

# お客様への メッセージ

## CONTENTS

### 長期投資仲間へのメッセージ vol.56

『直販ファンドのこだわり』

セゾン投信株式会社 代表取締役社長 中野晴啓

### ゲストからの応援メッセージ

『挑戦する姿勢を応援』

株式会社ユーグレナ 代表取締役社長 出雲 充氏

### セミナー・イベント情報

・「ゼロからはじめる投資のキホン」(東京・東池袋)

～投資の初心者さん限定～

・セミナーレポート

### セゾン投信からのお知らせ

・動画コンテンツ「中野晴啓世界一周の旅」スタート

・お客様へのお願い

### お客様データ

・口座数&年代別構成比

・今月の注目数値:「0.035」

### セゾン投信の素顔

メンバーが感じる日々の雑感

発行 セゾン投信株式会社  
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第349号  
加入協会 社団法人投資信託協会  
お問合せ先 セゾン投信お客様窓口  
電話03-3988-8668(受付時間9:00~17:00 土日祝、年末年始を除く)  
<http://www.saison-am.co.jp>

■この資料は、セゾン投信の役員ならびに関係者の方々から皆様へ、「メッセージ」の発信を目的として作成したものであり、勧誘を目的とした、セゾン投信の提供する「販売用資料」ではありません。また、金融商品取引法に基づく開示書類でもありません。したがって投資信託の購入、売却、あるいは保有を推奨するものではありません。■情報については、その正確性、信頼性、安全性等について保証するものではありません。過去のパフォーマンスは、将来のパフォーマンスを推測する指標ではありません。■この情報に関する一切の権利、義務は、その情報提供者(以下「情報提供者」)に帰属します。この情報の内容は、情報提供者の事由により変更されることがあります。■この情報は、閲覧者ご自身のみのものであり、転載、または、第三者への提供は禁止します。■このメッセージに掲載された情報に基づく判断については、閲覧者ご自身の責任の下に行うこととし、万一このメッセージの情報により、閲覧者が損失を被ったとしても、セゾン投信株式会社、ならびにその情報提供者はいかなる損害に対しても一切の責任を負うものではありません。■投資信託の取得を希望される方は、必ずセゾン投信が提供する投資信託説明書(交付目論見書)を十分お読みいただき、内容をご確認の上、ご自身でご判断ください。



2011年11月4日

## 長期投資仲間へのメッセージ Vol.56

## 「直販ファンドのこだわり」

セゾン投信株式会社  
代表取締役社長 中野晴啓敗者のゲーム

資産運用の仕事に携わる者なら誰でもが読み、セゾン投信の運用理念の礎とも言える「敗者のゲーム」の著者で有名なチャールズ・エリス氏が来日、先般来日記念セミナーをご一緒させていただきました。

同氏の講演は、世界中の株式にインデックス投信を活用してじっくりと長期国際分散投資を実行せよ！という同氏不変のメッセージでしたが、中でも投資で敗者にならないことが大切であり、敗者の要因のひとつがコストだと説いています。

日本では公募投資信託の平均保有期間が2.8年と極端に短く、今は何が人気だ！どれが儲かるんだ！と短期間にじたばた売買を繰り返す多くの投資家は、投信購入時に販売会社に販売手数料3%内外が都度徴収されるわけで、典型的な敗者になってしまうのです。

半年ごとに流行りのファンドに乗り換えを繰り返していれば、販売手数料分だけで年間6%、10年で60%、20年続けていたら120%と投資元本以上のコストを失う愚を犯してしまうということです。

投信会社の顧客とは？

投資信託運用会社にとって、本来顧客とはファンド受益者つまり投資家の皆様であるはずですが。

セゾン投信はこの至極当たり前のことに基づいて、投資家たるお客様に現状のような総悲観相場であれば、ツミタテをしっかりと続けて安い時にしっかりと口数を蓄えましょうとか、下がり過ぎた相場はやがて実体価値に向けて収斂して行くものだといった、投資の原理原則を懸命にメッセージ発信しています。それはセゾン投信が販売会社を介さぬ直販というスタイルで、お客様各々の状況や心情を把握しているからこそ、つまりひとりひとりのお客様と直接つながっているからこそ、至極当たり前のことなのです。

