2027年3月期 第2四半期(中間期)
決算説明資料

2026年 11月 13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)

目次

1. 当社の概要

2. 当社のビジネスモデル

2. 2027年3月期 第2四半期(中間期) 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

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

01

1. 当社の概要

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

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 取締役(社外)　杉原　繁樹 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	343,058千円(2026年9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	51名(2026年9月末現在) ※業務委託社員、派遣社員含む
所属IFA数	226 名(2026年9月末現在)
拠点数	19(2026年9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

拠点

200名を超える所属IFAが活動する
全国19拠点（2026年9月末現在）



©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

会社紹介

経営理念

顧客の最善の利益に資するIFAの活躍を支え、豊かで安心な社会の形成に貢献します。

当社は、顧客の人生に伴走し、その最善の利益を追求できる事業基盤をIFAに提供します。かかりつけの医師や士業のように、人々の暮らしに寄り添い、身近で頼れる資産運用の専門家としてIFAを広く普及・定着させることにより、持続可能で豊かな社会の実現に寄与してまいります。

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

IFAがプロフェッショナルとして誇りを持ち、自立と成長を続けながら顧客の信頼に応え続けられる最良の事業基盤を提供します。

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

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

2006
2月
コンサルティング、保険代理店業等を目的として、
神奈川県横浜市鶴見区に株式会社アイ・ブレーン設立

2007
9月
証券仲介業を開始

2009
2月
株式会社アイ・パートナーズフィナンシャルに商号変更
4月
■楽天証券株式会社

2011
3月
■株式会社SBI証券

2014
3月
本店を神奈川県横浜市西区に移転

2016
10月
★50名を超える
☆10拠点となる

2017
3月
◎500億円を超える

2018
4月
★100名を超える

2019
1月
◎1,000億円を超える

2020
5月
★150名を超える
10月
☆20拠点となる

2021
3月
◎2,000億円を超える
4月
★200名となる
8月
◎1,500億円を超える
2月
■あかつき証券株式会社

2022
5月
◎2,500億円を超える
6月
東証マザーズ上場(現 グロース市場)
8月
■東海東京証券株式会社

2023
2月
◎3,000億円を超える
4月
■野村アセットマネジメント株式会社
12月
子会社の株式会社AIPコンサルタンツがオリックス銀行株式会社と信託契約代理店の業務委託契約を締結

2024
4月
株式会社エフケイと
包括的業務提携契約を締結

2025
5月
◎3,500億円を超える
9月
◎4,000億円を超える
11月
野村アセットマネジメント株式会社のサービス変更により契約解約

2026
4月
◎4,500億円を超える
3月
子会社の株式会社AIPコンサルタンツにおける保険契約の新規募集を停止

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

02

2. 当社のビジネスモデル

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

事業内容

・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。

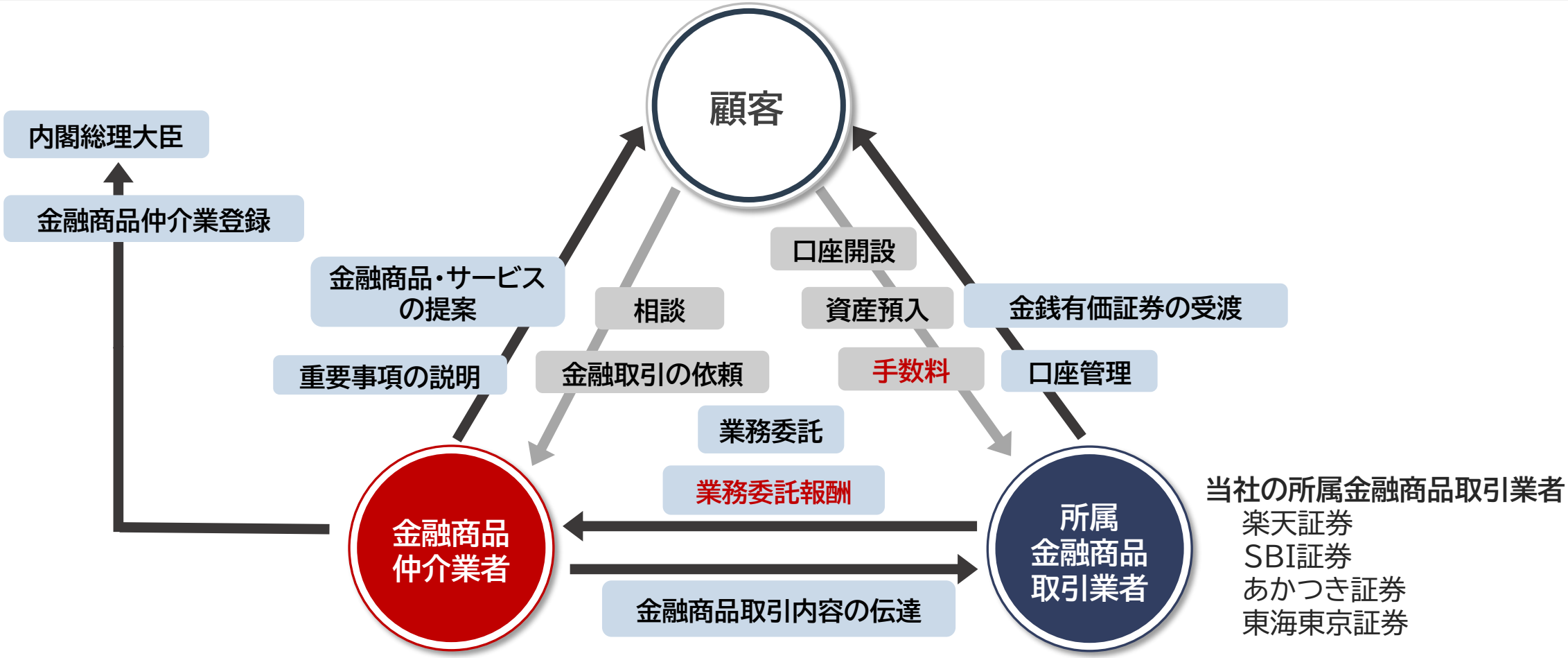


■AIPコンサルタンツは2026年3月末をもって新規の保険募集の取り扱いを停止し、2026年6月末をもって保険代理店業を廃業いたしました。なお、引き続き保険募集業務を希望するIFAについては、包括的業務提携を結んでいる株式会社エフケイを中心とした他の保険代理店への移籍及び契約の引継ぎが完了しております。

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

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



当社の所属金融商品取引業者
- 楽天証券
- SBI証券
- あかつき証券
- 東海東京証券

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

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

金融商品仲介業に関する明示事項

当社は、金融商品取引業者等（証券会社）の委託を受けて、お客様のお取引を所属金融商品取引業者等（証券会社）に仲介する業務を行う「金融商品仲介業者」です。

当社および当社に所属するIFAは、その行う金融商品仲介業に関して、お客様から金銭若しくは有価証券の預託を受けることはありません。

金融商品仲介業に関する明示事項

弊社（金融商品仲介業者）の商号　株式会社アイ・パートナーズフィナンシャル
登録番号：関東財務局長（金仲）第314号

■弊社は、所属金融商品取引業者等の代理権を有しておりません。

■弊社は、いかなる名目によるかを問わず、その行う金融商品仲介業に関してお客様から金銭若しくは有価証券の預託を受けることはありません。

■お客様が行おうとする取引につき、お客様が支払う金額又は手数料等が所属金融商品取引業者等により異なる場合には、その旨をお知らせいたします。

■お客様の取引の相手方となる所属金融商品取引業者等の商号または名称を商品や取引をご案内する際にお知らせいたします。

■弊社が委託を受けている所属金融商品取引業者等は、以下に掲げるとおりです。

・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、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

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

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

業務支援

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

成功支援

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

業務管理

内部管理（コンプライアンス）

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

当社のIFAの特徴と当社の存在意義

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れば、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ってのみ成立する職業

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

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

IFAの大義と当社の大義

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

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

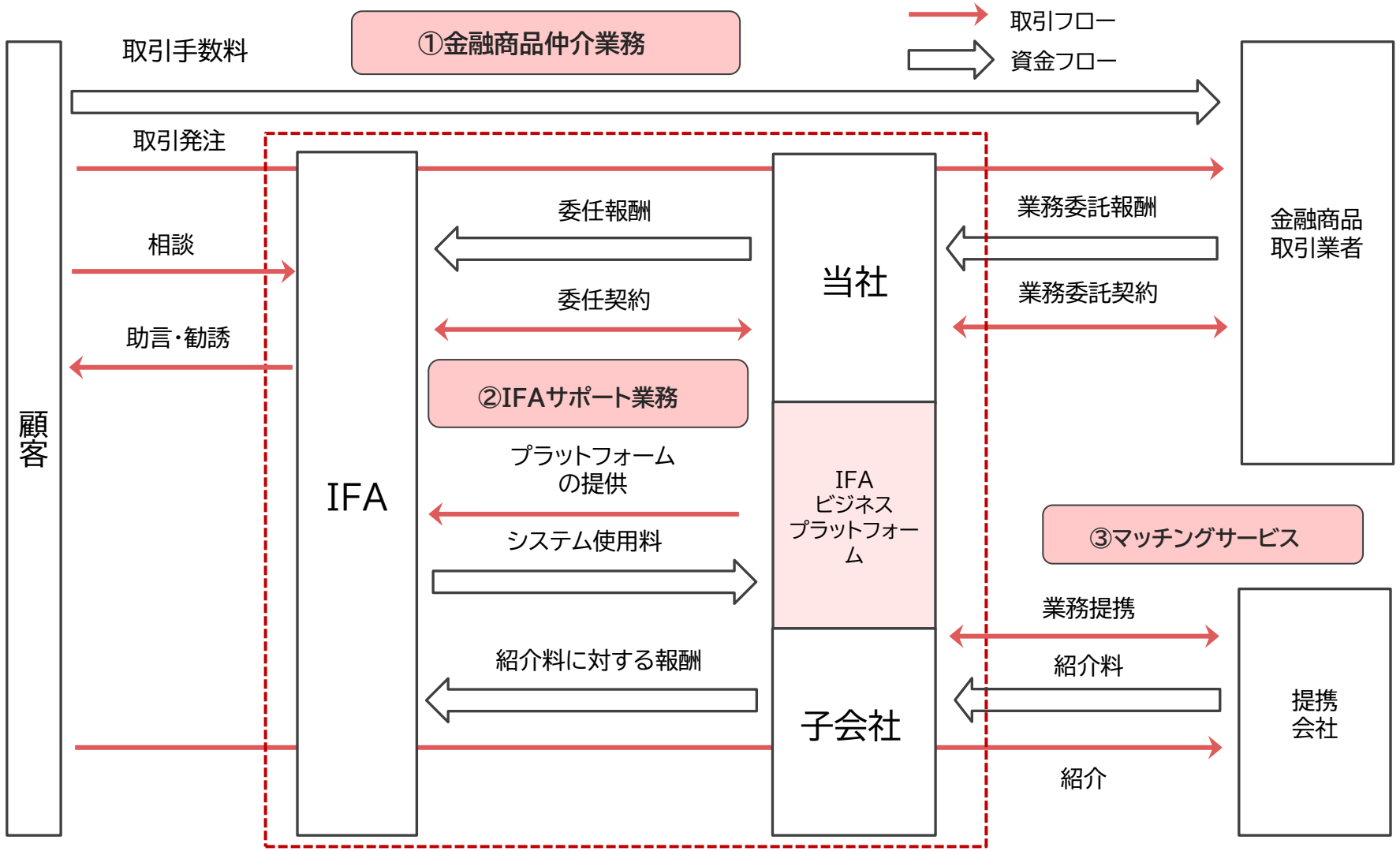
当社グループの収益構造

	売上	売上原価
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	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
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	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

