

気になる
経営トップとの
60分

金融界に新風を巻き起こす団塊Jr社長の"世直しビジネス論"

アブラハム・グループHD 「高岡壮一郎」 とは何者か?

写真撮影：鶴田孝介

Soichiro Takaoka

1974年生まれ。関西の名門進学校である大阪府立北野高校を経て、東京大学を卒業し、三井物産㈱に入社。海外投資審査、新規開発事業などに従事し、2005年に富裕層向けコンサルティングを手がけるアブラハム・グループ・ホールディングスを設立し純金融資産1億円以上を対象とした「ゆかし」という会員制クラブを立ち上げた。12年10月からは、「いつかはゆかし」という自分年金サービスも開始。著書に「富裕層はなぜYUCASEE(ゆかし)に入るのか」(幻冬舎)がある。

アブラハム・グループ・ホールディングスの起業は、二〇〇五年。きっかけは、これからは「個人」を相手にしなければビジネスの成長は難しい、と気づいたことだ。

それは、誰もがうらやむエリートコースを歩んでいるときだった。東京大学を卒業後、一九九九年に三井物産㈱に入社。海外の事業投資を審査する部署に配属となり、エネルギーや農業などの分野で世界規模のビジネスを、体感する。

仕事にやりがいを感じていたが、新たに世界をけん引するビジネスの存在が、高岡氏の心をとらえる。インターネットにおける情報産業だ。ネットを舞台にしたビジネスの潮流は無視できなかつた。

高岡氏は情報産業の部署に異動する。だが、その直後にネットバブルが崩壊。業界不況のなか、新規事業を立ち上げる仕事に携わり、ベンチャー企業への投資業務などに従事した。この経験は、起業への意識を高めることになった。

総合商社は重厚長大型のビジネスであり、成長中のネットビジネスと大きく異なる。とりわけ、ビジネスの相手「がまったくちがう。ネットの世界における

大きな組織では 身動きがとれない

「私たちは、個人の意思決定をサポートする金融情報サービス」と、高岡壮一郎氏(三十八歳)は言う。

「べきではないか」。そんな思いが高岡氏の胸にこみ上げた。

ゆとりある老後の 必要生活費は一億円

ここまで高岡氏の創業物語を読んでも、「私は、富裕層ではないのではなかろうか。いまは、公的年金に対する不安や企業年金問題など、老後の生活に不安を抱く人も少なくない。若い人のなかには、「金融や投資は難しい」と資産形成を諦めてしまいう向きもあるかもしれない。

「将来の不安を解消してもらうために、三十、四十代にノウハウを提供したい」という高岡氏の思いを受け、アブラハム・プライベートバンクは昨年十一月、海外積立投資支援サービス「いつかはゆかし」を始めた。「一億円は貯められる。月五万円の積み立て」がキャッチフレーズだ。三十年で一億円の、自分年金をつくるという。

一億円を目標にする理由は、公益財団法人・生命保険文化センターの調査に基づく。夫婦二人が「ゆとりある老後生活」(月額三十六万六千円)を二十五年送るために必要となるのが一億円強だからだ。

億円をめざすには、一般論として、年利一〇%以上で複利運用する必要がある。「そんな高利回りの商品があるわけがない」と思うのも無理はない。「世界屈指の金融商品にアクセスできる」ことが、アブラハム・グループの比類なき強みだと訴える。高岡氏は言う。

「日本人は、収益性の低い金融商品に慣れてしまっています。日本で売られている金融商品は、世界で流通している金融商品のわずか三%にすぎません。大切なお金を運用するファンド・マネージャーも自分で選ぶことはできません。九七%の金融商品の存在を知らずに投資判断をするのはナンセンスです」

入会金は一万九千八百円。投資家から資金を預からず、アドバイス(助言)の提供を専門とする投資助言会社アブラハム・プライベートバンクは「金融商品のセールズ」ではないので、国内販売会社で金融商品を買うときのような販売手数料などは一切かからない。顧客に合った金融商品を推奨して、毎年、助言手数料として契約残高の〇・九四五%を徴収するしくみである。ニッポンを金融立国へと導くことが「高岡壮一郎」の目標である。

エリートコースを捨てて、立ち上げたのは「個人」に向き合ったビジネスだった。金融資産一億円以上の富裕層を対象にする投資情報サービスの提供や、インターネット上の交流スペースの開設を手始めに、昨年十一月に「将来の生活資金に不安」を抱える人を対象にする海外積立投資支援サービス「いつかはゆかし」を始めた。アブラハム・グループ・ホールディングスの高岡壮一郎氏から目が離せない。

世界金融危機を 乗り切った実績

「人間は自己実現、つまり、自分らしくありたい」と思うからこそ、成長するのだと思います。自己を高めるための努力を惜しまない人たちが楽しめる社会づくりの一助になりたいのです」

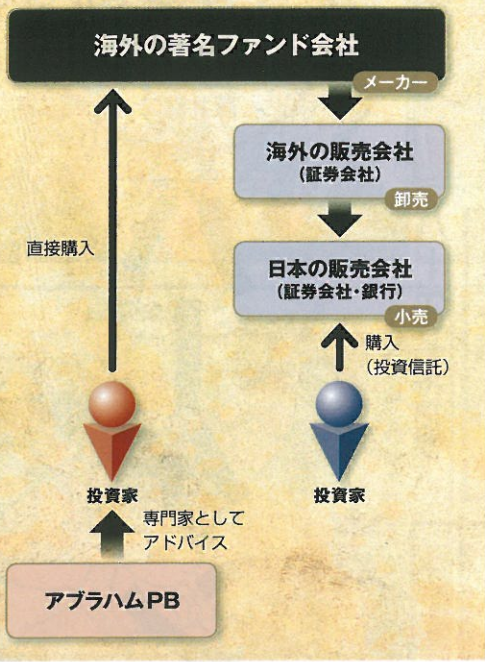
アブラハム・グループ・ホールディングスは、富裕層向け投資情報サービスの提供や、富裕層向け商品を提供する企業に対するコンサルティングを行なっている。〇六年には、「YUCASEE(ゆかし)」という金融資産一億円以上の富裕層のためのSNS(ソーシャル・ネットワーク)ワーキングを開設した。

「富裕層の人たちは、同レベルの資産状況の人と、安心してい

る取引先は「個人」だ。B to Cである。消費者のニーズをいかに早くつかむかが、ビジネスの成功を左右するのだ。となると、大きな組織は動きづらい。高岡氏は退職を決心した。「個人のエージェントになりたい」と、起業に踏み切った。「たった数名で、マンシヨンの一室からのスタートでしたが、負ける気はしませんでした。IT時代とは、個人が有益な情報が必要とする時代です。ITの世界で生まれた新しいユーザーである彼らの消費や投資を活性化しようと考えました」

真新しい会社の名前は、米国の心理学者アブラハム・マズローに由来する。マズローは人間の欲求を階層化したことで知られる。高岡氏は言う。

アブラハムが展開する "投資助言業ビジネス"



「今の時代、富裕層ではない普通の人が、資産形成をす