

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)

2026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	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（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 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

200名を超える所属IFAが活動する
全国19拠点（2026年3月末現在）



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

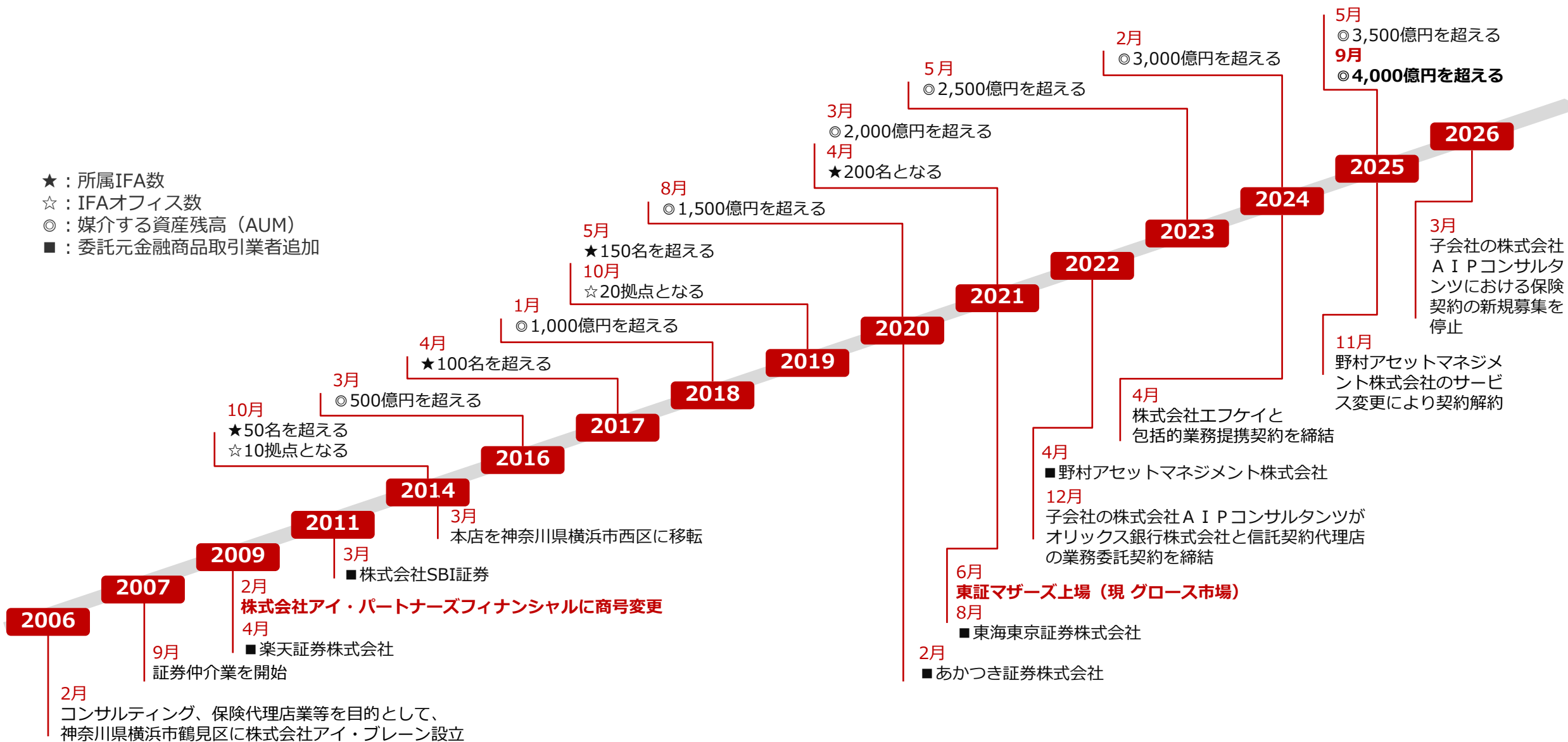
あかつき証券株式会社

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 (AUM)
- : 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。

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。

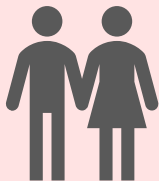


■ AIPコンサルタンツは2026年3月末をもって新規の保険募集の取り扱いを停止し、保険契約の移管が完了したのち保険代理店業を廃業することとしたため、保険募集業務を希望するIFAには、包括的業務提携を結んでいる株式会社エフケイとの契約を推奨。

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

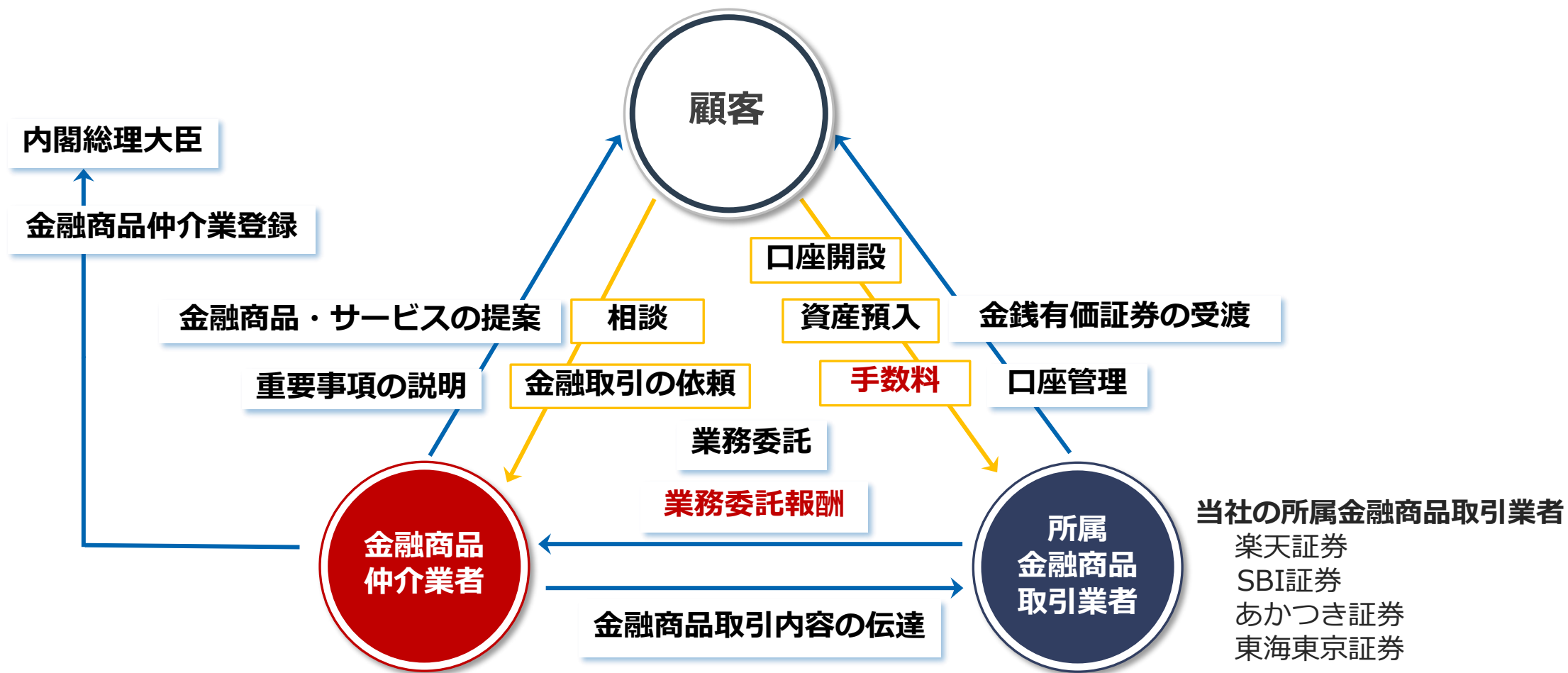


内部管理
(コンプライアンス)

業務管理

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

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)

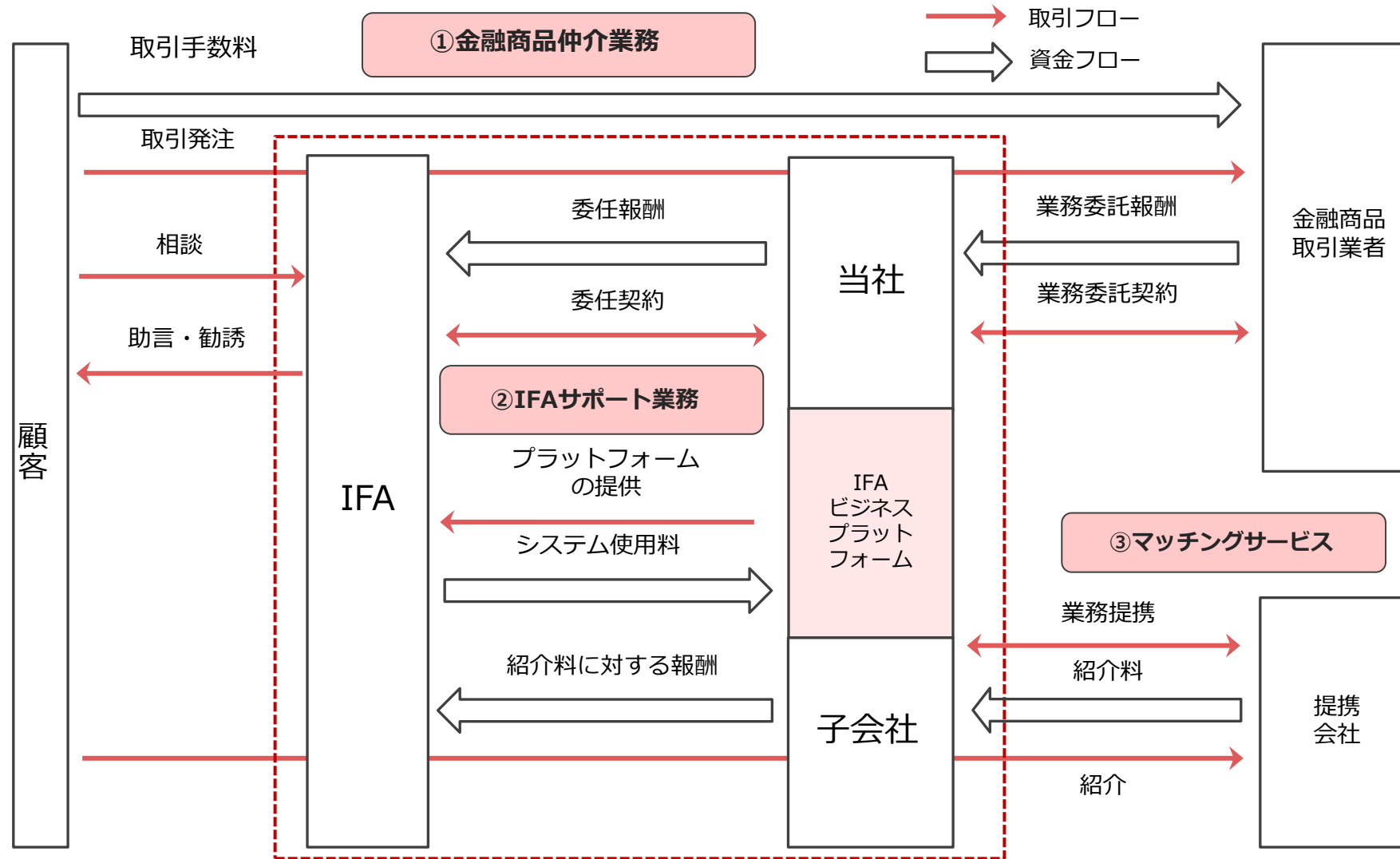
提携会社への紹介・成約により子会社AIPコンサルタンツへ支払われる**紹介料**など

