



なぜ「独立系」資産運用コンサルタントが必要なのか ~当社のアプローチ・考え方

かもめリサーチ&コンサルティング株式会社

木須 貴司

E-Mail: takashi.kisu@kamomeresearch.com

浅田 佳宏

E-Mail: yoshihiro.asada@kamomeresearch.com



＜エグゼクティブサマリー＞

- ✓ 日本で独立系の運用会社が少ない背景には、運用会社だけでなく、販売・評価・助言を含む金融ビジネスのバリューチェーン全体が大手金融機関系列を中心に構築されてきたという構造的な要因がある。
- ✓ 「独立性」は、単に資本関係だけで判断すべきではない。①金融グループ等に属さない「資本の独立」と、②評価対象となる運用機関から報酬を受け取らない「収益の独立」の二軸から捉える必要がある。
- ✓ オルタナティブ投資の拡大、既存の助言提供者が抱える構造的な制約、アセットオーナーに求められる説明責任の高度化と内部リソースの不足により、特定の商品供給者から独立した助言・評価機能の重要性は従来以上に高まっている。
- ✓ 当社は、どこの金融グループ等にも属さず（「資本の独立」）、また、運用機関から報酬を受領せず商品の組成・販売・運用を行わないほか、調査対象も顧客の必要性を起点に選定する運営（「収益の独立」）により、独立性を構造として確保している。
- ✓ 業務運営面では、生成 AI を活用することで少人数の独立系事業者が従来抱えていた調査・分析能力の制約を解消するとともに、確認および最終判断と説明は専門家が責任をもって担うことで、金融商品・投資戦略が複雑化する中、日本のアセットオーナーにより多様な選択肢と検証可能かつ透明性の高いコンサルティングサービスの提供を目指している。



1. 日本の金融ビジネスにおいて、なぜ「独立系」は少数派なのか

1-1 従来の議論は「資産運用業」に集中

日本で「独立系が少ない」という指摘は、これまでほぼ運用会社、資産運用業に関するものでした。金融庁「資産運用業高度化プロセスレポート 2023」は、国内の公募・私募・投資一任の運用資産残高で上位 20 社のうち、金融機関グループに属する非独立系のシェアは 85%であり、そこに日系の独立系運用会社は一社も含まれていないと指摘しています。ETF を除く公募投資信託の受託残高でも、大手金融機関グループ系列の上位 11 社が約 7 割を占めています。これに対し、世界の運用資産残高上位 30 社は、残高ベースで 86%、社数で 19 社が独立系です。同レポートは、米国 Affiliated Managers Group の調査として、パフォーマンス面でも独立系の株式アクティブ運用者が 1998 年からの 20 年間で非独立系を年率 0.62%上回ったことも紹介しています。

しかし、日本の金融業界において、「独立系が少ない」のは資産運用業だけではありません。資産運用業だけを取り出して「日本には独立系運用会社が育たない」と論じても、原因にはたどり着けないと当社は考えています。

1-2 問題は、バリューチェーン全体の構造

日本の金融ビジネスは、その全体が大手金融機関を中心に構築されています。運用会社が系列であるだけではありません。販売会社も系列であり、ファンド評価会社や投資アドバイザー・コンサルティング会社も系列が一定の比率を占めています。

この構造の下では、仮に優れた独立系運用会社が現れたとしても、それを発掘し、評価し、投資家に届ける担い手が存在しません。系列の販売会社は系列の商品を扱い、系列の評価会社とアドバイザーは系列の商品供給を前提に調査対象を選びます。独立系運用会社の多くは、自らの質を第三者に検証してもらう機会も、投資家に到達する経路も限られたまま、規模を拡大できずに苦戦することになります。結果的に独立のハードルが高く、優れた運用マネージャーであっても、そう簡単には独立は出来ません。



金融庁レポートも、中立的な第三者による運用商品の比較・評価が充実していないこと、そうした評価が販売現場で利用されることが少ないことを指摘し、その結果として大手系列が高いシェアを占め、新興の運用会社が規模を拡大できていないと整理しています。同レポートはリテールを対象に論じていますが、この関係は機関投資家向けにも当てはまります。評価する主体が系列に組み込まれていれば、系列外の運用会社は検証される機会を持たない、この構造は、顧客が個人か年金基金かを問いません。資産運用業における独立系の不在は、原因ではなく結果です。助言・評価の機能が系列から独立していないことが、日本の資産運用業の中で独立系が大きく拡大しない要因の一つではないでしょうか。

