

**【バフェットが愛する「消費者独占型の企業」とは何か？】**

**(億万長者バフェット学)**

⇒編集後記で

~~~~~

**どうもゆうです！**

**こんばんは。**

**さて、最近「世界一の投資家ローレンバフェットに学ぼう」**

**ということで**

**ローレンバフェットの投資哲学、投資思想について**

**考えていくってことをやっています。**

**かなり好評ですね～**

**単純に私なんか普段意識してることを**

**私の復習がてら、まとめているのですが、**

**たぶん相当役立つ？と思いますね～**

さて、それで前号まででは

「負けない投資」ってことで、

「バフェットが負けないためにどういう企業を避けてるのか」

ってのを書きました。

彼の場合は「コモディティ企業」を避けてるって話で

その7つのフィルター基準も書きました。

【投資したら損する「コモディティ企業」を  
バフェットが見分ける「7つの基準」とは?】（億万長者バフェット学）

⇒ <http://www.fxgod.net/a/groups/8042063/buffet3/>

それでバフェットってのはまず銘柄を「コモディティ企業ではないか？」

をまずフィルターかけるけど、

それで残った銘柄から、「消費者独占型企业」を

見つけ出すのですね！

それでこの「消費者独占型企业」について今日は

考えます！

編集後記で！

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

**【副島隆彦先生の最近の日本政治言論を見る！】**

⇒ [http://fxgod.net/pdf/soejima\\_201907.pdf](http://fxgod.net/pdf/soejima_201907.pdf)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

**PDFレポート**

**【マスコミが報じない「吉本興業に天下りをした警察OB 30人」  
について考える！】**

⇒ [http://fxgod.net/pdf/yoshimoto\\_keisatuob.pdf](http://fxgod.net/pdf/yoshimoto_keisatuob.pdf)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

(写真37枚あり) 【マレーシア最大級のメガモール  
ミッドバレーに行ってきた】

[http://fxgod.net/pdf/malay\\_megamall.pdf](http://fxgod.net/pdf/malay_megamall.pdf)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

PDFレポート【なぜ最近マスコミは「軍用地投資」をおおるのか?】

[http://fxgod.net/pdf/gunyouchi\\_toushi.pdf](http://fxgod.net/pdf/gunyouchi_toushi.pdf)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

PDF【「行動力を上げる裏技」とは?】

<http://fxgod.net/pdf/koudouryoku.pdf>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

PDFレポート

【「20代の4割は童貞」という  
驚愕の統計データについて考える！】

[http://fxgod.net/pdf/20dai4wari\\_doutei.pdf](http://fxgod.net/pdf/20dai4wari_doutei.pdf)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

PDFレポート

【EUのドイツとフランスは  
米ドル決済を使わないINSTEX（インステックス）活用を  
進めていく】

⇒ [http://fxgod.net/pdf/instex\\_eu.pdf](http://fxgod.net/pdf/instex_eu.pdf)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

## PDFレポート

【なぜマスコミは芸能人の  
入江さん、宮迫さん間営業問題を  
「プロパガンダ」しているのか？（警察天下り利権）】  
⇒ [http://fxgod.net/pdf/irie\\_miyasako.pdf](http://fxgod.net/pdf/irie_miyasako.pdf)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

## PDFレポート

【NY ダウが27000ドル超えの中、  
ドル円が107円台の相関現象 について2月のメルマガから考える！】  
⇒ [http://fxgod.net/pdf/ny27000\\_dollar107.pdf](http://fxgod.net/pdf/ny27000_dollar107.pdf)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

PDFレポート（コラム）

「私たち人類は実は何も知らない!？」

[http://fxgod.net/pdf/muchi\\_no\\_chi.pdf](http://fxgod.net/pdf/muchi_no_chi.pdf)

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

メルマガバックナンバーより

【副島隆彦先生と田中研究員の「NHKをぶっ壊す」についての  
最新言論を見る!】

<http://www.fxgod.net/a/groups/8042063/soejima20190718/>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

PDF【「生産性」をあげると誰でも楽しんで稼げる、という話】

<http://fxgod.net/pdf/seisansei.pdf>



☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

**【FX・Nさんとの「対談音声」が実現しました！】**

※人気なため募集は一瞬で終了しましたが、  
対談音声は勉強になるかと。

**■ 1本目の対談音声**

**「FX・Nが負け組から一気にスーパートレーダーに這い上がった  
実経験を暴露します！」**

⇒ <http://www.fxgod.net/a/groups/3448641/fxn1/>

**■ 2本目の対談音声**

**「お金はどうせ増える」（サイクル理論の話）**

⇒ <http://www.fxgod.net/onsei/fxn2.mp3>

(スマホでもお聞きいただけます♪)

【FX N×ゆう 対談音声3本目!】

「サイクル理論ではシナリオで考える! ?  
