

顧問先から寄せられる「この金融商品について相談したい」という相談にこたえる

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
取締役経営管理部長 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17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：江面洋治、撮影：古藤毅。写真は投資信託相談プラザ東京店の前で撮影に応じる尾口氏と平尾氏）

ネット証券と提携する IFAの先駆者

—— 会計事務所の先生方は顧問先の経営者にとって頼れる相談相手なので、税務にかぎらずさまざまな相談が寄せられます。ときには資産運

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。そこで今回の取材では、株式会社Fanの尾口紘一代表と平尾和也取締役が、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



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 

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ったため、積立では到底ノルマを達成できなかったからです。

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。FA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。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IFA事業に参入するという新聞記事を目にしました。当時はネット証券各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明らかに有利だったので、これから普及が進むことが予想できました。

ネット証券には対面証券のような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年前にFangの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。

—— Fanの体制と実績についてお聞かせください。

尾口 Fangは創業から17年が経ち、現在は18期目に入りました。大手ネット証券会社と提携するIFAとしてスタートし、現在もこれが主力事業となっています。

その一方で、お金に関するさまざまな相談にワンストップで対応するために、主要ライセンス（金融商品仲介業、生命保険代理店、損害保険代理店、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、お客様が証券会社から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することはIFAの使命ですから、独立性に影響



尾口純一代表

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っ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。

IFA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

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、どのような考えですか。平尾取締役は何い

は、長期的視点での投資が社会に定着しなければならぬと感じています。

—— 顧問先から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、どのような考えですか。平尾取締役は何い

—— 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

—— 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



平尾和也取締役 (公認会計士・税理士)

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ころがあります。

—— 顧客数はどれくらいですか。

—— 2025年11月末時点で、仲介口座数は約6万件、仲介資産残高は約4600億円となっています。

—— 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。ここまで成長できたのは、お客様の資産が相場の影響で増えたことに加え、新たに仲介させていただく資産が積み重なってきたからです。

—— 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えていますか。

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、私がこの業界に入ってから、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。

—— ネット証券各社の口座数合計が3500万件を超え、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

かも、ネット証券の口座は、約4割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。

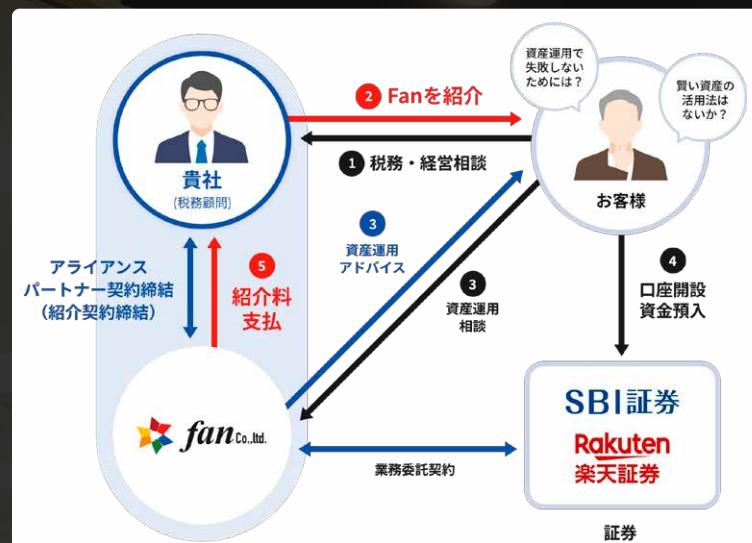
—— ネット証券の口座数はそれなりに増えているようですが、なぜ投資金額が増えないのでしょうか。

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、将来の人生設計と一緒に立て、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

※ 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）

※ 米FRBと日本銀行のデータ（https://www.federalreserve.gov/releases/z1/dataviz/z1/balance_sheet/table/、<https://www.boj.or.jp/statistics/sj/index.htm>）をもとにFanが分析（2000年の家計金融資産を1として計算）。

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)