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

当社グループの事業系統図

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



©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

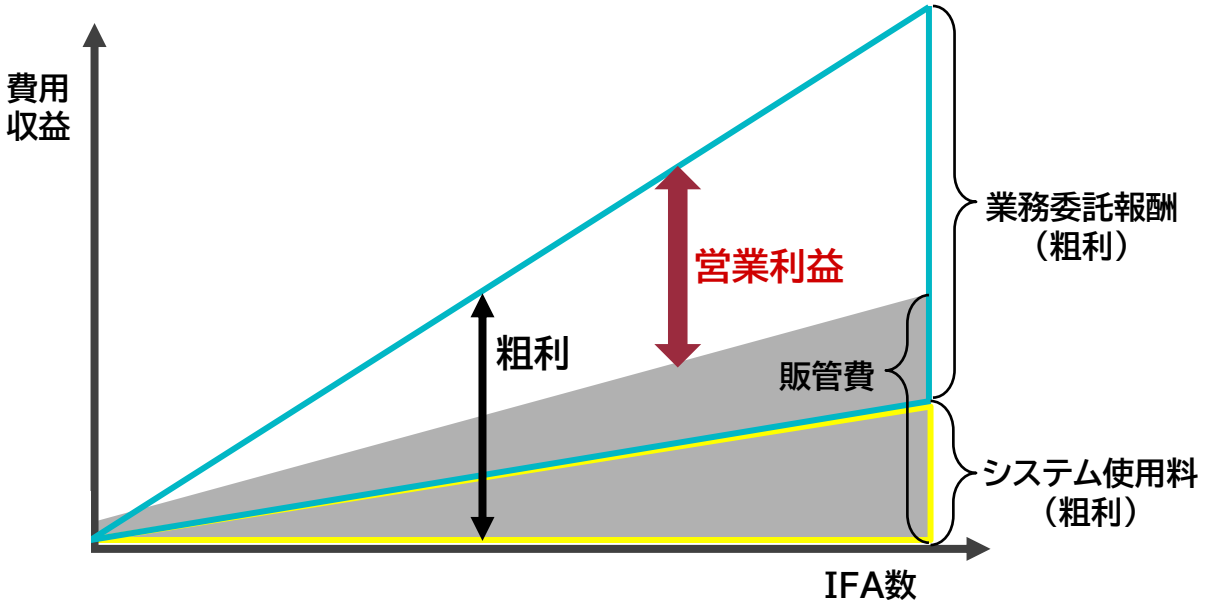
当社グループの収益構造

- 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



©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

03

3. 2027年3月期 第2四半期(中間期) 連結決算概要

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

連結決算概要

- やや不透明な相場環境の下、計画通り増加した媒介する資産残高(AUM)をベースに前期比で大幅増収増益となった
- 連結売上高及び金融商品仲介業売上高は第2四半期としては過去最高を更新
- 保険代理店業は2026年3月末をもって新規保険契約募集取扱いを終了したため、その他売上高は減少

(単位:百万円)	2026.3月期 第2四半期 (中間期)	2027.3月期 第2四半期 (中間期)	売上比	対前年同期比 増減額	対前年同期比 増減率
売上高	**1,926**	**2,305**	**100.0%**	**379**	**19.7%**
金融商品仲介業売上高	1,662	2,167	94.0%	505	30.4%
システム使用料	117	106	4.6%	▲10	▲8.9%
その他	146	30	1.3%	▲115	▲78.9%
売上原価	**1,543**	**1,862**	**80.8%**	**318**	**20.7%**
売上総利益	**382**	**443**	**19.2%**	**60**	**15.7%**
販売費及び一般管理費計	**378**	**352**	**15.3%**	▲26	▲7.1%
人件費	224	202	8.8%	▲21	▲9.6%
オフィス費用	118	115	5.0%	▲3	▲2.6%
その他	35	33	1.5%	▲2	▲6.4%
営業利益	**3**	**91**	**4.0%**	**87**	**2206.4%**
経常利益	**4**	**92**	**4.0%**	**87**	**1935.3%**
親会社株主に帰属する当期純利益	**2**	**71**	**3.1%**	**69**	**3416.6%**

売上高

- 媒介する資産残高(AUM)は、485,015百万円 前年同期比20.5%増加
- システム使用料は、保険代理店に係るシステム使用料がなくなったため減少。金融商品仲介業に係るシステム使用料については前期とほぼ変わらず

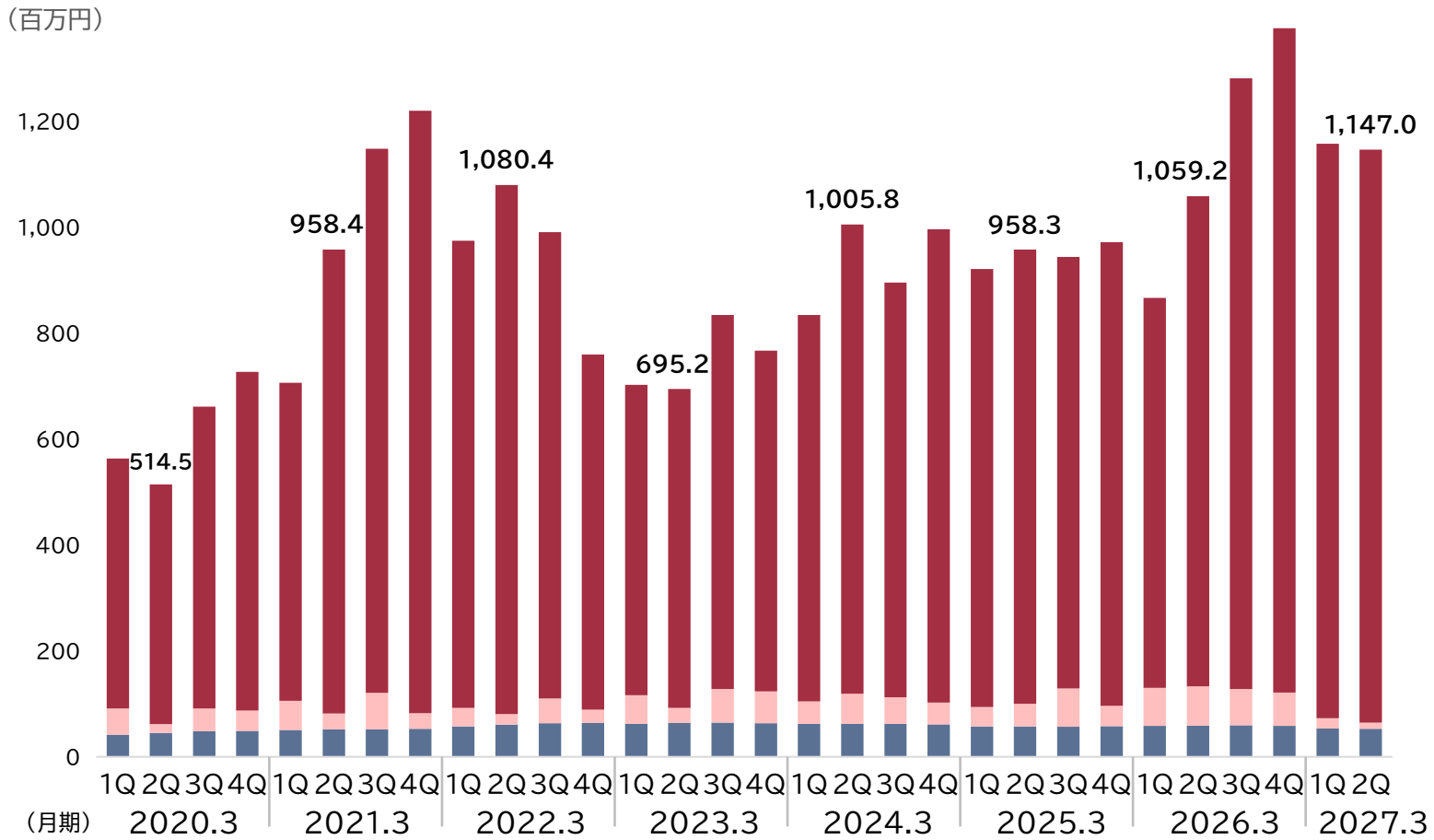
費用・利益

- 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)
- 物価高騰によるシステム費用の増加はあったものの、保険代理店業に係る人件費、オフィス統廃合による家賃等の減少等により、販管費は前期比で減少

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

売上高の推移

・計画通り増加した媒介する資産残高(AUM)をベースに、概ね良好な相場環境が寄与し、第2四半期としては過去最高となった
・その他売上は、保険代理店業につき2026年3月末をもって新規保険契約募集取扱い終了のため減少



売上高の内訳

金融商品仲介売上高

・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

その他

・100%子会社、AIPコンサルタンツによる複数の専門家とのハブ機能としてのマッチング業務
(保険代理店業については2026.6月末をもって廃止)