勝てる人と負ける人の違いとは?」

⇒ <http://www.fxgod.net/onsei/fxn3.mp3>

☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆☆

=====**編集後記**=====

さて、それで前号までで、「バフェットが投資を避ける、

コモディティ型企業の特徴や7つのフィルター基準」

を書きました^^

ちなみになぜ 最初に「バフェットが選ぶ銘柄の特徴」を

書かないか？ってのは理由があって

やはり「負けないこと」がもっとも大事なんですね。

だから「負け」から考えるってのがバフェットの投資思想の

根本でそこで

「負けないためにはどうするか」っていう考え方に

なるわけですね。

**FXなんかでも「負けないために」 損きりラインの場所に**

**思考力を注いだほうが利益があがりますが**

**結局本質は一緒なんだろうと思います。**

**これは経営者の読者さんをご存知の通り、**

**ビジネスだって一緒ですね？**

**そう、実は「バフェットの投資哲学を学ぶ大きな利点」**

**として、実はビジネスの勉強にもなります。**

**どんなビジネス教材よりもバフェットの株式投資を学んだほうが**

**ビジネスに役立つ、んでありますよ。**

**資本主義の本質、がそこで分かる面白さはあると**

私は思います！！

(だから私はバフェットファン。)

さて、それで前号までで、「ここに投資したら損する」

ってことで「コモディティ型企業に分類される企業の株は

長期保有しても大したパフォーマンスを生み出さないか、最悪

マイナスに終わる」

って話を書いているわけですが、

ここでとりあえず「負けなく」なるわけですね。

それでもう このコモディティ企業に分類される企業を

はじくと、ある程度能力のある企業ばかり

選択肢として残るわけですが

正直これだけでも長期保有で利益は出てしまう現状は

ありますが、

バフェットの場合、

さらにそこで高い 投資収益率を確保するために

「厳選」するんです。

だから大きく見ると、バフェットの思考は

1 コモディティ企業を弾いていく

(負けないようにする)

2 次残った 企業たちが消費者独占型企业かどうか

を見極めて、そして絞って 資金投下する

ってことになりますよね。

この辺のバフェットの投資思想を分解していくことで

あなたも意識の上でそれを真似できるってことです。

それで、バフェットが興味を示すのが

ずばり 素晴らしい事業ファンダメンタルを備えた

**「消費者独占型企业」**です。

これを英語で **Consumer Monopoly** と言います。

これらの消費者独占型企业ってのは、

提供する製品とかサービスなんかでもろに

一種の「独占力」を持っている。

独占してるってことは価格も値下げする必要はないですし、

価格設定能力が高い、ってことです。

その素晴らしい価格設定力がありますから

当然その「消費者独占型企业」ってのは素晴らしい

収益を継続する。

それでバフェットはこの

消費者独占型企业ってのを

**「有料ブリッジ（有料の橋）」**

とか言ったりしますよね。



また他の言い方だと「堀」とも言います。

バフェット関係の書籍は色々なアメリカ人が

出してるけど、

「有料ブリッジ」といったり「堀」といったりしますが

基本的には同じ意味です。

ちなみに 「堀」ってのは城にある堀のイメージですよね。

城の周りに 堀があって、それで敵が攻め込んでも

橋をかけられない限りは、

敵はその堀があるために 城に侵入できない、

となるわけです。

だから「堀」に城は守られているわけで、

それは特許であったり その企業特有の財産であったり

するわけですが、

これを「堀」とか言う。

有料ブリッジも同じ意味で、

例えばあなたの前に川があつて

川を渡って 今の A 地点から B 地点まで行きたいと

します。

しかし、選択肢は「かかっているひとつの有料の橋」と、

あとは「泳ぐ」という選択肢しかない。

ここでは 大多数の泳ぐのに自信がない人たちは

お金を払って橋を使うしかないわけでした

この橋の所有者が企業である場合、この企業は

消費者独占型企业です。

ある種のイメージではあるのですが

この「有料ブリッジ型の企業」ってのがすなわち

「消費者独占型企业」ですね。

それで事例として分かりやすいのがバフェットが保有してる

コカコーラですけど、

例えば他者はコカコーラのレシピを真似できない

わけですね。

