



# 純金融資産一億円以上の 富裕層限定プレミア・クラブ YUCASEE (ゆかし)

マスメディアで語られる情報は古いとお嘆きのインフォメーションアディクた方向けのWeb2.0な情報ネットワーキングサービス「YUCASEE (ゆかし)」の実態を運営会社アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社に取材した。

「ゆかし」とはどんな意味なんですか。

アブラハム・グループ・ホールディングス(以下、A)「ゆかし」とは、「おくゆかしい」の語源でもある「見たい、知りたい、会いに行きたい」という意味の古語です。その「見たい、知りたい、会いに行きたい」というニーズを安心して満たせる場所としてゆかしがあります。

なるほど、このサイトに行けば見たいものや知りたいこと、また会いたい人に会えるという意味ですか。だから、ソーシャルネットワークなんですね。

A: 従来のマスマーケティングと異なる点は、対象が限定しているだけに留まらず、双方向メディアとして情報発信者と情報受信者が一体化し、利用者が共感するコンテンツを利用者が日々生成し、進化させている点です。

— 今までのメディアは(アディクタムもそうですが)情報が一方通行だというわけですね。  
A: そうですね。要は、富裕層が集まり、そのクチコミが集まる場所は、利用者にとって「便利」ということです。

— では、サイトにアクセスすれば便利な情報が満載というわけですか。  
A: 富裕層は「マスマディアに出て誰も知っていない情報には不満足」、「二次情報にアクセスしたい」、「自分と同じ価値観や資産状況の人とコミュニケーションをしたい」という強いニーズがあります。

— サイトはどんなイメージでつくられていますか。  
A: 一言で言えば「富裕層限定のウエブ版プライベート・クラブ」。

— 後ほど自由に交流していただけます。そこは、普通のネットワーキングサイトと同じですね。  
A: 情報を欲している時、例えば海外のホテルを探している時に、誰でも投稿できるランキングを参考にしてもいいのですが、常に高級ホテルを使い慣れている会員に尋ねた方が自分の求めるホテルを探しやすいわけですね。

— そうですね。普段高級ホテルに泊まったことがない人のコメントなどは信用できないですからね。  
A: また、個人投資家は、勤務先の同僚には「自分が五億円円の運用をしている」などは絶対に言わないでしょうから、何か知りたいことがあるならば、先輩投資家の知恵をお借

エブ版プライベート・クラブ。同時に「富裕層自身が作る、富裕層のための、富裕層限定メディア」です。会員は医者・弁護士・経営者・個人投資家・外資系企業、及びその家族が中心です。

— 会員制のプライベート・クラブはリアルな世界でもいろいろな形で存在しますよね。  
A: 従来の会員制プライベート・クラブと異なる点は、三十代、四十代の会員が多く、インターネットを通じて人脈形成や情報交換に積極的で、スピーディーに関係を築いている点です。

— なるほど。会員資格などがありますか。  
A: ゆかしの会員になるには、純金融資産一億円以上の方に権利があり、厳密な入会審査を経て、会員になっていただいております。

— 通常、ネットの世界では、相手がどんな人かわからないですから、審査基準に通った人だけの限定サイトだと安心ですね。  
A: 会員はすべて入会審査を経ているわけですから、自身の金銭感覚に違和感を持たれることはありません。通常、自身と経済力に相応しい方と交流する際にはプライベート・クラブに加入しますが、それには入会金八百万円、年会費百万円が必要だったりしますが、ゆかしは審査に合格する限り、無料でご利用いただけます。

— 無料サービスですか。  
A: ゆかしの中で他の会員の「日記」「自己紹介」「おすすめ情報」を読めば、書き手の人柄を理解することができます。そこで価値観が合えば、

— 金融情報とか個人投資家向けにはいいですね。運営サイドも情報を提供したりするのですか。  
A: ゆかし会員同士のリアルな交流を促す企画も開催していますし、興味のある企画もコンテンツを提供しています。その例が「ゆかしマネー」(富裕層限定、資産運用情報サイト)です。

— アディクタム読者も気になる情報かも知れません。  
A: では「ゆかしマネー」の中にある情報の一部を後程、ご紹介しよう。

— 情報かも知れません。  
A: では「ゆかしマネー」の中にある情報の一部を後程、ご紹介しよう。

かつて日本には「ゆかし」という古語があった。  
心惹かれる、慕わしい、という原義から転じて、「見たい、知りたい、会いに行きたい」の意として使われた大切にしたい、という優しさも含まれる。  
「ゆかし」は人生を豊かにする  
自分に相応しい人と出会い、  
その人を通じて、自分に相応しいことを知る  
そして、また次の「ゆかし」が生まれる  
特別な、選ばれた人達だけが集う、日常  
誰かが、貴方に「ゆかし」の気持ちを感じたら、  
招待されるかもしれません

