



お客さまとご家族の
人生の伴走者となる



決算説明資料

2026年3月期

2026.4.28 アイザワ証券グループ株式会社 証券コード:8708

アイザワ証券グループ



Agenda

サマリー	P 2
KPIの進捗状況	P16
トピックス	P21

本資料に関して

本資料は、2026年3月期決算の業績等に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。
本資料は2026年3月末日現在のデータに基づいて作成されております。
本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。

企業理念

Purpose

私たちの存在意義

より多くの人に より豊かな生活を

Vision

私たちのあるべき姿

資産運用・資産形成を通じて
お客さまとご家族の人生の伴走者となる

Values

私たちが大切にしている価値観

チャレンジ

リレーション
シップ

プロフェッショ
ナリズム

チームワーク

PVVイメージ動画

PVVのイメージ動画をアイザワ証券グループホームページに掲載しております。
<https://www.aizawa-group.jp/company/pvv.html>



アイザワ宣言

お客さまへ

私たちはお客さまの未来を見据えた
金融サービスを提供します

株主の皆さまへ

私たちは持続的な成長を通じて
企業価値向上に努めます

社会へ

私たちは地域との繋がりを大切にし
社会の発展に貢献します

従業員の皆さんへ

私たちは社員一人ひとりを尊重し
成長と挑戦を後押しします

営業収益

20,973 百万円

前期比: + 1.9%

ストック商品預り資産

5,639 億円

前期末比: + 33.2%

親会社株主に帰属する純利益

2,752 百万円

前期比: Δ 13.2%

総預り資産

2兆3,855 億円

前期末比: + 21.3%

ROE

6.0%

前期比: Δ 0.3pt

実質ストック収益^{※1} 実質販管費カバー率^{※2}

35.6%

前期比: + 6.9pt

※1 実質ストック収益: 信託報酬とラップ報酬の合計額から金融商品仲介業者等に支払う仲介手数料分を除外した収益額

※2 実質販管費: アイザワ証券の販売費・一般管理費から金融商品仲介業者等に支払う仲介手数料を除外した額

社長メッセージ

当社は、証券事業の変革というきわめて大きな改革を実行しており、「お客さまとご家族の資産運用・資産形成の伴走者」となることを目指し、お客さまのライフプランの実現に向けて長期にわたり伴走支援するゴールベースアプローチ（GBA）型営業を推進しております。相場環境に左右されにくい安定収益の確保に努め、安定的に連結ROE8%以上を達成できる収益構造への転換を図っております。

中期経営計画の1年目となった2026年3月期は、全社を挙げてGBA型営業を徹底した成果が出ており、2026年3月末時点でストック商品（投資信託とラップ商品）預り資産が5,639億円で前期（2025年3月期）末比1,406億円と大きく増加し、証券事業の変革は着実に進展しております。

業績面では、証券事業は、上記のように変革を進める中で営業利益が約10億円となりました。投資事業は、非上場資産の評価損等により営業赤字となりましたが、上場株式の売却利益計上により事業全体としては黒字となりました。運用事業は費用増加がありましたが、これは将来を見据えた事業再構築に尽力しているためです。これらの結果を受け、親会社株主に帰属する純利益は27億5200万円となりました。

1年間を終えた今、将来の利益拡大のための改革が確実に進んでいる、という手応えを強く感じています。ステークホルダーの皆さまの期待に応えるべく2026年4月からの中期経営計画2年目においても、改革の手を緩めることなく、昨年度以上に力強く前進して参りますので、本年度もご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

資本コストを安定的に超える利益を計上できる事業構造へ変革することで企業価値向上を目指す
 毎年度のROE水準を意識すると同時に、安定的にROE8%以上を達成できる事業構造・収益構造への変革を行い、
 中期的な企業価値向上を目指す方針

企業価値の向上に資する各種施策

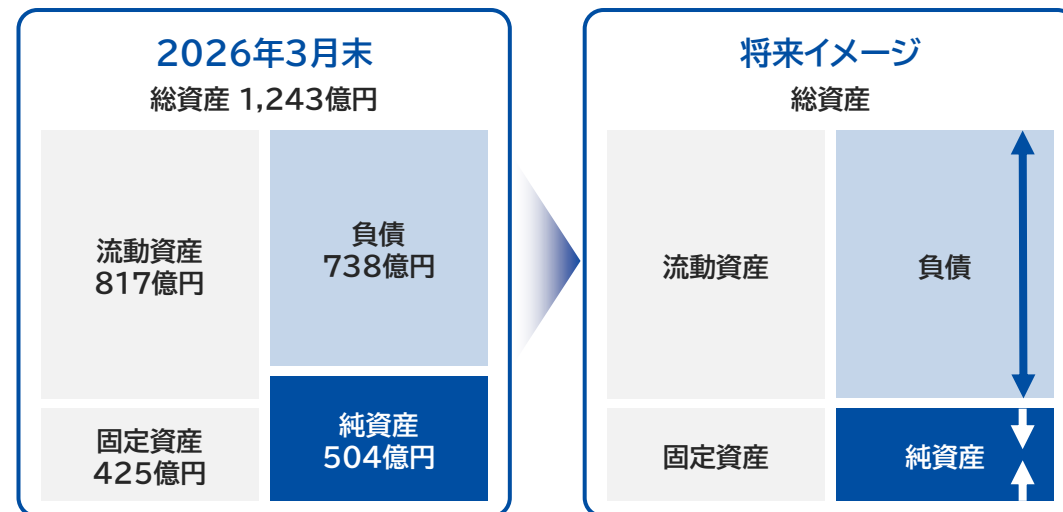
PBRの向上(企業価値の向上)

ROE向上施策×PER向上施策

- | | |
|--------------|---------------|
| 証券事業の変革 | 株主還元策 |
| 投資事業のグレードアップ | IR強化 |
| 運用事業の再構築 | 人的資本投資への取組み強化 |
| 生産性の向上 | サステナビリティ推進 |
| コンプライアンスの強化 | リスク管理の強化 |

財務戦略

連結貸借対照表



財務レバレッジの活用

財務レバレッジの活用等による資本効率重視の財務戦略を実行し、効率的な事業運営を行う。

社債の発行

財務安定性の向上を企図し、将来の成長に必要な資金を機動的に調達することを目的として社債を発行。
 2026年3月末時点で残高121億円。

「お客さまとご家族の資産運用・資産形成の伴走者」としてのビジネスモデルを確立し、安定的にROE目標を達成できる事業構造・収益構造に転換する3年間と位置付ける

アイザワの目指す「伴走者」とは

お客さまとご家族の資産運用・資産形成に関して、継続的にお話を傾聴し、それぞれのライフステージに合った提案・アドバイスを送り、世代を超えて対話を続ける、**長期にわたる人生のパートナー**です。

環境認識

「対面による継続的対話・アドバイス」へのニーズの高まり

- 「貯蓄から投資へ」の大きな流れにより、個人の資産運用・資産形成の関心が集まる
- 長期目標に対して、**対話による継続的アドバイスへのニーズ**が高まっている

中期経営計画 (2025年4月～2028年3月)

事業構造・ 収益構造の転換

- 「ゴールベースアプローチ型」営業と「地域密着」を徹底することで「継続的・長期的にお客さまに寄り添う」価値を提供
- 毎年度の利益水準に注意しつつ、**中期的な企業価値の向上を最優先**

当社が目指す将来の姿

資産運用・資産形成を通じてお客さまとご家族の**人生の伴走者**となる

- 長期にわたる人生のパートナーとして、**お客さまとご家族の人生の伴走者**となる
- 市況に左右されない、**安定的な経営体制**を実現し、**安定的にROE目標を達成**

ゴールベースアプローチ(GBA)型営業の徹底

「お客さまとご家族の資産運用・資産形成の伴走者」となることを目指し、お客さまとご家族との強固なリレーションを構築

- GBA型営業を通じて、ストック商品(投資信託とラップ商品)の残高積上げに注力し、相場環境に左右されにくい安定的な収益構造の実現を目指す
- 「お客さま本位の業務運営」と親和性の高いGBA型営業を実践することで、国が推し進める「貯蓄から投資へ」の流れを後押し
- アイザワ宣言(お客さまへ)の実践に結びつく



アイザワ証券が目指す

ゴールベースアプローチ(GBA)型営業とは

- お客さまのライフプランに寄り添い、お客さまごとに達成したいゴールに向けたプランをご提供
- 個別売買にとどまらないトータルサポートで資産運用・資産形成を伴走支援



投資の目的

- 将来の計画やライフスタイルの実現に向けたゴールの達成



アイザワ証券の提供価値

- ゴール達成のためのプラン提供
- ライフプランに沿ったトータルサポート
- ゴール達成に向けたサポート・フォロー
- ソリューションサービスの提供



お客さまとの関係性

- お客さまのライフプランに寄り添えるようなリレーション

アイザワ宣言(お客さまへ)の実践へ

私たちは、お客さまの未来を見据えた金融サービスを提供します

お客さまとご家族が資産運用・資産形成のゴールを実現するまで寄り添います。

継続的にお客さまとご家族と対話することで、長期にわたるパートナーとなります。

お客さまからの信頼を最優先に考え、目先の利益を追求する取引・提案をしません。

ゴールベースアプローチ(GBA)型営業を推進する試行店の取組み

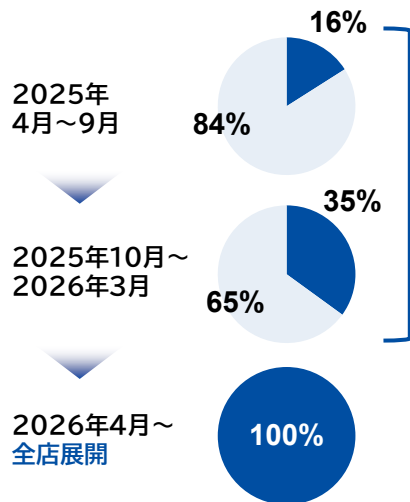
※ 試行店(GBA型営業のサービス提供に変化した姿を体現する店舗)におけるヒアリング件数は引き続き堅調に推移

- 2025年4月に5支店からスタートした試行店は、2025年10月に6支店追加しアイザワ証券全支店の1/3ほどに拡大
- 2026年3月期でGBA型営業の「試行期間」を終え、2026年4月より「アイザワ証券におけるスタンダード」として全店に展開
- ご家族を交えた面談を意識的に行ったことで、ご家族に関するゴール設定が2026年1月～3月に増加した

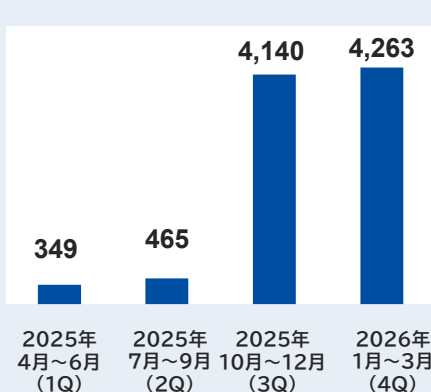
※ヒアリングとは、家族構成や資産状況、価値観等お客さまのことを深く知るGBAプロセスにおける重要なステップのひとつ

試行店の取組み

■ 試行店 ■ 従来店(コンサルティングプラザを除く)



