

# 『まいこばなし』

※スパークスのボトムアップ・リサーチを通じて、  
MY小話として舞妓さんが日本株の情報をお伝えします。  
スパークスの日本株の情報発信レポート



第9号 (2009年3月9日)

## 「投資のチャンスは己にあり」

「デジタルカメラはCMでよく見るけれど、今後どのくらい売れるのだろうか？」  
「任天堂のWiiの流行はどのくらい続くの？」  
「大ヒットしたユニクロのヒートテックは来年も売れるか？」

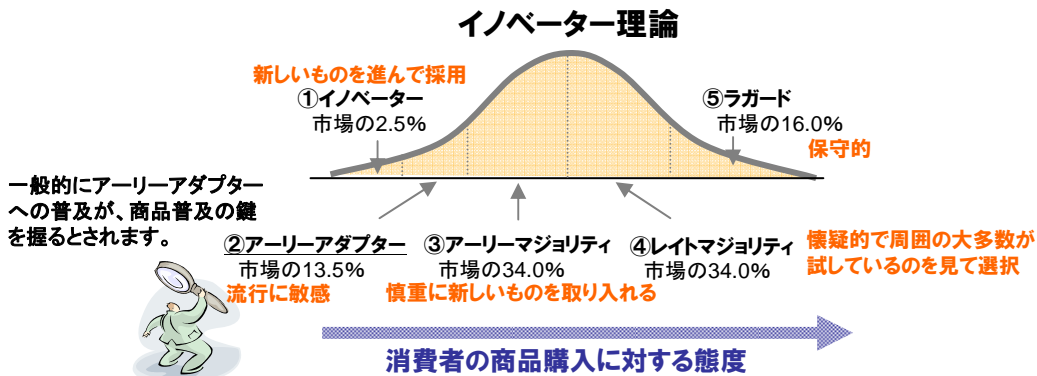
こういった疑問はアナリストが常に頭の中で考えていることですが、過去を振り返ってみると理由が簡単に説明できる時もありますが、事前に予想するのは難しいものです。

このような疑問は、企業を分析するアナリストにとって永遠のテーマでもあると思います。ではどのように分析するのか？アナリストの分析手法は専門家ならではの分析もありますが、ベースの考え方は非常にシンプルな考え方をを使う時もあります。

それは『他人がどう考えるか』と『自分がどう考えるか』の2つの視点で捉えるということです。そして、そこから何がどの程度売れて、その結果として企業の業績がどうなるかなどの仮説を組み立てます。

商品がどのくらい売れるのか、それがいつまで継続するのか？

これを考える際に、個人的に参考にしている「イノベーター理論(\*)」という興味深いフレームワークがあります。イノベーター理論は、商品を購入するタイプを5つに分類したものです。



\*イノベーター理論: 1962年に米・スタンフォード大学の社会学者、エベレット・M・ロジャース教授 (Everett M. Rogers) が提唱



本資料は、スパークス・アセット・マネジメントが情報提供のみを目的として作成したものであり、金融商品取引法に基づく開示書類ではありません。また特定の有価証券の取引を勧誘する目的で提供されるものではありません。スパークス・アセット・マネジメントとその関連会社は、本資料に含まれた数値、情報、意見、その他の記述の正確性、完全性、妥当性等を保証するものではなく、当該数値、情報、意見、その他の記述を使用した、またはこれらに依拠したことに基づく損害、損失または結果についてもなんら補償するものではありません。ここに記載された内容は、資料作成時点のものであり、今後予告することなしに変更されることもあります。また、過去の実績に関する数値等は、将来の結果をお約束するものではありません。この資料の著作権はスパークス・アセット・マネジメントに属し、その目的を問わず書面による承諾を得ることなく引用または複製することを禁じます。



# 『まいこばなし』

スパークスの日本株の情報発信レポート



興味があるモノによって、自分がどこに属するか異なるとは思いますが、自分の分類としては、流行に飛びつくタイプなので『アーリーアダプター』に分類できると思われます。薄型テレビもデジタルカメラも携帯電話も、私は10人中、1~2人目に買う人でした。つまり、自分の消費動向を参考にしながら他者動向を予想します。自分が実際に買ったモノは、初期段階の購入であると判断でき、今後その他の人が購入するという分析です。そして今後購入する可能性が高いと予想できます。

例えば、薄型テレビは自分が買った時点から、「まだ国内薄型テレビ市場はピークアウトしていない。新規購入者はまだ5倍はいる可能性が高い。」と予想します。このように、自分の購買態度を把握しておくことで、将来のモノの売れ行きに対して考えを組み立てる1つのヒントになります。

※もちろん、これだけで判断することはできないため、実際は様々な定性情報・定量データを総合的に分析することになります。

このような考え方は他にも、メガヒットとなった任天堂のWiiや、昨年冬の注目を浴びたユニクロのヒートテックの売れ行きなど、株式市場の注目している商品の見直しにも使うことができます。

自分の消費動向から、将来他人がどのような購買行動をとるか、を予想する1つのヒントとして考えます。このような考え方は、誰にでもできるシンプルなものです。

あなたの購買態度はどの分類に入りますか？ 特に、アーリーアダプターが買うとその後の分類の人も購買する可能性が高い、と言われますので、アーリーアダプターの方は参考に使ってみて下さい。

投資時の分析のベースとなる考えは、常識的な考えを積み上げたものであることが多く、けっして奇抜なものではありません。

「投資のチャンスは己にあり。」

アーリーアダプターである私は、今日も自分の購買意欲に問いかけながら、次に何が売れるか、そしてどの企業が業績を上げられるのか、企業分析と将来予想に励んでいます。



※当コラムは執筆者の見解が含まれている場合があり、スパークス・アセット・マネジメント株式会社の見解と異なることがあります。



本資料は、スパークス・アセット・マネジメントが情報提供のみを目的として作成したものであり、金融商品取引法に基づく開示書類ではありません。また特定の有価証券の取引を勧誘する目的で提供されるものではありません。スパークス・アセット・マネジメントとその関連会社は、本資料に含まれた数値、情報、意見、その他の記述の正確性、完全性、妥当性等を保証するものではなく、当該数値、情報、意見、その他の記述を使用した、またはこれらに依拠したことに基づく損害、損失または結果についてもなんら補償するものではありません。ここに記載された内容は、資料作成時点のものであり、今後予告することなしに変更されることもあります。また、過去の実績に関する数値等は、将来の結果をお約束するものではありません。この資料の著作権はスパークス・アセット・マネジメントに属し、その目的を問わず書面による承諾を得ることなく引用または複製することを禁じます。