

会社案内

株式会社Wells Partners



会社名	株式会社Wells Partners (株式会社ウェルズパートナーズ)
代表者	福井 元明
所在地	(本社) 東京都千代田区紀尾井町4-1 新紀尾井町ビル3F (赤坂オフィス) 東京都港区赤坂1-7-19 キャピタル赤坂2F (大阪オフィス) 大阪府大阪市北区大深町3-1 グランフロント大阪ナレッジキャピタル8F (広島オフィス) 広島県広島市南区京橋町1-7 アスティ広島京橋ビルディング 2F
設立	平成31年3月13日
許認可	金融商品仲介業 関東財務局長(金仲)第906号 古物商 東京都公安委員会許可 第301002117652号 宅建番号 東京都 知事(1) 第107222号
アドバイザー数	40名
電話番号 / FAX	03-6272-9444 / 03-6272-9445
ホームページ	https://wells-partners.co.jp/

会社名	株式会社Wells Insurance
所在地	東京都港区赤坂1-7-19 キャピタル赤坂2F
設立	令和3年3月2日
事業内容	生命保険の募集に関する業務 及び 損害保険代理業務
取扱保険会社	<ul style="list-style-type: none"> ・日本生命保険相互会社 ・はなさく生命保険株式会社 ・アクサ生命保険株式会社 ・アクサダイレクト生命保険株式会社 ・SOMPOひまわり生命保険株式会社 ・損害保険ジャパン株式会社
電話番号 / FAX	03-6272-8583 / 03-6272-8584
ホームページ	https://wells-insurance.co.jp/

Mission

私たちは、お客さまとの中長期的な信頼関係を構築しながら、世界中の地域と世代を超えた人々の豊かな人生の実現に貢献します。

Vision

私たちは、お客さまとの中長期的な信頼関係を構築しながら、「金融業界で一番」ではなくお客さまから「一番最初に相談される」金融のプロフェッショナルを目指します。

Value

真のお客さま第一、高いコンプライアンス意識と職業倫理観、プロとしての飽くなき向上心を提供します。

2019年3月	株式会社Wells Partnersを設立
2019年4月	富裕層及び事業法人向けの金融コンサルティングを開始
2020年4月	金融商品仲介業を取得
2020年5月	「あかつき証券株式会社」を所属金融商品取引業者として金融商品仲介業務を開始
2020年6月	赤坂オフィス開設
2020年6月	「マネックス証券株式会社」を所属金融商品取引業者として金融商品仲介業務を開始
2020年7月	「東海東京証券株式会社」を所属金融商品取引業者として金融商品仲介業務を開始
2020年10月	大阪オフィス開設
2020年11月	「株式会社SBI証券」を所属金融商品取引業者として金融商品仲介業務を開始
2021年4月	広島オフィス開設
2021年5月	古物商を取得
2022年1月	「株式会社スマートプラス」を所属金融商品取引業者として金融商品仲介業務を開始

「金融商品仲介業（IFA事業）」「金融コンサルティング事業」を通じて、真のお客さま第一を追求しながら今までにない自由度の高い金融サービスを提供し、世界と日本の金融格差を解消することを目指します。

金融商品仲介業（IFA事業）

独立した金融のプロフェッショナルとして、中立的な立場で、幅広い商品・サービスの中からお客さまに最適なソリューションを提供し、資産運用・管理・防衛をサポートします。

