

2025年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料

2024年11月14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）

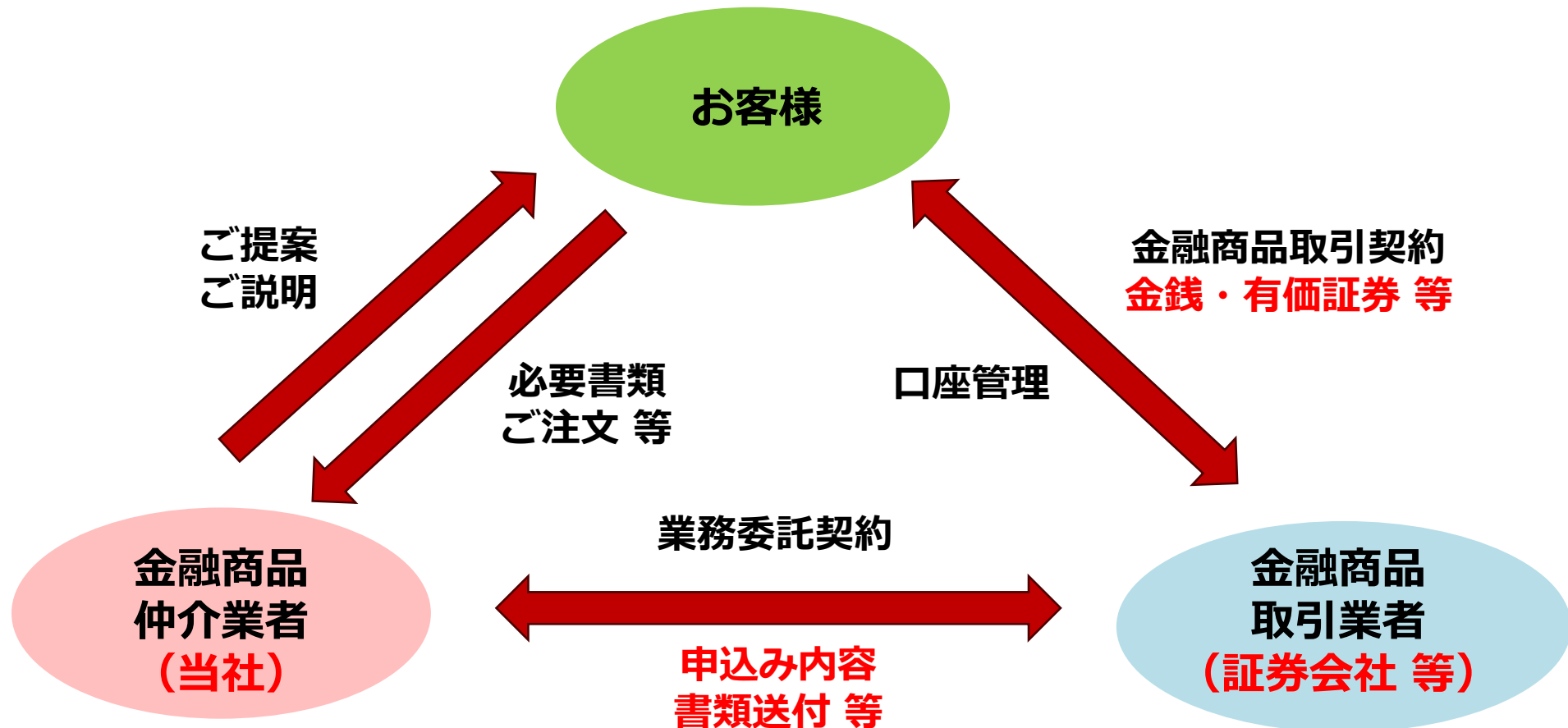


- 1. 当社のビジネスモデル**
- 2. 2025年3月期 第2四半期（中間期） 連結決算概要**
- 3. 当社の大義および成長戦略**
- 4. 当社の概要**

1. 当社のビジネスモデル

1-① 金融商品仲介業の仕組み

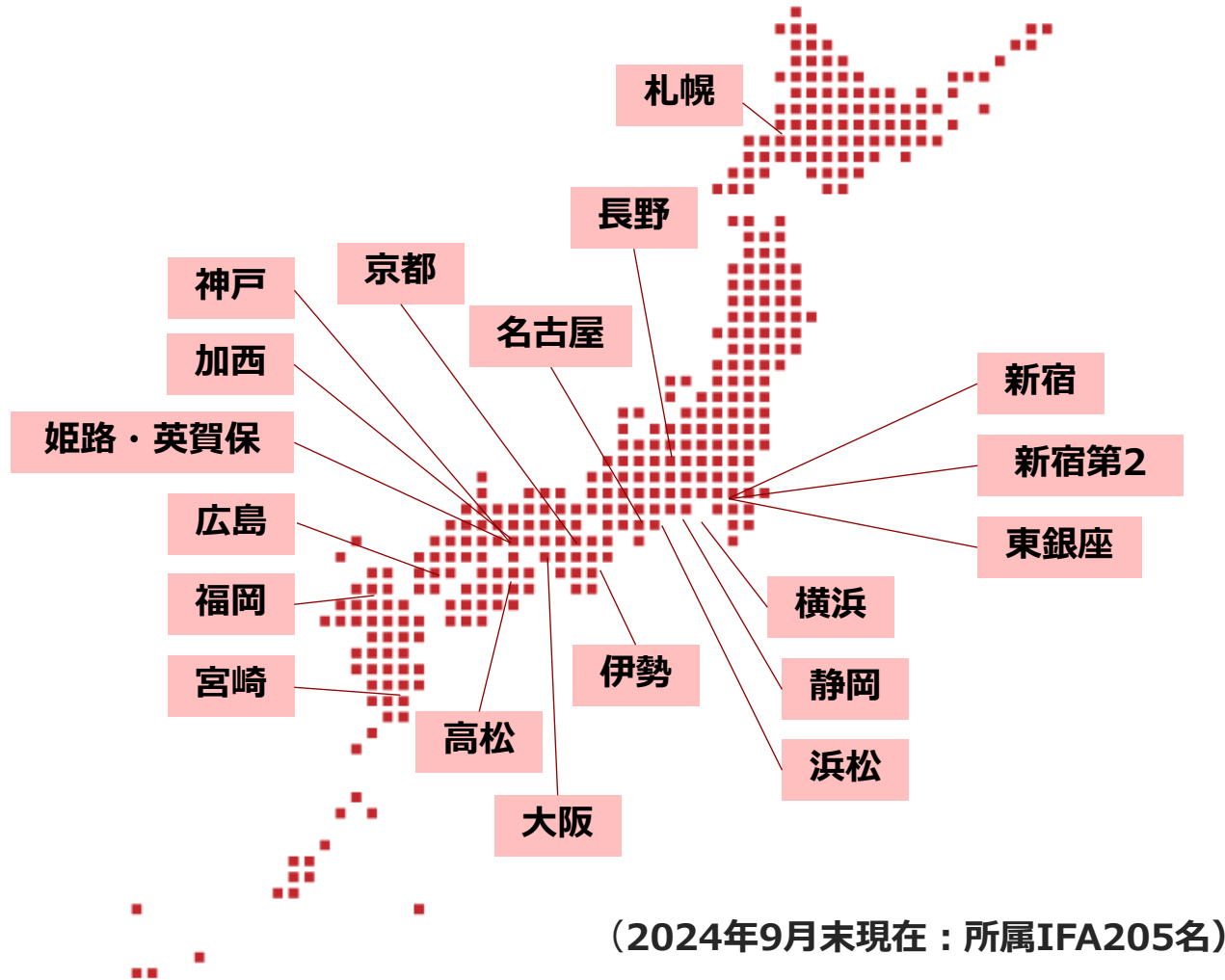
- 当社は、特定の金融機関に属さない、独立した立場から、お客様に資産運用のご提案を行う金融商品仲介業者
- 証券会社などの金融商品取引業者と業務委託契約を結び、幅広い金融商品の中からお客様に最適なものをご提案
- セールス至上主義ではなく、中立かつ客観的な立場からの「資産運用アドバイス」を実現



1-② 全国19拠点による事業展開

200名を超える所属IFAが日々活動する全国19拠点

リモート契約の推進等、オフィス運営の効率化にも注力



期	オフィス数	新設・増床等の内訳		
		月	種別	オフィス名
2025年3月期	19	5月	閉鎖	浦和オフィス
2024年3月期	20	3月	閉鎖	竹橋オフィス
2022年3月期	21	3月	増床	京都オフィス
		2月	統合閉鎖	自由が丘オフィス
	22	9月	開設	新宿第2オフィス
2021年3月期	21	4月	開設	姫路・英賀保オフィス
		4月	開設	札幌オフィス
2020年3月期	20	4月	開設	札幌オフィス
		3月	統合増床	大阪第2・大阪オフィス
		10月	開設	宮崎オフィス
		7月	開設	長野オフィス
2019年3月期	19	4月	開設	広島オフィス
		2月	開設	自由が丘オフィス
		1月	開設	神戸オフィス
		12月	開設	静岡オフィス
		6月	開設	東銀座オフィス
		6月	増床	横浜オフィス
		5月	増床	新宿オフィス
		3月	増床	浜松オフィス
2018年3月期	13	3月	増床	福岡オフィス
		11月	増床	京都オフィス
		9月	開設	大阪第2オフィス
		5月	増床	名古屋オフィス
		3月	増床	大阪第2オフィス

