

2025年3月期 決算説明資料

2025年5月15日

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)

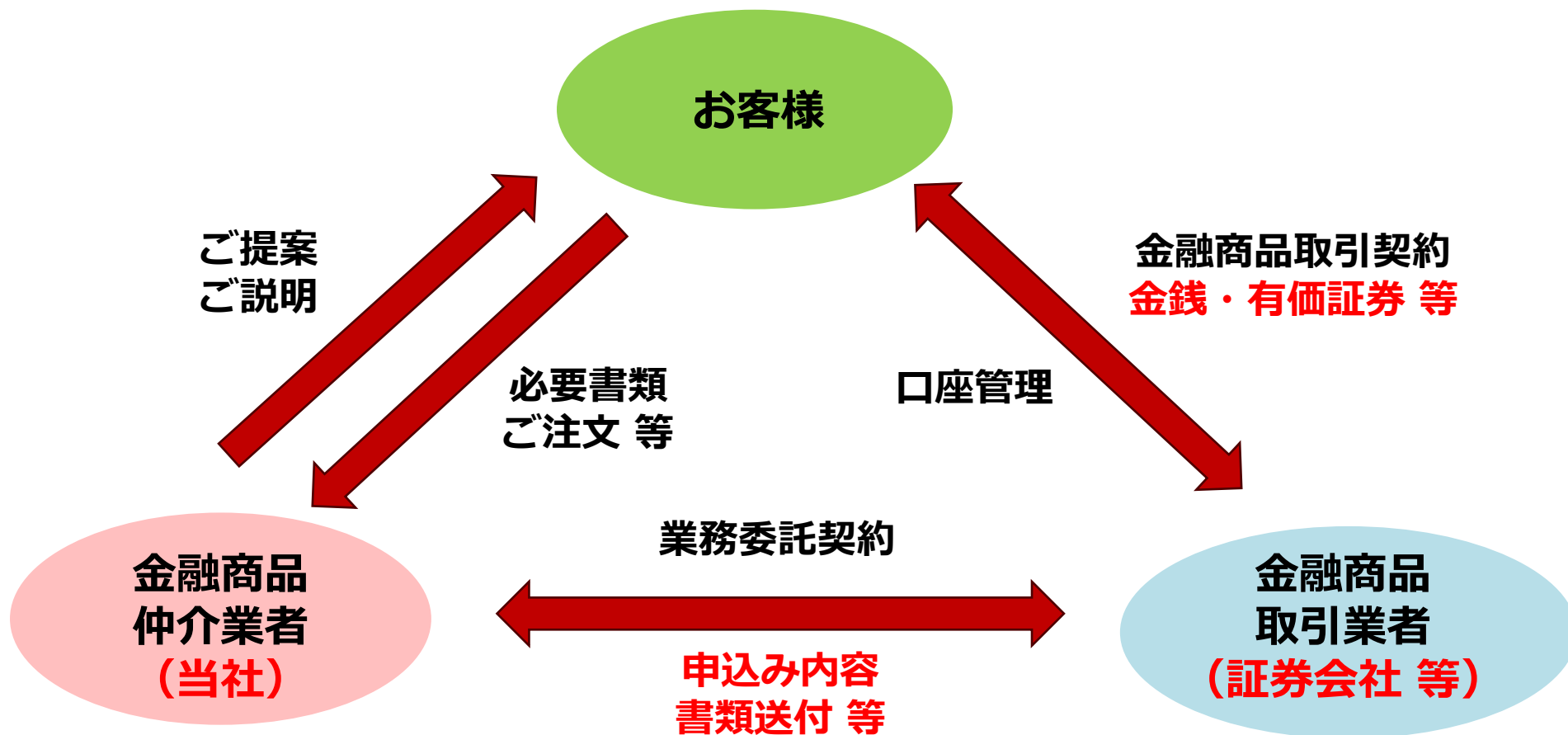


- 1. 当社のビジネスモデル**
- 2. 2025年3月期 連結決算概要**
- 3. 当社の大義および成長戦略**
- 4. 当社の概要**

1. 当社のビジネスモデル

1-① 金融商品仲介業の仕組み

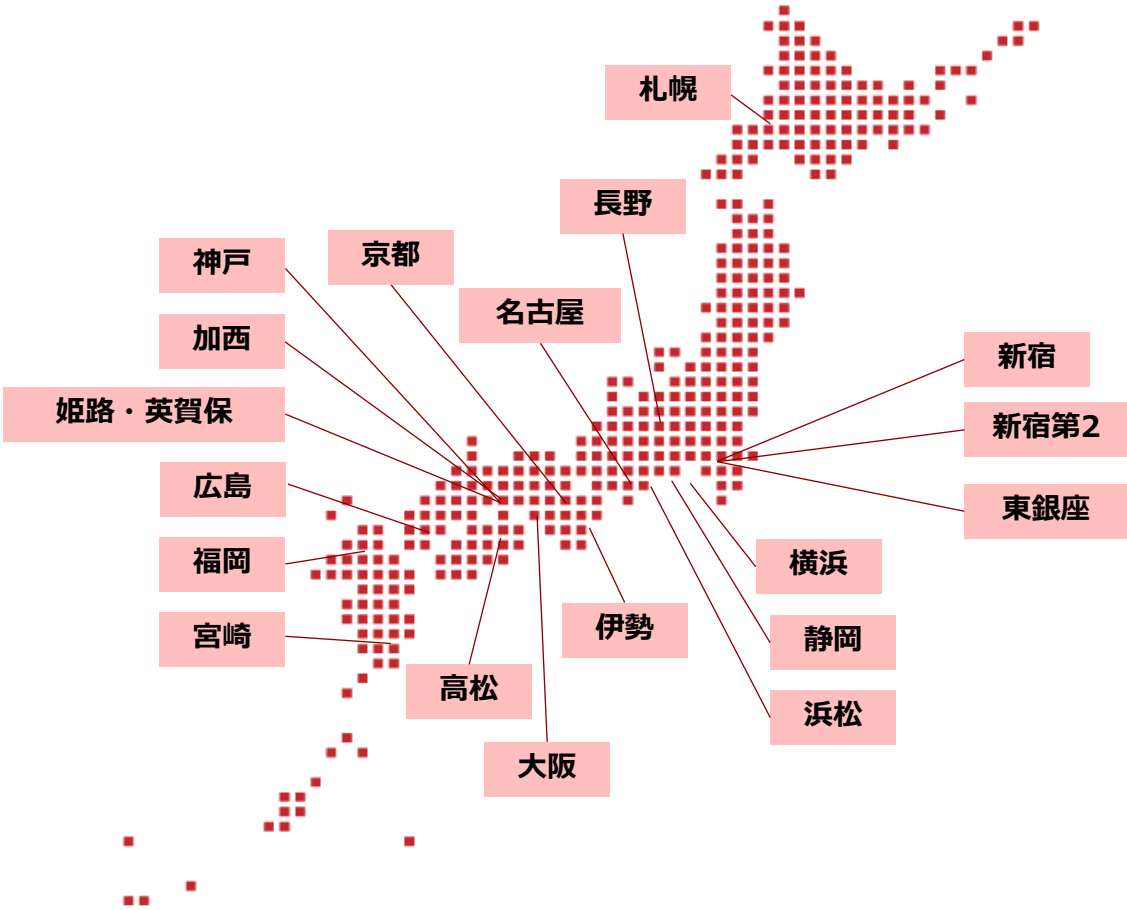
- 当社は、特定の金融機関に属さない独立した立場から、お客様に「資産運用」のご提案を行う金融商品仲介業者
- 証券会社などの金融商品取引業者と業務委託契約を締結、幅広い金融商品の中から、お客様に最適と考えるものをご提案
- セールス至上主義の排除、中立かつ客観的な立場からの「資産運用アドバイス」を実現



1-② 全国19拠点とリモート契約推進



- 200名を超える所属IFAが活動する全国19拠点
- リモート契約の推進等、オフィス運営の効率化につながる施策を進行中



(2025年3月末：所属IFA 211名)

	オフィス数	新設・閉鎖の内訳		
2025年3月期	19	5月	閉鎖	浦和オフィス
2024年3月期	20	2月	閉鎖	竹橋オフィス
2022年3月期	21	2月	統合閉鎖	自由が丘オフィス
	22	9月	開設	新宿第2オフィス
2021年3月期	21	4月	開設	姫路・英賀保オフィス
	20	4月	開設	札幌オフィス
2020年3月期	19	3月	統合閉鎖	大阪第2オフィス
	20	10月	開設	宮崎オフィス
	19	7月	開設	長野オフィス
2019年3月期	18	4月	開設	広島オフィス
	17	2月	開設	自由が丘オフィス
	16	1月	開設	神戸オフィス
	15	12月	開設	静岡オフィス
2018年3月期	14	6月	開設	東銀座オフィス
2017年3月期	13	9月	開設	大阪第2オフィス
2016年3月期	12	8月	開設	伊勢オフィス
2015年3月期	11	7月	開設	浦和オフィス
	10	10月	開設	名古屋オフィス
	9	5月	開設	加西オフィス
2014年3月期	8	4月	開設	竹橋オフィス
	7	3月	開設	高松オフィス
	6	3月	閉鎖	関内オフィス
2013年3月期	7	2月	開設	福岡オフィス
2012年3月期	6	10月	開設	新宿オフィス
2012年3月期	5	10月	開設	大阪オフィス
2012年3月期	4	10月	閉鎖	西宮オフィス
2011年3月期	5	3月	開設	浜松オフィス
	4	12月	開設	京都オフィス
	3	12月	開設	西宮オフィス
2009年3月期	2	3月	開設	関内オフィス
2006年3月期	1	2月	設立	本店

