

# 事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社アイ・パートナーズフィナンシャル  
(東証グロース：7345)

2024年5月



# 会社概要

## 基礎情報

会社名	株式会社アイ・パートナーズフィナンシャル		
登録番号	金融商品仲介業 関東財務局長（金仲）第314号		
設立	2006年2月8日		
本店所在地	〒220-0005 神奈川県横浜市西区南幸2-20-5 KDX横浜リバーサイド3階		
役員構成	代表取締役社長	田中 讓治	
	取締役	島田 和紀	
	取締役（常勤・監査等委員）	吉川 昌利	
	取締役（監査等委員社外）	上野 博史	
	取締役（監査等委員社外）	中川 洋	
グループ会社	株式会社AIPコンサルタンツ（100%子会社）		
資本金	332,593千円（2024年3月末現在）		
事業内容	金融商品仲介業を基軸としたIFAによる金融サービスの提供、プラットフォームの提供によるIFAの業務支援・成功支援		
従業員数	34（9）名（2024年3月末現在） ※業務委託社員、派遣社員は（）内に外数で記載		

## 代表者

代表取締役社長

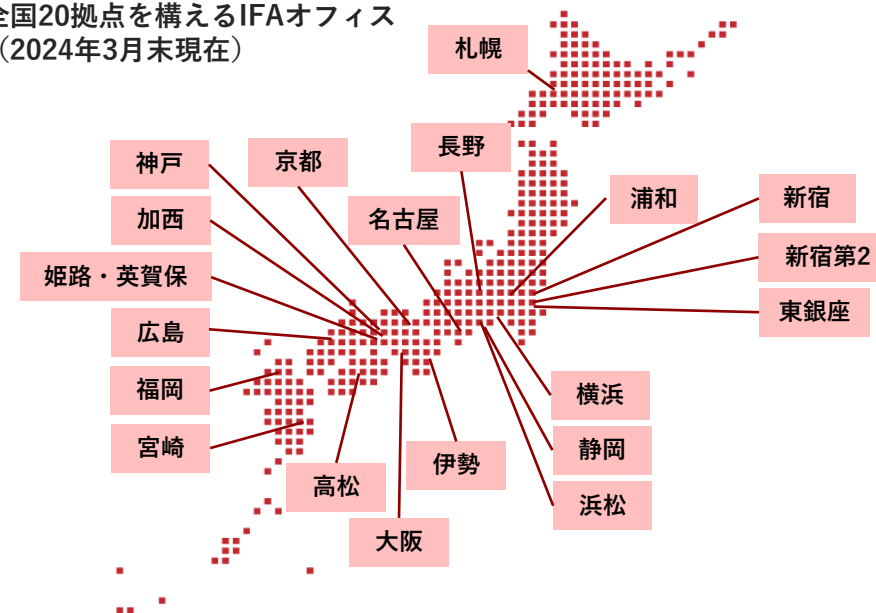
### 田中 讓治

1957年鹿児島市生まれ、早稲田大学政治経済学部卒。大和証券、モルガンスタンレー証券、UBS証券、メリルリンチ日本証券にて、機関投資家向け株式営業、及び個人資産管理型営業に携わった後、2002年に独立系ファイナンシャル・アドバイザー（IFA）として独立。2009年2月に資本・経営参加し、2014年9月に代表取締役社長就任。



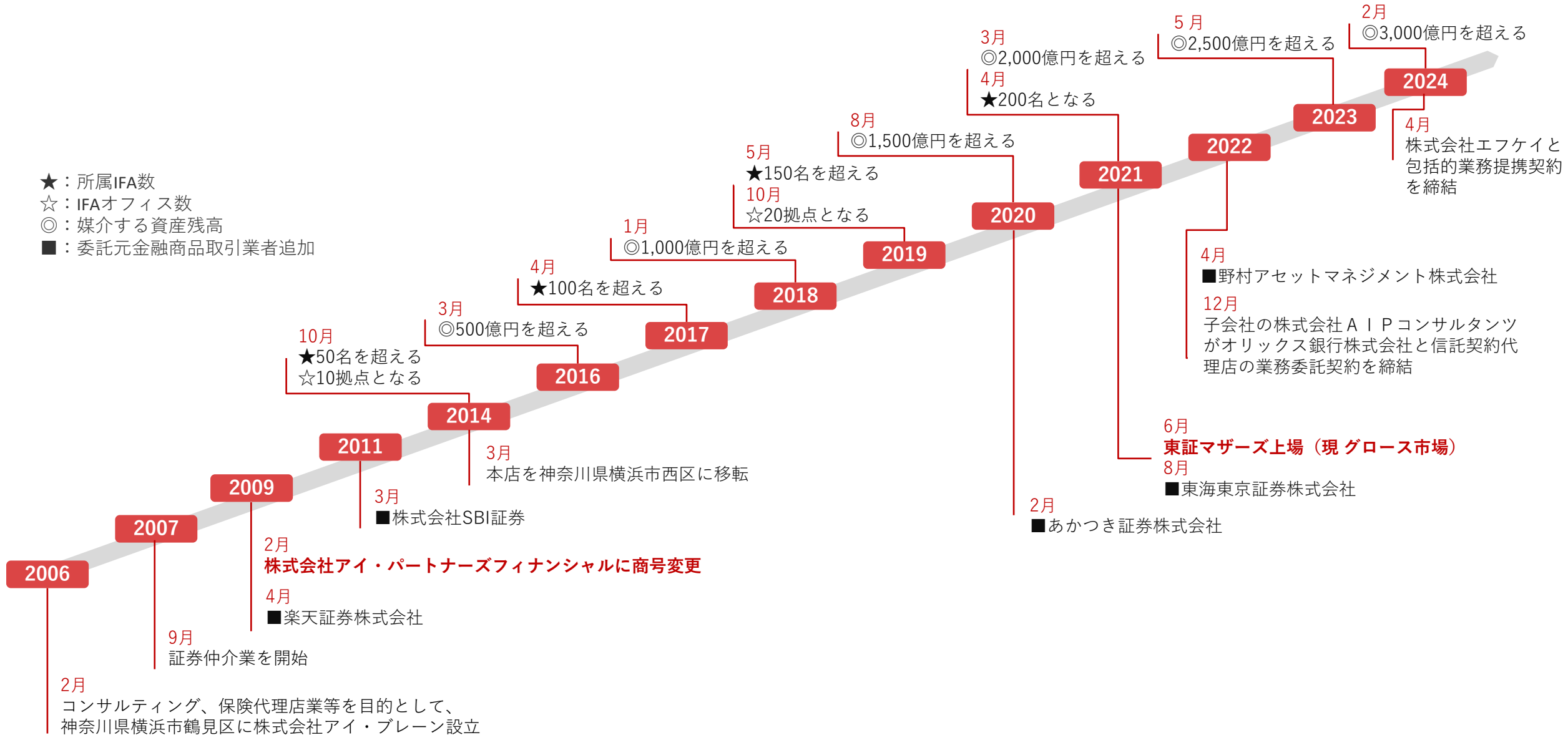
## 拠点

全国20拠点を構えるIFAオフィス  
（2024年3月末現在）



# 沿革

- ★：所属IFA数
- ☆：IFAオフィス数
- ◎：媒介する資産残高
- ：委託元金融商品取引業者追加



## 経営理念

日本のリテール金融改革を通じて社会に貢献します。

## ビジョン

IFAビジネスに関わる全ての人々の幸せを目指します。

## ミッション

所属するIFAが、顧客の人生に寄り添い、顧客の人生の目標達成・夢の実現を主にファイナンス面からサポートする顧客のCFOとして、ファイナンシャル・アドバイス業務に専念でき、IFAとして向上できる環境を提供すること。

# ビジネスモデル

■ 当社グループは、**金融商品仲介業**を基軸とした**IFA**による金融サービスを提供しております。  
また、IFAがファイナンシャル・アドバイス業務に専念できる**プラットフォーム**を提供し、当社に所属するIFAの**業務支援・成功支援**を行っております。

## 金融商品仲介サービス（当社）

### ■ 資産の運用・保全・形成のための金融商品仲介業務

独立・中立の立場からお客様に寄り添った資産運用のアドバイスをを行います。



### ■ IFAビジネスプラットフォーム提供等のIFAサポートサービス

所属IFAがファイナンシャル・アドバイス業務に専念できる環境を提供し、IFAの成功をサポートします。



## その他金融サービス（子会社AIPコンサルタンツ）

### ■ ライフサイクルへの総合コンサルティングとしての保険募集業務

お客様のライフサイクルの伴走者として、証券・保険の総合コンサルティングを行います。



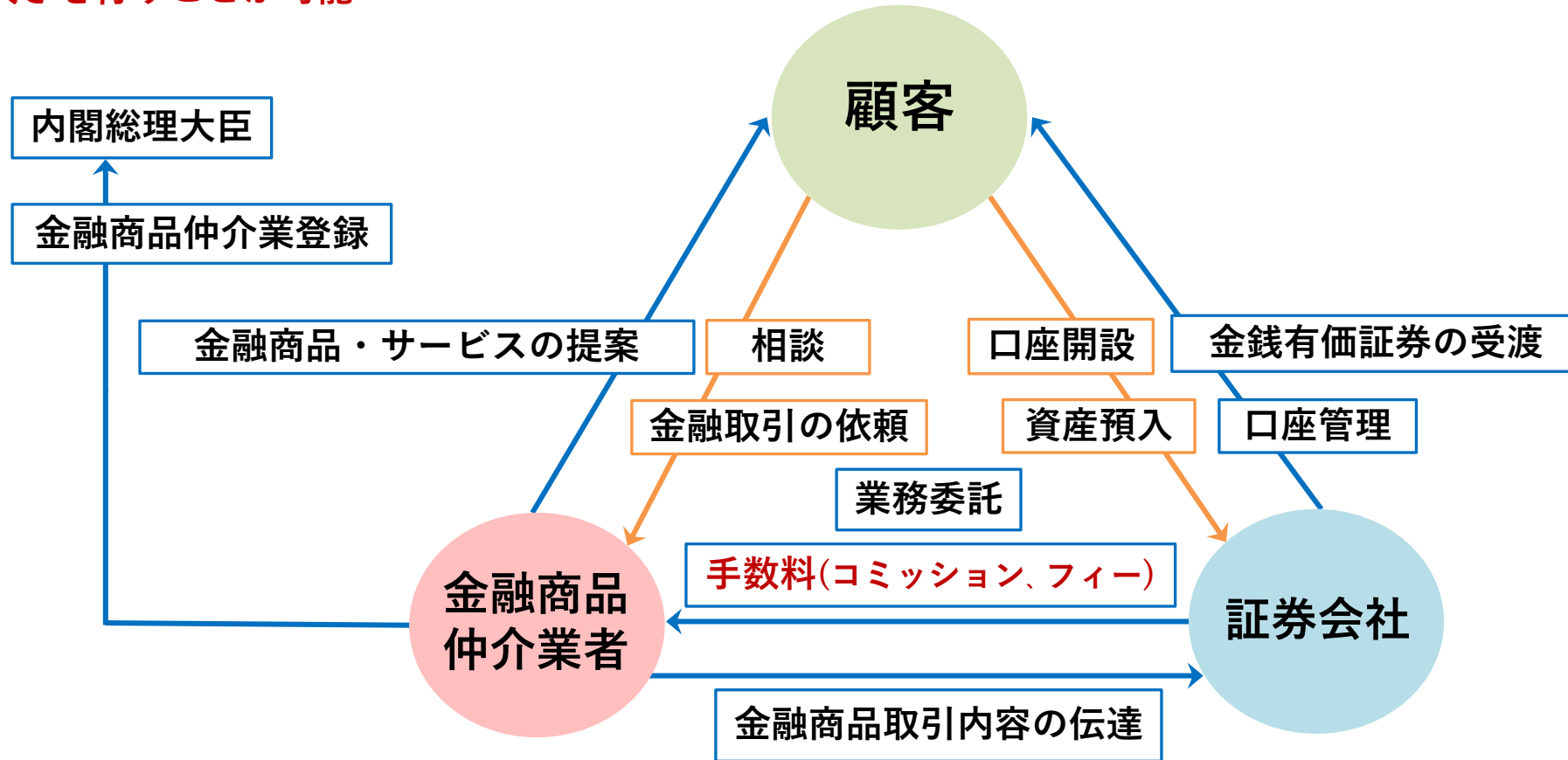
### ■ 複数の専門家のハブ機能としてのマッチングサービス

お客様の様々なニーズに対応するワンストップ・チャネルとして、マッチングラインナップを拡充しております。



# 金融商品仲介業の仕組み

金融商品仲介業者は、法律上、複数の証券会社と業務委託契約を締結することが可能なため、特定の証券会社に属さない**独立・中立の立場**から、お客様のライフステージに応じた**金融商品・サービスの提案**と**金融商品取引の取次ぎ**を行うことが可能



