

事業計画及び成長可能性に関する事項

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)

2022年5月

目次

会社概要	3	競争力の源泉	36
ビジネスモデル	7	成長戦略及び事業計画	43
(1)事業の内容	8	(1)成長戦略	44
(2)事業の収益構造	18	(2)事業計画	48
市場環境	22	リスク情報	54
(1)市場規模	23		
(2)競合環境	32		

会社概要

会社概要

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	〒220-0005 神奈川県横浜市西区南幸2-20-5 東伸24ビル3階	
役員構成	代表取締役社長	田中 讓治
	取締役	島田 和紀
	取締役	松波 精二
	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	323,942千円（2022年3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名（2022年3月末現在）	

代表者

代表取締役社長

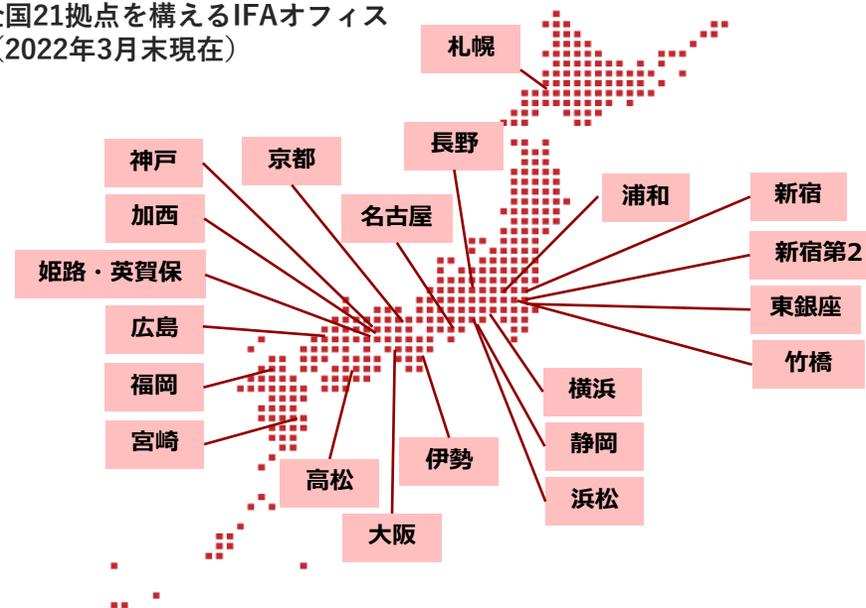
田中 讓治

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・経営参加し、2014年9月に代表取締役社長就任。



拠点

全国21拠点を構えるIFAオフィス
（2022年3月末現在）



2006年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・ブレーション設立

2007年9月 証券仲介業を開始

2009年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

2009年4月 委託金融商品取引業者に楽天証券株式会社を追加

2011年3月 委託金融商品取引業者に株式会社SBI証券を追加

2014年3月 委託金融商品取引業者に株式会社エース証券を追加、本店を神奈川県横浜市西区に移転

2014年10月 所属IFA数が50名を超える、IFAオフィスが10拠点となる

2016年3月 媒介する資産残高が500億円を超える

2017年4月 所属IFA数が100名を超える

2018年1月 媒介する資産残高が1,000億円を超える

2019年5月 所属IFA数が150名を超える

2019年10月 IFAオフィスが20拠点となる

2020年2月 委託金融商品取引業者にあかつき証券株式会社を追加

2020年5月 一般社団法人「ファイナンシャル・アドバイザー協会」に正会員として加入

2020年8月 媒介する資産残高が1,500億円を超える

2021年3月 媒介する資産残高が2,000億円を超える

2021年4月 所属IFA数が200名となる

2021年6月 東証マザーズ上場（現 グロース市場）

2021年8月 委託金融商品取引業者に東海東京証券株式会社を追加

2022年4月 委託金融商品取引業者に野村アセットマネジメント株式会社を追加

2022年5月 委託金融商品取引業者である株式会社エース証券と東海東京証券株式会社が合併

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

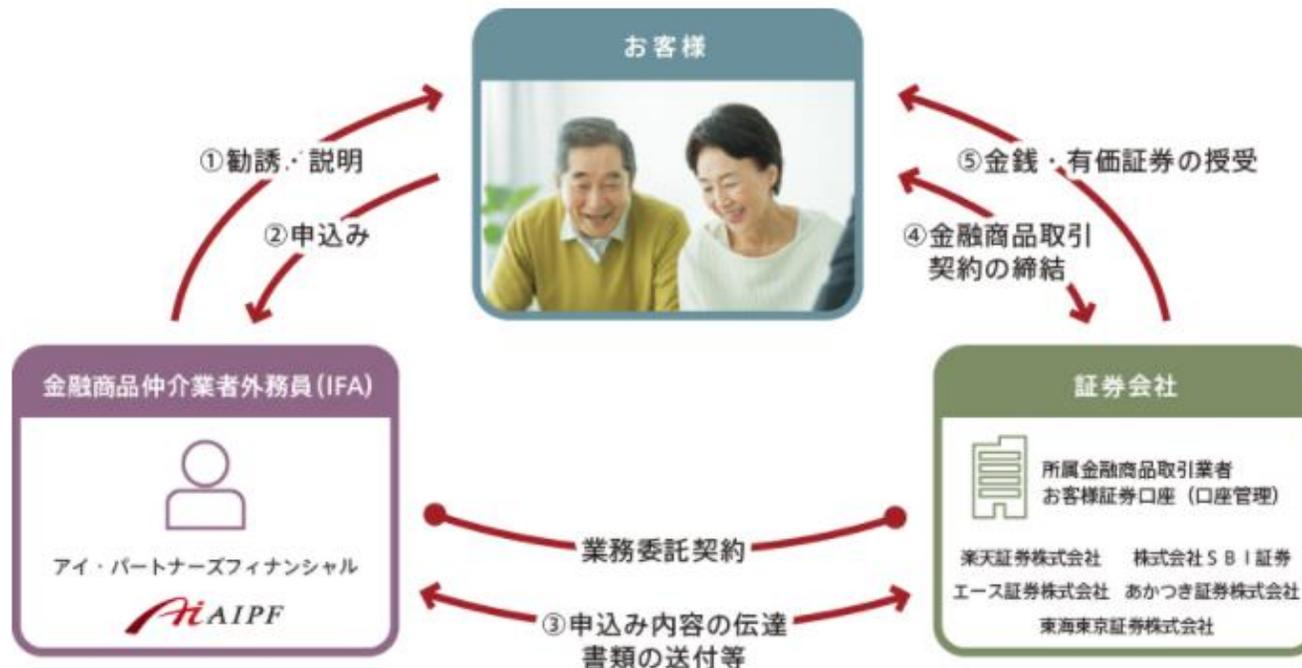
所属するIFAが、顧客の人生に寄り添い、顧客の人生の目標達成・夢の実現を主にファイナンス面からサポートする顧客のCFOとして、ファイナンシャル・アドバイス業務に専念でき、IFAとして向上できる環境を提供すること

ビジネスモデル

(1) 事業の内容

事業内容

当社グループは、**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しております。
また、IFAがファイナンシャル・アドバイス業務に専念できる**プラットフォーム**を提供し、当社に所属するIFAの**業務支援・成功支援**を行っております。



金融商品仲介業者外務員（IFA）は、お客様への金融商品の勧誘・説明-①、お客様から金融商品のお申込み受付-②、所属金融商品取引業者等（証券会社）へお申込み内容の伝達-③、などを主な業務として行います。

この業務は内閣総理大臣への登録を経て営むことができます。実際の金融商品取引契約はお客様と証券会社との間で締結されず-④。

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）

■ ライフサイクルへ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。



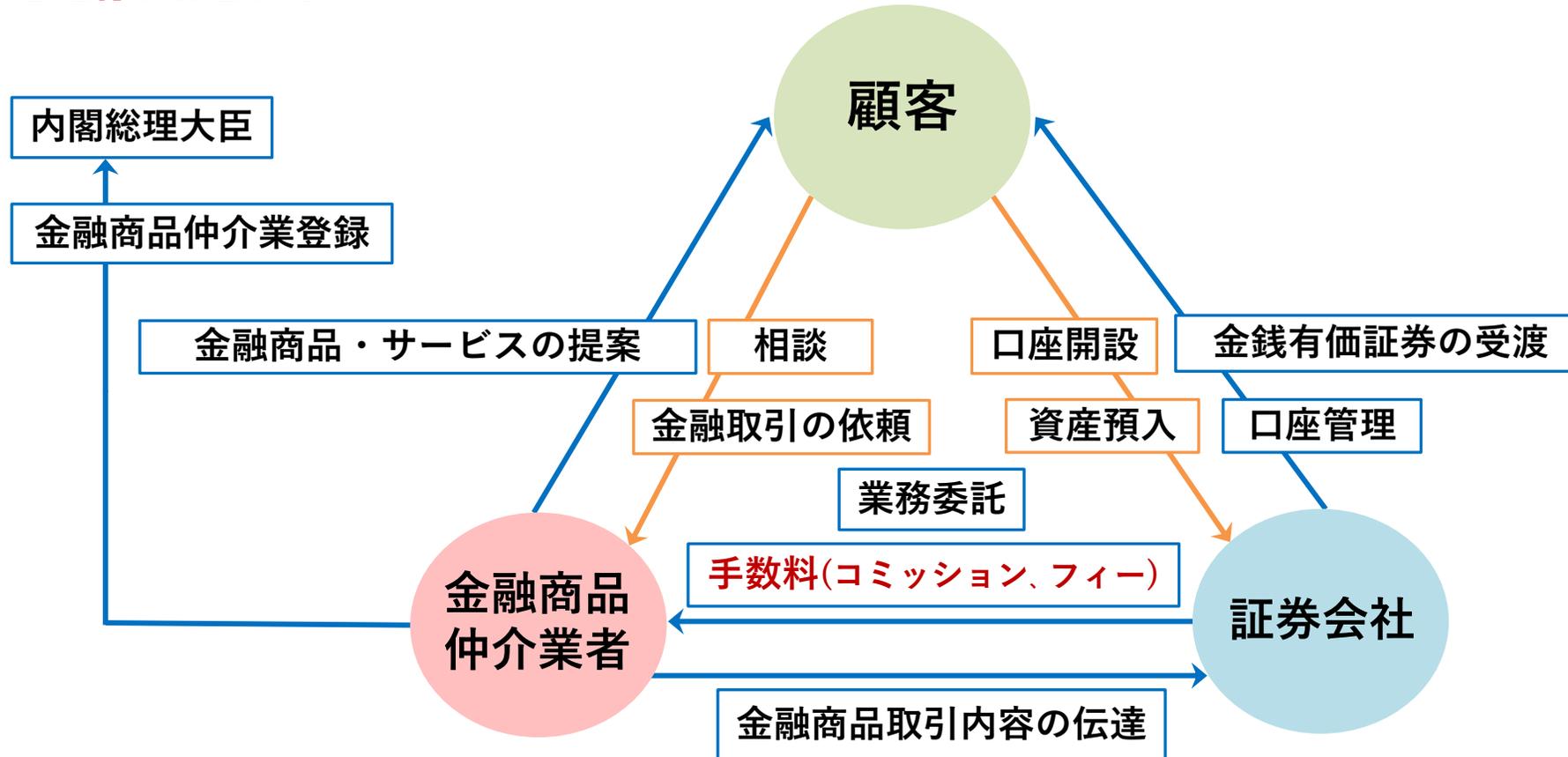
■ 複数の専門家のハブ機能としてのマッチングサービス

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おります。



金融商品仲介業の仕組み

金融商品仲介業者は、法律上、複数の証券会社と業務委託契約を締結することが可能なため、特定の証券会社に属さない**独立・中立の立場**から、お客様のライフステージに応じた**金融商品・サービスの提案**と**金融商品取引の取次ぎ**を行うことが可能



出典：第22回金融審議会「市場ワーキンググループ」配布資料、事務局説明資料

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の業務
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者

IFAとは

IFAとはIndependent Financial Advisorの略で証券会社や銀行など特定の金融機関ではなく、**金融商品仲介業者に所属する独立系金融アドバイザー**のことである

既存の金融機関から独立した経営方針の下、中立の立場から**お客様に寄り添ったアドバイスを行う金融サービスの担い手**として大きな期待が寄せられている



特定の証券会社等に所属せず、独立した立場



自社運用商品販売のしがらみがなく、顧客との利益相反が生じない



金融機関のようなノルマに基づく営業がない



会社都合の転勤がなく、顧客と長期にわたる接点継続が可能



「金融機関の代理人」ではなく、「顧客の代理人」

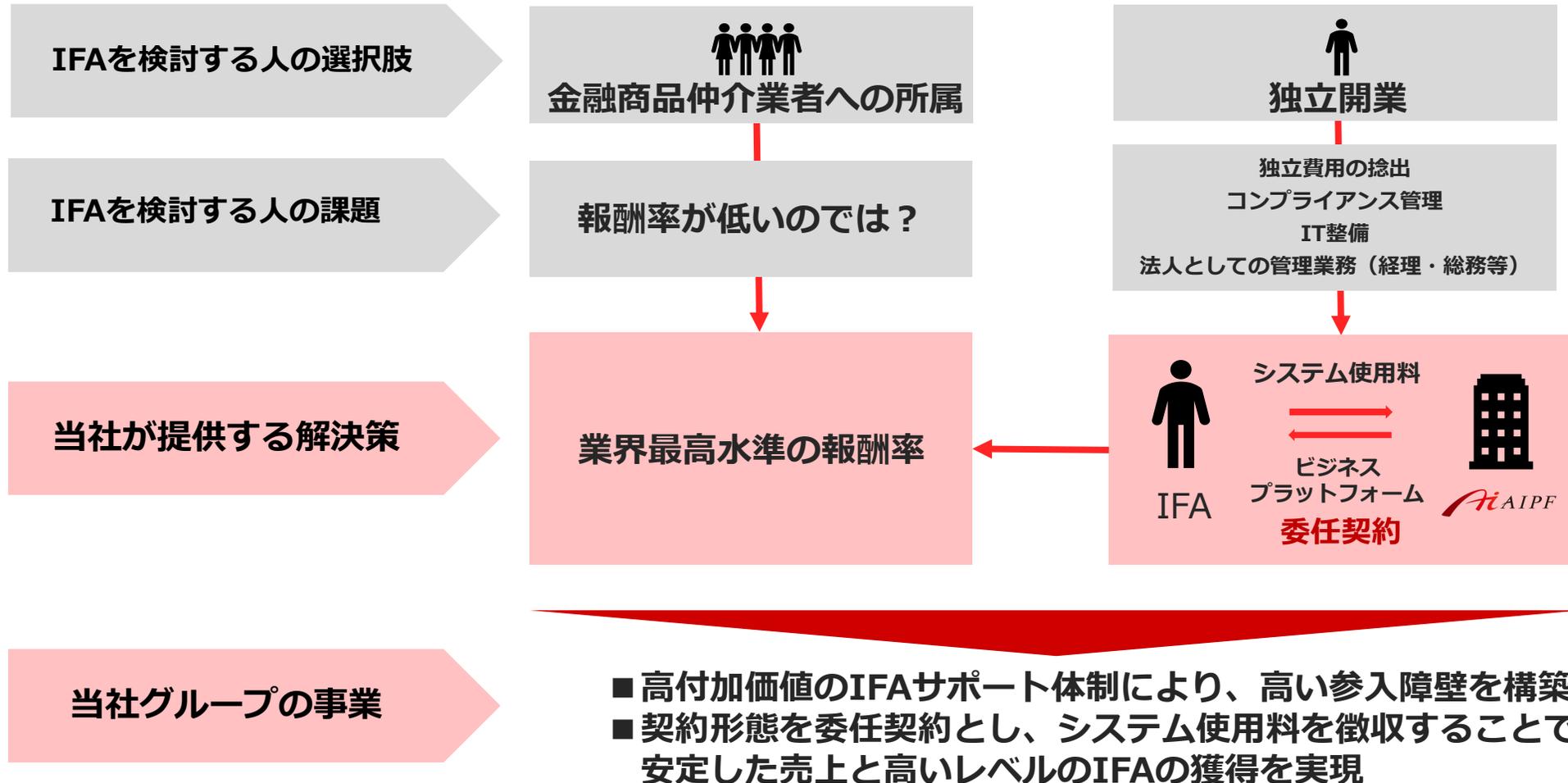
(注) みずほ総合研究所株式会社 独立系フィナンシャルアドバイザー (IFA)に関する研究

