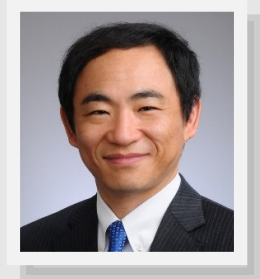


エッセイ

アライアンス・バーンスタインのストーリー戦略(2)

山本 誠一郎

アライアンス・バーンスタイン株式会社  
代表取締役社長



前稿では、アライアンス・バーンスタイン\*が掲げているミッションステートメントや企業文化をご紹介した上で、顧客に提供しようとしている価値は「ソリューションの提供」であるとご紹介した。

そして、ソリューションの提供は、顧客にとっての課題を定義付け、経営資源や知見を総動員し、解決策にいたる道筋や選択肢を提供するということであり、実は解決策そのものを提供することはできないと申し上げた。さらに、医者と患者の関係になぞらえ、資産運用業界でも顧客と運用会社の間に「ギャップ=すれ違い現象」が起こっていると述べた。ここで弊社の具体的な施策の一部をご紹介したい。

弊社では社内組織として『アライアンス・バーンスタイン未来総研』という名称の社内シンクタンクを組成し、ソリューションを提供すべく様々な活動を行っている。この組織のミッションとして、大きく『知の創造』と『知の場作り』の2つを掲げている。具体的には、政府や業界に対する提言活動、顧客へのソリューション提案、運用理論の研究、マクロ経済の予測、販売会社向け研修サポート、大学など教育機関向け金融リテラシー向上サポート、メディアインタビュー、講演活動、執筆活動など多岐にわたっている。こうした多岐にわたる活動の中、首尾一貫して大事にしている視点は、『人間についての深い洞察』である。

先日、一橋大学の野中郁次郎名誉教授主催の勉強会において、本田技研工業(ホンダ)で日本初となるエアバッグを開発された小林三郎氏(現中央大学大学院

戦略経営研究科 客員教授)のお話をうかがう機会があった。そのお話の中で、小林氏が本田技術研究所の所長に任命されたときのエピソードが強く心に残った。ホンダの創業者、本田宗一郎氏から「研究所は何を研究するところか一言でいってみなさい。」と問われたところ、小林氏は「はい、研究所は車の研究、技術の研究をするところです。」と答え、本田宗一郎から一喝されたという。「バカもん！ 車を運転するのは誰だ？ 人間ではないか。研究所は『人間の研究』をするところだ」と。

まさにこの言葉は資産運用業界にもそのまま当てはまるのではないだろうか。森羅万象を対象にし、投資家心理も含む様々な要因で価格形成がなされる資本市場は、まさに「人間の意志」が総結集されたものの形式知である。そもそも社会科学において「正解はない」。このことは、今年のノーベル経済学賞において、イェール大学のシラー教授(価格形成において群集心理の要素を重視)が受賞したことや、資産価格分析の分野で異なる見解をもつ米国人3人が同時受賞したことが象徴しているといっていよいであろう。

未来総研のメンバーを始め、社内では常に次のような問いかけがなされている。

「資産運用業界は人々の役に立っているのか？」

「なぜ投資で成功するのは難しいのか？」

「なぜ投資家は合理的な判断ができないのか？」

「金融リテラシーが向上することにより変わるもの、変わらないものは何か？」

「資産運用会社としてどうお役に立てるのか？」など

\* アライアンス・バーンスタインはアライアンス・バーンスタイン・エル・ピーとその傘下の関連会社を含みます。

当資料は、2013年12月24日現在の情報を基にアライアンス・バーンスタイン株式会社が作成した資料であり、いかなる場合も当資料に記載されている情報は、投資助言としてみなされません。当資料は信用できると判断した情報をもとに作成しておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。また当資料の記載内容、データ等は今後予告なしに変更することがあります。上記の個別の銘柄・企業については、あくまで説明のための例示であり、いかなる個別銘柄の売買等を推奨するものではありません。

