

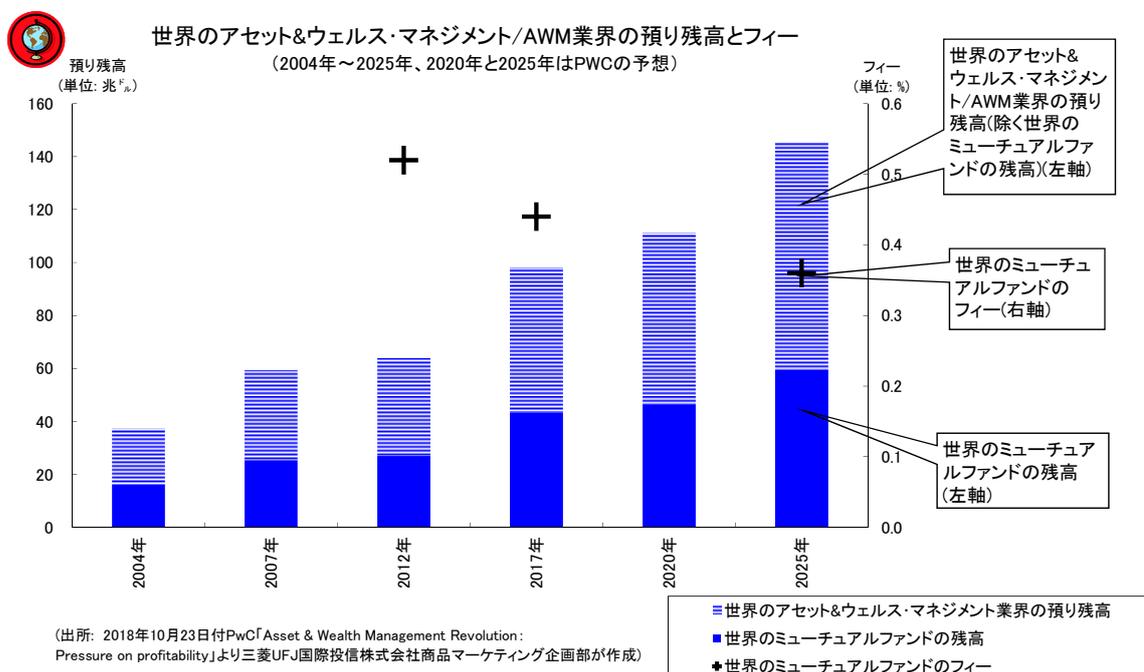
## 世界のアセット&ウェルス残高は+9.0%の年複利で約 10426 兆円/約 1 京/けい円!

先週、米国でファイナンシャル・アドバイザーのアドバイザー・フィーが低下し始めている事を話した(2018年10月29日付日本版ISAの道 その243~URLは後述[参考ホームページ]①参照)。フィーが低下すればアドバイザーは預り残高を拡大すれば利益を確保出来る。

そこで預り残高を見る。まず世界については、先週取り上げた2018年10月23日発表のPwC「Asset & Wealth Management Revolution: Pressure on profitability」が良い。そこに「世界のアセット&ウェルス・マネジメント/AWM業界のフィーは投資家と規制当局からの圧力を受け2025年まで低下し続ける。パッシブ運用の拡大とフィー低下が牽引しミューチュアルファンドのフィー(資産加重平均)は2017年の0.44%から0.36%まで下がる。世界のアセット&ウェルス・マネジメント/AWM業界の預り残高/AuMは2017年の98.1兆ドルから145.4兆ドルまで拡大する。」(2018年10月24日付PwC~URLは後述[参考ホームページ]②参照)とあった。