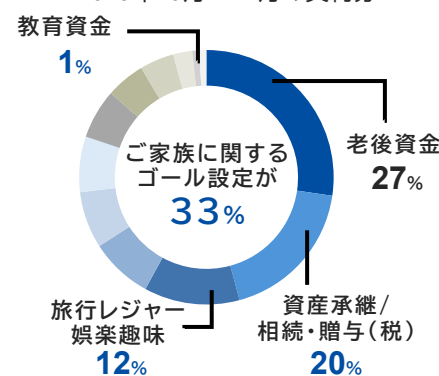
2026年3月期 ヒアリング件数



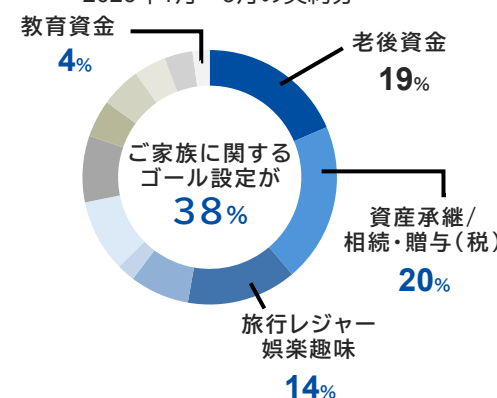
引き続き堅調

GBA型営業における契約ゴール種別

2025年10月～12月の契約分



2026年1月～3月の契約分

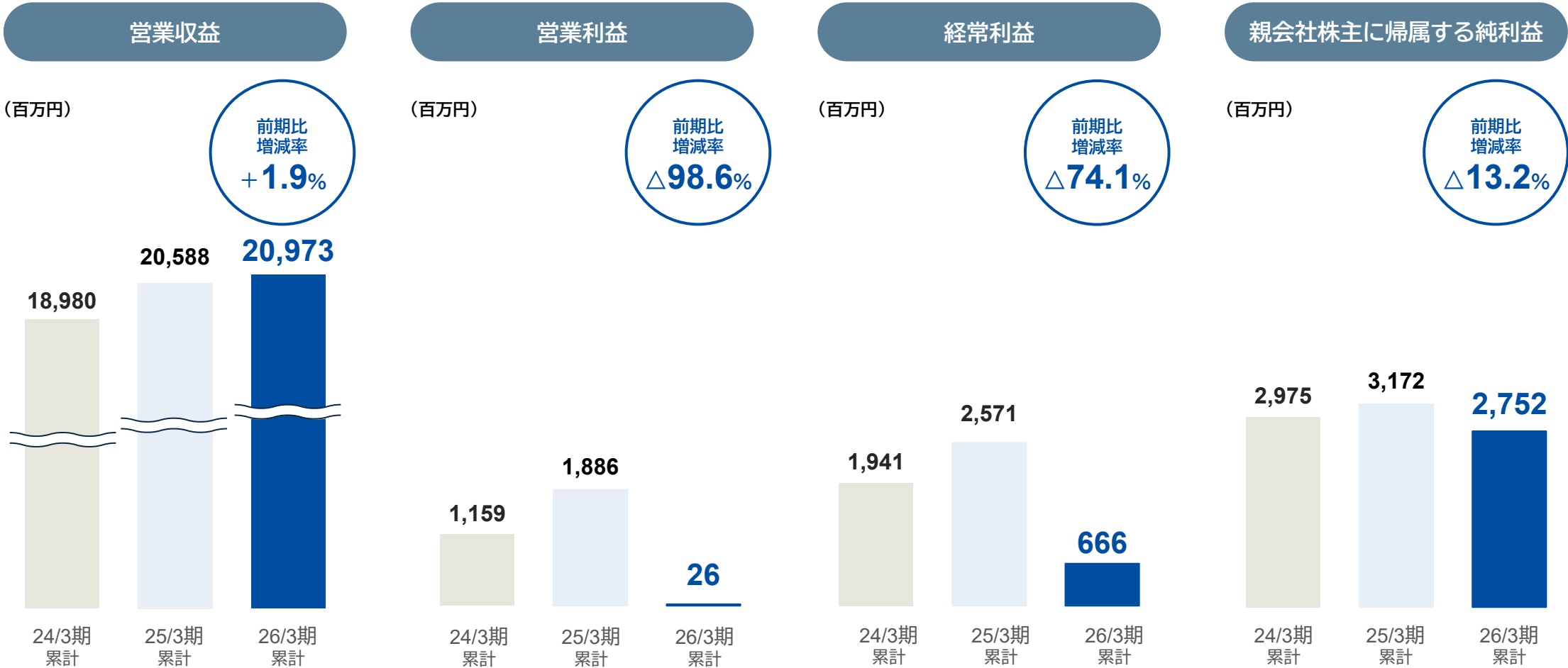


- 老後資金
- 資産承継/相続・贈与(税)
- 旅行レジャー・娯楽趣味
- 老後生活資金(引出し)
- 高齢住宅・介護医療リスク費
- インフレ対策

- 積立資産形成
- リフォーム
- 不動産・車等高額商品購入
- 教育資金
- 事業資金
- その他(資産運用)

- 営業収益は、株式委託手数料や信託報酬の増加により、前期(2025年3月期)比1.9%増収
- 営業利益は、人的資本投資の強化やプラットフォームビジネスの基盤システム[※]の刷新に伴う販売費・一般管理費の増加、非上場資産に投資するファンドの評価損や営業投資有価証券の減損損失等により、同98.6%減の26百万円
- 親会社株主に帰属する純利益は、特別利益(投資有価証券売却益)の計上により、同13.2%減の27億52百万円

※プラットフォームビジネスとは、アイザワ証券がプラットフォーマーとなり、提携する金融商品仲介業者(IFA業者)や預金金融機関が取引を媒介し、個人のお客さまにサービスを提供するビジネス



2026年3月期

決算概要(四半期推移) - [連結]

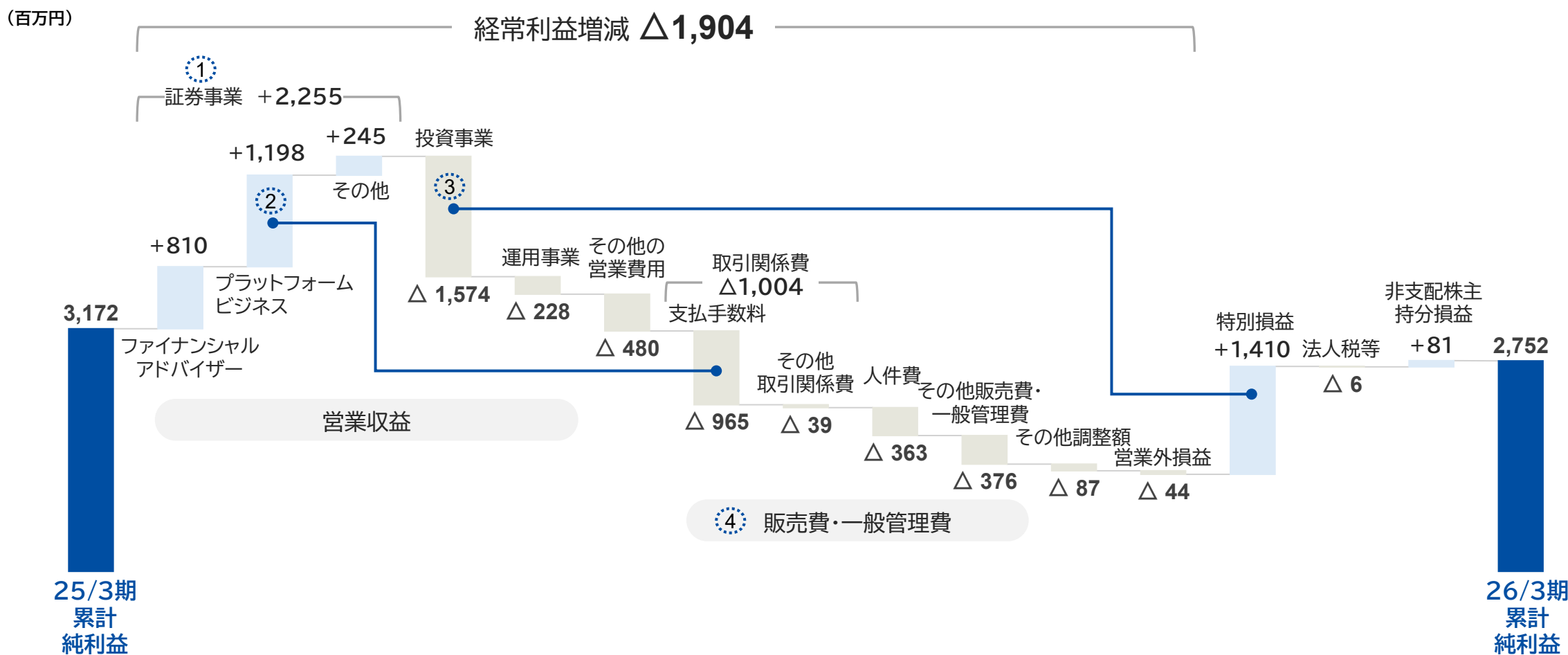
アイザワ証券グループ

- 営業収益は、前四半期(2026年3月期3Q)比3.3%減の54億26百万円
- 販売費・一般管理費は、同2.8%増の51億72百万円
- 営業損失は、66百万円
- 親会社株主に帰属する純利益は同37.1%減の6億76百万円

(百万円)	25/3期		26/3期			25/3期 4Q比 増減率	26/3期 3Q比 増減率	25/3期 累計	26/3期 累計	前期比 増減率
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q					
営業収益	5,372	4,242	5,695	5,609	5,426	+1.0%	△3.3%	20,588	20,973	+1.9%
販売費・一般管理費	4,597	4,575	5,097	5,033	5,172	+12.5%	+2.8%	18,135	19,879	+9.6%
営業利益又は営業損失(△)	570	△576	349	319	△66	—	—	1,886	26	△98.6%
経常利益又は経常損失(△)	729	△337	446	498	59	△91.9%	△88.1%	2,571	666	△74.1%
税引前利益	756	388	1,172	1,462	1,132	+49.7%	△22.5%	4,650	4,156	△10.6%
親会社株主に帰属する純利益	412	127	873	1,075	676	+63.9%	△37.1%	3,172	2,752	△13.2%
1株当たり 四半期純利益(円)	13.28	4.09	28.04	34.54	21.70	—	—	100.20	88.44	—

- 証券事業の営業収益は、株式委託手数料や信託報酬の増加により、前期(2025年3月期累計)比22億55百万円増加・・・①
- 証券事業のプラットフォームビジネス[※]の拡大により営業収益が増加し、費用面では支払手数料が増加・・・②
- 投資事業は前期計上の投資先ファンドからの営業収益(分配金等)が減少したものの、上場投資有価証券の売却益等により特別損益が増加・・・③
- 販売費・一般管理費は、人件費や支払手数料の増加等により、同17億43百万円増加・・・④

※プラットフォームビジネスとは、アイザワ証券がプラットフォーマーとなり、提携する金融商品仲介業者(IFA業者)や預金金融機関が取引を媒介し、個人のお客さまにサービスを提供するビジネス



営業収益

営業利益

税引前利益



証券事業

お客さまの資産形成をサポートするため、資産運用コンサルティング等を行う

20,127

百万円

前期比
+12.6%

1,054

百万円

前期比
+313.2%

867

百万円

前期比
+139.4%



投資事業

有価証券、不動産、成長企業に対して自己投資を行う

832

百万円

前期比
△65.4%

△722^①

百万円

前期比
－%

2,558^②

百万円

前期比
△37.3%



運用事業

機関投資家を中心にオルタナティブ運用等の運用サービスを提供

194

百万円

前期比
△54.0%

△364

百万円

前期比
－%

△343

百万円

前期比
－%

グループ本社・その他

△182

百万円

58

百万円

1,074

百万円

グループ連結計

20,973

百万円

前期比
+1.9%

26

百万円

前期比
△98.6%

4,156

百万円

前期比
△10.6%

アイザワ証券



- 株式委託手数料や信託報酬が増加したことにより営業収益増加



アイザワ・インベストメンツ株式会社

- ① 非上場資産に投資するファンドの評価損や営業投資有価証券の減損損失計上により営業赤字
- ② 投資有価証券の売却損益は一定水準の利益を確保

あいざわアセットマネジメント
AIZAWA ASSET MANAGEMENT

- ヘッジファンド事業撤退による費用増加

※ あいざわアセットマネジメントは、2025年11月に増資及び減資を行っております。

- 持株会社(アイザワ証券グループ株式会社)における収益(政策保有株式の売却益等)・費用及びセグメント間取引消去

アイザワ証券グループ



証券事業

お客様の資産形成をサポートするため、資産運用コンサルティング等を行う

アイザワ証券



LIFE DESIGN PARTNERS CO., LTD.



