

2026年3月期 第2四半期（中間期） 決算説明資料

2025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）

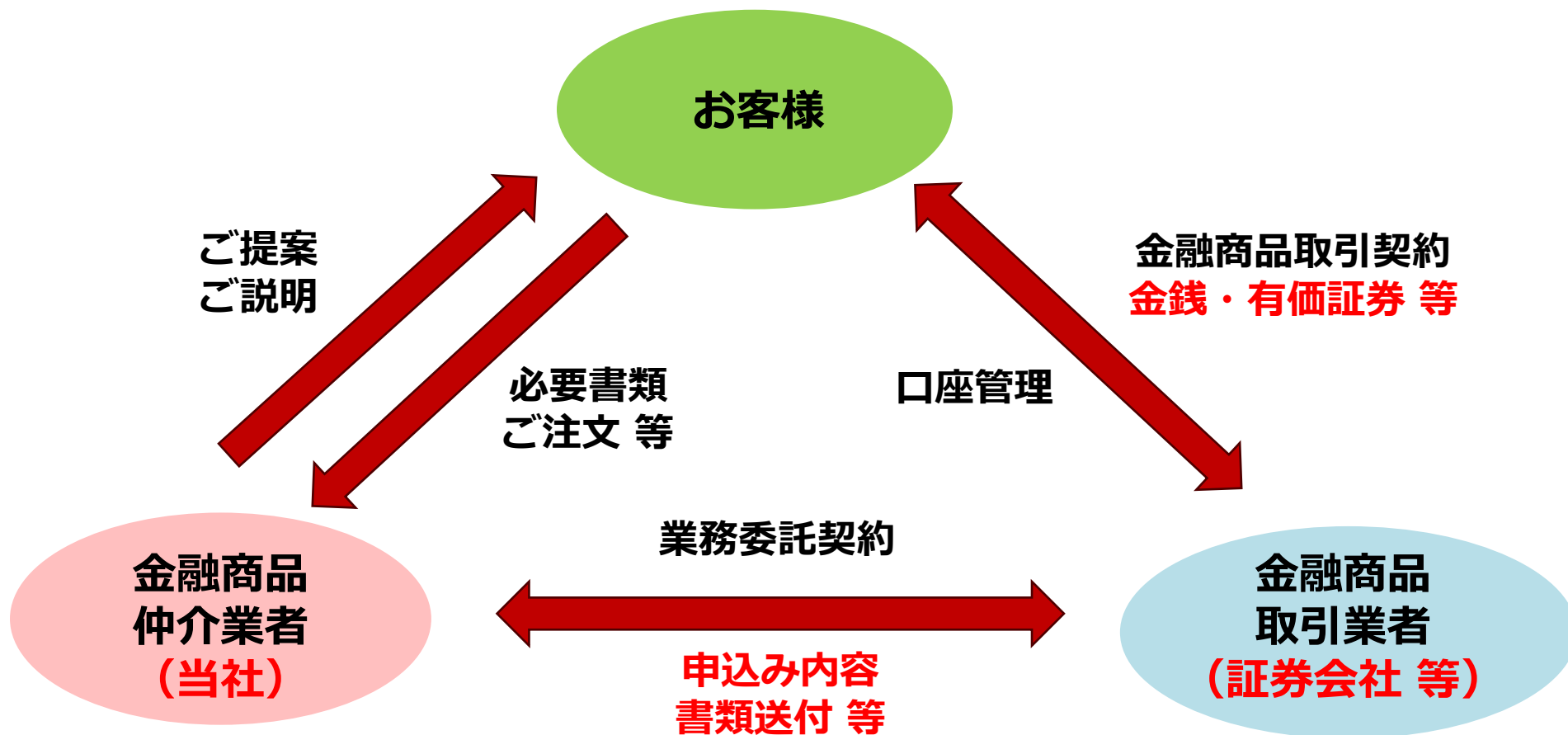


- 1. 当社のビジネスモデル**
- 2. 2026年3月期 第2四半期（中間期）連結決算概要**
- 3. 当社の大義および成長戦略**
- 4. 当社の概要**

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、特定の金融機関には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締結、幅広い金融商品の中から、お客様に最適と考えるプランをご提案
- 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



1-② 当社グループの事業内容

■ 当社グループは、「金融商品仲介業」を柱としたIFAによる「金融商品仲介サービス」を提供

■ IFAが業務に専念できるプラットフォームを整備、当社に所属する「IFAの業務支援・成功支援」を実現

金融商品仲介サービス（当社・AIPF）

■ 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）

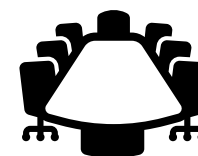
■ ライフサイクルの総合コンサルティングとしての 保険募集業務

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。



■ 複数の専門家とのハブ機能としてのマッチングサービス

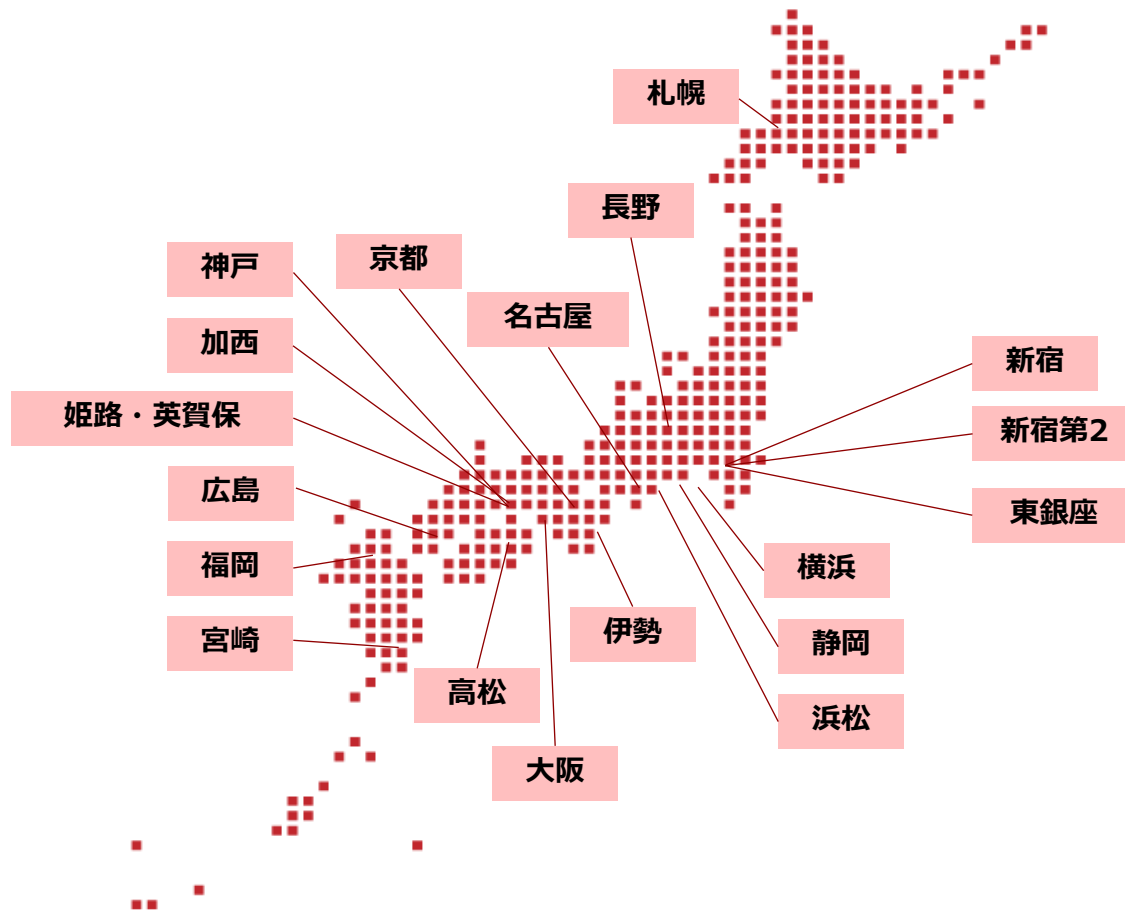
お客様の様々なニーズに対応するワンストップ・チャネルとして、
マッチングラインナップを拡充しています。



1-③ 当社グループの全国19拠点

200名を超える当社所属IFAが活動する「全国19拠点」

リモート契約の推進、オフィスの統合閉鎖等、オフィス運営の効率化を加速



(2025年9月末：所属IFA 215名)

	オフィス数	新設・閉鎖の内訳		
2025年3月期	19	5月	閉鎖	浦和オフィス
2024年3月期	20	2月	閉鎖	竹橋オフィス
2022年3月期	21	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
	21	4月	開設	姫路・英賀保オフィス
2021年3月期	20	4月	開設	札幌オフィス
2020年3月期	19	3月	統合閉鎖	大阪第2オフィス
	20	10月	開設	宮崎オフィス
	19	7月	開設	長野オフィス
2019年3月期	18	4月	開設	広島オフィス
	17	2月	開設	自由が丘オフィス
	16	1月	開設	神戸オフィス
	15	12月	開設	静岡オフィス
2018年3月期	14	6月	開設	東銀座オフィス
	13	9月	開設	大阪第2オフィス
	12	8月	開設	伊勢オフィス
2017年3月期	12	8月	開設	伊勢オフィス
2016年3月期	11	7月	開設	浦和オフィス
2015年3月期	10	10月	開設	名古屋オフィス
	9	5月	開設	加西オフィス
	8	4月	開設	竹橋オフィス
2014年3月期	7	3月	開設	高松オフィス
	6	3月	閉鎖	関内オフィス
	7	2月	開設	福岡オフィス
2013年3月期	6	10月	開設	新宿オフィス
2012年3月期	5	10月	開設	大阪オフィス
2012年3月期	4	10月	閉鎖	西宮オフィス
2011年3月期	5	3月	開設	浜松オフィス
	4	12月	開設	京都オフィス
	3	12月	開設	西宮オフィス
2009年3月期	2	3月	開設	関内オフィス
2006年3月期	1	2月	設立	本店

