

# ファイナンシャルスタンダード 提出資料

---

# 当社取り組みのご報告

2019年4月24日

---

FINANCIAL  
STANDARD

ファイナンシャルスタンダード株式会社

代表取締役 福田 猛

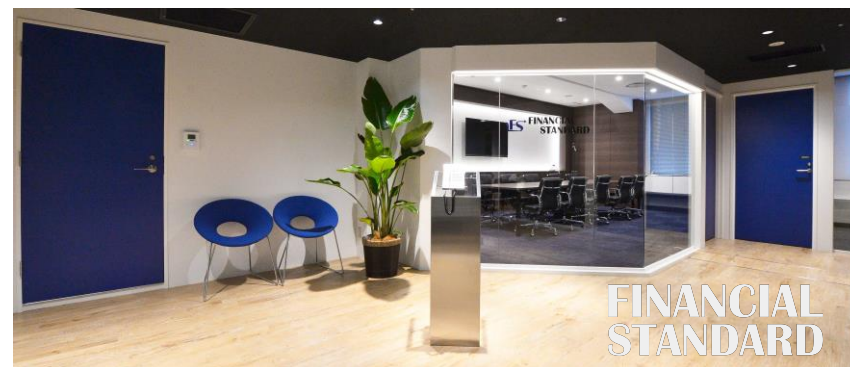
# ◆ 当社概要

会社名 ファイナンシャルスタンダード株式会社  
所在地 東京都千代田区有楽町1-12-1 新有楽町ビル11階  
設立 2012年(平成24年)10月

金融商品仲介業 関東財務局長(金仲)第620号  
金融商品取引業(投資助言・代理業) 関東財務局長(金商)第3067号  
生命保険代理店業  
宅地建物取引業 東京都知事(1)第99408号

