



I-OWA マンスリー・セミナー対談より ロボアドバイザーの可能性を探る

対談： 廣瀬 朋由氏、中村 仁氏、岡本 和久
レポーター： 佐藤 安彦

岡本： まずは簡単に自己紹介をお願いしますか。

廣瀬： はい。では、廣瀬朋由です。私はお金のデザインを谷家衛と共同で創設しました。それ以前は三井信託に約 17 年間、運用者として従事し、その後、岡本さんと一緒に 1999 年から BGI (バークレイズ・グローバル・インベスターズ) で機関投資家ビジネスをクオンツ運用という形でやっていました。そのままブラックロックとの合併の後、2012 年までいわゆる外資系での機関投資家ビジネスをやっていました。そのうち、最後の 3 年はブラックロックでの営業部門の COO (最高業務責任者) をやりながら、いかにインベストメント・フィロソフィーを維持しながら会社経営をしていくかというようなことを学んでいました。社会人となって、30 数年間まったく同じ資産運用業界を渡り歩いてきて、いまは、機関投資家向けのビジネスから個人投資家向けのビジネスということで、機関投資家に提供している運用のレベルを個人の皆様に提供したいという思いでやっています。お金のデザインを 2013 年に創設して 4 年目になり、更に拡大をさせていくにあたり、これから紹介する中村に社長を引き継ぎました。

岡本： 4 年目に入って儲けはできるようになりましたか？

廣瀬： まだですね。ですが口座開設、実働口座数も順調に増えており運用残高も 50 億円弱 (2016 年 12 月末現在) になりました。これからはユーザーインターフェースをさらに洗練させるとか、バックエンドのシステムに力を入れていきたいと思っています。

岡本： 白髪が増えた感じがしますが、やっぱり苦





長期投資仲間通信「インベストライフ」

労が多かったのかな？(笑)

廣瀬: そうですね(笑)。でもステージが大きく変わり始めたことを感じています。やっぱり若い人がこれからの個人向けのビジネスを引っ張っていかなくてはならないですね。機関投資家向けでは全く想定していないコストが個人向けのビジネスにはあって、それがフィンテックとしては重要な部分でなんですけど、そのコストを確認しながら交渉を進めていかなくてはならないと思っています。これから本人から話があるかと思いますが、元々野村証券での経験をもつ中村に、どのように対応していくか、そんな役割を担ってほしいなど考えていますね。

岡本: ありがとうございます。では、続いて中村さん、お願いします。

中村: はい。中村仁と申します。私は2005年に野村証券に入社いたしまして、最初3年間は水戸支店で営業をやっていました。そのあと、ニューヨークに転勤になりまして、野村資本市場研究所のニューヨーク事務所に外向という形で2008年から2010年までいたんですが、まさにリーマンショック前夜からその後というのを、ニューヨークでダイレクトに見てきました。実は、いま私たちが関わっているフィンテックの最初の種と呼ばれるようなものは、このリーマンショック後に生まれました。リーマンショックによって金融機関から優秀な人材が離れてしまったんですが、それでも金融をやろうと思った人たちがITと融合を始めたのがフィンテックなんですが、その頃私自身はリサーチャーとして、金融とITがどういう世界を作っていくのかというような事をレポートしていました。



それで帰国をして、野村証券の営業企画部に配属になりまして、今年の4月に野村証券の社長に就任された森田さんと、3月でだいこう証券の社長を退任された多田さんの直属のような形で働いておりました。「3年間、年間上限予算なしで好きな時に好きな国に行ってよい」と。その代わりに、「今、世界でどういう風なリテール金融の新しいものが生まれているのかを調べて、野村証券の5年から10年後のあるべき姿というのを描け」というミッションを受け、営業企画部にいる時は、本当にあらゆる世界で金融を見て、それを直接森田さんや多田さんにレポートして、かつ、超長期経営計画をまとめるといった事をやっていました。ですが、野村証券というのは面白い会社でして、こういった事をやっていても、もう一度現場に戻されて、結果を出さなくてはならないという本当に実力主義の会社なんです。3年間営業企画の仕事をした後に、京都支店のウエルスマネジメント課に配属になりまして、そこ



