

2021 年 2 月 25 日

公益社団法人 日本証券アナリスト協会

シニア・プライベートバンカー筆記試験（2020 年秋試験）の結果について

公益社団法人 日本証券アナリスト協会では、シニア・プライベートバンカー（シニア PB<上級レベル>）筆記試験（2020 年秋試験）に関し、PB 資格試験委員会（委員長：新井 富雄 東京大学 名誉教授）の審議を経て、次のとおり合格者を決定した。

筆記試験の受験者（答案提出者）91 名のうち、合格者は 25 名、合格率は 27.5%であった。合格者 25 名は、全員所定の実務経験を積んでおり、シニア PB 資格が付与される。

なお、試験開始（2013 年）以来の累計は以下のとおり。

【参考】シニア PB 合格者・累計（209 名）の内訳

－ 2013 年 8 月から 2021 年 2 月までの累計－

	受験者数（名）	合格者数（名）	合格率（％）
合計	868	209	24.1

【参考】シニア PB 筆記試験合格者数上位 5 社

1. (株) 三菱 UFJ 銀行	33 名
2. 野村証券(株)	27 名
3. (株)三井住友銀行	15 名
4. みずほ証券(株)	10 名
5. (株)池田泉州銀行	7 名

2020 年秋試験の答案の特徴等については、添付の「シニア PB 筆記試験（2020 年秋試験）総括コメント」をご参照下さい。

【本件に関する照会先】
公益社団法人 日本証券アナリスト協会
PB 教育担当
E-mail : pb@saa.or.jp

以 上

シニア PB 筆記試験（2020 年秋試験）総括コメント

今回の出題意図と採点委員が指摘したコメントからみた答案の特徴、課題は次のとおり。

1. 出題意図

今回の試験では、インフラ整備やその維持管理等をととして地域の生活環境向上や活性化を図り、地元で盤石な経営基盤を築き上げてきた地域建設業者のオーナーから、今後の事業展開を含む事業承継や資産承継、資産運用の相談があるという設定で出題した。

事業承継の現況は後継者の確保が難しくなっていると言われる昨今において、今回のケースは親族内に事業を引き継ぐ意志のある者が複数人存在しており、またファミリービジネスの事業内容も地域経済を支え地域住民から頼りにされる業種であるという、経営者としては恵まれた設定になっている。

地域に欠かせないファミリービジネスをどのように存続させ、その成長を維持していくのか、オーナーが漠然と思い描く承継案に留意すべき点はないのか、金庫株の処理や保険のコンサルティング、フィランソロピーにはどのような手段があるのか、ファミリーの結束を促すガバナンスはどのように築き上げるのか等、何も決めていないオーナーに対して気付きを与えるために事業承継や資産承継、資産の運用管理の面でファミリーを全体最適に導く一歩踏み込んだ検討が必要になろう。

後継者を誰にするかという問題は、経営者個人が誰に事業を承継するかという問題にとどまらず、子供や配偶者をはじめとする親族にとっても強い関心事であろう。したがって経営者のリーダーシップのもと早期に家族会議や親族会議を開催し、親族との対話を図るなどして経営者の事業承継に向けた思いを伝え親族の同意を得ておくことが、後継者による円滑な事業運営のために極めて重要になる。

事業承継後に親族等の協力を得ることは、ファミリービジネスの永続的繁栄に不可欠な要素である。企業オーナーとそのファミリーの心情に寄り添い、ファミリーの永続的繁栄のためどのような全体最適案を示すのか、プライベートバンカーの腕の見せ所である。

2. 今回の答案の特徴、課題

(1) 改善が目立っている点

① 論点の分かり易さ

全般的に見易さや伝わり易さへの配慮や体裁の工夫がなされた答案が増えている。冒頭のサマリー（提案要旨）も「どういう提案内容でそれにより何が成し遂げられるのか」について、ファミリーミッションをベースに分り易く整理され、主張すべき内容をよく伝えている。忙しい事業オーナーを相手にする実務において、読み手（顧客）にとっての読み易さや分かり易さへの工夫は重要な要素の一つと言える。

② 複数案の比較検討

複数の対策案を丁寧に比較検討した上で最善の提案をする答案が増えている。比較検討することは顧客とのコミュニケーションを深め、説得力を高める有効な手法と言える。

(2) 改善が必要な点

① 解答サンプルについて

受験者に限定開示している解答サンプルを模倣しただけの答案が多かったのは残念である。サンプルは提案書における見易さや伝わり易さなど体裁の工夫や提案の流れ等を受験者の参考にしてほしいとの趣旨で開示しているのであって、提案内容まで模倣して作成すればよいのではないことを理解してほしい。

そういった答案は大抵文言まで同じものが多く、表面的な一般論の羅列に終始して論点の洗い出しや掘り下げた検討も不十分になり、顧客にとって訴求力のある答案になっていない。奇をてらう必要は全くないが、ビジネスパートナーとして相談者としっかり向き合い、顧客の期待に応えるために受験者自身の一步踏み込んだ検討姿勢を示してほしい。

実務においては顧客から選ばれる提案者は一人なのであるから、受験者は（解答サンプルを参考にするとしても）他を寄せ付けぬ工夫や自分なりの表現をする必要があることを強く意識してほしい。

② 誤字や脱字、用語の乱れについて

誤字や脱字、記載相違が散見される答案が未だに多い。投資政策書は相談者とファミリーメンバーに前向きに読まれ、納得してもらうことが求められる重要なアプローチ提案であることを踏まえ、受験者には答案を書き上げた後に読み手や関係者を思い浮かべながらチェックする取り組みをお願いしたい。

