

2021年5月31日（改訂）

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 0.9801%税込:2021年5月1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。

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。

我々は「お客様目線」です。我々の受け取る「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、資産増加が我々「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。お客様と我々 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、我々 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ン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」の中立的なアドバイザーであることが、お客様・投資家の皆様に一人でも多くご理解いただければと思います。

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。

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 改訂

2021 年 5 月 10 日 報酬税込み表記 内容一部 重要情報シート 改訂

2021 年 5 月 31 日 金融商品の販売・組成を行わない旨追記 改訂

「顧客本位の業務運営」

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 0.9801%税込:2021年5月1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

我々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」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。

我々は「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。

特に過去に金融機関取引で不誠実な対応を経験した顧客から、我々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

我々のフィーベース型 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我々の報酬増加に繋がります。

我々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 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。我々が目指すのは、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。

我々は独立系で、グループ会社に配慮した推奨などを行うことはありません。仮に今後、利益相反の可能性の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

我々の「投資助言業」業務では、お客様に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 0.9801%税込:2021年5月1日時点。

我々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はありません)

また、成功報酬などはいただかない、透明性のある報酬体系です。

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、報酬額は契約時にお客様ご自身で金額記入をして頂いております。我々の 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。

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（一般の投資信託は選択していません）。

5. 重要な情報の分かりやすい提供

我々の「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。

我々の想定顧客属性は、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。

我々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、我々の投資助言（RIA）業務に即した内容としたものです。

当社は同様の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などは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。

なお投資助言業が証券仲介業と誤解される懸念を払拭する必要があるため、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。

6. お客様にふさわしいサービスの提供

我々の「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、ふさわしい金融商品の提供を心掛けております。

我々の想定顧客属性は、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。

お客様のポートフォリオ構築については、お客様のご意向を汲んだ「テーラードメイド」対応としており、リスク許容度に応じた商品ラインナップとしています。

「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。

我々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。

○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。

他のリスクは契約締結前交付書面をご参照ください。

7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等

我々の「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、我々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、入社時の研修および当社関連 Web サイトでの発信を社員自らが随時行う事例もあり、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。

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。

以上