2. 2025年3月期 連結決算概要

2-① 連結決算概要

- 物価高や追加利上げ等、国内情勢はインフレ経済に回帰、米国トランプ政権による追加関税政策は、金融市場の新たな波乱要因
- 主力の「金融商品仲介業」は、媒介する資産残高が前年同期比10.7%増加、フローからストック手数料への移行が寄与
- 「システム使用料」の減少は、リモート契約の推進によるもの、販管費（オフィス費用）の削減及び将来的な経営の合理化要因

(単位：百万円)	2024.3月期 通期	2025.3月期 通期	売上比	対前年同期比 増減額	対前年同期比 増減率
売上高	3,733	3,797	100%	64	1.7%
金融商品仲介業	3,293	3,376	88.9%	82	2.5%
システム使用料	248	229	6.0%	▲18	▲7.6%
保険代理店その他	191	191	5.0%	0	0.1%
売上原価	2,962	3,045	80.2%	83	2.8%
売上総利益	771	751	19.8%	▲19	▲2.5%
販売費及び一般管理費計	757	753	19.9%	▲3	▲0.5%
人件費	434	439	11.6%	5	1.2%
オフィス費用	252	242	6.4%	▲10	▲1.0%
その他	70	71	1.9%	1	1.9%
営業利益	13	▲1	▲0.1%	▲15	-%
経常利益	13	▲3	▲0.1%	▲16	-%
親会社株主に帰属する当期純利益	7	▲9	▲0.3%	▲17	-%

売上高

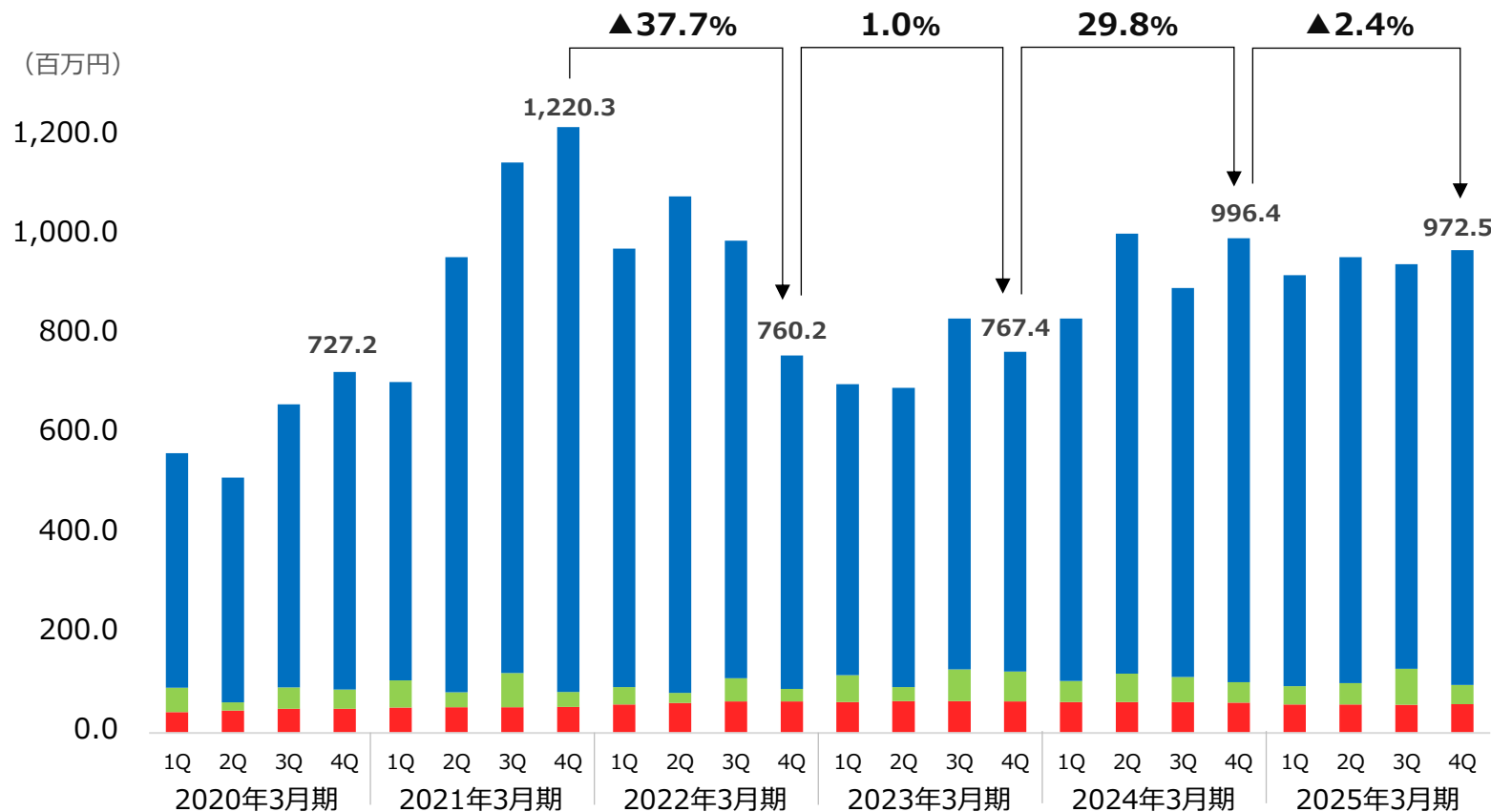
- ・媒介する資産残高（AUM）は、346,938百万円
- ・IFA1人あたり取引手数料は、前年同期比3.4%増加（所属IFA数、1人あたり取引手数料ともに増加）
- ・システム使用料の減少は、主にリモート契約への移行に伴うもの（働き方の多様化等が要因）

費用・利益

- ・売上原価の大半は、所属IFAに対する報酬（業務委託契約、フルコミッション制）
- ・売上総利益の減少分は、システム使用料の減少分と同水準
- ・リモート契約の推進とオフィスの整理統合により、全社的なコスト削減（主に販管費）と経営の合理化を促進

2-② 連結売上高

- 連結売上高の約9割が「金融商品仲介業売上」、決定要因は「所属IFA数」と「媒介する資産残高（AUM）」の2つ
- 2025年3月期・第4四半期の前年同期比減収は、米国の追加関税政策に伴う金融市場の混乱が「金融商品仲介業売上」に影響
- 「保険代理店その他」の継続的な売上横ばいについて抜本的な対応に着手、具体的な進捗があり次第、適宜開示予定

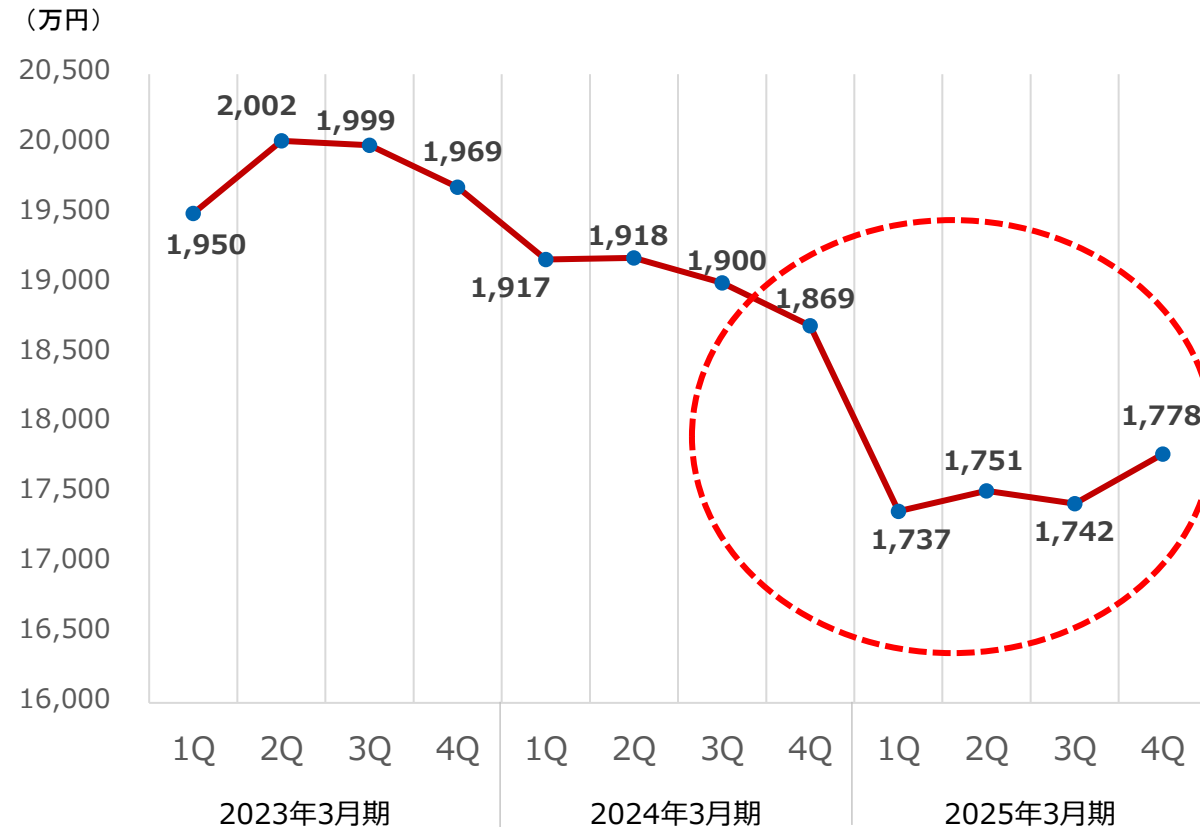


- 金融商品仲介業**
 - 証券会社への媒介取引手数料に対し、契約上の一定の報酬率を乗じて計算
 - 「所属IFA数」と「IFA1人あたり媒介取引手数料」の増減により変動
 - 安定かつ継続的な売上の増加には、媒介する資産残高（AUM）の増加が不可欠
- 保険代理店その他**
 - 100%子会社、AIPコンサルタントによる保険募集業務
 - 複数の異業種専門家とのマッチング業務
- システム使用料**
 - 所属IFAに対するサービス全般の対価（オフィス環境、各種サポートサービス）
 - 所属IFA数の増減に連動（一定割合の費用をカバー）

