金融サービス仲介業と金融商品仲介業の動向
～変化・期待と課題

令和5年3月3日

株式会社資本市場研究所きずな

金融サービス仲介業の動向

“金融サービスの提供に関する法律”が2021年11月に施行され、金融サービス仲介制度が創設された。その制度目的は、情報通信技術の発展によりオンラインでの金融サービスの提供が可能になったことや、個人が様々なサービスの中から自身に適したものを選択しやすくするため、プラットフォーマーなどが銀行・証券・保険のサービスをワンストップで提供することを目指したものだった。

それまでの金融サービスの仲介は、各業法に基づいた銀行代理業、金融商品仲介業、保険募集人として各仲介元の指導や管理を受けるもので、金融サービスの提供でトラブルがあった場合は利用者は仲介元の金融機関に損害賠償請求をすることができるものだった。

新たな金融サービス仲介業は、特定の金融機関に所属しないため、利用者の損害賠償請求先は金融サービス仲介業者自身となる。その為、保証金の供託義務を負い、高度な説明を要するサービスは制限されている。

参入状況については、下右上表の状況で制度開始から1年で6社に留まっている。

現状では、制度検討時点で想定していたようなプラットフォーマーなどの横断的金融サービス提供を目指した参入は見られないが、これは提供可能な金融サービスについて大きく制限されていることや、顧客情報管理で実務的に厳格な対応が求められていることなどが参入増加の障壁となっていることを指摘する関係者もいる。

取扱い不可となっている金融サービスについては、事業者にとって高い収益性を期待させるものもあるが、例えば円転可能な外貨預金、カードローン、仕組債や信用取引、生命保険（保険金額1000万円以上）損害保険（保険金額2000万円以上）などが制限されている。また、利用者への情報提供として、仲介元金融機関との資本関係・人的関係・委託関係の有無や、利用者が金融サービス仲介業者に支払う手数料等に関する情報、相手方金融機関から受領した手数料等の明示などを行う必要がある。

なお、日本金融サービス仲介業協会はSBIクループ各社

株式会社資本市場研究所きずな

や400F、freeeなどにより2021年4月に設立され、NTTドコモやリクルートペイメント、損保各社なども参加して金融庁の認可協会にもなっている。同協会は金融審議会顧客本位タスクフォース（2022年12月6日）において次の意見陳述を行っている。

