新NISAで買っていい？企業診断

ムニノバホールディングス

新分野開拓に期待

国際マネー（外国人）常連はキオクシアホールディングス、ソフトバンクグループ、古河電気工業、フジクラ、アドバンテスト、JX金属、東京エレクトロン、レーザーテック、ディスコなど。時価総額ランキング上位銘柄と重なる。

彼らはこれらの銘柄をポートフォリオの〝核〟にしている。国内勢もそうだ。ド真ん中の銘柄をファンドに組み入れていないと、運用競争に負ける。基本は「Buy and hold」（買って、長期保有）である。

このため、主軸株の浮動玉は吸収されてしまっている。日銀のETF買い（優良株を中心に37兆円取得）の効果があろう。

この結果、値幅効果が顕在化する。すなわち、上がる銘柄はトコトン上がる。

外国人は3月第2週～第4週に、2兆5188億円売り越したあと、4月第1週～第2週には一転、3兆5568億円買い越した。買ったのはやはり、流動性の高い銘柄群だ。彼らはイラン戦争、トランプ大統領のコメントに一喜一憂していない。戦争は早期に終わる、と判断している。

外国人はトランプ大統領に一喜一憂しない（ロイター）

なお、1単元の価格が高いのはファーストリテイリング、ディスコ、SMC、MARUWA、キーエンスなど。この5銘柄は6万円を超えている。上位3社は7万円超だ。100株買うのに700万円が必要になる。

次いで古河電気工業、東京エレクトロン、レーザーテック、光通信が4万円超だ。さらに、三井金属、キオクシアホールディングス、精工技研と続いている。これらは3万円超だ。100株買うのに要する資金は300万円強である。

東証は最低売買金額を「50万円未満にせよ」と指導しているが、日本市場には一般的に買えない銘柄が存在する。

まあ、これらの銘柄は株式分割を実施するか、当面としてはアメリカ市場並みに1株取引に踏み切る時期ではないだろうか。

一方、昨今の株式市場では株価が安い銘柄、流動性の乏しい銘柄は徹底的に嫌われる。しかし、そんな銘柄は長期・逆張りの投資家、NISAには最適と思う。

消費者金融やカードビジネス

ムニノバホールディングス（547A）は旧アイフルだ。そう、消費者金融をメインビジネスとしていた。現在はカード、信販、保証、電子マネーなど多彩に展開、イメージは一新されつつある。

業績は好調だ。1株利益は2025年3月期が47円（24年3月期は45円）、26年3月期が63円、27年3月期が68円と予想されている。

配当は25年3月期は1円だったが、26年3月期は12円、27年3月期は13円とする。株価は440円がらみ。PERは7倍台、PBRは0・8倍台と割安である。

知名度は極端な話、「ゼロ」に近い。割安なのはやむを得ないものの、会社側は「うちにはIT技術者が500人いる」と豪語する。今後、海外を含め新分野開拓などの展開が期待できる。

（経済評論家・杉村富生）

語り部の経営者たち

本紙・杉本勝之

HTC（我が家）臼井宏太郎社長 53歳

フリーターから外資系ホテルの正社員に

札幌市で「デイサービス我が家」を運営しているHTCは、デイサービスを中心に、認知症対応型、訪問看護、居宅介護など12事業所を展開。半数近くが赤字ともいわれるデイサービス業界で、毎年のように新規事業所を開設し、全事業所で黒字化を達成している。

「我が家に関わる全ての人の幸せ」を経営理念に掲げる臼井は1973年2月、大分県日田市生まれ。呉服店を営む両親と臼井、妹、弟の5人家族だったが、中学の頃に両親が事業に失敗。家計を支えようと新聞配達のアルバイトを始めたが、高校で両親が離婚する。

「多感な年頃ですから、最初は周囲の目が気になりましたし、世間一般から見たら苦労したように映るんでしょうが、そうした境遇を恨むことはなかったですね。むしろ、そのおかげで同世代の友人より早く成長できたように思います。

②当時から割とポジティブに捉えていました」

新聞配達は中学から高校卒業まで続け、1991年4月、福岡市の九州産業大学経済学部に推薦入学。入学金だけは親が出してくれたが、学費や生活費は自分で稼がなければならなかった。

