

会員制クラブの華麗なる人脈形成

入会時400万円、会費25万円—これはある高級会員制クラブに入るために必要な金額である。高い代償を払ってまで、「お金持ち」は閉鎖的な環境を好む。誕生会をプライベートクラブで開催

会員だけに開放されるレストラン、ジム—そこで交わされるメンバー交流の「特殊性」について、ある現役会員が明かしてくれた。「どんなビジネスチャンスが落ちてくるのかと思いきや、基本的にはビジネスやお金の話をしてはいけない。楽しく時間を過ごすことが目的で仕事の話をすると、野暮と見なされるんです」

そのため会員制レストランでは、誕生会などプライベートな会合が好まれる。



資産家の「作法」を学ぶ

真の金持ちは名刺交換を嫌う

世間を騒がすIT企業の社長とすれ違うこともある。だが、いそいそと名刺を持って挨拶するのはNG行為—そう警告するのは、前出・船井総研の小林氏だ。「本当のお金持ちは、常々営業マンから高額商品やサービスの購入を迫られていて、名刺を突き出されるのうんざりしています」

会員の所作から「上流」を学ぶ

では、高額な費用を支払って入会するメリットとは何なのか？

「人脈よりも上流の『所作』を学ぶ場所。会員の振る舞いや洗練された会話を傍で聞くと、成金趣味と指摘されがちな私に足りない物がわかった」(前出・会員)

会員制SNSで「情報共有」でも行なわれる。富裕層会

富裕層の交流はネット上でも行なわれる。富裕層会

絵画購入に走る理由

富裕層が絵画を購入することも自らの劣等感と無縁ではない。

「文化的事業に熱を入れることで自らの『成金イメージ』を払拭したい。投資した芸術家が大成しなくてもいい。お金ではなく彼らを信じているという構図が自分には必要なんです」(ベンチャー企業社長)

エコカーでアピール

日経消費ウォッチャー(09年11月号)の調査では、資産家が今後1年以内に買いたいクルマとしてプリウス(45%)が堂々1位に輝いている。

橋本教授は、環境や社会

員限定SNS「YUCASE」の入会条件は1億円以上の金融資産だ。運営会社であるアブラハム・グループ・ホールディングス社長の高岡壮一郎氏はいう。「現世代のお金持ちは多忙を極めているため、情報

年収1億円稼ぐ人でも消えない「プレミアム」

「お金持ち」になれば、人生バラ色かといえそうでもない。年収1億円を稼ぐ富裕層でさえ劣等感を抱く。

開業医に高学歴は少ない

前出・橋本教授の調査によると開業医を最も輩出しているのが東京医科大、日大の両大学。そこに弘前大、三重大、新潟大などが続く。「医師免許を取るには、必ずしも高偏差値の大学に合格する必要はありません。開業医として独立するのは、名門大学を避けた医師が圧倒的に多い」(橋本教授)

一流大に行く必要はない

「自分がお金持ちであることを知ってほしいけど、我慢しているとは思われない—腕時計は袖に半分隠れているため、その微妙な心理にぴったりです」(前出・ベンチャー企業社長)

時計は、高額の装身具でありながら、見せびらかしているわけではないとの言い訳が成立するという。

ロレックスは選ばない

時計の選択は、大人のた

高学歴が出世の条件だった往時の企業社会ならともかく、現代ビジネスに学歴は関係なくなってきた。「特に起業家にとって学歴は何の意味も持たない。富裕層を対象にしたアンケートで、経済的成功を取めるためにしてはならないこと」の1位が、「一流大に行く」という結果だったことでもあります」(同)

子どもは東大に入りたい

一方で、それと矛盾するような調査結果がある。「プレジデント」(08年10月13日号)が年収1000万円以上の高所得者に「わが子を入

交換や交流の場をネット上で探している。ここでは富裕層を対象にした金融、不動産、自動車、教育などの情報が飛び交っている

究極の「付加価値」を求める

情報収集に熱心である富裕層会員が本当に求めるのが「付加価値」だ。例えば

「生まれながらの資産家は『パテックフィリップ』など伝統のあるブランドを好み、新興資産家は流行に重きをおき、『フランクミュラー』など新興メーカーや『ブルガリ』など個性が強いメーカーを選ぶ傾向があります」(前出・富裕層向け雑誌編集者)

ロレックスは金満イメージが強すぎ、ポーズを重視する資産家には避けられる。

高級レストランは5年で回転

「美食」も大人のたしなみの一つだ。が、都内の高級レストラン経営者はいう。「うちの顧客の顔ぶれは、5年で回転しています。数

銀座のある高級ブランドでは入会金20万円を払えば会員専用のサロンに入店できるという。陳列された服は一流デザイナーとのコラボ限定商品。シャンパンを飲みながらそれを眺める—物でなく、プライスレスな「空間」を求めるのが富裕層なのだ。

ハイクラス人脈が少ない

自らは高学歴でなくとも子息は名門大学に入学させたい—というのが親の本音のようだ。橋本教授。「名門大学には付属からエスカレーターがあがってきた名家出身の子息が多い。ハイクラス人脈と交流すること、所作や教養を我が子にも身につけてほしいという思いがある。一代で財を築いた、お金持ち、特有のコンプレックスです」

2200万円かけて人間ドック

年前によく来店していたベンチャー企業の若社長はすっかりご無沙汰です。聞けば会社が火の車だって「浮き沈みが特に激しいのが起業家である。」

2200万円かけて人間ドック

起業家は自分の体が資本ということを理解している。だからこそ、体調を整えることに腐心する。

「富裕層は、健康を維持するためにお金を惜しまない。例えば220万円もかけてメディカル・ツーリズムに参加して、体中を検査してもらった経営者も知っている」(都内病院医療関係者)

一たび富裕層の仲間入りをして油断はできない。



東大には強い憧れが...

あなたが動けば、社会は変わる。

置くだけでイメージアップ「夢の自販機」



- 1本につき10円を社会貢献に寄付!
- 2 社会貢献をPRすることで好感度アップ!
- 3 設置すると日本財団HPでご紹介!
- 4 設置・置き換え無料!

ゆめちよ 検索

お問い合わせ先: 03-6229-5111

夢の貯金箱 日本財団寄付プロジェクト