

スコットによると、CIAには「オーバー」と「アンダー」という二つのタイプが存在するということです。

オーバーとは、CIAの身分を隠してまったく別の職業に就いて活動している人たちを指します。たとえばジャーナリストや旅行代理業者、ビジネスパーソンなどに扮してあらゆる国に潜入し、表向きの仕事をしながら集めた情報を本国に送っているのです。

一方のアンダーは、CIA職員を公言して拳銃を所持し、職務上必要であれば人を殺害することもあるような、ある意味でイメージ通りの存在です。映画の『007』に登場するタイプのCIAですね。

私が在籍していた当時のメリルリンチ東京支店長も、元CIAか現役のCIAと噂されていたものですが、スコットは、現役時代、「オーバー」だったそうです。別の職業に就きながら情報を収集するプロフェッショナルです。そのスコットが、私にこう言いました。「ミスター・スガシタ、よく覚えておけ。重要な情報は、日常生活のなかにある」

どういうことでしょうか。

「CIAは、特殊な情報などまったく集めていない。世の中に広く流布している目の前の情報を分析し、そのなかからいろいろな事件を予測したり、解決したり、犯人を捜したりしているんだ」

スコットはそう言います。

「CIAのやっていることは、世界中の新聞や雑誌などの分析だよ」

集めるのは、あくまでも日常にある情報だと言うのです。

これは、裏を返せば、「私たちもCIAが頼りにしている情報と同じものに囲まれている」ということになります。CIAだけが特別な情報を持っているわけではないのです。

「普通の人には気づいていないだけなのさ。俺たちプロフェッショナルは、『どんな情報が大切か』、それをわかっているんだ」

では、大切な情報を知るにはどうしたらいいのか。私はスコットに尋ねます。返ってきた答えは、これも特別なことではありませんでした。

「長年やっていればわかるよ。大工だってそうじゃないか。屋根瓦を作る人が、最初からいいものを作れると思うかい？一〇年、二〇年かかって、やっと一人前になるだろう？俺たちはカーペンター（大工）と同じなのさ」

さらにスコットが続けます。

「世の中にある情報を自分なりの視点で集めて、CIAと同じように、分析すればいいだけなんだよ」

これは私にとって、その後の人生を変えるほど、示唆に富んだ言葉でした。

具体的にはどのような情報を集め、どのように分析すればいいのでしょうか。キーポイントとなるのは、いい情報とは「自分の人生を切り拓く情報」であるということです。

ほとんどの人は、お金持ちの家に生まれたわけではありません。普通の家庭に生まれた

人たちが、その後富裕層になる人と貧困層になる人に分かれるのです。どこに分かれ目があったのでしょうか。

それこそが、「情報」と「未来予測の力」の差です。

富裕層の多くが高学歴なのは、なぜでしょうか。学歴が高いからといってお金持ちになるとは限りませんが、統計的に高学歴の人が富裕層になっているケースが多いのは事実です。それは、情報と未来予測の力をもっている割合が比較的高いからです。

直属の課長に呼び出されたのは、入社して三日目のことだったと思います。

・・・

課長は眼下に広がる大阪の夜景を指してこう言いました。

「明日から、この大阪の町すべてがきみたちのお客さんだ」

見かけによらず、思いのほかロマンチックなことを言う課長だと思った時間は、一秒にも満たなかったと思います。次の言葉のほうが、圧倒的に迫力があつたからです。

「一軒ずつ、片っ端から飛び込みに行けー」

**営業は、数字をあげることがすべてです。**

ベテランだろうが新入社員だろうが関係ありません。私たちは課長の言いつけどおり、翌日から飛び込みで一軒ずつ回りました。

「その日、何軒回ったか報告しろ。どのようなところに行って、どのような話をしたか、すべて営業ノートに書いて提出するんだ」

それ以外にも、上場企業の株主名簿を渡されました。そこには株主の名前、住所、電話番号が書かれています。片っ端から電話をかけてセールスも行いました。

約半年間に及ぶメリルリンチの研修プログラムを無事切り抜け、三つの資格試験にも合格し、私は東京に戻ってきました。

メリルリンチの東京支店は当時、虎ノ門の三井ビルにありました。私がそこへ帰ってくると、アメリカ人の支店長が支店を案内してくれました。そして、ガラス張りのブースを指して微笑みます。

