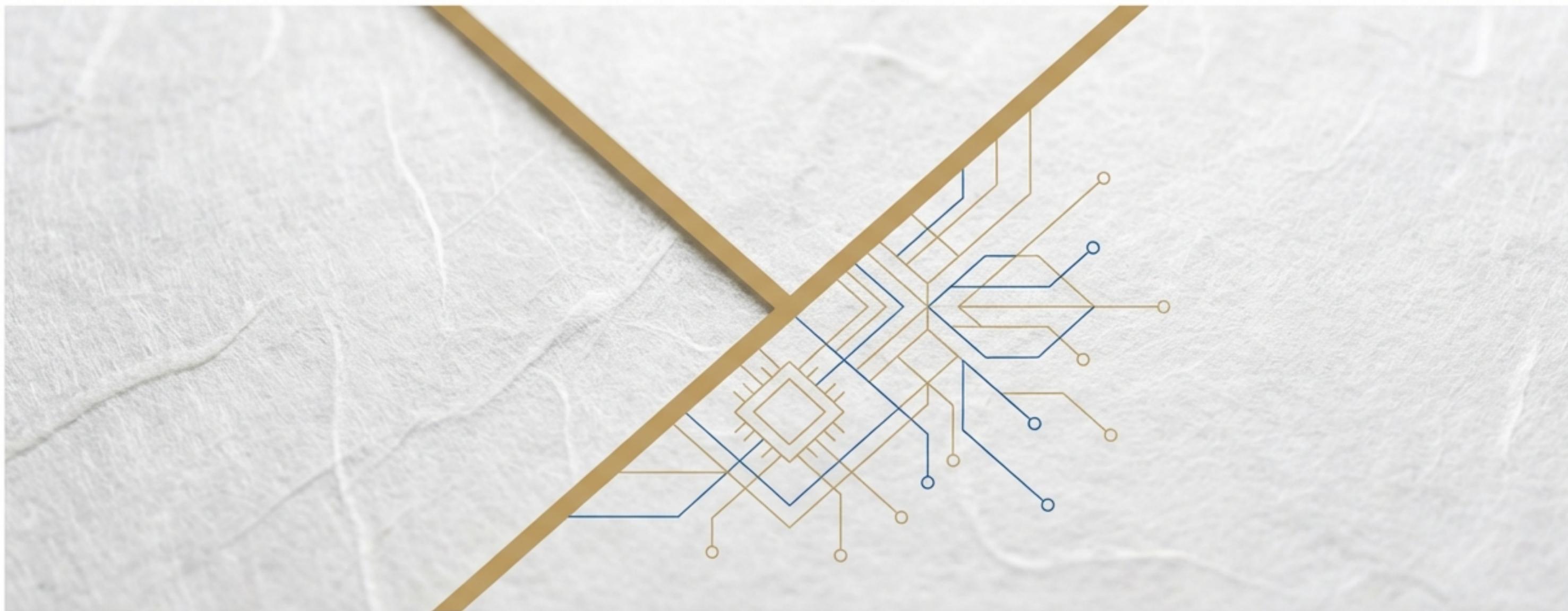


パーソナライゼーションとAIが拓く次世代ウェルスマネジメント

資産運用業界の価値再定義戦略：「規模」か「体験」か、二極化する市場での生存戦略



Strategic Advisory Report

市場は「利益なき繁忙」の危機にあるが、AIとソリューションへの集中投資が新たな勝者を生む



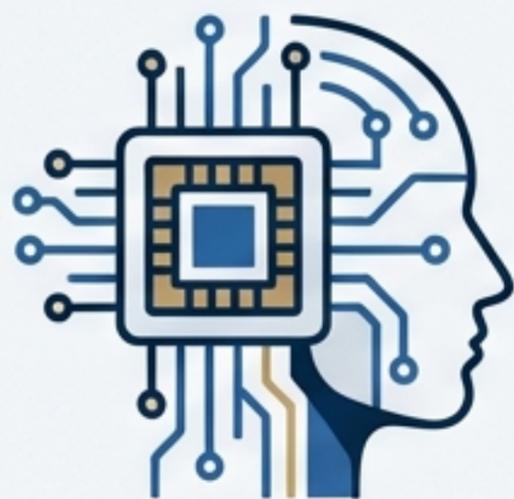
資産運用立国の到来

