

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)

2025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	〒220-0005 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コンサルティング（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）		

代表者

代表取締役社長 兼 社長執行役員

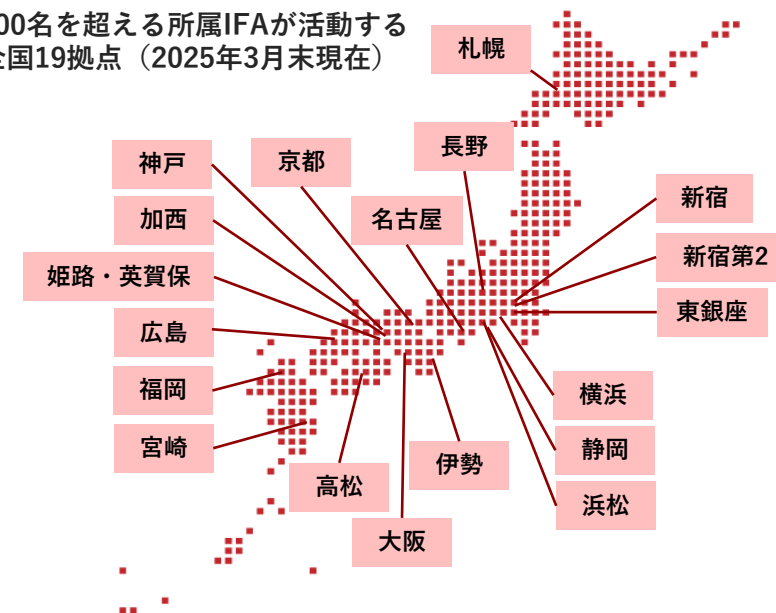
田中 譲治

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

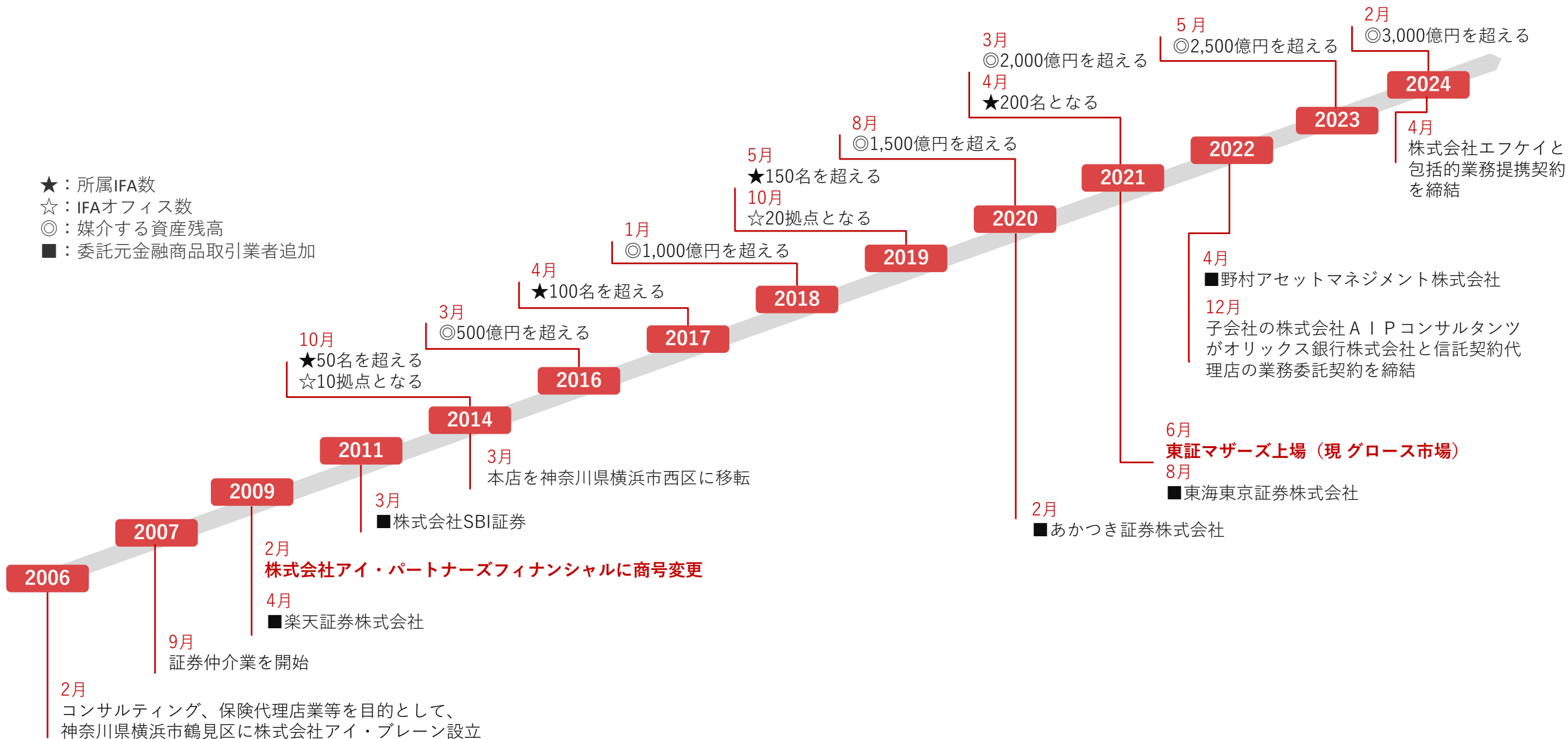
200名を超える所属IFAが活動する
全国19拠点（2025年3月末現在）



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



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。

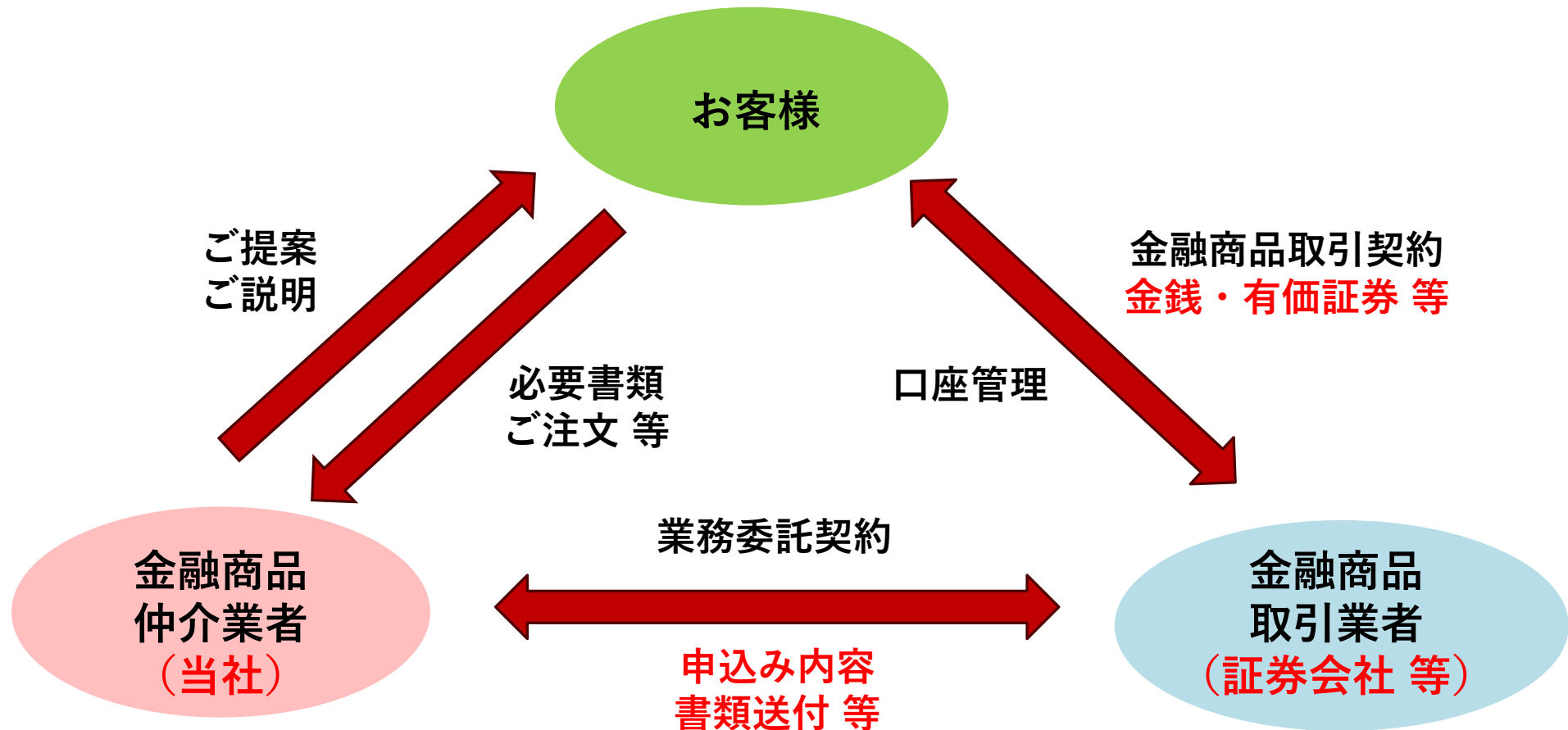
ミッション

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します。

ビジネスモデル

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です。
- 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提案します。
- 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」を実現します。



