みんなのお金のアドバイザー協会
FIWA通信
インベストライフ®

2022年5月13日

今月のひとこと

【Vol.233】今月のひとこと

今月のひとこと

岡本 和久 CFA

新学期が始まり高校生たちも少しずつ新しい学年、新しい学校にも慣れてきていることでしょう。FIWA®マンスリー・セミナーでは今年も夏休み恒例のハッピー・マネー®教室を開催します。第一回から数えて9回目、幼稚園児だった参加者も今は高校生です。

高校時代は人生にとってとても大切な時期です。特に今年は学校でお金の授業が始まったり、18歳になれば選挙権が与えられたりします。大学に行く人も、就職する人も、社会に出る前のスタート・ラインに立っているようなものです。

そこで今回は「高校時代は世の中大学への入り口」というテーマで教室を開催します。高校を卒業して就職するのも、大学に行くのも、予備校通いするのもすべて「世の中大学」に入学することには変わりありません。青春時代に世の中で何を学ぶか、それが大切なのです。

ということで、今年は高校を卒業して大きく落ち込み（？）そして羽ばたいた二人に体験談を話してもらいます。一人は秋田の土井広文さん、極貧の貧乏に陥りそこから復活したストーリーは迫力があります。著名な雑誌に長い間、投資の話の連載もしています。もう一人は岡山の石井総一郎さん。工場労働者から突然、日本全県に名物のきびだんごを配ろうと決心してそれを実現。著書もあります。いまや彼の講演いつも満員です。

大学に進学するのでも、就職するのでも、要するにその人生のこの時間を何に使うかということが大切だということを知ってもらいたいと思うのです。二人の生きざまはとても参考になると思います。

私は「高校時代は『世の中大学』入学前の予備校時代」というお話をします。

- 働くということ：目指せ！ホンモノのプロ職人
- 将来の自分は今の自分が支える：お金で自分も世の中も明るくする
- ニッポンの活力は若者から：参政権こそ民主主義の基本
- 世界平和に貢献する：高校生によるEYEAMWatching活動紹介

質疑応答の時間もとります。人生相談もOKです。開催日時は2022年7月17日13時から15時です。みなさん、予定を空けておいてください。

7月17日 開催時間変更 13:00~15:00 （変更前 ~~12:30～15:30~~）
ハッピー・マネー教室（案）
プログラムは下記のセミナー案内をご覧ください

FIWA®からのお知らせ・セミナー予定

FIWA®マンスリー・セミナー　#201

開催形式　　On Line
開催日時　　6月19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⑥お金と心」
市岡 繁男氏「次はこうなる～グラフで読み解く相場の過去、現在、未来」
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/

FIWA®マンスリー・セミナー　#202
開催形式　　On Line
開催日時　　7月17日　開催時間変更 13:00~15:00　(変更前 12:30～15:30)
講演・講師　　ハッピー・マネー教室　高校生へ　いま君たちが本当に知っておくべきお金のこと
はじめに　「社会にでて本当に役立つ学びとは」（岡本和久）10分
講演1：「日本一周どんぶらこ～きびだんご配って四千里」（石井総一郎）30分
講演2：「食べて生きのびた極貧からの脱出ストーリー」（土井広文）30分
講演3：「高校は世の中大学への予備校」（岡本和久）30分
質疑応答　（20分）

今回は高校生を対象としたお話をします。もちろん、高校生以外のお子さんも大人の方もご参加い。
参加費　無料
（FIWAマンスリー・セミナーの12ヶ月パス、回数券をお持ちの方は有効期限を一ヶ月延長いたします）

参加ご希望の方は「7月17日セミナー参加希望」と記載の上、氏名、学生の方は学年を記入し下記お申込みメールアドレスまでメールをお送りください。ご使用のアドレスは後日、Zoom情報をお送りするアドレスとなります。

お申込みメールアドレス：staff@i-owa.com お問合せ (田辺）：staff@i-owa.com

FIWA®マンスリー・セミナー　#203
開催形式　　On Line
開催日時　　8月21日　12:30～15:30
講演・講師
岡本 和久　「アメリカの証券市場史」
尾藤 峰男氏　「バークシャー・ハサウェイ年次株主総会に出席して」
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/

今月号の記事をすべてダウンロードす

このページを印刷する

カテゴリー 今月のひとこと

みんなのお金のアドバイザー協会
FIWA通信
インベストライフ®

2022年5月13日

FIWAマンスリー・セミナー講演 1

【Vol.233】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

講演：MONEY LIFE PLANNING
小屋 洋一氏
レポーター：赤堀 薫里

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

小屋洋一氏

2009年からほぼ毎年10年近く実際に米国へ行き、FPのカンファレンスやFP事務所を定期的に訪問して、ビジネスに活かしていこうと視察をしてきました。その経験で感じたここ10年間の米国アドバイスビジネスの変化をお話いただきました。

今のアメリカのRIA（Registered Investment Adviser）のビジネスの流れを見てみます。契約形態としては、個人の方がアドバイザーにアドバイス報酬を支払いますが、お金の流れとしては、カストディアンと呼ばれる証券仲介機能を持った金融機関があります。

お客さんはカストディアンにお金を預けるため、アドバイザーにお金を預けているわけではありません。例えば、カストディアンに1億円お金を預けた場合、アドバイザーが、ほぼ一任勘定でお客さんの代わりに金融商品のセレクトや受発注を行っている。日本でいうよりファンドマネージャー的です。クライアントさんが、カストディアンにお金を入れて、アドバイスの契約をいただければ一任で金融商品のセレクトや売買をやっておきますよという流れが顕著です。

アドバイスの報酬も、個人とアドバイザーの間に結ばれている報酬の契約に基づいて、カストディアンの方からアドバイザーの会社に、標準的なものとして1%ぐらいが報酬になることが多いようです。四半期ごとにカストディアンに預けている残高の0.25%ぐらいがアドバイザーの会社に振り込まれます。カストディアンのお客さんの財布の中からアドバイザリー報酬が支払われる流れに今はなっています。

90年代にスタートしたばかりの頃は仕組みが整っていなかったので、個人のお客さんから直接報酬を振り込んでもらうという流れでした。それが、だんだん金融リテール業界全体が仕組み化されて、今はこんな感じになっています。

アドバイザーは、ソフトウエアを上手に活用しています。運用会社も基本的にはアドバイザーがお客さんの代わりに商品をセレクトしますから、プロであるアドバイザー目線で良い商品だと認められないとなかなか売れません。運用会社もアドバイザーやクライアントにとって良い商品を作っていかないと、そもそも売れないため、全体が個人のお客さんに良いアドバイスを、良い商品を作っていくという流れができているのではないのかと感じています。全体的には、クライアントにどうメリットを与えるのかという方向に業界全体が動いている感じがします。

一方で日本は、アメリカの25年遅れだなと感じています。今も金融機関が個人に商品販売、セールスという形で関わることが多いので、基本的には商品販売をしている。もちろん巧拙は金融機関や営業担当者によって分かれると思います。販売手数料並びに運用ものであれば信託報酬、保険であれば販売手数料みたいなもので金融機関は収益を得ている。

保険会社や運用会社は、クライアントのために良い商品を作るというところも出てきていますが、それよりも金融機関や販売員が個人の方に売ってくれる商品を作る。『手数料が高い方が売ってくれるのではないのか』みたいなところがあります。どちらかというと、運用会社、保険会社は、販売員を見ながら商品開発をしているのではと思うところが多々あります。これが今の日本の現状だと思います。

アメリカのアドバイザーの事務所にかなり共通していることは、大体がリタイアメントした人が主要ターゲットだということです。リタイアしたクライアントという事務所がほとんどで、50歳以下の若い顧客はほとんどないようです。資産形成期のアドバイスをしているアドバイザーは、昔は少なかった。今はアドバイザー自体が若い人たちです。

20代、30代の人に割合人気な職種のようです。20代30代のアドバイザーの人は、同じような年代の20代30代の資産形成期の人たちを対象にしている人が増えています。しかし、昔は主にリタイアしている人を相手にしているケースが多かった。アメリカであれば、ある程度お金を持ってリタイアしたら、ファイナンシャルプランナーなりアドバイザーを使って、運用をお願いしながらリタイアメントしていくことが、ある程度普通の行動になっています。

