

sgSquare



CONTENTS

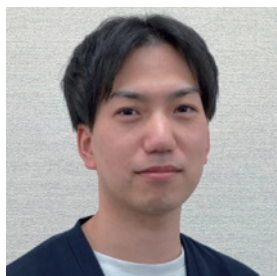
- 日本の伝統工芸に触れる旅～伊万里に迫る Part2 ～…… 2
- 日本の伝統工芸に触れる旅～伊万里に迫る～有田焼編…… 5
- セミナー「初めての資産運用」…… 8
- JAPAN eSPORTS AWARDSに参加してきました!…… 29
- キャリアアップストーリー:インフラ技術者…… 31
- 製品紹介「TELET (テレット) 開発秘話」…… 33



仕事にこだわりとプライドを持って取り組む、
その地道な積み重ねがイノベーションに繋がる

日本の伝統工芸に触れる旅 ～伊万里に迫るPart2～

文：ソフタス 山根 智之



山根 智之

■ 1. はじめに

みなさま、お久しぶりです。ソフタスの山根です。昨年のちょうど今頃、sgSquare第1号にて、「日本の伝統工芸に触れる旅～伊万里焼から鍋島焼へ、伝統と挑戦～」と題し、伊万里焼についての記事を書かせていただきましたが覚えておりますでしょうか。

今年も前回お世話になった伊万里焼の聖地、伊万里市大川内山にある窯元「畑萬陶苑」様に訪問し取材してきました。伊万里・鍋島焼の魅力をお伝えできればと思いますので最後までどうぞよろしく願いいたします！前回の記事を見ていない方は、ぜひ見てから本記事を読んでいたいただければ幸いです。

※前回の記事

https://softas-hd.co.jp/wp-content/uploads/2023/03/sgSquare2303_0306.pdf



忙しい人のための前回のおさらい

■伊万里焼って何？

伊万里焼は透き通るように真っ白な表面に藍と鮮やかな赤の絵付けを行うことが特徴の日本を代表する磁器。今では伊万里・有田焼と総称されることが多く、佐賀県伊万里市で製造されているものが伊万里焼、佐賀県有田町で製造されているものが有田焼と呼ばれている。

■伊万里焼の歴史

伊万里・有田焼の始まりは、豊臣秀吉の朝鮮出兵。その際に佐賀藩の鍋島直茂が朝鮮から連れてきた陶工が有田の泉山で白磁鉱を発見し、日本で最初の磁器を製造したとされている。有田に朝鮮の陶工が定住するようになり、その美しく華やかな焼き物は人気を博し国内外へ輸出することになった。その際に、伊万里港から積み出されていたため、当時、有田焼は伊万里焼と呼ばれていた。

今でいう伊万里焼は伊万里市にある大川内山で製造されているもの。この地で製造されるようになったきっかけは、江戸幕府への献上品としての焼き物を製造するにあたり、有田の陶工の中で優秀な人々を佐賀藩（通称：鍋島藩）で管理するようになったため。そのため、この地で製造された焼き物は鍋島焼と呼ばれ伊万里焼の中でも高級品といわれている。



■ II. 鍋島焼の特徴と魅力

鍋島焼はもともと献上を目的としていたため、採算度外視で制作されていました。そのため、精密で美しい超絶技巧の絵付けが鍋島焼の特徴とされています。また、赤・黄・青の三原色だけで表現されるのも特徴の一つです。柄は日本画の絵師が考案しており、皿や壺等に平面で描いたものを当てはめるのではなく、丸みに合わせてより魅力的になるようにミリ単位で考えられデザインされています。

■ III. 鍋島焼の過去と今

前回の記事で陶器の技術がいかにして伊万里に根付き、鍋島焼と呼ばれるようになったのかを紹介させていただきました。今回は、その成り立ちから今のような形にどのように変化していったのかをお伝えいたします。

鍋島焼は江戸幕府への献上品としての焼き物を製造するために有田の陶工の中で優秀な人たちを鍋島藩で管理するようになったことがきっかけで、伊万里の大川内山で製造されることになりました。それが今から約350年前の話です。当時は鍋島藩の管理となっていたため、職人たちは自身で窯を持つことを許されず、この地には1つしか窯がありませんでした。

1871年の廃藩置県をきっかけに職人たちは自身で窯を持つことが可能になり、鍋島焼の本家から独立していき、現在では約30もの窯元が伊万里・大川内山の地に存在しています。なお、本家は鍋島御庭焼と呼ばれており、今でも鍋島家からの依頼で陶器を制作しています。

■ IV. 畑萬陶苑の差別化を図るための取り組み



畑萬陶苑は本家から独立した窯元のひとつであり、昭和元年に創設され間もなく100周年を迎えます。畑萬陶苑は世間的な評価が高く、実際に訪問した私たちソフタス一行も、この地で一番と思えるほどの魅力を感じました。しかし、廃藩置県後に独立できるようになったと

はいえ、これまで同じ製法で制作していたはず…。どのように他の窯元と差別化を図ってきたのでしょうか。畑石社長に話を伺う中で見えてきたのは、「モノづくりに対する徹底的なこだわり」と「唯一無二の作品をつくるという想い」でした。

モノづくりへの徹底的なこだわり

鍋島焼は伝統的な制作方法が確立されていることから、主にそれをもとに各窯元では制作していますが、畑萬陶苑では素材、絵付けの材料、焼物の型、焼く温度など、より良いモノを作り出すために試行錯誤しています。その分、多くの失敗を積み重ねたとのことですが、差別化するためにはこういった細かい部分にもこだわりが必要だとおっしゃっており、モノづくりに対するこだわり、プライドが窺えました。

唯一無二の作品をつくるという想い

伝統的な技法をベースとして制作させる作品は伝統工芸品と呼ばれ、それをつくる人を伝統工芸士と呼びます。それらの技術と新たな技術を活かして新しい作品を生み出す人を作家と呼びます。社長は作家活動も行っており、前回の記事で紹介した「キューイル」、「透かし彫り」などの革新的な作品を生み出しています。特にキューイルは社長しか作れない上に、一品ものでしか作らないという想いがありました。これは、作品の価値を高める考えもありますが、お話の中で同じものを作るのは楽しくないという部分が一番の理由だろうなと感じました。ユニークなものを作りたいという強い想いを今回の取材で感じ取れました。

■ V. 最後に…



畑萬陶苑の畑石社長への取材を通して、鍋島焼への理解が深まり、改めて歴史を引継ぎながら新しいことに挑戦することの大切さを知りました。また、特に今回、ソフタスグループにとっても重要だと思った点は、差別化を図っていくための取り組みです。普段、当たり前のように行っている仕事にもこだわりとプライドを持って取り組む、その地道な積み重ねが強みとなり、ソフタスグループが目指すイノベーションへの道に繋がるではないかと考えました。ソフタスグループとして、こういった部分にプライドを持って取り組むべきなのかを明確化し、それをグループ全体で共通認識が持てるような環境を作っていきたいと強く想いました。

日本の伝統工芸に触れる旅 ～伊万里に迫る～有田焼編

文：ソフタス 笹本 晃章



笹本 晃章

I. はじめに

ソフタスホールディングスの笹本です。今回は鍋島焼の窯元に加えて、有田焼の窯元「藤巻製陶」様にも訪問させていただきました。そちらで先代社長の藤本覚司さんから有田焼の製造工程や現在の取り組みなどについてお話を伺うことができましたので、私からは有田焼の魅力をお伝えいたします。

II. 有田焼ってどんなもの？

有田焼は、佐賀県有田町とその周辺地域で製造されている磁器のことです。日本が世界に誇る磁器の一つです。白磁の美しさ、繊細で色鮮やかな絵付けで知られており、400年以上の歴史を誇ります。

現在、一般的に有田焼と称されるものはいくつかの様式に分類されており、代表的なものが4様式あります。

1. 初期伊万里様式



初期の古伊万里のことで17世紀前半までの作品。素朴な白地に藍色で絵付けされたものが多い。上記年代以降も親しみやすいデザインで日用品として用いられている。

2. 柿右衛門様式



17世紀中盤からの作品で、乳白色の白地に赤・黄・緑・青の優美な色彩が特徴。ふんだんに余白をとる構図の特徴から「余白の美」とも称される。

3. 鍋島様式



佐賀鍋島藩の技術の粋を結集した様式美の極み。染付のみで構成されているものを「藍鍋島」、染付、上絵の赤、黄、緑の三色を基調としたものを「色鍋島」という。

4. 古伊万里様式金欄手



17世紀末頃からつくられるようになった金彩をまじえた豪華絢爛な焼き物。日本的な「わび・さび」の美意識とは対極にある世界観を醸し出しており、異国情緒溢れる趣



土こねは機械を利用するが、
人の目視による粘度の確認は不可欠



薄い皿などは鋳型を利用することが多く、
深い器は、専用の型を作成した電動ろくろで成型する



乾燥



赤褐色が、不完全燃焼させることで
青磁色（薄い青色）に変化する



本焼成

有田焼の一番の特徴は、透き通るような真っ白な見た目です。これは「白磁」と呼ばれ、非常に薄く作り上げられることから、まるでガラスのような手触りと音を楽しめる繊細な磁器です。真っ白な磁器には、有田焼特有の鮮やかな模様を落とし込む「絵付け」が映えるのも特徴的です。

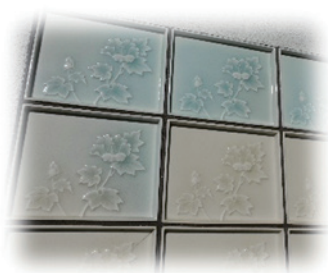
※画像引用：有田やきものアカデミー

<<http://arita-academy.jp/002.html>>

■ III. 有田焼ができあがるまで

有田焼が生産される工程は大きく下記の流れになります。現在の有田焼は、生産性と技術向上のために、工程ごとの分業体制をとるケースが多いそうです。今回お伺いした「藤巻製陶」様では、成形から一貫生産しており、ほぼすべての製造工程を、順を追って説明いただくことができました。

- ①**陶土**：材料となる陶石を採石。次に粉碎し微粒にします。最後に水と混ぜて陶土を作ります。
- ②**成形**：まず陶土を土こねします。その後、機械ろくろによる成形や鋳込みでの成形を行います。土こねの仕上がり次第で、後工程でのひび割れに繋がります。納品される陶土の品質にわずかな違いがあったり、気温や湿度にも影響を受けたりするため、粘度の調整には経験が必要になるそうです。鋳込みは、いくつもの型を縦に並べ粘土を流し込むため、一度に同じ品質の焼き物を大量に生産することができます。
- ③**乾燥**：成形したものの粗部分を削ったり模様彫りをしたりします。乾燥は1週間くらい時間をかけます。急激に乾燥させると歪が生じるため、こまめな湿度管理が必要になります。
- ④**素焼き**：乾燥させたものを約900度で8時間かけて焼成します。この工程により焼き物の強度が高まります。
- ⑤**下絵付**：専用の絵具を作り、絵付けをします。絵具の原料には鉾物が用いられており、絵具の時点では赤褐色ですが、焼成の際に不完全燃焼による化学反応をさせることで青磁色に変化させます。
- ⑥**釉薬^{ゆうやく}掛け**：釉薬をかけて本焼成に進みます。釉薬をかけて焼成することでガラス質になり、更に強度が高まります。
- ⑦**本焼成**：1300度で20時間かけて焼成します。大きな窯で一度に大量に焼きます。焼き物の配置によっては火の通りが悪くなり、焼きムラができてしまうため、焼き物の積み方にも経験が必要になります。また不完全燃焼の調整がうまくいかないと、想定した色合いにならず大量の失敗作になってしまう為、細心の注意が必要になります。現在はガス燃料の利用が主流ですが、柿右衛門窯では伝統的な製法を続けており、薪を燃料として利用しているそうです。上絵付を必要としない作品の場合は、本焼成が終われば完成です。



不完全燃焼の調整次第で仕上がりの色味が大きく変化することがわかる見本、今回特別に見せていただきました。鉄分を含んでおり、燃焼次第で黄色にも青磁色にもなる



【泉山磁石場】

ここで磁器の原材である良質な陶石が発見されたことで、日本で初めての磁器生産が有田で始まりました。

香蘭社：九州で最初に設立された企業法人、高級陶磁器の他に碍子(がいし)を生産しており、日本で最初の碍子メーカー

碍子：絶縁体として、主に電線と鉄塔・電柱との間を絶縁する白い器具

※画像引用：日本碍子
<<https://www.ngk.co.jp/gaishi/gaishi1/>>



ニコライ・バークマン氏が実際に制作したお皿。
花に絵具をつけてデザインされたそうです。



精巧な模様の中に雷神の絵柄が彫られています。

⑧**上絵付**：本焼成が終わった焼き物に、さらに絵付けを行うことを上絵付と呼びます。柿右衛門に見られる有田焼特有の赤絵を付けるのもこの段階です。絵付け後に再度焼成して完成です。

■ IV. 有田焼の歴史

伊万里焼・有田焼の発祥については、山根さんの前回の記事に記載されているため、ここでは割愛いたします。

先述の初期伊万里様式から柿右衛門様式や古伊万里様式の作品がつかられ始めた17世紀中盤頃から、オランダ東インド会社を經由して中東やヨーロッパへ輸出されるようになりました。当時のヨーロッパには中国や有田のような磁器を作る技術がなかったことから、ヨーロッパの王侯貴族の間で、磁器を持つことはステータスシンボルにもなり、大変な人気を博しました。そのため、ドイツのマイセン窯にも強い影響を与えたと言われています。

明治・大正時代には、鎖国が解かれ人的交流や貿易の自由化が進み、万国博覧会などに有田焼が出品され好評を得て、海外貿易がより盛んに行われるようになりました。また、この時代には機械化や組織化が進み、有田焼も大量生産されるようになりました。

このころから有田焼には、柿右衛門窯のように伝統的なデザイン・コンセプトに基づいて一点物や高級品を生産する流れと、香蘭社のように会社化し量産体制を整えたり磁器生産技術を応用した碍子生産を行ったりする流れも生まれてきました。

昭和から現代にかけては、戦後の高度経済成長期に伴って生産量・売上ともに大きく躍進しました。昭和後半から平成にかけては、有田の文化的価値が全国的に認められ、多くの窯跡や町並みが国の重要文化財に指定されました。現在の有田焼は、食器や美術工芸品の生産が中心でありながら、タイルや碍子などの工業製品の製造も行われています。

■ V. 有田焼のこれから

藤本さんのお話では、これからは若い人達の感性に任せているとのことでした。ご子息で現在の社長は、自らの作品を海外の展示会に出品するなど、積極的に海外へのアプローチを行っているそうです。さらにはデンマーク出身のフラワーアーティスト、ニコライ・バークマン氏とのコラボレーションを行い、花を用いた絵付けをした食器を生産するなど、新しい取り組みを行っています。また最近では3Dプリンターを用いて精巧で斬新なデザインの焼き物も作成されています。

先代からの良さを引き継ぎながらも、現代の文化に適應し新しいことに積極的に挑戦する姿勢が、有田焼の未来を明るく照らしていると感じました。

第2回金融セミナー 初めての資産運用



蘭山 第2回金融セミナーとして前回の講義（「sgSquare2号」）に引き続き、明治安田生命保険相互会社の加藤百恵さんにお話しいただきます。前回は、経済全体の仕組みについてでしたが、今回は投資という身近な問題です。投資の始め方をわかりやすく解説していただきます。

加藤 明治安田生命の加藤と申します。どうぞよろしくお願いいたします。本日は初めての資産運用ということで、すでに投資を始めていらっしゃる方にとっては基本的なことになってしまっているかもしれませんが、もう一度最初から順を追ってご説明させていただければと思っています。



加藤 百恵さん

講師紹介

私は明治安田生命に新卒で入社して、今年で18年目になります。6年ほど前から運用企画部に配属になり資産運用に従事しています。保険会社は、お客様から毎月いただく保険料を万が一の際には保険金としてお客様へお返しする必要がありますので、機関投資家として資産運用を行なっています。

運用企画部は、債券や株など、どの運用にどのくらいの資産をどのように配分するのかというアセットアロケーション（資産配分）を決める部署になります。保険会社の原資はお客様からの保険料なので、長期安定運用が資産運用の基本理念になります。

証券会社や銀行による運用は、ハイリスク・ハイリターンのもので多くなりますが、安定運用を目指す保険会社の運用は、どちらかというとミドルリスク・ミドルリターンであるため、みなさまの老後資金運用方法とも親和性があると感じております。

投資の必要性

投資の必要性から始めます。まず、なぜ投資が必要かについてみていきたいと思います。

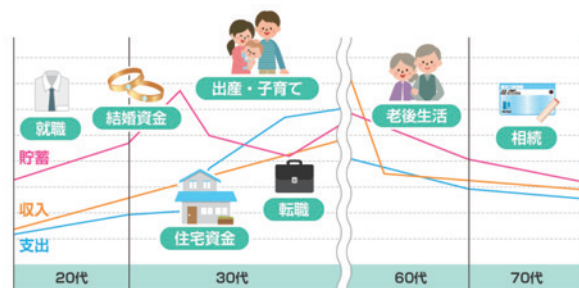
ポイントの1つ目は「人生のさまざまなライフイベントには、まとまった資金が必要」ということが挙げられます。

