本日のスープ
株式投資をめぐる三重奏

rennyの備忘録　http://renny.jugem.jp/
いい投資探検日誌　http://iitoushi-tanken-nisshi.hateblo.jp/
投資を楽しむ♪　https://pixyl0.org/

はじめに（renny） ……6

第 1 章「連載への意気込みと投資に対する想い」 ……10

1 皿目（2014 年 2 月 4 日）……11
「マットーネ ：mattone（仮）」はじまるよ！（renny） ……11
「本日のスープ（仮）」はじまるよ！（m@） ……13
「投資をめぐる三重奏（仮）」はじまるよ！（まろ） ……14
「本日のスープ～株式投資をめぐる三重奏～」でいかがですか？／2 皿目（renny：2014 年 2 月 8 日）……15
おいしさ＝味×心／3 皿目（まろ：2014 年 2 月 12 日） ……17
株を持つという事は自分が関係者になること／4 皿目（m@：2014 年 2 月 17 日） …18
「株式投資」:「安く買って高く売る」こと？それだけ？／5 皿目（renny：2014 年 2 月 21 日）……19
投資と資産運用の素因数分解／6 皿目（まろ：2014 年 2 月 27 日） ……20
株式投資はじめてものがたり／7 皿目（m@：2014 年 3 月 9 日） ……22
株式投資が世界を、未来を変えているかも／8 皿目（renny：2014 年 3 月 10 日）……23
セレンディピティ／9 皿目（まろ：2014 年 3 月 20 日） ……24
利益の源泉は"ありがとう"／10 皿目（m@：2014 年 3 月 25 日）……25
研いで出てくるのは塗り重ねたもんだけ／11 皿目（renny：2014 年 3 月 29 日） ……26

第 2 章「投資信託をめぐる残念な状況を変えたい」 ……28

時代遅れの投信業界を目覚めさせたい／12 皿目（まろ：2014 年 4 月 7 日） ……29
わかりにくい仕組みのままハードルを下げた投資信託／13 皿目（m@：2014 年 4 月 17 日）……30
個人投資家は舌を鍛えよう／14 皿目（renny：2014 年 5 月 1 日）……31
食と投資の共通危機／15 皿目（まろ：2014 年 5 月 6 日） ……33
投資信託の見える価値と見えない価値／16 皿目（m@：2014 年 5 月 13 日） ……34
いでよ、アイアンシェフ／17 皿目（renny：2014 年 5 月 20 日） ……36

第 3 章「投資をはじめたきっかけ、はじめたての頃」 ……38

母のおかげで投資の世界へ／18 皿目（まろ：2014 年 5 月 27 日） ……39
競馬から株式投資へ／19 皿目（m@：2014 年 6 月 3 日） ……40
学資保険に「ダメだ、こりゃ」と直感したのが、投資を始めたきっかけ／20 皿目（renny：2014 年 6 月 8 日） ……41
お金の法則／21 皿目（まろ：2014 年 6 月 17 日） ……43
身近な投資ツール／ 22 皿目（m@：2014 年 6 月 25 日） ……44
投資信託が投資のイメージを変えなきゃ！／23 皿目（renny：2014 年 6 月 28 日） …45
時価が変わる世界に慣れるには？／24 皿目（まろ：2014 年 7 月 7 日） ……46
信じるものに救われる／25 皿目（m@：2014 年 7 月 17 日） ……48
時価のある世界にすぐに慣れた理由／26 皿目（renny：2014 年 7 月 26 日） ……49

第 4 章「アクティブファンド復権への提言」 ……51

和敬清寂／ 27 皿目（まろ：2014 年 7 月 30 日） ……52
ファンドマネージャーの行動を評価したい／ 28 皿目（m@：2014 年 8 月 10 日） …53
価値観を語り、運用方針の大枠を説明し、それが実践されたかどうかをレビューできる、そんなファンド（マネジャー）を希求するのには理由があります。／ 29 皿目（renny：2014 年 8 月 23 日） ……54
小型株に投資してこそプロの日本人だ／ 30 皿目（まろ：2014 年 9 月 2 日） ……56
「長期投資」を謳うならぜひやって欲しいこと／ 31 皿目（renny：2014 年 9 月 7 日）…57
ファンドを通じた投資家と企業のいい関係／ 32 皿目（m@：2014 年 9 月 21 日） …58
小さな企業の成長を妨げるもの／ 33 皿目（まろ：2014 年 9 月 30 日） ……60
投信会社の協調ってどう？／ 34 皿目（renny：2014 年 10 月 12 日）……61
「ふるさと投資」で投資のイメージが変わる!／ 35 皿目（m@：2014 年 11 月 2 日）…62
「間」に「場」があれば、世界は動きだす！／ 36 皿目（まろ：2014 年 11 月 11 日）…63
「伝える」ことはすごく大事。でも、その先にもっと大事なことがある。／ 37 皿目（renny：2014 年 11 月 16 日） ……64

第 5 章「投資信託ビジネスの問題点」 ……67

投信会社のお客様は誰？／ 38 皿目（m@：2014 年 11 月 24 日） ……68
アクティブファンドと恋がしたい！／ 39 皿目（まろ：2014 年 12 月 6 日） ……69
投信業界に巣くう「神」／本日のスープ 40 皿目（renny；2014 年 12 月 14 日）……70
旗艦ファンドを大切に／ 41 皿目（m@：2014 年 12 月 27 日） ……71
運用会社自身が投資不適格の自己矛盾／ 42 皿目（まろ：2015 年 1 月 5 日） ……72
「誠実な説明」もできないのに、「目的を持った対話」なんて本当にできるのかしら。／ 43 皿目（renny：2015 年 1 月 13 日） ……73

第 6 章「文化的な側面から投資を考える」 ……75

貯蓄文化と投資文化／ 44 皿目（m@：2015 年 1 月 28 日） ……76
長い歴史を持つ、日本の投資文化／ 45 皿目（まろ：2015 年 2 月 8 日） ……76
株式投資を「誇らしく」感じられますか？／ 46 皿目（renny：2015 年 2 月 22 日） …78
消費者以上、従業員未満の関係／本日のスープ 47 皿目（m@：2015 年 3 月 13 日）…79
江戸時代のカセギとツトメ／ 48 皿目（まろ：2015 年 3 月 25 日） ……80
死ぬまで株式投資家でありたい／ 49 皿目（renny：2015 年 4 月 5 日）……81
プチ旦那さんになりたい／ 50 皿目（m@：2015 年 4 月 19 日） ……82

第 7 章「投資家としてどうあるべきか？」 ……84

富と幸福の間をどう生きるか？／ 51 皿目（まろ：2015 年 5 月 3 日） ……85
投資で「幸せ」を感じたい！／ 52 皿目（renny：2015 年 5 月 9 日）……86
投資のリターンは「お返し」でもある／ 53 皿目（m@：2015 年 5 月 23 日） ……87
投資リターンは人生のオマケ／ 54 皿目（2015 年 6 月 5 日） ……88
「支援し合う」関係に、”ゆっくり、いそげ”／ 55 皿目（renny：2015 年 6 月 15 日）…89
「腹を括る」ということ／ 56 皿目（m@：2015 年 6 月 26 日） ……91

投資家の 3 分類／ 57 皿目（まろ：2015 年 7 月 5 日）……92
「投資」の懐が深すぎる件／ 58 皿目（renny：2015 年 7 月 21 日）……93
一人一人に「投資」は嬉しい／ 59 皿目（m@：2015 年 8 月 5 日）……95
初めは金儲けのための投資でいい／ 60 皿目（まろ：2015 年 8 月 17 日）……96
お金をふやしてくれるのは誰でしょう？／ 61 皿目（renny：2015 年 8 月 29 日）……96

第 8 章「投資家として企業に求めること」……99

株主の責任、株式会社の責任／ 62 皿目（2015 年 9 月 22 日）……100
株式会社制度の本質的な問題／ 63 皿目（まろ：2015 年 10 月 4 日）……100
スチュワードシップ・コードはアダム・スミスの「株式会社への心配」を払拭する！？／ 64 皿目（renny：2015 年 10 月 12 日）……101
レポートを読もう、そして感想を伝えよう／ 65 皿目（m@：2015 年 11 月 5 日）…103
IR 情報は投資家だけのためのもの？／ 66 皿目（まろ：2015 年 11 月 19 日）……104
「いい会社」が統合報告にイノベーションをもたらす可能性を秘めている！？／ 67 皿目（2015 年 11 月 29 日）……106
統合レポートでファンドを評価してみよう／ 68 皿目（m@：2015 年 12 月 17 日）…107
レポート普及に運用会社も協力を！／ 69 皿目（まろ：2016 年 1 月 6 日）……108
レポート普及に運用会社も協力を！ Part2 ／ 70 皿目（renny：2016 年 1 月 24 日）…109

第 9 章「社会を意識して投資するということ」……111

CSR と CSV、SRI と ESG ／ 71 皿目（m@：2016 年 2 月 21 日）……112
社会を意識した投資が必要なのはなぜか？／ 72 皿目（まろ：2016 年 3 月 4 日）…113
社会を意識した投資が必要なのはなぜか？ Part 2 ／ 73 皿目（renny：2016 年 3 月 30 日）……115
金融の世界にも「フェアプレー精神」を！／ 74 皿目（m@：2016 年 5 月 4 日）…117
投資リターン向上に自利利他が必要／ 75 皿目（まろ：2016 年 5 月 18 日）……118
上場審査に ESG を！／ 76 皿目（renny：2016 年 6 月 5 日）……119
企業の成長を後押しする ESG ／ 77 皿目（m@：2016 年 7 月 10 日）……121
ESG 投資がその普及と引き換えに失うもの／ 78 皿目（まろ：2016 年 7 月 28 日）…121
「ESG インデックス投資」で会社の個性を埋没させるな！／ 79 皿目（renny：2016 年 8 月 14 日）……122
個性を失い、コモディティ化の進む金融業／ 80 皿目（m@：2016 年 9 月 5 日）…124
機心が生じれば本質を見失う／ 81 皿目(まろ：2016 年 9 月 21 日)……124
「面倒くさい投資家」という成分／ 82 皿目(renny：2016 年 10 月 29 日)……125
お金の使い途を選択するということ／ 83 皿目(m@：2016 年 12 月 12 日)……127
この 3 年をふりかえる／ 84 皿目(まろ：2017 年 1 月 6 日)……128

第 10 章「投資の成功体験とは」……130

「投資の成功体験」って？／ 85 皿目(renny：2017 年 1 月 31 日)……131
貯蓄と一緒に話せる資産形成／ 86 皿目(m@：2017 年 3 月 22 日)……132
私の成功体験／本日のスープ 87 皿目(まろ：2017 年 4 月 17 日)……133
私の株式投資、最大の『タラレバ』／ 88 皿目(renny：2017 年 5 月 25 日)……135
投資を通じて広がった世界へ飛び込むことに／ 89 皿目(m@：2017 年 6 月 28 日)…136

投資には人生を変える力がある／90 皿目(まろ：2017 年 7 月 10 日) ……137
株式投資の最初の一歩。そこから人生が変わる？／ 91 皿目(renny：2017 年 8 月 27 日) ……138

第 11 章「時間をかけて資産を育てる」 ……140

投資信託の顔が再び見えてきた／92 皿目(ｍ@：2017 年 10 月 18 日)……141
投信版・料理の鉄人。そろそろできる？／93 皿目(まろ：2017 年 11 月 6 日) ……141
「運用報告会」で長く愛されるファンドを育てましょう！／ 94 皿目(renny：2017 年 12 月 11 日) ……143
「積立」×「投資」の相性はいかに？／95 皿目(ｍ@：2018 年 2 月 17 日) ……144
積立投資が良質な投信を育てる／96 皿目(まろ：2018 年 3 月 13 日) ……145
積立投資比率 76%のファンドが問いかけていること／ 97 皿目(renny：2018 年 4 月 18 日)……146
つみたて専業証券会社の新たな挑戦／98 皿目(ｍ@：2018 年 8 月 15 日) ……149
この 20 年で改善された資産形成のための投信事情／ 99 皿目(まろ：2018 年 9 月 19 日) ……150
「貯蓄から投資へ」ではなく「FX、仮想通貨と一緒に並べるな！」じゃない？／ 100 皿目(renny：2018 年 10 月 15 日) ……151

おわりに（ｍ@） ……154

はじめに（renny）

「本日のスープ～株式投資をめぐる三重奏～」がめでたく100皿目を迎えました。非常に素晴らしいことだと自画自賛しています。協働してくださっているまろさん、ｍ＠さんに心から感謝です。

2014年2月にスタートしたこのリレーエッセーですが、まろさん、ｍ＠さんとの協働という意味では、そこからさらに前、2012年秋に行われたSIF-JAPAN（現・JSIF　日本サステナブル投資フォーラム）の勉強会[*1]が思い起こされます。この勉強会やお二人のブログを拝読していて「株式投資」に対する考え方に共感するところが沢山あったことが、この「本日のスープ～株式投資をめぐる三重奏～」につながっています。

2012年秋の勉強会の後、私はこんなことを書いていました。

「この勉強会で伝えようとしたことは・・・

「投資ってギャンブルでしょ？」「株式投資に長期で取り組んでも果実は得られないんじゃないの？」というイメージが非常に根強いものがあるなか、「投資は社会のためになるポジティブな力を持っている！」「株式投資に長期で取り組めば果実が得られる！」というのは大きなチャレンジだ、ということ。

そのチャレンジに挑む一つの解が、投資信託・・・」

「本日のスープ～株式投資をめぐる三重奏～」の第1回ではこんなことを書いていました。

「株式投資ってステキ！」と無邪気に笑える人を一人でも多く増やしたい！

同じようなことを書いていますね。「株式投資=ポジティブ、前向き」そんな認識を持つ人を増やしたい、その想いは続いています。もちろん、今でも。

この数年、iDeCoやつみたてNISAの登場で投資信託が注目される機会が劇的に増えたのはたしかです。しかし、投資信託と株式投資とは別物として捉えられているのではないか、

---

*1 2012年秋に行われたSIF-JAPAN（現・JSIF　日本サステナブル投資フォーラム）の勉強会の模様は3人のブログをご覧になってみてください。
https://pixy10.org/archives/16702778.html
http://shintoko.asablo.jp/blog/2012/10/18/6606255
http://renny.jugem.jp/?eid=2667

そんな風に思われてなりません。制度の普及を目指している人たち（たとえば金融庁）は、とにかく普及を急げ、ということから、話をシンプルにするために、商品やその選び方（特に投資信託の保有コスト）に過剰に偏った広報活動に終始しているように見えてしまいます。普及第一で致し方ないのかもしれません。しかし、投資信託のリターン、果実の源泉は、その投資先の活動であり、その成果、業績です。いわば、投資先の「価値」なのです。それを伝えようとする努力がまるで感じられないのです。彼らが取り上げる話は、ほぼすべて「価格」のお話と言ってもいいくらいです。「価値」がリターンの根源ですよ、って、それは普及を急ぐ人たちにとってはきっと遠回りに見えることでしょう。でも、急がば回れ、だと私は思います。「価格」じゃダメなんです、「価値」の話をしなきゃ。

「本日のスープ～株式投資をめぐる三重奏～」では、”株を持つという事は自分が関係者になること／ 4 皿目（ｍ＠さん：2014 年2 月17 日） “等、「株式投資とは？」という話題が度々登場します。また、株式投資のイメージを変える主体として投資信託が大きな可能性を持っている、というか、大きな責任があるというポイントも何度も指摘しています。
「株式投資とは？」「会社の価値とは？」という問いに対して読者の皆さんが自分なりの答え、考えにたどり着くガイドになれば大変嬉しく思います。

さて、「本日のスープ～株式投資をめぐる三重奏～」がスタートして今に至る過程で、私自身の投資行動に大きな変化があったので、それについてお話しておきたいと思います。
キーワードは「責任」です。
“江戸時代のカセギとツトメ／ 48 皿目（まろさん：2015 年3 月25 日)”で登場した「ツトメ」という言葉から、「投資家としての責任」を考え始めるようになりました。

私が毎月追加投資のファンド、「本日のスープ～株式投資をめぐる三重奏～」開始当時と現在との比較です。

2014年2月当時	2019年3月
SMT グローバル株式インデックス（*）	
eMAXIS 新興国株式インデックス（*）	
セゾン・バンガード・グローバルインデックスファンド（*）	
ひふみ投信	ひふみ投信
セゾン資産形成の達人ファンド	セゾン資産形成の達人ファンド
結い 2101	結い 2101
他２本	他6本

（*）を付けたファンドは、ポートフォリオが株価指数等のインデックスへの連動を目指して運用されています。現在、これら（*）のファンドに追加投資はしていません。

インデックスファンドを保有することで、「投資家としての責任」を果たせているのだろうか、と考えたのです。自分のお金を株式投資に投じることができる、少額とはいえ「投資家」になれる、それは地球規模で考えると、非常に恵まれたことです。社会に製品やサービスを提供しているのは会社です。青臭く表現すれば、会社が未来をつくる大きな役割と責任を担っています。非常に恵まれた状況にいる私たち「投資家」が、より良い未来、こうなって欲しい未来のために、投資する会社を選択することは非常に大事なことだと考えるようになりました。この選択こそが「投資家としての責任」であり「未来づくり」である、と。

インデックスファンドへの投資。それによって市場にリスクマネーを提供しているので、流動性提供という面では、市場の機能向上に対して一定の責任を果たしているとは思います。また、運用を一種の戦いと捉えるならば戦略としても優れているとは思います。（戦いを略して成果を得られるわけですから）
しかし、「未来づくり」の選択という面では、非常に恵まれた環境にいながら「投資家としての責任」を果たせていないように考えるようになりました。インデックスファンドでは、どんな会社に投資するか、どれだけ投資するのか、すべて他人、すなわち、前者を株価指数作成会社に、後者を株式市場に、委ねているわけですから。

私が株式投資をする目的の第一は、もちろん、資産形成です。何千社という会社の株式を保有することで得られるインデックス運用のリターンと比べると、意思ある選択を基にした運用がそれに劣る可能性はあります。ただ、株式投資に長期的な時間軸で取り組んでいれば、まずマイナスになることはないとも私は考えています。つまり、意思ある選択を基にした運用でも資産形成は可能だし、そもそもインデックスよりも優れたリターンを求めているわけでもありません。自分の価値観になるべく近い、「投資家としての責任」をぼちぼち果たせているかなと感じられるポートフォリオが持つことこそが私にとっては大事なのです。ですから、私はアクティブファンドを選んでいます。自分自身で投資先を選ぶ、そうあるべきとは思いますが、資金的な制約、時間的な制約、様々な制約があるので、自分が共感できるファンドマネジャー、投信会社に「未来づくり」の選択を託します。したがって、投資信託を調べる際に、最も大切にしているのはそのポートフォリオの内容です。どんな理由でファンドへの組入れを決めたのか、なぜ全て売却したのか、という考え方です。また、どんな会社をどれくらいの期間、保有しているのか。

上述の観点で色々なアクティブファンドの開示資料を見てきましたが、正直なところ、「こんな情報開示で投資家と長い関係を築けるわけがないだろう！」そう思わせるものがほとんどです。投資家との関係づくり（Investors’ Relations)、これが投資信託の最大の課題ではないでしょうか。投資家との関係づくり（Investors’ Relations）の改善、進化が株式投資のイメージを劇的に変える可能性を持っていると私は信じています。ようやく、最近、変化が現れつつありますが、投資信託にはまだまだ為すべきことが沢

山あるはずです。特に強調したいのは、投資信託の「その先」を丁寧に説明することです。投資信託の「その先」には投資している会社があります。「その先」には働いている社員の皆さんがいます、一緒に価値を創造しようとする取引先やパートナーがいます、そしてその活動から生み出された製品・サービスがあります、こうした「その先」を伝える努力をして欲しい。別の視点からすると、投資信託の「その先」には、ファンドマネジャーがいます、そのファンドマネジャーと共に「価値」を探しているアナリストがいます、より手頃な価格で売買しようとするトレーダーがいます、より多くの支持を集められるようにと奮闘しているスタッフがいます、そういう人たちの考えや日々の活動も伝えることもアリだと私は考えます。
投資信託の可能性という視点からも「本日のスープ～株式投資をめぐる三重奏～」をお楽しみいただければ嬉しく思います。

最後にもう一つだけ。
本日のスープの60皿目、タイトルは“初めは金儲けのための投資でいい”。投資家の中には徹頭徹尾、死ぬまで「金儲け」という人もいることでしょう。それは価値観の問題ですから、周囲がどうこう言うものではありません。ただ、私自身、投資家としてのキャリアを通じて、時間の経過とともに、株式投資の醍醐味は「出逢い」や「つながり」にあるのだと考えるようになりました。株式投資を通じて、「本日のスープ」の協働パートナーのｍ＠さん、まろさんとの出逢いがあり、私の考え方に大きな変化が起きたのは前述の通りです。また、お金を託している投信会社さんとの「つながり」を通じて、新たな、自分独りでは決して得られない「出逢い」の機会にも恵まれました。まだまだではありますが、「投資信託のあるくらし」「くらしの中にある投資信託」という感覚を持ちつつあります。投資信託が「お金」を測るためのものでは無くなりつつあるんです、「出逢い」や「つながり」を生む頼りになるきっかけになるんじゃないか、と。
行政、民間が束になって、何十年もかかって「貯蓄から投資へ」と叫び続けていますが、実質的な変化はほとんど起きていません。その理由として成功体験がないから、とした人もいました。たしかにそれは一つの理由だと思いますが、それが最大の理由なのでしょうか。
最近、思うのです。株式投資や投資信託が「お金」「価格」の話だとされている間は、変化は起きないのだろう、と。「くらし」「価値」と結びつき始めた時、変化が始まるんだ、と。

では、「本日のスープ」をご賞味くださいませ。

2019年3月　桜開花が近づく東京にて

「100皿は通過点。まだまだ続けたいです」
renny

第1章「連載への意気込みと投資に対する想い」

【11皿目までのスープ】

1皿目は3人同時に投稿し、この企画への意気込みとタイトルを提案する形で連載開始。2皿目でタイトルが決まり、3皿目から本編スタートといったところだろうか。そして11皿目までは、そもそも株式投資とは？という視点で語源や株式会社の歴史を読み解くことに始まり、3人それぞれの投資に対する想いが語られている。

今振り返って特に印象的なのがｍ＠さんの10皿目。

> 「いい人の向こうにはいい人がいる」というのを自分は信じていて、自分がいいな！と思ったところにはできるだけ実際に現場に行ってみることにしています。

これから約3年後の転身（89皿目）にもつながる行動力に改めて感心させられた。そしてこの行動力のもとを辿れば、投資の世界で得られた世の中に対する好奇心から生まれたものだ。私たちが伝えたい「単なる金儲けの手段にとどまらない投資の魅力」とはこういうことなのである。

※章分け、解説については、まろ（投資を楽しむ♪）が担当します。

1皿目（2014年2月4日）

「マットーネ ：mattone（仮）」はじまるよ！（renny）

こんにちは。
投信ブロガーのrennyと申します。

今回の新しい試みで、まろさん、ｍ＠さんのブログに不定期的に寄稿させてもらうことになりました。
お二方のブログの読者の皆様、どうぞよろしくお願いします！
今後、メンバーのエッセーの内容を受けて、他のメンバーがエッセーをしたため、他のメンバーのブログに寄稿する、「くるくる」な感じで更新して行く予定です。

このプロジェクトを開始した経緯については、またあらためてご説明するとして、今回は次の2つのポイントに絞って書きます。

まず、このプロジェクトで成し遂げたいこと。
次に、このプロジェクトの名前の案。

このプロジェクトで成し遂げたいこと。

それは、

「株式投資ってステキ！」と無邪気に笑える人を一人でも多く増やしたい！

ということです。

これを読んでくださっている方の中には「投信ブロガーが選ぶ！Fund of the Year」という企画をご存知の方もいらっしゃるかもしれません。私は、この企画の運営に関わっています、というか、発起人的な存在です。この企画の目指すところは、投信について日々情報発信しているブロガーの皆さんの目でフィルターした上で、ごくごくフツーの生活者にとって利便性の高い、質の良い投資信託を、増やしたい！ということです。
2007年に開始、既に7回実施することができました。おかげさまで、賞に注目してくださっている方が毎年少しずつですが増え続け、メディアで紙面を大きく割いてご紹介されるような存在になってきました。ご関心をお寄せくださっている皆さん、運営をお手伝いしてくださっている皆さんには深く感謝しています。本当にありがとういことです。

しかし、この賞の結果をここ数年見ていて、実は、なんとも言えない気分になっています。
外国の会社が作った商品（ファンド）が何度もトップを獲得しているのです。ごくごくフツーの生活者である個人投資家が「素晴らしい」と評価する商品が何年も外国の会社が作った商品。一体、日本の会社は何をしているのだ！と。この賞が日本の会社の商品開発の現場で考慮されていないということの何よりの証拠ではないか、と私は感じているのです。

そこで考えたのです。なぜこんなことが起こるのか。

商品を開発してもビジネスにならない、と日本の会社は判断しているから。
つまり、こんな商品をつくっても買う人はとっても少ないだろう、と判断しているんでしょう。

とすれば、違ったアクションが必要だ！、私の中でそんな結論になったのです。
このような商品の登場に期待を寄せるお客さん候補をもっともっと増やさないと！

投資のイメージ。
「投資なんてギャンプル」
「投資は怖い」
「投資はお金持ちのやること」

日本社会においては、まだまだこれが圧倒的多数派だと思います。
「投資」と耳にしただけで色眼鏡で見る人が沢山います。

もう一つ指摘したい点があります。
世の中的に「投資」という言葉は出て来ますが、「株式」という言葉は忘れ去られています。
私は「株式」という言葉にもこだわりたい、と思います。
債券じゃねえ、不動産じゃねえ、ワインなんかじゃねえ、
「株式」なんだよ！

「株式投資」がより良い商品・サービスを世に送り出す重要な原動力の一つだと考えているからです。

想いの込められた「株式投資」はステキなんです。

こんな価値観を共有してくれる人を一人でも多く増やしたい。

このプロジェクトを通じて成し遂げたいことです。

この目標を成し遂げるためには、エッセーの公開にとどまらず、色んな可能性を模索したい。
そう思っています。

プロジェクトのネーミング案。

いろいろ思い浮かんだのですが、これに絞ります。

「マットーネ ：mattone」

イタリア語で「レンガ」です。
一つ一つ積み重ねて行きたい、という想いを込めました。

というのは、カッコをつけた由来でして。
実はダジャレ！（笑）

このプロジェクトのご相談をまろさんにした際、
上記の「くるくる」な感じが

「連歌みたいですね」

というコメントがあり、そこからのインスピレーションです。

ダジャレついでですが、

「真っ当ね」や「待っとーね」（神戸あたりでは「待ってるね」をこんな風に言うたと思います）
にもつながるぞ！って考え、これで行こ、と考えた次第です。

ネーミングについては、まろさん、ｍ＠さんのご意見も参考にしながら、近々決定したいと思います。

以上、renny でした。 2014年立春

「本日のスープ（仮）」はじまるよ！（ｍ＠）

rennyさんから「投資というのは明るく素敵な社会をつくる原動力だ」という価値観を共有する投資家を一人でも多くふやすことを目的にリレーエッセイをお互いのブログに寄

稿する形でやりませんか？とお声がけいただきました。

もともと、自分のブログ名を”いい投資”探検日誌 from 新所沢と改名したのも本来投資が持つ社会の幸せをふやすという面を追求してみたいというのがきっかけでしたので喜んで参加させていただくことにしました。

投資というと世の中一般的には「危ない」「うさんくさい」「博打」といったイメージをもたれがちですが、全てがそのようなものでは無いもののニュースになる時にはそのような事案が多いためにどうしてもそういったイメージが固まりがちです。

貨幣制度が導入された社会において、モノやサービスの対価となる「お金」は社会の血流とも呼ばれています。今、お金を持っている人からお金を必要としている人のところへお金を融通することが「金融」のそもそもの姿でした。

よいモノやサービスを提供することによって多くの人に喜んでもらった結果として利益が生まれ、よい業績に裏打ちされてその会社の価値が上がるというのが基本的な姿だと自分は思っています。

rennyさん、まろさんとは一昨年にも一緒にSIF-Japan主催のセミナーでお話をさせていただきました。投資には社会をよくする力があると信じているお二人とまた新しい事ができることにワクワクしています。

そこで、最初にすることはこのリレーエッセイのタイトルを決めることです。

私のタイトル案は「本日のスープ」です。三人がそれぞれ素材を持ち寄り、他の二人のエッセイを読んだインスピレーションを受けて調理し、自分なりの料理として提供するという姿が思い浮かびました。最初は様々なスパイスの入ったカレーかな？とも思ったのですが鍋というイメージでもないし・・・と日替わりのスープに落ち着きました。

投資という行為を通じて社会によい方向のインパクトを与えられる、投資することは隠すような事ではないという事をこのリレーエッセイを通じて伝えていきたいと思います。

「投資をめぐる三重奏（仮）」はじまるよ！（まろ）

3つのブログでお互いに寄稿し合う。
rennyさんからお話をいただいた時「これは連歌会である！」と直感した。

連歌とは最初の人が詠んだ上の句（五七五）に次の人が上の句を受けて下の句（七七）、

さらに次の人が（五七五）と続けてゆく…。室町時代には身分の上下を問わず連歌に遊ぶ「会所」が足利将軍によって用意され、文芸人の交流が進んだことで、現代に通ずる文化の原型が生まれていく。水墨画、和室、庭園、能、茶道、華道など「唐物から和物」への価値観の転換期の中心に連歌があったのだ。

そしてこれから3人ではじめる連続寄稿も、何かしらの美学を発信する「知的集積の『場』」を創造するものでありたい。さて私たちに何ができるだろう？ 関心を寄せる分野は三者三様だけど、共通しているのは「『投資』の本質的なところへの『愛』がある」ことだと思う。だから単なる資産運用の手段にとどまらない、投資の楽しさや奥の深さを伝えるものになるのでは？とワクワクしている。

実はこの企画には名前がまだない。初回に三人で案を出し合うことになっているので、私からは

もちろん「投資」という言葉に、記事が回遊・連環する意味合いの「めぐる」を加え、三人でハーモニーを奏でたい！って願いを込めて「三重奏」

って想いを込めて「投資をめぐる三重奏」を提案しちゃう♪ これからはじまる新企画に乞うご期待！

「本日のスープ～株式投資をめぐる三重奏～」でいかがですか？／2皿目（renny：2014年2月8日）

まだタイトルが（仮）のリレーエッセイの2回目はrennyがお届けします。 三人の最初のエッセイはいかがだったでしょうか。

「意図が掴めない」と冷ややかにご覧になっている方もいるかもしれませんが、気にせずに突き進みたいと思います。

まず、今回の試みに至った経緯についてご説明させてください。前回述べましたとおり

想いの込められた「株式投資」はステキなんです。こんな価値観を共有してくれる人を一人でも多く増やしたい。これを実現させたい、というのが私の目論見です。

実現のためには、「株式投資」についてあらためて考えてみたいと思ったわけです。さらに、このプロセスを一人で進めるのではなく、複数人の共同作業でやってみてはどうか、と思いつきました。

誰と一緒に考えてみるか、人選に全く迷いはありませんでした。
まろさん、ｍ＠さんで即決です。

ブログのタイトルをご覧下さい。
まろさんは「投資を楽しむ♪」、ｍ＠さんは「”いい投資”を探検。」
「株式投資」について一緒に考えてみるには、うってつけのお二人です。
人選は即決。どうやって進めるか。

メンバーの皆さんのブログに寄稿するスタイルを提案したのは、ブログに始めてお越しになる方を意識してのことです。私のブログの訪問者のうち、毎日2割程度が初訪問なのです。初訪問の方の中には、検索の結果でお越しになる方もいれば、何かの偶然でお越しになった方もいらっしゃるでしょう。そのような初訪問の方に、お二人のブログを「こんなブログもありますよ」とご紹介したい、と考えたからです。

今回の試みについて、ある大先輩にご紹介したところ、こんな風に評してくださいました。

「面白そうな試み。 だけど、こうした内容がリーチできるのは既にこの分野に関心を持っている人たちでしょう。この分野に関心を抱いていない、興味を示していない人たちに、どうやって届けるか、が最大の課題だね。」

この御指摘、まさにその通りだと思っています。しかし、まずはこの「くるくる」の回転速度を高めて熱を帯びさせていきます。熱が貯まってくる過程で次への展開につながっていく、そう考えています。

続いて、このリレーエッセイのタイトルについて。

・　ｍ＠さん： 本日のスープ
・　まろさん： 投資をめぐる三重奏
・　renny: mattone （マットーネ：イタリア語で「レンガ」）

この中で最初に「！」となったのは、「本日のスープ」です。というのも、 Soup Stock Tokyo のファンだからです。そこでSoup Stock Tokyoを展開するスマイルズさんのホームページをチェックしてみました。この中にこんな言葉を見つけたのです。

「世の中の体温をあげる」

これだ！と感じました。
株式投資を通じても、世の中の体温をあげたいな！ってことです。

Soup Stock Tokyo のスープを召し上がったことありますか？
様々な具材料がハーモニーを奏でて、洋風、和風、中華風、エスニック風、様々な喜び、驚きを与えてくれます。「本日のスープ」と聞くと、何が出るかな♪、何が出るかな♪とわくわくしますね。その一方で、上記の通り、何かのきっかけで訪れた人たちにこそ、このエッセイを読んでいただきたい、それを考えると、「本日のスープ」だけでは分かりませんね。やはり、タイトルに「投資」が必要ですね。いや、「投資」だけじゃ舌足らずです、「株式投資」じゃなきゃ。

ということで、こんなタイトルを提案したいと思います。

「本日のスープ ～株式投資をめぐる三重奏～」

このタイトルでバナーを作成することがあったら、その背景には「レンガ」を使う。
三人の具材がコトコト煮込まれて繰り出されるスープ。美味しく出来上がるか分かりませんが、それも一興。

このまとめでいかがでしょうか、まろさん。
まろさんにバトンを渡したいと思います。よろしくお願いします。

おいしさ＝味×心／3皿目（まろ：2014年2月12日）

企画の名前は、主題は「本日のスープ」、副題は「株式投資をめぐる三重奏」で決まりかな。スープと来たなら、私は「食」への愛を語ろう！
「おいしい♪」を探す上で、これまでに見つけた心得のようなものが3つある。

1. 一番大切なのは、おいしい食べものがあることに気付くこと。
2. 味そのもの以上に、おいしさを共有できる人の存在が重要。
3. 美食とは、心が込められた料理をいただくことで、心を豊かにすること。

まずは「味」の良し悪しが分かるより、この世界にはおいしいものがたくさんある、って気が付くこと大切。

私たちは食べものの味を甘味、酸味、塩味、苦味、うま味のたった5つで判断している。でも、「おいしい！」と感じる判断基準は味覚だけではない。たとえばおいしそうにご飯を食べる人と食事をしていると、よりおいしく感じられるようにね。

そして美食とは、料理人はもちろん食材の生産者など様々な人の「心」が込められた料理をいただくことで、自分の心を豊かにすることだ。
つまりごく簡単にまとめると…、

おいしさ＝味×心

「美味しい」ってことは「味が美しい」ことだから、「美しい」心でご飯を食べなければ、と私は考えている。

以上の話は「食」に限ったことではなく、「株式投資」にも同じことが言える。「味」の部分を「お金」や「投資の儲け」と置き換えてもらえば、なんとなくイメージがつかめるかな。リレー連載なので細かく語らず、このへんで余白を残してｍ@さんへバトンタッチ。