そして、2つめに大事にしていることは、社会通念上当たり前に思われていることや日頃常識化していることについても、「それは本当だろうか？」と問いかける姿勢である。我々の提供価値である「ソリューション」の本質は、実は、僭越ながら、「顧客さえ気づいていない課題」を紐解き、定義付け、さらに他の課題と関連付け、組織・人として成長していただけるような気付きの場をご提供することにあると考えている。リーマン・ショック以降、世界の資本市場を取り巻く環境は激変し、顧客が対峙する中長期的な経営課題や直面する短期的な課題はますます多岐にわたり、複雑化している。情報があふれ、正解を導き出すことがますます難しくなっている。そうした中、経営資源や知見を総動員し、自ら新たな「知の創造」に向

け努力すること、そして自分達だけでは解決できない難問に対しては、会社や業界を越えた「知の場作り」に向け努力することがますます必要になってきている。

そして、もうひとつ大事にしていることがある。それは、具体的な成果である。ホンダの創業者の本田宗一郎氏のお言葉をお借りすれば、『理念なき行動は凶器であり、行動なき理念は無価値である。』。様々な活動がどう具体的に顧客や業界に貢献しているのか、を常に意識しながら日々活動を行っている。これからも、全社を挙げて良好な運用パフォーマンスのご提供はもちろん、具体的な資産運用に活かせる「知の活動」を継続していきたいと考えている。

## アライアンス・バーンスタイン株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第303号

【加入協会】一般社団法人投資信託協会／一般社団法人日本投資顧問業協会

<http://www.alliancebernstein.co.jp>

### 当資料についての重要情報

当資料は、投資判断のご参考となる情報提供を目的としており勧誘を目的としたものではありません。特定投資信託の取得をご希望の場合には、販売会社において投資信託説明書(交付目論見書)をお渡ししますので、必ず詳細をご確認のうえ、投資に関する最終決定はご自身で判断なさるようお願いいたします。以下の内容は、投資信託をお申込みされる際に、投資家の皆様に、ご確認いただきたい事項としてお知らせするものです。

#### ■ ファンドのリスクについて

アライアンス・バーンスタイン株式会社の設定・運用する投資信託は、株式・債券等の値動きのある金融商品等に投資します(外貨建資産には為替変動リスクもあります。)ので、基準価額は変動し、投資元本を割り込むことがあります。したがって、元金が保証されているものではありません。投資信託の運用による損益は、全て投資者の皆様に帰属します。投資信託は預貯金と異なります。リスクの要因については、各投資信託が投資する金融商品等により異なりますので、お申込みにあたっては、各投資信託の投資信託説明書(交付目論見書)、契約締結前交付書面等をご覧ください。

#### ■ お客様にご負担いただく費用:ファンドのご購入時や運用期間中には以下の費用がかかります

- 申込時に直接ご負担いただく費用:申込手数料 上限3.15%(税込み)です。
- 換金時に直接ご負担いただく費用:信託財産留保金 上限0.5%です。
- 保有期間に間接的にご負担いただく費用:信託報酬 上限1.974%(税込み)です。

その他費用…上記以外に保有期間に応じてご負担いただく費用があります。投資信託説明書(交付目論見書)、契約締結前交付書面等でご確認ください。

上記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しております。費用の料率につきましては、アライアンス・バーンスタイン株式会社が運用する全ての投資信託のうち、徴収するそれぞれの費用における最高の料率を記載しております。

### ご注意

アライアンス・バーンスタイン株式会社の運用戦略や商品は、値動きのある金融商品等を投資対象として運用を行いますので、運用ポートフォリオの運用実績は、組入れられた金融商品等の値動きの変化による影響を受けます。また、金融商品取引業者等と取引を行うため、その業務または財産の状況の変化による影響も受けます。デリバティブ取引を行う場合は、これらの影響により保証金を超過する損失が発生する可能性があります。資産の価値の減少を含むリスクはお客様に帰属します。したがって、元金および利回りのいずれも保証されているものではありません。運用戦略や商品によって投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なります。また、ご投資に伴う運用報酬や保有期間中に間接的にご負担いただく費用、その他費用等及びその合計額も異なりますので、その金額をあらかじめ表示することができません。上記の個別の銘柄・企業については、あくまで説明のための例示であり、いかなる個別銘柄の売買等を推奨するものではありません。