似たようなものだとペプシもあつたりしますが、

やはり味は違います。

コカコーラってのは世界中で、飲まれていて

私が住んでるマレーシアでも人気です。

それであのコーラのレシピってのは、有名な話だけど

コカコーラの味の秘密は「7X」と呼ばれるミックス香料に

あるってされていて

ほんと世界で数人しかあのレシピは知らないって言われてます。

金庫に厳重に保管されている、らしい。

だから「コカコーラと同じ味」って真似は他の企業がするけど

なかなかできないわけですね。

薬剤師が昔作ったとも噂されるけど、

ただそのコカコーラなんかが 風邪のときに

温めて飲むと すごい利いてしまうってのは

世界では知られていてノルウェーでは風邪を引いて

ノルウェー人が風邪を引いて医者に行ったら

「コーラ飲みなさい」と言われるのは有名な話ですね。

私ゆうも風邪引いたらコーラ飲んでいつも治してます。

(汗が大量に出てすぐ治る不思議。)

まあだからコカコーラってのはそういう独占力を持つてる

わけです。

それでこのコカコーラみたいな消費者独占型企业でも

やはり業績変動はあって、

危機に陥ることがある。

コカコーラも以前に「ニューヨークの投入」ってのも

大失敗しているけど

やはり市場の短期プレイヤーのターゲットにされて

売り崩されることがあるわけですね。

だからいくら優良企業であっても、

悪材料が報じられれば短期指向のトレーダーたちに

売り崩されるし、

そこで株は下落する。

が・・・そこそが絶好の買い場となるわけです。

それでこれらの企業たちってのは仮に

短期で暴落があったとしても

それは100%ではないのだけどかなり高い確率で

その優れた事業ファンダメンタルがある種の「救命具」になる

わけですね。

だから、そこで必ず立ち直る力がある。

バフェットが投資してきたのはコーラ以外にも、

GEICO、アメリカンエクスプレス、ワシントンポスト、  
キャピタルシティーズ、フレディーマックなど多々ありますが

いずれも投資した優良企業がしっかり這い上がる姿

つてのを何度も彼は見てきたわけですね。

それでバフェットつてのは基本的に消費者独占企業を

見つけ出して、

そして市場の短期指向があつて

そこで暴落したとき、そこで買うっていう

ある種シンプルなものであるわけですね。

それでじゃあ



「その消費者独占とは何か？」ということですが

これはもうアメリカで以前に

ジョンズ・ホプキンス大学の学生であった

ローレンス・N・ブルームバーグという若者が

1938年にとある論文を書いた。

このブルームバーグは「暖簾（のれん）の投資価値」という

論文を書いておりました、

そこで彼は消費者が企業に持つ、暖簾という

無形資産ってのが

バフェットの言う 消費者独占力をもたらす

と考えた。

これは日本人にとってのスマホ IPHONE の

「アップル」

がまさにそうでしょうが、

彼が言ったのは

「暖簾は消費者の心の中にあるイメージだが、

消費者にとっては特別に魅力的ないくつかの属性を通じて、

企業とその製品への愛着心となっていく。

そしてそれは永続性を帯びるようになるのだ」

ということです。

例を挙げればまさに最近バフェットが投資しました

アップルなんかがそうでしたけど

日本人は特に、「IPHONEに愛着心がある」人が多くて

「IPHONEじゃなきゃ嫌だ」となってると思います。

(愛着心の永続性)

これがAPPLEの戦略であつたろうとも思いますが、

これは当時ブルームバーグという少年が論文の中で

明らかにしたことです。

ブルームバーグの論文によると、その暖簾のれん っているのは

そのサービスや製品の提供する利便性とか、

従業員の誠実さとか、迅速な配達サービスとか

満足のいく製品というだけではなくて、

一環した魅力的な広告、宣伝活動を通じて消費者の心の中に

特定企業や製品名を焼き付けること、ということです。

ちなみに100年近くあとの私たちがさらに分かっていることが

ありますよね。

私がもしこのブルームバーグの論文に付け加えるとしたら

それは「ストーリー」であって

例えばアップルの消費者独占力の背後にあるのは

スティーブジョブスのストーリーです。

もう彼は死んだにも関わらず、やはりこのストーリーってのが

近年のアップルの急激な成長の背後にあったのは

間違いないですよ。

だからその企業にストーリー性があるかどうかってのは

大事で、

だからフェイスブックなんかはそれを理解してるから

わざわざ マークザッカーバーグを主演にした映画まで