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



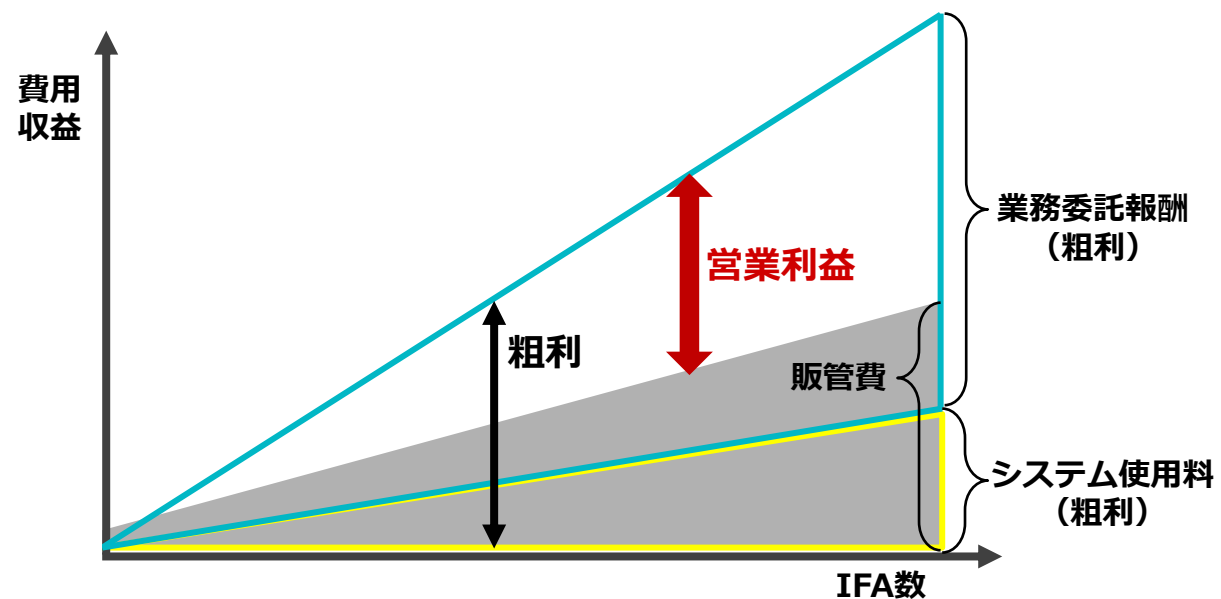
当社グループの収益構造

- 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

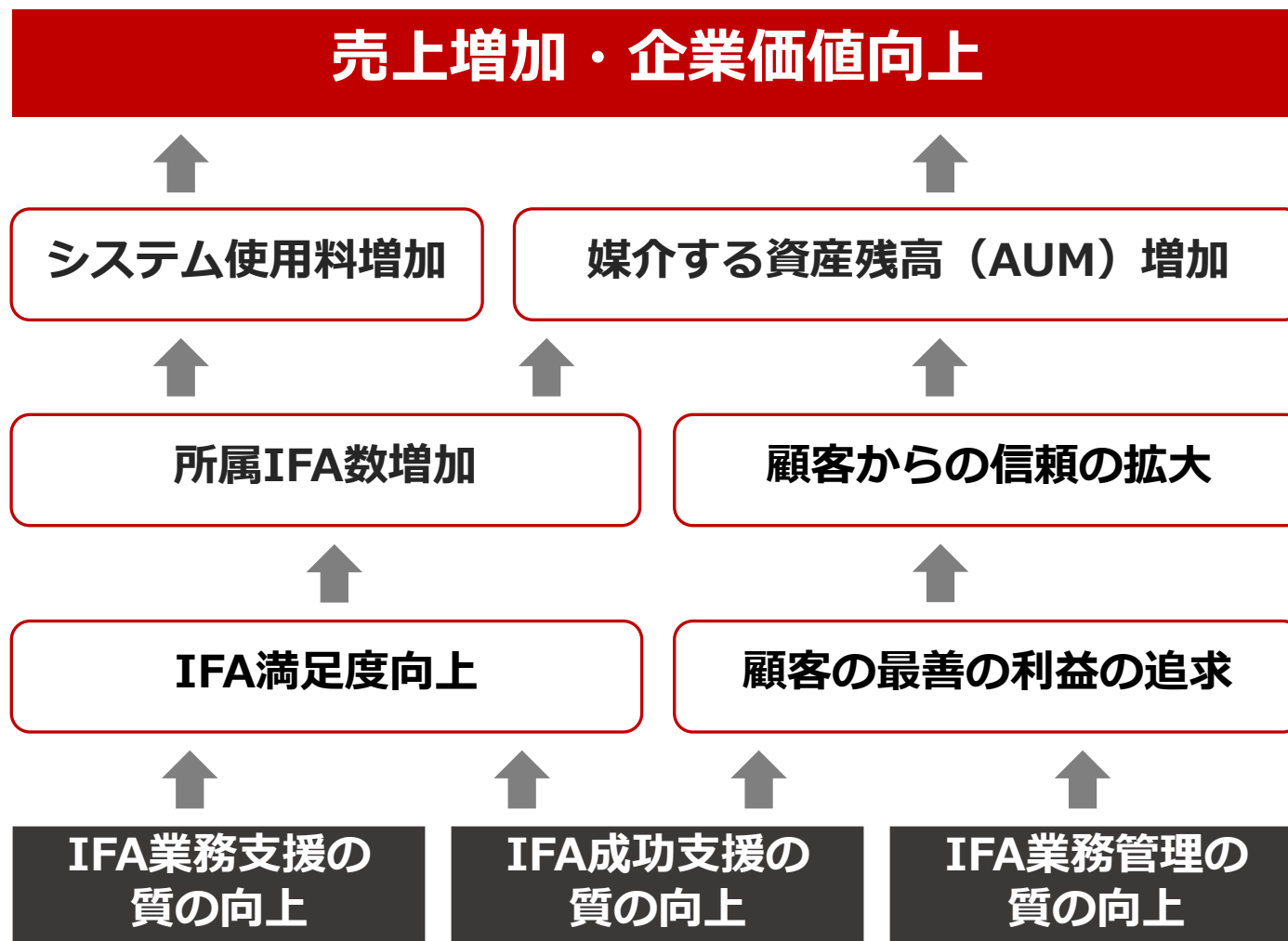
売上高増加までのフロー



利益増加までのフロー



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 (AUM) 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」

