



鉄人寄席誌上ライブ ひと言コーナー

講演：大江 英樹氏、馬淵 治好氏、
竹川 美奈子氏、岡本 和久
レポーター：佐藤 安彦

(2018年8月4日に開催場所:ヒューリックカンファレンスで開催された鉄人寄席での講演をレポートします。お楽しみください。)

大江:4人、それぞれによる講演を受けて、ここでは、ひと言コーナーとして個別のパートでは言いきれなかったことや語りきれなかったことを話してほしいと思います。まずは岡本さんにお聞きしたいのですが、今日もとても良いお話で、人生における資産運用というテーマでしたが、いろいろな面から見て、資産運用にとって大切なことを3つ挙げていただけますか。

岡本:3つですか。ここで絞ってしまうと、さっきの1時間の話は何だったんだと言われてしまいそうですけど(笑)、やってみましょうか。

では、今働いている方が退職後のためにどういう準備をするべきかという視点で申し上げますと、1番目は、グローバル株式インデックスファンドを積み立てるとのこと。2番目は、何があっても絶対に止めないこと。3番目は、今の給料は、今の生活費と退職後の生活費の両方なんだということを肝に命ずること。この3つでしょうか。

大江:1番目は皆さん同じ考えだと思います。2番目はアメリカの投資教育でも言われていることですね。

岡本:長期投資というのは文字通り長期でやらないと効果が出てきませんし、途中で止めると長期投資にはならないので、とにかく続けること。そういった意味で投資耐久力が重要だと思います。私は十数年前から、ファイナンシャル・ヒーラー[®]と名乗っているのですが、要するに相場が荒れたりして不安になったときに投資を続けられるように癒しを与えてあげてほしい





長期投資仲間通信「インベストライフ」

ます。投資をするのはみんな心配なんですよ。誰だってそうですね。私だって心配になる時がありますからね。

心配はわかりますが、「大丈夫ですよ。こういうことは時々、起こるんです」と言うことで、少しだけ理論的な話や、過去の例なども紹介しながらお話をしあげ。それで、不安を乗り越えて続けていけるだけの力を与えてあげる。そのような知識や言葉を提供することも私の仕事のひとつなのではないかと考えています。そこで投資の不安に対する癒しを与える人、ファイナンシャル・ヒーラーと名乗っています。

何年か前にモシェ・ミレフスキーという有名な学者と話す機会があったのですが、私がファイナンシャル・ヒーラー®だということを言ったら海外ではファイナンシャル・サイキアトリスト (psychiatrist)と呼ばれていて注目されているんだと言っていました。投資家の心の支えをしあげる役割が非常に重要になっているという話を聞いて、同じことを考えているんだなと感じました。

馬淵: 自分の経験でお話をさせていただきますが、続ける、続けないというのは、たぶん市況が振れたときに怖くなって止めてしまうという話なんだと思いますが、私の場合は竹川さんが言う使途不明金が家計の中で多すぎたんですね。積み立てを始めた頃は特に。そうすると「お金が足りないな。それなら積み立てを崩してしまおう」ということになってしまうんですね。やっぱり支出計画が甘くて、それで続けられないという経験が若い時にはありましたね。



岡本: そういう意味では iDeCo は良いですよ。引き出せないから。

大江: そうですね。ただ、iDeCo でも何でも気を付けてほしい事があります。私は長い間、企業型確定拠出年金の仕事に関わってきましたけど、アベノミクスの影響で2012年からずっと株価が上がって、TOPIX でみても3倍くらいになっているのに、まだ損をしている人がたくさんいるんですね。どういう人が損しているのかというと、リーマンショックの時にビクビクして怖くなって、株式投資から定期預金に変えてしまい、そのままにしている人なんですよ。これではプラスにならないですよ。やっぱりこういう時に我慢するということと、馬淵さんがおっしゃるように家計を見直してしっかりやるかというのは両方大事ですね。ですから、今日の竹川さんのお話は本当に良かったです。いつもは投資信託の話がメインなのですが、ちゃんとファイナンシャル・プランナーなんですよ(笑)。今日お話いただいた内容は、企業に行き行って話される