**IFAの経営基盤は
顧客からの信頼がすべて**

**IFAは真の顧客重視を
追求できる**

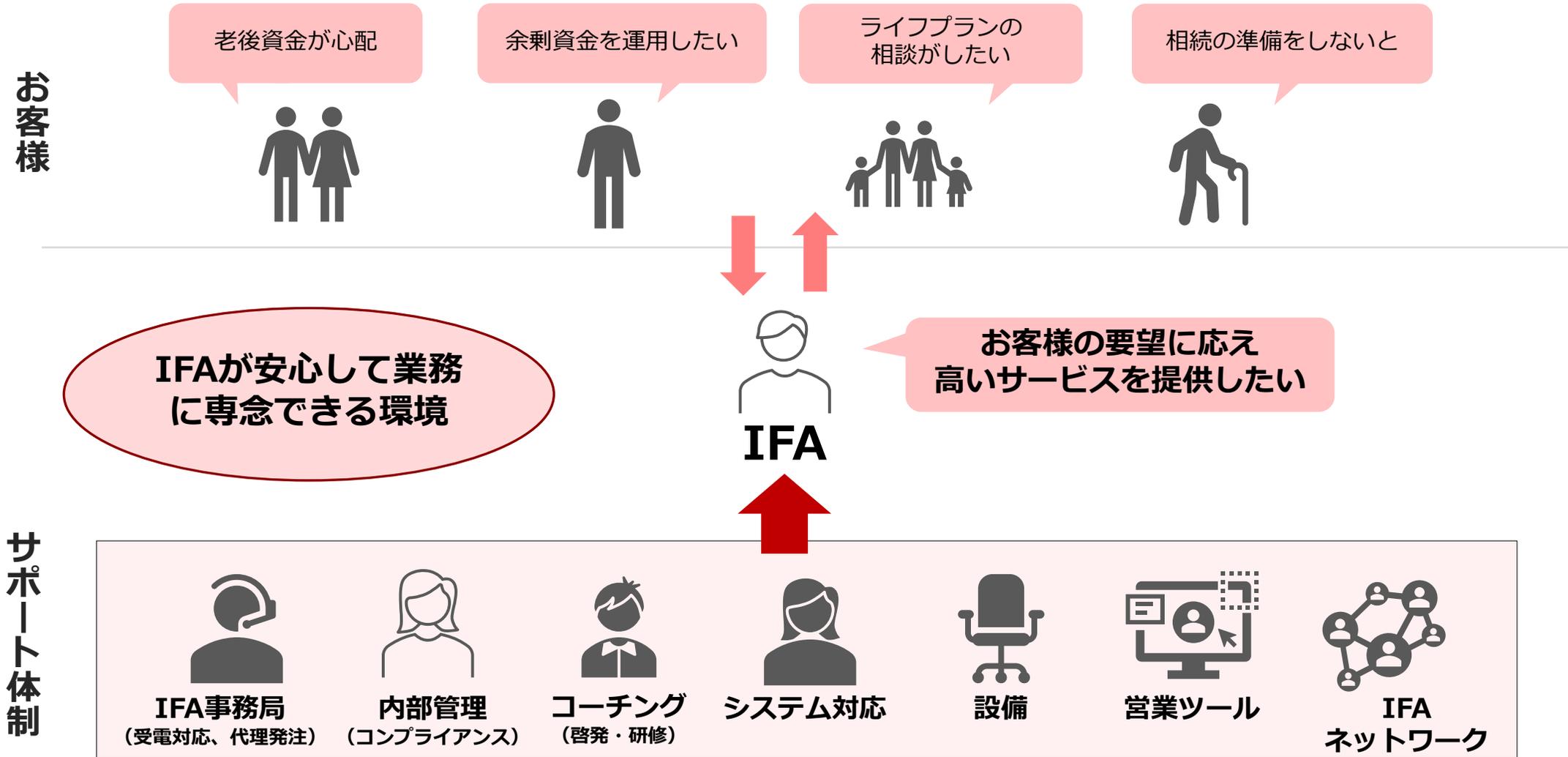
IFAから見た当社グループの事業

①雇用でも独立開業でもない選択肢の提供



IFAから見た当社グループの事業

② IFAが業務に専念できる環境の提供

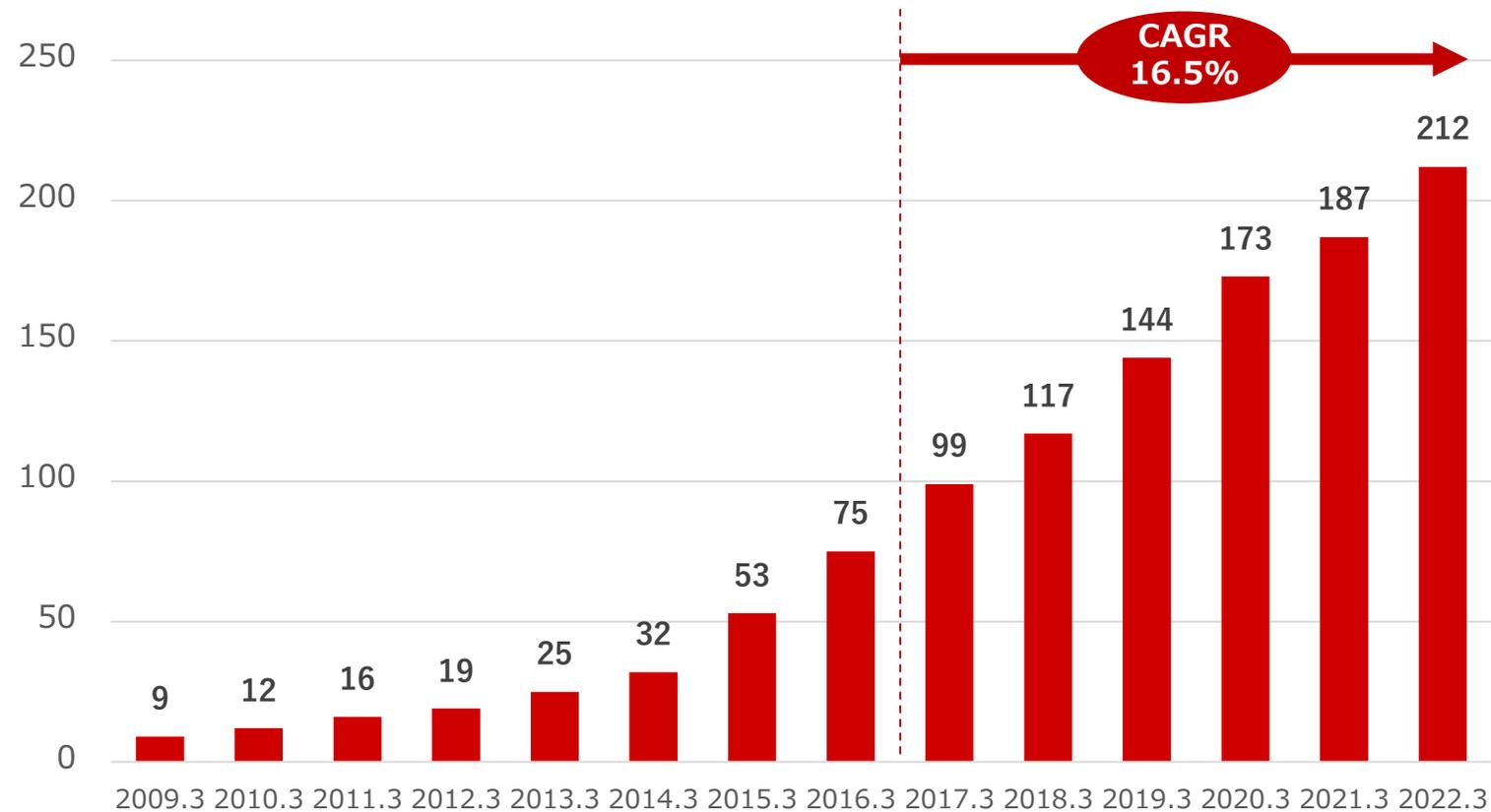


当社に所属するIFA数



創業以来、所属IFA数は順調に推移

所属IFAからの紹介を中心にIFA数は増大



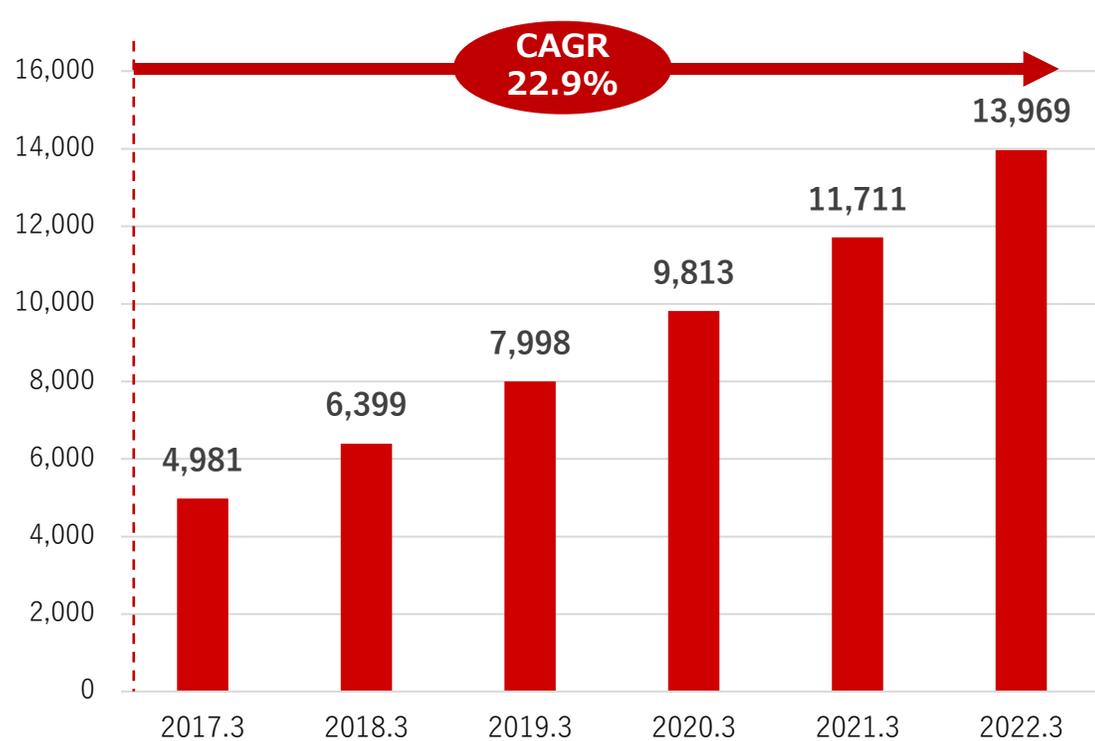
金融商品仲介業の口座数と媒介する資産残高の推移



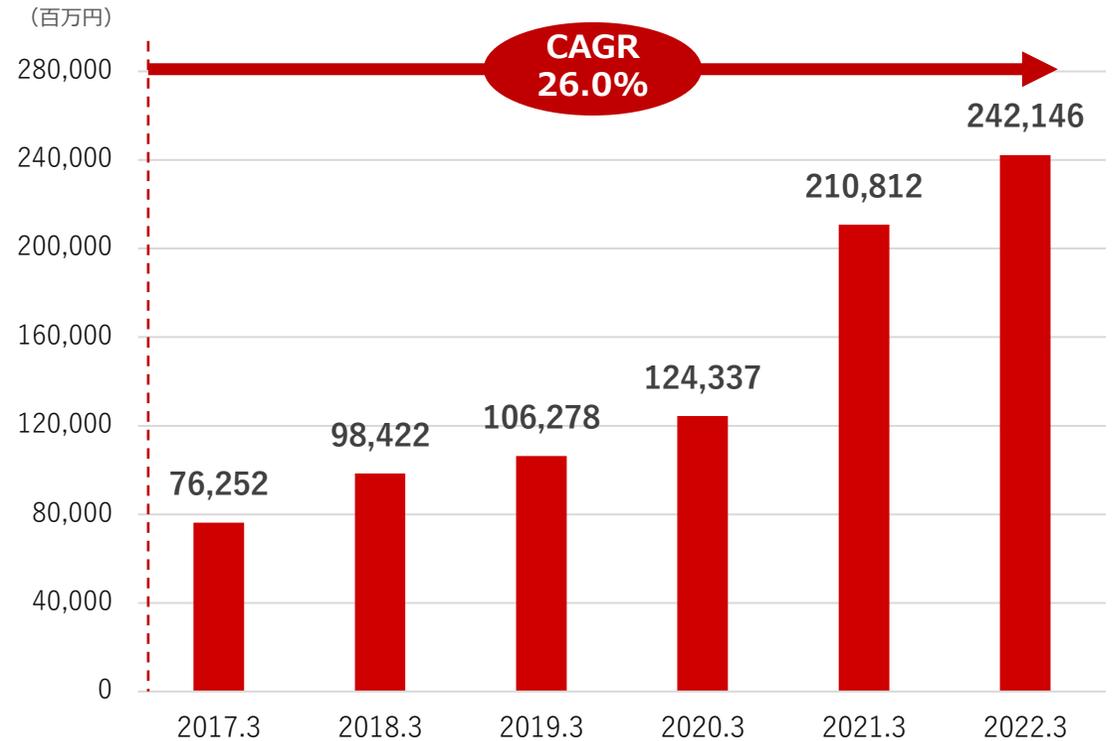
所属IFA数の増加に伴い、金融商品仲介業にかかる口座数、媒介する資産残高も増加

2022年3月には媒介する資産残高が2,400億円を突破 ⇒ 独立系仲介業者として突出した水準

口座数の推移



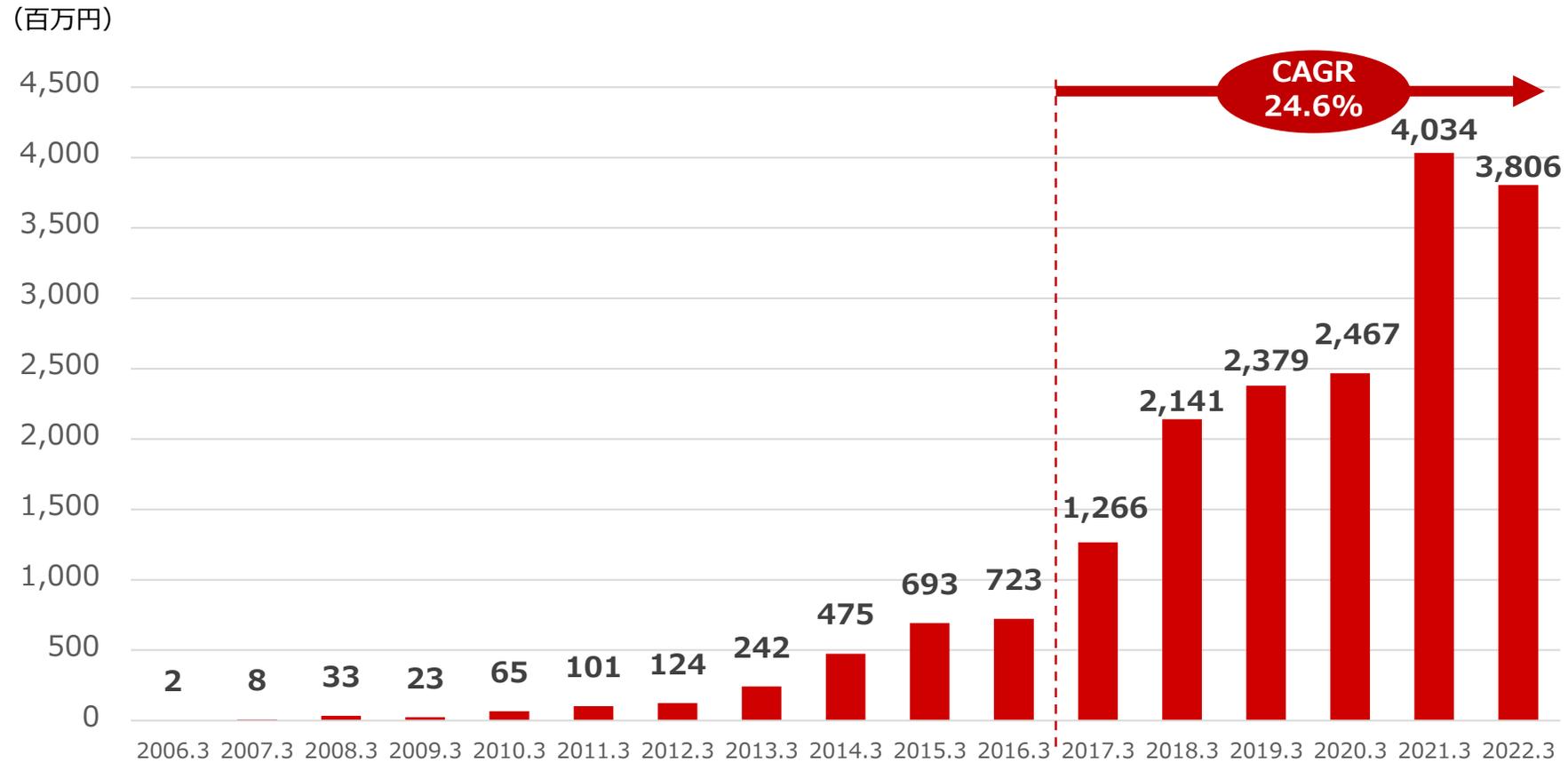
媒介する資産残高の推移



売上高



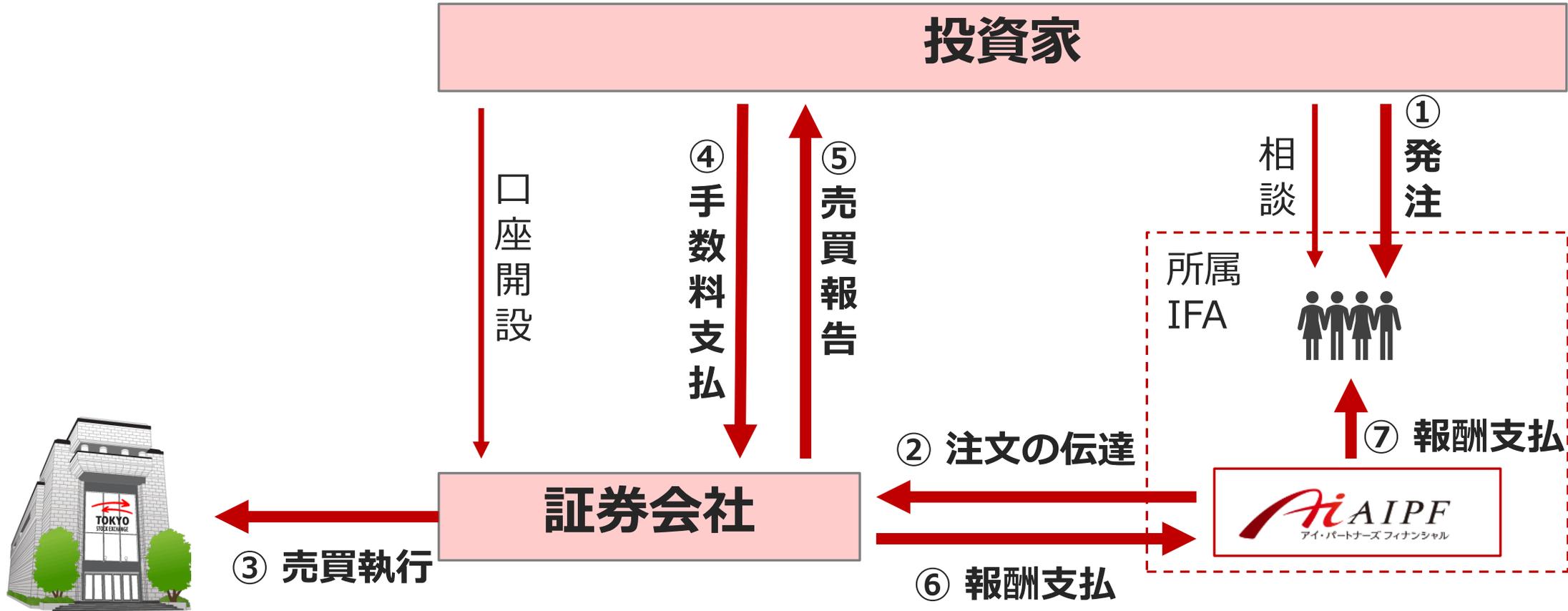
所属IFA数の増加と媒介する資産残高の拡大が成長を牽引



(注) 2018.3月期以前は単体実績、2019.3月期以降は連結実績

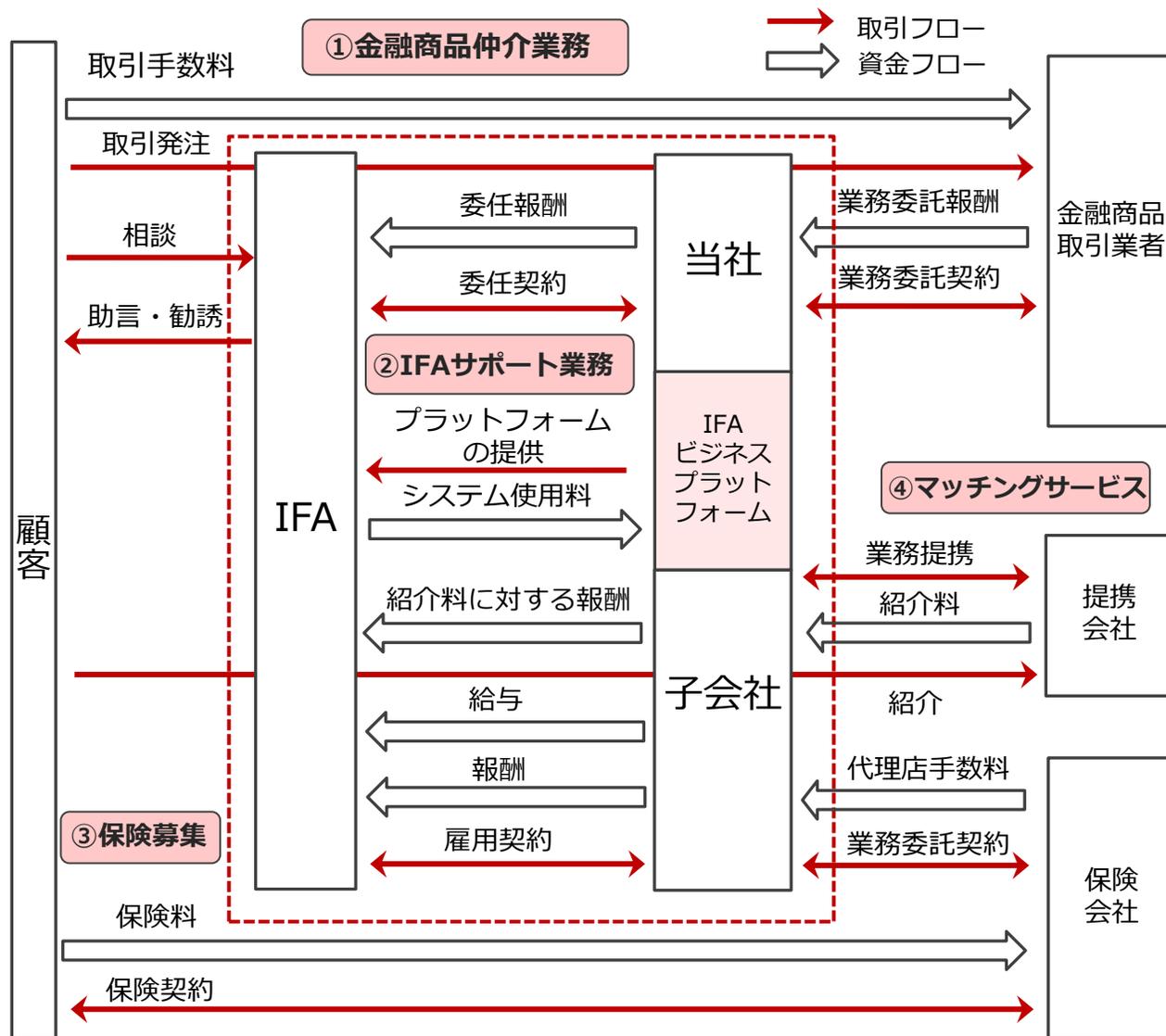
(2) 事業の収益構造

概要（金融商品仲介業務）



事業系統図

当社グループの収益・キャッシュフロー獲得の方法や、それに要する主な費用の内容・構成等は次のとおり



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当社へ支払われる（当社の売上）
