

2027年3月期 第1四半期 決算説明

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)



本資料は、2026年8月14日にリリースしました
「2027年3月期 第1四半期決算説明資料」の内容を
抜粋、再構成しています。

また、本動画は2026年8月17日収録時点の情報に
基づきご説明いたします。

1. 当社のビジネスモデル
2. 2027年3月期 第1四半期 連結決算概要
3. 当社のIFAの特徴、業界の見通し及び成長戦略
4. 経営計画に関して

01

1. 当社のビジネスモデル

- ・ 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

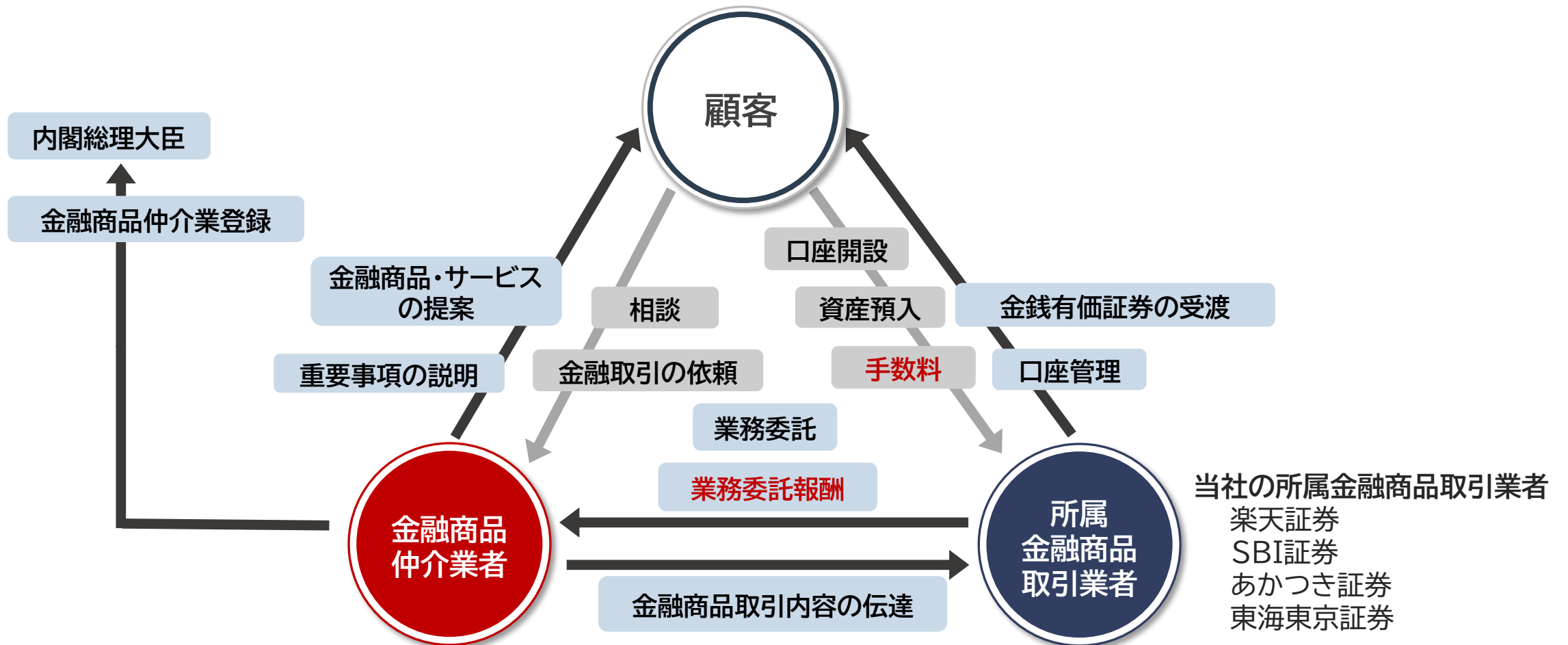
お客様の様々なニーズに対応するワンストップ・チャネルとしてマッチングサービスのラインナップを拡充しております。



■ 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。

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



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

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



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)



