

◇◆ お客様へのメッセージ冊子 ◆◇

この冊子は、お客様に向けた、セゾン投信のメンバーの思いや、
応援いただいている方々のメッセージを集めたものです。
ぜひ、ご一読ください。

下記は必ずお読みください。

■この資料は、セゾン投信の役職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、証券取引法に基づく、**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し、転載、または、第三者への提供は禁止します。

■万一投資家がこのメッセージに基づいて損失を被った場合、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、必ず投資信託説明書（目論見書）の内容をご確認の上、ご自身でご判断ください。

2007 年 4 月 3 日

はじめに

いよいよセゾン投信のファンドが立ち上がりました。多くの皆様にはすっかりお待たせしてしまいましたが、ようやく将来に向けた長距離列車「セゾン号」にどなたでもご乗車いただけることになりました。但しこの列車は特急ではありません。急いで目的地へ行かれない方には必ずしもふさわしくないかもしれませんが、時間を気にせずゆったりと風景を眺めながら、車窓に映る世の中の移り変わりや、それを見つめる自分自身の人生や将来の姿、あるいは夢を見る時間もじっくりと、一緒に楽しい旅に出発しましょう。皆様の旅の目的地が豊かで素晴らしいところとなるよう、セゾン投信一同は懸命に頑張り続けることをお約束いたします。

今回は皆様への「長期投資仲間へのメッセージ」の記念すべき第一号です。

なぜクレディセゾンが投信会社を？

まずは改めてセゾン投信を立ち上げた目的をお話したいと思います。セゾン投信の親会社は《セゾン》カードのクレディセゾンです。《セゾン》カードは皆様ご承知いただいていると思いますが、約 2500 万人のカード会員を有する我が国有数のカード会社です。しかしこれから先カード業界の競争は厳しく、クレディセゾンが今後日本一のカード会社としての立場を確立していく上では、お客様の支持を永く得られる圧倒的なサービスの差別化が必須条件です。そして金融サービスを重要な差別化軸のひとつと位置づけ、その中で、長期的な資産形成に相応しい投資商品を提供することを選択しました。「長期資産形成」「ローコスト」をコンセプトとした商品をお客さまに提供していくことがカードの差別化につながると考え、また、「顧客利益の最優先」という新しいスタンダードを投信業界で確立したいというクレディセゾンの思いから、セゾン投信が誕生したわけです。

投信業界の今

日本の投資信託業界の問題点として、よく言われていることについて語ってみたいと思います。銀行や証券会社はずっと厚い参入規制に守られていましたが、投信業界も同様で、永い間金融機関の子会社でないと投信会社が作れない時代が続きました。かつての証券会社と投信会社の構図では、投信会社が親会社である証券会社の都合で、商品製造を請け負う下請けメーカーのように投信を製造していたように思います。販売するための商品として位置づけされた投資信託、つまり、顧客に売り易い投信、そして効率よく手数料収入をあげるための投信もたくさん生まれてしまったようです。そしていろいろなバリエーションを変えた投資信託が店頭に並ぶようになり、顧客は新しい商品が出るたびに、持っている投信を売却して新商品に乗り換えを勧められるということが起こりました。これが日本の投信業界と証券会社との関係として長い間、慣習化していました。その後、外資系金融機関の投信会社参入が認められ、銀行でも投信の窓口販売が開始されましたが、この慣習が大きく変わることはありませんでした。外資系投信会社も、販路は販売会社に任せる製造業者であり、銀行も投資信託の手数料収入を収益の重要な柱に据える販売会社なのです。もし万が一、今でも投信業界が、このビジネスモデルで成り立っているとしたら、そこには何か大事なものが欠落してるとは思われませんか？

セゾン投信の立ち位置

今回、セゾン投信はそこに参入しました。しかも大手金融機関系列の名だたる会社とは、一味ちがう会社になりたい、そのメッセージが発信したくて、参入したのです。そのポイントは圧倒的な差別化によって、圧倒的な顧客(投資家)支持を得ることだと考えています。そのビジネスモデル構築には、既存の投信業界、金融機関を徹底して研究すること、そしてそのアンチテーゼを掲げ実践することだと心得ました。その結果たどり着いたのは、『投信会社としてあたりまえのことをあたりまえに実行していこう』という単純な結論です。それは経営の視点を投資家の皆様と同じサイドに立たせること、資産形成を地道に行いたいという多くの生活者のニーズに応える長期投資のお手伝い、そして長期投資仲間の創造と応援です。長期投資の軸を絶対にブレさせず、投資家本位の商品を作る、それは運用成績をしっかりと出すことに尽きますが、良い運用成果を阻害する最大要因の極小化、つまりできる限りの低コストを実現することが、その基本的前提として導き出されたのです。無駄なコストを徹底的に省き信託報酬もギリギリまで小さくしました。これらはすべて皆様の長期投資を大いにサポートします。そして、今までには無かった長期投資に思いきり舵を切ったポートフォリオを構築し、懸命に運用をすることで、皆様の財産づくりに誠実に取り組む姿をメッセージとして出し続け、「信頼」を得るためにひたすら頑張るのみです。