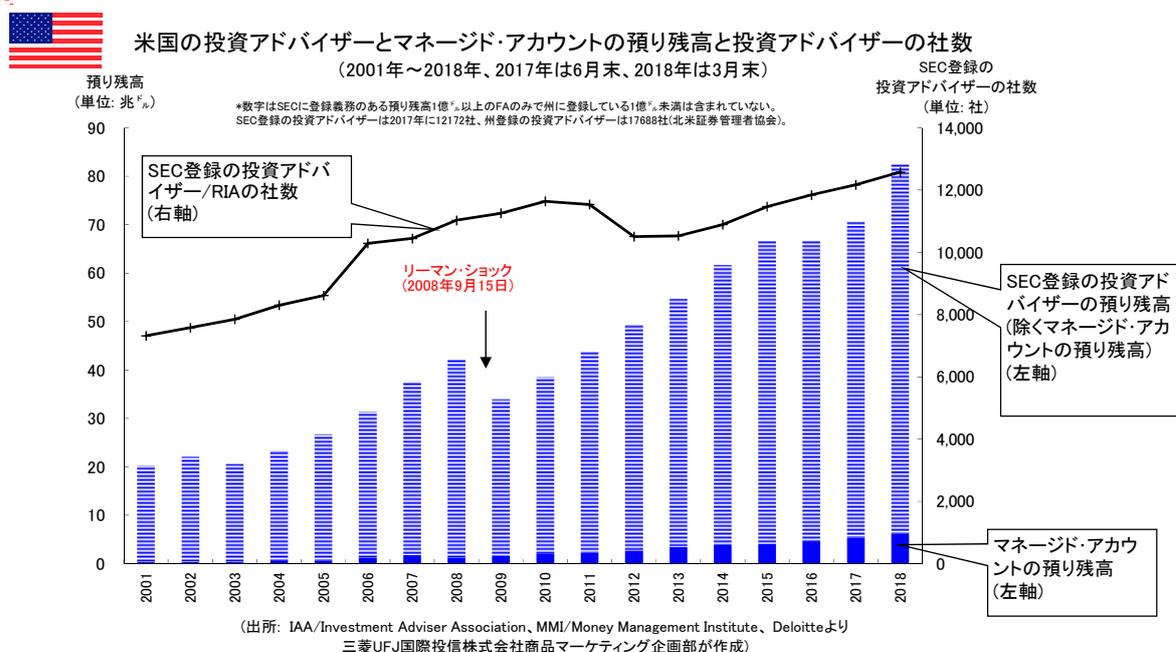
2017年に世界のアセット&ウェルス・マネジメント/AWM業界の預り残高/AUMは2012年から+9.0%の年複利で98.1兆ドル/約10426兆円/約1京円となっている(\*2018年3月末の1ドル=106.28円で換算)。今後は2017年から+4.3%の年複利で2020年に111.2兆ドル/約11818兆円、2020年から+5.5%の年複利で2025年に145.4兆ドル/約15453兆円となる予想だ。

尚、世界のミューチュアルファンド残高は2012年から+9.9%の年複利で43.3兆ドル/約4602兆円(AWM業界の全98.1兆ドルの43.3%)、今後は2020年に+2.4%の年複利で46.5兆ドル、2025年に+5.1%の年複利で59.5兆ドルの予想である。ちなみに同フィーは0.44%と2012年の0.52%から-0.08の低下、2025年の0.36%に-0.08の低下予想。

