

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)

2023年5月



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（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	324,342千円（2023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（2023年3月末現在）		

代表者

代表取締役社長

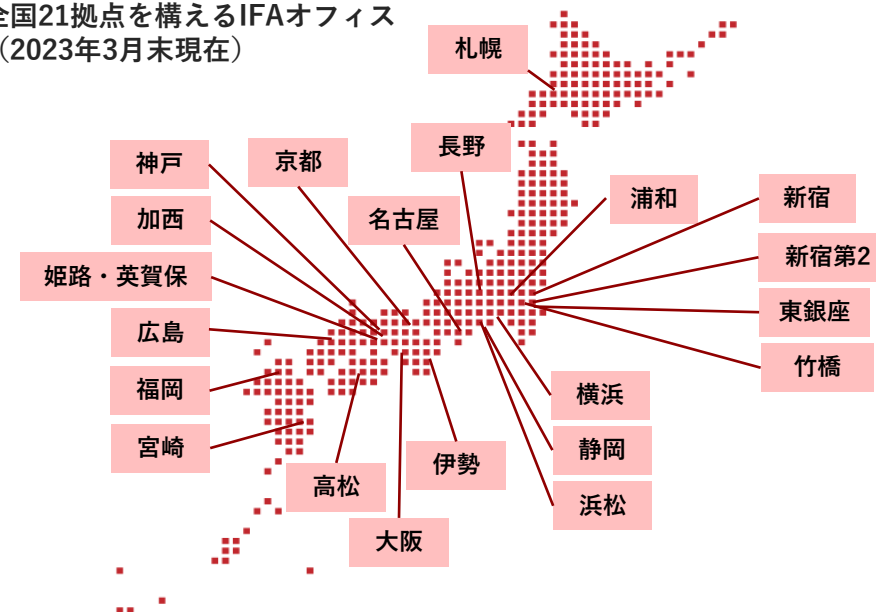
田中 讓治

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。



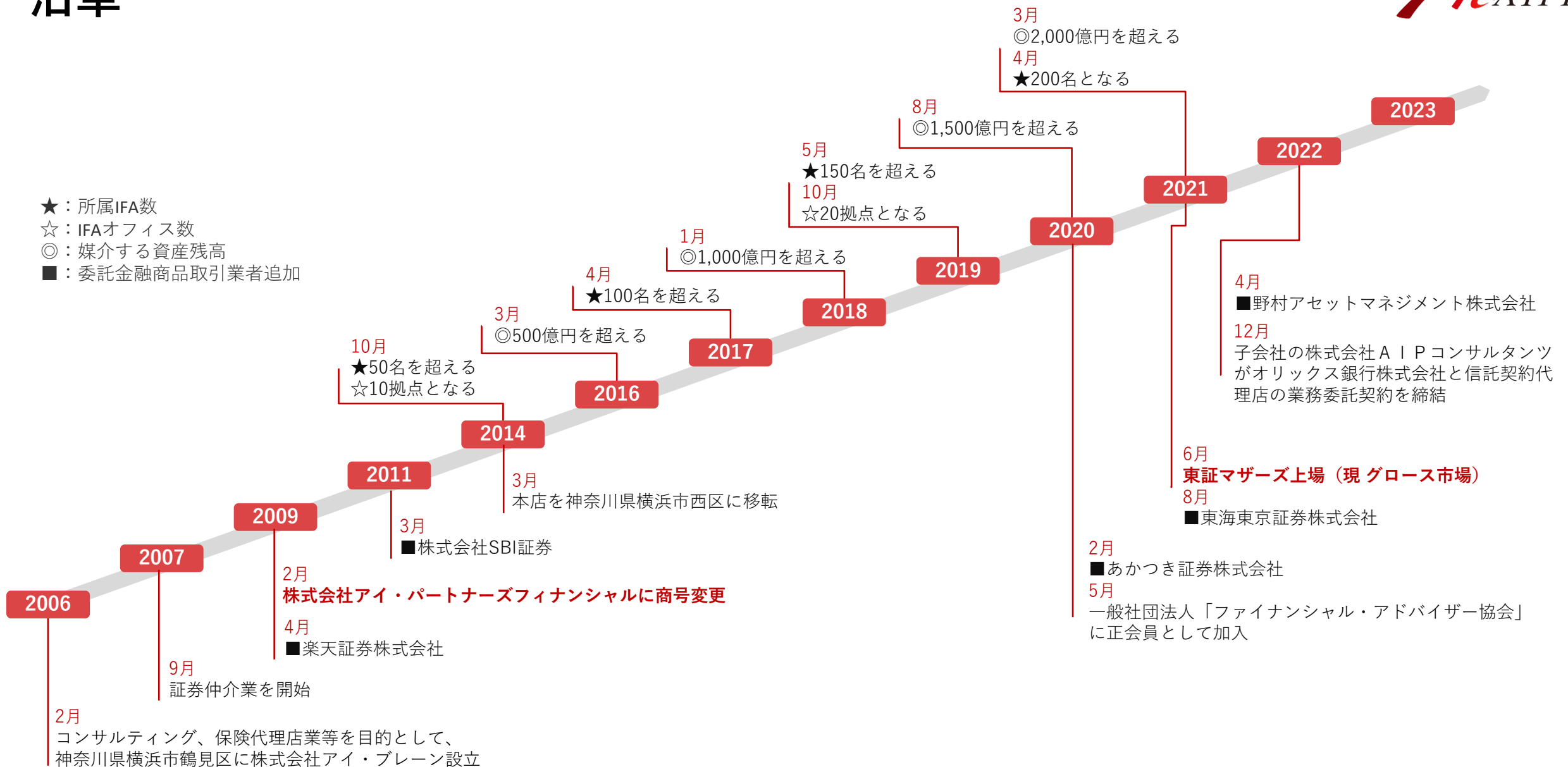
拠点

