

RIA JAPAN

サービスのご案内

紹介 RIA JAPAN代表、安東隆司とは

2



【職歴】

- ・ 1989 三和銀行入行(現 三菱UFJ銀行)
- ・ 2006 三菱UFJメリルリンチPB証券
(現 三菱UFJモルガンスタンレー証券)出向
- ・ 2007 SG信託銀行(ソシエテジェネラル信託銀行
現 SMBC信託銀行)入社
- ・ 2015 RIA JAPAN おカネ学株式会社 設立(投資助言業)
富裕層部門 海外ETFを使った低コスト運用
- ・ 2018~ 日経CNBC 朝エクスプレス コメンテーター
- ・ 2018~
2020 立教セカンドステージ大学講師(金融資産運用論)

【資格】

- ・ 投資助言・代理業
(経営会社で登録、内閣総理大臣登録 関東財務局 金商 第2865号)
 - ・ CFP® ファイナンシャルプランナー (1994年よりFP)
 - ・ 宅地建物取引士 ・ 管理業務主任者資格(マンション管理)
 - ・ 測量士補 ・ 防火管理者 ・ Cambridge First Certificate
 - ・ 日本FP学会 会員
- < 以下、銀行勤務時保有資格 >
- (内部管理責任者、生保、損保代理店、証券外務員1種、2種)

紹介 RIA JAPAN代表、安東隆司とは

5

日経CNBC 朝エクスプレス マーケットリーダー
テレビ東京 ワールドビジネスサテライト インタビュー
日本経済新聞 連載記事 東証マネ部！インタビュー
日経ヴェリタス 日経トレンディ インタビュー記事
TOKYO FM 資産運用ゲスト・来社インタビュー
金融庁との座談会記事
iDeCo公式サイト 有識者 「商品の選び方」掲載
東証マネ部！インタビュー記事(国内RIA事業者として初)
一般社団法人 企業研究会 Business Research
FPジャーナル 寄稿 週刊住宅 記事寄稿
ZUU Online 連載記事 MonJa インタビュー記事
みんなの投資Online インタビュー記事



Level 3

🕒 2022/02/07 月

アメリカでは6万人以上が登録

「対価をもらうからこそ、顧客の立場でアドバイスができる」。RIA（投資助言業）のメリットとIFAとの違いとは

🏷️ TAGS. [インタビュー](#) [RIA](#) [投資助言業](#) [RIA JAPAN おカネ学](#)

👍 いいね! [シェアする](#) [ツイート](#) [B! ブックマーク](#)



1 今こそ、ゴールド!の出番?!

2 FP直伝! 投資信託「目論見書」でチェックすべき項目

3 2022年6月 東証ETFランキング情報

4 2856 : iシェアーズ 米国債3-7年ETF (為替ヘッジあり)

5 2858 : グローバルX 日経225 カバード・コールETF (プレミアム再投資型)

🏷️ 注目キーワード

- つみたてNISA
- ポイント投資
- iDeCo
- 株主優待
- 確定拠出年金
- アフターコロナ
- NISA
- 確定申告
- 年金
- アセットアロケーション
- ETF
- ロボアド
- 住宅ローン

