

**今月の
ひとこと**

久しぶりに日経平均が3万円越え。「さあ、いよいよ日本株の出番か?」と思っている人も「いやいや、やはり本命はアメリカだ」という人もいられるでしょう。少なくとも株式市場という観点で見れば、長い年月の間に相場の牽引車となる国は入れ替わります。また、産業で見ても注目セクターは入れ替わっています。まして、個別企業ではもっと激しく変動が起こります。この変化して止まないマーケットのリーダーをモグラたたきのように追いかけることは意味がないのです。うまくいくこともあるでしょう。しかし、失敗すれば成功も打ち消しになる。さらに売買に伴いコストもかかる。一番、恐ろしいのは自分の判断に対する過信です。アメリカにGreat Fool Theoryと呼ばれる投資の法則があります。買う人はみんな自分よりもっとバカな奴が上値を買ってくれるという前提で行動しているというものです。欲望から距離をおいてGreat Wise Investorとなるべきなのです。ではどうすればよいのか、日本も含めた全世界の株式インデックス・ファンドをひたすら積み立てる。これが理論的にも正しく実証的にも有効な方法です。

+++++

FIWAからのお知らせ

+++++

第50回 FIWAサムライズ勉強会がオンラインで開催されます。金融庁 監督局 証券課 資産運用統括管理官 安野淳氏による「フィデューシャリー・デューティーの観点に立ったアドバイスとはなにか」というご講演です。とても貴重な機会ですのでお見逃しなく。

開催日 10月22日(金) 開催時間 19:00~21:00

お申込みはこちら⇒ <https://somerise.net/2021/09/04/1286/>

備考 主催 : NPO法人みんなのお金のアドバイザー協会

+++++

FIWAみんなのお金チャンネル

毎週水曜日YouTubeで公開。9月はFIWA正会員の石津史子さんに岡本和久が投信会社設立、社労士活動、FIWA Aにかける夢などのお話を伺っています。

<https://youtu.be/BLs8kFrkm-c>

+++++

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、木曜日は岡本和久が担当します。

+++++

FACEBOOK上で約3700人のクラブ・インベストラ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)

I-OWAマンスリー・セミナー座談会より 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ほしいこと

講演 : 税理士 江黒 清史氏 レポーター : 赤堀 薫里



国税庁の資料によると、令和元年に亡くなった方のうち相続税を申告した人の割合は8.3%。相続財産の内訳は、土地が34%、現預金33%、有価証券15%、その他12%、家屋5%と、相続財産のうち不動産、有価証券が占める割合が高くなっています。これらの相続財産のうち現預金に関しては相続税上あまり問題になりません。なぜなら2000万円の現金は2000万円の評価にしかありませんし、現金預金は分割することが可能であり、相続税もそこから納税することが可能です。本日は有価証券と不動産の相続における評価の方法をお伝えし、相続に対して問題になる点、どうすればいいのかについてお話しします。

[読んでみる](#)

クラブ・インベストラライフとは?

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ライフ

http://twitter.com/c_investlife

Twitterへの登録が必要です



FIWA®マンスリー・セミナー講演より 達人たちの投資哲学

講演：岡本 和久 レポーター：赤堀 薫里



説の投資家と呼ばれる人たちの投資哲学についてお話をします。有名な人にはバフェットさんやピーター・リンチさんなど、いろいろな人がいます。どの人も哲学を持っている。彼らなりにマーケットをどういう切り口で見たら自分の投資に役立つか、自分の成果が上がるのか、はっきり理解をして、そこを極めていきます。

[読んでみる](#)

バックナンバー

一覧

- 2021年08月16日発行 Vol.224
- 2021年07月15日発行 Vol.223
- 2021年06月15日発行 Vol.222
- 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

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



★「惜別の歌」（島崎藤村作詞、藤江英輔作曲、中央大学の学生歌）の誕生秘話 ★世界で2番目に高い山は？ ★「むすんでひらいて」戦前は軍歌だった ★ 騎手のことをジョッキーというのはなぜか ★ 二十世紀梨はゴミ捨て場から誕生

[読んでみる](#)

「岡本和久のお金と心チャンネル」より「小学生のためのお金の授業」（全3回分）

岡本 和久



YouTubeの「岡本和久のお金と心チャンネル」に三回連続で「小学生のためのお金の授業」について要点を整理しておきました。三回分、一挙公開します。第一回 <https://youtu.be/MxW-Qv6WqFU> メイン・テーマ：お金は感謝のしるし 第二回 <https://youtu.be/w3gmIFztsuc> メイン・テーマ：働くとはどういうことか 第三回 メイン・テーマ：しあわせ持ちになれるお金の使い方

[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.5」長谷川 攝さん

寄稿：FIWA®協会 副理事長 岩城 みずほ



世界第2位の個人金融資産額を有する日本。しかし、個人の寄付額は米国の5%にも満たない現状だといえます。でも、私たち日本人が寄付に関心がないかといえば、そういうわけではありません。寄付元年とも呼ばれる東日本大震災以降、ここ数年で、クラウドファンディングやふるさと納税など、個人が小口の寄付をする方法が増えてきました。今回は、公益財団法人日本フイランソロピック財団の理事、事務局長を務めていらっしゃる長谷川攝さんの活動をご紹介します。

[読んでみる](#)

インベストラ이프・アーカイブより 勝ち残る企業と経営者に 必要な理念とは!? （2008.11）

ゲスト：新 将命氏 編集委員：岡本 和久（司会）、澤上 篤人氏、渋澤 健氏



グローバル化といわれる時代になって久しいが、世界での存在感が薄くなりつつある日本。その存在感を取り戻すためには、政治家や役人はもはやあてにならない。リーダー不在の日本を救うのは誰なのか。勝ち残る企業とは？ トップリーダーになれる経営者とは？ これらをテーマに経営コンサルタントの新 将命氏をお迎えして論議していただいた（この座談会は2008年9月2日に行われた）。

[読んでみる](#)

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

8月は4資産成長型が1.28%、2資産成長型が1.08%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。

[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などが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

<https://i-owa.com/blog/> 詳細はこちらをご覧ください。

[詳細はこちらをご覧ください。](#)

セミナー案内

2021/9/19 FIWAマンスリー・セミナー #192

開催形式 On Line

開催日時 9月19日 12:30~15:30

講演・講師

岡本 和久、岩城 みずほ 「FIWA活動の二年を振り返って」

宮井 博氏 小原沢 則之氏 アセマネライフ株式会社 「株式投資体験アプリ「賢者のポートフォリオ」を使った投資教育」

お申込み：開催日約1か月前から <https://happymoney.stores.jp/> にて

2021/10/17 FIWAマンスリー・セミナー #193

開催形式 On Line

開催日時 10月17日 12:30~15:30

会場 On Line

講演・講師

岡本 和久 「日本証券市場全史」

明治大学商学部教授 三和 裕美子氏、太田 達也氏 「近現代日本の株価指数発表会」

お申込み：開催日約1か月前から <https://happymoney.stores.jp/> にて

10/22 第50回 FIWAサムライズ勉強会

開催地 Zoomによるオンラインセミナー

開催日 10月22日(金) 開催時間 19:00~21:00

特別講演 「フィデューシャリー・デューティーの観点に立ったアドバイスとはなにか」

講師 金融庁 監督局 証券課 資産運用統括管理官 安野 淳氏

備考 主催：NPO法人みんなのお金のアドバイザー協会

お申込先：<https://somerise.net/2021/09/04/1286/>

2021/11/21 FIWAマンスリー・セミナー #194

開催形式 On Line

開催日時 11月21日 12:30~15:30

講演・講師

岡本 和久 「年金運用の変遷に学ぶ生活者の資産運用」

築地本願寺総務長 安永 雄彦氏 「ビジネスマン僧侶にまなぶ常識を超えるマーケティング」

お申込み：開催日約1か月前から <https://happymoney.stores.jp/> にて

2021/12/19 FIWAマンスリー・セミナー #195

開催形式 On Line

開催日時 12月19日 12:30~15:30

講演・講師

岡本 和久 「KK時代のプロエイジングという生き方」

㈱リンクマネーコンサルティング 高橋 忠寛氏 「相談ビジネスの現状と将来性~アドバイザーの提供できる価値とは~」

お申込み : 開催日約1か月前から <https://happymoney.stores.jp/> にて

2022/1/16 FIWAマンスリー・セミナー #196

開催形式 On Line

開催日時 1月16日 12:30~15:30

講演・講師

岡本 和久 「人生を通じてのお金との付き合い方、運用法」

ブーケドフルーレット 馬淵 治好氏 「2022 どうなる世界の経済・金融市場」

お申込み : 開催日約1か月前から <https://happymoney.stores.jp/> にて

[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](#) | [ご感想](#) |

Copyright © Fiduciary and Independent Wealth Advisors, NPO
All rights reserved.



