

# 米国証券会社(含むIFA)ビジネス～ベンジャミンF.エドワーズとは？ エドワード・ジョーンズ vs レイモンド・ジェームズ！ ロボアドから撤退 するUBSの元ロボアド開発者がアドバイザー世界最多LPLのCEO～

三菱UFJアセットマネジメント株式会社 商品マーケティング企画部 松尾 健治 (kenji-matsuo@am.mufg.jp)  
窪田 真美 (mamii-kubota@am.mufg.jp)

※三菱UFJアセットマネジメントがお届けする、内外の資産運用に関連する情報を発信するコラムです。

## ●米国のモルスタや UBS 等ワイヤーハウスと LPL 等独立ブローカーディーラー/IBD

前回コラムではモルガン・スタンレー/Morgan Stanley(モルスタ)、BNY、フィデリティ/Fidelity 等、100%子会社に証券会社や銀行、資産運用会社を抱え、無手数料ファンドの収益化(フリーミアム/freemium、課金型マネタイズ/monetize)が比較的容易な巨大金融機関のウェルスマネジメント・ビジネスを見た(2025年5月12日付投信調査コラムNo.424「米国のウェルスマネジメント」… [https://www.am.mufg.jp/report/investigate/column\\_326512.pdf](https://www.am.mufg.jp/report/investigate/column_326512.pdf))。

ただ、来月 2025 年 6 月 13 日(頃)に UBS/UBS United States of America がロボアド/robo-advisor 「UBS アドバイス・アドバンテージ/UBS Advice Advantage」から撤退すると言う様に、世界有数の金融機関でさえフリーミアムは難しい。UBS は米国のワイヤーハウス/wirehouse(フルサービス大手証券会社)、スイスの銀行最大手、ウェルスマネジメント世界最大級の金融機関である(「UBS Advice Advantage」… <https://adviceadvantage.ubs.com/>、2025年5月



16日付 Barron's「UBS to Close Robo-Advisor. It's the Latest Big Bank to Throw in the Towel.」… <https://www.barrons.com/advisor/articles/ubs-to-close-robo-advisor-43a11c>)。

モルスタや UBS などワイヤーハウスは、米国で 1,600 万人以上という見込み顧客をロボアドなどアドバイザー・フィー口座に移管すべく、人材採用や企業買収を続ける。モルスタが 2020 年初めに米ネット証券 4 位の Eトレード/E\*TRADE 買収を発表した時、UBS はファイナンシャル・プランニング無料携帯アプリのウェルスフロント/wealthfront 買収を発表するなど対抗してきた(ウェルスフロント買収は結局中止、UBS は 2020 年に米国初の SMA/separately managed accounts マネジメントフィー無料も…2019年11月5日付投信調査コラムNo.286「迫る数

料ゼロ、証券会社に試練!? 米国では銀行も」… [https://www.am.mufg.jp/ret/oshirase\\_131185.pdf](https://www.am.mufg.jp/ret/oshirase_131185.pdf))。当時、UBS のロボアド開発に携わったリッチ・シュタインマイヤー/Rich Steinmeier 氏(2012年8月にメリルリンチ/Merrill Lynch から UBS へ移籍)は現在、独立ブローカーディーラー/IBD 最大手 LPL ファイナ  
ンシャル/LPL Financial(後述)の CEO/最高経営責任者となっている(2024年10月から～LPL Financial「Rich Steinmeier」… <https://investor.lpl.com/management/rich-steinmeier>)。

フリーミアムで顧客を取り込み、誘導していく先にあるのがロボアドを含むアドバイザー・フィー口座である。そこで重要となるのがファイナンシャル・アドバイザーであるが、ワイヤーハウスのアドバイザー数が減少傾向にある。

2024年12月末現在



米国のアドバイザー数/advisor headcountの種類別増減

種類	純増 (2024年)	増加	減少	純増 (2023年)	純増 (2022年)
ワイヤーハウス /wirehouse	-605	887	1,492	-348	-504
独立ブローカーディーラー /Independent Broker-Dealers/IBD	+689	7,912	7,223	+563	+673
リージョナルおよびブティック・ブローカーディーラー /Regional and Boutique Broker-Dealers	-84	816	900	-215	-169

(出所: Diamond Consultants「The 2025 Annual Report on Transitions and Deals for Financial Advisors」より三菱UFJアセットマネジメント商品マーケティング企画部が作成)



	社名	種類	純増(2024年)	増加	減少
1	モルガン・スタンレー /Morgan Stanley	ワイヤーハウス /wirehouse	-55	277	332
2	UBS		-61	95	156
3	BofA メリルリンチ /BofA Merrill Lynch		-241	181	422
4	ウェルズ・ファargo /Wells Fargo	独立ブローカーディーラー /Independent Broker-Dealers/IBD	-248	334	58,217
1	LPLフィナンシャル /LPL Financial(下記*)		+2,923	3,357	434
2	ウェルズ・ファargo /Wells Fargo		+232	301	69
3	アメリプライズ /Ameriprise		+166	363	197
4	コモンウェルス・ファイナンシャル・ネットワーク /Commonwealth Financial Network		+114	160	46
5	ケンブリッジ・インベストメント・リサーチ /Cambridge Investment Research		+108	199	91
6	パーシェ・カプラン・スターリング・インベストメント /Purshe Kaplan Sterling Investments		+69	133	64
7	レイモンド・ジェームズ /Raymond James		+16	189	173
8	セトラ /Cetera	リージョナルおよびブティック・ブローカーディーラー /Regional and Boutique Broker-Dealers	-50	136	186
9	マス・ミューチュアル /MassMutual		-80	97	177
1	レイモンド・ジェームズ /Raymond James		+136	203	67
2	ロックフェラー・フィナンシャル /Rockefeller Financial		+58	60	2
3	RBC キャピタル・マーケッツ /RBC Capital Markets, LLC		+48	102	54
4	オッペンハイマー /Oppenheimer & Co. Inc.		+26	38	12
5	ロバートW・ベアード /Robert W. Baird & Co.		+7	30	23
6	ジャネイ/モンゴメリー・スコット /Janney Montgomery Scott LLC		+2	33	31
7	スティフェル・ニコラウス /Stifel Nicolau	-15	29	44	
8	エドワード・ジョーンズ /Edward Jones(下記*)	-55	297	352	