強く思ったことは、アメリカ人は一般的に金融リテラシーが高いとか、学校教育でお金の話を学んでいるということは、必ずしも本当ではないということです。一般の個人の人で、お金や株などに詳しい人はあまりいませんし、日本と大して変わらないなと思います。

ただ一方で、数千万円単位のお金でリタイアしたらアドバイザーのアドバイスをもらいながらやっていくというアドバイスサービスを使うという面でのリテラシーが高いのです。アメリカは、『アドバイザーを使う方がいい』という考え方が常識として受け入れられています。そこが、アドバイザービジネスが流行っているのか流行っていないのかという部分で、日本はまだまだ差が大きいのではないのかなと感じます。1994年から最初はブローカーをやっていたけれど、1995年のタリーレポートの前後ぐらいからアドバイスのビジネスに変わっていきました。

講演では、日米の金融リテールビジネスのあり方を、過去の変遷から現状に至るまで時代背景を踏まえ、日米を比較してわかりやすく解説いただきました。また、2009年から10年にわたり米国カンファレンス、事務所訪問を通じて感じた最近10年間の米国のビジネス変化や今後の見通しについても説明いただきました。

フリー・ディスカッション

（敬称略）

岡本｜ニューヨークのマーケットは65年から80年代の初めぐらいまで、700ドル1000ドルの間を行ったり来たりと横ばいが長かった。年金もインデックス運用が少しずつ実験的に行われていましたが、幅広く使われ始めてきたのは、州法が改正になった80年代の初めからです。個人も株式や投信信託に投資をするということが、80年代の初めくらいまではあまりなかった。非常に株式の比率が低かったということを聞いたことがあります。マーケットが良くなってきて規制が緩和され、金融商品がどんどん生まれてきた。それが拍車をかけて今日のような姿になったのだと思います。金融のことをそれほど詳しく学校で教えてくれているということはないけれど、彼らのテキスト

を見ると、『こういう商品はリスクが高いですよ。こういう商品は安全ですよ』とリスクピラミッドが書いてあります。また、一般的にお金の話が家庭のなかに浸透しているように思います。これは教会やコミュニティでの寄付などが盛んであることとも関係あるかも知れません。

私がサンフランシスコでタクシーに乗った時に、タクシーの運転手が中近東から来ている移民の方でした。私が投資教育家であることがわかるとこんなことを質問されました。『自分は学校へ行けなかったけれど、娘だけは大学へやりたい。タクシーの運転手だけではお金がないので、投資をしたいと思っているが、投資のことをどこで学ぶことができるのか？』と言われたので、バンガードのサイトを教えてあげました。そういう時に「投資」というアイデアが頭に浮かんでくることがすごいと思います。日本であれば、まずは「お金を貯める」ということに頭が固まってしまうと思います。そういう意味では、お金は非常に身近な存在になっていると思います。その辺が日本とアメリカとではちょっと違うのかなと思いました。

竹中｜1995年にタリーレポートが出て、『残高ベースの方が合理的だ』という話を聴いて思い出しました。日本も90年代に入りバブルが崩壊しました。私の記憶ではN證券の社長が『これからは売買手数料ベースのノルマ、業績ではなくて、残高ベースで我々もやるぞ』といった途端に収益が落ちて、1年かそこらで方針を転換したということを記憶しています。きっとその頃、N證券の社長がやろうとしたことはタリーレポートを受けてのことだったんだなと推察されます。でもそれがN證券では定着しないですぐに売買手数料へ移ってしまったのだと思いました。

日本でも8兆円まできたというラップ口座。今、日本の証券会社がやっているラップ口座の実態と、アメリカでやっているラップ口座の実態に違いはありますか？

小屋｜私の認識では日本の証券会社が積極的に販売しているラップ口座やアカウントは、手数料がバカ高いですね。たぶんランニングで年間2.5～3%の間だと思います。

アメリカはアドバイザーを使うのか使わないのかは別にしても、アドバイザー報酬が１％で、ETFで組むと1.1～1.2%ぐらいになります。多分ランニングのコストは1%代前半というのが、普通の個人の投資家が払っているコストではないのかと思います。そういう意味では2倍以上コストに開きがあります。日本の場合、ラップといって普通にポートフォリオを組んだ場合、日本の債券や株式が入ってしまうケースが多いので、そこでまたリターンが出にくいというところがあります。投資家さんに高いコストの割にはあまり増えていないなという実感を与えてしまっていると感じます。

竹中｜ランニングコストで2%台の後半ですか？それでは増えそうにない感じですね。

小屋｜そのかわり販売手数料は取っていないでしょうし、回転売買させる必要性はなくなっている。どれくらい回転するかにもよりますが。ただ2%以上取られると、パフォーマンスが出ない人が多いのではないのかなとは思います。

岡本｜確かにコミッションベースよりは残高ベースの方がいいですけど、果たして『残高ベースでどんな場合もいいのか？』ということはすごく疑問です。『今は株を買わない方いいですよ』とアドバイスすべきお客様もいるかもしれない。それはそれで貴重なアドバイスだと思います。もうちょっと幅広い意味でフィーをもらってもいいと思います。残高というとあくまでも商売とつながる。それと人生を通じてどういうアドバイスをしていくのかは、次元が違うような気がします。本当のアドバイスというものは20年、30年続けていく関係になっていくのではないのかと思います。

小屋｜岡本さんのおっしゃる通りなのかなと思います。逆に言うとアメリカは残高報酬がスタンダードになってきています。でも残高報酬ではフィデューシャリーではないのではないか、というのが一番最先端の議論というか、チャレンジとして出てきている環境です。これが5年、10年後、ある程度、支持されてきた時、報酬がシフトしていくということがあり得ると思います。

今は、みんな残高報酬がスタンダードになっています。そういう報酬感覚とそれに見合うコスト感覚で運用しているので、ドラスティックに変えると、経営に響くところが多いと思います。さっきのN証券の話も一緒で、ドラスティックに業界全体が一気に変わるということは難しいのではないでしょうか。ちょっとずつチャレンジする会社が出てきて、それがマーケットや個客に支持されてきた時、変わらざるを得ない感じになるのではないのかと思います。

岡本｜本当をいうと業界が苦しいから顧客のために良いことができないということは変な話ですよね。それは生活者と業界が断絶されて、そこには非常に大きな力の格差があるので、なかなか生活者のために良いことであっても実現しないという事実があります。そこでアドバイザーが間に入ることによって、もう少し生活者の味方になって、はっきりしたことを業界に対して話すことができると思います。

参加者｜私は資産形成層です。質問はアドバイザーを特に利用できない日本の資産形成層の人たちへのご意見を頂ければと思います。１%の手数料を払ってでも、ある意味リターンが見込めるという金融資産5000万円以上の人たちであれば、『1%払ってもいいかな？』というのはすごくわかります。逆にそこまで到達していない人に対して、人を介するアドバイスというのは、アメリカですら難しいのかな？というのが今日感じたところです。

今、ロボアドバイザーとかYouTubeもこの10年で劇的に増えました。資産形成層に対して情報をビジネスとして成立させる場合は、日本の場合アメリカと違って、期待リターンが正直低いので、どうしていけばいいのかご意見をお聞きしたいです。

小屋｜いろいろな要因があります。うちもターゲットは富裕層をターゲットにしないと商売が大変ですが、資産が300万円、500万円の資産形成層であっても断ることはしません。そういうお客さんもいらっしゃいます。うちのサービスは１%しかもらっていませんので、お金があってもなくても変わらないわけです。ただ僕も14年目になりますが、お金がない人ほど、サービスにお金を払いたがらないというのが顕著だなと思っています。当社からお断りをすることはありませんが、結局、当社の有料のサービスを使って、結果的に評価が高いのは富裕層です。

お金がない人ほど当社の評価をあまりしてくれないなというのが、14年やっている実感です。やはりお金の使い方が下手なんじゃないのか。モノの価値をあまり判断できないのではないのか。僕からするとお金が貯まりにくい考え方をしているなと感じます。アメリカでもお金がない人たちの方が、無料相談や証券ブローカー、保険ブローカーの人たちに行くし、そこで商品を買わされてしまう。結果的にお金が貯まらない循環になってしまっていると感じます。