2. 2026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

国内経済はインフレの影響を受けつつも緩やかな回復基調、米国による追加関税政策および地政学リスクが金融市場の変動要因
「金融商品仲介業」は、第2四半期に大きく回復したものの、第1四半期における金融市場変動の影響が残り、前年同期比「減収」
当年度第1四半期以降「システム使用料」は前年同期比「増収」に反転、「保険代理店その他」売上も引き続き好調に推移

(単位：百万円)	2025.3月期 第2四半期 (中間期)	2026.3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	1,880	1,926	100%	46	2.5%
金融商品仲介業	1,685	1,662	86.3%	▲23	▲1.4%
システム使用料	114	117	6.1%	2	2.6%
保険代理店その他	80	146	7.6%	66	83.1%
売上原価	1,506	1,543	80.1%	37	2.5%
売上総利益	374	382	19.9%	8	2.4%
販売費及び一般管理費計	380	378	19.7%	▲1	▲0.3%
人件費	219	224	11.6%	4	2.2%
オフィス費用	122	118	6.2%	▲4	▲3.4%
その他	37	35	1.9%	▲1	▲5.2%
営業利益	▲6	3	0.2%	10	-
経常利益	▲6	4	0.2%	10	-
親会社株主に帰属する当期純利益	▲10	2	0.1%	12	-

売上高

- ・媒介する資産残高（AUM）は、402,521百万円、過去最高を更新
- ・IFA 1人あたり取引手数料は、前年同期比6.3%減少（米国の追加関税政策の影響による、特に第1四半期の金融市場の変動が主な要因）
- ・システム使用料は、リモート契約への移行が一巡したことに加え、IFA数の増加が寄与

費用・利益

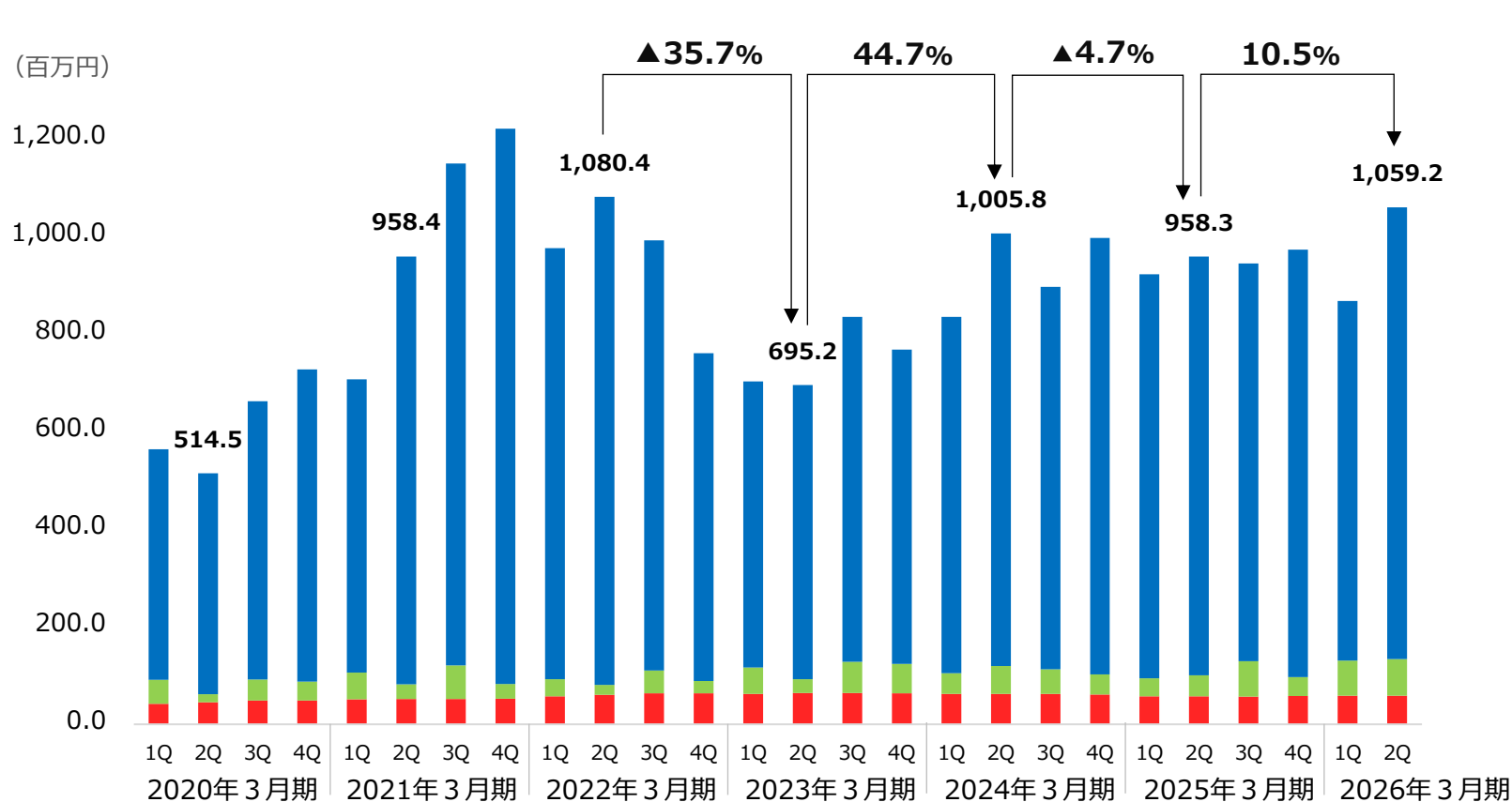
- ・売上原価の大半は、所属IFAに対する報酬（業務委託契約、フルコミッション制）
- ・売上原価増加の主な要因は、「保険代理店その他売上」の増加
- ・リモート契約の推進とオフィスの統合閉鎖により、オフィス費用（販管費）削減

2-② 連結売上高

連結売上高の大半を占める「金融商品仲介業売上」の決定要因は、「所属IFA数」と「媒介する資産残高（AUM）」の2つ

当年度第2四半期の前年同期比「増収」は、「金融商品仲介業」「システム使用料」「保険代理店その他」売上の全てがプラス寄与

当年度第2四半期に大きく回復した「金融商品仲介業」に加え、好調に推移した「保険代理店その他」売上が全体をけん引



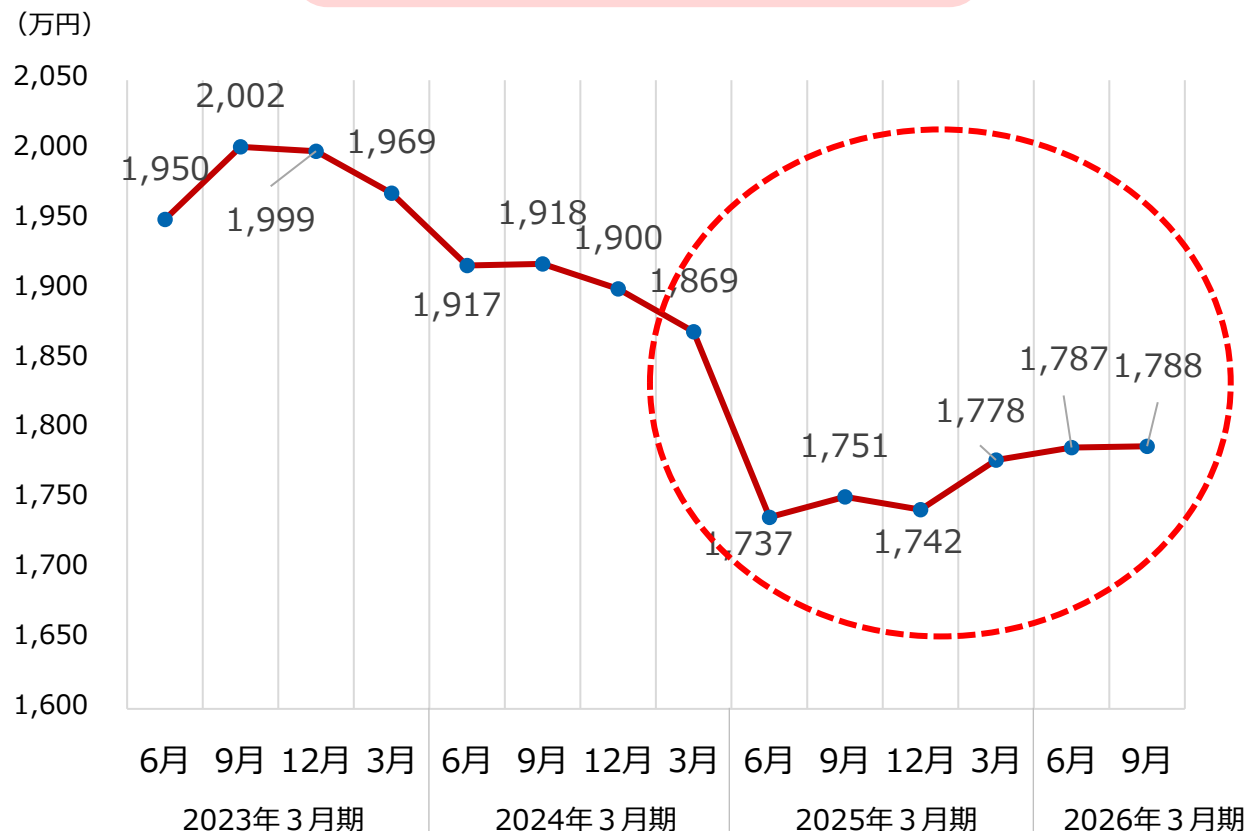
売上高の内訳

- 金融商品仲介業**
 - 証券会社への媒介取引手数料に対し、契約上の一定の報酬率を乗じて計算
 - 「所属IFA数」と「IFA1人あたり取引手数料」の増減により変動
 - 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
- 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対価（オフィス環境、各種サポートサービス等）
 - 所属IFA数の増減に連動（一定割合の費用をカバー）