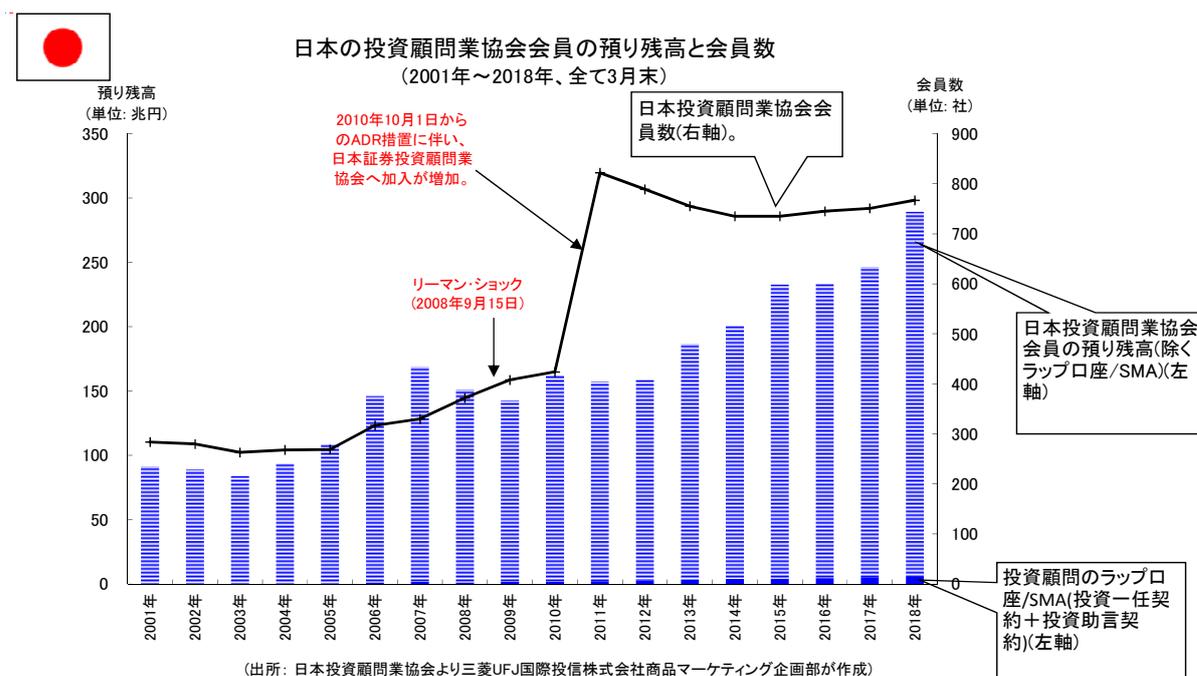


## 投資顧問残高は米国が前年比+16.7%の 8768 兆円、日本が同+17.6%の 291 兆円!!

世界の残高は時間軸等かなり大雑把なので、世界最大の米国、そして、日本を見る。米国は 2018 年 9 月 6 日発表の IAA/米投資顧問業協会「Evolution Revolution 2018」によれば **2018 年に SEC 登録の投資アドバイザー/登録投資顧問業者/RIA の預り残高/AUM は前年比+16.7%の 82.5 兆ドル/約 8768 兆円**となっている(IAA~URL は後述[参考ホームページ]③参照)。図表中のマネージド・アカウントについては後述。



日本は 2018 年 9 月 5 日発表の日本投資顧問業協会・統計によれば **2018 年に投資顧問の預り残高は前年比+17.6%の 291 兆円**だった(URL は後述[参考ホームページ]④参照)。図表中のラップ口座/SMA については後述。



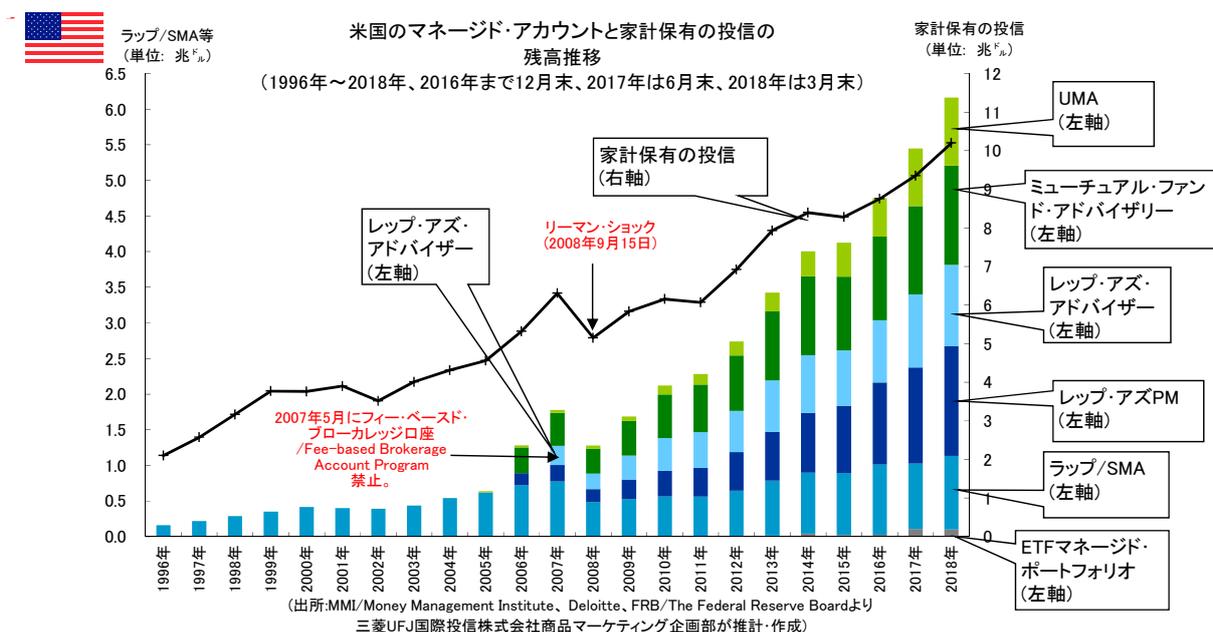
投資顧問の残高で米国は日本の 30 倍、日本は米国の 30 分の 1 となる(\*SEC 登録義務のある預り残高 1 億ドル以上のみで 2017 年に 12172 社、同 1 億ドル未満の州登録 17688 社は含まれていないので、実際の格差はもっと大きい)。

