかは、日経産業新聞を一番長い時間をかけて読むんだよね、日経新聞よりはるかに。なぜかって言ったら、ちょっとした記事でも自分でいっぱい想定や推測ができるから。

浅川 シミュレーションができる？

澤上 小さい記事なんかでも、読んでいて感じるわけ。「来た！」

とか「おおっ、7年間がんばってるじゃん」とか、そういったちょっとした動きとかがわかるわけ。

浅川 そうすると、その会社の方に会いに行ってお話を聞くんですか？

澤上 信じられないほど自分は会いに行かないの。自分の理想とかイメージーションで選ぶから。なぜかという、会いたくない会社ほど喜んで会ってくれるし、本当に会いたい会社の社長って忙しいんだよ。

たとえばトヨタの渡辺社長とは、2泊3日で温泉行って酒でも飲みながらトヨタを語ってくれるんだったら喜んで行くよ。だけど、そんなことありえないしね。

DNAが受け継がれる企業は魅力がある

浅川 でも、日本を代表する企業の社長さんって、貫禄ないですよ。ね。

澤上 海外では社長がすごくダイナミックな会社は結構多いけど、日本は別の魅力があるよね。

またトヨタの例だけど、ここで社長になる人って、社長になるまでは無名なんだよね。でも、社長になって任期を立派に務めあげる。それで次を指名する。

浅川 ああ、なるほど。

澤上 そうすると社長一人だけじゃなくて、そういう社長を排出してくるトヨタのDNAがすごいわけよ。トヨタは実は50年前につぶれかかっているのね。そこでものすごい苦労してきたなかでトヨタ

流というのを見つけて、その流れを磨きこんで哲学になっている。その磨きこまれたDNAを感じるわけ。そうすると「じゃあ、次はどんな人が出てくるかな!？」と、楽しみになってくる。

ホンダにも言えることだけだね。かつてホンダの経営状態が思わしくなく、三菱グループに吸収されるという話があった。そのときにホンダの4代目の社長は、本田宗一郎さんの秘蔵っ子である入交さんといわれていた。だけどそうせずに、ホンダの和光の技術研究所の社長をやっていた川本さんになった。川本さんが社長になってF1から撤退したりとか、ヒトラーとかナポレオンとかひどいことを言われながらもホンダの立て直しに成功したんですね。

なぜ、川本さんを選んだのか。自分はずっと企業を見ているじゃない。ずっと追っかけて会社を見ているから、ホンダが川本さんを選んだのは本当にすごいと思う。会社の持っているDNAがわかってくると、どんどんその会社が好きになる。そうするとマスコミの若い記者が記事に書くのと全然違ってくるわけ。

浅川 トヨタって大企業でしょ。日本を代表する企業というか。その社員の方が、銀座のクラブに來たりするんですよ。で、お話を聞くと、週末は実家の農家を手伝ってるとか言うんですよ。「それって趣味なんですか？」って聞いたら、その人は「家計が大変だから」って言われるのね。「えっ、そんな日本で一番の企業、トップ

企業にいて、そのお給料で食べられないんですか？」と言うとね、「いや、結構大変だから」と答える。なんか違うような気がするんですよ、聞いてて。

日本で一番の企業だったら、農家だって何だってアルバイト雇ってできるでしょ、と思うんですよ。逆に「自分が週末に手伝わないと実家のほうが大変だ」とかって言われると、ええ〜って。ブランドのすごい大きいイメージと実際のギャップがありすぎるんじゃないかって。ちょっと、私の場合はクラブにいるから屈折してるかもしれないけど。

平山 いろいろとお話が出てきたところでまとめますけど、多分政治はかなりボーダーというのを意識している。国益という言葉のボーダーで線を引きたがっている。企業のなかの一部はボーダーを取り払っているし、そういう企業はたくさんある。だから、日本の国という枠で、投資家も見ないほうがいい。

つまり、投資家もボーダーを取り払うべきなんです。日本が良くないという考え方もあるけど、日本が良くないというのは、もうすでにボーダーがあるわけですよ。だから、投資家はそのボーダーを取り払っていくことによって、インターナショナルインベストメントだったところから、トランスナショナルなインベストメントに変えていくべきなんじゃないでしょうか。

本日はお忙しいなか、どうもありがとうございました。

<モデルポートフォリオ:2021年5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 ~ 256万円
4資産型	積極型	1.30	28.07	10.17	11.22	15.25	15.98	33.89	77.35	135.72
	成長型	1.04	17.95	7.00	8.50	10.40	10.32	23.05	51.09	96.64
	安定型	0.78	8.40	3.72	5.64	6.13	4.90	12.52	28.13	60.84
2資産型	積極型	1.55	35.70	12.12	11.84	16.61	19.55	43.03	90.09	170.83
	成長型	1.34	23.06	8.54	9.24	11.94	12.80	29.84	60.63	120.75
	安定型	1.12	11.37	4.85	6.51	7.97	6.40	17.20	34.98	76.11

* 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2020年5月末に1万円投資資金を積み立て始め、2021年4月末の投資資金までとする(2021年5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%		