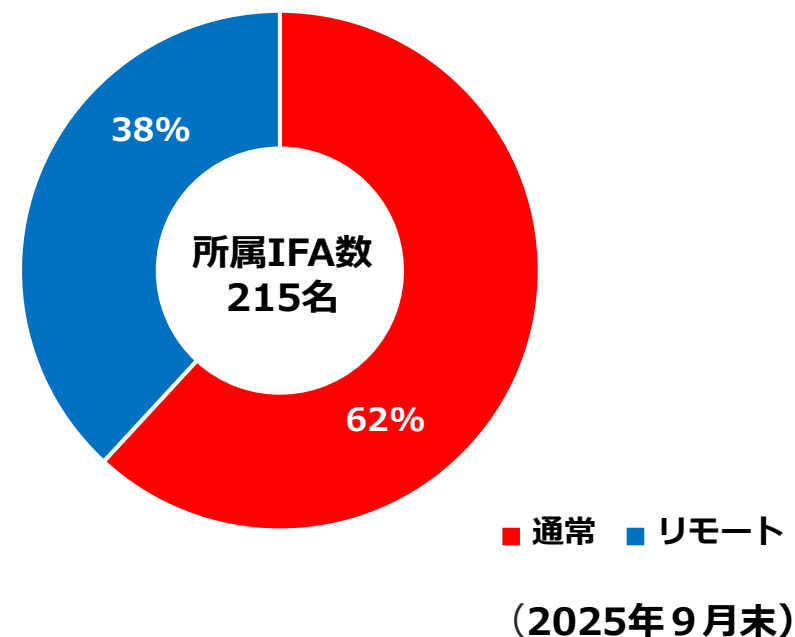
2-③ システム使用料の推移とリモート契約の割合

- 「システム使用料」は、オフィス環境の提供や各種サポートサービス等、所属IFAに対するサービス全般の対価
- リモート契約移行に伴う「システム使用料」の減収傾向は、前年度（2025年3月期）で一巡、当年度以降は利益寄与を想定
- 第2四半期末（2025年9月末）における「リモート契約」の割合は「全体の38%」、当年度第1四半期末対比「2%」の上昇

「システム使用料」の推移



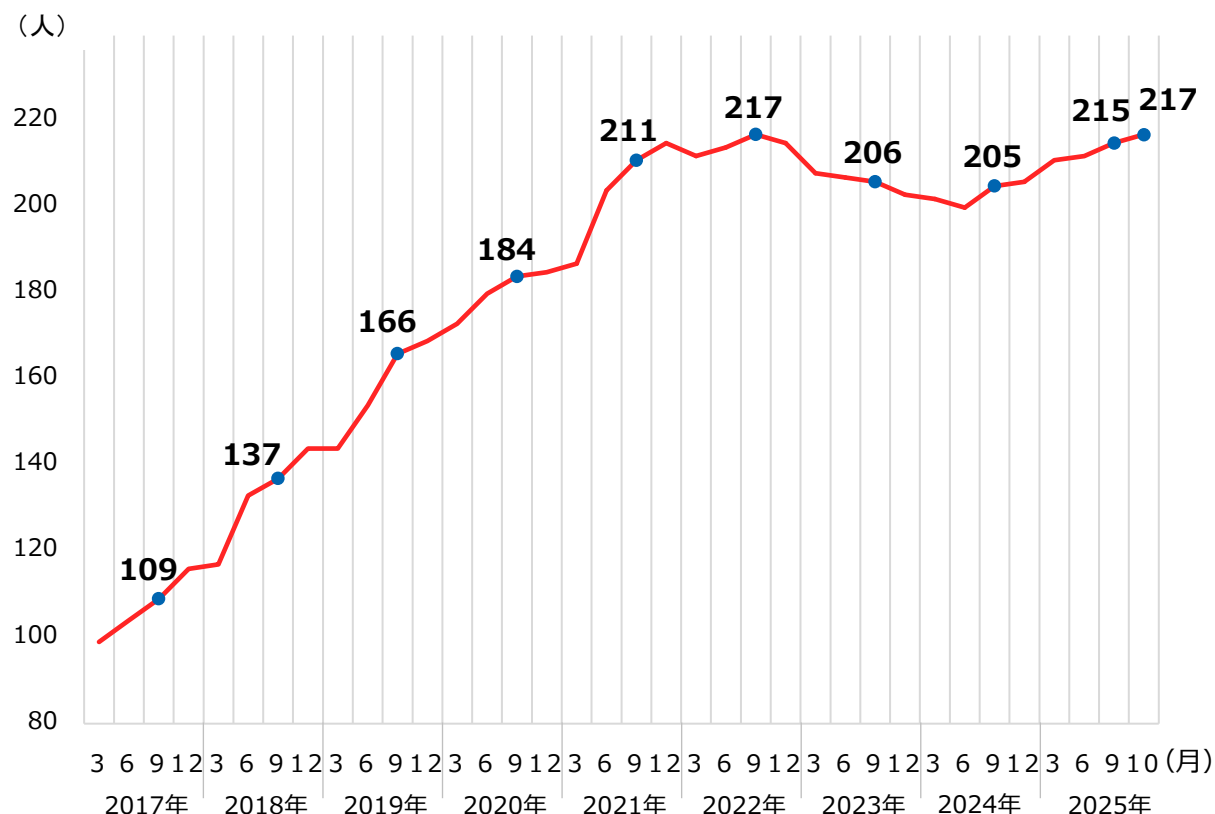
「通常契約」と「リモート契約」の割合



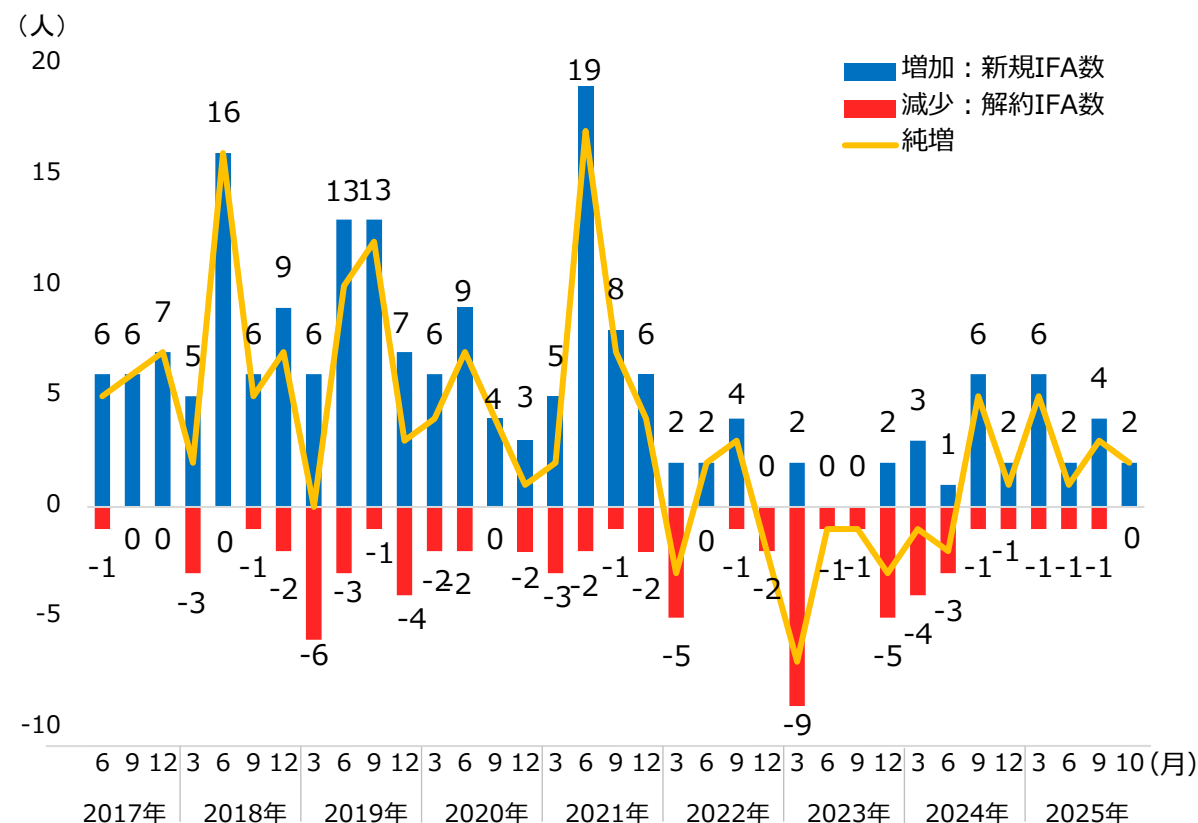
2-④ 所属IFA数 ※重要な経営指標

- 当年度第2四半期末（2025年9月末）の所属IFA数は215名、前年同期比「10名」の増加
- 第2四半期に4名の新規IFAが所属および既存1名が解約、2025年10月には2名の新規IFAが所属（2025年10月末：217名）
- 当社所属を志望するIFA候補者に対し、経験や実績及びコンプライアンス意識等、「当社採用基準」を重視した面談を随時実施

所属IFA数の推移



IFA数の増減と純増数の推移



2-⑤ 媒介する資産残高 (AUM)

