

一般社団法人

日本金融商品仲介業協会

Japan Institute of Financial Advisors



〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町 3 丁目 3-5 天翔日本橋人形町ビル 3F

<https://www.j-ifa.or.jp/>

はじめに

皆さま、こんにちは。

一般社団法人 日本金融商品仲介業協会（IFA協会）理事長の中桐啓貴です。

当協会は、**IFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）** 業界の健全な発展と信頼性の向上を目指し設立された業界団体です。現在、約40社の正会員をはじめ、多くの委託正会員や賛助会員の皆さまからご支援をいただいています。

我が国でも個人の資産運用は徐々に「当たり前のもの」として浸透し始めていますが、米国に比べればまだ発展途上であり、「誰に相談すればよいのか分からない」、「質の高いアドバイスに出会えていない」という方が少なくありません。

当協会では、**金融商品仲介業に対する正しい理解と信頼を広げるための活動**に取り組んでおり、IFAを目指す方がゴールベースアプローチや利益相反の少ないフィーベースモデルを推進するためのアドバイスも積極的に行っています。

IFAという新しい選択肢に関心をお持ちの方は、ぜひお気軽にご連絡ください。

協会の目指すもの

- ✓ 業界の健全な発展
- ✓ 質の高い金融サービス
- ✓ 金融リテラシーの向上



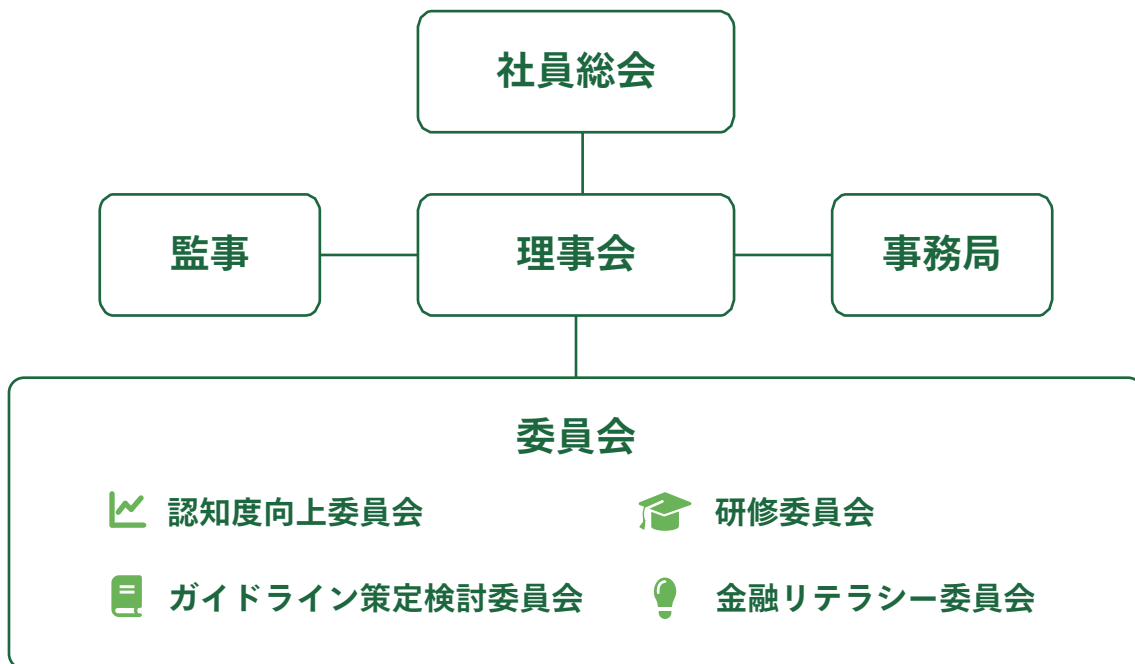
一般社団法人 日本金融商品仲介業協会
理事長

中桐 啓貴

1. 協会の概要

- ▶ 名 称 一般社団法人日本金融商品仲介業協会
Japan Institute of Financial Advisors
- ▶ 設立日 2020年1月31日
- ▶ 理事長 中桐 啓貴
- ▶ 所在地 〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町3丁目3-5
天翔日本橋人形町ビル3F
- ▶ 沿 革
 - 2020年1月 一般社団法人ファイナンシャル・アドバイザー協会設立
 - 2022年7月 本部事務所を移転
 - 2024年1月 一般社団法人日本金融商品仲介業協会に名称変更

