



# 藤沢久美 そこが聞きたい

Kumi Fujisawa\_Soko ga kikitai

## Vol. 04 インデックスが上がらない時代に 成長企業をどう探す? (後編)



藤沢久美  
ソフィアバンク  
副代表

大学卒業後、国内外の投信運用会社を経て日本初の投信評価会社を起業。'00年ソフィアバンク副代表。現在、社会企業家フォーラム副代表、法政大学専門職大学院客員教授も兼務。



藤野英人  
レオス・キャピタル  
ワークス  
取締役

大手投信運用会社で中小型株・成長株のカリスマファンドマネジャーとして活躍。'03年にレオス・キャピタルワークスを創業。現在、取締役CIO(最高運用責任者)。



Jyoshiki04\_Kumi Fujisawa x Hideto Fujino

も、女の子にどんどんアタックできない男がいるような国はダメだね」と言っていました。(笑)

**藤沢** アプダビだけでなく、みんな言いますよね。「日本はアウトブレーダーだ」って。でも日本の個別企業に対しては興味がある。**藤野** そうです。A D I Aも「日本に関してインデックス投資はありえない。投資するなら、肉食企業だ」と。

その例として挙げていたのがファーストリテイリング。「日本だからハイテク企業というわけじゃない。我々は、世界に出て行く企業に対してお金を張るんだ」って。全くその通りだと思います。

**藤沢** やはり、世界に出て行く肉食企業が有望ですね。他にどのような視点で企業を選びますか。**藤野** 今は、全く違う二つのことを同時にやらないといけない。一つは、世界に出て行くこと。もう一つは、自分たちの強い分野に経営資源を集中させること。両方に強い意志があることが条件です。

例えば、日本電産は、今の収益のままでも利益が倍になるという新しい経営指標を入れてチャレンジを始めた。一方で、電気自動車にも打って出る。こうした企業は単純な景気の波で上下する企業と

は全く成長力が違ってきます。**藤沢** 経営者の資質が大きく影響しそうですね。

**藤野** そこは海外企業と比べて大きな差を感じる部分です。例えば、インドのIT企業インフォシスの社長は、「自分たちのIT技術を生かすことで、インドの最貧民層にまで低コストで教育ができる。誰でもハーバードの教授の話が聞けるようになる」と話している。

要するに、今のインドの所得格差の根底には教育格差があって、それを自分たちのIT技術で変えていくと。自分たちが成長することで社会にどのようなインパクトがあるかという話をするんです。

日本企業のトップは、企業の成功について聞かれても、「株主のために企業収益を最大化する」とか杓子定規の答えしか返ってこない。でも、そのために何をやるのか。自分たちが何のために存在して、どこに誇りを持っているか。そういうベーシックな部分を示せる経営者が必要ではないでしょうか。

**藤沢** 私も昨年COP15に行ったときに感じました。インドや中国は、発言が哲学の上にある。日本とは全然違いますね。**藤野** 個別で見れば、日本にも優

**藤沢** 前回、これからの日本株はアクティブ運用が有望との話をうかがいました。では、今後伸びるのはどのような企業でしょうか。**藤野** 昨秋、アプダビでA D I A (アプダビ投資庁)の方と話をしたんですが、彼らの言葉が非常に印象的でした。

いわく、「日本は素晴らしい。人口が多く、技術もお金も持っている。ただ、一つ決定的な問題がある。それは、『成長したい』という意思が感じられないことだ」と。**藤沢** キビしいですね。(笑)**藤野** 今、アプダビには世界中から人が集まっているのに、日本人はほとんど来ない。世界は日本の技術やサービスを求めているのに、何で君たちは来ないんだって。彼らは、「肉食・草食」という言葉も知っているんですよ。「草食男子が増えてきているらしいね。で

Twitterに届いた質問に答えます!

# 対談実況中継 on twitter



guestA

現在、ひふみ投信は日本株だけに投資していますが、海外株に投資しないのはなぜですか。



Hideo Fujino

日本の上場企業4000社のうち、機関投資家が見ているのは主に時価総額3000億円以上の200社。残りの3800社の中には、中国やインドに負けない成長が期待できそうな企業もある。今のファンドの規模では、そこを取りに行くことでリターンが得られると考えているが、さわかみファンドぐらいの規模になる前には、海外に行って、面白い肉食企業に投資をしなければいけないと考えている。



guestB

良い投信会社や良いファンドを選ぶにはどうすればいいですか。



Hideo Fujino

コミュニケーションできるかどうか。運用競争も大事だけど、我々は、この部分の競争にしたいと思っています。



kumifujisawa

一般企業も含めて、情報開示の強化はグローバルな流れですが、最近は定型フォーマットのような開示が多く、逆に情報の質が下がっていると感じます。



Hideo Fujino

その意味で、法定開示事項以外の情報に注目。例えば、ホームページの社長メッセージ。社長就任時から全く変わっていないとか、広報が書いたと分かるものとかは論外。その会社の理念や社会的な存在意義がきちんと示されているかが重要です。

+ フォローする

<http://twitter.com/kumifujisawa>

藤沢久美の「そこが聞きたい」では、対談中に随時ツイッターで質問を受け付けています。面白い質問があれば、対談中にリアルタイムで回答することも。いつ、誰と対談があるかについても、ツイッターで告知するので、どんどんフォローしてください。



れた人はいっぱいいます。若い肉食系の経営者にどんどん出てきてもらいたいですね。

**投資を助ける「ゆかし」の精神**

**藤沢** インデックスが伸びない時代になると、個人が株式投資で勝つのはますます難しくなるのでしようか。

**藤野** まず、大きな流れとして、短期売買で勝つのは非常に難しくなる。東証の新トレーディングシステム導入によって、プログラム売買が本格的に発達すると、人間の作業では短期のサヤ抜きがほぼ不可能になるため、デイトレーダーには厳しい。

ただ、短期の収益機会がつか

ても、長期の付加価値が残る。今世の中でパラダイムシフトが起きているので、大きなうねりを取るチャンスがある。5年、10年先を見据えて、よく考えて投資できる人にとっては、大きな投資チャンスと言えるのではないのでしょうか。その意味で、アクティブ投信の存在も重要になると思います。

**藤沢** 長期投資で失敗しないためのアドバイスはありますか。

**藤野** 以前、元日銀総裁の福井俊彦さんが、「好奇心の分散が最大のリスク分散だ」と話されていて、素晴らしいと思いました。一つのこと固執せず、あらゆる物事に好奇心を持つことがリスク回避につながるというんです。

## Soko ga Kikitai

**藤沢** 深いですね。

**藤野** 僕は、枕草子に出てくる「ゆかし」という言葉が大好きなんです。「ゆかし」という言葉は、見たい、聞きたい、知りたいという気持ちを表した言葉。

投資の世界で、「ゆかし」の精神がない人は、この銘柄が良いとか、これが必勝パターンだとか、すぐにラベルを張りたがる。僕が気をつけているのは、こうしたラベリングをしないこと。物事を決めつけずに、ラベルをはがしていくと、そこにビジネスや投資の機会が出てくるんです。

**藤沢** すごく共感できます！

**藤野** 藤沢さんは「ゆかし」だけで生きている人ですからね。(笑)