長期投資仲間通信「インベストライフ」

ことが多いと言われているように、従業員であれば普通に聞ける話なんでしょうけど、今回のようなオープンな場所で聞ける機会はまずないので、今日はすごくお徳だったと思います。とは言っても、竹川さんといえば投資信託と思って参加して来られた方もいると思いますので投資信託のことで何かお話を聞きたいと思います。そこで、今度、小売業の丸井が投資信託を取り扱う証券会社を作るということで、その記者会見に出席されたそうですが、これについて何かお話しいただけますか。

竹川:丸井グループが新しく証券会社を作って、投資信託の販売をしますという話なのですが、皆さんはご存じだったでしょうか。それで、珍しいのが、積み立て投資専門の証券会社だということなんですね。なので、一括で買うこともできないですし、株の取り扱いもしないということです。対象商品はつみたてNISA専用商品だけを扱うということで、当初はセゾン投信の2本と、ひふみプラスとコモンズ30の4本のみということです。いろいろな見方はあると思うのですが、今までの既存の金融会社とは別の所がそういったサービスを立ち上げるというのは面白いと思います。リアル店舗でセミナーをやったりしています。

また、オマモリというアクセサリーですけど、女性が自分の鞆に付けられるようなもので、裏にバーコードが書かれていて読み取ると自分の口座にログインできるというものを作ったりしているのですが、FPさんが丸井さんの店舗でセミナーをやらせて貰うと数十人の席に対して200人とか300人の応募があるくらい関心は高いようなんですね。

関心が高い層はいるし集客もできるんだとは思いますが、そこから実際に口座開設してクレジット払いで投資信託を買う人がどれくらいいるかというのが未知数ですね。

大江:関心の高い層というのは、もう既にセゾンやひふみの投資信託を買っているんじゃないかと思えますよ。

竹川:そうなんですよ。なので、従来とは全く違う人たちを持ってきたいのだと思います。

大江:クレジットカードで買うんですよ。

竹川:そうです。クレジットカード払いです。投資信託を購入してクレジット決済するので、クレジットが落ちないとダメということにはなりますね。丸井さん以外にも、ラインが野村証券と組んだり、KDDIが大和証券と組んだり、異業種からの参入が最近出てきたりしていて、従来の金融機関が想定していた手数料やサービスなど、別の観点から何かをしようと考えてやっているので、選択肢が広がるという意味では消費者にとってはよいことだとは思いますが、ただ、フィデューシャリデューティ的なことや金融機関としてキチンとしなければいけないので、その辺りがどこまでどうなるのかは今後の展開次第だと思います。ただ、丸井さんはゴールドカードに力を入れていて、売上の2割くらいがゴールドカード会員になっているようなので、そういう層を狙っているのかもしれない。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

あとは、証券会社単体で黒字化するってかなり厳しいと思います。つみたて NISA 対象商品のみということは、購入時手数料はゼロですよね。アクティブファンドを扱っているとはいえ、信託報酬が 0.5% くらいなので仮に 100 億円集めたとしても 5,000 万円くらいです。

岡本: 支払いは、クレジットカードの一括払いのみですか。

竹川: はい。分割払いやリボ払いはないですね。記者会見には、丸井グループの社長も出てきていたのですが、結局、証券会社単体で黒字化するというよりは、つみたて NISA の場合であれば 20 年非課税で投資できるので、引き落としをしてくれている間はエポスカードを持ってくれるので、それをメインカードとして他の消費もしてくれることでグループ全体としての手数料を取りたいと考えているのだと思います。

大江: 要するに買い物して貰うことで売上げを伸ばしたいということですね。デパートの友の会の話なんですけど、数字を見るとすごく利回りが良いのですが、結局お金を使わせる手段なんですよね。そう考えると、つみたて NISA が終わる 20 年後が狙われているのかな(笑)。でも、異業種が入るといのは、そのこと自体は悪いことではないですよ。だけど、お金を使いに行く所とお金を貯めに行く所が同じだっていうのが何かしっくり来ないんですよ。実は、過去にも同じようなものはいろいろあったんですね。店舗に銀行を作ったり、証券会社を作ったり。何度やっても同じ過ちを繰り返していたんですけど、そういうのとはまた違った方法で上手くやっていけるとよいなと思います。

竹川: イオン銀行さんは上手くやっていますよね。小売業の場合は、店舗にたくさんの方が来るので、それをなんとかしたいというのはあると思います。

大江: イオン銀行さんは、確定拠出年金の商品ラインナップが良いですよ。

竹川: はい。手数料も低いですし、後発なので商品も揃っていますね。

大江: ここで話を換えさせていただきますが、さっきの竹川さんのパートのお話の中で面白いなと感じたことは使途不明金の話でした。やっぱりありますよね、使途不明金って。

