

## RIA JAPAN 「顧客本位の業務運営」に関する取組方針

2024年9月27日（改定）

RIA JAPAN おカネ学株式会社

RIA JAPAN おカネ学株式会社は、

- ・「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%）の投資顧問報酬をお客様から受け取ります。  
\*平均報酬年率 0.9599%税込:2024年9月27日時点 手数料全面開示
- ・証券会社から手数料を受け取りません。販売者が収益獲得目的で行う、“高コスト商品導入、不必要な高頻度売買、不要な乗換え” を当社は一切行いません。販売者でないアドバイザーという立場で、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、長期にわたる低コストの運用を実現するための助言を行っています。
- ・顧客累積リターン平均は\*+68.32%、+約1億1,685万円、元本毀損した顧客はゼロです。

\*KPI「アドバイザーKPI」（2024年3月31日時点）より 詳細は次ページに記載

\*\*\*\*\*

設立以来「お客様に対して誠実に正直に」取り組むことを実践して参りました。

多くの金融機関は金融商品の「販売者側」であり、顧客の資産増加よりも、「販売者側が受け取る」販売手数料などの、様々な手数料や収益に重きが置かれてしまっています。

「販売者側」の金融機関の担当者は、必ずしもお客様の資産が増加するために商品を勧めているとは限りません。「利益確定」「損切り」といった言葉を巧みに操った「頻繁な売買」や「高いコストの商品」を勧める理由は、「販売者側」の収益向上を目標に置いた場合が多いとも考えられます。

「販売者の収益増加」は「お客様の手数料支払い」となり、お客様のリターンが低下するという、利益相反の関係となってしまうケースがほとんどではないでしょうか。

当社は「お客様目線」です。当社の受け取る「投資顧問報酬」は、お客様との契約資産の残高に比例した形です。 お客様との契約残高× 報酬率 という形態では、お客様の資産運用の成功、資産増加が当社「投資助言業者＝RIA」の投資顧問報酬の増加に繋がります。これは「フィーベースド・ビジネス (Fee Based Business)」と呼ばれ、米国などでは主流となっている形態なのです。 お客様と当社 RIA は「お客様の資産増加」という同じ目標を向いており (WIN-WIN の関係)、お客様との利益相反が少ない形態です。

また、当社 RIA は金融商品の販売手数料を受け取りません。 高いコストの商品を顧客に勧める、頻繁な取引を促す行為に、RIA としてのメリットはありません。このような顧客の支払い手数料は、顧客の資産残高減少となり、同時に RIA の報酬も減らすことになるからです。

昨今、日本で IFA (金融商品仲介者) も従来の証券とは違うチャネルで注目を集めつつあります。ほとんどの IFA の収益の源泉は

「取引の頻度によって左右する手数料＝コミッション」であることも事実です。

当社 RIA JAPAN は「フィーベース」の中立なアドバイザーであることを、一人でも多くのお客様・投資家の皆様に、ご理解いただければ嬉しく思います。

当社は金融庁が 2017 年 3 月 30 日に公表した「顧客本位の業務運営に関する原則」を全て採択しております。

2024 年 3 月時点の KPI「アドバイザー-KPI」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、「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 への記載を期待しています。

\*顧客累積リターン平均+68.32%・+116,858,586 円・元本毀損の顧客無し(2024/3/31 時点)  
アドバイザー-KPI 公開 URL: <https://ria-japan.co.jp/adviser-kpi/>

### **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 は製造でも販売でもない、中立なアドバイザー専門事業者で、

原則的に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。

## 「顧客本位の業務運営 取組方針」

### 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 0.9599%税込:2024年9月27日時点

「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-取組方針

高い職業倫理感、高度の専門性を持ち誠実・公正な対応を企業文化とし、  
持続可能な安定的サービスを提供する

### 3. 利益相反の適切な管理-取組方針

金融商品販売に関わる手数料を受け取らず、契約残高×報酬率の報酬体系で  
ハイレベルの顧客本位を実現する。

利益相反防止を高い次元で管理する。また高いコンプライアンス水準を目指す

### 4. 手数料等の明確化-取組方針

投資顧問報酬を全面開示し、契約時に顧客の自署(原則)で手数料等を明確化する

### 5. 重要な情報の分かりやすい提供-取組方針

透明性の高いものを助言対象とする

重要情報シートを公開し重要な情報をわかりやすく提供する

### 6. お客様にふさわしいサービスの提供-取組方針

顧客属性・ニーズに応じた「テーラーメイド」サービスを提供する

### 7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等-取組方針

商品販売をしない「金融執事」として顧客ファーストを実現する体制を構築する

## 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・推奨等を行うことはありません。
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・推奨等を行うことはありません。
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。

## 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。

- 2017年9月28日 RIA JAPAN「顧客本位の業務運営」に関する方針公表
- 2020年1月30日 事務所移転・新報酬テーブル追加 改定
- 2021年5月10日 報酬税込み表記 内容一部 重要情報シート 改定
- 2021年5月31日 金融商品の販売・組成を行わない旨追記 改定
- 2022年6月24日 平均報酬率を直近データに更新、業務上該当しない「注」と業務上該当しない共通 KPI を追記 改定
- 2023年3月23日 取組方針と取組状況を個別で記載する形式へ 改定  
平均報酬率を直近データに更新
- 2023年4月21日 取組方針と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 取組方針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

以上