※重要な経営指標

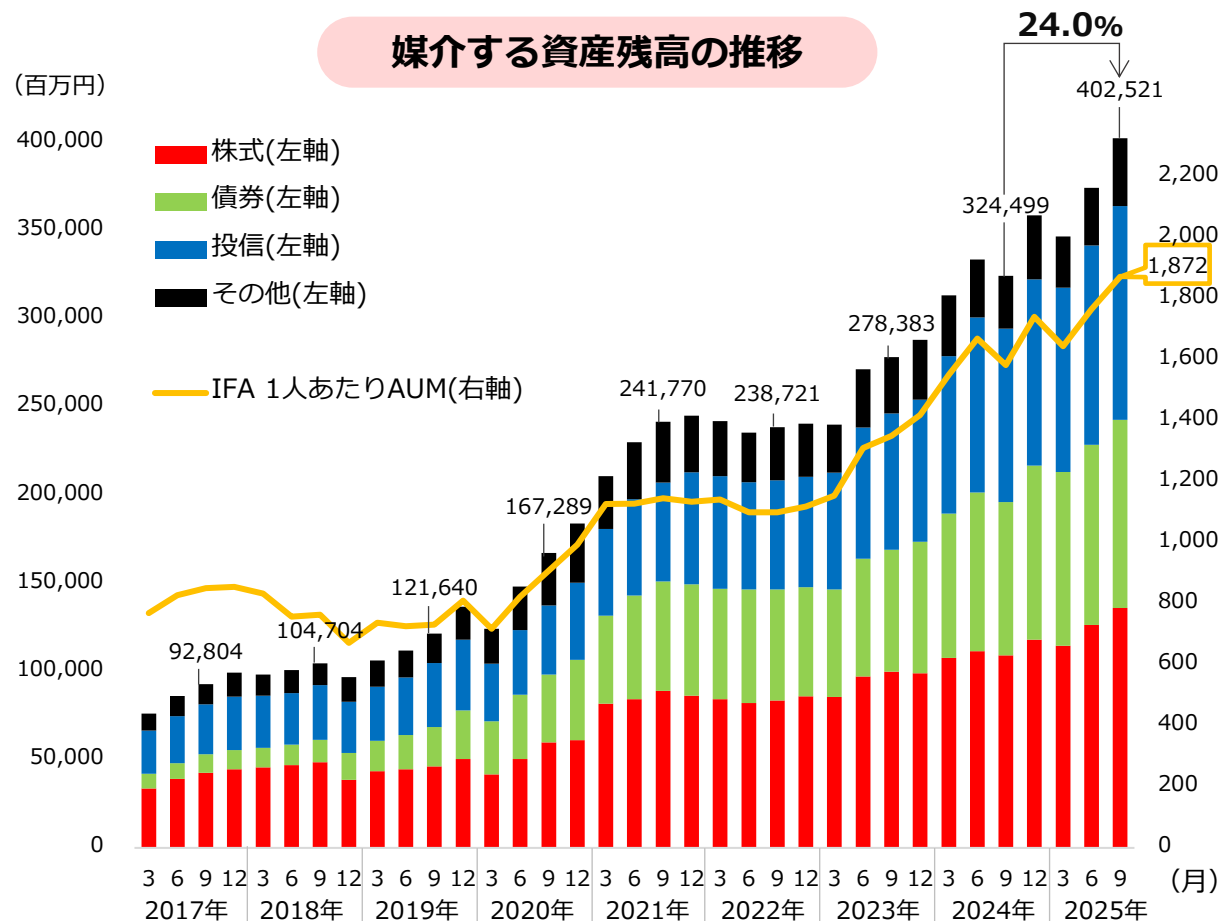


当年度第2四半期末の媒介する資産残高 (AUM) は、402,521百万円 (過去最高を更新)、前年同期比24.0%増加

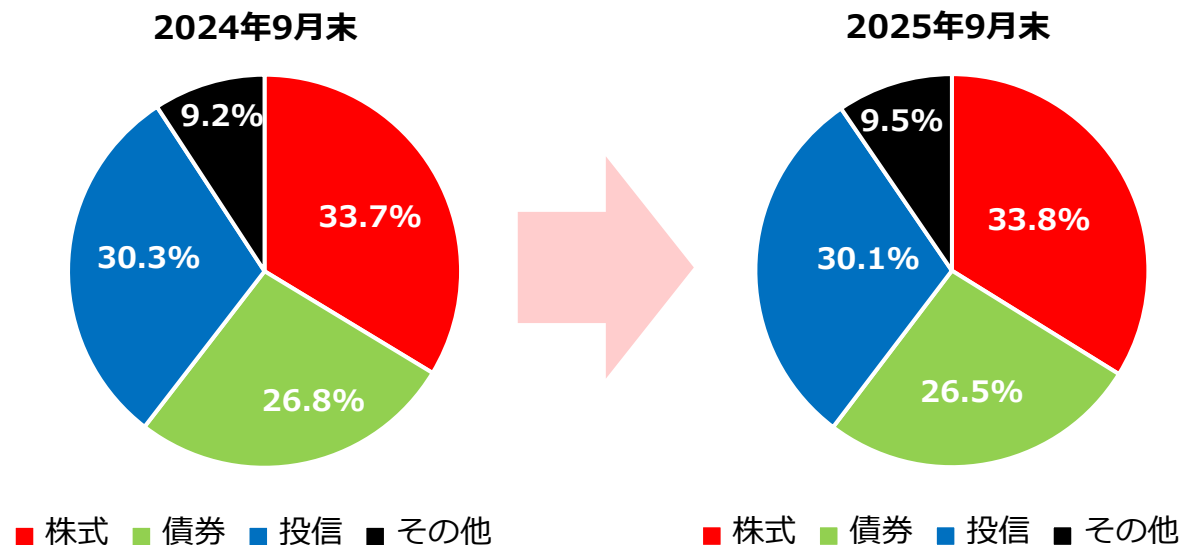
所属IFA 1人あたりの媒介する資産残高 (AUM) は、1,872百万円、前年同期比18.3%増加

投資信託の残高割合は、引き続き高水準を維持 (株式等のフロー手数料から、投信によるストック手数料への移行を推進中)