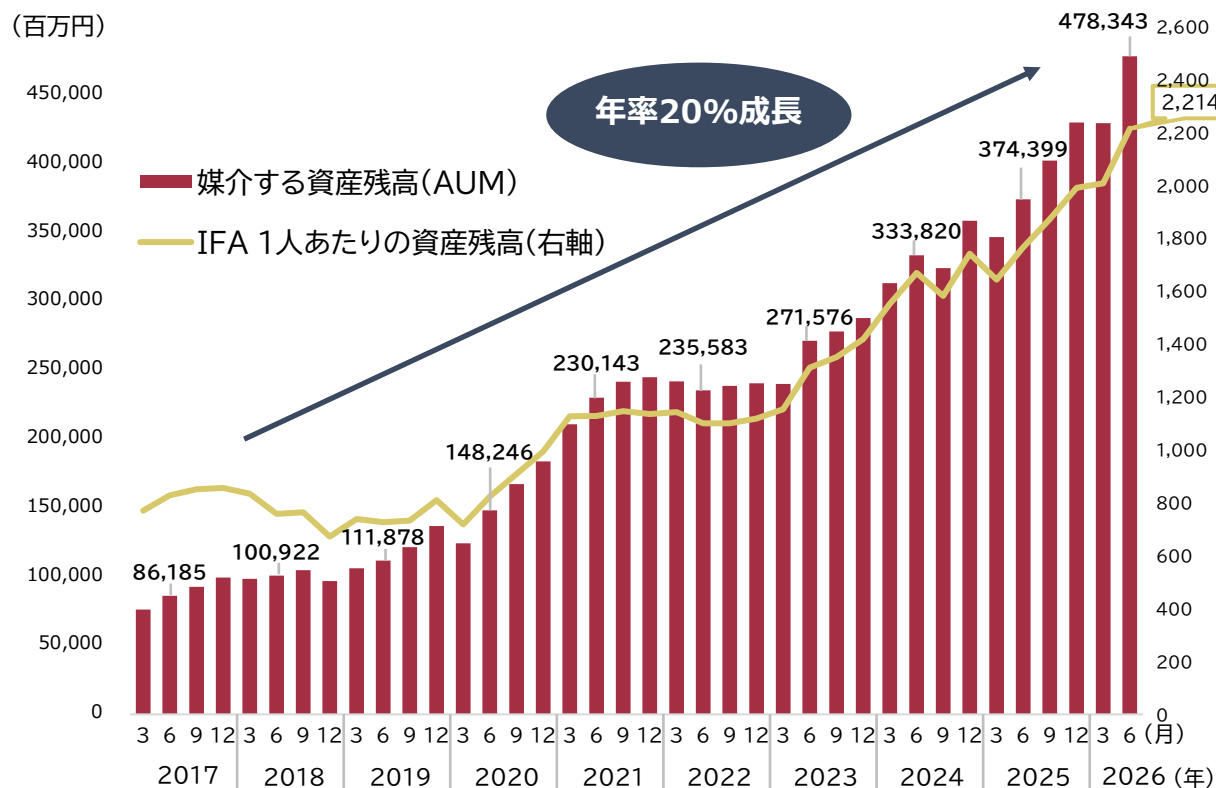
02

2. 2027年3月期 第1四半期 連結決算概要

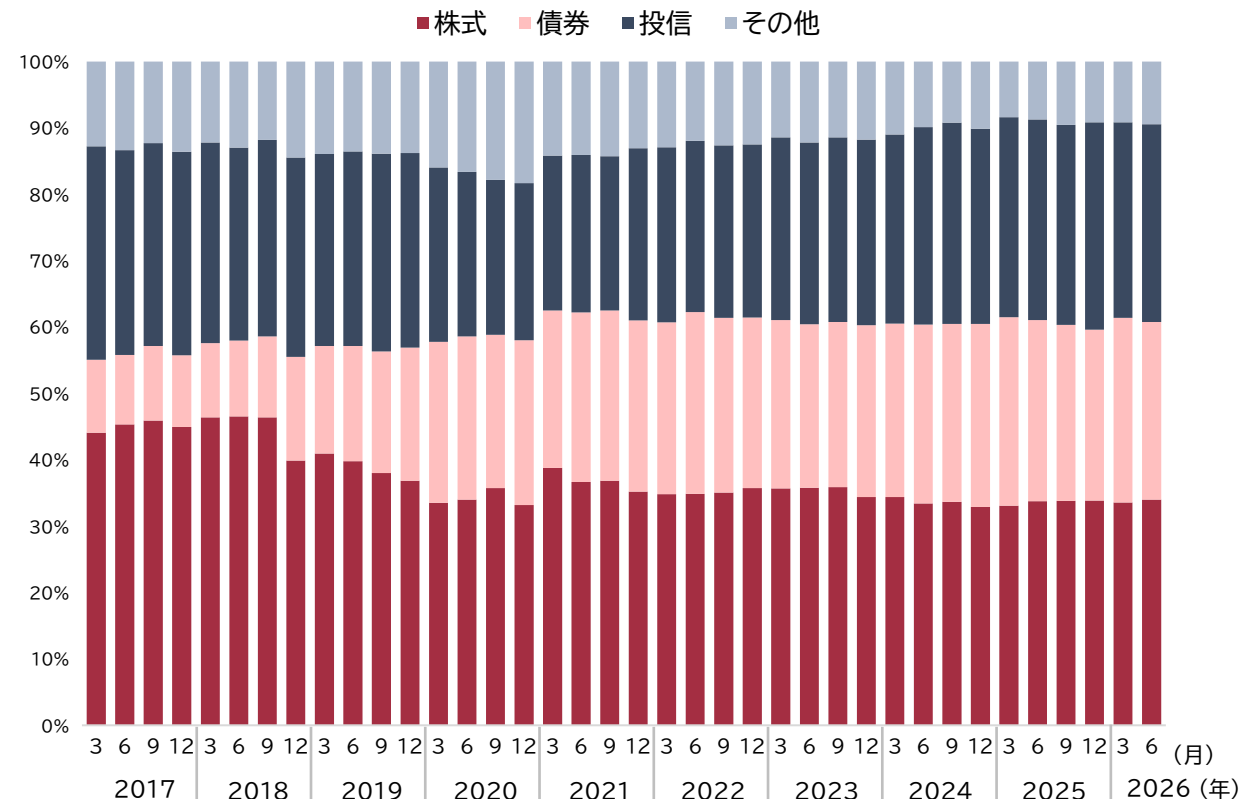
媒介する資産残高 (AUM) ※重要な経営指標(KPI)

- ・ 2027年3月期第1四半期末の媒介する資産残高(AUM) は、478,343百万円、前年同期比27.8%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、2,214百万円、前年同期比25.4%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