2. 2025年3月期 第2四半期（中間期） 連結決算概要

2-① 連結決算概要

金融市場の短期かつ大幅な変動に、不透明な政局の行方等も加わり、不確実性と変化の速度が高まる波乱の様相

主力の「金融商品仲介業」は、媒介する資産残高（AUM）の安定推移、フローからストック手数料への移行等が寄与

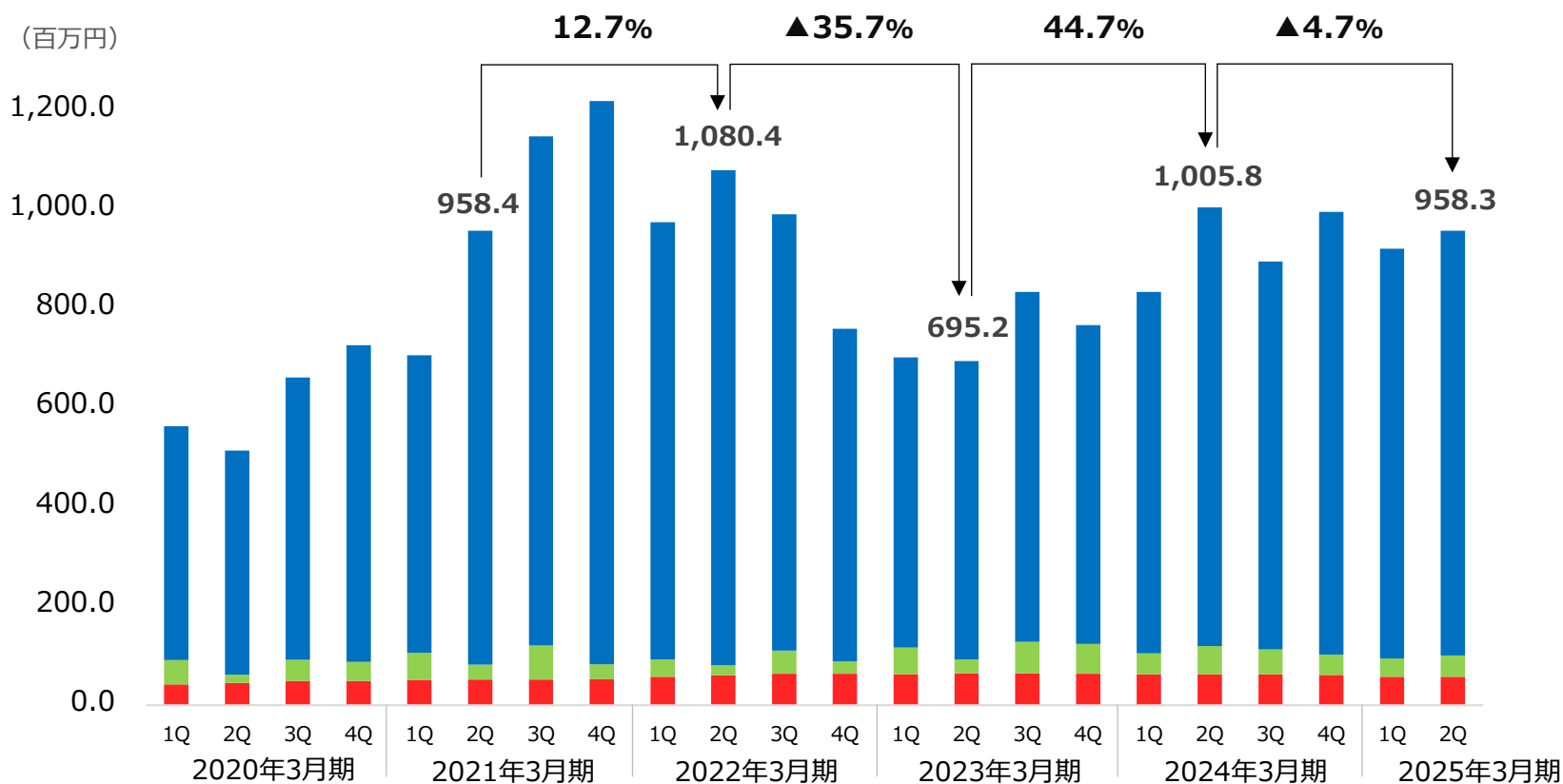
リモート契約への移行に伴う「システム使用料」の減少は、将来的な販管費（オフィス費用）の削減要因

(単位：百万円)	2024.3月期 第2四半期 (中間期)	2025.3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	1,840	1,880	100%	39	2.2%	売上高
金融商品仲介業	1,616	1,685	89.7%	69	4.3%	・媒介する資産残高（AUM）は、324,499百万円
システム使用料	125	114	6.1%	▲10	▲8.5%	・IFA1人あたり取引手数料は前年同期比7.0%増加 （所属IFA数、前年同期比1名減少をカバー）
保険代理店その他	98	80	4.3%	▲18	▲19.0%	・システム使用料の減少は、所属IFAの働き方の多様化により、 新設したリモート契約への移行に伴うもの
売上原価	1,456	1,506	80.1%	49	3.4%	
売上総利益	383	374	19.9%	▲9	▲2.5%	費用・利益
販売費及び一般管理費計	383	380	20.2%	▲3	▲0.8%	・主な売上原価は、業務委任契約を原則とする所属IFAの報酬
人件費	218	219	11.7%	0	0.4%	・リモート契約への移行に伴うシステム使用料の減少は、 売上総利益の減少要因
オフィス費用	126	122	6.5%	▲3	▲3.0%	（システム使用料に関わるコストは販管費内の人件費と その他）
その他	38	37	2.0%	▲0	▲0.4%	
営業利益	0	▲6	▲0.3%	▲6	-%	
経常利益	0	▲6	▲0.3%	▲6	-%	・リモート契約への移行を含む、オフィス運営の効率化 （閉鎖統合等）は、将来的な販管費の削減要因
親会社株主に帰属する当期純利益	▲4	▲10	▲0.6%	▲5	-%	

2-② 連結売上高

- 連結売上高の約9割が金融商品仲介業 ※「所属IFA数」と「媒介する資産残高（AUM）」の2つが連結売上上の決定要因
- 媒介する資産残高（AUM）に連動する「ストック手数料」は、マーケット変動リスクを抑制、安定かつ継続的な売上に寄与
- 「保険代理店その他」の減少が連結売上にマイナス寄与 ※前年同期比、13百万円の減少

売上高の内訳



■ 金融商品仲介業

- 証券会社への媒介取引手数料に対し、契約で定めた一定の報酬率を乗じて算出
- 所属IFA数とIFA1人あたり媒介取引手数料の増減により変動
- 安定かつ継続的な売上増加のためには、媒介する資産残高（AUM）増加が必要条件