全国21拠点を構えるIFAオフィス
（2023年3月末現在）



沿革

- ★：所属IFA数
- ☆：IFAオフィス数
- ◎：媒介する資産残高
- ：委託金融商品取引業者追加



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

■ 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。



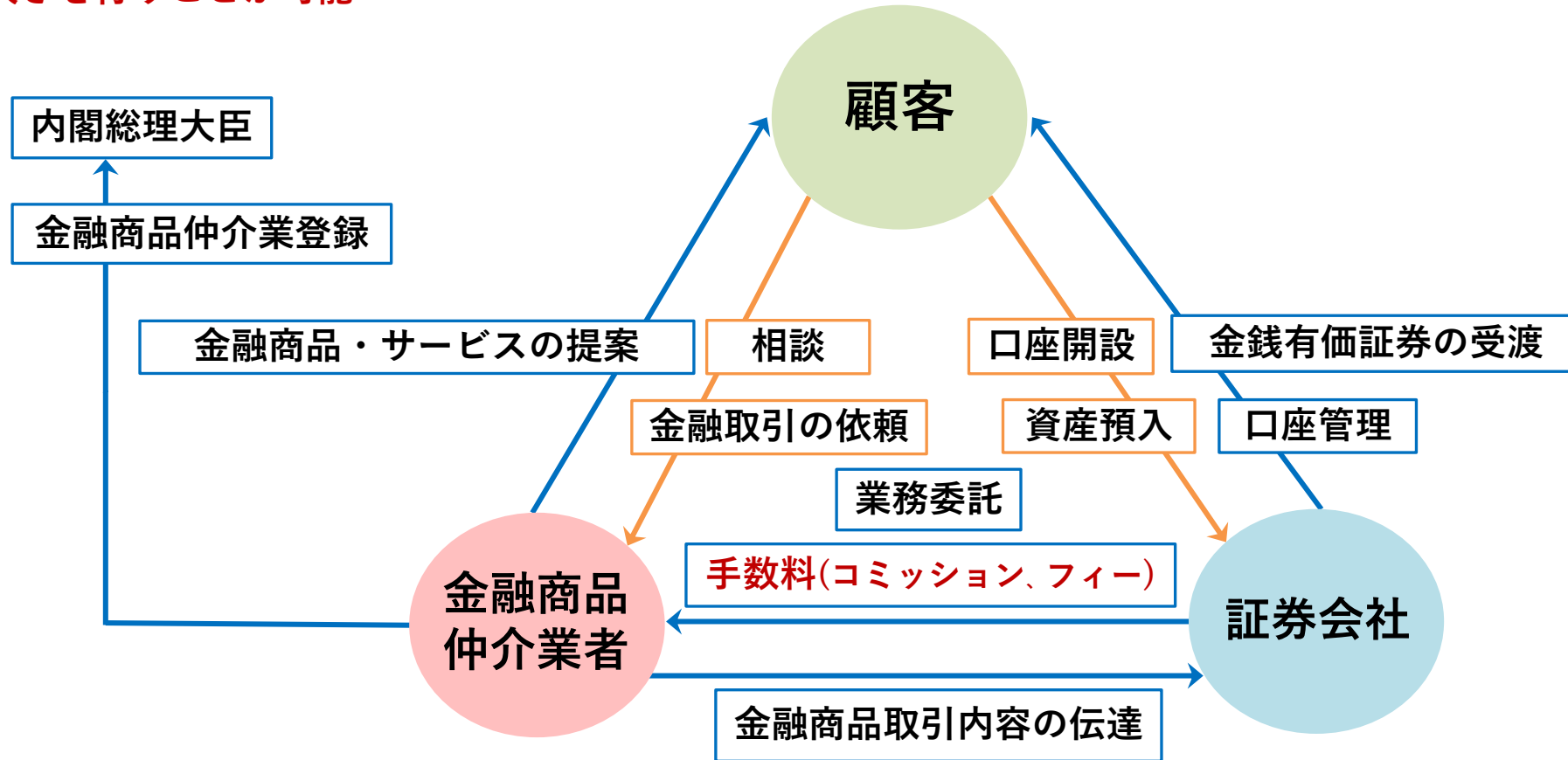
■ 複数の専門家のハブ機能としてのマッチングサービス

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」

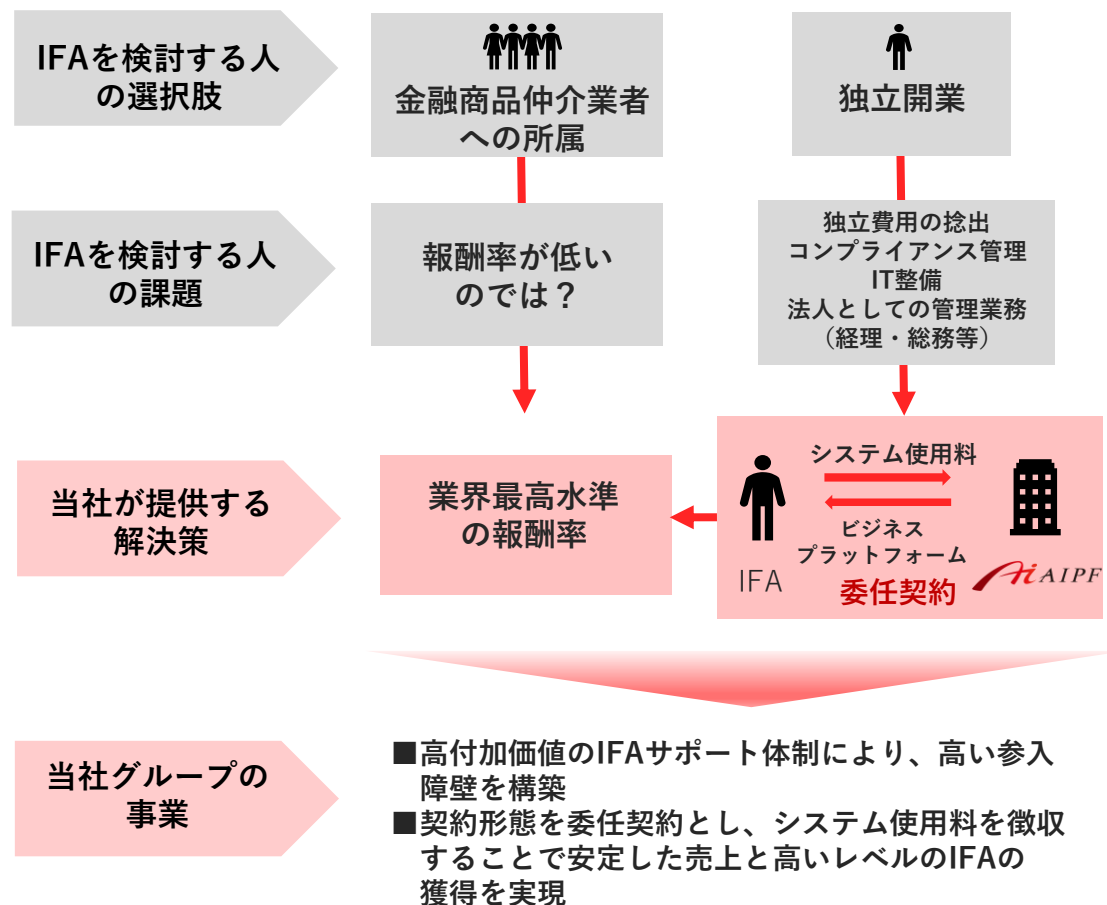
(注) みずほ総合研究所株式会社 独立系フィナンシャルアドバイザー (IFA)に関する研究