組織図



《 設立目的 》

IFA業界の健全な発展と信頼性の向上を目指し、
金融商品仲介業に対する正しい理解と信頼を広げる活動を推進

2. 入会のメリット (1)

アドバイザーの成長支援



実践的な研修プログラム

協会が実施する実践的な研修で所属アドバイザーの成長を継続的に支援します。
専門性とアドバイススキル向上に特化したカリキュラムを提供しています。



定期研修とセミナー

年5回程度の研修とセミナーにより、常に最新の情報とスキルをアップデート。
業界の第一線で活躍するための知識を継続的に提供します。



FAカンファレンス

金融庁や外部専門家による講演、現役IFAや運用会社によるパネルディスカッションを通して、実践的な知見と業界の最新動向を学べます。



アーカイブ教材の活用

協会がアーカイブ化した研修教材を社内教育に活用できます。時間や場所を問わず、所属アドバイザーの継続的な学びをサポートします。

プロフェッショナルとしての成長



実践的な研修と継続的な学びでアドバイザーの品質向上を支援

- ✓ 専門性の強化
- ✓ 最新情報の入手
- ✓ 実践的なスキル向上

2. 入会のメリット (2)

最新情報の入手と意見交換

協会主催・共催セミナーへの参加

業界の最新情報や最新の投資戦略、金融規制の動向などに関する情報を入手できます。定期的に行われるセミナーでは、業界トップのエキスパートから直接学ぶ機会があります。

海外視察と現地訪問

米国FPA（Financial Planning Association）への参加や現地RIA（Registered Investment Advisor）訪問、グローバルな運用会社との交流の機会があります。

会員勉強会とオフサイト・ミーティング

共通の課題や悩みごとの共有、解決策の議論を通じて、業界内のネットワークを強化できます。経営者オフサイト・ミーティングでは、経営戦略や組織運営について深い議論が可能です。

他社との交流機会

会員懇親会や各種イベントを通じて、業界内のパートナーシップやコラボレーションの機会を創出します。IFA業界の先駆者やリーダーとの人脈構築にも役立ちます。



ネットワーキングと
情報交換

交流の効果

- ✓ ベストプラクティスの共有
- ✓ 業界同行の把握
- ✓ ビジネスチャンスの創出
- ✓ 経営課題の解決策発見

2. 入会のメリット (3)