媒介する資産残高の推移



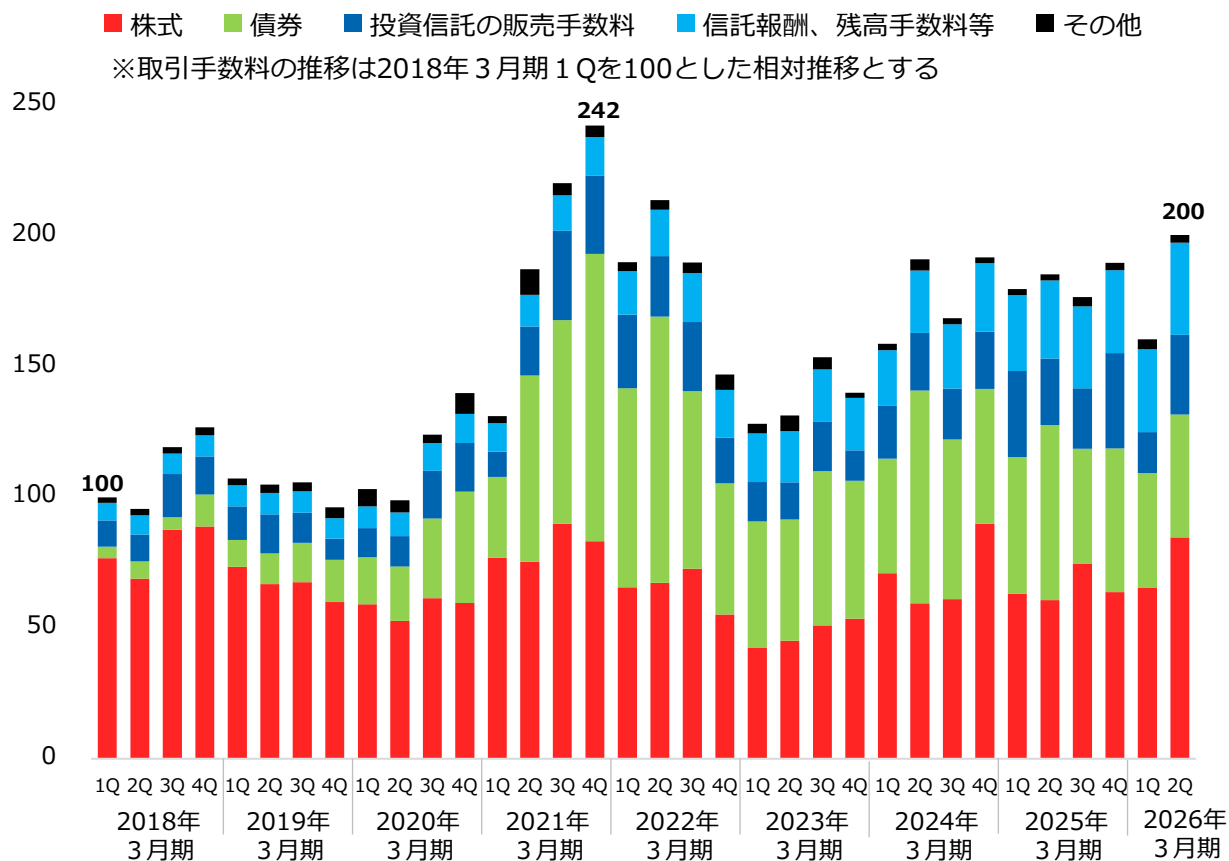
媒介する資産残高の内訳



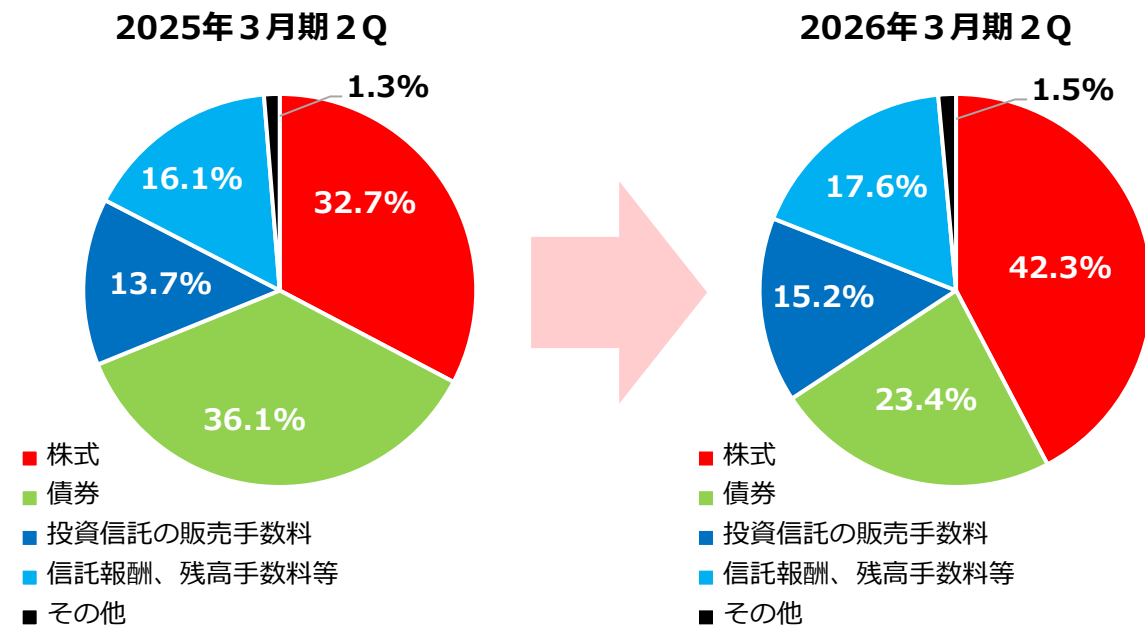
2-⑥ 商品別取引手数料

- 第2四半期の「投資信託の販売手数料割合」および「投資信託残高」に連動する「信託報酬、残高手数料等割合」は共に増加
- 投資信託の残高増加による「ストック手数料」の増収は、主力の「金融商品仲介業」の安定的かつ継続的な売上に寄与
- 第2四半期の「株式」取引手数料割合の増加および「債券」取引手数料割合の減少は、当年度における金融市場の変動が主な要因

商品別取引手数料の推移



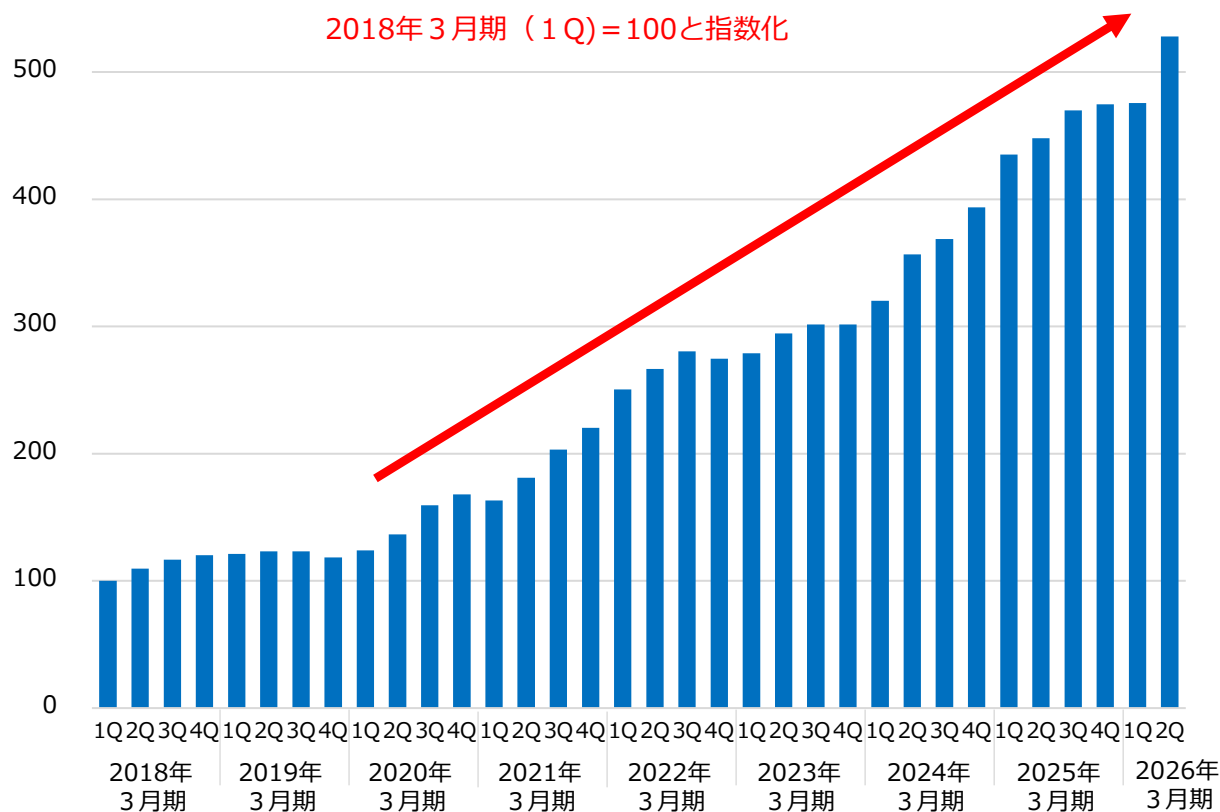
商品別取引手数料の内訳



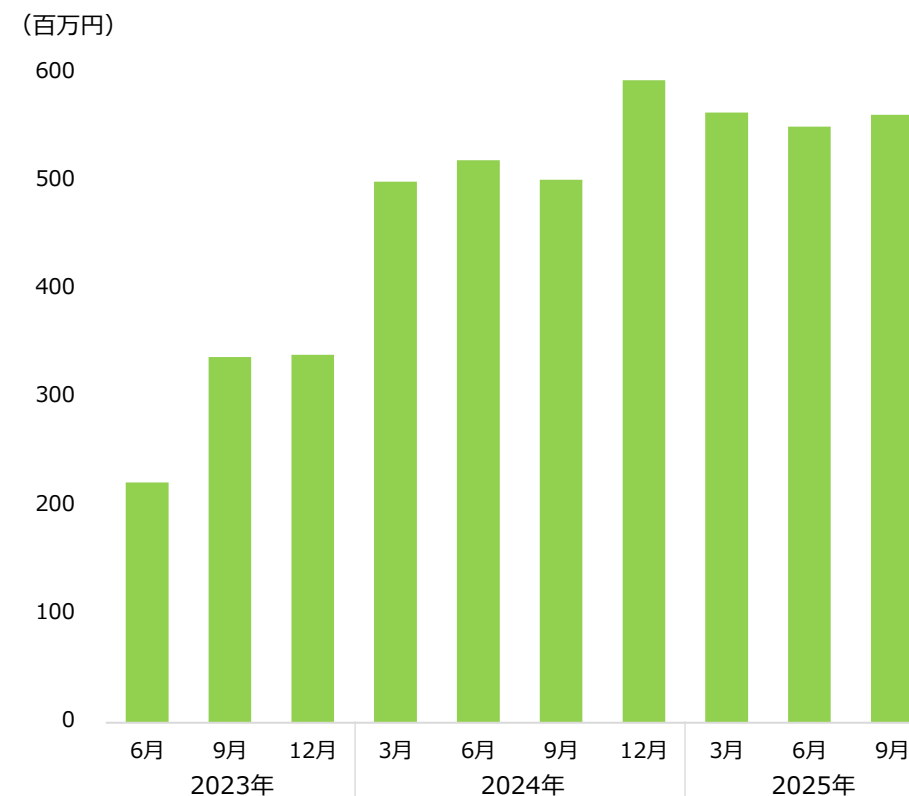
2-⑦ スtock手数料の推移

- 近年、投資信託の残高に連動する「Stock手数料」の増加が顕著、今後も中長期的な増加傾向の継続を見込む
- 時間分散による投資リスクの抑制を目的とした「投信積立」は、「NISA」の普及を追い風に高い水準で推移

