

★★

勝池レポート      アジア資産運用アドバイザー 勝池和夫  
「アメリカとインドの偉大なる投資家の共通点」

★★

アメリカのウォーレン・バフェット氏と、インドのウォーレン・バフェットと称されたラケシュ・ジュンジュンワラ氏は、株式投資において以下のような共通点を持っていました。

● 過度な分散投資はしなかった。

アメリカのバフェット氏は、「自分は意味のある金額のお金を、少数の会社に投資したい」と語っています。インドのジュンジュンワラ氏は、「テーブルの上にはたくさんの料理が並んでいるが、自分が消化できる分だけ食べなさい」とアドバイスしています。

両氏の運用の特徴は、長期集中投資です。多数の企業への、意味のない金額の分散投資は行っていません。一方、日本では殆どの投資の専門家や金融機関が、「卵を一つの籠に盛るな」とやたらと分散投資を奨めています。そして、その帰結がインデックス・ファンドへのほったらかし投資では、寂しいですね。

● ブランド企業への投資が成功の原点だった。

バフェット氏は、1972年に投資したシーズキャンディーズが、これまででも最も学びが大きかった投資物件だと言っています。このアメリカ西海岸発祥の箱詰めチョコレートの製造・販売会社が、バフェット氏にとっての「夢のビジネス」でした。彼は、同社のブランド価値に基づく価格決定力に注目しました。そしてその投資で得られた8,000%のリターンを、後にコカ・コーラ他の優良企業への投資に使いました。

一方で、ジュンジュンワラ氏の最初の投資の成功は1986年、タタ・グループのタタ・ティーでした。この会社の紅茶ブランドがインドで根付き始めた頃です。インド人に信頼されたグループの飲料の会社から、彼は投資の手法を学びました。その後も彼の投資先の多くはタタ・グループの企業です。

両氏とも、身近でブランド価値のある個別企業への投資が成功の原点でした。



シーズキャンディーズ

タタ・ティー

● 自国を信じていた。

バフェット氏は、“Never bet against America”（アメリカの負けに賭けてはいけない）という言葉をよく使います。ジュンジュンワラ氏の信念は“Trust in India”（インドを信じる）です。このように自国の未来を強く信じられれば、株式市場が多少荒れても長期で投資できますね。

両氏とも自国の未来を強く信じていました。

両氏が偉大なる投資家になったのは、明るい未来が信じられる国で生活し、自分が価値を見出した将来性のある企業に集中投資したからのようです。



BRICS



GAFAM



INDIA