システム使用料

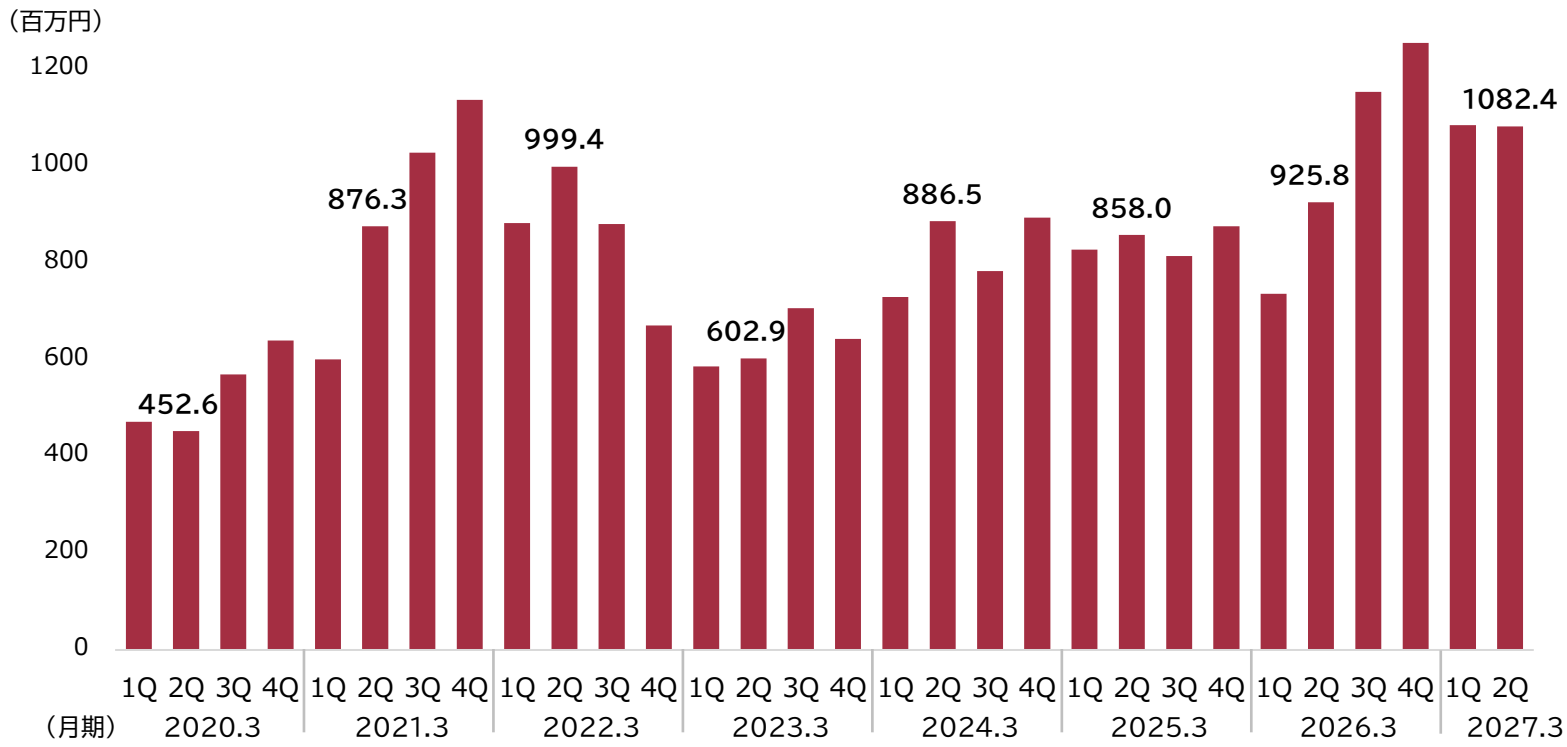
・所属IFAに対するサービス全般の基本的対価
(オフィス環境、各種サポートサービス等)

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

金融商品仲介業売上高のこれまでの推移

・計画通り増加した媒介する資産残高（AUM）をベースに、概ね良好な相場環境が寄与し、第2四半期としては過去最高となった

金融商品仲介業売上高の推移

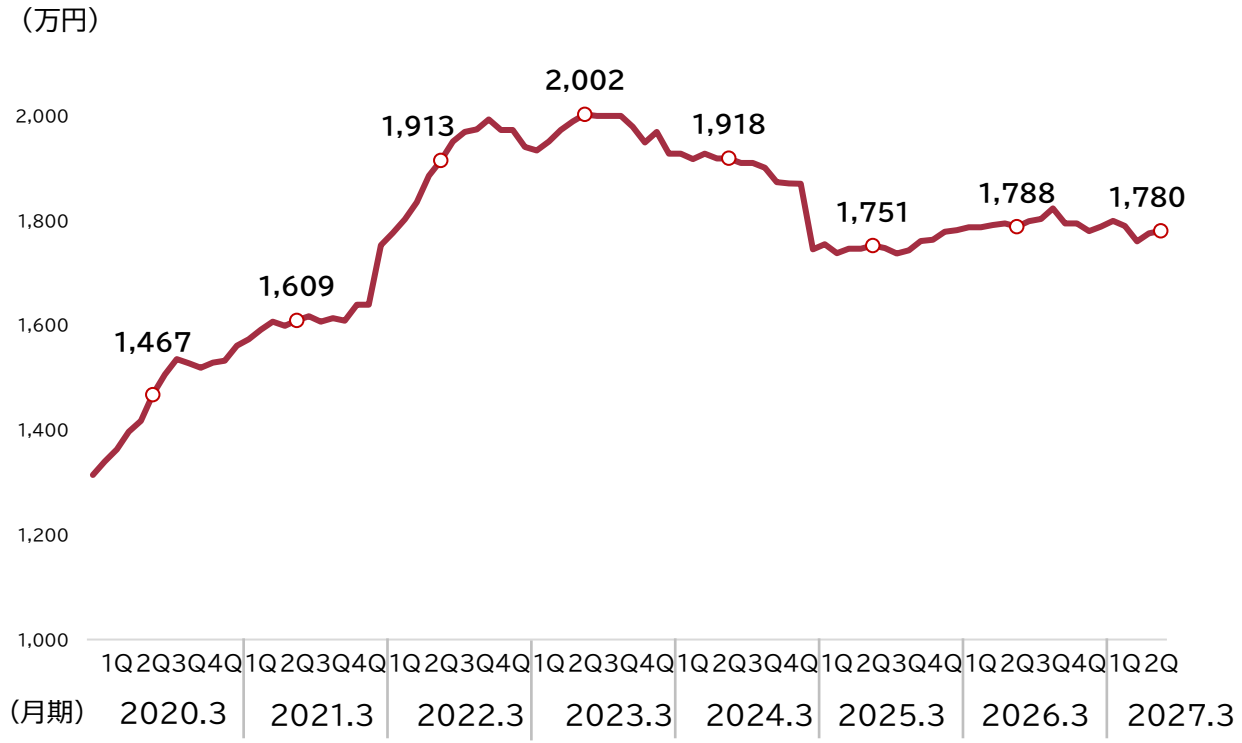


©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

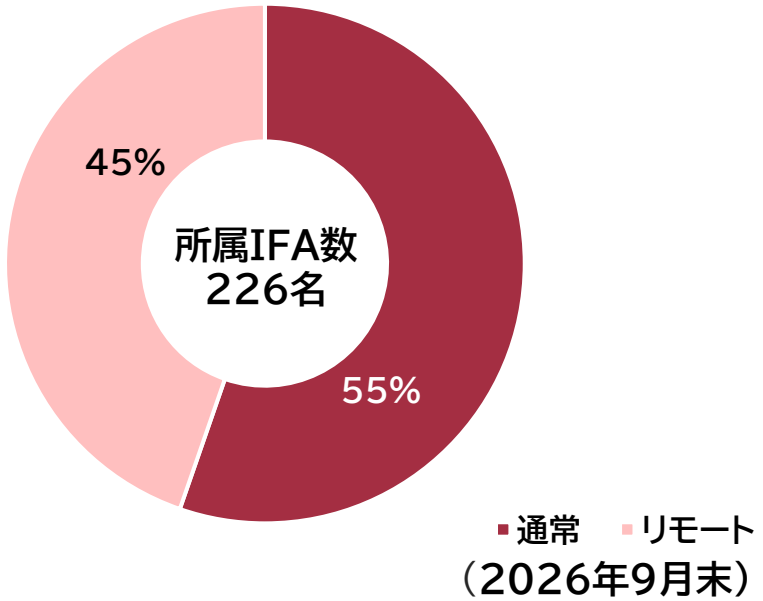
システム使用料の推移とリモート(フリーアドレス)契約の割合

・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
・2027年3月期第2四半期末(2026年9月末)におけるリモート契約の割合は全体の約45%

