

IFA 法人ガイア、仲介する預かり資産が 700 億円に到達 残高連動報酬「フィーベース」のビジネスモデルで リタイアメント世代が安心して「今から」使える資産運用を実現

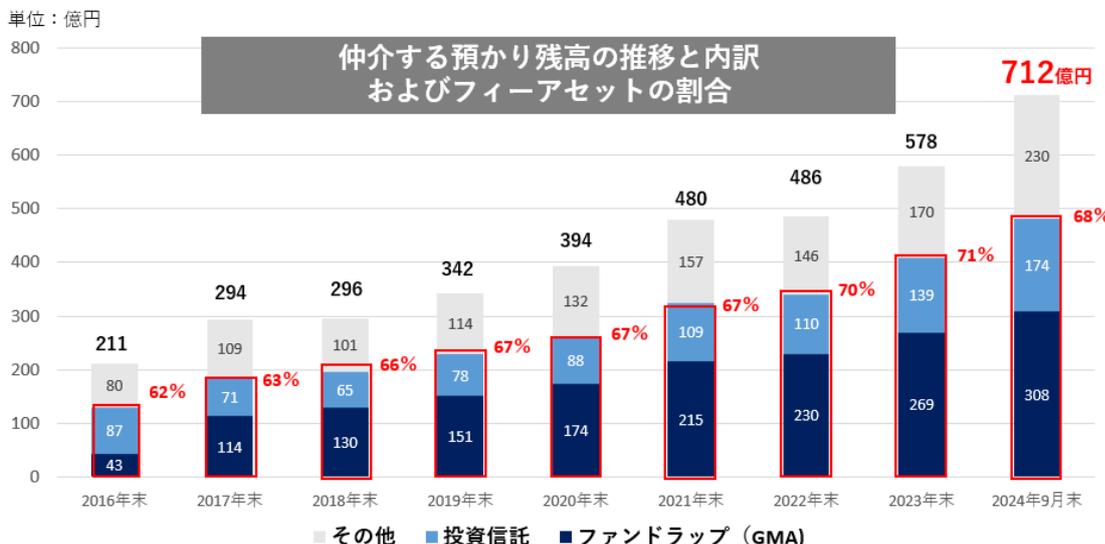
2006年に金融商品仲介業者として創業し、独立系ファイナンシャル・アドバイザー(IFA)が中立的な立場からファイナンシャル・プランニングに基づいた資産運用アドバイスおよび長期分散投資の実行支援を行う GAIA 株式会社(本社:東京都新宿区、代表:中桐啓貴、以下「ガイア」)は、仲介する預かり資産(※1)が 700 億円に到達したことをご報告いたします。(2024年9月時点)

■仲介する預かり資産 700 億円の約 7 割が継続的にフィーを生み出す「フィーアセット」

ガイアではお客様に適した資産配分とリスク許容度に基づき、「コア」と「サテライト」の考えの元で投資商品を提案しています。「コア」とはお客様の中長期期なゴール実現に向けて、株式と債券に分散投資することで変動幅を抑えながらリスク管理ができる、予見性の高い金融商品です。ガイアでは長期投資の哲学を共有する運用会社の商品を組み入れたオリジナルファンドラップ GMA(楽天証券提供)を「コア」としてお客様に保有していただくことで、2016年に金融商品の売買手数料を収益の中心とするコミッションモデルから、お客様の残高から一定のフィーをいただくフィーベース(残高連動報酬)のビジネスモデルへ転換しました。

オリジナルファンドラップおよび投資信託を「フィーアセット」としてカウントすると、仲介する預かり残高に占める割合は約 7 割の水準です。これは私たちが短期的なコミッション(株式や外国債券などの手数料)からの収益ではなく、お客様の運用資産の長期的な積み上げを最も重視している証左です。長期投資の定着がガイアには安定したフィー収益をもたらし、お客様には長期投資継続によるリターンとして還元されています。2024年3月末時点でオリジナルファンドラップ「GMA」および投資信託に投資をしているお客様の 99%超に、プラスのリターンを享受していただくことができました(※2)。

お客様と共に成長できるフィーベースのビジネスモデルの継続が TOKYO PRO Market(東京証券取引所)への上場にも繋がり、これからもお客様の長期投資を支援することで持続的な成長を目指してまいります。



