

山口孝志

NEW
NORMAL投資教育とWebの融合により創業
海外事業を柱に加えさらなる成長ステージへ

Takashi Yamaguchi



やまぐち・たかし Cross Group代表。大学時代はバックパック1つで放浪の旅をし、卒業後は地元の地方公務員に。そんな中、たまたま本屋でFXに関する本と出会い、2年間の勉強を経て、1700人の会員の資産を1年で10倍以上にするトップトレーダーへと駆け上がる。その実力が認められ、世界中のディーラーから契約を申し込む声がかかるも、経済的自由を実現する人を増やすため、日本で投

資教育を普及することを決意。2009年7月クロスリテイリング株式会社を設立し、講師としての活動もさることながら、数多くの講師をプロデュースし、創業10年で会員数40万人を超える業界最大手の投資顧問会社へと導く。現在は世界規模のグループ企業を達成するため、海外不動産業、飲食業、観光業、広告業など多岐にわたる企業の経営を手掛けている。

自分で考え判断できる
投資家を育成する

「米国や英国など金融先進国では、トレーダーが尊敬されている。彼らは『0』からお金を生み出し、事業を起こすための投資、公共事業、福祉活動などのために、お金を有効に使っており、経済が回っている

ことに対する貢献度が高いからだ。それに対し日本では、トレーダーや投資に対する評価がまだまだ低い。それはひとえに、投資教育の土壌がなく、トレーダーの養成機関がないからだ」

C & G Holdings 社長、

山口孝志は声を大にする。

同社は、「投資ポータルサイト運

営事業」、「投資セミナー事業」、「投資顧問業」、「投資システムの販売・開発事業」を柱とする事業展開を行なう「クロスリテイリング」、プロのトレーダーの養成やその支援を行なっている「一般社団法人日本投資家育成機構」、資産運用のアドバースや海外の不動産投資の紹介などを行なう「アセットキューブ」のほか、広告業、海外不動産業などを傘下にもつ統括・管理会社。グループミッションとして「企業資産の構築に努め、その資産を周囲のため、新たな事業のため、新たな雇用のために使い、世の中に資金の還流を促し、経済の活性化に役立つ存在となる。」を掲げている。そのグループの祖業となっているのが、山口が2009年夏に設立したクロスリテイリングだ。

クロスリテイリングを創業する前、山口は腕利きのトレーダーだった。友人の勧めもあって、インターネットによる「売り買い」のタイミングを知らせるシグナル配信サービスの行なうようになり、会員からの評判も高かった。なかには1年で資産を50倍に増やした会員もいたという。山口自身の資産も増えた。しかし、この結果に満足することはなかった。

シグナルに従って売買を繰り返すだけでは、いくら資産が増えたとしても、会員の投資スキルは上がっ

たことにはならない。会員自身が自分で考え、投資判断をする習慣が身に付いていないからだ。

また、当時の海外に目を向けると、たとえば、オーストラリアでは中学から「投資」関連の科目を選択できた。10代前半から、投資や金融の勉強を始める環境が整っていたのだ。

エンターテインメント重視で成長のきっかけをつかむ

クロステイリング創業当時の、世間一般の投資顧問業といえば、インターネットがブロードバンドの時代になっていたにもかかわらず、まだモーレツな電話営業が中心で、顧客が投資を学ぶという環境にはなかった。一方、Web系の企業やWebメディアを運営する会社は投資のことがよくわからない。

そこで山口は自ら動く。「金融とWebの世界の両方を理解している人はまだいない。投資とWebを融合させて、日本全国を対象に投資教育を始めれば事業になる」と考え、クロステイリングを創業した。

ところが山口の目論見に反して、創業から1年間はまったくダメだった。「資金と時間だけが費やされるばかりで、何度も、『潰れる』と思った」という。だがこの間も、山口

は歩みを止めてはいなかった。ひたすらWebマーケティングの知識を学び、スキルを磨いていたのだ。そしてある結論にたどり着く。

「エンターテインメントにしよう」

世の中には、すでにインターネットを利用した投資教育をうたうサービスもあるにはあったが「アカデミックなものばかり。それが投資教育の普及を邪魔している」と思うに至った。

それ以降、クロステイリングが提供するコンテンツは、ポップなキャッチコピーやデザインが目を引きくようになり、それに応じて売上げもどんどん上がっていった。

時、折しも、オンライン動画サービス「YouTube」が日本国内でも人気を集め始めたタイミングと重なる。今日の隆盛を見れば、ネットユーザーを引き付けるのに、いかにエンターテインメント性が重要であるかはだれにもわかることだが、当時の山口はすでにそのことに気づいていたのかもしれない。

売上げ100億円を土台に世界規模のグループめざす

現在、Cross Groupは、投資教育では国内トップクラスの売上げをあげる規模に成長した。

顧客は初心者から兼業トレーダーまで幅広く、約40万人が登録（2021年2月時点）。「投資

に興味をもつ従来顧客に加え、まだ投資の重要性に気づいていない層にその魅力を伝えることができた結果だ」と、十分な手ごたえを感じている。

また、以前であれば、競合関係だったところも、投資教育のコンテンツ販売に関しては、同社に依頼するようになるなど、投資教育分野での同社グループの存在は強大だ。

投資教育の事業が成長軌道に乗ったいま、同社は次なる事業の柱づくりに向かっている。

「日本の人口は減少を始めている。今後は海外での事業展開を積極的に進めていく」

昨年（20年）の12月から、台湾向けの投資教育コンテンツの提供をスタートさせた。インドネシアでは不動産投資事業も計画中だ。今後は、投資教育事業と海外事業を両輪にグループを成長させていく考えだ。

「人材にも恵まれた。社員の平均年齢は28〜29歳で、自分自身の発想でがんばる若手が集まった」

採用にあたっては、会社理念を重視。飛びぬけて能力が高い人よりも、多少は欠点がありそうな人を多く採用してきた。そのほうが「お互いが補い合うチームをうまくつくれるからだ」。

男性社員も育児休暇をとりやす

い空気があり、実際、数か月取得するケースが多いという。21年4月には、高卒、大卒を初めて新規採用した

同社グループの売上高は21年2月期約47億2300万円。当面の目標はグループ売上げ100億円だという。

「グループの法人数が10〜20社となり、売上げが100億円を超えれば成長が一気に加速する。われわれの投資教育が日本を、そして世界の人々をより豊かにすると信じ、これからも挑戦を続けていきたい。そして、世界規模の企業グループをつくる」

山口はこれからの目標を語ったうえで、次のように締めくくった。「創業社長の役割はほぼ終わった。これからは、社員たち一人ひとりがもつとつと輝ける会社で成長させていきたい」

COMPANY PROFILE

Cross Group C&G Holdings株式会社

代表取締役 ● 山口孝志

事業内容 ● 投資教育、投資顧問業等を行なう子会社およびグループ会社の経営企画、管理業務ほか
設立 ● 2015年3月

資本金 ● 約13億円（グループ全体）

売上高 ● 約4億6800万円

（グループ全体：21年2月期約47億2300万円）

所在地 ● 東京都墨田区錦糸一丁目2番1号

アルカセントラル12F

URL ● <https://cross-group.co.jp/>