

# 2026年3月期 決算説明資料

2026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. 2026年3月期 連結決算概要**
- 3. 業界の見通し及び成長戦略**
- 4. 経営計画に関して**
- 5. 当社の概要**

# 1. 当社のビジネスモデル

- **IFA (Independent Financial Advisor) とは、顧客に対して中立的な立場から資産運用についてのアドバイスを提供するファイナンシャル・アドバイザー**
- **当社グループは、所属IFAの顧客に対して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**
- **当社グループの主な事業は、所属IFAにIFA業務のプラットフォームを提供する「プラットフォーム型金融商品仲介業」**
- **当社グループが所属IFAに対して提供するIFA業務のプラットフォームは、主に所属IFAの業務管理・業務支援・成功支援に関するもの**

## 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）

### ■ 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、マッチングサービスのラインナップを拡充しております。

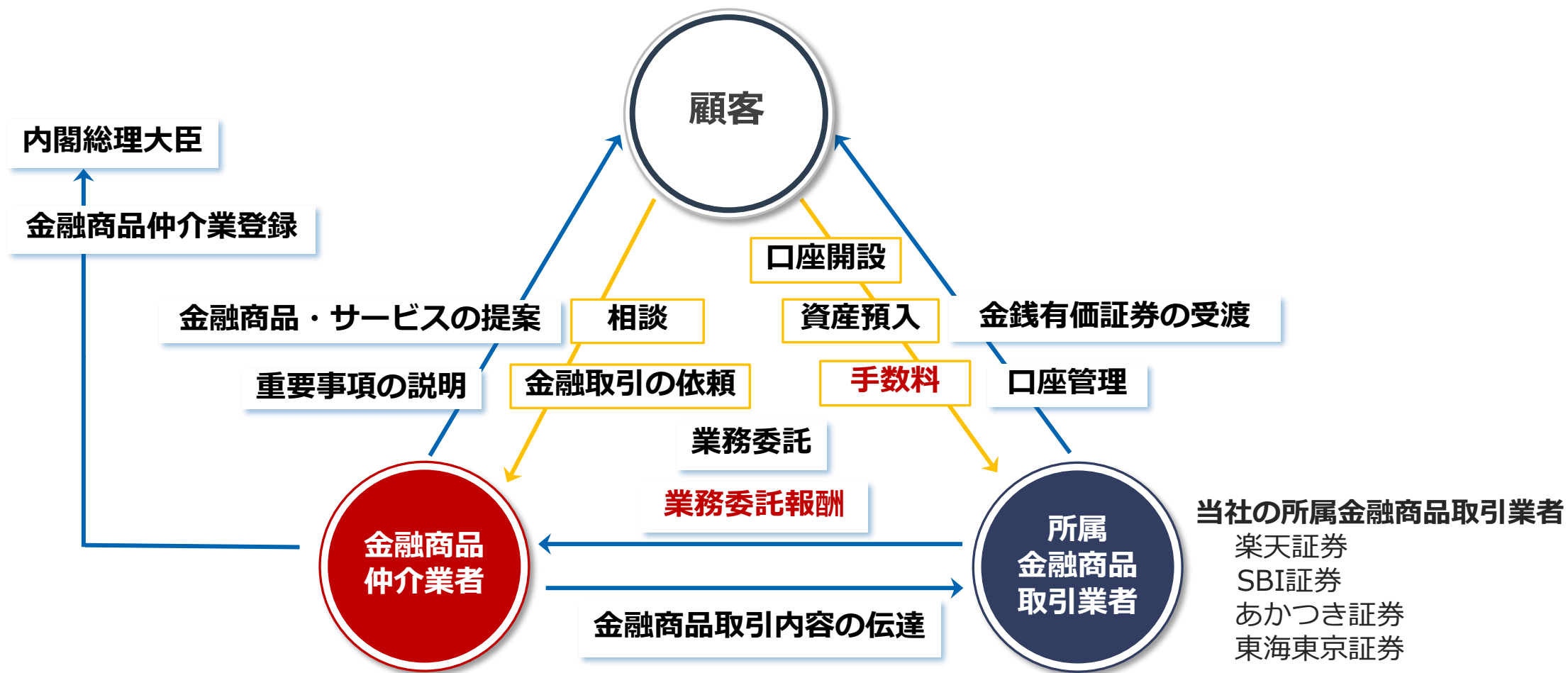


- **AIPコンサルタンツは2026年3月末をもって新規の保険募集の取り扱いを停止し、保険契約の移管が完了したのち保険代理店業を廃業することとしたため、保険募集業務を希望するIFAには、包括的業務提携を結んでいる株式会社エフケイとの契約を推奨。**

# 金融商品仲介業の仕組み

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を行う事業

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業者



出典：第22回金融審議会「市場ワーキンググループ」事務局説明資料を基に当社作成

# IFAに提供するプラットフォームのイメージ

お客様

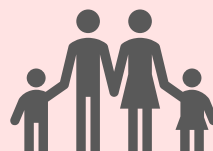
老後資金が心配



ゴールベース資産管理に基づいた運用をしたい



ライフプランニングに基づいた相談がしたい



相続の準備をしないと



IFAが安心して業務に専念できる環境



IFA

お客様の要望に応えられる質の高いサービスを提供したい

サポート体制



IFA事務局  
(受電対応、代理発注)



システム対応



設備



情報共有  
ネットワーク

業務支援



営業ツール



コーチング  
(啓発・研修)



その他金融  
サービスの整備

成功支援



内部管理  
(コンプライアンス)

業務管理

## 当社IFAの特徴

- ・独立開業した中立の証券外務員に位置づけ（当社との契約は委任契約）  
（当社のIFAの証券外務員としての管理・監督・指導の責任は当社が負う）
- ・IFAの立ち位置は医師や士業に例えば、開業医や独立した士業にあたり、組織の意向に左右されることなく、その経営基盤のすべては「顧客からの信頼」によって構築される
- ・当社をはじめとする金融機関側からの会社都合の営業推進は一切ないため、顧客の立場に立ったアドバイスの提供が可能
- ・経営基盤のすべてが「顧客からの信頼」にある以上、顧客の利益のために最善を尽くすことによるのみその職業は成立する

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・業務支援・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」

## 売上

### 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**業務委託報酬**として当社へ支払われる

### ②IFA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基本利用料として、IFAは当社に**システム使用料**を支払う

### ③その他 (マッチングサービスなど)

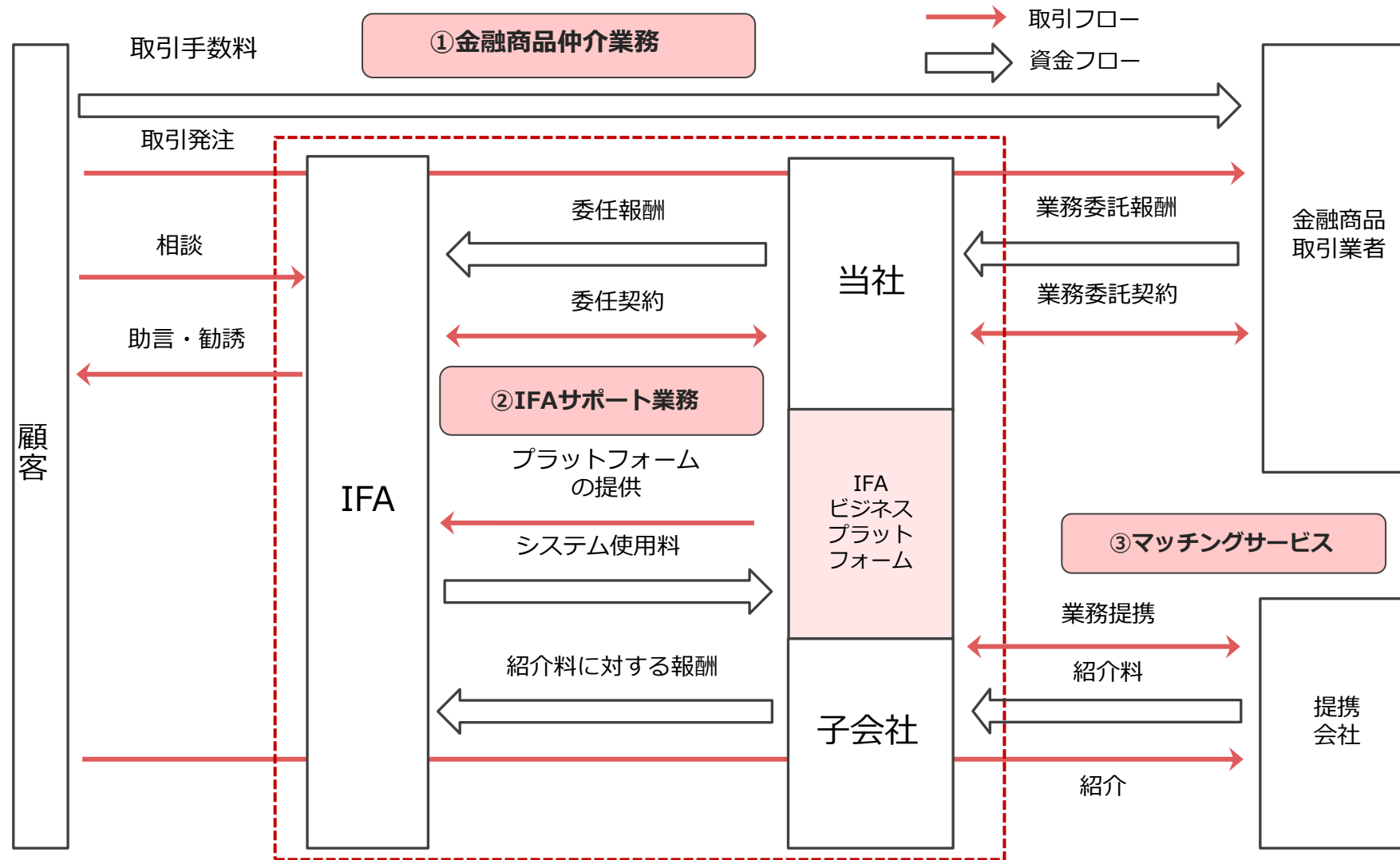
提携会社への紹介・成約により子会社AIPコンサルタンツへ支払われる**紹介料**など

## 売上原価

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、IFAとの契約で定めた料率に従って、IFAに**委任報酬**として支払う

