



世界から注目されている富裕層マーケティング業界の先駆者 アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社 代表取締役社長の高岡壮一郎氏にインタビューしました。(取材日:2007/9/28/聞き手:PDB 吉岡 勇紀)

▶ 現在の事業内容をお教えてください。

事業内容を一言で言えば「富裕層のニーズに応える事業」。富裕層というのは、純資産(借金および不動産を除いた株・現金)1億円以上の方です。人口的には全体の1.2%、日本人の83人に1名。「YUCASEE(ゆかし)」という「純金融資産1億円以上を保有する富裕層限定 WEB版プライベート・クラブ」を日本で唯一運営しております。



BtoBforCでは、「YUCASEE(ゆかし)」から得た知見を元に、富裕層向けビジネス企業(=富裕層向けに自社のサービスや商品を販売したい企業)の事業開発・商品企画、コンサルティング、プロモーションをお手伝いしています。どういう商品アピールが富裕層に対して受け入れられるのかを検証し、最適なメディアやプロモーション手法を提案しています。YUCASEE(ゆかし)をメディアとして活用いただけます。

BtoCでは、上場企業経営者への取材・調査をベースとした「MA投資の株式投資」(月額26万円)というサービスを中核に、関東財務局投資顧問業の子会社アブラハム・インベストメントにて、日本株に対する投資運用のアドバイスを提供しています。

▶ 「YUCASEE(ゆかし)」についてもう少し詳しく説明いただけますか？



一言で言えばYUCASEEとは「富裕層限定のWEB版プライベート・クラブ」。同時に「富裕層の、富裕層による、富裕層のためのメディア」です。会員様は医者・弁護士・経営者・個人投資家・外資系企業、およびそのご家族が中心です。ご入会は弊社が実施する審査を通過した方に限定しています。

従来の会員制プライベート・クラブと異なる点は、30代、40代が多く会員様がアクティブな点、インターネットのフル活用により、人脈交流や情報交換にスピードが速く、より一層役に立つ点です。

従来の富裕層向け雑誌と異なる点は、YUCASEE(ゆかし)は、富裕層と認められた会員様だけが閲覧可能で、会員様だけがコンテンツの生成が可能な点。企業側の主観を前面に出したコンテンツを富裕層では無い人が読んでしまう雑誌とは対極にあります。

利用メリットを一言で言えば、「富裕層が集まり、そのクチコミ情報が集まる場所は、利用者にとって便利」ということです。富裕層は、富裕層の発言を一番信頼し、参考にしているからです。

「ゆかし」とは、「おくゆかしい」の語源である「見たい、知りたい、会いに行きたい」という意味の古語です。そのようなニーズを安心して満たせる場所としてYUCASEE(ゆかし)があります。

そもそも富裕層は「誰もが知っている情報には不満」で、「一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。

新しい人脈を作るにしても、パーティ会場で名刺交換からスタートする手間もなく、審査合格という一定のスクリーニングがある上で、その人の「日記」や「自己紹介」「おすすめ」を読めば、接触前に対手のことをよく理解することができます。結果、相手の立場に応じたコミュニケーションが簡単にできるわけです。そこで意気投合すればご自由にリアルに会っていただけます。

例えば、何か情報が欲しいにしても、今度、海外でホテルに泊まるかという時に、誰が投票しているかわからないランキング本を参考にしてもいいのですが、友人を増やすのを兼ねて、常に高級ホテルを使っている会員に聞いてみるのが、一番確実で現実的なわけです。

例えば、個人投資家ですと、勤務先の職場の同僚には「自分がFXで5億円の運用をしている」ことは絶対に内緒でしょうから、何か知りたいことがあるならば、YUCASEEの中で先輩投資家の方の知恵をお借りしたいと思うわけです。何十億も自力で運用されている方もいらっしゃるなど、その方の知見は私自身、一会員として参考にさせて頂いています。

運営側と致しましても、YUCASEE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、興味動向を把握した上で弊社オリジナルのコンテンツも提供しています。その例が「ゆかしマネー」(富裕層限定 資産運用情報)です。

## ▶ 起業に至った経緯は？

大企業勤務とか起業家とか、働き方の区別は、「手段」の違いに過ぎないと思います。「意志」が一番大切です。「何か世の中全体に大きく貢献する仕事がしたい」と思っていました。社会に貢献するなら「経済活動」は実感が沸きやすい。数字で分かる。お客様に喜んで頂ければ頂けるほど、大きな売上が立つだけの話でシンプルですから、当時「社員1名当たり売上高」が世界一の大手総合商社に入社致しました。

7年近く勤務しビジネスの現場で実感したのは、「世を動かす力が、大手企業から個人へシフトしている」というトレンドです。背景は、90年代後半に世界中で急進展した、IT革命、グローバル化、個人の成熟です。そんな「個人が主役の時代」の中で、経済的に影響力が大きい個人とは即ち富裕層。税収の半分を上位11%の富裕層が担うとの統計もありますが、突き詰めれば、富裕層のニーズを正しく叶えてこそ、より大きく、レバレッジ(てこの原理)を効かせながら、日本全体の経済活性化に寄与できるわけです。