出典：第22回金融審議会「市場ワーキンググループ」配布資料、事務局説明資料

金融商品仲介業とは、金融商品取引業者の委託を受けて行う、有価証券の売買の媒介等の業務  
金融商品仲介業者とは、金融商品取引法第66条の規定により内閣総理大臣の登録を受けた者



# IFAとは

IFAとはIndependent Financial Advisorの略で証券会社や銀行など特定の金融機関ではなく、**金融商品仲介業者に所属する独立系金融アドバイザー**のことである



特定の証券会社等に所属せず、独立した立場



自社運用商品販売のしがらみがなく、顧客との利益相反が生じない



金融機関のようなノルマに基づく営業がない



会社都合の転勤がなく、顧客と長期にわたる接点継続が可能



「金融機関の代理人」ではなく、「顧客の代理人」

(注) みずほ総合研究所株式会社 独立系フィナンシャルアドバイザー (IFA)に関する研究

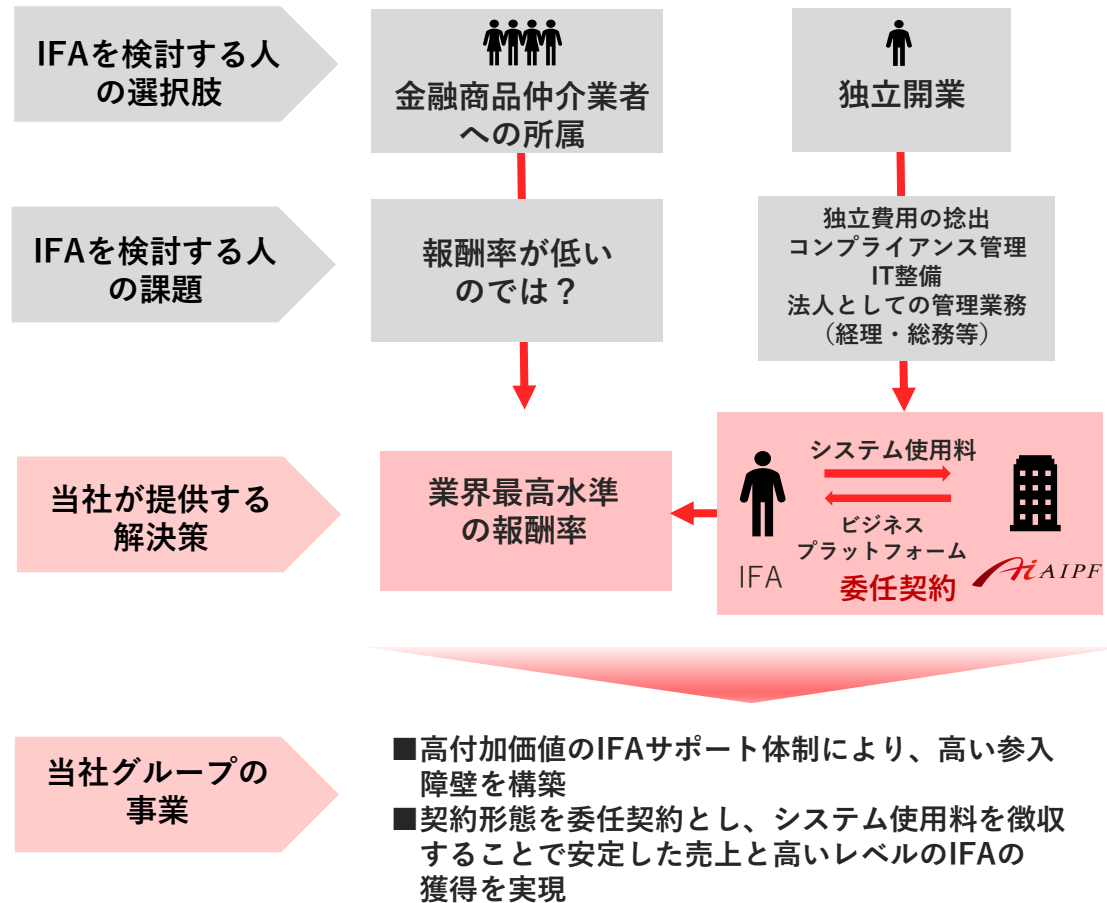
**IFAの経営基盤は  
顧客からの信頼がすべて**

**IFAは真の顧客重視を  
追求できる**

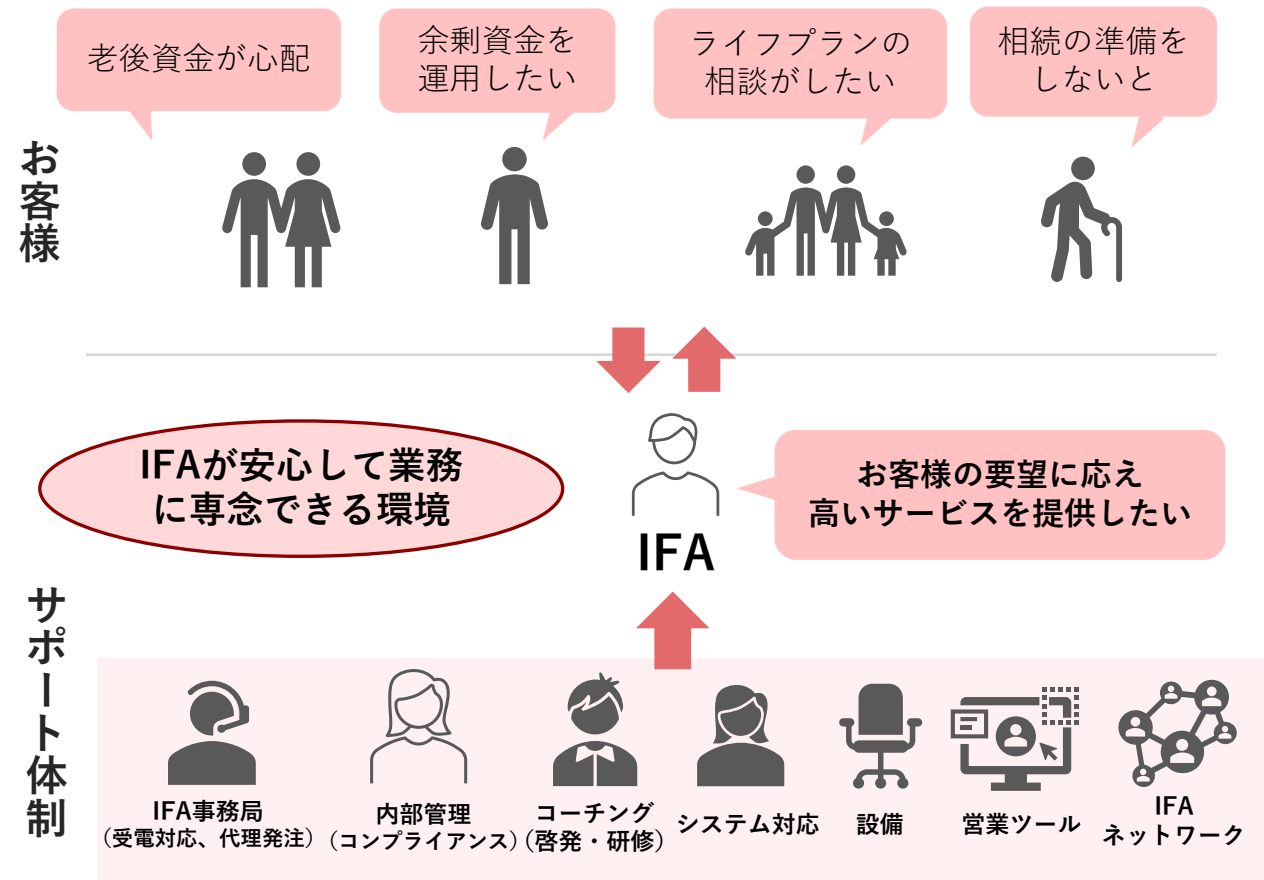
**当社と当社所属IFAとの契約  
形態は、アメリカにおける独  
立系アドバイザーと同様、委  
任契約（業務委託契約の一形  
態）である**