提携会社への紹介・成約による紹介料のうち、紹介者に対し支払う一定割合の**報酬**など

## 当社グループの収益・キャッシュフロー獲得までのフロー、主な費用の内容・構成等



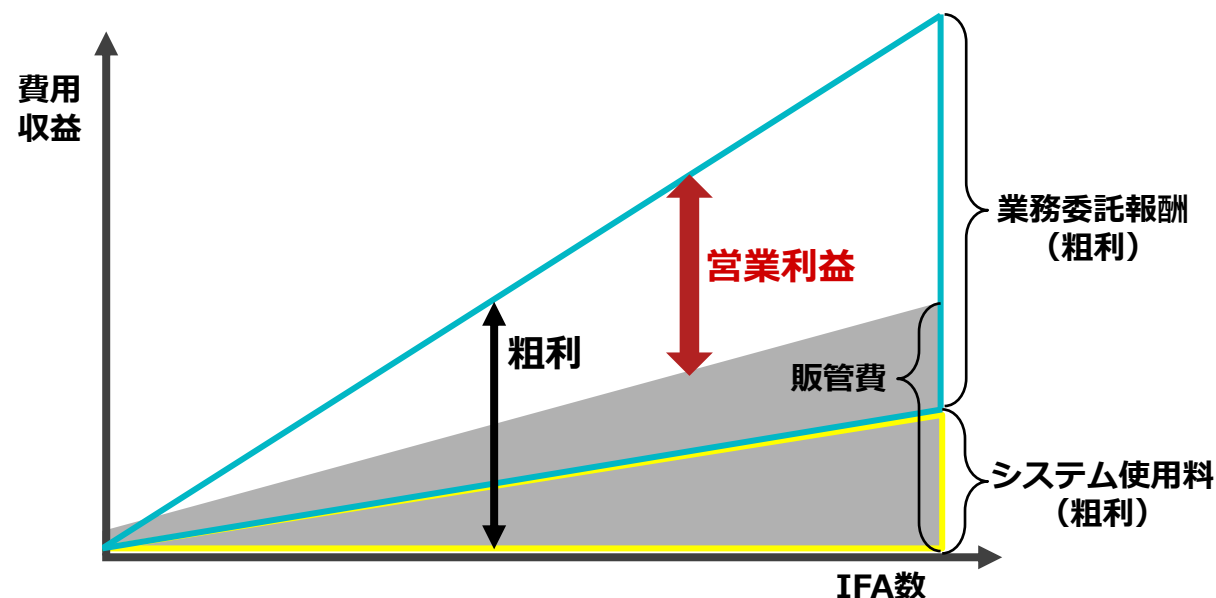
# 当社グループの収益構造

- 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率は段階的に上昇、売上高の増加に加え利益率も上昇
- 所属IFAの増加により対応する売上原価がないシステム使用料が増加し、売上総利益が改善
- 当社所属の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費用負担にはならない
- 所属IFAのサポート業務は横浜本店で集中一元管理を実現しているため、IFA数が増加しても当社全体の人件費は抑制可能

## 売上高増加までのフロー



## 利益増加までのフロー



## 2. 2026年3月期 連結決算概要

計画通り増加した媒介する資産残高(AUM)をベースに、下期の良好な相場環境が寄与し、大幅増収増益となった

主力の金融商品仲介業売上高及び、連結売上高は過去最高を更新

保険代理店その他売上は、当年度に入り前年同期比で増収を継続、引き続き好調に推移

(単位：百万円)	2025.3月期 通期	2026.3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
<b>売上高</b>	<b>3,797</b>	<b>4,584</b>	<b>100.0%</b>	<b>787</b>	<b>20.7%</b>
金融商品仲介業	3,376	4,071	88.8%	694	20.6%
システム使用料	229	235	5.1%	5	2.5%
保険代理店その他	191	278	6.1%	87	45.7%
<b>売上原価</b>	<b>3,045</b>	<b>3,701</b>	<b>80.7%</b>	<b>656</b>	<b>21.6%</b>
<b>売上総利益</b>	<b>751</b>	<b>883</b>	<b>19.3%</b>	<b>131</b>	<b>17.5%</b>
<b>販売費及び一般管理費計</b>	<b>753</b>	<b>773</b>	<b>17.0%</b>	<b>19</b>	<b>2.5%</b>
人件費	439	451	9.8%	11	2.7%
オフィス費用	242	248	5.4%	5	2.4%
その他	71	73	1.6%	1	1.9%
<b>営業利益</b>	<b>▲1</b>	<b>110</b>	<b>2.4%</b>	<b>112</b>	-
<b>経常利益</b>	<b>▲3</b>	<b>112</b>	<b>2.5%</b>	<b>115</b>	-
<b>親会社株主に帰属する当期純利益</b>	<b>▲9</b>	<b>90</b>	<b>2.0%</b>	<b>100</b>	-

## 売上高

- ・媒介する資産残高 (AUM)は、429,738百万円、前年同期比23.9%増加
- ・システム使用料は、リモート契約移行に伴う減収傾向は下げ止まり、IFA契約増加傾向への転向に伴い増加

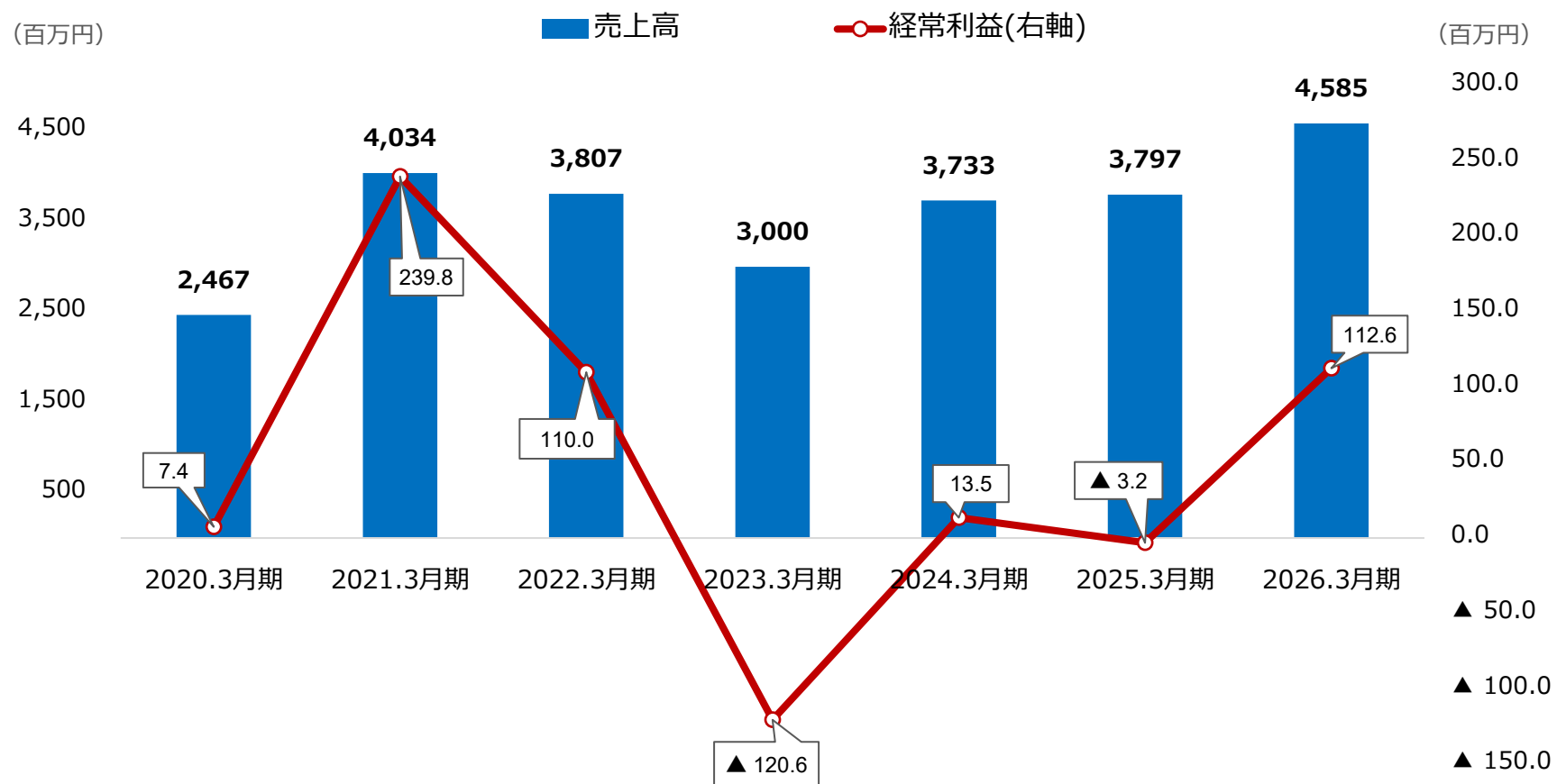
## 費用・利益

- ・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)
- ・オフィスの統合閉鎖により、家賃等の減少はあった一方、昨今の物価高のため原状回復費用の見積りを変更したことによる減価償却の計上を行ったため、オフィス費用(販管費)は前期比増

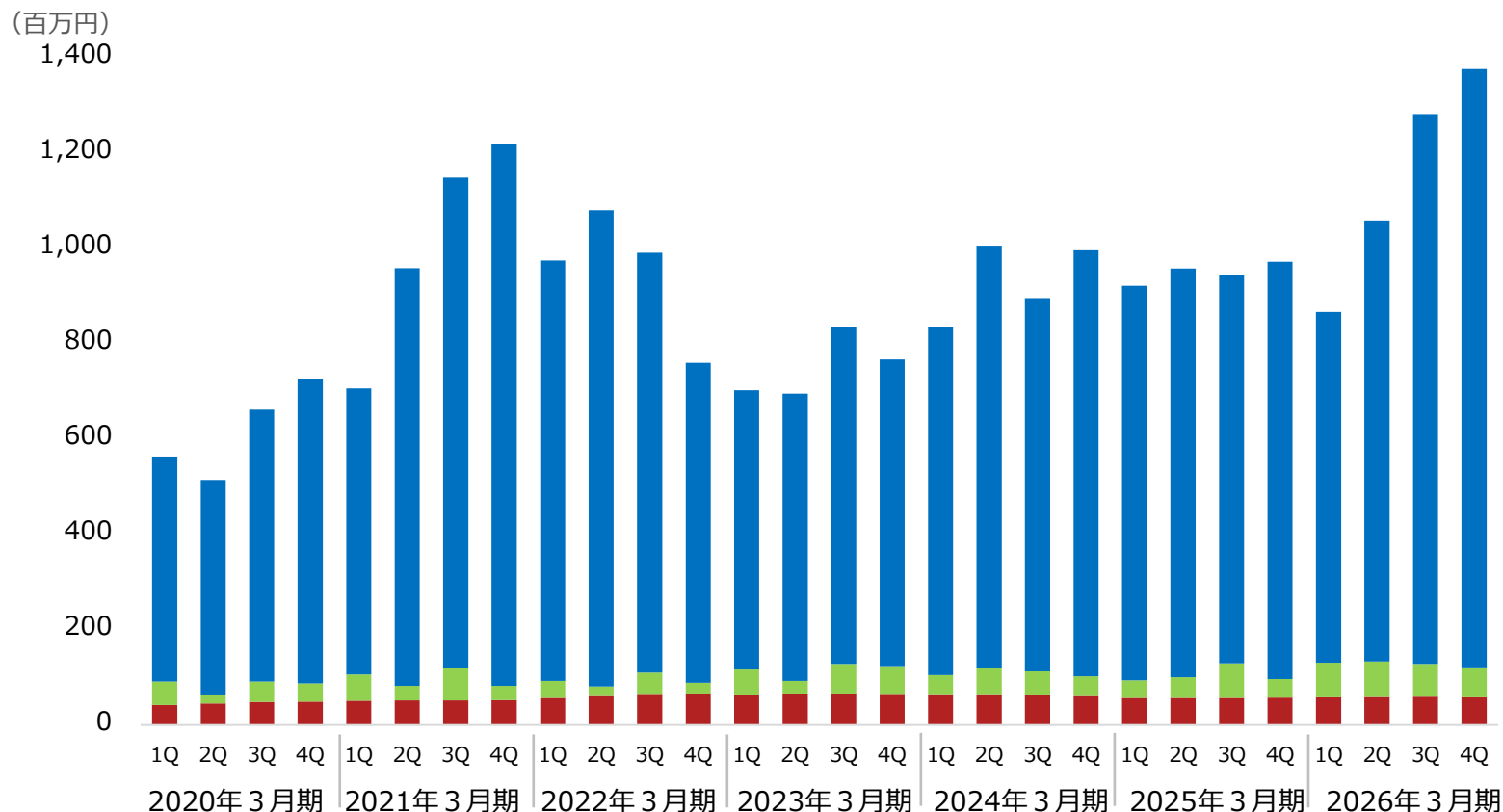
# 上場直前期からの業績の推移

2023年3月期以降は売上高、経常利益とも回復傾向

2026年3月期の売上高は過去最高を更新



## 第4四半期の売上高は四半期ベース、連結会計期間ベースいずれも過去最高を更新



### 売上高の内訳

#### 金融商品仲介業

- 顧客が証券会社へ支払う媒介取引手数料に対し、契約上の一定の報酬率を乗じて受取る報酬
- 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
- 依然として相場状況の影響を受けやすいため、経営の安定化を図るべく、残高手数料の比率を高めることが持続的成長において肝要

