

2026年3月期 第3四半期

決算説明資料

2026年2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)

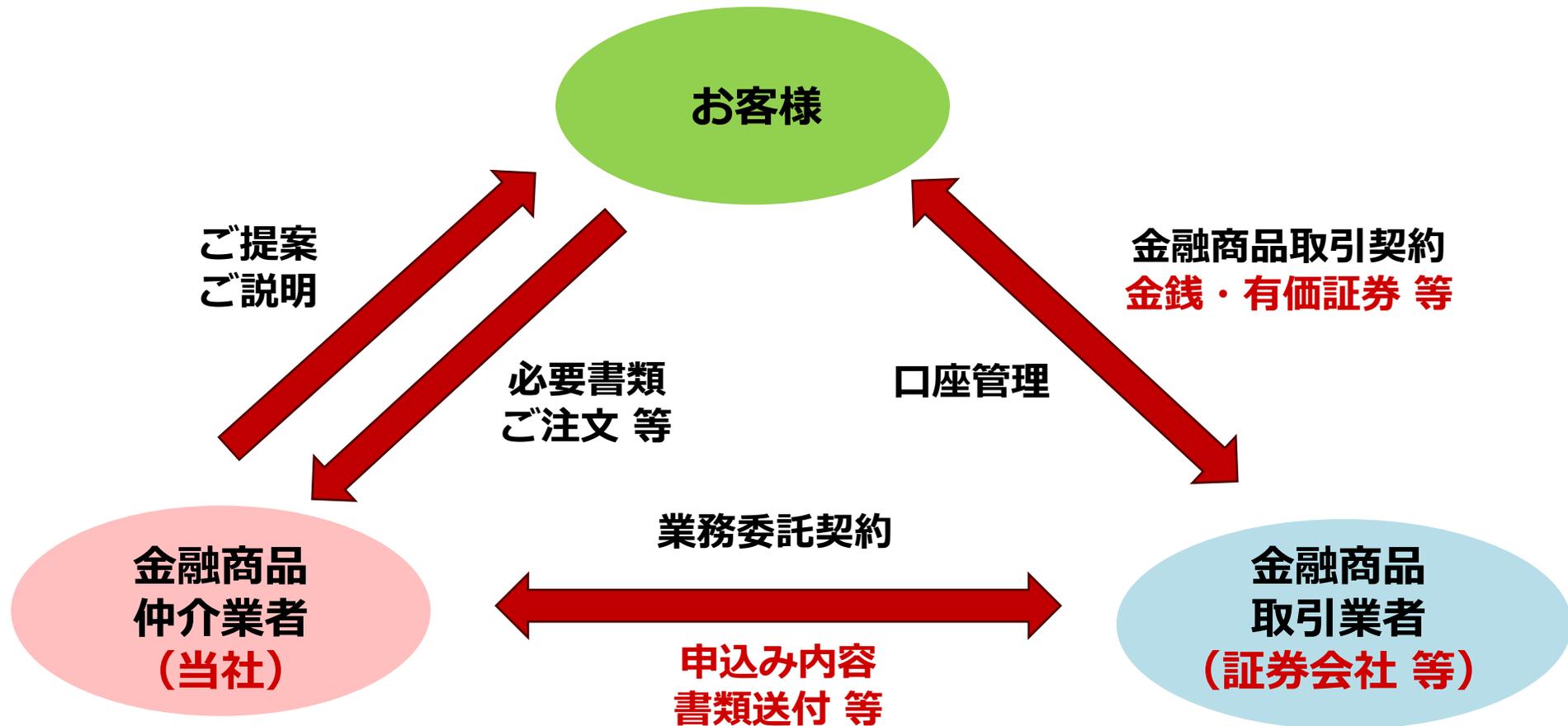


- 1. 当社のビジネスモデル**
- 2. 2026年3月期 第3四半期連結決算概要**
- 3. 当社の大義および成長戦略**
- 4. 当社の概要**

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で、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と考えられるプランをご提案
- セールス優先の姿勢を排し、中立・客観的な立場で「資産運用アドバイス」を提供



1-② 当社グループの事業内容

- 当社グループは、IFAによる「資産形成・運用アドバイスサービス」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の業務管理・業務支援・成功支援」を実現
- 「AIPコンサルタント」保有の保険契約を「大手保険代理店エフケイ社」や他の保険代理店等に移管、および保険募集人の移籍、廃業後「AIPコンサルタント」による保険募集業務を廃止 **(主力事業に経営資源を集中)**

資産形成・運用アドバイスサービス (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コンサルタント)

■ 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

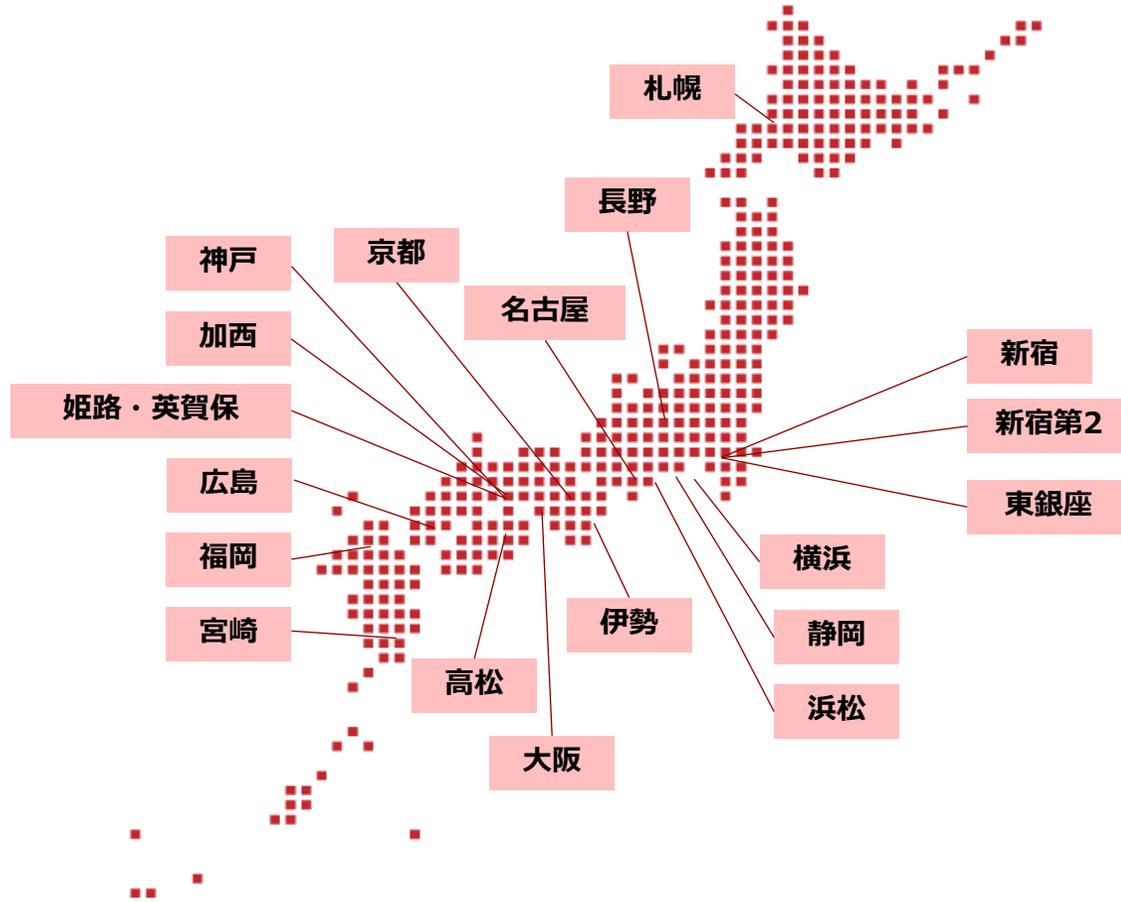
お客様の様々なニーズに対応するワンストップ・チャネルとして、マッチングラインナップを拡充しています。



