



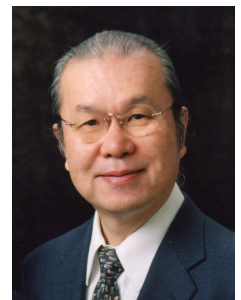
2024年7月11日

今月のひとこと

【Vol.259】 今月のひとこと



岡本 和久 CFA FIWA®



すべては生活者のために

このチャートはバブル後の最高値から最安値を通してほぼ今の水準にまで「行ってこい」の過程を示したものです。



見ているとすごく面白いのですが2003年のところの下に、インベストラライフ創刊とあります。今から21年前、この年、ひとつの雑誌が発刊されたんですね。この仕掛け人というか、その牽引役になられたのが澤上さんだったわけです。

そして、それがインベストラライフです。要するに、金融商品を一切、推奨しない、企業広告も取らない、完全に中立な形で、生活者のためのお金の役立つような内容の雑誌にしようということでスタートしました。私も編集委員に加えていただきました。

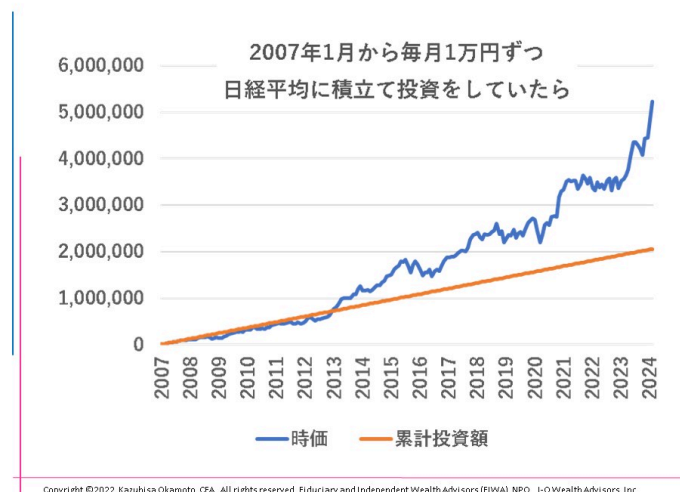
これが現在、FIWA仲間通信となっているインベストラライフの誕生だったのです。その後2005年に私は外資系の年金運用の会社を退職しまして、そしてI-Oウェルス・アドバイザーズ(株)という投資教育の会社を創業しました。それから2年後2007年1月に投資ルネッサンス2007というイベントを開催しました。相場はインベストラライフ創刊からこの時まで非常に良かったのです。小泉改革が進行して、みんなが少しずつ経済も相場も明るくなってきていた。みんな、今こそ投資の時代が来たと思っていたのです。多分、ほとんどの人は、投資ではなく投機だったでしょう。まだバブルの夢が少し残っていた。「夢よ、もう一度」というわけだったのです。ただ我々はね、やはり「売った、買った」じゃなくて、人生という長いタイム・フレームの中で積立投資をして少しずつ資金をきちんと将来のために増やしておかないといけませんよ、ということはこの投資ルネッサンスで主張したわけです。

ただ、いつもながら短期でワイワイと売買する人も多かった。そんなときアメリカでサブプライムの問題が深刻化したり、あるいはリーマンブラザーズが破綻したりという問題などが起こった。それで相場が大幅安したんですね。短期売買の人は損失を抱えて市場から退出して行った。マーケットはその後、少しずつ回復をしていきました。2019年に「いまこそ本物のアドバイザーを育成し、認定し、支援しよう」という志でFIWA®が創業され今日に至っているのです。

2005年に創業したI-Oウェルス・アドバイザーズ(株)は同年、インベストラライフ発刊業務を行うことになりました。さらにFIWA®ができた時にはFIWA®に移管されました。何かずっと私につきまとっているみたいな、そういう感じがあるのですが、とにかく直近で258号まで続けています。

長期投資の雑誌でこんなに長く続けているのはまず一つもないんですよ。長期投資の雑誌は毎回同じような内容になってしまいますからね。書くことがなくなってしまう。だからあんまりビジネスにならないのですよね。でも、まあ、何とかとにかく続けてきたということです。とにかく「すべては生活者のため」、プロではない、特殊な人たちではない、ごくごく普通の生活者のために役に立つような雑誌にしようということでやっています。

このチャートを見てください。例えば、2007年1月の投資ルネッサンスのところに積立投資を始めた。ずっと毎月定額で1万円を積み立てていくと、こういうふうにオレンジ色の直線みたいに上がっているのですよね。だけど、暴落局面が真ん中辺りにあったために、その時は同じ金額を投資しても買える口数が多いわけです。



そうすると、結果としては積み立てた投資金額は200万円なんだけど、実際の時価資産額は500万円を超えているということなんです。要するに、下げ相場局面の中でとにかくずっと続けてやっているということがすごく大事だということです。

インベストラライフの精神の基本は「すべては生活者のために」ということです。運営主体は変わってもこの基本精神は変わらないで受け継がれている。金融商品の販売はしない。個別銘柄の記事は推奨も掲載もしない。販売とは一切切り離されたアドバイスに特化したメディアです。アドバイスって要するに生活者の方々にためになるお話です。それが職業として成立する。それを目的としてこの2つの基本、金融商品を売らない、本当に生活者に役立つアドバイスを提供する、これは21年前からずっと受け継がれた、これが我々の活動の一番原点にある部分です。

さわかみ投信などの生活者のための直販投資信託、投資教育会社のI-Oウェルス・アドバイザーズ(株)、そして、みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA®、「すべては生活者のために」という精神が受け継がれています。2007年の投資ルネッサンス2007では、日本中から400人の方が集まりました。当時はまだネットもなかったですからね。

みんな銀座の会場に集まって、すごく盛り上がったイベントでした。そこで採択されたのが個人投資家宣言でした。今、金融経済教育推進機構も設立されて国家的な重要性を持つようになってきて、それからまたFDAlcoのように新しいビジネスモデルを模索して新しい組織が誕生していますが、みんなすべては生活者のためなんです。生活者のために我々は汗を流している。

目的は一つです。みんなが、普通の人たちが、生活者が豊かで幸せな人生を送れるためのその潮流を作るということです。さらに多くの組織とか団体とか企業などがこの波に乗ってくればいいと思います。競合しようとは全く思っていないです。一緒にやろうよ、どんどん作って、どんどん一緒にやろうよ、そう思います。

それによって流れが加速していきます。どこが得するとか、どこが儲かるとか、そんなに狭い業界の話じゃないです。日本を良くしよう、日本の生活者を良くしよう、そのために我々は汗を流しているのです。今回のイベントでもできるだけ多くの方に気づきを得ていただければいいなと思っています。

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づくりのため、クラブ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開くべき投資の本流であり大河であることを確認し、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。

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、焦らず、ゆったりと投資を行う。

2007年1月14日、東京銀座にて

クラブインベストラライフ主催投資ルネッサンス2007参加者一同。

(岡本和久筆)



FIWA®からののお知らせ・セミナー予定

第226回 FIWA(R)マンスリー・セミナー

開催形式：On Line

担当：赤堀薫里

開催日時：2024年7月21日(日) 12:30～15:30

講演・講師：

(1) 岡本和久

「一生使える投資信託の選び方」（投信協会のファンド検索機能を使って）

(2) ビトウ・ファイナンシャル・サービス 代表取締役 尾藤峰男氏

「2024年バークシャー株主総会に見るバフェットの投資哲学と人生哲学」

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/>

参加費: 3,300円

FIWAサムライズ勉強会サムライズ勉強会 #75

開催地：東京

主催 担当：岩城みずほ

開催日：8月9日(金)

開催時間：19:00～20:45

会場：教室とZoomによるハイブリット開催

講演：「マンション価格高騰はバブルか？ ～失敗しないためのマンション選択の知恵～」

講師：龍谷大学経済学部教授 竹中正治（たけなか まさはる）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/2024/07/05/2039/>

第227回 FIWA(R)マンスリー・セミナー

開催形式: On Line

担当: 赤堀薫里

開催日時: 2024年8月18日(日) 12:30～15:30

講演・講師: 第11回 ハッピー・マネー®セミナー for ヤング・アダルト

①I-OWA 代表取締役 会長 岡本和久

「若者よ！ 投資、仕事、人生を考えよう」

②明治大学商学部教授 I-OWA代表取締役社長 三和裕美子氏

③作家 板谷敏彦氏

「高橋是清の人生から学ぶ現在の日本の位置と日本人の生き方」

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/>

第228回 FIWA®マンスリー・セミナー

開催形式: On Line

担当: 赤堀薫里

開催日時: 2024年9月15日(日) 12:30～15:30

講演・講師:

①岡本和久

「戦後の株式市場を俯瞰する」

②モーニング・スター イボットソン チーフ・インベストメント・オフィサー 小松原幸明氏

「計量モデルの使い方」

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

参加費: 3,300円

<https://happymoney.stores.jp>

FIWA presents 「FIWAみんなのお金チャンネル (YouTube)」 配信中

岡本和久のDIY資産運用講座など過去、現在の動画をご覧ください。

<https://www.youtube.com/@fiwa8445>



FIWA presents 「マネーマネーマネーfor you」 開催中

金融商品の販売にかかわらない独立系アドバイザーが集まっていNPO法人みんなのお金のアドバイザー協会 (FIWA) で、新しくポッドキャスト配信を始めました。ポッドキャストとは、後からいつでも聞くことができるラジオのようなものです。今後はFIWA会員のゲストトークも予定しています。



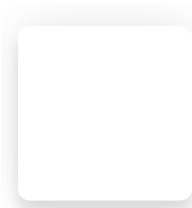
パーソナリティは小屋と、キャサリンとナンシーの3人が務めています。お金に関するさまざまな気になることを楽しく語っています。40代の子育て中の3人が幅広くFIWAのことを知ってもらうために、頑張りたいと思います。よろしく願いいたします。



マネーマネーマネーfor you

ファイナンシャル・ヒーラーの雑談トーク

岡本和久が原則毎月曜日にSpotify Podcastで雑談をします。



医薬分業の歴史に学ぶ

6月21日・ファイナンシャルヒーラーの雑談トーク

Spotifyで保存

06:50



今月号の記事をすべてダウンロード

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.259】 2024年07月16日発行



📅 2024年7月11日

動画紹介

【Vol.259】FIWA動画紹介

「NISAで踏み出そう長期積立投資 手に入れよう経済的自立」

「投資ルネッサンス2007@銀座」から17年の振り返りFIWA特別イベント

対談

さわかみホールディングス 代表取締役 澤上篤人氏

みんなのお金のアドバイザー協会～FIWA® 代表理事 会長 岡本和久

(11分45秒)

20240402 澤上さん・岡本対談



このページを印刷する

カテゴリー

動画紹介

タグ

【Vol.259】2024年07月16日発行



2024年7月11日

寄稿

【Vol.259】FIWA特別イベント特集

**NISAで踏み出そう長期積立投資 手に入れよう経済的自立
資産運用立国への歩みが始まった**

登壇者：金融庁総合政策局政策課金融税制調整官 今井 利友氏
なかのアセットマネジメント代表取締役社長 中野 晴啓氏
FIWA代表理事 会長 岡本 和久
コーディネーター FIWA代表理事 理事長 岩城 みずほ

司会 このセッションのご登壇者を紹介させていただきます。

最初に金融庁総合政策局総合政策課、金融税制調整官の今井利友様です。今井様は国税局で10年勤務された後、金融庁へ異動し、税労経験から新NISAの制度設計まで広く推進されています。今井様、本日はどうぞ、よろしくお願いいたします。

続いてなかのアセットマネジメント代表取締役社長の中野晴啓様です。中野様は2006年、セゾン投信株式会社を設立、代表取締役社長、代表取締役会長、CEOを経て、2023年6月に退任。現在はなかのアセットマネジメント株式会社を設立し、積立・長期・分散投資による顧客本位の資産形成の第一人者として知られていらっしゃいます。本日は中野さんよろしくお願いいたします。

FIWA®の代表理事 会長の岡本和久です。よろしくお願いいたします。また、コーディネーターを務めますのは、代表理事 理事長の岩城みずほです。FIWA®認定正会員として相談業務を行うほか、一般社団法人 みんなの金融金融教育協会 代表理事として、大学での金融教育や、企業への投資・資産運用教育を行っております。それでは岩城さんよろしくお願いいたします。

岩城 みずほ これから、皆さんとパネル・ディスカッションを始めたいと思います。まずは私の方から3人に1人1～2問ずつご質問をします。最初に今井さん、認可の拡充、本当に素晴らしい改革でした。一個人投資家としても本当に心から感謝しています。非常に好評でして、口座数も着実に伸びている。まずはその状況をご覧になって、どうのご感想を持っていらっしゃるかということの一つ伺いたい。もう一つは私から質問なんですけれども、NISAというのは、生活者が長期で積み立てをしていったり資産運用をしていくための家計口座として非常に貴重な大切なお金の置き場所だと思うんですね。個人的には、積み立て認可を拡充していただいたのでも良かったんじゃないかなという気持ちもあるんですね。成長投資枠の方では、さまざまな運用商品を買いますけれども、中には長期投資に必ずしもそぐわないものというのものもあるような気がします。例えば隔月の分配型の投資信託であるとか、そういったものはラインナップに入ったりとか、そういうのも投資対象になるかというその理由を伺いたいなと思っております。