(出所: Diamond Consultants「The 2025 Annual Report on Transitions and Deals for Financial Advisors」より三菱UFJアセットマネジメント商品マーケティング企画部が作成)

**ワイヤーハウスのアドバイザー数が減少、独立ブローカーディーラー/Independent Broker-Dealers/IBDが増加している**(2025年

3月20日付ThinkAdvisor「The Big Firms That Gained, and Lost, the Most Advisors in 2024」<https://www.thinkadvisor.com/2025/03/20/the-big-firms-that-gained-and-lost-the-most-advisors-in-2024/>。IBDは高い歩合報酬率やデジタル・テクノロジーなどでワイヤーハウスからアドバイザーを誘い、アドバイザー増加の大きな要因となってきた(2018年5月

21日付コラム特別号「投資信託事情」2018年5月号<Strategic Vistas>「米国で証券会社の投信・保険販売やアドバイザー・ビジネスが大きく変化! 独立アドバイザーとリージョナル・ブローカーディーラーの時代!」<https://www.ammf.org/ja/text/ohsraae.190521.pdf>、2019年3月18日付投信調査コラムNo.259「米国IFAから考える日本版IFAの道」<https://www.ammf.org/ja/text/ohsraae.190318.pdf>。

IBDのビッグスリーがLPLフィナンシャル/LPL Financial(後述)とアメリプライズ/Ameripriseとレイモンド・ジェームズ/Raymond James(後述)で、その他、コモンウェルス・ファイナンシャル・ネットワーク/Commonwealth Financial Network(2025年3月31日にLPLが買収~後述)やケンブリッジ・インベストメント・リサーチ/Cambridge Investment Research等がいる

(2019年5月27日付投信調査コラムNo.266「米国IFA最新動向」米国資産運用業界で台頭するIFA! 日本のIFAに相当するIBDをコミッションやフィーの構成、その歴史と今から見る!」<https://www.ammf.org/ja/text/ohsraae.190527.pdf>)

IBD最大手のLPLフィナンシャルはマサチューセッツ州のリンスコ/Linsco(1968年設立)とカリフォルニア州のプラベート・レッジャー/Private Ledger(1973年設立)という小さな証券会社が1989年に合併して出来た会社だが、**独立自営業者/Independent Contractorの**



**アドバイザーを雇う一方、「買収マシン/acquisition machine」として他のIBDを買収し拡大、2024年12月31日現在、アドバイザー数約2.9万人と世界最大級、預り資産残高1.7兆米ドル/約274兆円**(=アドバイザー資産残高9,570億米ドル+ブローカレッジ資産残高7,837億米

ドル、(2025年2月20日付LPL Financial「LPL Financial Reports Monthly Activity for January 2025」<https://investor.lpl.com/news-releases/news-release-details/lpl-financial-reports-monthly-activity-january-2025>)。2025年3月31日にコモンウェルス(アドバイザー数約2,900人、預り資産残高約2,850億米ドル)買収を発表、アドバイザー数3万人、預り資産残高2兆米ドル以上になる見込みである(2025年3月31日付LPL Financial「LPL Financial to Acquire Commonwealth Financial Network」<https://investor.lpl.com/news-releases/news-release-details/lpl-financial-acquire-commonwealth-financial-network>)

なお、IBDと日本で近いのが金融商品仲介業者の所属金融商品取引業者である(2024年12月末現在の委託先IFA数の多い順に、東海東京証券、

SBI証券、アイザワ証券、楽天証券、あかつき証券、PWM日本証券~金融庁「金融商品仲介業者登録一覧」<https://www.fsa.go.jp/menkyo/menkyo/chukai.pdf>)。日本でも金融商品仲介業者数は急増、

**2024年12月31日現在、金融商品仲介業者・登録外務員数は全部で9,320人となっている**(法人636社、所属金融商品取引業者約40

社、日本証券業協会「協会の従業員数等・会員から委託を受ける金融商品仲介業者の登録外務員数」<https://www.jfdb.or.jp/dh/iroshitsu/tenki/jnzvoinmu/index.html>)

## ●米国のエドワード・ジョーンズやレイジェイ等リージョナル・ブローカーディーラー

米国でファイナンシャル・アドバイザーがワイヤーハウスから IBD に流れる中、ワイヤーハウスの様にフリーミアムを使わず、ビジネスを守り、拡大しているのがリージョナル・ブローカーディーラー/Regional Broker-Dealers(地方発の証券会社)。

**リージョナル・ブローカーディーラー代表はエドワード・ジョーンズ/Edward Jones(EJ)。**

1922 年にエドワード D.ジョーンズ・シニア/Edward D. Jones Sr.氏が米中西部ミズーリ

/Missouri 州セントルイス/St. Louis 郡に創立した(2022 年 3 月 7 日付投信調査コラム No.352「エドワード・ジョーンズ vs レイモンド・

ジェームズ」～ [https://www.ammf.jp/text/ohiras\\_220307\\_3.pdf](https://www.ammf.jp/text/ohiras_220307_3.pdf) )。