株を持つという事は自分が関係者になること／4皿目（ｍ@：2014年2月17日）

「株式は単なる紙切れではなく、その企業の一部であること」

ウォーレン・バフェットが恩師ベンジャミン・グレアムから学んだ基本的なポイントの一つです。

まろさんから「おいしさ＝味×心」というキーワードをいただいたので「心」について話してみます。

株を持つということは企業の一部を持つことで方針について物を申せるということでもあります。株をたくさん持った株主が企業側に何か要求したり、企業を買収するといったニュースを見たことがあると思います。

個人投資家の場合、そこまでの影響力を持つことはなかなか無いと思いますが、会社と株主がお互いに尊敬しあう立場に立てると幸せなことだろうなと思っています。

以前、アメリカに上場しているディズニーやアップルなどの株を一株だけ買って株券を額縁に入れて飾るサービス（一株ドットコム）がありました。このサービスを使ってアップルやディズニーの株を買う人達はその会社が大好きで、単なる消費者の枠を超えた関係性を求めて株券を購入していました。また、アメリカでは孫の誕生日プレゼントにディズニーの株を買ってあげたというような話も聞いたことがあります。

自分の場合も以前ディズニーやピクサー、アップルなどの株を持っていましたが、ディズニー株を買ってから訪れたウォルト・ディズニー・ワールドへの旅行ではお客さんが心底楽しそうにしている姿を見て株主になってよかったなあとつくづく思ったものです。

逆に将来儲かりそうだからという理由で消費者金融の会社を買ってみたこともありましたが、やはり持っていて寝覚めが悪いという事ですぐに売ってしまいました。

株を持つという事は企業の一部を持つという事で、自分もその会社の関係者の一人になるという事です。どうせだったら持っていて幸せだなと感じる株を持った方が利益が出たときに感じる幸福感も増えるのではないでしょうか？

利益を出すというのは大事なことですが、利益を生み出すためにはまず人を幸せにしてその対価としてお金をもらう必要があります。人に幸せを与えてくれる会社は、幸せが巡り巡っていずれは自分の利益として返ってくるものなのです。

株式を持つことで大好きな会社の関係者になってみるというのは素敵な事ですよ。

「株式投資」:「安く買って高く売る」こと？それだけ？／5皿目（renny：2014年2月21日）

前回4皿目で、ｍ＠さんが「株を持つということ」についてご自身のお考えを披露してくださいましたが、それを受けて私の考え方を書いてみたいと思います。

「関係者になる」という御指摘は私もその通り！と思います。では、どんな関係者なのでしょう。

株式会社について考えてみます。
株式会社とは？ 新しい価値（製品やサービス）を社会、世界に提案し、それを育てる存在 だと捉えています。 そうした存在に当事者として関係者として参加すること、それが株式投資だと思います。

株式投資をしてみるとします。その時点で、新しい価値を世に送り出す関係者、参加者の一人になっているのです。投資している株式会社が新しい価値を生み出沿うとする姿を見守り、共に過ごしたい、夢を抱きたい、当事者として。そう考えるのが人情ではないでしょうか。ずっと売らずに保有し続ける必要は無いと思います。ただし、全部を売ってしまわない。そうすることで関係者でいられるのです。

ここでまろさんのいわれる「心」が出てくるように思います。 一度関わりを持った以上、長く同じ景色を見ていたい、目指すところまで共に進みたい。「株式投資」をきっかけにそんな「心」が芽生えることもあるはずです。

時折、こんな声を耳にします。

「投資なんて、安く買って高く売る。これだけ」

最近思うのです。こんなスタイルは「株式投資ではない」と。こうした行動からは「行く末が」「一緒に」という「心」が感じられません。では、株式投資でなければ何なのか？ それが「資産運用」だと思います。「資産運用」にとって大事なのは、リスク・リターン、コスト、銘柄の相関です。投資している会社に対する「心」はもしかしたら「資産運用」にとっては邪魔なのかもしれません。

私の勝手な整理ですが、

「資産運用」：無機的、機械的
「（株式）投資」：有機的、情緒的（いろんな意味で）

と考えています。
もちろん、どう捉えるかは人それぞれだと思いますが。

ここで、まろさんにつなごうと思います。 「（株式）投資」と「資産運用」との関係について、まろさんはどのようにお考えですか？ まろさんの6皿目を楽しみにしています。

投資と資産運用の素因数分解／6皿目（まろ：2014年2月27日）

前回の終わりにrennyさんのイメージでは、

- 資産運用…無機的、機械的
- （株式）投資…有機的、情緒的（いろんな意味で）

である、という哲学的な問いが提示された。
私自身は気にも留めたことがなかったけど、この機会に言葉の持つ意味を考えてみたい。
まず英語に直すと「資産運用」は”Asset management”、「投資」は”Investment”だ。せっかくなので英英辞典（Longman）で調べてみると、

- **management**…”the way that people control and organize different situations that happen in their lives”
- **investment**…”the use of money to get a profit or to make a business activity successful”

資産運用は「守備的・消極的」で投資は「攻撃的・積極的」な意味合いになるだろうか。つまり英語からは読み取れるのは、証券市場に臨むにあたっての「戦略的」な違いだ。

次はそれぞれ漢字の持つ意味から探ってみよう。最近私は、漢字学者・**白川静**の遺した研究を中高生向けにまとめた辞書「常用字解」（平凡社）にはまっている。語感の伴わないカタカナ語があふれる今だからこそ、漢字の持つ本質的な意味合いを知っておくことが大切だと思うから。

では「資産運用」と「投資」を数学の素因数分解をするように、一字一字の意味を読みといてみよう。

- **資**…「次」の「貝」。貝は内陸の殷･周王朝では宝物。

「資産」という言葉は「次なる宝を生むもとで」のことだ。ではどのように生み出すか？という方法が「運用」という言葉に込められている。

- **運**…車の上に立つ将軍の旗に従い、兵舎が動く様子。
- **用**…祭祀の犠牲（いけにえ）を入れる柵のかたち。

果たして犠牲となるものは、自らの資産なのか、それとも他の誰かの犠牲の上に成り立つ物なのか…。いずれにせよ「資産運用」とは、何らかの犠牲となるものを運ぶことで、次なる宝を生み出すことと言えるだろう。

- **投**…「殳」は羽根飾りの付いた杖で、その杖を手に持って邪霊を祓うこと。

つまり「投資」とは、邪霊を祓うことで次なる宝をもたらすこと、と言えるだろうか。

英語では大した違いはなかったけど、漢字を読み解くと「投資」の方がより良い未来を創る感じが出ていてカッコイイよね。そして冒頭のrennyさんのイメージと若干近いところが興味深い。私は何かの犠牲の上に成り立つ未来なんてまっぴらゴメン。ｍ＠さんがこの間、水口先生の本を紹介していたけど、まさに「**責任ある投資**」こそが私の投資家としての理想像かな。

言語の観点から「投資」と「資産運用」について考えてみました。ｍ＠さんからも何か

あればぜひよろしくです。

株式投資はじめてものがたり／7皿目（ｍ@：2014年3月9日）

rennyさん、まろさんが「投資」と「運用」の言葉の意味について深掘りしてきましたが私の感覚だと投資はリスクを取りに行くイメージで運用はリスクをコントロールしているイメージ。

「投資」と「運用」について考えた流れで今度は株式投資のはじめてを振り返ってみたいと思います。 世界初の株式会社と呼ばれているのは歴史の時間にも習った東インド会社。初めての株式投資の姿からシンプルな投資の原点が見て取れると思います。

時は17世紀、アジアとの交易は莫大な利益が期待される一方で当時の航海技術ではとてもリスクの高いものでもありました。そこで単独で航海に出るのではなく、出資金を集め、共同で交易船団を組織し、交易が成功した場合の利益は出資者で平等に分配する仕組みが生まれました。

株式会社という形ではなかったもののイギリス東インド会社では1601年に215人の出資者から68,373ポンドの資金が集め、4隻の船団で初めての航海に出ています。 これが株式投資の始まりで英語で株式をエクイティ（Equity）と呼ぶのは権利を平等に分配する「平等」という意味からきています。

イギリス東インド会社における出資の仕組みは航海が終わるたびに精算されるものだったので難破したり海賊に襲われて航海に失敗するとお金は戻ってこないハイリスクなものでしたが、オランダ東インド会社は会社への出資という形をとり、10年間は出資が固定されました。 それゆえ、オランダ東インド会社が世界初の株式会社と呼ばれています。会社への出資という形にすることで10年間トータルの成果に応じた配当金となるため出資したお金がゼロになる可能性は低く、交易船団を出す側としても長期間安定した資金を調達できるようになりました。

成功率の低いアジアとの交易へのアプローチとして一発勝負にかけるイギリスと会社への投資という形にしてリスク分散を図ったオランダ。同じ時代に株式会社という新しい仕組みを生み出した両国ですがこのアプローチの違いは面白いですね。実際のところオランダはイギリスの10倍もの資金を調達していました。

株式投資が始まることにより、ランティエと呼ばれる投資で生活する人（投資家）が登場するようになって間もない1637年にはオスマン帝国から輸入されたチューリップの球

根がオランダで大人気。チューリップへの投資に人々が熱狂し球根1個が家1軒分の値段をつけるまでになりました。

後にチューリップバブルと呼ばれる社会問題を引き起こすまでになったのですが、そもそもの価値ではなく自分よりも欲しがっている人に高く売り抜けようとする事により発生するバブルという事象は株式投資が始まってまもなく起きていたんですね。

株式投資が世界を、未来を変えているかも／8皿目（renny：2014年3月10日）

7皿目ではｍ＠さんが「株式投資はじめてものがたり」と題して、株式会社の起源についてご紹介してくださいました。そのお話をふまえて進めてみます。

あの時代、大冒険、大航海に投資をした人たちはどんな想いをお金に載せていたのでしょうか。一攫千金、一山当てて大儲け、という動機があったのは間違いないでしょう。しかし、果たしてそれだけだったのでしょうか。

自分の投資したお金が満額回収できず大きな損害を被る可能性もあるわけで、そんな条件にもかかわらず投資をした理由は、大儲けしたい！以外にもあったのではないか、と想像します。大航海の末に持ち帰られる財物だけではなく、その航海を通じての体験やストーリー、「土産ばなし」を楽しみにしている投資家も数多くいたんじゃないか、って。

おそらく、あの時代、こうした投資ができた人たちは大金持ちだったはずです。投資から得られる経済的な利益よりも、「見知らぬ土地」「普段の生活では得られない体験談」を楽しむことができる特典の方がむしろ彼らを投資に駆り立てたのかもしれません。
大袈裟に過ぎるかもしれませんが、上記のような想いを載せて投じられたお金が世界を広げ、未来を変えたのでは、とさえ感じます。

現代も同じではありませんか。
もちろん、株式投資を通じて経済的な利益を得たい、というのはほとんどの投資家にとってもっとも直接的な動機でしょう。一方で、お金を投じた以上、その会社がどんな風に世界を、未来を変えたいのか、変えようとしているのか、そんな話に胸をときめかせられたら楽しくありませんか。

問題は、そんな会社をどうやって見つけるか、どのようにしたら出逢えるか、ということですね。色んな手段があるとは思いますが、この辺りをまろさんにお尋ねしたいと思

います。

まろさんはどうやって投資したい会社を探していますか？

セレンディピティ／9皿目（まろ：2014年3月20日）

前回の終わりにrennyさんから「どうやって投資したい会社を探していますか？」と問われ、すぐに浮かんだ言葉がある。

・　**セレンディピティ**（serendipity）

やってくる偶然とむかえにいく偶然が出会った時に起きる幸運とそれに気が付く能力のこと。いきなりそんな言葉を持ち出しても意味不明なので、投資する会社探しのポイントを簡潔にまとめてみるね。
私がまず大切にしていることは、

・　**積極的に探さない**

ネット証券にスクリーニングって機能があるけど、あの手のものは一切使わない。だって仕事で投資をしている訳じゃないから、常に投資したい会社を探し続ける必要はない。

・　**投資リターンは投資家人生のオマケ**

一度きりの人生だからほかにもやりたいこと、やるべきことがたくさんあるでしょ？ 楽しい人生をおくるためのほんの一部として株式投資がある。だから日経新聞などで最新情報を闇雲に追い回したりせず、ちょっと距離をおくぐらいがちょうどいい。

・　**偶然出会う感動を投資対象にする**

ふとした瞬間に出会う「わぁ、これいいな！」って商品やサービス等。そんな出会いをきっかけにはじめる企業分析は偶然を運命に変える試みといえる。だから少し恋愛に似ているかも。がんばっても報われないことが多いとこもね（笑）

・　**好奇心いっぱいに未知なものを追いかける**

偶然の感動に出会える回数を増やし、大局観を養うにはこれが一番。でも多くの人は偶然の幸運に気づかずに通りすぎてしまうのかも。私も投資理論や企業価値評価ばかり追

いかけていた頃は、何も分かっていなかった。理論なんかより本当に大切なのは、

・　**自分の中に価値観や美意識を整える**

これがなければ、良いものに出会っても感動なんてできないから。そして自分の内側にたしかな基準がなければ、他者との比較・競争に巻き込まれ、何が大切なのか分からなくなってしまう。たとえばインデックス指標に対する短期的な勝ち負けなどはどうでもいいのだ。

以上が「投資したい会社との出会い方」。個別株投資である以上、出会った後は会計などの知識が必要になるけど、出会うまでのところで特別なことは何もしていないんだ。ｍ＠さんがミュージック・セキュリティーズなどでファンドを選ぶ感覚と似ているんじゃないかと思うのだけど、いかがですか？

利益の源泉は”ありがとう”／10皿目（ｍ＠：2014年3月25日）

rennyさんのどうやって投資したい会社を探していますか？という問いに対してのまろさんの答えが私がミュージックセキュリティーズのファンドへ投資する時の感覚に近いのではないか？と言われましたが、ほぼ同じだと思います。

いろんな事に興味のアンテナを張っておいてひっかかったら調べてみる。それで取り組みが面白かったら自分も仲間にいれてもらうためのチケットとして出資するというイメージです。そうやって投資をしていくうちに自分の世界がどんどん広がっていきます。

最近、特にそのネットワークが広げてくれていると感じているのが鎌倉投信とミュージックセキュリティーズ。これらのファンドを通じて知った会社を追いかけていると、また違う面白い人達がやっている会社に出会うんです。

「いい人の向こうにはいい人がいる」というのを自分は信じていて、自分がいいな！と思ったところにはできるだけ実際に現場に行ってみることにしています。交通費も結構かかりますが、実際に顔をつきあわせて話してみる、見てみることで得ることは多いです。

そうやって実際にいいと思った会社を見に行くと、売っている方だけでなくお客さんも幸せそうに買い物をしている場面に遭遇します。会社というものは何かをお客さんに提供した対価としてお金をいただいています。いいモノやサービスを提供するとお客さんも喜びますし、売った会社にとってもお金が入ってきます。

お金にはそのようにモノやサービスを手に入れるために使うというだけでなく、応援するという使い方もあります。それは寄付という形で自分から相手にお金をあげることだったり、投資という形で自分のお金を代わりに使ってもらい、その結果（利益や損失）を共有するという事だったりします。

投資というと自分が儲けることだけを考えがちですが、自分が投資したことが誰かの幸せを生み出すことにつながって、対価としてのありがとうが利益となり、最終的にお金という形で戻ってくるという風に考えてみると投資＝ギラギラと欲望のつまった行為というイメージとは違った側面が見えてくるのではないでしょうか？

あまりにも利益を追求しすぎるとお客さんからのありがとうが少なくなってしまいますし、逆に利益を生み出さない場合もその会社がなくなってしまってありがとうを生み出すことができなくなってしまいます。適正な水準での利益は会社を存続させるために必要なものですので、そうして得た利益は事業を応援し、会社と共に歩んだ投資家が共有することになる利益につながるんだと思います。

研いで出てくるのは塗り重ねたもんだけ／11皿目（renny：2014年3月29日）

さて、前回の当番の際に、まろさんに「どうやって投資したい会社を探していますか」とお尋ねしたのですが、まろさんからのお答えが「**セレンディピティ**」でした。

Wikipediaで調べてみると、「何かを探しているときに、探しているものとは別の価値あるものを見つける能力・才能」だそうです。なるほど。何かを無理に探していなくとも、ふと出逢う、それがスゴく自分にとって価値あるものを見つける力もセレンディピティというのか分かりませんが、このリレーエッセイのテーマに絡めて私のセレンディピティな話を。

本格的に投資を始める前、私は米国の個別企業への株式投資への関心が強かったのです。たとえば、Johnson&Johnsonですね。そんな意図をもって出かけたのは大型書店の投資本コーナー。当時の記憶はあまりはっきりしませんが、一応目当ての本があったのですが、その目当ての本の周りに並んでいた本もつい手に取ったのです。中学生の頃から通学の際、よく独りで近所の本屋さんに寄り道してました。どうでしょう、平均30分から1時間、立ち読み。お店にとってはいい迷惑だったと思います。すみません。寂しいですがその本屋さんは今はもうありません。さて、その立ち読みの際、目当ての本だけでなく、その周りの本もチョコチョコ覗いてみることがありました。そんな習性が身に染み付いて

いたからでしょうか、大人になっても書店にいくと、ついつい目当ての本の近くもチョコチョコ覗きます。実は、この習性のおかげで、目当ての本の近くに並んでいた、全く目当てにしていなかった本とも出逢えました。この本との出逢いが今の私の投資のスタイル確立につながったのです。

「研いで出てくるのは塗り重ねたもんだけ」

私の大好きなドラマ「ちりとてちん」で何度も出てきたこのセリフ。若狭塗箸の名匠の言葉です。どんな経験を積んでどんな風に考えて日々を過ごしているか、それが結局のところ、露になってくる。セレンディピティも同じようなものではないでしょうか、自分がどんな経験をして、どんな考えで毎日を過ごしてきたか次第では、と。

ｍ＠さんが10皿目の中で、とても印象的なコメントをされています。

「いい人の向こうにはいい人がいる」

ｍ＠さんの投資スタイルの根底には「「ありがとう」を沢山得られそうな人、事業に投資をしたい」というお考えがあるんでしょうね。そのスタイルを続けることで、塗り重ねることで「いい人の向こうにはいい人がいる」という信念につながり、ｍ＠さんならではのセレンディピティになっているのだろう、そんな風に感じました。

私が自分なりのセレンディピティを通じて、実践することになったのは、投資信託に毎月コツコツと地道に投資をし続けるというスタイルです。
そこで、ここから先、ちょっと無理矢理感がありながらも、テーマを「投資信託」に進めたいのですが、いかがでしょうか。

私はブログで、投資信託を沢山の人にポジティブに支持される「文化」に育てたい、という提言をしていますが、まろさんには、まず今の日本の投資信託についての率直なご感想をお聞きしたいと思います。よろしくお願いします。

第2章「投資信託をめぐる残念な状況を変えたい」

【12皿目から17皿目のスープ】

株式投資をはじめるにあたって、その入口となる金融商品が投資信託。しかし投資信託を取り巻く環境は芳しいものとは言えない。その問題点と提言が12皿目から17皿目の主たるテーマとなった。

そもそも投資信託をとりまく業界が、他社との差別化に不可欠のはずのブランド構築に無関心であることが問題の根幹にあり（12皿目）、それゆえ販売会社を中心に節操のない商売が行われていることがあることを指摘（13皿目）。しかしまずは私たち個人投資家が変わるべきではないのか？　真摯に調理する料理人だけがいても、それを理解し味わうお客がいなければ食文化が成り立たないように（14皿目）。

たしかに個人投資家の支持が、食文化でいうところのファーストフードであるインデックスファンドに偏りがある現状には問題がある（15皿目）。しかしそれは投資信託選びにおいて、自分と価値観の合う、美味しいお店を探そうとしても、情報を手に入れづらいからではないだろうか？（16皿目）

最後に提言として「料理の鉄人」に倣って、ファンドマネージャーのプレゼン対決を行い、個人投資家や有識者が優劣をつける、というようなイベントがあれば面白いのではないだろうか？（17皿目）

時代遅れの投信業界を目覚めさせたい／12皿目（まろ：2014年4月7日）

前回の終わりでrennyさんから、

> 「私はブログで、投資信託を沢山の人にポジティブに支持される「文化」に育てたい、という提言をしています。」

私の目標は「**投資のイメージ向上**」。それには最も接しやすい投資信託を取り巻く環境の改善が不可欠だから、たぶん向いている方向は一緒なんだ。というわけで今回は、

- 日本の投資信託に対する現状認識
- その問題を改善するための提言と活動

の2つをまとめてみるね。

私自身は投資信託にはほとんど投資していないので、外側から投資信託業界を見た感想を一言で述べると、

「ブランド構築を考えてこなかった希有な業界」

そもそもブランドとは何か？
定義づけはいろいろあるけど、**ブランドとは「企業と顧客の間にある差別化された約束」**だと私は考えている。

誰もが同種のモノに群がる大量生産・大量消費の20世紀では、企業は新聞やテレビの広告で一方的に情報発信していれば事足りた。でもIT革命後の消費者は、単なる情報の受け手ではなくなり、 主体的に情報を収集、選別、発信をはじめ、時代は大きく変わった。商品やサービスに機能的な価値だけでなく、情緒的な価値を加え、共感を呼び起こすことで「ブランド」を構築することが大切になってきたのだ。

いまやどの業界でも当たり前のことだけど、一部の独立系投信会社（鎌倉・コモンズ・ひふみ等）を除き、多くの運用会社は顧客との関係構築に全く無関心。

- とりあえず法律に沿った情報開示をするのみで
- ファンドマネージャーの顔がまったく見えない

といった状態の投資信託が多く、現状をスーパーの野菜に例えるなら、

・　産地が分かるインデックス投信
・　産地と生産者が分かる独立系投信
・　産地も生産者もよく分からない大手のアクティブ投信

生産者（運用会社）が野菜（投資信託）に込めた想いを消費者（投資家）に届けることで、そこにブランド価値が芽ばえるもの。でも出荷したら後はスーパー（証券会社・銀行）にお任せ、といった姿勢では消費者（投資家）に長く支持される商品に成長しない。

大手運用会社にブランド構築の意志はまったく感じられない。でもだからこそ、いくらでも変えられる可能性が秘められている。そんな流れで企画したのが、ｍ＠さんにもご登場いただく5月15日のセミナーなんだ。まだ関心を持ってくれたのは一社だけど、もっと広げていきたい。何もない荒野を開拓していく感じがすっごい楽しいから♪

以上が私の日本の投資信託への想い。ｍ＠さんはどんな感じですか？

わかりにくい仕組みのままハードルを下げた投資信託／13皿目（ｍ＠：2014年4月17日）

rennyさんから投資信託についての感想を訪ねられたのを受けて、前回まろさんが日本の投資信託はブランド構築を考えてこなかった希有な業界と書かれていました。

私が始めて投資信託を買おうと思い、口座開設したばかりの大手証券会社で取り扱っている投資信託を一通り目論見書と運用レポートを読み終えた時に感じたのも運用会社の個性がないなという事でした。個人でもできる日本株の運用を託すのだからこういう投資哲学で運用するんだという個性があるものだと思っていたのですが、実際にポートフォリオを見てみると似たような銘柄が上位に名を連ねていて運用会社毎の個性というものはあまり感じませんでした。

そこから、どういう運用をしようとしていて実際にそれがなされているのか確認できるファンドを買いたいという流れになったのですが、運用会社が個性を持っていないという他にもう一つ問題に感じていることがあります。

それは、投資信託購入のハードルを下げた一方で制度がわかりにくいままという点です。

かつて投資信託を購入しようとしたときは証券会社で購入する必要がありました。証券会社にわざわざ口座を開こうとする時点で預金とは違う世界へ足を踏み入れる覚悟もあったかと思いますが、今では一般の人にとって身近な金融機関である銀行などでも普通

に投資信託を扱っています。また、ネット証券などでは500円から積立ができるようになるなど投資信託を始めるにあたってのハードルはものすごく下がりました。

銀行で預金だけしていた人は元本が保証された世界でできるだけ高い金利の商品を求めていれば良かったのですが、いまや銀行で預金の金利で満足ができないと投資信託での投資を勧められる時代です。

銀行にお金を貸して利息という名前の金利を受け取る預金と違い 、投資信託ではみんなから集めたお金をまとめて投資をして成果をみんなで分け合う仕組みです。そこには期待されるリターンの裏側にリスクが潜んでいるのですがその辺の理解が投資家側に不十分であったことによる不幸な事例がニュースでたびたび取り上げられます。

- 過失相殺なしで信託銀行が全面敗訴「難聴の高齢女性に投信販売で違反」 - 法と経済のジャーナル Asahi Judiciary
- みずほ側に賠償命令、分配型投信「説明が不適切」 東京地裁 ：日本経済新聞

投資信託1万口あたりの値段という基準価額や分配金という制度は明らかにわかりにくいものなのですが、そこを理解してもらおうとしないままこれから儲かりそうなのはこういう投信ですとか、分配金が多いのはこちらの商品ですといったセールスがなされているところに不幸な出来事が発生する原因があると思います。

販売している方にも基準価額が高い投資信託は割高な投信といった根強い誤解があったり、やたらと投資信託の仕組みが複雑化したためどういう時に利益が出るのか売る人にもわからない商品も乱立しています。

投資信託という商品自体は便利でいいものだと思うのですが、投資商品という意味で最低限の仕組みなどは理解してもらう必要があります。今のところは販売側の説明不足という点が焦点になっていますが「貯蓄から投資へ」（個人的にはあまりしっくり来ないところなのですが）を叫ぶのであれば、より身近な商品としてわかりやすい設計に変えないとわかりにくい商品をただ買いやすくしただけというかえって危険な状態になっています。

個人投資家は舌を鍛えよう／14皿目（renny：2014年5月1日）

前回の私の番　で

「日本国内の投資信託ってどう思いますか？」とお尋ねしてみました。

これに対して、まろさんは「時代遅れの投信業界を目覚めさせたい」と応じてくださり、それを受けてｍ＠さんが「わかりにくい仕組みのままハードルを下げた投資信託」と続けてくださいました。

「投資信託ってステキな仕組みなんだ」という想いが共通しているように感じます。また同時に「ステキな仕組みなんだ、だけどねぇ、なんだか残念だなあ」という共通の想いも感じられます。この点に関して、私もまったく同じ意見です。

投信協会は定期的にこんなデータを更新しています。

投資信託の世界統計（2013年第4四半期）

2013年12月末、米国の投資信託の残高はUS$15,017billion であるのに対して、日本はUS$774billionということです。なんと市場の規模は彼の国の約20分の1なんですね。米国は確定拠出年金の普及がこの規模拡大を後押ししたとは聞きます。日本も確定拠出年金の普及が進みつつあり、一定程度の規模拡大は見込めるかもしれません。しかし、日本の投信市場は、機関投資家が積極的に投資しようとしない信用格付けの低い債券を主な投資対象にしているファンドが1兆円を超える資金規模になったり、と不可思議な現象が起こる、まるでガラパゴスです。

まろさんは「時代遅れの投信業界を目覚めさせたい」で投信を設定、運用する投信会社の問題を、ｍ＠さんは「わかりにくい仕組みのままハードルを下げた投資信託」で販売会社の姿勢や販売手法の問題を指摘されています。商品を提供する業界側の問題は根深いものがありますが、投信に実際にお金を投じる投資家にも大きな問題があるように感じています。

「投信会社、販売会社、投資家、誰が最初に変わるべきか」ということかと思います。私の個人的な考えは、何よりもまず変わるべきは投資家だ、というものです。

「本日のスープ」ということで料理に喩えてみます。
投資信託を料理に見立てると、投信会社は料理人です。素材を選び、それをいかに料理するか。多くの投信会社が料理の中身そのものをしっかりと説明できていません。誰が料理しているのか、どんなお店で修業を積んだシェフなのか、分からない料理がほとんどなのです。

料理人が調理した料理をお客さんの好みにあわせてその特徴、食べ方を伝えるのがギャルソンの仕事です。本来、投資信託の販売会社はこのような役割を果たしてこそ存在意義があるのですが、大手ネット証券は料理の中身は問わずただ数を並べれば良いというような振舞いです。

さて、投資家です。キチンと料理を味わう舌を持っていますか？というよりも、料理を味わおうという意志を持っていますか？ということです。

真摯に調理する料理人がいて、その素材選びや調理内容含めて料理を味わうお客が増えてくることが、豊かで多様な食文化を育てることにつながってきたと思います。
投資信託も同じではないでしょうか。

投信会社はファンドに組み入れた会社（＝素材）やその配分（調理法）を真摯に説明する、一方で、その内容に関心を持って向き合う個人投資家が「舌」を鍛える。
このような関係が深まり、広がることで、投資信託にも「文化」が発現するのだと考えています。

こうした流れを生むために何かできないものか、と一人の個人投資家として考えています。

食と投資の共通危機／15皿目（まろ：2014年5月6日）

この企画の3皿目でも語った「**美食**」の定義。

私にとっては、**料理人はもちろん食材の生産者など様々な人の心が込められた料理をいただくことで、自分の心を豊かにすること。**

でも現代では多くの人がファーストフードやチェーン店、コンビニ弁当などで食事をすませてしまう。こうした食べものでは、脂が多く、味の濃い分かりやすい味で、大量生産ゆえの似かよった味となる。これでは食に心を語ることなどできない。残念だがこれもまた新たな食文化のひとつだ。

> 「投信会社はファンドに組み入れた会社（＝素材）やその配分（調理法）を真摯に説明する、一方で、その内容に関心を持って向き合う個人投資家が「舌」を鍛える。
> このような関係が深まり、広がることで、投資信託にも「文化」が発現するのだと考えています。」

上記は前回rennyさんが投信業界を「料理」にたとえた一節。

そういえば「**投信ブロガーが選ぶ！ Fund of the Year**」を席巻する**インデックスファンドはファーストフードに似ている**気がする。どちらも「舌」を鍛えることなし、十分な

リターン（カロリー）を手軽に得ることができる。そしてこの味に慣れてしまえば、逃れられない魅力を秘めている。

でも、こうした個人投資家が増えれば増えるほど、投資の世界から創造性が失われていくような気がする。**優れた土壌から優れた作物が収穫できるように、感受性に満ちた顧客の存在が良き商品･サービスを育むものだから。**食も投資も愛する私にとって、なんともなやましい状況。

ただ食の分野にはIT革命のおかげで明るい兆しもある。「食べログ」のようなロコミサイトの誕生により、

- 日本には美味しいお店がたくさんあることを人々が気付くきっかけになった
- 料理人の料理に対する想いが食を愛する人々へ届きやすくなった
- 人々の食に対する「欲望」のレベルを上げ、それが料理人や食材の生産者のやる気にもつながる

といった好循環が起きているのではないだろうか。
だから投資信託にも「食べログ」を！というのはなんとなく違う気もする。思いつく論点はいろいろ。

- 投信会社と個人投資家の「間」を取り持つ「目利き」が活躍する仕組みをどのようにデザインすべきか？
- 「目利き」は誰が担うべきか？ またどうすれば育っていくのか？
- 個人投資家の投資信託に対する欲望のレベルをどうやって上げていくか？
- 投信文化の担い手は独立系投信会社にしか期待できないのか？

ｍ＠さん、この中にピンとくるテーマはありますか？ 何かあれば次回スープの食材にご利用ください。

投資信託の見える価値と見えない価値／16皿目（ｍ＠：2014年5月13日）

前回、まろさんから食文化と投信文化について手軽にカロリー（リターン）を摂取できるファーストフードのようなインデックスファンドが個人投資家を席巻する中で投信文化を育てていくには？というような問題提起をいただきました。

ファーストフード（インデックスファンド）が席巻している問題は見知らぬ街に来た人がご飯でも食べようかと思った時にどの店に行けばいいか迷うのと同じような状態なの

ではないかと思います。

観光ガイドなど見ると今一押しの郷土料理ばかり紹介されていて定食が食べたいという人のニーズに合っていなかったとすると、まあ無難に全国チェーンの定食屋に行っておくかという感じです。全国にチェーン展開されているお店はその土地ならではの特徴はありませんが、ハズレのお店を手っ取り早く避けるにはいい選択です。

一方でチェーン店のお店へ行くという事は素晴らしく美味しい料理を出すお店でご飯を食べる機会を逃してしまうというのも事実です。美味しい食事をしたいのに、どこに美味しい料理を出すお店があるかわからない時、どうするでしょうか？

見知らぬ街が出張先だったら地元の人におすすめのお店を聞いたりすると思いますが他人のおすすめというのは他人の舌で判断された美味しいなので自分に合っているかどうかわからないという問題は残ります。あくまでも自分と味覚（価値観）が合った人のおすすめを知る必要があるのです。

それでは自分と価値観のあった美味しいお店を教えてもらうにはどんな情報が必要でしょうか？食べたい料理の種類や予算、量や味付けの好み、好きな食べ物・アレルギーなど伝えることで自分にあったお店を教えてもらいやすくなります。

投資信託選びにおいても投資哲学やコスト、ベンチマーク、運用体制などの情報があると自分好みのものを探しやすくなると思います。ただ、残念ながら料理についての情報が値段などのように数値化できるものではないように投資信託においても数値化できる情報だけとは限りません。また、長期的に投資するには数値化できない部分にキモがあります。

投信ブロガーに代表される資産形成層の投信投資家は長期投資志向が強く、長期的な視点でファンドを見て、このファンドには長く投資できるというものを高く評価する傾向があります。長期的に投資するファンドを選ぶには数値化できない目に見えない価値をしっかり評価する必要があるのですが、見えない価値に相当する投資哲学や運用体制、運用の実際などはあまり情報開示がされておらず、モーニングスターやイボットソンといった投信評価機関も数値化できる見える価値に照準が当たっていて、見えない価値については評価対象外というのが現状です。

ただ、対象をインデックスファンドに限定してみると投資哲学はどういったベンチマークを選択するかになり、売買内容についてもインデックスに連動するようにと明確化されます。そうなるとトラッキングエラーがそこそこのレベルであればコストの低いものを選択しておけばまず間違いはありません。ファンド選びにおける重要要素がしっかり明確化されるのです。

いかにパフォーマンスが良いアクティブファンドでも見えない価値（投資哲学、運用体制など）をしっかり投資家に届けることができないものは長期的に投資する信用が得られず、結果的に見える価値で簡単に評価ができてそこそこの結果が望めるインデックスファンドが高評価を得ることにつながるのです。

投資信託の中でも見えない価値を投資家に提供しようと努力するファンドが徐々に生まれてきていますが、残念ながら本当に投資家がそれを読むと思っていますか？と言いたくなるような出来のレポートが大半を占めています。IRの世界では統合報告という長期的視点で企業の見えない価値を投資家に伝えようという動きが進んでいます。

投資信託は平均保有期間がどんどん短くなる一方で長期的に投資したいと思っている投資家に対してファンド選びにおいて必要とされる情報を伝え切れていないのが問題だと思います。運用会社は新商品偏重の商品開発から既存のファンドを育てていく方向へ方針転換するとともにこれまで伝え切れてなかった見えない価値に関する情報を投資家に届けるようにな努力が必要だと思います。

今まではなまるうどんで満足していた人が香川の名店の讃岐うどんを食べてから香川に食べに行くようになったり、カレーはCoCo壱番屋でいいと思っていた人が神保町の名店のカレーを食べてからはそっちに通うようになったり、いいものを知った時にそちらに流れていく人というのはいるものです。（もちろん流れていかない人もいます）

いいものを知ればそちらへ行くという人にいかに魅力を伝えることができるか？そこが課題ですね。投信ブロガーもその手助けはできるのではないかと思っています。

いでよ、アイアンシェフ／17皿目（renny：2014年5月20日）

ここ3回で特徴ある投資信託がどうやったらより多くの人に関心を持ってもらえるか、という流れになっています。「本日のスープ」ですからまたまた料理に喩えます。特徴ある料理、レストランに行ってみたい、食べてみたいと感じてもらうためにはどういう仕掛けが必要でしょうか。「食べログ」のような仕掛けも有用だと思いますが、「食べログ」的なサービスがより有効に機能するのは場所と食べたい料理のジャンルがおおまかにわかっているケースではないでしょうか。「あそこで何を食べようか」という人ですから、「食べるぞ」という意志を既に持っているのです。この「食べるぞ！」という意志を持って人たちは、投資信託に置き換えると「（投資信託に）投資するぞ」という人たちに当たります。こうした人たち向けへのサービスもまだまだ進化、充実の余地は多いと思いますが、まだ「食べる」気になっていない人に新しい発見をもたらすことができないものかと私は考えています。

