



tsumiki



つみたて投資ですべてのお客さまの「しあわせ」をお手伝い

「お金に対する将来への不安」や「お金を安心して増やしたい」というお客さまのニーズにお応えし、丸井グループはつみたて投資専門のtsumiki証券(株)を設立しました。

2018年8月にサービスを開始したtsumiki証券(株)のCEOとCOOが、これからの抱負を語ります。

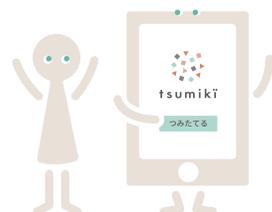
寒竹 明日美

tsumiki証券(株)
代表取締役 CEO



仲木 威雄

tsumiki証券(株)
代表取締役 COO



なぜ、丸井グループは証券事業に参入したのか

寒竹：丸井グループでは、年齢や収入にかかわらずすべての人に金融サービスをご提供する「ファイナンシャル・インクルージョン」をミッションに掲げています。証券事業への参入は、このミッションに基づくものです。

仲木：初めて青井社長にお会いした時に、「まだ信用がない若い人たちと一緒に信用をつくっていくためのクレジットカードビジネスを長年かけて積み上げてきた」ことや、「これからは、まだ余裕のない若い人たちの不安を希望に変えるために、資産形成サービスを提供していきたい」という証券事業への想いをうかがい、ワクワクしました。独立系の運用会社に在籍していた15年間、長期投資仲間のご縁を広げるべくセミナーで全国行脚し、多くのファンド仲間の方々と対話してきました。こつこつ長期投資を実践している仲間からは、将来への不安が薄れ、生き方の選択肢が広がったゆえの心のゆとりを感じました。

寒竹：丸井グループのお客さまは、約半分が20～30代の方、そして7割が女性です。今後のサービスを検討するにあたり、お客さまの声をうかがうと「お金に対する将来不安」がとても大きいことがわかってきました。不安があるので、皆さん「貯金」はしています。でも、貯金では増えないことはわかっていらっしゃる。私たち丸井グループとしてお役に立てることは何か、安心してお金を増やしていただけるサービスは何か、考える中で出てきたのが、つみたて投資でした。

仲木：つみたて投資は、世の中でいわれている「投資の鉄則」とは異なります。例えば、自分で株式市場の動きなどの情報をチェックし、「ドキドキ」しながら「安く買って高く売る」ことは重要ではありません。安い時も高い時も“淡々”と「つみたてを続けていく」ことが「つみたての鉄則」なのです。信頼できる運用会社の真つ当な投資信託をこつこつとつみたてすることは、これから長期で資産を形成する人たちにとって有用な手法です。つみたては、「Buy&Forget(買ったら忘れる)」の“お任せ投資”なのです。



未来を信じて始めるつみたて投資を文化にしたい。

一人ひとりが

「お金や信用をまわす経済」は爽快です。

仲木 威雄

寒竹：「お金を貯めたい」という考え方の背景には、「大切にしたいこと」「実現したいこと」「大切な人」など一人ひとりの想いがあります。安心して大切なお金を増やしていただくには、つみたてが一番だと思います。

エポスカードで投資信託を購入する

日本初の取り組み

寒竹：投資をするにはまとまったお金がないとできないと多くの方が思っています。tsumiki証券(株)の特徴は、エポスカードで月3,000円からつみたてができるということです。これは、日本初の取り組みになります。毎月1回払いで、いつものお買物や携帯電話などの代金と一緒に引き落とされ、つみたて金額や期間に応じてエポスポイントも加算されます。投資に対して感じる敷居の高さを、いつもお使いのエポスカードで解決することを考えています。

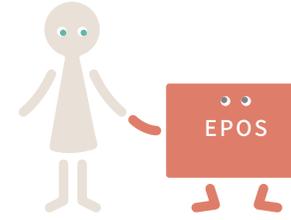
仲木：月100円や1,000円からだと気軽に始めることができる一方、投資目的があいまいなまま短期間でやめてしまう傾向があります。また、投資信託でつみたてをしている方々のボリュームゾーンは10,000円ですが、初めての方には10,000円は少し高いと感じられるのではないのでしょうか。3,000円は、支出を見直すか、何かを少し我慢すれば拠出でき、目的を明確にして継続することをコミットするには、ちょうどいい金額だと考えました。毎月のつみたてで将来の安心を買い、今を生きましょう。

