

トップインタビュー

ドイチェ・アセット・マネジメント 土岐大介社長に聞く

「経営哲学の徹底」追求 日本版CIOビューを検討

ドイチェ・アセット・マネジメントはドイツ銀行グループの資産運用部門として、グローバルなネットワークを生かし、アクティブ、パッシブ、オルタナティブ運用の多様なソリューションを提供している。今年2月に第一種金融商品取引業を開始し、機関投資家向けビジネスにも注力。経営哲学の徹底でフィデューシャリー・デューティーを追求する土岐大介社長に聞いた。

——フィデューシャリー・デューティーの経営について。

運用会社として何を目指すべきかが原点。それは経営哲学そのものであり、それを社員に浸透させることが大事。一つは、預かっている資産の運用と保全。そして、投資家の投資判断にどう役に立つか。商品売りをするのではなくソリューションの提案や情報提供が大事。当社はアクティブ、パッシブに加えオルタナティブのプラットフォームを有し、不動産など実物資産の運用にも強みがある。3つのカテゴリーを持つので、それらを組み合わせたソリューションの提案もできる。

投資対象を選ぶヒントとなる情報提供の1つに、運用責任者のチーフ・インベストメント・オフィサーが今後の見通しを四半期ごとに公表している「CIOビュー」がある。また、2015年10月に設置した「資産運用研究所」でも投信業界動向を分析、公表している。

——販売会社へのサポートは。

欧米では前述の「CIOビュー」で注目すべき4つの運用戦略を提案しており、今後、日本版の展開を考えている。また、将来的には当社のドイツ拠点で実績のあるデジタルマーケティングやロボ・アドバイザーの導入も検討したい。ドイツでは投資信託のマーケットシェアが26%で1位。デジタルを活用して、相手に伝えたり呼び込んだり、行動を分析している。そのなかにはソーシャルメディアの



土岐大介(とき・だいすけ)
氏＝千葉県出身、56歳、1984年筑波大卒、90年ゴールドマン・サックス証券東京支店、2002年ゴールドマン・サックス・アセット・マネジメント社長、11年副会長。16年1月ドイチェ・アセット・マネジメント取締役に就任、同年2月から現職。

活用も含まれる。ただ、伝え方よりもコンテンツが大事だと思っている。また、当社のロボアドは、リスクを9つに分けて、マルチアセット運用部が運用している。これらが日本に合うかどうかを検証していきたい。

——注目する運用戦略は。

ヨーロッパ系運用会社の強みを生かし、欧州のハイイールド債券の運用に注力したい。そのほかには公益債券やインフラストラクチャー戦略のように安定したキャッシュフローを生む企業の株式や債券に投資していく。また、当社は下落リスクを抑制した「ドイチェ・ETFアロケーション・ファンド(愛称:プラチナラップ)」を持っており、今後も主力商品の1つとして日本の投資家に紹介していきたい。

——ドイツ銀行は今年3月、24カ月以内のドイチェアセットの上場を発表したが。

IPOは、よりお客さまの役に立てるよう戦略を強化するのが目的。当社は銀行系の資産運用部門として、ITやサポート部門はドイツ銀行本体に所属していた。ドイツ銀行グループの傘下であることは変わらないまま、ITやサポート部門のスタッフが資産運用部門に移ってくることにより、4,000人の部隊となる。経営戦略において設備投資が必要な場合、ドイツ銀行グループの意思決定を待たずに、ドイチェアセット単独で意思決定が出来ることなどがメリットだ。(加藤英一)