

富裕 [フユウーシゾク] 四族。

都市リッチは、アイドルだ!



戌年第一号
お金持ちは、
犬が好き!

富裕層 景気が

景気が少し上向きになってきたかと思ったら、世間では富裕層マーケティングが花盛りだ。新聞や雑誌では、「富裕層」という言葉が日常的に飛び交い、彼らに向けた高額商品やサービスもぞくぞく登場している。そしてそれらは現に売れているという。「日本総中流」と言われた時代は終わりを告げ、所得格差は広がりを見せ、それにより「階級の二極化」が起きているようだ。ニートやフリーターが急増している一方、お金を稼いでそれを使っている裕福な人々が増えているのも事実だ。

では、「富裕層」とは一体何者なのだろうか。メディアからは、ヒルズ族やセレブと言われる人々の、表面的でゴージャスな生活しか見えてこない。それは一部の姿であり、全体ではない。実態がみえてこないのだ。億万長者だけ追いかけていては、その影に潜んでいる巨大なマーケットを逃してしまう。

そこで、我々は、その実態を探るため、「世帯年収2000万円以上稼いでいる人たち」を富裕層と定義し、この条件を満たし、東京という舞台で暮らしている人たちに、まずは会い

に行くことにした。

調査方法として、インタビュー形式をとったのは、「富裕層」のリアルな実像をつかむのに最も有効な手段だと思ったからだ。アンケートでは、「どんな顔をしていて、どんな雰囲気をしていて、どんな物腰で、どんな言葉を発し、どんな香りがし、どんな服装をし……」まではわからない。我々は、知り合いの紹介という形（機縁法）で、ひとりひとりにアポイントメントをとり、じっくり話を聞いていくことにした。

結果、約30人の富裕層から話を聞くことができた。会った方たちは、起業家、レストラン経営、病院経営、エリートサラリーマン、コンサルタント、弁護士、公認会計士、貿易業、外資系金融、マスコミ、ホテル経営、IT関連、作家、二世……そしてマダムと多岐にわたる。

やっ
て
き
た
！

「富裕層」の 印象は？

全体に共通して言えることは、富裕層は皆、とても前向きなことだ。ポジティブオーラが出ているのだ。人当たりがよくておおらかで明るい印象を受ける。「後ろ向きで暗く、非社会的では仕事は成功しない」ということを裏づけるかのようでもあった。「富裕層」というとなんとなく思い描く、「偉そうでふんぞり返ったイメージ」はない。時に謙虚な一面を感じるほどだ。この取材をひとつ終えるたびに、われわれは、彼らから前向きなパワーをもらったので、生き生きとエネルギーに満ちあふれることができた。なぜか元気になる取材であったことを報告せずにはいられない。

さて、約30人の富裕層に会い、彼らの生活について根掘り葉掘り聞いたところ、そのライフスタイルと消費行動から4つのタイプを見出すことができた。とても裕福でゴージャスな生活を送っている「黒リッチ」、派手な印象は受けないがエリートサラリーマンの発展形「隠れリッチ」、生活は堅実だが生まれがサラブレッド、二世に多くみられる「守リッチ」。そして一般庶民より上クラス、2000万円ほどの生活を送る「一点リッチ」である。

彼らは、旧来の富裕層とは違い、公私にわたり積極的に海外へ出かけ世界各国から新しい風を日本へ運んでくる。今後彼らが、センスよくスマートにトレンドを引っ張っていくアイドル、言い換えれば、消費や流行のリーダーになっていくことは間違いない。それは、結果として、日本の社会や文化を育てることになるだろう。どのタイプも生活リーダーになるだろうという意味を込めて、「富裕四族」と名づけた。

中でもこれから注目したいのは、「隠れリッチ」だ。彼らは、かなりの金融資産を一代で築いているが、忙しさのあまり消費のエキスパートとはまだ言いがたい。資産運用をする暇もなかったりする。おまかせコンシェルジュサービスなど、彼らの生活に参入できるビジネスはこれからどんどん開発できそうだ。

富裕層をひとつのカテゴリーと考えてはいけない。様々なタイプがいるということ。それぞれに、くすぐりどころは違うということはこのレポートを通して感じ取っていただければと思う。

では次からは、4つのタイプを見ながら、「富裕四族」について深く追っていくことにしよう。

富裕層マッピング

消費行動別で見る富裕層の4分類

多くの富裕層に会ううちに、所得ランクや職種によっては、必ずしも富裕層のタイプを分類できないことが分かった。たくさん稼いでもあまり消費しない人もいれば、かなり派手に使う人もいる。そこで我々が辿りついたのは、一定以上の収入がある人たちの中では、収入などの「入口」より、消費という「出口」で分類した方が彼ら富裕層を的確にとらえることができるということだった。この方法で、富裕層を4分類し、「富裕四族」と名付けそれぞれの特徴を考えた。そして、様々なモノにお金を使う「全方位消費」、ある特定のモノやシーンに関してだけお金を使う「限定的消費」という軸と、消費が他の人にも見え易い「顕示欲が強い」、見え難い「顕示欲が弱い」という2軸を作り、この富裕層を4分類にマッピングした。以下、富裕四族の概略である。

全方位消費

隠れリッチ

Uncovered Rich

全方向の消費をするが、顕示欲が弱い富裕層。売り手の側からも富裕層と認識し難いし、本人も自分が富裕層だと認識していない場合すらある。黒リッチと比べると、その存在が見え難いという点から「隠れリッチ」と命名した。お金を使うゆとりはあるので、今後の注目株と言える。

→ p8

黒リッチ

"Black" Rich

全方向に豪華消費をし、顕示欲も強い富裕四族の代表格。クレジットカードのブラックカードを持っている人が多いことから、「黒リッチ」と命名した。

→ p6

顕示欲が弱い

顕示欲が強い

守リッチ

Defensive Rich

限定的な消費行動をし、顕示欲が弱い富裕層。富裕層の家の生まれなど、自分の家の資産を守らなくてはならない立場にあることから、「守リッチ」と命名。別名「パパリッチ」とも呼ぶ。

→ p10

一点リッチ

Selective Rich

ベースとして富裕層だが、上記富裕3層に比べ、世帯収入が少ない。よって、全方位的にはなく、限定的な消費行動をするところから「一点リッチ」と命名。日常生活において、例えば何か1つのモノ「水」や「米」などにこだわり、そのモノには惜しみなくお金を特にかけているので、富裕層として認識し易い層である。別名「デイリッチ」。

