

## 直接金融への流れ —— 弊社のお手伝い状況

### 目的と方向

1. 間接金融主体でやってきた日本経済の運営システムは、右肩上がり成長時代には抜群の効果をあげたが、日本経済の成熟化とともに非効率さが目立つようになってきた。
2. 一番の問題は、親方日の丸で手厚く保護育成されてきた金融のプレーヤー全般に、自分の意思と判断でビジネスを創出していく意識も意欲も薄いこと。
3. 金融など、資金の出し手と取り手とを握手させてやれば良いだけのこと。間に入るプレーヤーが徹底的にコストを下げ、付加価値提供能力を高めていけば、資金の出し手にも取り手にも喜んでもらえる。そこに、金融ビジネスも成り立つ。
4. もちろん、資金の出し手と取り手が間にプレーヤーを介在させず、直接に握手しても構わない。それこそが直接金融の流れであるが、実務上は金融プレーヤーもいろいろと参画することができる。
5. そんな中、これまで長いこと預貯金しか知らずにきた個人マネーの一部でも本格的な長期運用や直接金融の世界に誘うことができれば、資金量が巨大故に日本経済活性化の全体像はずっと大きくなる。
6. 個人マネーが、ファンドを通して草の根的に日本経済を下支えする図式を黒子的にお手伝いするのが弊社の社会的役割と考える。

### 全国各地で投信を立ち上げる

1. 銀行や郵貯による投信の窓販が本格化する流れにあるが、どちらも投信を手数料ビジネスの柱にするという企業の論理を前面に出してきている。
2. 一方、国民の多くは、できるだけ低コストの運用商品で財産づくりをしたいと願う。そのためには、銀行や郵貯の窓販で高い手数料など払いたくない。
3. だったら、地元の人々の地道な財産づくりをお手伝いする「おらが町の投信」を設定するのは社会的な意義がある。そう考える若い人達が地方で増えてきた。
4. 公募の投信ファンドなら、信託銀行が受託管理するオフバランス商品であり、お金を置いておく場所が安心できるから、地元の人々に安心して買ってもらえる。
5. あとは、如何に低コストの投信に仕立て上げて、地元民の長期的な財産づくりのツールとして信頼感を高めてもらうかだけである。
6. そのためには、投信ビジネスの許可申請にあたって、事務管理業務から基準価額の計算や顧客管理システムまで、可能な限りアウトソーシング機能を活用してもらう。運用は、ファンド・オブ・ファンズの形態を採り、良い運用実績のファンドを組み入れる。

この辺はどれも、弊社が黒子になって全面的にお手伝い可能。

7. 具体的に話を進めているのは、  
地方の「おらが町の投信」が北海道や九州などで5件。  
保険の代理店が自分とこの顧客中心に2件。  
ファミリービジネスとして投信をやりたいのが2件。

#### ご当地ファンド

1. 上記の「おらが町の投信」(以下ファンド)をベースに、長期運用80~90%、地元経済への投入20~10%の商品設計にする。
2. 地元経済への投入分は、資本参加よりも小規模私募債を発行させて買い入れる仕組みとする。これによって、ファンドは毎年一定の利金収入を得て、それを運用成績に組み入れる。
3. 重要なのは、地元の人達が投資先となる地元企業や商店の目利き役ならびに堅実な経営を続けるべく監視役を果たすこと。
4. このアイデアには、これまで10数名の人々が飛びついてきたものの、まだ具体化の運びとなっていない。  
ネックは、ご当地ファンドを中心となってやろうという人達が、本格的な長期運用型ファンドの可能性をいまいち理解できず、地元企業や有力者中心に、5億円とか10億円ぐらいしか集められないと思込んでしまう点。地元の一般生活者に対して郵貯代わりの運用商品を提供すれば、100億円ぐらい集めるのはそれほど難しくないという点がなかなか理解できない。
5. ただ、地方の人々中心に、自分達の力で地元経済を活性化させるファンド構想への関心は高く、ひとつ動き出せば横への連鎖は早いと思う。

#### 事業承継 MBO サポート

1. 具体例が出つつあるので、うまくいけば第2回会合で発表できる。

さわかみ投信株式会社  
澤上 篤人