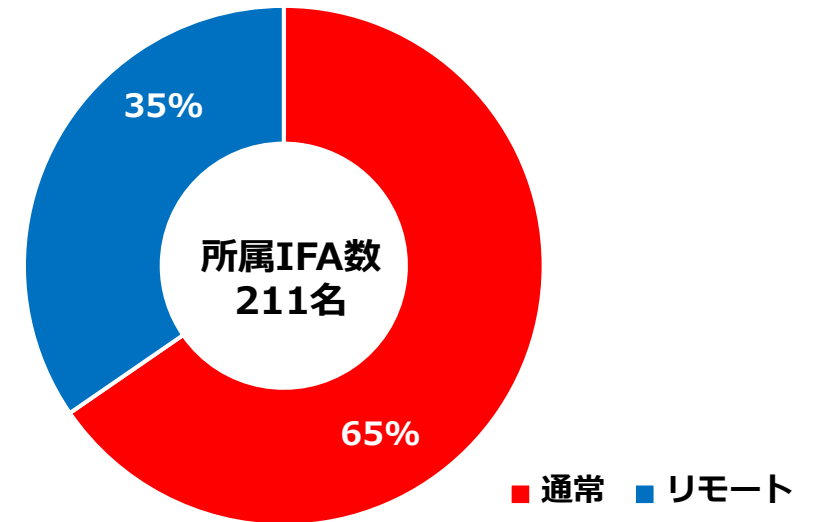
2-③ システム使用料の推移とリモート契約の割合

- リモート契約の推進による「IFAシステム使用料」の前年同期比・減収は2025年3月期で一巡、今年度以降は利益寄与を想定
- 2025年3月末における「リモート契約」の割合は、全体の35%と約三分の一を占める

「IFAシステム使用料」の推移



通常契約とリモート契約の割合



(2025年3月末)

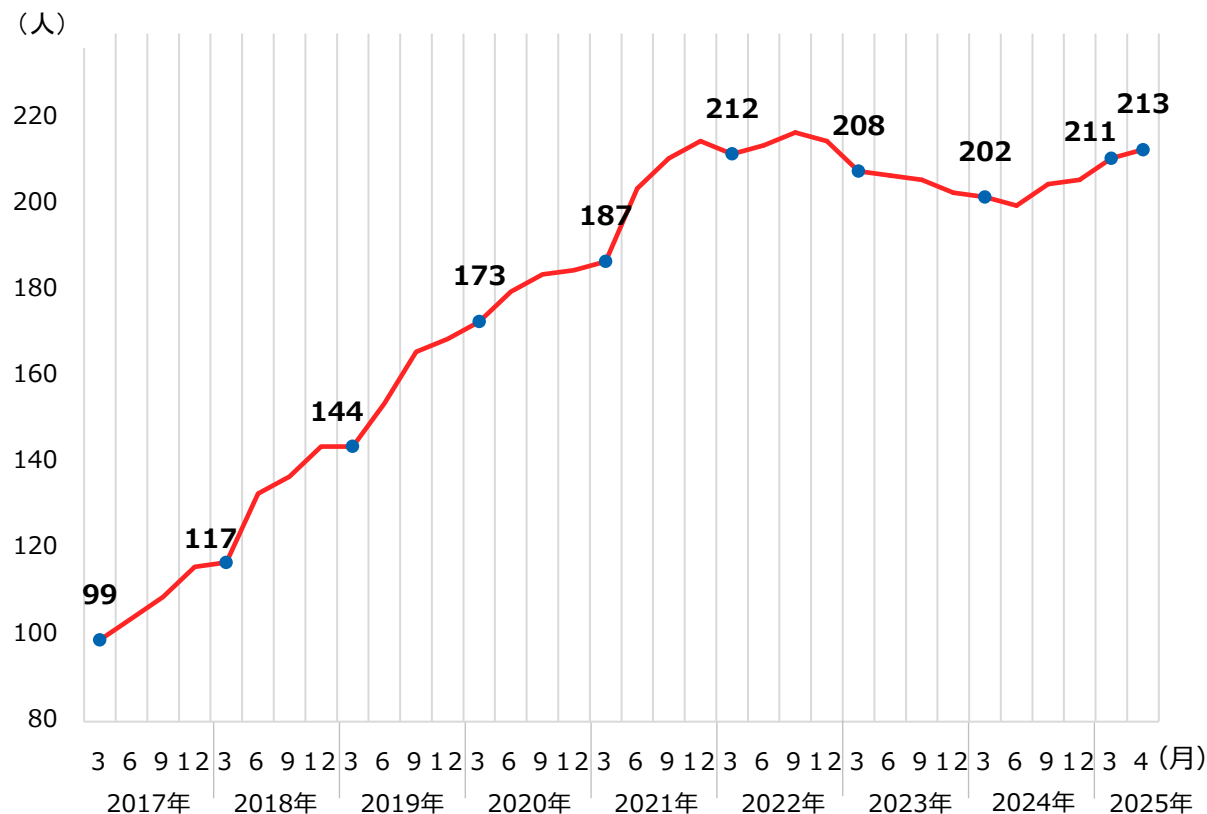
2-④ 所属IFA数 ※重要な経営指標

2025年3月期末の所属IFA数は211名（2025年3月末）、前年同期比9名の増加

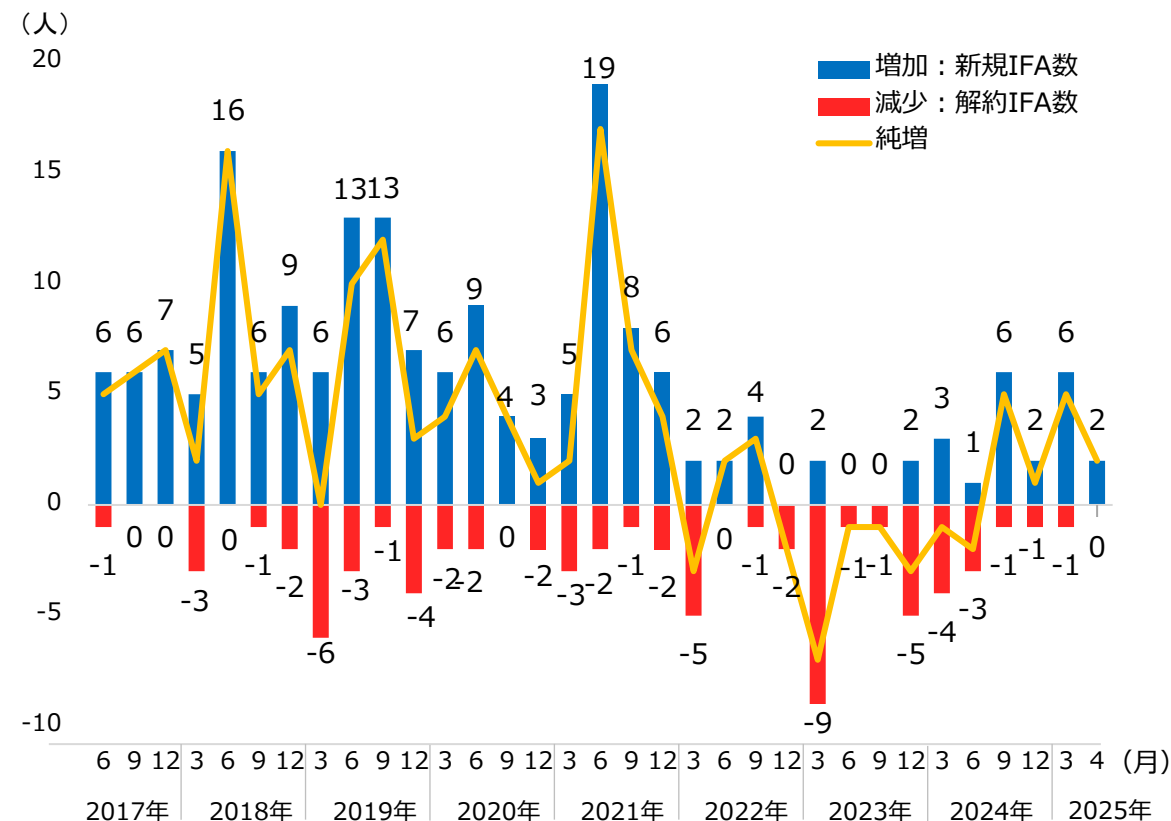
2025年3月期・第4四半期は、2025年1月に4名、2025年3月に2名の新規IFAが所属、2025年4月は2名の新規IFAが所属

当社所属を志望するIFA候補者に対し、経験や実績、コンプライアンス意識等、「当社採用基準」を重視した面談を随時実施

所属IFA数の推移



IFA数の増減と純増数の推移



2-⑤ 媒介する資産残高 (AUM)