営業収益

(百万円)

17,872

20,127

25/3期
累計26/3期
累計

営業利益

(百万円)

255

1,054

25/3期
累計26/3期
累計

税引前利益

(百万円)

362

867

25/3期
累計26/3期
累計

(百万円)	25/3期 累計	26/3期 累計	前期比 増減率
営業収益	17,872	20,127	+12.6%
└ ファイナンシャルアドバイザー	12,507	13,318	+6.5%
└ プラットフォームビジネス	4,351	5,549	+27.5%
└ その他	1,013	1,259	+24.3%
営業利益	255	1,054	+313.2%
税引前利益	362	867	+139.4%

ファイナンシャルアドバイザー部門

ゴールベースアプローチ(GBA)型営業への転換を行っている証券事業変革の本丸

- 総預り資産及びストック商品(投資信託とラップ商品)預り資産が増加
- スtock商品預り資産増加により、信託報酬が増加
- 好調な相場環境の影響もあり、ラップ商品の成功報酬が増加

▶ 信託報酬と成功報酬についてはP.31をご参照ください

プラットフォームビジネス部門
(金融機関連携、IFA)

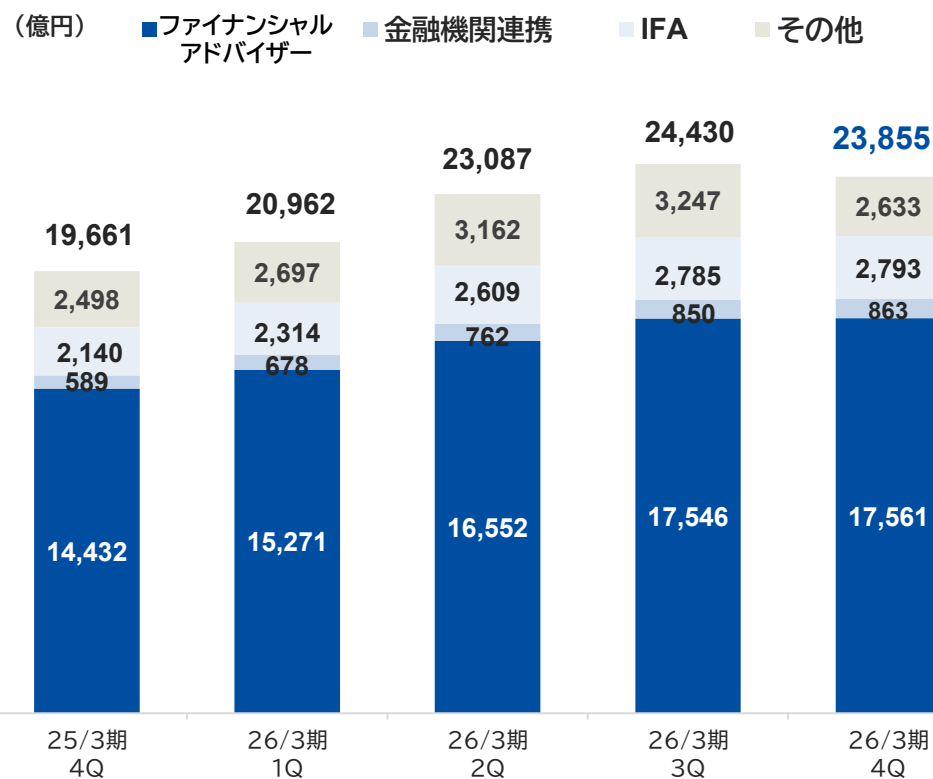
プラットフォームビジネスとは、アイザワ証券がプラットフォームとなり、提携する金融商品仲介業者(IFA業者)や預金金融機関の取引を媒介し、個人のお客様にサービスを提供するビジネス

アイザワ証券のプラットフォームビジネスの特徴

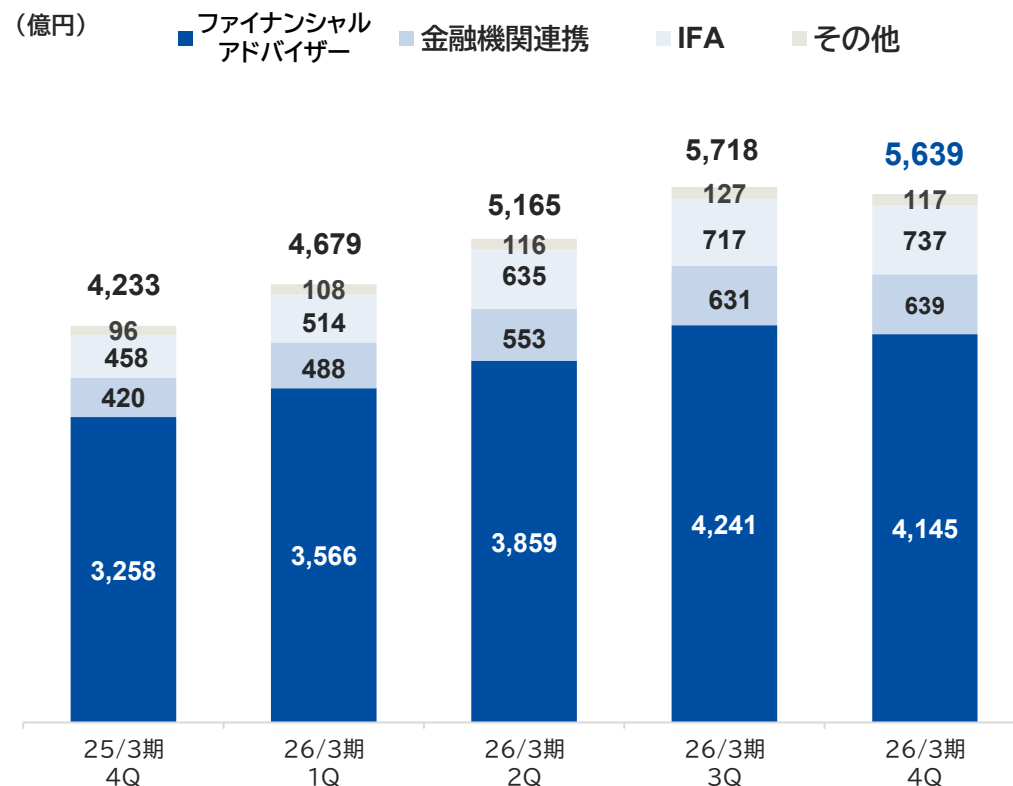
- 金融商品販売を本業としないIFA業者(主に保険代理店)や預金金融機関をサポート
- 資産形成層のお客様の積立投資口座の獲得と積立金額の増加に取り組む
- 新たな顧客基盤の拡大を図る

- ファイナンシャルアドバイザー部門の総預り資産は前期(2025年3月期)末比3,129億円増加、ストック商品(投資信託とラップ商品)預り資産は同887億円増加
- 金融機関連携の総預り資産は同274億円増加、ストック商品預り資産は同219億円増加
金融機関連携における総預り資産に占めるストック商品預り資産の割合は74.1%
- IFAの総預り資産は同653億円増加、ストック商品預り資産は同279億円増加

部門別 総預り資産



部門別 スtock商品預り資産



▶商品別の内訳はP.18をご参照ください



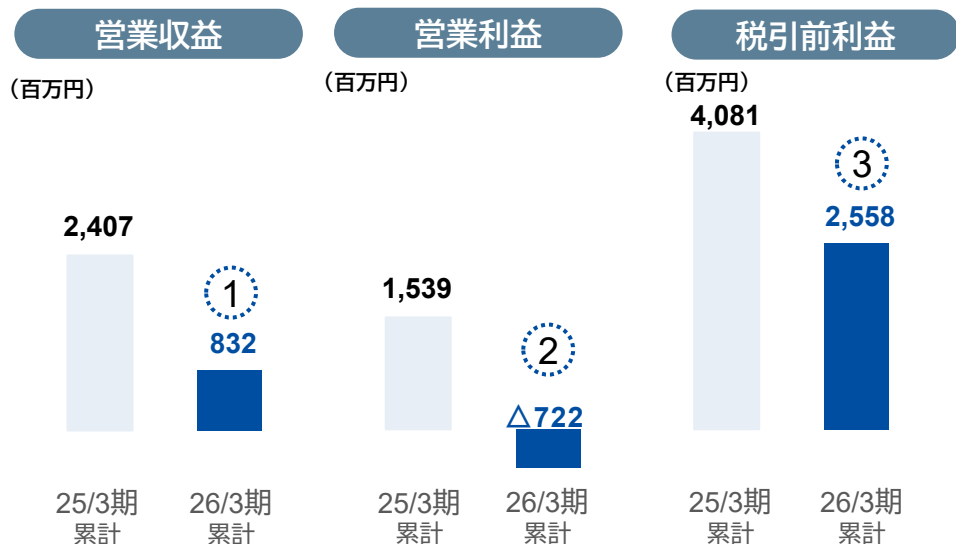
投資事業

有価証券、不動産、成長企業に対して自己投資を行う
投資資産からの安定収益の確保を目指し、グループ連結業績の安定化と資産収益性向上に貢献する
もうひとつの柱



投資方針

- 各資産の特性に応じた収益の獲得により、中期的な投資収益の極大化を目指す
- 上場株式、不動産資産で利益を計上しながら、非上場資産で中期的な利益の最大化を目指す



- 営業投資有価証券(非上場株式ファンド等)からの利益は営業利益として計上
- 投資有価証券売却益は特別利益として計上

(百万円)	25/3期 累計	26/3期 累計	前期比 増減率
営業収益	2,407	832	△65.4%
営業利益	1,539	△722	—
税引前利益	4,081	2,558	△37.3%

投資事業における投資有価証券の売却損益(特別損益)

2025年4月～2026年3月

27億62百万円

2026年3月期は投資ファンドの評価損や営業投資有価証券の減損損失という一時的要因があったが、投資有価証券売却益(特別利益)を計上し、グループ連結純利益に貢献

- アイザワ・インベストメンツの投資先ファンドからの収益が減少したことにより、営業収益が前期(2025年3月期)比65.4%減の8億32百万円
- 非上場資産に投資するファンドの評価損2億63百万円や、営業投資有価証券の減損損失2億52百万円等が影響し、7億22百万円の営業損失
- 投資有価証券売却損益(特別損益)27億62百万円を計上し、税引前利益は25億58百万円