そこでふとあのフレーズを思い出しました。

いでよ、アイアンシェフ。

「料理の鉄人」おぼえていらっしゃいますか。
超一流のシェフが観衆の前で調理、その技、腕を競う。あの番組が人気を博したのは、鉄人と彼らに挑む一流シェフの個性を引き出す演出が凝らされていたからでしょう。
これを投資信託でも応用できないか、と。ファンドマネジャーが自らの運用についてプレゼン対決し、個性を訴えるのです。さらにその後、個人投資家や有識者と対談。何かの形で一応何らかの「勝負」をつける。この企画の実現には色々と難しい問題、制約がありそうですが、継続していると徐々に耳目を集めることができるのではないか、なんて考えています。

料理の鉄人の場合、番組に出たシェフのお店は予約が取りにくかったり、ちょっとお高かったりでそうそう試せるものでもなかったように思いますが、投資信託はすぐにでも試せます。

「投資の鉄人」実現するかな？

第3章「投資をはじめたきっかけ、はじめたての頃」

【18皿目から26皿目のスープ】

18皿目から26皿目までの間は、以下のようなテーマを中心に話が展開しており、これから投資をはじめる方々、投資をはじめて間もない方々にはぜひ参考していただきたい内容。

・　何がきっかけで投資をはじめたのか？
・　投資信託に期待する役割は何か？
・　これから投資をはじめる方へ伝えたいことは？
・　時価が変わる世界に慣れるには？

私が投資を続けていく上で最も大切だが困難なことは、証券市場の動きによって資産価値が日々変わることいかに向き合うかだと思っていた。人生論や幸福論に関する古典的名著を読みあさり、10年近くかかってようやく心を整えたのだが（24皿目）、お二方にとっては大した話ではなかったことが驚きだった。それはなぜか？　25皿目、26皿目に注目だ。

母のおかげで投資の世界へ／18皿目（まろ：2014年5月27日）

rennyさん考案の「料理の鉄人」投資版！ おもしろそう♪
話を持っていくとしたら、

・　東京証券取引所（＋ＹＯＵの一企画として）
・　インベストメントライフ

あたりがまず思いつくけど、主催は金融と無縁の団体の方が「投資って何？」レベルの人の目にも触れるよね。個人的にいいかも♪と思うのは、

・　大学生向けの就職説明会のイベントの１つ

という形なら、意外と出演OKな運用会社さんも多くなるんじゃないかな。

ところで今後こういう企画を考えいく上でお二人に聞いてみたいことがあります！
rennyさん、ｍ＠さんは、

・　**何がきっかけで投資をはじめたのですか？**
・　**どんな形で投資信託と出会ったのですか？**

ちなみに私は大学生の時（2000年春）に母親からへそくりをポンっと渡されて、

「あなたの世代は年金もらえないから、このお金で投資の勉強しなさい！」

と言われたのがきっかけ。そしてお金と一緒に渡された本が、当時ITバブルの中で出回っていた悪本の1つ、

「インターネットのミニ株取引から始めて株で1億円作る!」

そんなわけでいきなり個別企業への投資（ミニ株）からスタート。しかもその時がITバブルのピーク（当時の日経平均2万円!!）にあたり、あっという間に目も当てられない状況に。。。そこで株価の推移（チャート）を見るだけではなく、ちゃんと勉強しなくちゃと改心。2001年に2つの資格を取得するんだけど、

・　ファイナンシャルプランナー（AFP）
・　日商簿記2級

FPの通信教材を使っていた学校が開催した特別セミナーの講師が澤上篤人さん。そんなわけで初めて買った投資信託が「**さわかみファンド**」。でも10万円投資しただけで、顧客向けの報告書を教材の1つとして使わせてもらった感じかな。

その後の私はこの時学んだ簿記がきっかけで、本業が税務･会計になり、また趣味が興じてMBAまで取ってしまう。だから株式投資で投資信託にお世話になることがほとんどなかったんだ。

よくよく振り返ってみると、株式投資に出会えたことが私の人生の一大イベント。だからたくさんの人に投資の世界の楽しさや奥の深さを知って欲しいなと。そしてもちろん母に感謝！

競馬から株式投資へ／19皿目（ｍ＠：2014年6月3日）

前回、まろさんが投資の世界に足を踏み入れるきっかけを書かれていました。

自分の場合はまだ学生だった頃にNINTENDO64が発表された事で任天堂の株価が上がったという新聞記事を読んでこれからはどう考えてもPlayStationなのに実際にゲームをやっていない大人ってバカだ・・・と思ったのがきっかけです。

そこで株式投資に興味を持ってどうやってやればいいのかを調べたりもしたんだけど、学生の身分で買えるような株もなく、手数料も今と違ってすごく高かったので投資デビューはしませんでした。

20歳になって就職しに東京に出てきた時に、これまで20年しか生きていないのに60歳まで働くって事は今までの倍の時間を会社で働くって事なのかと実感してなんとかその時間を短くしようと仕事以外での収入を得ようとしました。とはいえ、副業は禁止されていましたので合法的に稼ぐには競馬だ！という事に。

ちょうど会社の寮が調布にあって、研修センターが府中にあるという定期券で競馬場に行けるという環境も後押ししました。それからしばらくの間、競馬で負けない手堅い方法を求めて研究の日々が続きました。様々な攻略本を読んでは帰って検証を繰り返し、なんとなく本を読むと理屈が通っているかどうか見分けがつくようになっていきました。

とはいえ、残念ながら馬好きでもあったので勝負に徹してしまうと楽しくないという問題があり、株式投資の勉強を始めました。投資を始める前に読んだ本がバフェットやシ

ーゲル教授の本だった事もあり、超長期で成果が出るのであれば目先の下げは気にしないというかむしろそこで買うという洗脳をされていたので投資初心者のくせに根っからの逆張り志向という変わった人でした。今でもバフェットは尊敬していてポートフォリオの約20%はバークシャー・ハサウェイ株です。

当時は単元株を買えるようなお金が無かったのでミニ株で株式投資ってどんな世界なのか体験してみると同時に、お金がなくても分散投資できるというのに惹かれてインターネット系のテーマファンドと日本株のファンドも買いました。口座を開いていた証券会社でインターネット経由で買える全ファンドの目論見書と月次レポートを読みこみ、ベンチマークに勝ってるアクティブファンドがほとんどないというのを知ったのはこの時です。

投資を始めて思ったのはこの世界はなんてぬるいんだ・・・という事。たったの1～2分で賭けたお金がゼロになる競馬の世界とは根本的にリスクの度合いが違います。たいしてお金も持っていなかったので普段は投信を積立しつつ、ボーナスなどでまとまったお金ができたら個別株を買うという感じで投資を続けました。

当時読んでいたマネー誌にさわかみファンドがサラリーマンの資産形成を応援するファンドとして取り上げられていて、自分も2001年から積立を始めました。その後、澤上さんの「かっこいいお金の使い方をしよう」という言葉や竹田和平さんの旦那的投資哲学に感化されて自分もただ儲けるだけでなく、かっこいいお金の使い方をしようという方向に向かっていきました。

単純に儲けを追求する投資と比較して自分なりに満足感を得られるポイントが増えた事によって相場の波にもまれて我を失うという事もなく投資を続けることができています。色んな寄り道をしていますが、その場その場で学んだ事は肉となって自分なりの投資スタイルを身につけることができたのかなと思っています。

学資保険に「ダメだ、こりゃ」と直感したのが、投資を始めたきっかけ／20皿目（renny：2014年6月8日）

私が投資をはじめたきっかけ。
直接的なきっかけは「自分の子を授かったこと」です。

私自身、大学を卒業するまで自分の学資の全てを両親に負担してもらったのですが、これが結構な金額に達していることは分かっていました。こうしたことから、自分の子にも同等の待遇を提供したい、そう思ったわけです。学資形成をしなければ！というのは

私にとって実に自然な流れでした。そんな当時の私に、生命保険会社のセールスのおばちゃんが目敏く「学資保険」を勧めてきました。金融商品に対してウブ？だった私から見ても、その「学資保険」の商品性はイマイチでした。満期時の保険金が満期までの払込総額を上回るか、上回らないか微妙な感じ。これに死亡・高度障害に備えた生命保険がくっ付いているような、そんな商品。私は既にそこそこ高額の死亡保障の生命保険を契約していましたし（数年後、保険金を減らしてネット生保の商品に乗り換えましたが）、なにより20年近く保険料を払うのに、その払った保険料の総額に毛が生えるか（毛がむしられるか）程度の満期保険金しか得られないことに、「ダメだ、こりゃ。買ってはいけない」という直感が働いたのです。

そこで私が考えたのは、20年近い時間があるなら株式に投資して学資が形成できるのではないか、ということ。最初、割安な評価となっている会社を選別して、その株式を長く保有するというスタイルで行くことをマジメに考えたのですが、主に三つの理由で断念しました。

第一に、元手が非常に少なかったこと。投資するだけの原資がほとんど無く、毎月いくらかずつを積み立てるような形で投資できるといいな、と考えていました。少額だと売買委託手数料も重くのしかかりますし、これが買付の度にチャージされるのはえらく非効率だな、と感じたのです。

第二に、元手が非常に少なかったことにも関連するのですが、分散投資をするために複数の銘柄を買付けるのが難しくなります。当時、分散投資の効用は認識していたので、株価の値動きが異なる複数の銘柄を保有しなければ、ということは意識していました。個別企業の株式への投資だと分散投資が困難だよなあ、と感じたのです。
第三に、会社を選別するのは意外にも大変。勤務先での経験で財務諸表を見ることには全く抵抗は無いのですが、財務諸表や四季報を週末等オフの時間に穴が開くくらい眺めるほどの気合が無かったのです。

で、上記の3つの課題？を克服するうってつけの解決策が「投資信託」でした。リーズナブルなコストで（リーズナブルではないものもたっくさんありますが）、幅広く分散されたポートフォリオを、少額で保有することができる、毎月コツコツと積み立てることができる。そこで、自分のニーズに合致する投資信託を選んで、毎月少額ずつ投資するようになったのです。

私がこのような投資スタイルを実践し始めた頃、お世話になったのが
『さわかみファンド』
『トヨタアセット・バンガード海外株式ファンド』
でした。

まろさん、ｍ＠さんとも『さわかみファンド』を挙げられていますが、これはなかなか

興味深い共通点ですね。

お金の法則／21皿目（まろ：2014年6月17日）

何がきっかけで投資をはじめたのか？

・　母に勉強しなさいとへそくり渡されて（私･18皿目）
・　仕事以外の収入を探して（ｍ＠さん･19皿目）
・　子供が生まれ、学資保険と向き合って（rennyさん･20皿目）

3人それぞれだけど、あえて共通点を見出すとすれば、

・　お金と向き合い
・　将来について考えた

タイミングで「株式投資」という選択肢に出会っている。そして自分に合った株式投資のかたちを模索するうちに「投資信託」と出会い、不思議なことに3人そろって最初の投信は、

さわかみファンド

あの頃、株式投資について本気で学びたいと思っている人をひきつける魅力が澤上さんにあったのかな。金融･投資教育の大切さが訴えられ続けているけど、**顧客の成長とともに商品の成長を願うような投資信託**こそが、その担い手としてふさわしいのかもしれない。

最近は身近に「株式投資をはじめたいから教えて」という人が現れたら「とりあえず鎌倉投信のセミナーに行ってきなさい。」という対応をしている。単なるお金儲けの手段にとどまらない投資の魅力を鎌田さんが教えてくれるから。

別にお金儲けにこだわるのが悪いことだと思わないけど、私の経験上、お金にはこんな性質がある。

・　**お金は求める者には振り向かず、ただ時間を奪うのみ**
・　**お金は楽しそうな人、幸せそうな人のところにいるのが好き**

これに気づいた頃に「投資を楽しむ♪」という題でブログをはじめたんだ。

世界のことをもっと知りたい！と好奇心いっぱいに投資を追いかけているうちに、自然と自分の中に価値観や美意識が芽ばえてくる。投資をしたところで急に金銭的に豊かになるということはなく、結局は人としての成長と共に資産が増えるものなんだと思う。

というわけで今回は、

- **私が投資信託に期待する役割**
- **これから投資をはじめる方へ伝えたいこと**

をテーマに1皿提供したところで、ｍ@さんへバトンタッチ。

身近な投資ツール／ 22皿目（ｍ@：2014年6月25日）

投資を始めたきっかけを3人それぞれ振り返ってみて自分にあった株式投資の形を模索するうちに投資信託に出会ったことがわかりました。そして、まろさんから投資信託に期待する役割、これから投資をはじめる方へ伝えたい事というお題をいただきました。

投資信託には個人ではなかなか買うことのできない資産に手軽に投資できるという点で期待しています。日本だけで無く世界中の会社の株式に投資ができたりすることは個人では難しいですし、銘柄数が増えた場合の管理の煩雑さも投資信託を使うことで簡単にすますことができます。

サラリーマンが本業の仕事や普通の生活に影響が出ない範囲で投資をしようとした場合、そういった管理面で代行してくれるというのは大きなメリットだと思います。自分も以前は個別株投資をしていて、商品やサービスを使ってみたりマニアックに調査をしていましたが投資信託をメインに投資するようになってからだいぶ楽になりました。

ほとんどの投資信託が１万円から買えるというのもいいところです。（今はネット証券を使うと500円から積立もできます）自分も投資を始めたばかりのお金の無かった頃は個別株なんてとても手が出なかったのでミニ株や投資信託で投資をスタートさせました。

ほんの数万円しかないのにアメリカの花形インターネット企業にまとめて投資ができるなんて！とワクワクしたのを覚えています。ITバブル崩壊の時期に投資を始めたのでインターネットファンドは結局半分以下になりましたが・・・

投資をこれから始めてみようと考えている人へ伝えたい事としては、最初は大きく儲けようと夢を見ると思いますが、時価が変わる世界に慣れるまではごくごく少額であった

り、株式の比率を下げるといった保守的な投資をして欲しいという事です。

本を読んだりして頭ではわかっているつもりでも、損を抱えるというのは想像以上のショックで、せっかくのお金を損をした状態で投資を止めてしまう人が後を絶ちません。プールに入る前に水を浴びるように、まずは時価が変わる世界に慣れて下さい。

他にはなぜこういう結果になったのか、年に1回ほどはただ単に儲かっている、損しているだけでなくその背景を考えてみることで経済にも興味を持てたり、自分が世の中を見る目が変わってくると思います。

投資信託が投資のイメージを変えなきゃ！／23皿目（renny：2014年6月28日）

「私が投資信託に期待する役割」

前回、ｍ＠さんが「身近な投資ツール」とまとめられましたが、ごく普通の人が投資、資産運用に取り組む際に最も適しており、かつ、容易に始められるのが投資信託だと私も思います。ただ、残念なことに「株式投資とは一体何なのか」「株式投資のリターンはどこからやってくるのか」について正しく理解されていない人たちがまだまだ沢山いるのが実態です。

投資信託のメーカーともいうべき投信会社のWebサイト。

そこにあるコンテンツは商品の紹介ばかりです。「投資」の持つ意味、なぜ自分たちが投資信託を提供しているのか、何をもたらそうとしているのか、そうしたメッセージ、想いをうかがわせる投信会社がほとんどありません。投信会社の役割は、お金を投資家から預かり、投資家のために「投資」「運用」をすることです。であれば「投資」「運用」について、自分たちの信じる根っこ、拠って立つ哲学を語るのがあるべき姿ではないでしょうか。こうした部分がグラグラしているから、不祥事を起こした投信会社が自らで厳しく律することができないのだと思います。

「商品」の中身を語る前に、「投資」を通じて何をもたらそうとしているのか、誰のために存在しているのか、その存在意義を実現するためにどんな責任があるのか、まずそれを明らかにし、自らで律することができていることを示して欲しい、私はそう思います。

「投資信託に期待する役割」として個人的に少し考えていること。

「投資信託」を「持株会社」として捉えてみよう！、ということです。
主に株式を組み入れている投資信託は、組入れ先の会社のオーナーです。
持株会社と呼べる面があります。
保有株数に応じた利益や株主資本が投資信託に帰属しているのです。
とすれば、個々の投資信託について10,000口当たり帰属する利益、株主資本が計算できることになります。私自身が投資したくなるのは、帰属する利益や株主資本を時間をかけて着実に増加させてくれる、そんな投資信託です。
個人的に「投資信託に期待する役割」は、持続的に利益を積み重ねていける会社を選び出し、リーズナブルな評価で買付けるということになります。

あと、もう一つありました。
国内の中小型株への投資にもっと力を入れて欲しいな、ということです。
この面では非常に寂しいことになっているわけですが、上述のように投信会社が自らの拠って立つ哲学を語り始めることで状況が少しずつ変わるのではないか、と勝手に期待しています。

「これから投資をはじめる方へ伝えたいこと」

ごくごく少額で始めてみる。これに尽きると思います。
いきなりドーン！はダメ。
ｍ＠さんがおっしゃるとおり、「時価が変わる世界に慣れる」ことです。
その世界に馴染めない方もいらっしゃると思いますが、そういう方は投資、資産運用の類には近寄らないようにすべきです。問題商品を提供している業者の多くは、時価が変わる世界に馴染めない、抵抗がある人をターゲットにしていますから。特に要注意です

まろさんのお題に対してのお答えは以上です。

「投資信託」は投資や資産運用のイメージを大転換できる可能性を秘めています。その可能性を引き出そう、現実のものにしようとしている投信会社が1つでも多く増えてくれると良いのですが、あまり見通しは良くないような。。。

時価が変わる世界に慣れるには？／24皿目（まろ：2014年7月7日）

前回の21皿目で2つの質問をしてみて、

- 投資信託に期待する役割
- これから投資をはじめる方へ伝えたいこと

ｍ＠さん（22皿目）、rennyさん（23皿目）にお答えいただいた中で、お二人ともこれから投資をはじめる方へ

「時価が変わる世界に慣れる」

ことの大切さを説かれていた。まったくおっしゃるとおり！
でもこれってかなり難しい話だと思う。私自身の体験を振り返ってみると、かなり時間がかかった印象があるから。

１．ITバブルのピークで株式投資をはじめてすぐに大損（2000～01年）。損したからと言って相場の変動に慣れたとは言えない状況だった。
２．元手の増加と日本株の急騰が重なって（2003～06年）、1ヶ月間の運用資産の増加額が月給を軽く超えるようになった。この頃、感覚がマヒして気にならなくなったのかもしれない。
３．無意識のうちに心のバランスをとろうとしたのか、人生論、幸福論に関する古典的名著を読みあさるように。これで心が整えられたのか、リーマン･ショック後（2008年）の急落もそれほど気にならなかった。
４．日経新聞の購読をやめて最新情報を遮断（2011年）。株価を見るのは基本的に月1回、月末の運用資産残高を確認するときくらい。
５．
というようなステップだったから、完成までだいたい10年。 以上の経験から、

時価の変動に慣れる ＝ 株式投資と気長に付き合う

そして気長に続けるには楽しくないと無理。「儲かった損した」だけでは、きっと続かない。だから「投資を通じて世の中のことをもっと知りたい♪」みたいなお金以外の価値を見出して楽しむことが大切だ。

株式投資と気長に付き合う ＝ 株式投資にお金以外の価値を見出して楽しむ

以上が時価が変わる世界に慣れるための私からのアドバイス。

ここでｍ＠さん、rennyさんに質問です。

- **どうやって時価の変わる世界に慣れましたか？**
- **また慣れるためのアドバイスはありますか？**

というところで24皿目、おしまい。

信じるものに救われる／25皿目（ｍ＠：2014年7月17日）

まろさんからの質問でこれから投資をはじめる人に向けて「時価が変わる世界に慣れる」ことの大切さを書きました。それを受けて時価の変わる世界に慣れるまで約10年かかった（→24皿目）という自身の体験からどうやって慣れましたか？という追加の質問が。

自分の場合、投資を始める前から競馬で時価の変わる世界に触れていたのと、預金だけでは先が見えているという事で、あえて時価の変わる世界に踏み出したという点で普通の人と違っているかもしれません。

でも、頭で思っていても実際に評価損が出たときになぜ耐えられたのか？という事を考えると、自分のしている投資について根っこから信じていたというところに行き着きました。

コロンブスも地球は丸くて西にずっと行けばインドにたどり着くというのを信じていたからこそ、予定よりも航海日数がかかったり反乱直前になっても航海を続けることができ、最終的に新大陸を発見したのです。

私が信じ続けたのはウォーレン・バフェットの

> 「株式市場は短期的には人気投票の場に過ぎない。しかし長期的には、企業の真の価値を測る計測器の役割を果たす。」

という言葉です。長期的な目線で投資することで株価ではなく企業を見て投資することに疑問は持ちませんでした。

もちろん他にも様々な要因もあるのですが、結局は自分がやっている事に自信を持てれば評価損を抱えていても続けることができるだろうし、逆に自分がやっている事に自信がなければいくら合理的な投資手法だったとしても評価損に耐えられず投資を止めてしまう事になります。

よく100-年齢の比率で株式を持ちましょうとか、若い人はリスクをたくさん取れるという説明がされますが、あれは時価の変わる世界に慣れた後の話です。自分にとって心理的にも無理のない投資との付き合い方を探して欲しいと思います。

時価のある世界にすぐに慣れた理由／26皿目（renny：2014年7月26日）

まろさんから頂いたご質問。

- **どうやって時価の変わる世界に慣れましたか？**
- **また慣れるためのアドバイスはありますか？**

実はまろさんから頂いたご質問にお答えするに際して、ちょっぴり困ってしまいました。というのも、時価の変わる世界、日々値動きのある資産を保有する毎日に慣れるのに、私は全然時間が掛からなかったからです。その理由を推測してみますと、こんなことになるかと思います。

- **少額（無理の無い金額）で投資を始めたこと**
- **余裕資金で始めたこと**

少し背伸びした金額で投資を始めていたら、日々の時価、評価額が気になっていたかもしれません。でも、私は身の丈にあったほどほどのところからスタートしてましたから、時価の変わる世界に戸惑いを感じることはありませんでした。こんな私にとって投資信託がピッタリであったことはご理解いただけるものと思います。

マイペースでコツコツ投資を継続できたのには、上記の2つの理由だけでは説明できないようにも思います。ｍ＠さんと同じく、**自分が何に投資しているのかを理解すること、投資している先を信じること**の重要性を感じます。

最近は特に自分の投資している投資信託を通じて投資している企業への関心が強くなっています。特に国内企業の株式への投資については、私は主にアクティブファンドを活用しています。アクティブファンドでは、投資先の選別をファンドマネジャーに託しています。私がアクティブファンドのマネジャーに期待すること、それはTOPIX等の株価指数を上回るパフォーマンスというよりは、持続的に利益を積み重ねられる仕組みを持った企業を丹念に調査し、適正な株価で買付けることです。（短期間の株価指数と比較したパフォーマンスの優劣のアピールには心動かされません。）

そこで、まろさん、ｍ＠さん、お二人にお尋ねしたいことが浮かびました。

アクティブファンドにフォーカスして

- **ファンドマネジャーにどんな役割、行動を期待しますか？**
- **ファンドマネジャーをどのような観点で評価したら良いと思いますか？**

アクティブファンドには、株価指数（インデックス）との優劣よりも、もっと見るべきポイントがあるように思うのですが、いかがでしょうか？

第4章「アクティブファンド復権への提言」

【27皿目から37皿目のスープ】

バンガードの創業者ジョン・ボーグルの名著のタイトル通り、今は「インデックスファンドの時代」だ。アクティブファンドが支持されるには何が必要なのか？個人投資家として何を求めていくか？といった内容が27～37皿目での主なテーマだった。

投資信託は文字通り「信じて託す」投資なのだから、個人投資家とファンドマネージャーとの価値観の共有が大切という点は三人の共通認識だった。こうした価値観の共有を重視した、時価総額の小さい会社、上場間もない会社に投資するアクティブファンドの数が増えてくれば、日本に投資文化が根付いたと言えるのではないだろうか

2014年2月に日本版スチュワードシップコードが策定され、機関投資家にも中長期的な目線で投資先の企業と共に成長を目指して歩むことを求めるようになった。たとえば若い企業の命運は、創業者の想いを共有し、その実現のためにイキイキ働いてくれる社員が集まるかどうかにかかっている。運用会社が知る人ぞ知る投資先の魅力を語ることで、企業の成長を後押しすることもできるはずだ。クラウドファンディングと同様に、企業の成長を意識できるような投資信託があれば、投資家として社会に貢献できたと感じられるのではないか。こうした役割を運用会社が単独で担うには荷が重いかもしれない。同じ企業に投資する複数の運用会社が協同でレポートを作成するのはどうだろうか。

和敬清寂／27皿目（まろ：2014年7月30日）

前回の24皿目でお二人に

・　どうやって時価の変わる世界に慣れましたか？
・　また慣れるためのアドバイスはありますか？

と2つの質問をしてみたところ、カッコイイ回答をいただいて、おぉこれは！と仰け反った。

・　自分のしている投資について根っこから信じていた（m＠さん･25皿目）
・　自分が何に投資しているのかを理解し、投資している先を信じる（rennyさん･26皿目）

なるほど本田宗一郎の言葉にこんなものがあった。

「何かを深く信じれば、誰でも自分の中に大きな力を見つけだし、自分を乗り越えることができる。」

心に一本、芯が通っていれば、それが自信につながり、さらには他者からの信用や信頼を生み出していくということだろう。そしてこのことは今回のrennyさんからお題である

・　ファンドマネジャーにどんな役割、行動を期待しますか？
・　ファンドマネジャーをどのような観点で評価したら良いと思いますか？
・

にもつながってくる。
とくにファンドにかぎった話ではなく、何か仕事を依頼する人を選ぶときは、

・　**哲学や美意識が感じられるかどうか**
・　**そしてそれが自分と合っているかどうか**

の2点がとても大切だと思う。
だからファンドマネージャーには、**個人投資家はもちろん投資先の企業に、自らの運用哲学を伝える努力**を怠らないで欲しい。
すでに12皿目でも語ったように、

「生産者（運用会社）が野菜（投資信託）に込めた想いを消費者（投資家）に届け

ることで、そこにブランド価値が芽ばえるもの。」

のだから。

また同時に私たち**個人投資家も、インデックスとの優劣といった自分の外側のモノサシではなく、大切にしたいものは何なのか？というように自分の内側のモノサシを持たなければならない。**

ファンドマネージャーと個人投資家との理想的な関係を一言で表すなら、

和敬清寂（わけいせいじゃく／茶道の言葉）

主客がお互いに心を開き、お互いのの個性に敬意を持つことで和する（和敬）。そうすることによって、清く落ち着いた心で（清寂）、共に同じ道を歩む。

ファンドマネージャーの行動を評価したい／28皿目（ｍ＠：2014年8月10日）

時価の変わる世界に慣れる過程の話からアクティブファンドにどんなことを求めているかという質問になりました。（→26皿目、27皿目）

・　ファンドマネジャーにどんな役割、行動を期待しますか？
・　ファンドマネジャーをどのような観点で評価したら良いと思いますか？

よく、個人投資家が機関投資家と比較して有利とされる要素として次のものがあげられます

・　決算がない
・　銘柄の時価総額を気にする必要がない
・　他人への説明責任がない
・　ベンチマークを気にする必要がない

これを見るとファンドマネージャーは様々な制約の中で他人のお金を運用していることがわかります。
私の場合、企業の将来に向けた種まきについても投資家として待ってあげたい、共に歩みたいというスタンスですので、同じような価値観を持ったファンドマネージャーに運用して欲しいと思っています。

そういう意味でそのファンドがどういった運用哲学、運用方針を持っているかというのは重要で目論見書も読みますが、だいたいの場合はコンプライアンスという名の濾過機を通った言葉のため、本来持っているであろう思いは伝わってきません。

そこで、仕方なく運用レポートなどからファンドマネージャーが何をしているかを追いかけることになるのですが、ファンド選びの際は四半期毎のリターンを類似ファンドと比較したり、上位銘柄や業績分布の推移を見ることで上昇時に強いファンド、下落時に粘るファンド、業績相場が得意、製造業が好みなどファンドの特徴をつかむようにしています。(主に日本株ですが)

自分でもマニアな点は否定しませんが、本当はマニアックなことをしなくてもファンドマネージャーが何をしているのか、運用哲学や運用方針に則った運用をしているのかをわかるように報告してくれるといいんですけどね。(そうすれば私もだいぶん楽になります)

この局面ではこういう事を考えて、こういう行動をとったというような事がわかると、運用を委託している側としては納得感が出たり、納得がいかなかったら解約するきっかけにもなります。

最近リターンが冴えないなと思っていたファンドが、実は市場に過熱感を感じてリスクを抑えるポートフォリオにしていただけなのかもしれないし、ただ単に読みが外れているだけなのかもしれません。

ファンドマネージャーの評価は単純にリターンだけでなく、ファンドマネージャーがとった行動を評価したいと思っています。結果だけでなく、その裏にある過程も大事ですよね。

価値観を語り、運用方針の大枠を説明し、それが実践されたかどうかをレビューできる、そんなファンド（マネジャー）を希求するのには理由があります。／29皿目（renny：2014年8月23日）

本日のスープ、26皿目で、こんな質問をしてみました。

アクティブファンドにフォーカスして

- **ファンドマネジャーにどんな役割、行動を期待しますか？**
- **ファンドマネジャーをどのような観点で評価したら良いと思いますか？**

まろさんは、こんな風にお答えくださいました。

・　哲学や美意識が感じられるかどうか
・　そしてそれが自分と合っているかどうか

の2点がとても大切だと思う。
だからファンドマネージャーには、個人投資家はもちろん投資先の企業に、自らの運用哲学を伝える努力を怠らないで欲しい。

ｍ＠さんのお答え　で印象に残った個所をあげると、

企業の将来に向けた種まきについても投資家として待ってあげたい、共に歩みたいというスタンスですので、同じような価値観を持ったファンドマネージャーに運用して欲しい
ファンドマネージャーが何をしているのか、運用哲学や運用方針に則った運用をしているのかをわかるように報告してくれるといいんですけどね

私は、

ファンドマネジャーがどんな価値観を持っているのか
その価値観を基にどのように運用を実践するつもりなのか
で、実際のところ、実践できているのか

この3点が気になるところです。

どんな価値観を持っているのか、については、自分の言葉で語ってくれるファンドマネジャーに魅力を感じます。どんな会社を評価するのか、はもちろんですが、「こんな会社には投資しない！」という基準の提示もあっても良いと思います。「運用の制約になるので、それは言えないよ」ということであれば、そう声明してもらえると、マネジャー選びの参考になります。

価値観やその他の基準を基にして、投資対象はある程度絞り込まれると思います。それが100社なのか、1,000社なのか、この数は時間を追うごとに変化するものと思いますが、定期的に示してほしいものです。その中から実際に投資する会社をどのように選ぶか、その考え方の大枠を示す、説明を試みる、そんなマネジャーを評価します。

自らが掲げたことに対して実践できているか、定性面、定量面でレビューが年に一度の運用報告書で実行されていると、素晴らしいなあ、と思います。
価値観や運用方針が明示されていれば、ファンドの評価機関も「言っていることと、や

っていることが適合しているか、違っているか」という視点で、より評価しやくすなることでしょう。

で、突然、話が飛んでしまうのですが！

価値観を語り、運用方針の大枠を説明し、それが実践されたかどうかをレビューできる、そんなファンド（マネジャー）を希求するのには理由があります。

日本の小型株式ファンドがもっと、もっと洗練されて欲しいから。

小型株式、つまり、時価総額の小さい会社は、ファンドを通じて投資することにメリットがあるのではないか、と考えています。その理由の一つは、時価総額の小さい会社は経営、業績のリスクが相対的に高いケースが多く、複数の銘柄に投資した方が分散効果が得られるであろう、ということ。もう一つは、時価総額の小さい会社は、投資対象としてウオッチしている投資家が少ないケースが多く、ファンドマネジャーの調査力が要求されるであろう、ということです。

私の持論なのですが、日本の小型株式ファンドが全く洗練されていないから、投資家の裾野が全然広がっていないから、「失われたｘｘ年」のｘｘが増え続けるのだと思っています。

ああ、カッコいい小型株ファンド、もっと増やしたいなあ。

小型株に投資してこそプロの日本人だ／30皿目（まろ：2014年9月2日）

前回のrennyさんの話によると、時価総額の小さい会社に投資するファンドって少ないみたいだね。私は投資信託の品揃えには詳しくないから知らなかった。そして2つの点から少し不思議な気がした。

・　今後のビジネスの行方
・　伝統的な日本人の好み

まずビジネスがどこへ向かっているのか？
その考え方のひとつなのだけど、

・　企業が創造し消費者が受動的に消費する(20世紀)
・　消費者が必要なものを自ら創造する(未来)

私たちは今、この2つの中間地点にいると思う。
たとえば音楽や出版の分野で、消費者は聴き手や読み手の立場だけでなく、自ら曲や本を作り、発表することができるようになっている。

投資の世界でも日本株については未来の形に近づきつつある。開示情報が豊富な有名企業への投資に限って考えれば、1社1,000円くらいから投資できるようになった段階で、投資信託の存在意義はほとんどなくなるだろう。

だが知る人ぞ知る企業への投資となると話は異なる。世に出回る企業の情報量はまだ少なく「足で稼いだ」情報の価値は高まる。**運用会社にとって、プロとしてアピールできる領域は、小型株ファンドにしか残されていないはず**なのだ。

次に伝統的な日本人の好みから。
清少納言が「枕草子」で「ちひさきものはみなうつくし」と残したように、日本人は古来より「小ささ」に「美」を見出してきた。例を挙げるなら、

・　7世紀に中国から来た「うちわ」を「扇子」へコンパクト化
・　わずかな文字数に世界観を凝縮する「和歌」や「俳句」
・　寺院を縮小した「仏壇」を自宅に置く
・　自然を手のひらサイズにした「箱庭」や「盆栽」

そしてもちろん近年の代表例はソニーの「ウォークマン」。
こうした日本の伝統から考えると、**「小ささ」に目が向いていない株式投資の世界は、いまだ欧米からの借り物の段階で、日本に浸透したとは言えない**のだろうなぁ。

「長期投資」を謳うならぜひやって欲しいこと／31皿目（renny：2014年9月7日）

「ちひさきものはみなうつくし」（枕草子）が「小型株」をお題にして繰り出してくるとは、さすが！まろさんです。恐れ入りました！

「小型」＝「小さい」の他に、個人的に注目したいポイントがもう一つあります。

それは「若さ」です。

ここでいう若い会社とは、創業してまだまだ時間が経ってない会社、上場して間もない

会社です。こうした若い会社の多くは小さい会社なのですが。

こうした小さい、若い会社のポートフォリオが成長する、育っていくのを投資家として見守る、そんな楽しみを得られないか、というのが、「ああ、カッコいい小型株ファンド、もっと増やしたいなあ。 」という私の想いの根底にあります。

小さい、若い会社が育っていくのには時間を要します。
そこで「長期投資」を謳うファンドだと思います。
そうしたファンドは一定程度、小さい、若い会社をポートフォリオに組み入れる使命、責任もあるのではないか？と。

「長期投資」とか「30年」とか、そうしたスローガンを掲げるファンドは次のようなことを示してみてはどうか、というのが私の考えです。

(1) 小さい会社、若い会社をどの程度ポートフォリオに組み入れているのか
(2) それらの小さい会社、若い会社の保有期間（いつから保有しているか、組入れ額の推移）
(3) 保有している間、それらの会社がファンドにどの程度貢献しているのか