右図の通り、人生の中では就職や結婚、子どもの教育、住宅

投資の必要性

ポイント① 人生の様々なライフイベントにはまとまった資金が必要

<ライフプラン（将来に向けた人生設計図）>



出所：金融庁

資金など、さまざまなイベントが発生し、その時々でお金が必要になります。

そこでこうしたイベントを想定し、どのくらいのお金がかかるのかを考えて準備したり、あるいは想定外の事態に備えておく必要があります。

何のために、いつ、いくら必要かということを整理すると、マネープランが出来上がってきますが、このマネープランを立て、お金をしっかり準備できれば、より確実にこれらのイベントを実現することができます。

参考までに、ライフイベントにはどのくらいの資金が必要なのかをみていきたいと思います。例えば結婚にかかる費用の目安については右図の通りです。結婚費用には、婚約や結婚式、ハネムーンが含まれますが、ゼクシィの直近の調べによれば、結婚費用の総額は平均で371万円程度とされています。

右図下段が「子どもの教育にかかる費用の目安」についてです。幼稚園から大学までの間に、公立と私立の両方に通う場合は、組み合わせによって総額に差が出てきますが、文部科学省の直近の調査によれば、幼稚園から高校までの15年間、すべて国公立に通った場合には約576万円程度。すべて私立に通った場合は約1800万円とされています。

また人生の買い物の中で、不動産が最も大きなものの一つと言われていますが、マイホームの購入にかかる費用の相場は、立地や住宅の条件によって大きく異なります。住宅金融支援機構が発表した「フラット35の利用者調査」によると、2021年度の平均的なマイホーム費用の相場は、土地付きの注文住宅で全国平均4455万円、分譲住宅で3605万円という結果でした。

なおリタイア後については、リタイア後の支出から収入を差し引いて、必要な金額、つまり不足額がいくらになるのか把握することも重要なことになってきます。

このようなイベントにまとまった資金が必要なので、投資が必要となります。

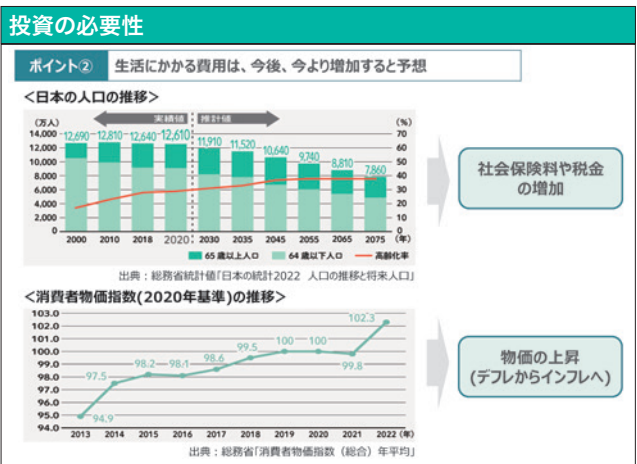
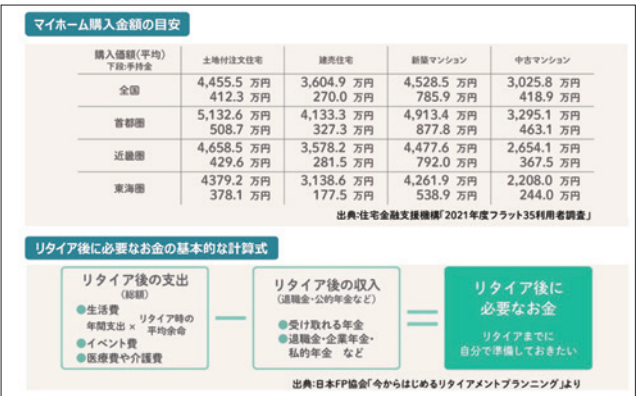
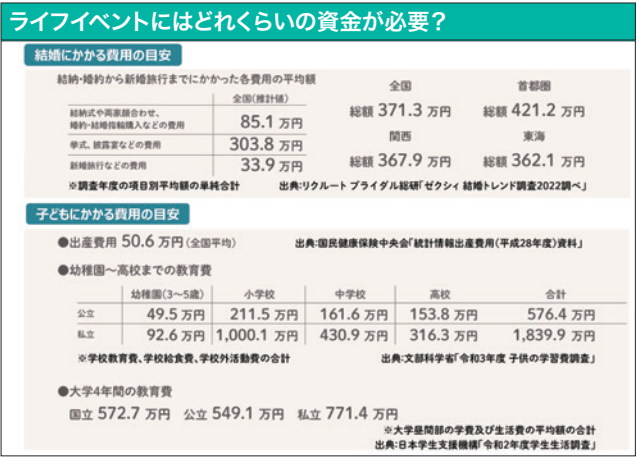
投資の必要性の2点目は「生活にかかる費用が今後、よりいっそう増加すると予想されていること」が挙げられます。

右図の「日本の人口の推移」をみると、今後日本は少子高齢化により、64歳以下の人の割合が減り、65歳以上の割合が増加し、高齢化率がどんどん増加していくとされています。つまり働く人は減っていくのに社会保障の給付が必要な人は増えて、その補填のために、1人当たりの社会保険料や税金が、現在よりさらに増加すると予想されています。

また右図下に記載されている「消費者物価指数の推移」をみると、2013年から物価が上昇する傾向にあることがわかります。

2013年以降に日銀のインフレ目標の採用と、それに付随して質的量的緩和の政策を始めたので、日本経済は2013年以降、物価が継続的に下落するデフレから、デフレでない状態に移行したとされています。

現在は、中長期的に物価が上昇するインフレ局面に移行する途上にあるとの見方が出始めています。物価が今後上昇すると、当然、生活に必要なお金も増加をしていくことになります。



こういった状況を踏まえ、自身のライフプランや将来の費用負担増加も加味し、どのようにお金を準備していくのかを考えたいと思います。

投資とは何か

預貯金と投資の違い

預貯金と投資の違いについてみていきます。預貯金は、その名の通りお金を蓄えることになります。代表的なものは、銀行や信用金庫などにお金を預ける預金です。

預貯金のメリットは、右図に記載の通り元本保証がされていて、預けたお金が減らないことです。万が一、金融機関が破綻した場合でも、1000万円とその利息分までは保護されます。

しかし収益性は、金利がごくわずかなので増えません。しかも預貯金の1万円は引き出して使わない限り1万円のまま残りますが、インフレ（物価が上昇）になると、1万円の価値は目減りしてしまいます。例えば2019年の10月に消費税が2%アップしました。これはある意味お金の価値が2%減少したことと同じです。預貯金はインフレに弱いということを覚えておいてください。

一方、投資は、利益を得るためにお金を資産に投じることを言います。主な商品としては、投資信託^{*1}や債券、株、不動産などがあります。

投資のメリットは何といってもお金が増える可能性があることです。仮に物価が2%上昇しても、お金が3%増えれば、実質1%増えることになります。よって投資はインフレに対応できることになります。ただお金が増える可能性があるということは、減る可能性と隣り合わせでもあるということになります。

投資は預貯金と違い元本保証はありません。選んだ投資によっては損をしてしまう可能性があることに留意が必要です。では実際に資産運用を行う際に、預貯金と投資をどのように使い分ければいいのかみていきましょう。

	預貯金	投資	【参考】保険
目的	資産を貯める	資産を増やす	万が一に備える
元本保証	あり (1,000万円とその利息)	なし	事故の補償(保障)あり
換金 (流動性)	原則、即時	日数がかかる	事故時や満期時
収益性	極小(低金利) (基本的に減ることはない)	増える可能性あり (損する可能性もあり)	確定利回りの商品あり
税金優遇	優遇なし	NISAやiDeCoはあり	生保は控除あり
インフレ	弱い	強い	強い(変額保険) 弱い(定額保険)
主な商品	銀行・信用金庫の預金、 ゆうちょ銀行・農協の預金	株式・債権・投資信託・ 不動産など	損害保険・生命保険・変 額保険など

***1 投資信託**：投資信託（ファンド）とは、投資家から集めたお金をひとつの大きな資金としてまとめ、運用の専門家が株式や債券などに投資・運用する商品で、その運用成果が投資家それぞれの投資額に応じて分配される仕組みの金融商品のことです。

資金の種類

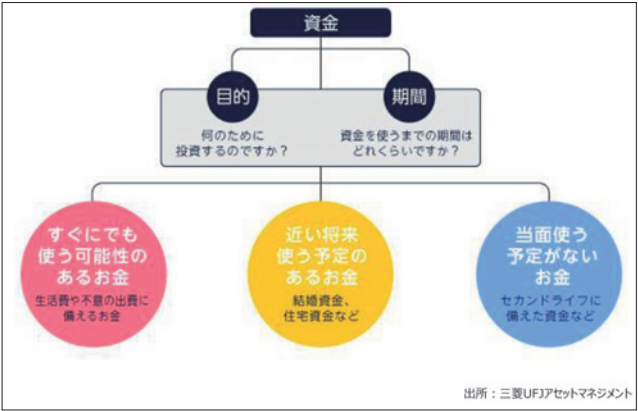
まずは今あるお金を目的と期間で大まかに分けておくのがよいとされています。右図の赤い丸は生活費、不意の出費に備えるお金など「すぐにでも使う可能性があるお金」になります。

真ん中の黄色い丸は、この先に控えている結婚資金や住宅購入などの大きなライフイベントに備えるお金、今すぐ使う必要はないが「近い将来使う予定のあるお金」になります。

青い丸は、老後資金などの「当面使う予定のないお金」になります。

この三つの目的に応じて、特徴を持つ金融商品を、それぞれの資産の形で運用をしていくことが基本となります。

そしてそれぞれの目的に応じて流動性重視の資産、安全性重視の資産、収益性重視の資産に振り分けていきます。



出所：三菱UFJアセットマネジメント

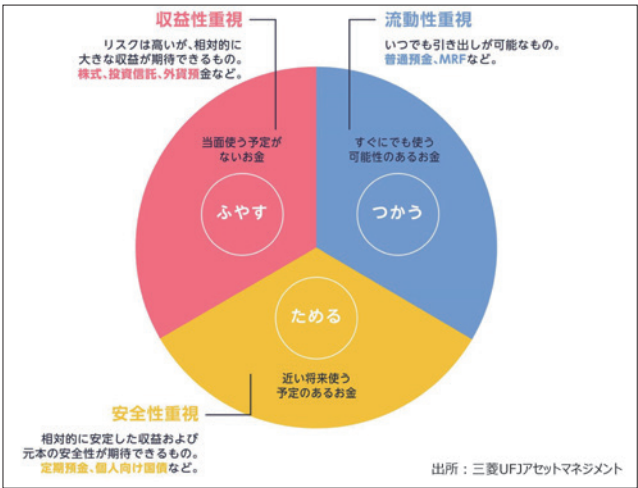
どのような金融商品で運用するか

「すぐにも使う可能性があるお金」については、流動性の高い預金で準備をします。毎月の生活費や病気などの緊急時に対応するための資金は流動性が高いため、銀行などの普通預金の口座で対応します。目安としては最低でも毎月の生活費の半年から1年分くらいあれば安心できると言われています。

「近い将来使う予定のあるお金」は、確実性の高い商品で準備をするのがよいと言われています。5年から10年の間に必要になる資金は、リスクの少ない金融商品で準備します。例えば、住宅を購入するための頭金や子どもの進学費用に使うなど、予定が決まっているものは確実に準備しなければなりませんから、定期預金や国債など、金利はあまり高くはないけれどもリスクの少ない金融商品で準備します。

老後資金など「当面使う予定のないお金」は、収益性を生かして準備することができます。この資金は誰もが必要な資金ですが、今すぐ必要なわけではなく、準備をするまでに時間を十分に使うことができます。国内の株式といった個別の銘柄に投資をすることもできますし、分散投資ができる投資信託もあります。また「つみたてNISA」(後述)などの長期向きの資産運用を行ってもいいでしょう。

このように自分の資金を、短期、中期、長期で分けて、短期であれば流動性重視、中期であれば安全性重視、長期であれば収益性重視といった形でまずは振り分けてみてください。



投資と、投機を含むギャンブルとの違い

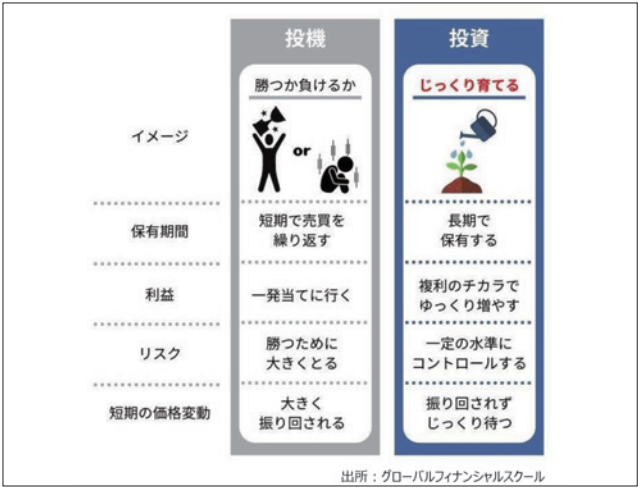
老後資金の準備のために投資を始めたいと思っているけれども、投資はギャンブルといった何となく怖いイメージを持っていて、始めにくいという方も多いのではないのでしょうか？

ただ、投資と投機。この二つは別のもので、その違いをしっかりと理解すれば、投資が怖いものではなくなります。

まず右図の左側に書いてある投機についてですが、これは短期で売買を繰り返し、利ざやを狙う取引です。

一方、投資(右図右側)とは、長期的な視野で資金を投じ利益や配当の成長を期待する取引となります。

投機は短期で、投資は中長期ということになりますが、投資については、資産価値に焦点を当て中長期的なスパンで出資するため、メリットは複利の効果を生かせるということと、長期なので少額や積立でコツコツ投資ができるということが挙げられます。



投資の複利効果

投資の大きな特徴である、「複利で利益をゆっくり増やす」ということを、詳しく説明します。

複利とは、元本に加えて得られた利息も運用に回すことができることです。

つまり利息部分を再投資をすることで、その利息にもさらに利息がつくことを言います。

複利では、利益が利益を生みますので、運用期間が長くなればなるほど発生する利益の金額が大きくなっていきます。これを「複利効果」と呼びます。効率よく利益を得るための方法として一般的に知られています。

右図右側の単利は、当初の元本の金額のままで運用する方法です。毎回利益を受け取ってしまうので、運用が長期化しても得られる利益の金額は変わらないことが特徴です。

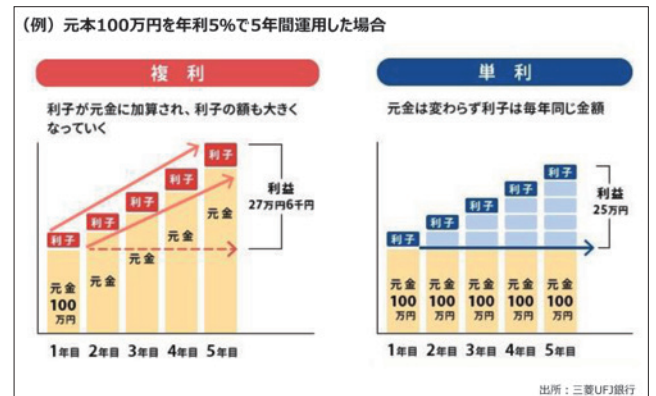
例えば元本100万円を年利5%で5年間運用したとします。そこから得られる利益は、元本100万円×5%で、毎年5万円の利益を利息として受け取ります。

一方、右図左側の複利運用は、得られた利息も運用に回すことができるので、元本プラス利息の合計額に対して利率をかけて利益が発生していきます。

このケースでは、単利で得られる利益は5年間で総額25万円(5万円×5年間)になりますが、複利では、利息を再投資をしてさらに利息がつくので、総額約27万6000円の利益が得られる計算となりました。

このように安定的に資産形成を行っていく上では、短期の利益を求めて売買を繰り返したり、分配金を頻繁に受け取るのではなく、長期間でじっくり再投資をしながら運用して、この複利の効果をj得ることがとても有効になってきます。

言い換えれば、長期投資においては、なるべく早く始めることが大切であるとも言えるのです。



投資のリスク

次に投資のリスクをみていきます。

金融商品のリターン(収益率)とは、資産運用を行うことで得られる収益のことです。

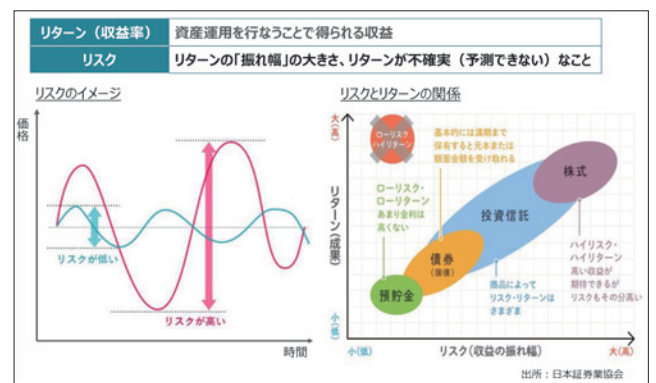
金融商品のリスクとは、リターンが不確実であることを表しています。一般的に高リスクと聞くと、危険なこと、避けるべきことというイメージを湧かせますが、そういう意味ではなく、リターンが予測できないという意味で使われます。

