

# RIA JAPAN

理想のウェルズアドバイザーとは

アール・アイ・エー・ジャパン  
おカネ学 株式会社

安東 隆司 ANDO Ryuji



1

金融商品の販売を一切行わない

中立なアドバイザー専業

2

海外ETF等をツールに使った

低コストの運用助言

3

インカム戦略併用ながら、高いリターンで

富裕層に選ばれている

# アドバイザーKPI 累積運用リターン別顧客比率

## 当社顧客の全員がプラスリターン

RIA JAPAN 運用損益別顧客比率  
(2024年3月末基準)

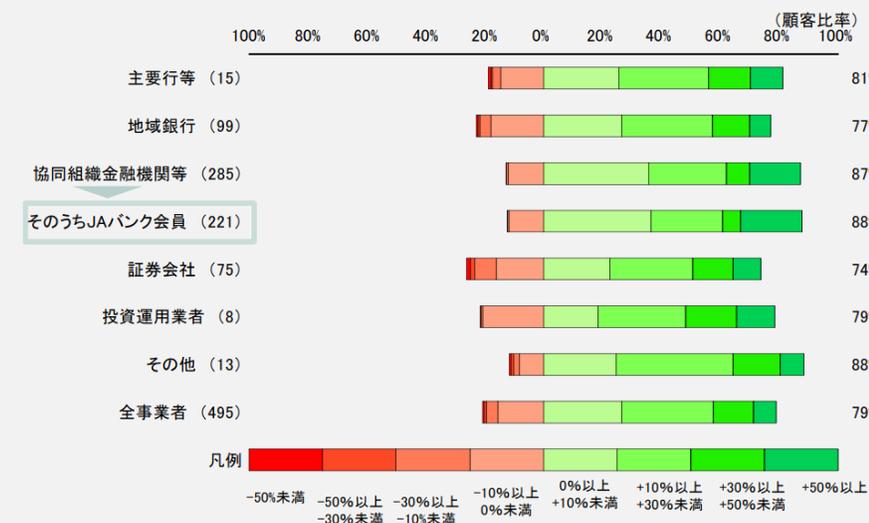
-100% -80% -60% -40% -20% 0% 20% 40% 60% 80% 100%



■ -50%未満    ■ -50%以上 -30%未満    ■ -30%以上 -10%未満    ■ -10%以上 0%未満  
 ■ 0%以上 +10%未満    ■ +10%以上 +30%未満    ■ +30%以上 +50%未満    ■ +50%以上

## ご参考 金融庁「投資信託の共通KPIに関する分析」

図表2: 投資信託の運用損益別顧客比率(2022年3月末基準)



(注1) 基準日22年3月末  
 (注2) 22年3月末基準の投資信託の共通KPIを公表し、当庁に報告のあった金融事業者(495者)を集計(単純平均)  
 (注3) 各業態の右端のパーセンテージは、運用損益率0%以上の顧客割合(小数点以下四捨五入)  
 (注4) 各業態の右側の( )内数値は、公表先数  
 (注5) その他は、保険会社等2者、IFA10者、日本郵便  
 (資料) 金融庁

※基準日は2024年3月末時点 \*解約になった顧客は対象外

「0%以上+10%未満」の顧客は契約期間3ヶ月未満で、年率換算すると24.35%となる。

\*「基準日時点までに全部売却・償還された銘柄は対象外」金融庁 投資信託の販売会社における比較可能な共通KPIの定義より

**RIA**

登録された 投資 アドバイザー  
(Registered Investment Adviser)