業界をリードする活動への参加

✓ 各委員会活動への参加

業界の課題解決に主体的に参加し、**最前線での情報収集と意見発信が可能です。**

✓ 金融庁との連携

緊密な関係により**最新の政策動向をいち早く把握し、**自社ビジネスに活かします。

✓ 他団体との協働

日本証券業協会、MDRT代理店分会など**多様な団体との連携による相乗効果**が得られます。

✓ 業界標準の策定に貢献

国民の金融リテラシー向上や**業界全体の健全な発展**に寄与できます。

主要委員会活動



研修委員会

研修・セミナー等の企画・実施



認知度向上委員会

協会及び金融商品仲介業の認知度向上施策



ガイドライン策定・検討委員会

業界基準の策定

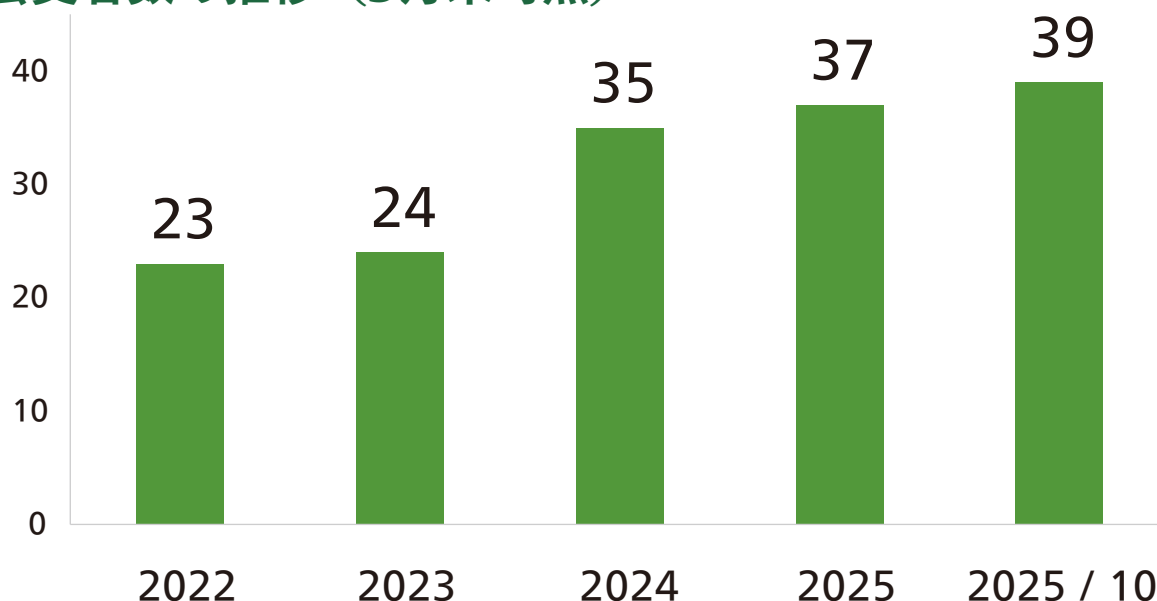


金融リテラシー委員会

国民の金融リテラシー向上に向けた取り組み

2. 入会のメリット (4)

