



2022年2月15日

今月のひとこと

## 【Vol.230】 今月のひとこと



岡本 和久

本号からインベストライフはFIWA®のホームページで掲載されることとなります。今回からスマホ対応になり、またYouTubeチャンネル「FIWA®みんなのお金チャンネル」との連携も強化していきます。このインベストライフ、実は結構、長い歴史があります。良い機会なので紹介させていただきます。

株式投資に関する雑誌はたくさんあるが、本当に長期投資に役立つものはまったくない。時々、出版されてもすぐ廃刊になってしまう。それでは我々で作ってしまおう。それがインベストライフのそもそもの始まりでした。発起人は澤上篤人さん。そして編集委員として集められたのが伊藤宏一さんや澤上さんとは旧知の私でした。発刊された第一号は2003年1月、出版社はオフィス・サンサーラという会社でした。紙媒体の雑誌で一冊500円としました。2004年9月、仙台にサロン・インベストライフIN仙台（サロイン仙台）という本誌をテキストにする自主的勉強会ができました。翌年には大阪、さらに日本各地にサロンができました。これが直販投信の販売などで大きな役割を果たしたのです。

その後、2006年にはこの事業を私の個人企業、I-O Wealth Advisorsが買収し、2010年には紙媒体からネット化、2013年には完全無料化としました。誰でも、無料で何回でも読むことができダウンロードもできる。Facebookにはクラブ・インベストライフが開設され3700名の方がメンバーになっています。

2019年、NPO法人 みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®が設立され私が理事長に就任しました。これを受けてインベストライフ事業も2020年1月に運営主体をFIWA®へ移管しました。それが今回のサイトの移動の背景です。

発刊以来、変わっていないのは三つのポリシーです。

- 個別商品の販売・推奨、あるいはそれに類する投稿は認めない
- 発言はあくまで個人としてのものとする
- 企業広告は一切認めない

つまり、完全に生活者の立場に立った独立した中立の媒体です。まさにFIWA®のビジョンと同じなのです。

長い歴史の中で忘れられないのが2007年の「投資ルネッサンス2007」です。日本中から400人以上の方が東京銀座に集まり、個人投資家宣言が採択されたのです。これが今も続くインベストライフの理念です。

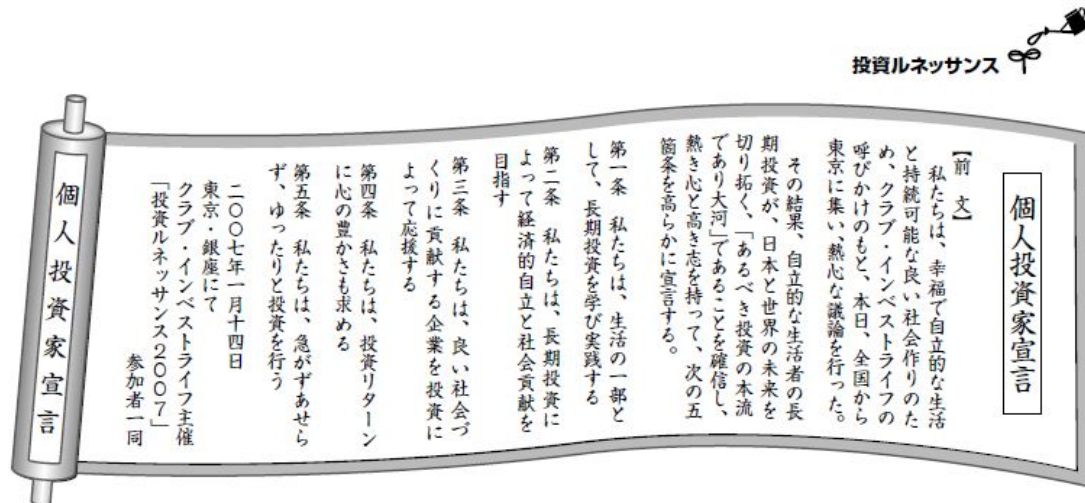
### 個人投資家宣言

【前文】

私たちは、幸福で自立的な生活と持続可能な良い社会作りのため、インベストラライフ®の呼びかけのもと、本日、全国から東京に集い、熱心な議論を行なった。

その結果、自立的な生活者の長期投資が、日本と世界の未来を切り拓く、「あるべき投資の本流であり大河」であることを確信し、熱き心と高き志を持って、次の五箇条を高らかに宣言する。

### 【個人投資家宣言】



第一条 私たちは、生活の一部として、長期投資を学び実践する

第二条 私たちは、長期投資によって経済的自立と社会貢献を目指す

第三条 私たちは、良い社会づくりに貢献する企業を投資によって応援する

第四条 私たちは、投資リターンに心の豊かさも求める

第五条 私たちは、急がずあせらず、ゆったりと投資を行う

2007年1月14日 東京都中央区銀座にて

I-Oウェルス・アドバイザーズ/インベストラライフ主催「投資ルネッサンス2007」参加一同

インベストラライフ誌は購読料などまったく無料です。何度でもお読みになれます。発行は毎月15日（休日の場合はその後の営業日）です。どうぞご愛読ください。

### FIWA®からのお知らせ・セミナー予定

#### FIWA®マンスリー・セミナー #197

開催形式 On Line

開催日時 2月20日(日) 12:30～15:30

講演・講師

岡本 和久 「しあわせ持ちへのロードマップ② 一番簡単で効率の良いDIY資産形成の方法」

弁護士 坂本 有毅氏 「資産運用業務に関連する法制度の基礎」

備考 お申込みは開催日の三週間前より以下のサイトにて承ります

<https://happymoney.stores.jp/>

**サムライズ勉強会 #53**

開催形式 On Line

開催日時 3月4日(金) 19:00～20:45

講演 「実録介護物語」～これを聴けば介護の不安から逃れられる～

講師 社会保険労務士 CFP® 石津 史子氏

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/2022/02/05/1381/>**FIWA®マンスリー・セミナー #198**

開催形式 On Line

開催日時 3月20日(日) 12:30～15:30

講演・講師

岡本 和久 「しあわせ持ちへのロードマップ③ 100歳まで持ちこたえるDIY資産活用」

(株)マネーライフ・プランニング 小屋 洋一氏 「米国FPカンファレンス、事務所訪問を通じて学んだ最近10年間の米国アドバイスビジネスの変化」

備考 お申込みは開催日の三週間前より以下のサイトにて承ります

<https://happymoney.stores.jp/>

みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA

**クラウドファンディングのご案内****「投資」の一步を踏み出すためのきっかけを。クラウドファンディングで本格版を作りたい！**

岩城 みずほ

私たちNPOみんなのお金のアドバイザー協会～FIWAは、2月21日からクラウドファンディング「**もっと投資を身近にするために とっても便利なツールを世の中に提供したい！**」をスタートします。