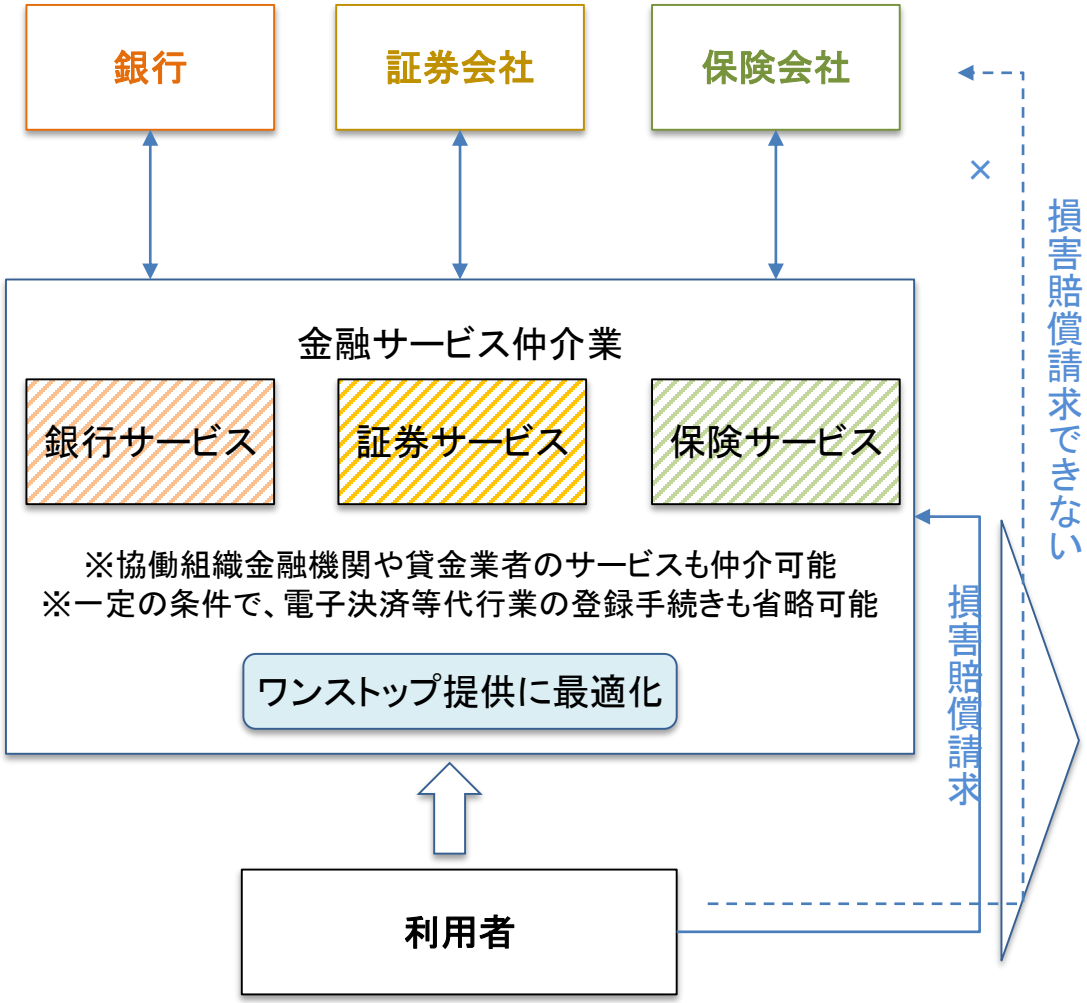
①取り扱うことができる金融商品・サービスの拡充、保証金の供託義務の緩和

②保険、不動産証券化商品の販売を加えた金融事業者全体及び企業年金制度等の運用に携わられる者を「顧客本位の業務運営原則」の対象とすること

③保険商品の認可制・届出制の対象商品の見直しや、手続の簡素化・オンライン化による審査期間の短縮化など、運用面での改善等。

既存の金融商品仲介業などと金融サービス仲介業が大きく異なるのは、既存の仲介業の多くが対面などのサービス提供を前提としているのに対して、金融サービス仲介はネット環境を利用してパソコンやスマホでサービスを行うため情報セキュリティ対策もとる必要がある。

金融サービス仲介業の概要



金融サービス仲介業一覧

（2022年11月）

金融サービス仲介業者名	預金等媒介業務	保険媒介業務	有価証券等仲介業務
400F			○
SBIネオモバイル証券		○	
SCSKサービスウェア	○	○	○
リクルートペイメント	○		
エスジェイ・モバイルラボジャパン			○
NTTドコモ	○		

※貸金業貸付媒介業務は登録がないので欄を省略
※SCSKサービスウェアは、各事業者へのBPOサービス提供が目的

- ◆ 特定の金融機関に所属しない
- ◆ 利用者財産の受入禁止
- ◆ 保証金供託義務
- ◆ 高度な説明を要するサービスを制限

	銀行	証券	保険
取扱可能	普通預金、住宅ローン	国債、上場株、投資信託	傷害、旅行、ゴルフ
取扱不可	仕組預金	非上場株、デリバティブ	変額、外貨建

金融商品仲介業の現状

金融商品仲介業は、2004年4月から始まった証券仲介業が、2007年9月の金融商品取引法施行で名称変更された仲介制度だ。当初は、大手証券などの個人営業戦略の中で取組まれた時期もあったが、現在は、既存の金融機関や証券会社などに所属しない独立性の強い金融商品仲介業者が中核になっていて、IFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）として広く個人の投資に関わる役割が期待されている。

金融商品仲介業の動向については2019年7月でも取り上げたが、業者数の変化をみると2019年5月時点の889（法人579個人310）から2022年12月末で759（法人672個人87）となっており、個人が大きく減少し、法人は100社ほど増加している。

