

ベイビュー・アセット・マネジメント

独立系マルチ・ブティックとして 「真の投資家本位」を実践

日本の中小型株に集中投資する自社ファンドが人気を集めクローズ(販売停止)となるなど、ベイビュー・アセット・マネジメントの運用商品に注目が集まっている。代表取締役兼CEOの八木健氏に運用会社としてのこだわりを聞いた。

— 他の運用会社と比較して、どこに優位性があると考えますか。

八木 何より「独立系」であること。当社は役職員らが実質的に100%自社株式を保有して、運用ビジネスに自らコミットすることで長期的かつ安定的な経営の独立性を確保している。

日本の多くの運用会社は銀行や証券会社の子会社だ。販売を担う親会社から「こんなファンドを作ってくれ」と言われれば組成せざるを得ない。日々の経営でも親会社の顔をうかがう。このような親会社主導型では、クライアントである投資家の期待に真に答える運用は難しいだろう。

— 最近では日本でも独立系運用会社が増えてきた。

八木 他の独立系との違いは、「マルチ・ブティック型」という点だ。日本の独立系運用会社には1ファンドだけ、または単一アセット・クラス特化型が少なくない。当社は、国内外の株式、債券、そしてマルチ・アセットを取り扱っており、幅広い投資家ニーズに応えている。2016年には米国屈指の独立系運用会社ビクトリー・キャピタルと独占的な運用業務提携契約を締結。その結果、当社は2017年10月末時点で私募投信を柱に50種類のファンドを提供している。

そして、「若手・女性の積極登用」も当社の特色だ。今、当社には約60人の社員がおり、その4割が34歳以下。社員全体の約半数が女性だ。フィデューシャリー・デューティー(顧客本位の業務運営)の浸透など時代が大きく変わるなか、金融

業界の古い体質が染みついていない彼らの感性は重要だ。毎年新卒社員を採用するなどして、組織の自律的成長を心がけている。

— 『J-MONEYファンド大賞2016年』の日本株/スモールキャップ部門で、運用期間1年と同5年の2冠を達成した『厳選日本中小型株式ファンド』は、その好パフォーマンスから資金が増え、2017年3月末に新規・追加募集を停止した。良好な運用成績の源泉は。

八木 当社では、営業、企画、法務、IT、管理部門などを「プラットフォーム」と呼び、ファンドマネージャーらの「運用チーム」はその上に独立して存在している。

個別ファンドの運用では、運用チームの意思を最大限尊重する。彼らが「好成績を長期に維持するため、これ以上資金を増やしたくない」と言えば、売れ筋商品でも原則販売中止とする。音楽に例えれば、ファンドマネージャーはアーティストであり、営業や管理などはプロデューサー。ファンドマネージャーが、その才能を自由に思う存分発揮できる体制が当社の強みだ。

このビジネスモデルは米国運用会社との提携でも有効だ。米ビクトリー・キャピタル社の運用担当者は、我々のプラットフォームを活用して本国と同条件で日本の投資家にアクセスできる。日本の投資家は、我々を通じて米国の質の高い運用サービスを楽しむことができる。

— 最近増えている顧客層とニーズは。



ベイビュー・アセット・マネジメント
代表取締役兼CEO

八木 健氏

八木 1998年創業以来、投資家(顧客)としての金融機関は約60社に上る。内訳は生損保、都市銀行、信託銀行、系統機関、地方銀行、信用金庫など幅広い。中小型株ファンドは全体的に需要がある。生損保などは長期投資で高いリターンが見込めるプライベートエクイティ(未公開株)を選ぶ傾向が見られる。一方、地方銀行では、内外の国債などをベースにクオンツ戦略で絶対リターンを追求するマルチ・アセット戦略などのニーズが強い。

金融機関や年金基金は、組織の知名度ではなく、提供されるファンドの他にない優れたエッジで運用会社をシビアに選ぶ。マイナス金利で運用難が続くなか、この傾向はさらに強まるだろう。

— 御社の10年後のビジョンを。

八木 販売会社を経由せず、個人投資家へ直接アクセスする独立系運用会社を目指している。

まずは早い段階で社員数を100名以上に増やし、人材を充実させたい。2018年には、銘柄選択からリバランスまで全運用プロセスをAI(人工知能)が担う純粋な『AIファンド』の提供を予定している。日本初の本格的な独立系マルチ・ブティック型運用会社として、「真の投資家本位」の下で高品質な運用サービスを提供していく方針だ。