今井 利友氏 最近、日銀から発表された資金循環統計がニュースでも出ております。けれども、株投資の割合が非常に伸びているということで、1年間で全体で2,053兆円が2,199兆円になっているんですけれども、株と投資信託がそれぞれ30%強増えているということです。我々もともとNISAを始めたとき、この預金が日本はずごい偏りが

大きくて、ドイツとかアメリカとか株式投資信託の比率が高いんですけども、日本はちょっと低すぎるのではないかと、ということで、これを増やしていきましょうといういろいろなミッションをやってきたということなんですけれども、1年間で33%とかなり増えているということで、動かない山が動き始めたかなという感じです。喜んでいたら、実はTOPIXが1年間で30%くらい増えているんですね。ほとんどは株価のおかげという意味なんですけれども、投信の方も確実に資金の方も入ってきておりますので、やはり少しずつ山は動いてきているのかなと思っていますので、まずは良いスタートが切れたかな、とっております。

それから2つ目の質問ですが、積み立てだけにしただけでもよかったのではないかとという声もあるのですけれどもやはりこれある程度、自由度を与えてほしいという意見もありました。もし積み立てだけだと、例えば退職期などまとまったお金が入ってきたときにNISAを活用するのに積み立てでやらなきゃいけない。「50歳から積み立てるの大変ですね」みたいな話があるので、そういったまとまったお金をもらう方にも使いやすい制度にしなければいけないというのが1つです。

それから、これは資産運用倍増プランの1つなんです。その他にも、今日はいろいろと機構の話も出ると思いますが、アドバイザーの話などいろいろなプランとしてやりましょうということなので、NISAだけで全部やるという話ではありません。そうすると、どういった投資商品がいいですかという限界があつてですね。例えば、昨年毎月分配がちょっとひどいんじゃないかということで規制したら、当時はなかった隔月ならいいんじゃないかという話が出てきたわけですよ。隔月も禁止してくれみたいな話もあるんですけど、隔月を禁止したら3ヶ月に1回ならいいのかって話になる。どんどんやっていくと、結局、分配金があるファンドを12ヶ月買ったら毎月分配と同じじゃないかみたいな話になって、これ、キリがないんですね。制度などある程度、そこは制度として決める部分と、それから金融業、アドバイザー、そういったところでサポートしていくという部分で、両輪でやらなきゃいけないということになる。制度としては毎月はダメというふうに決めているということになります。

岩城 みずほ 続きまして、岡本さんに質問させていただきます。NISAの拡充、そしてeMAXIS slim、オールカントリーのような低コストで全世界の主要な株式に投資ができる投資商品ができて、本当に生活者にとっては資産形成をしやすい環境ができてきたと思うんですね。ただ、この10年というのは、アメリカを中心に非常に投資リターンがいい時期であつて、そして今後、平均への回帰が起こるのが自然であるというような話もあります。岡本さんに積み立て投資、長期投資ということの意義を参加者の皆さんにメッセージとしてお願いします。

岡本 和久 一部のインデックス型の投資信託などが非常に大きな人気を集めて、みんなそれさえ買っていいでしょうみたいな感じになってきたんですけど、まあ、その個別のファンドがどうなるかというのは今、私がここで話すことでもないし、また事実、よくわかりません。また、マーケットがどうなるかという予測も私はしません。予測をしないで済むような運用をしていけばいいのです。けれども、インデックスファンドというのは規模が大きくなるほど運用も楽になってくる。トラッキングエラーが小さくなる。品質そのものが向上していくわけですよ。アクティブと違って銘柄を増やしていかなければいけないという、そういう難しさもない。信託報酬も安い。

その意味ではね、信託報酬が下がってくると、さらに資産も増加していい循環に入っていくということはあると思います。ただ一方でね、やはり規模を増やしたいために運用報酬を下げていくということになっていくと、今度は資産1単位あたりの収益性はどんどん下がっていくわけですよ。やっぱり後発組なんかは追いかけての値下げ競争になってくるんです。私は90年代に年金運用をしていましたけど、まさにあの当時、年金でのインデックス運用というのは盛んに出てきた時代でして、同じようなことが今、個人の世界でも起こりつつあるのかな、というふうに思っています。

でもそうなってくるとね、運用会社として果たしてこのファンドはビジネスとして意味があるのかという疑問は出てくると思います。また多くの投信会社は金融機関が親会社として保有しているケースが多いですから、そういったところは自分たちの株主に対する経営責任がありますから、簡単に今は儲からないがこれは大事なファンドだからって、そこのところだけを見て続けるのも難しくなってくる。そういう意味でやっぱりこんなに儲からないの

か、「ちょっと考え直さないといけないね」という議論も当然出てくるだろうと思うんですね。だから私はこれから重要なのは長期投資のためにはファンドの持続性、ファンドがずっと続くという点だと思っています。インデックスファンドであっても、それを選ぶときにそこをよく考えた方がいい。本当は人生を通じてやっていこうと思っているのに、5年経ったらなくなっちゃいましたでは困る。それはまさに運用会社とその保有者も含めてのファンドへのコミットメントだと思うんですね。やっぱりこれから運用会社の所有形態がすごく、私は重要になってくるんじゃないかと思います。

それから、アクティブの方もインデックスとの運用に競争に常に晒されているわけですよ。アクティブ運用をやっているファンドを全部集めると市場全体になるんだけど、パフォーマンスは市場より必ず下がります。それはアクティブの運用報酬はインデックスよりも高いからパフォーマンスその分、下がる。アクティブは全体としてみれば必ずインデックス全体には負ける。つまりマイナス・サムの世界です。そういうマイナス・サムの世界でどうやって生き延びていくか、それはしっかりした投資スタイル、投資哲学を持って、そこからブレずに運用していく。投資家はその運用スタイルを買うというやり方によって変わってくるだろうと思います。

長期投資の意義という話ですが、行動経済学者ダン・アリエリーさんが「毎年の収入は今年の実生活費と将来の実生活費の両方であることを知るべきだ」ということを言っています。今もらっている給料を全部使っていると、将来必ず困ります。老後もらえる年金だけで生活が成り立つのは非常に難しい。だから、とにかく今の収入の一部は将来のために取っておく必要がある。貯金箱に入れて取っておくとしても相当大きな金額を取って置かなければならない。そうすると今の生活が難しくなってしまう。だから、やっぱりそれを少しずつでも増やしていく努力が必要だということですね。これが資産運用が必要な理由です。

要するに、将来の自分は今の自分しか支えてくれる人はいないわけですので、就業中にできる限り準備をしておいて、退職後にはその成果をうまく使いながら、その時自分が持っている資産で自分の幸福感を最大化できるようにすればいい。そういう意味では私は「75文字の資産形成」をいつも言っています。簡単に説明すれば若いうちから前年の収入の一定比率、例えば前の年360万もらったら、例えば20%、72万円ですね、それを12等分して毎月6万円積み立て投資をする。そして、とにかく持続性のある質の良い全世界の株式インデックスファンドに積み立て投資をする。相場変動に関わらずそれをリタイアするまで絶対にやめない。

それだけです。これだけやっていたら多分そこそこ達成できると思います。始めなければ何も起こらない。そして、続けなければ結果は出ない。だから「始める」と「続ける」、長期分散積み立てってというのはこの2つが最重要ですね。

長期、分散、積立などが長期投資成功の重要な項目といます。まあ、それは本当なんですけど、私はあと2つ、継続と資金流出の最小化が大切だと思っています。運用ってものすごい資金が流出しています。いろんな形で、例えば自分のライフプランに全然合っていないような投資信託を持っていること自体、無駄な資金が流出している。それから必要のない売買をしたらか、無駄な資金の流出を一切省く。バケツの底に穴が開いてるならそれはとにかく塞がなくてははいけない。

それから積み立て投資をしいてるのに途中でちょっと休むのも問題です。ちょっと下がると「取りあえず休もう」というのは危ない。「休むも相場」と言うけどそんなことはない。いつ休んだらいいかなんて誰にもわかるわけない。とにかくずっと続ける。要するに継続が大事。

資金流出の最小化、つまりバケツの穴を塞ぐ防ぐために重要なのは、私は金融商品を一切販売をしないFIWA®のようなね、アドバイザーを伴走者として使うことだと思っています。伴走者ですから前に出て走っちゃいけない。主役のランナーが変な方向に行きそうになったらちょっと教えてあげる。それが大事なんですよ。そういう立場の人がこれからすごく重要だと思いますし、また欧米などではね、アドバイザーは一つの職業として成り立っているということを感じます。

岩城 みずほ 続きまして、中野さんよろしくお願ひします。非常にインデックスファンドが売れまくっている中で、あえて中野さんは世界成長ファンド、日本成長ファンドと日本のアクティブファンドを作られました。その理由についてと長期保有をしていただくためにどのようにして共感を得ていこうと考えていらっしゃるか。その辺りをお話してください。

中野晴啓氏 中野でございます。今日6月末ですよ。ちょうど1年前には私は前の会社を退任しましたので本当に1年ぶりです。1年前は一番しょぼくれた人でしたが、すっかり元気になりました。それで新しい会社を立ち上げて今ご質問いただいたように、僕は「ド」アクティブの運用会社と言っています。何より一番の理由は、世の中の環境というのが今一番僕の心を突き動かしている変化ですね。

これは僕のセゾン投信をやった時代からの問題意識です。ここ数年、日本の資産運用業界に本格的なアクティブ運用がきちんと定着しないと感じてきました。これからは資産運用の高度化といってもタワゴトで終わってしまうぞとっておりました。それについて前の会社でも方向を変えていかなきゃと思って、一つ一つ準備をして動き始めたところだったんです。しかし、途中で追い出されちゃいました。

今回、ゼロからリセットで立ち上げることができる機会をいただいたので現在の社会的需要に鑑みて理想とする運用会社を作ろうと思った。これが最大の理由です。実はさっきずっと画面を見ていて、それから澤上さんと岡本さんの対談を見ていて投資ルネッサンス宣言が紹介されていましたが、僕はあの時、2007年1月でしたよね、セゾン投信を1月に運用開始するということで、もう準備をすべてして、あの中での聴衆の1人だったわけです。懇親会では、動画に出ていた方々に囲まれて、お前どういう運用をするのか言ってみろなどと議論をふっかけたり、期待されたり、挑発されたりしたのを覚えています。

実は動画で紹介されていた五カ条の個人投資家宣言、これって今、本当に必要とされている事そのもので、まさにあれこそ金融庁が言っているインベストメントチェーンなんですよ。英語になっただけ。インベストメントチェーンの理想のサイクルっていうのは、まさにあの五カ条の宣言です。澤上さんは当時の相場の雰囲気は今と似てるよねってさっきおっしゃっていましたが、似て非になるものでもあるんですね。2007年のときのあのムーブメントは、僕はものすごく刺激を受けました。ですからあそこで、あの宣言を徹底的に実践する会社を作ろうと思ってやってきたつもりです。

今、NISAをきっかけに動き始めたインデックス・ブームは、そういう意味ではインベストメントチェーンの意識が全体としてはまだ成熟したレベルになっていないんですね。インデックス・ブームっていうのは、記号を追っかけるというところに行き過ぎちゃっている。僕もたくさんの人と対話をする中で恐ろしいなと思うのは、実はびっくりするほど、多くの方が「S&P500に投資してます」って言います。でも、S&P500が何なのかを全く知らない。全く中身を知らないただの商品の名前だと思っている。では、なぜ知らないかという興味がない。興味がないけど動画をネットで見て必ず儲かるって言っている。だから買わないと損だと周りの人にも言われたと言っている。ここ最近、買った人の中にそういう人は山ほどいますよ。さっき画面で必ず相場が下がる時が来ると言っていました。この時にまたぞろかなり多くの方が自然に淘汰されて転んでいってしまう。こういう予想は、我々みんな、しておかなければいけない課題だと思います。

ちょっと話がずれましたが、やっぱり一番、僕自身のモチベーションだったのは、まさにこの日本の資産運用業界をちゃんと本格的な高度なものにしなきゃいけない。そこに必要なのは、まさに本格的なプロフェッショナルのアクティブ運用であるということです。それは環境の変化ももちろんあります。過剰流動性が解消してインフレ前提の社会になれば、必然的に真っ当な銘柄選択をきちんと丁寧にリサーチして行っていくアクティブファンドは、これまでよりはるかに容易にインデックスを凌駕するリターンを上げてくるはずですよ。これは歴史が証明しています。

ですから、それをきちんと実践するということは日本の資産運用業をさらに自立して発展させるためにも絶対必要不可欠なことであって、これを徹底してしっかりと実践し、そこに共感の投資家をきちんと作り上げて、一緒に目標と思いを共有して動いていくことが必要でしょう。これがおそらくインベストメントチェーンをこの日本の中で理想とするには絶対必要だろうということで、残った人生、これを徹底していこうと思っています。

