

INTERVIEW

証券会社が提案する ヘッジファンドを活用した付加価値業務

ヘッジファンド証券株式会社 代表取締役 植頭隆道

ヘッジファンド証券株式会社（東京都千代田区）は、これまで日本の金融市場になじみの薄かったヘッジファンドを提供する証券会社である。同社は株式市場の動向に左右されず、中長期にわたって安定的かつ絶対収益を積み上げていくヘッジファンドという運用手法を通じて、一部の富裕層だけでなく、実際に資産運用を行っている一般の投資家層にも広く提供している。同時に、ヘッジファンドに対する誤ったイメージを改善し、正しい知識を広めながら、ヘッジファンドのイメージアップにも力を入れている。そこで、ヘッジファンド証券株式会社の代表取締役を務める植頭隆道氏に、ヘッジファンドの利用価値、会計事務所との協働の可能性などについてお話を伺った。



相場に左右されない 本来のヘッジファンドを提供

——ヘッジファンド証券株式会社は、取り扱う金融商品をヘッジファンドに特化した証券会社です。利益の最大化のみを目的とした、市場を混乱させるような運用とは一線を画し、あくまで安定した収益を追求しています。今回の取材では、代表取締役の植頭隆道社長にお話を伺いたいと思います。まず貴社の沿革と経営理念をお聞かせください。

植頭 当社の親会社であるエピック・グループは2006年の創業以来、一貫して富裕層に特化したビジネスを展開してきました。しかし、富裕層以外の方々にもサービスを提供したいという思いを持ち続けていたことと、商品性に自信があったことから当社が設立され、2011年11月15日に業務を開始しました。具体的には、インターネットを通じて100万円という比較的少額から投資できるサービスを提供しています。

現在の日本の証券市場には、相場に左右されず利益の上がる商品が少ないと思います。しかし、ヘッジは「回避する」という意味で、ヘッジファンドとは本来、相場が下がったときにも儲けられる、いわば「絶対収益」が得られる金

融商品です。ただ、そこをしっかりと説明できていない業者が多いせいか、ヘッジファンドに対する世間一般のイメージはあまりよくありません。ですから、そういう現状を何とか打開したいという思いがあります。

また、今の年金だけでは不安だとお感じになり、ゆとりある老後を過ごすためには、自ら資産運用を行う必要があるとお考えの方が必ずいらっしゃるはずです。そういう方々に、株式相場に左右されない安定的な運用商品をお届けしたいと強く願っています。

——貴社のビジネスの特徴を教えてください。
植頭 証券会社である当社は、公募投資信託の形態をとったヘッジファンド商品の販売を行うと同時に、大口の投資家様向けには同じヘッジファンドでも私募投資信託、いわゆるプロ向けファンドへの投資を提供しています。

一方、証券会社では直接取り扱うことができない海外不動産投資にご興味のあるクライアント様に対しては、取り扱い業者の中から優れた実績のある業者だけを厳選してご紹介しています。また、太陽光発電事業など、その他の投資手段についても、親会社であるエピック・グループをご紹介することによって、クライアント様の幅広い投資ニーズにお応えできる体制を整えています。これら償却資産を扱う分野では税理士の先生と協業させていただく場合が今後ま

すます増えていくと考えています。

マーケット・ニュートラルで 長期的かつ安定した運用を行う

——貴社が扱う金融商品の特徴を教えてください。

植頭 一般的な投資信託が株式市場などで運用する場合、ほとんどが「買い」だけで運用をします。ですから、上げ相場では儲かりますが、

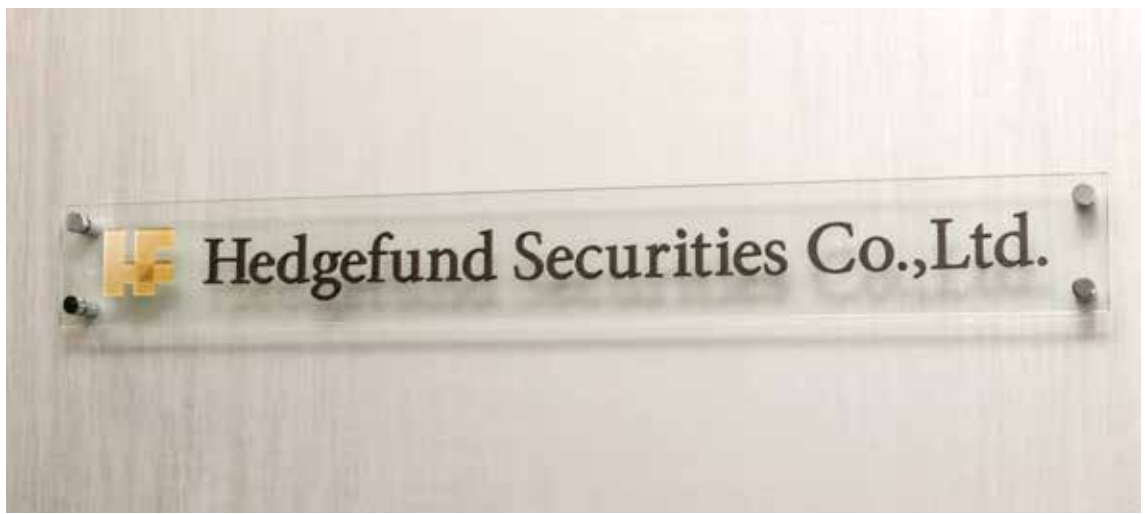
下げ相場では損をさせていただきます。また、日本の投資信託は販売側の都合によって設定されることが多いのも問題です。株が上がってきたときに設定され、しかも名前が変わっただけで中身はほとんど同じだというのに、多くの個人投資家は大手証券や銀行で勧められるままに買っ