→ p12

限定的消費

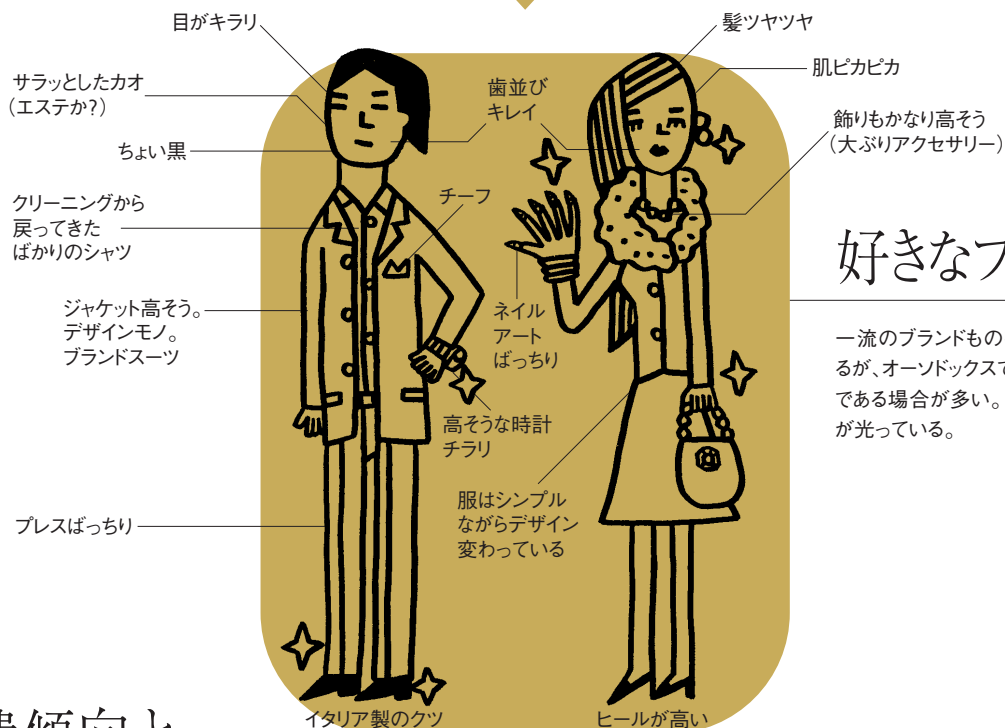
富裕四族。

黒リッチ

"Black" Rich



全方向に豪華な消費をし、
顕示欲も強い
富裕四族の代表格。



好きなブランド

一流のブランドものを身に着けているが、オーソドックスではなく、個性的である場合が多い。どこかで、センスが光っている。

消費傾向と価値観

全方位豪華消費をする。

よく消費し、一回に使う額も半端ではない。ブランドも好き。100万円程度なら夫に言わないうで買ってしまうという女性も。海外旅行へはビジネスクラス以上に乗り、渡航費とは別に100万円位はかける。外車を数台持ち。別荘もかなりの割合で所有。エステ、ネイル、マッサージなど、己に投資する率は高く、常に高額のお金をかけている。妻より頻繁にエステに通う男性もいるほど。自分たちの階級をある程度意識しているので、人から見られるのも嫌いではない。

自分では手を動かさない。

自分で手足を動かすより、やって欲しいといったコンシェルジュ願望が強い。掃除や料理を外部スタッフに頼む割合が高い。外国人の家政婦さんを雇っている家庭も多くみられる。各種コンシェルジュサービスを入れ、あまり自分では動かさずラクに上質な消費をする傾向に。

外国に広がる人脈。

非常に人脈が広いのが特徴であるが、国内に留まらずその視野は海外に広がっている。海外へ行くときは、「友人のマヨルカ島の別

荘を借りた」とか、「フランスの友人のシャトーとワイナリーへ」などという話が普通に飛び交う。

ボランティアやパトロンなど、他人のためにお金を使う。

気づいたときの街頭募金ではない。定期的に寄付している人が多い。被災地へ行ったり、ホストペアレントになったり実際に手を動かしている人もいる。やがては日本の文化を育てるという意味で、若いアーティストのパトロンをするマダム率は高い。

"Black" Rich's Profile

B1

女性・60代前半
開業医の妻
推定世帯年収
5000~6000万円?

夫の医学留学で海外在住経験あり。自らを「精神的富裕層」と謙遜しながらも、リッチな消費ぶりも見え隠れ。趣味は、10数年前から始めた世界豪華クルージング。すでに20回以上も乗船経験あり。欲のあるうち、感動するうちに何でもやっておこうと活動的。人脈もかなり広い。

B2

男性・50代前半
公認会計士
推定世帯年収
?

ヒルズ族のようなブルジョワ的生活を楽しむ。会計業でもかなり成功していたが、株式公開で収入がさらに増えた様子。時間的にも余裕があり、愛車でゴルフ三昧したり、メンズエステにも通っているとか!!クルーザーに乗ったり、チャーター便で友人たちと海外へ行くことも。

B3

女性・40代後半
現代アート収集家
推定世帯年収
9000万円~1億円?

子供ふたりに義父母、夫と大家族。義父が不動産や会社を持つ傍ら、夫もマスコミ業界で活躍している。数年前まで夫と同業でバリバリ働いていたが、今は優雅なマダムライフを送っている。着物が好きで家でも着ている。国内外のクラシックカーレースにも、夫婦でしばしば出場。自らをパトロン体質という。

B4

男性・40代前半
外資系金融
推定世帯年収
2億円弱?

外資の証券会社を渡り歩き、現在の地位に。バリバリと仕事ができる切れ者という印象。毎日の睡眠時間は4時間。最近、高級住宅地に70坪の一戸建てを購入。たまにホームパーティーをする。車が趣味で外車を3台持つ。ペットはラブラドルとフレンチブルドッグの2匹。

B5

女性・30代後半
デザイン事務所
推定世帯年収
?

日本屈指のデザイナーの妻。夫のマネージャーとして活躍している。頭のとっぺんから足先まできれいにケアし自分にかかり投資している。一見芸能人と見間違ふほどの美貌。物腰はやわらかく、育ちのよさも漂う。海外旅行が趣味で、忙しいながら豪華な休日を楽しんでいる。

B6

女性・30代後半
外資系金融
推定世帯年収
4000万円~5000万円?

大学卒業後、アメリカに留学したのち金融業界へ。外資での転職を繰り返し現在4社目。海外経験も長く、最近までロンドンに在住。日焼けした肌は手入れされ、素肌美人。良家の子女がバリバリ働いているといった印象。旅やスポーツなど一人での行動が好きだという。

B7

男性・30代後半
外資系金融
推定世帯年収
1億円?

日本人の母とアメリカ人の父を持つ。日本生まれだが、小学校からはアメリカで教育を受ける。現在は麻布近辺に豪邸を購入し、妻と双子の子供たちと暮らしている。真っ赤なスポーツカーの後部座席には子供たちそれぞれにテレビがついている。あと数年で引退し、ゴルフ三昧の生活を送りたいと思っている。

B8

男性・30代前半
商社起業
推定世帯年収
4000万円以上+投資利益

大手商社を退職し起業。富裕層向けビジネスをしているため、「広告塔として六本木ヒルズに住んでいる」という。服装もブランド物でコーディネートされ、派手な若社長という印象。話していると人の良ささと真面目な性格が垣間見える。読書好き。近頃、うん千万円の真っ赤なスポーツカーを現金で購入。

B9

男性・20代後半
ウェブコンサルタント
推定世帯年収
4000万円以上?

裕福な家庭でありながら、厳しい教育のもと育つ。大学の授業料はすべて銀行の学資ローン。その頃から資金運用を経験。外資系コンサルティング会社で4~5年勤めた後、元同業の先輩と今の仕事を始める。話す紳士的だが、黙っていると近寄りたいたいクールな雰囲気。「人と違うこと」が好き。

B10

男性・20代後半
外資系金融
推定世帯年収
4000万円以上?

180cmのスポーツマン。東京育ちのお坊ちゃん。容姿端麗。独身で一人住まいだが広い部屋に住み、週末はホームパーティーも開く。仕事好きで一生働きたいが、「ハングリー精神がないのが弱点」と自己分析。忙しい毎日だが、出会いは多いという。人脈をととても大切にしている。

