



成長する場を求める 貴方へ

アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社って何をしているのですか？

クチコミ・マーケティング

富裕層

Web2.0

投資アドバイザー

投資ファンズ

東大OB限定
SNS

Agenda

1. アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社(以下ABH)のご紹介

1. ABHとは？
2. ABHの基本戦略
3. 現状のABHとこれからの方向性
4. (参考資料)

2. 転職(就職)活動の皆様へ

1. 今、そこに起きていること(就職の外部分析)
2. メッセージ



対象としている
皆様

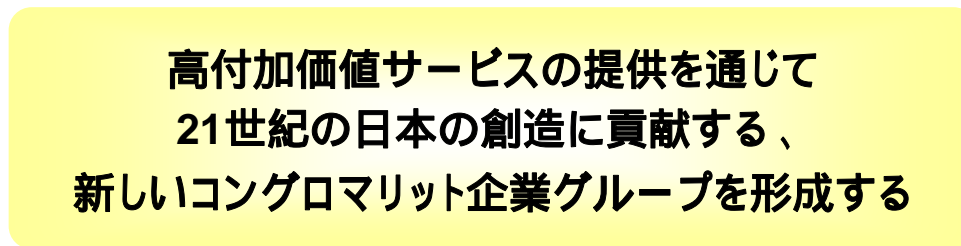
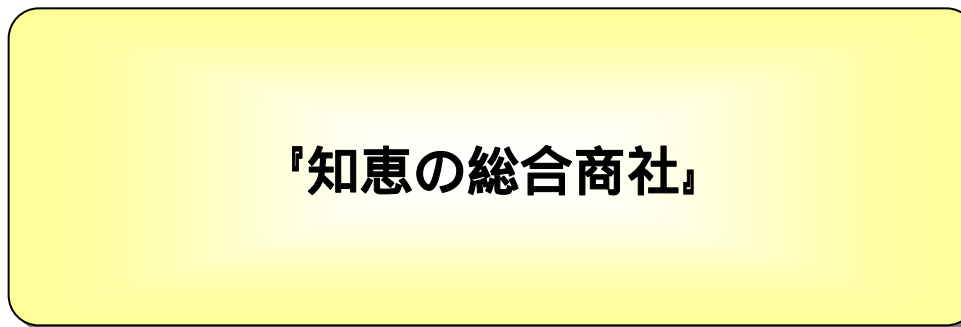
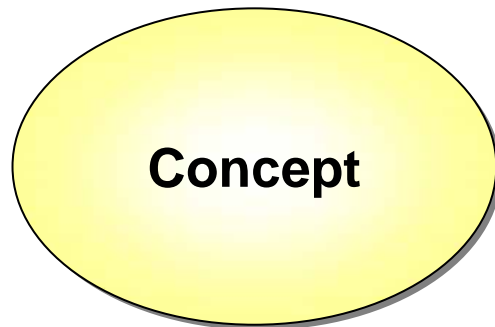
- ビジネスを通じて、世の中に大きな貢献を行いたい方
- アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社への入社をお考えの方々
- さらなる成長を求めているの方々



目的

- **アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社**をご紹介すること
 - ✓ ABHが皆様に提供できる価値
 - ✓ ABHのビジネス
 - ✓ ABHの将来性
 - ✓ ABHの目指すもの
- 皆様へのメッセージを伝えること

アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社とは？



知恵（大辞泉）

1 物事の道理を判断し処理していく心の働き。物事の筋道を立て、計画し、正しく処理していく能力。

2（智慧）仏語。相對世界に向かう働きの智と、悟りを導く精神作用の慧。物事をありのままに把握し、真理を見極める認識。

企業名: アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社
英文名: Abraham Group Holdings Co., Ltd.
代表取締役社長: 高岡 壮一郎
本社所在地: 〒105-0001 東京都港区虎ノ門5-1-5
虎ノ門45MTビル3階
設立: 2004年8月17日
資本金: 2億6000万円
株主: 高岡壮一郎、東京海上日動火災保険株式会社、株式会社ジャフコ
取引銀行: みずほ銀行神谷町支店 三井住友銀行丸ノ内支店
TEL: 03-6215-8610
FAX: 03-6215-8700
主要取引先: アメリカン・エクスプレス・インターナショナル・インコーポレイテッド
株式会社日本航空インターナショナル
UBS証券会社、株式会社ボストンコンサルティンググループ
セイコーエプソン株式会社、東急不動産株式会社
日興コーディアル証券株式会社、株式会社JTB首都圏
社団法人学士会、株式会社リクルートエージェント
株式会社Gaba、住友林業株式会社
株式会社キーエンス、SBIホールディングス株式会社 等々多数

代表取締役社長 最高経営責任者：高岡壮一郎

東京大学卒業後、三井物産株式会社に入社
投資審査、情報産業セクターにてM&Aプロジェクト、ベンチャー投資、社内ベンチャー(インターネットサービス)立ち上げに従事
2005年7月、代表取締役社長に就任

取締役副社長 最高技術責任者：長島朋英

東京大学卒業後、日本テレコム株式会社(現、ソフトバンクグループ)に入社
情報通信研究所を経て、経営戦略部にてコンシューマー戦略、組織改革、事業統合に従事
2005年7月、取締役副社長に就任

取締役：玉置浩伸 (MBA)

東京大学卒業後、三井物産株式会社に入社
ハーバードMBA、AOLジャパン代表取締役
株式会社ゴルフダイジェスト・オンライン創業、IPOに導く
2005年12月、取締役に就任

監査役：鍋木慎治 (公認会計士)

慶應大学卒業後、中央青山監査法人に入所(M&Aチーム・新規公開サポートチーム)
現、鍋木公認会計事務所代表、[ピナクル株式会社](#)(M&A会社)ディレクター
2005年7月、監査役に就任

監査役：山口和昭

早稲田大学卒業後、三井物産株式会社に入社
東京本店、米国三井物産ニューヨーク本店、メキシコ三井物産副社長、Mitsui Grain Corporation Executive V.P.、米国三井物産シカゴVice President等を歴任
定年退職後、数社の監査役等を経て、2006年8月、顧問として入社し、2006年10月、常勤監査役就任

子会社：アブラハム・インベストメント株式会社(100%子会社) 代表取締役社長：岡本拓也 (公認会計士)

大学卒業後、中央青山監査法人に入所
アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社に入社し、2006年12月、アブラハム・インベストメント株式会社代表取締役社長に就任

ABHのファクト	内容	ありがちな企業
高い財務安定性	<p>弊社は高い財務安定性があります。2007年3月末現在、負債(借金)ゼロ、現預金残高10億円弱。弊社はこれらの現預金を将来への成長の為に投資(人材・設備・事業)していきます。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 夢とロマンのみ • 日々、自転車操業で、長期的な戦略がとれない • 取引上、不利な交渉に陥る
高い将来性	<p>弊社は一流のベンチャー・キャピタルであるJAFCO、最も大きな機関投資家の1つである東京海上日動火災からの出資を受けています(日本経済新聞参照) これは弊社が将来上場し大きな企業として成長することを第三者が認めているのです。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 古い体質 • 年功序列 • 内部統制の不備
独自ノウハウ (企画力+技術力)	<p>弊社は自社開発のWEB2.0ソリューション、自社で開発する投資ビジネスなど、他社には無い独自のノウハウがあります。結果として、取引先は一流企業および富裕層個人となります。大企業よりも早く時代の流れを読み行動する力が強いのです。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 独自の技術や企画を持たず、単なる大手企業の受託企業、下請け企業、販売代理店に陥る • いつまでも受け負けしてしまう
若い社員 (遣り甲斐)	<p>志が高い社員と共に切磋琢磨することで他社の10倍濃い密度で仕事をし、達成感を味わい、自分自身を成長させることができます。また社員の平均年齢も若く、1人1人の裁量が大きいことも特徴です。</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 玉石混合の社員、遅い成長による機会損失 • 若さ、自由なだけでビジネス的に幼さが目立ち、成長できない • 自己満足的で、小さくまとまるだけで終わってしまう



日本経済新聞 2006年6月28日

増資で5億円調達

■アブラハム・グループホールディングス(富裕層向け投資情報サービス、東京、高岡壮一郎社長、03・6215・8610)三十日に東京海上日動火災保険の運用するファンドなどに第三者割当増資を実施、総額五億円を調達する。調達資金は今秋から始める富裕層向けマーケティング事業に充当する。