■ 当社グループは、**金融商品仲介業**を基軸とした**IFA**による金融サービスを提供しています。

■ IFAがファイナンシャル・アドバイス業務に専念できる**プラットフォーム**を提供し、当社に所属するIFAの**業務支援・成功支援**を行います。

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）

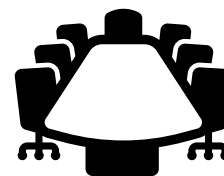
■ ライフサイクルへの総合コンサルティングとしての保険募集業務

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おります。



IFAとは

IFAとは「Independent Financial Advisor」の略称です。

証券会社や銀行など特定の金融機関ではなく、**金融商品仲介業者に所属する独立系金融アドバイザー**を指しています。



特定の証券会社等に所属せず、独立した立場



自社運用商品販売のしがらみがなく、顧客との利益相反が生じない



金融機関のようなノルマに基づく営業がない



会社都合の転勤がなく、顧客と長期にわたる接点継続が可能



「金融機関の代理人」ではなく、「顧客の代理人」

IFAの経営基盤は
顧客からの信頼が全て

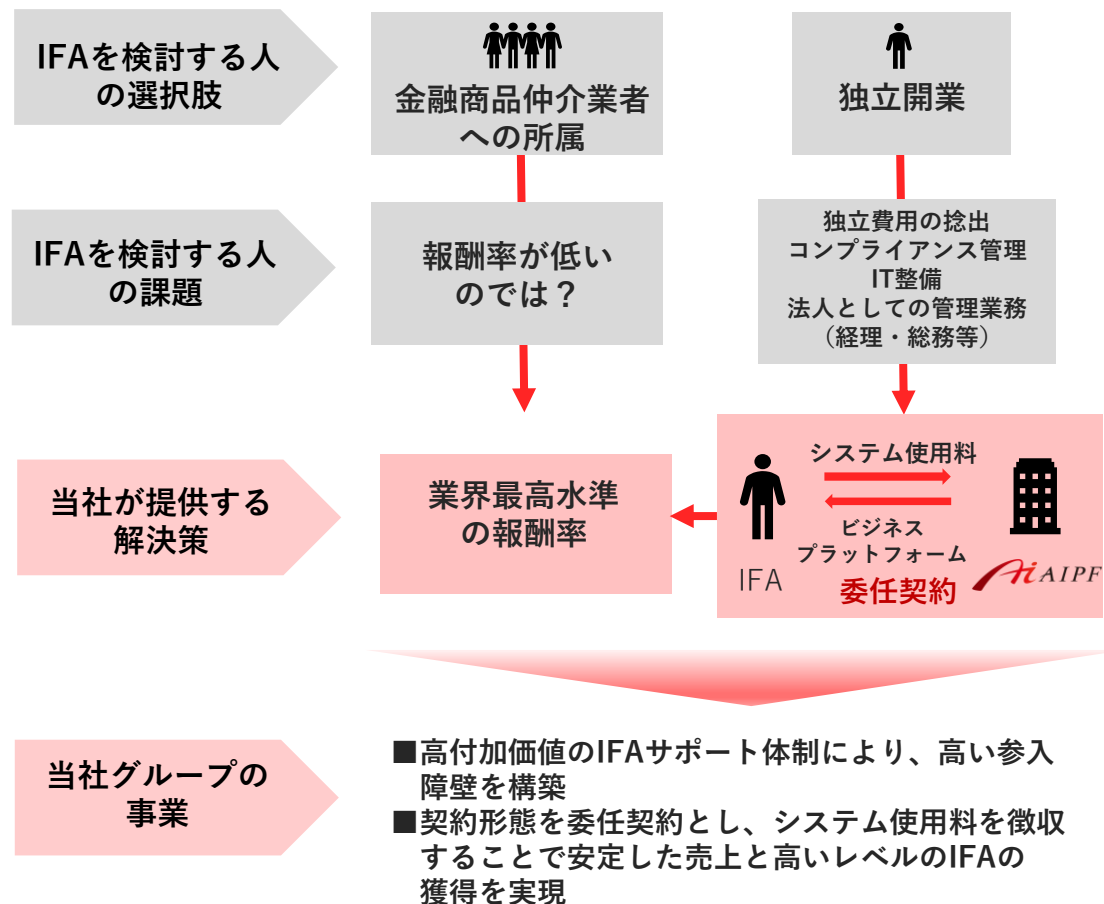
IFAは真の顧客重視を
追求できる

当社と当社所属IFAとの契約形態は、
アメリカにおける独立系ファイナン
シャル・アドバイザーと同様、委任
契約（業務委託契約の一形態）

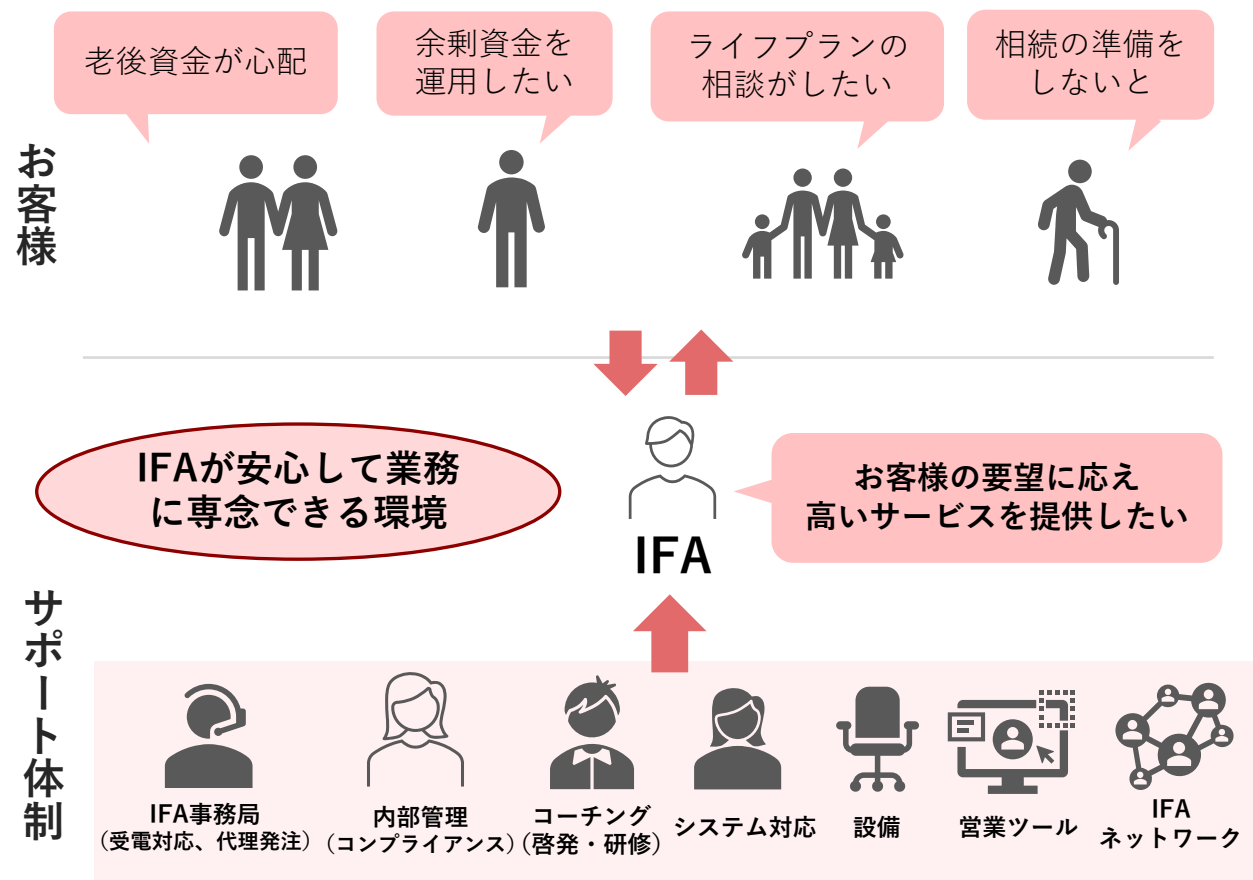
（注）みずほ総合研究所株式会社 独立系フィナンシャルアドバイザー（IFA）に関する研究

IFAから見た当社グループの事業

雇用でも独立開業でもない選択肢の提供



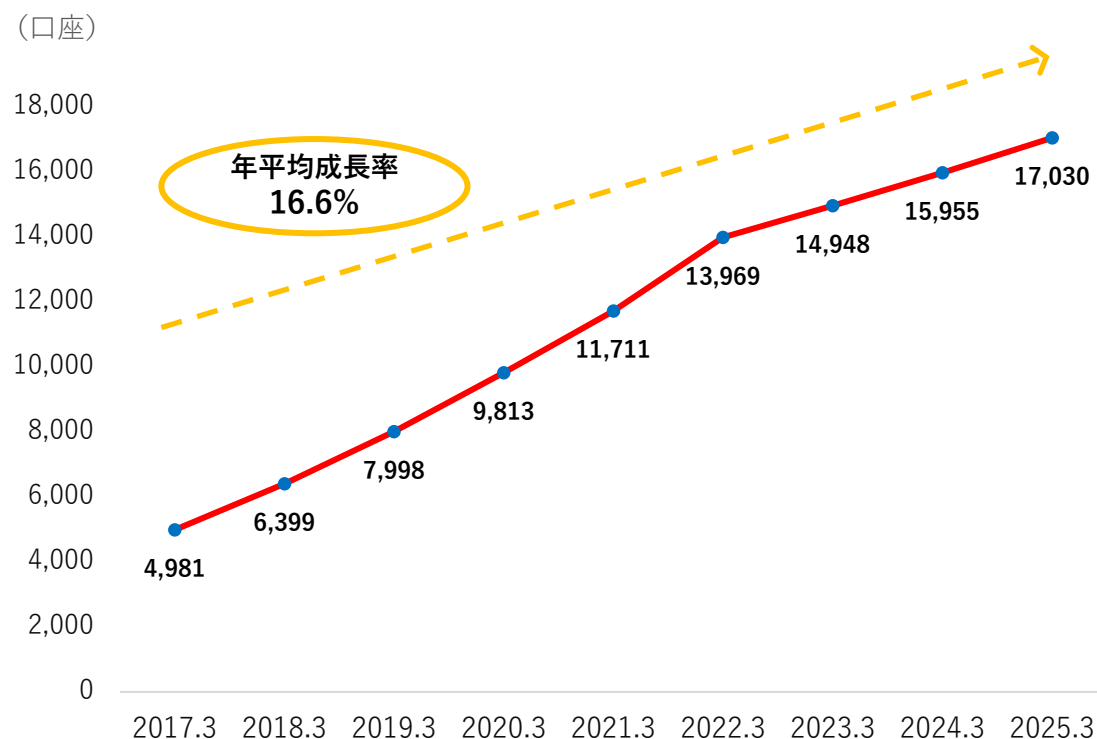
IFAが業務に専念できる環境の提供



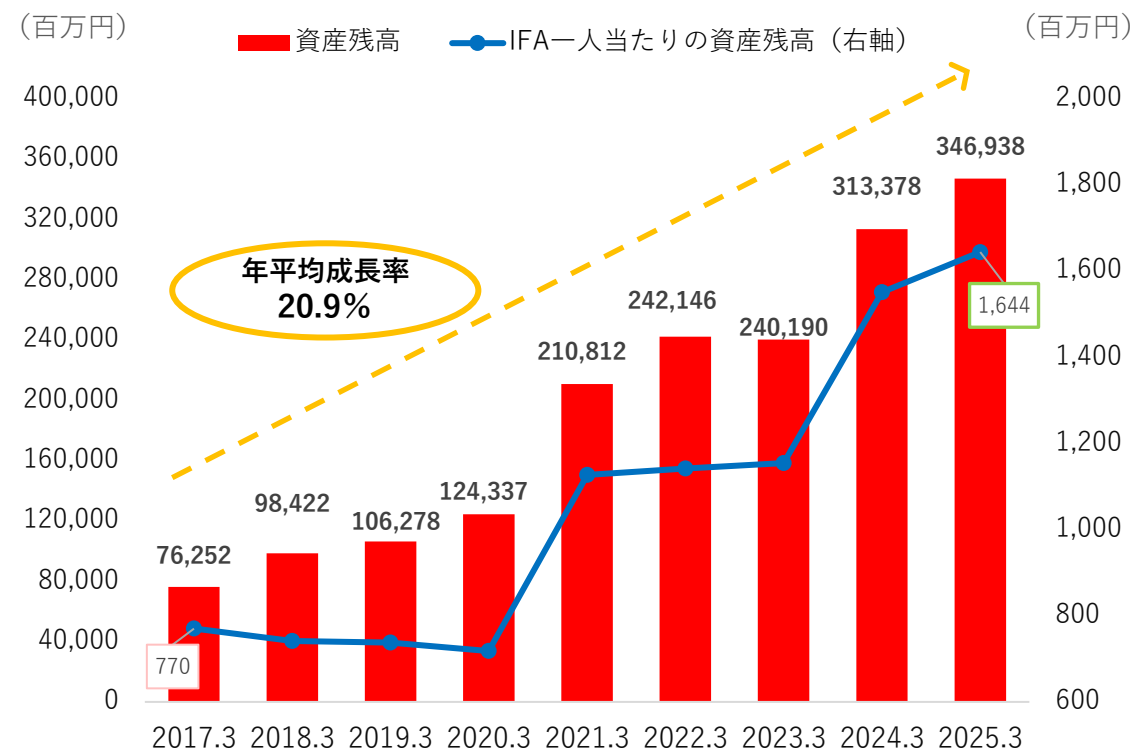
金融商品仲介業の口座数と媒介する資産残高の推移

- 金融商品仲介業にかかる口座数、媒介する資産残高の増加に伴い、事業規模が拡大
- 2025年3月末の媒介する資産残高は3,469億円（前年同期比10.7%増加）⇒ 独立系金融商品仲介業者として突出した水準
- 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）

