

プライベートな 投資対象の魅力



**J Aビル カンファレンスセンター
4階 401A**

東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル
TEL:03-3212-1912(代)

- 電車でのアクセス
◎地下鉄千代田線・半蔵門線・三田線・東西線・丸の内線 大手町駅下車 C2b出口
◎地下鉄東西線 竹橋駅下車4番出口
- お車でのアクセス
首都高速道路：神田橋インターチェンジをご利用ください

ミッドランドホール

名古屋市中村区名駅4-7-1
ミッドランドスクエア オフィスタワー5F
TEL:052-527-8500

ヒルトン大阪

大阪市北区梅田1-8-8
TEL:06-6347-7111

- 電車でのアクセス
◎JR名古屋駅桜通口からミッドランドスクエア方面 徒歩5分
◎ユニーモール地下街 5番出口 徒歩2分
- お車でのアクセス
名古屋高速都心環状線「錦橋」出口より 約6分 駐車場の収容台数123台
- 駐車場のご利用
◎24時間営業
◎300台収容(高さ2.5mまで)

お申し込み方法

右記のいずれかの方法で、お申し込みいただけます。その際に、開催日またはタイトルをお伝えください（定員になり次第、締め切らせて頂きます）。また、ご案内のセミナーは基本的に機関投資家および資産運用に関連する方を対象とさせて頂いております。それ以外の方からのお申し込みはお断りさせて頂く場合がございますので、あらかじめご了承下さい。

※今後、セミナー案内をご希望されない方は、誠にお手数ですが、セミナー事務局まで、お電話(03-6685-0683)か、E-mail (info@fromhc.com)にて、ご連絡をお願い致します。

本セミナーは、資本市場における種々の投資対象や投資に関する概念等について解説・検討することを目的としております。本セミナー終了後には金融商品取引契約の勧誘を行う場合がございます。金融商品取引契約においては、投資対象の価格変動等により損失が生じる恐れがあります。また、報酬や諸経費は、契約毎に投資対象の種類等が異なるため、予め表示できません。なお、契約毎にリスク及び報酬や諸経費は異なりますので、契約締結前交付書面等をご覧下さい。

こちらからお申し込み下さい

- ① <https://www.fromhc.com>
プロ投資家向け 資産運用情報サイト「fromHC」
- ② FAX: 03-6685-0686
- ③ TEL: 03-6685-0683

12/17 火 東京

会場: JAビル カンファレンスセンター 4階 401A
東京都千代田区大手町1-3-1 JAビル
TEL: 03-3212-1912(代)

12/2 月 名古屋

会場: ミッドランドホール
名古屋市中村区名駅4-7-1 ミッドランドスクエア オフィスタワー5F
TEL: 052-527-8500

12/3 火 大阪

会場: ヒルトン大阪
大阪市北区梅田1-8-8 TEL: 06-6347-7111

[人+産業金融=成長]
成長を支える投資の原点へ

**HC
asset
management**

Seminar
2019

ご挨拶に代えて

ラーメン産業に投資する方法 (2018.06.07)

『森本紀行はこう見る <https://www.fromhc.com/column/>』より

fromHC 検索 

ラーメン屋に投資するという話は、個人のクラウドファンディングの世界ではともかくも、少なくとも投資運用業の取り組みとしては、聞いたことがありません。開業に際して大きな設備を必要とせず、大量の在庫をもつこともなく、多数の人員を要しないために固定される運転資金も大きくなないので、資本の外部調達が不要、あるいは必要だとしてもクラウドファンディングに適した金額にしかならないからです。

また、銀行や信用金庫等が融資案件として取り上げるかというと、おそらくは、あまりにも破綻確率が高いが故に、極めて困難だと思われます。

短期間で廃業するラーメン店が多いのは固定費負担が重いからで、普通の賃貸借契約ではなく、リスクシェアリング型の賃貸借契約に変更し、そのなかの大きな費目である不動産賃料を変動費化できれば、長く経営努力を継続できて、その間に成功への糸口をつかむ店もあるでしょう。しかし、賃料は低廉にとどまります。逆に、成功した店にとっては不利な契約になりますから、転居してしまうはずです。故に、不動産事業として少しも面白いものになりません。