今回も用語の乱れ、前回試験の登場人物名の未削除やファミリー名の誤記、誰を示すのか分かりにくい表現など、相手の立場で読み直せば改善できるものが少なかった。

企業名やオーナーとそのファミリーメンバーの名前を間違えるなどは論外であり、それだけで今まで培ってきた信頼関係が一気に崩れ去ることを肝に銘じてほしい。

③ ファミリーミッションについて

今回はファミリーミッションの記載が無いものや、問題文からの単なるコピペで終わらせている答案が散見された。言うまでもなくファミリーミッションとは、ファミリービジネスとファミリー構成員の永続的繁栄を目指すために、ファミリー全員が共有しお互いが共

鳴しあうための中長期的な目標としてまとめ上げるものであり、単なる家族の思いや希望を羅列するだけでは十分とは言えない。

ファミリーが結束する礎となるファミリーミッションがしっかり整理されていない提案書は、何のために対策案を採用するのかが不明確になり、単なる相続対策の手段がバラバラに提案されているに過ぎなくなることを理解してほしい。

事業成長や事業承継戦略、財産の運用ならびに承継管理戦略などがファミリーミッションを軸に検討されると、ファミリーを全体最適に導く一つの提案書にまとまっていく。

(ファミリーミッション・ステートメント(FMS)については、テキスト「プライベートバンキング上巻 WM(ウェルスマネジメント)」参照)。

④ もう一つ先まで考えてファミリーを全体最適に導く視点

今回は事業に意欲を燃やす3姉弟と家業に携わらない妹がいる前提で、ファミリーを全体最適に導く承継戦略を検討することを求めているが、採用案の是非はともかく対策案の検討を深掘したものは少なかった。

例えば、相談者の意向を実現するため安易に長男と次男に承継するとしたものや、長男だけに集中させるとしたものの、3姉弟に均等あるいは配分差をつけて承継させるとした提案が多かったが、相談者の曖昧な意向に問題点(死角)は無いのかという視点や、採用案は実現可能で妥当性のある対策なのか(会社は機能するのかというガバナンスの観点や遺留分の問題、オーナーが気にかかる次々世代を見据えた承継への影響や留意点、事業を承継しないファミリーへの配慮など)という観点から、幅広く検討してファミリーを全体最適に導く案を示してほしかった。

また新事業承継税制の適用を提案する場合には、税金問題以外に相談者が気にかけている課題をどのように解決するのか、あるいは持株会社方式で自社株買取りを提案する場合には、その後(自社株→現預金に資産入替え後)の相続対策はどうするのか等…間違った提案ではないものの、さらに先まで考える視点が全般的に不足する答案が多かったのは残念である。

⑤ 資産の運用・承継管理について

今回も相談者には潤沢な手元資金がある設定にしているが、これらの運用・承継管理について表面的な検討に止まる答案が多かった。多くの受験者が公的年金積立金運用の基本となるアセットアロケーションをそのまま考慮せずに提案しているが、65歳になる相談者の置かれた状況にGPIFのそれが最適なのかどうか、採用した資産配分が相談者のライフプランにどのような効果をもたらすのか等について、一歩踏み込んだ検討が無いのは残念でならない。

人それぞれによってゴール(目標)もタイムホライズン(投資期間)も違うのであるから、安易にGPIFのそれを提案するのではなく、それぞれにカスタマイズされたアセットアロケーションを提案してほしい。

(資産の運用・承継管理についてはテキスト「資産運用・管理の基礎知識」参照)。

⑥ 基本的なこと

提案書(答案)を作るというのは相談者とのコミュニケーションを図ることと同じなので、(i)相談者から何を問われているのか(何を整理してほしいのか)、(ii)問われていることへの回答内容(課題整理とその克服方法、対策案)、(iii)それらを誤解なく分かり易く伝えるためにストーリー性のあるものに作り上げる、という手順が重要である。

例えば出題文をしっかりと読み込んでいれば、これまで多くのコンサルティング提案を受けてきても内容すら覚えていないという、今回の相談者の心の声に気づくであろう。

事実や数値に基づく従来手法やテクニックで対応できる部分は、どの答案もそれなりに纏まっているが、今回何をしてほしいくてあなたに相談しているのかという相談者の胸の内にしっかりと思いを巡らしたうえで、ファミリーを全体最適に導く視点で取り組まれた答案は、自ずと他者のそれより抜きん出た訴求力のある提案書になっている筈である。

(3) 評価の高い投資政策書とは

シニア PB 筆記試験も回数を重ね、多くの答案が一定水準を超える内容となってきたのは喜ばしい限りであるが、今一步で合格ラインに達しない答案も多い。何が合格答案と不合格答案の差になっているかを概観すると、以下のポイントが浮かんでくる。今後の受験者は参考にしてほしい。

<評価の高い投資政策書の特徴>

イ. 提案内容のバランスの良さ

- (a) 事業性評価と事業承継、相続対策、資産の運用・承継管理
- (b) 利害関係者への配慮
- (c) 各種計算過程の正確性

ロ. 選択に至った論理的思考

- (a) 複数案の比較検討過程
- (b) 採用案の実現可能性、妥当性、効果検証
- (c) 全体最適に導く視点

ハ. 見易さや伝わり易さへの配慮や体裁の工夫

- (a) サマリーの内容
- (b) 相談者への訴求効果
- (c) 誤字脱字の有無

協会としては、投資政策書のレベルアップのためテキスト「顧客のための総合提案書の作り方」を昨年7月に刊行、またセミナー・スクールについては新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止の観点から動画配信により行うなど方法にも工夫を凝らしつつ、引き続き内容充実に注力していきます。

なお本件についての照会・質問等には一切お答え出来ませんので、ご了承ください。

以 上