



### 独立アドバイザーのチャレンジ・シリーズ 森脇 ゆき氏

対談: 森脇 ゆき 氏、岡本 和久  
レポーター: 小倉 多鶴佳

#### 森脇 ゆき氏 プロフィール

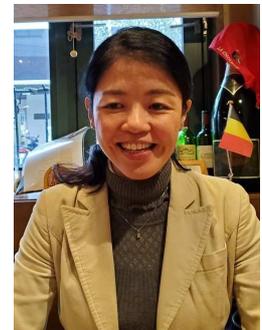
1994年～埼玉県内の信用金庫に勤務。

2004年～信託銀行に勤務。

個人のお客様への資産アドバイスを担当。担当総顧客数は約2,000人、不動産・相続相談を含む総合的な資産アドバイスを経験する。お客様からいただいた自己開示情報を元に、あなたの為のアドバイスを徹底。深く学ぶにつれて、働く意義、社会貢献、自分にとっての良い仕事とお客様の利益の最大化を考えるようになり、独立を決意。

2018年～株)フィデューシャリー・パートナーズを設立。

現在の活動は「個人への資産アドバイス&セミナー」「金融機関への研修」「金融専門誌の執筆」



岡本: まず、なぜ独立を決意して、どのように独立したのかを教えてくださいませんか。

森脇: はい。独立しようと思ったのは退職からさかのぼってわずか1年前なのです。最初は、独立願望は全くなかったんです。退職したのが2018年4月末なのですが、最初に独立の話が出たのが2017年5月です。実は5月に結婚しまして、結婚したと同時に夫が、「独立すれば?」と言ってくれたのです。

岡本: なるほど。

森脇: 私はその頃、独立するなんて考えたこともなかったのです。ただの一銀行員で役職もついているわけではないですし、そんな大それたことはできるわけがない。独立なんてしないわ、と言っていたのですが、それから1~2ヵ月で否定する気持ちは薄れ、将来、独立してやっていこうかなと思うようになりました。



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

岡本：ご主人がドアを開いてくれたわけですね。

森脇：はい。私の実家は全員サラリーマン家庭だったので、定年まで働くのが当たり前だと思って育ったのですが、夫の実家は逆に全員独立してしまっていて、そういう環境からだと思うのですが、簡単に、「独立すれば？」と言ってきたのだと思います。

岡本：ご主人は、周りを見ながら育っていたから分かっていたんだろうね。大変さも、楽しさも含めて。

森脇：はい。私の悩みがすべて前向きで必ずお客様がついてきているという話を聞いているから、「絶対独立したほうが上手くいく。やっていけないことは絶対ないよ。僕がサポートするからやってごらん」、と。

岡本：良いご主人だねえ。

森脇：それで、だんだんその気になってきてしまっ。そしてちょうどその頃、会社の方針にどうしても納得できないと思うこともありました。この会社で将来もずっとやっていけるのか疑問に感じ始め、そこから一気にもう独立したいという気持ちになって、いろいろ外の世界を見だしたのです。

いろいろな方の本を読みました。竹川さんの本は以前から指南書のように読んでいたのですが、HCアセットの森本さんの本や、セゾン投信の中野さんや、あと、金融行政方針も学びました。そうしたら今、自分の考えと金融庁の考えがまったく一致している状態にあると刺激を受けたのです。それが9月で、それで1年後には辞めようと思ったのですが、さらに12月になると、どんどん加速して退職は3月に前倒しになりました。

岡本さんとは、その時いろいろな方にどうしたらよいか聞きまわっている時に、まず竹川さんを紹介して下さった方がいて、竹川さんにお会いしたら、岡本さんを紹介して下さって、わらしべ長者のようにたどり着いたわけです。

信用金庫から信託銀行に移った時に、自分が働いている所が中心だと思っていたのですが、いろいろな方にお会いしてお話を聞いて、自分はこんなに井の中の蛙だったのかと思いました。それは自分にとって衝撃的なことでした。でも世の中が自分に追い風だと思って、あと、お客様が自分についてきてくれるという自信はありました。

岡本：実際に会社を辞めるまでの期間で準備していたことはあったのですか。

森脇：いいえ。AFPはずいぶん前に取っていましたが、他に準備はしなかったです。

岡本：それで、銀行を辞める時に銀行からは反論はありましたか。



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

森脇：最初は、辞める本当の理由は言わないつもりでしたが、支店長が真剣に向き合って、退職や今後の人生についての話をしてくださいました。曖昧な退職理由では私の態度も不誠実だと思いましたので、会社の方針で辛い思いをしたことをお伝えしたところ、私の気持ちを理解してくださいました。「君の考えは正しいよ、今後一緒に頑張ろう。退職を考え直したらどうだろう。」と仰いました。

岡本：うん、だいたい上司はそう言うよね(笑)。

森脇：でも、もう退職への気持ちは決まっていたので。

岡本：同僚はどうだったの。

森脇：衝撃は大きかったと思います。私は“仕事好き”で通っていたと思います。知識を共有したいと思って社内ですべて勉強会をしていたんですよ。だから、一番辞めなさそうな人が辞めることに意外そうな感じだったと思います。