「どうしてもアルバイト中心の生活になりますし、学費を払うのも苦しくなって……」

2年生になる直前に中退。その後は福岡市内の居酒屋で住み込みのアルバイトをしながら、昼はチェーンのレストランと掛け持ちで働いた。

「生活のためでしたし、当時はやりたいことも漠然としてたんですが、そのうち自分は人と接するサービス業が好きで、それを極めたい、という思いが芽生えていったんです。サービス業の頂点って何だろうって考えた時に浮かんだのが、ホテル業界でした」

ちょうどその頃、レストランの常連客から「ウチに来ないか」と旅行業界に誘われたという。

「でも、自分はホテルでサービス業を極めたいと話したら、福岡市内に外資系の一流ホテルがオープンするという話を教えてもらえたんです」

その外資系ホテルの福岡進出は業界内でも話題になり、競争倍率も高かったが、レストラン運営会社の部長に推薦状も書いてもらえた。おかげで狭き門を突破し、1996年に正社員として採用されることになった。

「その部長さんは気難しいことで有名でしたが、アルバイトの私にそこまで……本当に恩人ですよね。フリーターだった私も最初は嫌われていましたが、社員以上の気持ちで一生懸命、丁寧に仕事をしていたら、だんだんと認めてもらえるようになって。転職した後も、ホテルのレストランに来店してもらえました」

ホテルではメインダイニングといわれる中華レストランのウエーターから始まり、イタリアン、オールデーダイニングの洋食レストラン……アシスタントマネジャーになるまで5年間、無我夢中で働いた。

（つづく）

【連載133】それ間違いかも!? ビジネスマナー常識チェック

マナー講師 金森たかこ

紹介のマナー編 ①

新年度を迎え、職場には新しい顔ぶれが加わりました。出会いが増えるこの時期、人と人をつなぐ場面も自然と多くなります。新入社員の中には、名刺交換の仕方は教わったものの、紹介についてはよく分からないという方もいるのではないでしょうか。

今回からは、「紹介のマナー」をテーマに、関係をスムーズに築くポイントを見ていきます。

■名刺交換と紹介の違い

名刺交換については既に本連載でお伝えしています が、ここで「名刺交換」と「紹介」の違いを確認しておきましょう。

名刺交換は、本人同士が直接行い、会社名や役職、名前といった情報を正確に伝えるものです。一方、紹介は第三者が間に入り、その人がどのような立場で関わるのかを伝える役割を持ちます。

つまり、名刺交換では「誰か」が分かり、紹介では「どのように関わる人か」が分かるのです。

■紹介の基本

紹介では、誰から先に紹介するかがポイントになります。一般的には、立場の低い人から高い人へと紹介します。例えば、新任配属で上司に部下を引き合わせるときは、部下から先に紹介します。また、自社の人をお客さまに紹介する際も、自社側から先に紹介します。こうすることで、上の立場の人が、相手のことや関係性をいち早く把握できます。

新入社員は緊張？

■紹介者の役割

紹介する人の役割は、単に名前を伝えるだけではありません。初対面の相手同士が安心して言葉を交わせる状態をつくることです。

そのためには、名前に加えて所属や役割を簡潔に伝えることも大切です。「営業を担当しております○○です」「今回のプロジェクトの窓口になります○○です」といった一言があるだけで、相手はどう話しかければよいかが分かります。

また、いきなり紹介するのではなく、「ご紹介させていただきます」と一言添えることで、双方が向き合う準備ができ、その後のやりとりもスムーズに進みます。

紹介の仕方ひとつで、会話の始まり方が変わります。相手同士が自然に言葉を交わせるようにすることが、紹介者の役割です。

■今の時代だからこそ

オンラインでのやりとりや、働き方の多様化が進む今、肩書だけでは関係性が伝わりにくくなっています。社内外の境界や役割も複雑になり、「誰が何を担うのか」がすぐに分からない場面も少なくありません。

だからこそ、紹介の一言で関係性を伝えることが重要です。「この分野を担当しております」といった補足があるだけで、相手は安心して会話に入れます。

＝隔週火曜掲載

▽かなもり・たかこ　大阪府出身。ビジネスマナー講師として、企業や行政機関などで講演・研修・コンサルを行う。フリーアナウンサーとしても活躍。