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12月末 : 所属IFA 216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 |
| | 21 | 2月 | 統合閉鎖 自由が丘オフィス |
| 2022年3月期 | 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 |
| | 19 | 3月 | 統合閉鎖 大阪第2オフィス |
| 2020年3月期 | 20 | 10月 | 開設 宮崎オフィス |
| | 19 | 7月 | 開設 長野オフィス |
| | 18 | 4月 | 開設 広島オフィス |
| 2019年3月期 | 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 |
| | 14 | 6月 | 開設 東銀座オフィス |
| 2018年3月期 | 13 | 9月 | 開設 大阪第2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 |
| | 10 | 10月 | 開設 名古屋オフィス |
| 2015年3月期 | 9 | 5月 | 開設 加西オフィス |
| | 8 | 4月 | 開設 竹橋オフィス |
| | 7 | 3月 | 開設 高松オフィス |
| 2014年3月期 | 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 |
| | 5 | 3月 | 開設 浜松オフィス |
| 2011年3月期 | 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3四半期 連結決算概要

米国の関税政策による外需下押し圧力の一方、内需が国内景気を下支え、日米の株式市場は当年度第3四半期末にかけ上昇基調維持

主力の「金融商品仲介業」は、四半期ベースで過去最高の売上高を記録、連結売上高も四半期として過去最高を更新

「システム使用料」および「保険代理店その他」売上は、当年度に入り前年同期比で増収を継続、引き続き好調に推移

| (単位：百万円) | 2025.3月期 第3四半期 (累計) | 2026.3月期 第3四半期 (累計) | 売上比 | 対前年同期比 増減額 | 対前年同期比 増減率 |
|------------------------|---------------------------|---------------------------|--------------|---------------|---------------|
| 売上高 | 2,824 | 3,208 | 100% | 383 | 13.6% |
| 金融商品仲介業 | 2,500 | 2,816 | 87.8% | 315 | 12.6% |
| システム使用料 | 171 | 176 | 5.5% | 5 | 3.1% |
| 保険代理店その他 | 152 | 215 | 6.7% | 63 | 41.4% |
| 売上原価 | 2,265 | 2,584 | 80.5% | 318 | 14.1% |
| 売上総利益 | 559 | 624 | 19.5% | 65 | 11.6% |
| 販売費及び一般管理費計 | 569 | 571 | 17.8% | 1 | 0.3% |
| 人件費 | 331 | 337 | 10.5% | 5 | 1.6% |
| オフィス費用 | 182 | 179 | 5.6% | ▲2 | ▲1.6% |
| その他 | 54 | 54 | 1.7% | ▲0 | ▲0.8% |
| 営業利益 | ▲9 | 53 | 1.7% | 63 | - |
| 経常利益 | ▲11 | 56 | 1.7% | 67 | - |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | ▲19 | 42 | 1.3% | 61 | - |

売上高

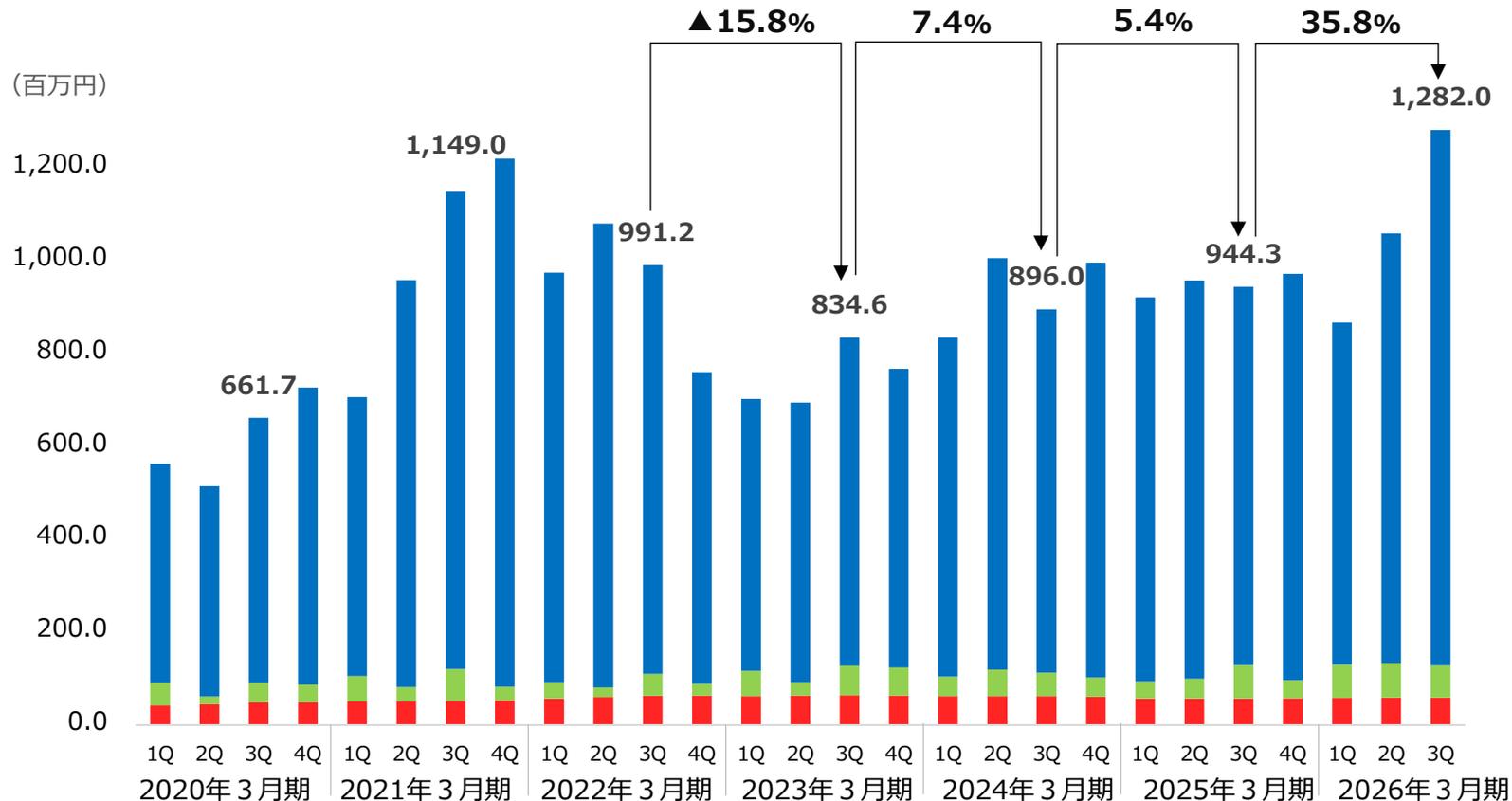
- ・媒介する資産残高（AUM）は、430,200百万円、過去最高を更新
- ・IFA 1人あたり取引手数料は、前年同期比6.2%増加
- ・システム使用料は、リモート契約への移行が一巡したことに加え、IFA数の増加が寄与

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）
- ・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）の削減継続

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3四半期の連結売上高「1,282百万円」は四半期ベースで過去最高を更新、前年同期比35.8%増収
- 主力の「金融商品仲介業」をはじめ「システム使用料」「保険代理店その他」全ての売上において、前年同期比増収にプラス寄与



