

2026年3月期 第1四半期 決算説明資料

2025年8月14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)

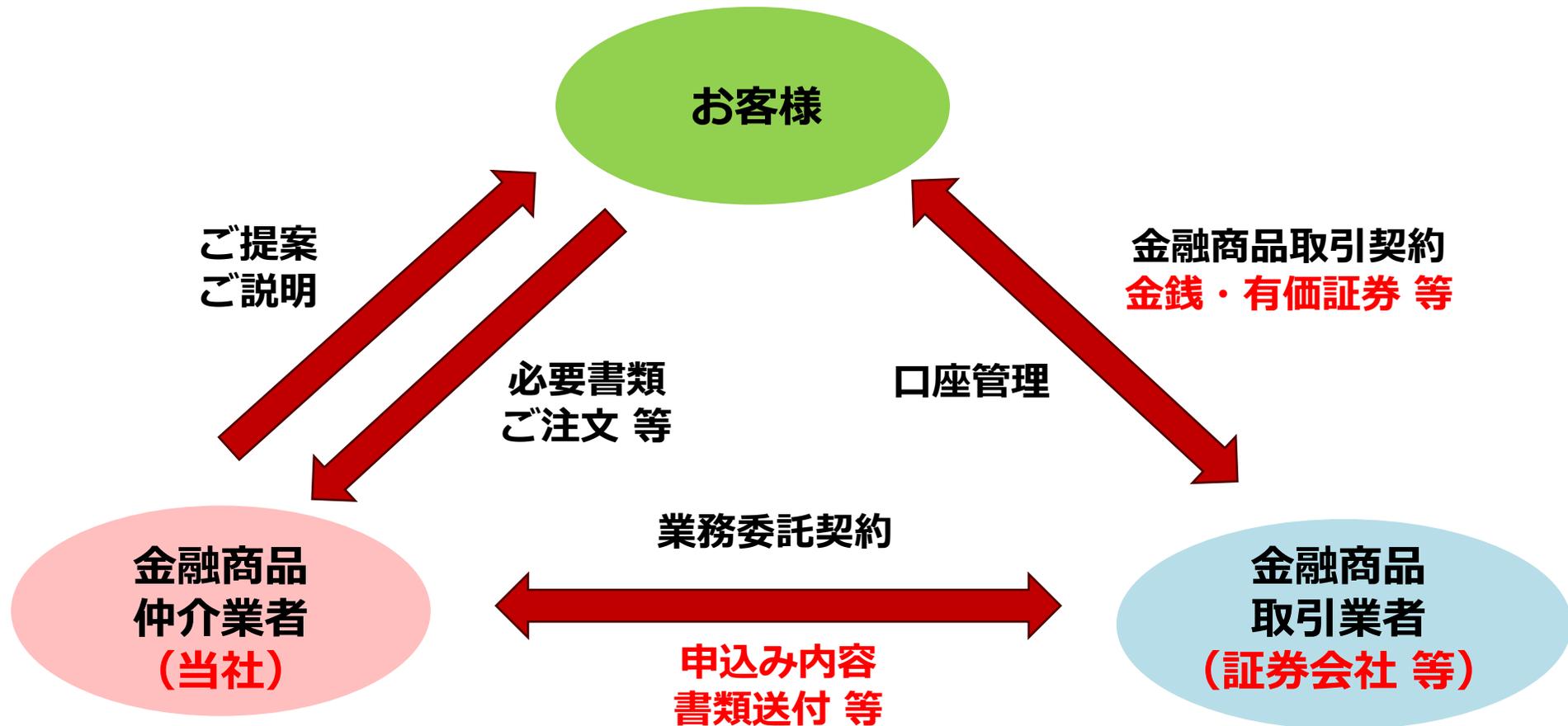


- 1. 当社のビジネスモデル**
- 2. 2026年3月期 第1四半期 連結決算概要**
- 3. 当社の大義および成長戦略**
- 4. 当社の概要**

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、特定の金融機関には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プランをご提案
- 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 当社グループの事業内容

当社グループは、「金融商品仲介業」を基軸としたIFAによる金融商品仲介サービスを提供

IFAが業務に専念できるプラットフォームを提供、当社に所属するIFAの業務支援・成功支援を実現

金融商品仲介サービス（当社・AIPF）

■ 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）

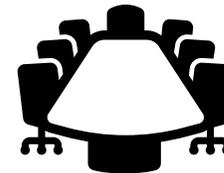
■ ライフサイクルの総合コンサルティングとしての 保険募集業務

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。



■ 複数の専門家とのハブ機能としてのマッチングサービス

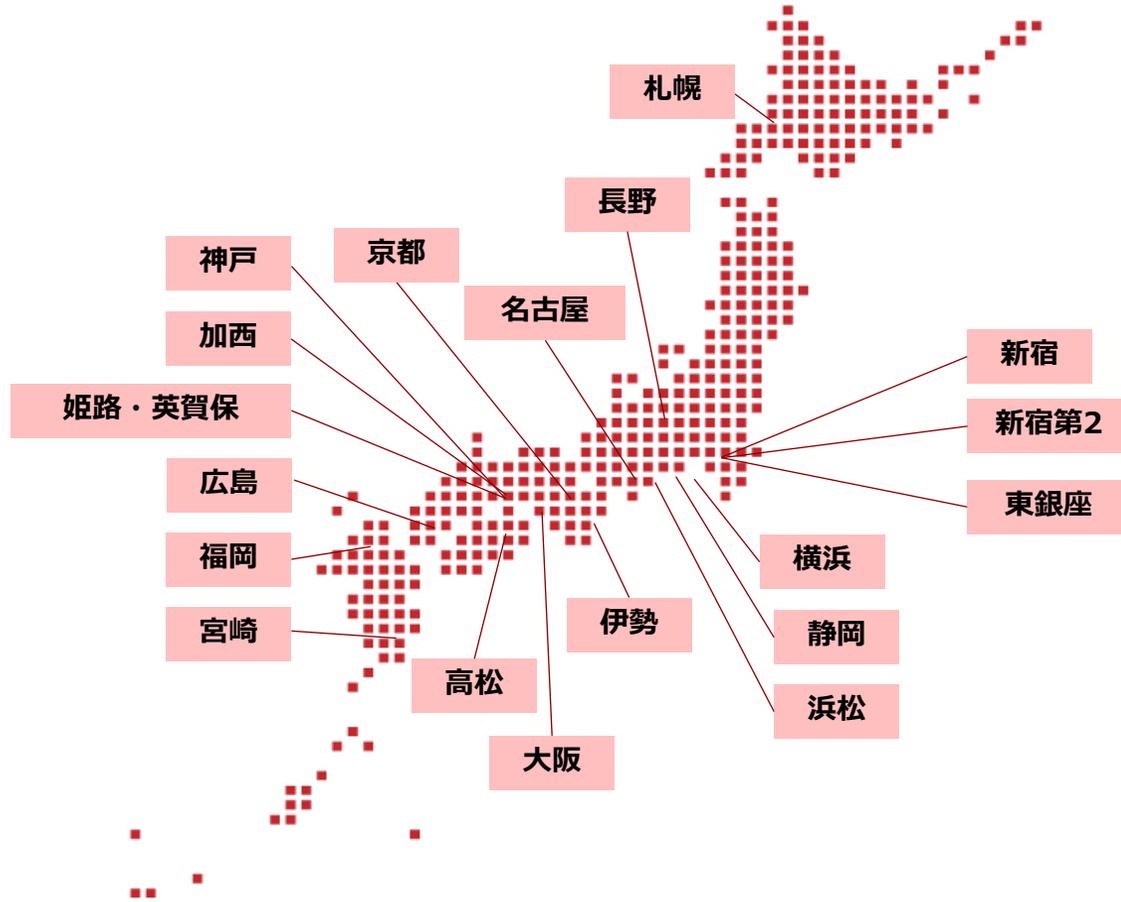
お客様の様々なニーズに対応するワンストップ・チャネルとして、マッチングラインナップを拡充しています。



1-③ 当社グループの全国19拠点

200名を超える当社所属IFAが活動する全国の19拠点

リモート契約の推進、オフィスの統合閉鎖等、オフィス運営の効率化を促進



(2025年6月末 : 所属IFA 212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 |
| | 13 | 9月 | 開設 大阪第2オフィス |
| | 12 | 8月 | 開設 伊勢オフィス |
| 2017年3月期 | 12 | 8月 | 開設 伊勢オフィス |
| 2016年3月期 | 11 | 7月 | 開設 浦和オフィス |
| 2015年3月期 | 10 | 10月 | 開設 名古屋オフィス |
| | 9 | 5月 | 開設 加西オフィス |
| | 8 | 4月 | 開設 竹橋オフィス |
| 2014年3月期 | 7 | 3月 | 開設 高松オフィス |
| | 6 | 3月 | 閉鎖 関内オフィス |
| | 7 | 2月 | 開設 福岡オフィス |
| 2013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. 2026年3月期 第1四半期 連結決算概要