RIA JAPAN おカネ学株式会社って
どんな会社？

アドバイスの専門の
投資助言を行っています

中立でないアドバイザーが日本に存在する

中立アドバイザー

中立でないアドバイザー

低コスト
商品



中コスト商品



高コスト商品

どれが有利か
顧客に
中立な立場で
アドバイス

低コスト
商品

中コスト商品



高コスト商品

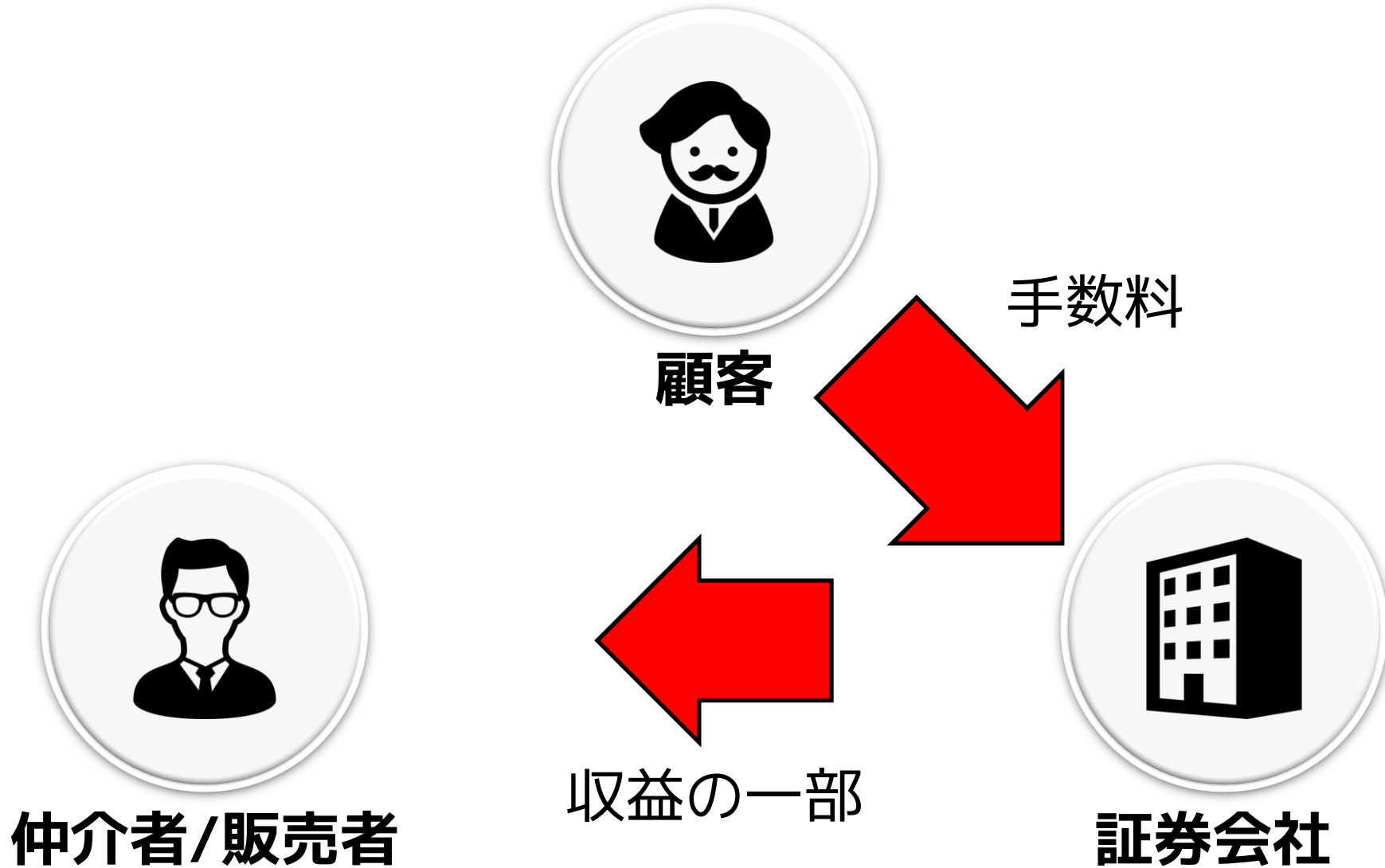


収益の一部

コスト高 商品を
セールスし
収益一部を貰う



課題 従来の資産運用



証券会社の収益が販売者へ



手数料

高い運用コストで顧客資産は目減り
顧客と販売者の利害関係は**反対方向**

仲介者/販売者

収益の一部

証券会社

ではどうしたら解決できるのか？

海外や有識者間では……

RIAやフィーバーズビジネス
へのシフトが進んでいる

仲介手数料・キックバックを
一切受け取らず、

顧客の契約残高に
応じた報酬

有識者による議論では……



こうした投資顧問業者は預かり資産残高に比例して収入が増えることとなるため、投資家との利益相反が少なく、投資家の資産形成に資する金融商品・ポートフォリオを選択する傾向が強まると考えられる。