**エドワード・ジョーンズは地方の郊外に多くある 1 つの店舗で 1 人のアドバイザーが顧客サービスを提供するモデ**

**ル(シングルファイナンシャルアドバイザー・ブランチオフィス**  
**/single-financial-advisor branch office)を基本とする。**

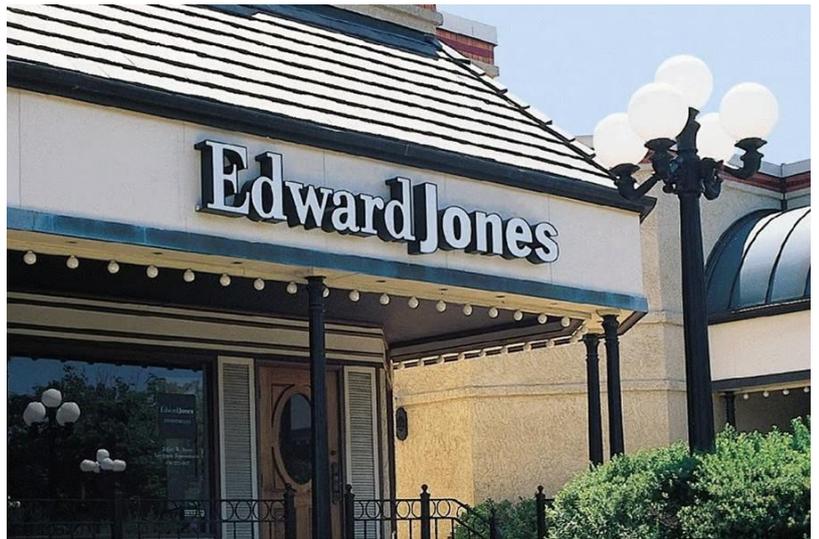
**米国とカナダに今や約 15,200 もの店舗/branch**

**offices を持ち、2024 年 12 月 31 日現在、アド**

**バイザー数約 2 万人、預り資産残高 2.2 兆米**

**ドル/約 346 兆円となっている**(2025 年 3 月 25 日付 Edward Jones「Edward

Jones Enhances Capabilities to Serve High Net Worth Clients」～ <https://www.edwardjones.com/us-en/ehv-edward-jones/news-media/press-releases/enhancing-serve-high-net-worth-clients> )。



ただ、2022 年からアドバイザーの希望や(家賃等)のコスト高騰を受け、1 つの店舗で複数のアドバイザーが顧客サービスを提供するモデル(マルチ

ファイナンシャルアドバイザー・ブランチオフィス/multi-financial-advisor branch office)をオプションとして認めている。それもおり店舗数は 2024 年の約 1.6 万から減ってはいる(2023 年 7 月 12 日付 Investment News「After years going solo, Edward Jones advisors now sharing offices」～ <https://www.investmentnews.com/broker-dealers/after-years-going-solo-edward-jones-advisors-now-sharing-offices/21972> )。

、2025 年 3 月 24 日付 AdvisorHub「Edward Jones Shrinks Number of Branch Offices - AdvisorHub」～ <https://www.advisorhub.com/edward-jones-shrinks-number-of-branch-offices/>、右写真)。

エドワード・ジョーンズのサービスイメージを理解しやすい記事がある。2003 年 1 月から 20 年以上同社に勤務するジェシー・アバクロンビー/Jesse Abercrombie 氏の 3 つの教訓を 2021 年 7 月 20 日付 ThinkAdvisor が取り上げたものである(2021 年 7 月 20 日付 ThinkAdvisor「3 Key Lessons From a Year of Crises」～ <https://www.thinkadvisor.com/2021/07/20/3-key-lessons-from-a-year-of-crises/>、Edward Jones「Jesse Abercrombie, Financial Advisor」～ <https://www.edwardjones.com/us-en/financial-advisor/jesse-abercrombie> )。

、2021 年 7 月 26 日付投信調査コラム No.338「ポストコロナ(バックトゥー・ザ・オフィス)の中、米国でファイナンシャル・アドバイザーは?」～ [https://www.ammf.jp/text/ohiras\\_210726\\_2.pdf](https://www.ammf.jp/text/ohiras_210726_2.pdf) )。

**エドワード・ジョーンズに 20 年以上勤務するジェシー・アバクロンビー/Jesse Abercrombie 氏の 3 つの教訓**

- 1 人間関係は我々が行う全ての事の中心/Relationships are at the heart of everything we do である。コロナの間、週に 3 回、私に電話をしてきた顧客がいた。これは非常に喜ばしい事で、困っている顧客の生活に与える重要な役割と影響を持つ。アドバイザーとしての目標は、顧客とのこのような関係を発展させるべき事である。
- 2 我々が行う事全てが目的に導かれたもの/Be purpose-driven in everything you do。毎日、エドワード・ジョーンズの目的が同僚、顧客、地域社会に有意義な影響を与える事を思い出した。顧客の世話をし、協力し、全ての個人の貢献を大切にすると、最も重要な事を理解するのに役立つ。
- 3 多様性を持つアドバイザーの見える化は非常に重要/Visibility for diverse advisors is very important。会社や私と同じ黒人のファイナンシャル・アドバイザーの模範となる事がますます重要に。

(出所: 2021 年 7 月 20 日付 ThinkAdvisor「3 Key Lessons From a Year of Crises」～ <https://www.thinkadvisor.com/2021/07/20/3-key-lessons-from-a-year-of-crises/> )

次のリージョナル・ブローカーディーラーはレイモンド・ジェームズ/Raymond James



(レイジェイ/RayJay)。1962年にロバート A. ジェームズ/Robert A. James(ボブ・ジェームズ

/Bob James)氏が米南東部フロリダ/Florida州ピネラス/Pinellas郡にロバート A. ジェームズ・インベストメンツ/Robert A. James Investments、1963年にエドワード・レイモンド/Edward Raymond氏がレイモンド・アンド・アソシエイツ/Raymond & Associatesを創設、1964年合併、レイモンド・ジェームズ/Raymond Jamesとなった(Raymond James「Company History」～ <http://www.raymondjames.com/about-us/company-history>)。

レイモンド・ジェームズは独立ブローカーディーラー/IBDとなる独立自営業者/independent contractor や投資顧問業者/Registered Investment Advisers/RIA等アドバイザーが選ぶ多様なチャネルを用意(下記)、ワイヤーハウスからはもちろん、エドワード・ジョーンズからもアドバイザーを獲得、2024年9月30日現在、アドバイザー数約0.88万人、預り資産残高1.56兆米ドル/約245兆円となっている(Raymond James「AdvisorChoice®」～ <https://www.raymondjames.com/-/media/1/1/dotcom/files/advhor-opportunities/advchoice-business-model-affiliation-comparison-chart.pdf>、2022年3月7日付投信

