

今月の ひとこと

「株式投資」という言葉のイメージが悪いのは多くの方が「投資」と「投機」を混同しているからだと思えます。「投機」とは単に偶然性に賭けること。結果に法則性がなく、また、結果をコントロールすることもできないことに資金を投ずることです。一方、「投資」にはある程度、結果に法則性もあり、結果をコントロールすることもできます。そして投資にも「短期投資」と「長期投資」があります。

「短期投資」は資金を投ずる際の主な判断材料が株価です。そして、企業の価値や業績は株価の次にくる副次的要因です。一方、「長期投資」の主たる判断基準は企業の価値です。将来の価値であれ、現在の価値であれ、それと比べて現在の株価が大幅に安ければ買うのが長期投資なのです。

株価は価値の影のようなものです。投資家が欲望の側から光を当てると価値の影が大きく見えます。反対に恐怖の側から光を当てると影は小さくなります。そして投資家の心理は目まぐるしく欲望と恐怖の間をいったりきたりしています。しかし、短期的には大きな変動をする影（株価）も長期的には価値の増加を投影することになります。将来の自分を支える投資は価値に着目する長期投資が必要な理由がここにあります。

+++++

I-OWAからのお知らせ

10月26日にテレビ愛媛様主催で「君たちに伝えたい三つのこと～お金、仕事、生き方」という講演をお子さま中心にさせていただきます。また、翌10月27日には松山出身の岩城みずほさんと「たっぷり学べるお金の話」という講演をさせていただきます。詳細はこのメルマガの下の方のお知らせをご覧ください。

かねて設立の準備を進めていたNPO法人「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA」は設立登記の申請も終わり近くすべての手続きが完了する予定です。私どもの想いや志をぜひみなさまに共有していただきたく以下のFIWA設立記念講演会・懇親会を開催いたします。みなさまにはお忙しいこととは思いますがご参加いただければ大変うれしく存じます。詳細および申込サイトは追ってお知らせいたしますが、取り急ぎ概要のみお知らせいたします。

日時：2019年11月22日（金）19時～22時

会場：AP浜松町 東京都港区芝公園2-4-1 芝パークビルB館 B1F

https://www.tc-forum.co.jp/kanto-area/ap-hamamatsucho/?gclid=EAIaIQobChMIj9CKlvC15AIVTnZgCh0vJAIMEAYASAAEgKCSFD_BwE

19:00～20:00 講演会（講演、パネル・ディスカッション）

20:00～22:00 別室にて懇親会（21：30 中締め、退出自由）

参加費：5000円

+++++

FACEBOOK上で約3800人のクラブ・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きます）

四人の起業家が語る「体験談」と「想い」 起業家に聞く パネル・ディスカッション

矢島 里佳氏、齊藤 健氏、城宝 薫氏、鎌田 恭幸氏 モデレーター：岡本 和久 レポーター： 赤堀 薫里



前号で四名の起業家の方の想いをご紹介しました。今回はパネル・ディスカッションとして会場のみなさまから寄せられた質問を中心に伺います。まず、四名の方全員への質問です。起業された時に、わくわくしたことや、一番大きなチャレンジとはなんですか？

独立アドバイザーのチャレンジ・シリーズ 横山 純子氏

対談：横山 純子氏、岩城 みずほ氏 レポーター： 佐藤 安彦

岩城：本日はよろしくお願ひします。横山さんはI-OWAマンスリーセミナーに一番長く在籍されていると伺いました。色々と考えていらっしゃるのかな

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、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. 企業広告はご遠慮ください

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。

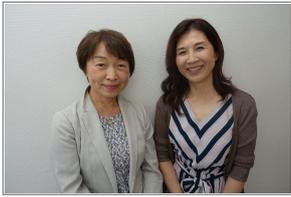
Facebookへはこちらをクリック

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



どもあるかと思しますので、本日はそのあたりを聞かせていただければと思います。まず、普段はどのような活動をされているのでしょうか。

- [2019年08月07日発行 Vol.200](#)
- [2019年07月14日発行 Vol.199](#)
- [2019年06月05日発行 Vol.198](#)
- [2019年05月14日発行 Vol.197](#)
- [2019年04月15日発行 Vol.196](#)
- [2019年03月15日発行 Vol.195](#)

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



★席卷&合従連衡 ★聖火リレーはいつから始まったのか ★なぜ「魯」から「露」に変わったのか ★朝鮮戦争とは何だったのか（不可解な米国、ソ連の行動） ★台湾には日本と同じ駅名が36もある

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イフをご購入いただけます。

購入・詳細

資産運用こぼれ話 世の中の情報は多すぎる

寄稿： 岡本 和久



70年代後半から80年代前半の9年間、私は日本の証券会社のニューヨーク支店で働いていました。セールス・アナリストという仕事でしたが多くのファンド・マネジャーやアナリストと知り合いになり多くのことを学ばせてもらいました。その中でも特に記憶に残っているのが、あるアメリカ人のファンド・マネジャーからは「3ポイント法」という方法でした。

インベストライフ・アーカイブより 「資産運用のゴールを思い描こう」 (2004.08)

伊藤 宏一氏、澤上 篤人氏、加藤 繁氏、岡本 和久

バブル経済が最高潮に達し、崩壊した1990年前後を境に、日本経済は安定から不安定の時代に突入した。おそらく、右肩上がりの順調な経済拡大はもう今後は望めないだろう。では、変動の中で生きていく術は何か？ 個人が自立し、自分の理想、を思い描き行動する所から、逆境がチャンスに転換し始めるというのだ。

参考データ・コーナー

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

基本ポートフォリオのパフォーマンス 9月は4資産成長型が2.45%、2資産成長型が2.25%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。

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

今回は純資産上位ファンド（毎月および隔月決算型を除く）の運用状況の運用状況をリストアップしていただきました。2019年9月時点でトップはひふみプラス（レオス）、2位が野村インド株投資（野村A M）、3位がグローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド（為替ヘッジなし）（AM-One）でした。

I-OWAたより

岡本和久のI-OWA日記

★富山と金沢 地元の方、熱愛のソウル・フードをいただく ★富山・金沢で「お金と心」のお話 ★岡山で「お金と心」の講演会 ★うれしいメッセージ ★北田証券の「当面の株価見通し」 ★倉敷でハッピー・マネー®教室開催 ★はじめての東京スカイツリー ★第168回、I-OWAマンスリー・セミナー開催

[詳細はこちらをご覧ください。](#)

セミナー案内

10月20日(日) 12:30~16:30 東京 I-OWAマンスリー・セミナー (167回)

■会場：東京都渋谷区広尾1-8-6-7F(当社オフィス)

<http://www.i-owa.com/company/access.html>

■プログラム

12:30~13:12:30~13:30:「ウォール街の歴史(1)」(岡本 和久)

13:40~14:40:「「天気予報」と「投資」の類似性、カオス現象について-不確実を認識して、気象と株価の未来を予測する方法-」(日本気象協会、気象予報士、森 和夫氏)

14:45~15:30:フリー・ディスカッション

15:30~16:30:懇談会、■スポット受講料:教室での受講は10000円+税 予約必須、動画での受講は5000円+税 お申込み、お問合せ: info@i-owa.com

10月26日(土) 15:00~16:30 松山

■君たちに伝えたい三つのこと~お金、仕事、生き方(講師:岡本 和久)

■テレビ愛媛本社7Fホール 〒790-8537 松山市真砂町119番地

詳細はテレビ愛媛様にお問い合わせください(<http://www.ebc.co.jp>)

10月27日(日) 14:00~16:00 松山

たっぷり学べるお金の話IN松山

■会場:松山市男女共同参画推進センターCOMS 4階 視聴覚室B

■プログラム:

講演1:「顧客本位」のアドバイザーの必要性和NPOみんなのお金のアドバイザー設立について(岩城 みずほ)

講演2:お金と心のお話(岡本 和久)

質疑応答

■参加費:3000円 テキスト(岡本和久著「お金と心」)代込み

■お申込み:こくちーず <https://kokucheese.com/event/index/575234/>

11月17日(日) 12:30~16:30 東京 I-OWAマンスリー・セミナー (168回)

■会場:東京都渋谷区広尾1-8-6-7F(当社オフィス)

<http://www.i-owa.com/company/access.html>

■プログラム

12:30~13:12:30~13:30:「ウォール街の歴史(2)」(岡本 和久)

13:40~14:40:「金利は消滅したのか? (仮題)」(アムンディ・ジャパン株式会社 ディレクター 運用本部 債券運用部長 有江 慎一郎氏)

14:45~15:30:フリー・ディスカッション

15:30~16:30:懇談会

■スポット受講料:教室での受講は10000円+税 予約必須、動画での受講は5000円+税 お申込み、お問合せ: info@i-owa.com

12月15日(日) 12:30~16:30 東京 I-OWAマンスリー・セミナー (168回)

■会場:東京都渋谷区広尾1-8-6-7F(当社オフィス)

<http://www.i-owa.com/company/access.html>

■プログラム

12:30~13:12:30~13:30:「ウォール街の歴史(3)」(岡本 和久)

13:40~14:40:「世界を変える第一歩を語る(仮題)」(特定非営利活動法人テラ・ルネッサンス 創設者、理事、鬼丸 昌也氏)

14:45~15:30:フリー・ディスカッション

15:30~16:30:懇談会

■スポット受講料:教室での受講は10000円+税 予約必須、動画での受講は5000円+税 お申込み、お問合せ: info@i-owa.com

[詳細はこちらをご覧ください。](#)

Page Top

[バックナンバー](#) | [お問い合わせ](#) | [感想](#) |

Copyright © I-O Wealth Advisors, Inc. All rights reserved.



四人の起業家が語る「体験談」と「想い」起業家に聞く

パネル・ディスカッション

矢島 里佳氏、齊藤 健氏、城宝 薫氏、鎌田 恭幸氏

モデレーター：岡本 和久

レポーター：赤堀 薫里

(前号に続く)

岡本 | ここからはパネル・ディスカッションとして会場の皆様から寄せられた質問を中心に起業家のみなさんのお話を伺います。まず、皆様への質問です。起業された時に、ワクワクしたことや、一番大きなチャレンジとは何でしたか？

齊藤 | 私にとっての一番大きなチャレンジとして、気持ち的なこととお話します。私は非常に大きな会社におりましたので、それを辞めることが一番大きなチャレンジだったかもしれません。技術に関しては自信も実績もありましたが、やはり、安定した生活を捨てるといいますか、二度と戻れない会社でしたので。



その気持ちに関しては、一度辞めると決

めてから一度取り下げて、その後3ヶ月くらい真剣に悩みました。

楽しかったことは、会社を辞めて独立を考えてから、なかなか大きな会社には会えないような人とたくさんお会いすることができました。

素晴らしい人もいらっしゃいましたが、中には非常に危険な人もいらっしゃいました。これを見抜く目は、本を読んでも人からアドバイスをもらっても難しい。体験で学んでいくことが必要です。その辺のタフさみたいなものが、前向きに考えれば楽しいことかもしれません。

矢島 | 私が「和える」を創業した大学生の時は、何も持っていなかったもので、そういう意味では齊藤さんと対照的だと思います。お金もなければ、所属している場所もない。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

「学生で起業するのは、社会人より貯金もなければ人とのつながりも少ないだろうから、大変だったでしょ？」と、よく聞かれることがあります。でも、もし上手くいかないことがあっても、何もないからこそ、ゼロに戻るだけという、学生ならではの心の強さがあったと思います。起業することがどういうことか、わかっているようでわかっていない良さ、怖いもの知らずだったのかもしれない。