資産の部(百万円)	25/3期末	26/3期末	増減率
流動資産	70,047	81,770	+16.7%
現金・預金	14,405	24,239	+68.3%
預託金	24,783	27,008	+9.0%
営業投資有価証券	11,230	10,949	△2.5%
信用取引資産	15,478	15,306	△1.1%
信用取引貸付金	15,190	15,128	△0.4%
その他の流動資産	4,149	4,266	+2.8%
固定資産	39,481	42,554	+7.8%
有形固定資産	11,211	11,247	+0.3%
投資その他の資産	28,237	31,265	+10.7%
投資有価証券	25,208	28,532	+13.2%
資産合計	109,529	124,324	+13.5%

主な増減要因

現金・預金	預り金の増加により現金・預金が増加
短期社債	将来の成長に必要な資金を機動的に調達できる体制を構築することを目的として、無担保社債を発行
純資産	保有株式の上昇によってその他有価証券評価差額金が増加

負債・純資産の部(百万円)	25/3期末	26/3期末	増減率
負債の部			
流動負債	51,150	61,853	+20.9%
信用取引負債	4,722	2,353	△50.2%
預り金	23,291	30,329	+30.2%
顧客からの預り金	18,927	21,147	+11.7%
その他の預り金	4,363	9,182	+110.4%
短期借入金	9,675	7,512	△22.4%
短期社債	6,000	12,085	+101.4%
固定負債	10,618	11,797	+11.1%
長期借入金	5,156	5,315	+3.1%
負債合計	61,929	73,837	+19.2%
純資産の部			
株主資本合計	35,557	35,321	△0.7%
うち自己株式	△8,508	△8,429	-
その他の包括利益累計額	9,007	12,163	+35.0%
その他有価証券評価差額金	7,968	11,174	+40.2%
純資産合計	47,599	50,486	+6.1%
負債・純資産合計	109,529	124,324	+13.5%

2024年4月26日に公表したとおり、2025年3月期から2028年3月期の間、
配当と自己株式取得による株主還元を総額200億円以上実施する

普通配当及び自己株式取得の方針

総還元性向(連結ベース)

50%以上

※総還元性向：(自己株取得金額+普通配当総額)÷純利益

株主資本配当率(DOE)

2%程度を上回る

※DOE：普通配当金額÷株主資本

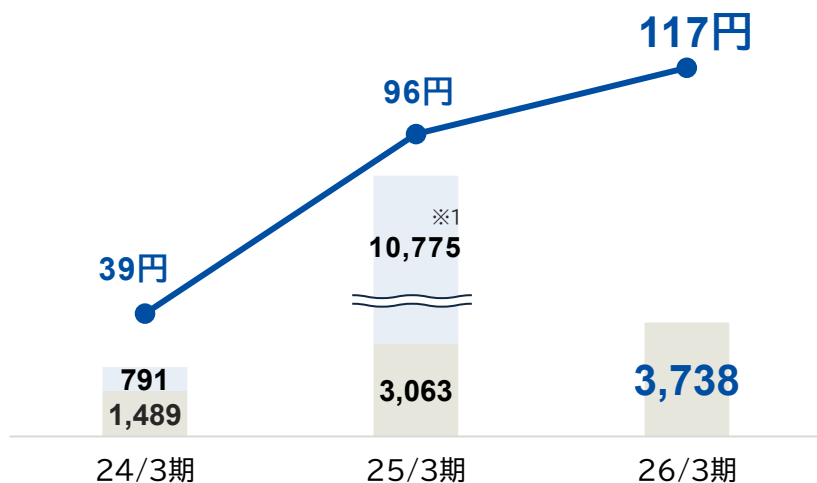
特別配当^{※2}の実施方針

1株当たり 年間70円

2025年3月期～2028年3月期

株主還元の推移

(百万円) 配当総額 自己株取得額 1株当たり配当額



〈参考〉

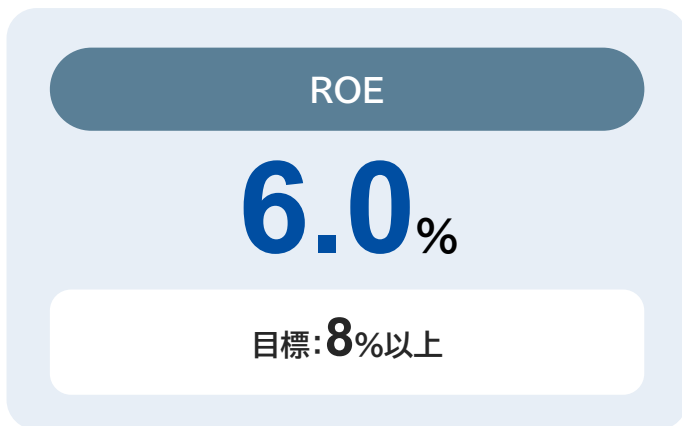
	1株当たり配当金								
	中間配当金			期末配当金			年間配当金		
	普通配当	特別配当	合計	普通配当	特別配当	合計	普通配当	特別配当	合計
2025年3月期	13円	35円	48円	13円	35円	48円	26円	70円	96円
2026年3月期	13円	35円	48円	34円(予定)	35円(予定)	69円(予定)	47円(予定)	70円(予定)	117円(予定)
2027年3月期	未定	35円(予定)	未定	未定	35円(予定)	未定	未定	70円(予定)	未定
2028年3月期	未定	35円(予定)	未定	未定	35円(予定)	未定	未定	70円(予定)	未定

普通配当 DOEの推移	3.32%	2.05%	4.28%
普通配当+特別配当 DOEの推移	—	4.37%	10.65%

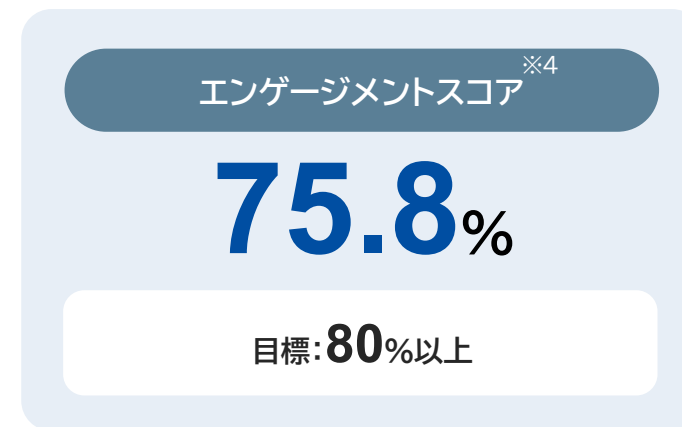
※1 2025年3月期に自己株式の取得(取得株数6,163,900株、取得価額の総額10,775,065,200円)を実施

※2 特別配当の金額は、2024年4月26日時点で入手可能な情報に基づく一定の前提(仮定)及び将来の予測等に基づき見込んでいる金額であり、今後、分配可能額規制その他の法令上の規制や経営環境の変化等の事情により変動する可能性があります。

中期経営計画(2025年4月～2028年3月)のKPIの進捗において、ストック商品預り資産、総預り資産は目標に向け着実に増加。女性管理職比率は目標の15%に到達



※1 スtock商品預り資産:投資信託とラップ商品の合計



※2 実質ストック収益:信託報酬とラップ報酬の合計額から金融商品仲介業者等に支払う仲介手数料分を除外した収益額
 ※3 実質販管費:アイザワ証券の販売費・一般管理費から金融商品仲介業者等に支払う仲介手数料を除外した額

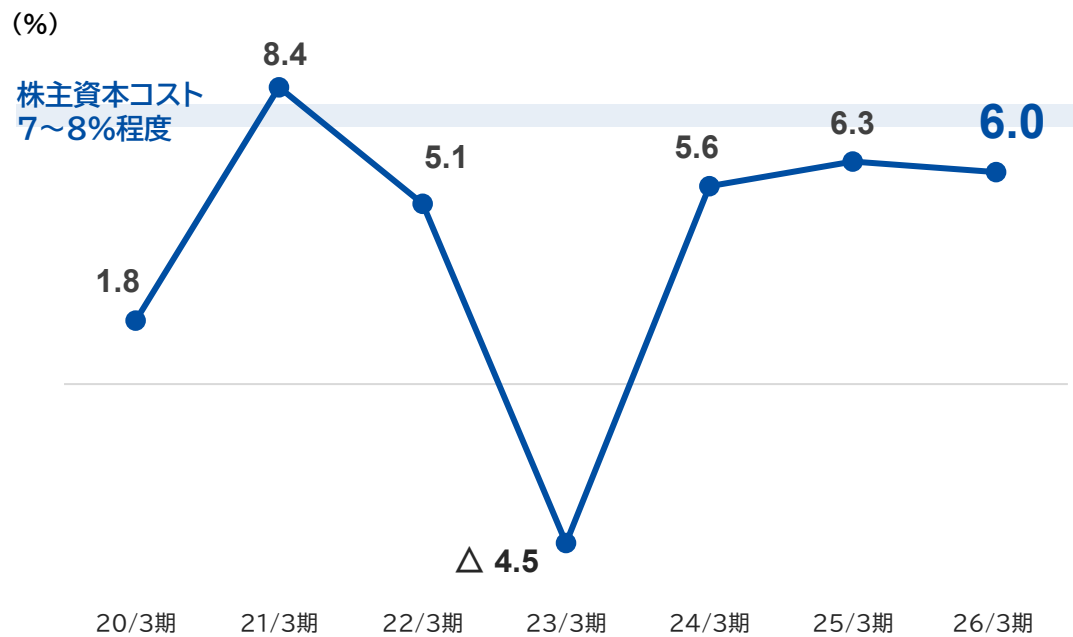
※4 エンゲージメントスコア:当社グループのエンゲージメント調査において、アイザワ証券グループに愛着や誇りを感じる、もしくはやや感じると回答する割合

ハイライト

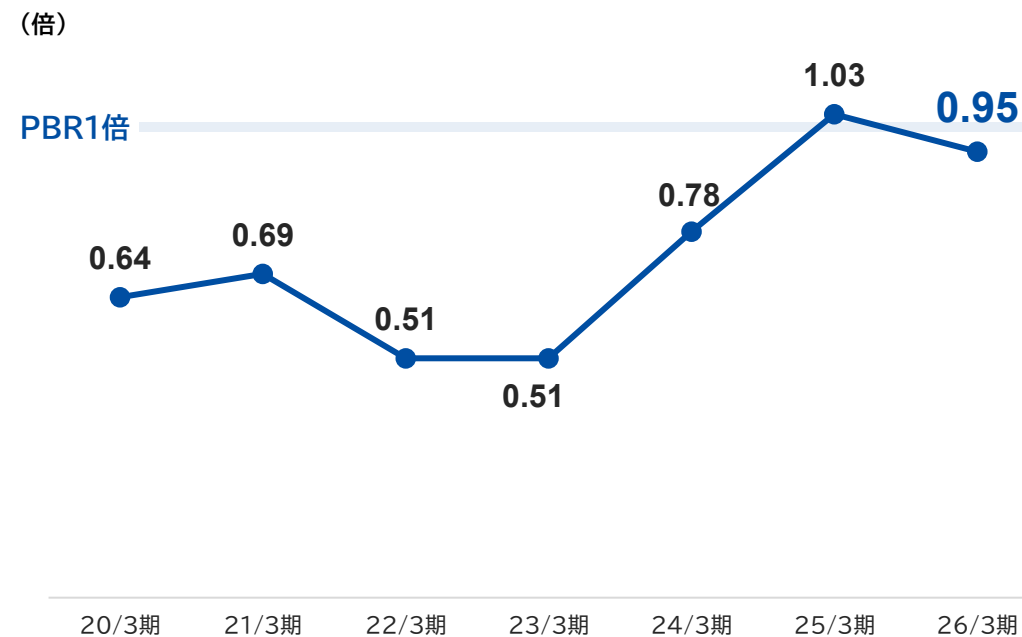
ROEは当社の認識する株主資本コストを下回り、PBRは1倍を下回っているが、事業構造・収益構造の変革を通じて、安定的にROE8%以上を達成し、中長期的な企業価値を向上させることで、株価並びにPBRを継続的に向上させ、当社の資本コストや株価を意識した経営を体現していく

