

## 渋澤健氏が語る「長期的な視点での投資」



渋澤 健氏  
Comons投信株式会社 会長

「次世代が暮らす、豊かな社会のために」。業績はもちろん、社会貢献度も高い企業に対し、人間の一世代に相当する「30年」という長期的な視点で投資をするファンドがある。子どもや孫の代まで引き継いでもらえる資産運用を目指したファンドに、30〜40代を中心とした老若男女の投資家が関心を寄せている。運営するComons投信株式会社の会長を務める渋澤健氏は、日本資本主義の父とされる故渋沢栄一の5代目にあたる子孫でもある。ファンドに込められた思いと投資方針概要を中心に話をうかがった。

これからの30年を投資家とともに  
創るためにComons投信は、  
企業と個人投資家が対話できる  
共有地でありたい

Comons30ファンドとは、どのような内容なのでしょう。

今市場で主流を占めるファンドとは異なる価値観によって組成されたファンドで、投資家にとってのオルタナティブ(代替)となるファンドを目指しています。

一般的にファンドは、投資先企業のIRR(内部収益率)が上がることを期待します。つまり、より短期間に、より高い利益を求めます。また、ROE(投資収益率)が高まることを望みます。この数字は、借入金を増やせば上がりますが、そうすると安定性は損なわれます。企業価値が高まったときに売り抜けるという発想ならそれ

でもいいですが、健全な企業の成長を願うのであれば大いに問題があると言わざるを得ません。

もちろん、こうした指標を重視するファンドがあってもいいのです。ただ、健全な資本市場には異なる価値観に基づく多様なファンドが必要ではないか、効率重視のファンドだけでいいの、と思うのです。こうした問題意識があり、従来型のファンドの代替を目指して作り出したファンドが、Comons投信です。

Comons投信には、どのような特徴があるのでしょうか。

3つあります。1つは、独立系というこ

と。代理店を通さずに直販することで、余計なバイアスを受けることなく、運用者が良いと判断したものだけを販売することができます。

2つ目は、30年とはっきり年数を示した長期ファンドということです。ひと口に長期といっても、人によってそのとらえ方はバラバラ。デイトレーダーは1週間でも長期と思うかもしれないし、1年という人もいれば、5年、10年、20年という人もいます。こうしたバラバラの概念に対し、30年という年数を具体的に打ち出しました。30年はちょうど一世代にあたります。

最初は、その期間の長さに驚かれるか

もしれません。しかし、それは30年後の社会の姿を正確に当てようとするからで、本来は30年も先の社会は誰にも正確に予言できないもの。自分自身のことを考えても当てられないでしょう。だから、30年投資とは、30年後を当てるものではなく、30年後と一緒に創っていく投資です。

3つ目は参加型ということです。企業価値はファンドがつくるのではなく、企業自身がつくれます。もっといえば、その企業の製品やサービスを買う顧客や最終消費者、株主などのステークホルダーがつくるといえるでしょう。商品名にもあるComonsには、Comonground(common ground)、つまり「共有地」という意味を込めています。企業と投資家が対話できる場所という意味です。対話をすることで、たとえば経営者側は「当社はこう見られているんだな」と気づくヒントを得られるかもしれない。この双方の対話は、株主側の一方的な主張を押し付けるアクティビズムとは対極にあるものです。われわれはこの対話の場のモデレーター(司会)でありたいと願っています。

「おもてなし精神」を大切にされていますが、具体的にはどのようなものでしょうか。

Comons投信は、手数料なしで途中解約もできますが、30年というからには長く持ち続けてもらいたいと希望しています。買うときと手放すときだけではなく、持っていてくれる間のふれあいも大切にしようとしています。

たとえばセミナーでも、話者が登壇して一方的にしゃべるのではなく、お客様が5、6人で囲んだ卓に当ファンドの個人的なメンバーが着き、テーブルごとにお話します。オープンオフィスも実施しています。日時を決め、弊社を開放し、自由に来訪してもらおう。投資のことだけではなく、いろいろなおしゃべりも楽しめます。