**IFAの経営基盤は
顧客からの信頼がすべて**

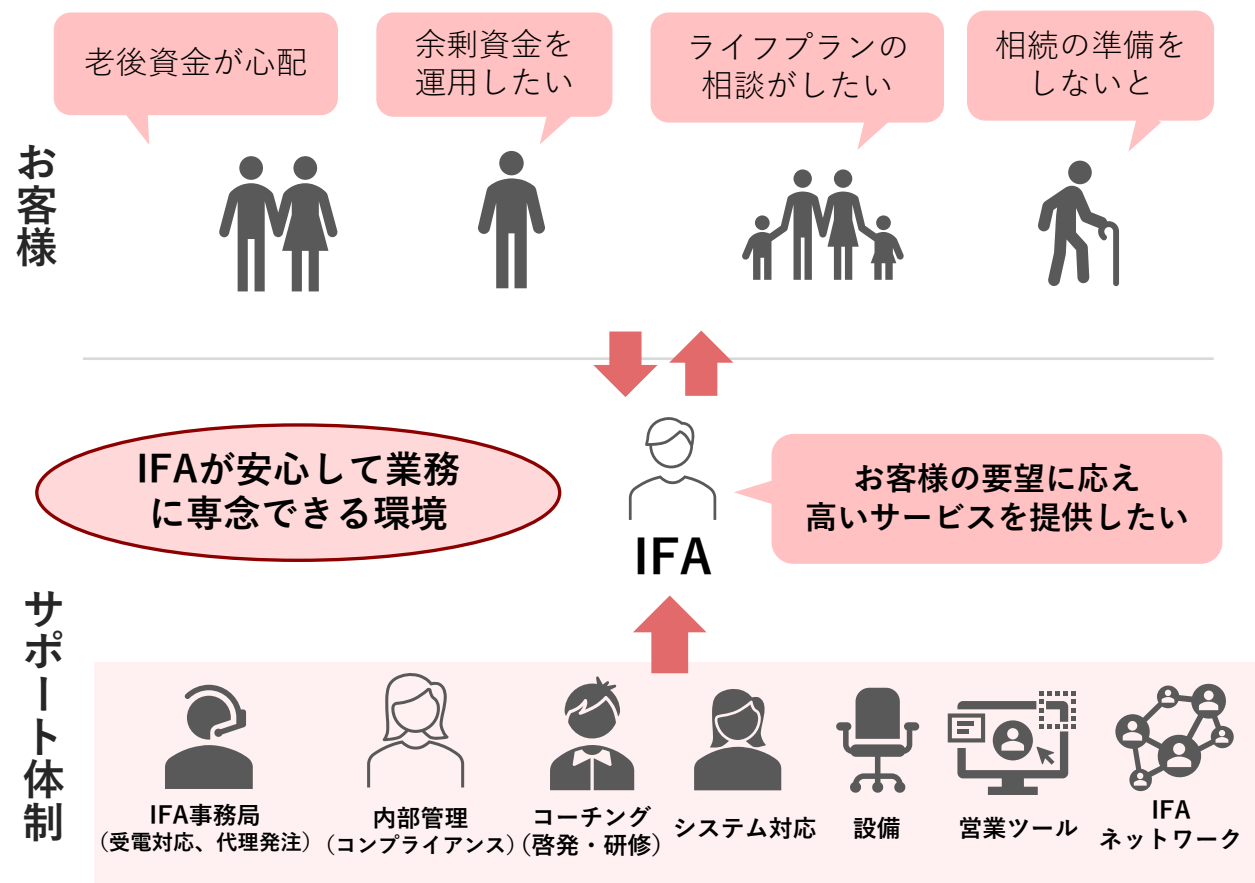
**IFAは真の顧客重視を
追求できる**

IFAから見た当社グループの事業

■雇用でも独立開業でもない選択肢の提供



■ IFAが業務に専念できる環境の提供

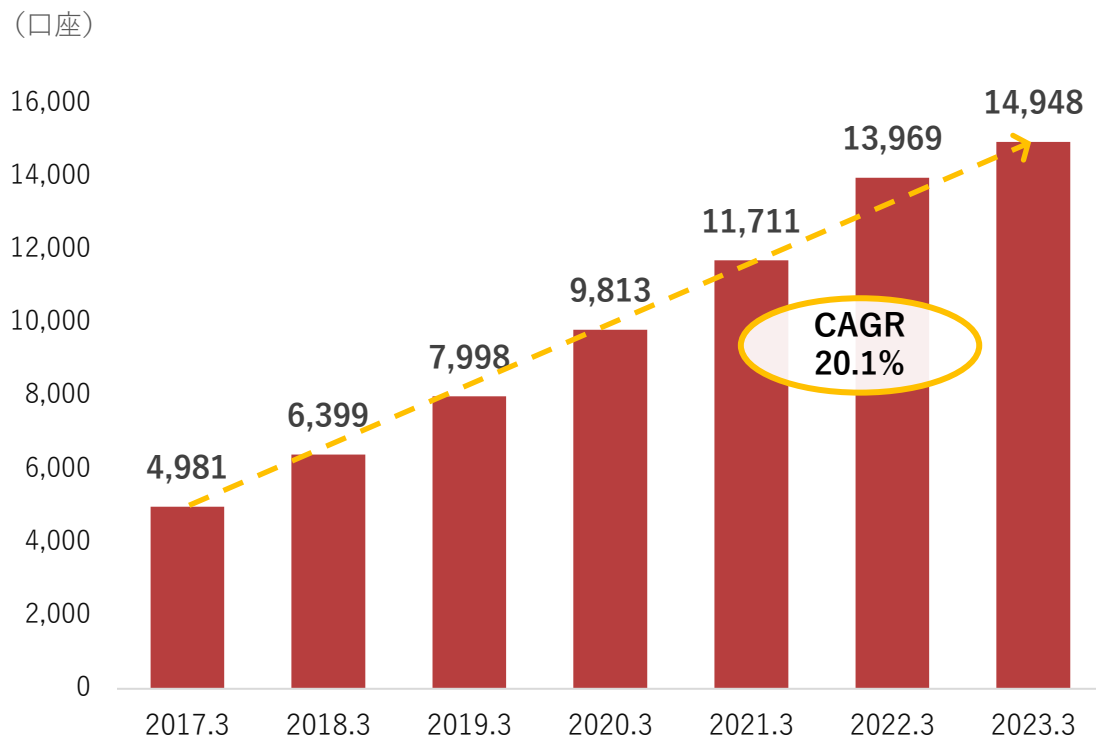


金融商品仲介業の口座数と媒介する資産残高の推移

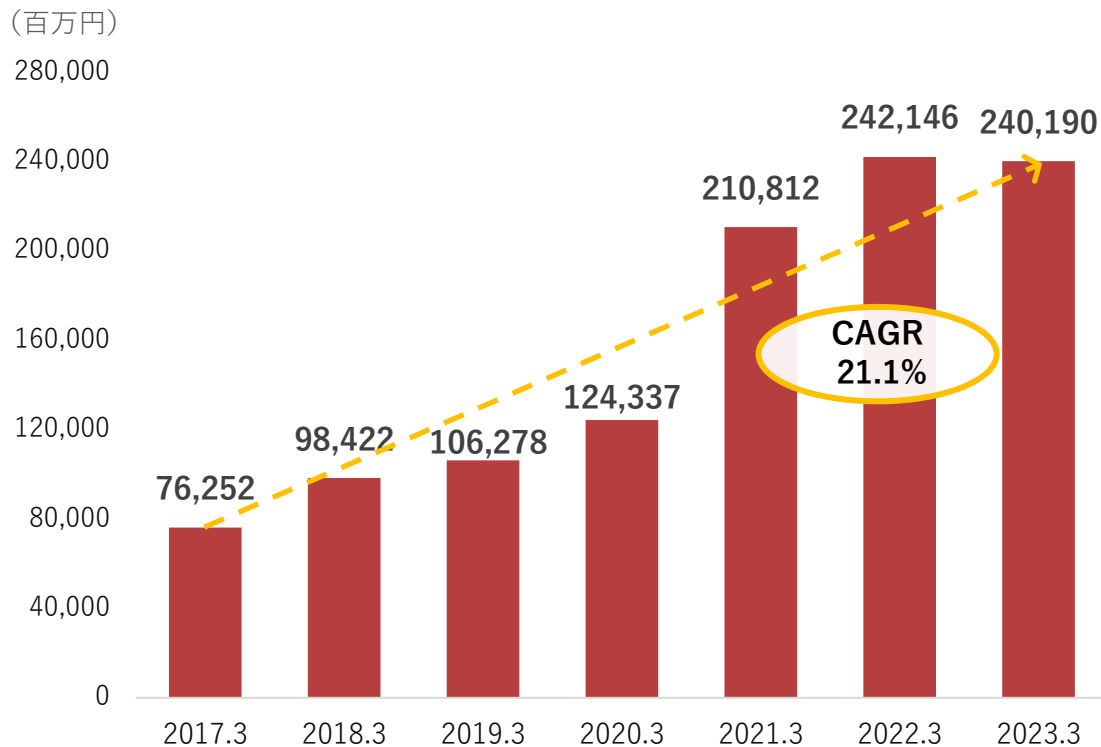
金融商品仲介業にかかる口座数、媒介する資産残高の増加に伴い、事業規模が拡大

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



当社に所属するIFA数の推移

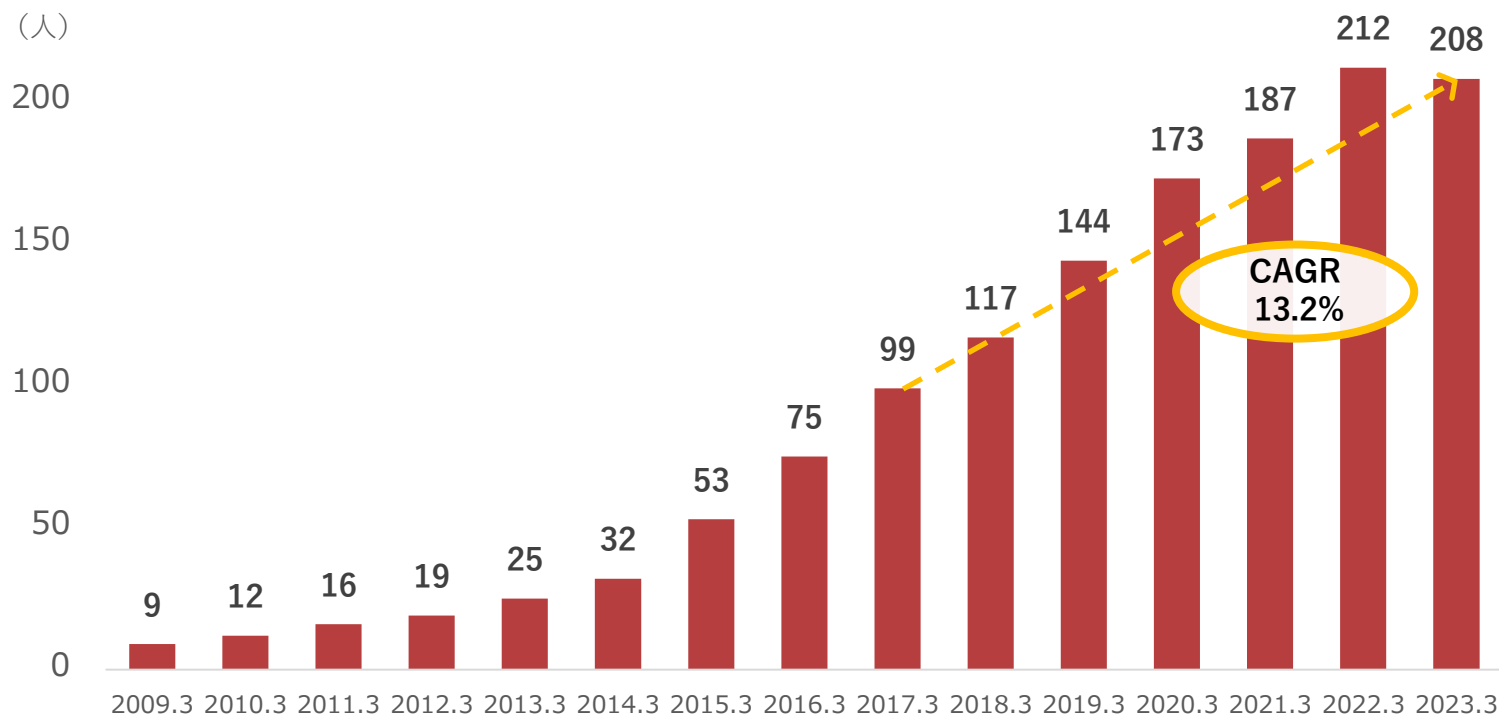
創業以来、所属IFAからの紹介を中心にIFA数は増大

2023年3月末は初の純減。投資家の保有する金融商品が値下がりし、投資家のリスク回避姿勢が強まるような市況状況が続くなど、IFAにとって厳しい事業環境が長期化したことが要因