新NISAとインフレを背景に、2,000兆円の家計金融資産が動き出す「黄金時代」。日本の公募投信は2025年に395兆円規模へ拡大。



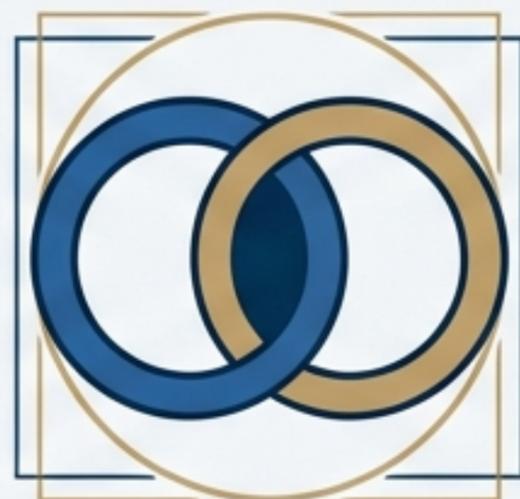
価値の二極化とコモディティ化

「スケールゲーム」(BlackRock/Vanguard)と「ソリューションゲーム」への二極化。中間層は淘汰される。パッシブ拡大により、AUMが増えても手数料率は低下(アクティブ1.49% vs パッシブ0.44%)。