後半の質問の答えは今のことで、この共感というのをどうやって作っていくかは答えがないんですけど、澤上さんとか岡本さんがずっとやり続けてきた、それから、僕もその後ろを追っかけてやってきました。一人一人努力し、どぶ板で対応して、そして一人一人の理解を深めて共感をいただいて、それを長期投資マネーという形で凝縮させて、同じ方向を向いて、ちゃんと長い時間、次の世代に向けてお金を動かしていく。これは意思を持った長期投資マネーです。そしてこの意思が体現されることこそが、例えば日本株ファンドであれば、日本の産業界をちゃんとお金が良くしていく、お金が強くなっていく。産業界が強くなっていくことによって、ちゃんと投資した我々にもリターンが返ってくる。そのリターンをもう一回使っていく。この循環こそがインベストメントチェーンですから、こういう相互理解をちゃんと世の中に定着させていく。これは資産運用業界の大事な使命だと思います。これを頑張りたいと思います。

岩城 みずほ ありがとうございました。

(分析 FIWA)

このページを印刷する

カテゴリー

寄稿

タグ

【Vol.259】 2024年07月16日発行



2024年7月11日

寄稿

【Vol.259】FIWA特別イベント特集

**NISAで踏み出そう長期積立投資 手に入れよう経済的自立
資産運用立国への歩みが始まった**

登壇者：金融庁総合政策課金融経済教育推進機構設立準備室長 桑田 尚様
FDAlco代表取締役社長 今井 豊様
FIWA代表理事 理事長 岩城 みずほ
コーディネーター FIWA代表理事 会長 岡本 和久

司会 このセッションのご登壇者を紹介させていただきます。

ご登壇いただきますのは、金融庁総合政策課金融経済教育推進機構設立準備室長、桑田尚様です。桑田様は2004年、金融庁入庁後、2023年に先ほどにもお話がありました金融経済教育推進機構設立準備室長として、金融商品サービスに関する良質なアドバイスを気軽に受けられる環境を整備するために、顧客の立場に立ったアドバイザーの普及支援を推進されていらっしゃいます。

続きまして、株式会社FDAlco代表取締役社長の今井豊様です。今井様は石川県北国ファイナンシャルホールディングスで2021年に設立した投資助言特化型の会社で、代表されております。お客様と伴走して共に産経済を進めていく体制を整えるため、投資進捗の購入手数料の無用化、そして投資助言によるアドバイスフィーの両立を行っていらっしゃいます。

続いて登壇するのはFIWA®理事長の岩城みずほです。コーディネーターを務めますのはFIWA®代表理事会長の岡本和久です。

岡本 和久 みなさま、よろしくお願ひします。最初に今日お伺ひしたいのは、登壇されているアドバイザーを育成していくという志で、尽力をされている桑田さん、今井さんから、2つの観点について、それぞれご意見をいただきたいと思ひます。

1つは、アドバイザーの教育に力を入れるのはもちろんとても良いことだと思ひます。ただ、日本にほとんど完全な形でのアドバイザーが存在しないのも現実です。アドバイザーと自称している人はたくさんいるけれども、やっぱり欧米の非常に深いレベルの、何十年もこの道一筋というようなアドバイザーという存在はほとんどいない。ファンドマネージャーも同様だけれども、特にアドバイザーはそうだと思ひます。

物を売って副業としてセールストークをしている人はたくさんいます。でも、アドバイスとセールス・トークは異なるものです。アドバイザーがほとんど存在しないという状態を考えたときに、アドバイザー教育をどういう人が担っていくのか、完全に中立な利害関係のない特定の業界から独立したアドバイザー、そういった人材を講師としてあるいは指導者としてどのように確保していくのか、そこがやはり非常に大きな課題じゃないかなと私と思ひます。その点についてお話をいただきたいと思ひます。

もう一つは、教育機関は、金銭的に中立・独立でなければいけないのですが、アドバイスあるいは教育によって金銭的に生活が成り立たないといけません。企業形態をとるにしても中立・独立して自律的に維持できるための業務はどのような形になるのか。アドバイザーが本当にアドバイザー業務のみで独立できるために必要なことはどんなことなのか、その辺をお二人からちょっと腹藏ないお話を伺えればと思います。要するに、誰が教えるのということと、それでどのようにしてそのビジネスとして成り立たせていくのか、その辺いかがでしょうかお願いします。

桑田 尚様 まず、冒頭に金融経済教育推進機構についてご紹介をした方がいいと思うのですがけれども、名前の通り、教育活動を行うという組織であります。これまで金融リテラシーの向上を目標に、政府とか金融業界などがいろいろやってきたわけですがけれども、金融教育を受けたという人の割合は本当に7%という低位にとどまっています。これはいかなんと思ったわけです。

あとは金融業界がいろいろな教育現場に行こうとするとやはり営業されるんじゃないかということで、ちょっと敬遠されるという声もありましたので、ここはやはりパブリックな形で世の中に広めていくことが重要だろうということで、今回、法律に基づく金融経済教育推進機構を、略称でJ-FLECという組織が4月にできて、準備行為はまだ続いているんですけれども、再来月8月から本格稼働するというような状況にあります。

教育の担い手としてはやはり中立公正な組織なので、これまでアドバイザーの話もいろいろとありましたが、アドバイスを受けるときにどうしても結果的に特定の金融事業者とか金融商品に偏ったアドバイスが出されるという懸念があったり、あるいは本当に金融商品の営業とは別の形で、顧客の立場に立ってアドバイスをしてくれるアドバイザーって、世の中にどこにいるのかよく分からないよね、というような声がありました。

金融機関でなくなった瞬間、金融庁の所管から外れてしまうわけですがけれども、ほぼ同義としてですね、今回は一定の金融商品を組成したり、販売したりしている金融機関を兼業していない方、またそういった金融機関から報酬を得ていない方、という形式的要件と、それからアドバイスに有益な資格、FPなどさまざまなアドバイザーの方がいらっやいますけれども、そういった資格と業務経験を持っている方というのを審査の要件としてJ-FLECとして審査する。

そういうアドバイザーを認定アドバイザーと呼び、J-FLECとして全国のそういったアドバイザーの詳細を一元化して公表し見える化する。そういうことをまずやっていきたいということでもあります。ただ私、こういった話をしながら、別に金融機関の方のアドバイスを否定しているわけではなくて、金融機関の方は専門的知識に裏付けられてちゃんとやっておられるわけです。

相談者のことを本当に考えず手数料が高いものだけを売りたいのが顧客本位の業務になるんですかという議論はありますが、彼らのアドバイスはアドバイスとしてしっかりやっていただけたらいい。そうじゃない方が、いったい世の中のどこにいるのかというのが分からないから「見える化」する、というのが今回の組織の取り組みです。そういった方々に光を当てて推進していくということになります。

それから、中立公正で金銭的な自立的な形はいかにしていくかというようなお話もありましたけれども、まず組織としては、金融経済教育推進機構、J-FLECは金融機関、民間業界からも業務運営のためのお金をいただきます。毎年のお金、国からも、日銀からも出ます。これは法律に基づいて官民一体となってしっかり教育をしていく。そういうJ-FLECの認定アドバイザーを普及していく。そういう政策の中で国を挙げて官民一体でやっていくということであって、これが金融業界からお金を得ているから金融業界の言いなりになるんじゃないかというようなご指摘もあります。それは法律に基づいて金融庁が監督検査権限を持った形でガバナンスを利かせるし、実際その組織としても金融業界じゃない方に運営委員として入っていただいて、組織をマネージしていく。そういった形で中立公正を確保していく。そんな組織運営を目指しているところです。

岡本 和久 桑田さん、ありがとうございます。同じ質問につき今井さん、いかがでしょうか。

今井 豊氏 私は北国フィナンシャルホールディングスのグループ会社のFDAlcoの今井です。この会社を設立した流れなんですけれども、金融機関は先ほどからお話にありますとおり、お客様に商品をセールスするということが中心な業界でもあり、一方で利益相反じゃないですけれども、お客様のことをしっかり見た上で、正しい処理、リスクも含めてトータルでアセットアロケーション全体を見ての提案というのがなかなかできていなかった業界だと思います。

そういう意味で先ほどありましたように、金融機関が訪問してくるとすぐ何か売りつけられるのではないかと思います。なとこがあります。そこで本当のお客様本位の業務運営を進めていくためにはどうしたらいいのかということのをグループの中で検討した結果、やっぱりアドバイスとセールスは分かれていくんじゃないかということになりました。その方針でセールスは銀行、アドバイスはFDAlcoという会社に完全分離してアドバイスに特化した会社を作った次第です。

アドバイスに特化するということはそれなりのレベル感を各自持たないとやっぱり付加価値を提供できないので、それぞれのレベルアップ、先ほどの教育が本当に一番の課題でして、また人の数と量と質をしっかりと担保できないとお客様にしっかりとご提案ができません。まさに2年ほど悪戦苦闘しながらやっている次第なので、今、完全にできたかと言われるとまだまだのところがあります。ただお客様の方を見てお客様の状況をしっかり理解しようとする。

聞く力をしっかり培えば、一人が専門知識をすべて持つ必要はないと思っています。最終的には専門家の方が多数いらっしゃるの、いろんな連携を含めてしっかりとご提案ができればいいと思うので、グループの会社全体として、提案をしていけばいいと思っております。育成というところはお客様のことをしっかり知る、聞ける、お客様と一緒にしっかりと資産、負債、収支を理解する。分かってもらえる、言ってもらえる関係性を作ることをしっかりと育成のキモとしてやっております。

ただ、人数的にはまだまだ十数名のところでのアドバイザーなので、それを倍に増やしていくのはどれだけ時間がかかるか分かりませんが、やっぱりそれを急に急ぐと質の問題が出てくるので、しっかりと量をうまく担保しながら進めていきたいと考えております。

あと収支の問題なんですけども、個人のお客様からフィーをもらうというのはハードルが高いというのは足元でやっていて、すごく感じるところでございます。個人の金融商品ってだんだん、投資信託を含めて手数料などが右肩下がりになっていく状態なので、それで収益をフィーだけで上げていくというところに非常に難しさを感じているのです。ただ一回受けていただいた方とか、それを価値観として持っていただけた方には継続して、先ほど伴走という言葉もありましたけども、伴走してお付き合いいただけているお客様も増えてきております。それも地道にお客様の数を増やしていく。長く伴走していただけるお客様を増やすことでビジネスとしては成立させていきたいと思っています。イニシャルでどんだん助言フィーをもらうことでビジネスは終わるのではなくて、お客様の数を増やしながらか長くお付き合いしてもらうことでビジネスと合わせていくと考えて当社はやっております。

岡本 和久 ありがとうございます。今井さん、現実に走り出して、いかがですか、お客様のほうの反応は？

今井 豊氏 そうですね。今、個人のお客様だけではなくて、法人のお客様も実はやっております。なぜ法人かと申し上げますと、事業会社さんは、昔はお金があまり足りない時代だったので、借りることが銀行に求められている役割でした。借りているお客様が非常に多かったのですが、最近は資金余剰も、世の中自体が資金余剰になっているので、事業者側がどちらかという余資の運用に対するニーズが増えていきます。金利が付き始めて、運用を含めて話が出てきておりますので、そういう事業法人向けの運用助言だったり、それに基づいてオーナー様の助言がありまして、法人であったり付随する法人オーナー様の助言というところが足元で増えてきている状況でございます。

岡本 和久 ありがとうございます。桑田さんにお伺いしたいんですけども、今までは基本的にセールストークとアドバイスが一体化していたという現実があるわけですけども、これを切り分けるような形にすると、いろいろ関連業界からも声は上がってくるのではないかと思うのですが、何か対策というのか、あんまり妥協しても良くないし、厳しすぎても問題があるという側面があると思いますが、どのような反応が今、出てきているのかいかがでしょうか。

桑田 尚様 J-FLECとして形式的な要件でまずやるのが一つのポイントですので、金融機関を兼業していないということ、金融機関サイドはどういう反応かということなんですが、先ほど、申し上げたとおり、本当にこれって役割分担だと思っていて、どちらも重要。金融機関の方も最終的に金融サービスや金融商品を取り扱って個人の資産形成などいろいろ取り組んでいただきますので、最終的にそういったところに行く。

ある種、前段階なのか、セカンドオピニオンなのか、金融機関じゃない方のアドバイス、それこそ先ほどのセッションでも議論が少しありましたけれども、資産形成とか金融商品のことだけで、お金の向き合い方というのを考えるべきではなくて、もっと前段階の家計管理とか生活設計などからの視点が重要ですね。何となれば金融トラブルの話とかですね、いろいろ学びを得て自分のお金と向き合うということが重要ですので、やっぱりそういう広い教育ができる。そういうアドバイスを受けられる環境を作っていくと、それこそ先ほどから何回も出ている長期投資といえますか、長くお金と付き合っていく、そういう人生を歩んでいけないんじゃないかなという問題意識もあります。そのあたりを金融業界を含めてですね、組織に対していろいろと資金面とか人的面も貢献していただけているところからも分かりますとおり、サポートいただいているというふうに理解しています。