龍谷大学経済学部竹中正治教授が作成した「株価指数連動定額積立投資のシミュレーション・ソフト」のトライアル版は、すでに私たちFIWAのWebサイトで公開していますが、長期過去データに基づき、株価指数連動型の積立投資のリスクとリターンなどが分かりやすく試算できます。投資の一步が踏み出せない方も、本シミュレーションを使って、投資体験をしていただけるのではないかと思います。どなたでも無料で使っていただけますので、ぜひ使ってみてください！

**家計の資産形成応援ツール**

株価指数連動定額積立投資のシミュレーション・ソフト



特定非営利活動法人「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA」

クラウドファンディングでは、「株価指数連動定額積立投資のシミュレーション・ソフト」本格版の開発資金を集めたいと考えています。みなさんに応援していただいた資金で作る本格版は次のような機能があります。

1. 対象銘柄数を増やし、国内外20種程度の株価指数に連動した長期・分散の定額積立投資のリスク、リターン、運用結果が、その途中経過も含めて簡単にわかります。複数銘柄への投資分散効果も確認できます。投資信託選びの有力な判断材料を提供します。
2. 過去のシミュレーションで得られたリターンとリスクに基づいた将来シミュレーションを可能にします。

例えば今後20年間で3000万円の資産形成を実現するためには、毎月幾らの積み立てを行えば良いか、資産時価総額の振れ幅はどの程度になり得るかなどが一目でわかるようになります。

「過去の実際の株価データに基づいて投資の模擬体験をして頂き、長期・分散・積立投資で高いリターンが実現できることに気が付いて頂きたい。そして効果的な投資に踏み出し、日本でもリッチな資産形成に成功する人が増えることを願っています」 (竹中正治氏)

ぜひみなさまの温かいご支援、ご協力をお願い申し上げます。

このページを印刷する

カテゴリー

今月のひとこと

タグ

◆ 【Vol.230】 2022年02月15日発行



2022年2月15日

FIWAマンスリー・セミナー講演 1

## 【Vol.230】FIWA®マンスリー・セミナー講演より 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～

株式会社 リンクマネーコンサルティング 高橋 忠寛氏

独立系投資助言業者8年目の高橋さんが、アドバイザーを4つの立場に分類され、その立場によって提供される価値や方向性が異なることにつき解説をいただきました。また、アドバイスに価値を見いだす顧客の特性を知ること、アドバイザーが提供できる価値が浮き彫りになる。そのようなお話しをしていただきました。



2014年にアドバイザーとして会社を立ち上げました。日本ではまだ、アドバイス・ビジネスで生計を立てて、それをメインでやっている人は少ないと思いますが、現状相談で仕事をしています。

トータル11年、金融機関の営業現場で金融商品の販売をしてきました。その中で、一般の方に提案されている商品と金融リテラシーの高い方が利用している商品にはギャップがあり、お客様が知らないことに付け込んでビジネスをしているのではないのかと感じたことをきっかけに、独立をして、将来的にはお客様のアドバイザーとして、金融教育、投資教育をしていきたいと考え、その準備に取り組んできました。

相談ビジネスの現状の中で、FPのビジネス、アドバイザーといっても、純粋なFP業務というよりは、ファイナンシャル・プランニングという視点を活用して商品を販売、実行支援をしているという方が中心なのかなと思います。一般の方がFPと出会った時は、『この人はどういう分野で仕事をしているのか』を確認すると良いと思います。

資産運用アドバイザーの立場は、大きく分けると4つの立場で整理ができます。一つ目は、銀行、証券会社、保険会社などの担当者。この方たちも名刺にファイナンシャル・アドバイザーとか、ファイナンシャル・プランナーと肩書きがついていることが多いです。基本的には、金融商品取引法や銀行法、あるいは保険業法というルールの中、金融商品を販売することによってビジネス手数料を受け取っています。数でいうと圧倒的に多いと思います。

二つ目は、独立系の金融商品仲介業者。最近IFAという肩書きで目にする機会が増えています。金融機関から立場は独立していますが、証券仲介業として、投資商品の仲介を行い、金融会社からコミッション手数料を受け取っているという立場の人たちです。金融商品の高い手数料の商品を販売すれば、アドバイザーの収入は増えます。つまり、投資家（利用者）と販売に関わる人はどうしても利益相反の関係になります。独立はしているものの中立とはいえない立場だと思います。

三つ目が独立系投資助言業者。私の会社も助言業の登録を受けていますので、この立場になります。金融機関から独立をして、かつ金融商品の販売には関わらずに、直接お客様から相談料や顧問料を頂くので、独立かつ中立の立場のアドバイザーといえると思います。アメリカではRIA（registered investment adviser）という、一任で売買ができるような資格がついているアドバイザーが多く、日本の投資助言業者が、立場としてはアメリカの独立系のアドバイザーに一番近いでしょう。

4つ目は、助言葉の登録はしていないけれど、金融商品の販売には関わらずアドバイスをしていく、独立系のその他ファイナンシャル・プランナーです。FIWA®のアドバイザーは三つ目、四つ目に区分され、金融商品の販売に関わらないアドバイザーが活動しています。数としては、圧倒的に一つ目と二つ目が多く、その中でも特に一つ目の数が多いのが現状です。今後、3つ目と4つ目が増えていけば良いなと思いますし、間違いなくそちらの方に進んでいるのではないのかという実感はあります。

私が独立をした2010年。アドバイザーとして仕事をする時に、IFA仲介業の登録を受けてやっていけないかというお話はいくつか頂き、正直悩んだ時期もありました。やはり金融商品を販売すると、できるだけお客様の利益を優先しても、『少しでもたくさんの投資をしてもらおう』とか、『こっちの商品だと少しでも手数料が高くなる』というようなところがアドバイスに影響を与えてしまう。もしくは『そのように疑われてしまう立場はやりたくない、できれば避けたい』ということで、IFA仲介業ではなくて、助言葉として登録しています。

弊社の例でいうと、有料で相談サービスを利用してみようという人は、情報に対する意識が高いことが共通しています。また、いろいろ勉強して情報収集したけれど自分では判断ができない。以前、相談して薦められた商品を後から振り返ってみると、あまり良くなかったのではないのか、という経験をされている方。FPに相談して薦められて始めたけれど何か不安になって相談に行くと別の商品を勧められた。そのような方が完全に独立した中立のアドバイザーによる有料相談を求めているのです。