AIによるバリューチェーンの再構築

AIは効率化ツールではない。顧客理解、パーソナライズ、リスク検知を行う「競争優位の源泉」である。BlackRockのAladdinやVanguardのAIナッジが業界標準を変えた。



「ハイブリッド・ソリューション戦略」

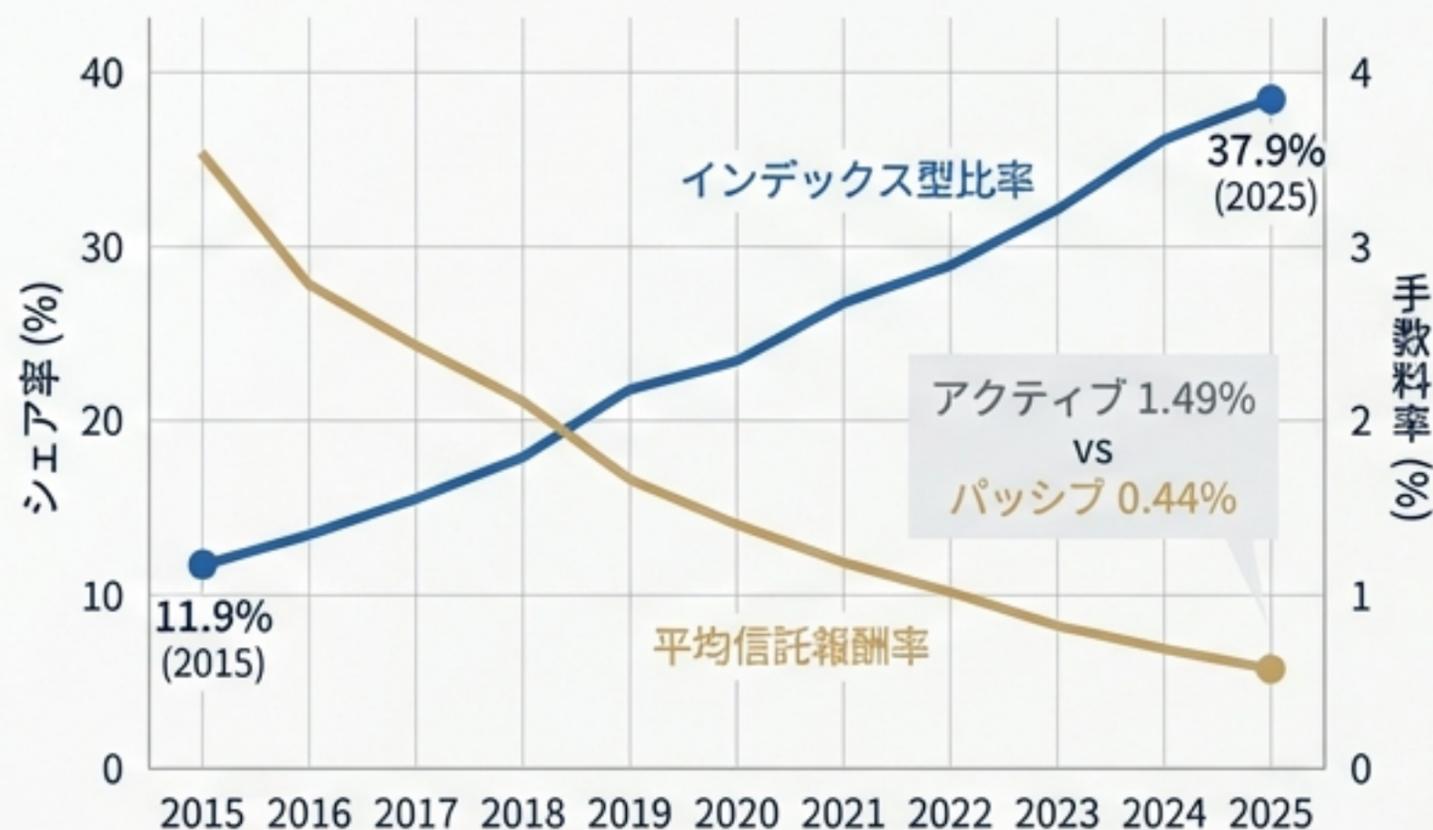
スケール競争(Red Ocean)を避け、「ソリューション・ブティック」の専門性と「AIプラットフォーム」の拡張性を融合させる。