民意が求めるもの

あくまでも私の個人的感想として捉えていただきたいのですが、一昨年の衆院解散総選挙の際、多くの国民の反応を見て、国民の賢さと同時に国民が真に求める民意がどこにあるのかを私なりに実感しました。多くの国民は今やテレビを主な情報ソースとしているなかで、小泉前総理の本気で体を張っている姿を映像を通じて感じ取ったわけで、同時に国民が求めたものは既存の体制に対する構造改革への期待、つまりは仕組みを正してほしいという正義への期待だったのでしょうか。選挙の度に思うことですが、マスコミが選挙戦の論点は景気回復だの財政再建だの云々と報道する一方で、国民の期待はいつももっと根本的なところ、正しくフェアで倫理の高い世の中にしてほしいという思いがまず第一にあるのではないのでしょうか。それに正面から真摯に向き合う姿が国民に伝わらないから、結果として私のような無党派層が選挙に背を向けてしまうのです。選挙の結果からは小泉前総理の本気度を見抜く国民の感性の鋭さと同時に、マスコミや評論家の人たちの世間が見えていない鈍感さを感じてしまいました。

この投信業界にあって、セゾン投信が本気で正しい理念を実践する姿を皆様に示し続けることで、多くの生活者がいづれ正しい選択をするはずだという信念を持って私はひたすら頑張る所存です。そして頑張る姿だけでなく、セゾン投信がいま考えていること、掲げている理想などを熱いメッセージとして毎回出し続けていきます。

これからの長期投資の永い旅、長期投資仲間として一緒に成長し、豊かな将来の夢を実現させていきましょう。

セゾン投信(株)常務取締役
中野 晴啓

一緒に良い社会をつくっていこう

新しい投信ビジネスの流れ

カード業界最大手のクレディセゾンが本格派の長期保有型投信ファンドを世に出し、われわれと一緒にサラリーマン家庭など一般生活者の財産づくりのお手伝いをしようという。おもしろいことになってきた。

3 月 15 日に 2 本のファンドを設定したが、まだ 2 週間しか経っていないので、世の中の認識が高まるのはこれからというところ。しかし、そのうち顧客数も純資産額も爆発的な伸びを示しはじめて、日本中がビックリすることになるだろう。

なにしろ、2 本のファンドの組み合わせが抜群に良い。1 本めの「セゾン・バンガード・グローバル・バランス・ファンド」は世界の株式・債券を対象としたインデックス・ファンドなので守りに強く、長期で安定的な財産づくりのベースができる。そして、2 本めの「セゾン資産形成の達人ファンド」では、世界の成長を取り込んだ本格運用が期待できる。

一方が安定度の高い長期の財産づくり商品なら、もう一方は資産形成の達人という名称に恥じないすごいファンドになっていく。この 2 本を適当に組み合わせるだけで、きれいな形の自分年金プランができてしまう。

折も折、銀行や郵便局が投信の窓口販売に力を入れており、投信に対する世の中の関心はどんどん高まっている。証券・銀行・郵便局がしっかり地ならしを進めてくれているところへ、セゾンが本格派ファンドを世に出してきたのだ。どれだけ大きく爆発するか、実に楽しみである。

「セゾン資産形成の達人ファンド」で夢ふくらまそう

1 本めの「セゾン・バンガード・グローバル・バランス・ファンド」は、インデックス運用では世界最大手の米バンガード社が商品の基本設計をしてくれている。

こちらは、大船に乗ったつもりでゆったりと構えていれば良いタイプ。のんびりと長期航海の海を進んでいく間に、世界の株式と債券投資リターンが積み上がっていつてくれる。

夢がどんどん膨らんでいくのが、2 本めの「セゾン資産形成の達人ファンド」である。こちらは、それほど遠くない将来、数本の本格派ファンドを組み込んだ長期保有型ファンドとなって、日本国内のみならず世界をもうならせることになるはず。

もともと、ファンド・オブ・ファンズは成績も良く投資家顧客の評価も高い既存ファンドを幾本か組み込むことで、さらに安定度の高い運用成果をファンド購入者にお届けしようという、きわめて優れた仕組みである。これから日本でも、ファンド・オブ・ファンズの評価はどんどん高まっていくことになろう。

