

顧問先から寄せられた「この金融商品どう思いますか?」と云う相談に応える

顧問先の資産運用支援を
会計事務所の付加価値サービスに昇華させる株式会社Fan

株式会社 Fan 代表取締役 尾口紘一
取締役 営業管理部長 公認会計士・税理士 平尾和也

株式会社 Fan (富山県富山市) は、大手ネット証券と提携する「IFA (独立系投資アドバイザー)」事業を主軸とする企業である。全国7拠点で資産運用の相談専門店「投資信託相談プラザ」を展開し、顧客からの投資の相談に応じている。同社はネット証券の普及と歩調を合わせるように成長し、現在は仲介口座数約6万件、仲介資産残高約4600億円という実績を上げている。また、近年では会計事務所との提携を積極的に進めしており、所長税理士をサポートする形で、顧問先の資産運用の相談に対応している。本稿では、Fan 代表取締役の尾口紘一氏 (写真左) と、取締役経営管理部長で公認会計士・税理士の平尾和也氏 (同右) に、同社の「IFA」事業の概要と、わが国における資産運用の現状、そして会計事務所による資産運用支援の可能性について伺った。(取材・工面羊台、撮影・古澤泰) (写真は投資信託相談プラザ東京支店の前に立つ平尾和也氏と尾口紘一氏)

信託相談ノアサ東京店の前で撮影に応じる尾口氏と平尾氏

—会計事務所の先生方は顧問先
取材では、株式会社Fanの尾口紘
用について相談を受けることもあります
が、会計事務所の専門領域ではない
ため、簡単には対応できないと
いう問題があります。そこで今回の
ネット証券と提携する
IFAの先駆者

用について相談を受けることもあります、会計事務所の専門領域ではないため、簡単には対応できないという問題があります。そこで今回の取材では、株式会社ファンの尾口紘一代表と平尾和也取締役に、資産運用の専門家の見地から、この問題についてお話を伺いたいと思います。

Fanは、IFA（独立系投資アドバイザー）事業を主軸とする企業で、会計事務所と提携して顧問先の資産運用の支援をしています。まずは尾口代表に、ご経歴やFanの概要について伺います。

尾口 私は2005年に新卒で大手証券会社に入社し、FA（投資アドバイザー）職を選びました。総合職は転勤しながらキャリアを積みますが、FA職は生涯同じ拠点でお客様との関係を築いていく働き方です。お客様を長期的にサポートできるところに魅力を感じ、地元の富山で働き始めました。最初の3～4年は順調でしたが、2008年にリーマン

A photograph of two men in business attire standing in a hallway. The man on the left is wearing a dark blue suit with a subtle texture, a white shirt, and a patterned tie. He has his arms crossed and is smiling. The man on the right is wearing a dark blue pinstripe suit, a white shirt, and a solid blue tie. He is also smiling and has his hands clasped in front of him. The background is blurred, showing the interior of a building with warm lighting.

東京の大手町にある資産運用の相談専門店「投資信託相談プラザ」東京店の様子。同様の店舗は全国に17カ所ある。投資信託相談プラザでは、投資信託をはじめとした金融商品の選び方や見直し方をIFAに無料で相談できる。FanのIFAは単純に商品を紹介するのではなく、顧客の現状分析とライフプランニングを行い、長期的視点で投資法や商品を提案する。

投資信託相談プラザ

TOUSHIN SOUDAN PLAZA fan

図1 FanのIFA事業のビジネスモデル (同社資料より引用)



ショックが起きると、自分が開拓したお客様のほぼ全員に損をさせてしまいました。自分の仕事とは何なのかと悩むほど、苦しい経験でした。そんななか、積立投資を強く勧めているファイナンシャルプランナーの方に出会いました。今でこそNISAなどが普及し、積立の効果は知られていますが、当時の大手証券会社には積立という発想自体がありませんでした。毎月数億円といった巨額の販売ノルマがあつたため、積立では到底ノルマを達成できなかつたからです。

しかし、リーマンショック時に積立をしていた方々は回復が早く、一括投資の方とは明らかに違う結果となりました。IFAの本来の役割は、このような投資法もあることをお客様にお伝えすることではないかと思いましたが、ノルマに縛られる大手証券会社の制度下では叶えられないことでした。

そんな折、大手ネット証券会社が

ト証券名社の口座数を合計しても

230万件程度で、「ネットにお金を預けるのは不安」といわれていた時代です。それでも、商品数や価格面でネット証券のほうが明らかに有利だったことで、これから普及が進むことが予想できました。