個人の大幅減少については、当時、IFAビジネスに積極的に取り組んでいたエース証券が2022年5月に東海東京証券と合併した影響が大きいと見られる。

2022年の新規参入は68でいずれも法人だが、株式会社の他に有限会社組織の保険の代理店などの登録もみられる。なお、所属する外務員登録数の推移は下右上グラフに示したが、ここ3～4年で増加傾向が強まっており2022年6月時点では5,558人になっており、業としての拡大が続いている。

仲介元である証券会社等の取組みについては、下右表の様な状況だがネット証券・中堅のリテール証券に加えファンド販売専業者やロボアドサービスを提供する業者などもIFAを仲介事業者として利用している。

投資による国民の資産形成が政策的にも強く求められている中、IFA業務は拡大している。下左表は仲介元が5社以上ある仲介事業者のリストで14社あり、内2社は上場しており、別の1社は上場企業の子会社となっている。仲介事業者としての設立の背景を見ると、保険の代理店業務から業務を拡大したケース、地場・地方証券会社の営業部門の一部若しくは全部が移行したケース、大手証券の営業部門から独立して業務を立ち上げたケースなどがある。

14社の業務内容について一言で括ると資産運用アドバイザーなのだが、その資産の対象をどこまでカバーするか、どの様な資産運用手法をとるか、そして顧客層の設定をどうするかで、業務体制が異なっている。14社のそれぞれの業務の在り方については、富裕層に顧客層ターゲットを絞って、相続相談や不動産売買を行うもの、iDeCoなど個人の確定拠出年金の運用アドバイスを行うために運営管理機関の登録まで行うもの、金融商品のみの仲介に徹して営業拠点を拡大しているものなどがいる。

上場している2社を見ると、ブロードマインド（東証グロース7343）は保険の代理店から始まり、金融商品仲介業、貸金業、宅建業と業務を拡大している。売上高は2022年3月期に36.2億円あるが、そのうち約76%が生命保険関連、約12%が不動産販売関連で、金融商品仲介関連は約1.6%に留まる。

一方、アイ・パートナーズフィナンシャル（東証グロース7345）は、2007年に証券仲介業として業務を開始し順次仲介元を増加している。保険代理店業務を営む子会社があるが、グループ連結の売上高は2022年3月期で38億円あり、そのうち約97%が金融商品仲介関連となっている。

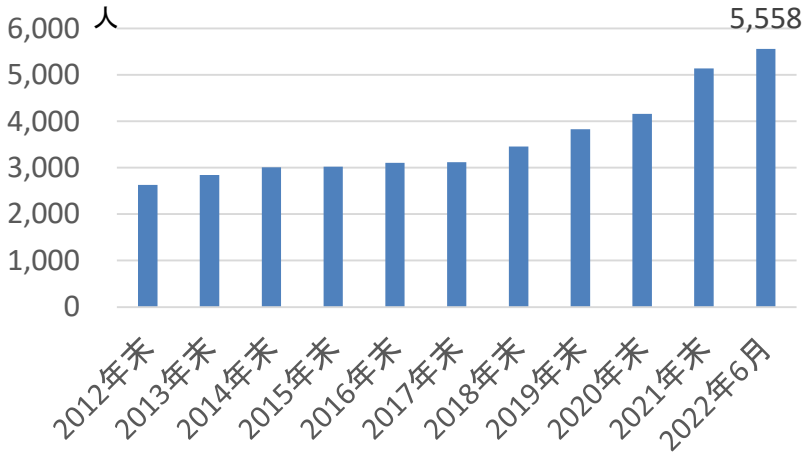
全国21営業拠点で業務に携わるIFAは212名いるが、1.3万人以上の顧客がおり、媒介する資産残高は2,421億円で、売上高に対する仲介元の比率については、楽天証券が約50%、SBI証券が約25%、あかつき証券が約14%の構成比率だ。

