

SMC金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain SMC 豊島 健治

体験的・株式投資論 (投資と投機の狭間の中で)

今迄このレポートで株式市場に関する事をかなり書いてきた。それを理屈づけて云えば、株式市場を含めた金融市場が、時代の波を感じたり変化の声を聞いたりする場として極めて重要であると考えてきたからである。そして金融市場の動向が、中小企業の経営と決して無縁ではないと云う強い想いがあったからである。私の場合その想いは、銀行の現場で体験したバブルの発生と崩壊とに深く関係している。

恥ずかしながら、私は一人の金融マンとしてバブルの発生と崩壊の時代的意味を全く理解できなかった。当然ながらその時適切な対応ができなかった。避けられたことも避けられず防げたことも防げなかった。俺は金融マンとして何をやってきたのだろうか、そんな自責の念に囚われた。そして全く勉強不足の状態にあった自分を思い知ったのである。そう、理由は単純であった。時代を見る目がなかったのだ。金融市場(特に株式市場)の語る意味を理解出来なかったのだ。

そんな私に転機が訪れたのは、91年秋、金融市場に直接タッチするセクションへの異動であった。私をそのようなセクションに異動させてくれた銀行に深く感謝しているが、そこでの3年余の年月は私の人生に大きな影響を与えた(と思っている)。仕事の関係から金融市場の動向を注視するようになり、その動きの意味を探ろうと勉強する中で、それまでの自分の考えや行動を否定せざるを得なくなってきたのである。そして見渡してみれば、日本の金融システムは崩壊寸前の状態にあると思われた。私は危機感をもって、卑怯者という謗りを受けるのを承知で退職した。そして辞めてからも、一日も欠かさずマーケットの動きをノートに書き込んできた。

長々と私的なことを書いてしまったが、今回はそれが目的ではない。株式投資に関する事を聞かれることが度々あるので、私の株式投資に関する考え方を一度書いてみようと思ったのである。私の基本的考え方は、「株式の短期売買で儲けようとするのはお止めなさい」「惚れた会社の株を長期で持ちなさい」という単純なものである。

私は当時仕事の一部として、まとまった金額を

一つのファンドとして運用していた。短期的に収益を上げる目的で設定したものであったが、いかに運用収益を上げるか苦心する中で色々なことを学んだ。その結論が前述のものである。

一般的に多くの個人には、「損切りが出来ない」「上がると熱して(買いたくなる)下がると熱が冷める」「勉強時間が不足する」という避けられない傾向がある。この傾向から抜けられない人は、株式の短期売買をやってはならない。やっても9割以上の方が負ける。そう断言してもいいと思っている。勝敗確率50%以下の熾烈なゼロサム世界の中で、素人である個人が勝てるほど甘くはない。勝てる人は上記の傾向を脱した人であり、更に云えば、皆が悲観一色になった時に買って出られる人である。殆どの方はそれが出来ない。出来なければ負ける。負けるならやらない方がいい。マーケット全体が上昇している時勝ったとしても、それは一時的な勝ちに過ぎず実力ではない。だから下げ基調になると殆どの方が負けてしまうのだ。上げ基調下げ基調のどちらでも勝てる人は滅多にいないのだ。

個人が株式投資をすれば、自分が惚れた会社の株を長期的に投資するのが良いと思う。経営者が素晴らしい人であるとか、その会社の事業モデルに惚れたとか、そんな理由でいいと思う。その会社の株価が上がれば見る目があったのだし、下がれば見る目がなかったということになる。自分が経営者であれば、講演を聞いたり本を読んだりして素晴らしい経営者に会う確率は高くなる。その経営者の会社に投資するのが最も効果的な投資方法であると考えている。

79年セブン・イレブンが株式を公開した時260万円を投じて1,000株買った人が、その後売らずに今迄保有していたら、億を超える資産となっている筈である。これが株式投資の醍醐味ではないか。そしてそれは、時代のうねりや変化を的確に捉える目があれば可能なように思うのだ。尤も、売らないで持ち続けることの方が遥かに困難だとは思うが。

株式投資、書店に行くと平場に山のように株式投資関連の本が刺激的な見出しで置かれている。おそらく売れるから置いてあるのだろうが、果たして結果は如何に。老婆心ながら、証券会社の餌食にならないことを願うばかりだ。だから私は、投資は勧めるが投機は勧めないのである。

Weekly Fax Report

《転載・複製等にご連絡下さい》

2000.10.7(第227号)

TEL.0438-53-6092 FAX.0438-53-6096

E-mail smc_toyo@hi-ho.ne.jp