「YUCASEE（ゆかし）」富裕層向けSNSが話題

会員限定の投資情報など提供

アブラハム・グループ・ホールディングス 高岡　壮一郎社長に聞く

いま静かにベストセラーになっているのが「富裕層はなぜ、YUCASEE（ゆかし）に入るのか」。ゆかしは純金融資産1億円以上の富裕層を対象にしたインターネット上のプライベートクラブ。そこでは会員限定の投資情報が提供され、新世代富裕層同士が情報交換を行う。著者であり、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。

――ゆかしを立ち上げた経緯は。

――入会資格とメリットは。

――入会資格は純金融資産1億円以上の富裕層であることだが、入会には審査が必要。会員からの紹介が多い。入会のメリットは富裕層に特化した商品や投資情報が得られること。例えば大手系行会社と富裕層向けの行プランを作ったり、富裕層向けビジネスを手掛ける欧州企業に日本市場向け商品の作成をアドバイスするなど、一般外も含めた情報のプラットホーム・ネットワーキングとしての役割も担っている。

――「会員には定期的にアンケートを行っている。85%の会員が1日に1回サイトを訪れている。会員を増やすとともに会員の満足度を高めることを目標にしている」

――会員はどのような人か。

――「富裕層を分類すると、財産を受け継いだために富裕層になった人、そして自らの能力と努力によって財産を形成した結果、富裕層になった人の2種類ある。後者の例が、起業アーム、投資アームの波に乗って巨万の富を手にしたベンチャー経営者や個人投資家など。ここの新世代富裕層を私は「インテリッチ」（インテリジェンスとリッチを組み合わせた造語）と呼んでいる。1990年代後半以降の「知識社会」という時代背景の中を現役で生きている人たちだ。ゆかしの会員はそうした新世代の富裕層が中心で、経営者や医者、弁護士が多く、年齢は30～40歳台の比較的若い世代が多い」

――新世代富裕層の投資行動の特徴は。

――「リスク許容度が高い上、知識の水準も高い。証券会社や銀行では手厚いしくいニッチな投資案件に対するニーズが高い、何度もセールスしにくる商品は売れない傾向にあるため、ありふれたものには投資しない。他人が買わないからこそ高い価値を見出す。投資に関らずプライベートに限られた情報を持っているのが特徴だ」

――「新富裕層はしっかりと「見たい、知りたい、会いに行きたい」という意欲の塊。円高で海外の不動産などに関心が向いている」

――個人投資家は株価下落にどう対応すればいいのか。

――「4年周期でグローバルマーケットは動いている。世界全体の人口が減らない限り、日本に一度お金が戻ってこないということはない。配当利回りなどを見ると、経済合理性からは説明できない水準まで株価が下がっている銘柄も多い。割安で成長性のある会社、伸びると思った会社を買う1つの選択肢だろう」

――「ゆかし」とは。

――「おくゆかしい」の語源であることから、知的で動揺しない、円高で海外の不動産などに関心が向いている」

――個人投資家は株価下落にどう対応すればいいのか。

――「4年周期でグローバルマーケットは動いている。世界全体の人口が減らない限り、日本に一度お金が戻ってこないということはない。配当利回りなどを見ると、経済合理性からは説明できない水準まで株価が下がっている銘柄も多い。割安で成長性のある会社、伸びると思った会社を買う1つの選択肢だろう」

――「ゆかし」とは。

――「おくゆかしい」の語源であることから、知的で動揺しない。