金融商品を販売せず  
アドバイスに特化

契約残高 × 報酬率  
= 報酬

中立な商品選択が可能

利益相反が少ない形



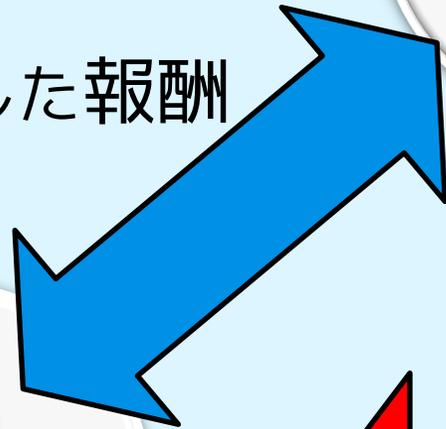
顧客

顧客の資産増

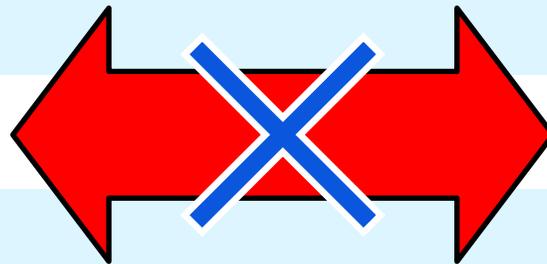
||

RIAの報酬増

契約残高に比例した報酬



アドバイザー(RIA)