Stock手数料（信託報酬、残高連動手数料）の推移



投信積立による月次設定額の推移



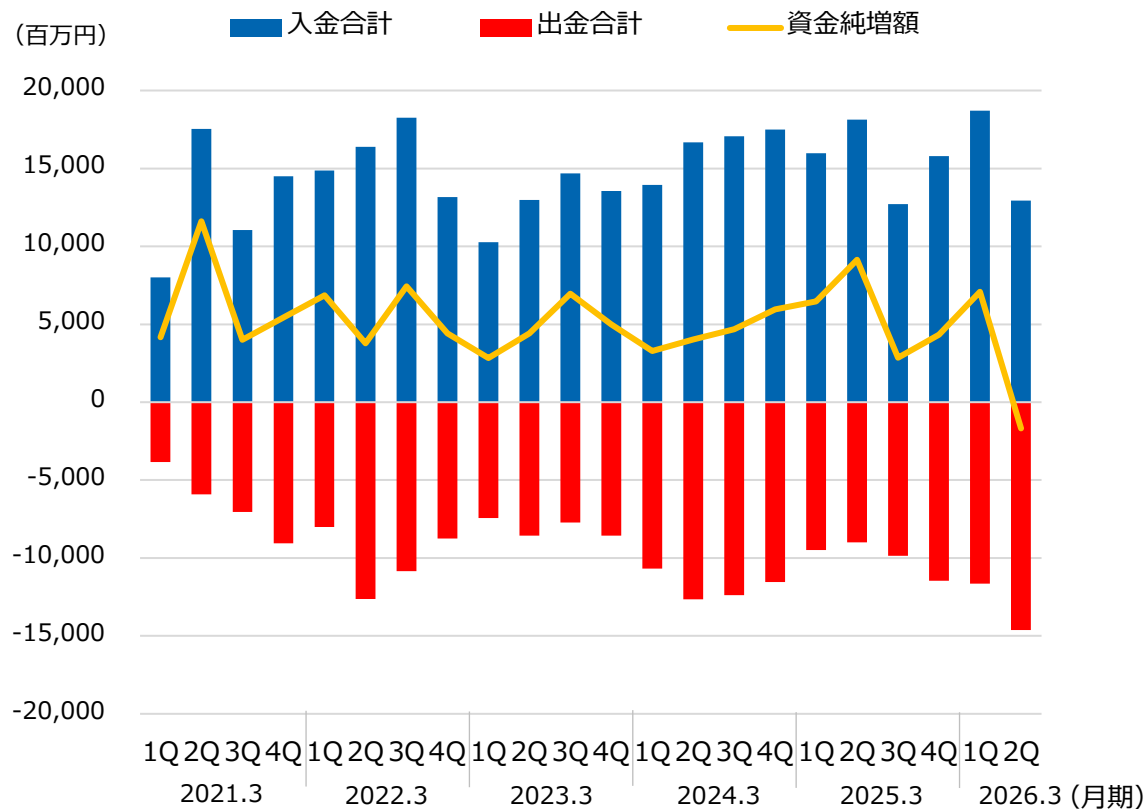
(注) 当資料作成時点において、把握可能な数値を基に作成

2-⑧ 媒介する資産残高（AUM）の増減

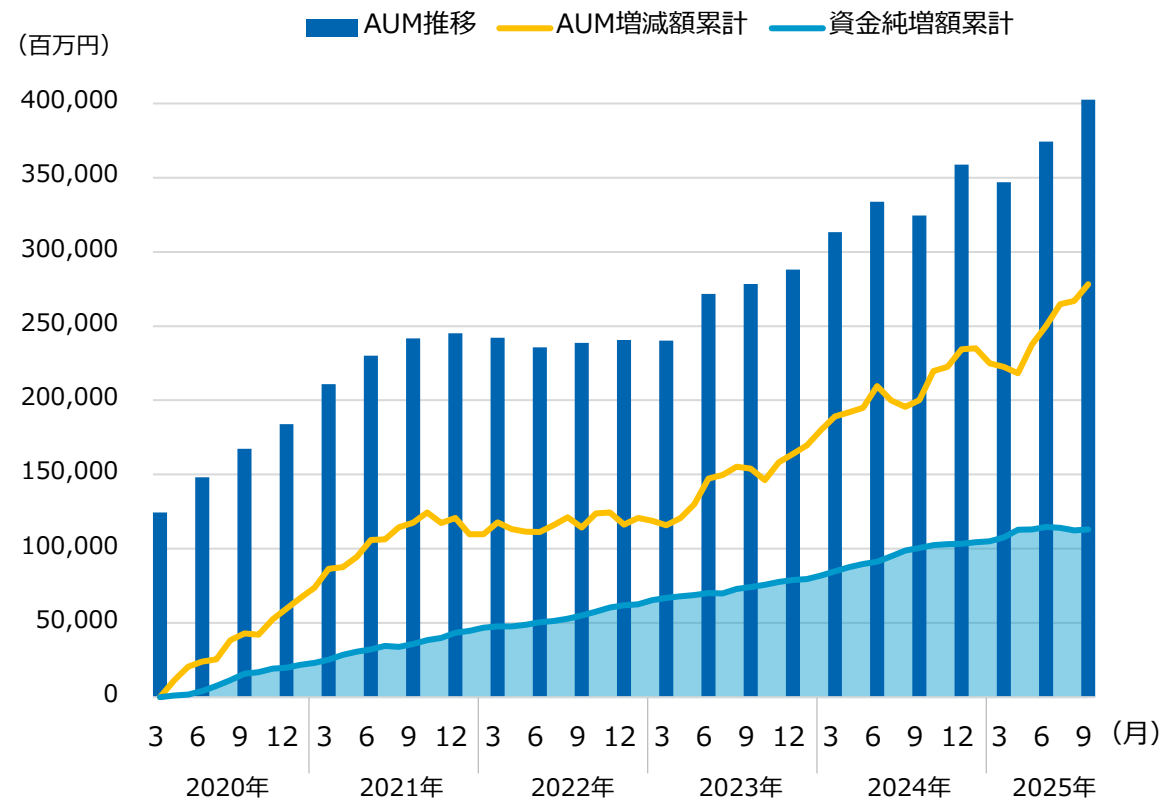
媒介する資産残高（AUM）の増減要因は、「入出金差引額（資金純増額）」「入出庫差引額」「資産評価額」

2021年3月期以降の資金純増額は、累計112,995百万円、短期的な金融市場変動の影響は受けつつも、中長期で増加傾向継続

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



(注) 上記数値及びグラフは、把握可能な『入出金差引額（資金純増額）』を基に作成、『入出庫差引額』取扱い金融商品仲介業者間の移動を含みます。

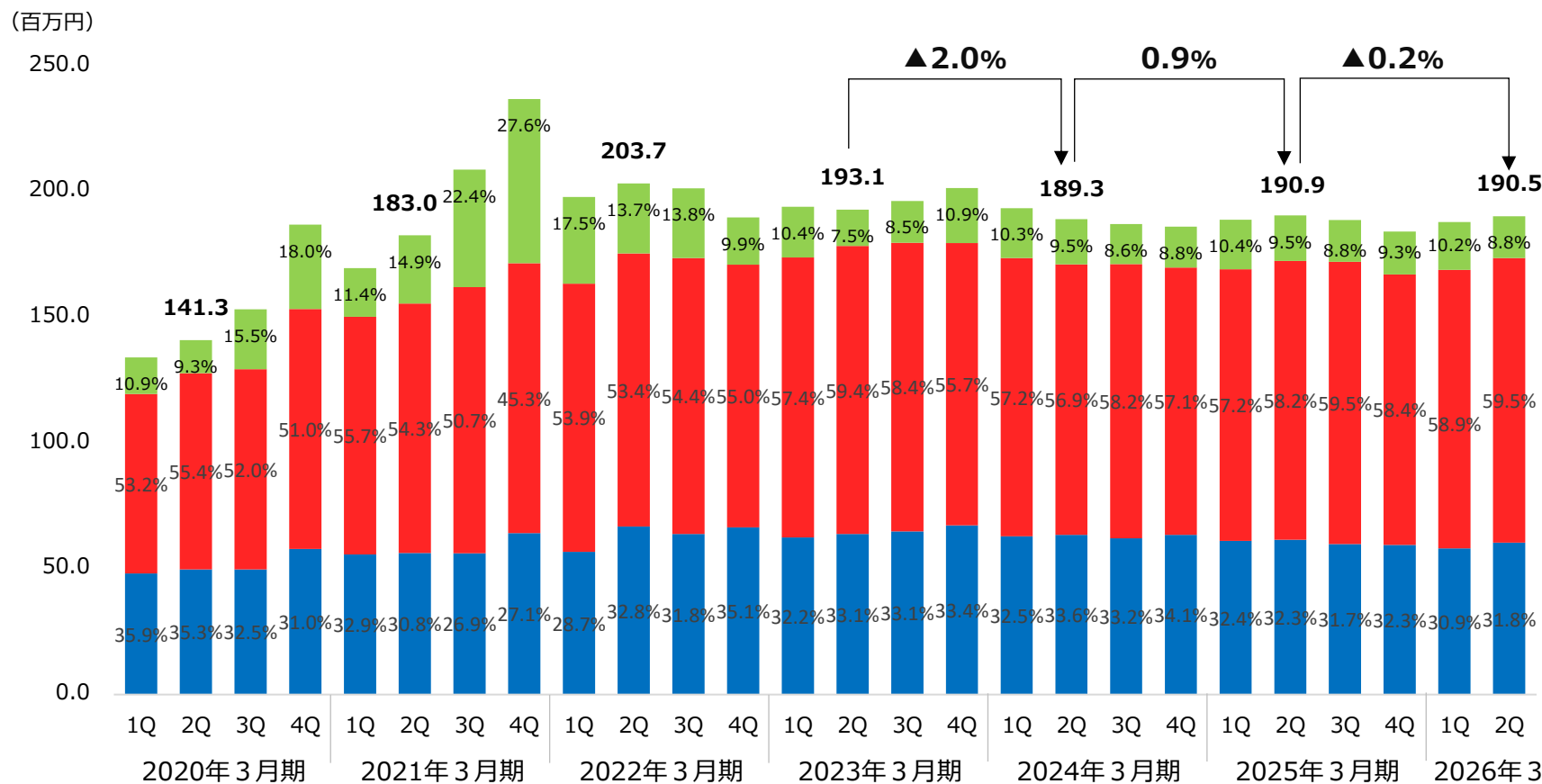
(注) 『入出金差引額（資金純増額）』は、投信積立における銀行引落やクレジット払い等を含みません。証券会社のグループ内銀行との自動振替等は含む場合があります。

