2025 年 7 月 4 日（改定）

RIA JAPAN　おカネ学株式会社

「顧客本位の業務運営 取組状況」

1. 方針の策定・公表等

RIA JAPAN の投資助言業務は「販売者でない、アドバイザー専業」です。

お客様の資産運用の成功＝当社の業績向上という、お客様と WIN-WIN の関係が築ける、日本では数少ないお客様サイドのアドバイザーです。

契約残高×報酬率（*約 1%）の投資顧問報酬を顧客に全面開示しています。

*平均報酬年率　0.9605%税込:2025 年 7 月 4 日時点　手数料全面開示

「お客様に寄り添う、親身な金融執事」となるべく努力を重ねております。

販売者とは一線を画す、高いレベルの「顧客本位の業務運営」を実践しています。

FP 業務など「その他の業務」も、適正な報酬としています。

また、取組状況を定期的に公表し、必要に応じて方針の見直しを行っています。

2. お客様の最善の利益の追求-取組状況

当社はお客様の最善の利益の追求には、販売者の立場では利益相反の面で限界があると考え、金融商品仲介業でなく、投資助言業を立ち上げました。これはお客様の最善の利益を実践したいという、高い職業倫理感によるものです。

代表者は「海外 ETF」等を使ったポートフォリオ運用に、2007 年以後の長きにわたり携わっており高度の専門性を備えています。

当社は「独立系」で「中立」です。系列会社に配慮せずに「お客様の最善の利益追求」を実践した助言を行い、誠実・公正の確保を実践できる背景があります。

「お客様に対して誠実に、正直に」業務運営を行うことを、設立以来の企業文化としております。

特に金融機関取引で他社から不誠実な対応を経験した顧客から、当社の誠実で透明性の高いサービスは評価され、安定した顧客基盤を保持し適正な収益の確保を実現しております。

3. 利益相反の適切な管理-取組状況

当社のフィーベース型 RIA（投資助言業）モデルは顧客との利益相反が極めて少ない形態であり、顧客と WIN-WIN の関係が築ける事業です。顧客の運用成功による資産増加が当社の報酬増加にも繋がります。

当社は金融商品販売に関わる手数料を受け取りません。販売者利益のために不必要な頻繁な売買や、コストの高い金融商品をセールスする“販売者”とは全く異なる立ち位置です。高コストの運用はお客様だけでなく、我々の RIA の報酬を減少させる結果となります。

契約残高×報酬率（*約 1%）というフィーベース型報酬体系を採用しています。当社が目指すのは、お客様の低コスト運用のための助言で、これはお客様との利益相反が極めて起こりにくい構造です。ハイレベルの顧客本位を実現しています。

当社は独立系で、グループ会社に配慮した推奨などを行うことがありません。仮に今後、利益相反の可能性がある事案が発生する場合や、FP 業務など「その他の業務」についても、利益相反の懸念がないか、常にコンプライアンス重視の観点から厳格に審査を行い、必要に応じて弁護士への確認を行い、適法に適切に管理して参ります。

4. 手数料等の明確化-取組状況

当社の「投資助言業」業務では、お客様に投資顧問報酬を全面開示しています。
「お客様の契約残高」×「報酬率」（*約 1%）が投資顧問報酬です。

*平均報酬年率　0.9605%税込:2025 年 7 月 4 日時点　手数料全面開示

当社は金融商品販売に関わる手数料を受け取りません。（運用業でないため、
お客様の運用に関わる資金や証券を直接お預かりすることもありません）

また成功報酬などは受領せず、透明性があり、付加価値の高い報酬体系です。

報酬額や当社のサービス内容については、契約締結前にお客様に説明しております。
また、報酬額は契約時に原則お客様ご自身で金額記入をして頂いております。
契約更新時には、新たな報酬額をお客様に漏れることなくご案内しております。

顧客のニーズに沿った商品選択として、運用コストが安いインデックス型の ETF を主な助言対象としています（アクティブ型の投資信託は原則選択していません）。

当社の FP 業務などの「その他の業務」についても、適正な報酬としており、
その水準は事前に説明、情報提供を行っています。

5. 重要な情報の分かりやすい提供-取組状況

当社の「投資助言業」業務の対象は主に海外 ETF や J-REIT、外国株であり、市場に上場する商品で透明性の高いものがほぼ全てになっています。パッケージ型の商品などを推奨することはありません。海外 ETF などの重要な情報は顧客自身が、取引している証券会社や信託銀行などで入手可能です。