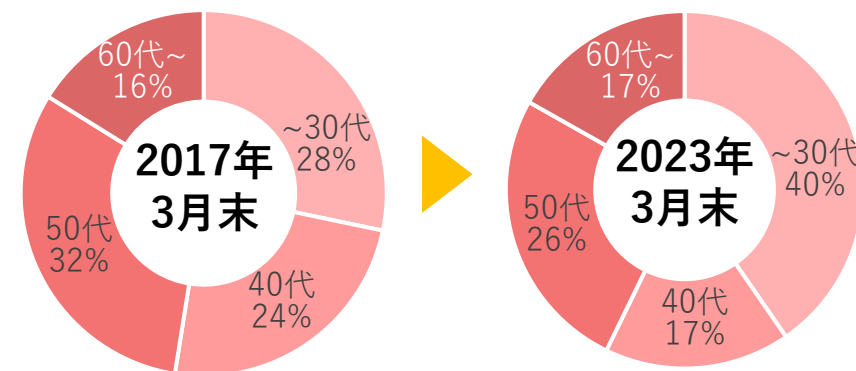
(新規) 契約時期を後ろずらしする動きが顕著となり、大幅に減少

(解約) 廃業する者やシステム使用料の安価なIFA業者、IFAにとって管理が厳しくないと思われるIFA業者への移籍が増加

IFA数推移



所属IFAの年代別割合

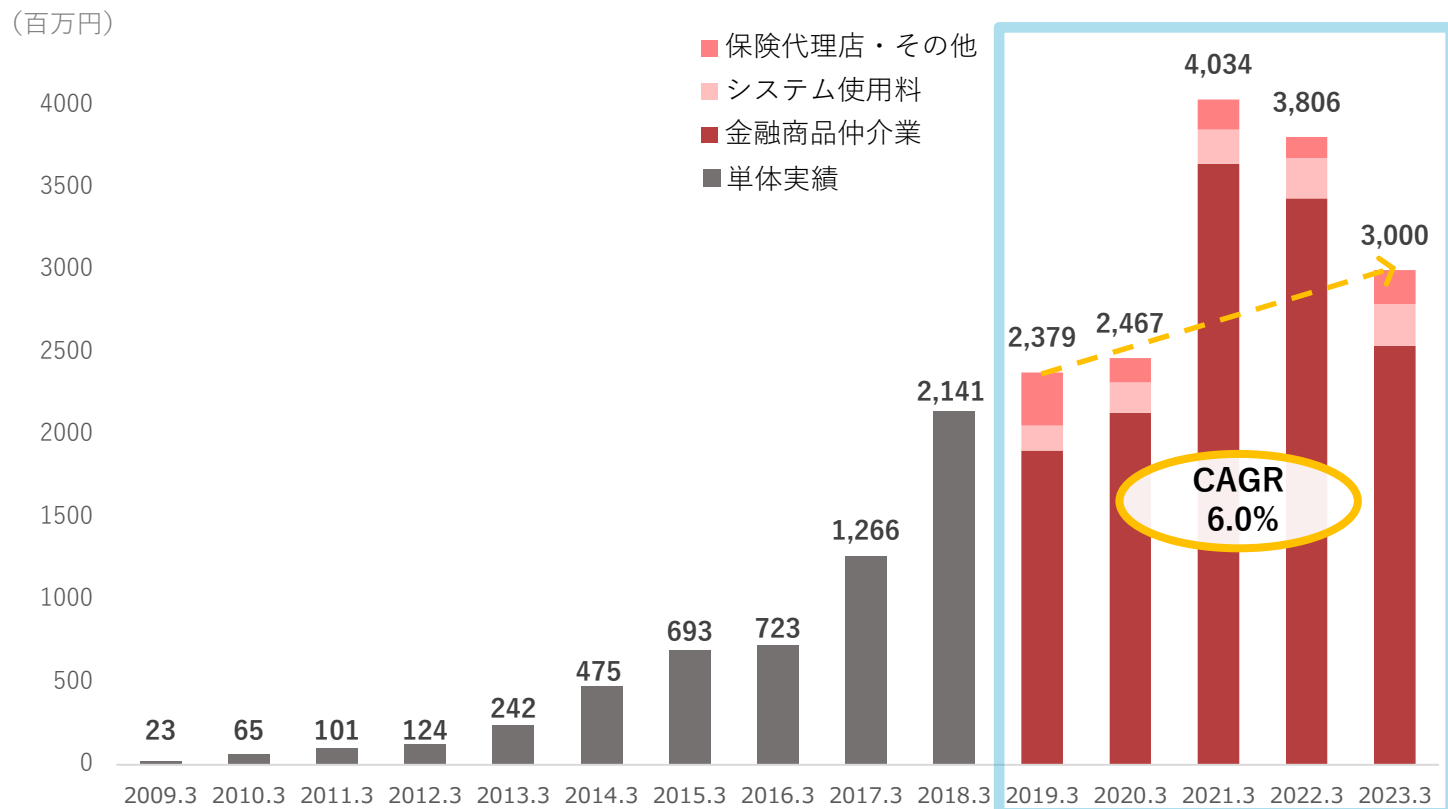


売上高の推移

創業以来、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。システム使用料売上高は直近5年間で1.7倍

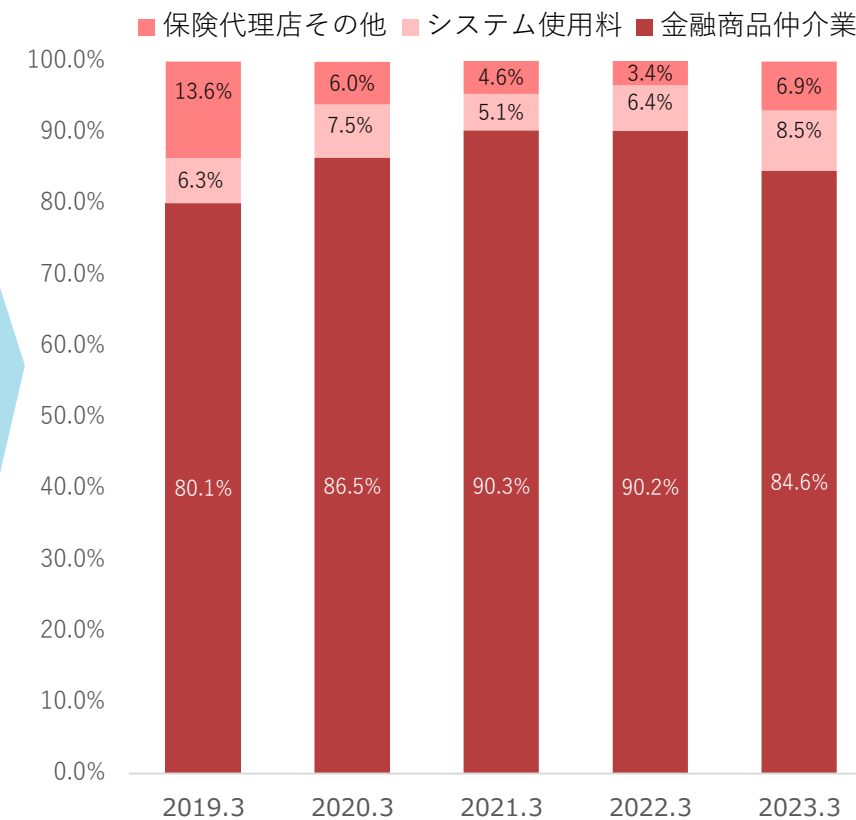
「信託報酬、残高連動手数料等」のストック手数料は着実に増加している一方、市場動向により売買等のフロー手数料が変動するため、金融商品仲介業売上高は2期連続の減収