<http://www.yucasee.jp/>

ゆかしへの入会方法  
純金融資産1億円以上、  
社会的なステータスを審査。  
数より質の運営方針。

アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社  
<http://www.yucasee.jp/>  
お問合せ・ご相談はTEL (03) 6215-8610



榎原節子 東京生まれ。米国マウント・ホリヨーク大学を経て、国際基督教大学社会科学部卒業。国際会議同時通訳者を経て、大手証券会社にて主に医薬品・バイオ企業間の企業買収に携わる。1991年、国際投資コンサルティング会社、アルペロサクロ株式会社を設立、社長に就任する。国内外の幅広い人脈を生かして国際的視野にたったファイナンシャル・コンサルタント業務を展開する。現在は、個人の資産やマネーライフに関する様々な分野でのコンサルタントとして活躍中。欧米資産家の研究家としても知られる。榎原事務所代表 アルペロサクロ株式会社代表取締役 日本ファイナンシャル・プランナーズ協会会員

# 投資に成功する秘訣は、自分の能力を磨くこと

「本当に儲かる話はセールスしに来ないわよ」と笑う、国際投資コンサルタント榎原節子さんと、富裕層限定プレミア・ネットワーキングサイト「YUCASEE(ゆかし)」運営会社の代表高岡壮一郎氏が対談。米国の事例を交えながら、世界的な金融マーケットと対峙する秘訣を伝授いただいた。

榎原節子氏(以下、榎原「ゆかし」にある投資のページ、拝見していますよ。

高岡壮一郎氏(以下、高岡)ありがとうございます。実際にご利用になられて、どんな印象をお持ちですか。榎原 すごくまともだわ。投資のページを見ていて、ある質問を書き込んだら、すこく的確な回答が返ってきて、これは知識レベルが相当ある方だと思ってました。

高岡 そうですか。知識レベルが高いから富裕層になり、だから「ゆかし会員」になられたのでしょうか。榎原 今日も出掛けにチェックしたら、最初にコメントいただいた方なんて、次の本を書くときの題材としてお話を聞きたいなって思わせるような方でしたよ。

高岡 そうですか。僕は先生の本を全部読んで、いろいろとお話を伺っている日本人の方も多いいんですよ。榎原 あと、日本の個人投資家にはグローバル感覚が足りないわね。目の先の数字ばかりに目がいて、世界ではどういう状況になっているのかまで気を配らない人が多い。

高岡 世界といえは、「ゆかし」ではドバイの不動産やロシア株、AIト投資の情報にも人気がありますね。榎原 先進国だけでなく、アジア、BRICs、ドバイをはじめとした中東諸国などあらゆる地域にアンテナを張り巡らし、そして余裕があれば歴史も調べたりすると非常にいいと思いますよ。

高岡 他に日本の投資家に欠けているところはどこなところですか。榎原 そうですね。やはり、投資に成功しようと思うのであれば、自分の能力を磨くことが一番ですね。高岡 単なる情報マニアになってはダメと。意思決定力を磨かないと。榎原 情報だけ集めても、ジャッジできる能力がなきゃ、投資をマネージすることはできないわ。

高岡 そうですね。アドバイザーやプライベートバンクに任ずにしても、任ずるのは実務であって、ジャッジはあくまで投資家自身が行いますからね。榎原 上場企業の財務担当者ですらあの証券会社の人が何度も勧めに来たとか、何度も電話してきたなどという理由で、ファンドを買っている。何度もセールスに来る商品こそ、売れない商品ではないかと疑うことをしない。セールスする動機を考えたね。

高岡 日本人の義理人情、それって合理的な投資の世界とは真逆。

たいと思っていたんです。海外の富裕層の方ともコンタクトされているんですよ。

榎原 そうですね。ちょうど、「ゆかし」のように非常にクローズドなインターネットサイトで、しかも投資家本人しか入れないサイトもあるんですよ。

高岡 え、そうなんですか？榎原 それで、そのサイトは九割以上の方が実名で参加しているんです。中身はユーロが上がるの下がるだの、細かいことはなし。特にアメリカの富裕層は、アドバイザーがいて当然だから、そういう細かいことはアドバイザーがやればいいって感じなのね。