FIWA®マンスリー・セミナーより 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ほしいこと

講演: 税理士 江黒 清史氏
レポーター: 赤堀 薫里

国税庁の資料によると、令和元年に亡くなった方のうち相続税を申告した人の割合は 8.3%。相続財産の内訳は、土地が 34%、現預金 33%、有価証券 15%、その他 12%、家屋 5%と、相続財産のうち不動産、有価証券が占める割合が高くなっています。これらの相続財産のうち現預金に関しては相続税上あまり問題になりません。なぜなら 2000 万円の現金は 2000 万円の評価にしかありませんし、現金預金は分割することが可能であり、相続税もそこから納税することが可能です。本日は有価証券と不動産の相続における評価の方法をお伝えし、相続に対して問題になる点、どうすればいいのかについてお話します。



一番大切なこと。それは円満な相続です。遺産の多い少ないに関わらず遺産をめぐって、相続人の中で紛争が起きないようにすることが、一番大切なことです。令和元年度における裁判所の遺産金額別の調停件数では、遺産の金額は 5000 万円以下の争いが全体の 3/4 を占めています。このことから遺産金額が少なくても争いが起こっていることがわかります。遺産をめぐる紛争を防止するために遺言が重要になっています。国も遺言を書きやすくするために法改正を行っています。財産目録についてはパソコンによる作成が可能になり、法務局における自筆証書遺言の保管制度が創設されました。

2 番目に納税資金の確保。相続税は相続の開始後、10 か月以内に現金で一括納付が原則になっています。遺産の大半が金融資産であれば相続した遺産から納付できますが、相続した財産が不動産等だった場合、相続人の手元の現金を納付するか、相続した財産を売却して納税資金を確保するなどの対応が必要になります。現金による一括納付が困難な場合は、延納や物納という方法もありますが、計画を立てておかないと、結局財産を放棄する結果になりかねません。相続財産が不動産等、換金するのに時間がかかる財産が多い方は、納税額を計算して準備しておくことが必要になります。





FIWA®通信「インベストラ이프」

最後が節税です。節税は重要ですが行き過ぎた節税により課税当局に禁じられたら元も子もないですし、遺産をめぐる紛争になって遺産分割ができないと、相続税の計算上遅れが伝えられず納税額が高くなってしまいます。ご注意ください。

財産の評価についてお話をします。まず前提として相続、贈与で取得した財産は、相続、贈与が起こったことにより、無償で取得した財産となります。そのため税金の計算では、取得した財産をいくらで見積もるのかという財産の評価が必要になります。財産ごとに評価方法を紹介していきます。

まずは有価証券の評価方法です。上場株式は日々取引され値段があるため、市場価格をもって時価として評価されます。土地の評価方法は路線価方式と倍率方式。家屋の評価方法は、固定資産税評価額。不動産を所有している人は、固定資産税を納めますが、この固定資産税を決める基準価額枠で、各市町村が計算している評価額となります。マンションの評価は、土地と建物枠に分けて計算して合算して評価額を出します。

贈与に関しては、贈与契約書は必要です。絶対に作成しなければならない書類になります。民法では、549条に贈与は当事者の一方がある財産を無償で相手方に与える意思を表示し、相手方が受諾することによってその効力が生ずるとあります。つまり口約束だけでも贈与は成立します。しかし口約束だけでは第三者である税務署には証明できませんので、この贈与契約書の作成が必須になります。親やおじいちゃんおばあちゃんが子どもや孫名義に銀行口座を作って、毎月お金を積んでいるケースがあるかと思います。

もしおじいちゃん、おばあちゃんや親が亡くなって、相続が発生した場合、子供や孫名義の預金の取り扱いはどうなるでしょうか。子供が知らないとなれば、親サイドは贈与したと誤っていても贈与が成立しないこととなります。相続税の申告上、親の財産として申告書に載せなくてはなりません。名義預金は税務調査になりますと、しばしば問題になる論点です。名義預金とされないために贈与契約書を作成し、子供が通常使っている口座にお金を入れること。あとから作ったと言われないうえに、贈与契約書を作成したうえで、公証人役場で確定日付をもらっておけば、契約書の存在が担保されたこととなります。贈与契約書をネットで検索すれば、ひな型はいっぱい出てきます。内容は非常に簡単ですので、贈与を考えている方は必ず作成しておいてもらいたいと思います。

講演では、財産の評価方法や財産の状況を「見える化」することの重要性、生前贈与の留意点、相続税の節税対策のケーススタディーや、遺産分割の論点について、また、取得価額が不明な場合の確認方法、相続財産が災害により被害を受けた場合の取り扱いなど、一つ一つ事例を挙げ、豊富な実務経験に基づいた大変わかりやすい解説をしていただきました。



FIWA®マンスリー・セミナー講演より フリー・ディスカッション

講演：税理士 江黒 清史氏

レポーター：赤堀 薫里

参加者 | 土地の取得価格がわからないものや名義預金についてよく質問されますので、丁寧に教えていただいて助かりました。相続対策として暦年贈与で相続財産を減らす対策をされている中には、定期贈与と言われないか気にされる方もいらっしゃると思います。贈与契約書をきちんと交わしておけば、毎年同じ金額を贈与されても構わないのでしょうか。

江黒 | 連年贈与を心配される方がいらっしゃいます。連年贈与とされる場合は、1000万円の預金を毎年100万円ずつ10年間で贈与する、そのようなケースがあたります。通常ですとたまたま100万円ずつ10年間続けて贈与していても連年贈与とはされません。気にされるのであれば、日付をずらすとか、金額を少し変えるとか。その都度贈与契約書をしっかり作ってくれていけば、実務上問題ないというのが我々の見解です。

参加者 | もう一つ相続税の計算においてですが、基礎控除以内の課税価額であれば、特に確定申告する必要がないということだと思いますが、小規模宅地の特例を使った結果、財産が基礎控除内であった場合は、きちんと確定申告しなければいけないということでしょうか。

江黒 | はい、その通りです。小規模宅地等や配偶者の税額特例を使って相続税が0になった場合は、申告が必要になります。

参加者 | 申告期限である10か月以内までに申告の準備が整わなかった場合は、特例を使えないという話があったと思います。そのような場合、あとで小規模宅地とか配偶者の税額軽減を使うことは可能ですか。

江黒 | その場合、無分割ということで届け出があります。そちらを出しておいていただければ、分割ができるようになってから、4か月以内の申告で特例を使うことができます。

岡本 | 相続ではなくて、ずっと昔買った銘柄を売却したいという時にそのコストがわからないということがよくあります。例えば、海外の証券会社で買っていたようなもので、こちらに移管



FIWA®通信「インベストラ이프」

して持ってきている。いくつかプロセスを経ているとわからなくなってしまう。為替も変動している。しかも、配当金の再投資をしているとコストそのものもわからなくなってしまう。その時にどこまで精度の高いデータが必要になってくるのかということですよ。大体買付け価格ぐらいがわかればそれでいいのか。それとも、かなりしっかりしたものが必要なのか、その辺はいかかでしょうか。