右図左側はリスクのイメージで、振れ幅が大きいことをリスクが大きい(不確実の度合いが大きい)。振れ幅が小さいことをリスクが小さいといいます。

つまりリスクが大きいとは、大きく収益が得られるかもしれないし、大きく損失が出るかもしれないことを意味しています。

右図右側は、資産ごとのリスクとリターンの関係です。リスクを低く抑えようとすると、リターンは低く低下して、高いリターンを得ようとするとリスクも高まっていきます。

なお、ローリスク・ハイリターンの金融商品は、基本的には存在しないこととなります。



投資のリスクの種類

投資には主に次の4つのリスクがあります。それぞれのリスクがどのような内容のものなのかを正しく理解しておくことが重要になります。

価格変動リスク	投資対象の株式や債券などの価格が変動するリスク
為替リスク	投資対象の外貨建資産の価値が外国為替相場の動きによって変動するリスク
信用リスク	投資対象の株式や債券などの価値が発行元の経営・財政状態の悪化によって下落するリスク
流動性リスク	投資対象の株式や債券など買い手が極端に少ないために、換金できなかったり、思いがけない安値でしか売れないリスク

投資のリスクを減らす方法①

資産運用を始めると、リスクがつきものになりますが、リスクをコントロールすることもある程度可能となります。

まずリスクを減らす方法の一つとして分散投資があります。投資の世界にはよく「卵を一つのカゴに盛るな」という格言があります。もしすべての卵を一つのカゴに入れて、そのカゴを落としてしまったら、一瞬で卵が全部割れてしまうかもしれません。同様に一つの金融商品を集中的に投資すると、大きなリターンが期待できる一方で、リスクも高まります。つまり分散することでリスクを減らすことが可能になります。

この分散投資には、資産の分散、銘柄の分散、国・地域の分散、時間の分散（投資をする時間、時期をずらす分散）という考え方があります。

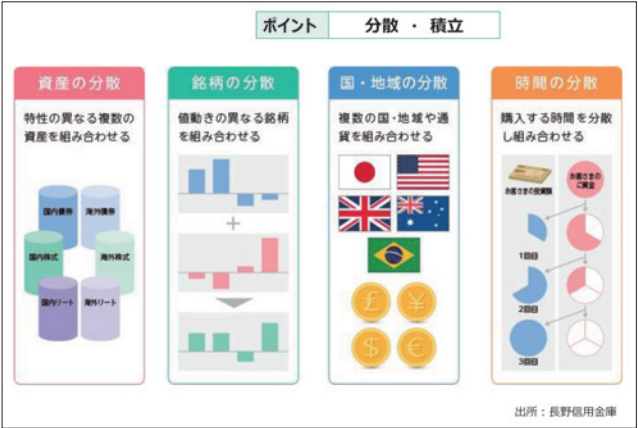
さまざまな資産や株式などの銘柄がありますが、それらは常に同じ値動きをするわけではありません。とくに株式と債券は、経済の動向などに応じて異なる値動きをすることが多いとされます。例えば株式が値上がりするときには債券は値下がりますと言われています。こうした資産や銘柄の値動きの違いに着目し、異なる値動きをする資産や銘柄を組み合わせることで投資を行うのが、資産・銘柄の分散の手法です。

そうすることで特定の資産や銘柄が値下がりした場合に、他の資産や銘柄の値上がりでカバーするといったように、価格変動のリスクなどを軽減することができます。

注意したいのは、資産・銘柄の分散を、10銘柄より100銘柄持つことといったように、数多く持つことと考えがちですが、100銘柄を所有していてもすべてが同じ動きをしてしまえば分散とは言えません。異なった値動きをするものを意図的に持ってこそ分散と言えます。

地域の分散は、投資対象地域による値動きの違いに着目して、異なる状況にある地域や通貨を組み合わせることで投資を行う手法です。

時間の分散は、購入する時間を分散して組み合わせる手法のことです。



「資産（銘柄）の分散」・「地域の分散」の具体例

右図は、日本だけではなく、さまざまな国や地域の株式などに投資をするケースです。異なる地域の異なる種類の架空の証券である海外証券A、海外証券B、国内証券Cを想定し、いずれの証券についても最初は1万円で購入、その後、グラフにあるような値動きをしたものと仮定します。

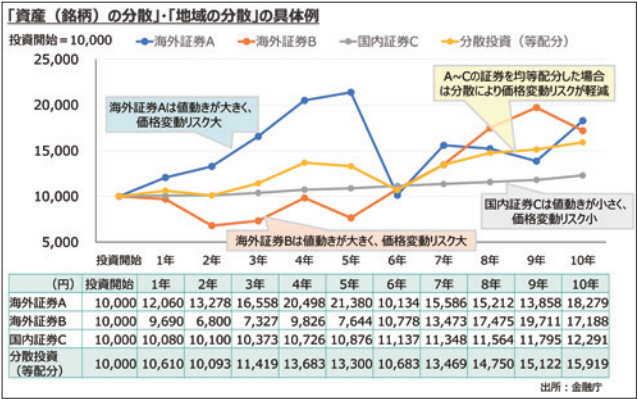
購入した証券は、それぞれ異なる値動きをしています。

例えば、青い折れ線の海外証券Aは、5年目までは大きな値上がりが続いた後に、急激に値下がりをしています。

オレンジの折れ線の海外証券Bは、最初に値下がりをしたましたが、その後大きく値上がりをしています。

灰色の折れ線の国内証券Cは、一貫してゆるやかな値上がりを続けています。

これらの証券を等配分して投資をした場合の動きを見てみましょう。それが黄色の折れ線になります。海外証券Aや海外証券Bの価格は年によって大きく変動していますが、これら二つと国内証券Cを組み合わせた平均である分散投資の値動きは、比較的安定した動きを見せています。これは地域の分散が作用して、全体として安定的な値動きが実現したことを示しています。



「時間（時期）の分散」（ドル・コスト平均法）の具体例

時間分散であるドル・コスト平均法の具体例をみていきます。
ドル・コスト平均法は、価格が変動する商品に対して「常に一定金額を、定期的に購入する方法」です。投資金額を一定にすることで、価格が低いときには購入量（口数）が多く、価格が高いときには購入量（口数）が少なくなり、平均購入単価を抑えることが期待できます。

例えば毎月3万円ずつ積み立てた場合のイメージが右図です。定額で買い付ける方法ですので、対象の金融商品の価格が安いときには多く買って、高いときには少なく買います。

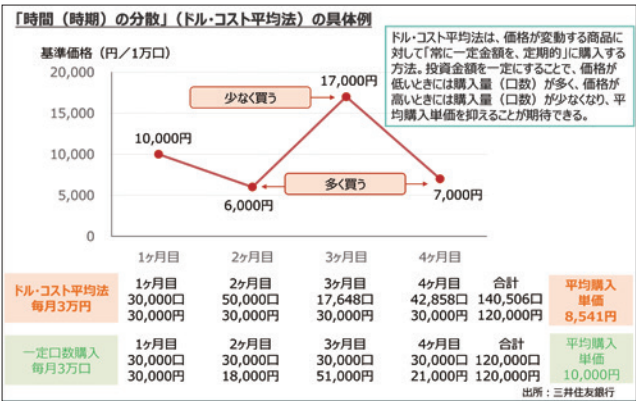
この例ですと、2カ月目と4カ月目のそれぞれ単価が6000円と7000円と安いときにはそれぞれ、5万口と4万2858口とたくさん買うことができました。

ドル・コスト平均法による購入方法には、全体の平均購入単価を平準化させる効果があり、この場合4カ月目には平均購入単価は8541円となりました。

一方、価格に関係なく常に一定量の口数を購入していく場合は、一定の口数購入なので、毎回違った購入金額になります。2カ月目と4カ月目に関しては、安いときには購入金額は安くすんでいるものの、平均購入単価が下がるわけではありません。

また、この2カ月目の購入価格が6000円のときに一括で12万円分を購入すれば、もっと大きなリターンを得られたのではないかなと思う方もいらっしゃるでしょう。

安いときに買いたいと誰しも考えますが、そのピークや底は誰にもわかりません。そのため一括で買うよりも、ドル・コスト平均法で安いときに多く買い、平均購入単価を下げていくというやり方が効果的だと考えられ、長期的な資産形成を行っていく上で有効な方法の一つと考えられています。



ドル・コスト平均法のポイント	
1	価格上昇、下降、どちらの局面でもスタートできる
2	購入単価を平準化できるので、高値づかみを回避できる
3	日々の価格変動に一喜一憂しないで投資を続けられる
4	投資初期にまとまった資金を用意しなくても投資が始められる
ドル・コスト平均法の注意点	
1	価格が上昇し続けた場合は一括投資の方が有利
2	最終的な価格によってはマイナスになることもある

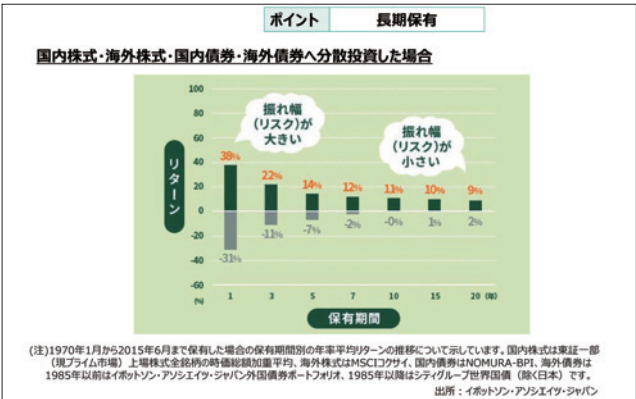
投資のリスクを減らす方法②

投資のリスクを減らす方法の2点目は、長期保有です。

価格が変動する商品を短期間で売買する場合は、値動きにともなって、大きく収益を得ることもあれば、損失を被ることもあります。

ただ、10年、20年、30年という長い期間でみた場合、一時的に価格が下がる局面があるかもしれませんが、長い目でみれば価格が上がることもあるため、一般的に長く保有すればするほど、リスクを軽減する効果があると言われています。

右図では、横軸の保有期間が短いときにはリスクの振れ幅が大きく、保有期間が長くなればなるほど、リスクの振れ幅は小さくなっていきます。短期間の値動きに慌てることなくじっくりと保有する長期投資を実践することが効果的に資産を増やす大切なポイントなのです。



安定的な資産形成に向けた「投資の3大原則」

投資のリスク軽減策として、長期、積立、分散を挙げてきましたが、この三つについては、世界的にも資産運用の王道とされています。世界の経済活動に対して、分散してコツコツと投資をすることで、中長期的に世界経済の成長率を上回るリターンを目指すというもので、働きながら長い目で資産を育てていきたいという方にぴったりの方法になります。

金融庁も2016年9月の金融レポートの中で「リターンの安定した投資を行うためには、投資対象のグローバルな分散、投資対象の分散、また長期的な保有の三つを組み合わせる活用することが有効である」と述べています。

長期	少なくとも10年以上続ける
積立	一定の金額を決まった間隔で資産運用に回す
分散	世界中の資産に分けて投資する

どのような金融商品があるか

金融商品を選ぶ基準

金融商品を選ぶ基準には、安全性と流動性、収益性という三つの要素があります。しかしこれらすべてが優れている商品というのはないと言われています。

安全性とは、元本が減らないかどうかになります。例えば、銀行にお金を預けていた場合には、預け先の銀行がもし経営破綻しても、預金保険の対象となっていれば、普通預金は1000万円までの元本とその利息が保護されますので、銀行に預けているお金は安全性が高いと言えます。

流動性とは、必要なときにお金がすぐ引き出せるかどうかということです。換金や中途解約ができるか否かをみます。あらかじめ決められた期限までは自由にお金を引き出すことができなかつたり、換金に数日かかったり、金融商品によって条件は異なります。それぞれの金融商品の条件や特性をしっかりと把握することが必要になります。

収益性とは、どれくらい利益が期待できるかどうかです。銀行にお金を預けるよりも株式や投資信託のほうが大きな収益が期待できますがリスクも大きくなります。

安全性と流動性は両立することは可能ですが、安全性と流動性が高いものは収益性が低くなりがちですし、逆に収益性が高いものは、安全性や流動性が低くなりがちです。

三つをすべて満たす金融商品というのはありませんので、目的に応じて使い分けたり、組み合わせたりすることが大切です。それでは代表的な金融商品をみていきます。



代表的な金融商品：預貯金

まずは預貯金です。金融機関にお金を預けます。リスクは、預け先の金融機関に関する信用リスク、あるいは預金金利が物価上昇率よりも低い場合には、預貯金の実質価値が目減りする可能性があるというインフレのリスクがあります。

銀行が破綻した場合、日本では元本1000万円とその利息まで保護されます。信用リスク軽減のためには金融機関を分けて、口座を複数持つことで、ある程度の対策となります。安全性と流動性は二重丸ですが、近年とても低金利なので、収益性は望めません。

特徴	
魅力	リスク
・元本保証 ・定期的に受け取れる利子	・信用リスク：預け先の金融機関が将来存続している場合も破たんする場合もある（1997年北海道拓殖銀行、足利銀行等） ・インフレリスク：預金金利が物価上昇率よりも低い場合は、預貯金の実質価値が目減りする可能性がある ※外貨預金の場合には、為替変動リスクやカントリーリスクもある 【リスクに対応するためには】資産の分散

3つのポイント		
安全性：◎	収益性：△	流動性：◎
元本1,000万円とその利息までは、 預入先の金融機関によって保証	基本的に、約束された利息（利子） が支払われる。近年は低金利のため、 収益性は非常に低い	普通預金などであれば、金融機関の 支店やATMを通じていつでも自由 に換金することが可能

出所：金融庁、日本証券業協会

代表的な金融商品：債券

国や地方公共団体、会社などが、金融機関や一般の人から資金を調達するために発行するもの、それが債券です。債券には、利子を支払う時期、利率、満期があらかじめ定められており、私たちは金融機関を通じて購入します。

債券を購入すると、定期的に利息の支払いを受け、満期日に購入した元本が払い戻されます。これを償還といいます。

ただ、もしも債券を発行した者が倒産すると、お金が返ってこない可能性がありますから、安全性は発行者の信用力次第になります。

債券の収益性は、一般的に預金より高く、株式より低くなります。

流動性について債券は、満期前に売却して現金に換えることもできます。しかし金利などの影響を受けて価格が変動したり、売却価格が額面を下回って元本割れになる可能性がありますから、基本的には満期まで持つことが原則とされています。

このように収益性は少しありつつ安全性も高いのが、債券への投資になります。

特徴		
魅力	リスク	
・満期時に受け取れる額面金額 ・定期的に受け取れる利子 ・途中で売却可能	・価格変動リスク：途中で売却する場合、価格が上がる場合も下がる場合もある ・信用リスク：購入した債券について、元本の払い戻しなどが約束通り行われる場合も、行われない場合（デフォルトリスク）もある ※外国債券（外貨建て）の場合は、為替変動リスクやカントリーリスクもある 【リスクに対応するためには】満期まで保有するつもりで投資する、格付け（格付け会社が評価した債券の信用度）を確認する	

3つのポイント		
安全性：○	収益性：○	流動性：△
一般的に発行体が国であれば安全性はかなり高くなる。なお、安全性は格付けが参考になる（主要格付会社：Moody's、Standard & Poor's、JCR等）	預貯金よりは利率が高いが、低金利の状況では収益性はあまり高くはない	通常は証券会社等が買い取ってくれる、例えば個人向け国債には1年中途換金不可などの条件が付いている場合があるため、購入時に確認が必要

出所：金融庁、日本証券業協会

代表的な金融商品：株式

株式は、株式会社が金融機関や一般の投資家から広く資金を調達する方法です。会社が利益を上げると、その一部を配当として株主に還元します。

株式には発行市場と流通市場があります。

発行市場は、株式会社が事業拡大などで資金が必要になったときに新たに発行する株式を買う方法になります。この場合、投資家は証券会社に応募して買うことになります。投資家を買った代金は株式会社に渡り、株式会社の純資産となります。

流通市場は、すでに発行されている株式を買う方法です。証券会社に買い注文を出し、その会社の株式を売りたい投資家から買います。日々行われている株式の売買は、この方法になります。投資家から証券会社に出された売買注文が証券取引所に集められ、値段が折り合うと、この取引が成立します。したがって株式を買った投資家のお金は、株式会社ではなく株式を売った投資家に渡ることになります。