調査コラムNo.352「エドワード・ジョーンズ vs レイモンド・ジェームズ」～ [https://www.am.mufg.jp/text/colbase/29897\\_3.pdf](https://www.am.mufg.jp/text/colbase/29897_3.pdf)、Raymond James「PCG Fact Sheet」～ <https://www.raymondjames.com/-/media/1/1/dotcom/files/our-company/news-and-media/pcg-fact-sheet.pdf> )o

Raymond James「AdvisorChoice」～アドバイザーは1.から6.までのどれかを選択～

1. 伝統的外務員/traditional employee(歩合報酬率50%以下)
2. 高収益・高歩合・準独立外務員/advisor select(歩合報酬率70%～80%)
3. 独立自営業者/independent contractor(独立ブローカーディーラー/Independent Broker-Dealers/IBD、歩合報酬率81%～90%)
4. 銀行・信用組合勤務/bank & credit union(銀行・信用組合の指定する支店で働き、その銀行・信用組合からの報酬となる)  
TPM/Third-Party Marketersという勤務…銀行・信用/bank & credit unionの多くはサード・パーティ・ブローカーディーラー/Third-Party Marketers/TPMを使っており、LPLフィナンシャル/LPL Financialが大きい、レイモンド・ジェームズ/Raymond Jamesも大きい(2019年11月5日付投信調査コラムNo.286「迫る手数料ゼロ、証券会社に試験? 米国では銀行も」～ <https://www.am.mufg.jp/text/colbase/11101.pdf>)
5. 法人投資顧問業者勤務/corporate RIA(歩合報酬率81%～90%)
6. 投資顧問業者の起業/RIA & custody service。

(出所: Raymond James「AdvisorChoice®」～ <https://www.raymondjames.com/-/media/1/1/dotcom/files/advhor-opportunities/advchoice-business-model-affiliation-comparison-chart.pdf>)

レイモンド・ジェームズは「J.D.パワー2025年米国投資家満足度調査/J.D. Power 2025 U.S. Investor Satisfaction Study(アドバイザーを受けた投資家の総合満足度/overall satisfaction among advised investors)」で1位となっている(エドワード・ジョーンズ3位、LPL13位～2025年3月20日付

J.D. Power「2025 U.S. Investor Satisfaction Study」～ <https://www.jdpower.com/business/news-releases/2025-us-investor-satisfaction-study> )o



J.D.パワー2025年米国投資家満足度調査/J.D. Power 2025 U.S. Investor Satisfaction Study

2025年3月20日発表

(アドバイザーを受けた投資家の総合満足度/overall satisfaction among advised investors～2024年1月から12月にかけてアドバイザー型投資家7,876名からの回答に基づく～)

順位	上位 (業界平均以上)	(1000点満点)	順位	下位 (業界平均未満)	(1000点満点)
1	レイモンド・ジェームズ /Raymond James	748	12	LPLフィナンシャル /LPL Financial	709
2	U.S.バンク・アドバイザーズ /U.S. Bancorp Advisors(※1)	738	13	スティフェル /Stifel	709
3	エドワード・ジョーンズ /Edward Jones	734	14	ウェルズ・ファーゴ・アドバイザーズ /Wells Fargo Advisors	709
4	アメリプライズ /Ameriprise	728	15	シティグループ /Citigroup	707
5	モルガン・スタンレー /Morgan Stanley	727	16	ノースウェスタン・ミューチュアル /NorthWestern Mutual	701
6	J.P.モルガン・ウェルスマネジメント /J.P.Morgan Wealth Management	725	17	チャールズ・シュワブ /Charles Schwab(旧TDアメリトレード/TD Ameritradeを含む)	700
7	バンガード /Vanguard	721	18	メリル・リンチ・ウェルスマネジメント /Merrill Lynch Wealth Management	700
8	PNCウェルスマネジメント /PNC Wealth Management	717	19	マスマューチュアル /MassMutual	686
9	TIAA	716	20	ブルデンシヤル /Prudential	686
10	UBS	716	21	エクイタブル /Equitable	681
11	フィデリティ /Fidelity	714	22	ティー・ロウ・プライス・インベストメント・サービス /T. Rowe Price Investment Services	679
	業界平均	714	23	トゥルーイースト・フィナンシャル /Truist Financial	678
			24	リンカーン・フィナンシャル・グループ /Lincoln Financial Group	671

※1: U.S.バンク・アドバイザーズ/U.S. Bancorp Advisors…USバンコープ / U.S. Bancorp保有、U.S.バンク/U.S. Bankは米地銀最大級。2022年12月にMUFUGユニオンバンク/MUFUG Union Bankを買収完了。

(出所: J.D. Power 2025 U.S. Investor Satisfaction Studyより三菱UFJアセットマネジメント商品マーケティング企画部が作成)

## ●新興リージョナル・ブローカーディーラーのベンジャミン F.エドワーズとは？

新興のリージョナル・ブローカーディーラーで J.D.パワー調査にも登場しないが、急拡大しているのが**新興のベンジャミン F.エドワーズ/Benjamin F. Edwards** である。先述の**エドワード・ジョーンズと同じ米中西部ミズーリ/Missouri 州セントルイス/St. Louis 郡に本社がある(エドワード・ジョーンズとレイモンド・ジェームズは車で 11 分)**(7 年前にも取り上げている…2018 年 5 月 21 日付コラム特別号「投資信託事情」)

2018 年 5 月号「Strategic Vistas」米国で証券会社の投信・保険販売やアドバイザー・ビジネスが大きく変化！独立アドバイザー・リージョナル・ブローカー・ディーラーの時代！～ <https://www.am.mufg.jp/text/oshirase-180521.pdf>、[http://www.jboston.co.jp/wp-content/uploads/2018/05/201805号\\_Strategic-Vistas\\_変わる米国の投信販売アドバイザービジネス-compressed.pdf](http://www.jboston.co.jp/wp-content/uploads/2018/05/201805号_Strategic-Vistas_変わる米国の投信販売アドバイザービジネス-compressed.pdf)

[http://www.jboston.co.jp/wp-content/uploads/2018/05/201805号\\_Strategic-Vistas\\_変わる米国の投信販売アドバイザービジネス-compressed.pdf](http://www.jboston.co.jp/wp-content/uploads/2018/05/201805号_Strategic-Vistas_変わる米国の投信販売アドバイザービジネス-compressed.pdf)



