

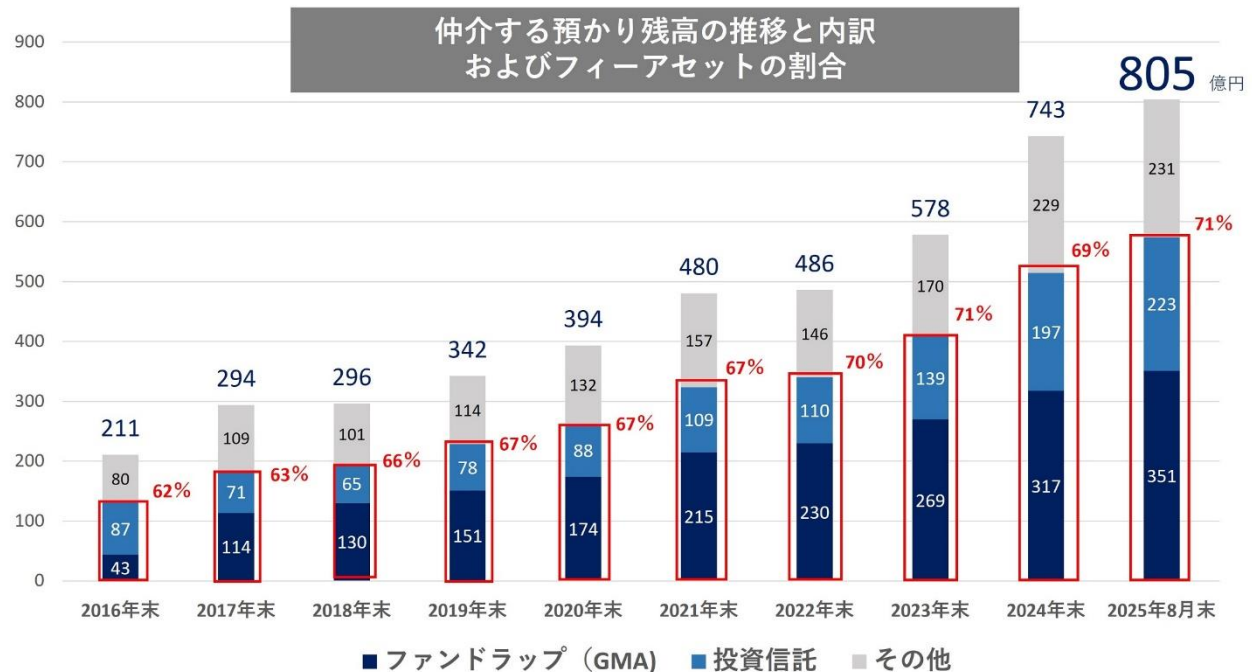
IFA 法人ガイア、仲介する預かり資産が 800 億円に到達
「プライベート FP サービス」会員は 900 世帯へ拡大
 資産を「増やす」から「使う」を後押しする会員制サービスで人生 100 年時代を伴走

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資産運用サービスを行う 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、有料で資産運用を伴走する会員制「プライベート FP サービス」の利用者が 900 世帯に拡大しました。（2025 年 9 月 7 日時点）

またガイアが楽天証券を通じて仲介する預かり資産（※1）は 800 億円に到達しましたことを、あわせてご報告いたします。（2025 年 8 月末時点）

2006 年に金融商品仲介業者として創業して以来、専任の「プライベート FP」が、会員制サービスを通じてお客様およびその家族と関係を深めながらアフターフォローを継続してきました。「資産を増やすための伴走」だけでなく、退職前後世代を中心に「資産を活かして豊かな時間を過ごすための伴走」へとサービスを進化させてきた結果、会員サービスの契約更新率は 95% に達し、新規契約の約 4 割が既存顧客等の紹介によるなど、長期的な信頼関係を基盤に成長を続けています。

単位：億円



数値は億円単位に換算し、四捨五入して表示

※預かり残高は楽天証券における当社の仲介の残高

※フィアセットは、ファンドラップおよび投資信託の合計金額

【会員制「プライベート FP サービス」 年会費 42,240 円(税込)】

- ・会員数:900 世帯(2025 年 9 月 7 日時点)
- ・会員サービス利用者の預かり資産残高:約 680 億円*
- ・会員サービス:契約更新率:95%(2024 年 12 月末時点)

- ・会員世帯の平均預かり残高:1 世帯あたり約 7,600 万円(法人契約含む)／中央値:4,400 万円*
- ・会員サービス契約者の平均年齢:64 歳(家族契約を含む利用者の平均年齢 54 歳)*