- 当社は上記取引手数料等に対し、IFAとの契約で定めた料率を委任契約のIFAへ委任報酬として支払う（当社の売上原価）

② IFA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対価として、IFAは「システム使用料」として当社へ月額約10万円を支払う

③ 保険募集

- 保険募集に対し保険会社から代理店手数料が支払われる（子会社の売上）
- 保険募集人に対しては給与とは別に外交員報酬を支払う（子会社の売上原価）

④ マatchingサービス

- 提携会社への紹介・成約により紹介料が支払われる（子会社の売上）
- 紹介者に対し、紹介料に対する報酬を支払う（子会社の売上原価）

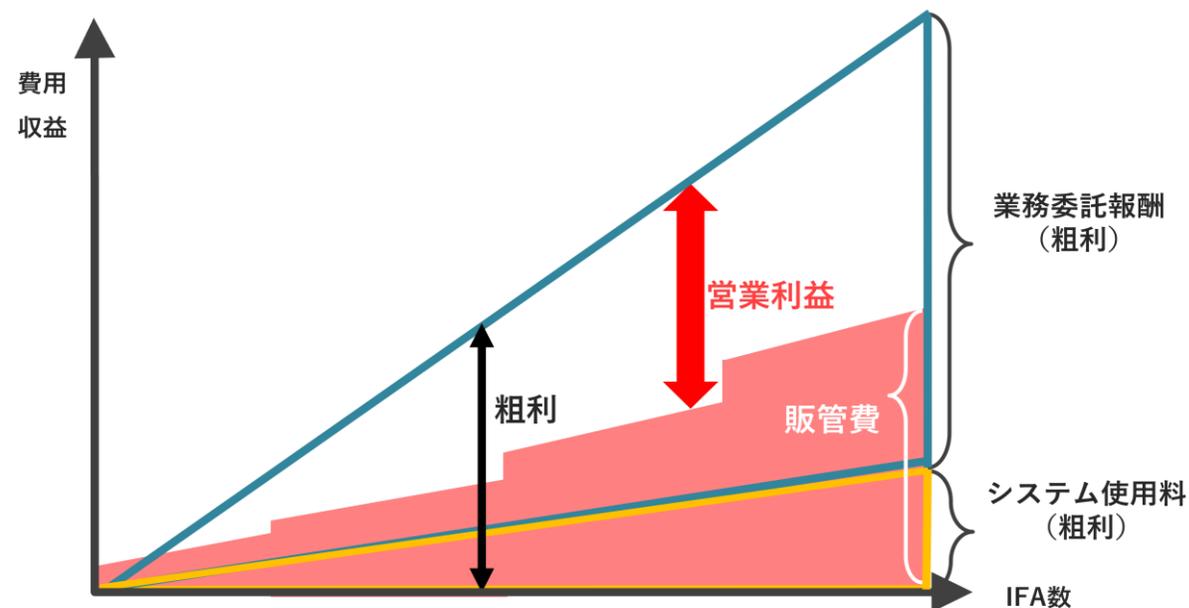
当社の収益構造

- 当社に所属する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な費用負担にはならない
- IFAのサポートは本店で一元・集中対応しているため、所属IFAが増加しても当社人件費は抑制される
- IFAオフィス内のブース稼働率が高まるとオフィスの出店や増床等の追加コストが発生する

■ 売上増加のメカニズム



■ 利益増加のメカニズム



市場環境

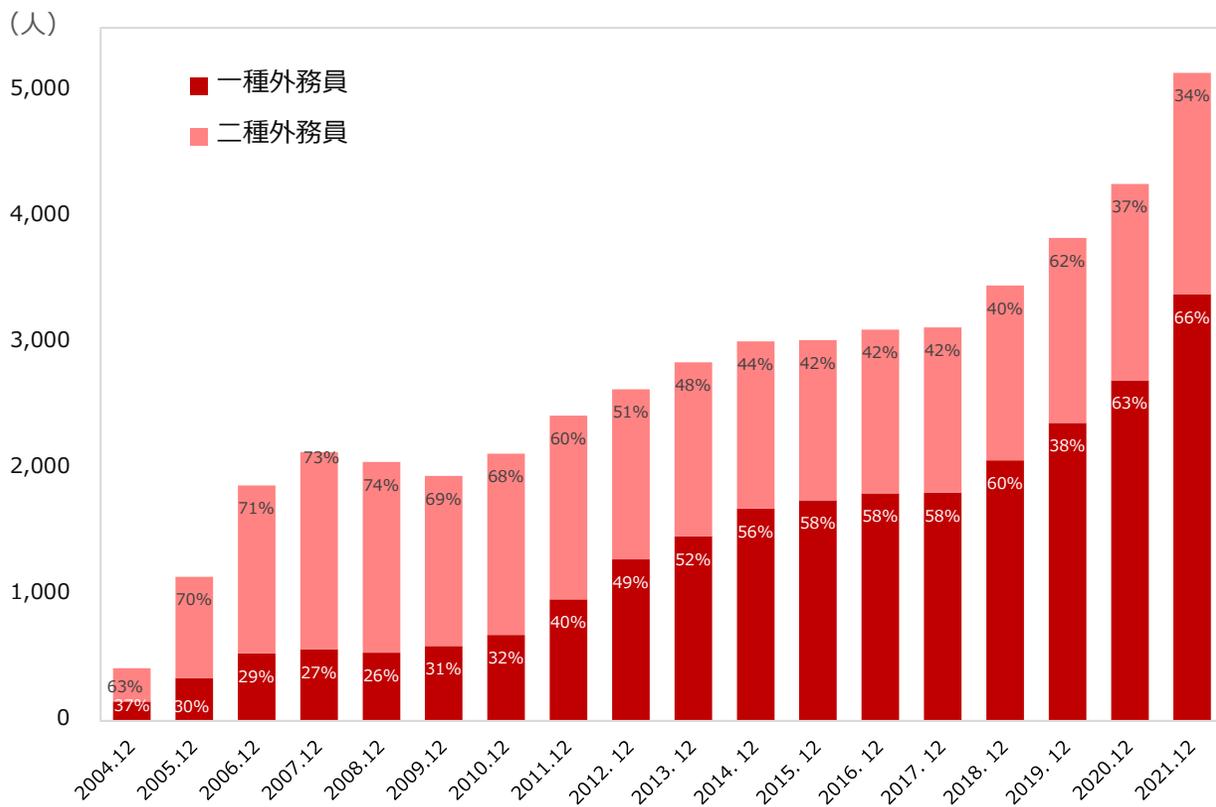
(1) 市場規模

存在感増すIFA



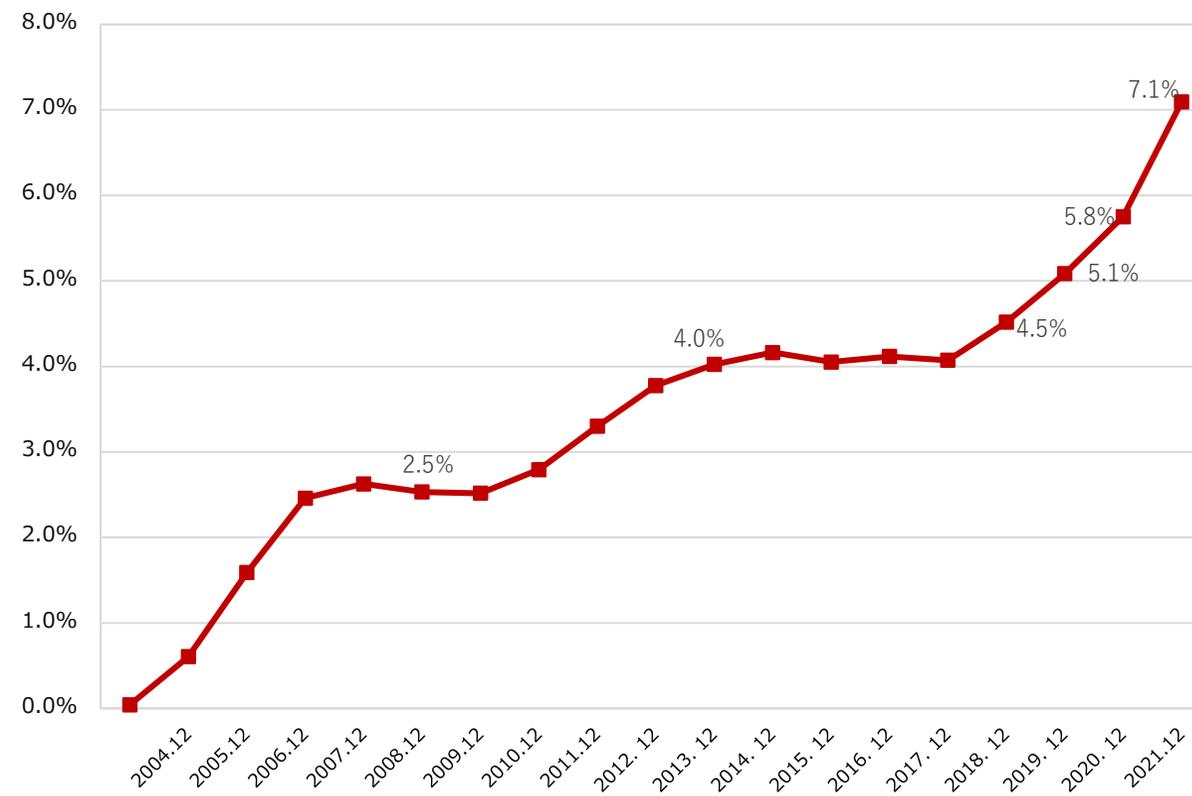
IFAは、中立の立場から顧客本位のアドバイスを行う金融サービスの担い手として期待されており、IFAを志す者が増加し存在感を増している。主要証券会社5社（SBI証券、楽天証券、PWM日本証券、あかつき証券、東海東京証券、エース証券）のIFA経由の預かり資産は3兆円に達した。 ※日本経済新聞2021年3月23日記事より