作らせてるわけですね。

だからもっと突っ込んでいくと、ある種の洗脳力といえるけど

もう既に「消費者独占企業」ってのはそういう

力を大きく持ってる企業なのであります。

バフェットのアメックスにしてもそうです。

「アメックスゴールド=かっこいい」というのもあれは

強い洗脳力があるわけで、

私なんかはこの辺を投資する際にはかなり見ますよね。

ブルームバーグはだから大変良い論文を書いたのであります。

それでまた上に書いたコカコーラのレシピのように

特許だったり製法、これが消費者独占企業の

製品提供の力だったりもしますよね。

それはコカコーラもそうですし

マイクロソフトのウィンドウズ OS に関する特許もそうです。

こうした要因が企業に有利に作用した

優れた業績を生み出して、

結果的に ROE 株主資本利益率がすごく高くなる。

そして利益は大幅に伸び続け、株価上昇となるわけです。

それでバフェットはこの ブルームバーグという学生の論文を

大変重視して、

それでさらにそれを発展させて、

「その企業が消費者独占型企业であるか否か」を

見分けるテストを考案しました。

これは自分に問いかける質問なんだけど

まず

1 もしその企業が、株主資本をすべて配当で

投資家に還元してすっからかんになったと仮定して、

その後何らかの価値が残るのか？

です。

ここでもし答えがYESならば、

その企業は消費者独占力を持っているといえますね。

ちなみにバフェットはこのテストを通じて



**GEICO やアメリカンエクスプレスへの投資を決断してます。**

**当時まさにこの GEICO やアメリカンエクスプレスは**

**経営危機であったんだけども、**

**そこで株主資本がほぼ枯渇しました。**

**が、アメリカンエクスプレスにはあの「アメックスカード」**

**がありました。**

**また GEICO には 自動車損保保険業界屈指の、**

**低コスト企業っていう切り札はありました。**

ここでバフェットは「この消費者独占力」が  
株主価値を再び生み出すだろう、と考えた。

そして大きな成果となったわけです。

それでもうひとつの 消費者独占力を見極める方法として

こう考えます。

2 もし今ここに何十億ドルの資金と、

それですさまじく優秀な経営者50人を集める力があつたとして、

その力を利用すれば、この企業に太刀打ちできる新会社を

創設できるかどうか??

と、考える。

ここではつきり「ノー」であれば、

その企業は強い消費者独占力を保有してる、と言えますね。

バフェットが当時コカコーラやジレットに大規模投資をしたのは

以上のような考え方です。

それでここで大事なのが、

その企業が消費者独占力を持ってるかどうか見分ける際に、

「競争相手が利益度外視して、そこで戦いを挑んだとき、

そこでその企業をどの程度痛めつけることができるか」

です。

例えばウォールストリートジャーナルなんかがそうでした、

何十億ドルを投入しても 同紙に愛着を持って人を引き剥がすのは

どうも難しい。

何十億ドル投入しても、コカコーラから

人々の意識を引き剥がすのは難しい。

ちなみに かく言う私も今コーラを飲みながら

この記事を書いてしまってますが

それくらいコーラってのはある種の中毒性があって、

人々の意識を引き剥がすのは至難の業です。

そう、こういう企業が「消費者独占力」を持った企業です。

実はマレーシアとか東南アジアにはこういう企業が  
ぼんぼん出てきてるんですけどね、それを発見したら

鉱山を発見したようなものです。

だから例えばコカコーラを倒すためには、  
何兆円では足りない資本力が必要かもしれませんが、

それでも太刀打ちできないと言える。

どんなに「コーラは不健康そう」とか言っても  
ノルウェーでは医者がコーラのレシピの内容を大体把握していて

(おそらく漢方に関わる)

それを風邪に処方してるくらいで、

もう世界中の人がコーラから逃れられない。

それでこれはタバコのマルボロもそうです。

日本でもあの マルボロレッドを愛好してる人は

多いでしょう。

あれはマルボロ吸ってる人はそうなんだけど、

もうマルボロ以外は嫌なんです。

これは、日本で売られてるタバコなら

最近富裕層たちが吸ってるアメスピもそれに近いけど、

例えばこれらのタバコをすってる人に

他の銘柄を薦めても成功しませんよね。

ここまで禁煙ブームを WHO という世界の健康を支配する  
団体が扇動しても吸ってるんだから、もうそれは思想であって

信念であるから

マルボロ吸ってる人はきっとやめない。