寒竹：金融の言葉は、難しいものが多いですね。お客さまにわかりやすくお伝えするにはどうすればいいか、かなり苦労しました。

仲木：わかりやすくお伝えするというのはとても大切であり、Webなどで簡潔に説明することを心がけています。一方で、これからtsumikiで資産形成を始める人たちに、難しい金融用語を理解して勉強していただくとは思っていません。それよりも、つみたての効用や付き合い方、心持ちなどをお伝えしたい。加えて、お金のカッコえ使い方も！

寒竹：あわせて、マルイ店頭で、商品の選び方や契約書の内容、Web画面の見方など、Webだけでは解決できないご不明な点を気軽に聞いていただける場もご用意したいと考えています。Webとリアル両面で、お客さまをサポートしていきます。

仲木：パートナーとなった運用会社の代表の方々が、改めて大切だと口を揃えて言っていることの一つが、まさに直接会って伝えることの大切さです。Webの機能が充実して便利になっても、同じ空間で顔を見て話す方が、想いや熱量は深く真に伝わると思います。もちろん、リアル感のあるWebサポートができるようにもしていきます。



投資はすてきな社会貢献

寒竹：証券事業は、お客さまの未来のお金をつくるサービスなので、私たちの信用が問われる部分でもあります。私たちがご提供する商品は4本で、長期のつみたて投資の良さを私たちと同じ想いでお客さまに伝えている運用会社さまの投資信託です。資産形成を始めたいのに、商品が多すぎて選べないとお客さまの声を反映し、わかりやすく絞りました。また国の基準をクリアした「つみたてNISA」の対象ですので、資産づくりが初めての方や忙しい方、投資がこわいと思っておられる方にも安心して取り組んでいただけたと考えています。

仲木：だからこそ、パートナーとしてふさわしいのは「顔の見える運用会社」です。①運用会社の理念に共感できるか、②継続して運用実績を高めるための活動ができているか、③お客さまとの対話活動が行われているかがおもな基準で、定量・定性の両面で丁寧に評価し、信じて託すにふさわしい商品をセレクトしています。私たちがかわる投資信託ビジネスは究極のシェアリングビジネスだと思います。お客さまから託されたお金は、販売会社(tsumiki証券(株))を経て、運用会社が投資信託を通じ、価値ある企業に託します。そして、企業の経済活動を経て、個人のもとに戻ってきます。お客さま、運用会社、販売会社に加え、企業と社会の五方良しで成り立つ、リターン共有の、息の長いサステナブルビジネスです。まだまだ本気でこのビジネスに取り組んでいる運用会社と販売会社は少ないですが、私たちがフロントランナーとなり、つみたての輪を広げていきたいと思っています。



未来のお金をつくるサービスなので、
私たちの信用が問われる部分でもあります。

寒竹 明日美

経営資源の活用で丸井グループ全体の 企業価値向上をめざす

寒竹：「つみたてNISA」は、お客さま本位の商品設計であるため、投資信託の販売にかかわる手数料ゼロ・信託報酬も低利に設定されています。収益性の観点から積極的に取り組まない会社も多い中、私たち丸井グループが参入できるのは、エポスカード会員さま約660万人の顧客基盤があること、そして店舗やシステム、グループの人材・関連会社など経営資源を最大限に活かすことができるからです。

仲木：ライフスタイルに共感し、その人の所有している素敵な「モノ」を買う、「投資信託」もそういう素敵な「モノ」になります。また、グループ力を活かすためには個々人の力も重要で、「魅力ある社員一人ひとり」が「たった一人の幸せ」のために「たった一人に向き合う」ことで、一人ひとりに寄り添ったサービスが提供できるのだと思います。私が入社して感じた、社員のお客さま共感力を存分に発揮できるでしょう。

寒竹：お客さまに長期のつみたてを行っていただくことは、エポスカードとも長くお付き合いいただけるということにもなります。丸井グループの企業価値向上においても非常に意義のあることだと考えています。