長期投資仲間通信「インベストライフ」

で上場会社のオーナーだとか未上場会社でも上場会社に資するようなオーナー企業を担当させていただいて、いわゆるプライベートバンク的な仕事をしていました。

そんな中で、2015年の夏にマネーフォワードの辻社長から、後に私が勤めることになるお金のデザインの共同創業者である谷家に会ってみないか、という誘いを受けました。「事業の拡大に貢献できる人材を探している」ということだったのです。実際に谷家に会って、そこで色々話をしますが、私が元々野村証券でまさにやってみたくて思っていた、「金融とITを組み合わせて今まで世の中でできなかった事をやる」という理念に共感して、2016年4月にお金のデザインに転職することになりました。私にとってははじめての転職になります。

岡本：野村証券からみると、せっかく育ててきて、「何でも好きな事やっていいぞ」と言っていたら辞めちゃった(笑)みたいなことになりましたが、そのあたりは大丈夫だったんですか。

中村：はい。確かにその通りです。実は2015年の年末に、営業企画部時代の上司であった森田さんと、谷家と私の3人で食事をしまして、「野村証券を辞めるな」というお話をいただきつつも、「いや、新しい世界に行って仕事をさせた方が良い」というような話合いがありました。色々野村証券でもやれることはあるんじゃないかという話もあったのですが、結局は、ゼロから新しいものを作りたいということで決断し、今日に至っています。

岡本：何も野村証券と敵対していこうという訳でもないですからね。私も元々日興証券にいて辞めたけど、日興とケンカする必要もないですからね。それに今だって、良い会社だったなと思っていますよ。友達もたくさんいるし。今はもうこういった事にこだわる時代ではなくなってきましたよね。

中村：はい。それで転職してからのこの一年間は、事業提携だとか資金調達といったところに注力していました。大手の地銀や、リクルートや丸井、日本交通などの非金融機関からの調達をやりつつ、業務提携もやってきました。

岡本：調達といいますと、融資を受けるということですか？

中村：いいえ、融資ではなく出資になります。第三者割当増資です。

岡本：なるほど。では、資本金が大きくなった？

中村：資本金は1億円ですが、資本準備金として32億円ほどあるという状況です。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

廣瀬: それと我々は個人型 DC(確定拠出年金)業務にも参加してまして、MYDC という子会社が DC 運用関連運営管理業務をやっています。そこには別の出資をいただいていますので、グループ全体では 38 億円ほどの資本金になっています。

岡本: 38 億円の資本総額があると、収益をあげていくのが大変そうですね。

廣瀬: はい。これはもうそれなりのプレッシャーがあります。それと株主の数でいきますと 50 名を越えていますから、非上場とはいえ半分上場しているのと同じだと思っています。そうすると収益をあげていく目安として、お客様がどれだけ集まっているのか、どういったプロファイリングのお客様が集まっているかとかが大事なポイントになるんですね。大体、資産運用のサービスですとシニア層が多くなるんですが、我々が期待されるのは若い人達をサポートする事なので、そういったプロファイリングのお客様を集めていることができているのかを問われるんです。ありがたいことにお客様の 8 割が 40 歳以下の方なので、その点ではターゲット通りにいっていますし、そういった点が複数の地銀にも興味を持っていただいている要因かなと考えています。

岡本: 最近フィンテックだとかロボアドバイザーだとか話としては色々聞くんですが、お金のデザインの運用というのは、フィンテックというものをどのように考えています？

中村: はい。フィンテックという定義はすごく幅が広くて、決済も家計簿もフィンテックになります。そういう事で言いますと我々は資産運用のフィンテックということになります。その中でも我々は 5 つのライセンス、具体的には、第一種金融商品取引業、投資顧問業、投資助言・代理業、投資信託業で、子会社の MYDC では DC 運用関連運営管理業とこれだけのライセンスを有してフィンテックをやっている会社は、他にはないところになります。そして、ロボアドバイザーというのは大きく 2 つに分けることができると考えています。1 つは我々がやっているような一任型です。単にアドバイスをするだけではなく一任で運用までさせていただくというパターンです。もうひとつはアドバイス型と言いまして、例えば「あなたのプロファイリングでは、このような商品が良いですよ」ということをお示して、後はご自身でやっていただくというパターンです。