当初も株価も将来ど

株式のように配

品です。

め決まっている商

すか」があらかじ

い、いつ元本を返

にいくら利息を払

借りて、いつまで

「いくらでお金を

行する有価証券で、

金調達のために発

社、金融機関が資

共団体、事業会

の国や地方公

して、債券という

尾口 まず前提と

縮ですが。

初歩的な質問で恐

も低リスクである

理解できるのです

—— 長期的な積立投資の有効性は

重要だと考えてい

長く続けていた

しを揃えながら増やしていくことが、

をうまく組み合わせ、資産全体のプ

も出てきます。債券投資と積立投資

のものをやめてしまう方がどうして

ていきます。こうすることで、本業に必要な資金には手を付けず、眠っているお金を働かせることができます。

いずれの場合も、ポイントは価格変動を抑えた運用をベースにすることです。値動きの大きい商品だけでポートフォリオを組んでしまうと、一時的な下落で不安になり、投資そ

るものやめてしまう方がどうして

も出てきます。債券投資と積立投資

をうまく組み合わせ、資産全体のプ

しを揃えながら増やしていくことが、

長く続けていた

重要だと考えてい

—— 長期的な積立投資の有効性は

理解できるのです

も低リスクである

うなるか分からないというものでは

なく、発行体がきちんと約束を守る

かぎりは、受け取る利息と償還時の

元本がある程度見通せます。ここが、

リスク資産と比べたときが一番大き

な違いです。

もちろん、債券にも価格変動はあ

ります。金利が上がれば途中の市場

価格が下がりますし、償還前に売却

すれば、その時点の時価で売ること

になりますから、利回りが保証され

るわけではありません。それでも、

株式などと比べると値動きの幅は小

さく、現預金よりも高い金利水準が

期待できる一方で、価格変動は比較

的抑えられるというバランスのよい

資産だと考えています。

—— 貴社と会計事務所の提携の内

容について教えてください。提携の

スキームはどのようなになっています

か。

尾口 先生方が顧問先から資産運用

の相談を受けたとき、当社をご紹介

いただければ、当社がその顧問先の資

産運用の相談に対応します。

当社の資産運用アドバイスの結果、

当社が提携しているネット証券の口

座が開設され、資金の預入があれば、

当社が先生方に紹介料をお支払い

いたします。

—— 当社は提携しているネット証券会

社から報酬を得ており、先生方や顧

問先から何らかの対価を頂くことは

ありません(図2)。

—— 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。

会計事務所の顧問先支援を側面からサポート

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る

うか。

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うことではないでしょうか。

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、価値が目減りしていく預貯金だけを保有していて本当に大丈夫なのか。

このようなマネーリテラシーの基

本を教える存在が、日本には圧倒的

に不足しています。

私は会計事務所の先生方に、特定の

の商品を勧めてほしいとは思いません

ん。いまのような高インフレ下で、

価値が目減りしていく預貯金だけを

保有していて本当に大丈夫なのか。

具体的にどのような投資を勧めてい

ます。

—— ちなみに、貴社は既に約40社の

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、

具体的にどのような投資を勧めてい

ます。

—— 先生方が顧問先から資産運用

の相談を受けたとき、当社をご紹介

いただければ、当社がその顧問先の資

産運用の相談に対応します。

当社の資産運用アドバイスの結果、

当社が提携しているネット証券の口

座が開設され、資金の預入があれば、

当社が先生方に紹介料をお支払い

いたします。

—— 当社は提携しているネット証券会

社から報酬を得ており、先生方や顧

問先から何らかの対価を頂くことは

ありません(図2)。

—— 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。

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金が見えてきたら、そこを債券投資に充て

るのですか。

尾口 私たちが一番大事にしているキーワードは「守りながら増やす」です。大きなリスクを取って一気に増やすのではなく、価格変動をできるだけ抑えながら、じっくり資産を育てていく。ですから、基本的には債券投資と積立投資を組み合わせた運用をお勧めしています。

—— 個人のお客様であれば、まずは毎月のキャッシュフローの範囲内でNISAなどを活用した積立投資を行い、将来に向けてコソコソ資産を積み上げていきます。そのうえで、生活防衛資金とは別に余剰資金があれば、そこを債券投資に回していくイメージです。債券は株式に比べて値動きが小さく、利回りも今はそれなりに期待できますから、資産全体の土台としては非常に扱いやすい商品だと考えています。

資産運用のリスク

—— 今、リスクというお話がありましたが、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のでしょうか。

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から始めてしまうことで、リスクを恐れなければなら

十分には知られていないのです。

—— 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から始めてしまうことで、リスクを恐れなければなら

く、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っても、リスクの低い選択肢もあることを、改めて知っていただきたいと思

—— 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から始めてしまうことで、リスクを恐れなければなら

るのですか。

尾口 私たちが一番大事にしているキーワードは「守りながら増やす」です。大きなリスクを取って一気に増やすのではなく、価格変動をできるだけ抑えながら、じっくり資産を育てていく。ですから、基本的には債券投資と積立投資を組み合わせた運用をお勧めしています。

—— 個人のお客様であれば、まずは毎月のキャッシュフローの範囲内でNISAなどを活用した積立投資を行い、将来に向けてコソコソ資産を積み上げていきます。そのうえで、生活防衛資金とは別に余剰資金があれば、そこを債券投資に回していくイメージです。債券は株式に比べて値動きが小さく、利回りも今はそれなりに期待できますから、資産全体の土台としては非常に扱いやすい商品だと考えています。

※ 米FRBと日本銀行のデータをもとにFanが分析。

図5 次世代会計人資産運用研究会 (https://tax-asset.com/)



