



異業種に学ぶ医療福祉経営

I F A 事業をメインとした「金融界のかかりつけ医」

～医療従事関係者のライフプランをサポートする
独立系金融アドバイザー～

安藤 正道 氏

きわみアセットマネジメント株式会社 代表取締役社長

安藤 正道 氏 プロフィール

証券会社のプライベートバンク（PB）部門の責任者として長年従事した後、IFA（金融商品仲介業者）事業部長を歴任。日本においてファイナンシャル・アドバイザーの普及促進などを目的とした「一般社団法人ファイナンシャル・アドバイザー協会」の立ち上げにも関与する。2021年、きわみアセットマネジメント株式会社を設立。医療業界に精通したスタッフによる、IFAでは珍しい医療従事者向けの専門チームによる事業等で注目を集めている。

「人生100年時代」といわれる中、「金融界のかかりつけ医」として医療従事者向けに特化した資産形成などのライフプランをサポートする、きわみアセットマネジメント(株)。代表取締役社長の安藤正道氏に、IFA事業を中心とした業務や経営理念、今後の展望等について話を聞いた。

「きわみアセットマネジメントの主な業務内容についてお聞かせください。」

弊社では、主にIFA事業を展開しています。IFAとは、Independent

Financial Adviserの略で、一般的には独立系金融アドバイザーと呼ばれます。これは特定の金融機関等に属せず、

公平な立場からおお客様の資産運用の助言を行う事業です。私たちはお客様に

対する金融面での「かかりつけ医」になることをモットーに資産運用のお手

伝いをするとともに、医療法人や社会福祉法人を中心としたお客様への企業

型確定拠出年金（401k）の導入支援、認知症対策のための家族信託の普及、さらに高校や大学における金融教

育にも注力しております。

また、きわみアセットマネジメントは、「税理士法人きわみ事務所」、「弁護士法人きわみ事務所」、「社会保険労

務士法人きわみ事務所」で「きわみグループ」を形成し、お客様のあらゆる

問題やお悩みに対して、グループ内の連携によりワンストップで対応できる

体制を整えています。

「きわみアセットマネジメントは、

FAとしてあまり例のない医療従事者向け専門チームを設置し、医療法人のパートナーとしての活躍で高い評価を受けています。

弊社ではアドバイザーに対して、医療経営士等の医療・福祉経営に関する資格を取ることが推奨し、資格取得代や

年会費等は全額会社負担としています。なぜなら、資産運用を行う以前にお客様の

ことを知ることが重要であり、この点で特に医療法人や社会福祉法人の経営は通常の会社とは違いますので、そこ

を知り尽くした上で運用のお手伝いをしたいと考えているからです。

これにより資産運用はもとより、医療法人の設立や開業のお手伝い、土地

探し、事業承継、退職金対策、ときにはご子息ご息女様の縁談に至るまで、

様々な相談をいただいております。これに対し、弊社のみならずグループにある

土業や提携企業と連携し、ワンストップで問題を解決していることが、

皆様からのご評価につながっていると思います。

また、面談はおお客様の都合の良い時間に設定しており、「今すぐ、すぐやる」

「できるまでやる」を合言葉に、迅速・

丁寧で誠実に取り組んでいます。

—貴社の提供するサービスのなかでも、
企業型確定拠出年金（401k）の導
入支援は大きな注目を集めています。

年金だけでは老後資産が不足する事
態が迫る中、職員が資金面での不安を
抱えることなく仕事に集中できる環境
を整えるのは経営的に重要なテーマで
あり、そのために充実した福利厚生制
度が大変な役割を担っていることは言
うまでもありません。その一環として、
医療法人のお客様を中心に401k制
度の導入支援を行っています。

401k 導入のメリット	
職員のメリット	経営のメリット
①税金・社会保険料の負担減	①離職防止
②運用益が非課税	②法人費用の削減
③受給時は各種控除	③役員の退職金準備

この制度は、法人が毎月掛け金を積
み立てし、役員が自ら年金資金の運
用を行うというものです。役員は掛
け金をもとに金融商品の選択や資産配
分の決定といった運用を行います。そ
の上で定年退職を迎える60歳以降に、
積み立てた年金資産を一時金（退職金）
もしくは年金の形式で受け取ることが
できます。

401k制度は、法人にとっては「職
員の新規採用・離職防止」、「法人費用
の削減」、「役員の退職金準備」に活用
ができます。一方で職員にとっては「税
金・社会保険料の負担減」、「運用益が
非課税」、「受給時には各種控除で税軽
減」といったメリットがあります。

弊社では昨年「401k事務局」と
いう専門の部署をつくり、制度導入の
ための事務代行サービスを行っています
ます。これにより401k制度導入を
考えている法人様の業務負担を少しで
も解消するための継続的なサポートを
行っています。

—ご自身の事業における「志」は、ど
のようなものでしょうか。

前職時代、私のお客様には開業医や
勤務医など、医師の方々が数多くい
らっしゃいました。先生方は皆さん朝
から夜まで医療に注力され、その合間
に日々勉強をされ、また関連団体の役

職などにも従事されるなど、ご自身の
生活を顧みることなく、皆さん懸命に
お仕事をされている姿をたくさん見て
きました。

金融のプロとして私ができること
は、お客様のお金に関する不安を取り
除くことです。生活資金、教育資金、
住宅資金、老後資金等、資金面の不安
はどなたでも必ずあります。それは現
在だけでなく、10年後、20年後、ある
いはもつと先までであるでしょう。また
ご自身のことだけでなく、祖父母や親、
子どもや孫にいたるまで関わる問題で
す。だからこそ、お金の悩みなく生活
ができれば、更に仕事に集中できま
すし、余った時間を余暇に使うことも
できるでしょう。

これらを踏まえた上で、私は「金融
界のかかりつけ医」になりたいと考
えています。その上で、信頼できるIF
Aが各世帯に1人ずつつき、ライフプ
ランに係るサポートをするのが当たり
前の世の中にしたいたいと考えています。

—きわみアセットマネジメントの、今
後のビジョンと戦略についてお聞かせ
ください。

今年2月、「きわみ」(Daiwa)株式会
社という、コンサルティング全般を
行う子会社を設立しました。ここにき
わみグループから各専門家を結集し、

いままで以上に問題解決や夢の実現に
かかる時間を短縮化し、かつ高度な提
案をできる体制を整えました。また、
先にお話ししました401kにつきまし
ても、さらに医療介護機関向けに特化
した商品設計に取り組んでおります。
これにより、弊社としてもこれまで以
上に医療関係従事者の皆様の資産運用
に強い会社として、より一層医療・福
祉業界に貢献していきたいと考えてお
ります。

さらにこの10月には、本社を東京駅
の目の前にある、「東京ミッドタウン
八重洲」に移転します。同ビルのなか
にはオフィス以外に、セミナールーム
や交流ラウンジ、イベントスペースや
配信スタジオ等があります。そこで医
療・介護関係者の皆様におかれまして
は、学会や勉強会、交流会、打ち合わ
せ等の場所として、また憩いの場とし
て、あるいは皆様の「Lifestyle」として、
これらを活用していただければうれし
いですね。

そして、この場所をハブとして、現
在、東京と名古屋のみのオフィスを
全国に拡大し、各都道府県に1カ所
のオフィスを配置し、私の夢である
「金融界のかかりつけ医」として全世
帯に1人、金融アドバイザーを提供
できる体制を構築していきたいと考
えています。（取材・文／瀬沼健司）