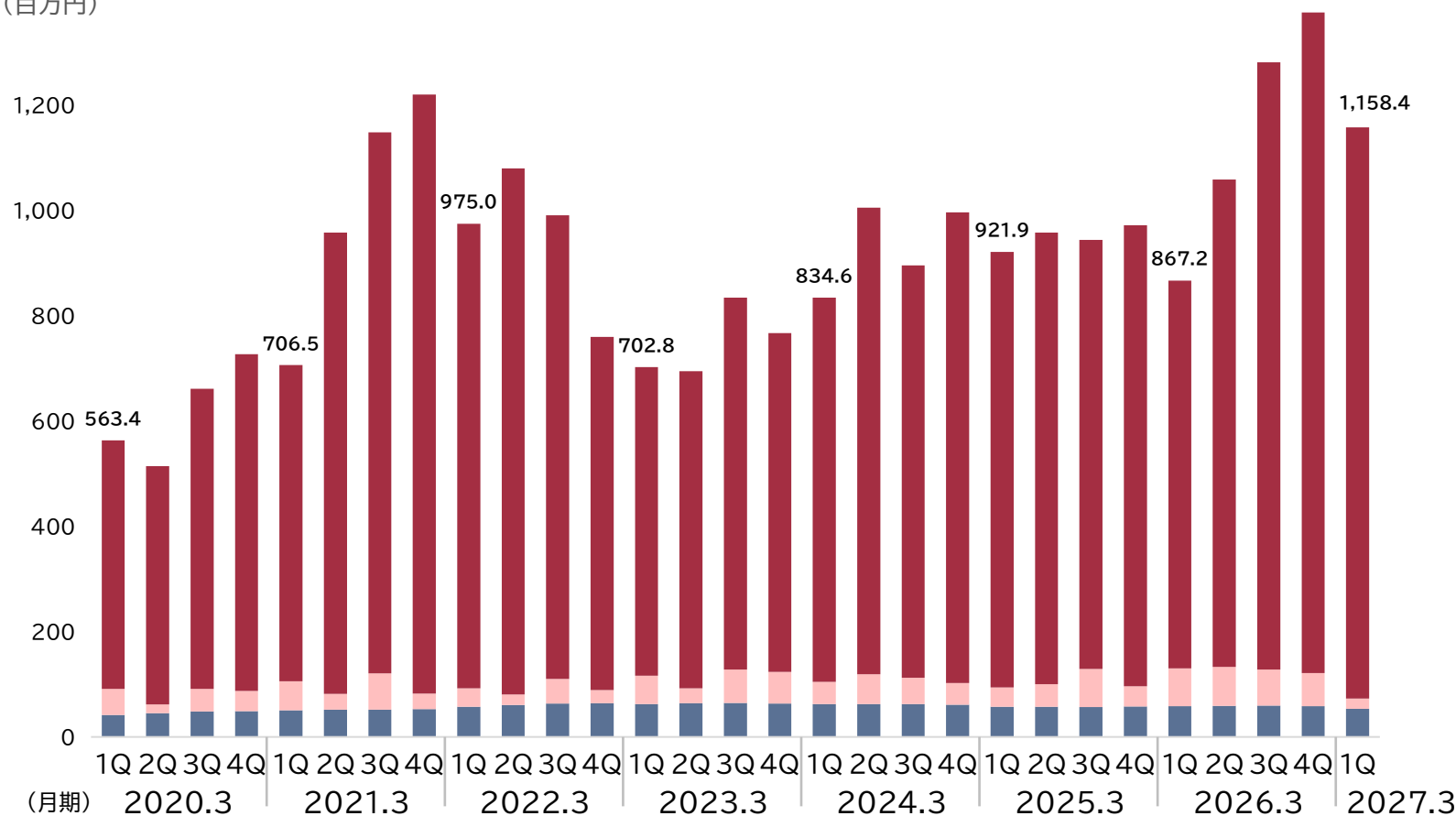
媒介する資産残高(AUM)の商品別比率



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1四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

(百万円)



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コンサルタント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)