竹川: はい。研修でお金の出入りを書いて貰うのですが、本当に帳尻が合わないんですよ。皆さんの席を回りながら数字を見させていただくのですが「すごく残りますね」と声を掛けると、「そんな訳ない」とか言われるんですよ。

大江: まず把握する順番として、手取収入の次に支出を持ってきて、残りが貯蓄や投資とするのではなくて、手取収入の次に貯蓄や投資を持ってくるという並べ方は新鮮でしたね。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

竹川: 長年やっていて、普通に上からやっても合わないんだというのが、つくづく感じたことだったので。

大江: 今日の竹川さんは今までにない芸風だったので、とても良かったです。言い換えれば、八代亜紀がジャズを歌うみたいな感じですよ面白かったです(笑)。

岡本: 使途不明金っていうけど、実際は人には言えないだけで本当は分かっているんじゃないのかな(笑)。

竹川: 本当になぜか分からないけどお金がなくなるってことは多いですよね。男性の場合は飲み代だったり。あとは人によっては、緩んでしまうところがあるのかもしれないね。コツコツと節約していても例えば男性が飲み会で、つい多めに払ってしまうことがあったり、女性がエステやネイルにお金を使ってしまったりとか、自分がお金を使ってしまうパターンがわかると、気を付けることができるのかもしれないね。

大江: 確かに、いかに使途不明金を把握するのが大事になってきますね。

竹川: どうしても分からない場合は、その分を積立てに回してしまうという方法があります。そして頑張っってその中で生活しようとしてみると、そこで正体がわかるかもしれません。

大江: つまり、投資や資産運用が大事だとか言いますが、そのもっと手前で、自分の収支を把握するというのがベースにあるという話ですね。

竹川: 利回りを2割上げるようにするよりも、投資や貯蓄に回せるお金を2割増やすという方が簡単だし、確実性は高いと思います。

大江: 資産運用に回す額をコントロールする方が、運用成績よりもずっと大事ですね。

竹川: はい。長期になればなるほど、大事になってきますね。

大江: 馬淵さんも、普段マーケットに関する話や市況の見通しを話す機会が多いと思うので、今日のようなテーマを話されるのは珍しいと思います。とは言え、やはり今日ご参加の皆さんが気になるのが、米中の貿易摩擦問題です。まずはこれについて、お話を聞かせてください。

馬淵: 市場への影響と経済への影響を分けてお話しすると、マーケットとしては段々と反応は薄くなっていると感じています。2018年3月の頃に比べると、最近はある意味で慣れっこになっ



長期投資仲間通信「インベストライフ」

ていると思いますし、悪い材料として織り込まれた部分もあると思います。また間接的にアメリカの産業自体が影響を受け始めていることで、中国からの反発というよりも、アメリカ内部の企業や、さらに州知事や議員からも反対の声が出てきています。その意味では事態はそう悪くならないかもしれないということでマーケットが戻るかもしれません。

一方、経済の面で言うと、今申し上げたような事で、ある程度修正はされるものの、今まで言ってきた事を全て取り消すというのはあり得ないので、来年のアメリカ経済は暗いのかなと思っています。これは米中の貿易摩擦だけの問題ではなくて、現在はアメリカ経済の足元が強いので利上げの話になると、金利敏感セクターに影響が出てくると思います。自動車の需要は確実にピークアウトしましたし、住宅もピークアウトまではいっていないものの、6月の数字は良くなかったのも、いずれ落ちてくるのだらうと思っています。断片的ですが、マンハッタンの高級マンションの在庫が増えているとか、南カルフォルニアでも住宅にブレーキが掛かっているなどの数字も出てきています。貿易関連で中国もおかしくなってくると考えると、来年はアメリカ経済が悪くなり株価も下がって円高になるのかなと思っています。具体的な数字については、私のセミナーに来ていただければと思います(笑)。

大江:もう少し先の政治的な話を含めて考えた場合、中国がアメリカを凌ぐ超大国になる可能性があるから、今のうちにアメリカがやっけてしまおうと考えているのか、そういう部分はいかがですか。