※重要な経営指標

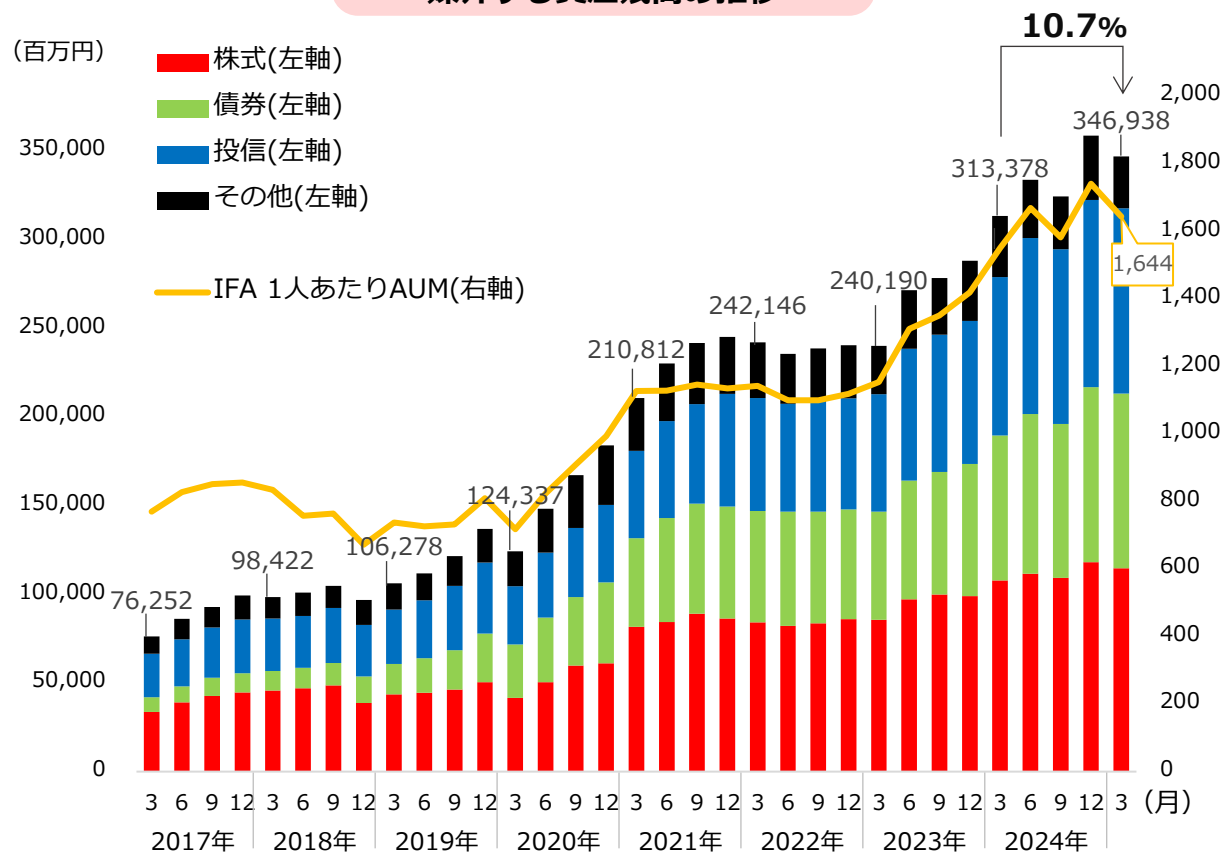


2025年3月期末の媒介する資産残高 (AUM) は、346,938百万円 (2025年3月末)、前年同期比10.7%増加

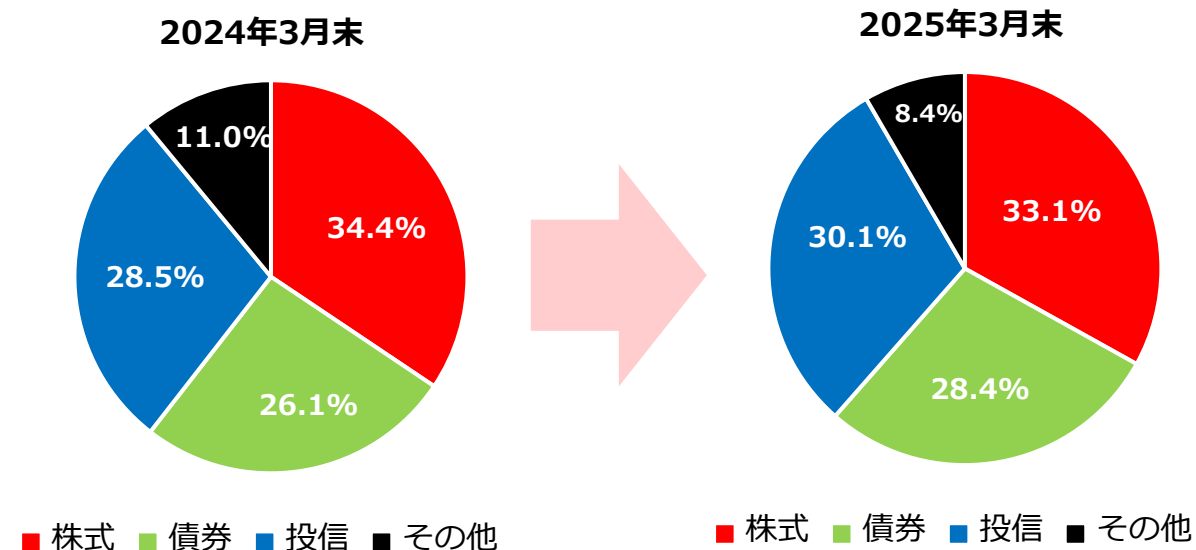
所属IFA1人あたりの媒介する資産残高 (AUM) は、1,644百万円、前年同期比6.0%増加