岡本：辞めて、まず、何をしたの？

森脇：まず、色々な方にお会いしました。研修会社、運用会社、投資信託会社を立ち上げられた方々にお話しをお聞きしました。また、ファイナンシャルプランナーの大きな集まりにも参加しました。そこで思ったのは、皆さん保険を中心に活動している方なんだな、この中で運用アドバイスをされている方は何人くらいいらっしゃるのですか、と聞いたら100人中1人くらいでした。それで、FPで仲間をつくっても私がしたい事はできないのかと思いました。多くの方から「IFAをやった方がいいよ」とアドバイスされ、IFAになろうとしたら、まず仲介に登録すると言われ、それは違うのではないかと思いました。いろいろな事があって、その中で、様々なあり方を初めて知りました。今まで信託銀行でやっていた事はほんの一握りの事で、もっと解放された投資の選択肢がこんなにあるんだということが分かりました。

岡本：それで、IFAは断ったのですか。

森脇：断りました。金融商品の仲介業は考えていなかったです。利益相反が気になっていました。だけど、まずIFAをやらないと儲からないから、と教えていただきました。初めに保険を売れば定期的にフィーが入ってくるから、それで「まず足元を固めないといけないよ」と言われました。しかしすでに退職前の11月にはI-OWAで岡本さんとお会いしていましたし、竹川さんにも、投資助言業で活躍なさっている独立したアドバイザーの話を知って、皆さまに



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

色々とお教えていただいておりますから、フィーオンリーでアドバイスとしているというモデルケースがあることを早いうちに知ることができたので、とても良かったと思っています。結局、蓋を開けてみれば計画なく退職したということですが初めからやりたいことは2つと決まっていた。ひとつは個人へのアドバイス、もう一つは金融機関への研修です。なぜ2つかと言いますと、世の中に良い投資を広めたい、しかしそうすると、自分が個人のお客様と接するには人数に限界があるということと、相談料が高く、資産形成層の若い個人にはそぐわない、そうするとやはり金融機関が資産形成層には広くアプローチできると思っていました。信託銀行でも7年間ずっと新人が入ってくるたびに行員のための自主勉強会をしていて、実践で使える正しい知識を伝えるそういう研修をどこかの銀行でできないものかと思いました。

岡本：なるほどね。

森脇：そうしたら、研修をさせていただける話もいくつか来ました。仲介をしないかとの話も来ますし、同時にいろいろな話がある中で、それらをお断りしているうちに、具体的に信用組合さんから研修の話が出てきました。私は信用金庫出身ですから似たような共同組織でしたので、思わぬかたちで研修が決まった感じでした。もしかしたら、金融機関に呼ばれるのは10年先で、個人のお客様に細々とやるところから始まるのではないかなと覚悟はしていたのです。それこそ食べていけるのは10年後を目指そうと思っていたのですが、研修が入ったので、そこから一気にいろいろなお話しをいただくようになったと感じますね。ただ、2つの柱、個人へのアドバイザーと、研修を一緒にするというのは、大変だからやめた方がいいと皆から言われました。実際にすごく大変です(笑)

岡本：まだ、研修もやっているのですよね。

森脇：今、両方をしています。でも、自分が個人のアドバイザーをする事というのは、ずっとしてきた事なので、好きな仕事なんですよ。

岡本：それはそうだよ。どうして両方は難しいのかな。

森脇：たぶん、皆さんおっしゃるのは、助言業を行いたいのなら、助言業との管理やコストなどを考えると、助言業のみで収益の柱を立てるように軌道を整えた方がいいよ。業務を散逸させると助言業にコストを掛けても採算が合わない。助言の収益が半分で、半分が研修という形だと管理費用が大きくなりすぎるという話でした。そうなるとやはり業務の中心は研修かなと思いき、今、個人のお客様は増やさず研修の方を広めていこうかとか思っています。ただ、本当はもう少し個人の方も増やしたいのですが…。



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

岡本：今は、収入から言ったら研修の方がずっと多いのですか。

森脇：研修の方が多いです。

岡本：個人に対するアドバイスというのはどのような報酬体系なんですか。

森脇：報酬は、3カ月のプランニングパックといって資産の初診契約と呼んでいるのですが、お悩みを全部お聞きして、方向性を決めていくというのが20万円で、その3カ月で卒業していただくのですが、サポートが必要な方は1年10万円で、顧問契約を結んでいただきます。



岡本：では、最初のパックのところの方針を決めるということは、例えばお客様に銘柄も選んでもらうわけですね。

森脇：はい。お客様に銘柄を選んでいただいています。

岡本：つみたてNISAとかiDecoとかいう手続きを全部やって、レールを敷いてあげて、「さあ、あなた、走りなさい」ということですね。

森脇：はい、そうですね。

岡本：で、時々、「途中停車したらチェックしてあげるから」、ということなんですね。

森脇：それで、今、その途中停車のメニューがまだないので、どうしようか考えているところです。

岡本：今、アドバイスをしていく上で、制度的にどんなところに一番ハードルを感じますか。

森脇：まず、助言業の要件ですよ。500万円は高いし、捻出できたとしても、例えば監査役のような役職の人を揃えるということにすごくハードルを感じています。あと、場所ですね。今、オフィスは友人の所に入っているのですが、共同の所だとちょっと難しくて、私がもう少しちゃんと収益を出せるようにならないと、自分のオフィスを持ってないし、助言業の申請も提出できない。そんなところにもすごくハードルを感じています。アセットアロケーションからポートフォリオに進むときにお客様に選択していただく際に現在はやはり制約が大きい。そんな



