

日本におけるIFAビジネス

～アドバイザーとプラットフォーマーにとって儲かるビジネスなのか～

2020年12月9日



IFAの大半は中小規模事業者であり、中長期的な事業継続性や成長性が乏しいように見受けられる一方、大手金融機関より顧客本位であるという有意差を確認できない → IFAは誰にどのようなサービスを提供する主体であるべきなのか、顧客本位と事業モデルの持続性・成長性は両立可能か？

第4章「日本のIFA」の概要

1. 我が国金融業界におけるIFAの位置づけ

- ① 日本版IFAの一般的定義
- ② 金融商品取引法等におけるIFA（金融商品仲介業者）
- ③ IFA（金融商品仲介業者）の属性・営業要件
- ④ 個々のアドバイザー（外務員）の登録要件
- ⑤ 金融商品取引業者等との「所属」関係
- ⑥ IFA（金融商品仲介業者）に課せられる行為規制
- ⑦ 業界団体等による自主規制

2. 我が国IFA業界の概観

- ① 多様な資産運用アドバイスの担い手とIFA
- ② IFA業界の成立ちと現在の業界規模
- ③ IFAの営業状況
- ④ その他関係プレイヤーの状況

3. IFAのサービス内容と経営実態

- ① 事業規模
- ② 事業成長性
- ③ 顧客属性
- ④ 収益構造（他業態との兼業）
- ⑤ 提供商品・サービス
- ⑥ 営業戦略
- ⑦ 組織・人員体制
- ⑧ 委託金融商品取引業者等との関係

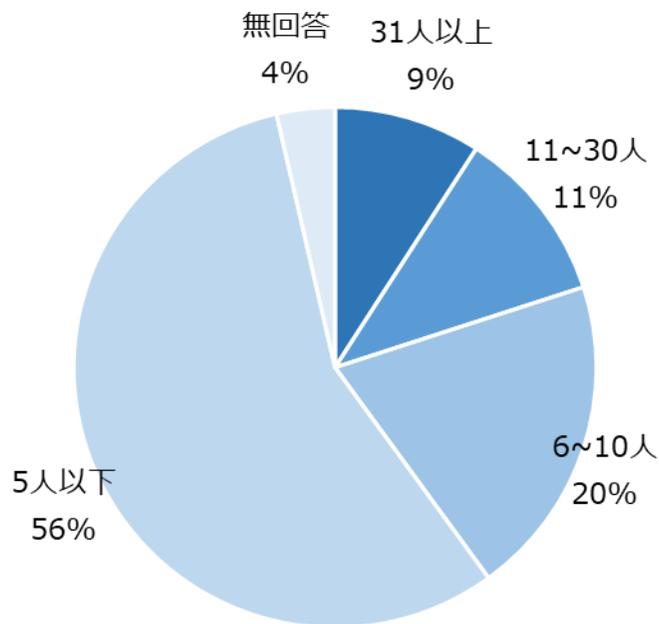
4. 昨今の業界動向と今後の課題

- ① 資産運用アドバイスに対する期待
- ② 加速するIFA事業への参入の動き
- ③ 金融サービス仲介制度の新設
- ④ IFA業界が成長するために克服すべき課題

IFAのサービス内容と経営実態 (1/3)

