

YUCASEE

ゆかし



富裕層向け

ONZU

運営



——「ゆかし」とは、どのようなサービスか。

「富裕層同士がインターネット上で情報交換できるサイトだ。2006年11月にサービスを開始した。入会費・年会費は無料。富裕層が集まるコミュニティとしては国内最大規模だ」

——入会メリットは。

「富裕層に特化した商品・投資情報が得られることだ。弊社では、富裕層の生の声を吸い上げ、この情報を基に国内外の大企業と商品開発を行っている。例えば、国内最大手の旅行会社と富裕層向けの旅行プランを作成、会員に提供するなど、富裕層と企業の橋渡しの役割を担っている」

——なぜ、このようなサービスを立ち上げたのか。

「マスメディアでは、富裕層が欲する情報が伝えられていなかったからだ。日本では83人に1人が純資産総額1億円以上の富裕層といわれるが、テレビなどの一般層向けメディアでは、こうしたマイノリティー（少数派）に向けた情報を発信することは難しい。また、富裕層は、富裕層の口コミしか信じない傾向がある。その点、SNSのような会員制サイトであれば、富裕層のための情報発信、情報共有が可能だ」

——利用者はどのような人々か。

「ゆかしの会員は、経営者や専門職（医師・弁護士など）が半分以上。年齢は30〜40歳代が7割を占めており、比較的若い世代が中心だ。こうした富裕層を私は『インテリッチ』と呼んでいる。インテリジェンス（知性）を備えたりリッチ（富裕層）という意味だ。彼らが投資や事業で成功したのが、インターネットが本格的に普及し金融ビッグバンで規制緩和が進んだ90年代であったことは、偶然ではない」

「世界中の有益な投資情報がネットで瞬時に得られる現在、新世代の富裕層には『他人と同じでは絶対に勝てない』という意識が強い。テレビや雑誌で宣伝された商品はすぐに人気化し、投資妙味がなくなると考えているからだ。ゆかしでも、銀行や証券会社では入手しにくい投資案件（未公開企業や新興国不動産）などのニーズが高い」

——こうしたレアな投資情報入手できない一般の投資家は、どうすればよいか。

「情報がなくても、他人にない投資の視点を持てば、成功できる。私自身、日本株への長期投資で財を成した。株式投資で勝つためのポイントとは、将来的に社会で必要不可欠になると思う企業に投資すること。そして、数年後にその企業が世間でナンバーワンであると認知されたときに利益を確定することだ」

「私は起業する前に某商社のITセクターで働く中で、インターネット広告市場が急拡大することをいち早く察知した。そこで、当時DM（ダイレクトメール）が主力事業だったある企業が、ネット広告事業に乗り出したことに着目。個人の資金で同社株に投資し、資産を殖やすことができた」

「サラリーマンなら本業を死ぬほど頑張る、本業を通じて世界を見ることで、自分独自の投資の視点を身に付けられる。同時に給料ももらえて一石二鳥だ」



▼
アブラハム・グループ・ホールディングス
高岡 壮一郎 社長

純資産総額1億円以上の富裕層にターゲットを絞ったSNS（ソーシャル・ネットワーキング・サイト）「YUCASEE（ゆかし）」が注目を集めている。富裕層は何を求めてゆかしに入るのか。富裕層の資産運用術とは何か。ゆかしを運営するアブラハム・グループ・ホールディングスの高岡壮一郎社長に聞いた。