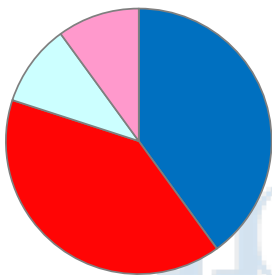
ポートフォリオは「インベストラ이프」が参考のために考案した資産配分に基づき、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出しています。特定の資産配分による投資の推奨を行うものではありません。

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

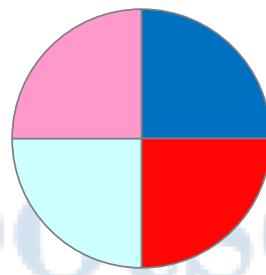
4資産型

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

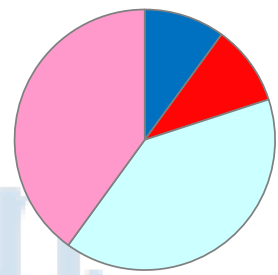
積極型



成長型



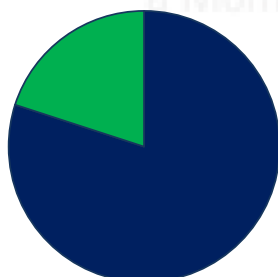
安定型



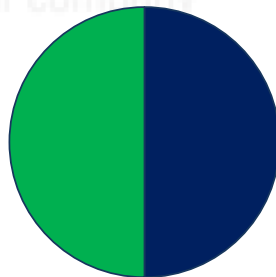
2資産型

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

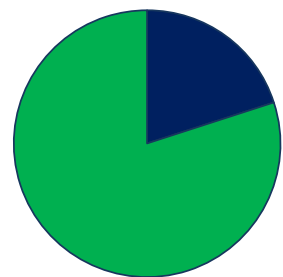
積極型



成長型



安定型



当資料は「インベストライフ」のために、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出、作成しています。
特定の投資信託による投資の推奨を行うものではありません。

<直販系ファンド:2021年5月末の運用状況>

運用会社名	ファンド名	トータルリターン				リスク 10年 (年率)	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				2021年5月末		2021年 2月末	2021年 5月中
		1か月	1年	5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~ 257万円	1年 12万円	5年 60万円	10年 120万円	2000年1月~ 257万円	純資産 (億円)	基準価額 (円)	(前回掲載時) 基準価額 (円)	推計資金 純流入額 (億円)
さわかみ投信	さわかみファンド	1.10	26.52	8.83	9.43	18.91	14.11	26.04	65.96	198.51	13.69	75.62	199.15	543.29	3,368.0	30,390	29,267	-1.23
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	0.94	21.83	7.75	8.68	12.03	12.07	27.23	54.73	—	13.45	76.34	185.67	—	2,651.2	18,312	17,321	25.02
セゾン投信	セゾン 資産形成の達人ファンド	0.75	41.15	14.51	15.08	19.69	20.88	49.55	120.05	—	14.51	89.73	264.06	—	1,558.5	30,208	28,438	27.40
レオス・ キャピタルワークス	ひふみ投信	-1.54	23.50	12.30	16.71	18.00	8.32	34.18	125.11	—	13.00	80.51	270.13	—	1,449.9	60,821	59,842	16.68
鎌倉投信	結い 2101	-0.96	10.61	6.01	7.78	10.01	4.00	14.98	39.76	—	12.48	68.99	167.71	—	478.1	21,068	20,951	4.14
レオス・ キャピタルワークス	ひふみワールド	0.65	50.03	—	—	—	23.87	—	—	—	14.86	—	—	—	313.2	15,567	14,301	16.20
コモンズ投信	コモンズ30ファンド	1.22	34.28	12.13	12.07	17.63	17.73	38.12	88.87	—	14.13	82.87	226.64	—	270.0	36,884	34,681	5.21
ありがとう投信	ありがとうファンド	0.75	43.71	11.79	11.86	17.38	22.52	46.92	91.91	—	14.70	88.15	230.30	—	175.0	26,619	24,454	0.66
クローバー・アセット	コドモ ファンド	0.80	26.61	10.73	—	—	12.66	32.05	—	—	13.52	79.23	—	—	102.1	22,288	21,360	0.20
ユニオン投信	ユニオンファンド	1.67	37.24	9.43	8.50	17.59	18.71	30.55	59.96	—	14.25	78.33	191.96	—	96.9	30,731	29,218	0.43
コモンズ投信	ザ・2020ビジョン	-1.59	40.52	14.45	—	—	10.87	58.61	—	—	13.30	95.17	—	—	68.2	24,272	24,210	1.48
レオス・ キャピタルワークス	ひふみらいと	0.10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	30.3	10,031	—	1.34
クローバー・アセット	浪花おふくろファンド	0.43	25.54	10.08	11.05	15.56	11.81	31.06	80.29	—	13.42	78.64	216.35	—	15.1	26,197	25,477	0.04

*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2020年5月末に1万円で積み立てを開始し、2021年4月末投資分までの5月末における運用成果とする(5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。