

## 【寄稿①】マザーズ上場でIFA業界発展のきっかけに



田中 譲治氏

(株式会社アイ・パートナーズフィナンシャル 代表取締役社長)

弊社は6月23日に東証マザーズに上場いたしました。これもひとえに皆様方のご支援の賜物と厚く御礼申し上げます。

弊社は「金融商品仲介業を基軸とした IFAによる金融サービスの提供事業、及び弊社に所属する IFAの業務支援・成功支援を行うプラットフォーム事業」を行っている会社です。

私は、2002年に個人事業主として IFAをスタートいたしました。そして、IFAは本当に顧客のために働けると実感し、我が国のリテール金融の発展のためには IFAが増えることが不可欠との考えに至りました。そこで、多くの IFAを抱えた金融商品仲介業者を作り、上場させて、多くの証券マンに「IFAという働き方があるんだよ」、多くの投資家に「IFAという職業の人たちがいるんだよ」と認知してもらいたいという思いから、同じ思いを共有する IFA二人と2009年に金融商品仲介業者として弊社を創業いたしました。従って、今回の上場の最大の目的は IFAの認知度向上であり、弊社の上場が IFA業界の発展のきっかけになればと期待しております。

さて、我が国においても老後資金はある程度自助努力で作らなければいけない時代になり、資産形成層の方々を中心に証券市場で資産形成に励もうという動きが顕著になっています。この動きは欧米のように証券市場でコアの金融資産を運用しようという動きにつながっていくだろう、そして、それと同時に IFAの認知度が急速に上がっていくだろう、と思っています。これは20年近く IFAをやってきた者の直感ですが。

金融庁の報告書の中で、今後「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」が必要だという記載があります。我が国においてコアの金融資産を証券市場で運用するのが一般的になれば、まさにこういったアドバイザーの需要は相当に高まると思われ、その役割をもっとも担いやすいのは IFAです。即ち IFAこそがファイナンス面からの「顧客の人生の伴走者」、「顧客の CFO」であると考えます。現状では、顧客のサテライトの金融資産の運用にしか取り組めていない IFAが散見されますが、我が国の投資家の意識の変化に合わせてコアの金融資産の運用アドバイスも担えるよう IFAも向上・成長していく必要があると思います。また逆に言えば、我が国の投資家の意識の変化に応えるべく、いち早くアドバイザーとしての能力の向上を図り、十分な資質を備えることができた IFAは、近い将来名実ともに「大成功した IFA」として認められる可能性が高い、また、サテライトの金融資産の運用アドバイスしかできない IFAの多くはいずれ去るしかない、と思われれます。多くの IFAに大成功を収めていただきたいと思います。

今後も、IFA業界の健全な発展の一助を担い、人々の豊かで安心して暮らせる社会の実現に貢献をしていきたい、と考えております。



書名：日本型リーダーはなぜ失敗するのか  
著者：半藤一利  
発行元：文春新書



高橋 庸介氏  
(コムジエスト・アセットマネジメント株式会社 代表取締役社長)

年初に惜しまれつつ他界された半藤一利氏の日本型リーダーに関する著書を紹介させていただきたいと思います。

半藤氏は先の戦争の失敗に真摯に向き合うことで、現代社会にも共通する停滞からの脱却を著書にて示唆しており、投信窓販の開始から20数年が経過、ESGという新たな課題に向き合うことが必要とされる今後の資産運用において、学ぶべき点が多々あるものと考えます。

第1章では現代の企業経営にも大きな影響を与えている日本型リーダーシップが生まれたプロセスを、クラウゼビッツから、西南戦争、太平洋戦争に至る歴史過程で紐解いています。第2、3章では「参謀」をタイプ別に分析、エリート参謀たちの暴走の背景を詳述、そして、第4、5章では決断力に欠け、情報を軽視、過去の成功に固執する指揮官達のリーダーシップの欠如を半藤氏独自の視点で糾弾しています。

絶大な権力を握っていたがために硬直した陸軍の派遣参謀等、事例に沿って失敗の原因をつぶさに検証しており、太平洋戦争の敗戦の原因と現在のわが国企業が抱える問題の類似性を的確に指摘しています。

是非、参考としていただきポイントとして、同書では望ましいリーダーの条件を6項目提示しています。

- その一 最大の仕事は決断にあり
- その二 明確な目標を示せ
- その三 焦点に位置せよ
- その四 情報は確実に伝えよ
- その五 規格化された理論にすぎな
- その六 部下には最大限の任務の遂行を求めよ

