

元証券トレーダーによる
VALUの仕組みと運用



Ryuta@freak side

オレはVALUを知った時に衝撃を受けました。これはイノベーションだと。そのイノベーションを体験したいがために、VALUの発行主となり日々VALUで何が起きているのかをウォッチしています。そうすると、日々疑問に思うことも起きてきます。そこで、元証券トレーダーの立場からVALUの考え方を執筆しようと、筆をとりました。

VALUとはそもそも価値の源泉がないトレーディングカードと言えます。株式との絶対的な違いは、共益権、受益権等が、VALUにはありません。つまり、理論的価値というものがないといえます。もう少し説明すると、株式にはたとえば配当割引モデルがあり、将来受け取る配当を金利で割り引いたものの合計が株価だというものがあります。しかしVALUを持っていても金銭的な収入はありません。なので、VALUは極めてトレーディングカードに近いものと考えられます。

そこで優待の基本的な考え方が大事になってきます。まず、大前提として設定した優待を保有者全員に本当に提供できるのか、そこをまず考えるべきです。自分のVALUの価格を上げたい、もしくは売りたい、そのために無理な優待を付けるべきではないと考えています。

たとえば絵を描くクリエイターが優待に保有者の似顔絵を書くというものを付けたとします。そうするとVALUが売れば売れるほどクリエイターはその作業量の負担が増えてしまいます。さらに優待を使ったらVALUを売る人も出てきます。そしてその売ったVALUを買ったひとがまた優待を使うという悪循環になってしまう可能性もあります。絵を描くクリエイターが似顔絵を書くという優待をするよりも、普通に商売でやってその対価をもらった方が後腐れがないのではないのでしょうか。

また、金銭的な対価を優待につけることも疑問に思います。例えば農作業をしている人がVALUを買ってくれた人にその農産物を優待として渡す、これはトレーディングカードが欲しいのではなくて、おまけがほしい人もあらわれてきます。さらに、農産物を受け取った後、VALUを売る人も出てくると思います。嫌な思いをしないためにも、金銭的な対価は優待につけないほうがいいと思います。

ではどのような優待が良いのでしょうか。それは発行主と交流できる、そういう優待がいいと思います。VALUの購入者は、その人を応援したいと思ったからVALUを買うわけで、その人のファンです。その人と交流する、たとえばオンラインサロン、交流会、等は発行主の金銭的な負担が少なく良いものだと思います。

次に、いったん発行したらあとは、市場にゆだねる、それが大事なことだと思います。幾らで売りが出てたり、幾らで買いが入っていたり、はっきり言うとそれは発行主と全く関係のないことです。売り手と買い手が決めることです。値段を気にするなら、自分のできることをして、何をしたかVALUのタイムラインに流す。ここでいう出来ることとは本業であって、VALUを売ること

ではないと思います。

また、発行主同士で積極的に持ち合う、これは避けた方がいいです。自分のVALUを買ってもらったから相手のVALUを買う。心情的にはわかりますが、これを二人で繰り返したら、無限に値段が上がっていきます。今はルールはないですが、将来的にアウトになる可能性が高いです。持ち合いを全否定してるわけではないですが、自分が良いと思った方を買うのがいいと思います。

最後に、発行主のVALUの売り方について、丁寧に売るのが一番です。ただし、追加で売って収入を得たい場合は、他のVALUERの動向を気にしない方がいいです。他の売り手や買い手は納得した値段で指しているのです。その人のために、価格をどうこうする、という考え方は、逆にその人に対して失礼です。売り手、買い手にはそれぞれの気持ちや事情があって、その価格に指しているのです。それに対して、自分が一番の売主だからと言って、たとえば、買ってくださいとか、売らないでください、というのは、相場やその指値に対して失礼です。

あくまで、VALUは発行主にとって、インカムであって補助収入です。時価総額や価格は気にはなりますが、それを上げることが目的ではないと思います。なので、本業をして、タイムラインにやったことを流す、それがVALUの運用の仕方であって、価格は市場にゆだねるそれが大切だと考えます。