岡本 和久 金融という広い業務がいろんな形で、長い歴史の中で分化していつている。分解していつている。もともと銀行と証券が分かれたということもあります。証券の中から投信業務が分離される、それから投資の中でも運用手法がどんどん特化してきていますし、運用と販売の分離で直販ファンドも出てきた。あるいは運用と管理の分離とか、いろいろなことが出てきています。今、販売とアドバイスという分野で起こり始めている。

それはある意味、やはり大きな集団としての業界というものが主導していたものが、少しずつ生活者のニーズに合わせるレベルに降りてきているような、そんな感じがするんですね。細かく分類されていくほど、やっぱりプロフェッショナル性というのが当然必要になってくる。そういう歴史的トレンドの中で今回のこういうJ-FLECのような動きというのが出てきている。やっぱり歴史的な意味合いが非常に大きいんじゃないかと思います。

インベストメント・チェーンですが、私は生活者・消費者と販売サイドの間にアドバイザーを入れています。普通のインベストメント・チェーンは生活者と消費者と販売会社が直接つながっていますよね。生活者、消費者が払ったお金が販売会社に行って、販売会社が年金基金などのアセット・オーナー、あるいは運用会社に行って、そこで売買が執行されて、投資先企業にお金が行く。投資先企業がそのお金を活用して付加価値を生み出し、それが投資家の投資リターンになって戻ってくる。「戻ってくる」から「リターン」なんです。

こういう姿でそれはまあ、私は非常に美しいと思うのですが、ただ、問題は販売会社と普通の消費者、生活者との間の知識や影響力、資金力などの格差があまりに大きいんじゃないかという問題がある。結局のところは販売会社が強い影響力を持って、生活者が話を受け入れてしまうという部分がある。そこにやはりアドバイザーが伴走者という形でついて、「これはこういうメリットもありますよ、でもこういうデメリットもあります、よく考えなさいよ」、というようなことを言う。

それは長期的に大きな投資効率の差を生むと思うのです。やはりこういうリンクはですね、サービスや商品の売り手と買い手との関係にあるわけで、それは対等なものでなければいけないと思うんです。しかし、消費者、生活者と販売会社との間のリンクというのは、必ずしも対等ではないという感じがするんですね。それを支える社会的な立場としてアドバイザーというものが必要なんじゃないかと私は考えております。その点についてはどうお考えでしょうか。

桑田 尚様 おっしゃる通りだと思います。金融は情報の非対称性が大きくある分野でありますので、やっぱり消費者・生活者、個人と金融プロの方をつなぐアドバイザーの方の役割が、非常に重要性が高まっているということだと思います。本当に個人に寄り添ってアドバイスをしてくれる方というのはどこにいるんだろうということが、これまでなかなか手がつけられていないところだったのかなと思いますし、アドバイザーの育成というのは、国だけがやることではないと思いますけれども、そういったところもますます重要性が高まっていると思います。

岡本 和久 今井さん、いかがですか

今井 豊氏 私も、おっしゃる通りだと思っています。金融機関というよりも、どちらかという非対称性を逆に利用してやっていた部分も昔はあったのかなと思うのですが、そこをクリアに見せていくということが、対等の立場になって、生活者のためにつながるといいますので、アドバイザーの役割がますます高まっていくと考えております。

岡本 和久 FIWAの理事長にも就任して、個人としても独立したアドバイザーとして長年実務をしてきた岩城さんから意見をもらいたいのですが、アドバイザーが職業として独立できるために何が必要か、それからFIWAが提供するアドバイザー教育と一般的なアドバイザー養成教育との違いは、どんなところにあると思うか。最後に10年後のアドバイザーという仕事の姿がどんな形になっているイメージがあるのか、その辺ちょっと聞かせてください。

岩城 みずほ 分かりました。私は2009年にアドバイザーとして独立いたしました。2009年といえば、本当に投資と聞けば顔色がパツと変わる、そんな状況だったんですが、その中でもアドバイズに従って、資産運用を始めた方がたくさんいらっしゃいます。その方たちがリタイアメント期に差し掛かって、リタイアメントプランの相談のためにここ数年、私のところに訪れてくださるんですね。その方がみんなおっしゃるのはあのときアドバイスしてもらってとても良かったと、資産形成を続けて良かったと言ってくくださるんですね。つまり、資産形成って非常に長い時間がかかるんです。

アドバイザーの仕事っていうのは、長い時間軸とともにある仕事です。すぐには「ありがとう」と言ってもらえる仕事ではない。そこを腹落ちさせることがまず大切なところですね。本当に目先のことでなくて、長い時間かかってようやく感謝してもらえる仕事なんだよ、ということですね。

お客様の方もやはり、良いアドバイスをもらうということで、コストの無駄を削減して、ゆっくりと資産形成ができるということ、そして「良質なアドバイスに対しては、適正なアドバイス料を払うことに非常に意義があるんだよ」、ということに気づいていただきたいと思うんですね。逆に言えば、良質なアドバイスというのは、先ほども議論にありましたけれども、お客様のライフプランとかキャリアプランに沿ったマネープラン、そして投資方針が位置づけられるものです。この投資方針というのは、長期で投資をするということが運用成果につながってくる。そういったようなものを策定して、そして実行支援をする、ということ。そしてもう一つは下落局面に運用を続けられるように支える。こういったことがアドバイスの仕事だと思います。

逆に言えば、そういった関係をしっかり作っていくことが良質なアドバイザーを日本に根付かせていくたった一つの道だと私は思っています。二つ目が、FIWA®が提供するアドバイザー教育と他のアドバイザー教育の違いということなんですけれども、やはり、アドバイスがセールストークになってはいけないということ、そして何を置いても顧客ファーストであるということだと思っんですね。FIWA®のアドバイザー教育というのは、常に最高のアドバイスを提供できるようにしっかりと勉強をし続ける、そういった仕組みになっています。だから、毎月、毎月、勉強会を実施いたしまして、それによって新しい知識を身に付けたり、さらに高度なスキル知識を身につけていくというようなものになっています。FIWA®自体も、アドバイザーの方々に勉強をして経験を積んでもらい、そして自己研鑽をしていくということを求めているわけです。こういったものがFIWA®が力を入れているアドバイザー教育です。

最後の質問ですけど、10年後のFIWAはどんな存在になっていくかということですが、「アドバイザーといえばFIWAだよ」と想起していただけるような存在になることを目指して、今、活動を続けている、本当に質の高い勉強会を今後も何十年後も続けていきたいというのが一つ。もう一つは、動画で皆さんおっしゃっていたんですけど、長期投資について語り合い、集うような、そういったコミュニティみたいなものを、FIWA®がしっかりと受け継いでいきたいと思っています。ですから、10年後に振り返って「長期投資を続けてよかったよね」とみんなで話し合えるようなそういった場所になりたいと思っています。

岡本 和久 ありがとうございます。いろいろな形でのセミナーというお話をさせていただきましたけれども、FIWA®では主に2つのセミナー形式があります。1つはマンスリーセミナー。これはFIWA®の前身でもあるI-Oウェルス・アドバイザーズが2005年の10月から毎月1回も休まずに7月開催で259回、ずっと続けてやっているセミナーです。

それからもう1つ重要なのがサムライズ勉強会。これはもう70回近くやってきて、ずっと岩城さんが一人でやってきてくれた勉強会です。どっちかというとなんか生活設計的な部分、制度的な部分、そういったものが中心になりますけれども、やはり非常に有益で、毎回多くの方がオンラインとリアルと両方のハイブリッド形式でやっている。こういうのを続けていくというのは我々にとってすごく大事なことだし、お役に立てていることなんじゃないかな、と思います。

今から何十年か経って今、若い人、働き盛りの人がリタイアするときに、彼らが物心ともに幸せな人生を送れる手助けをする。それが我々の目的なんです。その時、それを誰が見ていようが、誰が気が付こうがそんなこと関係なく私たちがきちんとすることをして、世の中のお役にたてる、しあわせな生活者がたくさん増えてくれれば、我々自身が自分の人生が意義のあるしあわせなものだと思える。それが私たちの活動の究極的なリターンだと思っています。

桑田さん、今井さん、岩城さん、とても有益なお話をありがとうございました。一緒に良い世の中創りに貢献していきましょう。

(分析 FIWA)

このページを印刷する

カテゴリー

寄稿

タグ

【Vol.259】 2024年07月16日発行

「長期投資仲間」通信 For a Better Life

インベストラ이프

2

2007 Vol.50



■《生活者の長期投資元年》

投資ルネッサンス2007

いま、本格的長期運用がはじまる●個人投資家宣言採択

■《東京インベストラ이프・セミナー》第6回誌上ライブ

仮説) 投資は文化である



NEWS

● クラブ・インベストライフ 特別イベント ●

《生活者の長期投資元年》

投資ルネッサンス2007

いま、本格的長期運用がはじまる

1月14日、銀座ブロッサム中央会館にて、クラブ・インベストライフの特別イベント、1.14 さあ、銀座に集まろう!「投資ルネッサンス2007 ～いま、本格的長期運用がはじまる～」を開催し、400人弱の個人投資家とともに、長期投資について考える機会を持つことができた。

長期投資を日本に根付かせたいと取り組んできたクラブ・インベストライフの編集委員10人は、2007年を「生活者の長期投資元年」と位置づけ、生活者が経済的自立を達成し、真に豊かで幸せな人生を送るための手段として、長期投資がいかに有効かを強く訴えた。

また、「個人投資家宣言」を提案し、日々のマーケットの動きに右往左往することなく、のんびりゆったり長期投資を続けていくための心得を確認し合った。

ゲストとして、(株)大和総研経営戦略研究所主任研究員 河口真理子氏、月刊『投資信託事情』発行人・編集責任者 島田知保氏、シンクタンク・ソフィアバンク副代表 藤沢久美氏をお招きし、対談にご参加いただいた。それぞれの専門分野から率直なご提言をいただくことで、参加者に理解を深めていただきたいへん貴重な機会となった。

会場は、全国各地から想いと志のあるメンバーが参集し、編集委員やゲストとの交流をはじめ、地域の長期投資仲間の輪を広げる会員同士の交流の場ともなった。

参加者から、当日のアンケートやメールにて、たくさんの声が寄せられ、長期投資の輪が広がっていく手ごたえを感じさせる一日となった。

第一部 セミナープログラム 会場ホール

- ▶開会のあいさつ クラブ・インベストライフ編集主幹 伊藤 宏一
- ▶対談 企業と投資家がよい会社と生活をつくる (12:05~12:45)
 ゲストスピーカー 河口真理子氏 (株)大和総研経営戦略研究所主任研究員
 伊藤 宏一 (千葉商科大学大学院教授 クラブ・インベストライフ編集主幹)
- ▶対談 ホンネで語る 個人投資家のための長期投資実践法 (12:50~13:30)
 ゲストスピーカー 島田 知保氏 (月刊『投資信託事情』発行人・編集責任者)
 岡本 和久 (I-Oウェルス・アドバイザーズ(株)代表取締役 クラブ・インベストライフ編集委員)
 ——《休憩 約15分》——
- ▶パネルディスカッション
 2007年 個人投資家新時代がはじまる 個人投資家宣言採択 (13:45~14:55)
 クラブ・インベストライフ編集委員 伊藤 宏一・澤上 篤人・村山甲三郎
 真壁 昭夫・菱川 精記・渋谷 健
 平山 賢一・速水 禎・菅 淑郎
 岡本 和久
- ▶対談 長期投資ででっかい夢を描こう (15:10~15:55)
 ゲストスピーカー 藤沢 久美氏 (シンクタンク・ソフィアバンク副代表)
 澤上 篤人 (さわかみ投信(株)代表取締役 クラブ・インベストライフ編集委員)
- ▶閉会のあいさつ クラブ・インベストライフ編集委員 岡本 和久

第二部 懇親会 7階 マーガレットの間

16時30分~18時30分 (受付開始16時15分)

2007年1月14日(日)
 会場:銀座ブロッサム
 中央会館



第一部 セミナー

◆開会のあいさつ



伊藤宏一編集主幹

▶会場は大いに盛り上がった



◆対談 企業と投資家がよい会社と生活をつくる



伊藤宏一編集主幹



河口真理子氏

▶CSRをご専門とする河口真理子氏をお迎えし、理想の社会作りを視野に入れた個人投資家の行動、具体的には社会的責任を果たしている企業に投資をすることの重要性について話し合われた。投資を単なる儲けの手段として捉えるのではなく、社会作りを行う“一票”として行使することによって、社会を変えていくことができるとの提言が、事例を出して示された。

司会：小原隆子氏
キャスター・エッセイスト

◆対談 ホンネで語る 個人投資家のための長期投資実践法



岡本和久編集委員



島田知保氏

▶日々、投資信託を研究・評価されている島田知保氏をお迎えし、個人投資家が投資信託とどのように付き合っていけばいいのかメリットとリスクについて示された。とくに、資産運用に欠かせないアセット・アロケーションにおける投資信託の活用法をはじめ、販売手数料・信託報酬といったコスト面についての考え方など、きめ細やかな指摘がなされた。