〔メニュー〕有価証券 / 保険紹介 / 為替 / オルタナティブ / コモディティ / 国内外不動産紹介 / 相続・事業承継 / ファイナンス支援 等

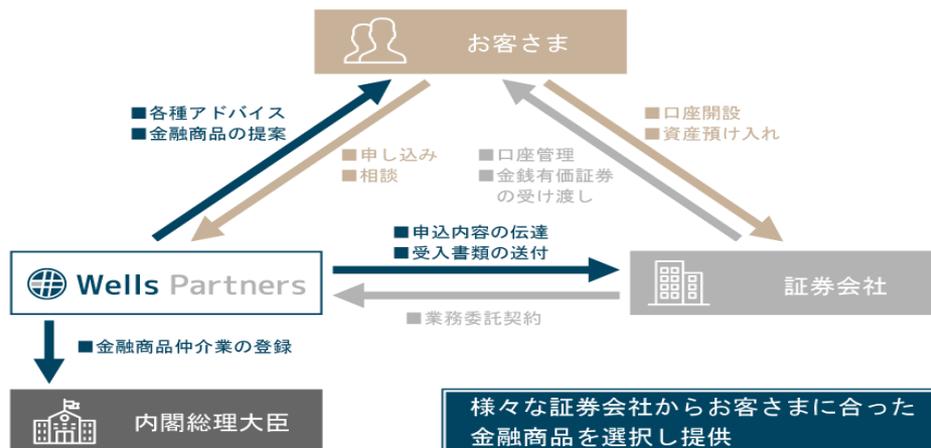
コンサルティング事業

幅広いバックグラウンドを持つ金融人材を活かし、幅広い金融ニーズに対応し、様々な課題解決をサポートします。

〔メニュー〕ファイナンシャル・プランニング / 年金コンサルティング / タックス・プランニング / エステート・プランニング / 海外留学・移住支援
M&Aアドバイザー / 財務・キャッシュフロー・マネジメント / IPO支援 / 経営コンサルティング / 美術品売買 / クレジットカード 等

金融商品仲介業（IFA事業）のビジネスモデル

- 金融商品仲介業（IFA事業）とは、金融商品取引業者（証券会社等）から業務委託を受けた有価証券の売買の媒介（仲介）等を行う行為をいいます。
- 金融商品仲介業者（IFA）は、法人・個人を問わず、証券会社等と業務委託契約を結び、内閣総理大臣（実務的には指揮監督下にある財務局）の登録を受けることでIFA事業を行うことができます。
- IFAは、インデペンデント・ファイナンシャル・アドバイザーの略称で、証券会社が扱う金融商品をお客さまに仲介しますが、証券会社等の営業方針等に影響を受けない独立した立場でアドバイスを行うことができます。
- 所属する証券会社や業務提携先の商品を扱うことができるため、取扱商品は非常に豊富です。



ターゲット

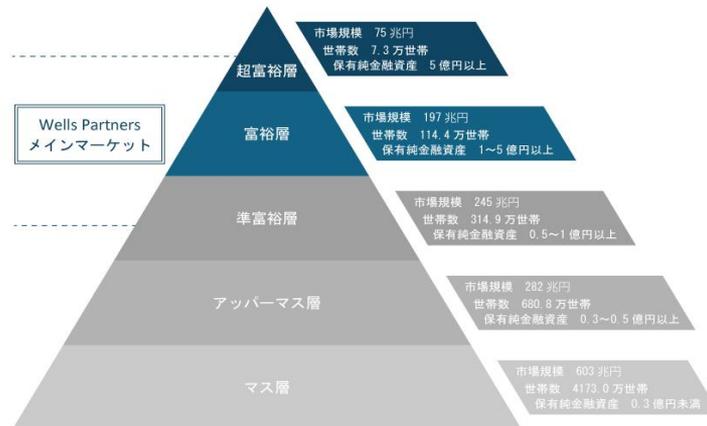
上場企業経営者・役員	一般事業法人・公益法人
非上場企業経営者・役員	ファミリーオフィス
スポーツ選手・芸能人	自営業者・中堅中小企業
退職者・相続承継者	不動産経営者
個人投資家・トレーダー	政治家・士業