てしまいます。また、1億円くらいの株式を個人で運用されているお客様もいらっしゃいます。もちろん、2013年のアベノミクス相場のように、一時

的に資産が増えることもありえます。しかし、今年は年初から値下がりし、その後もみ合っています。そのような相場が続いていると、株価の変動ばかり気にして、仕事が手に付かなくなってしまう方もいるのではないのでしょうか。

ヘッジファンドの大半は、将来的に株価が下落すると予想したときには、「空売り」を積極的にに行います。先に売って、後で買い戻して利益を出す戦略が一番の特徴です。特に当社がお勧めしているヘッジファンドでは、「マーケット・ニュートラル」と呼ばれる投資戦略を採用しています。買いと売りを組み合わせて、マーケット（市場）に対して常にニュートラル（中立）となるように、リスクをヘッジしながら投資するストラテジーです。こうした運用手法を採用することで、マーケット・ニュートラル戦略では上げ相場でも下げ相場でも収益機会を逃すことなく、機動的にリターンを取り行くことができます。分かりやすい例を挙げるなら、リーマンショックが起ころうとしても、アベノミクス相場が来ても、収益を上げられるということです。

実際、2008年にはリーマンショックの影響で日経平均は42%暴落しましたが、私がお勧めしたファンドは17%のプラスでした。2013年、日経平均は56%暴騰しましたが、ファンドは14%のプラスでした。しかし、2008年から2013年までのトータルでは、





■植頭隆道（うえず・たかみち）

ヘッジファンド証券株式会社代表取締役。昭和54年、福島県生まれ。平成14年、立教大学社会学部卒業後、KOBET証券（現インヴァスト証券）入社。中堅企業のオーナーなど、富裕層を主なターゲットとした営業を展開。平成21年に独立後、投資事業組合を通じたヘッジファンド投資への募集を開始。平成22年、UGSアセットマネジメント株式会社の代表取締役就任し、富裕層に対するヘッジファンドの営業基盤を確立。

結局、日経平均は約6%の値上がりですが、ファンドはその間に約66%もの収益を上げているのです。

元本回復でプラス圏へ推移 「第二の創業」に勝負をかける

—— 最近、特に力を入れている取り組みなどがあれば教えてください。

植頭 開業した年とその翌年は、商品のパフォーマンスが思わしくなく、効果が見込めなため、広告宣伝なども控えていました。しかし、昨年のリカバリーでファンドが元本を回復し、今年に入ってからプラス圏で推移してい

ます。そこで、「第二の創業」のつもりで、インターネットをはじめとするメディアを使って少しずつ宣伝活動を始めました。これからは勝負だと思っています。第一弾として、当社のサービス内容などをご紹介します。「ヘッジファンド×海外不動産で組む鉄壁の資産防衛ポートフォリオ」（幻冬舎刊）という本を4月末に出版しました。

本のタイトルにもあるとおり、当社ではヘッジファンドの販売以外に分散投資の一環として、アメリカをはじめとする海外の不動産をご紹介します。特に去年から今年にかけて、その比重が高まりつつあります。

—— どのようなきっかけで海外の不動産の紹

会計事務所と協業し 付加価値サービスを育てる

—— 先ほど少しお話がありました。会計事務所との協業が増えているそうですね。

植頭 仰るとおりです。クライアント様から「こういう分野に強い会計事務所を紹介してほしい」と言われてご紹介することもあれば、当社の商品をご覧になった会計事務所様からお客様をご紹介いただくこともあります。

—— 会計事務所からのご紹介には、どのようなものがありましたか。

植頭 一番大きかったのが、中小企業の年金運用に関する案件です。会計事務所には、社員の年金を確定拠出よりも確定給付にしてあげたい中小企業から、「どこかよい運用先はないか」というご相談が寄せられるそうです。そこで、「いずれにしても年金基金を運用するのであれば、こういうところはいかがですか」と、日本株でヘッジファンド運用を専門に行っている関連会社の運用会社をご紹介しました。