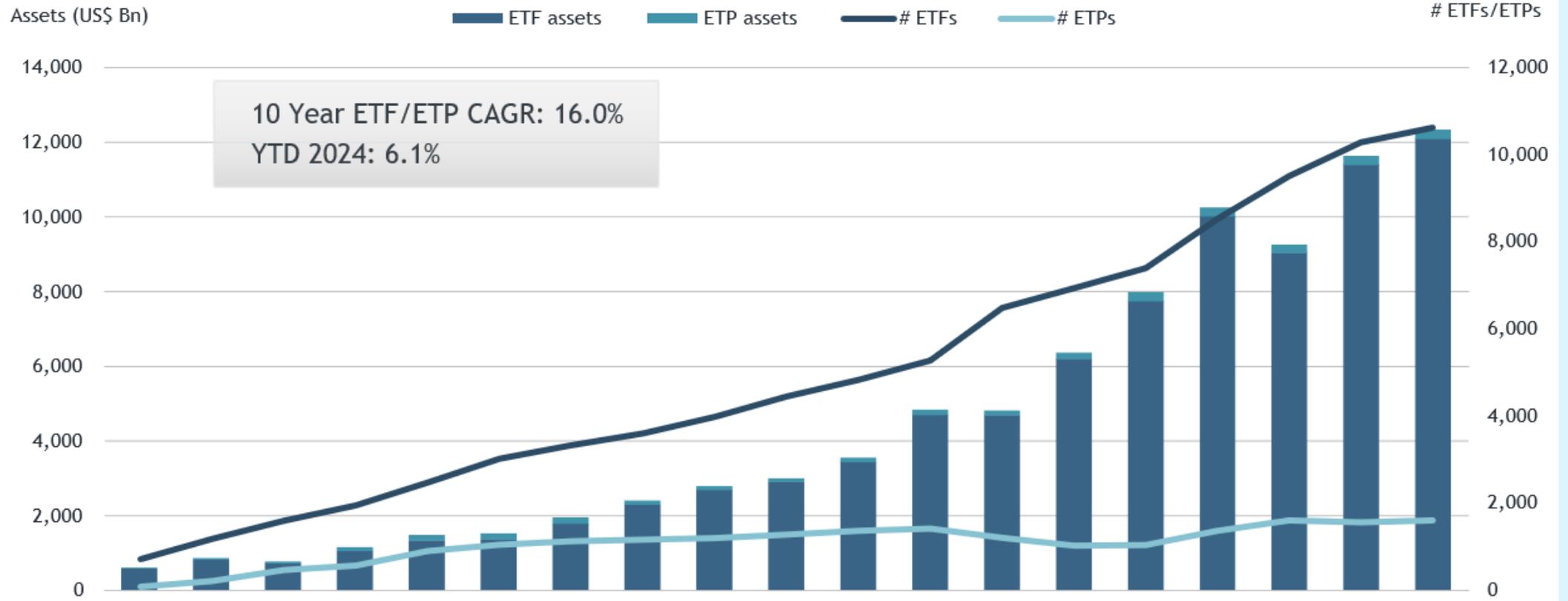


収益の一部



証券会社

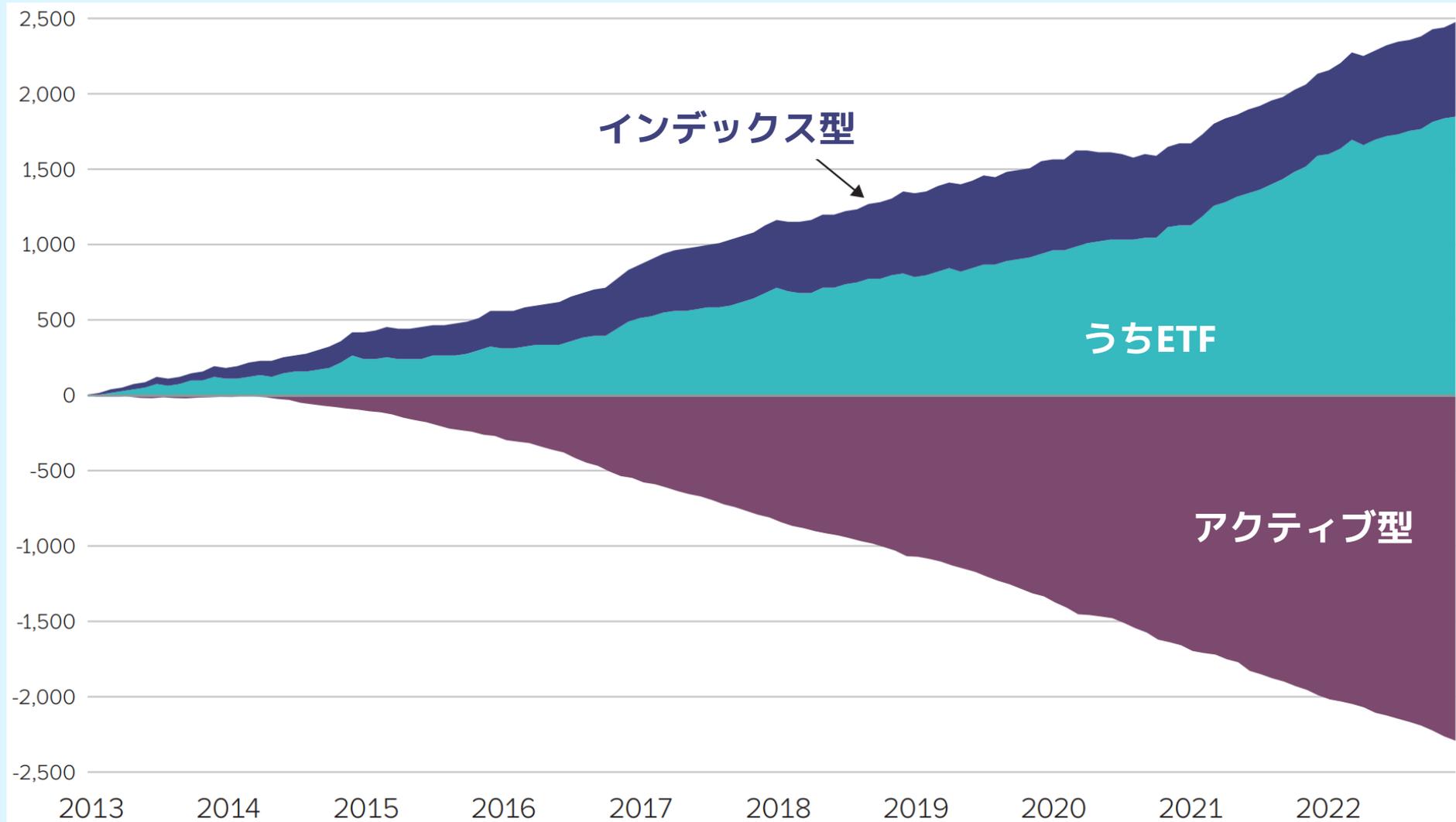
# 右肩上がりの増加を見せるETF



| Year           | 2006 | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | 2011  | 2012  | 2013  | 2014  | 2015  | 2016  | 2017  | 2018  | 2019  | 2020  | 2021   | 2022   | 2023   | Apr-24 |
|----------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|
| # ETFs         | 729  | 1,194 | 1,614 | 1,966 | 2,490 | 3,034 | 3,347 | 3,613 | 3,993 | 4,464 | 4,840 | 5,287 | 6,496 | 6,946 | 7,403 | 8,534  | 9,515  | 10,295 | 10,628 |
| # ETFs/ETPs    | 830  | 1,425 | 2,089 | 2,547 | 3,404 | 4,092 | 4,482 | 4,777 | 5,195 | 5,749 | 6,207 | 6,711 | 7,702 | 7,977 | 8,455 | 9,902  | 11,126 | 11,863 | 12,238 |
| ETF assets     | 579  | 806   | 716   | 1,041 | 1,313 | 1,355 | 1,771 | 2,284 | 2,674 | 2,898 | 3,423 | 4,690 | 4,682 | 6,192 | 7,731 | 10,014 | 9,029  | 11,390 | 12,086 |
| ETF/ETP assets | 603  | 856   | 774   | 1,157 | 1,478 | 1,526 | 1,951 | 2,402 | 2,787 | 2,997 | 3,552 | 4,838 | 4,815 | 6,361 | 7,986 | 10,261 | 9,259  | 11,633 | 12,346 |

(出所) ETFGI 「ETFGI reports」 2024/5/21

# 資金流入・流出データ 2023



(出所) Investment Company Institute 「2023 Investment Company Fact Book」

翻訳：RIA JAPAN おカネ学株式会社

## 富裕層の専門部署が無かった時代だった

→ 法人部？ 個人部？ 富裕層の専門家チーム不在

## 1999年当時 メガバンクにPBは無かった

→ 一部の信託銀行には**PBが存在した**

