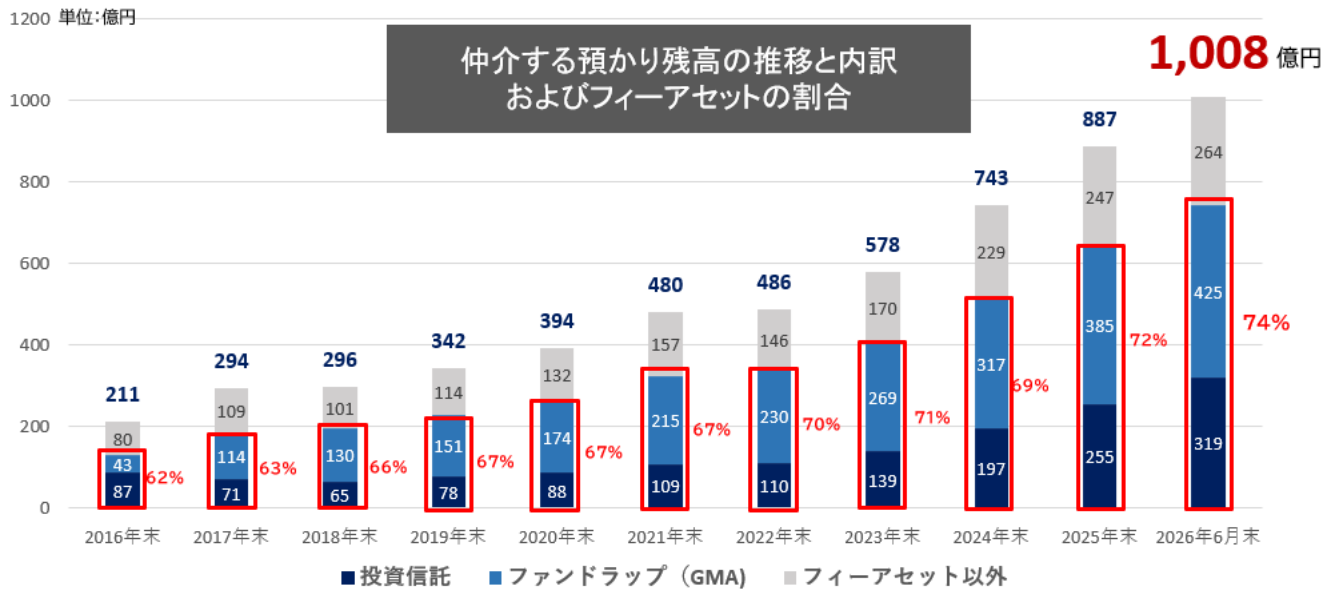


IFA 法人ガイア、仲介預かり資産 1,000 億円に到達
 フィーベース型ビジネスモデルで固定費を上回るフィー収入を基盤にし、
 「仕組みで応える顧客本位」を実現
 資産を「増やす」から「豊かに使う」資産活用まで、長期の伴走体制を確立

2006 年に創業し、独立系ファイナンシャル・アドバイザー(IFA)として中立的な立場から資産運用サービスを提供する GAIA 株式会社(本社:東京都新宿区、代表取締役社長:中桐啓貴、以下「ガイア」)は、金融商品仲介業者として楽天証券株式会社および東海東京証券株式会社で仲介する預かり資産が、1,000 億円に到達したことをお知らせします(2026 年 6 月末時点)。

当社は創業 20 周年という節目と 1,000 億円到達を新たなスタート地点とし、資産を「増やす」だけでなく、人生 100 年時代に「豊かに使う」プロセスまで一貫して支援する「二世世代プライベート FP サービス」を軸に、お客様とご家族の人生に長く寄り添う伴走体制をさらに強化してまいります。