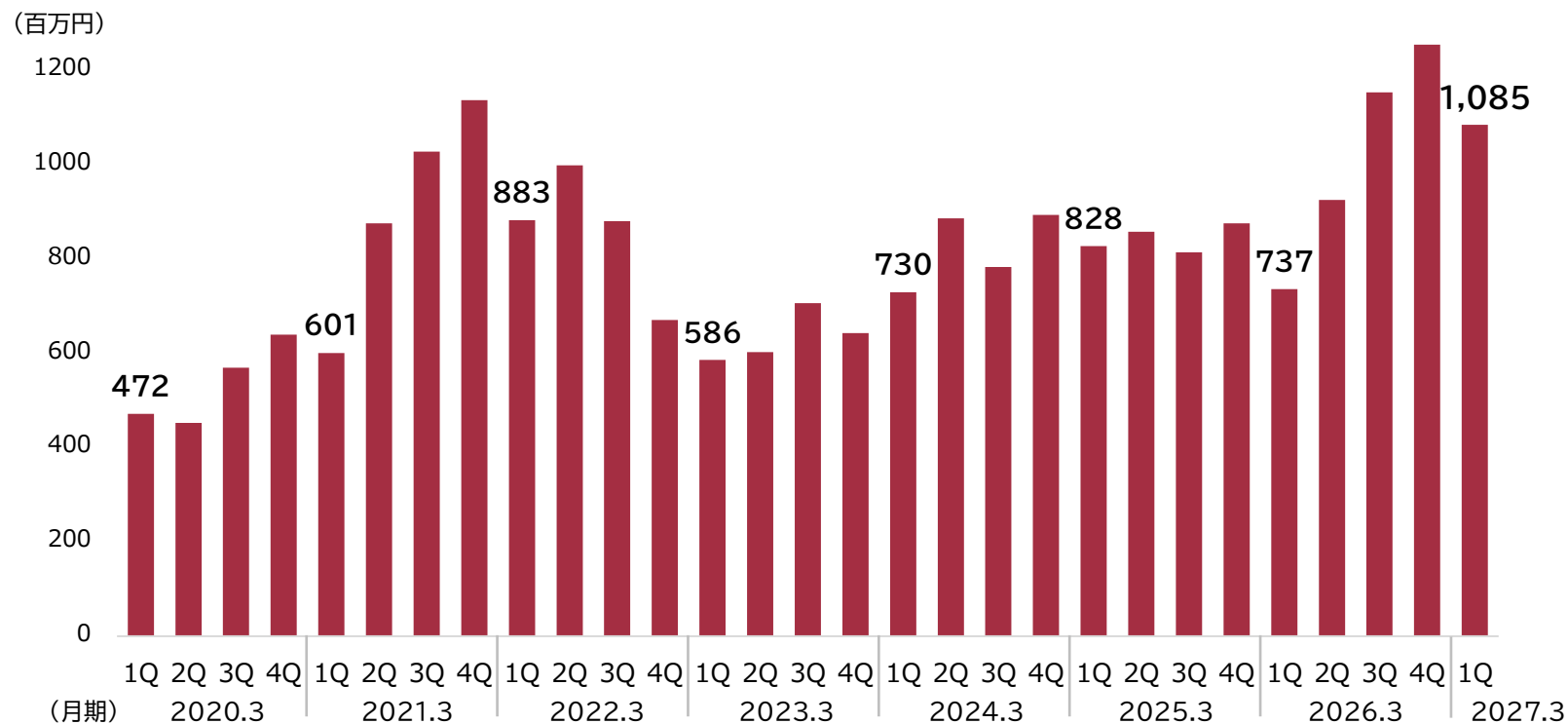
システム使用料

- ・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)

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1四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



連結決算概要

- ・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、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1四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1四半期	2027.3月期 第1四半期	売上比	対前年同期比 増減額	対前年同期比 増減率
売上高	867	1,158	100.0%	291	33.6%
金融商品仲介業売上高	736	1,085	93.7%	348	47.3%
システム使用料	58	53	4.6%	▲4	▲8.1%
その他	72	19	1.7%	▲52	▲73.0%
売上原価	688	932	80.5%	243	35.4%
売上総利益	178	225	19.5%	47	26.6%
販売費及び一般管理費計	188	177	15.3%	▲11	▲5.9%
人件費	110	100	8.7%	▲10	▲9.3%
オフィス費用	58	57	5.0%	▲0	▲0.6%
その他	19	18	1.6%	▲0	▲2.6%
営業利益	▲10	48	4.2%	58	-
経常利益	▲9	47	4.1%	57	-
親会社株主に帰属する当期純利益	▲13	36	3.1%	50	-

売上高

・媒介する資産残高(AUM)は、478,343百万円
前年同期比27.8%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