金融商品仲介業者の登録外務員数の推移
(個人金融仲介業者を除く。登録外務員数にはIFA業務の担い手以外を含む)



出典：日本証券業協会資料より、当社作成

証券会社の登録外務員数に対する金融商品仲介業者の外務員数の比率



出典：日本証券業協会資料より、当社作成

金融庁が推進する顧客本位の業務運営



「顧客本位の業務運営に関する原則」が2017年3月に策定され、その後金融事業者の取組状況や本原則を取り巻く環境の変化を踏まえ、2019年10月から金融審議会「市場ワーキング・グループ」が再開され、顧客本位の業務運営と超高齢化社会における金融業務の在り方について検討・審議がされました

「顧客本位の業務運営に関する原則」2017年3月策定・公表

国民の安定的な資産形成の実現に向けて、金融事業者は本原則を採択し、その取組の「見える化」により、顧客がより良い金融商品・サービスを選択するメカニズムの実現を図る（「**プリンシプルベースのアプローチ**」）

【7つの原則】

1. 顧客本位の業務運営に関する方針の策定・公表等
2. 顧客の最善の利益の追求
3. 利益相反の適切な管理
4. 手数料等の明確化
5. 重要な情報のわかりやすい提供
6. 顧客にふさわしいサービスの提供
7. 従業員に対する適切な動機付けの枠組み等

顧客本位の業務運営の更なる進展

「原則」の具体的内容の充実

- ・顧客の**ライフプラン**等を踏まえた**業横断的**な商品の提案及び商品提供後の適切な**フォローアップ**の実施
- ・金融商品の組成が携わる金融事業者による想定顧客の公表
- ・**リスクや手数料、利益相反**等の情報を**比較**できるよう、各業者・商品ごとの**共通の情報提供フォーム**（「重要情報シート」）の導入

「原則」の一層の浸透・定着

金融庁において、事業者の取組状況等を「原則」の**項目毎に比較可能な形で公表**

不適切な販売事例の効果的な抑制

法律上の**誠実公正義務**や**適合性原則**の内容を**明確化**するため監督指針を改正

認知判断能力等の低下した顧客への対応

以下について、金融業界において指針等を策定

- 代理人取引のあり方
- 福祉関係機関等との連携強化
- 高齢顧客対応の好事例の集約・還元等

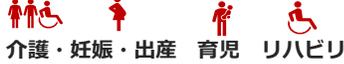
デジタル技術を活用した個々の認知判断能力や状況に応じた制度の精緻化の研究

本人以外でも金融契約の有無を紹介できるシステムの検討

国が推進する働き方改革

日本が直面する「少子高齢化に伴う生産年齢人口の減少」、「働く人たちのニーズの多様化」などの課題に対応するために、就業意欲・能力を存分に発揮できる環境づくりが急務となっている

労働者が抱える課題

- ・働く意欲があるのに、個々の事情により画一的な労働環境での就業が困難

介護・妊娠・出産 育児 リハビリ
- ・人生100年時代の到来による終身雇用の崩壊

企業が抱える課題

- ・終身雇用制度の崩壊により、人手の確保が困難

- ・ワークライフバランスの重視
- ・時間ではなく成果・能力による評価や報酬を求める
- ・定年まで1つの会社に縛られるのではなくキャリアアップを求める

- ・人手不足解消のために、生産性向上が必要
- ・成果主義、能力主義を進行

IFAという雇われない働き方

IFAが求められる背景

老後2,000万円問題→資産形成の必要性、人生100年時代→資産活用の必要性

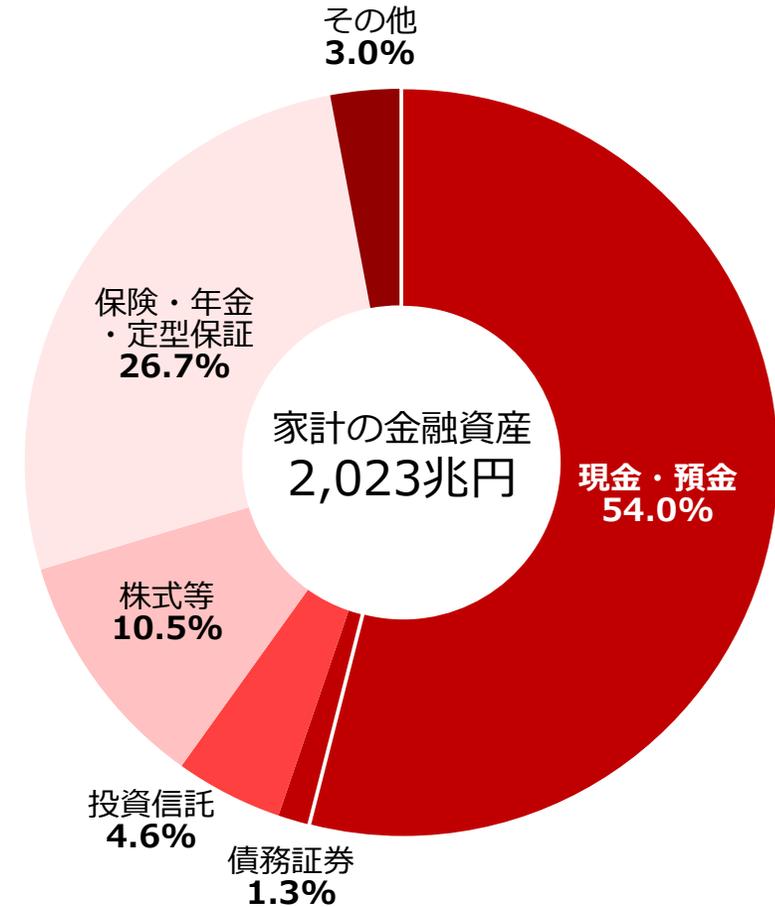
資産運用の重要性が高まるなかで、国内金融資産は預金偏重

IFAの役割

- ◆顧客の最善の利益を追求する立場に立ってマネープランの策定等を提供するアドバイザー
- ◆顧客の人生に寄り添う伴走者
- ◆資産運用の目的を明確にし、目標を設定し、リスクを低減し、定期的な見直しを行う相談相手



顧客のCFO

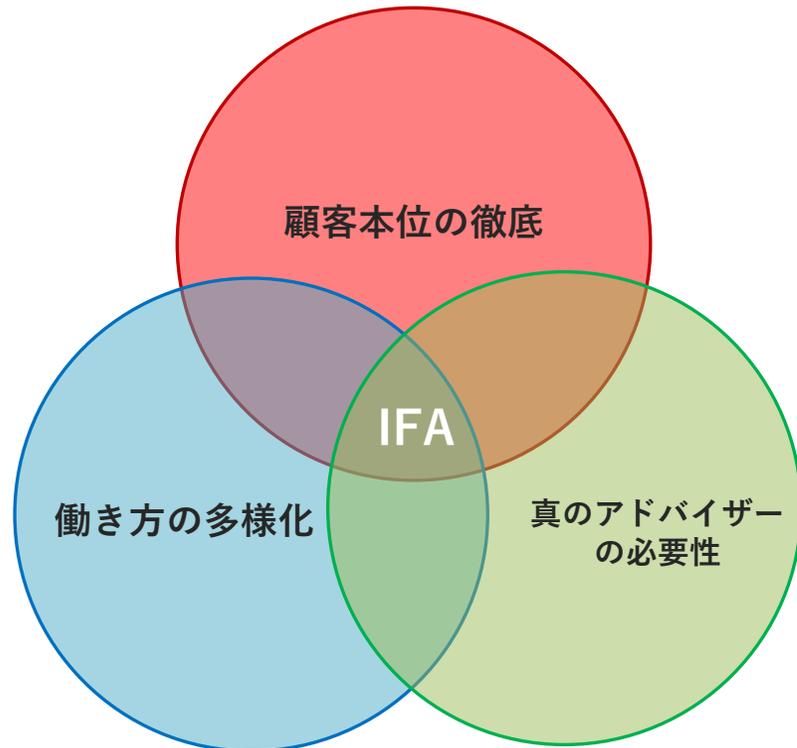


出典：日本銀行調査統計局「2021年第4四半期の資金循環」より、当社作成

Win-Win-Winを実現するIFAビジネス

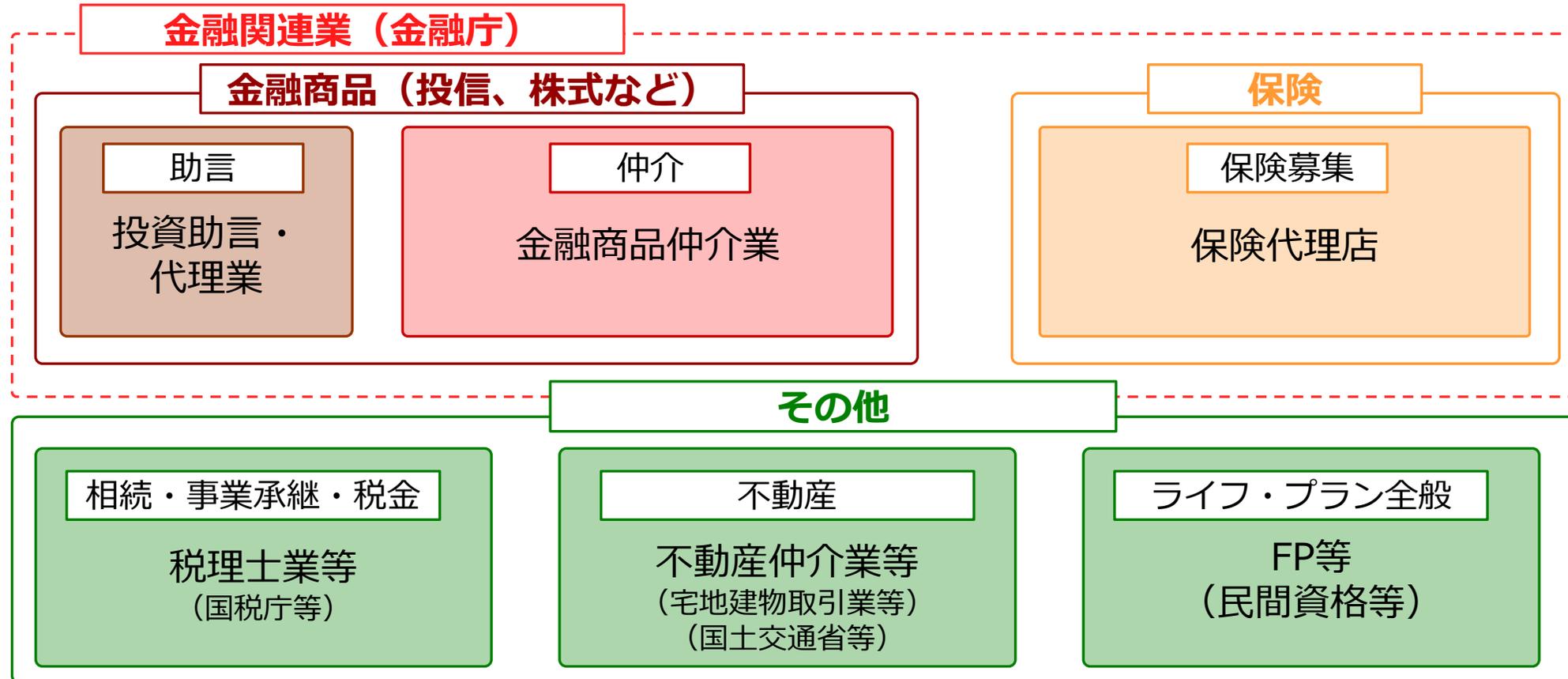
IFAは、自分の時間と能力の全てを自分と顧客のために使う働き方

我が国における「貯蓄から資産形成へ」の実現に貢献しうる社会的意義のある職業



顧客の側に立ったアドバイザーとなり得る主な業態

顧客の側に立ったアドバイザーとなりうる主体(注)には、投資助言・代理業※1、金融商品仲介業※2、保険代理店、税理士、不動産仲介業、FP(フィナンシャルプランナー)※3など様々な業者が存在。



(注) アドバイザーが「顧客の側に立って」いるかどうかは、法律上の定義（「一般利用者の委託を受けて」「金融機関のために」）だけでなく、報酬などのインセンティブ構造等にも留意し総合的に判断される必要があると考えられる。

※1 金融商品取引法第28条第3項に定める投資助言・代理業。

※2 金融商品取引法第66条に定める金融商品仲介業。

※3 FP資格では、個別の金融商品・保険等について助言・仲介・代理等することはできず、包括的なアドバイスを行うことができるにとどまる。

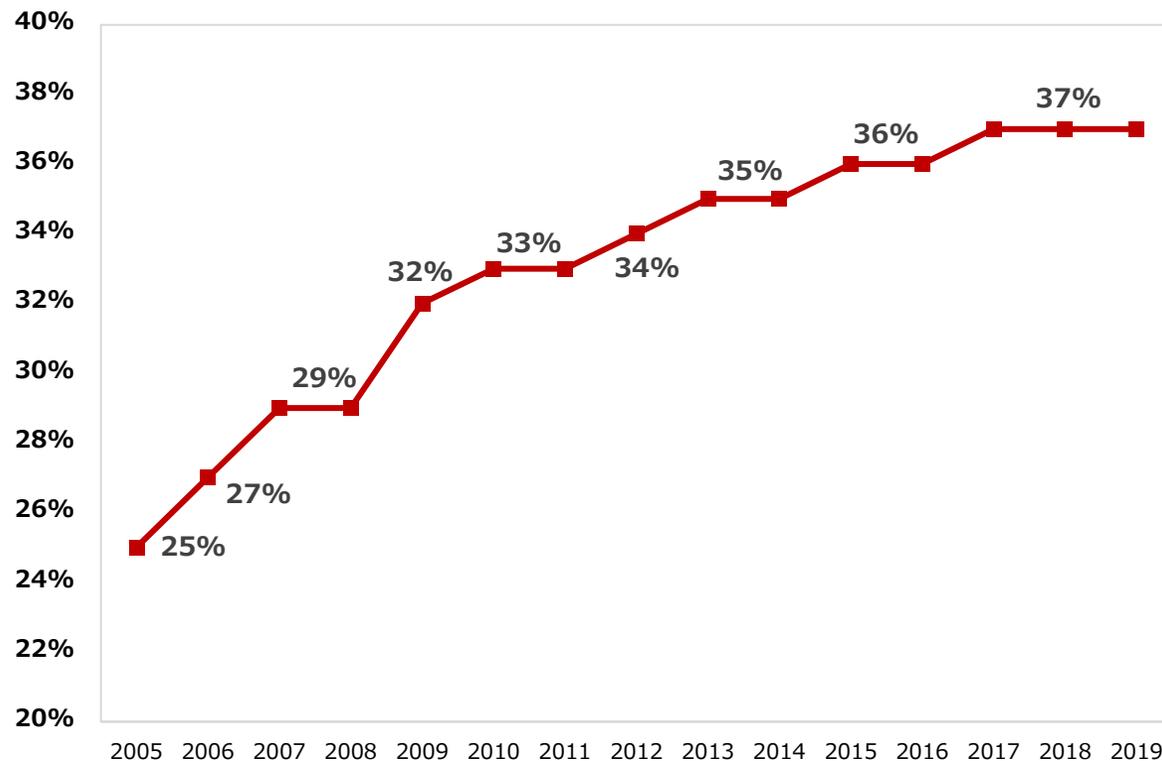
米国の現状－独立系アドバイザーのシェア



■ 米国は個人向けに対面チャネルで営業する約29万人のファイナンシャルアドバイザー（FA）がいる世界最大の市場

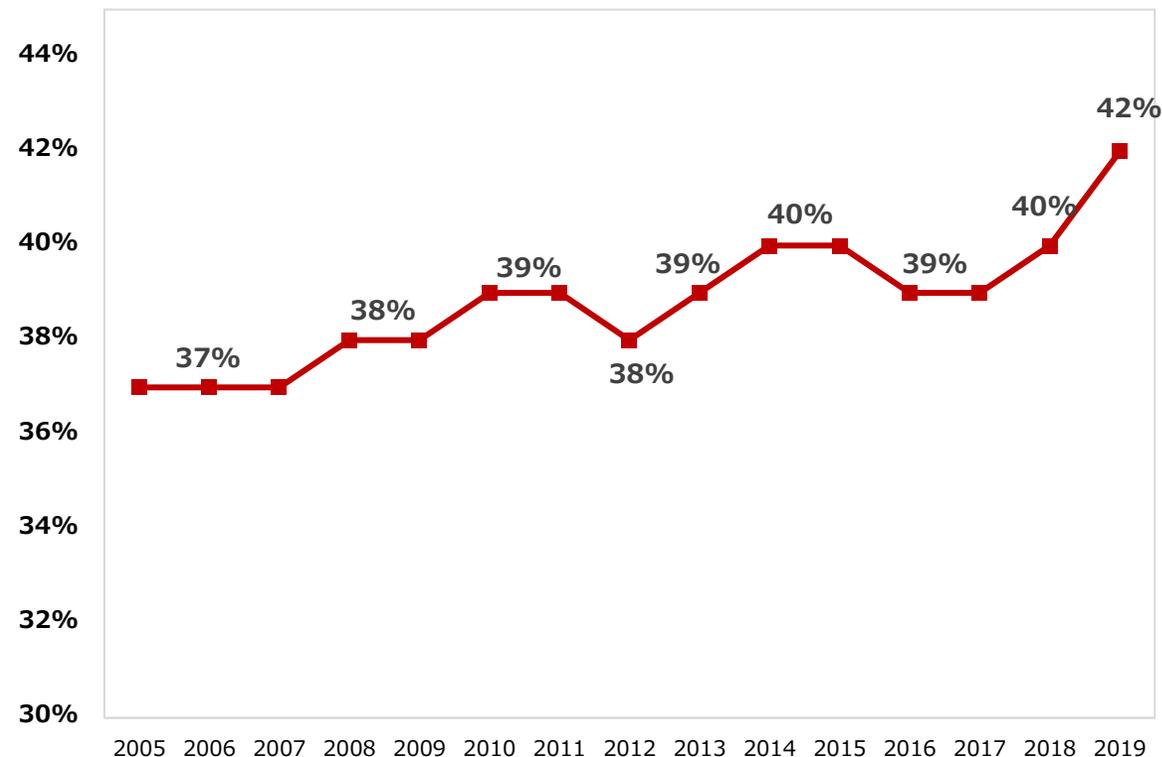
■ 米国における独立系アドバイザーのシェアはAUMベース、営業員数ベースともに対面チャネルの約4割を占める