2-⑨ 販売費および一般管理費

販売費および一般管理費の大半は、「人件費」と「オフィス費用」

横浜本店による「IFAサポート業務・集中一元管理」により、所属IFA数の増加に連動しない社員人件費（全体）を実現

リモート契約への移行や既存オフィスの整理統合は、将来的なオフィス費用削減及びオフィス運営効率化の相乗効果を創出



主な販売費および一般管理費

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」

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

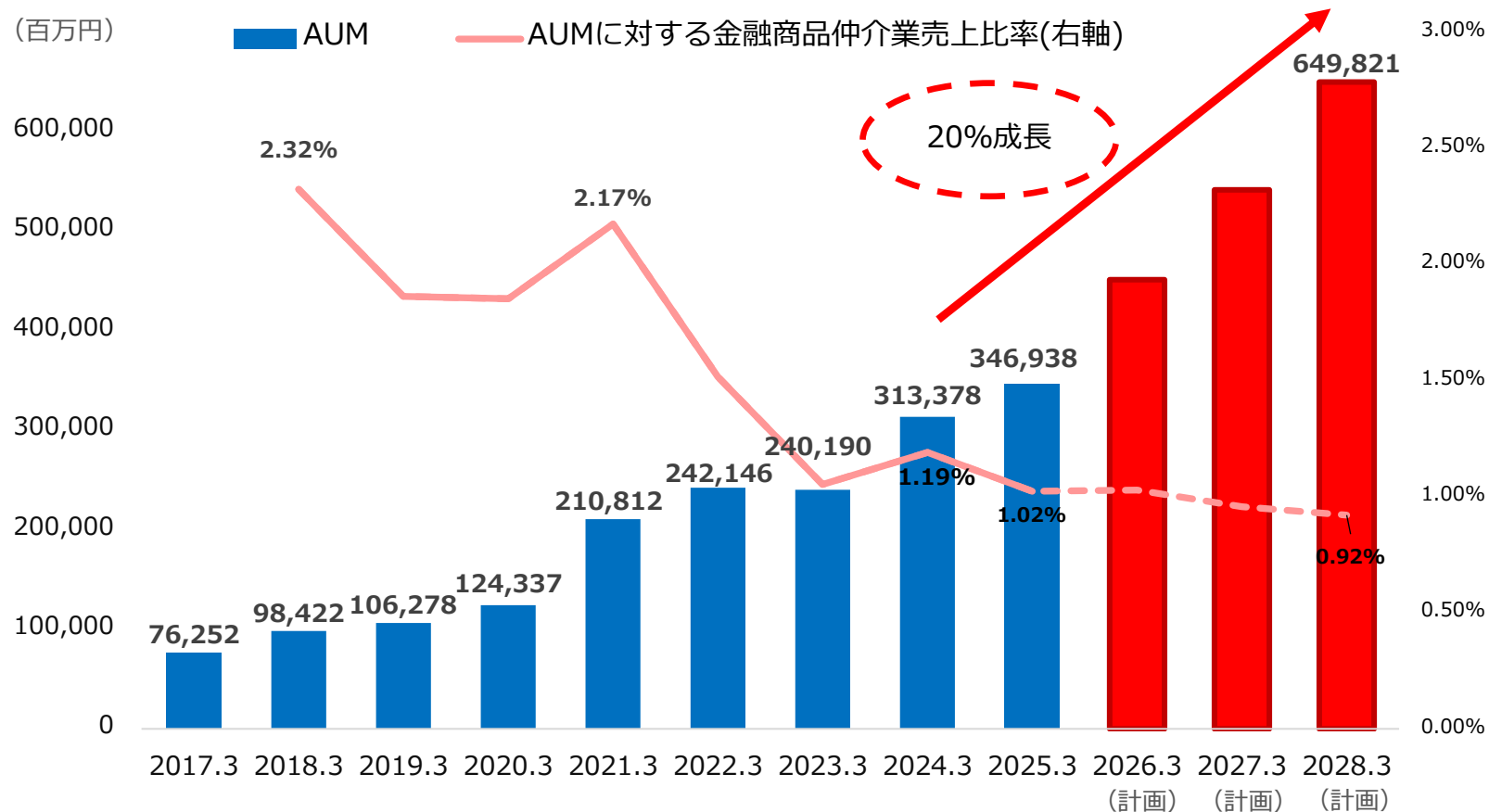
- ・上記の人件費及びオフィス費用以外の費用

2-⑩ 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%成長を前提

「媒介する資産残高に対する金融商品仲介業売上比率」は、緩やかな低下傾向を前提（2028年3月期、0.92%を想定）



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
に対する金融商品仲介業売上比率0.92%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

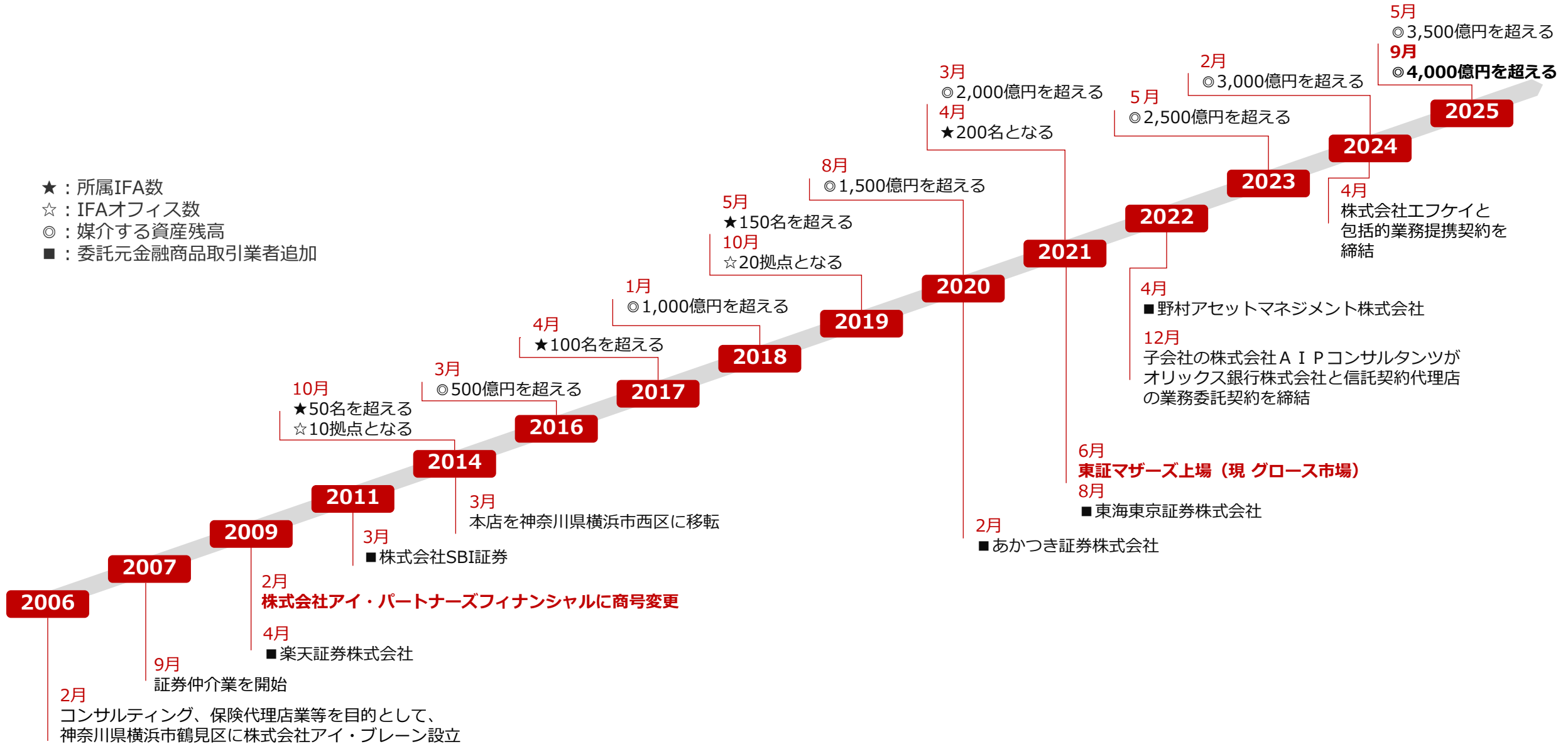
2028年3月期の経常利益計画：194百万円

- ・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」に関わる
想定費用の増加は含まない
(想定費用も想定売上も計画に含まない)

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



特徴

- ・ 当社のIFAは**独立・開業した証券外務員**に位置づけ（**契約は委任契約**）
（証券外務員としての監督・指導の責任は当社が負う）
- ・ **医師に例えれば開業医**
- ・ 当社等金融機関からの**会社都合の営業推進は一切ない**
- ・ **顧客からの信頼がIFAの経営基盤のすべて**

