

ATTENTION

ついに出版！バフェット後継者、グレッグ・アベルの「パークシャー株主への手紙」



パークシー・ハサウェイを60年率いたバフェットの後継CEO、グレッグ・アベルが、どんな株主への手紙を書くか、世界中が待ちに待っていたと想像できます。その「手紙」が2月28日、パークシャーのホームページに掲載されました。その手紙は、グレッグの性格をよく表しているのか、大変誠実で中身の濃いものでした。なによりも、株主を安心させる内容でした。要は、世界最高の投資家、バフェットを引き継ぐには、これ以外ない人物、これ以外ない経営方針であり、パークシャーの連綿と続いたカルチャーは変わらないということです。株主を究極的オーナーと位置付ける哲学、130社もある企業群の徹底した権限移譲経営、そして、強い企業倫理観。株主としては、これ以上のコミットメント(約束)は望まないでしょう。要は、バフェットとマンガーが築き上げたカルチャーは、これからも何十年にわたり続くということです。バフェットの盟友マンガーが、2021年5月、株主総会で株主からの質問に「我々がいなくなっても、グレッグ(・アベル)がいるから大丈夫だ。」と初めてバフェットの後継を明らかにし、「これから先パークシャーの隆盛が長く続くことに、皆が驚くだろう」といったことが、いまでも鮮やかに思い出されます。なによりも心強いのは、株主をオーナーと考えること。これは、いままでも徹底していましたが、これからも続く。株主は安心して株式を持ち続けられるということです。今年も5月初め、米国ネブラスカ州、オマハで開催される株主総会に参加するのが楽しみです！

COLUMN

日本は中国の脅しに屈しない姿勢を示せ

最近の中国の日本への一連の制裁措置を見ていると、強い憤りを感じます。高市首相が「中国が台湾を攻撃すれば、当然戦争有事」と述べたことをきっかけに、日本にこれまで通り圧力を強め、譲歩を迫ろうとしているのです。相手の発言の上げ足を取って、政治・経済の両面から、服従させようとする姿勢が見え見えます。

こうした強硬姿勢の背景には、過去の日本側の対応が影響しています。民主党政権当時の2010年、尖閣沖で中国漁船が海上保安庁の巡視船にぶつかってきた事件で、当初は国内法に基づき船長を拘束したものの、数日後に「高度な」政治的判断で釈放しました。この判断は中国側に「日本は圧力をかければ引く」という誤った印象を与えました。また一部国会議員の親中派行動を、中国は朝貢外交のように見ていたのでしょう。

今回の中国の対応は、国際社会に向けて日本の「軍国主義化」を喧伝し、これを踏み台に、日本に譲歩させようとするものです。しかし、こうした主張に同調する国は少なく、各国は冷静に見ています(ただし、表立っての日本支持は、中国との経済・貿易関係から控えているのです)。

高市政権は、日本の立場を堅持し、中国に対して「譲らない国」であることをはっきりと示すべきです。同時に、中長期的に中国依存を減らし、貿易関係を見直す時期にきています。「中国、相手にせず。」将来的には、この方向でしょう。日本が距離を置けば、中国も、その影響を無視できません。逆に、今回の件で日本に相手にされず、中国に懲りさせるくらいがちょうどいいのです。

MARKET

	(2月末)	(1月末比)
日経平均	58,850.27円	+5,527.42円 (+10.37%)
NYダウ	48,977.92pt	+85.45pt (+0.17%)
米ドル	156.10円	+1.25円 (+0.81%)

私の書棚より

内に省みて疾(やま)しからずんば、
夫(そ)れ何をか憂え何をか懼(おそ)
れん。

—自ら省みてやましくなければ、
一体、何を心配し何を恐れるのか。

論語 顔淵第十二

困難はチャンス、ストレスは成長の糧

米海軍の特殊部隊(SEAL)隊員だった著者が、過酷な任務で培った思考法と行動原則を「不確実性の中で最高のパフォーマンスを上げる方法」として、一般に応用できる形でこの書で示します。すぐに役立つ人生や仕事の指南書と言えるでしょう。

ここでは「不確実性は唯一確実なもの」「自分の強みを基盤にする」「今コントロールできることに集中する」といった核心的メッセージが示されます。以下は、それらをビジネスで活かすための実践ポイントです。

1. 不確実性を前提にした意思決定

ビジネスで、変化を例外ではなく“前提条件”(当たり前)として扱うことで、意思決定のスピードと柔軟性が高まる。

活用例:

- ・ 完璧な情報を待たず、70%の確度で動く
- ・ 変化を想定した複数シナリオを常に準備する
- ・ 不確実性をリスクではなく“競争優位の源泉”(ピンチはチャンス)と捉える

2. 個々の強みを基盤にしたチーム編成

SEALのような極限環境でも、個々の強みを理解し、それを役割に反映させることが成果につながるという考え方。

活用例:

- ・ メンバーの強みを可視化し、役割を最適配置
- ・ 弱点の矯正より、強みの最大化に投資
- ・ 強みを共有し合うことで、チームの相互信頼を強化、相乗効果を発揮

3. “今コントロールできること”に集中する

未来の不確実性に振り回されず、現在の行動に集中することで、結果的に未来を変えるという発想です。

活用例:

- ・ 目の前のKPIに集中し、短いサイクルで改善
- ・ 不確実な外部要因より、内部プロセスの最適化に注力
- ・ チームに「今日できる一歩」を明確に示す

4. ストレスを“成長の材料”として扱う

ストレスや混乱を「opportunities to excel(卓越する機会)」と捉えます。ビジネスでも、困難を避けるのではなく、成長のトリガー(引き金)として扱う姿勢が重要です。ストレスは新たな成長の踏み台と見るのです。

活用例:

- ・ プレッシャー下での意思決定訓練(シミュレーション)
- ・ 失敗を共有し、学習サイクルを高速化
- ・ ストレス耐性をチーム文化として育てる

5. 信頼・自己認識・一体感・粘り強さが成果の基盤

SEAL流の基盤としてこれら4要素が挙げられています。これはそのまま高パフォーマンス組織の条件です。

活用例:

- ・ 信頼: 透明性の高いコミュニケーション
- ・ 自己認識: 定期的なフィードバックと内省
- ・ 一体感: 共通目的の明確化
- ・ 粘り強さ: 長期視点での目標設定

まとめ: ビジネスでの核心メッセージ

- ・ 不確実性は避けられない。むしろ武器にできる
- ・ 強みを基盤にしたチームが最も強い
- ・ 未来ではなく「今できること」に集中する
- ・ ストレスは成長のチャンス
- ・ 信頼・自己理解・チームの一体感が成果を生む

Masters of Uncertainty, The Navy SEAL Way to Turn Stress into Success for You and Your Team

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)

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