■仲介する預かり資産が 1,000 億円に到達／預かり資産の約 7 割がフィーアセット



※「フィーアセット」は「ファンドラップ」および「投資信託」の合計金額を指し、長期的な資産運用を支援する当社ビジネスモデルにおける重要な指標の一つ

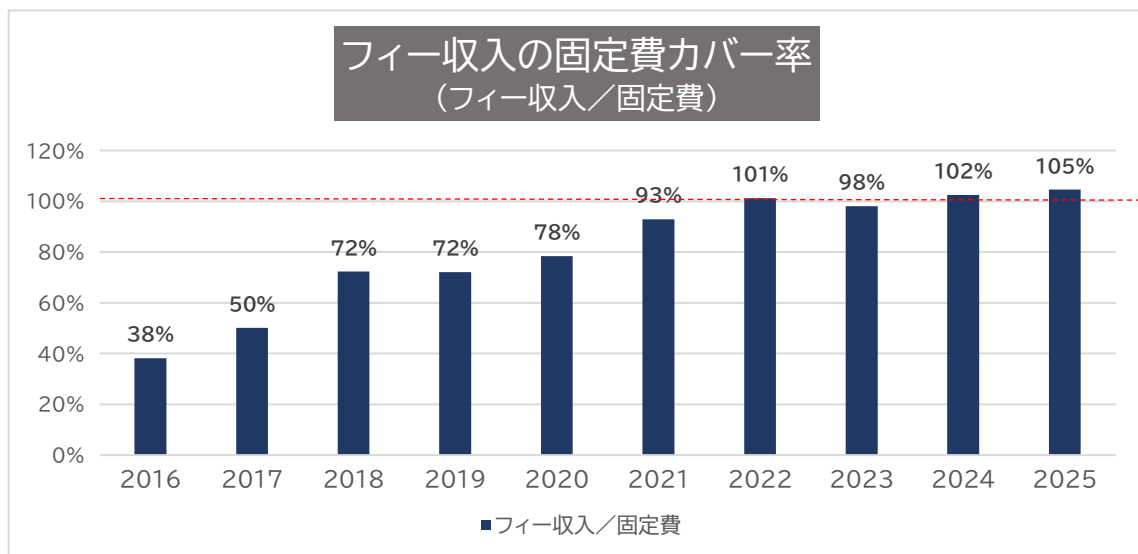
■仲介する預かり資産 1,000 億円到達の背景

「フィーベース型(残高連動報酬)」ビジネスモデルの意義

当社は 2006 年の創業以来、「お客様の夢の実現」をビジョンに掲げ、金融商品の販売を起点とするのではな

く、お客様一人ひとりの人生設計に長く寄り添う金融サービスの実現を目指してきました。2016 年以降は、収益の源泉を売買手数料中心とするコミッション型から、お客様の資産残高に連動するフィーベース型(残高連動報酬)のビジネスモデルへ全面的に転換を進め、当社の成長はお客様との長期的な関係なくしては実現しない事業構造となっています。今回の 1,000 億円到達は、単なる事業規模の拡大ではなく、長期にわたりお客様から積み重ねていただいた信頼の総量であると受け止めています。

■フィー収入が固定費を上回る水準となり、持続的な伴走体制を支える強固な基盤が確立



※フィー収入は、信託報酬、ラップフィー、投資助言料＋プライベート FP サービス利用料の合計

ガイアは、TOKYO PRO Market に上場する企業として、事業成長や収益性の向上も求められます。その中で当社が重視しているのは、お客様本位の姿勢を個々のアドバイザーの意識だけに委ねるのではなく、事業構造そのものによって支えていくことです。

このグラフは、2016 年以降進めてきたフィーベース型ビジネスモデルへの転換が、当社の収益構造として着実に定着してきたことを示しています。預かり資産に占めるフィーアセット比率は 7 割を超え、残高連動報酬を中心とするフィー収入が固定費を上回る水準となりました。これは、単なる収益構造の安定を意味するものではありません。短期的な売買手数料に過度に依存することなく、お客様に対して長期的かつ継続的なアドバイスを提供できる、強固な経営基盤を確立したことを示しています。

フィーベース型のビジネスモデルにおいては、お客様の資産残高の成長が当社の収益成長に直結する一方、お客様が資産を豊かに活用(消費・引き出し)される局面では、当社の収益が一時的に減少することもあります。しかし、「資産運用」そのものは手段であり、その目的は「人生を豊かに過ごす」ことにほかなりません。お客様の資産運用、そしてその先の資産活用を支えることが、専門家としてのアドバイザーの役割であり、ガイアのビジョンである「夢の実現」を体現するサービスだと考えています。

私たちは 1,000 億円到達を新たな出発点と捉え、これからも「二世代プライベート FP」をコンセプトに、お客様ご本人だけでなくご家族にも寄り添いながら、資産を「増やす」だけでなく、「活かす」「受け継ぐ」までを長期にわたり支え続けてまいります。

■退職後の人生を豊かに。「使う」を主眼においた、「ドリーム・ベース・プランニング」

日本の家計金融資産は、2020 年末の約 1,950 兆円から 2025 年末には 2,351 兆円へと増加し、過去最高を更新しました。一方で、その約半分に当たる 1,100 兆円超は現預貯金として保有されています(日本銀行「資金循環統計」)。また、世帯の貯蓄は 60 代でピークを迎えた後も大きくは取り崩されず、70 歳以上の二人以上世帯においても平均 2,471 万円と高い水準を維持しています(総務省「家計調査」2025 年)。

人生 100 年時代において、資産運用は「いくら増やすか」だけでなく、「いつ、何のために、どのように使うか」がますます重要になっています。しかし現実には、老後の不安から資産を十分に活用できず、旅行や趣味、家族との時間、学び直し、住まいの改善など、本来であれば人生を豊かにするために使える資産を使いきれないケースも少なくありません。