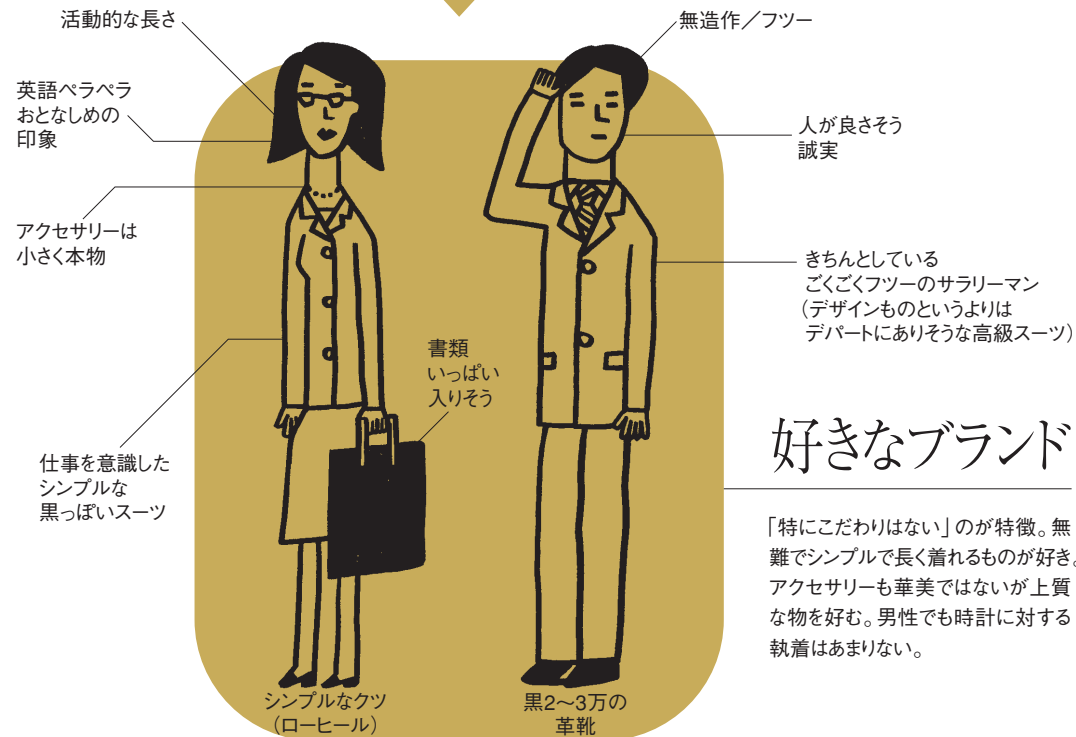
富裕四族。

隠れリッチ

Uncovered Rich



全方位で消費をするものの、
顕示欲は低い
今後の注目株。



消費傾向と価値観

「流れ」を大切にする

人生において自然の流れを大切にする。人当たりがよく社交的だが、しゃしゃり出さず信用を得るタイプ。といっても棚ボタを狙うわけではなく、努力をしながら風を待つタイプ。転職者が多く、転職はヘッドハンティングによるものが多いのも特徴。

ブランドより品質を見る

物欲は少なくモノにあまり興味がない。ブラン

ドに飛びつかず品質を重視する。長く使いまわせるスタンダードなものが好き。彼らは、品質を認め一度信用すると、繰り返し同じブランドを買い続ける傾向が強い。

情報は生が一番

ほとんどテレビは見ない。雑誌もそれほど読まない。情報は新聞に出ている時点で古いと考える。彼らは情報収集能力も高く、周囲の人から得る情報が最も鮮度が良い生きた情報である。彼ら自身が情報発信の場所にとっても

近いというのもその理由のひとつ。

見栄は張らない

カードは普通でいい(限度額は融通してもらるので、実際はブラック並み)、飛行機はエコノミーでいい、車も乗りやすく実用的なものが好き。他人から羨ましいと思われたい、といった欲がない。合理的であることが美德だと考える傾向が強い。

可 処分所得の高さに対して生活ぶりが地味であることから、マーケティングの開発が大いに期待できる層として『隠れリッチ』と命名。顕在化していない最も注目すべき富裕層である。仕事の能力・スキルが高く、仕事好き。労働時間も、四族のうち最も長い。仕事をがんばっているうちにお金が思いもしないほど後からついてきたタイプ。「お金を持って急に生活が変わることは、恥ずかしいこと」と考える。自分の能力の向上には投資をするが、モノに対する興味はあまりない。生活ぶりから資産を推し計りづらい隠れたリッチだ。

Uncovered Rich's Profile

U1

女性・20代後半
コンサルティング会社経営
推定世帯年収
3000万円?

元編集者。OL時代から自己投資。起業の理由は「自分で自分を養いたいから」。華やかな印象よりは、質実剛健。物欲はなく自分の能力向上や子供の教育にお金をかけたいと考えている。未婚だが、子供を持ったら本物に触れさせたいと思っているようだ。

U2

男性・40代前半
外資系金融
推定世帯年収
5000万円以上?

現在3社目。人柄は温厚で口調は落ち着きがある。転職が常にヘッドハンティング。モットーは「なるべく人のよいところを見ること」。子供の教育にはお金をかける。モノより旅行などにお金をかける。休日はテニスと子供のサッカーチームのコーチをしている。

U3

女性・20代後半
文筆業
推定世帯年収
3000~4000万円?

育ちがよく、外見の印象がよい未婚女性。流れに身をまかせてきたら成功した。好きなことを一生懸命やるうちに作家になっていたという。親の教育をとて信用していて、母親との仲がとても良い。スキー、テニス、ゴルフなどスポーツが好き。

U4

女性・40代前半
コンサルティング会社パートナー
推定世帯年収
1億円弱?

高学歴で公認会計士の資格に一発合格した独身の才女。美人で社交的な印象。転職は毎回ヘッドハンティング。仕事が生活の中心で、情熱を注いでいる。衝動的に動きたいから家は買わない。通勤は電車、自分で洗濯・掃除、老後のことまで考えている堅実な女性。

U5

男性・40代後半
外資系マネジメント会社経営
推定世帯年収
3000~4000万円?

3回の転職はすべてヘッドハンティング。「敵を作らない人柄」とよく人に言われる。お金を持ちすぎるとろくなことはない、預貯金や保険額を多くして可処分所得をわざと減らしている。生活感覚は裕福になる前と変わらない。70歳を過ぎても働きたいという、根っからの仕事好き。

U6

男性・40代後半
IT関連会社経営
推定世帯年収
2000万円以上?

会社を辞めIT企業をたちあげ、特許を取得し複数の会社を経営。「お金を持って生活は何も変わらない。自分に自信がない人だけがお金を持つと変わる」と明言。不動産を都内にかなり持っている。将来はアイランドホッパーか遺跡の発掘に行きたいという。

U7

男性・40代前半
人事コンサルティング会社経営
推定世帯年収
2000万円以上?

会社を辞め独立。会社経営、レストラン経営、執筆、大学講師と仕事内容は多岐にわたる。仕事は好きだけれど、お金よりはやりがい重視。物欲はあまりないがバイタリティを生むために、自分に「別荘を買う」と目標を強めている。どこにも属さない自由さを大切にしている。

U8

女性・40代前半
会社経営
推定世帯年収
3000万円?

人脈が仕事につながる人。美人で安定感があり人から頼られる人望の厚さが伺える。物欲はないという。「人生は短い。できるだけ多くの人にあって、どれだけ覚えてもらえるか。それが大事」というのが人生の目標。働いている時間は長い、楽しみながら仕事をしている。3人の子供の母でもある。

U9

女性・30代後半
外資系金融
推定世帯年収
2億円弱?

外見が年齢マイナス10歳位の女性。かなり高い地位に就き責任ある仕事を任されている。物欲はなく、生活感覚も至って普通。贅沢をしているところといえば外国人家政婦さんを雇っていることぐらい。海があって山がある下田のような立地に別荘が欲しいのだという。

