

金融財政

ビジネス

Business

時事通信社

昭和23年7月8日 第3種郵便物認可
毎週2回 月・木曜日発行(但し祝日を除く)
購読料金 税抜月額 5,300円

104-8178 東京都中央区銀座5-15-8
©時事通信社2015

2015年(平成27年)
5月11日[月]
第10492号

時事トップ・コンフィデンシャル+

Contents 5.11

.corner	.page	.title	.writer
巻頭言	3	東京オリンピックまでの5年 証券保管振替機構 顧問 竹内克伸	
連載	4	【日本再生への道⑤】 地方の法人課税依存を是正せよ 住民・自治体の当事者意識を高める改革を 日本総合研究所 調査部 研究員 立岡健二郎	
column 照一隅	8	AIIBが突き付けた課題 毅行者	
潜望鏡	9	「トリプルボトムライン」 サステイナビジョン代表取締役 下田屋 毅	
インタビュー	10	【投信ナウ②】 NISA稼働率、7割超 PWM日本証券の吉田社長に聞く	
一天四海／一点視界	12	脱ドル体制・AIIB構想 中国の挑戦と野望の虚実	
解説	14	迫る「大学改革」と簿記・会計教育への期待 文科省の「専門職大学」構想 神奈川大学名誉教授 田中 弘	
column 藤原作弥のカラム・コラム	18	「ドクター・ハック」	
内閣府月例経済報告(4月)	19	景気判断据え置き 「緩やかな回復」	
インタビュー	20	地元貸出金残高を1兆0900億円に 三重銀の渡辺頭取に聞く	

NISA稼働率、7割超

聞き手
鎗水圭介
金融市場部

登山に例えれば「シエルパ」

—事業の現状は

PWM日本証券（本社東京）は、金融機関に所属しない独立系ファイナンシャル・アドバイザー（IFA）と提携し、個人投資家がプロの助言を受けながら投資信託を購入できるユニークなサービスを展開している。投資教育にも力を入れており、その効果で少額投資非課税制度（NISA）口座の稼働率は7割を超えている。4月1日付で新社長に就任した吉田稔氏に、事業の現状や抱負を聞いた。



銀行や証券会社で投信を購入するのはなく、金融機関に所属しないプロの助言者であるIFAと一緒にライフプランを立て、生涯の資金ニーズを確認した上で、株式や債券に資産配分したポートフォリオ（運用計画）を組み、投信を購入している。当社はこうした運用スタイルを日本に普及させようと、1999年に設立された。IFAを育成し、

投信販売のプラットフォームを提供している。17年目を迎えたが、提携するIFAは全国で約400人に広がり、口座数は約2万1000件、預かり資産は約1200億円に迫っている。マーケット環境は追い風で、IFAのカウンセリングを必要とする個人投資家の裾野は広が

っている。今後、この4倍、5倍という水準を目指して事業拡大したい。

当社のほかにもIFAビジネスを展開する動きはあるが、手間がかかって採算が合わないとして撤退していったところもある。私たちが契約しているIFAは、地域に密着しながら、保険代理店や公認会計士、税理士、不動産コンサルタント、社会保険労務士などを兼業している人が多い。彼らはIFAビジネスを提供することで、サービスの幅を広げて付加価値を高めるとともに、事業全体として採算を確保している。

—IFAビジネスの考え方は

吉田社長 「全てを顧客である個人投資家のために」という哲学の下、誠実性（Honesty）、独立性（Independence）、長期投資（Long Term Investment）の頭文字である「HIL」を旗印にサービスを提供している。顧客の目線に立つて一番良い商品を紹介するには、金融機

関から「独立性」を保つことが欠かせない。その上で、短期売買ではなく「時間を味方に付ける」ことができる「長期投資」を個人投資家とともに実践している。

規制緩和やITの普及で誰でもどこでも短期のダイリリングができるようになった。ただ、長期投資と短期のダイリリングではその本質がまったく違う。ライフプランに合わせた資産形成を目指すのであれば、長期投資を実践しないと成功しない。

—カウンセリングの意義は

吉田社長 投信販売に当たっては、カウンセリングを通して顧客の資産状況や運用に対する考え方を確認し、結婚や出産、子どもの進学、退職などのイベントを織り込んだライフプランを作成し、将来にわたる資金ニーズを把握しておくことが重要だ。