売上高



(注) 2018.3月期以前は単体実績、2019.3月期以降は連結実績

連結売上高の割合

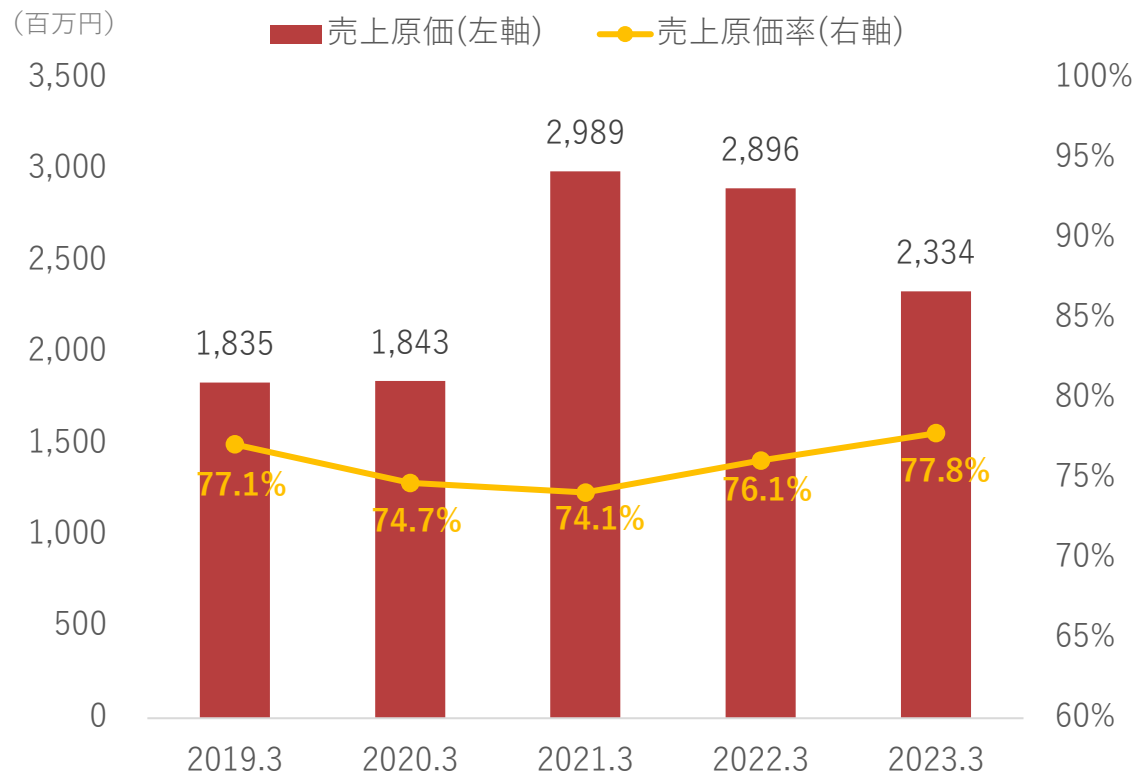


売上原価と販管費の推移

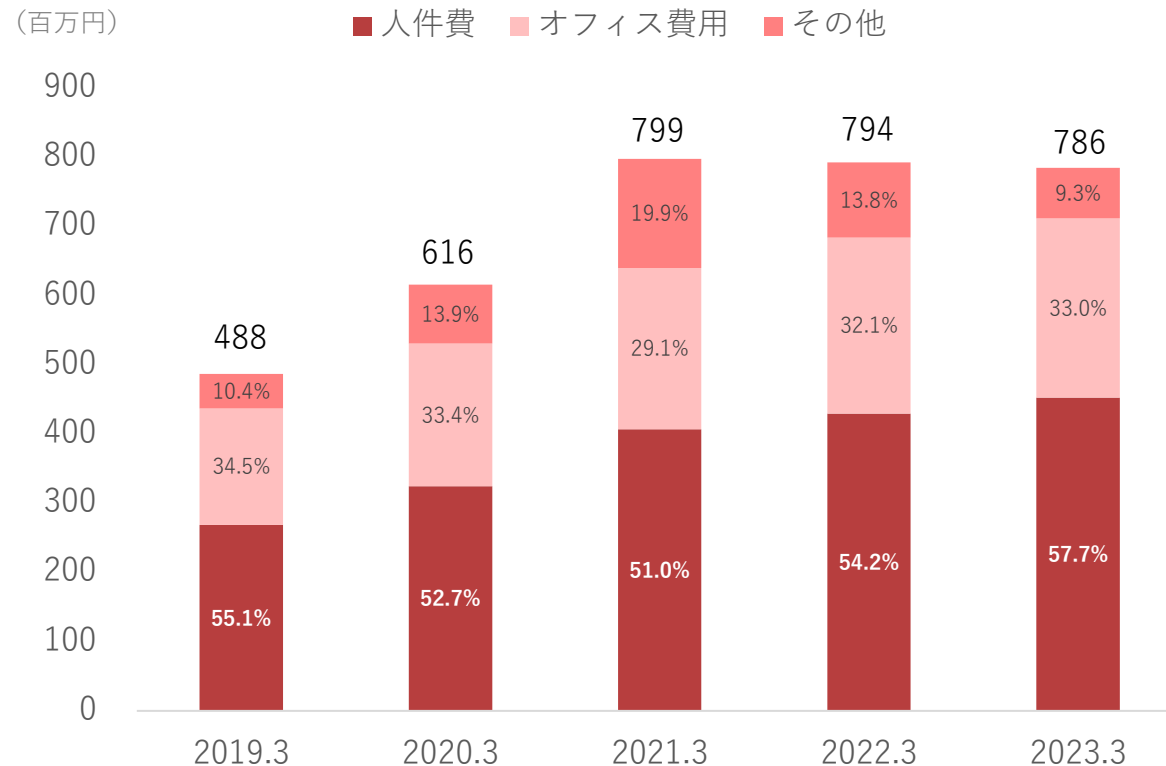
売上原価率は金融商品仲介売上高の増加と同売上高に占める雇成型IFAの比率の上昇により2021年3月にかけて減少
その後、雇成型IFAから委任型IFAへの転換が進んだことにより、足元で上昇

販管費は2021年6月の上場に向けた体制強化のため増加。その後、全体としては抑制されているものの業務管理体制の強化
IFA業務支援システムへの投資により、人件費とオフィス費用は増加