2-① 連結決算概要

円安基調に伴う輸入コストの上昇や物価上昇圧力が続く中、米国による追加関税政策発動の動きが、金融市場の波乱要因
 波乱の金融市場を主な要因として「金融商品仲介業」は前年同期比「減収」（その後、第1四半期末<6月末>に向けて急回復）
 前年度（2025年3月期）に前年同期比「減収」が続いた「システム使用料」は反転、「保険代理店その他」売上が好調に推移

| (単位：百万円) | 2025.3月期 第1四半期 | 2026.3月期 第1四半期 | 売上比 | 対前年同期比 増減額 | 対前年同期比 増減率 |
|------------------------|-------------------|-------------------|--------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 921 | 867 | 100% | ▲54 | ▲5.9% |
| 金融商品仲介業 | 827 | 736 | 84.9% | ▲91 | ▲11.0% |
| システム使用料 | 57 | 58 | 6.7% | 1 | 2.3% |
| 保険代理店その他 | 37 | 72 | 8.3% | 35 | 94.6% |
| 売上原価 | 740 | 688 | 79.4% | ▲51 | ▲6.9% |
| 売上総利益 | 181 | 178 | 20.6% | ▲3 | ▲1.9% |
| 販売費及び一般管理費計 | 189 | 188 | 21.7% | ▲0 | ▲0.4% |
| 人件費 | 108 | 110 | 12.8% | 2 | 2.5% |
| オフィス費用 | 61 | 58 | 6.7% | ▲2 | ▲4.8% |
| その他 | 19 | 19 | 2.2% | ▲0 | ▲3.0% |
| 営業利益 | ▲7 | ▲10 | ▲1.2% | ▲2 | -% |
| 経常利益 | ▲7 | ▲9 | ▲1.1% | ▲2 | -% |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | ▲12 | ▲13 | ▲1.6% | ▲1 | -% |

売上高

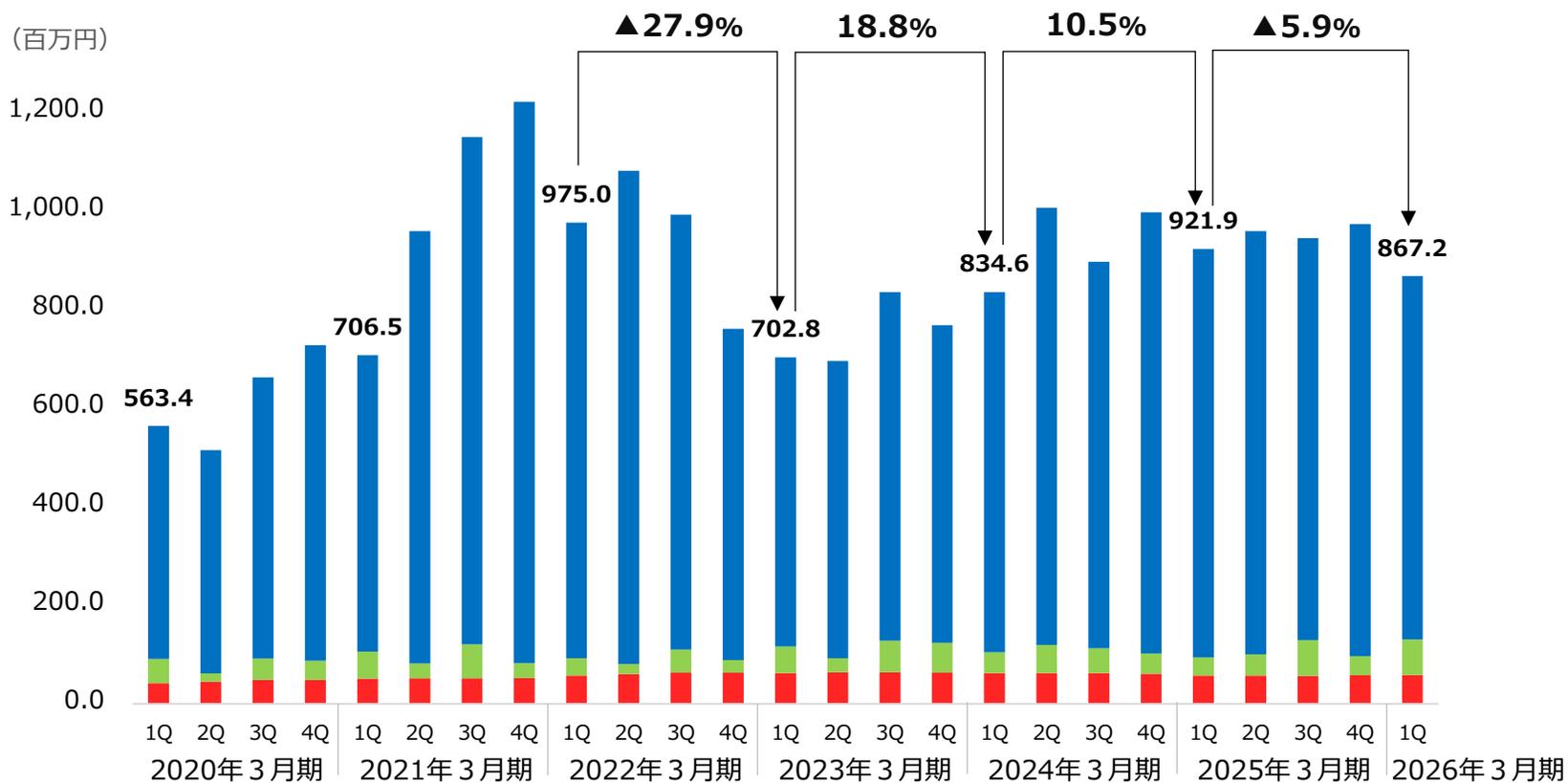
- ・媒介する資産残高（AUM）は、374,399百万円、過去最高を更新
- ・IFA1人あたり取引手数料は、前年同期比14.9%減少（米国の追加関税政策発動の動きによる波乱の金融市場が主な要因）
- ・システム使用料は、リモート契約への移行が一巡したことに加え、IFA数の増加が寄与

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）
- ・金融商品仲介業売上の減収と連動して、売上原価も減少
- ・リモート契約の推進とオフィスの統合閉鎖により、全社的なコスト削減（販管費）と経営の合理化を促進

2-② 連結売上高

- 連結売上高の大半が「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
- 当年度第1四半期の前年同期比減収は、米国の追加関税政策発動に伴う金融市場の動きが「金融商品仲介業売上」に影響
- 「システム使用料」増収はリモート契約への移行一巡とIFA数増加が寄与、「保険代理店その他売上」は保険募集業務が好調に推移



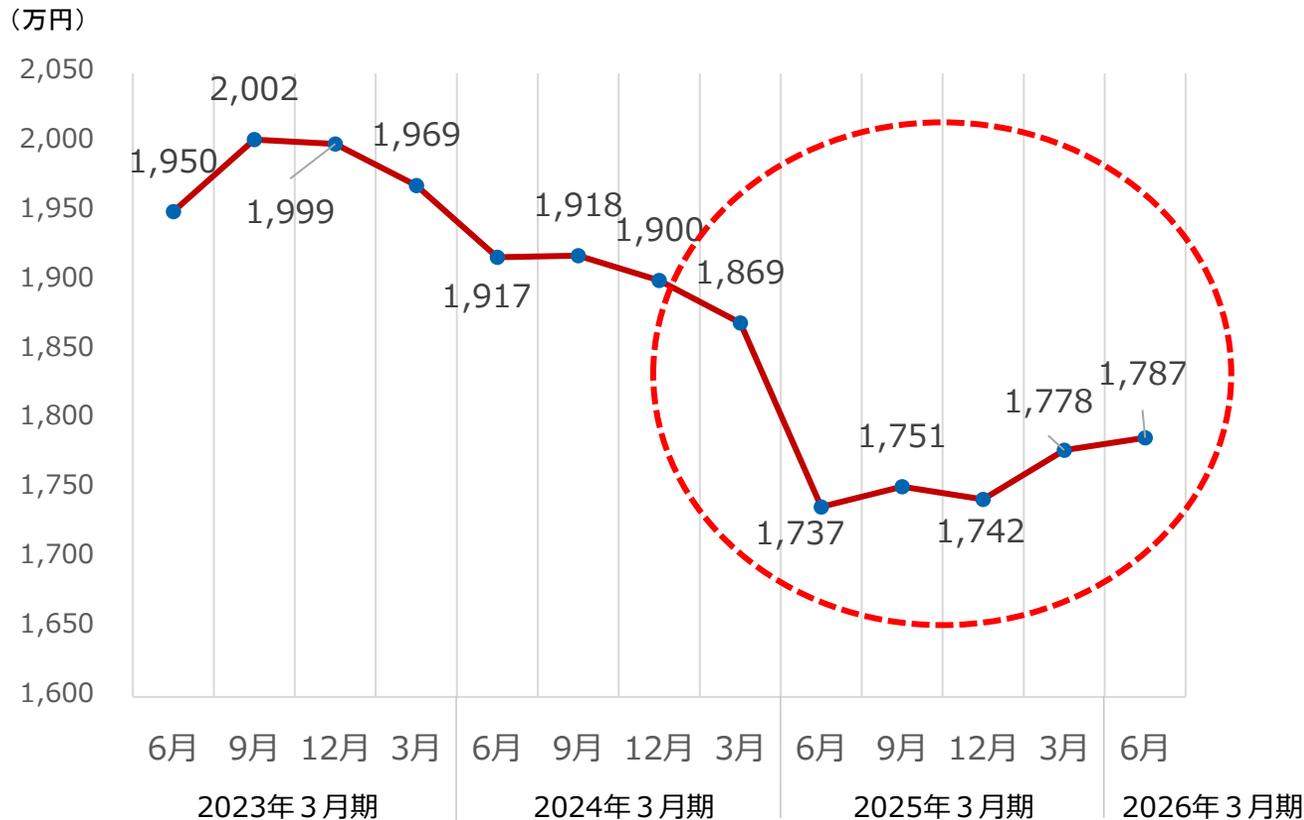
売上高の内訳

- 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人あたり取引手数料」の増減により変動
 - 媒介する資産残高（AUM）の増加は、安定かつ継続的な売上増加の必須条件
- 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
 - 複数の専門家とのハブ機能としてのマッチング業務
- 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等）
 - 所属IFA数の増減に連動（一定割合の費用をカバー）