ジレットもそうです。ジレットのかみそりを使ってる人に、

他のメーカーをつかせるのはもう至難の業です。

また IPHONE を使ってる人に、アンドロイド使ってください

といってもなかなか難しいもので

強烈な反乱にあう。

「私は絶対 IPHONE がいいの！」と特に女性に多い。

マイクロソフトのウィンドウズもそうですよね。

ウィンドウズの人に リナックス使ってください

といっても 企業のシステム構築者でない限り

それはなかなか 首を縦に振らない。

これらが消費者独占企業の特徴なんですね。

イメージも関わるけどなんとなく

具体的に、分かったんじゃないでしょうか？

それで例えばあなたが町で唯一の水道事業のオーナーなら



いくらでも儲かりますね？

問題はこの事業は政府に規制されてることで

電力事業も同じだけど

重要性の高い事業だけど、規制があるため収益性は

限られるわけですけど、

私たちが株なんかで探すのは

「規制のない水道会社や電力会社みたいな

独占力を持った企業」

です。

ただ問題があって、そういう企業に気づいたとして

問題は株式市場がそれらの価値に気づいて、

それで株価をどんどん雲の上に行くように吊り上げてしまう。

投資収益率、すなわちリターンを計算する際の

分母は 株のエントリー時の価格ですから、買値ですから、

その株価が高いとですね、

儲けの利率は少なくなる。

だから銘柄選択の鍵はどこにあるのかというと、

1 これは「誰も気づいていない」ようなそういう消費者独占力の

ある企業を見つけるのか、

2もしくは既に上がってしまった消費者独占力がある企業の

株価が 市場の悪材料によって

短期指向の投資家たちに売り崩されてニュースなんかで

騒がれているとき、

そういう時に買う、

という2つになりますね。

それでさらに消費者独占力を持つ企業を見分ける方法があって

それが

「無形資産を持ってるか」ですね。

よく私のメルマガで無形資産という言葉が登場するけど

例えばそれに反して「有形資産」に依存してるのが

投資してはいけないコモディティ型企業の特徴です。

それは「目に見える」「物質的な」

土地であったり、工場であったり、機械設備などです。

が、この固定資産には大きな維持費や税金がかかるわけで

それが本当のコモディティ企業の欠点です。

が、コカコーラの原液調合方法だとか、

あとはマルボロ「ブランド」ってのは、

方法であったりブランドであったりするから

形はない、んですね。

**無形資産です。**

それでこれが 消費者独占型企業の特徴で、

これらの企業は固定資産をあまり多く必要としないので

そこでキャッシュフローが潤沢です。

だから負債調達の必要もありません。

**すなわち「無借金経営」です。**

ちなみにこの辺が分かると日本の昔ながらの経営者たちが

「借金を沢山して事業しろ、なんていうけども」

実はこれらの経営者たちは本質的には

コモディティ型事業で勝負してきた人でしょう。

景気に強烈に影響される事業であるはずで

が、消費者独占型企业はそもそも 負債をしなくても

キャッシュフローが潤沢であるから

別に負債しなくてもぜんぜん事業が回るし

利益がどんどん出るわけです。

ちなみに良い事例が リグレーとかハーシーのような

企業たちであって、

彼らはチューインガムとかチョコレートを作るために

特段新しい工場を稼働させる必要もなく

同一の設備をずっと使い続けてるわけですね。

時々メンテナンスするくらいで。

そうすると利益から新しく設備投資をそんなにしなくても

収益性が上がっていくわけで

いわゆる ぼろもうち です。

それで古くはベニスの商人たちってのが

高級繊維の市場を独占して大きな利益を上げました。

またゼネラルエレクトリック GE なんかは

発明王のトーマスエジソンが創設に関わった企業ですが

GE は世界中を電化して利益を得てきたけど、

そこであったのは「電気市場の独占」であって、

一般消費者に対しては 家電製品であつたり

電動工具、冷蔵庫などを販売してきたわけです。

その現代版がマイクロソフトであって、

いくら WINDOWS 10 とかがク○といわれても

消費者はウィンドウズから逃げられないわけですね、

なかなか。

私はマックに逃げたいけど、けどもなかなか

慣れてしまったウィンドウズから抜けるのは難しい。



ここではマイクロソフトは昔の GE のように

強烈な独占力を保持してるわけですね。

この「消費者独占力」がある企業、それが

必然的に利益を伸ばし続けて、

