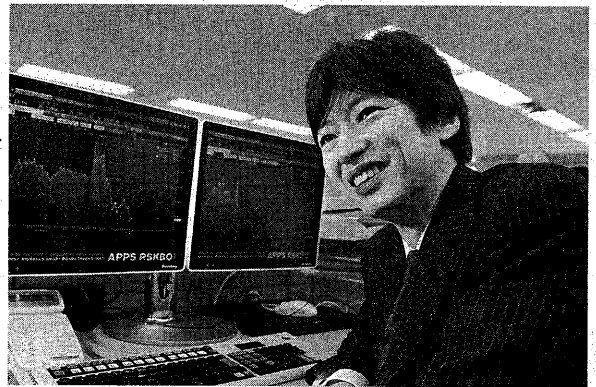


七転八起

△長期投資に目覚める▽
 明治大の学生だった1980年代半ばは、世の中全体が浮かれた雰囲気にも包まれていました。私もろくに勉強せず、塾講師などのアルバイトをした後、毎晩デイスコに通ったり、コンパをしたりするような生活を送っていました。将来のことを真剣に考えたこともありませんでした。

当時、セゾングループ代表だった堤清二氏の経営者像や、先進的だった百貨店になんとなく憧れ、87年に入社。西武クレジット(現クレディセゾン)傘下の資産運用会社に配属されました。

大きなお金を動かす仕事はダイナミックで、債券や株式の知識も得られました。が、「さや取り」(2種類の金融商品を売買し、差額で利益を得る取引)に過ぎないと次第にむなしさを感じ



セゾン投信は2006年、カード大手クレディセゾンの子会社として設立された。社員は20人。米バンガード・グループのファンドに投資する商品など2本の投信を販売している。顧客数は約6万人で、預かり資産総額は約700億円。中野社長はスマートな容姿からマネー雑誌などで「積立王子」と呼ばれており、投資関連の著書もある。

コツコツ7年積立王子

セゾン投信社長

なかの 中野 晴啓 49

じつようになりました。入社から約10年過ぎたころ、仕事にやりがいを見いだしたいと着目したのが「長期投資」です。将来性のある国や企業に投資し、長い年月をかけてお金を増やす手法です。

成長企業の株式などを組み入れた長期投資向けの投資信託の開発を会社に提案すると、了承されました。

証券会社に委託して販売したところ、最初は物珍しさからかよく売れました。ところが半年もたつと他の投資への乗り換えとみられる解約が相次いだのです。大変ショックを受けました。

△直販型の投信会社設立を目指す▽
 途方に暮れていた2000年、雑誌で日本初の独立

14年前



投信開発で協力を得た米国の金融機関で。右が中野さん

系投信会社「さわかみ投信」の創業者・澤上篤人さんのことを知りました。長期投資の先駆者である澤上さんにとりしても会いたくて面会をお願いしましたが、「大企業の人間に用はない」と2回断られました。

3回目でも熱意が認められ、ようやく会えました。自分の考え方を伝えたところ、澤上さんは「セゾンの中に直販型(証券会社を通さず直接販売する)投信会社を作ればいい。本気なら協力する」と助言してくれました。直販なら長期投資の魅力を直接伝えられます。背中を押してもらいました。

△予想外の事態に陥る▽
 金融庁に投信販売の申請を出してから2年後の02年、ようやく認可が下りる見通しがつきました。そんな時、予想外の事態が起こりました。外資系金

融機関から招いた新社長が「すぐ金にならないならやる意味がない」と申請を取り下げたのです。計画は中止され、私自身も会社に入れられなくなってクレディセゾンに異動しました。

△異動後に再挑戦する▽
 それでも、私の構想を支援してくれたクレディセゾンの林野宏社長の配慮で投信の研究を続けることができ、05年には新設の「インベストメント事業部」の部長に就任しました。

この部を発展させる形で現在の会社を設立し、販売手数料ゼロ、月5000円からの積み立てで長期投資できる投信を発売したのは、着想から7年後の07年でした。初めは考えもしなかった長い道のりでした。

日本では1500兆円とも言われる個人金融資産のうち、約850兆円が現金や預金で眠っています。長期投資に回せば社会のために役立ちます。今後もセミナーなどで魅力を伝え続けていこうと思います。

(聞き手・中根靖明)