

## お客様へのメッセージ冊子

この冊子は、お客様に向けた、セゾン投信のメンバーの思いや、  
応援いただいている方々のメッセージを集めたものです。

ぜひ、ご一読ください。

下記は必ずお読みください。

この資料は、セゾン投信の役職員ならびに関係者の方々から皆様へ、「メッセージ」の発信を目的として作成したものであり、勧誘を目的とした、セゾン投信の提供する「販売用資料」ではありません。また、証券取引法に基づく、開示書類でもありません。したがって投資信託の購入、売却、あるいは保有を推奨するものではありません。

情報については、その正確性、信頼性、安全性等について保証するものではありません。過去のパフォーマンスは、将来のパフォーマンスを推測する指標ではありません。

この情報に関する一切の権利、義務は、その情報提供者（以下「情報提供者」）に帰属します。この情報の内容は、情報提供者の事由により変更されることがあります。

この情報は、閲覧者ご自身のみのものであり、転載、または、第三者への提供は禁止します。

このメッセージに掲載された情報に基づく判断については、閲覧者ご自身の責任の下に行うこととし、万一このメッセージの情報により、閲覧者が損失を被ったとしても、セゾン投信株式会社、ならびにその情報提供者はいかなる損害に対しても一切の責任を負うものではありません。

投資信託の取得を希望される方は、必ず投資信託説明書（目論見書）の内容をご確認の上、ご自身でご判断ください。

2007年7月4日

## 長期投資家仲間へのメッセージV o 1、4

～長期投資家が創る本当の「貯蓄から投資」の流れ～

2007年7月4日

### 投資信託への誤解

此のところ世の中で人気のある（売れ筋）投資信託は、お年寄りが年金を受け取るが如く毎月きちんと分配金がもらえるというコンセプトの毎月分配型ファンドが悉く上位を占めています。あとは今現在大変パフォーマンスのよい中国・インド・BRICs、さらにはトルコ・ベトナム・カザフスタンといったエキゾチック色の強いテーマ的株式ファンドに多くの資金が集まっています。毎月分配型の運用商品としての意義はともかくとして、即効的に高いリターンを狙う新興国株式ファンドなどが存在すること自体は決して否定しません。世の中は短期的に高い利益を稼ぐことを目的として運用を投機と捉えている人たちがけっこうたくさんいて、その人たちにとっては新興国ファンドが今示している魅力的なリターンを心から欲しているわけで、そうした顧客ニーズに合致しているから売れているのでしょう。販売会社は売れるものを売って稼ぐのが生業だし、買い手も買って儲けることを目的としている関係ですからこれはお互い様です。しかしながら、投資信託の概念がこうしたお金を持っている人やギラギラ稼ごうという人たちに応えるツールだということと世の中のコンセンサスが成立しているとしたら、大いに異を唱えざるを得ません。

### 「貯蓄から投資」のまやかし

巷では「貯蓄から投資へ」の流れが我が国でも根付いてきたとされていますが果たしてどうでしょうか。2006年末の個人金融資産内訳は2001年と較べ預貯金比率が4%減少し株式比率は7.2%に、投資信託も2%から3.6%に増加したとして、統計上は確かに個人家計の投資勘定へのシフトは顕在化し始めています。現在投資信託残高も80兆円規模となり、金融機関の投信販売も空前の好調です。しかしここで考えなければいけないのはそこへの参加者の数です。証券・銀行共に投資信託の顧客層は圧倒的に50代以上、更には60代以上の人たちの残高が多数を占めています。この中身を推測すると、証券会社では既存の富裕な顧客、銀行・郵便局では大口預金者を中心とした預貯金から投信へのシフトが主流でありましょう。そもそも1500兆円の個人金融資産の8割が50代以上の人たちに集中している現実に鑑みれば、「貯蓄から投資」へのシフトは元々「持っている層」に限られたものであることが容易に想像できます。更にこれから金融機関が掲げる新規顧客のターゲットは定年が始まる大量の団塊世代、つまりは高度経済成長を現役世代として過ごし、退職金をしっかりと得ることができたやはり「持っている層」です。販売者からの論理とすれば、「持っている層」のまとまったお金を重点的に取り込むのは営業効率上有利であり、十分合理的判断ではありますが、他方個人金融資産のマイノリティーである、しかし人数では圧倒的多数である20～40代の現役世代の大半はまだ「貯蓄から投資」の蚊帳の外、販売者側から見ても対象外となっているのでしょうか。