ベンジャミン F.エドワーズを設立した会長兼 CEO 兼社長のベンジャミン F.エドワーズ 4 世「タッド」/Benjamin F Edwards IV "Tad"は、1887 年/明治 20 年に米中西部ミズーリ州セントルイス郡に設立された A.G.エドワーズ/A.G. Edwards(ニューヨーク以外では最大の証券会社だった)の創設者 A.G.エドワーズ/Albert Gallatin Edwards 氏の末裔、玄孫である。**1887 年/明治 20 年設立の A.G.エドワーズは米国で初めて上場した証券会社の一つで、2007 年 10 月 1 日にワコビア証券/Wachovia Securities に完全吸収され、ベンジャミン F.エドワーズ 4 世「タッド」氏はワコビア証券による吸収を受けた****2008 年 8 月 19 日に多くのファイナンシャル・アドバイザーと共にベンジャミン F.エドワーズを設立した**(Benjamin F. Edwards「Our History」～ <http://www.benjaminf-edwards.com/about-edwards/history-generations/>)。ワコビア証券は 2008 年 12 月にワイヤーハウスのウェルズ・ファーゴ/Wells Fargo に吸収されている。

**ベンジャミン F.エドワーズはブローカーディーラーと投資顧問業者(の二重登録)外務員でも、RIA/投資顧問業者のエドワーズ・ウェルス・マネジメント/Edwards Wealth Management/EWM(2019 年 5 月 13 日にベンジャミン F.エドワーズが作った正式会社名 Benjamin F. Edwards Wealth Management)で働く事が選択出来る。**「**ベンジャミン F.エドワーズのアドバイザーは顧客がゴール達成の為に計画を立てるのを支援しながら/helping clients develop a plan to reach their goals、確かな投資アドバイスを提供することを目指している。**“**誰にも負けない顧客第一主義/Client-First Service Second-to-None**”を掲げ、顧客一人ひとりに寄り添ったサポート/friendly support and thoughtful、顧客一人ひとりに合わせた投資・プランニング/tailored investment and planning advice に関する綿密なアドバイスを提供している。当社は負債ゼロで、将来の世代を通じて**独立性を維持することを約束している/The firm has zero debt and is committed to staying independent through future generations.**」と言い(強調下線は当コラム筆者、2025 年 5 月 5 日付 Benjamin F. Edwards「Benjamin F. Edwards Welcomes Matt Lawing to Gulfport, MS Branch」～ <http://www.benjaminf-edwards.com/wp-content/uploads/2025/05/Press-Release-Matt-Lawing-FINAL.pdf>)、ベンジャミン F.エドワーズ 4 世「タッド」会長兼 CEO 兼社長は「**非公開で無借金のみで、将来の世代の為に独立性維持の目標を掲げている/mains privately held and debt-free, with a stated goal of maintaining its independence for future generations.**」と言っている(強調下線は当コラム筆者、2025 年 1 月 8 日付 InvestmentNews「After 15 years of stealthy growth, \$47B Benjamin F. Edwards opens 100th location - Investment News」～ <https://www.investmentnews.com/ria/after-15-years-of-stealthy-growth-47b-benjamin-f-edwards-opens-100th-location/258816>)

**現在、米国の 34 州に 101 の店舗、アドバイザー数約 750 人(投資顧問業者 328 人を含む)、預かり資産残高 440 億米ドル/7.4 兆円となっている**(2025 年 1 月 31 日付 Barron's「How an A.G. Edwards Heir Built a Thriving New Wealth Management Company」～ <https://www.barrons.com/advisor/articles/a-g-edwards-tad-benjamin-f-edwards-wealth-management-958888df>)

<http://www.benjaminf-edwards.com/wp-content/uploads/2025/05/Press-Release-Matt-Lawing-FINAL.pdf>、2025 年 5 月 2 日付 Benjamin F. Edwards～ <http://www.benjaminf-edwards.com/wp-content/uploads/2025/05/Press-Release-Matt-Lawing-FINAL.pdf>

## ●ベンジャミン F.エドワーズとエドワーズ・ウェルス・マネジメントの(アドバイザー)サービス

ベンジャミン F.エドワーズのアドバイザーサービスは、投資アドバイス、取引執行報告、保管等サービスをバンドルして、管理資産ベースで手数料を請求する投資プログラムである。ファイナンシャル・プランニング、退職プラン・コンサルティング、投資運用コンサルティング、プラン加入者アドバイザーサービスも提供する。

2023年4月1日に従来の投資アドバイザープログラムを統合、一任/Discretionary と非一任/Non-Discretionary のラップフィーベースのプログラムを通じアドバイザーサービスを提供している。2023年4月1日より前の旧アドバイザープログラムに登録した顧客も引き続きサポートを提供する。2023年末時点で、預り資産残高は一任が 82.8 億米ドル/1.2 兆円、非一任が 48.8 億米ドル/0.7 兆円。

 米国のベンジャミン F. エドワーズ/Benjamin F. Edwards(BFE)とエドワード・ウェルスマネジメント(EWM)の投資アドバイザー・ラップ・プログラム/Investment Advisory Wrap Programs  
2025年5月20日作成

一任かどうか	投資顧問会社名	初期最小購入単位と対象	フィー/Fee		
			アドバイザー・フィー /Advisory Fee (Edwards Fee)	ポートフォリオ・マネジメント・フィー/Portfolio Management Service Fee (Manager Fee)	総計/Total Fee
一任/Discretionary	ベンジャミンF. エドワーズ (BFE)	※2023年4月1日に従来のプログラムを統合。 5千～20万ドルで、対象詳細は旧プログラム参照。	最大年2.00% 最低年125ドル	運用会社/戦略ごとに様々。	最大年2.50%
非一任/Non-Discretionary	ベンジャミンF. エドワーズ (BFE)				
一任/Discretionary	エドワード・ウェルスマネジメント(EWM)	運用会社/戦略ごとに様々。ポートフォリオマネージャーがBFEの場合、5千ドル～16万ドル。ポートフォリオマネージャーがEWMでミューチュアルファンドとETFのみの戦略は2万5千ドルで株式戦略は4万ドル。第三者運用会社の場合、ミューチュアルファンドとETFのみの戦略は1万ドル～2万5千ドルで、その他は運用会社ごとに様々だが通常10万ドル。	投資運用、ファイナンシャルプランニング、コンサルティングなど顧客に提供するサービスの種類と範囲に応じてカスタマイズされるため様々。		