《アンケートから》

対談 企業と投資家がよい会社と生活をつくる

- 消費者、投資家としての行動がいかに重要であり、その自覚が欠けているかを再認識した。
- 日本はCSRという言葉よりも、近江商人など、日本の過去にあるよい文化に学び、みんなでよい会社をつくっていかねばならないと思いました。
- 「質の良い儲け方」が求められる時代であることを認識。
- 投資と環境、興味深く聞かせていただきました。社会的に貢献する企業を応援したいと思います。
- お金が使われた後、どのように流れるか、社会全体にどのようにインパクトを与えるか、という視点が興味深かったです。
- いろいろな立場、業界に、素直な考え方、何が大切かをわかっている方がいることをうれしく思いました。
- よい会社とは「すべての命を尊敬する」会社というのがとても印象的でした。自分自身が一企業人、一生活者としてスタンスを持って、よりよい会社を作ることに取り組んでいきたい。これからの企業のあり方と投資の本来の意味について理解できました。

対談 ホンネで語る 個人投資家のための長期投資実践法

- 改めて投信を勉強したいと思いました。最近は種類も多く、少々遠慮していましたが資産運用の一つのツールとして見直したいと思います。
- アセットアロケーション、特に弁当箱にたとえた話が興味深かったです。自分はまだ20代でリスク資産ばかり持っていることに関して再考していたので。
- 投信を選ぶ上でのエッセンスが聞けておもしろかったし、実践上、頭のすみに入れておくべきことがわかりました。
- 仕事でも、人生でも、長期投資でも、ビック・ピクチャーを描くことの重要性和楽しさ。単なるお金の儲けではなく、そこに思想を持つということがわかった。
- これから投資をしていこうと思う人間にとって、どんな罫にはまってはいけないなど、わかりやすく話してくださって大変よかったです。
- 投信のコスト、さらに信託報酬の中身についてわかってきた。
- 各論的にはすこし興味深い。「長期投資と長期放置はちがう」はおもしろい。

◆パネルディスカッション

2007年 個人投資家新時代がはじまる 個人投資家宣言採択



▲10人の編集委員によるパネルディスカッション
※詳細は、8ページ～13ページ参照



伊藤宏一



渡澤 健



村山甲三郎



平山賢一



真壁昭夫



澤上篤人



速水 禎



菱川精記



菅 淑郎



岡本和久

◆対談 長期投資ででっかい夢を描こう



澤上篤人編集委員



藤沢久美氏

▶個人投資家のあり方について提言されている藤沢久美氏をお迎えし、長期投資が日本社会に何をもたらすのか、その可能性について話し合われた。まだ、国内では少数派とはいえ、今後長期投資家が増えることによって各自の経済的自立が図られる。それに伴って、社会的貢献に自分の資産を使っていきたいという仲間が、クラブ・インベストライフをはじめ増えつつあることが確認された。

◆閉会のあいさつ



岡本和久編集委員

パネルディスカッション 2007年 個人投資家新時代がはじまる 個人投資家宣言採択

- 自分の心のなかのどこかに、やはり金持ちになりたいという気持ちがあり、そういった気持ちも悪いことではないと思うが、それが大きくなってきたときには個人投資家宣言を読み返し、心の拠りどころとしたい。
- 結果的にどういう人生をおくりたいのかということを考えていきたい。
- 「志」は大切だとあらためて実感した次第です。この歴史的な場面に出会ったことに感謝申し上げます。
- 自分自身が長期投資の司令塔となり、実践していくための道標となりました。今後の投資の指標としていきたいと思えます。
- いつも基本（理念）を忘れず、基本に帰るスタンスが好きです。これからも応援し、小生も力を得たいと思えます。
- 普通は建て前が多いと思いますが、信念に基づいて作られていると感心しました。
- 品格あるパネリストの討論楽しかったです。大変楽天的で励ましになりました。
- 利害なく正しい道すじの勉強が出来るチャンスが、やっと私たち弱者にも出来たことがうれしい。めぐり合えたことに感謝しています。
- 「お金」を賤しいもの、汚いものにするか、人生の「幸せ、心の豊かさ」の手段にするかは、持ち主の品格次第であることが改めて確認できてうれしかったです。10人の講師の方々の人生観から出る意識的な言葉に触発され、自己認識の確認をさせていただき、新年からよい経験をさせていただきました。

対談 長期投資ででっかい夢を描こう

- 庶民は、時間を味方にするのが大事ということがよく理解できた。
- 「お金に働いてもらう」という認識がなかったので、信頼や安心感が持てるところにまかせてみたいと思います。
- 長期投資の環境の変化、将来が見えてきたように感じました。
- 夢があるということは素晴らしい。自分も自分の人生を全てかけるだけの夢、志を持ちたいと思いました。
- 新しい型の投信（おらが町投信）やヴィレッジ構想が興味深かった。
- 単純明快で長期投資の本質を突いていると思った。明るく希望を持てる内容で、こういう話が聞きたかった。
- 私でも世の中の役に立つなんてウキウキしてくる。
- 実際に投資を実行に移すきっかけになりました。勇気と元気が出ました。
- 本格的な長期運用の醍醐味を改めて感じる事ができた。将来が大いに楽しみ。今後も前進あるのみ。



第二部 懇親会

セミナーに引き続き、銀座ブロッサム7階の宴会場にて、140名強の参加を得て、懇親会が開催された。伊藤宏一編集主幹の開会の挨拶で幕を開けた懇親会は、編集委員やゲストスピーカーとワイン片手にお話してできるという貴重な機会となった。また、全国から久しぶりに集うことのできた会員同士で旧交を温めたり、新たな出会いがあったりと、おおいに盛り上がりを見せた。



◀乾杯のあいさつ
澤上編集委員

▲開会のあいさつ
伊藤編集主幹

ごあいさつ▶
平山編集委員



編集委員、各サロン関係者やセミナー開催の協力者などが次々に壇上に立ち、各地の様子やセミナーへの感想を発表くださり、笑いの堪えない楽しい会となった。また、この席で、新たに静岡にサロン・フジヤマの設立のお約束をいただくなど、うれしいサプライズもあった。

また、どこかでお会いすることを誓って、盛会のうちに終了した。

◆お客様と談笑する編集委員



▲菱川編集委員 (左)

▲渋谷編集委員

速水編集委員▶ (右)



▲岡本編集委員



▲村山編集委員

◆サロン関係者や各地の協力会員から各地の報告が……



▲伊藤編集主幹

◆絶妙なコンビネーションで、会を盛り上げてくださった司会名トリオ



◀左から、中井朱美さん(大阪サロン)、菅編集委員、石津史子さん(大阪サロン)

◆抽選会で、編集委員の著作セットを10名様にプレゼント



▲岡本編集委員

◀プレゼンターとして、セミナーでご活躍いただいたゲストスピーカー3人もご参加くださって

◆イベントスタッフとして、全面的にバックアップくださったさわかみ塾の皆さん



左から▶藤沢久美様、島田知保様、河口真理子様

《全体に対する感想》

- 正直、まだまだ長期投資についてわかっているようでわかっていない状態です。クラブ・インベストライフを通して勉強していきたい。
- 21世紀に活動する女性の話は大変魅力的だ。
- 志を持ったお一人お一人の言葉はとても貴重でこれからの人生にとってとても参考になりました。そして、私も含め一人一人がみんなできるといふことが日本を良くする為に大切なことであると、あらためて感じた次第です。
- 实际的であり信念があり夢があり、無私の思いがキラキラしています。精神的にも師として頑張ります。
- 国内で個人投資家のパワーを活かす、結集する貴重なきっかけの場になると思う。一年毎ぐらいで定期的にやってほしい。
- 今日つくづくもっと早く長期投資をすればよかったと思いました。父のファンド、株での損失が有ったので、始めるまで時間がかかりました。
- スタンスにぶれがないことがとても重要だということがわかりました。講演に一貫性があり、想いがよく伝わってきました。私も金融機関に勤める者として、よい認識を社会に広げていきたいです。そしてまずは自分の行動から変えていきたいです。

◆閉会の挨拶



▲村山編集委員



◆名残を惜しむように記念撮影に応じる編集委員



▲真壁編集委員 (左)、伊藤編集主幹 (右)



▲澤上編集委員 (左)、菱川編集委員 (左から2人目)、伊藤編集主幹 (右から2人目)、菅編集委員 (右)



個人投資家宣言

1月14日の投資ルネッサンス2007の席上、編集委員10人が提案した「個人投資家宣言」が提案され、参加者の皆様の大きな拍手をもって採択されました。

ここでは、当日、第三部のパネルディスカッションにおいて編集委員が語った、この宣言にける思いをまとめてみました。

編集委員が個人投資家にわかりやすいかたちで、長期投資の理念を示したものです。ご参加できなかった方も、この宣言の意味を味わって、投資の指針にしていだければと思います。《個人投資家宣言について、ご意見・ご感想がございましたらI-Oウェルス・アドバイザー富田まで。》

【編集委員】

伊藤 宏一（編集主幹）
澤上 篤人、村山甲三郎
真壁 昭夫、菱川 精記
渋澤 健、平山 賢一
速水 禎、菅 淑郎
岡本 和久（司会）

岡本：それでは今日のメイン・イベントともいえる編集委員によるパネル・ディスカッションに入りたいと思います。

私たち、編集委員は、個人投資家が投資を行う際に持つべき基準というか、基本的な理念について過去、数ヶ月にわたって議論をしてきました。それぞれの投資家が異なった投資目的を持ち、また、異なった投資手法、異なった証券市場の前提を持つわけですが投資行動が「健全」であるためにはどのような点を守るべきかを考えてきたわけです。

その結果を五つの項目にまとめました。今日は、このパネル・ディスカッションでそれらをご紹介し、皆様にご提案したいと考えています。

今日は10名の編集委員がおりますので、ひとつの項目に付き、お二人ずつコメントをお願いしたいと思います。まず、第一条ですが、村山さんからお願いできますか？

村山：まず、第一条をお読みします。

「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」

私はここに三つのキーワードがあると思います。「生活」、「学ぶ」、「実践する」です。

投資とは「大切なおカネを投ずる」、「おカネに働いてもらう」ことです。それから返ってきたリターンを「ありがたいなあ〜」とさせていただく。それがわれわれの生活を支えるわけです。また、投資先となる企業も、われわれの生活のなかにあるわけです。つまり、投資は生活の一部なのです。

企業のオーナーになって、一緒に汗を流すつもりで投資をする。それが長期投資です。しかし、投資はただやみくもにおカネを投ずればいわけではありません。い

くつかの基本的なルールとか原則があります。それを学ばないと長期投資のパワーを享受できません。

そして最後が実践。いくら学んでも実践がなければ何の意味もありません。私からは以上ですが、菱川さん、追加コメントをお願いします。

菱川：昔、私が証券会社にいたころ、先輩から「株は短期が基本だ。長期投資というのは短期投資で失敗して、長期塩漬け保有となることを言うものだ」などと言われたものです（笑）。そんなことから、株式には手を出さない方がいいという根強い考え方があります。皆様のなかにも「私は株などやったことがない」という方がいらっしゃるかもしれません。

しかし、直接は投資をしていなくても、社会保険、生命保険、銀行などにある皆様のおカネは、機関投資家を通して証券投資に回っています。その意味では、意識しないうちに、投資はわれわれの生活のなかに入り込んでいるのです。

クラブ・インベストライフが提供しようというのは、どの銘柄を買ったら上がるとか下がるといったことではありません。株式投資とわれわれの人生のかかわり合いについて考えるのです。魚を提供するのではなく、釣りする方法を勉強する。これが目的なのです。

平山：では、第二条にいけます。

「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」

いちばん難しそうな条文です。漢字が一番、多い！（笑）

そこで、ちょっと角度を変えてインド独立の父、マハトマ・ガンジーの言葉を引用します。「こんな世の中になってほしいと願うなら、あなた自身がそのように変わらなければならない」——これが第二条のポイントです。



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、クラブ・インベスト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。

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

二〇〇七年一月十四日

東京・銀座にて

クラブ・インベストライフ主催

「投資ルネッサンス2007」

参加者一同

個人投資家宣言

自分が変われば未来が変わる。まわりも社会も変えていくことができる。

では、どう変わればいいのか。これまでは預金通帳の数字が増えることを願っていた。しかし、これからは社会のためにがんばってくれる企業にゆっくりと投資をする、そのような自分に変わる。

企業の成長とともに、複利効果で自分自身の経済的豊かさも手に入れられる。経済的自立です。

経済的自立ができれば、次は「おかげさんで」という気持ちで「こうなったらいいなと思う社会」になるような「カッコいいおカネの使い方」をする。これが社会貢献です。

このような世の中になったらいいなという思いが実現するように自分がまず変わる、これが第二条だと思えます。では、澤上さん、お願いします。

澤上：えらい、カッコよくやっちゃったねえ（笑）。

世の中は、簡単におカネが手に入るにはできていませんね。個人でも、会社でもみんなそう。しかし、不思議なことに投資だけは、簡単におカネが手に入るように思っている人がほとんど。こんな考え方は、経済の原理から外れている。そこに大きな問題がある。

個人でも、会社でも、まず、自分のおカネを手放すことから始まる。そのおカネが世の中の役に立って、クルクル回って、コロンと戻ってくるのがリターン。リターンって「戻る」ことです。