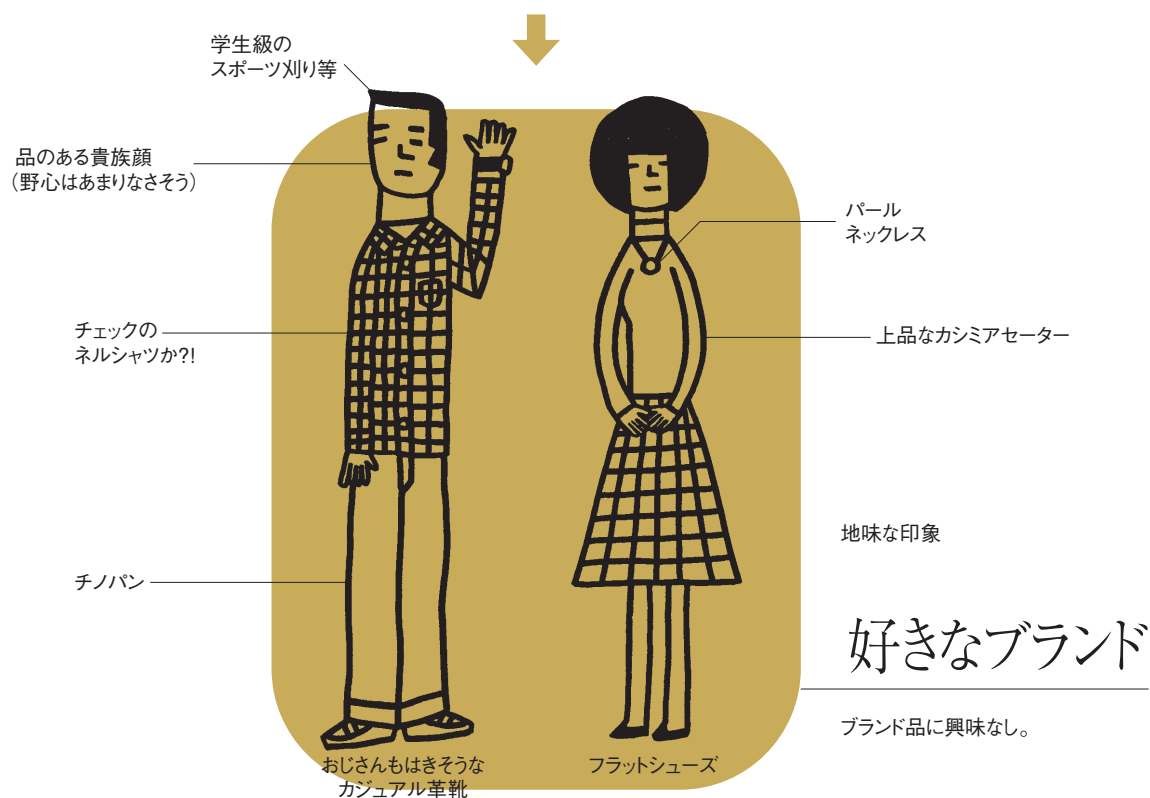
富裕
四族。

守リッチ

Defensive Rich



限定的な消費行動をし、
顕示欲が弱い。



消費傾向と 価値観

消費やブランド品に興味がない

彼らは小さい頃からモノに満たされて育ち、ブランド品を買おうと思えばいつでも買える境遇にあるので、富裕四族の中でも、最も消費に興味がない。ブランド物への憧れが最も少ない。同時に、安物を買うことに対する恥ずかしさもない。価格ではなく、自分が良いと思ったモノにはお金を払う傾向がある。

意外とお暇?

オーナーカンパニーの特性だが、守リッチは若くして会社の幹部クラスに昇進する人が多い。だから、若い時から部下に仕事を任せるコーディネーターでいられるので、自分で仕事のスケジューリングがし易い人が多い。徹夜や遅くまで働くということは少なく、時間的余裕をある程度持っている。

毎日が社交界

小さい頃から多くの特別な人脈を持っていて、それを維持していかないといけない境遇に育った。早く仕事が終わる分、アフター5はその特別な人脈たちと過ごす人が多い。勉強会と称した集まりを複数持っている。

守リッチとは、その名の通り、家の資産など自分たちがおかれた大切な境遇を守らなくてはいけない立場にある富裕層のことを指す。主に、オーナーカンパニーの御曹司に多い。彼らは派手なお金使いはしない。それどころか、時として庶民からすると意外と地味に映る場合もある。彼らの消費行動は派手でない分、なかなかツボが見えにくい。が、そうは言っても庶民とはベースが違うのも事実。生まれながらの王様である。家や指輪や結婚式や旅行などの大きな買い物をする時や、同じハインな境遇の人たちとの交際時には、かなりお金を使ったりもする。

Defensive Rich's Profile

D1

男性・30代前半
レジャー系取締役
推定世帯年収
?

人の良さそうな顔立ちに、ラグビー部のようながっしりした体つき。ライバルは兄。趣味は人と会うこと。人と人を引き合わせることも楽しい。理想のタイプは、目標を持ち、自立していて、明るい女性。仕事は楽しくあるべきなので、時にばかばかしいことも必要と考える。与えられる仕事ではなく、自分で仕事を作り出し、人がやっていないことをやりたい。親の七光と言われないよう、自立したい。最近はハンカチを集めるのに凝っている。

D2

男性・30代前半
医療系メーカーマネージャー
推定世帯年収
2000万円位?

一見年齢よりも若く見えるが、自己主張をはっきりし、論理的にテンポ良く話す。趣味は手品と旅行。人を驚かせるのに快感を感じるし、未知の体験もしたい。妻は価値観の近い遠戚。お料理教室に通うが、自宅で料理は作らず、ともに外食することが多いという。将来は、一人娘を芸能プロダクションに入れたいと思っている。親とはよく一緒に過ごし、それが親孝行だと思っている。仕事では、自分分家なので本家を支えるのが役目と考えている。モノには執着がなく、自宅のモノを全部捨ててもいいくらいだと思っている。

D3

男性・30代後半
医療系メーカー常務取締役
推定世帯年収
2000~3000万円位?

ハンサムでさわやか。紳士的な振る舞いは、高校から大学まで通ったアメリカ生活で身につけたようだ。自分の親も留学経験があるため、自分の子供が留学することは自然な流れと考える。結婚を決めたポイントは、育った境遇と価値観が似ていたから。結婚後も、一緒にジムに行ったりと仲が良い。趣味はスポーツ、特にトリアスロン。旅行も好きで、1回に最低100万円はかけている。会社を継ごうか悩んだ時期もあったが、父を越えたいと考えて決断した。夢は、新事業を始めたばかりの父の会社を安定させること。妻が頻繁に使ってくれる鞆が、最近の買い物で一番満足度が高い。

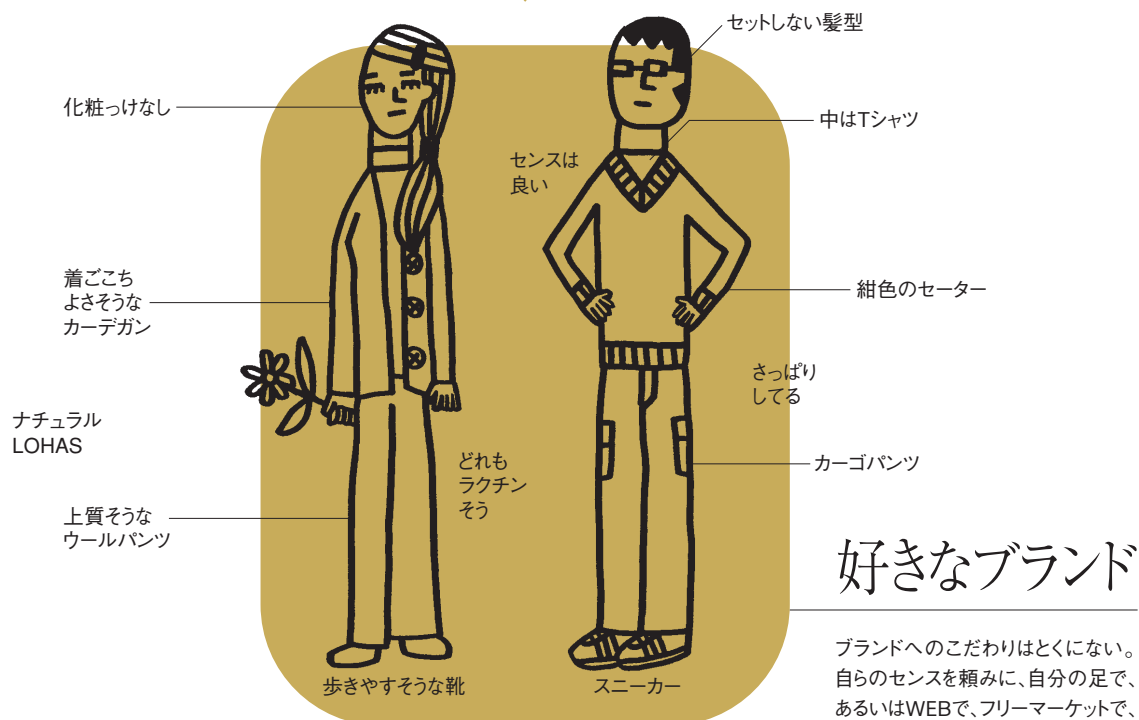
富裕
四族。

一点リッチ

Selective Rich



こだわった部分にのみお金をかけ、
その点においては
プライドを持つ。



好きなブランド

ブランドへのこだわりはとくにない。自らのセンスを頼みに、自分の足で、あるいはWEBで、フリーマーケットで、探し出してくることが好き。いいものがなければ、自分で作ってしまう「手作り志向」も強い。あえて言えば、上品さ、上質さを保証してくれるブランドが好み。アジアテイスト、北欧テイストなども積極的に取り入れる。