馬淵:アメリカの中でも2つに分れていると思います。トランプ自身は恐らく今のように考えてなくて、単に対中国の貿易赤字が大きいので、負けを勝ちにするために、中国は不正をしているみたいな話をしているのだと思います。彼は緻密に計算をして落とし所を見ながら話をするというよりは、取りあえず言ってみる。そこで相手の反応があるので、それを見てまた発言をする。ある意味アメリカ的な、良いことも悪いこともあるけど取りあえずやってみる、というものを背負っているんだと思います。しかしトランプ政権の中にも中国が台頭するのはけしからんと言って叩くことを考えている人たちもいます。議会の中にもそういった動きはあります。表面的に見た場合に、その動機が違うのでごちゃごちゃしたように見えると思います。

大江:今戦うと、軍事的にも経済的にも明らかにアメリカの方が強いと感じていますが、馬淵さんはどう考えますか。

馬淵:中国もかなりしたたかだと思っています。上海株価が大幅に下がった時にホワイトハウスで歓声が上がったという話がありましたが、中国側からすると中国の株価に対しては、中国政府は政府系ファンドを使って下支えをするとか、なんとでもコントロールできるので、いちいち喜んでいるホワイトハウスのことを笑っていたみたいです。中国も音を上げることはしないので、戦いは長期化すると思います。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

大江:なるほど。ありがとうございます。ここからは、今日の馬淵さんのパートでお話いただいた事について聞きたいと思います。いろんな問題が起こってくることについては、全部業者側が悪いわけではなくて、投資家側にも悪い部分が相当あるというお話でした。私も同じように感じていますが、本来であれば、それも含めて業者が話さなくてはならないのでしょうか。実際には難しいとは思いますが、その辺りはいかがでしょうか。

馬淵:まあそうですけどね。ちゃんと中立的な立場でやっていると言っている所もありますが、できているかを見るのは難しいですね。それと、先ほども申し上げたように、一人一人の証券会社の社員や銀行員は、本当にお客様のためになることをやっていると思っている人もいるので、みんながみんな、お客を陥れようと思ってやっていることはないと思います。でも、実際に双方にとって不幸なケースは起こっていますので、業者の方も襟を正すのは必要だと思っています。

大江:例えばスタイルドリフトが起こる原因などについても、もう少し伝えていく必要がありますね。我々は業者ではなくて、投資家側に立って情報発信をしていく立場にあるのですが、もっと投資家の人たちに理解してもらうことは必要ですね。

馬淵:そうですね。我々は、機関投資家や日経 CNBC やラジオ日経など、ある程度の知識を持った方を対象にしているメディアに出ることもあるので、分かっている事を前提に話をしていますが、入り口にいる方に対して説明ができていないかは考える必要がありますね。この辺りは、先日、岡本さんが Facebook に書かれていましたね。

岡本:はい。ひとつは口座を開設する前に、難しい説明を聞いてもらい書類に目を通してもらってハンコを押してなどで1時間くらい時間をかけるのだと思います。だいたい、話の内容もよくわからないのに本当にハンコを押していいのか不安になる。これは当然ですよ。私の前職はアメリカ系の資産運用会社でしたけど、日本での業務は1990年くらいからスタートしました。その時、当時の会長兼 CEO から非常に強く言われていたのが、「客先にコンタクトしてから2年間は契約を取ってはいけない」ということでした。その点では極めてまじめな会社でした。2年間に渡って徹底的に顧客を教育しなさいと言われていて、運用者としてできる事、できない事をきちんと説明して、完全に顧客が納得して初めて契約を結ぶのだと言われました。その会社は、一度として顧客から訴訟を受けたことがないというアメリカでは非常に珍しい会社でした。

1時間くらい小難しい話をされて、「はい、できあがり」とやってしまうところに無理があるんだと思います。本当に分かって貰うためには、半年や1年くらいはお客さんと対話して、本当に理解してもらった時に契約を結ぶという、地に足の着いた営業が必要なんだと思います。証券会社も、お客さんには儲かってもらいたいと思っているんですね。お客さんなんですからね。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

