クローズアップ

IFAを通じた有価証券仲介業開始

いちよし証券　武樋 政司取締役会長に聞く

売れる商品でも売らない信念

いちよし証券は、昨年1月「いちよしIFA株式会社」（IFAK）を100％子会社として設立しIFAを通じた有価証券の仲介業を開始した。証券会社の子会社が仲介業を行うのは初めてのケースである。IFA（独立系ファイナンシャル・アドバイザー）とは、資産運用のアドバイスを行う専門家として、証券会社や銀行などと業務委託契約を結び株式、債券や投資信託などの売買の仲介を行う外務員だ。今年11月の「金融商品の販売等に関する法律」の施行を受け、保険業界からも注目されるいちよし証券のIFA事業について、武樋政司取締役会長に話を聞いた。

「ストック型ビジネスモデル」への転換

顧客本位経営、預かり資産5倍へ

――まず、日本の金融資産の現状についてお聞かせください。

武樋　日米の個人金融資産を比較すると、別表のように預貯金と有価証券（株式、投信、債券など）の構成割合が逆転していて、日本の個人金融資産は預貯金に偏重し過ぎていて有価証券が極端に少ないのです。ちなみに保険は日本、米国ともに30％前後であり日本でも既に米国並みの保有比率です。この預貯金偏重を解消するためわが国は20数年前の日本版ビックバン以来、国策として「貯蓄から投資へ」を目指してきましたがこの間ほとんど進展していませんでした。

しかし、ここ数年来は、「低金利の長期化」「100年人生の到来」「NISAの浸透」などにより個人金融資産運用の見直しが進んできました。さらに、昨年発生したコロナ禍が資産運用の見直しをより促進し「預貯金から有価証券へ」と金融資産がシフトする時代がいよいよ来たと予見できます。

――そのような現状におけるいちよし証券の取り組みについてお聞かせください。

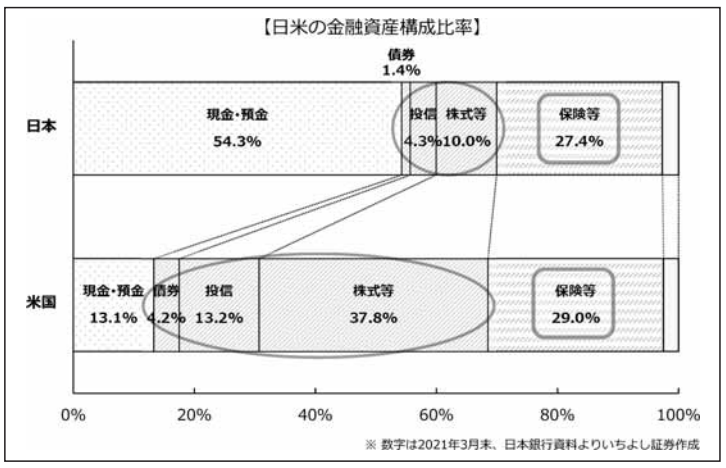
武樋　20数年前の証券界始まって以来の大変革である日本版ビックバンを迎えるにあたり、当時大阪の地場証券だった弊社は売買手数料中心の「フロー型ビジネスモデル」からお客様本位の「ストック型ビジネスモデル」へビジネスモデルを転換しなければ生き残れないと決意して赤字決算になってもやり抜くと腹をくくり改革を断行しました。

まず経営の最重要指標を預り資産にして業績評価も「預り資産」にシフトしました。また、売買手数料中心から対面相談機能を強化するため業界で初めて株価ボードを店頭から撤去しました。当初、お客様からも社員からも猛反対されました。しかし、社員が良くお客様を説得してくれ、次第に定着しました。その後2年くらいで大手証券はじめほとんどの証券会社が株価ボードを店頭から撤去しました。

また、どんなに流行して売れている商品でもお客様のためにならないような商品や説明できないような商品（例えば仕組債など）は販売しないという7つのいちよし基準を作り「売れる商品でも売らない信念」という標語にし、20年間実行してきました。その結果、2000年の預り資産約4000億円が2008年には約5倍の2兆円の大台に乗り大阪の地場証券から中堅証券のトップクラスの規模になりました。

その後、預り資産の伸びが停滞していることやお客様本位の「ストック型ビジネスモデル」をより本格的に推進するために2年前から再度、赤字決算覚悟で20年ぶりの改革の断行に挑戦しています。この改革は経営トップと経営陣の抜本的な若返りをはじめとして地区営業本部を廃止、支店自主経営、店舗政策、人事・評価制度、「働きやすいやりがいのある職場づくり」など経営のあらゆる分野に及んでいます。