#### 保険代理店その他

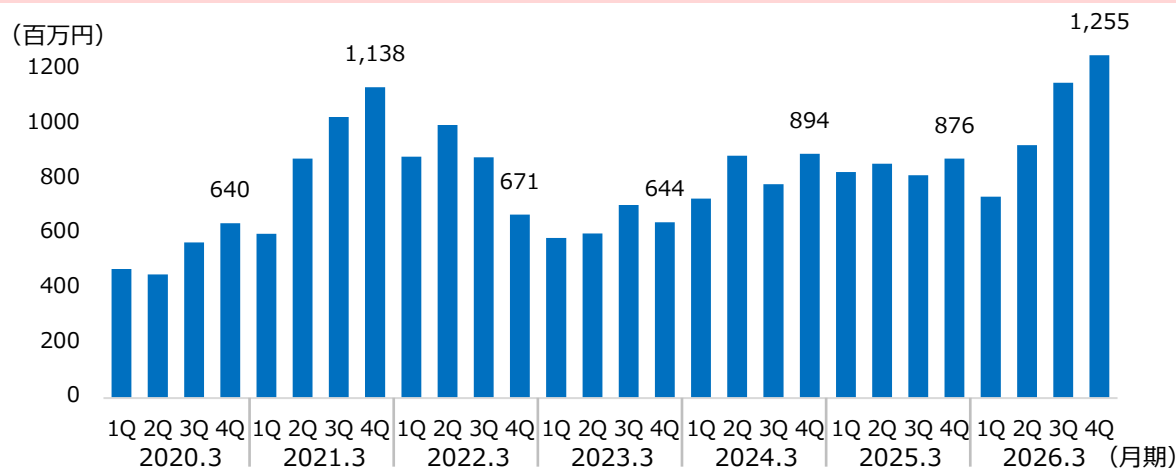
- 100%子会社、AIPコンサルタントによる保険募集業務、及び複数の専門家とのハブ機能としてのマッチング業務

#### システム使用料

- 所属IFAに対するサービス全般の基本的対価 (オフィス環境、各種サポートサービス等)

# 金融商品仲介業売上と媒介する資産残高(AUM)のこれまでの推移 *Ai*AIPF

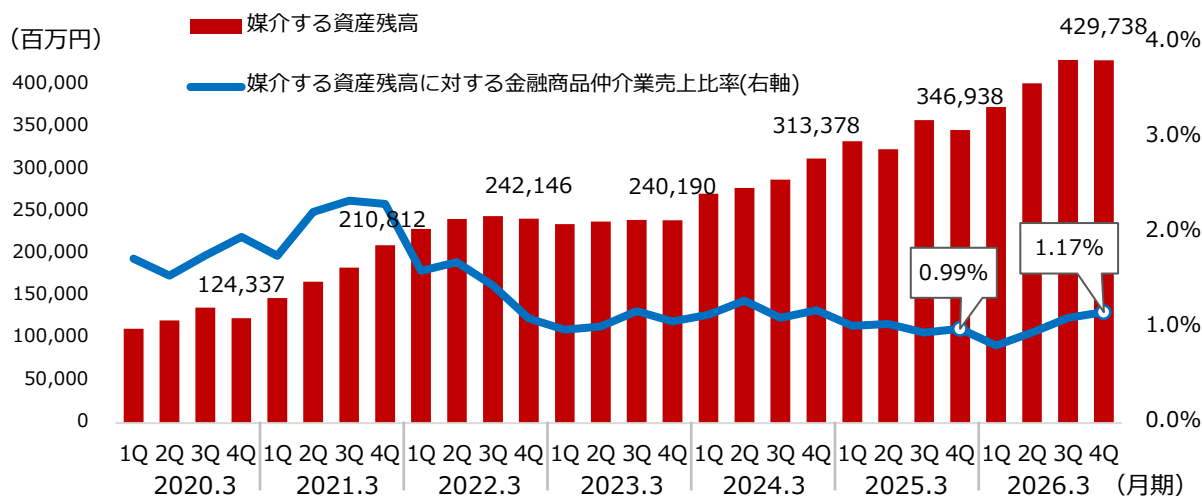
金融商品仲介業売上



2026年3月期3Qの金融商品仲介業売上は、2021年3月期4Q以来、約5年ぶりに過去最高を更新した。続く2026年3月期4Qにおいてもさらなる伸長を見せ、2026年3月期通期の売上高としても過去最高を更新した。

一方で、2026年3月期3Q期末の「媒介する資産残高(AUM)」は、2021年3月期4Q期末と比較してほぼ倍増の水準に達した。

媒介する資産残高 (AUM) に対する金融商品仲介業売上比率



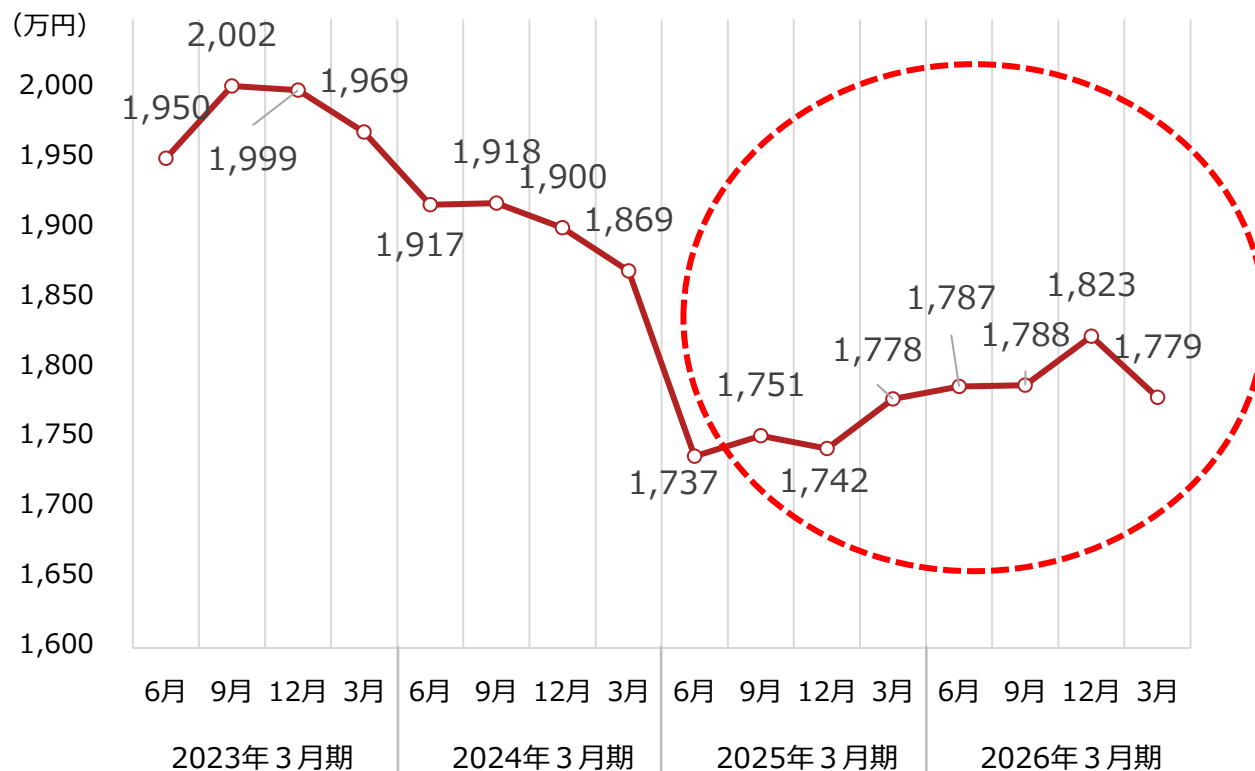
「顧客の最善の利益」を追求する施策の推進の結果、「媒介する資産残高(AUM)に対する金融商品仲介業売上比率(ROA)」は大幅に低下した。一方で顧客からの信頼の証である媒介する資産残高(AUM)は大幅に増加しており、過去9期における年平均成長率20%の高水準を維持。

金融商品仲介業売上が過去最高を更新するまで一定の期間を要したが、その間、当社は「顧客の最善の利益」を実現する施策を推進し、健全な成長を実現してきている。

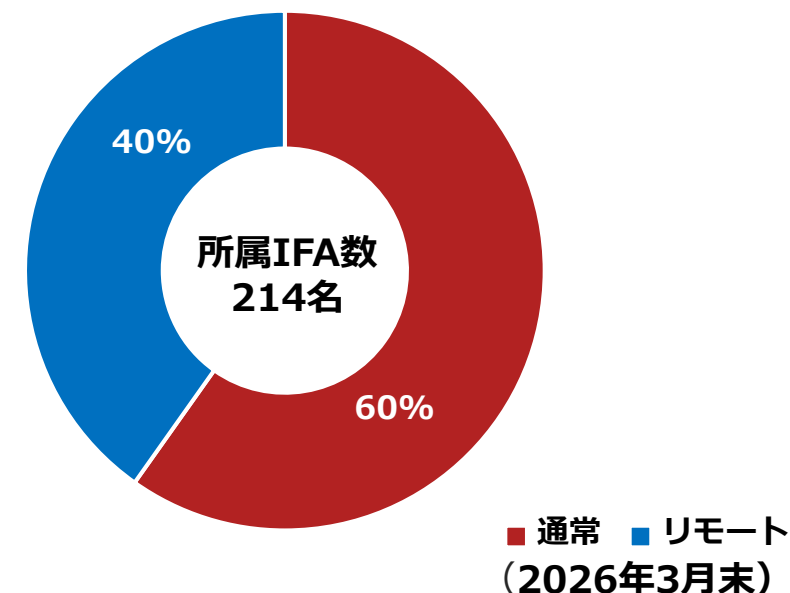
# システム使用料の推移とリモート（フリーアドレス）契約の割合

- システム使用料は、当社が所属IFAに提供する「オフィス環境」や「各種サポートサービス」への基本的対価
- システム使用料売上はリモート（フリーアドレス）契約移行に伴う減収は底打ちし増加傾向にあるが、一定のIFA数の減少があり4Qは微減
- 4Q期末（2026年3月末）におけるリモート契約の割合は全体の40%