## 点から面への変化

話は変わりますが、いま市街地活性化のテーマは「点」から「面」にシフトしています。たとえば百貨店のケースで言えば、これまでの常識では市街地に百貨店を出店する場合、その場所の商圈を何キロ以内と定めてその中での消費者をどう占有していくかが営業戦略でした。その後新たなライバル百貨店が進出して来ると、その商圈消費者の熾烈な奪い合いとなり両方とも疲弊していくのが常だったのです。しかし最近では、複数のライバルが並ぶことで逆に売り上げも上がるためのマーケティングに変わってきました。つまり限られたパイを奪い合うのではなく、町全体に多様性を持たせることで集客力を上げる協力・努力を始めたのです。東京で言えば新宿が池袋・渋谷の商圈からの集客を、大阪ならミナミからキタへのシフトを、といったコンセプトでその地域の魅力を高めて共存共栄へとつながるマーケティングで、これが「点」から「面」へのシフトです。このことは既存顧客マーケットから新たな顧客層へと裾野を広げる施策であり、マーケット全体を拡大させ発展させる新たな戦略として機能し始めています。

翻って我が国の金融業界においてこうした投資家の裾野を広げようと協力・努力していく視点が欠けている現状では、投資信託のマーケットはいつまでも「持っている層」の中でのパイの簞奪合戦であって、「持たざる層」が気持ちよく参加できる土壌は育ってきません。「持たざる層」つまり一般生活者へのニーズに応えてこそが、本当の意味での「貯蓄から投資」時代の到来といえるのではないのでしょうか。

## 長期投資家仲間の創造

セゾン投信が掲げる第一の理念は「将来の資産形成に向けてのお手伝い」です。前述した既存の投信ブームとは無縁の、“これからしっかりと財産形成を始めて、将来へのお金の不安をなくし自立した人生を創っていこう”という大多数の一般生活者に向けてのメッセージであり、投資信託の新しいマーケットを創り出すという意気込みで活動を行っています。10年・20年・30年とじっくり無理なくゆったりとした長期投資で、しっかりと分散投資で複利運用し、受益者の利益をいちばん大切なものと定めた結果の低コストへのこだわりです。敢えて直販にこだわった意味もそこにあります。新しい価値観で新しいマーケットを創って行くためには、既存のビジネスモデルとは別の新しい土俵に立つことが必要なのです。但し、この新しい土俵は「点」ではなく「面」の発展を望んでいます。現在同じ思いで理念を共有している直販グループは当社とさわかみ投信、ありがとう投信の3社だけです。長期投資家仲間のマーケットという「新しい面」をどんどん大きな土俵にして行くために、一緒に協力・努力して行ける運用者仲間もどんどん増えて欲しいと思っています。そして私たち長期投資家仲間がいつれ投資信託の主役になる時が必ずやって来ます。その日に向けて長距離列車「セゾン号」での旅は、これからますますおもしろくなっていきます。

セゾン投信株式会社  
代表取締役社長 中野晴啓

# 投資信託を通じて、日本の未来を創る

シンクタンク・ソフィアバンク

副代表

藤沢久美

## 投資信託はなぜ、存在し続けるのか？

1989年以來、投資信託について考える日々を送っている。運用会社に入社した1989年当時は、まだバブル時代。投資信託で大きく儲けたという人も多かったが、その翌年には、バブルが崩壊。日本株式市場は大きく下落。あっという間に、「投資信託は損をする悪商品」と言われるようになった。

