経済、金融証券市場に真剣に向き合

NSJ日本

Nihon Securities Journal since 194

発行所 © 日本証券新聞社
TEL 03-6268-0151
〒100-0003
東京都千代田区一ツ橋1－1－1
http://www.nsjournal.jp/
（日刊）第18684号
土曜・日曜・祝日付は休刊
（昭和19年5月30日第三種郵便物認可）

掲載銘柄の株価をチェック！

本紙記事に掲載された主要銘柄の株価が携帯電話で一覧可能です。
ＱＲコードは一度登録すれば毎日利用できます。
無料 是非ご利用ください。

「鐘の音」効果！明和産S高

妙に具体的なサイト更新

誰がために鐘は鳴る？往年の有力仕手・加藤晶氏の実名で運営されているサイト、「時々の鐘の音」が17日前場立会中に、昨年12月29日以来となる更新が行われ、大きな話題を呼んだ。焦点となったのは、「『兼松日産農林』のような出世株」として、明和産業（8103）が取り上げられたこと。昨秋の新日本理化相場再現を狙ってか、目先筋の大量買いにストップ高となった。例によって、銘柄名は「○○○○」としつつも、しっかりコード番号を明記し、「16日引け値409円」など詳細な記述も添えられていた。ちなみに、新日本理化に言及した部分でも、初めてコード番号を記載し、「般若の会」入会案内で住所も添えるなど、今回の更新内容は妙に具体的で、神秘のベールを脱ぎ捨ててきた感も。「1000円幅は勿論のこと、何年振りかに出現するであろう、『兼松日産農林』のような大相場に発展する可能性」まで指摘した、明和産の動向が注目されるところ。なお、3月高値からは65%安を経た新日本理化も17日は急反発。（A）

AIJの余波を追う

運用助言業界に追い風も

アリスタゴラ・アドバイザーズ 篠田 丈会長

アリスタゴラ・アドバイザーズ 篠田 丈会長

AIJ投資顧問による「年金消失事件」の余波は、さまざまなところに及んでいるようだ。

前週12日に富士電機（6504）、13日に富士古河E&C（1775・2部）、今週に入っても16日の鬼怒川ゴム（5196）など、連日のようにAIJ絡みの特別損失計上が相次ぎ、そのつめ跡の大きさを印象付けている。運用の分野においても、和製ヘッジファンドなど小規模の独立系運用機関には、強い逆風が指摘されている。

もっとも、一方では、むしろ事件を奇貨としたビジネス拡大を指向する動きも生じつつある。投資助言（アドバイザー、コンサルティング）の分野だ。中堅以下クラスを中心に、年金基金の理事など運用の責任者が、実は〝素人〟で、サラリーマンの「上がりポスト」であることが露見してしまい、現場に「プロを入れるべき」との声が急速に高まっているという。

大手金融機関系列企業ばかりではなく、格付け会社系、監査法人系や、プティック型の独立系にも商機が巡っている様子。

社名を出さない条件で話を聞いた、大手金融系コンサルティングは、「最近の流れとしては、基金サイドでも、運用方針を見直し、ゲートキーパー（運用コンサル）を入れようとする動きが生じている。大規模な入れ替えには、運用委員会開催などで相応の時間がかかる。今後、金融庁から何らかの方針が示される可能性もあり、9月にかけて『大きな動き』が生じるかもしれない。もちろん、当社にとっては追い風」と期待を寄せる。

〝見えないコスト〟回避へ

コンサルティング業界全体でしのぎを削るなか、小規模ながら、独立系の強みを生かして着実に顧客獲得を続けるのが、アリスタゴラ・アドバイザーズだ。BNPパリバ証券時代に、日本のエクイティ関連ビジネスの責任者を務めた篠田丈会長は、「保有ポートフォリオのパフォーマンスを高めるには、相互に価格の相関性が低く、期待収益率の高い資産を組み入れることが基本。その組み合わせの妙が問われるわけだ。金融機関系のコンサルティングだと、どうしても自社グループの特定の運用商品を勧めがちになり、中立性を保つのが難しい。当社では、顧客ごとのポートフォリオに合わせたテーラーメードで、補うべき資産のみを組み合わせたファンドを組成することで、主に年金基金や学校法人向けに、最適なポートフォリオを提供している」としていた。

「独立系の強み生かす」

ちなみに、現在の市場環境下で注目できるストラテジー（投資戦略）を聞いたところ、「CDS（クレジット・デフォルト・スワップ）と社債利回りの水準が極端にカイ離（社債が割高）しており、両者の裁定による『クレジットリンク債』が千載一遇のチャンス」としつつも、「すべての顧客に勧めるわけではない。ポートフォリオ内でリスクを取り過ぎないことが重要」（篠田氏）と指摘していた。こうしたきめ細かい対応に関しては、大手にはないプティック型の強みでもある。

「日本には『サービスはタダ』といった〝カルチャー〟が残り、『目に見えるコスト』であるコンサルティングフィー支払いに抵抗を持つ向きも少なくないが、結果的に『見えないコスト』を払い、『見えないリスク』を取っている」（篠田氏）ことにもなる。AIJの教訓を生かす必要もありそうだ。（A）

ると、上場は当面〝お預け〟となりそうだ。〝1部上場持ち越し〟案件としては日興アセットマネジメントもある。Avanは米カーライル、日興アセットは住友信託銀行という上位株主の出口戦略色が強く、これも人気割引要因の1つとなっていたが、裏を返せば、両社がIPO（新規上場）できる状況となれば日本市場は〝本調子〟というなのだろう。（Q）