### 「システム使用料」の推移



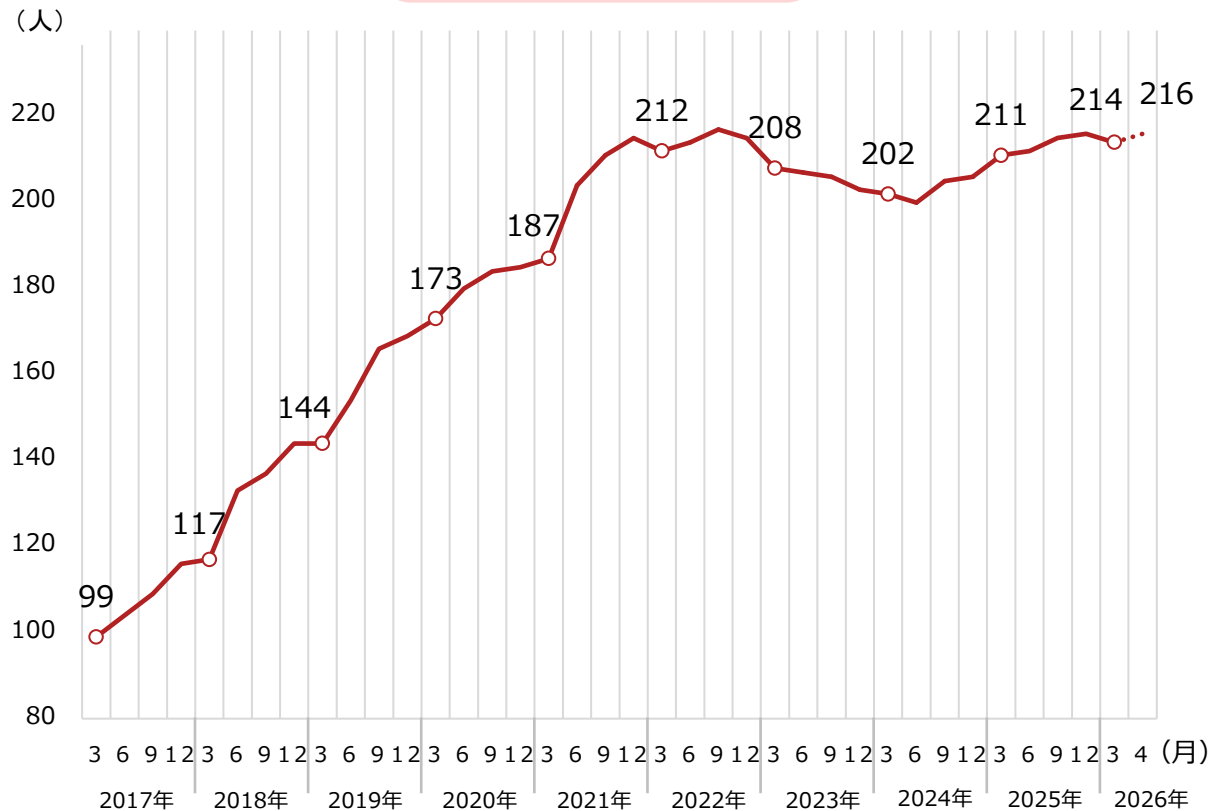
### 「通常契約」と「リモート契約」の割合



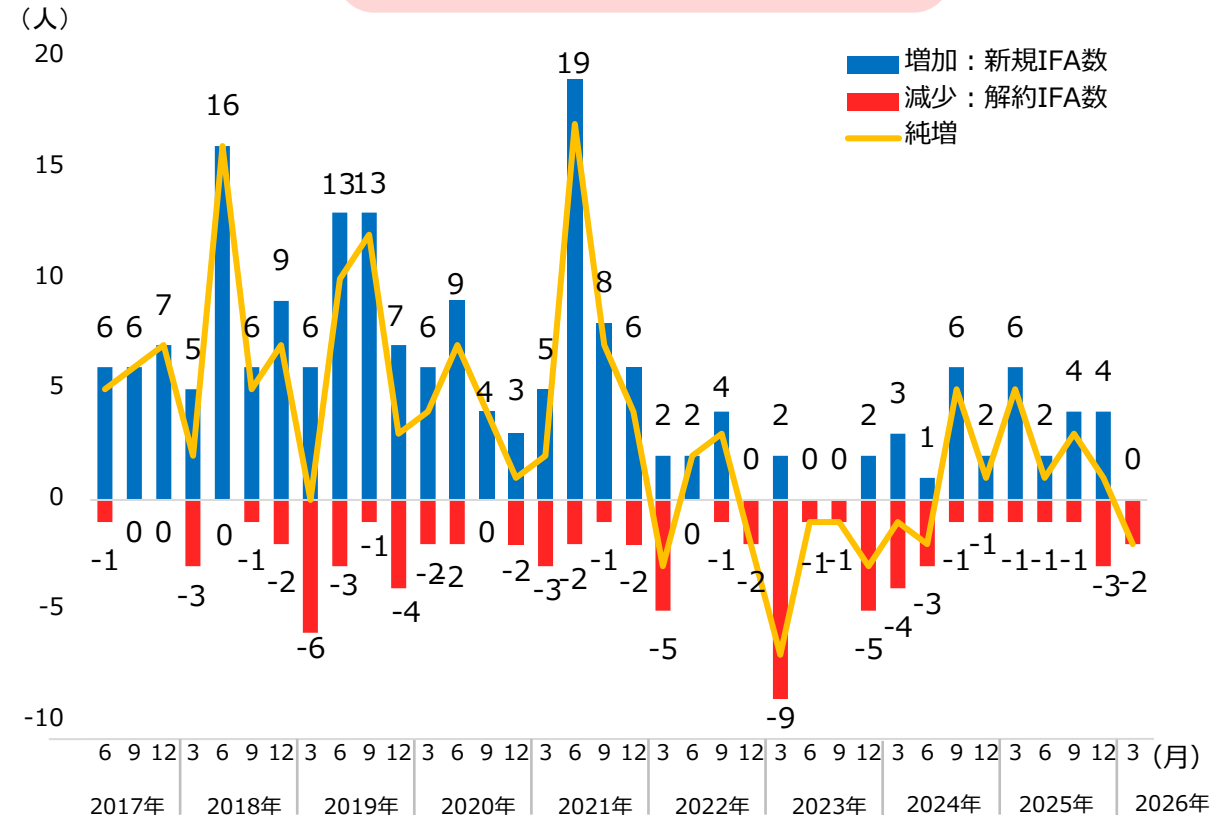
第4四半期の新規契約IFAはなく、既存IFA2名が解約したため、当年度4Q期末（2026年3月末）の所属IFA数は214名（2026年4月末の所属IFA数は、新規契約IFA2名のため、216名）

当社所属を志望するIFA候補者に対し、「顧客の最善の利益」追求の意志、顧客基盤、及びコンプライアンス意識等を面談で確認後、契約に至る

所属IFA数の推移



IFA数の増減と純増数の推移



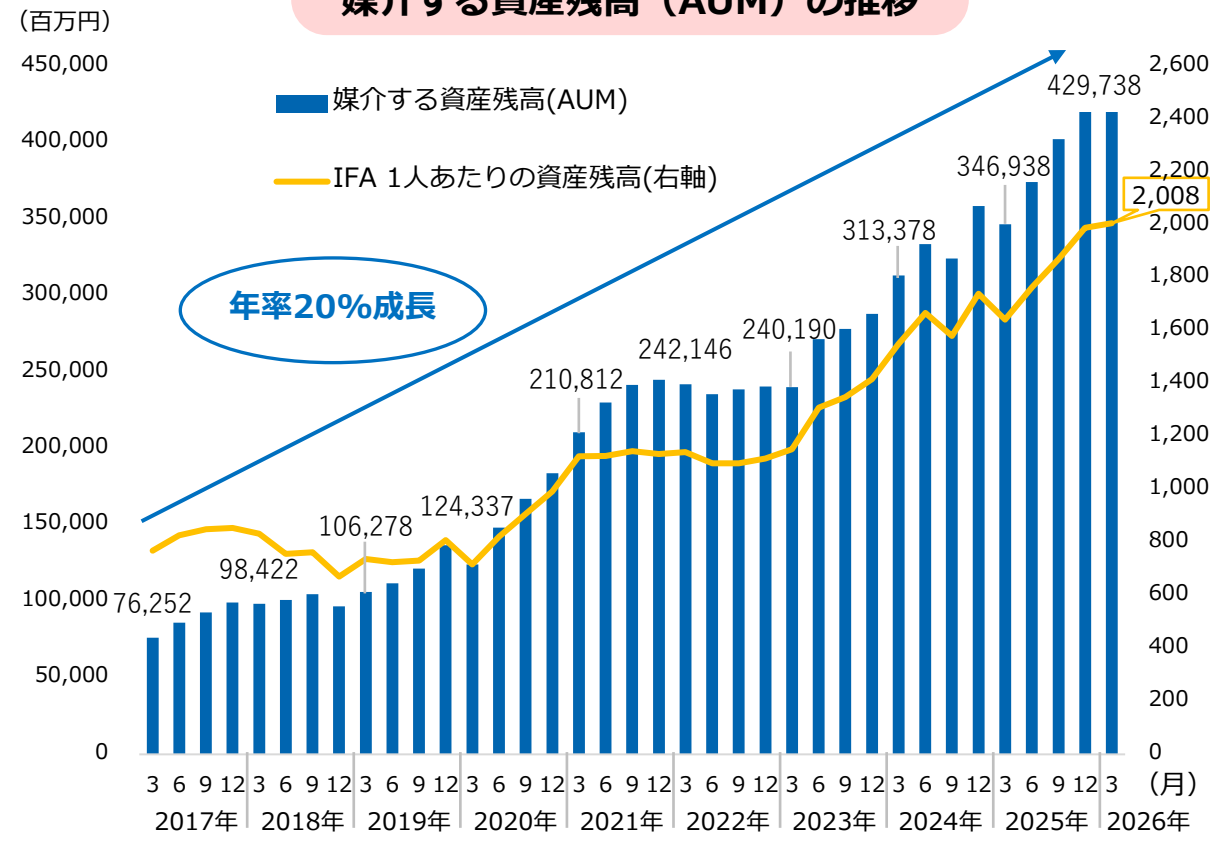
# 媒介する資産残高 (AUM)