また、感謝の言葉を大切にしたい。心の中で感謝するだけでなく、実際に形にしてこそ意味があると考えています。その

ため、一人ひとりのお客様に手書きの感謝状を送っています。今後、数千人、数万人とお客様が増えても、何らかの形で感謝を表す努力をしていきたいですね。

そもそも投資家はファンドにとって、お客様でもあり資金の提供者(利用者)でもあります。お客様と意識するか、利用者としてしか考えないかで、対応の品質は自ずと違うものになる。ホテルや旅館にたとえると、料理の味が良くて調度も立派にしつらえられており、サービスも一流で滞在中の居心地が良い状態を目指しています。のれんをくぐった瞬間に出るときのことを考えるというのは、どこか変じゃないですか。サービス業として当たり前前のことを、当たり前前にやっていきたいと考えています。

30年という長期投資ですが、そのメガネにかなうのはどのような企業ですか。

当然のこととして、サステナビリティ(持続可能性)があることが大前提。毎期の業績を上げることは最低限の条件です。とはいえ毎期の業績というのは、体重計に乗って、ちょっと太った、やせたと体重を調べる程度の意味しかありません。小さな変動に一喜一憂せず、基本的な体調管理を怠らないことこそ大切で、この姿勢を貫ける企業がいい企業だと考えています。

また、社会の環境変化に合わせて業態を変えていく勇気も評価します。日常的に体重計に乗っていれば、本質的な原因による体重変化に気づくことがあるでしょう。そういうときに、自社のコア・コンピタンス(強み)を大切にしながらも、業態転換していく。「種の起源」を著し進化論を唱えたチャールズ・ダーウィンは、生き残る種は強いからではなく、環境に適応したからだと言っています。国内は

もとより、世界市場の中で、環境に適応していく企業が望ましいですね。

こうした企業運営ができるかどうかは、その企業のDNA(遺伝情報を担う物質)によると思います。企業にも確かにDNAは存在すると思います。たとえば当ファンドは、トップ交代時にこのDNAが継承されたかどうか、大切なチェックポイントだと考えています。

Comons投信の客層はどのような方々でしょうか。

老若男女バラエティ豊かです。傾向として30〜40代の男性が多いですが、今後、アプローチしなければならないのは女性だと考えています。日用品でも、男性が「これでいいや」と衝動買いするのにに対し、女性は商品をよく吟味し、本当に納得してから買う傾向があると思う。女性はシビアな目をもっています。私たちのComons投信も、そうした吟味に耐えられるファンドを目指しています。

今、個人投資家の投資意欲は冷え込んでいます。「一度、痛い目にあったことがあるから遠慮するよ」と考えている方が目立つ。また投資未経験という層は、もっと多い。そのような方々に、「ちょっとやってみようか」と思っていたきたい。

われわれはComons投信のことを、「滴が大河になる」と表現しています。この言葉は、私の先祖でもあり、明治時代に第一銀行を設立した渋沢栄一の言葉でもあります。第一銀行は間接金融でしたが、直接金融でも同じ。たとえ一人ひとりの出資は少額で、滴のようでも、それが集まって大河になり、30年後の社会を潤すのです。「30年後の子孫のために」というのは、私たち市民一人ひとりの願いでもあるのです。こういう考えのファンドは、今まで存在していなかったと思います。

渋澤 健 (しぶさわ・けん)

1961年生まれ。69年父の転勤で渡米。83年テキサス大学BS Chemical Engineering卒業。87年UCLA大学MBA経営大学院卒業。以降、ファースト・ボストン証券会社(NY)、JPモルガン銀行、JPモルガン証券会社(東京)、ゴールドマン・サックス証券会社(東京)などを経て、2001年シブサワ・アンド・カンパニー株式会社を創業、代表取締役就任。08年Comons投信株式会社を創業、会長に就任。経済同友会幹事、渋沢栄一記念財団理事、日本医療政策機構理事、学校法人文京学園評議員。主な著書に『巨人・渋沢栄一の「富を築く100の教訓」』(講談社)、『渋沢栄一とヘッジファンドにリスクマネジメントを学ぶキーワードはオルタナティブ』(日経BP社)など。