■ 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
- 複数の専門家とのマッチング業務

■ システム使用料

- 所属IFAに対するサービス全般の対価（オフィス環境、各種サポートサービスに対する対価としての収入）
- 所属IFA数の増減に連動。（一定割合の費用をカバー）

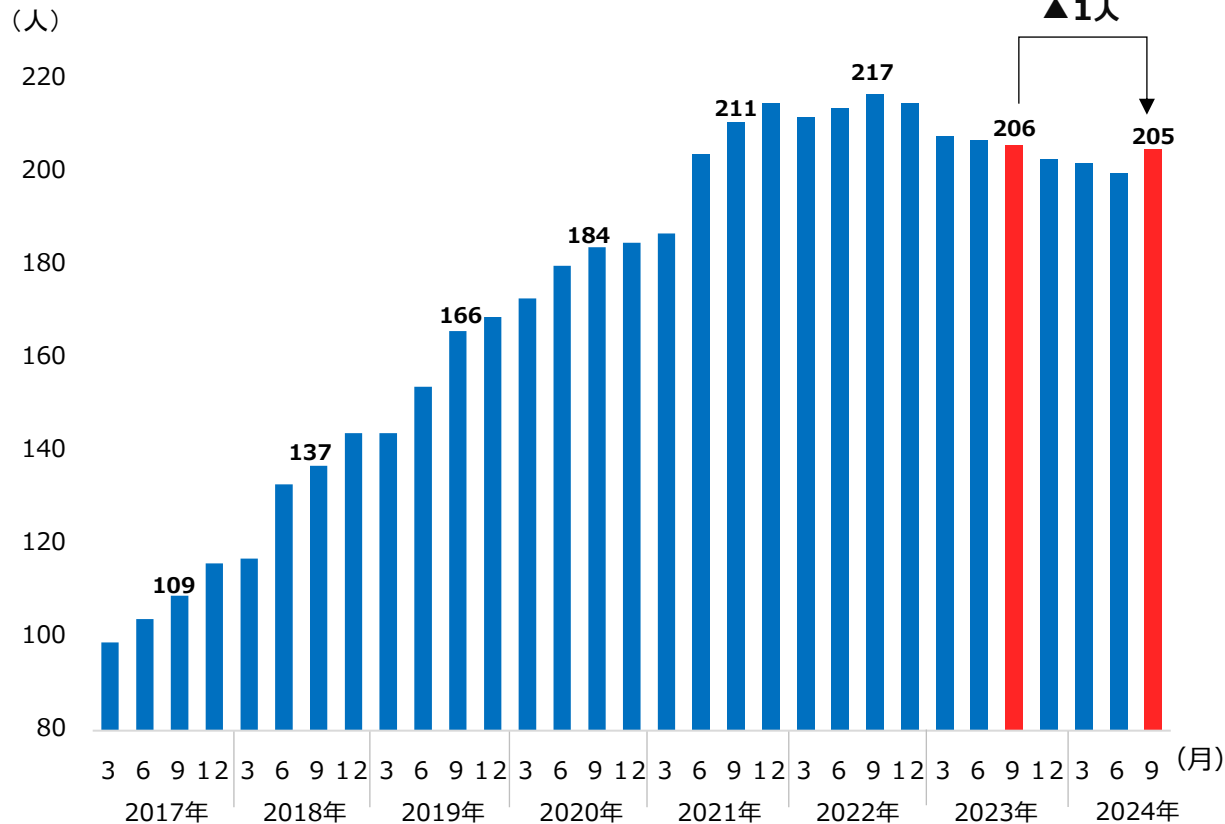
2-③ 所属IFA数 ※重要な経営指標

第2四半期末（2024年9月末）所属IFA数は205名 ※前年同期比1名の減少、前年度末比3名の増加

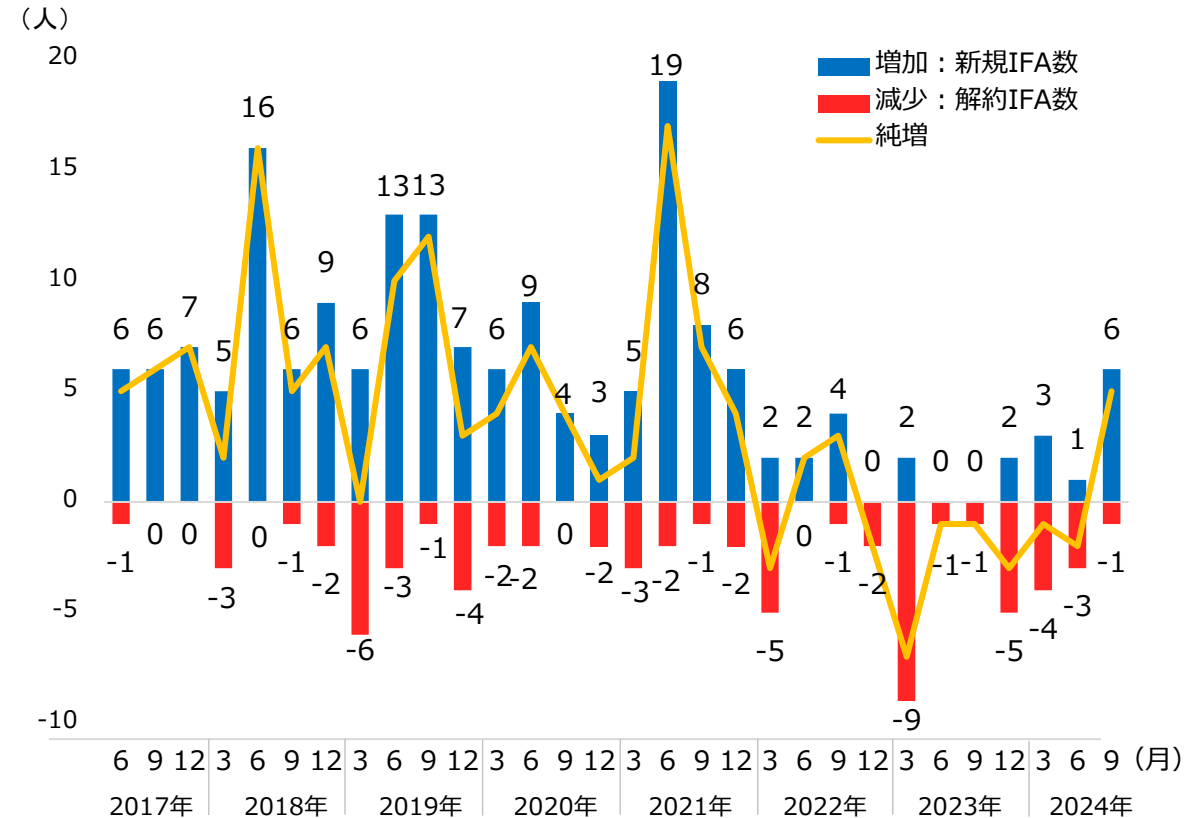
第2四半期は、7月に4名、9月に2名のIFAが新たに所属 ※当社所属を志望するIFA候補者の数は増加傾向

当社所属志望のIFA候補者に対し、経験や実績、コンプライアンス意識など、厳格な採用基準を重視した面談を随時実施中

IFA数の推移



IFA数の増減と純増数の推移



2-④ 媒介する資産残高 (AUM)