## ※重要な経営指標(KPI)

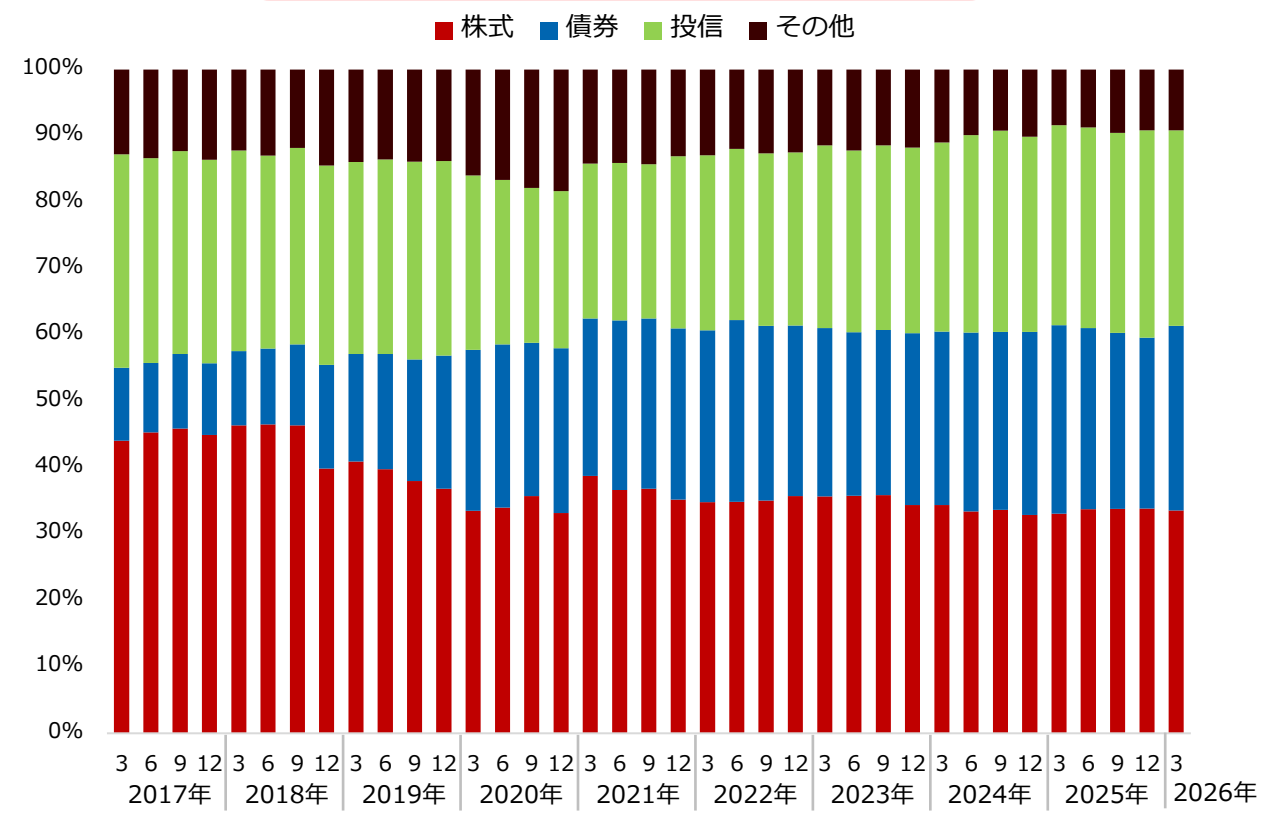


- 当年度4Q期末の媒介する資産残高 (AUM) は、429,738百万円、前年同期比23.9%増加  
(過去9期における年平均成長率20%の高水準を維持)
- 所属IFA 1人あたりの媒介する資産残高 (AUM) は、2,008百万円、前年同期比22.1%増加
- 商品別割合は株式の割合が低下し、債券・投信といった中・長期投資対象の商品割合の上昇トレンドが継続中

媒介する資産残高 (AUM) の推移

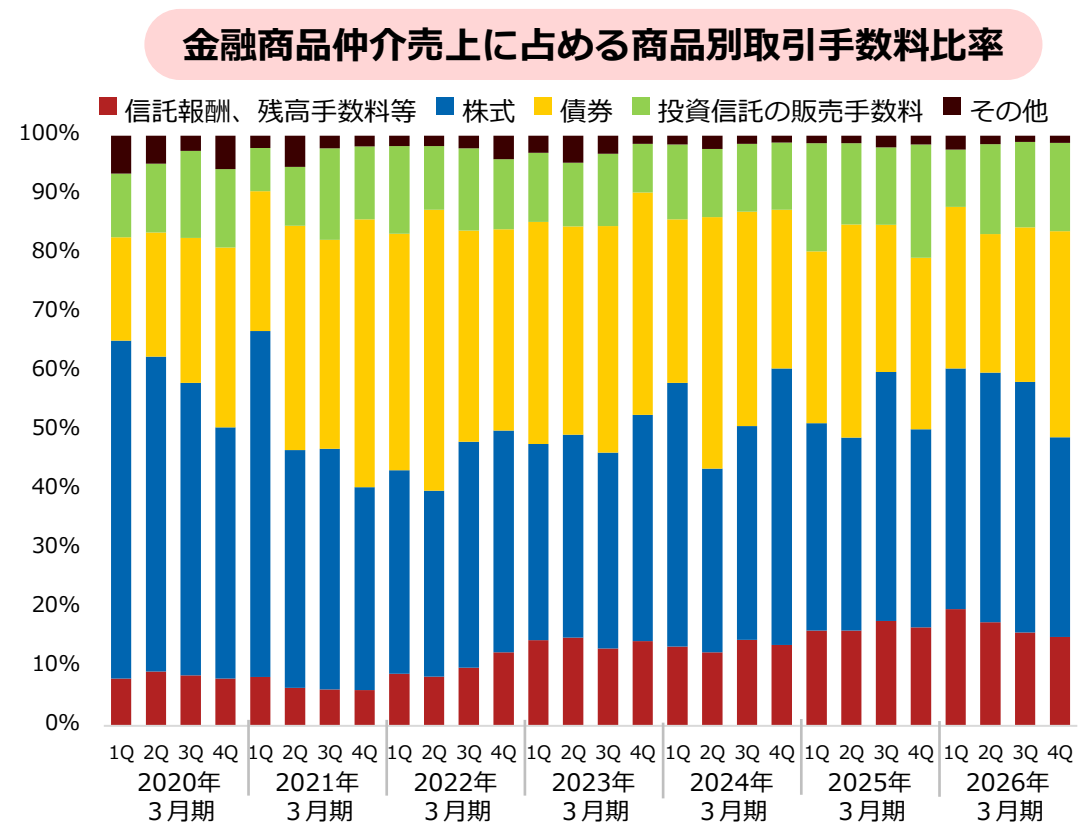


媒介する資産残高 (AUM) の商品別比率



# 金融商品仲介業売上に占める商品別取引手数料比率

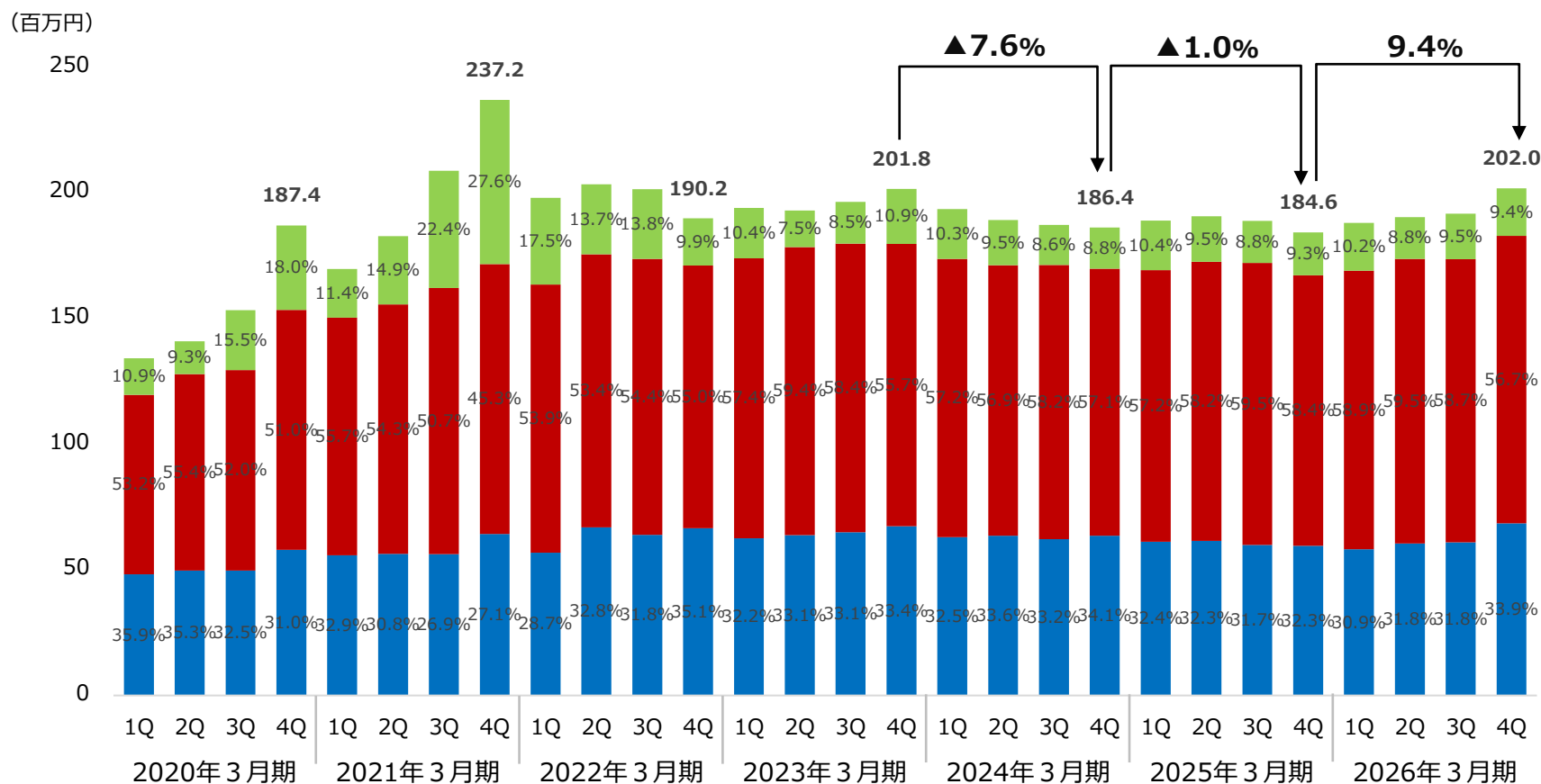
- 商品別取引手数料の推移及び内訳は当該期間における金融市場の動向等により大きく変動
  - 残高手数料とは残高連動手数料証券口座から発生する手数料や、投資信託の信託報酬の販売会社の受取り分などが該当
  - 金融商品仲介業売上に占める残高手数料売上の比率は現状では15%から20%程度で推移しているが、金融商品仲介業売上の安定的な増加を指向する中、残高手数料売上の比率は上昇トレンドにある
- なお、相場環境が良好な時期は売買手数料が増加し、相対的に残高手数料の比率は低下傾向にある



# 販売費及び一般管理費

- 販売費及び一般管理費の大半は、「人件費」と「オフィス費用」
- 横浜本店でIFAサポート業務・集中一元管理を行うことで、所属IFA数が増えても社員の人件費を抑制できる体制を構築
- 「リモート（フリーアドレス）契約への移行」と「既存オフィスの整理・統合」により、将来的なオフィス費用の削減と運営の効率化を実現