岡本: いわゆる投資助言葉ですね。

中村: そうですね。そういった中で、去年は 17 社くらいがロボアドバイザーという名前で事業をやっている状況ですが、我々のような、投資一任業でかつ、運用対象が海外 ETF に特化したロボアドバイザーは非常にユニークな存在であると考えています。また、運用モデルは、京都大学の加藤教授にアカデミック・アドバイザーとして監修していただいています。加藤教授は投資一任運用業務の第一人者と言われておりまして、GPIF の運用委員にも選出され



長期投資仲間通信「インベストライフ」

ている方です。その方に我々のポートフォリオの理論についてご意見をいただいています。また、お金のデザインとして京都大学に寄付をされているんですが、その寄付講座のような形で、お金のデザインのために最先端のポートフォリオを研究していただいています。そこで産み出された理論を実装するのをどうするかといった事については、そのアルゴリズムを自分達で作って運用までできるような体制をとっています。

岡本：世の中の声としては、「ロボットやコンピューター任せにしてそんなに上手くいくのか？」という疑問があるとは思いますが、あるいは、プロセスを重視した体系的な運用とジャッジメンタルな運用とのメリット、デメリットみたいなものについて、どのように考えていますか？

中村：運用というものには色々な考えがあると思います。個別株に関心があつてとにかくリターンを求めるという方もいると思います。または資産の保全を重視する考え方もあるかと思えます。そんな中で、我々がやっているのは資産保全の運用というのがコンセプトになります。つまり、とても重要になってくるのは、規律正しい運用を、人の判断ではなく機械的にかつ、すごく丁寧に運用し続けるということになるかと思っています。なので、我々は、人の判断を介さずに、データドリブンで全て導きだして組み立てます。また、運用の中身としては、最大30種類の海外ETFを使って、非常にきめ細かいポートフォリオを提示していて、かつ毎月リバランスというのを日本の中で唯一やっています。我々は機能別ポートフォリオとして、資産を成長させるグロース、安定的な配当を得たいインカム、インフレから身を守るインフレヘッジ、この3つの機能に合わせてお客様に資産を選んでいただいています。例えば、これまでの伝統的な資産三分法の場合ですが、リーマンショックの時には効果が限定的であったということがありまして、実際にカルパース(CalPERS:カリフォルニア州職員退職年金基金)やカルスターズ(CalSTRS:カリフォルニア州教職員年金基金)などで採用されているこういった機能別ポートフォリオ理論を日本の個人の皆さまに提供させていただいています。例えば、グロース40+インカム40+インフレヘッジ20を選択した場合ですが、去年は政治イベントがすごく沢山あって、毎月のようにポートフォリオが変わってしまうということがあったと思いますが、それを我々は毎月40+40+20に戻して続けるということをしします。かつ40のグロースの中のポートフォリオについてもバランスを整えます。例えば、トランプ大統領の就任でアメリカ株式が上がった時に我々がやったのは、アメリカ株のETFを売って、相対的に低くなった別の株式のETFを組み入れることでした。私たちはこういったことを毎月やっています。

やはり資産保全のためには、一喜一憂だとか今が良いとか悪いとかという感覚ではなく、本当に機械的にやり続けるというのがもっとも優れていることだと考えています。

岡本：なるほど。そして、リバランスをやり続けてもコストがあまり掛からないのは、証券免許を持っているから、ということですね。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

廣瀬: はい。その通りです。そして我々は、運用報酬以外に、売買手数料や為替手数料といったものを取っていません。全部そこに含まれています。まあ、よくあるのは、運用報酬を取りながら売買手数料は別途ということなのですが、我々にはそれはありません。1%で全部運用するといったものになっています。

岡本: これは盲点になっている点ですよ。企業年金の世界では非常の重要なポイントで、例えばすごく運用報酬の安いインデックスファンドがあったとしても、関連証券会社が売買手数料でその分を回収するようなことがないのか、もちろん最後はトラックエラーに出てくるんだけど、個人投資家には見えにくい部分です。どちらかというと、みんなが単純に「運用報酬が安いから良い」と言っているのを是正していかなければならないと思っています。

廣瀬: 去年のS&PのETFカンファレンスでも話題になっていました。色々意見がありましたが、単に運用報酬が安いということだけでは、フィデューシャリー・デューティーを守ったことにならないんですよ。そういった意味において、機関投資家に対するものと同じような考えでやっていかないとならない部分だと思っています。

