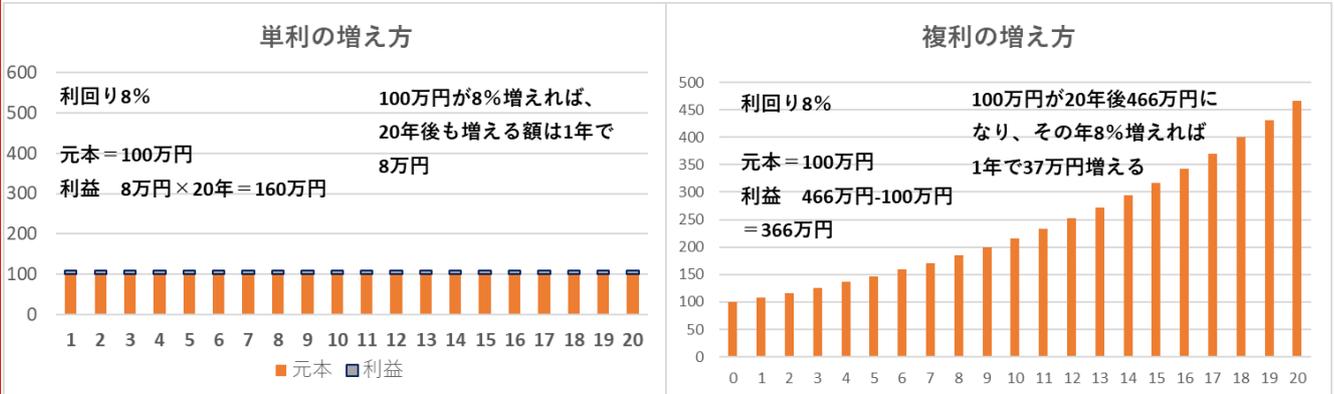


ATTENTION

資産運用は、やり方によって人生の分かれ道になる！



たとえば、世界の株式に投資して、利回り8%で20年間100万円を運用し、毎年8%、8万円の利益を受け取るのと、複利で利益を再投資して20年間運用するのを比較すると、20年後の利益は、前者が160万円、後者は366万円。さらに後者では、20年後に1年で37万円も増えます。さらに毎年利益を受け取るということは、その利益を使う方に向けてしまうことにもなりやすいです。また毎年利益が取れるとは限りません。ちなみに、この再投資のやり方で続けていると、30年後には1,000万円になり、元本は10倍になります。そこから8%増えると80万円増えるのです。一方、毎年8%の利益を取り戻すやり方だと、相変わらず8万円。この差は大きいですが、現実起きています。さて、新NISAは成長投資枠、積み立て投資枠で合わせて1,800万円。100万円が30年後に1,000万円になるのであれば、1,800万円は単純に1億8,000万円になるということです。1億8,000万円が1年で8%増えれば、1,440万円増えることになります。しかも1,800万円が1億8,000万円になっても、その増加分は非課税なのです。また複利効果は、ある一定の時間、例えば10年くらい経たないと実感しにくいものです。口では複利効果が大事といますが、それを実感するのは、実際には難しいのです。何かを成し遂げるのには時間が必要で、このことをバフェットはこういう表現で言っています。「どんなに才能があっても、どんなに努力しても、物事には時間が必要だ。9人の妊婦がいても、1カ月で子どもは生めない。」お金を増やすのも、一定の時間をかけて、地道に続けることが大事ということです。

COLUMN

留まることを知らない日本企業の不祥事

またも出ました。日本企業の不祥事。今度は、自動車主要5社です。トヨタ、ホンダ、マツダ、ヤマハ発動機、スズキ。あきれてものが言えません。日野自動車、ダイハツの不正を受けて、国土交通省の調査指示によるもので、今回の不正は、車の性能には影響ないとの見方もありますが、不正は不正。日本企業の不正はバブル崩壊後、相次いでいます。こちらをご覧ください。

[no168news-letter.pdf \(bfsc.jp\)](https://www.bfsc.jp/no168news-letter.pdf)

この度重なる不正は、日本企業の競争力の後退と結び付けざるを得ません。「不正を行って、成長はない」ということです。不正を行って行けば、やはり後ろめたいことがあり、のどにひっかかった棘がいつもあるようなもので、よい発想など出て来ません。かつてホンダの本田総一郎やソニーの盛田昭夫が、開拓者精神で、使命に燃えて、新製品開発に全精力を注いだ風景とは、大きな違いです。特に日本の製造業の腐敗ぶりは著しく、これでは、世界から信頼を得ることはますます難しくなってくるでしょう。かつて、日本製品の品質は大変信頼が高いものがありましたが、我々日本人が「日本製品の品質は高い」とは言えなくなっています。バブル崩壊後35年、この間基幹産業の成長は、総体として止まり、その間に、他国の企業は、着々新たな成長を目指して、まい進しているという構図です。われわれは、こうした構図を十分に認識して、声を大にして、日本企業の意識改革、奮起を求めていく必要があります。