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**

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」

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

昨年11月「金融サービス提供法」において「最善利益義務」が新設

⇒ **法律上の義務に**

金融商品等の販売員に求められること

顧客にふさわしいサービスの提供

顧客属性、顧客のライフステージ、資産状況、取引経験、知識及び取引目的・ニーズを的確に把握し、当該顧客にふさわしい商品・サービスを提供

重要な情報の分かりやすい提供

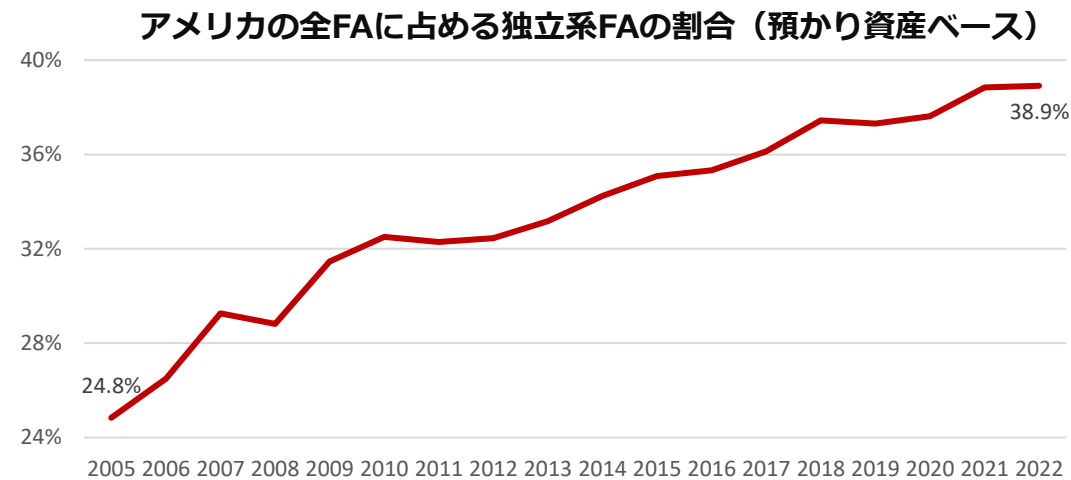
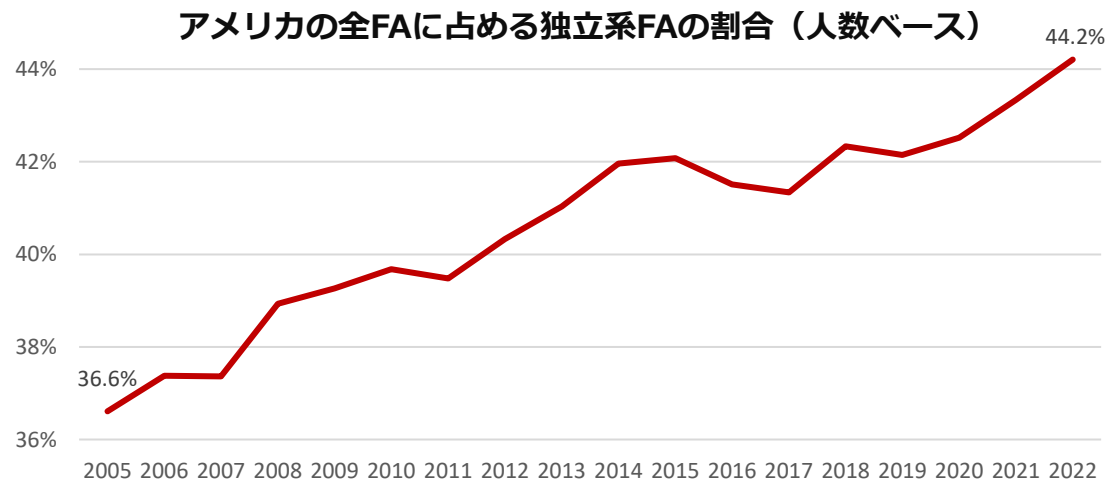
重要な情報について、顧客の理解度に応じた説明がなされ、顧客は誤解することなく理解できていること

3-⑥ 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
- 「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、人数ベース・預かり資産ともに約40%を占める



3-⑦ アメリカの資産管理ビジネスの推移が示唆すること

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

FAへの信頼感が高まり
FA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FAの増加

3-⑧

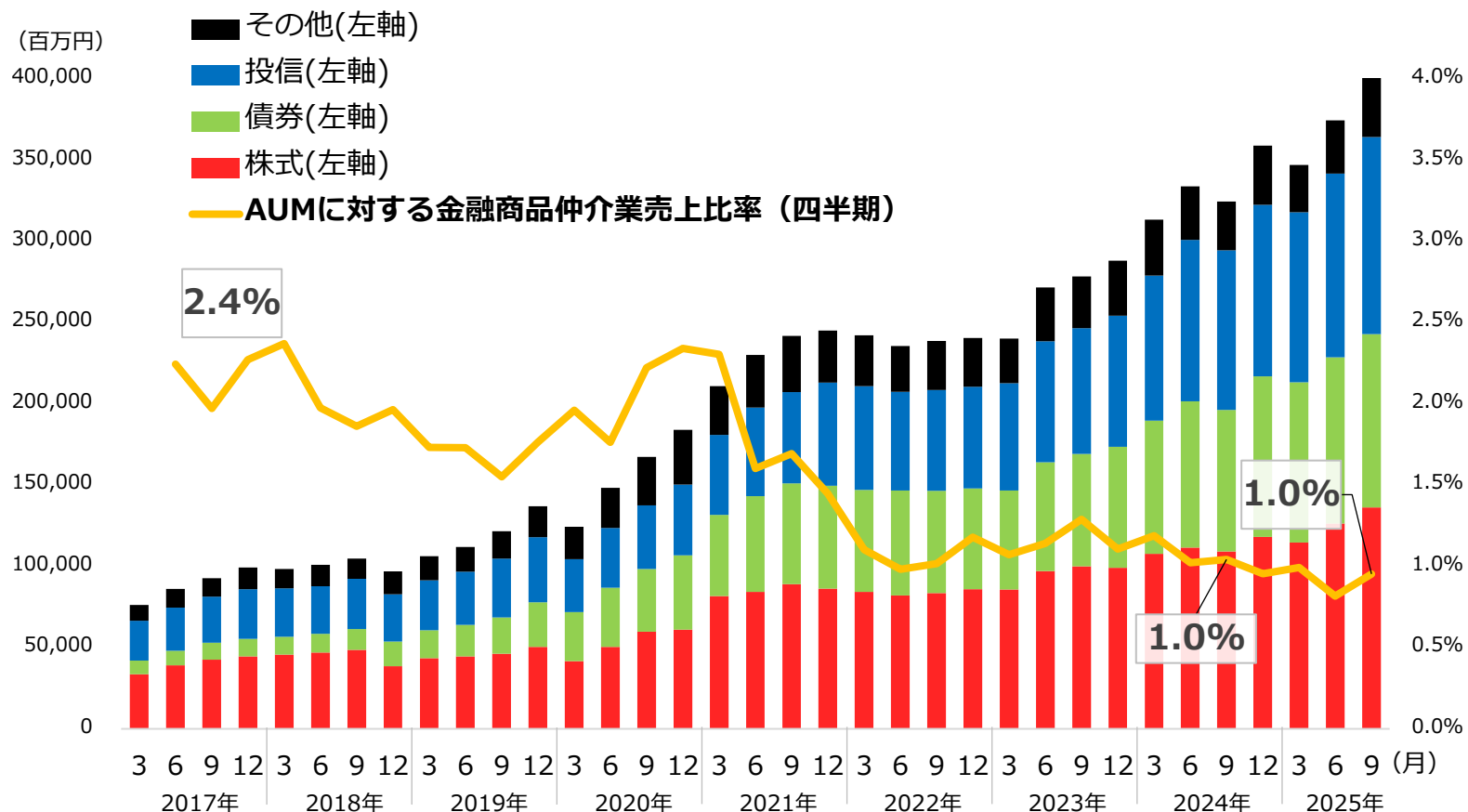
「顧客の最善の利益」に沿った金融商品仲介業売上比率



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（AUM）に対する金融商品仲介業売上比率（四半期）



■ 当社グループの成長戦略は、

「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

今年度の具体的な施策

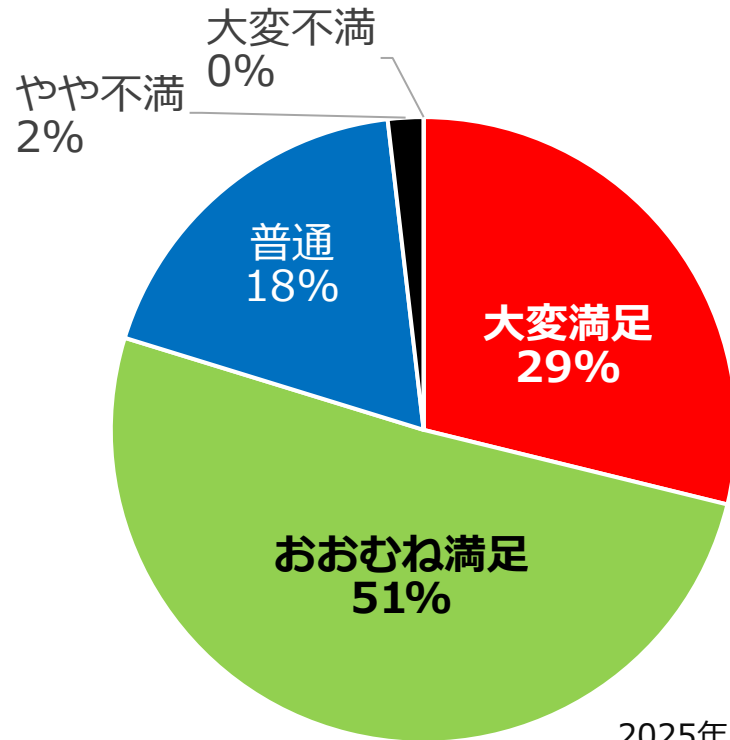
- 「顧客の最善の利益に資する販売・管理等を行う態勢」、「コーポレートガバナンス」及び「内部統制」の更なる整備
- 「『国民の安定的な資産形成』に資するIFA増員に向けたフォローアップ体制」の構築、「マーケティングサポート」、「顧客管理ツール」、「営業ツール」の充実
 - ⇒ 媒介する資産残高（AUM）における「投資信託割合」の上昇、ストック手数料の増加を目指す
- 「『国民の安定的な資産形成』に資するIFAから選ばれる金融商品仲介業者として更に進化するため、同業種・異業種を問わず、業務提携およびM & A等の動きを加速
 - ⇒ 大手保険代理店・株式会社エフケイとの包括的業務提携の進展については、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

3-⑩ 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
- 当社所属後には、サポート体制とコンプライアンス体制に対するIFAの評価が高くなっている

《総合評価》サービス全体への満足度



2025年8月実施

【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います。
- ・ 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。

【重要な経営指標】について

- ・「所属IFA数」は純増トレンド（IFAシステム使用料も増加トレンド）
- ・「媒介する資産残高」年平均増加率20%は達成可能

【金融商品仲介業】業界の現状

- ・「顧客本位の業務運営」の厳格化の中で、**売上が伸びない**
 - ・「顧客本位の業務運営」の厳格化の中で、**管理コストがアップ**
- ⇒ **金融商品仲介業者の淘汰の予兆が見て取れる**



**「独立・開業した証券外務員向けプラットフォーム型金融商品仲介業者」の
ナンバーワンではなく、**オンリーワン**を目指す！**

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 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	342,145千円（2025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	46名（2025年9月末現在） ※業務委託社員、派遣社員含む		
所属IFA数	215 名（2025年9月末現在）		
拠点数	19（2025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、信頼できるとさ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。

