

# たけうまファンド 2021年9月 月次報告書

運用状況ならびに運用担当者のひとりごとをひっそりとお届けします。

作成基準日：2021年9月30日

## 運用実績

### 運用成績

	1ヶ月	6ヵ月	1年	年初来	設定来
たけうまファンド	1.5%	17.0%	-	22.6%	1420.3%

### たけうまファンドの運用状況

時価総額	非開示
組み入れ銘柄数	32銘柄

資産配分比率	比率
国内株式	49.0%
海外株式	42.9%
現金（円・\$）	8.1%
合計	100.0%

組入上位10銘柄	比率
ServiceNow, Inc.	10.8%
ベネフィット・ワン	8.9%
HUグループ	7.1%
ウルトラファブリックスHD	6.9%
MSCI Inc.	6.4%
シンメンテHD	5.8%
CrowdStrike Holdings, Inc.	5.5%
DocuSign, Inc.	5.1%
Align Technology, Inc.	4.8%
エラン	4.6%

## 運用担当者のひとりごと

9月は8月下旬の菅前首相の総裁選不出馬宣言以降、日本株は新政権期待のおかげでエバーグランデのことがあってもずっと強く、逆に米国株はわかりきっていたテーパリングで下げるのか！と思いましたが全体的に弱い一か月でした。まあ月末にかけては世界的に株は大崩れでしたが。

取引としてはずっと余力を持っていた状態だったのでいろいろガチャガチャと短期売買をしてました。最初買ったレバETFとレノバを最低でも一週間は引っ張れば全然違ったんでしょうがコツコツと取れてプラスで終わったのでよしとします。メンタル的には月中に買い増したYETIの損をオープンドアで取り返せたのは助かった。

米国株はIT関連株とヘルスケアばかりに偏っていると米国株全体の相場の恩恵は受けられないこともあって悔しい思いをすることも多いけど、日本株で果たせる役割をまかせるなら日本株買えばいいだけだからね。米国株は米国株にしかないものを求めて投資しているんだから仕方ないね。

今月に新規で購入した銘柄はウェルスナビ（7432）。買っては切っぴを繰り返しててからまだポートフォリオの上位に顔は出してないけど、ゆくゆくは上位になるまで買い進めるつもり。

ほんとは上場当時に買えればよかったんだけど上場当時は新興バブルの真っただ中で「今この値付けでは買えない」と見送ってしまったんだよね。そう思ったからそもそもよく資料読んでなかった。これは完全にもったいなかった。

それが今になって買うことにした理由はいくつかあるんだけど、一番は覇権を取れるのであれば時価総額2000億円は安いと思ったから。世間の認知と、ひとつのジャンルとしての確立が進めば時価総額2兆円でも違和感ないなあと。

ウェルスナビは自分でも使ったことがあるんだけど、全部丸投げで自分で何もできないから全然面白くなくてすぐ辞めちゃったんだよね。これは裏返せば「自分でなにもわからないし面倒もいやで全部おまかせしたい」っていう層にはめっちゃめっちゃ適したサービスなわけだ。アクティブに自分でトレードする層が圧倒的な株界限では信じられないことだけど、日本の世間全体で考えれば自分でアクティブにトレードする人種が圧倒的に少数派だ。それは日本の個人金融資産の比率を見ても明らかだし、金融商品を見てもファンドラップの流行や、資産配分変更型のバランスファンド（投資のソムリエなど）の流行がそれを証明してる。

今のつみたてNISAで米国株が流行ってるのだから断言するインフルエンサーが「VOOだけオッケー」「楽天でクレカ引き落としで全米株式が最強効率」と答えを教えてくれるから流行っているのだから、形は違えど投資判断は外部に「おまかせ」している。旧来型のインデックス投資は顧客に勉強を求めるタイプの投資手段だったから「おまかせしたい」、勉強をしたくない多数派には響かなかった。ウェルスナビはこの点をうまくクリアしている。

こういう背景から、現役世代のおまかせマネーの受け皿の本命なのではないかと思っている。現役世代は数字には細かいけど、勉強しない人はその数字を意味を考へることはできない。スマホだけで完結するのもいい。勉強しない人は「対面はぼったくり、ネットなら効率的」と暗黙的に信じているから日常的に使っているスマホだけですぐに始められるのは大きい。証券会社にとって最初にして一番のハードルは口座を作ってもらふことだから。この点でいうと銀行や証券会社と進めている提携も、新規にウェルスナビと契約をしなくてもクロスセルの同意だけで始められるからこれもとても大きいと思っている。

投資先進国の代表格のアメリカだから、投資普及の起爆剤になったのは401kのターゲットイヤーファンド（年齢とともに自動的にPFを調整してくれる）の存在だ。低コストファンドで運用している人だからアドバイザーに手数料を払っている。アメリカの例を取っても大部分の人を取り込むための起爆剤になったのは顧客に考へさせない「おまかせ」するサービス・商品だったわけだ。

もしかしたら将来的にもっといいサービスが出てくるかもしれないけど、現状でウェルスナビが一番起爆剤となり、覇権を取り得るに近い位置にいるんじゃないかと思っている。

他の理由は新興の下落相場でもここだけ動きが全然違ったとか、細かく計算できなかったけど今期中に黒字になりそうだなとか、向こう10年は米国株の劣後が始まって今の米国株全力勢が他のサービス探し始めるんじゃないかとか、そのへんです。

これだけ書いておきながら来月にはもう持ってないかもしれないけど...