

学生向けオープン講座(第2回)「金融ビジネスを理解する」 (報告)

- 主催:平和不動産株式会社
○共催:札幌市、北海道大学広報・社会連携本部社会連携部門/
産学・地域協働推進機構スタートアップ創出本部
○協力:Team Sapporo-Hokkaido
○開催日時:令和7年11月27日(木)18:00~20:00
○会場:北海道大学 エンレイソウ
○参加人数:35名(登壇者・関係者含む)
○内容:
・主催者挨拶
・パネルディスカッション「金融ビジネスを理解する」
パネリスト:小村 和輝 氏(Siiibo証券 代表取締役)
濱島 成士郎 氏(株式会社Wealthlead)
藤野 宙志 氏(株式会社グッドウェイ 代表取締役社長)
モレーター:牧之瀬mumu氏(一般社団法人国際資産運用センター推進機構(JIAM))
・グループディスカッション(グループごとに登壇者へ直接質疑応答)



パネルディスカッション パネリスト発言要旨

<小村氏>

- ・新卒で金融業界(証券会社)へ。投資銀行業務の中でも、発行された有価証券を取引するグローバル・マーケット(証券側)で、主にトレーダーを務めていたが、複雑な仕組み債など、難しい商品ほどアマチュアに販売されるという日本の債券市場の現状を変えたいという思いから、私募社債専門のネット証券ビジネスで起業。
- ・従来、中小企業が知人・取引先から資金を借りる「縁故債」と呼ばれる私募債市場は、縁故者間で行われていたが、この市場をネットに持ち込んで民主化することで、個人投資家と中小・新興企業の社債発行を繋げるという発想。
- ・オンライン証券ではあるが、対面での販売チャネルや社内の投資家サポート部門も強化し、顧客対応を行っている。顧客が投資決定に至るまでの重要なやり取りについては、今後も人と人が顔を合わせる対面形式が主流であり続けると思う。

学生向けオープン講座(第2回)「金融ビジネスを理解する」 (報告)

＜濱島氏＞

- ・資産運用の助言とM&Aアドバイザリーを提供するプライベートバンカー。富裕層の金庫番として、資産運用や事業承継を含むファミリー企業のメンテナンスを行う。銀行や証券会社が金融商品の販売(手数料ビジネス)をメインとするのに対し、顧客側の立場になって、アドバイスや目利き(ゲートキーパー)役として機能。日本ではまだ認知度が低いが、根付かせたい。離職率の高い証券業界において、自分の仕事に誇りを持ち、会社に愛着を持てる会社を作りたいという思いも、起業した理由の一つ。
- ・地方活性化には、地元を愛する人材との連携が不可欠。日本にはいわゆるタンス貯金など、眠る資金・資産が多く、依然として投資への誤解もある。
- ・AIが技術的なアドバイスを担えても、対面でのコミュニケーションによる、顕在化していないニーズの聞き出しと、本音で言い合える信頼関係は、資産運用やM&Aにおいて絶対に残る価値。

＜藤野氏＞

- ・世界や日本で生まれる金融・IT業界のイノベーティブな取組を発信するため、起業。主な事業は、イベント企画・運営、メディア運営、業界団体の事務局活動を通じて、金融機関とIT企業が集まるコミュニティの場づくり。
- ・起業した理由は「人生一度きり、いつか必ず起業したい」という個人的な決意と、自ら描く事業を主体的に推進したいという思い。責任は負いつつも、目標に向けたチームづくりや資金を調達し、最終的に自らのビジョンを形にできることが魅力。
- ・現在は、東京と山梨の2拠点居住で、山梨の地域経済エコシステム活動に注力。地域の利点は、エリア内の人の解像度が高く、自治体や企業のキープレイヤーをバイネームで把握できること。これは北海道にも通じる。

グループディスカッションの様子



○参加者からの意見・感想等

- ・ファーストキャリアが大企業で良かったこと、また、起業して良かったこと、起業して感じたギャップはあるか。
- ・起業に興味があるが、テーマ設定が難しそう。自分が成し遂げたいことの”手段”が起業なのか、それとも起業したいという”思い”が先か。
- ・環境×ITのSU立ち上げを考えている。共同経営のメリット・デメリットは。
- ・将来の選択肢の可能性が広がった気がする。学生のうちにやっておいた方が良いことはあるか。