アドバイザー：13名(役員含む)  
ポートフォリオマネージャー：1名  
内部管理責任者：1名  
総務・企画担当：3名

※2019年3月末時点



面談ルーム1



面談ルーム2

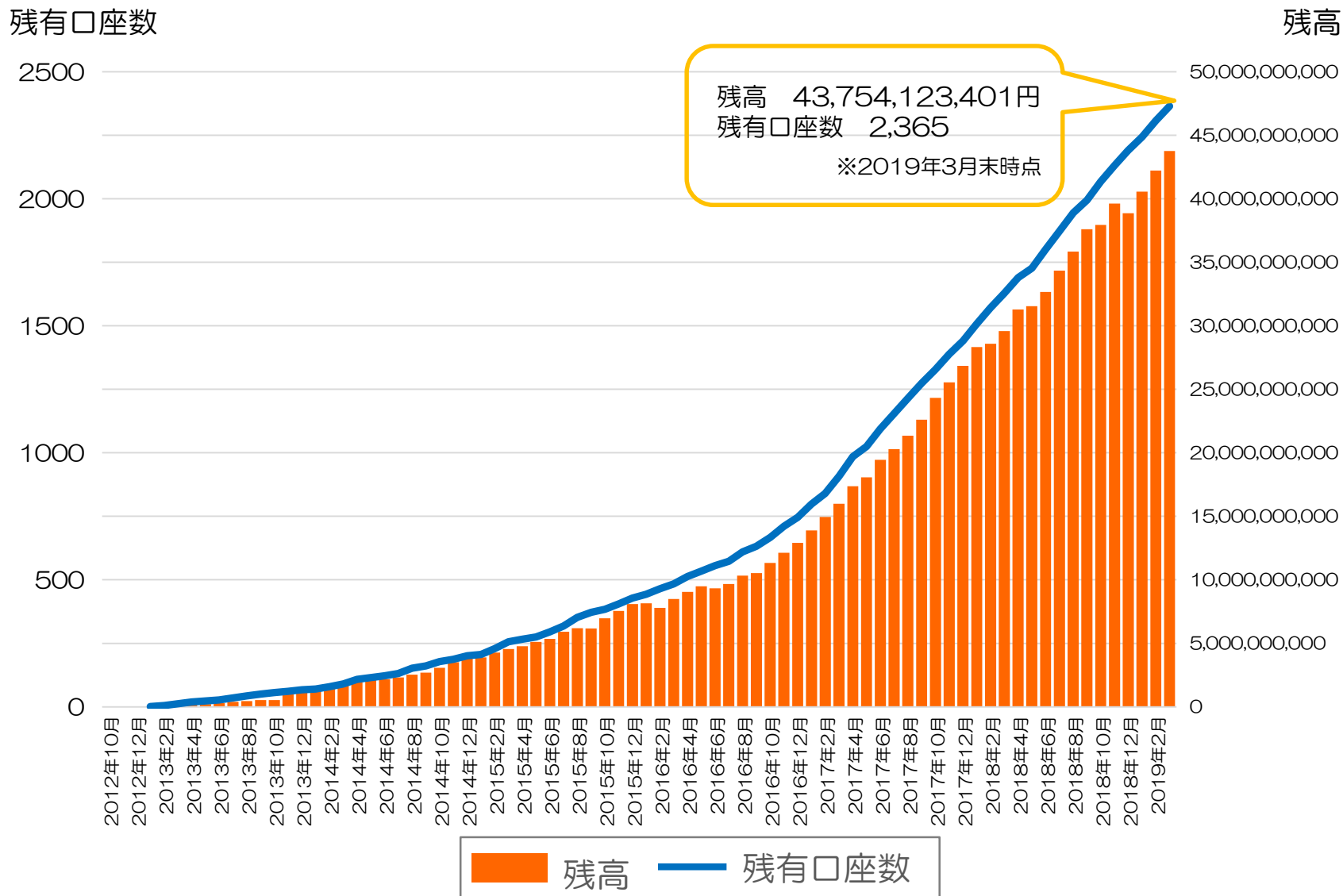


面談ルーム3



面談ルーム4

# ◆ 残高・残有口座数の推移



# ◆ 投信積立について

積立口座数

1,200

1,000

800

600

400

200

0

積立設定口座数：1,072  
 積立設定金額：69,137,861円  
 積立設定率：45%  
 1口座あたり積立金額：64,494円/月  
 ※2019年3月末時点