他の引受先はみずほキャピタル、ジャフコなど。増資のうち二億五千万円を資本金に組み入れ、資本金は二億六千万円になる。

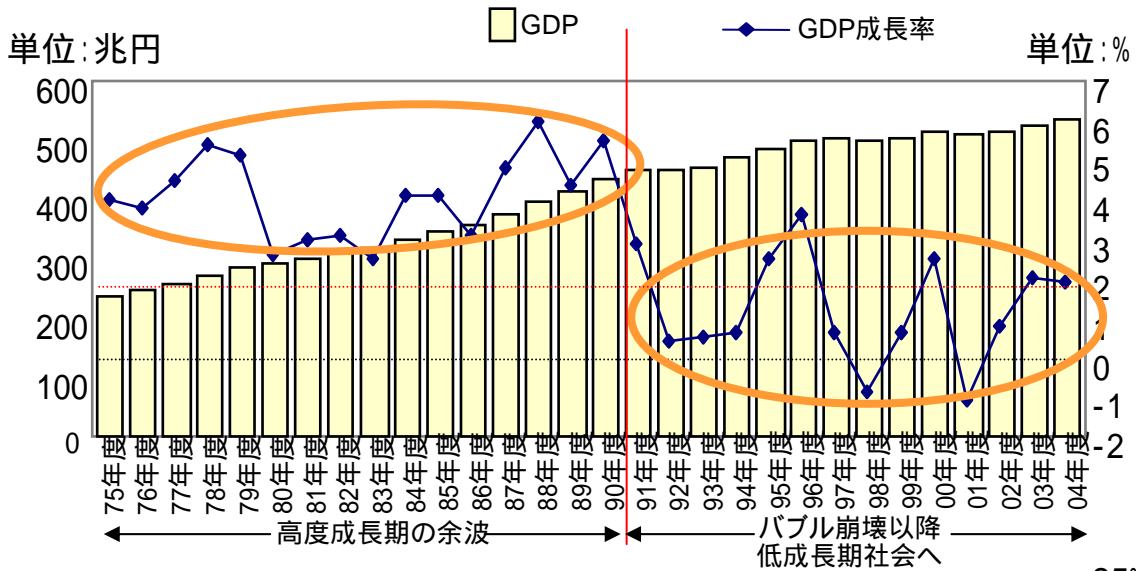
- 2007年3月 小学館サブラ2007年4月12日号 富裕層向けビジネスで急成長する「知恵の総合商社」
- 2006年11月14日 日本経済新聞朝刊 富裕層向けSNS アブラハムHD 宇宙旅行や投資情報提供
- 2006年10月 週刊ダイヤモンド2006年10月14日号 マーケティングのプロが説く新富裕層向けビジネスの秘訣
- 2006年6月28日 日本経済新聞朝刊 増資で5億円調達
- 2006年3月29日 Wall Street Journal(第一面)
- 2005年12月 Forbes(フォース日本語版)2006年1月号 “知恵の総合商社”ABHを立ち上げた31歳起業家の野望

現在の日本のビジネス環境を鑑みるに、ABHには大きなビジネスオポチュニティーがあるといえます

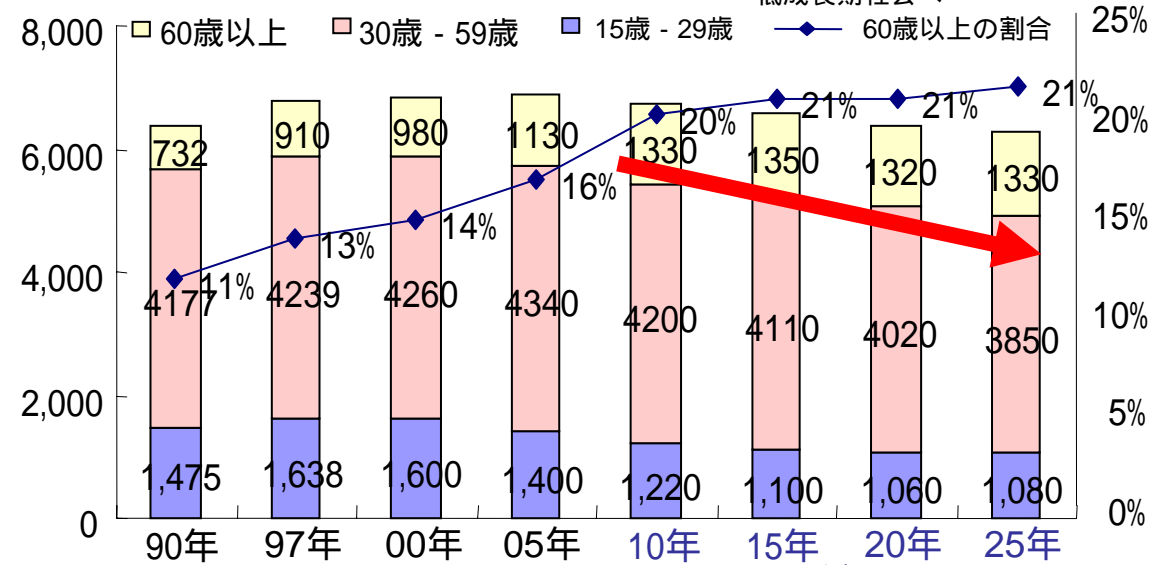
	今、起きている変化(原因)	影響(結果)	ABHのオポチュニティー
Politics (規制・政治)	<ul style="list-style-type: none"> 進む規制緩和 国のベンチャー促進 会社法改正 	<ul style="list-style-type: none"> 外資・異業種との競争激化 ベンチャー促進 M&Aの活性化(経営手法としてのM&A) 	<ul style="list-style-type: none"> M&A戦略実現 起業早期化
Economics (経済・金融)	<ul style="list-style-type: none"> 長引くGDP低成長率 含み資産経営 キャッシュフロー経営へ 間接金融 直接金融へ 大企業での自前主義 ネットワーク型連携主義へ 	<ul style="list-style-type: none"> 戦略の重要性 株主価値を重視した経営への転換 	<ul style="list-style-type: none"> 株主価値経営の実現 戦略型企業の実現
Social/Culture (社会・文化)	<ul style="list-style-type: none"> 総中流社会 所得の2極化へ 一部ITベンチャーの成功 日本型経営(終身雇用・年功序列)の崩壊 起業ブームの再到来 	<ul style="list-style-type: none"> マスマーケティングの崩壊 リスクとリターンの概念の浸透 リスクをとってベンチャー起業気運の再燃 	<ul style="list-style-type: none"> 富裕層ビジネス 特定セグメント型マーケティング 優秀な人材確保
Technology (科学技術)	<ul style="list-style-type: none"> 新たなネット社会の到来(SNS、Blog等) ITと金融のさらなる融合 ITインフラ整備そのものがビジネスITで何をするか? 	<ul style="list-style-type: none"> 新しいサービスの可能性 金融による高収益の実現 ITサービスの独自性、差別化の時代の到来 	<ul style="list-style-type: none"> 新しいビジネスオポチュニティー 付加価値創造時における競争優位

大きなパラダイムシフトの中に我々はいます。例えば、**GDP低下**や**少子高齢化**をとっても誰も経験したこともない世界になろうとしています。弊社はそれをチャンスと感じています

GDP
推移
(内閣府)



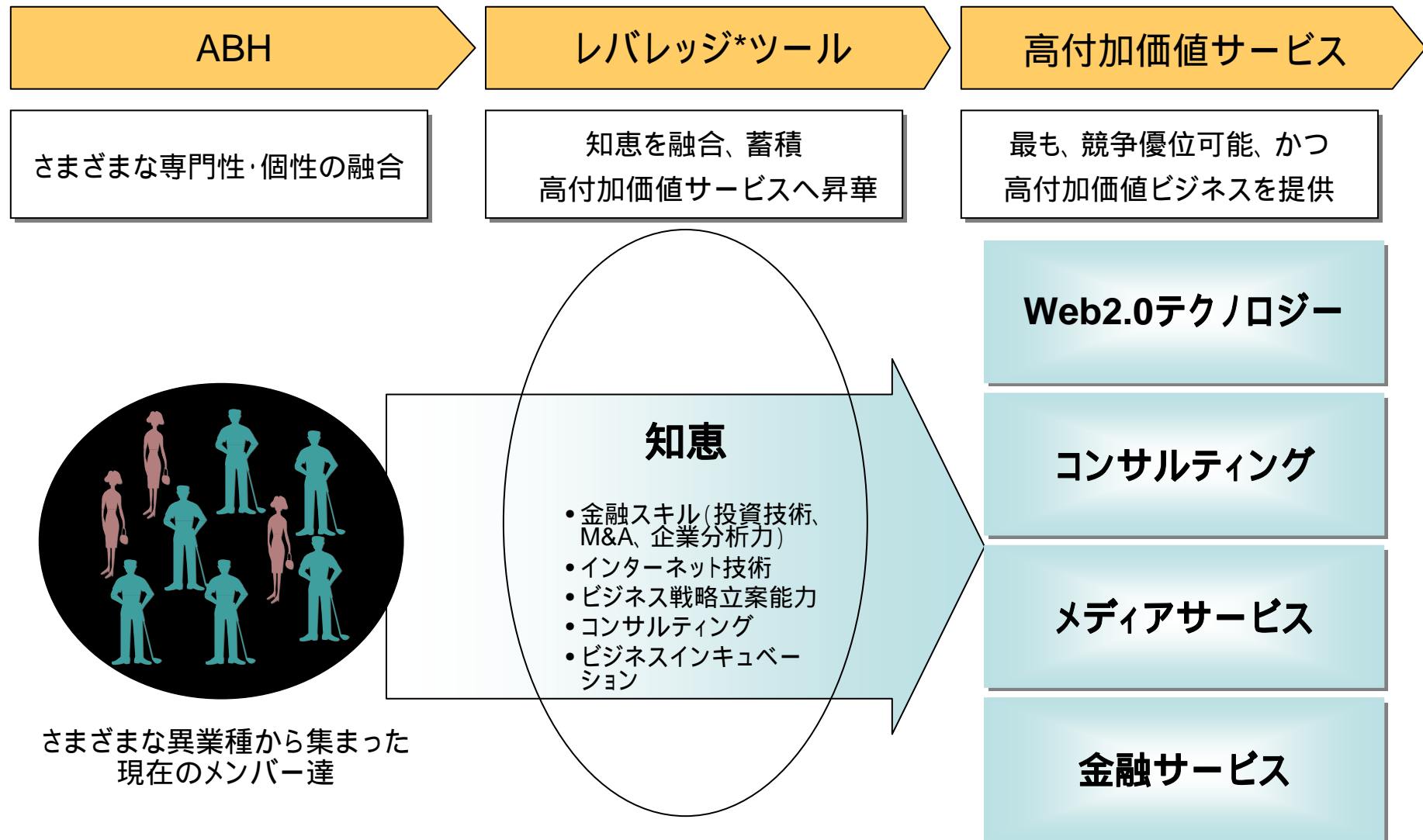
労働市場
推移
(労務省)