江黒 | 本人の手控え、メモでもOKということになっています。実務的な話です。なんらかのエビデンスがあればいいのですが、本人の記憶で、これぐらいで申告したというケースでもだいたい通っています。おおよその金額がわかっているならば、それで申告してしまっても通っている話です。

参加者 | 岡本さんの講演を聞いていてその通りだなと思ったのは、バフェットの話やテンプレートさんの話を聞いても、いろいろな人がそれぞれアクティブやパッシブなど専門性のある手法に特化している。それ以外にテンプレートさんは低位株投資で財をなしたということもあります。

投資でいちばんやってはいけないことは、原理主義に陥ることではないかと私は思います。長期・積立・分散と呪文のように言っていれば良いということではない。もちろんそれは有効な方法であることは間違いありませんが、「それ以外はダメだ」みたいに言うことはちょっとどうなのかな？という感じはします。

そういう意味では、自分の勝ちパターンを作る、得意パターンを作る、ということは、プロの運用者だけじゃなく、個人投資家にも同じことが言えるのではないかと思います。例えばバリュー投資というか、「きちっと自分で企業の内容を分析する時間も余裕もあり、それなりの知識や経験があるからそういうものでやるんだ」、「いやいや私は仕事が忙しくてそんなことをやっている暇はないからインデックス投資で十分だ」、という人もいれば、あるいは「インデックスではつまらないから、儲けてくれそうな人に運用を委託するアクティブをやるんだ」とか、何でもよいと思います。要は、その人に納得性があって、自分の得意の勝ちパターンであれば、それで別に構わないなと思っています。最近原理主義の人が世の中跋扈しているような気がします。もうちょっと柔軟に考えた方がいいのではないのかという感じがします。

岡本 | やっぱり自分が何をしようとしているのかということをはっきり見極めるということだと思います。今のマーケットは流動性に押し上げられている。いつかは沈静化することになるでしょうけど、「じゃあもうダメですか？」というとダメでもないし、よくもない。30年後を目指している人であれば、「今後10年間はずごい買い場ですよ」という言い方も実はあるわけです。実際にそうなるのであればそうですよね。でも、タームが数年間の人にとっては、「ちょっと今は手控えておいたほうがいいですよ」ということもあるかもしれない。生活の一部すらでもなく、本当にほっとらかしで何か備えができてくれればそれでいいなと思



FIWA®通信「インベストラ이프」

っている人もいれば、自分の応援したい企業を応援するという人がいるかもしれない。それもみんなバラバラですからね。「この方法しかだめだ」ということは、全体に対しては言えないと思います。ある人に対しては、「こういう方法よりこういう方法のほうがいいかもしれませんね」というのはあるかもしれませんが。おっしゃるとおり、原理主義というか、これは〇で残りは全部×というのは、間違っていると思います。

今日、お話したなかでもこれだけ著名な投資家が出て、みんな違う投資哲学、投資手法で成功しているということが非常に重要なポイントだと思います。

参加者 | 今日、岡本さんがおっしゃっていた「価格と価値」という点がありました。誰が言った言葉か覚えていませんが、すごく印象的だったのが「価格はあなたが払うモノで、価値はあなたが受け取るモノです。だから、もっと価値に関心を持ちましょう」というような言葉です。すごく良い言葉だなと思いました。

岡本 | それは本当にその通りですね。あとは価値の見方をどのように見るのか。またそれはそれぞれの人のアプローチによります。それはもしかしたら、この会社は、今は鳴かず飛ばずだけど、これからものすごく頑張って、10年、20年先にはすごい会社になるのかもしれないと思うかもしれないし、「今はいいけど今後はだめだ」と思う会社もあるのかもしれないじゃないですか。それはそれぞれの人の感性というか、判断力ですよ。その辺が実は一番面白いところですよ。みんな違ってみんな正しいのかもしれないし、みんな違っていいのかもしれない。

参加者 | 「投資の達人は絶対的な自信を持っていない」とおっしゃっていましたが、僕自身投資を始めたばかりで、成功も失敗もしていない段階ではありますが、成功しているほど謙虚に「実るほど頭を垂れる稲穂かな」ではないですけど、どこかで慢心があつたときに失敗するのかなと感じています。僕自身も投資を始めたばかりですが、慢心しないように謙虚に進めて行きたいなと思いました。

岡本 | 絶対的な自信を持っていないというより、やっていることには自信があるけれど、自分の予測が外れたときに対する備えを持っているという意味です。また、予想以上に時間がかかることもある。ただ、自分が常に絶対正しいとは思っていない。もしかしたら間違える可能性もある。それに対する備え、それがあつた意味、リスク管理といえばリスク管理だと思います。今日はありがとうございました。



FIWA®マンスリー・セミナー講演より 達人たちの投資哲学

講演：岡本 和久
レポーター：赤堀 薫里

伝説の投資家と呼ばれる人たちの投資哲学についてお話をします。有名な人にはバフェットさんやピーター・リンチさんなど、いろいろな人がいます。どの人も哲学を持っている。彼らなりにマーケットをどういう切り口で見たら自分の投資に役立つか、自分の成果が上がるのか、はっきり理解をして、そこを極めていきます。



概してマーケットが自分のやり方に合わない時は、防衛的な大きく負けないポートフォリオにして、自分のやり方に合っている時は積極的に出る。そういうことをやっている人が多いと思います。達人という人たちは、私の印象では絶対的な自信を持っていません。自信過剰になっていないのです。自分が間違える可能性もあることを前提におき、その時でも致命傷にならないような手を打ちながら、自分の最高の力が出せることをやっています。そういうところはやっぱりプロだなと思います。素人さんこそ自信を持って『こうに違いない』と思い、そこに全部かけてしまうことになりませんが、プロにはそんな人はいません。間違ったときのことを考える。

不易流行という言葉があります。不易というのは変わらないということです。投資哲学は変わらない。流行は流れゆくもの。短期的なマーケットの状況です。投資信託などで我々が達人たちの運用をどう使うのかは、さまざまな投資哲学を自分のニーズにあわせてどう使うのかということにあると思います。

価値と価格の違いを理解することはとても大切です。現在の価値よりも価格の方が高い場合、バリュート分析で見ればあまり魅力がないわけです。しかし、グロース戦略で見た時は、何年後かに価値が価格よりも大幅に高い位置にいくと予想できるなら、現在は株価が価値より高くても、今は安いと判断することもあり得るわけです。逆もしかりです。

バリュート分析でいえば、現在の価値よりも現在の価格が安ければすごく魅力があります。しかし、この会社の今後の成長はないと考え、将来の価値は現在の価格よりもずっと下に下がってしまうと判断したときは、将来を考えた場合、現在の価格でも高いわけです。結局、価値と価格はどこを





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。



「惜別の歌」(島崎藤村作詞、藤江英輔作曲、中央大学の学生歌)の誕生秘話

昭和 20 年中央大学の予科生だった藤江英輔氏は十条の第一陸軍造兵廠で働いていた。この造兵廠では中央大学生と共に東京女子高等師範学校(現在のお茶水女子大学)の女学生が一緒だった。そして、ときおり東京女高師の生徒が「惜別の歌」を口ずさむのを聞いた時、藤江氏は曲をつけたいと思うようになる。しかし、なかなか曲は浮かばない。そのうち、招集令状によって工場から戦地に赴く学友が増え、その送別をしているうちに、突然「悲しむなかれ 我が友よ 旅の衣をととのえよ」の部分の曲が浮かんだ。そして誕生したのが「惜別の歌」である。

惜別の歌は戦後、東京女高師卒の教師が各地で生徒に教えていた。昭和 30 年代になると歌声喫茶で「北上夜曲」と並ぶ人気曲となった。そして昭和 36 年に小林旭がレコード化して全国的に歌われるようになったのである。