残高

80,000,000

70,000,000

60,000,000

50,000,000

40,000,000

30,000,000

20,000,000

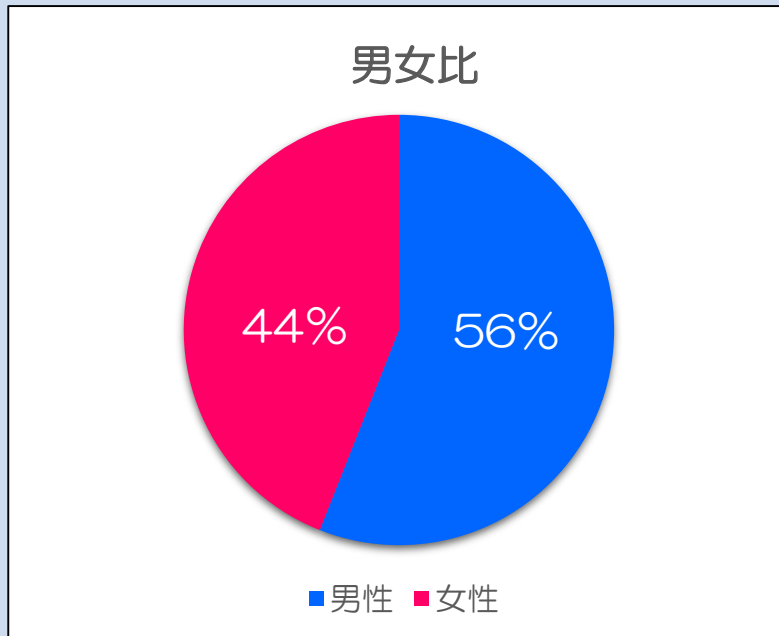
10,000,000

0

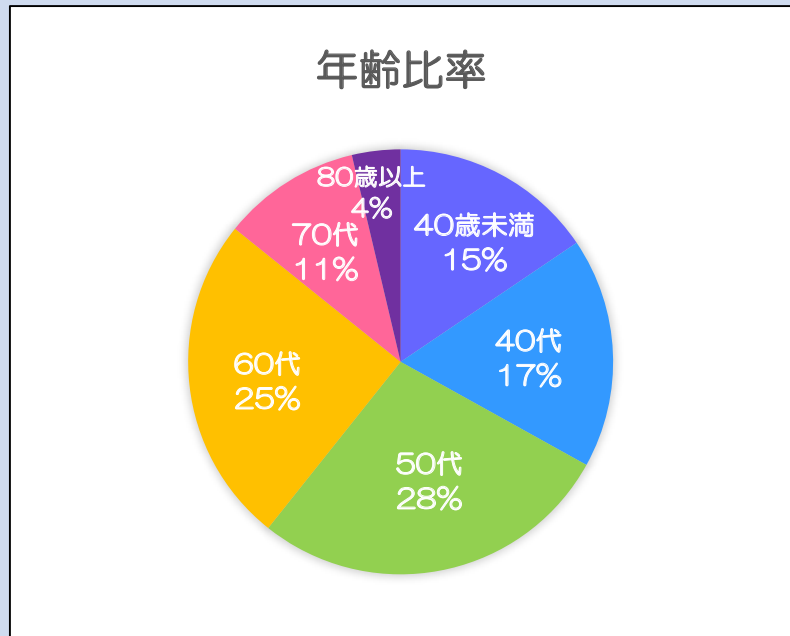


■ 残高    — 顧客数

# ◆ お客様属性データ



※2019年3月末時点

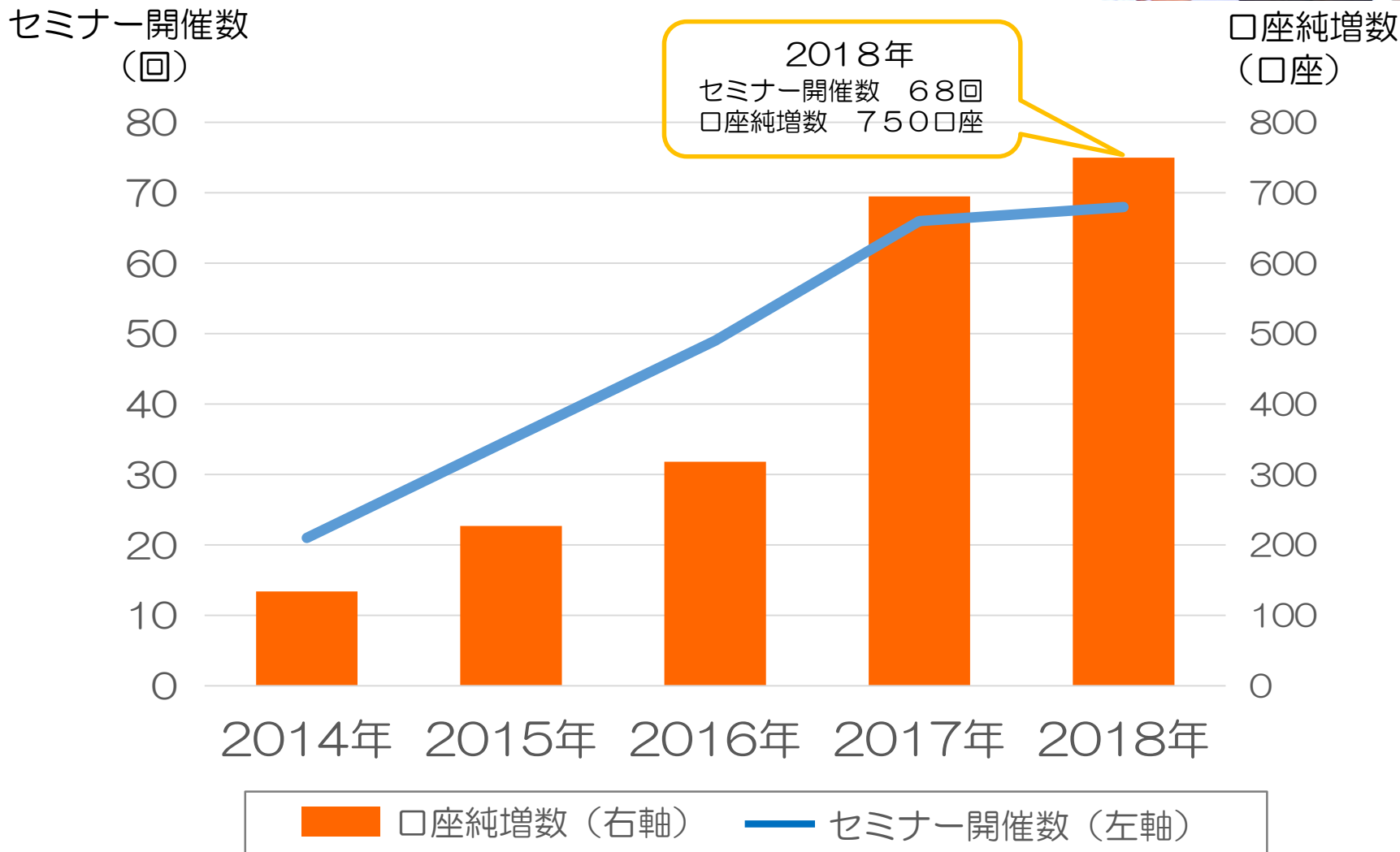


※2019年3月末時点

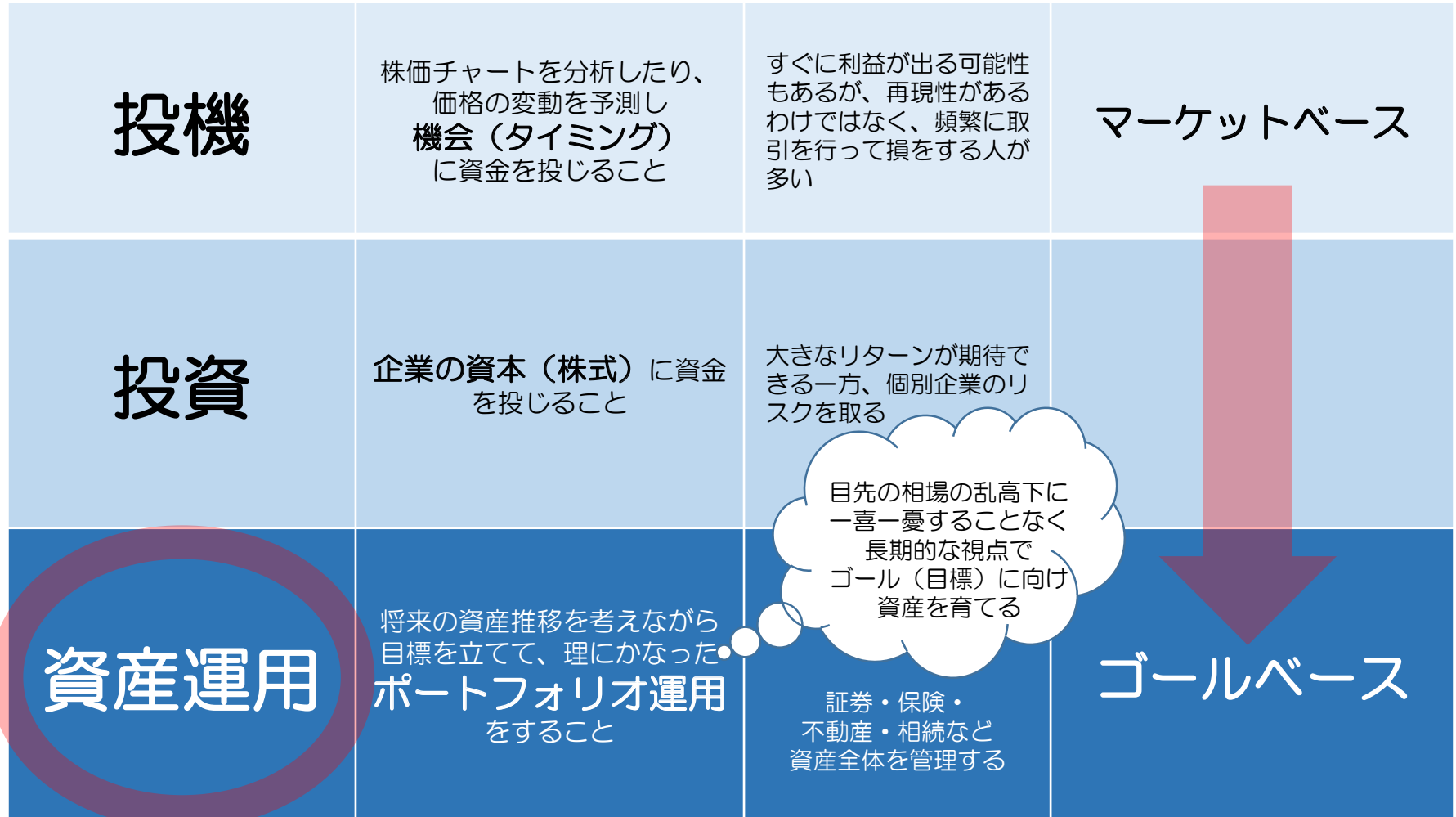