ネット証券の相続業務が本格化

—— 資産運用の分野において、税理士の先生方への影響が大きそうな動きはありますか。

尾口 実は、ネット証券でも相続の

さい。

ニーズが急速に高まっています。

従来の対面証券の顧客は、60〜80代の方が大半です。一方、ネット証券を利用される方は30〜60代が中心で、最初にネット証券を使いはじめた世代が70〜80代を迎えつつあります。

つい最近も、ある資産家の方の相続を当社がサポートしたのですが、その方はネット証券で米国株を保有していて、その価値が何十億円規模に増えていました。ご家族は、ネット証券上に巨額の資産があることを把握していないような状況でした。

いざ相続となった際、ネット証券には対面の相談窓口がありません。申請すれば相続手続きの書類は送付されてくるものの、実際の手続きはご家族だけで対応しきれない場面が多いのが現状です。

今後、このようなネット証券での相続の問題が大幅に増えていく見込みです。

現在、大手ネット証券の相続センターのサイトでは、当社の支援サービスが案内されています。ネット証券の相続は、当社において今後業務

図3 会計事務所共催セミナー



図4 Fanが開発した運用可能額算出シート

投資可能基準額算出シート			
現在の資産対照表		直近の損益計算書	
現金等価物	500	売上高	1,000
有価証券	100	売上原価	400
固定資産	100	営業利益	600
負債	100	経常損失	200
純資産	500	経常利益	400
その他	0	特別損失	0
合計	800	特別利益	0
負債合計	100	経常利益	400
純資産合計	700	経常損失	200
現在の投資可能基準額		今後の投資可能基準額	
現金等価物	500	現金等価物	500
有価証券	100	有価証券	100
固定資産	100	固定資産	100
負債	100	負債	100
純資産	500	純資産	500
その他	0	その他	0
合計	800	合計	800
負債合計	100	負債合計	100
純資産合計	700	純資産合計	700

用の提案をするのかを見極めるためのご支援が可能です。

なお、当社は先ほど尾口が申し上げたとおり、主要5ライセンスを保有し、保険や不動産を含む幅広いサービスを提供しています。しかし、先生方の多くは既に提携している保険会社などがあると思います。そのような場合、当社が保険のご提案までしてしまうと混乱が生じる可能性があります。既に提携先がある分野には私たちは関与せず、金融商品に専念したいと思っています。それぞれの担当分野を明確にして、ビジネスとして共存していくことが大切だと考えています。

オンラインコミュニティで情報発信

—— 今後、会計業界に対してどのような取り組みを強化していくつもりですか。

尾口 当社は既に40の会計事務所と提携し、顧問先の資産運用を支援しています。

この取り組みをさらに推し進める

ため、今年（2025年）9月から「次世代会計人資産運用研究会」という、クローズドなオンラインコミュニティを立ち上げました。

このコミュニティでは、最新の金融市場動向や資産運用に関する実践的な情報をご提供しています。メルマガやチャットワークグループを通じて発信しますので、忙しい先生方でも手軽に情報取得が可能です。

このような取り組みを通じて、私たちは会計業界の皆様に向けて資産運用の重要性を啓発し、提携していただける事務所を増やしていきたいと思っています。

—— 次世代会計人資産運用研究会の参加費や、参加方法を教えてください。

尾口 次世代会計人資産運用研究会は初期費用・月額会費無料でご参加いただけます。ただし、参加できるのは5土業の先生方（税理士、弁護士、行政書士、司法書士、社労士、または5土業の事務所に所属している方に限定させていただきます。ご興味のある先生方は、会の公式サイト（図5）からお申し込みくだ

の大きな位置を占めるようになると思います。こうした分野についても、ぜひ先生方との連携を深めていきたいですね。

IFAを定着させ、「貯蓄から投資へ」を加速

—— 貴社の5年後、10年後のイメージをお聞かせください。

尾口 IFAは、お客様から見るとビジネスモデルに分かりにくいところがあると思います。

お客様からの相談に無料に対応していたり、有名ホテルを会場にしたセミナーを参加費無料で開催したりしているため、「なぜ無料なのか」と言われてしまつことに課題を感じています。

先ほどもお話したとおり、当社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。こうしたビジネスモデルはIFAとして珍しいものではありませんが、IFAの認知度自体がまだ不十分なので、「なぜ無料なのか」と言われる場面が生じて

しまつと考えています。

ですから、当社というよりは、IFA業界自体を日本社会に定着させることが重要です。

そのための取り組みの一環として、当社は上場準備を進めています。事業の透明性を高めていき、当社のお客様や先生方に、安心してご利用いただける会社にするつもりです。

そして、IFAを日本社会に広く普及させ、資産運用の選択肢をひとりでも多くの方に届け、わが国の「貯蓄から投資へ」という流れを加速させていきたいと思っています。

—— 本日は貴重なお話を聞かせて頂きありがとうございます。株式会社Fanのさらなる躍進を祈念いたします。