1-3 なぜ助言・評価の機能が独立しなかったのか

第一に、助言が単体で対価を取るサービスとして成立してこなかったことがあります。年金基金へのコンサルティング機能の多くは、信託銀行・生命保険会社・証券系シンクタンクといった運用機関の系列組織から提供され、その費用は運用報酬や総幹事業務の対価に埋め込まれている場合がこれまで一般的でした。受け手にとっては実質的に無償であり、無償のサービスと有償の助言が競合すれば、後者が広がりにくいのは当然です。金融庁レポートでも、運用会社における「事務」と「運用」、販売会社における「商品提供」と「アドバイス」が同一組織内で一体的に運営され、機能ごとの競争と専門化が欧米に比べて遅れていると述べられています。

第二に、アセットオーナー側に第三者の検証を制度的に要求する仕組みが乏しかったことが挙げられます。米英では、受託者責任の履行を手続的に立証する手段として外部コンサルタントの起用が定着しています。日本では受託者責任の内容が抽象的にとどまり、外部専門家を用いないこと自体が問題視される場面は限られてきました。加えて、母体企業と金融機関との取引関係が運用機関の選定に影響を及ぼしうる環境では、独立した評価はしばしば歓迎されない情報にもなりえます。

第三に、事業としての経済性が成立しにくかったことです。投資助言・代理業の登録には体制整備と人的要件を要する一方、助言業務は労働集約的な性質があり、少人数の独立事業者が大手系列のリサーチ体制に量的に対抗することは長らく不可能に近い状況でした。



1-4 そもそも「独立系」とは

ところで、「独立系」とはどう定義されるのでしょうか。前出の金融庁レポートでは、実は明確に定義されていません。独立系か否かの判定は「大手金融機関グループに属するか」という資本関係の一点によっており、世界上位 30 社の区分について同レポートは「独立系・非独立系の区分は金融庁の判断によるもの」と脚注で断っています。さらに同レポートは、系列の運用会社に対して「グループ内での独立性を確保する」ことを求める箇所もあり、そこでの「独立性」は資本関係ではなく業務上の裁量を指しています。同一の文書の中で、この語は少なくとも二つの意味で用いられています。

本稿では、以下の二軸で整理します。

資本の独立 — 運用会社・販売会社・金融グループの系列に属していないか。誰が株主かという問題です。

収益の独立 — 評価の対象である運用機関から金銭を受け取っていないか。誰から報酬を得ているかという問題です。ここで一点、決定的に重要な注記があります。この軸は、法人単位ではなくグループ単位で見なければ意味を持ちません。助言を行う法人が直接受け取っていなくとも、同じグループの証券会社が当該運用機関から売買委託手数料や紹介料を得ていれば、グループ全体としては評価対象から収益を得ています。

この二つは、別々に成立します。資本は系列外でありながら運用機関を顧客とする会社（運用機関から金銭の受領している会社）もあれば、資本は系列で運用会社の一部でありながら運用機関からの金銭受領を明文で禁じている会社もあります。

したがって、「独立系です」という表明だけでは、ほとんど意味がありません。どちらの軸で独立なのかを述べない限り、この語は機能しません。



2. いま「独立系」が必要とされる理由

2-1.理由① 助言供給側の要因 —— 既存の担い手の構造的制約

大手金融機関系列のアドバイザー・コンサルティング会社は、収益を親会社に大きく依存しています。その結果、親会社が販売しやすい商品を優先的に評価対象とせざるを得ません。裏返せば、小規模な運用会社や、系列の商品供給ラインに乗らないニッチな投資機会は、必ずしも調査されているとは言えません。ニッチな投資戦略は、評価も推奨も存在せず、投資家の選択肢にも入らないことがほとんどです。

また、外資系のグローバル・コンサルティング会社は、調査・分析機能を海外に大きく依存しています。グローバルの調査体制は資源として強力ですが、日本のアセットオーナーが直面する制度的制約、負債構造、意思決定プロセスを前提とした分析が十分に行われているとは言い難い状況です。

加えて、「評価される側」から「評価する側」への資金の流れにもアセットオーナーは注意すべきと考えます。以下の例のように運用コンサルティング会社がセミナー参加などの名目で運用会社から報酬を受領ケースが少なくありません。