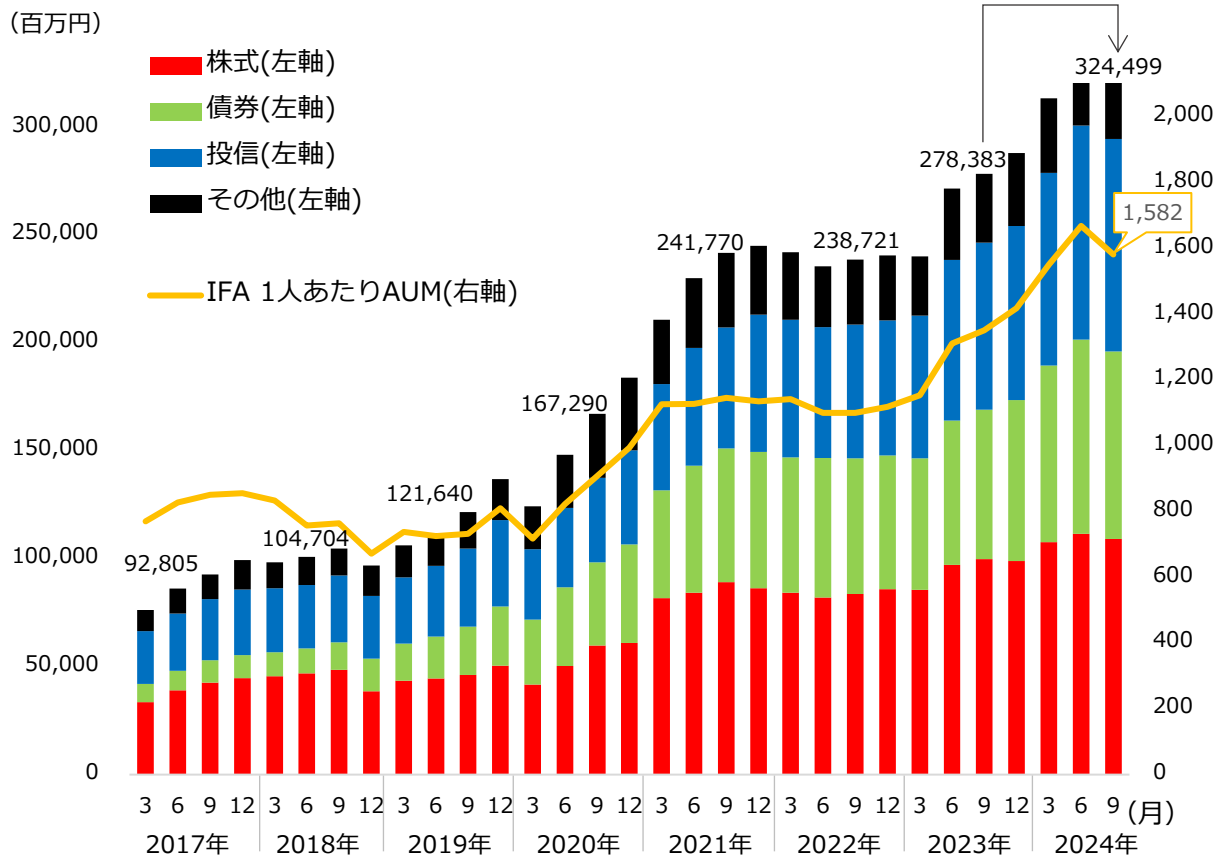
※重要な経営指標



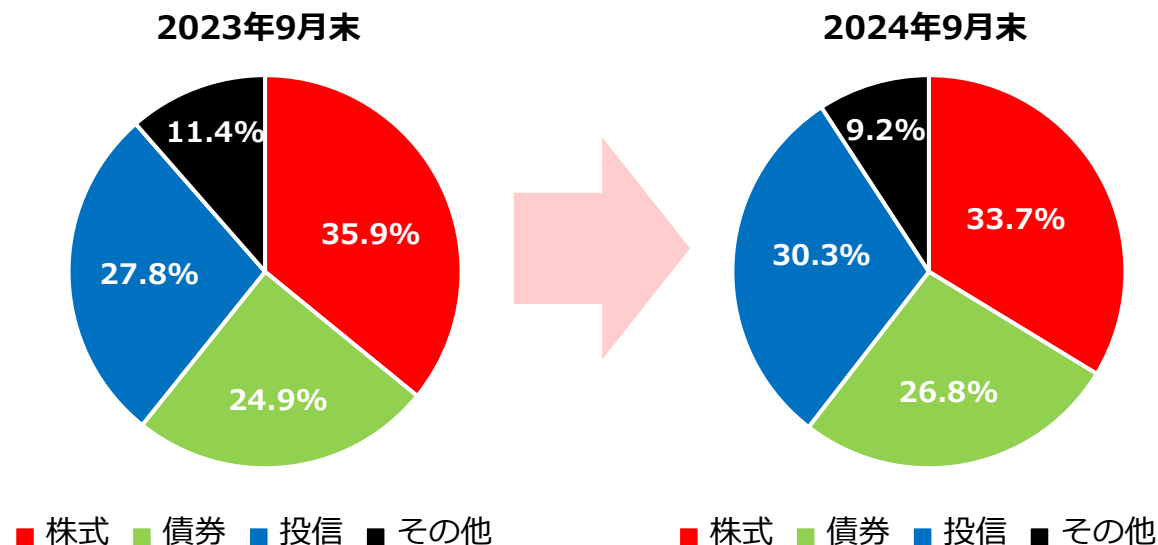
第2四半期末 (2024年9月末) の媒介する資産残高 (AUM) は、324,499百万円 ※前年同期比16.6%増加

所属IFA1人あたりの媒介する資産残高 (AUM) は、1,582百万円 ※前年同期比17.1%増加

媒介する資産残高の推移



媒介する資産残高の割合

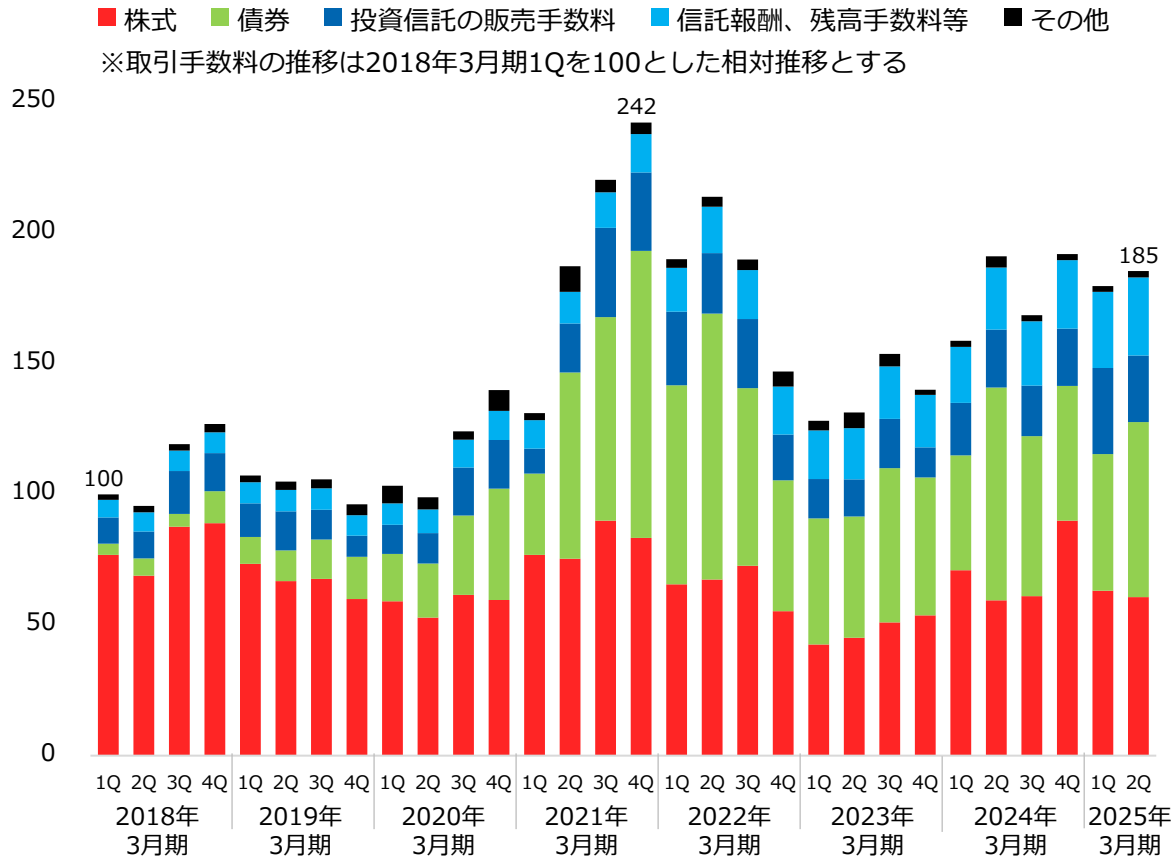


2-⑤ 商品別取引手数料

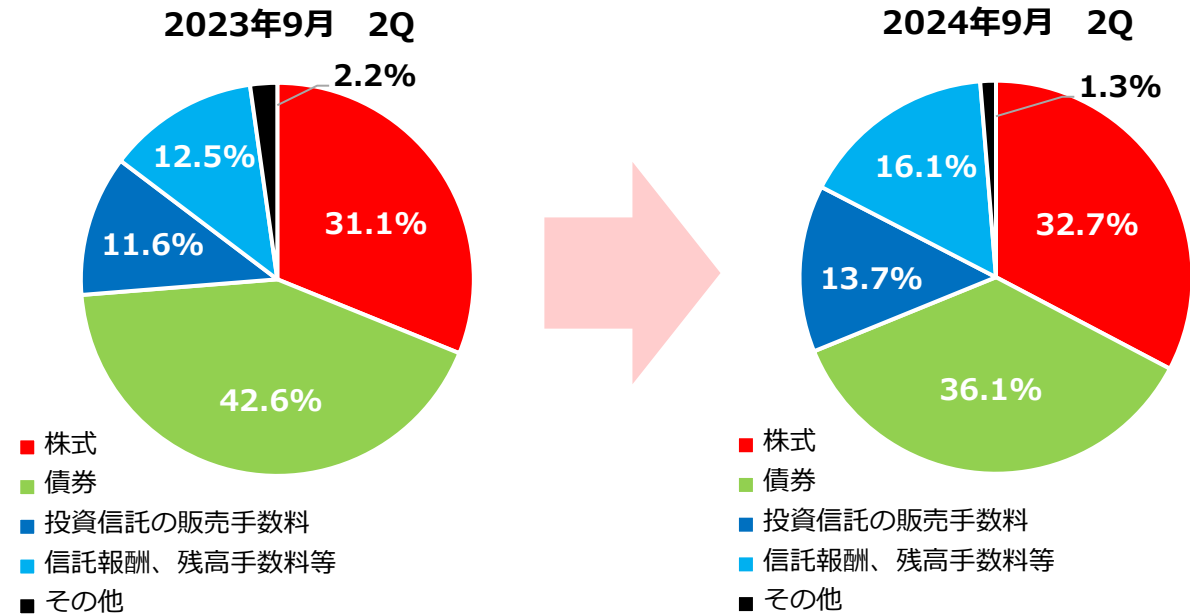
■ 媒介する資産残高（AUM）内の「投資信託」の割合は増加
 ■ 一方、株式売買等のフロー手数料は減少傾向が継続