主な仲介業者

金融商品仲介業者名	契約社数	従業員数	資本金	設立
東京フィナンシャルアドバイザー	5	-	1000万円	2006/4/6
オールアセットマネジメント	6	-	5.76億円	2004/5/1
ブロードマインド	6	238	5.71億円	2002/1/1
デューティフル	5	3	300万円	2014/8/1
ビジネスストラテジックパートナーズ	5	-	2億5,100万円	2012/3/1
幻冬舎アセットマネジメント	6	-	5,000万円	2016/1/4
Japan Asset Management	7	18	1000万円	2018/2/1
ＰＢＵ	7	20	5,000万円	2018/12/3
Innovation IFA Consulting	5	76	東証グロース上場子会社	2019/2/1
Wells Partners	5	47	1,000万円	2019/3/13
ＰＯＤウェルスマネジメント	5	12	-	2019年
ひびきＦＡ	6	-	5,000万円	2012/2/1
湘南証券年金プランニング	5	47	2,000万円	2005/3/14
アイ・パートナーズフィナンシャル	5	212	3.23億円	2006/2/8

※左表は各社HPより、右上グラフは日本証券業協会統計資料より、右下表は金融庁の金融商品仲介業一覧より作成

独立系仲介業者の外務員数



金融商品仲介業の仲介元と業者数（2022年11月）

仲介元証券会社	仲介業者数	仲介元証券会社	仲介業者数
東海東京証券	263	FPL証券	14
SBI証券	166	ﾘｰﾃﾞｨﾝｸﾞ証券	12
PWM日本証券	123	ﾌｨﾘｯﾌﾟ証券	10
楽天証券	117	Teneo Partners	9
あかつき証券	109	日産証券	9
三菱UFJﾓﾙｶﾞﾝ・ｽﾀﾝﾚｰ証券	69	ｷｬﾋﾟﾀﾙ・ﾊﾟｰﾄﾅｰｽﾞ証券	8
ｱｲｻﾞﾜ証券	65	ｳｪﾙｽﾅﾋ	7
証券ｼﾞｬﾊﾟﾝ	40	ｽﾏｰﾄﾌﾟﾗｽ	6
ｴｱｰｽﾞｼｰ証券	26	三田証券	5
ｽｰﾊﾟｰﾌｧﾝﾄﾞ・ｼﾞｬﾊﾟﾝ	25	AlpacaJapan	4
ﾏﾈｯｸｽ証券	21	東洋証券	4

金融商品取引業者等にとってのIFAについて

独立系の金融商品仲介業者であるIFAと仲介元である証券会社の関係に絞って現状を見直してみたい。

先ず、対面営業のチャネルを持たないネット証券にとっては、IFAは販売チャネル拡大として有効だろう。ネット証券側では、IFA用の取引システムを構築する必要があるが、顧客から得る金融商品・サービスの手数料体系は対面営業に近いので、IFAへの仲介手数料分を差し引いても収益性の高いビジネスとなっている。

IFAビジネスを推進している楽天証券での2022年6月時点での概況は、左上図に示したとおりだがIFAの契約アドバイザー数は2年間で倍増している。また2019年2月よりIFA顧客向けの始めた新たな手数料体系の「管理口座コース」では、取引都度の手数料は課さないで資産残高に応じた一定の管理口座料を徴収する方式になっていてIFA顧客が選択できる。なお、IFAではないがグループ内に証券会社を持たない地方金融機関などに対しても、ネット証券にとっては自社の商品供給インフラや顧客口座管理機能を提供できるので、最近は登録金融機関である地方金融機関と敢えて金融商品の仲介契約を結ぶような動きも出ている。

次に中堅証券会社では、自社の営業部門をIFAとして切り離していく動きは一段落しているようだが、IFAを営業戦略として積極的に活用していくことも行われている。例えば、あかつき証券のIFA業務は本体の個人営業部門を大きく上回っている。

直近の業況では、2023年第2四半期の四半期ベースの純営業収益は25億13百万円で、その内IFA分が19億79百万円となっており全体の78%を占めている。

同社のIFA部門の預り資産や契約外務員数推移は下左下図に示したとおりだが、IFA部門の預り資産は全体（3,783億円）の54%を占めており、株式市場等が下落していた過去1年間にあっても四半期ベースでは増加傾向を維持している。