システム使用料の推移



「通常契約」と「リモート契約」の割合

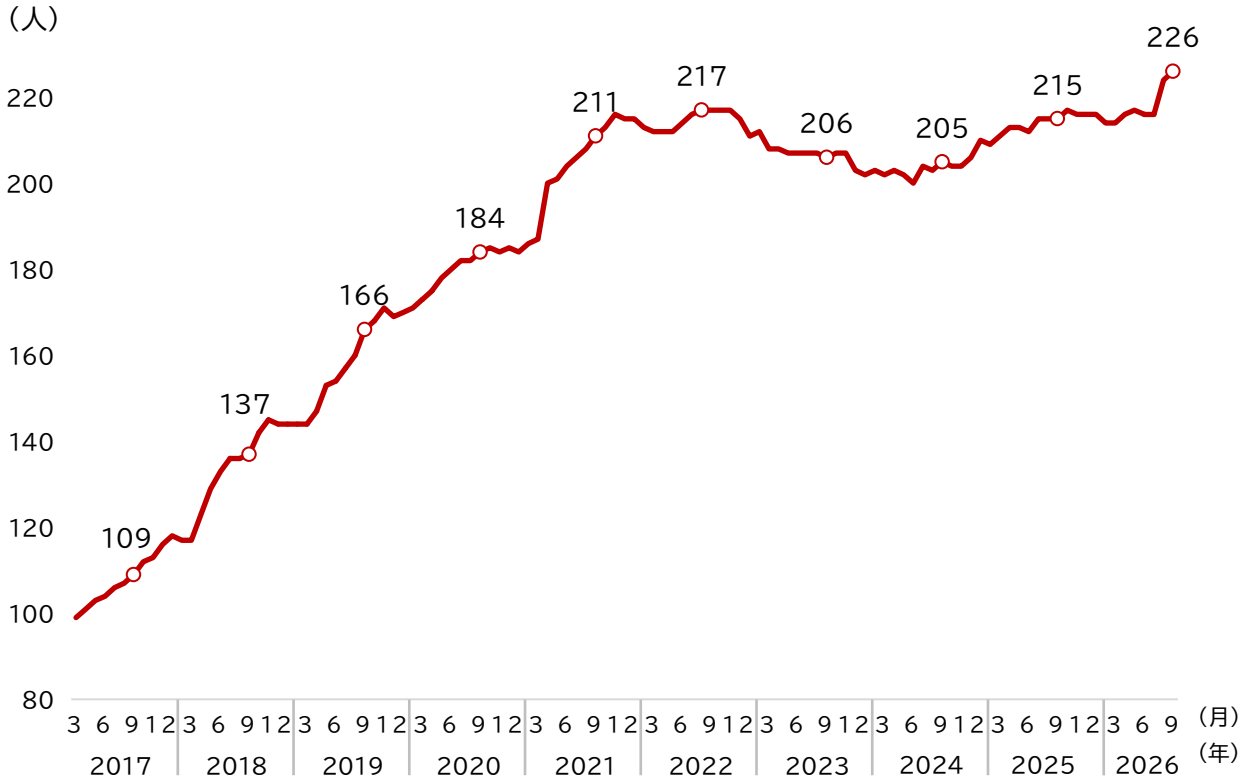


©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

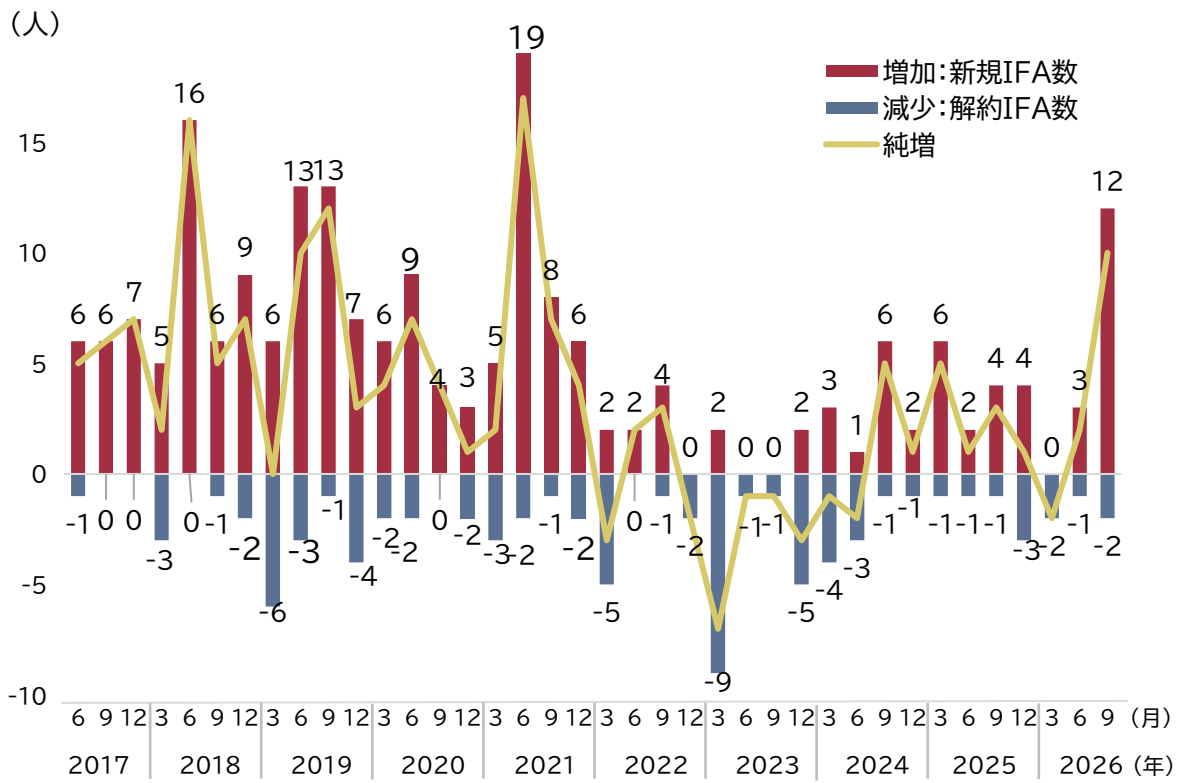
所属IFA数　※重要な経営指標（KPI）

・2027年3月期第2四半期末の所属IFA数は226名（前年同期比11名増）
　➤包括的業務提携先の株式会社エフケイの募集人の所属が促進。質の重視を徹底しつつも着実な純増を維持
・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

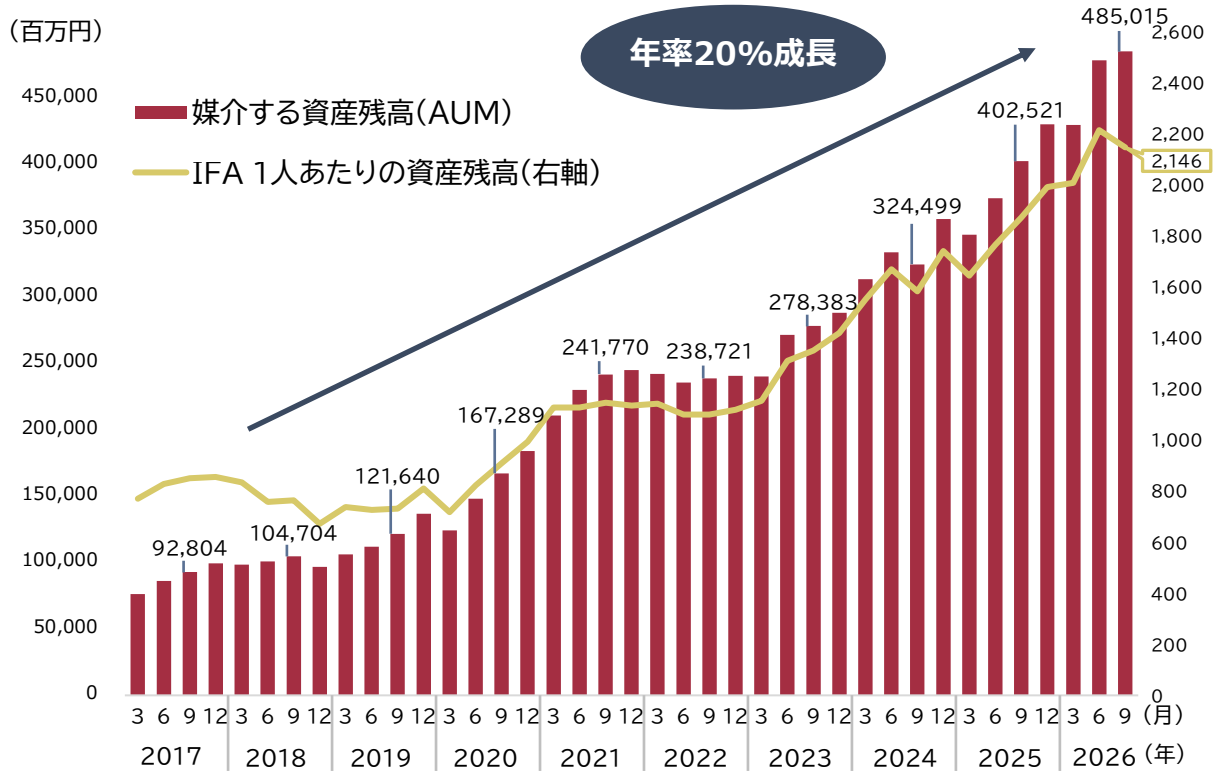


©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

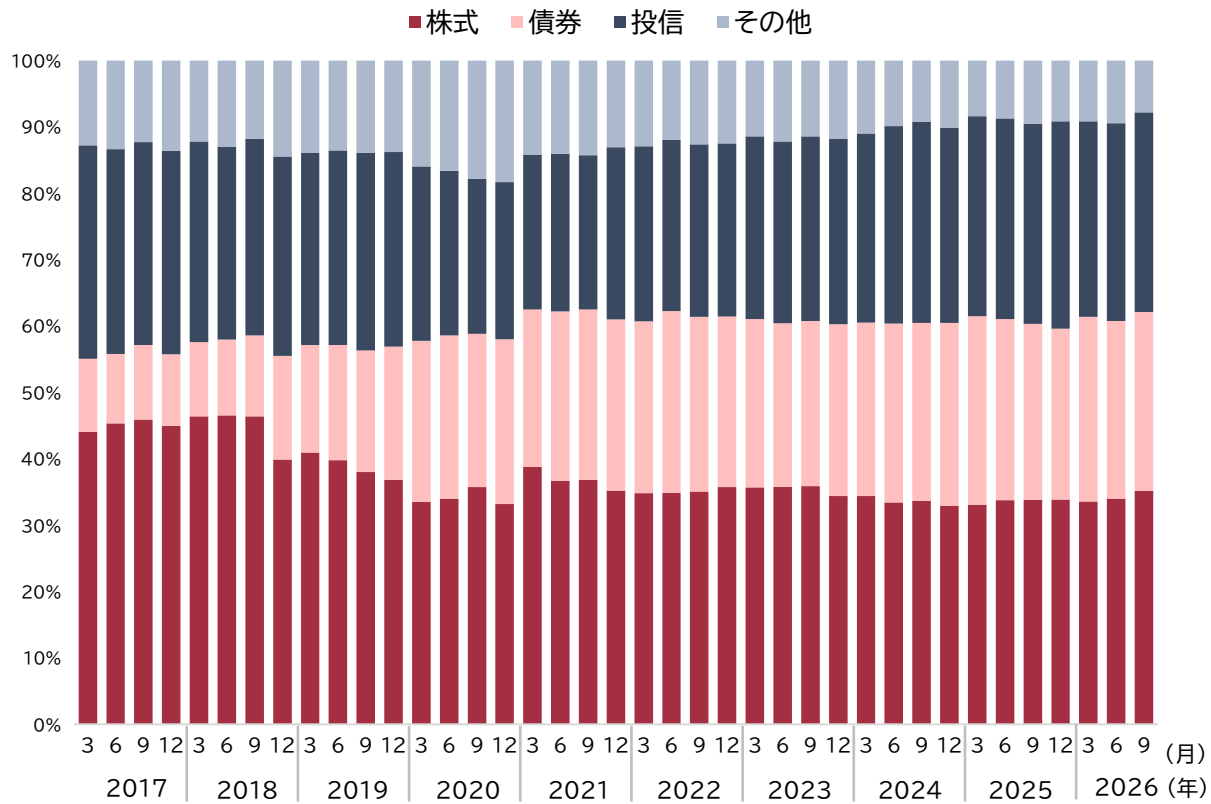
媒介する資産残高（AUM） ※重要な経営指標（KPI）

- 2027年3月期第2四半期末の媒介する資産残高（AUM）は、485,015百万円、前年同期比20.5%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IFA1人あたりの媒介する資産残高（AUM）は、2,146百万円、前年同期比14.6%増加
- 商品別割合は直近は大きな変化なし