当社の業績及びKPI※の推移

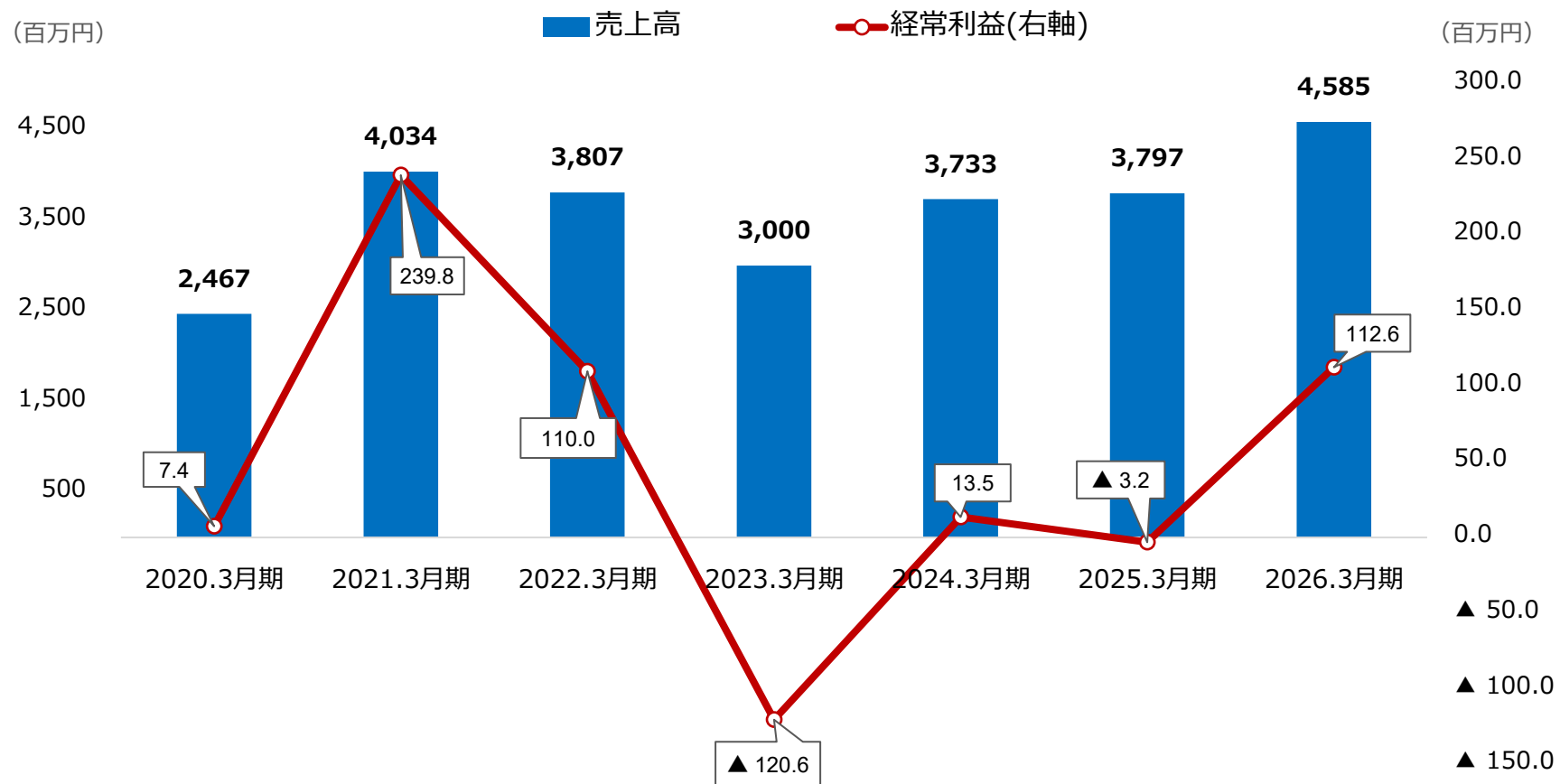
※重要な経営指標（KPI）

①媒介する資産残高（AUM）

②所属IFA数

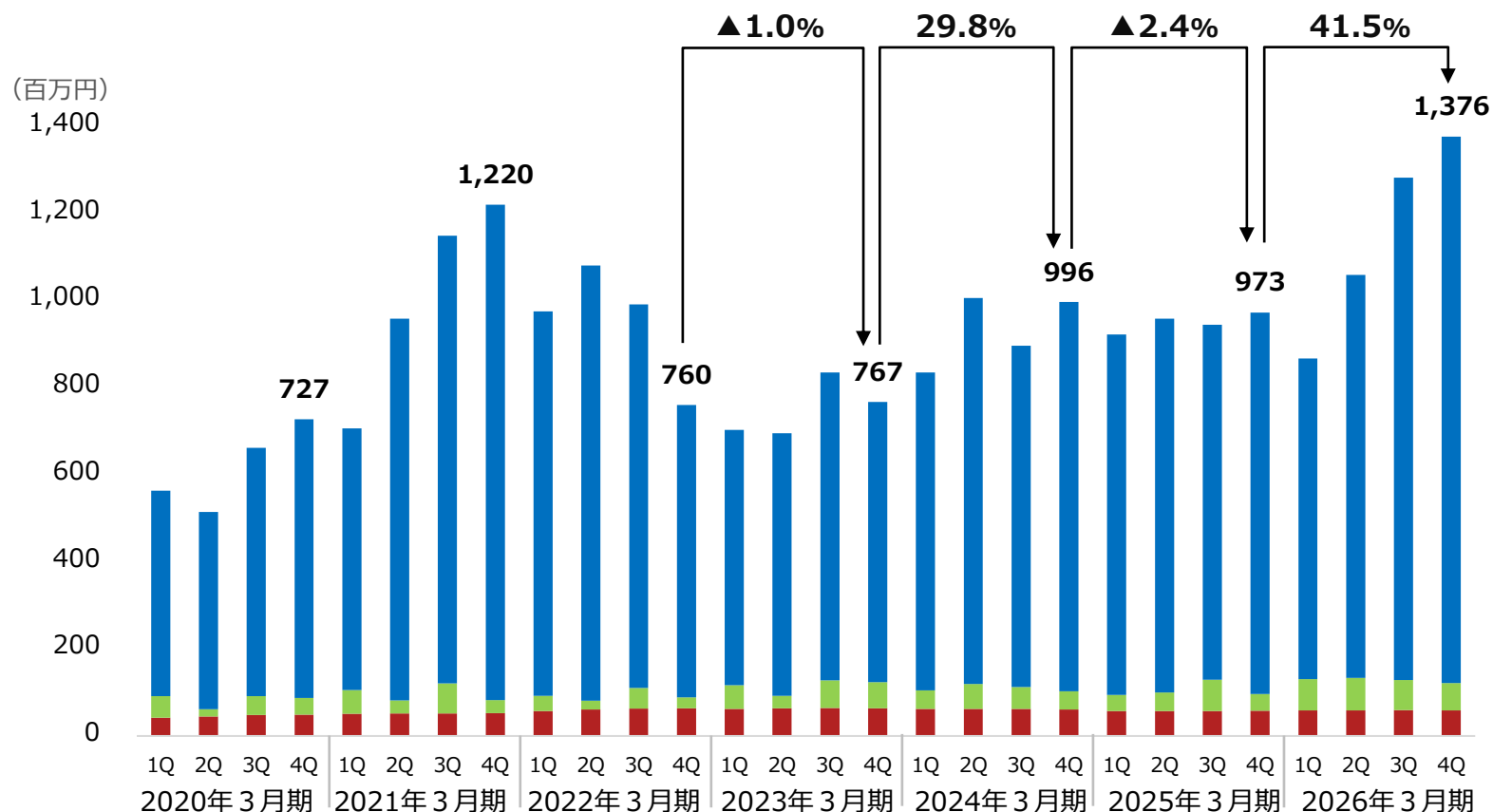
2023年3月期以降は売上高、経常利益とも回復傾向

2026年3月期の売上高は過去最高を更新



基本的には「媒介する資産残高（AUM）」の拡大が成長を牽引

2026年3月期の「金融商品仲介業」売上高の増加は、「媒介する資産残高（AUM）」の拡大と、特に下期は好調な相場環境が寄与

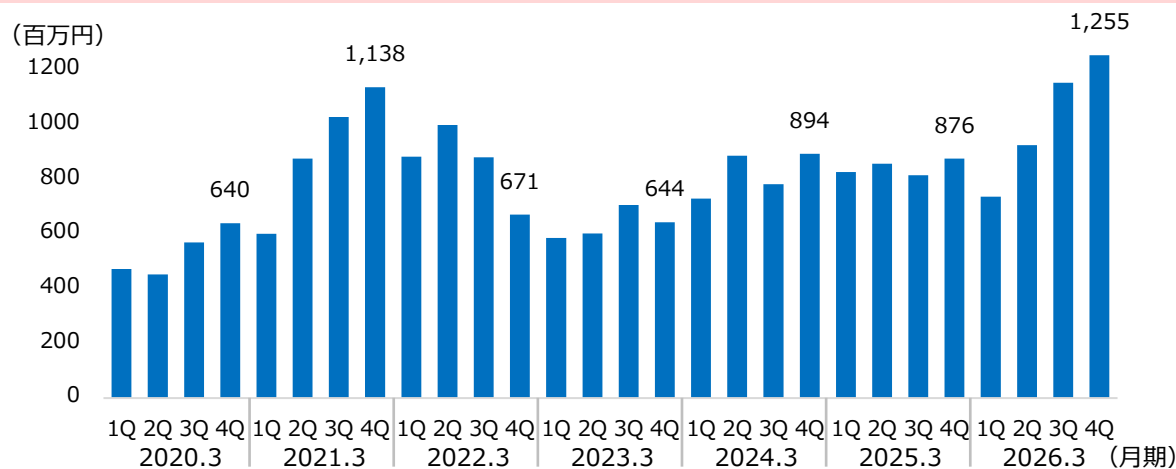


売上高の内訳

- 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及び媒介する資産残高(AUM)のこれまでの推移

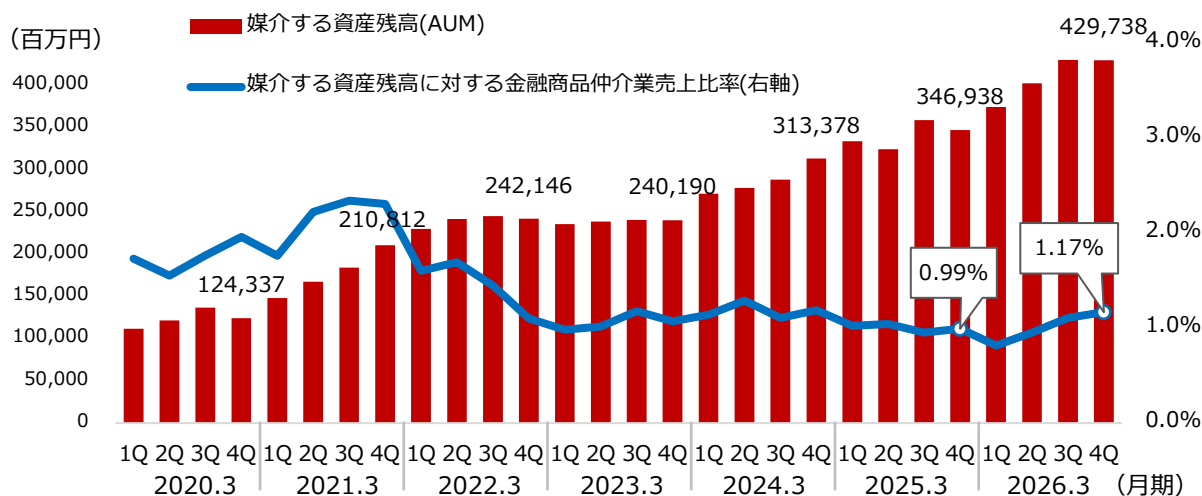
金融商品仲介業売上



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) 及びAUMに対する金融商品仲介業売上比率

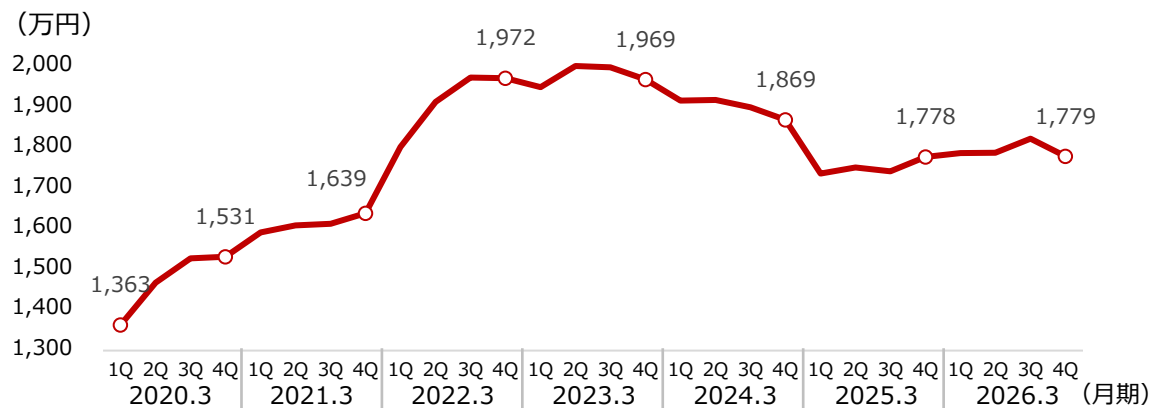


「顧客の最善の利益」を追求する施策の推進の結果、「媒介する資産残高(AUM)に対する金融商品仲介業売上比率(ROA)」は大幅に低下した。一方で顧客からの信頼の証である「媒介する資産残高(AUM)」は大幅に増加しており、過去9期における年平均成長率20%の高水準を維持。

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、及び所属IFA数の推移

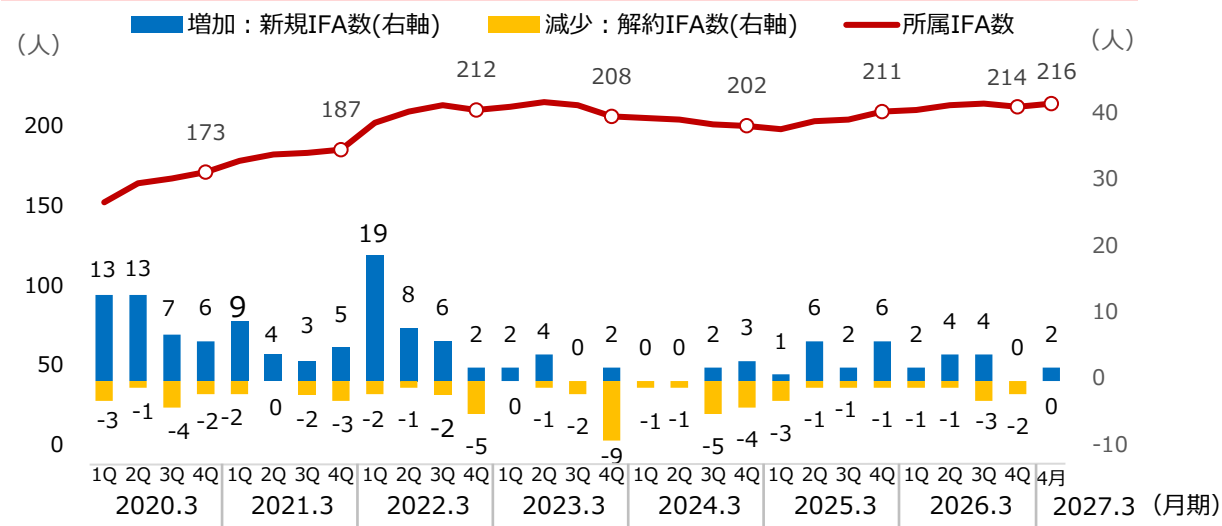
システム使用料



2023年3月期のシステム使用料売上減少は、低調な相場環境等を背景に廃業を選択するIFAが増加したことによるものである。

2024年3月期にシステム使用料売上が大幅に減少した要因は、新型コロナウイルスのパンデミックを契機とした、IFAからリモート（フリーアドレス）の契約形態の新設要望への対応にある。専用ブースを設けない安価な新契約形態を新設した結果、既存IFAの3割以上が当該契約へに移行したことが主な要因である。