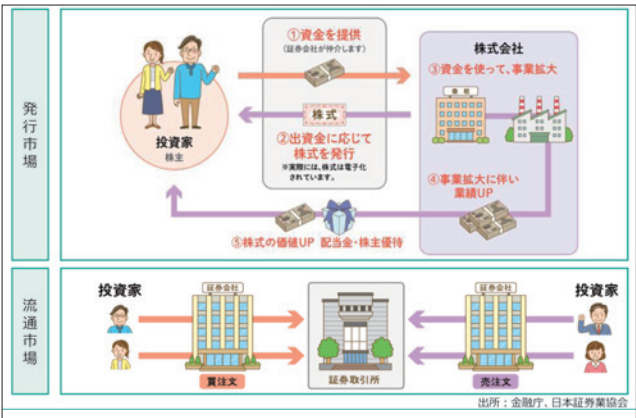
なお、発行市場で新たに発行された株式を買った株主が株式を換金したくなったときには、株式会社に買い取ってもらうのではなく、流通市場で他の投資家に売却することになります。

株式の収益性は、株価が上がったタイミングで株式を売ることによって大きな利益を得ることもできますから二重丸です。

一方、会社が倒産してしまった場合は価値がゼロになってしまいますから、安全性は三角です。

流動性については、株式は比較的簡単に売って現金に換えることができますが、手元に現金が入るまでは数日かかります。

このように安全性は低くても大きな収益性が期待できるのが株式への投資になります。



特徴		
魅力	リスク	
・譲渡益(キャピタル・ゲイン) ・配当金(インカム・ゲイン) ・株主優待	・価格変動リスク: 買ったときよりも、値上りする場合も値下りする場合もある ・信用リスク: 投資した会社が将来存続していない場合も破たんする場合もある ※外国株式の場合には、為替変動リスクやカントリーリスクもある [リスクに対応するためには]時間分散、銘柄分散、長期投資	

3つのポイント		
安全性: △	収益性: ○	流動性: ○
投資した会社が破たんする可能性がある。また、値上りが益を狙った短期的な売買の場合は安全性が下がるが、配当金や株主優待狙いの長期投資であればある程度リスクを抑えることも可能	値上りが益を狙った短期的な売買の場合は収益性がさらに高くなるが、配当金や株主優待狙いの長期投資であれば収益性は少し低めになる	債券などと比べると、換金しやすい

出所: 金融庁、日本証券業協会

代表的な金融商品：投資信託

投資信託とは、複数の投資家から集めたお金を資産運用の専門家がまとめて運用し、その成果として生まれた利益を投資家に還元する商品になります。

運用会社（委託者）は、投資信託の運用方針を決め、受託者である信託銀行に株式や債券などの売買を指図する仕組みになっています。

個人が社債や株式を運用するには、投資の知識、経験、まとまったお金がないと難しいことが多く困難です。

投資信託を活用すれば、毎月1000円とか、100円とか、少額からでも投資でき、初心者でも始めやすいものがあります。

数多くある投資信託の中から商品を選ぶには、投資対象は何か、どんな方法で運用するのかを考える必要があります。またリスクの大きさなども考慮します。

まず何に投資をするかですが、これはリスクやリターンに直に大きな影響を及ぼします。

投資信託の投資先を、大きく分類すると、右図の通り、資産と地域に分けられます。まず縦軸の資産ですが、株式、債券、不動産、それを組み合わせたもの、さらに原油や金などのコモディティに投資するものなどがあります。

横軸は投資対象地域です。大まかに国内、海外に分類ができ、海外には先進国、新興国などがあります。

長期で安定した運用を望むのであれば、債券の割合が高い投資信託、値上がり益を追求するなら株式の割合が高いものを選ぶのがコツになります。

中央にバランス型とありますが、これはさまざまな資産が組み入れられている商品で、リスク分散が期待できます。

投資信託の運用手法には、インデックスファンドとアクティブファンドがあります。

インデックスファンドは、株式指数などの基準となるインデックス（日経225など）への連動を目指すファンドで、指数を大きく上回る効果は期待できませんが、コストは低く抑えられます。

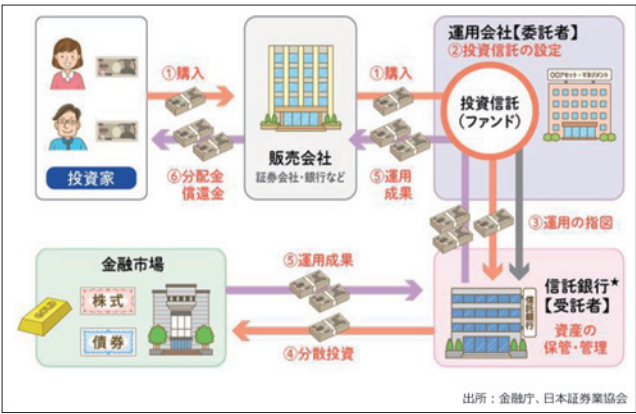
一方アクティブファンドは、基準となるインデックスを上回る成果を目指して積極的に運用するファンドになります。運用の専門家が知識とか経験に基づいて優良な銘柄を厳選しますが、コストが高くなります。

長期投資を行う上では、負担する手数料（信託報酬コストという）が安いインデックス運用がおすすめと言われています。

多くの金融商品に投資する分散投資を行うものであれば、元本割れのリスクを抑えることができます。投資信託の中には、例えば日本企業2000社以上の株式に投資するものや、全世界の株式に投資するものなどもあります。

そのため、投資信託の収益性と安全性は、その投資信託が何に投資をしているか次第になります。

流動性については、投資信託も株式と同様に比較的簡単に売って現金にできます。手元に現金が入るまで少し時間がかかりますが、簡単に売却することができるので、流動性はよいといえます。



投資信託の商品類型

投資対象資産	投資対象地域		
	国内		海外
株式	国内株式型	バランス型	海外株式型
債券	国内債券型		海外債券型
不動産（リート）	国内リート型		海外リート型
その他	コモディティ（商品）など		

原油・金・穀物等

出所：野村證券

投資信託の運用手法

	インデックスファンド	アクティブファンド
運用目標	特定の指数（日経225等）に連動する	特定の指数（日経225等）を上回る
組入銘柄	特定の指数と同じ銘柄で構成	調査・分析を通じて優良な銘柄を厳選
コスト	低い	高い

特徴		
魅力	リスク	
・専門家が運用 ・1万円程度の少額で投資可能 ・分散投資でリスクを軽減	・価格変動リスク：投資信託に組み入れられている株式や債券が値上がりする場合も値下がりする場合もある ・信用リスク：投資信託に組み入れられている株式や債券の発行体が将来存続している場合も破たんする場合もある ※外国の株式や債券に投資する投資信託の場合、為替変動リスクやカントリーリスクもある 【リスクに対応するためには】時間分散、銘柄分散、長期投資	
3つのポイント		
安全性：△～○ 投資信託の種類にもよるが、一般的に安全性は「株式より高め」「債券より低め」と言われる	収益性：○～◎ 投資信託の種類にもよるが、一般的に収益性は「株式より低め」「債券より高め」と言われる	流動性：○ 多くの投資信託は換金を申し込んでもから4～5営業日目に支払われるが、実際に何営業日目に支払われるかは購入時に確認が必要

出所：金融庁、日本証券業協会

NISA について

安定的な資産形成に向けた「投資の3大原則」は

- ① **長期**：少なくとも10年以上続ける
- ② **積立**：一定の金額を決まった金額で資産運用に回す
- ③ **分散**：世界中の資産に分けた投資をする

ですが、これらの実現を可能にする制度が「**つみたてNISA**」になります。

3つのポイント

ポイント①は、運用益に税金がかからないことです。通常、投資信託等から得られた売却益や分配金等には20.315%の税金が課税されますが、NISA口座で投資すれば、運用益が非課税となります。例えば資産運用して10万円の利益を得た場合、通常の運用だと10万円×税率20.315%で2万315円の税金がかかり、受け取れるのは8万円ほどとなります。

しかし、つみたてNISAであれば、10万円の利益がまるまる手に入ります。

ポイント②は、いつでも自分のタイミングで売却が可能ということです。資金が必要になればいつでも現金化をすることができます。

ポイント③は、少額からでも積立投資を開始できることです。100円からできる場所もあります。

ポイント1		運用益に税金がかからない 通常、投資信託等から得られた売却益や分配金等には20.315%の税金が課税されますが、NISA口座で投資すれば、運用益が非課税となります。
ポイント2		いつでも払い出し、売却が可能 いつでも自分のタイミングで払い出し・売却が可能です。資金が必要になればいつでも現金化できます。
ポイント3		少額からでもできる 多くの投資信託等は少額から購入できます。あるいは毎月、数千円からの決まった額を投資する（積立投資）といった方法も可能です。

2024年1月から始まった新NISA

NISAは2024年1月からパワーアップされ、いつでも口座開設が可能となっています。

右図左側がこれまでのNISA、右図右側が新NISAです。各項目を比較する形で新制度に対する理解を深めていきたいと思います。

年間投資枠

つみたて投資枠が40万円から120万円に、成長投資枠が120万円から240万円に増額、しかも併用が可能になったため合計360万円まで投資が可能になりました。

非課税保有期間

非課税で保有できる期間が無期限となりました。そのため何年経っても運用益に税金がかからないことになりました。運用益が大きくなればなるほど、約20%の税金がかからないインパクトは大きくなります。

非課税保有限度額

非課税保有限度額が最大1800万円となりました。

口座開設期間

恒久化となりました。

投資対象商品

昨年までと同様となりました。ただし、信託期間が20年未満、高レバレッジ型、毎月分配型などの投資信託など、一部除外商品がありました。

	つみたてNISA	一般NISA	つみたて投資枠	成長投資枠
	併用不可		併用可	
年間投資枠	40万円	120万円	120万円	240万円
非課税保有期間※1	最大20年間	最大5年間	無期限	無期限
非課税保有限度額※2	800万円	600万円	1800万円	
口座開設期間	~2042年末	~2023年末	恒久化	恒久化
投資対象商品	投資信託	上場株式、投資信託等	つみたてNISAと同様	上場株式、投資信託等※3
対象年齢	18歳以上	18歳以上	18歳以上	18歳以上
現行制度との関係	2023年末まで現行の一般NISA及びつみたてNISA制度において投資した商品は、新しい制度の外枠で現行制度における非課税措置を適用 ※現行制度から新しい制度へのロールオーバーは不可			

出所：投資信託相談プラザ

新 NISA のメリット

新 NISA のメリットを具体的に見ていきます。

1 年間投資枠・非課税保有限度額の拡大によって効率的な資産形成ができる

投資額の大きさは、資産形成のスピードに直結します。まとまった金額が準備できる方にとっては、とても魅力的に感じるのではないのでしょうか。これまでの NISA の制度では限度額が小さかったので、超過した金額は課税される特定口座で運用しなければなりません。長期で投資する場合、資産額も複利効果で雪だるま式に大きくなっていくので、約 20% かかる税金は、軽視できない金額になります。

例えば月 10 万円の金額を 15 年間積み立てた場合の比較が右図になります。

運用元本、投資する商品が同じでも、これまでの NISA と比べると新 NISA 制度のほうが、15 年間の運用でも手元に残る金額が 116 万円も得することになります。この運用期間をさらに 20 年、30 年と長くすると、さらに大きな金額となります。

年間の投資額の上限が増えたのは、税金の観点から、とても有利なことになります。

(例) 10 万円/月を 15 年間積み立てた場合

1. 現行のつみたて NISA 口座 (33,333 円/月) と特定口座 (66,667 円/月) を併用して 10 万円/月を投資
2. 新 NISA のつみたて投資枠で月 10 万円/月を投資
→ 年利 5% で運用したと仮定すると 15 年後の金額はどちらも約 2,673 万円 (元本 1,800 万円) になります。
→ ① のパターンでは特定口座で運用した部分に約 20% の税金がかかります。税金を 20% とし
て計算すると、約 116 万円になるので実際手元に入る金額は、約 2,557 万円になります

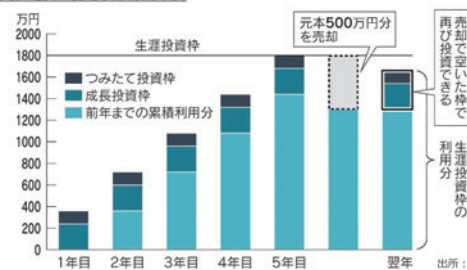
2 売却して空いた枠を再度利用できる

これまでの NISA でも好きなタイミングで売却し現金化できましたが、使用した投資枠の再利用はできませんでした。しかし、新 NISA では、ある年に売却をしたら、翌年にその商品の元本分だけ生涯投資枠を復活させることが可能になりました。

例えば非課税の投資元本が 1800 万円まで上昇してしまったので、元本 500 万円を売却すると、翌年に非課税の投資枠が 500 万円分復活します。(ただし、年間の投資枠は 360 万円でしたので、500 万円復活したからといって、年間投資枠である 360 万円以上は投資できません。また、復活した 500 万円で買った株がもし 1000 万円に値上がりしたとしても、売却翌年は 1000 万円の枠が復活するわけではありません)。

この生涯投資枠の計算はあくまで元本ベースです。この枠を再利用できるのであれば、新 NISA の資産を旅行資金などに使えそうと考えがちですが、ちょいちょい売却すると、その後の複利効果を享受することができないので、もし NISA と特定口座の両方で投資をしている方であれば、資産の売却は特定口座からにしたほうが得です。

年間投資枠をフル活用した場合の例



3 非課税保有期間が無期限になる

新 NISA では非課税保有期間が無期限になりました。これは長期的な投資において資産額が課税するほど節税インパクトが大きくなるので、大きなメリットになります。

右図は、毎月 5 万円を 30 年間積み立てて年利 5% で運用した場合の新 NISA と特定口座の税金額を比較をした例です。この条件である試算をしてみると、積み立て始めてから 30 年後には 4161 万 2932 円になります。

新 NISA では、この年間投資額 360 万円、また非課税保有限度額 1800 万円の範囲内ですので、この運用益は非課税となります。しかし特定口座で運用した場合には、この①から③の計算式の通り、約 470 万程度の税金がかかってしまいます。

- (例) 5 万円/月を 30 年間積み立てること (総額 1,800 万円) を、新 NISA と特定口座で運用した場合の比較
- 【特定口座で運用した場合の税金額】
- ① 5 万円/月 × 30 年間積み立て、運用した金額 ▶ 41,612,932 円
 - ② 運用益 ▶ 41,612,932 円 (①) - 18,000,000 円 (元本) = 23,612,932 円 (30 年間の運用益)
 - ③ 運用益の税金 ▶ 23,612,932 円 (②) × 20% (税金) = 4,722,586 円

長期間の運用ですと、資産が雪だるま式で増えるのと同様に税金も膨らんでいきます。このシミュレーションからも、新NISAの非課税効果が大きいことが理解できます。

新NISAのデメリット

新NISAにはもちろんデメリットも存在します。デメリットもしっかり理解しておく必要があります。

1 2023年末までに購入したNISAの残高は、新NISAへロールオーバー(NISA非課税期間終了後の移管)ができない

2023年末までに購入したNISAの残高は、新NISAにロールオーバー(NISA非課税期間終了後の移管)できません。2023年度末までに購入した一般NISAの残高は、その非課税期間の満了までに売却するか、課税口座へ移管するかを選択しなくてはなりません。

すでにNISAを活用している方については、それがそのまま新NISAに切り替わるわけではないということです。別途申し込みし直す、あるいは元のは元のまま、昨年までのNISAのルールの中で売却するなりするということです。

2 成長投資枠の商品が限定される

新NISAで投資できる主な商品は右図です。つみたて投資枠については、今のつみたてNISAと同じです。

金融庁が長期積立、分散投資に適しているという基準を満たす投資信託を選んでくれており、基本的には低コストのインデックス型投信がとて多くなっています。つみたて投資枠はあくまで投資信託等とETF*1だけです。個別株などには投資できません。

成長投資枠については投資信託プラス個別株式、個別のREIT*2も選べることになります。ここで選べるファンドは、成長投資枠でもつみたて投資枠でも対象となるファンドが増えるので選べるファンドも多くなります。

ただし、新NISAの成長投資枠で、対象外とされたものがあります。それは「整理・監理銘柄」「信託期間が20年未満の投資信託」「毎月分配型の投資信託」「デリバティブ取引を用いた一定の投資信託」です。

金融庁としては、「長期の運用を推奨している」ので、20年未満の商品は除外、複利効果を得るために分配は再投資を推奨したいので、毎月分配型は除外、デリバティブ取引のようなハイリスクなものは長期の資産形成の趣旨に合っていないので除外としたようです。

投資できる商品は少なくなりましたが、いい方向に選べるものが厳選された形です。

3 口座を開設できるのは18歳以上のみ

新NISAで口座開設ができるのは、口座開設を行う年の1月1日時点で18歳以上の人に限られます。また、これまでは「ジュニアNISA」があり、未成年でも非課税で投資できましたが、新NISAではなくなりました。

4 2023年までのNISA制度と変わらず、元本割れリスクがある

NISA制度の対象となっている株式や投資信託は元本保証がないので、投資した元本が割れるリスクがあります。そのため、万が一損失を出しても日常生活に影響が出ない範囲で取り組むことが重要になります。

新NISAで投資できる主な商品				
	投資信託 (毎月分配型以外、信託期間20年以上など)		ETF	個別株式
	インデックス型	アクティブ型		
つみたて投資枠	○	○	○	×
成長投資枠	○	○	○	○