# IFAから見た当社グループの事業

## ■雇用でも独立開業でもない選択肢の提供



## ■ IFAが業務に専念できる環境の提供

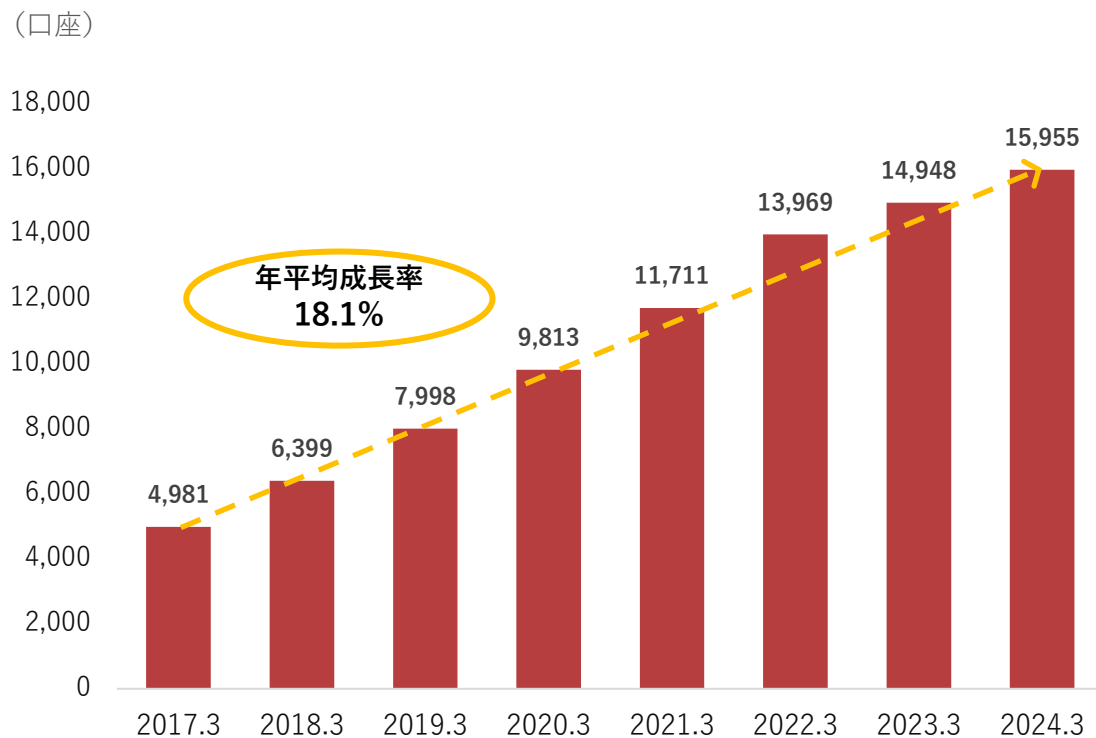


# 金融商品仲介業の口座数と媒介する資産残高の推移

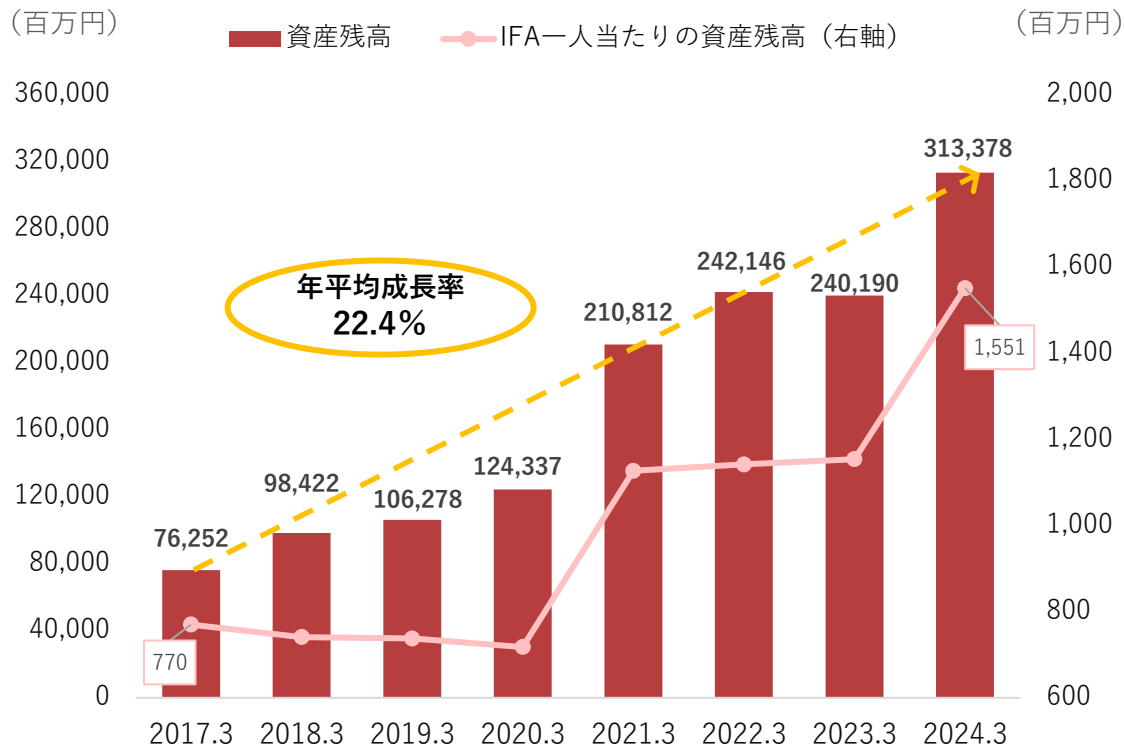
金融商品仲介業にかかる口座数、媒介する資産残高の増加に伴い、事業規模が拡大

2024年2月には媒介する資産残高が3,000億円を突破 ⇒ 独立系金融商品仲介業者として突出した水準

## 口座数の推移



## 媒介する資産残高の推移



# 当社に所属するIFA数の推移

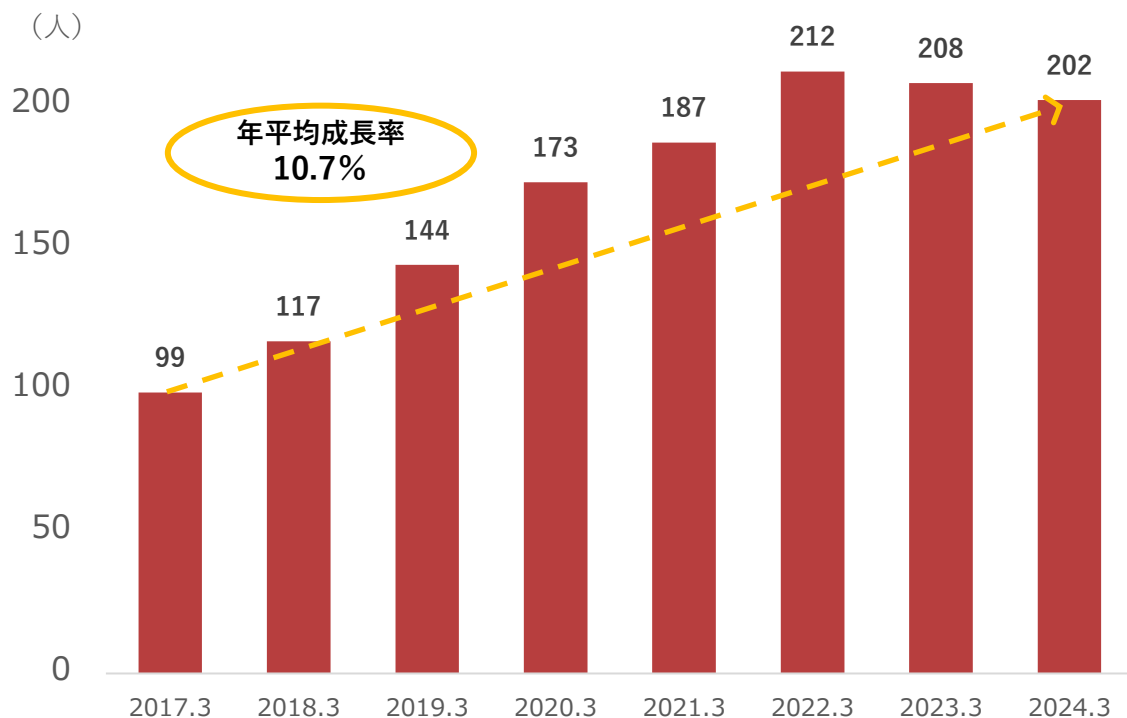
2024年3月末は純減。市況環境は好転したが、「顧客本位の業務運営」の強化の下、対面リテール証券ビジネスの収益構造の転換が求められるなど、証券マンがIFAとして独立しにくい事業環境が続いていることが要因

(新規) 対面リテール証券ビジネスが変革期にあり、IFA希望の証券マンが減少

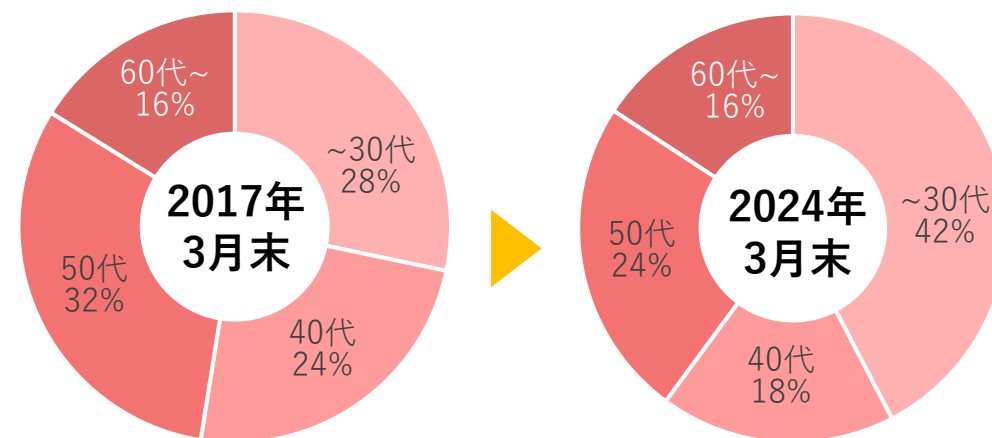
一方、保険募集人や税理士といった異業種からのIFA希望者は増加傾向

(解約) 廃業するIFAや、当社の求めるコンプライアンスルールに対応できないIFAが每期一定数は存在する

### IFA数推移



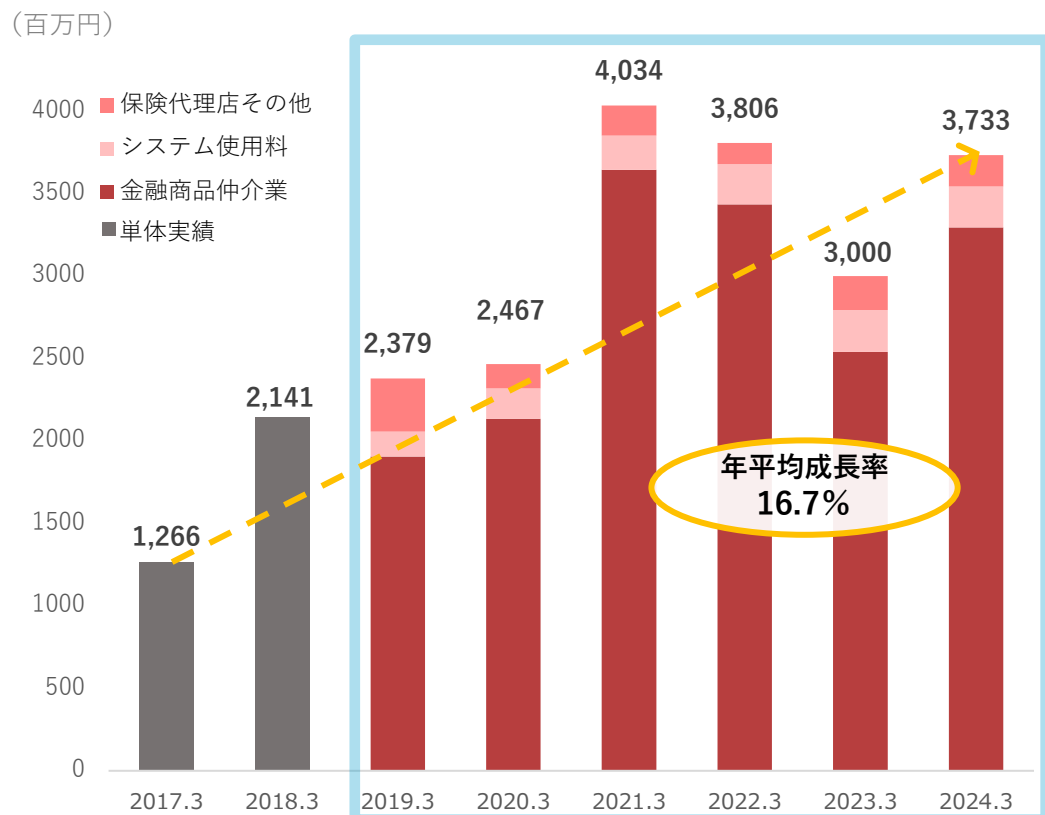
### 所属IFAの年代別割合



# 売上高の推移

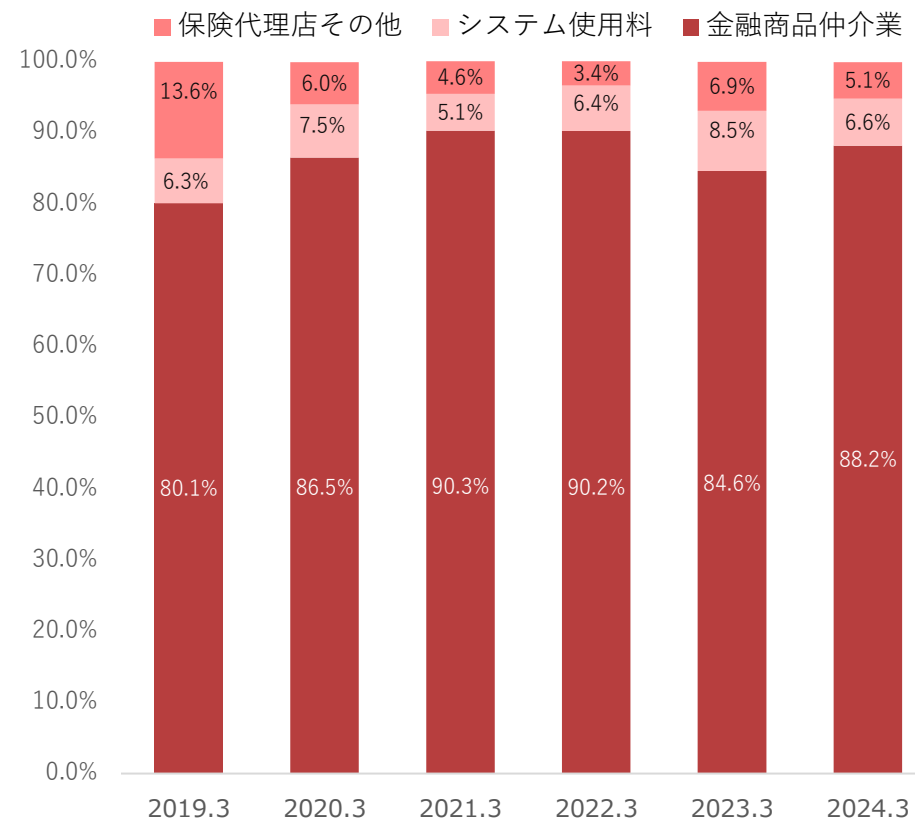
- 創業以来、所属IFA数の増加と媒介する資産残高の拡大が成長を牽引。システム使用料売上は直近6年間で1.7倍
- 売買等のフロー手数料は市場動向により変動する。市況が好転した当期の金融商品仲介業売上は3期ぶりの増収  
一方、信託報酬・残高連動手数料等のストック手数料は、残高の継続的な積み上げにより着実に増加