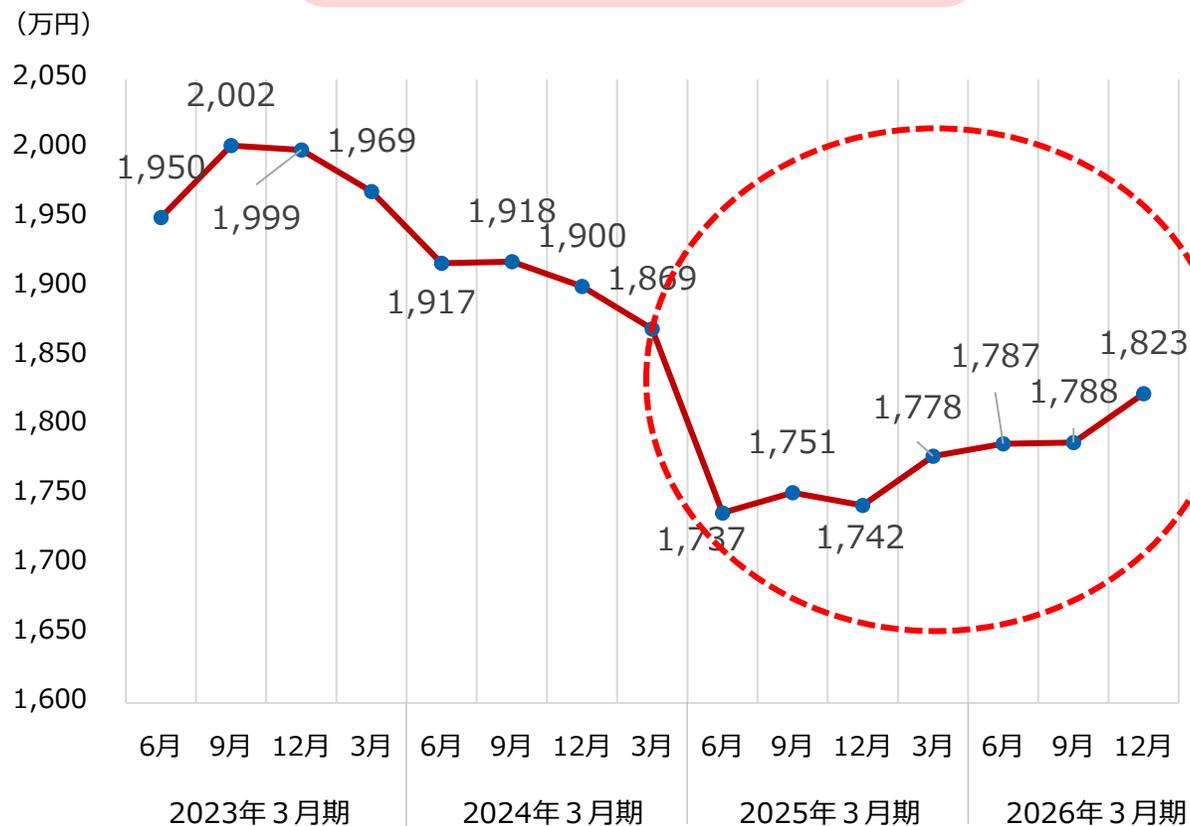
売上高の内訳

- 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）

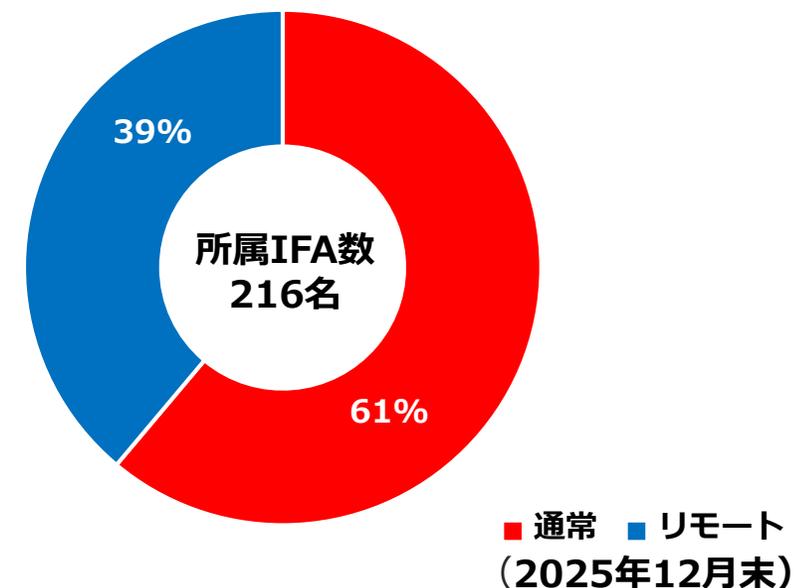
2-③ システム使用料の推移とリモート契約の割合

- 「システム使用料」は、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、当年度以降は利益への寄与継続
- 第3四半期末（2025年12月末）における「リモート契約」の割合は「全体の39%」、前年度末（2025年3月末）から4%上昇