所属IFA数

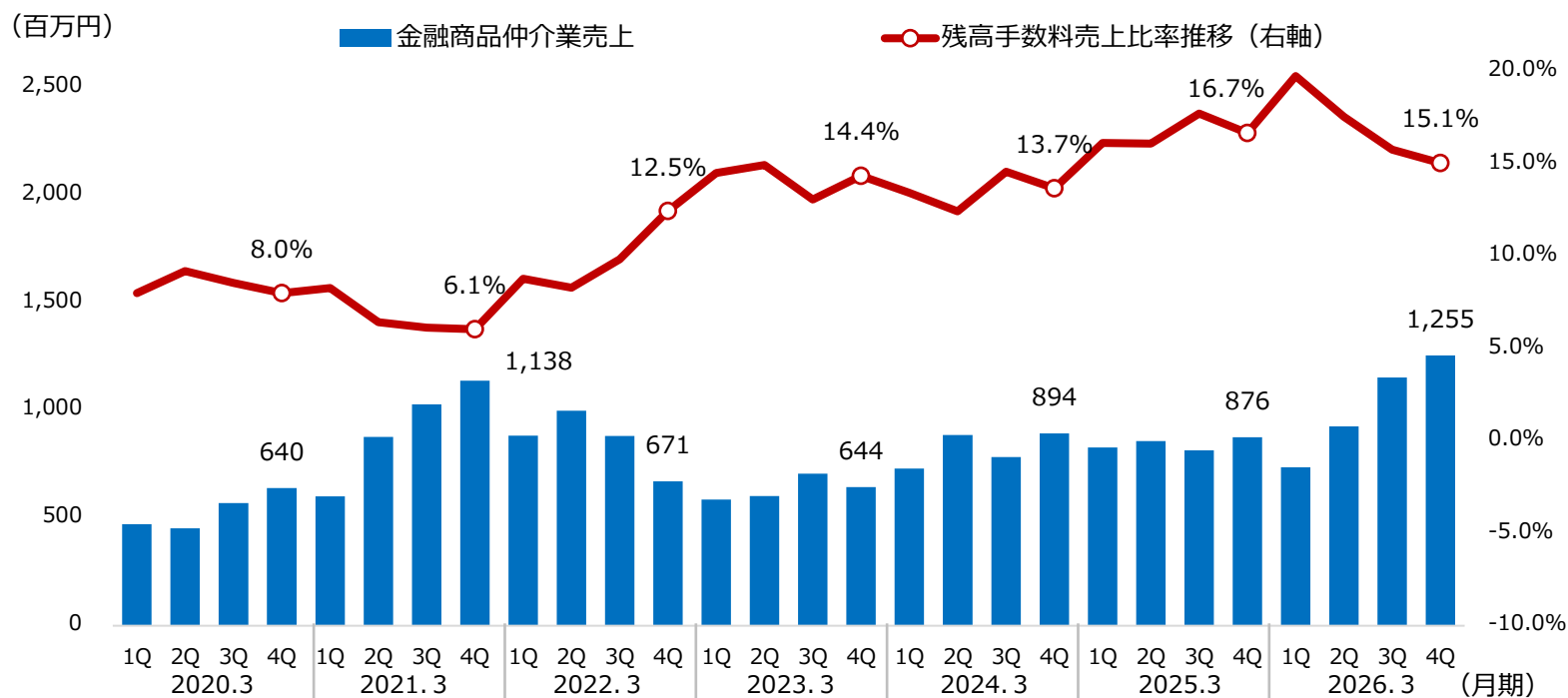


現在、所属IFA数及びシステム使用料売上はともに増加トレンドに転じている。

今後についても一定数のIFA解約は想定されるものの、それを上回る新規契約IFA数の増加を見込んでおり、全体として成長が継続する予想である。

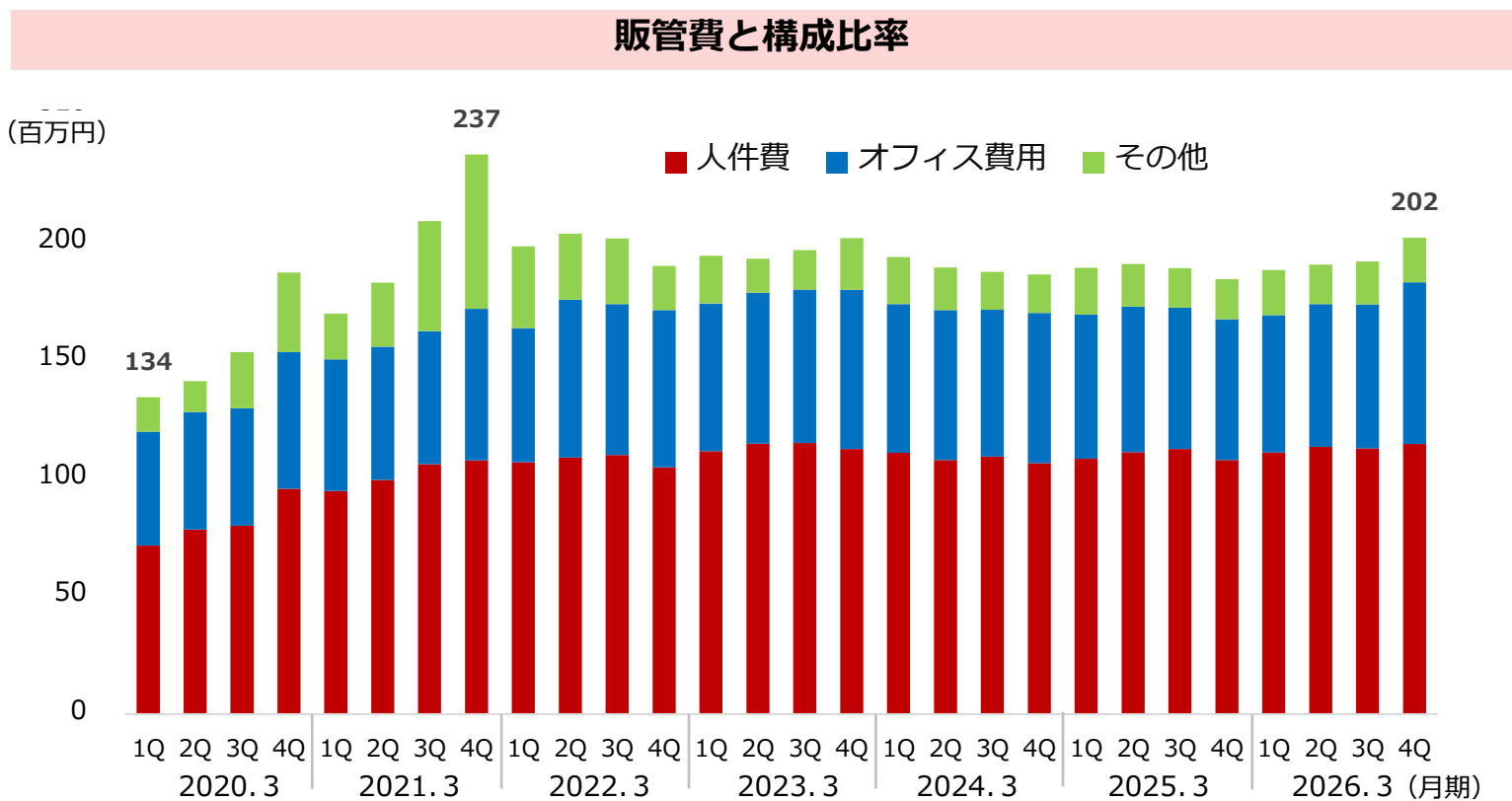
金融商品仲介業売上と残高手数料売上比率の推移

- 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
- 相場環境が良好な時期は売買手数料の増加に伴い金融商品仲介業売上が拡大するため、相対的に残高手数料売上の比率は低下。一方、相場環境が悪化する時期は売買手数料が減少するため、残高手数料売上の比率は上昇する傾向にある
- 残高手数料売上の比率は上昇トレンドにある。当社としては、相場環境に左右されない安定した金融商品仲介業売上が望ましいと考えており、今後も継続して残高手数料売上の比率を上げることを推進していく方針である



販売費及び一般管理費の推移

- 販管費は2021年6月の上場に伴う維持コストの発生により増加。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伴い、人件費及びオフィス費用は増加傾向にあるが、IFAとの契約形態にリモート（フリーアドレス）契約を新設したほか、オフィスの整理統合を推進したことにより販管費全体は抑制
- 2026年3月期4Qのオフィス費用の増加は、昨今の物価高騰等を背景に、不動産賃貸借契約に伴う原状回復義務として計上している資産除去債務見積りの変更を行ったことによる一時的な影響



「顧客の最善の利益」実現に向けた取り組みにより、「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)」は年平均成長率20%を維持して大幅に増加した。これにより、2026年3月期の金融商品仲介業売上は、2021年3月期の水準を超え、過去最高を更新に至った。

「媒介する資産残高(AUM)」が継続的に大幅増加したことにより、相場環境下が低迷する局面においても売上が損益分岐点を上回る体質が構築されつつある。2026年3月期は、比較的良好な相場環境も寄与し、大幅な増益を達成した。

リモート（フリーアドレス）のIFA契約の新設に伴い、安価な新契約への移行や、廃業IFAが新契約IFAを上回ったことで、システム使用料売上が減少する時期があった。しかし、現在は新契約への移行が一巡しており、今後は一定数の廃業を想定しつつも、それを上回る新規契約の獲得が見込まれることから、システム使用料売上は回復基調にある。

販管費は2021年6月の上場維持コストにより増加。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伴い人件費やオフィス費用は増加したものの、販管費全体としては抑制されている。特にリモート（フリーアドレス）契約の新設により、オフィスのスペースの効率化が可能となったため、現在拠点の整理統合を推進中。

市場環境

政府は、日本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、更なる投資や消費へと波及する「成長と分配の好循環」を実現することが重要であるとの認識を示している。

資産運用立国実現プラン（2023年12月13日）

（今般策定した③に加え、①②も内包）

③ 資産運用業・アセットオーナーシップ改革

資産運用業の高度化や
アセットオーナーの機能強化

販売会社（銀行・証券）、アドバイザー
による顧客本位の業務運営の確保

① 資産所得倍増プラン （2022年11月）

家計の安定的な資産形成
（NISAの抜本的拡充・恒久化や金融リテラシーの向上）

② コーポレートガバナンス改革の実質化に向けた アクション・プログラム（2023年4月）

企業の持続的な成長
金融・資本市場の機能の向上

出典：金融庁ホームページを基に当社にて作成

- 「資産所得倍増プラン」の二つの取組のうち「金融商品の販売会社等に向けた取り組み」においては、日本のリテール証券ビジネス業者は「顧客の最善の利益」に資することが求められている。