<M 社のケース>

M 社は、ロンドン・東京・オランダ・シドニー・モントリオールで開催するイベントにて、アセットオーナーの参加を無償とする一方、運用会社の参加を有償としています。2026 年の料金は、5 会場すべてに参加できるグローバル会員が 57,000 米ドル、個別開催では欧州 16,000 米ドル、米国 18,000 米ドル、アジア・太平洋・カナダが各 13,000 米ドルです。会員特典には、各フォーラムにおける最大 5 件の 1 対 1 ミーティングのほか、同社のグローバル・マネージャー・サーチ動向レポートや運用会社報酬サーベイの提供が含まれます。

なお、M 社に関しては、運用会社からの収入の受領が、当該運用会社・その関連会社・商品・戦略を評価または推奨する際の優遇につながることはない旨を明記しています。もちろん、この記載を疑って



いるわけではありません。論点は記載の真偽ではなく、構造にあります。評価される側が評価する側に対価を支払い、その対価に調査担当者への優先的なアクセスや無償のリサーチ評価が含まれるとき、その評価が中立であることは、方針表明を信頼し、受け入れることによってしか担保されません。一方、独立性が構造として担保されている場合、顧客はそもそもこの信頼を必要としません。

2-2.理由② アセットオーナー側の要因 —— 重たくなる責任と内部リソースの問題

アセットオーナー・プリンシプルや企業年金の「見える化」をはじめとする近年の政策は、運用結果だけではなく、意思決定過程の合理性と透明性を問うています。問われるのは「正しい結論に至ったか」ではなく、「どのような情報に基づき、誰の判断を経て、なぜその選択をしたのか」を第三者に説明できるかどうかです。金融庁レポートも、運用コンサルティング会社を活用する場合であっても、最終的な判断の責任は企業・基金側にあることを明確にしています。責任が委託できない以上、判断の材料は検証可能でなければなりません。

一方で、その責任を負う体制は細っています。DB は 11,513 件(2025 年度末時点、信託協会より)存在しますが、その多くは総資産 100 億円未満です。運用を担当する職員は 1～2 名程度で、定期的な人事異動によりノウハウが蓄積されません。結果として[総幹事会社](#)に依存する傾向が生じ、金融庁の調査では、[総幹事会社](#)グループへの委託比率が 7 割近くに達する例も示されています。運用コンサルティング会社を活用している DB は全体の約 3 割、資産残高 500 億円以上でも 6 割強にとどまります。

TPA（トータル・ポートフォリオ・アプローチ）のように、資産クラスの枠を越えた全体最適の意思決定を求める考え方が広がるほど、必要とされる専門性の幅は拡大します。説明責任の重さと内部リソースの薄さの差は拡大し続けて、その差を埋める機能を外部に求めるのは自然で、アセットオーナー・プリンシプルでも必要に応じて外部専門家を活用することが推奨されています。その外部専門家が特定の商品供給者と一体であれば、理由①と②の問題がそのまま持ち込まれることになります。



3. 当社のアプローチ～独立性と、顧客から見た透明性

独立性は掲げるものではなく、構造として担保されるべきものと考えています。当社は以下を実践しています。

- 1. 報酬の出所を単一にする:**当社は運用機関から原則として一切の報酬を受領しません。商品の組成・販売・運用を行わず、資本関係においても系列に属しません。報酬は、顧客であるアセットオーナーからのみ受け取ります。カンファレンス参加費、広告掲載料、その他名目を問わず、評価対象からの金銭の受領を行いません。
- 2. 残高連動報酬を採らない:** 報酬は、業務の範囲と量に基づいて、契約時に定額で定めます。運用資産残高に継続的に連動する体系は、資産を増やす方向・運用を継続する方向へのバイアスを構造的に内包するため、助言業務には適さないと考えています。ただし、資産規模がまったく無関係というわけではありません。規模が大きいほど検討すべき対象は増え、一つの判断が及ぼす影響も大きくなります。**契約時の報酬水準を定めるにあたり、資産規模は業務量と責任の大きさを測る要素の一つとして考慮します。一方で、いったん定めた報酬は、契約期間中に残高が増減しても変動しません。構造的なバイアスは、資産規模を勘案すること自体からではなく、報酬が残高とともに継続的に動くことから生じます。当社が避けているのは後者です。
- 3. 顧客のために作成した成果物は、顧客のものである:**当社が作成したファンド評価レポートについて、運用機関側から他のアセットオーナーへの転送許諾を求められた場合等には原則として、お断りしています。
- 4. 調査対象を、供給側の都合ではなく顧客のニーズから選ぶ:**系列を持たないことの大きな意味は、ここにあります。小規模な運用会社、日本の投資家にまだ紹介されていない戦略、系列の商品ラインに乗らないニッチな投資機会等を顧客ニーズに応じ、調査対象とすることができます。
- 5. 評価の前提と限界を明示する:**何を見たか（一次資料、[DDQ](#)、面談の有無）だけでなく、何を見ていないか、何が未検証かをレポートに明記します。断定できない事項を断定しないことは、透明性の中核です。