この伝統という業界、そして赤ちゃん、子どもという業界、両方とも衰退産業と言われてます。「何で、里佳ちゃんは、この衰退産業にかけてしまったの？」と最初は言われました。でも、私にとっては、可能性のある、むしろこれからの未来、職人さんや子ども達が日本を牽引していくような田畑になるのではないのかと感じました。19才から職人さんのところに行かせてもらっていました。現場で感じることは、若いからこそ感性。20才前半だったので、これから日本を担っていく年齢に10年20年後になっていく同世代が、どんな感性で生きているのかということを実感していました。大きなチャレンジをして起業をしたというよりも、自分がやりたいと思った職業がたまたま社会になく、就職する場所がなかったの、私が作らないと社会で働き始められないという始まりでした。

これが大変だったというよりも、気がついたらこうなっていましたというのが、大きいと思います。でも、正直起業して8年経つ中で、やはりお金、共に働く人、人材。ここは永遠に起業家についてくる課題だと思います。やはりどんな色のお金に手を出すのか、出さないのか。どんな方と共に事業をやるのか。

最初の3年間は、1人で創業してボランティアで手伝ってくれる人々に支えられ、事業としては、4年目ぐらいから社員として人を雇い始めました。創業して8年。8年目にしてようやく組織らしくなってきました。8年かけて本当に自分が理想としている会社のスタートラインに今立ったという感じなので、今が一番わくわくしています。どんな10年目にこの仲間たちと一緒にいけるのか。そんな状態の心持ちかなと思います。

城宝 | 私も大学生起業です。一番人生でチャレンジしたことは、文化をつくりに行く会社を立ちあげたということだと思っています。私が大きく目指していることは、途上国の子供達だけでなく、今、世界が抱える社会課題を、きちんと利益を出しながら社会貢献する会社を世の中に増やすこと。ただ、先行事例や成功事例がないので、私が先陣切って、こういう会社を立ち上げています。ボランティアや社会貢献NPO法人で、障害者支援を支援したり、シングルマザーを支援したりする団体は多いのですが、きちんと利益を出しながら社会貢献しないと、いわゆる持続可能な部分がなかなか達成できない。社会課題の解決につながらないので、ビジネスとしてきちんと両立できるような仕組み作りをしましよと言っています。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

日本は資本主義なので、こういうところに、投資家、株主からの理解がなかった。

大学3年生の時、起業するにあたり1億円のお金を集めました。これに関しては、大きなふんぎりであり、大きなチャレンジだったという感覚があります。ただ、当時は時給950円のアルバイトしかしていなかったところから、1億円というお金を集めたの



で、お金に対する重さにあまり知識がなかったからこそ、思い切れたのかもしれませんが。当時は、法人の銀行口座も作れなければ、会社のオフィスも借りることができず、全て審査に落ちてしまうという本当に大変なところから始まっていました。逆に言えば年々楽しくなっています。今楽しいことというと、SDGsやCSRという言葉が普及し始めていることです。「利益をきちんと出しながら社会貢献をしようよ」という考え方が広がっていく、仲間が増えている瞬間ですね。社員さんが増え、外国人の社員さんも増え、ダイバーシティにもなり、なおかつユーザーやクライアントと一緒にあって、課題を解決するディスカッションができていた時は一番楽しいと思います。10年後が考えられるようになってきたところが、楽しい部分になっていると思います。

鎌田 | 創業して一番苦労したのは、一言で言って資金繰りだと思います。私達のような金融のベンチャーは、初期投資がすごく掛かります。人を雇ったりシステムを入れたり。実際に営業を始めるまで1年くらい準備期間があり、お金は掛かるけれど売上が立たないという時期が結構長く続きます。私の事業はすごくシンプルで、お客様から預かったお金を1%くらいの売上として出します。営業を始めて1年目くらいに集まったお金がだいたい3億円でした。売上が300万円で経費が6,000万円。名も無い知名度もない会社でしたので、すぐに残高が増えるわけでもなく少しずつ増えます。2年目には売上が700万円、経費が8,000万円。3年目でようやく1,000万円超えました。それでも経費が1億円近く。やればやるほど経営が苦しくなる、デスバレー(死の谷)という、ここが一番苦しかったですね。その時はいろいろな株主のかたに「こういう思いで事業をやっているので応援してください」とお願いをして、ご支援いただきました。今は完全に黒字化へ転換しました。その時の株主には、足を向けて眠れないという感じです。多くの方に支えていただきました。

たくさんある中で、一番印象深かったことは、東日本大震災の時だと思います。営業を始めてからちょうど1年位の時に、東日本大震災が起きました。日本の株式市場が大混乱し、震災が起きて2営業日くらいの時に株価が20%くらい暴落。金額でいうと株式市場全体で100兆円ものお金が一瞬にしてなくなりました。普通のお客様だと自分の財産を多少でも



長期投資仲間通信「インベストライフ」

守りたいので、早く売ろうとする人が多いのですが、鎌倉投信のお客様は逆で、こういう時だからこそ良い会社を応援しようという投資家がすごく多かった。

営業をはじめて1年間でしたが、その期間でいうと、最大の入金件数でした。思いのこもったお金を預かりました。これは祈りとも言えるお金だし、命そのものとだという感覚でした。そういうお客様と一緒に歩むことができた、初めての実感でした。かつての大きな金融機関では絶対味わえない感覚です。これはやる意味があったなと思います。



岡本 | ありがとうございます。やはり皆さん社会性を持った大きな志というものがあって、それに向かってひたすら進んでいこうという意志がすごく強く感じられます。それは「やろう！」というよりも、むしろ肩の力を抜いて「楽しくやっぺいこう！」という、そういう意味ではすごく素晴らしいなという感じがしました。それは本当に良いことをしているという確信があるから楽しくできるのでしょ。

会場からたくさんご質問をいただいておりますが、全部ご紹介できないので、後日ここでご紹介できない分は、FB か HP で皆さんから直接ご意見を伺って掲載していきたいと思っています。

まずは齋藤さん、全身で考えるという意味をもう少し詳しく教えて下さい。私も知りたいなと思っていました

齋藤 | 例えば、私が実験室で何かの実験をしているとします。そこには電子回路があって、オシロスコープに波形が見えるものがある。それをコンピューターで記録をしている。センサーからある信号が出てきて、それがモニターに映し出されます。それを見た時にどう感じるのか。感じる時に波形が出るわけですから、目だけを使いますね。上がるか下がるか。それでは新しい発見はできません。それまで生きてきたもの全てがあって、宇宙の神様に動かされているような感覚とでもいいでしょうか、宇宙と一体になる感覚があります。全身で考えるという言葉が今日使いましたが、もうちょっと言い換えると宇宙と一体になるという感覚です。そうなってくると、自分の手足が溶けてしまっている感じですね。そういうことをおっしゃるのが、天才的な科学技術者であるニコラ・テスラ。テスラモーターズで有名になりました。あの方は、人間は神様に動かされているに違いないという感覚までいっています。私ももう少し頑張ればそこまでいけるかなと。いずれにしても、ちょっと答えになっていませんね



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

(笑)。ただ、常に全身を使う。全宇宙と一体となるような感覚を目指しています。わかっただけで、いずれ皆さんにご報告したいと思います。

岡本 | 言葉にできないような感覚なんでしょうね。

齋藤 | 岡本さんは、30年くらい瞑想をやっていると聞いていましたが、私も10年くらいやっています。

岡本 | おそらく瞑想的な境地なんだろうと思ってお聞きしていました。ありがとうございます。次は矢島さんお願いします。取り組みを理解してくれる、伝統産業の職人さんとはどのように知り合ってきましたか。

矢島 | とても本質的なご質問をありがとうございます。

本当にまさに最初の応援者は職人さん達です。

伝統産業のものが売り出される。私達はお金を出したら当たり前モノを買えると思って生きています。けれど、作る方がもう辞めた、もう作らない、作れないとなると、どれだけ大金を積んでも手に入らなくなる。私は高校生くらいの時に、自分は何も生み出せない人間だということに気が付いて、何かを生み出せる人は、実はすごく尊い人だと思いました。今はお金を操れる人というか、お金を自由に動かせる人が、権力を持ちがちな社会だということ、高校生くらいから感じていました。でも、本当に真に私達の根底を生み出している方は、お金を生み出す以前にモノを生み出す方々。それは伝統工芸品だけではなくて、食べ物や、水。そうすると自然界とか、いろいろなところに本質があると思います。そういう思いをひたすら職人さん達に語りました。私が単なる女子大生の、名も無き里佳ちゃんの頃から、「里佳ちゃんが話してくれている世界は、これからモノを生み出す人にもう一度、人々の関心やリスペクトがいく時代にならないと、日本は何もなくなってしまうよね」ということへのご理解をいただいた職人さんの何名かが、「何か自分ができることがあったら電話しておいで」と、言ってくださいました。

産着と靴下とフェイスタオルを日本に生まれてきた子ども達に、日本のものでお出迎えしたいという思いから始まり、徳島の職人さんが最初の協力者になりました。今作っている商品は、多分私が学生時代からお付き合いしている10年来の方々が、学生時代の私の夢物語のような話を一緒に実現する仲間になってくださっています。取引業者さんというよりも、親戚のおじちゃん、おばちゃん、お兄ちゃん、お姉ちゃんみたいな感じです。全国にいる同じ思いを持った伝統を次世代につなげたい同士、仲間。親戚として一緒にモノ作りを始めています。だからこそ、何も持っていないけれど、ぶれない軸と思い、それを伝え続けることと小さな一歩でも前に進むことが、協力を得ることができた一番の要因なのかなと思います。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

岡本 | ありがとうございます。「職人」って本当に良い言葉で、職人魂というかね。彼らは自分が持っている技術があって、それをどこに使うかという選択肢があり、選択肢の中で会社を選んでいます。会社人である前に職業人である。そういう意識が、特に大きな企業だと安心してしまっ、会社人になっていればとりあえず安泰みたいな気持ちが強くなる。それが企業の不祥事や不正行為という大きな問題を発生させている一つの要因ではないかと思う。そういう意味ではどんな分野でもいい。オフィスの受付をやっている人達も、受け付けの職人になってほしい。社長は社長の職人になってほしい。そこで、他とは違う、自分だけの何かに誇りと愛情を持ってほしい。そういうものがあると、企業の質が良くなってくるとは思いますが、そんな感想を持ちました。

岡本 | 城宝さんに質問です。IT を使ってどのように学校へ給食を届けますか。

城宝 | IT の根本は、飲食のプラットフォームと呼んでいます。食べログ、ぐるなび、ホットペッパーのような飲食店検索メディアをベースとして作っています。「体験メディア」と呼んでいます。今は 4000 万人位の外国人が日本に来ています。その外国人が日本に来た時に「ハラルの料理を食べたい」「そばうち料理教室に行きたい」「日本酒の飲み比べイベントをしたい」「和菓子作りをしたい」など、いろいろなニーズがあると思います。2020 年に向けて、これらに応えられるような外国人向けのプラットフォームを運営している会社になります。ベースは、食べ物に特化したグルメのプラットフォームを運営している会社、グルメの IT 会社だと思っただけであればよいと思います。しかけてとしては、私達は予約、決済、購入をしてもらい、予約購入システムを運営していますが、この予約が起こる度に、一名の予約ごとに給食 1 食分が届けられます。つまり、予約ごとに途上国の給食を支援してきたような感じです。会社が 6 年目に入って、少しずつ体力が出てきたので、今は給食支援だけでなく、学校の図書館建設に充てたり、子ども達のためのお金であれば、世界中の NPO 団体と提携していきますとお話したりしています。予約が入ることによって生み出されている売上の一部を、寄付に充てていくというような仕組みを作っています。