若い会社、小さい会社のファンドマネジャーなりの定義、評価基準等もあると良いですね。

そうそう簡単にカッコいい小型株ファンドが増えたりしないと思うので、まずは「長期投資」を謳うファンドに、小さい会社、若い会社の投資には積極的であって欲しい、またその姿勢を力強く発信して欲しい、そんな期待を寄せています。

「長期投資」ファンドへの投資やマイクロ投資への経験豊富なｍ＠さんのお考えはいかがでしょうか。

ファントを通しだ投資家と企業のいい関係／32皿目（ｍ＠：2014年9月21日）

前回、rennyさんから若い会社が育っていくには時間が必要になることから、長期投資を謳うファンドが一定程度小さな会社に投資を行う事はできないか？という話がありました。

まだ若い会社が成長のための資金を調達しようとした際、銀行などから借り入れをしようとしてもまだ業績不足でなかなか借りることができません。実績が無い事に果敢に取

り組む会社ほど資金調達が難しいのが現状です。

企業にとって設立当初の資金というのは（親族・友人からの出資を含む）自己資金と補助金、そしてエンジェルと呼ばれる企業家を支援する投資家によるものが中心になりますが、ある程度事業が形になってくると国や地方自治体による制度金融による融資、更に進むとベンチャーキャピタルによる出資、株式市場への上場と徐々に会社の規模とともに資金調達の手段が変わっていきます。

本当に苦しいのは上場に至る前の段階なのですが、2005年に中小企業庁がまとめた企業の生存率（→こちら）を見ると１年後に生き残っている会社は80%、3年後に90%、5年後に92%、10年後に93%となっており、設立から5年以内が特に苦しい時期なのがわかります。このように社歴の若い会社は先行きが不透明で気軽に出資できるものではありません。

上場前の若い会社に一般個人がお金を出す事はこれまで難しかったのですが、最近ではクラウドファンディングやマイクロ投資と呼ばれる個人から少額ずつ広く集める方法が広がりを見せていて、来年からは未上場株への出資もできるように法律ができました。制度面では徐々に選択肢が広がっていますが、まだまだ企業側の資金ニーズに応えきれていないのが現実です。

一方、上場後のある程度の規模まで成長した企業にとっても株主との付き合い方というのは頭の痛い問題です。上場することにより、様々な思惑を持った株主が生まれることになり、じっくりと企業と歩みを共にしたいと考える株主もいれば、すぐに利益を出してほしい株主もいます。

ここでファンドにお願いしたいのはどのくらいの時間軸を持って投資しているのかを予め投資方針として表明して欲しいという事です。じっくりと企業と共に歩みたいと思っているのであれば、そういった投資家から腰の据わった資金を集めて欲しいですし、短期売買を繰り返したいと思っているのであれば、長期投資を思考する投資家にとってそのファンドはそもそも投資対象外となります。運用報告書を読み込むことである程度推測できる項目ではありますが、投資マニアではない人にとってもミスマッチが生じないように時間軸は表明して欲しいと思います。

今年から日本版スチュワードシップコードという制度が始まり、機関投資家にも中長期的な目線で投資先の企業と共に成長を目指して歩むことを求めるようになりました。株価は短期的には様々な要素の影響を受けますが5年、10年といった長い期間になればなるほど業績による影響が大きくなります。長期投資家は腰を据えて投資先の会社が成長できるよう力添えすることで共に成長の果実を享受できるのが理想形ではないでしょうか？

あすかアセットマネジメントでは運用会社でありながら経営コンサルタントのような企

業の成長を応援する専門家がいて、経営助言に対するフィーは取らずに業績向上に伴う株価上昇で利益を享受するというスタイルのファンドも運用しています。公募投信で実現するには難しい面もあると思いますが、そんなファンドが公募投信であったら自分も買ってみたいなと思います。

投資をするのは値上がり益が目的というのはある意味当然だと思うのですが、その値上がり益はどこから生まれて来たの？とその背景にある企業の成長を意識できるような投信があると投信に投資していたとしても株主として役に立つことができたという気持ちになると思います。

個人で直接株式を購入していたとしても、現実問題としてあまりにも小口すぎて企業になかなか相手をしてもらえませんが、投信という形である程度の規模感があれば企業としてもしっかり対応をしてくれます。運用会社を間に挟んで企業と投資家がお互いリスペクトし合うそんな関係が築けるのが理想です。

小さな企業の成長を妨げるもの／33皿目（まろ：2014年9月30日）

rennyさんの31皿目、ｍ＠さんの32皿目では、中小企業やベンチャー企業への育成･支援を目的とした投資の形について語られた。私は様々な中小企業や個人事業者とお付き合いさせていただいた中で、こんな印象を持っている。

- **本物の「いい会社」はお金に困らない**
- **中小企業の成長を妨げるのは社員の質**

社長や事業に魅力があれば、お客さんが営業部隊のようになって商品・サービスを勝手に広めてくれる。また銀行も我先にと融資に乗り出してきて、調子に乗って必要以上に借り入れしないことが大切だし、舞い込んでくる投資話に資金源が怪しくないかどうか見極めるのが大変、というのが私の実感。

小さな企業の成長を妨げるものは、資金よりも社員の質だと思う。
企業の規模が少しずつ大きくなり、**従業員が増える中で、創業者の想いを共有し、その実現のためにイキイキ働いてくれる社員の割合も減ってしまいがち。おそらくこの割合が一定量を超えたところで、会社の成長にブレーキがかかる**のだ。

細かく分析した訳ではないけど経験上、社員の質低下による壁が年間売上10億円あたりでやってくるような印象を持っている。また学術的な分析を引用すれば、イギリスの人類学者ロビン・ダンバーは、人間が維持できる意味ある社会的関係の数は150前後だとい

う。取引先や従業員含め、社長のネットワーク数が限界に達したところが、最初の壁なのかもしれない。

以上は上場にはほど遠い小さな企業の話だけど、「社員候補の人材」よりも「投資の資金」の方が目ざとく「いい会社」を見つけてくる、という構図は東証一部上場以外の企業まであまり変わらない気がする。

だからこそ、知る人ぞ知る企業へ投資する運用会社は、投資先の企業の魅力を語って欲しい。それがどこかでつながって、成長の原動力となる社員の入社につながるかもしれないから。

運用会社は企業と投資家の間の「お金」を仲介するだけではなく、企業と社会の間の「情報」はもちろん「人」や「心」をつなぐ役割もあると認識して欲しい。（それぐらいじゃないと運用会社にも高い志を持った人材は集まらない）

投信会社の協調ってどう？／34皿目（renny：2014年10月12日）

前々回のｍ＠さん、前回のまろさん、お二人が公募投資信託の可能性についてコメントしてくださいました。
ｍ＠さんはこんなことをおっしゃっています。

> **「投資をするのは値上がり益が目的というのはある意味当然だと思うのですが、その値上がり益はどこから生まれて来たの？とその背景にある企業の成長を意識できるような投信があると投信に投資していたとしても株主として役に立つことができたという気持ちになると思います。 」**

私も同じように思います。若く、小さい会社が日本、いや、世界を代表する企業に成長することができる過程で、投資信託を通じてでも、その関係者でいられたら、それはステキなことだと思います。そんなこと、投資信託でありえるの？と疑問をお持ちになる方もいらっしゃるでしょう。私は「ありえる」そう思っています。なぜなら、公募投資信託はその期限を無期限にすることができるからです。

もちろん、課題というか限界というか、そういうものもあります。一つの投信が一つの投資先に対して持てるシェアはそれほど高くはならないことが普通です。投資先への影響力が限定的になるということです。でも、ここにもブレイクスルーの可能性はあると思います。

投信会社同士の協調です。

一つの会社に、複数の投信会社が投資していることはごく普通のことだと思います。その投信会社同士の哲学、理念、方針に相通ずるところがあり、その投資先に対する評価に近いところがあれば、モニタリング等において協調する、というアイデアです。こうしたアイデアが具体化すると、投資されている会社も投信会社のことを意識せざるを得なくなる、という面が出て来るのではないでしょうか。スチュワードシップ・コードに実効性アップも期待できると考えます。

投信会社の協調、まろさんの御指摘のポイントでも可能性あり、と思いました。

まろさんは、若い、小さい会社が飛躍するために避けて通れない課題は「優秀な人材の確保」と御指摘されました。それを受けて、こんな風におっしゃっています。

> **「運用会社は企業と投資家の間の「お金」を仲介するだけではなく、企業と社会の間の「情報」はもちろん「人」や「心」をつなぐ役割もあると認識して欲しい。」**

投資信託のリターンの源は、そこに組み入れられた会社の業績です。それを生み出すのはその会社の事業であり、それに携わる人たちです。ですから、投信会社、運用会社は投資先についてもっと、もっと積極的に発信して欲しい。しかし、「そんなに長期で保有するつもりないもん！」ということもあるでしょうし、こうした発信をしてしまうと運用の自由度が損なわれるということもあるでしょうから、こうした発信は行なわない、という考えが、投信会社、運用会社の圧倒的多数を占めていることでしょう。そのような状況の中でも、「こんな会社に投資しているんだ！この会社のここを評価しているぞ。もっと沢山の人に知って欲しい」という発信に積極的に取り組む投信会社は現れています。まだまだ圧倒的少数派です。だからこそ、ここでも協調です。

投資している会社について積極的に発信していく、そんなポリシーを持った投信会社同士が協調するのです。たとえば、投資先を招いてのイベントを共催するとか、協働でレポートを発信するとか、いろいろ可能性はあります。

投信会社の協調が投資信託の可能性を拡げてくれるのではないか、と考えたのですが、いかがでしょうか。

「ふるさと投資」で投資のイメージが変わる！／35皿目（ｍ＠：2014年11月2日）

前回、rennyさんから投信会社同士の協調によって投資信託の可能性が広がるのではないか？というお話がありました。

「若く、小さい会社が日本、いや、世界を代表する企業に成長することができる過程で、投資信託を通じてでも、その関係者でいられたら、それはステキなことだと思います。」

これを実現するために求められているのが投信会社同士の協調ではないかというものです。ちょうど日本版スチュワードシップ・コードが始まり、機関投資家が長期的な目線で投資先の企業と対話が求められる事になりました。投資先企業の長期的な成長が日本経済の発展につながる為、機関投資家には株主として企業の成長に貢献すべきという考え方です。

企業側にとっても四半期の業績ばかり気にされるよりも、長期的な目線で経営者と同じ目線で考えてくれる株主は貴重な存在です。投信会社同士の協調も大事ですが、そもそも投信会社にお金を委託する人達の意識が変わらないと投信会社も企業と長くいい関係を作れないのではないかと思います。

そうした意味で期待したいのがクラウドファンディングによる小さな事業者の応援です。政府が地方創成を後押しする施策として「ふるさと投資」推進連絡会議を設立しました。資金不足に悩む地方の事業者に全国から共感を元にしたお金を集めようという仕組み作りは小さいけれども個性的な事業をしている会社を後押しする新しい形になりそうです。

ふるさと納税は地方の特産品をお得にゲットする仕組みとして認知されつつあり、当初の目論見とは違ってきてはいるものの、地方の産業に一定程度の刺激を与えたのは事実です。今度は「ふるさと投資」を機会に投資についてネガティブな印象を持っている人に応援する投資という仕組みがあるという事を知ってもらいたいと思います。

投資家の考えが変わると上場している企業への投資においてもいかに短く大きく儲けるかというのとは違った軸の投資家が出てくると思いますし、その時こそ投資信託を通じて上場企業と対話する事が世の中からも求められるのではないかと思います。

「間」に「場」があれば、世界は動きだす！／36皿目（まろ：2014年11月11日）

同じ企業へ投資する複数の運用会社が共催でイベントを開いたり、協働でレポートを発信できないか？というのが34皿目でのrennyさんの問いかけだった。

結論から言ってしまうと、**上場企業･運用会社･個人投資家など関係者の「間」に、第三者が「場」を作ることで実現可能だと思う。**

新しいアイデアは「既存のアイデアの新しい組み合わせ」から生まれるものだから（ジェームズ･ヤング「アイデアの作り方」より)、まだつながっていない関係者の「間」を取り持つ存在が極めて重要。やがて異なる立場の関係者が集う「場」が生まれ、アイデアの発信源となる。

私のイメージに近い歴史上の実例を日本とヨーロッパから1つずつ紹介しよう。

まずは室町時代。この企画の一番初めにも紹介した室町幕府の将軍が用意した多分野の人が集まる「**会所**」。ここでの異文化交流によって水墨画、和室、庭園、能、茶道、華道など現代に通ずる文化の原型が生まれていく。

そして世界に目を向ければ、ヨーロッパの大航海時代の「**コーヒーハウス**」。政治家、思想家、科学者、船乗りなど様々な客が出入りし、ここに集まった情報を編集してはじまったのが、新聞社、保険会社、証券会社といったビジネスだ。

似たようなデザインで何かできないかな？と常に探すようにしていて、私がNPOの運営を引き受けたりするのは、損得関係なしに様々な「知」が交わる交差点として可能性を感じているから。

さて話を元に戻し、運用会社の協調の可能性について。

それを実現できる「場」は、すでにrennyさんご自身が持っているじゃない、というのが私の率直な意見。「**投信ブロガーが選ぶ！ Fund of the Year**」は、すでに運用会社と個人投資家の「間」にあるのだから。

「伝える」ことはすごく大事。でも、その先にもっと大事なことがある。／37皿目（renny：2014年11月16日）

前回の36皿目を一読して、鮮やかに脳裏に蘇ったのは新年明けて間もなくのサンフランシスコでした。

新年早々、サンフランシスコで、ある会議が行なわれています。その会議はもう30年以上、続いています。会議は米国の投資銀行が主催しているのですが、そこにはヘルスケ

ア・製薬セクターの上場企業、未上場企業、投資家が多数参加します。上場企業、未上場企業がビジネスの現状、今後の見通しをプレゼンしていくのです。投資家に自らの立ち位置、目指す目標を語りかけるのです。このセクターには、バイオ医薬を開発しているベンチャー企業が多数含まれています。こうしたベンチャー企業が投資家に語りかける、対話する「場」と して、この会議が米国のバイオベンチャーの成長を大いに後押ししてきた面があるのではないか、と私は見ています。こうした「場」での投資家との交流が、新 技術、新製品を開発するための資金を呼び込み、画期的な成果に結びついた例もあったはずです。バイオベンチャーが登場した頃、彼らの開発している技術、製品がどれほどのポテンシャルがあるのか、それを投資家に伝える技術は拙かったかもしれません。しかし、「場数」を踏むことによって、伝え方が上手になっていくこともあったでしょう。(口ばかり、言い訳ばかりが上手くなっていた、という面もあるかもしれませんが)

バイオベンチャーが米国に登場してきた頃の状況と、現在の日本の投資信託業界には相通ずる部分があるように感じています。インデックスファンドはともかく、 アクティブファンドは、自らの行動を丁寧に伝えて、かつ、投資家にその内容が的確に伝わってこそ、息の長い支持を得ることができるはずです。設定時にひどく大きな金額が集まっていて、スジの悪い冗談だなあと思わされることがちょくちょくあります。が、それこそがこの業界の現実なのです。

自らの行動を 丁寧に伝える努力を真摯に重ねている投信会社はごくごく少数です。そもそも、数を踏むための「場」が無いのが実状だと感じます。

前回、まろさんが「場」として例示してくださった”投信ブロガーが選ぶ！ Fund of the Year”ですが、ここで多くの方の支持を集めるのはインデックスファンドです。アクティブファンドが劣勢になるのは、コスト等の要因があるものとは思いますが、それだけではない！というのが私の意見です。

コスト、パフォーマンス以前に自らの行動について伝え切れていない（**独り善がりになっている！**）、投資家に伝わっていない、というところにも理由があるのではないでしょうか。投信会社にとって発信することは非常に大事ですが、出しっ放しではそれ以上先には進めません。**「伝わっているか」が大事なのです。**

この「本日のスープ」で何度も述べていますが、長くお付き合いできるアクティブファンドが増えて欲しい、私はそう常々思っています。そのためには、アクティブファンドの投信会社が自らの行動を自ら語り、それを投資家が受け止める、評価する、そのような「場」が必要です。ただ、投信会社が自ら設けると、お手盛り感が出てしまったりで、その「場」がつまらなくなる部分もありますので、そこにはちょっとした工夫が求められますね。

第5章「投資信託ビジネスの問題点」

【38皿目から43皿目のスープ】

12～17皿目でも言及した論点がふたたび登場。この年の夏に、とある大手運用会社との意見交換会に3人で出席し、先方の「投信の月次報告書は販売会社のための資料として作っている」との発言に驚愕したのがきっかけ。次のような厳しい批判が相次ぐ内容となった。

- 「信託報酬」を「運用管理費用」と呼ぶことに、個人投資家と投資信託との関係性を希薄にさせるような用語の言い換えに悪意を感じる。(40皿目)
- 顔となるべき旗艦ファンドがない運用会社がほとんど。個人投資家が長くつきあえる投資商品がない。(41皿目)
- 投資家に代わり良い企業を選ぶはずの運用会社自身が、ビジネスの素人で投資火的確という自己矛盾が起きている。(42皿目)
- スチュワードシップ･コードの導入により、投資先への「目的を持った対話」には関心が集まるが、それよりも大切な投資家への「誠実な説明」「キチンと向き合う姿勢」が欠けている。(43皿目)

投信会社のお客様は誰？／38皿目（ｍ＠：2014年11月24日）

アクティブファンドについて運用会社は投資家に伝え切れていない。前回のrennyさんのお話を受けて思い出したことがあります。

あるタオルメーカーでは海外のブランドメーカーのOEMでタオルハンカチをたくさん作っていました。タオル業界はとにかくモデルチェンジの激しい業界で、気に入ったタオルがあっても次に同じものを買いにデパートに行ってももうそこには無いと呼ばれるくらいです。そのタオルメーカーもご多分に漏れず次から次へと新しいモデルのタオルを作り続け、ほとんど毎日新しいモデルのタオルを作っているような状況でした。

ある時、たくさんは売れないだろうけれども自社ブランドをつけて売るタオルを作ることになり、どうせだったら織り屋として究極のタオルを作ろうと考えました。

何をしたかというと、徹底的に業界の慣習の逆をやったのです。モデルチェンジはしない。環境に徹底的にこだわってオーガニックな綿を使う。染色工場には世界トップレベルの排水処理設備を装備してバージンウォーターを使った染色を行うなど・・・。

そうして作ったタオルを地元で売りながら環境展示会に出展すると、エコマニア達の洗礼を受けました。大企業はそれなりにエコに対する専門家がいるので体制が整っていない中小企業がエコマニア達の餌食になったのです。彼らから厳しい声を受けながらそのメーカーはISOを取得したり、工場で使う電力を風力発電によるものにしたりと更なる環境負荷の削減に取り組み続けました。

結果としてエンドユーザーと向き合い、製品のブラッシュアップを続けた結果、NYのトレードショーで受賞するなど中小企業でありながら世界でもその品質が認められるようになりました。

頻繁なモデルチェンジをしなくなることで売り逃げのような事がなくなり、製品に対する顧客の声を真摯に受け止め、本当の意味でさらに良い物を作るようになったのです。OEM生産中心、次々と新製品を作り続けるなど投資信託業界も似たような慣習がはびこっています。

投信会社にとってのお客様は誰でしょうか。販売会社になっていませんか？

販売会社のお客様が投資家で、投信会社のお客様が販売会社ではありません。投信会社にとってもお客様は投資家なのです。

家電製品などは新製品が出るとエンドユーザーに向けて投信会社が積極的に情報発信を行い、販売を家電量販店などにお願いしています。エンドユーザーは製品の情報が欲しい場合に家電量販店のHPではなく、メーカーのHPに見に来ます。

投資信託もそのような製品になれるよう、もっと投信会社が投資家と直接コミュニケーションを取れるようにしてくれるといいなと思います。既にいくつかの投信会社はブロガー向けのミーティングを開いたり、投資家向けセミナーを開催したりしています。製品をブラッシュアップしていくには投資家の生の声を聞く事から。長く愛される投信を作り出した方が投信会社にとってもメリットはあるはずです。

投信会社のお客様は投資家であるという事を認識して、投資家とのコミュニケーションを増やしていって欲しいと思います。

アクティブファンドと恋がしたい！／39皿目（まろ：2014年12月6日）

アクティブファンドに携わる運用会社の方々に質問。

ファンドを一人の人間だと考えて下さい。あなたはその人間の一部です。
どんな異性から愛されたいですか？

物の価値は人との関係性で決まるものだから、こんな考え方をすれば問題点がはっきりするのでは？

ほとんどのファンドは人柄が分かるような情報がない。つまり外見にしか興味のないナンパ男と尻軽女にだけ自分をアピールしているってことだよ。だから飽きたら浮気されて棄てられる存在。このままで良いわけないよね？

永六輔氏が小学生に「好きな人に告白する言葉を教えて」と聞かれた際の回答を紹介しよう。※TBSラジオ・全国こども電話相談室（2005年11月20日放送）より

『好きな人に「あ、この子好きだな」とか「いい人だな」と思われるには、「おなべを一緒に食べて同じものをおいしいと思う」、「夕やけを見て、両方が美しいなと思う」というような同じ感動を同じ時点で受け止めるのが一番効果があります。・・・「きれいだな、おいしいな、うれしいな」ということが同時に感じあえる環境が一番大事。・・・だから、一緒の環境にいるときに同じ感動をする場面にできるだけ一緒にいる。そうすると使い合っている同じ言葉にドキンとすることがあって、それが愛なんです。』

男女関係にかぎらず、心のどこかに尊敬の想いがなければ、人と人との絆が深まることはない。そして大切にしたいものが同じだとか、何かしらの共通点を持っているから、その関係が長く続くんじゃないかな。

ただファンド業界の状況をちょっと難しくしているのは、運用会社、販売会社、個人投資家の三角関係になっているところ。個人投資家は運用会社に片想いする一方で、運用会社は販売会社に片想いをしている。そしてこの解決策のひとつとして、現在は直販(運用と販売を1つに)という方法がある。この先、また新たな方法が現れることを願って「個人投資家はアクティブファンドと恋をしたい！」と声を上げ続けることが大切なのだろうね。

投信業界に巣くう「神」／本日のスープ40皿目（renny；2014年12月14日）

「アクティブファンドと恋がしたい！」

ユニークな発想ですね。さすが！まろさん。

ファンドなんて所詮乗り物なんだから、低燃費でキチンと走ってくれりゃそれで十分だしそれ以上のことは求めるべきではない。それも一つの考え方だと思うし、そうした価値観も尊重したいと思います。

でも、長くお付き合いする乗り物。
乗れば乗るほど愛着がわいてきて、自分の人生の一部と思えるような存在に思える人がいても全然おかしな話ではありません。ファンドや投資信託も同じではないでしょうか。資産をじっくり育てていく過程の乗り物なんですから。長い、長ーいお付き合いになることもあります。

神は細部に宿る。

「運営管理費用」

投資信託から毎日投信会社に支払われる「信託報酬」をこのようにも呼ぶようです。投資信託の仕組みを説明するのに「運営管理費用（信託報酬)」のように表記されていることもあります。
言葉遊びじゃないか、というご意見もあるかと思いますが、この「信託報酬」から「運営管理費用」への用語の言い換えは、投資信託との関係性を希薄にさせたいというような意図があるのではないか、とさえ感じます。

投資家は運用を投信会社に任せて、託して、そのサービスの対価としての「報酬」をやり取りする。
だから「信託報酬」。お互いの関係性を感じさせる素敵な言葉だと思います。

一方、「運営管理費用」だと味気なくないですか。何か厄介な業務をアウトソースしているみたいな、ドライな感じがします。インデックスファンドならこれでいいかもしれません。が、アクティブファンドで「運営管理費用」なんて言われた日にゃ、そんな乗り物に愛着がわくどころかその場で乗り捨てたくなります。

「運営管理費用」なる言葉で良しとするところに、業界に「邪神」の強力な存在を感じます。長く長ーくお付き合いできる、したくなるファンド、投資信託を一つでも多く育てることが、業界に蔓延る邪神の勢力を少しでも弱めることになるはずです。

「邪神退散」の祈りを込めた、個人投資家のお祭りが「投信ブロガーが選ぶ！Fund of the Year」です。

http://www.fundoftheyear.jp/

この想いにご賛同してくださる方のご参加をお待ちしています！

旗艦ファンドを大切に／41皿目（ｍ＠：2014年12月27日）

前回、rennyさんから投信業界に巣くう「神」というお話がありました。私も投信業界について思っていることを一つ話したいと思います。

日本には5400本を超える投資信託があって、今や上場企業よりも多くの投資信託があります。投資でお金をふやしたいと思う人にとって投資信託選びは上場企業に投資する以上に難しい事になってしまっているかもしれません。

今、日本で一番残高のある投資信託はハイイールド債と呼ばれる格付けの低い債券に投資するもので大手投信会社の残高上位にはずらりと毎月分配型であったり海外の債券やリートに投資するものが並んでいます。

旗艦ファンドと呼ばれる運用会社の顔であるファンドはかつて日本株式に投資するファンドでしたが、いまや見る影もありません。海外のリートや債券に投資するファンドは多くの場合海外の運用会社から助言を受けているため日本の運用会社は器を用意して管

理するのが主な仕事になります。

それに対して日本の株式や債券に投資する場合は自社のアナリストやファンドマネージャーが存分に腕を振るうことができるフィールドであるはずなのですが、残念ながら長引く日本株式の低迷ですっかり影が薄くなってしまいました。最近のアベノミクスで日本株式市場にも勢いが戻りつつありますが、運用会社が日本株に投資する投資信託を旗艦ファンドに据えようとする動きには至っていません。

投資信託を長期的な資産形成・運用の道具として使うためには長く体制に力を入れてくれる投資信託が欠かせません。流行の投資信託を次々と設定して魂を失った投資信託を累々と積み上げるのではなく、運用会社も販売会社ももちろん投資家も長く育てる気概が必要です。また、日本の運用会社は全方位に商品を用意しようとしたり、中小規模の運用会社を吸収合併した結果運用会社ごとのカラーが曖昧になってしまいました。

新商品の設定にばかり目が向かいがちですが、既存のファンドに魂を入れ直し、きれいに着飾って再デビューさせることも大切ではないでしょうか。

目先のすぐ儲かる投資商品を求める声が大きいのは事実ですが、少しずつ長くつきあえる信頼できる投資商品を求める投資家も徐々に増えています。また、何度も叫ばれている貯蓄から投資へというかけ声を本気でするのであれば、こういった真面目な長期的視線を持った投資家を育てないと貯蓄から投資へは根付かないと思います。

投資家へのディスクロージャーなどを改善しようとしても既にある全てのファンドですることは大変です。せめて自社の投資哲学を振り返り、これこそうちの旗艦ファンドだと思ったものをテコ入れをすることで運用会社毎のカラーも出せるというものではないでしょうか。

運用会社自身が投資不適格の自己矛盾／42皿目（まろ：2015年1月5日）

業界の常識は世間の非常識。
部分的に変なところがあるはよくある話だけど、投信業界はおかしなところだらけでよく分かんない！ これでなぜ企業として生き残っていられるのが不思議でならない。

> 「旗艦ファンドと呼ばれる運用会社の顔であるファンドはかつて日本株式に投資するファンドでしたが、いまや見る影もありません。」

前回のｍ＠さんの指摘にはかなり驚いて、？が止まらない。

核となる商品･サービスを持たないと言うことは、運用会社に経営理念というものは存在しないのだろうか？
大手金融グループの傘下に収まってしまうと、同業他社との差別化は考える必要はないのだろうか？
投資家の視点で自分の運用会社を見た時に投資したい会社になっていないのでは？

顧客に代わり、良い企業を選ぶはずの運用会社自身が投資不適格という恐るべき自己矛盾。こうした現状を受けて、個人投資家は何に気をつけるべきなんだろう？

個別株投資には「自分が働きたいと思う会社へ投資しろ」という考え方がある。 長期的な視点で商品･サービスを提供できない会社では働きたくない。社会的な存在価値がないのだから。だから投資信託選びでも「自分が働きたいと思う運用会社の商品へ投資しろ」と言えるかもしれない。

「誠実な説明」もできないのに、「目的を持った対話」なんて本当にできるのかしら。／43皿目（renny：2015年1月13日）

前回のまろさんのスープを振り返りましょう。

運用会社自身が投資不適格の自己矛盾

かなりスパイシーというか辛いお味。
これで思い出したのが「スチュワードシップ・コード」のお話。
投信会社が自分たちが運営するファンドの投資先に「目的を持った対話」の機会を設けることで投資先の価値を高めようとする試みが始まっているようです。こうした試みが上手くゆけばファンドの投資家のリターンにもポジティブな影響が出る、というのが話の流れです。こうした挑戦、目論見そのものに異存は無いですし、投信会社の積極的な取組を期待しています。

しかし、です。
投資先の会社に「目的を持った対話」に取り組む以前に、果たすべき責任があると思います。

受託者責任です。

最近、Web上で目にした事例です。

某社のインデックスファンドで起きたことです。
そのファンドの決算時の運用報告書において、投信会社が運用の対価として受け取る信託報酬以外のコスト（特にファンドに入っている株式の売買手数料等）が急増し、投資家が負担した実質的なコストも急増していたようです。運用報告書他で、この理由について、ファンドを運営する投信会社からは一切の説明はなされていませんでした。この報告内容に疑問を持ったブロガーの問い合わせで、ようやく急増の理由が明らかになるという極めて残念な事態がありました。こんな姿勢で受託者責任を果たしていると胸を張れるのでしょうか？個人投資家を蔑ろにしているとしか思えません。

投資先に「目的を持った対話」に挑戦するのも結構ですが、その前にまず自分たちに資金を託してくれている投資家への「誠実な説明」「キチンと向き合う姿勢」こそがもっともっと大事にされるべきと私は考えます。今後、投信会社が作成する運用報告書、月次レポートにはさらに注目していきたいと思っています。

第6章「文化的な側面から投資を考える」

【44皿目から50皿目のスープ】

ひとしきり投信ビジネスの問題点を議論した後、44皿目からはより広い視点で日本の歴史・文化を切り口に投資を考える展開になった。

日本には貯蓄が文化として根付いているように思えるが、投資はなぜ文化と呼べる存在にならないのだろうか？　しかし日本の歴史を振り返ると、奈良時代に遣唐使を通じて中国から土木・灌漑の技術を持ち帰った僧侶の活動には、今で言う社会的インパクト投資の起源を見ることができる。こうした事例から投資が文化として認められるには、お金を託す、託されるという「関係」を濃密なものにできるかどうか、つまり投資家として消費者以上従業員未満の関係を築けるかどうかが重要なのではないか。(44～47皿目)

またこうした考え方は、江戸時代にの「カセギ」と「ツトメ」の考え方にもつながる。当時はどんなに「カセギ」がよくても、村落共同体に貢献する「ツトメ」がなければ一人前と見なされなかった（48皿目)。では私たち個人投資家にできる「ツトメ」とは一体なのか？（49、50皿目）

貯蓄文化と投資文化／44皿目（ｍ＠：2015年1月28日）

文化という言葉を辞書で引くとこのように説明されています。

> 「人間の生活様式の全体。人類がみずからの手で築き上げてきた有形・無形の成果の総体。それぞれの民族・地域・社会に固有の文化があり、学習によって伝習されるとともに、相互の交流によって発展してきた。カルチュア。」

何かあった時のために貯蓄しておくというのは日本でも昔から行われていて、農村などでは数十人が集まって少しずつお金を持ち寄り、必要に応じて融資を行う地域での小さな金融の仕組みが存在していました。

明治時代に入ると日本の産業振興のために一般市民のお金を広く集めて実業へ融資する「銀行」が生まれます。以後国策として預金は日本全国隅々から集められ、日本の発展のために使われてきました。

日本がまだ貧しかった時代は金利も高く、預金をしておくことが将来の資産を生み出すモデルを生み出しました。そうした貯蓄文化が脈々と形づくられてきた一方で投資の文化と呼べるものは亜流であり続けたのではないでしょうか。

「貯蓄から投資へ」ずいぶん昔から叫ばれている言葉ですが、なかなか実現していません。投資に対する根強い不信感の裏側には前回rennyさんが指摘した「投資家へキチンと向き合う姿勢」が足りていないのではないか？と思わせる訴訟も起きています。

文化と呼ばれるようになるには長い年月が必要です。
個人型確定拠出年金の拡充が検討されている今、個人にとって投資が身近で、将来に向けた資産形成手段の一つとして普通に利用される文化が生まれる瞬間が来ようとしているのかもしれません。

日本文化研究家のまろさんへ質問です。
日本に投資を文化として根付かせるために何が必要だと思いますか？

長い歴史を持つ、日本の投資文化／45皿目（まろ：2015年2月8日）

日本に投資を文化として根付かせるために何が必要か？

これを日本の歴史･文化から読み解くことがｍ＠さんからいただいたお題。

文化史の観点から見ると、日本には投資も貯蓄も文化として存在しているが、今がたまたま貯蓄の意識が高めに出てきている時代、という認識を持っている。

日本における投資文化は、貯蓄文化よりも古く、奈良時代にはすでにその原型が見られる。遣唐使によって帰国した僧侶の中には、中国から灌漑･土木の技術を持ち帰った者もおり、

１．土地の豪族から出資を募る
２．お粥を施す場をつくり、窮民を集める
３．集まった人々を指揮して灌漑･土木工事を開始
４．農業用水路を掘り、堤を築き、道を開き、橋を架ける
５．その地が潤うことが、豪族にとっての投資リターン

というような事業が行われていた。
つまり投資が日本に根付かないのは、投資や資本主義は欧米の輸入品だから、狩猟民族の思考と日本の農耕民族の思考は違うから、という考え方はまったくの間違え。

ちなみに上記の仕組みの「5.」の投資リターンを「善行を積めば菩薩となり、地獄行きを免れる」という精神的なリターンに置き換えることで成し遂げられた大事業が東大寺の大仏建造だ。

これに対し**日本における貯蓄文化**は、日宋貿易によって貨幣（銅銭）がもたらされた鎌倉時代からはじまったと考えられる。兼好法師が「徒然草」の217段で貯蓄を批判するのはこの頃の話。

まだ調べている途中だから「仮説」の段階だけど、１人１人が世の中を変えようとする意識が高い時代は貯蓄よりも投資が前面に現れてくるのかも。そして今の時代、私たちはなんだかんだ言いながらも、国や会社を頼りにして生きているような気がする。

そういえばこの連載の18～20皿目で、投資をはじめたきっかけについて話し合ったとき、rennyさんは「学資保険にダメだこりゃ」、私は「自分の世代は年金もらえない」というのがきっかけだったのと少しつながるのかな。

考え始めると論文書けるくらいのテーマになってしまうから、いったんまとめると、
私の考えでは「**日本に文化として根付いていたはずの投資はどこへいってしまったのか？**」という方向性で歴史･文化を読み解いていくのがいいのでは？という気がしている。

株式投資を「誇らしく」感じられますか？／46皿目（renny：2015年2月22日）

前回はまろさんが、歴史的な側面から「**日本には投資も貯蓄も文化として存在しているが、今がたまたま貯蓄の意識が高めに出てきている時代**」との見方を示されました。そのうえで「**日本に文化として根付いていたはずの投資はどこへいってしまったのか？**」という疑問に展開されました。

前回のまろさんのご説明で印象的だったのは、奈良時代のお話。
当時の社会にとって必要なインフラを整備するために「投資」の概念があったこと、またそこに、投資家側にとって「善行を積める、徳を積める」という精神的なリターン（と呼ぶべき？）も想起されていたということは、なるほどなあ、と感じました。

