

「お客様の資産価値最大化」を掲げ CFP®認定者数が国内金融機関トップに

国内金融機関の中で、圧倒的なCFP®認定者数を誇る大和証券グループ。
CFP®資格を業務の「コア資格」として取得を推進し、認定者は1,600名を超えています。
大和証券株式会社の人事部で人材開発課長を務める下山裕介さんに、人的資本戦略としてのCFP®資格取得推進の意義、同社の支援体制などについて伺いました。

大和証券株式会社

人事部 人材開発課長

しも やま ゆう すけ
下山 裕介さん

プロフィール

2003年に大和証券に入社。大阪支店、広域法人部、事業法人部などで法人営業や投資銀行業務を経験した後、2021年より人事部人材開発課にて採用や研修、FPをはじめとした社員の資格取得推進などに従事。2022年より現職。2003年にCFP®資格取得。



「人的資本投資」の一環として CFP®資格取得を推進

——CFP®認定者数は現在1,657人（2026年6月1日時点）と、国内金融機関では圧倒的トップの位置付けです。

当社の企業理念の根底にあるのが、「お客様との信頼の構築」です。これには、専門性に裏打ちされた高度なコンサルティング力と同時に、お客様を第一に考える誠実さと高い倫理観が求められるため、そうした点でCFP®資格との親和性の高さを感じています。お客様への質の高いご提案につながるよう、以前から証券アナリスト資格とともに、CFP®資格を業務の基盤となる「コア資格」と定め、取得を積極的に推奨しています。その結果、2004年には164名であった当社のCFP®認定者数は年々増加し、2020年には国内企業で初めて1,000名を突破しました。

——CFP®資格で得られる専門知識や能力のこういった部分が、貴社が求めるプロフェッショナルな人材像と合致するのでしょうか。

「貯蓄から投資へ」の流れが加速する中、当社が

掲げるミッションは「お客様の資産価値最大化」です。お客様のニーズが多様化する現代、証券会社の営業・コンサルティングには金融資産だけでなく、税務や不動産などさまざまな分野で、高度な専門知識が求められるようになっていきます。

時にはお客様との対話の中から隠れたニーズを発掘し、長期的な視点で最適なソリューションを提案する。そして、それぞれのライフプランに寄り添いながら、総合的な資産形成に伴走していく。幅広い分野を網羅でき、対外的にもプロフェッショナルの証として認められているCFP®資格は、証券アナリスト資格と同様、当社の業務を遂行するうえでの土台であると考えています。ウェルスマネジメント部門では、CFP®資格取得で得た知識をさらに発展させ、より高度なコンサルティングにつながる体制を推進しています。

——CFP®・AFP認定者には、最新の法令や制度を学習できるよう、継続教育が義務付けられています。この学びの仕組みは社員のパフォーマンス向上にどう生きてくるとお考えですか。

実際にお客様の課題を解決するにはCFP®資格の知識は土台となるものの、いかに自らの専門性

を掘り下げることができるかが、より重要だと思います。一方で、お客様の課題は運用、税務、相続、不動産など、さまざまな領域が複雑にからみ合っていますので、専門外の分野であっても完全に切り離して考えることはできません。継続教育は、普段あまり扱わない領域について効率的にキャッチアップし、「お客様からの相談の際、どんなテーマでも論点を見落とさない状態」を維持するために有効だと考えています。

入社5年目までを目標に CFP®資格取得をバックアップ

——新入社員はどのようなルートをたどってCFP®資格取得を目指すのでしょうか。

入社からの2年間で基礎教育期間と位置付け、体系的な研修プログラムを通じて、入社1年目でのAFP資格取得を推奨しています。3年目から5年目にかけては、より専門性の高い育成プログラムに移行し、ウェルスマネジメント部門の新入社員は原則、上級資格であるCFP®資格の取得を目指すことになります。

——CFP®資格取得を人的資本投資の一環として位置付け、さまざまな面から学習・受験をサポートされています。

オリジナルの学習教材をはじめ、過去問解説動画や模擬試験を無償で提供するなど、学習コンテンツやツールの充実を図っています。最近、評判が良いのは、ポイントを10～15分などにまとめたショート解説動画でしょうか。通勤時間やお昼休みなどの「スキマ時間」を活用して学習できるため、忙しい社員にも好評です。

学習支援だけでなく、費用面でのバックアップもしています。遠方から受験する社員には、試験会場までの交通費を全額支給し、CFP®試験で2課目合格するごとに受験料などを補助する制度も。合格後にかかる2万円の年会費も会社が全額補助しています。

——資格取得のサポート体制は社員のエンゲージメント向上や、リテンション（人材の定着）に役立っていると思われますか。

若手を中心に、自身の専門性を追求したいという社員が多くなっていることを実感しており、エンゲージメント向上の一助となっているのではないのでしょうか。

一人ひとりが自律的にキャリアを形成できるよ

CFP®資格取得を さまざまな面からサポート

- 大和証券オリジナル教材を特別価格で提供
- 過去問解説動画・模擬試験等を無償提供
- 通勤などのスキマ時間に学習できる
ショート解説動画も提供
- 遠方から受験する社員には
試験会場への交通費を全額支給
- 2課目合格ごとに受験料や受講料を補助
- CFP®資格の年会費は会社が全額補助

う、成長の機会としてこうした制度を活用してほしいと思っています。

分野横断の幅広いFP知識が 営業・コンサルティングの土台に

——CFP®認定者は、FP知識をどのように活用されているのでしょうか。

資産運用のご相談が、相続や事業承継、不動産といった多岐にわたるテーマにつながることもあるため、土業をはじめとする専門家や外部事業者と連携し、チームとして課題解決に取り組む機会も多くなっています。CFP®資格の知識はこうした専門家等との“共通言語”としても役立つことがあるため、連携が非常にスムーズになる効果があると思います。

証券会社の業務は、単に商品を提案・提供することだけに留まりません。お客様一人ひとりの人生や将来に深く関わりながら、長期にわたって信頼を築いていく仕事です。お客様の本来のニーズはどこにあるのか、お客様の資産価値を最大化するご提案にどのようにつなげていくのか。資産管理型ビジネスを進めるうえで、FP6分野で習得できる体系的な知識は、必須のものとなっています。社員にはこうしたFP知識を土台に、ほかの資格やスキルでも補完しながら、自身の専門性や強みを磨いてほしいと思っています。付加価値の高いコンサルティングをお客様に提供できる人材を育成するべく、これからも社員にスキルアップの機会を提供してまいります。