急速なビジネス環境の変化において、従来の総合商社とは異なった21世紀型総合商社
それがアブラハム・グループ・ホールディングス株式会社です

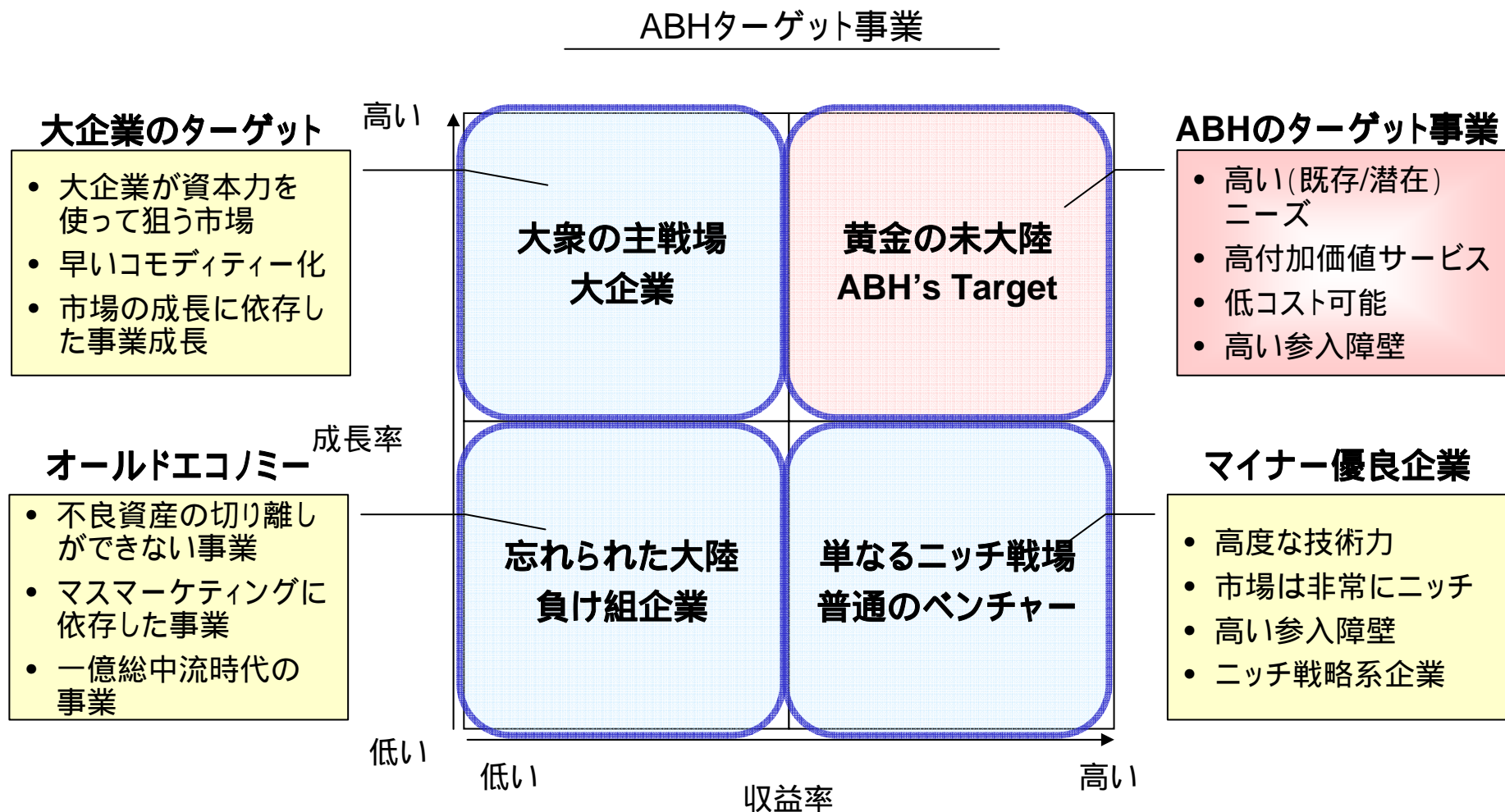
	知恵の総合商社	従来の総合商社
創世期	21世紀	幕末・明治初期
時代背景	成熟期・知価社会・人口逆ピラミッド	高度経済成長・人口ピラミッド
国策	「グローバルな投資立国」政策	「貿易立国」政策
主力ビジネスモデル	高付加価値サービス 事業投資 M&A ユーザーエージェント	モノ・物流に介在 事業投資 商圈確保 生産側のエージェント
事業ポートフォリオ	高成長×高収益 事業ドメイン集中	グローバルマクロ戦略 (全地域・産業)
資金調達	直接資金	銀行調達
期待ROE(株主資本利益率)	高い	低い
対株主策	株主重視・時価総額最大化	

ABHは社内に蓄積された、知恵をレバレッジすることで高付加価値なサービスを提供していきます。



*レバレッジ = “テコ”をかけるの意。小さな力で効果を何倍にもすること

ABHのビジネスは常に事業の収益性と市場の成長性を判断し、事業展開を図ります。



金融サービス、マーケティングコンサルティング、およびメディアとしての『東大OBネット』、
を融合した形でビジネスを展開しています

富裕層向け投資情報サービス



- 月額26万円の投資情報サービスで獲得した日本の富裕層約3万人
- 口コミのみでの会員獲得実績
- 富裕層(金融資産1億円以上)が『最も参考にする投資情報サービス』でロイターに続いて**2位** (クロスマーケティング 2006年7月調べ)

富裕層マーケティングコンサルティング



- 日本における富裕層マーケティングに関する問題解決・実行部隊として注目されています
- 経営戦略コンサルティング、プロモーション・サービス、イベント・コーディネート、富裕層市場リサーチ等 実績多数
- YUCASEE・ソリューション開発(純金融資産1億円以上のユーザー限定コミュニティー運営)を大手企業との提携により実現

東大(京大)OBネット



- 東大卒業生限定でユーザーの身元が保障されている実名公表のSNS
- 成功したSNSとして有名(総務省登録SNS)
- 学士会(明治時代創設の7帝国大学の卒業生会員組織)との提携も話題
- 京大OBネット(京都大学のOB限定のSNS)も運営

富裕層マーケティングのコア・ソリューションとして「YUCASEE・ソリューション」を開発。
富裕層限定のSNSサイト「[YUCASEE](#)」(完全招待 純金融資産1億円以上限定)

かつて日本には「ゆかし」という古語があった。
心惹かれる、慕わしい、という原義から転じて、
「見たい、知りたい、会いに行きたい」の意として使われた
大切にしたい、という優しさも含まれる