また、IFA部門の預り資産に対する純営業収益は四半期ベースで約1%になっており、IFAに対して収益性の高い金融商品・サービスを提供していることが推測される

ロボアド機能を提供するフィンテック企業においてもIFAとの提携が進んでいるが、業界首位のウェルスナビと仲介契約を締結しているのはネクシィーズ・トレード、ブロードマインド、Fanなど7社で、グローバルで多様な投資対象への全自動の資産運用サービスWealthNaviの利用を提案している。

多くの金融機関などと提携を進めているウェルスナビだが、IFAは対面のサポートを行う役割が期待されているようだ。

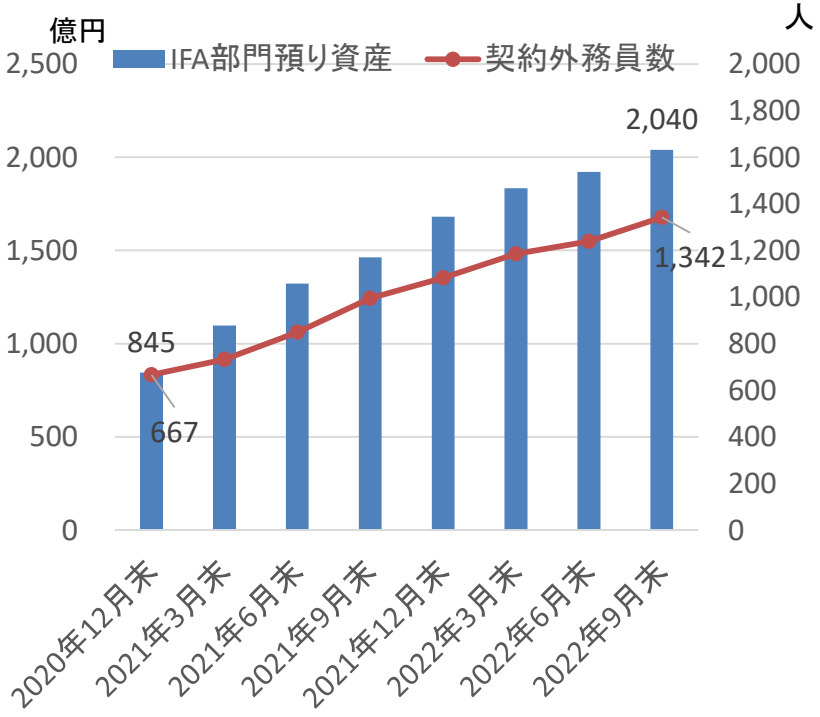
スマートプラスは、セゾンカードと少額から日本株・投資信託の積立が可能な「セゾンポケット」で仲介契約を行っているが、IFAへの取組みとしては資産コンサルティング業務を行うJapan Asset Management に対しては米国ETF を対象とした投資一任サービス「JAM Wrap」を提供している。また、Innovation IFA ConsultingなどIFA4社に提供する「Wealth Wing」は、東証プライム市場からデータサイエンティストが18銘柄を選択して運用している。

AlpacaJapanは、前2社の投資一任型と異なりIFAに投資関連分析情報を提供することでIFAの投資助言活動を支援するものだ。アルパカ証券が提供するAI予報のデータをもとに、ブロードマインドが提案する4つの投資戦略で強気シグナルの個別銘柄を毎営業日ピックアップする「アルパカアシスト」や、Innovation IFA Consultingに提供するAIによるファンダメンタル分析で強気100銘柄の中から利益率の四半期の伸びが上位30銘柄をピックアップして作成した銘柄リストのナビゲーションを行う「Innovation　Navi」などがある。

楽天証券のIFAビジネス概況（2022年6月）

◆契約アドバイザー数　2,261人（116社）
　ー大手証券出身者の登録を中心に増加
◆IFA顧客口座数　82,177
　ー前年同期比　36.9%増
◆IFA顧客預り残高　8,963億円
　ー前年同期比　14.1%増