投資顧問業界の会社数も見ておく。米国のSEC登録の投資アドバイザー社数は前年比+3.3%の12578社に対し、日本の日本投資顧問業の会員数は前年比+2.1%の767社と、米国は日本の16倍、日本は米国の16分の1となる。会社数については残高ほどの大きな差は無い。しかし、米国ではこの5~6年順調に増えているのに対し、日本では横這っている様だ。

**米国のマネージド・アカウントは前年比+14.2%の655兆円、米国のマネージド・アカウントのコアは+12.9%の269兆円、日本のラップ口座/SMAは前年比+21.5%の8兆円!!!**

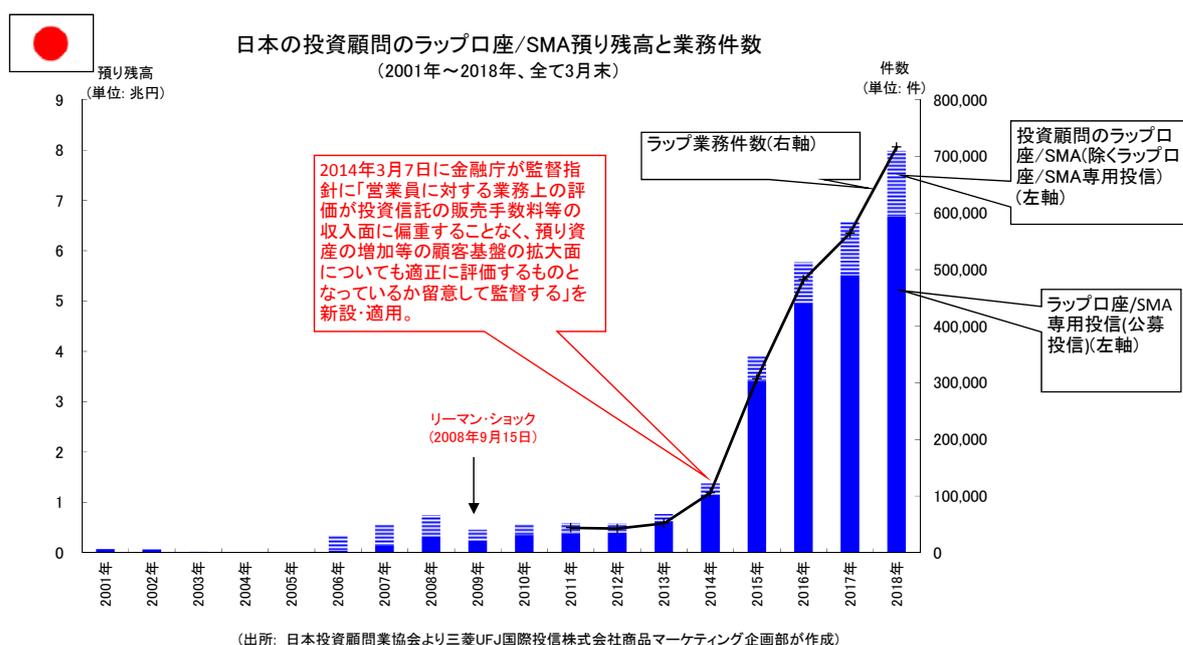
以上は投資顧問の日米比較だった。ラップ/SMA等を見る。

**米国のSMA等マネージド・アカウントの残高は前年比+14.2%の6.2兆ドル/約655兆円で(投資アドバイザー全82.5兆ドルの7.5%)**。このSMA等マネージド・アカウントにはUMA/Unified Managed Account/総合一任勘定、レップ・アズPM/Rep as Portfolio Manager、レップ・アズ・アドバイザー/Rep as Advisorを含んでいるが(意味は2018年9月18日付日本版ISAの道その237~URLは後述[参考ホームページ]⑤参照)、これらは米国で10年ほど前から拡大し始めたものである。そこで、この**SMA等マネージド・アカウントのうち、ラップ/SMAとミューチュアル・ファンド・アドバイザーとETFマネージド・ポートフォリオ**だけで見ると(ここでは「マネージド・アカウントのコア」と呼ぶ)、**その残高は2017年1年間で+12.9%の2兆5269億ドル/約269兆円**である。