■ 対面チャネルに占める独立系アドバイザーの預かり資産の比率



出典：野村資本市場研究所「IFAの現在地と今後の展望～IFA50年の歴史を持つ米国から見た近未来観」

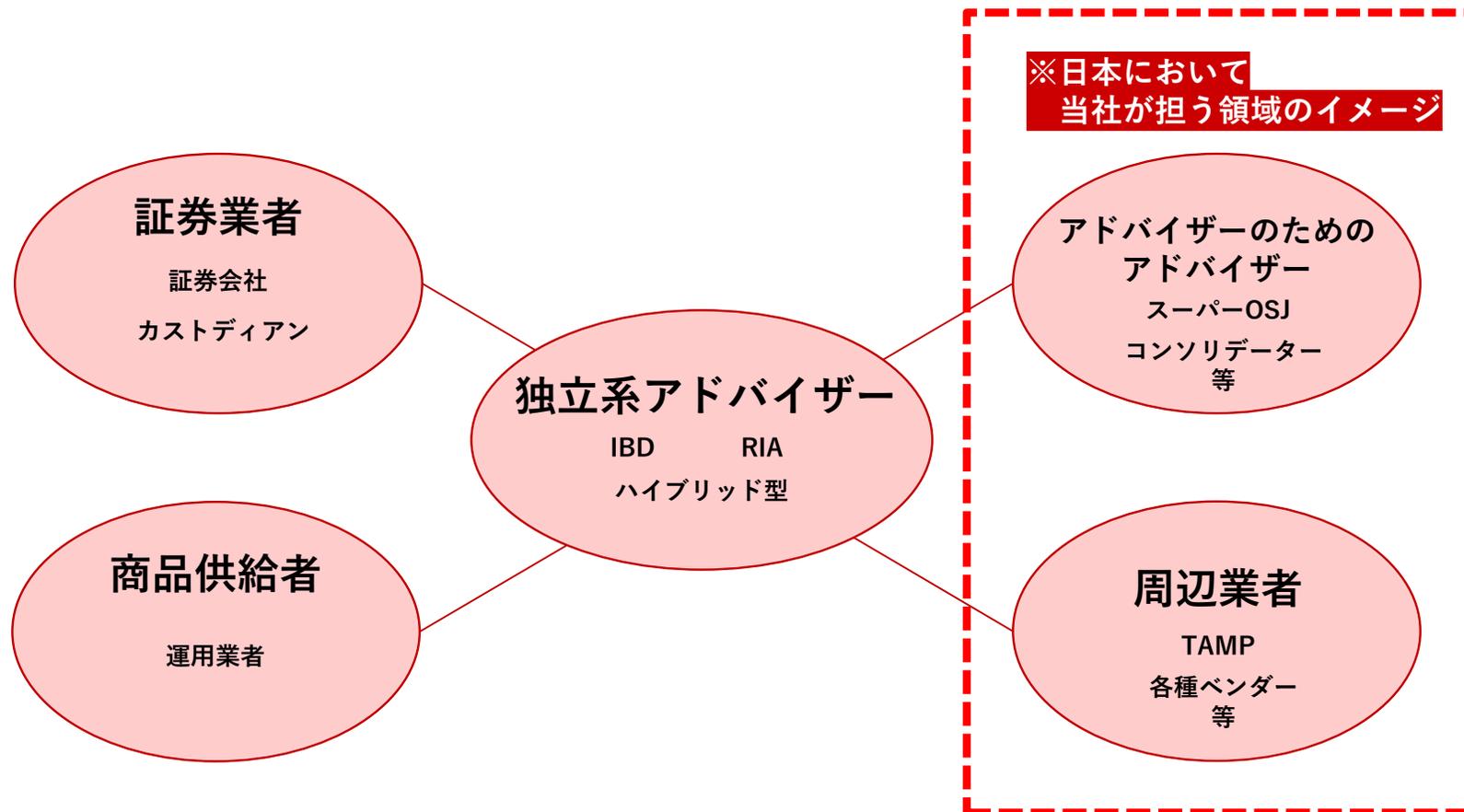
■ 対面チャネルに占める独立系アドバイザーの営業員数の比率



出典：野村資本市場研究所「IFAの現在地と今後の展望～IFA50年の歴史を持つ米国から見た近未来観」

米国の現状－独立系アドバイザーを中心とした経済圏

- 米国では、独立系アドバイザーを中心に、注文機能・資産管理機能を提供する証券業者、商品を提供する運用業者、経営・営業支援機能を提供する各種業者で、一大経済圏を構築している
- 当社は、米国における「スーパーOSJ」や「TAMP」の役割を担う日本初の金融商品仲介業者として、IFAに対し多岐にわたるサポートサービスを提供し、その対価として月額使用料を徴収している



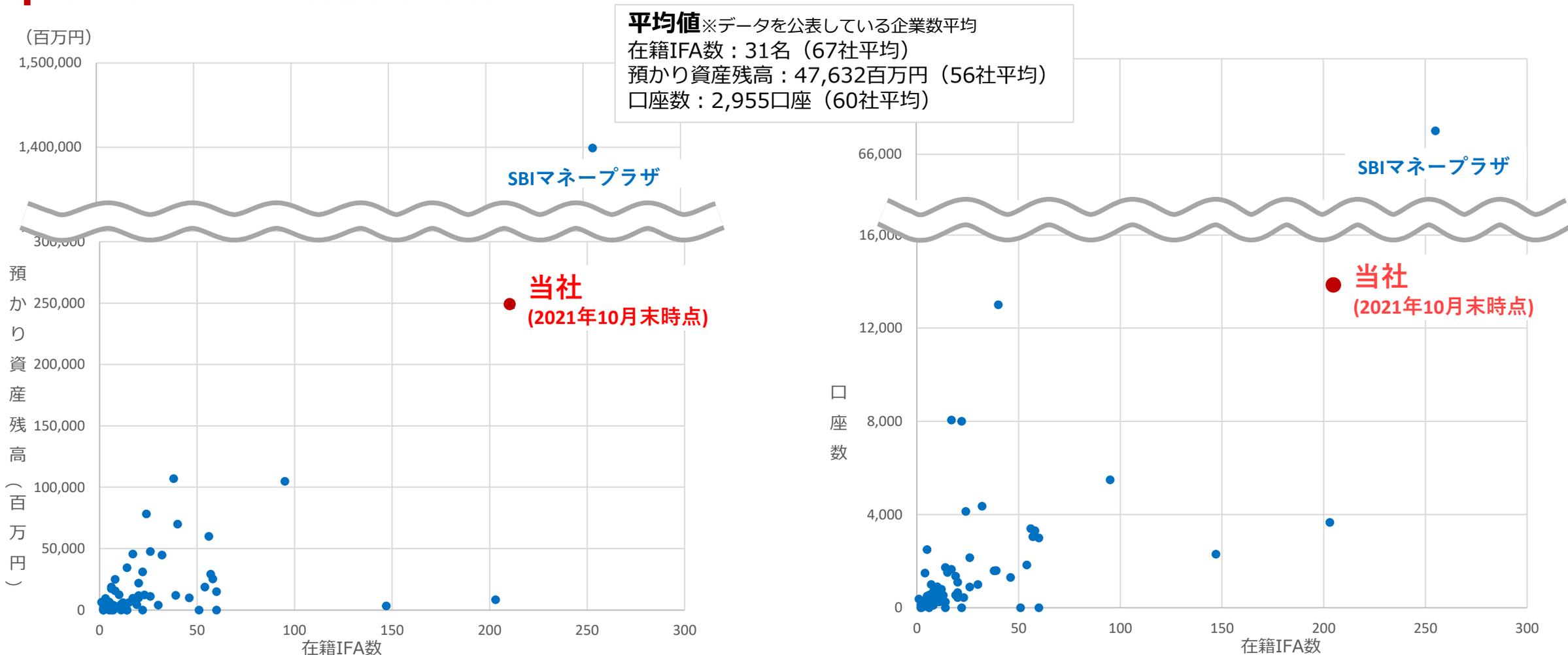
(2) 競合環境

競合他社との比較



格付投資情報センター（R&I）ファンド情報が特別増刊号「トップFA2021」にて、厳選した国内FA事業者へのアンケート結果を掲載（掲載事業者67社、データは2021年10月末時点）

当社は独立系FA事業者として、国内最大級



出典：株式会社格付投資情報センター（R&I）「ファンド情報 2021年12月27日号 No.370」より、当社作成

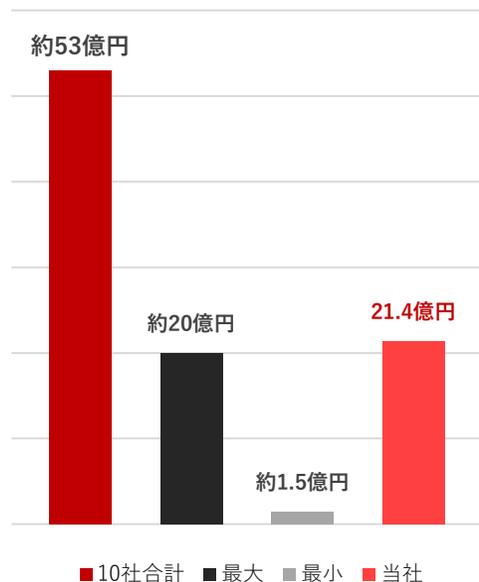
金融商品仲介業者に関する調査の概要



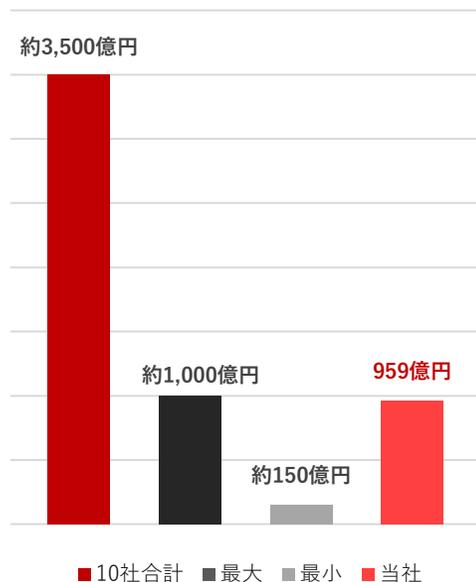
金融庁が実施した金融商品仲介業者に関する調査によると、当社は独立系の金融商品仲介業者として、調査項目の全てにおいて最大である。当社と同様に業務委託契約のIFAに対しビジネスプラットフォームを提供している業者はあるが、IFAに提供するサービスの面で、当社に優位性があると考えられる。

調査対象：
平成30年12月時点で預かり資産残高の大きい金融商品仲介業者を10社抽出。
(証券会社と資本関係のある業者は除く。)

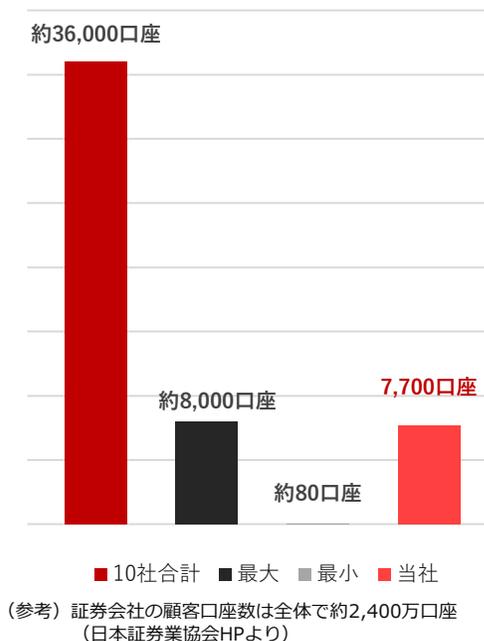
手数料等収入



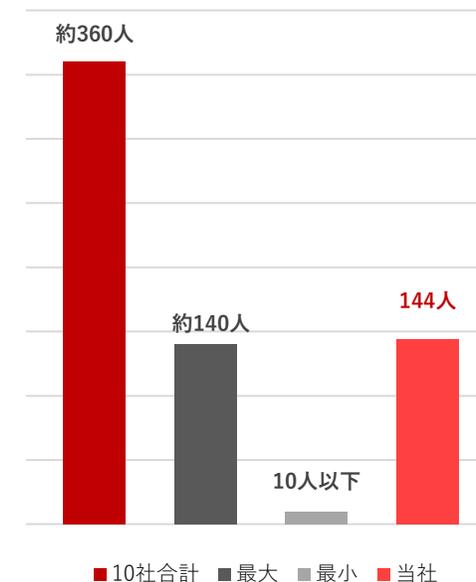
預かり資産残高



顧客数 (口座数)