「ミスター・スガシタ、これがきみの席だ」

大きなデスク、重厚なソファ。しかも、秘書まで控えています。

「今日から彼女がきみの秘書だ。何でも言いつけて構わない。コーヒーを頼むのも自由だ」

さらに支店長は続けます。

「朝何時に出勤して、何時に帰ろうがきみの自由だ。ただし、きみと秘書の給料、それにこのブースにかかる家賃などは、きみ自身が稼ぐのだ！」

さすがはアメリカ企業。ドライな発想です。支店長はごていねいに、私にかかるコストを月単位、年単位で具体的に提示しました。

「最低限、これだけは稼いでくれ。それさえクリアしてくれれば、どこで何をしようがきみの勝手だ」

「菅下君、日経新聞に書いてあるような情報は、誰でも知っているんだよ。僕は、日経の解説なんか知らない。時間の無駄だからもう来ないでくれないか」

私は飛び込み営業を経験しているので、**断られるのには慣れています**。大和証券時代には、下駄屋の主人に下駄を投げつけられた同僚もいます。断られても断られても通い続けることはできたとは思いますが、この時ばかりは何の解決策もなく通い詰めても意味がないと悟り、どうすれば話を聞いてもらえるのか必死で考えました。

たどり着いたのは、三井物産の財務部長が知らない情報を提供することでした。人は、知らないことを教えてくれる情報源には、耳を傾けるものです。

私は、人混みにはほとんど行きません。人の多いデパートや駅は、極力避けるようにしています。**人混みは、怪我をする可能性に溢れている**からです。

投資を行うとき、経済や金融の知識はもちろん必要です。しかしながら、そうした知識をせっせと勉強しても、投資で成功することはできません。

なぜなら、投資で勝利を収めるためには、他の人に先んじて、「**明日起こる出来事**」を**あらかじめ予測できない**といけないからです。

その確率が高い人ほど、限りなく勝利に近づくことができます。つまり、自分なりの情報収集、情報分析から未来を予測するノウハウを持っていることが、プロフェッショナルの条件なのです。

**いい情報が手に入れられるかどうか。それは、「住むところ」で決まります**。つまり、場所が大事であるということです。

なぜ中国では山間部から沿海部に人々が移住するのでしょうか。なぜ地方と東京では貧富の差が拡大するのでしょうか。なぜシリコンバレーに人が集まるのでしょうか。

いい情報は、ただ待っていてもやって来ません。いい場所に住み、いい人に会うことによつてのみ手に入れることができるのです。

投資の現場に長くいる経験から、投資には自己暗示が必要だと言えます。

**自分は強い、自分は運のいい人間だ**という自己暗示が**投資の成否を左右する**のです。インスピレーションは、自己暗示と非常に近いところにあります。インスピレーションと自己暗示によって、自分の運を切り拓くという意識が重要なのです。

「念ずれば花ひらく」

仏教詩人の坂村真民の詩があります。自分は絶対に社長になると強く思っている人と、まったく意識のない人では、社長になる確率は間違いなく違います。

ベンチャー起業家の自叙伝を読むと、若いときに「自分は社長になる」と一念発起しているケースが非常に多いことがわかります。思いついたときは、ただの人です。周囲の人にバカにされても、自己暗示をかけ続け、結果、社長になっている人が多いのです。

その結果、このコラムの執筆者のなかで定点観測するに値する存在として私が注目しているのは、露崎達郎氏と久保寺寛次氏に絞られました。あくまでも、私の視点で絞ったお二人、ということです。

私がお二人の予想を参考にするようになった理由は、二点です。

まずは、相場に対する見通しが私と近いという点です。私も相場に関わる人間の端くれなので、独自の視点で情報を集めて未来予測をしています。考え方、見方にはそれなりに自信をもっています。その考えと、お二人の視点が似ているので、安心して信頼するようになりました。

もう一点は、定点観測をしているうちに、お二人の予想の精度が高いことがわかったからです。

土曜社という出版社が刊行している『世界論』です。

...

