

顧客最優先に、先進サービス提供

聞き手
鐘水圭介
金融市場部

銀行や証券会社の系列に属さない独立系運用会社のセゾン投信は6月、創業者の中野晴啓社長が会長CEO（最高経営責任者）に、園部鷹博取

締役が社長COO（最高執行責任者）にそれぞれ昇格する人事を実施した。同社は、インターネットを通じて投資家に直接ファンドを販売する「直販」の特長を生かして、若年・中堅層を中心とする個人投資家と講演会等で活発に意見交換し、投信を毎月購入する「積み立て投資」でじっくりと資産形成する「長期投資仲間」を広げてきた。新体制の狙いや今後の事業展開を聞いた。

後継人事を「見える化」

―新体制の狙いは。

中野会長 セゾン投信は、2006年6月の創業から14年目を迎えた。私自身が前面に立つて、講演会やメールマガジン等でお客さまに直接情報を発信し、長期の積み立て投資に共感してくださるお客さまの資産をお預かりしてきた。

忍耐強く積み立て投資を続ける「長期投資仲間」が集う「セゾン号」に参加する投資家は、14万7000人を突破した。また、株式と債券に国際分散投資する「セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド」の運用残高は2000億円超に、世界の株式に投資する「セゾン資産形成の達人ファンド」は約1000億円にそれぞれ拡大した。

そうした中で、お客さまからセゾン投信の今後の経営体制について、お尋ねを頂くようになった。投信は、お客さまの生涯を通して、大切な資産をお預かりする金融商品だ。そういう意味で、セゾン投信の持続可能性にお客さまが関心を持つことは、もつともなことだ。2月に、創業当初から目標にしていた「運用残高3000億円」を達成したことから、これを節目に経営体制を見直すことにした。

私は、会長CEOとして経営ビジ

ョンを示し、お客さまにメッセージを発信していく。園部には社長COOとして、そのビジョンを具現化する執行の責任を担ってもらおう。園部は、国内外の運用会社でファンドの運用業務に従事しており、2年ほど前に私が採用した。当社ファンドに設定当初から投資している「長期投資仲間」の一人であり、長年にわたって意見交換してきた。私より干支で1回り（12歳）若い。

お客さまに、後継者を育てながら経営体制を強化していく様子を見ていただくことで、安心して長期投資を継続してもらえると考えている。二人の顔が見える経営を推進し、さらなる成長を目指すことで、より強いセゾン投信を実現していきたい。

―社長就任の抱負は。

園部社長 創業以来、中野が大切にしてきたことは「お客さまを最優先に考える」ことであり、お客さまの資産形成に対して最も先進的に、最も誠実に取り組むということだ。この理念を変えることなく、時代の変化に合わせて、新しい価値を提供していきたい。

―時代の変化とは。

園部社長 ネットで手軽に資産運



セゾン投信中野会長（左）と園部社長

用する手段が増えた。例えば（投資一任契約を結んでコンピュータが運用する）ロボットアドバイザーが登場した。ネット証券が台頭しインデックスファンドの手数料引き下げ競争が本格化した。全ての金融機関が「顧客本位の業務運営」を掲げ、積み立て投資を推奨している。セゾン投信は厳しい競争にさらされている。

セゾン投信と他社の違いはどこか。当社は「投資について深く理解してもらおう」「志を持って長期投資に取り組んでもらおう」など、心と心のつながりを大切にしてきた。今後も「人間らしさ」を大切に、サービスを向上していく。

——新サービスは。

園部社長 一つ目は、7月に始めた定期換金サービス「セゾン定期便」だ。それまで積み立ててきた投信をあらかじめ定めた金額や口数の分だけ、毎月または隔月に換金してお客さまの口座に振り込む。運用を続けながら資産を取り崩して老後資金に活用する高齢者が主なユーザーだ。「直販」を手掛ける運用会社だからできた。当社の顧客は、若年・中堅層が約7割で高齢者は少ないが、「資

産形成の入り口から出口」までサービスを整えることで、「生涯にわたって付き合える運用会社」であることをアピールしたい。

二つ目は、国内の投信委託会社で初めて「LINEによる情報配信」と「有人チャットサービス」を開始した。これまでも講演会やメールマガジンなどでコミュニケーションをとってきたが、最も普及している情報インフラのLINEを活用することで、例えばマーケット環境が急変してお客さまが不安になったときに、タイムリーに情報を配信できる。さらに、チャットを活用して、資産形成期間のサポートを拡充した。三つ目は、コンサルティングサービスを今年中に始めたい。決して商品に誘導することなく、完全に中立的な立場で、例えばライフプランを立てるなど、純粹にお客さまの幸せを考えたアドバイスを提供する。

20年の長期投資

——これまでを振り返ってどうか。

中野会長 歯を食い縛って「積み立て投資をしましょう」と言い続けてきたことで、「インベスターリターン」を向上させることができた。イ

ンベスターリターンとは、投資家が実際に得るリターンのことだ。「高値づかみ」や「安値売り」をせず、こつこつと積み立て投資を継続すれば、インベスターリターンはファンドの基準価額の騰落率を上回る。当社は、ファンドの平均保有期間の目標値を20年としている。例えば昨年度は約9年と、業界平均（3年程度）を大きく上回っている。長期に積み立て投資を継続することで、運用成績が安定する。じつくりと投資してもらえよう情報提供していく。

園部社長 セゾン投信の「直販」

モデルが一定程度、投資家に受け入れられたことが一番の成果だ。創業当初は「直販なんてうまくいかない」という声もあったが、ゼロからスタートして運用資産3000億円に成長した。

次に運用成績だが、世界株投資の「セゾン資産形成の達人ファンド」は、「複数のファンドに投資するファン・オブ・ファンズは手数料が高い」とか、「アクティブ運用はインデックス運用に勝てない」という声が当初はあったが、徹底したコスト削減と、良質なアクティブファンドを選

択することで、参考指数を上回るパフォーマンスを残せた。

インデックスファンドを投資対象とする「セゾン・バンガード・グローバルバランスファンド」は、低コストの類似ファンドを上回るパフォーマンスを残した。パッシブ型のファンドであっても、コストだけで運用成績の優劣が決まるわけではない。お客さまが継続して積み立て投資をしたり、相場が下がったときに追加投資したりすることで、運用成績が向上する。ファンドは、お客さまとの二人三脚で育つことを示せた。

——セゾン投信の方向性は。

中野会長 セゾン投信の経営理念は「個人のお客さまの資産形成をお手伝いし、豊かな生活を送ってもらうこと」だ。セゾン投信自身の利益成長とは、ひと言も書いていない。私は、金融庁の市場ワーキング・グループのメンバーとして、顧客本位の業務運営の推進など、日本の金融業界全体の価値観を変化させるお手伝いをしてきた。圧倒的に社会のために尽くす良い仕事をすれば、結果としてセゾン投信はお客さまに選ばれ、伸びていく。この循環を動かしていくことが大きなテーマだ。