金融商品等の販売会社等に向けた取組

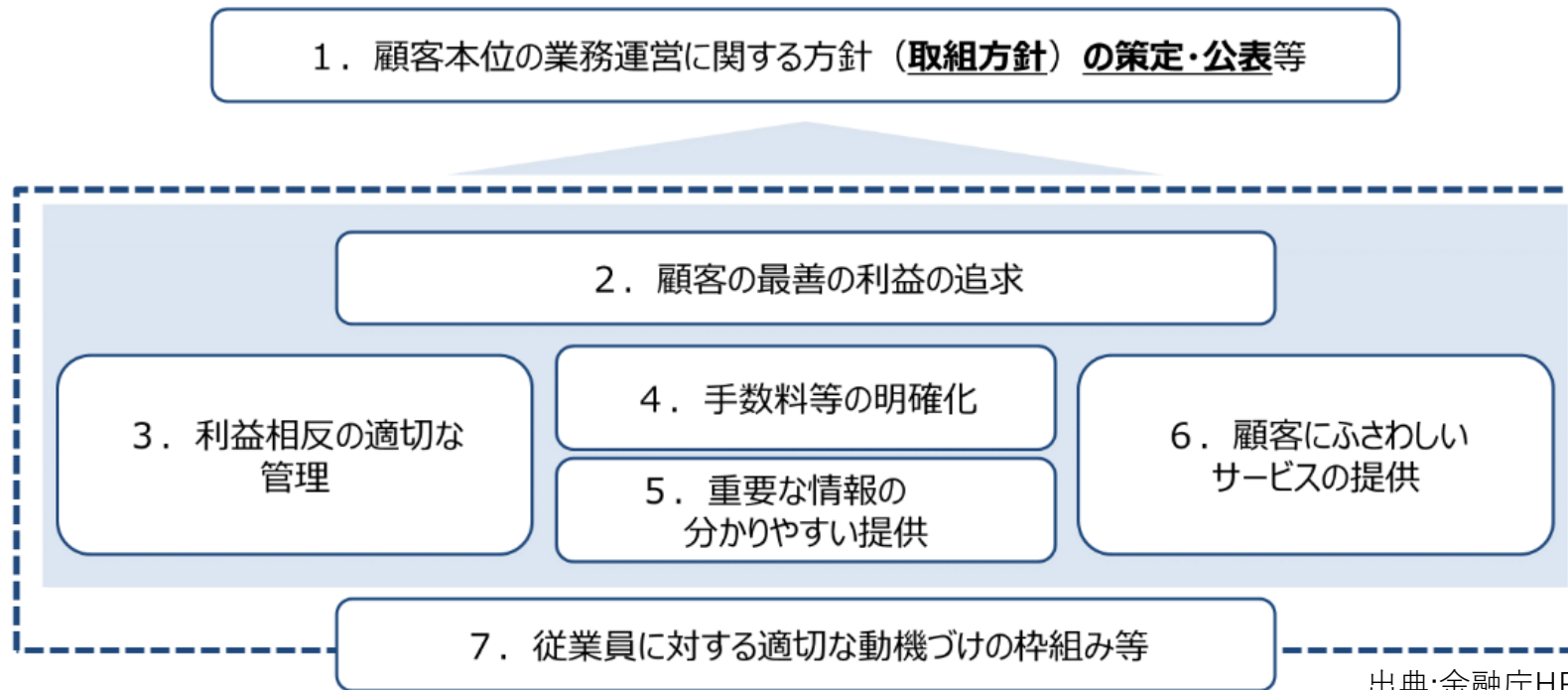
- 顧客本位の業務運営の確保に向け、顧客の最善の利益に資する金融商品の「組成・販売・管理」等に関する態勢整備を促すべく、モニタリング等を実施
- こうした取組の一層の定着・底上げを図るため、金融事業者に対して、顧客の最善の利益を勘案しつつ誠実かつ公正に業務を遂行することを義務付け



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



出典:金融庁HP

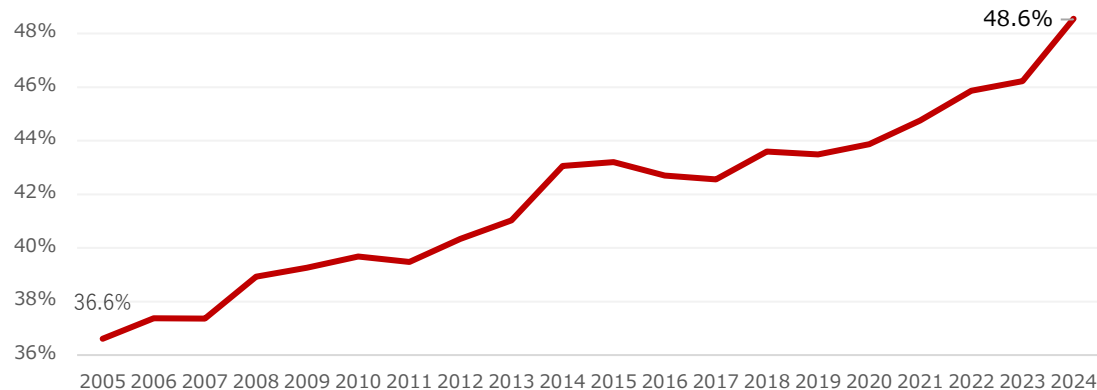
金融庁が作成した上図「顧客本位の業務運営に関する原則」を踏まえると、「原則.3」から「原則.6」までの実践、及び「原則7. 従業員に対する適切な動機づけの枠組み等」の構築を土台として、「原則.2 顧客の最善の利益の追求」の実践が強く求められている

- 「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）



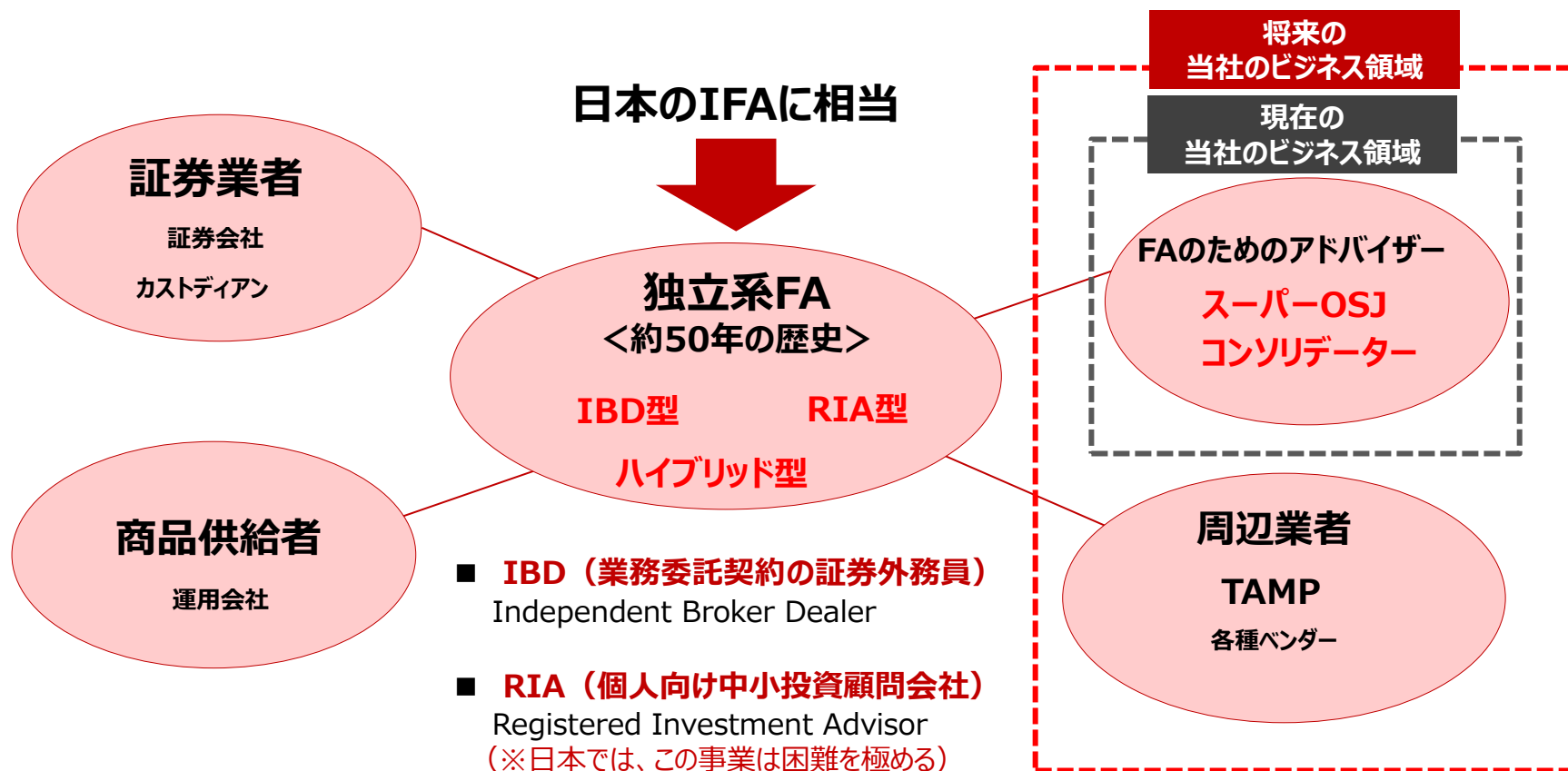
米国の全FAに占める独立系FAの割合（預かり資産ベース）



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**

業界分析における前提条件

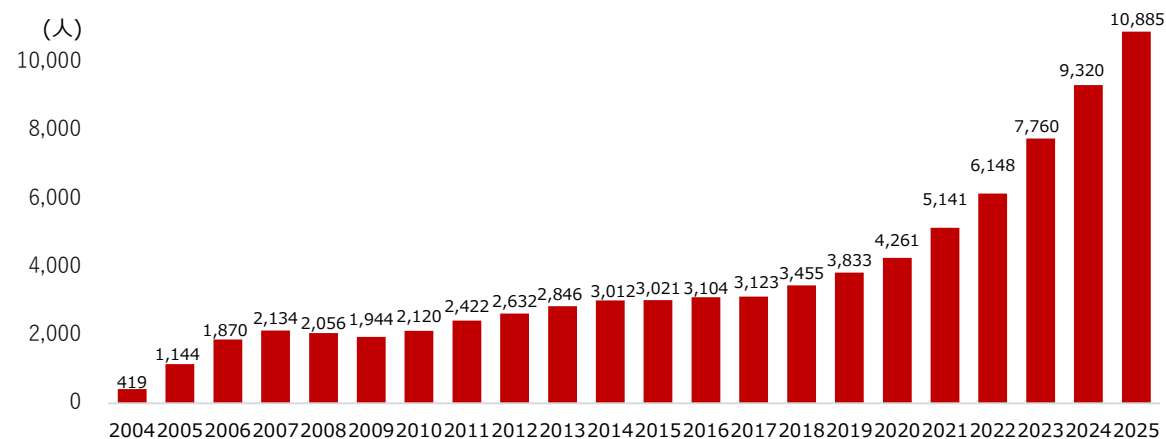
金融商品仲介業界及びIFA業界に関する公表データは、日本証券業協会による「金融商品仲介業者の登録外務員数及びその推移」及び「金融商品仲介業者数及びその推移」に限られている。金融商品仲介業者は、口座数、媒介手数料金額等を記載した「金融商品仲介業に関する報告書」（事業報告書）を事業年度ごとに管轄財務局への提出し、営業所への備え置くことが義務付けられているが、これらを集約して業界全体の詳細な分析を行うことは極めて困難である。また、記載項目の制約もあり、同業他社との厳密な比較には限界がある。

当社は、IFAの業務管理・業務支援・成功支援を行う「プラットフォーム型金融商品仲介業者」

市場から得られる各種情報を総合的に判断すると、当社は「プラットフォーム型金融商品仲介業者」の中において「媒介する資産残高（AUM）」で最大手であり、IFAの管理態勢や業務支援体制においてもトップレベルに位置していると認識している。こうした背景から、同業界における当社の優位性は今後もゆるぎないものと予想される。

