



I-OWA マンスリー・セミナー講演より お金をアクティブまわすことで世界にお金をまわそう

講演： 澤上 篤人氏
レポーター： 赤堀 薫里

1960年代から経済が伸び、金融資産もそれに連れて膨らんだ。おかしなことに現在の経済は伸びないのに金融資産だけ膨れ上がっている。

伸びた時の日本経済の時代には、人々は豊かな生活に憧れモノを買いまくった。今は買い替え需要がないのでお金を使わない。使わないから伸びない。しかし、金融資産だけ膨れ上がっている。これは非常に質の悪い状況です。

皆がお金を使うから経済拡大、再生産で伸びてゆく。このような好循環で、かつて日本経済はバラ色で右肩上がりに上昇し続けることを夢見ていました。しかし景気低迷期はお金を使わずに抱え込んでしまっている。この間、日本の家計が以前と同じように何かにお金を使っていたのであれば、日本経済は年3.4%の成長をしていたでしょう。今のGDP550兆円も1200~1300兆円くらいになっていたかもしれません。



多くの人が銀行に置いたままの状態でも増えない預貯金を抱え込んでいます。そこに、GDPの1.6倍のお金を寝かしている馬鹿げた国は他にありません。世界最大の眠れる獅子です。どうせ増えないのであれば寄付しよう。寄付は、いろいろなところにお金が行きます。音楽家もスポーツマンも一部のトップ以外は、ほとんどの人がしんどい生活をしています。

1%を寄付した場合、貧しい方のところに行けば、今日はお腹いっぱいご飯が食べられる。スポーツマンのところへ行けば、ボロボロのシューズが新しいシューズに履き替えられる。音楽家の場合、楽譜が買える。即座に消費が発生します。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

我々は満ち足りていますから使うところがない。だからどうしていいのかわからず預貯金や投資をします。今、預貯金だけで860兆円。もし1%を寄付した場合、8.6兆円が経済に放り込まれ、寄付するだけで日本の経済が1.6%成長します。寄付した分だけ即座に消費が発生して、回り回ってみなさんの給料が増えると感じ、結果、寄付した以上に収入として戻ってきます。経済とはそういうことなのです。

要するに日本の国は、お金の使い方を知りません。昔から節約は日本の美德とされていました。貯蓄信仰を国に染み渡らせ、貯蓄したお金は、明治の殖産興業や戦後の復興、日本経済の高度成長を下支えしました。この段階までは貯蓄でよかった。

ただ、ここで問題なのは、真面目に働くことはいつの時代も大事。必要なモノを買うことも当然です。無駄使いをしないということが染み込みすぎてしまった。だから日本経済は伸び悩み、預貯金だけ増え続けた。経済というのはお金を使わなくてはいけない。ここのところを学ばなくてはいけない。

もう一つやりたいことは長期投資です。我々にとって長期投資は普通の投資と少し違います。投資というものが世界的に間違っているのです。我々の投資は、なくなっては困る会社を応援しているので、株価が下がれば下がる時ほど買い、上がってきたら一般の投資の人が買いに来るので売る。株価が下がれば一般の投資の人が売ってくるので、応援するために我々が買いに行く。その繰り返しをアホみたいに単純にやるのが長期投資です。

投資理論なんてどうでもいい。単純にいい会社がなくなったら困る。我々が応援するほど、この企業は安心してまともな経営ができる。応援しているだけで、結果的に安く買って高く売れる。その結果は後からついてきます。それが投資のリターンになります。

自分が働くことは右足、お金の働いてもらうことが左足。お金の企業を応援するという働き方をしてもらい、企業の成長と共に頑張ってもらおう。そして両足でしっかり生きる。寄付したら、日本経済が元気になり、みんなが喜び幸せになります。その横で長期投資のお金。お金の働いてもらおう。お金の使う、お金を回すことを日本人は真剣に考えなくてはならない。考えれば考えるほど日本経済は良くなります。経済を元気にした流れの中で、自ずと投資リターンは上がってきます。

講演では、ゼロ金利政策や金融緩和による張りぼて経済が潰れることへの憂いを述べられていました。残念ながら年金が短期マネーの方向へと向かっている現状、生活者が自分のお金を自分で意識して企業を応援して、生活者が株主になっていくという方向に意識を変えていかなければいけないと語られました。