「システム使用料」の推移

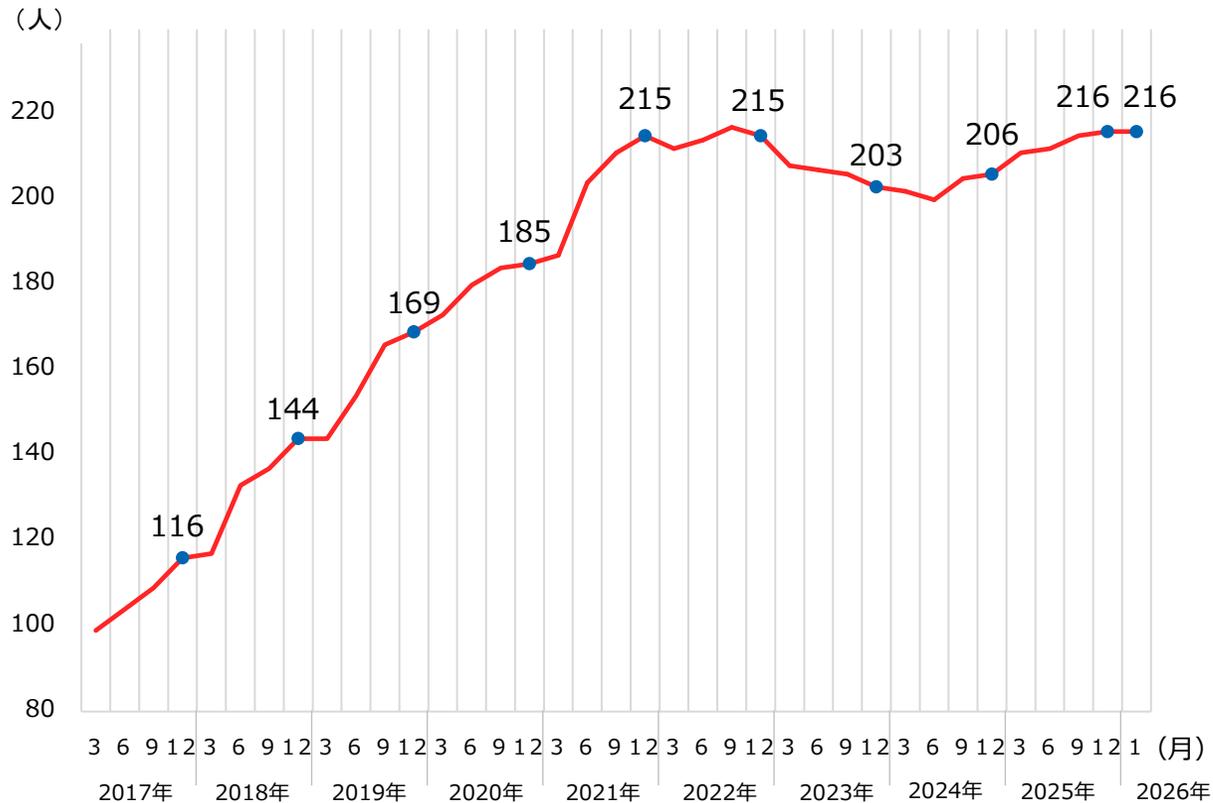


「通常契約」と「リモート契約」の割合

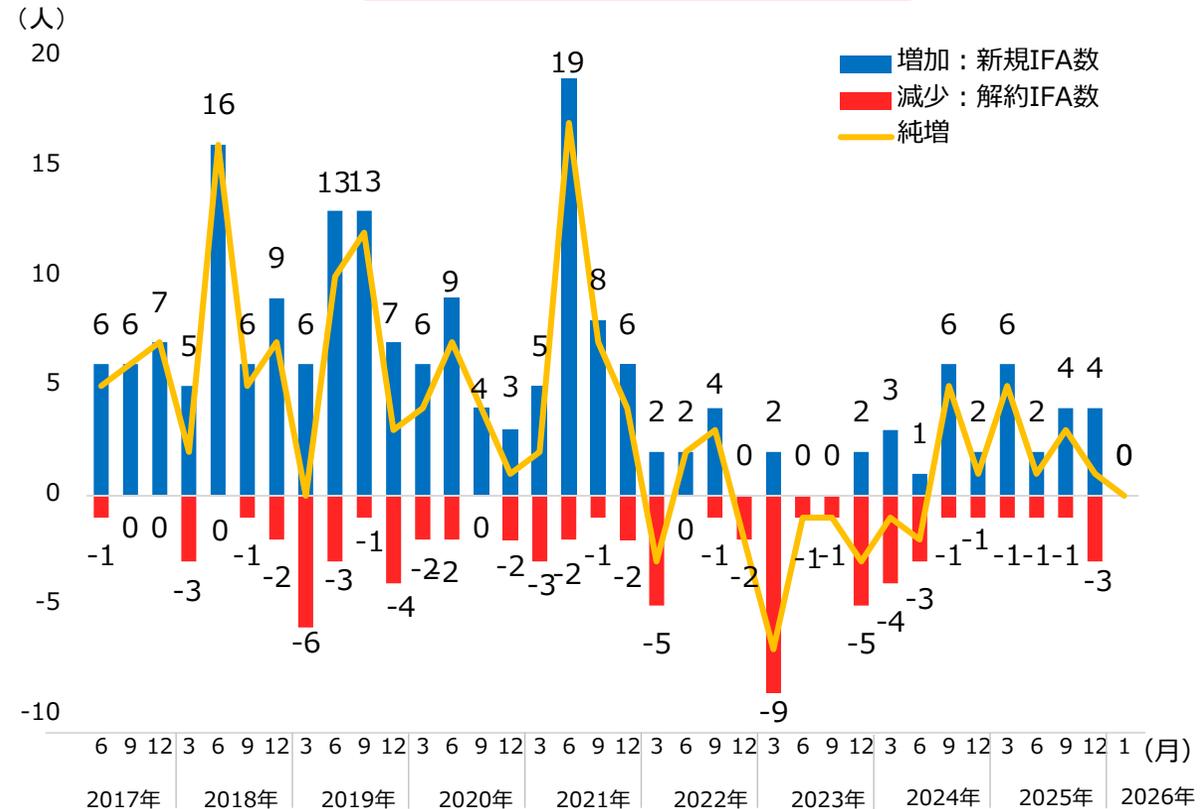


- 当年度第3四半期末（2025年12月末）の所属IFA数は216名、前年同期比「10名」の増加
- 第3四半期に4名の新規IFAが所属、既存IFA3名が解約（2026年1月末の所属IFA数は、12月末と同じ216名）
- 当社所属を志望するIFA候補者に対し、経験や実績及びコンプライアンス意識等、「当社採用基準」を重視した面談を随時実施

所属IFA数の推移



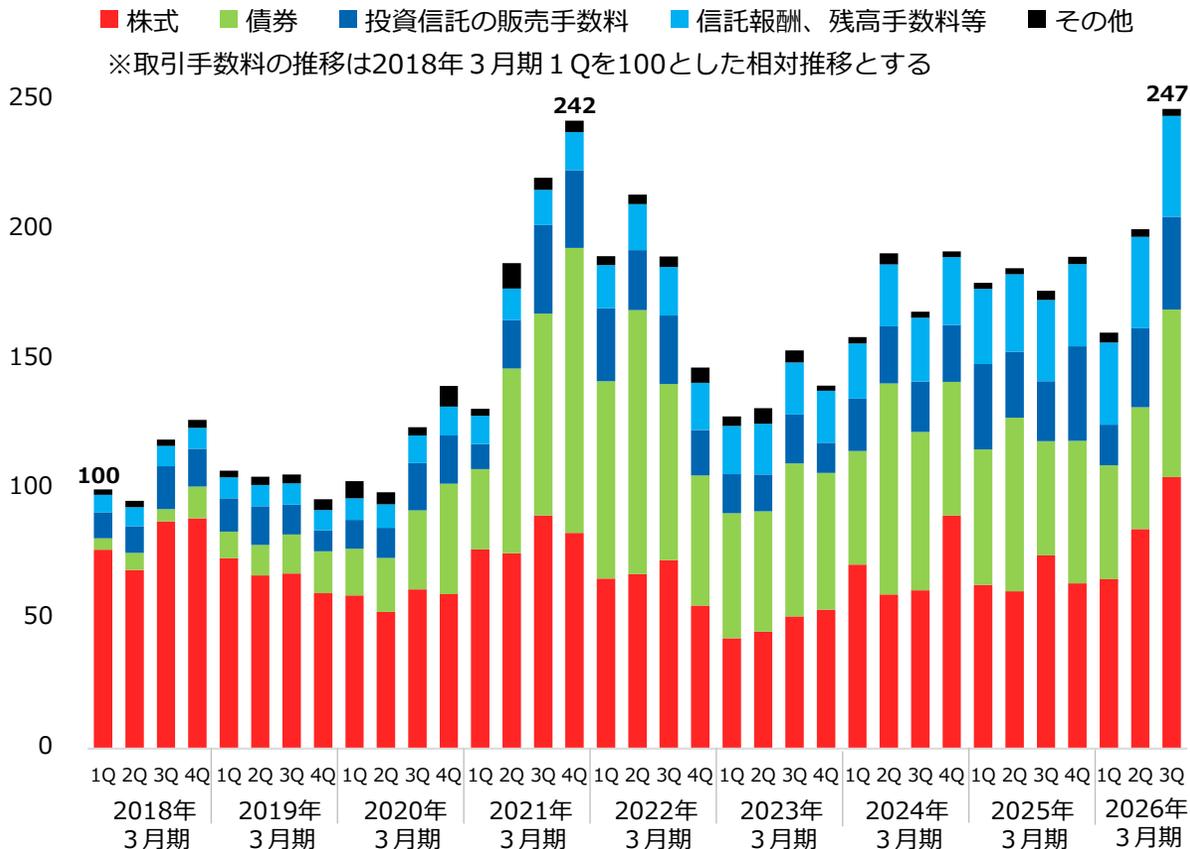
IFA数の増減と純増数の推移



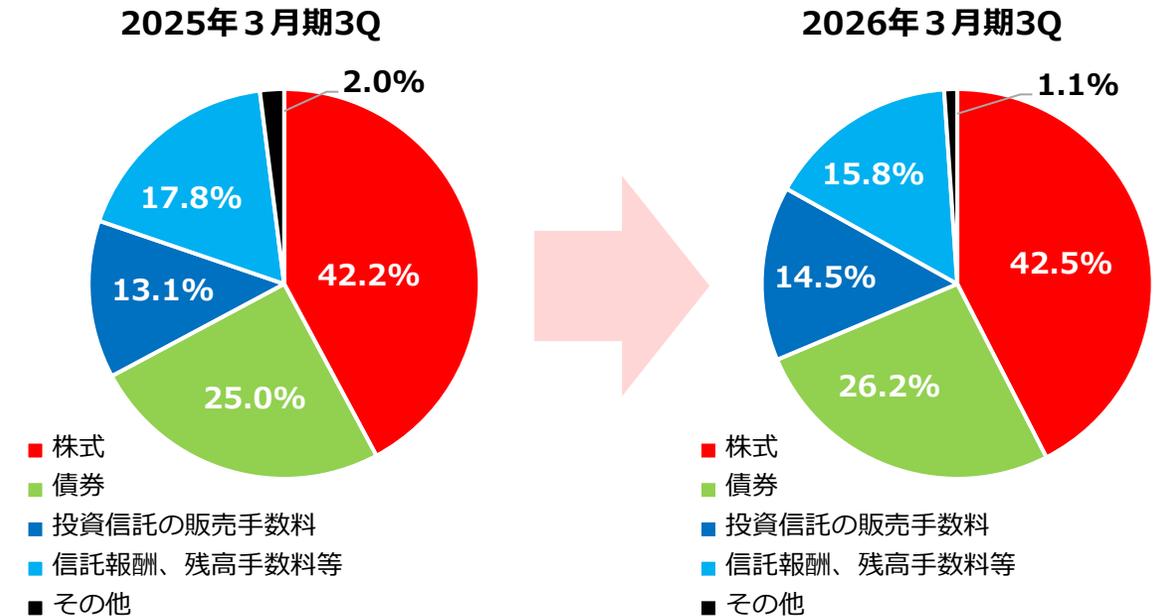
2-⑥ 商品別取引手数料

- 「商品別取引手数料の推移および内訳」の主な決定要因の一つは、当該期間における金融市場の動向や市場変動等の外部要因
- 当年度第3四半期は、主に「投資信託の販売手数料」および「債券取引手数料」において、前年同期比で割合増加
- 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