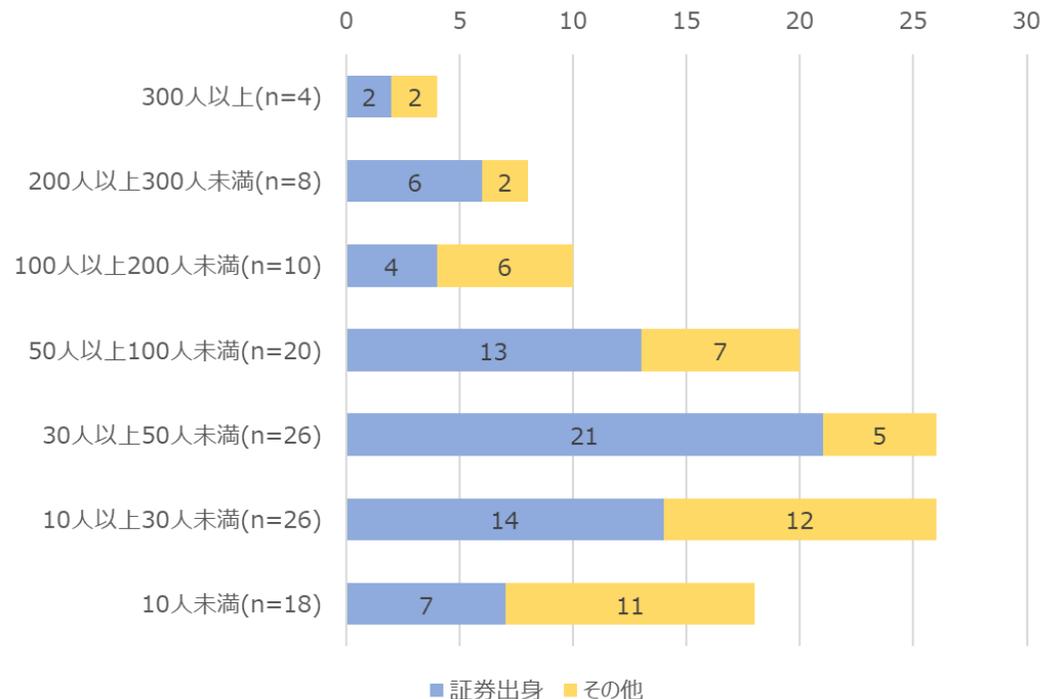
平均的なIFA法人事業者の事業規模は、所属外務員が約10名、顧客口座数は約300口座、預かり資産残高は約30億円と推計（小規模法人や個人事業者まで含めるとより小規模となる可能性） / 組織としての事業継続性に困難があるIFA事業者も少なくないのが現状と推察される