なお、この歌詞の一部は「悲しむなかれ 我が友よ」となっているが、藤村の詩は「わが友よ」ではなく「悲しむなかれ 我が姉よ」である。これは、藤村の詩は「嫁いで行く姉」に捧げた(妹からの)詩だったからだ(「若菜集」中の「高楼」にある)。ちなみに、3 番の歌詞は(君がさやけき 瞳の色も 君くれないの 唇も 君が緑の 黒髪も またいつか見ん この別れ)となっている。こうした経緯から中央大生は「惜別の歌」を愛唱し「中央大学の学生歌」と言われるようになったのである。

(追記)「惜別の歌」の誕生秘話については、ノンフィクション作家の第一人者で中央大学卒、門田隆将氏の「康子十九歳戦渦の日記」(文芸春秋社)に詳しい。昭和 20 年当時、東京女子高等師範の学生だった栗田康子さんは中央大学生だった藤江英輔氏たちと一緒に陸軍の造兵廠で働いて





いた。康子さんの父親は広島市長の粟屋仙吉氏であり、米軍の原爆によって市長公舎で即死した。尊敬していた父の死に「父のような人に無残な死に方をさせるなんて、神の愛は辛い」と日記に記した。父の元に訪れた母親の看病(残留放射能に侵されていた)に当たるが、母親は亡くなり、そして康子さん自身も二次被爆で、昭和 20 年 11 月に亡くなってしまふ。「康子十九歳戦渦の日記」を未読の方にはお勧めの本です。「アンネの日記」を上回る感動の実話という評価もあります。(佐々淳行氏の読後感一言)惜しい!こんな女性を死なせて

世界で 2 番目に高い山は?

世界で 1 番高い山はエベレスト(標高 8848m)だが、世界で 2 番目に高い山「K2」はあまり知られていない。K2 は中国、インド、パキスタンをまたいだカラコルム山脈にある山で、標高 8611m。エベレストとの標高差はわずか 237mである(ちなみに日本の場合、富士山の 3776mに対して 2 番目に高い北岳 3193mとの標高差は 583m)。しかし、人里遠く離れた奥地にあるため、その存在を知る人はほとんどおらず 19 世紀末まで名前もなかった。

そのため、カラコルム山系の測量を行った際に、特に標高が高い山にカラコルム(Karakoram)の頭文字「K」を取って順に、K1、K2、K3、K4、K5 と測量番号が付けられ、その K2 がそのまま山の名前になったのである。

そんな K2 はエベレストよりも登るのが難しいと言われており、生きて帰ることが難しい山・過酷な山から「非情の山」と呼ばれている。エベレストの登頂者数が 5500 人を超えているのに対し、K2 の登頂者数はわずか 446 人、死亡者数は分かっているだけで 85 人に達する。K2 の登頂者に対する死亡者の割合は 5 人に 1 人であり、生きて帰るためには高度な登山技術が必要となる。

K2 を登るのが難しい理由として、最も近い村でさえ直線距離で 80km も離れており、アプローチの困難さ、エベレストよりも厳しい気候条件、急峻な山容による雪崩、滑落の危険性などが挙げられる。

「むすんでひらいて」戦前は軍歌だった

童謡「むすんでひらいて」の作曲者はフランスの思想家で「社会契約論」などの著作で有名なジャン・ジャック・ルソーである。この曲は欧米では賛美歌や民謡として歌われている。

日本においても明治、大正時代に賛美歌「グリーンヴィル」として歌われていた。また、同時期に「見渡せば」という題名で「小学唱歌集」に掲載されたこともある。しかし、日露戦争時に「戦闘歌」として軍歌集に掲載され、もてはやされるようになると、賛美歌や唱歌としては歌われなくなった。

そして、昭和 22 年、小学一年生向けの音楽の教科書「一ねんせいのおんがく」に、新しい歌詞で登場したのが「むすんでひらいて」であり、以来、今日まで童謡、唱歌として定着したのである。2007 年には「日本の歌百選」に選ばれている。



騎手のことをジョッキーというのはなぜか

ジョッキー(jockey)という言葉は、競馬の発祥地であるイギリスでは、もともと馬を扱う仕事についていた若者たちのことを指す言葉だった。スコットランドでは、かつて大人の男性のことを「ジョック(jock)」と呼ぶ風習があった(イギリスでは名前の知らない人を「ジャック(jack)」と呼んでいたが、スコットランドでは、フランス語風に「ジョック」と呼んでいた)。そして大人の男性の「ジョック」に対し、若い少年、とくに馬の世話をしている少年たちのことを「ジョッキー」と呼んでいた。競馬がはじまったとき、騎手になったのはこの馬の世話をしていた少年たちで、そこから騎手のことをそのまま「ジョッキー」と呼ぶようになったのである。

二十世紀梨はゴミ捨て場から誕生

1888年(明治21年)大橋村(現在の千葉県松戸市二十世紀が丘梨元町)で松戸覚之助という少年(13歳)が、親戚のゴミ捨て場で見つけた梨の若木を拾って育てたことがこの梨の始まりだった。この梨を育てて10年後、おいしく食べられる梨になったことから1898年(明治31年)に「来たべき世紀の品種」になってほしいということで「二十世紀梨」と名付けられた。

その後、1904年(明治37年)に千葉県から導入した鳥取県で栽培されるようになり、一方、松戸市では幸水や豊水が主力となり、現在千葉県内では二十世紀梨はほとんど栽培されていない。



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.5」



寄稿: FIWA®協会
副理事長 岩城 みずほ

みなさま、いかがお過ごしでしょうか。コロナの芳しい収束も期待できないまま季節が巡っていきま
すね。さて、今回は、公益財団法人日本フィランソロピック財団の理事、事務局長を務めていらっし
やる長谷川攝さんの活動をご紹介します。

■変化しているお金の流れ

世界第2位の個人金融資産額を有する日本。しかし、個人の寄付額は米
国の5%にも満たない現状だといえます。

でも、私たち日本人が寄付に関心がないかといえば、そういうわけではあ
りません。寄付元年とも呼ばれる東日本大震災以降、ここ数年で、クラウ
ドファンディングやふるさと納税など、個人が小口の寄付をする方法が増
えてきました。



長谷川さんは、日本でも、まだ寄付に踏み切っていないなくても、寄付を通じた社会貢献を考えている
方はとても多いのだと言います。でも、特に規模の大きな寄付を生かす方法や仕組みはまだ十分
に整っていないということのようです。

富裕層が安心して寄付を通じて社会貢献できる適切なスキームがないという実情に、ソリューショ
ンを提供しようとするのが、2021年3月に公益認定を受けた「日本フィランソロピック財団」です。





FIWA®通信「インベストラ이프」

理事、評議員は、金融業界、財界、社会課題の解決などで活躍をされてきた方々が揃っています。

具体的には、寄付者が関心のあるテーマやおもい、応援したい地域などを指定して、財団がそれに沿った「基金」を作り運営します。公募をして助成先を募り、選考委員会が応募団体から助成先を選考、理事会が決定、そして、対象団体などに助成を実施するという仕組みです。

テーマとして挙げているのは、例えば、「地元や故郷の伝統継承やまちづくりのための基金」や「難病患者の支援や治療のための基金」「地球の未来のための基金」「貧困や関連社会問題解決のための基金」などです。

■基金を通して様々な社会貢献をする

金融機関で金融商品の開発などに携わってこられた長谷川さんは、大学の寄付事業の応援をきっかけにファンドレイジングを学び、そして現在、寄付者の「おもい」を聞いて基金を設立するというお仕事をされています。

「おもいのこもった大切なお金を必要なところに届けたい。新しいお金の流れをつくっていきたい」という気持ちからです。

基金には、個人の寄付者の「おもい」を作る「デザイン基金」や、テーマ別に多くの人に共感してもらい寄付を募集する「テーマ基金」があるそうです。

他の財団と違う大きな特徴は、現金を寄付してもらい取り崩して使う(助成していく)だけではなく、寄付された資産を運用して得られる収益も使って、継続的に助成していく継続型基金の存在です。運用のバックグラウンドがある理事等によりそれが可能で、有価証券や不動産などの資産も受け入れるということです。