消費傾向と 価値観

仕事人間にはならず、 バランスを重視する。

仕事は楽しいけれども、のめりこむことはなく、衣食住や子育てなど、毎日の生活の楽しさ、趣味の時間などを優先させたいと思っている。そのため、結婚生活、両親との関係もいたって良好。

毎日の暮らしに お金をかける。

安全でおいしい食事、正しい素材で作られた着心地のいい衣服、自分のセンスで整えられた住居、趣味に没頭できる空間などに関心があり、外食、外車、ブランド物とは距離をおく傾向にある。

ノーストレス、 ノー生活感。

大金持ちの派手さはないものの、かといって、庶民の生活につきものの生活感はない。たとえ主婦でも、「掃除、ゴミ捨てが苦手」と言い切ってしまう。日々のストレスもなく、「毎日が楽しい」とどこまでも屈託がない。

確固たる価値観を持ち、そのジャンルには惜しみなくお金をかける。世帯年収の目安で言うと、共稼ぎ2000万円クラス(夫婦ともに、一流企業のサラリーマンや自由業など)。基本的な生活レベルは高く、「ちょっといい暮らし」を十分な可処分所得で軽々と実現する。自然体でマイペース。暮らしの快適さを何より重視し、衣食住すべてお気に入りですらえるのがうれしい。センスにも自信があり、ブランド物にはさほど興味がない。逆に、すぐにそれとわかるブランドですらえる成金的な価値観を嫌悪する。育った家庭環境もハイクラスであることが多い。鷹揚で、あくせくすることなく、高収入の仕事につき、同じような階層・年収の伴侶を得てここまで来たタイプ。

Selective Rich's Profile

S1

女性・40代前半
制作会社
推定世帯年収
2000~3000万円?

大手番組制作会社勤務。夫も同じ会社。子供はおらず、猫が1匹。座右の銘は「なんとかなる」。ストレスはない。やりたいことや行きたい場所は番組の企画を組んで実現してしまうことも。掃除と宅配受け取りとゴミ捨てが面倒くさくて苦手。夫とふたりで、エステとマッサージに月20万円近くかける。健康派夫婦。

S2

女性・30代前半
主婦
推定世帯年収
2000万円位?

会社勤務を経て現在は主婦。夫は保険代理店経営。子供はいない。実家が所有している軽井沢の別荘の近くに菜園を借りて野菜を栽培するなど、食べるものへのこだわりは高い。小さいころから株が趣味で、年に300万円~500万円ほど利益を出し、現在個人の貯金は数千万円。

S3

女性・30代後半
文筆業
推定世帯年収
2000万円以上?

会社勤務を経て文筆業に。独身。毎日が楽しく、ストレスはない。遠い未来はみない主義。京都へでかけるときに、グリーン車に乗るのが贅沢。歌舞伎鑑賞が趣味。ボランティアで海外の子供にお金を送っている。

S4

女性・40代前半
ブライダル関係
推定世帯年収
2000万円位?

アパレル会社勤務を経て、現在はフリーのブライダルデザイナー&コーディネーター。夫はIT系一流企業勤務。娘がひとり。娘には6つもの習い事をさせている。旅行と占いが大好き。料理は食材よりも調味料にこだわり、月に1回は友達家庭と順番で、持ち寄りホームパーティーを開催している。

S5

男性・40代後半
IT会社経営
推定世帯年収
2000万円位?

シンクタンク勤務を経て、独立。独身。数年前に某高級別荘地に自分好みの家建て、東京には週に1度、打ち合わせなどに出てくるだけ。こだわりの詰まった家には年に100名位のお客さんが泊まっていく。近くのショッピングセンターやネットショッピングを利用するため、生活に不便はない。座右の銘は「がんばりすぎない」。

S6

男性・20代後半
弁護士
推定世帯年収
2000万円位?

クライアント企業の法律面のコンサルテーションを行う。独身。日経の一面に乗るような大きな仕事をしていることを誇りに思っている。サッカー観戦、絵画鑑賞、オペラ鑑賞、映画鑑賞など、趣味が多岐。「お金はあってもケチだと思う」と自己分析するが、友人との交際費は惜しまない。

流れにまかせる。

女性・20代後半
コンサルティング会社経営

夢ではなく予定。
叶わない
ことはない。

女性・20代後半
文筆業

100万円以内の
買い物は
夫には言いませんね。

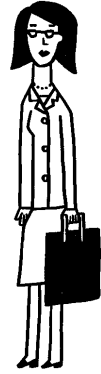
女性・30代後半
デザイン事務所

高級家具メーカーは何年もその仕事をして
いるんだから、僕があれこれ選ぶより彼らの提案
の方がいいに決まっているでしょ、お任せですよ。

男性・30代前半
商社起業

仕事は情熱を注ぐ対象。

女性・40代前半
コンサルティング会社パートナー



仕事柄、相続争いの醜さを見てきたから、子供には遺産は残さないつもり。
お金は使えるうちに使っちゃいたい。最後は健康で安楽死したいな。

中国までファーストクラスで行けても、その先がないんだよね。
すべてファーストクラスってないのかなあ。

男性・50代前半
公認会計士

派手なカードを持つこと自体か
っこ悪い。自信のなさをあらわし
ているようなものだ。

男性・40代前半
IT関連会社経営

隠れ
リッチ

黒
リッチ

私、
生まれ持ったの
パトロン体質なの。

女性・40代後半
現代アート収集家

東海岸に住む息子から電話が
あると、24時間以内
にこっそり飛んでいくこ
ともあるんですよ。

女性・60代前半
開業医の妻

四族の語録

父は絶対王政です。
夢は、親父に誉められること。

人の真似はしたくない。

能ある鷹は爪を出せ。

男性・30代前半
レジャー系取締役



守
リッチ

一点
リッチ



コメは魚沼産、水は九州の
日田の水を送ってもらっています。
水代は月に4000円くらいかか
りますね。

女性・40代前半
制作会社

何か秀でたところがある人になら
時間を費やす。そうじゃない人と会
うのは、時間のロス。

未知なる経験のためにはお金を
無制限に使います。

男性・30代前半
医療系メーカーマネージャー

資産はあるけど、キャッ
シュがないのが悩みです。

“最後は収益ではなく人間として判断
せよ”、と社長である父に言われました。

男性・30代後半
医療系メーカー常務取締役

ハワイが好きで、コンドミニウム
(約3000万円)を購入し、年に3回ぐら
い行っています。自宅の家具はバリ風
でそろえました。

女性・40代前半
プライダル関係

掃除が昔からどうも苦手。いまは、月に2回、掃除
サービスに来てもらっています。

女性・30代前半
主婦

富裕四族の法則 15

法則 1



人脈は金なり

人脈がお金を生む。人脈はビジネスを生む宝の山。富裕層は口をそろえて「人脈」の価値を訴える。富裕層同士お互いにヒントをもらったり、協力を得たりして、ビジネスを拡げていく。人脈の中で、彼らだけの濃い情報がかけ回り、お金が生まれる。

法則 5



タイム・イズ・マネー

並ぶのが嫌い、待つのも嫌。(ためにならない)人とだらだらと話をするのもできれば避けたい。誰でも時間は一緒なはずだが、買えるものなら時間まで買ってしまふのが富裕層。最後に乗って、最初に降りるファーストクラス。間でしっかり休息あるいはビジネス。ステータスやラグジュアリーもだが、時間を買っているという意識が強い。