IFA法人事業者の登録外務員数



(注) IFA法人事業者55社から回答を得た調査（2019年6-7月実施）
(出所) 株式会社想研「金融商品仲介業務に関するアンケート2019」

IFA法人事業者の事業規模（顧客数）

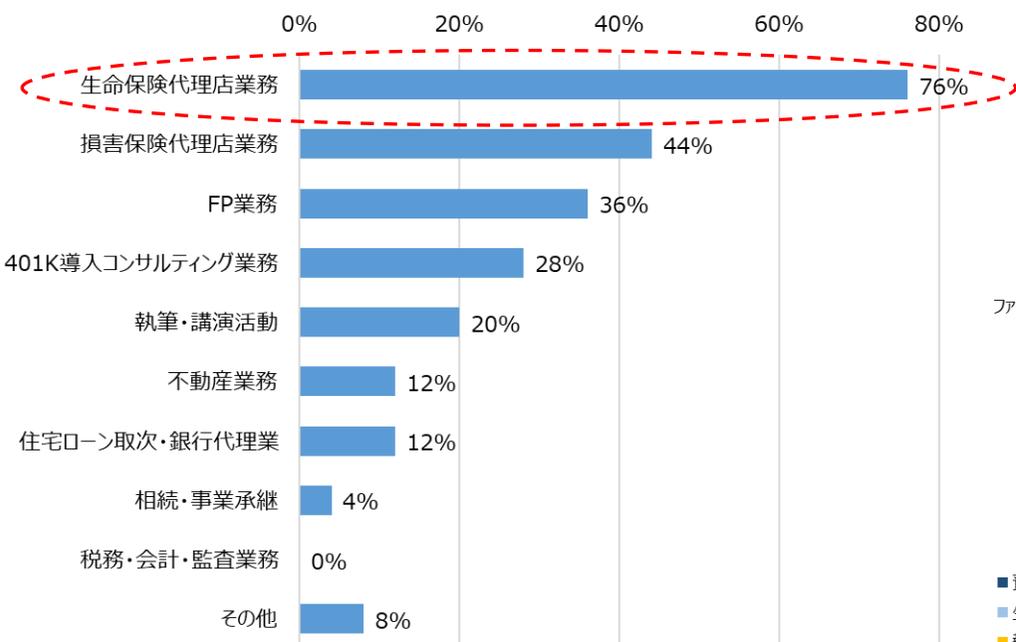


(注) IFA法人事業者の所属外務員112人から回答（2019年7月実施）
(出所) QUICK資産運用研究所「IFAニーズ調査」

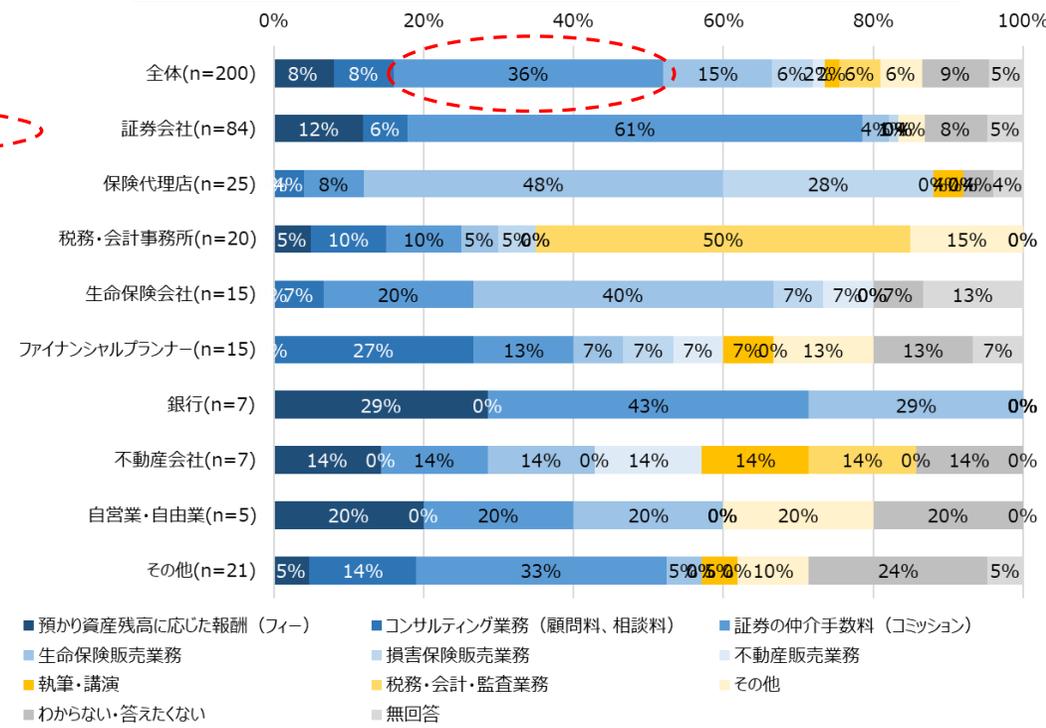
IFAのサービス内容と経営実態 (2/3)

多くのIFA法人事業者が生命保険代理店業務等の他業務を営んでおり、金融商品仲介業務からの手数料収入のみでは事業継続が困難であることが推察される一方、金融商品仲介業務からの手数料収入についても、その殆どが売買委託手数料（コミッション）であるという状況