市場は拡大しているが、パッシブシフトにより 収益構造は「利益なき繁忙」へと悪化している

公募株式投信（除くETF）純資産総額の推移



インデックス型シェアの拡大と手数料率の低下



構造的なジレンマ

資金流入の多くは低コストのインデックスファンドに集中。
伝統的なアクティブ運用モデルでは、市場成長がそのまま収益成長につながらない。

政治・社会・経済の巨大な波が、「商品購入」から「ゴール達成」への需要シフトを加速させている



政治：資産運用立国

新NISAの恒久化と非課税枠拡大。「貯蓄から投資へ」の国家戦略が、投資未経験層を市場に引き込む。

New Customer Demand

「自分のゴールのために、パーソナライズされた運用を、低コストで」



社会：人生100年時代

資産寿命の延伸が国民的課題。短期リターンよりも、退職後や教育資金など「ライフゴール」の達成が主目的化。



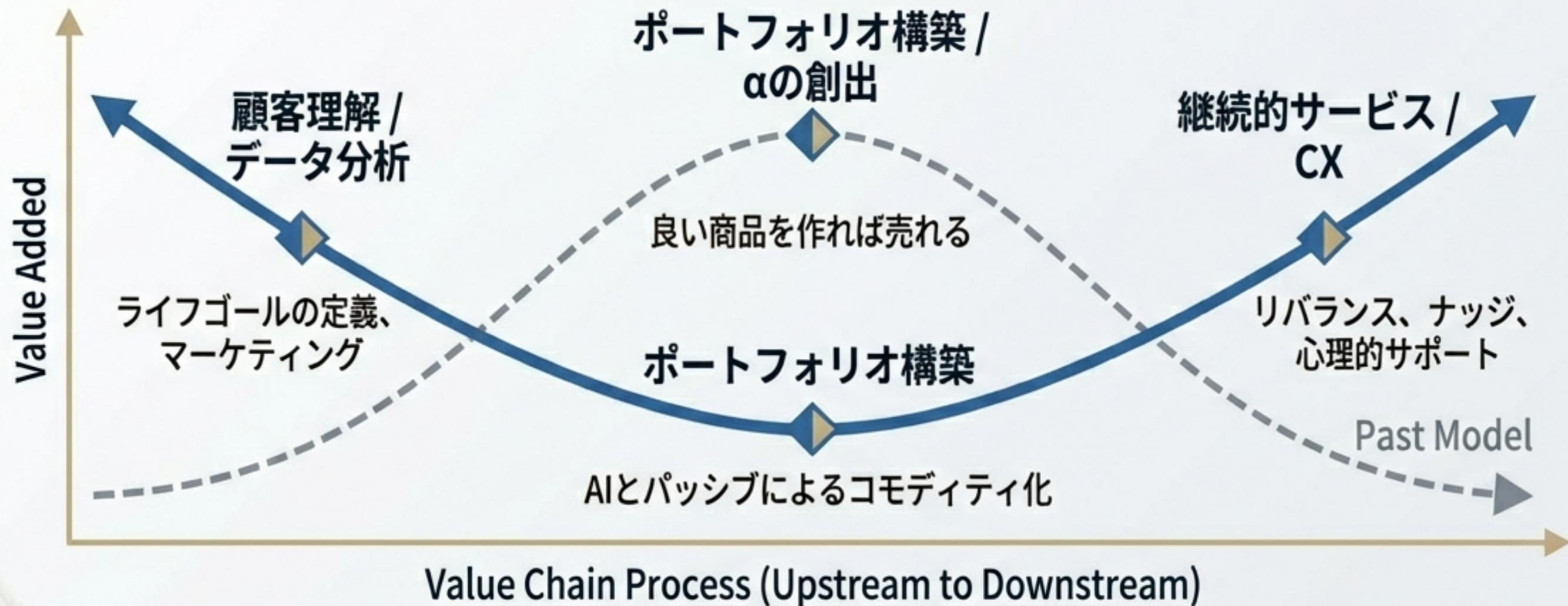
経済：インフレと金利のある世界

デフレ脱却により現預金の実質価値が目減り。「資産を守るための投資」が必須化。

競争環境は極めて過酷であり、特に「プラットフォーマー」と「買い手」の交渉力が増大している



価値の源泉は「商品の製造（アルファ）」から 「顧客体験とデータ（CX）」へと不可逆的にシフトした



競争優位は「何を買うか（Product）」ではなく
「どう長く付き合うか（Experience）」で決まる。

顧客は「ファンド」ではなく「人生のゴールの達成」を求めている

Old Paradigm: 相対リターン追求型



Goal: ベンチマーク超過 (対Topix/日経)
Metric: アルファ, シャープレシオ
Relationship: トランザクション (単発)
Key Buying Factor: 過去のパフォーマンス,
スターファンドマネージャー