(出典)資産形成支援のあり方を考える勉強会
(楽天証券、ブラックロック、バンガードら)
「個人資産形成の拡大に向けての提言」2014年6月10日

RIA(**R**egistered **I**nvestment **A**dviser)とは

登録された
投資アドバイザー

→日本では投資助言業者が当たります

注目 米国 独立系フィナンシャルアドバイザー数 15

証券外務員型(IC) 61,600名

ハイブリッドRIA 27,674名

投資顧問型(RIA) 38,407名

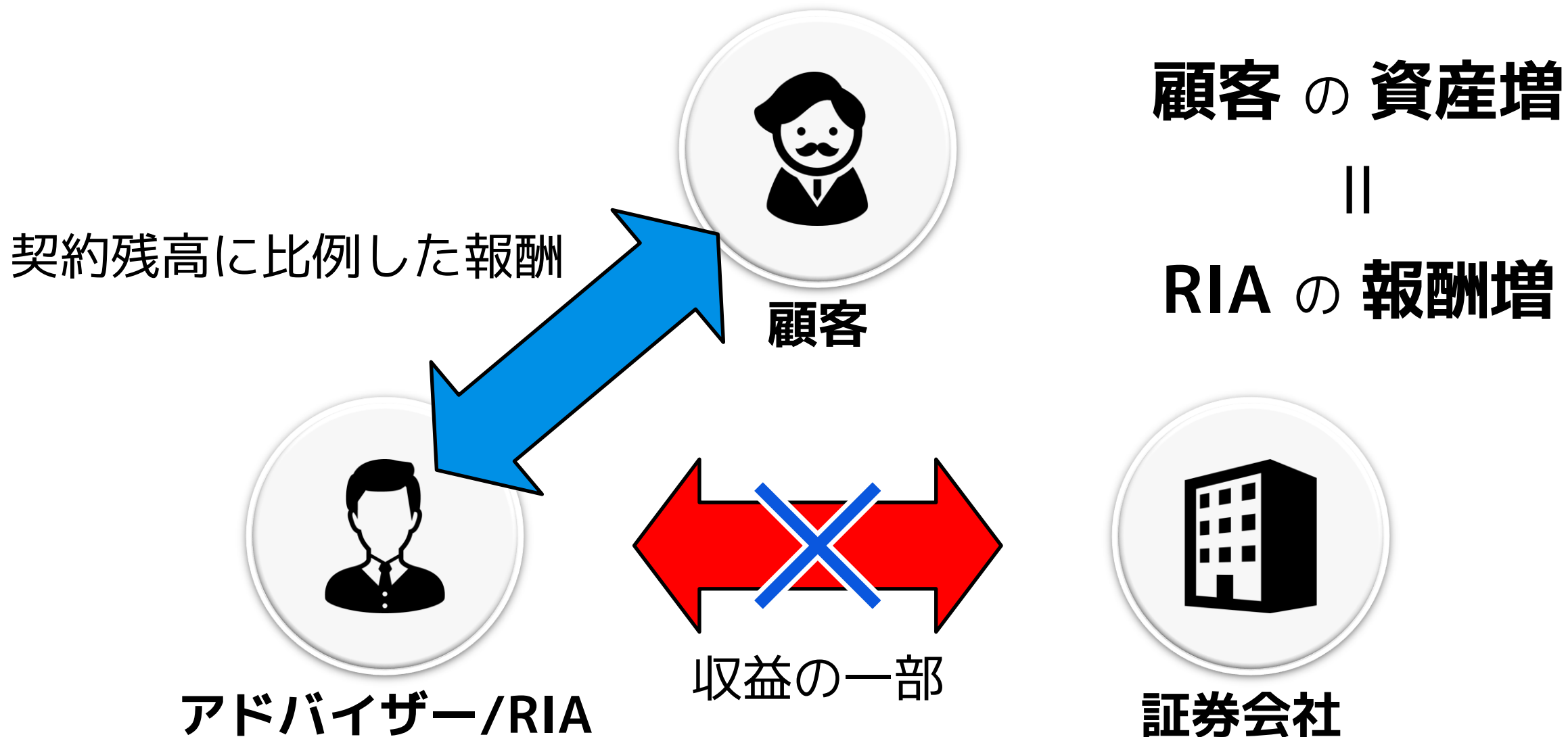
RIA計 66,081名

→RIAの合計はICのみを上回る

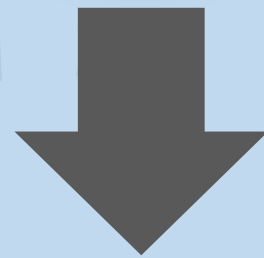
(データ2017年時点)

RIA 利益相反の少ないWIN-WINの関係

16



契約残高に比例した報酬のため
顧客の資産増加 = RIAの報酬増加に



低コスト運用で
顧客の資産運用成功へ

10年間の運用コスト比較

	販売時 手数料	ラップフィー・ 投資顧問料	信託報酬	トータル コスト
投 信 (乗換え2回)	9.56%	—	16.83%	26.39%