あかつき証券のIFA外務員数と預り資産推移



※上記は両社の決算説明資料より作成

IFAに提供されるロボアドサービス

- ウェルスナビ
  - 投資一任型
    - グルーバルな投資対象12,000以上に自動運用
- スマートプラス
  - 投資一任型
    - 米国ETF投資への自動運用
    - 東証プライム市場からAI選択運用
- AlpacaJapan
  - 助言型
    - 強きシグナル銘柄を毎日ピックアップ
    - ファンダメンタル分析から銘柄選択
    - SNS活用の米国株・ETF投資アプリ

今後の仲介業務の可能性と課題について

金融サービス仲介業と金融商品仲介業を見た場合、両方とも国民が広く金融商品・サービスが適正に受けられる為の制度という共通の目的がある。例えば、IFAのブロードマインドの業務をみれば、同社は個人のライフプランの中で保険・金融商品・不動産・ローンをワンストップで提供する為の体制を整えようとしている。その意味では、同社の目標とするところが本稿第1章で取り上げた銀行・証券・保険を同一のプラットフォームで提供する金融サービス仲介業の在り方に近い。

しかし、金融サービス仲介業はまだ始まって1年程しか経っておらず、またインターネット環境だけで提供する金融サービスには限界があって、大きな取引を行う場合やリスクが大きいケースは現状では対面での対応に頼らざるえない部分もある。今後は、金額やリスクが限られた各種金融サービスを大量に処理していくプラットフォーム型ビジネスとして期待されるだろうが、その為には取引までの効率的なオペレーションと“顧客本位の業務運営原則”に則った利用者への適正で分かり易い情報提供を両立させなければならない。この実践の為に業務の徹底した効率化とDXを進め、AIも各場面で活用が望まれているが、金融サービス仲介を行うプラットフォーマーだけではなく、供給元の金融機関や証券会社などによるDX対応も必要となる。

一方、金融商品仲介業のIFAについては現状次の様なフォローの風が吹いている。

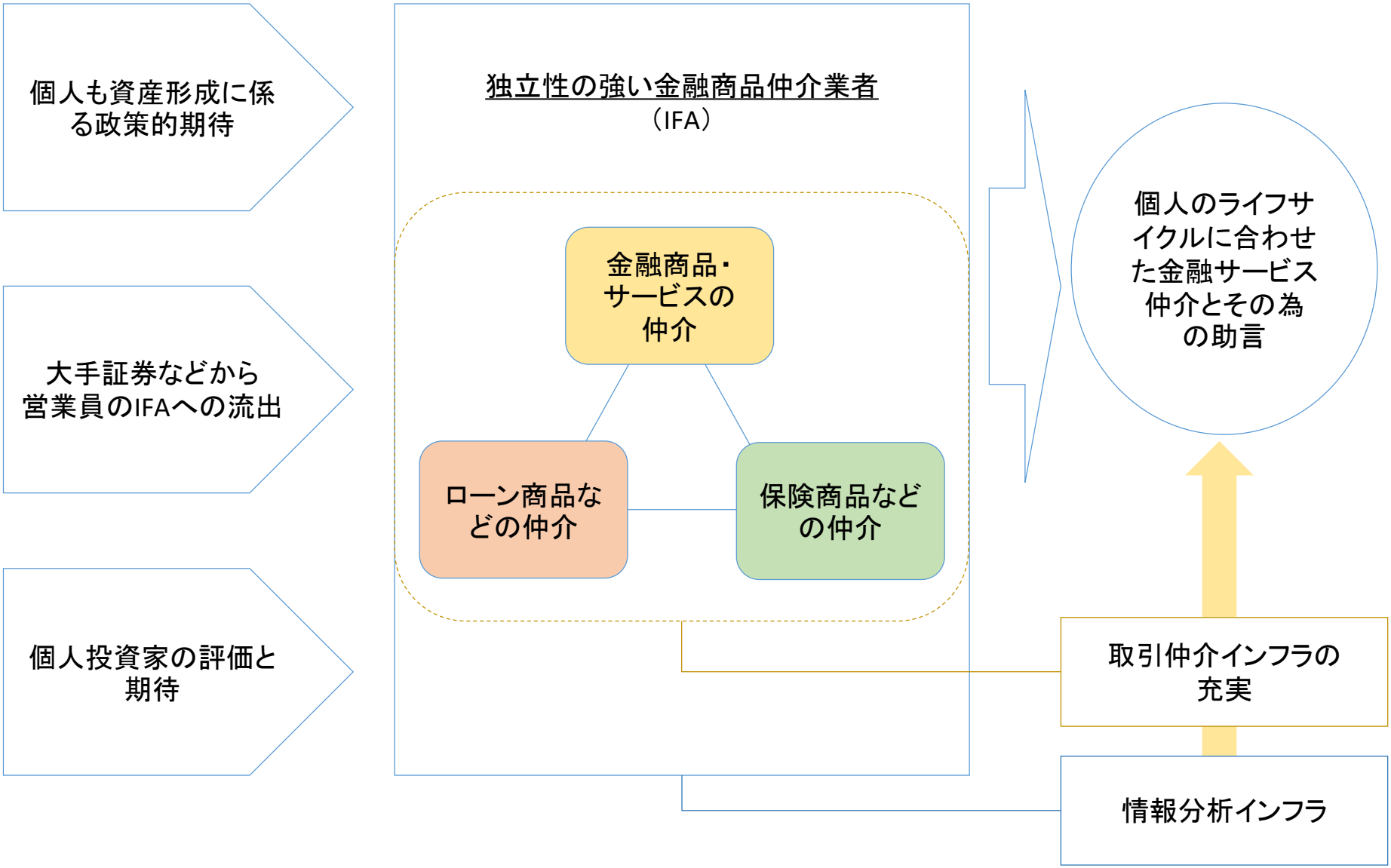
一つ目は、投資による個人の資産形成を目論む政府から見て、既存の金融機関や証券会社などから独立したIFA型ビジネスモデルへの期待がある。NISAの大幅な拡大で注目された政府の資産所得倍増プランにおいても、プランの第三の柱として“消費者に対して中立的で信頼できるアドバイス”の提供を促す為の仕組みの創設が上げられているが、業として最も近いのがIFAである。今後予定される個人への助言行為の再定義によっても、IFAのアドバイス活動の有料化を進む背景となる可能性もある。