また、人生で大事な自分のお金をどうしていくのか、慎重に判断しようという方が多いです。そしてみなさん勉強熱心です。自分で立ち上げた会社を上場させて、それなりの大きな資金を手に入れたとか、相続で先代から引き継いでいるという方もいらっしゃいます。ただ、『有料でやっていますよ』と言うと、『富裕層やお金持ちだけをお客様にしているのではないのか』と言われることも多いのですが、同時にこれから資産形成していこうという20代30代の一般のサラリーマンの方もいらっしゃいます。そういう意味では、お金をいっぱい持っているのかどうかというよりは、相談に対してお金を払う価値を感じているのかどうかということです。若くて、あまり貯金がなくても『将来の自分の資産形成のために何をしていけばいいのか、自分にとってベストの方法を知りたい』という若い方も多くいらっしゃいます。

講演では、自己紹介から始まり、実際の相談ビジネスの現状や、アドバイザーのビジネスモデル、相談業務のポイントについて実例を基にわかりやすく解説。また、お客様にどのようなサービスをいくらで提供するのか、非常に明快にご説明くださいました。最後にアドバイザーが提供できる価値や、相談ビジネスの明るい将来性についてお話しくださいました。

このページを印刷する

カテゴリー

FIWAマンスリー・セミナー講演 1

タグ

◆ 【Vol.230】 2022年02月15日発行



2022年2月15日

FIWAマンスリー・セミナー講演 2

## 【Vol.230】FIWA®マンスリー・セミナー講演より KK時代のプロエイジングな生き方

投資教育家兼ファイナンシャル・ヒーラー®  
岡本 和久

華麗なる加齢。人生は生まれた日から死ぬときまで、ずっと進化していく過程です。だからプロエイジング。老後になると若い頃にはなかった存在することの持つ力、自分も他人も幸せにする「存在力」が生まれてきます。



KK時代とは後期高齢者のことを意味します。後期高齢者とはあまり聞こえが良くない。それで私は「KKクラブ」と言っています。やはり人類の長い歴史の中で、それぞれの年代に最適な力を持つことができるように DNAをプログラミングしてきた。これが存在力でそれはまさに遊び力。遊びといっても、ただパチンコをやって遊んでいるわけではなくて、本当に自分のやりたいことをすると、それが世の中のためになる。「観音経」の中に遊びという言葉があります。「自分の学んできたことをみんなのために説明して教えてあげる。これが観世音菩薩の遊びである」これも示唆に富む言葉です。

就業中は生活という束縛があります。定年になると組織という束縛がなくなってきます。そういう中で重要なことは『invest in loss』、lossとは「損失」ではなく「手放し」ていくことです。手放すことに投資をしていく。手放すことが投資であると思う。退職を迎えて、それまで資産形成してきたことで、ある程度生活の目処が立ち、金銭的束縛から解放されたところで、『Do less, enjoy more.』、より少なく活動をして、より喜びを大きくする。

体力や知力の束縛が発生してくるので、それとは別の種類の力が出てくる。老前は、力の種類として、行動力、技術力、知力、体力が、非常に大きいのです。これらは働きの時代に必要とされる力です。これらが大きかったために、存在力が相対的に小さかった。老後になると、これらの4つが小さくなっていくため、存在力が大きくなっていきます。

存在力とは、外的な束縛（生活、組織、金銭）が減少するほど現れてくる力、人間が本源的に持っている力です。その究極の姿が何事にも打ち負かされることのない境地なんだろうと思います。何かを行うとか、何かを持つということではなくて、そこにある、そこに存在するという力です。

存在するだけで周りが元気になり幸せになる。そして「居がい」居ることの「かい」です。『何もしなくても、なんかあの人がいると組織全体、会議が上手く回るよね』そういう力です。存在力というのは老後の時代、KK時代にとても重要になってくると考えています。

お金が増えてくるとだんだん品格が下がってくる人がいます。こういう人はお金の奴隷です。一方でお金の主人になっている人はお金が増えていくことによって品格が上がっていく。さらに、しあわせ持ちになるためにお金の主人になった人が、その財産を減らしながら、つまり『invest in loss』しながら人生の主人公になる。品格を高めていく。そういう図式が描けるのではないのかと思います。

高齢化の特徴で「昔話をする」。なぜなら若者は昔のことを知らないのと同じ話を何度もして伝える。若者の記憶に浸透、定着させる。「物忘れが多い」。これは一期一会の練習です。「出かけると疲れる」。だから隠居として相談にのる。隠居とは良い言葉ですね。「耳が聞こえにくい」。ネガティブな話はスルー。「小さい字は読めない」。大局をとらえればいい。「若い人に負ける」。若い人に負けるということは非常にいいことです。人類が進化しているということですから。「面倒くさい」。だから本当に大切なことのみをする。

だんだん高齢になると病気がちになります。でも病気になることは大きな学びの機会です。私も9年ほど前に胃がんで胃を切除しました。2016年には重症筋無力症、そこからずっと治療を続けていましたが、今年の始め、それがさらに悪化して、しばらく入院をしていました。その度に色々な気づきを与えてもらっています。

死はリスクではありません。人間は必ず死にます。だから死そのものにはリスク、不確実性はない。ただ問題はいつまで生きているのかというところにリスクがある。これは不確実性。一つ確実なのは、今生きているということです。そう考えると、今できることをする他ないのではないのか。命より大切なことは、生きている価値を生かすこと。それが大切なのです。

生きた後（いきたのち）に残すものが「いのち」。結局あと何年生きるができるのか考えても意味がないので、今できることを、そしてみんなのため、未来のためにいいことを確実にやっていく。それが一番幸せな生き方ではないのかと今つくづく思います。老化と病気は違います。病気は治せば良い。老化は治そうと思っても治るものではない。年はとっていくもの。受け入れていかななくてはならない。

心地良い向かい風を楽しむ。追い風は歩くのは楽ですが、同時に後ろからの埃を背中にべったりつけていきます。逆に向かい風は、歩く時に抵抗がありますが、自分についた埃を後に吹き飛ばしてくれます。だから常に向かい風を受けているということは、とても大事なことだと思います。負担になって吹き飛ばされてはいけないと思いますが、常に心地良い向かい風を楽しんでいくという姿勢は、重要だと考えています。

私がいつも思うことは、我々みんな「しあわせ袋」というもの背負って生きている。毎日、毎日、体験する大切な、しあわせな思い出を背中の袋に入れていく。それを毎年、毎年、入れていくと、人生最後を迎える時にそのしあわせ袋が一番いっぱいになっている。一番しあわせになれる。「死ぬときが一番しあわせ」、そんな生き方をしたいと思っています。

プロエイジングのキーワード「まっ、いいか」この言葉は非常に重たい言葉ですね。講演では、本多静六先生の含蓄のある言葉の説明。また、ご自身の15年サイクルの人生の軌跡と、第6期を迎えられた今後の展望をお話いただきました。