ノーロード投信 (一例)	—	—	25.85%	25.85%
ファンドラップ	—	11.00% ^{*1}	11.40%	22.40%
投 信 (乗換え無し)	3.18%	—	16.83%	20.01%
海外ETF 投資顧問付	—	9.61% ^{*2}	3.00% ^{*3}	12.61%

RIA JAPAN調べ。販売手数料2.63%、ファンドラップ平均コスト2.2%は金融庁データを消費税10%に再計算。ノーロード投信は新聞広告に頻繁に掲載されている一例

*1 ファンドラップフィー1.1%/年の一例、*2 投資顧問報酬率0.9606%/年、RIA JAPANの2020/6/30時点の顧客平均報酬率 *3 ETF信託報酬0.3%の一例

有識者による議論では……

米国においてはアドバイスそのものが主たるサービスとして認識され、取引連動型のコミッションよりも残高連動型の手数料の方が顧客の立場に立ったアドバイスにふさわしいと考えられるようになると、アドバイスの対価のみを受け取る小規模投資顧問業者(RIA)も台頭するようになった。



(出典)資産形成支援のあり方を考える勉強会

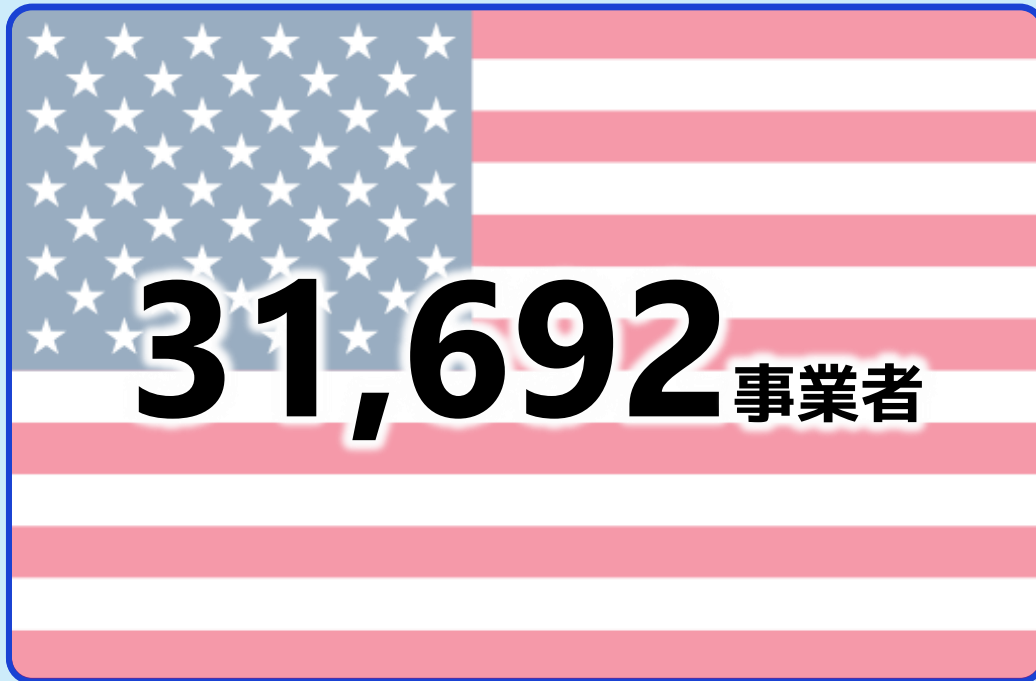
(楽天証券、ブラックロック、バンガードら)