■基金で実現できる未来

支援先は、子どもや次世代の将来、科学技術やイノベーション、地方の創生や文化・芸術など多岐に渡っていくそうです。

長谷川さんは、寄付者の「おもい」を丁寧に引き出し、寄付で未来を変えることができる分野に対し、支援を行っていききたいと話します。

「一つ一つを形にしていくのはとても体力がいる。生まれたばかりの財団ですが、寄付者にも助成先にも頼られるような財団に育てていきたい」(長谷川さん)



FIWA®通信「インベストラ이프」

それぞれの活動と寄付者の「おもい」を結び、「意義ある寄付」として大きく育てていく。
長谷川さんにお話を伺って、新しいお金の流れが始まったのだと感じました。おもいのこもった大切な個人のお金が、社会の、地球の問題や課題を解決していく。温かな希望の光を確かに感じました。

日本フィランソロピック財団のサイトはこちらです。

<https://np-foundation.or.jp/index.html>

長谷川攝さんのプロフィール

四半世紀にわたって、フィデリティ投信、アライアンス・バーンスタインなど外資系投資顧問会社・投信運用会社で商品企画開発とマーケティングに従事、海外の投資信託の商品・市場分析を生かして、日本の投資信託に新しいスキームを持ち込み、投資家の裾野を広げる使命感に燃えました。2020年、日本フィランソロピック財団に参加、海外では Donor-Advised Fund (DAF) と呼ばれる財産を基金として寄付する仕組みの日本版を育てています。日本フィランソロピック財団理事・事務局長、フォスター・フォーラム事務局長。准認定ファンドレイザー。



岡本和久の「お金と心チャンネル」より 小学生のためのお金の授業

寄稿：岡本 和久

YouTube の「岡本和久のお金と心チャンネル」に三回連続で「小学生のためのお金の授業」について要点を整理しておきました。

第一回 <https://youtu.be/MxW-Qv6WqFU>

メイン・テーマ：お金は感謝のしるし



第二回 <https://youtu.be/w3gmIFztsuc>

メイン・テーマ：働くとはどういうことか



第三回

メイン・テーマ：しあわせ持ちになれるお金の使い方



勝ち残る企業と経営者に 必要な理念とは!?

グローバル化といわれる時代になって久しいが、世界での存在感が薄くなりつつある日本。その存在感を取り戻すためには、政治家や役人はもはやあてにならない。リーダー不在の日本を救うのは誰なのか。勝ち残る企業とは？ トップリーダーになれる経営者とは？ これらをテーマに経営コンサルタントの新 将命氏をお迎えして論議していただいた（この座談会は2008年9月2日に行われた）。

ゲスト：新 将命氏

編集委員：岡本和久（司会）、澤上篤人、渋谷 健



●新 将命(あたらし まさみ)氏プロフィール
1936年、東京都生まれ。早稲田大学卒業後、シェル石油(株)、日本ココロラ(株)を経て78年、ジョンソン・エンド・ジョンソン(株)へ転身。82年に代表取締役社長に就任し4期8年の任期を終え、90年に(株)国際ビジネスブレインを設立し代表取締役社長として現在も、講演者・コンサルタントとして活躍中。主な著書に『自分を高め会社を動かす99の鉄則』（PHP出版）、『社長で成功する人 会社を伸ばす人』（経済界）などがある。

勝ち残る企業を作るのは 経営者の責任にある

岡本 今日では外資系企業のトップを長年務められ、今は経営コンサルタントとして活躍されている新さんにお越しいただきました。

新 よろしくお願ひします。今、私は7割ぐらいが講演活動で、それから経営者や部課長に対する研修、そして経営のアドバイザーや執筆をしたりしています。

岡本 企業が数字ばかりを追いかけているというのは問題だと思うんですね。本来であれば経営の質とか、人のあり方とか、チームワークとかビジョン、そういったことが非常に重要だと感じているのですが、いろんな経営者をご覧になってきた新さんとしてはどんなふうにお考えになりますか？

新 私は、会社を3つに分けて考えています。“つぶれる会社”と、“生

き残る会社”と、“勝ち残る会社”。

つぶれる会社というなかで、今年1月から6月で1000万円以上の負債を抱えて倒産した企業が日本で7544社ほどあります。これを1日でマクロ計算すると41.5社、1時間で1.7社が倒産していることになります。

岡本 なるほど。

新 生き残る会社というのはとりあえずつぶれない会社で、大したことはないけど倒産は免れているところだと考えています。

私のイメージでいくと、勝ち残る会社というのは売り上げが伸びて、利益が伸びて、伸び率が業界平均よりも、競合会社よりも高いところ。今伸びているだけでなく、将来を展望したときに将来に向かって右肩上がりが見込めるという会社です。

それから顧客やお客さまから評価、感謝され、働いている社員が

幸せを感じて活性化している。目標達成したら「やったぞ!」という喜びの声が口をついて出てくる。それで会社と自分は敵対関係ではなくて、会社や仕事を通じて自分を磨くことができ、自己実現が図れる。こういう会社は勝ち残る会社だと思うんですね。

勝ち残る企業というのは、甘く見て5%くらいだと思うんですよ。勝ち残る企業を作るというのは、やっぱり経営者の最終的な責任だと思いますね。

では、「いい会社」というのは何かというと、勝ち残る企業の条件を満たしている会社であり、自分の子どもを働かせてみたいと思う会社だと思うんですよ。サステナブル・グロースを果たしている会社であると。

岡本 勝ち残る会社=いい会社、と考えていいでしょうか。

新 裏返していうと、本当の意味でいい会社でないと勝ち残ることはできないでしょうね。そうすると必然的にいい会社というのはどういう会社だろうか、ということになりますよね。

私は、ひとたび経営者という名前がついたら、絶対にやらなけれ

ばいけないことが4つあると思っています。1番目は会社の理念の構築と発信ですね。理念という言葉はちょっと茫漠^{ぼうぼく}として概念的だけど、私は理念の中身を3つに分けて考えているんですよ。

理念の構成要素は「ビジョン」「使命感(ミッション)」「価値観(バリュー)」の3つ。ビジョンというのは夢であり、理想ですよ。夢のない会社や人間は、私は半分屍^{しかばね}みたいだと思うんですよ。使命感というのは、世の中、人のために役に立つというセンス・オブ・ミッションがあるということ。だからバリューというのは何が大切かということですよ。

経営していて何を大切と心得て生きているか。ビジョン、ミッション、バリュー、この3点セットが理念を構成しているという、これがある会社がいい会社で、ない会社は途中で死に絶えてしまう。

つまり、組織があって人事があるけれども、そういう組織というスケルトンに魂が通っている会社と、骨組みだけで魂がない会社。これは理念があるかないかの違いなんですよ。それで理念が会社のなかに浸透すると、経常利益率

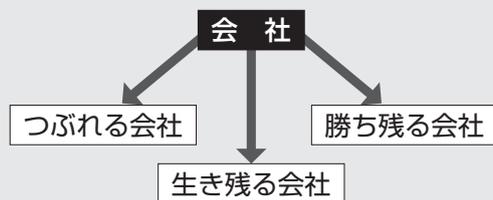
が4倍高くなるんですよ。これは数学的、統計的に証明されているんです。

ただ、理念だけではおなかがいっぱいにならない。メシが食えないから急いで理念に簡単な足し算で数字を加えてしまうわけです。そうすると目標が生まれる。短期と長期のね。そして売上がどうだ、利益がどうだ、市場占拠率がどうだと気になりだしてくる。その目標を達成するためには戦略が必要になってくる。この戦略に落とし込んだものを戦術というわけですよ。

経営者は戦術を駆使する必要はないけど、理念を構築し、発信しなくちゃいけない。目標というのは、理念に数字を加えたものでなくちゃいけないんですね。理念と目標と戦略。この3つをやる人は経営者ないし経営者の領域に1歩足を踏み込んだ人で、やらない人は単なる管理者またはマネージャーにすぎないと思いますね。