## 売上高



(注) 2018.3月期以前は単体実績、2019.3月期以降は連結実績

## 連結売上高の割合

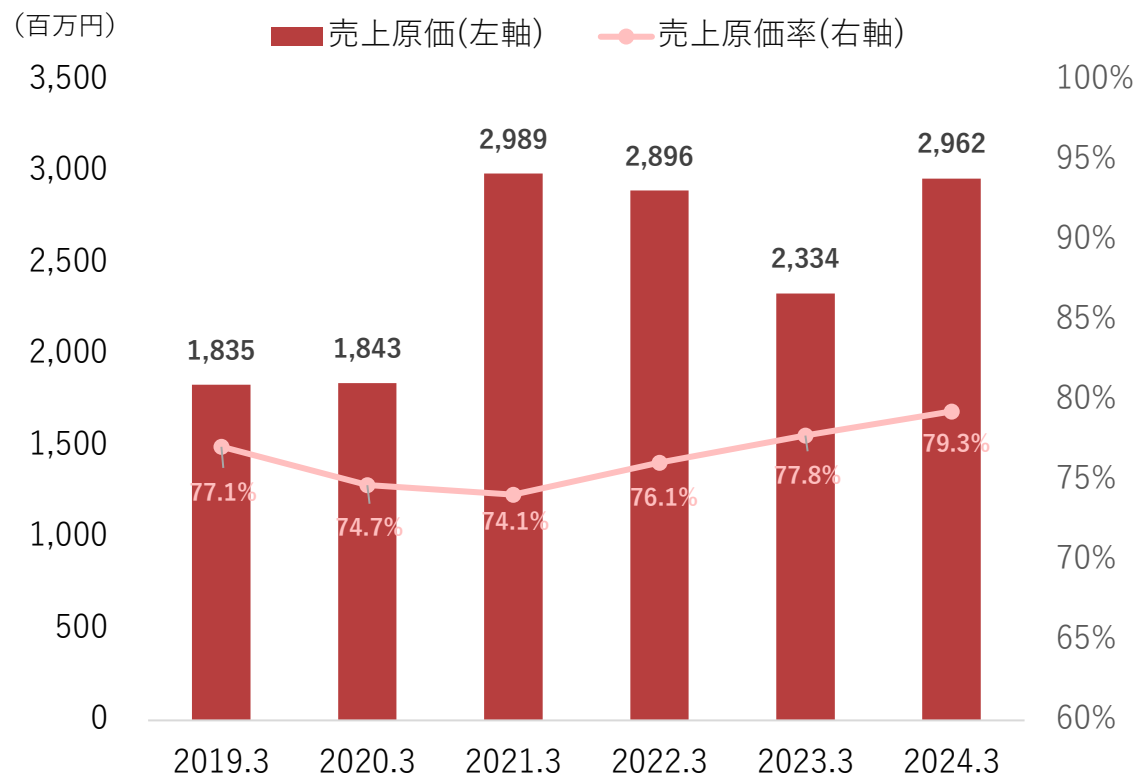


# 売上原価と販管費の推移

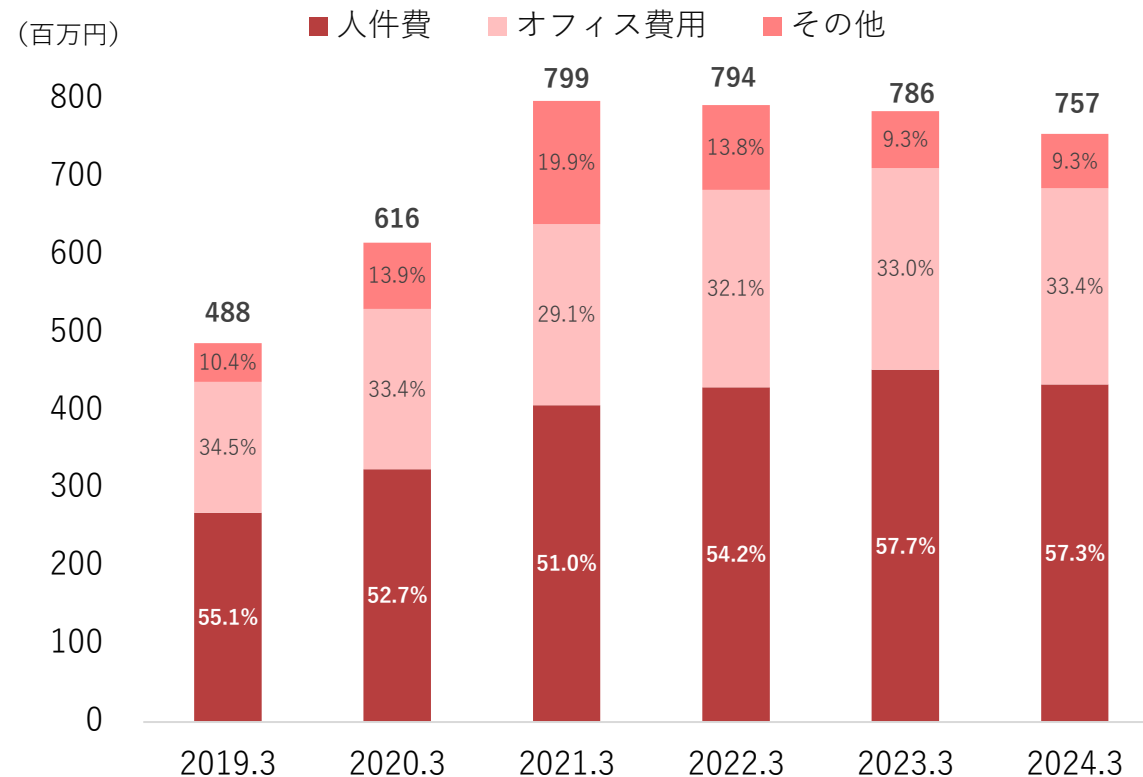
売上原価率は金融商品仲介業売上の増加と同売上に占める雇成型IFAの比率の上昇により2021年3月にかけて減少  
その後、雇成型IFAから委任型IFAへの転換が進んだこと、IFA向けインセンティブ報酬等により、足元で上昇

販管費は2021年6月の上場維持コストのために増加。その後、業務管理体制の強化やIFA業務支援システムへの投資により人件費とオフィス費用は増加したが、販管費全体は抑制。IFAとの契約形態にリモート契約を新設し、オフィスの統廃合にも着手

### 売上原価及び原価率



### 販管費と構成比率

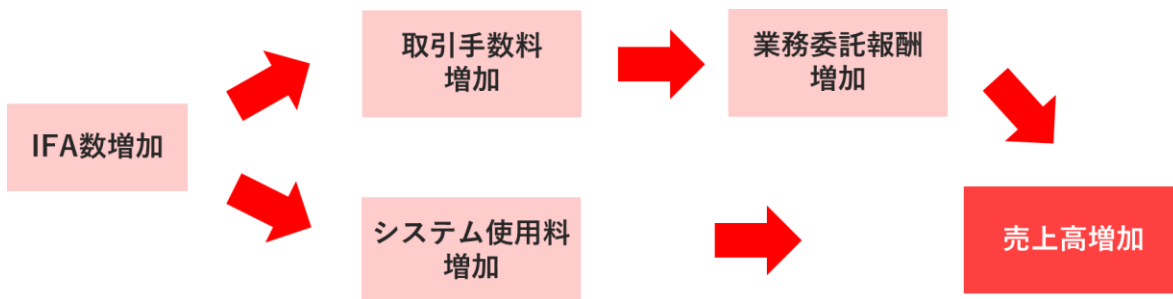


# 当社の収益構造

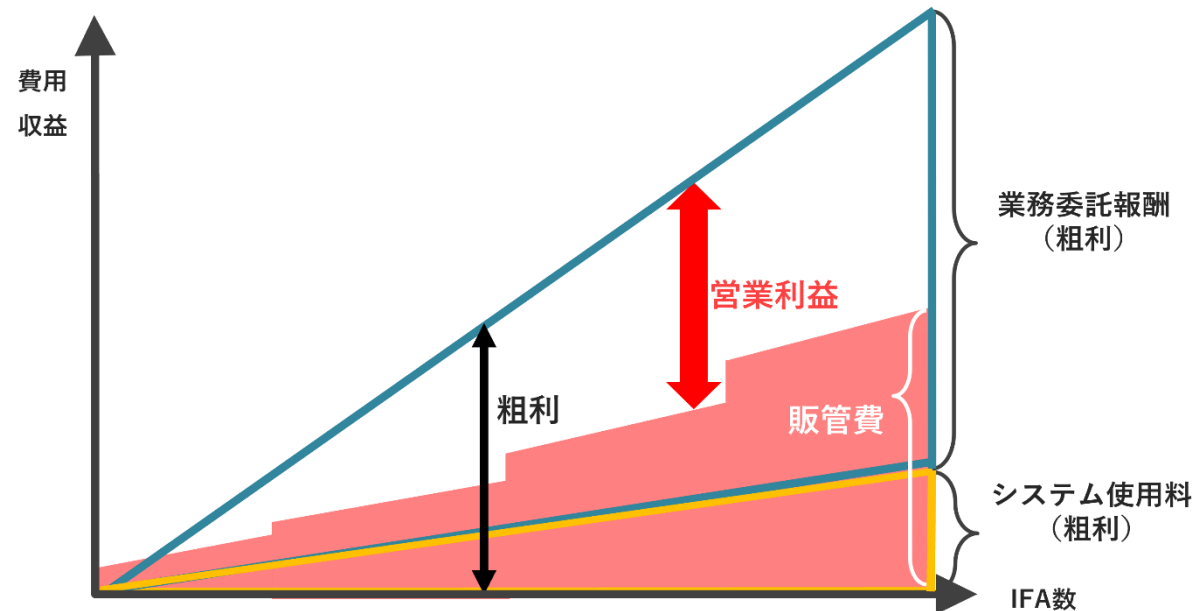
取引手数料が所定額を超えると証券会社から得られる報酬の率が段階的に上昇し、売上高の増加に加え利益率が高まる  
システム使用料が増加すると売上総利益が同額増加し、売上原価率が低下する

当社に所属するIFAは主として委任契約であるため、人件費のような固定的な費用負担にはならない  
IFAのサポートは本店で一元・集中対応しているため、所属IFAが増加しても当社人件費は抑制される  
IFA数の増加が想定の水準を超えた場合オフィスの出店や増床等の追加コストが発生する

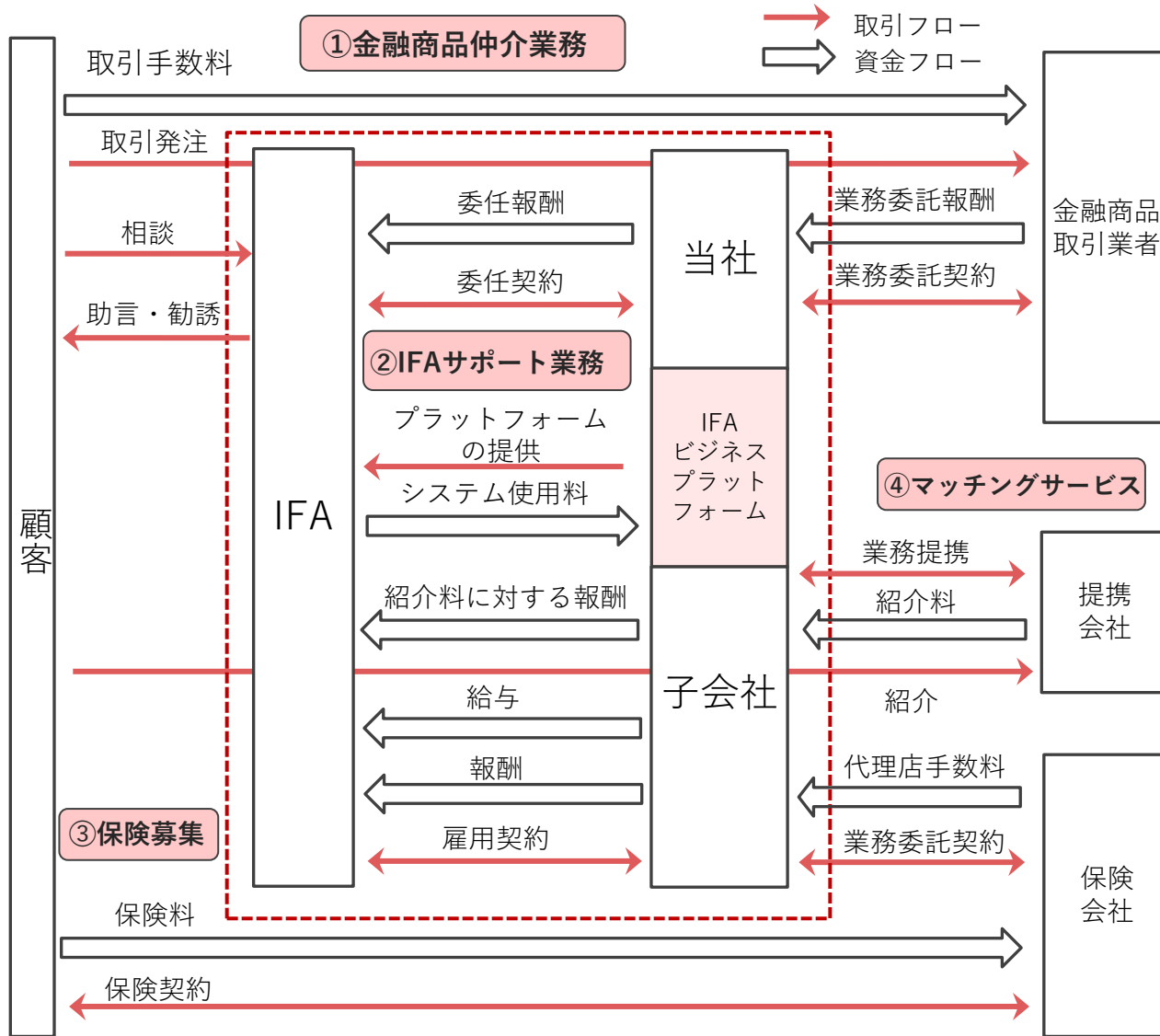
## 売上増加のメカニズム



## 利益増加のメカニズム



■ 当社グループの収益・キャッシュフロー獲得の方法や、それに要する主な費用の内容・構成等は次のとおり



## ① 金融商品仲介業務

- IFAの媒介により顧客が証券会社に支払った取引手数料等に対し、個社毎に契約で定めた料率が証券会社から当社へ支払われる（当社の売上）
- 当社は上記取引手数料等に対し、IFAとの契約で定めた料率を委任契約のIFAへ委任報酬として支払う（当社の売上原価）