※ 「信託報酬、残高連動手数料等」ストック手数料は増加傾向

商品別取引手数料の推移



商品別取引手数料の割合



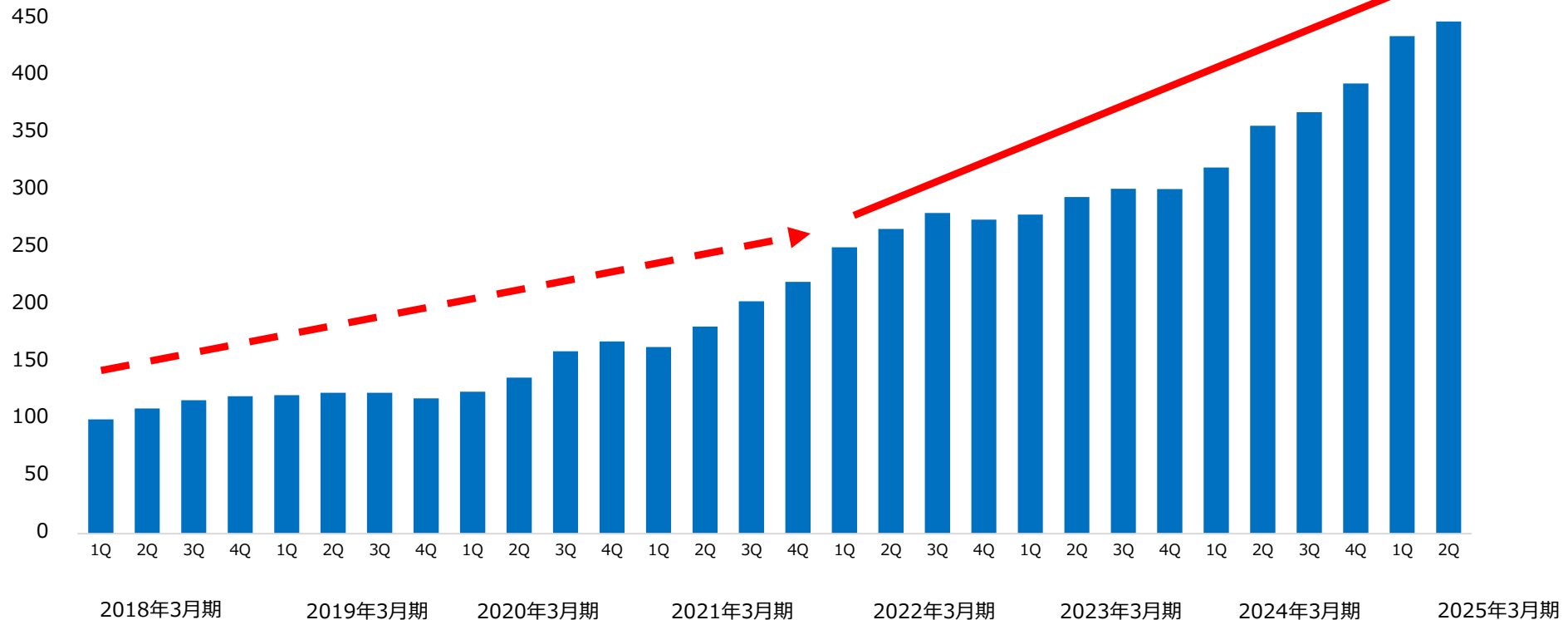
2-⑥ ストック手数料の推移

媒介する資産残高（AUM）の中のストック手数料は、安定かつ中長期的に増加傾向 ※今後の増加継続を見込む

ストック手数料の増加は、所属IFAのお客様の安定かつ継続的な資産運用、中長期的な当社成長実現の源泉

ストック手数料（信託報酬、残高連動手数料）の推移

2018年3月期：1Qを100

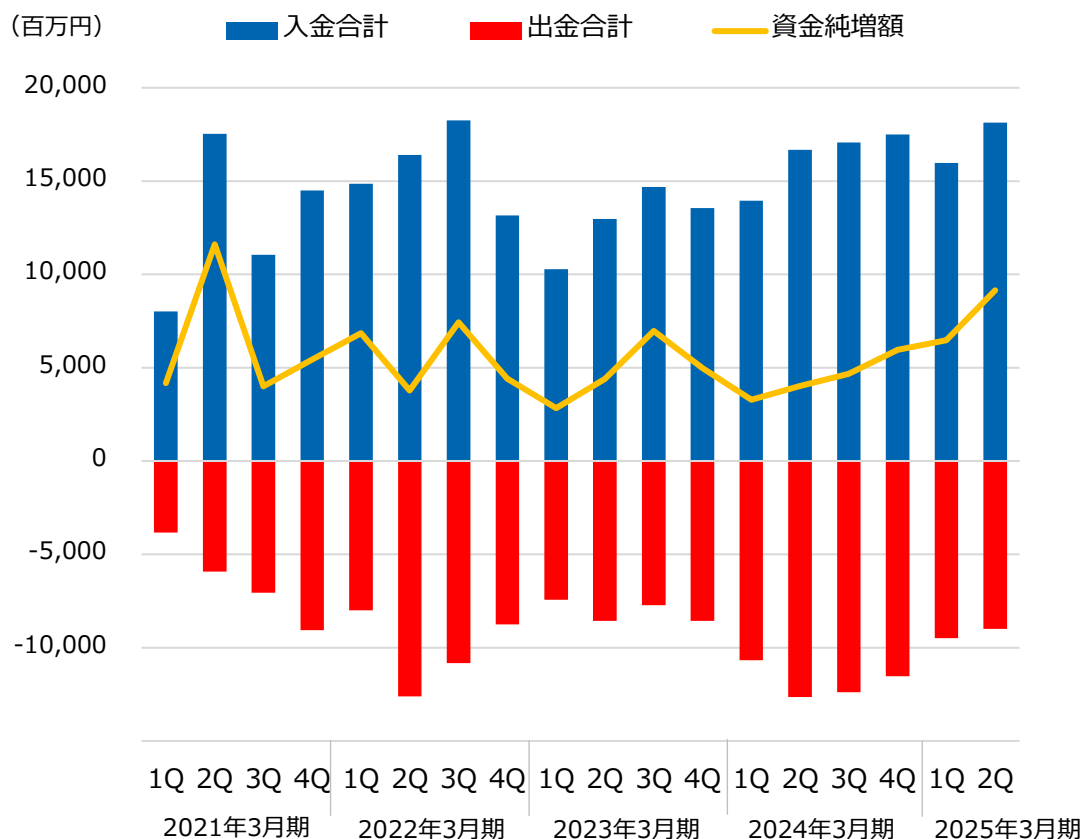


2-⑦ 媒介する資産残高（AUM）の増減

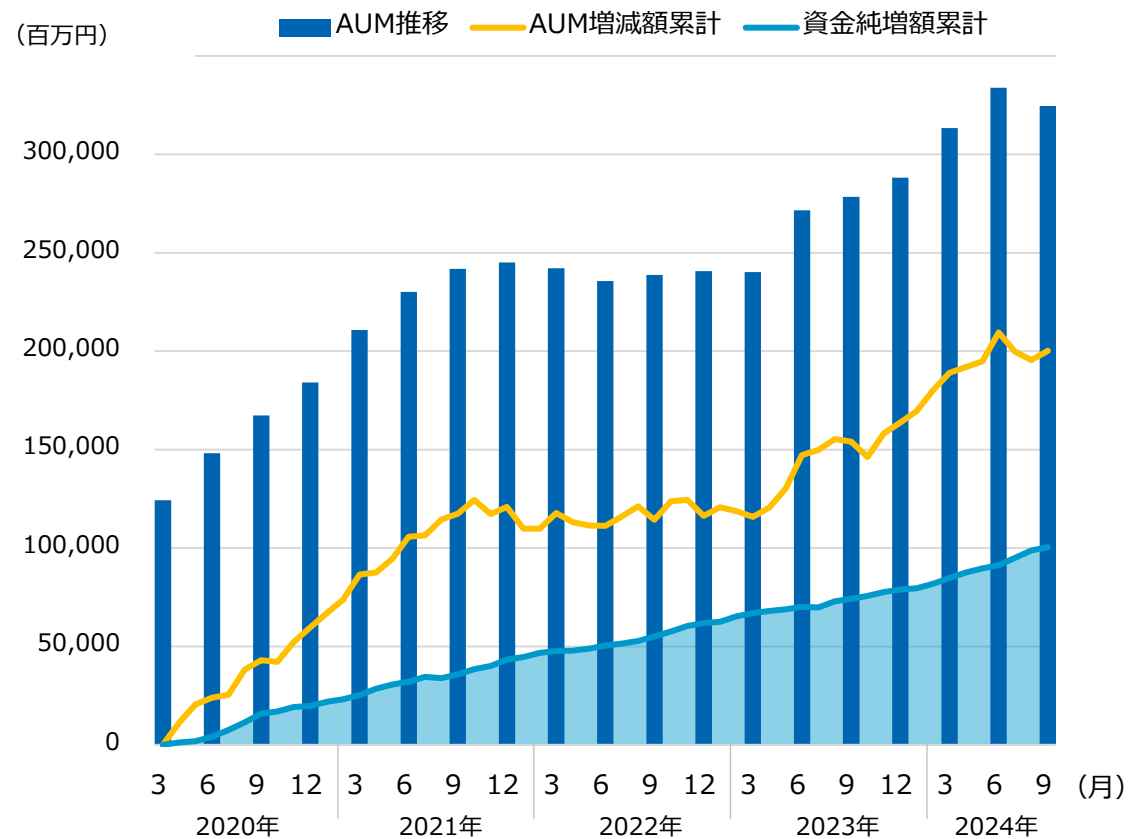
媒介する資産残高（AUM）の増減要因は、「入金差引額（資金純増額）」「入出庫差引額」「資産評価額の増減」