「ゆかし」は人生を豊かにする

自分に相応しい人と出会い、
その人を通じて、自分に相応しいことを知る
そして、また次の「ゆかし」が生まれる

特別な、選ばれた人達だけが集う、日常
誰かが、貴方に「ゆかし」の気持ちを感じたら、
招待されるかもしれません

ゆかし
YUCASEE
SOCIAL NETWORKING SITE

メールアドレス
パスワード
ログインする
 次回から自動的にログインする
 パスワードを忘れた方

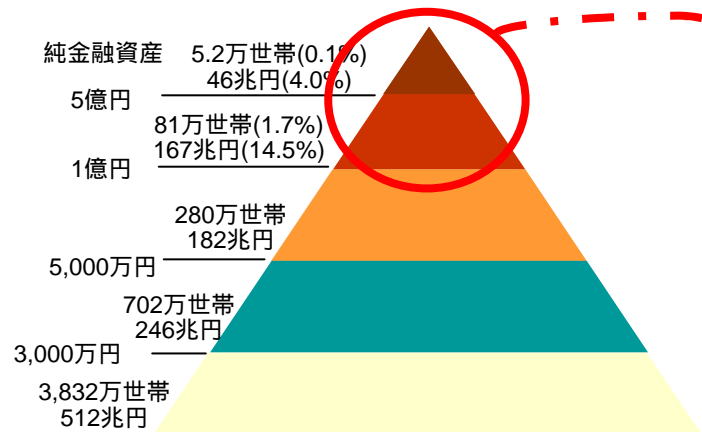


ゆかしとは「見たい、知りたい、会いに行きたい」の意の古語です

この言葉こそ、SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)の本質と認識しております

富裕層囲い込みを狙う企業同士の連携（原則 一業種一社のみが参画）

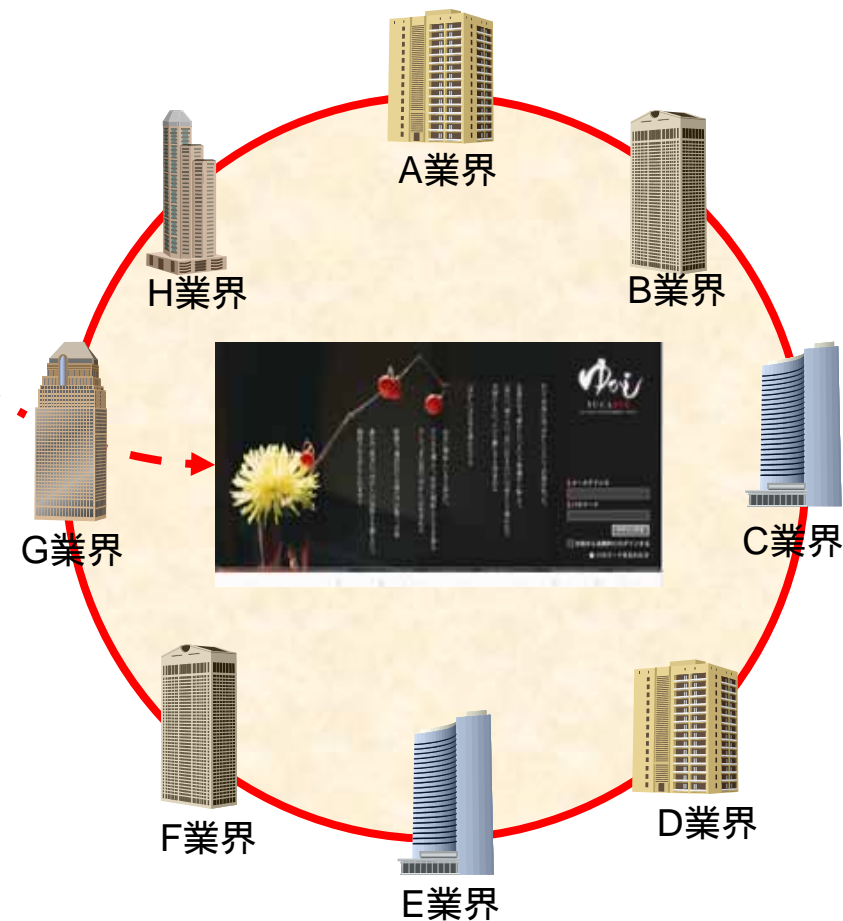
日本の富裕層ピラミッド



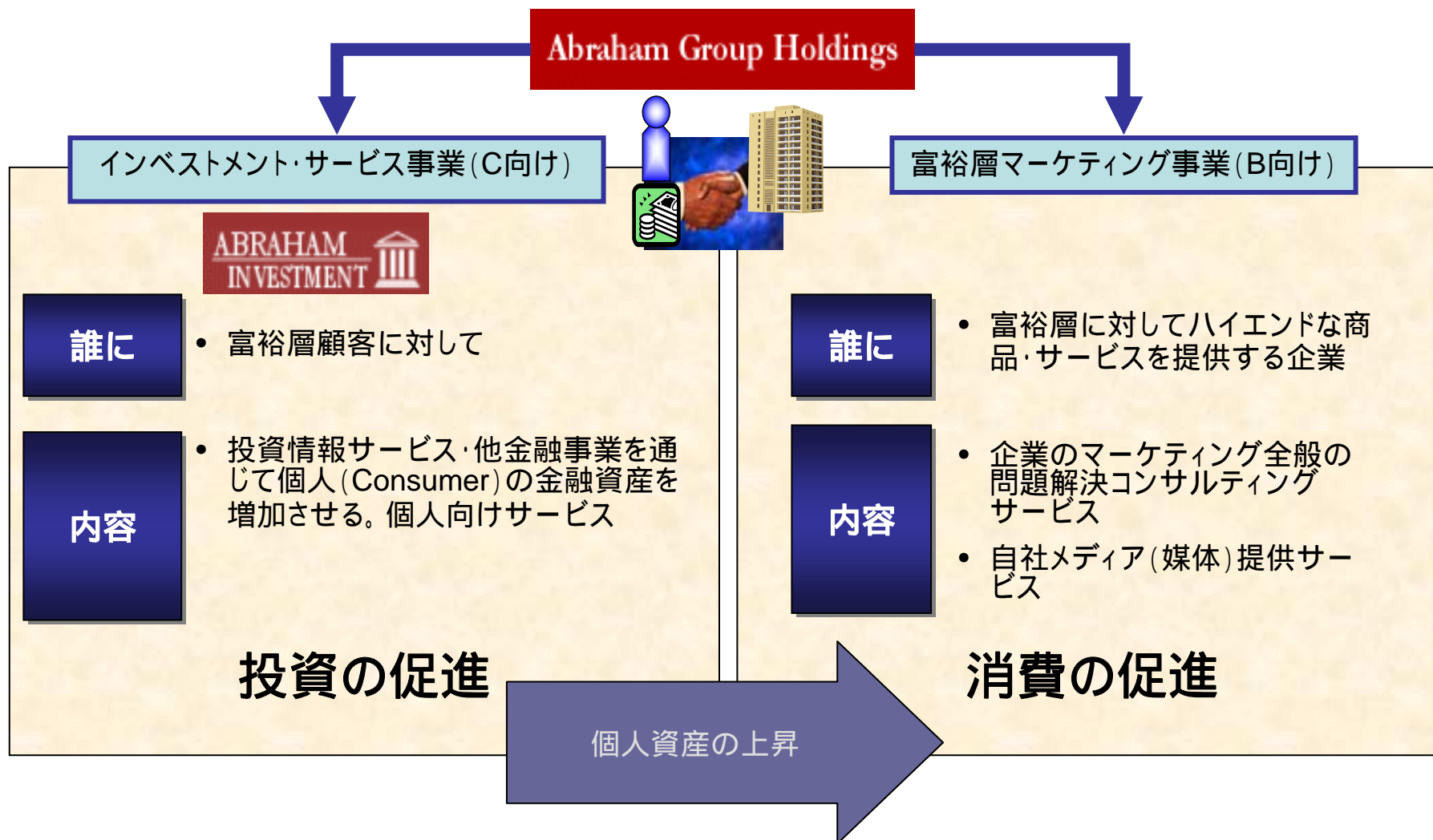
**富裕層が安全に生活できる
インターネット・コミュニティを目指す**

コンソーシアム参画企業による招待者を中心とした
身元のはっきりしたコミュニティ

富裕層を大切にする企業群との
コンソーシアムを構成



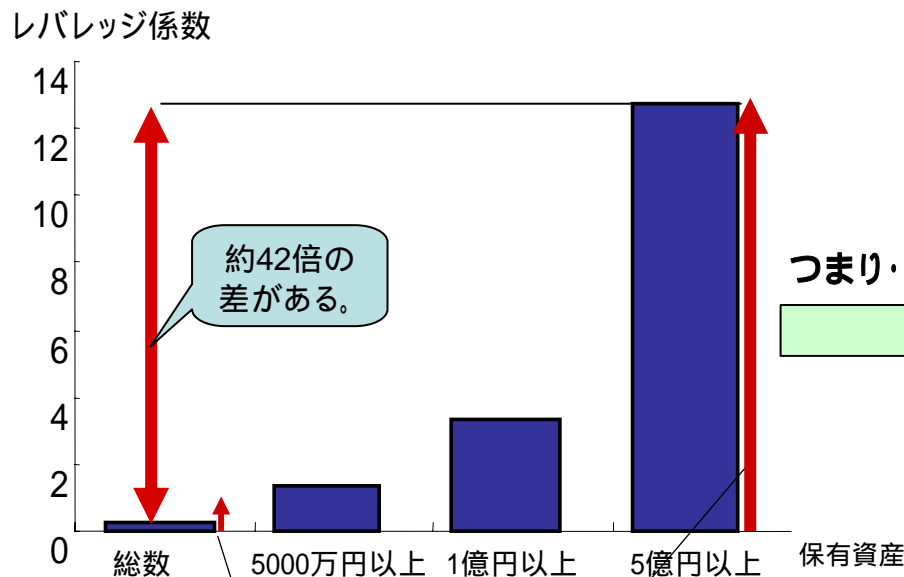
“二極化する日本”という社会の構造変化そのものをビジネスチャンスと捉えます。弊社は、
富裕層の投資をサポートし(C向けビジネス)、その富裕層に消費をさせたい企業
をサポートします(B向けビジネス)。