この歴史にヒントを求めるならば、「投資を文化として根付かせるため」に、必要なことはこんなことかもしれないな、と感じました。投資を受ける側、資金を託される側、つまり、株式を発行する会社が、積極的に、真摯に次のようなことを伝える努力を重ねることです。自分たちの社会的な存在意義、企業活動によって社会にどんな貢献を実現しようとしているのか、その事業年度で何をやろうとしているのか、過去の事業年度で計画して実現できたこと、計画したがまだ実現半ばのこと、計画したが頓挫してしまったこと、これらに加えて、これらの行動の結果、どんな業績となったのかを丁寧に伝えようと努力を重ねることです。

もちろん、投資を受ける側、資金を託される側だけの課題ではありません。
投資する側、資金を託す側、つまり、投資家も、真摯に伝えようとする会社の声に耳を傾けなければなりません。

会社の努力が投資家に伝われば、その会社に投資している投資家は、株主であることを「誇らしい」、「投資を通じて社会に貢献できている」と実感できるのではないでしょうか。上述の精神的なリターンに通じるものがあるように思います。

株式を発行する会社と投資家との間に、このような「関係」をじっくりと築き上げること。こんな「関係」を育てている会社、投資家が増えれば、自ずと投資は文化になるのではないでしょうか。これは株式投資に限った話ではありません。お金を託す、託されるという関係で言えば、寄付もそうでしょうし、日々の消費行動にもあてはまるケースがあると思います。

お金を託す、託されるという「関係」を、もっと深く、濃密なものにできるか、これがポイントでしょう。こうした「関係」を沢山生み出す触媒となるのが「投信会社」「フ

ァンドマネジャー」だと考えています。非常に大きな可能性を秘めているはずです。

さらにもう一つ思いつくのが「クラウドファンディング」。
ですよね？、ｍ@さん！

消費者以上、従業員未満の関係／本日のスープ47皿目（ｍ@：2015年3月13日）

『お金を託す、託されるという「関係」を、もっと深く、濃密なものにできるか、これがポイントでしょう。』

前回、rennyさんから日本に投資を文化として根付かせるためのポイントとして挙げられた点です。両者の関係を濃密にするには「投信会社」「ファンドマネージャー」、そして「クラウドファンディング」が可能性を秘めているのではないか？という事でしたので、今回はクラウドファンディングについて書いてみたいと思います。

クラウドファンディングとはインターネットを通じて多くの支援者(Crowd)から資金を集める(Funding)ことです。昔のパトロン制度をもっと広く少額からできるようにしたようなもので、インターネット上に自分が持っているアイデアや商品、サービスなどをプレゼンし、実行するための資金を募集するのです。

自分がいいな！欲しい！と思った商品やサービスを作ろうとしている人へ無理のない範囲で資金を出し、お礼として商品や割引券、場合によっては売上に応じた配当がもらえます。ここで大事なのは資金を出す側は儲けるために資金を出している訳ではないという点です。資金を募集する側は自分達は何をしようとしているのか資金の出し手に対して理解、共感してもらおうとしていて、結果として応援の心のこもったお金が集まるのです。

ここにはいかに自分達がこれから儲かりそうかという事をプレゼンして投資家から資金調達するのとは違う世界が広がっています。そして、自分がお金を出した商品に愛着を持ち、実際に買ったり、友人に紹介したりといったクチコミまで発生します。出資してもらった側も出資した人が実際にそのお店に買い物に来てくれたり、応援してますよと声がけされることが本当に嬉しく、モチベーションアップにもつながります。お互いがお金を媒体にしていますがお金が増えた減ったとは直接関係のないところで幸せを感じているのです。

20世紀は大量生産、大量消費で効率よく過ごすことを良しとしていた時代でした。住宅

も狭い土地にたくさんの人が住むためにマンションができ、家族構成も就職で子どもは都会に出てしまうので核家族化が進んだり、様々なところで関係性が失われた時代でもあったのではないでしょうか。

お金は銀行に預ける。銀行は預かったお金を企業に融資する。銀行は儲けたお金を預金者に金利として還元する。畑で採れた作物は加工場で食品に加工され、スーパーの棚に並んでそれを買ってきた家の食卓に並ぶ。様々なところで効率を追求した結果、至る所で分業化され、それぞれの背景はブラックボックス化されています。

小学校のころ社会科見学で工場に行くと、パン工場ではこんな風にパンを作っているのかと思ったり、見学に行ったパン屋さんのパンに愛着を持って積極的に買ったりしたものです。クラウドファンディングにはそのように普段の生活では見えない世界を知ることができる楽しさもあります。

投資にはいかに効率よく儲けるかが追求される面もありますが、モノやサービスのストーリーに着目して投資してみると、消費者として応援するのとはまた違った世界が見えてきます。消費者以上、従業員未満の関係というのはたくさんのお金は集まらないかもしれないけれども、投資家の広い裾野を作ることができるのではないでしょうか。

江戸時代のカセギとツトメ／48皿目（まろ：2015年3月25日）

「千夜千冊」を連載している松岡正剛氏が、ＣＳＲ（Corporate Social Responsibility／企業の社会的責任）について語るときには、決まって江戸時代の「カセギ」と「ツトメ」を例に出してくる。まずはその概要を簡単に紹介すると。

江戸時代には「カセギ」がいいからといって一人前とはみなされなかった。村落共同体で自然災害に遭ったり、伝染病がはやったり、はたまたお祭りがあったりしたときに、一肌脱いで「ツトメ」を果たして初めて一人前とみなされた。

でも今日、社会人として「カセギ」を得ること、「ツトメ」を果たすことは、1人1人のなかで必ずしも両立していない。たとえば「おツトメはどちらですか？」と尋ねられると、まずは給料をもらっている会社の名前をあげるが、これでは「カセギ」の話とゴッチャになってしまっている。かつては誰もが持っていた「ツトメ」は、営業目標を達成することや、コンプライアンスなどに包み込まれて形を失ってしまった。

松岡氏は企業が真のCSRに乗り出すためには、まずは資本主義発展の過程で分断された「カセギ」と「ツトメ」を、すべての社員の中でもう一度、両立させることが重要と説いて

いる。

さてここでｍ＠さんの47皿目の末尾を引用すると、

「投資にはいかに効率よく儲けるかが追求される面もありますが、モノやサービスのストーリーに着目して投資してみると、消費者として応援するのとはまた違った世界が見えてきます。消費者以上、従業員未満の関係というのはたくさんのお金は集まらないかもしれないけれども、投資家の広い裾野を作ることができるのではないでしょうか。」

消費者以上、従業員未満の関係としての投資家であれば、「カセギ」と「ツトメ」が両立ができるのではないだろうか？ クラウドファンディングにはこんな観点からも注目してみたい。

死ぬまで株式投資家でありたい／49皿目（renny：2015年4月5日）

死ぬまで株式投資家でありたい。

前回のまろさんの　「江戸時代のカセギとツトメ／本日のスープ48皿目」はいろいろと考えさせられました。結果、こんな風に書き出すことにしました。

「カセギ」と「ツトメ」

まろさんは企業のCSRという視点から「カセギ」[ツトメ」という枠組を示してくださったわけですが、これは何も企業やグループに限らず、個人でもあてはまるものと感じました。

20皿目をご覧頂きたいのですが、私が投資、資産運用に取り組むキッカケは「子どもの学資形成を考えたこと」でした。シンプルに言えば「カセギ」が最優先でした。一円でも多く効率良く無理なく「カセグ」にはどうすれば良いか、が最大の関心事だったのです。そこで出会ったのが、リスク、コストを抑えたインデックス投資という手法でした。こうした手法を採用すること、さらに本業に勤しむことで、それなりに学資を積み上げることはできました。

その一方で、「成長する会社を選別して投資します」「『いい会社』に投資します」というファンドマネジャーにもお金を一部託してきました。
よくよく考えてみると、学資形成が「ツトメ」だったのですね。より正確には「子どもを明るく元気に生きていけるように育てること」という「ツトメ」の一部なのでした。

この「ツトメ」はまだまだこれからも続きます。

さて、10年かけて上記のような過程を経た結果、今現在、私自身が「ツトメ」としたいことが、さらに一つ、見つかりつつあるような気がしています、投資家として。

死ぬまで株式投資家であり続けること。
株式投資を通じて、少しでも良い方向に何かを動かそうとすること。
そんな考え方を共有できる人たちとの関係性を広げること、深めること。

「ツトメ」を果たせば、そのご褒美として「カセギ」がやって来る、個人にとっても、会社にとっても、社会にとってもそんな世の中がドンドン近づいているのではないでしょうか。そんな未来を想像しています。

プチ旦那さんになりたい／50皿目（ｍ＠：2015年4月19日）

私が投資を始める際に投資スタイルの参考にした一人に竹田和平さんがいます。日本を代表する投資家でもある和平さんですが、彼は「旦那道」を提唱しています。

昔は日本にも「旦那さん」がいて、地域のコミュニティや文化を支援する役割を担っていたのが総中流化の流れの中でだんだん「個」が重要視されるようになってきました。一見無駄に思える合理的でないことも、生活の中ではそれが豊かさにつながることがあります。芸術などは特にそうだと思うのですが、欧米ではパトロンと呼ばれる旦那さんが支援することで素晴らしい芸術作品が生まれてきました。

世の中ではどんどん合理的に、インスタントに成果が出るものがもてはやされています。たしかに80%の水準まで早くできるのであれば残りの20%に時間をかけるのは合理的でないという判断もわかります。でも、その一見無駄に思える20%を削いでしまうと無個性でツマラナイものになってしまうのは否めません。もちろん、その分安くできるので便利なものを安く手に入れる事はできるのですが、そこに所有する喜びは感じられません。

ご飯をカロリーを摂取する作業とするのか、それとも美味しいものを食べて幸せを感じたいのか？どちらか一つを選ぶ必要はありませんが、できれば家計に支障のない範囲で美味しいものを食べて幸せになりたいものです。

投資を始めた時に気になったのが大資本による世界の画一化でした。たしかにそういう会社に投資をすると利益は出るのですが、その一方で失われるものもあるなと気づいたのです。そんな時竹田和平さんの旦那道という言葉を知り、資本力から考えて自分は旦

那さんにはなれないものの、そうした心意気は持ってプチ旦那さんとしてお金を使いたいと思いました。

資産形成のための投資をする一方、あまり個人資産の増加にはつながらない日本の中小企業を応援するマイクロ投資をしているのにはそんな理由があります。

前回、『死ぬまで株式投資家でありたい』でrennyさんが自分なりのカセギとツトメについて書かれていました。今回は私にとってのツトメであるマイクロ投資を始めるきっかけについて書いてみました。

第7章「投資家としてどうあるべきか？」

【51皿目から61皿目のスープ】

前章終盤での流れを引き継いで、ここからは投資家としてどうあるべきか？どうありたいか？というテーマで連載が進んでいった。

個人投資家にとって大切なのは、ただ富を追うばかりではなく、自分なりの価値観を持って投資に臨むこと。投資先の企業が社会的に評価されることを誇りとしたり、投資を通じて得られる知的好奇心を堪能したり、富だけでは測れない幸せを感じることができているかどうか。そして経営者と投資家との間に支援し合う関係を育てることで、世の中の投資に対する認識も代わっていくのではないか。(51～55皿目)

しかしこのような方向に話を進めると世間からは「投資」ではなく「寄付」という認識になってしまうことがある。単なるお金儲けにとどまらない投資のかたちを伝えるには、新たなキャッチフレーズが必要なのだろうか？（56～59皿目）

もちろん株式投資の出発点は「金儲け」のためであって構わない。投資を続けていくうちに「誰がふやしてくれたのか？」と関心を持ち、やがて「信頼できる人にお金を託し、ふやしてもらいたい」というように想いが変化していくのが理想だ（60,61皿目)。

富と幸福の間をどう生きるか？／51皿目（まろ：2015年5月3日）

48、49皿目ではrennyさん、ｍ＠さんが投資家として「カセギ」と「ツトメ」をどう両立していくかを語ってくれた。

お二人のコラムを読んでいて、投資家にとって大切なのは「富と幸福の間をどう生きるか？」について、自分なりの基準や美学を持っているかどうかなんだろうなと。
自分の中にたしかな価値観がなければ、幸福が所有できるモノのような概念に囚われて、お金を払えばもっと大きな幸福が手に入れられると勘違いしてしまう。投資は富と密接に関わるものだから、知らず知らずのうちに欲に流されて本質が見えなくなってしまうんだよね。

「常に欲無くして以て其の妙を観、常に欲有りて以て其の徼を観る。」
「足ることを知る者は富めり。」

無欲であれば万物の本質（妙）に迫ることができるが、欲があればその表面上の形（徼）に触れることしかできない。つまり無欲こそが世界の本質に迫る方法であり、真の豊かさとは足るを知ることであると老子は説いた。古代から延々と続く「分かっちゃいるけど…」の命題とひとつと言えるかな。

でも、お金から離れて別の視点で見ると、案外簡単な話だったりする。
実はこのシリーズの最初の頃にも紹介したのだけど、「おいしい♪」と出会うための3つの心得。

１．一番大切なのは、おいしい食べものがあることに気付くこと。
２．味そのもの以上に、おいしさを共有できる人の存在が重要。
３．美食とは、心が込められた料理をいただくことで、心を豊かにすること。

私たちが美味しいと感じる時の幸福感は、味覚だけが決めるものではない。五感ぜんぶとまではいかないものの、様々な感覚が働いて幸せを感じるのだと思う。
投資リターンにのみにしか目が行かないうちは、味覚だけが投資のすべてだと思っているか、食事をカロリー摂取の作業としか考えていないのと同じことと言える。

また美味しいものに出会えた幸せは、一人楽しむものではなく、共有することでより大きなものになる。これはrennyさんとｍ＠さんが文中でも触れているとおり。

「株式投資を通じて、少しでも良い方向に何かを動かそうとすること。そんな考え方を

共有できる人たちとの関係性を広げること、深めること。」（rennyさん･49皿目）

「資本力から考えて自分は旦那さんにはなれないものの、そうした心意気は持ってプチ旦那さんとしてお金を使いたいと思いました。」（ｍ＠さん･50皿目）

最後に、美食とは、料理人はもちろん食材の生産者など様々な人の「心」が込められた料理をいただくことで、自分の心を豊かにすること。これを投資に置き換えるなら、「いい会社」に投資、応援することで得られた投資リターンこそが、投資家の人生を真に豊かなものにしてくれる！

こんな調子で投資に資産形成以上の価値を探し続ける努力をしていきたい。

投資で「幸せ」を感じたい！／52皿目（renny：2015年5月9日）

まろさんから「富と幸福の間をどう生きるか？」というテーマが出されました。
そこで「幸福」について書いてみようと思います。

「幸福」「幸せ」

これは人それぞれに違いますよね。どんな生き方をしてきたか、で全然変わってくると思います。人の数だけ「幸せ」があることでしょう。私自身のこれまでを振り返ってみて、体験してきた「幸せ」を見つめてみると、あることに気づきました。

ステキで愉快な仲間と一緒に、何かを成し遂げること。
仲間同士にとって特別に価値のある体験を分かち合ったこと。

こんなことに「幸せ」を感じてきました。

何を飲むかなんて重要じゃない。
誰と飲むかが大切なんだ。

映画館で見たある映画の予告編で強く印象付けられたセリフです。　（すごく印象深いセリフだったのですが、本編は見てません。。。）

「何を飲むか」も重要だと思っています。 でも、やはり「誰と飲むか」の方がずっと重要、と私も思います。

10年くらい前、家族で九州に旅行に出かけたときの話です。

ネットで好評だった、かなり田舎のお店「ｘｘｘ食堂」というお店を訪問しました。お店に入ってみると、他にお客さんはいなかったのですが、平日だし、田舎だし、ということでそこは気に掛けませんでした。しかし、お店の人は無愛想。ん？！という感覚が生まれ始めたのです。料理が運ばれてきたとき、んんんんんｎ？？？？！！！となりました。お味も・・・・。

「大ハズレ」。この言葉しか見当たりません。

でも、です。今でも家族での会話にちょくちょく「ｘｘｘ食堂」の名前が登場します。家族で大笑いになります。私にとって「幸せ」を感じるひとときです。

こんな「幸せ」を、投資を通じて体験できるのではないか、そう思っています。

投資している会社が社会にポジティブな価値あるサービス・商品を届け高い評価を受ける、そうした栄誉を関係者の一人として分けてもらえる、共に応援している仲間の皆さんとその達成感を分かち合える、「大ハズレ」も仲間の皆さんと一緒で分かち合う、それは私にとっては「幸せ」です。こうした「幸せ」を演出できるのが「投資信託」の可能性だと信じています。

株式投資、投資信託を通じて上記のような「幸せ」を探してみませんか、というメッセージ、万人に響くものではないと思います。が、こんな考え方にまだ気づいていない人もまだまだ沢山いらっしゃるのではないか、とも考えています。ちょっぴりでも共感してくださる「仲間」「同志」が増えると嬉しく思います。

投資のリターンは「お返し」でもある／53皿目（ｍ@：2015年5月23日）

投資と幸せについての話が続いています。投資に幸せなんて必要ないという人もいますし、投資を通じて幸せを感じたいという人もいます。

私の場合、最初は自分のお金を殖やすための投資から入りました。できるだけ旬のテーマを次々と乗り換えるのではなく、長い目で見て着実に殖えていく方法を探しました。（その方がする事がなくて楽だと思ったのです）そうした時に出逢ったのがウォーレン・バフェットの投資哲学です。バフェットはこう言っています。

「生涯のあいだに良い投資を2～3すれば誰でも億万長者だ。」

ウォーレン・バフェットは10倍になる投資を3回繰り返せば1000ドルから投資を始めても1万ドルを超える事ができるというような意味の事を話していました。じゃあどうやって良い投資をするのか？バフェットが投資の師匠としている一人、フィリップ・フィッシャーは次のような強烈なメッセージを残しています。

「「超」成長株を買え。そしてそれ以外の株には手を出すな。」

10年で10倍になるような「超」成長株ってなんなの？ということで私も優良企業を探すようになりました。そして、超が付くほどの優良企業というのは研究開発から営業、労使関係、ガバナンスなど様々な点にも配慮されていて自分達の儲けだけを考えているわけではないという事に気づいたのです。

自分だけが儲けようとすると誰かを出し抜こうという事になりがちですが、企業の成長には誰かの犠牲ではなくお金を払ってサービスや商品を買いたいという消費者の気持ちが必要です。儲け第一主義で突っ走ると一時は成功しても長い時間を経るうちにどこかで強烈なしっぺ返しをくらうのです。

他人を幸せにするために投資をするんだと気負う必要はありませんが、企業が成長するためには他人を幸せにする必要があります。投資のリターンはお返しという意味のリターンでもあるのです。

投資を通じてその幸せを投資家が感じられることができたのだとしたら、投資は影でコソコソと行うものではなく、お天道様の下で堂々とできるものになるでしょう。また、投資に幸せを感じることは利益をないがしろにするものでもありません。

投資リターンは人生のオマケ／54皿目（2015年6月5日）

私が株式投資をはじめたのは15年前の22歳の時。
この十数年を振り返り、

- 資産運用で得られたリターン
- 投資の世界を知ったことで得られたリターン

のどちらで得をしたかと言えば、金銭的には圧倒的に後者だったりする。投資のために財務諸表の勉強がてら税理士試験を受けたおかげで、税理士業務を仕事としている時期もあったしね。

私には前回ｍ＠さんが語られたような「投資リターンはお返し」といった志はまだない。

「他人を幸せにするために投資をするんだと気負う必要はありませんが、企業が成長するためには他人を幸せにする必要があります。投資のリターンはお返しという意味のリターンでもあるのです。」（投資のリターンは「お返し」でもある／本日のスープ53皿目）

投資は金銭的なリターンを追い求めるよりも、投資の世界がもたらしてくれる知的好奇心に身を委ねる方がおトク、くらいの感覚だろうか。

一言で表すなら「**投資リターンは人生のオマケ**」。

楽しく人生を送るための学びの手段として「投資」があって、リターンは「オマケ」としてもらえるもの。お金儲けにこだわって楽しいことなんてない。投資家でありながら、投資や経済情報といい具合に距離を置くことが大切だと考えている。

こんな調子で「投資」と「幸せ」を、間接的にしかつなげられていないのが反省点。
数年前に坂本光司「日本でいちばん大切にしたい会社」に感銘を受け、「こんな会社に投資して、リターンを上げられたら幸せだな」と方法を模索し続けているものの、個人の個別株投資では限界を感じる今日この頃だ。

「支援し合う」関係に、”ゆっくり、いそげ”／55皿目（renny：2015年6月15日）

このリレーエッセーのメンバー、ｍ＠さんのブログを拝読して、影山知明さんの『ゆっくり、いそげ』を買い求めました。この本が非常に印象の強い本だったのですが、その前に。

xx年度には、利益yy億円。

まずは「数字」。
ほとんどそれのみ、というわけではないのですが、とにもかくにも「数字」。
xx年度までの時間を考慮して、その時間をかけて世の中に贈り届けたい「何か」、が語られたことはただの一度も無かったように思います、この数年間。そんな上司は一人もいませんでした。これは断言できます。
もしかしたら、そんなことを問いかける人が会社の内外に一人もいないからかもしれません。

これが私の勤務先の有様です。

私の勤務先は極端なのかもしれませんが、ほとんどの上場企業は似たり寄ったりなのではないか、そう思っています。上場企業は社会の公器と呼ばれてきたし、CSRという言葉（だけ）はしきりに聞かれるようになったけれども。

財務、会計上の「利益」でしか、社外の人たち、特に投資家は評価してくれない、おそらく会社は、経営者は、そう考えているのでしょう。株式市場、その周辺においては、「利益しか見ない、興味が無い」そんな考えの投資家が世の中の圧倒的多数、それが前提。

投資家と会社との関係は「利用し合う」関係。

『ゆっくり、いそげ』では、「利用し合う」関係というキーワードが登場します。双方にとって利用価値があるからこそ成立する関係です。会社、経営者と投資家とは、お互い「利用し合う」ものだ、それを株式市場に関わる人たちのほぼすべてが暗黙の了解として受け入れている。。。

でも、この暗黙の了解は前提として適切なのでしょうか。

体全体、徹頭徹尾「利益しか見ない」という考えに占められている投資家もいるにはいるでしょう。でも、頭の片隅、心のどこかで「短期的な利益だけでなく、長期的な目線で、投資している会社が贈り届けてくれる（かもしれない）何か」を評価したい、未来にステキな何かを贈ろうとしている会社を「支援したい」そんな考えを持っている投資家も相当数いるんじゃないか、そう思っています。

投資家と会社との「支援し合う」関係。

『ゆっくり、いそげ』では、「支援し合う」関係　もキーワードの一つです。株式投資を通じて、会社、経営者と投資家との間に「支援し合う」関係を育てることもできるんじゃないか、私はそう感じています。
『ゆっくり、いそげ』で指摘されていますが、多くの人は「消費者的」でありながら「受贈者的」である、と。(「消費者的」「受贈者的」については、ぜひ本で読んでみてください）　であれば、「受贈者として振る舞うこと」、つまり、「支援し合う」ことに関心を寄せる投資家は「少数」ではないはずと想像しています。

そして、もう一つ忘れてはいけないこと。
株式投資を通じて、未来にステキな何かを贈ろうとしている会社を支援したい、そんな想いを贈ることが可能だということにまだ全然気づいていない人たちも「多数」いるのではないか、ということ。

「支援し合う」という考えをもった投資家が「ちょっとした多数」になったりしたら、株式市場はもちろん、世の中が変わるんじゃないか、そんな考えを膨らまされました。投資を通じて、会社、経営者と投資家が「支援し合う」関係、簡単な話ではないとは思いますが、そこに何か大きな可能性を私は感じています。

「腹を括る」ということ／56皿目（ｍ＠：2015年6月26日）

前回55皿目「支援し合う」関係に、”ゆっくり、いそげ”でrennyさんが投資家と会社が支援し合う関係になると株式市場や世の中が変わるのではないかと書かれました。

株式投資とはちょっと違いますが、マイクロ投資などソーシャルな投資をしている個人投資家としてメディアから取材を受ける時、「損をするかもしれないのにどうして投資できるんですか？」と聞かれることがあります。

「損をするかもしれないけど、やってみないとわからないし、何より成功して欲しいからそこに自分のお金を使って欲しいんです。場合によってはある程度の損は見込んだ上で投資しています。」と答えると、ある程度の損を見込むというところから「寄付みたいなものですか？」と聞かれます。

「ある意味寄付みたいなところもありますね」と答えた上で損を許容しているだけで、損をしてもいいと全面的に認めているわけではないという話をするのですが、その辺の微妙なニュアンスがなかなかうまく伝わりません。(私の伝え方の問題なのですが)

寄付みたいと理解されて「素晴らしいですね」なんて言われるのですが、成功して欲しいから投資をしているのであって、失敗して結果的に寄付になる事を前提にしているわけではないんです。あくまでも失敗しても自分が被るよと投資したお金について腹を括っているだけなんですよね。

この辺りは上場している会社だったら会社が財務的に傾いてきたら株を売って逃げようかということにつながるのでしょうが、マイクロ投資は途中解約ができないので投資する時にそこは腹を括るしかないんですね。でも、そこまでやっているからこそ会社の方も投資家にありがたいと感じるんだと思います。

上場株式ともなるとなかなかそこまでの距離感は出せないと思うのですが、投資信託を通じてまとまった形になると近いものはできるのではないかと思いますし、株式型クラウドファンディングが始まるとひょっとしたらそういう事もできるのかもしれません。

金融ってリスクは基本的に回避する方向へ向かいがちですが、そこをあえて腹を括って共に歩むことで生まれる信頼関係というのも一つの投資の形としてアリなのではないかと想いながら投資をしています。この辺りは個別株投資をしている人から見てどう感じるでしょうか？

投資家の3分類／57皿目（まろ：2015年7月5日）

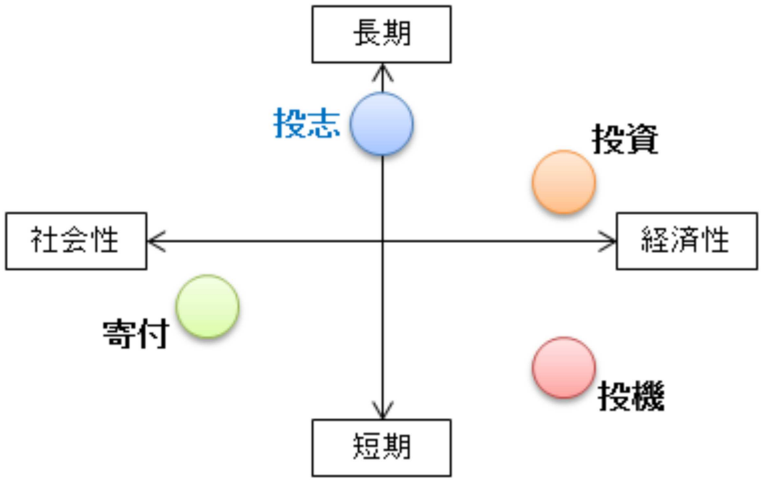
前回ｍ＠さんがメディアなどから取材を受ける際、自身の投資哲学がうまく伝わらない・・というモヤモヤが明かされた。ｍ＠さんやrennyさんのタイプの投資家をどのように世間へ伝えていくべきか。世間では投資家を大きく二つのタイプに分けているのではないだろうか？

・　投機家（デイトレーダーなどの短期投資家）
・　投資家（長期投資家）

判断の軸が「時間」しかないから思考停止してしまって「寄付みたい」という感想になってしまうのでは？
もうひとつ「経済性と社会性」という判断軸を追加すれば、

・　投機家
・　投資家
・　**投志家**

という３分類にできるのではないだろうか？
イメージ図を書くとこんな感じ。



経済性だけでなく社会性を踏まえて投資活動を行う投資家は、「お金」だけでなく「志（こころざし）」を投じているから「投志家」という名前にしてみた。投資家よりもより長期の視点を持っている印象があるので、図の中での配置も若干考慮した。

寄付は社会性のみを追求するもので、事業としての継続性を持たせるには投資の視点が不可欠だから、寄付は短期的な問題解決にしかつながらないと思う。※だから出資と寄付が半々のセキュリテ被災地復興ファンドはいい発想だった。

というわけで、ｍ＠さんとrennyさんは「投志家」なのだ！

「投資」の懐が深すぎる件／58皿目（renny：2015年7月21日）

インデックス投資
国際分散投資
IPO投資
債券投資
長期投資
株主優待投資
ESG投資
キラキラ長期投資
海外不動産投資
ワイン投資
マイクロ投資

・・・・

カエルに色々あるように、投資も色々あります。

お金に意志を込めて積極的に投資先を選ぶスタイル。前回、まろさんがこのスタイルを「投志」と名付けてくださいましたが、上記の通り、「投資」という言葉は実に懐が深いようで、さまざまなスタイルを飲み込んでしまうようです。さらには、「デイトレード」のように「投資」が付いていないスタイルまで、世間一般では「投資」の一種として捉えられたりすることもあります。そうしたこともあってか、今もって「株式投資」に対してポジティブな印象を持っている人がごくごく僅かなのではないでしょうか。

私のブログで、「**コラボ投資**」という言葉を打ち出してみました。 2012年5月のことです。言葉が大事だ！という考えから捻り出した言葉です。が、しかし、です。

「コラボ投資」の定義、まだ煮詰まっていません、模索中です！

ポイントは、お金を託す人、託される人、その間を取り持つ人、投資家のお金の流れに関わる人たちが相互に協力して新しい価値の創造を目指す、ということです。伊藤レポートでいうところの「**協創**」です。

ｍ＠さんが積極的に実践されているマイクロ投資には「協創」の精神が底流にあると思いますが、これまでにはなかった「投資」の姿が表現されつつあるのかな、と感じます。課題は沢山あるでしょうが、マイクロ投資は「投資」のイメージを変える開拓者的な役割を果たしているように思います。

少し気になることもあります。

コラボ投資、マイクロ投資。いずれも「投資」が付いちゃっているんですよね。
「投資」という言葉の懐の深さに飲み込まれてしまいそう。。。

株式投資に対してポジティブなイメージが広がるには、「株式投資って、えっ！そういうことなの！」という発見、気づきに瞬時につながる魔法の言葉があればなあ、と常々感じています。ただ、仮に魔法のような言葉があったとしても、それを裏付けるような実例が無いと空ろなだけなのかもしれません。

言葉の魔法に頼るのではなく、地道に実例を積み上げていくべきなんでしょうか？
ｍ＠さんはいかがお考えですか？

一人一人に「投資」は嬉しい／59皿目（ｍ＠：2015年8月5日）

「投資」と一言で言っても様々な手法があって懐が深いという話の続きです。

たしかに「投資」と聞いた時に一般的に想像されるイメージは良くないものが多いと思います。一方で投資には様々な手法があってそれぞれの手法にはそれぞれの特徴があってメリット・デメリットがあります。

結果的に投資家がどの方法を選ぶかで投資家の性質も変わりますし、複数の投資を組み合わせても何の問題もないわけです。

人が十人十色、いろいろあるように投資家も十人十色それぞれです。

社会的責任投資について魅力を感じる人もいれば、余計な要素を省いて純粋に経済的なリターンを追求したいという人もいると思います。コラボ投資のように投資にポジティブな面を感じながら投資をする人もいれば、システマティックにアプリケーションが自動的に投資をするのも投資です。

よく考えてみると「投資」のイメージが悪いというより「お金持ち」のイメージが悪いのではないでしょうか。

なぜお金持ちのイメージが悪いかというと､狡いことをしてお金を稼いだのではないか？と思われたり、お金の使い方が他人の目から見て（余計なお世話かもしれませんが）下品だったりするのが原因のように感じます。

投資にもいい面があるんだよと言うのもいいのですが、端から見ていい人だなと思われるようなお金の使い方をしていれば、その人がやっている投資手法についてはいいイメージがつくのではないでしょうか？例えばウォーレン・バフェットはかなりの大金持ちですが、悪く言う人をあまり見ませんし、彼の投資手法を悪く言う人もあまり見ません。

という事で、みんなそれぞれ自分が楽しいと思えるような投資をしていれば、共感した人は真似し始めるんじゃないかと思います。

1996年のJRAのCMコピーでこんなのがありました。

「一人一人に競馬は嬉しい」

これをもじって

「一人一人に投資は嬉しい」

こんな感じで投資と付き合っていくのがいいんじゃないかと思います。

初めは金儲けのための投資でいい／60皿目（まろ：2015年8月17日）

敬遠されがちな投資の世界をどう伝えていくか？

前回にｍ＠さんも投資の形は人それぞれであることを指摘されたように、お金との付き合い方はその人の人生観を色濃く反映するものだと思うから、伝え方の難しさを感じることもしばしば。安易に人まねをしてもうまくはいかず、芸能の分野で言うところの「守破離」

- 既存の型を守り（『守』）、
- 型を破って外に出て（『破』）、
- 型を離れて新たな型を生む（『離』）。

のサイクルを繰り返していく中で、自分なりの形を見つけていくものだから。
ちなみに私たち3人は下記のようなきっかけで投資をはじめている。

- 母に勉強しなさいとへそくりを渡されて（私･18皿目）
- 仕事以外の収入を探して競馬から株式投資へ（ｍ＠･19皿目）
- 子供が生まれ、学資保険と向き合って（renny･20皿目）

お金と向き合い、将来について考えたタイミングで「株式投資」に触れてみた、というところだろうか。今でこそ自らの投資に経済性と社会性を両立する方法を模索するトリオだが、当初は経済的なリターンに重きを置いていたことが分かる。

多くの方が悪いイメージを持つ「投資で金儲け」は誰もが通る守破離の「守」の段階と言えるから、その部分だけを見て興味はあるけど敬遠、という判断はしないで欲しい。そして私自身も、「破」「離」の段階まで達し、投資を楽しんでいる姿を伝えられる一皿を提供していきたいなぁと思う。

お金をふやしてくれるのは誰でしょう？／61皿目（renny：2015年8月29

日）

前回、まろさんから「初めは金儲けのための投資でいい」とのストレートなテイストの御意見をいただいたのですが、私も同じように思います。

株式投資を始めるきっかけは「お金を儲けたい！」「お金をふやしたい！」という人がほぼ100%だと思います。それ以外の動機を挙げる人が仮にいても、「お金を儲けたい！」「お金をふやしたい！」という気持ちがどこかにあることでしょう。

私の株式投資歴は十数年になります。その経験から、適切な相手（会社や投資信託）に長期的な目線で預けて（＝投資して）いれば紆余曲折は色々あるけれど「お金はふえる」という確信を持っています。そんなわけで、「初めは金儲けのための投資でいい」に異論は全くありません。100%賛成です。ただ、投資経験が積み重なることで変化が起きても不思議ではありません。

自分自身のお金がふえる様を見ていて、何年か前にふと考えたのです。

「このお金はどうやってふえているのだろうか」と。

私がふやしている？　それは違う！

私は自分の信頼する相手にお金を託しているだけです。 もちろん、そのお金を託すという行動無くしては、お金はふえません。しかし、私のその行動そのものがお金をふやしているわけではありません。

私の託したお金が株式に替わり（私の場合、投資信託を介してですが)、
その株式の発行体の会社が着実に業績を向上させてくれて、 かつ、
その業績等から株式に価格を付け、その売買の場を提供する市場が機能しているからこそ、私のお金はふえていたのです。
言い換えれば、お金を託している会社や市場が私のお金をふやしてくれていたのだ。
こんな結論に至ったのです。

どんな人に託してお金をふやしてもらいたいか、ということを考えるようにもなりました。株式市場という仕組みにお金を託すのも一つの方法です。でも、多種多様な価値観の参加者が仕組みに参加した結晶のみに自分のお金を託す、委ねることに違和感が生まれてきたのです。価値観に共感できる、あるいは、「この人たち、面白い！」と感じられる、そんな人たちを自分でみつけて、かかわることで、そんな人たちにこそ自分のお金をふやしてもらいたい、託したいという考えがどんどん膨らむようになりました。
今は、こうした人との関わり、関係にこそ株式投資の真髄があるのかもしれない、とさ