だから、考え方を考える。初めっから儲けようなどという考えを捨てて、いかに世の中の役に立てるかを考える。「ありがとう」、「良かった」と言われることからはじめる。まず、自分のおカネを手放す。「守る」ではないんです。ひとりで自分を守れるわけがない。それだったら、みんなで一緒に良くなれば良いのです。

その結果として、気がついたら経済的自立を手に入れ、社会貢献ができるようになっていく。大事なのはおカネを抱え込まない、できるだけ手放していく意思と行動です。

伊藤：では、第三条です。

「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」

投資は儲けることが最後の目的ではなく、良い生活をするのが目的です。良い生活というのは、良い環境、良いサービスや商品を提供する人がいて、それを享受して豊かな生活をするということです。それを成し遂げてくれる企業を応援しましょう、というのが投資です。逆に言えば、良い社会づくりに貢献しない企業は応援しないということでもあります。

個人投資家は良い企業に一票を投じ、悪い企業にはマーケットから退出してもらおう力を持っています。投資は投票なのです。さて、速水さん、どうぞ。

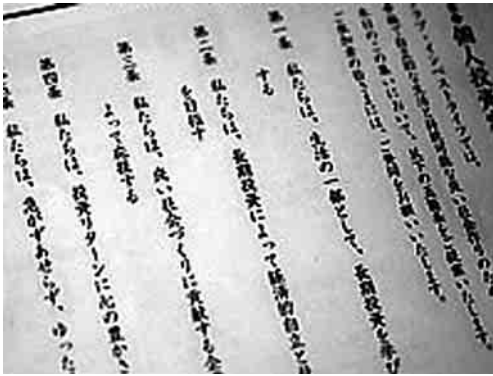
速水：問題は良い企業、応援したい会社はどこにあってどうやって見つけるかということです。

完璧に良い会社は世の中にはありません。それが現実です。私は長期投資の銘柄選びは結婚と同じだと思っています。いちばん大事なのは将来の予測能力ではなく、忍耐力（笑）。これを言うとうちの奥さんに怒られますが、共感される方もおられるでしょう（笑）。

あまり相手に理想ばかり追い求めていると、自分が苦しくなってしまう。身勝手な思いを捨てて、自分だって迷惑をかけているんだと思えば、今度は自分が何かをしてあげるという方向に考えが変わっていく。自分が変わることが大切なのです。

肩に力を入れず、軽い心で、「こんな世の中になったらいいな」と思い描いていると、理想の会社も応援した

▼自立的な生活と持続可能な良い社会作りのために



い会社も向こうからやってきます。そのほうが、長く続けることもできるし、財産も増やすことができます。

皆様が人生と投資の両方において良い相手に出会えることを祈っています。

菅：では、第四条です。

「第四条 私たちは、投資リターンに心の豊かさも求める」

「心の豊かさ」というのは抽象的ですが、二つのことをお話ししたいと思います。

ひとつは経済的自立がすでにできていて、寄付の行為などを始めているという方のことです。自分で世の中や社会に役立てるところに寄付をする。これはすばらしいことです。寄付や献金には感謝とか祝福を感じるものです。そして、とても豊かな気持ちになります。

もうひとつはその前提となる経済的自立に到達するプロセスです。どのような投資をすればそこに行けるかということです。そのために大切なのは自分自身の感覚を磨いておくことです。これは世の中の役に立つな、これはこれから大切だなという感受性を高めておくことです。

投資で得られた収益の喜びを分かち合う格好で寄付や献金ができれば、そこには感謝と祝福の気配が漂い、とても豊かな気持ちになると思います。

岡本：人生の目的はお金持ちになることではありません。それは手段です。目的は最終的には心の豊かさであり、幸せになることです。投資の目的も「お金持ち」になることではなく、「幸せ持ち」になることです。

私は、「 $I=O \times V$ 」、「心の豊かさ=おカネに換算できる富×品格」、と考えています。

「I」はインサイド・ウェルス、つまり、内側の富、心の豊かさを表しています。「O」はアウトサイド・ウェルス、外側の富、モノやおカネです。これらは「何円」という形で表現できます。「I」の心の豊かさは、「O」

のおカネに換算した金額に、「1円当たりの幸福感」を掛けたものだと思うんです。この「1円当たりの幸福感」は、言い換えれば「価値観」であり、それは「品格」でもあるといえるでしょう。

つまり、外側の富がいくら豊かになっても品格が下がっていったら内側の富はちっとも増えない。これは「おカネの奴隷」になってしまっているからです。

一方、外側の富が増えるに連れて品格が上がる人もいます。この人は「おカネの主人」といえるのだと思うんですよね。第四条はそのことを言っているのだと解釈しています。

洪澤：では、最後の第五条です。

「第五条 私たちは、急がずあせらず、ゆったりと投資を行う」

私は長い間、トレーダーの仕事をしていました。これはとても楽しい仕事でしたが、常にマーケットとにらみ合い、テンションが高い仕事でした。今の仕事では一日中マーケットとにらみ合うことができません。

私が長期投資に目覚めたのは自分の子どもが生まれたときです。彼が成人するまで毎月、積立をしようと思ったのです。

株価チャートを見ると縦軸に金額、横軸に時間がとってあります。トレーダーのときはいつも縦軸を見て、どのくらいになったら売ろうか？ということばかり考えていました。

しかし、子どものための長期投資となると、いくらで売るのではなく、いつ売るのがポイントになって、長い横軸を見るようになった。そうすると、すごく気持ちがお楽になりました。

機関投資家はいつも縦軸での勝負を要求されています。しかし、個人投資家は横軸で勝負できます。

いくら儲かっても絶対におカネで買えないものがあり



ます。それは「時間」、特に「過ぎ去った時間」です。われわれは皆、時間を持っている。それを使わないのはもったいない。時間をかけて、それぞれが思い描いた夢を共有できるような会社に投資をしていく。それが私にとっての長期投資だと思っています。

真壁：私は最近まで銀行にいまして、短期のディーリングも長期投資もしてきました。確信をもっていえるのは、短期の方が難しいということです。経済、企業収益が成長していれば、長期的には株価は上昇するわけで、ディーリングで売買するよりも長期の方が勝てる確率がずっと高い。負ける可能性が低い。

情報化の時代ですから、個人投資家と機関投資家を比較しても、情報量はそんなに変わりません。ただし、違うのはその情報を得るスピードです。機関投資家は証券会社などが即座に新しい情報を伝えてくる。個人投資家は翌日の新聞を見て知る。したがってスピードで勝負しても個人はなかなか勝てないのです。

ファンド・マネジャーをしていたときに、個人投資家をうらやましく思っていました。まず、第一に個人投資家に決算がないこと。機関投資家は三ヶ月ごとにパフォーマンス報告をしなければなりません。うまくいっていないときはこれは針のムシロです。二つ目はパフォーマンスが指数と比較される点です。実際に10%儲かっても、市場が15%上がっていれば、負けたことになる。個人投資家は市場と競争する必要がありません。そして、第三に機関投資家は内部の規定がたくさんあったり、委員会などがあって、本当に自分が良いと思う投資がなかなかしにくいということがあげられます。

イギリスのことわざに「Life is not short, as you might think. (あなたが考えるほど人生は短くない)」というのがあります。余裕を持ってゆつくりと歩いていけば良い投資も人生も持てると思います。

岡本：日本の個人は1,500兆円といわれる膨大な金融資産を持っており、その大半が預貯金になって眠っている。そのほんの一部でも、一人ひとりの方が「世の中を良く

してくれる」と思う企業への投資に振り向けられたら、大きな変化が出てくるでしょう。投資によって一票を投じるわけです。企業も持ち合いが減少して個人投資家の「一票の重み」が増してきています。そのような企業は応援を受けて社会のためにがんばってくれる。世の中に必要なことをしている企業ですから成長をする。そして投資家もそのリターンを得て経済的基盤を充実できる。自立をして、さらに余った資金を社会貢献に使っていく。そのような良いメカニズムを長期的な時間軸のなかで達成していこうというのがこの五箇条の骨子ではないかと思っています。

同時に一票を投じる個人投資家の品格も問われている。ただ、儲ければいいのだという企業の株価を追っかけてまわしている投資家ばかりだと世の中、良くならない。長期的なスタンスで大きな志を持って投資をする個人投資家が増えるほど、本当に世の中がよくなっていく。その意味で個人投資家の責任も重大であると思います。その指針としてこれらの五箇条を提案させていただきました。ここで伊藤編集主幹より個人投資家宣言を会場の皆様に提案させていただきます。

伊藤：最近、ワーク・ライフ・バランスといわれるようになってきましたが、私はワーク・ライフ・マネー・バランスが必要なのではないかと考えています。自分の仕事を一生懸命して、家族で愛をはぐくみ、おカネを増やしていかなければならない。しかし、おカネを増やすために終日、パソコンに張り付いて売買しているのでは、仕事も家庭も犠牲になってしまいます。バランスが取れなくなる。それを解決する方法が「ゆつたりと長期投資をする」ということだと思います。

と、ということで個人投資家宣言五箇条を提案します。ご賛同いただける方は大きな拍手をお願いします。

(会場、大きな拍手)

どうもありがとうございました。ここに個人投資家宣言は採択されたものといたします。

長時間ありがとうございました。





2024年7月11日

FIWAマンスリー・セミナー講演 1

【Vol.259】FIWAマンスリー・セミナー講演より（講演1）

人生お金でつまづかないためのお金の話

市民グループ「良質な金融商品を育てる会」（フォスター・フォーラム）世話人
（公社）日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会（NACS）代表理事副会長
永沢 裕美子氏
レポーター：赤堀 薫里

永沢 裕美子氏 プロフィール

1984年に東京大学教育学部を卒業し日興証券（株）に入社、企業調査や資産運用業務等に従事した後、Citibank.N.A.（Tokyo）に転職し個人投資部の立ち上げ等を担当。退職後、2004年に有志とともに「良質な金融商品を育てる会」を立ち上げ、金融分野での消費者活動を行なっている。



三和 裕美子氏

金融審議会委員（2009年～2018年、現在は専門委員）を務め、「顧客本位の業務運営に関する原則」や「国民が身につけるべき金融リテラシー4分野15項目」の策定に関わった他、国民生活センター紛争解決委員特別委員（2010年～2019年）、金融広報中央委員会・金融経済教育推進会議委員（2013年～）、金融庁・参事（2016年～、金融行政モニター委員）等。この間、お茶の水女子大学大学院（生活経済学）、早稲田大学法科大学院を修了し、現在お茶の水女子大学大学院にて「金融教育論」等を担当する他、（株）山口フィナンシャルグループ、（株）ヤクルト本社等の社外取締役を務めている。

2011年から日本最大の消費者団体であるNACSに参加し、2018年から現職。消費者庁・消費者教育推進会議委員、特定適格消費者団体消費者機構日本（COJ）副理事長等を務めている。

今、金融経済教育といえば、資産形成のための金融経済教育というのが世の中の主流だと思いますが、それだけでいいのかなと思っています。私は消費者団体の代表をしているので、疑問に感じることもあります。お金の知識やリテラシーは、基本的にはやってみて身につけるもの。座学よりもまずはやって、「しまった」と思うような経験をして、そして学んでいくものだと思います。座学は大切ですが、勉強ばかりしていても身につかないもの。やってみて初めて考えるということだと思います。人生七転び八起き、しかし、中にはお金に関しては立ち直りが困難なつまづきがあることも事実であり、そういうケースが近年増えてきています。

今の相談現場で若い人が一番引っ掛かっているのが副業トラブルです。将来が不安、老後2,000万円問題を引き金として皆さん非常に自分の老後に強い関心を持つようになってきました。きちんと冷静に分析をすればそれほど心配する必要はないということはわかると思いますが、私たちの世代と違って収入についての不安があるのでしょうか。また、政府も副業を解禁する方向にあることから、副業に対する関心も一般の人たちの間に広まっていることもあります。

副業を自分で検索して副業ビジネスに触れてしまうことで、そこからトラブルになっていることも多いようです。ここのキーポイントとしては、相談員の中の専門用語である情報商材という言葉です。情報商材とは、副業や投資、ギャンブル、何でもですが、とにかく収入を得るためのノウハウ等を通して販売されている情報のことです。

契約するまでは内容を確認できない。買ってみると価値がないものであることに気づきます。しかし、これは詐欺と言い切れないものになるため、契約をしてしまった以上はなかなか難しい。それでも、消費生活相談に相談をすれば、契約の過程をつぶさに相談してクーリングオフが使えるたり、契約の取り消しが主張できたり、全額もしくは一部のお金が返ってくることもあります。泣き寝入りをしてほしくないということです。

それから何でもインターネット上で契約するときにはスクリーンショットを撮るという習慣を身につけるようにしてほしいです。これは相談員ならではのポイントです。とにかく記録はスクリーンショットを撮るということが、後の対応のためには必要でありポイントになります。また、今、本当に投資詐欺が増えていますが、きっかけは訪問などではなく、SNSになってきています。SNSで若い人も上手い話と思って出資したら実は実態がない投資詐欺だったということが増えていきます。やはり、本物の投資と偽物の投資話、これを見分ける目を育むことが必要です。