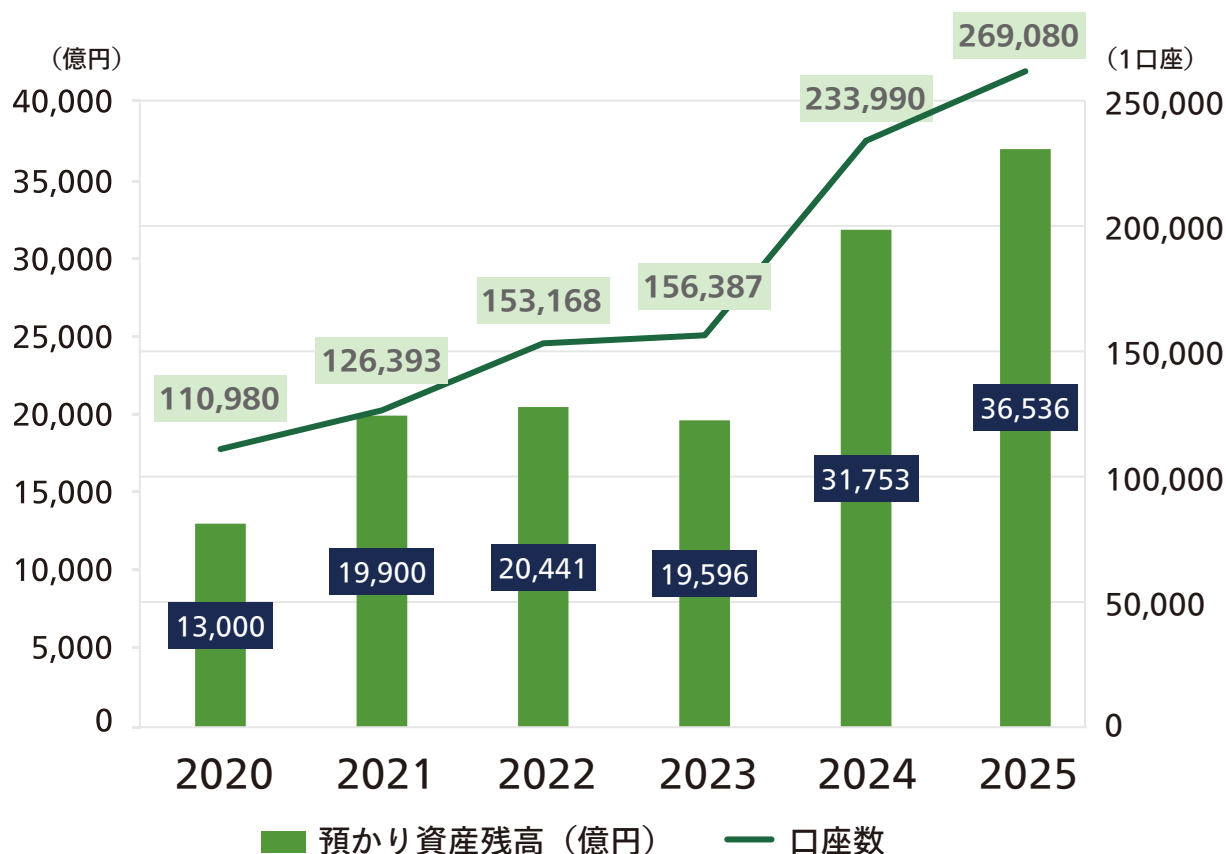
正会員者数の推移（3月末時点）



正会員社数 **39** 社 顧客口座総数 約 **26.9万** 口座
所属外務員総数 **2,179** 名 預り資産残高合計 約 **3.6兆** 円

※ 金融商品仲介業者に占める当協会正会員所属の登録外務員は 21 %
※ 金融商品仲介業者 665 社の登録外務員数 9,997人（2025 年 6 月末現在）
※ 証券会社の登録外務員数 87,342 人（2025 年 6 月末現在）

正会員の預かり資産残高および口座数の推移



3. 正会員の年会費・入会手続き

¥ 年会費

標準の年会費

36万円 / 年

特例措置

登録外務員数30名未満の場合

入会当初1年間：12万円 / 年

2年目以降：24万円 / 年

※ 年会費は会費規定に定められており、今後変更される場合があります。

入会手続きの流れ

1

必要事項を記入

入会申込書類に必要事項を記入

2

協会へ提出

申込書類を協会事務局へ提出

3

理事面接

協会理事との面談

4

理事会承認

理事会での入会承認手続き

正会員一覧 (39社)

G A I A 致富家達の夢を究極する
二世代プライベートfp

SBI Moneyplaza

fan Co., Ltd.

FINANCIAL STANDARD

consulting

ZAI CON
Real financial services for you.

CSアセット株式会社

おかねの相談室
by SHIMADA

DAITOKU INVESTMENT VILLAGE

株式会社長野フィナンシャル

Financial Link Service

Risk Management Laboratory
株式会社リスクマネジメント・ラボトリー

One's Project
ワンズプロジェクト

SIGMA
FP法人シグマ

BROAD-MINDED

eLOSA 株式会社LOSAフィナンシャルサービス

FINANCIAL CREATE

みさわ 財産コンサルティング
Missawa property consulting Co. 株式会社

Japan Wealth Advisers

絆 アセットマネジメント株式会社
絆アセットマネジメント株式会社

YSK LIFE CONSULTANTS

FP.Support
Financial Planning Support

Prudent Japan
Financial Service

いちよし IFA

Value Advisers

FP
株式会社FPデザイン
FP Design

e.K. consultant

株式会社TA
TRUSTED ADVISORS

MINKABU
ASSET PARTNERS

Amber
Asset Management Corp.

FINANCIAL PARTNERS

FP bank

株式会社
オフィスRyu

IFA Leading

FP SUNRISE

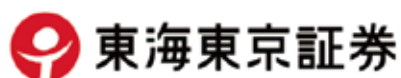
MiRaIウェルス・パートナーズ

Wizleap

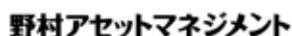
Core Management Co., Ltd.