高岡 そのサイトは有料サービスですか。会費とかあるのでしょうか。榎原 ええ、結構な金額ですよ。

高岡 そのサイトではどんな書き込みがされているのですか。榎原 例えば、「ダラスに行くんだけど、ロング・ショートのヘッジファンドのマネージャーだったら、誰に会えばいい？」って書き込む人がいると、「〇〇の誰々に会えばいいよ」とか、別の人が「〇〇の評判が良くないから、□□の誰々にも会った方がいい」とか即座に情報が集まるといった感じですよ。

高岡 それで、書き込む人のインセンティブはどんなことなのでしょう。榎原 正確なインフォメーションが欲しいんですよ。自分が書き込まなければ、いざ質問しても、誰も答えてくれないからでしょうね。

高岡 情報もキープ&テイクですね。何かをジャッジをする際に、同じレベル・立場の人に相談できると頼もしい。

榎原 本当に儲かる話は、しつこくセールスしに来ないわよ(笑)。高岡 そう。それどころか一日で売り切れますよ(笑)。榎原 投資とか資産管理の基本から入ることが大事。プロダクトありきではなく、一連の資産管理の手法をなるべく早くマスターすることが勝者への近道だと思います。

高岡 何事も基本ですよ。逆に、アドバイザーや専門家に任せる富裕層の方もいますね。榎原 投資を人に任せられるのであれば、任せ方が分かなければいけないので、初めはすべて同じだと思つたの。高岡 専門家を使いこなす能力。そのために、自分らしい哲学や戦略を持つことが重要なんです。榎原 要するに、アセットアロケーションをやるっていうことすら知らなければ、やるわけがない。どういふところにどういふサービスがあるかというところを知ることが大事だと思うわ。

高岡 まさに、おっしゃる通りです。富裕層に相応しいサービスについて、富裕層同士で相談できる場所が日本に無かったので「ゆかし」を自分で作ってしまったのです。

榎原 安心して情報交換できるといいですね。高岡 入会には厳正な審査を設けています。会員制コミュニティで似ているのはプライベート・クラブですが、入会金八百万円、年会費が百万円をとられて、施設と従業員維持費に使われるだけ。

榎原 そうですね。得られるのは、人脈とステータス。

高岡 それが必要なら「ゆかし」

榎原 それから米国ではリアルの世界でもっと厳しい組織があつて、たしか五千万ドル以上運用している個人投資家しか入れないっていうところですよ。ここに入会基準は、すべての資金状況をディスクロージしなければいけないのルールなんです。すべてって、日本人じゃ、まずあり得ないことですよ。

高岡 そうですね。日本だと金融機関には運用している一部の額しか言わないし、敢えて自分のことは言わないですよ。

榎原 そういうグループがいくつもあつて、その人たちは毎月、遠方からも集まって、一カ月の成果を報告し合つておつて。報告が終わると仲間がコメントし合うの。それで今後の方針を発表すると、何ヵ月前に誰々が失敗したから止めるとか言われたりして、大変らしいですが、相当な成果を挙げているんですよ。

高岡 結局、富裕層は富裕層に相談するのが一番と。生の情報って凄く重要ですよ。

榎原 こういう人たちは、どういふ人を使つて、最大限の成果を得るか、切磋琢磨しているわ。高岡 そうやって、本物を見極める能力を養っているというか。

榎原 そう。日本の投資家で問題なのは、地方との情報格差。東京と大阪ですら情報量が圧倒的に違う。高岡 だから、インターネットは素晴らしい。資産状況が一定以上で、身元が確認されている人同士が双方向でコミュニケーションすれば、お互いに成長できます。「ゆかし」の会員は地方だけでなく、海外に住

で充分。審査に通れば無料です(笑)。最後に日本の投資家の方にメッセージがありますか。榎原 日本には、株式投資はマネーゲームとか、金融で儲けることは恥ずべきことだというカルチャーがなんとなくあり、それを克服しない限り、日本の投資家の未来はないんじゃないでしょうか。

高岡 おっしゃる通りですね。本日は、貴重なお話をありがとうございました。



日本経済の消費の20%は、富裕層が握っているという。情報の受け手の意識レベルが高ければ、旅行や金融商品などニーズに適合した価値のある商品を提供するようになる。知識の双方向性から生まれる智慧の循環。「ゆかし」とはそういうところなのかもしれない。



photographs by Yamamoto Hiroaki

高岡壮一郎 東京大学卒業後、三井物産株式会社入社。投資審査、情報産業セクターにてM&Aプロジェクト・ベンチャー投資、社内ベンチャー立ち上げ(インターネットサービス)に従事。2005年6月末日同社を退社し、7月1日にアブラム・グループ・ホールディングス株式会社を設立、代表取締役社長に就任。