## ② IFAサポート業務

- 当社がIFAに提供するビジネスプラットフォームの対価として、IFAは当社へシステム使用料を支払う

## ③ 保険募集

- 保険募集に対し保険会社から代理店手数料が支払われる（子会社の売上）
- 保険募集人に対しては給与とは別に外交員報酬を支払う（子会社の売上原価）

## ④ マッチングサービス

- 提携会社への紹介・成約により紹介料が支払われる（子会社の売上）
- 紹介者に対し、紹介料に対する報酬を支払う（子会社の売上原価）

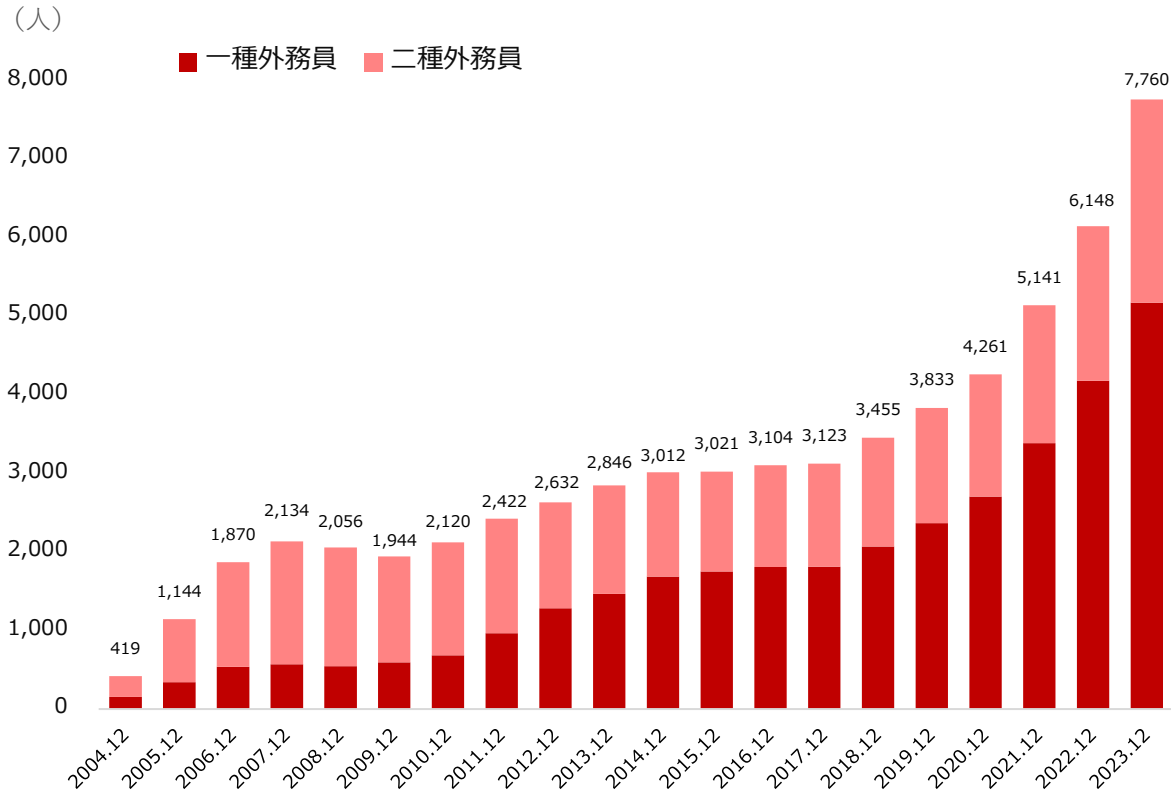


# 市場環境

# 増加するIFA

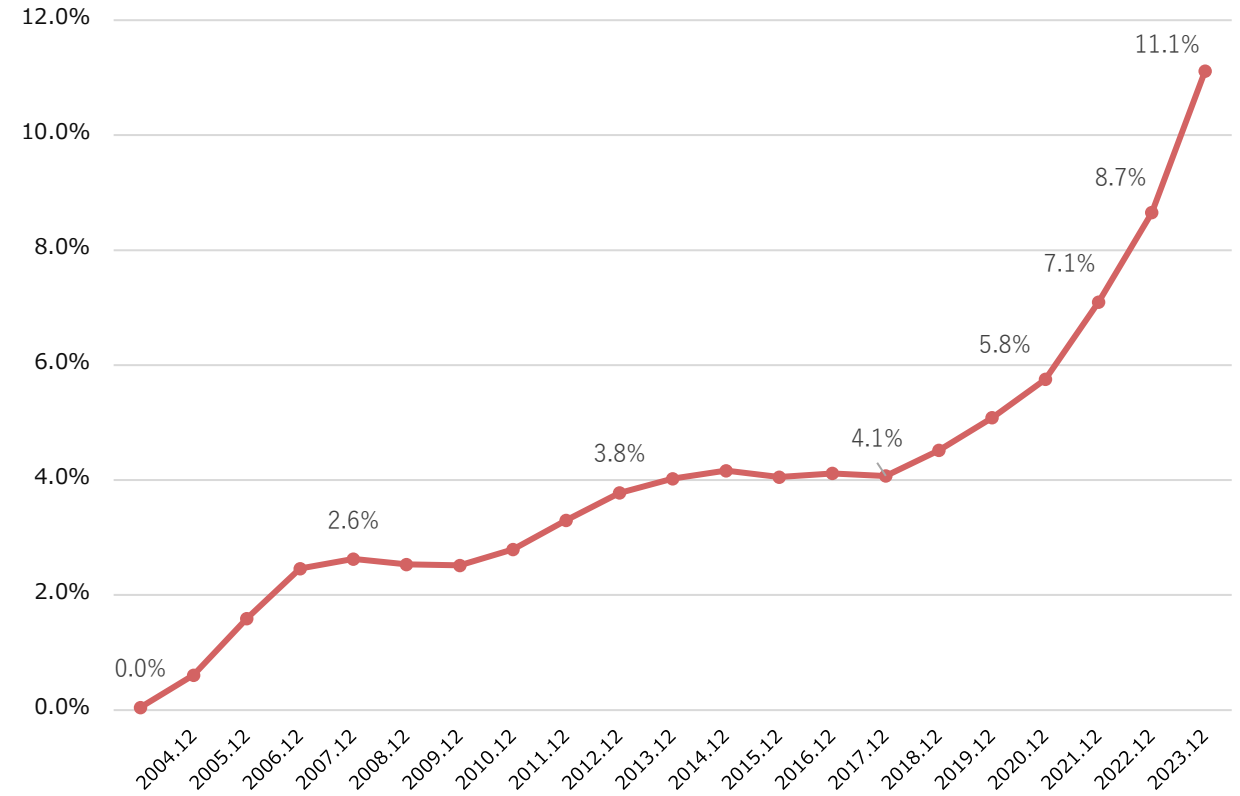
証券業界からIFAに転身する数の伸び率に対し、保険募集人など異業種からの転身数が急増

金融商品仲介業者の登録外務員数の推移  
(個人金融仲介業者を除く。登録外務員数にはIFA業務の担い手以外を含む)



出典：日本証券業協会資料より、当社作成

証券会社の登録外務員数に対する金融商品仲介業者の外務員数の比率



出典：日本証券業協会資料より、当社作成

# IFAが求められる背景

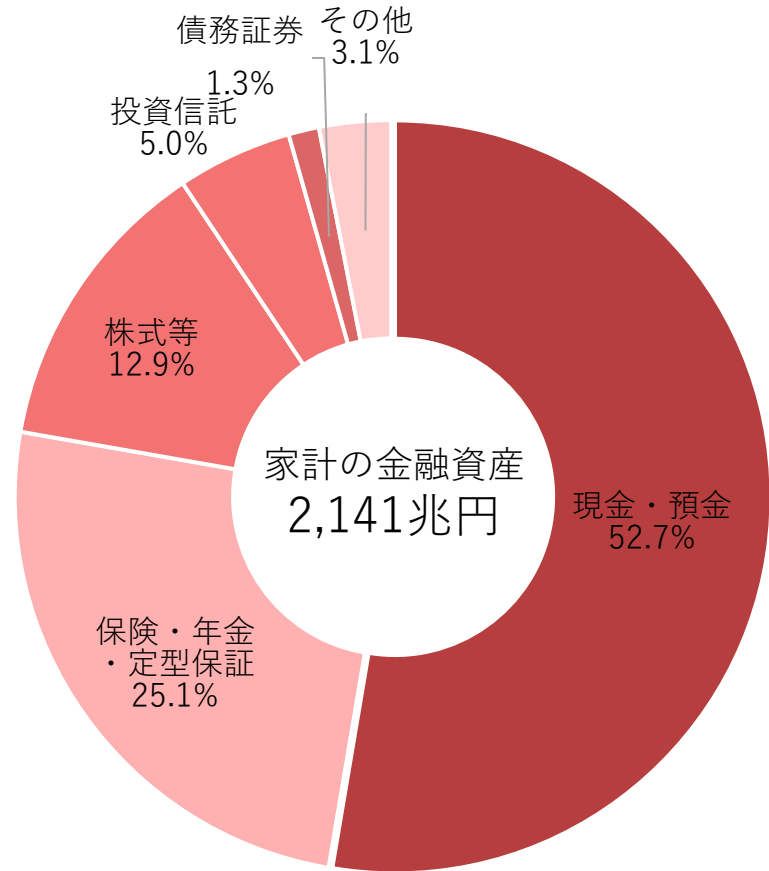
- 資産所得倍増プラン→資産形成の必要性、人生100年時代→資産活用の必要性
- 資産運用の重要性が高まるなかで、国内金融資産は預金偏重

## IFAの役割

- ◆顧客の最善の利益を追求する立場に立ってマネープランの策定等を提供するアドバイザー
- ◆顧客の人生に寄り添う伴走者
- ◆資産運用の目的を明確にし、目標を設定し、リスクを低減し、定期的な見直しを行う相談相手



## 顧客のCFO（最高財務責任者）



出典：日本銀行調査統計局「2023年第4四半期の資金循環(速報版)」より、2023年12月末  
当社作成

我が国のリテール証券ビジネスは「顧客の最善の利益」に資することが求められる

国民の安定的な資産形成の支援に関する施策の  
総合的な推進に関する基本的な方針  
(令和6年3月15日閣議決定)

▶ 2-(2)顧客本位の業務運営の確保

金融事業者による顧客本位の業務運営の確保に向け、金融事業者において顧客の最善の利益に資する商品組成・販売・管理等を行う態勢が構築されているかについてモニタリングを行う

[金融庁Webサイト](#)

金融商品仲介業者（IFA事業者）においても顧客の最善の利益に資する販売・管理等を行う態勢整備が求められる

金融商品仲介業者（IFA事業者）の再編・集約が進む

# 金融先進国アメリカのリテール証券ビジネスの現状①

我が国のリテール証券ビジネスはアメリカのそれを急追する

● フィデューシャリー・デューティー  
(顧客本位の業務運営)