このページを印刷する

カテゴリー

FIWAマンスリー・セミナー講演 2

タグ

【Vol.230】 2022年02月15日発行



📅 2022年2月15日

FIWAマンスリー・セミナー講演 3

## 【Vol.230】FIWA®マンスリー・セミナー講演より 高橋忠寛氏を迎えてフリー・ディスカッション

高橋 忠寛氏、参加者のみなさま、岡本 和久  
レポーター 赤堀 薫里



**参加者** | 資産運用アドバイザーを①銀行・証券会社・保険会社などの担当者、②独立系金融仲介業者、③独立系投資助言業者、④独立系その他FP、と4つに分類した場合、高橋さんは、3つ目の独立系投資助言業者ですね。実は、投資助言は何をやっているのかを、全部の会員およそ200社の投資顧問業界のデータを調べてみました。その中で、個人向けの助言をしている社数は120社しかありませんでした。個人向けの助言ありという中で、お客様の資産があることを前提にされている会社は28社しかない。

「それでは他の会社は何をやっているのかな？」と、一社一社調べたところ、個人に対してアドバイスをしているというよりも、情報発信として『何をいつ買ったらいいか』ということマーケットレターのようなもので一方的に流している会社が多い。特に外国為替証拠金取引や、個別銘柄とかそういうものが対象です。投資や資産運用というよりも投機に近い話ではないのかと思います。これが現状であり、高橋さんのようなビジネスをしている方はごくまれだということがよくわかりました。

これをどう変えていったらいいのかと考えました。高橋さんのように金融業界の知識と経験があって、お客様と対峙した経験がある方でないと、なかなかできないでしょう。世の中には投資助言といっても怪しげなものが結構あります。調べていくと、中には金融庁から行政指導を受けたところもありました。

その中でFIWA®の会員の皆様みたいに、ちゃんとやっている所がどこかというのが、一般の人にはわからないですね。これをどう変えていったらいいのかが、私の感じた問題意識です。この調査した結果は、来月号の『投資信託事情』に書きますので、お手元に来た場合は読んでみてください。

**岡本** | まさにおっしゃるとおり、FIWA®という組織の存在意義はそこにあると思います。『深い知識と経験を持ちながら、高い倫理観を持ち、モノを売らない人たちですよ!』ということ、を、「見える化」したいと思っています。しかし、残念ながらまだそのような人は多いとは言えず、おそらく一応、投資顧問業協会の助言業者として登録をされていてマーケットレターみたいなものを年間いくらかで販売しているという人が、ものすごく多いのではないのかなと思います。

**岡本** | 高橋さんからみて、いい販売員とはどういう人ですか？適合性基準という話は当然あると思いますが。

**高橋** | 「どんな販売員が利用者にとっていいか？」という、私は顧客本位と顧客満足は違うということを金融機関に対してお話することが多いです。お客様は、完全にわかっていません。『子供が生まれたから学資保険に入りたい』と言ってきた人に対して、その学資保険を紹介してあげたらお客様は欲しいものを紹介してもらったと思う。学資保険の中から『これがいいですよ！』と言ったら顧客満足だと思います。

専門家からみれば学資保険で貯めることが今の環境ではベストだと思えないので、「学資保険はこういう仕組みだから本来はこうした方がいいのではないですか？」と言うと、お客様は、「欲しいものをくれない」ということになってしまうかもしれません。そういう意味では、いい営業マンがお客様にとっていいのかどうかはわかりません。いろいろな情報を基に、お客様が欲しいものを的確に提供していくのが、いい営業マンであるかどうかはわかりませんが、優秀な営業マンではあるのかなと思います。

**岡本** | そこですよ、問題は。寄り添いすぎてしまう人が多いから。

**高橋** | 優秀な人は稼ぐのがうまいので。稼げるということは、お客様の負担が大きいということだと思います。全く別の種類のものだと思わなければいけないのかなと思います。

**岡本** | 適合性というのは、販売員は自分の取り扱っている商品の中にお客のニーズに合わないものであれば「売らない」という選択肢が当然なくてはいけません。でも似たようなものをとにかく売ってしまおうというのはダメだと思います。もっと他にいいものがあればきちんとそれを教える。本当にお客に喜んでもらい感謝されたら、次のビジネスにつながる可能性だってあるかもしれないわけです。

私は、販売とアドバイスの区別が難しいのは、「いい営業マン、いいセールスマンというがどういう人なのか」という定義が非常にあいまいなところにあるのかなと思います。アドバイスには、いいアドバイスの定義はありますが、「すごい営業とはどういうものか？」ということをししばしば考えます。

**参加者** | FPの中でも投資助言登録をする人が増えていません。「そもそも投資助言登録をする人自体が少ないのか、それともそうしたいと思っていても何かハードルがあってできないのか、どちらだと思われますか？」というのが大きな疑問です。

もし、ハードルがあって、なかなか広がらないのであれば、何がハードルになっていて、どこを改善していくと少し向上すると思われるのか。例えばコンプライアンス担当者を雇うのが難しいということであれば、シニアの方である程度スキルがある人をマッチングするとか、何かやりようがあるのではないのかと思います。

**高橋** | FP資格者であっても助言業という存在や、ルールについて認識がない方も多いです。ただ、FPの中でも「助言業登録をしようか」という相談を受けたり、FP協会からFP向けのキャリアセミナーの中で「助言業のビジネスの話をしてもらいたい」という話がきたりするので、助言業登録の認知は広がってきています。ただ、ハードルは高い。

何がハードルなのかはその人にもよりますが、一つ言われることは、営業保証金として供託する金額500万円は個人の事業としてはちょっと負担が大きい。他によく言われるケースは、供託ができて人材の確保が難しいという方もいらっしゃいます。内部監査やコンプライアンスをみてもらう人を確保しなくてはならないというところは、ハードルとしては大きいのかなと思います。

その点については、私も金融業界出身で金商法の業務をやってきた人でリタイアしている方、スキルや経験がある方もいると思うので、そういう人とアドバイザーとしてやっていきたい人とうまく結びつけ、サポートを受けられるような仕組みがあったほうがいいかなと思います。

助言業が増えないもう一つの要因は、プラットフォームがないということです。今まで仲介業とか保険代理店をやっている人からすると、助言業は何もプラットフォームがないので、お客様との情報を共有するツールが何もありません。