投資信託の残高割合が増加 (ストック手数料の増加) する一方、株式の残高割合は低下 (フロー手数料の減少) 傾向継続

媒介する資産残高の推移



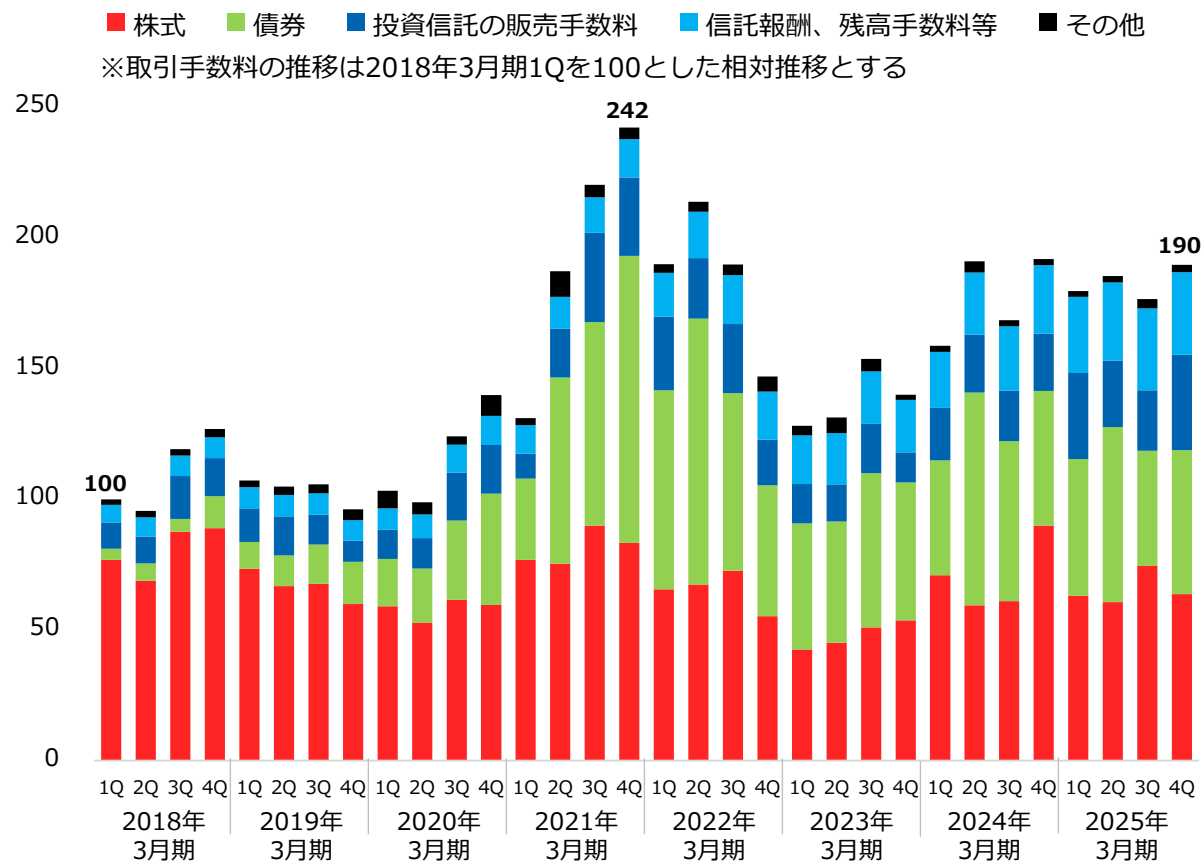
媒介する資産残高の内訳



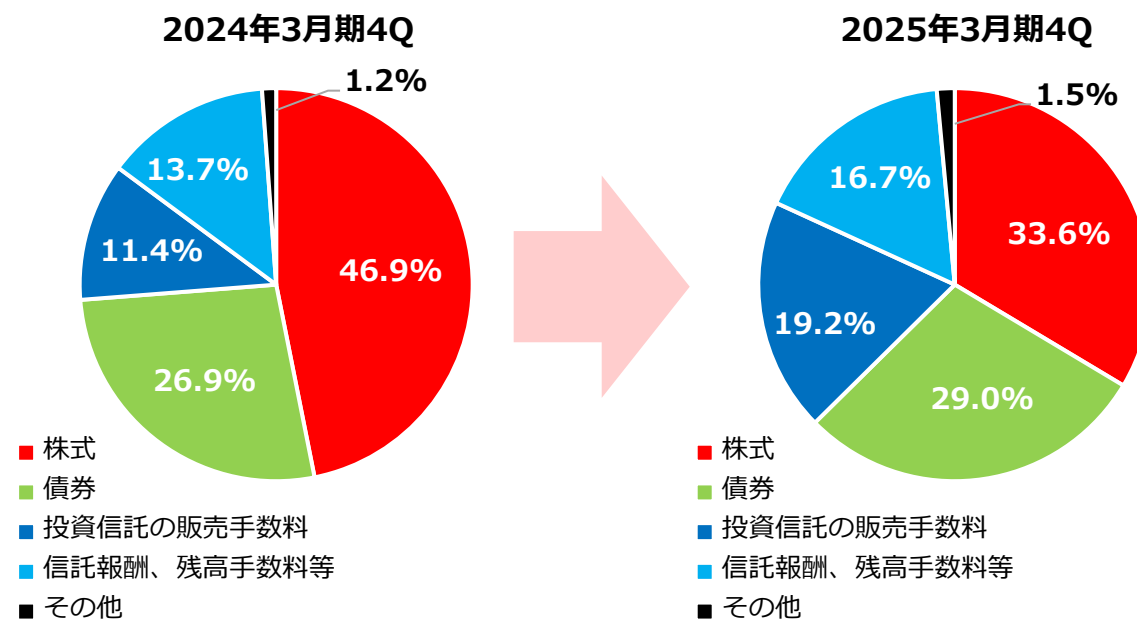
2-⑥ 商品別取引手数料

- 媒介する資産残高（AUM）内の「投資信託」割合が増加、「信託報酬、残高連動手数料」等、ストック手数料は増加傾向
- 「投資信託」の残高増加と連動する「ストック手数料」の増収は、主力の「金融商品仲介業」の安定的かつ継続的な売上に寄与

商品別取引手数料の推移



商品別取引手数料の内訳

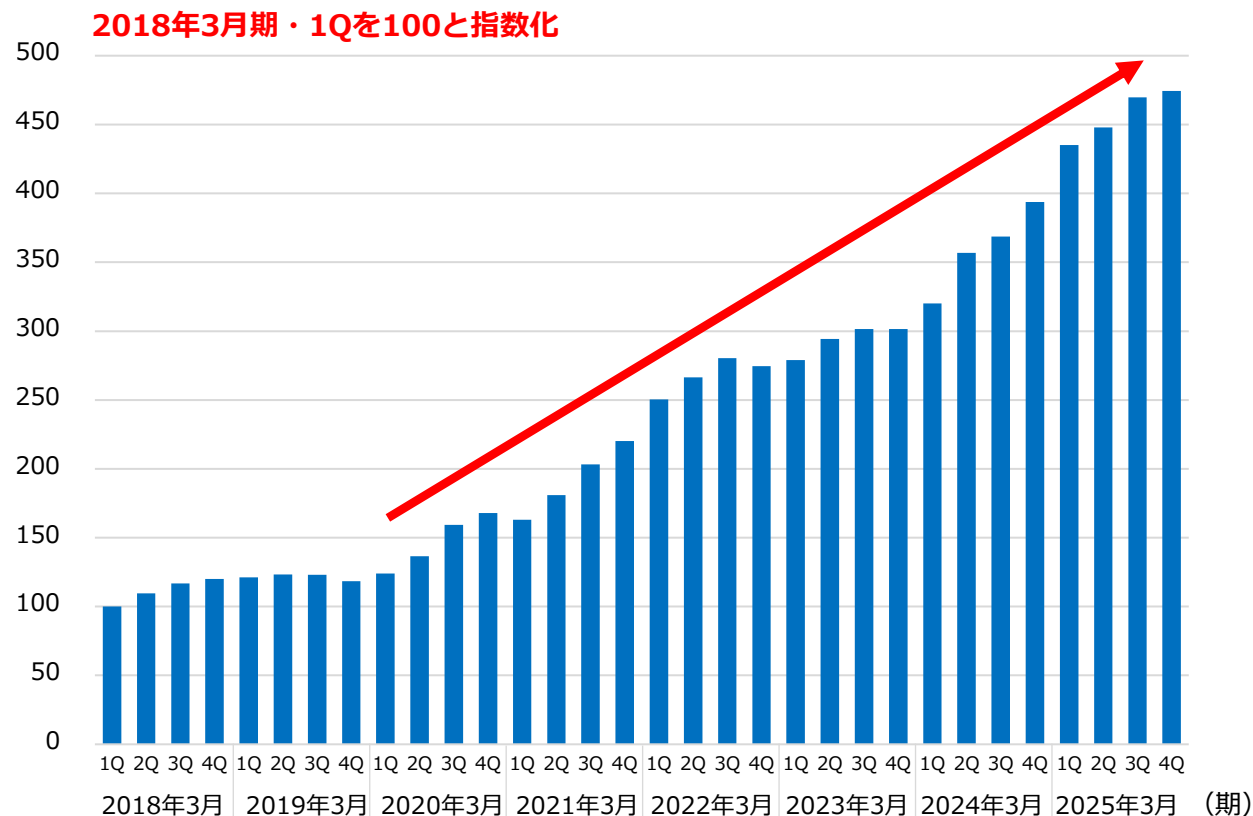


2-⑦ スtock手数料の推移

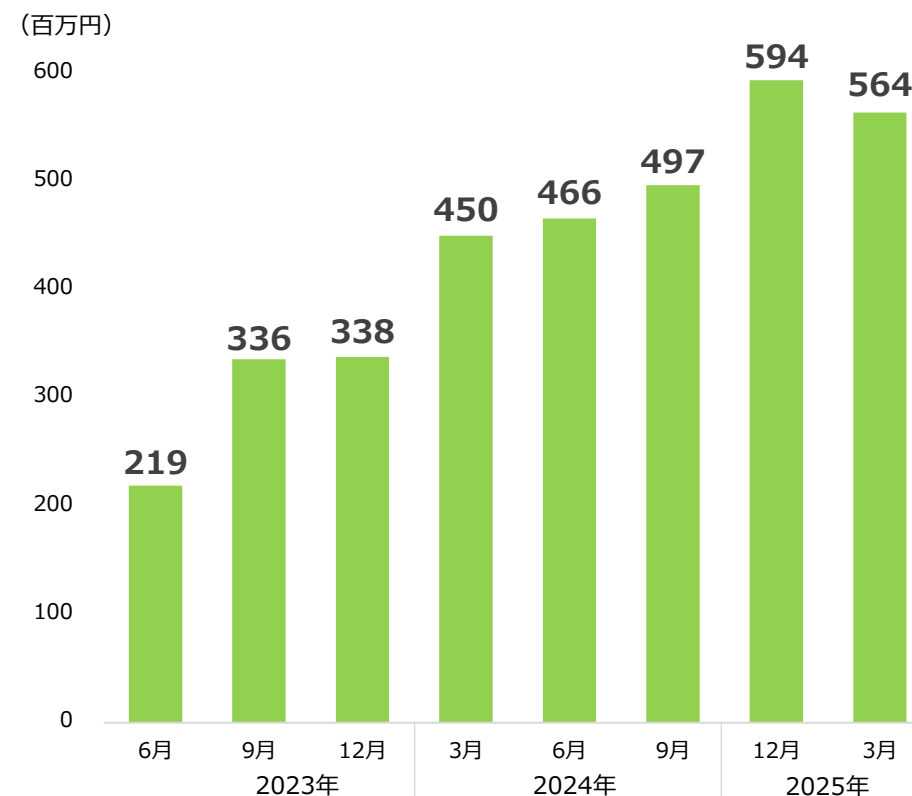
投資信託の残高割合に連動する「Stock手数料」の増加が顕著、今後も中長期的な増加傾向継続を見込む

