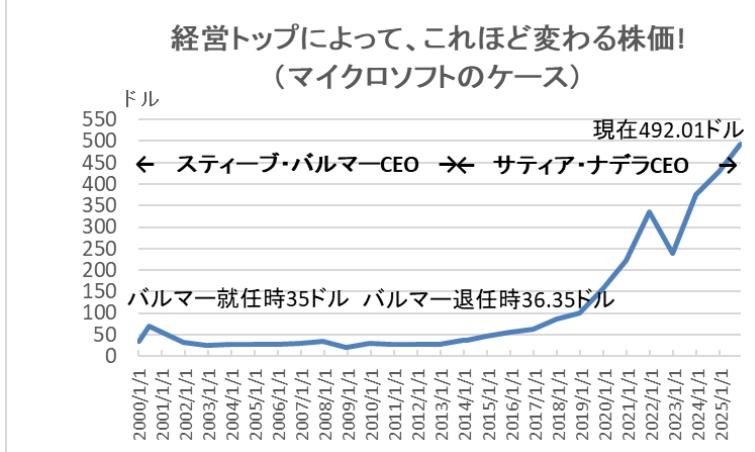


ATTENTION

天下のマイクロソフトに見る「経営者によって、会社は変わる！」



このグラフは、マイクロソフトの連続する2代の経営者の在任期間の株価を示したものです。創業者ビル・ゲイツの後を継いだ、2代目CEOのスティーブ・バルマーの在任期間中(2000年1月～2014年2月)、何と株価は3.9%しか上がっていません。ITバブル崩壊、リーマンショックがあったとはいえ、14年強でほぼ横ばい。なお、この間アップル株は2000%、グーグル株は700%上昇しました。それに対して、バルマーの後を継いだ現CEOサティア・ナデラは、就任後11.8年で株価を13.5倍にしました。これは、市場環境があったとはいえ、経営者によって、株価は大きく変わるという好例です。では、バルマーのどこが悪かったのか。まずは、これまで業績をけん引してきたWindowsへの過信です。PC市場に過度に依存し、アップルのiPhoneなどモバイル・デバイスに大きく出遅れたのです。また足の引っ張り合いとなる人事制度を持ち込んだことも、深刻な問題となりました。私は、当時マイクロソフト株を万年割安株とみていました。さて、そこで登場したのがサティア・ナデラ。なかなかすぐにはCEOの資質には目が行かないのですが、ナデラは、就任後、「クラウド、クラウド(ブランド名Azure、アジュール)」と呼び続け、これしかないと社内に浸透させ、急成長させました。また、リンクトイン、アクティヴィジョンなど戦略的な買収を実施、近年ではAIブームの先駆けとなるOpenAIと資本提携し、AIの先頭を走っているといえます。社内には、共感と相互理解に基づくチームワークを重視する評価制度に変更しました。その違いが、このような株価となっているのです。経営者によって、会社は変わる典型例と言えます。

COLUMN

急速に進歩するAIをどう活用すべきか

このテーマについて、示唆に富む書がありましたので、紹介しましょう。著者は、老荘思想にもとづくリーダーの哲学的骨組みを提示します。それは、5つのリーダーが持つべき価値、“調和、柔軟性、バランス、単純さ、そして理性。”それらを、AIに活用することで、さらに強くなれるというのです。AIのように既成の枠組みを崩す技術革新は、必ず抵抗をもたらすが、リーダーがいかに企業カルチャーを守り社内の一體性を確保しつつ、AIを導入するかというところに、老荘思想が役立つとします。AIは、実際のところ、世代交代、技術革新を進め、市場を変化させ、企業の変革を余儀なくさせます。歴史的にも、新技術は抵抗を生みましたが、その恩恵は大きかったです。そして対応が遅かった産業や企業は乗り残された形になりました。近い将来、企業の日常業務は、AIが行うようになり、一方で人間はもっと創造的で戦略的な面に注力できる。要は、AIを上手に活用することで、実質的に企業価値を伸ばせるというわけです。