岡本 | それは、レストラン等のお店が寄付をするのですか。

城宝 | 広告費の一部が寄付に充たるとい形になります。お店は必ず食べログや、ぐるなびに広告費を払っています。また、コースメニューが販売されることによって、何%かが手数料として運営会社に入っていくという仕組みになっているので、お客様は全国の飲食店や、グルメを運営しているツアー会社、体験やイベントを運営している会社です。その手数料の中からその一部を寄付に回していくという仕組みになっています。

岡本 | 給食を提供している先はどんな国がありますか。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

城宝 | フィリピン、カンボジア、ネパール、バングラディッシュ、南スーダン、マラウイ、ケニアと現状7カ国へ給食を届けています。私達のスタッフが現地に張り付いているわけではなくて、すでに学校で教育をしているようなNPO諸団体と連携しています。彼らは、毎日読み書きを教えているので、その中にプラス一つ給食を届けるというプロジェクトが合体して運営しているような体制をとっています。

岡本 | 私は1946年に生まれたので、育ったのは戦後間もないモノのない時代、食べ物も少なかった時代でした。米国からの小麦の援助の給食で育ったような立場なので、多分そういう国の子ども達はすごく喜んでいてのではないかと思います。

岡本 | 鎌田さん、かなり根本的な質問ですが、どうすれば良い会社、または、そうでないかの情報を得ることができますか。

鎌田 | 難しい質問ですね。答えは一つではないと思いますが、最終的には現地に行き、現場を見るしかないと思います。いろいろなネットやペーパーベースで情報を集めますが、それが本当かどうかは、そこへ行ってみないと真実は見えてこないもので、なるべく足繁く通う。経営トップから末端の社員さん。場合によっては取引先、地域の方々にも話を聞いてみるのが大事なのではないかと思います。

最近 ESG や SDGs と、いろいろ会社も形を整えてきましたが、例えば某大手の自動車会社さんで起きた CEO の解任の話。あの会社もガバナンスという観点では非常に評価が高かったですね。しかし実態は機能していなかった。形式論で見るのではなくて、実際はどうかということ、その会社が本当に何を大切にしているのか、その辺のブレの無さというものを上から下まで話を聞いていく中で確度を高めていくということかなと思います。けれども正直言って外れることもあります、その繰り返しかなと思います。

岡本 | 私がニューヨークで証券アナリストの勉強をしていた頃、80年代ですから当時は ESG とか SDGs などという言葉はなかった時代でした。そのころ、証券分析の中で非常に大きな比重を占めていた一つに「利益の質」がありました。この利益は、世の中のためになることをして、みんなから感謝されて稼いだ利益なのか。それは何年も続けられるサステナブルな利益なのか。それをすごく重視して考えさせられるようなトレーニングがありました。それがだんだん、今期の利益はいくらという数字だけが重視されるようになっていた。そういう意味では、利益の質に対する重要性が戻ってきていると思います。

利益というものがより多くの人達に役立つものであり、かつ、より長期に渡って得続けていくことができるものである、それは大きな基準になってくると思う。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

鎌田 | そういう意味で言うと、一昔前は、いかに利益を生み出すかという経営マインドが強かったと思います。じわじわとなんです、いかにバランス良く分配していくのかという、利益を生み出す方から分配の方に思考が少し変わってきているように感じます。先ほどの岡本さんの話で言うと、いかに持続的な利益を生み出して、それをいかに持続的に分配していくのか、そこに対してのクオリティーの高さみたいなものがすごく会社にも求められるようになってきていると思います。矢島さんや城宝さんは、どちらかという、社会性に軸足を置いた分配のし方をされていると思います。その辺の分配の問題で、社会的企業かそうでない会社なのか、そんな色分けになってきているのではないのでしょうか。

岡本 | そういう意味で本当に面白いと思うのは、投資というものの本質は、基本的に社会貢献。ある時は起業という形、また IPO などになり、あるいは流通市場で証券投資というものになるのかもしれない。どんな形であれ、自分が稼いだお金をどのように世の中のために活用していくのか、それはハッピー・マネー®四分法ということになるのかもしれませんが。消費者として使うというのは、やはり良い会社の良い商品を買うということになるし、そういうこと全てを含めて、お金の使い方によって世の中が変わっていくんだという認識が、だんだん高まりつつあるのではないかと、その点に私は大きな期待を込めています。最後に皆さん一言ずつこれだけは言いたいということがありましたらお願いします。特にこれから起業しようとする方もいると思いますから。なかにはリタイアした後に起業という話も最近すごく出てきています。ただそんなに簡単なものではないだろうと思います。私も起業したわけだけど、そんなに簡単なものではないですよ。その点の難しさ、あるいは楽しさいろいろあると思います。

鎌田 | 今日はみなさんありがとうございました。何よりも、お子さんを連れてこのような場所に来ていることが、最大の投資ではないかと思います。起業は必ずしも独立するということではなくて、会社の中で新しいことを生み出すということでも全然構わないと思いますし、社会の中で何か生み出すということも全然ありだと思います。大事なことは、それぞれの立場で、1人1人が何か小さな自分ができる、ちょっとしたことを少しずつ広げていけば、それが総和になった時に、ものすごく大きな力になると思うので、それが一番大事だと思います。何よりも、お子さん達にそういうマインドセットを持ってもらう。いろいろなものに触れて自分らしさを考える機会を作ってもらえたら、大きな前進になるのではないかと思います。また、ぜひ鎌倉投信のイベントに来てくれたら、さらに世界が大きく広がると思いますのでお待ちしております。今日はありがとうございました。

城宝 | 私の中で、大人にも子どもにも共通することは、「やってみなくては分からないのではない」ということに尽きるのではないかと思います。私は一人っ子で、両親には、とりあえず自分が興味持ったことは何でもやってみなさいという状況が許されて育ちました。小学校の時はサッカーや陸上をやるかわら吹奏楽でクラリネットやジャズ・ピアノを弾く。自分がやり



長期投資仲間通信「インベストライフ」

たい事を全部やってきました。大人になっても同じで、1回やってみないと分からないという気持ちで、やってから考えるというスタンスがけっこう染みついています。やって失敗したら考える。やってみて一つ出た結果をもとに次に進むか考えてみるみたいな感じで、とにかくやってから考えるというマインドのもと進んでいました。ビジネスエリアもそうですけど、絶対流行らないんじゃない？というプロジェクトやアイデアが意外に波に乗ったり、ペーパー上はめっちゃめっちゃ良いアイデアだけど、実際やってみたら上手くいかないこともあります。やはりいろいろな環境に左右されてしまうと思います。私としては同じ思い、今日は良い会社を作るとか、将来のためとか、どういう風にお金を使うとかが議論なので、課題解決、将来の役に立つためのものであれば一回やってみてもいいのかなと思います。ありがとうございます。

矢島 | 今日はみなさんありがとうございました。たぶん、ご自身が起業される方もいれば、ご自身のお子さんが起業する方もこれからいらっしゃるかもしれません。私の両親は、私が起業するということに対して、特に反対も賛成もしない。なぜなら私の人生であり両親の人生ではない。反対、賛成を周りの大人がすること自体、あまり意味が無いというような家でずっと育っていました。幼少期から、人類という枠で人と付き合ってきたなと思います。例えば仕事で安倍総理と一緒するとか、いろいろな上場企業のトップの方と何か会談する一方、幼稚園生と一緒に何かをする。私にとってはどれも人類で、肩書きは社会が後からつけたものです。私にとって両親も、年長の人類として尊敬、尊重をするものの、両親も人類なのでいろいろな間違いがあるし、完璧ではないということも小学生ぐらいからずっと思っていました。だからこそ、ある種、常に対等な立場で家でも対話をし、自分が知ったことは両親にも伝えるし、両親が年長者として先に知っていることは教えてもらう。そういった関係性は私が仕事をしていく上で、どんな人と何をしようとする人間だから同じ思いの人と何かをするというスタンスになっているなと思います。どうしても今、子ども達の数が減っていく中で、大人の数のほうが気が付かないうちに「こうすべきよ」とついつい先人が言いたくなる圧が、私が子どもの時よりさらに強くなっている社会ではないかと思います。しかし、子ども達はすでに人類で、すでにいろいろ思考しています。何かを教えるというよりは、なぜそう思ったのか質問するというスタンスで、「なんで？なんで？」と質問をして思考のプロセスのサポートするような対話を各ご家庭でしていただきたいです。そうすれば、これから、起業家だけでなくサラリーマンの中で、自ら仕事を生み出す人が増えていくと思います。それが、これから日本が必要とするクリエイティブな社会だと思います。今日はありがとうございました。

齋藤 | 私からは、自分の中にある、あるいは湧いてしまったほのかな小さな疑問に対してまっすぐ向き合うということだと思います。それは起業というキーワード一つをとっても、人生という意味でも、小さな疑問をないがしろにしてしまうと意外と大きくなってしまふ、雪だるまみたいなものですよね。最初は小さいのだけど、そこに対して正直になる。例えば時間が掛かって



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

も、答えのない問題ってたくさんあると思います。そして人間は死ぬまでそこに正直に向き合う、それがなんとなく大切ではないかなと思います。

岡本 | 皆さんありがとうございます。大変有益なパネル・ディスカッションだと思います。起業家の皆さんありがとうございました。

以下は起業家の皆様への質問にメールでいただいたお答えです・

起業にあたり、社会課題を解決したいという想いがあったと想像します。今、振り返って子供の時、家庭の中で社会課題を意識するようになった親の教育はありましたか？

(鎌田)「社会課題を解決したい」というよりも「世の中に本当に役に立つ仕事をしたい」という思いでした。幼少期の家庭の中でご質問の類の教育は一切受けていませんが、親が田舎で小さなお店を営んでおり、今にして思えば、そこでお客様を大切に作る姿勢、お金の大切さ、商売の基本は信用・信頼であることなどを、親の背中を見て教わったように感じます。

(齊藤)国際経済学者であった父の背中を見て学びました。今でも国際経済の合宿に参加しています。

起業する前の勉強で一番役に立ったことと、一番役に立たなかったことは？

(城宝)一番役立ったことは、好奇心(やってみてから考えるというマインドセット)だと思います。起業をするときは、契約書から企画書から申込みフォームから商品からアンケートから全て自分でやらなければならない中、議論をすると「タラレバ論」に留まってしまい、一歩進むことができなかつたと思います。

一番役立たなかつたことはありません。大学で勉強していたものも当時勉強していたレベルだと実用化ができないので、さらに知見を深める必要があると思いますが、全てが活かしているように感じます。

(鎌田)教科書的な勉強ではなく、日系・外資系の金融機関に勤めていた際の実践での経験が何よりもの勉強でした。与えられた環境の中で、自分にできる最善を尽くし努力してきた経験の全てが今につながっています。(勉強とは関係ありませんが)大手の運用会社に勤めていた時代の取引関係や肩書(会社を背景とした個人的信用)は、役に立ちませんでした(笑)



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

(矢島)一番役に立ったことは、老若男女、様々な人々との出逢い。
一番役に立たなかったことは、ありません。人生に無駄なことは一つもないと感じます。いつかどこかで必ず役に立ちます。