私たちは、これからの時代に必要なのは単なる金融商品の提案ではなく、お客様一人ひとりの価値観や人生の希望に寄り添い、「自分にとって本当に価値あるお金の使い方」を考え、実行していただくための伴走だと考えています。そのためには、資産を増やすための運用だけでなく、資産を引き出しながら活用していくための長期的かつ専門的なプランニング、そしてアフターフォローが欠かせません。そこでガイアでは、退職前後世代のお客様を中心に、「資産が増えたら使う」のではなく、「今から安心して使う」ためのサービスとして、「ドリーム・ベース・プランニング」を提供しています。お客様が叶えたい夢や希望を起点に、資産の寿命、将来の支出、運用リスクをシミュレーション(※)し、「今、何に、どのくらい使えるのか」を可視化します。そのうえで、引き出し戦略に基づいた「使う」ためのアフターフォローを継続していきます。

「今、安心して使う」ためのドリーム・ベース・プランニングが、お客様の人生にどのような変化をもたらすのか。17 年間にわたり当社のプライベート FP サービスをご利用いただいているお客様の、具体的なストーリーをご紹介します。

※ガイアで導入しているモンテカルロシミュレーションを搭載したファイナンシャル・プランニングツールを活用し、期待リターンだけではなく、リスクの影響度も組み込んだ将来予測を行います。あくまでもシミュレーションであり、将来の運用成果を保証するものではありません。

■お客様の声(2009 年よりプライベート FP サービスを利用)

長年にわたり、資産形成を支えていただきました。そして今回、別荘の購入という選択を後押ししていただいたことは、私の人生観を大きく変えるきっかけとなりました。健康で動けるうちにどれだけ人生を満喫できるか。資産を増やすことそのものよりも、「死ぬまでに何が自分の人生を豊かにしてくれるのか」「自分が最終的に求めるものは何なのか」を深く考えさせられた時間でした。

昨春の土地探しから始まり、建物の配置、ラフな設計、伐採する木、残す木の見極め……。

月に 1~2 回は別荘地へ足を運び、人生で初めて主人と二人で建てる家が立ち上がっていくプロセスを、ずっと写真に収めてきました。外壁の色、素材、破風の色、断熱、キッチン、お風呂、トイレ、照明、壁紙、フローリング、ドアの色、素材、薪ストーブなどを選ぶため数えきれないほどのショールームを巡り、現地の設計士さんと二人三脚(三人四脚ですね)で進めてきた日々は宝物です。そして先週、初めてその別荘に泊まりました。窓からは雪をかぶった山々が見え、カッコウやウグイスの鳴き声が飛び交い、家の下を流れる小川のせせらぎを聴きながら、本当に幸せな時間を噛み締めました。この家に気の置けない仲間たちを招いて、食事を楽しみ、おしゃべりし、笑いながら過ごせることが今後の私の喜びとなりました。私たちにこんな素晴らしい時間をプレゼントしてくださるきっかけをくれた ガイアの皆様に、心から感謝しています。

GAIA

お客さまの夢を実現する
二世世代プライベートfp

※「お客様の声」は当社にて選定したお客様の声の内容を当社でコンテンツとして作成しております。お客様の声はあくまで個人の感想である点にご留意ください。

■代表コメント

仲介する預かり資産 1,000 億円というマイルストーンは、単なる一企業の事業成長を示すものではありません。これは、長年にわたり当社を信頼し、大切な資産を託して下さったお客様お一人おひとりとの、長期的なリレーションシップの証明です。

2006 年、日本橋のマンションの一室で当社を創業した当時、日本の金融業界において『販売手数料に依存しない独立系のアドバイスモデルなど、ビジネスとして成立するわけがない』というのが共通した見方でした。しかし、私たちは理想を下げませんでした。お客様の利益と当社の成長が同じ方向を向く金融サービスこそが顧客本位であるという信念のもと、2016 年にフィーベースモデルへの全面的な転換を決断しました。20 年間にわたりこの姿勢を貫き通した結果、残高連動によるフィー収入が固定費を上回る持続的な経営基盤を確立し、1,000 億円という信頼の絆に結実したことは、日本の金融アドバイス産業における一つのイノベーションであると確信しています。

お客様の人生に長く寄り添い、二世代、三世代にわたって資産を次の世代へと引き継ぐご支援をするためには、アドバイザー個人の努力だけでなく、組織としての高いガバナンスと持続可能な事業構造が不可欠です。私たちは上場企業として社会的責任を果たしながら、お客様の資産形成と資産活用のプロセスを生涯にわたって、そして世代を超えてお守りしていく覚悟です。この 1,000 億円を新たなスタートラインとし、より強固なガバナンスのもとで、お客様の信任に応えるビジネスモデルを体現し続けてまいります。

■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 : 564 百万円(2025 年 12 月)
- ・従業員数: 36 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

GAIA

お客様の夢を実現する
二世代プライベートfp

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940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。

長期的なコア資産運用として提供している楽天証券のガイアオリジナルファンドラップ「GMA(GAIA Monitored Account)」では、2026年3月末時点の「投資信託の販売会社における比較可能な共通KPI」において、GMAに投資しているお客様全体の96.5%がプラスの運用成果となった。2024年以前に投資を開始されたお客様については、100%がプラスの運用成果となっている。

[「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](#)(2026年3月末時点)

■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