AIを企業活動にいかに組み込むで、企業間の差が出る。ウォルマートはAIをサプライチェーンにいち早く活用し、業績向上に大きく貢献、アドビはAIを部門間の業務改善、受注と生産のリアルタイム管理に活用。AI時代は、企業の強靭さと適応力が重要になる。しかし、企業の中には、特定の部署が出来遅れたり、抵抗したりすることがあるだろうが、そこは“老荘思想”的な柔軟性、調和の意識をもって、息の長い活動で適応させていくことが大事とします。

The Tao of Leadership: Harmonizing Technological Innovation and Human Creativity in the AI Era, by Jack Myers

MARKET

(11月末)

日経平均

50,253.91円

(10月末比)

-2,157.43円

(-4.12%)

NYダウ

47,716.42pt

+153.55pt

(+0.32%)

米ドル

156.25円

+2.20円

(+1.43%)

私の書棚より

怨みに報いるに徳を以てす。聖人は、終に大を為さず。故に能く其の大を成す。

-怨みある人に報復するには恩恵を施してやりなさい。聖人は、結局のところ大きなことはしない。(いつもささいなところで手を打っている。)だからよく大きな仕事を成し遂げる。

-老子 第63章

若いころ、私は人生の意味についてずいぶん悩んだ時期がありました。日々仕事をして収入を得る、家を建てる、食べるもののやほしいものを買う。もちろんこれらは生活に必要なことですが、これだけのために生きているというのではなく、どこか物足りなさを感じていました。ただお金持になることを目標にするのも、何か本質的なものが欠けていくように思えたのです。

そうした中で、私なりに辿り着いた答えがあります。それは、「社会に役立つために生きる」「人間社会がもっと良くなるように貢献する」「人々の人生が幸せになるお手伝いをする」ということです。この考え方出会いから、人生の意味が明確になり、日々の生活にも張り合いが生まれてきました。

私は資産運用アドバイザーという職業を通じて、この目的を実践しています。お客様の資産形成や人生設計のお手伝いをすることで、その方々の将来の安心や夢の実現に少しでも貢献できればと考えています。手数料目当ての商品販売ではなく、助言料をいただく形で独立した立場からアドバイスを提供しているのも、真にお客様のためになる助言をしたいという思いからです。

また、ニュースレターやメールマガジンを通じて、投資や企業統治に関する情報を発信することも、私にとって重要な活動です。様々なメディアから依頼を受け、投資のあるべき手法、パフェットの投資哲学、生き方をお話するのも、人々のために役立つと考えてのことです。

正しい投資の知識を持つことで、人々がより良い判断ができるようになります。それが、一人ひとりの人生をより豊かにし、ひいては社会全体の健全な発展にもつながると信じています。

そして、資産ができたら寄付をすることも、この人生の目的を実現する大きな行動の一つと考えています。自分一人の力では限界がありますが、志を同じくする団体や活動を支援することで、より大きな社会的インパクトを生み出することができます。私たちにとっての100万円と、迫害地域、被災地域での人々の100万円の価値は大きく違うでしょう。これもまた、人々の幸せや社会の向上に貢献する方法です。

もちろん、自分自身や家族の生活を大切にすることも忘れてはいけません。自分が健康で幸せでなければ、他者を支えることもできません。しかし、自分だけの満足を追求するのではなく、自分の幸せが周囲の人々の幸せにもつながるような生き方を心がけたいと思っています。

人生の目的は人それぞれ異なるものかもしれません。しかし私にとっては、「社会に役立ち、人々の幸せに貢献する」という視点を持つことで、日々の仕事や行動に深い意味を見出すことができるようになりました。これからも、この信念を大切にしながら、一日一日を大切に生きていきたいと考えています。

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すか。
- 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売るのではなく、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）