## 主な販売費及び一般管理費



### ■ 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
- 当4Qにおける特殊要因として、昨今の物価高により原状回復費用の見積りを変更したことによる減価償却の増大**

### ■ その他

- 上記の人件費及びオフィス費用以外の費用

## 3. 業界の見通し及び成長戦略

## 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考えている

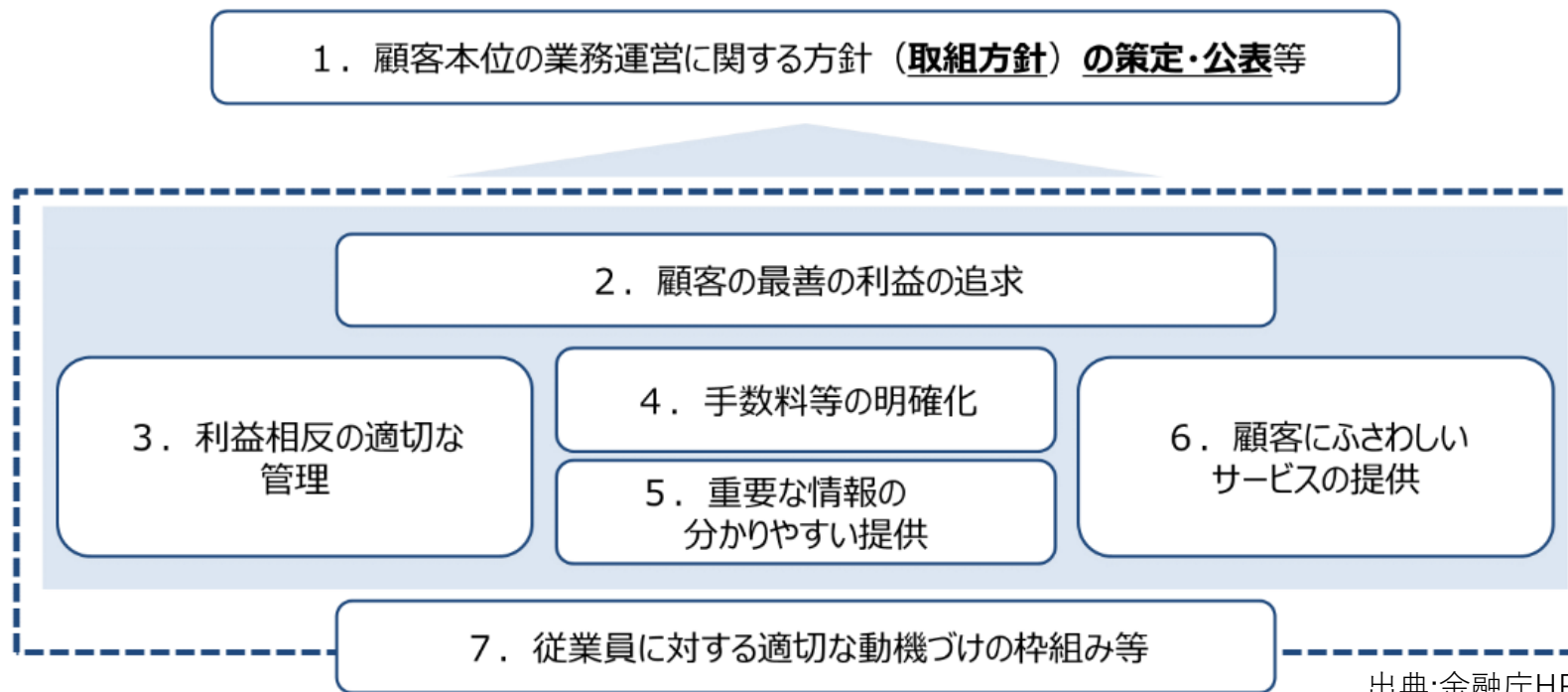
### 金融商品等の販売会社等に向けた取組

- ・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

2024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

「最善利益義務」が法律上の義務に

## 顧客本位の業務運営に関する原則



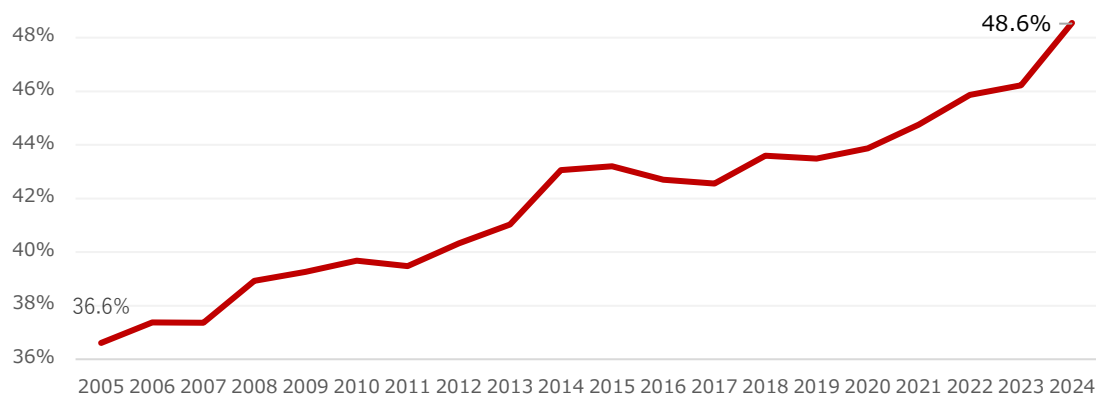
金融庁が作成した上図「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえると、「原則.3」から「原則.6」までの実践、及び「原則7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等」の構築を土台として、「原則.2 顧客の最善の利益の追求」の実践が強く求められている

- 「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）の割合は上昇継続中であり、人数ベース・預かり資産ともに40%以上を占める**

米国の全FAに占める独立系FAの割合（人数ベース）



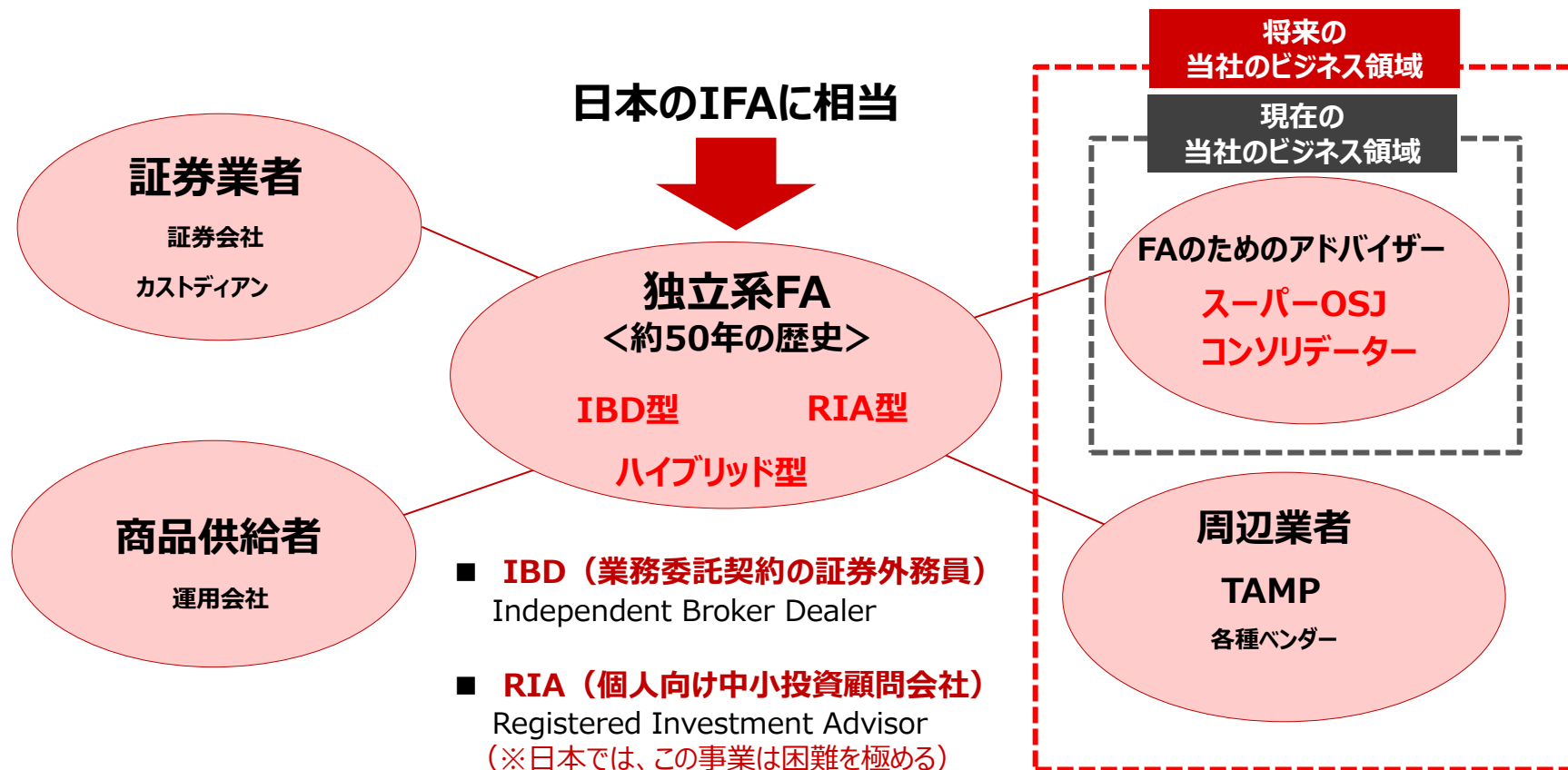
米国の全FAに占める独立系FAの割合（預かり資産ベース）



出所：米セルリ社のデータに基づきNRIアメリカ作成

米国では、**独立系FA(ファイナンシャル・アドバイザー)**を中心に大きな経済圏を形成

当社の事業は、米国の「スーパーOSJ」「コンソリデーター」の事業と類似しているため、日本における独立・中立のファイナンシャルアドバイザーの増加は当社の事業拡大に繋がる  
 (※米国には日本のような金融商品仲介業制度はない)



- **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、本社的な機能を任せられるようになるメリットがある

**「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**

**証券外務員に「顧客の最善の利益」に資することが求められる**

**証券外務員への信頼感が高まり  
そのステータスが上昇**

**独立を考える証券外務員の増加**

**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**

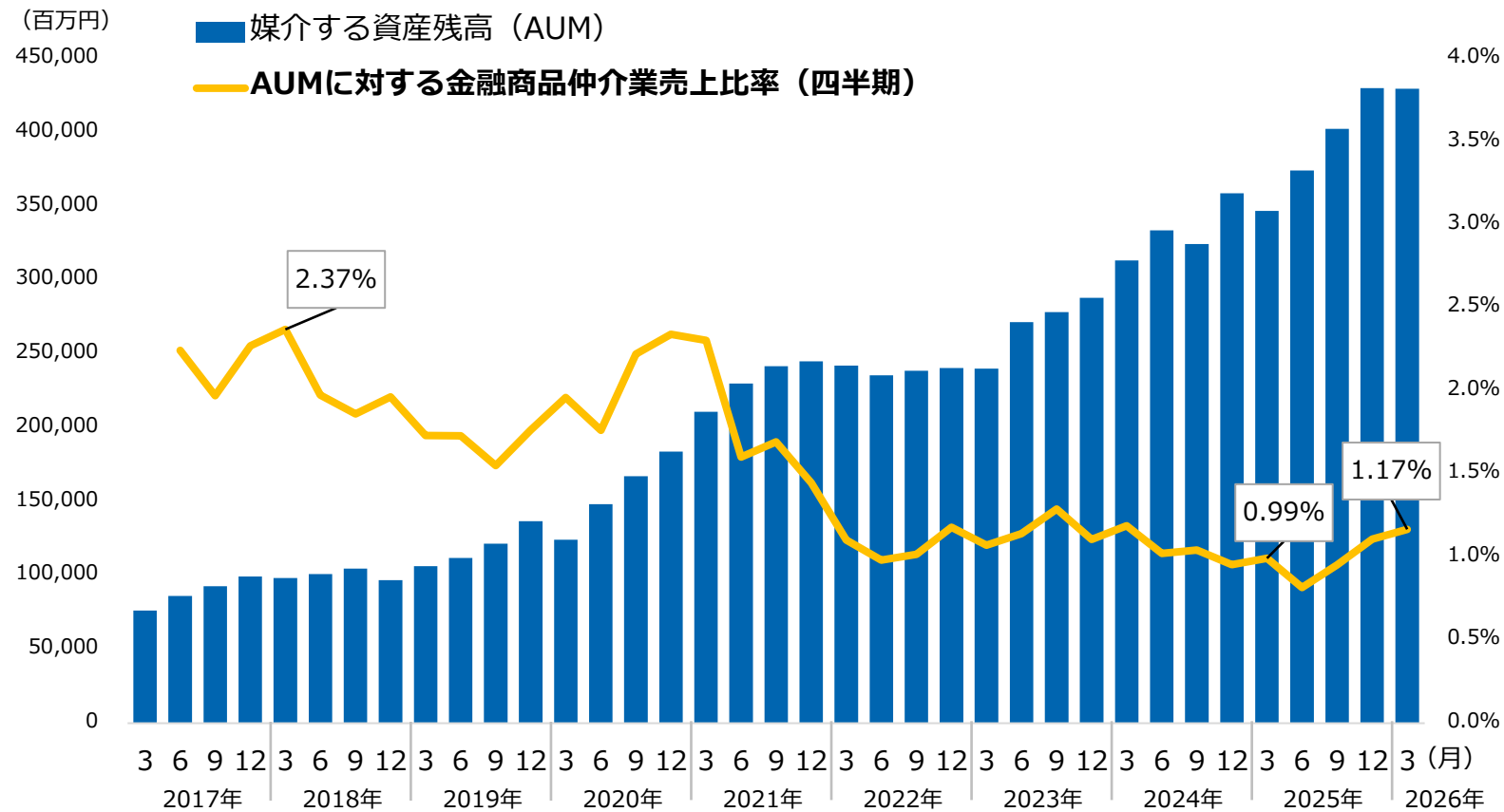
**「顧客の最善の利益に資する証券外務員」が求める、  
質の高い「プラットフォーム型金融商品仲介業者」の必要性が高まる**

