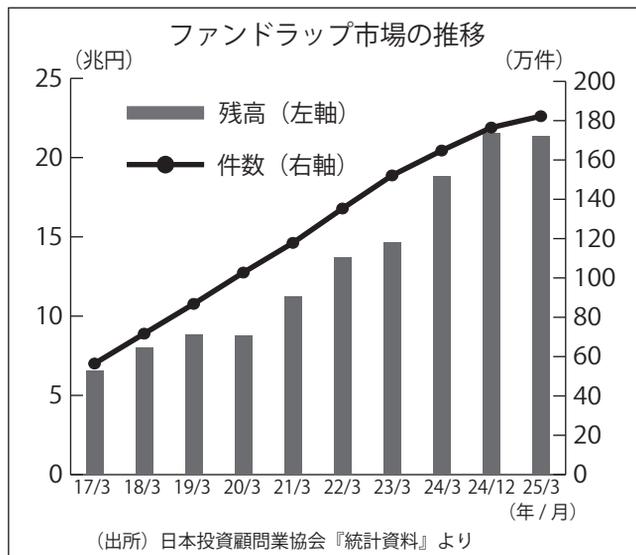


## 最新のファンドラップ市場

ファンドラップ市場は、2025年3月に契約残高21.3兆円、契約件数182万件を超え、順調に拡大している。この8年間で契約残高・件数ともに3倍となった。24年10月には岡三証券がファンドラップ事業を開始。その結果、国内におけるラップ事業者数は26社となった。また、ファンドラップを媒介もしくは代理で取り扱う販売会社も増加した。地域銀行では、16年に西日本シティ銀行を皮切りに、現在46行が取り扱う。さらに、大和証券と提携する形で、22年にゆうちょ銀行や一部の信金も取り扱いを開始した。このように拡大を続けるファンドラップ市場であるが、陰りも見え始めている。ファンドラップ市場の伸び率は、18年以降、件数・残高ともに鈍化している。また、トランプ関税による相場下落から、24年12月から25年3月の契約残高は減少に転じた。全26社のうち、件数は増えたが、残高を減らしたラップ事業者は13社、件数も残高も減らした事業者は3社、どちらも増やした事業者は10社となっており二極化している。

ファンドラップは、主に富裕層の「お任せしたい」という顧客ニーズに応える資産管理サービスである。顧客のリスク許容度を踏まえ、最適といえるポートフォリオを組成し、その維持（リバランス）を一任契約の中で行うものだ。これまでポートフォリオ重視のファンドラップが市場を席卷するなか、顧客層の多様化、ロボアドバイザーの普及、新NISAの開始などを背景に、契約の小口化、AIを駆使したポートフォリオ技術の進展、相続やNISA対応などの付帯機能の充実が進められている。その後、ゴールベースアプローチによる資産管理手法の広がりを受け、従来のポートフォリオを提供するファンドラップから、ゴール達成に必要な資



産運用プランの設計とカスタマイズを主軸とするプラン・プロセス重視型の投資一任サービスが登場。プラン・プロセス重視型では、ポートフォリオは、「プランの部品」として位置づけ、積み立て、引き出し、達成確率などの指標をもとに資産運用プランを最適であり続けるための伴走付加価値を提供する。

ファンドラップ市場はますます成長していくことが予想される。投資一任契約の対価と手数料を明確に位置付けるためにも、それぞれが投資一任契約のサービス性の向上、付加価値の多様化に努めていこう。また、ラップ事業者が自らの販売チャネルのみで提供する形から、プラットフォーマーとして外部販売チャネルに広げていく動きが増えていく。会社規模を問わず、プラットフォーマー間が切磋琢磨して、販売金融機関にどのようなサポート支援が出来るか、その量と質が今後のファンドラップ市場の成長に大きな影響を与えることは間違いない。

日本資産運用基盤

事業本部執行役員 直井 光太郎