商品別取引手数料の推移



商品別取引手数料の内訳

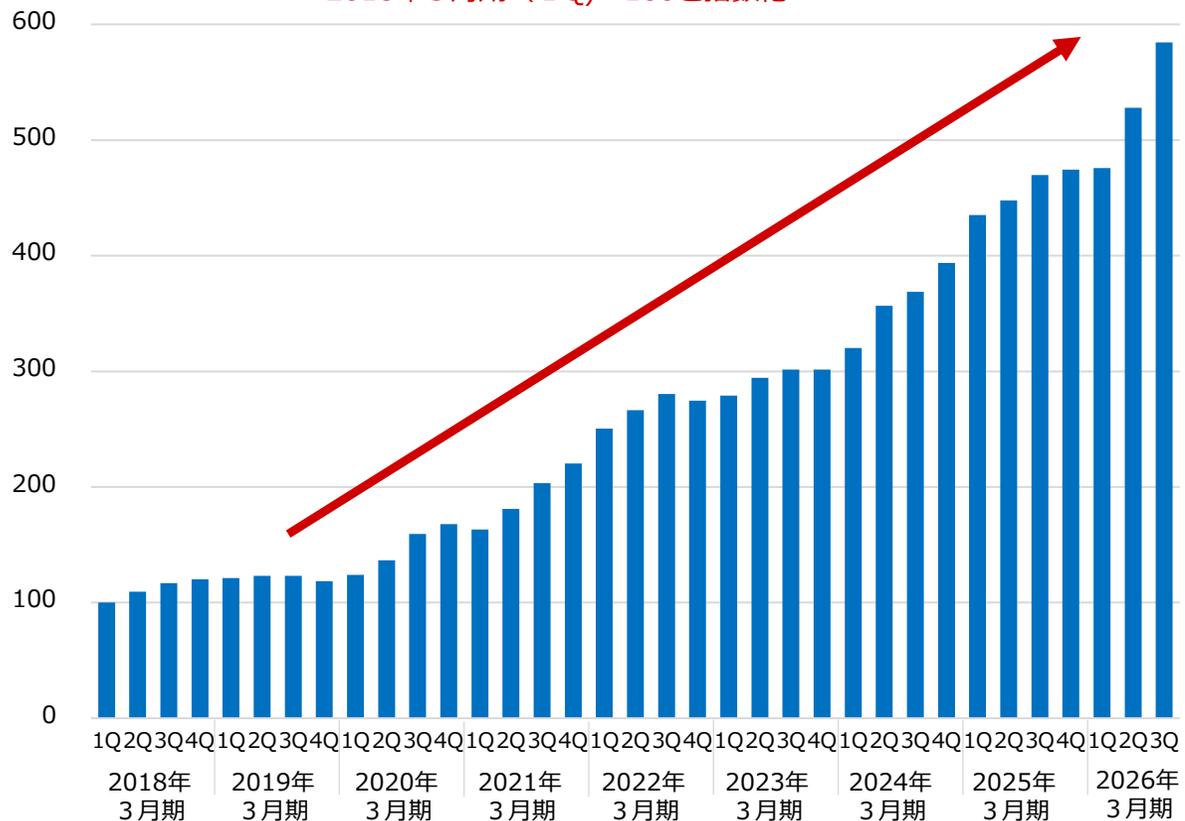


2-⑦ ストック手数料の推移

近年、「残高連動手数料口座残高」および投資信託の残高に連動する「ストック手数料」が急増、今後も増加傾向継続を見込む
 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

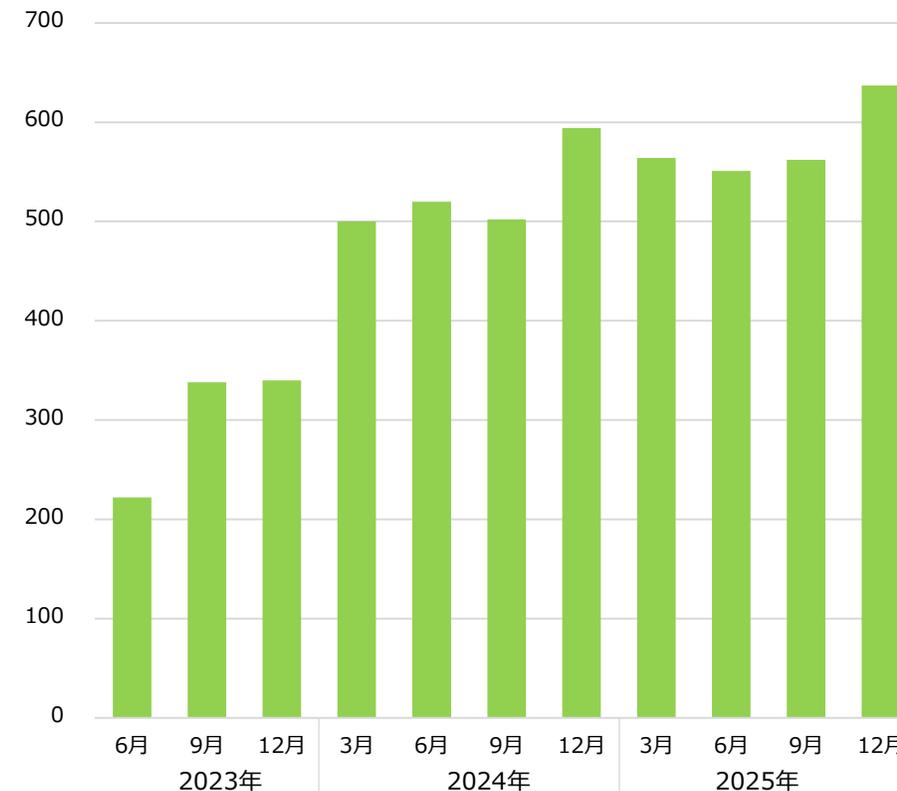
ストック手数料（信託報酬、残高連動手数料）の推移

2018年3月期（1Q）=100と指数化



投信積立による月次設定額の推移

(百万円)