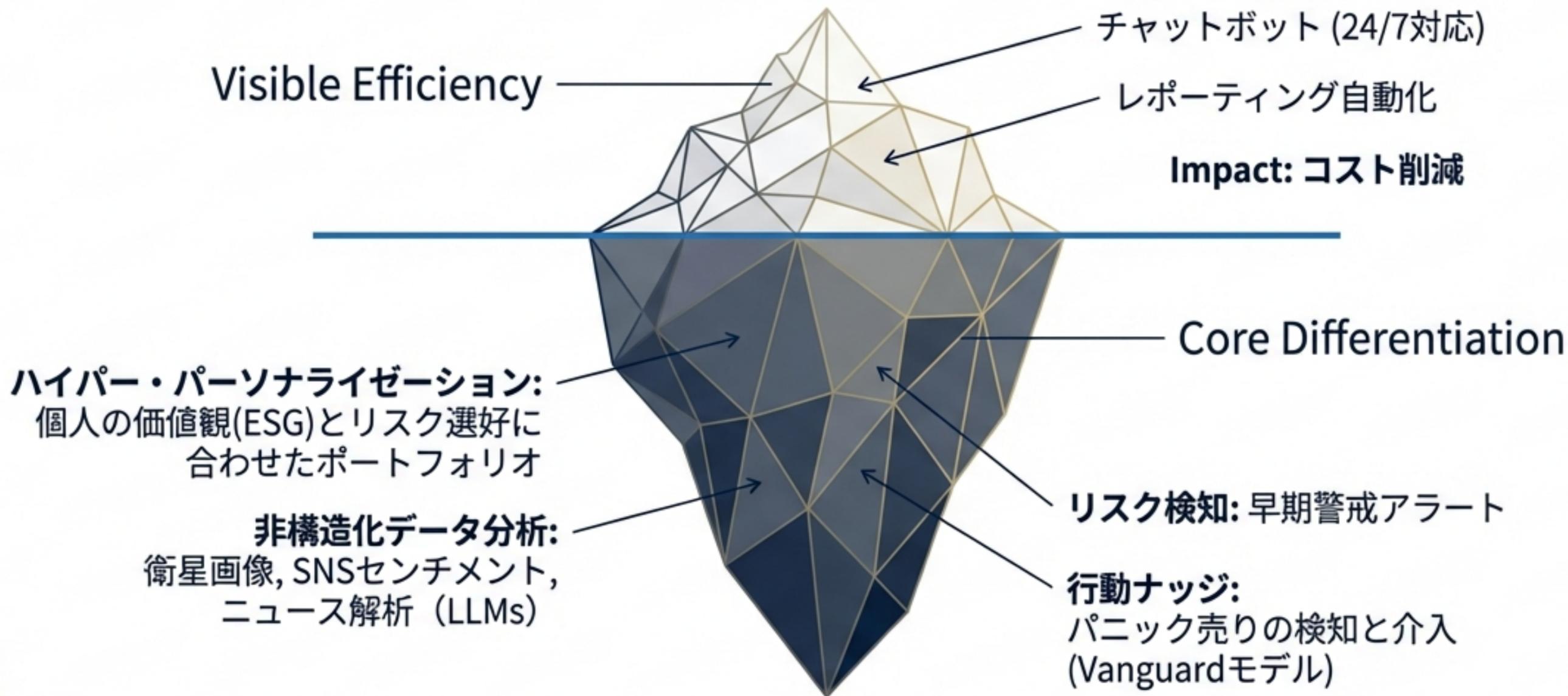
New Paradigm: ゴールベース型 (Mass Affluent)



Goal: 退職金確保, 教育資金, 相続
Metric: ゴール達成確率 (Success Rate)
Relationship: アドバイザリー (長期伴走)
Key Buying Factor: 低コスト,
アドバイザーの質・中立性,
UI/UXの使いやすさ

**Evidence: SMBC 「MY GOALS」
は短期間で残高200億円突破**

AIは単なる効率化ツールではない。ビジネスモデルの深層を再定義する「中核エンジン」である



From Stock Pickers to Investment Strategists + AI Copilots.

グローバル・メガプレイヤーとフィンテックが、テクノロジーを武器に市場を包囲している

スケールの王者 (BlackRock, Vanguard)

Weapon:



- Aladdin Platform, 行動ナッジ, 圧倒的な規模の経済

Threat:

- 勝てないコストリーダーシップと技術インフラ

体験の王者 (WealthNavi)

Weapon:



- 卓越したUI/UX, シンプルな手数料(1%), 自動税金最適化

Threat:

- デジタルネイティブ・現役世代世代の囲い込み

伝統的勢力 (国内大手運用会社)

Status:



- 強力なブランドと販売網を持つが、高コスト構造とレガシーシステムに課題

Risk:

- Stuck in the middle (中途半端な立ち位置)

「総合デパート型」は死の領域。生き残るには「スケール」か「ソリューション」かの選択が不可避

The Scale Game (Red Ocean)

Focus: Volume, Low Margin, Passive/ETF.

Winner: BlackRock, Vanguard.

Requirement: 巨額資本によるコスト競争。



The Solution Game (Blue Ocean)

Focus: High Value, Niche, Private Assets, Goal-Based.

Winner: Specialized Boutiques.

