



InterView
FP opinion
Vol.15

「世の中の未来」を作る力が
投資信託にはある

— 藤沢久美さんは、投資信託の運用会社勤務を経て、日本初の投資信託評価会社を設立、3年後に同社を売却した後、現在のシンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画されました。藤沢さんが投資信託に興味を持ったきっかけ、投資信託の評価会社を設立されたきっかけは何だったのでしょうか？

藤沢 私は学生るときから、「起業したい」という思いを強く持っていました。女性がキャリアを積むことができて、正当に評価される企業で働きたい、もし、そのような企業が少ないのなら、自分で会社を作ってみたいと考えていたのです。そのため、就職活動をするときは、「社会経験を積むためにも、いま自分のやりたいことをできる会社に入ろう」と思っていました。「やりたいこと」とは、「世の中の未来が、どうなるのか分析したい」というもの。当時の私は、世の中を動かしているのは一部のお金や少数の人たちだと思っていて、自分たちにはどうしようもないことだからこそ、未来がどうなるのか、とても興味があったのです。それで、未来予測のようなことをできる仕

「自分の投じたお金が どこで何に使われているのか 興味・関心を持ちましょう」

東日本大震災の影響でマーケットは大きく低迷、個人投資家の多くは、先行きに不安を抱えているだろう。そこで今回は、特に投資信託による資産運用・資産形成のあり方に焦点を当て、今後、FPがどのような姿勢で資産運用に関するアドバイスをすればよいかについて、シンクタンク・ソフィアバンク副代表の藤沢久美氏にお話を伺った。

編集部 = 聞き手・構成 大野真人 = 写真

シンクタンク・ソフィアバンク副代表
藤沢久美氏
Kumi Fujisawa

事がないかと探していたとき、就職案内で「世界の未来を予測する証券アナリスト」というフレーズを見つけました。それでは証券アナリストになろうと思って入社したのが、たまたま投資信託の運用会社だったというわけです。はじめは投資信託の「と」の字も知らず、株や証券についても、まったく知識がありませんでした。ところが、いざ投資信託の世界で働いてみると、「投資信託の仕組みってすごいじゃないか！」と思ったのです。個人が投資信託を通じて1万円を投資するだけでも、そのお金がたくさん集まれば、日本にとどまらず、海外の株式市場さえも動かすことができます。私を含め「世の中なんて変えられない」と思っていた人たちにも世の中を動かすチャンスを与えてくれる投資信託に、とても感動しました。

運用会社に就職してからは、ずっと

起業するテーマを探していて、投資とはまったく関係のない資格にもチャレンジしました。ただ、単に資格を取っただけでは大きく収益を上げるビジネスにはなりそうにありませんし、やはり自分がしっかりと積み重ねてきたものをベースにしなければならぬと考えました。そうなる、私が働き始めてから一番真剣に向き合った投資信託しかないと思います。

その後、日本に投資信託の評価情報がないことに問題意識が芽生えました。個人投資家は、比較する情報がない中でリスク性商品を選ばなければならなかったのです。当時の金融審議会の議事録に「日本にも投資信託の評価会社が必要だ」と載っていたこともあり、投資信託の評価会社を設立しました。

3年後には大手証券も評価ビジネスに参入してきて、業界として透明性が確立されました。私が設立した会社も、さらに資本金を増やして大きくするか、売却するか岐路に立たされました。会社設立時に感じていた問題はひとまず解決したので、評価の分野はほかの人に譲るという結論を出し、「会社を買いたい」という話を持ちかけてきた4社の中から、スタンダード&プアーズ社に売却しました。その引継が終わったあと、現ソフィアバンクの代

表である田坂広志さんがシンクタンクを立ち上げるという話を聞いて、参画させてもらったという次第です。現在は、企業経営者の取材をして情報発信をしたり、投資について自分なりの解釈をお伝えするという活動をメインにしています。

ファンドの投資対象は証券でなくてもいい

——では、藤沢さんにとって、投資信託との理想的な向き合い方とはどのようなものでしょうか？

藤沢 投資信託や基金など、「ファンド」というのは「同じ目的を持つ人が集まって何かをするための器」です。自分だけが急いで利益を得ようとする、うまくいきません。

そういう意味でも、一般的な証券ファンドとの向き合い方として理想的なのは、やはり長期の積立投資でしょう。投資信託はマーケット全体を買うという考え方なので、長きにわたって経済が成長すると一緒に、応援しながら並走する形になります。

長期投資をするなら、ベースはインデックスファンドでよいと思います。日本は長寿企業が多いとはいえ、個別に見れば業績に浮き沈みはあります。

それを一社一社、個人の立場で追いかけるのは大変ですから、結果的に世界のファンドマネージャーや投資家たちが多数決で決めた企業を残していくインデックスファンドがお勧めです。ただし、今の日本のようにマーケットが不透明で、今後、生き残り成長する企業と退場するかもしれない企業の二極化が激しいと予想されるときは、アクティブファンドも検討に値します。