担当者がいないため、利用者には投資の相談相手がいません。そこを補完するサービスこそがIFAであり、大きな可能性があると考えました。そこで、大手ネット証券と提携してIFA業務を行うFanを、2008年12月に地元富山で創業しました。

創業当初はIFAという言葉自体

がまだ一般的ではなく、お客様の獲

得に苦労しましたが、ネット証券の

普及とともにIFAの知名度も高ま

り、Fanも成長していきました。

平尾取締役のご経歴をお聞か

せください。平尾取締役は税理士・

公認会計士の先生だそうですね。

平尾 はい。私は会計士・税理士と

して、大手会計事務所グループで上

場支援などの業務に携わっていました。そのようななか、今から2年ほ

ど前にFanがIPOを視野に入れ

た動きを本格化させました。IPO

のためにはこの分野に強い人材が必

要だということで、私に声がかかり

ました。

現在はIPO対応はもちろん、会

計士・税理士という資格を生かし、

士業連携にも取り組んでいます。

従業員数は110名で、拠点は全

国に17拠点あります。各拠点では、

相談専門店「投資信託相談プラザ」

を展開しています。大手ネット証券と提携し、さまざまな選択肢から、お客様一人ひとりに寄り添った資産運用プランを提案しています。継続的なサービスを含め、相談料などは一切頂いていません。

相談料を受け取らずに顧客の

お聞かせください。

— Fanの体制と実績についてお聞かせください。

尾口 Fanは創業から17年が経ち、まだ一般的ではなく、お客様の獲得に苦労しましたが、ネット証券の普及とともにIFAの知名度も高まり、Fanも成長していきました。

— Fanの体制と実績についてお聞かせください。

尾口 当社のIFA事業では、お客様が証券会社に支払う手数料の一部を、証券会社から報酬として受け取っています(図1)。

— 無料で相談できるのは顧客に

とってありがたいことですが、証

券会社から報酬を受け取ることで、IFAとしての独立性に影響が出ることはありませんか。

尾口 公正中立な立場からお客様に資産運用のアドバイスを行うことはIFAの使命ですから、独立性に影

響代理店、銀行代理業、宅地建物取引業)を全て保有し、資産運用だけでなく、生命保険、損害保険、不動産、キャリア、通信、住宅ローンなど、

個人と法人を問わず幅広くサービスを展開する金融のプロフェッショナ

ル集団となっています。

従業員数は110名で、拠点は全

国に17拠点あります。各拠点では、

相談専門店「投資信託相談プラザ」

を展開しています。大手ネット証券と提携し、さまざまな選択肢から、お客様一人ひとりに寄り添った資産運用プランを提案しています。継続的なサービスを含め、相談料などは一切頂いていません。

相談に乗っているそうですが、貴社はどこから利益を得ているのですか。

尾口 当社のIFA事業では、お客様が証券会社に支払う手数料の一部を、証券会社から報酬として受け取っています(図1)。

— 無料で相談できるのは顧客に

とってありがたいことですが、証

券会社から報酬を受け取ることで、IFAとしての独立性に影響が出ることはありませんか。

尾口 公正中立な立場からお客様に資産運用のアドバイスを行うことはIFAの使命ですから、独立性に影



尾口紘一代表

始めるケースが多いのです。そして、相場が下がると不安になつてやめてしまします。ライフプランと結びついた運用ではないため、続ける理由を見失いがちなのです。

投資の恩恵を受ける方が一握りと いうわが国の現状を打破するために

は、長期的視点での投資が社会に定着しなければならないと感じています。

顧問先からの資産運用の相談にどう答えるか

—— 貴社は会計事務所と提携し、顧問先の資産運用の支援をしていま す。会計事務所が顧問先の資産運用を支援することについて、どのようにお考えですか。平尾取締役に伺い

—— 一FAが伴走しながらプランニングし、長期的な視点で伴走支援をしていけば、もっと多くの方が短期的状況に左右されずに投資を行えると思います。

投資の恩恵を受ける方が一握りと いうわが国の現状を打破するために

—— 尾口代表の考え方をお聞かせください。

尾口 過去の実態調査などを見ても、税理士の先生方は顧問先の相談相手に選ばれています。相続などで大き

いお金を入ったとき、多くの顧問先がまず税理士の先生に、「このお金をどうしたらよいと思いますか?」と相談しています。これは、先生方がお金の専門家であるという信頼ゆえです。あるいは、金融機関から投資信託やラップ口座などを勧められた際にも、「先生、銀行からこんな商品を勧められたのですが、どう思いますか?」と尋ねられることがあります。

