



FIWA®マンスリー・セミナー講演より セゾン投信 2.0～次なる高みへの挑戦

講演：セゾン投信株式会社
代表取締役会長 CEO 中野 晴啓氏
レポーター：赤堀 薫里

セゾン投信は営業を開始してから2021年3月で丸14年になります。その振り返りも含めてお話をしたいと思います。2021年をセゾン投信2.0の元年にしたいというのが、私の最初のメッセージです。セゾン投信自身の一番の大きな変化は、経営体制の変化です。半年ぐらい前に私がタイトルを替え、代表取締役会長CEOになりました。代表取締役社長は、私より一回り下の45才の園部という人間に指名をしました。彼は代表COOです。二人体制で、更に新たな2.0のセゾン投信を創っていきたいと思っています。



セゾン投信の創業以来の3原則は、長期・積立・国際分散投資です。この3つのフレーズをセゾン投信はずっとこだわって発信し続けていました。資産運用会社は、独自の理念、哲学が全面にでなくてはならない。セゾン投信の当初からの運用哲学は、世界の経済成長をしっかりと取り組むポートフォリオを、世の中の生活者に提供していくことによって、それぞれの方々の将来の経済的自立をサポートすることです。

新しい園部社長と共にやっていく2.0からの挑戦とは、具体的に何をするのかをお話したいと思います。一つの軸が、直販のお客様15万人に対する付加価値の創造です。大事なことは、人生100年を見据えた時は、「増やしながら使っていく」「育てながら活用する」、この概念を定着させることが何よりも大事です。一人でも多くの人に気づき、行動してもらうための活動をしていきたい。





FIWA®通信「インベストラ이프」

そして、この人生作りをサポートすること自体が、直販のお客様に対する付加価値になるだろうと今年スタートさせたのがセゾン定期便と名前をつけた定時取崩しサービスです。積立をずっと続けてきたことによって、一定の財産が出来上がってきた。今度はそれをどのような形で自分のライフプランに沿って取崩しながら活用していくのか。

それともう一つ、まだサービスとして準備中ですが、アドバイスサービスです。自分の人生プランや、価値観、生き方、外部環境は千差万別です。定時取崩しサービスを活用することは、言葉でいうのは簡単ですが、それぞれの事情に密着して納得できるものを合理的に作りだすことは難しいでしょう。そこも踏まえてセゾン投信は、15万人のお客様に個別のアドバイスをしていく。最適なお金に対する計画が何かということと一緒に考え、一緒に見つけていくというサービスをしたいと考えています。

一番大事なことは、ファイナンシャル・プランナーやファイナンシャル・アドバイザーのアドバイスだと思いますが、そこに一切の「スケベ根性」を排除して、本当に1人1人のお客様のベストな答えと一緒に探すというサービスをやることによって、非常に大きな価値が出ると考えています。

セゾン投信は、今では超低コストインデックスのファンドに比べると、価格の優位性は無くなってきています。しかし、結果的に低コストのインデックスを持つよりも、このような付加価値を実際に具現化することで、セゾン投信をずっと保有し続けて圧倒的に良かったと言わせたいわけです。これがコストを超えた競争上の優位性作りになると思いますし、真に生活者に寄り添う運用会社が実現できると感じています。

ずっと積立を忍耐強く続けていただく。そして財産作りがある一定、成就したなら、計画的に活用していただく。それでも100才まで全員が生きるわけではないでしょうし、生涯投資を継続することによって、逆に100才まで生きても十分に余ってしまうという方が出てくると思います。余ってしまうことをよしとする。長期投資を自分が死んでもそのまま次の世代に続けてもらう。長期投資のバトンは世代を越えてつないでもらうことによって、2世代3世代4世代、本当に立派な長期投資が続けられる。これこそが次なる夢やロマンだと思っています。私の考えている理想の姿です。

これを本気でセゾン号に乗っていただいている長期投資の投資家の皆様に実現してほしいと思います。これを徹底してサポートできる運用会社となり、100年200年、隆々と健全なまま続く会社をしっかりと作らなければいけない。これが僕自身の大きな野心であり目標です。講演では、普段聞くことができないセゾン投信が14年間歩んできた平坦ではない道のりをお話いただきました。また、経営体制を一新したセゾン投信2.0への挑戦として、セゾン投信の価値のど真ん中である直販を続ける一方で、既存の金融業界の中で顧客本位を本気で取り組むところと一緒にリードする存在でありたいこと、また、業界改革の道先案内人になっていきたいことなど、次なる高みへの挑戦を熱く語っていただきました。