岡本: 機関投資家向けの資産運用として90年代から始まった大きな変化が、いま着実に個人の資産運用の中に入ってきているのだと思います。いわゆるプロセス運用的なものはもっともっと広がっていくと思うのです。一方で、京都大学の加藤教授の理論というジャッジメンタルなファクターというのは残っているように思えるんですが、その辺はどうなんでしょうか？

廣瀬: 結局、データドリブンで全て運用するという訳ではなくて、長期の運用はデータドリブンとはいえ、20年間を予測できる話ではないので、やはり、どのインベストメント理論に立脚しているのかという事が全てでありますし、その枠組みを作るのは人間の仕事なんですね。よくあるのは、AIでガラガラポンとして将来を当てますというものですが、これには理論はなくて、一秒先は当たるかも知れないけれど、「それに、一年先や十年先もでも適用できますか？」という話なんだと思います。ですから、経済理論や運用理論をベースとして、資産保全をすべきですが、一番困るのは、市場環境によって動揺してしまうことでなんですよ、つまり相場環境や心理状況で運用方針が変わってしまうことなんですけど、これを防ぐのがプロセス運用にとって大事なところであって、そういったものに左右されないのがフィンテックのフィンテックらしさなんだと考えています。

岡本: なるほど。最初のインデックスファンドが1971年にウェルス・ファーゴ銀行の投資部門によって年金向けに開発されて、そのあと、1975年にバンガードが個人向けのインデックスファンドの販売を始めました。そこから今までに色々進化していく過程において、コンピューターの性能が高度化し、かつ、扱いやすくなりました。市場を細かいセグメントに分割するよう



長期投資仲間通信「インベストライフ」

なりましたね。つまり細かい市場セグメントごとのインデックスが作られました。一方で全体をまとめていく方向もあって、全世界の市場全部をまとめて見る指数も誕生しているわけですよ。その双方向の動きでETFが進化してきたという意味では、コンピューターの果たした役割は大きなものがありますし、それがようやく個人にも使われるようになってきたんですね。そんな状況の中で、個人投資家のニーズはどの辺りにあると感じていますか？

中村：我々のお客様自体が、投資経験が「全くない」という方が43%で、「ある程度ある」という方が46%です。89%の方が実は資産運用ということをほとんど知らない方なんですね。また、世代で言いますと、80%が40代以下で、うち15%が20代以下という非常に若い世代で構成されているという特徴があります。年収で見ますと、500万円以下の方が過半数ですので、極々一般の資産形成層の方が初めて投資というものをやっている、またはそういった方々は初めて投資をする際に選んでくださっているということになります。

昨年9月に1,000名ほどの方に対して「なんで投資を始めたのですか」というアンケートを実施したのですが、その方々の回答の第一位が「預金金利だけだと心配」でした。第二位は「自分の求めた資産運用だった」でした。第三位は「将来の年金受給に不安がある」ということでした。我々の大前提は資産保全なんですが、今の世代に投資を伝えていくためには、「資産保全をしましょう」と言ってもなかなかやっていただけないんですね。そこで我々がフィンテックの会社として何をやっているかという、まさに今のスマホとかに慣れているような方々に投資を始めて貰うにはどうしたら良いのかというのをコンセプトに考えています。やはり皆さんなんとなくなんですが、資産運用とか資産保全(購買力の維持)を考えなくてはならないけれど、本当に面倒くさいし、自分で管理できないという所があるので、そこを解決するためにサービスに支持をいただいているんだと考えています。

岡本：購買力を維持していくというのは、非常に適切な目標だと思います。例えばいま話を伺ったように、割りと若い人でそれほど高収入ではない人達が30年後を目指してやっていくとなった時に、例えば貰っている給料の内、70を生活費に回して30を将来のために残した場合、それをずっと続けていくと、購買力を維持するだけの目的だと退職した後の購買力が生活水準の70から30に下がるわけですよ。だから、それだけだと足りない。そこで何かプラスアルファのものが必要になる。具体的には今の環境だと物価上昇率の倍くらいのリターンを得られるような運用が必要ではないかと考えているんですが、その辺りについてはどう思いますか？