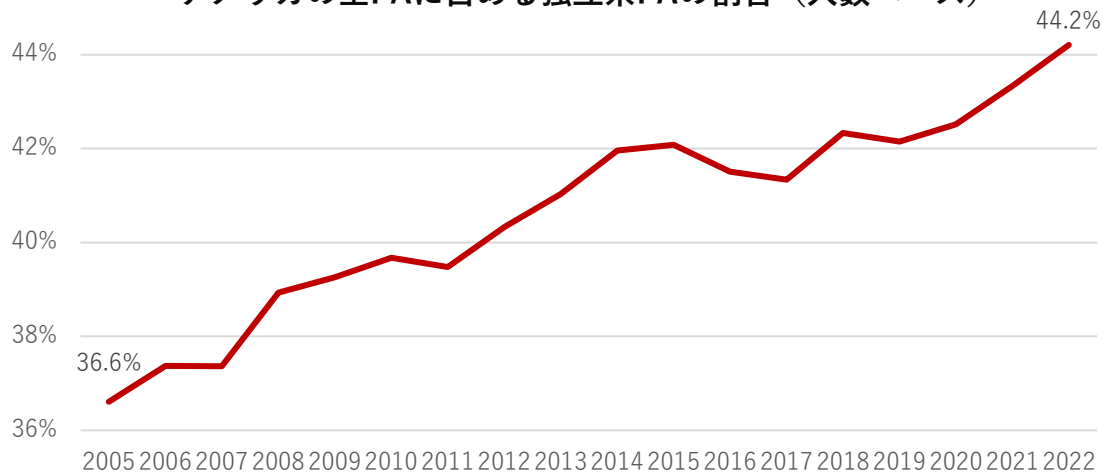
厳格な運用

● レギュレーション・ベスト・インタレスト  
(顧客の最善の利益)

雇用契約・業務委託契約の独立系にかかわらず、その多くが『ゴールベースアプローチ』といった「投資家の人生に寄り添い、安定的な資産形成をサポートするアドバイス」を実践し、「フィーベース収入」が「投資商品販売手数料収入」全体の約8割を占める

契約形態の違いは働き方の選択の結果であり、対面ファイナンシャル・アドバイザーの内、業務委託契約の独立系ファイナンシャル・アドバイザーの割合は、人数ベース・預かり資産ともに約40%を占める

アメリカの全FAに占める独立系FAの割合 (人数ベース)

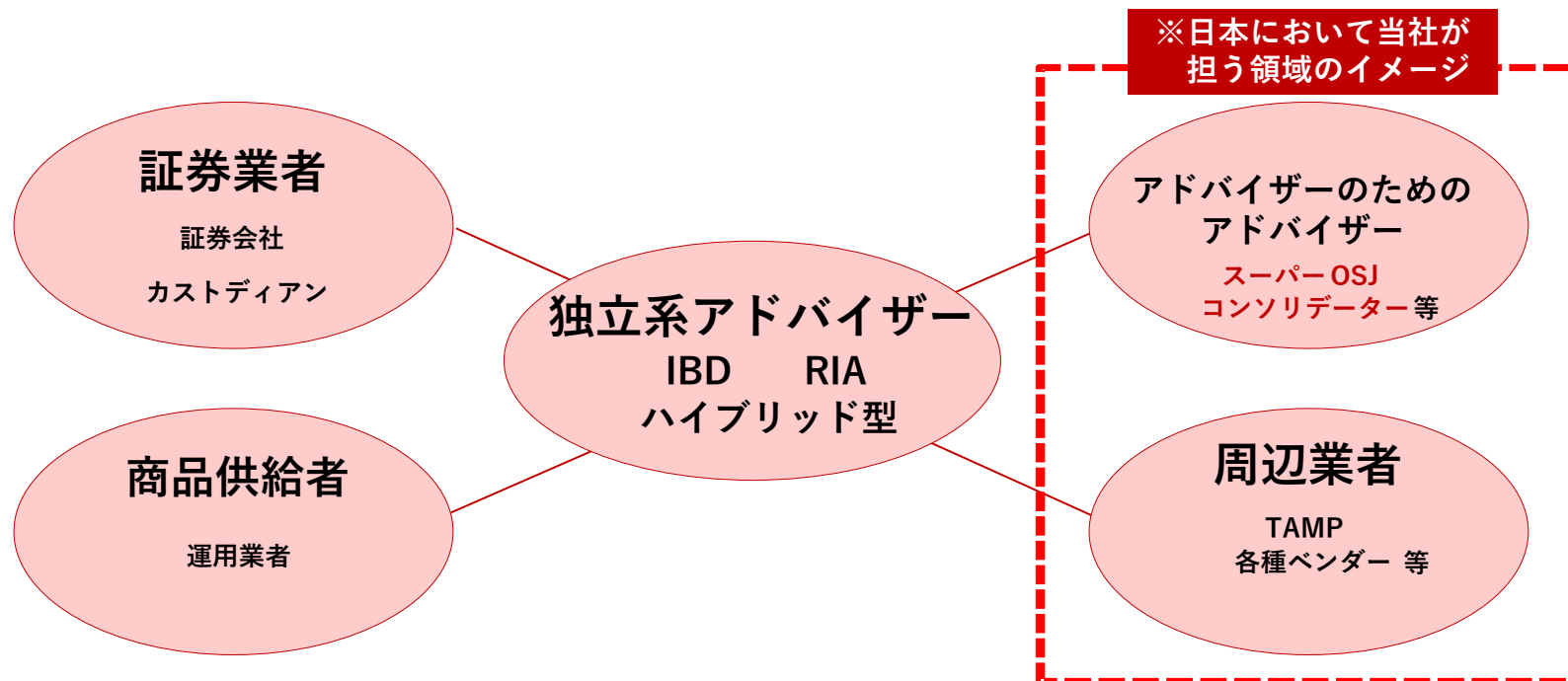


アメリカの全FAに占める独立系FAの割合 (預かり資産ベース)



# 金融先進国アメリカのリテール証券ビジネスの現状②

独立系ファイナンシャル・アドバイザーを中心に、一大経済圏が形成されている



## ■スーパーOSJ

独立系ファイナンシャル・アドバイザーの  
コンプライアンス上の管理・監督、経営管理、  
バックオフィス・サポート、研修等を行う業者

## ■コンソリデーター

証券営業に携わるが、買収による拡大を事業として  
いる業者。  
独立系ファイナンシャル・アドバイザーは、大手の  
傘下に入ることで商品やシステム供給業者への交渉  
力が増したり、本社の機能を任せられるようにな  
るメリットがある

# 競争力の源泉

# 同業他社とは大きく異なるビジネスモデル

国内IFA事業者の大半は、小規模・新興事業者。当社のような組織化したIFA事業者は少数

当社は証券会社の指導に依拠するのみではなく、自社の管理体制を整備し、更なる管理体制の強化・構築に向け継続して取り組んでいるIFA事業者

## 全国20拠点のIFAオフィス



- ✓ IFAの活動拠点はオフィス内に設置した専用ブース
- ✓ 主拠点以外のブースも出張利用可能
- ✓ リモート契約を新設

- ・ 全国の顧客対応が可能
- ・ 柔軟な働き方が可能
- ・ IFAによる金融サービスの全国展開

## IFAサポートの本店一元化



- ✓ IFA不在時の顧客対応、受発注
- ✓ 事務・システム・商品・ルールなど、多種多様な問合せに対応
- ✓ 9名の専任内部管理責任者による強固なモニタリング体制

- ・ IFA業務の効率化に寄与
- ・ ナレッジやノウハウ蓄積、多面的サポート
- ・ クオリティの高いサポートにより、IFA満足度の維持・向上に貢献

## 所属IFA数と顧客数



- ✓ 多数の成功事例
- ✓ IFAビジネスにかかるデータの蓄積と活用
- ✓ IFA事業者としての高い交渉力、影響力

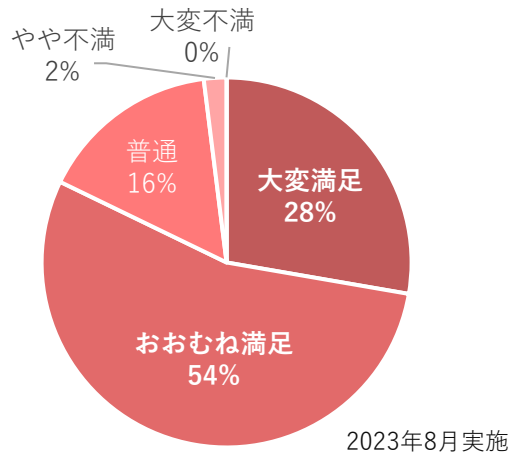
- ・ 運用会社等の支援により、IFAのスキル向上を図る研鑽機会を提供
- ・ 定量的なアプローチによる、ビジネスコンサルティングを実践



# IFAから寄せられる満足度評価

- 当社では、2017年以降、毎年1回、所属IFAに対し満足度アンケートを実施
- 顧客本位の業務運営を行う上で、かつ所属IFAを増やすためにはIFA満足度の維持・向上が極めて重要
- 当社所属の前と後を比較すると、サポート体制とコンプライアンス体制に対するIFAの評価の変化が高い

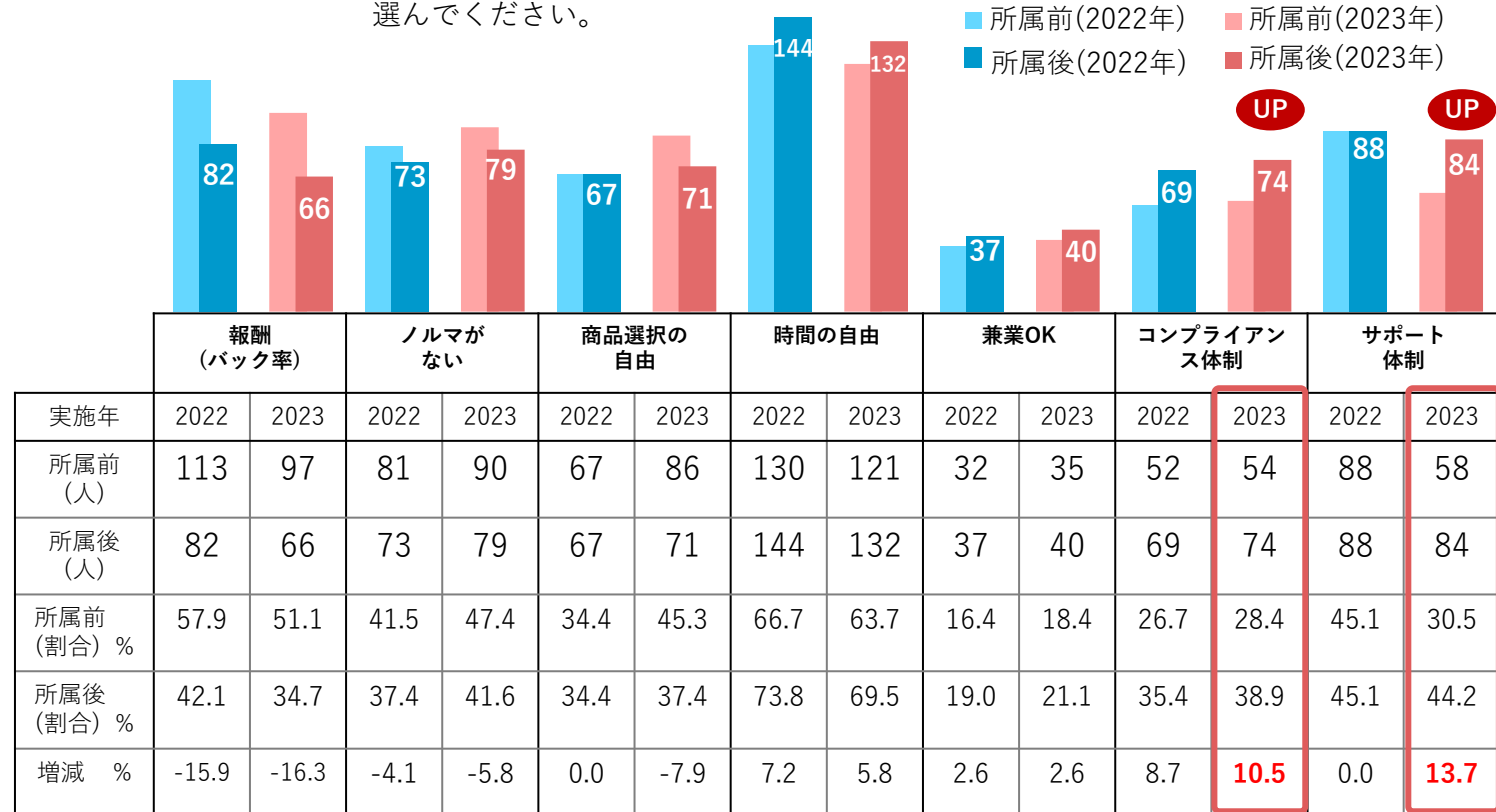
《総合評価》 サービス全体への満足度



《寄せられたコメント》

- ・アイパートナーズ以上のコンプライアンス体制やバックアップをしてくれるIFA業者は他にないと思う。
- ・圧倒的な存在になるべき。社会的使命だと考えます。
- ・経営方針やサポート体制等、IFAにとって非常に満足出来る仲介業者だと思います。

《満足度調査1》 IFAとして働くうえで当社を決めたポイントを次の中から上位三つ選んでください  
 《満足度調査2》 所属した後(現在)の認識はいかがでしょうか。メリットを感じている上位3項目を選んでください。