口座数の推移



媒介する資産残高の推移



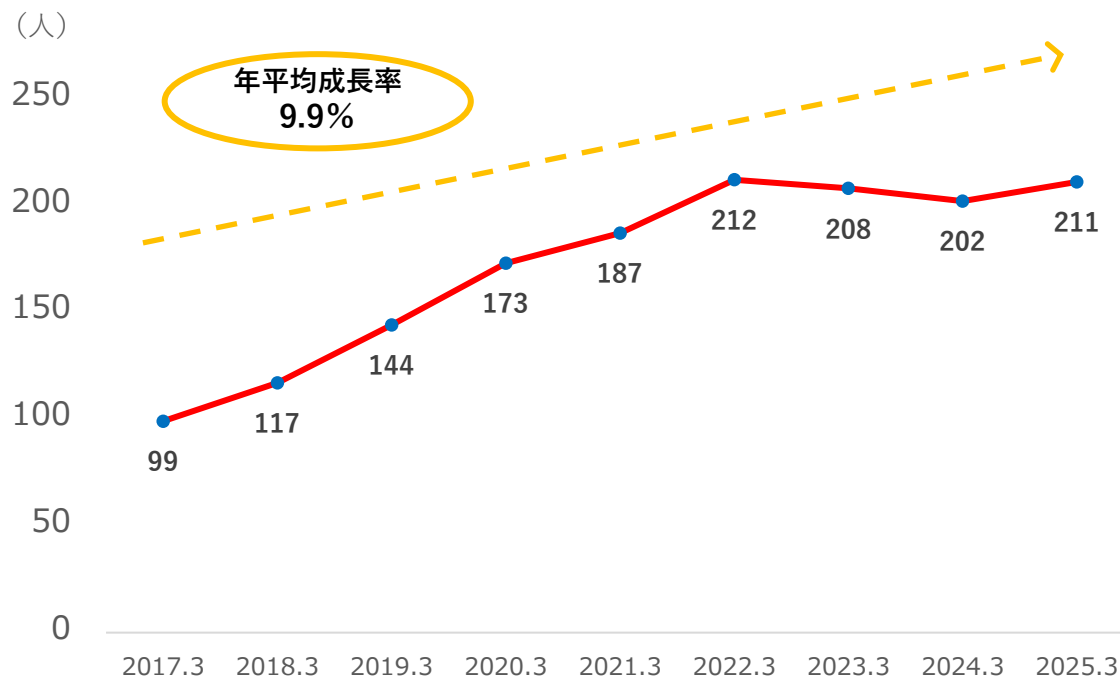
当社に所属するIFA数の推移

2025年3月期は9名の純増。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」を重視した面談を実施、「顧客本位の業務運営」を強化

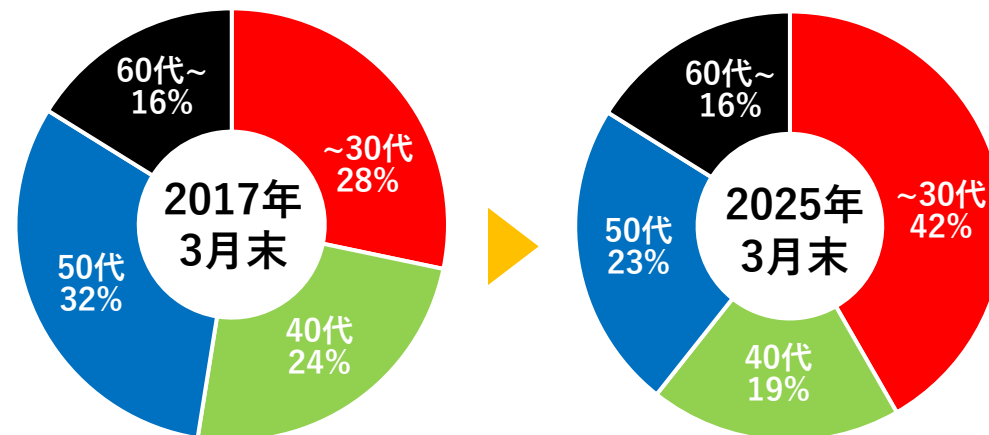
(新規) 対面リテール証券ビジネスを取り巻く環境が変化する中、保険募集人や税理士など異業種からのIFA希望者は増加傾向

(解約) 廃業するIFAや、当社の求めるコンプライアンスルールに対応できないIFAが、每期一定数は存在する

IFA数推移



所属IFAの年代別割合



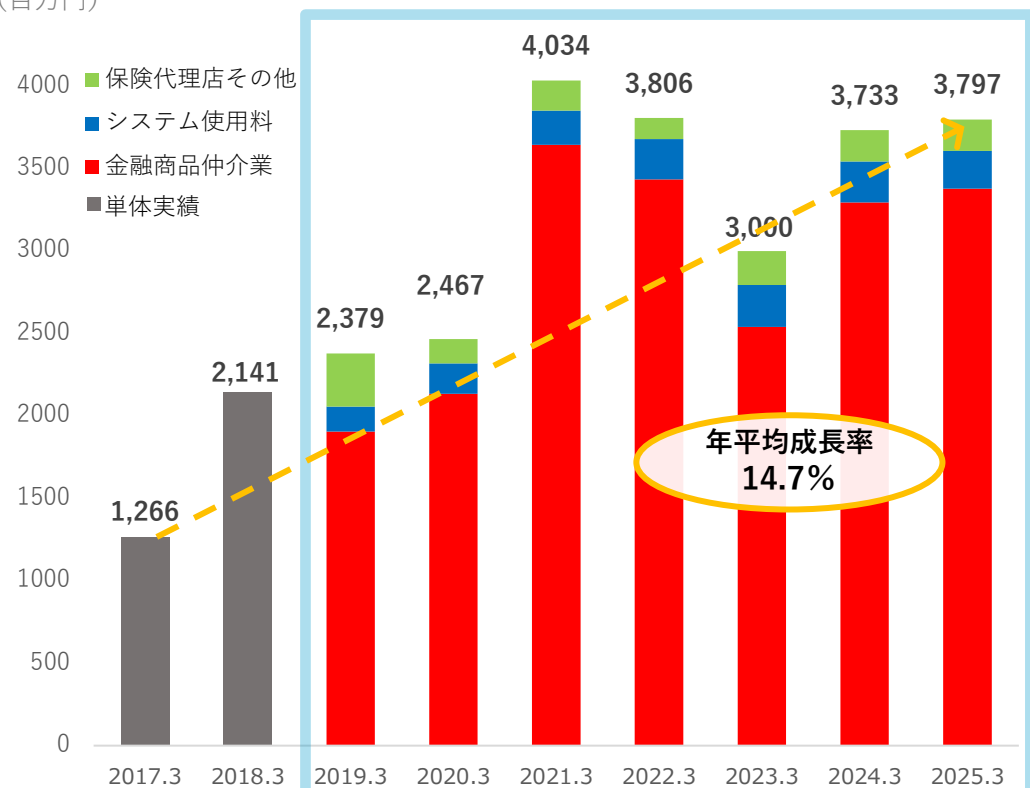
売上高の推移

- 所属IFA数の増加と媒介する資産残高の拡大が成長を牽引
- 2025年3月期の「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

売上高

(百万円)