法則 9



教育にはとても熱心

子供のいる富裕層すべてに共通だったのが、誰もが教育に対しては非常に熱心という事実。子供をどういう職業につかせたいといった親のエゴはあまり感じなかったが、基礎的な能力や創造力は高めておいてあげたいという気持ちがある。お金だけでなく、教育も残す。

法則 2



モノより物語

富裕層は、モノというより、その奥にある物語や感動を買っている。その気になればたいがい物は買える。だからモノの背景に込められた歴史や物語、希少性を買う。旅やイベントなどの体験も重要。そこに自分自身が参加する物語が生まれる。

法則 6



定番が好き

クルマに、時計に、ファッション等々、富裕層が持っているものは定番が多い。知る人ぞ知るものを探すより、誰もが知ってそうなすごいものを選ぶ人が多い。モノだけでなく、物語やサービスまでしっかりしているのは、やはり定番ということだろう。

法則 10



プラス思考

日頃あまり不安を感じていないせいか、これまで順調に過ぎてきて自信があるせいか、ものごとに対して、とてもプラス思考なのも富裕層の特徴のひとつ。ものごとは望んだように上手くいくもの、と信じている人も多い。

法則 13



平日は外食

外食回数も非常に高そうである。ただし、単なる外食というのはむしろ少ないようで、誰かと会って情報交換する場という意味合いが強いようだ。男性は夕食、マダムは昼食を誰かと外食している。

※富裕四族のうち各法則に当てはまる族は、黒丸マークで標示。

法則 3



意外と謙虚

会ったときの第一印象は、皆、人当たりがよく、しかも意外と謙虚。取材に応じてくれたというバイアスはあるだろうが、成功者としての確固たる自信と人脈の大切さを知っているゆえの謙虚さと感じた。

法則 7



外車が好き

男性はクルマが好きで、しかもみんな外車志向。何台も持っている人も多いが、そういう人の1台にはとても希少性の高いクルマが多い。クルマの話も大好きだからか、特にヒルズ族の人たちのクルマなどは、ナンバーを見ただけで誰のものかすぐわかるとか。

法則 11



親族を尊敬

親を尊敬している人が多い。守リッチのように、親が成功者という家系の場合だけでなく、普通の家系の人でも、親の生き様や教育姿勢などを見て、どこか尊敬の念を抱いているようだ。

法則 14



情報は生もの

情報は鮮度。富裕層にとっては人の手垢のついていない情報が重要だ。メディアは参考程度とし、それよりも人脈が運んでくる情報を先んじて入手している。そして、誰よりも早く手に入れた情報をしっかり活かす術を持っているから、またお金が増えていく。

法則 4



コンシェルジュ願望

富裕層らしい願望のひとつが誰かにいろいろと手配して欲しいというコンシェルジュ願望。ファーストクラスで過ごすように、生活の面倒は任せ、その分楽しみに集中したい。「ブラックカード」はそうした願望を叶える鍵のひとつになっている!?

法則 8



ドキュメンタリーやノンフィクション好き

物語や感動を求めているからなのか、富裕層はドキュメンタリーやノンフィクション好き。テレビや雑誌で時間をつぶすという感覚がなく、目的意識を持ってメディアに接触しているようだ。

法則 12



ボランティアも生活のうち

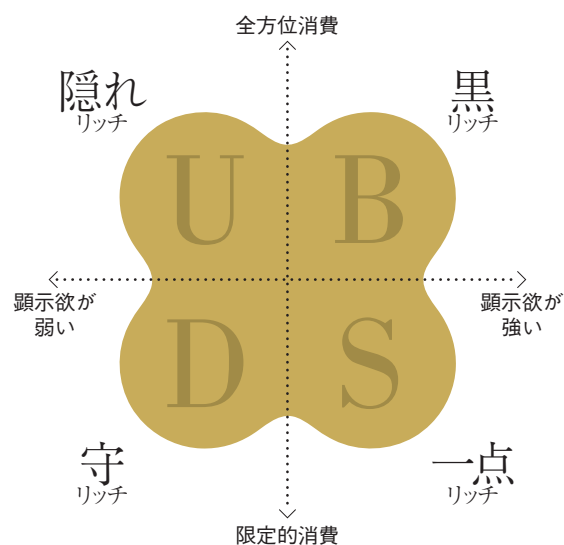
女性を中心に軽い感じのボランティアに取り組んでいる人は多い。途上国の子供への資金援助など、目立つものではないが、どこかで誰かを助けている。

法則 15



家は借りる

ちょっと驚き、よく考えると頷けるのが、彼らの家。特に若い富裕層は借家が多い。ライフスタイルが固定していないせいもあるのだろうが、持ち家を自慢したり、所有する安心を買ったりする必要がない。買おうと思えばいつでも買えるが、今は居心地のよいインテリアや家具に囲まれて過ごし、気に入らなくなったらよそに移る。ただし、お金はあるので、借家といってもかなり立派な家に住んでいる。中にはホテル住まいの人も。



前述した「富裕四族マップ」(P4-5)を、彼らを取り巻く周り

富裕四族関係図

の層も合わせ、更に関係性を考えてみた。まず、右下の「一般生活者」がお金を持つと、限定的な消費をする「一点リッチ」になる。何か特定のモノなどにお金をかけるようになるのだ。その状態からもう少しお金を持つようになると、顕示欲のある人は「黒リッチ」になり、顕示欲の弱い人は「隠れリッチ」となる可能性が高い。ちなみに、「黒リッチ」の上には、いわゆる世界のセレブがいる。ここでいうセレブとは、ただブラックカードを持つだけでなく、世界規模で太い人脈を持ち、名声も手に入れた人たちのことである。「隠れリッチ」は、消費にさほど積極的ではないので、この層を満足させる商品やサービスを作ることができれば、ダイナミックな消費活動が生じると想定される。また、「守リッチ」は、資産家タイプや名家といったいわゆる旧来型のお金持ちとして存続していく可能性が高い。いずれにせよ、この富裕四族をきちんとターゲットイングし、適切なマーケティングをしていくことが、今後の様々なサービス業に求められることであるのは間違いない。

D 守リッチをせめるならココだ!

彼らは、庶民に全く手の届かないような派手な買い物を日常的にすることはしない。庶民が頑張ったら手に入れられるレベルのモノを無難なモノと捉え、購買することが多い。誰もが憧れ、かつ、誰でも頑張れば届く範囲のモノを如何に彼らにスマートに提供できるかが重要となる。また、「同脈重視」というキーワードで表されるように、一族の繁栄維持のため、彼らは同族との関係を重視するよう教育される。よって、家族との旅行やプレゼントにはお金も時間も消費する。また、境遇の似ているハイソな人脈(同脈)を大切にしている傾向もある。人脈を守り、持続させるための上質なサロンのサービスが提供できると喜ばれるかもしれない。

顕示欲が弱い

潜在化する巨大消費市場

旧来型資産家、名家

全方位消費

限定的消費

世界のセレブ

一般生活者

隠れリッチ
Uncovered Rich

黒リッチ
"Black" Rich

守リッチ
Defensive Rich

一点リッチ
Selective Rich

更にお金を持った顕示欲の弱い人は...

更にお金を持った顕示欲の強い人は...

U 隠れリッチをせめるならココだ!

虚栄心が無い彼らにとって、自己顕示欲を満たすためのモノやサービスは効かない。時間を節約する合理的なサービス、教育費、野放しになっている資産の運用など、本質的かつ現実的なものにお財布の紐は緩む。質実剛健という言葉がピッタリ。形骸化したものを好まず仰々しい対応などを嫌うので、後腐れのないスマートな接客態度も効果的。第一線で活躍する独身女性が多いことも特徴。彼女たちがひとりで行きやすく充実感とリラックスをもたらすラグジュアリーなレジャー産業、外食産業なども望まれる。

B 黒リッチをせめるならココだ!