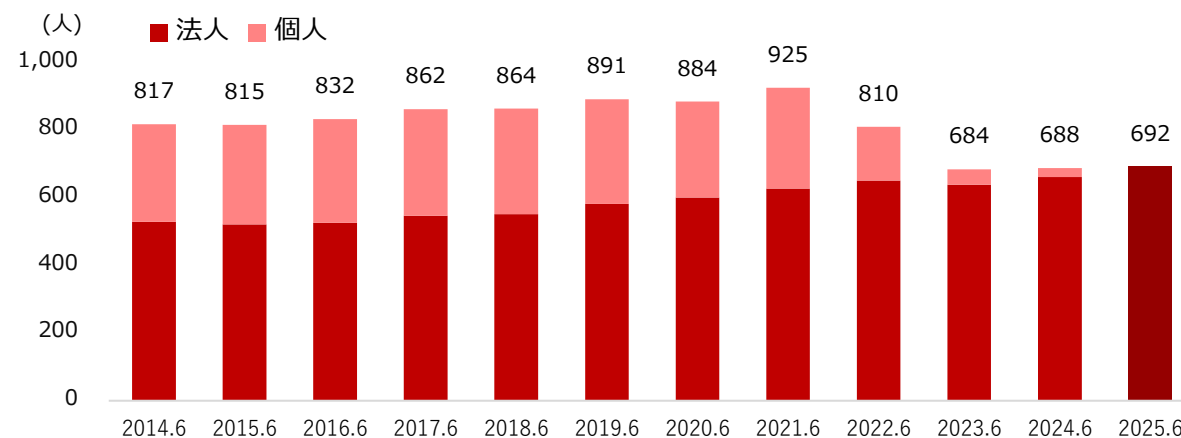
- 金融商品仲介業者の登録外務員数は順調な増加傾向にある（グラフ①参照）。しかし、その多くは**保険募集等他の事業を本業としている証券外務員**であると推察される。当社においては、費用対効果の観点から、**現状これら他事業を本業とする外務員との契約は積極的には行っていない**。
- 「顧客の最善の利益の追求」の実践に向け、販売管理態勢のさらなる強化が求められる状況下、**個人の金融商品仲介業者数は大幅に減少し、現在は極めて限定的な数となっている**。また、**法人の金融商品仲介業者数も、同様の背景から伸び悩む傾向にある**（グラフ②参照）。

グラフ①
金融商品仲介業者の登録外務員数の推移



出所：日本証券業協会のデータに基づき当社作成

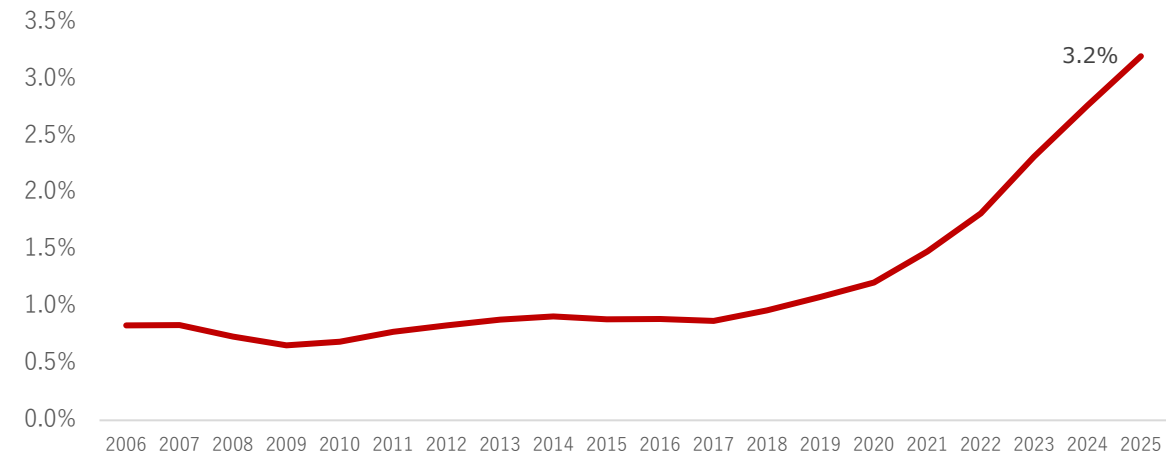
グラフ②
金融商品仲介業者数の推移



出所：日本証券業協会のデータに基づき当社作成

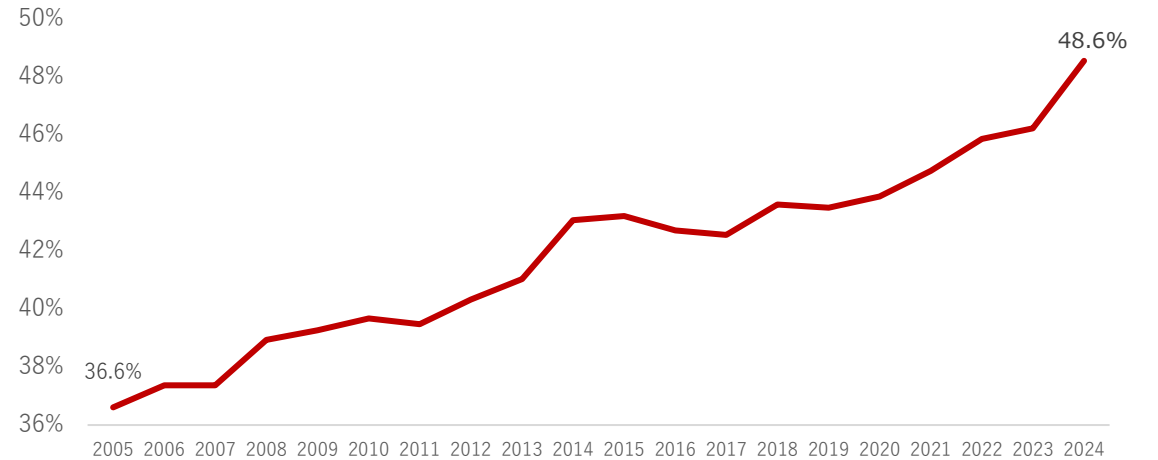
- 現状、証券会社・銀行・金融商品仲介業者等に所属するすべての証券外務員数に対し、金融商品仲介業者に所属する外務員数の割合は**3%**台に留まっている（グラフ③参照）。その中でも、当社IFAのような業務委託契約（委任契約）の証券外務員の割合はさらに限定的であると推察される。
- 一方、米国においては全ファイナンシャル・アドバイザーに占める業務委託契約の独立系アドバイザーの割合は現在**40%**を超えている（グラフ④参照）。日本においても「顧客本位の業務運営」が強く求められる中、証券外務員のステータスの上昇が見込まれる。これに伴い、日本国内においても当社のIFAのような業務委託契約（委任契約）による証券外務員は、今後大幅に増加することが期待される。

グラフ③
証券外務員数全体に対する金融商品仲介業者に所属する証券外務員数の割合



出所：日本証券業協会のデータに基づき当社作成

グラフ④
米国の全FAに占める業務委託契約の独立系FAの割合（人数ベース）



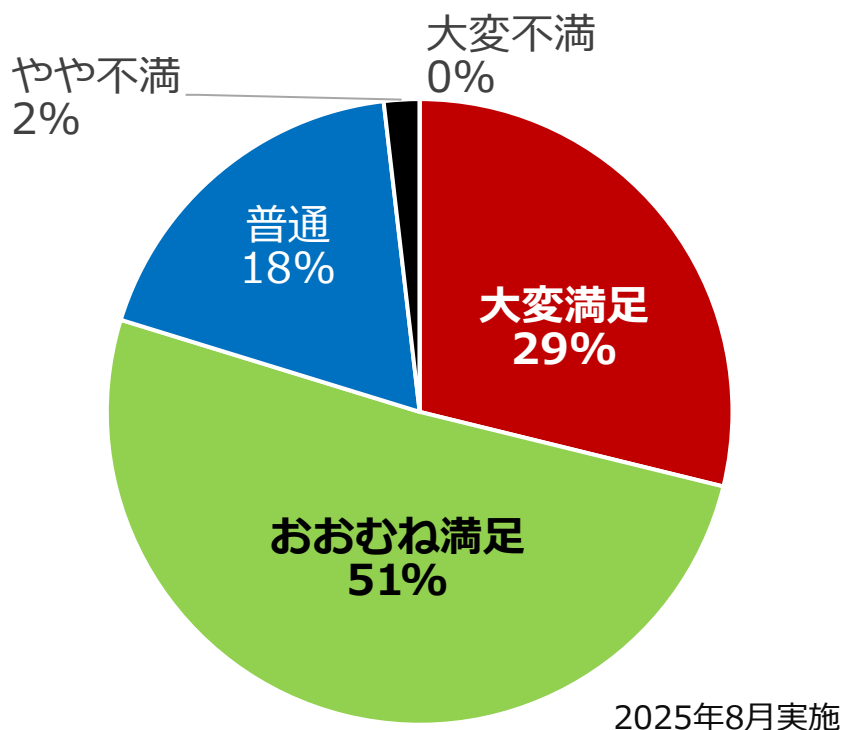
出所：米セルリ社のデータに基づきNRIアメリカ作成

- 「顧客の最善の利益」を追求する業務運営の義務化が進む中、**金融商品仲介業の創業は極めて難しい状況にある。**
- 「顧客の最善の利益」を実践する過程では、一時的な売上の減少や管理コストの上昇が避けられず、利益を圧迫する要因となる。こうした背景から、現在、**金融商品仲介業者の淘汰の予兆**が見て取れる。
- 「顧客の最善の利益」義務化への対応が求められる環境下において、当社の展開する「プラットフォーム型」のビジネスモデルは、一定の規模を有さなければ収益化が困難な事業である。このため、同事業への**参入障壁は非常に高い**と認識している。
- 米国の事例を鑑みると、日本においても「顧客の最善の利益」の浸透に伴い、証券外務員の社会的地位向上が見込まれる。その結果、当社IFAのような委任契約に基づく**独立・中立のIFAは中長期的に大幅に増加に転じるものと予想される。**