所属外務員数



出典：金融審議会「市場ワーキング・グループ」第22回 事務局説明資料より、当社作成

増えるIFA、頭打ちの仲介業者数

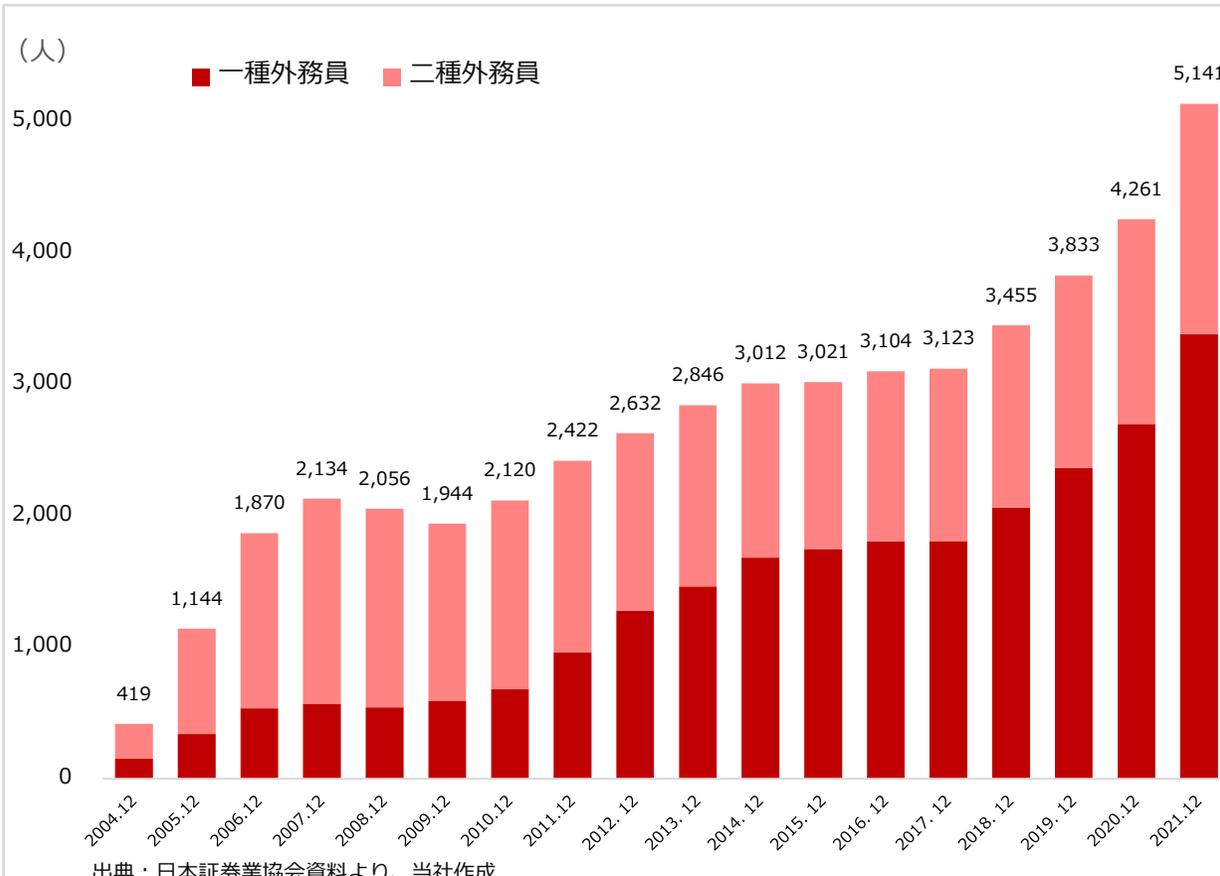


金融商品仲介業者に所属する外務員数が増加している一方、仲介業者数は頭打ちとなっている。

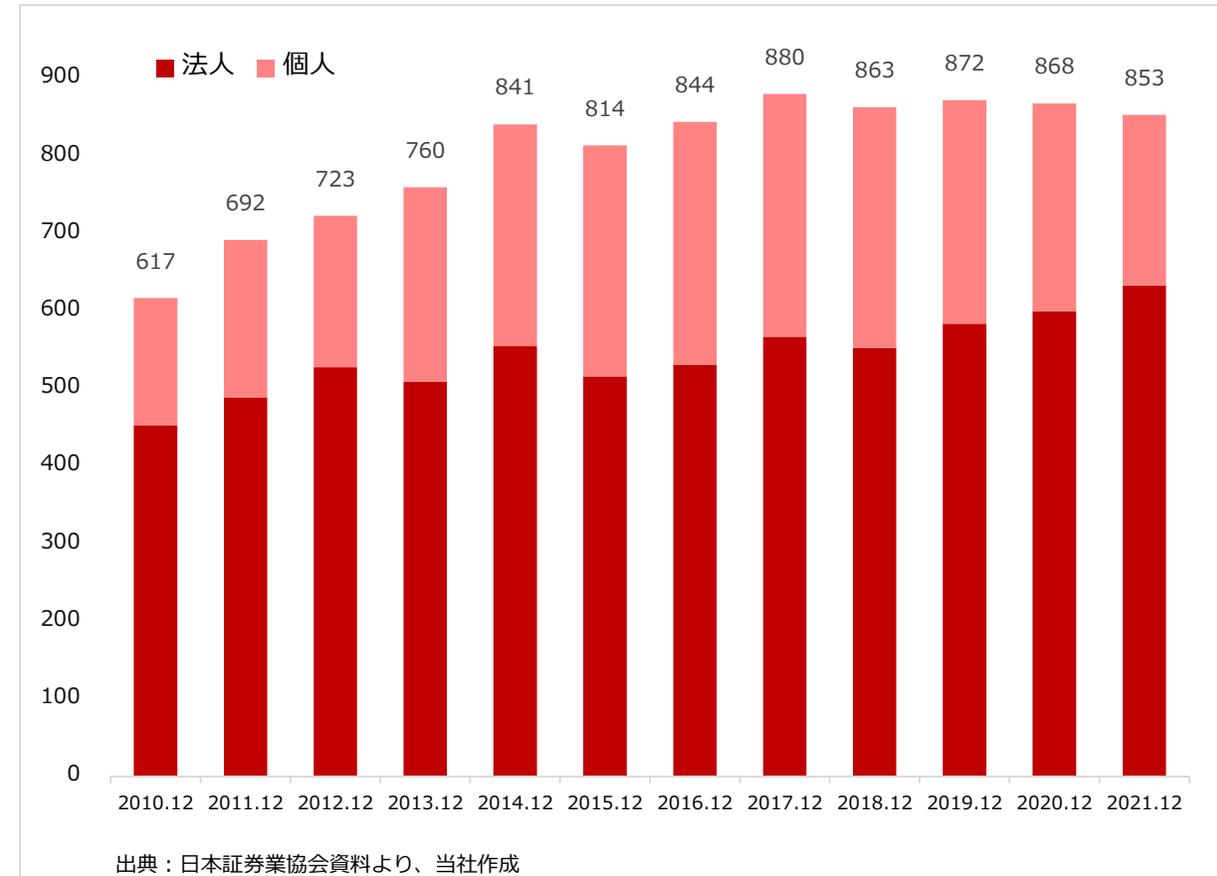
- ・ 仲介業者を設立することは、仲介業登録にかかる時間、会社運営の金銭的及び時間的コストなどのデメリットが大きい
- ・ 金融商品仲介業者に求められる管理体制は年々厳しくなっており、組織化され内部管理体制の整った既存仲介業者に属し、IFA業務に専念できる環境を得た方がメリットが大きい

金融商品仲介業者の登録外務員数の推移

(個人金融仲介業者を除く。登録外務員数にはIFA業務の担い手以外を含む)



金融商品仲介業者数の推移



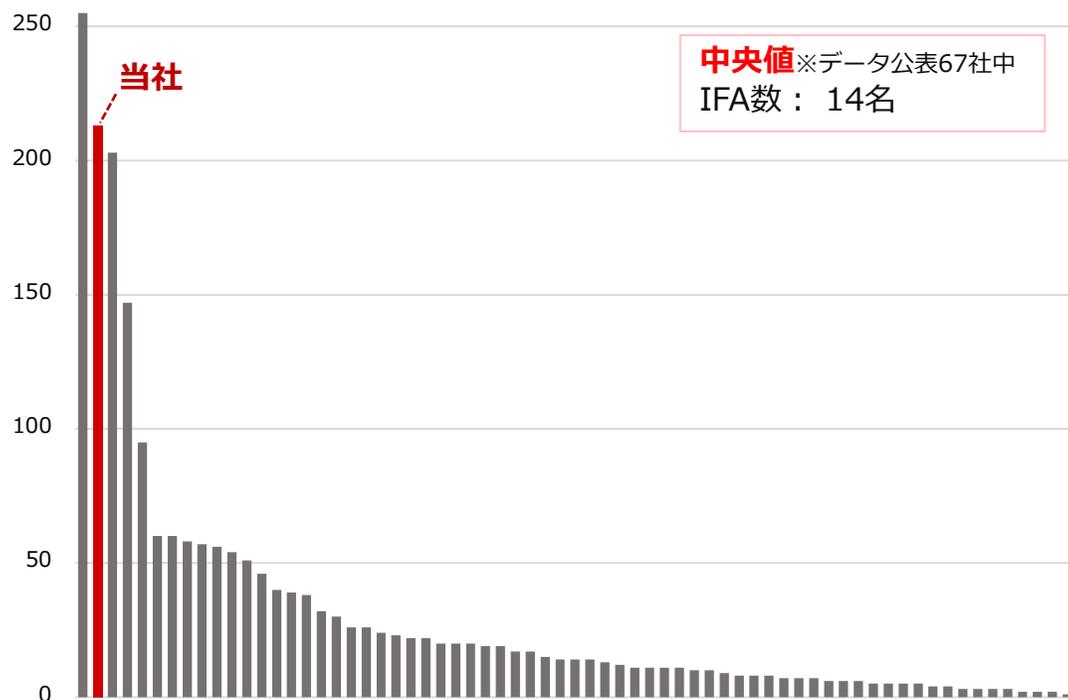
競争力の源泉

IFA事業者の実像と当社の特徴



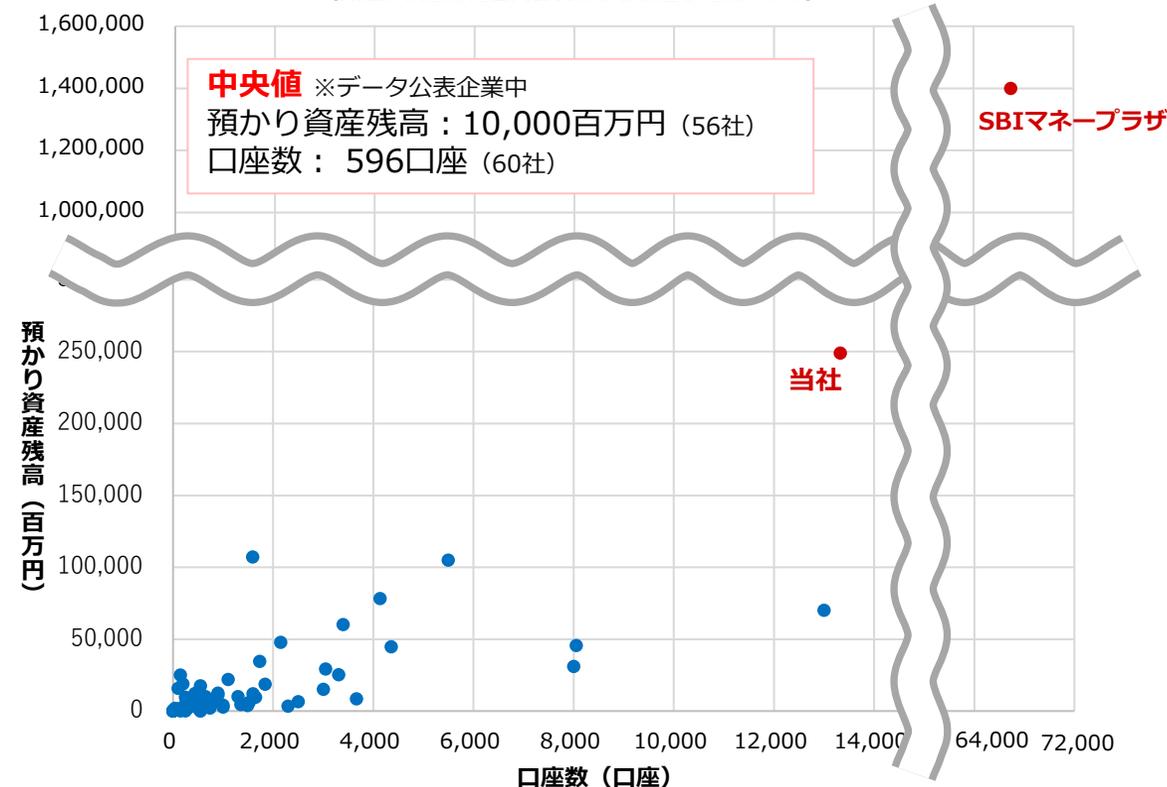
- 国内IFA事業者の大半は、小規模・新興事業者
- 当社のような組織化したIFA事業者は少数。当社は新たなIFAを受入れる体制が構築されている
- 当社役社員にはIFAビジネス黎明期からの従事者が多数。IFA目線と証券会社目線を融合した経営を行う数少ないIFA事業者

金融商品仲介業者の在籍IFA数
(R&Iが調査した国内IFAのうち厳選した法人のみ)



出典: R&I格付投資情報センター「ファンド情報 2021年12月27日発行 No.370」より、当社作成

預かり資産残高と口座数の分布
(R&Iが調査した国内IFAのうち厳選した法人のみ)



出典: R&I格付投資情報センター「ファンド情報 2021年12月27日発行 No.370」より、当社作成

独立系仲介業者最大の基盤・規模を支えるサポート体制



全国21拠点のIFAオフィス



- ✓ IFAの活動拠点はオフィス内に設置した専用ブース
- ✓ 主拠点以外のブースも出張利用可能
- ✓ 機動的なオフィス開設

- ・ 全国の顧客対応が可能
- ・ 柔軟な働き方が可能
- ・ IFAによる金融サービスの全国展開

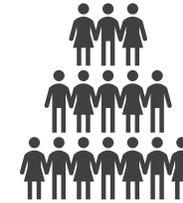
IFAサポートの本店一元化



- ✓ IFA不在時の顧客対応、受発注
- ✓ 事務・システム・商品・ルールなど、多種多様な問合せに対応
- ✓ 9名の専任内部管理責任者による強固なモニタリング体制

- ・ IFA業務の効率化に寄与
- ・ ナレッジやノウハウ蓄積、多面的サポート
- ・ クオリティの高いサポートにより、IFA満足度の維持・向上に貢献

所属IFA数と顧客数



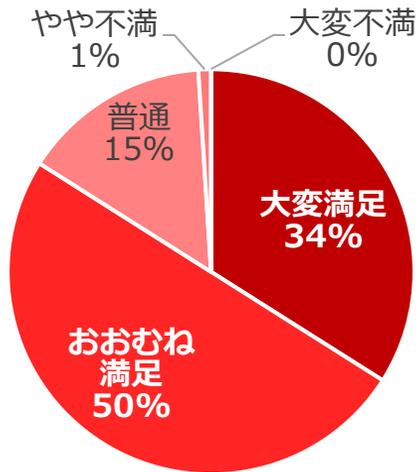
- ✓ 多数の成功事例
- ✓ IFAビジネスにかかるデータの蓄積と活用
- ✓ 仲介業者としての高い交渉力、影響力

- ・ 運用会社等の支援により、IFAのスキル向上を図る研鑽機会を提供
- ・ 定量的なアプローチによる、ビジネスコンサルティングを实践

IFAから寄せられる高い満足度評価

- 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
- 当社所属の前と後を比較すると、サポート体制とコンプライアンス体制に対するIFAの評価は高い

《総合評価》 サービス全体への満足度

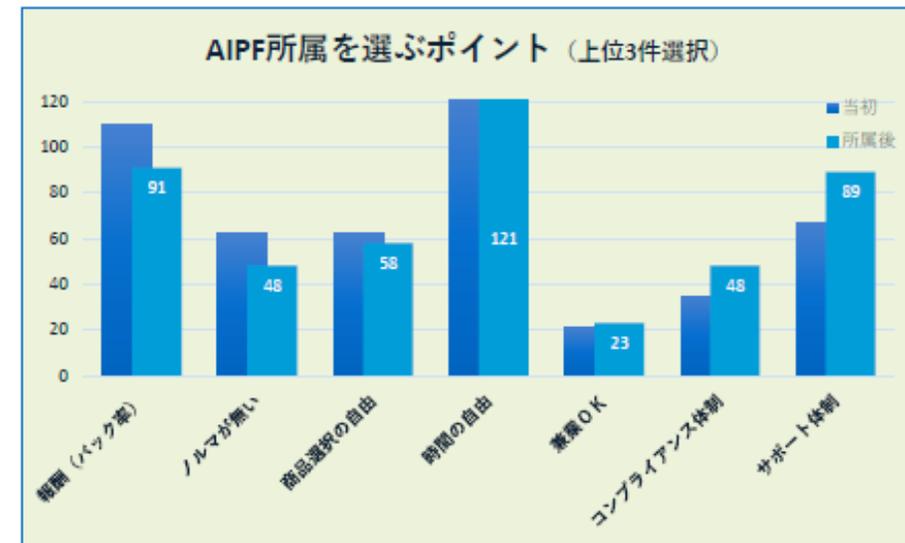


- ・ 事務局の社員の方々がいつも丁寧に対応して下さりとても感謝しています。
- ・ 働く環境を良くしようと前向きな取り組みに感謝しています。
- ・ 快適に働くことができ、お客様にも喜んで頂けています。

出典：2021年8月実施 当社IFA満足度アンケート

《満足度調査1》 IFAとして働くうえで当社を決めたポイントを次の中から上位三つ選んでください
 《満足度調査2》 所属した後(現在)の認識はいかがでしょうか。メリットを感じている上位3項目を選んでください。

	報酬(バック率)	ノルマが無い	商品選択の自由	時間の自由	兼業OK	コンプライアンス体制	サポート体制
当初	110	62	62	122	21	35	67
所属後	91	48	58	121	23	48	89
当初(シェア)	69%	39%	39%	77%	13%	22%	42%
所属後(シェア)	57%	30%	36%	76%	14%	30%	56%
増減	-12%	-9%	-3%	-1%	1%	8%	14%