—— 資産運用は税理士の先生方の専門領域ではありませんから、対応が難しい相談だと思います。

尾口 資産運用の相談に対して、顧問先の期待に添える方法を真摯に考えていらっしゃる先生は多い印象です。

そこで私たちは、このような相談が寄せられた先生方をサポートするかたちで、顧問先が受けた提案の内容を分析し、比較検討の材料をご提案しているいます。

金融機関のなかには販売ノルマを設定しているところがあり、ノルマ達成のためにリスクが高すぎる商品を提案している場合もあります。

※ 参考資料：中小企業庁委託「中小企業の経営者の事業判断に関する実態調査」（2011年12月、株式会社野村総合研究所）

響が出ることは絶対にありません。ちなみに当社には、大手証券会社のような担当者の転勤がありません。長期にわたり同じお客様を担当しますから、担当者は自分たちの都合で提案をするようなことはできません。長期的にお客様の伴走支援をしているという点では、会計事務所の先生方の取り組みにも通じるところがあります。

さるにいえば、当社には金融機関の取り組みにも通じるところがあります。2025年11月末時点では、仲介口座数は約6万件、仲介資産残高は約4600億円となりました。—— 仲介資産残高が4600億円というのは大変な額ですね。尾口 仲介資産残高が100億円を超えるまでに8年ほどかかりました

が、その後の約10年で43倍に増えました。しかし、平均投資金額は約3500万円を超えて、今や4人に1人が証券口座を持つ時代になりました。しかし、平均投資金額は約100万円にとどまっています。し

ます。当時は若かったこともあり、目の前の税務の仕事をこなすことしか考えていませんでしたが、今振り返ってみると、顧問先の社長のためにできることはもっとあつたと感じています。社長からお金の相談があつたとき、手元には社長の会社の決算情報がありました。それを踏まえて、税務の枠にとらわれずに社長に寄り添うことができたと感じています。

最近では、そのような立場を生かして、税務の枠を超えた支援に取り組む先生方が増えています。私はよい流れだと思いますし、そのような先生方がもっと増えることが、日本の中小企業にとってよいことだと思います。



平尾和也取締役（公認会計士・税理士）

日経平均5万円超えの恩恵を受ける日本人は少ない

—— 尾口代表は、資産運用の専門

家として、わが国を取り巻く状況をどのように見てていますか。

尾口 わが国では政府が「貯蓄から投資へ」というスローガンを掲げており、NISAなど投資のための仕組みが拡充されてきました。

しかし、私がこの業界に入つてか

ら、日本人の投資行動が大きく変わった実感はありません。2025年11月の時点で日経平均は5万円を超えていますが、その恩恵を実感できている日本人はごくわずかではないでしょうか。

—— 尾口代表は、資産運用の専門

家として、わが国を取り巻く状況を

どうのうに見てていますか。

尾口 一方で、米国では家計金融資産に占める現預金の比率は1%程度にすぎません。米国では給与を受け取つたそのまま投資口座に入れ、現金が必要なときだけ引き出すという感覚が根付いており、日本とはマネー

ー

リテラシーが根本的に異なります。

その結果、2000年と比較して米

国

の家計金融資産が約3・5倍に増

加

したのに対し、日本は約1・5倍

にとどまります。

—— ネット証券の口座数はそれなりに増えているようですが、なぜ投資金額が増えないのでしょうか。

尾口 私たちがIFAとしてお客様の運用相談を受ける際には、まず現状分析をし、将来の人生設計を一緒に立て、そのうえで「ゴールベースの資産運用をご提案します。しかし一般の方は、YouTubeで「この商品がよいらしい」と知ったり、友人に勧められたりして、なんとなく

か

が開設しただけで実際には運用され

ていない、「休眠口座」なのです。

今もなお、日本の家計金融資産の50%以上が現預金に眠っています。

顧問先の「このお金、この商品をどうすればいいですか」という相談に何と答えるべきか、私たちが先生方の分析の壁打ち役にならせていただきます。

資産運用のリスク

— 今、リスクというお話をありました。会計事務所の先生方が最も心配しているのは、資産運用には損失のリスクもある点だと思います。顧問先に損をさせてしまうことを恐れて、資産運用の相談には乗れないと考える先生も多いのではないですか。

尾口 日本では投資というと株や投資信託を連想する方が多いと思いますが、これらは比較的価格変動が大きく、いわゆるリスク資産に分類されます。先生方が懸念されているのは、まさにこのリスク資産を顧問先に勧めてしまってことではないでしょうか。