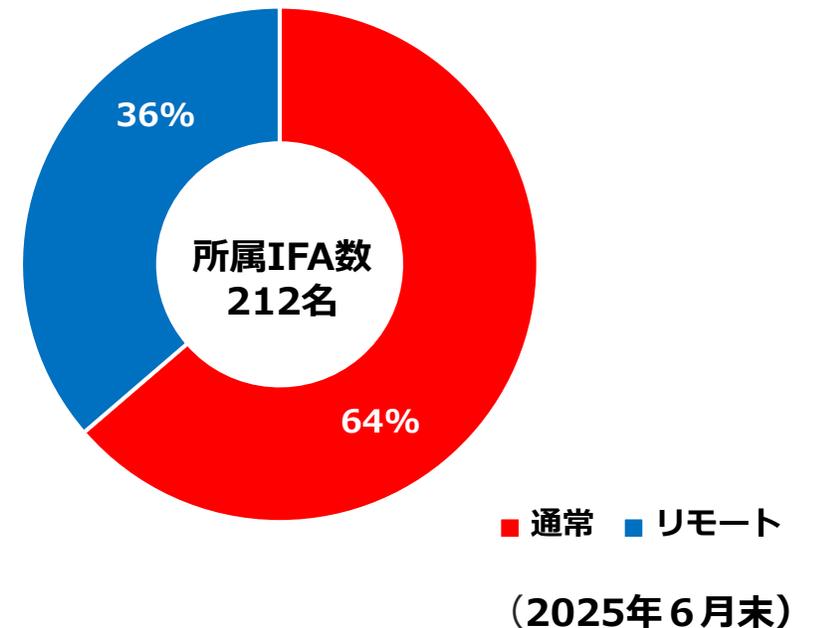
2-③ システム使用料の推移とリモート契約の割合

- 「システム使用料」は、オフィス環境の提供や各種サポートサービス等、所属IFAに対するサービス全般の対価
- リモート契約移行に伴う「システム使用料」の減収傾向は、前年度（2025年3月期）で一巡、今年度以降は利益寄与を想定
- 2025年6月末における「リモート契約」の割合は、全体の36%と「約三分の一」の水準

「システム使用料」の推移

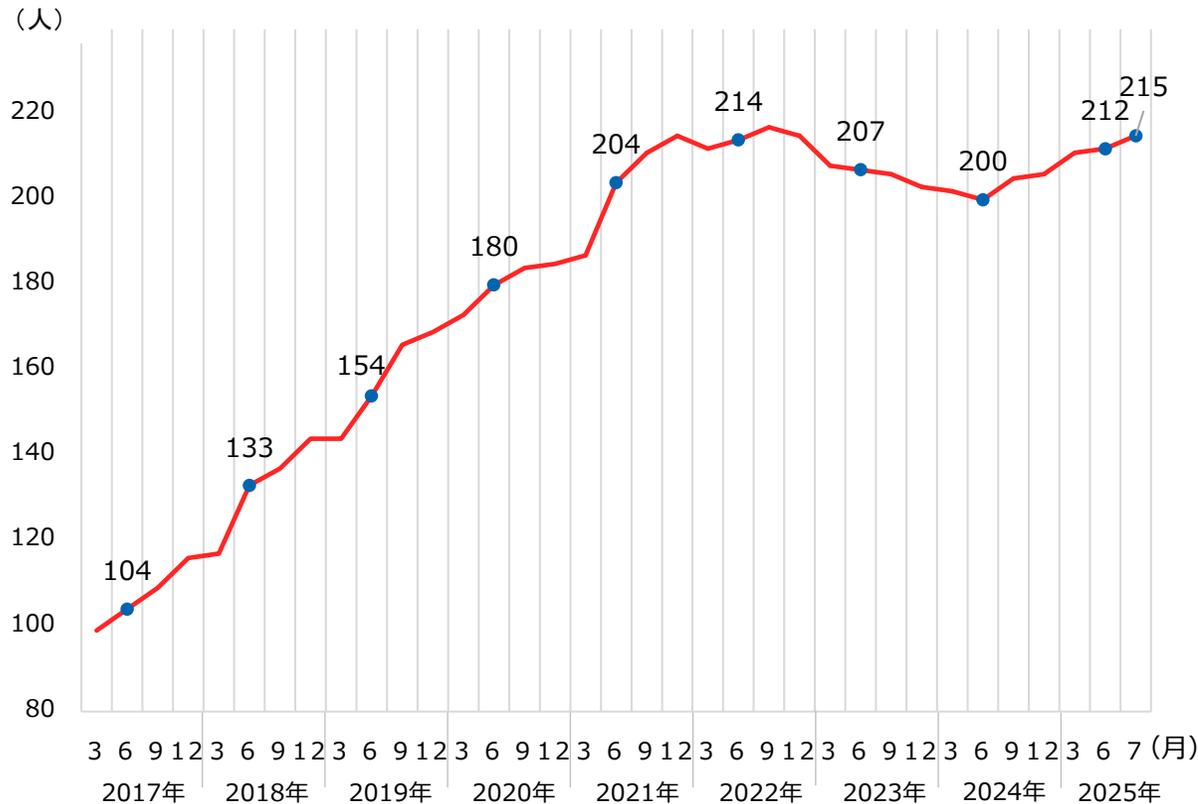


通常契約とリモート契約の割合

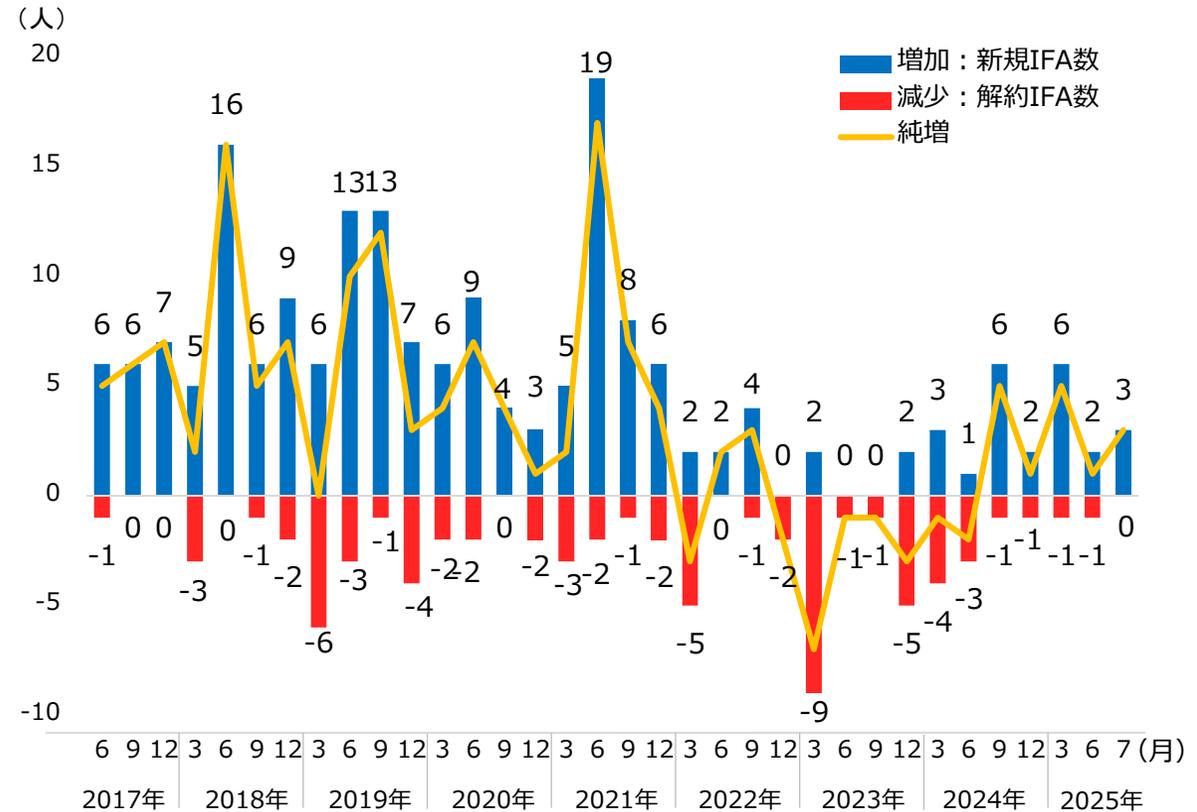


- 2026年3月期第1四半期末の所属IFA数は212名（2025年6月末）、前年同期比12名の増加
- 2026年3月期第1四半期は、2025年4月に2名の新規IFAが所属、2025年7月は3名の新規IFAが所属（7月末 215名）
- 当社所属を志望するIFA候補者に対し、経験や実績、コンプライアンス意識等、「当社採用基準」を重視した面談を随時実施