6. 「独立性」の構造を支えるべく運用機関との対応を明文化し遵守する:運用機関からの金銭受領禁止、面談のコンプライアンス部による管理等を規定した社内ルールを整備し、当社の存在意義の一つである「独立系」の定着を図ります。

4. AI 活用、その効果とリスク

4-1. AI 利用の効果

前述の通り、独立した助言機能が成立しにくかった理由のひとつは、少人数では大手系列や外資系グローバルの作業量に対抗できないことにありました。生成 AI は、この制約の大きな部分を取り扱いました。当社にとって AI は業務効率化のツールではなく、当社の事業形態を経済的に成立させている前提条件です。

具体的には以下のような用途のため、利用しています。

1. **一次資料の網羅的な読み込みと突合**：[PPM](#)、[DDQ](#)、[LPA](#)、四半期報告といった大量の文書を横断的に読み、記載間の不整合を検出する作業は、従来は人手と時間の制約の影響を大きく受けてきました。AI はその制約を大幅に緩和する可能性があります。当社では AI を活用した上で、経験・知見を有する専門家が重要な論点を判断しています。
2. **定型部分の自動化**：ファンド評価レポートについては、収集した情報・データから草稿を生成する仕組みを構築しています。専門家の時間は、記述ではなく判断と対話に配分されます。
3. **定量分析の内製化**：従来であれば外部委託するか断念していた分析ーアセットアロケーションモデルやファクター分析機能、あるいは複雑な相互関係を前提としたモンテカルロ・シミュレーションー等を内製化し、実施できるようになりました。

この三点が意味するのは、理由①で述べた「調査されているとは言えない」領域を、少人数の組織でも実際にカバーできるようになったということです。独立性という立ち位置と、それを支える生産能力が、現在は両立し得る状況になりました。



4-2. AI 利用のリスク

AI の利用には、次のような顧客に対して開示すべきリスクもあります。

誤りの混入・ハルシネーション：AI は、もっともらしい虚偽を生成します。固有名詞、数値、引用箇所において特に危険です。当社は、顧客提出物に含まれる事実記述を必ず一次資料に遡って経験・知見を有する専門家が確認することを運用ルールとしています。AI の出力をそのまま提出することはありません。

検証コスト：生産量が増えれば、検証の負荷も増えます。ボトルネックは作成速度から検証能力へ移ります。

判断の同質化：同じモデルを同じように使えば、同じアウトプットしか出てきません。AI が普及するほど、差別化の源泉は分析の実行能力から問いの立て方へ移ります。ここは、人間（当社役職員）の側の課題として残ります。

情報管理：運用機関から受領する機密資料の取扱い、利用範囲と保存の管理は、AI 利用の有無にかかわらず助言業者の基本的な責務です。当社はこれを社内ルールとして整備しています。

責任の所在：AI が作成したことは、顧客に対する免責事由になりません。最終的な判断と結論に対する責任は、常に人間（当社役職員）が負います。

技能の空洞化：若手が資料の読み込みを通じて獲得してきた検証能力を AI が代替してしまうと、AI の出力を検証できる人材が育たなくなります。これは業界全体の中期的な課題であり、当社も答えを持っているわけではありません。



4-3. 当社の AI 利用ガイドライン

これらのリスクに対応するために、当社では AI 利用にあたってガイドラインを策定しています。

主な内容は次の通りです。

- ✓ AI 利用の基本原則：役割・責任の所在
- ✓ 情報管理の方法、データ共有の範囲
- ✓ 著作権、第 3 者権利の侵害などのリスク管理
- ✓ AI 利用にあたっての教育、研修
- ✓ 利用にあたってのチェックリスト（利用規約などの確認ポイント）