## ノルマ主義と人事制度が、富裕層対応で後手に回った理由

→ 5年で「**長期滞留者**」 相続3年では終わらない

## 2000年頃

- 「レバレッジ」金融商品ローン
- 仕組み預金、特に為替の動向関連
- 転勤・担当の変更が無い点が長期リレーションを可能に
- コンプライアンス意識が低い企業と高い企業が混在。
- 法令違反が頻発して撤退を余儀なくされた金融機関も

# 日本での主な外資系PB部門の歴史

|       |  |
|-------|--|
| 1986年 | シティバンク、 <b>参入</b> ケミカル信託銀行、 <b>設立</b>  |
| 1996年 | ケミカル信託銀行、親会社合併 チェース信託銀行へ名称変更   |
| 1998年 | メリルリンチ、 <b>参入</b>  |
| 1999年 | UBS、 <b>参入</b> ロンバーオディエ、 <b>参入</b><br>クレディスイス、行政処分により <b>銀行免許取り消し</b>                |
| 2000年 | ピクテ(フィナンシャルマネジメントコンサルタント)、 <b>参入</b>   |
| 2002年 | UBS、 <b>撤退</b> ソシエテジェネラルがチェース信託銀行を買収   |
| 2004年 | シティバンク、行政処分で <b>撤退</b> 個人金融部は継続 UBS、 <b>再参入</b>                                      |
| 2006年 | ゴールドマンサックス、 <b>参入</b> 三菱UFJメリルリンチPB証券(日米合併) <b>営業開始</b><br>スタンダードチャータード銀行、 <b>参入</b> |
| 2008年 | HSBC、 <b>参入</b>  |
| 2009年 | クレディスイス、 <b>参入</b>   |
| 2011年 | HSBC、クレディスイスに事業譲渡し <b>撤退</b> シティバンク、行政処分でプレミア部門 <b>撤退</b>                            |
| 2012年 | 三菱UFJメリルリンチPB証券、MUFGに売却し <b>撤退</b> ピクテ、 <b>撤退</b>                                    |
| 2013年 | ソシエテジェネラル信託銀行、三井住友銀行が <b>完全子会社化</b> ジュリアスベア、 <b>参入</b>                               |
| 2014年 | シティバンク、リテール部門 <b>撤退</b> 、SMBCグループに <b>吸収</b>   |
| 2015年 | スタンダードチャータード銀行、 <b>撤退</b>  |
| 2018年 | ジュリアスベア、野村HDと <b>合併</b>  |
| 2023年 | ロンバーオディエ、みずほFGと業務提携  |
| 2024年 | ゴールドマンサックス <b>撤退</b>   |