- ROE…6.0%
- PBR…0.95倍

ROEの推移



PBRの推移



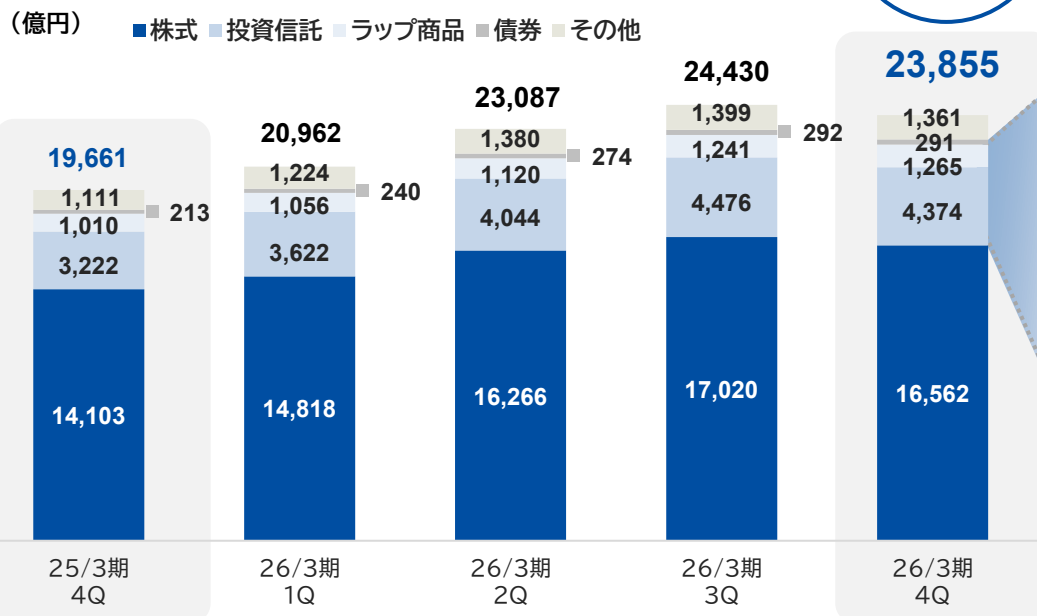
ハイライト

- 総預り資産は、ゴールベースアプローチ型営業とプラットフォームビジネスの推進に加え相場の追い風もあり、前期(2025年3月期)末比で21.3%増加
- ストック商品(投資信託とラップ商品)預り資産に関しても、上記の取組みにより前期(2025年3月期)末比33.2%増加

※プラットフォームビジネスとは、アイザワ証券がプラットフォーマーとなり、提携する金融商品仲介業者(IFA業者)や預金金融機関が取引を媒介し、個人のお客さまにサービスを提供するビジネス

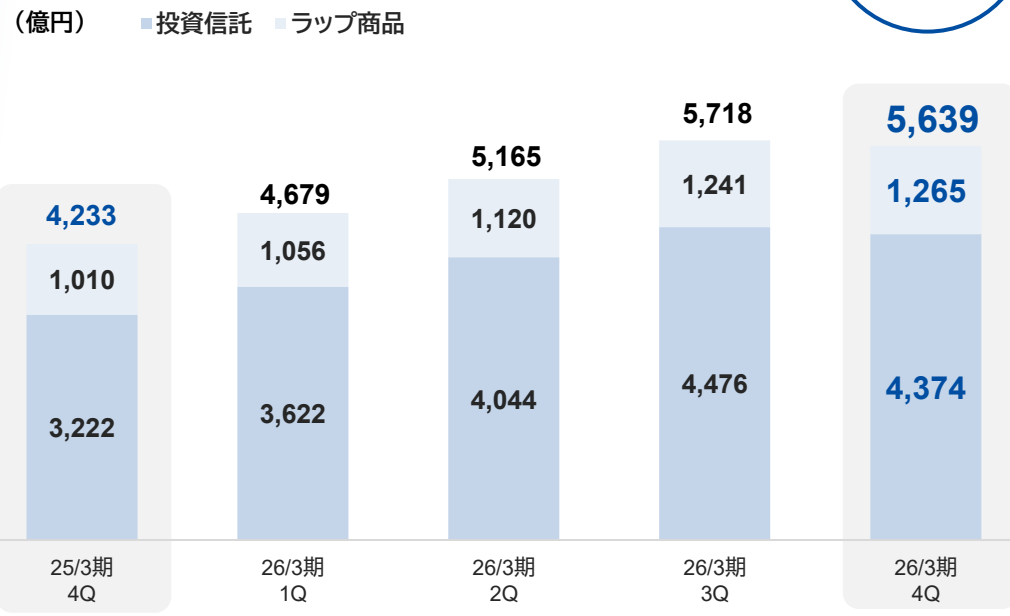
総預り資産の内訳と推移

25/3期末比
増減率
+21.3%



ストック商品預り資産の内訳と推移

25/3期末比
増減率
+33.2%



ハイライト

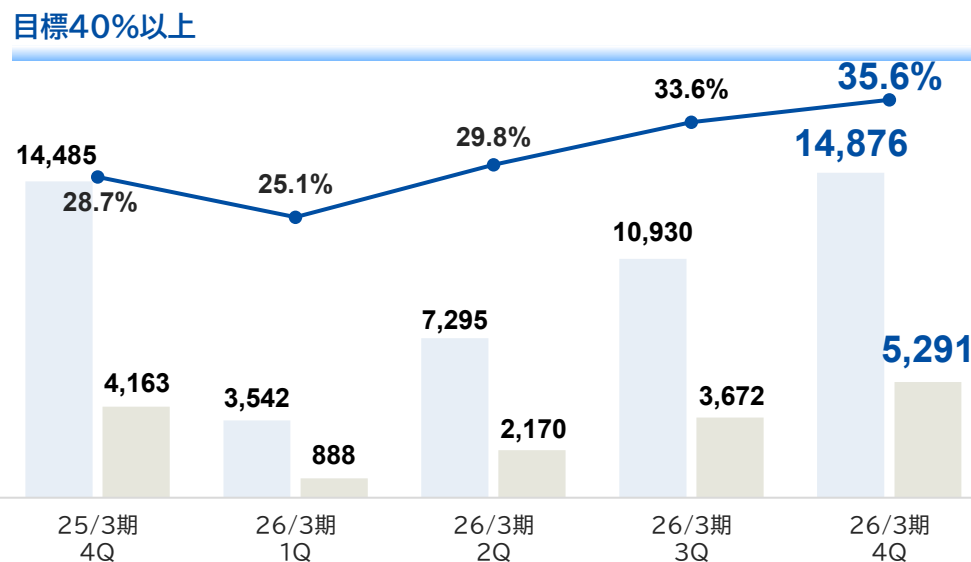
※1 ※2
 2026年3月期累計の実質ストック収益 実質販管費カバー率は35.6%となり、2025年3月期累計比6.9pt増

- 実質販管費は、前期(2025年3月期)より3億91百万円増加
- 実質ストック収益は、信託報酬の増加に伴い、同11億28百万円増の52億91百万円

※1 実質ストック収益:信託報酬とラップ報酬の合計額から金融商品仲介業者等に支払う仲介手数料分を除外した収益額 ※2 実質販管費:アイザワ証券の販売費・一般管理費から金融商品仲介業者等に支払う仲介手数料を除外した額

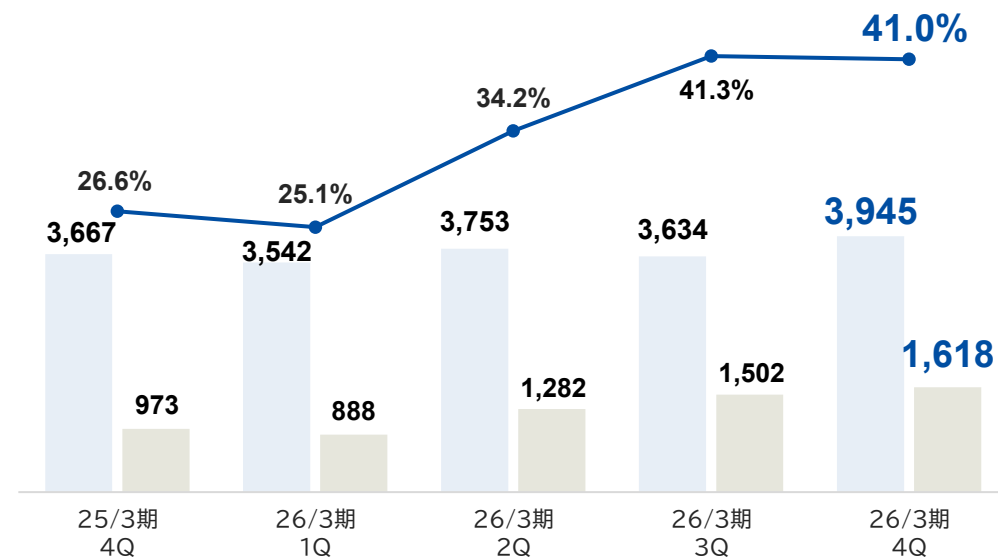
実質ストック収益 実質販管費カバー率の推移(年度累計)

(百万円) 実質販管費 実質ストック収益 実質ストック収益 実質販管費カバー率



実質ストック収益 実質販管費カバー率の推移(四半期別)

(百万円) 実質販管費 実質ストック収益 実質ストック収益 実質販管費カバー率



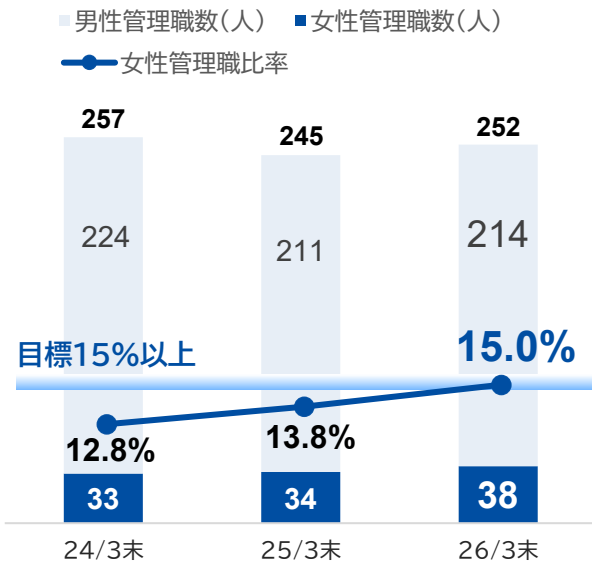
ハイライト

中長期的かつ持続的な企業価値向上(収益性・資本効率の向上)を実現するため、人的資本投資への取組みを強化しており、多様性の確保やエンゲージメントの向上に努めている

- 女性管理職比率は、2026年3月末時点で15.0%となり、中期経営計画の目標水準(15%以上)に到達
- エンゲージメントスコアは、2025年4月にパーパス・ビジョン・バリュー(PVV)とアイザワ宣言を策定し、社長が全社員に対してタウンホールミーティングを実施したことにより、「社風」「経営理念や長期ビジョン」の項目が改善し、スコアが向上