取引条件

- 世帯金融資産 1億円以上
- 最低預入資産 1000万円以上
- その他条件 紹介制・証券取引経験1年以上

ニーズ

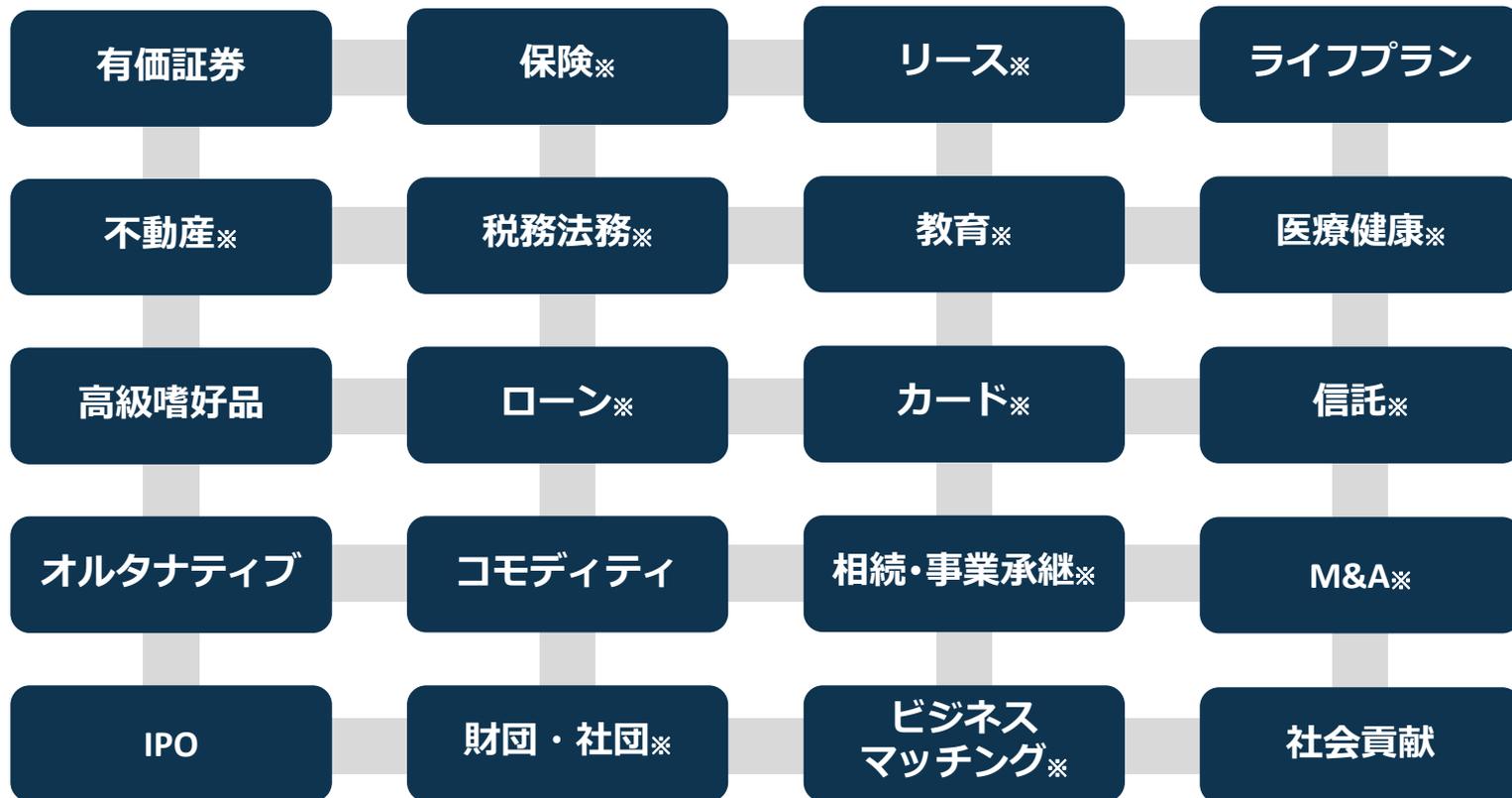
- 長期的な視点で全資産的なアドバイスが欲しい
- 明瞭・透明な手数料体系で取引をしたい
- 中立的に資産運用や財務戦略のアドバイスが欲しい
- 幅広い商品やオーダーメイドな商品を提供して欲しい
- グローバルな金融知識を提供して欲しい
- 柔軟な手法、時間帯に相談をしたい