東証一部上場企業で、私が知っている範囲でこれを十分にやっているという会社は5%あるかないかです。下手したら3%くらいでしょう。最近特に見られる顕著な

● 「会社」は3タイプに分けられる



● 勝ち残る会社とは……

- ・ お客様から良い評価を得、感謝されている
- ・ 働いている社員が幸せを感じている
- ・ 社内が活性化している
- ・ 会社や仕事を通じて自分磨きができ、自己実現が図れる

● 経営者に必要なもの

- 1 会社の理念(ビジョン+使命+バリュー)の構築と発信
- 2 社員の人材育成に対して手抜き工事をしない
- 3 理念+目標+戦略=方向性を示すこと

傾向として、ほとんどの会社は経営者が短期的な日銭稼ぎに追われる傾向が強くなっています。これは非常に危険なことだと思います。

優れた企業というのは社員の教育姿勢に対して経営者がいささかの時間と、お金と細心の注意を払いながら人材育成に関して手抜き工事をしないという特徴があります。なぜかという、会社というのは人が作って人が育てて、人が継続させるからなんですね。

この理念+目標+戦略をひとつの言葉でいうと、「方向性」と私は整理しています。これを示す人が経営者であると。そしてその目標を達成し、戦略を遂行して初期の結果を出すために一番重要な経営資源としての人材育成、リーダーの育成をやっている人が本当の意味での経営者で、やらない人は名ばかりの経営者だろうと。半世紀近い私のビジネス経験に基づいた結論ですね。

日本企業に足りないものは何か？

岡本 日本企業には、社是というものがあります。新さんの今のお話ですと、やっぱりビジョン、ミッション、バリューという3つが、必要なんですね。非常に明確に。

新 そうですね。

岡本 日本の企業を見ていると、どうもビジョンとミッションがごっちゃになっていたり、あるいは社是はあっても非常にあいまいになっている気がするんですけど、日本の社是についてどのよう



岡本 和久

に思われますか。

新 ビジョン+ミッション+バリューという企業理念を紙に落とし込んだものを社是とか社訓というわけですよ。面白いのは、日本の社長さんの場合、一生懸命社是社訓を書いて、つまり理念を紙に落とし込んだものを社長室に飾って、それでおしまいというケースが多いんですね。英語で walk the talk といいますよね。

「しゃべった通りに行動する」ということは、日本語でいうと有言実行ですね。つまり、企業理念というのは現場に落とし込んで仕事上の道具として使って初めて息吹が通ってくるわけなんです。それを日本の会社の社長の場合、大きな色紙に「和」とか書いてあって、これにはびっくりしますね。こういうのを見ると、この会社は社長派と専務派と仲が悪いのかな、と勘ぐったりするわけですよ。

一同 (笑) !

新 「和」には困るわけですよ。あまりにも漠然としすぎて。ある程度の長さで長すぎず短すぎず、読む人にわかりやすく読む人の心を揺さぶるような、そういう理

念がある会社とない会社では経常利益率に4倍の差が出ますね。

なぜかという、人は大きなことを信じたときに大きな仕事をするという動物なんですね。わが社はどうなりたいかというビジョンと、何が大切なのかという価値観、どういうことをしたら世の中、人のために役に立つのかというミッション、これにさらに輪をかけて大きなものがあると人は大きな仕事をするんですよ。

だから紙に書いて壁に貼っておいたって、ほとんど意味がないんです。トップが紙に書いて社是社訓やったって、それを実行に移さない限り、かえって社員の不信を招きますからね。

私はジョンソン・エンド・ジョンソンの社長を4期8年やったんですが、この会社は60数年ずっと増収増益です。なぜかという原点に理念があるからなんです。

岡本 それはどういう理念ですか？

新 われわれにとって大切な責任は4つ。一番大切なのはお客様に対する責任、2番目が社員に対する責任、3番目が社会に対する責任。社会というのは狭い意味のローカルコミュニティと、広い意味でのグローバルコミュニティがあります。そして4番目が株主に対する責任で、この順番になっています。

何が大切かという項目がきちんと規定されていて、その順番、序列まできちんとなっているんですよ。これが世界中約11万人の社員に徹底的にコミュニケーションされているんです。これを生かして

われわれは仕事をするということが現場に落とし込まれている、ちょっと珍しい会社です。

岡本 株主の順番が最後ですか？

新 見方、考え方によっては最後だから、株主が一番重要ではないというふうにもとれるでしょう。私も入社当時、この意味がわからなくてニュージャージーの本社に出張したときにCEOのジェームズ・パーク（当時）をつかまえて聞いたんです。

「パークさん、なんで、株主責任が最後なんですか？ 一番大事じゃないんですか？」と。彼は、「株式会社というのは株主の出資金でできているんだから、株主のいない会社はあり得ない。われわれの一番重要な責任の対象は株主である」と言うんです。これが一番大事だと、はっきり言い切るんです。

ただ、彼はこう付け加えました。「わが社の株主に対する責任は、今年1年きりで途絶えてしまっただけは困る。株価でも配当でも去年よりも今年、今年よりも来年が良くならなきゃいけない。

わが社は株主に対する責任を、単年度これっきりじゃなくて継続的に果たさなければならぬ。その前にきちんとやっておかなければならないことが3つある。最初はお客様に対する責任、社員に対する責任、そして社会に対する責任で、全社員がこの項目を意識してこの順番で仕事をすれば、その結果として継続的な株主責任を果たすことができる。だから4つの責任のなかで株主責任を最後に持ってきたのは、一番大切だから



澤上 篤人

最後にもってきた。ものにはプロセスとか順番があるんだよ」と。これを聞いたとき、私は42歳だったんですけど、感動しましたね。

岡本 それは素晴らしいですね。

澤上 確かに、ジョンソン・エンド・ジョンソン社の偉大さは多くの方が尊敬の念を持って認めるところですね。しっかりした企業理念あってこそその偉大さというか、素晴らしさなんです。

企業理念という面では、ウチなんかでも職場精神ということで社員に衆知徹底させていますが、それを常に磨きこんでいくことが大切だと思います。

新 企業理念は紙に書いてあるだけじゃなくて、徹底的に社員にコミュニケーションされないといけない。そして社員がなるほどと理解して、そのワーキング・ツールとして仕事をするときにその気持ちに沿って仕事をするのが大切なんです。

ということは、お客様のためになることをできるまでは社員はがまんしなさいといってるわけなんです。そして社員が幸せになるまでは社会に待ってもらおう。お

客様、社員、社会に対する責任をきちんと果たすまで株主に時間をください、待っていてくださいとお願いする。そのリターンとして、お返しとして、株価や配当を継続的に差上げますよ、という一つの哲学的な居直りがあるわけなんです。

岡本 逆にいうと、それがないと継続的に払えないということですよ。

新 ところが、最近の日本の会社は、あまりにも短期的なボトムライン、トップラインを追いかけるという兆候が多いですね。これは危険だと思うんですよ。

今の日本の働き盛りである35～6歳から45～6歳の人たちに、特徴的なものが3つあります。「疲労感」「疲弊感」「閉塞感」ですね。ものすごく儲かっている会社の社員からもこの言葉が出てくるんですよ。儲かっていない会社に勤めている人が元気がなくて疲れるのはわかるんですけどね。

なぜ、儲かっているのにこの3つの言葉が出てくるかというのと、企業のトップが社員に方向性を示していないからなんです。「売ってこい、稼いでこい」と短期の数字を求める。それに向かって社員はがんばるんだけど、そのうち精神的な制度疲労を起こしちゃうんですよ。

だからトップが会社の方向性や理念、目標、戦略を説得性高く社員に発信しないとだめなんです。これをきっちりしている会社は、先ほども言いましたが東証一部上場企業の5%くらいでしょうね。