注: 成長投資枠は、長期積み立て分散投資に適した基準を満たすもの(個別株などに制限)

新NISA 成長投資枠

出所: 日本経済新聞

<対象外>

- ・整理・監理銘柄
- ・信託期間が20年未満の投資信託
- ・毎月分配型の投資信託
- ・デリバティブ取引を用いた一定の投資信託

*1 ETF:ETFとは、東京証券取引所などの金融商品取引所に上場している投資信託です。特定の指数、例えば日経平均株価や東証株価指数(TOPIX)等の動きに連動する運用成果をめざし、運用されるインデックス型と、そのような連動対象指数を定めないアクティブ型のETFがあります。

*2 REIT:REIT(リート)とは、投資家から集めた資金でオフィスビルや商業施設などの不動産を購入し、その賃貸収入や売却益を投資家に分配する金融商品のこと。

また、元本割れのリスクは、長期投資に取り組むことで低減できますし、分散投資を行うことでも、低減することができます。

5 2023年までのNISA 制度と変わらず、損益通算ができない

損失が出た場合に他の口座と損益通算ができません。

通常複数の証券口座を使って投資している場合に、それぞれの証券口座の1月から12月までの利益と損失を合算して、税負担を軽くすることができます。このルールを損益通算といいます。特定口座や一般口座のいわゆる課税口座ではこの損益通算が認められているため、万が一ある口座で損失が出ても、他の取引で得た、同一年分の利益と相殺することができます。

しかし、NISA制度はもともと税金非課税でかなり優遇されているということもあり、損益通算が認められていません。よってNISA口座で損傷が出たとしても、その損失を有効活用することができません。

NISA の始め方

具体的なNISAの始め方をみていきます。

STEP1

まずはつみたてNISA専用の口座を用意するところからスタートします。銀行や証券会社などで口座を開設できますが、つみたてNISA用の口座は1人1口座しか作れないので、どこで開設するか、慎重に検討したほうがいいでしょう。

右図STEP1の表からもわかる通り、一般的におすすめされているのは証券会社です。

なぜなら銀行はネット証券に比べて、取り扱う投資信託の数が圧倒的に少ないからです。

ネット証券では大体200本前後から選べますが、銀行だと5本未満のところもあります。

次に積立の設定金額について、これ金融機関にもよりますが、ネット証券では100円から設定することも可能なので、少額から始められる点を重視して比較する場合は、ネット証券を中心に検討するのがおすすめです。

積立の頻度については、ネット証券であれば、毎日営業日や毎週といった細かく設定できるところもあります。細かく設定すると、投資タイミングを分散させることが可能です。ただ、基本、毎月程度でいいと思います。

さらに大手のネット証券であれば、クレジットカードで積立できる仕組みがあり、ポイントが付与されることもあります。還元率1%程度でも、長期投資ならその差は大きくなります。

ここまでの話を聞けばネット証券のほうがよさそうですが、ネット証券の場合は、基本的に自分で銘柄選びや買い付け設定、売却判断などを行う必要があります。

一方、銀行や店舗型の証券会社の場合は、担当者や店舗に電話で相談することができます。投資初心者にとっても相談できる担当者がいることは安心かもしれません。

STEP1 口座開設する金融機関を選ぶ				
	投資信託 の取扱本数	設定できる 積立金額	積立の頻度	利用特典
ネット証券	◎ (圧倒的に多い)	◎ (100円～)	◎ (毎日・毎週・毎月)	◎ (ポイント付与)
銀行	△ (少ない)	○ (1,000円～)	△ (毎月)	× (無い場合が多い)

↓

STEP2 必要書類を揃えて口座開設の手続きをする				
<必要書類の例（※金融機関により異なる場合があるため要確認）>				
・ 住所や氏名などが確認できる書類……運転免許証、健康保険証など				
・ マイナンバーが確認できる書類……マイナンバーカード、通知カードなど				

STEP2

口座開設の手続きをします。多くの場合は金融機関の公式サイトからオンラインで2クリック程度で申し込めます。わざわざ店頭窓口まで行かなくても済ませられます。

住所や氏名など必要な情報を入力して送信した後は、必要書類を揃えて提出します。提出に

ついても、郵送ではなくスマホで撮影した画像を送ることで済ませられる場合がほとんどです。金融機関によって、書類の名称や必要書類が異なる場合がありますので、申し込みをする金融機関のウェブサイトなどで、必ず詳細を確認してください。

つみたてNISAは1人につき1口座しか持つことができません。

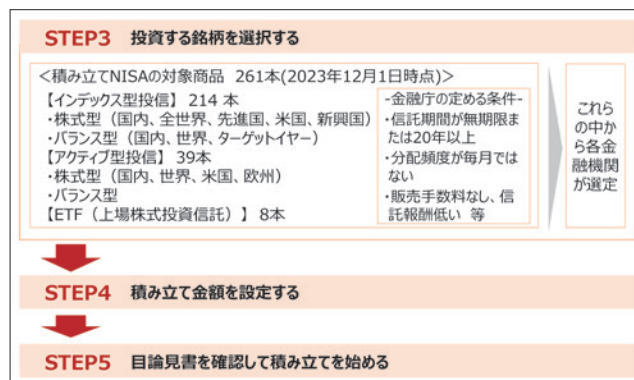
口座を申し込んだ後は、通常1～2週間の審査の後、金融機関からNISA開設のお知らせが届きます。

STEP3

口座開設の手続きを2週間程度で終えたら、いよいよ投資する投資信託の銘柄を選ぶことになります。自分が口座開設した金融機関の検索画面などで対象の投資信託の一覧や詳細を確認します。つみたてNISAの対象となる商品は、金融庁が定めた一定の条件を満たす投資信託とETFのみになります。2023年12月時点では261本が対象商品に選ばれています。

その中から金融機関が独自に自社の対象商品を選びます。よって対象商品は金融機関ごとに異なります。

ネット証券などでは200本程度あげているところもありますし、銀行だと5本程度のところもあります。



STEP4

積み立てで金額設定します。金融機関にもよりますが最低100円から積み立てられるところもあります。

STEP5

STEP4で積立金額の設定が完了したら目論見書が表示されます。目論見書は投資信託の取り扱い説明書のようなもので、その投資信託の概要、リスク、手数料といった重要事項が記載されています。これを確認してチェックをつけないと、積立の設定が完了できないようになっています。

手続きが完了すると、あとは自動で毎回積み立てられていきますので、その後に特別な操作や手続きは必要ありません。

つみたてNISAの銘柄（投資信託、一部ETF）を選ぶポイント

迷ってしまうのが、つみたてNISAの銘柄選びです。金融庁が261本をリストアップし、そこから金融機関が100本ほどにセクションしていますが、それでもそこから何を選べばいいのか迷います。長期投資に適したポイントを見ていきます。

ポイント1

指標に連動する「インデックス型」、または複数の資産を組み入れている「バランス型」の投資信託を選ぶ

ポイント2

できるだけ「信託報酬」の安い商品を選ぶ

まずは市場の値動きと連動するインデックス型の投資信託がおすすめです。信託報酬が安い

ので、より高いリターンを目指すアクティブ型よりも、インデックス型のほうが長期投資に向いていると言われています。基本的には長い目で見て成長する市場を取りにいけばいいので、手数料を払ってまで勝負するよりは、コストがなるべく低いインデックス型の投資信託がおすすめです。

ポイント3
市場全体をカバーする商品を選ぶ

市場全体をカバーできる商品を選び、市場全体の経済成長に応じて資産を増やすことを狙うほうがいいでしょう。加えて複数のインデックス資産を組み入れるバランス型の投資信託も、分散が効いているという意味でおすすめです。

ポイント4
「純資産総額」と「基準価額」が、3年以上の中長期にわたって右肩上がりに増えている商品を選ぶ

ただ商品を絞り込みたいときに注目したいのが、純資産総額と基準価額です。投資信託の資産の合計を表す純資産総額と、投資信託の値段を表す基準価額が、3年以上の長期にわたって右肩上がりに増えているかどうかをチェックします。

運用が不調ですと、基準価格も純資産価額も下がっていきます。そうすると売却する人、他の商品に乗り換える人が増え、純資産総額はさらに減っていきます。最悪の場合、途中で運用を中止するような繰上償還が行われる可能性もあります。

長期にわたってつみたて投資をすることで、非課税メリットを最大限享受して資産を増やすのがつみたてNISAの原則ですので、途中で償還されてしまえば、利点を生かしきれないことになります。

ポイント5
「トラッキングエラー」が低い商品を選ぶ

トラッキングエラーとは、投資信託が目安とする指標と実際の投資信託の値動きの差を表す数値のこと。この数値が低いほど、ベンチマークとしっかり連動していることを表します。インデックス運用とアクティブ運用では、インデックス運用がおすすめだと説明しましたが、インデックス運用はインデックスに連動して市場の成長をとっていくもので、通常は、運用会社がインデックスをみて連動するように運用していきます。しかし、運用が下手な会社だとインデックスから乖離してしまい、本来の目的を達成していないということも起こります。このインデックスとの乖離を見極めるために、トラッキングエラーが低い商品を選ぶことが重要になってきます。トラッキングエラーが低いと、インデックスと連動していることになります。

新 NISA をふまえたシミュレーション

最後に新NISAを活用した積立投資のシミュレーションを紹介します。年率3%の投資利回りを前提とした場合の積立投資の投資成果を記載しています。

例えば毎月3万円を20年間投資すれば、右図の交わる場所を見ると985万円とありますので、毎月3万円、20年間投資すれば、年に3%で1000万円近くの資産を作ることができとわかります。退職金と合わせれば、老後資金として相応の準備ができていると言えそうです。

想定利回り年率3%とした場合の、積立投資の投資成果				
		投資期間		
		10年	20年	30年
投資金額	1万円	140万円	328万円	583万円
	3万円	419万円	985万円	1,748万円
	5万円	699万円	1,642万円	2,914万円
	10万円	1,397万円	(3,283万円)	(5,827万円)
（※）税金を考慮せず、投資元本が1,800万円を超える場合は括弧書き、投資成果は1万円未満を四捨五入				
目標金額が2,000万円の場合の、毎月の必要投資額				
		利回り（年率）		
		3%	5%	7%
投資期間	10年	14.4万円	12.9万円	11.6万円
	20年	6.1万円	4.9万円	3.9万円
	30年	3.5万円	2.5万円	1.7万円
（※）税金を考慮せず、投資金額は千円未満を切り上げ				
出所：アセットマネジメントOne				

985万円の内訳ですが、投資金額の合計は720万円と投資利益が265万円というような形になってます。

また「目標金額が2000万円の場合の、毎月の必要投資額」も紹介しています。目標金額の前提を2000万円とした場合の毎月の必要投資額になります。65歳の時点で、老後問題で話題となった2000万円を達成したい場合、この毎月6.1万円を積み立て投資できれば、比較的低利回りの3%を前提にしても、20年ですので、45歳からの開始で、65歳での受け取りに間に合うというシミュレーション結果が確認できます。

老後に対する漠然とした不安がある方も多いと思いますが、少額からでも構いませんので、長期、分散、積立を意識して、安定的な資産形成に取り組みましょう。

質疑応答

ファンドの分配金について

笹本 投資信託等から得られた分配金と株主配当は違うものですか。

加藤 違います。分配金は投資信託からの配当になります。

笹本 それは一般的な投資信託のすべてから出るものですか。

加藤 通常、利益があれば分配が出ます。しかし、なかには、分配が出ずに、再投資するという投資信託もあります。さらに分配機能が毎月ではなく、3カ月に一度、半年に一度というものもあるので、そこはよく確認したほうがいいと思います。

笹本 投資の銘柄を選ぶ際、分配金のあるなしが明確に示されているということですか。

加藤 明確に必ず示されていますから、そこは確認したほうがいいでしょう。すべての銘柄で分配金が出るわけではないので、そこは要確認です。

田口 株を買うという話だけではなく、企業の利益の分配の話ですから、そもそも NISA の商品の何に投資しているのかということが理解できていないから、いまのような質問になったのだと思います。

加藤 基本的には投資信託の先には債券や株式などいろいろな商品があります。そこからはインカムゲインとキャピタルゲインの二つが得られます。インカムゲインは、投信から株と債券に投資をした場合の、株式の配当金と債券の利息などのことです。キャピタルゲインは、株価が上がったときの益や、債券の金利が低下したことによる値上がり益のことです。

このインカムゲインとキャピタルゲインを全部集合したものが、投資信託の基準価格で、それが上がったり、下がったりします。この基準価格が上がった場合に、分配金が出ます。

つまり分配の構成要素は、そのファンドから投資している先の配当の場合もあれば、その株価からの値上がり益の場合もあります。

分配益と言ったときに、ファンドの分配益という概念と、そのファンドが投資している先の株式の配当とが、ごっちゃになると思いますが、ここで言っているのは、ファンドの分配益のほうです。

そして繰り返しになりますが、ファンドの分配益には、インカムゲインとキャピタルゲ



インと両方の要素があります。

ファンドの分配金は毎月出るのかとの質問に対しては、それは、NISA では毎月分配されるものは金融庁によって除かれていますから、それ以外の、まったく出ないものもありますし、半年分配型のものもあります。

ただし、さきほど説明した通り、複利効果を得るためには、なるべく利息はもらわないで、再投資したほうが、利息分にもさらに利息がついてくるのでお得です。つまり分配されるものは、あまり選ばないほうがいい。基本的には分配なし型、全部再投資型を選んだほうが良いと思います。

田口 われわれレベルで言えば、簡単に言うと、利回りを見ればいい。どこから出てくるのかは別にして、その商品の利回りがどのくらいかというところを見れば……。

加藤 利回りには、インカムゲインもキャピタルゲインもすべて反映されています。ただ分配を意識することも確かに重要です。

NISA 口座について

藺山 リモートから山田さんの質問で、NISA 口座は一人一つだけしか持てないとのことですが、あとから証券会社を変更することは可能でしょうか。

加藤 可能ですが、ただ、1 年間は変えられないという条件があります。年が変われば変えられます。

藺山 それはどこであっても同じですか。

加藤 同じです。さらに言えば、つみたて投資枠と成長投資枠の 2 つがありましたが、もちろん枠ごとに口座を開設することはできません。口座は一つだけです。

確定申告について

市川 初心者的な質問で申し訳ないのですが、やはり確定申告は必要になりますか。

加藤 証券会社で商材選択するときに「確定申告を証券会社に任せますか。自分でやりますか」という選択画面が出てくるので、通常は「証券会社に任せます」を選んで、証券会社にやってもらうのがいいと思います。

口座変更について

山田 先ほどの口座を変更できるかという質問ですが、1 年間はわかったのですが、口座を開設してから 1 年間なのか、年度単位なのか、教えてください。

加藤 NISA の口座の変更については、基本的に 1 年に複数回行うことは想定されていません。NISA 制度の趣旨としては、長期的な資産形成を支援することであり、頻繁な口座の変更はその目的に沿わないためです。原則として、NISA 口座は 1 カレンダー年に 1 回、年度の変わり目に変更することができます（NISA 口座の「1 カレンダー年」とは、1 月 1 日から 12 月 31 日までの期間を指します）。これは、NISA 口座の非課税投資枠が年度ごとに管理されているため、年度途中での変更は非課税枠の管理上の問題を引き起こす可能性があるからです。

もし年度内に何らかの理由で金融機関を変更したい場合は、次の年度の変更を計画することになります。ただし、特別な事情がある場合や緊急を要する場合は、金融機関や金融庁に相談することが可能です。例えば、金融機関が倒産した場合など、特別な事情が認められる可能性があります。

NISA 口座の変更については、金融機関や金融庁の公式ウェブサイトで最新の情報を確認するか、直接金融機関に問い合わせることをおすすめします。

ロールオーバーについて

赤坂 旧 NISA の 120 万円枠で、ある金融商品を購入して、口座にお金を入れていました。新 NISA が 1 月 1 日からスタートしましたが、その口座にはロールオーバーできません。この場合、この商品は、旧 NISA の制度の中で維持したほうがいいのか、いったん売却して新 NISA の口座に移したほうがいいのか、その違いを教えてください。

加藤 新 NISA は、非課税期間が無期限ですが、旧 NISA には非課税期間があり、期間満了の際にロールオーバーを行うことで、期間の延長が行われました。2023 年度末までに購入した NISA の商品は、非課税期間満了までに売却するか、非課税期間満了時に課税口座に移管するか選択しなくてはならないという、これまでの制度から変更はありません。ですから、これまで通り持っておいていただいてもいいと思います。

中期、短期の投資について

田口 本日は、長期的な商品である NISA 導入の説明が中心でした。長期ではなく、中期・短期的な投資信託を検討する場合、どのようにネット証券などを利用すればいいのですか。

加藤 つみたて NISA 以外のところ、ということですね。

田口 ネットで NISA を買うのと同じ方式で、投資信託をスタートするのですか。

加藤 銀行だと他のサービスと一緒にする場合がありますが、固有の理由がない場合は、証券会社でスタートするのがいいと思います。そうすると、手数料が安いのがネット証券になりますから、ネットスタートが多くなります。