L.A.C
Life Assist Consultant

委託正会員一覧（3社）



法人賛助会員一覧（22社）



協会の役員等一覧



中桐 啓貴

理事長

GAIA株式会社 代表取締役社長



尾口 紘一

理事

株式会社Fan 代表取締役



福田 猛

理事

ファイナンシャルスタンダード株式会社 代表取締役



可児 康充

理事

エフピーサポート株式会社 取締役



田中 唯

理事

株式会社財コンサルティング 代表取締役



吉永 高士

理事

NRIアメリカ 金融・IT研究部門長



幸田 博人

理事

株式会社イノベーション・インテリジェンス研究所 代表取締役社長



東谷 俊幸

監事

東海東京証券株式会社 IFAビジネス推進部副部長



入木 雅和

事務局長

協会セミナー等実績一覧

	開催日	テーマ・登壇者	概要（登壇者から）
24①	2024.2.16	「現代的リテラシー」を通じて「金融リテラシー」の意義を考える ・イノベーション・インテリジェンス研究所 代表取締役社長 幸田博人氏（当協会理事）	金融教育の重要性が唱えられ、貯蓄から投資（資産形成）の取り組みは10年以上にわたって進められているものの、日本社会で「金融リテラシー」の向上は、必ずしも進んでいない。2024年1月から新NISAがスタートした中で、今後の「金融リテラシー」の向上に向けて、昨今の社会環境の大きな変化も踏まえつつ、様々な「現代的リテラシー」を通じて「金融リテラシー」の意義を考える機会としたい。
24②	2024.4.19	「オールカントリー」・「S&P 500」ブームへの考察 ― 今投資家に伝えるべきことは ― ・楽天証券資産づくり研究所 副所長 ファンドアナリスト 篠田 尚子氏	つみたてNISAの制度開始以降、「オールカントリー」、「S&P 500」を中心に、インデックスファンドが驚異的なペースで残高を積み上げています。長期・積立・分散の重要性が広く浸透しつつあることは喜ばしい一方、盲目的な「長期投資推奨」には危機感も覚えます。新NISAが始まった今、投資家に伝えるべきことについて解説します。
24③	2024.6.21	日本証券アナリスト協会の新資格「資産形成コンサルタント」などについて ・日本証券アナリスト協会 理事 事務局長 福地 慶太氏	公益社団法人日本証券アナリスト協会が、2024年3月よりスタートした「資産形成コンサルタント」資格ほか、当協会の各種資格についてご紹介します。「資産形成コンサルタント」資格は、顧客から資産形成・運用の相談を受ける金融機関の職員の方々を念頭に、ゴールベース資産管理やポートフォリオ理論を中心にFP資格（中級レベル）の知識を保管することを狙いとして立ち上げた資格です。
24④	2024.6.21	GAIAはなぜTOKYO PRO Marketに上場したのか？ ・GAIA 代表取締役社長 中桐啓貴氏（当協会 理事長） ・GAIA 管理部長執行役員 窪田淳行氏 ・日本M&Aセンター TOKYO PRO Market事業部 上場推進部副部長 横田貴一氏 【ファシリテーター】 Fan 代表取締役社長 尾口 祐一氏（当協会理事）	GAIAは今年3月にTOKYO PRO Marketに上場しました。なぜ上場を目指すことにしたのか、なぜTOKYO PRO Marketを選んだのか、上場するに際してどのような準備が必要だったのか、管理部門はどのような体制にする必要があるのか、こうした質問に対してパネルディスカッション形式で中桐とGAIAの管理部長である窪田、J-Adviserである日本M&Aセンターの横田氏が大いに語ります。
24⑤	2024.8.30	信託を使った、ゴールベース資産管理の支援方法と応用 ・司法書士法人探りーカル事務所 代表社員 鈴木敏起氏	顧客の高齢化に伴う認知症リスクが顕在化すると、ゴールベースアプローチに基づく資産管理に影響があります。そこで、認知症になる前に家族信託で備え、後見制度では不可能な貸付を含む資産運用の継続を可能とすることを提唱します。親の自宅を売却した金銭を運用したいなど新規顧客の相談現場の話を交えながら、専門職と連携して行う信託組成時の支援フロー、その際のコストのお話いたします。資産管理者（受託者）に次世代を当て、IFAの皆様が次世代と繋がり、切れ目のない支援を可能とします。
24⑥	2024.10.25	「採用・人材育成の課題や取組みについて」 ・プロードマインド 取締役 大西 新吾氏 ・ファイナンシャルスタンダード 研修担当 井口 瑞基氏 ・アドバイザーナビ 代表取締役 松岡 隼士氏 【ファシリテーター】 Fan 代表取締役 尾口 祐一氏（当協会理事）	企業が中長期にわたって成長・発展するためには、採用・人材育成の取組みは必要不可欠ですが、採用求人メディアに掲載しても応募が集まらない、という企業は少なくないと思います。また選考プロセスにおける面接辞退や入社前の内定辞退が多いという問題を抱えている企業もあるかと思いますが、一方で採用したもののすぐに辞めてしまうなど、育成面の課題をお持ちの企業もあるかと思えます。多くの企業で人材不足が叫ばれる現在では、社内の人材を活躍する優秀な社員へと育成することの重要性はより高まっているといえるでしょう。他社の取組み事例を知ることで自社の課題を整理し、解決のための最適な採用・育成スキームの検討に繋がれば幸いです。
24⑦	2024.11.29	「資産運用立国に向けた取組み及び金融商品取引法等の改正について」 ・金融庁 企画市場局 市場課長 齊藤 将彦氏	金融庁では、金融審議会市場制度ワーキング・グループ「顧客本位タスクフォース 中間報告」（2022年12月）の提言や「資産運用立国実現プラン」を踏まえ、顧客本位の業務運営の確保に向けた法整備等、資産運用立国の実現に向けた様々な取組みを進めてまいりました。これらの状況や今後の取組みについてご紹介いたします。