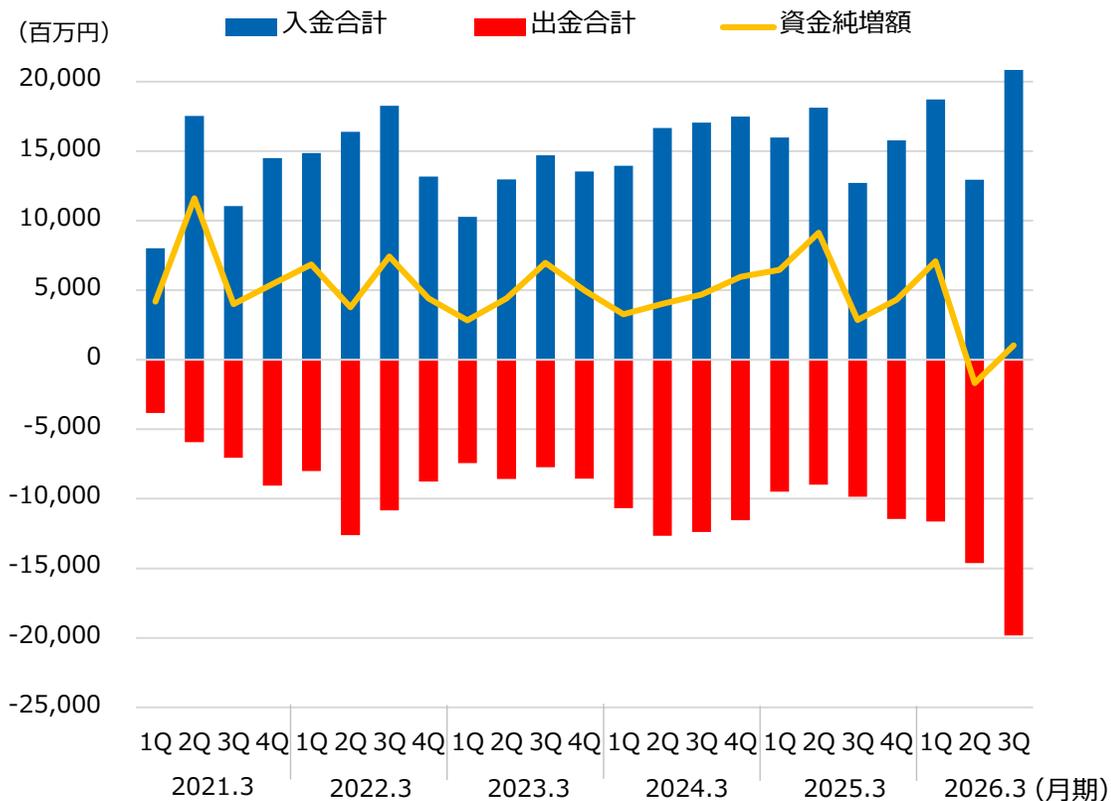
(注) 当資料作成時点において、把握可能な数値を基に作成

2-⑧ 媒介する資産残高（AUM）の増減

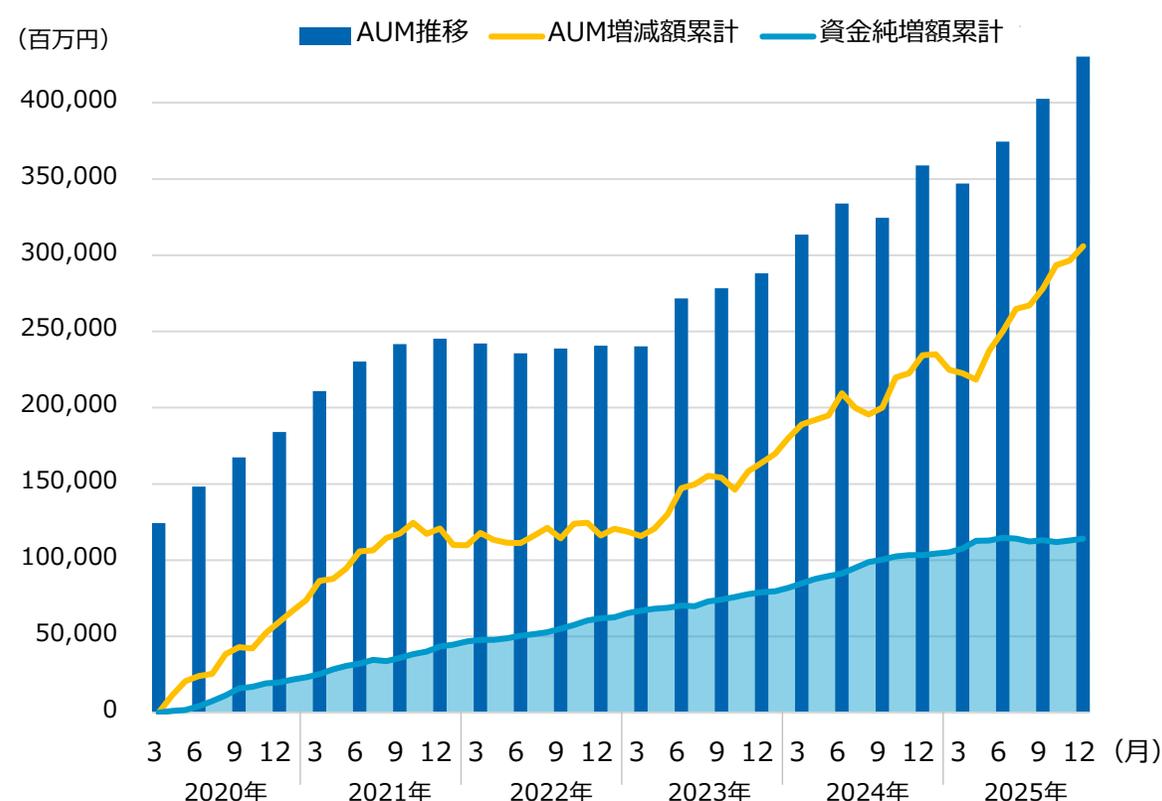
媒介する資産残高（AUM）の増減要因は、「入出金差引額（資金純増額）」「入出庫差引額」「資産評価額」

2021年3月期以降の資金純増額は、累計114,023百万円、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