え感じるようになりました。

まとめてみましょう。

「株式投資でどうやってお金はふえてきたのか」という問いが
「誰が、何が、私のお金をふやしてくれたのか」に変換され
「信頼できる人たちにお金を託してふやしてもらいたい」
という想いに至ったのです。

これはもしかしたら『守』『破』『離』のプロセスの一部なのかもしれませんね。

第8章「投資家として企業に求めること」

【62皿目から70皿目のスープ】

かつてアダム・スミスは「国富論」の中で、所有と経営が分離する株式会社の仕組みについて、「株主は有限責任であるために、会社から受けとる配当金のことしか考えず、会社の業務に関心がない」ことに懸念を抱いていた。この指摘が顕在化しはじめたのが現代の株式会社の姿と言える。そしてこの課題に対応するのが、金融庁が策定したスチュワードシップ・コード(2014年)、コーポレート・ガバナンスコード(2015年)だ。(62～64皿目)

個人投資家にとっても他人事ではなく、まずは保有する投資信託の投資先企業が発行するレポートを読んでみてはどうだろうか。コモンズ投信のようにレポートを読んで企業の担当者と意見交換するワークショップを開催する例もある。個人投資家がレポートを手に取るきっかけとして、運用会社が果たすべき役割が大きいのではないだろうか。(65～70皿目)

株主の責任、株式会社の責任／62皿目（2015年9月22日）

前回、rennyさんから株式投資でどうやってお金はふえてきたのか？という疑問が信頼できる人たちにお金を託してふやしてもらいたいという想いに変わっていったという話がありました。

昨年から今年にかけて機関投資家（株主）に対してスチュワードシップ・コード、上場企業（株式会社）に対してコーポレートガバナンス・コードが施行されました。スチュワードシップ・コードは機関投資家に対して上場企業が長期目線で成長するよう対話を促すもので、コーポレートガバナンス・コードは上場企業が守るべき行動規範を示したものです。どちらも原則であり、法的な拘束力はないものの同意しない場合は理由を説明することになっています。

なぜ今、株主と企業の両方に対してこのような原則が求められたのでしょうか。

株主と企業経営者との関係はプロ野球でいうところのオーナー・フロントと監督・コーチ陣との関係に近いものがあると思います。オーナーはいわば株主で、一試合一試合の細かな戦術などに口出ししない代わりに（していた球団もあったようですが・・・)、チーム全体の方向性を決めます。監督・コーチは企業経営者であり、まさに戦う現場でチームの指揮を執ることを求められています。結果が残せなければ監督は更迭されますが、3連敗しただけで監督を変えるような短期目線のオーナーもいません。

スチュワードシップ・コードは影響力の大きな機関投資家に向けて発せられた原則ではありますが、投資家に本来課せられた責任を明文化したものでもあるのです。株式に投資する人達には企業のオーナーの一人として、議決権についても考えてみて欲しいと思います。

株式会社制度の本質的な問題／63皿目（まろ：2015年10月4日）

前回ｍ＠さんが言及されたスチュワードシップコードとコーポレートガバナンスコード。同種の話で「GPIFが国連責任投資原則に署名」というニュースがあった（9月28日)。もちろん投資の世界の住民にとっては、どれも非常に画期的なことだ。でもこの世界の外側から見れば、2つのコードも責任投資原則も当たり前のことしか書いていない。

この違和感はなんだろう？

最近読んだ奥村宏「資本主義という病」に答えの一つがあった。株式会社の制度設計は生まれながらにして本質的な問題を抱えていたのだ。

この連載企画の7皿目でｍ＠さんが株式会社制度の始まりを紹介してくれた。それから約180年。アダム･スミス(1723～1790)が「国富論」の中で株式会社の仕組みに対し、こんな懸念を書き残していたという。

・　株主は有限責任であるために、会社から受けとる配当金のことしか考えず、会社の業務に関心がない。
・　株式会社の経営に当たる取締役は自分自身のカネを投下するのではないから無責任になる。

この指摘が顕在化してしまったのが現代の株式会社。規模の拡大と共に経営者、従業員、取引先、顧客、株主との距離感が広がりすぎてしまったのが原因だろう。このリレー連載の中でも同種の指摘がされてきたし、

・　消費者以上、従業員未満の関係（47皿目）
・　「支援し合う」関係に、”ゆっくり、いそげ”（55皿目）

またこの距離感を縮めようとする枠組みがスチュワードシップコードとコーポレートガバナンスコードと言えるだろう。これが巨大化した株式会社の危機を食い止めるきっかけになるだろうか？ もしダメならマイクロ投資などソーシャルな投資からの底上げを待つしかないのだろうか。

スチュワードシップ・コードはアダム・スミスの「株式会社への心配」を払拭する！？／64皿目（renny：2015年10月12日）

前回のまろさんのエッセー、 株式会社制度の本質的な問題。

こちらで指摘された「問題」は非常に重大だと私も感じました。特に、ここ最近、日本だけなく海外でも、その問題が次々と具体的な現象として露になっているように感じられます。

「コーポレートガバナンス・コード」「スチュワードシップ・コード」という枠組がこれらの問題への対処に有効に機能して欲しい、と私も期待しています。一方で、そんなに単純な話ではない、という認識も持っています。

スチュワードシップ・コードの原則をどのように実践、実行していくかという方針に基づいて、機関投資家が自らのスチュワードシップ責任をどのように果たしたか報告する試みが始まっています。その一例として、大和証券投資信託委託のケースを見てみましょう。

http://www.daiwa-am.co.jp/system/files/giketu/giketu_20150819_44699.pdf

この報告の4ページに「(4) エンゲージメントの具体例」という箇所があります。ここでいうエンゲージメントとは、投資家と投資先の会社との「目的を持った対話」です。大和証券投資信託委託が投資先の会社とどんな対話を行なったか、が紹介されています。

1. 経営方針・財務戦略に対する観点 から抜粋

A社はROEが低く、PBR もI倍未満となっていたが、資本効率を意識することで企業価値を向上できると考えられました。 また同 社は内部留保が厚く、投資資金も限定的であることから、株主還元の強化について対話を行いました。

2. 投資家との対話・情報開示に対する観点 から抜粋

IR態勢 が十分ではなかったF社に、年二回の決算説明会の実施を提言したところ、同社は決算説明会を年二回実施するようになりました。

3. 環境・社会・企業統治 (ESG) 課題に対する観点 から抜粋

指名委員会等設置会社である I 社と、社外取締役の役割や人選基準などを議論しました。また、投資家との対話への社外取締役の参加についても議論しました。

「目的を持った対話」の内容の報告、素晴らしいことだと大いに評価しています。こうした報告を継続することでしかスチュワードシップ・コードに魂は入りませんからね。公募投信を運営する投信会社には、エンゲージメントの内容について具体的な発信を期待したいと思います。

しかし、気になることもあります。上記の対話の内容を見ると、対話の目的が「近きをはかる」短期的な成果を求めるものだ、と感じられてなりません。公募投信の目論見書等には決まり文句のように「信託財産の中長期的成長を目指して」とありますが、果たしてそれと整合しているのか、と。(個人の感想です)

「遠きをはかる」投資家、「近きをはかる」投資家、多種多様な目的を持った投資家が存在するのが健全な市場だと思いますが、他人からお金を託される機関投資家は、投資

目論見と、投資先とのエンゲージメント、「目的を持った対話」との関連を説明する必要があるのではないでしょうか。それが、資金を託す側が判断する要素の一つになるはず、と私は考えます。

今回の問題を考えるとき、私が最近感じていることがあります。

投資家が変化する必要性です。

ここでいう投資家とは、お金を託される機関投資家ではありません、元々の資金の出し手です。我々、個人投資家はその一人です。変化とは、個人投資家が誰にお金を託すか、ということを検討することです。スチュワードシップ・コードという枠組は、誰にお金を託すか、その検討の材料を提供し、投資家の変化を促してくれる可能性を秘めています。

前回、まろさんが紹介されたアダム・スミスの懸念。

> 「株主は有限責任であるために、会社から受けとる配当金のことしか考えず、会社の業務に関心がない。」

スチュワードシップ・コードに魂が入り、公募投信が、個人投資家が、変化することができれば、この懸念を一定程度晴らすことができる、私はそう信じています。公募投信を活用されている個人投資家の皆さんには、自分のお金を託している投信会社がどのようにスチュワードシップ責任を果たしているか、投資先とどんな「目的を持った対話」を行なっているか、ぜひとも注目していただきたい、そう強く願っています。ですから、スチュワードシップ・コードを一時の流行り言葉で終わらせてはいけません。

えっ！？全然、流行っていないって？（大汗）

スチュワードシップ・コードを時間掛けてでも根付かせましょう！

レポートを読もう、そして感想を伝えよう／65皿目（m@：2015年11月5日）

前回、rennyさんがアダム・スミスの懸念を払拭するためには機関投資家だけでなく個人投資家自身も変化する必要があるのではないか？と書かれていました。

株式会社がしっかりと機能するためには責任を分けた経営者、株主、従業員それぞれが

同じ方向を向く必要があります。それぞれが自分の保身のことばかり考えていては会社は長続きしません。

会社が四半期決算を開示するようになってから株式市場は四半期決算を当てるゲームになりつつあります。四半期決算の発表に向けて期待とともに株価が形成され、決算発表という答え合わせで一旦精算される感じです。

スチュワードシップ・コードやコーポレートガバナンス・コード、そして統合報告というように機関投資家や企業に対して数字だけでなく、目に見えない価値を評価しようという流れが来ています。

企業のIR担当者さんと話していてよく話題に出るのは「IRの報告書って読んでますか？」「個人投資家はどんな事が知りたいですか？」という点です。ここ数年、アニュアルレポートの質は格段に良くなって来ていますが、残念ながら個人投資家からアニュアルレポートやCSRレポート、統合報告について言及される機会は少ないのが現実です。

企業側もせっかく作ったのに手応えがないままでは改善のしようがないですし、個人投資家としても質の高い情報を入手できる機会を生み出すチャンスです。

お土産目当てに株主総会の入口まで来て帰っていくのが個人投資家という悪しきイメージを払拭するためにも、個人投資家から企業のIRレポートを読んだ感想を企業にフィードバックしてはどうでしょうか？

IR情報は投資家だけのためのもの？／66皿目（まろ：2015年11月19日）

前回ｍ＠さんから

「残念ながら個人投資家からアニュアルレポートやCSRレポート、統合報告について言及される機会は少ないのが現実です。」

というご指摘があった。

企業の有価証券報告書をはじめ、その他発行レポートに目を通して、個別企業に資金を投ずる個人投資家は絶滅危惧種なのだろうか？

投資に金銭的なリターンのみを求めれば、インデックス指標への積立投資が最も効率的なことは間違いない。私自身は企業から発行される様々なレポートを読みながら個別株

投資を続けているが、時間効率が悪いことは認識している。あえてその道を選択する私の思考回路は、

１．視野が広がって楽しいから
２．楽しくないと続けられないから
３．続けていればそこそこのリターンが得られるから

といったところだろうか。
私が給与ような安定した収入が少なく積立投資に不向きな人間で、半分趣味の世界も混ざっているから、自分の投資法を誰かに勧めようとは思わない。

でもひとつ問題提起をさせてもらうなら、

IR情報は投資家だけのためのものだろうか？

こんな例がある。
とあるITメーカーの営業マンが、取引先の有価証券報告書から下記のようなポイントをつかみ、取引ゼロから3年後には10億の売り上げを立てられるようになったという。
※出典…望月実&花房幸範「有価証券報告書を使った決算書速読術」P86～98)

・　経営指標の推移・セグメント情報から予算がありそうか？
・　従業員の状況からどれくらい売れそうか？
・　主要な設備の状況を参考にどこに売るか？
・　役員の状況から出世コースの部門を探す)
・　B/Sのソフトウェア勘定が増加傾向ならIT投資も活発
・　関係会社にも売れるか？(親会社を落として芋づるに)
・　どの拠点が投資予算を持っているか？

IRは”Investor Relations”の略だから、投資家のための情報発信のように思える。でも実際には上記のように有価証券報告書には営業やマーケティング担当者にとってのお宝データが眠っているし、CSRレポートに掲載される定性的な情報は就職活動中の学生にも有用だろう。

だから個別株への投資の有無に関わらず、企業発行のレポートを手にとってみてはいかがだろうか？
有価証券報告書のような法定書類は退屈だろうから、まずはアニュアルレポートやCSRレポート、統合報告あたりオススメしたい。アクティブファンドに投資をしているのなら、まずはそのファンドの投資先のレポートからぜひ！

「いい会社」が統合報告にイノベーションをもたらす可能性を秘めている！？／67皿目（2015年11月29日）

前々回、前回に企業が毎年発行するアニュアルレポート、統合報告についてお二方が取り上げられたので、私も少し調べてみました。

「アニュアルレポート　表彰」で検索してみると、こんなAwardが見つかりました。

2015年の企画概要 - 日経アニュアルリポートアウォード2015

今まさに審査途中なのでしょうか。
前回の結果は、統合版はオムロンがグランプリを受賞したそうです。そのオムロンの統合報告書です。

http://www.omron.co.jp/ir/irlib/pdfs/ar15j/ar2015j.pdf

たしかに充実の内容ですね。

このAwardの一番の特徴は**現役の機関投資家が審査を担う**ってことですね。
審査員を見てみると、投信会社の皆さんが珍しく！？顔出しされています。普段から「顔出し」されている方も混じっていますけど。

このAwardのもう一つ大きな特徴は、審査して欲しい会社側が「審査して欲しい！」と申し込む必要がある、ということです。そうしたスタイルをとっているせいでしょうか、前回の参加企業は約60社だったようです。

参加企業一覧

（社名五十音順、株式会社は省略）

アコーディア・ゴルフ	JXホールディングス	武田薬品工業	バンドー化学
アステラス製薬	資生堂	中外製薬	東日本旅客鉄道
アズビル	商船三井	椿本チエイン	日立金属
アンリツ	昭和シェル石油	ツムラ	ファミリーマート
イオンモール	信越化学工業	東京応化工業	富士通
伊藤忠商事	新生銀行	東京海上ホールディングス	富士電機
ANAホールディングス	スカパーJSATホールディングス	東芝	富士フイルムホールディングス
NTTドコモ	スズケン	豊田通商	ポーラ・オルビスホールディングス
オムロン	住友商事	長瀬産業	マネックスグループ
オリエンタルランド	セガサミーホールディングス	ナブテスコ	三井化学
オリンパス	積水化学工業	日本ハム	三井物産
カプコン	双日	日本郵船	三菱ケミカルホールディングス
カルビー	ソニーフィナンシャルホールディングス	日本たばこ産業	三菱重工業
川崎汽船	ソフトバンク	野村総合研究所	三菱商事
国際協力機構	大東建託	野村ホールディングス	LIXILグループ
国際石油開発帝石	大日本住友製薬	パルコ	
参天製薬		阪急阪神ホールディングス	

うーん、なんだか妙だなと思うのです。私の気のせいかもしれません、主催の新聞社の広告掲載とリンクしている臭いがするのです。やっぱり、気のせいですか？一定規模以上の企業ばかりになっているのも、その影響？気のせいですよね？

意地悪はこれくらいにしておきましょうか。

こうした報告書で大事なことは「継続性」だと私は思います。昨年のものと今年のものが比較できる、一昨年のものと今年のものが比較できる、会社は生き物ですからそういう「仕掛け」が必須ではないでしょうか。

そこでちょっと唐突ですが「いい会社」について考えてみます。

「いい会社」の一つの要件は、「いい報告」をすることと言えるかもしれません。「いい会社」でポートフォリオが占められているファンドやその受益者が、自分たちの投資先の統合報告やアニュアルレポートを吟味するというのは面白い試みでは！？
そうした活動が報告書への注目を高めたり、進化を促したりして、なんて思ったりしたのですが、ｍ@さん、いかがでしょうか？

統合レポートでファンドを評価してみよう／68皿目（ｍ@：2015年12月17日）

アニュアルレポート、統合報告についての話が続いています。前回、rennyさんから「い

い会社」でポートフォリオを構成しているファンドや受益者が投資先のアニュアルレポートを吟味すると面白いのでは？と提案がありました。

最近、統合レポートを作成する会社が増えてきましたし、統合レポートまでいかなくてもアニュアルレポートやCSRレポートで会社の目指す姿と取り組みについて伝えようとしている会社が増えています。

多くのアナリストは目先の四半期決算に注目しますし、IRフェアなどで個人投資家から出てくる質問も多くは業績に関わるものです。

一方、独立系直販投信のセミナーなどで企業の説明をした場合は事業内容についての質問が中心になります。長く投資しようとした場合にその会社が何をしようとしているのかその本質を知りたいと思うのは自然なことなのかなと思います。

コモンズ投信が行っている統合レポートを読んで企業の担当者と意見交換するワークショップに2年ほど参加していますが、短い時間ながらも統合レポートを読んでわかりやすかった点やわかりづらかった点、ここをこうした方がいいと思うという改善点が次から次へと出てきます。

意外に皆さんそういう事に興味があるんだなと思いますし、例えば新しく組み入れられた会社やファンドの運用報告書で上位5社くらいの統合レポートやアニュアルレポートを読んでみるのも面白いと思います。

運用会社が注目したポイントと自分の印象を比較することで投資を継続するかどうか判断するのにも役立てることができるのではないでしょうか？

レポート普及に運用会社も協力を！／69皿目（まろ：2016年1月6日）

おそらくアベノミクスと呼ばれる政策の一環で産声をあげた

- JPX日経400インデックス
- スチュワードシップ・コード
- コーポレートガバナンス・コード

これらに伴い経営者が投資家に媚びを売りすぎてしまうと、単なるROE至上主義を招き、短期売買の投資家が喜ぶ制度になってしまうだろう。ファナックの稲葉善治社長のような人物であれば安心だが…。以下は昨年4月に開催されたアナリスト向けの決算説明会で

の稲葉社長の発言。

> 「はっきり申し上げて、みなさんとお話をしていても業績は上がらない。私の時間は24時間しかないので、1時間でも2時間でもお客さんに会って信頼関係を築くことが大事。このとおり、おしゃべりですから（説明会にも）時間を取りたいが、私の責任は業績を上げることにある。」（ファナック、決算説明会で出た社長の”本音”／東洋経済ONLINE）

また正しく企業と投資家との信頼関係を構築することができれば、たとえば財務経理部門の人件費と監査料の無駄遣いでしかない四半期報告が廃止に向かうかもしれない。以上のようなことから、投資家が企業情報の入口付近で出会うアニュアルレポートや統合報告の役割がより重視されるようになるのではないか？

でも個人投資家の立場で言えば、アニュアルレポートや統合報告をどこに着目して読んだらいいのか分からない、というのが正直なところ。私は一年に一度、片っ端から何百冊かに目を通すのを何年か続けたから慣れたけど、これはあまりに非効率。

だから個人投資家の有志で運営される「投信ブロガーが選ぶ！Fund of the Year 2015」のように、ファンドマネージャーが有志で優秀レポートを選ぶイベントもあったらいいのに。34皿目でrennyさんが提言した、同じ企業へ投資する複数の運用会社が共催でイベントを開いたり、協働でレポートを発信する、というのもこれに近いだろうか。

前回、ｍ＠さんからコモンズ投信のワークショップの紹介があったが、個人投資家の企業を見る目を養うことができるようなイベントが広まると嬉しい。そして多くの個人投資家はアニュアルレポートや統合報告を読んだことがない（存在すら知らない）から、運用会社が投資先のレポートの普及に一役買って欲しい。

レポート普及に運用会社も協力を！ Part2／70皿目（renny：2016年1月24日）

前回のまろさんのエッセー「レポート普及に運用会社も協力を！」と同じく、私もレポートへの注目が高まって欲しいと強く願っています。具体的に何が必要か、私も考えてみました。

何よりも大事なことは、レポートの作り手（株式等の発行体である会社や、投資信託を運用している投信会社）に、誰に伝えたいのかを整理したうえで正しく認識してもらうこと、でしょう。発信する側で「誰に伝えたいのか、届けたいのか」が整理されていな

ければ、受け手を正しく見据えた的確なレポートは無理です。

以前に、ｍ@さん、まろさんと共に訪問した某投信会社のお話です。その某投信会社は「実際にお金を出している人（＝投資家・受益者）」ではなく、彼らの商品を販売してくれる販売会社をしっかり見据えてレポートを作成していました。誰が受け手なのか、それに対する発信側の認識が、レポートそのものを大きく変えてしまいます。

会社が発行する統合報告書にしても、投信会社が発行する月次レポートにしても、「どんな人（投資家・受益者）と長く付き合いたいか」という根っこが無いと、レポートの中身はピンボケになることでしょう。「どんな人と長く付き合いたいか」がハッキリと伝わってくるような、そんなレポートが増えてくると面白いでしょう。

「自分たち（会社や投信会社）の実績を見て欲しい」ということであれば業績を、「自分たちの行動、ビジョンを共有して欲しい」ということであれば哲学や行動を、それらをレポートで明瞭にアピールしてくれると、投資先を選ぶ側にとってもありがたい情報になり得るはずです。しかし、個人投資家がそれらのレポートを網羅的にチェックすることは無理があります。

上記のように個性を感じさせるレポートを発する会社を増やすという点で、投信会社が貢献できる可能性は大きなものがあると思います。というよりも、投信会社が担うべき「金融業」としての重要な機能の一つとさえ言えるかもしれません。

ある投信会社が、投資対象となる会社の統合報告書を丹念に読み込んでいるのであれば、その行動をもっとアピールしたらどうでしょうか。あるいは、投信会社が投資対象を選別するプロセスにおいて、統合報告書の読み込みがどの程度組み込まれているのかを説明する、とか。

私自身が接点を持てる投信会社は限られますが、機会があった際には、その投信会社が、投資先の選別の際に「統合報告書」等のレポートとどのように向き合っているのか、尋ねてみたいと思います。また、その向き合い方を月次レポート等で発信してくれるよう要望してみようとも思います。

前回の、まろさんのエッセーの繰り返しのようになりましたが、今一度訴えたいと思います。

「レポート普及に運用会社も協力を！」

第9章「社会を意識して投資するということ」

【71皿目から84皿目のスープ】

上場企業が経営にCSRやCSVを掲げるように、投資家の立場から社会的価値を生み出す考え方には社会的責任投資(SRI)やESG投資がある。投資に社会性を持ち込むことには、「社会のために投資リターンを犠牲にする」と疑問視する声もある。しかし損益計算書や貸借対照表の仕組みに織り込まれた社会に対する要請を読み解けば、ごく当たり前のことと言え、また近年では「社会性を意識した方が投資リターンが向上する」という研究報告も見受けられる。(71～75皿目)

続いてESG評価に対する提言を2つ。(76、77皿目)
まずは上場審査にESG評価を加えてはどうか？という提言。なるほど投資家の資金が直接企業に届く新規公開時の方が、投資家は社会に貢献している実感が持てるだろう。
次にすべてのESG要素で平均以上を目指すのではなく、個々の企業の成長に効果的なESG要素に重点的に取り組む事で、社会的な利益と会社の利益を無理なく実現していくことが将来の姿では？という提言。最近ではSDGs等、次々と新たな概念が持ち込まれるので、企業としてしっかりとした軸がなければ、ただ振り回されるだけになったしまう。

企業のESG評価が一般化し、企業間比較が可能なデータベースができあがりつつあることで、「ESGインデックス」という指数の組成がはじまっている。しかし個々の会社の個性を埋没させてしまうインデックス化ではなく、その個性を独自のESGな物差しで評価するアクティブマネジャーが増えることが理想的だ。もっともこのような主張をするのは、私たちのような少数派の面倒くさい投資家なのだが…。好き嫌いは別にしてお金は世の中を動かす原動力なのだから、ただ預金にしておくだけではなく、意志を持ってお金の使い途を選択するという考え方があってもいいではないか。(78～84皿目)

CSRとCSV、SRIとESG／71皿目（ｍ＠：2016年2月21日）

企業の出す統合レポートには財務情報に限らず非財務的活動に関する内容も書かれています。

企業の非財務的活動としてかつて企業が行う社会貢献としてのCSR活動がもてはやされましたが、2011年以降は本業で社会に貢献するCSVに力を入れる企業が増えています。

CSR…企業活動において社会や環境に及ぼす影響に対する責任として行う活動。最終目標は持続可能な社会の創造

CSV…自社の強みを活かして社会的課題の解決に挑戦する活動。最終目標は社会と企業が対立しない新しい資本主義の創造。

CSR活動としては地域社会への貢献としてボランティアや植林のような本業と関係ない分野にも手を出せるメリットがある一方、かかる費用はコストとみなされ、本業が不振に陥ったときに手を引いてしまうデメリットがあります。社員に対する福利厚生も多くの会社では同じような位置づけではないでしょうか。

一方、本業で社会的課題の解決に挑戦するCSVは資本主義と社会的課題がうまくマッチングした形に見えますが、ターゲットとされた社会的課題以外についてのインパクトは(純粋にCSVとしては)求められません。

CSRからCSVへというキャッチフレーズが流行ではありますが、CSVに取り組むようになってもCSRが不要になった訳ではなく、引き続き社会の一員として企業には社会的責任が求められています。

企業の立場から社会的価値を生み出す活動に対して、投資家の立場から社会的価値を生み出す考え方には社会的責任投資(SRI)やESGがあります。

社会的責任投資(SRI)…宗教的制約や社会活動から生まれた

ESG投資…持続可能な社会を投資を通じて実現するために環境(E)、社会(S)、ガバナンス(G)を考慮した投資

SRIやESGに対して投資は純粋に最高の金銭的リターンを生み出すために行えばよく、そこに社会的意思など不要という声も多く聞かれます。

技術的な問題もありましたが企業が環境への影響をおろそかにしてまで利益を追求した結果、公害が蔓延した時代もありました。企業は利益を求めつつ環境に配慮したものづくりをするようになりましたが、一方で株主は利益の最大化のみを企業に求めるというのではお互いにズレが生じてしまいます。

株主が短期的な利益のために長期的な目線を失うと、再び人が住みにくい社会になってしまう危険性があるのではないでしょうか。企業に社会的課題を解決するよう求めるのは社会活動家や消費者の役割であって投資家の仕事ではないと私には思えません。

投資に社会性を持ち込むことについてどのように考えますか？

社会を意識した投資が必要なのはなぜか？／72皿目（まろ：2016年3月4日）

CSR/CSV、SRI/ESG投資に言及した上で、投資に社会性を持ち込むことについてどう考えるか？ それが前回の一皿でのｍ＠さんからの問いかけだった。これに答えるかたちで、社会を意識した投資がなぜ必要か？について2つの図で説明しよう。

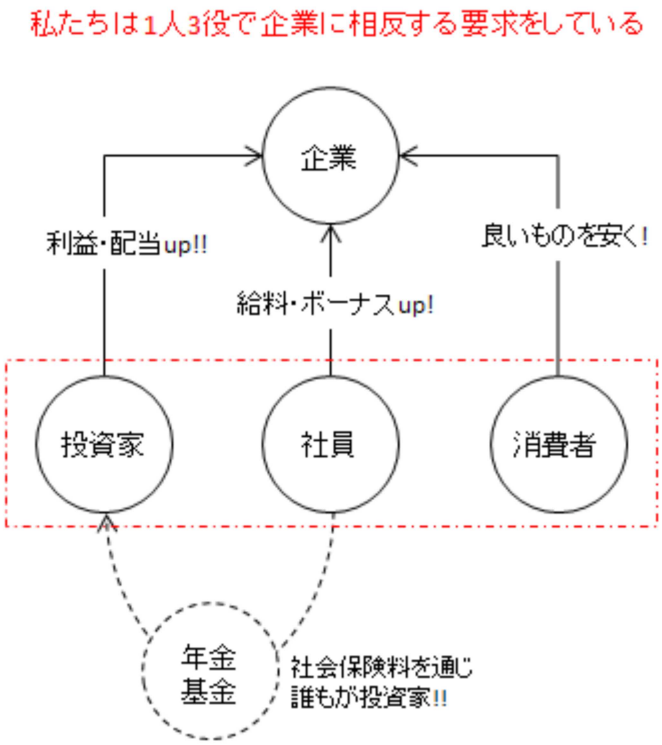
まず第一に**損益計算書の仕組み上、社会性を持たない投資はありえない**。というのも私の場合、個別株投資を十数年続け、運用資産が増えていくにつれて、売買の利益よりも配当収入を重視するようになった。下記の通り、投資家は企業の利害関係者のなかで最下部に位置する。

P/Lから見る企業と社会の関わり

売上高	…	顧客
売上原価	…	取引先
売上総利益		
販売費・管理費	…	従業員、取引先
営業利益		
営業外損益	…	債権者（銀行・社債投資家）
税引き前利益		
法人税等	…	国、地方公共団体
当期純利益		
配当	…	株式投資家

となると上位の利害関係者と良好な関係を築いた社会にとって良い会社から配当を受け取りたい！というのがごく当たり前の感覚と言える。

次に指摘したいのが、**社会を意識せずに投資すれば結局、自分に跳ね返ってくる**という仕組み。現代社会における人と企業との関係性をごくシンプルに図解すると、



投資家として自分勝手にリターンのみを要求すれば、3つの立場のうち投資家が強くなることでバランスが崩れ、

・　商品やサービスの品質低下（偽装問題）
・　給料が低く抑えられる（労働問題）

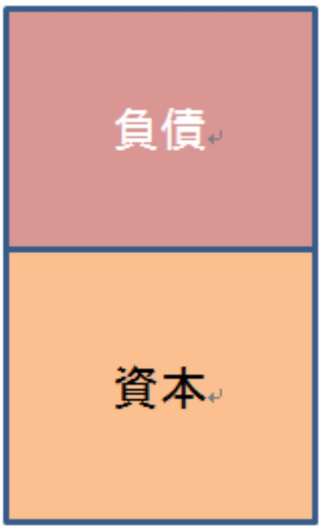
消費者や社員としての私たちに跳ね返ってくると言えるのではないだろうか。企業は投資家・消費者・社員のすべてにいい顔をできる存在ではないのだから。

ヒト・モノ・カネとあらゆるものがグローバル化された現代で、政治のみが変わらず一国単位のままで身動きが取れなくなり、問題解決能力を失ったように見える。こんな時代だからこそ世界規模で事業を展開する企業にはより大きな期待が寄せられていると言える。

昨年9月に年金積立金管理運用独立行政法人（GPIF）が、ESG（環境・社会・ガバナンス）の取り組みに優れた企業へ投資を行うESG投資の推進を一環として、国連責任投資原則（PRI）に署名した。今まで企業は自分に似合ったCSR/CSV活動はどれだろう？と「鏡」もなしに服選びをするような状態だった。でもこれからは日本にESG投資が広まることで、投資家が企業の「鏡」の役割も果たせたらいいなと思う。

社会を意識した投資が必要なのはなぜか？Part 2／73皿目（renny：2016年3月30日）

前回、損益計算書を見れば「社会を意識した投資が必要だ」と　まろさん　が力説してくださいました。
損益計算書と来れば、貸借対照表です。
貸借対照表を見ても「社会を意識した投資が必要だ」ということになるのか、考えてみたいと思います。



当然見るべきは、貸借対照表の右側、どのように資本を調達しているか、ということ。

まず「資本」から見てみましょう。

資本を提供しているのは株主です。その株主が経営者を選び、企業活動を委嘱する、これが株式会社の基本的構造です。どんな経営者を選ぶのか、それは株主の仕事ではあります。しかし、今、多くの上場会社では株式の保有者が広く分散してしまっていて、次の経営者選びを行っているのは実質的に今の経営者であり、株主がその選択を株主総会で追認する、それが主流になっているのが実状かと思います。企業価値の創造を担うのは経営者です。その経営者を選ぶのが経営者という現状にあっても、その選択の場で株主がどんな考えを持っているのか、というのは考慮されているものと想像します。

四半期決算の行方を必死で追いかけていたり、内部留保を還元せよと声高に叫ぶばかりだったり、という短期志向の株主、その会社が上場しているからというだけで株を保有している株主、こうした株主が大勢を占めている、そう今の経営者が認識していれば、その意に沿うような人物を次の経営者に選ぶことでしょう。果たして、そこに、その企業の社会的存在意義、責任を認め、その責任を果たし続けることを求める株主が一定数いることを、経営者が認めた場合はどうでしょうか。次の経営者を選ぶ際に、どれだけ考慮されるか、わかりません。しかし、そうした考えの株主が多いな、と感じれば感ずるほどに経営者選びは違ってくるものと私は考えています。甘い！青い！と言われるか

もしれませんが。

続いて「負債」

投資には関係ないでしょ？！

ノンノン、関係あるんですよ、これが。

鎌倉投信が運用している投資信託、【結い 2101】。この投資信託の組入れ資産には債券が含まれています。これは間違いなく「投資」です。債券の発行体は、未上場のベンチャー企業です。社会の課題を企業活動を通じて解決しようとしているベンチャー企業です。これらのベンチャー企業に債券で投資する理由は何でしょうか。

ここからは私の想像です。

債券であれば発行体は期限が到来すれば債務を返済しなければなりません。期限が到来しなくても何か債務不履行や契約違反があれば債権者は返済を要求することができます。これがベンチャー企業の持続的な成長、独り立ちに寄与しているのではないか、ということです。こうした企業に株式で投資してしまうと、いくら契約を結んだところで、基本的に、お金は片道切符なのです。しかし、債券であれば往復切符にできる可能性が高まります。企業が成長、独り立ちしていくには、前回、まろさんがご指摘の通り、社会から必要とされて利益を生まなければなりません。それができて初めて、借りたお金を返すことができるようになるのです。したがって、「負債」という視点でも、社会を意識した投資が求められているように私は感じています。いわゆるマイクロファイナンスの分野では「片道切符」ではなく「往復切符」なファイナンスがもっともっと求められていますが、真面目にやれば非常に手間暇の掛かる仕事だと思います。真面目に向き合って、信頼を積み重ねる、この分野の金融業のプレイヤーが増えて欲しいなあ、とも考えています。

以上、貸借対照表から見ても、社会を意識した投資が益々必要だと私は感じています。

金融の世界にも「フェアプレー精神」を！／74皿目（ｍ＠：2016年5月4日）

社会性を意識した投資の必要性について損益計算書の観点からまろさんが、貸借対照表の観点からrennyさんが話して下さいました。

また、企業の資本に相当する株式を保有する株主という立場だけでなく、負債に相当する債券や融資を通じて企業に資金を提供する部分についても社会的な観点が必要ではないかとrennyさんが書かれています。

社会的な投資が時間と共に変化していく中で企業への融資についても社会的な観点を取り入れようする動きがあります。フェア・ファイナンスと呼ばれる考え方で預金者から預かったお金を投融資する先を環境や人権など社会的な観点で評価するものです。

これらの動きはフェア・トレードやオーガニックなものを求めるものと同様、まだ多くの人に必要とはされていませんが、限られた地球資源を使って増え続ける人口を養っていくためには必要なものであると思います。

サッカーなどのスポーツでもただ強いだけではなく、フェアプレー精神を持ったチームが尊敬を集めます。金融の世界は汚いという印象を持たれ、投資をしている人も同じように汚いという印象をもたれがちです。

自分だけが儲ける利己だけでなく、他人も幸せにする利他の心を併せ持った投資をすることで金融や投資をしている人への印象も変わってくるのではないでしょうか？

投資リターン向上に自利利他が必要／75皿目（まろ：2016年5月18日）

前回の一皿でｍ＠さんがこうまとめたが、

> 「自分だけが儲ける利己だけでなく、他人も幸せにする利他の心を併せ持った投資をすることで金融や投資をしている人への印象も変わってくるのではないでしょうか？」

いわゆる「自利利他」の精神を投資の世界に持ち込むと「社会のために投資リターンを犠牲にする」と捉えられがちだ。※56皿目でｍ＠さんがマスコミ取材で寄付と投資をゴッチャにされた体験談を紹介している。

