

IFA ガイア、仲介する預かり資産が 500 億円を突破
残高連動報酬モデルでフィー比率 89%を達成
長期投資を支援するフィーベースアドバイザーがお客様の「夢の実現」に貢献

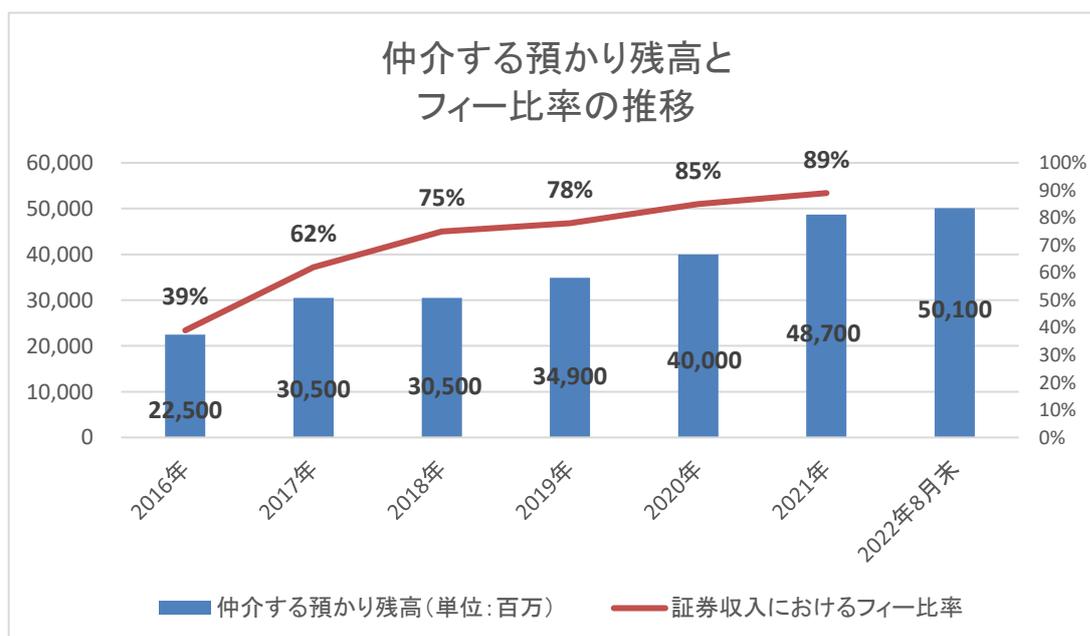
独立系ファイナンシャルアドバイザー（IFA）として 16 年にわたり、銀行でも証券会社でもない長期的な資産運用のパートナーとして活動する IFA 法人 GAIA 株式会社（本社：東京都新宿区、代表：中桐啓貴、以下ガイア）は、仲介する預かり資産（※1）が 500 億円に到達したことをご報告いたします。（2022 年 8 月時点）

また 2016 年から進めてきたフィーベース（残高連動報酬）のビジネスモデルが軌道に乗り、証券収益に占めるフィー比率は 89%（※2）に到達、更にはフィー収入が固定費を概ねカバーする水準になりました。お客様の資産が増えることがアドバイザーおよび会社の利益になるため、利益相反を心配せずにアドバイザーが顧客の側に立って資産運用の伴走に専念できるサステナブルなビジネスモデルを実現しています。

私たちは「ファイナンシャル・プランニングによって世界中の人々の夢を実現する」をビジョンに掲げています。ガイアはこのフィーベース（残高連動報酬）のビジネスモデルが、長期分散投資の力でお客さまの 10 年 20 年先の未来に向けた「夢の実現」に貢献する最善の方法と考えており、「信頼の証」としての 500 億円の預かり資産を誇りに思っています。

この 16 年で実現したお客様の「夢」をインタビューにまとめました。ぜひ長期分散投資の力、そしてアドバイザーが長期的にお客さまに寄り添うことで生まれる価値を感じていただければ幸いです。

▶インタビュー集はこちら [GAIA Member's Story -わたしの夢の実現 \(Vol.1~Vol.7\)](#)