2021年3月期以降の資金純増額は、累計110,423百万円 ※四半期ベースの資金純増は継続

媒介する資産残高の入出金と資金純増額の推移



媒介する資産残高の推移と資金純増額累計の推移



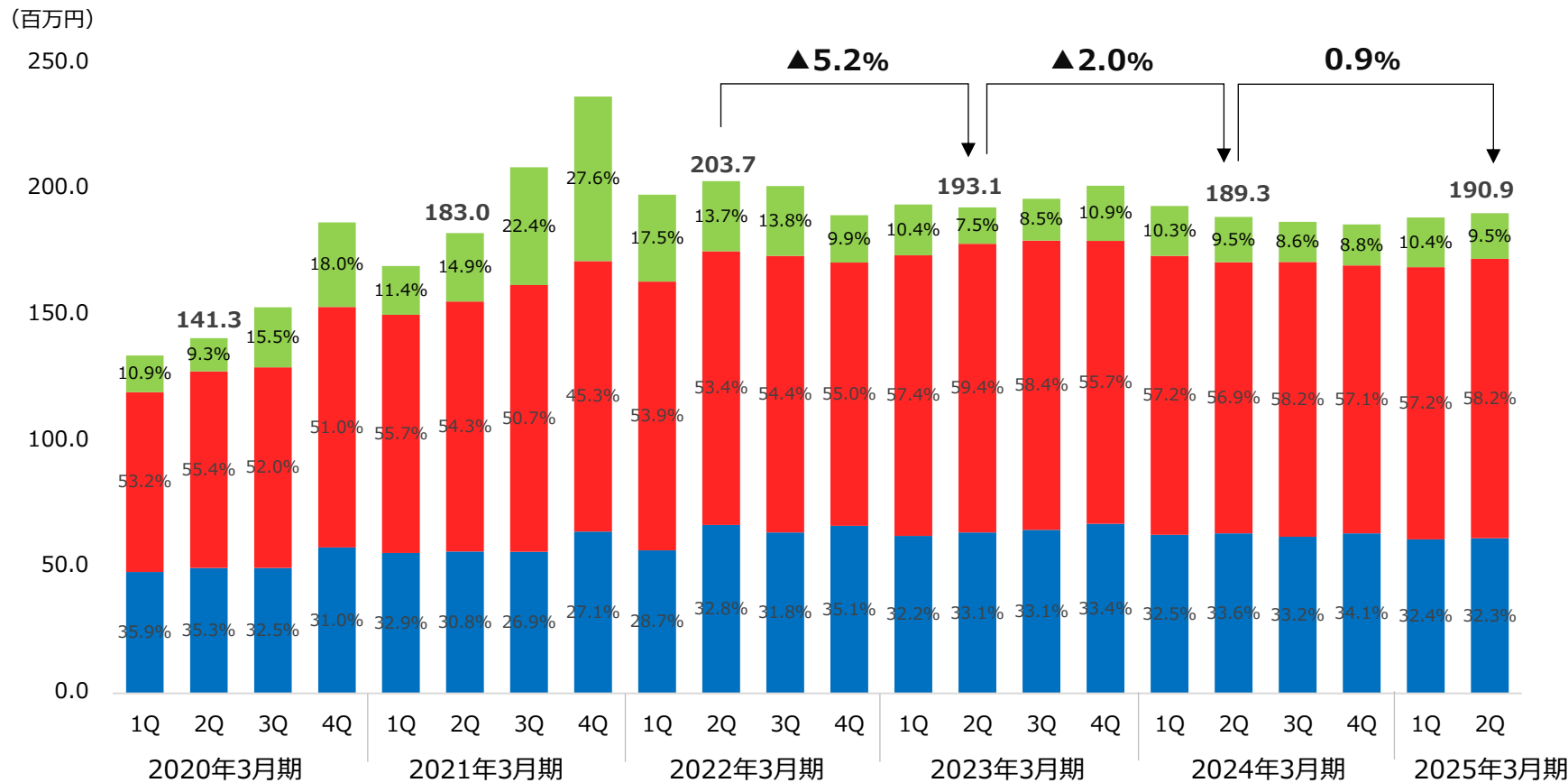
2-⑧ 販売費および一般管理費

■ 主な販売費および一般管理費は、「人件費」と「オフィス費用」

■ 所属IFAのサポート業務は、横浜本店により集中一元管理、社員人件費等を抑制

※所属IFAの報酬は売上原価に含む

■ リモート契約への移行やオフィスの閉鎖・統合等、オフィス運営の効率化は、将来的なオフィス費用削減の相乗効果を創出



主な販売費および一般管理費

■ 人件費

- ・ 当社所属IFAは原則、業務委任契約
- ・ 所属IFAは個人事業主、出来高払い (所属IFAに対する報酬は売上原価)
- ・ 所属IFAのサポート業務は、横浜本店で集中一元管理
- ・ 所属IFA数の増加に比例して社員人件費等の固定的な費用負担増加にはつながらない

■ オフィス費用

- ・ 以前は、所属IFA数の増加に伴うオフィス新設や増床等、追加費用が発生
- ・ 所属IFAの働き方の多様化は、オフィス運営の効率化と費用削減の相乗効果を創出

