

Our Sustainability 社外取締役メッセージ



社外取締役

島田 晴雄

Haruo Shimada

富裕層の課題に向き合える人材を育成

青山財産ネットワークスは持続的な成長を目指して、人材の採用・育成やパートナーとの関係づくり、DXやAI活用などに注力しています。世界の投資家が日本への関心を高める中で、IR活動も積極化する方針です。

昨今、世界の投資家が日本に注目し始めています。海外から日本への直接投資残高は2000年代初頭に対GDP比1～2%程度でしたが、2020年代には7%を突破しました。日本経済を取り巻く環境は必ずしも楽観できませんが、日本株への関心も高まっており、数十年にわたる閉塞ムードを振り払うような動きも見え始めています。日本企業においても、財務指標を自分の言葉として使いこなし、世界の投資家とコミュニケーションができる経営者が増えました。当社においても、世界の投資家の皆様の関心の高さに応えるため、IR活動に一層注力していく方針です。

近年、株価や不動産などの資産価格はかなり上昇しました。海外と比較した日本の特徴の1つは、富裕層の厚みです。資産額が数十億円以上の“超”富裕層は少数ですが、富裕層と呼べる額の資産を持つ人たちが数万、数十万人単位で存在します。その資産価値の向上は望ましいとはいえ、「適切な相談相手が欲しい」と感じている人たちも少なくありません。富裕層をお客様とする当社にとっては、これまで以上に実力が問われる時代になったといえるでしょう。

当社は2027年のビジョンとして、「富裕層ビジネスの第一人者として認められる存在になること」を掲げました。その道筋を確かなものにすかぎを握るのが、人材です。人間力と情熱を持ち、お客様との長期的な信頼関係を築けるコンサルタントの採用・育

成は、今後も重要なテーマです。特に、意思決定を行う際にご夫人に相談されるお客様は少なくありません。その意味でも、女性コンサルタントの育成には一層努力する必要があります。加えて、時代のニーズに対応する新サービス創出を担う人材について、育成・登用などを含めた全方位の人材戦略を推進していきます。

人材の活躍を後押しすべく、重要課題と認識し、取り組みを強化しているのがDXやAIです。私自身も生成AIを利用しますが、迅速かつ的確さにしばしば唸られます。当社も、複数タスクを自律的に実行するAIエージェントが検証段階に入り、1、2年のうちに、コンサルタントやコーポレート実務への導入を目指しています。例えば、AIエージェントがコンサルタントの「部下」として働けば、業務効率性の大幅な向上が期待できます。DXとAIにより近い将来、業務のあり方が様変わりするだろうと期待しています。

当社は資本効率の向上に向け、ROIC(投下資本利益率)を部門別に導入し、各部門において資本効率を意識した運営を実施しています。特に海外投資家の皆様が注視されている点は、当社のキャッシュフローの潤沢さに対して、利益率が十分であるか、また資本を効率的に活用しているかという点だと認識しています。先に述べた人材戦略、DX・AI活用の成果を測る経営指標としてROICを活用しつつ、私は社外取締役として、さらなる成長を目指す経営陣を力強く後押ししてまいります。