IFA事業者の兼業状況



IFA事業者の収益構造



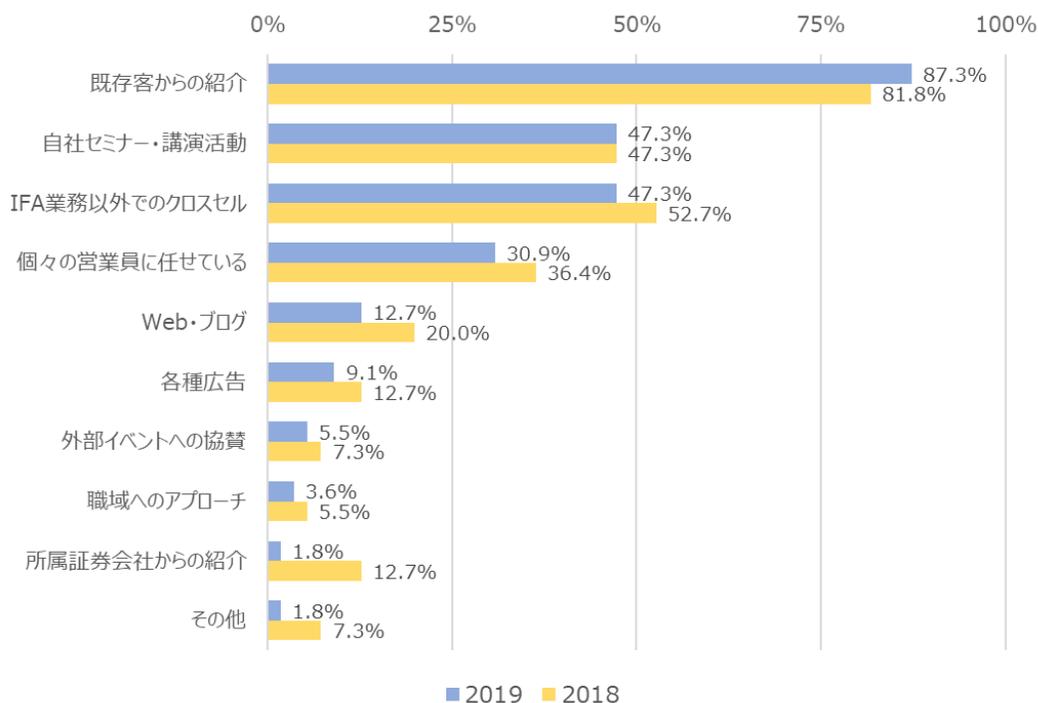
(注) IFA法人事業者55社から回答を得た調査 (2019年6-7月実施)
(出所) 株式会社想研「金融商品仲介業務に関するアンケート2019」

(注) IFA業務に従事している200人に対する調査 (2018年9月実施)
(出所) QUICK資産運用研究所「IFA実態調査」

IFAのサービス内容と経営実態 (3/3)

金融商品仲介業務からの手数料収入の殆どが売買委託手数料（コミッション）に大きく依存しているため、事業継続のためには新規顧客開拓（又は既存顧客に対する高頻度売買提案）を続ける必要があり、正社員中心の組織づくりも困難である等のデメリットにつながると思料