売上原価及び原価率



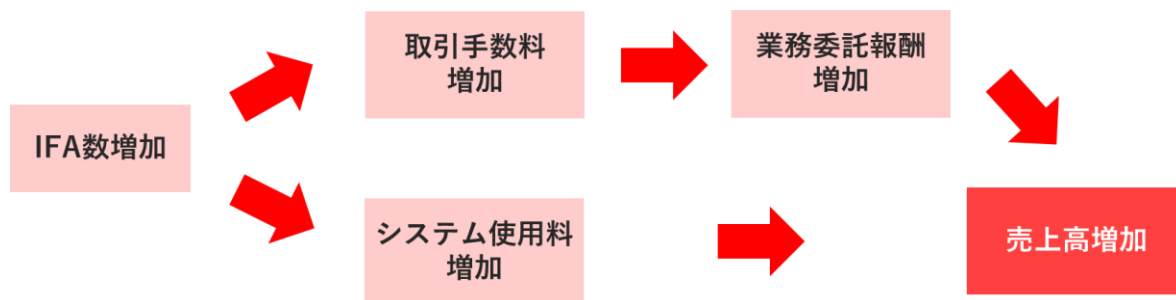
販管費と構成比率



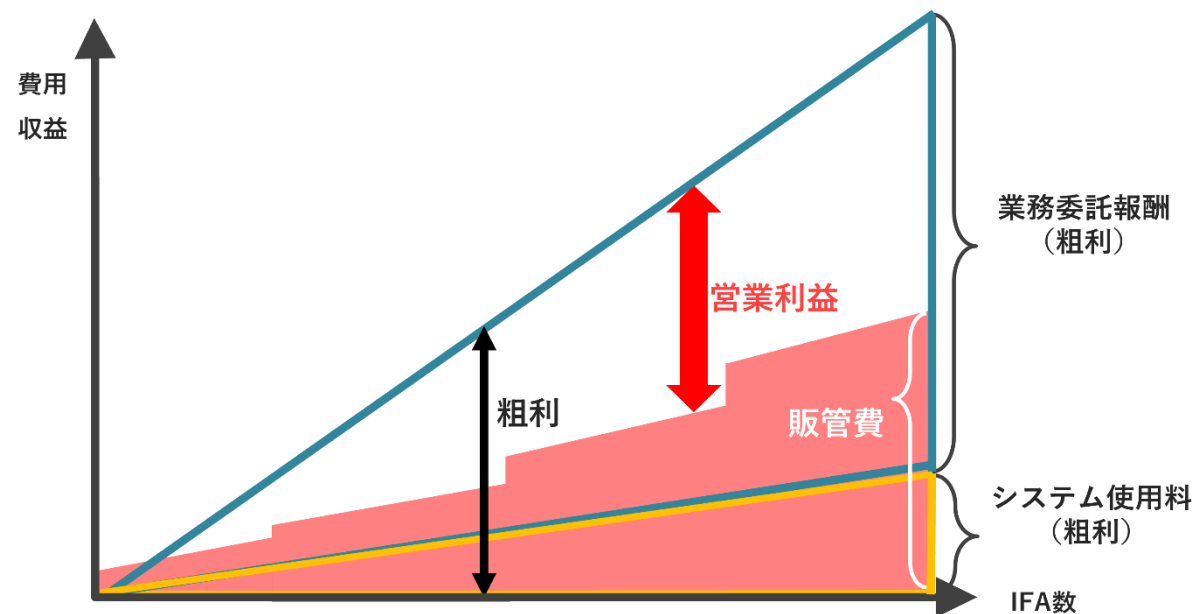
当社の収益構造

- 取引手数料が所定額を超えると証券会社から得られる報酬の率が段階的に上昇し、売上高の増加に加え利益率が高まる
システム使用料が増加すると売上総利益が同額増加し、売上原価率が低下する
- 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