参加者｜特に日本はサービスがタダというか、付いてくるものだという気持ちが強いと思います。

岡本｜そこに悪循環があります。サービスは無料だという誤った考え方がある。生活者はなかなかアドバイスにお金を払いたがらない。アドバイザーもアドバイスだけでは生活が成り立たない。そこで商品を売らなければいけない。でも商品を売るということは、それはアドバイスではなくてセールストークになっていくわけです。セールストークになってくると、今度はアドバイスの価値が無くなってきます。だから生活者はそんなものに金は払いたくはない、それがぐるぐる回っているような気がします。やはり本格的なアドバイスがきちんとできる人が増えていくということがすごく大事だと思います。

販売員の仕事は、もっと重要なものとしてあるはずです。証券の世界において、いい証券マンというものが見えてこない。『騙されるのではないか。あの人たちは気を付けないといけない人たち』と多くの生活者が最初から思ってしまっている。これからはプロのしっかりとした営業マンが出てくることがすごく大事なことではないのかと思います。それによっていいアドバイザーと大したことのないアドバイザー、そしていいセールスと大したことのないセールスとはっきり分かれてくると思います。今日はどうもありがとうございました。

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.233】2022年05月15日発行

みんなのお金のアドバイザー協会
FIWA通信
インベストライフ®

2022年5月13日

FIWAマンスリー・セミナー講演 2

【Vol.233】しあわせ持ちへのロードマップ　PART2:DIY資産活用

講演　岡本 和久 CFA, FIWA
レポーター　赤堀 薫里

今回はDIY資産活用、ご長寿リスクの視点からの資産活用というお話です。寿命の不確実性こそ非市場リスクであり、マーケットでこのリスクをヘッジすることはできません。資産活用期に顕在化する運用上のリスクも踏まえ、さまざまな対処法を提示してくださいました。

若いうちに多めの支出をしたいが、将来の不安も最小化したい。このバランスをどうとるか。将来の支払いの現在価値の合計が変わらないなら、パターンの変形は可能であるということが言えると思います。

人生の中でプライオリティーはだんだん変化していきます。働く、仕事をするということは、『お金』『楽しみ』『社会貢献』が合体したものです。就業中はなんといってもお金の占める部分が非常に大きいわけです。ポスト定年後もプレリタイアメント時代には働く時代があります。これは『お金』『楽しみ』『社会貢献』の重要度が1/3ずつです。そして、ポストリタイアメントになると、ほとんど『楽しみ』と『社会貢献』です。だんだん人生の中でプライオリティーが変わっていきます。

まずは退職を迎えたらどうすればいいのか。退職まで「75文字の資産運用」で全世界の株式インデックスファンドを毎月積立てていく。退職を迎えた時点で、退職金が出たら、退職金の全額を公社債、債券型の投信を購入する。就業中に積み立ててきたのはグローバル株式インデックスファンド一本ですから、これで株式と債券のバランスをとります。両者の間に大きな差があったときは、ほぼ半分ずつになるように調整する。

退職金がない人の場合は、退職金は給料の中に含まれているという考え方をして、毎月の投資金額を少し多めにして世界株のインデックスファンドと同時に債券型のファンドも積立てていくようにする。要するに出来上がりのところで、だいたい株と債券が半分くらいになっていくようにする。

今までにあるいろいろな退職後資産の取り崩し方をご紹介されました。まず4%ルールの検証。これは、ベンゲルが1949年に発表したモデルです。リタイアした時点の総資産額の4%にインフレを調整しながらずっと毎年引き出していくとだいたい大丈夫という理論です。長期的にみればマーケットも上がっていくし、スタート地点の残高の4%を固定して、インフレを調整して引き出していくという方法です。要するにこれは相場は安定的に上昇するという前提のアプローチだと言えると思います。

これに関連して、リタイア後の資産活用のときに顕在化してくる非常に大きな運用上のリスクは、リターン・シークエンス・リスクがあります。マーケットがどのように動くかということが大きな影響を及ぼすのです。例えば、退職後の非常に早い時期には退職後のための資産額も大きい。そのときに相場が大幅安になってしまう。そうすると失う金額が大きいので状況は苦しくなります。リタイア後ずっと時間が経って、残りが少なくなっている時に大幅安があっても金額的にはダメージが限定されます。

定額引き出しの場合。最初にドンと下がってしまうと非常に大きなインパクトを受けます。元手がなくなってしまう時期が早く来ます。その点で定額の引き出しはいろいろな問題があります。一方で1割ずつ、定率で引き出した場合はどうなるのか。最初はインパクトが大きいですが、残高が減ってくると引き出す額も少なくなってくる。最終的にはキャッチアップします。安定性という面では、定率か定額か考えると定率がいい。

ただ問題は定率でやっていくと、最後の方では資産残高が減ってきています。10%といっても、ものすごく少ない金額しか引き出すことができません。一部の方は、定率でやってきて、金額が下がってきたとことで定額に変えるべきだと推奨している方もいます。

バートン・M・ウェアリングのARVA （Annually Recalculated Virtual Annuity）の紹介をしていただきました。毎年再計算されるバーチャルなアニュイティです。バーチャルというのは保険会社の個人年金を買わずにリスキーポートフォリオを保有しつつアニュイティの考え方に基づくメリットを受けル方法です。前期末にある金融資産で終身年金を買った場合いくら出せるのか。その金額を今のこの時点で引き出す。翌年株式を保有しているので、当然資産は変わります。その新しい資産残高で終身年金を買ったとしたら、次の1年でいくら引き出せるのか。それをまた引き出していく。それを自分でやっていく。そんなに難しい計算ではないけれど、アドバイザーの人が助けるという意味では有意義だと思います。

この手法は私は非常に優れていると思います。ただ、ちょっと難しい。そこで私が考えたSimplified ARVA-岡本方式はARVAの簡便方式です。私が前提として考えているのが、基本的に運用収益はない。その時点の時価を単純にいえば、自分の想定する余命で割って、それを株式ポートフォリオから引き出して使っていく。当然マーケットによって金額は変動していきますが、それは受け入れなければならない。

講演では、最初に竹中ポートフォリオ・ツールの活用法やリスクを理解するためのツールであるモンテカルロ・シミュレーションの説明と限界についての解説、そしてツールを介してマーケットと対話することの重要性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.233】2022年05月15日発行

みんなのお金のアドバイザー協会
FIWA通信
インベストライフ®

2022年5月13日

トリビア・コーナー

【Vol.233】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、同年日興證券入社。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。

割り勘の考案者は？

江戸時代の後期まで仲間と飲食する時の支払いは代表者が総額を支払うのが一般的だった。しかし、商売人でもあり、金銭勘定に細かい山東京伝は、総額を参会者の人数で割って支払う方法を考案、この方法は「京伝勘定」と呼ばれるようになった。「割り勘」という言葉が定着するようになったのは大正時代後期になってからである。

（追記）山東京伝は江戸時代後期の戯作者、浮世絵師。現在の銀座一丁目に紙製煙草入れ店を開き、自らデザインした煙草入れが大流行したこともある。寛政の改革では、出版統制によって50日の手鎖の刑を受けたことでも知られる。

山東京伝

・似顔絵は山東京伝（Wikipediaより）

乾杯は牛乳と決まっている町がある

北海道中標津町は人口22,980人に対し、乳牛は39,000頭と、人よりも牛のほうが多い酪農の町である。

飲み会での乾杯はとりあえず牛乳となっている。結婚式でもテーブルの上には牛乳があり、ビールがあるにもかかわらず、新郎新婦も含めて乾杯は牛乳で行われる。そして、出席者全員が一斉に牛乳を飲み干す。

これは酪農の町・中標津町が牛乳をアピールするため、8年前の2014年に通称「牛乳で乾杯条例」（中標津町牛乳消費拡大応援条例）を作ったためだ。ただ、条例に罰則規定はなく、強制ではない。酪農の町を広くアピールして、牛乳の消費拡大を狙ったものである。

最高級の将棋盤には日本刀が使用されている

日本刀を使う将棋盤づくりはたった1人の職人によってその伝統の技が継承されている。その職人は埼玉県行田市にある吉田碁盤の三代目・吉田寅義さん。彼の手によって作り出された最高級の将棋盤は多くのプロ棋士に愛され、タイトル戦の舞台でも使用される。また、その将棋盤は100万円以上の価格で取引されている。