当社の想定顧客属性は、海外 ETF 等のリスク許容者が前提となっており、創業以来使用の「お客様ヒアリングシート」の冒頭にその説明をしています。

当社は証券仲介を行わず、金融商品販売に関わる手数料を受け取りません（第三者からも手数料を受け取りません）。

2021 年 5 月より、「重要情報シート」を独自に制定致しました。金融庁から示された「重要情報シート」事例フォーマットでは、販売者の事業者向けの内容が多いため、当社の投資助言（RIA）業務に即した内容としたものです。

当社は商品の中で顧客本位な商品を助言対象としています。具体的には ETF や REIT 等、一般的な投資信託に比べて、低コスト傾向で透明性、流動性に優れた商品です。ただし低コストが最優先とは限らず、資産規模や流動性を考慮した上で、世界基準での低コストの ETF 等を助言対象としています。

なお当社は投資助言業で証券仲介業と誤解される懸念を払拭する必要があり、当社の重要なノウハウに関わるため ETF 等のリスク･リターンの関係などは記載から除いております。

面談説明時にはお客様の投資経験・投資理解度に応じた、フェイス・トゥ・フェイス対応により分かりやすい情報提供を心掛けております。

情報提供については、中立な立場で市場動向などを定例的に行う事に加えて、必要に応じてタイムリーに行い、より重要な情報については特に強調するなど、お客様のお役に立つよう心掛けております。

「その他の業務」についても、分かりやすい情報提供を心掛けております。

重要情報シート 詳細 URL：https://ria-japan.co.jp/important-information-sheet

2025年3月時点のKPI「アドバイザー」を策定・公開*しました。投資顧問報酬の累計受領額を控除した、「共通KPI」と比較可能なデータです。世界的潮流の低コストETFや株式、J-REIT等を当社は助言に用いています。金融庁公表KPIへの記載が期待されます。

*顧客累積リターン平均+66.95%･+122,390,992円･元本毀損の顧客無し(2025/3/31時点)

アドバイザーKPI 公開URL： https://ria-japan.co.jp/adviser-kpi/

6. お客様にふさわしいサービスの提供-取組状況

当社の「投資助言業」業務では、金融商品の販売・組成を行いません。契約締結前書面や契約書面の手続きの前に「お客様ヒアリングシート」を用いて、お客様の資産状況、取引経験、リスク許容度、選好するアセット・クラス、投資希望金額などの情報を契約以前に入手し、ふさわしい 金融サービスの提供を心掛けております。

当社の想定顧客属性は、海外 ETF 等のリスク許容者が前提となっており、「お客様ヒアリングシート」の冒頭にその説明をしています。

お客様の商品ラインアップとしては、お客様のご意向を汲み、リスク許容度に応じた「テーラーメード」対応のポートフォリオとしています。

「その他の業務」についても、ニーズに応じた、お客様にふさわしいサービスの提供を心掛けております。

当社のサービスは長期を前提としており、原則毎月お客様の資産状況をモニタリングしています。毎年 1 回以上、顧客の状況確認やリスク許容度の変化を把握するフォローアップ体制を用いております。

〇有価証券等に係るリスク

投資顧問契約により助言する金融商品の価値等についてのリスクは以下です。

株式、債券、為替、投資信託、REIT などのリスクがあります。

株式のリスクを一例とすると：株価変動リスク：株価の変動により、投資元本を割り込むことがあります。また、株式発行者の経営・財務状況の変化及びそれらに関する外部評価の変化等により、投資元本を割り込んだり、その全額を失うことがあります。

① 株式のリスクは、株式発行者の信用リスク：市場環境の変化、株式発行者の経営・財務状況の変化及びそれらに関する外部評価の変化等により売買に支障を来たし、換金できないリスクがあります（流動性リスク）。

この結果、投資元本を割り込むことがあります。

他のリスクは下記リンクの契約締結前交付書面をご参照ください。

https://ria-japan.co.jp/pre-contractual-document

7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等-取組状況

当社の「投資助言業」業務においては「お客様の契約残高 × 報酬率」を採用し、当社は金融商品の販売手数料を受け取らない形態です。この形態では結果として顧客の資産増加が、当社にもメリットをもたらすため、「顧客の最善の利益追求」に沿った従業員の行動が可能となる業務運営であると考えています。

また、常日頃より本原則に関して実施する内容及び実施しない際の代替案の内容について周知徹底しています（実施しないものは無し）。

「その他の業務」も、「お客様目線」を心掛けた体制で臨んでおります。

従業員向け研修では、入社時の研修でサービス内容の教育や顧客本位文化の浸透の仕組みを導入しています。また、「顧客本位の業務運営に関する原則」や「プロダクトガバナンスに関する補充原則」の見直し時など、定期的に従業員向け研修を実施しています。