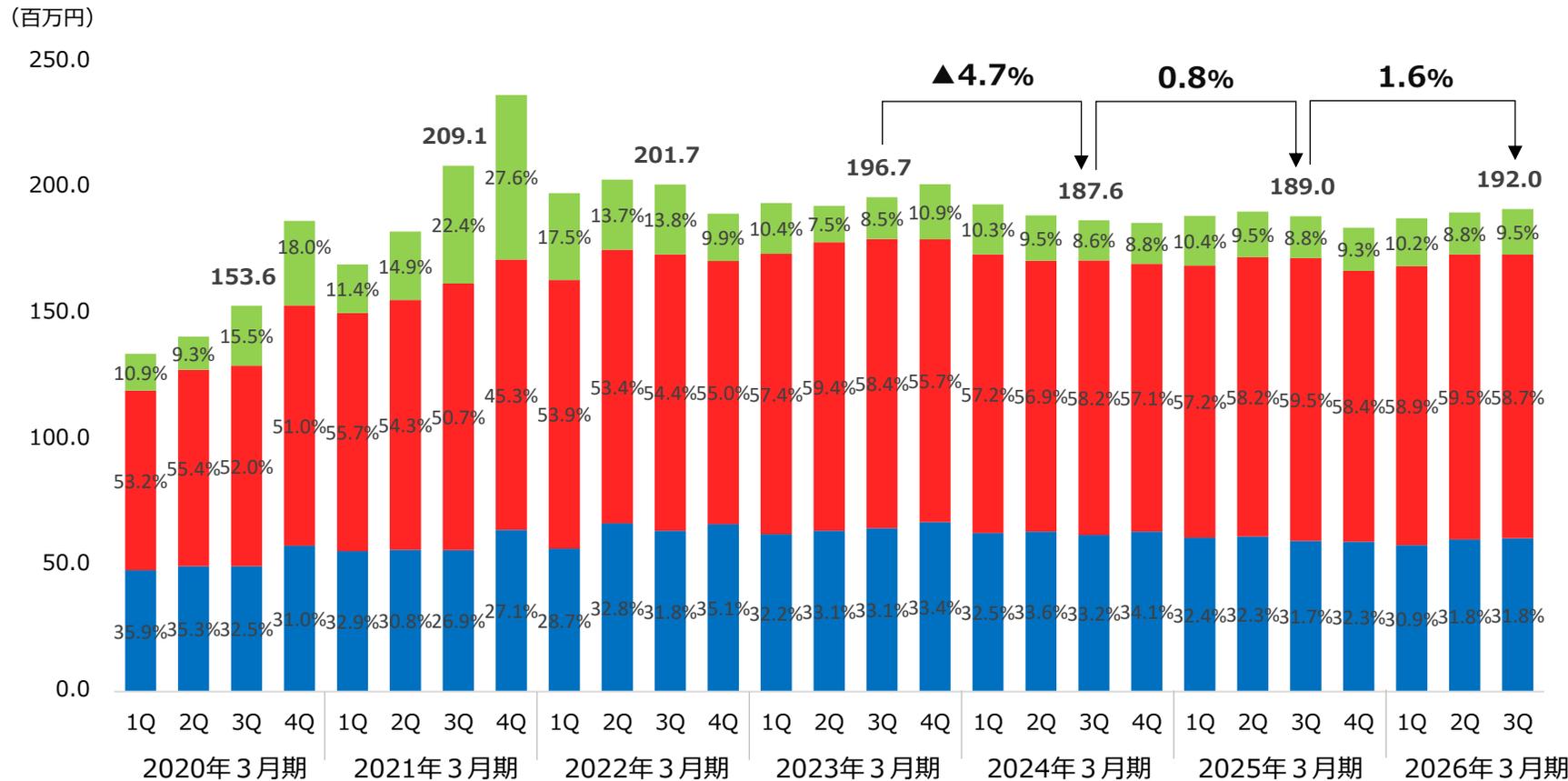


(注) 上記数値及びグラフは、把握可能な『入出金差引額（資金純増額）』を基に作成、『入出庫差引額』取扱い金融商品仲介業者間の移動を含みます。

(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同時に実現



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

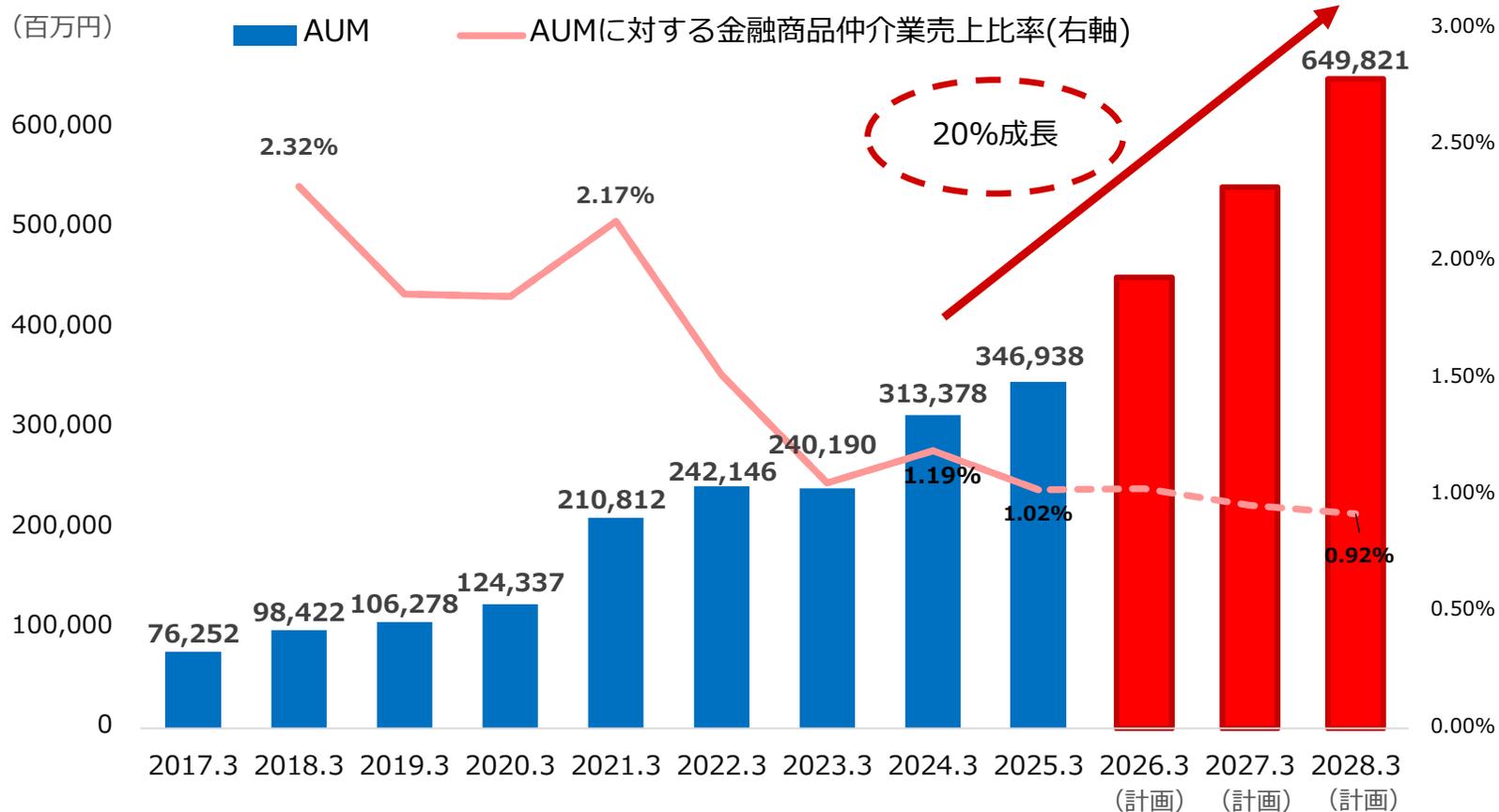
- リモート契約への移行、オフィス統合閉鎖に伴い、中長期的な費用削減を想定
- 所属IFAの「働き方の多様化」が追い風

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」で算出
- 「媒介する資産残高（AUM）の目標値」は、過去の実績値「年率20%成長」を基に算出
- 「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