# ◆ マーケティング セミナーやご紹介中心



当社セミナー開催数と□座純増数の推移



# ◆ ゴールベースの資産運用へ





# ◆ 証券,保険,不動産など資産全体を管理

預 金

証 券

保 険

不動産

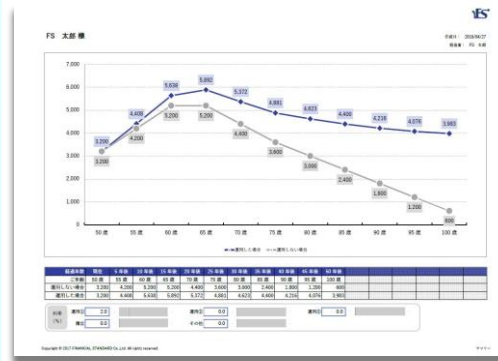
ローン

バランスシートやキャッシュフローシミュレーションを作成することで、資産や負債を可視化できます。

【バランスシート】



【キャッシュフローシミュレーション】

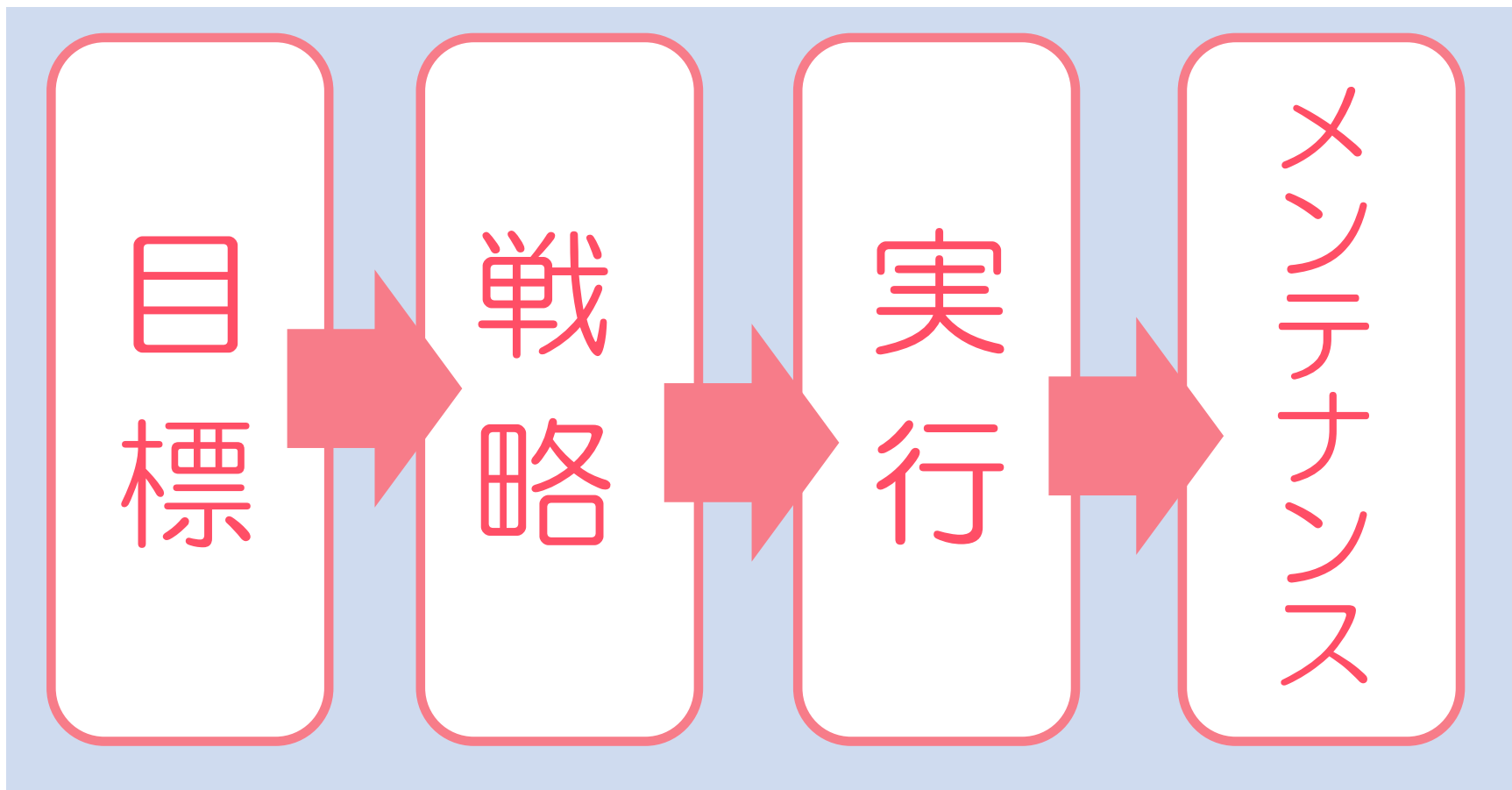


全体像を把握

課題や優先事項を  
明確にした上で、  
資産全体から考えます。

# ◆ お客様の運用目標達成までのプロセス

目標なき行動は結果に結び付きません。  