そうすると、お客様を継続的にサポートするといっても、今までは金融機関にいれば端末をたたいてお客様の番号を入れれば、お客様の資産状況や残高、損益状況が一目でわかったものが、私の場合、お客様から情報共有してもらわないと、お客様の残高がどうなっているのかわかりません。私の場合、口数さえ把握できていれば、自分で一件ずつエクセルに投資信託の基準価格を入れ直して評価状況を把握してお客様のサポートをしています。お客様のサポートをできる数も限界があるため、そういったプラットフォームというかツールのようなものが整ってくると、『今まで仲介業やっていたけど助言業にいかがか』とか『金融機関に所属していたけど、独立して、自分で売らないでアドバイザーをやっていこう』という人が増えるのではないのでしょうか。環境が整っていないことも要因として大きいと思います。

**岡本** | 今日もたくさんのご意見、ご参加いただきありがとうございました。非常に有益ないいお話を聴けたと思います。

このページを印刷する

カテゴリー

FIWAマンスリー・セミナー講演 3

タグ

📌 【Vol.230】 2022年02月15日発行

2022年2月15日

トリビア・コーナー

## 【Vol.230】 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

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。



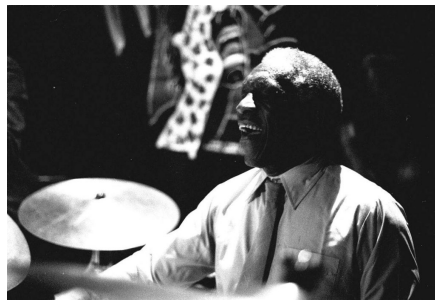
### カラット

宝石の質量の単位をカラットといい、1カラットは200mg。また、金の純度の単位。24分率で示し純金は24カラットである。

カラット (carat) は、古代ギリシャ語の「イナゴマメ」を意味する「keration」に由来する。イナゴマメが質量を表す単位になったのは、イナゴマメの豆の数が少量の計算に用いられていたためで、1カラットが20mgなもの、一粒分重さが190~210mgであることに由来している。

「keration」がイタリア語、ラテン語などを経て、英語の「carat」となり、金の純度を表す「carat」になったのである。

### アート・ブレイキーの子供の名前



燃えるドラムで世界を熱狂させたジャズの巨人、アート・ブレイキーは親日家として知られている。初来日したのが昭和36年、この時ファンから写真をせがまれ、「俺は黒人だぞ。写真を一緒に撮ってもかまわないのか？」と聞き返し、ファンが「知っています。是非一緒に！」と答えたことに驚喜したのである。アメリカでは黒人に対する差別が公然と行われ、選挙権すらなかった時代である。これに感銘を受けたブレイキーは度々来日するようになり、日本人ドラマーの（ほら吹きジョージこと）ジョージ川口たちともドラム合戦を繰り広げた。

後年、彼は「私は今まで世界中を旅してきたが、日本ほど私の心に強い印象を残してくれた国はない。何よりもうれしいのは、アフリカを除いて世界中で日本だけが我々を人間として歓迎してくれたことだ」と語っている。そして自分の息子の名を「Taro (太郎)」と名付けたのである。1990年没 (71歳)。

・写真はWikipediaより

### 刑務所をなぜ「ムシヨ」と言うのか

「ムシヨ」は刑務所を指す言葉で、その関連からムシヨは「刑務所」の略のようにも思えるが実は違う。

日本で「刑務所」という言葉が生まれたのは大正11年のこと。それよりも以前に「監獄」のことを「ムシヨ」と呼んでいた。ではなぜ監獄のことを「ムシヨ」と呼んでいたかということ、当時、監獄で囚人に出されるご飯が白米100%ではなく麦が6割、米が4割の麦飯であった。そこから「六四（むし）よせば」と呼ぶようになり、その略で「ムシヨ」となったのである。

### 伊坂幸太郎（ペンネームの由来）

10月に上梓された伊坂幸太郎（50歳）の「ペッパーズ・ゴースト」や文庫本の「フーガはユーガ」（単行本は2018年に発売）が好調な売れ行きだという。著者の伊坂幸太郎のペンネームは尊敬する西村京太郎にあやかっている。伊坂氏のペンネームは西村京太郎の画数に合わせたものだ。「伊」が「西」と同じ6画、「坂」が「村」と同じ7画だ。「幸」は「京」と同じく8画。

なお、西村京太郎（91歳）は、一時勤務していた人事院時代の友人の苗字と、東京出身の長男という意味から京太郎としたという。

### 土方歳三の趣味は俳句

新選組副長の土方歳三は当時のイケメンでモテ男だったが、俳句を趣味にしていた。彼が書きとめた俳句41句は「豊玉発句集」として残されている。豊玉は歳三の俳号で、発句は当時の俳句を示す言葉だ（俳句という言葉は大正時代に始まったもので、それまでは「発句」「俳諧」といわれていた）。

司馬遼太郎の小説「燃えよ剣」では、沖田総司から「豊玉先生」とからかわれる場面がある。司馬は歳三の俳句を下手と評価していたため、こうした一文になったのかもしれない。以下歳三の俳句の一部を掲載する。



- 梅の花 一輪咲いても 梅は梅
- 三日月の 水の底照る 春の雨
- 山門を 見こして見ゆる 春の月
- 春の草 五色までは 覚えけり
- あはら屋に 寝て居てさむし 春の月

このページを印刷する

カテゴリー

トリビア・コーナー

タグ

◆ 【Vol.230】 2022年02月15日発行



2022年2月15日

FIWA理事リレー投稿

## 【Vol.230】FIWA®代表理事リレー投稿

「ホンモノのアドバイザー、FIWA®とは何者か」動画紹介

寄稿： FIWA®協会 岡本 和久



特定非営利活動法人「みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®」ではYouTubeで「みんなのお金チャンネル」を毎週水曜日に公開しています。1月19日から2月9日まで四回にわたって私が「ホンモノのアドバイザー、FIWA®とは何者か」というテーマでお話しをしました。これまでの日本の業界環境の中で明確な販売員とアドバイザーの区別がされておらず、それが実は生活者の長期的な資産運用に大きなコストとなっていることが理解されていません。それを明確にするために金融商品を一切販売しないアドバイザーを「見える化」しようというのが当NPO法人の設立目的です。今回は以下のようなテーマでお話しをしました。是非、ご視聴ください。

「ホンモノのアドバイザー、FIWA®とは何者か」動画紹介

### Part 1 (2022年1月19日公開)

販売員とアドバイザーはどう違うのか(23'54")

06:56 資産運用に役立つ本物のアドバイザーとは

13:36 アドバイザー業界の海外事情

19:20 日本のアドバイザー業界の現状

ホンモノのアドバイザー、FIWAとは何者か...



### Part 2 (2022年1月26日公開)

FIWA®ってどんな組織(16'02")

00:00 設立の経緯

06:50 ビジョン、ミッション

11:38 倫理規範、職業行為基準とFIWA®アドバイザー

ホンモノのアドバイザー、FIWAとは何者か...