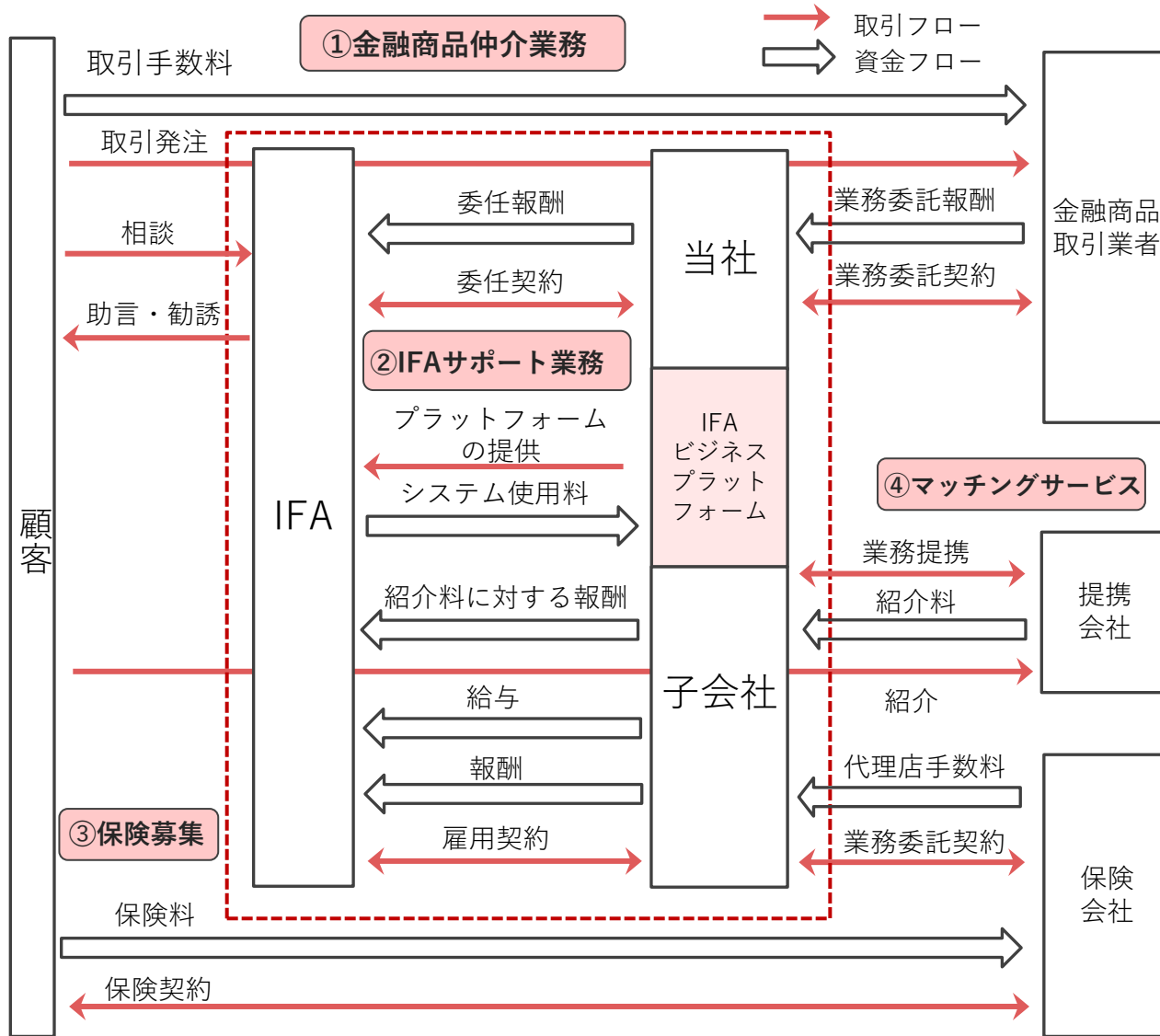


■ 利益増加のメカニズム



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 マッチングサービス

- 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）

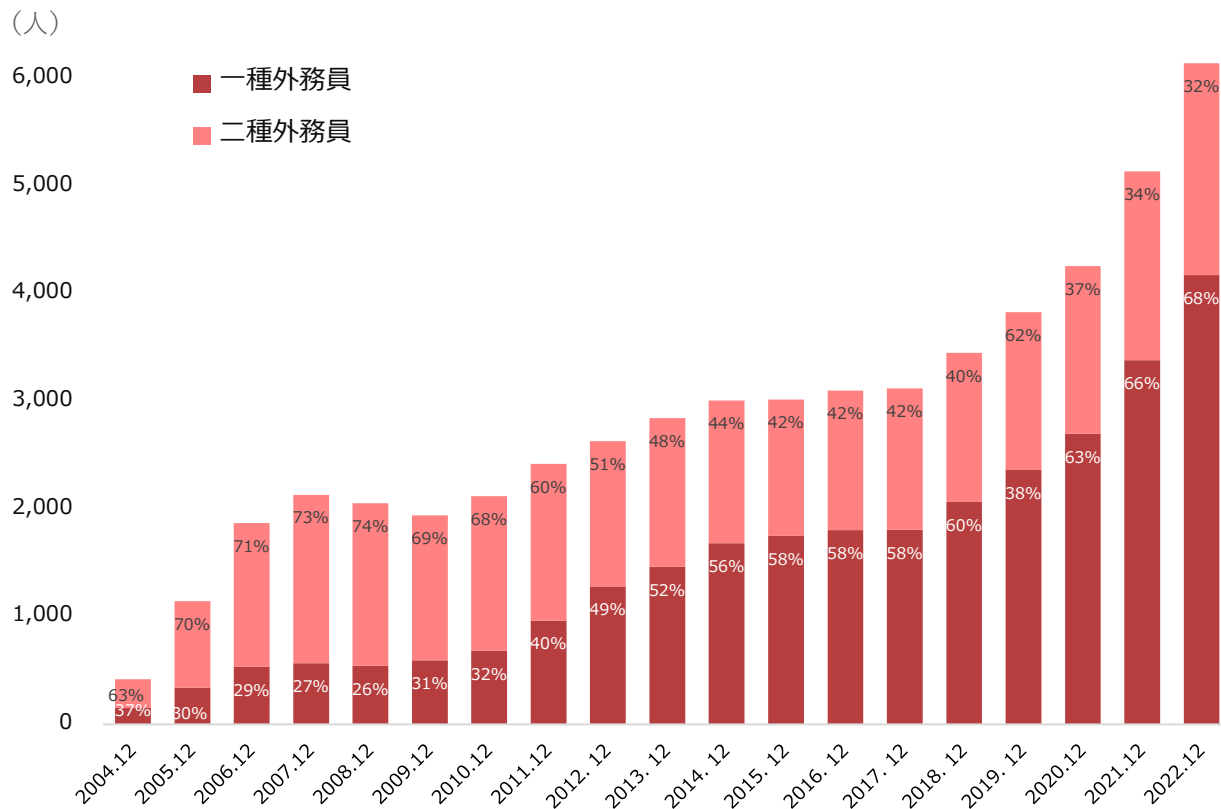
市場環境

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。

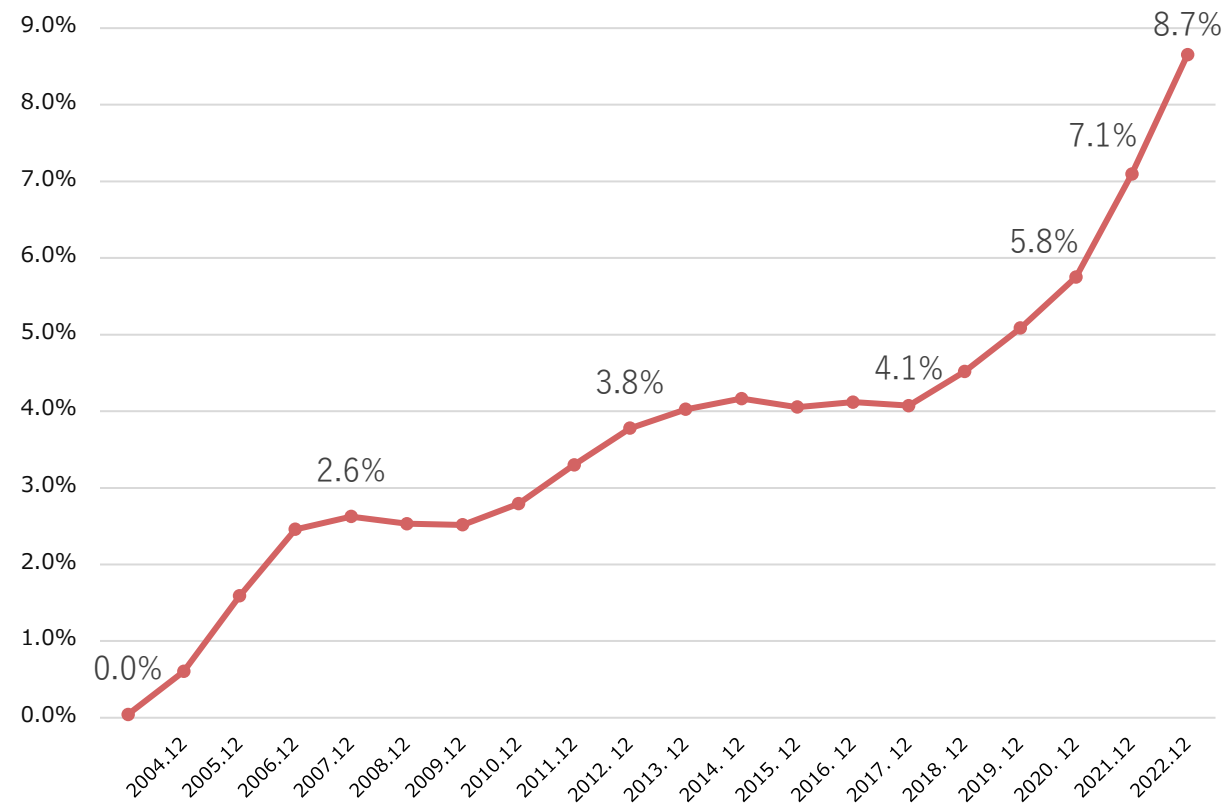
金融商品仲介業者の登録外務員数の推移

(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と見える化

金融庁は金融事業者が顧客本位の良質な金融商品・サービスの提供を競い合うように促すべく、2017年3月に「顧客本位の業務運営に関する原則」を策定し、「原則」を採択した各金融事業者の取組みの「見える化」を促進しております。

「顧客本位の業務運営に関する原則」
2017年3月策定・2021年1月改定

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進展に向けて
(2020年8月)

「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
- ・金融商品の組成に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