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

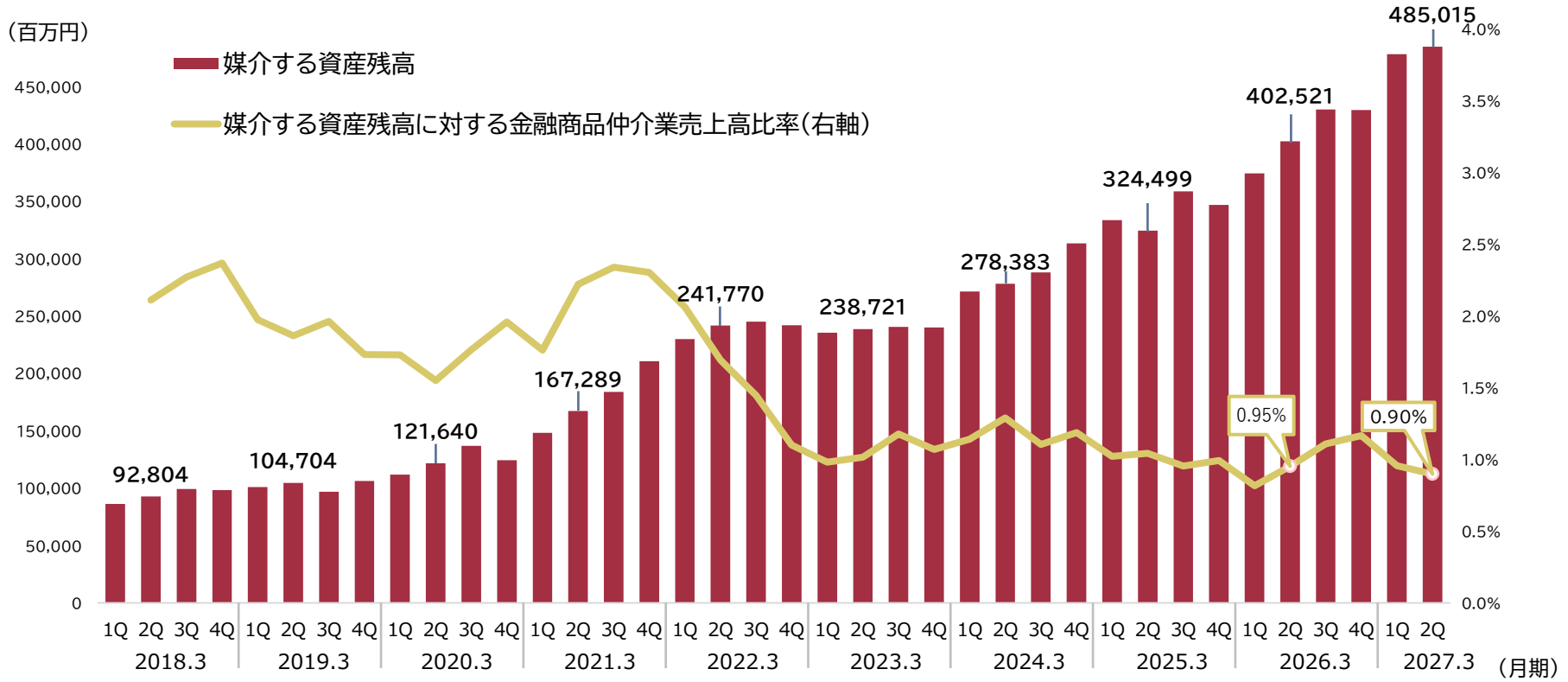


©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

媒介する資産残高(AUM)に対する金融商品仲介業売上高比率(ROA)※重要な経営指標(KPI)

- 2027年3月期第2四半期末の媒介する資産残高(AUM)は、前年同期比で20.5%増と、目標である年平均成長率20%を上回る水準で増加
- 「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高比率(ROA)」は前期同様、1.0%前後の低い水準で推移している

媒介する資産残高(AUM)に対する金融商品仲介業売上高比率

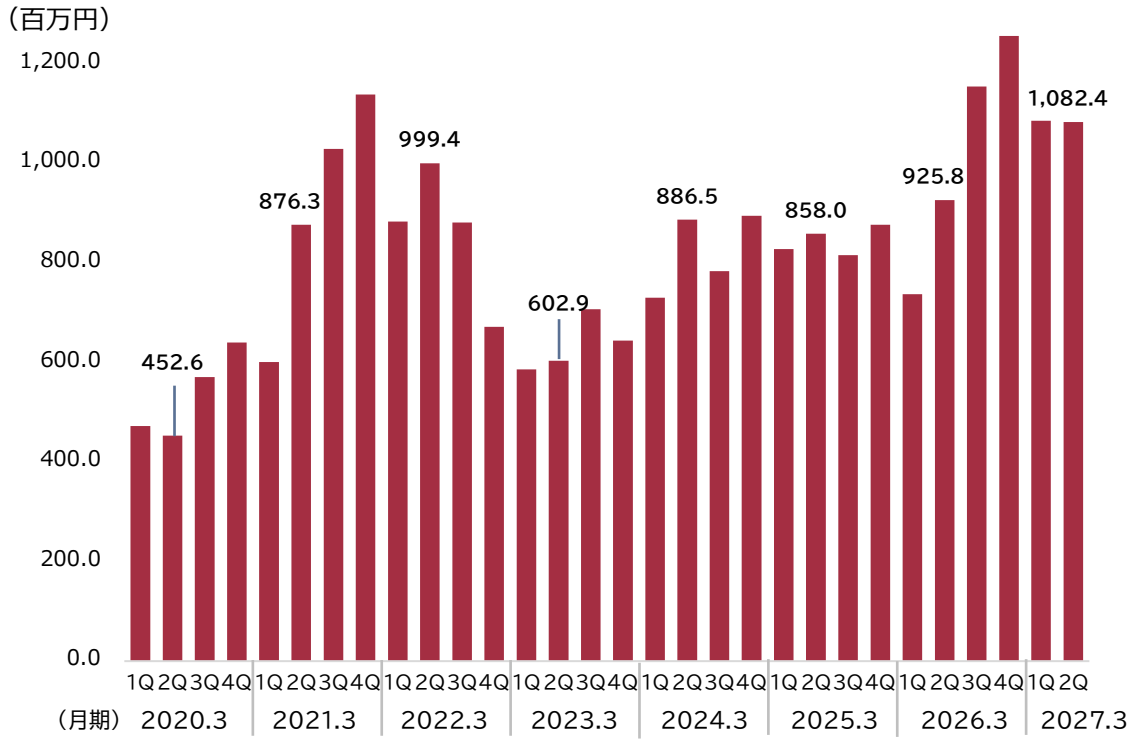


©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

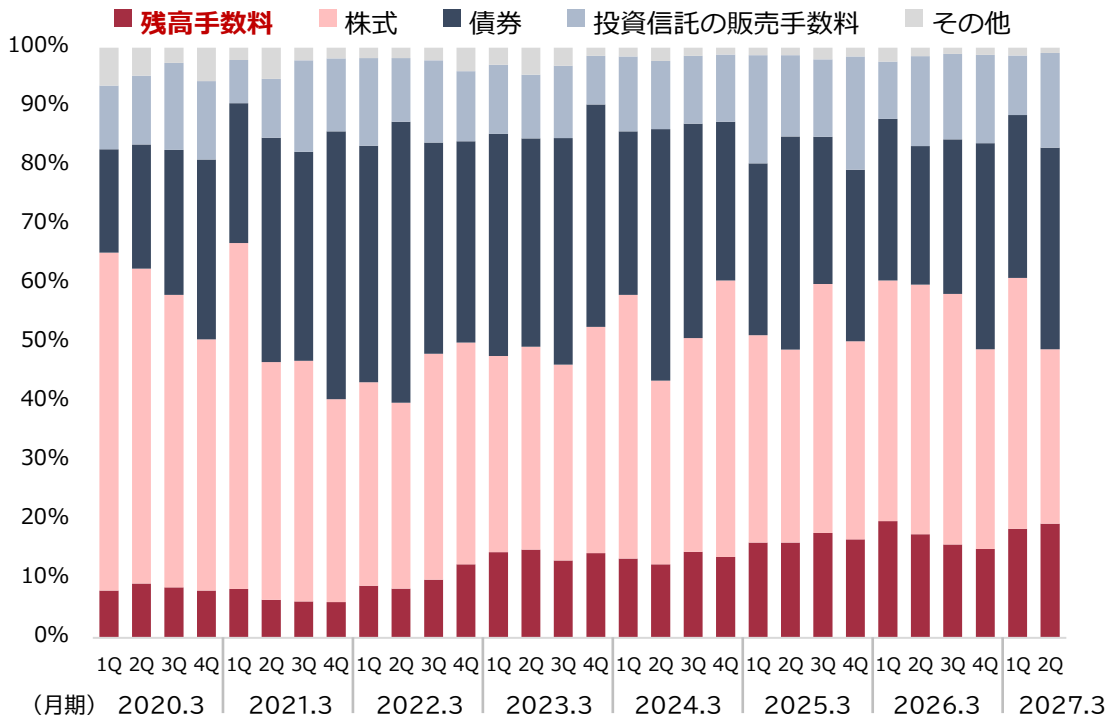
金融商品仲介業売上高に占める商品別取引手数料比率

- 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
- 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くなるが、残高手数料の比率は増加トレンドにある