※1 人的資本投資(経営)についてはP.22をご参照ください ※2 エンゲージメントスコア:当社グループのエンゲージメント調査において、アイザワ証券グループに愛着や誇りを感じる、もしくはやや感じると回答する割合

女性管理職比率(連結)



女性活躍推進の取組み

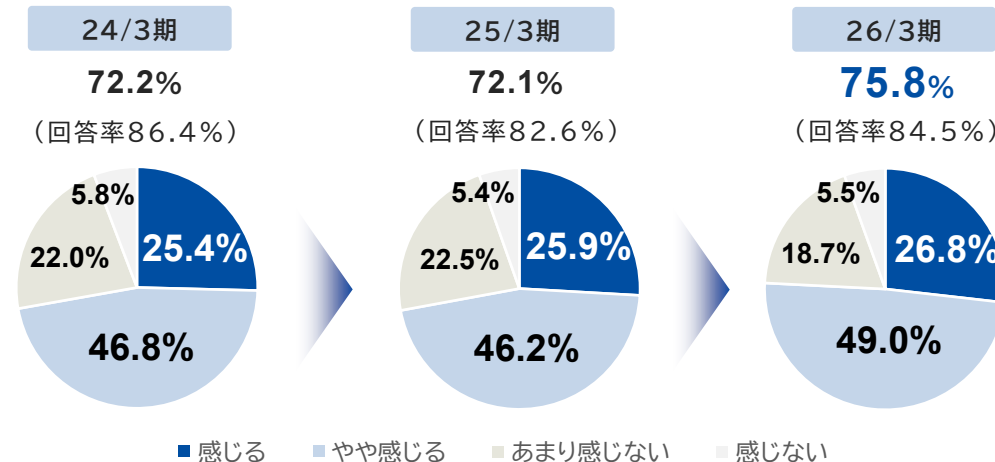
東京都が取り組む女性活躍推進と多様性のある社会を目指す「東京女性リーダーズ応援ネットワーク」の「東京女性未来フォーラム共同宣言」に賛同し、賛同企業の一員となりました。

東京都公式サイトに、アイザワ証券グループ及びアイザワ証券のロゴとホームページのリンクが掲載されました。

エンゲージメントスコア

アイザワ証券グループに愛着や誇りを感じる、もしくはやや感じると回答する割合

目標 80%以上



- 全社一体となってGBA型営業に取り組むため、社員向けGBAハンドブックを作成し、全役職員へ配布
- PVVとアイザワ宣言[※]を踏まえた「人的資本経営」及び「サステナビリティ推進」の基本方針を策定

※ PVV・アイザワ宣言はP.1をご参照ください

GBAハンドブック

「アイザワ証券で実現したいGBAとは何か」「なぜ、いまGBA型営業に取り組むのか」。

試行店として取り組んできた11店舗のファイナンシャルアドバイザーと、GBA型営業推進を担当する本社部署が議論を重ねながら「アイザワ証券らしいGBA型営業」のノウハウを社員向けハンドブックにまとめ、全役職員に配布しました。

お客さま向けハンドブックも2026年4月より配布しています。



お客さま向け



社員向け

アイザワの人的資本経営、サステナビリティ推進

「人的資本投資の取組強化」及び「サステナビリティ推進」は、2025年4月からスタートした中期経営計画の重点施策であり、近年、企業の持続的な成長や企業価値向上のために重視されている非財務情報の主たる要素です。2025年4月に公表したPVVとアイザワ宣言を踏まえ、非財務情報の重要性を再認識したうえで、企業文化として根付かせていきます。

アイザワ証券における非財務情報の重要性

「信頼・誠実」という金融業の基盤を守り、社員の専門性や倫理観、お客さま・社会からの信頼、サステナビリティに対する姿勢等が競争力の源泉

人的資本経営

当社で働く社員(ヒト)を、人的資源(コスト)とみるのではなく、人的資本(投資)とみなし、人事ビジョン及び人事の基本的な考え方を定めた

サステナビリティ推進

ステークホルダーを意識したマテリアリティを策定し、その中でも当社の強みの領域である社会(地域社会)を念頭においた基本方針を策定

▶ 詳細についてはP.22～23をご参照ください

企業理念

Purpose

私たちの存在意義

より多くの人に
より豊かな生活を

Vision

私たちのあるべき姿

資産運用・資産形成を通じてお客さま
とご家族の人生の伴走者となる

Values

私たちが大切にしている価値観

チャレンジ	リレーション シップ	プロフェッショ ナリズム	チームワーク
-------	---------------	-----------------	--------

アイザワ宣言

お客さま、株主の皆さま、社会、従業員の皆さんへのコミットメント



人事
ビジョン

社員一人ひとりがやりがいを持って生き活きと働ける会社を創ります

当社は、社員一人ひとりが“アイザワ人材”として、自ら考え自律的に行動し、新しい価値を創造する“挑戦”を支援します

人事の基本的な考え方

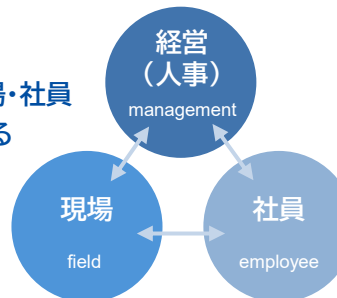
社員一人ひとりが「目指す社員像」となるよう
公正な人事制度を策定する

- 働きがい
自律的にキャリアを形成できるような制度の構築
- 働きやすさ
互いに認め合い(共感力を高める)、安心して働ける職場環境づくり

人事施策

経営(人事)・現場・社員
が三方よしとなる

3つのバランスが重要



目指す社員像

アイザワ人材

当社が大切にしている価値観である
Values(チャレンジ、リレーションシップ、
プロフェッショナルリズム、チームワーク)
を体現している人材

企業理念

Purpose

私たちの存在意義

より多くの人に より豊かな生活を

Vision

私たちのあるべき姿

資産運用・資産形成を通じて
お客さまとご家族の人生の伴走者となる

Values

私たちが大切にしている価値観

チャレンジ | リレーションシップ | プロフェッショナリズム | チームワーク

アイザワ宣言

お客さまへ

私たちはお客さまの未来を見据えた
金融サービスを提供します

解決し得る社会課題

資産格差の是正／高齢化社会への対応／
資産形成、相続・資産承継支援

株主の皆さまへ

私たちは持続的な成長を通じて
企業価値向上に努めます

解決し得る社会課題

ガバナンス体制の強化／資産収益性の向上／
適切な開示による透明性の確保

社会へ

私たちは地域との繋がりを大切に
社会の発展に貢献します

解決し得る社会課題

地域経済の活性化／金融リテラシーの向上／
環境の保全

従業員の皆さんへ

私たちは社員一人ひとりを尊重し
成長と挑戦を後押しします

解決し得る社会課題

多様性の尊重／成長できる機会の創出／
安心して働ける職場環境の構築

サステナビリティ推進

サステナビリティ基本方針

地域社会に伴走し より多くの人と
地域とともに成長していく

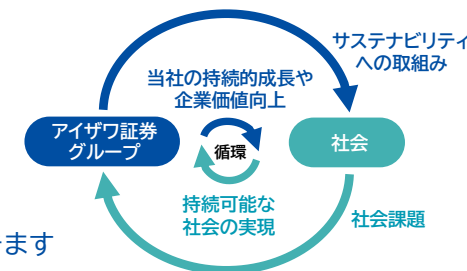
マテリアリティ

さらなる100年に向け 変革を重ね選ばれ つづける会社へ	ステークホルダー との対話に努めより 信頼される存在へ	金融リテラシー教育 を通じて安心できる 暮らしの実現へ	社会の一員として 使命感をもつ 伴走者へ	環境と調和の とれた地域社会を 次世代へ	互いの価値観に敬意を 持ち自律的成長を 支援できる会社へ
------------------------------------	-----------------------------------	-----------------------------------	----------------------------	----------------------------	------------------------------------

中期経営計画(2025年4月～2028年3月)

中長期的な企業価値向上を目指す

当社は、サステナビリティの取組みを誠実に積み上げていくことで、
社会課題の解決に寄与し、社会と当社が持続的に成長していく循環を構築していきます



決算説明資料

2026年3月期

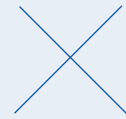
Appendix

≡ アイザワ証券グループ

商号	アイザワ証券グループ株式会社
所在地	〒105-7307 東京都港区東新橋一丁目9番1号 東京汐留ビルディング
連絡先	03-6852-7744
代表者	代表取締役社長 社長執行役員 藍澤 卓弥
創業年月日	1918年(大正7年)7月7日 (1933年(昭和8年)10月3日 設立)
資本金	80億円
従業員数	921名 ※2026年3月末時点

01

ゴールベース アプローチ型営業



一体的に
価値を提供

ソリューション サービス



個人の相続、経営者の事業承継、法人のビジネス拡大、地域の課題等の幅広いニーズに対応し、個人・法人のお客さまの想いを叶えるために高度なノウハウを持つ専門家と連携し、オーダーメイド型のコンサルティングを提供いたします。

02

プラットフォーム ビジネス



ライフプランの実現に向けて伴走者を必要とするお客さまを有する、金融商品販売を本業としないIFA業者さまや金融機関さまに対し、金融商品販売に有益な情報提供とサポートを行うとともに、システム等を提供いたします。

ゴールベースアプローチ型営業により、お客さまのライフプランに寄り添い、お客さまごとに達成したいゴールに向けたプランをご提供し、個別売買にとどまらないトータルサポートで資産運用・資産形成を伴走支援いたします。

企業理念

Purpose

私たちの存在意義

より多くの人に
より豊かな生活を

Vision

私たちのあるべき姿

資産運用・資産形成を通じて
お客さまとご家族の
人生の伴走者となる

Values

私たちが大切にしている価値観

チャレンジ

行動力
成長
変革

リレーションシップ

信頼
思いやり
安心

プロフェッショナリズム

誠実
責任
使命感

チームワーク

調和
敬意
結束

事業戦略

証券事業の変革

投資事業のグレードアップ

運用事業の再構築

経営機能強化

コンプライアンスの
強化

人的資本投資の
取組強化

生産性の向上

リスク管理の
強化

サステナビリティ
推進

株主還元方針

特別配当

2026年3月期~2028年3月期まで
特別配当(年間1株70円)を実施

普通配当&
自己株取得

前中期経営計画の方針を継続
普通配当及び自己株式取得は総還元性向
50%以上、普通配当は株主資本配当率(DOE)
2%を超えることを基本方針とする

KPI 2028年3月期達成目標

ROE
(自己資本利益率)

8%以上

女性管理職
比率

15%以上

エンゲージメント
スコア

80%以上

ストック商品
預り資産

8,000
億円以上

総預り資産

2兆5,000
億円以上

実質ストック収益
実質販管費カバー率

40%以上

企業価値向上

資本コストや
株価を意識した経営

資産の部(百万円)	25/3期末	26/3期末	増減率
流動資産	70,047	81,770	+16.7%
現金・預金	14,405	24,239	+68.3%
預託金	24,783	27,008	+9.0%
営業投資有価証券	11,230	10,949	△2.5%
トレーディング商品	347	135	△61.0%
約定見返勘定	1,294	1,521	+17.6%
信用取引資産	15,478	15,306	△1.1%
信用取引貸付金	15,190	15,128	△0.4%
立替金	521	278	△46.6%
その他の流動資産	1,985	2,330	+17.4%
固定資産	39,481	42,554	+7.8%
有形固定資産	11,211	11,247	+0.3%
賃貸不動産	9,259	9,299	+0.4%
無形固定資産	32	40	+24.2%
投資その他の資産	28,237	31,265	+10.7%
投資有価証券	25,208	28,532	+13.2%
貸倒引当金	△8	△0	-
資産合計	109,529	124,324	+13.5%

