

会員資産は1億円以上

富裕層マーケティング支援

○アブラハム・グループ・ホールディングス

高度経済成長期に推奨されたマス向けの量産・量販から細分化・多様化へとビジネスのトレンドは移行し、各社それにならっている。その最たる象徴としての注目市場が「富裕層」だ。

金融資産1億円以上を所有する富裕層は、現在日本で約147万人といわれ、その数は年々増え続けている。億ションに代表される都心の高額不動産物件や、大型金融商品が続々と登場していることから明らかだ。

「ですが『御社にとっての富裕層とは、どんな人たちですか?』と聞かれると、言葉に詰まってしまう方が多い」とは、富裕層マーケティングを手がけるアブラハム・グループ・ホールディングス(以下アブラハム社)社長の高岡社一郎氏。趣味・嗜好やライフスタイルといった彼らの特徴を知らずして、ビジネス

手がけた実績は多岐に渡る。実績を呼び込んだ最大の武器は、富裕層の「生」の声を

つかんでいるからに他ならない。アブラハム社は、金融資産1億円以上に入会者を限定したウェブ上のプライベートクラブ『YUCASSE(ゆかし)』を運営。古語で「見たい、知りたい、会いに行きたい」を意味する同サイトは「富裕者のためのメディア」と位置づける。会員登録希望者の約90%が入会不可という厳しい審査をくぐり抜けた会員は医者、弁護士、経営者、個人投資家などが大半を占める。サイト内では、資産運用やグルメ、海外のリゾート物件や高級クラブなど、会員でしか知れない情報が日々飛び交う。

ウェブで「生の声」収録

2004年に創業した同社は、富裕層向けビジネスを立ち上げる企業のマーケティングを数多く手がけている。証券会社や外資系ファンドなど国内外の金融系企業、大手デベロッパや別荘など不動産関連、大手百貨店、自動車、さらにはクルーザーや高級消費財など、わずか3年間で、

「富裕層マーケティング事業部」には、日々さまざまな問い合わせが舞い込む。「新規で富裕層市場への参入を考えた」「VIP顧客向け事業を考えた」「純金融資産を考えた」等々。アブラハム社は富裕層の生の声を反映させながら、コンサルティングを展開。さらに、彼らはその声を生かして具体的なプロモーション実施までをトータルソリューションとして提供、戦略立案から実行までの各フェーズでクライアントをサポートする。企業側は、1からマーケティングにかかる時間と他業種にわたるアブラハムの知見を買うことで、ビジネスの成功をより確実なものとする。グローバルな活動展開により富裕層市場の最先端の動きをつかむことで注目を集めている、アブラハム社の「富裕層マーケティング事業

部」。彼らの今後の動向から、目が離せない。

- ▽本社—東京都港区
- ▽設立—2004年8月17日
- ▽資本金—2億6000万円
- ▽問い合わせ先—☎03・6215・8610

<p>経営・事業戦略</p>	<p>マーケティング戦略</p>	<p>メディアBuying</p>	<p>メディア/テクノロジー</p>	<p>イベントプロデュース/顧客</p>
<p>経営・事業戦略の策定(富裕層ビジネスの位置づけ)</p>	<p>富裕層マーケティング戦略策定(仕組み作り)</p>	<p>富裕層に効果的なメディアプランニングクリエイティブ</p>	<p>自社の富裕層メディアの提供。テクノロジーサービス</p>	<p>富裕層のお客様リアルなイベント実行</p>