(出所: ベンジャミンF. エドワーズ/Benjamin F. Edwardsのホームページより三菱UFJアセットマネジメント商品マーケティング企画部が作成)

ベンジャミン F.エドワーズ/BFE の旧プログラムは、2023年4月1日までに登録した顧客に提供される戦略であるだけでなく、新しい統合型一任および非一任投資アドバイザープログラムで、BFE や BFE アドバイザー、第三者を含む運用会社が提供している現在の戦略も表している(2025年3月31日付 Benjamin F. Edwards「Wrap Fee Program Brochure」)

[https://benjaminf.edwards.com/content/disclosures/documents/ADV\\_Appendix.pdf](https://benjaminf.edwards.com/content/disclosures/documents/ADV_Appendix.pdf) )o

例えば、一任のミューチュアルファンド・ポートフォリオは、ミューチュアルファンドとETFで構成され、投資期間7～10年を前提とする戦略である。少なくとも年1回は包括的な資産分散調査を実施する。

ミューチュアルファンド・ポートフォリオにおけるモデル戦略とファンドは、現在、ラッセル・インベストメンツ、アメリカン・ファンズ、フランクリン・テンプレトンが提供する(2025年3月末にフランクリン・テンプレトンを追加)。

セパレートリー・マネージド・ポートフォリオ戦略において、BFE はスポンサーであり、運用会社がサブアドバイザーを務める。

第三者の運用会社が直接運用する場合もあれば、運用会社からモデルを提供されたベンジャミン F.エドワーズ/BFE や提携する第三者の投資顧問会社が口座を運用する場合もある。



一任かどうか	戦略	初期最小購入単位*と対象	フィー/Fee		
			アドバイザー・フィー/Advisory Fee (Edwards Fee)	ポートフォリオ・マネジメント・フィー/Portfolio Management Service Fee (Manager Fee)	その他費用
一任 /Discretionary	ミューチュアルファンド・ポートフォリオ/Mutual Fund Portfolios	ミューチュアルファンド・ETFが対象。	最初の25万 <sup>ドル</sup> が年1.50%、次の25万 <sup>ドル</sup> 部分が年1.25%、…、100万 <sup>ドル</sup> 超部分が年0.75%。	アドバイザー・フィーに組み込まれている。	投資対象のミューチュアルファンド等に含まれる信託報酬等。
	ミューチュアルファンド・モデル戦略/Mutual Fund Model Strategies	ミューチュアルファンド・ETFが対象。ラッセル・インベストメンツ、アメリカン・ファンズ、フランクリン・テンブルトンがストラテジー提供。	最初の25万 <sup>ドル</sup> が年1.50%、次の25万 <sup>ドル</sup> 部分が年1.25%、…、100万 <sup>ドル</sup> 超部分が年0.75%。*アメリカン・ファンズは最低年1.25 <sup>ドル</sup> 。	—	
	アクティブ・パッシブ・ポートフォリオ/Active Passive Portfolios	アクティブ運用とパッシブ運用の商品を組み合わせたミューチュアルファンド・ETFが対象。	最初の25万 <sup>ドル</sup> が年1.50%、次の25万 <sup>ドル</sup> 部分が年1.25%、…、100万 <sup>ドル</sup> 超部分が年0.75%。	アドバイザー・フィーに組み込まれている。	
	ETFポートフォリオ/Exchange Traded Fund Portfolios	ETF・ETNが対象。BFE、コンフルエンス、ファースト・トラスト、モーニングスターがモデル提供。	最初の25万 <sup>ドル</sup> が年2.25%、次の25万 <sup>ドル</sup> 部分が年1.75%、…、100万 <sup>ドル</sup> 超部分が年1.25%(一例)。	0~0.30%	
	エクイティ・ポートフォリオ/Equity Portfolios	個別株式・バランス型(債券ETF活用)が対象。	最大年2.20%	アドバイザー・フィーに組み込まれている。	
	プライベート・ポートフォリオ/Private Portfolios	アドバイザーが独自の裁量でポートフォリオ運用サービスを提供。	最初の25万 <sup>ドル</sup> が年2.25%、次の25万 <sup>ドル</sup> 部分が年1.75%、…、500万 <sup>ドル</sup> 超部分が年0.75%。	—	
	セパレートリ・マネジド・ポートフォリオ/Separately Managed Portfolios	サブアドバイザーとなる第三者運用会社(または運用会社からモデルを提供されたBFEや第三者投資顧問会社)が口座を運用。	株式・バランス型/債券型は最初の50万 <sup>ドル</sup> が年2.75%/1.25%、次の50万 <sup>ドル</sup> 部分が年2.25%/1.15%、…、250万 <sup>ドル</sup> 超部分が年1.25%/0.85%。	0.12%~1.25%	
	UMA/Unified Managed Account	ミューチュアルファンド・ETF・SMAが対象。BNYメロン・アドバイザーズを使う。	最初の50万 <sup>ドル</sup> が年2.25%、次の50万 <sup>ドル</sup> 部分が年1.75%、…、250万 <sup>ドル</sup> 超部分が年1.00%。第三者の運用会社モデル利用の場合は加えてマネージャーコストが0.00%~0.50%。	0~0.50%	
	タックス・トランジション戦略/Tax Transition Strategies	複数の証券バスケットが対象。	—	—	
投資管理コンサルティング/Investment Management Consulting (with Execution)	コンサルティングが対象。	交渉可能で状況に応じて異なる。	—		
非一任 /Non-Discretionary	クライアント・ポートフォリオ/Client Portfolios	2万5千 <sup>ドル</sup> 以上でミューチュアルファンド・ETFが対象。	最初の25万 <sup>ドル</sup> が年2.00%、次の25万 <sup>ドル</sup> 部分が年1.50%、次の50万 <sup>ドル</sup> 部分が年1.25%、…、500万 <sup>ドル</sup> 超部分が年0.65%。	—	

