

真逆の発想の
ビジネスモデル堀江 智生
ほりえ ともお
[Japan Asset Management
代表取締役]

実家が400年前に東京品川で創業した酒屋だったこともあり、将来は経営者になろうと考えていました。就職活動も「経営者に最も近付ける職場」という視点で探し、社会人の先輩から薦められた野村證券、リクルート、商社を受検。面接で「他の会社なら一人前になるのに3年かかるが、うちなら1年で一人前にしてやるぞ」と言われ、野村證券に入社しました。

野村證券には8年在籍。成績優秀者が選抜される海外修練制度の1期生としてサンフランシスコに派遣され、シリコンバレーでスタートアップの立ち上げを経験。2015年にはCEO

表彰を受賞。その後野村香港インターナショナルに出向し、国内5年、海外3年、営業を経験しました。

海外の金融に直に触れた経験は大きく、日本の金融のいびつさに気付き、Japan Asset Management (JAM) を起業しました。

日本の金融業界の根本的な問題は、証券会社とお客様の間の情報格差が大きいこと。そして能力や成果以上に高給で、高コスト体質のため、お客様から手数料をもらい続ける以外、収益を出せなくなっていることだと思っています。そこで、従来の証券会社とは真逆のビジネスモデルで創業しました。

営業マンの個人的魅力での勝負では差別化できないため、経済合理性に訴えることを意識してきました。「この商品はここが強い」「証券会社で買うより手数料が安い」などの訴求点を明確に訴えるので、すでにどこかの金融機関で運用をしている資産家の方はほぼ顧客になっていただけています。

また、証券会社は担当者の転勤がありますが、「生涯担当制」にして、信頼関係を築き、永続的に寄り添い続ける体制にしています。長い関係を築かなければいけないため、過度な手数料を取ろうというインセンティブも社員に働きにくくなり、コストもリスクも抑えた運用を提案することに繋がっています。

例えば、1億円の資産があり、1億円を株で運用されている方がいたら、500万〜1000万円を株で、残りは安全性の高い債券で運用しようといった提案です。

創業直後は、業務委託という形でIFA(金融商品仲介業)事業を展開していましたが、業務委託では、どうしても会社の方針と異なる営業をする人が出てきてしまいます。そこで、1期目の期末間近、雇用契約に切り換え、ビジョンの共有を徹底しました。運用の世界では、リターンはコントロールできません。リスクやコストをお客様のニーズに合わせて最適化していくことこ

そが我々の仕事と考えています。こうした結果、お客様からの支持を得て、創業3年で預かり資産200億円とIFA業界トップ10に入る規模に成長しています。

今はIFAという形で金融事業を展開していますが、IFAはあくまでも手段。目指しているのは日本の金融業界全体を交えることです。その意味でも、当社のビジョンは「日本で一番大きな金融機関になる」こと。

時間、お金、人材とリソースが限られる中、まずは富裕層へのリーチに注力しています。

また、富裕層対応に課題を抱える地銀さんとの連携も進めています。地銀の方をOJTで育成し、お戻りする人材育成事業です。われわれの実力をわかってもらい、関係性を深めるための取り組みでもあります。

4月からは社員15人の会社になり、新たに10人の新卒社員が加わりました。ビジョンを共有する仲間たちと共に、日本一の金融機関を目指していきます。