

人生の転機

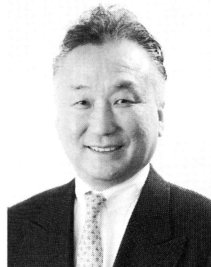
Turning point



アリスタゴラ・アドバイザーズ
会長グループCEO

篠田 丈

Shinoda Takeshi



当社は独立系コンサルティング・ファームとして、伝統的プライベートバンクと共に、様々な富裕層向けの資産運用サービスを展開しています。

わたしはもともと新卒で小松製作所へ入社し、経理・財務の仕事に配属されました。当時は全社を挙げてQC（品質向上）活動に取り組んでいた時期で、ハードワークの連続でした。

それこそ毎月の平均残業時間が150時間くらいあったので、今なら完全にブラック企業と言われているでしょう。しかし、わたしは仕事ってそんなものなのかと思いますし、仕事を覚えることが楽しかったので全

然気にならなかつた。今もウォールストリートでは当たり前のことですし、成功したかったら人の何倍もハードワークすることは当然です。ハードワークしない限り、成長などあり得ません。これを最初の会社で経験できたことは大きかったです。

4年後に日興証券に転職し、現在まで30年以上続くことになった。金融マンとしての生活が始まりました。ここでも毎日数字で詰められ、ノルマを達成するために必死で働きました。

人生のターニングポイントはいくつかありますが、一つは日興証券でニューヨーク勤務を経験したこと。ずっと国際部門で働きたいと思っていたので、30歳から7年間ニューヨークで働くことができたのは大きな財産になりました。

日本に比べて、トレーディングのスキルにしても、商品知識にはとんでもなくレベルの高い人たちがいます。そうした彼らの差を知ることによって刺激になりま

したし、向こうでは稼ぐ人ほど長時間労働は当たり前。本当にタフな人でないと務まらないと思います。

その後、ドレスナークラインオート・ベンソン証券、INGベアリング証券、BNPパリバ証券を経て、2011年から当社の経営に参画しました。

会社自体の設立は07年ですが、実質的にはここが創業の年です。たった3人で会社を立ち上げ、コピ

ー取りからプレゼンテーションの資料づくりまで、何でも自分たちでやらなければならなかった。わたしは外資系で働いていたので何の不都合もありませんでしたが、

ニューヨーク勤務



90年代半ば、日興証券でニューヨーク勤務だった頃

日本の大企業しか経験していない人は大変だったと思います。われわれが対象としている富裕層の人たちは、定型的なサービスを求めています。その時々にあつた臨機応変なサービスを求めています。それを実現するには、会社の規模は小さくてもいいから、サービスはずっとブティック型でいたい。いわば、小粒でもピリリと辛い会社でありたいと考えています。