### Part 3 (2022年2月2日公開)

四つのFAQs(よくある質問)(20'39")

00:00 「絶対ムリ」の希望的幻想

05:44 四つのFAQs

17:52 本当によいアドバイザーとは

ホンモノのアドバイザー、FIWAとは何者か...



### Part 4 (2022年2月9日公開)

FIWA®とは何者か(12'34")

00:00 FIWA®認定会員の四つの誓い

02:46 不適切なアドバイスのコストは驚くほど大きい05:03 FIWA®認定会員になる意義

07:15 FIWA®の活動内容紹介

ホンモノのアドバイザー、FIWAとは何者か(全四回シリーズ) Part 4 FIWAとは何者か(12'34")



このページを印刷する

カテゴリー

FIWA理事リレー投稿

タグ

◆ 【Vol.230】2022年02月15日発行





# 大恐慌時代のシミュレーションから、 資産運用の「王道」を学ぶ

島田 知保

(イボットソン・アソシエイツ・ジャパン株式会社 月刊「投資信託事情」編集長)

## ◆ ドタバタ時計は気にしない

大企業の雇用縮小、収益の減少など決算期に向けて不況の影はますます濃く、暗くなっていく……。そんなニュースが目立ちます。金融業界では、「もはや戦争でしか景気は回復しない」という浅はかな評論家の言葉をうのみにした論調を、是非もなく広める風潮まで出てきています。でも、人間も経済も、そんな患者のメカニズムだけで動くものではありません。

私はこれらを“ドタバタ時計—目先の動きを追いかける視線”で見ないように注意しながら、もっと明るい未来に向けて想像力を働かせるよう努めています。投資は、未来への投資行動でもあるからです。

しつこいようですが、株式や債券は企業活動を通じて生じるその企業の価値によって裏付けられた証券です。どんなに辛い時期でも、たとえ一時は人員削減などの悪いニュースが流れても、「生き残っていく企業は長期では収益を伸ばしていく。そのために企業も社員も日々がんばっている」と信じるかどうか、投資を続けられる人とそうでない人の分かれ目です。それを信じられれば、株式や債券は、あえてリスクをとってでも長期で保有する価値のある資産です。

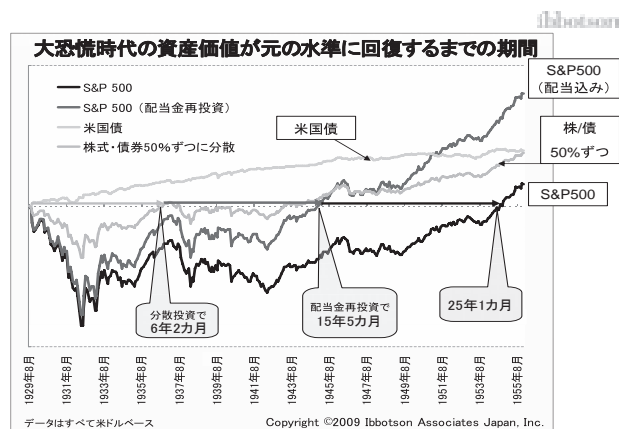
そこで、今回の不況と比較して語られることの多い1929年の米国発世界大恐慌時代を振り返って、私たちが学べることがないか考えてみましょう。過去のデータを使うので、いつがピークだったか、どの

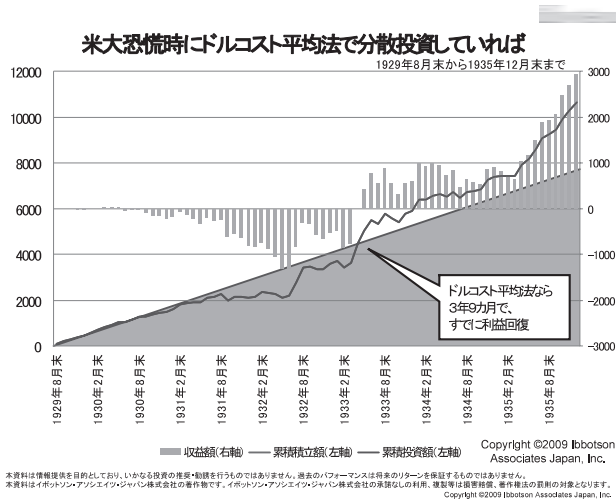
あたりが大底で、いつごろまでに回復したかなど、分析が可能です。さまざまな仮定でシミュレーションもできます。もちろん、当時投資していたとしても「ピークからこうしていたら……」と、仮定と同じ行動がとれるわけではありませんが、理論上の実験だとしても十分参考になると思います。さて、ここで問題です。

**Q: 1929年の世界大恐慌。回復までの期間は？**

**A: ①25年、②15年半、③6年、④4年以下**

①まず、株価だけを見るとしましょう。つまり、日々皆さんが見ている日経平均株価などの値をそのまま見たら、ということです。米国の株式市場の動きを表す代表的な指数であるS&P500種株価指数では、元の水準に戻るまでに25年1カ月かかりました。





いくら長期投資といっても、戻るのを待つ25年はかなり精神的にキツイでしょう。

②でも、株式に投資をするというのは、何もキャピタル・ゲインだけを追求しているわけではありません。配当というインカム・ゲインもあり、これを再投資していく方法が長期投資の王道です。つまり、S&P500を配当金再投資で運用したとすればいいわけです。すると、同じ水準に回復するまでの時間は15年5カ月となり、10年近く短縮されたこととなります。理論どおり、長期で右肩上がりの場合、再投資での複利効果が強い味方となりました。

③15年といえば、生まれた子どもが高校生になるほどの時間です。そこで、ちょっと無理矢理な気もしますが、もっと回復までの時間を短縮したい！との願いをこめて「もしも債券と株式に分散投資をしていたら？」と考えてみましょう。資産配分は50%ずつ、価格変動で投資比率が変化するので、理論上毎月資産配分を調整して50%ずつに戻すと仮定してシミュレーションをしました（実際のリバランスにはコストもかかりますから、1年に1回程度で十分です）。その結果、元の水準に回復するまでの期間は6年2カ月。株価だけを見た場合の4分の1以下に短縮されました。