この本は、毎年発刊されているそうです。これを定点観測すれば、その時点でのオピニオンリーダーや世界情勢がわかります。聞いたこともないという人は多いでしょうが、本屋でベストセラーランキングだけを頼りにしては情報のプロ、賢人にはなれない、という私の考えの証左となる本だと思います。

一九八四年一月、アメリカに本拠地を置くキダー・ピボディという証券会社が新しく東京支店を開設するにあたり、引き抜かれたのです。

メリルリンチに転職してから一〇年が経っていました。そろそろ新しいことをやりたくなっていた私は、メリルリンチの部下五人とともにヘッドハンティングを受け入れることにしたのです。

偶然のことですが、このときからキダー・ピボディを退職する一九八九年一月までの五年間は、ちょうどバブル経済期と一致します。

株価が常に上がっていくので、営業に行けば儲かり、お客さんが向こうからお金をもってやってくるような恵まれた環境で仕事をしていました。そんな状態ですから、会社の経費は使いたい放題、給料はうなぎのぼり、ボーナスは取り放題という、今では考えられない時代です。

その一端をお話ししましょう。

新しく日本に進出した証券会社なので、法人部には最初、お客さんが一社しかありません。まさにゼロからのスタートでした。しかし、あっという間にお客さんは増えていきます。ある総合商社のお金を一〇〇億円預かり、何十万株という単位で売買もしていました。

しかし、儲けさせないとお客さんからの信用を失うので、そのプレッシャーは並々ならぬものがありました。

夜は銀座、赤坂、六本木、新橋、神楽坂と、連日接待をしたりされたりが続きます。昼

もすべてビジネスランチが入っていて、それ以外の時間はすべて相場の世界で切った張ったを続けていました。

心休まる時間はありません。

そのような状態が続くなか、最終的には部下が二〇人にまで増え、取引先も二〇〇社を超えるまでになりました。

たしか一九八八年の八月だったと思います。

暑い夏の朝、私はベッドから起き上がれなくなっていました。肉体的にも精神的にも疲れ果て、会社に行くことができなかつたのです。

「これはダメだ。辞めないと死んでしまう」

大げさではなく、生命の危険を感じるレベルでした。ためらうことなく、会社に退職を申し入れました。

ちょうどそのころ、政府保有の NTT（当時、日本電信電話）株の放出が話題となっていました。最初の放出は一九八七年二月です。初値は売り出し価格より四〇万円高い一六〇万円をつけ、四月には三一八万円の高値をつけるべらぼうな勢いでした。

私が退職する直前の一〇月には、第三回目の放出が行われます。

そのとき、野村謹券新宿支店の前に長蛇の列ができていた様子をニュースで見ただけです。

並んでいるのは、いかにも相場に手を染めていそうな人ではありません。主婦、サラリーマン、OL など、株にはあまり嫁がないような人ばかりです。まるで、当たるとわかっている宝くじを奪い合っているような印象を受けました。

こんなことはありえない。

「天井が近い」

そう思いました。

二〇一一年三月十一日、東日本大震災が起きました。私は外に出かけていて被害を受けませんでした。オフィスの状態が気にかかり、すぐに戻りました。

当時、私のオフィスは大手町にあるオフィスビルの二八階にありました。地震の揺れによってエレベーターが止まってしまい、階段を歩いて二八階まで上らなければなりません。

このとき私は、このオフィスにいてはいけないと判断しました。

**エレベーターに乗っている時間が長ければ地震で閉じ込められてしまう可能性が上がりますし、非常事態に階段を二八階分も上り降りしないといけません。**

怪我をしないために人混みは避けると申し上げましたが、階段だって足を踏み外して転げ落ちる可能性は否定できません。

すぐに低層階のオフィスに移ろうと決意し、三カ月後の六月には現在のオフィスビルに引越しました。現在のオフィスは三階にあり、エレベーターが止まったとしても、階段は苦になりません。

相場世界では、「ヘタな難平、損の上塗り」という格言があります。相場のプロは、原則として難平買いはしません。しかし、当時の私はITバブルに浮かれていたもので、さらに上昇すると思ひ込み、天井で株を売ることができなかつたのです。

結局その後、IT株の大半の株価が半値、ひどいもので四分の一になりました。それでも、間違いに気づいたら、相場のプロは損切りします。含み損を抱えた株を持ち続けているのは、死に体を抱えているようなものです。運が落ちる行為でもあり、売却の決断をしなければなりません。

自分のやれる範囲でいい場所に住む。

自分のやれる範囲でいい場所にオフィスがある会社に勤める。

いい場所に住んでいる人と友達になる。

いい場所にある病院に行く。

いい学校がある周辺に住む。

私は技術系に明るくないので詳しいことはわかりませんが、はやぶさの技術は画期的な発明で、この技術を仮に軍事転用すれば、日本の軍事力はたいへんな水準になるそうです。

また最近、ステルス（低被探知の）戦闘機という世界最先端の航空機の独自開発に日本が成功したと言われています。日本の技術力は、それほどすごいのです。日本の技術力が未来を切り拓いていくという予兆のひとつです。