今、目標「夢」に対して一番、制約になっているものは何？

(岡本)何と言ってもあきらめ。制約条件は自分の心の中にしかありません。

(鎌田)岡本さんと同様に自分のマインドセットだと思います。小さな一歩でも行動してみることが次のステップにつながります。

起業してこれまでに一番のサプライズは？

(城宝)VC から全株買取をすることになったこと

(鎌田)会社設立 5 周年、10 周年の時にいただいた社員からの贈り物です。

起業してから会社はどれくらい大きくなりましたか？売上高、利益などで比較しやすい数値をお教えいただけますか？

(鎌田)鎌倉投信の業績(売上)に連動する投資信託の純資産残高は、設定当初の約 3 億円から約 400 億円(2019 年 8 月時点)に増えました。

すぐあきらめてしまうスタッフのモチベーション維持の方法を教えてください。

(岡本)ワクワクするような会社のビジョンを常に話つづけることでしょう

(鎌田)どの組織でもとても難しいテーマです。機会を与え、良いところを承認してあげることを粘り強く行うことですが、すぐに「あきらめない」プラス思考のスタッフを増やす方が効果があるかもしれせん。

自分の会社が失敗するかもしれないという不安とどう立ち向かいますか？

(岡本)失敗したらもとに戻るだけ。また、やればいいでしょう。

(鎌田)今できることに意識を集中させること。人生の中で「自分がなぜこの仕事をやっているのか」という意味を、腹落ちさせること。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

「車輪の再発明」のように自分がやるのが既にあるのでは？という不安はなかったのでしょうか？

(齊藤)常に課題を複数持っています。トーマス・エジソン氏などと同じ方法です。また、技術という手段は無限の可能性を秘めており、一つの方法に固執するのはリスクが高くなる場合が多いです。

(鎌田)「似て非なるもの」という確信はありました。他社、他商品との「違い」をいかに社会に伝えるか、は継続的なテーマです。

日本の「お金を稼ぐのは…」というマイナス・イメージについてどう思いますか？

(矢島)お金は、大切にしたい営みを継続するためにも必要なものであり、稼ぐことが目的ではないという本質を子どもの頃から伝えていくことが大切だと感じます。ただ稼ぐから、美しく稼ぐへ！

(鎌田)変えていかなくてはならないと思いますし、実際に変わってきているようにも感じます。仕事や事業、投資や運用で稼いだお金の使い方にその人の品格が現れますので、岡本さんが唱える「お金は感謝のしるし」の心が広がることを期待しています。

(岡本)大きな問題です。一番大きな問題は家庭でお金の話に子供を巻き込まない傾向があることだと思います。金銭教育基本は家庭で行うものだと思います。

社会の需要はどのようにして見つけていますか？

(岡本)みんなが困っていること、「あったらいいな」、「こんな風にならないかな」ということを探す。松下幸之助さんは二股ソケットを発明した。これで電灯をつけながらアイロンかけもできるようになった。満員列車のなかでせめてみんなが音楽を聴けるようになったらいいなという発想からソニーのウォークマンができた。

(齊藤)自他分離をせず、社会と一体になり、憂いを覚えるような感覚は大切かもしれません。それから、人生の一時期は1000本ノック的な知見の積み重ねも、人によっては必要だと思います。

(矢島)人々との会話の中にある潜在意識や社会の空気感から、見出しているように感じます。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

(鎌田)人が潜在意識の中で求めているもの(あったら嬉しい、楽しい、便利さなど)や、皆がやりたがらないことを想像。解決しなければならない社会課題(少子化、高齢化、労働人口の減少、環境問題など)解決の探求などからです。

伝統産業のような基盤が弱くなりつつあるビジネスにおいてどのようにやっていくべきですか？

(矢島)基盤が弱くなっている産業は、時代の流れと何かが噛み合わなくなっていることが多く、時代の流れをしっかりと読めば、基盤が弱くなっていると言われる産業こそ、伝統と現代を和えることでイノベーションが起こる可能性が高い産業だと感じます。

(鎌田)伝統技術を使った新たな商品の開発、海外市場の開拓、後継人材を育成する仕組みづくりの掛け合わせになると思います。

利益重視だと環境破壊せざるを得ないのでは？

(岡本)環境破壊をして利益を増やすのは、カンニングして、良い成績をとるようなものです。すべての人が消費者として、従業員として、そして資本の出し手として企業活動を監視し、是正することが必要だと思います。未来の人たちに良い環境を残すのは我々の義務です。

(鎌田)環境破壊につながる企業活動は、淘汰され、利益を永続的に生み出すことは難しいと考えます。モノ・サービスを生む企業家もそれらを購入する消費者も、自然の一部である人としての叡智が試されるところです。

(齊藤)一見、二律背反と思われる課題も、丁寧に分析し、智恵を出し、勇気を出して行動していくと、解決できる可能性が高くなると私は思っています。

<城宝さん>

途上国の受け入れ態勢はどうなっているのでしょうか。日本から人を派遣するのでしょうか？

(城宝)私たちは、日本のNPO・NGO団体で途上国で教育支援を行っている団体と連携しています。我々のスタッフが現地でオペレーションをするのではなく、すでに教育支援をしていてオペレーションが固まっている学校の中で、子どもたちがなかなか学校に来ないという悩みを抱えている団体とコラボし、給食を届けることにより、学校へ通ってくるというきっかけを作っています。

利益を出さないと継続できないとお考えのようですが、NPOではだめなのでしょうか？



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

(城宝) 法人格は NPO でも株式会社でもどちらでもよいと考えています。株式会社テーブルクロスの場合は、最初に大規模なシステム開発を必要としていたため、株式＝出資という資金調達を行う必要があり株式会社にしました。NPO 法人格では株式が発行できないため、大規模な資金調達ができず初期のシステムが作れなかったため、私は株式会社でスタートしています。継続することだけを考えると NPO 法人でも問題ないと思います。

企業の利益の一部を社会へ貢献しているところが必須になっている。これが「分配」ということでしょうか？

(鎌田) そう理解してもよいと思いますが、分配にはもう少し広い概念があって、企業活動で生まれる総所得をどのように分配(社員・社会貢献・設備投資・研究開発費・内部留保など)するか、に会社の経営思想が現れます。社会の公器である企業が、社会の中で得た利益の一定割合を社会に還元する(例えば、環境保護に使う)ことは大切ですが、本業そのものに社会の質を高める要素があることが、更に望ましいと思います。

<齊藤さん>

直近 5 年間の CO2 の上昇についてもう少し詳しく教えてください。その要因は何でしょうか？

(齊藤) 以下 2 つのリンク先をご参考になさってください。

https://www.jccca.org/faq/faq01_03.html

https://ds.data.jma.go.jp/ghg/kanshi/ghgp/co2_trend.html





独立アドバイザーのチャレンジ・シリーズ 横山 純子氏

対談： 横山 純子氏、岩城 みずほ氏
レポーター： 佐藤 安彦

【横山 純子氏プロフィール】

信州大学卒業後、ハウスメーカーに18年半、不動産会社に8年の勤務を経て、平成22年5月よりFPとしての活動を開始。1994年に宅地建物取引士、2000年に日本FP協会のAFP、2006年にCFP®及び国家資格である1級FP技能士、2011年に証券外務員二種の資格を取得。人生の収支であるマネーバランスを整えて、生涯お金に悩まなくてよいように、心も豊かに生きることができるよう相談業務や、セミナー講師として活動中。また、岡本和久氏はじめ「お金」の正しい知識を得るセミナーの富山での開催のお手伝いを随時実施。

所属団体は、日本FP協会富山支部幹事、富山県金融広報委員会の金融広報アドバイザーとして活動中。趣味は、易、九星気学風水の勉強。

岩城：本日はよろしくお願いします。横山さんはI-OWA マンスリー・セミナーに一番長く在籍されていると伺いました。いろいろと考えていらっしゃることもあると思いますので、本日はそのあたりを聞かせていただければと思います。まず、普段はどのような活動をされているのでしょうか。

横山：はい。一応独立系のFPとして小さな事務所を持っております。個人事業主なのですが、FP協会のCFP検索などで私に相談したいという方がいらっしゃれば、その相談を受けます。また、過去にセミナー等でお話を聞いてくださった方から、相談したいとご依頼をいただくこともあります。



岩城：FP協会の富山支部の活動もされていらっしゃると思いますが、その中でセミナーはどのような経緯で始められたのですか。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

横山: 富山県内のFPとしては、まだ金融の話ができる人間があまりいなかったということもあり、機会をいただいてFP協会主催のセミナーで話をしました。あとは、金融広報アドバイザーとして公民館や小学校、高校などに出掛けてお話をする機会をいただいたりして、少しずつ講師としての経験を積んできたのかなという状況です。ですが、自分自身のセミナーというのはまだ開催できていません。

岩城: 今、富山ではどのようなご相談が多いのでしょうか。

横山: 富山は持ち家率がいつも全国の上位に入りますが、家族3世代で住んでいる家庭が多いのです。おじいちゃん、おばあちゃんは、年金以外にもちょっとずつ働くことも多く、お父さん、お母さんも働いているので、一人ひとりの収入はそれほど大きくなくても、世帯としてはそれなりに豊かなお宅が多いと思います。そのため都会と比べると、「家計を何とかしないと…」というような意識を持っている人はまだ多くないのではないかと感じています。でもそんな中でも、変わらなければ、と問題意識を持っている人達が、私を検索で見つけ出し、相談に来てくれるという感じです。まずは相談しやすいことが必要だと思うので、相談料も都会と比べると高くはできないかなと思っています。

岩城: 運用のご相談が多いですか。

横山: そうですね、富山で朝活をしてらっしゃる方がいらして、iDeCo とつみたてNISA がテーマのセミナー講師を依頼されて行った時は、多くの参加者があり驚きました。冬の一番寒くて雪も降って足場の悪い時だったので、欠席が多いだろうなと思っていたら満席で、さらに「当日参加は可能ですか？」と問い合わせもいただいて、びっくりしました。元々、興味はあったのだけど、分かりやすく説明してくれる人がおらず、一歩踏み出せていない人が多いのだなというのが分かりました。しかし、朝活に参加の方以外のそのような人達に対して、次のアプローチをする手だてや機会がなくて、また、そういう人達にどうしたら私が発信したものが届くのかなと、SNSの活用法などを考え中です。

岩城: 横山さんが伝えたいことはどのようなことか、もう少し詳しく教えていただけますか。

横山: やはり将来の自分を助けるために、お金を育てていく必要があるということ、これを岡本先生からしっかり教えていただき、本当にそうだなと思っています。私のように還暦が近い世代はなんとかそれができているのかなとは思いますが、若い世代の人達に、これをぜひ伝えたいです。でも、相談を受けて「そうですよね」となったとしても、現状から一歩踏み出せない人が多いのです。金融機関を選んで、口座開設までの申込書類の作成などの手続き、さらに口座開設後も入金操作や商品選びなど、パソコンの前に一緒に座って「次はここをクリックして」と言ってあげるくらいでないとできないのだなと思っています。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

岩城:横に付いてアドバイスするのって必要ですよ。そうやってお手伝いするのって大事だと思います。

横山:そうですね。本当はそこまでできたら良いのだろうなと思っています。

岩城:フィデューシャリー・デューティーというか中立的な立場でのアドバイスについて、横山さんの考えを聞かせていただけますか。



横山:私も保険を売っていたこともありますし、現に IFA でもあるので、これは大切なことだと思っております。私が IFA をしているのは、自分でできる人は自分でやっていただくのが原則ですが、私をはじめ、証券会社に販売手数料を払ってもよいから投資を始めたいという方のためです。具体的には家族や友人達ですが、いずれ自分でできるようになって販売手数料の必要のない投資をしてほしいと思っています。

