

ニッキン

論理欠如に

疑問

1985年に三菱信託銀行(現三菱UFJ信託銀行)に入行。長期金融に携わる信託銀行をファーストキャリアに選んだのは、「短期投資から得る利益は一時の満足感かもしれない」という思いがあったからだ。「長期的な視点」を大切に

する姿勢は、インテックス型の長期保有を浸透させた現在にも通ずる。入行後は、年金分野の業務に従事。年金の資産評価方法を時価評価基準へ変更するなど大きな改革を執行し、その実績は小説のモデルになったほどだ。

苦勞したのは、ハルル経済時に株高の立役者とも言われた、信託銀行が顧客の資金を預かって運用する「特定金銭信託」や「ファンドトラスト」の後処理。「お客さまへもっと適切な説明ができた」と但配する思いがある。論理的なアプローチが欠けていることに疑問を感じ、投資理論の重要性を痛感した。

損する投信

払拭

2008年に三菱UFJ投信へ出向すると、制度上のインフラが整っている投資信託ビジネスの成長性を感じた。一方で、分配金の多い商品が売れる現実や、指数に連動するインテックス運用が普及していない点に疑問が湧いた。当時の投資信託は世間から悪い印象を持たれており、業界全体の課題を肌で感じた。アクティブ運用のファンドは信託報酬が高く「投信は近づいたら損するイメージ」すら持たれていた。

そこで17年に、信託報酬

フロカミーニングで投資家の声に目を向け代田秀雄(左)



三菱UFJアセットマネジメント 常務

“オルカン”生みの親 代田 秀雄 (62)

資工学研究所取締役、MU投資顧問取締役(いずれも兼務)、三菱UFJフィナンシャルグループ受託業務企画部長などを経て、15年から三菱UFJ国際投信取締役。19年から現職、4月1日付で退任し特別業務顧問に就く予定。

代田 秀雄(しろた・ひでお) 1985年三菱信託銀行入行。96年以降年金資金や投資信託の運用業務に従事。全国信託銀行従業員組合連合会書記長、三菱UFJ投信商品企画部長、三菱UFJ信託投資企画部長(三菱UFJトラスト投

投資家の声

拾う

当時の商品組成は、企業が自社の技術やアイデアを軸に作りた商品に市場投入する「プロダクトアワード」の発想がほとんどだった。もっと個人投資家の意見を取り入れたい」という強い思いから、市場や顧客のニーズを調査して商品・サービスを開発する「マ

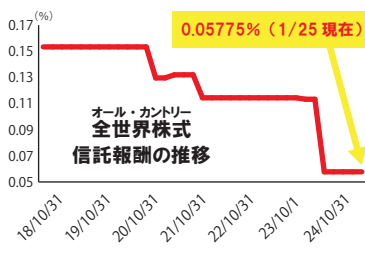
「オルカンの愛称が流行語にもなった「eMAXIS Slim」の「全世界株式」を標榜する日本の将来を見出す。



先へ

シリーズの

「eMAXIS Slim」シリーズは低い信託報酬を維持しながら、利益を上げるため、さまざまな工夫を凝らす。ライセンシーの抑制をはじめ目録見書や販売資料などはペーパーレス化を促進した。運用報告書を送る郵送料金でも赤字化しかねない水曜のため、残高を集めて保有期間を延ばすことで収益性を高めている。



オルカン・全世界株式 信託報酬の推移

改革の旗手

「フロカミーニング」で投資家へ語り掛ける言葉は柔らかく明快。投資家と直接的な接点がないからこそ、分りやすく説明して、意見には耳を傾ける。投資初心者が選みきれないほどの商品があふれる昨今、「一人との対話」を忘れない開発者としての姿勢が、人気商品の根拠に見えた。(前田早貴)

記者の目



守り抜いた

業界最安

柔らかい物腰の奥に「引かない強さ」がある。顧客目線に立った商品作りを徹底し、新しい少額投資非課税制度(NISA)の投資先として絶大な人気を博すことになる「eMAXIS Slim(イーマキシス スリム)」シリーズを生み出した。こだわったのは、他社の追随を許さない手数料の「安さ」と。横並びの投資商品に特徴を持たせ、明確なブランドを確立した。

などを含む運用コストの業と社内の商品開発会議では、最も安さを目指す「eMAXIS Slim」シリーズを手数料がないことから、証券会社からの懸念も強かった。ただ、預かり資産を増やして個人投資家への発信活動強化していった。