RIA JAPAN調べ 情報の正確性を保証するものではありません

## 日本の外資系・日系のPBの特徴

- リストラ文化がドライ。  
進出、撤退、海外誘致が定期的に
- 「英語屋」スキルが低い担当者も
- デリバティブ分野  
「オープンアークテクチャー」実現企業も
- 世界中にカウンターパートがあり、案件ごとに  
有利な取引先を選択できる、顧客に有利な組織も

## 日本のPB

- **ノウハウ不足、店頭サービスの延長**
- 系列重視のため商品競争力不足。
- 日系提案の仕組み商品を外資系PBで同条件で組成すると、顧客提示レートの数%改善する時代も
- 応接室が立派 偉い人が出てくる

## アメリカ系PBの情報管理の徹底

FAXを監視する役割

挨拶状は勤務先の顧客情報の漏洩との指摘（2005年）  
19年前にハイレベルな顧客管理をしていた外資系が

転職表明で「**出社停止**」に

**入室禁止。**

→荷物も段ボール詰めされて送られてきた。

## アメリカ系

**実力主義。** 出来なければリストラが当たり前。  
成績一覧表が公開され、常に人材の入替えが。  
辞める人がいても転勤挨拶などの儀式（夕礼）が無い。

## ヨーロッパ系

**顧客情報厳守。** 電話取り次ぎもイニシャル

## アメリカ系PBは収益至上主義 狩猟民族

ストラクチャード（仕組み、デリバティブ）

短期回転での収益計上

高コスト商品（ヘッジファンド、オルタナティブ）

## ヨーロッパ系PBは農耕民族

「フィーベース型」「リカーリング」「WIN-WIN」

# 「信頼されるお客様想い」のビジネス

長期ニーズに対応できる、  
サステナブルなビジネスモデル

フィーベース型

低コスト運用

リカーリング

広範な知識経験

WIN-WIN

顧客本位の業務運営

## フィーベース型で持続可能なビジネスモデル

フィーベース型は契約残高に  
一定の報酬率をかけた報酬を受け取るもの  
報酬率は低いが、顧客に喜んでもらい、  
継続的に長期間の収益が期待できるビジネスモデル

→ **WIN-WIN**

**米国のRIAや英国で同様のビジネスモデルが**

## 低コスト運用の鍵、 コスト開示とETF等の活用

### 全面的なコスト開示

金融庁指摘の高コスト商品群 (EB債、外貨保険等)

### 低コストで分散投資の実現

上場商品の活用が鍵に (ETF、上場株式、REIT)

**顧客ニーズに応える、  
広範な知識経験が必要**

知識量や経験、ネットワーク

**専門家に連携する方が、顧客にとって良い場合もある**

長期対応可能な、転勤のない態勢

## 顧客に有利な選択ができる (顧客本位)

- **証券では同商品 一物多価**  
手数料が高い対面証券、低いネット証券が。
- 系列配慮では、ハイレベルな顧客本位実現は難しい  
→ 中立な独立系がハイレベルな顧客本位可能か

# 会社概要

|      |  |
|------|--|
| 商号   | おカネ学株式会社<br>(おかねがく かぶしきがいしゃ)                 |
| 英文商号 | Reliable Investment Advisors Japan Co., Ltd. |
| 英文略称 | <b>RIA JAPAN</b> ™                           |
| 業種   | 金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第2865号<br>社）日本投資顧問業協会加入   |
| 所在地  | 〒135-0033<br>東京都江東区深川1-3-11<br>RIA SOHO 2F   |



# 会社概要

**TEL・FAX** 03-6458-8017

**E-MAIL** info@ria-japan.com

**設立年月日** 2015年8月3日

**事業内容** 投資助言業  
遺言作成サポート  
ファイナンシャル・プランニング  
金融・経済に関する教育、研修、  
セミナー、講演の企画・運営他

「R.I.A」でお客様の金融執事となる——。

**RIA JAPAN**

Reliable Investment Advisors Japan Co., Ltd  
(RIA JAPAN Co.,Ltd)