保険を販売していた時は、「手数料が高いよ」とか「キャンペーンだから、今はこれ売るといいよ」というようなことを経験していました。でもこれってお客様にとっては長い間、誰にお金を払うのか、と思った時に、やっぱりそういうお金をいただくのって気持ちがよくないというか、嬉しくないと思いました。

だから岡本先生のセミナーに参加して、「お金は感謝のしるし」という言葉を聞いた時に衝撃を受けました。正しい事を正しくするというのが大事だと岡本先生に教えていただいたのです。これは人としても、個人事業主としてお客様の信頼をいただくためにも、とても大切なことです。

これをずっと貫くためにはやはり「お客さまよし、自分よし、世間よし、地球にもよし」である、「ありがとうのお金」しか貰わないようにしたいなと思います。それが私のフィデューシャリー・デューティー宣言ですね。

私が岡本先生のマンスリー・セミナーに通うのは、自分がなまってしまうようにするためです。正しい事を正しく教えてくださる所に行って、話を聞いて、自分を軌道修正していくということです。いわば心の整体のような感じです。

岩城:岡本先生のセミナーに参加されて何年になりますか。

横山:2006年2月からなので、13年ぐらいですね。「来る人は拒めないですけど、自分が行く所は良い所を選んで行くのが良い」という話を聞いた事があって、そうだなと思って参加しています。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

正しい人が集まる、私の大好きな人達が集まる所に月に一回ちゃんも行けるようにする、と
いうのをしていたら、いつの間にか一番長くなってしまいました。

岩城:すばらしいと思います。これから横山さんがFPということに関わらず、していきたいことは何
ですか？

横山:そうですね。iDecoとかNISAとか良い制度があるのに利用できていない人、利用したいの
に利用の仕方が分からない人ってたくさんいると思うので、そういう人達の背中を押す。FP
の領域を守りつつ、具体的なお手伝いをできる方法を考えていきたいです。岩城さんがさ
れているような勉強会をしながら、リテラシーを高めていただいて、自分でできるように育っ
ていただけたらと思っています。

岩城:横山さんは、FPの仕事に対して、どんなイメージというか矜持を持っていらっしゃるんですか。

横山:自分の力でお金についてしっかりと向き合って、将来にわたってお金に困らず、ちゃんと働
いて人生を楽しく生きる。そういうようにお金を大切にしっかりと使える人を増やしていきた
いと思っています。

また、それが大事なことだと思っているのですが、大人を変えていくのって難しいので、子
供達全員にそれをやっていければ良いなと思います。

金融広報アドバイザーとして研究校などに授業をしに行けるのですが、そういう機会でもな
いと学校の授業に入っていくのは難しく、それ以外では年に一度のPTA主催の夏休みの
課外授業の一環として呼ばれるくらいです。

金銭教育って言葉では言われていますけど、なかなか小学校のカリキュラムの中ではでき
ていないのが現状かと感じています。これは大切なことだと思うので、国を挙げて、省庁の
壁を取り払ってやってもらいたいです。

いくら金融庁や日銀などが働きかけても現場には、なかなか入れないのです。

岩城:そうなんですね。

横山:はい。将来の私たちを、国を、支えていくのは子供達ですからね。

岩城:本当にそうですね。

横山:あとは、確定拠出年金ですね。中小企業で何も無いところはたくさんあるのです。オーナ
ーの意識を変えて、従業員みんながお金と上手に付き合っ豊かになれば、会社も良くなる
よね、という考えで、よく分からない人には、一本でもよいか間違いのないものを用意す



長期投資仲間通信「インベストライフ」

るような感じで進めていければ、そんな仕組みを用意する手伝いができたらいいのかなと思います。

岩城: やることはいっぱいありますよね。FPとしてできることはたくさんあると思います。

横山: どこが自分にとってやりやすいのか、まだわからないのですが、いろいろと手を出しながらできるところからやってみたいです。老体にムチを打ってやろうかなと思います(笑)。

岡本先生は59歳でI-O ウェルス・アドバイザーズ株式会社を立ち上げられたそうなのですが、まさに今の私の歳なので、まだまだ頑張りたいと思います。



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。



席卷&合従連衡

中国の戦国時代後期、縦横家(しょうおうか、主に弁舌法を研究していた思想家)の一人であった張儀は、楚の懐王に秦の強さに対して連衡策を薦めた。「秦の主君は賢明で、兵力は多く、軍備も万全です。堅固な地もまるで席(むしろ)を巻き取るように簡単に攻め取ってしまいます・・・」

張儀はこれほど強い秦には逆らわない方がいいと言って、楚王に連衡策(強大な秦と各国が同盟を結ぶ策)を説いたのである。この張儀の口述から「席卷」という言葉が生まれた。席は「むしろ」のこと。「席卷」は他国の領土を簡単に攻め取ることを意味していたが、今では勢いのいい様を意味する言葉になっている。

燕、齊、趙、魏、韓、楚の 6 か国が個々に秦と同盟するのが張儀の「連衡策」、6 か国が同盟して秦に対抗するのが蘇秦の提唱した「合従策」、ここから「合従連衡」という言葉が生まれたのである。





聖火リレーはいつから始まったのか

近代オリンピックは 1896 年に始まっているが、聖火リレーというイベントはなかった(聖火そのものは 1928 年のアムステルダム大会から再導入されている)。

聖火リレーが始まったのは近代オリンピックの開催から 40 年後、1936 年(昭和 11 年)のベルリン大会からだ。ドイツナチス政権はオリンピックを国威発揚の好機と位置づけ、オリンピアからベルリンまで運ぶ演出を考え、その後は定番イベントとして定着したのである。

また、ドイツによる聖火リレーは、他国の道路事情を把握するために行われたともいわれており、1939 年に勃発した第二次世界大戦において(ドイツに)役立ったといわれている。

なお、聖火そのものの起源は古代ギリシャ時代からあり、ギリシャ神話に出てくるプロメテウスがゼウスから火を盗んで人類に伝えたことを記念して、古代オリンピックの開催中に灯されていた。

なぜ「魯」から「露」に変わったのか

外国名を漢字略称で表記する場合、アメリカは「米」、イギリスは「英」、ロシアの場合は「露」と書く。しかし、ロシアはかつて「魯」と表記していた時代があった。安政元年(1855)に締結された「日魯通好条約」(ただ、現在の歴史教科書では日露和親条約となっている)では択捉島と得撫(ウルップ)島の間が国境が引かれた。そして明治 8 年(1875)の樺太・千島交換条約の条文では「魯」に代わって「露」が使用され、以降「露」表記が主流となっている。

こうした表記変更はロシア側からの強い抗議があったためだ。「魯」の字は「魯鈍」という言葉があるように、「おろかももの」の意味があり、ロシア政府からの抗議によって「露」に変えざるを得なかったのである。

(蛇足ながら)現在のマルハニチロは「マルハ(旧社名大洋漁業)」と「ニチロ」の経営統合によって設立された会社だが、「ニチロ」の社名は平成 2 年(1990)まで「日魯漁業」(明治 39 年(1907)創業時の社名は「日魯」)だった。ロシアは民間企業には抗議しなかったようだ。

朝鮮戦争とは何だったのか(不可解な米国、ソ連の行動)

昭和 25 年 6 月 25 日、北朝鮮軍は 38 度線を越え軍事進攻に踏み切り朝鮮戦争が勃発した。ソ連の軍事援助を受けた北朝鮮が南北統一を目指して南に侵略したというのが朝鮮戦争勃発の一般的な見方だが、戦端のきっかけを与えたのは米国だ。北朝鮮侵略 5 か月前の 1 月 12 日、トルーマン政権の国務長官ディーン・アチソンは「米国の東アジアにおける防衛線に韓国は含まれない」と演説している。韓国が侵略されても米国は関わらないとのメッセージを北朝鮮に与えたのである。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

戦争勃発直後に16か国による国連軍が編成され、反撃に転じ一気に北朝鮮軍を38度線近くまで押し戻すが、この国連軍編成においても不思議なことが起きる。国連軍結成には国連安保理の常任理事国の承認が必要なのだが、北朝鮮の後ろ盾になっているソ連が拒否権を発動すれば国連軍の編成はできない。しかし、スターリンはソ連代表に安保理審議に欠席するように指示したのである。

10月に入ってから中国軍が参戦したことから、38度線を挟んで熾烈な戦いが続くことになる。昭和26年4月には積極的な攻勢を主張するマッカーサーに対して、戦線が拡大してソ連を刺激し第三次世界大戦に発展することを恐れたトルーマンはマッカーサーを解任、連合軍最高司令官にはリッジウェイ大將が就いた。昭和28年に入ると、米国では1月にアイゼンハワーが大統領に就任、ソ連では3月にスターリンが死去、同年7月に北朝鮮、中国軍両軍と国連軍の間で休戦協定が締結されるのである。

朝鮮戦争で勢力地図はほとんど変わらず、結局は両軍ともに大きな犠牲を強いられ軍需産業が潤っただけだった。朝鮮戦争は日本に戦争特需をもたらし、個別には経営危機に陥っていたトヨタ自動車(軍用トラック)が立ち直り、小松製作所(砲弾)など関連産業が潤った。

台湾には日本と同じ駅名が36もある

台湾は日本にとって最も親しみを感じる旅行先だ。日本の50年に及ぶ台湾統治時代に積極的に鉄道建設を推進したことから、駅名に日本語表記が多く残っている。

同名駅も多く、よく知られているのが松山駅と板橋駅だ。その他、調べてみると岡山、豊田、追分、清水、亀山、竹田、府中、中山など計36もある。





資産運用こぼれ話 世の中の情報は多すぎる

寄稿：岡本 和久

70年代後半から80年代前半の9年間、私は日本の証券会社のニューヨーク支店で働いていました。セールス・アナリストという仕事でしたが多くのファンド・マネジャーやアナリストと知り合いになり多くのことを学ばせてもらいました。その中でも特に記憶に残っているのが、あるアメリカ人のファンド・マネジャーからは「3ポイント法」という方法でした。



彼とは何度も日本に調査のための出張をしました。会社訪問を終えると必ず、「今のミーティングでもっとも重要な三つのポイントはなんだろう」と私に聞くのです。これが続いているうちに、これは非常に効果的な方法であることに気づきました。どんなミーティングでも、もっとも重要なポイントというのはだいたい三つぐらいにまとまるものです。やってみると、この方法は非常に幅広い分野で応用できることがすぐ分かります。会議でなくても、本を読んだとき、テレビの番組を観たとき、その内容を3ポイントにまとめておく。

アメリカ大統領のメディア・コンサルタントも務めたことのある人のトレーニング・セッションも受けたことがあります。彼からは「ミニマム2—マキシマム4」という方法を学びました。これはどうしても相手に伝えたい案件があるときには、それを最低二つ、最大四つ、つまり三つぐらいのポイントにまとめておく。そして面談や会議の席などで発言はすべてその三つぐらいのポイントに結び付けて話すというものでした。普通の会話の中で相手の印象に残るのはいいところ三つぐらいなのかもしれません。これは相手に何かを伝えたいときに非常に有効です。