所属IFA顧客の安定かつ継続的な資産運用、中長期的な当社成長実現の源泉、ベースの「投信積立」設定額も中長期で増加傾向

Stock手数料（信託報酬、残高連動手数料）の推移



投信積立による月次設定額の推移

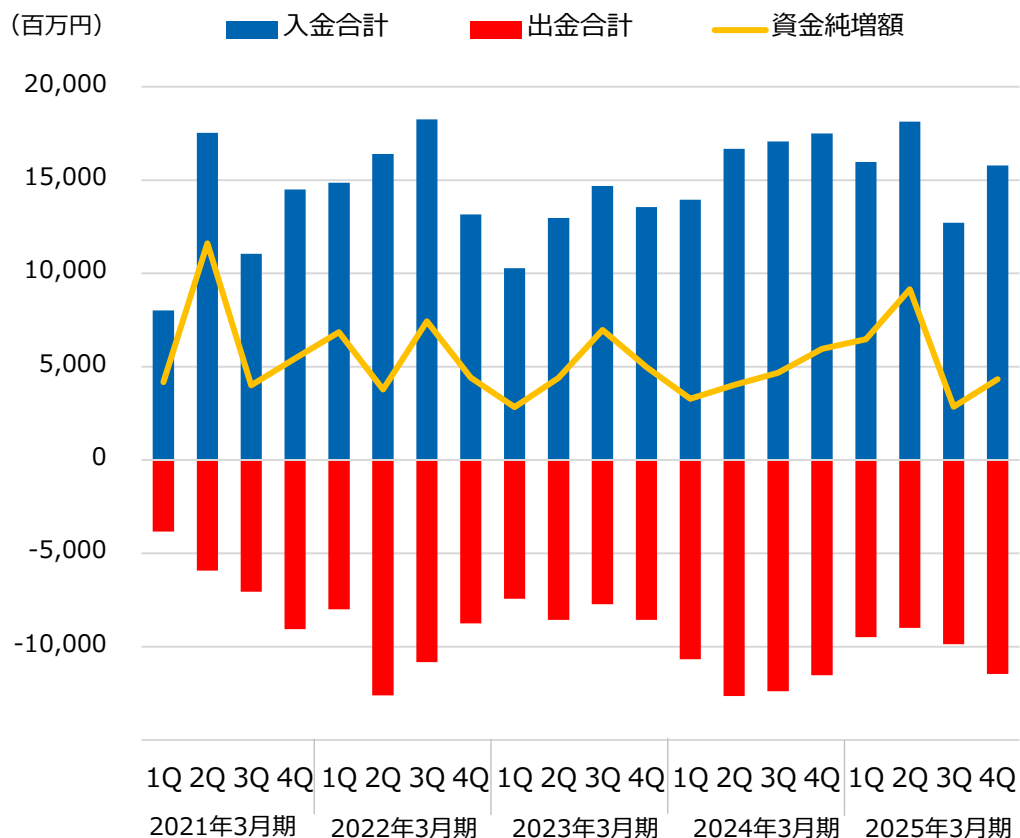


2-⑧ 媒介する資産残高（AUM）の増減

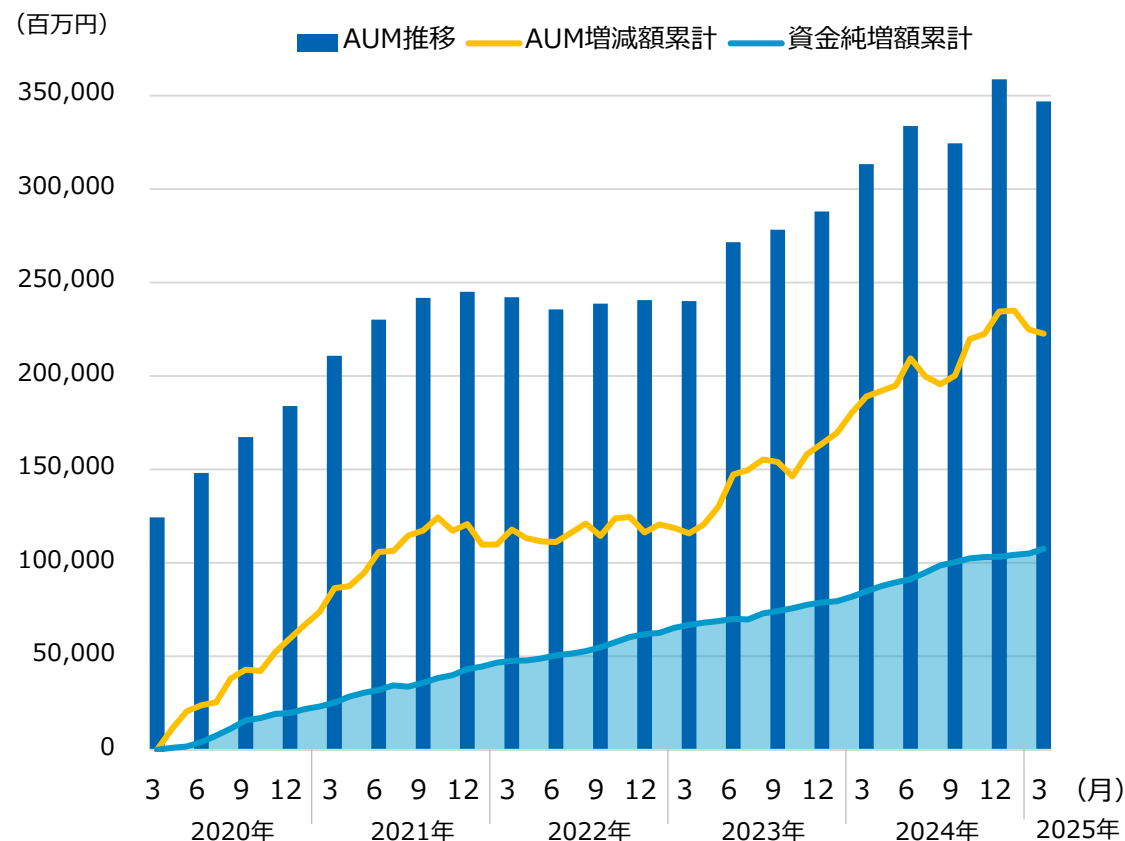
媒介する資産残高（AUM）の増減要因は、「入出金差引額（資金純増額）」「入出庫差引額」「資産評価額」の増減

2021年3月期以降の資金純増額は、累計107,599百万円、短期的な金融市場変動の影響は受けつつも、中長期では増加傾向

媒介する資産残高の入出金と資金純増額の推移



媒介する資産残高の推移と資金純増額累計の推移



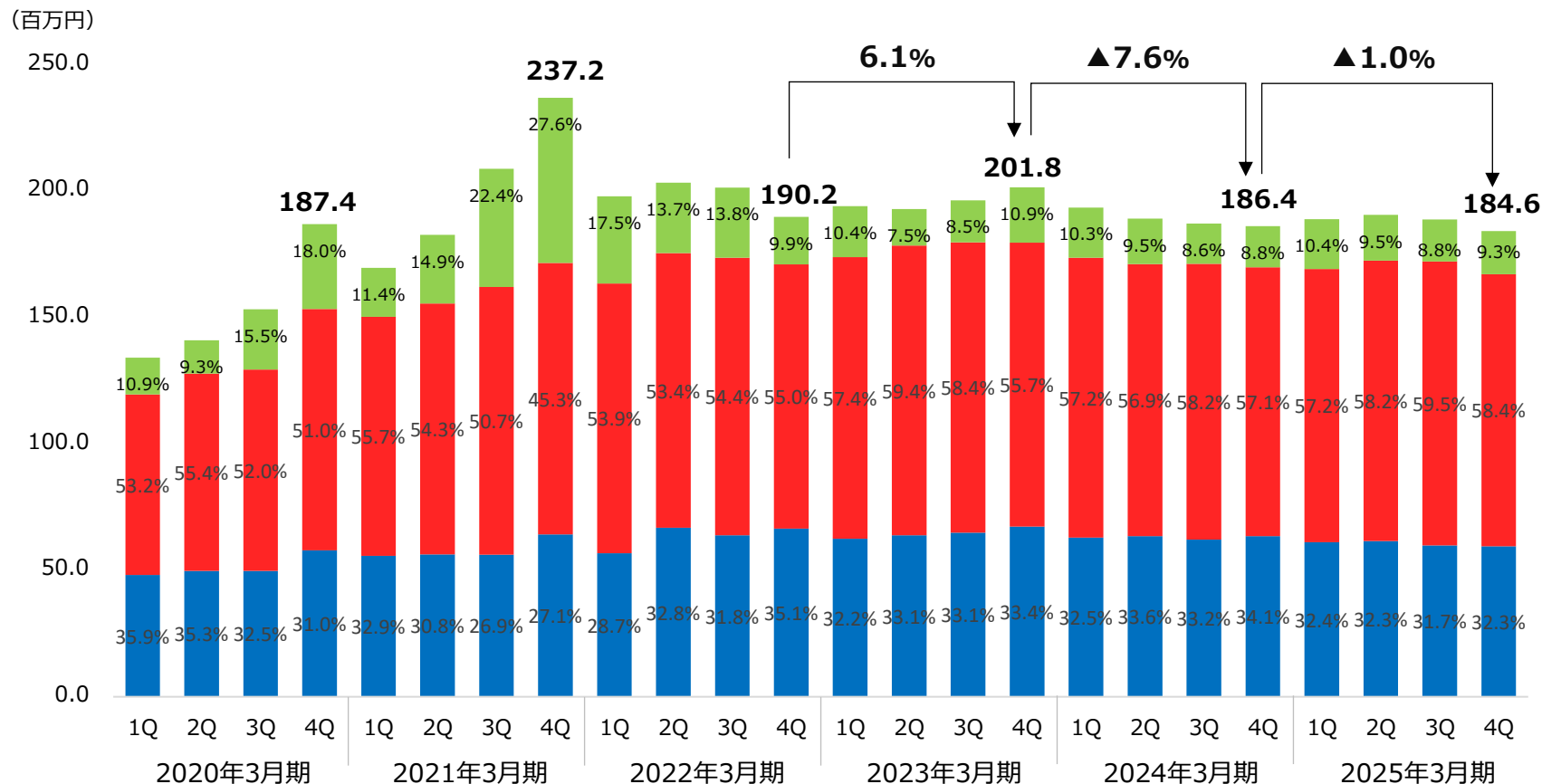
(注)『入出金差引額（資金純増額）』は、投信積立における銀行引落やクレジット払い等を含みません。証券会社のグループ内銀行との自動振替等は含む場合があります。

2-⑨ 販売費および一般管理費

販売費および一般管理費の大半は、「人件費」と「オフィス費用」

横浜本店による「IFAサポート業務・集中一元管理」により、所属IFA数の増加に連動しない社員人件費（全体）を実現

リモート契約への移行や既存オフィスの整理統合は、将来的なオフィス費用削減及びオフィス運営効率化の相乗効果を創出



主な販売費および一般管理費

人件費

- ・所属IFA数増加に、社員人件費全体（固定費）が連動しないスキームを構築（所属IFAに対する報酬は売上原価に計上）
- ・全国19拠点及びリモート契約IFAに対するサポート業務のDX化
- ・所属IFAへのサポート業務は、横浜本店による「集中一元管理」

