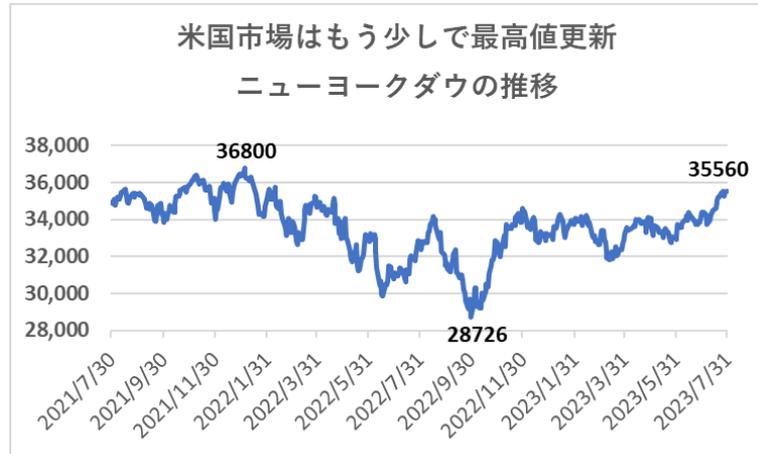


ATTENTION

市場に飛び交うコメントに惑わされるな！



米国市場の回復ぶりは着実です。なんとニューヨークダウが36年ぶりの13連騰を7月に記録しました。FRB(連邦準備理事会)が7月に政策レートを0.25%上げ、さらに上げることに含みを持たせたにもかかわらずです。ただマーケットには過熱感はなく、FRBの顔をうかがいながら、少しずつ上げているという状況です。気付いてみれば、ニューヨークダウの最高値更新まで、あと3.5%の上昇が届きます。そろそろメディアも、最高値更新に対するコメントを準備している頃でしょう。こういう時に出てくるのが白旗を上げる市場関係者。昨年トップのストラテジストにランクされた米国大手証券のストラテジストが「予測は間違っていた」と降参したのです。つい1か月前に、彼は今後1年で米国株式は14%下がるとしていました。要は「予測は当たらない」ということを肝に銘じるべきなのです。メディアは、悲観的な記事の方が、見出しが目を引き、よく読んでもらえそうなので、どうしても悲観的な記事が多くなります。これから株は上がる、経済は好景気とはなかなか書かないのです。私の印象では、ほぼ8割の記事やコメントは、後ろ向きの方と感じます。そして間違っていたことの理由を説明せず、通り過ぎるのがパターンです。参考までに、私が今年の初めに、1年の米国市場の見通しを記したレポートを紹介しましょう。当たらずとも遠からず、こちらの方がよほど読者に居心地がよく感じてもらえると思います。

フィナシー『【2023年の米国株】金利上昇が落ち着き、年後半には最高値更新も・・・！？』

COLUMN

“召使の心”を持って売る

米国の書籍に「なるほどなあー」と感じ入る書籍がありましたので、紹介しましょう。

1. お客様のために働く-真に成功するには、お客様利益を最優先し最大の結果をもたらすこと。これがお客様のロイヤリティを生む。
2. 目先の利益を追わない-お客様にとってベストは何かを考える。
3. たくさんの質問をする-お客様が何を望んでいるか、何を必要としているかを知ること努める。こうしてお客様とのきずなを深める。
4. “教える、売ろうとしない”-お客様の課題や心配を突き止め、提供する物やサービスが解決にどう役立つかを考える。
5. 決して押し付けない-売ろうとするとお客様は離れる。“召使の心”を持ったセールスはお客様にとってよいこと、よいものに集中する。
6. 信用を得る-信用がお客様と真のパートナーになる第一歩である。お客様に常に準備して謙虚に真摯に仕える。
7. 時にお客様は正しくない-お客様にとっての最終的利益を考える。
8. 必要以上のことをする-真のセールスはお客様によりことは何でもする。こうしてお客様は“Raving Fan”(熱狂的なファン)になる。
9. お客様が売ってくれる。“召使の心”を持ったセールスは自分(お客様)に最大の成果をもたらしてくれることを知っている。そしてその商品やサービスはコモディティ化しない。
10. 学び続ける-学び続けることは指数関数的に価値を増幅する。知識、理解、専門性、人格が深まれば、よりお客様中心の“召使の心”を持ったプロフェッショナルになる。