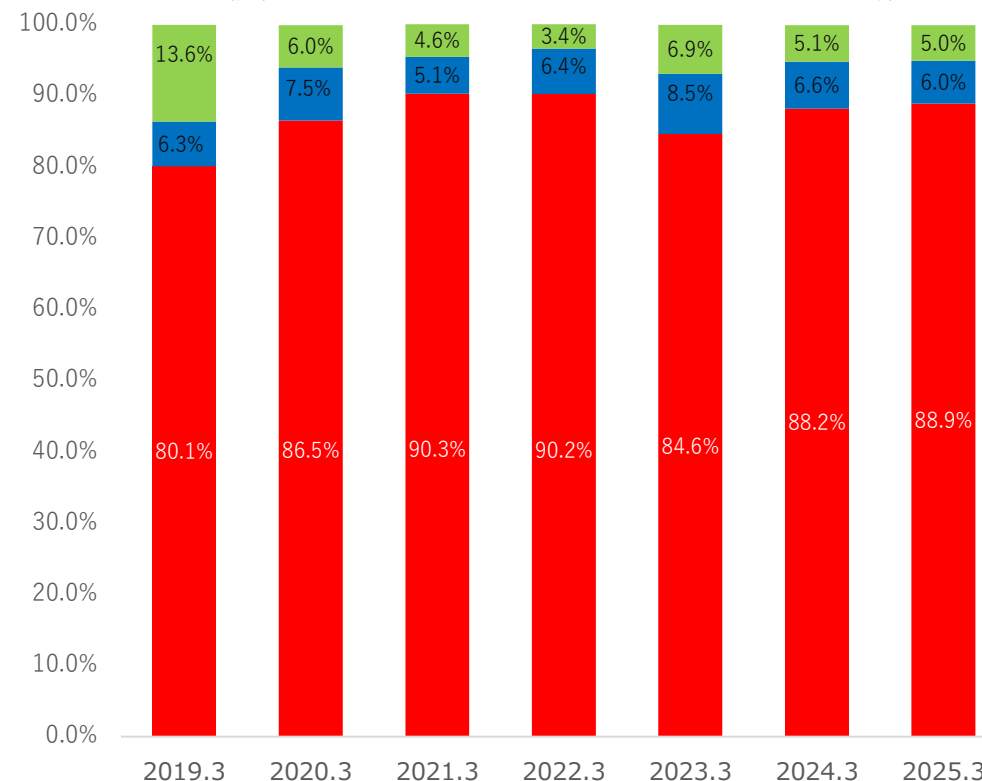
■ 保険代理店その他
■ システム使用料
■ 金融商品仲介業
■ 単体実績



(注) 2018.3月期以前は単体実績、2019.3月期以降は連結実績

連結売上高の割合

■ 保険代理店その他 ■ システム使用料 ■ 金融商品仲介業

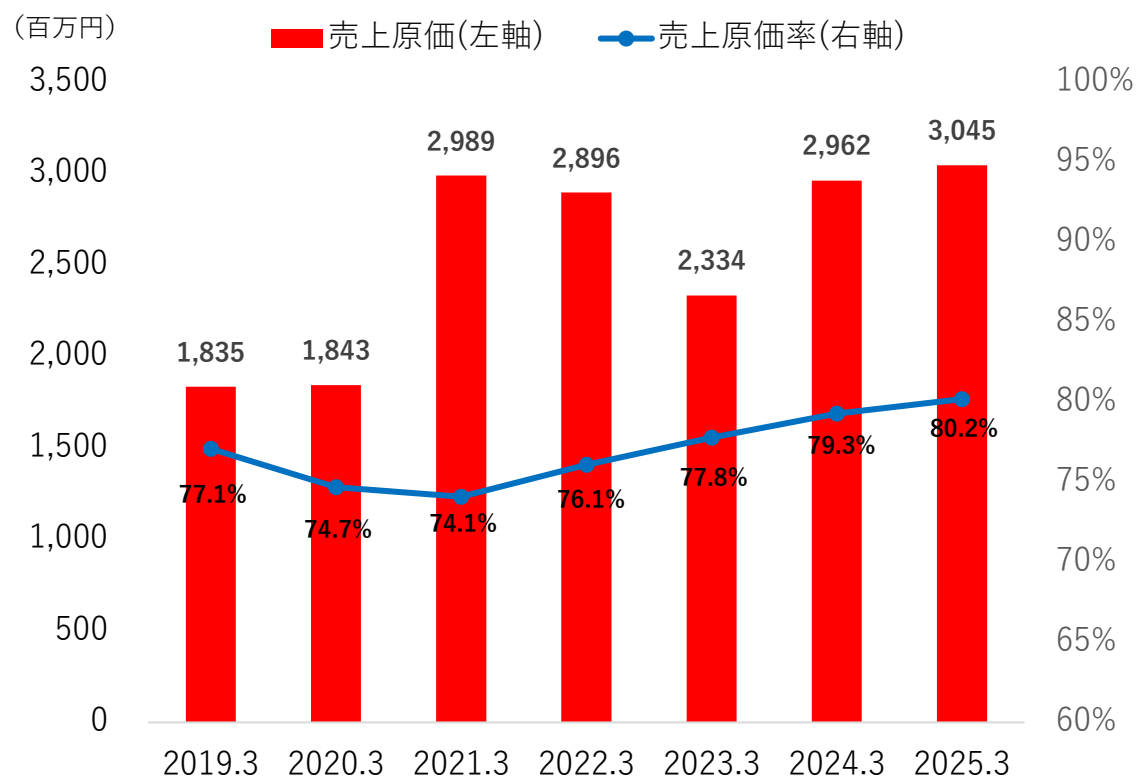


売上原価と販管費の推移

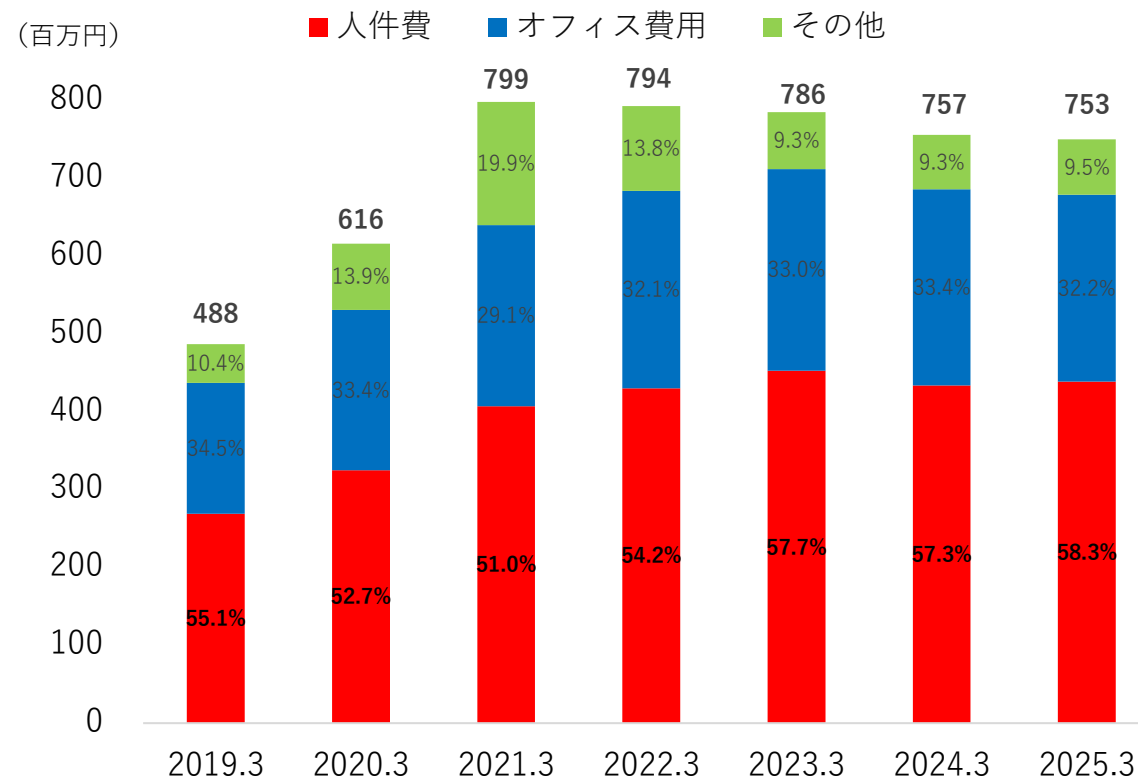
売上原価率は「金融商品仲介業売上」の増加と同売上に占める雇用型IFAの比率の上昇により2021年3月期にかけて減少、その後、雇用型IFAから委任型IFAへの転換が進んだことやIFA向けインセンティブ報酬の付加等により上昇

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より人件費やオフィス費用は増加したが、販管費全体は抑制。IFAとの契約形態にリモート契約を新設、オフィスの整理統合を推進

売上原価及び原価率



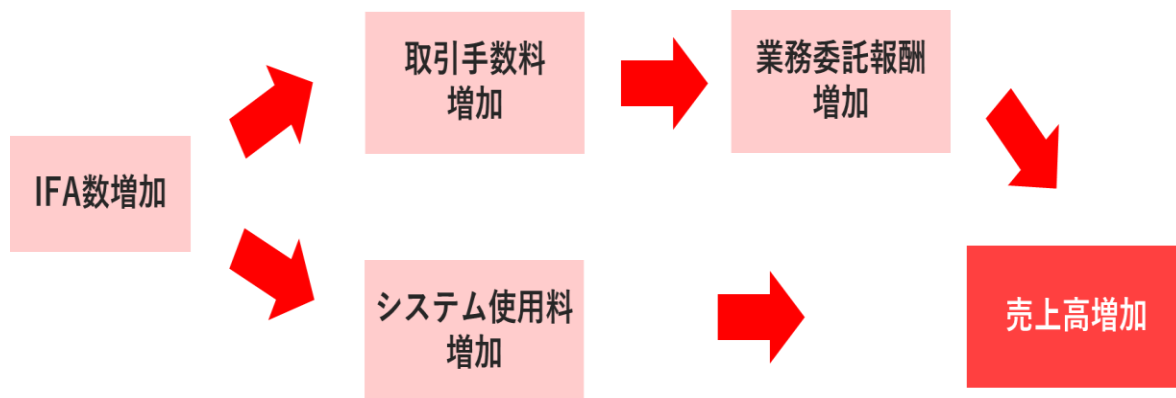
販管費と構成比率



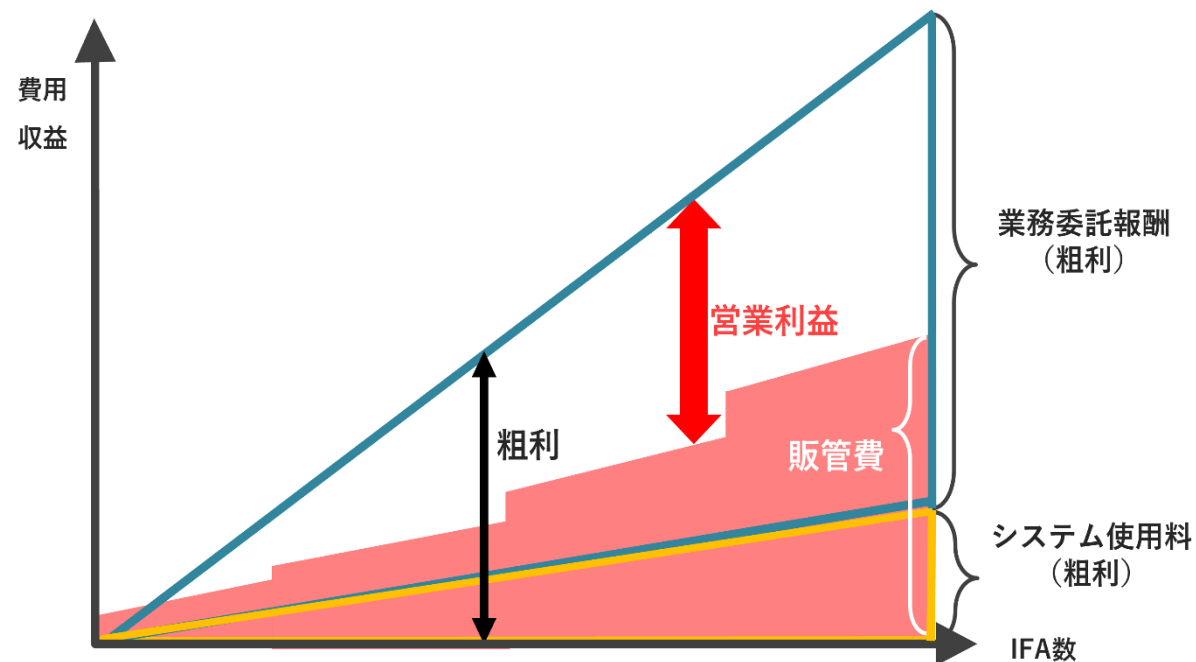
当社の収益構造

- 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
システム使用料の増加により売上総利益が同額増加することで、売上原価率は低下する
- 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

