フォーカス

個人投資家のインフラ築く

「オルカン」生みの親

三菱ＵＦＪアセット常務 **代田 秀雄さん**

しろた・ひでお 長野県出身。1985年三菱信託銀行（現三菱ＵＦＪ信託銀行）入社、2019年三菱ＵＦＪ国際投信（現三菱ＵＦＪアセットマネジメント）常務取締役。趣味はスキー。最近は地元の酒蔵を普及させる支援もしている。

今年から始まった新ＮＩＳＡ（少額投資非課税制度）最大のヒット商品、投資信託「ｅＭＡＸＩＳ Ｓｌｉｍ 全世界株式（オール・カントリー）」（オルカン）の生みの親だ。信託報酬率が年０・05％台という安さで世界の株式に広く投資できるのが特徴だ。個人投資家の最初の一歩となるインフラ作りにまい進する日々だ。

オルカンは全世界の株式に投資する指数との連動を目指すインデックス型の投信。新ＮＩＳＡの買い付けランキングで年初から最上位で推移し、現在の運用残高は４兆７０００億円程度と歴史に残る巨大ファンドに成長した。

オルカンが異例の低コストを実現できたのは、徹底的にデジタル化を進めたからだ。

従来の投信のように実店舗での窓口販売は行わず、インターネット限定にすることで印刷代や人件費などの諸費用を圧縮。コスト重視の根底にあるのは「投信の『暗黒時代』のみそぎのようなもの」と明かす。

かつての業界では、顧客に短期売買を勧めて手数料を稼ぐ「回転売買」や、複雑で高コストの商品が多く、「投信はもうからない」というイメージがあった。一方、プロは低コストのインデックスで資産の大半を運用するのが一般的だった。「個人がプロよりもリスクの高い商品ばかり買っているのはおかしい」との思いが募ったという。

個人に寄り添い、本音を把握したことも影響した。以前の運用会社にとって顧客とは金融商品を販売する会社だったが、「本来の顧客である個人に求められるものをつくる」との発想で、個人と会うイベントを意欲的に開催。一連の取り組みがオルカンにつながった。

「暗黒時代を経て、投信市場から去ってしまった個人もいる。投資家のことを本当に考えているという強いメッセージを打ち出さないと帰ってこない」とみる。業界全体の利益率が低下するとの声が相次いでも「パイの奪い合いをするのではなく、投資家を増やして市場規模を拡大すべきだ」と説明する。

新ＮＩＳＡの開始からまもなく1年。インデックスの積み立て投資は常識になりつつある。見据えるのは運用がさらに多様化した未来だ。「投資家の目が肥えることで、超過リターンを目指す優れた投信が増える」と予測する。

（越智小夏）

掲載日 2024年12月05日 日本経済新聞　夕刊 002ページ © 日本経済新聞社 無断複製転載を禁止します。

許諾番号30103727　日本経済新聞社が記事利用を許諾しています。