廣瀬：それについては、我々がグローバル分散投資をしているということに関連してきます。やはり日本への投資だけだとGDPが0%をちょっと越えるかどうかということですし、人口動態的にも少子高齢化が進むというのがわかっています。ところが、世界全体でいうとGDPは3.5%くらいの成長が期待できるので、ここが一番大きなポイントになっています。いわゆる世の中にあるバランス型の半分位は日本に投資をしているのですが、そうすると先ほど



長期投資仲間通信「インベストライフ」

の問題にぶつかるんですよね。我々は世界全体の資産価値(購買力)にキャッチアップします。それは日本全体に投資するよりも遥かにリターンが高い。そういう所にベットしているからグローバル投資が重要だという考えになると思います。

岡本: なるほど。物価上昇率をターゲットにするというよりは、世界の GDP 並みの名目リターンを株式で取りにいつているということですね。

廣瀬: そうです。ですから、自分の貯めたお金を日本の中で順番を付けるのではなくて、世界でやって標準偏差 60 になるようにやりましょうという運用であって、たとえ日本の経済が悪くなくても、世界の中で偏差値 60 の位置を取れますよということです。

岡本: そういう意味では、今は、資産運用を始めるにはとても良い時期だと思っています。なぜかという、目先はとりあえず、債券のことはほとんど考えなくて良いからなんですね。今は、債券だって預金だって同じようにほとんどゼロですから。みんな預金は持っているでしょうから、その預金の 5%でも 10%でも株式の投資信託を買ってごらんということですね。で、それは日本の株式投資信託ではなくて、グローバルな株式投資信託にして、インデックスファンドでも ETF で良いと思います。こういった所から入っていくと、わりと入り易いと思いませんか。

それと銀行預金を持っているのであれば、実は「あなたはもう資産運用始めているんですよ」ということもできますよね。その辺を気付かせてあげることが投資教育の入り口としては、入りやすいし、そんなに難しい事ではないんだと思わせることができるのではないかなと思うんですよね。

少し話は変わりますが、先週、地方で講演をしていて、ある質問で一瞬ハッとして気がついた事があったんです。その質問者は若い男性で FX をやっているというんです。今までだったら、「FX ではなくて別の方法で資産運用した方が良いですよ」と話をするのだけれど、続けて話を聞いてみると、その青年は「自分の将来が心配なので資産運用がしたい」と言いつつ、「だけど FX は楽しいから続けたい」というのです。

つまり、FX は趣味なんですよ。海外旅行にいったり、ゴルフをしたりしてお金を使うのと同じ。しかし、FX が上手くいくかは別にして、彼らはまじめに退職後の資産をどうやって作っていくかということに対して真面目に感じているんですよね。だから、二者択一の問題ではないんだなということに気づかされた出来事でした。ゴルフが大好きな人に、ゴルフはやめなさい。資産運用をしなさいと言うのは意味がないですからね。そんなことしたら人生、つまらなくなってしまう。

廣瀬: 我々も「これって短期売買と何が違うんですか?」という質問をよく受けます。今の FX のお話もそうですが、短期売買は基本的にゼロサムゲームの中でやっている事なんですよ。だけど、資産形成というのは資産価値保全(購買力維持)なので、世界は伸びるということ



長期投資仲間通信「インベストライフ」

を前提にしたプラスサムゲームなんですよ。だから退職後を考えるならプラスサムゲームに乗るべきであって、ゼロサムゲームは趣味でやってくださいとしっかりと伝えないといけないですね。これを一緒に考えてしまうと混乱してしまうと思いますよね。

岡本：そうですね。それだから、FXをやっている、それが退職後のためにやっているつもりになっているとすると、それは誤っているということは伝えないとダメですね。

廣瀬：ゼロサムゲームとプラスサムゲームに関連した話で言うと、一任と助言というのは基本的なビジネスモデルが違って、一任ビジネスは、お任せいただいた中で売買が発生したとしても売買手数料を取らないのでプラスサムゲームの考えに乗っているんですね。根本的なビジネスモデルが違うんですが、投資一任と投資助言は似ているので一緒だと思われることは多いですね。

岡本：ロボアドバイザーやフィンテックというのは、ビジネスの形態としてラップ口座をシンプルにしたもののようなイメージを持っていたんですが、今お話を聞いていると、もっと幅広いものでむしろ個人のための資産運用会社のイメージを持つようになりました。