高い ROE を出し続けるってのをバフェットは発見した

わけですね。

だから順番としては

最初に「コモディティ型企業をはずしていき」

そしてさらに残った優良な企業からさらに

「消費者独占型企業」を見つけていく

という手順でして

そしてその後、消費者独占型企業の株価が高いならば

暴落待つってことなわけです。

非常にシンプル、ですね。

それで実はこの考え方ってのはまだ意外に知られておらず

だからこれからの時代、

上記のような無形資産を持つような

事業体が強くなるってことですね。

ということで今日は「消費者独占型企業」について

学びました！！

こういうのを知ってるだけで、そして検証するだけで

一気に金がついてくるものだから

やはり知識とかがつてのはそれこそ無形資産ですが

大事ですね。

では！

ゆう

追伸・・・それで資本主義の唯一の欠点、それが

「独占」です。

**消費者独占型企業の「独占」です。**

だからバフェットの場合はこの「独占」について

相当考えたと言う人であって

それを株式投資に活用した人だ、という本質も

気づきますよね。

ただこれが味噌で、コカコーラってのは

消費者独占力を持ってるけど

他にも有形物では ライバル商品が多いわけです。

飲料品なんかは沢山ある。

だからなかなか独占禁止法で処罰されづらいわけですね。

が、実はコカコーラってのは「無形資産」を持っているわけで

それが エンジンとなって ROE をあげていくってことを

バフェットは発見した。

だから実は強烈なずる賢さを持っているのがバフェットである

と言えると思います。

バフェットは資本主義をよく勉強してるけど

その中に生まれる独占のひずみ、つてのを理解していて

そこを突いてるといえます。

この辺が分かると・・・投資ってめちゃくちゃ面白いですね。

それでは！

ゆう

追伸 2 . . . だから、例えばクレジットカードでも

「アメックスゴールドカード」は 「どやれる」とされるけど

一方「楽○ゴールドカード」は 「どやれない」かもしれない。

この差は何かというと それは無形資産の差です。

やはりアメックスには強烈なブランド価値が構築されている。

この無形資産こそが ROE を生み出すわけですね。

それで上に書いたようにこの無形資産の研究を論文として

発表したのがブルームバーグさんだったけど

今の時代の無形資産はというとストーリーです。

IPHONE のアップルは そこにスティーブジョブスのストーリーが

なければ・・・今の地位には到達できなかったでしょう。

このストーリーってのも無形資産。

だからこれからの時代どういう企業が ROE をたたき出すかというと

ひとつはストーリーを伝えられる企業ですね。

だから実はこれからの時代、小説家みたいなストーリーを

伝えられるストーリーテラーみたいな人らが

収益をあげる未来にもなりますね。

ちなみに中国のアリババなんかはまさに

それを導入していてジャックマーのストーリーは

アリババの背後にある無形資産でしょう。

だから世界の活躍する企業なんかはこの辺を

かなり研究しだしているってのも分かるし

ストーリーってのがこれから注目される無形資産のひとつですね。

だから企業の製造する製品やサービス、そこに

ストーリーがあるかどうかが大変2020年代、2030年代は



重要になって

これが ROE を 15% 以上で継続できるかの節目となりそう。

それでなぜ最近 企業体より個人が強いか？というと

個人のほうがストーリーを持っているからですね。

ストーリーがあるのは企業ではなく個人ですから、

やはりストーリーを持ってる

個人の時代になってくるというのも想定できる。

そういうこれからの未来の経済構造まで、

全部バフェットを学ぶと分かってくるわけで

大変面白いですよ〜



【資産10兆バフェットは大衆投資家が  
暴落で焦ってるところで買う】（億万長者バフェット学）  
⇒ <http://www.fxgod.net/a/groups/8042063/buffet1/>

【億万長者のバフェットが避けたがる  
「コモディティ型企業」について知る！】（億万長者バフェット学）  
⇒ <http://www.fxgod.net/a/groups/8042063/buffet2/>

【投資したら損する「コモディティ企業」を  
バフェットが見分ける「7つの基準」とは？】（億万長者バフェット学）  
⇒ <http://www.fxgod.net/a/groups/8042063/buffet3/>