富裕層及び法人向けに、税理士・公認会計士有資格者、宅地建物取引士有資格者、元ファンドマネージャー、元外資系金融バンカー等の各分野のプロフェッショナル集団が集い、資産運用・防衛やファイナンス、事業承継・相続対策の立案等の金融領域だけでなく、留学支援、海外旅行、ワインや絵画の紹介等の非金融領域のアレンジ等も行っています。

サポート体制

- **生涯担当制** : お客さまの承諾がない限り、転勤等による担当者変更はありません。
- **チーム担当制** : 案件や資産規模に応じて、複数の担当者（最大3名）で対応します。
- **柔軟な取引対応** : お客さまの活動地域や時間帯に合わせて柔軟に対応します。お取引規模に応じて取扱い手数料も柔軟に変更対応します。
- **幅広い金融サービス** : 各分野に精通した専門家が在籍し、多様な金融商品を取り揃えております。
- **サポートカンパニー** : 上場・非上場問わず幅広い企業と提携しており、オーダーメイドな金融商品を幅広く提供します。



1. 日本株式/米国株式/新興国株式
2. 国債/社債/仕組債（オーダーメイド）
3. 投資信託/上場投資信託/不動産投資信託
4. ヘッジファンド/PEファンド/VCファンド（※）
5. 国内外不動産/太陽光/M&A/出資・戦略的投資アドバイス（※）
6. 相続税対策（※）
7. オペリース/その他節税商品（※）
8. 貸株/株レポ（有価証券担保ローン同等効果）
9. 住宅ローン/アセットファイナンス（※）

※顧客紹介契約

1. 財団法人設立支援（※）
2. ワイン・絵画・クラシックカー等の売買（※）
3. 映画、サッカークラブ、絵画、楽器ファンド等の組成アドバイス（※）
4. 別荘地等の売買（※）
5. 海外留学支援/インターナショナルスクール紹介（※）
6. 海外移住/海外進出支援（※）
7. IPO支援/IR支援（※）
8. ふるさと納税アドバイス（※）
9. クレジットカード（※）

※顧客紹介契約

「プライベート・バンカーをもっと身近に」をコンセプトに、個人・法人のお客様が現状抱えていらっしゃるお悩みに対して、弊社プライベート・バンカーから、オンライン(メール・電話含む)にて地域や時間帯を気にせず気軽に無料で相談・セカンドオピニオンを受けられるサービスです。