「個人資産形成の拡大に向けての提言」2014年6月10日

(文字色はRIA JAPANによる編集)

RIA

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



(出所)米国IAA INVESTMENT ADVISER INDUSTRY
SNAPSHOT 2024
SEC登録15,396事業者+州登録16,296事業者



(出所)金融庁 金融商品取引業者一覧にて投資助言・代理業として掲載の 991事業者から第一種・第二種・投資運用業の登録も取得している業者を除いた数
(2024年6月末時点)

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
アドバイズに特化

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

金融庁長官(当時)がインデックス型のリターンに注目



この10年間で日経平均株価は年率約3%上昇しており、**インデックス投信**が一般的にアクティブ型投信に比べ**リターンが高い**とのマルキールとエリスの主張は、日本株投信についても当てはまるように思えます

(出典)日本証券アナリスト協会 第8回国際セミナー
「資産運用ビジネスの新しい動きとそれに向けた戦略」における
森金融庁長官基調講演 2017年4月7日(当時長官)

ETF (Exchange Traded Fund)とは
= 上場投資信託

投資信託だけど**投資信託と株式**
両面の側面を持つ**金融商品**

まだまだ知名度が低いですが、2010年から日銀が国内ETFを購入しています

ETFのメリットその1
コストの安さが凄い！！

販売手数料ゼロ
信託報酬水準も低いものが多い

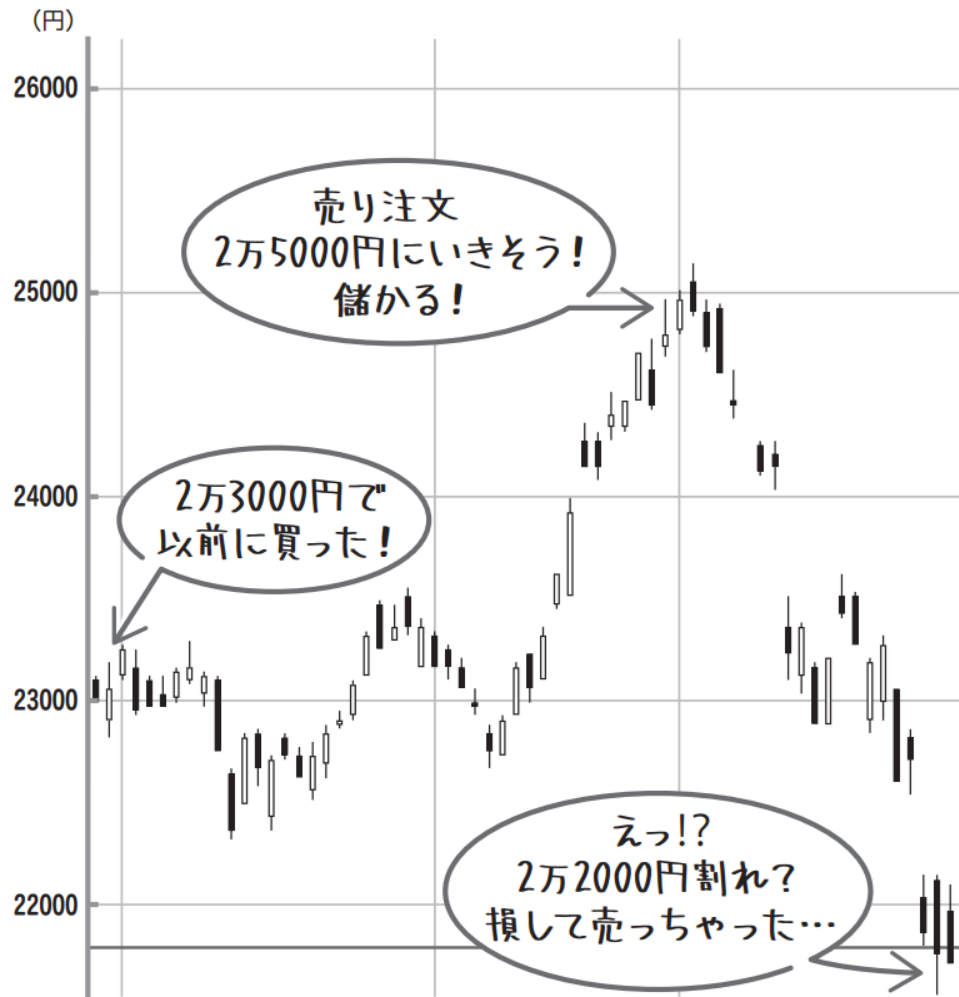
日銀は2010年から購入開始していますが、安東は2007年より研究しています

ETFのメリットその2

リアルタイムで指値注文が可能！！

売買の値段を
自分で指定して注文できる

一般的な投信では指値注文ができないのです



一般的な投資信託では
売却注文をした日の取引所が
閉まった後に価格が決定する。

→注文した後に価格下落の可能性が

仕込み 2万3000円で以前に買った!
 順調 2万5000円行きそう!
 証券会社へ売り注文! やったね!儲かる!
 売却 えっ!? 2万2000円割れで売った?
 損してまで。売るつもりなんて、サラサラ無いのに…。
 売るのに手数料もかかる!? あ～あ…
 売る時には、「いくらで売れる」のか、わからない!