「世の中の文字は小さすぎて、読めないっ！」という(私も愛用している)眼鏡型拡大鏡のコマーシャルが話題になりましたが、「世の中の情報は多すぎて、何が何だかわからない！」と思う方も多いでしょう。株式市場を取り巻く要因は無数にあります。しかも、それぞれが相互に関連しあっています。そのすべてを理解してマーケットのトレンドを予測しようというのはあまりに複雑で困難です。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

大切なことは、小さなたくさんのお出来事に右往左往するのではなく、それらを集約した三つぐらいの大きなトレンドの長期的な方向性を判断することです。理解すべきポイントが三つぐらいであればそんなに難しいことはありません。

長期分散投資は複雑にからみあった銘柄やマーケット相互間の関係をきわめてシンプルにする良い方法です。一つの企業の短期的な株価を判断するよりも世界株市場の長期的トレンドを判断した方がずっと楽なのです。長期分散投資は投資をすっきりとシンプルにしてくれる効果的な方法だと言えます。

(この原稿は投資手帖 2019年10月号に寄稿したものに加筆修正を加えたものです)

めざせ、ファイナンシャル・インデペンデンス(経済的 資産運用のゴールを思

伊藤宏一、澤上篤人、

バブル経済が最高潮に達し、崩壊した1990年前後を境に、

日本経済は安定から不安定の時代に突入した。

おそらく、右肩上がりの順調な経済拡大はもう今後は望めないだろう。

では、変動の中で生きていく術^{すべ}は何か？ 個人が自立し、自分の理想を思い描き行動する所から、逆境がチャンスに転換し始めるというのだ。

今、どうして「自立」が必要なのか？



伊藤宏一編集主幹
(ファイナンシャルプランナー)

伊藤：お金を運用していると、それが日々増えたり減ったりと、いろいろな局面に出会うことと思います。

もちろん、お金は減るよりも増えた方がいいですが、いずれにしてもいつも意識しておく必要があるのは、「お金は自分にとって、どんな意味があるのか」ということではないでしょうか。

ヨーロッパには、「お金を自分の主人にすると、暴虐な主人になる。だからいつも、忠実な僕としておきなさい」ということわざがあります。

「何が何でもお金が増えればいい」というのでは、たとえ裕福であっても、お金に振り回される人生になりかねません。人生を幸福に生きるためのお金な

ら、自分の人生の中でのお金の意味づけや価値づけを、きちんと行っておく必要があるわけですね。

本誌では創刊時から編集方針の根幹に、「ファイナンシャル・インデペンデンス」という概念を掲げています。これは「経済的な自立」といった意味で、「より自由な生き方をするために、その道具としてお金を持とう」という考え方です。

つまり、自立して生きるためにはお金が必要であり、個人が自立して生きるからこそ、経済や社会は豊かになり、自分自身も幸福な人生が送れるのではないかということです。

そこで、創刊から20号目を迎える今号では、改めてこの「ファイナンシャル・インデペンデンス」について考えてみたいと思います。

澤上：「ファイナンシャル・インデペンデンス」では、個人の「精神的自立」と「経済的自立」という要素が不可欠で、両者が車輪の両輪のような役割を果たしています。

さて、どうしてこれらの「自立」が重要なのかというと、これは現在、およびこれからの日本社会や経済の流れととても深い関係があるからです。

自立)!

い描ころ

岡本和久、加藤繁



従来の日本経済というのは、発展途上型の拡大路線で、右肩上がりの成長を続けてきました。

物質的な満足、つまり量的な拡大が最優先された時代で、その方向性に乗っていれば、だれもがまずまずの人生を送ることができたわけです。

「土地を持っている」「良い大学を出ている」「大企業に勤めることができた」といったように、言葉は悪いですが「うまく立ち回ることでできた」人には、**Aライン**(4ページ・図)のような輝かしい一生が待っていました。しかし、うまく立ち回れなかった人でも、結構悪くはない**Bライン**(4ページ・図)くらいの人生を送ることができたんです。

伊藤：いずれにせよ共通しているのは、自分で自立して考える必要はなくて、周囲の価値観に合わせておけばよかったということですね。

逆に「出る杭は打たれる」ではないですが、自分で考えて行動してはいけない、そんな時代でした。

岡本：ところが、バブル経済の崩壊あたりを境に、大分様子が変わってきましたね。

澤上：そうなんです。

それまでは、大企業がなくなるなんてほとんど

ど想像できませんでしたが、現在では企業合併や吸収なんて当たり前です。

最近では、昨日まで勝ち組だったエリートが、突然左遷されたり解雇されることも日常茶飯事となりました。

30代とか40代の初めて、定期昇給がストップしてし

まう大企業も少なくありません。個人個人の能力や業績次第でサラリーを決めるよ、ということです。

とにかく安定なんていうことはどこにもありえない、だれもが**Cライン**(4ページ・図)の方向にも行けば、**Dライン**(4ページ・図)の方向にも下がりえる、そんな時代です。

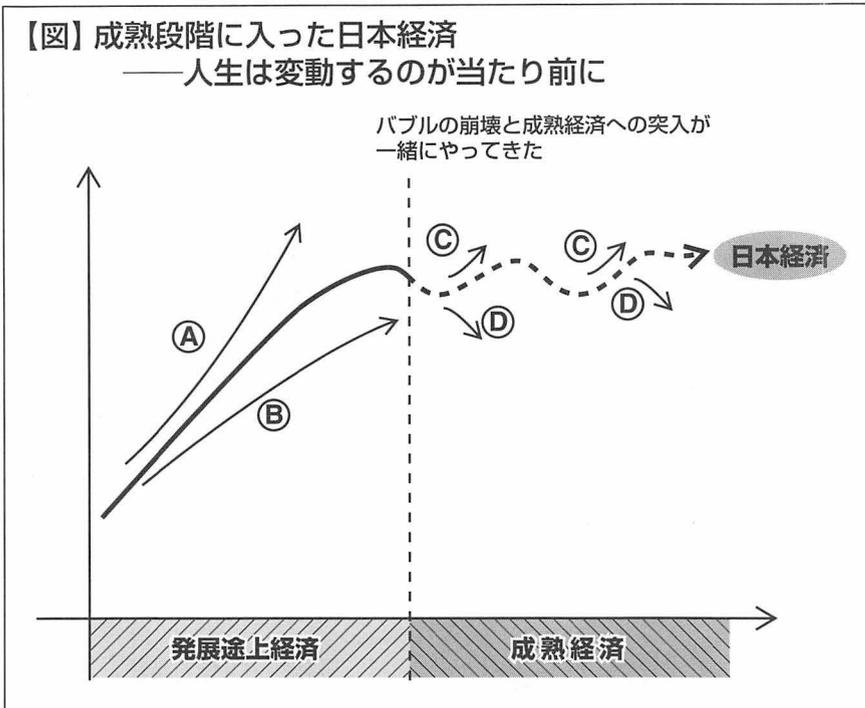
伊藤：年金や退職金がたっぷりあったり、預貯金は政府が保証してくれたり、従来は国や企業が生活を保障してくれるという格好でしたが、これからは浮かぼうと沈もうとだれも面倒は見してくれません。

ですからどんな人であれ、いやおうなしに自立し



澤上篤人編集委員
(ファンドマネジャー)

【図】成熟段階に入った日本経済
 ——人生は変動するのが当たり前



そうということです。

澤上：生活コストを見直して月々の支出を抑えることは、とても重要です。これは企業経営でも同じですが、コストを落とした分だけ、変動に耐えられるようになりますから。

伊藤：「うちではそんなに贅沢はしていないし、生活費を削ってまで運用に回すお金なんて、とてもありません」と言う方は多いんですが、それでもよく見直してみると、支出の中に大分不必要なものが含まれているものです。

たとえば収入の割に高価な車をローンで購入していたり、不必要なほど保険金の高額な保険に入って、毎月何万円も掛け金を支払っていたりということですね。

て自分で考えて行動しなければならない、そんな時代を迎えているわけです。

精神的にも経済的にも自立して生きようという「ファイナンシャル・インデペンデンス」の考え方は、こうした変化の時代だからこそ必要不可欠になっています。

変動の時代を生きる術とは？

伊藤：さて、ここで今度は、「ファイナンシャル・インデペンデンス」を実現するための方法論について考えてみたいと思います。

従来のように収入が順調に伸びず、むしろ減る方向で変動する中では、「どのようにしてインデペンデンス（自立）するための資産を築いていけばいいのか？」ということが、大きな課題になります。

それについてまず必要なのは、モノを買ったりする際に、「ニーズ（必要）」と「ウォンツ（欲求）」に分けて、きちんと優先順位を考えることでしょう。

もはや収入が順調に増えることはありえないのですから、支出を合理的に節約していくことから着手しようということです。

そして第2段階目は、その節約してできたお金を運用に回し、お金に働いてもらうことによって増や

中でも最たるものが住宅ではないでしょうか。日本人は特に、「できるだけ都心に近い所に、しかも新品の持ち家が欲しい」という願望が強いですが、これが大分家計を圧迫する要因になっています。

たとえば、住宅を買うために3000万円のローンを組むとします。返済期間が30年で、金利は住宅金融公庫の最低金利だった2%で考えると、利息の総額は980万円です。最近は金利が上昇していますから、これが3%の場合だと、利息は1600万円くらいになります。1%金利が上がっただけで、これだけ金利負担が重くなってしまいますね。

澤上：「家賃を払うつもりでローンを払っていけば、いずれ家は自分のものになるから、財産づくりにもなって結局得だ」とはいうけれど、今、不動産価格も下落傾向にあるから、必ずしも不動産を持つことが財産づくりにはならなくなっています。

大きなローンを毎月払っている間にも、家や土地の値段が大幅に下落して、財産づくりどころではなくなってしまうことになりかねません。

それにもうひとつ、ローンという定期的でしかも大きな支出を抱えてしまうと、変動に対して対応できないんですね。

もしリストラに遭ったりして収入が大幅に減った場合でも、賃貸住宅だったら多少不便で狭くても、もっと安いところに引っ越せば済むでしょう。とこ

ろが高額な住宅ローンを抱えていると、あつという間に家計を圧迫します。

伊藤：実は年収1000万円とか2000万円といった高額所得者ほど、自己破産してしまう人が多いんですが、その原因は、住宅ローンなんですね。収入の多い人ほど高額のローンで高い住宅を買うものですが、いったん収入が途切れると、これで一気に家計が行き詰まってしまうんです。

澤上：大きな住宅ローンを抱えないというのは、気持ちの上でもとても楽です。加えて、やはり人生の時期に応じて住宅を住み替えた方が合理的でもあるんです。

結婚をして子どもを育てなければならぬ現役時代は、やはり少し広めの家が必要です。ところが、子どもたちが独立して親元を離れていったら、そんなに広い家は必要ありませんよね。

4人くらいの家族が暮らせる物件は、結構高価でローンも高額になります。ですからこの段階は賃貸でいけばいいと思うんです。

そして、子どもたちが離れていったら、運用で殖やしておいた資金の一部で、夫婦で住むためのこぢんまりした家を、日当たりの良いところにキャッシュで買えばいいわけです。

引退する頃なら通勤のことも気にせずに、環境の良いところに良い家を安く買えるはずですよ。



岡本和久編集委員
(投資顧問会社経営)

岡本：それに30年のローンを払い終える頃というのは、ちょうど住宅の傷みがひどくなる時期で、修理や建て替えのために、再び大きなお金が必要になります。マンションの場合だと建て替えの際の権利関係の調整など、さらに頭の痛いことも出てきますから、現役時代