競争力の源泉

- 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



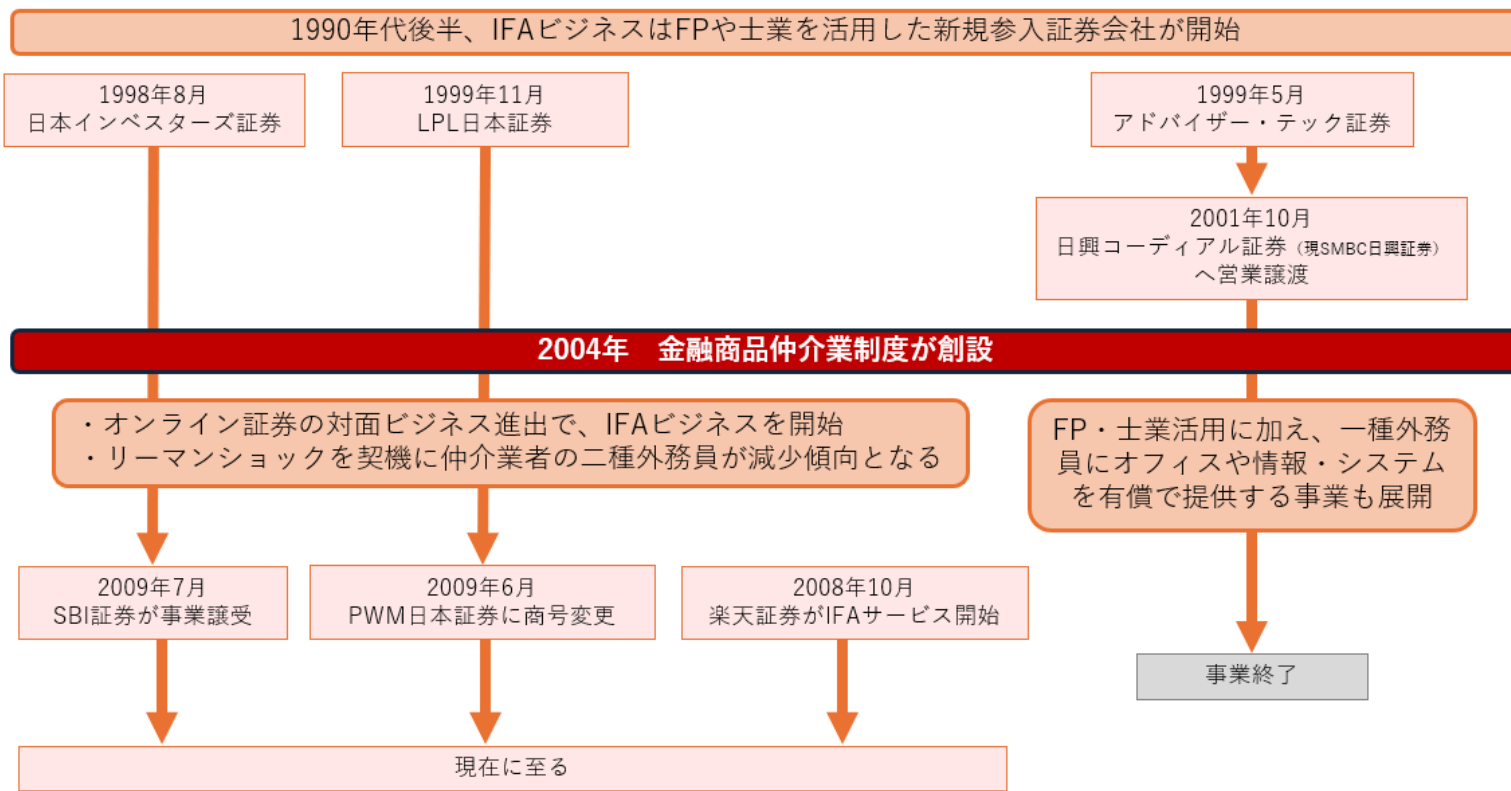
【寄せられたコメント抜粋】

- 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ムだと思っております。
- 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。

競争力の源泉 IFAビジネス創成期より培われた知見

当社は、IFA向け「プラットフォーム型金融商品仲介業」の先駆者である。当社には、代表取締役社長の田中譲治をはじめ、取締役の松波精二、執行役員の塩本かおりなど、IFAビジネス創成期から業界の健全な発展のため尽力してきた多くの人材が在籍している。業界の変遷を熟知した者が中枢を担うことで、事業の持続的な成功に向けて遂行すべき施策が明確化されており、迅速な経営判断を可能にしている。

■業界の動向



田中譲治（代表取締役社長）

2002年より、日興コーディアル証券（現SMBC日興証券）にて、IFAとして活動、2009年3月に当社に経営・資本参加。



松波精二（取締役兼上席執行役員）

1983年4月日興証券（現SMBC日興証券）入社。新規部署「IFAビジネス部」での証券仲介業（現金融商品仲介業）事業の立ち上げに参画し、「仲介業IFA事業」推進の責任者として、約14年間IFAビジネス拡大に尽力。2018年4月当社に入社、主に業務管理態勢の構築・強化に取組み現在に至る。



塩本かおり（執行役員）

2006年より、日興コーディアル証券（現SMBC日興証券）にてIFAとして活動。2009年3月より現在まで、当社のIFAとして多くの顧客の資産運用アドバイスをを行っている。

- **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ている。所属金融商品取引業者（委託元証券会社）の管理・指導だけに依拠するだけでなく、「自社によるモニタリング検証・管理体制」を強化・整備している。これにより、金融商品仲介業者として「あるべき管理体制」を構築し、その実効性の向上に注力している。**
- **IFA業界全体の健全な発展に寄与するため、2023年9月以降、金融商品仲介業者向けのセミナー及び会議を複数回にわたり開催してきた。また、2024年6月には、業界の先駆者として「金融商品仲介業者が求められる態勢（当社案）」を公表し、業界標準の策定に向けたリーダーシップを発揮。**

資産所得倍増プラン（2022年11月）

資産運用立国実現プラン（2023年12月）

⇒ 「顧客本位の業務運営の確保」

⇒ 「顧客の最善の利益義務」

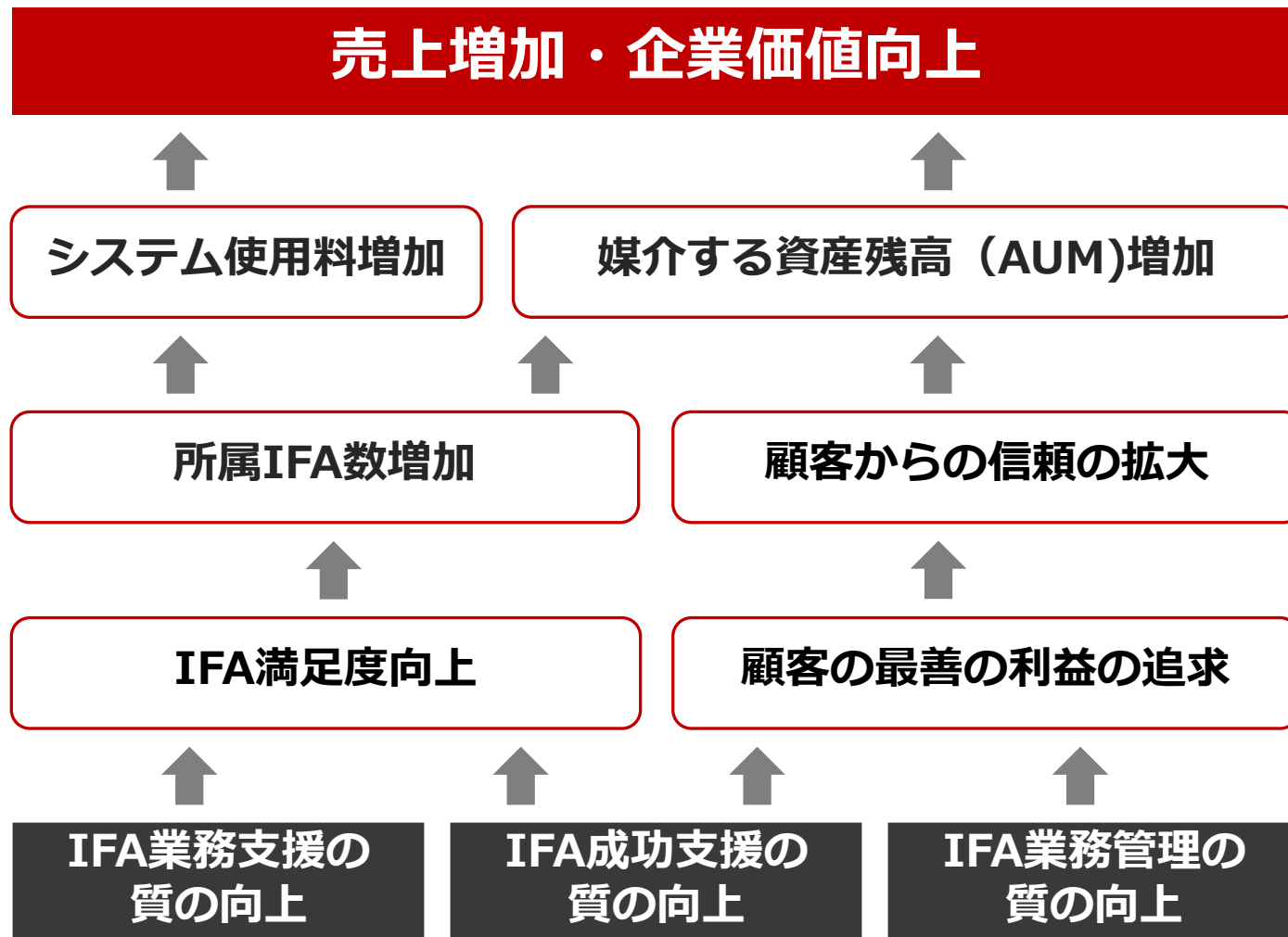


金融商品仲介業者が求められる態勢

- ・ **コンプライアンスに関する経営のコミットメント**
- ・ **内部管理部門の独立性確保**
- ・ **モニタリング・検証態勢**
- ・ **管理・指導態勢**
- ・ **研修・教育体制**

事業計画

当社グループの「企業価値向上」をの最大の要素は、金融商品仲介業における「媒介する資産残高（AUM）」の増大



↑ 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（AUM）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。

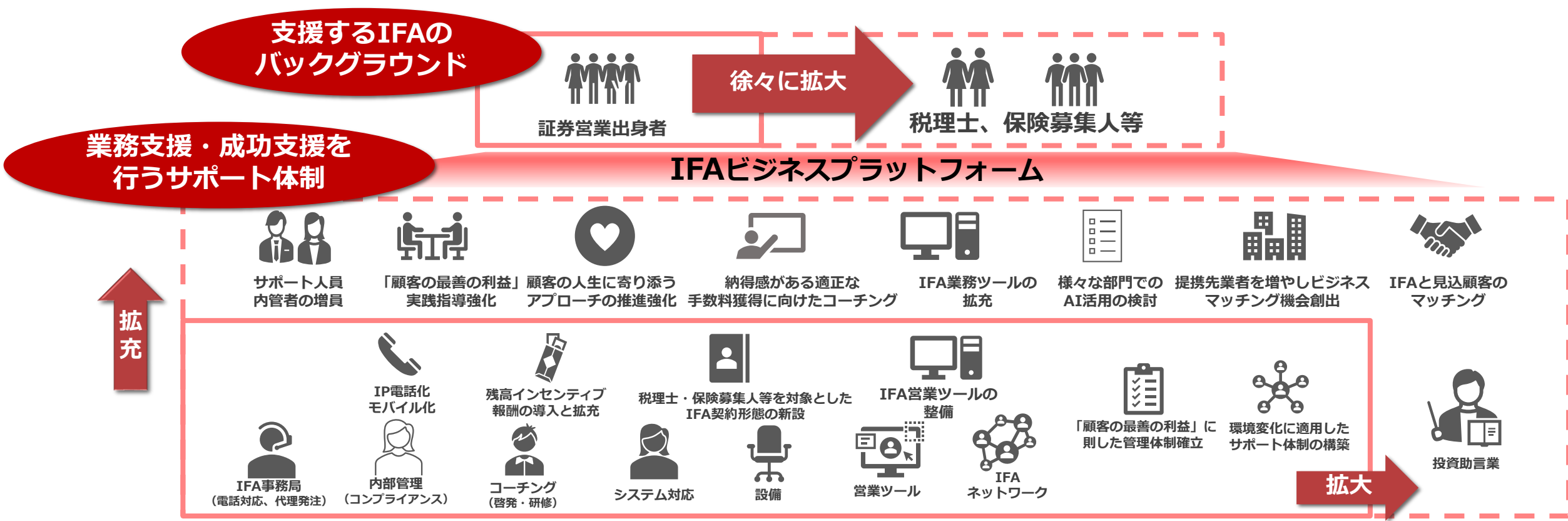
↑ IFA業務管理の質の向上

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。

当社グループにおける重要な成長ドライバーは「媒介する資産残高（AUM）」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、最も選ばれる金融商品仲介業者となるべく、プラットフォームの質を向上させる施策を最優先で推進する。

将来的なIFAの裾野拡大を見据え、支援するIFAのバックグラウンドの多様化を段階的に進める。

M&Aについても検討の対象とするが、当社が本質的に求める経営資源は「IFA個々の専門性とその活動」であり、必ずしも仲介業者という「組織」そのものではない。そのため、同業他社の買収可能性は限定的であり、むしろ当社プラットフォームとの高い相乗効果が期待できる異業種を対象としたM&Aの可能性を、より優先的に模索していく。