	開催日	テーマ・登壇者	概要（登壇者から）
24⑧	2024.11.29	おひとり様増加で注目を集める「遺贈寄付」、自分らしい最後のお金の使い方を提案するために知っておきたい3つの誤解 ・一般社団法人 日本承継寄付協会 代表理事 三浦 美樹氏	亡くなったときに残った財産の一部または全部を遺言等によってNPO や自治体、大学等に寄付することを「遺贈寄付」と言います。おひとり様やおふたり様の増加により逝去後の資産の行方に悩む人が増えており、遺贈寄付への注目が高まっています。遺贈寄付が注目を集める背景・現状を振り返りながら、誤解されやすい3つのポイントや注意点、誰もが利用できる遺言書作成費用助成キャンペーンの詳細など幅広くお話しします。
24⑨	2024.11.29	「ファイナンシャルプランニングツールの最前線」 ・キャピタル・アセット・プランニング 代表取締役社長 北山 雅一氏 ・モーニングスター・ジャパン 代表取締役社長 チャン・ユンツン氏 ・QUICK 金融ソリューション事業本部 資産運用研究所 主席研究員 山本 晋太郎氏 【ファシリテーター】 GAIA 代表取締役社長 中桐 啓貴氏（当協会理事長）	本パネルでは、最新のファイナンシャルプランニングツールの活用法とその進化を探ります。ゴールベースアプローチによる、パーソナライズされたアドバイズには「プランニングツール」は不可欠です。その具体的な事例や効果、さらにはツール選定のポイントや将来の展望も議論し、参加者が自身のファイナンシャルプランニングに活かせる知見を提供します。
24⑩	2024.11.29	「NISA を活用したポートフォリオ構築について」 ・ビクテ・ジャパン エグゼクティブ・ディレクター 運用本部 投資戦略部長 塚本 卓治氏 ・フィデリティ投資 執行役員 戦略営業本部長 新村 光秀氏 ・野村アセットマネジメント 資産形成ソリューション部長 川嶋 昭臣氏 【ファシリテーター】 シングマ 代表取締役 吉田 篤氏	2024年より新しいNISA がスタートしました。これまで関心を持たなかった層も、投資を始めるなど「貯蓄から資産形成」に拡がりがみられます。一方で、選択されている商品や情報には偏りもあるように感じます。長期投資を成功させるうえで、どのようなポートフォリオ構築がベターなのか？運用会社の視点で考え方や手法を共有いたします。
24⑪	2024.11.29	「IFA 座談会」 「日本におけるゴールベース資産管理の実践者に聞く」 ・GAIA プライベート FP 天田 達巳氏 ・ファイナンシャルスタンダード 奥園 孝氏 ・Fan 東京本店 IFA 今井 美耶子氏 ・エフピーサポート IFA 事業部 営業部 営業責任者 杉浦 圭氏 【ファシリテーター】 NRI アメリカ 金融・IT 研究部門長 吉永 高士氏（当協会理事）	「ゴールベース資産管理」は、顧客とその家族の人生の喜怒哀楽に係る話を聞き続け、切り出したゴールに紐づく分散投資資産の形成とともに、さまざまな金融・非金融ニーズもカバーしつつ伴走し続けるプロセスです。本パネルでは「ゴールを聞くスキル」を発揮し活躍されている日本のF Aに登壇いただき、日々の基本動作や顧客面談時に大切にしていること、さらなる飛躍への課題などについてお話しいたします。
25①	2025.2.28	「ストック型ビジネスモデル」の構築へ〜フィービジネスの実践〜 ・いちよしIFA 代表取締役社長 杉浦雅夫氏	我々いちよしIFA(株)はいちよし証券の子会社であり、20数年來「お客様第一」の理念のもと、複層で理解しにくい商品や中長期の資産形成に適さない商品を取り扱わない設立6年目の会社です。親会社の方針に沿い手数料の透明性の確保、重要情報のわかりやすい提供等々、お客様向け商品についての原理原則である「いちよし基準」を決め、フィービジネスを強化し顧客本位の業務運営を展開しています。金融商品仲介業登録して5年目になりますが、弊社ビジネスモデルの取組み、現IFAの販売商品及び預り状況、特に最近契約が格段に増えているファンドラップ「ドリーム・コレクション」をご紹介します。
25②	2025.4.18	「金融商品仲介業者の現状」 ・金融庁監督局証券課 課長補佐 曾根原 真氏	国民の安定的な資産形成に向けて、金融商品仲介業者が担う役割は極めて重要。金融商品仲介業者における顧客本位の業務運営の確保・徹底に向けた一層の取組が期待される中、今後、日本金融商品仲介業協会協力の下、フィーベース収益構造モデルへの移行状況などについてアンケートを実施。その結果などについて概説します。
25③	2025.6.20	「戦争下の投資戦略」 ・ビクテ・ジャパン シニア・フェロー 市川真一氏	トランプ政権が仕掛ける開戦戦争は、米国経済のみならず、世界の不安定要因になりつつある。もっとも、これを国際社会の分断の現象の1つと捉えれば、自ずと投資方針も定まるのではないかと。また、日本固有の問題として、「財政と金融の双子の肥満」による構造的な円安のリスクも念頭に入れなければならない。こうした不透明な環境こそ、スイスのプライベートバンクが培ってきた分散投資が有効だろう。
25④	2025.6.20	<ゴールベース資産管理研修・実践編> ラップの深化の具体的な方向性 ・NRIアメリカ 金融・IT研究部門長 吉永高士氏（当協会理事）	フィーベース事業モデルの基本的実行手段はラップ（一任を中心とする投資顧問契約）ですが、日本でも一般的なおファンドラップ（投信での一任運用）は米国で「オウゴン化」し、SMA（個別証券の一任運用）やUMA（SMA、投信、ETFの一任運用）や別種のラップへの置換が進んでいます。日本でラップの機能強化や新規取組を検討する方々のために、日本における次世代ラップのあるべき姿や機能を「正しい」使い方とともに解説します。