二つめは、IFAの営業員となる人の問題だが、大手証券ではリテール営業部門における資産管理型営業への転換

が進んでいる。この結果、個人投資家に対する手数料体系が変わったり、それに伴う営業員の評価体系も変更されている。大手証券の営業員の一部から、IFAとして独立を目指す動きが目立ってきた。

三つ目は、個人投資家の評価と期待だ。個人投資家に対する品揃えという意味では、大手証券や大手ネット証券だろうが、大手証券の営業員は転勤などの為ほぼ定期的に担当が変更されるのに対して、IFAは基本的に担当変更がない前提なので個人のライフプランに合わせて長期の資産運用サポートが期待できる。ネット証券は個人に対して多様な金融商品を品揃えしているが、リスクが高く仕組みが複雑な金融商品に対しても既存の目論見書や説明書で個人自ら判断するという前提となっており、個人にとって分かり易いリスク説明や金融資産ポートフォリオ全体からのアドバイスが欲しいとのニーズもある。

今後の日本でのIFA展開に関しては、米国で個人の資産運用仲介の4割程度までシェアを拡大しているIFA（投資顧問業のRIAと登録外務員制の独立投資アドバイザー）の在り方に重ねる業界関係者もいるが、米国のIFAの拡大を支えたのは、確定拠出年金制度である401K改革で個人の老後準備資産に対する運用ニーズが高まったことと、IFAの活動を支える取引仲介インフラを提供する事業者があったからだ。

今後、個人のライフサイクルに応じた保険や投資、ローンなど金融全般にファイナンシャルアドバイザー（FA）として取り組むIFAが増えることが期待されているが、取引・決済・管理に係るインフラに加えて、助言活動を支える情報分析インフラも必要になってくると考える。顧客の資産状況や生き方などに合わせた助言活動を進化させていくことがIFAを支えていくのではないだろうか。

IFAを取り巻く環境と課題