目標を明確にした上で「戦略」を練り、ご提案を致します。  
その後、お客様が目標に向かって資産運用を継続できるようサポート致します。



# ◆ 運用目標

目標

戦略

実行

メンテナンス

## FSカルテの作成

お客様の現状、将来の計画、  
資産バランス等をしっかりヒアリングし

FSカルテ や キャッシュフロー表  
を作成します。



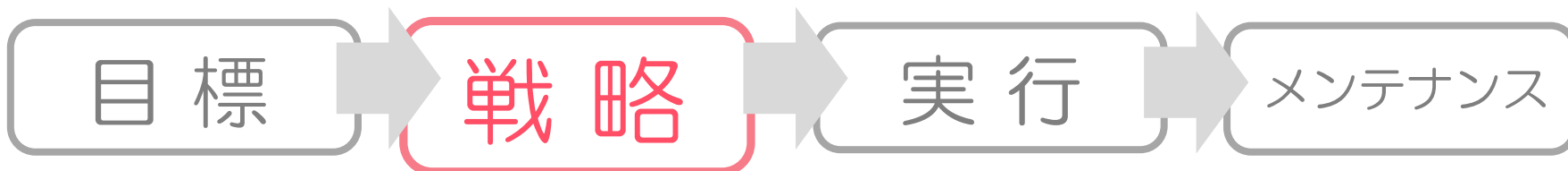
## チームコンサルティング

ヒアリングした内容を元に、  
社内で FSカンファレンス を行います。

※FSカンファレンスとは…  
担当アドバイザーだけではなくチームで議論し、ご提案内容を精査する会議です。  
お客様本位の提案になるよう、また担当アドバイザーの判断で、客観性を欠く内容にならないよう、コンプライアンスの視点も含め議論します。



# ◆ 運用戦略



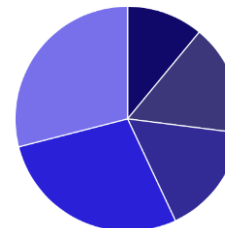
ポートフォリオマネージャー  
鈴木 頼長 (Yorinaga Suzuki)

1996年旧三井信託銀行入社（現三井住友信託銀行）。  
2001年野村アセットマネジメント入社。  
同社入社後16年に渡りアナリスト、ファンドマネージャーを担当。  
年金運用チームの責任者としてアクティブファンド運用行う。  
またストラテジー策定の責任者も兼務。  
2017年ファイナンシャルスタンダード株式会社に入社。