こうした投資信託が批判される歴史は、その以前にもあったし、それ以降にも何度となく繰り返されている。

けれども投資信託は、なくならないどころか、より多くの人に投資信託の保有機会を広げようとする施策が打ち続けられている。

なぜか。

その一つの理由は、投資信託が、誰にでも投資に参加できる魅力的な商品だからだと思う。1万円で世界の株を買える。1万円でプロの投資家にお金の運用を任せることが出来る。これは、資産の多寡に関係なく、誰にでも投資の機会を与えてくれるまさに公平な商品だ。

## 海外へ投資する理由

そして、もう一つの理由は、日本自身の経済成長に限界が出てきたこと。人口が減るなかで、国の経済を成長させることは難しい。働く人が減ることは、国内での消費の足を引っ張ることにもなるし、高齢者の年金や福祉のための資金の出し手も減ってしまうということ。国の負担は増えるのに、その負担を支える原資を払う人が減ってしまうのだから、国の成長が鈍化するのとは当たり前。

そんな今、一つの望みが、今まで個人が蓄えてきた「個人金融資産」。働く人が減る分、お金に働いてもらうことで、国の成長を支えられないかというわけ。そして、お金に働いてもらう先は、外国。経済成長する国に投資し、その成長を支える代わりに、分け前をもらおうという考え。

こうした海外へのお金の出稼ぎは、確かに効果的で、かつてのイギリスでもこうして生活を守った人が多いと聞く。けれども、気をつけたいのが、自分の生活を守るために積極

的に海外に投資をする行為は、「日本を売っている」という行為でもあることを知っておくことだ。「日本の円を売って、外国の資産を買う」。それは「円安 = 弱い日本」をみんなで演出することにもなり、結果的に輸入商品の値上がりにもつながり、生活必需品の値上がりを引き起こすかもしれない。

### 投資に求められる広くて深い視野

投資をする時に大切なのは、「自分だけの幸せを考えてはいけない」ということだ。自分たちの投資が、結果的に何を引き起こすかを、幅広い視点で考えることが必要だ。自分だけの幸せを考えた結果、社会も、そしてそこに生活する自分自身も不幸になる可能性がある。

だから、「国内資産と海外資産に分散投資しましょう」。その言葉の意味も、深く考える必要がある。海外資産に投資して、自分の資産を守りながら、自分の住む国である日本を応援する視点で国内投資を考えるべきだと思う。

そうした意味でも、不特定多数の人が購入することができる投資信託は、日本の未来を支える重要な商品だと思う。

そして今、インターネットの普及によって、不特定多数の顔の見えない大衆が、世の中をリードする時代がやってきた。草の根の人々が社会創造を始める時代。インターネット上では、「思い」の力で世の中が変わりはじめているけれど、投資信託は、「思い」に、「お金」の力も加わる商品。もしも、多くの人が社会の未来を思いながら、投資信託を購入し始めたら、それは、きっと日本を大きく変える起爆剤になるに違いない。

少し視点を変えて投資信託と付き合い始める。

そんな思いを持って投資信託ビジネスを担ってくれる会社として、セゾン投信に期待したい。

### 執筆者プロフィール

#### 藤沢久美氏

投資信託会社勤務を経て、96年、日本初の投資信託評価会社を設立。現在はシンクタンク・ソフィアバンクの副代表、「社会起業家フォーラム」副代表。

セミナーやテレビ、雑誌など幅広いメディアで活躍し、経済・経営に関するわかりやすい解説が評判。金融審議会委員など、政府の委員など公職も多数兼務。

## セゾン投信の素顔

既に口座を開設いただいた方を含め、我々の取組みに興味や関心を持って見守っていただいている方へのメッセージ発信の場として「セゾン投信の素顔」を立ち上げました。ここでは、セゾン投信で働くメンバーが日々感じたり考えたりしていることを紹介していきます。セゾン投信で熱い思いを抱いて働いている私たちの人となりを少しでも感じていただければ幸いです。