ESG投資（E:環境、S:社会、G:ガバナンスを考慮した投資）の世界でも最近までそのような認識を持たれており、たとえばアメリカでは約10年にわたり、ESG投資の考えは投資理論とは相容れないもので、受託者責任のルールに反するのではないか？と議論がされていた。※2015年10月のアメリカ労働省の発表で議論に終止符

もともと国連PRIによってESG投資が掲げられたのが2006年と新しいため、ESG投資のパフォーマンスを分析した研究も少なかったが、最近では日本語でも簡単に読めるようになった。NNインベストメント・パートナーズと欧州企業エンゲージメント研究センターの共同研究による報告書「株式の投資判断におけるESGの重要性について」では、

- ESGに関して物議を醸す行為が見られる企業への投資を避けることで、ポートフォリオのリスク/リターンが改善する 。
- ESGスコアの水準が高い銘柄よりESGスコアの改善が進んでいる銘柄の方が将来のリターンが高い傾向にある。

という検証結果が報告されている。

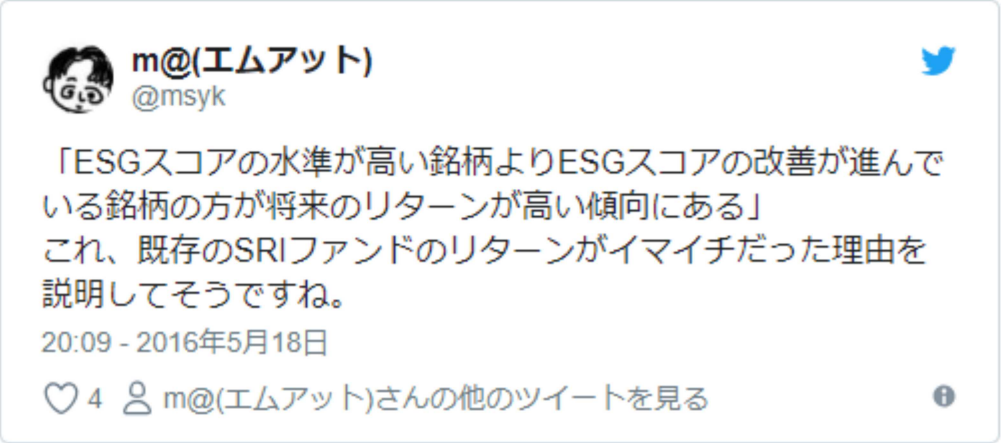
以上のようなことから、「社会のために投資リターンを犠牲にする」というよりも「社会性を意識した方が投資リターンが向上する」という考えに変わってきていることを頭に入れておきたい。

上場審査にESGを！／76皿目（renny：2016年6月5日）

前回の「投資リターン向上に自利利他が必要」 の中で特に印象的だったのがこの箇所

> 「ESGスコアの水準が高い銘柄よりESGスコアの改善が進んでいる銘柄の方が将来のリターンが高い傾向にある。」

m＠さんもこの点に注目されていたようでツイートされていました。



「ESGスコアの水準が高い銘柄よりESGスコアの改善が進んでいる銘柄の方が将来のリターンが高い傾向にある」

これ、既存のSRIファンドのリターンがイマイチだった理由を説明してそうですね。

ESGスコアを計測するのは難しい面があると思いますが、一定の基準が確立されるといいですね。そうすれば、スコアの経時変化が見られることになるわけですから。

Environment ： 事業活動のプロセスで生じる環境に対する負荷をどのように軽減しようとしているのか、
Society：事業活動を通じて、本業でどのような社会的な貢献を為し、そのインパクトを高めようとしているのか、
Governance：事業環境の不測の変化に適応できるよう会社の仕組を日々手入れしているのか。

以上が私のESGの解釈です。

突然、話が飛んでしまうのですが、東京証券取引所の上場審査基準をご存知でしょうか。

http://www.jpx.co.jp/equities/listing/criteria/listing/01.html

http://www.jpx.co.jp/equities/listing/criteria/listing/index.html

ここに書かれた形式要件と一緒に実質的な面も審査されているはずだと思いますが、このプロセスでESGという視点がどの程度考慮されているのでしょう。上場企業は「Public Company」であるわけですから、ESGという要素でも一定の評価を得られるような存在であるべきだと私は考えます。当然、上場、その入り口でもESGで評価されて然るべきだとも考えます。

なもので、上場審査のプロセスにはESGでの評価を加えるべき、と提言したいと思います。

既に上場している企業は？

それを見極めるのが投資家、ファンドマネジャーの役割でしょう。

企業の成長を後押しするESG／77皿目（ｍ＠：2016年7月10日）

企業が上場すると手に入れるものと手放すものがあります。

手に入れるものは「資金」。株式を買った人から新たな資金を集めることができます。

手放すものは会社の「所有権」です。株式という会社のオーナーとしての権利を株式という形に分割して出資した人達で分け合うことになります。

会社は誰のものか？という議論はたびたびありますが、会社のオーナーは誰か？という質問であれば株主という事で異論はないと思います。ただ、会社のオーナーが誰であったとしても、会社や従業員をオーナーの好きにしていいわけではなく、取引先やお客様、地域に対してもよき隣人であることが社会から求められます。そうしたものを数値化したものがESG要素ではないでしょうか。

前回、rennyさんが「上場審査にESGを！」と書かれましたが、株主はお金を出した以上、金銭的なリターンを求めるのが一般的だと思います。例外的に株主優待や株主になることそのものに価値を見出す株主も一部にはいますが、多くの場合が金銭的なリターンを上げるために株式を買っていると思います。

先日参加したインパクト投資のセミナーで、ある上場企業の方が守りのCSR、企業としての重点的な攻める要素としてのCSVという話をしていました。

企業が成長していくための一つの要素としてESG要素も組み込まれていますが、全ての要素でまんべんなく高い水準を求めるのではなく、事業にとって効果的な部分により重点的に取り組む事で社会的な利益と会社の利益を無理なく実現していました。

実際に企業のESGスコアとROEを縦横軸においてプロットすると高ROE＋高ESGスコアな企業のリターンが高くなる傾向があるのですが、更に分析すると企業のリターンを高めるESG要素は業種によっても異なるという調査結果があります。

CSRランキングなどでは総合スコアで順位づけされますが、企業の成長にとって意味のあるESG要素に重点的に取り組む事を株主から求められる時代が来るかもしれません。

ESG投資がその普及と引き換えに失うもの／78皿目（まろ：2016年7月28日）

最近、GPIF(年金積立金管理運用独立行政法人)がESGインデックスを募集するというニュースがあり、なんとなくモヤモヤしている。

たしか2010年の秋頃にブルームバーグの端末でESG情報が表示されるようになり、この数年で投資判断材料の一つとしてESG情報が当たり前のように使われるようになった。そんな背景もあり、注目を浴びるようになったESG投資だが、なんだかデータベースを利用した機械的な運用へと進んでいるような予感が…。

分野は違うけど、ついにトップレベルの棋士と同等の強さを持つようになった将棋ソフトが登場した現在。森内俊之さんが棋士の指す将棋の未来についてこう述べている。

> 「やっぱり同じような将棋が増えていくと思うので、その中でいかに自分の特徴を出せるかが大事になるでしょうね。人と同じ将棋ばかりを指していると、自分が棋士をやっている存在意義がどこにあるのがわからなくなってきます。」(大川慎太郎「不屈の棋士」より)

将棋ソフトに頼っていくと、人それぞれの棋風は失われ、ただ勝つための機械的な将棋になってゆく…。

だからESG投資も指数作成みたいな方向に行ってしまうと、たんなる投資リターン向上のための道具として従来の投資に取り込まれてしまうのでは？　もちろん「よりよい未来を」という志を持った運用も残るのだろうけど、職人の手仕事的な規模になってしまうだろうね。

「ESGインデックス投資」で会社の個性を埋没させるな！／79皿目（renny：2016年8月14日）

前回、まろさんが「ESGインデックス（株価指数)」について、こんな指摘をされています。

> 「ESG投資も指数作成みたいな方向に行ってしまうと、たんなる投資リターン向上のための道具として従来の投資に取り込まれてしまうのでは？」

私も同じことを感じてしまいます。

今「ESGインデックス」なるものができたとします。となると、それに採用された会社を

一まとめにした「株価」の動きが逐一記録されていくわけです。この一まとめにした時点で個々の会社には「ESGインデックス　採用銘柄」というラベルがつきます。その時点で個々の会社がESGの面で評価された個性が逆に薄まってしまうのではないか、見えなく（見ないように）なってしまうのではないか、個性を埋没させることになるのではないか、と感じるのです。「ESGインデックス」に連動するETFやら、インデックスファンドやらの組成が視野に入っているような印象を持ちますので、「ESGインデックス」に採用される会社は大企業（大型株）が中心になることでしょう。これも個性を埋没させることに拍車をかけそうです。

つまり、この「ESGインデックス」、それに連動するETFやらインデックスファンドやらをポートフォリオに組み込むことを、「ESG投資」のメインストリームにしてしまうことがとても残念に思われるのです。というか、何とかして避けられないものか、と考えています。というのも、企業の持続的な成長に寄り添う、関係していく「投資」の在り方として、「ESG投資」は、個人投資家のすそ野を広げるという点で、非常に大きな可能性を秘めているように感じられるからです。

ここ数年、注目が高まっているROE、これは財務的な結果、そして、株主目線での指標です。一方、ESGには財務的な結果は基本的に関係ありませんし、株主だけではなく社会全体から見た指標です。

ESGの観点で高く評価される、改善し続ける会社が、持続的に業績を伸ばし市場からの評価をそれに合わせて向上できているか否か、より多くの研究、調査が必要だと思いますが、ESG投資は長期的に見れば報われる（＝良好な投資リターンをもたらす）ものと想像しています。

もう一つ重要だと考えるのは、ESG投資は個々の会社の個性を見極めること、見守ることが大前提だということです。そこにESG投資の本質が在るのです。

「株式投資＝マネーゲーム」、「株式投資＝ギャンブル」という偏見を持っている人たちに対して、ESG投資は、全く違う価値観、考え方の枠組みを提示することができるのではないか、と思います。個々の会社の個性を埋没させてしまう「ESGインデックス」ではなく、その個性を独自のESGな物差しで評価しポートフォリオをつくってくれるアクティブマネジャーがドンドンと登場するのを後押しすることこそが大事だと私は考えます。

「ESGインデックス」を否定するわけではありません。でも、これが「ESG投資」のメインストリームになることは大反対です。仮にそんなことになったら、それは業界、いや、社会全体の怠慢とさえ言えるのではないでしょうか。

個性を失い、コモディティ化の進む金融業／80皿目（ｍ＠：2016年9月5日）

前回rennyさんがESG投資のメインストリームがESGインデックスになるのであれば反対という意見を述べていました。

元々投資業界はより高いリターンを求めて切磋琢磨していましたが、高いリターンに加えて確実性、ブレの少なさ（シャープレシオの高さ）を求めるようになりました。そしてかつては参考値であった市場平均＝インデックスに投資できるようになると今度はインデックスを横目に見ながら勝負するようになりました。

よりよい成果を出すための運用から負けない運用へ求められるものが変わりゆく中で、投資における個性が失われ、より規格化されたものが持て囃されるようになったのではないかと感じます。最近流行のスマートベータはまさに規格化された投資であり、市場平均を超えるリターンが期待されるパターンを探し求めた結果です。

規格化においては客観性が重視されますが、ESG投資は主観こそが大事だと思います。誰もが納得する客観的なものより、運用者の主観で投資した結果の是非を問う、そんな骨太な運用を求める人達が少ないのも問題だと思います。何か新しい尖ったものが誕生しても、結局は汎用性のある規格化されたものが広まっていく。金融業においても工業化が進んでいるのではないでしょうか。

広く世の中に受け入れられる課程においてコモディティ化というのも一つの姿ではありますが、物事の本質は失わずにいて欲しいと思います。

機心が生じれば本質を見失う／81皿目(まろ：2016年9月21日)

GPIF(年金積立金管理運用独立行政法人)がESGインデックスを募集するという話題から、79皿目、80皿目では、ESG投資の主流がインデックス運用の方へ流れて行ってはダメ、という話になった。

この3人で話していたら、そういう方向に流れていくのはごく自然で、61皿目でのrennyさんの言葉に象徴されるように、

> 「株式投資でどうやってお金はふえてきたのか」という問いが、「誰が、何が、私のお金をふやしてくれたのか」に変換され、「信頼できる人たちにお金を託してふ

やしてもらいたい」という想いに至ったのです。

投資リターンは金銭的リターンだけじゃないだろう、と考える投資家の集まりだから。

「食」に置き換えるなら、ファーストフードなどでカロリー摂取のためだけの食事をするのは嫌だ！　食事とは調理した人や食材の生産者など様々な人の心が込められた料理をいただいて、自分の心を豊かにすることだ！というような、ちょっと面倒くさい人たちなのだ（笑）

コミカルにたとえるとそういうことだが、どんな分野においても楽な方に流れてしまうと、当初の理想は形骸化し、変な方向に暴走して行ってしまうもの。

それは古くは**荘子**が「**機心**」という言葉で表したように、

> 「機械有るものは必ず機事あり。機事有るものは必ず機心あり。機心胸中に生ずれば、則ち純白備わらず。純白備わらざれば、則ち神生定まらず。神生定まらざる者は、道の載せざるところなり。」

便利な機械を使って楽をしよう、得をしようという気持ち（機心）によって、純白の心が失われると道を踏み外してしまう、というのは人間の性なのだろう。

オクスフォード大学の人工知能の研究者が2013年に発表した論文の中で、コンピューターに代替される可能性ある職業のランキングを掲載して以来、話題になっているが、定型化された業務は急速に人の手から離れていく可能性がある。(”The Future of Employment: How susceprible are jobs to computerisation”)

今の世の中は良いか悪いかは別として、ヒト、モノ、企業、社会まで「お金」の仲介によってつながっているようなところがある。お金の循環を担う金融が果たすべき役割は大きい。だからこそ運用の本流がインデックス指標により定型化、機械化していったとしても、ESG投資のような分野には人の心と心をつなぐような部分が残っていて欲しいなと願っている。

「面倒くさい投資家」という成分／82皿目(renny：2016年10月29日)

前回、まろさんが「面倒くさい人たち」と表現されましたが、 その通り。

たしかに、私は「面倒くさい投資家」です。

食卓に供されたスープの材料の産地がどこでどんな風に栽培されたのかと問うかのように、投資のリターンがどこからどうやってここに来たのか、 気になる、興味を持つ、ほほーと唸ってみたくなる、これが「 面倒くさい投資家」です。

面倒くさい投資家には他にも特徴があります。

ある一年、東証一部全体に投資していたら6%のリターンが出ていたとします。一方、同じ期間「面倒くさい投資」の成果は1%のリターン。それでも、そこに至るストーリーがほほーと唸らされるものであったら、 それで十分満足します。6%のリターンよりも1%のリターンを大切なんです。

これはリターンを求めていないように見えるかもしれないけれど、 それは違うんです。リターンはどこから来たのか、それが大事なんです！

1900社が一つにまとめられて、誰が何をして、 何がどうなって出て来たか、素人にはもはや分析不可能な6%よりも。

ここでｍ@さんの力作をぜひご覧ください。

http://iitoushi-tanken-nisshi.hateblo.jp/entry/2016/10/11/180000

http://iitoushi-tanken-nisshi.hateblo.jp/entry/2016/10/12/180000

http://iitoushi-tanken-nisshi.hateblo.jp/entry/2016/10/13/180000

http://iitoushi-tanken-nisshi.hateblo.jp/entry/2016/10/14/180000

快活に語ってくれている経営者が率いる会社。私のお金のいくばくかは、投資信託の仕組みを通して、これらの会社の株式や債券に変身を遂げています。

これらの会社から直ぐにリターンがやってくるか？　それはまだ分からないけど来て欲しいよね、来たら素敵だよね、場合によっては泣けちゃうね、と感じる。そう、涙腺がきっとよく似ているんです。

これも面倒くさい投資家の特徴なんです。

とはいえ、私自身という投資家は、この成分で100%占められているわけでもありません。 だけど、それなりの濃度を感じているのも事実。 私に限らず、大なり小なりこうした成分をいくらか持った、 その遺伝子を持った投資家はそこそこいるんじゃないかな、っ

て大真面目に考えています。 （もちろん、まったくゼロという人、「株式投資で涙？涙腺？ バカじゃない？」という人も沢山いるのだろうけど。）

最近つくづく思うのだけれど、日本の社会でこの成分がもっと増えたり、 遺伝子がもっとたくさん呼び覚まされたら、 少しずつかもしれないけど、色々変わり始めるよ、って。 いい加減な物言いに見られるかもしれないけど、 きっと世の中が楽しくなる、明るくなる。私はそんな確信を持っています。

あなたには「面倒くさい投資家」の成分、ありますか？

お金の使い途を選択するということ／83皿目（ｍ＠：2016年12月12日）

先日、テレビ東京のガイアの夜明けで地域の金融機関が中小企業を支援する様子が紹介されました。

町工場の持つ技術を組み合わせることで新たなビジネスを興して融資につなげる、地方銀行の取引先の商品を同じく取引先に紹介して販路拡大の後押しをしたり、ふるさと投資ファンドを通じて資金だけでなくファンづくりに結びつけるなど金融機関がお金儲けだででない姿がそこにはありました。

お金は経済の血液とも例えられますが、明治時代に渋沢栄一が日本で初めて銀行をつくった理念は「一つ一つの滴は小さくとも集まれば大河となって人を利し、国を富ませることにつながる」というものでした。

ガイアの夜明けで紹介された地方金融機関の後ろには市井の人による預金というお金があります。普段、預金していると銀行にお金を預かってもらって利息がもらえるとしか考えないかもしれませんが、銀行に資金を貸し出して銀行が稼いだお金の一部を利息として受け取るというのが本当の預金の姿です。

銀行に預けたお金にはこんなことに使って欲しいという意思はほとんどなく、とにかく利息が欲しい、安全に保管しておいて欲しいというのが預金者の願いだと思います。
rennyさんが前回、「面倒くさい投資家という成分」について書かれていましたが、私にも面倒くさい投資家の成分が多分にあります。

自分のお金の使い道を自分で選ぼうと思い、株式や投資信託に投資するだけでなくふるさと投資を通じて地方の中小企業に投資したり、ソーシャルレンディングという仕組みで企業だったり、海外の個人に小口の融資をしたりしています。

昨年から12月を寄付月間と位置づけて「欲しい未来へ寄付を贈ろう」という取り組みも始まっていますが、寄付も未来へ向けた投資であり自分でお金の使い方を選ぶということです。

投資や寄付はハードルが高いという人は消費で選択することだってできます。例えば児童労働で作られていないカカオで作られたチョコレートを買ったり、農園から安く買い叩いたものでないコーヒー豆を選ぶということだってそうですし、有機栽培の野菜を買ったりオーガニックコットンの商品を買うことだってそうです。

お金は経済の血液なので、使い方一つで未来はちょっとずつ変わります。 そこに気づいたらお金を使うときにちょっと面倒くさいかもしれないけれども満足度もちょっとだけ増えるんじゃないかと思います。

この3年をふりかえる／84皿目(まろ：2017年1月6日)

3人で連載をはじめたのが2014年2月だからまもなく丸3年。
前回ｍ＠さんが言及されていた「ふるさと投資」について、3年前とは変わったなぁと感じていることがある。

ミュージックセキュリティーズの動向を中心にこの10年を簡単に振り返ってみよう。

同社がミュージシャン向けに行っていた、いわゆるクラウドファンディング（Crowd:一般大衆＋Funding:資金調達）の仕組みを酒蔵などの一般事業に広げてもう10年くらいになるだろうか。2008年の金融危機をきっかけに自分のお金がどこに投資されているのかに着目する投資家が増えはじめ、2011年には東日本大震災後の被災地応援ファンドが注目を集めた。

2014年10月には内閣府に「ふるさと投資」連絡会議が設立され、2015年5月には「ふるさと投資」の手引きが発行された。なお「ふるさと投資」は以下のように定義づけがされている。

> 「地域資源の活用やブランド化など、地方創生等の地域活性化に資する取り組みを支えるさまざまな事業に対するクラウドファンディング等の手法を用いた小口投資であって、地域の自治体や地域づくり団体の活動と調和が図られたものをいう。」

また私自身ミュージックセキュリティーズのファンドに投資していて最近一番変わった

なと思うのが、共感が持てる事業内容でかつ事業計画が妥当なファンドは募集開始からあっという間に上限まで資金を集めてしまうこと。先日、投資した「丹波栗の和のモンブランファンド」が募集開始から2,3日で受付終了になっていて驚いた。

こうした動きを見ていると、積極的に投資リターンを得ようとする投資家がふるさと投資の分野に参入してきているのではないかと感じている。新たな投資家層の登場はこの分野をより活性化させていくに違いない。

また3年間で変わったのはこの分野だけではない。

2014年10月に金融庁が「金融モニタリングレポート」を発表し（2016年からは「金融レポート」に名称変更)、年に一度、金融庁が顧客目線に立って金融機関をぶった斬る！という内容になっている。たとえば2016年度のレポートの中では、

> 「我が国では、家計の安定的な資産形成に適した投資信託が必ずしも広く提供される状況にはなっていないものと考えられる。その背景としては、例えば販売会社については、短期的な手数料収入等の足元の利益を優先させるあまり、顧客の長期的・安定的な資産形成に貢献し、そのことにより自社の収益基盤の拡大も図っていく、という姿になっていない状況が推察される。」

この連載の中でも投資信託業界の問題点が議論されてきたが、いよいよ金融庁も動きはじめたことで、個人型確定拠出年金(iDeCo)の普及とともに、資産形成に適した投資信託の選択肢が増えていくのではないだろうか。ふるさと投資同様に投資信託にも新たな投資家が育つことを期待したい。

第10章「投資の成功体験とは」

【85皿目から91皿目のスープ】

この章にまとめた7つのコラムは「投資の成功体験」をテーマに話が展開されており、20代、30代の方々にぜひ読んでいただきたい。

私たちは3人とも現在40代前半でで投資をはじめて十数年、マネー誌や週刊誌に取り上げられるような短期間で大きな資産を手にしたタイプの投資家ではない。私たちが投資の成功体験をどのように捉えているのか？　そして投資を通じてどのように人生が豊かになったのか？　実体験に基づいて金銭的なリターンにとどまらない投資の魅力を伝える内容になっている。

「投資の成功体験」って？／85皿目(renny：2017年1月31日)

前回まろさんが「投資信託にも新たな投資家が育つことを期待したい。」と締め括られていましたが、その投資信託の新たな投資家にとって投資信託選びのご参考にしていただきたいのが、

投信ブロガーが選ぶ！Fund of the Year

です。

先日、このFund of the Year の2016年版が発表されたのですが、

そこには金融庁長官の森さんからメッセージが届けられました。

我が国の家計には、「投資の成功体験」が広く共有されていない。

その金融庁長官・ 森さんのメッセージにも、平成28年事務年度　金融行政方針にも、見られる指摘です。

ところで、「投資の成功」とはどんなことなのでしょうか？

信用取引を使って大きく儲けることでしょうか。ベンチャー企業に投資したら、あれよあれよと株価が騰がって…ということでしょうか。

たしかにこれらも「投資の成功」かもしれません。
しかし、 こうした体験が広く共有されることを金融庁は期待しているのでし ょうか。

ここからは私の想像です。

金融庁が広く共有されて欲しい、そう考えている「投資の成功」 とはちょっと違う感じがしますよね。金融庁が広く共有されて欲しい、そう考えている「投資の成功」 とは、**無理の無い範囲で継続的に投資を行うことで、いくらか地味でも資産形成が着実に進む**ということだと思います。別の言い方をすれば、**投資活動にたくさんの時間が費やされること無く、長期投資が生活の一部になっている状態。**

これが、金融庁が広く共有されて欲しい、そう考えている「投資の成功」なのではないか、と。

そうした価値観、基準をベースにすると、私はボチボチ成功できた、 成功できていると感じています。十数年、投資信託にコツコツ投資し続けることで、 地味ではありますが、資産形成が着実に進んでいるからです。

また、その投資活動にあまり多くの時間を割くことはないけれど、今の投資のスタイルが「生活の一部」になってもいるからです。

この成功に至った要因を考えてみると、

１．無理の無い範囲で投資額をコントロールしたこと
２．長い時間軸を持っていたこと
３．株式投資の可能性を信じていたこと

この3つが思い浮かびます。いずれも大事だと思うのですが、一番大事だったのは3つ目。

株式投資の可能性を信じていたこと

です。

というのも、リターンに一番貢献しているのは「株式（ の分散されたポートフォリオ）」だからです。そこから考えると、これからの投資家に広く共有されるべきは、「株式投資の可能性」ではないか、と最近強く感じています。

「投資の成功体験」、ｍ＠さんのお考えはいかがでしょうか？

貯蓄と一緒に話せる資産形成／86皿目（ｍ＠：2017年3月22日）

金融庁が「貯蓄から投資へ」を改め「貯蓄から資産形成へ」と表現を変えました。投信ブロガーが選ぶ！Fund of the Year 2016で森長官が寄せて下さったメッセージにあった「我が国の家計には「投資の成功体験」が共有されていない」という部分を前回、rennyさんが掘り下げていました。

私が投資を始めた15年以上前から比較すると、投資を始めるハードルは随分下がったように思います。一方で貯蓄から投資へというかけ声はかかるものの、なかなか一般生活者にとって投資が身近な存在となることはありませんでした。

テレビや雑誌などで取り上げられるのは節約、貯蓄、そして数年で数千万円、数億円と

いった派手な投資がメインで、なかなか資産形成としての投資が取り上げられる事はありません。投資といっても資産形成としての投資は派手さがないから・・・というマスコミの見方もわかりますが、同じ地味でも貯蓄は取り上げられます。貯蓄と同じ路線で語られる資産形成（投資）が市民権を得ること＝金融庁が目指している投資から資産形成であり、生活者の家計に投資の成功体験が共有された状態なのかなと思います。

例えば、月1万円を10年間バランスファンドで積立して年利2%だったとしても132.7万円になり、12.7万円は投資収益になります。プラスもそんなに大きくないけれども、失敗しても生活が傾くような大損もしない。こうしたプチ投資家達のちょっとした成功体験が共有されることが生活者へ投資が広がっていく最初の一歩となるのではないでしょうか。プチ投資家というのがミソです。あまり大きく利益を出すと人は他の人に話すのを躊躇います。その中から本格的に資産形成のツールとして投資を活用していく人達も出てくるのではないでしょうか。

なぜ投資をすることがプラスのリターンにつながるの？という根本部分はもちろん抑えた方がいいのはたしかですが、普通預金、定期預金、国債の次に来るくらいの欲張らない投資がまずは求められているのかなという気がします。

私の成功体験／本日のスープ87皿目(まろ：2017年4月17日)

前々回から投資の成功体験について話題になっている。
森信親 金融庁長官 が「投信ブロガーが選ぶ！Fund of the Year 2016」に寄せた

「なぜ日本人の間で投資による資産形成が普及していないのかを考えてみると、その理由のひとつに、「投資の成功体験」が広く共有されてこなかったこと、が挙げられると思います。」

の中の「投資の成功体験」というキーワードについて、

- 投資活動にたくさんの時間が費やされること無く、長期投資が生活の一部になっている状態。（rennyさんの85皿目）
- 貯蓄と同じ路線で語られる資産形成（投資）が市民権を得ること＝金融庁が目指している投資から資産形成であり、生活者の家計に投資の成功体験が共有された状態。（ｍ＠さんの86皿目）

といった解釈が示された。

投資の成功体験と言われて、ふと考え込んだ。

私は21歳の時に株式投資をはじめて今月でちょうど17年、ブログも12年書き続けているけど、自分自身のことを詳しく語ってこなかった。特殊事例でまぐれだと思っているし、今の時点で成功していると言えても未来のことは分からないから。

でも短期間で莫大な利益を上げるような投資とは無縁の「投資リターンは人生のオマケ」（54皿目）なんて投資哲学を持つ、私の成功体験は語る価値があるように思えてきた。

何を成功とするかは難しいが、私の収入面の現況をお伝えすると、ほどほどの仕事から得られる報酬に、株式の配当金や債券利息を加えると、週5日めいっぱい働いた場合の3分の2くらいの収入程度になる。収入は減ったものの、自由な時間が増え、のんびり暮らしている。

ここまでの道のりで、短期間で資産を大きく増やすような投資の成功はおさめていない。短い期間で買値の倍以上で売却できた成功体験は17年間でたったの1度、サンリオ株が3年で5倍。長期で見ても倍以上で売ったのはトヨタ株が12年で2.5倍。現在保有している株式で倍以上になっているのが7社あるが保有期間は5～10年と長い。

そして投資先の企業も誰もが名を知る企業ばかり。日々の生活の中でこの企業いいなと思ったときに調べておいて、証券市場が混乱しているとき投資して、そのまま持ち続けているだけだ。このようにのんびりした運用手法なので、実のところ投資そのもので増やした資産はたいした額ではない。

私が大学を卒業したのは2001年3月。いわゆる就職氷河期にあたり、文系ながらITバブルのおかげでなんとかIT企業に職を見つけるが、就職したときにはバブルが崩壊していたこともあり、1年でサラリーマン生活は終了。本来ならば転落人生に突入するところだったが、株式投資をはじめていたことで救われる。そこから約10年間、投資を通じて学んだ知識や経験を、証券市場とは別の分野でお金に変えることで、投資の元手としてまとまった金額を手にすることができた。この幸運が資産形成のスピードを速めた一番の要因だ。

冷静に振り返ると、投資を通じて世の中のことがどんどん分かるのが楽しくて、知的好奇心のおもむくままに突っ走っていたら、運よくお金がついてきただけではないかとも思う。ただ投資との出会いが人生の可能性と選択肢を大きく広げたことには違いない。だから食わず嫌いにならず、多くの人に投資の世界を活用してもらいたいなと願っている。

私の株式投資、最大の『タラレバ』／88皿目（renny：2017年5月25日）

ここ3回、投資・資産運用の成功、成功体験についてそれぞれお話してきました。

私自身が今現在、「**投資活動にたくさんの時間が費やされること無く、長期投資が生活の一部になっている状態。**」になっているので、ボチボチ成功していると自己評価しています。では、「今に至るまで失敗や間違いを経験したか？」と問われると、どうでしょうか。具体的に思い当たることは・・・ありません。でも、「あの時こうしてたら、ああすれば、はあるか？」と問われると、ありますね。そこで今回は私自身の投資・資産運用での「タラレバ」についてお話してみようと思います。

私は1995年に社会人になりました。毎月お給料を頂くことになったわけです。自分の自由に使えるお金が増えました。しかし、資産形成という発想はゼロ。当時は何も考えていませんでした。とはいえ、新入社員当時、ネット証券もまだ存在していませんでしたし、今のようなコツコツ投資のインフラは全く無かったので仕方ないかな、とも思います。が、そんな私も2000年頃だったでしょうか、何がきっかけか忘れてしまいましたが、ネットで取引できる証券会社に口座を開設しました。まったく何も調べずに、投資信託を2つほど、ミニ株で個別の会社を2, 3、気まぐれのように買ったような記憶があります。ただし、投資したのはその1度きりで継続的にコツコツ買い付けるという発想は一切持ち合わせていませんでした。

ここに最大の「タラレバ」があります。

この時期からコツコツと投資信託を継続して買い付けていれば、と。

結婚して2003年に長男が生まれて、そこから徐々に投資信託へのコツコツ投資を本格的にスタートしたのですが、それ以前は上で書いた気まぐれ投資をほんのちょっぴりやっただけ、貯金もごくごくわずか。実はものすごく消費（浪費？）していたんですよね、独身時代の私は。独身時代からほんのちょっぴりずつでもコツコツ投資で資産形成に取り組んでいればなあ、と強く思います。十数年のコツコツ投資の経過を振り返ると「タラレバ」は他にもいくつかあるのですが、この「もっと早く始めておけば。。。」に比べればどれもとても小さなものです。

ですから、特に若い人たちにはぜひ伝えたいんです。ごくごく小額からでも投資信託を無理なくコツコツ買い付けられる今のサービス（最近、投資信託の最低投資単位を100円にする、と某ネット証券の発表もありましたね）をもっともっと積極的に利用してみませんか、って。

。。。今、気づきました。。。

もっと早くからコツコツ投資信託を買っていれば、は大きな「タラレバ」ですが、実は、最大、一番の「タラレバ」ではありません！

株式投資をちょっぴり始めた後気まぐれで終わってしまったのは、何故だったかを考えてみたのです。

その理由は、株式投資や資本市場についての基本的な理解を欠いていた、腹の底から分かっていなかったからです。社会人になって、株式会社に勤めて、何年か経っていたのに！！ああ、恥ずかしい！！情けない！！

> 「株式投資における唯一絶対の策は、企業のオーナーとして、その企業の長期的成長の果実をシェアすることと心得、じっくり、そしてしっかりと優秀な経営者、企業を見つけて、その企業に長期投資することである。」

最近出版された、スパークス・グループ社長の阿部修平さん著『暴落を買え！』のあとがきの一節です。こうした考え方にもっと早く出会っていれば、自分の身の丈の範囲でもっと早くコツコツ投資に取り組めただろうし、ひとたび投資を始めてもそれが気まぐれ投資にも終わらなかったはずです。私の最大、一番の「タラレバ」は、株式投資、資本市場について真っ当な知識、考え方をもっと早く体得していれば、でした。この真っ当な知識、考え方こそが、コツコツ投資、長期投資を実践する原動力の一つだと感じています。インフラが利便性良く整備されていても、株式投資、資本市場に対する真っ当な知識、考え方が私の中に無ければ、きっと今の状態にはなっていなかったことでしょう。

株式投資、資産運用に初めて関心を持った人には、何よりもまず最初に、株式投資、資本市場に対する真っ当な知識、考え方を体得することをお勧めします。

投資を通して広がった世界へ飛び込むことに／89皿目（ｍ＠：2017年6月28日）

前回、rennyさんから「投資活動にたくさんの時間が費やされること無く、長期投資が生活の一部になっている状態」というお話がありました。

私の場合も投資信託が投資の大半を占めるようになったことから基本的にはあまりポジションを動かすことはなくなりました。積立投資を長く続けてきていて、金額がそこそ

こ大きくなったので給与から追加できる資金では相対的に影響度が小さくなったのも一因ですが、ファンドマネージャーを信頼して資金を託すようになったのが大きいと思います。

一方で投資を通じて知り合った会社とのご縁は積極的に関わりを持つことでどんどん広がっていきました。例えばIKEUCHI ORGANICの製品、ものづくりへの想いが好きすぎて勢い余ってタオルソムリエの資格を2年越しで取得しました。先日、IKEUCHI ORGANICが今治の工場で初のオープンハウスを開催しましたが、そちらへも夫婦で参加。とにかく身軽にあちこち出掛けるようになりました。

林業再生に取り組んでいるトビムシが岡山県の西粟倉村に投資家向けツアーで初めて行った際に夫婦で気に入ってしまい、片手で数え切れないくらい通ううちに自分達が西粟倉に移住するとしたら何ができるか考えるようになり、地方で自分達が何かできないか自分事として考えるようになりました。

そして、22年間続けてきたシステムエンジニアを辞めて新たなチャレンジをすることになりました。自分の生活と投資を切り分けて資産形成は資産形成、生活は生活とするスタイルもあると思いますが、私の場合は投資を人生における情報を集めるツールとしても活用しています。

自分のお金が生かされているからこそ自分事として考えることができ、自分の購買活動を変えたり、ついには働く先まで変えてしまいました。成功なのか失敗なのかはこれから先やってみないと最終的にはわからないのですが、アクティブに投資を人生に取り込むことで随分と自分の人生は豊かなものになったと思います。