<図表: 当社の AI ガイドライン>

AI 利用ガイドライン	
1. 目的 本ガイドラインは、かもめリサーチ&コンサルティング株式会社（以下「当社」という。）における生成 AI、エージェント AI その他の AI 技術（以下総称して「AI」という。）の適切かつ安全な利用に関する基本的な方針を定めるものである。 当社は、AI を調査、分析、コンサルティング、営業企画、資料作成その他の業務に積極的に活用することで、業務の高度化・迅速化を図るとともに、従業員の知見と AI を組み合わせることにより、顧客に対してより付加価値の高いサービスを提供することを目指す。 一方、AI の利用に伴う情報管理、正確性、著作権、契約上の制約その他のリスクを適切に管理し、AI の利用そのものが顧客または当社に不利益をもたらさないよう、本ガイドラインを遵守する。	外部 AI サービスへ い。
2. 基本原則 当社における AI 利用は、以下の原則に基づく。 (1) AI は従業員を補完する手段として利用する AI は、従業員による調査、分析、判断その他の業務を補助し、効率化・高度化するためのツールとして利用する。 AI が生成した情報、分析結果、文章、数値、提案その他のアウトプットについて、AI の判断のみをもって顧客への助言、提案、意思決定その他の最終判断を行わない。	内容その他 による自動処 可能のある情報 うで利用する場 できる クラウド環境につい 他の自動処理から している
(2) 最終的な確認・判断は従業員が行う AI を利用して作成したアウトプットを顧客へのサービス、対外資料、調査レポート、提案資料その他の重要な業務に利用する場合、最終的に当該分野について必要な知識・経験を有する従業員が内容を確認する。 従業員は、少なくとも以下の事項を確認する。 ・ 事実関係および数値の正確性 ・ 情報源の妥当性 ・ 分析方法および論理の妥当性 ・ 結論・示唆の合理性 ・ 顧客の目的・状況との整合性 ・ 著作権、守秘義務その他の第三者の権利への抵触の有無 ・ 不適切な表現、差別的表現その他の問題が含まれていないこと AI が生成した内容について疑義がある場合には、原典または信頼できる情報源を確認する。	他の外部サービスを し、必要最小限の は操作を行う可能 サービスの利用規約、

出所：かもめリサーチ&コンサルティング作成



5. 最後に～日本のアセットオーナーにはもっと多くの選択肢が提供されるべき

近年、資本市場はより複雑化し、運用商品の種類は大幅に増加しています。プライベート・クレジット、GP 主導型セカンダリー、インフラ・不動産デット、NAV ファイナンス、訴訟ファイナンスなど 10 年前には検討対象ですらなかった領域が今はアセットオーナーの検討の俎上に上っています。伝統的資産の中でも様々な運用戦略が提供されています。それに伴って判断に必要な情報・知見の量と幅はこの 10 年で増えました。

その一方で、アドバイスの提供者は必ずしも増えていません。タスク・アドバイザーズ、社長の眞保氏は、2026 年 6 月の日本経済新聞「十字路口」欄で、年金運用コンサルタントの数が減っているという業界内の実感を指摘しています。同氏によれば、ある研究会の調査で国内の総数は百名を少し超える程度であり、その後の業界の動きを踏まえると、育成努力では埋め合わせられない減少があったと見られます。背景として挙げられているのは報酬水準の低迷です。長く続いた低金利下では提供できる運用の知恵も限られて助言が画一化し、顧客が低価格を求めるのも無理はない状況が生まれました。環境が変わって人件費が上昇しても価格への転嫁には時間がかかるため、コンサルタントの数は増えないだろう、というのが同氏の見通しです。

もちろん、提供者が減っても AI が代替できるかもしれません。

しかし、AI 自体は、投資助言業者として登録されておらず、行政からの監督も受けていません。誤った助言によって損失が生じたとしても、AI はその責任を負いません。負う主体が存在しないのです。当社は AI 活用を業務の中核に据えています。専門家が責任を引き受けるという前提を置いているがゆえに成立しています。この前提がなければ、それは助言ではなく、単なる出力です。

自らの分析や助言に対して責任を持ち、顧客の長期的利益と一緒に考えてもらえる、それが当社の目指す姿です。少なくとも我が国の資産運用コンサルティングサービスは、アセットオーナーから見るとあまりにも選択肢が限られすぎています。アセットオーナーの選択肢を増やし、より高度で優れた資産運用を実現していただく、その結果としての、我が国の資本市場のさらなる発展の実現に微力ながら尽くして参りたいと考えています。