**おカネ学株式会社**

- 本資料はおカネ学株式会社のサービスを紹介したものであり、特定の有価証券又は金融商品を勧誘するものではありません。
- 当社が提供する業務に関して、お客様には所定の報酬をご負担いただきます。提供される業務に応じて決定されることとなりますので、報酬の詳細を予め記載することはできません。
- 投資のリスクについて例えば海外ETF等への投資は様々なリスクを伴い投資元本は保証されているものではないことから、元本欠損が生ずるおそれがあります。運用の結果生じた利益および損失はすべてお客様に帰属します。
- 投資顧問契約の勧誘をさせていただく場合があります。
- 投資リスクや投資顧問報酬額などの詳細につきましては契約締結前交付書面等の書面の内容を十分にお読み下さい。

**RIA JAPAN** おカネ学株式会社

金融商品取引業者 登録番号 関東財務局長(金商)第2865号  
加入協会 一般社団法人日本投資顧問業協会

卷末補足資料

APPENDIX

***RIA JAPAN***

# 銀行実務2023年2月号「顧客本位をハイレベルで実現するには ～中立で信頼できる助言業者の日本での確立～」寄稿

RIA JAPAN

## 1) グローバルな「アドバイザー」と「販売者」の区別

米国ではアドバイザーはRIA登録者のみで、販売者と区別されている

## 2) 顧客アドバイザーの手本は英国IFA、米国RIA

グローバル基準のアドバイザーで手本となり得る存在

## 3) 販売者のコミッション型ビジネスでは利益相反が

「コミッション型モデル」は、「利益相反の関係」がある。顧客本位の業務運営には限界がある

## 4) 日本のIFAと米国IC（ブローカー・ディーラー）は、ほぼ同内容

日本のIFAは証券会社と顧客の間の中立的な立場の業務でない

## 5) アドバイス報酬と助言登録

証券会社から投資助言の業務範囲拡大要請があったと推察される

## 6) 日本の独立系FPと助言登録

FP登録のみで投資助言業務を行う無登録者が存在する

## 7) 金融庁WG、顧客の立場に立ったアドバイザーは

認定アドバイザーをリスト化、公表する案が示されている



(出所) <https://ria-japan.co.jp/2023/01/30/fdcolumn-ginken/>

## 8) 投資助言業の日本でのあるべき姿と解決策

「アドバイザー」名称は世界基準の定義で  
助言業と、運用・仲介業の兼業は利益相反が考えられる  
つみたてNISAのインデックス型に限る「初級投資情報提供者」、  
DC関連の「中級投資情報提供者」の新設

金融機関の中立アドバイザーへの構造変更による収益低下を補う  
「研修に対する政府からの補助予算」を実現し、中立アドバイザー業務変更を後押し



## 9) 銀行、地銀、第二地銀、信金は顧客の投資「助言」にどう向き合うべきか

顧客想いの従業員が苦悩する組織を改革できるのは、経営者や企画担当部署しかない  
世界の潮流を見据え、投資助言事業者とのビジネスを検討に加えるべきでは  
選ばれる金融機関となり、生き残るための大英断のための時間はそれほど残されていない

銀行実務2023年2月号「顧客本位をハイレベルで実現するには  
～中立で信頼できる助言業者の日本での確立～」寄稿

## グローバルな「アドバイザー」と「販売者」の区別

日本の顧客プレイヤーの分類をする前に、グローバルな視点での「アドバイザー」の定義に触れておくべきだ。

米国では「アドバイザー」は明確である。RIA(Registered Investment Adviser)という登録を受けた者はアドバイザーと名乗ることができるが、登録を受けていない者はアドバイザーとは名乗れない。

販売者はブローカーやディーラー、IC(Independent Contractor)と呼ばれる。投資家が、金融商品の販売で生計を立てている販売者に相談しているのか、RIA登録事業者に相談しているのかが明確にわかるような仕組みになっているのだ。