ETFのメリットその3

様々な「まとめ買い」がやりやすい！

投資適格社債ETFや業種、
取引市場やその代表銘柄も

様々なまとめ買いの種類があるため、次スライドで詳しく解説します

投資適格社債ETF

借金を返せる可能性が高いと格付された「投資適格」をETFでまとめ買い！

セクター投資

情報技術(IT系)やエネルギー、ヘルスケアなど各業種をETFでまとめ買い！

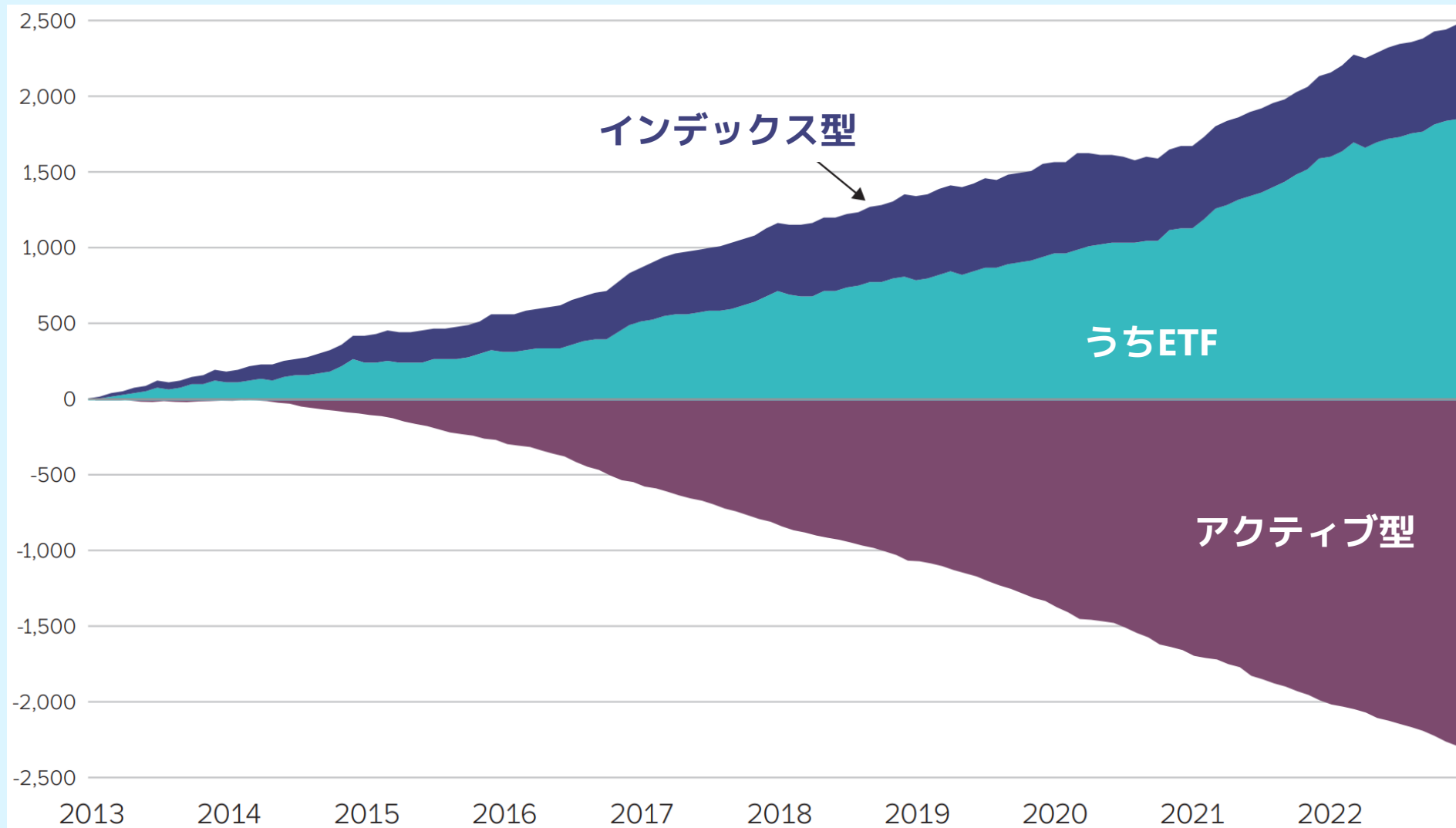
取引市場の代表銘柄ETF

取引市場のうち、有力な企業をまとめ買い！

NASDAQ100指数 = 米国NASDAQ市場の有力100社株式の指数

面倒な銘柄入替作業はETFの製造元であるプロバイダーが行ってくれます

資金流入・流出データ 2023

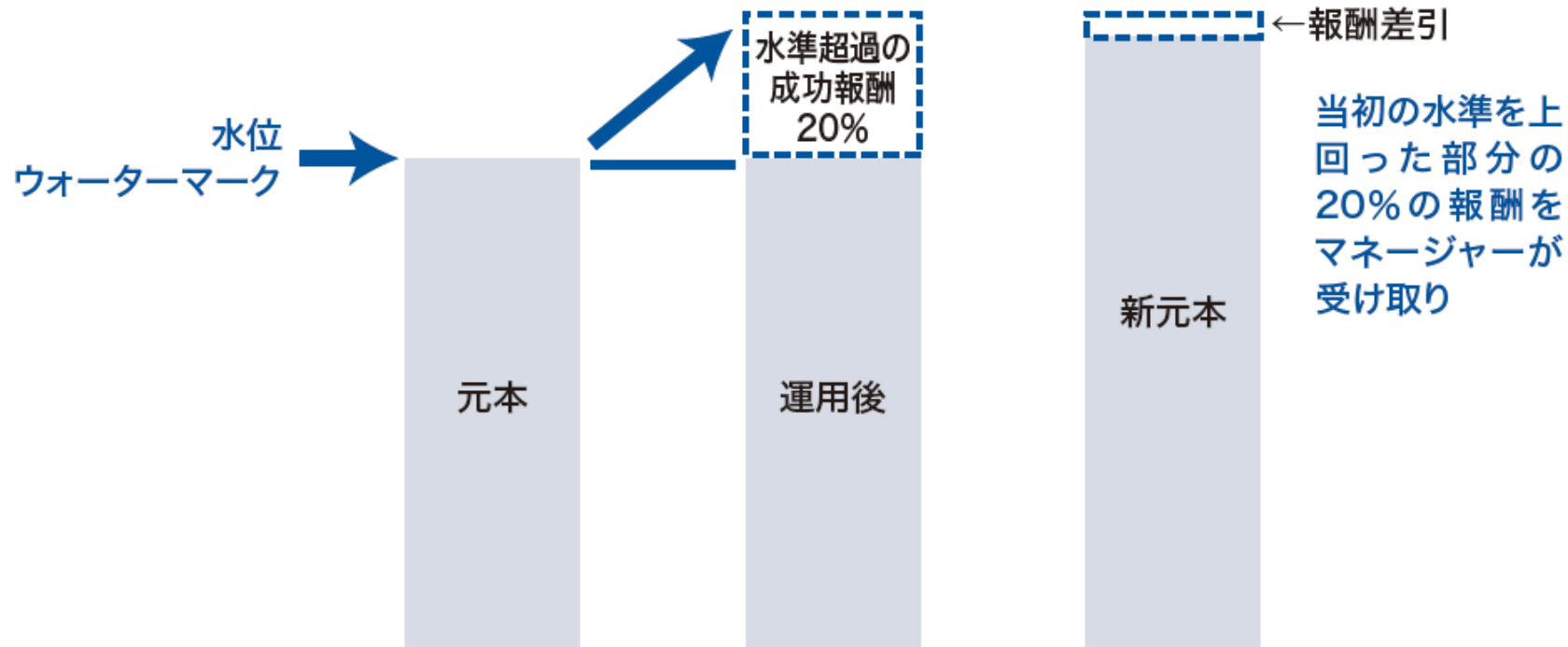


(出所) Investment Company Institute 「2023 Investment Company Fact Book」
翻訳：RIA JAPAN おカネ学株式会社