ところが直販でない既存の投信運用会社にとっては、顧客が投資家ではなく自社のファンドを販売してくれる証券・銀行など販売会社となっているのが実状です。

無論それぞれのファンドにはたくさんの個人投資家が居るはずですが、どんな人たちがどのくらい持っているのか、それらはすべて販売会社の顧客であって、投信運用会社には知る術がないのです。

そうなると投信運用会社は投資家ひとりひとりへの関心を失くしてしまう。資金を集めてくれる販売会社が彼らにとっての顧客となり、販売サイドの意向のみが顧客の声になってしまうのです。

顧客の満足

ビジネスとは、顧客に満足を提供することに他なりません。では投信運用会社が提供すべき顧客満足とは？それはやはり受益者（投資家）の皆様にとしっかりと運用成果をもたらすことに尽きるはずですが。セゾン投信は、長期投資によって皆様の資産形成の果実をしっかりと大きく育てて行くことを唯一最大のミッションとして事業モデルを構築し、日々本気で取り組んでいます。（未だ成果の途上をお見せ出来ず申し訳ありません）

ところが、投信運用会社にとっての顧客が販売会社だとすると、その事業ベクトルはおのずと販売会社の満足度を高めるためのアプローチとなるわけで、販売会社が求める顧客ニーズとしてまずは利益率が高い商品、そして売り易い商品といった、いわば販売行為を目的化して要望に応える方向にならざるを得なくなります。

そもそも販売会社の事業目的は、投資家の運用成果に関わらず、販売手数料収入を得ることに在るのですから、売買を繰り返してもらえば確実に収入を伸ばすことが出来る。ならば1ファンドあたりの投資期間は短ければ短いほど都合がいいのです。なかんずく長期的資産形成という投資家ニーズには全く合致しないということです。

即ち「販社のゲーム」は確実に勝てる立場の胴元であって、彼らの提供する場で売買を繰り返す投資家は「敗者のゲーム」を演じさせられているのです。

### 長期投資ファンドの意義

このように、販売会社を介して資金を集めている限り、投信運用会社が長期投資を実現することは困難です。独立系直販投信会社がいずれも自ら資金を集める直販にこだわるのは、こうした業界の事情があるからなのです。

日本の個人マネーによって長期投資を実現させようとするならば、まずは投信運用会社が本格的に長期投資を標榜するファンドを設定する。そしてその目標と価値観を共有する投資家を自らの努力と行動で集める。こうして共感で集まった長期投資マネーを、共有する意志が投影されたファンドを通じて実体経済の中に働きに出す。じっくりと時間をかけて経済成長からリターンを享受し、ファンドは果実を着実に育てていく。

私たち生活者が共に思いを込めた資金が経済成長を支える！本格的長期投資ファンドはまさに経済活動の血液たる、本物の投資マネーとしての役割を発揮出来るのです。

私たち生活者の意志を、私たちのお金で体現させよう！セゾン投信は、その実現のために存在しています。

### ゲストからの応援メッセージ

#### 「挑戦する姿勢を応援」

株式会社ユーグレナ 代表取締役社長  
出雲 充氏



中野社長とお会いさせていただくようになったのは、対談企画がきっかけだったと記憶しております。実はその時、御社商品の購入を強く勧められるのではないかと少し身構えてお会いしたことを覚えております。しかし、実際は全くの杞憂でした。

お会いして私が感じたこと、それは頑張る人がいる限りどんなことも乗り越えていける、そして人類は成長すると信じるという姿勢と、ゼロサムでなくプラスサムの金融を実現するために御社が作ら

れたという信念でした。この話を伺った私は中野社長に共感するとともに、想いを共有したいと思いました。それは私自身の信念として、他者を出し抜くことで何かを達成することを目指すのではなく、コツコツと自分の信じる事に向かって頑張る姿勢を持つ方々と想いを共有して進んでいきたいと思っているからです。