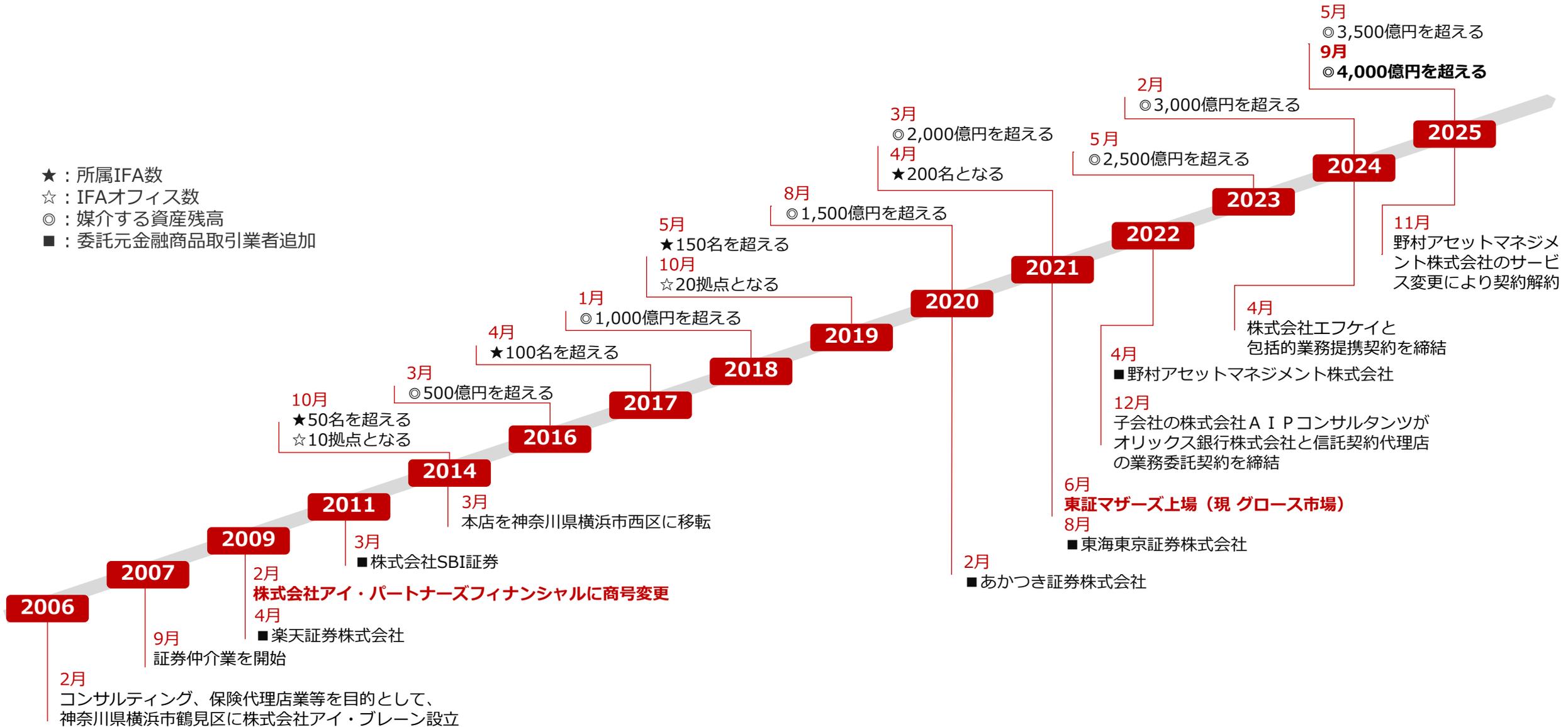
2028年3月期の経常利益計画：194百万円

- ・ 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

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

⇒ **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

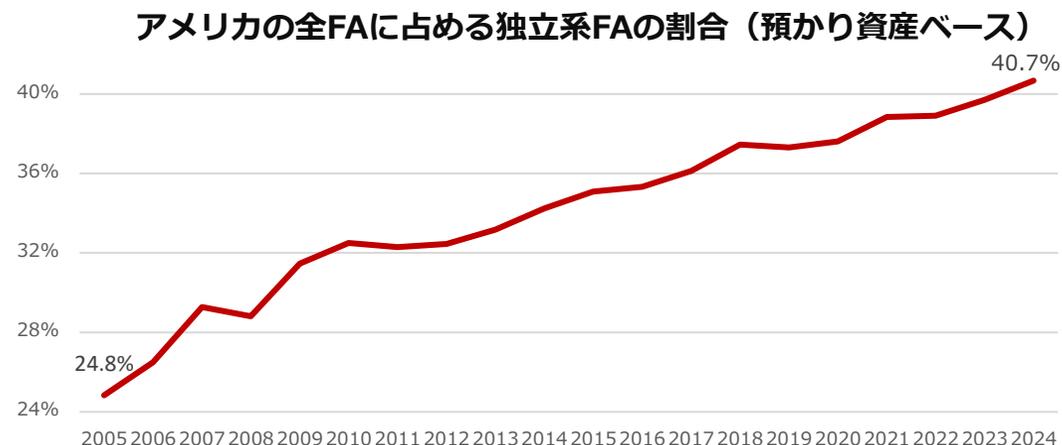
重要な情報について、顧客の理解度に応じた説明がなされ、顧客は誤解することなく理解できていること

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40%以上を占める



出所：米セルリ社のデータに基づきNRIアメリカ作成

**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**

**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

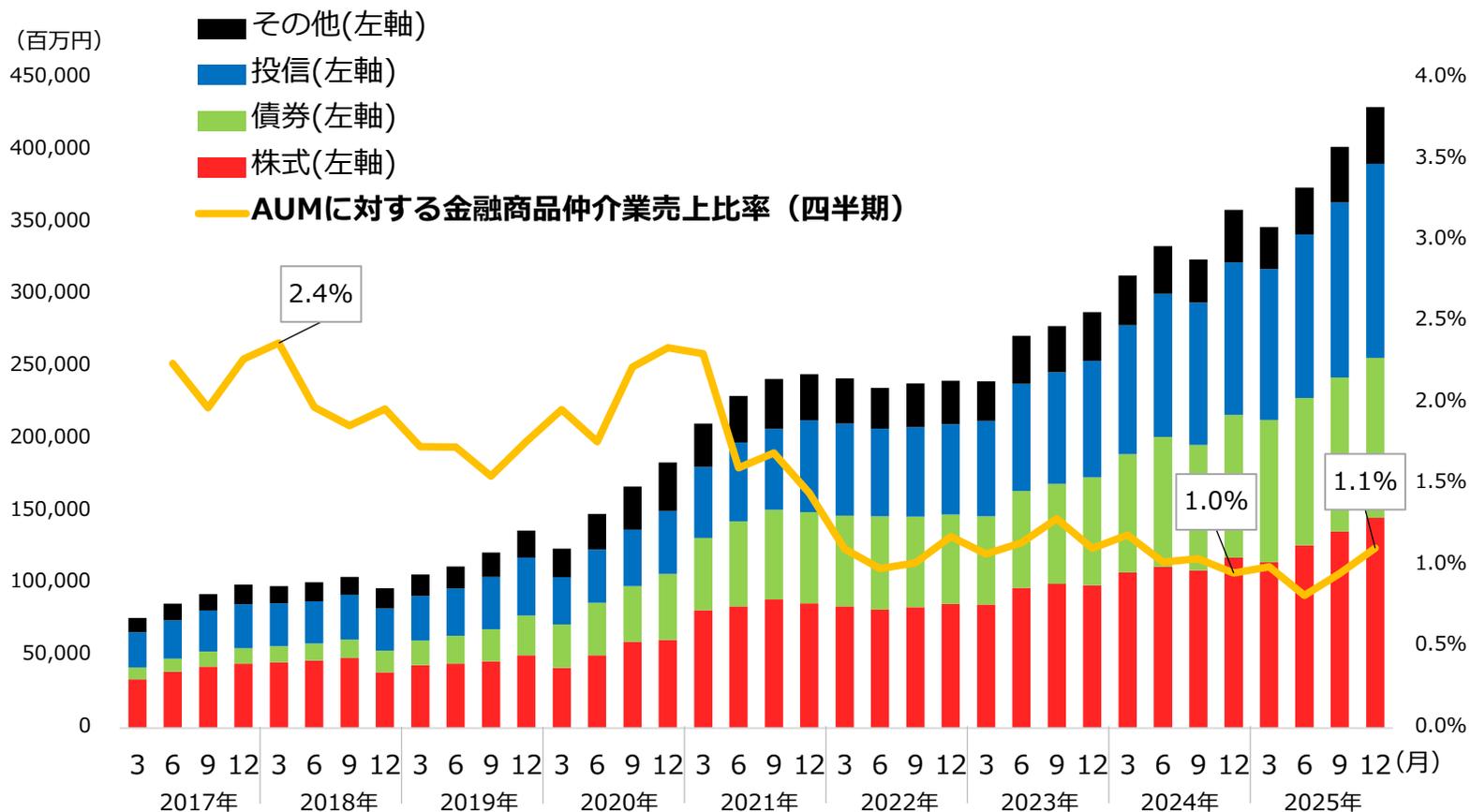
「顧客の最善の利益」に沿った金融商品仲介業売上比率



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

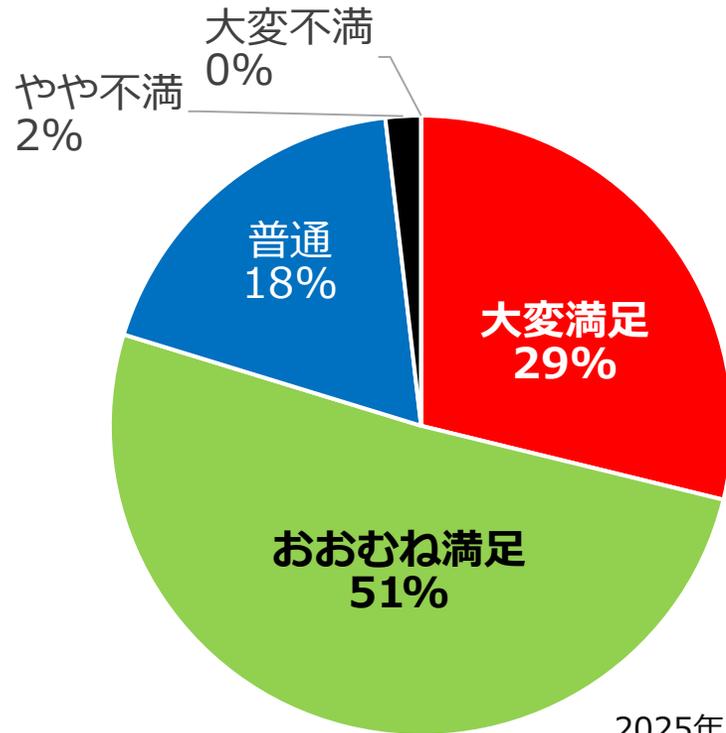
- 「顧客の最善の利益に資する販売・管理等を行う態勢」、「コーポレートガバナンス」及び「内部統制」の更なる整備
- 「『国民の安定的な資産形成』に資するIFA増員に向けたフォローアップ体制」の構築、「マーケティングサポート」、「顧客管理ツール」、「営業ツール」の充実
 - ⇒ 媒介する資産残高（AUM）における「残高連動手数料口座残高」「投資信託残高」の比率の上昇、ストック手数料の増加を目指す
 - ⇒ 顧客の納得感の高い適正な手数料獲得のため、IFAサポートの強化
- 『国民の安定的な資産形成』に資するIFAから選ばれる金融商品仲介業者として更に進化するため、同業種・異業種を問わず、業務提携および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 | 田中 讓治 | |
| | 取締役 兼 上席執行役員 | 松波 精二 | |
| | 上席執行役員 | 宗正 彰 | |
| | 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 | 342,145千円（2025年12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12月末現在） ※業務委託社員、派遣社員含む | | |
| 所属IFA数 | 216名（2025年12月末現在） | | |
| 拠点数 | 19（2025年12月末現在） | | |

代表者

代表取締役社長 兼 社長執行役員

田中 讓治

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。