- ・1 アドバイザーあたりの平均担当世帯数:約 65 世帯*
- ・1 アドバイザーあたりの平均預かり残高:約 48 億円*

(※は 2025 年 8 月末時点)

ガイアでは、長期的な資産形成と資産活用を支えるため、「二世帯プライベートFP」をコンセプトにした有料かつ会員制の「プライベート FP サービス」を展開してきました。アドバイザーの担当顧客を最大 100 世帯に限定し、年 2 回の定期面談を重ねることで、ご家族を含めた世帯全体の資産に向き合い、年齢を重ねるにつれて生じる複雑な課題解決を支援しています。また退職前後の世代に対しては、資産を増やすための伴走にとどまらず、価値観を大切に「資産を経験価値に変えるための伴走」へサービスをシフトし、「資産を今から使うための引き出しプラン」の実行支援を行っています。こうした取り組みの結果、2024年以降に新たに会員となったお客様の約 4 割が既存顧客等の紹介によるものです。

■ガイアが仲介する預かり資産は 800 億円に到達**■約 7 割は分散されたポートフォリオ構築のための「フィアセット」が構成**

「オリジナルファンドラップ(GMA)」および「投資信託」を「フィアセット」としてカウントすると、ガイアが仲介する預かり残高に占める「フィアセット」割合は約 7 割の水準を維持しています。

私たちは、リスク管理されたポートフォリオを中長期で保有いただくことが資産形成および資産活用には欠かせないと考えているため、短期的なコミッション(株式や外国債券などの売買手数料)からの収益ではなく、顧客の資産残高からのフィー収益の増加がガイアの収益増加になるフィーベース(残高連動報酬)のビジネスモデルを採用し、お客様と成長を共にすることを目指しています。

■インバスターリターン(※2)向上が、会員制サービスでアドバイザーが伴走することの真価

2025 年の上期の金融市場はトランプ関税政策への市場の敏感な反応で大きな変動がありながらも、下落後の回復力や日本株の存在感が際立つ半年となりました。市場の短期的な変動を正確に予測することは困難ですが、投資家の思惑や地政学リスクが複雑に絡み合う中でも、長期的には市場は成長を続けていくと考えており、目の値動きに翻弄されず「Stay in the market」を実践することが、中長期的なリターンを獲得するための合理的な行動です。ガイアではお客様一人ひとりの状況や目標に応じて、国際分散によってリスク管理したポートフォリオを提案し、お客様が一喜一憂することなく投資を継続できるようにサポートします。「フィアセット」が一貫して伸びていることは、アドバイザーがお客様のリターン向上のために合理的な投資行動を後押しし、結果として顧客の資産が成長していることの証です。

ガイアでは 2019 年以前に楽天証券を通じて IFA 専用口座を開きいただいたお客様全体のうち、95%以上がプラスの運用成果(※3)となっています。この実績が、長期で人生に寄り添うアドバイザーの真価です。

■今後の展望

ガイアは 2026 年に創業 20 周年を迎えます。私たちはフィーベース(残高連動報酬)のビジネスモデルと「二世世代プライベート FP」をコンセプトにした会員制サービスを通じ、お客様とご家族との対話を重ね、強固な信頼関係を築いてきました。今後もその基盤をもとに、資産を「増やす」ことにとどまらず「どう使うか」という人生のテーマに寄り添いながら、お客様の「夢の実現」や「豊かな経験」につながる資産活用を力強く支えてまいります。

(※1) 2025 年8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) インバスターリターンは、投資信託やファンド自体が示す「ファンドリターン(トータルリターン)」とは異なり、実際に投資家が享受したリターンを売買タイミングも考慮して表した指標です

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

[「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](#)(2025 年 3 月末時点)

■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 : 527 百万円(2024 年 12 月)
- ・従業員数: 31 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。「二世世代プライベート 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 900 世帯超。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、証券収益等に占めるフィー(信託報酬と助言報酬の合計)の比率は 9 割を超える。

■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。

1997 年甲南大学経営学部卒業。山一証券株式会社に入社。

1998 年メリルリンチ日本証券入社。最年少でシニア・ファイナンシャル・コンサルタントに昇進。

留学のため退社し、ブランダイズ経営大学院にて MBA(経営修士号)取得。

長期的に顧客に寄り添う米国のファイナンシャル・アドバイザーの姿に感銘を受け、日本でもコミッション中心ではなくフィーベース(残高連動報酬)型の金融サービスを根付かせようと

2006 年 GAIA(ガイア)株式会社を設立。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。

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。

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