投資詐欺の手口は、非常に古典的なものが繰り返し使われています。例えば、自転車操業。配当が支払われているから安心と思っている方が多いようですが、これはポンジー・スキームと言われます。ポンジーさんというアメリカの人が右から左へお金を流す手法を開発したということで古典的なものですが、繰り返し使われています。突然に配当の支払いが止まっておかしいと思った時には、もう連絡がつかなくなり、すでに倒産させています。逃げられて回収が困難になるということになります。

世の中に上手い話はないことを肝に銘じましょう。ただそれだけではなく、登録業者かどうかということも必ず確認してください。確かに金融機関悪者論みたいなことが語られたりします。しかし、お金の取引は登録業者である金融機関以外はできません。相談をする先は金融機関ではないところでいいと思います。しかし、取引は必ず金融機関でということ徹底して教えてもらいたいと思っています。

また、海外の話が出てきて、海外の業者がというときには即、怪しいと思ってください。それから詐欺被害に遭ってしまったと気づいた時には、これは救済困難ということになります。まだ配当が払われているような状況であれば、いち早く自分で弁護士を雇い、その事業者のところで差し押さえを行い、自分のものを取り返すということが急がれるわけですが、気づいた時にはすでに遅いということになります。

唯一救いとしては振り込み詐欺救済法があります。犯罪が立件されて、万が一お金が残っていたときにはその残金から取り返すことができるということです。これは救済法を利用することができますが、お金を直接、手渡したり、郵送してしまった場合は、対象になりません。いずれにしても、消費生活センターや警察に相談してください。救済は難しいけれど、あなたの通報で次の被害を防ぐことができるということになります。何か救済できるとしても、なかなか難しいというところは理解いただく必要があると思います。

講演では、冒頭プロフィールのご紹介と、なぜ、NASC（日本消費生活アドバイザー・コンサルタント・相談員協会）から、「20代、30代のあなたに読んでほしいお金の話～人生、お金でつまづかないために～」という冊子を制作されたのか、その背景と伝えたかったことを解説くださいました。また新機構の設立にあたり、今後の懸念点と期待についてお話くださいました。

（文責FIWA®）

Free Discussion

参加者 | 金融経済教育推進機構がスタートし、認定アドバイザーは500~600人とか、それぐらいでスタートすると言われてます。でも、それは誰なのか。金融機関に所属していない、キックバックを受けていないとか、その理念は素晴らしいですが、実際のところ誰がなるのだろうか。この辺なにか見えてらっしゃることはありますか？というのが1点。

それから金利の大事さという話で、住宅ローンの話です。日本で変動金利の人が7割以上だと思えますが、今、現在の負担を考えるとある意味、当然と言えば当然な気がします。でもその低金利が常態化したのがゆえの何かの麻痺みたいなことがあるような気がする。これは金融機関も含めて金利のことをよく分からない時代が続いていたのではないかなと思うところがあります。この2点についてお願いします。

永沢 | まず前半部分です。私は直接に関わっているわけではなく、金融経済教育推進委員会のメンバーとしてずっと参加しているその聞いた範囲でのお話になります。やはり金融機関勤務者を排除してスタートするという決まっていますので、だいたい独立系の方で、FP協会の方が中心となり、何回もお話は重ねています。その中で登録される方、認定を受けたいという方はエントリーされているようです。そうすると地方にはそのような人が本当にいないようで、

今までの金融広報アドバイザーをされている方をお願いせざるを得ないだろうということです。実は金融広報アドバイザーの中には十分に本当に金融教育をやれるのか？という方がいらっしゃることも事実です。実は、地方の金融広報アドバイザーは各都道府県にすべて任せています。金融広報中央委員会というのはただの事務局としてまとめているだけであって、教材作りはしますが、今までの金融広報アドバイザーの人はすべて都道府県に委ねられ、教育委員会が担っているところもあれば、消費者行政を担っているところもありとさまざまです。

やはり元金融機関に勤めていた方、それから学校の校長先生が多いです。金融機関に勤めていた方は、金融には詳しいけど、偏るかもねという不安はあります。ここは教育して何とかなると思いますが。しかし学校の校長先生はいいお話をしてくれると思いますが、どうなのでしょうね。金融庁もちょっと悩んでいました。当初のところはお願いしつつも、次の推薦のときにはそれなりにしっかり勉強していただいて合格すれば続くけれど、ダメだったら降りてもらおうかというお話だと聞いています。今までの金融広報アドバイザーを中心としながら地方を補っていくということになるでしょう。

今回、この新機構が立ち上がり、都道府県の方と何とか連携を取ろうとしていますが、ここが大きな鍵になるでしょう。各都道府県それぞれ独自に金融広報委員会を展開してきています。そこに人も連なっているので、この新機構の思う通りに本当に動くのかどうか、認定アドバイザーを含め、人に関しては難しいところかなと思います。

また、私は個人的には金融機関にいる方は全く排除するのではなく、試験を受けて宣言をしてもらい、かつお話しされたことを録音してAIにでもかけて、発言の中に問題がある方についてはダメというように落としてしまえばいいだけで、外でそういう活動を本当にしたいと思う方であれば、会社の仕事は会社、外の金融教育は金融教育と分けてくれるのではないのか？一律に金融機関に勤めている人がダメという発想はどうなのかなと思います。また、販売金融機関の方ではなく運用会社の方に、もう少しこういうものに関わっていただくようなインセンティブが働くようなことをしたら、人材も少し充実できるのではないかなと思っています。

住宅ローンの話、後半のもう一つの面については、その通りだと思います。日本の場合、この金利政策が政府の思惑で結構コントロールされてきたため、私たちが本当に金利というのは経済の体温だということをすっかり忘れてしまった。体温は冷え切っていたこともありますが、冷え切っていたものプラスこのように長く続いてしまったこ

とは、政府が介入しすぎることにあるのではないかと思います。その意味でこの教育にも、国にはあまり介入してほしくない。機構が立ち上がったとしても、岡本さんもされているし、私も引き続き、民での草の根の活動はすごく大事だと思っています。

参加者 | 私は今、教育委員会の教育委員という学校教育に関わる仕事をしています。金融教育をしている人という認識を持ってもらうことが大事だと思い、4年目ですがやってきました。私は授業で投資の話や資産形成の話をするところまで全然っていないので全くすることもなく、金利の話とか今日お話しくださったことを手前味噌ですけど、ちょっとできているかもと思いながらお話を伺っていました。

ただ、教育委員会の人から私を一言で表すとしたら、投資のことを教えている人と表現されてしまいます。私は投資のことなんて一言も授業で言っていないのに、そのように言われてしまうイメージがあるようです。それを打開する方法は何か。どのようにすれば間違った認識で私のことを見られないのか。兵庫県伊丹市というところに住んでいますが、そこだけでも全然進まないののでどうしたらいいのかというのを日々課題に感じています。どのようにアプローチをすればそれが打開できるのか、ヒント、アドバイスなどがあれば教えてください。

永沢 | 私は経済のお話をするときに、経済はやはり、私たちの資本主義の社会は株式会社が中心に成り立っている。公務員でなければあなたのお父さんもお母さんも株式会社にお勤めかもしれませんね？というところから始まり、その基本の話をしているだけなので、経済教育という言葉が賢すぎて難しそうに見えるなら、ネーミングを変える必要があるかもしれませんね。経済を語るというと、すごい評論家みたいになって、遠いものに思われるので、その辺が皆さんの認識として欠けているのかなとは思いますが。まずは一回聞いてもらう。話している内容が本当に世の中の話をしているに過ぎないのであって、世の中で必要な知識の話、物の考え方を話しているということを、学校の先生方はお勤めされているのでご存じないのでしょう。

岡本 | 株式会社の仕組みとか、金利の仕組み、そういう一番基本的なところは当然、学校で教えるべきことでしょう。今、教えていないのであれば教えるように変えればいいし、この時代だからどんどんいろいろなところを変えて反対する人は押し切ってやってしまうよりしょうがないですね。その方が教えられる方はずっと喜ぶわけだし、有り難いわけだからね。別に悪いことを教えているわけじゃないですから。

永沢 | その意味ではJ-FLECというか新機構に期待することがあるとすれば、教科書のあり方や教え方について、もう一度、再検討をお願いするということは、私たちが意見書を出して内容についての見直しをしていった方がいいと思います。家庭科はすぐ投資信託を教えようということになっているようです。

岡本 | それは大きな問題です。ただね、これは基本的に草の根運動から始まるべきもので、一人一人の個人の生活者がいかにきちんと物事を理解して自分にとって必要な行動を取るようになっていけるか。それをサポートする人たちはいるわけです。それは教育機関じゃなくて一人一人の人間に寄り添って、実際の生活の中で運用に対する伴走者として働いていく。それが私は本来のアドバイザーというものだと思います。

アドバイザーというと、いろいろな人がいろいろな言葉をいろいろなところで使いやすいから使っているけれど、人生を通じて資産の運用を共に歩んでいく伴走者だからこそ先に出て走ってはいけない。でも間違ったことをしそうな時にはちゃんと正してあげなければいけない。そういう立場の人がどんどん増えてくることによって、生活者の中にアドバイザーという一つの仕事があって、それを使ったら意外に良かったよ、という人が増えてくれること。

それからもう一つは、アドバイザーそのものの質を高くすること。これは単に教科書に出ているようなことをしっかり覚えるとか、そういうことを機構で教えるのかもしれない。でも大事なことは、その人の人生のことを本当に考えてあげる、ということです。それはすごく必要なことじゃないかなと思います。アメリカでは、実際にアドバイザーというのは原則そういう人たちです。そのように日本もなっていくのであろうとは思っています。

ただ、今いろいろ試行錯誤の時代です。大事なことは長期的な視野を持つということ。10年後にやっぱりあの時はあのような方向に向かってよかったなということと、一部の人たちじゃなくて、業界や、国民全体のレベルが上がっていくということ。その二つしかないです。生活者全体が、5年や6年ではなくて、10年、20年、30年経った時に、ああ、世の中はやっぱり良くなっているなと、そのようにみんな思ってくれるような活動を我々もしていきますし、機構にもそういう意識でやってもらいたいなと思う。そうすると、それなりに価値のあるものにはなるだろうと思います。今日は大変いいお話を伺えてよかったと思います。どうもありがとうございました。

（文責FIWA®）

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.259】 2024年07月16日発行

2024年7月11日

FIWAマンスリー・セミナー講演 1

【Vol.259】FIWAマンスリー・セミナーより（講演2）

講演 FIWA会長
岡本 和久 CFA, FIWA®
レポーター 赤堀 薫里

「しあわせ持ち人生のためのライフプランを考えよう」

ライフプランということについてお話をしたいと思います。

ライフプランは、人生全体に関わるような非常に大きなプランであり、その中の一部としてマネープランがある。そのマネープランの中の一部としてインベストメントプラン、投資方針が入ってくる。そういうきちんとしたものがないといけない。人生を通じてのライフプラン。何のために生きているのかということをも自分自身で少し考えてみる必要があると思います。要するに生きている目的、それは、自分に与えられた時間をどのように使うのか、どのように生きるのか。要するに時間という資産をどのように投資するかという、時間の投資プランみたいなものがあると思います。



人生の目的は、しあわせ持ちになること。お金持ちになることでもなければ出世することでも、有名になることでもなくて、しあわせになるのが我々生きている目的です。

そのために自分が何を望んでいるのかということをよく考える必要があります。その一つの方法が「お祈り」だと思います。毎日短くてもいい。どういう信仰でもいいけれど、とにかく祈る。「どのようになりたいのか」をよく考える。そうすると最初は、「昨日、買った株が今日上がりますように！」というようなものから始まります。でもだんだん家族のために、友人のために、会社のために、みんなのために、そして今だけじゃなくて、未来のために……。自利を離れた祈りに本当に到達したときに、その祈りが達成されるのだと、そのようなことをおっしゃる方もいました。

バランスの取れた6つの「しあわせ資産」。以前は「6つの富（ふ）」と言っていましたが、「しあわせ資産」と変えました。健康、愛する存在、交友関係、楽しみ、社会貢献、そして金融資産。金融資産、お金は自分のしあわせ感の中の一つの要素でしかないということです。だけど、みんなやはりお金が一番重要だ！こいつを増やせば、あとのものは自然についてくるというような勘違いがあります。しかし、そうではなくて、全体のバランスが大事なのです。そしてこの6つを「しあわせ資産」と呼びます。

仕事はこの中で何に相当するかというと、お金のためでももちろんありますが、社会貢献であり、自分自身の楽しみでもあります。お金、社会貢献、楽しみの合体したものだと思います。

人生3つのステージは「学びの時代」、「働きの時代」、「遊びの時代」と続きます。それではこの3つのステージで6つの「しあわせ資産」をどうやって大きくしていくか。これが我々の生き方の基本です。この中でお金だけ増やそうとしてもしょうがないし、楽しみだけでもしょうがない。やはり全体が、バランスよく大きく育っていく

