

# 超富裕層向け金融アドバイザー（IFA）の実績をベースに、地域の金融機関と連携して、本格的な地方創生支援に意欲。

中立的な立場で資産運用アドバイザーを行うIFA（独立系金融アドバイザー）の業績が絶好調といわれる。ウェルズパートナーズでは、さらに地方銀行などと連携して各地の富裕層への対応を活性化。それによって本格的な地方創生を支援するという。その現状と可能性を福井元明同社代表取締役と片山さつき参議院議員が語り合った。

撮影／山田真田美 ヘアメイク／石川佳代子 取材・文／遠藤和呼（チームスバイラル） デザイン／大久保正幸事務所

## IFAと提携することで生き残りを図る地銀

福井元明ウェルズパートナーズ代表取締役（以下、福井） IFAは証券会社などから独立した立場を特長とする資産運用アドバイザーですが、最近になって地方銀行との連携がニュースになっています。地方銀行

には株式や債券投資に詳しい専門家が少なくというのが主な理由。小社でもまずは人材交流から始めていく予定です。

片山さつき参議院議員（以下、片山）それは非常に有益であり、国の政策の方向に合っていますね。ゼロ金利、マイナス金利が長引いて銀行は金利以外で収益を上げなければならない。メガバンクは非金利収入が5〜6割にアップするなど、ある意味で成功しつつあります。ところが、地方銀行などの地域金融機関は活動するエリアが限られていることもあって、厳しい状態が続いています。そこでIFAと提携して資産運用部門を充実させるといったのが狙いでしょうね。地方銀行でそうした専門的な人材を育成するのは難しいですから、御

社のようなIFA法人は重宝されるのではないのでしょうか。銀行出身という福井さんご自身の経験も役立ちそうですね。

**日本には誰もが資産家になれるチャンスがある**

福井 改めてIFAを紹介させていただくと、これはインディペンデント・ファイナンシャル・アドバイザーの略称で、業態としては「金融商品仲介業」となり、内閣総理大臣の登録を受けることでIFA業務を行います。中立的な立場が特長なので、資産運用のコンシェルジュと言い換えることもできます。医療でいえばセカンドオピニオンを提供できる立場。この業態は小泉政権時の法改正で誕生したんですよ。

片山 そうなんです。小泉改革の一つでした。

福井 IFAの中でも、小社の特徴は社内メンバーの平均年齢が45歳と比較的高く、様々なバックグラウンドを持つベテランが集まっているこ

とです。公認会計士や税理士などの有資格者も在籍。お客様の資産規模に合わせて最大3名までのチーム担当制になっており、株や債券などへの投資はもちろん、相続や事業承継、海外留学、ワインや絵画など非金融領域のアレンジも行っていきます。それに、元外資系バンカーなど英語に堪能な人材も揃っているため、国際的な投資に不可欠な海外事情などにも精通しています。

片山 IFAの収益は、手数料と、顧客の資産残高に応じて受け取る報酬の2種類に大別できるのですが、御社ほどのようになっていますか。

福井 金融商品仲介業としての収入は、証券会社からいただく手数料がベースになります。不動産会社などからお客様を紹介することによって得られる紹介料もあります。このため、お客様から料金をいただくことは一切ありません。「投資助言・代理業」というライセンスがあれば、お客様から相談料を得られますが、こうしたビジネスモデルは日本には



片山さつき  
参議院議員

かたやま・さつき／1959年生まれ。東京大学法学部卒業。82年大蔵省（現・財務省）入省。2004年女性初の主計局主計官に就任。05年衆議院議員選挙に初当選。10年参議院議員選挙に当選。18年10月～19年11月に内閣府特命担当大臣（地方創生、規制改革、男女共同参画、女性活躍担当）を務める。

福井元明  
代表取締役

ふくい・もとあき／1985年生まれ。慶應義塾大学経済学部卒業後、みずほ銀行に入社。超富裕層や法人向け資産運用業務に携わる。税理士法人やプライベートバンキングへの出向経験から国内外の金融商品に精通。2019年株式会社Wells Partners（ウェルズパートナーズ）設立。



まだ馴染まないようです。とはいっても、将来的に商慣習が変わる可能性もあるので、小社も投資助言・代理業としても登録する予定です。

片山 どのような顧客層を対象にしているのでしょうか。

福井 IFA法人によって主要な顧客層は異なりますが、小社では保有純金融資産5億円以上の超富裕層を中心に、同じく1億〜5億円の富裕

層までをメインターゲットにしています。もちろん、それを目指すという方も少なくありません。

片山 日本の富裕層は数億円レベルですが、欧米では数十億、数百億円を所有する人たちが富裕層といわれます。このため、一般市民との格差が固定されてしまい、富裕層になろうとしても3代にわたって成功を続けなければ難しい。それに比べて日

本はまだチャンスがありますよね。

福井 実際に100万円を元手に株を始め、数十億円の資産を作った方がいます。最初はご自身で勉強されていたのですが、億単位になると資産運用だけでなく、資産の保全が重要になってくるため、それを私たちがお手伝いしています。

**金融商品の拡大とともにニーズが高まるIFA**

片山 近年は、仮想通貨を含めて、金融商品が多岐に広がっています。選択肢が増えれば、それだけ判断のベースとなる情報が重要になるので、それを提供できるIFAへのニーズはさらに高まると思います。

福井 コロナ禍によってオンライン面談への抵抗がなくなっているのも最近の傾向です。私は東京と地方の金融リテラシーの差をなくしたいと以前から考えており、その意味でも地方の金融機関との連携を推進していきたいと考えています。

片山 地銀再編は菅政権の重要政策の一つですが、数を減らすことだけが目的ではありません。低金利時代でも生き残ることができる経営体力と収益力があればいい。地域の企業の味方となって、まちづくりに深く関わり、医療や介護の地域包括ケアにも参加するような地銀であってほしい。その上でIFA業務を手掛ければ、相当強くなれるはずです。

福井 具体的にはIFA業務のアウトソーシングや、地方銀行のフロア

内に投資相談専用ブースを設けて小社の人材を派遣するなど、様々な方法が考えられると思います。小社のノウハウを活用することで地方の富裕層が増加したり、地域経済の活性化に寄与できれば本望です。

本日はありがとうございました。

## IFA事業（金融商品仲介業）のビジネスモデルとWells Partnersの構成メンバー