金融商品仲介業売上高



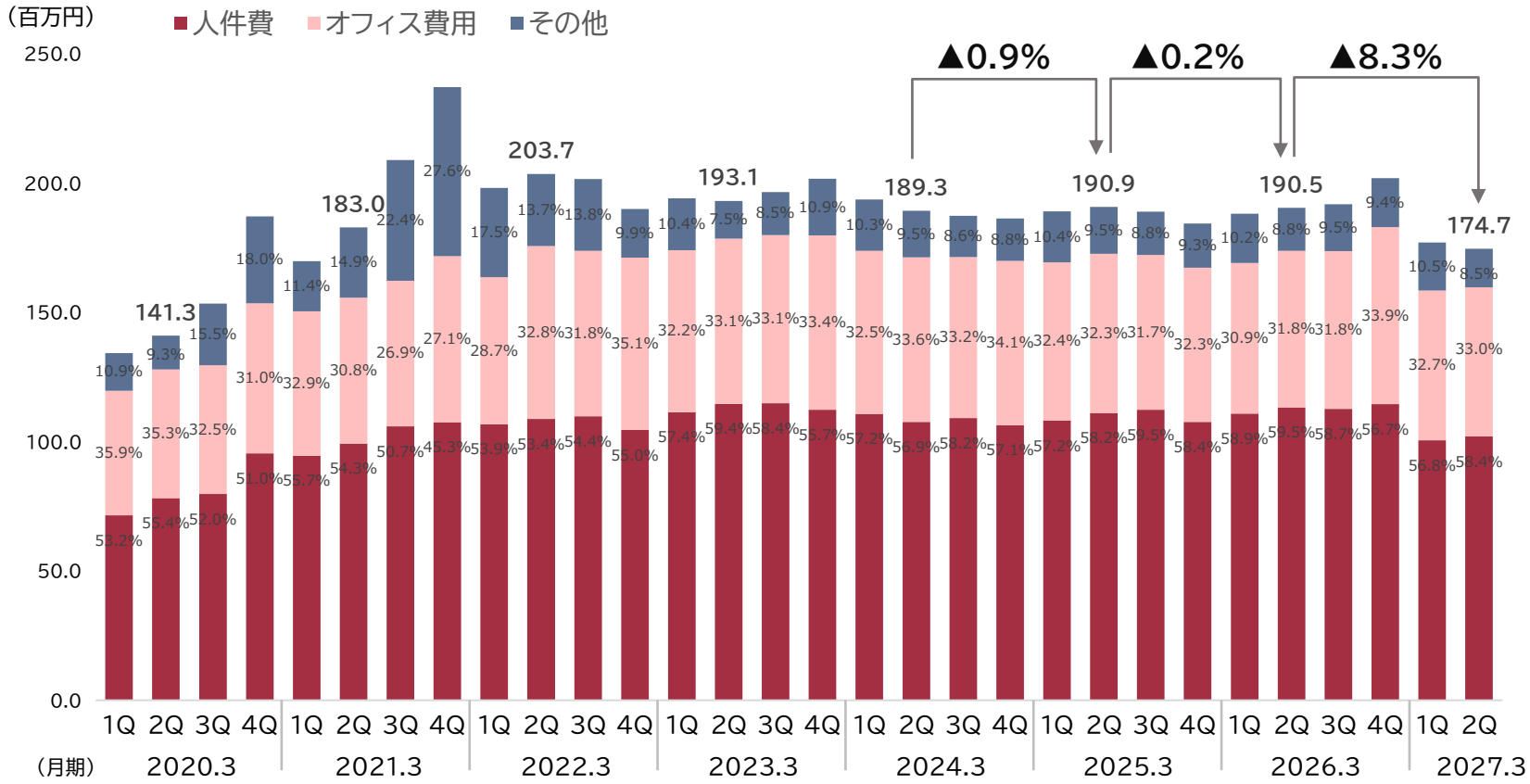
金融商品仲介売上高に占める商品別取引手数料比率



©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

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」
・保険代理店業に係る人件費がなくなったことで前期比減少

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

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

04

4. 業界の見通し及び成長戦略

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

政府の推進する「資産運用立国実現プラン」

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、「資産運用立国実現プラン」を策定し、各主体に対し下記のような取組を推進している。

金融商品の販売会社等に向けた取組

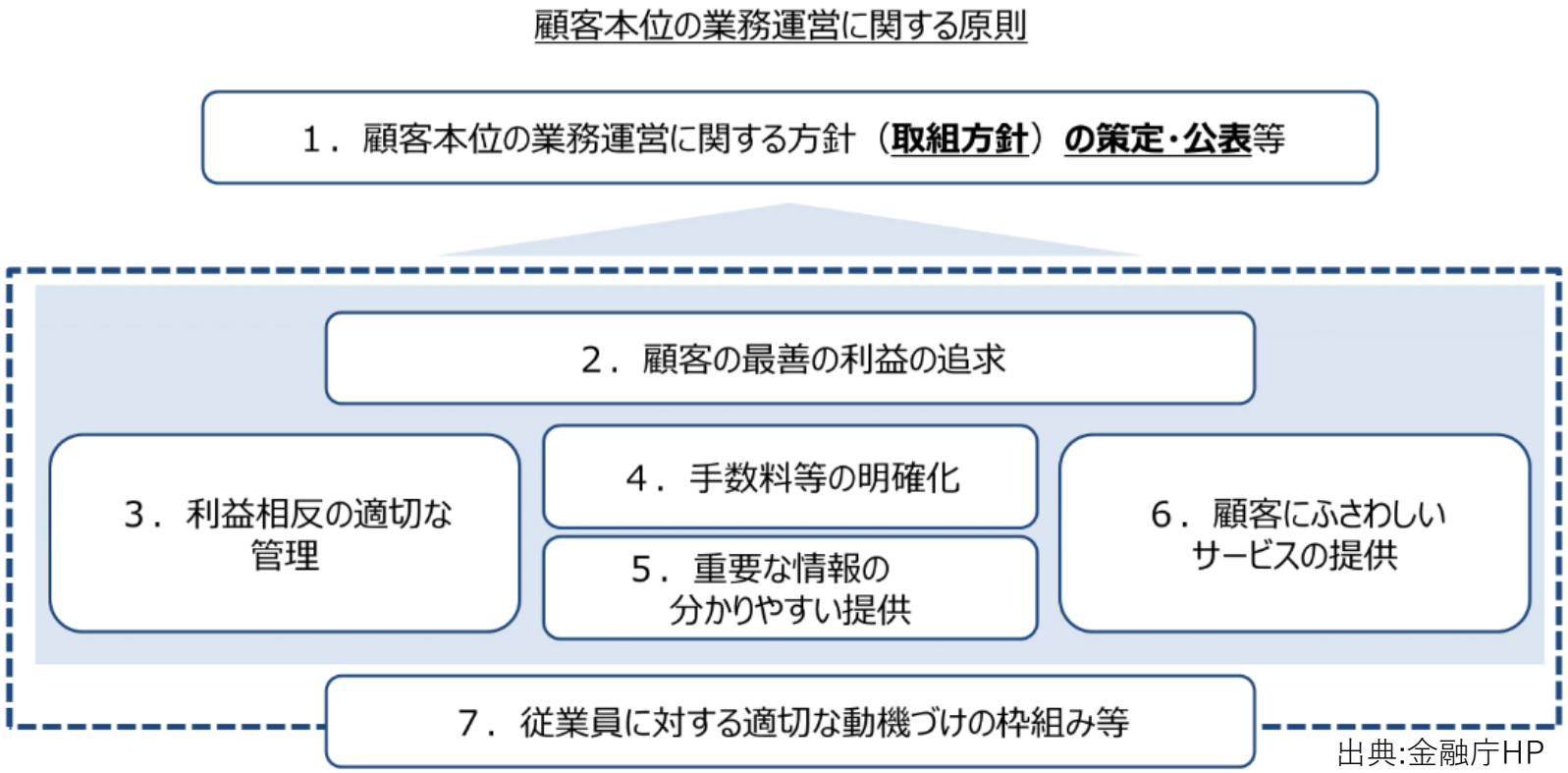
・顧客本位の業務運営の確保に向け、顧客の最善の利益に資する金融商品の「組成・販売・管理」等に関する態勢整備を促すべく、モニタリング等を実施