私は、資産運用を「山登り」に例えて説明している。東京郊外の高尾山に登りたいという人もいれば、世界一のエベレストに挑戦したい人もいます。「なぜ、そこに行きたいのか」「行く必要があるのか」「資金面、体方面、経験面でそこに行く準備はできるのか」、人によって事情は違う。

山岳案内人は「この人は安全に目

的に着けるのか」を考えて、「行った方がいいのか、止めた方がいいのか」「ほかの山を紹介した方がいいのか」など、適切なアドバイスを提供することが重要になる。力量が伴わないのにエベレストに挑戦すれば、高いコストを払った上に遭難する恐れがあることは言うまでもない。資産運用に話を戻すと、高齢者が高いリスクを取る必要はないし、お金を上手に使うて人生をエンジョイした方がいい。若い世代はこれから資産形成に取り組むのだが、「手元資金がある人となない人」「資産運用の経験がある人となない人」では購入すべき商品が違ってくる。目標を確認して各人に合った地図を作ることが、コンサルテーションの第一歩だ。次に重要なのは、「投資家自身がその地図を使って山に登るのだ」という覚悟を持つてもらうことだ。I F Aは、アドバイスやサポートを提供するが、投資家自身がきちんと勉強して、目的地に到達する意志がないと実現できない。「言われるままにすればいい」と誤解して、「投信を買ったまま」にしてはいけない。だから、このビジネスで重要なのは、一にも二にも「投資教育」だ。

正しい知識を身に付けてもらい、運用計画を自分自身で理解し、評価できるようにすることが大切だ。

そうした基盤の上に立って、I F Aは誠意を持って地図を書き、登山に例えれば「シエルパ」になって、登山者に危険な箇所を教えたり、疲れているようであれば休憩を勧めたりして、二人三脚で目的地まで歩んでいく。

——投資教育の成果は

吉田社長 当社の投信残高に対する年間の解約率は約12%と低い。業界平均は30%~40%と言われており、3分の1程度だ。顧客自身が資産運用の目標を明確に持っているの、目標に向かってきちんと進んでいるのであれば、短期売買をして不要な手数料を払うことはないからだ。

また、N I S A口座の稼働率は75%程度と業界平均(※)を上回っている。投資教育に力を入れてきたため、真剣に投資に向き合っている人が多いためだと思う。

N I S A口座開設者を年齢別に見ると「30代まで」が34%、「40代」が35%、「50代」が19%を占めている。毎月一定額の投信を継続して購入する「投信積み立て」は、手元に大き

な資産を持たなくともすぐに始められる上、投資タイミングのリスク分散もできるので、若年者の資産形成に有効な投資手法だ。N I S A口座開設者で、積み立て契約がある顧客は6割強を占めている。

資産運用は「空気のよくなるもの」

——資産運用の必要性は

吉田社長 この30年間で社会の構造が大きく変わった。国民にとって資産運用に関わることは避けて通れない。「空気のようなもの」と思うぐらいに、自然体で関わってほしい。呼吸を止めることができないように、継続して取り組むことが必要だ。

昔は、公的年金の心配をする必要はなく、企業年金もしつかりしていた。定年退職後も働くことが可能で、大きな企業であれば子会社などの仕事を紹介してもらえたが、現在ではこうしたものが崩れてしまった。

「何歳まで働けるか分からない」「年金をいつから、いくらもらえるか分からない」という中で、若いうちから20年、30年先のことを考え、それに備える重要性は増している。義務教育の中で「お金の大切さ」を学ぶ機会が必要だと思う。また、企

業は新入社員に対して、「20代前半から資産運用に取り組む必要性」を教育すべきだ。

——資産運用で留意すべき点は

吉田社長 自分がどれだけのリスクを取れるのかを把握し、運用の目標を明確にしておくことが大切だ。目標があいまいなまま資産運用をすると、ふらついてしまう。マーケットの状況によつては、資産が目減りしてしまうこともあるが、「怖い」と思つて電車を降りてしまうと終着駅に着けない。

投資に当たつては、資産の価値を「円ベース」で考えることが重要だ。海外へ投資することは地域分散の観点からも大切なことだが、投資する株・債券といった現資産のリスクだけでなく、為替リスクを被ることになる。ただ、為替リスクを見ていない個人投資家が多いように思う。運用会社や販売会社の関係者は、為替の影響を含めてファンドの内容を分かりやすく説明できるように工夫することが大切だと思う。

(※) 日本証券業協会の調査によると、昨年12月末の証券会社全体のN I S A口座の稼働率は、約45%だった。