\*BFEは2023年4月1日付で上記プログラムを統合。新しく「Benjamin F. Edwards Discretionary Investment Advisory Program」と「Benjamin F. Edwards Non-Discretionary Investment Advisory Program」を提供する。2023年4月1日より前に上記プログラム(フィー含む)を利用した顧客サポートは継続される。一任の初期最小購入単位は、BFEをポートフォリオマネージャーとする戦略の場合、5千~16万<sup>ドル</sup>。BFEファイナンシャルアドバイザーをポートフォリオマネージャーとする戦略の場合、ミューチュアルファンドまたはETFのみの戦略の場合は2万5千<sup>ドル</sup>から。株式戦略の場合は4万<sup>ドル</sup>まで。第三者運用会社をポートフォリオマネージャーとする戦略の場合、ミューチュアルファンドまたはETFのみの戦略の場合、最低投資額は1万~2万5千<sup>ドル</sup>。

(出所: ベンジャミン F. エドワーズ/Benjamin F. Edwardsのホームページより三菱UFJアセットマネジメント商品マーケティング企画部が作成)

RIA/投資顧問業者のエドワーズ・ウェルス・マネジメント/EWM(2019年5月13日にベンジャミン F.エドワーズが作った正式会社名 Benjamin F. Edwards Wealth Management)のアドバイザーサービスは、一任アドバイザー契約に基づいてポートフォリオ運用サービスを提供する(2025年3月31日付- Benjamin F. Edwards Wealth Management(EWM)「Wrap Fee Program Brochure」~ [https://blm.aflerief.com/gw/LAPD/Content/Common/redlapd/Brochure.aspx?BRCHR\\_VBSS\\_ID=969921](https://blm.aflerief.com/gw/LAPD/Content/Common/redlapd/Brochure.aspx?BRCHR_VBSS_ID=969921))

第三者の運用会社が顧客の口座で直接、戦略を実行する場合もあれば、第三者の運用会社から提供された戦略をEWMが実行する場合もある。

EWMは第三者の運用会社を選定(交代)する権利がある。顧客はEWMとの間でアドバイザー契約を結ぶだけでなく、第三者の運用会社とも直接契約を結ぶ事がある。この二重契約/dual contract arrangementの場合、EWMと第三者の運用会社が提供するサービスの内容はそれぞれの契約に明記され、EWMが第三者の運用会社の交代を推奨する事は出来ても、決定する権限はない。

2023年12月31日現在、EWMの預り資産残高は一任が7.4億<sup>ドル</sup>/1,044億円、非一任は行っていない。



一任かどうか	初期最小購入単位と対象	フィー/Fee		
		アドバイザー・フィー /Advisory Fee (Edwards Fee)	ポートフォリオ・マネジメン ト・フィー/Portfolio Management Service Fee (Manager Fee)	総計/Total Fee
一任/Discretionary	運用会社/戦略ごとに様々。ポートフォリオマネージャーがBFEの場合、5千ドル～16万ドル。ポートフォリオマネージャーがEWMでミューチュアルファンドとETFのみの戦略は2万5千ドルで株式戦略は4万ドル。第三者運用会社の場合、ミューチュアルファンドとETFのみの戦略は1万ドル～2万5千ドルで、その他は運用会社ごとに様々だが通常10万ドル。	投資運用、ファイナンシャルプランニング、コンサルティングなど顧客に提供するサービスの種類と範囲に応じてカスタマイズされるため様々。		

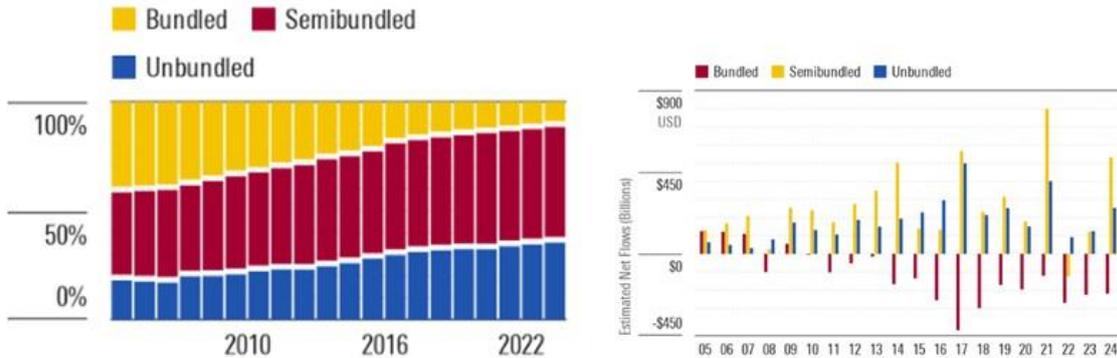
(出所: ベンジャミンF. エドワーズ/Benjamin F. Edwardsのホームページより三菱UFJアセットマネジメント商品マーケティング企画部が作成)

EWMは、アドバイザープログラムで利用可能なファンドを最終的に決定するが、その際、**可能な限り、セミバンドル・シェアクラスのファンドを使用**するよう努めている/EWM will begin selecting the “Semibundled” share class, a share class with higher internal expenses borne by investors。 **セミバンドル・シェアクラスは、ファンドの運用管理にかかるフィーの他、サブTAフィー、レベニューシェアリング・フィー、プラットフォーム/アクセスフィーも含まれる(下記参照)。** サブTA/サブトランスファー・エージェンシー・フィーは、プラットフォームにおける管理費やレコードキーピング費用としてカスタディアンに支払われるものだが、それらがファンドのフィーに含まれない**アンバンドル型を選ぶと、追加で取引手数料が発生**する。フィーは交渉可能で、EWMが顧客に提供するサービスの種類(投資運用、ファイナンシャルプランニング、コンサルティングサービスなど)とサービスの範囲に応じてカスタマイズされる。