日本は**投資顧問のラップ口座/SMAの残高が前年比+21.5%の8兆円(投資顧問の預り残高291兆円の2.7%)**なので、米国は日本の34倍、日本は米国の34分の1となる。先述通り、投資顧問の残高で米国は日本の30倍、日本は米国の30分の1だったので、日本の投資顧問も、ラップ口座/SMAも、もったかなり増えても、不思議ではないと言える。

ちなみに公募投信(ETFもMMF等日々決算型も除く)では2018年9月末現在、米国が16兆5598億ドル/1883兆円で、日本66兆円と、米国は日本の29倍、日本は米国の29分の1である(2018年10月30日付ICI/米国投資信託協会、2018年10月12日付日本の投資信託協会~URLは後述[参考ホームページ]⑥参照)。



## 日本の投資顧問 1847 兆円(←291 兆円)、ラップ/SMA57 兆円(←8 兆円)、公募投信 396 兆円(←66 兆円)、現在より 6～7 倍の道。

### どうすればフィー低下の中で利益を確保、拡大出来るか？

2018年8月14日発表の日本銀行「資金循環の日米欧比較」によれば、2018年3月末現在、家計金融資産で米国が81.7兆ドル/約8683兆円に対し、日本は1829兆円と、米国は日本の4.75倍、日本は米国の4.75分の1だ(2018年8月14日発表の日本銀行「資金循環の日米欧比較」～URLは後述[参考ホームページ]⑦参照)。

投資顧問:	米国 8768 兆円、日本 291 兆円	米国÷日本=30 倍(*一任+助言)		
ラップ/SMA:	米国 269 兆円、日本 8 兆円	米国÷日本=34 倍(*米国はコア)		
公募投信:	米国 1883 兆円、日本 66 兆円	米国÷日本=29 倍(*ETFもMMF等日々決算型も除く)		
家計金融資産:	米国 8683 兆円、日本 1829 兆円	米国÷日本= 4.75 倍		

仮に日本の投資顧問、ラップ/SMA、公募投信が全て家計金融資産の 4.75 倍と同じになると次の通り(赤い下線部分が変わった所)。

投資顧問:	米国 8768 兆円、日本 <b>1847 兆円</b>	米国÷日本= 4.75 倍(*一任+助言)		
ラップ/SMA:	米国 269 兆円、日本 <b>57 兆円</b>	米国÷日本= 4.75 倍(*米国はコア)		
公募投信:	米国 1883 兆円、日本 <b>396 兆円</b>	米国÷日本= 4.75 倍(*ETFもMMF等日々決算型も除く)		
家計金融資産:	米国 8683 兆円、日本 1829 兆円	米国÷日本= 4.75 倍		

日本の投資顧問 1847 兆円(←291 兆円)、ラップ/SMA57 兆円(←8 兆円)、公募投信 396 兆円(←66 兆円)、現在より 6～7 倍の道である。米国のラップ/SMAについては、コアのみ、つまり、米国で 10 年ほど前から拡大し始めた UMA/Unified Managed Account/総合一任勘定、レップ・アズ PM/Rep as Portfolio Manager、レップ・アズ・アドバイザー/Rep as Advisor を除いているので、もし日本で、これらに近いものが拡大すれば、日本のラップ/SMA はもっと拡大する計算である。日本の投資顧問、日本のラップ口座/SMA、そして公募投信の健全なる拡大を強く期待している。

尚、日本も含め今後、どうすればフィー低下の中で利益を確保、拡大出来るか？ 参考になるものが冒頭の PwC 「Asset & Wealth Management Revolution: Pressure on profitability」にあった。最後にそれを引用、和訳して終える事とする。

### (1) 価値をはっきり言う事/Articulating value for money



競争の激化と、次々に登場する新しい規制が世界のアセット&ウェルス・マネジメント/AWM 業界に圧力をかける。投資家は AWM 業界に対し、より高い投資リターンを求め、素晴らしい顧客サービスを、競争力のある料金でもらう事を求めている。

### (2) 戦略的なポジショニング(差別化)-どの様な計画か?/Strategic positioning - what's the plan?

規制とコンプライアンスの強化がコストを押し上げる一方で投資家や規制当局はフィーを押し下げようとしている。AWM 業界の経営者は投資商品や関連サービスが投資家の欲求やニーズに合わせ継続的に更新される事を確実にし、戦略的ポジショニング(差別化)が求められている。