贅沢な生活に慣れているので、いかに彼らを気持ちよくさせてあげられるかが、決め手となる。それが、「フルファーストクラスサービス」だ。飛行機だけファーストクラスでは、もはや彼らは満足できない。今後は、海外旅行先などのサービスはもちろんのこと、日常においてもさりげないフルファーストクラスなサービスを提供できれば、市場は拡大するだろう。また、かゆいところに手の届く「コンシェルジュ

顕示欲が強い

サービス」も望まれる。「あなただけの」「さりげない」「他の人とは違う」というところを意識したサービスを考える必要がある。ボランティア精神も強いので、欧米のような「辛くない明るいボランティア市場」を開発提供すると、世のため彼らのためになる。

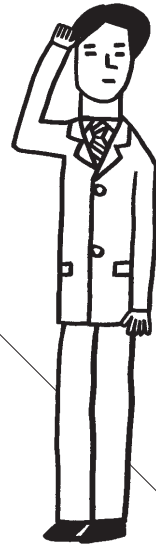
S 一点リッチをせめるならココだ!

好きな仕事と大好きな毎日のことだけを考えていたい一点リッチは、「面倒くさい日常的雑事」をしないで済むサービスには喜んでお金を支払う。たとえば、掃除、宅配受け取り、役所仕事代行、チケット予約代行などのサービスは、今後この層へ向けて、伸びていくと思われる。また、ワンランク上の趣味の提案も効果的。ジャンルはいたってオーソドックスでかまわない(男性なら、オーディオやPC関連、女性なら、マッサージ、エステ、自然食品など)。少し手間がかかり、少し値が張るけれど、効果や充足感が少し違う、という付加価値が刺さりやすい層でもある。

Uncovered Rich (9人)

主なカード	ゴールド(5)、スタンダード(4)
利用する飛行機クラス	ビジネス(6)、エコノミー(3)
趣味	サーフィン(2)、スキューバダイビング、サルサ、読書(2)、ゴルフ(2)、テニス、ヨット、化石発掘、食べること、旅行、子供のサッカーコーチ
今欲しいもの	スタイル、時間、語学、体力、モノよりリゾート、結婚と家、睡眠時間、ワインのシャトー、ロサンゼルスの家&ピザ、別荘、なし(2)
持ち家/賃貸	持ち家(3)、実家(2)、賃貸(4)
本人所有別荘の有無	有(2)、無(7)
外部サービスなどの利用	有(3)、無(4)
ペット	いる(5):オカメインコ、金魚、猫、犬(2:パピヨン、キャバリア)、いない(4)

※数字がないものは、回答者数(1)



カードのグレードを上げられるが、意図的にあげない人でスタンダードカードを持つ人が多い。車も人目をひく華やかなスポーツカーに乗っている人は少ない。趣味はスポーツが多いところが特徴的。

"Black" Rich (10人)

主なカード	ブラック(4)、プラチナ(2)、ゴールド(3)、スタンダード(1)
利用する飛行機クラス	チャーター(1)、ファースト(3)、ビジネス(7)
趣味	クルージング、ゴルフ(2)、車(2)、女性(2)、ピアノ、お茶、ドライブ、旅行(3)、食べ歩き、読書(2)、ホテルのスイートルームでのパーティ、サーフィン、女の子へのプレゼント、お酒
今欲しいもの	自分の才能や引き出し、感動、まったく苦勞しないような英語力とフランス語力、時間、会社(自社)の成長、お金、別荘、時間、なし
持ち家/賃貸	持ち家(6)、賃貸(4)、ホテル住まい(1)
本人所有別荘の有無	有(3)、無(7)
外部サービスなどの利用	有(9)、無(1)
ペット	いる(3):熱帯魚、犬(2:黒柴、ラブラドル、フレンチブルドック)、いない(7)

※数字がないものは、回答者数(1)



黒のカードを持っている人が多い。車はポルシェが多く、ファーストクラスの利用も黒リッチのみ。欲しいものは、「能力」や「語学力」「感動」といった無形のものが多いのも特徴。外部サービスの利用の高さも他の三族より圧倒的に多い。

隠れ
リッチ

黒
リッチ

✈️ 🚗 🛍️ 富裕四族・生活データータ ✓ 🏠 🐕

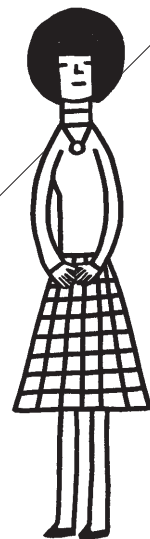
守
リッチ

一点
リッチ

Defensive Rich (3人)

主なカード	ブラック(1)、ゴールド(2)、自社カード(1)
利用する飛行機クラス	ビジネス(2)、エコノミー(1)
趣味	トライアスロン、マラソン、スキー、ダイビング、ジム、アスレチック、手品、ミュージカル、舞台、マッサージ、勉強会、人と会うこと
今欲しいもの	周りの人が喜んでくれたり価値が倍増すると思えるものなら何でも、英語力、箱根と軽井沢に別荘を買いたい、なし
持ち家/賃貸	持ち家(2)、賃貸(1)
本人所有別荘の有無	無(3)
外部サービスなどの利用	有(1)、無(2)
ペット	いない(3)

※数字がないものは、回答者数(1)

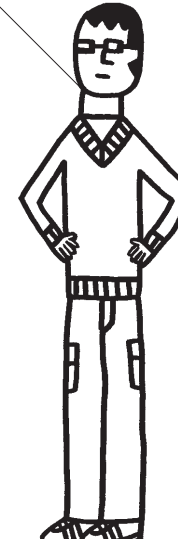


好きな洋服・服飾ブランドなどは特にないが、長く使えるものを好む傾向が強い。趣味もスポーツや体験型のもものが多く挙がる。別荘は本人が所有しないが親が所有しており、やがて引き継ぐ予定である。

Selective Rich (6人)

主なカード	ゴールド(3)、スタンダード(3)
利用する飛行機クラス	ビジネス(2)、エコノミー(4)
趣味	占い(2)、パワーストーン、エステ、マッサージ、米と水の宅配、株の運用、野菜栽培、ジム、歌舞伎鑑賞、料理教室、旅行、DIY、サッカー、キャバクラ
今欲しいもの	平屋への引越し、あったかいスリッパ、なし(4)
持ち家/賃貸	持ち家(3)、賃貸(3)
本人所有別荘の有無	有(2)、無(4)
外部サービスなどの利用	有(1)、無(5)
ペット	いる(1):猫(ペルシャチンチラゴールデン)、いない(5)

※数字がないものは、回答者数(1)



欲しいものがない人が多いのも特徴。好きな洋服・服飾ブランドはカジュアルなものも挙がる。趣味も生活に即した料理やDIY、野菜栽培など。LOHAS志向な人も多い。

取材を終えて

研究員A(男) 研究員B(女) 研究員C(男)

金持ちは歯が命!?

A:それにしても会いましたね、お金持ちに。会ってうちに感覚がおかしくなるかと思いましたよ。
B:そうよね。年収をうかがうと「5本」とか答えられたりしてね。5本で500万円じゃなくて5000万円のこだからね。
C:最初の頃はドキドキしましたが、最後のほうともなると慣れてきたりして。
B:そうそう、みんなそれにしても笑顔がキレイで驚いたわよ。笑顔に曇りが無いというか。で、観察するとかなりの率で歯並びがいいの。
A:見てますねー、Bさん。
C:それって、お金持ちだから歯を治したのか、歯並びがよくて好印象だから運を呼び込んだのかどっちが先なんだろう?
B:お金持ちだから歯をきれいにして、さらなる運を呼び込むんじゃない?

なるほど、これが品なのか!