投資には人生を変える力がある／90皿目(まろ：2017年7月10日)

前回はｍ＠さんから投資がきっかけの転身が語られた。
投資で通じて新たな自分と出会う。これがアクティブ投資の究極形態かもしれないなぁと感銘を受けた。

ｍ＠さんほど華麗な転身とはいかないが、私も投資を通じて新たな自分と出会い続けている。私が投資をはじめたきっかけは18皿目でも紹介したとおり、大学4年生の時に「あなたの世代は年金もらえないから、このお金で投資の勉強しなさい！」とへそくりを渡してくれたのがきっかけ。

思い起こせば投資をはじめるまでは、推理小説以外の本を読んだことがなく、教養も思

考力も何もない中身は空っぽの若者だった。しかし投資で必要に迫られて経済書を読み始めたのを機に科学、哲学、文化、歴史と多種多様な本を読み続けた。現在ではすっかり周囲の評価も読書家として定着。勝手に私の弟子になってしまう方も増え「今の私に合った本を紹介して下さい」とお願いをされることもある。十数年前には想像もしなかった人生だ。

また脳みそ空っぽな大学生だったことに加えて、就職氷河期の時期にあたったこともあり、25歳までまともに仕事を手にしたことがなかった。仕事をできるようになったのは、個別株投資のために財務･会計の勉強をしていたおかげで、税理士事務所に雇ってもらえたから。そしてこの事務所で鍛えてもらったおかげで、総務全般の効率化からはじめる経営改善が得意技となり、今ではNPOの運営を丸ごと請負みたいな仕事もしている。

最後に投資をきっかけとした人生最大の転機と言えば結婚。私が知人から投資をはじめたいと相談を受けた際には、まずは鎌倉投信のセミナーで話を聞いてくることを進めているのは以前21皿目でも紹介した。

鎌倉観光ついでに鎌倉投信本社への引率ツアーみたいなこともしていたら、それをきっかけに以前からの知人と意気投合して、あっという間に結婚。30代後半に突入しても女性との交際経験ゼロだから、生涯結婚することもなかろうと悟りを開いた矢先のことだった。

以上のように私の人生の土台は、すべて投資と出会ったことでできている。

おそらく連載の中で3人とも共通して「投資には社会を変える力がある！」というメッセージを込めた記事を一度は書いていると思う。でも何よりもまず「投資には投資家自身の人生を変える力がある！」ということを強調したい。

株式投資の最初の一歩。そこから人生が変わる？／91皿目(renny：2017年8月27日)

ｍ＠さん、まろさんから投資が人生に影響を与える、人生を変える、というお話が語られました。やや趣は違いますが、私も同じような感覚を持っています。

私が株式投資の道を一歩踏み出したのは2003年。
20皿目でも書きましたが、長男の誕生がきっかけでした。

その際、「少ない元手で、プロの手を借りて、分散投資ができる」ということで投資信

託を、株式投資の道を進む手段として選びました。どんな投資信託が良いだろうか、という関心から情報収集を行った際に出会った一冊の本に、こんな投資信託の分類方法がありました。

「バンガード型」「バフェット型」

当時、バフェットのことは名前くらいは知っていたと思いますが、「バンガード」は生まれて初めて知る存在でした。この「バンガード」をキーワードに情報を集め始めたところ、フツーの個人投資家が長い時間軸で資産形成を目指すための商品が非常に少ないことが分かり、その中から「これは」と思うもの、それを使ってみた体験、経過をブログで発信するようになりました。

そのブログ発信が、投信ブロガーが選ぶ！Fund of the Yearやインデックス投資ナイト等のイベントに通じていき、その過程で沢山の皆さんと出会うことになりました。「コツコツ投資家がコツコツ集まる夕べ」もこうした出会いの中から生まれたものです。「よし！株式投資をやってみよう」と決意した際に、このような未来が待っているとは全く想像していませんでした。その意味では、当時、「バンガード」に相当するような運用会社や商品が日本国内では全く存在感が無かったから、私の身の回りで色んなことが起きたのでしょうね。

株式投資の道に一歩踏み出して14年以上が過ぎました。

環境は大きく変わり、フツーの個人投資家が長い時間軸で資産形成を目指すのに、投資信託の選択肢は豊富になり、非常に便利になりました。私の主な関心も、「バンガード型」やインデックスファンドから徐々に離れ、今は投資先を自分の価値観で選択する「バフェット型」に移ってきました。

死ぬまで株式投資家でありたい／本日のスープ49皿目

この気持ちから全然変わっていないので、これからも株式投資の道を踏みしめていくつもりです。この先どうなるか分かりませんが素晴らしい「何か」との出会いにワクワクしながら、株式投資のある人生を楽しんでいたい、そう思います。

第11章「時間をかけて資産を育てる」

【92皿目から100皿目のスープ】

前章では投資の成功体験についてがテーマだった。成功体験を語ることができる領域までたどり着けたのは、株式投資を通じて時間をかけて資産を育てる、という意識を持っていたからだろう。

投資をはじめるにあたり、おそらく一番最初に接する投資信託は、第2章や第5章で論じてきたとおり問題があるものの、インターネットが普及したこの20年間で大きな改善が見られる。とくにリーマン・ショック以降の安定的に上昇を続ける相場環境下で、ファンドマネージャーを前面に押し出し、情報開示を積極的に行う投資信託が誕生した。また良質な投資信託を育てるために不可欠な積立投資の概念も、個人投資家の間で徐々に広まりはじめている。

はじめの一歩はインデックス・ファンドの積立投資を選ぶ方が多いかもしれないが、慣れてきたらアクティブ・ファンドへ移行することもオススメしたい。良質な情報開示を行うアクティブ・ファンドには学ぶべきことが多く、世の中の仕組みへの理解が進むことで、仕事で稼ぐ力も向上する。そしてさらに関心があれば、自ら企業を選んで投資するのもいいだろう。

FXや仮想通貨に目移りせず、株式投資を通じて時間をかけて資産を育てることを心がければ、金銭だけでなく様々な面で、あなたの人生を豊かにする手助けとなってくれるはず。そんな投資の魅力を今後も伝えていきたい。

投資信託の顔が再び見えてきた／92皿目（ｍ＠：2017年10月18日）

rennyさんが投資信託を使った分散投資を始める前に読んだ本に「バフェット型」、「バンガード型」という形で投資信託を紹介していたと前回書かれていました。

実は私も同じ本を読んだことがあり、数年前に中古で買い直したこともあるくらい影響を受けた本でした。私がインデックス投資とアクティブ投資を両立していたのもこの本の影響でした。

バフェット型にしてもバンガード型にしても「型」と称されるためには運用会社や運用哲学に個性が必要です。1990年代の運用会社は中小規模の会社もまだまだたくさん存在していてそれぞれ個性的な運用をしていました。残念ながら徐々に大手運用会社に買収されてしまい、リーマンショックの後には個性的な運用哲学を持ったブティック型運用会社の多くは大手運用会社中に買収され、埋没してしまいました。

また、1990年代後半～2000年初頭にはカリスマファンドマネージャーという言葉が華やかなりし頃で、ファンドマネージャーに注目が集まる＝投資信託にも個性があったという事でもありました。個性的な運用会社に個性的な運用者。これらが切磋琢磨していた時代はファンドマネージャーの移籍で資金が流出したり、運用会社自体の買収などにより終わりを告げました。

変わって登場したのは「なんでも揃えてます、チームとして運用しています」という無機質なファンドです。ファンドが個性を失う一方で市場の動きに連動するというインデックスファンドの存在感が増していくのは必然だったのかもしれません。

久しぶりに長い期間の株価上昇があり、ひふみ投信がカンブリア宮殿で取り上げられて一気にメジャーになったのを機に？大手、中堅運用会社にもファンドマネージャーを前面に押し出して投資家への情報開示を積極的に行うファンドが誕生し始めました。

個性的な運用をする運用会社がアクティブ・シェアという目に見える数値でアクティブ度合いを表そうとした動きも運用会社が個性をしっかり打ち出そうとしている一つの動きです。相場の好調を背景とした動きだとは思いますが、この流れが根付くまで個性的な投信が生まれ、継続することを願っています。

投信版・料理の鉄人。そろそろできる？／93皿目（まろ：2017年11月6日）

「バフェット型」と「バンガード型」の話からふと思い出したバフェットから手紙。

2013年の手紙で自身の遺産はバンガードのS&P500インデックスに投資するよう遺言を書いたという話は有名。でも以下に引用するのは1965年に書かれたもので、インデックスファンドが本格的に世に出る以前の話。

当時のバフェットは、インデックスに負けるファンドが存在するのは知的能力や誠実さの欠如のせいではなく、次のような原因があると指摘している

- 集団意思決定…優秀な資産運用会社では規模を問わず、関係者全員が意思決定に参加するのは不可能に近い
- 願望…ある程度評判のよい大企業を組み入れたポートフォリオにしたいと思っている
- 評価制度…平均的な結果のほうが安全で、リスクをとって大きなリターンをあげてもそれに見合った個人的報酬は得られない
- 固執…不合理な分散投資を実践しようとしがみつく
- 惰性

そしてバフェットがこの指摘をした10年後の1975年にジョン・ボーグルがバンガードを創業。アメリカの運用業界を席巻することになる。

私が投資を始めた2000年頃は、バフェットの条件を満たすアクティブファンドばかりだったように思う。厳しい言い方をすれば、プロ意識の感じられないサラリーマンの運用するファンドばかりという印象。運用哲学等の情報開示が少なすぎてそう見えたのかもしれないが…。

当時はインデックスファンドもほとんど見当たらず、それゆえ私は個別株投資で資産形成を目指すことを選んだ。その後は30年前のアメリカと同様に、資産形成層の間でインデックスファンドが圧倒的な人気となっていった。

ただ最近は前回ｍ＠さんが書かれていたように、少ないながらも個性的なアクティブファンドが育ちつつある。運用会社が顧客への情報開示に積極的なのが特徴で、投資に対する考え方が合うかどうかでファンドを選ぶこともできるようになった。

こうした動きが、指数とコスト以外に個性が存在しないインデックスファンドに慣れ親しんだ層の目に、どう映っているかは分からない。だがファッションに敏感な女性のクローゼットが、ファストファッションに埋め尽くされることがないように、知的好奇心を持って資産形成に臨む個人投資家がインデックスファンドだけで満足するとは思えない。

投信業界の健全な発展のためには、意志を持った運用会社はもちろん、アクティブファンドに関心を寄せる個人投資家の存在が不可欠だ。そういえば昔、rennyさんがこの連載の中で書かれていた

いでよ、アイアンシェフ／本日のスープ17皿目

料理の鉄人のようなイベント、そろそろ実現できるのでは？

「運用報告会」で長く愛されるファンドを育てましょう！／94皿目(renny：2017年12月11日)

前回、ファンドマネジャー同士が、自身の哲学・価値観、それを基にしたどんな行動でポートフォリオを管理しているかを、公開、かつ、ライブで説明する「投信版・料理の鉄人」がそろそろできるんじゃない？というコメントで締め括られていました。

m＠さんが92皿目でも指摘されていました通り、ファンドマネージャーを前面に押し出して投資家への情報開示を積極的に行うファンドが誕生し始めているのもたしかですし、その機運が少しずつ高まっているのは間違いありません。が、しかし、他方で、ライバルのファンドマネジャー同士で真剣勝負を感じさせるような対決は、まだまだ実現しないではないか、とも感じています。私の全くの個人的な感触なのですが、ライブで対決となると、コンプラチェックなるものが単独の催し以上に幅を利かせそうですからね。

そこで、提案です。

「単独の催し」で結構です。
志ある投信会社、ファンドマネジャーの皆さん、年に一度は、実際にファンドを保有している投資家を招いて「運用報告会」をやりましょうよ。

直販投信会社の何社かが定期的に催している「運用報告会」やそれに類するイベントに足を運ぶと、様々なことをナマで体感することができます。ファンドマネジャー、運用に携わる人たちの話やその場の雰囲気から「これからも引き続きよろしく」とたしかることもあれば、「うーん、なんかフィーリングが合わないな」と考え直すきっかけになることもあります。でも、そこに「投資」で一番大事なことがあるのではないか、と思うのです。運用を託す相手への信頼です。ファンドマネジャーにとっても資金を提供してくれている投資家の存在をナマで感じることには相応の意味があるのではないでしょうか。

もう一つ、この「運用報告会」で分かる重要なことがあります。それは、同じファンドを保有している投資家がどんな人たちか、ということです。ファンドマネジャーへの質問を聞いていると、それを感じたりすることができるのです。そこに集まっている投資家がどんな人たちか、はファンドのパフォーマンスを大きく左右しますからね。

「運用報告会」は長く愛されるファンドを育てるための必須要素です。
志ある投信会社、ファンドマネジャーの皆さん、ぜひご検討ください！

「積立」×「投資」の相性はいかに？／95皿目（m@：2018年2月17日）

前回、rennyさんが長く愛されるファンドを育てる上で運用報告会の開催が大事なのではないかと提案されていました。

長く愛されるファンドを育てる事も大事ですが、先日NHKのあさイチでつみたてNISAが紹介された時の反応を見ても、投資に対して怖いという印象を持っている人が多いのを実感します。

将来へ向けたお金を貯めようとした時、思い浮かぶのは積立預金や財形貯蓄、旅行積立など毎月コツコツと積み立てをする商品です。そこで、金融庁は家計の資産形成を支援するために「つみたてNISA」という制度を今年からスタートさせました。投資信託を積立することで家計の資産形成を後押ししようとする制度です。

投資というと安く買って高く売ることで利ざやを得るというイメージがありますが、「積立」という言葉にはコツコツと積み上げていくイメージがあります。つみたてNISAは制度としてはとても良いのですが、「投資」と「積立」がどう組み合わさっているのか腑に落ちないと意味がわかりにくいのでではないでしょうか。

ブロガー界隈に増えたインデックス投資家さんは世界の株式市場の成長にインデックスファンドへの投資を通じて相乗りするという仕組みに腹落ちして投資デビューした人が多いように思います。謂わばロジカルな背景から入った人達です。

一方で未だ投資デビューしていない人達は仮にそういった説明をどこかで目にしたり聞いたとしても反応しなかった人達なのではないかと思います。iDeCo利用者が急増した背景には所得税の節税効果があるという目に見える「お得」さがあったと思いますが、つみたてNISAはあくまでも投資の利益に対する非課税であってそうした目に見える「お得」さはありません。

地道にコツコツとお金を増やす方法の一つに「積立預金」だけでなく、「積立投資（投信)」という方法もあるんだよというのがうまく伝わるといいなと思います。「投資」と「積立」という水と油のような相性に思えますが、つみたてNISAを通じて地道でコツコツとした投資もあるってことを投資未経験者に知って欲しいと思います。

そして、その上で自分のお気に入りのファンドを見つけて資産形成を楽しんで欲しいです。(楽しむくらいの気持ちを持った方が続けやすいのではないかな？)

積立投資が良質な投信を育てる／96皿目(まろ：2018年3月13日)

昨年からSBI証券のiDeCoで投資できた

「農林中金＜パートナーズ＞米国株式長期厳選ファンド」

今月から普通の証券口座でも取扱いが開始されたので調べてみると、「積立投資」しか選択できないように設計されていた。これは興味深い。

そもそもなぜアクティブファンドがインデックスファンドに劣るのか？　私なりの仮説を簡単にまとめると、

- 多くのファンドは新規設定時や相場上昇時にだけファンドへ資金が流入し、 相場全体が下落した時は資金が流出する。
- 運用資産における株式の割合を高く設定していることが多いため、株価が高い時に投資し、株価が安いときには売却することになる。

よって、相場に一喜一憂する資金の動きに振り回され、そもそもまともな運用などできっこない状態なのだ。

結果としてアクティブファンドのほとんどが、その時々の旬のテーマで新規設定され、数年たったら消えていく、というようなことになってしまう。もちろん投信の回転売買で稼ぎたい販売会社に運用会社が逆らえない、というこの業界の構造的な問題もあるが。

だから運用会社がアクティブファンドでまっとうな運用成績をあげたいと思うなら、ファンドマネージャーの力量よりも、まずは相場全体の動きに左右されない、資金流入の仕組みを作ることが最優先事項であると考える。

以上のことから、「農林中金＜パートナーズ＞米国株式長期厳選ファンド」の積立投資以外の顧客はお断りといった設計には、本気でいい運用をしたいという心意気が伝わってくる。ただこうした想いに共感する顧客がいなければ存続はむずかしい。

前回の95皿目では、ｍ＠さんが投資未経験者に資産形成の手段として、積立預金だけでなく積立投資を知って欲しい、という話があった。この話に付け加えるなら、志ある投資信託が育つかどうかは、積立投資がどれくらい普及するかどうかにかかっていると言えるだろう。

積立投資比率76%のファンドが問いかけていること／97皿目（renny：2018年4月18日）

前回の「積立投資が良質な投信を育てる」というご意見、私も賛成です。

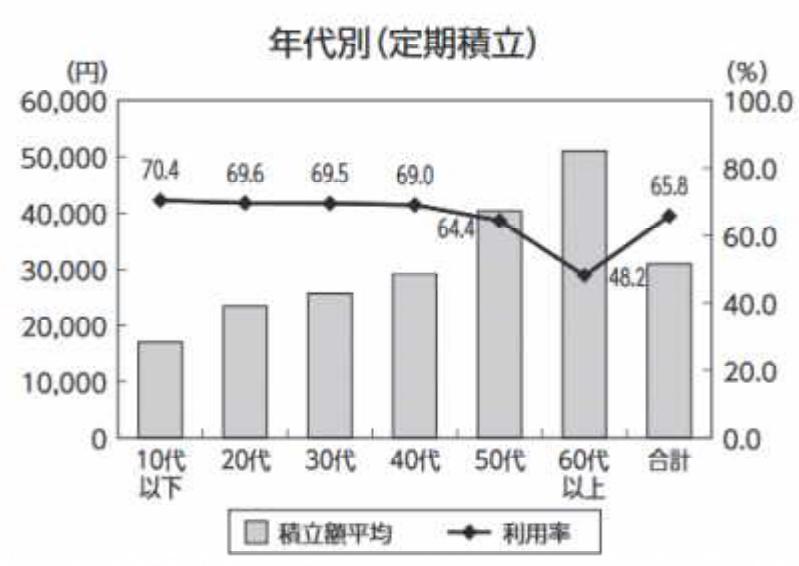
ところで「積立投資」から何を連想されますか。

「積立王子」

ご自身のブログ　や　連載コラム　で自称されているくらいですから、セゾン投信の中野社長を想起される方も沢山いらっしゃることでしょう。

そのセゾン投信で「積立投資」の実態はどんな感じかご存知でしょうか。

2017年12月にセゾン投信のファンドが11回目の決算を迎えたのですが、その運用報告書にこんなグラフが載せられています。



https://www.saison-am.co.jp/fund/master/_pdf/annual_report2_k_1712.pdf

65.8%　という非常に高い値となっています。

過去の推移はこんな感じです。

積立投資利用率

2007年12月	63.7%
2008年12月	64.7%
2009年12月	62.3%
2010年12月	61.5%
2011年12月	61.7%
2012年12月	61.4%
2013年12月	61.7%
2014年12月	64.4%
2015年12月	68.0%
2016年12月	67.1%
2017年12月	65.8%

最高値は2015年12月の68.0%でした。

しかし、日本にはこれよりもずっと高い積立投資利用率のファンドがあるんです。
セゾン投信を10ポイント以上上回っています。

2017年10月時点で76.4%

こちらの28頁をご覧ください。

そのファンドは「ユニオンファンド」といいます。

積立投資利用率
2009年9月　65.6%
2010年9月　68.0%
2011年9月　72.0%
2012年9月　73.8%
2013年9月　75.1%
2014年9月　77.6%
2015年9月　77.6%
2016年9月　76.2%
2017年9月　76.4%

ユニオンファンドを設定、運用、販売する、ユニオン投信はその名前が示す通り、労働組合の皆さんがリードして起業された投信会社です。そういうことも影響しているんでしょうけれど、口座をお持ちの方の4分の3以上が「積立投資」を利用されているというのはとてもスゴいことだと思いませんか。月次レポートやコラムから丁寧に説明したいという意思を感じるのですが、そうした面もこの数字を支えているのだと思います。

201710_ユニオンファンド_積立投資_年代別平均額

年代別定期定額購入１回当たりの平均引落額（2017年10月２日現在）

年代別引落額平均（月次）（単位：円）			
20歳未満	10,437	50歳代	32,724
20歳代	20,015	60歳代	37,897
30歳代	24,445	70歳以上	41,182
40歳代	27,593		

年代別の月間の購入額を見てみると、年間40万円以内という方が多そうですね。
「つみたてNISA」にはピッタリ！だと思いませんか。
しかし、このファンドでは「つみたてNISA」の対象にはなっていません。

つまり、ユニオンファンドを毎月コツコツと積立投資している投資家は税制優遇を受けられないのです。

ユニオン投信の体力、つまり、つみたてNISAを扱うだけのシステム投資が叶わなかったのかもしれませんが、それ以前に、金融庁が課した「コスト」基準で足切りになってい

たものと想像されます。

おそらく、ユニオンファンドは（小規模ですが）積立投資比率は国内最高値でしょう。

「普通の人が普通に長期投資で資産形成をするため」という視点で良い投信を徹底的に探してみよう！ という趣旨で選定されている「1億人の投信大賞」で上位入選も果たしています。「過去36か月のうち資金純減月数13か月以上のものを除外」という選考基準もクリアし続けることでしょう。このファンドが登場した理由が「低廉なコスト」ではないことは明らかです。

コストの値下げ競争を促す（煽る？）ことが良質なファンドを育てることになるのか、「ユニオンファンド」という存在が問いかけているように感じられてなりません。

つみたて専業証券会社の新たな挑戦／98皿目（m@：2018年8月15日）

前回、rennyさんが積立比率76%のファンドを紹介していました。

このファンドは金融庁がかなり力を入れて普及につとめているつみたてNISAの対象ファンドには残念ながら含まれていませんが、ファンドの保有者はコツコツと投資を続けていることがデータからも伺えます。ここまで積立比率が高いのは相当お客さんと直販の運用会社のコミュニケーションがしっかりしているんだと思います。

実は最近このファンドを運用している会社の社長が交代し、今度は丸井グループが始めるつみたて投資専業の証券会社のCOOに就任されました。つみたてNISAに対応した投資信託を積立することだけに特化した証券会社です。

基本的につみたてNISAでの積立を同じグループのクレジットカードを使ってしてもらうというビジネスモデルですが、販売手数料を取ることができず、信託報酬も平均よりも低いつみたてNISA対象商品に絞ったというのはビジネスとしてかなり挑戦的です。

異業種からの証券業への参入がつみたてNISAにほぼ特化した形（つみたてNISAを他社で開設済みの人向けに特定口座でも開設できるようですが）で行われるようになった背景には今後、人口が減少していく中で若年層の資産形成を支援していかないと小売業の先行きが暗いという事を示しているのだと思います。

未来志向の行動の一つとして「投資」が選択肢に入る・・・そんな時代を作るのは異業種から参入した新たな挑戦から始まるのかもしれませんね。

この20年で改善された資産形成のための投信事情／99皿目(まろ：2018年9月19日)

前回ｍ＠さんが言及された、つみたて投資専業の証券会社「tsumiki証券」。10年後に今を振り返った時、大きな転換点として認識されるのではと。というのもIT革命後の日本の投資信託をめぐる動きを振り返っていたら、

・　2000年頃に誕生したネット証券と独立系運用会社
・　今年2018年のつみたてNISA制度とtsumiki証券

この2つをひとつの線でつなぐこともできるように思えてきたから。

見識のある個人投資家が嫌悪感をいだく、従来の投信ビジネスモデルは以下のようなものだ。

投信を販売する証券会社が主導して、グループ内の運用会社と結託し、旬のテーマの投信を作っては潰す。顧客には約2年に1度の回転売買を進めて、販売手数料を稼ぐ。顧客はカモにされるばかりで投資の裾野は広がらず、運用会社も長期投資の腕を磨くこともできない。

今なおこの業界で未解決の問題で、ここ数年は金融庁が年次の「金融レポート」で繰り返し批判し、昨年には「顧客本位の業務運営に関する原則」を制定。顧客の利益を軽視する金融機関は淘汰されるべき！と強い姿勢で臨んでいる。

だが若いうちからの資産形成という観点であれば、この20年で上記の課題は着実に改善されていったように思う。

課題解決の一端を担ったのが2000年頃に登場した、インターネット専業証券や大手金融グループに属さない独立系運用会社だ。店舗を持たないネット証券は、販売手数料ゼロで信託報酬も低廉なインデックスファンドの拡充に抵抗がなく、また販売会社を通さず自社の投信を直販する運用会社は、顧客の長期的な資産形成に資する投資信託を設定していった。

こうして現在の30～40代の資産形成層には、インデックスファンドを中心にした積立分散投資が定着しつつある。ただしあくまで意志を持って資産形成に取り組んだ一部の層に限られた話だ。このままでは投資に踏み出せない層との格差が大きくなってしまう。

ネット証券は顧客の資産を毀損するような押し売りはしないが、たとえばSBI証券、楽天証券ともに約2,600本の投信を並べているだけ。ここから自分で選べと言われたら、投資未経験者は尻込みしてしまう。対象投信を絞ったつみたてNISA制度の創設は、こうした問題に対処するための政策だったとも言えるだろう。

しかし当初は50本程度に絞られていたつみたてNISA対象もしだいに数が増え、今や150本を超えてしまった。ここに新たなビジネスチャンスを見出したのが、つみたてNISA対象の投信から4本のみを厳選して販売するtsumiki証券、ということになるだろうか。

上記のように約20年を振り返ると、新規参入によって、資産形成層の投資環境は改善が進んでいる。しかし銀行や証券会社の窓口での取引をメインとしている高齢者の環境は、20年前から時計の針は止まったままだ。日本の個人金融資産の6割を60代以上が保有していることから、投信ビジネス全体の改善は道半ばといったところだろうか。

「貯蓄から投資へ」ではなく「FX、仮想通貨と一緒に並べるな！」じゃない？／100皿目(renny：2018年10月15日)

このリレーエッセー、
＜本日のスープ～株式投資をめぐる三重奏～＞
今回100皿目を迎えました！

毎回独自の味わいのスープをご提供してくださる、ｍ＠さん、まろさんのお二方に心より感謝しています。また、このスープを楽しみにしてくださっているグルメ？な皆さんにも厚く御礼申し上げます。良いスープができるまで時間を要することもあるので、これからも不定期で継続して新しいスープをお届けできたらいいな、と個人的には考えています。

前回、前々回と揃って先日営業を開始した「tsumiki証券」への期待を述べられていますが、私もお二方同様、大いに期待を寄せています。色んな意味で大胆で、ただ結構しっかりと練られた事業だと感じています。「株式投資を通じて時間をかけて資産形成する」というスタイルに全く馴染みのない、もっと言うと株式投資にネガティブ（怖い、難しい、自分には関係無い・・・）な先入観を持っている人たちに、どのようにしたら理解してもらえるだろうか、一歩踏み出してもらえるだろうか、ということに真摯に向き合ったからこその事業モデルではないでしょうか。まずまずの滑り出しのようですね。

つみたて専門のｔｓｕｍｉｋｉ証券、４０代までが口座開設の９０％を占めるほど若い

世代を惹きつける| モーニングスター

最近感じていることがあります。

「貯蓄から投資へ」がダメ！
いつまで言っているのか、と。

金融庁の資料を見ても、このtsumiki証券のWebサイトを見ても、株式等のリスク資産と対比しているのは預貯金です。預貯金では利息がカスカス、ミジンコの糞（”雀の涙”って見たことないですが目視できそうですものね）。それでいいんですか！？と。米国では株式等の割合が高くて、云々。。。

こういうお話がずーーっと繰り返されてきた。。。
結果、「株式投資を通じて時間をかけて資産形成する」の普及は今一歩。

預貯金では利息がミジンコの糞であること、
それは今の20-40代、みんな知ってます、分かってますよ、そんなこと。

でも、時間を掛けて資産形成、そんなの本当？株式投資？怖いじゃない？
それだったら時間を掛けるよりもっと手っ取り早い方がいいじゃない！

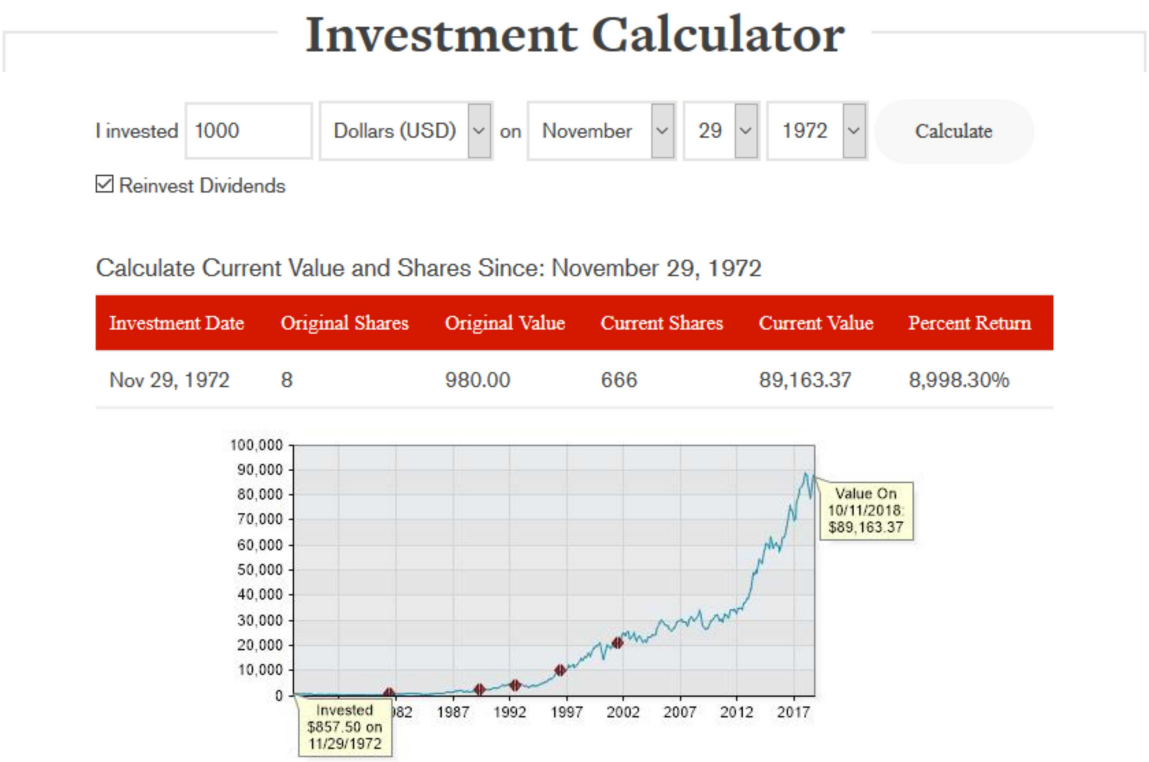
といった具合に、行動する人はFX、仮想通貨といった時間を掛けずに白黒ついてしまう方を選んでいるのが実態なのではないでしょうか。

FX、仮想通貨の取引をけしからん！否定するつもりはありません。

しかし、FXや仮想通貨と、「株式投資を通じて時間をかけて資産形成する」とはまるっきり別物、一緒に並べるな！って思うんですよ。

お金を投じるところまでは同じかもしれませんが、投じたお金が何に置き換わっているのかは全然違っています。FXや仮想通貨に比べて成果を得るまでには相応の時間を与えなければならないのも大きな違いでしょう。そうした区別、違いこそハッキリと伝えるべきではないか、と最近強く感じます。

「時間をかけてじっくり育てる」その喜びや面白さ、最近の若い人には響かないのかな。
手っ取り早くチャッチャッと済ませて手じまいするのがスマートだと考えるのですかねえ。



http://www.investor.jnj.com/calculator.cfm

私が株式投資を検討し始めた頃、同じようなグラフをいくつか米国企業のサイトで見つけました。

「時間をかけてじっくり育てる」のを楽しむことこそが株式投資なのだ、とつくづく感じたものでした。

年配の方が詐欺的な商品で大きな損害を蒙ったというニュースや、年配の方をターゲットにした妙な仕組みの投資信託が設定されたというニュースを見るたびに、株式投資で「時間をかけてじっくり育てる」という考え方が根付いていないことを痛感します。

最後に、もう一度書いておきましょう。

FXや仮想通貨と、「株式投資を通じて時間をかけて資産形成する」とはまるっきり別物、一緒に並べるな！

おわりに（m@）

「本日のスープ～株式投資をめぐる三重奏～」は2014年の2月にrennyさんの声がけで始まりました。「投資というのは明るく素敵な社会をつくる原動力だ」という価値観を共有する投資家を一人でも増やすことを目的にという事で始まったのですが、不定期ながらも100皿目を迎えることができました。

まだ5年前の事ですが、投資環境は大きく変わってネット証券では100円から投信を買うことができるようになり、更にはポイントを使うとお金は1円も使わなくても投資出来るようにまでなりました。私が投資を始めた2000年には投資信託は1万円から買える少額から取引できるのが魅力と言われていたことを考えると隔世の感があります。「貯蓄から投資へ」というかけ声も随分長いこと聞いていますが、とにかく投資を始める最初の一歩のハードルを下げようという流れだったと思います。

ただ、投資を始めるハードルは下がったのですが、投資ってなに？というところについては相変わらず世の中に伝わっていないなあと感じます。これだけ世の中に株式会社があって、株式会社で働いている人がいるにも関わらずです。必要以上に投資を美化する必要はありませんが、必要以上に酷く見せる必要もないと思います。

投資の本ってお金を殖やすための投資手法を説明するものがほとんどですよね。そして、証券会社も株式投資はお金を殖やすためにすることという前提のもとに様々なコラムやレポートを書いていると思います。運用会社もごく一部を除くほとんどの場合、お金を殖やすための観点から書かれたレポートです。

資産形成の手段として「投資」をする上でお金を殖やすための情報はもちろん必要だと思いますが、そもそも投資について良くないイメージを持っている人に対して投資を始めるハードルを下げたり、税制優遇をしたところで自分には関係ないと思っているのであれば、それはお金持ち優遇だという批判につながってしまうのではないでしょうか。

本当に「貯蓄から投資へ」を推進したいのであれば、将来のために備えましょうという事だけでもなく、どうしたらお金が殖えるのかという方法論だけでもなく、投資ってそもそもどう世の中に役立っているのかをセットで伝えないといけないのではないでしょうか。

私は投資を通じて知った会社が活動している地域を実際に訪ねたりしているうちに、その会社に転職して、移住するまで投資と生活が一体化してしまいました。ただお金を殖やすための投資ではなく、何をしている会社なんだろうって足を運んで自分で見ることで投資先に愛着が沸いたり、応援したいという気持ちも出てきました。お金を殖やすこ

とだけが目的だったら必要のない気持ちですが、投資の本質的なものは本来そういうところにあったのではないでしょうか？

投資を楽しむ方法をみんながそれぞれ発信するようになると、そんな楽しみ方もあるんだと、投資に対するイメージも変わり、「投資というのは明るく素敵な社会をつくる原動力だ」という前向きな気持ちで投資をする人が増える事につながるのかなと、今は思っています。

競馬はギャンブルと言われていますが、実際にはお金を殖やすことだけが目的ではなく、好きな馬や騎手を応援するなどエンターテインメントの面が含まれています。なので、馬券を買う人も競馬「ファン」と呼ばれています。

投資の世界も投資を楽しみ、投資先の会社を応援するような「投資ファン」が一人でも増えてくれるといいなと思い、これからも本日のスープを続けていきたいと思います。

m@