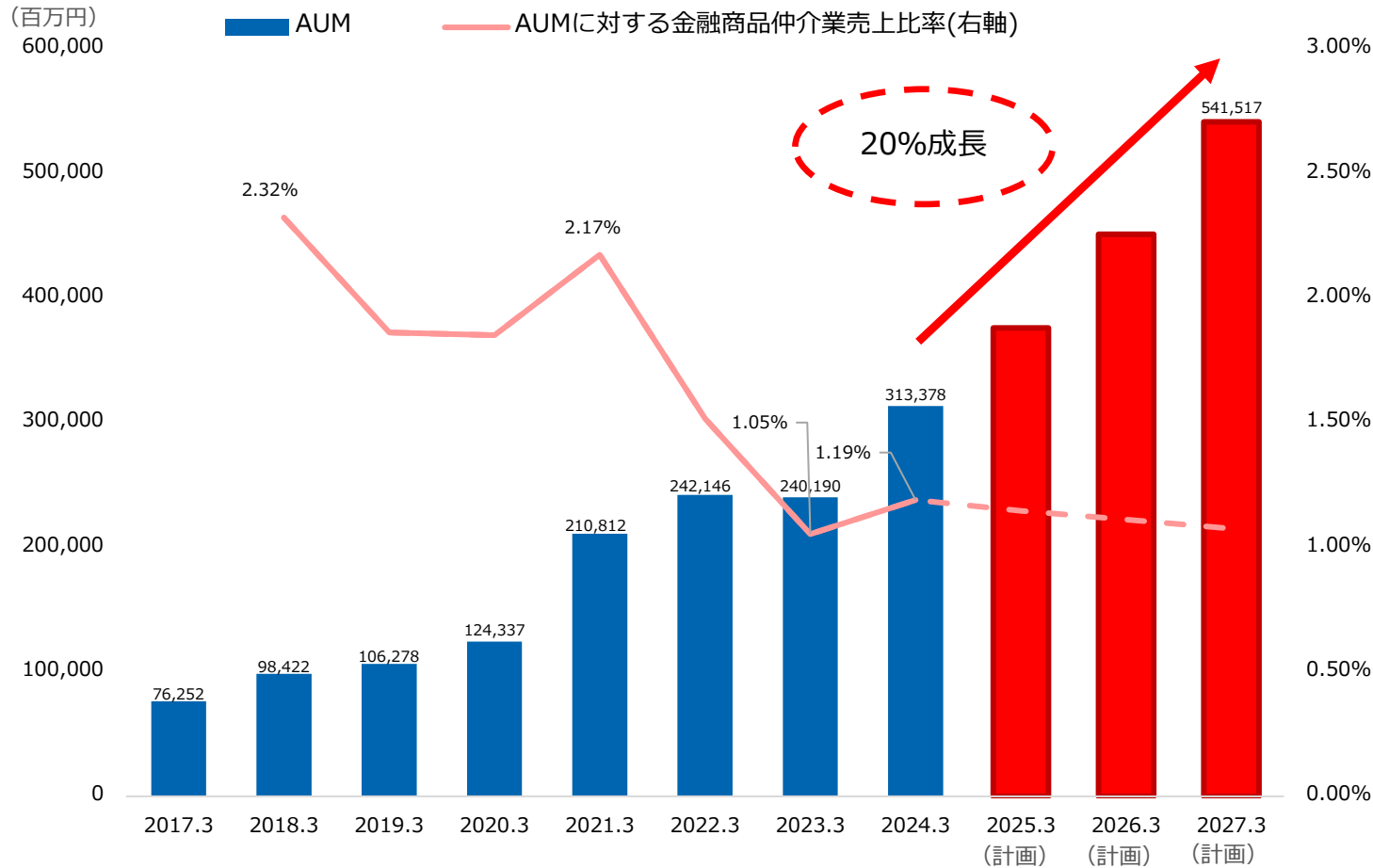
■ その他

2-⑨ 金融商品仲介業の中期売上計画

主力の「金融商品仲介業」の中期売上計画は、「媒介する資産残高（AUM）の目標値」×「金融商品仲介業売上比率」

媒介する資産残高（AUM）は、過去の実績を勘案の上、年率20%の伸びを前提

「金融商品仲介業売上比率」は、今後も緩やかな低下傾向継続を想定 ※2027年3月期の同比率は、1.08%を想定



金融商品仲介業売上

2027年3月期の売上計画：5,415百万円

- ・期首・期末平均AUM
(2026年3月末AUM + 2027年3月末AUM) ÷ 2
に対する金融商品仲介業売上比率は1.08%を想定
- ・「包括的業務提携およびM&A」に関わる想定売上の増加は含まない

連結経常利益

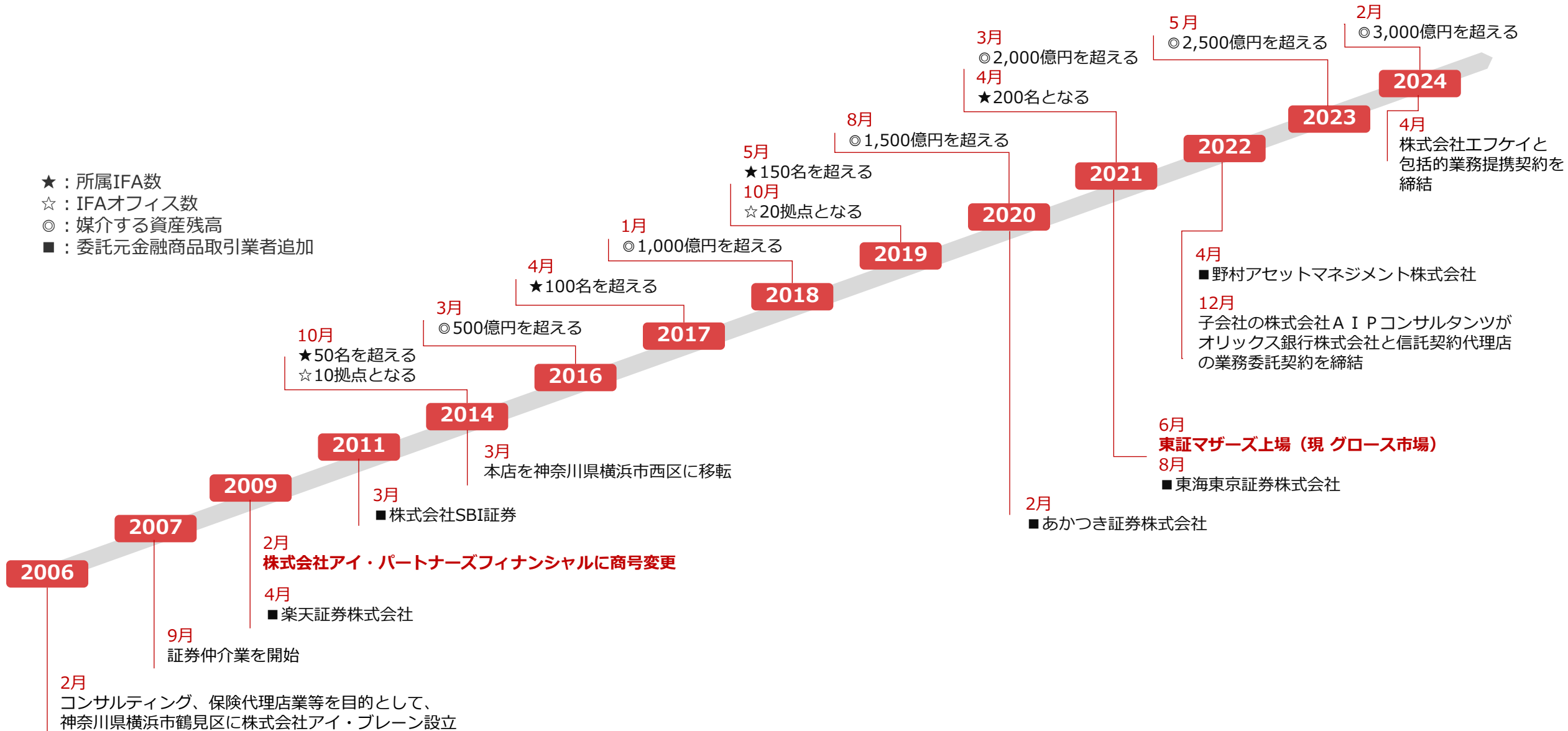
2027年3月期の利益計画：190百万円

- ・所属IFA数の増加傾向継続を想定
- ・所属IFA数の増加に伴う人件費および販管費の増加を每期勘案
- ・「包括的業務提携およびM&A」に関わる想定費用は含まない（売上も費用も計画に含まない）

3. 当社の大義および成長戦略

3-① 当社の沿革

- ★ : 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



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。

(家計に向けた取組)

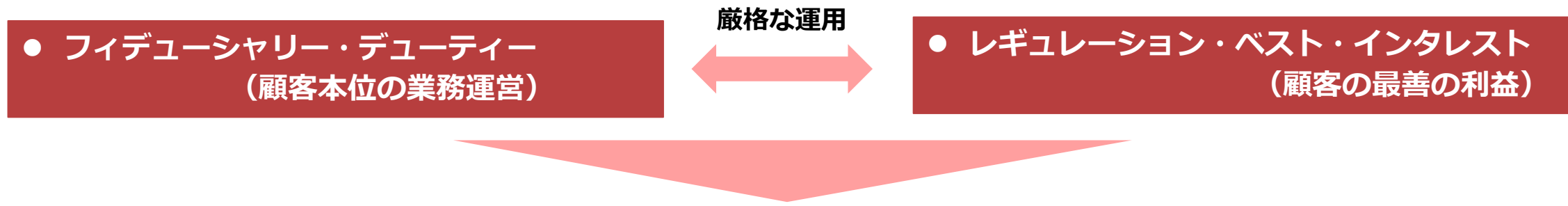
- ・ NISAの抜本的拡充・恒久化（令和6年1月から新しいNISA開始）
- ・ 顧客の立場に立ったアドバイザーの普及・促進に向けた検討
- ・ 金融経済教育の充実 ⇒ 4月にJ-FLEC(金融経済教育推進機構)設立
など、家計の安定的な資産形成を支援するための取組を推進

(金融商品の販売会社等に向けた取組)

