

SMC金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain SMC 豊島 健治

「さわかみファンド」の今 (祝、1,000億突破)

先月、私が日頃から注目している投資信託「さわかみファンド」の純資産額が遂に1,000億円を突破した。6年前の99年春、16億円でスタートしたファンドが幾多の逆風を跳ね返し、いわゆるメガファンドの仲間入りを果たした。業界では、純資産総額が1,000億円を超えた株式投資信託をメガファンドと呼んでいるが、実際に株式を組み入れた投資信託では8番目のメガファンドとなるという。

同じく先月、株式投信の残高が32兆円を超え、91年以来14年振りの水準を回復したと伝えられたが、名前だけの株式投信が跋扈する中、株式組入比率が90%にも達する「さわかみファンド」がメガファンド入りしたことは大いに評価に値するものであり素直に喜ぶたい。

02年1月、「頑張れ!さわかみ」と題するレポートを皆さんにお送りした。忘れてしまったかもしれないが、そこで外資系運用会社社長の地位を捨て独りで投信運用会社を興した澤上篤人さんにエールを送ったのだ。その澤上さんが興したさわかみ投信(株)がたった一本だけ運用している投資信託が「さわかみファンド」であるが、この投信が素晴らしいのは、その運用ポリシーもさることながら、通常は、手数料を払って証券会社や銀行に販売を委託しているケースが圧倒的に多い中、直販を貫いている所にある。そして、直販で多くの賛同者を得て1,000億円を突破した所にある。

経営者であれば誰でもわかることだが、どんな商品でも売ることが一番難しい。特に、何千種類の商品が銀行や証券の窓口に溢れ、毎年何百の商品が生まれては捨てられる投信業界において、銀行や証券に頼らず純資産を伸ばしていくのは簡単なことではない。かなり厳しかったと思う。投信運用会社として純資産が500億円にならないと黒字にならないと云っていたから、500億円に達した03年までは毎年赤字を出していた筈だ。その間、資本金を食い潰しながら、日本の個人の資金運用の世界に変革を起こすという信念を貫いてきた。その姿には頭が下がる。

何故、困難な直販にこだわるのか。

第一に、販売コストの削減がある。一般的な株式投信の場合、販売者(銀行や証券)に支払う手数料は2~3%と云われている。投資家は、銀行や証券で投資信託を買った途端、価格が2~3%値下がりする羽目に合う。新発投信の場合、基準価格(10,000円)は9,700円位からスタートすることになる。直販だとそれがない。購入手数料や換金手数料が全て無料なのだ。

今、5万名を超える個人が、自らの預金口座から毎月定額振替で購入しているというのも、そうした魅力があるからかもしれない。

第二に、これは全くの推測だが、販売者の意向に左右されたくないという考えがある。

日本の投資信託は不幸な歴史を背負っている。かつて、販売会社である証券会社が自らの意向に沿った商品を作らせ、自らの意向に沿った運用をさせてきた。その結果、証券会社は「一粒で三度美味しい」思いをしたが、顧客はいつも踏み付けられ損の尻ぬぐいをさせられた。極言かもしれないが、投信運用会社に自主性などないに等しかった。今はそんなことはない筈だが、販売を銀行や証券に依存するようになると販売者の意向を無視できなくなる。独自の運用方針をもつ澤上さんはそれを怖れたのではないだろうか。

第三には、直販でもこれだけやれることを示すことで日本の株式投信に変革を呼び起こし、預貯金に集中している日本の個人の金融資産の一部を株式市場に誘おうしているのではないか。勿論、これも推測に過ぎないが、澤上さんが毎月発行しているレポートを読むと、そんな彼の息づかいが伝わってくる。

肝心の運用成績だが、7月14日現在の基準価格が13,913円だから設定来の利回り(単純利回り)は39%強となっている。期間の複利利回りでは5%程度だが、解約が極端に少なく、むしろ買い増しをしている購入者が多いのが、他の投信にはない強みとなっている。

運用成績だけみれば「さわかみファンド」より高い利回りを上げているファンドはある。ただ、誰よりも「長期の視点」で「長期の運用」を志向している澤上さんの目線の向こうには1年、2年という短期の利回り目標などない。日本経済復活を見据えた大きな目標があるのだ。