企業のDNAと “しがらみ”の違い

渋澤 今までお話を聞いていて私なりに一言で表すと、企業のDNAの話をしてきたと思うんですね。生き物っていうのは、DNAを次の世代に遺伝する仕組みがありますよね。そういう意味で企業の場合、経営者の一つの重要な役目というのは次の世代にDNAを遺伝することだと思うんですが。

新 そうですね。

渋澤 経営者のどこを見れば、次の世代にいいDNAを遺伝することができるのでしょうか。ある意味、そのなかに、もしかしたら“しがらみ”も含まれているんじゃないでしょうか。

しがらみを遺伝する経営者や会社というのは結構あるんですけども、しがらみとDNAの違いを、どうお考えになりますか。

新 逆説的にいうと、日本の会社で飛躍的に、いわゆるクオインタムリープというんですかね。発展する会社というのはトップが“しがらみフリー”なんですよ。

一同 (笑)

新 たとえば信越化学とか、キャノンの御手洗さんとか。日産のゴーンさんもそうですね。ユーロから来たので、日産のしがらみがないんですよ。伊藤忠の丹羽さんもそうですね。御手洗さん、丹羽さんも海外が長いから、日本独特のしがらみがない。

しがらみがあると、自分が社長職に就いた場合、思い切って戦略的な大ナタを振るえないというこ



渋澤 健

となんです。

つまり、ほんとに大きく会社を伸ばした日本人の経営者は、海外生活が長くて、ある意味じゃ主流から外れる時期を持っている。下手なしがらみがないんですよ。だから、経営に対して思い切った大ナタが振れる。

しがらみ人事に縛られている間は、大した期待はできないし、このしがらみが非常に日本の会社を悪くしていると思いますね。

岡本 日本の政界なんていうのは、しがらみだらけですね(笑)。

新 そうそう。自民党員の約38%ぐらいは2世3世ということですからね。これを断ち切るというのがなかなか日本人はできない。

渋澤 逆にそのいいDNAを次世代に遺伝する、できる経営者というのはどういうところを見たらいいんでしょうか。

新 経営者に求められる資格とか条件というのはいろいろありますけど、最も重要なのは人を見る目だと思いますね。そのチェックポイントの一つにスキルがあり、もう一つにマインドがあります。

スキルというのは機能的、専門

的能力とか、経営能力というものもあるし、リーダーシップもそうですね。スキルを“仕事力”と私は呼んでいるんですが、マインドというのは“人間力”なんです。

岡本 なるほど。

新 マインド=人間力をもっとわかりやすく説明しますと、信頼と尊敬と情熱です。その人が他人から信用、尊敬されるような人柄であるとか、有言実行で約束は必ず守るとか、二面性はないとかですね。

それから何といっても心のなかに、「わが社を素晴らしい、いい会社にしてみせるぞ」という情熱の炎を燃やしている、これがマインドなんです。

スキルとマインドは両方重要だけれど、どちらがより重要かといえばマインドですね。スキルというのはトレーサビリティが高いので、経験を与えて教育訓練をすれば技量や技能がスキルアップできる。しかし、人間性や人間力、価値観というのはかなり心のなかにしみこんでいる部分があるので、教えてもそう簡単にわかるものじゃないですからね。

渋澤 スキルは左脳的で、マインドは右脳的という考え方もあるようですね。

新 どちらかというとなんかそういう分け方がふさわしいと思いますね。

渋澤 いわゆる左脳とかスキルとか、そういう機能というのは大前提にあると(笑)。

新 大前提ですね。

渋澤 それで飛躍させるのがマインドというわけですね。

新 ええ。マインドがなくてスキルだけ秀でていて人をビジネスの世界では、「あいつはできるヤツ」というんですね。

スキルは大したことないけど、マインドは立派で人間力が高い、人格的に立派だという人を「あの人はよくできた人だ」といいますよね。

リーダー不在の日本はどうなるのか

新 企業のトップリーダーとか経営者は、好むと好まざるにかかわらず、できる・できた人じゃないといけない。仕事の能力、経営力を含んで卓越すると同時に人間的に人格的に立派であること。

あの人と一緒に仕事をやりたいとか、あの人の後に付いていきたいかと思われる人ですよ、経営者に絶対必要なのは人気ですよ。

一同 (笑)

新 人気を高めたかったらビールの一気飲みができて、カラオケがうまくて、ゴルフを付き合えばいいんですよ。そんな人気は経営者にいらぬ。必要なのは信頼と尊敬されるという人望です。

日本の大企業の教育訓練を見ると、涙が出るくらい悲しい致命的な欠点があります。一生懸命スキルトレーニングをやるんですよ。でも、マインドトレーニングとかリーダーシップを教えてないんですよ。だから出来上がった産物がスペシャリスト集団で、リーダーを排出していないというのが日本の大企業なんです。ちょっと大げさにいうと、この国が抱えている



一番の問題点かもしれません。

この国はね、必ず着実に地盤沈下が進むと思います。経済的には元気なことを言う人はいますけど、高齢化が進んで、しかも人口が減ったなかで生産性がそう高くなるとは思えませんしね。

これは偏見かもしれませんが、私は政治家や役人はもう頼りにならないと思いますよ。もし、この国を救う唯一の可能性があったら、産業界でありビジネスマンだろうと思いますよ。

ところが、さっき言いましたように大企業が短期の利益を追って、テクニシャンやスペシャリストは作るけどもリーダーを作っていない。これが問題なんですよ。この国に一番欠けている資産は、私は人的資源だと思います。資源はグローバルの舞台上で通用するリーダーだということですね。

岡本 私もそういう意味ではビジネス界に期待するというのはあるんですが、われわれの場合は投資をひとつの入り口として、草の根運動的にやっていこうと考えています。

新 なるほどね。

岡本 ある意味、ビジネスというよりも、もっと個人に目覚めても

らいたいということなんですね。そしてそれが、われわれの『インベストライフ』の活動の非常に大きな部分を占めています。

新 初めに全体があるんじゃないくて、全体というのは個の集合体、「個の和」ですからね。クイックワнтаイムのクイックマネーじゃなくて、ロングタイムのコミットメントを前提とした、このお金でこの会社を育てるんだというぐらゐの気持ちが入っているのが投資ですよ。だからデイトレーダーとかホリエモンの世界と違うんですよ。

短期投資だけだと心が疲労する、疲弊するから短期の業績追求はきちんとやりながらも、ときには経営者が長期の視点に立った方向性を力強く説得性高く社員に発信しなければならない。だから長期と短期というのは二律背反ではなくて、両方をバランスよくマネージすることなんです。こういう能力を持った経営者をこの国は必要としてるんじゃないかな。

澤上 というか、もともと時代を切り開いていくのは事業家と投資家の役割です。どちらも自分の意思と判断と将来展望でもってリス

クを取る。もはや、日本経済の高度成長ダイナミズムに乗っかっていけば全体についていけたという時代は過去のもので。

これからは、時代を先取りする企業や投資家が次々と登場してることが日本経済や社会の活性化を大きく左右すると思います。国や役所に頼ってはいけません。

新 ええ。

澤上 それも自分の意思と判断と、自分の汗で将来を築いていこうとする自立心と自助意識が問われる。

岡本 そうでしょうね。ビジョンですよ。

澤上 役人などは後からついてくる、後を追うだけですよ。

やっぱり将来をよくしてくれるというのは、企業であったり、自立した個人ですよ。われわれ長期投資家です。

みんな一緒に横並びで進んでいくじゃなくて、走れる者がどんどん走る。みんな一緒に行きましょうと重いな、無理です。それでさっきおっしゃったように疲弊感、疲労感、閉塞感が充満してくる。だから余計に動けなくなる。それなら、われわれ動けるところがさっさと先行してしまえばいいんですよ。