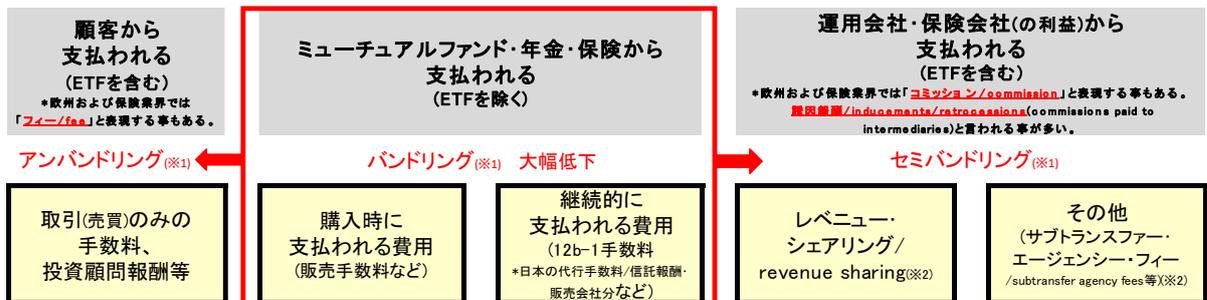
2025年5月23日に米国モーニングスター/Morningstarが発表した「2024 US Fund Fee Study」によると、**セミバンドリングのシェア/semibundled sharesの純資産が最も大きく純流入トレンドである**(2025年5月23日付Morningstar「How Fund Fees are Evolving in

the US」～ <https://www.morningstar.com/financial-advisors/fund-fees-are-still-declining-not-quickly-they-once-were>、2023年8月21日付投信調査コラムNo.385「資産運用業 変革への道のり～レベニュー・シェアリング(セミバンドリング)で米国の様な資産運用立国へ? 欧州では

誘因報酬として話題!～」～ [https://www.am.f.uj.ac.jp/report/investigate/\\_jcsFiles/attachfile/2021/08/21/oshirase\\_230821\\_3.pdf](https://www.am.f.uj.ac.jp/report/investigate/_jcsFiles/attachfile/2021/08/21/oshirase_230821_3.pdf) )



米国の投信・年金・保険の  
販売会社・アドバイザー・プラットフォーム・レコードキーパー等の収益のイメージ図



※1: 米国モーニングスター/Morningstarは、投信をフィデューシヤリー・デューティーや利益相反の度合いの観点から3つの「投信バンドリング分類/Bundling Classification」をしている。

・アンバンドリング/unbundled…信託報酬・投信会社分/management fees、その他費用/fund operating expensesだけで利益相反を無した投信、クリーン・シェア/clean shares。

・セミバンドリング/semibundled…レベニュー・シェアリング/revenue sharing、サブトランスファー・エージェンシー・フィー等/subtransfer Agency Fees and disform、or other access feesがある投信。

・バンドリング/Bundled…販売手数料/loads and commissionsや信託報酬・販売会社分(代行手数料)/12b-1手数料/12b-1 fee/distribution feesがある投信、レガシー・シェア/Legacy shares。

※2: レベニュー・シェアリング/revenue sharingおよびサブトランスファー・エージェンシー・フィー/subtransfer agency fees等は2020年2月17日付日本版ISAの道その297「日米投信のアンバンドリング、セミバンドリング、バンドリング～日米ネット証券手数料無料化の代替収益源である投信会社等からの信託報酬、販売会社分やレベニュー・シェアリング、ラップ口座/SMAや保険・年金へのシフト～」( <https://www.muf.f.uj.ac.jp/oshirase/202017.pdf> )。

(出所: The Big Picture「Revenue Share/Mutual Fund Supermarket Shelf Space」やMorningstar等より三菱UFJ国際投信株式会社商品マーケティング企画部が作成)

以上

三菱 UFJ アセットマネジメント【投信調査コラム(日本版 ISA の道)】バックナンバー：  
「 <https://www.am.mufg.jp/report/investigate/> 」。

三菱 UFJ アセットマネジメント株式会社 商品マーケティング企画部  
松尾 健治( [kenji-matsuo@am.mufg.jp](mailto:kenji-matsuo@am.mufg.jp) )、  
窪田 真美( [mami1-kubota@am.mufg.jp](mailto:mami1-kubota@am.mufg.jp) )。

### 本資料に関してご留意頂きたい事項

- 本資料は内外の資産運用に関する情報提供のために、三菱 UFJ アセットマネジメントが作成した資料であり、金融商品取引法に基づく開示資料ではありません。販売会社が投資勧誘に使用することを想定して作成したものではありません。投資信託をご購入の場合は、販売会社よりお渡しする最新の投資信託説明書（交付目論見書）の内容を必ずご確認のうえ、ご自身でご判断ください。
- 本資料の内容は作成時点のものであり、将来予告なく変更されることがあります。
- 本資料は信頼できると判断した情報等に基づき作成しておりますが、その正確性・完全性等を保証するものではありません。
- 本資料中の運用実績等に関するグラフ・数値等はあくまでも過去の実績であり、将来の運用成果を示唆あるいは保証するものではありません。また、税金、手数料等を考慮しておりませんので、投資者の皆様の実質的な投資成果を示すものではありません。市況の変動等により、方針通りの運用が行われない場合もあります。
- 本資料に示す意見等は、特に断りのない限り本資料作成日現在の筆者の見解です。
- 投資信託は、預金等や保険契約とは異なり、預金保険機構、保険契約者保護機構の保護の対象ではありません。
- 投資信託は値動きのある有価証券を投資対象としているため、当該資産の価格変動や為替相場の変動等により基準価額は変動します。従って投資元本が保証されているわけではなく、基準価額の下落により損失を被り、投資元本を割り込むことがあります。
- 投資信託は、販売会社がお申込みの取扱いを行い委託会社が運用を行います。



三菱UFJアセットマネジメント

三菱UFJアセットマネジメント株式会社  
金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第404号  
加入協会：一般社団法人投資信託協会  
一般社団法人日本投資顧問業協会