FIWA®マンスリー・セミナー座談会より 中野 晴啓氏を迎えてフリー・ディスカッション

参加者 | ファンドリターンよりも、インベスターリターンが大きいというお話がありました。インベスターリターンが大きい理由が、安い時に買って、高い時に売る方が多いからだという説明が、HPを拝見していたら書いてありました。これは、どうしてそういう方がこの投信では多くなるのか、理由があったら教えていただきたいです。

中野 | まさに多くの方が不思議な話だと思っています。単純な話ですが、セゾン投信においては、8割以上の方が積立をしていることによって、結果的に頭がいいのではなくて、安くなった時も、全部買い手側に回っているということです。なんとかショックの時も多くの方が買い手側に回っています。安い時に仕込んだお金はリターンの一番の源泉になります。それが結果的に、適切な投資行動になっていると思います。

長期保有をすることで、リターンが最大化できることが実証できています。実はインベスターリターンはどこのファンドでも出せます。しかし、どの会社も積極的に開示していません。セゾン投信が先導してこれを出しています。金融庁もこれについては、高い好事例として評価してくれています。どこも真似をしてこない理由は、いいデータが出せないからです。なぜなら多くのファンドは、販売会社が、一番相場が高いところで設定して「みなさんこんな上がっていますから買いましょう！」と買わせて、結局ブームが去り、マイナスになった時に、みんなが解約をしていくみたいな流れが大半でしたので、インベスターリターンは最悪です。ファンドのリターンは結構プラスであっても、実際にそこに参加したお客さんのリターンは、それよりはるかに低い、あるいはマイナスというケースがこの業界の既存のファンドにおいては大半です。これは売り方に問題があると思います。これは日本の過去における販売の仕方が、投資家のリターンを損なっているということになります。やはり適切な投資信託の保有の仕方、投資の仕方が大事だということに思えます。これを30年40年続けて実証したいというのが一つの大きな思いです。

参加者 | どうして2つのファンドを運用しているのですか？

中野 | 創業時から2つのファンドを同時に立ち上げようとしていました。僕自身もバックグラウンドは、アクティブのマネージャーでしたから資産運用たるものは、アクティブが王道だと今でも思っています。一方でインデックス運用の合理性は、ボーグルさんの本を読んですごく大きな衝撃を受けたことがあって、それが今のグローバル・バランスファンドのポートフォリオにつながっています。今はバンガードのインデックスファンドを部品として使っています。それを世界全体の経済に当てはまるようなポートフォリオにして、結果としてそれを一つ持



FIWA®通信「インベストライフ」

っていることによって、世界経済全体の経済成長の軌道が一緒になるようなイメージのファンドを作っています。あとはその部品をどうするのかという話です。

バンガードと最初に提携した時に、あのファンドについてはバンガードのファンドだけで部品を選択するという約束をしていますので、今の状態ではバンガードのものから選択していくしかない。なぜETFを使っていないかという、あのインデックスファンドは、ほとんどETFに匹敵するようなコストになっています。他のバンガードの仕事の中で、ある種、特別扱ってもらっています。実際に一番クオリティーの高いものを選択しているつもりです。あとは、セゾン投信自体のフィーも乗っかっていますので、見た目安く感じられなくなっています。14年前はものすごく絶賛されました。こんな安いファンドが世の中にあるのかと。それが数年前に大手の中で超低コスト競争が始まり、レベルが違ってしまいました。当社はあの水準の競争に入っていくことはできません。この二つしかファンドがないですから、この二つを0.1とかにした瞬間に会社は赤字でしかなくなり、潰れます。

参加者 | 信託報酬の値下げ圧力に対する戦略をお聞かせください。

中野 | セゾン投信は、相応のコストを頂かないと健全な長期投資が実践できないので、ここはみなさん受け入れてくださいということになります。「それでは相対的に安くないコストを払う付加価値はなんですか？」というところが今日の僕の話のテーマです。それは無機質なインデックスファンドでは実現できない、1人1人が一番素敵な人生を送れるためのアドバイスをお客様に寄り添って一緒に考えようとか、人生が成就できるように、取崩しがしっかりできる機能を一生懸命作って提供していこうとか、こういうものを活用していただければ、「低コストのインデックスよりも実際はいい結果が出ているよね」と、みんなに言ってもらえることが、今の僕の課題になっています。そのように温かい目で見えていただけると嬉しいです。