Requirement: 深い共感、専門性、信頼。



The Danger Zone

総合デパート型運用会社

中途半端なコスト、平均的なパフォーマンス、顧客流出。
死の領域。

パーソナライゼーションの究極形： 「ダイレクト・インデックス」と「オルタナティブの民主化」



ダイレクト・インデックス

指数を構成する個別株式を直接保有。タバコ排除やESG強化など、インデックスを「自分色」にカスタマイズ。タックス・ロス・ハーベスティングによる節税効果。



資産のトークン化

ブロックチェーンにより不動産やインフラを小口化。富裕層向けだったプライベート資産（オルタナティブ）へのアクセスを一般投資家に開放。



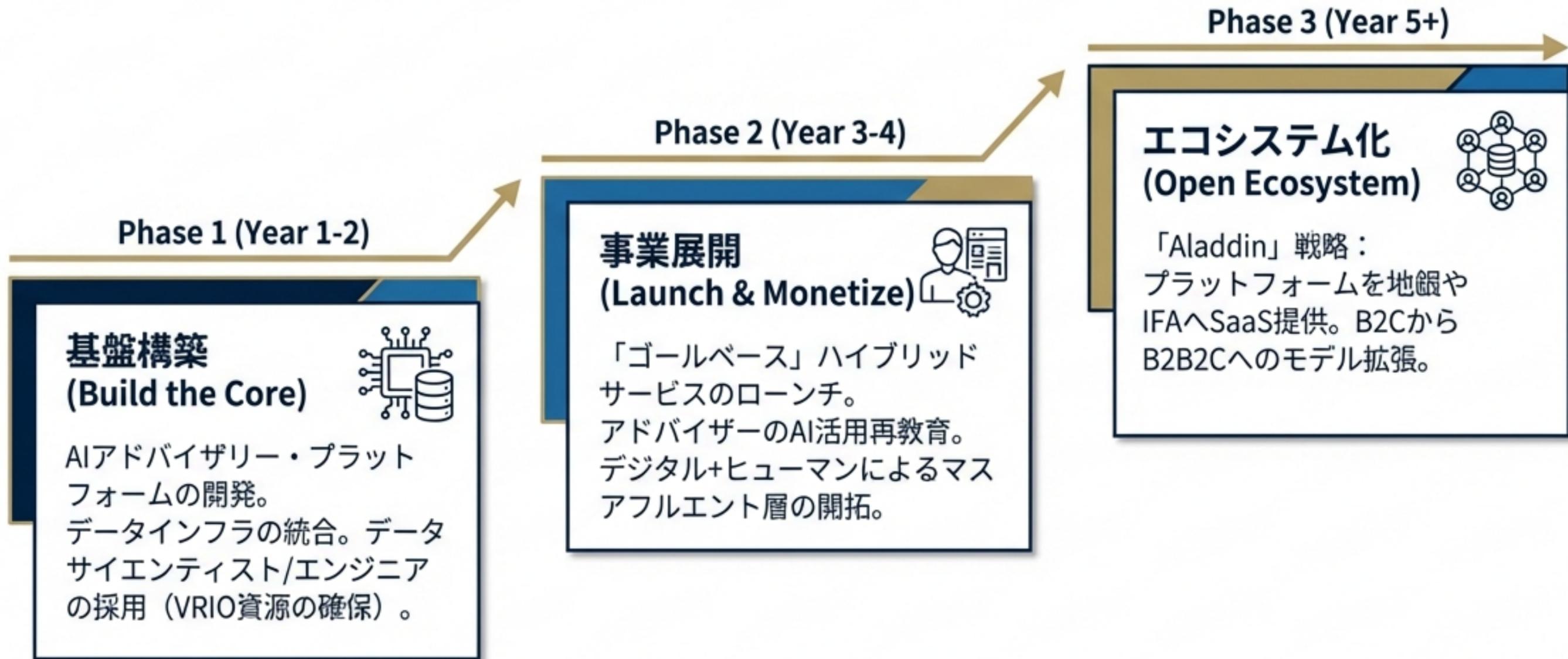
ソーシャル投資

投資を「孤独な作業」から「コミュニティ活動」へ。Z世代を中心とした価値共有、コピー・トレーディング。

推奨戦略：「ハイブリッド・ソリューション」 — ブティックの専門性をAIでスケールさせる



ロードマップ：AIコアの構築から、エコシステムによる外部収益化への3段階プロセス



金融商品の「販売者」から、人生のゴールを実現する「パートナー」へ



技術は揃った。市場は待っている。

勝敗を分けるのは、AIを「コスト削減」に使うか、「顧客体験の創造」に使うかという、経営の意思である。