所属IFA数の推移



IFA数の増減と純増数の推移



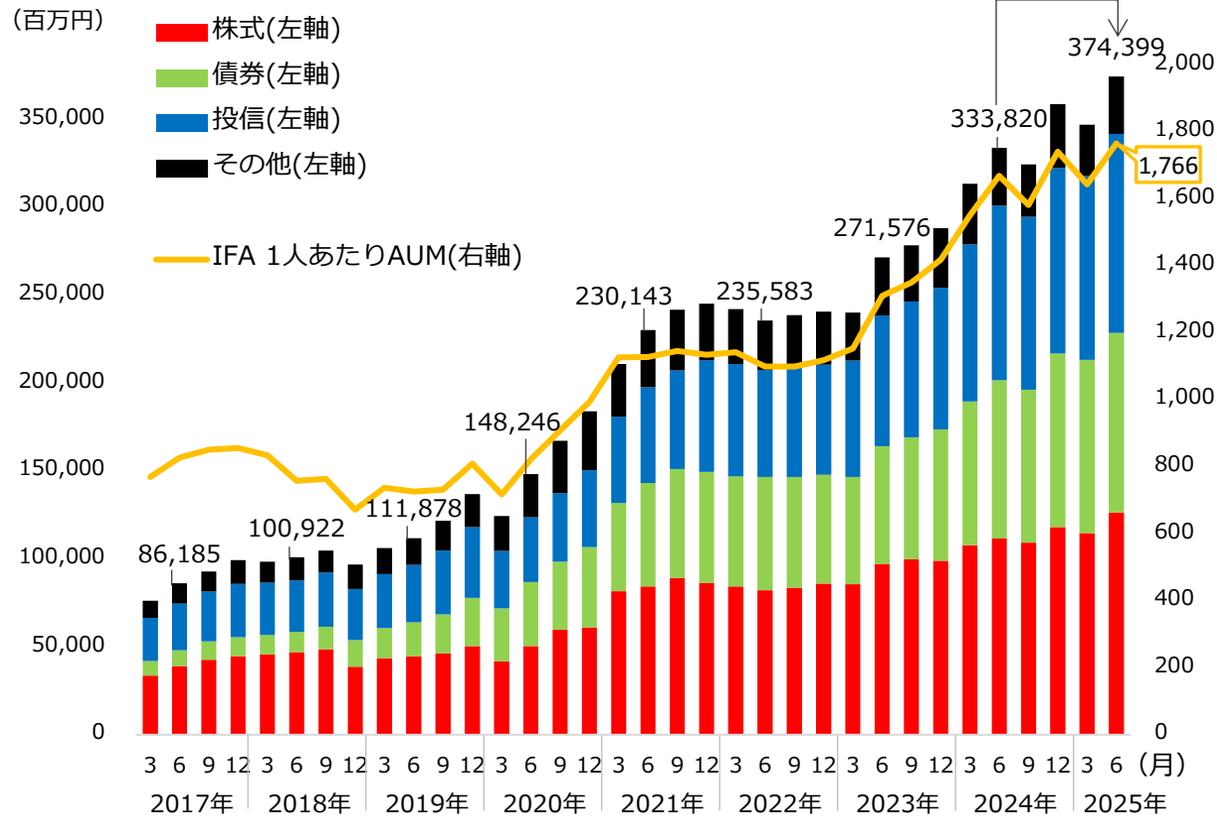
2-⑤ 媒介する資産残高 (AUM)

※重要な経営指標

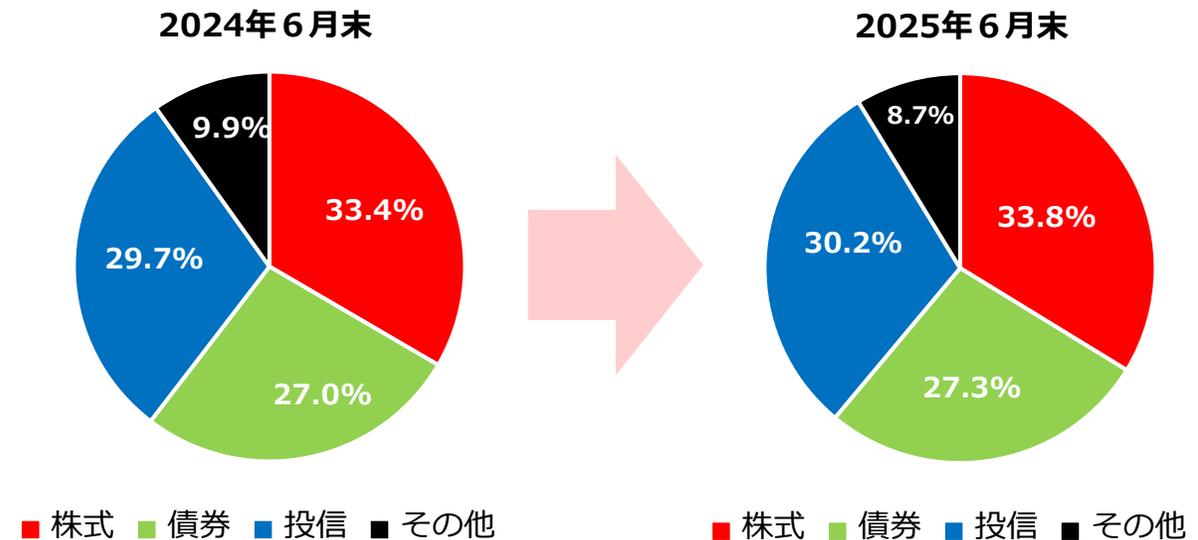


- 2026年3月期第1四半期末の媒介する資産残高 (AUM) は、374,399百万円 (過去最高を更新)、前年同期比12.2%増加
- 所属IFA 1人あたりの媒介する資産残高 (AUM) は、1,766百万円、前年同期比5.8%増加
- 投資信託の残高割合について、中長期的な増加傾向継続 (株式等のフロー手数料から、ストック手数料の増加を推進)