収益の再投資と、分散投資。資産運用の基本中の基本の二つの方法を組み合わせることで、理論どお

りにこれほどの成果が出るとはできすぎという気がしますが、過去のデータを用いたシミュレーションですからどこにも「魔法」はありません。

## 25年を4年以下に短縮する

でも、実はもっと期間を短縮する方法があります。しかも、特別な情報や難しいテクニックは何も必要ない、誰にでもできる運用方法です。

④それは資産運用のもう一つの基本である「積み立て投資」です。この時期にドル・コスト平均法で、毎月同じ金額ずつ株と債券のポートフォリオを積み立て続けたとします。多くの人が投資をする勇気を失い、「あのころは良かった」とか「いつになったら戻るのか」と、市場から退場している時期ですから、投資を続けるのには強い意志と勇気、そして市場を信じる信念が必要かもしれません。萎縮して不透明な見通しの市場に対して、黙々と積み立て投資を続けていくわけです。

すると、そのような努力が、うれしいことに報われる結果となりました。しかも、おそらく誰もが想像するより、ずっと早く報われる結果です。元の水準に戻るまでの期間は3年9カ月でした。左上のグラフでは、下の色のついた三角形が積み立て額を表しています。真ん中の棒グラフが、その時々収益額、そして折れ線グラフが運用結果としての資産額の推移です。グラフの真ん中あたり、積立額の直線と交わったところ以降は、元に戻って、さらに収益が出ているわけです。

実際には市場が下落してから気がつくわけですから、下落直前のピークから下落局面を通してずっと投資をするというシナリオはほぼ不可能でしょう。その点では、このようなシミュレーションは「絵に描いた餅<sup>もち</sup>」と思われるかもしれません。

しかし、本当に大切なことは、長期の心構えで、このような局面でも「収益の再投資」と「資産の分散」そして、「積み立て投資」が、大恐慌時代を振り返ってみると、回復のスピードを自分で速めることのできる方法であったということです。

読売ON LINEで「ランキングで読み解く投信」を毎週発信中です。(http://www.yomiuri.co.jp/atmoney/toshin/)

# <モデルポートフォリオ:2022年1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	2000年1月 ~ 265万円
4資産型	積極型	-4.32	14.85	9.29	12.67	15.07	3.18	29.75	69.25	140.57
	成長型	-3.26	9.43	6.60	9.41	10.26	1.85	19.80	44.97	98.11
	安定型	-2.20	4.16	3.79	6.05	6.05	0.51	10.14	23.67	60.03
2資産型	積極型	-4.28	20.15	11.66	13.79	16.12	5.54	39.64	83.88	181.08
	成長型	-3.44	12.91	8.43	10.50	11.63	3.35	26.69	55.04	124.71
	安定型	-2.61	5.98	5.07	7.12	7.84	1.18	14.39	30.07	75.87

\* 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2021年1月末に1万円投資資金を積み立て始め、2021年12月末の投資資金までとする(2022年1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%		

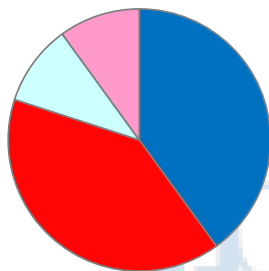
ポートフォリオは「インベストラ이프」が参考のために考案した資産配分に基づき、イボットソン・アソシエイツ・ジャパンがデータを算出しています。特定の資産配分による投資の推奨を行うものではありません。

「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/>

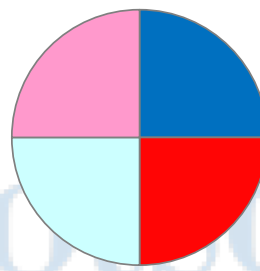
### 4資産型

- 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)

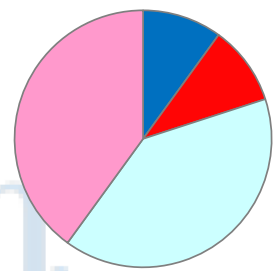
#### 積極型



#### 成長型



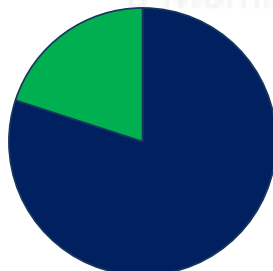
#### 安定型



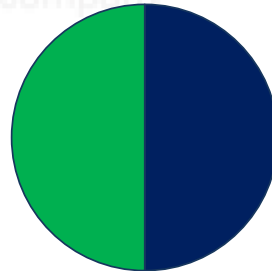
### 2資産型

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

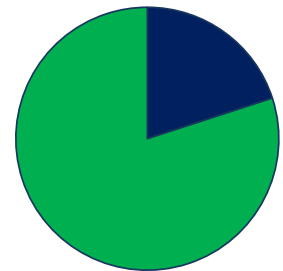
#### 積極型



#### 成長型



#### 安定型



<国内で購入可能な代表的ETF: 2022年1月末の運用状況>

当資料は「インベストライフ」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そのファンドの詳細を見ることができます。

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

\* 投信ブログ 「梅屋敷商店街のランダムウォーカー(インデックス投資実践記)」の管理人、水瀬ケンイチさんのご協力で銘柄を選定しました。  
 なお、国内株式、債券、コモディティについては [インベストライフ](#) が選定しました。

