

GAIA株式会社 TOKYO PRO Market 上場に関するお知らせ

フィーベース(残高連動報酬)の IFA としてお客様に寄り添い
「安心できる老後」と「明日の夢」の実現に向けて伴走し続けます

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 年に創業し、ファイナンシャル・プランニングと資産運用の実行支援を行う 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、本日 2024 年 3 月 27 日に株式会社東京証券取引所が運営する TOKYO PRO Market へ上場いたしました。

当社のサービスをご利用いただいているお客様を始め、創業以来支えてくださった全ての皆様に心より御礼申し上げます。



事業内容と TOKYO PRO Market 上場の背景

ガイアは「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、2006 年に独立系ファイナンシャル・アドバイザーと言われる IFA(金融商品仲介業者)として創業しました。特定の金融機関の営業方針に縛られることなく、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国際分散投資の実行支援を務めています。

2016 年には、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、フィーベース(残高連動報酬)のビジネスモデルへの転換を図るため、「楽天証券ラップサービス」(楽天証券株式会社提供、当社専用コース、愛称「GMA」)を楽天証

G A I A

お客さまの夢を実現する
二世帯プライベートfp

券と共に開発し、媒介を開始しました。フィーベースのビジネスモデルが、お客様との利益相反を排し、お客様と共に成功を目指す最良のビジネスモデルだと確信していたからです。

「GMA」は創業以来のお客様の声と長期投資の哲学が詰まったファンドラップです。「GMA」をお客様に長期保有いただき残高を積み上げることで営業収益の安定性が高まり、アドバイザーの計画的な新規採用、ならびに幅広い包括的な相談対応が可能になりました。更に、アドバイザーが商品の提案やリバランスに費やしていた時間をお客様やそのご家族との深い関係性構築のために使うことで紹介が増え、顧客本位なビジネスモデルを実現しています。今回の上場は、このビジネスモデルで顧客本位を追求し続けるという代表の強い覚悟です。上場により知名度・信用力を向上させるとともに、資金調達の優位性を高め、フィーベースのビジネスモデルを堅持する IFA 事業者として更なる成長を遂げることを目指してまいります。

上場への想い

ガイアは「現代ポートフォリオ理論」に基づいた長期分散投資の実行支援を行っています。それは、相場を予想して売買を行うことや、流行りの金融商品を次々に提案することからは一線を画したものであり、お客様に投資信託を通じて全世界の株式に投資いただき、そのリターンを得ていただくということに他なりません。

法人格としての企業の使命は、人が自己のためだけに生きるのではないのと同じように、良い商品やサービスを通じて社会課題を解決し、世の中に価値を提供することです。提供した価値の対価として利益があり、価値を提供し続けることによって企業は成長します。金融市場は短期的には上げ下げがありますが、長期的にはインターネットや ChatGPT の登場といったイノベーションが原動力となり、世界経済は右肩上がりに成長をしてきました。長期国際分散投資により世界経済の成長からお客様にリターンを享受していただくのが私たちのビジネスであるという前提に立った時、ガイア自身も社会の公器として社会へ付加価値を提供することで、一層の成長をしていかななくてはならないという想いで、この度の上場を決断しました。

「成長と資産所得の好循環」の実現に必要なのは「信任」に応えるアドバイザー

政府は「経済財政運営と改革の基本方針 2023」いわゆる骨太の方針で、2,000 兆円の家計金融資産の半分を占める現預金を投資に振り向けることで、「成長と資産所得の好循環」を実現することを目指すとしています。政府が 20 年以上も掲げてきた「貯蓄から投資へ」のスローガンが「資産運用立国」の旗印のもとようやく動きだし、中でも制度恒久化と投資上限の大幅な引き上げで抜本的拡充された新 NISA のスタートは、世界の企業価値向上の恩恵を資産所得として家計が享受する流れを作り出そうとしています。

そこで必要なのは、お客様の「信任」に応えるお金のアドバイザーです。「他者の信任を得て、一定の任務を遂行すべき者が背負っている幅広い様々な役割・責任」をフィデューシャリー・デューティーと言いますが、これは医師や弁護士等にも求められる概念であり、お客様の大切な資産に関わるファイナンシャル・アドバイザーは、命を預かる医師と同様の高い職業倫理が求められています。

「私たちは会社の利益よりお客様の利益を優先します」

これは私たちの掲げる基本信念です。2016 年にフィーベースへ移行した際、13 ヶ月間の単月赤字、2 期連続の通期での赤字になりましたが、この時期もお客様の利益を優先したからこそ、今のガイアがあります。基本信念の実践をこれからもお約束いたします。

「ガイアがいる理由、それは安心して”使える”資産を増やすため」

新 NISA が始まり、20-30 代の制度利用は着実に進んでいます。iDeCo 等の年金改革とセットで、米国民が 401K を通じて老後資産を築いた世界が日本でも 10 年、20 年後に訪れているでしょう。

一方で、切実にアドバイスを必要としているのは、退職前後の世代です。定年や年金受給開始年齢の引き上げ等、リタイアメント前後の世代はロールモデル無き中で、溢れる情報に戸惑っています。退職、相続、介護等の複雑なライフイベントを迎えな

GAIA

お客さまの夢を実現する
二世帯プライベートfp

がら、安心した老後を迎えたい。では給与収入がなくなった中、どうやってまとまった資産を運用すればいいのか。必要なのは現役世代に向けた「増やして 20 年、30 年後に使う」というアドバイスではなく、大きく失敗をしないためのリスク管理されたポートフォリオ運用であり、どのように今、お金を増やしながらかも同時にやりたいことにお金を使っていくのかという、という精緻なシミュレーションです。

60 代でスノーボードはできても、80 代では難しいかも知れません。子供が 60 歳になって贈与するより、40 代のうちに贈与ができれば、家族にとって選択肢が大きく広がり感謝されるでしょう。

ガイアはフィーベースというビジネスモデルだからこそ長期でお客様に向き合い、お客様の人生の目的や夢の実現のための資産運用を支援いたします。ぜひ、これからの私たちの取り組みに注目いただければ幸いです。

代表のコメント

この度、TOKYO PRO Market に上場をいたしました。東京日本橋のマンションの 1 室でスタートした会社ですが、過去 18 年に渡り、お客様の「夢の実現」をビジョンに掲げ会社経営をしてきました。「ガイアがいたお陰で子供の大学費用の心配がなくなった」「リタイアメント後の生活が楽しみになった」「より良い老人ホームに入ることができ安心して過ごすことができる」などのお客様の声をいただくことが私の励みです。フィーベース IFA こそが長期的にお客様を幸せにするビジネスモデルという信念のもと、上場を機に更なるサービスの拡充と企業価値の向上に努めてまいります。今後ともご支援のほど、よろしくお願いいたします。



<「夢の実現」インタビューBook>

<https://www.gaiainc.jp/download/2023gaiacientstory.pdf>

■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)

GAIA

お客さまの夢を実現する
二世帯プライベートfp

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 835 世帯超。仲介する預かり資産は約585億円。(2023年 12 月時点)

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 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。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 取得の際に目にした、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 GAIA(ガイア)創業。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。近著は『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」理事長を務める。

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 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