は賃貸でいき、リタイア後に持ち家を取得するというのは、経済的にも気持ちの上でも格段に楽ですね。

日本には「世間並み」という言葉がありますが、これはどうも集団催眠の一種のような気がします。

「これは世間並みだから」と言われると、何か納得してしまうんですが(笑)、少し考えてみると別に合理的な根拠のない事ってたくさんありますよね。

「持ち家でなければ甲斐性がない」というのもそう

ですし、「隣の子が塾に行っているから、うちの子も通わせなければ」とか、「結婚式は高級ホテル、新婚旅行は豪華な海外旅行で、結婚資金は何百万円以上必要」など、いろいろとあります。

その辺を自分でよく考え、本当に必要なものと、なくてよいものに分けて組み立て直してみると、運用に回せる資金の余裕が、大分出てくると思います。

センスと、価値ある物を見る目次第で豊かにも、貧しくもなる

澤上：今までの発展途上経済というのは、経済拡大のために国民を、何が何でも大量消費をしなければならぬという方向へ駆り立てる面があったのはたしかです。大量生産、大量消費の社会を回していくためには、やはり住宅でも車でも娯楽でも、みんなでどんどん消費していく必要があったわけです。

そこで抜群の威力を発揮するのが、集団行動心理です。周囲のことを意識させては、横並びニーズを煽るわけです。でも、本当は経済なんて個々の人間の営みが集まってできているだけのことです。ですから「世間並み」なんていうことを考える必要なんてなくて、自分の価値観や満足度を追求していけばいいんです。

僕の知人にも、40代でリストラに遭った人がいます。前の勤め先の年収は1000万円だったので、「生活を維持するためには800万円がぎりぎりだ」と思って探しても、なかなか再就職先が見つからない。それで改めて奥さんや子どもと話し合っ、「塾に行くのを減らそう」とか「外食はやめよう」とか、 unnecessaryなものをどんどん切っていったら、意外に450万円でも生活できることが分かったというんです。それで450万円を探したら、あっさり再就職できたよ。

この1000万円とか800万円の中に、「世間並みに」とかいった、不要物が大分詰まっていたんですね。

加藤：それについては私も、かなり思い当たる節があるんです。よくある話ですが、バブルが崩壊する前までは大分羽振りよく商売をやっていて、外国の高級車を乗



加藤繁さん
(長期投資仲間)

り回して、食事も高級レストランと、結構派手な生活でした。

それが思わしくなくなり、いったんマイナスになってから再出発して、現在の収入は当時の20分の1くらいです。でもよく家内と、「今の方が生活の質は上がっているね」と話すんです。

車は持っていないけれど、必要な時はタクシーに乗れば済みます。家は自分で丹念に調べて探したら、掘り出し物の良い物件を安く手に入れることができました。食事も昔食べたうまい料理を再現しようと、自分で工夫して作ってみるわけですが、これもまた楽しいんです。人間関係も、昔みたいに周りからちやほやされないけれど、かえって人生の機微きびを知っている人たちと、より深く付き合えるようになっていっていると思います。

収入と幸福度というのは、どうも必ずしも比例しないということがよく理解できます。

伊藤：節約というとよく極端に走りがちで、これはあまりに行き過ぎな例ですが、「水道代がもったいなので、トイレは1日に2回しか流さない」という人がいたりします。

岡本：そんな不衛生に耐えてまでする節約は、ある意味でお金の奴隷になっているということで、ファイナンシャル・インデペンデンスとは逆ですね。

伊藤：ですから、それよりもやはり人生の目的は幸福に生きることならば、花を一輪飾るような気持ちの方が大切だと思うんです。

澤上：ファッションの世界でも、よく話題になりますよね。パリのOLのクローゼットには、東京のOLの半分かくらいの量の洋服しか入っていないと。

僕自身、彼女たちの引越しを見たことがあるけれど、衣類なんて冬ものも全部合わせてトランク2個程度の荷物しか持っていないんです。

けれど道を行く人の服装は非常に洗練されているし、パリは世界のファッションの発信地です。

どうということかという、やはり買う時に、自分に合ったものを見分ける目を持っているということなんでしょう。中途半端や無駄なものは一切買わない。少ない服でも組み合わせたりして、上手に着回すセンスがあるんです。

生活のコストを下げようとする時に大切なのは、こうした、眼力やセンスだと思うんですね。それ次第で、生活は豊かにも貧しくもなると思うんです。

「使う」ことで経済の質が高まる

伊藤：ここからいよいよ投資運用の話に入っていきたいと思いますが、やはり投資においても、澤上さんのおっしゃるように、物事の本質的な価値を見出す目やセンスは不可欠ではないかと思います。
澤上：まったくその通りですね。本誌にも毎回、投資の方法論についていろいろと書いていますが、その根幹にあるのは、やはり美意識やセンスなんです。

というのも僕ら長期投資家が買うのは、決して「株価」ではなく、「企業そのもの」ですよ。値動きの中で値ざやを抜こうとするのではなく、その企業が社会の中でどう行動していくのかを思い描くところから投資が始まります。

それには、「社会や経済がどうなって欲しいのか」「自分はどんな世界に住みたいのか」、自分なりのイメージを持つことがうんと大事です。そんなイメージを持って自分が応援しようと投資した会社が、社会の中で受け容れられて業績も上がっていく。株価の上昇は、そのご褒美みたいなものなんですね。

またこれと関係して、これからの運用で特に大切なのは、ため込んだり、抱え込むことではなくて、お金を「手放す」、「使う」ということです。

伊藤：従来の右肩上がり経済の中での運用では、「土地を持つ」「預貯金を貯める」といったことが中心だったのとは対照的ですね。

澤上：右肩上がりの成長の中で、日本の経済も量的な拡大については一段落しました。ですから、単に持ったり抱え込むことに、それほど意味はなくなっているんです。でも生活の質ということでは、まだまだですよ。これからの成熟経済に生きるテーマは、「質的な拡大」です。

たとえば医療でも、現在の医療制度に疑問を持つ人は多いと思います。お医者さんの中にも、「厚生労働省の定めた現行の点数制度の中では、思ったような治療ができない」と嘆く方は少なくないでしょう。
加藤：教育もそうですね。学校が荒れていて授業が成り立たないのが普通になってきていますし、文部科学省の指導要領のレベルも下がっています。

子どもを持つ親なら、だれもが自分の子どもの教育に不安を覚えていると思います。

伊藤：それに経済大国だとはいうけれど、道幅が狭いところに電信柱が林立していて、景観も良くない上に危険だし、山や海岸はコンクリートやテトラポットで固められていて、せっかくの美しい日本の自然が損なわれてしまっています。

澤上：そんな風に、生活の質の面でいえば、まだまだやることはたくさんあります。

お金があれば医療保険の点数制度など関係なく、患者さんにとって最善と思える自由医療ができます。また教育だって、きちんとした教育を受けさせられる、プライベートスクールをつくれればいいわけです。

海岸のコンクリートも剥がしてしまっ、もっと自然に近い形の護岸工事ができるでしょう。自然の浄化力は非常に強くて、小さな貝類が繁殖できる海岸があると、海の水もとてもきれいになるそうです。

とにかくこうしたことを実現するにはお金が必要だし、またそうした方向にお金を投じることで、経済はさらに回っていくわけです。

常に、より高いレベルを意識してお金を投じることで、理想とするところの実現に向かい、なおかつお金が回っていくわけですから、どんな目線で自分はお金を投じるのか、その勉強をすることはものすごく大切です。

たしかに今までも、社会貢献的な立派な活動をしている方はいますが、自分のお金で動いている人はとても少ないです。やっぱりいざとなると、行政とかに資金を頼る場合がほとんどです。そのために、本来の目的が歪むことが少なくないですし、経済合理性からいってもムダが多かったりします。

岡本：現在の日本国内のお金の循環で、最も懸念されるのはその点ですね。公共サービスに投じられる税金や財政投融资資金が、政治的な影響で配分され、効率的に働いていません。そうしているうちに、大切な国民の資産がどんどん食いつぶされています。

(※注1) **アンドリュー・カーネギー (Andrew Carnegie 1835-1919)**：スコットランドに生まれ、少年時代にアメリカに渡る。当初は電報会社で働いていたが、鉄道会社への投資を手始めに石油への投資で資産を築く。この資産で若くして製鉄会社を設立し鉄鋼王として君臨するが、そのかたわらフィランソロピー（社会貢献）の分野でも活躍。

自治体や大学などに2500以上の図書館を寄贈するほか、カーネギーホール、カーネギーメロン大学などを設立。

(※注2) **ハワード・ヒューズ (Howard Hughes 1905-1976)**：テキサス州の裕福な機械製造会社の経営者の家庭に生まれる。父の死により若くして事業を継いだ後は、豊富な資金を元手に実業家として活躍する。映画会社を経営し、自ら監督として作品を制作する傍ら、航空会社やラスベガス一帯のホテル、空港、テレビ局、鉱山を一手に掌握するなど、その活動は多方面にわたり、全米一の富豪といわれた。

しかし、極度に細菌を恐れる脅迫神経症を患い、中年期以降はほとんど人前に姿を現さず、自家用ジェット機の中で生涯を閉じる。後継となる遺産相続人はなく、莫大な遺産のほとんどは、宇宙開発研究と医学研究に寄付されたという。

もし巨額の個人金融資産が、経済合理性に基づいた付加価値を生む使い方をされたなら、日本はもっともっと豊かになるはずですよ。

ですから経済全体の質を高めるという意味でも、社会を意識した個人による、目線の高いお金の使い方は、とても重要ですね。

稼ぐよりも、使う方がむずかしい

澤上：やっぱり大切なのは、自分のお金を投入し、とことん自由に理想を追求していけることです。

そんな生き方をしている大人って格好いいですし、若い人があこがれて、どんどん続いてきますよね。

加藤：そういう視点で見たとき、対照的なのはアンドリュー・カーネギー（※注1）とハワード・ヒューズ（※注2）だと思うんです。

アンドリュー・カーネギーは米国や英国に2500もの図書館や、カーネギー・ホールのような文化施設を作りましたね。彼はそのために財産の多くを費やしましたが、それが社会の中に投じられたことによって、アメリカという国の文化を高めることに計り知れない貢献をしました。そしてもちろんのこと、この文化的な水準の高さが、アメリカの経済や国力を支える上で大きな役割を果たしています。

一方、ハワード・ヒューズは全米一という莫大な財産を残しましたが、本人は精神を病んで、孤独に世を去りました。

澤上：カーネギーも三十数歳で資本家として本格的に歩み始めた時、ずいぶん悩んだといいます。それまではガツガツと儲けることばかり考えていたけれど、その時からお金を使うことを本気で勉強し始めたというんですね。

お金を使うということは、それだけ大変なことな

んです。お金を使う姿勢に自分のすべてが現れてしまうので、法律や社会規範といった社会一般の決まり事よりも、はるかに厳しい自己規律が必要です。

ヨーロッパなどのエスタブリッシュメントにも、個人資産をチャリティーに投じているような人は結構いますが、彼らが自らに課す自己規範は、普通の人の世界よりもはるかに厳しいものがあります。

お金は自分の「器」以上には身につかない

伊藤：以前、僕は銀行から頼まれて、1000万円以上の宝くじが当たった人のための冊子というものを作ったことがあります。

というのは、高額な宝くじに当たっても、お金の使い方を知らない人はお金に振り回されてしまって、多重債務者になるなど、破滅する人が少なくないからだというんですね。

ですからその冊子の中で強調したのは、少々突き放した言い方ですが、「あなたはお金を手に入れたけれど、あなた自身は何も変わっていません。お金の奴隷になってはいけません」ということです。