「資産所得倍増」実現の鍵は、大手金融機関も転換を目指すフィーベース(残高連動報酬)の浸透

個人投資家と向き合う金融リテール業界において、従来のコミッション(売買手数料)に頼る経営方針では、会社および営業員は手数料の高い金融商品を勧める誘惑といつも対峙しています。この利益相反を排除することが出来なければ、金融庁も調査に乗り出したハイリスクな「仕組債」販売のような問題が解決することはありません。根にあるのは、金融サービスを提供する側のビジネスモデルが、顧客本位の実践に適していないからだと考えられます。

日本の個人金融資産 2000 兆円を資産運用に振り向け国民が豊かになるには、金融機関もアドバイザーも単品で金融商品を目利きし販売するブローカーから脱し、顧客の成功が自分たちの成功となるビジネスモデルで真に顧客に寄り添うパートナーになる必要があります。長期分散投資は、世界の経済成長に投資しその恩恵を享受することであり、単品の投資信託を会社の都合で売り続けていては、日本国民の資産が投資で増大することはありません。

フィーベース(残高連動報酬)の本質は、「アフターフォロー」を継続すること

2022 年は資産運用を継続するには胆力が試される年となっています。円安、物価高が加速し、インフレから資産を防衛したいニーズも切実です。しかし代表中桐が 25 年にわたり個人投資家に向き合い実感していることは、マーケットの変動を乗り越えて経済的リターンを享受することは、決して簡単ではないということです。2000 兆円の 6 割を保有するのは 60 代以上と言われていますが、特に定期収入が無くなるシニア世代にとってはマーケット下落で資産が一時的にであっても目減りすることは大きな痛みを伴い、マーケットに留まることを難しくしています。

IFA やお金のアドバイザーに求められることは、行動経済学の知見から損失の痛みを理解し、お客さまに同じ方向を向いて長期投資を続けてもらうための真剣なコミュニケーションです。問われているのはビジネスモデルの持続性であり、フィーベース(残高連動報酬)のビジネスモデルがお客さまと共に成功を目指す最適解だと考えます。

資産運用は「手段」であって「目的」ではない

資産運用は「手段」であって、お客さまの「目的」はお一人おひとりの人生に寄り添わなければ理解できません。何年もかけてアフターフォローを継続することで、お客さまのライフプランや心情の変化、家族との関係、心の機微に触れ、商品の販売相手に留まらない人生の相談相手として、長期的な資産運用のゴールを目指した伴走が可能になります。

ガイアでは顧客本位を実現する最適な手段として、これからもフィーベース(残高連動報酬)のビジネスモデルでも多くのお客さまの「夢の実現」を目指してまいります。

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

1973 年生まれ、兵庫県出身。1997 年に最後の新入社員として入社した山一証券の倒産を経て、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、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 冊の著書を発表し、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)は Amazon Kindle ストアの投資部門ランキングで 1 位を獲得(2020 年 9 月 7 日)。

2020 年 4 月からは「一般社団法人ファイナンシャル・アドバイザー協会」理事長に就任。

■GAIA(ガイア)株式会社について

2006 年設立。日本を代表する独立系ファイナンシャルアドバイザー（IFA）として新宿に本社を構え、2015 年に大阪支店を開業。社員数 31 名。アドバイザーは正社員で固定給制。原則、転勤なし。

50～60 代の退職世代を中心に、これまで 11,000 名を超える方がガイアの無料個別相談を利用。顧客と長期的な関係を維持することを主眼にした会員制の「プライベート FP サービス」契約は 800 世帯を超え、商品提案型ではなく、顧客の価値観や考えに基づくヒアリング型のコンサルティングと長期分散投資の実行支援を行っている。顧客との長期的な絆作りにも力をいれ、子供世代の資産形成や他土業と連携しての相続対策など世代を超えた顧客のニーズに対応している。ガイアの助言に基づき楽天証券がファンドを選定するファンドラップ「GMA」の残高は約 230 億円。(2022 年 8 月時点)

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 関東財務局長(金商)第 2934 号

加入協会:一般社団法人 日本投資顧問業協会

※1 楽天証券および SBI 証券で仲介する預かり資産額

※2 信託報酬（ファンドラップの管理報酬を含む）と助言報酬の合計

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