多くの資産を持つ富裕層の経済活動(=投資+消費)を活性化させることで、その波及効果は世の中全体へ何倍にもなって還元されると考えています。*1

*1:日本の金融資産の約15%は、たった2%弱の富裕層によって保有されている (アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社算出)

資産規模別のレバレッジ比較

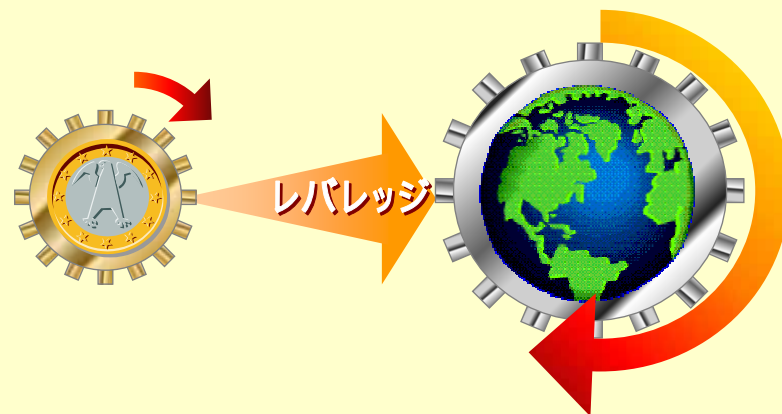


富裕層を1人動かすと、42倍の経済効果がある

レバレッジ係数
(資産額合計(兆円) ÷ 世帯数(万世帯))

富裕層ギア

世の中全体のギア

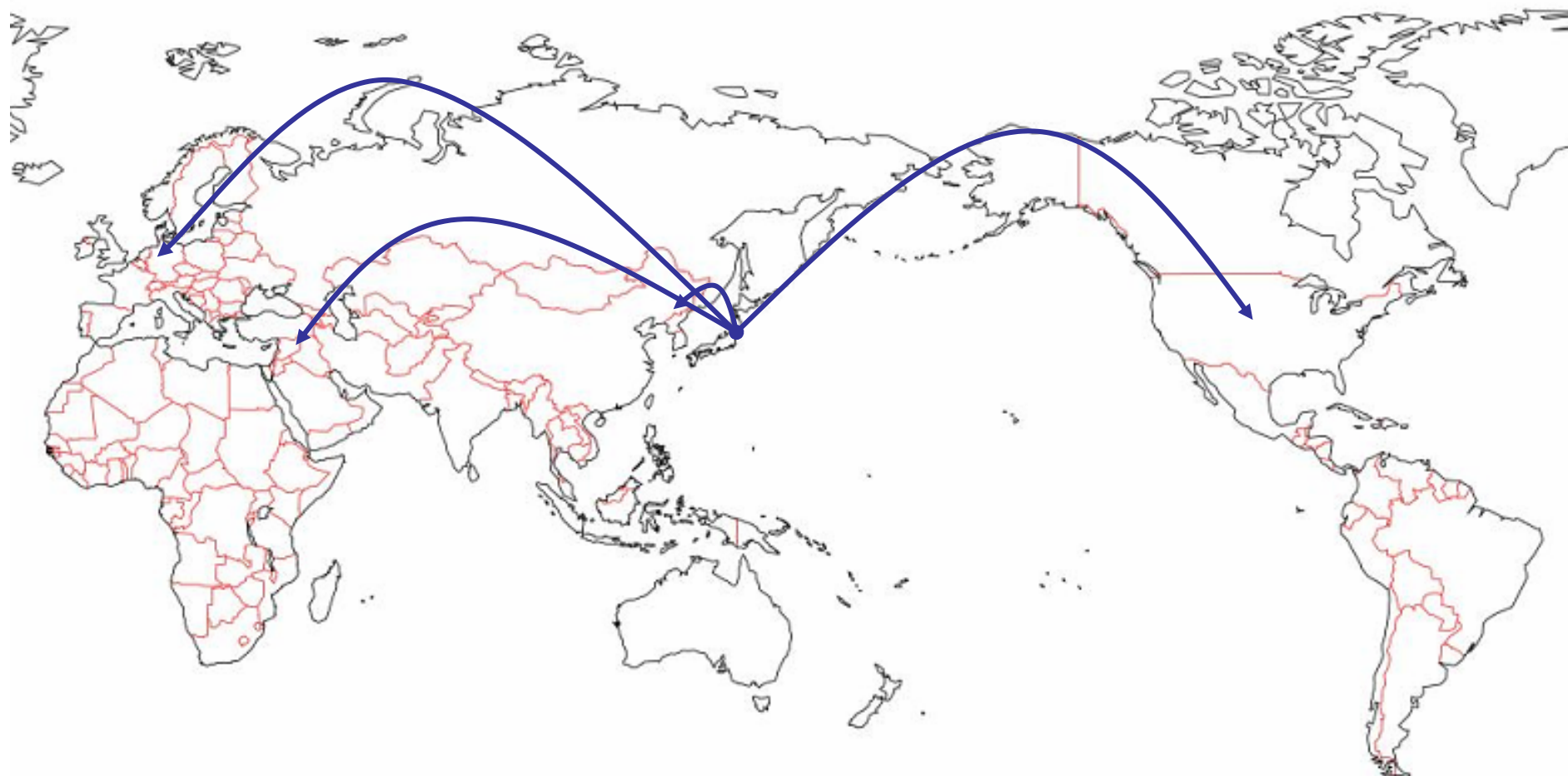


富裕層の経済活動

世の中への波及効果

これからの日本のため、我々はギアをまわす企業でありたい!

ABHは今後も知恵のレバレッジをベースに新規事業の開発、さらには収益性の高い顧客をベースにシナジー効果の見込める新規サービスを**グローバルに展開**していくつもりです。