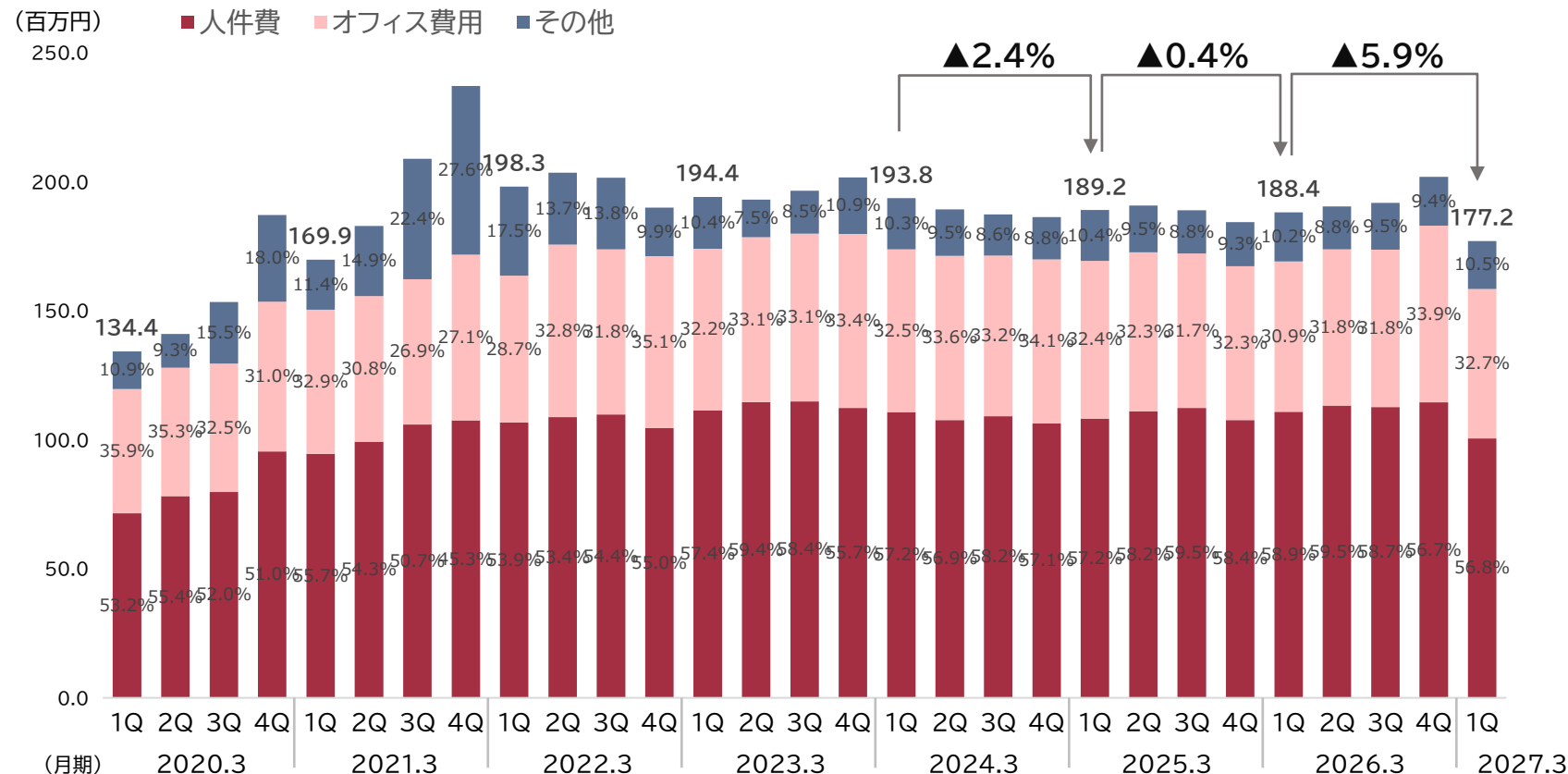
費用・利益

・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の減少、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

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

03

3.当社のIFAの特徴、業界の見通し及び成長戦略

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

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

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

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)

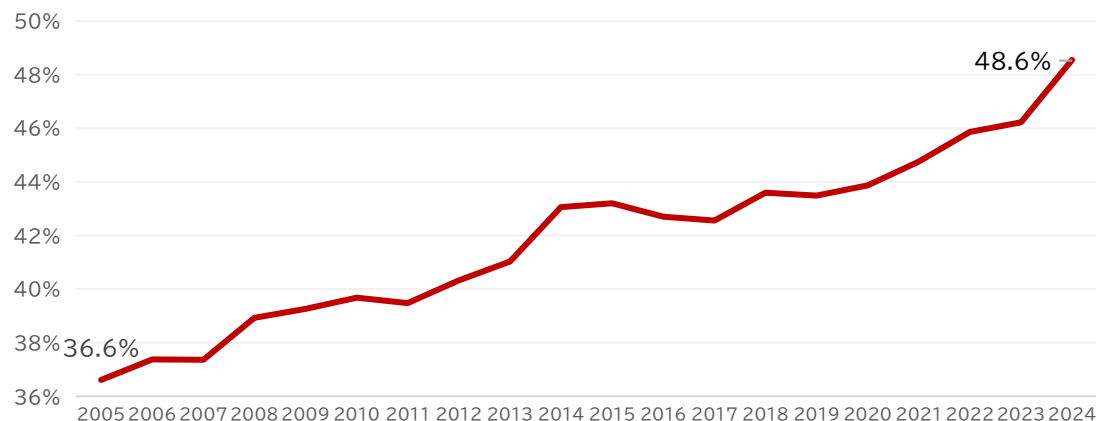
厳格な運用



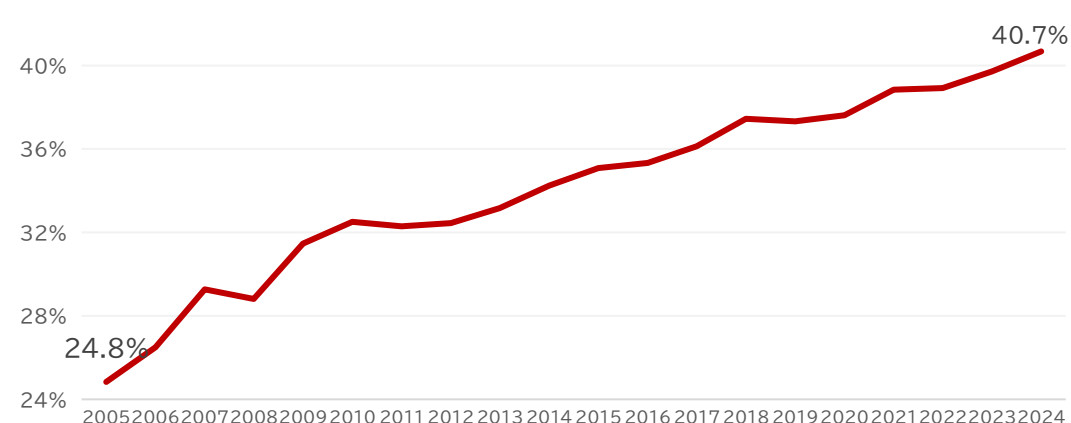
● レギュレーション・ベスト・インタレスト
(顧客の最善の利益)