営業の人に相談しながら進めたいのであれば、店舗のある総合証券会社もいいと思います。しかし、わざわざ個別銘柄の成長性を見るよりも、投資信託で枠を取ってしまったほうがいいので、そうするとわざわざ担当者に相談をする必要もないのかなと思います。銘柄の相談をする必要がないのであれば、あとは市場の調査・相談くらいですが、それも、今は、ネットにいくらでも情報が溢れているので、そうするとネット証券スタートでいいと思います。

田口 私の経験では、銀行よりも証券会社のほうがいいと思います。とくに証券会社のいい営業をつかまえる目を持つといいでしょう。銀行員はレスポンスが遅く 1 歩、2 歩遅れて伝えてきます。それは代理店窓口だからでしょう。やはり証券会社のほうが「いま引き上げましょう」といった情報が早い。ネット以外であれば、証券会社のいい営業に当たるのがいちばんいいと思います。

加藤 投資信託でもそういう営業がいたほうがいいですね。

田口 そうですね。ただ、それなりの額にならないと営業がつかないという問題がありますけど……。

加藤 少額の場合は、コールセンターに電話して担当者に回してもらう感じになるでしょうか。

つみたての頻度について

山根 つみたての頻度について、毎日つみたて、毎週つみたて、毎月つみたてと種類がありますが、細かくするほどメリットがあるのですか。

加藤 普通に考えれば、分散がよりされるので……。

山根 さらに分散できるからリスク管理ができるということですか。

加藤 ただ、細かくしすぎても……、毎月くらいで十分だという説もあります。毎月が基本で、細かくしたい人は細かくすれば、なおよしという感じでしょうか。

外貨建てのメリットについて

田口 はじめての資産運用についてのセミナーなので触れられていませんし、明治安田生命さんが展開しているかどうかはわかりませんが、経験者として言えば、外貨建て保険^{*1}は、満期になったときに為替の問題でリスクヘッジできます。65歳で必ずほしいというのであれば難がある



けれども、受取が前後していいというのであれば、外貨建ては、最後にいろいろな操作ができ、円で運用するよりも大きく資産を増やせる可能性があります。そして、万が一、ものすごい円安になってしまえば、いっそオーストラリアに移住すればいいし……。外貨建ては、最後の最後が決め手です。現在のように為替が変動すると、結局最後に決まってしまうのだけれども。ただたいていの場合、ドル建てでももらえるし、円に換金してももらえるので、年金については外貨建てにすると、リスクが小さいといえます。移住も辞さないというのであれば、なおのこと……（笑）。

加藤 昔、円安のときに海外のドルを買いましたが、今も円安なので、現地通貨でずっと持っていて、塩漬けになっています（笑）。

つみたてのメリットについて

田口 リスクをどのくらいヘッジできるかというのが、やはりいちばんの判断材料ですかね。NISA で損をするなんてことは現実的には起きていません。今後も起きないとは言えませんが、勝つ可能性はかなり高いと思います。

加藤 数万円くらいでコツコツ、しかも海外にもしっかり分散して投資すれば、損をする気はしないですね。長期なので、途中で下降しても、その時にやめなければ、必ず上向くと思いますし、海外に投資しているのであれば、なおのことでしょう。早めにやっておいたほうがいいのだろうと、あらためて自分でも思います（笑）。

田口 つみたてのリスクは限りなく低いですね、大きな利益は出ないかもしれないけれど、負けるリスクは少ないですね。

加藤 一括はかなり危険だと思いますが、つみたてなら、最後さえ間違わなければ……。

若さ、それから年金について

田口 最後に新入社員の感想を。

齊藤 投資、やってみたくまりました。

加藤 新卒の若さであれば、30年でも……。若いから、捻出が難しいかもしれませんが、1万円でも始めればいいし、3万円かけられれば、なおいいでしょう。

藺山 若い時って、実家にいるか、独立して一人暮らしかで、捻出できるお金が大きく違ってきますね。

田口 だからこそ、われわれは退職金ではなく、401k を実施しています。彼らは使えないお金をすでにもっていて、蓄積されています。それプラス NISA を行えば万全になります。知らない間に老後資金が貯まっていた、ということになります。

加藤 ふつうに貯金しておくよりは断然いいですね。

田口 企業年金は一度も見たことがありません。いったい自分がいくらあるのかわからない状態です。

加藤 税の優遇があるのは、すごく大きなことだと思います。

***1 外貨建て保険**：外貨建て保険とは、払い込んだ保険料が外貨で運用される保険商品です。原則として、保険料は米ドルや豪ドル、ユーロなどの外貨で払い込み、保険金、解約返戻金などを外貨で受け取ることができます。

外貨建て保険のメリット

- ・国内の利率より比較的高い海外金利で運用
- ・円建て保険より、保険料が割安になることも
- ・資産のリスク分散ができる
- ・保険金、年金、解約返戻金は受け取るタイミングによっては大きな運用成果が見込める

外貨建て保険のデメリット

- ・為替相場の変動等により元本割れする場合がある
- ・通貨交換にかかる費用・手数料が必要などがあります。

非課税枠について

上原 401k の非課税枠と NISA の非課税枠は別ですか。合算されますか。

加藤 別です。

田口 401k と NISA はまったく別物です。401k はどちらかというと福利厚生の話であって、NISA は単純に投資に対する優遇の話です。

上原 最終的にもらえる時の、いままで貯めていた分のお金、401k も NISA も、最終的に 65 歳で受け取る時に、税金がかかるか、かからないかでもらえる額が違ってくるので、それが別なのかなと思って。

田口 それは別です。圧倒的に 401k のほうが優遇は高いけれどもね。

今日を機会に投資に興味を持ってもらいたいと思います。昔から日本社会には、金融投資はギャンブルっぽいというイメージがあります。しかし、我々の給料も、物価も、すべては世界の金融市場によって価値が出来上がっているといえるのです。そうすると我々個人もそこに乗っかって追いついていかないと、当然格差が広がっていきます。だから、ギャンブルという感覚ではなく、世界市場と個人の小遣いを連動させておくというイメージです。経済が動けば、小遣いも動かす。社会情勢に合わせて個人もそこに乗っかっていかないと……。それは決してギャンブルではなく、ごくごく当たり前のことなのです。

加藤 私も世界の成長で自分の資産を増やしておけばよかったと思っています（笑）。

ジュニア NISA について

田口 ちょっと気になるのは「ジュニア NISA^{*1}」がなぜ廃止になったのかということです。今、世界を見渡すと、18 歳以下で投資ができない国はほとんど見当たりません。たとえば監督下に置くといった、なんらかの条件付きであったとしても、欧米各国で、16 歳で投資ができない国はありません。それなのになぜ日本は逆行するのでしょうか。もし単純にジュニア NISA の撤廃だけであれば、グローバルスタンダードとかけ離れていくと思います。

藺山 納税義務がないからというのは考えられませんか……。

田口 国では老後の面倒を見きれないから、自分で工面しろというのが、政府が推奨する、NISA の一番の目的です。だから 18 歳がどうかという話ではありません。イギリスなどは学生の頃から、小遣いをもらったら貯金ではなく、投資に回すという文化があります。なぜなら社会保障が弱く、自分の将来は自分で守らなくてはいけないというところにきているからです。

日本も今、社会保障を放棄し始め、面倒見きれませんと言いはじめています。であるのに、なぜジュニア NISA を廃止したのでしょうか。18 歳未満であろうと 20 歳を超えていようと、投資したければ、できるといいと思いますが。

***1 ジュニア NISA**：ジュニア NISA（未成年者少額投資非課税制度）とは、2016 年 1 月からスタートした、いわば子ども用の NISA です。子ども 1 人あたり 80 万円の枠を得ることができました。しかし、2023 年 9 月末をもって、ジュニア NISA の新規申し込みは完全終了しました。いまのところジュニア NISA に後継する制度は予定されていません。

新 NISA の積立額について

江村 新 NISA は、毎月の積立額を変更できるのですか。

加藤 できます。積立額の変更が可能です。投資者は自分のライフスタイルや財政状況、投資目標に応じて、積み立てる金額を調整することが許されています。ただし、変更できるタイミングや方法は金融機関によって異なる場合があるため、具体的な手続きについては利用している金融機関に確認する必要があります。

藺山 時間となりました。セミナーを終わります。加藤さん、ありがとうございました。

JAPAN eSPORTS AWARDS に 参加してきました！

文：ソフタス 依田裕雅

はじめに

初めまして、eスポーツ同好会の依田です！今回、eスポーツ同好会の活動をご協力頂く企業からご招待頂き、JAPAN eSPORTS AWARDSに参加してきましたので、そのレポートをさせていただきます！

※参加メンバーはeスポーツ同好会に入会された方の中から希望者を募りました

JAPAN eSPORTS AWARDSとは？

JAPAN eSPORTS AWARDSは一般社団法人日本eスポーツ連合が主催する日本国内のeスポーツ界における功績を表彰するための祭典です。2024年1月25日(木)に東京国際フォーラムで開催され、今回が記念すべき1回目の開催となります。(今後は年に一度行う予定とのこと)

eスポーツ界における功績の表彰と聞くと多くのゲーム大会で優勝した人など、ゲームをプレイするプレイヤーをイメージする人が多いかと思います。

JAPAN eSPORTS AWARDSはゲームをプレイするプレイヤーに限らず、ゲームを開発する企業を対象とした「ゲーム賞」や大会を盛り上げる実況を行うキャスターを対象とした

「キャスター賞」、ゲーム配信を行うストリーマーを対象とした「ストリーマー賞」、eスポーツを盛り上げる為に尽力してくれた人を対象とした「功労賞」など、数多くの分野でeスポーツに関わった人や企業を表彰する祭典となっています。功労賞ではeスポーツに関する国内の法律改定に尽力した弁護士の方や大会で集まった寄付金を日本赤十字社に募金するチャリティー大会を行う企業が表彰されました。

実際に表彰の対象になっていた他の項目やノミネートされた方に興味がある方は是非、JAPAN eSPORTS AWARDS (<https://esportsawards.jp/>) の公式サイトを一度、見てみてはいかがでしょうか。



依田裕雅



受賞者
JAPAN eSPORTS
AWARDS,
<https://esportsawards.jp/news/734/>
(参照 2024/02/18)

参加してみた感想

・江田：基盤開発部の江田です！

今回JAPAN eSPORTS AWARDSに参加して驚いたことは、eスポーツ業界を盛り上げるためにゲーム会社やPCメーカーだけではなく、化粧品メーカーなどの一見関係のない様々な業界が協力していたことです。

その化粧品メーカーの商品は選手やキャスターなどの表舞台に立つ方たちが使用していると知り、eスポーツを通して関わる企業が共に成長していこうとしているという気づきが得られました。

eスポーツ同好会での初めての活動として、JAPAN eSPORTS AWARDSへの参加という貴重な体験をさせていただきました。今後eスポーツ同好会の活動を通してeスポーツ業界についてもっと深く知りたいと思いました。

・依田：第6システム運用部の依田です！

JAPAN eSPORTS AWARDSに参加したことによりeスポーツに対する認識が変化していると感じました。

今回の様にeスポーツに関する活動を表彰する場が設けられたことや2026年に愛知県で開催されるアジア競技大会の種目として提案されていることから日本の中でeスポーツが趣味や娯楽の延長ではなく、その名の通りスポーツとして認識されはじめ、新たな文化が醸成されつつあると感じました。

ゲームを楽しむ1人のプレイヤーとして今後のeスポーツの成長や変化をととても楽しみにしています。

・高橋：こんにちは！入社1年目、基盤開発事業部の高橋です！

私が今回JAPAN eSPORTS AWARDSに参加した理由は、好きな配信者や選手、キャスターの方々を生で見たいという個人的な目的でした。しかし、会場で普段触れないゲームのスーパープレイや、そのために努力している選手たちの姿を目にすることで、新たなゲームへの興味とモチベーションが高まりました。もちろん、普段から注目しているゲームの選手も見ることができ、とても楽しい時間を過ごせました。

第2回JAPAN eSPORTS AWARDSも機会があれば参加してみたいと思います！

今後のeスポーツ同好会の活動について

ソフトスR&D戦略部の山根です。eスポーツ同好会はありがたいことに、ソフトスでは20名を超える方から参加希望を頂きました。20名以上となると、多様なゲームタイトルでチームを作れたり、同好会内での試合ができたりなど、様々な可能性があることから今後盛り上げていけるように頑張りたいと思っています。その他、グループ会社との対抗戦や、SNSを活用した発信も計画しています。同好会を通して、ソフトスグループ全体の交流の活性化や、認知度向上に貢献出来たらいいなと考えております。実際に、今回のJAPAN eSPORTS AWARDSで初対面だったメンバーもあり、ゲームの話や仕事の話を通して交友を深めることができたのではないかと思います。

今後、eスポーツ同好会の活動については随時報告したいと思いますので、どうぞよろしく願いいたします。また、同好会員は常時募集中ですので、そちらもよろしくお願いいたします！

そもそもeスポーツとは？

eスポーツは「エレクトロニック・スポーツ」の略称で、広義には電子機器を用いて行う娯楽や競技、スポーツを表す言葉です。コンピューターゲームやビデオゲームを用いた対戦をスポーツとして捉える際の名称として使われています。eスポーツの歴史として1980年代に数多くのコンピューターゲームが誕生したことをきっかけにゲームを用いた大会が開催されたことが始まりとされています。1990年代に日本では格闘ゲームがブームになり、欧米ではゲームプレイヤーのプロ化が始まりました。その後、インターネットの普及と共にゲームのスポーツ化が加速していきました。1990年代から普及し始めてから現在までeスポーツ市場は成長を続けており、2025年には210億円を超えると予測されています。

キャリアアップストーリー：インフラ技術者

技術力を磨きながら、リーダーシップ力やプロジェクトマネジメント能力も向上させてきた

田仲 健太郎

株式会社北陸ソフタス インフラソリューション部



私は元々、PC やサーバに興味があったためインフラ業務に従事することを志望しており、インフラ SE を派遣する会社に入社したのですが、キャリアアップのため、ソフタス北陸支社（現 北陸ソフタス）に中途入社することとなりました。このキャリアアップストーリーを読まれる方の大半は、インフラとは馴染みがないかと思いますが何かのご参考になれば幸いです。



一現場目

私のキャリアの始まりは2006年の医事会計・オーダリングシステムの運用・保守プロジェクトでした。

どのようなプロジェクトかという点、福島県の病院に常駐し、PCやWindows ServerやVB、Active Directoryなどの障害対応メンテナンスを行うというものでした。

ただ、常に仕事があるという状況ではなかったため、上長の許可を取り、オーダリングシステムのDBを利用したなにか(昔過ぎてうろ覚えです)を作成して利用していただいた覚えがあります。

他にも本来の業務にない、大量の古いカルテの移動をお手伝いしたことが記憶に残っています。

いろいろなことがありましたが、病院での常駐業務を通じてシステムの運用とは何をする事なのか、保守とは何をする事なのか学ぶことができました。

同時に、病院の様々な業務に従事しているスタッフと交流を行い、こちらのすること、したいこと、その結果を説明するスキルも磨かれたと思います。



二現場目

1年ほど上記の業務に従事した後、富山に戻り、ある工具やロボットの製造を行っている会社のPC・プリンターの保守作業に携わることとなりました。

大量のPCがある環境であったため、常にPCの障害対応やリプレースに追われていました。

それまで、ハードウェア障害とは、1次切り分けを行った後、PCをメーカーに送付する作業と考えていましたが、ここでは、障害原因となっている部品を特定し、発注を行い、自分で交換するまで行っていたため、とても驚かされました。

リプレースも何のデータをどのようにリプレースするのか様々なパターンが有り、すべてを理解するのに苦労しました。

暫くの間、これらの業務を行っていましたが、それに加えサーバのリプレースを任せられるようになりました。

業務への姿勢を評価されたと感じ、嬉しかったです。

この業務では、Windows ServerやVB、Active DirectoryなどのWindowsServerやActiveDirectory、サーバのバックアップの仕組みを理解することができました。



三現場目

数年上記の業務に従事した後は、自社に戻り小規模のお客様の障害対応やリプレースを行っていましたが、県内のデータセンターに常駐し、ホスティングサービスとして提供している仮想マシンのシステム基盤保守や仮想マシン向け共通サービス運用を担当することとなりました。

仮想基盤として、ESXi、Hyper-V、Xen、KVM、OracleVMを使用しており、仮想マシンのOSもWindowsServerのみならず馴染みのないRedhatLinuxやSolarisがありました。

殆どが初めて触れるものであり、それまで積み上げてきた知識が通用しないという状況であったため、必死に食らいついていくこととなりました。

こうして思い返してみるとどうしてできたのか不思議に感じ

ますね。

ここで初めて、仮想環境という概念に触れることとなり、その便利さにもう全部これでいいし、そうなっていくだろうと考えました。

まあ、実際にはそんな単純には行かないということもわかりましたが。

また、これまでは指示を受けて仕事をしてましたが、自分の下に人がつくこととなり、指示を出す側を経験しました。

ただ、これはあまりうまくできなかったと感じています。

なにせよ、仮想環境という馴染みのない環境で、新サービスの開始時の運用設計や導入プロセスに参画し、プロジェクト全体を成功に導いた事は自分の自信となりましたし、キャリアにおいても重要なものだったと思います。