江戸時代から脈々と受け継がれている技とは、日本刀を使って将棋盤の目を刻むことである。これは江戸時代の「太刀盛り」という目盛りづけの技で、切れないように刃先を丸く加工した日本刀に漆を塗って将棋盤に升目を付けていく。

最高品質とされる太刀盛りの将棋盤と印刷の将棋盤を見比べると、その違いは歴然で、太刀盛りの方が線が細く立体的に見える。反りを利用して刀が入り、刀が離れる時に漆が刀から落ちて表面張力により丸い球形の線の連続になる。この技法が生まれたのは江戸時代で、身近にある物で一番真っ直ぐな物が日本刀であったことから生まれたのである。

豚もおだてりゃ木に登る

おだてられたときに舞い上がることを「豚もおだてりゃ木に登る」というが、これは昔からあったことわざではなく、「タイムボカンシリーズ」の「ヤッターマン」から世に広まったギャグのひとつ。

この言葉は、「タイムボカンシリーズ」のメインスタッフだった笹川ひろし氏が昭和20年代、子どものころに住んでいた会津若松で使われていた言葉だったが、ギャグのひとつとして引用したのである。笹川ひろし氏が見い出し、全国区へ広がったことわざといえよう。（ただ『岩波ことわざ辞典』には「ことわざとしての市民権を得ていない」旨の記述がある」）

学校の校庭にはなぜ桜が植えられているのか？

明治政府は教育政策の基礎を国学に求めた。そのために、江戸時代の国学者・本居宣長が詠んだ「敷島の大和心を人問はば　朝日ににほふ山桜花」という歌が広く親しまれるようになった。そして、桜は日本精神をあらわす花になったのである。

そこに目をつけたのが軍部。パッと咲いてパッと散る桜は、いさぎよく散る軍人のイメージと重ねあわされ、日本軍人の象徴となった。こうして各地の陸軍兵舎に桜が植えられたのである。

また、日清・日露戦争の勝利によって軍部が力を持つようになると、子供たちにも桜を通して軍人精神が教え込まれるようになった。こうして桜は、学校の校庭にも植えられるようになったのである。

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.233】2022年05月15日発行

みんなのお金のアドバイザー協会
FIWA通信
インベストライフ®

2022年5月13日

動画紹介

【Vol.233】FIWA動画紹介

岡本 和久 CFA, FIWA

FIWA認定アドバイザー鼎談シリーズ

今月は2022年4月20日から毎週水曜日、四回にわたって公開されたFIWA認定アドバイザーの小屋洋一さん、高橋忠寛さん、岩城副理事長の鼎談をお送りします。

FIWA認定アドバイザーがDIY資産運用について考える（8’06”）

https://www.youtube.com/watch?v=ZaOjxrdupU8

アメリカのCFP®事務所ってどんな感じ？　（8’46”）

https://www.youtube.com/watch?v=8vMzmKjcyK0

商品を売らないFIWAが担う良い世の「セカンド・オピニオン～これ買ってもいいですか？FIWA認定アドバイザーはどう答える？？」　（6’48”）

https://www.youtube.com/watch?v=YdeZ45-Kcjo&t=1s

FIWA認定アドバイザーが相談者に最初にしっかり伝えたいこと（9’50”）

https://www.youtube.com/watch?v=vIt_gz9AzqI

このページを印刷する

カテゴリー 動画紹介

タグ 【Vol.233】2022年05月15日発行

みんなのお金のアドバイザー協会
FIWA通信
インベストライフ®

2022年5月13日

FIWA理事リレー投稿

【Vol.233】FIWA®代表理事リレー投稿

和風資産運用のススメ

寄稿：FIWA®協会理事長　岡本 和久CFA、FIWA

今回は私の好きなテーマである「和風資産運用」について三つの点から書きます。

- **日本的心情は長期投資向き**

資産運用というとリスク、リターン、ポートフォリオなど英語がたくさん出てきます。何となく西洋の考え方が資産運用の基礎をなしているようなイメージがありますが、私は和風の感性が人生を通じての資産運用には非常に有益であると考えています。

日本人は農耕性が強いといわれます。概して温暖な気候で四季が巡る。その季節の循環に合わせて種をまいて、時間をかけて、収穫を得る。そして、その収穫の一部を次の年の種にする。これに対し狩猟民族は森に入り、獲物がいれば討ち取り収穫にする。動物がいない時、討ち取りに失敗した時は出直して次の機会を狙う。

種を蒔いて時間をかけて育て収穫するというのはまさに投資の世界です。一方、狩猟は比較的短期の値上がりを目指す投機的手法です。

日本文化は「和」というコンセプトを非常に重視します。「和」という言葉には二つの意味があります。一つは「加える」という意味、もう一つが「調和」という意味です。つまり、「和」には「多種多様なものを受け入れながら全体の調和を保つ」という意味が込められているように思うのです。まさに十七条の憲法の「和を以って尊しとなす」です。

この考えは十分に分散されたポートフォリオにあてはまります。異なったビジネス、異なった株価の動きをする銘柄を組み合わせつつ調和のとれたポートフォリオを保有する。これは分散によりリスクとリターンの関係を最適化するという資産運用の一番重要な考えに通じるものがあるのです。

- **貨幣経済が普及した江戸時代のお金のコンセプト**

「知足」という言葉があります。京都の龍安寺の庭の手水鉢に「吾唯知足（われただ足るを知る）」と書かれているのをご存じの方も多いでしょう。投資でも知足の考えは大切です。決して欲張って儲けようとしない。世界の経済はゆっくりと成長し、それに合わせて民間企業の価値もゆっくりと増えています。それ以上の投資収益を求めようというのは知足の思想に反します。

江戸時代の商家が大切にした思想に「分限」という考え方があります。分限とは「身のほど」の意味で、さらに分限を守る人が成功することから金持ちを意味するようにもなっています。世界の民間企業が生み出す付加価値は投資家にリターンとして分配されます。個々人が出資している「分」を限度としてそれを受け取る。これがファンダメンタル・リターンです。価値の増加以上のリターンは株価の値上がりによる投機的リターンの奪い合いです。価値の増加を限度として着実に利益を積み上げるのが長期投資の基本です。

日本で大切にされている考え方に「もったいない」があります。世の中の富はみんなのものです。それをムダにしてはいけない。資源・環境問題が深刻な今日、大切な思想です。ケニア出身の環境保護活動家、ワンガリ・マータイさんが「Mottainai」として広め、世界的に注目されている考え方です。人生を通じての資産運用で大切なことはムダを省くことです。投資信託はなくてはならない投資対象ですが、関係者が多いのでコストが高くなりがちです。また、株式などの無駄な売買は手数料で大切な資産が流出します。税金も非課税制度を利用することで無駄な資金流出を防ぐことができます。

- **西鶴と尊徳のおススメは長期投資！**

井原西鶴に「日本永代蔵」という本があります。彼が生きた江戸中期のビジネスの世界が生き生きと描かれています。「永代」というのは「時間的な制約がない」こと、「蔵」は財産を入れて置く場所です。つまり、永代蔵は長期的な資産を増やしたり失ったりする話が生き生きと書かれているのです。現代的には「永代蔵」は人生を通じて、さらに、世代を超えた長期資産です。一貫して流れる思想は少しずつ時間をかけて儲けるという考え方です。

長期に成功するにはその企業が世の中の役に立っていなければなりません。有名な近江商人の「売り手よし、買い手よし、世間よし」という「三方よし」の思想はそれを言っています。この「世間よし」は今投資の世界で注目されているESG（環境・社会・企業統治）やSDGｓに通じるものです。つまり、社会の役に立つ三方よしの企業を長期間保有し、少しずつ時間をかけて大きく儲けるのが運用の成功の秘訣です。

二宮尊徳の言葉の中で私が特に好きな言葉は「勤倹譲」です。「勤」は勤勉の勤。一生懸命に働くということです。プロとして本当に世の中のためになる仕事をし、みんなから感謝され感謝のしるしの報酬を得る。そして最大限の倹約をする。これが「倹」です。そうすると自然に資産が貯まります。それを「譲」、譲るのです。