※預かり残高は楽天証券における当社の仲介の残高

※フィーアセットはファンドラップおよび投資信託の合計金額

■なぜコミッション中心からフィーベース(残高連動報酬)のビジネスモデルへ転換したのか

米国で主流のフィーベースのファイナンシャル・アドバイザーは、大手金融機関に所属する、しないに関わらず顧客ごとにパーソナライズしたファイナンシャル・プランニングおよび投資戦略を提供し、顧客の資産を増やすことで受け取る報酬も増加します。顧客とアドバイザー自身の利益が一致し、長期的な目標の共有と実現に向けたアクションを可能にしているのです。お客様は不要な商品の売り込みを心配することなく、安心して継続的なプランニングに基づいた長期投資を実践し、長期投資の継続によってリターンを得られます。

一方、売買手数料であるコミッションを中心としたビジネスモデルを続ける限りは顧客とアドバイザー間の利益相反が生じ易く、アドバイザーは販売手数料で短期的に収益を上げたいという誘惑を常に自制する必要が生じます。利益相反を仕組みとして排除したビジネスモデルがフィーベースであり、トップの強い意思をもってフィーベースに移行ができれば、コミッション中心のビジネスモデルに再び戻ることはありません。

■新しい NISA 制度の浸透が、金融業界を顧客本位へ変革するドライバーになる

政府が掲げる「資産運用立国実現プラン」は、個人の貯蓄を投資に回し日本経済の成長力を強化すること、つまり国民の資産所得の増加と経済成長の好循環を目指しています。その大きな柱となったのは、1月からスタートした NISA の抜本的拡充・恒久化であり、金融庁が公表している「NISA 口座の利用状況調査」によると、NISA 口座数は約 2427 万口座にのぼります。(2024 年 6 月末時点)

特に 20 代、30 代の若い世代に投資の裾野が広がり、低コストのインデックスファンドにネット証券で自分で積立投資をするスタイルが浸透しました。NISA 活用の広がりや、販売手数料を払ってファイナンシャル・アドバイザーが勧める金融商品を購入するという投資スタイルを終焉に向かわせており、これは金融業界を顧客本位に変革する大きなドライバーとなるとガイアでは受け止めています。では、アドバイザーの価値とは何でしょうか？

■フィーベースのアドバイザーが特に必要なのはリタイアメント世代

給与収入があり、時間を味方に相場の変動に耐えうる現役世代にとっては、米国を中心とした世界株式へ長期で積立投資をすることが理にかなっています。しかし今年のように、日本の株式市場がバブル時の日経平均最高値を超え、その後ブラックマンデーを超える下落となったような変動が大きな局面では、退職を迎えた投資家が安心して資産を取り崩すことが難しく、支出を抑える行動に繋がります。NISA 口座数の内訳をみると 50 代、60 代で 3 割超となり、これらの早期退職も含めたりタイアを考えている世代、または既に退職した方々にとって必要なのは、資産の下落を想定内に収めるための分散投資であり、為替が大きく振れたとしても資産を使うことを可能にするファイナンシャル・プランニングです。ここにアドバイザーの価値が発揮されるとガイアでは考えています。

「老後の資金が心配でいつもお金を使うことをためらって十分楽しめません」

「長生きした場合の生活費が心配です」

これは実際に当社のセミナーで寄せられた切実な声であり、米国ではリタイアメント後の「underspending」=「支出しなさ過ぎる」問題が金融業界で注目されています。退職後に 20 年、30 年の人生が待っている現代において資産が尽きてしまうことへの恐怖は「不安でお金を使えない」ことに繋がり、豊かな人生を送ることの足かせになっています。つまり給与収入がなくなるリタイアメント期に顧客が求めているのは、「次はこの銘柄が儲かるかもしれない」というアドバイスに基づいて「資産が運よく増えたら使う」ことではなく、「今から安心してお金を使える」ためのアドバイスです。誰が大統領になるか、景気がいつ後退するのか、為替がいつ反転するのか・・・、それらは予想ができずコントロールもできません。必要なのは科学的分析に基づいた詳細なシミュレーションを内包したファイナンシャル・プランニングであり、リスク管理を徹底したポートフォリオ運用です。