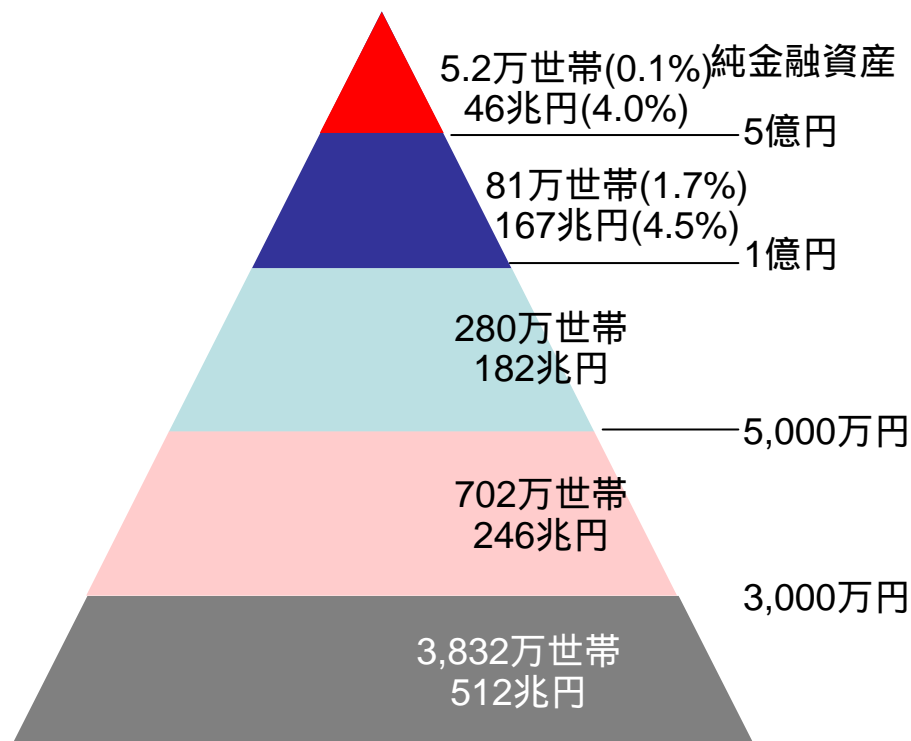


世界中の富裕層を対象にグローバル展開

日本の富裕層は今後、シニアの増大と所得格差の拡大、さらにはIPO長者の出現によってさらに拡大していくものと思われています。

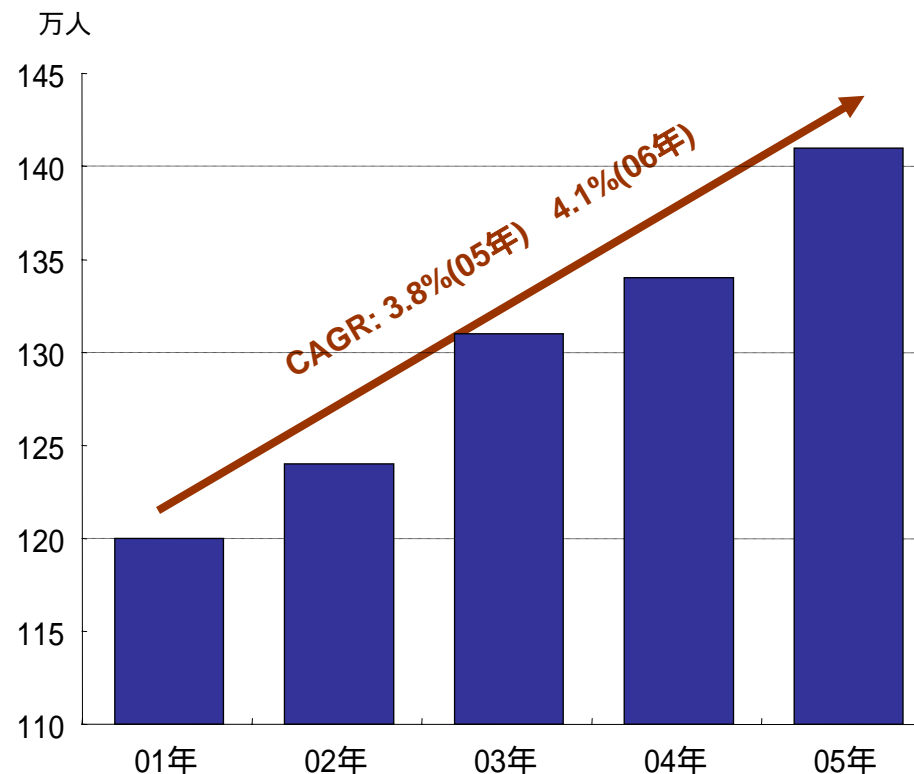
日本における個人金融資産分布 (03年)*1

日本の富裕層は世帯数では約2%程度であるが金融資産で考えると約12%と見込める



日本の富裕層の動き*2

日本の富裕層(金融資産約1億円)市場はGDP(約2%)の伸びよりも高い水準で推移してきている



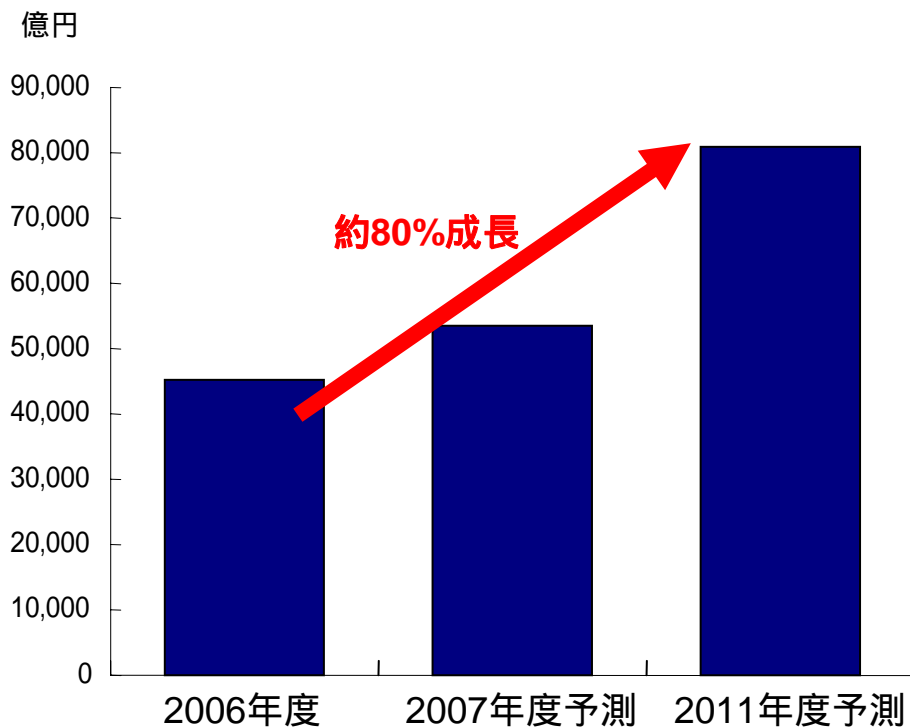
*1: 野村総研調べ

*2: World Wealth Report by メリルリンチ調べ

コンシューマー向けインターネット市場はまだ成長中であり、その中身の種類も今後さらに細分化されます。

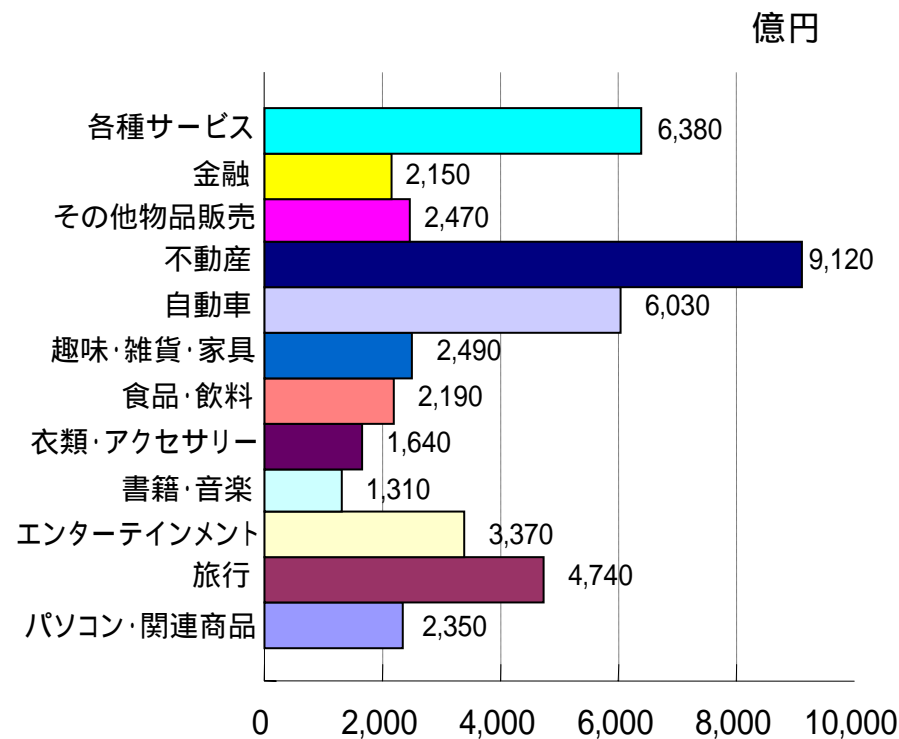
日本におけるネットビジネス市場

インターネット市場は他に類を見ないほどの市場の成長性を示している



消費者向けEC市場分野別規模

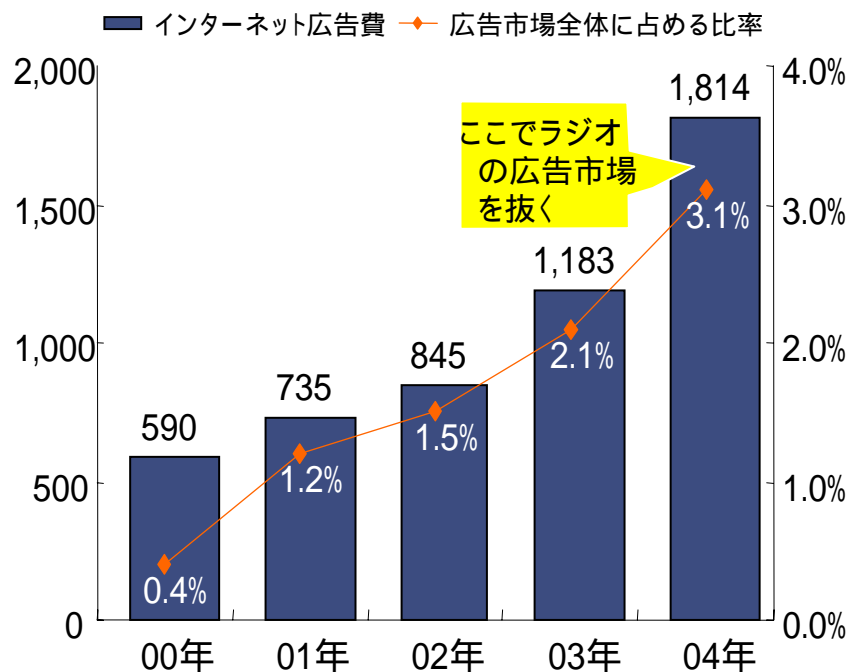
インターネットで買えないものはないほど様々なものが消費者へ流通されている



インターネットの中でもABHが狙う広告、SNS市場は非常に大きな魅力をもっています。

国内インターネット広告市場とその比率*1

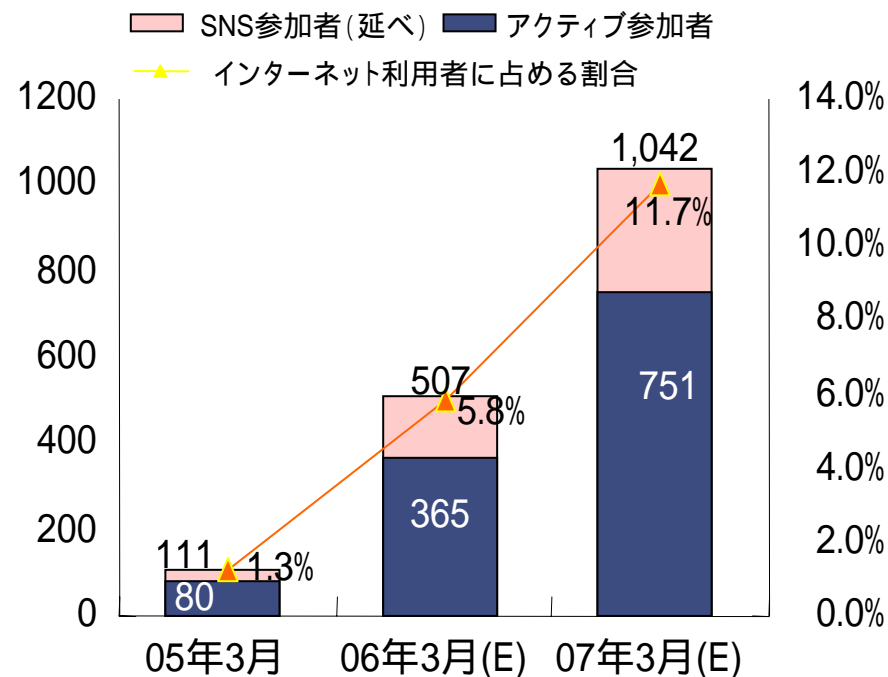
インターネットの広告市場はついに媒体としてラジオを凌駕し、さらに成長中である



➡ 広告媒体としてのパワーが十分つき、十分ビジネスの目処が立った

SNS市場規模(予測)*2

SNS市場の成長も著しく、インターネットにおけるコンテンツとしての存在感を示しつつある



➡ 今後は、いわゆるコミュニティービジネスとして、どう活かすかが問われる