尊徳はこの「譲」を「自譲」と「他譲」に分けています。つまり、将来の自分に譲る、そして、世の中のため、困っている人のために譲るのです。今日的には投資と寄付です。これはマックス・ヴェーバーの「天職に励め、できる限り節約せよ、できる限り他に与えよ、そして天国に宝を積め」という考え方と似ています。それに自譲という概念まで入れているのです。ヴェーバーよりも100年近く前に生きた尊徳がこれを述べているのは驚くべきことです。

二宮尊徳に「積小為大」という言葉があります。「少額を積み立てて大きな財産をなす」というのはまさに積立投資そのものです。コストの低いグローバルな株式インデックス・ファンドを対象に一定の金額を、価格が値上がりしているときも、値下がりしているときもひたすら続ける。これが成功の秘訣です。

私は素人なので日本文化については異なる解釈もあるのかも知れませんが、直感的に和風の心情は長期投資に非常に向いているという点については確信を持っています。

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.233】2022年05月15日発行

〈対談〉 竹田和平氏×岡本和久

真心に目覚めること「まろわ」の経営が日本経済を復活させる

竹田和平さんとは2008年２月12日にお会いし、その対談をインベストライフ誌に掲載したところ、非常にたくさんの反響をいただいた。今回はほぼ１年ぶりの対談である。

今の世界的な経済と金融の混乱をどのようにご覧になっているのか。その処方せんは？　竹田さんの答えは「まろわ」という言葉にあった。「まろ」とは真心、真心の輪が「まろわ」だ。「まろわ」に基づいた経営や経済活動こそが、今のこの混乱を収束する一番根本的な解決策であるとおっしゃる。この１年、世界の経済も金融も景色が大きく変わった。しかし、竹田さん、スタッフの方、お館、まったく変わらない静かであたたかい雰囲気のなかで対談をさせていただいた（この対談は２月26日に行われた）。

【竹田和平氏プロフィール】
▶1933年、名古屋で菓子業を営む大家族の一員として生まれる。幼児期は念仏信者の祖母の影響を受け、少年期には農業に参加するなど戦中戦後の厳しい変動を体験。青年期に菓子事業で「タケダのボーロ」「麦ふぁ～」を発表し、壮年期には「わくわくボウル」「お菓子の城」を。そして百尊家宝、株式投資など事業家として活躍する。

貯徳のパワーが世の中を変えていく

竹田　先日、地元の新聞の経済面で私のやっていることを紹介してくれまして。「貯徳の世拓く」というテーマだったんですが、経済新聞が表立ってこういうことを取り上げるというのは、世の中、変わったと感じますね。

岡本　世の中の誰もが行き詰まりを感じている。株式市場や金融の混乱以上に、もっと基になる部分が大きな曲がり角に来ていると感じます。

竹田　でも、まだみんな自我の経営から「真心の経営」に移っていく手段が見つからないんですね。私のほうでは見つけているので、それを広めていこうと考えています。現在、人を集め、「和平の貯徳問答舎」を開催し、週に１度ずつ８週間で問答形式で伝えようとしています。

岡本　皆さん、毎週、東京から出てきているんですか？

竹田　ええ、毎週。東京や大阪からも人が集まるんですが、誰も欠席しません。現在４回目の講座を終えましたが、欠席者は一人もいない。これはすごいことですね。

岡本　講演会もされてますよね。

竹田　ええ。この前の講演会では「希望輝く貯徳の世」というテーマでやりました。最後に、会場に来ていた300人全員で、「貯徳の世を拓こう」と叫んで、わーっと盛り上がりました。それが印象的でしたね。

岡本　“貯徳”の総決起大会みたいですね。

“まろわ経営”が日本経済の復興を早める

竹田　「貯徳の世を拓こう、そのために貯徳経営をしよう」というのが“まろわ”の経営なんです。動物というのはもともと、本能的なコミュニケーション能力を備えているけれど、人間だけが今、それを忘れてしまった。でも、貯徳を身につけ、“まろ”になると、このコミュニケーション能力が使えるようになる。たとえば、どんどんお客が来るとかね。いわば自然界のインターネットのようなもの。私はそれを「天のインターネット」、“天ネット”と呼んでいるんですが。

岡本　呼び寄せるんですね（笑）。

竹田　この間も、200人ぐらい入れる会場で、ここをいっぱいにして「貯徳問答をやりたいな」と考えたわけです。それで、この人集

めを誰ならできるかなと考えたら、頭のなかで4人の候補者の名前が挙がったんですけどね。そして月曜日になったら、この全員が私の講座に揃っているわけなんですよ。

岡本　天ネットが働いたんですね。

竹田　頭のなかで考えただけなんですよ(笑)。そのなかの一人に「人集めを任せたい」と言ったら、実は彼は、3000人規模の経営者の集まりとコネクションがある。頭で考えただけで、えらい簡単に道が拓けました。

岡本　巡り合わせてくれるんですねぇ。こうやってだんだん「まろわ」の経営が広まっていくと、日本企業も変わっていくでしょうね。金融問題やマーケット問題を直していくにはそれがいちばん地道で簡単な方法だと思います。

うわべだけで株価を上げる策をいろいろやってみたところで、元のところが一番大切ですからね。

竹田　まずは、日本は工業技術が一番得意とするところですから、それが中心運動になりますね。だから、天ネットだけではなくて、パソコンや携帯電話でもつなげてしまおうということを、現在やっています。

すべての経営者が知恵のある専門家とつながっていて、それで、ネットで「自分はこういうことをやっているけど、もっと発展するにはどうしたらいい？」と質問すると、知恵のある人がアドバイスして、ああでもないこうでもないと問答して、知恵を絞って最高のものを作る。そして「皆さんの知恵を取り入れて完成しました」と報告する。するとそれを見た人たちが周りに発信していけば、宣伝費も企画費もタダになる。人間は好き嫌いがある生き物だけれど、「おまえ、好きやわ〜。だから協力するわ」という気持ち、つまり“真心”が“まろわ”になっていくんですよ。

岡本　確かに自社だけでやって、他社には教えない技術というのはなかなか世の中に広がらないし、世に出してしまうことで、他社もそれをどんどん発展させて、世の中全体が良くなることってありますよね。

竹田　感情をひとつにすることってとても重要ですね。つまりそれは、真心のある人間関係＝“まろ”を集めて“まろわ”にしていくということ。

だけど、今、みんなの気持ちがバラバラになってしまっています。今までマニュアルがあればうまくいったことが、うまくいかない。次のマニュアルが出てくるまで仕事がない。そうなると、知恵を出し合うしかないんだよね。かつての日本は全員経営の現場主義で、それで大きく成長したわけだから、もう一度その時点まで戻ればいい。自分たちで現場を改革していこうよ、と。そこから立ち上がっていかないと。

毎日の気づきを書くことで信念となり、行動に結びつく

岡本　具体的にどんな方法ですか。

竹田　その日、気づいたこと、良かったことを毎日書くようにするとか。不況だから、みんなあまり文句も言わないでやってくれます(笑)。気づいたことというのは、ひとつの知恵だし、アイデアが発展する因子にもなります。

岡本　なるほど。

竹田　良かったことを書くというのは、書かれたほうからしてみれば、ほめられたということですよね。ほめられているうちに信念化していくんですよ。そして信念は行動に変わる。あとはこれの繰り返しになります。

岡本　みんなで知恵を発表して、共有して、高め合っていく、ということですね。

竹田　先ほどのネットの話も同様です。ネットで知恵を借りたり、ほめ合ったり。みんなで知恵を共有して高め合う。そして、仲間に入った以上は、隠し事をせず、人のためになることを考えましょうよ、というのがベースにあります。

岡本　それぞれが自分の経営に生かしていきながら、その知恵もオープンにしていくというわけですね。

竹田　そうそう。自分だけが儲けようということではなくて。

岡本　内容的に技術の話というよりも、人として何をどんな姿勢で作るかという心の問題ですね。

竹田　それで、人材も交流できるし、経営者のための商工会議所みたいに、大きな経営者の団体ともいえる。この経営者たちが助け合って、真心のある経営、つまり貯徳経営ができるようになってくると、自然と“まろわ”の精神も身に付いてくる。ただ、こういう場だから、この考え方に同意できる人しか参加できないけれど。