### 『2007 夏 - 雑感』

私は生来、値動きするものが好きである。為替であれ、株価であれ、一日中その動きを追っていても飽きない。あーでもないこーでもないとぶつぶつ言いながらマウスを動かしながら市場を見ているのが好きである。昨秋、8年半ぶりに欧州から帰国し、殆ど世間的には浦島太郎の状態である私にとって、値だけはどこにいてもいつもと同じ様子を見せてくれるのでほっとする。

しかし、それにしても最近のユーロ高ときたら、遂にここまできたかと感慨深いものがある。ユーロ誕生からレートはどんどん下がり続け、1ユーロ90円前後をボトムに2001年年明け頃から今度は上昇しっぱなしで、今日は遂に史上最高値更新の166円10銭。ここまで来れば、やはり切り返しの段階を感じざるを得ず、今夏以降どれだけの円高になっていくのかに興味があり、ひょっとして来年の今頃は145円位になっていてもおかしくない動きもありそうなことから、逆単身である身としては、家族に会いに行きたいが来年まで我慢した方が良さそうかもしれない。

ところで家族と言えば、私の子供はまだサンタのおじさんを信じている小学4年生で、英語と日本語のチャンポンで、一歩外にできれば仏語の世界でサバイバルしているが、圧倒的に日本語の語彙が不足しており、親としての責任を感じている。しかし大切なのは、子供には自分がこの世界の中で何が一体できるかを見つめた人生を送って欲しいと思うから、日本人として根無し草にならないようにとの批判も軽く流すようにしている。でも、本当はもっと大切なことは、同じ月を違う場所で見るとはならず、同じ場所で同じ月を家族みんなで見ることだとも知っている。離れて暮らしてはいるが、もし今起きていることが全て必然なんだと思うのであれば、きっと将来には素晴らしいことがあるとも信じている。

9年ぶりの蒸し暑い日本の夏がもうそこまで来ている。

高山

## 『プチエコのススメ』

日経新聞に掲載されていた科学雑誌ニュートン8月号の広告に、ふと目がとまりました。

「日本人1人が1日に出す二酸化炭素の量は28kg、1ヶ月で840kg。  
体積にすると50mプール0.6杯分。1年で10トン、プール7杯分。」

衝撃的な数値でした。私には、想定範囲外の多さでした。私達の便利で快適な生活、毎日のなにげない行為の連続が、これだけの二酸化炭素を排出しているのです。

私が生まれた1969年は、人類がはじめて月に到達した年でした。世界中の人々が宇宙から地球をみて、「こんなに青くて美しい星なのか!」と感嘆したことでしょう。この星を守るために、毎日の生活の一つ一つを「地球環境に優しいか?」という視点でチェックしていく必要があるのではないのでしょうか?

「環境に優しい投資生活」として皆様をお願いしたいのが「電子交付サービス」のご利用です。投信信託は法律で交付を義務付けられた書類が多くありますが、当社ではパソコン上で電子データとしてご覧いただけるサービスをご提供しております。書類を紙に印刷したり、ご自宅宛に発送しませんので、ガソリンの使用量を削減することが可能です。

\* ガソリン1リットルは750g、それを燃やして発生する二酸化炭素は約3倍の重さになるそうです。

セゾン投信NET取引にログインして、パソコン上で閲覧できる書類は以下の4種類です。

取引報告書:取引の度に作成されます。

取引残高報告書:3ヶ月に1回作成されます。

目論見書:投信の説明書です。注文の前にご一読ください。

運用報告書:ファンドの決算後に発行されます。

\* 月次の運用レポートは、毎月ホームページに掲載。

「明日のエコでは間に合わない」、、、まずは最初の一步から始めてみませんか?