てことが大事です。

その中で学びの時代は、人的資産形成の時期です。自分自身の人格を形成して、働きの時代にはその人格、知識や、健康などの6つの資産、それ全体を活用して、社会全体を良くしていくという社会資産を形成していく時期です。そして、最後の遊びの時代。遊びの時代とは、自分が一番やりたいことをやっている、それが世の中のためにもなるという、そういうものです。人的資産、自分が貢献してできた社会資産を活用しつつ、未来資産を形成しながら生きていくというのが遊びの時代です。そして、その未来資産は次の世代の人が活用し、人的資産の形成に使っていく、このようなチェーンがずっとあるのです。

学びの時代で大事なことは、わかる範囲で自分の先祖からどのような人生を送ってきたのかと自分が背負っている先祖からの思いなどを考えてみたりすることは良いことだと思います。そして、その上で、自分がされて嫌なことは絶対に人にはしないことを習慣づける。働きの時代に一番重要なことは、プロとして働くということ。そして、もう一つは、将来の自分は今の自分が支えるための準備をするということ。プロとして働くというのはもちろん、知識、経験が必要ですが、さらにその根底にあるプロとしての倫理観がとても大切です。

自分の仕事に誇りを持って世の中に尊敬されるような仕事をしていくことが本当に大事だと思います。それが職人としての誇りです。お客様に長期的に感謝されることをする。人格、正義感、こういうもの全部を含めてプロとして生きていく。将来の自分は今の自分が支える。これはいつも私が言っているようにそんな難しいことではない。要するに全世界の株式インデックス投資信託に積立投資をする。収入の一定金額、前の年の収入の何パーセントと決めておいてもいいと思います。要するに定額で前の年の年収の十二分の一を決めて投資をしていく、ということですね。

合法的業務遂行というのは、もちろんプロとして違法行為は絶対にしてはいけないけれど、さらにそれ以上にプロとしての倫理観と行動規範に基づく業務遂行をする。それが本当のプロであるということです。これは非常に重要なことだと思います。どちらかというと、今そういうものが軽視されているように思うので、そこは大きな問題だと思っています。

講演では本田静六先生の人生コース四分法や、資産運用と病気、心理の落とし穴についての説明、最後に老いに対して大変興味深い解説をいただきました。

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 1

タグ 【Vol.259】 2024年07月16日発行

<モデルポートフォリオ:2024年6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	2.73	24.55	15.50	11.00	13.90	16.35	58.08	95.40	240.47
	成長型	2.24	16.38	10.45	7.74	9.35	11.41	36.48	58.55	149.47
	安定型	1.75	8.66	5.44	4.39	5.43	6.66	17.91	28.20	79.48
2資産型	積極型	4.21	28.64	17.46	12.09	15.40	20.13	67.19	114.54	305.35
	成長型	3.50	21.63	12.76	8.93	10.99	15.56	46.32	75.25	196.11
	安定型	2.80	14.92	8.04	5.69	7.33	11.14	28.09	42.63	111.96

* 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2023年6月末に1万円投資資金を積み立て始め、2024年5月末の投資資金までとする(2024年6月末積み立て分は運用期間がないため含めていない)。

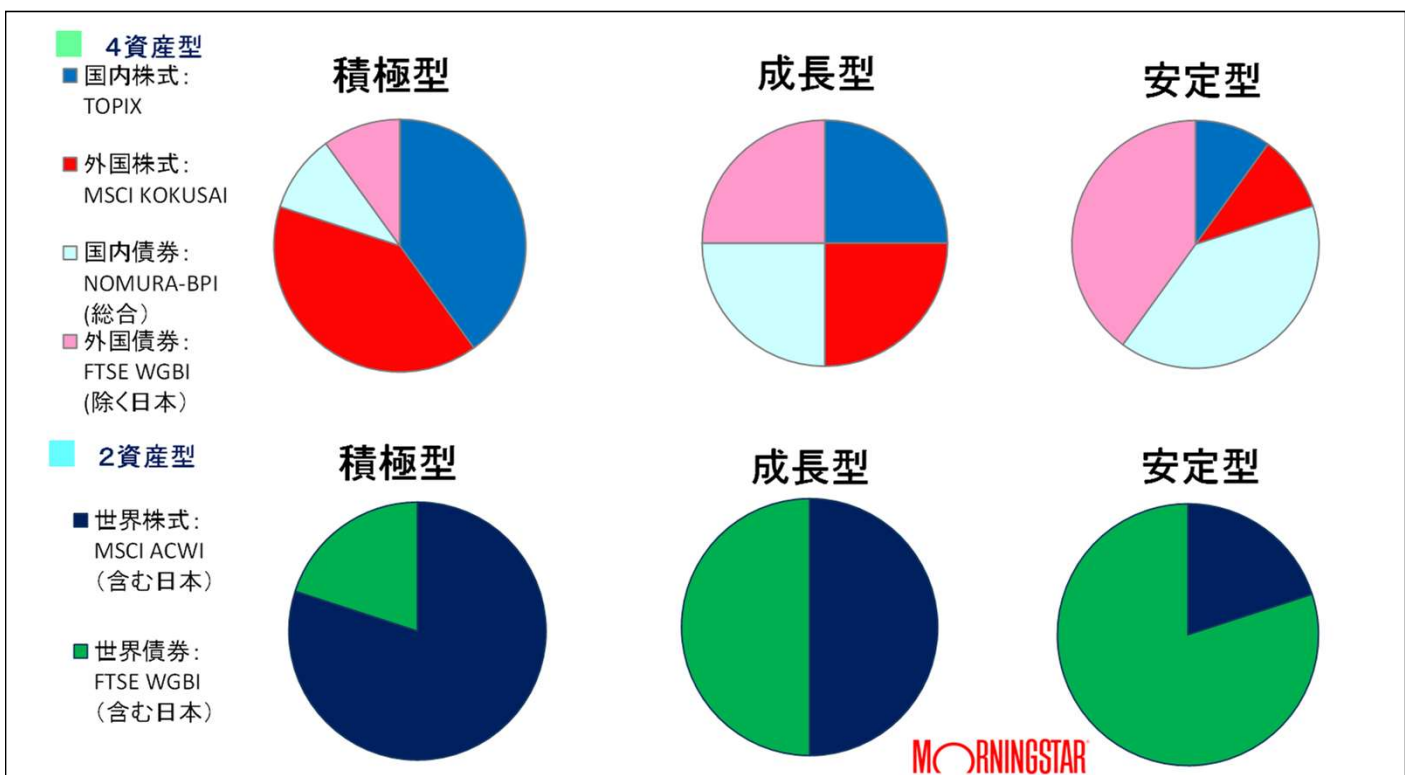
出所：モーニングスター・ジャパンがMorningstar Directにより作成。Morningstar Directについてのお問い合わせは、お問い合わせメール(<https://www.ibbotson.co.jp/contact-us/>)まで。

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%	Morningstar Japan.		

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、モーニングスター・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/>



<純資産上位ファンド(毎月および隔月決算型を除く):2024年6月末の運用状況>

★2024年1月1日付でイボットソン・アソシエイツ・ジャパンは新たに子会社モーニングスター・ジャパン株式会社(※)を設立しました。
当資料は「インベストライフ」のために、モーニングスター・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。

今回順位	前回(24年3月末)順位	運用会社名	ファンド名	トータルリターン				リスク	1万円ずつ積み立てた場合の投資額に対する騰落率				1万円ずつ積み立てた場合の月末資産額				2024年6月末		モーニングスター 分類
				1ヵ月	1年	5年(年率)	10年(年率)		10年(年率)	1年12万円	5年60万円	10年120万円	2000年1月~288万円	1年12万円	5年60万円	10年120万円	2000年1月~294万円	純資産(億円)	
1	1	三菱UFJ国際	eMAXIS Slim 米国株式(S&P500)	7.7	40.3	24.5	—	—	27.2	99.8	—	—	15.3	119.9	—	—	51,064	31,789	外国株式・北米型
2	2	三菱UFJ国際	eMAXIS Slim 全世界株式(オール・カントリー)	5.8	34.4	20.2	—	—	23.4	80.6	—	—	14.8	108.4	—	—	38,321	26,442	外国株式・世界型
3	3	SBI AM	SBI・V・S&P500インデックス・ファンド	7.7	40.2	—	—	—	27.2	—	—	—	15.3	—	—	—	17,844	29,089	外国株式・北米型
4	4	楽天投信	楽天・全米株式インデックス・ファンド	7.1	38.4	23.4	—	—	25.8	92.8	—	—	15.1	115.7	—	—	16,426	32,066	外国株式・北米型
5	5	アライアンス・B	アライアンス・バーンスタイン・米国成長株投信 Bコース(為替ヘッジなし)	8.4	46.7	25.9	20.6	20.3	31.2	100.8	222.1	—	15.7	120.5	386.5	—	14,371	76,618	外国株式・北米型
6	7	ゴールドマン・S	netWIN GSテクノロジー株式ファンド Bコース(為替ヘッジなし)	9.5	50.8	25.4	21.0	24.4	32.5	99.3	232.0	767.5	15.9	119.6	398.4	2,550.6	12,010	37,262	外国株式・特定テーマ/セクター型
7	6	AM-One	グローバルESG/ハイクオリティ成長株式ファンド(為替ヘッジなし)	8.2	40.1	—	—	—	24.1	—	—	—	14.9	—	—	—	11,532	18,233	外国株式・世界型
8	8	フィデリティ投信	フィデリティ・世界割安成長株投信 Bコース(為替ヘッジなし)	0.6	28.1	—	—	—	17.0	—	—	—	14.0	—	—	—	8,767	33,488	外国株式・世界型
9	10	三菱UFJ国際	eMAXIS Slim 先進国株式インデックス	6.1	36.2	21.9	—	—	24.5	88.6	—	—	14.9	113.2	—	—	7,992	32,119	外国株式・世界型(除く日本)
10	11	ニッセイAM	<購入・換金手数料なし> ニッセイ外国株式インデックスファンド	6.1	36.2	21.9	14.7	19.2	24.5	88.4	155.7	—	14.9	113.0	306.8	—	7,714	42,425	外国株式・世界型(除く日本)
11	9	AM-One	グローバル・ハイクオリティ成長株式ファンド(為替ヘッジなし)	7.6	38.8	18.9	—	—	24.5	67.2	—	—	14.9	100.3	—	—	7,406	41,312	外国株式・世界型
12	12	キャピタル・I	キャピタル世界株式ファンド	5.4	32.0	20.2	13.5	19.3	22.6	72.4	136.2	—	14.7	103.5	283.4	—	7,381	32,196	外国株式・世界型
13	16	AM-One	たわらノーロード 先進国株式	6.1	36.2	21.9	—	—	24.5	88.4	—	—	14.9	113.1	—	—	6,301	34,606	外国株式・世界型(除く日本)
14	13	レオス	ひふみプラス	1.7	21.0	11.1	11.8	16.0	12.5	35.1	72.0	—	13.5	81.1	206.4	—	5,935	62,402	国内株式・キャッシュバランス型
15	15	日興AM	グローバル・ロボティクス株式ファンド(年2回決算型)	4.3	33.6	23.5	—	—	24.7	88.2	—	—	15.0	112.9	—	—	5,931	13,875	外国株式・特定テーマ/セクター型
16	14	フィデリティ投信	フィデリティ・日本成長株・ファンド	1.9	16.1	13.3	9.9	17.5	11.9	39.2	70.3	165.7	13.4	83.5	204.3	781.3	5,714	40,055	国内株式・大型成長型
17	24	野村AM	野村インド株投資	10.0	41.5	17.6	13.9	23.6	26.2	86.6	127.3	—	15.1	112.0	272.8	—	5,429	53,851	外国株式・インド型
18	22	三菱UFJ国際	eMAXIS Slim 全世界株式(除く日本)	6.0	34.9	20.6	—	—	23.9	82.1	—	—	14.9	109.3	—	—	5,407	26,742	外国株式・世界型(除く日本)
19	20	楽天投信	楽天・全世界株式インデックス・ファンド	5.3	32.8	19.6	—	—	22.3	76.7	—	—	14.7	106.0	—	—	5,191	25,297	外国株式・世界型
20	17	三井住友トラスト	次世代通信関連 世界株式戦略ファンド	9.1	63.4	20.9	—	—	41.1	81.1	—	—	16.9	108.6	—	—	5,138	27,396	外国株式・特定テーマ/セクター型

対象は追加型株式投資信託のうち2024年6月末時点で1年以上の運用実績があるもの(毎月・隔月決算型、ETF、DC・SMAなど専用投資信託を除く)。

積み立ては税引き前分配金再投資、計算月数分を運用したものとす。例えば1年の場合は2023年6月末に1万円で積み立てを開始し、2024年5月末投資分までの2024年6月末における運用成果とする(2024年6月の積み立て額は入れない)。

※モーニングスター・ジャパン株式会社はグローバルなMorningstar inc.グループの各種のサービスを日本で提供します。

出所: MorningstarDirectのデータを用いてモーニングスター・ジャパンが作成。MorningstarDirect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/>)にてご連絡ください。

Copyright ©2024 Ibbotson Associates Japan, Inc.