岡本　基本的に考えが共有されている必要がありますね。

竹田　そうです。そして貯徳経営全国会を作ろうと考えています。それで、ある経営者がやってきて、

「みんながこういうことを学ぶ機会を作ったほうがいいと考えている」と言うのね。それで、フランチャイズ形式の“貯徳問答”の教室をやらせてくれ、と。“まろわ問答舎”を作りたい、と。

心が問われる時代のインターネット活用術

岡本　前回お会いしたときに、「大恐慌というのは、大きく恐れ、慌てること」とおっしゃっていましたよね。確かに今、みんな、大きく恐れて慌てた状態になっています。では、大恐慌の解決策は何かというと、経営理念を変えて、ひとつひとつの企業が“まろわ経営”をしていくことで、世の中は変わってくるということですね。

竹田　そう、それしかないですね。それとね、今はもう、ものが行き詰まっているんですよね。この温暖化にしたってそう。技術を発展させて循環型エネルギーを使っていけばいいんだけど、そうするとコストが上がってしまうとか、いろいろ問題があるんですね。

　いずれにしても、今の大量生産・大量販売というシステムは一時的なものだったということ。成功しすぎて目標を達成し、終了したということですね。

岡本　それは、たとえばビッグ・スリーの問題などにつながるわけですね。

竹田　今はソフトランディングの方法を考えているんだろうけど。そのことが象徴するように、もう大企業も危ない。みんな大きくなりすぎて、“我”が強くなり、責任のないところで支配されている。これは元が直らないと、どうにもならない。

岡本　時代の変わり目に来ているんでしょうね。

竹田　人間は目に見える身体、つまり“物”と目に見えない“心”でできているけど、この二つがそれぞれの能力を発揮して、それが行動として世の中が動いていく。

　今までは目に見えるほうにシフトしすぎてバランスが悪くなっていたけれど、もう一度、心のほうに寄らなければ調和が取れない。今はそんな時期に来ていると思います。

岡本　心が問われる時代ですね。

竹田　この根本を直すために、意外に役に立つのがインターネット。私はインターネットというのは情報の流通だけかと思っていたけれど、問答するには役に立ちます。今までだったら言葉で話し合っていたのが、文字でしゃべり合う。ここには感情も生まれれば、信念も生まれる。信念化すれば、行動できるんです。

岡本　文字にしていることで心に深く入ってくるというか。

竹田　そう。しゃべるより文章にしたほうが正確に表せるし、頭のなかでまとまるから、信念化するんです。だから書くってことは非常に大切。

岡本　メールで書くと、短くしようとしてよく考え、凝縮して書くようになりますからね。

竹田　それでパワーがつく。しゃべるとどうしても無駄口が多くなるけど、文章で書くと、自分でキャッチフレーズを考えたり、わかりやすくしようとするから、けっこう伝わってくる。

岡本　そういう意味では、今、物と心のアンバランスをどうにかしようとしている。世間では需要が伸びないからなんとか増やそうとしていますが、本当はいろいろな可能性がある。

竹田　それってバカなことだよね。たとえば地球。片方で温暖化をどうにかしようとしていて、その片方では物を増やそうとしている。それって論理的に破たんしているでしょう。

岡本　確かに新興国の一部とかでは物が必要な地域もあるでしょう。けれども先進国では物であふれかえっています。1929年からの大不況のときには、最終的には戦争まで行ってしまったけれど、今回は心とのバランスを取っていくことによってそれを回避しなければならないですね。

竹田　そう。回避しなくてはいけない。人が過剰になったり、物が過剰になったときは、昔であれば戦争が解決してきたけれど、原子爆弾を発明した以上は、もう今までの解決法ではいけない。

ときには立ち止まって瞑想してみることも大切

岡本　今はまったく新しい局面に入っていますよね。

竹田　もう地球上では、戦争はできない。一方で、人間の本質を考えてみると、人間は“創造”するために生きている。だから物を創造していったのだけど、もう物はいらなくなった。それで創造した物に工夫を加えてきたんだけど、もうこれ以上、スピードも便利さもいらないよ、という段階に入ってきた。それよりもうちょっと落ち着いて考えたい。瞑想（めいそう）したい、と。

　スピードがあって便利な世界に

いると、瞑想でもしないと自分が何者であるかわからなくなってくるわけね。そういう時間が必要だという視点に立って見渡してみると、スピリチュアルな世界があるということに気がつきますよ。

岡本　そして、スピリチュアルな世界は無限に広い。

竹田　そうなんです。物の世界も需要さえあれば無限だけれど、スピリチュアルな世界というのは無限の世界。そこで、これまでを振り返ってみると、人間は、古代でも中世でも膨大なエネルギーを消費した時代というのがあったんです。

たとえば、秦の始皇帝の時代には万里の長城を築くために多くの森林が伐採されたそうです。城壁にするレンガを焼くために、木材が必要だったからだそうで、その結果、周囲が砂漠化し、今でも木々が生えていない地域がある。これなんか自然エネルギーの大量消費だよね。

岡本　そうらしいですね。その話は聞いたことがあります。ほかにも、歴史のなかで何度も何度も物不足を経験して、限界まで来たところで世界が引き上げられて、という繰り返しが起こっていますよね。産業革命にしても、エネルギー不足がきっかけになっている。

竹田　その後、物があふれる時代に突入したわけだけど、これから物は生産調整されるでしょうね、確実に。だから今後は、２割とか３割とか、多い分を削っていくことになるでしょうね。その辺で止まればありがたいというか。

岡本　どこまでが必要でどこからが余剰なのかの見極めが難しいでしょうね。

竹田　サービス業をどこに入れるのか、とかね。私はサービス業というのは製造業、職人の世界に持って行かなければならんと思いますけどね。たとえばこのコップひとつを100円で買える人が買うんじゃなくて、10万円でも50万円でも買うと。

岡本　作る人の心がこもっているという……。

竹田　そう！　まさにその世界。ゆっくりした時間があった昔は、お茶のいれ方ひとつにしても技があり、それをほめるという文化があった。「けっこうなお手前でございますね」みたいな。

岡本　昔ではなくても、たとえばお米も、食べる人がおいしいと思ってくれるような米を作りたいという気持ちが込められている米と、大量生産の米とでは、やっぱり違いますしね。

喫茶店でも、コーヒーを出すときに、ただポンと出されるよりは、おいしさを味わってくださいという気持ちを込めて出されたコーヒーとでは、違います。気持ちと物がうまくミックスされて提供されている商品というのは強いと思うんですよ。

自分の心に正直に。自分が気持ちいいことを追求すべき

竹田　これからは皆さん、時間ができますから、そういったものにどんどん目が向くようになると思いますよ。単に高い安いだけではなくて。それと、自分の気持ちも大切。自分が気持ちいいか悪いかで判断する。何事もね。正直に生きていると幸せですしね。

岡本　誰もがそうあるべきですよね。その人が選んだ品物自体に、その人の品格とか品性が現れることになりますね。

竹田　だって、自分にとって、こういう作り方とか配合とかが気持ちいいと思うからやっているんですよね。

岡本　一人の人が、何に一番気持ちよく感じるかということがまさに問われている。人が喜ぶことが自分も気持ちいいと思える人と、自分が喜ぶことだけが気持ちいいという人に分かれていくんでしょうね。

竹田　人の喜びを自分の喜びにできるほうがよりいい。同じコーヒーを出すのでも50万円のカップで出すのと、100円のカップで出すのでは違う、ということがお客さんもわかってくる。そういう社会になっていくと思いますよ。

人のせいにしない天命自立の心

岡本　今、労働者も意識改革が求められている。会社は大量生産のやり方を教えてくれる。だから、会社が用意したマニュアル通りにやったら文句ないだろうというところから、もう一歩踏み込むようになっていくでしょうね。

竹田　そのためにはまず、“自分は何なのか?”ということを考えなければならない。貯徳問答ではお題が三つあって、その一つに「天命自立」があるんです。今は、社会全体が自立していない。みんな、会社が悪い、政府が悪いと口を揃える。