負債・純資産の部(百万円)	25/3期末	26/3期末	増減率
負債の部			
流動負債	51,150	61,853	+20.9%
トレーディング商品	24	48	+96.5%
信用取引負債	4,722	2,353	△50.2%
信用取引借入金	4,173	2,033	△51.3%
有価証券担保借入金	482	2,009	+316.9%
預り金	23,291	30,329	+30.2%
顧客からの預り金	18,927	21,147	+11.7%
その他の預り金	4,363	9,182	+110.4%
受入保証金	4,350	4,324	△0.6%
短期借入金	9,675	7,512	△22.4%
短期社債	6,000	12,085	+101.4%
固定負債	10,618	11,797	+11.1%
長期借入金	5,156	5,315	+3.1%
繰延税金負債	4,994	5,986	+19.9%
特別法上の準備金	160	187	+16.8%
金融商品取引責任準備金	160	187	+16.8%
負債合計	61,929	73,837	+19.2%
純資産の部			
株主資本合計	35,557	35,321	△0.7%
うち自己株式	△8,508	△8,429	-
その他の包括利益累計額	9,007	12,163	+35.0%
その他有価証券評価差額金	7,968	11,174	+40.2%
非支配株主持分	3,035	3,001	△1.1%
純資産合計	47,599	50,486	+6.1%
負債・純資産合計	109,529	124,324	+13.5%

(百万円)	25/3期		26/3期			25/3期 4Q比 増減率	26/3期 3Q比 増減率	25/3期 累計	26/3期 累計	前期比 増減率
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q					
セグメント別営業収益連結計	5,372	4,242	5,694	5,610	5,426	+1.0%	△3.3%	20,588	20,973	+1.9%
証券事業	4,111	4,074	5,417	5,446	5,189	+26.2%	△4.7%	17,872	20,127	+12.6%
投資事業	1,183	168	236	185	242	△79.5%	+30.8%	2,407	832	△65.4%
運用事業	129	42	78	27	46	△64.2%	+67.7%	423	194	△54.0%
その他調整	△52	△42	△37	△49	△52	-	-	△115	△182	-
セグメント別営業利益連結計	570	△576	349	319	△66	-	-	1,886	26	△98.6%
証券事業	△327	△258	525	625	162	-	△73.9%	255	1,054	+313.2%
投資事業	915	△137	△183	△190	△211	-	-	1,539	△722	-
運用事業	△33	△131	△51	△111	△71	-	-	△116	△364	-
その他調整	17	△48	58	△3	52	+209.2%	-	208	58	△71.8%
セグメント別税引前利益連結計	756	388	1,172	1,462	1,132	+49.7%	△22.5%	4,650	4,156	△10.6%
証券事業	△264	△227	509	498	87	-	△82.5%	362	867	+139.4%
投資事業	1,059	746	396	477	938	△11.4%	+96.5%	4,081	2,558	△37.3%
運用事業	△28	△138	△50	△102	△52	-	-	△131	△343	-
その他調整	△9	8	317	588	160	-	△72.8%	338	1,074	+217.5%

(百万円)	25/3期	26/3期			25/3期 4Q比 増減率	26/3期 3Q比 増減率	25/3期 累計	26/3期 累計	前期比 増減率	
	4Q	1Q	2Q	3Q						4Q
営業収益	5,372	4,242	5,695	5,609	5,426	+1.0%	△3.3%	20,588	20,973	+1.9%
受入手数料	3,476	3,273	4,355	4,479	4,605	+32.5%	+2.8%	14,190	16,713	+17.8%
委託手数料	1,383	1,432	1,960	1,976	1,842	+33.2%	△6.8%	5,769	7,212	+25.0%
引受・売出	6	1	32	0	1	△77.3%	+183.6%	32	36	+11.3%
募集・売出	779	785	834	798	895	+14.9%	+12.1%	3,274	3,315	+1.2%
その他	1,306	1,053	1,527	1,703	1,865	+42.7%	+9.5%	5,114	6,149	+20.2%
トレーディング損益	504	647	813	699	313	△37.8%	△55.1%	3,025	2,474	△18.2%
株券等	427	556	696	599	225	△47.2%	△62.4%	2,511	2,078	△17.2%
債券等	24	5	39	36	40	+67.2%	+9.1%	172	122	△29.3%
為替等	52	85	77	62	47	△9.0%	△23.6%	341	273	△19.9%
金融収益	236	158	294	251	270	+14.3%	+7.7%	885	975	+10.1%
その他の営業収益	1,155	162	231	179	236	△79.5%	+31.7%	2,486	810	△67.4%

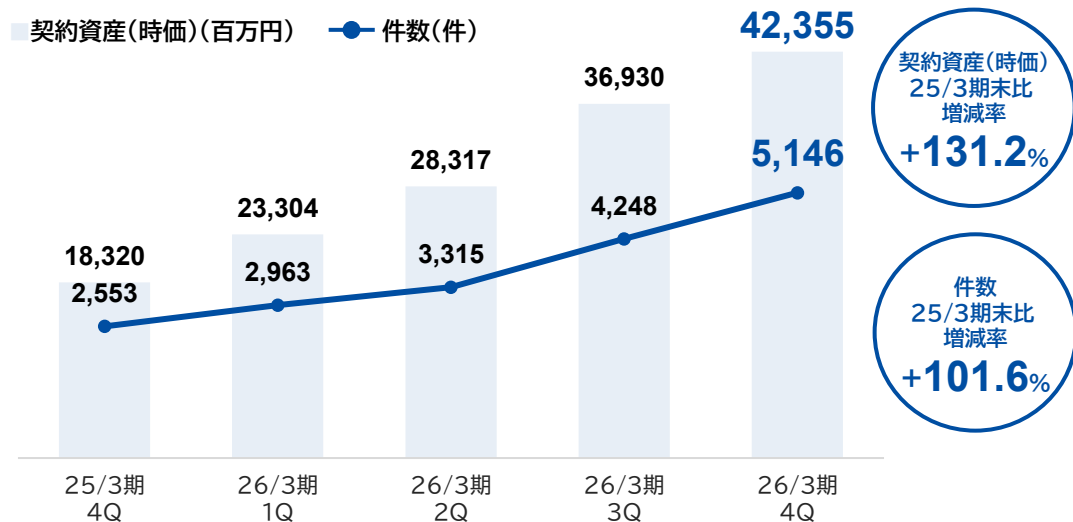
(百万円)	25/3期		26/3期			25/3期 4Q比 増減率	26/3期 3Q比 増減率	25/3期 累計	26/3期 累計	前期比 増減率
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q					
営業収益	5,372	4,242	5,695	5,609	5,426	+1.0%	△3.3%	20,588	20,973	+1.9%
株式	1,988	2,181	2,825	2,755	2,247	+13.0%	△18.4%	9,117	10,009	+9.8%
委託手数料	1,383	1,432	1,960	1,976	1,842	+33.2%	△6.8%	5,769	7,212	+25.0%
トレーディング損益・ 金融収益等	605	748	864	778	405	△33.0%	△48.0%	3,348	2,797	△16.5%
投資信託	1,386	1,401	1,572	1,607	1,734	+25.1%	+7.9%	5,457	6,315	+15.7%
募集手数料	779	785	834	798	895	+14.9%	+12.1%	3,274	3,315	+1.2%
信託報酬等	607	615	737	808	838	+38.1%	+3.8%	2,182	3,000	+37.5%
ラップ商品	473	348	647	804	925	+95.3%	+15.1%	2,320	2,726	+17.5%
固定報酬・信託報酬	284	276	291	313	330	+16.2%	+5.4%	1,152	1,211	+5.1%
成功報酬	189	72	355	491	595	+213.5%	+21.3%	1,168	1,514	+29.7%
債券	26	7	41	38	42	+63.2%	+10.3%	181	130	△28.0%
不動産	123	125	127	124	126	+2.7%	+1.4%	497	504	+1.4%
営業投資有価証券	1,032	36	103	55	110	△89.3%	+100.0%	1,988	305	△84.6%
その他	340	141	377	224	238	△30.0%	+6.5%	1,025	981	△4.3%

(百万円)	25/3期		26/3期			25/3期 4Q比 増減率	26/3期 3Q比 増減率	25/3期 累計	26/3期 累計	前期比 増減率
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q					
販売費・一般管理費	4,597	4,575	5,097	5,033	5,172	+12.5%	+2.8%	18,135	19,879	+9.6%
取引関係費	1,002	976	1,318	1,370	1,208	+20.5%	△11.8%	3,869	4,873	26.0%
人件費	2,244	2,259	2,416	2,324	2,461	+9.6%	+5.9%	9,099	9,462	+4.0%
不動産関係費	371	373	373	343	393	+5.9%	+14.4%	1,487	1,483	△0.2%
事務費	739	686	686	693	738	△0.0%	+6.5%	2,663	2,805	+5.4%
減価償却費	69	81	85	79	154	+121.1%	+95.1%	268	401	+49.4%
租税公課	80	79	112	98	93	+16.0%	△5.1%	319	383	+20.3%
その他	88	118	105	123	121	+37.9%	△1.1%	428	468	+9.4%

(百万円)	25/3期		26/3期			25/3期 4Q比 増減率	26/3期 3Q比 増減率	25/3期 累計	26/3期 累計	前期比 増減率
	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q					
営業外損益	158	238	96	178	125	△20.7%	△29.5%	684	640	△6.5%
営業外収益	208	299	157	240	204	△2.0%	△15.0%	884	901	+2.0%
営業外費用	49	60	60	61	78	+57.7%	+27.0%	199	261	+31.0%
特別損益	26	726	726	963	1,073	-	+11.4%	2,079	3,489	+67.8%
特別利益	26	726	734	1,241	1,162	-	△6.4%	2,345	3,865	+64.8%
特別損失	△0	-	7	278	89	-	△67.9%	266	375	+40.9%

契約資産(時価)(百万円)、件数(件)		25/3期		26/3期			25/3期4Q比 増減率	26/3期3Q比 増減率
		4Q	1Q	2Q	3Q	4Q		
スマイルゴール	契約資産(時価)	18,320	23,304	28,317	36,930	42,355	+131.2%	+14.7%
	件数	2,553	2,963	3,315	4,248	5,146	+101.6%	+21.1%
ブルーラップ	契約資産(時価)	32,530	33,325	35,008	38,710	38,143	+17.3%	△1.5%
	件数	1,494	1,440	1,415	1,443	1,491	△0.2%	+3.3%
ファンドラップ	契約資産(時価)	50,216	48,992	48,732	48,552	46,027	△8.3%	△5.2%
	件数	5,317	5,021	4,780	4,531	4,354	△18.1%	△3.9%
合計	契約資産(時価)	101,066	105,623	112,059	124,194	126,525	+25.2%	+1.9%
	件数	9,364	9,424	9,510	10,222	10,991	+17.4%	+7.5%

ゴールベースアプローチ型ラップサービス(愛称:スマイルゴール)



ラップサービス

スマイルゴール

お客さま一人ひとりの目標(ゴール)から逆算して考えるゴールベースアプローチ型ラップサービス
アフターフォローを通じてお客さまとご家族と長期的なリレーションを築きます