参考図書：Selling with a Servant Heart by Jim Doyle

MARKET

| | (7月末) | (6月末比) |
|------|-------------|-------------------------|
| 日経平均 | 33,172.22円 | -16.82円 (-0.05%) |
| NYダウ | 35,559.53ドル | +1,151.93ドル (+3.35%) |
| 米ドル | 142.30円 | -2.05円 (-1.42%) |

私の書棚より

理想的な高齢者は、身体的な疾患や衰弱は経験するかもしれないが、頭は鋭敏で、80年かけて積み重ねてきた見識を生かすことができる。物事を知り尽くして、孫や他の訪問者にいつも賢明な助言を与えられる。

ホモデウス(下)-ユヴァル・ノア・ハラリ

本多静六の人生に学ぶ

いまここに2冊の本がある。一つは「私の財産告白」もう一つは「本多静六自伝 体験85年」。この2冊は、数年前に読んだ本だが、いまでも大事に本棚に置いている。本多静六。この人の人生は、まさに自分で切り開いてきた人生だ。これらの本を読むと、ここで書いていることを実行すれば、間違いなく成功するというように感じてくる。いや、まさに成功するようになっているといってもよいだろう。

遺した功績は、日比谷公園、明治神宮、東京駅丸の内駅前広場、行幸通りの設計などがあり、関東大震災の時、後藤新平から復興の素案を頼まれ、2昼夜不眠不休で作成したそう。

本多静六の人生は、決めたことはやり続けるということに集約できる。しかし、この「やり続けること」が、人間なかなかできない。そして、本多静六の「やり続ける」は、尋常なものではない。「1日1ページ書く」ということを決めたら、これをやり通し、生涯で376冊の著作を出版した。「本多静六自伝 体験85年」は、まさに85歳で逝去した時に出版されたものだ。本多がいうには、最初は1日1ページ書くのは大変だったという。しかし「段々慣れてきて、書くのが楽しくなり、1日3ページが楽に書けるようになった」というのである。毎日である。おそらく、ここに人生の成功の秘訣があるのだろう。「よいことを続ける」なにがあっても、よいことを続ける。

本多静六の財産形成法に、有名なものがある。本多式「四分の一天引き貯金法」である。本多静六本人の言

葉で、ここに示そう。

「あらゆる通常収入はこれが入った時、天引き四分の一貯金をしてしまう。さらに臨時収入は全額を貯金し通常収入増加の基本に組み込む方法であって、図式で示すと貯金＝通常収入×1/4+臨時収入×10/10

ということになる。…貧乏征服には、まずこちらから勇敢に立ち上がってやっつけなければならぬ。貧乏に強いられてやむを得ず生活を切り詰めるのではなく、自発的、積極的に勤儉貯蓄に努め、逆に貧乏を圧倒するのではなければならぬと考えた。

「四分の一天引き貯金は続けられ、一心同体になって妻もよく協力してくれた。いずれにしても、貯金は続けることが肝腎で、私たちも、五年、十年とこの四分の一貯金を頑張ることによって、生活も楽になり、貯金もでき、さらにその利殖法を株式、山林土地に拡大することによって、いつしか大学俸給より利子収入のほうが多くなるという結果になってしまった。

「われながら驚かされるまでの資産家になって、淀橋税務署管内のナンバーワンにまで出世したことは、わずか月14円50銭の天引き預金から始まった結果であるから、貯金生活の偉大なる力に今更驚嘆させられる。」

「本多の子供は、こうって嘆いたそう。『今日も塩ご飯だけ?』本多は退官のとき、ほとんどの財産を匿名で、教育、公共機関に寄付したそう。よいことを続ける。習慣化する。悪いことはしない。よいことばかりを習慣化して続ければ、これが偉大な効果をもたらすことを本多静六は示しているのである。

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提供してはならず、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