私が社長を務める株式会社ユーグレナは、ユーグレナ（和名：ミドリムシ）の研究や商品開発を行なっております。ユーグレナには豊富な栄養素を生かした食用利用、特殊な培養でユーグレナが造り出す油を使用したバイオ燃料開発、そして高い二酸化炭素吸収率とあらゆる可能性があり、以前から多く研究されていましたが、自然界において大半の生物の被食者であるため単独での大量培養は非常に困難とされておりました。そのような状況において、大学や企業の協力のもと弊社が世界で初めて食用の屋外大量培養に成功しましたが、背景には、世界の食料問題と地球の環境問題を解決する一助を担うことで人類の未来を良いものにしたと信念を持ち、あきらめずに挑戦し続けたという行動のたまものと思っております。

今、弊社は食料問題と環境問題の解決に少しでも貢献できるよう日々活動しておりますが、時として自分の信じていることが本当に正しいことなのか心配になることがあります。誰もやったことがないことだからこそ、困難に遭遇することもあります。しかし、中野社長の人に喜んでもらえることを最優先に突き進む姿を拝見する度に、私も地球と人の健康のためにこれからも信じる道を進んでいこうと、思いを新たにさせていただいております。

業界は違いますが同じ志を持つ経営者仲間として、これからもよろしく願いいたします。

#### 【執筆者プロフィール】

出雲 充（いずも みつる）

株式会社ユーグレナ代表取締役社長 <http://www.euglena.jp/>

1980年広島県生まれ。大学時代、米国スタンフォード大学で開催された「アジア太平洋学生起業家会議」の日本代表を務める。2002年東京大学農学部卒業。卒業後は東京三菱銀行に入社。2005年8月株式会社ユーグレナを創業、同社代表取締役に就任。同年12月に微細藻ユーグレナ（和名：ミドリムシ）の世界初となる食用屋外大量培養に成功。2010年には内閣の知的財産戦略本部「知的財産による競争力強化・国際標準化専門調査会」委員に選出されるなど、次代を担う若手起業家のひとりとして活躍中。2010年東京都ベンチャー技術大賞を受賞。信念は『ミドリムシが地球を救う』

※出雲氏と中野が「“今”を変えるチカラ」で対談した内容が下記に掲載されております。

[http://www.saison-am.co.jp/taidan/n04\\_vol1.html](http://www.saison-am.co.jp/taidan/n04_vol1.html)



セミナー・イベント情報

詳しくは当社HP セミナー情報をご覧ください <http://www.saison-am.co.jp/seminar/seminar.html>  
当社主催、共催セミナーのスケジュール <セミナーレベル ★:投資未経験者 ★★:初級 ★★★:中級>