投資には幅広い選択肢があり、リスク水準は商品によって大きく異なります。最も取り入れやすい商品であるにもかかわらず、存在 자체が十分に知られていないのです。

— しかし現在（2025年11月時

点）、日本国債10年の利回りは約2%、日本国債20年の利回りは約3%あります。これはリスクの低さを考えれば決して小さな利回りではあります。こうした基本的な前提を知らないまま、いきなり株式や投資信託、NISAから始めてしまうことで、リスクを恐れなければならぬ状況に陥っていると思います。

— 私は会計事務所の先生方に、特定の商品を勧めてほしいとは思いません。いまのような高インフレ下で、価値が日減りしていく預貯金だけを保有していく本当に大丈夫なのか。

— 顧問先に損失を与えてしまった経験を持つ方がいらっしゃいます。

その背景には、紹介した商品の多

くが高リスクだったという事情があ

ります。資産運用と一口に言つても、

リスクの低い選択肢もあることを、

改めて知りたいと思います。

— ちなみに、貴社は既に約40社

の会計事務所と提携し、顧問先の資

産運用を支援していると聞いていま

す。会計事務所の顧問先に対しても、

具体的にどのような投資を勧めてい

ます。

法人の場合も考え方は同じですが、

事業のキャッシュフローから無理の

ない範囲での積立投資や保険を検討

します。そのうえで、運転資金とし

ては使われていない余剰現預金が見

えてきたら、そこを債券投資に充て

ります。

— 顧問先から資産運用の相談を

受けたときに、何を考慮してアドバイス

します。

— 会計事務所は長年、保険会社

と提携して顧問先のリスクマネジメント

支援を行ってきました。

先生方のなかには、資産運用支援

を保険業務のような事業の柱にした

いと考える方がいるかもしれません。

ります。例えば債券は株式などと比べて価格変動が小さく、リスクの低い資産です。しかし、日本の個人金融資産に占める債券の割合はわずか1%*にすぎず、事実上ほとんど活用されていません。本来、資産形成の入口として最も取り入れやすい商品であるにもかかわらず、存在 자체が十分に知られていないのです。

— しかし現在（2025年11月時

点）、日本国債10年の利回りは約

2%、日本国債20年の利回りは約

3%あります。これはリスクの低さ

を考えれば決して小さな利回りでは

ありません。こうした基本的な前提

を知らないまま、いきなり株式や投

資信託、NISAから始めてしま

うか。

— 顧問先に損失を与えてしまつ

た経験を持つ方がいらっしゃいます。

その背景には、紹介した商品の多

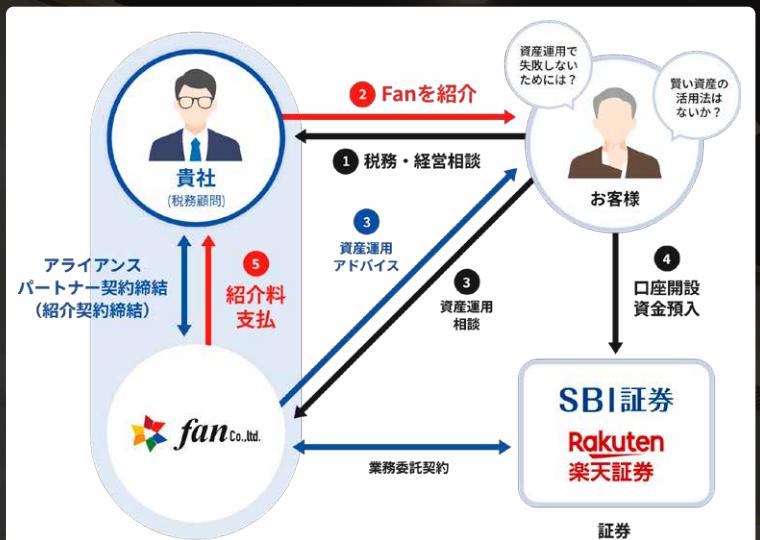
くが高リスクだったという事情があ

ります。資産運用と一口に言つても、

リスクの低い選択肢もあることを、

改めて知りたいと思います。

図2 会計事務所とFanの提携スキーム (Fan提供資料から引用)



— 顾問先の「このお金、この商品をどうすればいいですか」という相談に何と答えるべきか、私たちが先生方の分析の壁打ち役にならせていただきます。

会計事務所の顧問先支援を側面からサポート

— 顾問先の「このお金、この商品をどうすればいいですか」という相談に何と答えるべきか、私たちが先生方の分析の壁打ち役にならせていただきます。

