

FA 協会メールマガジン第 34 号

～理事からのメッセージ～

## 質を伴った量の拡大を

可児 康充

今回は私たちの今置かれている環境をデータ検証してみます。

日証協より 2 月 16 日に公表されたデータによりますと、2025 年 12 月時点で証券会社は 261 社でその登録外務員数は 86,226 人、私たち金融商品仲介業者は 662 社、同 10,885 人となりました。

証券会社における登録外務員のピークは 1991 年 6 月の 170,076 人、約 34 年で半減です。金融商品仲介業者は 2004 年 6 月のデータ公表開始時点で 30 名から約 21 年で約 360 倍。少し視線を広げてみましょう。

日本 FP 協会の個人会員数は 2026 年 2 月 1 日時点で 201,675 名。

そして生命保険協会による最新データ（2024 年度）によると代理店数 31,339 店で、その使用人数はなんと 914,233 人です（ピーク時は 1,012,385 人）。

そして日本における成人人口（18 歳以上）は約 10,663 万人ですので、上記データを 1 万人当たり換算すると証券会社は約 8 名/1 万人、私たち金融商品仲介業者は約 1 名/1 万人、そして FP は約 19 名/1 万人、最後に生命保険代理店は約 86 名/1 万人。

一方、金融先進国であるアメリカはと言いますと、資産管理や投資助言をゴールベースで行い、その収益をフィーで得ている RIA（Registered Investment Advisor）が約 9 万人（2024 年 FINRA より）で、生命保険なども含めた幅広い商品構成でコミッション型に近い IBD（Independent Broker-Dealer）が約 7 万人（減少傾向）ですので、環境の違いなどはありませんが、単純計算では成人人口を 2 億人とすると 1 万人当たり約 8 名という換算となります。

いかがでしょうか。

2019 年 6 月 3 日に金融庁より公表された金融審議会 市場ワーキング・グループ報告書「高齢社会における資産形成・管理」（いわゆる老後 2,000 万円問題レポート）で記されているように高齢化社会において資産の寿命も延伸させていくためには「金融リテラシーの向上」と共に、「顧客の最善の利益を追求する立場に立って、顧客のライフステージに応じ、マネープランの策定などの総合的なアドバイスを提供できるアドバイザー」として米国のように証券会社などの金融サービス提供者から独立して顧客に総合的にアドバイスす

る者の量と質の向上が求められております。

当協会の正会員（金融商品仲介業者）は2026年2月末現在で43社、登録外務員数2,179名（2025年9月調べ）で一定の増加はしているものの、その認知度や発信力はまだまだ発展途上であります。

協会では既にIFA事業者として活動している方たちが集結しその質的向上を図ることと共に、将来にIFAを志す方々への支援も拡大していきたいと考えております。

お近くの方で生命保険代理店やFP事業などを営み、IFA参入を検討されている方がいらっしゃればご紹介くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。