【和歌山】		ニッポン人のための幸せなお金の活かし方!(草食投資隊)		
★	11月19日(土) 9:30~11:30	県民交流プラザ 和歌山ビック愛 504号室	参加費 無料	仲木威雄氏(さわかみ投信取締役副社長) 渋澤健氏(コモンズ投信会長) 藤野英人氏(レオス・キャピタルワークス取締役CIO) 中野晴啓
	20世紀は「投資」でお金を増やさなくても生きて行くことができました。しかし、これから先は生きるために「投資」が必要になると考えています。着実に、ゆっくりと時間をかけて増やしていくためにはどうすればよいのでしょうか?さわかみ投信の仲木副社長をゲストにお迎えして、草食投資隊がその方法についてお答えします。			
【大阪】		【大阪草快塾】チョコハン Revolution		
★	11月19日(土) 14:30~16:30	大阪市立 難波市民学習 センター	参加費 無料	仲木威雄氏(さわかみ投信取締役副社長) 渋澤健氏(コモンズ投信会長) 藤野英人氏(レオス・キャピタルワークス取締役CIO) 中野晴啓
	草食投資隊が提唱している本格的な長期投資は、既存の金融機関・金融商品とどこが違うのでしょうか?今回はさわかみ投信の仲木副社長をゲストにお迎えし、草食投資隊とのコラボ企画です。一緒に共感の輪を広げていきましょう。			
【東京】東池袋		「ゼロからはじめる投資のキホン」～投資の初心者さん限定～		
★	11月24日(木) 19:00~20:00	セゾン投信会議室 (サンシャイン60 54F)	参加費 無料	瀬下哲雄 (セゾン投信運用部ホ-トフォリオマネージャー)
	毎回、人気のセミナーですので、申し込みはお早めに!投資をはじめの前に知っておきたいポイントを凝縮してお伝えします。少人数でアットホームなセミナーですから、日頃なかなか聞けない基本的なことでもOK。皆様からの質問にしっかりお応えいたします。			
【東京】渋谷		<女性限定セミナー>大人のオンナのキャリア塾 「ココロを豊かにする地球丸ごと投資」投資信託で世界にエールを送ろう!		
★★	12月4日(日) 13:30~15:30	T's 渋谷フラ ッグ Room7G	参加費 3,800円	カン・チュンド氏 (晋陽FPオフィス代表)
	おもしろい、わかりやすいと大好評の人気講師カン・チュンド氏をお迎えして今回で6回目の開催です。笑いとパワー溢れるこの講座で投資のメリットや投資信託の選び方がみるみる理解できるようになります。満足度は100%!すぐに満席になりますので、お申し込みはお早めどうぞ。			

各シリーズセミナーも以下の日程で開催します。

11月15日(火)19:00~東京 丸の内 草食投資隊セミナー 『草快塾』「第四回:チョコハン Revolution」

11月17日(木)19:00~東京 青山 大人のオンナのキャリア塾@青山~ 自分軸足マネープランをたてよう ~(第5回)

講師として参加のセミナー

【松山】	《午前》ニッポン人のための幸せなお金の活かし方(草食投資隊)	
	《午後》【松山草快塾】「第一歩を踏み出す」 投資は『危険』『裏がありそう』など悪いイメージがあるけど、本当？	
《午前》11月20(日) 10:30~13:00	愛媛県美術館 新館2階研修室	《ゲスト》 仲木威雄氏(さわかみ投信取締役副社長) 渋谷健氏(コモズ投信会長)
《午後》11月20日(日) 14:00~16:30	参加費 午前・午後 ともに各500円	藤野英人氏(レオス・キャピタルワークス取締役 CIO) 中野晴啓
《午前の部》 20世紀は「投資」でお金を増やさなくても生きて行くことができました。 しかし、これから先は生きるために「投資」が必要になると考えています。着実に、ゆっくりと時間をかけて増やしていくためにはどうすればよいのでしょうか?草食投資隊がその方法についてお答えします。		
《午後の部》 お陰様で大勢のお客様にご参加いただき、大好評の『草快塾』。『塾』と名が付くこの会は、参加いただいたみなさま全員で、毎回異なるテーマについて考え、意見交換を行なう新しい試みで行なっています。 「第一歩を踏み出す」〜投資は『危険』『裏がありそう』など悪いイメージがあるけど、本当?〜をテーマに初の松山での開催となります!		

※主催者の都合により、開催の延期や見送りを行う場合がございますので、予めご了承ください。

## 【セミナーレポート】

### 2011/10/9(日)「正しい投資の始め方 ～『敗者のゲーム』チャールズ・エリス氏を招いて～」

投資家に読み継がれてきた全米 50 万部のロングセラー『敗者のゲーム』の著者チャールズ・エリス氏が、2 年ぶりに来日、バンガード社主催セミナーでその運用哲学について講演されました。本セミナーは非常に多くの方にお申し込み頂き、抽選となったためご参加頂けなかった皆さまには心からお詫びを申し上げます。



エリス氏を囲んで。左からモーニングスター朝倉社長、パネリスト3名(バンガード加藤社長、竹川氏、中野)