岡本　誰かが何とかしてくれるという気持ちがあるんでしょうね。

竹田　そういう教育をしてきてしまったんでしょうね。どんどん血

の通わない教育をしている。すぐにマルかバツかで評価してしまうから、本当はすごく能力のある人でも、何でも他人まかせ、他人のせいにする。

人間は落ち込むことも必要だと思いますよ。私も貧乏のどん底を経験していますが、日本で有名な企業家や投資家もみんな若いころには貧乏を経験しています。すると、貧乏はいやだという思いが潜在意識のなかに入り込んでいるから、自然と自分が気持ちいいほうに心が向かう。つまり、貧乏ではない方向に向かうことになるので、自然と儲かるんです。

闘病・投獄・不遇が人を育てるという言葉の意味

岡本　今、仕事がなかったとしても、本当に工夫して、どうやったら自分を生かせるのかということを考えていかないと。日本ではわらしべ長者の話もありますしね。

竹田　もっと広いところから天下を取れる人は、たくさんいると思いますよ。今がダメな時期なら、その期間に瞑想すればいい。政府に何とかしてもらおうと考えたら、みんなが国家の扶養家族になってしまう。染められちゃうんですね。だから、きちんと伝えたいことは、若い人であれば、必ず今より上にいけるから、と。

岡本　電力の鬼といわれた松永安左エ門が、人間一人前になるには三つの要素が必要だと、言っています。それは、「長い闘病生活と長い浪人時代と長い投獄生活。この三つが揃わないと、人間ってのは一人前になれない」と。飢えることは大切なんですね。おいしいものを食べたいと思ったら、飢えればいい。何を食べてもおいしく感じる。

竹田　その通り。

岡本　そういう意味では、戦後の一番大変な時期を過ごしてきた人たちがだんだん卒業しつつありますから、日本はどんどん弱くなってきていますね。

世界の国を見てもそうですが。戦争自体はいいわけではないけれど、ある時期、自分が死と向かい合う。そういう恐怖感というか、リスクにさらされた経験があるとないとでは生きる力に大きな差ができる。

竹田　その原因とは何なのかを考えてみたら、自分でしっかり“気づいている”かどうか。貧乏ならしっかり貧乏であることに気がついて、貧乏からなんとしてでも抜け出したいと考えるかどうかというところでしょうね。

人余りと人不足現象が今、同時に起こっている

岡本　全体に生き延びる力が弱くなっていると感じますよね。エスカレーターに乗って、いい学校に行って大きな会社に入って、定年を迎えるという。まさにトコロテンとたとえられていますが。

竹田　途中でエスカレーターを降りると、自分が何に対しても間に合わないことに気づくんですね。会社という仕組みのなかにいて、自分はこれだけできるけど、外に放り出されると、その仕組みがないもんだから、自分で仕組みを作る力も時間もない。

それが中小零細企業に入っていると、とにかく仕組みを作ろうとする。本当はもっと優秀な人が零細企業に来て、たとえば親のやり方とかをみて、「自分だったらこうする」とか「こうしたほうがもっとうまくいく」とか考えてやってみればいいんですよ。

岡本　中小企業でも、採用のニーズというのはまだまだいくらでもあるんです。

竹田　中小企業はすべてがすべて、金がないわけじゃない。金があっても、人材がいないからやれていないことも多いんです。

岡本　ところが、いわゆる非正規社員が解雇されたことがニュースになっていますが、こっちは人が余っているけれど、こっちは欲しいけど人がいないという状態になっている。何かヘンですよね。

竹田　違う世界に放り込まれて、自分で考えていける人材は、自然と開花していくから伸びますよ。ところがなかには、権利ばかりを主張する人もいる。そういうのを採用すると、使い物になりませんからね。入れるとかえって内部がすさむから。自己主張ばかりする人間を入れることは、企業にとってもダメージとなってしまう。

岡本　介護だとか農業だとか、人が足りていない業界はたくさんあるんですよ。

竹田　患者のことを考えない人材をいれても誰も幸せになれない。そこでまさしく真心が問われるわけですよ。

本来は、今みたいな時期は、世の中すべてが反省の時期で、結局は真心に目覚める時期でもある。経営者にも真心に目覚めてほしいしね。だから今、“まろわの経営”を推奨しているわけです。

日本のマーケットが立ち直る道とは

岡本　マーケットのほうはいかがですか？　上がってもよし、下がってもよしの株価ですけど(笑)。

竹田　とりあえず安定しているので、横ばい状態です。問題は、政府が市場を支援できるかどうか。安定させようとしているけど、本来は落とすところまで落とさないといけない。そうするとまたエネルギーが出てきて、上がってくるでしょう。

岡本　本来はそうですよね。

竹田　だけど今、落とすのが怖い。そこで昔の共同証券みたいなものを作るという構想を練っています。

岡本　かつては赤字国債の発行があって、それから立ち直ってきました。あのとき株価はしばらく底ばいでそれから何年かしてから上がってきた。でもこういう厳しい状況でも、企業はみんな努力して価値を作り出していこうとしているんですよね。どちらかというと小さい企業のほうがそういうバイタリティがあるように感じますが。

竹田　世の中がコロッと変わったときに、すぐに変われるのはやっぱり小さい企業のほうでしょう。戦艦は舵(かじ)を切ってもなかなか方向転換できませんからね。

　かつて山一証券が、株主にひと言も謝罪せずに経営破たんした。無責任きわまりない。そこで私は大企業の株式は全部売却しました。けれどもその後、グローバル化という戦略が出てきて、要するに外国に工場を造るという発想で、2003年ぐらいから業績が回復しだした。あれは、内需が衰退したためにグローバル化という戦略をとったわけですね。

岡本　お話を伺っていると、グローバル化は、大量生産体制を少し延命したということになりますね。だけど本質的な問題は解決されないままきたということですね。

無責任さが加速する日本で反省する習慣の重要性

竹田　無責任さについては加速しているように感じますね。どこに責任があるかもわからないように徹底しているというか。だから、メールにするといいんです。メーリングリストでやれば、みんなが何を書いたかが記録できるし、そのまま公開したら議事録になる。議事録を作る手間もかからないから一石二鳥。あとから誰が何を言ったか、なんでこういう決定をしたかもわかる。そうでないと反省にもならない。

岡本　形式的な議事録はみんな満場一致で決まったと必ず書いてありますね。

竹田　それでどうやって反省するのか、と。そういう根本的なところが違っているから危ないわけです。

岡本　“まろわ経営”の企業が世の中を制していく。

竹田　責任のありかは明確にしないとね。めちゃくちゃにお金をもらっておいて、責任をとらずに辞めたり、今だけ儲かればいいんだという発想は、日本はまだそんなにないけれど、アメリカあたりはすごく毒されている。

岡本　アメリカはすごいですよね。

竹田　あそこまで落ちたアメリカを立て直すには、大統領はとても大変ですよね。ただ、一般の人たちが元気になるような政策を考えれば、早く立ち直るんじゃないかな。

岡本　少しずつ混乱のあとを見過ごした投信なども登場していますね。

竹田　今は一番悪い時期だから、こういう時期に立ち上げるのは大変ですよ。投信そのものがみんな信用をなくしているから。

　まったく信用がなくなったところから、信じて託してくれというのは厳しいだろうね。

岡本　確かにそうですね。ただ従来の投信というのは厳しいですが、新しい波から生まれてきた投信というのは早く回復していくでしょうね。世の中から株式市場がなくなることはないのですから。

　ではそろそろお話はこのへんで。本日はお忙しいところ、お話を聞かせていただきましてありがとうございました。

＜モデルポートフォリオ：2022年4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～268万円
4資産型	積極型	−1. 70	7. 48	9. 15	12. 05	14. 69	2. 40	29. 65	67. 48	144. 00
	成長型	−0. 93	4. 94	6. 50	8. 91	9. 96	1. 51	19. 72	43. 78	99. 99
	安定型	−0. 15	2. 37	3. 72	5. 67	5. 81	0. 58	10. 11	22. 94	60. 79
2資産型	積極型	−1. 31	10. 42	11. 38	13. 16	15. 79	4. 26	39. 75	82. 73	186. 64
	成長型	−0. 65	7. 18	8. 29	9. 99	11. 34	2. 90	26. 91	54. 38	128. 12
	安定型	0. 02	3. 93	5. 06	6. 74	7. 58	1. 49	14. 74	29. 79	77. 73