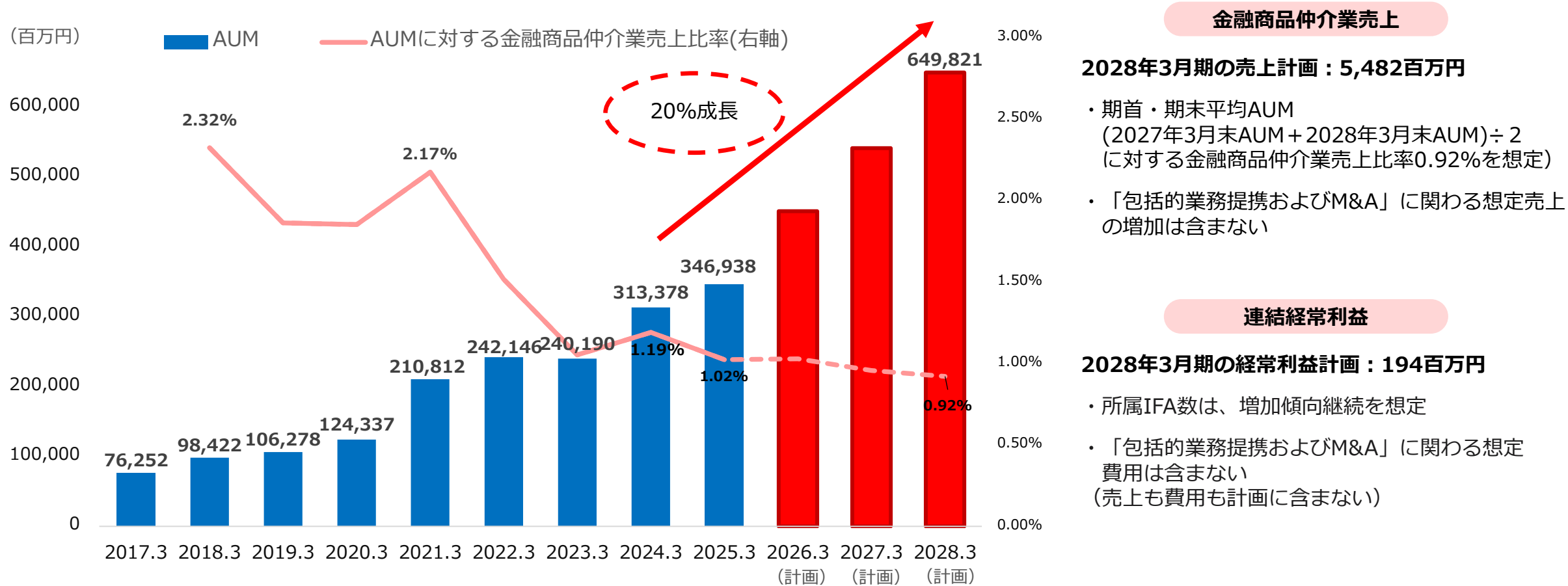
オフィス費用

- ・リモート契約への移行、オフィス閉鎖統合に伴い、中長期的な費用削減を想定
- ・所属IFAの「働き方の多様化」が追い風

その他

2-⑩ 金融商品仲介業の中期売上計画

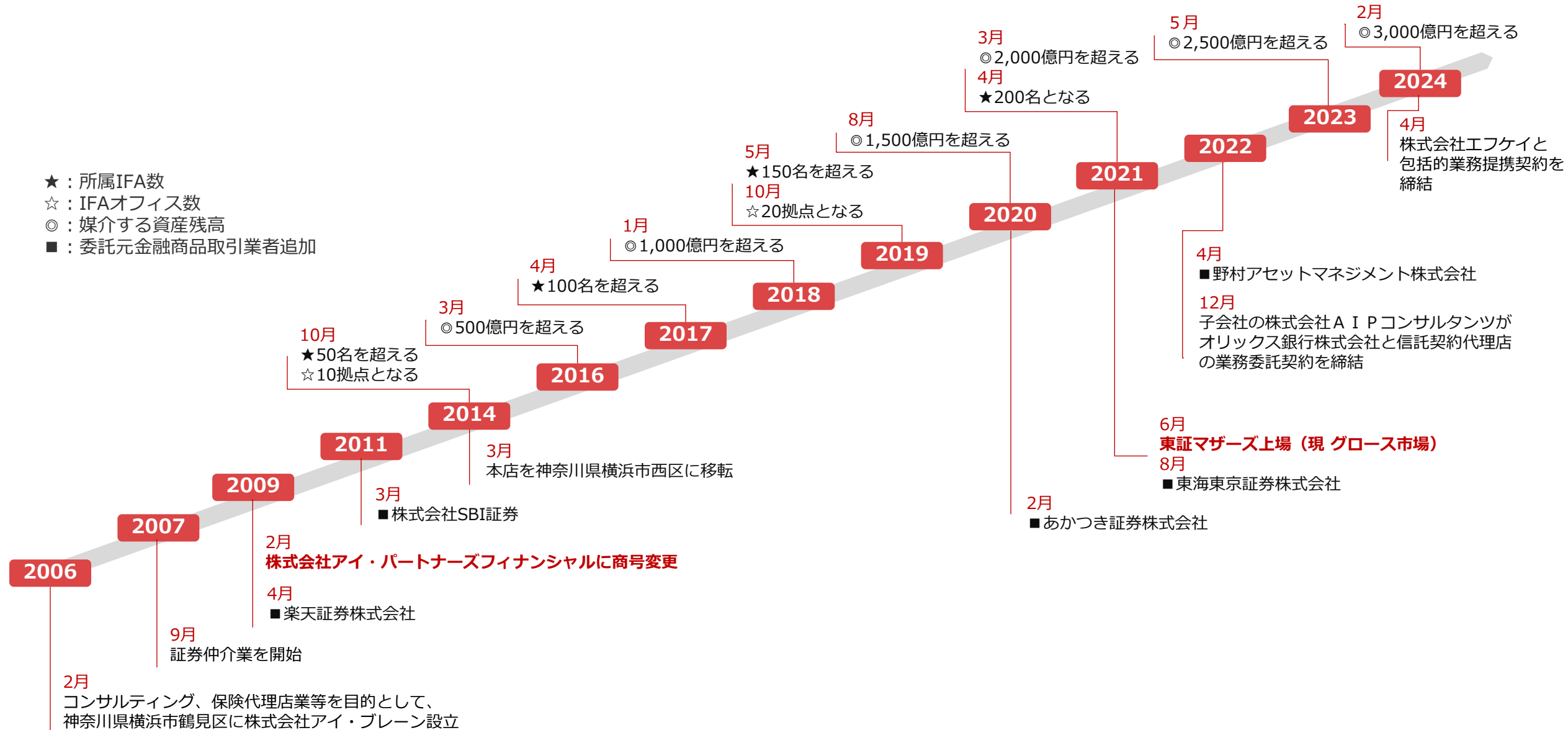
- 主力の「金融商品仲介業」の中期売上計画は、「媒介する資産残高（AUM）の目標値」×「金融商品仲介業売上比率」
- 媒介する資産残高（AUM）は、年率20%成長を前提（過去の実績等を勘案）
- 「媒介する資産残高に対する金融商品仲介業売上比率」は、緩やかな低下傾向を前提（2028年3月期、0.92% を想定）



3. 当社の大義および成長戦略

3-① 当社の沿革

- ★：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



特徴

- ・ 当社のIFAは独立・開業した証券外務員
- ・ 医師に例えれば開業医
- ・ 金融機関等からの会社都合の営業推進は一切ない
- ・ 顧客からの信頼が経営基盤のすべて

当社のIFAは、「顧客の最善の利益に資するIFA」

「顧客の最善の利益に資するIFA」の業務管理・業務推進・成功支援を行う
当社は、社会に必要なインフラ

概要

政府は、我が国の家計金融資産の半分以上を占める現預金が投資に向かい、企業価値向上の恩恵が家計に還元されることで、更なる投資や消費に繋がる、「成長と分配の好循環」を実現していくことが重要であると思料

金融商品等の販売会社等に向けた取組

- ・顧客本位の業務運営の確保に向け、顧客の最善の利益に資する金融商品の「組成・販売・管理」等に関する態勢整備を促すべく、モニタリング等を実施
- ・こうした取組の一層の定着・底上げを図るため、金融事業者に対して、顧客の最善の利益を勘案しつつ誠実かつ公正に業務を遂行することを義務付け

「金融サービス提供法」において「最善利益義務」が新設。法律上の義務に

3-④ 資産運用先進国アメリカの資産管理ビジネス

- 「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」米国の独立系FA（ファイナンシャル・アドバイザー）
- 「ゴールベース・アプローチ」を実践、手数料収入全体の「約8割」が預かり資産に基づくフィー収入
- 「顧客本位の業務運営」や「顧客の最善の利益」が厳格に運用されている状況下、FAのステータスは上昇