こんな方にオススメ



既存のポートフォリオが正しいかセカンドオピニオンが欲しい。



既存の取引銀行・証券会社等から提案を受けているものの、提案内容が正しいか中立にアドバイスして欲しい。



既存の取引銀行・証券会社等が営業していない時間帯や土日祝日に相談を受けたい。



既存の取引銀行・証券会社等には内緒で情報提供を受けたい。



自分と同じような属性のお客様が、どういった資産運用・管理・防衛をしているのか聞いてみたい。



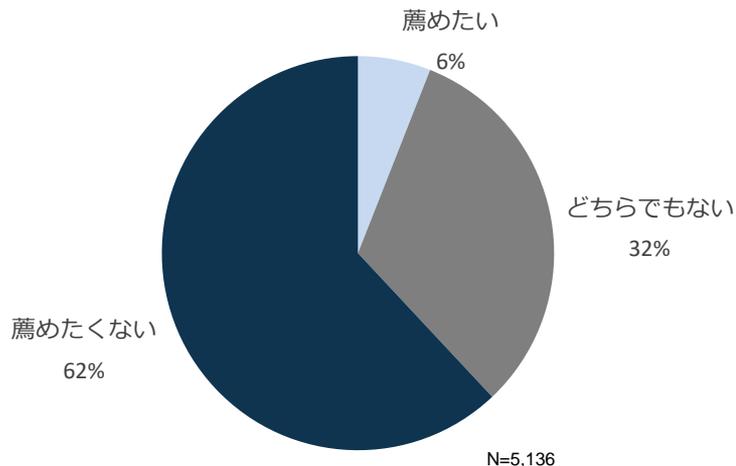
今までに提案されたことのないような幅広い商品・サービスについて知りたい。

1. 既存取引証券会社・銀行等からの提案が適切か中立にアドバイスして欲しい
2. ネット証券・銀行取引がメインであるも対面アドバイザーの意見が聞きたい
3. 平日・日中多忙で、夜や土日祝日に相談を受けたい
4. 既存のポートフォリオが適切かセカンドオピニオンが欲しい
5. 他の富裕層顧客がどういった商品を保有しているか参考にしたい
6. 過去に提案されたことのないような幅広い商品の話を知りたい
7. オーダーメイドな商品を組成してみたい
8. 富裕層向けのサービスを体験・経験してみたい

投資家から金融マンの評価は非常に低く、担当を友人知人へ薦めたくないという割合が62%との調査結果があります。不満な点としては顧客本位ではない提案姿勢や商品知識不足が指摘されています。

金融機関の窓口や販売員の満足度

Qメインで利用している金融機関の窓口・販売担当者について、あなたは友人や知人にどの程度薦めますか。



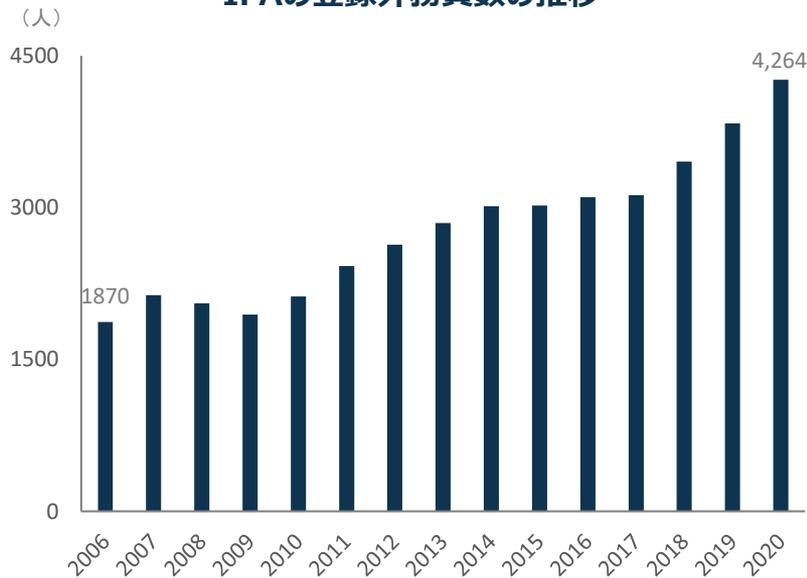
金融機関に対して不満な点

1. 顧客本位ではなく、業績重視の提案が多い
2. 販売担当者の商品知識や説明力が不足している
3. 販売担当者の接客態度（親身でない等）
4. 販売担当者からの購入後のフォローがない
5. 勧誘がしつこい、勧誘の電話が多い、強引な勧誘