・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法律上の義務に

➡ 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

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

金融商品の販売会社に求められること



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

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

資産運用先進国米国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

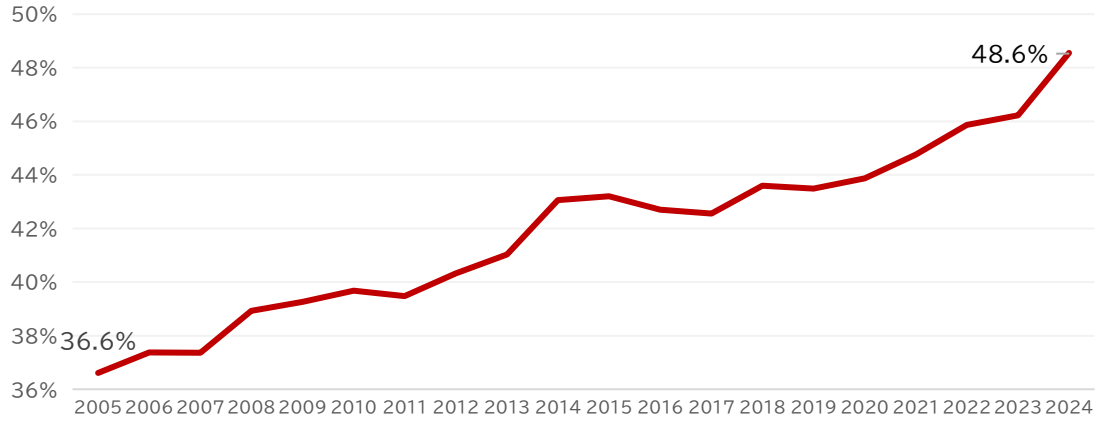
● フィデューシャリー・デューティー
（顧客本位の業務運営）

厳格な運用

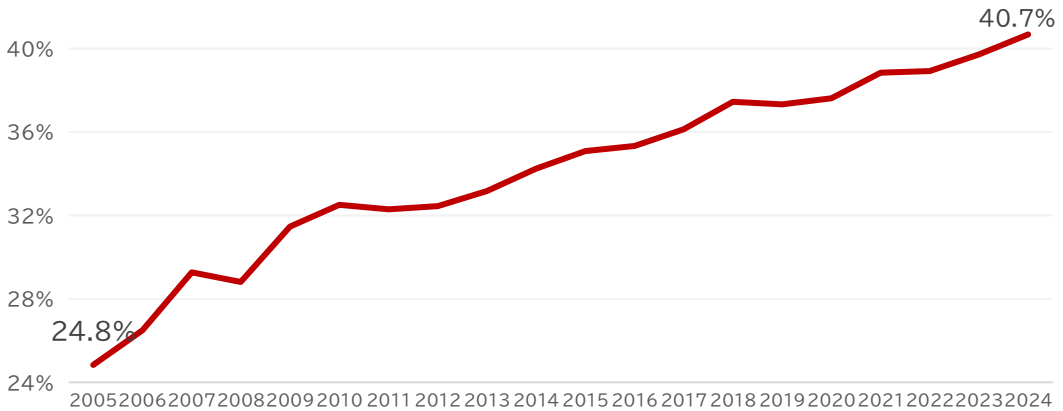
● レギュレーション・ベスト・インタレスト
（顧客の最善の利益）

- 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）

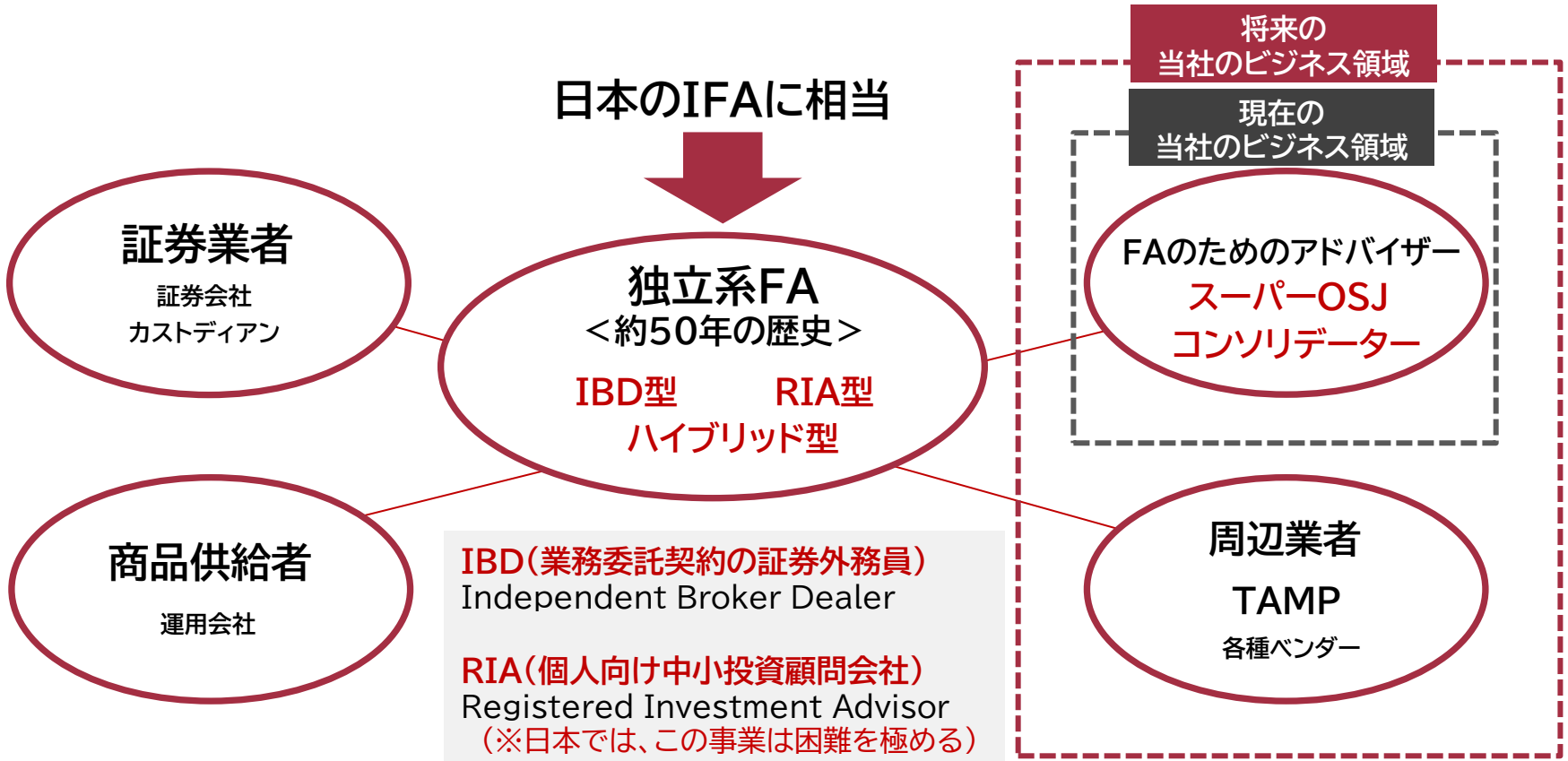


出所：米セルリ社のデータに基づきNRIアメリカ作成

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

米国の独立系FAを中心とした経済圏

・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）



IBD（業務委託契約の証券外務員）
Independent Broker Dealer

RIA（個人向け中小投資顧問会社）
Registered Investment Advisor
（※日本では、この事業は困難を極める）

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

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

米国の資産管理ビジネスの推移が示唆すること

「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

▼

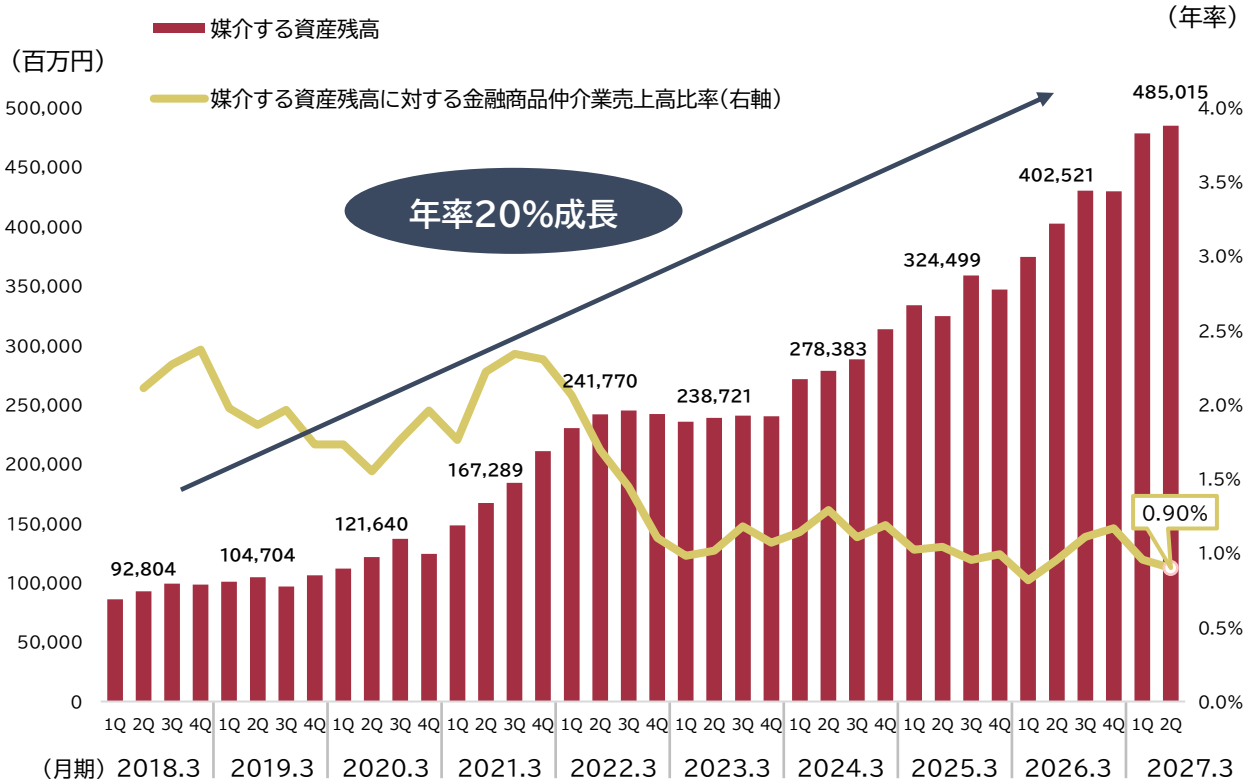
「顧客の最善の利益に資する証券外務員」が求める、
質の高い「プラットフォーム型金融商品仲介業者」の必要性が高まる

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

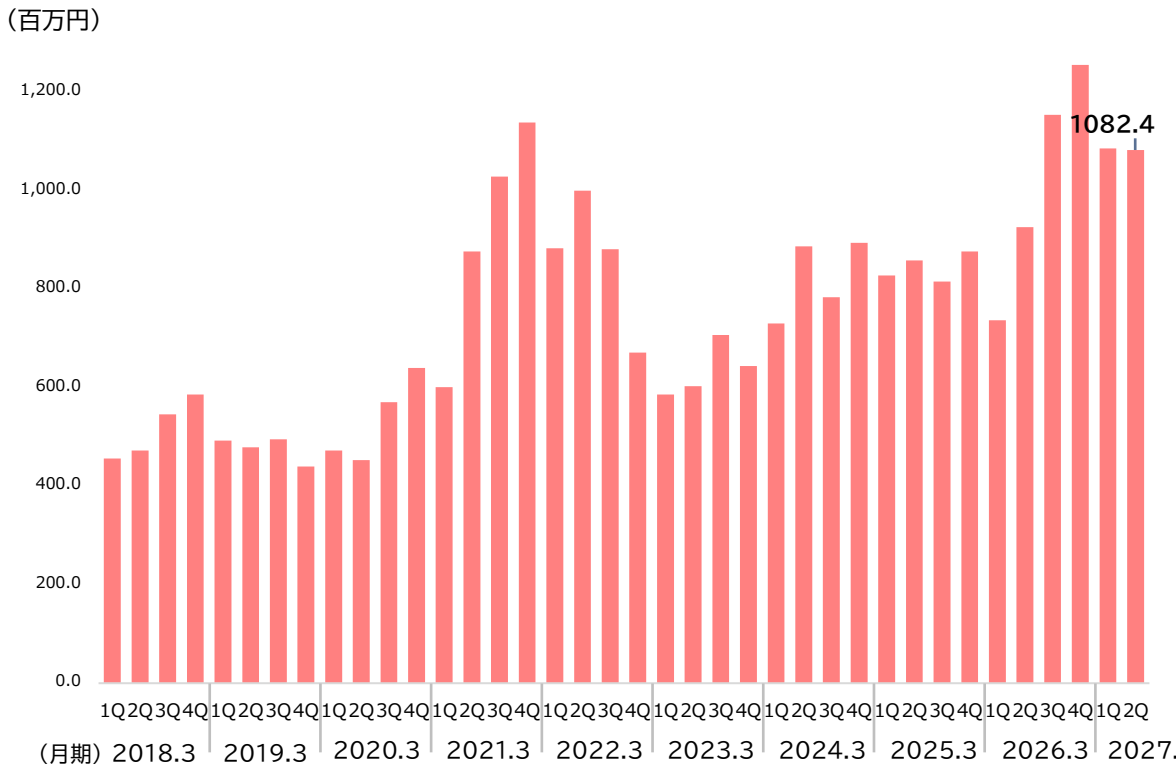
「顧客の最善の利益」に沿った金融商品仲介業売上高比率

- 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高比率（ROA）」は低下し、この数年は1.0%前後で推移
- AUMの増加とROAの低下から、顧客の信頼を獲得しつつ、手数料については適正な水準になってきていることが分かる