IFA事業者の新規顧客開拓方法



IFA事業者の所属外務員状況

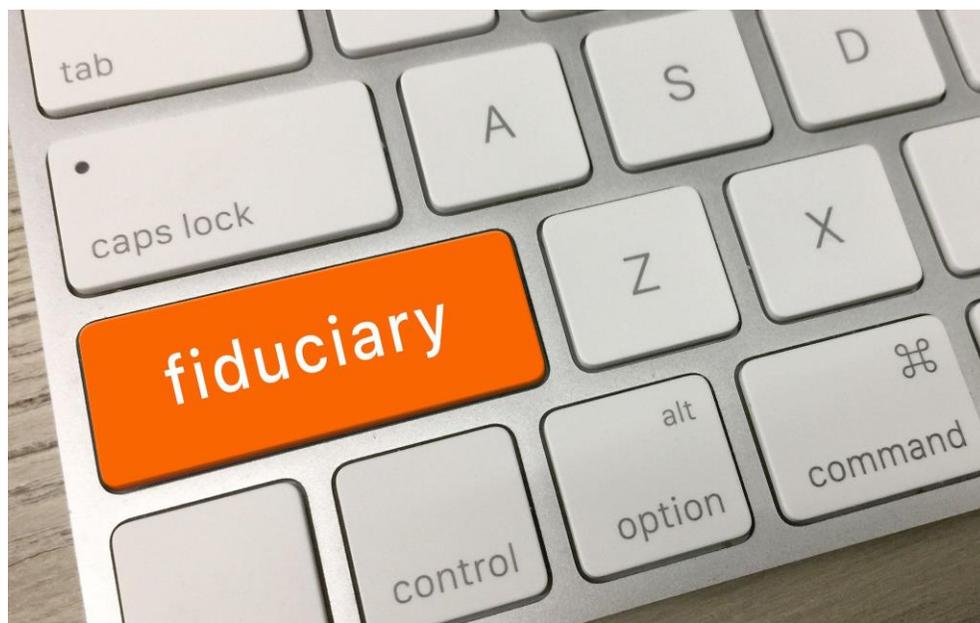
項目	合計	割合
所属外務員との契約形態		
正社員（固定給）	4社	40.0%
業務委託社員（歩合給）	3社	30.0%
正社員・業務委託混在	3社	30.0%
契約形態別外務員数		
正社員（固定給）	110人	30.1%
業務委託社員（歩合給）	255人	69.9%

(注) IFA法人事業者55社から回答を得た調査（2018・19年6-7月実施）
(出所) 株式会社想研「金融商品仲介業務に関するアンケート2018・19」

(出所) 金融庁・金融審議会「市場ワーキング・グループ」(第22回) 資料

残高比例手数料（フィー）体系のみが顧客本位の業務運営に資するわけではないものの、売買委託手数料（コミッション）依存の事業モデルは中長期的に安定かつ持続可能性が高いと言い難く、正社員中心の組織づくりが困難であるため、大きな事業成長のための選択肢を増やしていく

手数料体系に関する論点①

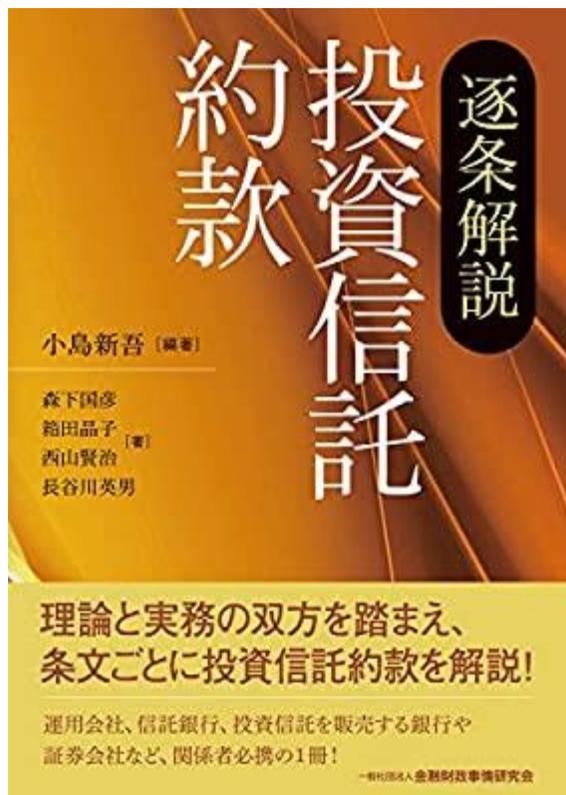


手数料体系に関する論点②



残高比例報酬（フィー）を得る手段としては投資信託販売があるが、IFAが提供する付加価値を内包する柔軟性に欠けることに加え、今後その水準は低減していくことが予想される / 一方、付加価値の内包や報酬設計に柔軟性ある投資顧問サービスを手掛けるのはIFA事業者単独では困難