Ticker	ファンド名	トータルリターン (米ドル換算)					トータルリターン (円換算)					リスク (円換算)		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				純資産 2022年1月末		総資産 または 信託報酬 (%)	イボットソン 分 類	連動を目指す 投資対象指数
		1ヵ月	1年	5年 (年率)	7年 (年率)	10年 (年率)	1ヵ月	1年	5年 (年率)	7年 (年率)	10年 (年率)	10年 (年率)	10年 (年率)	1年 12万円	5年 60万円	7年 84万円	10年 120万円	1年 12万円	5年 60万円	7年 84万円	10年 120万円	百万ドル	億円			
1308	上場インデックスファンドTOPIX (日興AM)	-4.90	-2.84	6.27	6.76	7.39	-4.84	6.93	6.76	6.46	11.91	18.67	14.14	-0.99	19.03	27.33	56.29	11.88	71.42	106.96	187.54	63,671	73,365	0.10	国内株式・ 大型ブレンド型	TOPIX(配当込み)
1348	MAXIS トピックス上場投信 (三菱UFJ国際)	-4.90	-2.82	6.27	6.75	7.38	-4.84	6.95	6.76	6.46	11.91	18.67	14.14	-0.98	19.04	27.34	56.26	11.88	71.42	106.96	187.51	20,241	23,323	0.09	国内株式・ 大型ブレンド型	TOPIX(配当込み)
1554	上場インデックスファンド世界株式 (MSCI ACWI)除く日本(日興AM)	-6.46	10.74	11.98	9.67	10.18	-6.40	21.88	12.50	9.37	14.83	19.46	15.53	4.99	45.02	58.60	94.48	12.60	87.01	133.22	233.38	57	66	0.26	外国株式・ 世界型(除く日本)	MSCI ACWI ex Japan指数(円換算)
VT	Vanguard・トータル・ワールド・ストックETF	-4.64	13.18	12.71	10.61	10.92	-4.59	24.57	13.24	10.31	15.59	19.44	14.84	6.64	47.20	61.98	101.67	12.80	88.32	136.07	242.00	25,169	29,001	0.08	外国株式・世界型	FTSE グローバル・ オールキャップ指数
I CO	iShares® グローバル 100 ETF	-2.58	22.72	16.69	13.25	12.41	-2.52	35.06	17.23	12.94	17.15	20.03	14.82	13.86	65.41	85.48	131.66	13.66	99.25	155.80	277.99	3,988	4,595	0.40	外国株式・世界型	S&P グローバル 100 指数
TQK	iShares® MSCI コクサイ ETF	-5.03	18.55	14.07	11.58	12.17	-4.98	30.47	14.60	11.27	16.90	20.13	15.27	9.12	53.79	70.03	115.20	13.09	92.28	142.82	258.24	3,973	4,577	0.25	外国株式・ 世界型(除く日本)	MSCI KOKUSAI(コクサイ)指数
EFA	iShares® MSCI EAFE ETF	-3.82	8.17	8.06	6.06	6.99	-3.76	19.05	8.56	5.77	11.50	19.68	15.26	4.35	28.40	35.36	56.80	12.52	77.04	113.70	188.16	54,968	63,337	0.32	外国株式・ 大型ブレンド型	MSCI EAFE 指数
VSS	Vanguard・FTSE・オールワールド (除く米国)スモールキャップETF	-5.86	7.00	8.09	7.05	6.97	-5.80	17.76	8.59	6.76	11.48	19.94	16.59	1.54	29.36	37.31	59.99	12.19	77.62	115.34	191.99	9,357	10,782	0.11	外国株式・ 中・小型ブレンド型	FTSEグローバル・ スモールキャップ(除く米国)指数
VTI	Vanguard・トータル・ストック・マーケットETF	-6.03	18.52	16.08	13.98	15.00	-5.97	30.44	16.63	13.67	19.85	20.91	15.71	8.62	62.21	83.87	148.57	13.03	97.32	154.45	298.29	284,838	328,204	0.03	米国株式・ 大型ブレンド型	CRSP UST-ータル・マーケット指数
VB	Vanguard・スモールキャップETF	-7.91	6.08	11.28	10.56	12.46	-7.85	16.74	11.80	10.26	17.20	23.98	19.11	-0.05	43.44	58.53	107.05	11.99	86.06	133.16	248.46	46,362	53,421	0.05	米国株式・ 小型ブレンド型	CRSP USスモールキャップ指数
EEM	iShares® MSCI エマージング・ マーケット ETF	-0.29	-6.82	7.88	5.27	3.64	-0.23	2.55	8.38	4.98	8.01	19.07	16.80	-0.95	22.98	32.57	45.31	11.89	73.79	111.36	174.37	28,891	33,290	0.68	外国株式・ 新興国型(複数国)	MSCI エマージング・マーケット指数
WVO	Vanguard・FTSE・ エマージング・マーケットETF	0.43	-1.50	8.53	5.81	4.33	0.49	8.41	9.03	5.52	8.73	19.16	16.77	2.16	28.48	37.87	52.38	12.26	77.09	115.81	182.85	82,081	94,578	0.10	外国株式・ 新興国型(複数国)	FTSEエマージング指数
FM	iShares® MSCI フロンティア 100 ETF	-1.65	17.40	7.50	4.96	—	-1.59	29.21	8.01	4.67	—	—	—	10.80	32.00	38.37	—	13.30	79.20	116.23	—	501	577	0.79	外国株式・ 新興国型(複数国)	MSCI フロンティア・マーケット 100 指数
I GOV	iShares® 世界国債(除く米国)ETF	-2.47	-10.14	1.65	0.87	0.52	-2.41	-1.10	2.12	0.59	4.75	7.54	6.53	-1.86	3.33	4.40	10.70	11.78	62.00	87.70	132.84	1,168	1,346	0.35	外国債券・世界型	S&Pシティグループ・ インターナショナル・ トレジャリー・ボンド指数(除く米国)
AGG	iShares®・コア 米国総合債券市場 ETF	-2.09	-3.03	3.03	2.31	2.52	-2.03	6.72	3.51	2.03	6.84	7.92	3.16	2.26	11.48	13.15	25.52	12.27	66.89	95.05	150.62	89,920	103,610	0.04	米国債券・ 中長期型	バークレイズ米国総合指数
TI P	iShares®・米国物価連動国債 ETF	-1.97	3.14	4.56	3.32	2.50	-1.91	13.51	5.04	3.04	6.82	7.93	4.34	5.85	20.81	22.82	33.17	12.70	72.48	103.16	159.80	35,685	41,118	0.19	米国債券・ インフレヘッジ型	バークレイズ 米国TIPS指数(シリーズL)
RWK	SPDR ダウ ジョーンズ インターナショナル リアル エステート ETF	-5.13	4.90	3.27	1.64	4.96	-5.07	15.45	3.75	1.36	9.38	18.59	16.01	1.63	12.06	13.00	27.31	12.20	67.24	94.92	152.78	712	821	0.59	海外不動産 (除く米国)セクター型	ダウ・ジョーンズ・グローバル (除く米国)セレクト・リアル・ エステート・セキュリティーズ指数
I YR	iShares®・米国不動産 ETF	-8.17	27.81	10.08	7.58	9.60	-8.11	40.67	10.59	7.28	14.22	19.67	16.56	12.55	42.43	50.59	85.89	13.51	85.46	126.50	223.06	6,818	7,857	0.41	米国不動産 セクター型	ダウ・ジョーンズ米国不動産指数
GSG	iShares® S&P GSCI コモディティ・ インデックス・トラスト	11.52	47.83	4.37	-0.38	-5.55	11.59	62.70	4.85	-0.66	-1.57	24.38	21.60	28.57	40.01	33.98	15.89	15.43	84.00	112.54	139.07	1,599	1,843	0.75	コモディティ・総合	S&P GSCI商品指数
GLD	SPDR®ゴールド・シェア	-1.40	-4.07	7.73	4.77	-0.11	-1.34	5.58	8.23	4.48	4.10	13.35	15.12	4.43	27.56	33.10	37.87	12.53	76.54	111.81	165.44	58,724	67,665	0.40	コモディティ・貴金属	金地金価格 (ロンドン午後決め値)

\*積み立ては税引き前分金再投資、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2021年1月末に1万円で積み立てを開始し、2021年12月末投資分までの2022年1月末における運用成果とする(2022年1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.com.jp/contact-us/>)にてお気軽にご送信ください。