	開催日	テーマ・登壇者	概要（登壇者から）
25⑤	2025.9.24	「ゴールベースアプローチの取り組み事例の共有」 【登壇者】 ・シングマ 代表取締役 吉田 篤氏 ・CSアセット 代表取締役社長 水野 健次郎氏 ・FPバンク 代表取締役 久保田 正広氏 【ファシリテーター】 ・GAIA 代表取締役社長 中桐 啓貴氏（当協会理事長）	本パネルでは、FA協会が目指す「ゴールベースアプローチ」の実践事例を経営者3名が具体的に紹介いたします。顧客の人生目標に寄り添うファイナンシャル・プランニングの最前線や、現場での課題・成功事例を共有、実務に活かせるヒントを提供します。これからゴールベースアプローチに取り組みたい方にも最適な内容です。
25⑥	2025.9.24	<ゴールベース資産管理研修・実践編> 米国の対面アドバイザー業界等における生成AIの先行利用状況と日本への応用 ・NRIアメリカ 金融・IT研究部門長 吉永 高士氏（当協会理事）	対面アドバイザー事業のデジタルトランスフォーメーションでは、顧客ファミリーのゴール抽出、プランニング、提案作成・実行、継続レビューから成るゴールベース資産管理プロセスにおけるヒトの生産性を最大化することに重点が置かれています。生成AIの利用も例外ではなく、それを使いこなすことでヒトのアドバイザーは顧客面談に充当できる時間の最大化ができます。すでに米国で実装されている生成AI活用 の先端事例を解説します。

米国視察の様子





一般社団法人
日本金融商品仲介業協会
Japan Institute of Financial Advisors



お問い合わせ : info@j-ifa.or.jp



【協会公式ホームページ】



【協会公式Xアカウント】



【協会公式YouTubeチャンネル】
第5回FAカンファレンスの様子