



連載 資産運用「茶飲み話」(6)

岡本 和久



応援する会社を買うのもよいが、生活を支えてくれる企業を買うのもよい

「応援したい会社が苦しんでいるときに、株式を買うのが良い」というのはよく言われることです。これは、真理です。応援したい会社であれば長期に持つこともできます。しかも、あなたが「応援したい」と思うほど、世の中のために役立っている会社なのです。そして、その会社が苦しんでいるとき、普通、株価も安くなっているものです。ですから、本当に好きな会社の株式が割安のときに買えるという意味でこれは非常にポイントを得たアドバイスだと思います。

同時に私は、我々の生活を支えてくれている企業に対して「ありがとう」という感謝の気持ちを込めて株主になるのも大切ではないかと思っています。我々の生活は世界中の、あらゆる産業・企業によって支えられています。これらをすべてまとめて買う。つまり、グローバルなインデックス投信を買うということです。当然、日本の企業も、先進国、新興国などできる限り幅広く企業のオーナーとなるのです。具体的には世界の株式インデックス・ファンドを持つのです。今日、ありがたいことに 5000 円とか、1 万円で世界中の企業の株式をひとまとめに買えるのです。

私は前者を「応援の投資」、後者を「感謝の投資」と呼んでいます。結果として、応援の投資はアクティブ運用でリターンを狙う、感謝の投資はインデックス・コアとしてリスク削減を狙うということになります。株式の長期投資をするときに、単に「上がりそう」というだけの理由で売り買いするのではなく、応援とか、感謝というような「気持ち」を込めるということとはとても大切だと思います

魚屋さんとお寿司屋さんの違い

証券会社に勤めている人は、何か、きっと儲かるいい銘柄を知っているのではないかと思います。つい、「ちょっと教えてよ」などと聞きたくなるのも人情というものですね。でも、それは



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

大きな間違いです。おそらく、そのような質問を受けて、ホンネで一番困っているのは証券マン本人でしょう。「もし、それがわかったらオレは会社勤めしてないよ…」と。(でも、多くの場合、「知らない」とは言わず、何かもっともらしいことを話してしまうのは人間の性でしょうか)

証券マンは確かに商品については深い知識を持っています(いるはずですが)。しかし、彼のスキルはその商品を売ることにあり、その商品を用いて資産を運用することではないのです。信託銀行、投資顧問、投信会社など資産運用会社は証券を用いてお客さまのために資産を運用することが仕事です。つまり、金融商品は運用というサービスを行うための素材なのです。

これは魚屋さんとお寿司屋さんの関係と似ています。魚屋さんの仕事はいきの良い魚を売ることです。お寿司屋さんの仕事は新鮮な魚を加工しておいしいお寿司にすることです。知識の範囲が全然違うのです。いくら千客万来のお寿司屋さんでも魚屋さんはできませんし、また、大成功している魚屋さんもお寿司屋さんにはなれません。

日本では資産運用会社の多くが銀行や証券会社の系列に入っています。いわば、お寿司屋さんが魚屋さんの子会社になっているのです。私は資産運用会社がもっと独立した業界に育つことがとても大切だと思っています。お寿司屋さんは、魚屋さんを喜ばすことではなく、お客が一番喜んでくれるお寿司をだすのが仕事なのです。同じように投資家が本当に喜ぶ運用サービスを運用会社には望みたいものだと思います。

営業マンはあなたの設計図を知らない

長期的なパフォーマンスに圧倒的な影響力を持つのが、株式と債券の比率、国内と海外の比率などの大きな資産クラスをどのように配分するかという、アセット・アロケーション(資産配分)です。これは、いわば資産運用の設計図です。

それぞれの個人が自分のライフステージや資産の額、収入の額と安定性などを勘案して設計図を描きます。そして、その設計図に沿ったポートフォリオを作るために素材、部品となる金融商品を買集めるのです。

ふつう、銀行や証券会社の営業マンはあなたの全財産の設計図がどのようなものであるかは知りません。ですから、あなたが何を必要としているかとは関係なく、現在、人気のある投資信託などを勧めてきます。

彼等には決して悪意があるわけではありません。おそらく非常にナイーブにこの商品はとても人気があるから、きっとお客も喜んでくれるのではないかって推奨してくるのでしょう。でも、残念な



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

がら、それが、あなたが必要とするものである可能性はむしろ小さいだろうと思います。

大切なことは、お客であるあなたが、自分の設計図をきちんと持ち、自分の必要とする商品を営業マンに説明できることです。そして、できれば営業マンが持ってくる商品を、いくつか比較して最も自分のニーズにあっている商品を選ぶことです。手っ取り早く上がりそうな銘柄を教えてもらい、短期で一儲けと思ってもそれは長期的な資産運用の役には立たないものです。

ミドルはつらいよ～だから、おカネにも働いてもらう

人生 100 年時代は、ほぼ三分の一ずつ、三つの期間に分かれます。学びの時代、働きの時代、遊びの時代です。学びの時代は、赤ちゃんとしてこの世に生れてから社会にでて一人前になるまでです。この期間の費用は、ほとんど親がだしてくれます。退職後の遊びの時代はこれまで形成してきた資産を活用して、自分の好きなことをすることで世の中の役に立ってゆく時期です。

さて、問題は真ん中の働きの時代です。仕事で一人前になる 30 代の前半から、定年退職する 60 代の前半までの 30～35 年ぐらいの期間です。長い人生でおカネをしっかり稼げるのはこの時期です。そのおカネは、①子供の養育費(自分も親の世話になったのでこれは仕方ない)、②いまの生活費、③退職後の生活資金という三種類の資金を稼がなければならないのです。人生 100 年分をこの 30 数年で稼がなければならないのです。

だから、自分で働いて稼ぐのに加えて、稼いだおカネにも稼いでもらわなければならないのです。おカネを眠らせていてはいけないのです。働きの時代は資産形成期ですが、この時期にどのようにおカネを運用するかは人生全体に大きな影響を与えます。

株式市場では最大多数にとってもっとも都合の悪いことが起こる、だから Buy and Forget!

株式市場では最大多数にとってもっとも都合の悪いことが起こる、これは永遠の真理です。市場に参加している大多数の投資家が、株価が上がってほしいと思っているときは、株価は下がります。逆にみんなが、株価が下がってほしいと思っているときは、株価は上がります。

考えてみれば、それは当然です。なぜ、みんなが上がってほしいかと言えば、みんなが株式をすでに持っていて、値上りしたら売りたいと思っているからです。つまり、これ以上、買ってくれる人が少なくなっているということです。みんなが下がってほしいということは、みんな株式を持っていないで下がったら買いたいと、思っているからです。これは下値が固いということです。



長期投資仲間通信「インベストラيف」

アメリカの「より馬鹿理論」も同じことです。誰かが株式を買うとき、世の中に自分よりもっと馬鹿な奴がいて、自分の買値よりも高い値段でその株式を買ってくれるという前提に立っています。売りの場合は逆です。

人と同じことをしていても絶対に儲からないという格言はいくらでもあります。ほとんどの人は、売り買いして儲けようとします。だから、ずっと持っていることが儲かる秘訣なのです。Buy and Forget! (買ったら忘れよう!)