



会社を設立したのである。なお新会社の実質上の経営は、外資系金融機関の戦略コンサルタント（現在ABHの子会社、アブラハム・インベストメント）投資顧問（V社長）など、現ABHの主要スタッフが充てられた。

さて結果はどうだったか。「事業部の新戦略案」は三井物産の最終決定に至らなかった。会社への提案の1年後、それを確認すると、高岡氏は時を置かず、ABHの社長に就任したのである。

「ABH社を一口で言う」という問いに、同氏は

**富裕層から3万人を会員化**

「知恵の総合会社」です。これは商標登録しました」と答えた。

このABHだが、具体的にどんな事業展開をしていこうとしているのか。

先に、富裕層対象ビジネスであることに触れたが、日本では現在、純金融資産1億円以上を保有する富裕層は、約8万人いるといわれる。ABHはそのうちの3万人を会員として抱え、会員限定の「投資情報サービスの提供」を行っているという。それにして3万余人もの富裕層を、短時間でどうやって会員化したのか。

高岡氏は「無料提供のコンテンツを媒介に、ブログで集めました」とサラッと答えてのけたが、その裏には「ネット時代の有効活用と優れたコンテンツの結果」という自負がみなぎっていた。

提供している「有料投資情報」とは、例えば現役のM&A担当者たちによる「M&Aの方法論を株式投資に援用し

**若** きアントレプレナーたちが増えてきた。彼らには典型的な進路パターンがありそうである。それは有名大学を卒業後、日本を代表す

るような大企業に就職。しかし、終身雇用などせせら笑うかのように、文字どおり「アップ」という間に退職し、事業を立ち上げるというもの。

さらに観察すると、ある共通項が浮上ってくる。直接的か間接的かは別にしても、「インターネットをフル活用して

いる」という点である。



ベンチャー

“知恵の総合会社”ABHを立ち上げた31歳起業家の野望

ネット社会だから成立する新事業と言うべきか、若きアントレプレナーが立ち上げた新たな企業が注目を浴びようとしている。「知恵の総合会社」と語る起業家が描く野望とは――。

**知恵の総合会社を現実化するパワー**

高岡社一郎（31）という人物がいる。1999年に東大卒業と同時に、三井物産に入社。そしてわずか6年後の05年6月末をもって退社。翌日の7月1日には社員10名を抱えるアブラハム・グループ・ホールディング（ABH）の社長に就任した人物である。

三井物産時代には、20億円を超える投資案件の審査、M&Aプロジェクト、ベンチャー投資、それに、インターネットサービスに関する社内ベンチャーの立ち上げなどに携わった。

そうした業務の中で、高岡氏の頭に「富裕層を対象としたコンテンツ企業」に関するビジネスプランが芽生えた。目を追うことにその構想は膨らみ、04年春先のころには完成形を見た。

ここで高岡氏は、事業プランを現実のものにするために2つの選択を同時並行で進めた。1つは「事業部の新戦略案」として詳細な企画書を作成し、一方で、自身でも新

た企業の価値、ファンダメンタルズを重視した投資判断」がある。

また、大学院で金融工学を学んだトレーダーが開発した「テクニカル分析」に基づいた投資指南もしている。「ポラリティティ・ブレイクアウト戦略」と呼ばれる手法だ。「双方とも高いパフォーマンスを残していますが、とりわけファンダメンタルズ」主体の投資は、1銘柄当たり平均28.8%のリターンをあげています」と高岡氏は、やはり「サラリ」ではあるが、自負をしっかりと際らせている。

またユニークな展開として「東大OBネットワーク」がある。「社団法人東大学生会」と提携して、東大卒業生限定（今期末で登録会員数8万人の見込み）の実名による、いわゆるソーシャルネットワークワーキング・サービスを実践しているというビジネスだ。この狙いは何なのか。

「実名性による高いウェブコミュニティが活用できることで、東大卒業生のネットワークが拡大し、例えばビジネ

**企業再生ファンドとマーケティング事業も**

さて、高岡氏率いるABH社は今後、どんな展開を視野に入れているのか。

「ファンド事業をさらに展開する予定です。具体的には、匿名投資組合形式の企業再生ファンドです。すでに第1号を組成済みです。また（富裕層会員の活用を含め）、富裕層向けマーケティング事業を予定しています。富裕層にアプローチしたい広告主へのソリューション事業です。積極的なM&Aにより有望な企業を取得し、各事業ドメインでのシナジーを追求したいと考えています」

繰り返しになるが、「ネット社会の到来」は若き起業家たちのありようを、確かに変えていると言えよう。

チャーナリスト 千葉 明