



「大きく立派な企業」から 「経営者の顔が見える企業」へ

「花が咲きそうな会社に種を播き、実りから分け前をもらい、再び種を播く。投資って、こういう作業の繰り返しだがね」。値上がり益の追求に目が向きがちな株式投資にあって、配当を重視した投資手法と、企業育成を旨とする投資哲学で巨万の富を築き、「花咲爺」を自称した竹田和平。竹田製菓(現・竹田本社)の創業者であり、「和製ウォーレン・バフェット」の異名を持つ著名個人投資家でもあった竹田は、没後8年経った今も、多くの信奉者を持つ。

愛知県の菓子業者の家に生まれた竹田は戦後、菓子職人の父の右腕として10代から経営を主導。駄菓子屋で量り売りされていたタマゴボーロの袋詰め販売を思いつき、他社に先駆けて製造を自動化。同社をタマゴボーロで全国一のメーカーに飛躍させた。会社を軌道に乗せた1956年、余剰資金を運用しようと23歳で株式投資を開始。当初、購入したのは「立派に見える」大手優良株。「儲けたい一心」で短期売買を重ねた。

「投資でなく投機だった」という運用を改めたきっかけは、1990年代に起きた大手企業の破綻劇。当時、その企業の筆頭個人株主であった竹田に、同社は破綻直前まで「(経

花が咲きそうな会社に種を播いた “和製ウォーレン・バフェット”

営に)問題はない」と繰り返すのみ。大量の株券は一夜で紙屑となった。個人投資家に対する当時の大企業の姿勢に違和感を覚えた竹田は、保有していた大手企業の株式を全て売却。代わりに、目を向けたのが中小型株群だ。

「経営者の顔が見え、決算書もシンプルでよく理解できる」と、新興市場に上場する有望企業の株式を積極的に購入。業績不振の企業があれば、「元気になってもらって、こっちも配当をいただこう」と経営者を訪ね、「わくわく、楽しく経営しなさい」と激励した。配当金には手を付けず、再投資を繰り返した結果、保有株式の時価評価は100億円を突破。竹田は100以上の上場企業の大株主欄に名を刻む著名個人投資家となっていた。

株主になるとは その会社の「旦那」になること

「投資は農業。株は畑で、配当は収穫物。株主である名主が注視すべきは畑の値段でなく、毎年収穫量」が座右の銘。株価に一喜一憂せず、一度買った株は長期保有が原則。

銘柄選びは、株価が割安であることと、経営方針を重視。主に2つの指標を使って有望企業を選別した。1つは税引後利益における配当金の割合である「配当性向」、もう1つは総資産に占める株主資本の割合である「株主資本比率」。株主に報いる姿勢と財務の安定性を測るモノサシとした。また、投資対象を中小企業中心とした分、分散投資を行った。保有銘柄数が増えた理由もそこにある。

口癖は「株主になるとは、その会社の旦那になること」。「育てる気持ち」で株価の上昇を待ち、上がりずとも、「割安で買ったのだから、配当を得て快適な気分になればいい」と満足する。配当のお礼として投資先に純金メダルを贈るなど、企業を鼓舞する「旦那道」を終生貫いた。晩年は投資先を減らし、経営者教育に力を注いだ。

利他的な投資姿勢を貫いた竹田には、マネーに関する名言が数多い。中でも「投資で得たお金を世のため人のために使うと、お金はどんどん増えていく」は、いかにも投資の花咲爺を目指した竹田らしい一言と言える。

竹田和平

1933～2016年

ただかわへい ● 竹田製菓(現・竹田本社)を創業し、「タマゴボーロ」や「麦ふあし」をヒットさせ、テーマパーク「お菓子の城」も開設。個人で100社以上の中小型株に投資した一方、人材育成を目的に「まろわ講」を主宰。自身の経験や財産を社会に還元した。