「売れる商品でも売らない信念」に加えてお客様のためになすべきこととして「お客様独自のオーダーを仕上げる信念」という標語を作りました。具体的にはサーフェスを使いお客様のニーズや人生計画をヒアリングし、ポートフォリオを提案するゴールベースアプローチ・アドバイスを目指しています。また、新会社「IFAK」設立も販売チャネルの多様化という観点での改革の断行の一環です。想定通り1年半は赤字決算になりましたが半年前から業績も黒字化してようやく改革の断行の芽が出てきて、本格的スタートの土台が整ってきたところです。



――証券業界がフロー型ビジネスモデルの回転売買からなかなか脱却できないのは。

武樋　ビジネスモデルの転換は口で言うのは簡単ですが、実行には痛みが伴います。赤字決算になってもやり続ける覚悟がないとできません。また、そこまでやらなくても目先の利益中心でもまだまだ何年間も持ちます。このような環境の中で目先の収益を捨て赤字決算が続いてもビジネスモデルの転換をやりきると腹を据え覚悟し実行することが難しいからではないでしょうか。

――赤字覚悟の辛抱経営で御社だけが改革を実行できたのは。

武樋　弊社も現在まだまだ改革途上なので大きなことは言えませんがあえて言いますと、まず、経営が赤字決算になってもやり抜くという覚悟を決断したことであり、この決断を社員と共有できたことでしょうか。

また、これまで幾度となく仕組債ブームがきたときも弊社は一貫して取り扱いませんでしたが、その間、社員が赤字の苦しい中でも仕組債をやらずに成果を出してくれたことです。これが結果的にお客様のためになり、お客様目線がいちよし証券のDNA・企業文化となってきているのでしょうか。

成長余地大きいIFA事業

GNDに挑戦する会社

――なぜIFAKを設立したのですか

武樋　第一に冒頭で話した通り、国策である「貯蓄から投資へ」がいよいよ時代の流れになってきて、個人の有価証券運用に対するニーズが増してくると予見されるからです。

第二に会社と雇用関係になく独立しているためお客様本位がやりやすいIFAの潜在マーケットが日本において今後非常に大きくなると判断したからです。ちなみに米国ではIFAが約12万人（全アドバイザーの36％）いて個人の金融資産の30％をアドバイスしていますが、日本はまだわずか約4000人（全外務員の5％）で、今後、大きく発展することが予見されます。

第三にIFAの法的な整備が整い、またIFAの協会ができるなど環境が整ってきたからです。

なお、IFAKのHPトップページで「いちよし証券・IFAKからIFAの皆さまへ」というメッセージを掲載していますのでぜひご覧ください。

――IFAで証券を販売するビジネスの魅力について。

武樋　お客様の人生設計や様々な将来の計画などをお聞きし、金融資産運用のアドバイスをするビジネスですから、お客様の生活・人生に関わる度合いが非常に強く、お客様との信頼関係が最も大切になる大変やりがいがある仕事です。

すぐ簡単にできる仕事ではありませんが、特殊な能力が必要なわけでもありません。当社のクレドの行動指針「感謝・誠実・勇気・迅速・継続」を愚直に行う人なら誰でも立派なアドバイザーになれます。

欧米では「人生で医師、弁護士、ファイナンシャル・アドバイザーの3人の友人を持てば幸せな人生を送れる」と言われています。私は日本においてもファイナンシャル・アドバイザーが欧米のように言われるときが将来必ず来ると信じています。

――最後に読者に向けてメッセージを。

武樋　証券業界は現在日本版ビックバンから続いている構造変革期の真っただ中で苦労しています。一方、生保業界の皆さまも構造変革期を迎えていると仄聞しています。

お互いにキーワードは共通で「貯蓄から投資（資産形成）へ」「お客様本位（FD）」です。

冒頭申し上げた通り、預貯金が徐々に有価証券にシフトし始める時代の幕開けがきたと想定して、証券仲介業「いちよしIFA株式会社」を設立しました。

私共が取り組んでいるお客様目線の「ストック型ビジネスモデル」にご賛同いただける生保代理業の方々とご一緒に同志としてお客様と長続きするウィン・ウィンの関係を作りたいと心から思っています。

もともと米国では生保代理業は証券業との親和性が高く、現在の米国における個人金融資産運用アドバイス業が繁栄するベースを担ってきました。

かつて、生保業界はGNP（義理と人情とプレゼント）の世界と言われたそうで、私もそのお世話になりました。証券業界もGNN（義理と人情と浪花節）の世界と言われていました。

現在、当社はGND（義理と人情とデジタル）というアナログとデジタルのハイブリットに挑戦しています。皆さまとの良き出会いを楽しみにしています。

――どうもありがとうございました。

◇　◇

なお、いちよし証券のIFAの詳細が知りたい方やお問い合わせ先は次のとおり。

▽会社名：いちよしIFA株式会社

▽ホームページQRコード：

▽お問合せ先：03-4346-4643