市場は必ず変動します。その変動を乗り越えるための継続的なアフターフォローをフィーベースのアドバイザーが長期的に行うことが、人生100年時代に求められています。一人でも多くの方にやりたいことを我慢せずに充実した人生を過ごしていただけるよう、ガイアはこれからもフィーベースのビジネスモデルでお客様の信頼に応え、お客様と共に成長を目指してまいります。

(※1)2024年9月末時点の金融商品仲介業者として楽天証券で媒介するお預かり資産

(※2)ガイアのお客様の運用リターンについては、ガイア Web サイトにて公表

[「投資信託の販売会社における比較可能な共通 KPI」GAIA 実績のご報告](#)

■GAIA[ガイア]株式会社について

- ・名称 :GAIA 株式会社
- ・所在地 :東京都新宿区西新宿 3-2-11 新宿三井ビルディング 2 号館 10 階
- ・代表者 :代表取締役社長 中桐 啓貴
- ・設立 :2006 年 2 月
- ・URL :<https://www.gaiainc.jp/>
- ・証券コード:154A
- ・事業内容:資産運用設計アドバイス事業(ファイナンシャル・プランニング業)
 - :金融商品仲介業者 関東財務局長(金仲)第 235 号
 - :金融商品取引業者(投資助言・代理業)関東財務局長(金商)第 2934 号
 - :銀行代理業者 関東財務局長(銀代)第 379 号
 - :生命保険代理店
 - :相続コンサルティング業務
- ・営業収益 :454百万円(2023年12月)
- ・従業員数:30名(同上)

特定の金融機関に属さない独立系ファイナンシャル・アドバイザー(IFA)が所属する金融商品仲介業者として 2006 年に創業。アドバイザーは正社員、固定給制、転勤なし。「二世帯プライベート FP」をコンセプトに掲げ、顧客の価値観を大切にしたファイナンシャル・プランニングと長期分散投資の実行支援、アフターフォローの継続を行っている。2016 年よりフィーベース(残高連動報酬)のビジネスモデルへ転換し、会員制の「プライベート FP サービス」を利用する世帯は 870 世帯超。仲介する預かり資産は約 712 億円。(2024 年 9 月末時点)

具体的な収益は、証券仲介手数料収入、投資顧問料収入、顧問 FP 報酬、保険代理店手数料収入、その他サービス収入に分類され、証券収益等にしめるフィー(※)の比率は 9 割を超える。(※)信託報酬と助言報酬の合計

■GAIA(ガイア)株式会社 代表取締役社長 中桐 啓貴(なかぎり ひろき)

1973 年生まれ、兵庫県出身。最後の新入社員として入社した山一證券の倒産を経て、メリルリンチ日本証券で富裕層向け資産運用コンサルティングに従事。その後ボストンの大学院で MBA 取得に際して目にしたファイナンシャル・アドバイザーが長期的に顧客に寄り添う姿に感銘を受け、日本でも米国流の金融サービスを根付かせようと 2006 年 IFA 法人 GAIA(ガイア)設立。金融機関に属さない独立系ファイナンシャル・アドバイザー(IFA)の先駆けとして新聞、雑誌、テレビなどのメディアにも登場する傍ら延べ 16 冊の著書を出版し、累計発行部数は 10 万部を超える。

近著:『日本一カンタンな「投資」と「お金」の本』(クロスメディア・パブリッシング)

2020 年 4 月からは「一般社団法人日本金融商品仲介業協会」理事長に就任。

GAIA

お客様の夢を実現する
二世帯プライベートfp

IFAは「Independent Financial Advisor」の略で、独立・中立的な立場から資産運用のアドバイスを行う専門家です。「独立系ファイナンシャル・アドバイザー」とも呼ばれ、銀行や証券会社をはじめとする特定の金融機関の営業方針に縛られることなく、お客様の利益を重視した専門的かつ親身なアドバイスが可能になっています。日本では内閣総理大臣の登録を受けて証券会社や銀行と業務提携を結び、株や債券、投資信託などの売買の仲介を行う金融商品仲介業者に所属する登録外務員をIFAと呼んでいます。

■本件に関する問合せ先

GAIA 株式会社 マーケティング部／広報担当:永井 梓 nagai.azusa@gaiainc.jp

〒160-0023 東京都新宿区西新宿 3-2-11 新宿三井ビルディング 2号館 10階

URL: <https://www.gaiainc.jp/> TEL:03-6302-0200 / FAX:03-6302-0201