

特集

3

私たちは市場経済を生きている

— “楽に儲ける”はあり得ない —



川元 由喜子 Kawamoto Yukiko 経済に強いママを増やす会主宰

1985年日興証券(株)入社、1987～1992年ニューヨーク勤務。1995～2003年HSBC投信投資顧問(株)。2009～2016年ありがとう投信(株)。2010年より「経済に強いママを増やす会」主宰。草の根金融教育活動に注力。

はじめに

以前から、怪しい投資話でトラブルになる事例を聞く度に、どうしてこんなあり得ないような話を信じてしまうのだろう、と訝しく思ってきました。最近多いという、情報商材をめぐるトラブルも同じです。うまい話はないんですよ、と聞いていても信じてしまう。それはどれが『ウまい話』なのかを見抜くための『経済についての基本的な理解』がどこか欠けているせいかもしれません。

購買行動のウラにあるもの

——市場経済と選択の自由——

40歳ぐらいから上の人は、「ベルリンの壁崩壊」という出来事を覚えているのではないのでしょうか。それは東西冷戦が終わったことを象徴する出来事でした。それまでの世界は、経済の体制について言えば、資本主義に基づいた「市場経済」と、社会主義に基づいた「計画経済」に分かれていました。ベルリンの壁崩壊によって、経済の壁も取り除かれ、市場経済が世界を覆うことになりました。

そんなわけで、私たちが生きているこの時代、世界経済は概ね市場経済のしくみで動いています。それは、特段「市場」と名の付く場にかかわっている「プロ」たちの話ではありません。私たちの日々の生活が、市場経済とともにあります。それはいったいどういうことでしょうか。

市場経済の大前提は、「自由である」ということです。市場経済と同様に「自由経済」とか「経済的自由主義」とかいった表現も使われますが、経済活動を行う個人であったり会社であったり、それぞれの経済主体が自由に自分の行動を決めてよい、選択の自由がある、それが市場経済です。

私たちが買い物をする時、買うのに必要なお金さえあれば、自分の好きなものを買うことができます。たくさんの商品を目の前にして、さて、どんなふうに買い物をしますか？

誰もが気にするのは、まず値段がいくらか、ということでしょう。できるだけ安いものを買う。買い物の基本ですね。インターネットのおかげで、昨今は多くの物の価格がたちどころに分かるようになりました。情報機器や家電などは典型でしょう。実物を見なくても、商品の機能や品質が同じであることが明確に分かるので、価格の比較がとても簡単です。同じものが並んでいれば、当然より価格の安いものを買うことになります。ネット上で購入することも簡単ですから、非常に厳しい価格競争が起こります。そう、この「競争」が市場経済の大切な要素です。

「楽しく儲ける」ことが無理な理由

——儲かるところには競争がある——

情報機器のように、画面上で簡単に比較できるようなものだけではありません。近所にあるラーメン屋さんのすぐ近くにもう一軒ラーメン屋さんができたら、何が起ころうでしょうか。競争になることは容易に想像できますね。

新しいラーメン店は、多分既存のラーメン店よりも値段を安く設定するでしょう。このときもし、両方の店のラーメンがまったく同じくらいおいしければ、当然安いほうを選ぶでしょう。そうなると既存店はお客が減って、儲けも減ってしまいます。競合する相手が現れたことによって、利益が薄まってしまうのです。既存店は減ってしまった利益を何とかしようと、新店に対抗して値段を下げるかもしれませんし、もっとおいしいラーメンを作るかもしれません。こうして競争によって、より良い商品やより安い商品

特集3 私たちは市場経済を生きているー“楽に儲ける”はあり得ないー

が生み出されていきます。

さて、競争で大変になったとはいえ、この町には小さな工場もあって活気がありますから、ラーメン屋も繁盛しています。しかし隣町は少し寂れていて、飲食店にはもっと厳しい環境です。その隣町で営業していた蕎麦屋が、ラーメン屋の繁盛ぶりを見て、この町に店を出そうと考えました。蕎麦とラーメンは違いますが、食べに来るお客は同じです。ラーメン屋のお客の一部は蕎麦屋に流れるでしょう。蕎麦屋はこれまで厳しい環境で営業してきたので、利益率は低くてもいいと考えています。そうすると、価格の設定も積極的に下げてくることになるでしょう。ここではまた新たに競争が起こり、全体的に利益率が下がることになるのです。その一方で、消費者には選択肢が増え、値段も安くなるのが期待できます。

これが市場経済です。他よりも高く利益の上がる所には、必ず競合相手が現れます。そして品質や価格で競った結果、お互いに利益を分け合うこととなります。競争に加わったほうが有利である間は、競合相手は現れ続けます。ですから自分だけ高い利益を上げ続けることはできないのです。先ほどの例で言えば、周辺の町よりも高い利益が上がっている限り、また新しい飲食店ができるだろうということです。

こんな厳しい競争の中で、利益を維持できるビジネスもあります。例えば衣料品。ショッピングモールにはさまざまな洋服を並べた小売店が並び、次から次へとセールが開催されています。厳しい価格競争が起きていることが見て取れます。もちろん安いことは重要ですが、衣服というものは、それだけで購入を決めるわけでもないでしょう。特定のファッションブランドの物など、高くても売れる服が存在します。

例えば国際的に名の知られたデザイナーのブランドは、簡単にはまねできません。国際的な評価、ファッションショーでの実績等々、特別な価値があります。そこまで高級でなくとも、独特のデザインで人気があったり、特別な生地を使っていたり、「簡単にはまねのできない何か」を持っている衣服は、他より高い利益を得るこ