警鐘

成功報酬20%は低コストといえない

かつて、一世を風靡したヘッジファンド報酬体系は
信託報酬2%、成功報酬20%の「2:20」と呼ばれた



わざわざ高いコストの成功報酬を選ぶ必要はないのでは？

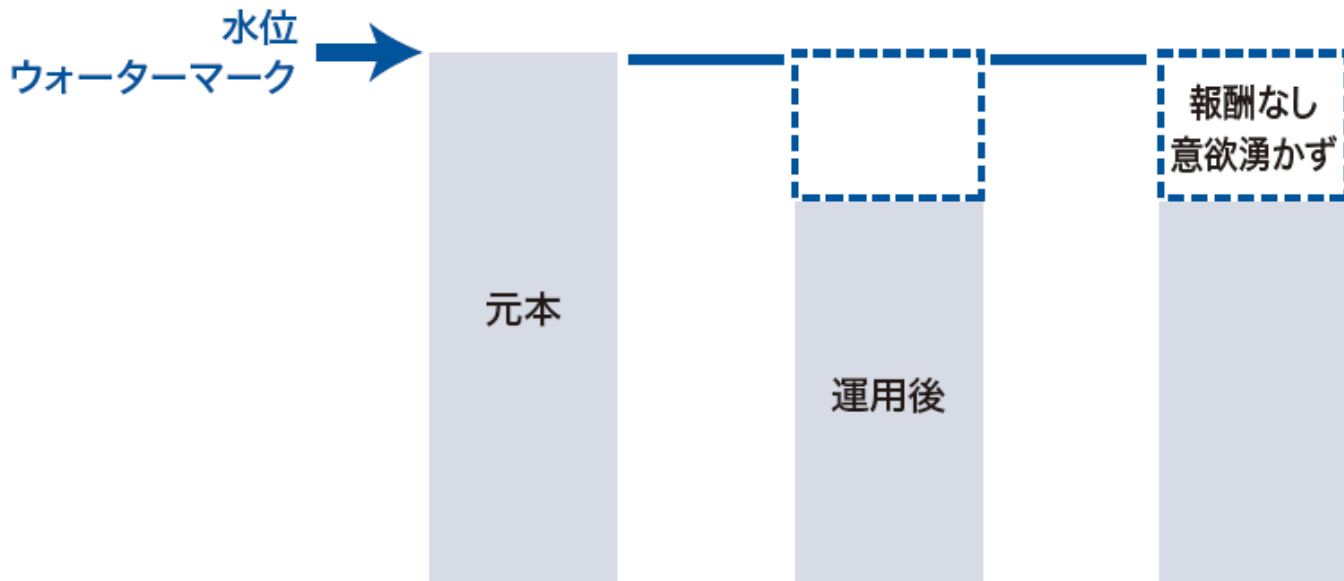
運用成功時のみ報酬が発生する成功報酬
資産運用の「成果報酬」形態には注意点が

運用者は運用失敗時にダメージ無し
一方、投資家の資産は目減りする

警鐘

成功報酬、低迷時は一発逆転か ご破算か

「ハイウォーターマーク方式」の成功報酬事業者は
成績低迷時、無報酬に → 運用意欲低下



元の水準へ戻す努力も無報酬
そのため

→ ①元の水準以上に戻すため、
ハイリスクで一発逆転を狙う

→ ②解散して新ファンド設立
「ご破算で願ひましては」
新たな水位で再スタートへ

成功報酬スタイルは顧客本位のサービスと言えるのでしょうか？

案内 RIA JAPANの投資助言サービスとは？ 33

お客様の財産は、
証券会社や信託銀行等で保管されます。

我々が運用目的の金銭、
証券等を預かることはありません

案内 RIA JAPANの投資助言サービスとは？ 34

有価証券等金融商品への投資判断について、

お客様に助言を行います。
投資判断はお客様自身が行います。

案内 RIA JAPANの投資助言サービスとは？ 35

証券関連の手数料を受け取らないので

不必要な売買や高コストの
金融商品を勧める理由がありません

契約資産連動型(フィーベース)では

お客様の契約資産残高に応じた
投資顧問報酬を頂戴します
成功報酬体系は顧客本位でないと考え
採用しておりません。

RIAの 投資顧問報酬 = 契約残高 × 報酬料率 は
お客様と**WIN-WIN**の立場です。

お客様に対して
誠実に正直に

おカネ学株式会社
代表取締役 安東 隆司

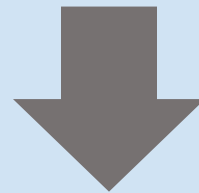


■内閣総理大臣登録

投資助言業者は、金融商品取引法の規定により、
内閣総理大臣の登録を受けることになっています。

業者には〇〇財務局長（金商）第××××号という登録番号が与えられます。

投資顧問業協会 HPより



RIA JAPAN の場合は……

関東財務局長(金商)第2865号

■お客様が行う取引にかかるリスク、投資顧問報酬について

例えば海外ETF等への投資は、組み入れ資産の価格変動リスク、発行体の信用リスク、価格変動リスク、カントリーリスク、流動性リスクなどを伴います。

従ってお客様の投資元本は保証されているものではなく、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をご覧ください。

■手数料など諸費用について

報酬体系 = 定率報酬

契約期間：12ヶ月

定率報酬額は下記の年間報酬料率をもとに、お客様との協議により個別に決定致します。

定率報酬 = 契約資産額 × (契約日数/365)日 × 年間報酬料率、%

※自動更新有 契約資産額は契約期日応当日の時価とします。

■成功報酬体系は顧客本位でないと考え、採用しておりません。

■年間報酬料率（消費税込）

契約資産額	15億円超	0.825%
契約資産額	10億円超	0.880%
契約資産額	1億円超 10億円以下	1.100%
契約資産額	1億円以下	1.210%

※100億円超の年間報酬料率についてはご相談承ります(当局届出前提)

顧客累積リターンの平均

+73.13%
+1億2457万円



*基準日 2024年7月末時点(速報値) この利回りを保証するものではありません。

顧客累積リターン(%)は(基準日の時価-累計投資顧問報酬-投入金額)を「投入金額」で除して算出。

おカネ学株式会社 金融商品取引業者 投資助言業

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

東京都 江東区 深川 1-3-11 RIA SOHO 2F



RIA JAPAN

RIA JAPAN

ご契約者のお客様

第8期に続き全員が
累積プラスリターン

2024年7月31日(第9期末)時点
RIA JAPANご契約のお客様全員が投入金額比 累積プラスリターン

顧客年間リターンの平均

22.66%*

投資助言業者(RIA)
中立アドバイザー

*2024年7月31日(第9期末)と2023年7月31日(第8期末)のデータの比較
9期末の増減に期間中の入出金を加味して計算 この利回りを保証するものではありません