## 長期投資仲間通信「インベストライフ」

点の助言葉の要件を軽くしてもらいたいです。そもそも個別銘柄を一方向的に推奨したり、売買のタイミングを「今です」のようにアドバイスはするつもりはありませんので。

岡本：でもそれだと、必ずしも助言の登録はしなくてもできるんじゃないの？銘柄選択はしないわけだし売買のタイミングを指示するわけでもないし、発注するわけでもないし。アセットアロケーションも「最大限に分散されたグローバルな株式インデックスファンドの積み立てで、とにかくずっと積み立てなさい」って話しでしょ？もちろん、そういうファンドは相談者に自分で付き合いのある金融機関の取扱商品から選んでもらう。

そうすると、例えば株式何%で、債券何%で、外国と国内どれくらいにしてって、そういう話ではないでしょう？それだと、助言の範囲に入らないような気もするけれど。

森脇：ただ、初期設定の時には助言に入らないのですが、今度は資産をたくさん持っている方になると、売買のタイミングなど具体的なアドバイスはしないにしても、個別の銘柄を見ていくというときに、ちょっとグレーなのではないかと気にはなっているんです。

岡本：確かにそれは、資産家にポートフォリオ見せてもらって、ちょっとこの銘柄多すぎますねとか、それはまずいと思うよ。

森脇：それって、アセットアロケーションの組みなおしですよ。

岡本：そうそう。

森脇：そうすると、やはり、お客様が初心者さんだけではないということで、助言葉の免許は持っていた方がいいのですね。

岡本：コンプライアンス担当が必要という、これもなかなかこれが難しいんだよね。もう少し助言葉の入り口のハードルを下げてアメリカのRIAみたいなものがもっと普及するというのが重要だと思いますね。もちろん、一方で違法行為に対する罰則は厳しくしなければならない。

森脇：はい、助言葉の資格はお客様を守るためにも取るべきだろうと思っています。そうすると、研修業と助言葉と半々で、多分助言葉はコストが掛かる割に儲けはないだろうと思います。今のところ個人のお客様は少ないのでいいのですが、ただ、将来を考えると助言の投資顧問業者なった方が良く考えています。そのためにはもう少し稼いで、登録のための要件を整えることが課題と思っています。

岡本：これから、夢というか、どういう風にやっていきたいですか。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

森脇： やはり最初に考えて来た2つのこと。形としては助言業で、個人にアドバイスすることと、あとは金融機関の研修をして、私がサポートできないところと一緒に活動したいです。投資という手段を提案できる金融機関の人を育てたいですね。やはり、金融機関の人を対象として研修することによって一般生活者に投資が広く正しく理解される、一般生活者に選択肢として投資を知ってもらうことができる。だけど銀行って圧倒的に研修が少なくて足りないことと、あと、お客様本位の研修のやり方がわからない人が多いです。お客様本位の活動はとても簡単なので金融機関の皆さまにはもう一度、原点にかえてくださいという活動をしなければいけないと思っています。あと、金融機関に20年以上いましたから、金融機関に対して恩返しをしたいというか、金融機関を使っているお客様たちに金融機関をもう一度信じてほしい、「銀行は信じられないでしょ？」と言われるのが寂しくて、「銀行の人は本当に良い人なんですよ、だけど経営が悪いんですよ」って言いたいと思います。

岡本： そうだねえ。実は銀行にも非常にかわいそうな事がある。銀行そのもののこれからの社会での役割がどうなるかという構造的な問題がある。銀行の役割が終わったんじゃないかって感じている行員もかなりあると思うんだよね。でもとにかく若い人たちが希望を持ってないのはどうなのかなって思うよね。

森脇： 私は金融機関にいた時楽しかったですし、やればできるはずですし、みんな地域のためとか、経済のために、と思って金融機関に入ってきているのに途中で折れてしまう。勿体ない人が多いんですよ。頭が良い人がたくさんいるのに。だから、まず金融の楽しさを伝えたいと思っています。

岡本： それはまた投資の楽しさにつながっていくと思うしね。

森脇： 金融業にはプライドが高い人が多い気がするのですが、ちゃんとした意味でのプライドに戻ってほしいというか、本当に尊い仕事となんだというのを感じてもらいたいと思っています。

岡本： そういう意味でね、お金の役割っていうか、働くという意味を、みんながちゃんと理解して欲しいですね。あと大事なのは、プロであることの意識、プロとしての倫理観、モラル、それを順守する人こそ本当のプロなんだ。それをもっと、これは、銀行業、金融業に限ったものではなく、みんなが持つようになれば、日本はずいぶん良くなっていくと思いますね。期待していますから、頑張ってください。