媒介する資産残高の推移



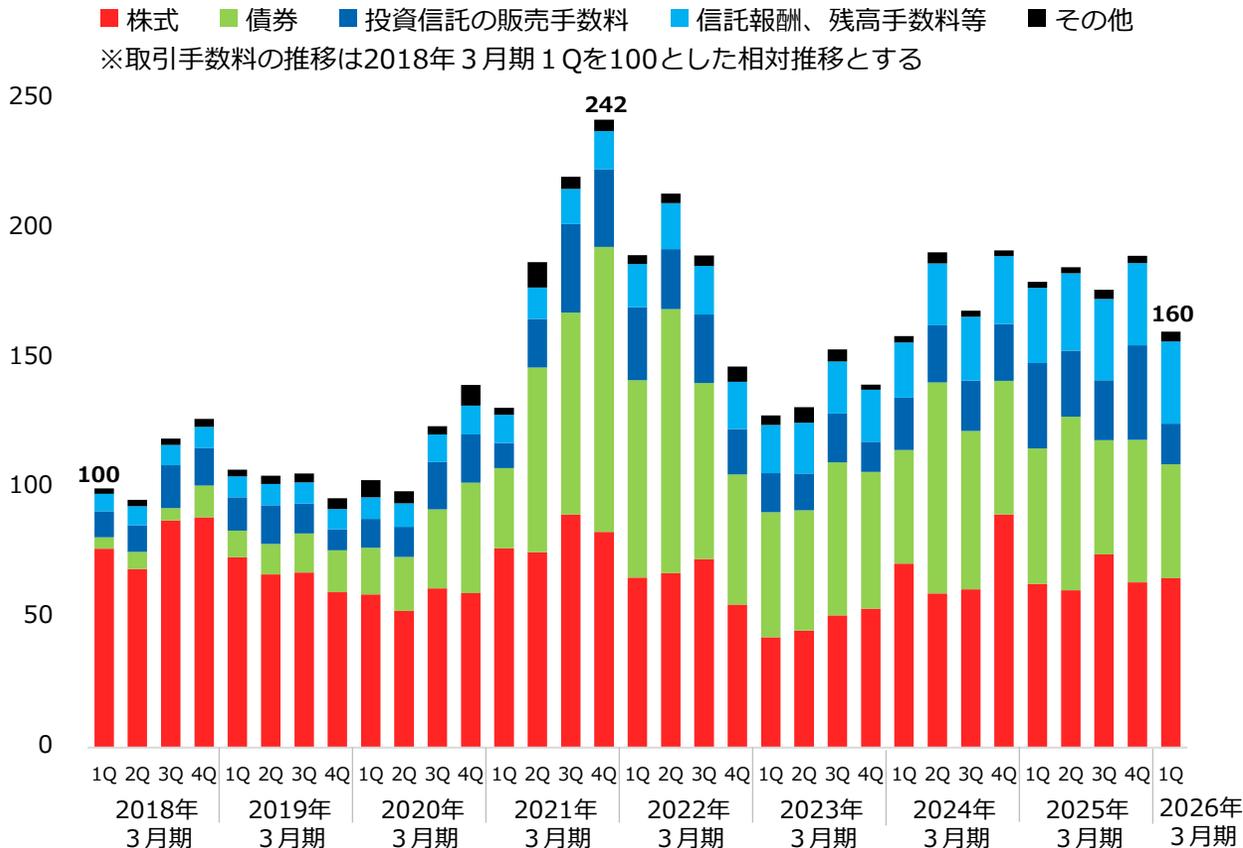
媒介する資産残高の内訳



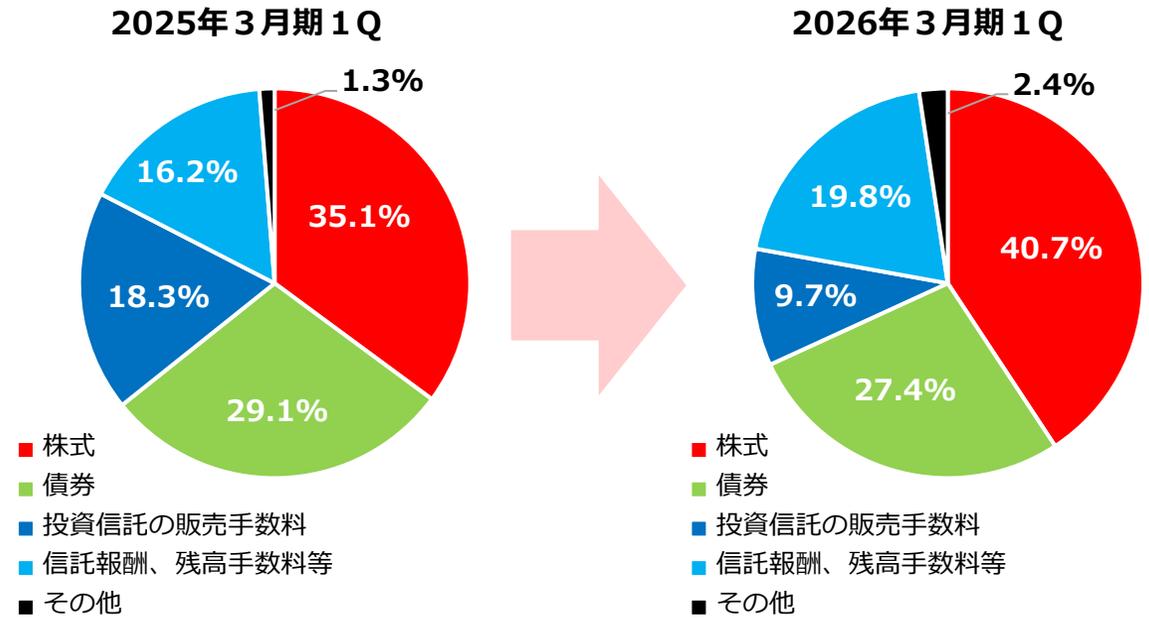
2-⑥ 商品別取引手数料

- 一時的な波乱の金融市場の影響により、当年度（2026年3月期）第1四半期の「投資信託の販売手数料割合」は減少
- 一方、「投資信託残高」に連動する「信託報酬、残高手数料等」の割合は増加
- 投資信託の残高増加による「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

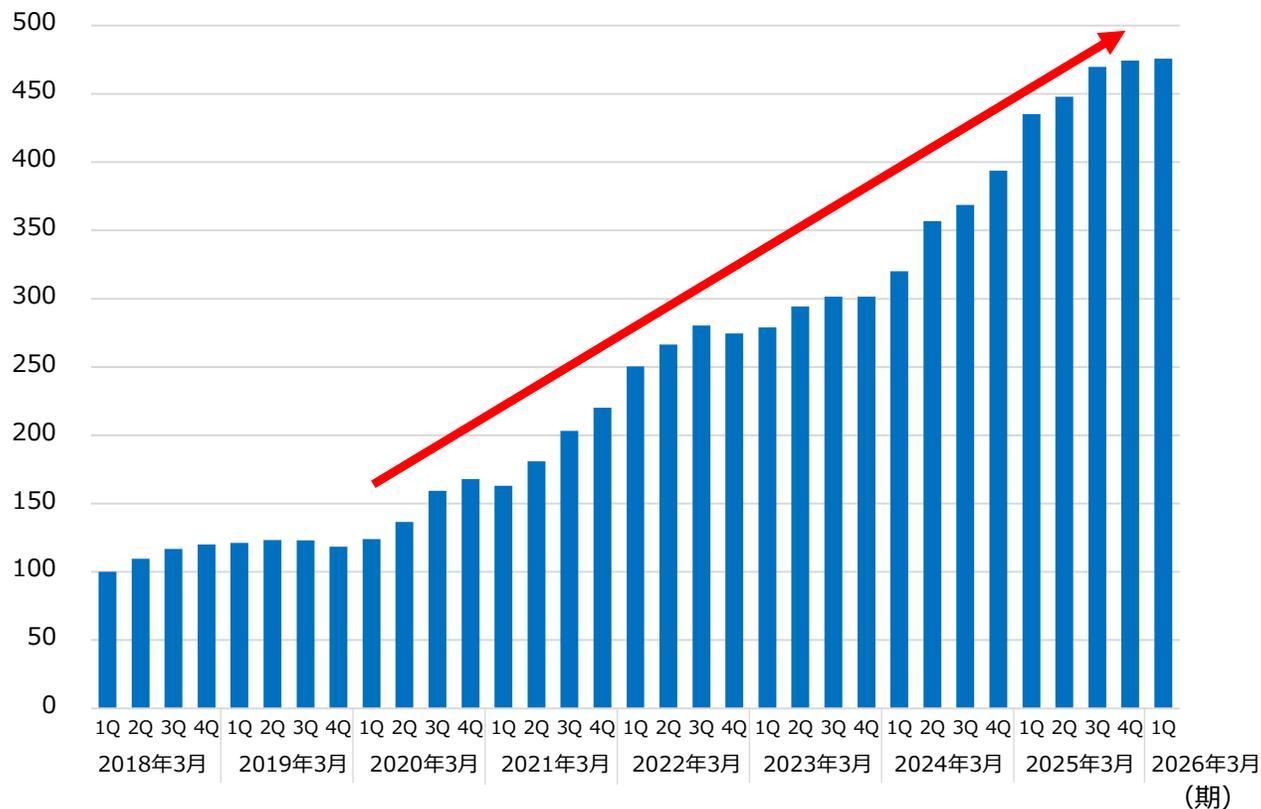


2-⑦ ストック手数料の推移

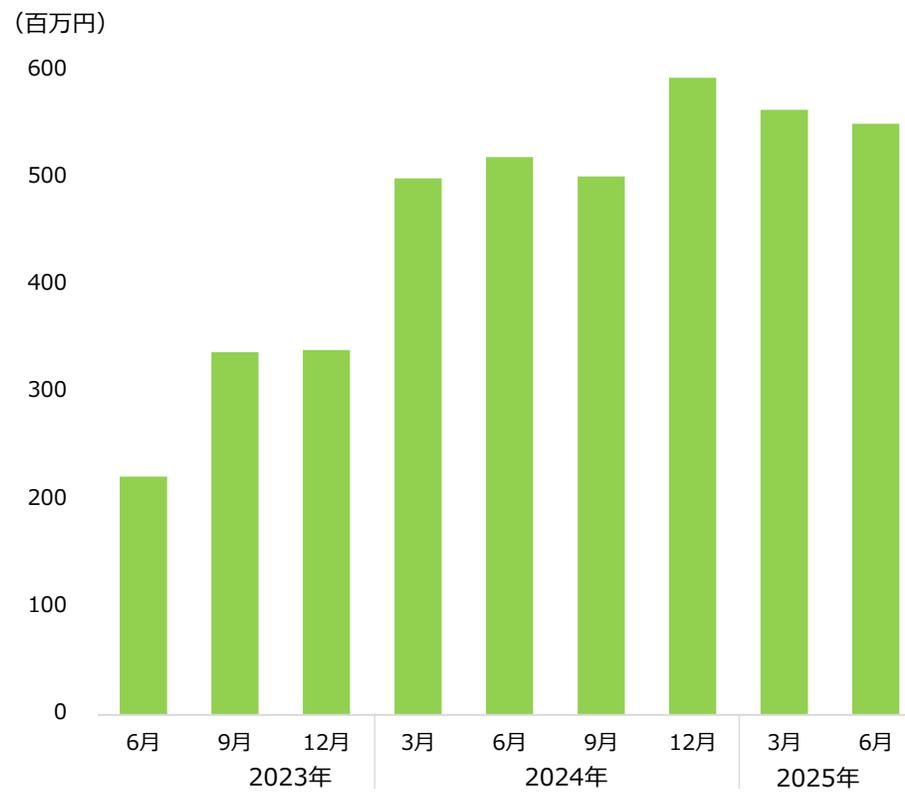
- 近年、投資信託の残高に連動する「ストック手数料」の増加が顕著、今後も中長期的な増加傾向継続を見込む
- つみたてNISAの普及、時間分散による投資リスクの抑制を目的とした「投信積立」、近年は高い水準で推移