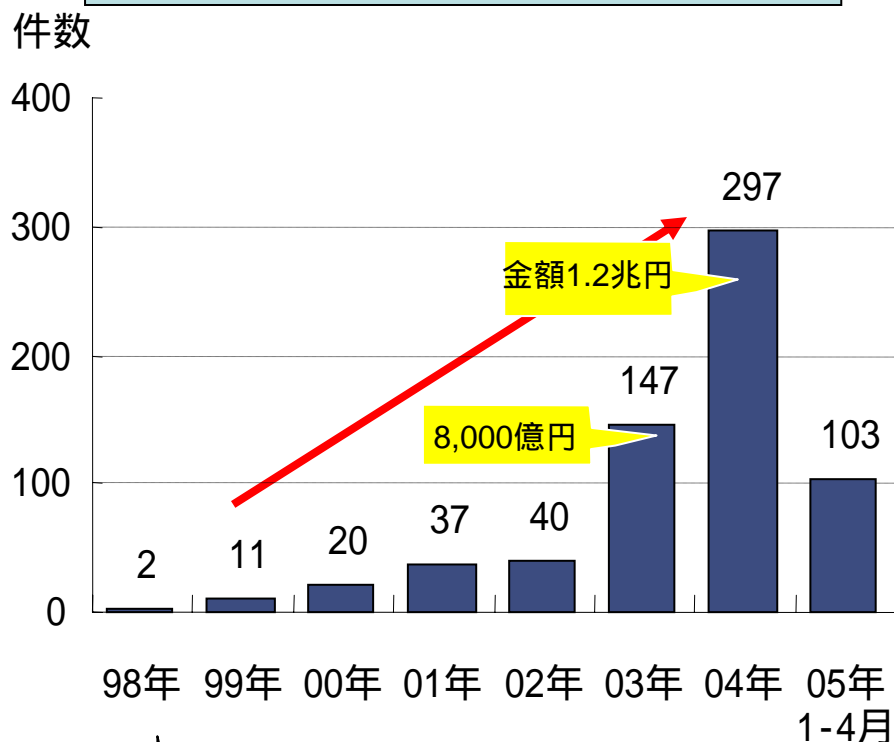
*1: IT市場データ総覧 2005年度版

*2: 総務省

銀行の弱体化とともに、産業の担い手としてファンドが注目、そして認知されています。
 ABHは資金供給、ハンズオンの経営コンサルの一翼を担い、産業活性化に貢献します。

ファンドのM&A件数*1

ファンド会社に関わるM&A件数が急激に伸びてきている(04年は件数で約13%)



銀行の弱体化につれ、産業の重要プレイヤーになりつつある

主なプレイヤー

		投資運用残高	昨年度の投資金額	主な投資先
日興プリンシパル・インベストメンツ	証券系	2,600	2,400	ベルシステム24、タワーレコード
フェニックス・キャピタル	独立系	1,740	1,018	三菱自動車、ツムラ
カーライル・グループ	米系	1,700	1,520	ウィルコム(旧DDIポケット)、朝日セキュリティ
大和証券SMBCプリンシパル・インベストメンツ	証券系	1,500	600	三井鉱山、ダイワ精工
ジャフコ	証券系	1,400	178	昭和薬品化工、トーカロ
野村プリンシパル・ファイナンス	証券系	1,050	650	ミレニアムレテイリング、ハウステンボス
WLロス・アンド・カンパニー	米系	600		関西さわやか銀行
シナジー・キャピタル	銀行系	600	560	ゴーセン、国際自動車
東京海上キャピタル	損保系	502	5	日産陸送、スイートガーデン
みずほキャピタルパートナーズ	銀行系	420	120	日本高純度化学、イーアールシー
MKSコンサルティング	独立系	419	63	福助
ダルトン・インベストメンツ	米系	400	200	ユシロ化学工業、帝国臓器製薬
日興アントファクトリー	証券系	275	118	ヴァージンシネマ、ゴルフパートナー
エヌ・アイ・エフベンチャーズ	証券系	220	30	マツダレンタカー、GABA
JPモルガン・パートナーズ・アジア	米系	100		リズム
グロービス・キャピタル・パートナーズ	独立系	96	22	ワークスアプリケーションズ
日本みらいキャピタル	独立系	28	29	第一化成