経済活性化に寄与できるわけです。

従いまして、日本経済活性化を旗印に会社を創業した次第です。富裕層の関心に「投資」があります。創業メンバーの特技を活かして、富裕層向けの投資アドバイザー・サービス事業を展開、「信頼できる第三者による分析が欲しい」というニーズを満たすべく、上場企業社長に対してヒヤリングおよび各種調査を行い、長期投資家である富裕層を顧客とし、企業分析に基づく投資情報を提供しています。

同時に、現役ビジネスマンの中では最も富裕層率が高いとされる、東大OB(全国15万人)に限定したSNS、「東大OBネット」を社団法人学士会と共同開発をして世に出しました。

当時、「インターネット上のカキコミは信頼性が低い、年配のエスタブリッシュメントはネットを敬遠する」という常識がありました。しかしよく考えてみれば、インターネットは単なる道具、身元不明の信頼性が低い人が匿名で書き込むのが問題の本質。そこで、「利用者の本人確認」と「安全性」「限定性」に考慮し東大OBネットを設計した結果、社会的地位が高い60代・70代の方の方にも、喜んでインターネットサービス(WEB2.0サービス)をご利用いただけることを体感。これを踏まえて「京大OBネット」も開設しました。団塊世代の大量退職の中、個人の立場に戻った際の「居場所の1つ」として同窓ネットワークが活用されています。

そのうち、大手企業から富裕層に関する色々なご相談が持ち込まれるようになりました。背景としてトヨタのレクサス販売に見られるように、企業経営戦略レイヤーで「高付加価値な、富裕層向け商品」と「大量生産の、マス向けの商品」の区別を開始したことがあります。

そこで弊社は「富裕層のニーズ」を企業サイドに正確に伝えることで、需要と供給をマッチさせたいと想い、大手企業に対して「富裕層マーケティングに関するコンサルティング・サービス」を開始しました。

このような過程の中で個人の真のニーズ、企業の真のニーズが深く見えてきました。そこで、バランスよく両者のニーズを満たすプラットフォーム兼メディアとしての「YUCASEE」をスタート。それは私自身が個人の立場で、「そういう場所があれば便利なのに…」と前々から思っていたものです。おかげさまで会員様のクチコミにより入会依頼が増加、同時に、YUCASEEへの広告掲載依頼、協業依頼、商品開発依頼も増加。どんどん優良なプラットフォーム・メディアとして成長する好循環で、よい大きな付加価値を世の中に提供していきたいと思えます。

これからも、日々会員様からのご要望により、進化させていく所存です。より多くの個人の方、より多くの企業様にYUCASEEをご利用いただき、お互いのニーズを満足させて頂きたいと願っています。

## ▶ 今後どのような成長戦略を考えてますか？

富裕層の方にとって、「そこいけば自分にとってふさわしいものがある場所」として期待していただき、会員様と一緒にYUCASEEを育てていきたいと思えます。富裕層向けビジネスをされている企業様にとっては、一番に親身に相談に乗らせて頂けるパートナー企業でありたいと思えます。企業と富裕層の双方が満足することで、弊社自身も成長させて頂ければと思います。さらに、適切なタイミングでの世界展開を視野に、欧米中の各国の市場ニーズを研究中ですが、世界の動向も日本に



場ニーズを研究中ですが、世界の動向も日本にフィードバックしていきたいと思っています。



### ▶ 企業としてどのような目標を掲げていますか？

「知恵の総合社」が弊社のスローガンです。「知恵」とは辞書を引くと「巧みに処理する能力＝問題解決能力」とのことです。世界には「既存の仕組みの中では満足できないニーズ」が溢れています。それを「知恵」で解決することで、世の中全体に貢献することが弊社の志です。

実は弊社は『Wall Street』や『Forbus』などの海外系のメディアに取り上げられたことが日本の皆様にも知られるきっかけになったのですが、今、世界中が日本の富裕層の動向に強い関心を有しています。

国際社会で日本は責任のある地位にならんとしていますが、富裕層は日本で責任のある地位にあると思います。まさに「ノーブレス・オブリージュ」が若い富裕層の間では常識になりつつあります。いまや富裕層の投資・消費こそが日本経済全体を活性化し、日本の競争力を強化すると思います。日本の競争力が高まれば、世の中全体の富が大きくなり広く皆に恩恵が回ってきます。それをサポートさせていただく仕組みを作りながら、新しい時代に、新しいサービスで、社会全体が良い方向に動いて、みんなが豊かになるように、精一杯貢献していきたいと思っています。

「成長ベンチャーTOPが語る」[トップページ](#) / [一覧ページ](#)

#### ■ アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社の企業概要

社名:アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社  
設立:2004年8月17日  
資本金:2億6000万円  
代表者:代表取締役社長 高岡 社一郎  
住所:105-0001 東京都港区虎ノ門5-1-5 虎ノ門45MTビル 3F  
TEL:03-6215-8610  
FAX:03-6215-8700  
URL:<http://www.abraham-holdings.com/>

事業内容:  
・富裕層向け情報媒体の運営  
・富裕層向けビジネスのコンサルティング、プロモーション事業  
・投資顧問業

「成長ベンチャーTOPが語る」[トップページ](#) / [一覧ページ](#)