

楽天投信投資顧問

色川 徹代表取締役社長に聞く

ネット証券系運用会社の
NISA戦略



いろいろとおる 2012年6月に楽天投信投資顧問の代表取締役役に就任。大手証券会社・関係会社にて投資商品開発・運用に携わり、ファンド・オブ・ファンズのポートフォリオマネージャーとして数多くのファンドの評価・選定を行い運用。その後、大手金融機関で個人・機関投資家向け資産運用商品の開発・導入を統括するとともにグループアセットマネジメント本部長として国内外資産運用子会社を含め所管。国内有数の取引所外株式取引システム立ち上げを経て現職。

特集
インタビュー

長期運用で成果を上げる
投資スタイルの定着を目指す

幅広く浸透させるため運用コストを低価格化

2

014年1月のNISAス

たいのです。

まず、現在投資家がどのような

悪いものほどよく売れる」という

ただ投資家が高値で買うことは

来運用に興味がなかった方などが

投資行動をとっているか、ご説明

買って高く売ることが投資の成

ある程度仕方ないことでもありま

ことになるだろう。そんな中で、

棒グラフは、公募株式投資信

功であるはずなのに、矛盾してい

す。株式が高値のときに売れるの

利便性の高さと手数料の低さなど

託純流入額、折れ線グラフは日経

はマーケットの「宿命」であり、

当たり前のこと。ポイントは相場

によって、個人投資家のすそ野拡

平均株価を表しています。投信流

当たり前のこと。ポイントは相場

の上昇時に購入した後、価格が上

大に大きく寄与しているのがネット

入額は、2000年初頭のITバ

下を繰り返しながらも長期的にみ

ると右肩上がりになるような商品

ト証券。そのネット証券業界にお

ブル時には1兆円、リーマン・シ

を提供し、長期で運用していく投

資スタンスを投資家の皆さんに根

いて、多彩なサービスで多くのお

ヨックの株価暴落直前には3兆円

付かせたいのです。

NISAがそのきっかけにな

客様を抱えるのが、楽天証券だ。

を記録しました。統計には株式だ

るのでしょうか。

色川 はい。NISAの「最大の

本インタビュでは楽天、楽天

けでなく海外債券に投資するもの

「買ってすぐに儲かるもの」で

欠点」は、売却した際、その分の

証券と同じグループ企業で、運用

等も含まれています。しかし、お

す。買った直後に価格が大きく上

非課税枠を再利用できないという

資産伸び率ナンバーワンの運用会

おかたこのグラフにおいては投信

どの商品かは誰にも分かりませ

点です。この点はお客様の立場か

社、楽天投信投資顧問の色川徹・

資金の流入額が日経平均の動向と

似ていることがお分かりになるか

らすると、とても使い勝手が悪い

代表取締役社長に、NISAスタ

似ていることがお分かりになるか

と思います。

ポイントです。確定拠出年金のよ

ートをどう捉え、商品開発、顧客

これは何を意味しているか。そ

これは、投資家の多くが「株価や円

に「決められた口座内は非課税

獲得を図るのか伺った。

安がピークの時に投信を購入して

な」と思い購入する。それが結果

になる」としたほうが、分かりや

まず、楽天グループの運用会

いる「高値掴み」しているわけで

この関係を毎月定額買い付ける

積立投資であり、この普及を推進