媒介する資産残高（AUM）に対する金融商品仲介業売上高比率（年率）



金融商品仲介業売上高の推移

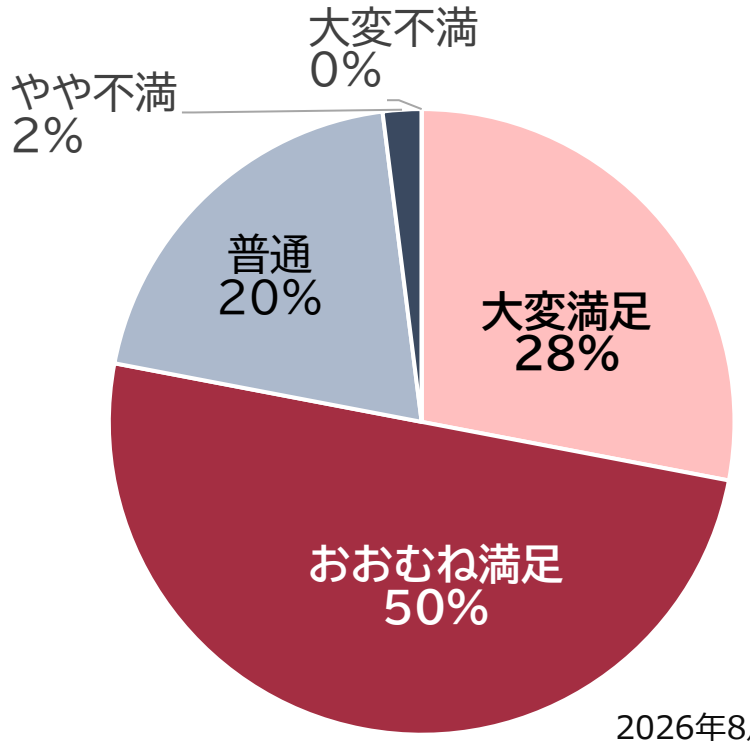


©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

IFAの高い満足度

・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78%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



2026年8月実施

【寄せられたコメント抜粋】

・いつも通り非常に親切なご対応をいただき感謝しております。

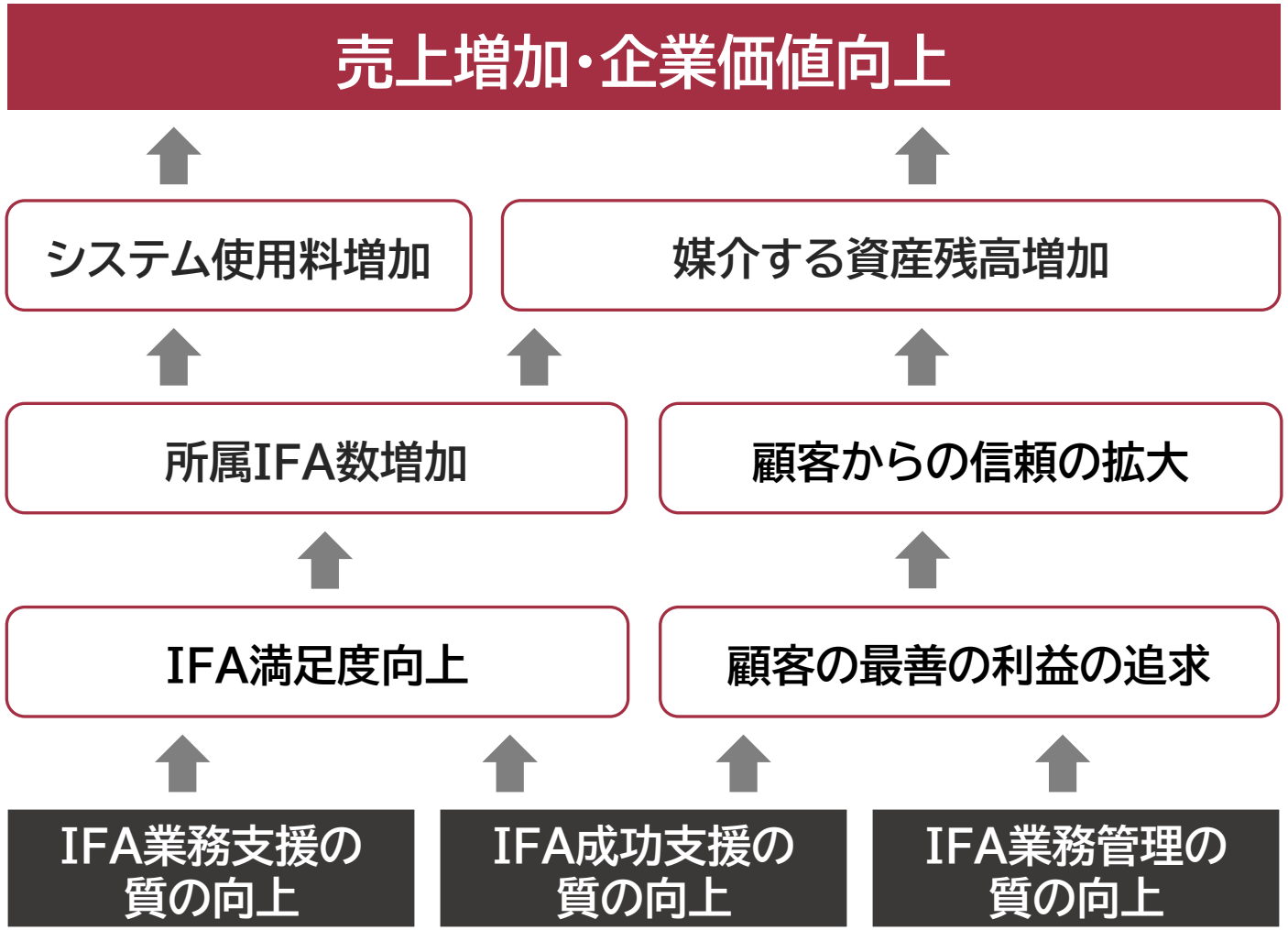
・バックオフィス体制・コンプライアンス体制について、大変満足しております。

・これまでIFAを続けて来られたのはアイ・パートナーズフィナンシャルに所属したからだと自信を持って言えます。独立を決意して本当に良かったですし、後悔は一度たりともした事はありません

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

金融商品仲介業における当社の成長戦略

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。

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

当年度の重点施策

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、金融商品仲介業務に係る内部管理態勢、コーポレートガバナンス及び内部統制の更なる整備・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】
  2026年6月開催の当社第21回定時株主総会において、株式会社エフケイ代表取締役社長杉原繁樹氏が当社の社外取締役に就任したほか、2026年8月には当社代表取締役社長である田中譲治が同社の社外取締役に就任。役員相互派遣を通じた協力関係の更なる緊密化を図っていく。今後も進展があり次第随時公表予定。

- 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。

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

成長戦略　総括

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。

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

05

5. 経営計画に関して

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

業績予想及び経営目標の開示について

・主力の金融商品仲介業売上高は、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

金融商品仲介業売上高	＝	AUMに対する金融商品仲介業売上高比率（ROA）	×	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高比率（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

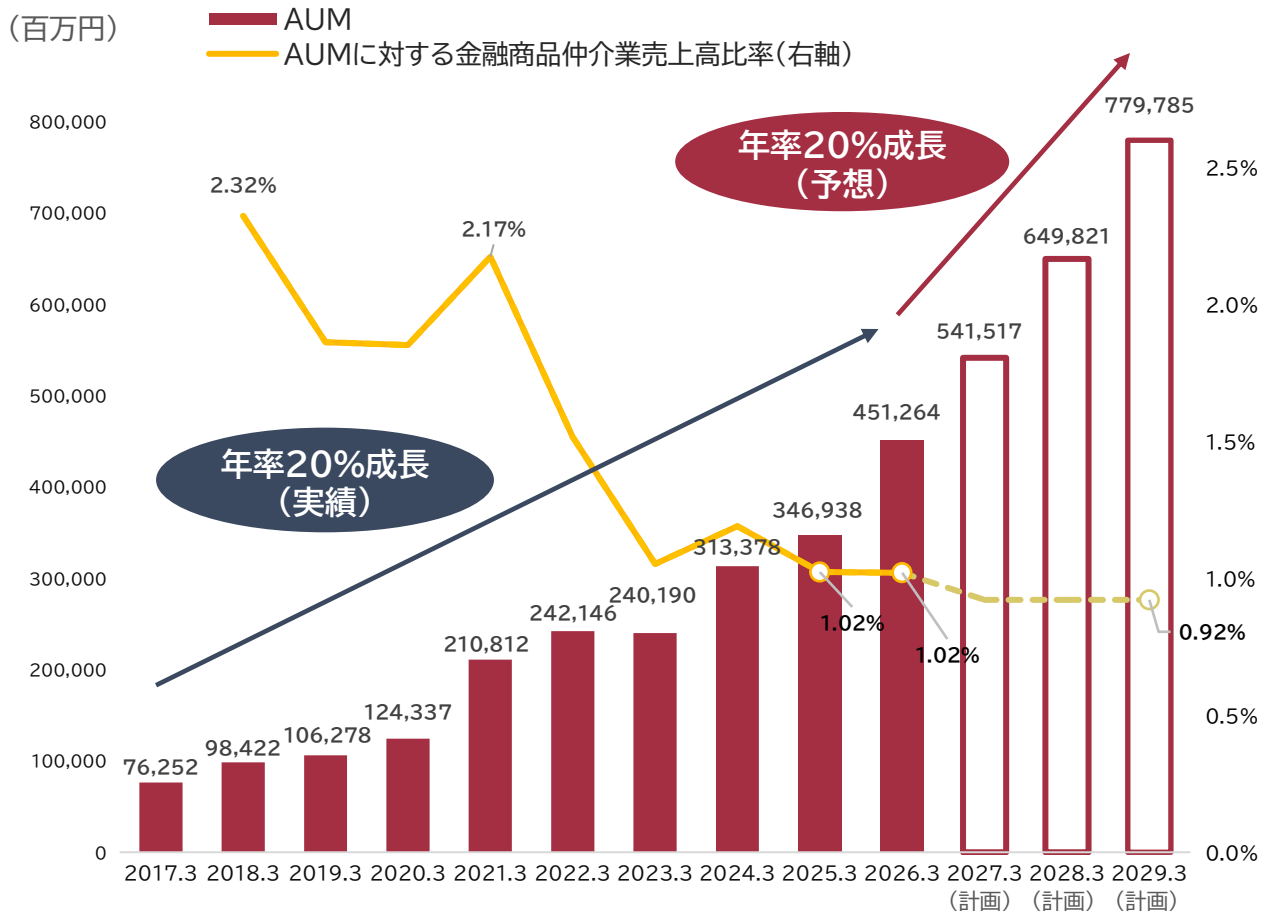
・今後の「所属IFA数」は毎年約12名増、4名減を想定し、純増ペースを織り込み

・「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

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

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る



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高比率を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

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.

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。

©Ai・Partners Financial Inc. All Rights Reserved.


AIPF
株式会社 アイ・パートナーズ フィナンシャル