堀田千鶴子

『女子プロゴルフの人気に思う』

我が国では宮里藍選手の活躍以来女子プロゴルフの人気のうなぎ上りです。藍ちゃんは米ツアーに活躍の場を移してしまいましたが、選手の若返りの急速な進行で、横峯さくら、上田桃子などスター性の高い実力派若手が次々と台頭し、週末自宅に居るときはたいていテレビ観戦に興じてしまいます。人気のある処にはお金も集まるので、男子ツアーの凋落を尻目に女子ツアーは年間試合数、賞金総額とも急増しています。さてこの状況、日本のプロゴルフ界の地位を名実共に高める大きなチャンスであります。現在でも韓国、台湾など周辺国のプロたちが何人も日本に戦いの場を求めて来ています。腕に自信のある世界のプロたちは稼げる市場に集うものであり、アジア太平洋のプロたちに広く門戸を開くことで戦いのレベルはぐっと上がり、日本女子プロゴルフ協会の地位も大いに高まるのです。そうすれば世界中の企業から冠スポンサーが集まり、お金も世界の注目も集まります。ジャパンツアーは米国・欧州と並ぶステータスを得られる絶好のチャンスなのです。これはプロゴルフだけのことではありません。プロ野球も大相撲も海外の実力者に自由な参入機会を与えることが、グローバル化による発展を導くのです。21世紀の日本は、民族主義・閉鎖志向を改めることでこそ、金融はもちろん政治経済のみならずあらゆる分野で世界に大きな存在力のある国で在れるのではないのでしょうか。

中野晴啓

『私の書斎』

最近とても集中できる場所を見つけました。それは電車の中です。自分でいうのも何ですが、この集中度合いはすさまじい。文章を考えたり新しい企画を練ったり、セゾン投信が営業を開始してからというものの電車の中で私の頭はフル回転状態です(爆睡している時を除く)。

地下鉄の乗り換えで反対方向の電車に乗ってしまったり、一駅手前で降車し見つかるはずのない目的地を出口案内図で探したりするのはまだまだ序の口。我ながら驚いた最高の失態が、外出先から自宅に帰る時のこと。途中の乗換駅で空いている席を見つけて「ラッキー～」なんて座ってから10分ほど集中したでしょうか？そろそろ着く頃かなあと顔を上げて窓の外を見ると、そこはなんとまったく自宅とは逆方向にあるはずの駅。慌てて飛び降りて逆の電車に乗りましたが、この日は自宅までの距離が物理的にも精神的にも本当に長かったです。さすがに自分で情けなくなりましたが、これらの数々の失態のおかげで片付いた仕事は数知れずと思って自分を慰めています。

そういえば今このエッセイも電車で揺られて書いているなあ。おっと後一駅なので今月はこの辺で。。。

佐藤恭子



## セミナー情報

### <セゾン投信主催セミナー>

テーマ : これだけは知っておきたい投信選びのポイント  
講師 : 宮城恒 氏 廣江哲直 氏 (バンガード・インベストメンツ・ジャパン証券株式会社)  
場所 : ベルサール九段 (住所: 東京都千代田区九段北 1-8-10 住友不動産九段ビル 3F)  
日時 : 7月11日(水) ご好評につき受付を締め切らせていただきました。

### <クレディセゾン・セゾン投信共催 資産形成セミナー>

テーマ : 長期投資の魅力に迫る ~豊かな人生設計のために~  
<プログラム>

講演 林野宏 (株式会社クレディセゾン 代表取締役社長)  
中野晴啓 (セゾン投信株式会社 代表取締役社長)

#### パネルディスカッション

澤上篤人氏 (さわかみ投信株式会社 代表取締役)  
加藤隆氏 (バンガード・インベストメンツ・ジャパン証券株式会社 代表取締役)  
林野宏  
中野晴啓

日時 : 7月22日(日) <大阪会場> ご好評につき受付を締め切らせていただきました。  
: 7月29日(日) <東京会場> ご好評につき受付を締め切らせていただきました。