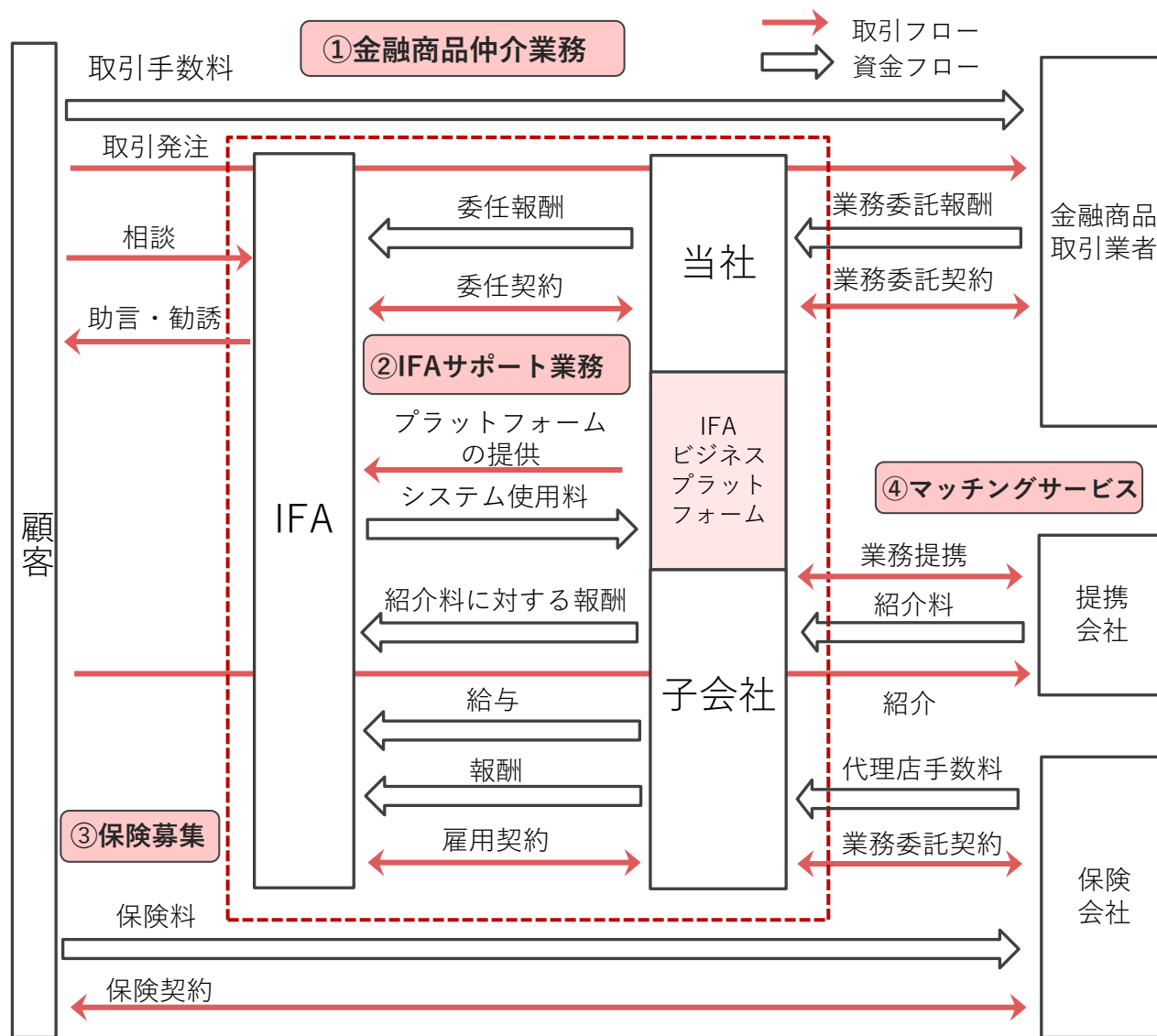


利益増加増加までのフロー



事業系統図

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



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当社へ支払われる（当社の売上）
- ・ 当社は上記取引手数料等に対し、IFAとの契約で定めた料率を委任契約のIFAへ委任報酬として支払う（当社の売上原価）

② IFA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対価として、IFAは当社へシステム使用料を支払う

③ 保険募集

- ・ 保険募集に対し保険会社から代理店手数料が支払われる（子会社の売上）
- ・ 保険募集人に対しては給与とは別に外交員報酬を支払う（子会社の売上原価）

④ マッチングサービス

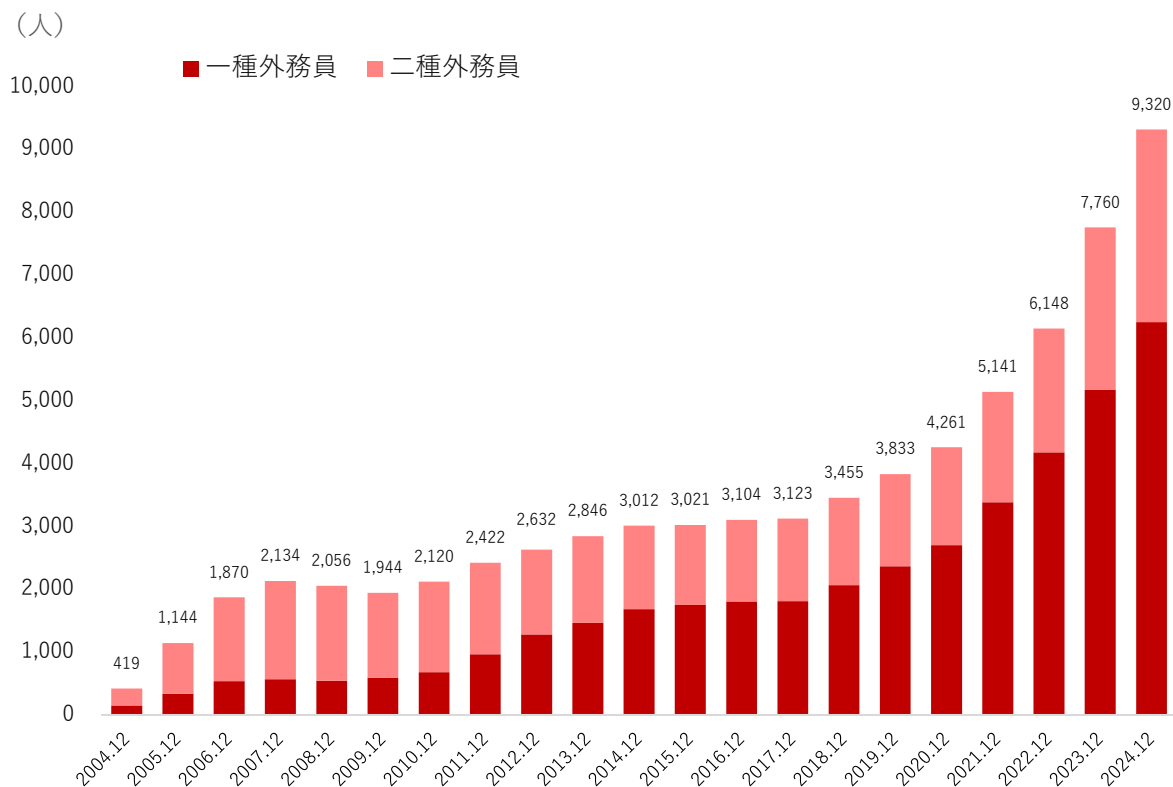
- ・ 提携会社への紹介・成約により紹介料が支払われる（子会社の売上）
- ・ 紹介者に対し、紹介料に対する報酬を支払う（子会社の売上原価）

市場環境

増加するIFA

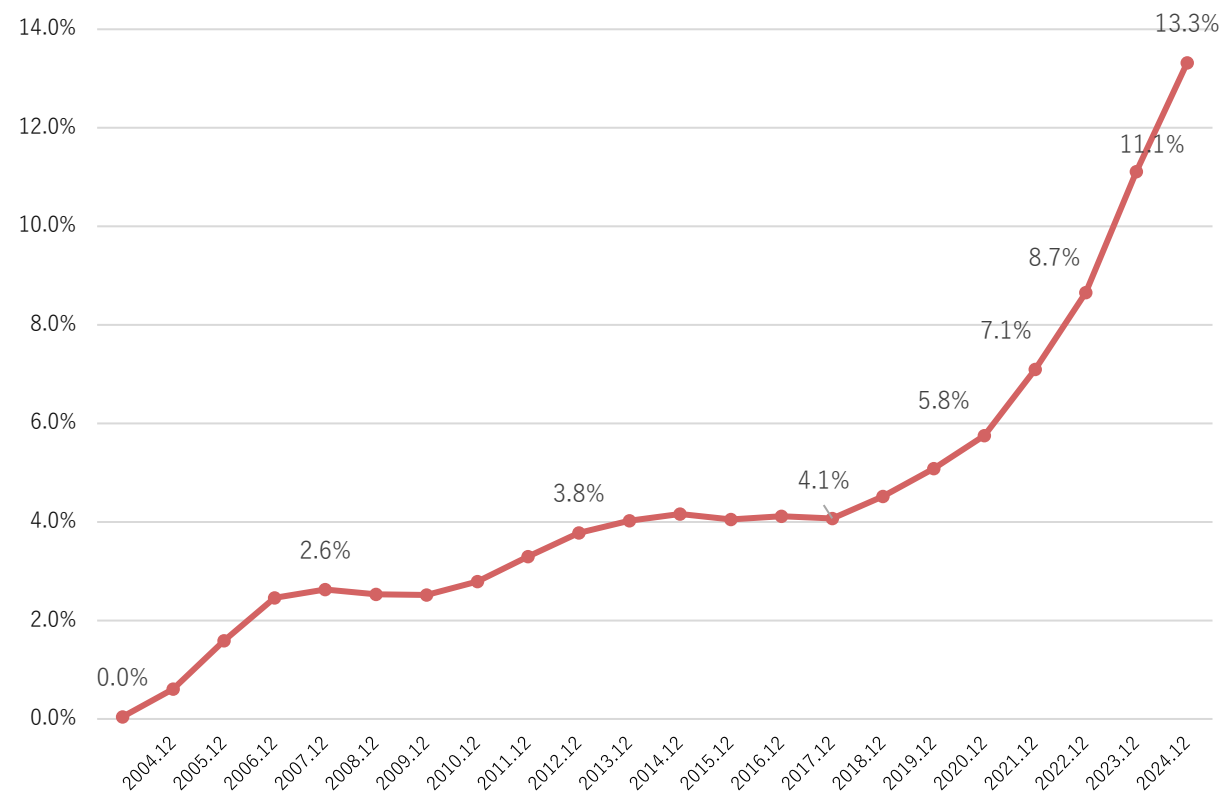
証券業界からIFAに転身する数の伸び率に対し、税理士や保険募集人など異業種からの転身数が急増中

金融商品仲介業者の登録外務員数の推移
(個人金融仲介業者を除く。登録外務員数にはIFA業務の担い手以外を含む)



出典：日本証券業協会資料より、当社作成

証券会社の登録外務員数に対する金融商品仲介業者の外務員数の比率



出典：日本証券業協会資料より、当社作成

IFAが求められる背景

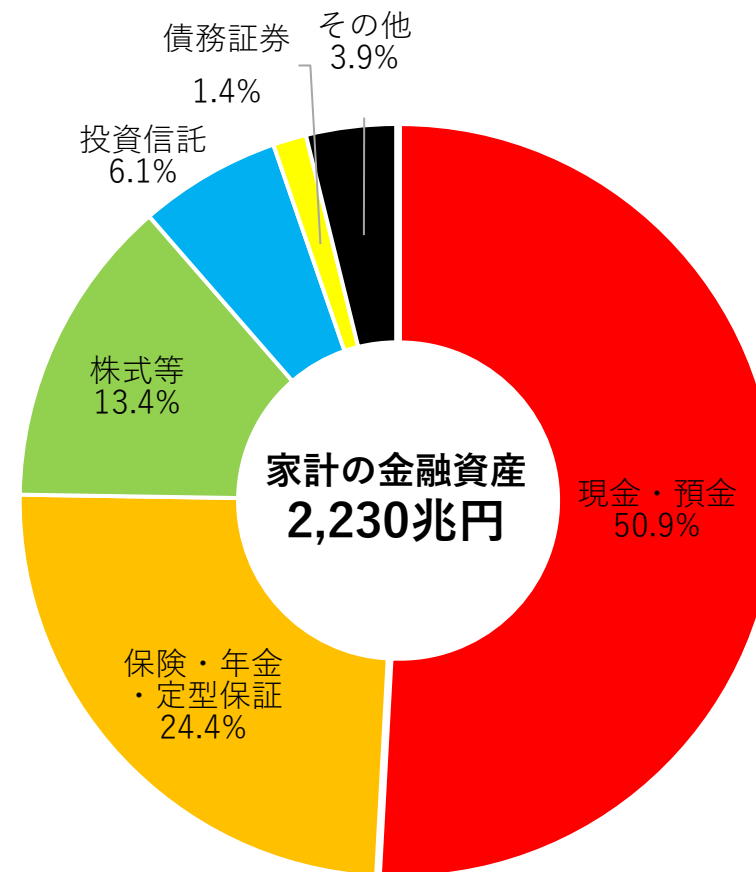
- 資産所得倍増プラン → 資産形成の必要性、人生100年時代 → 資産運用の必要性
- 資産運用の重要性が高まる一方、家計の金融資産全体に占める現金・預金の割合は非常に高い