澤上：結局、お金というのは、自分の器以上には身につかないんですね。200万円くらいの元手で運用を

始めて、うまくすると600万円くらいまでは割と順調に増えるんです。でもなかなかその上にいけないんです。「あともう少しで1000万円だ」「もうちょっと殖やせば、住宅ローンが全部払える」といった欲が出てきて、運用のリズムが狂ってしまうからです。

それでも5年、10年と運用を続けているうちに、いつの間にか1000万円の運用ができるようになります。少々のことでは右往左往しない「金持ちケンカせず」という、良い意味でゲーム感覚のゆったりとした投資スタイルが身についてくるからです。

それから、また辛抱して運用を続けていると、信じられないかもしれませんが、5000万円の運用ができるようになります。この金額が1億円までいけば、もうお金持ちの仲間入りです。

ですからファイナンシャル・インDEPENDENCEをめざすなら、自分はどんな生き方をしたいのか、そのイメージを、あこがれや美意識を持って磨き込んでいくことが大切。

お金を扱える器が大きくなるほど、社会貢献したからといって、いちいち自分の名前を残そうとか考えなくなるものです。社会のために、良い意味でわがままにお金を使って、後は清々している。そんなカッコいい大人が増えてきたら、世の中がもっと豊かで面白くなると思うんですね。

『インベストライフ』からのお知らせ

本誌編集委員による、老後資金づくりの本格的指南書 『自分の年金は自分でつくる！』好評発売中！

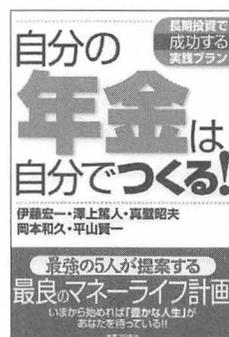
『インベストライフ』編集・執筆陣による単行本『自分の年金は自分でつくる！』が実業之日本社より刊行されました。

ライフプランから投資運用の実際まで、資産づくりの方法論をわかりやすく解説しています。個人の資産運用はもちろん、FPのコンサルティングの際などにも役立つ一冊です。

全国書店、ならびにインターネットのオンライン書店などで購入できます（定価1575円・消費税込み）。

【目次】

- 第1章 「これからの老後資金は『攻め』と『守り』で考える」（執筆：伊藤宏一）
- 第2章 「そもそも年金って何？これからどう用意していこうか」（執筆：平山賢一）
- 第3章 「DIY年金運用の実際 手づくり年金運用はプラン（計画）、ドゥー（実行）、チェック（確認）のサイクルで」（執筆：岡本和久）
- 第4章 「個人投資家の利点を最大限に利用しよう」（執筆：真壁昭夫）
- 第5章 「長期運用を貫くための『投資の心理学』」（執筆：真壁昭夫）
- 第6章 「経済と長期運用と年金づくりと」（執筆：澤上篤人）



伊藤宏一、平山賢一、
岡本和久、真壁昭夫、
澤上篤人共著

（実業之日本社刊）

<モデルポートフォリオ:2019年9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 ~ 237万円
4資産型	積極型	3.95	-4.13	5.96	8.93	15.14	2.82	13.49	61.09	90.80
	成長型	2.45	-1.19	4.49	6.91	10.58	2.71	10.19	43.43	71.10
	安定型	0.95	1.53	2.86	4.74	6.51	2.49	6.61	27.29	50.92
2資産型	積極型	3.30	-1.60	5.94	9.64	16.52	3.25	15.91	65.14	108.44
	成長型	2.25	0.30	4.38	7.48	12.22	3.12	11.55	47.01	83.96
	安定型	1.20	1.94	2.69	5.20	8.49	2.87	7.04	30.47	59.54

* 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2018年9月末に1万円投資資金を積み立て始め、2019年8月末の投資資金までとする(2019年9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。MorningstarDirectについてのお問い合わせは「投信まとなび」のお問い合わせメール(<https://www.matonavi.jp/inquiry>)にてイボットソン・アソシエイツ・ジャパンまで。

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%		

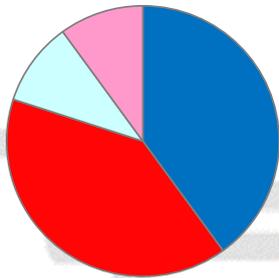
ポートフォリオは「インベストラ이프」が参考のために考案した資産配分に基づき、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出しています。特定の資産配分による投資の推奨を行うものではありません。

「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/>

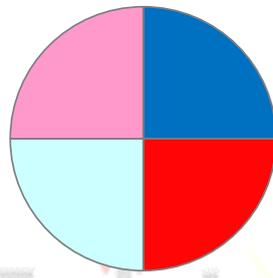
4資産型

- 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)

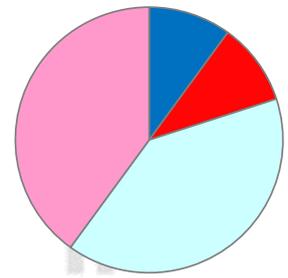
積極型



成長型



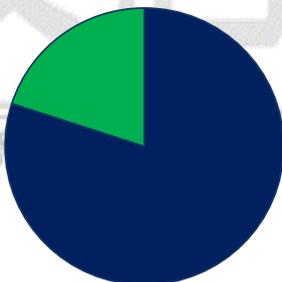
安定型



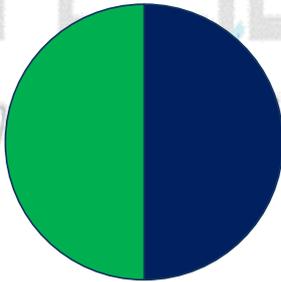
2資産型

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

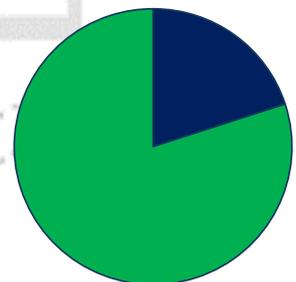
積極型



成長型



安定型



<純資産上位ファンド(毎月および隔月決算型を除く):2019年9月末の運用状況>

当資料は「インベストラ이프」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「投信まとなび」でそのファンドを見ることができます。

「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/>

今回順位	前回(19年6月末)順位	運用会社名	ファンド名	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				1万円ずつ積み立てた場合の月末資産額				2019年9月末		イボットソン分類
				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~237万円	1年12万円	5年60万円	10年120万円	2000年1月~237万円	純資産(億円)	
1	1	レオス	ひふみプラス	3.80	-13.79	11.46	-	-	-0.30	20.14	-	-	11.96	72.08	-	-	5,808.7	37,022	国内株式・キャッシュバランス型
2	2	野村AM	野村インド株投資	8.29	4.86	7.54	7.68	26.31	4.00	15.49	60.84	-	12.48	69.29	193.01	-	4,161.3	25,419	外国株式・インド型
3	4	AM-One	グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド(為替ヘッジなし)	-0.47	-2.14	-	-	-	3.16	-	-	-	12.38	-	-	-	3,935.2	16,794	外国株式・世界型
4	7	三井住友トラスト	次世代通信関連 世界株式戦略ファンド	1.81	2.28	-	-	-	4.58	-	-	-	12.55	-	-	-	3,903.6	10,612	外国株式・世界型
5	3	日興AM	グローバル・ロボティクス株式ファンド(年2回決算型)	5.98	-4.01	-	-	-	4.62	-	-	-	12.55	-	-	-	3,867.1	10,060	外国株式・世界型
6	6	フィデリティ投信	フィデリティ・日本成長株・ファンド	6.43	-10.83	6.08	7.73	19.28	3.74	10.14	55.20	65.02	12.45	66.08	186.24	391.11	3,727.5	22,271	国内株式・大型成長型
7	5	日興AM	グローバル・ロボティクス株式ファンド(1年決算型)	5.97	-3.97	-	-	-	4.64	-	-	-	12.56	-	-	-	3,528.7	14,621	外国株式・世界型
8	8	ゴールドマン・S	netWIN GS インターネット戦略Bコース(為替ヘッジなし)	0.55	-1.05	14.41	16.05	24.16	4.89	43.62	145.28	230.54	12.59	86.17	294.33	783.38	3,204.3	15,002	外国株式・北米型
9	11	さわかみ投信	さわかみファンド	7.13	-11.34	4.93	6.86	19.00	0.37	7.42	49.05	74.26	12.04	64.45	178.86	412.99	2,935.5	24,158	国内株式・大型ブレンド型
10	10	野村AM	野村PIMCO・世界インカム戦略ファンドAコース(為替ヘッジあり 年2回決算)	0.21	2.89	-	-	-	1.61	-	-	-	12.19	-	-	-	2,894.0	10,727	外国債券・世界型(円ヘッジ)
11	9	大和投信	ロボット・テクノロジー関連株ファンド-ロボテック-	4.02	-6.33	-	-	-	2.71	-	-	-	12.32	-	-	-	2,816.6	12,424	外国株式・世界型
12	19	東京海上AM	東京海上・円資産バランスファンド(年1回決算型)	1.10	4.39	-	-	-	3.51	-	-	-	12.42	-	-	-	2,302.2	11,542	アロケーション・安定型
13	13	日興AM	インデックスファンド225	5.81	-8.28	7.56	9.39	19.81	2.54	16.32	71.46	92.68	12.30	69.79	205.75	456.66	2,249.8	6,009	国内株式・大型ブレンド型
14	12	三井住友DS	グローバルAIファンド	-2.72	-7.11	-	-	-	-2.29	-	-	-	11.72	-	-	-	2,005.9	14,987	外国株式・世界型
15	14	ゴールドマン・S	GSグローバル・ビッグデータ投資戦略Bコース(為替ヘッジなし)	3.12	-10.44	-	-	-	0.19	-	-	-	12.02	-	-	-	1,977.5	11,272	外国株式・世界型
16	20	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	2.43	-0.68	3.63	6.61	12.02	2.76	9.28	41.43	-	12.33	65.57	169.72	-	1,873.2	14,836	アロケーション・やや積極型
17	21	AM-One	MHAM株式インデックスファンド225	5.79	-8.29	7.48	9.34	19.78	2.52	16.18	70.94	91.24	12.30	69.71	205.13	453.24	1,799.3	4,095	国内株式・大型ブレンド型
18	17	AM-One	日経225ノーロードオープン	5.78	-8.51	7.24	9.01	19.76	2.41	15.53	68.01	85.40	12.29	69.32	201.62	439.40	1,787.1	15,329	国内株式・大型ブレンド型
19	15	日興AM	グローバル・フィンテック株式ファンド	0.16	-8.02	-	-	-	0.52	-	-	-	12.06	-	-	-	1,776.6	15,469	外国株式・世界型
20	18	アムンディ	SMBC・アムンディ プロテクト&スイッチファンド	-0.41	2.16	-	-	-	2.17	-	-	-	12.26	-	-	-	1,749.3	10,095	アロケーション・リスクコントロール型

対象は追加型株式投資信託のうち2019年9月末時点で1年以上の運用実績があるもの(毎月・隔月決算型、ETF・DC・SMAなど専用投資信託を除く)。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す。例えば1年の場合は2018年9月末に1万円で積み立てを開始し、2019年8月末投資分までの2019年9月末における運用成果とする(2019年9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「投信まとなび」のお問い合わせメール(<https://www.matonavi.jp/inquiry>)にてお気軽にご送信ください。