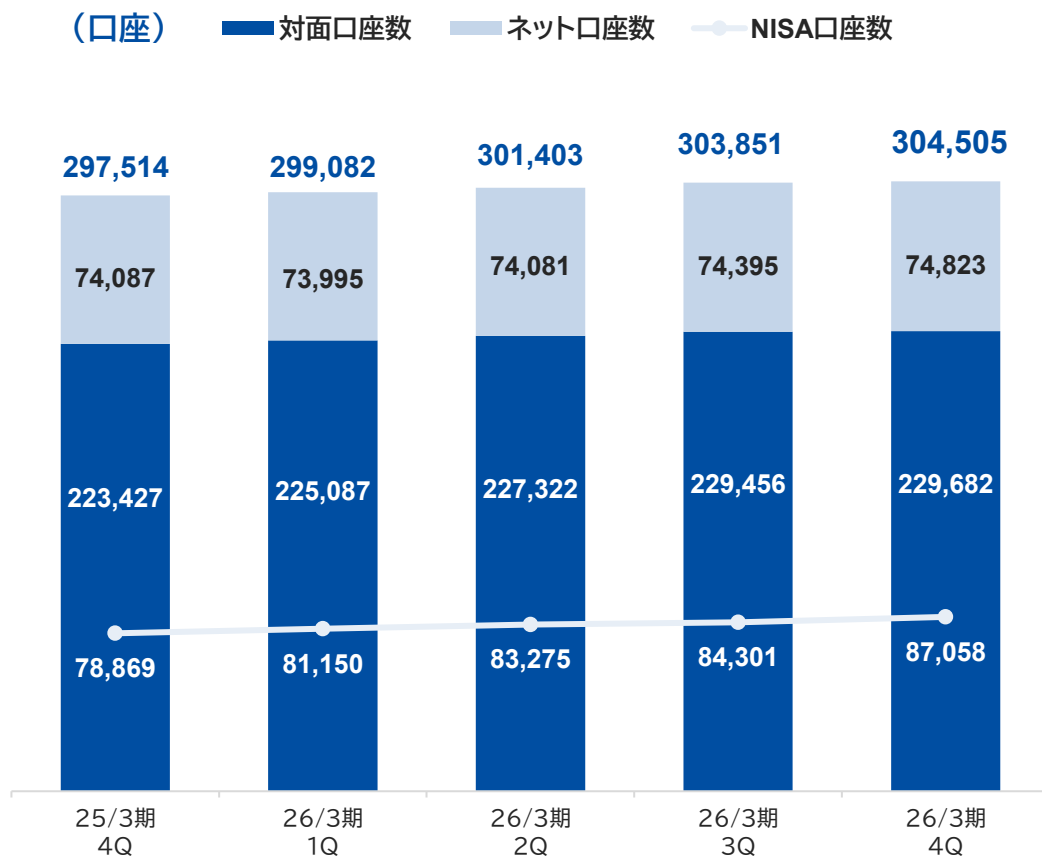
ブルーラップ

- ・アイザワSMAスーパーブルーラップ
- ・アイザワSMAブルーラップ(新規の取扱い中止)
日本株の投資一任運用サービス

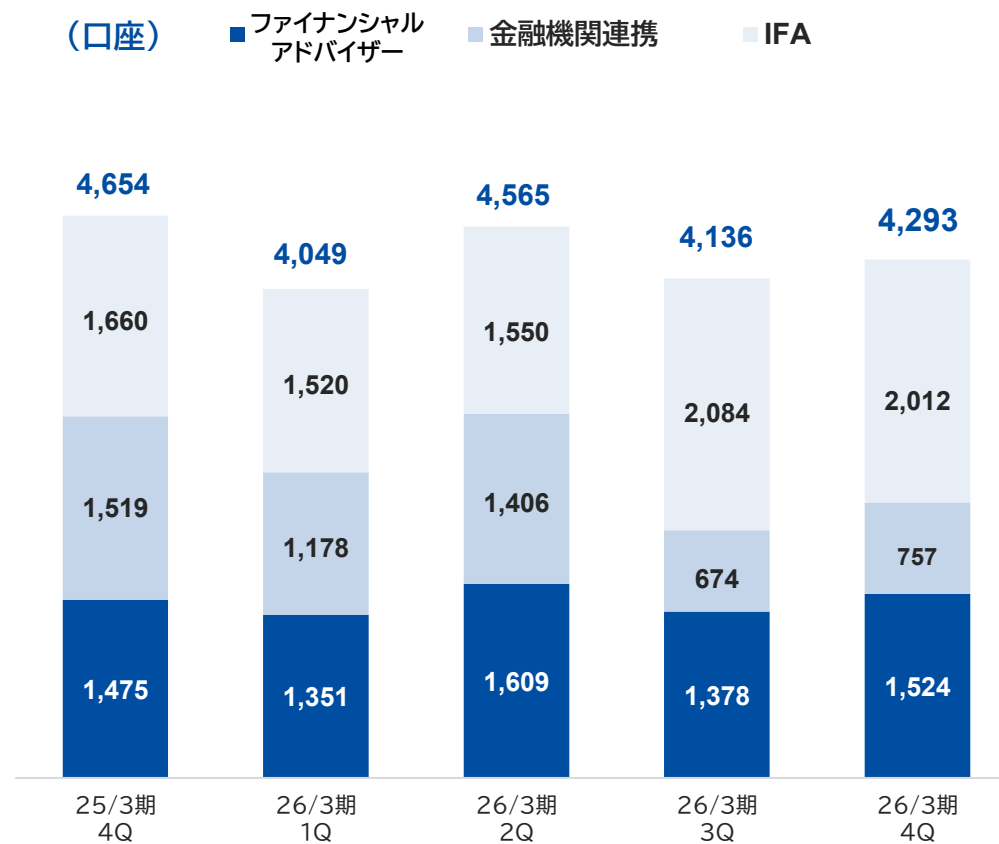
ファンドラップ(新規の取扱い中止)

国際分散投資により、運用・管理する一任運用サービス

総口座数の内訳とNISA口座数の推移

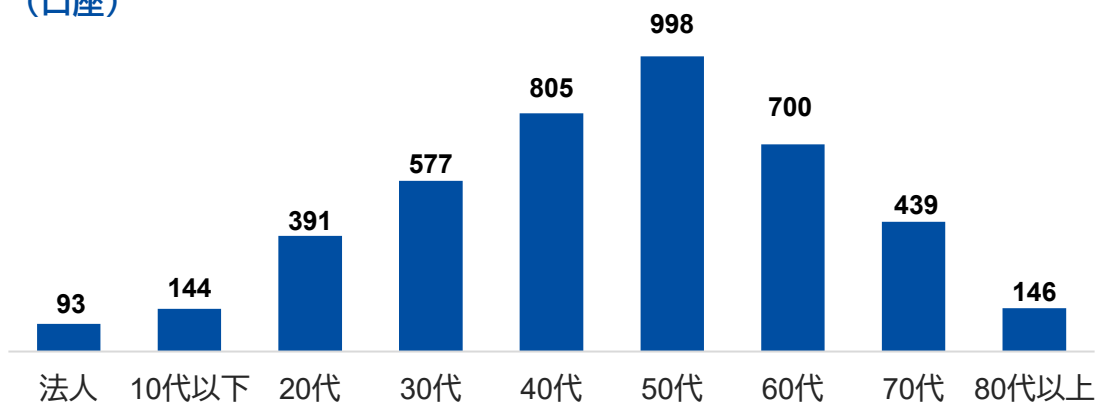


新規口座数の内訳と推移



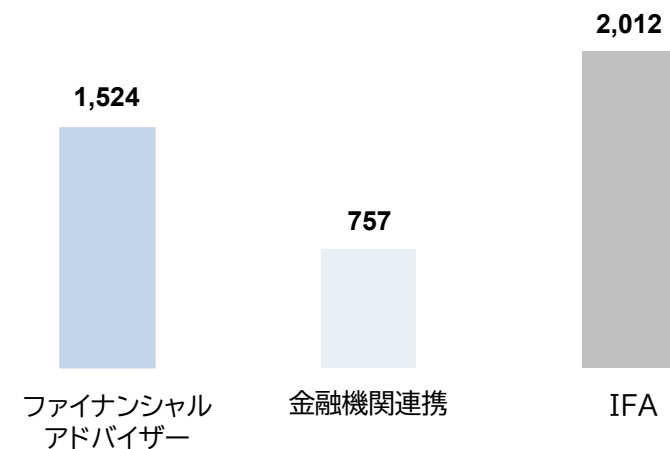
年代別新規口座数

(口座)



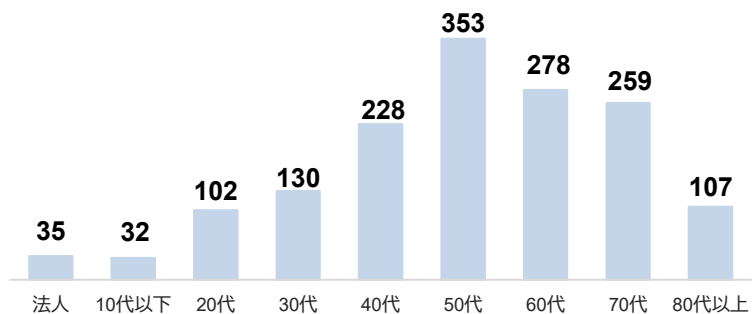
部門別新規口座数

(口座)



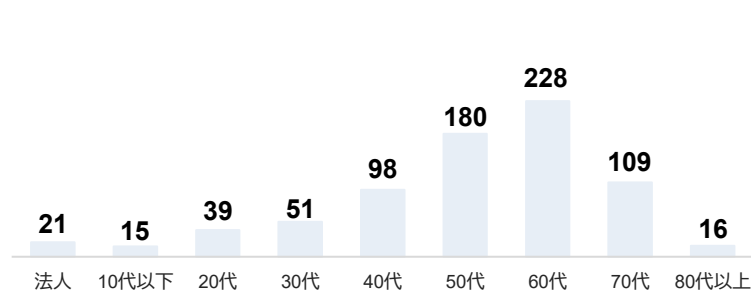
年代別新規口座数(ファイナンシャルアドバイザー)

(口座)



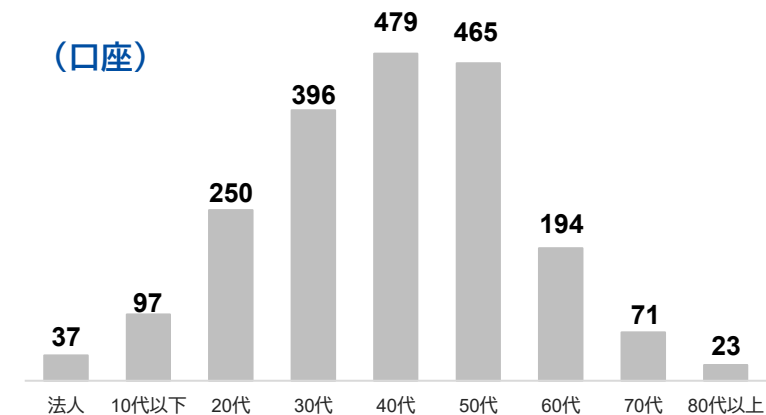
年代別新規口座数(金融機関連携)

(口座)



年代別新規口座数(IFA)

(口座)



≡ アイザワ証券グループ

お問合せ先

アイザワ証券グループ株式会社 経営企画部

E-MAIL ir@aizawa-group.jp

URL <https://www.aizawa-group.jp/>