



## リタイアして選んだ FIWA の道

「これは大手を振って、正しいと思うことを  
正しいと言える機会かもしれない・・・」

寄稿： 上山 光夫氏

### 上山 光夫氏プロフィール

1954 年大阪生れ。大阪外国語大学(現大阪大学外国語学部)卒。大手都市銀行に勤務。スペイン・マドリッド、米国アトランタなどで業務に従事。化学品メーカー(中国子会社董事長)、システム会社出向、継続雇用を経て 2016 年退職。2018 年、CFP 資格取得、同年、バイオベンチャー管理部で勤務開始。2020 年、金融庁にフィデュシャリー・デューティー宣言を提出、同年 4 月、FIWA 正会員に認定される。2017 年、米国アトランタ駐在中の商業不動産不良債権回収の体験を題材にした「ザ・タワー・オブ・アトランタ」という小説(ペンネーム、奈良 光)を執筆した。WEB サイト <https://grc-con.com/>

はじめまして。GRC コンサルティング代表の上山光夫です。今般、FIWA の正会員に加えていただくことになりました。よろしく願いいたします。

さて、簡単な自己紹介をさせていただきますと、1954 年大阪生まれの 65 歳です。大学卒業後に都市銀行に入社して 26 年在籍し、その後メーカーやシステム関係の会社に転職しました。現在は、ベンチャー企業の管理部でお手伝いをしています。

GRC コンサルティングの名前の由来をご説明しますと、G はガバナンス、R はリスクマネジメント、C はコンプライアンスです。GRC はもともと企業経営によく使われる言葉ですが、これからの時代には家族や親族を含めた個人の単位にも GRC の考え方が必要だと思って名付けました。





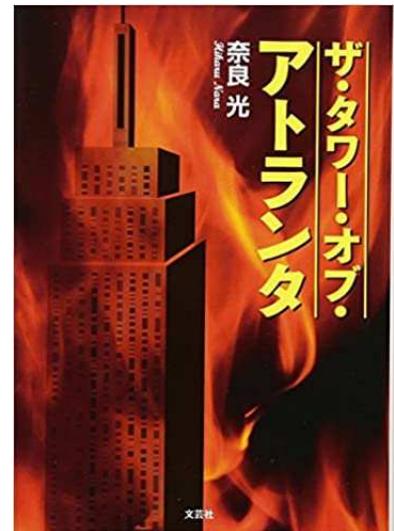
## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

僕が GRC の考え方にかかわりを持ち始めたのはバブル最盛期のデリバティブ取引です。当時は外資系を中心に各金融機関がスワップやオプションにかかる法律や規則を拡大解釈して大きな利益を上げていました。

結論から言えば、事態を重く見た国税庁に税務の抜け穴を全部ふさがれて、その上、バブル崩壊も重なって多くの金融機関（銀行や保険会社など）は顧客に多大な損害を与え、厳しいクレームを受けました。もちろん金融機関自身も大きな痛手を被りました。

次に米国へ赴任してバブルの残骸である、商業不動産貸付の不良債権回収に当たりました。この時も、事態を重視した FRB が資産査定基準を厳格化して、毎年の FRB 検査ごとに不良債権金額が増大する有様でした。この時の FRB の資産査定ルールが後に金融庁の検査マニュアルのもとになりました。

自分の目で不良債権の内容を調べていると、取り組み当初に、実績を上げることを急ぐあまり調査が不十分だった例や、残念ですが本来の銀行内のルールを逸脱する例が見られました。このときの経験が非常に印象深く、後日、創作も交えて奈良光というペンネームで小説に書きました。



それから帰国して、そのころ銀行に解禁された投資信託の販売を担当しました。当時は実質的なインデックス投信の販売手数料が 3% という時代で、銀行は手数料収入を得るために既存のお客様に強かに日経平均連動の投信を売っていました。

僕はせめてもの抵抗に、少額購入のお客様の販売手数料率を大幅に下げる交渉をしましたが、それでも「失われた 20 年」の日経平均は下がる一方で、お客様の顔が暗くなっていくのを辛い思いで見ている記憶があります。

当時からコンプライアンスの重要性は叫ばれていましたが、「ルールはうまくすり抜けるもの」という認識が強かったような印象が残っています。それでも当時の銀行が掲げていた「顧客本位」の原則からすれば、その時の投信の販売方法は必ずしもその原則には沿っていなかったと思うのですが、収益という言葉が原則を凌駕していました。

本当に、原理原則を踏み外さないで、適正な収益を上げ続けることは苦しくて難しい。でも苦しきのあまり収益の誘惑に負けて、一度真っ当な道から逸れてしまうと、元の道に戻ることは大変に困難です。



## 長期投資仲間通信「インベストラ이프」

これらの経験から身に染みたことは、社会の基本的ルールや法律の原理原則は昔から変わっていないのに、市場の変化に合わせてると言っても原理や原則を自分に都合よく解釈して適用すると、一時的には大きな収益を上げることができるかもしれないが、市場環境が再び変わると累積した収益を大きく上回る損失を被ることになり、せっかく長期間にわたって築き上げた信用を大きく毀損してしまうことになりかねないということです。

そんな時に、もしも企業としての体力が弱いと、大きな波にのまれて顧客とともに銀行自身が消えてしまうということもあり得ます。

もちろん、銀行に限らず、企業の傘の下には沢山の個人がいます。市場変化の大波を乗り越えて上昇していく少数の個人と、波にのまれて沈んでいく大多数の人たちと接していると、自分の無力さを感じるとともに、人生のいつかどこかで、波乱に翻弄される人たちのために何かのお役に立てばなあという思いを持つようになりました。

しかし、銀行を退職して金融商品の企画や販売から離れ、いくつかの会社を転職するうちに、その気持も薄くなってきました。

2020年2月に大阪でFIWAの設立総会に参加して、岡本さんや岩城さんのお話を伺っているうちに、定年を迎え会社を退職してから、いつの間にか忘れていた記憶が蘇ってきました。

「これは大手を振って、正しいと思うことを正しいと言える機会かもしれない」

こんな機会を与えて頂いたFIWAの皆様には感謝です。

そこで泥縄でしたが、2月から準備を始めて4月に開業に漕ぎつけてFIWAに会員登録をしました。

友人に開業の話をする、「俺が顧客第一号になる」と言って、定年後の年金生活をテーマに僕のコンサルを受けてくれました。実績1件ですね。(笑)

FIWAの正会員を名乗るには、経験も実績も全くありませんが、地道にお客様のお役に立つ活動を継続できればと考えております。今後ともよろしく願いいたします。

(参照: <https://fiwa.or.jp/adviser/>)