- ・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

「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

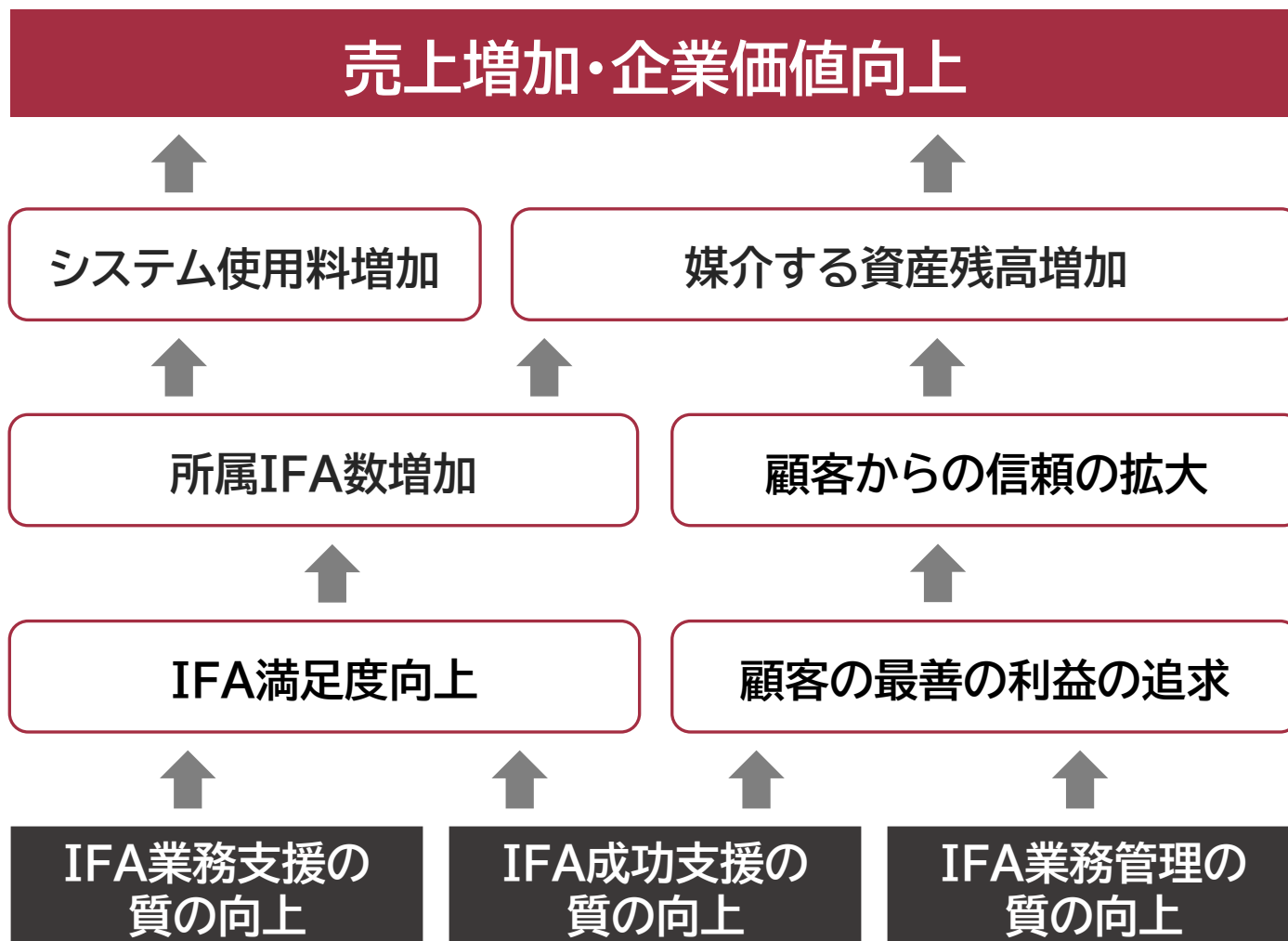
独立を考える証券外務員の増加

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

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る。

↑ 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。

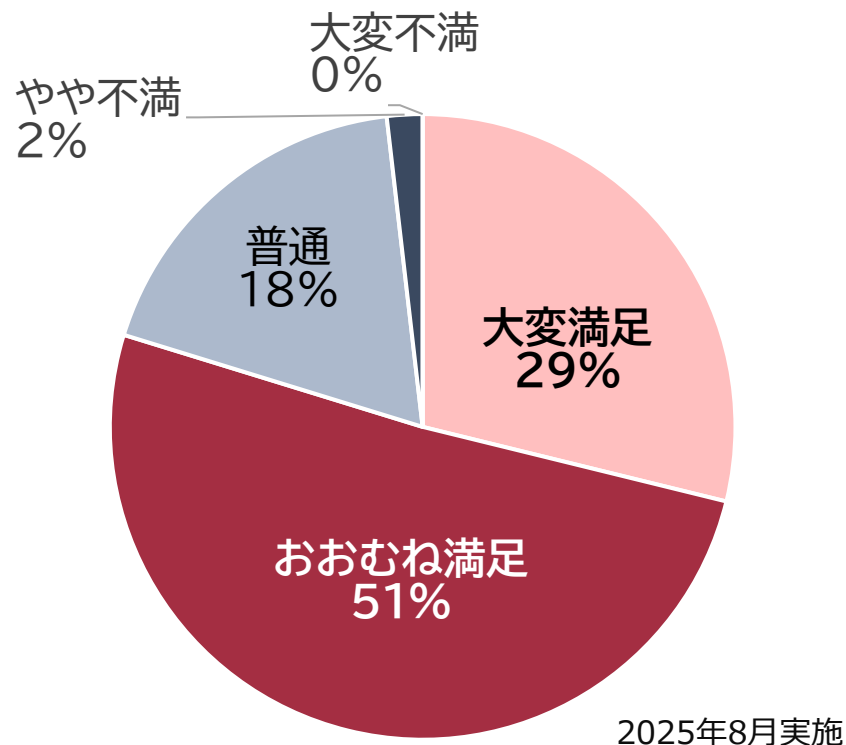
↑ IFA業務管理の質の向上

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。

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**80%**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