こうして、リスクシェアリング型賃貸というのは、簡単なものではなくて、様々な創意工夫を凝らさないと上手に設計できないのです。例えば、多数のラーメン店だけを入居させてラーメンビルを作る、または大きなビルの一フロアを全てラーメン店にして、集合させることで集客の魅力を生むと同時に、売り上げの平均化を図り、更に、一定の営業成績の基準で定期的にラーメン店を入れ替えていく仕組みを導入するなどです。

ラーメン屋には融資できない、どうしたら農業を株式会社にできるかなどという考え方には、融資や株式会社という既成概念を適用する立場のもので、ラーメンや農業の実情に即した創造的な発想とは無縁です。また、何でも株式会社にして、ガバナンスの難点を批判するのもおかしなことです。ガバナンスが問題なら、そのリスクを回避したリスクシェアリングの技法を考えればいいだけのことです。

金融は、もっともっと創造的でなければなりません。

講師：森本紀行

講演内容

非流動資産は、プライベート（相対の非公開な私的関係性）であることが魅力です。資本市場というのは、基本的に、パブリック（公開）な市場のことです。パブリックであるためには、少なくとも、流動性（低成本での売買可能性）と情報の対称性という、二つの基本要件が成立しなければなりません。この二つの基本要件の成立可能性について、疑念が大きくなるほど、パブリックなもののが魅力が減退し、その分、プライベートなもののが魅力が増してきます。

通常の投資の方法論では、売却によるリスク管理が基本になり、そのためパブリックな市場で取引される証券でポートフォリオを構成する必要があります。しかし、そうした証券は、需給バランスに伴う価格変動あるいは市場リスクという付随リスクの影響がかなり大きい傾向にあり、2008年の金融危機の経験は、売却によるリスク管理が機能しない場合がある、ということを教えています。

一方、プライベートな投資では、投資対象との間のプライベートな関係性に立脚したリスク管理が基本です。「売らない」前提で、投資対象への積極的関与によってリスクを管理し、プライベートな関係性のなかだからこそ情報が対称的になりますし、投資対象の本源的なリスクの管理に集中できます。

流動性の意味については、徹底的な再検討が必要です。永続的な資産運用において決定的に重要なことは、資産の売却可能性ではなく、資産が安定的なインカムを創出し続けることです。

今回は、プライベートな投資について、その魅力、リスク管理のあり方、時価評価の問題などについて、検討します。

講演項目

●市場型モデル（パブリック）と 関与型モデル（プライベート）の違い

- ◎2つのモデルの比較
- ◎スルメ金融とイカ金融

●市場型モデルの失敗

- ◎市場型モデルの要件
- ◎市場が機能しなくなる可能性
- ◎スルメ金融からイカ金融へ

●企業金融から事業金融へ

- ◎企業価値と事業価値
- ◎伝統資産の解体
- ◎事業金融と企業統治

●関与型モデルとしての プライベートエクイティ

- ◎プライベートエクイティとは
- ◎非公開企業のガバナンス
- ◎投資実行と投資回収の方法

●その他の関与型モデル

- ◎実物資産
- ◎プライベートデット

●非流動資産の構造化

- ◎流動性の意味の再考
- ◎ポートフォリオによる安定キャッシュフロー化



講師略歴

HCアセットマネジメント株式会社
代表取締役社長

森本紀行

三井生命(現大樹生命)のファンドマネジャーを経て、1990年1月ワイアット(現ウイリス・タワーズワトソン)に入社。日本初の事業として、年金基金等の機関投資家向け投資コンサルティング事業を立ち上げる。2002年11月、HCアセットマネジメントを設立。全世界の投資機会を発掘し、専門家に運用委託するという、新しいタイプの資産運用事業を始める。東京大学文学部哲学科卒。