それで喜んで貰えればもっと商売になるんだし、損をさせることを目的としていることはまずないですよ。もちろん、結果として損をさせることは多いとしてもですね。

馬淵:この前、ある地銀に呼んでいただいて、投資教育についてどう取り組みばよいかという話をしたのですが、その時に申し上げたのは、投資教育というのは、投資家を高めてあげるとい慈善的な話ではなくて、金融機関を守ることにもなるんですという説明をしました。投資家のレベルが上がってくれば、変なことを言ってきたり、トラブルになったりがなくなると思います。そういうことで投資教育を考えたらいかがでしょうか、という話をしてきましたたのです。

大江:私はシニア向けのお金のセミナーをすることがあって、そこでよく出てくるのが、60歳を目前にして残念ながら散財してしまったのか意識がなかったのか、「ほとんど蓄えがないのですがこれからどうしたらよいですか」という類いの質問なんです。私は私なりの答えを伝えるのですが、これに対して、岡本さんだったらどう答えますか。

岡本:それは、「今までのあなたの行動の結果ですから、これを受け入れて、今あるお金で幸福感を最大化してください」ということしかないですね。だって、ここで一発勝負をしようという訳にはいきませんからね。まだ多少の余裕があれば、何かしら手は打てるかもしれないけれど、そうでないのなら勝負はついていますよね。でもね、今日紹介しましたが、橘曙覧(たちばなのあけみ)の句のように、喜びはいくらでもあるんですよ。なにもお金だけが喜びの源泉ではない。お米も買えない電気は止められるとなったら話は別ですが、普通のレベルであれば心の持ちようなんだと思います。我が家で飼っていた猫は、太陽の陽が当たっているだけで幸せそうでしたからね(笑)。

大江:まあそうなんですよ。それしかないですよ。

岡本:はい。仕方ないですよ。だからその枠の中でどれだけ幸福感を最大化するかを一生懸命考えるべきだと思います。

大江:公的年金があてにならないと言っても、普通にサラリーマンをしていたのであれば、公的年金があるわけですからね、これの中身をちゃんと理解してそれにあった身の丈で生活をすればよいと、そういうことですね。

岡本:いずれにしても、今か将来かって話で、今まで楽しんできちゃった訳だから、これは仕方がないですよ。

竹川:楽しみを先取りしたってことですね。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

大江:そうですね。そう考えてみれば、年取って身体が動かなくなってから楽しみをと言っても難しいかもしれないので、それはそれでひとつの手かもしれませんね。

馬淵:金融資産が積み上がっても幸せでない例は結構多いですけど、80歳の方に、なぜ投資をするのですか、とセミナーのアンケートを取ってみると、一番多い回答が、老後のためという答えなんです(笑)。では、心配なことはなんですかと聞くと、相続税ですとおっしゃるので、全部使ってしまうと相続の心配はしなくてよいですよと言うと、それはできないとおっしゃいますけどね。

大江:心配だ、心配だ、心配だですずっと来ているんですね。どこかで心配の連鎖を断ち切らないといけないですね。そうするにも、岡本さんが言われたように、いろんな楽しみを見つけるのはいいですね。

岡本:そうですね。趣味もお金が掛からないものはありますよ。例えば私が毎朝やっている太極拳。一人でやっているだけですからね。お金は掛からないです。それから、川柳ですね。どこかで手帳一冊、貰ってきたらそれで一年間楽しめます。瞑想もお金が掛からないですよ。目をつむっているだけですからね(笑)。

大江:以前、岡本さんが林望さんと書かれた本の中で、「減蓄」という言葉が出てきましたね。

岡本:リンボウ先生ですね。彼はね、断捨離というような要らない物から捨てていくということではなく、大事なものから手放して行って、自分が死ぬ時には、どう処分されても悔いが残らないものだけにしたいというのが一番良い生き方だという話をしていました。彼は書誌学者ですから、古い文献を持っているのでこれらを価値のある人にちゃんと譲ってから死にたいという意識が強いですよ。ただ余り早いうちにこれをやってしまうと仕事ができなくなるので、そこが悩ましいと言っていました(笑)。

大江:私もその本を読んだ方から、減蓄という考えに共感したと聞きました。それは、自分が今持っている知識や経験や知恵を、若い人たちに伝えることによって、自分の持ち物を減らしていくんだと言っていました。

岡本:そうですね。今日も話をしましたが、遊びの時代の生き方ですよ。やはり知識を次の世代に継承して、次の世代の人的資産の形成に役立てるという面があると思います。

大江:みなさまの講演内容の補足となる良いコメントをありがとうございました。