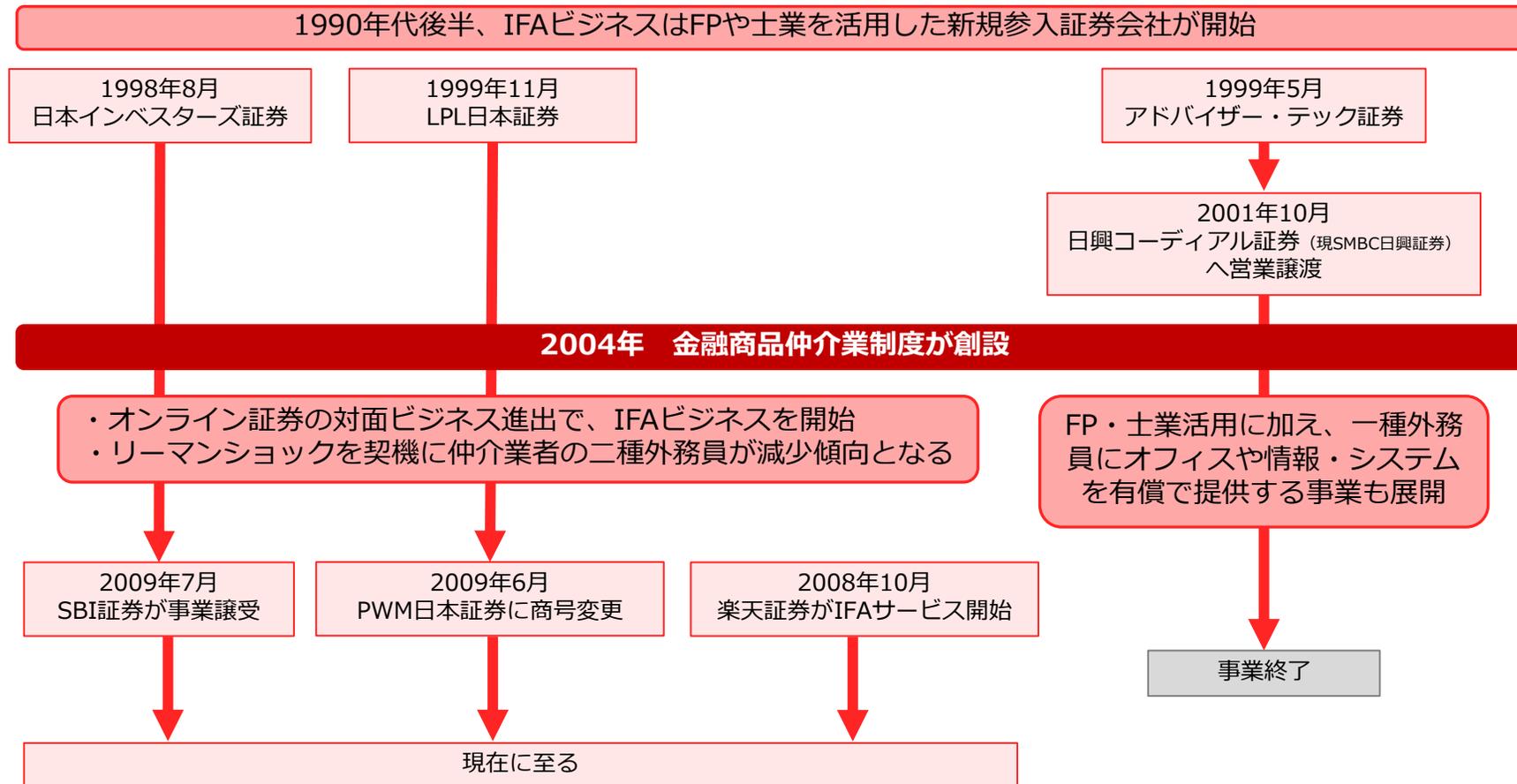


出典：2021年8月実施 当社IFA満足度アンケート

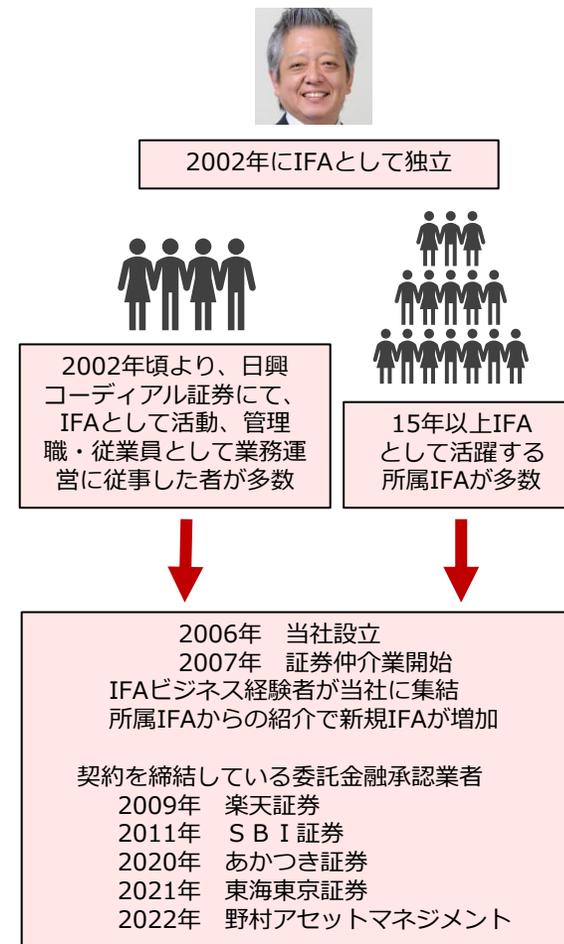
IFAビジネス創成期からの流れ～当社の知見と深い造詣に集約～



■ 業界の動向



■ 当社関係者の動向



当社は、IFAビジネスの先駆者であり、成功モデルの宝庫

当社は、所属IFAが法令や証券会社等が定める諸規則を遵守しているかの管理や指導を行うとともに、当社が定める「IFAの誓い」に基づき、各IFAが真のお客様重視を実践できているかの啓発を行っております。

IFAの誓い

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。

「IFAの誓い」は、当社が当社所属IFAに対し求めている行動規範であるとともに、IFAとして成功するために実践すべきと考えるバイブルです。

お客様本位の業務運営に関する方針

1. お客様の利益を最優先に考え行動します。
2. IFAの独立性・中立性を堅持します。
3. 投資・運用の専門家として技能向上に努めます。
4. お客様がご自身にあった金融商品・サービスの選択ができるように努めます。
5. お客様にご負担いただく費用については、公明正大に情報提供をします。
6. 金融商品・サービスに係る重要な情報について、お客様が理解できるよう分かりやすい説明を実施します。
7. IFAの満足なくしてお客様重視の実現はできないと考えます。
8. 日本のリテール金融を大きく変えるためにお客様本位を貫き通します。

当社は、お客様本位の業務運営の徹底を図るため、フィデューシャリー宣言を行っております。

IFAから見た当社の強み

- ・ 高い報酬率、安心してファイナンシャル・アドバイス業務に特化できる環境
- ・ ノルマがなく自身の強みを発揮できる
- ・ 多人数が所属することで外部からの情報が集まりやすい
- ・ 他のIFAからの刺激が得やすい

顧客から見た当社の強み

- ・ IFAの独立性・中立性堅持、脈々と受け継がれる顧客本位のDNA
- ・ 転勤がなく、一生涯の付き合いが可能
- ・ 自分に相性の良いIFAと出会える

証券会社から見た当社の強み

- ・ IFA管理業務の先駆者、強固なコンプライアンス・モニタリング体制
- ・ 多人数が所属することで取引ボリュームへの期待がある

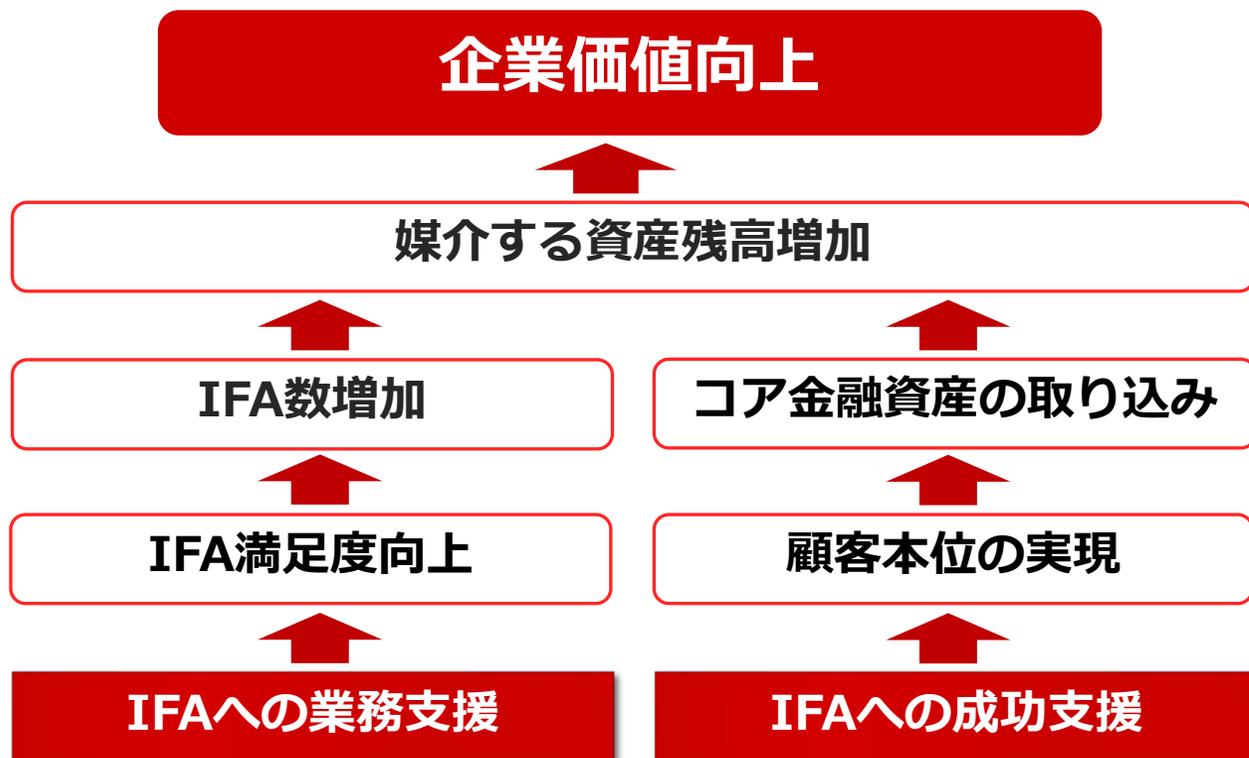
成長戦略及び事業計画

(1) 成長戦略

経営方針

金融商品仲介業における媒介する資産残高の増大により、当社グループの持続的な成長と企業価値の向上を図っていく

■ 成長戦略



■ 成長の基本戦略

IFAへの業務支援

「真のお客様重視を実現する金融サービス」を追求するためには、IFAがお客様のために個々の能力や人間性を発揮できる環境が不可欠。当社グループは、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の業務効率や生産性が向上するよう、ビジネスプラットフォームの付加価値向上を図っている。

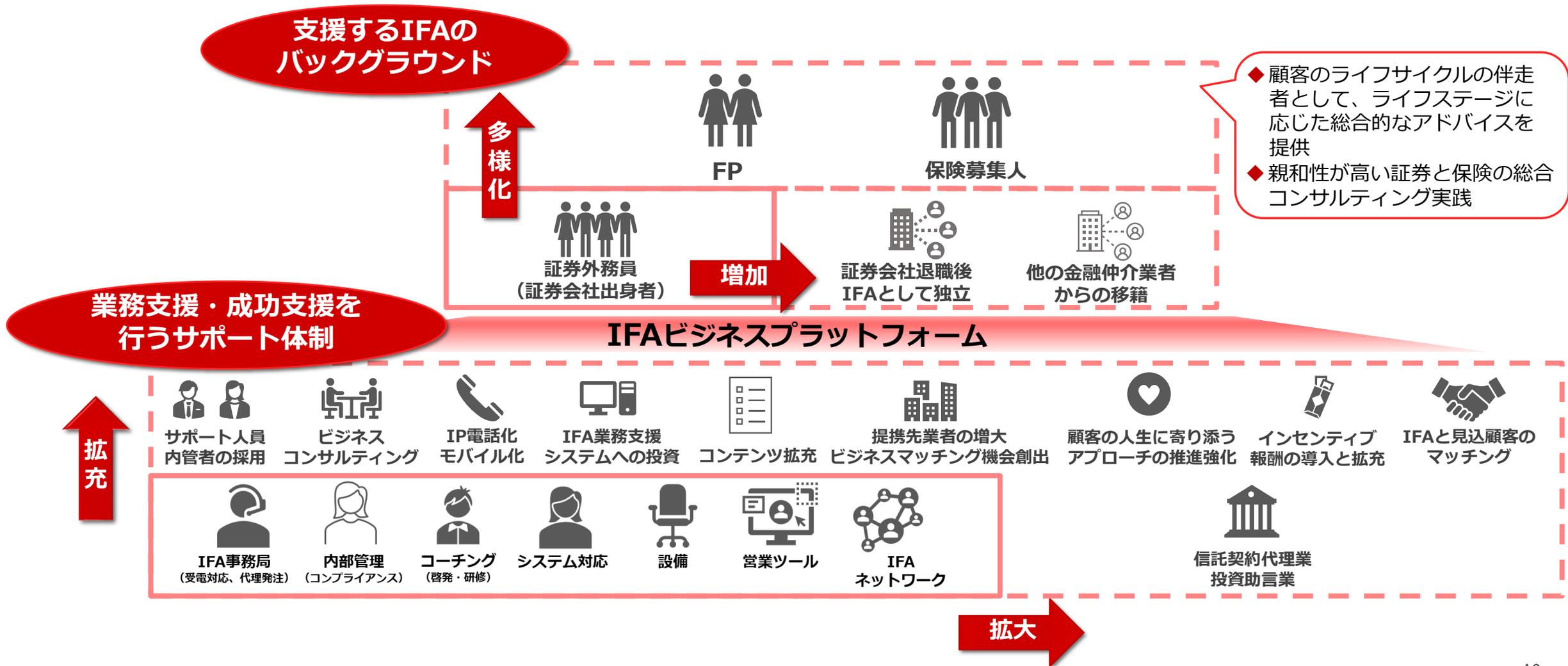
IFAへの成功支援

当初グループが成長するためには、当社に所属するIFAがIFAとして成功することが不可欠。当社グループは、所属IFAが真のお客様重視の実現に邁進できる環境を提供し、IFAとしてのスキル向上が図れる研鑽機会や提供する金融サービスのクオリティが高まるサポートを行うことで、IFAとして成功するよう支援している。

基本戦略の方向性と成長戦略を実現するための具体的な施策



- IFIAに提供するビジネスプラットフォームの付加価値を向上させ、IFIAの満足度の維持・向上を図る
- 支援するIFIAのバックグラウンドの多様化を図り、顧客の人生に寄り添うアプローチの推進を強化する



アクションプランの進捗状況



■ 前回（2021年6月の上場時）記載した事項の進捗状況は、以下のとおりです。

アクションプラン① 事業拡大のためのIFA業務支援システムへの投資

IFAの業務の効率化、お客様の資産運用状況の一元管理やリスク管理など、生産性を高め、提供する金融サービスのクオリティ向上に寄与するIFA業務支援システムへの投資を実施予定

具体的施策	進捗状況及び今後の展開
CRMシステム アカウントアグリケーションツール	IFA向けCRMツールの開発・機能強化に向けた連携のため、株式会社Mono Investmentと業務委託契約を締結し、システム及びツールの開発・提供済み。CRMシステムは証券会社システムとのAPI連携最終調整中。連携するとIFAの業務負荷軽減、業務効率向上に寄与。
音声データのテキスト化	電話設備更新スケジュール後ずれの影響を受け、2022年下半期に実施予定。
老朽化パソコンの更新	一定年数に到達したPCの更新を計画通りに実施し、PCの平均経過年数は1年11月に短縮。2022年度更新分からスペックのアップグレードを予定。

アクションプラン② 管理体制強化のためのIFAビジネスプラットフォーム増強

専任の内部管理責任者のモニタリング業務の質的量的な向上を図るために通話録音機能の強化と各拠点のIP電話化を実施予定

具体的施策	進捗状況及び今後の展開
通話録音機能の強化 各拠点のIP電話化	半導体不足等による資材調達の難航で計画が大幅に後ろずれ。2022年10月、全拠点一斉更新予定で進捗中。アフターコロナの働き方に対応できるよう、モバイル化の加速も検討。
内部管理責任者のモニタリング業務 の質的量的な向上	専任の内部管理責任者を2名採用し、モニタリング業務を強化。IFA契約の年度更新では、前年度より条件付き更新者のうち、2名のIFAとの契約更新を見送った。

(2) 事業計画

売上構成要素と計画

当社のグループの成長の源泉は所属IFA数と媒介する資産残高であり、利益計画はIFAの増加見込数と取引手数料見込額をドライバーとして作成しております。



当社グループの売上の大部分は、証券会社から支払われる業務委託報酬です。
当該報酬は、IFAが証券会社に媒介した取引手数料に対し、個社毎に契約で定めた料率が証券会社から当社へ支払われ（当社の売上）、当社はIFAの取引手数料実績に応じてIFAへ報酬を支払う（当社の売上原価）こととなっております。
また、当社は、IFAに提供するビジネスプラットフォームの対価として、月額約10万円の「システム使用料」をIFAより徴求します。（当社の売上）