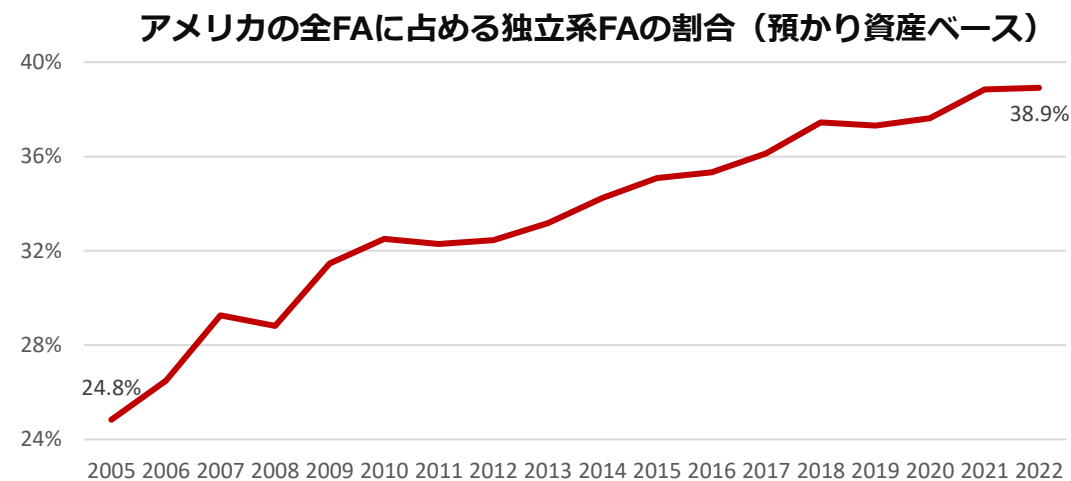
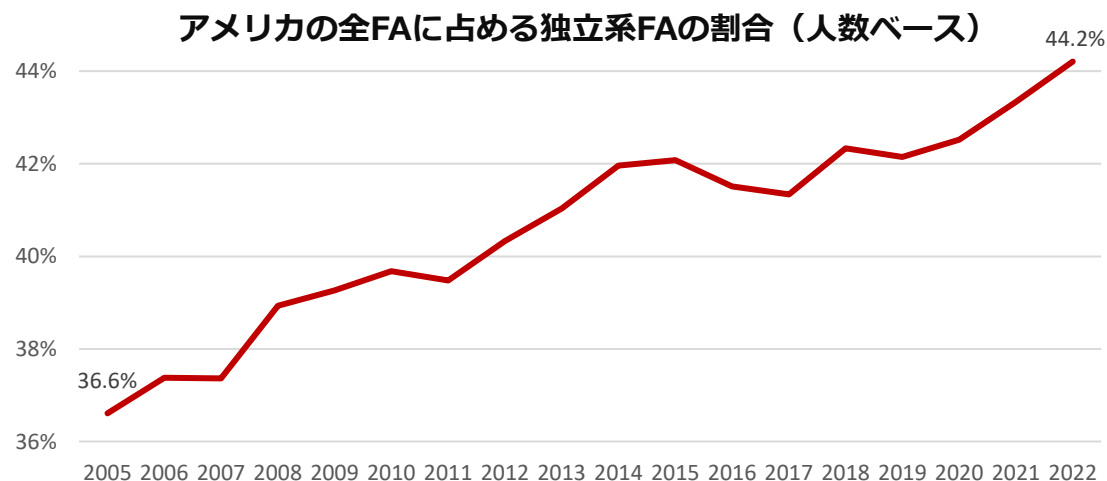
● フィデューシャリー・デューティー
（顧客本位の業務運営）

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）

業務委託契約の独立系FA（対面）の割合は、人数ベース・預かり資産ともに約40%を占める



3-⑤ アメリカの資産管理ビジネスの推移が示唆すること

フィデューシャリー・デューティー（顧客本位の業務運営）や
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）の厳格な運用

F Aへの信頼感が高まり
F Aのステータスが上昇

独立・開業する独立系 F Aの増加

ゴールベースアプローチといった、
顧客の将来の目標やニーズや属性に合わせた提案を行い、
顧客の人生に寄り添い、顧客の安定的
資産形成に資するアドバイス手法が普及

大義を貫く経営が成功への近道

IFAの大義

「顧客の最善の利益追求に資することにより、
顧客の豊かな人生、
ひいては豊かな社会の形成に貢献する」

当社の大義

「大義を貫くIFAの養成・支援を徹底することで、
国民の豊かな人生、
ひいては豊かな社会の形成に貢献する」

1. 真の独立・中立の旗のもとアドバイスを行います。
2. 常にお客様の意向と実状の理解に努めます。
3. 不断の研鑽で能力向上に努め、環境変化に対応します。
4. 健全な倫理意識を保持し、お客様の信頼に応えます。
5. 公共心を持ち、法令はその背景の理解に努め遵守します。
6. 投資の価値を伝え、業務を通じて社会に貢献します。
7. お客様の成功を共に喜び、自身の豊かさを実現します。

3-⑧

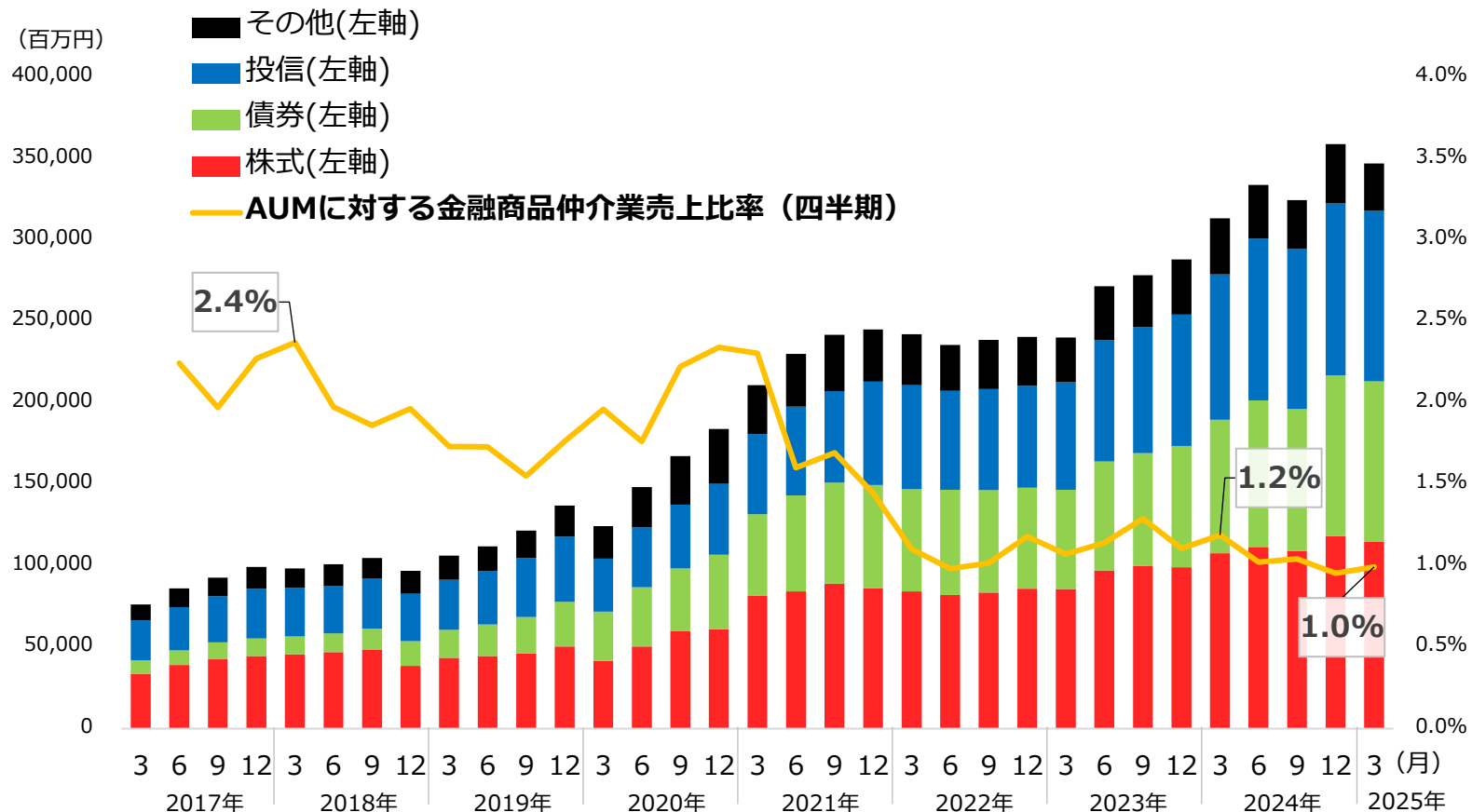
「顧客の最善の利益」に沿った金融商品仲介業売上比率



年率20%の増加を見込む媒介する資産残高（AUM）は、顧客の信頼の証そのもの

顧客の最善の利益実現を追求してきた中、当社の「金融商品仲介業売上比率」は低下

媒介する資産残高（AUM）に対する金融商品仲介業売上比率（四半期）



3-⑨ 「資産運用立国実現プラン」と当社の成長戦略

当社グループの成長戦略は、「金融商品仲介業における媒介する資産残高の増大による、持続的な成長と企業価値の向上」

顧客の最善の利益を追求する「IFA」から選ばれる、金融商品仲介業者を目指す

今年度の具体的な施策

- 「顧客の最善の利益に資する販売・管理等を行う態勢」、「コーポレートガバナンス」及び「内部統制」の更なる整備
- 「『国民の安定的な資産形成』に資するIFA増員に向けたフォローアップ体制」の構築、「マーケティングサポート」、「顧客管理ツール」、「営業ツール」の充実

⇒ 媒介する資産残高（AUM）における「投資信託割合」の上昇、ストック手数料の増加を目指す

- 『国民の安定的な資産形成』に資するIFAから選ばれる金融商品仲介業者として更に進化するため、同業種・異業種を問わず、業務提携およびM & A等の動きを加速

⇒ 大手保険代理店・株式会社エフケイとの包括的業務提携の進展については、随時公表を予定

IFA業界のリーディングカンパニーとしての当社の責務を果たし、IFA業界の健全な発展に尽力

4. 当社の概要

4 当社の概要

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	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 兼 社長執行役員 上席執行役員 上席執行役員 執行役員 執行役員	田中 譲治 松波 精二 宗正 彰 塩本 かおり 大木 百合子	
監査等委員会	取締役（常勤監査等委員） 取締役（監査等委員社外） 取締役（監査等委員社外）	吉川 昌利 上野 博史 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	341,959千円（2025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の業務管理・業務推進・成功支援		
従業員数	45名（2025年3月末現在） ※業務委託社員、派遣社員含む		
所属IFA数	211 名（2025年3月末現在）		
拠点数	19（2025年3月末現在）		

代表者

代表取締役社長 兼 社長執行役員

田中 譲治

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。2014年5月に代表取締役社長就任。



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。

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。

