

「日本の眠る銀行預金動かす」 ゴールドマン運用会社社長 – ゴールドマンと日本経済⑤

2024/12/20 05:00 日本経済新聞電子版 1974文字

日本のゴールドマンで資産運用ビジネスをてがけるゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント（GSAM）は2024年、年金運用の受託事業やプライベートクレジット（ファンドによる直接融資）の公募投信に参入した。1月にゴールドマン・サックス証券からGSAM社長に転じた堤健朗氏は「日本はニューヨークよりも時間感覚が遅くスピードをもっと上げていかないといけない」と述べた。主なやり取りは次の通り。

——米国本社のデービッド・ソロモン最高経営責任者（CEO）は「日本での資産運用業界に大きく貢献できる」と期待しています。

「バンキングやトレーディング事業はグローバルでも抜群の知名度がある。ただアセマネはこれからの成長領域だ。米国の幹部からは『日本の独立したやり方からグローバルの水準に引き戻してほしい』と背中を押された。はやく追いつくために資源の選択と集中をしっかりとやっていく」

「今まで機関投資家や超富裕層など一部の顧客に届けていたグローバルな商品を日本の個人投資家にも提供したい。海外には政府系ファンドなどが巨大なリスクマネーの出し手となっている。日本の銀行に眠る個人の現預金をどう循環させるかが重要で、今はその1ページをめくっている段階だ。そのためにも運用資産残高（AUM）をさらに積み上げていきたい」

「一方で個人の課題でもあるが、どうしてもアセットマネジメントと証券とではスピード感が違う。あるOBからは『お前のペースでいったらお客さんも社員もついてこれないから5段階落とせ』と言われたことがあるが、そのくらいスピード感にはこだわりたい。グローバルと東京では時間の進み方も違う。日本の方がちょっとゆっくりで時間がかかる。ニューヨークはより速い」

——年金運用の受託事業などにも力を入れています。顧客に選ばれるために何が必要だと考えていますか。

「OCIO（アウトソースド・チーフ・インベストメント・オフィサー）と呼ばれる運用受託のビジネスだ。米欧では浸透しており、20年前から提案してきたがようやく日本でも受け入れられるようになった。日本の金融機関と連携しながら、日本型にカスタマイズして展開していく。資産のラインアップが多岐にわたっていることも必要だ」

「人材を磨くことも欠かせない。社内にはメンターシップ制度があり部門の垣根を越えて相談できる人がいるのは大きい。パートナーになってからも縦横上下からの評価を受ける仕組みがある。ゴールドマンは様々なレイヤーごとにトレーニングプログラムがあり、常に挑戦することを求められる」



堤健朗ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント社長



ソロモンCEOは日本の資産運用ビジネスに強い期待を寄せる

堤 健朗氏（つつみ・けんろう）1992年（平4年）福岡大商卒、富士銀行（現みずほ銀行）入行。UBS証券などを経て、2003年にゴールドマン・サックス証券入社。金融法人営業部長などを務め、19年に証券部門の営業副統括。24年1月から現職。趣味はサーフィン。

——外資系の国内参入が相次ぎ競争は激しさを増しています。GSAMの強みは何でしょうか。

「ゴールドマンが50年で培ったブランディングは間違いなく大きな武器だ。証券は長い歴史があり、リテールのお客様にも名前を覚えてもらっている。ゴールドマン・サックスの14の経営理念の1番に来るのは『Our clients' interest always comes first』。『顧客最優先』の考え方だ」

「株や債券といった伝統的な運用資産と、比較的新しい未公開資産の2つのカテゴリーに分けると、AUMでどちらもトップ10に入っている金融機関は当社だけだ。より様々な資産を運用する方向になっていく。日本が久しぶりに世界から注目されており、デフレからインフレ、日銀の利上げ、日経平均株価の最高値更新もあり、非常に大きな投資機会だ」

——ゴールドマンが日本に進出して半世紀になります。歴史をどう評価しますか。

「Masa Mochida（持田昌典前社長）がいなければ50年はなかった。長年の我々のリーダーであり、50周年の記念式典での乾杯の際に彼がいなかったのは大変さみしく、残念な気持ちだった。居松（ゴールドマン・サックス証券社長）はグローバルでの貢献も大きい。彼が現在のポストにいるのは非常に理にかなっている。居松と共に持田さんや諸先輩が築いたゴールドマンの伝統をさらに発展させていきたい」

——証券の居松秀浩社長は長年の同僚です。

「入社して以来、畑は違うがずっと一緒に仕事をしてきた仲だ。『置いていくなよ』と言いながら切磋琢磨（せつさたくま）してきた。組織風土を含めて変わることを恐れないという彼の方針には賛成だ。新人の採用会議でも『君たちが変えてくれ』と言っている。我々はレジェンドたちと同じことはできないが、我々にしかできないこともあるはずだ。新しいスタートラインに立ってやっていきたい」

【ゴールドマンと日本経済】

- ①ゴールドマン、日本進出50年 「官」で切り開いた金脈
- ②24時間戦えますか カリスマ去ったゴールドマンの葛藤
- ③もう1つのゴールドマン、年金に風穴 信託・生保と競合も
- ④運用立国・日本、構造変わってきた ゴールドマン居松社長



堤氏は「OCIO」を日本向けにカスタマイズすると話す



持田昌典ゴールドマン・サックス証券前社長

許諾番号30101853 日本経済新聞社が記事利用を許諾しています。

本サービスで提供される記事、写真、図表、見出しその他の情報(以下「情報」)の著作権その他の知的財産権は、その情報提供者に帰属します。

本サービスで提供される情報の無断転載を禁止します。

本サービスは、方法の如何、有償無償を問わず、契約者以外の第三者に利用させることはできません。

Copyrights © 日本経済新聞社 Nikkei Inc. All Rights Reserved.