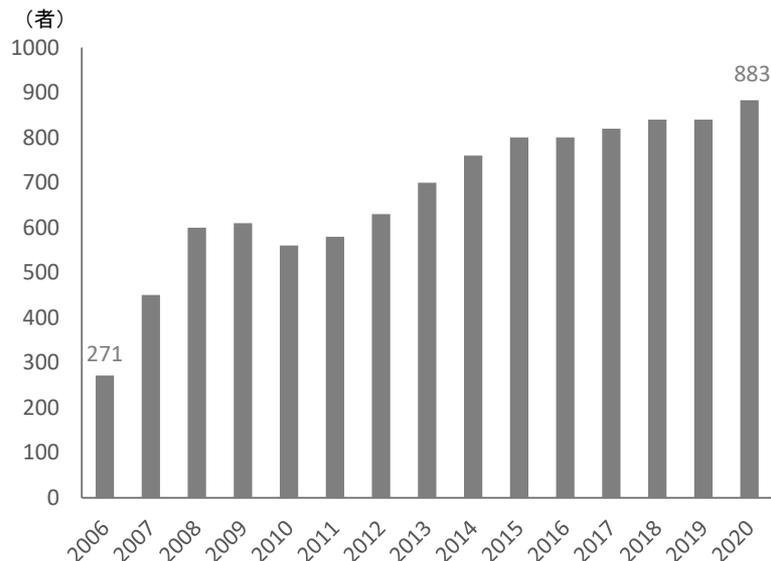
※金融庁「リスク性金融商品販売にかかる顧客意識調査について」を参考に作成

プレイヤーサイド、投資家サイド、国家の後押しもあり、ここ数年、IFAは急速に拡大しています。

IFAの登録外務員数の推移



IFA（金融商品取引業者）の登録数推移



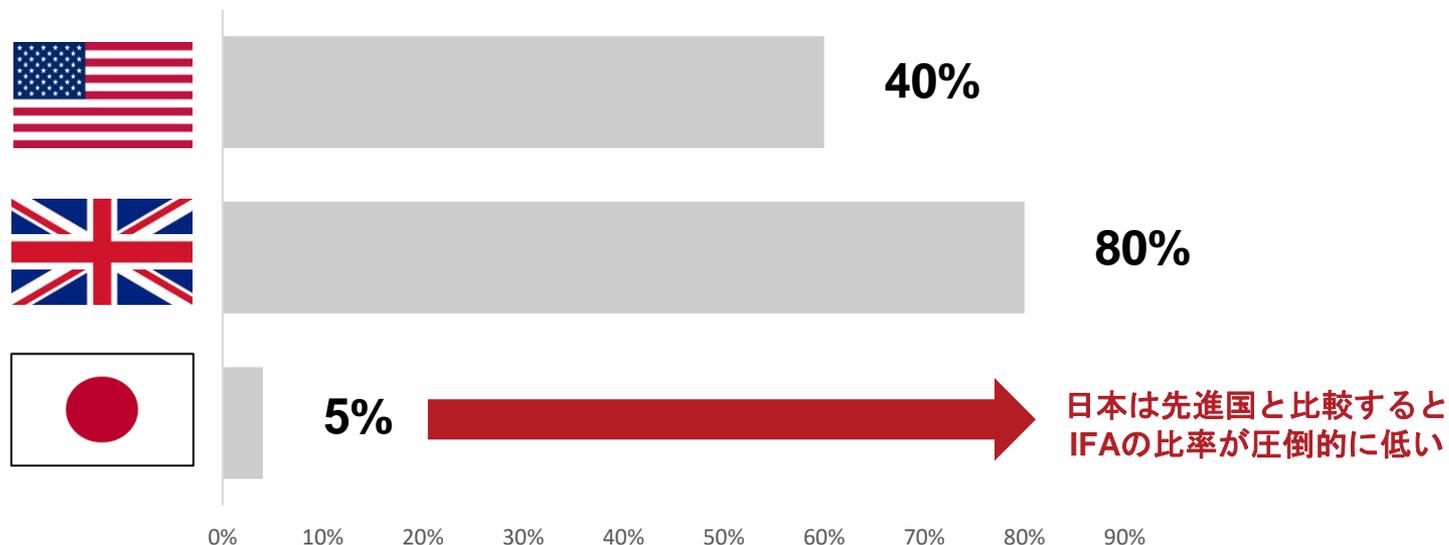
※日本証券業協会、金融庁資料よりWellsPartners作成



日本	比較対象	米国
約76,600人	登録外務員数	約313,000人
約39,000人	証券会社営業員数	約87,000人
約4,200人	IFA外務員数	約130,000人
約5%	外務員数に対するIFA外務員数の割合	約40%