セミナーの内容ならびにエリス氏のインタビュー記事が、下記媒体に掲載されておりますので、ぜひ一読ください。

<ダイヤモンド書籍オンライン>WEB

1 回目チャールズ・エリス氏

<http://diamond.jp/articles/-/14389>

2 回目パネルディスカッション

<http://diamond.jp/articles/-/14469>

<PRESIDENT 2011.11.14 号>雑誌 P68~69 コラム

### 2011/10/30(日) これでもう、だまされない! 「保険」と「投資信託」

「がん保険を疑え!」著者で保険コンサルタントの後田亨氏と当社社長中野のコラボセミナーが、ハロウィンの仮装パレードで溢れかえる表参道のダイヤモンド社で行われました。「業界の異端児」2人が生活者主導のムーブメントについて熱く語った後、後半は両著書(右)の担当編集の岩佐氏、木村氏を交えて出版裏話から本音トークに。最後の質疑応答では質問が殺到し残念ながら時間切れになってしまいました。質問にお答えできなかった皆様申し訳ございません。今後も様々なセミナーを企画して参ります。ぜひ一度ご参加ください。



投資信託は、この8本から選びなさい。

30代でも、定年後でも、積立だけで3000万円つくれる!

中野晴啓 絶対買つてはいけない! 投資信託は、勧められた窓口で

## セゾン投信からのお知らせ

## 【動画コンテンツ:「中野晴啓世界一周の旅」スタート】



ワールドインベスターズTVで新コンテンツ「中野晴啓世界一周の旅」がスタートしました。国際分散投資を運用理念に掲げるセゾン投信社長の中野が、各国の経済・ビジネスの最前線で活躍する方々をお招きして、その国の最新情報や真相について、経済的な側面からお話を伺う対談コンテンツ。セゾン・バンガード・グローバルバランスファンドの組入れ先の国々について、毎月1カ国づつ取上げていきます。

記念すべき第1回目は、「アメリカ」です。バンクオブニューヨークメロン証券 ヴァイスプレジデントの佐々木一成氏を招き、世界最大の経済大国アメリカの政治・経済の現状や、その光と影の部分について語っています。

[http://www.worldinvestors.tv/products/detail.php?product\\_id=1100](http://www.worldinvestors.tv/products/detail.php?product_id=1100)

※本企画は、株式会社ザ・スリービーが運営する「ワールドインベスターズTV」上のコンテンツです。

第1回アメリカ編の動画内容がマイナビに掲載されました。

<http://journal.mycom.co.jp/articles/2011/10/28/usa1/index.html>

## 【お客様へのお願い】

## &lt;STOP！消えるボールペン&gt;

最近人気の「消えるボールペン」で申込書、変更届などを記入されると、摩擦等により内容が消えてしまいます。お客様の大切な情報で正確にお手続きするためにも、「消えるボールペン」でのご記入はご遠慮ください。一部でも内容が消えてしまった場合、ご返却させていただく場合がございます。

## &lt;引越したらすぐに住所変更&gt;

セゾン投信ではお客様の登録住所に各種書類をお届けすることで「本人確認」をしております。そのため、郵便・メール便が転居先不明で返戻され、**現住所の確認ができないお客様は、お取引を制限させていただく場合がございます。**大変お手数ではございますが、お早めに住所変更のお手続きをお願いいたします。※住所変更には変更届と新住所が記載されたご本人様確認書類が必要となります。

## 【買付・解約 受付不可日のお知らせ】(2011年11月4日～12月末日)

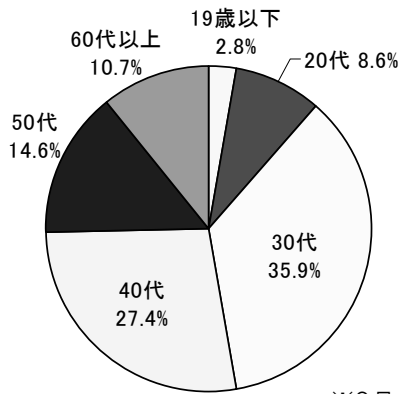
下記は2011年11月4日現在の当社取扱いファンドの休日(海外休日等)の情報です。当該海外休日等は日本の営業日の場合でも、信託約款に定める申込不可日としてご注文を受付することができません。当該海外休日等にいただいたご注文は、「翌営業日」を注文日として承ります。

セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド	11月11日(金)、11月24日(木)、12月26日(月) 12月27日(火)、12月28日(水)
セゾン資産形成の達人ファンド	11月11日(金)、11月24日(木)、12月26日(月) 12月27日(火)、12月28日(水)

上記は信頼できると思われる資料に基づいて作成されていますが、その正確さや完全さに対する責任を当社が負うものではありません。各地の休業日は都合により変更されることがあり、上記もこれを反映すべく予告なしに変更される場合がありますので予めご了承下さい。

お客さまデータ

セゾン投信 会員数47,381口座  
(2011年10月31日現在)



※9月末現在

今月の注目数字！

『0.035』

今月の数値は、日本の人口に占めるセゾン投信の口座保有者の割合です。まだまだ小さい数値ですね～。口座保有者が今の約3倍の12万人超になってもこの数値は0.1%ですから、果てしなく裾野は広がる可能性があるとも言えます。

さて、下記の表は、左が8月号でご紹介した口座保有者の都道府県別ランキング、右がその県の人口に占める口座保有者の割合のランキングです。これを見ると、福岡県や北海道はお客様の数は多いものの、人口に占める比率で見るとランク外(20位、27位)、一方で滋賀県や奈良県では、弊社の口座をお持ちいただいている方の割合が高い県ということがわかります。

お客様分布 都道府県ランキング	
1	東京都
2	神奈川県
3	埼玉県
4	大阪府
5	千葉県
6	愛知県
7	兵庫県
8	福岡県
9	北海道
10	静岡県
11	京都府

人口に対する 口座保有者の割合	
東京都	0.076%
神奈川県	0.057%
千葉県	0.048%
埼玉県	0.044%
兵庫県	0.037%
愛知県	0.035%
滋賀県	0.035%
大阪府	0.034%
京都府	0.034%
奈良県	0.034%
静岡県	0.028%
全国	0.035%

セゾン投信の素顔

「乗車のご報告」

皆様、初めまして。

10月より、長距離列車セゾン号の乗務員となりました。2年半に亘った仙台での単身赴任にピリオドを打ち、仕事も今まで経験できなかった分野に挑戦させていただきます。

東日本大震災の渦中を東北で過ごし、当たり前の様に見過ごしがちなる事柄も、どこかで誰かが真剣に取り組んでいるからこそ成り立っていることに改めて気づきました。誰かが喜んでくれる目的を持って活動することは、強いエネルギーになるとも感じました。

皆様がセゾン号での旅を、長く愉快地に過ごしていただけることが、我々乗務員の喜びそのものです。セゾン投信一丸となり、皆様に快適な旅をご提供させていただきます。

末永くお付き合いください。

営業部 志村和弘

「わたしの年金=ジブン年金」

近頃はマネー誌に加え、新聞でも年金について様々な情報を見かけることが増えました。「働いていれば、定年後は年金でなんとかなる。」という時代でないことは承知していましたが、公的年金の受給条件がどんどん高齢化していくことにただ漠然と不安が募るだけ。投資信託会社に居ながら、企業年金について会社にお任せ、導入されて10年経った確定拠出年金制度にも全く無頓着だったものの、機会あって数日前、年金セミナーに参加しチョッと気持ちが変わりました。

厚生労働省年金局の担当官から国として捉えている実情と着々と決められている法律の施行に、私がなんと他人事、無関心であったかを自覚させられました。知る機会も無い訳ではなく、公的な年金も運用で支えられていることも分かっているのに、改めて個人としての資産運用を自覚させられ、同時に平成24年3月31日をもって廃止される適格退職年金制度に突きつけられた現実に「老後難民」「長生きリスク」という言葉が頭をかすめました。

営業部 杉本優子