A:僕みたいな下町生まれとしては、みんな本当にお育ちが良いというか、品がいいというか。やっぱり自分て庶民なんだなぁ・・・て思い知りましたよ。
C:ほんとだよ。それにしても、なんなんだろう、あの怯む感じが無いのは。
B:確かにね。スカしているというのとも違って、みんな素で品が良かった。くだけた話もするけれど、どこかで品がいいんだよね。
A:人をひきつける「何か」がある!
C:その「何か」が知りたいんだよ。

A:・・・・。
B:なんというか、自分の考えに自信があるがゆえの堂々とした雰囲気というか。謙虚すぎず、偉ぶったりもせず、普通なんだよね。そこに品を感じる!
A:それって、教育なんだろうか。生まれ持ったものなんだろうか。
C:また痛いところに疑問もったねA君。・・・そういえば、お金持ちの親ってお金持ち率が高かったよね。てことはやっぱり教育なのかね、品っていうのは。
A:そうだった! 確かに! お金持ちの親はお金持ちが多かった。
B:単に親からの相続というだけでなく、親と違うジャンルでも成功を収めている人も結構いたもんね。
C:あれじゃないですか?成功者が近くにいることが、成功への近道っていうか。
A:きっと、親族に成功者がいたりすると、自分もデキルと思うし、自然に努力をするのかもしれない。成功のモデルが近くにあるっていうのは意外と力になるのかもしれないね。
B:みんなのまわりにいる? 成功者?
A:うーん・・・・。
C:・・・・。

1度の旅行で500万!?

B:取材した中でも特に圧巻だったのが旅行の話だよね。
A:年収300万円で生きる方法が説かれる時代に、一度の旅行で500万円使うってスゴイっすよね。

C:しかも、単なる旅行じゃない!クラシックカーを持って行ってイタリアのミッレミアアに出てるっていうんだからため息が出ますよ。
A:僕、それで初めてミッレミアア知りましたもん。
B:ご夫婦でレースに参加するって、まるで外国のセレブみたいじゃない?
C:いや、だってすでに生活が外国の貴族みたいでしたもん。美術品の収集もハンパじゃないし。
A:僕はその人だけが例外かと思いましたけど、結構すごい人いましたよね。
B:そう。“旅行は飛行機をチャーターして行く”っていう人もいたね。
C:みんな一緒に、旅行には糸目をつけない人が多かったですよね。
A:多分、お金で買えるものにはもう興味が無いんじゃないですかね。
B:そうだよねー。モノは何でも買えるだろうしね。

人生に不安はありません

C:僕の驚きとしては、人生に不安がないというのが、とても驚きましたね。みんなポジティブでびっくりした。将来不安を日々感じながら、しこしこ仕事している僕はなんなんですよ?
B:C君なんか悩みあるの?
C:ありすぎて言えませんね。
A:最初は「そりゃお金がそれだけあれば、不安もないだろうよ!」って思ってたけど、でも理由はそれだけじゃなさそう。・・・なんで俺怒ってんだ!?
B:そうそう。今あるものなんて何時なくなって

もおかしくないじゃない?でも、みんな不安はないって言うじゃない。それって何だろう。
C:みんな「どうにかなる」っていうんですよ。不思議と。
A:あれって、「どうにかなる」じゃなくて「どうにかする」なんじゃないかな。
B:あ、そうかもね。どんな状況でもどうにかしてやるっていうバイタリティがあるんだよ。
C:おそろべし、お金持ち・・・。

びっくりこぼれ話。男は美肌と5千万円の高級車!?

B:みんな今回会ったお金持ちの中でびっくりしたエピソードって何?
C:えー、僕は男のエステですかね。あの美顔おじさまは凄かった。油の「あ」の字もなかったですよ。聞けばメンズエステにお金をつぎ込んでいたとか。
B:だって奥様より行ってた!六本木ヒルズのエステ。腕の脱毛、フェイシャルは月2〜3回、スリミングマッサージもするんだよ。保湿クリームなども使っているようで、女性もののクリームで10万円以上するものも知っていた。
A:うっわーわかんないな。僕、散髪も700円くらいだしな。
B:A君はどの話が驚いた?
A:あれですかね、友達同士の話題のために車を買うっていう話。
C:あれも驚いた。1台5,000万円する車を買って・・・。やはり話題のために・・・。
B:家買う金額だもんね。そんな車が一緒の道を走ってるかと思うと運転するの怖くなる

よね。
A:小さい頃、ミニカー買って友達に自慢するみたいな感覚なのかな?
C:そうかもよ、ちょっと桁が違いすぎるけど。

マダム論

B:いやー、それにしても今回取材させてもらったマダムたちはすごかった。
C:僕テレビじゃない生のマダム初めて見ましたよ。
A:いやー、すごいですよね。マダムのほとんどは仕事していないから、全部旦那様が稼いでくれるんでしょう?いいな、僕もマダムになりたい。
C:いやー・・・。
B:それにしても、マダムは爪の先が本当にキレイだった。
C:うちの親とかマニキュアしてたかな?してなかった気がするな。記憶にないもんな。
B:普通は家事をやってるから、マニキュアはあんまりしてないわよ。
A:たしかに、今回の調査では家政婦さんがいる家が多かったですもんね。
C:家政婦さんがいるって、すごいですよね。あんまり普通聞かないよ。
B:奥様で働いてる人も、働いていない人も家政婦さんをお願いしてたもんね。毎日来る人、週に何度か来る人さまざまだったけど。
C:外国人の家政婦さんが多かったですね。しかもその外国人家政婦さんが、すべてフィリピン人でしたね。
B:ハウスクリーニングから食事までパーフェク

トにやってくれるとどのマダム也大絶賛だったわよね。
A:家事はやってもらえて、家に居て、習い事をして、お買い物もできるって最高ですよ。やっぱり僕、マダムになりたい。
B:でも、彼女たちは女性としても努力をしているし、きっとああいう旦那様方と結婚するのはたいへんな努力があったはず。もしくは、結婚してから旦那様を育てたか。
C:育てられたい・・・。

やっぱり犬が好き

A:今回の対象の方は猫派より犬派の人が多かったですね。今後飼いたいペットで犬を挙げている人も多かった。
B:猫より犬のほうが忠誠心があるから、いいのかしらね。
C:単純に庭があったり、家がとても広いから犬を飼えるってことかもしれませんが、それと、散歩させてあげられる時間的余裕があるってのもポイントかもしれません。
B:そうね、スペース的な問題と時間的な余裕というのはあるのかも。でも、きっと犬のあの忠誠心にぐっとくるんじゃないかしら。
A:そうかもしれませんねー。
C:うかがったお家で、「普通そうな犬だなー、雑種かな?」と思ったら、血統書つきの珍しい犬だったりして驚きましたよね。
B:そうそう、みんな血統書がついていた。猫を飼ってた方も血統書つき。
A:一流は一流が好きなんじゃないかな。
C:僕は雑種も好きだけどな。親しみやすいよ。

速報!

まだまだ続く 『博報堂生活総合研究所・お金持ち勉強会』 プロジェクト

さて、みなさま今回の『富裕四族』いかがだったでしょうか。
世に多く出回る富裕層に関する見解とは少し違った発見ができたのではないのでしょうか。
今回のレポートのみならず、お金持ち勉強会はさらなるプロジェクトを続行中です。

様々な角度から富裕層に斬り込んで参ります。

Project No.1

『富裕四族』

世帯年収2000万円以上の対象者に定性取材。
東京に住む約30サンプルから
既存の収入別、職種別による分析ではなく、
消費傾向別に分類したレポート。
富裕層の実態が見えてくる。

Project No.2

調査中

『富裕層マーケットを知る流通関係者調査』

富裕層の方々向けのサービス業、小売業、飲食業など幅広く調査中。
一朝一夕にして富裕層を知ることは難しい。
富裕層に詳しい流通・サービス業などに蓄積された「富裕層のツボ」を聞く。
各業界の富裕層向けノウハウを調査し分析する。
有識者にも同時取材中。

Project No.3

調査中

『富裕層 定量調査』

回収率が低く困難を極める富裕層に対する定量調査を実施中。
生活総合研究所と
富裕層プロジェクトチームが
定量的な視点から、富裕層を分析する。

みなさま、
今後の生活総合研究所「お金持ち勉強会」の
活動をお楽しみに。

富裕層に関する
お問い合わせは
内線:19-6450
山本・中村・原田