＊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4月末に1万円投資資金を 積み立て始め、
2022年3月末の投資資金までとする（2022年4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）

		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）
4資産型	積極型	40%	40%	10%	10%
	成長型	25%	25%	25%	25%
	安定型	10%	10%	40%	40%

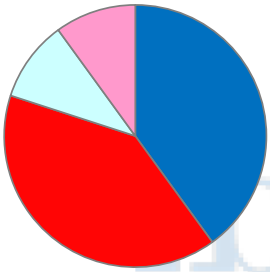
		世界株式：MSCI ACWI（含む日本）	世界債券：FTSE WGBI（含む日本）
2資産型	積極型	80%	20%
	成長型	50%	50%
	安定型	20%	80%

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。

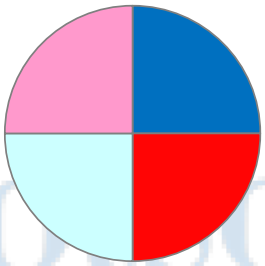
「長期投資仲間」通信『インベストライフ』の
その他の記事はこちらからご覧ください。
http://www.investlife.jp/

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）

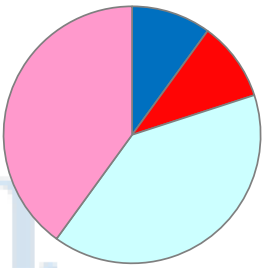
積極型



成長型

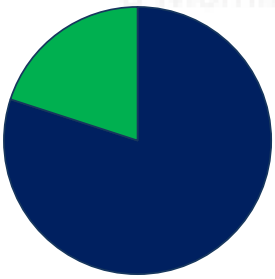


安定型

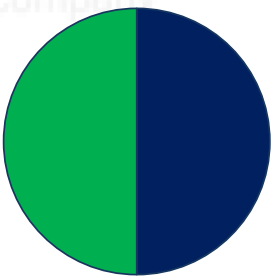


2資産型
- 世界株式：MSCI ACWI（含む日本）
- 世界債券：FTSE WGBI（含む日本）

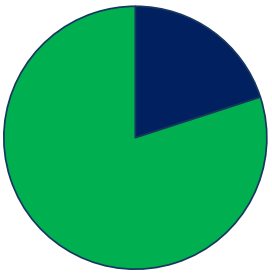
積極型



成長型



安定型



Copyright ©2022 Ibbotson Associates Japan, Inc.

＜国内で購入可能な代表的ETF：2022年4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」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/

＊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）	リスク（米ドル換算）	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4月末		総経費率または信託報酬（%）	イボットソン分類	連動を目指す投資対象指数
		1カ月	1年	5年（年率）	7年（年率）	10年（年率）	1カ月	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）	-8.57	-13.67	3.54	3.57	5.99	-2.40	2.33	6.70	4.75	11.24	18.13	14.22	-0.69	18.62	27.30	53.64	11.92	71.17	106.93	184.37	57,550	74,562	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）	-8.57	-13.66	3.54	3.57	5.98	-2.40	2.34	6.70	4.75	11.24	18.13	14.22	-0.68	18.64	27.31	53.63	11.92	71.18	106.94	184.35	18,562	24,049	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）	-10.36	-5.89	9.34	7.80	8.77	-4.31	11.55	12.68	9.03	14.17	19.37	15.85	4.42	47.11	62.31	95.76	12.53	88.26	136.34	234.91	55	71	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	-7.93	-6.21	9.41	8.08	9.43	-1.72	11.17	12.75	9.32	14.86	19.09	14.97	4.42	46.53	62.65	99.07	12.53	87.92	136.62	238.88	23,874	30,931	0.07	外国株式・世界型	FTSE グローバル・オールキャップ指数
IOO	iShares® グローバル 100 ETF	-7.94	2.66	13.30	10.93	11.13	-1.74	21.68	16.76	12.19	16.64	19.78	15.01	10.11	65.15	87.35	130.66	13.21	99.09	157.37	276.80	3,538	4,584	0.40	外国株式・世界型	S&P グローバル 100 指数
TOK	iShares® MSCI コクサイ ETF	-8.33	-2.95	10.81	9.23	10.60	-2.15	15.03	14.19	10.47	16.09	19.83	15.44	5.99	53.38	71.19	112.69	12.72	92.03	143.80	255.23	173	224	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	-6.43	-9.00	4.56	3.36	5.62	-0.12	7.87	7.75	4.54	10.86	19.16	15.20	3.00	28.46	36.54	55.46	12.36	77.08	114.69	186.55	49,563	64,214	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	-7.19	-11.45	4.67	4.22	5.70	-0.93	4.95	7.87	5.41	10.94	19.44	16.53	1.16	30.39	39.19	59.89	12.14	78.23	116.92	191.87	8,185	10,604	0.07	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	-9.02	-3.36	12.96	11.75	13.24	-2.88	14.55	16.41	13.02	18.86	20.64	15.94	5.51	61.16	84.29	143.90	12.66	96.70	154.81	292.68	266,105	344,766	0.03	米国株式・大型ブレンド型	CRSP USトータル・マーケット指数
VB	Vanguard・スモールキャップETF	-8.24	-11.21	9.25	8.77	11.25	-2.05	5.25	12.58	10.01	16.77	23.72	19.19	2.44	47.48	64.01	109.23	12.29	88.49	137.77	251.08	43,485	56,339	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	-5.73	-19.95	3.39	1.93	2.12	0.63	-5.12	6.54	3.09	7.19	18.53	16.68	-2.32	18.41	28.76	40.01	11.72	71.05	108.16	168.01	27,849	36,081	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
VWO	Vanguard・FTSE・エマージング・マーケッツETF	-5.53	-15.24	4.39	2.61	2.94	0.84	0.47	7.57	3.78	8.05	18.61	16.65	0.56	25.01	35.33	48.32	12.07	75.01	113.68	177.98	74,550	96,587	0.08	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	-4.50	3.49	5.49	3.25	—	1.94	22.67	8.71	4.43	—	—	—	9.62	36.49	44.41	—	13.15	81.90	121.30	—	450	583	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
IGOV	iShares® 世界国債（除く米国）ETF	-7.35	-18.39	-1.34	-0.92	-0.96	-1.10	-3.27	1.67	0.21	3.95	7.15	6.96	-2.88	1.30	2.77	7.85	11.65	60.78	86.33	129.42	1,046	1,355	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	-3.78	-8.52	1.16	1.31	1.68	2.71	8.43	4.25	2.46	6.72	7.72	3.52	4.88	14.97	17.17	28.33	12.59	68.98	98.42	153.99	82,575	106,984	0.04	米国債券・中長期型	バークレイズ米国総合指数
TIP	iShares® ・米国物価連動国債 ETF	-2.11	0.50	3.69	3.00	2.12	4.49	19.13	6.86	4.17	7.18	7.91	4.38	11.48	29.91	32.77	42.61	13.38	77.95	111.53	171.13	31,938	41,379	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）
RWX	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	-6.51	-6.85	1.50	0.47	3.63	-0.20	10.41	4.60	1.62	8.77	18.22	15.91	5.40	19.01	20.81	33.10	12.65	71.40	101.48	159.72	660	855	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
IYR	iShares®・米国不動産 ETF	-4.00	6.88	8.82	8.20	8.66	2.48	26.69	12.14	9.44	14.05	20.04	16.68	14.36	52.94	62.84	97.02	13.72	91.76	136.79	236.42	5,019	6,502	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	5.00	58.08	10.50	1.40	-3.72	12.08	87.38	13.88	2.55	1.05	25.62	22.36	59.74	93.95	88.11	63.19	19.17	116.37	158.01	195.83	2,173	2,815	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	-1.62	7.70	8.15	6.70	1.07	5.01	27.65	11.45	7.92	6.08	13.60	15.30	20.41	49.42	57.28	63.37	14.45	89.65	132.11	196.04	67,239	87,115	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配金再投資、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4月末に1万円で 積み立てを開始し、2022年3月末投資分までの2022年4月末における運用成果とする（2022年4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。

Copyright ©2022 Ibbotson Associates Japan, Inc.