そんな中、「セゾン資産形成の達人ファンド」は同じファンド・オブ・ファンズでも、別格の存在になろうとしている。組み入れ対象となっていく既存ファンドそれぞれが、世界でも段トツのピカピカ運用をしている「すご腕ファンド」ばかりで構成されることになるはずだ。大仰に言えば、世界のドリーム・チームが運用するファンドということになる。

どれだけすごいことになるかは、これからの楽しみとしよう。当ファンドの兄貴分に当たる「ありがとうファンド」は設定後 2 年半になるが、年率 12%でまわっている。(2007 年 3 月末現在)十分に立派な実績だと思う。

今後、「ありがとうファンド」も「セゾン資産形成の達人ファンド」も、またそれに続く「おらが町の投信」グループも、みな世界がうらやむようなドリーム・チーム運用をベースとしたファンド実績を残していくことになる。

それはそのまま、大事な大事な長期の財産づくりを、われわれと一緒に頑張っていこうとして集ってもらえる投資家顧客のものである。

信頼できる投資信託を持てる幸せ

投資信託は信じて託すもの

確かに、銀行や郵便局の猛烈な窓口等での販売促進を背景に公募型証券投資信託の販売残高は、70 兆円（2007 年 1 月末）を超え順調に伸びてきている。

とはいえ、現状として日本の個人の金融資産残高に占める割合はまだまだ、微々たるものだ。そこで再三、指摘されていることだが、日本銀行が公表している日米の家計の資産構成（2006 年 12 月末）の比較を見つづ投資信託がもつ本来の魅力について考えてみたい。

日本では、1,541 兆円の家計資産残高に対し、現金・預金の占める割合が 50.5%にあたる約 780 兆円、投資信託が 4.3%にあたる約 66 兆円。

対して、米国の事情はどうだろう？家計資産残高は、日本の 3 倍にあたる約 4850 兆円（1 ドル 115 円換算）保有しており、そのうち現金・預金が 13.2%（日本の約 1/4）、投資信託が 14.4%（日本の約 3 倍）となっている。

私が言いたいのは、これらの数字から米国と同様に日本の投資信託の残高が増えて、比率も増えるだろうということではない。この数字が示す差は、日本に託すべき投資信託が存在していなかった証左でもあろう。生活者は、本気で財産づくりを任せることの出来る投資信託を探しているのだ。だからこそ、これから投資信託に新たに供給されるであろう生活者の資金の性格は、今までと異なる。本気で任すということは、あれこれ言わずに受益者（生活者）が投資信託に信じて託すということである。これが、投資信託の本来の存在意義である。

では、どんな投資信託が信じて託されるに値する投信なのか？それは、個人の価値観にてらし合わせるべきものなので正解は存在しない。

が、我々生活者として投資信託とこんな付き合い方が出来ればいかがだろう？

投信は、我々生活者の良き大黒柱

先月、直販クラブ勉強会での 30 代前半の男性の発言を紹介したい。

「私は、年金不安等から将来の財産づくりの必要性を感じ、はじめは個別の株式や外貨など様々な運用商品を試したものの、良かったり悪かったりを繰り返し、反って自分の生活に悪い影響が出はじめた。もうそれからは、日々の動きが気になり仕事に集中が出来なくなりました。当初、将来への不安を解消するためにはじめた財産づくりが、現在の不安要素になってしまったのです・・・。」そんな折、一つの投資信託に出会う。「不安はあるものの、その投資信託が掲げる『長期運用の航海』に参加してみた。」という。

参加した決め手は、「情報開示もしっかりされており、投信会社の顔も見え、そして何よりその投信会社の運用哲学や理念に共感できたことに尽きる。」ということである。

自分の大切なおカネが価値観を共有できる投信会社によって運用されることに大きな意味があるのである。

それから、その投信と 1 年ほど付き合っこんなことを堂々と言えるようになったという。

「老後？財産づくり？大丈夫ですよ。財産づくりは、信頼している投資信託で運用してもらっています。だから、本当に仕事に集中でき、プライベートも充実しました。時間的にも精神的にも余裕が出来ているのです。」

この発言を受けて、私共は笑顔で力強く「本当に今頂いた言葉は、運用者冥利に尽きます。」と応えた。

この様な、まるで自分の人生の大黒柱のような投資信託を見つけることが出来れば、なんと幸せなことであろう。そんな投資信託と出会うには、儲かりそうだからとか、分配がでるからとかいう理由ではなく、「自分は一体どのような生き方をしたいのか」という自分探しが一番近道である。

それが判れば、我々生活者の大黒柱足りえる投資信託を選ぶことは難しいことではない。

さわかみ投信株式会社
仲木 威雄