IFAの役割

- 顧客の最善の利益を追求する立場に立ちマネープランを策定、提供するアドバイザー
- 顧客の人生に寄り添う伴走者
- 資産運用の目的を明確にし、目標を設定、リスクを低減し、定期的な見直しを行う相談相手



顧客のCFO（最高財務責任者）



出典：日本銀行調査統計局「2023年第4四半期の資金循環(速報版)」より、
2024年12月末、当社作成

我が国のリテール証券ビジネスは「顧客の最善の利益」に資することが求められる

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

金融先進国アメリカのリテール証券ビジネスの現状①

- 「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）

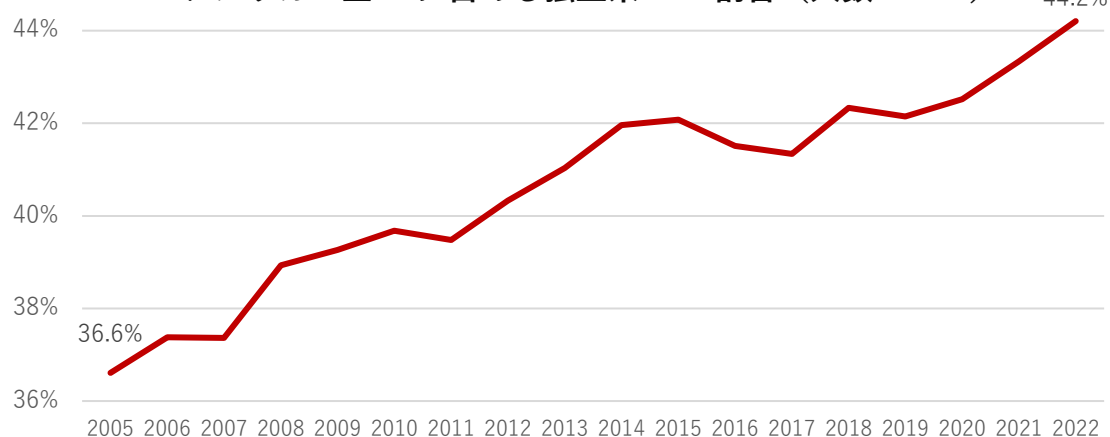
厳格な運用



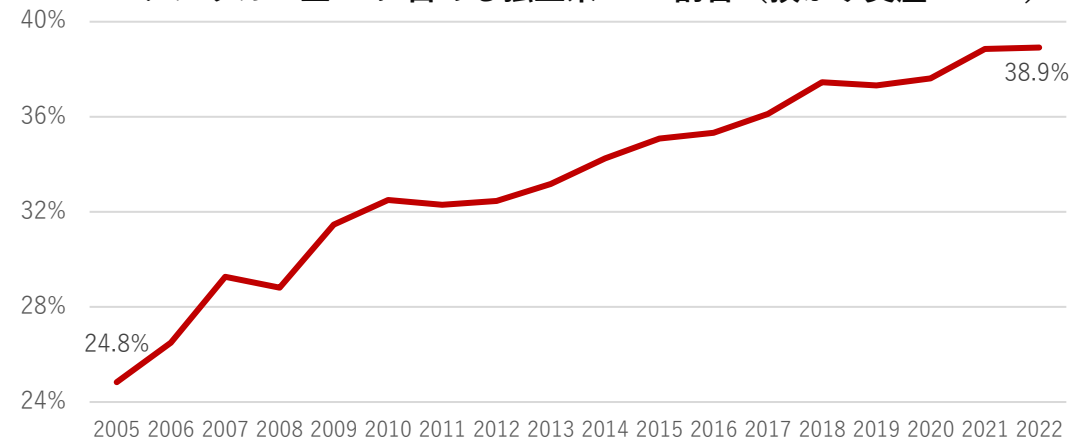
● レギュレーション・ベスト・インタレスト
（顧客の最善の利益）

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

アメリカの全FAに占める独立系FAの割合（人数ベース）

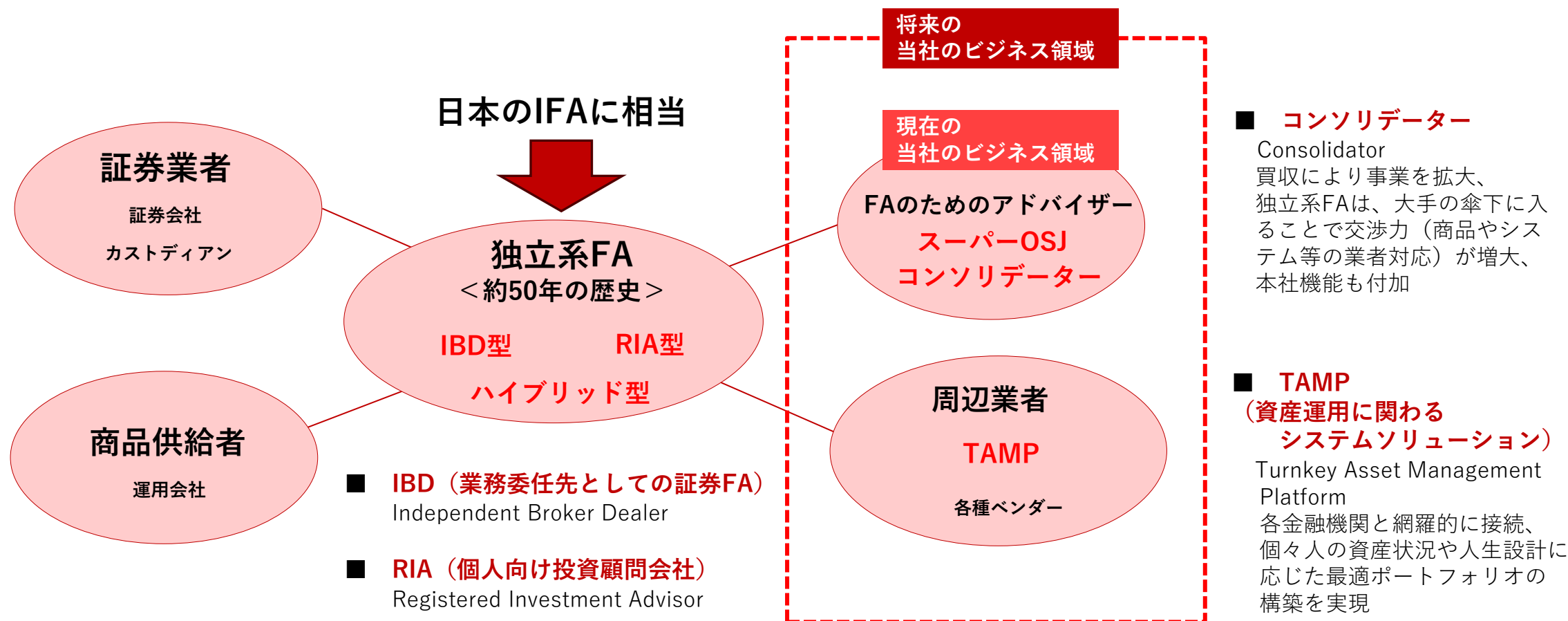


アメリカの全FAに占める独立系FAの割合（預かり資産ベース）



金融先進国アメリカのリテール証券ビジネスの現状②

- アメリカでは、独立系FA(ファイナンシャル・アドバイザー)を中心に、資産管理全般に関わるビジネススキームを形成
- TAMP等、周辺業者とのシステム構築及び連携により、特に個人に関わる資産管理業務の高度化と多様化を実現
- アメリカの現状に沿う形で当社も周辺業者との連携を強化、ビジネス領域の今後ますますの拡大を見込む



金融先進国アメリカの資産管理ビジネスの推移が示唆すること

独立系FA(ファイナンシャル・アドバイザー)を中心に、資産管理に関わるビジネススキームを形成

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

競争力の源泉

同業他社とは大きく異なるビジネスモデル

国内IFA事業者の大半は、小規模・新興事業者。当社のような組織化したIFA事業者は少数

当社は証券会社の指導に依拠するのみではなく、自社の管理体制を整備し、更なる管理体制の強化・構築に向け継続して取り組んでいるIFA事業者

全国19拠点のIFAオフィス



- ✓ IFAの活動拠点はオフィス内に設置した専用ブース
- ✓ 主拠点以外のブースも出張利用可能
- ✓ リモート契約を新設

- ・ 全国の顧客対応が可能
- ・ 柔軟な働き方が可能
- ・ IFAによる金融サービスの全国展開

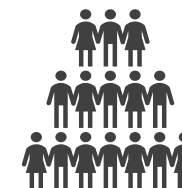
IFAサポートの本店一元化



- ✓ IFA不在時の顧客対応、受発注
- ✓ 事務・システム・商品・ルールなど、多種多様な問合せに対応
- ✓ 10名の専任内部管理責任者による強固なモニタリング体制

- ・ IFA業務の効率化に寄与
- ・ ナレッジやノウハウ蓄積、多面的サポート
- ・ クオリティの高いサポートにより、IFA満足度の維持・向上に貢献

所属IFA数と顧客数



- ✓ 多数の成功事例
- ✓ IFAビジネスにかかるデータの蓄積と活用
- ✓ IFA事業者としての高い交渉力、影響力

- ・ 運用会社等の支援により、IFAのスキル向上を図る研鑽機会を提供
- ・ 定量的なアプローチによる、ビジネスコンサルティングを実践

当社のIFAの特徴

■ 当社のIFAは「顧客の最善の利益に資するIFA」、当社は社会に必要なインフラ

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

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」

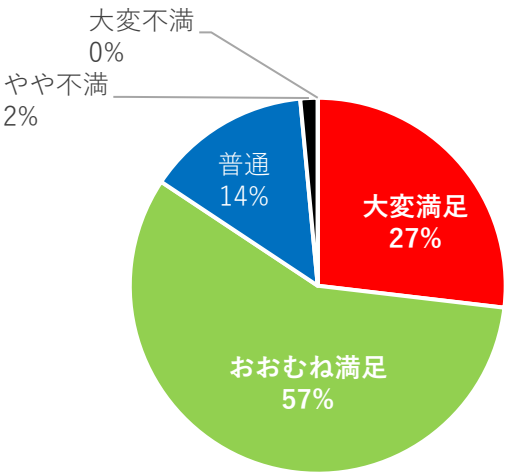
1. 真の独立・中立の旗のもとアドバイスを行います。
2. 常にお客様の意向と実状の理解に努めます。
3. 不断の研鑽で能力向上に努め、環境変化に対応します。
4. 健全な倫理意識を保持し、お客様の信頼に応えます。
5. 公共心を持ち、法令はその背景の理解に努め遵守します。
6. 投資の価値を伝え、業務を通じて社会に貢献します。
7. お客様の成功を共に喜び、自身の豊かさを実現します。

IFAから寄せられる満足度評価



- 当社では、2017年以降、毎年1回、所属IFAに対し満足度アンケートを実施
- 顧客本位の業務運営を行う上で、かつ所属IFAを増やすためにはIFA満足度の維持・向上が極めて重要
- 当社所属の前と後を比較すると、サポート体制とコンプライアンス体制に対するIFAの評価の変化が高い

