

1 澤上篤人さんとの対談

◎ 出会い

岡本 私が1990年に出版した『勝者のゲームを闘う法』という本がパンローリング社から復刻されることになりました。原著を出版したときには澤上さんにもいろいろ、お世話になりました。以前、澤上さんが勤めていたスイスの銀行のポートフォリオ・マネジャーの投資哲学を寄稿していただいたりしましたね。

澤上 それは良かったじゃないですか。あの本は、ある意味、日本の証券分析の黎明期にできた本でしたよね。私もずいぶん、いろいろな人に勧めましたよ。

岡本 それは、ありがとうございます。澤上さんと初めて会ったのは私がニューヨークから帰国してすぐの1984年でしたよね。

澤上 そうだね。共通の友人が「ニューヨークから面白い奴が帰ってきたから紹介したい」と言ってきたので、さっそくランチを一緒にしたのが初めての出会いだった。

岡本 米国での滞在が9年にもなり、帰国後、日本の証券分析の未熟さに驚いていたときだったので、「ああ、こういう人もちゃんといるんだ」と安心したのを覚えていますよ。

澤上 あの当時は、海外と日本の証券分析の質は極端に違っていたからね。私も岡本さんと

会って、「あれ、こんな人も大手証券にいるんだな」と思ったよ。

岡本 澤上さんもそうだったと思います。来る日も、来る日もたくさんの数字を眺める日々でした。これらの数字を分析し、仮説をたて、企業動向を注目して、マーケットでその仮説を検証する日々の繰り返し。しかし、それをずっと続けていると数字がストリーを語ってくれるようになる。そのようなトレーディングをきちんと積んでいる人かどうかは、すぐに分かりますね。

澤上 そう。すぐに分かる。基礎ができているかどうかだよ。当時、日本でアナリストというと、会社に行って話を聞いてくるだけというのが普通だった。

岡本 レポーターですね（笑）。アナリストというのは、アナライズする人という意味だから分析がないといけない。

澤上 分析をして、そのうえで将来をイメージする。それが大切なんだ。

岡本 考えてみれば、当時はお互いまだ30代。澤上さんがスイスの銀行に勤務していたころで、よく仕事の後、オフィスでワインを飲みましたね（笑）。それはいまでも変わっていない。

澤上 そうだね。一時期、一緒に太極拳もやっていた（笑）。

岡本 練習が終わって、ビールを飲みながらラーメンを食べて、散々、夢を語り合った。

澤上 岡本さんが、外資系投資顧問の日本法人を設立して、年金運用の道を歩み始めたのは、

90年代の初めだったね。

岡本 そうです。その後、澤上さんも少し遅れて銀行を辞め、自ら投資顧問会社を設立して、個人の資産運用を始めた。ここで、年金運用の世界と個人投資の世界と道は2つに分かれた。しかしオフィスは偶然、二人とも九段下ですぐ近くでしたね。

澤上 よくランチを一緒にしたよね。近所に焼き魚定食のうまい店があった(笑)。

岡本 覚えてますよ。あそこはおいしかった。

澤上 2000年の中ごろになると、岡本さんのビジネスは日本でも有数の年金運用機関として有名になった。

岡本 澤上さんも1999年に投資信託をはじめ、大成功をした。そして、2003年の夏に久し振りにランチをとった。あれは、私にとってはその後の人生を決める大きな出来事だったんですよ。まさに、運命的なランチ(笑)。

澤上 そうだったの? どうして?

岡本 自分が始めた年金運用のビジネスもいつの間にか大きく育ち、何となく自分のなかで達成感が生まれてしまっていたんです。達成感を持った人間が企業のトップにいて果たしてそれでいいのかな、もっとハングリーな人がリーダーになったほうがいいのではないかと、思い始めていたころでした。同時に自分のなかで、何か次の新しいチャレンジを求める気持ちが生まれ始めていた。そんなときに、ちょうど澤上さんが目の前に再び現れた。やはり運

命的なランチだ(笑)。

澤上 へえ。しかし、年金運用のトップ企業のトップの座をポンと捨てて、次のチャレンジに向かうのにはそれなりに勇気がいったんじゃない?

岡本 それが、そんなに迷いはなかったんです。そのとき澤上さんが「インベストライフ」という雑誌を持ってきて、日本に長期投資家を増やしたいという思いを熱く語られましたよね。さわかみ投信の成長の話も私には新鮮でした。あのとき「よし、次のチャレンジはこれだ」って思ったんです。

私は年金運用に入るときも、それまでの自分の証券会社での経験はこのためだったんだ、とすごく納得できた。運命のランチ(笑)のときも、ああ、自分がこれまで年金運用をしてきたのは、この道を歩むために準備されていたんだって、心にストーンと落ちました。だから全然、迷いはなかった。

いったん決めたらもう、早くその仕事が出来て仕方なかったほどのです。そして、ごく普通の投資家に、長期投資や資産運用の基礎知識を学んでもらうためのセミナーを行う会社、I・Oウェルス・アドバイザーズを2005年に設立したんです。

澤上 そして2006年に、運命のいたずらか(笑)、インベストライフの事業も買収することになった。

岡本 そうです。インベストライフや当社のセミナーを通じて、日本中に長期投資家をたく

さん育て、きちんとした資産運用を知ってもらい、みんなに豊かで幸せな人生を送ってもらいたい。また、日本の持つ戦略的ともいえる個人金融資産が経済合理性をもって活用され、日本をよくしていきたい、そんな願いを持っているんです。

◎ひとつの志とさまざまな投資哲学

澤上 それは、まったくそのとおり。僕の志と同じだ。しかし長い付き合いだけど、お互いによく生きのびてきたと思うよ。多くの昔の知り合いが、消え去ってしまったのにね。

岡本 本当ですね。澤上さんも私も昔からよく語り合った「長期投資や資産運用を通じて世の中をよくしていきたい、世の中のお役に立ちたい」という気持ちを持ち続けた。だから、生きのびることができたのではないかと思います。

澤上 まさに、志だよな。

岡本 澤上さんと私は、投資に対する考え方は違うところがたくさんある。しかし、志すところが一緒だったんですよ。

澤上 そのところが大切だよ。と言うより、あとは人それぞれだね。違って当然。みんな同じじゃマーケットも成り立たない。

岡本 投資哲学や、その手法というのにはある意味、枝葉末節です。澤上さんがいま仰ったように、それはみんな違って当然です。しかし、よくセミナーなどで、どのやり方が一番良い

のですかという質問がある。

澤上 ある、ある。

岡本 答えは簡単。「人によって違う」です。

それは、「二刀流と二刀流とどちらが強いんですか？」と聞くようなもの。武蔵と小次郎は巖流島では武蔵が勝ちましたが、リターンマッチがあったとしたら、三本勝負だったら、結果は分からない。それは手法の違いで決まる勝負ではない。

澤上 ウォーレン・バフェットとピーター・リンチは全然、投資スタイルは違うけれど二人とも成功しているよね。

岡本 成功者に共通しているのは、どの手法を使うかということではなく、自分の極めた手法をさらに、ずっと深めているということですよ。

自分の手法を磨き上げてそれを貫きとおす。それが一番重要な要素ではないでしょうか。

澤上 本当にそうだ。

◎視点の違い

岡本 そういえば二人でセミナーをするとき、よく、澤上さんの話と私の話が違うといわれますね。しかし、これはある意味、当然なんですよね。

私はいま、富裕層とはいえない普通の個人投資家に対する投資教育を仕事にしています。