

# ニッキン 投信情報

( 6 ) ニッキン投信情報

## トップインタビュー

### 東京海上アセットマネジメント 長澤和哉社長に聞く

## アクティブ運用に磨きかける 調査・運用・営業力強化で100人増員へ

東京海上アセットマネジメントの新社長に、6月26日付で長澤和哉・前MSCIアジア太平洋地域統括責任者が就いた。「当社の強みであるアクティブ運用に一層の磨きをかける」と語る同氏に、経営戦略などを聞いた。

――目指す姿は。

当社の強みは顧客のニーズを自ら捉えて創造的な資産運用商品を組成する力。親会社グループが銀行や証券、生命保険ではないため、販売協力も運用受託も期待できない中で培われた文化だ。今後もこの強みを生かしてアクティブ運用に一層の磨きをかける。将来の世界を見据えて商品化し投資家へ届けるのがアクティブ運用。その意味で当初はテーマ型ファンドに見えることが多いが、ここで大事なのは3~5年程度のシクリカル（循環的）な変化ではなく継続的な構造変化に投資機会を求める点にある。また公募投信では投資家に訴求する分かりやすさも大事。いくら着眼点が良くても、投資家に訴求しなければ見向きされない。

これらに照らして当社の「東京海上・宇宙関連株式ファンド」は単なる“テーマ”で片づけられない。宇宙産業を支えるさまざまな工学は将来の経済の基礎であり、全世界や全産業へ波及していく大きなうねりとなっていくもの。このほか、インフレ時代を見据えて価格支配力を有する世界株式へ投資する「東京海上・世界モノポリー戦略株式ファンド」や、円資産で運用する「東京海上・円資産バランスファンド（愛称：円奏会）」も構造的な要因に投資機会を求める商品と位置付けている。

――アクティブ運用を支える体制づくりは。

今後ますます不確実性が高まる世界においてはリサーチと運用力の強化が不可欠。また資産運用の世界は常にグローバルにつながって

いるものなので、ニューヨークやロンドンをはじめ広く世界を知っている必要がある。さらにそうして創造した商品を投資家へ訴求する力も求められる。現在、当社の陣容は約450人だが、このため、向こう3~5年で約100人を増員するつもりだ。内訳はリサーチ・運用で約50人、海外へ約10人、営業関連は公募投信と金融法人で各20人の増強を考えている。

――新NISA第2幕へ向けた取り組みは。

周知の通り新しい少額投資非課税制度（新NISA）はネット証券でのインデックス型投信

が独り勝ちしている。これを第1幕とするなら、第2幕ではアクティブ型商品の重要性が高まると見ている。MSCIオール・カントリー・ワールド指数（ACWI）もS&P500も、資本市場が機能し続ける限り投資収益を生み出す仕組みそのものと言える。その点で投資機会集合を幅広く捉えるパッシブ運用は、預金者から投資家へ転じるステップとして非常に意義があった。しかし、さらに投資を継続し、資金量や将来の資金

計画、リスク許容度などを加味したベストの投資を追求するならば、ポートフォリオにアクティブ運用の商品を加える必要が出てくる。また第1幕で投資に踏み出さなかった預金者も、信頼できる助言者に背中を押されて第2幕に参加してくるので、はじめから最適なポートフォリオを組むことができる。

アクティブ運用の商品を販売する際には大手販売会社との連携が不可欠。今後はそれに加えて地域に根差した地域金融機関との連携が重要になる。それによってより多くの顧客ニーズに細かく応えられるようになり、「貯蓄から投資へ」の流れを線から面へと広げられる。

（宇佐美俊英）



長澤和哉（ながさわ・かずや）氏＝1994年4月明治安田生命保険入社、98年4月ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント入社、計量株式運用部長、計量運用部長、2012年1月MSCI Inc日本代表、18年10月北アジア（日本・韓国）代表、21年3月アジア太平洋地域統括責任者、25年6月から現職。