金融先進国においてはIFAが市民権を得ているため、日本にも大きなポテンシャルがあると考えられます。

先進国と比較した外務員数に対するIFA外務員数の割合

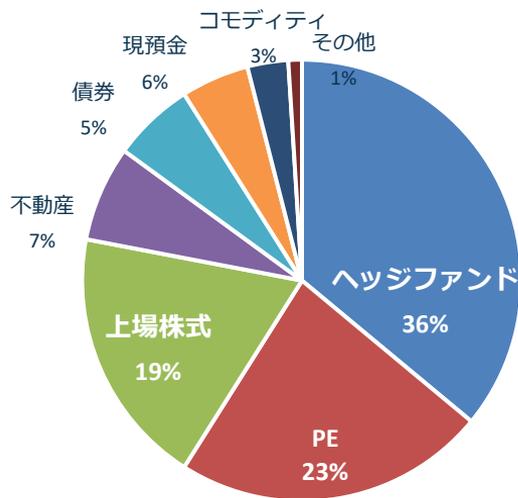


※三菱UFJ国際投信（株）の資料よりWellsPartners作成

(ご参考) エンダウメント (Endowment)

- ポートフォリオ構築では、エンダウメントと呼ばれる米国大学の基金運用手法を参考にする場合もあります。
- 米国大学運用基金は、①卒業生からの寄付金による安定した収入基盤、②大口の解約リスクがないことから流動性をあまり意識せず中長期の運用が可能、③ある程度のリスクをとって高利回りを訴求する積極運用が特徴です。
- 実際の運用は、長期投資、グローバル分散投資、オルタナティブ投資、を軸に行われています。

ハーバード大学基金の運用ポートフォリオ (2020年6月現在)



※ハーバード大学基金よりWellsPartners作成

金融商品仲介業者の商号

株式会社Wells Partners

登録番号：関東財務局長（金仲）第906号

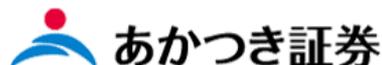
【お客様苦情相談窓口】担当：内部管理責任者 Tel：03-6272-9444

弊社は所属金融商品取引業者等の代理権を有しておりません。

弊社は、いかなる名目によるかを問わず、その行う金融商品仲介業に関して、お客様から金銭若しくは有価証券の預託を受けることはありません。

所属金融商品取引業者が二以上ある場合、お客様が行おうとする取引につき、お客様が支払う金額または手数料等が異なる場合は、商品や取引をご案内する際にお知らせいたします。

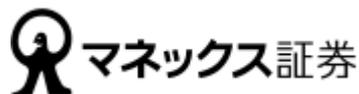
所属金融商品取引業者が二以上ある場合は、お客様の取引の相手方となる所属金融商品取引業者等の商号または名称を商品や取引をご案内する際にお知らせいたします。



あかつき証券株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第67号
〈加入する協会〉
日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会



東海東京証券株式会社
金融商品取引業者 東海財務局長（金商）第140号
〈加入する協会〉
日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、
一般社団法人日本STO協会



マネックス証券株式会社
金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第165号
〈加入する協会〉
日本証券業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、一般社団法人金融先物取引業協会
一般社団法人日本暗号資産取引業協会、一般社団法人日本投資顧問業協会



株式会社SBI証券
金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第44号
〈加入する協会〉
日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、
一般社団法人日本STO協会



株式会社スマートプラス
金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第3031号
〈加入する協会〉
日本証券業協会/一般社団法人第二種金融商品取引業協会
一般社団法人日本投資顧問業協会



Wells Partners