ピカイチ先生の
生活経営セミナー

2017年06月
現場で考える資産運用
（① 株を買う）

ネクストライフ・コンサルティング
〒975-0038
福島県南相馬市原町区日の出町167-3
info@next-life-consult.com
ピカイチ先生　検索

ピカイチ先生

株式投資の目的は？

スティグリッツ
「株を買う目的は？」

3種類

自分で
考えていない

「賭博」 努力なし、目標（期間・目標額）がない

「運用」 不足分の補てん、目標（期間・目標額）がある

「検証」 自分の仮説を検証

自分で
考えている

銘柄選定のモノサシ（①財務状況）

財務諸表を信じていいの？

東芝、見えぬ出口

監査法人と調整多難

損失の計

東芝は6月28日に開く定時株主総会で、2017年3月期決算の報告を見送る。原発事業に絡む6000億円超の損失を巡り、決算をチェックするPwCあらた監査法人と意見の対立が長引き、決算を確定できないためだ。なぜ対立しているのか。東芝が上場を維持するには何が必要か。2つの点を読み解く。

東芝の有価証券報告書提出を巡るシナリオ

（○＝上場維持、×＝上場廃止）

- あらたの監査適正意見をもらい6月末までに提出 → ○
- 延期が認められる → 期限内に適正意見をもらい提出 → ○
- 延期が認められる → 期限内に適正意見をもらえず → ×
- あらたの監査適正意見をもらえず金融庁に提出延期を申請 → 繰り返し？
- 延期が認められず → 1カ月以内に適正意見をもらい提出 → ○
- 延期が認められず → 1カ月以内に適正意見をもらえず → ×

なぜ？

決算できぬとは？
会計監査とは？

日本企業を狙うアメリカ（1/2）

高山：　2008年から断続的にリコールが続いたタカタのエアバック問題は、2015年にアメリカの道路安全局が企業の不祥事と位置づけて最大2億ドル（約240億円）の民事制裁金を科すと発表していました。

　実は、あの製品はタカタがメキシコに工場を展開してメキシコでつくった製品なんです。

馬渕：　メキシコの部品を使っているんですよね。

高山：　おまけに工場を監督したのはアメリカ人でめちゃくちゃな労働条件で工場を稼働した結果、10億ドル（約1150億円）の罰金でしょう。

　工場をアメリカに置いて、日本人の監督下でメイドインUSAにしておけば責任も何もかもアメリカ国内の問題になっていた可能性があるのに、メキシコなんかで製造するからあれだけの大不祥事になってしまったわけなんです。あれもNAFTA（北米自由貿易協定）か何かに便乗したことが、そもそも最悪だったわけですよ。

馬渕：　それで気づいたらアメリカにむしり取られているんですからね。

　タカタのケースだって、外国製品を使って外国で生産をしているからそうなるわけで、それがグローバル企業の大きなリスク面なんですよ。いい面はあるかもしれないけれど、だいたいこうした問題を起こす企業は必ず外国の企業とかかわっているからやられるんです。

（次頁へ続く）

「洗脳支配の正体」（高山正之、馬渕睦夫）より

日本企業を狙うアメリカ（2/2）

馬渕：　話が飛びますけれど、東芝がそうでしょう。あれはアメリカの原子力産業をGEなどと支えてきたウェスチングハウスの原子力部門を高い金で買ってしまったから、破綻寸前の状況になっているんですね。

高山：　東芝は潰れる可能性大で、まさにペテンですよ。

馬渕：　潰れるでしょうね。あれはものすごく高い買い物だったですよ。初めにウェスチングハウスから声をかけられた日立製作所は、あまりに高い価格を提示されたので降りてしまい、そこに手を上げたのが東芝だったわけです。

　だから狙いは東芝潰しですよ。粉飾決算が問題ではなく、それを口実に使っているのでロッキード事件と同じですよ。

　あれは東芝から原子力部門を引き離すという戦略に基づくもので、東芝はまだ原子力部門にしがみついているでしょう。原子力部門を売れば東芝叩きは絶対に終わりますよ。そうするとあの東芝問題とは何だったのかがわかるわけです。ところが日経新聞あたりは、そんなことは何も報じないで「粉飾決算」と違うところで攻めています。