# 「顧客の最善の利益」に沿った金融商品仲介業売上比率

過去9期の「媒介する資産残高 (AUM)」成長率は平均で年率20%を継続しており、これは顧客の信頼の証左

一方、「顧客の最善の利益」の追求の結果、「媒介する資産残高(AUM)に対する金融商品仲介業売上比率(ROA)」は低下し、この数年は1%前後で推移

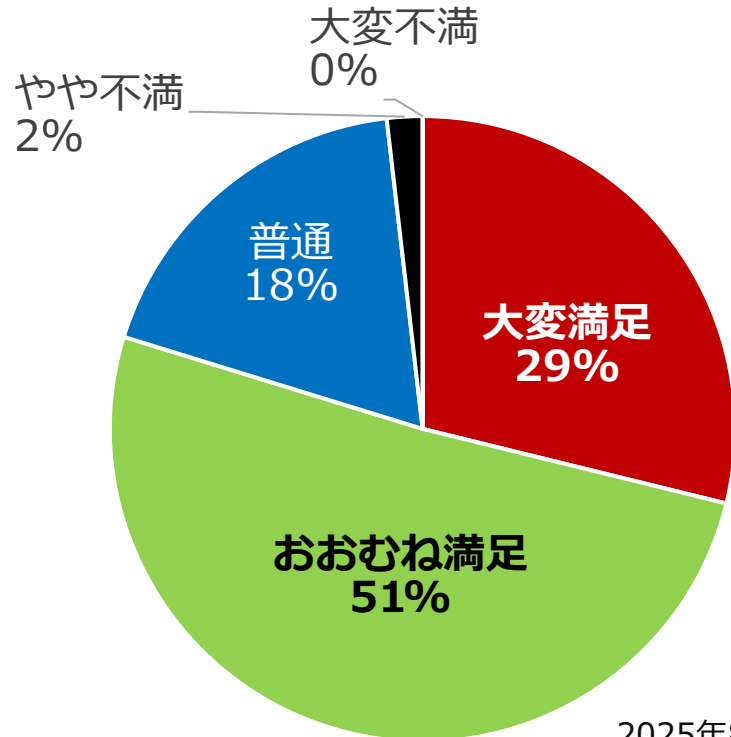
## 媒介する資産残高 (AUM) に対する金融商品仲介業売上比率 (四半期)



当社の競争力の源泉は、所属IFAからの極めて高い満足度にある。顧客本位の業務運営を徹底しつつ、所属IFA数を拡大させていくためには、IFA満足度の維持・向上が極めて重要

前年に実施したアンケート結果によれば、「大変満足」及び「おおむね満足」との回答が合計で80%に達した。一方で、「やや不満」と「大変不満」との回答は合計2%に留まる。

## 《総合評価》 サービス全体への満足度

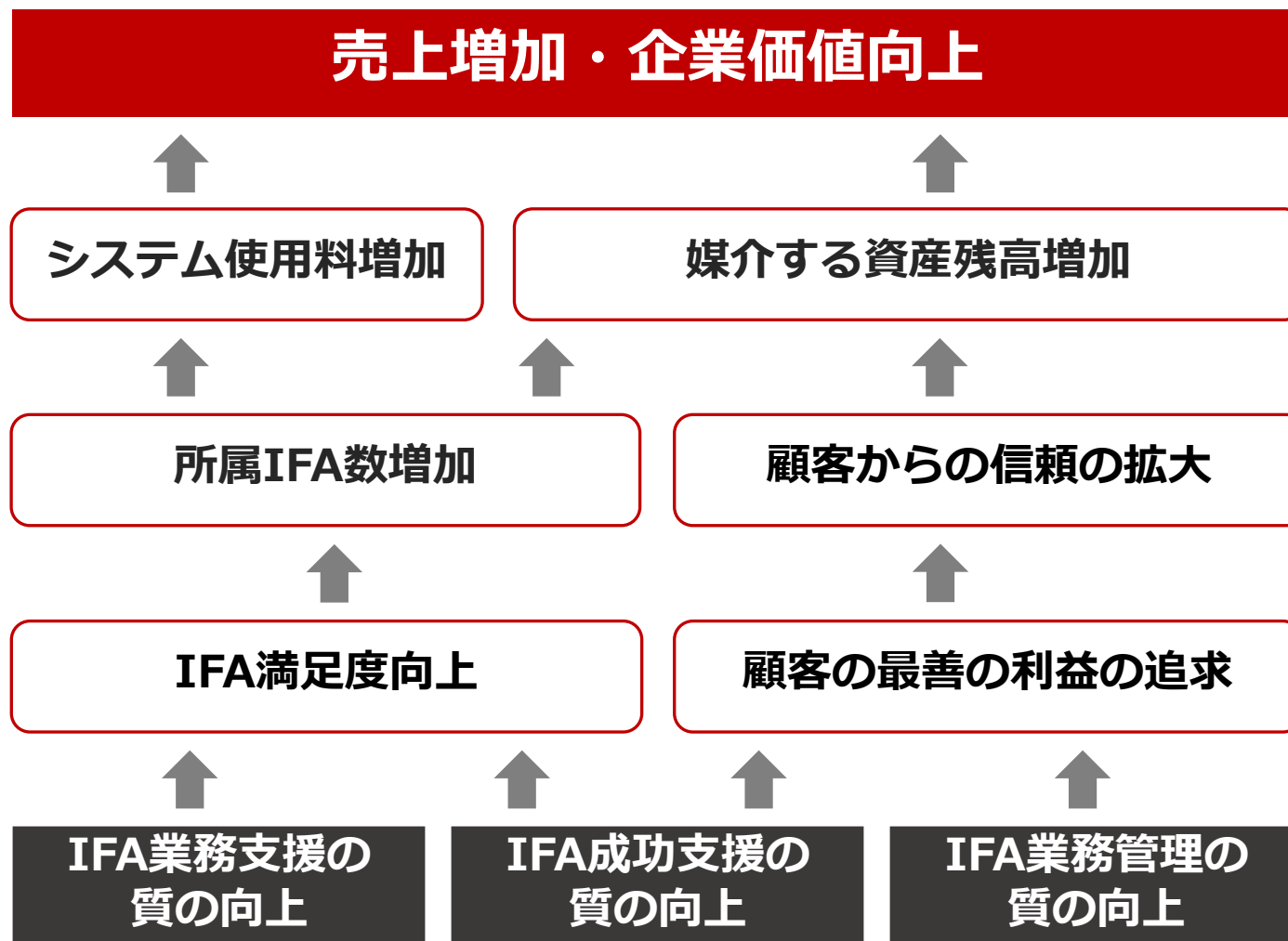


2025年8月実施

### 【寄せられたコメント抜粋】

- ・本部の方にはいつもお世話になっており、本当にありがとうございます。サポート体制にすごく助かっております。
- ・事務局の方には不明な点や要望にいつも迅速に対応していただき、大変助かっております。特にサポート体制・コンプライアンス体制は、どのIFA業者にも勝っており、最高のプラットフォーマーだと思っています。
- ・在宅ワークの多い私にもいつも丁寧なサポートありがとうございます。育児しながら仕事できる環境のよさをもっとアピールできる会社だと思います。

## 成長戦略



## 成長の基本戦略

### ↑ IFA業務支援の質の向上

「真のお客様重視を実現する金融サービス」を追求すべく、IFAがお客様のために個々の専門性や人間性を最大限発揮し、ファイナンシャルアドバイス業務に専念できる環境整備は当社グループにおける最優先事項である。その基盤となるビジネスプラットフォームの質的向上を継続的に図ることで提供価値の最大化に努めていく。

### ↑ IFA成功支援の質の向上

当社グループの持続的な成長には、所属IFAが媒介する資産残高の拡大が不可欠である。このため、当社グループは、IFAが「顧客の最善の利益」を追求できる体制を構築すべく、コーチングやスキル向上のための研鑽機会、及び営業ツール等を提供している。こうした包括的な支援を通じて、IFAとしての成功を後押ししている。

### ↑ IFA業務管理の質の向上

金融商品仲介業者に対し「顧客本位の業務運営の確保」を確保するための実効性ある管理態勢の整備が求められる中、その推進は所属IFAによる「顧客の最善の利益追求」及び「顧客からの信頼の拡大」に直結するものである。こうした取り組みを通じてIFAの付加価値を高めることが当社グループの持続的な企業価値向上に資すると確信している。

当社グループの最重要成長ドライバーは**媒介する資産残高の増大**である。その実現に向け、**「顧客の信頼を獲得し、顧客の最善の利益に資するIFA」**から選ばれる金融商品仲介業者として更なる質の向上を目的とした以下の施策を推進する。

- ✔ 「顧客の最善の利益」に資する販売・管理態勢を構築するため、コーポレートガバナンス及び内部統制の更なる整備・強化を図る。
- ✔ IFAが顧客の最善の利益を追求できるよう、顧客管理ツール及び営業ツールの充実を図り、アドバイスの質の向上を支援する。
- ✔ 「顧客の最善の利益に資するIFA」増員に向けたフォローアップ体制を強化する。
- ✔ 顧客の最善の利益を追求しつつ、高い顧客納得感と適正な手数料獲得の両立を目指し、IFAサポートを強化する。
- ✔ 顧客の最善の利益の実践に注力できる環境を整えるべく、AI技術を積極的に導入し、定型業務や管理業務の効率化を推進する。
- ✔ 「顧客の人生に伴走するIFA」に選ばれる金融商品仲介業者として進化するため、業種を問わず相乗効果が期待できる業務提携、及び必要に応じたM&Aを実施する。  
⇒ 株式会社エフケイ（大手保険代理店）との包括的業務提携の進展については、随時公表予定
- ✔ IFA業界のリーディングカンパニーとしての責務を果たし、日本のIFA業界の健全な発展に向け、引き続き尽力していく。

## 持続的な成長を実現する背景

- 政府が推進する「資産運用立国実現プラン」の下、顧客の人生に伴走し、安定的な資産形成に資するアドバイザーを求める投資家は、今後も継続して増加する。
- 「顧客の最善の利益」の追求が業界に浸透するにつれ、証券外務員の社会的地位の向上が期待される。その結果、中長期的に独立・中立のIFAを目指す証券外務員が大幅に増加する。
- 金融商品仲介業者に対して「顧客の最善の利益に資する販売・管理等を行う態勢」が強く求められるなか、当社に追随する質の高いプラットフォームを提供する事業者は限定的であり、また当該事業への参入障壁は極めて高く、当社がプラットフォーム型金融商品仲介業者として唯一無二の地位を確立できる環境にある。