成長戦略の柱となる各施策の進捗状況及び今後の展開は以下のとおりである。

「顧客の最善の利益」実践を目的とした業務管理・業務支援・成功支援の質を上げ、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
「顧客の最善の利益」に適合した営業・業務の推進	<ul style="list-style-type: none"> ・ 適正な収益機会の創出：IFAが「顧客の最善の利益」を実践しつつ、顧客の納得感に基づいた適正な手数料を獲得することを目的として、各種研修等を継続的に実施している。 ・ 営業・顧客管理ツールの提供：顧客の属性やニーズ等を鑑み、顧客の人生に伴走する「ゴールベースアプローチ」等の営業手法をサポートするツールの提供を、状況に応じて推進している。 ・ 業務効率化の推進：IFAが能力向上や顧客との信頼醸成により多くの時間を割けるよう、AI等の普及状況を注視しつつ、業務効率化ツールの提供を今後推進する予定である。
「顧客の最善の利益」実践のためのコンプライアンス管理体制の整備	<p>コンプライアンス管理体制の更なる充実は、当社グループの成長における最重要要素である。当社の管理体制は既に業界のトップレベルにあると認識しているが、「顧客の最善の利益」の実践が強く求められる市場環境に鑑み、内部管理責任者の増強及びAI活用による業務効率化等を現在推進中である。</p>

IFAビジネスプラットフォームの拡充と支援対象の拡大

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	<p>税理士や保険募集人など、証券営業以外のバックグラウンドを持つIFAとの契約を試験的に推進してきた。しかし現状、当該層の大半が求める業務範囲はNISAでの証券投資や積立投資に限定されており、費用対効果の観点から現在は積極的な拡大を控えている。今後、市場環境の変化を注視しながら慎重に検討を継続する。</p>
プラットフォーム型保険代理店との包括的業務提携契約締結	<p>約750名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している。保険募集人登録を希望する当社IFAには同社への所属を推奨する一方、当社グループは保険代理店事業から3月末に実質的に撤退した。今後は、同社に所属する保険募集人のうち、証券外務員業務に意欲的な人材との契約を優先的に推進する。証券営業と保険募集の親和性は高いため、同社との提携深化を通じて相乗効果の最大化を図る予定である。</p>

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（AUM）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る。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。これ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。

- 当社グループは、「媒介する資産残高（AUM）」、「所属IFA数」を重要な経営指標としてきた。今後は「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)」を加えた3つを重要な経営指標とする。
- 2026年3月末の「媒介する資産残高（AUM）」は、昨年5月に公表した目標20%成長をほぼ達成。
- 「媒介する資産残高（AUM）」は、2024年3月期末から平均で年率20%の増加を計画、2029年3月期の目標値を779,785百万円とする。
- 「媒介する資産残高（AUM）」「所属IFA数」は、重要な経営指標として引き続き「毎四半期末の翌月」に開示予定。
- IFA契約形態を多様化したことや、保険募集人や税理士等証券営業以外を本業とするIFA契約者の増加も今後予想されることから、「所属IFA」の増減が「システム使用料売上」や「媒介する資産残高(AUM)」の増減に必ずしも比例するものではない。

	2017年 3月期末 実績	2018.3月期末		2019.3月期末		2020.3月期末		2021.3月期末		2022.3月期末		2023.3月期末		2024.3月期末		2025.3月期末		2026.3月期末		2029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 (%)	実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	
AUM (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	346,938	110.7	429,738	123.9	779,785
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	211	104.5	214	101.4	非公表
ROA (%)		2.32		1.86		1.85		2.17		1.52		1.05		1.19		1.02		1.05		0.92

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

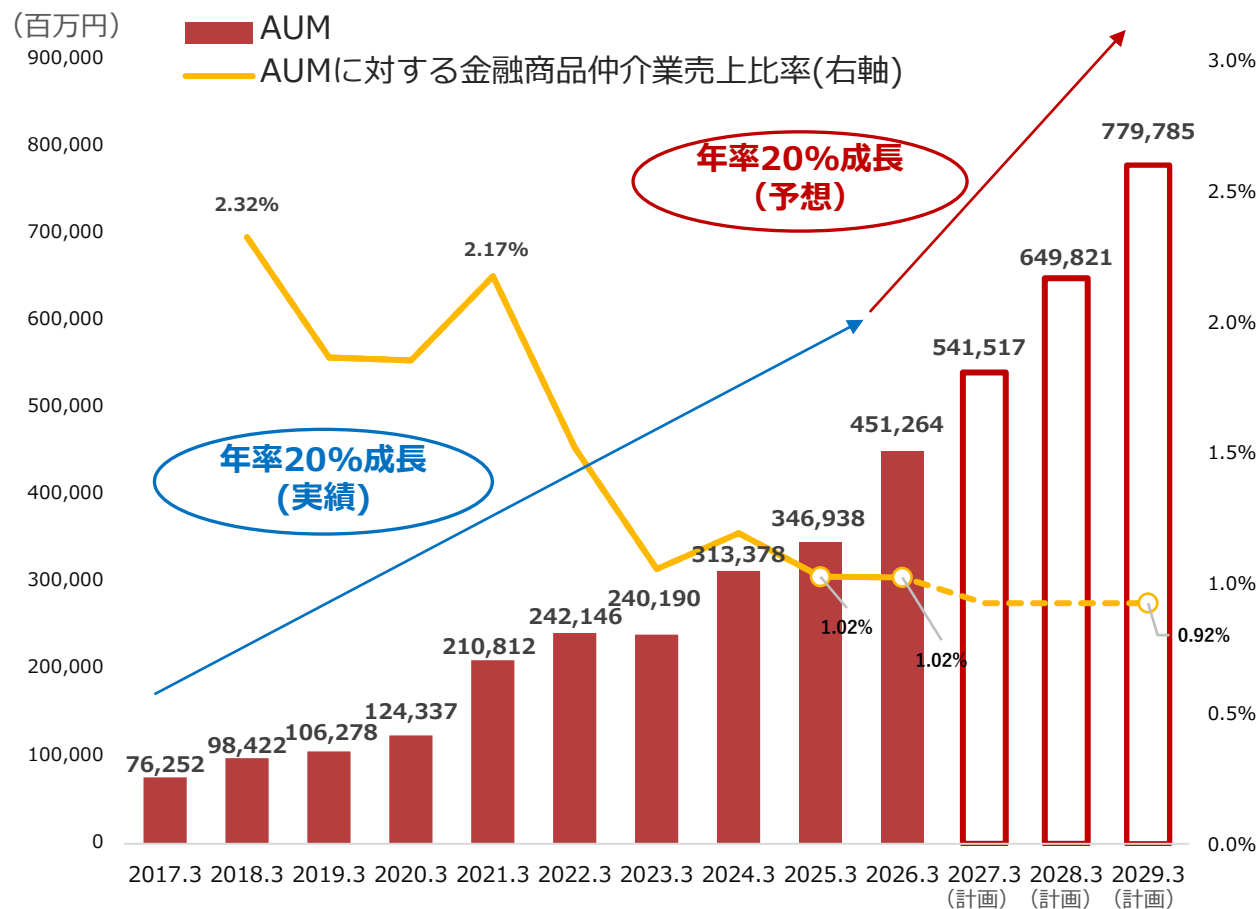
- 「金融商品仲介業」の2029年3月期の売上計画の計算前提は以下の通り

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

- 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

リスク情報

主要なリスク及び対応策①

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
<p>■媒介する資産残高 (AUM)について 媒介する資産残高 (AUM)の増加は、連結売上高の増加に直結するものであり、最も重要な経営指標です。当社では、AUMの増加率について年20%を中長期的な目標として掲げておりますが、AUMはマーケットの時価変動の影響を受けるため、この数値はあくまで中長期的な平均増加率であると認識しております。当社のAUMは、継続的に資金が流入し、国内外の資産に分散投資された期待リターン年7～8%程度のアクティブなバランスポートフォリオとみなすことができます。今後も当社IFAに対する顧客の信頼がさらに高まれば、これまで同様に相当額の資産導入が継続すると予想されるため、中長期的な増加率年平均20%の達成は可能だと考えております。ただし、当社グループに対する批判的な風評の発生などにより、AUMの減少が継続した場合には、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>低/不明</p> <p>「顧客の最善の利益追求」という大義を認識するIFAの活動により、今後も資産導入によるAUMの増加は継続すると予想しております。したがって、AUMの継続的な減少により事業基盤が弱体化する可能性は低いと考えております。</p>	<p>中</p>	<p>「当年度の重点施策」で掲げた「顧客の人生に伴走するIFA」から選ばれる金融商品仲介業者として、支援の質の向上を目的とした諸施策を着実に実行してまいります。</p>
<p>■所属IFA数について 所属IFA数の増加は連結売上高の増加に直結するものであり、重要な経営指標の一つです。現在、IFA業界は依然として淘汰の過程にあるため、今後も一定数の所属IFAの解約は予想されますが、足元では新規契約者数が解約数を上回っており、増加トレンドに入っていると認識しております。その背景として、かつてIFAが所属先を選ぶ際の基準は報酬率などの経済的条件が最重視されていましたが、「顧客の最善の利益」義務化が進むなか、現在はコンプライアンス管理体制や内部統制の充実度をより重視する傾向にあり、当社の優位性が高まっていることが挙げられます。ただし、当社グループに対する批判的な風評の発生などにより所属IFA数の減少が継続した場合には、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>低/不明</p> <p>当社の競争力は今後さらに高まると予想しており、所属IFA数の減少により事業基盤が弱体化する可能性は低いと考えます。</p>	<p>中</p>	<p>「当年度の重点施策」に基づき、IFAが安心して活動できる業務支援・管理体制を維持・強化することで、IFAから選ばれ続ける体制を構築してまいります。</p>

※ その他のリスクは、有価証券報告書の「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

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
<p>■ 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)について 「顧客の最善の利益」を推進した結果、重要な経営指標である「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)」はこの数年で大幅に低下し、現在は年率1%前後で推移しております。この低下は、当社IFAが中長期投資の推進という「顧客の最善の利益」を追求している結果であり、非常に望ましい傾向であると考えております。一方で、付加価値の高いサービスを提供し、顧客の納得感の高い適正な手数料獲得を目指すことで、ROAの過度な低下を抑制する必要があるとも認識しております。AUMの増加率をROAの低下率が上回った場合、売上高の減少につながる可能性があります。</p>	<p>中/不明</p> <p>ROAは既に大幅に低下した水準にあるため、今後さらに大幅に低下することは考えにくいものの、小幅な低下が続く可能性があると想定しております。</p>	<p>中</p>	<p>顧客への付加価値向上につながる施策を積極的に実施し、顧客満足度に基づいた適正な収益確保に努めてまいります。</p>
<p>■ 景気変動及び金融市場の動向について 当社の主力事業は、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、相場環境が悪化した場合には投資意欲の減退等により収益が減少し、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</p> <p>景気サイクルに伴う市場環境の変化は、周期的に発生するものと認識しております。</p>	<p>中</p>	<p>相場環境に左右されない安定した収益構造を目指し、売上に占める「残高手数料」の比率向上を推進しております。現在、金融商品仲介業売上に占める残高手数料売上の比率は15%~20%程度であり、上昇トレンドにあります。この比率を高めることはROAの低下を食い止めることにも繋がるため、所属IFAに対して残高手数料への転換を促す施策をさらに強化してまいります。</p>

※ その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください

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2027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（AUM）と所属IFA数は、毎四半期末の翌月に開示する予定です。