—— 会計事務所とのネットワークは、どのようにして構築されたのですか。

植頭 もともとお付き合いのある事務所様もありますし、クライアント様からご紹介いただく

ケースもあります。

—— 会計事務所にとって、貴社と協業することと得られるメリットは何でしょうか。

植頭 会計事務所様の顧問先は、中小企業やその経営者、地主さんなどが多くと思います。当社と協業いただければ、そうしたお客様のお悩みにより幅広く対応できるようになると自負しています。

例えば、保険商品に代わる決算対策としては、先ほど申し上げたアメリカの不動産や太陽光発電事業などが新しい切り口になると思います。

また、今までグループとして富裕層のクライアント様を中心に事業を展開してきたこともあり、事業承継も得意分野です。国内のスキームだけに限らず、グローバルな観点で手がけることができます。私たちが直接税務についてコンサルティングするのはなく、グループのネットワークの中からその分野に強いコンサルティング会社などを参加させてご提案することもできます。

—— 資産運用や事業承継、相続対策など、付加価値業務に注力している会計事務所にとって、

記事の中でご紹介した書籍「ヘッジファンド×海外不動産で組む鉄壁の資産防衛ポートフォリオ」を先着10名様にプレゼントします。ご希望の方は、件名に「ヘッジファンド証券書籍希望」と明記の上、info@keiei.co.jpまでご連絡ください。



貴社のサービスは魅力的ですね。

植頭 仰るとおり、積極的に付加価値サービスを提供してお客様の役に立ちたいという会計事務所様には、当社は利用しがいがあるのではないのでしょうか。

私たちも、そういう先生方と勉強会や情報交換をさせていただいています。また、当社で役に立っているのであれば、いろいろなセミナーや勉強会にも呼んでいただきたいと思います。

ヘッジファンドに対する イメージ向上を目指す

—— 今後の事業展開について伺います。

植頭 証券会社として、あらゆる方法を駆使しながら、投資家の皆様にヘッジファンドの素晴らしさをお伝えしていきたいと考えています。その一方で、親会社のエピック・グループが開する富裕層サービスの入り口としても機能したいですね。ネットから入ってくるお客様を含め、グループ全体であらゆる層からのリクエストにお応えできる体制を整えたいと思います。—— この記事を読んで貴社に興味を持った方が情報入手する手段はありますか。

植頭 当社「Facebookページ」(<https://www.facebook.com/hedgfundsec>)と「ヘッジファンド×海外不動産で組む 鉄壁の資産防衛ポ

ートフォリオ」(<https://www.facebook.com/teppeki>)では、さまざまな情報を発信していますので、ぜひご参考にしてください。

また、お問い合わせに対してはお役に立つ情報を提供させていただきます。当社としても、ぜひ会計事務所や税理士事務所の皆様と協業して販路を広げたいと考えています。

—— 具体的に、どのような会計事務所との協業をお考えでしょうか。

植頭 例えば、アメリカの不動産については、税務処理がスムーズに行える東京共同会計事務所様と組ませていただいています。当社はアメリカだけでなく、フィリピンやタイの不動産物産も扱っています。ですから、海外展開も視野に入れて、事務所様は大歓迎です。

—— 最近、販路拡大のためにASEAN諸国への進出を図る中小企業をサポートする先生や、海外での資産運用に興味のある顧問先とシンガポールに行き、あらゆる金融機関の話聞いた先生もいらっしやいます。

植頭 不動産の場合、税務処理が前提となるので、海外の案件を扱った経験がある会計事務所様とはぜひお近づきになりたいところです。ファンドの運用については、有価証券投資なので、ある程度の規模の事務所様なら問題はないでしょう。

—— 最後に、弊誌の読者である会計事務所の

先生方にメッセージをいただけますか。

植頭 別の証券会社にいたころは、正直にいった肉親や友人のお金を預かる自信はありませんでした。しかし、今は身内に「どこでお金を運用したらいいい？」と聞かれたら、全額ではないにしても、堂々と「うちを使ったほうがいいよ」と言えます。一般に、証券会社に対するイメージはあまりよくないかもしれませんが、しかし、中身を詳しく見ていただければ、リスクを回避して安定的に運用する日本のヘッジファンドはかなり安全だと分かるはずですよ。運用する会社や、長いスパンでの運用結果を見ていただきたうえで、信頼できるかどうかをご判断いただきたいと思っています。

当社は営業を開始してまだ3年と新しい会社ですが、親会社は富裕層に特化したビジネスを展開してすでに9年、またグループ会社には日本のヘッジファンド運用ではトップクラスの実績を挙げている運用会社もあります。ですから、資産運用から各種コンサルティングにいたるまで、ご紹介いただいたクライアント様のさまざまなニーズにお応えできる自信があります。日本全国、どの地域のお客様にも対応できますので、興味を持たれた方はぜひお問い合わせください。

—— 本日はありがとうございました。貴社のますますのご発展を祈念しています。