### <マネックス証券・セゾン投信共催セミナー>

テーマ : 内藤忍と中野晴啓が語る!!  
「マネックス資産設計ファンド」VS「セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド」  
講師 : 内藤忍氏 (株式会社マネックス・ユニバーシティ 代表取締役社長)  
中野晴啓 (セゾン投信株式会社 代表取締役社長)  
場所 : 日本教育会館 第一会議室 (住所: 東京都千代田区一ツ橋 2-5-2)  
費用 : 無料  
日時 : 7月25日(水) 19:00~20:30

### <セゾン投信主催セミナー>

テーマ : 音楽と投資 ~心を豊かにする音楽、人生を豊かにする投資~  
講師 : 澤上篤人氏 (さわかみ投信株式会社 代表取締役)  
加藤隆氏 (バンガード・インベストメンツ・ジャパン証券株式会社 代表取締役)  
中野晴啓 (セゾン投信株式会社 代表取締役社長)  
場所 : 中区役所ホール (住所: 名古屋市中区栄 4-1-8)  
費用 : 無料  
日時 : 8月11日(土) 13:00~16:00

セミナーの詳細、お申込につきましては当社ホームページから「セミナー情報」をご覧ください。

URL <http://www.saison-am.co.jp>

セミナーに関するお問合せ先

セゾン投信お客様窓口 TEL 03-3988-8668 (9:00~17:00 土日祝、年末年始を除く)

## <セゾン投信役職員が講師として参加予定のセミナー>

### 直販クラブ勉強会

日時 : 7月27日(金) 18:30~21:00

場所 : 中日コンサルティングプラザ(住所:名古屋市中区栄4-1-1 中日ビル6F)

会費 : 1,000円

詳しくは当社ホームページから「セミナー情報」をご覧ください。

直販クラブ勉強会(今後の予定) : 9月8日(日)福岡、9月30日(日)大阪

詳細のご案内はもうしばらくお待ちください。

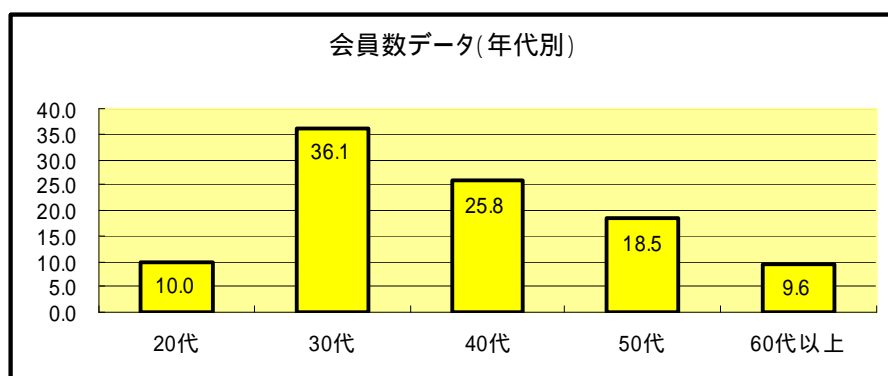
## よくあるご質問

Q1. インターネットでファンドの取引をする際に、入力項目で注意することはありますか?

A1. インターネットでファンドの購入・解約等のお取引をしていただく際には、お客様の「セゾン投信口座番号」の他に「ログインパスワード」と「暗証番号」が必要になります。  
これらはお客様ご本人であることを確認するために必要なものになります。

ログインパスワード	「セゾン投信ネット取引」にログインする際に必要になります。 当初は「総合取引申込書」にご記入いただきました4桁の暗証番号が設定されていますが、初回ログイン時に英数字混在の4~8桁にご変更いただく必要がございます。
暗証番号	「セゾン投信ネット取引」でファンドの購入・解約のお取引および各種資料請求等をする際に必要になります。当初は「総合取引申込書」にご記入いただいた4桁の暗証番号が設定されています。 ログインパスワードとは別管理されておりますので、ログインパスワードを変更されても、暗証番号は変更されません。

セゾン投信 会員数データ (2007年6月末日) 9,472口座



### TOPICS:

・今月は約2200名の方に取引口座のお申込みをいただきました。