*1: 株式会社レコフ調べ

Agenda

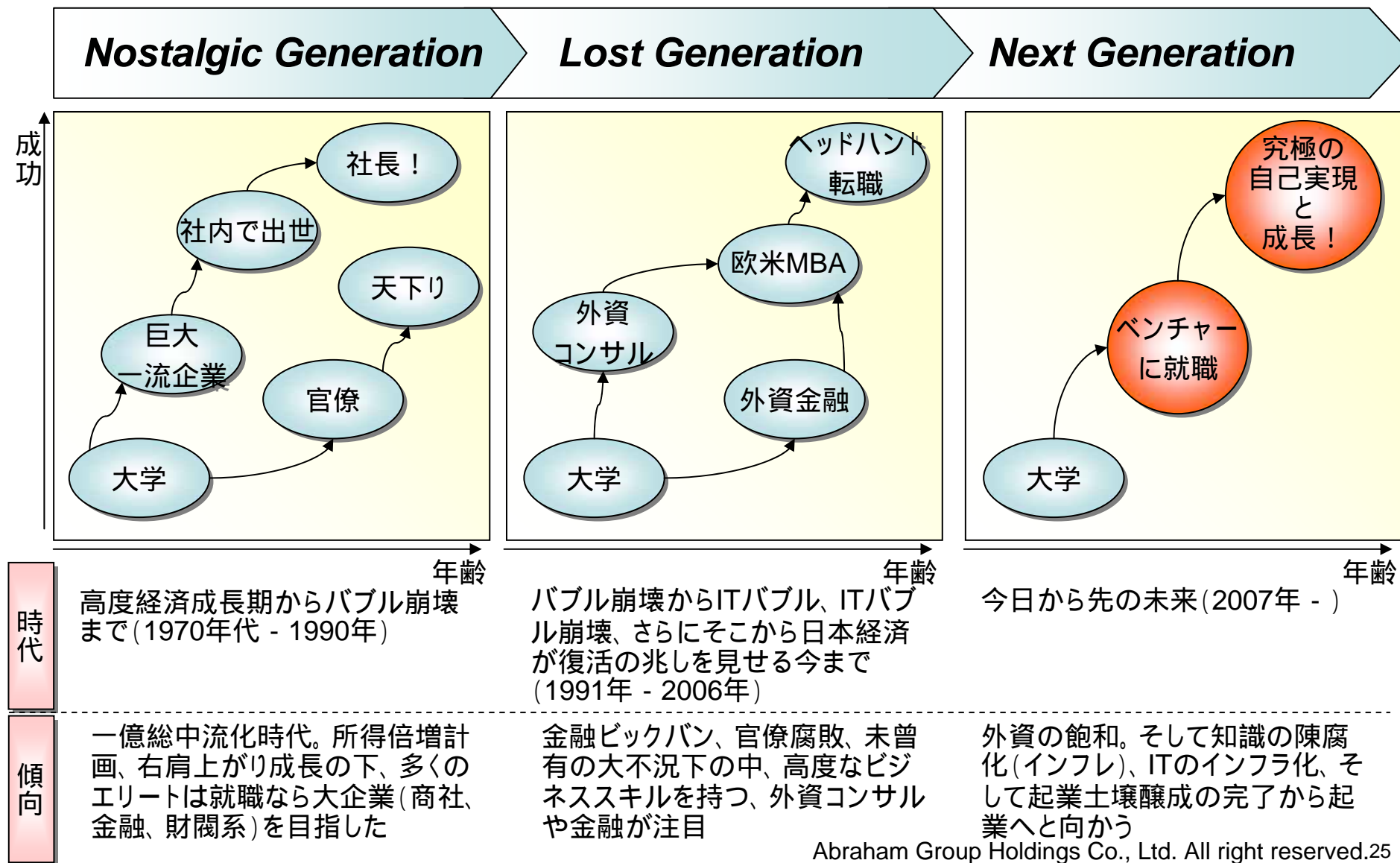
1. アブラハム・グループ・ホールディングス株式会社(以下ABH)のご紹介

1. ABHとは？
2. ABHの基本戦略
3. 現状のABHとこれからの方向性
4. (参考資料)

2. 転職(就職)活動の皆様へ

1. 今、そこに起きていること(外部分析)
2. メッセージ

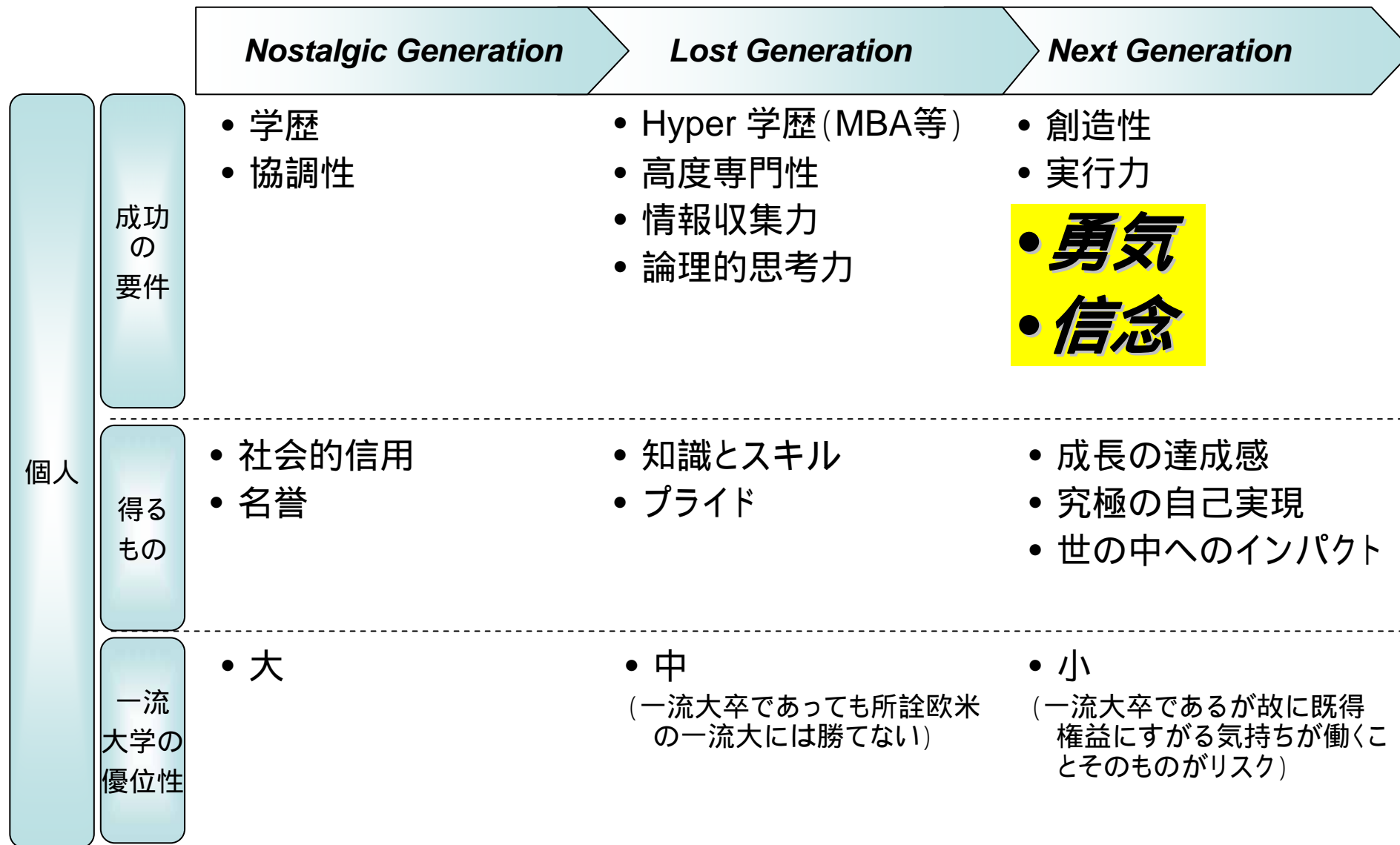
ビジネスにおける「戦い方が変わった」ようにエリートが憧れる「成功の法則」も変わりました。我々は来たる究極の自己実現が可能な時代を「Next Generation」と名付けます。



“Next Generation”では、組織に評価されるわけではなく、さらに厳しいマーケットの評価を己が問うこととなります。そのため人は常に成長し、成果を出し続ける必要があるのです。

		Nostalgic Generation	Lost Generation	Next Generation
組織	崩壊した価値観システム	<ul style="list-style-type: none"> 戦後(敗戦国)意識 	<ul style="list-style-type: none"> 土地神話 終身雇用、年功序列システム (護送船団)金融システム 官僚システム 	<ul style="list-style-type: none"> 一億総中流意識 MBA優位説 ベンチャー危険説
	所属組織規模	<ul style="list-style-type: none"> 数千人～数万人 (グローバルな大企業等を想定) 	<ul style="list-style-type: none"> 数百人程度 (外資系コンサル、金融を想定) 	<ul style="list-style-type: none"> 数十人程度 (ベンチャーを想定)
	昇進システム	<ul style="list-style-type: none"> 年功序列 (最も、牧歌的なシステム) 	<ul style="list-style-type: none"> UP or OUT (ここでのUPは実力主義といいながらも組織の中での俗人的な評価であることは否めなかった) 	<ul style="list-style-type: none"> Grow and Achieve or OUT (組織から評価されることを前提としていない。マーケットに直接、評価してもらう時代。そのためには人は常に成長し、成果を出す必要がある)
	雇用システム	<ul style="list-style-type: none"> 終身雇用 	<ul style="list-style-type: none"> ドックイヤー(数年) 	<ul style="list-style-type: none"> 数ヶ月?
	責任の重さ	<ul style="list-style-type: none"> 小 (目の前のタスクだけをやっていればよかった。大きな仕事はそれなりに年齢を重ねる必要があった) 	<ul style="list-style-type: none"> 中 (一クライアント、一プロジェクトを担当) 	<ul style="list-style-type: none"> 大 (ステークホルダー全てが相手)

“Next Generation”で勝ち抜く要件は、今まで古く信じられてきた**学歴やスキルではなく**、むしろ**“勇気”や“信念”**という、シンプル、かつ当たり前の原則なのです。



当社は「知恵の総合商社」として、時代の変化を先取りし、知恵を武器に世の中に大きく貢献する企業です。

弊社が求める人材は以下の通りです。

- 評論家タイプではなく、結果に対して責任感のある人材を求めています。
 - ゼロ・サムゲームではなく、お客様やパートナーとWIN-WINの関係を構築できる人材を求めています。
 - 過去の知識や経験の切り売りではなく、常に新しいことを学び、自己成長できる人材を求めています。
 - 仕事を単なる生活の糧と位置づけず、人生の中で大きなチャレンジと成長の場であると思う人材を求めています。
 - インターネットで検索すれば済む「知識の量」を誇るのではなく、与件の中で最適な解決策を自らの頭で考えることができる人材を求めています。
-
- 「個人のやりがい」は、「組織の大きさ」に反比例する場合が多い。
 - 会社の成長速度は、「会社のビジョン」と、「事業を行う市場」によって決定する。
 - 「仕事の規模」は、その仕事为谁に対して影響を持つのかによって決定する。

以上に気を留めていただいて、もう一度、このプレゼンテーションを1ページ目から読んでみて下さい。

お会いできることを楽しみにしています。

代表取締役社長 最高経営責任者 高岡 壮一郎



年齢、性別、学歴、国籍等一切不問です。経験、実力を考慮して優遇いたします。

採用実績：

東京大学、京都大学、国公立大学および大学院
早稲田大学、慶應義塾大学をはじめとする全国
私立大学

採用関連ご連絡先：人事部 採用担当

saiyo (アットマーク) abraham-holdings.com