



藤沢久美

誰がための**投信**

19

ふじさわ・くみ…シンクタンク・ソフィアバンク副代表。国内外の投資運用会社勤務を経て、1996年に日本初の投資信託評価会社を起業。99年同社を世界的格付け会社に売却後、2000年にシンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画。現在、副代表。03年社会起業家フォーラム設立、副代表。07年「ヤング・グローバル・リーダー」に選出。法政大学大学院客員教授、金融審議会委員など公職も多数兼務。著書は『なぜ、御用聞きビジネスが伸びているのか』『投資信託主義』など多数。

ワクチン債など世界の課題を解決するためのプロジェクトへ資金提供を行う債券の人气が高い。こうした債券は、医療機関の方や学校法人からの引き合いも多いそうだ。また、大口で購入いただいた方には、記念の盾の贈呈があったりして、喜ばれているという。

リーマン・ショックを経て、投資行動に躊躇（ちゅうちゅう）する人は増えた。特に組織において、投資行為を容認してもらうための壁はグンと高くなった。どんなにシミュレーションデータを提示したところで、それが簡単に覆されることも経験してしまった。以来、投資商品を販売する業界にとっては、厳しい環境が続いている。

しかし、全く売れなくなったわけではなく、冒頭のワクチン債などは、人気を博している。投資行為の動機付けに変化が起きたということだ。成長著しい地域に積極的に投資をして、できるだけ高いリターンを目指すのではなく、損失を抑えてほぼどのリターンを目指す投資が、以前に

ワクチン債が高人气

投資イメージ、転換の好機

増して優先されるようになった。ワクチン債も、為替リスクはあるものの、世界銀行が発行体となっていることで、元本の信頼性が高い。そして、ローリスク・ローリターンに加えて、

社会的な役割というソーシャルリターンも評価されるようになった。さらに、ローリターンをコツコツ積み重ねることで、それなりのリターンを得られることも実感されるようになった。「投資」すべしとすぐもうかるもの」という構図は、今、影を薄めている。実は、こうした発想を持っていたのは、ほんの一部の投資家で、その人たちが主に投資商品を販売する会社の顧客だったとも言える。

だから、今はチャンスの時代だ。新たな顧客層の開拓という苦勞はすることになるが、売る側も買う側も、異常な緊張を強いられることのない、ほどほどのリターンと社会問題の解決という社会のリターンを求める商品を作り、社会から、資本市場の役割を見直してもらおう良い機会だと思おう。