ちなみにこのあたりでソフトス北陸支社（現 北陸ソフトス）に転職しました。

プレスや新規設置、保守業務を担当することとなりました。

ネットワーク自体もそうですが、プロジェクトリーダーとして、エンドユーザ様とコミュニケーションを取り、スケジュールリング、設計書の作成、構築、納品等、上流工程から下流工程まで行うのは初めてのことでした。

エンドユーザ様の規模も幅広く、社員数20名程度の小規模環境もあれば、自治体様やプロバイダー様もありました。

5年ほど従事したので、今はそうでもありませんが当初は大変戸惑いましたし、周りにもご迷惑をおかけしたと思います。



五現場目

現在はお客様先システムの提案・設置・保守業務に再度参画し、リーダーおよびサブリーダーとしてチームを率いています。



四現場目

そして、2019年からは県内のIT分野で幅広く事業を展開している会社に常駐し、エンドユーザ様のネットワーク機器のリ

これまで培ってきた技術や知識を活用し、お客様の要望に応えるために努力しています。このキャリアの過程で、技術力だけでなく、リーダーシップやプロジェクトマネジメントの能力を向上させることができましたし、今後も弛みなく向上させていくつもりです。

業務経歴と学べたこと

No.	配属期間	業務名	業務項目	技術知識	ビジネス知識
1	2006/10～2007/9	[医事会計・オーダーリングシステムの運用・保守]	納品先病院にて常駐し、運用/保守を担当	WindowsXP等 Windows Server 2003 Microsoft Access Active Directory	PCの基本操作 運用業務の基礎 ビジネスコミュニケーション
2	2007/10～2019/1	[社内サーバ・PC・プリンターの保守作業] [お客様先システムの提案・設置・保守業務]	自社及びお客様の保守作業及びリプレース作業を担当	Windows Server 2008 Windows Server 2003 VB Active Directory JP1 バックアップ製品	運用業務 ビジネスコミュニケーション
3	2007/10～2019/1	[データセンター運用業務]	ホスティングサービスとして提供している仮想マシンが動作するシステム基盤の保守業務および仮想マシン向け共通サービス運用を担当 新サービス開始時の運用設計業務を担当	Windows Server 2008r2 / 2012 / 2012r2 RHEL 6 / 7 Solaris 11.3 ESXi5 Hyper-V Xen KVM OpenStack IPCOM 富士通社Systemwalker製品	ドキュメント作成 説明能力
4	2019/1～2023/6	[お客様先NWの提案・設置・保守業務]	お客様先のNW機器のリプレース及び新規設置、保守業務を担当。運用メンバーとして参画（自社メンバーの取りまとめも担当	Cisco Alaxala YAMAHA Fortinet allied telesis POPCAT Netatetest A10	調整力 折衝力 スケジュール作成
5	2023/7～現在	[お客様先システムの提案・設置・保守業務]	お客様先のシステムのリプレース及び新規設置、保守業務を担当。また、お客様の要望を取りまとめ、システムの提案を実施。リーダー及びサブリーダーとして参画：要員数：3名	Windows Server 2019 / 2022 Vmware ESXi 7 仮想化技術(Hyper-V) Brocade FC switch アライドテレシス製NW Switch Fortigate Cisco Dell	メンバーの育成 工数管理

TELET「TELET (テレット)」開発秘話

文：九州ソフトス 小崎 謙信、吉澤 裕子、忽那 有記

新規事業の検討開始

2017年10月から、第1システム運用部の重点課題として、新たな事業を創出しようという目標を立て、検討を開始しました。最初に考え出した事業案は「非常駐型システム運用サービス」でした。現場配属型の業務が多いなか、自社内からお客様システムの運用ができれば、ひとりで複数のシステムの運用が可能になるのではないかと思います。

同様サービスが提供されていないか、どのような現実的な方法があるかを調査し、PEST分析、SWOT分析などを用いて分析したところ、サイバー保険の普及、運用サービス自体の自動化、システム保守自体をAIが担う、など近い将来システム運用サービスが変化する可能性があるという結果となり、もう一度新規事業案の練り直しを行いました。

働き方改革セキュアテレワークサービス、終活支援サービス、チケット制IT技術者アウトソーシングの3案の検討を進めることとなりました。

エグゼクティブサマリー、ビジネスモデルキャンバスを用いて、事業実現性、将来性を分析し、我々の強味であるネットワーク、セキュリティの知見を活かし、現在のシステム運用をおこなっているお客様はもちろん、他業種、産業へもサービス提供可能であると考え、働き方改革セキュアテレワークサービスを実現させていくこととしました。

エグゼクティブサマリー

極秘

2019年 7月25日

【案件タイトル】

セキュアテレワークサービス

【どんな事業なのか】 事業概要

IaaSと仮想アプライアンスでセキュアな通信環境を構成したテレワークサービス

- ◆VPNプラットフォームサービス
 - ・事務所外拠点から、社内リソースを利活用する
 - ・2つの導入パターンで顧客のニーズに合わせた導入が可能（IPsec& SSL、SSL&SSL）
- ◆サブシステムサービス
 - ・事務所外拠点と事務所がセキュアに繋がった環境を活かし、ユーザーニーズに沿ったシステムを利用可能

【どうやってマネタイズするのか】

収益モデル（事業の商流）

【想定市場規模】

<ユーザー市場>

- ・民間企業数：106,046（100人以上1000人未満の民間企業）
- ・地方自治体数：1751

<テレワークソリューション市場> ※ミックスマーケット推定

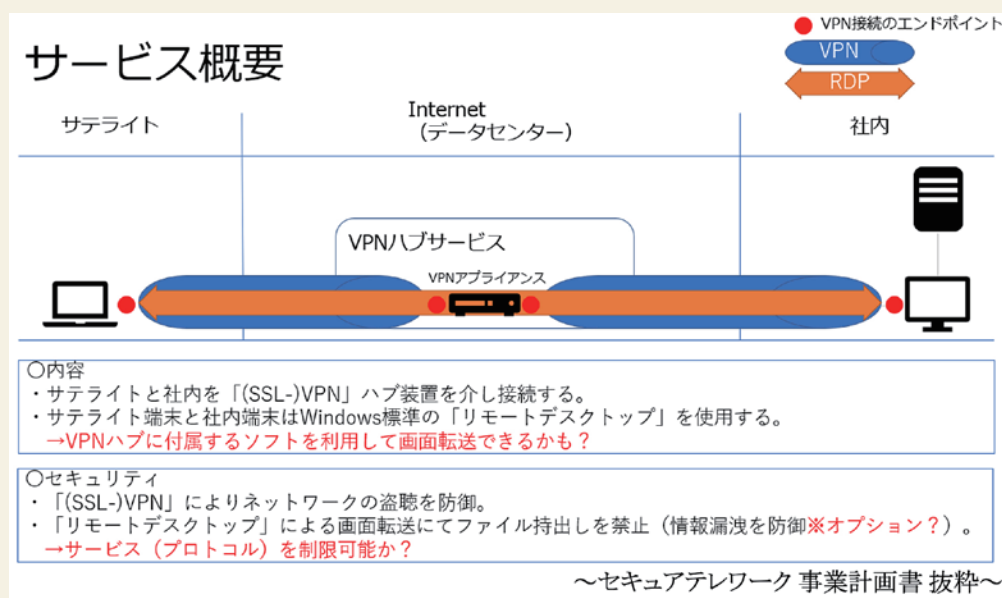
2017年度：対前年比で25.7%増となる84億9000万円

2018～2022年度までは年平均成長率23.3%で成長し、2022年度には242億円市場となると予測

～セキュアテレワーク エグゼクティブサマリー抜粋～

2018年9月にセキュアテレワークサービスの事業計画書とサービス概要案の作成、技術的検証を開始しました。この時点では、自社で開発した在宅医療介護連携システム「aHMS」と連携した医療系サービス、働き方改革と2020年の東京オリンピック開催期間中のテレワーク推進に向けたテレワーク環境を提供する2つのサービスを主軸とする構想でした。

構想当初のサービス概要図



2019年3月まで、事業計画の検討やサービス実現のための技術的検証を繰り返しおこない、大きく2つのことを決めることとなりました。

1つ目は、在宅医療介護連携システム「aHMS」と連携について検討を進めたのですが、aHMS自体がセキュアな通信をおこなうことを前提に作られていることと、在宅医療介護の現場の方へのインタビューから、パソコンによるテレワークにて、病院内のシステムを利用することは、あまり現実的ではなく、実際の業務導線としては、スマートフォンやタブレットなどで利用できることが望ましいとの意見があったため、aHMSとの連携の検討を止めて、セキュアテレワークサービスは、さまざまな業務のプラットフォームとして利用できるようなサービスにしていくことを決めました。

2つ目は、重点課題として通常業務（現場常駐運用）との兼任では、作業スピードが遅く（使える時間が短い）、実現するまでの期間が延びてしまうことが懸念されました。経営本部会議へ事業計画や今後の売り上げ目標、専属者には誰が適任であるのか、などを提案し新年度（2019年4月）より自社サービス専属の体制を作ることとを了承いただき、サービス開発・開始、営業販促、運用を行う専属チーム（2名）を構成することとしました。

第1システム運用部としては、基盤開発業務や常駐業務に従事せず、自分たちでサービスを作り、販売するという初めての挑戦となりました。

本格始動 2019年4月 専属チーム発足

2018年10月からの第1システム運用部の事業計画にて、セキュアテレワークシステム開発とサービス開始に向けて、専属チームを作ることとしました。専属となる社員は、当時は常駐現場にいたため、半年かけてローテーション準備をおこない実現しました。当初から構想検討に入っていた社員にも参画してもらい、事業メンバーを確立し、本格始動となりました。

事業立ち上げプロジェクトチーム編成

【プロジェクトマネージャ】

・川野 史愛（社員番号：32 所属：第一システム運用部）

【プロジェクトリーダー】

・小崎 謙信（社員番号：16 所属：第一システム運用部） 専任

【プロジェクトメンバ】

・上村 英樹（社員番号：42 所属：第一システム運用部） 専任

・勝木 祐一（社員番号：41 所属：第一システム運用部） 兼任

・伊藤 淳平（社員番号：96 所属：第一システム運用部） 兼任

・山本 迅（社員番号：123 所属：第一システム運用部） 兼任

～セキュアテレワーク 事業計画書抜粋～

専属チームとしたことで、やはり事業検討やサービス開発のスピードを加速させることができました。専任したのは2名ですが、自分達のミッションとして取り組み、自立したチームとしてサービス開発を進めていきます。

セキュアテレワークサービスを実現するにあたり、まずサービス構成を2パターン設計しています。

活用する技術はVPN接続なのですが、これまでも一般的な技術として多く導入されてきていました。ですが、VPN環境については顧客環境に合わせた設計構築を行わず、サービス化してVPNハブとして提供し、実現できる利用形態を2パターン設計しました。

- ① デスクトップ IN（VPN 内で RDP を利用した画面転送）
- ② ネットワーク IN（VPN による社内ネットワークへの接続）

サービスの詳細はTELETのホームページ（<https://www.telet.jp/service-menu/>）を参照下さい。

リモートアクセスサービス「TELET」の特徴



操作性NO1

簡単ステップで、社外から社内のパソコンやネットワークに接続することができます。遠隔でも操作が重くならずサクサク作業ができます。



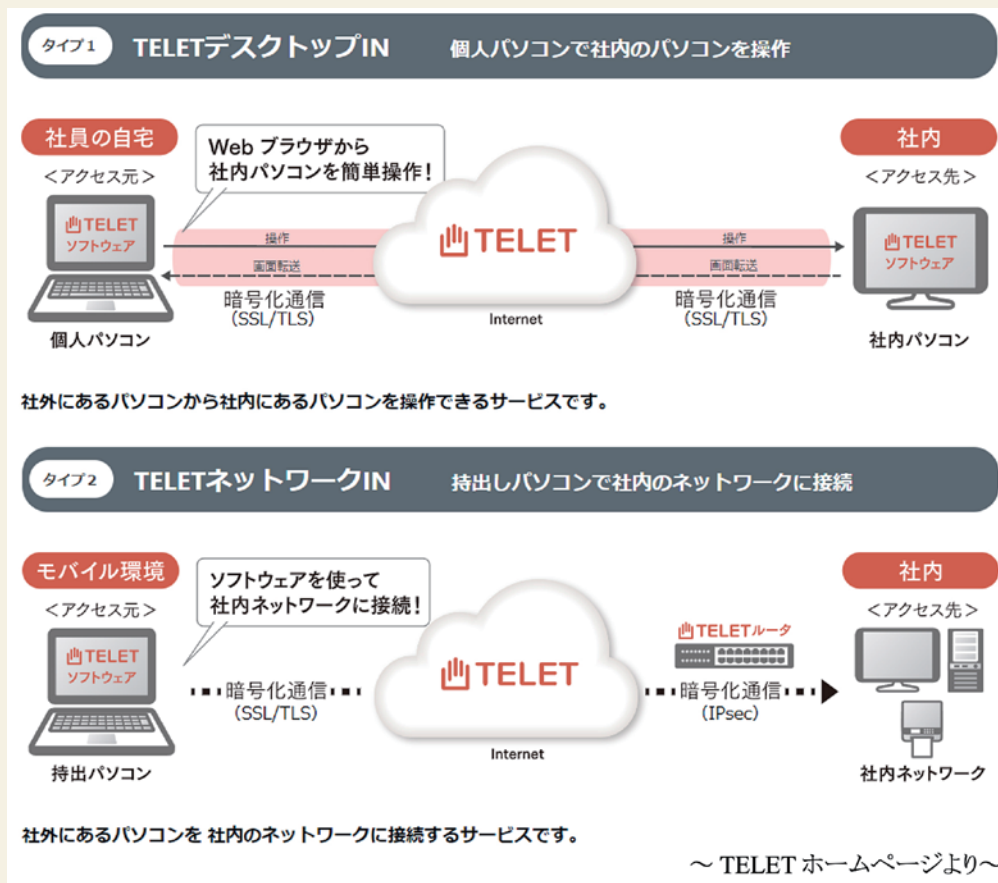
万全セキュリティ

個人情報やデータを社外に持ち出し不要な上、通信もセキュリティで守られているので安全にテレワークや社外からの接続ができます。



簡単インストール

インストールまで難しい手順一切なし！登録、インストールだけでサービスを利用できます。



このサービスのコア機能となるVPN接続のHUBとなる環境の設計、製品の選定を行いました。

VPN接続のHUBとなる製品は当初「Juniper Networks MAG シリーズ」のオンプレミスでの構成を検討していましたが、安全性の高いインフラを準備する必要がある点やイニシャルコストが割高となる点などから、スモールスタートが可能なIaaSを利用することに変更、AWS、Azure、GCPの3社から比較を行い当時通信量に対する課金が低いAWSを選定しています。

IaaSの検討と並行してVPN接続のHUBとなる製品選定を行いました、VPN接続が安定しない、VPN接続は安定しているがRDP接続が安定しない、など詳細設定の調整を網羅的に行い動作検証を行いました。

また、デスクトップINサービスについては『PCがOS起動時に自動的にVPN接続する』という要件がコア機能として必須だったためクライアントアプリケーションについてはWindowsOSとの相性や安定性の検証を繰り返し行いました。トライ＆エラーにて検証し、社内および社外、社員にも実際に利用してもらい本番を想定した検証を実施し、どうにか安定動作にたどりつくことができました。

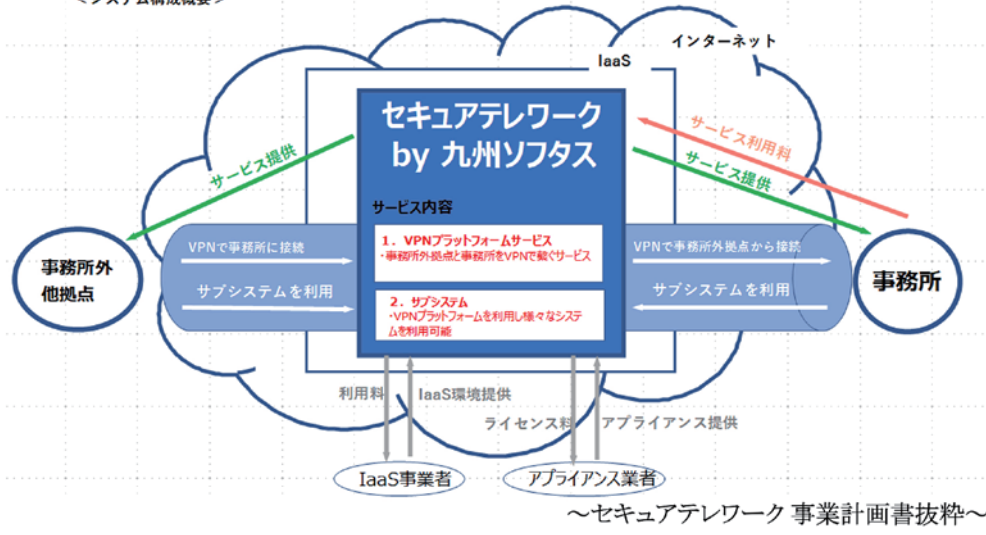
クライアントアプリケーションインストール時にOSの諸設定も追加する必要があり、インストーラの作成も行い、サービスのコア機能となるVPNハブ機能、クライアントアプリケーションが想定通り動作し、価格的にも採算が見合うだろうということで、Fortigate製品を選定することにしました。