※回答人数：2022年(195人) 2023年(190人)

# モニタリング検証・管理体制について

当社はコンプライアンスを経営の最重要課題の一つとして位置付け、所属金融商品取引業者（証券会社）の管理・指導だけに依拠するのみならず、「自社によるモニタリング検証・管理体制」を強化・整備するなど、金融商品仲介業者の「あるべき管理体制」の構築とその実効性向上に注力している

当社はIFA業界の健全な発展に貢献するため、初の試みとして当社が実施するモニタリング検証・管理体制を他の金融商品仲介業者へ紹介するWEBセミナーを2023年9月に複数回開催。セミナーには合計で155業者・244名が参加され関心の高さが確認されたこと、また、参加者の多くが同様のセミナーへの継続参加の意向を示したことから、委託元証券会社とも連携した第2回金融商品仲介業者向けWEBセミナー「最善の利益義務のルールベース化」を2023年11月に2回開催

2024年からは、上記の金融商品仲介業者向けWEBセミナーで指摘された問題点を含め、IFA業界の健全な発展のため、様々な問題点を一つ一つ解決していくことを目的として、委託元の証券会社や金融商品仲介業者の有志によるWEB会議を開催

○第1回WEB会議 テーマ：委託元の証券会社が金融商品仲介業者に求める内部管理体制－具体的な業務内容

開催日：2024年2月1日

参加者：金融商品仲介業者17業者26名（代表者及び内部管理責任者） 証券会社3社・7名

○第2回WEB会議

開催日：2024年3月8日

参加者：金融商品仲介業者17業者22名（代表者及び内部管理責任者） 証券会社3社・12名

○第3回WEB会議 開催日：2024年5月14日

## 資産所得倍増プラン <7本柱の取組> 第7の柱：顧客本位の業務運営の確保

国民が安定的な資産形成を行うためには、金融商品の販売、助言、商品開発、資産管理、運用等を行う金融事業者による顧客本位の業務運営を確保することが重要

### <課題>

- ✓ 金融事業者等において、顧客本位の業務運営を確保することが重要
- ✓ これまでプリンシプルベースの対応により、金融事業者の取組みを促してきたが、現時点でも、顧客利益に適さない金融商品の販売が散見されるなど、顧客本位の業務運営の確保は不十分



### <顧客本位の業務運営の水準の統一と底上げ>

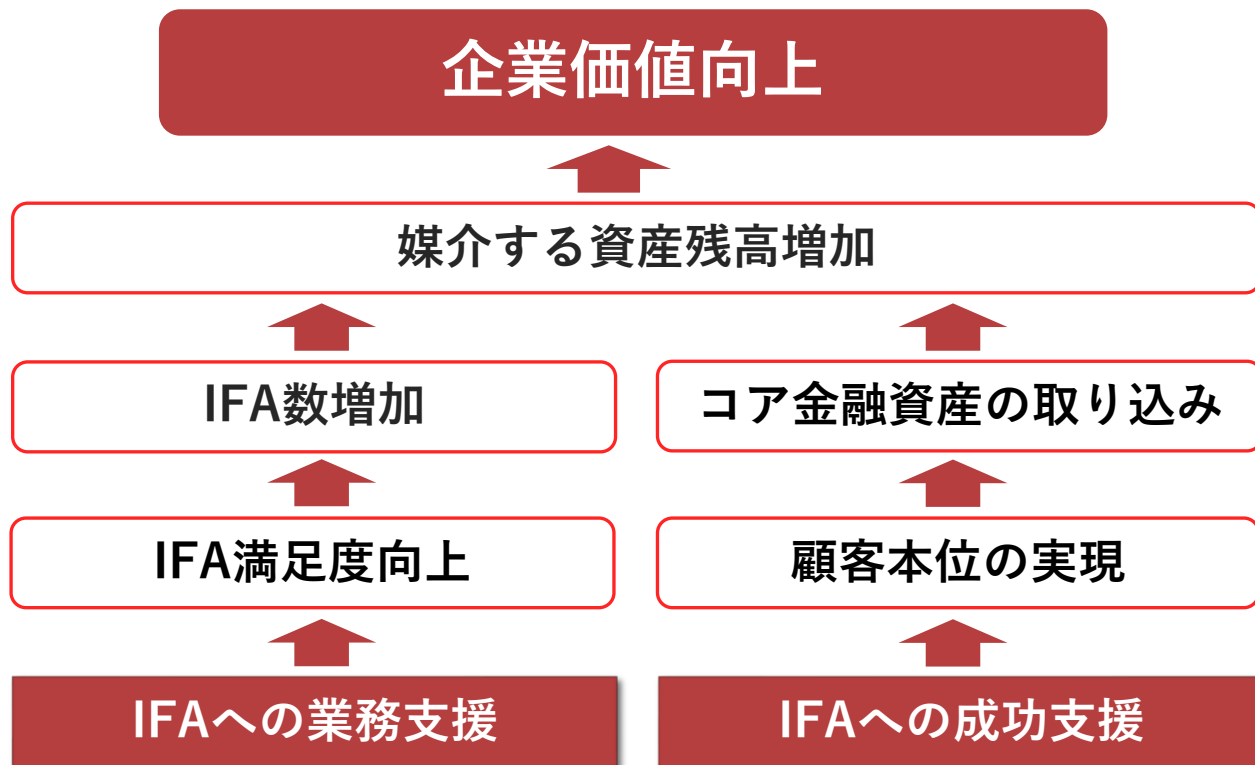
- ✓ 顧客の利益を第一に考えた立場からの業務運営が確保されるよう、プリンシプルベースの取組みにルール上も根拠を規定

# 成長戦略及び事業計画

## 経営方針

金融商品仲介業における媒介する資産残高の増大により、当社グループの持続的な成長と企業価値の向上を図っていく

## ■ 成長戦略



## ■ 成長の基本戦略

### IFAへの業務支援

「真のお客様重視を実現する金融サービス」を追求するためには、IFAがお客様のために個々の能力や人間性を発揮できる環境が不可欠。当社グループは、所属IFAがファイナンシャルアドバイス業務に専念できる環境を提供し、IFAの業務効率や生産性が向上するよう、ビジネスプラットフォームの付加価値向上を図っている。

### IFAへの成功支援

当社グループが成長するためには、当社に所属するIFAがIFAとして成功することが不可欠。当社グループは、所属IFAが真のお客様重視の実現に邁進できる環境を提供し、IFAとしてのスキル向上が図れる研鑽機会や提供する金融サービスのクオリティが高まるサポートを行うことで、IFAとして成功するよう支援している。

# 基本戦略の方向性と成長戦略を実現するための具体的な施策

IFAに提供するビジネスプラットフォームの付加価値を向上させ、IFAの満足度の維持・向上を図る

支援するIFAのバックグラウンドの多様化を図り、顧客の人生に寄り添うアプローチの推進を強化する

支援するIFAの  
バックグラウンド

↑  
多様化



FP



保険募集人



証券外務員  
(証券会社出身者)

→  
増加



証券会社退職後  
IFAとして独立



他の金融仲介業者  
からの移籍

- ◆顧客のライフサイクルの伴走者として、ライフステージに応じた総合的なアドバイスを提供
- ◆親和性が高い証券と保険の総合コンサルティング実践

業務支援・成功支援を  
行うサポート体制

IFAビジネスプラットフォーム

↑  
拡充



サポート人員  
内管者の採用



ビジネス  
コンサルティング



IFA業務支援  
システムへの投資



コンテンツ拡充



提携先業者の増大ビジネス  
マッチング機会創出



顧客の人生に寄り添う  
アプローチの推進強化



IFAと見込顧客の  
マッチング



IP電話化  
モバイル化



インセンティブ  
報酬の導入と拡充



保険募集人・FPを対象とした  
IFA契約形態の新設



信託契約代理業



金融商品仲介業者  
としての管理体制確立



環境変化に適用した  
サポート体制の構築



IFA事務局  
(電話対応、代理発注)



内部管理  
(コンプライアンス)



コーチング  
(啓発・研修)



システム対応



設備



営業ツール



IFA  
ネットワーク



投資助言業

→  
拡大

# 成長戦略を実現するための具体的施策の進捗状況

## 具体的施策の進捗状況は、以下のとおり

### 業務支援・成功支援を行うサポート体制

IFAに提供するビジネスプラットフォームの付加価値を高め、業務支援・成功支援を行うサポート体制の拡大と拡充を図ることで、IFAの満足度の維持・向上を図る

具体的施策	進捗状況及び今後の展開
研修機会等の継続的な提供 顧客との利益相反が起こりにくい ビジネスモデルへの啓蒙	運用会社等による勉強会やIFAとしての技能向上につながる研修機会等を継続的に開催。また、顧客のライフプラン等を踏まえた資産運用を提案する際に活用できる営業ツール・資料等を所属IFAに提供し、顧客との利益相反が起こりにくいビジネスモデルへの啓蒙活動も継続的に実施。引き続き、IFAへの業務支援・成功支援を拡充し、AUMの拡大を図る。
モニタリング検証・管理体制の拡充	証券会社の管理・指導だけに依拠するのみならず、自社によるモニタリング検証・管理体制を強化・整備するなど、金融商品仲介業者の「あるべき管理体制」の構築とその実効性向上に注力。当社の取組状況についてIFA業者向けにセミナーを開催、証券会社も交えIFA業者が求められる態勢について会議を行い、当社にのみでなくIFA業界の健全な発展を目指している。

### 支援するIFAのバックグラウンド

IFAビジネスプラットフォームの拡大と拡充により、多様なバックグラウンドのIFAを支援し、顧客の人生に寄り添うアプローチの推進を強化する

具体的施策	進捗状況及び今後の展開
IFAとの契約形態の多様化	前回（2023年5月）記載した、保険募集人等のビジネスプランとマッチする取扱商品等を限定した契約形態の利用者は4名。2024年4月からは、オフィス利用頻度の少ないIFA向けにリモート契約を新設。IFAの働き方に合わせ契約形態を多様化し、所属IFA数の増加を図る。
プラットフォーマー型保険代理店との包括的業務提携契約締結	500名以上の保険募集人が所属する株式会社エフケイと包括的業務提携契約を締結。同社顧客の資産形成・運用・保全ニーズに対し、同社所属のコンサルタントがワンストップで対応できるよう、当社プラットフォームの活用について協議を開始。

# 2024年3月期 計画の達成状況

## IFA数、売上高、経常利益の当初計画未達の要因は以下のとおり

### 【IFA数】

18名の純増（新規22名・解約4名）計画に対し、純減6名（新規5名・解約11名）と24名不足。市況環境は好転したが、「顧客本位の業務運営」の強化の下、対面リテール証券ビジネスの収益構造の転換が求められるなど、証券マンがIFAとして独立しにくい事業環境が続いていることが要因。IFA希望の証券マンが減少の一方、保険募集人や税理士といった異業種からのIFA希望者は増加傾向。また、廃業するIFAや当社の求めるコンプライアンスルールに対応できないIFAが每期一定数は存在し、解約となっている。

### 【売上高】

IFA数は計画を大幅に下回ったが、媒介する資産残高の増加に伴いIFA1人あたり月間取引手数料が当初計画値を19.1%上回ったため、金融商品仲介業売上が大幅過達となった。売上高増加の源泉は、所属IFA数と媒介する資産残高の増加であるが、短期的には金融市場の変動により増減するIFA1人あたり取引手数料の影響が大きい。残高に連動する取引手数料の比率とシステム使用料の増加により、この影響を軽減させることができる。

### 【経常利益】

連結売上高が当初計画を大幅に上回り前期比24.4%の増収となったため、70百万円の経常赤字計画が13百万円に経常黒字となった。

2024年3月期	計画	実績	過不足	2024年3月期	計画	実績	過不足
IFA数 (人)	226	202	▲24	売上高 (百万円)	3,356	3,733	376
媒介する資産残高 (百万円)	270,000	313,378	43,378	経常利益 (百万円)	▲70	13	84

# 重要な経営指標

当社グループの事業の成長には、IFAが顧客満足度を維持・向上させ、長期にわたって顧客と信頼関係を構築することが必要であるため、媒介する資産残高（AUM）と当社に所属するIFA数を重要な経営指標としている

媒介する資産残高は、2024年3月期末から年率20%の増加を計画。2027年3月期末目標値を541,517百万円とする

所属IFA数は、引き続き重要な経営指標として開示していくが、以下の理由により、年間計画策定の前提条件として適さない状況となってきた。

- ・ 保険募集人等、証券出身者でない異業種からのIFA契約者が増加してきたため、IFA 1人あたり取引手数料が大きく異なるようになってきた。
- ・ オフィス利用頻度の少ないIFA向けにリモート契約を新設。契約形態により複数のシステム使用料が設定された

