



I-OWA マンスリー・セミナー講演より セゾン投信にかける夢

講演： 中野 晴啓氏
レポーター： 赤堀 薫里

1999年に澤上さんとの出会いがあり、その考えや生き方に触発され、2000年にセゾン投信を作ろうと決意しました。決意してからスタートするまでにかかった7年間で、長期投資への考え方が抜本的に変わりました。澤上さんにたたき込まれた考え方は、「長期投資は自分のためではなく、世のため、人のためだと。そのために資産運用に携わる人間が存在している」。澤上さんのような考え方を持つ運用者は日本では珍しいと思います。

大事なことは、自分の大事なお金を運用者に託して、資本市場を通じて働きに出すということがどんな意味を持ち、なぜそれが結果として自分への恩恵でリターンとして返ってくるのかを伝えること。それは長期投資を続けていけば自分も世の中もしあわせになり、自分の気持ちも満足できる。この理想的なことを徹底して発信していくことがフィデューシャリーデューティーです。

資産運用業者としてだけでなくビジネスとして、最も大事なものは2つ。一つ目は規律。資産運用会社として、最もプロフェッショナルな部分だと思います。二つ目は理念や哲学。この2つを確固たるものにできた10年だったと思います。

徹底して規律を守る会社。個人の投資家は、相場環境に左右され、決めた運用方針を守ることが難しいけれど、個人のお金を取り扱っているプロの資産運用者はそれが許されない。一度決めたルールであり決めた考え方は何があっても崩してはいけない。自分の思い込みや欲望、感情を入れては絶対にいけない。非常に規律の高い運用チームが随分育ってきました。





長期投資仲間通信「インベストラ이프」

もう一つがフィロソフィー。企業理念そのものだと思います。日本の金融業界、資産運用会社、投信会社は企業理念がないから儲かる所に手を出す。ファンドをいっぱい作っているいろんなことをしてしまう。業界全体を反面教師にできた、まさに規律と企業理念が10年間で積み上げてきた最大の財産だと思います。

2015年8月に出したフィデューシャリー宣言は、僕にとって大きな挑戦でした。日本語で訳すと「顧客本位の業務運営」。セゾン投信は日本の中で一番早くフィデューシャリー宣言を出した会社です。フィデューシャリーデューティーの最大のポイントは利益相反の回避。「報酬の合理性」と「利益相反」この2つにフォーカスして宣言を出しました。

内容を見てみると今後の10年の大きなヒントがあると思います。ファンドのリターンとインベスターリターン(投資家のリターン)は異なります。何故なら投資家は、それぞれ売買のタイミングが異なるからです。インベスターリターンが良くて、はじめて顧客に幸せをもたらすこととなります。どれだけいい運用をしても、高いところでお金を集めて値下がりがりしたところで解約されたらインベスターリターンは大きくマイナスになるわけです。

実はこれこそが顧客利益の追求です。積立投資を続けることは、長期的に顧客を幸せに導くことだと思っています。どんなお金持ちも含めて全て積立投信をやってもらう、積立投資家100%が理想です。

企業理念であるフィデューシャリーデューティーを社員全員に配布し、机の上において仕事をしています。顧客本位が企業に根付く代表的な会社になりたいというのが僕の大変強い思いです。できるだけ長く積立投資を継続してもらうことで結果的にインベスターリターンが向上します。

インベスターリターンが向上することで、人に勧めてもらえ、お客さんが増えてくる。増えてくればちゃんと規模も大きくなる。超過利潤を投資家に還元する。このサイクルを10年間積み上げていく。決して規模を追う会社ではなく、顧客純度を徹底して追う会社。

講演では、中野さんご自身のプロフィールも含め、2007年に創業したセゾン投信の10年間のヒストリーを振り返りながら、次の10年間何を目指しているのか熱くお話くださいました。最後に、「これからの10年の目標は、日本で一番、原理原則に忠実な規律を守れる哲学のある運用会社を目指して頑張っていきたいので引き続きご支援をよろしくお願い致します」と、結ばれました。