我々、RIA JAPAN　おカネ学株式会社はお客様の「金融執事」として、お客様と共に長年にわたり成長して参りたいと考えております。

表 1：業務上該当しない　原則 2-7 の「注」

当社 RIA JAPAN の業務上該当しない報告内容説明は以下です。

業務上該当しない「注」	業務上該当しない内容など
原則 3 －注	当社は、金融商品の販売を行いません。 ・販売会社として委託手数料を受領しません。 ・独立系のため、グループ会社の商品を販売・推奨いたしません。 ・運用会社でなく、独立系のため、グループ内に法人営業部門や、運用部門を有しておらず、利益相反事象はありません。
原則 5 ―注 2	当社は、金融商品の販売を行いません。金融商品・サービスをパッケージとして顧客に販売・推奨等をすることはありません。
原則 6 ―注 2	当社は、金融商品の販売を行いません。金融商品・サービスをパッケージとして顧客に販売・推奨等をすることはありません。
原則 6 －注 3	当社は、金融商品の組成・販売を行いません。金融商品の販売対象顧客の属性の特定・公表を行うことはありません。
原則 6 －注 6	当社は、金融商品の組成・販売を行いません。 金融商品の組成に携わる金融事業者へ顧客情報の提供は行いません。
原則 6 －注 7	当社は、金融商品の組成・販売を行いません。助言対象の上場商品等の選定については、金融事業者のプロダクトガバナンス取組の把握に努めています。

表 2：一部実施の補足説明

当社 RIA JAPAN が「実施・不実施」で「一部実施」としている内容の補足説明は以下です。

一部実施の補足説明	業務上該当しない内容など
原則 5 ―注 1 (2･3･4番目の「・」)	当社は、金融商品の組成や販売を行いません。 ・金融商品の組成事業者として顧客属性を想定すること ・販売事業者として金融商品を選定すること ・販売事業者として顧客との利益相反関係に立つ可能性はありません。
原則 6 －注 1 (2･3番目の「・」)	当社は、金融商品の販売を行いません。原則的に金融商品の中でも低コスト傾向のある海外ETF等を助言しています。金融商品の販売は行いませんが、適切なフォローアップは行っております。
原則 6 －注 4	当社は、金融商品の販売を行いません。 助言に際し、金融商品の特性と顧客の属性の適切さについて審査しております。

表３：業務上該当しない共通 KPI

当社 RIA JAPAN の業務上該当しない共通 KPI は以下です。

業務上該当しない共通KPI	業務上該当しない内容など
共通KPI	当社は、投資信託の運用・販売を行いません。 投資助言業の重要なノウハウに関わるため、 「投資信託の残高上位20銘柄のコスト・リスク・リターン」は報告しません。 ファンドラップの運用・販売を行わず、 「ファンドラップの運用損益別顧客比率」も報告しません。 また外貨建保険の販売も行わず「外貨建保険の運用評価顧客比率」、 「外貨建保険の銘柄別コスト・リターン」も報告しません。

注:補充原則の追記について

2024 年 9 月 26 日　金融庁「顧客本位の業務運営に関する原則」の改定では、

「製販全体」のプロダクトガバナンスに関する補充原則が追記されました。

RIA JAPAN は金融商品の製造・販売を共に行わない、中立なアドバイザー専業事業者です。

補充原則の対象外と考えられ、従来の取組方針・取組状況からの変更はありません。

2023 年 4 月 21 日　本方針から取組状況を別紙で記載する形式へ　改定

平均報酬率を直近データに更新

2024 年 7 月 8 日　取組状況及び平均報酬率を直近データに更新　改定

KPI「アドバイザーKPI」に関する情報を追加

顧客本位の業務運営の実施に伴い、消極的と誤解される表記を修正

2024 年 9 月 27 日　平均報酬率を直近データに改定 注:補充原則の追記について 追加

2024 年 9 月 26 日　「顧客本位の業務運営に関する原則」改定では、

補充追記は原則製販が対象で、当社の方針には変更が無い旨を追加

2025 年 7 月 4 日　取組方針と取り組み状況を実施内容に即し　改定

原則 6 注 6･7、プロダクトガバナンスに関する補充原則記述を追記

アドバイザーKPI(2025/03)・平均報酬率を直近データに更新

以上