とができるのです。衣服に限らずどのようなビジネスでも、他より高い利益を出し続けるには『簡単にまねのできない何か』が必要なのです。

ここまで、市場経済で起きていることを、身近な経済を題材にお話してみました。改めて整理しますと、市場経済では①自由な選択が大前提②常に競争が起きている。高い利益の得られるところには必ずライバルが現れる③その結果、ほかより高い利益を維持することはできない④ほかより高い利益を維持するためには特別な価値を付けなければならない……といったことがお分かりいただけたと思います。

「こうすれば必ず儲かる」はない
——金融市場で「稼ぐ」ということ——

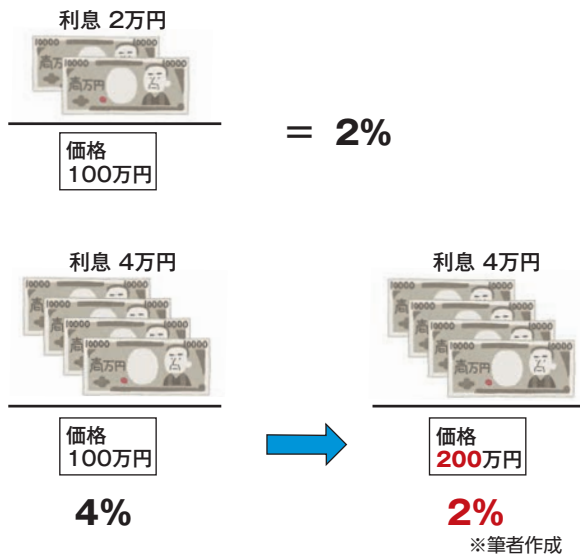
金融市場では、このような市場のルールが一般の経済よりも厳しく働いています。商品の良しあしに個人の「好み」が反映される余地はほとんどありませんし、他の商品と違って配送にまったくコストがかかりません。商品の内容は明確に表示され、同じ商品であれば、どこでも同じ価格が付きますし、同じような条件の商品であれば、同じような価格が付きます。価格に差が開くと、あっという間に競合する取引相手が現れて、価格の差は瞬時に埋まってしまいます。とても効率よく市場原理が働いているのです。

もし誰かが特別な取引手法を思い付いて、短期間に高い利益を上げることができたとしても、先ほどから再三お話しているように、たちまち多くのライバルが現れるはずで、それは市場のルールが働いているからです。価格競争で他より高い利益を上げ続けることは、一般の経済と同じで、いえそれ以上に、金融市場では困難なのです。

もちろん、金融市場で通常の利益を上げることができます。それは市場の示している金利の水準がベースになっています。例えば長期国債の利回りが2%であれば、それは最も信用のおけるリスクの低い投資によって、年間2%ぐらい利益が上がるであろう、ということの意味します。

特集3 私たちは市場経済を生きている－“楽に儲ける”はあり得ない－

図 債券価格と金利



例えば、今「長期国債の金利が2%である」ということは、今100万円で長期国債を買くと、1年に2万円の利息がもらえる、ということです(図)。このときに、同じく100万円で買うと1年に4万円の利息をもらえる債券があったとしましょう。この債券の利回りは4%ということになります。もしこれが、利息以外の条件が同じ債券であれば、当然誰でも4万円もらえるほうを買いたいと思いますよね？そうすると金融市場では、4万円もらえる債券に買い手が集まります。4万円ももらえるならば、100万円よりも高い金額を払っても欲しい、という人が押し寄せます。市場では「定価」があるわけではないので、高くても買いたい人が多ければ、それに合わせて価格は上がっていきます。どこまで上がると思いますか？利回り4%だったものが2%になるまで債券の価格が上がるのです。100万円だった債券が200万円になると、4万円の利息がもらえても、利回りは2%になりますね。他より高い利回りがあるところには、参加者が殺到して、たちどころに利回りが下がってしまうのです。そこに市場原理が働いているからです。

さて、また別の、同じく利息が4万円もらえる債券があったとしましょう。この債券にはいつまでも買い手が増えず、したがって値上がりもしません。おかしいですね。なぜなのでしょう。

それは何か値上がりしない理由があるからです。それが「信用」の問題です。今は4万円も

らえているが、この先どうなるか分からない、信用できない、と皆が思えば、債券を買う人は増えません。言い方を変えると、信用されていないものほど利回りが高いのです。それはその代わり、期待した利息がもらえなかったり元本が減ってしまったりするかもしれない、というリスクを受け入れているからこそ得られる利益なのです。損をするかもしれない、でもうまくいけば、普通よりも高い利益が手に入る、ということなのです。

市場経済にウマイ話はない

市場経済のもとで他より高い利益を手に入れるには、何かそれなりの理由がなくてはなりません。洋服や家電機器であれば、ブランド力や技術力、独特のデザインといった特徴が必要です。それを持つためには大変な努力が要るはずです。長い時間のかかるものもあるでしょう。人より高い利益を上げるのは大変なことなのです。

金融市場の場合、人より高い利益が上がるころには、必ず信用の格差があります。利回りが高いのに買い手が増えないとすれば、そこには何かの理由があるのです。それでも利回りの高い投資をする時、私たちは信用の「リスクをとっている」のです。

とても簡単に儲かるように見えるビジネスは、(それがビジネスとして成り立つとしたら)ここで言う「他より利回りの高い債券」と同じです。他より簡単に儲かる代わりに、必ずそれに見合うリスクをとっているのです。困ったことに、それを見分けるのは必ずしも容易ではありません。勧誘してくる人は絶対に教えてはくれないうでしょう。でも、なぜこんなに儲かるチャンスが自分に残されているのか、なぜ多くのライバルが現れて利益が薄まってしまわないのか、その理由を理解しなければ、投資をするべきではありません。

楽をして他人より儲かる、ということは決してありません。なぜなら私たちは、市場経済を生きているからです。