<用語集>

- ◆ アセットオーナー・プリンシプル：アセットオーナーが受益者等の利益を勘案しつつ、運用目標の設定、体制整備、外部知見の活用、運用状況の点検・見直しなどを適切に行うための原則。本稿では、運用結果だけでなく意思決定プロセスの合理性や透明性が重視される政策潮流の一例として扱っている。
- ◆ 投資助言・代理業：有価証券等の価値や投資判断について顧客に助言を行うことなどを業務とする金融商品取引業の一類型。業務を行うには金融商品取引法上の登録等が必要となる。
- ◆ 総幹事会社：企業年金において、制度運営や資産運用に関する各種業務を中心的に取りまとめる金融機関。本稿では、内部リソースが限られる年金基金において、総幹事会社への依存度が高くなり得る点を指摘している。
- ◆ PPM：Private Placement Memorandum 主に私募ファンドへの投資に際して投資家に提供される募集資料。投資戦略、リスク、手数料、運用体制、契約条件等が記載される。
- ◆ DDQ：Due Diligence Questionnaire 投資家やコンサルタントが運用会社・ファンドを調査する際に使用する質問票。運用プロセス、組織、人員、リスク管理、オペレーション等について確認する。
- ◆ LPA：Limited Partnership Agreement プライベート・エクイティ等のファンドで用いられるリミテッド・パートナーシップの基本契約。運用者と投資家の権利義務、報酬、分配、ガバナンス等を定める。
- ◆ FormADV：米国の投資顧問業者が SEC 等に提出する開示書類。事業内容、所有関係、報酬体系、利益相反、懲戒歴等の情報が含まれ、投資家が投資顧問業者の事業構造や利益相反を確認する際の重要な情報源となる。
- ◆ RIA：Registered Investment Adviser 米国で SEC または州当局に登録された投資顧問業者。顧客に対して投資助言等を提供する。
- ◆ RIC：Registered Investment Company 米国の Investment Company Act of 1940 に基づき登録される投資会社。ミューチュアルファンド等が代表例。本稿では、投資助言業者と自らファンドを運用する主体では、他の運用会社との取引に伴う利益相反の性質が異なることを説明する文脈で用いている。

※この用語集は本レポートの理解を助けるために作成されたものです。より詳細な定義については、別の資料をご覧ください。



参考資料・引用元

- 金融庁「資産運用業高度化プログレスレポート 2023 —「信頼」と「透明性」の向上に向けて —」（2023 年 4 月）https://www.fsa.go.jp/news/r4/sonota/20230421/20230421_2.pdf
- 企業年金連合会「企業年金実態調査 2024 年度調査結果の概要」（2025 年 12 月）
https://www.pfa.or.jp/activity/tokei/j-chosa/files/jittaichosa_gaiyou_2024.pdf
- 信託協会「企業年金（確定給付型）の受託概況」（2026 年 6 月）https://www.shintaku-kyokai.or.jp/archives/039/202608/corporate_pension_20260605_02.pdf
- U.S. SEC, "Staff Report Concerning Examinations of Select Pension Consultants"（2005 年 5 月 16 日）および SEC/DOL "Selecting and Monitoring Pension Consultants: Tips for Plan Fiduciaries"
- 眞保二郎「年金運用の専門性、再訪」日本経済新聞 夕刊「十字路」（2026 年 6 月 16 日）



＜かもめリサーチ&コンサルティング株式会社について＞

日本の年金・機関投資家向けに、独立した立場から調査・分析サービスを提供する企業。2025 年 8 月に設立。資産配分政策、リスク管理、ガバナンス高度化支援、研修提供などを行うほか、市場調査に基づく独自のリサーチを発信している。

テクノロジー活用を重視し、AI 支援型の分析効率化や自動化を推進することを特徴とする。また、中立性と顧客利益の最優先を掲げ、透明性の高い助言サービスの提供を基本理念としている。

ディスクレーマー

本資料は、情報提供のみを目的として作成されたものであり、特定の金融商品の勧誘・推奨を意図したものではありません。

投資に関する最終的な意思決定は、ご自身の判断と責任において行っていただきますようお願いいたします。

本資料に記載された情報は、信頼できると判断した情報源に基づいて作成していますが、その正確性・完全性を保証するものではありません。市場環境や法令等の変更により、内容が変更される場合があります。本資料の内容については、事前の予告なく変更または中止する場合があります。

本資料の内容を引用・転載する場合は、出所を明示してください。