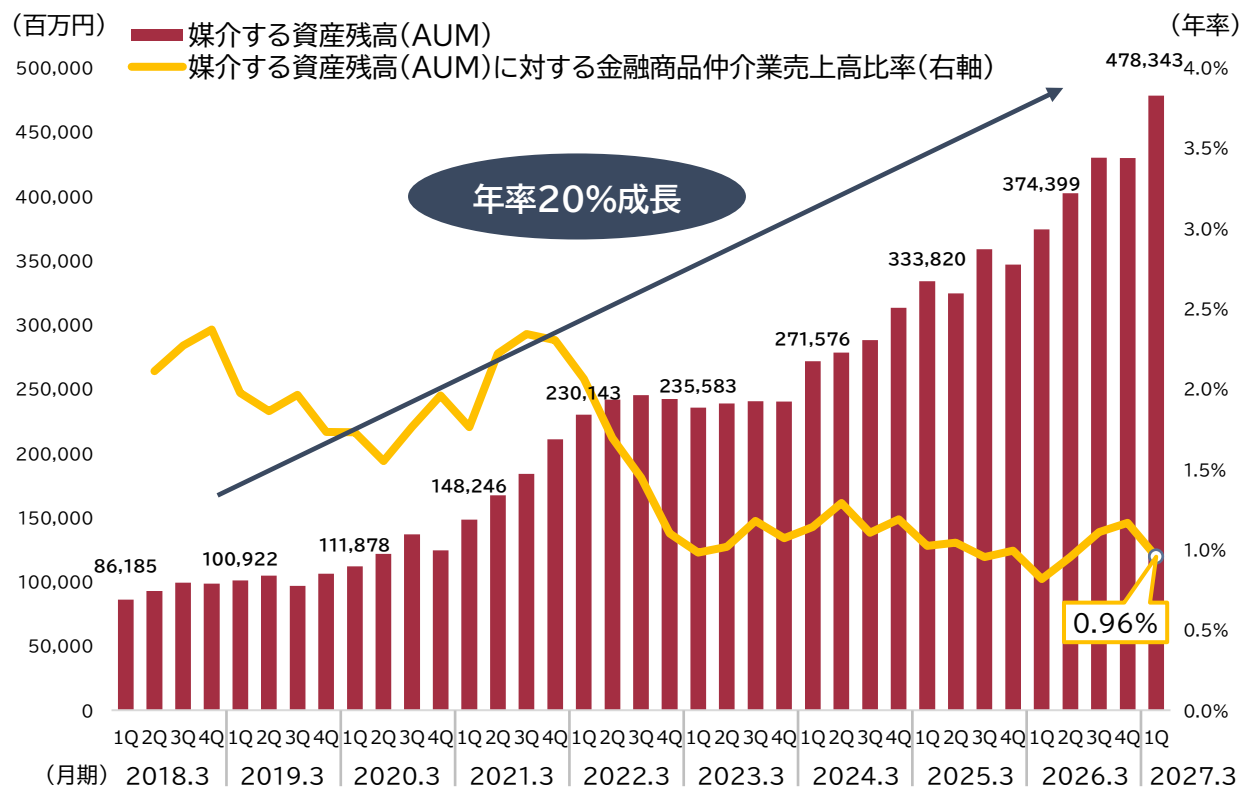
【寄せられたコメント抜粋】

- ・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マーだと思っています。
- ・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。