新 運動会で100メートルをみんな一緒に走って、ゴールなんてできないですからね(笑)。

2500年前のお釈迦様の言葉に「平等でないものを平等に扱うことほど不平等なことはない」と。

一同 うーん。

新 平等でないものは、やっぱり差別待遇とか区別対応するべ

きなんですよ。機会は平等に、処遇は公正にと。間違った平等主義というのは、国を滅ぼすと思いますよ。

楽しく生きることが成功へつながっていく

岡本 とても面白くお話を聞かせていただいています。新さんのその若さの秘訣というのは、グローバルリーダーを育てなきゃいけないというミッションがあるからではないですか？

新 根底にあるんでしょうね。

岡本 それに向かって動いていると、パワーがみなぎってくるんですね。

新 人間の幸せの条件って3つあるんですよ。底辺にはまず健康です。そして「心技体」。私の言葉でいえば「心」はマインド、「技」はスキル、「体」は体力がないとどうにもなりません。

だから前提に体力があって、健康で、自分が興味や関心や情熱を感じる仕事をわくわくモードでやっていること、これが1番目。次に自分のやっていることが人様から評価、感謝されること。3番目が重要なんですけど、やっていることが収入に結びつくこと。

5500万人の日本人のサラリーマンで、見事にこの3つをクリアしてる人は10%いるかどうかですよ。本当に心から楽しくわくわく・ここにこモードで仕事をやってこの三位一体をクリアしたときが、一番幸せだと思いますね。

渋澤 そういう方々というのは、

人生をめちゃくちゃ楽しんでいる人が多いですよ。楽しい行為というのは一人じゃできないと思います。物事を知るとか、好きになるというのは孤独な行為なんですけど、楽しいと隠せないですよ、だから人が寄ってくる。人が寄ってくるとそれがパワーになって成功につながっていくんじゃないでしょうか。澤上さんのファンに投資すると楽しくなっちゃうのと同じですよ。

新 そうでしょうね。

渋澤 だからある意味で、いい意味での楽しみ、いい意味の貪欲さということがあるんじゃないかという気がしますね。

新 まさしくそうです。FUN(ファン=楽しみ)なんですよ。このFUNを、ちょっと発音を変えると“不安”になる。

岡本 うーん、なるほど。

新 社員が仕事をFUNでやっていて不安はないと。そういう雰囲気作りは、トップリーダーの条件の一つでしょうね。

岡本 FUNというのは非常に重要だと思うんですけど、それを少し広げていうと株主であることにファンを感じられるような会社というのはないものではないでしょうか。要するに、株主としてその会社のオーナーになっているだけで非常に楽しい。株価の動きと関係なく株主であることがうれしい。なにか、究極の株式投資というのはそういうものではないかという感じがしました。

今日はお忙しいなか、ありがとうございました。

<モデルポートフォリオ:2021年8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
4資産型	積極型	2.24	23.79	11.72	12.78	15.15	12.90	35.12	78.73	142.63
	成長型	1.28	15.11	8.17	9.49	10.31	8.41	23.71	51.43	100.25
	安定型	0.32	6.86	4.53	6.11	6.08	4.10	12.73	27.79	62.09
2資産型	積極型	2.01	27.01	13.73	13.84	16.48	15.83	44.52	92.36	180.04
	成長型	1.08	17.27	9.84	10.53	11.83	10.37	30.48	61.22	125.38
	安定型	0.15	8.07	5.87	7.13	7.90	5.19	17.19	34.47	77.57

* 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8月末に1万円投資資金を積み立て始め、2021年7月末の投資資金までとする(2021年8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%		

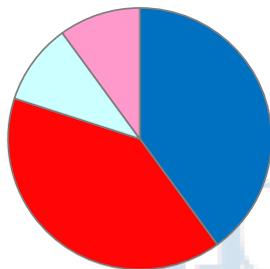
ポートフォリオは「インベストライフ」が参考のために考案した資産配分に基づき、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出しています。特定の資産配分による投資の推奨を行うものではありません。

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

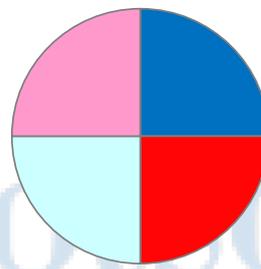
4資産型

- 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)

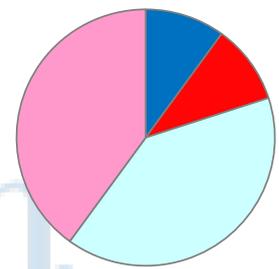
積極型



成長型



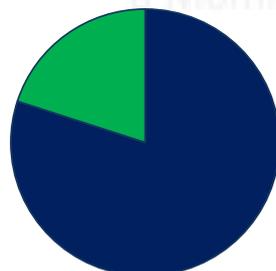
安定型



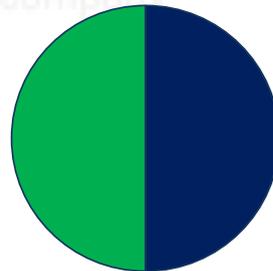
2資産型

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

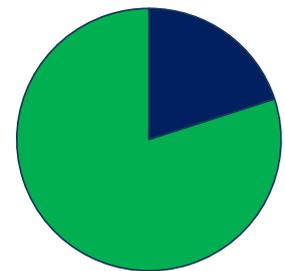
積極型



成長型



安定型



<直販系ファンド:2021年8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8月末		2021年 5月末	2021年 8月中
		1ヵ月	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~ 260万円	1年 12万円	5年 60万円	10年 120万円	2000年1月~ 260万円	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	3.99	27.11	10.09	11.25	18.71	10.57	27.42	68.10	210.89	13.27	76.45	201.72	565.81	3,485.2	31,477	30,390	-2.57
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	1.08	16.73	9.10	9.93	11.91	9.60	27.73	55.09	—	13.15	76.64	186.11	—	2,802.7	18,764	18,312	26.64
セゾン投信	セゾン 資産形成の達人ファンド	2.29	31.52	15.89	17.15	19.51	15.41	49.58	119.98	—	13.85	89.75	263.98	—	1,708.6	31,324	30,208	29.32
レオス・ キャピタルワークス	ひふみ投信	3.63	19.16	15.04	17.35	18.12	7.17	35.73	125.67	—	12.86	81.44	270.80	—	1,541.2	63,558	60,821	8.76
鎌倉投信	結い 2101	1.71	8.97	6.80	8.04	9.99	3.12	15.35	39.67	—	12.37	69.21	167.60	—	496.3	21,475	21,068	2.66
レオス・ キャピタルワークス	ひふみワールド	2.39	35.01	—	—	—	19.29	—	—	—	14.32	—	—	—	371.2	16,508	15,567	9.94
コモンズ投信	コモンズ30ファンド	3.77	29.96	12.79	13.46	17.63	13.20	39.03	90.63	—	13.58	83.42	228.75	—	295.5	38,309	36,884	4.49
ありがとう投信	ありがとうファンド	2.30	33.99	13.85	13.47	17.24	18.65	50.69	97.04	—	14.24	90.41	236.45	—	185.2	28,089	26,619	0.28
クローバー・アセット	コドモ ファンド	1.34	20.15	12.39	—	—	8.40	30.67	—	—	13.01	78.40	—	—	104.1	22,686	22,288	-0.23
ユニオン投信	ユニオンファンド	0.89	22.69	9.06	10.00	17.33	9.31	26.13	54.93	—	13.12	75.68	185.91	—	97.4	30,379	30,731	0.49
コモンズ投信	ザ・2020ビジョン	6.00	22.88	17.02	—	—	7.27	61.47	—	—	12.87	96.88	—	—	73.0	25,583	24,272	0.63
レオス・ キャピタルワークス	ひふみらいと	0.29	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	33.8	10,214	10,031	1.50
クローバー・アセット	浪花おふくろファンド	1.80	18.67	11.60	12.73	15.24	8.61	30.90	80.01	—	13.03	78.54	216.01	—	15.6	26,857	26,197	0.05

*積み立ては税引き前配金再投資、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8月末に1万円で積み立てを開始し、2021年7月末投資分までの8月末における運用成果とする(8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。