《総合評価》 サービス全体への満足度

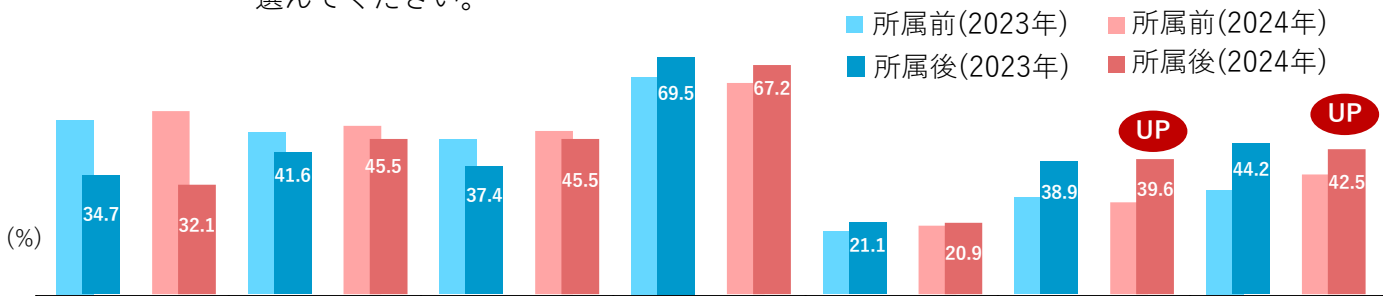


2024年8月実施

《寄せられたコメント》

- ・サポートが充実していて大変満足してます。
- ・私が理解が足りない部分に関しても、詳しく教えていただき、レスポンスも早いことに改めて感謝申し上げます。

《満足度調査1》 IFAとして働くうえで当社を決めたポイントを次の中から上位三つ選んでください
《満足度調査2》 所属した後(現在)の認識はいかがでしょうか。メリットを感じている上位3項目を選んでください。



	報酬 (バック率)		ノルマが ない		商品選択の 自由		時間の自由		兼業OK		コンプライア ンス体制		サポート 体制	
実施年	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024
所属前 (人)	97	72	90	66	86	64	121	83	35	27	54	36	58	47
所属後 (人)	66	43	79	61	71	61	132	90	40	28	74	53	84	57
所属前 (割合) %	51.1	53.7	47.4	49.3	45.3	47.8	63.7	61.9	18.4	20.1	28.4	26.9	30.5	35.1
所属後 (割合) %	34.7	32.1	41.6	45.5	37.4	45.5	69.5	67.2	21.1	20.9	38.9	39.6	44.2	42.5
増減 %	-16.3	-21.6	-5.8	-3.7	-7.9	-2.2	5.8	5.2	2.6	0.7	10.5	12.7	13.7	7.5

※回答人数：2023年(190人) 2024年(134人)

モニタリング検証・管理体制について

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、所属金融商品取引業者（証券会社）の管理・指導だけに依拠するのみならず、「自社によるモニタリング検証・管理体制」を強化・整備するなど、金融商品仲介業者の「あるべき管理体制」の構築とその実効性向上に注力

IFA業界の健全な発展に貢献するため、金融商品仲介業者向けのセミナーを2023年9月以降、複数回開催
2024年以降は過去の金融商品仲介業者向けセミナーで指摘された問題点を含め、IFA業界の健全な発展のため、様々な問題点を一つ一つ解決していくことを目的として、委託元の証券会社や金融商品仲介業者の有志によるWEB会議を開催

- ・ 第3回WEB会議

開催日：2024年5月14日

参加者：金融商品仲介業者16業者20名（代表者及び内部管理責任者） 証券会社3社11名

→ 2024年6月10日 WEB会議での議論をふまえて取り纏めた「金融商品仲介業者が求められる態勢（当社案）」を公表

- ・ 第4回WEB会議

開催日：2025年2月21日、2月28日

参加者：金融商品仲介業者56業者71名 証券会社3社・8名

資産所得倍増プラン ＜7本柱の取組＞ 第7の柱：顧客本位の業務運営の確保

国民が安定的な資産形成を行うためには、金融商品の販売、助言、商品開発、資産管理、運用等を行う金融事業者による顧客本位の業務運営を確保することが重要

＜課題＞

- ✓ 金融事業者等において、顧客本位の業務運営を確保することが重要
- ✓ これまでプリンシプルベースの対応により、金融事業者の取組みを促してきたが、現時点でも、顧客利益に適さない金融商品の販売が散見されるなど、顧客本位の業務運営の確保は不十分



＜顧客本位の業務運営の水準の統一と底上げ＞

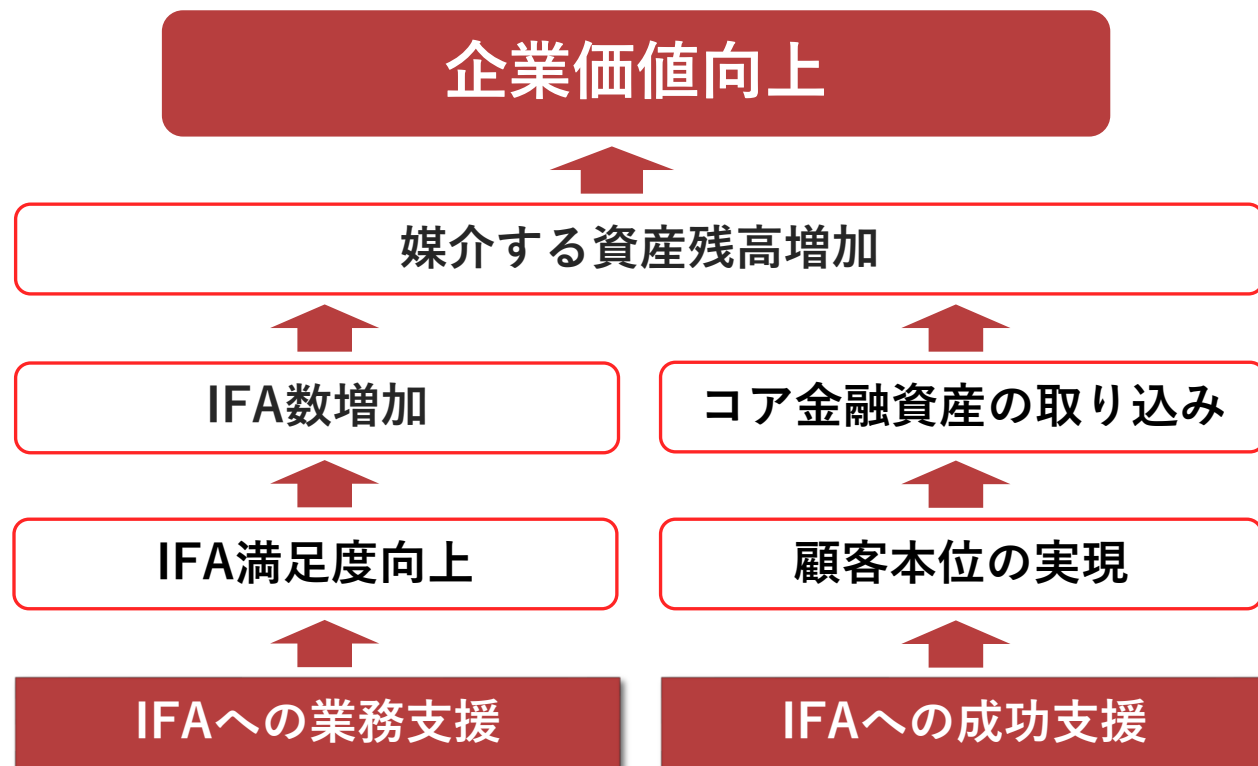
- ✓ 顧客の利益を第一に考えた立場からの業務運営が確保されるよう、プリンシプルベースの取組みにルール上も根拠を規定

成長戦略及び事業計画

経営方針

金融商品仲介業における媒介する資産残高の増大により、当社グループの持続的な成長と企業価値の向上を図っていく

■ 成長戦略



■ 成長の基本戦略

IFAへの業務支援

「真のお客様重視を実現する金融サービス」を追求するためには、IFAがお客様のために個々の能力や人間性を発揮できる環境が不可欠。当社グループは、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の業務効率や生産性が向上するよう、ビジネスプラットフォームの付加価値向上を図っている。

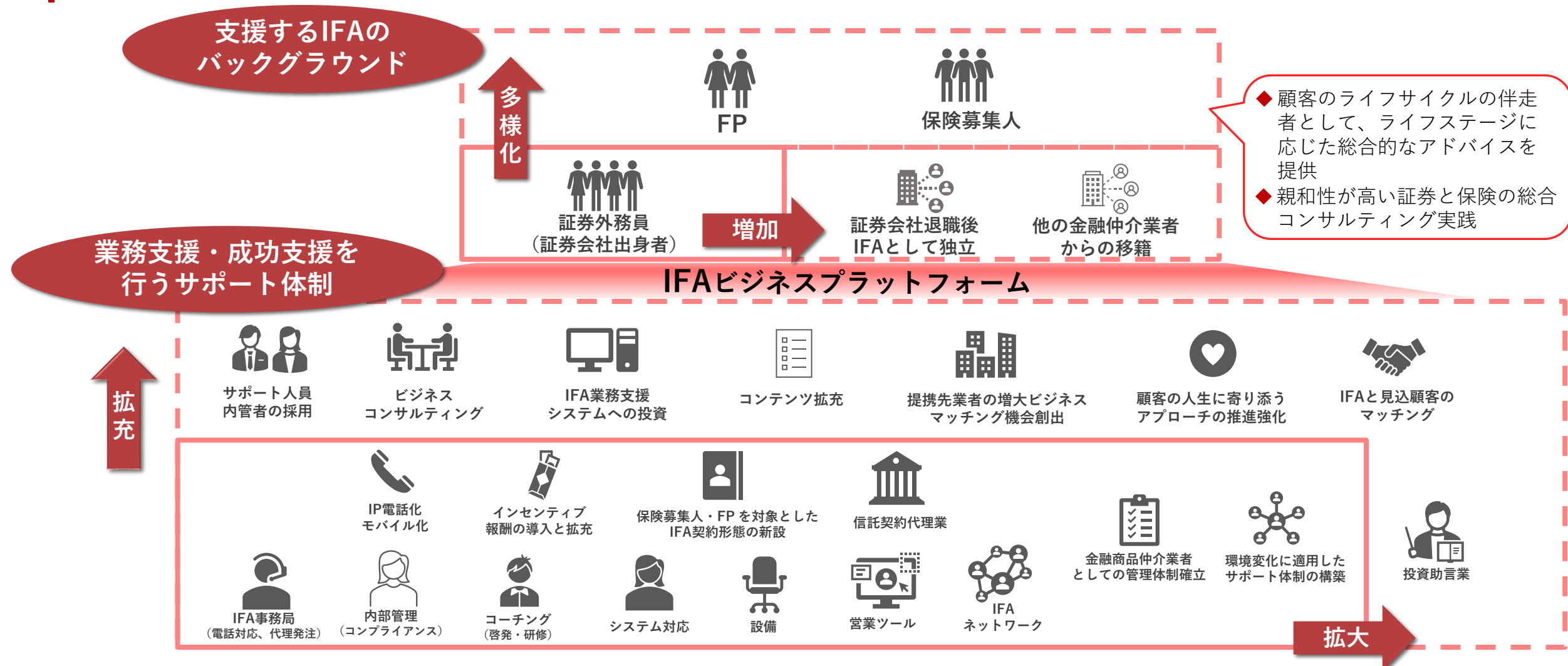
IFAへの成功支援

当社グループが成長するためには、当社に所属するIFAがIFAとして成功することが不可欠。当社グループは、所属IFAが真のお客様重視の実現に邁進できる環境を提供し、IFAとしてのスキル向上が図れる研鑽機会や提供する金融サービスのクオリティが高まるサポートを行うことで、IFAとして成功するよう支援している。