おカネ学株式会社 金融商品取引業者 投資助言業
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
東京都 江東区 深川 1-3-11 RIA SOHO 2F



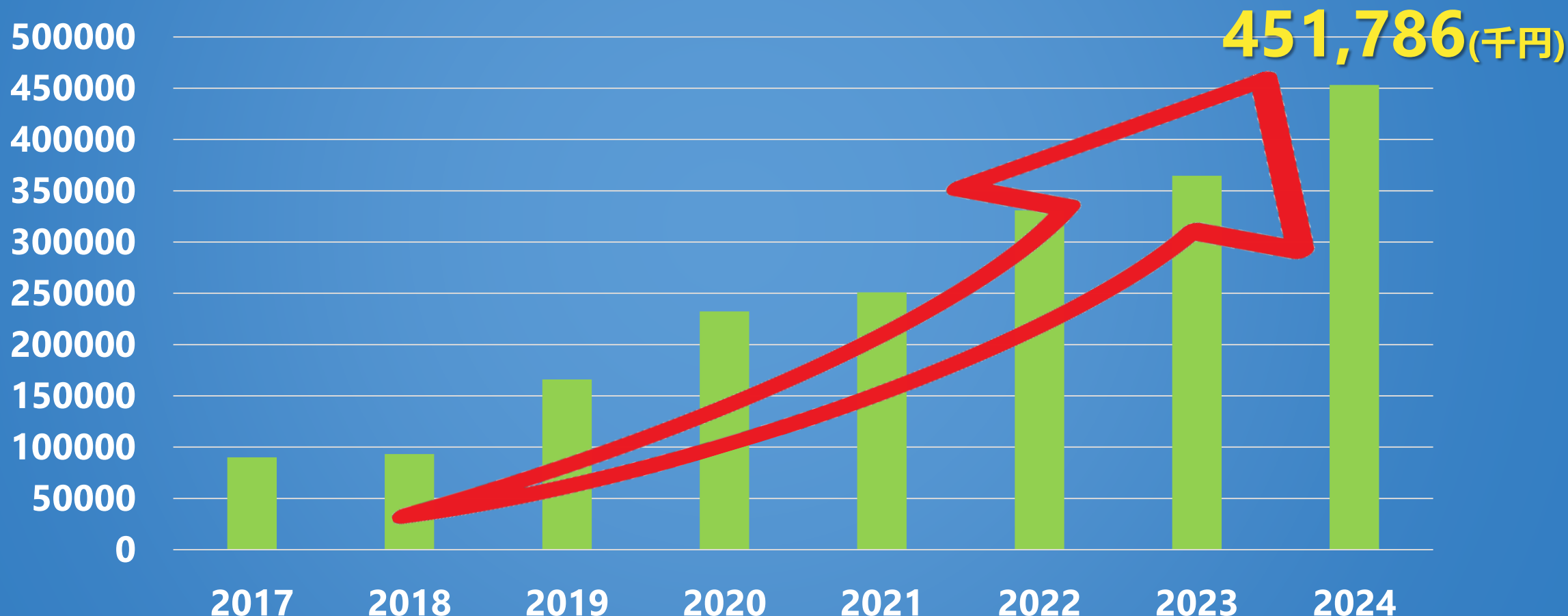
RIA JAPAN

RIA JAPAN 5期分の顧客年間リターン平均

第9期末(2024年7月31日)	22.66%
第8期末(2023年7月31日)	*10.56%
第7期末(2022年7月31日)	*5.18%
第6期末(2021年7月31日)	*21.66%
第5期末(2020年7月31日)	*10.17%

該当期間内の金額増減に期間中の入出金を加味して計算
*第5期～第8期は投資顧問報酬控除前。この利回りを保証するものではありません

RIA JAPAN ファミリー平均契約額



*データは各年 決算期末時点(7月31日)

*主契約者のご家族等の契約残高平均：4億5178万6622円 2024/07/31 時点

経済産業省公表の6財務指標である ローカルベンチマーク評点

30点満点中

28点獲得(第9期)

2018年度(第4期)から、2023年度(第9期末)まで6期連続27点以上獲得
(2018年度(第4期)から、2021年度(第7期末)では4期連続29点獲得)

「顧客本位の業務運営に関する原則」
に基づく取組方針を採択

「親に勧められるモノしか勧めない」
「金融商品を販売せず、
キックバックを受け取らない」

ハイレベルな顧客本位の業務運営を実践しています。

金融庁から公表されている
「金融事業者リスト」

2021年9月より
掲載継続中

当該リストでは金融事業者の取り組み方針が形式上明確に示されている事業者を掲載したものであり、リストに掲載されている金融事業者全てに対して、取り組み方針(内容面)の適切性や実施状況の充分性について金融庁が判断したものではありません

当資料は情報提供を目的としたものであり、特定の有価証券その他の投資商品についての投資の勧誘や売買の推奨を目的としたものではありません。

当資料は信頼できると判断された情報等を基に作成しておりますが、正確性、完全性を保証するものではありません。

商号	おカネ学株式会社 (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	RIA JAPAN ™
業種	金融商品取引業者 投資助言業 関東財務局長（金商）第2865号 社）日本投資顧問業協会加入
所在地	〒135-0033 東京都江東区深川1-3-11 RIA SOHO 2F

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