I-OWA マンスリー・セミナー座談会より 澤上篤人氏を迎えてのフリー・ディスカッション

岡本 | 澤上節炸裂でした(笑)。私と澤上さんは投資手法などには違いもありますが、ものすごく共感するところもたくさんあります。私は基本的に、会社というモノは生活者がある望みをかけて、バーチャルに構成しているものだと思っています。生活者は、バーチャルな組織をどう牽制して、統制していくのかということに対して非常に大きな責任があります。その一つが消費者として、同じものを同じ値段で作る複数の企業がある場合、企業としてどちらを応援していくのかは、すごく大きな問題としてあります。

また、従業員として、その企業のあり方をどのようにチェックしていくのか。上司から言われたら「なんでもやります」じゃなくて、おかしいものはおかしいと少なくとも議論する。そういうことによって会社も、社会も少しずつ良くなっていく。

後は資本の出し手として、その企業を応援するという。ただ短期的な目先の金儲けをすればいいということではなくて、まさに企業に夢を託していい社会を作ってもらう。そういう投資家としての責任感。

要するに生活者は CEO(Consumer-Employee-Owner)なのです。その中で最近話題になっているのが ESG 投資(環境、社会、統治を重視した投資)です。なんとなく ESG という名前をつければ投信が売れるのではないかという話もありますが、実はそうではないもっと深い意味があると思います。消費者・従業員・株主にとっても、「ESG」それぞれの面で企業がどういう活動をしているのかが、公にさらされることによって大きな変化になっていくと私は期待しています。単に投資の部分だけと小さくしてしまうと、すごく矮小化してしまうことになる。

もう一つ思ったことは、日本の個人は現金を持ちたがる。ゼロ金利でもいいから持っていたいというのは、それはかなりの程度で企業も同様です。あれだけキャッシュを持っていても活用していない。バフェットがよく言うのは、新規の内部留保資金の投資収益率はその時の企業全体の ROE よりも高くなければ、企業の成長性あるいは収益率は向上していかないということです。ただ単に個人が現金を枕の下に隠しておとなしくしたいというのではなくて、そのメンタリティーは企業にも波及している。万が一に備えるという気持ちが非常に大きいですね。目指すところはすごく同じだと感じました。

澤上 | ESG とか SRI は話題なので、マーケティングのツールに使っているところは結構あると思う。考えたいことは、「企業にもっと社会責任をやれ」とか「ガバナンスを！」と言うけれど、自分はどうなのか。一人一人が社会的存在として社会の責任意識や将来の子どもに対する思いを持たなくてはいけない。そうすれば自ずと自分の行動の中にブレーキがかかるわけ。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

この会社は応援できるけど、この会社はだめだと判断できる。結構多いのは、自分はいいい子ぶって、「あれはだめだ」と安全な場所において評論家になっている。当事者としての責任や見識をもっともって持たないといけない。

岡本 | 一人一人の生活者はそれだけの責任を持っていると思います。選挙へ行かないけど文句だけは言う。

澤上 | そういう意味で当事者意識、当事者責任を真剣に考えなくてはいけない。それから個人も企業も、もっと社会や世の中、将来に自信を持って信頼しようよということです。信頼をしないから自分だけ頑張らなくてはいけない。お金を抱え込まないといけない。将来を作っていくのは自分達です。一歩ずつ行動しながら安心感や信頼を持とう。そうすると将来に向けてお金を回せる。お金を回すということは、世の中や将来、社会に対する信頼感です。これらを作っていくのは自分達です。与えられるモノではないので、この辺を意識したいなと思います。



岡本 | 子どもの教育にも影響があると思います。結局、エスカレーターで上って行って、大きな企業に入って、悪い事しないでじっとおとなしくしていたら安泰な定年退職を迎えられる。これは幻想だということを口では言っても本気でわかっていない。いろいろな人が、自分のできることと世の中が気づいていないけれど求めていることを、どんどんマッチングすれば、いろいろな起業ができる。あるいは、既存の企業の中でも新しいビジネスのチャンスが発見されるようになっていくと、自然にそこに資金が流れていくと思います。何をきっかけにしたらそうなるのか。そこが問題なんでしょうね。