ストック手数料（信託報酬、残高連動手数料）の推移

2018年3月期（1Q）= 100と指数化



投信積立による月次設定額の推移



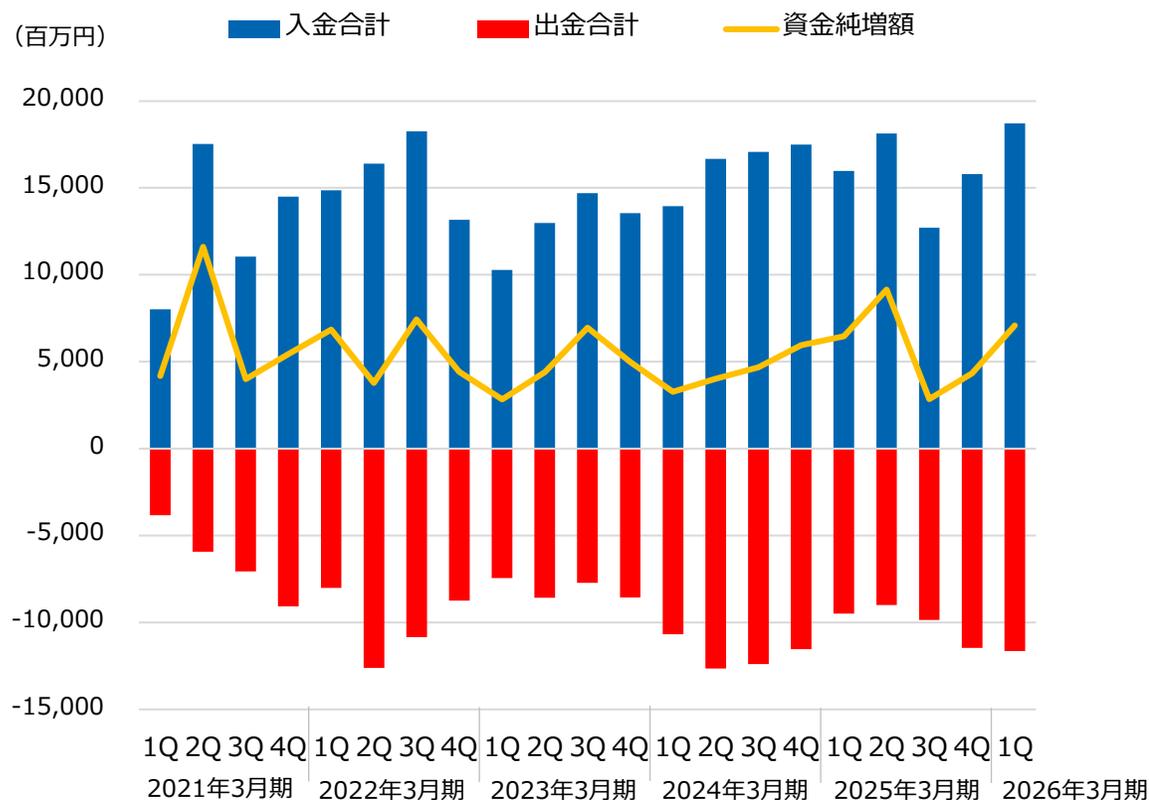
(注) 当資料作成時点において、把握可能な数値を基に作成

2-⑧ 媒介する資産残高（AUM）の増減

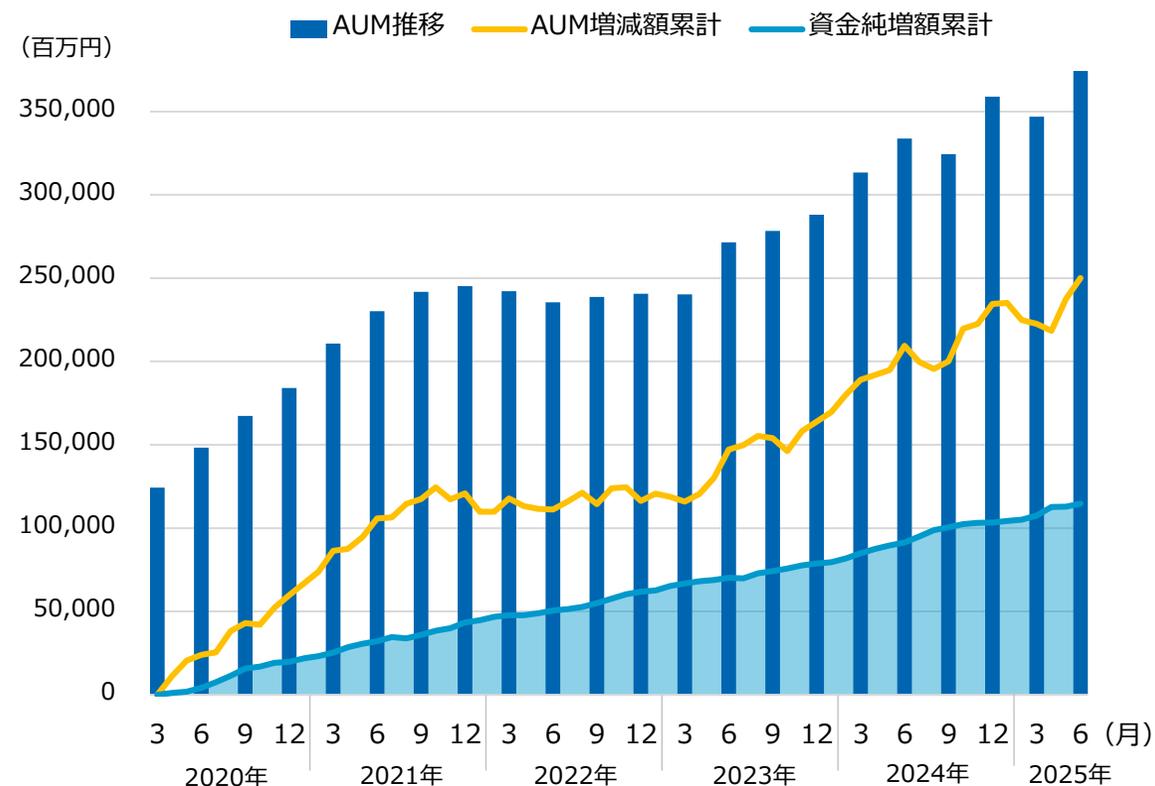
媒介する資産残高（AUM）の増減要因は、「入金差引額（資金純増額）」「入出庫差引額」「資産評価額」

2021年3月期以降の資金純増額は、累計114,676百万円、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) 上記数値及びグラフは、把握可能な『入金差引額（資金純増額）』を基に作成、『入出庫差引額』取扱い金融商品仲介業者間の移動を含みます。

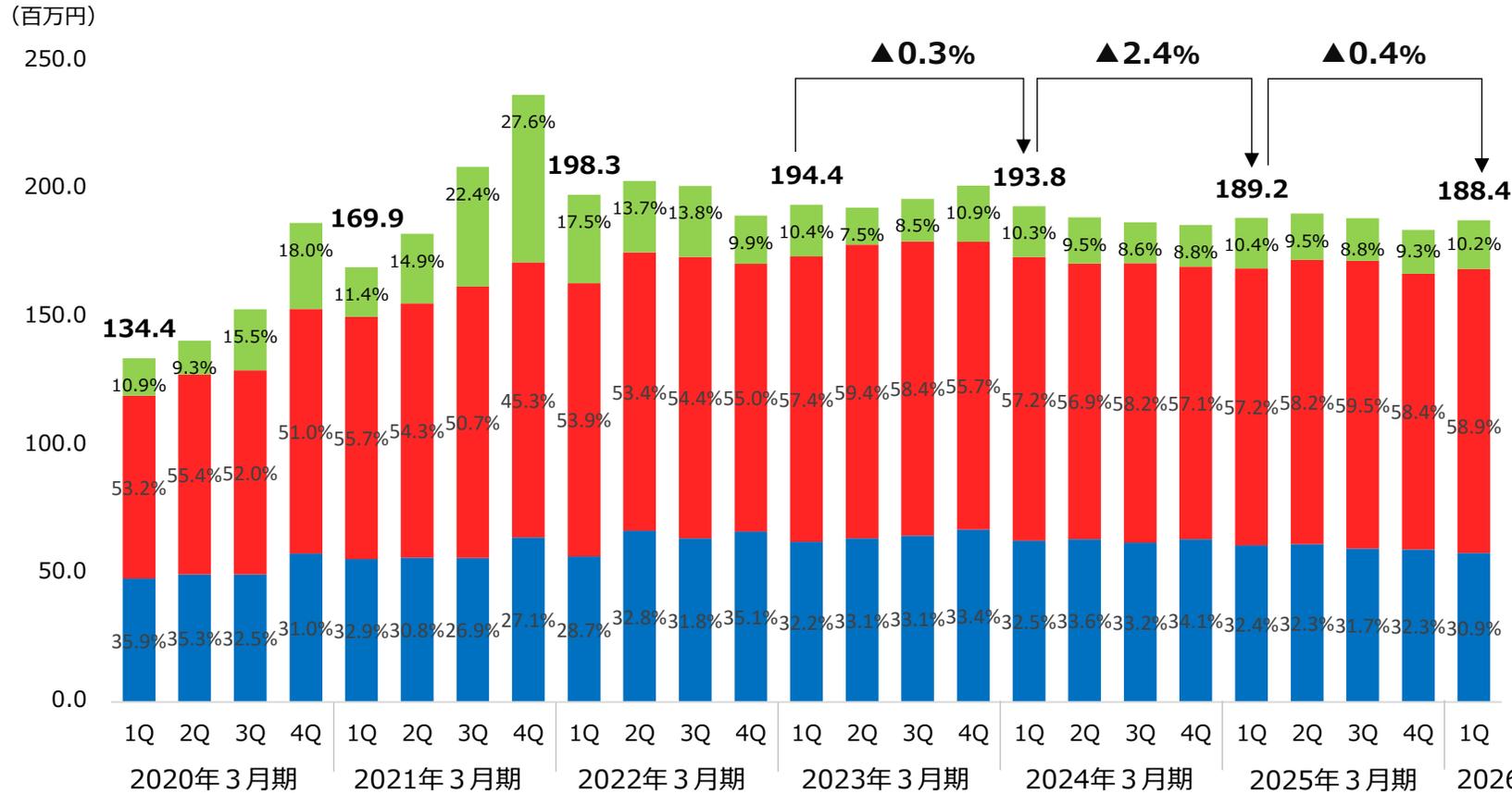
(注) 『入金差引額（資金純増額）』は、投信積立における銀行引落やクレジット払い等を含みません。証券会社のグループ内銀行との自動振替等は含む場合があります。