インデックスファンドだと、どうしても退場間近の企業も投資対象に含まれてしまうためです。

しかし、個人投資家には、どのアクティブファンドを選べばよいのかが非常にわかりにくいのも事実。そこはFPが代わりに情報収集をして、お客さまに各ファンドの運用方針等を伝えていただきたいですね。

ファンドによる投資というのは証券投資信託に限りません。例えば、ミュージックセキユリティーズという会社では、四国にある池内タオルというタオルメーカーでタンザニアのオーガニックコットンを使ったタオルを開発するため、ファンドで資金を募りました。ジーンズメーカーや酒蔵の資金のためにファンドを作った例もあります。利益が出ればリターンを、利益が出なければ割引券や商品ももらえます。投資

**「寄附やそのお金の行方を考えるのは投資とは何か」を考える
よい機会だと思います**

るのではないかと思います。

もうひとつ、東日本大震災について思うことは、多くの皆さんが実行した「寄附」という行為が本当に素晴らしかったということだと思います。寄附自体も素晴らしいことですが、皆さんが自発的に寄附をした結果、「自分の寄附金は、どこに行っただろうか？」正しく使われているのだろうか？という声が出てきたことを嬉しく思います。投資でも同じように、本来は、自分の投じたお金がどこに投資されているのか、どのように運用されているのかを考えなければいけません。これまで、投資の世界では「儲かればよい」と結果だけ見ていたところを、今回の震災を通じて、「まさにそのプロセスが大事なんだ」と皆さんが思い始めている。

私はぜひ、FPの方々に、「自

分が投じたお金がどう使われているのか追いかける」というムーブメントを作ってほしいと思います。例えば、寄附金で言えば、実際の復興というのは1回大きな金額を寄附するだけでは終わらず、継続的な援助が必要です。それがわかれば、投資と成長、投資とリターンの関係性や、利益が出るには時間がかかることが理解できます。

FPが自ら寄附金ファンドを運営するのもいいですね。今なら、震災復興ファンドでもいいと思います。ポイントは運営にかかるコストです。預かったお金の中から、世界の平均である10%ほどを運営コストとしていただく。すると、おそらく、多くの人が最初は反対すると思います。寄附金として預けたのだから、全額寄附してくれとけれど、それでは運営が不可能です。

運営コストの必要性を理解できる仲間が集まったら、今度はお金の運用の話を切り出してみてください。それまでの流れで、寄附金の取りまとめにしても資産運用にしても、何かをしてもらうにはコストがかかることを、自然とお伝えできるはずですよ。

今、寄附金を通して、皆がお金の行方に興味を持っています。寄附は投資でも運用でもありませんが、これは日本の金融リテラシーを一気に向上させ



家としても、本気で応援するからこそ、経営や宣伝の仕方について気付くことがあり、株主議決権を行使するなんてこともあるかもしれません。このようなファンドを通じて、ファンドとは何か、投資とは何かを体感するのは、よい機会ではないでしょうか。

寄附金ファンドを通じて運用コストを理解してもらう

——3月11日の東日本大震災を経て、日本の経済や投資環境はどのように変化していくと思われませんか？

藤沢 日本経済全体の状況は、すぐさまよくなるとは言えません。ただ、私たちが「政治が悪い」「国がやってくれない」と批判するのではなく、自身自身はどうしたいのか、自分自身に何ができるのかを考えて行動すれば、様々なビジネスチャンスが生まれてくるチャンスです。

——最後に、藤沢さんがFPに伝えたいことをお聞かせください。

藤沢 FPの方々に、人間の迷いや痛みを知っていただきたいと思っています。お金に関する行為は、決して合理的なものだけではないからです。FPは金融の専門家ですが、人生経験ではお客さまに劣っていることもあるでしょう。若いFPや金融機関の窓口担当者の話を伺っていると、よく「アドバイスをして通じない」という悩みを聞きますが、それは経済面のアドバイスしかしていないからです。金融知識は提供するけれど、人生の知識はお客さまに教えてもらおう、若い人なら一緒に成長していくというスタンスでいいように思います。人間の様々な思いが凝縮されるお金の問題に触れるFPは、難しくても貴重で、価値のある仕事です。心から応援しています。

藤沢久美氏 シンクタンク・ソフィアバンク副代表。大学卒業後、国内外の投資運用会社に勤務。1996年に日本初の投資信託評価会社を起業。1999年同社をスタンダード&プアーズ社に売却。2000年にシンクタンク・ソフィアバンクの設立に参画。社会起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務める。『投資信託主義』(角川書店)『脱・家族経営の心得』(幻冬舎)など著書多数。