	2017年 3月期 末 実績	2018年 3月期末		2019年 3月期末		2020年 3月期末		2021年 3月期末		2022年3月期末		2023年3月期末		2024年3月期末		2027年 3月期末 目標値
		実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	
媒介する資産残高 (百万円)	76,252	98,422	129.1	106,278	108.0	124,337	117.0	210,812	169.5	242,146	114.9	240,190	99.2	313,378	130.5	541,517
所属IFA数 (名)	99	117	118.2	144	123.1	173	120.1	187	108.1	212	113.4	208	98.1	202	97.1	非公表
IFA 1人当たりの AUM (百万円)	770	841	109.2	738	87.7	718	97.4	1,127	156.9	1,142	101.3	1,154	101.1	1,551	134.3	非公表



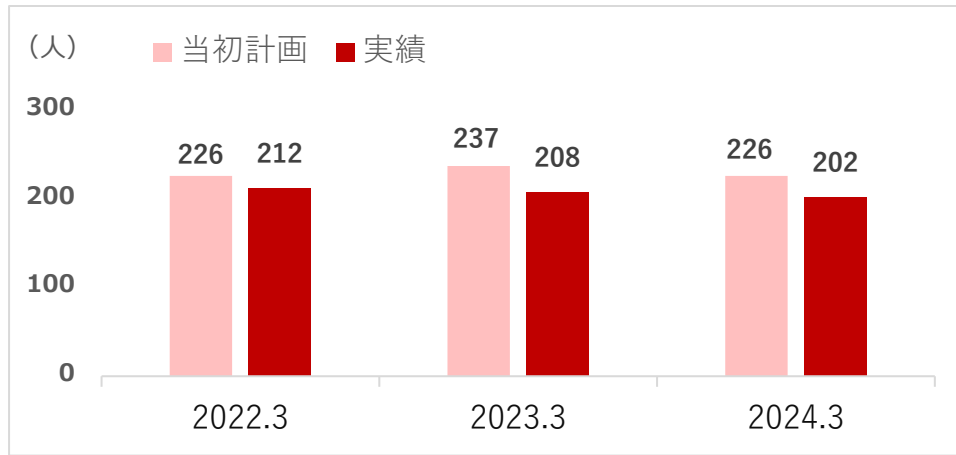
# これまでの売上計画の作成

当社グループの長期的な成長の源泉は媒介する資産残高と所属IFA数だが、これまでの年間売上計画はIFA数とIFA1人あたり月間取引手数料をドライバーとして作成してきた

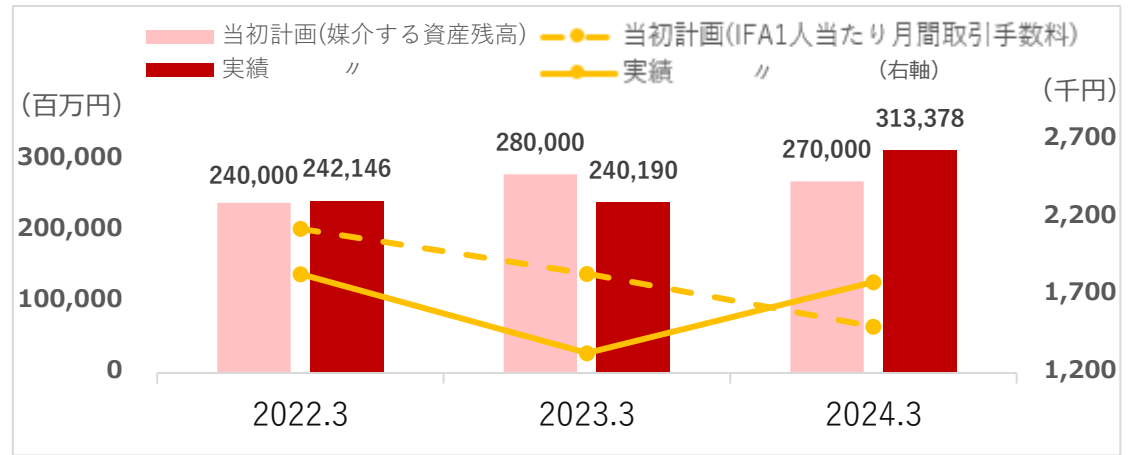


前述のとおり、所属IFAのバックグラウンドと契約形態の多様化が進み、IFA 1人あたり取引手数料とシステム使用料を計画値として設定することが困難となってきたことに加え、以下のとおり、上場後3年間、期初に作成した計画値と年度実績に大きな乖離が生じた

所属IFA数



AUMとIFA1人あたり月間取引手数料



この結果を踏まえ、今後の金融商品仲介業売上計画の作成を「媒介する資産残高 (AUM)の目標値にAUMに対する金融商品仲介業売上比率を乗じて算出」する方法に変更する

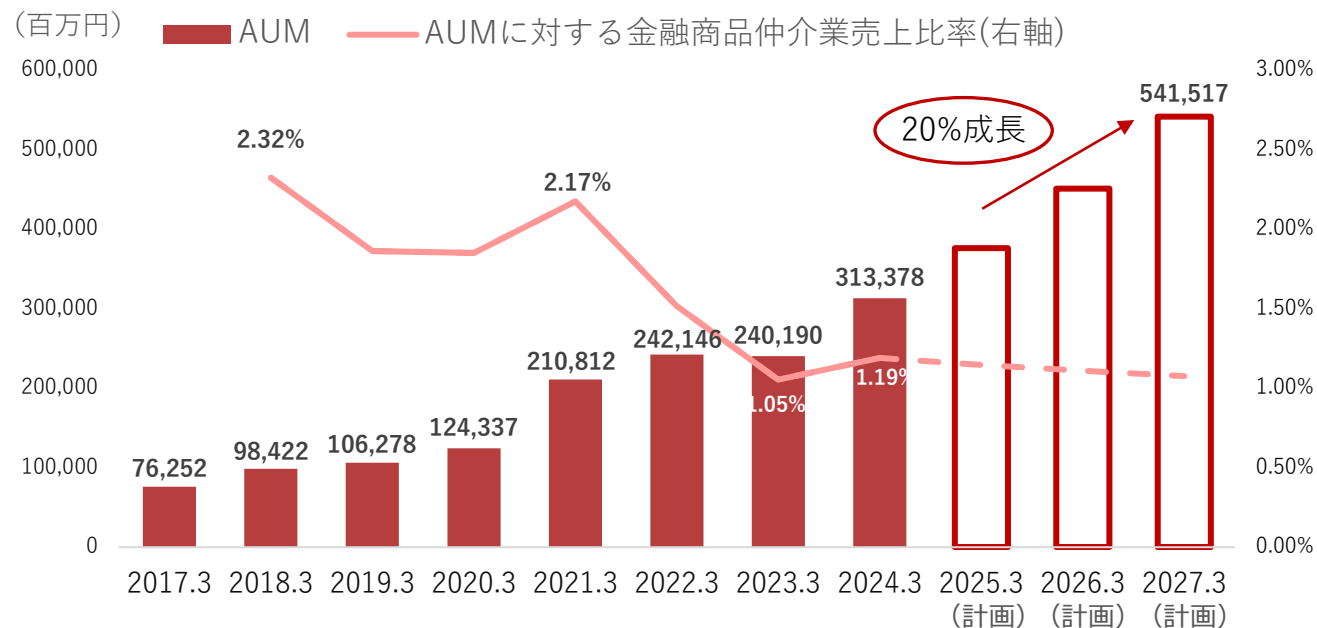
# 今後の売上計画の作成と開示について

今後の金融商品仲介業売上計画の作成を「媒介する資産残高（AUM）の目標値にAUMに対する金融商品仲介業売上比率を乗じて算出」する方法に変更する

- ・媒介する資産残高（AUM）は年率20%の増加を計画。2027年3月期末目標値を541,517百万円とする
- ・AUMに対する金融商品仲介業売上比率は、今後も緩やかに低下すると見込む

$$\text{金融商品仲介業売上} = \text{期首・期末平均AUM} \times \text{AUMに対する金融商品仲介業売上比率}$$

当社グループの主たる事業である金融商品仲介業の業績は、経済情勢や市場環境の変動による影響を大きく受ける状況にあり、通常の業績を適正に予想することは極めて困難であるため、年間の業績予想を非開示とする。一方、重要な経営指標である媒介する資産残高と所属IFA数は、毎四半期末の翌月に開示予定



## 金融商品仲介業売上

2027年3月期の計画：5,337百万円

- 期首・期末平均AUM：(2026年3月末AUM + 2027年3月末AUM) ÷ 2
- AUMに対する金融商品仲介業売上比率を1.08%と見込む
- 包括的業務提携の進展やM&A等にかかる売上は見込んでいない

## 連結経常利益

2027年3月期の計画：190百万円

- 所属IFA数は増加すると見込み、IFAのサポートや管理に必要な人員等の費用を每期含めている
- 包括的業務提携の進展やM&A等にかかる費用は見込んでいない

# リスク情報

# 主要なリスク及び対応策①

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
IFA数について	<p>所属IFA数の増加は、連結売上高の増加につながるものであり、重要な経営指標の一つですが、IFAに対する認知度向上が進まず、またIFAのミスマッチによる解約の発生、同業他社とのIFA争奪が過熱する事態の発生、又は、当社グループに対する批判的な風評の発生などによりIFA数の減少が継続する場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>中/不明 市況環境は好転したが、廃業するIFAや当社の求めるコンプライアンスルールに対応できないIFAが毎期一定数が解約していること、対面リテール証券ビジネスが変革期にあり証券マンがIFAとして独立しにくい事業環境が続いていることから、所属IFA数は2年連続で純減となりました。ただし、IFA1人あたりAUMは前期比30%強増加したこと、保険募集人や税理士といった異業種からのIFA希望者が増加傾向にあることから、事業基盤が弱体する可能性は低いと考えます。</p>	中	<p>保険募集人等のビジネスプランとマッチする取扱商品等を限定した契約形態の導入に続き、2024年4月からはオフィス利用頻度の少ないIFA向けにリモート契約を新設。IFAの働き方に合わせ契約形態を多様化し、所属IFA数の増加を図っております。 また、研修機会や営業ツールの提供など、所属IFAへの業務支援・成功支援を拡充し、IFAの満足度を高めております。</p>
景気変動及び金融市場の動向について	<p>当社グループの主力事業である金融商品仲介業や保険募集業務は、景気動向や株式相場、金利水準、為替相場等の金融市場の影響を受けやすく、景気の減速や市場環境が悪化した場合、投資意欲の減退や取引の縮小により、当社グループの収益が減少し、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>中/不明 景気サイクルに伴う市場環境の変化は定期的に生じるものと考えられます。</p>	中	<p>当社グループは、所属するIFAに対して、顧客の資産形成のゴールを意識したゴールベースアプローチといった長期分散投資を推奨し、生涯にわたり顧客に寄り添う姿勢でアドバイスを続けるよう指導することで、短期的な景気変動や金融市場の影響を軽減するよう努めております。</p>

※ その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

# 主要なリスク及び対応策②

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
金融商品の売買手数料の無料化について	<p>情報通信技術の発達や個人投資家のリテラシーの向上により、証券業界の提供する売買仲介や資産運用など旧来のサービス価値のコモディティ化が進み、大手オンライン証券会社を筆頭に非対面チャネルにおいて手数料の多様化・無料化が進む傾向にあります。この流れが対面チャネルに波及し、株式売買手数料及び投資信託販売手数料の多様化・無料化の流れが急激に進み、所属IFAが顧客満足を得られない場合は、当該IFAの減収や廃業の可能性が高まり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>高/短中期 オンライン証券における売買手数料無料化の流れ、対面証券における手数料体系の見直しは既に顕在化していると考えます。</p>	<p>低</p>	<p>手数料はIFAの提供するサービス価値が反映されたものであり、手数料の多様化・無料化が進展した場合でも、IFAが顧客に提供する資産運用アドバイスの価値を高めていくことがリスクへの対応と当社は考えております。そのため、当社ではIFAに対して、顧客の人生設計や目標を理解し、その実現に向け資産運用計画の進捗状況をサポートする生涯にわたる継続的な資産運用アドバイスの手法を始めとして、IFA活動の質的な向上を図る取り組みを進めています。</p>

※ その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

# 本資料の取り扱いについて

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当社の目標や予測に基づいており、将来の結果や業績を保証するものではありません。さらに、こうした記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。当社は、記載内容に重要な変動がある場合を除き、本資料の記述を修正する予定はありません。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

**次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2025年5月を予定しております。重要な経営指標である媒介する資産残高と所属IFA数は、毎四半期末の翌月に開示する予定です。**