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

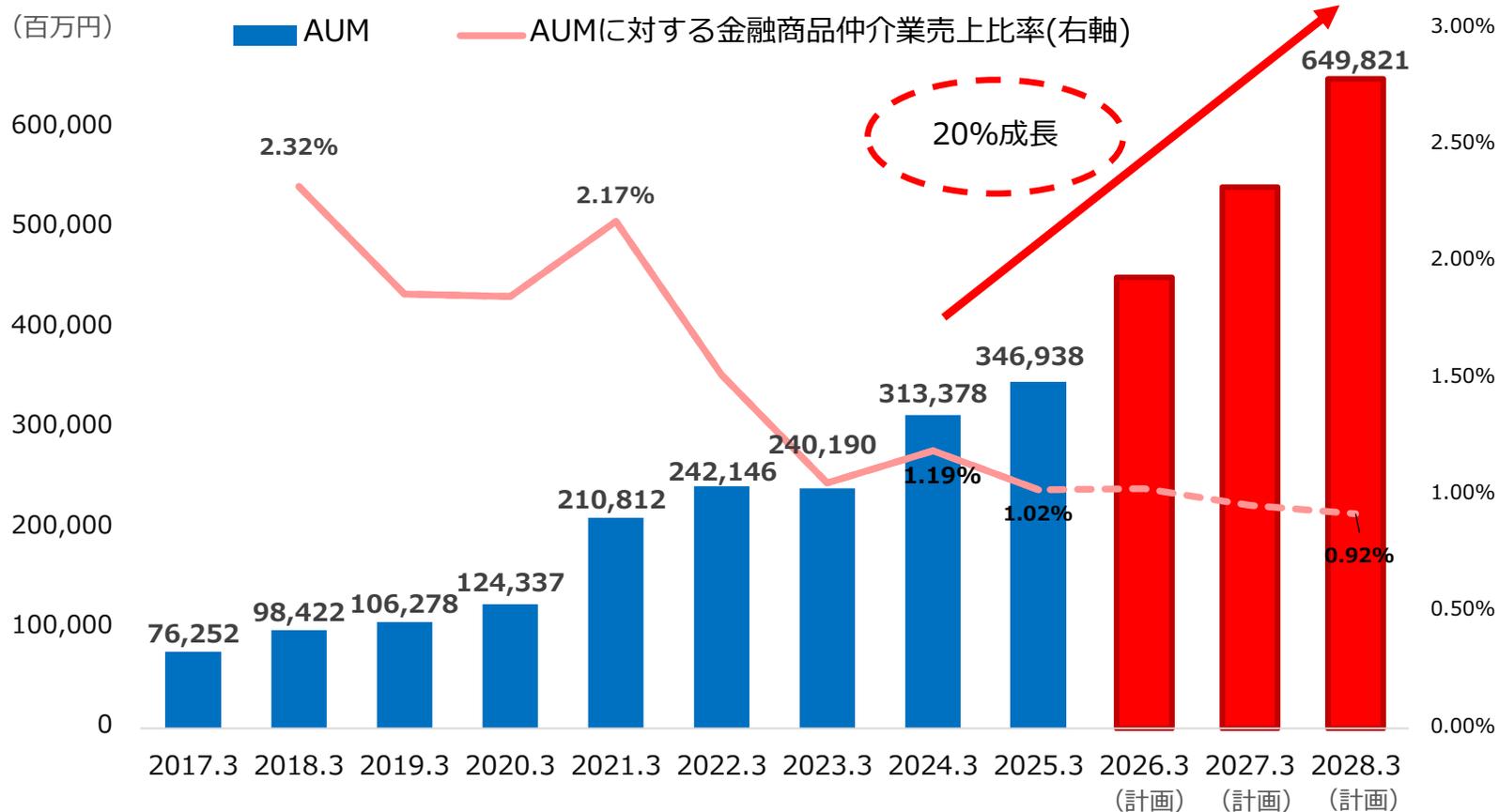


主な販売費および一般管理費

- 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（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、オフィス統合閉鎖に伴い、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**
 - 上記の人件費及びオフィス費用以外の費用

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）



金融商品仲介業売上

2028年3月期の売上計画：5,482百万円

- 期首・期末平均AUM
(2027年3月末AUM + 2028年3月末AUM) ÷ 2
に対する金融商品仲介業売上比率0.92%を想定
- 「包括的業務提携およびM&A」に関わる想定売上の増加は含まない

連結経常利益

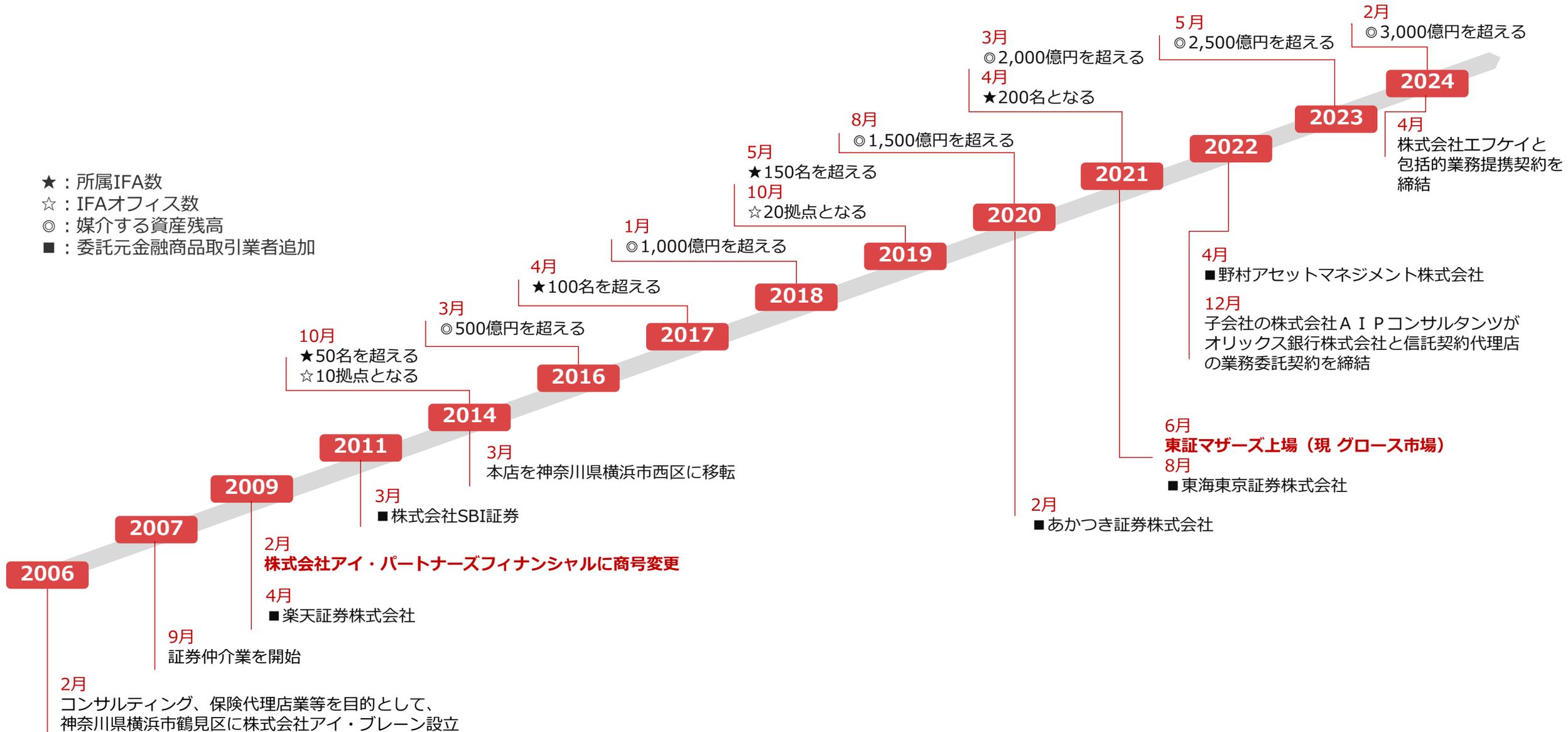
2028年3月期の経常利益計画：194百万円

- 所属IFA数は、増加傾向継続を想定
- 「包括的業務提携およびM&A」に関わる想定費用の増加は含まない
(想定費用も想定売上も計画に含まない)

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**に位置づけ（**契約は委任契約**）
（証券外務員としての**監督・指導の責任は当社が負う**）
- ・ **医師に例えれば開業医**
- ・ 当社等金融機関からの**会社都合の営業推進は一切ない**
- ・ **顧客からの信頼がIFAの経営基盤のすべて**

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**

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」

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

昨年11月「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**

金融商品等の販売員に求められること

顧客にふさわしいサービスの提供

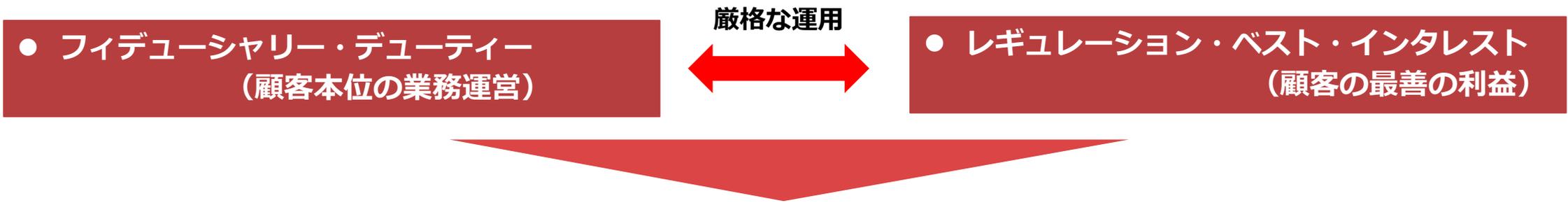
顧客属性、顧客のライフステージ、資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを的確に把握し、当該顧客にふさわしい商品・サービスを提供