当社は、IFAの業務管理・業務支援・成功支援における質の向上を継続し、「プラットフォーム型金融商品仲介業者」として「顧客の最善の利益」に資するIFAからの高い評価を維持していくことにより当社の企業価値の向上を果たせると確信している。

## 4. 経営計画に関して

主力の「金融商品仲介業」売上は、経済情勢や市場環境の動向による変動が極めて大きく、適正な通期業績予想の算定が困難であるため、**年間の業績予想は非開示としている。一方、中長期的な成長の方向性を示すために3年後となる2029年3月期の経営目標を開示する。**

重要な経営指標である「媒介する資産残高（AUM）」及び「所属IFA数」については、毎四半期末の翌月に開示し、3年後の経営目標は毎年度更新し、開示する。

## 計画の前提

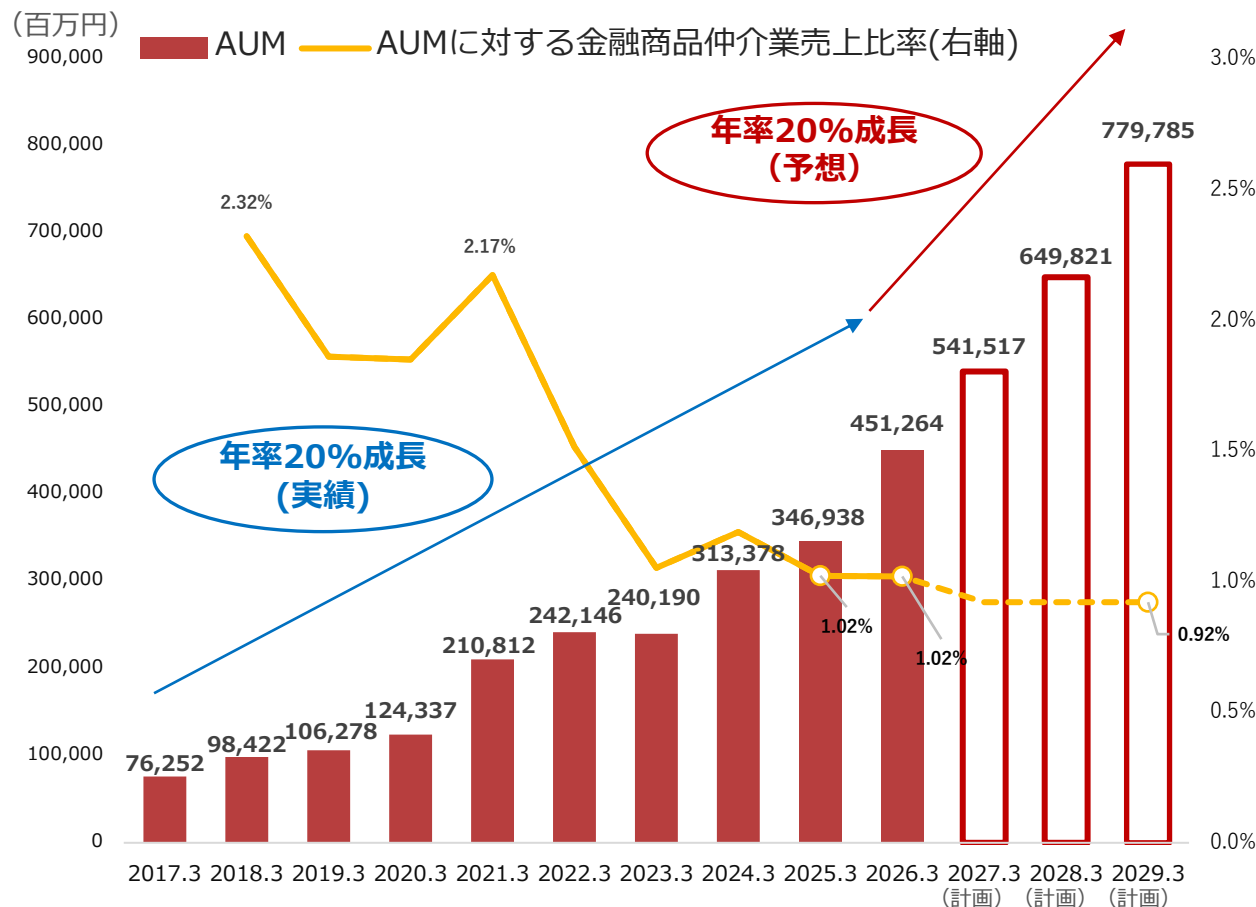
- 「金融商品仲介業」の2029年3月期の売上計画の計算前提は以下の通り

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

- 2029年3月期の「媒介する資産残高（AUM）に対する金融商品仲介業売上比率（ROA）」は、顧客本位の業務運営の進展を鑑み、2026年3月期の実績比約12%減の0.92%を採用
- 「媒介する資産残高（AUM）」は、市況により短期的には大きく変動するが、2029年3月期末までの予測にあたっては、過去9期(2017年3月末～2026年3月末)の実績に基づき年率約20%の平均成長率を採用
- 今後の「所属IFA数」は毎年約12名増、4名減を想定し、純増ペースを織り込み
- 「顧客の最善の利益」に資する販売・管理等体制の強化、並びにコーポレートガバナンス及び内部統制の更なる整備に不可欠な人件費等の増加を想定

# 2029年3月期（3年後）の経営目標

今後、想定通りの利益成長を実現することで、市場からの評価向上とそれに伴う株価の上昇が期待される。これにより、M&A等を目的とした市場からの資金調達についても、現状より柔軟かつ容易に進めることが可能になると分析している。こうした持続的な利益成長と機動的なM&Aの実施等を通じて、東京証券取引所が定めるグロース市場上場維持基準である「2030年時価総額100億円」の達成は十分に可能であると考え



## 連結売上高

### 2029年3月期の連結売上計画：6,872百万円

- ・期首・期末平均AUM：(2028年3月末AUM + 2029年3月末AUM) ÷ 2
- ・AUMに対する金融商品仲介業売上比率を0.92%と見込む
- ・包括的業務提携及びM&A等に関わる想定売上の増加は含まない

## 所属IFA数

### 2029年3月期末IFA数：239名

- ・毎年約12名増、4名減と想定

## 販売費及び一般管理費

### 2029年3月期の販管費計画：817百万円

- ・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整備のために必要な人件費等の増加

## 連結経常利益

### 2029年3月期の連結経常利益計画：376百万円

## 5. 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 譲治	
	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（2026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（2026年3月末現在） ※業務委託社員、派遣社員含む		
所属IFA数	216名（2026年4月末現在）		
拠点数	19（2026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。

## 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が顧客の最善の利益を追求し、  
IFAとしてさらに向上できる環境を提供します。

金融商品仲介業 関東財務局長（金仲）第314号

## ■所属金融商品取引業者等

### 楽天証券株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第195号  
〈加入する協会〉日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、  
日本商品先物取引協会、一般社団法人資産運用業協会、一般社団法人日本STO協会

### 株式会社SBI証券

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第44号、商品先物取引業者  
〈加入する協会〉日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、  
一般社団法人資産運用業協会、一般社団法人日本STO協会、日本商品先物取引協会、一般社団法人日本暗号資産等取引業協会

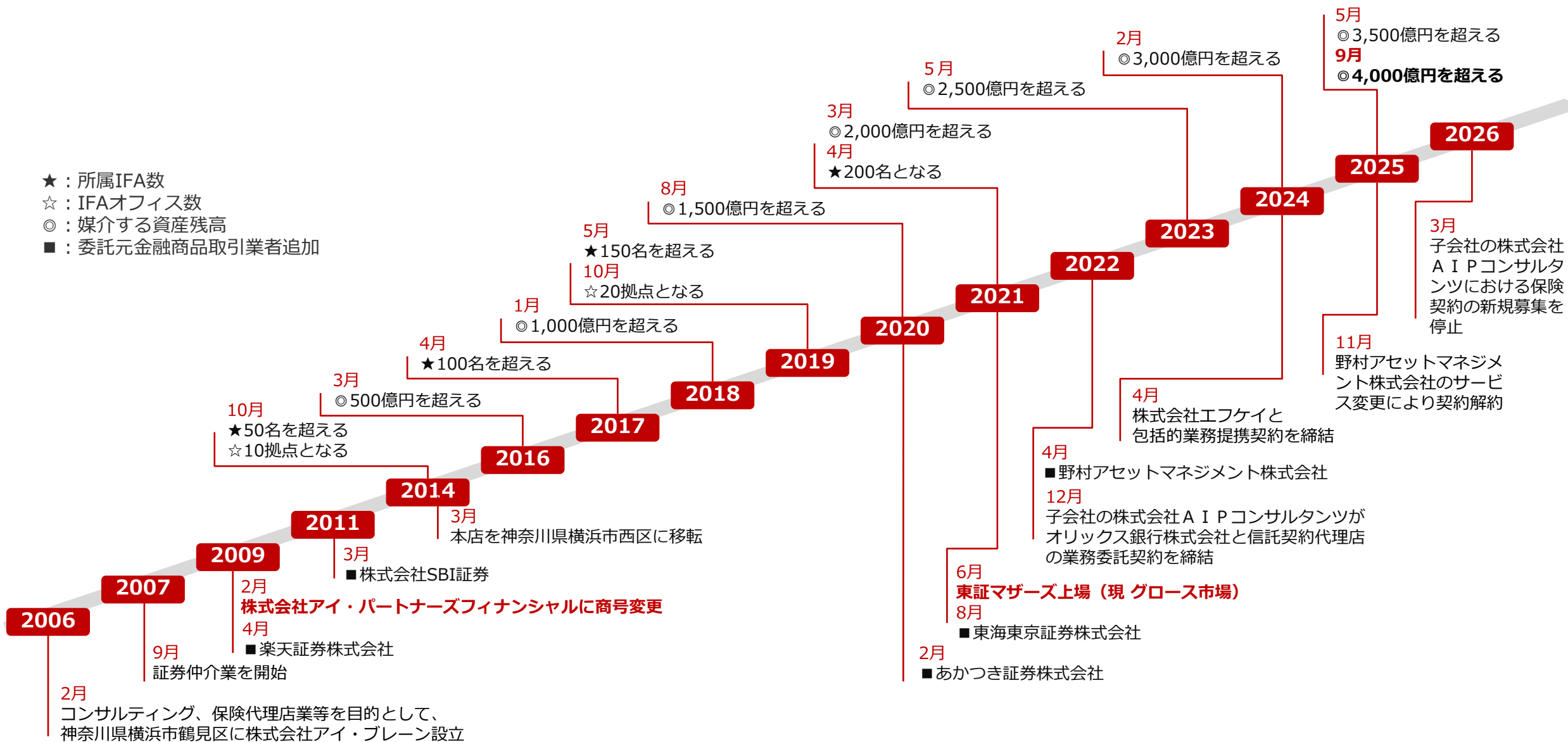
### あかつき証券株式会社

金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第67号  
〈加入する協会〉日本証券業協会、一般社団法人資産運用業協会

### 東海東京証券株式会社

金融商品取引業者東海財務局長（金商）第140号  
〈加入する協会〉日本証券業協会、一般社団法人金融先物取引業協会、一般社団法人第二種金融商品取引業協会、  
一般社団法人資産運用業協会、一般社団法人日本STO協会

- ★ : 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



# 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加速



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