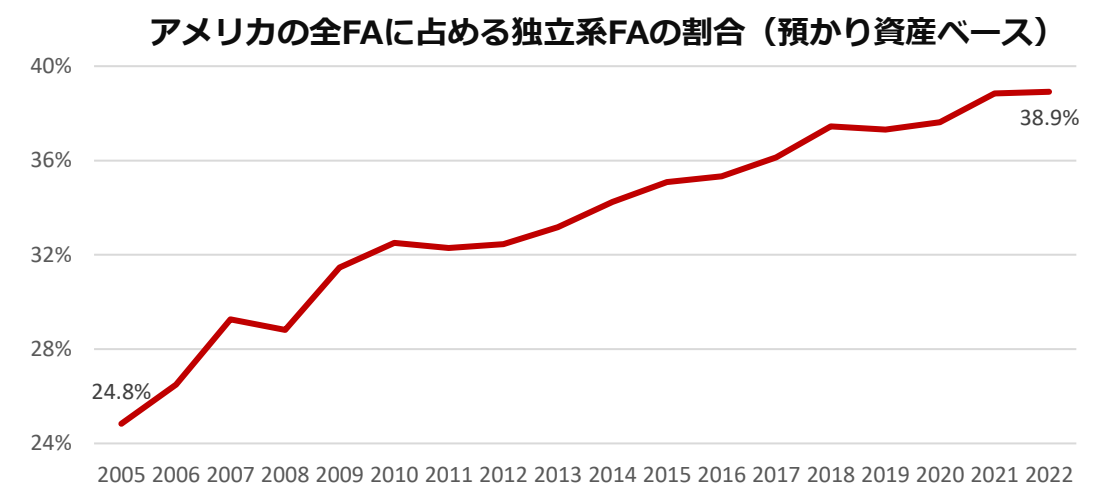
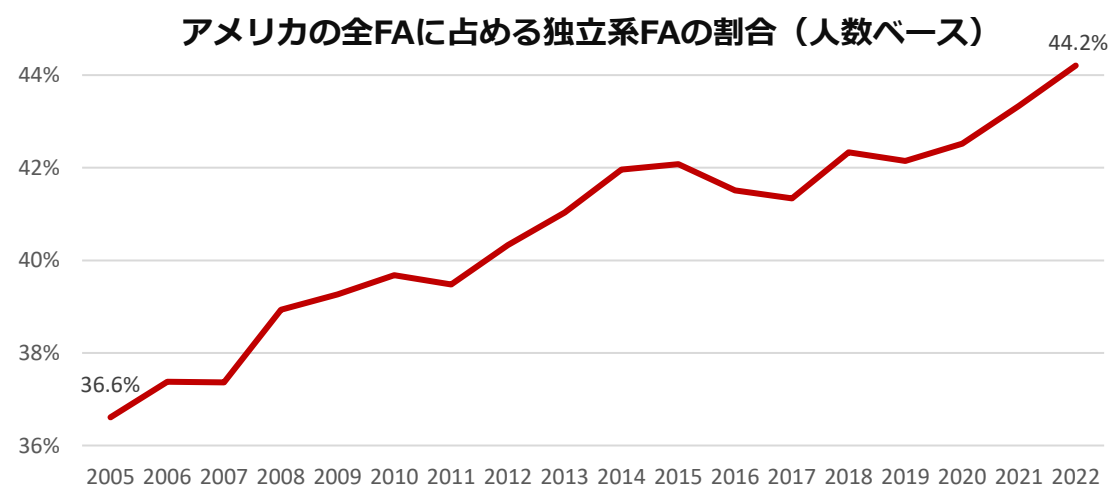
- ・ 顧客本位の業務運営の確保に向け、顧客の最善の利益に資する金融商品の組成、販売、管理等に関する態勢整備を促すべく、モニタリング等を実施
- ・ こうした取組の一層の定着・底上げを図るため、金融事業者に対して、顧客の最善の利益を勘案しつつ誠実かつ公正に業務を遂行することを義務付け
(家計の資産形成において重要な役割を担う企業年金等も対象)

3-⑤ 資産運用先進国アメリカ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



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

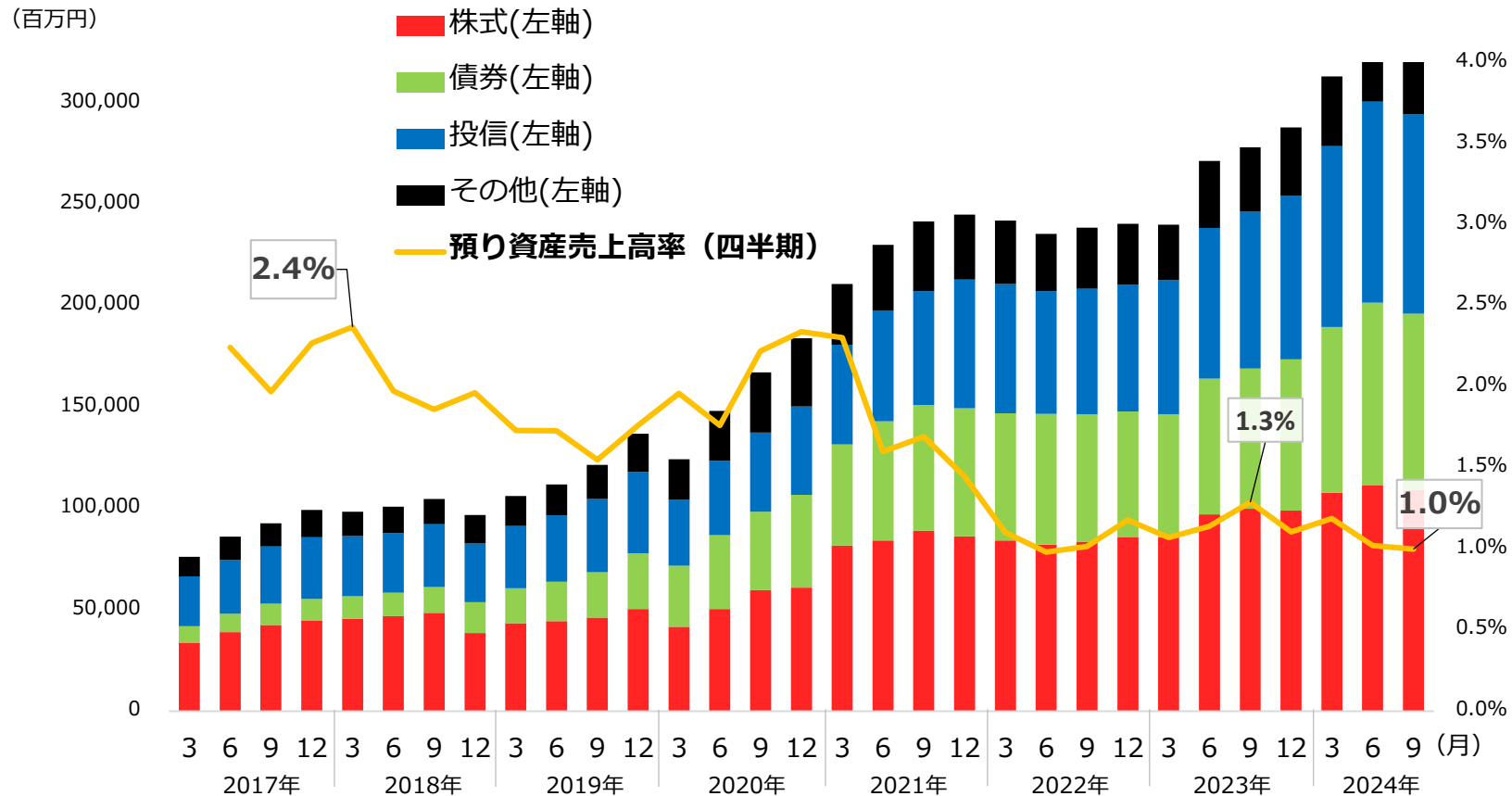


3-⑥ 「顧客の最善の利益」に沿った金融商品仲介業売上比率

年率20%の増加を見込む媒介する資産残高（AUM）は、顧客の信頼の証そのもの

顧客の最善の利益実現を追求してきた中、当社の「金融商品仲介業売上比率」は低下

媒介する資産残高に対する金融商品仲介業売上比率



3-⑦ 「資産運用立国実現プラン」と当社の成長戦略

当社グループの成長戦略は、「金融商品仲介業における媒介する資産残高の増大による、持続的な成長と企業価値の向上」顧客の最善の利益を追求する「IFA」から選ばれる、金融商品仲介業者を目指すもの

当年度の具体的な施策

- 「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」の更なる整備
⇒ 「金融商品仲介業者が求められる態勢（当社案）」の公表
- 「『国民の安定的な資産形成』に資するIFA増員に向けたフォローアップ体制」の構築、「マーケティングサポート」、「顧客管理ツール」の充実
⇒ 媒介する資産残高（AUM）における「投資信託割合」の上昇、ストック手数料の増加を目指す
- 『国民の安定的な資産形成』に資するIFAから選ばれる金融商品仲介業者として更に進化するため、同業種・異業種を問わず、業務提携およびM&A等の動きを加速
⇒ 大手保険代理店・株式会社エフケイとの包括的業務提携の進展については、随時公表を予定
- IFA業界のリーディングカンパニーとしての当社の責務を果たし、IFA業界の健全な発展に尽力して参ります

4. 当社の概要

4 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 取締役 兼 上席執行役員 上席執行役員 上席執行役員 執行役員 執行役員	田中 譲治 島田 和紀 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コンサルタンツ（100%子会社）		
資本金	338,921千円（2024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の業務支援・成功支援		
従業員数	33（10）名（2024年9月末現在） ※業務委託社員、派遣社員は（ ）内に外数で記載		
所属IFA数	205名（2024年9月末現在）		
拠点数	19（2024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。



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。

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。



株式会社 アイ・パートナーズ フィナンシャル