高山：　そういう意味でアメリカは強敵ですね。

「洗脳支配の正体」（高山正之、馬渕睦夫）より

銘柄選定のモノサシ（②社会環境）

国内環境の影響は？

「東芝解体　電機メーカーが消える日」（大西康之）

なぜ？

〇〇が入っていないの？
他の業界では？

東証マザーズ上場、社長に就任、そして４０代へ

３月に、会社が東証マザーズ市場に上場を果たした。

（中略）

上場したことで何か変わりましたか、とよく聞かれた。**対顧客では何も変わらず、今まで通り、コツコツ誠実に保険業を営むだけ**だ。

（中略）

投資家との対話を通じて、気づかされることが多くあった。限られた資本をどのように投下して、効果的に使っていくかという**資本を厳しく管理する視点が常に求められる**。

とはいえ、業績と株価が堅調な間は、上場したからといって日々の経営で変わるところはなかった。しかし、業績がスローダウンし、株価もそれに対応した動きをすると、個人投資家を中心に避難の声が聞こえてくる。社長も株価を気にしだす。

会社として中長期を見据えてやるべきことは変わらないのだが、耳を傾けるべきことは耳を傾け、一方で経営のノイズになりかねない意見はシャットアウトして、何を言われようとも**ぶれずにやるべきことに集中**しなければならない。このような上場企業としての洗礼を受けた年でもあった。

「直感を信じる力」（岩瀬 大輔）より

銘柄選定のモノサシは？

わからない

個人投資家にわかることは？　⇒　対顧客、コツコツ誠実

暮らしの
現場を観察

社会環境は？

多面的・複眼的に　⇒　水先案内を見つける

本・セミナー

「仮説」

判断を論理的に説明　⇒　株式市場に聞く

仮説が正し
いかを確認

情報の海に溺れそうになる現代

「情報の海に溺れそうになる現代。どのようにして情報収集をすればいいか？」

「自分にとっていい水先案内人を見つけるべし・・・・」

自分ですべての一次情報にあたるのは難しい。面白いニュースを拾ってきて紹介してくれる人たちのツイッターや、フェイスブックアカウントをフォローする。そこで気になったニュースをどんどん掘り下げていけばいい。

誰が「いい」水先案内人であるかは人それぞれだ。自分にとって興味深い、しっくりくる切り口、共感するセンスで情報の取捨選択をする人を探していきたい。

逆に言えば、現代における情報収集力は、どれだけいい水先案内人を見つけられるかにかかっていると言えるかも知れない。

「直感を信じる力」（岩瀬 大輔）より

資産運用のＰＤＣＡサイクル

判断を論理的に説明 （Plan：計画）

株を買う

「賭博」

少数を打診買い （Do：実行）

結果を確認
（Chek：検証）

「運用」

失敗⇒損切　成功⇒買い増し （Action：改善）

５０点でいいから早く出せ

人に助けを求める前には、自分でできる限りのことをやることも大切だ。基本的な事柄は調べる。自分なりの理解や考えを整理する。それを相手にぶつける。ふらっと手ぶらで「教えてください～」と行くのではなく、**自分なりの仮説を考え**たうえで、「自分はこのように理解したが、誤っているところを指摘してください」という風に教えを乞うわけだ。

自分で努力することなく人に助けばかり求めている人は、最初はいいとしても、いつかは力を貸してもらえなくなるだろう。この意味で、「借りる力」は実はビジネスパーソンとしての総合力を問われているのだ。自分ができること、できないことの見極め。いざというときに力を貸してくれる人たちとの関係作り。彼らの強み、弱みの把握。甘えながら上手に教えてもらい、お礼をきちんと伝えるなど。

「５０点でもいいから早く出せ」には、そのような思いが託されているのだ。

「直感を信じる力」（岩瀬 大輔）より