重要な経営指標



当社グループの事業の成長には、IFAが顧客満足度を維持・向上させ、長期にわたって顧客と信頼関係を構築することが必要であるため、経営上重視している成長戦略の進捗を示す重要な経営指標は、当社に所属するIFA数及び媒介する資産残高です。

当該指標については、次表のとおり継続的に増加しており、2022年3月期末の所属IFA数は、前年度末と比べ113.4%、媒介する資産残高は同114.9%となっており、順調に推移しているものと認識しております。

	2017年 3月期末 実績	2018年 3月期末		2019年 3月期末		2020年 3月期末		2021年 3月期末		2022年3月期末		2023年 3月期末 目標値
		実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比	実績	前期比	
所属IFA数 (名)	99	117	118.2%	144	123.1%	173	120.1%	187	108.1%	212	113.4%	237
媒介する資産残高 (百万円)	76,252	98,423	129.1%	106,278	108.0%	124,337	117.0%	210,812	169.5%	242,146	114.9%	280,000

2022年3月期 計画の達成状況



IFA数、売上高、経常利益の当初計画未達の要因は以下のとおりです。

【IFA数】

39名の純増（新規43名・解約4名）計画に対し、純増25名（新規35名・解約10名）と14名不足。金融市場の下落により、独立(契約)時期を後ろずらしする動きが年度末に顕著となったこと、4月契約実績が多かった分、年間の目標を高く設定したことが未達の要因。未達ではあったが、純増25名は、2021年3月期の14名比で大幅増のうえ、過去最高の純増数29名（2020年3月期）に近い水準であった。

【売上高】

IFA数が計画を下回ったこととIFA1人あたり月間取引手数料が計画値を13.7%下回ったため、金融商品仲介売上が大幅未達となった。売上高増加の源泉は、所属IFA数と媒介する資産残高の増加であるが、短期的には金融市場の変動により増減するIFA1人あたり取引手数料の影響を受ける。IFA数が増加し、取引手数料総額とシステム使用料が増加することで、この影響を軽減させることができる。

【経常利益】

5.6%の減収に加え、8名のIFAが雇用型から委任型へ転換したことにより、売上原価率が前年同期の74.1%から76.1%に上昇したこと、上場に伴う一過性の費用を計上したことにより、経常利益は54.1%の減益となった。

2022年3月期	当初計画	実績	過不足	2022年3月期	当初計画	実績	過不足
IFA数 (人)	226	212	▲14	売上高 (百万円)	4,540	3,806	▲733
媒介する資産残高 (百万円)	240,000	242,146	+2,146	経常利益 (百万円)	226	110	▲116

2023年3月期計画



売上高

所属IFA数と媒介する資産残高の増加に伴い、売上高は前年同期比8.9%の増収見込み。

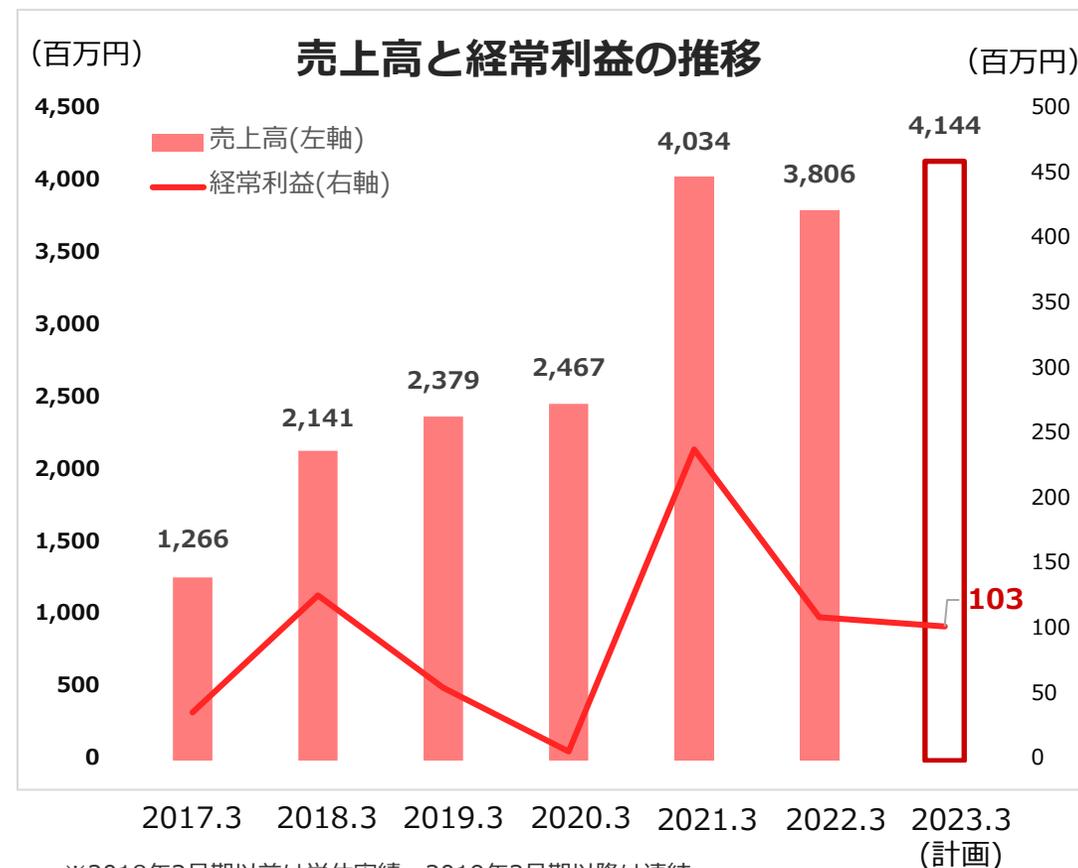
費用・利益

管理体制及びサポート体制強化のため人件費は増加の一方で上場に伴う一過性の費用は消滅。

純利益は前期の税効果リスケジュールリングの反動から微増。

オフィスの拡張やサポート人員の拡充による費用増のため、今期は減益見込み。

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	3,806	4,144	337	8.9%
金融商品仲介業	3,434	3,682	248	7.2%
システム使用料	244	267	22	9.3%
保険代理店その他	127	194	66	52.1%
売上原価	2,896	3,215	319	11.0%
売上総利益	910	928	17	2.0%
販売費及び一般管理費計	794	825	31	3.9%
人件費	430	476	46	10.9%
オフィス費用	254	273	19	7.6%
その他	109	74	▲34	▲32.0%
営業利益	116	103	▲13	▲11.5%
経常利益	110	103	▲6	▲5.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	64	65	0	0.3%



2023年3月期計画の前提条件

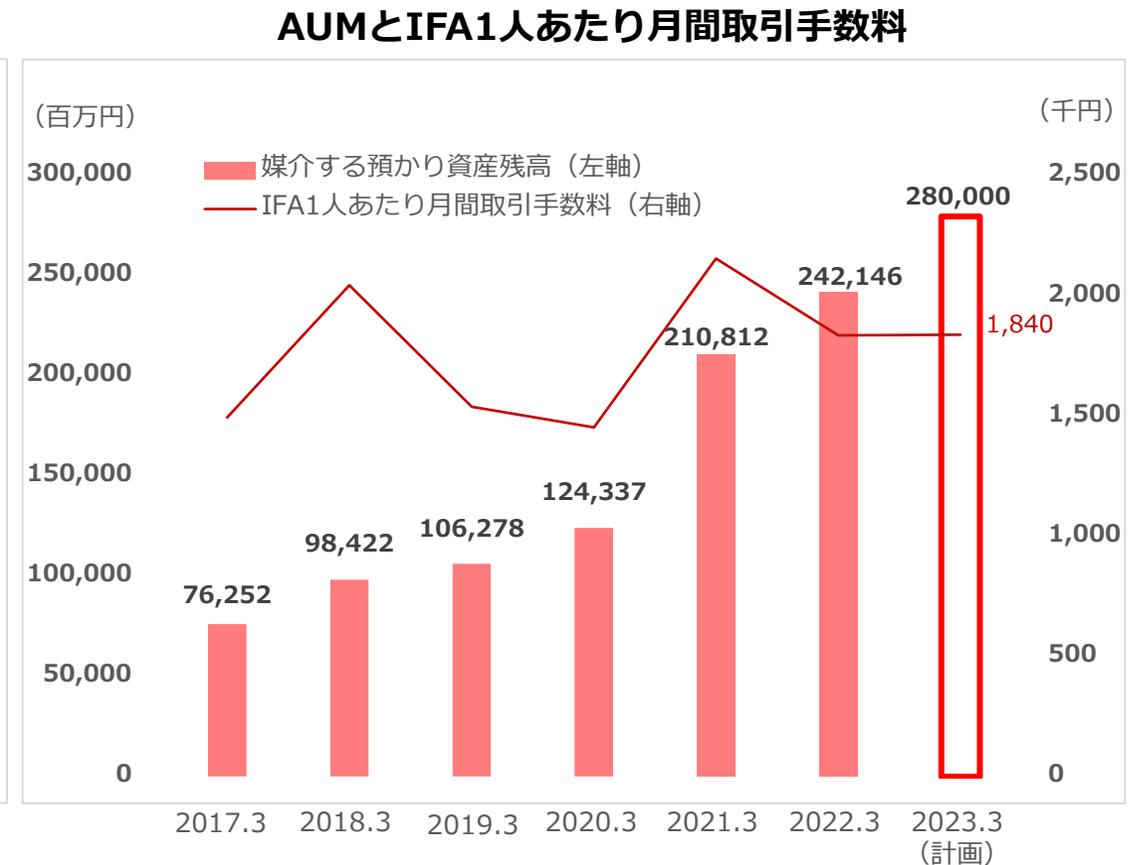
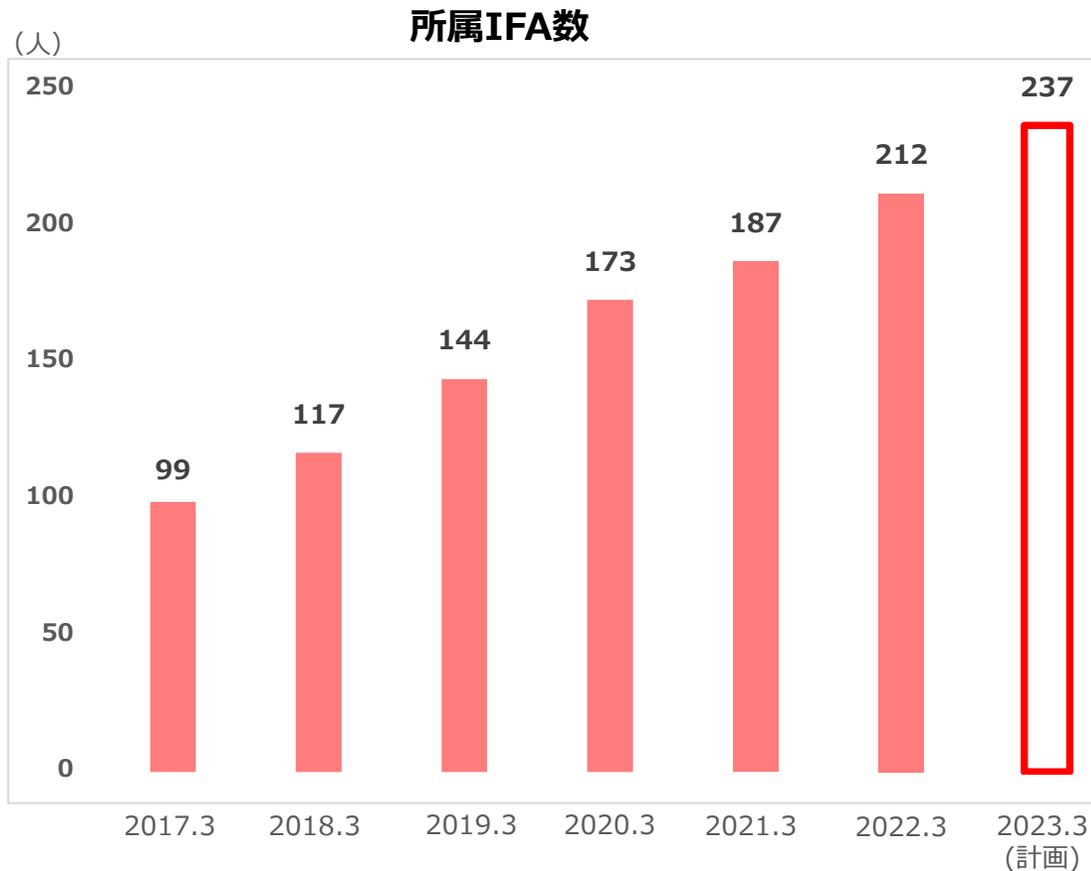


所属IFA数

月間純増数の過去実績と候補者からの問い合わせ状況を勘案し、年度末所属IFA数を237人と見込む

媒介する資産残高 (AUM)とIFA1人あたり月間取引手数料

IFA1人あたりの過去実績と所属IFA数の増加見込み、媒介する資産残高に対する取引手数料の比率を勘案し、AUMを2,800億円、IFA1人あたり月間取引手数料を1,840千円と見込む



※月間取引手数料は、2022.3月期以降、委任契約IFAの平均値を算出しております。

リスク情報

主要なリスク及び対応策①



項目	主要なリスク	顕在化の可能性/ 時期	顕在化した場合の 影響度	リスク対応策
IFA数について	所属IFA数の増加は、連結売上高の増加につながるものであり、最も重要な経営指標の一つですが、IFAに対する認知度向上が進まず、またIFAのミスマッチによる解約の発生、競合他社とのIFA争奪が過熱する事態の発生、又は、当社グループに対する批判的な風評の発生などによりIFA数が伸び悩む場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	低/中長期 金融商品仲介業者の登録外務員の推移や当社所属IFAの満足度調査結果から、所属IFA数が減少する可能性は低いと考えます。	大	当社の経営理念「日本のリテール金融の改革を通じて社会に貢献します」の理念実現のためには、IFAという存在やその働き方への認知度を高め、IFAに相応しい人材を数多く輩出し、存分に活躍できる環境を作ることが必要と考えており、IFA認知度向上のために、当社は業界団体活動での活動や当社の広報宣伝活動を進めております。また、所属IFAの紹介に依る新規契約が数多くあるため、IFAに提供するプラットフォームの改善を通じてIFAの満足度を高めてきております。
景気変動及び金融市場の動向について	当社グループの主力事業である金融商品仲介業や保険募集業務は、景気動向や株式相場、金利水準、為替相場等の金融市場の影響を受けやすく、景気の減速や市場環境が悪化した場合、投資意欲の減退や取引の縮小により、当社グループの収益が減少し、財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中/不明 景気サイクルに伴う市場環境の変化は定期的に生じるものと考えられます。	中	当社グループは、所属するIFAに対して、顧客の資産形成のゴールを意識したゴールベースアプローチといった長期分散投資を推奨し、生涯にわたり顧客に寄り添う姿勢でアドバイスを続けるよう指導することで、短期的な景気変動や金融市場の影響を軽減するよう努めております。

※ 有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

主要なリスク及び対応策②



項目	主要なリスク	顕在化の可能性/ 時期	顕在化した場合の 影響度	リスク対応策
金融商品の売買手数料の無料化について	<p>情報通信技術の発達や個人投資家のリテラシーの向上により、証券業界の提供する売買仲介や資産運用など旧来のサービス価値のコモディティー化が進み、大手オンライン証券会社を筆頭に非対面チャネルにおいて手数料の多様化・無料化が進む傾向にあります。この流れが対面チャネルに波及し、株式売買手数料及び投資信託販売手数料の多様化・無料化の流れが急激に進み、所属IFAが顧客満足を得られない場合は、当該IFAの減収や廃業の可能性が高まり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p>	<p>高/短中期 オンライン証券における売買手数料無料化の流れ、対面証券における手数料体系の見直しは既に顕在化していると考えます。</p>	<p>低</p>	<p>手数料はIFAの提供するサービス価値が反映されたものであり、手数料の多様化・無料化が進展した場合でも、IFAが顧客に提供する資産運用アドバイスの価値を高めていくことがリスクへの対応と当社は考えております。そのため、当社ではIFAに対して、顧客の人生設計や目標を理解し、その実現に向け資産運用計画の進捗状況をサポートする生涯にわたる継続的な資産運用アドバイスの手法を始めとして、IFA活動の質的な向上を図る取り組みを進めています。</p>

※ 有価証券届出書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載
その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください

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。

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2023年5月を予定しております。重要な経営指標である所属IFA数と媒介する資産残高の進捗状況は、毎四半期決算短信時の補足説明資料において定期的の開示する予定です。