投資信託 vs 投資顧問（一任）



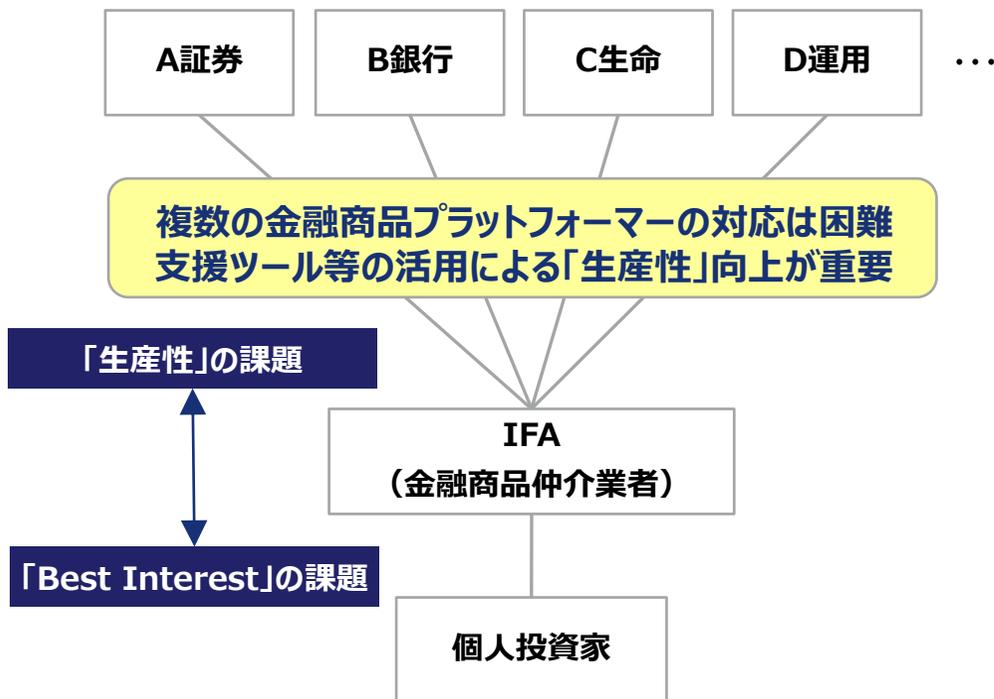
投資顧問サービスを行なうための要件

	投資運用業	投資助言・代理業
組織要件	取締役会設置	—
財産要件	資本金50百万円 純資産50百万円	供託金5百万円
人的構成要件	独立したコンプライアンス部門の設置 / 十分な知識及び経験を有するコンプライアンス担当者の確保	知識及び経験を有するコンプライアンス担当者の確保

IFA事業者の経営課題 (3/3)

投資顧問サービスを手掛ける金商プラットフォームが出てきたり、金融サービス仲介制度によって銀行代理業の兼業が容易になること等で、マルチプラットフォーム提携が進む流れを予想 / IFA事業者内でも担当チーム制等が進むことも予想されるなか、システムソリューション等の活用が重要な経営課題に

Best Interestと生産性の両立が課題



チーム制の導入による生産性向上も重要



IFA事業者に投資顧問サービス機能やシステムソリューション等を提供することが期待される金商プラットフォームやその他ソリューションプロバイダーにとって、各種開発投資コストが大きく先行せざるを得ないものの、既存IFA事業者のみでは市場規模が小さく、投資コストの回収が見込めないという悩み

ソリューション開発投資に係る費用負担



IFA向けソリューション市場の小ささ



今後のIFA業界の展開可能性

IFA事業者と金商プラットフォーマー等の双方が継続性・成長性を期待できる事業を構築するためには、① IFAならではの顧客本位の高付加価値サービスと安定的な収益モデルを確立するとともに、②それらを業界全体でシェアする厚みのあるビジネスエコシステムを育むことが必須

IFA事業者ならではの付加価値提供



安定的フィー収入をシェアするエコシステム

