【実例紹介】中島聡さんの
「メタトレンド投資　10倍株・100倍株の見つけ方」
を始める前に、これだけは知っておいて

投資の心構え：ポートフォリオ構築と長期保有の実践

- コア・サテライト戦略での具体的な資産配分とリスク管理の提案
  - コアにS&P500などインデックスを置き、サテライトとして高リスクだが高リターン見込の銘柄に投じる戦略がある
  - ポートフォリオ全体の3%から5%程度を高リスク銘柄に投じることはあり
  - 5%程度であればゼロになっても全体影響が限定的で、当たり銘柄が10倍や100倍になれば貢献度が大きくなる
  -

  - 過剰に大きなポジションはメンタル的に保てないため、適切な分散が重要である
- 高期待値企業への投資における指標の使い方と限界、期待値での見方
  - 売上や利益の絶対値よりも市場が織り込む成長期待値が株価に与える影響が大きい
  - 既に高い期待が価格に反映されている企業は、目標達成でも大きく売られるリスクがある
  -

  - 期待値の高さを認識し、失敗リスクを受け入れる覚悟と小さなポジションが推奨される
  - 新たなメタトレンドを見つけても大きく賭けすぎず、長期保有を前提にした戦略が最適である

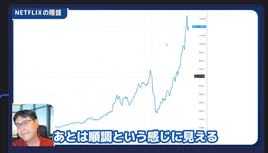
収益化戦略・新規事業と地域別の成長課題

- 広告モデル、パスワード共有対策、ゲーム化など収益多様化の取り組み
  - 米国では広告配信で広告主に精度の高いターゲティングを提供できる
  - パスワード共有対策やユニークユーザー管理で収益流出を改善する施策がある
  - ゲーム事業への参入はコンテンツIPの拡張として収益源とユーザー接点を増やす戦略である
  - これらの多様化はサブスク成長の伸び悩みを補う目的で実施されている
- 地域別展開の制約：中国市場未参入とインドにおけるスポーツ権利の競合
  - 中国では検閲の問題でNetflixは事実上サービス提供できず、成長市場が塞がれている
  - インドは人口規模が大きいがクリケット放映権を持つプレーヤー（例：ディズニー）が強く、Netflixが優位に立つのは難しい
  - 地域ごとの規制やローカルコンテンツの独占が参入障壁となっている
  - そのためのスポーツやローカルIPを手掛かりに市場浸透を図る戦略が考えられる
- 成長率鈍化の影響と成熟フェーズへの移行に伴う課題
  - 過去の成長率（35%、27%、24%、20%など）から最近の6%成長への鈍化があり、その期待値差が株価に影響する
  - 高い期待が織り込まれた企業は小さな成長差でも株価が大きく揺れる
  - 成熟フェーズでは新たな100倍を狙うより別の新興企業を探す重要性が示唆されている（元テキストの主張）
  - 今後の成長シナリオには広告やゲーム、地域展開が鍵になる可能性がある

ビジネスモデルの変化と競争対応の具体例

- DVD郵送からストリーミングへ転換したビジネスモデルの出発点と競合比較
  - Netflixは店舗不要で顧客住所へ郵送し、返却はポストでできるモデルから出発した
  - 伝統的店舗型ビジネス（例：ブロックバスター、ツタヤ、ゲオ）と比較して運用コスト構造と顧客獲得の違いがある
  - 店舗を持たないオンライン発の効率性とそれに伴うマーケティング投資の必要性がある
  - ブロックバスターがNetflix買収を断った（5000万ドル提示）の逸話があり、結果的に差が広がった
- データドリブンなユーザーインターフェイスとパーソナライズに基づく差別化戦略
  - Netflixは利用者の好みに合わせたレコメンデーションを早期に導入し、ユーザー体験で差別化した
  - タイトル表示順や個人ごとの推薦がコンテンツ消費を促進する仕組みとなっている
  - これによりコンテンツ視聴の最適化が可能となり、サブスク継続に寄与する
  - Amazonなどと同様にデータを活用した見せ方が競争優位の一端を担っている
- オリジナルコンテンツ制作と差別化、スポーツやゲーム領域への拡張の事例
  - ハウス・オブ・カードやイカゲームなどのオリジナル番組へ資金を投じる戦略がある
  - 高品質なコンテンツ制作で差別化し、独自IPを軸に配信・ゲーム化・二次利用を目指す
  - 他社の独占的キラーコンテンツ（例：ディズニーのスター・ウォーズ、インドのクリケット放映権）とも競争している
  - スポーツ放映権獲得（例：日本のWBC）やゲーム参入は事業領域の横展開の一例である

チャートの見方と対数（ログ）表示の重要性

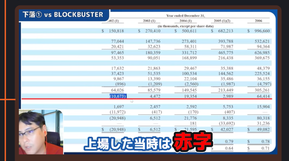
- 株価を価格スケールで見ると高値付近の変動が過大に見えるため対数表示で比べる必要がある
  - 

  - 価格スケールでは高値域の100ドル変動が大きく見え、実際の下落は割合で見るべきである
  - 対数表示にすると同じ長さが同じパーセンテージの下落を示し、売買時の損失比率を視覚的に比較できる
  -

  - Netflixの長期チャートを対数で見ると、表面的には一度の大きな下落に見える箇所が複数の大幅下落として認識できる
  - 投資家は対数チャートで『どの下落が本当に重大か』を把握し、下落原因を分析することが重要
- Netflixを対数チャートで分析したときに見える三回の大幅下落とその意味合い
  - 対数で見るとNetflixには三回の本当に大きな下落があり、各回は70%前後の大幅な比率低下を伴っていた
  - 上場当初からの長期では小さく見える変動も、対数では重大な割合変動として評価される
  - これらの下落は投資心理や経営判断、競合出現などの出来事と連動しており、原因分析が必要である
  - 対数チャートを用いることで『長期で右肩上がりに見える企業でも複数の耐久試練が存在する』ことが明確になる

Netflixの成長変遷と三度の大きな下落の経緯

- 2004年の下落：ブロックバスターとの競争と顧客獲得コスト急増による70%前後の下落
  -

  - 2004年に価格が約5ドル台から1.35ドル付近まで落ち、約70%の下落を記録した
  - ブロックバスターなど店舗型競合が配送やサービスで攻勢をかけ、顧客獲得単価が急増した点が要因となった
  - 

  - 売上自体は伸びていたがマーケティング費や顧客獲得コストの上昇が株価に織り込まれて売られた
  - Netflixは方向転換せず既存モデルを極限まで改善することでこの試練を乗り切った
- 2011年の混乱：DVDとストリーミング分離での料金改定が原因の大規模離脱と株価下落
  -

  - 2011年にDVDとストリーミングを別課金に変更した結果、実質約60%の値上げとなり顧客流出が発生した
  - 会員数は1000万人から770万人、さらに620万人へと減少した時期があった
  -

  - CEOの判断ミスを撤回したが、株価は37ドルから約17ドルへ約70%下落した
  - その後オリジナルコンテンツなどで信頼回復を図り成長軌道を再構築した
- コロナの巣ごもり特需によるライバルの参入
  - 今まで目立った競合がいなかったが、ディズニー＋やHuluといった競合が参入してきてユーザーの取り合いが激化した
  - NETFLIXオリジナル作品を輩出し、独自性の活路を見出す