基本戦略の方向性と成長戦略を実現するための具体的な施策

IFAに提供するビジネスプラットフォームの付加価値を向上させ、IFAの満足度の維持・向上を図る

支援するIFAのバックグラウンドの多様化を図り、顧客の人生に寄り添うアプローチの推進を強化する



成長戦略を実現するための具体的施策の進捗状況

具体的施策の進捗状況は、以下のとおり

業務支援・成功支援を行うサポート体制

IFAに提供するビジネスプラットフォームの付加価値を高め、業務支援・成功支援を行うサポート体制の拡大と拡充を図ることで、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
研修機会等の継続的な提供 顧客との利益相反が起こりにくい ビジネスモデルへの啓蒙	運用会社等による勉強会やIFAとしての技能向上につながる研修機会等を継続的に開催。また、顧客のライフプラン等を踏まえた資産運用を提案する際に活用できる営業ツール・資料等を所属IFAに提供し、顧客との利益相反が起こりにくいビジネスモデルへの啓蒙活動も継続的に実施。引き続き、IFAへの業務支援・成功支援を拡充し、AUMの拡大を図る。
モニタリング検証・管理体制の拡充	証券会社の管理・指導だけに依拠するのみならず、自社によるモニタリング検証・管理体制を強化・整備するなど、金融商品仲介業者の「あるべき管理体制」の構築とその実効性向上に注力。当社の取組状況についてIFA業者向けにセミナーを開催、証券会社も交えIFA業者が求められる態勢について会議を行い、当社にのみでなくIFA業界の健全な発展を目指している。

支援するIFAのバックグラウンド

IFAビジネスプラットフォームの拡大と拡充により、多様なバックグラウンドのIFAを支援し、顧客の人生に寄り添うアプローチの推進を強化する

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	2024年4月よりオフィス利用頻度の少ないIFA向けにリモート契約を新設し、2025年3月末現在で全体の35%がリモート契約を締結している。IFAの働き方に合わせ契約形態を多様化し、所属IFA数の増加を図る。
プラットフォーマー型保険代理店との包括的業務提携契約締結	500名以上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。同社顧客の資産形成・運用・保全ニーズに対し、同社所属のコンサルタントがワンストップで対応できるよう、当社プラットフォームの活用について協議を継続中。

重要な経営指標



- 当社グループの事業の成長には、IFAが顧客満足度を維持・向上させ、長期にわたって顧客と信頼関係を構築することが必要であり、「媒介する資産残高（AUM）」と「所属IFA数」を2つの重要な経営指標としている
- 媒介する資産残高（AUM）は、2024年3月期末から年率20%の増加を計画、2028年3月期の目標値を649,821百万円とする
- 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、なお以下の理由により年間計画策定の前提条件は大きく変化している
 - ・ 保険募集人や税理士等、証券業界出身者以外の異業種からのIFA契約者の増加により、IFA 1人あたりの媒介する資産残高及び取引手数料に関わる変化の表面化、リモート契約を設けたことによる複数のシステム使用料契約が存在

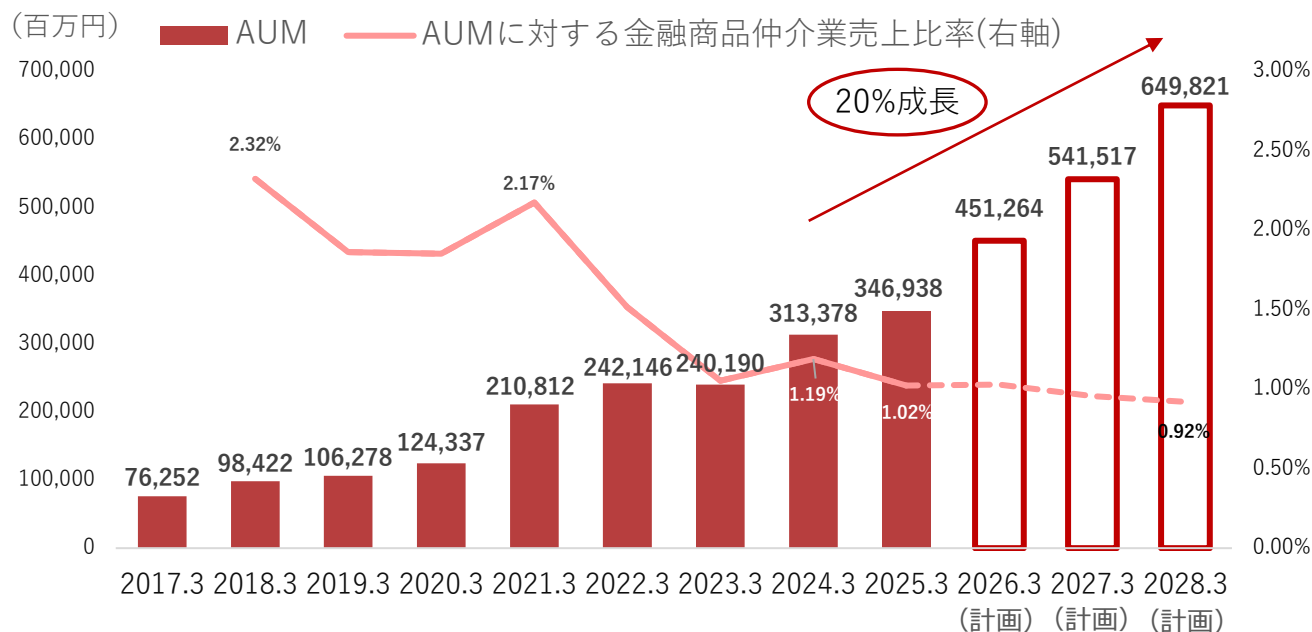
	2017年 3月期末 実績	2018年 3 月期末		2019年 3 月期末		2020年 3 月期末		2021年 3 月期末		2022年3月期末		2023年3月期末		2024年3月期末		2025年3月期末		2028年 3月期末 目標値
		実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	実績	前期比 (%)	
媒介する資産残高 (百万円)	76,252	98,422	129.1	106,278	108.0	124,337	117.0	210,812	169.5	242,146	114.9	240,190	99.2	313,378	130.5	346,938	110.7	649,821
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	非公表
IFA 1人当たりの AUM (百万円)	770	841	109.2	738	87.7	718	97.4	1,127	156.9	1,142	101.3	1,154	101.1	1,551	134.3	1,644	106.0	非公表

今後の売上計画の作成と開示について

- 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り大きく変動するため、当社業績を適正に予想することは極めて困難であり、年間の業績予想は非開示
- 「媒介する資産残高（AUM）」と「所属IFA数」を毎四半期末の翌月に開示、「金融商品仲介業」の中期売上計画を毎年度開示
- 「金融商品仲介業」の中期売上計画の計算前提は以下の通り（2028年3月期：5,482百万円）

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

- ・ 「媒介する資産残高（AUM）」に対する「金融商品仲介業売上比率」は、今後も緩やかな低下傾向を想定（2028年3月期：0.92%）
- ・ 「媒介する資産残高（AUM）」の中期的な成長率は、経済情勢や市場環境の動向により大きく変動するため、過去8期（2017年3月末～2025年3月末）における中期的な「実績値：年率20%成長」を採用



2017年3月末～2025年3月末/過去8期間
平均成長率「年率20.9%」（AUMの実績値は左下グラフ）

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
- ・ AUMに対する金融商品仲介業売上比率を0.92%と見込む
- ・ 包括的業務提携およびM&A等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等に関わる想定費用は含まない

リスク情報

主要なリスク及び対応策①

項目	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
IFA数について	所属IFA数の増加は、連結売上高の増加に繋がるものであり、重要な経営指標の一つですが、IFAに対する認知度向上が進まず、またIFAのミスマッチによる解約の発生、同業他社とのIFA争奪が過熱する事態の発生、又は、当社グループに対する批判的な風評の発生などによりIFA数の減少が継続する場合には、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。	中/不明 廃業するIFAや当社の求めるコンプライアンスルールに対応できないIFAの毎期一定数が解約していること、対面リテール証券ビジネスが変革期にあること等から、所属IFA数が純減となる時期もありましたが、現在は純増に転じています。IFA1人あたりAUMの増加や保険募集人及び税理士など異業種からのIFA希望者も増加傾向にあり、事業基盤が弱体する可能性は低いと考えます。	中	保険募集人等のビジネスプランとマッチする取扱商品等を限定した契約形態の導入に続き、2024年4月からはオフィス利用頻度の少ないIFA向けにリモート契約を新設。IFAの働き方に合わせ契約形態を多様化し、所属IFA数の増加を図っております。 また、研修機会や営業ツールの提供など、所属IFAへの業務支援・成功支援を拡充し、IFAの満足度を高めております。
景気変動及び金融市場の動向について	当社グループの主力事業である金融商品仲介業や保険募集業務は、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、景気の減速や市場環境が悪化した場合、投資意欲の減退や取引の縮小により、当社グループの収益が減少し、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。	中/不明 景気サイクルに伴う市場環境の変化は定期的に生じるものと考えられます。	中	当社グループは、所属するIFAに対して、顧客の資産形成のゴールを意識したゴールベースアプローチといった長期分散投資を推奨し、生涯にわたり顧客に寄り添う姿勢でアドバイスを続けるよう指導することで、短期的な景気変動や金融市場の影響を軽減するよう努めております。

※ その他のリスクは、有価証券届出書の「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

項目	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
金融商品の売買手数料の無料化について	情報通信技術の発達や個人投資家のリテラシーの向上により、証券業界の提供する売買仲介や資産運用など旧来のサービス価値のコモディティー化が進み、大手オンライン証券会社を筆頭に非対面チャネルにおいて手数料の多様化・無料化が進む傾向にあります。この流れが対面チャネルに波及し、株式売買手数料及び投資信託販売手数料の多様化・無料化の流れが急激に進み、所属IFAが顧客満足を得られない場合は、当該IFAの減収や廃業の可能性が高まり、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。	高/短中期 オンライン証券における売買手数料無料化の流れ、対面証券における手数料体系の見直しは既に顕在化していると考えます。	低	手数料はIFAの提供するサービス価値が反映されたものであり、手数料の多様化・無料化が進展した場合でも、IFAが顧客に提供する資産運用アドバイスの価値を高めていくことがリスクへの対応と当社は考えております。そのため、当社ではIFAに対して、顧客の人生設計や目標を理解し、その実現に向け資産運用計画の進捗状況をサポートする生涯にわたる継続的な資産運用アドバイスの手法を始めとして、IFA活動の質的な向上を図る取り組みを進めています。

※ その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

本資料の取り扱いについて

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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2026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と所属IFA数は、毎四半期末の翌月に開示する予定です。