### (3) テクノロジーで変革もしくは撤廃/Transform through technology - or be eliminated

人工知能/AI や RPA/Robotic Process Automation 等の進歩が大きな影響を及ぼし始めている。テクノロジーにまだ投資していない企業は、競争力が無くなり、多くは消えよう。こうした進歩を歓迎、AI 等を活用して洞察力を持つ統合プラットフォームを構築する必要がある。これが出来る経営者はフロントからバックまでビジネスを最適化出来て、継続的フィー引下げ圧力に対抗出来る。

### (4) 人材獲得の戦い/fight the battle for talent

人材投資が将来の成功につながる。AWM 業界によりテクノロジーが中心になりつつある中、人材ニーズも変わりつつある。競争力を持つ為、サイロ化した(連携の無い縦割り)部門を、より統合されて多くのスキルを持つ部門に置き換える必要がある。

以 上

#### [参考ホームページ]

①2018年10月29日付日本版ISAの道 その243「米国でアドバイザー・フィーが値下げへ! 残高手数料カリテイナー・フィーか? 顧客の話を聞きリレーション向上!!~ニューパラダイム・マネジャーの道~」…

「[https://www.am.mufg.jp/text/oshirase\\_181029.pdf](https://www.am.mufg.jp/text/oshirase_181029.pdf)」。

②2018年10月24日付PwC「Despite AuM rises, mutual fund fees to fall by almost 20% by 2025」…

「<https://press.pwc.com/News-releases/ALL/despite-aum-rises--mutual-fund-fees-to-fall-by-almost-20--by-2025/s/e6eb58a8-613b-4b83-9af9-0e933a4dc2bb>」, 「<https://www.pwc.com/gx/en/asset-management/asset-management-insights/assets/pwc-awm-revolution-pressure-on-profitability.pdf>」。

③2018年9月6日付 IAA/Investment Adviser Association/米投資顧問業協会「Evolution Revolution 2018」…「<https://www.investmentadviser.org/publications/evolution-revolution>」、MMI/Money Management Institute/米国マネー・マネジメント・インスティテュート…「<http://www.mminst.org/>」(後述⑤にある2018年9月18日付日本版ISAの道 その237の※5にもある)。

④2018年9月5日付日本投資顧問業協会・統計…「<http://www.jiaa.or.jp/toukei/>」。

⑤2018年9月18日付日本版ISAの道 その237「日本のラップ口座/SMAが8兆円と大幅増! 米国のラップ口座/SMAを含むマネージドアカウントは655兆円、UMAが規模も大きく伸びも高く101兆円、5年で4.4倍(フィーは年1.5~2.5%!!)…「[https://www.am-mufg.jp/text/oshirase\\_180918\\_1.pdf](https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_180918_1.pdf)」、2018年10月1日付日本版ISAの道 その239「米国でSECルール vs DOLルール戦争激化! NJ州フィデューシャリー・ルール登場! ラップ口座やSMAなどマネージドアカウントも他人事ではない」…「[https://www.am-mufg.jp/text/oshirase\\_181001.pdf](https://www.am-mufg.jp/text/oshirase_181001.pdf)」。

⑥2018年10月30日付 ICI/米国投資信託協会…「[https://www.ici.org/research/stats/trends/trends\\_09\\_18](https://www.ici.org/research/stats/trends/trends_09_18)」、2018年10月12日付日本の投資信託協会店「<https://www.toushin.or.jp/statistics/statistics/data/>」。

⑦(2018年8月14日発表の日本銀行「資金循環の日米欧比較」…「<https://www.boj.or.jp/statistics/sj/sjhiq.pdf>」)。

三菱UFJ国際投信【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/market/report/investigate.html>」。

## 本資料に関してご留意頂きたい事項

- 当資料は日本版ISA(少額投資非課税制度、愛称「NISA/ニーサ」)に関する考え方や情報提供を目的として、三菱UFJ国際投信が作成したものです。当資料は投資勧誘を目的とするものではありません。
- 当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。
- 当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。
- 当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。
- 当資料に示す意見等は、特に断りのない限り当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。
- 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。
- クローズド期間のある投資信託は、クローズド期間中は換金の請求を受け付けることができませんのでご注意ください。
- 投資信託は、ご購入時・保有時・ご換金時に手数料等の費用をご負担いただく場合があります。