プロダクト、サービスの特徴とビジネスモデル

概要

IaaSと仮想アプライアンスで構成したサービス「セキュアテレワーク」を提供し、サービス利用料として収益を得る。

<システム構成概要>



サービス提供開始



2019年9月 サービス名がきまり、販売開始

セキュアテレワークの事業進捗会議を定期的に行っており、事業計画書をもとにより具体的な活動計画を策定、実行していました。パンフレットやホームページなど広報活動や販路計画などを検討する中で、サービス名が「セキュアテレワーク」だと覚えにくいし、類似したサービスや技術説明になっていてキャッチーではないということで、事業進捗会議では常にサービス名の検討が議題としてあがっていました。

とある会議で、テレワークの「テレ」ってなにか？などとセキュアテレワークや働き方改革などの単語を分解しながらサービス名のディスカッションをしているときに、熊本のトランプゲームで「てれっと会社の社長さん」というのがあり、その話題となりました。ここからテレットというサービス名が生まれ、TELET とアルファベットにすると回文にもなっており、ロゴとしての見た目も良いし、言葉の調子が良いということもあり、サービス名はTELET (テレッ

ト)に決定しました！

ロゴマークの左側にある5本線のマークは、LANケーブルを正面から見たイメージで「遠隔地をLANのようにつなぐ」という意味と、「テレット」の「テ」にかけて手指5本のイメージを合わせて作成しています。

ちなみに「てれっと」は熊本の方言で「ぼーっとしている」や「のんびりしている」というような意味があります。このサービスは「ぼーっとしていて、のんびりしている人でも、すぐに使えるサービス」という利便性の高いサービスであることも象徴できるようなサービス名となっています。

2019年9月12日にホームページを開設し、10月15日にサービス販売開始

営業展開として、まずは「過去に関わりがあった企業」、「現在システム運用業務を担っている現場」などへサービス紹介やデモ、パンフレットの配布などを行いました。

あわせて「展示会への出展（2019年働き方改革EXPOが初出展）」、「ペルソナ（販売ターゲット業種）の設定と新規営業先の選定」、「検索エンジンの広告掲載」なども行い、これまで経験のない営業活動を実践しながら様々なお客様と関わりを持つことができました。“働き方改革”の流れもあり、多くのお客様先で検証利用していただきました。利用していただくことでユーザの声（実際使う際の要望）も聞くことができ、サービス改善にダイレクトにつなげることもできたと思っています。

営業と改善を同時に進めながら、ファーストユーザ獲得に向けて営業を進めていました。

2020年5月ファーストユーザの獲得

我々がTELETの営業を開始して間もなく「新型コロナウイルス感染症」が発生、世界的に感染拡大するという、まだまだ記憶に新しい出来事が発生しました。これにより「感染防止」の観点からテレワークが注目を集めることになりました。

ファーストユーザは、トライアル開始が2020年5月、契約が2020年7月となり2件のお客様が同時期に契約となりました。

1件目は、九州ソフタスにて従事していた元社員からの紹介で契約に繋がりました。退職後の社員との付き合いも良好だったからこそその結果だと思います。

2件目は、検索広告を見てご連絡いただいた企業でした。当時、検索広告からの流入はあまり期待していなかったのが、契約に繋がったのは正直驚きました。検索広告からの流入に期待度が上がりましたが、その後は期待したような効果は上がりませんでした。

2020年6月大口ユーザの獲得

サービス開始当初から、取引のあった企業や協業している企業へ、サービス説明、デモなどを継続していたことが功を奏し、テレワーク環境の導入につい

てお問合せをいただきました。

ホームページにも導入事例を紹介させていただいている大学様で、利用環境が特殊だったため他社サービスではテレワーク環境を実現できないと、ご相談いただきました。

ご相談いただいてから検証利用、環境フィッティング等の個別対応をおこないサービスカスタマイズを行いサービス提供することが可能となり、検証利用いただいた後に契約していただきました。初の大口ユーザとなり350ユーザの契約することができました。

この大学様の契約と運用により、環境フィッティングノウハウや、ユーザ入れ替えなどの運用ノウハウを蓄積することができ、後に契約することができた自治体様(1000ユーザ同時利用)の導入と運用へもつなげることができたと思っています。

ファーストユーザ、大口ユーザへのサービス提供、契約については「新型コロナウイルス感染症」の世界的な拡大が追い風になったことが要因として大きいと思いますが、九州ソフトスとしての他企業様との良好な関係、スピード感ある対応ができるITスキル、社内連携があったからこそ実現できたと思います。

次の展開へ 2022年営業活動強化

2020年から2021年にかけて、ファーストユーザ、大口ユーザ(大学、自治体)と契約数が一気に増加したことにより、TELET自体の不具合や要望、各ユーザのシステム更改に合わせた環境フィッティングなどが発生し、契約ユーザの運用で手一杯となっていました。

また、トライアル申し込みから、契約、利用開始までを自動化するための自動登録システムの開発を手掛けていたため、営業活動が後回しとなり、新規ユーザの獲得が停滞していました。

2022年は新規300ユーザを目標として営業活動を開始しました。TELET専属チームも再編し、TELETを実現する技術的なスキルをもちつつ、WebマーケティングやSEO、広告などのスキルをもったメンバーを加え、販路拡大、販売機会を増やし、トライアル数の増加と、契約までつなげる機会を作っていくことを目標に、3つの取り組みを進めました。

TELETチーム

【プロダクトマネージャ】

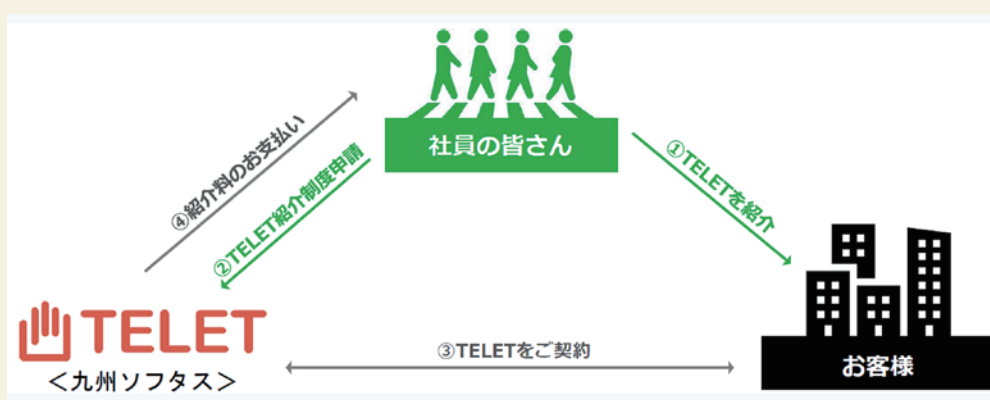
- ・池田 瀬那(社員番号:112 所属:第一システム運用部)

【メンバー】

- ・吉澤 裕子(社員番号:72 所属:第一システム運用部)
〉Webマーケティング、販売促進、SE
- ・小串 貴徳(社員番号:85 所属:第一システム運用部)
〉自治体インフラスペシャリスト、販売促進、SE

1つ目はソフタスグループ内での販売連携を強化しています。ソフタスグループ間での商材説明会でTELETを紹介し、販路を全国へ広げていきました。また、九州ソフタス社内でも販売強化の取り組みを行っています。

ソフタスグループ内では、北陸ソフタスより紹介があり1件の成約につながり九州外では初めての契約となりました。またソフタスからもお客様の紹介がありましたが、TELETはMacユーザが利用できないサービスだったこともあり、契約には至りませんでした。ですが、販路が拡大したのは事実としてあるため商材の整理や、Web会議を使ったデモなど営業手法が多様化していきました。



また、TELETのサービスは様々な業種で使用いただけるサービスであることを、まずは社員自身がサービスを知り、自分の周囲に自社サービスを紹介できるよう取り組みたいと考え、2022年7月から社内向けに紹介制度を設けることにしました。

2022年7月～2022年9月の契約のみ
【期間限定】
紹介制度スタートキャンペーン

原則としてお客様がご契約される前に社員の皆さんが本紹介制度の申請をいただく必要があります。
 該当のお客様がご契約を継続された際も適用されます。

お支払い金額	期間	お支払いタイミング
ひと月あたり1ユーザ毎 150円	TELETの ご契約期間に準ずる	賞与時に特別手当として お支払い

150×3=450円

制度制定後、さっそくですが、社員からお客様へ提案し、TELETチームが導入を行うことで熊本県内自治体にて1件契約（30ユーザの5年契約）することができ、紹介制度を適用することができました。

2つ目は、webマーケティング、広告です。

自動登録システムからの登録を目標とし、Google広告で広告を出し運用を行いました。また、福岡商工会議所の会報誌に差し込み広告を入れメディアミックスで認知度を高める工夫を行いました。その他、HPのSEOの見直しを行い、ターゲットキーワードでHPがヒットするようになりアクセス数は平均して1000アクセスほど増加することができています。多種多様な対策を組み合わせることによりお問い合わせやトライアル申し込み、本登録の増加につなげることができました。HPからの申し込みと自動登録システムでの契約数は、5企業となっています。契約更新、請求などの手続きもシステムで対応できているため、これからも拡大を目指しています。



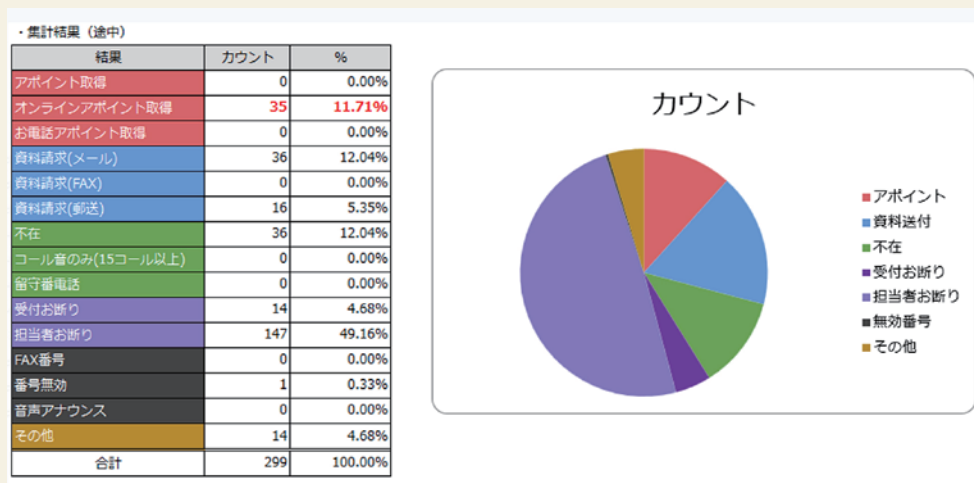
3つ目は、全国自治体への営業活動です。

熊本県内で自治体の導入実績が増え、システム運用部での自治体案件の実績が多い事から県外の自治体へアプローチしてみることにしました。自治体ネットワークインフラであるLGWAN環境での導入手法や自治体が予算確保してシステムを導入するまでに必要な手順など、自治体に特化した知見を活かし、予算検討時期と補正予算時期に合わせてダイレクトメールを発送し、豊富な実績と充実したサポートをアピールしました。営業部と協力しダイレクトメール到着後に、テレアポを実施しWeb説明会の実施を行いました。あわせてGoogle広告で自治体向けの広告も出稿しました。

600自治体へダイレクトメールとテレアポを行い、50自治体へWeb説明会を行いました。

テレアポのアポイント取得率は2～3%が平均的とのことですが、新型コロナウイルス感染症の流行中ということもあり、TELETでは8%を超え、需要の高まりを感じました。奈良県や岡山県の自治体との成約に成功しています。

実は、新型コロナウイルス感染症の流行とあわせて、NTT東日本、IPA、J-LISが共同で自治体向けに「自治体テレワークシステム For LGWAN」を無料で提供していました。テレアポを行った多くの自治体も導入しており、無料と有料（TELET）では、置き換えを検討してもらうことは大変難しい状況でした。その中でも自治体の環境に合わせたサービスフィッティング、導入支援、運用サポートを全面に提案し、比較をしてもらうようにしてサービスの印象付けを行っています。



新型コロナウイルス感染症の5類へ変更や、テレワークの目的が感染対策から働き方の多様性へ変わってきたことで「自治体テレワークシステム For LGWAN」が有料になる可能性が出てきています。これまで自治体への営業で蓄積した情報もありますので、「自治体テレワークシステム For LGWAN」が有料化する気配があったら、全国自治体へ再営業を行う予定で、現在も着々と準備を進めています。

2022年の新規ユーザ数は、約100ユーザと目標まで届きませんでしたが、紹介制度、ダイレクトメールとテレアポの実施など新たな取り組みを行い初の県外ユーザを獲得でき大きな第一歩を踏み出せたと思います。これからも自治体独特の作法に対する知見や、システム運用現場から得られる自治体動向を分析しながら、さらなるユーザ獲得を目指していきます。

これからのTELET(2023年7月時点)

サービス運用も安定し、当初から構想のあった、サービス拡張やサブシステムと呼んでいるVPNハブを活かしたセキュアな情報共有ツールの提供と利用環境の拡充に取り組み始めています。

まずは、WindowsOSエディションの違いにかかわらず利用できる環境と、Macユーザの利用環境へ着手し、社内テスト、ユーザテスト等リリース準備をしています。

また、自治体向けのサービス強化としてLGWAN内で提供できるサービスとして登録することも視野に入れていますが、こちらは全国自治体のLGWAN利用の在り方も変化していくことが予想されますので、状況を確認しながらの対応を予定しています。

TELETは、現在テレワークサービスが主体ですが事業目的としては、インターネットの中にセキュアなプライベート空間を作るサービスを目指しています。秒進分歩で変化するネット社会の中で、あらゆる場所からセキュアなデータ共有を行い、ビジネスや社会生活でデジタル化の恩恵を最大化することを目指しています。これからのTELETの進化にもご期待ください！

今回掲載されております「日本の伝統工芸に触れる旅」と「金融セミナー」の記事はsgSquareで2回目の掲載となりました。

「日本の伝統工芸に触れる旅」は伊万里焼に加え有田焼も紹介されていて、焼き物の魅力が伝わり、つくっている職人の仕事に対する姿勢に身が引き締まる気持ちになるのではないのでしょうか。

「金融セミナー」は～初めての資産運用～というテーマで、投資初心者の方にも、投資とは何か、どのような金融商品があるのか、投資の始めた方等がわかりやすく紹介されています。セミナーに参加できなかった方も記事を読んで投資への理解が深まり、特に若い方には投資を始めるきっかけになれば良いと思います。



2024年3月1日 発行

発行人

株式会社ソフタス
代表取締役社長 田口正則
105-0004 東京都港区新橋 2-16-1 ニュー新橋ビル 701
電話 03-3504-0311 <https://www.softas.co.jp>

株式会社九州ソフタス
代表取締役社長 瀧澤盛夫
860-0047 熊本県熊本市西区春日 2-3-1 牧野ビル
電話 096-312-4410 <https://kyushu-softas.co.jp>

株式会社北陸ソフタス
代表取締役社長 角丸英樹
933-0911 富山県高岡市あわら町 8-25
電話 0766-28-3711 <https://hokuriku-softas.co.jp>

株式会社ソフタスバリューコネクト
代表取締役社長 瀧澤盛夫
541-0052 大阪府大阪市中央区安土町 2-2-15
ハウザー堺筋本町駅前ビル 603 号
電話 06-6786-8600 <https://softas-vc.co.jp>

ソフタスホールディングス株式会社
代表取締役社長 田口正則
105-0004 東京都港区新橋 2-16-1 ニュー新橋ビル 701
電話 03-6807-5650 <https://softas-hd.co.jp>

編集 石井珠美／伊藤淳平／忽那有記／重川辰良／藺山恒久／富樫紗世／
橋本進二／松本真祐／宮森孝博（50音順）
執筆者 山根智之、笹本晃章、依田裕雅（ソフタス）、田仲健太郎（北陸ソフタス）
小崎謙信、吉澤裕子（九州ソフタス）（掲載順）

© Softas. 2024 無断複製は著作権法上での例外を除き禁じられています。

表紙の写真



表紙の写真は、熊本県天草市にある牛深ハイヤ大橋ライトアップの写真です。九州ソフタス・小川しおりさんの投稿写真です。

編集委員からのお知らせ

「sgRoom」、「sgSquare」では表紙写真を募集します。

jpg形式のファイルにて
「ml-cafe@softas.co.jp」
宛に送付ください。

外出時にふと気になって撮った街中のワンショットや職場の飲み会写真など、カテゴリーは問いません。人物、自然、動物、街並み、ビジネス、プライベートなんでもありです。多数のご応募お待ちしております。