今後の資産運用ビジネスを展望する上ですべてが必要不可欠だと考えますが、特に5番目の「規格化された理論にすぎな」は今一度、皆様と一緒に熟考したい項目です。

分散投資から始まり、多くの理論が20数年前と同様に論じられることがほとんどですが、IFAという新たなチャネル、ESGという課題も踏まえ、個人投資家のニーズに適うサービスを今一度考え直す時期にあると見ており、ビジネスの長期的な成長を検証するための参考書としてもご一読いただければと思います。

## 【協会活動紹介】委員会報告～認知度向上委員会の活動について～



尾口 紘一理事  
(株式会社Fan 代表取締役)

2021年5月7日の理事会において、認知度向上委員会の設置が決議されました。当委員会では、金融商品仲介業者の認知度向上を目指して、会員の皆様と共に業界発展に繋げていければと考えております。

委員会の進行では、より多くの委員からご意見を頂戴するため、委員会開催前に理事や委員に対して事前ヒアリングを実施するなど、様々なご意見を頂戴しながら積極的な意見交換を実施しております。

第一回(6月29日)、第二回(7月12日)では今後の具体的な施策立案についての意見交換を行いました。まず、「金融商品仲介業者をどのような存在として認知度向上を図るか」では以下のような意見がありました。

### ご意見

- ・顧客の深度あるプロファイリングを通じたファイナンシャル・ゴールの特定・設定支援
- ・長期で寄り添うための仕組みとライフプランを作る存在
- ・相談・提案から実行見直しを一本化する、資産運用の伴走者
- ・長期視点に立って、お客様と伴走する存在。これを実現するためにできる限りのことをする。

第三回(7月28日)では、①会員信頼性向上に向けた取り組み②顧客の長期分散投資の促進に向けた取り組み③金融商品仲介業者の認知度向上に向けた取り組み、3つの観点から今後の活動内容に関する意見交換を行いました。

取り組み	取り組み項目	具体例
会員信頼性向上に向けた取り組み	①顧客本位の業務運営の取り組み状況の『見える化』の促進	正会員の共有 KPIの策定・公表、共通資料
	②顧客本位の業務運営の取り組み促進に向けた『ガイドライン』の策定	回転売買をけん制する定量目線の策定
	③委託証券会社の所属 IFA向けコンプライアンス・監査支援	モニタリング・内部監査の共通目線の策定
	④資格制度の導入	必須研修の受講、資格試験の実施、資格取り消し規定の策定
顧客の長期(積立)分散投資の促進に向けた取り組み	⑤会員向け研修の充実	ゴールベース・プランニング手法の習得
	⑥個人投資家向け投資セミナーの開催	委託正会員、法人賛助会員、他協会との共同開催
	⑦学校教育・社員教育支援	講師派遣、教育ツールの開発・提供
	⑧中央官庁・行政機関が推進する「人生100年時代」に関連した公益活動支援	(病人・高齢者等向け) 施設への講師派遣
	⑨HPからの顧客の投資体験の紹介	成功体験、失敗体験
金融商品仲介業者の認知度向上に向けた取り組み	⑩インフルエンサー(個人プロガー等)へのアプローチ	対談・座談会の開催
	⑪メディアへのアプローチ	定期的な協会活動報告、広告出稿
	⑫自治体・企業へのアプローチ	広告媒体(HP, 広告誌など)への広告出稿
	⑬立法・行政へのアプローチ	国会議員、金融庁幹部への定期的な協会活動報告
	⑭顧客意識調査	将来の人生設計を考える上で顧客が求めるサービスの把握

上記の中で、まずは「顧客本位の業務運営の取り組み状況の『見える化』の促進」と「個人投資家向け投資セミナーの開催」を優先して取り組みを行うべく、次回から具体的な施策について意見交換を行っていく予定です。当委員会では引き続き、有効策の議論と具体的な認知度向上策の実践を進めてまいります。

### 【7月の協会ホームページ会員向け掲載情報】

7月26日掲載\_2021年7月26日発行の『ファンド情報』に、当協会水野顧問の「日本の IFAビジネス」に関する寄稿文が掲載されました。

7月26日掲載\_ファイナンシャル・アドバイザー協会主催 遠藤元金融庁長官登壇による『第5回セミナー』(9月9日(木)午後2時開始)のご案内

7月 8日掲載\_7月27日(火)に、協会主催の「第4回セミナー」を開催致します。

### 【編集後記】

本7月号では、株式会社アイ・パートナーズフィナンシャルの田中社長から「マザーズ上場で IFA業界発展のきっかけに」と題してご投稿をいただきました。また、コムジェスト・アセットマネジメント株式会社の高橋社長から半藤一利著作『日本型リーダーはなぜ失敗するのか』をご紹介いただきました。そして協会の尾口理事から「認知度向上委員会の活動について」報告がありました。

暑さ厳しき折柄、皆様のご健康とご健闘をお祈り申し上げます。

(事務局 入木雅和)