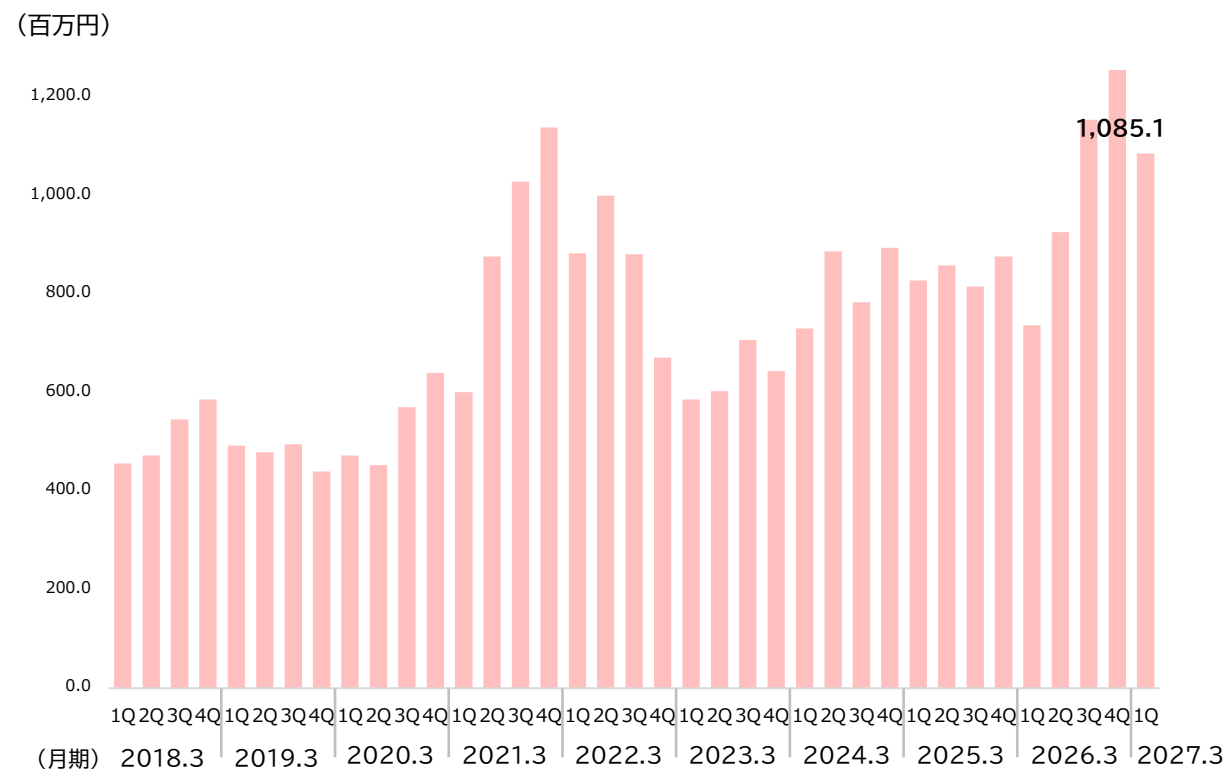
「顧客の最善の利益」に沿った金融商品仲介業売上高比率

- ・ 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



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、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役に就任したほか、2026年8月中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役に就任する予定。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。

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。

04

4. 経営計画に関して

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

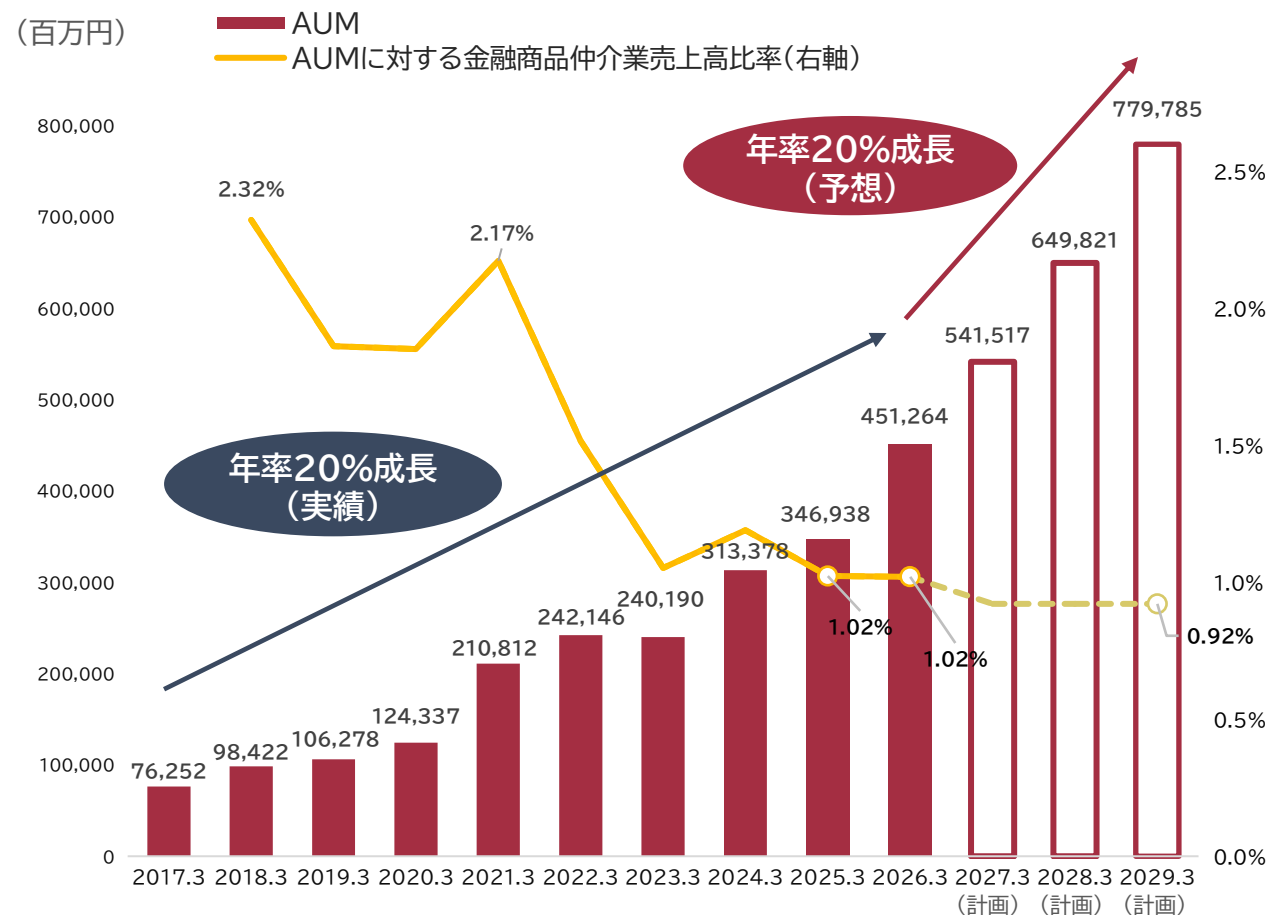
- ・「金融商品仲介業」の2029年3月期の売上計画の計算前提は以下の通り

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

- ・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

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する



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: $(2028年3月末AUM + 2029年3月末AUM) \div 2$
- ・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

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。