重要な情報の分かりやすい提供

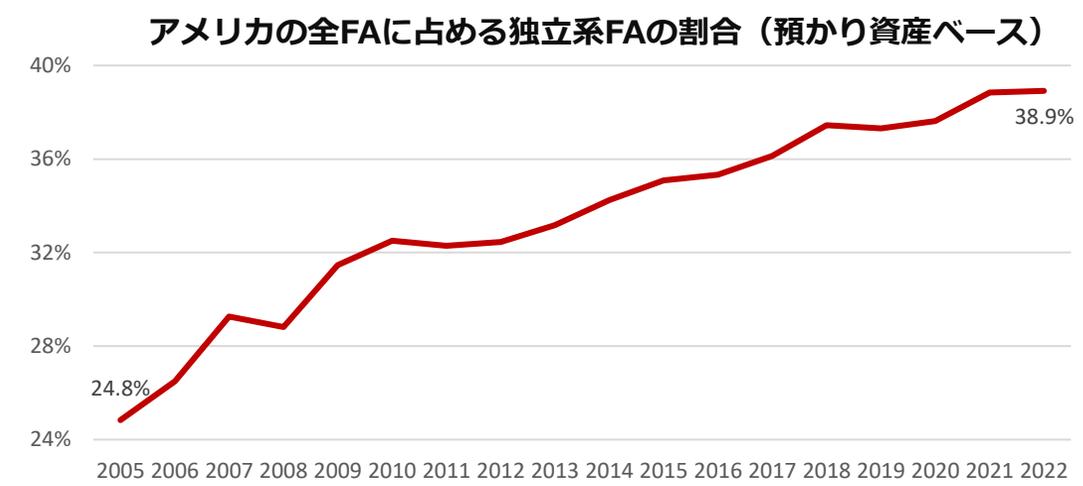
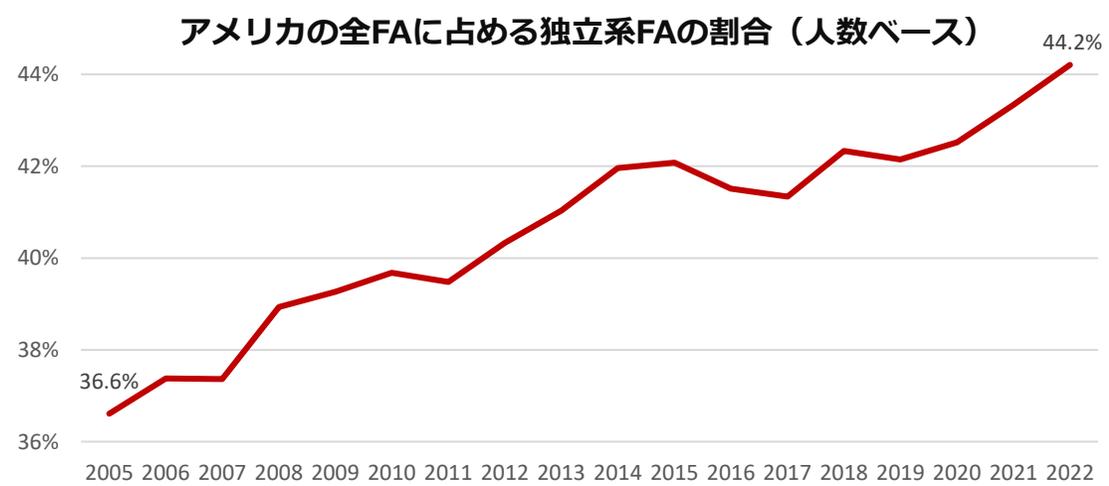
重要な情報について、顧客の理解度に応じた説明がなされ、顧客は誤解することなく理解できていること

3-⑥ 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



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



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

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

独立・開業する独立系 F A の増加

3-⑧

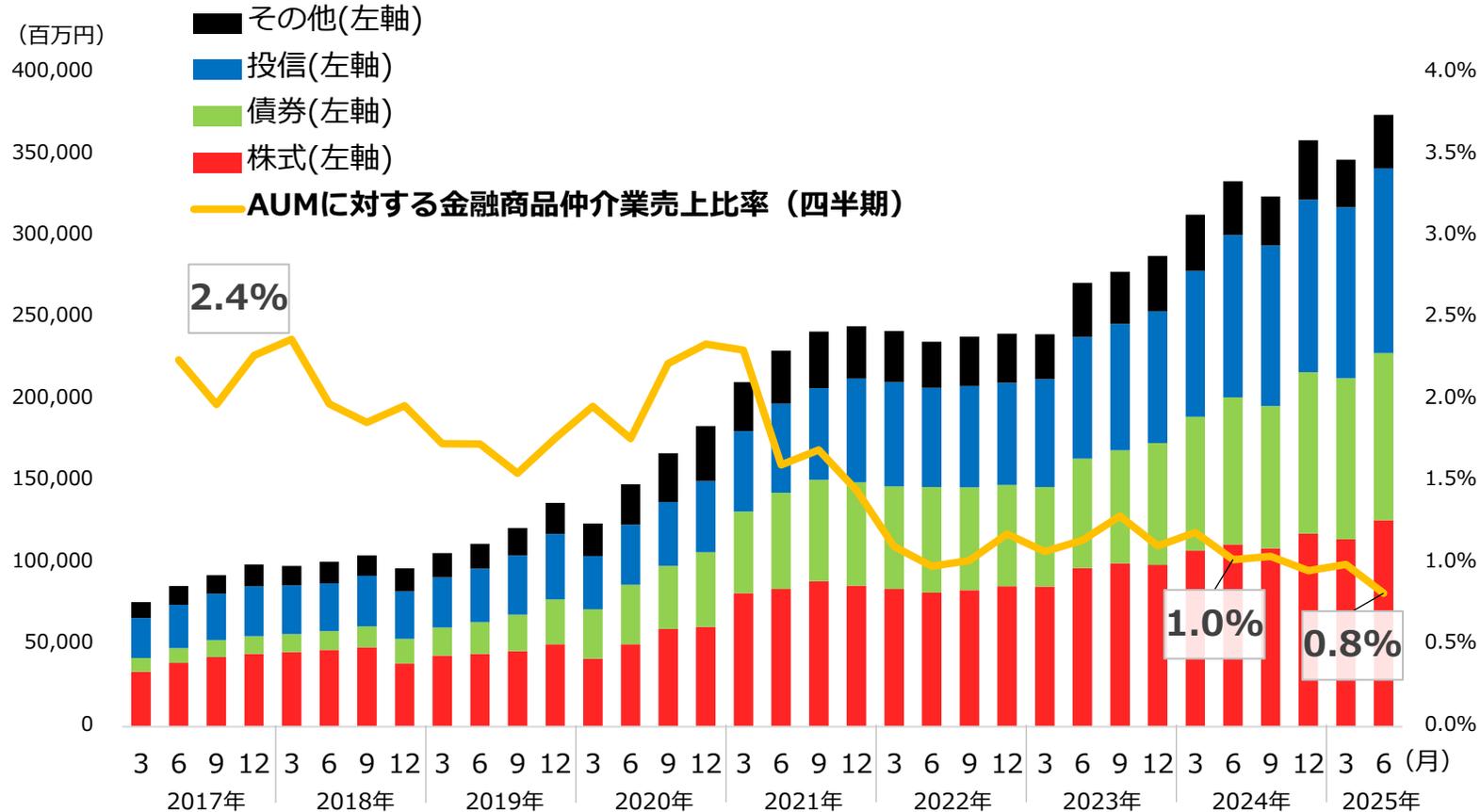
「顧客の最善の利益」に沿った金融商品仲介業売上比率



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）



■ 当社グループの成長戦略は、

「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 I F A」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 I F A 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、I F A 業界の健全な発展に尽力

【重要な経営指標】について

- ・ 「所属IFA数」は純増トレンド（IFAシステム使用料も増加トレンド）
- ・ 「媒介する資産残高」年平均増加率20%は達成可能

【金融商品仲介業】業界の現状

- ・ 「顧客本位の業務運営」の厳格化の中で、**売上が伸びない**
 - ・ 「顧客本位の業務運営」の厳格化の中で、**管理コストがアップ**
- ⇒**金融商品仲介業者の淘汰が進行中**

「独立・開業した証券外務員向けプラットフォーム型金融商品仲介業者」の
ナンバーワンではなく、**オンリーワン**を目指す！

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 | 田中 讓治 | |
| | 取締役 兼 上席執行役員 | 松波 精二 | |
| | 上席執行役員 | 宗正 彰 | |
| | 執行役員 | 塩本 かおり | |
| | 執行役員 | 大木 百合子 | |
| 監査等委員会 | 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 | 342,145千円（2025年6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6月末現在） ※業務委託社員、派遣社員含む | | |
| 所属IFA数 | 212名（2025年6月末現在） | | |
| 拠点数 | 19（2025年6月末現在） | | |

代表者

代表取締役社長 兼 社長執行役員

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。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、信頼できるとさ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。



株式会社 アイ・パートナーズ フィナンシャル