廣瀬：フィンテック+ロボアドバイザーで5~7のETFを出している他社と、私たちのように最大30種類のETFを使っているのが決定的に違うのは、スマートベータやファンダメンタル分析とかの考えを入れているからなんですね。アメリカ株といっても、単にS&Pではなくて、割安の小型や割安の中型というのも細分化して入れています。リスクファクターにベットしながらリターンを得ているんですね。その辺をやらずに単にS&Pを買っているというのは大型株を買っているのと同じなので、それでは3.5%のGDPの利益を享受できないということになりますよね。そういう意味においてETFを細分化していますし、国や地域に対してもブラジルやメキシコにもベットしています。こうやって細分化することでリスク分散にもなっています。そういう考えで、最大30種類というのは、リターンもあげるし、リスクコントロールもし易くなっているという面があります。その2つがあってシャープレシオがある。これをロボアドバイザーがちゃんと考えて作られているかなんですね。これは機関投資家ビジネスだと当たり前のお話なので、我々はそれを個人に対しても機関投資家と同じレベル感でやっていると考えているし、それを考えないで、分かりやすいからということで細分化しないのはちょっと違うんだと思っています。

岡本：今後の展望について聞かせてください。

中村：我々はロボアドバイザーと括られている中でも、BtoCとしてTHEOと名前をつけたお客様の目に触れる部分もありますが、OEMのような形で金融機関の皆様にプラットフォームをお貸しするBtoBのビジネスもやっています。iDeCoについてはMYDCという子会社があっ



長期投資仲間通信「インベストラيف」

て、企業の人事経由でやる BtoBtoC という形でビジネスをやっています。ですので、あらゆるチャネルに対して、お金のデザインの運用エンジンを展開していくというのを大きな展望として描いています。

岡本： THEO というのは運用モデルですか？

中村： はい。運用モデルです。これをさらに鍛えていくことで、次の発展はどのようなものがあるかを探っていきますし、それと同時に今 BtoB でやっている金融機関向けとは別の金融機関、つまり投資信託としての機関投資家向けといった部分も深掘りしていくことも考えています。

この土台を作ったのは廣瀬であり、この土台がほぼほぼ出来上がってきたので、これから本当に世の中に一気に広めて行くというのを我々がやっていこうと考えているところです。

岡本： 廣瀬さんは何をされますか？

廣瀬： まずは運用をさらに磨いていくことです。先ほどのスマートベータと関連します。その中で機関投資家向け、つまり学校法人・財団や年金、にもサービスを拡張していき、全てのチャネルをカバーできればと思っていますし、これを実現していくことです。

岡本： 個人投資家へのアプローチはどのようにやっていくんですか？

中村： 今のところは、ネット経由のみです。あとはメディアに取り上げていただいたりすることになります。

岡本： だからわりと若い人が多いんですね。

中村： そうだと思っています。そんな中、これから地方銀行と提携して、地方銀行の名前と一緒に THEO を展開することもやっていきます。これは例えば、地方銀行が持っている広告枠を使っていたきながら、THEO をその地域で展開するなどをやりたいと考えています。我々のお客様は関東圏、大阪・名古屋に集中していて、ここから一歩外に出ると、知名度が急激に落ちるんですね。こういった部分について、主要な地方銀行と提携させていただいたので、一緒に広げていくというのを個人向けとしてやっていきます。

岡本： 50 名ほどいるとおっしゃっていた株主についてですが、これはどのようなところが入っているんですか？



長期投資仲間通信「インベストライフ」

中村: まずはベンチャーキャピタルがあります。まず、東京大学の UTEC (株式会社東京大学エッジキャピタル) と京都大学のみやこキャピタルから、出資をいただいております。あとはグロービズ、伊藤忠テクノロジーベンチャーズ、ヤフージャパンキャピタルなどの大手ベンチャーキャピタルからも出資を受けています。次に



地方銀行として、公表ベースでは、福岡銀行、千葉銀行、静岡銀行、京都銀行、東邦銀行、山口フィナンシャルグループ、武蔵野銀行、百五銀行の 8 行から出資を受けています。あとは非金融機関として、リクルート、丸井、日本交通、ベネフィット・ワンからも出資を受けています。