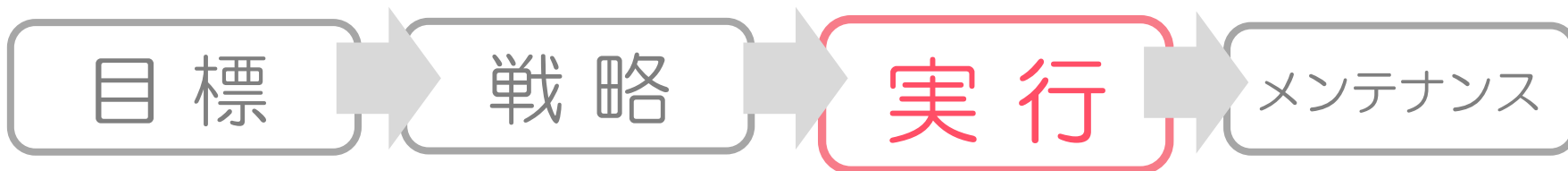
ファンドセレクト

公募投信  
6,500本

目標に合った配分

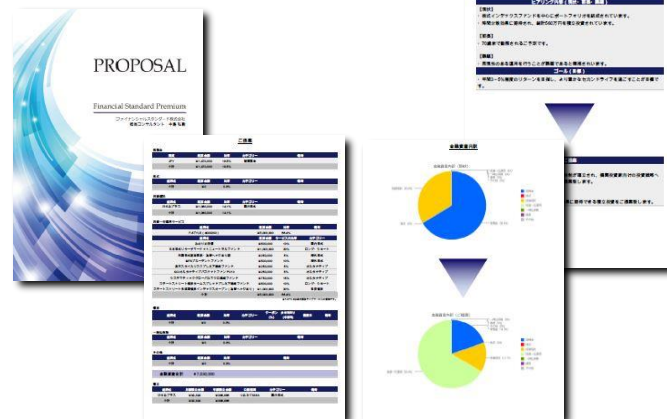


# ◆ 実行



## ご提案→実行

ご提案書にまとめ、  
視覚的に分かりやすくご説明します。  
提案書は上席者がチェックすることで、  
内容の精査を徹底しています。  
活用する主な金融商品は、  
投信積立、投信ポートフォリオ、債券、  
ファンドラップ。



# ◆ メンテナンス

目標

戦略

実行

メンテナンス

定期面談

目標、プランニングの確認  
運用状況のご報告

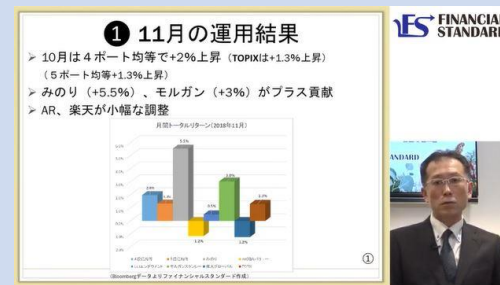
*Behavioral Coaching*



モニタリング/分析



会員サイトにて様々な分析レポートを掲載、動画解説も行っています



# ◆ アドバイザーの価値

## Planning

お客様と「ゴール」を共有。

「将来発生する支払い」を考慮したゴール設定。  
FSカルテを元にキャッシュフローシミュレーションやバランスシートを作成し、  
お客様のパーソナルゴールを共有する。

## Behavioral Coaching

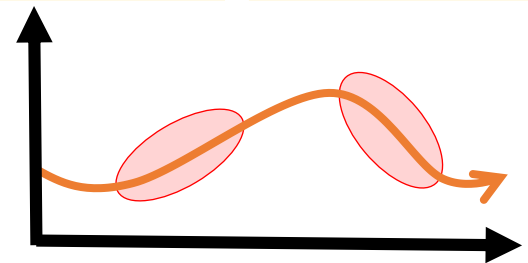
非合理的な投資行動を  
とらないためのコーチング。

投資家は市場リスクが高まった時、

- ① 目線は10年後ではなく10分後になる。 → 目線を遠くに戻す。
- ② リスク許容度は極端に小さくなる。 → 平常時に戻す。

最初から、お会いする度、何度でも。平時に伝え続けることに価値がある。

下落相場でも上昇相場でも運用を止めてしまう



# ◆ 長期継続を実現するFSの3つのサポート

## ①担当者

定期面談含め、ファイナンシャルゴールに向けたサポート

## ②会社

会員サイト **F\_STYLE PREMIUM**

- セレクトファンドの運用月次レポート
- 運用レポート解説動画
- 資産運用を学べる動画
- 定期面談のご予約
- 会員様限定セミナーのご案内



## ③チーム

税理士等の専門家を含めたチームによるサポート



# ◆ IFA業界の課題

## 課題

- 専門性の高いサービス提供に必要な情報や研修等の不足
- IFA業界が一般国民から幅広く認知されるための情報開示の機会
- 質の高いサービスを提供するための幅広い金融商品が揃うプラットフォームや、様々なサービスツール（シミュレーション等）の支援