澤上 | まずは動いてみるとわかる。さっき寄付と言ったでしょう。寄付も赤十字の募金はだめ。資金の流れがわからなくなる。自分のお金は自分で渡したい所まで持って行く。自分の大事なお金だから、お金の行き先も責任を持たなくてはいけない。自分の足で行くことでいろいろなことがわかります。

参加者 | 純粹に直販で投信を販売しているところは減ってきました。販社さんを通しているところが増えてきましたよね。直販にこだわる理由と、つみたて NISA の対象商品として、さわかみ投信の条件は合致していると思いますが、あえて届けを出さなかった理由。最後に金融



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

庁が運用会社に顧客本位の業務運営と言っていますが、澤上さんにとって運用会社が顧客にとって一番顧客本位だと考え、何を一番大切にしているのかを教えてください。

澤上 | 直販は永久に直販。これは5年、10年でひどい事がおこると思う。ここではっきりわかると思う。うちの直販のお客さんには、営業も何もしていない。自分で口座を開いてもらい、納得度が高まっている。その人達の資産をお預かりしているので、安心して思い切り勝負ができる。それがもし販売の解約がきてしまったら、買おうと思っても買えない。そうすると次のラウンドのパフォーマンスで決定的な差が出る。

直販でありがたいことは、長期の個人の投資家が増えていくこと。それ以外のお金は入れない。つまり年金も入れない。機関投資家は入れない。資産の純度が高いから勝負ができる。まだたかだか20年でしょ。これから50年と続くわけ。次のラウンドでもっとえげつない事が来た時に、間違いなく私の所は生き残っている。直販は絶対に大事だから崩さない。

二点目はつみたてNISA。積立てを作ったのはさわかみ投信だもん。積立て長期投資をすることがいいことはわかっていたけど、他にはなかったのでさわかみ投信をはじめた。

つみたてNISAの20年という制約が気に入らない。20年をとっぱらったら即座にやっているよ。長期投資は、15年たった辺りからグーンと伸び出す。これからという時に税優遇で売らないといけない。俺から言わせたら税優遇を捨てても持っていてほしいの。20年25年は、急速に資産が増加するから。一番美味しいところの寸前で売るところが最悪でしょう。運用を知らないからこういう制度を作ってしまう。金融庁はよく国税に対して20年という時間を取ったと思う。ものすごく立派だと思う。でも20年はもったいない。恒久化してほしいね。それが唯一の理由です。

三点目は、個人のお客さんと一緒にやっていかななくてはいけない。はじめから運命共同体よ。一緒に船に乗ってもらって一緒に長期の航海に行って、荒波を超えていくファンド仲間です。運用会社として運用させてもらえるお金があることはありがたいよね。ロイヤル度の高いお客様だから思い切り長期投資ができるじゃない。これができることがどれだけありがたいか。運用会社は運用がピカピカでバックがちょっとどうかなというところが多いよね。さわかみ投信は最初から運用と顧客管理の両方とも看板。お客様があつて初めて運用できるし、運用があるからお客様に喜んでもらえる。両方なくてはだめ。顧客本位の業務運営という言葉遣いではなくて完全な運命共同体です。

岡本 | 逆に運命共同体であるということは、ファンドとしてどのようにいい受益者を増やしていくのか。そこが非常に難しいところですよ。

澤上 | 一切営業をしないということは辛いんだけどね。営業をしたらすぐ1億くらい入りますよ。でも営業をしたらつまらないお客さんも入るじゃない。

岡本 | それからちょっと上がりだしたら寄ってくる。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

澤上 | そういう人は運用の成績によってすぐ消えてしまう。そういう人は邪魔なんだよね。だから質の良いお客さんを集めるには時間がかかる。難しいし辛いね。

岡本 | 企業にとってもいかに良い株主を揃えるかということも非常に大きな課題だと思います。日本の投資信託の歴史の中に、大きな名を刻んださわかみ投信の存在は本当に素晴らしいことだと思います。これからもさわかみ投信だけでなく日本の投信業界、資産運用業界全体のご意見番としてお願いしたいですね。今日もありがとうございました。