岡本: なるほど。この中で例えば日本交通は、出資して何を狙っているんですか？

中村: これは、日本の大きな問題にもなっていると思いますが、年金基金の破たんが相次いだという事が話題になった時期がありました。まさに日本交通さん自身も基金の解散をされているんですが、何かしら導入していかないと働いていらっしゃる方も不安になります。とは言え、企業型だとコストが大きくなるという課題がある中で、我々の iDeCo であれば、それこそ 10 分で手続きが終了して、かつどういった物に投資したら良いかというサポートもするというサービスですので、まさに日本交通で働いていらっしゃる乗務員の方は、忙しい方が多いです。また、金融リテラシーがあまり高くない方も多くいらっしゃるという中で、iDeCo ですといってもサクサクとすぐに終わるものが良いとのことで、こういったものを強制はできないけれど、会社としては良いサービスだと思うので自助努力での年金形成を促そうというのが背景としてあります。

廣瀬: アメリカではウーバーが同様にロボアドバイザーと提携してということをやっていますので、それと同じ発想です。

それと、中村からも話がありましたが、最初に非金融機関からの出資を受けたんですが、これが結構重要でして、独立性中立性を担保するためにまず、東大と京大に出資をお願いしました。東大や京大の出資の条件に、成長性と社会性と大学の知財の活用というのがあるんですが、これと我々のビジネスモデルは上手く合致したということですので、これによって、我々のビジネスの方向性後に関してその後の出資者との間で、共通認識を持つことができたと思っています。



長期投資仲間通信「インベストライフ」

岡本： ウーバーの社長が「これから何年かすると「昔は人間が車を運転していたんだよ」なんていう時代がくる」ということを言っていたのを思い出しましたが、確かに飛行機だって、ライト兄弟やリンドバーグが空を飛んでからずっと人が操縦していたけれど、今は自動運転が当たり前になっていますよね。そう考えると、資産運用も似たことになるのかも知れないですし、もう始まっているってことなんでしょうね。

中村： 私は、お金という概念が変わるのではと思っています。といいますのは、私は最近、財布を持つのをやめたんですね。スマホの中に Suica の機能も搭載されていますし、スマホで決済もできるようになっているので、お金を見る機会が本当に減ってきています。これを考えると、人々のお金に対する考え方や接し方というのが変わってくるだろうと思います。もちろん、お金の大事さや、そもそもの貨幣としての価値、流通、貯蔵といった部分は変わらないんですけど。

岡本： 昔は給料日になると月給袋を貰って帰ってきて、そこからお金を家族に分けて使っていましたからね。今はそんな光景は見ないけれども、経済は問題なく回っていますからね。今は、Suica や Pasma 以外にもビットコインといわれるものを出て来ていますね。ビットコインがこのままどんどんと成長していくかは分からないけれども、今の国が発行している通貨とは違う、お互いの間の信用のやりとりに基づいたコインのやりとりというのは広がっていくのかも知れませんね。

今、世界中で国が債券をどんどん発行しているけれど、それはつまり国の信用力を段々と薄めていっていることになる訳で、それを考えると、国の通貨よりもビットコインの方が安心だという人達も出てくるはずですよ。

廣瀬： そもそも発展途上国の場合、国に信用が無いので銀行を設立できないなんてことが起きていますよね。逆に銀行がたくさんある国の方が重い鎖になって、身動きがとれないのかも知れませんね。

岡本： それは、そういった国で有線の電話機ではなく、急に携帯電話にいったのと似ていますよね。各国毎の通貨を飛び越して、一気にネット通貨になってしまうことはあり得るかも知れませんね。これは非常に興味があるところで、全世界で共通の通貨みたいものがあって、あとは各国にローカルな通貨がある。そんなことができてくるかも知れませんね。

廣瀬： はい。これからフィンテックが一番延びるのは、今金融システムが何も揃っていない所かも知れませんね。

岡本： そうですね。



長期投資仲間通信「インベストラ이프」

中村： そうなると一番はインドでしょうね。

岡本： インドは今、積み立て投資が伸びているみたいですね。モディ首相が物凄く力を入れているみたいですし。

中村： はい。それに高額紙幣を無くしたということをやりましたね。そういった部分で一気にフィンテックに向かっている感じがあります。

岡本： なるほど。そういった部分でもお二人の会社には、前途洋々という感じがありますね。ぜひ頑張ってください。今日はありがとうございました。