

FA 協会メールマガジン第 41 号

～理事からのメッセージ～

経営者オフサイトミーティング in 小樽

可児 康充

3 回目となる「経営者オフサイトミーティング」は総勢 17 名の参加者にて 9/10-11 に開催されました。

現地は晴天に恵まれながらも、最高気温は 25℃ほどでとても過ごしやすい天候でしたが、勉強会から懇親会、そしてその後まで…普段の定例会や懇親会では話せない？話きれないトコまで、熱いトークが繰り広げられました。

オフサイト (off-site) のことですので、基本的にはオフレコ (off the record)。

残念ながら、こちらに詳細レポートを載せるわけにはいきません。

ここでは、来年「も」「こそ」は行きたくなる部分だけ、ちょっぴりお伝えいたします。

まず、私たちがこれから直面するであろう課題の認識です。

日本証券業協会より 7 月 14 日に発信されております「自主規制規則の定期的な見直し」に関する検討計画のひとつに「IFA の管理体制に対する提言」が盛り込まれたことはすでに多くの方がご認知のことと思います。

[2026minaoshikeikaku.pdf](#)

すでに当協会においては「ガイドライン (2024 年 10 月)」や金融商品仲介業者が目指す方向性を示した「『顧客本位』を極めるためのアドバイザーのベスト・プラクティス (2025 年 7 月)」を策定・公表していますが、正会員の中においてもその対応や課題はさまざまです。

「ウチの所属している証券会社だと…」

「えっ！ウチのトコと全然違いますね～」

「保険業界と比べると、どうなんだろう」

「なるほど、それウチもやってみようかな～。その業者紹介してくれます？」

「歩合型 IFA だから悪いのではなく、所属している証券会社が決めているルールを順守するのは証券会社社員でも IFA でも同じだね」

などなど、日ごろの課題点や文句に始まったディスカッションは次第に本質に絞り込まれていきます。

また、各社の直面している課題や悩みとしては

「証券会社のような高い報酬を支払っての採用は難しいよね (採用)」

「個々の IFA によってお客さまへのアドバイスが異なり俗人化しているんだけど、ベテラ

ン IFA の話術を標準化していきたい（教育）」

「AI って守り（コンプライアンス）と攻め（営業支援）でどう使っているの？（AI 活用）」

「自社の価値を上げて行くなら、それだな～（事業計画）」

など、普段は聞きにくい他社の実情を聞くことで、課題点解決のヒントを得たり、既に自社で解決済みなことを教えあったり、更にはオフサイト、オフレコならではの失敗談やウラ話も満載でした。

当協会の正会員は 43 社（2026 年 9 月現在）、また、日本証券業協会の調べによれば金融商品仲介業者に登録する外務員は約 1.1 万人（2026 年 6 月末現在）で、うち当協会に所属する外務員は約 4,800 人で、約 44%を占めています。

まだまだ歴史が浅い環境ではありますが、こうしたひとり一人の「声」や「行動」が私たちの未来を創り、ゴールベース資産管理が定着するカギとなると考えております。

来年のオフサイトミーティングでは、事務局が会場手配に悩むほど多くの方々とお会いできることを楽しみにしております。