MARKET

	(6月末)	(5月末比)
日経平均	39,583.08円	+1,095.18円 (+2.85%)
NYダウ	39,118.86ドル	+432.54ドル (+1.12%)
米ドル	160.95円	+3.65円 (+2.32%)

私の書棚より

正直にやっていたら、お金がどんどん入ってきた。

-チャーリー・マンガー

スタートアップは、こう立ち上げるべき！-米国からのアドバイス

米国で次から次に生まれてくるスタートアップ。それでも、成功するのはほんの10%で残りは屍になるとのこと。その米国で、どうしたらスタートアップが成功するかを書いた書がありましたので、紹介しましょう。

1. 起業する人の取り組み姿勢が大事

年齢から遅いとか、失敗を恐れて、なかなかビジネスを立ち上げない。メンターに相談するのの一法。

2. 強固なビジネスモデルを作る。

内部要因と外部要因を検討し、ビジネスプランを作る。またポーターの「競争戦略マトリックス」は強固なビジネスプランの立案に役立つ。

3. 市場や顧客をしっかりと認識し、事業を構築

多くのビジネスは、マーケットリサーチを怠り失敗する。市場の競争状態を調べる。すでにライバルがやっていないか、やっても差別化ができるかを検討する。試作品をまず提供してみて、ユーザーの反応を見るのも有用。さらに改良する。あまり改良や分析に時間をかけすぎない。

4. ビジネス立ち上げに外部資金に頼らない

自前資金がベスト。その後必要なら、外部資金を調達。試作品を作り、2、3人の顧客の反応を見る。その後見込みがあれば、ベンチャーキャピタルにアプローチする。あまり早く資金を調達しても、怠惰になったり、単純ミスをしたり、顧客の反応を見落とししたりして、よくない。さらに資金を調達しすぎても、使い道に困る。

5. 製品はシンプルに、定期的に投入する。

成功の確率を高めるには、製品・サービスをシンプルにす

る。インスタグラムがその好例。また大々的な発表は避ける。段階的改善がわかる逐次的投入が効果的。このアプローチは戦略的に伸び、新製品をテスト、最適化するのに役立つ。ドロップボックスがその好例。

6. 構成メンバーが大事。共同創業者を注意深く選べ。

単独で創業するのがやりやすいと思いがちだが、共同創業者がいるとバックアップが効き、不足部分を補える。まずは早く1人は採用する。しかし採用は急ぐな。一方で適さない人物は解雇しなければならない。

7. 商品・サービスが市場にマッチしていることを確実にする
特定の用途もなく、顧客ベースもない商品やサービスを売ろうとしても失敗する。

8. 会社が立ち上がり、動き始めたら、焦点を絞って有機的に成長するように努める。

事業運営に無駄な時間を費やさないように注意する。また伸び始めたら、早く伸びすぎののに警戒するべき。急速に人員を増やせば、逆に余ってしまうこともある。有機的に顧客を獲得する自然的成長を目指すべきである。一方で、伸びないままであれば、それは辞めるべき兆候でもある。

9. 将来を見据えた事業計画をつくる

マクロ経済、テクノロジー、法制度などさまざまな要因を考慮した事業計画をつくる。ただし正しい答えはない。何が起っても対応できるようにしておくことだ。

いかがですか。スタートアップのメッカ、米国ならではのアドバイス、大いに参考になるでしょう。

参考図書：How to F*ck Up your Startup by Kim Hvidkjaer

まかせて安心、資産運用のホームドクター

- 大切なお金を間違いない方法で運用しているのか、心配になることはありませんか。
- 退職後のセカンドライフを、お金の心配なく、ゆとりを持ってお過ごしですか。
- 仕事が忙しくて、なかなか運用まで手が回らないということはありませんか。
- 銀行や証券会社が勧めるままに、株や投資信託を購入していませんか。

金融商品の中身や手数料がどうなっているか、きちんと把握していますか。

びとうファイナンシャルサービスは、金融機関から完全独立のFP・資産運用アドバイザーです。その強みを生かし、お客様に、客観的で、公正・中立なアドバイスを提供しています。手数料が高く売りやすい商品をお客様に売っていただくのではなく、お客様にもっとも適した金融商品やお客様にベストのアドバイスを提供しています。

びとうファイナンシャルサービスは、お客様の目標や夢の実現のため、40年を超える長い経験と深い専門知識、高い倫理観をもとに、お客様の利益のみに目を向けたサービスを提供しています。たとえるなら、多くのお客様の人生という航海で、無事に目的地に到着する大型客船であり、いつもお客様の資産運用という面で健康管理をするホームドクターです。



びとうファイナンシャルサービス
代表 尾藤 峰男
公認投資助言者 (RIA)

びとうファイナンシャルサービス 公式HP

<http://www.bfsc.jp>

あなたの資産運用を成功に導くメルマガ！

お申し込みは <http://www.bfsc.jp/mailmagazine/>

発行者：びとうファイナンシャルサービス
代表取締役 尾藤峰男

電話：03-6721-8386
携帯：070-5567-3311 電子メール：info@bfsc.jp