「浸透・定着」に向けた
金融庁の取組み

「見える化」
の促進

「取組み方針」、
「自主的・共通KPI」の公表先リストや金融機関の取組みの分析公表

金融機関
との対話

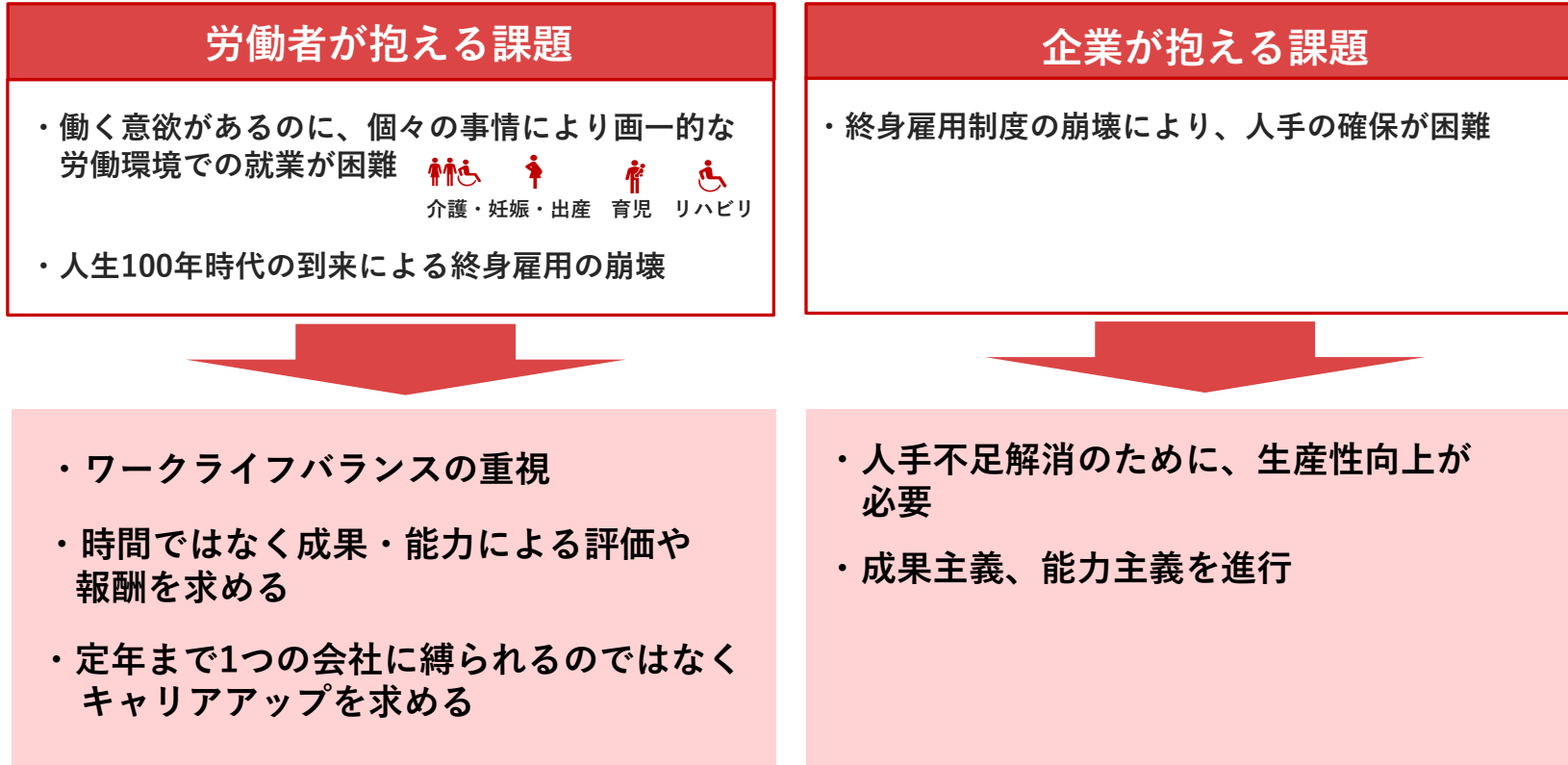
営業現場での顧客本位の業務運営の浸透度合いについてモニタリング

金融庁・金融機関の取組み
の顧客評価

金融庁・金融機関の取組みについて顧客目線での顧客意識調査を実施

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



IFAという雇われない働き方

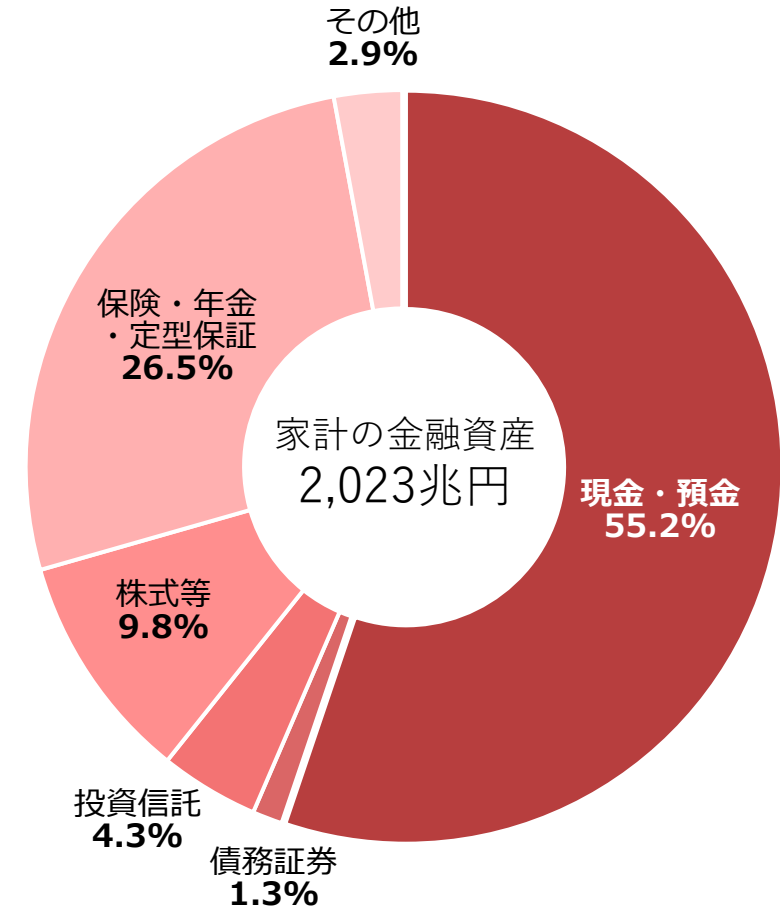
IFAが求められる背景

- 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

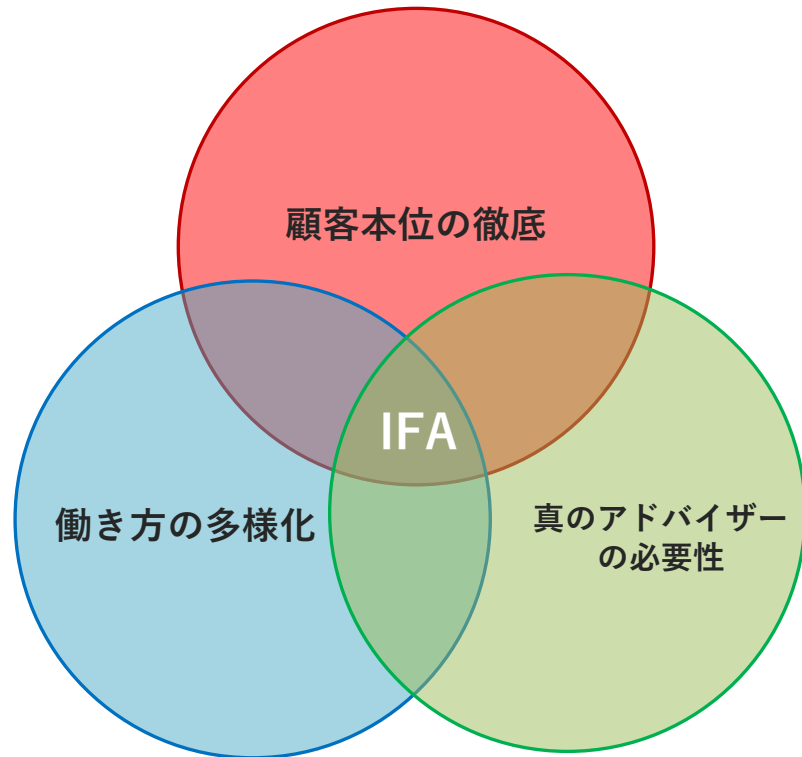
顧客のCFO



出典：日本銀行調査統計局「2022年第4四半期の資金循環(速報版)」より、当社作成

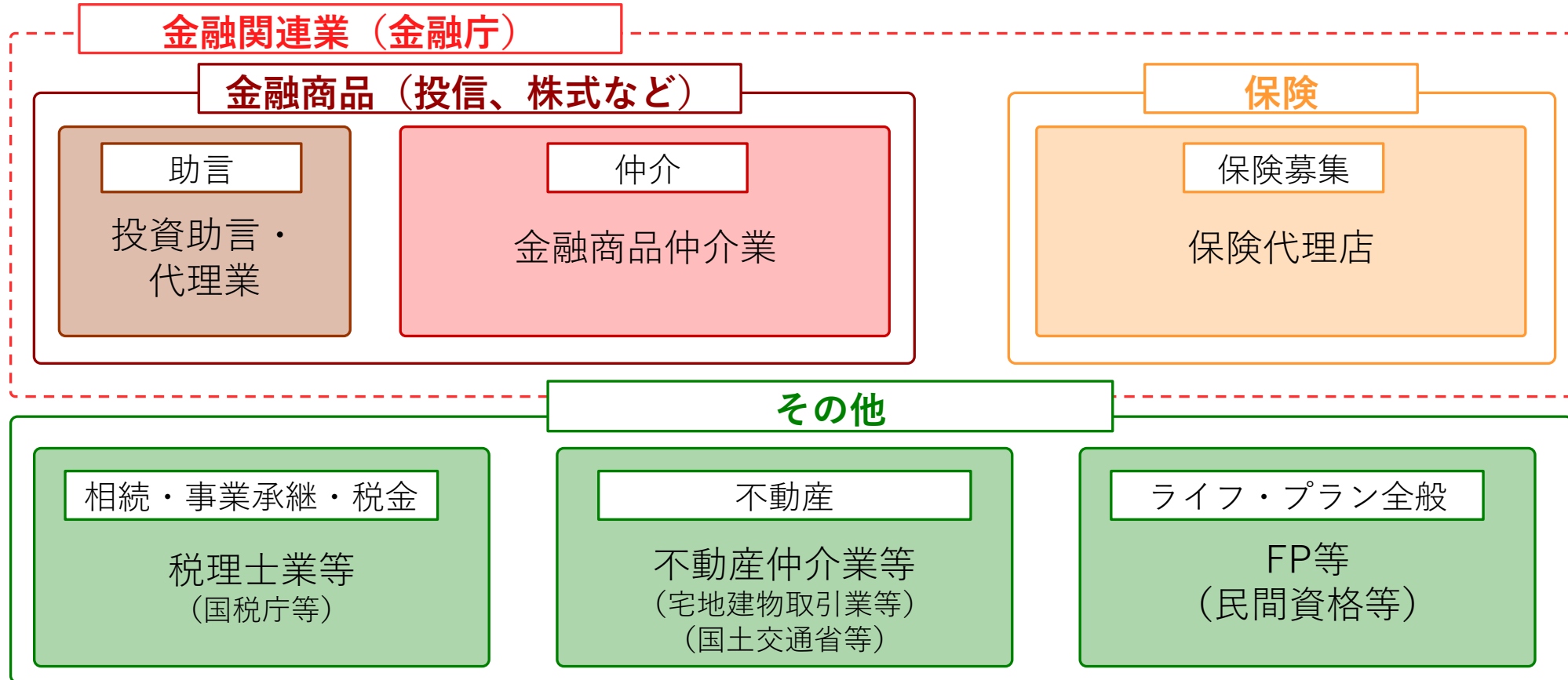
Win-Win-Winを実現するIFAビジネス

- 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。

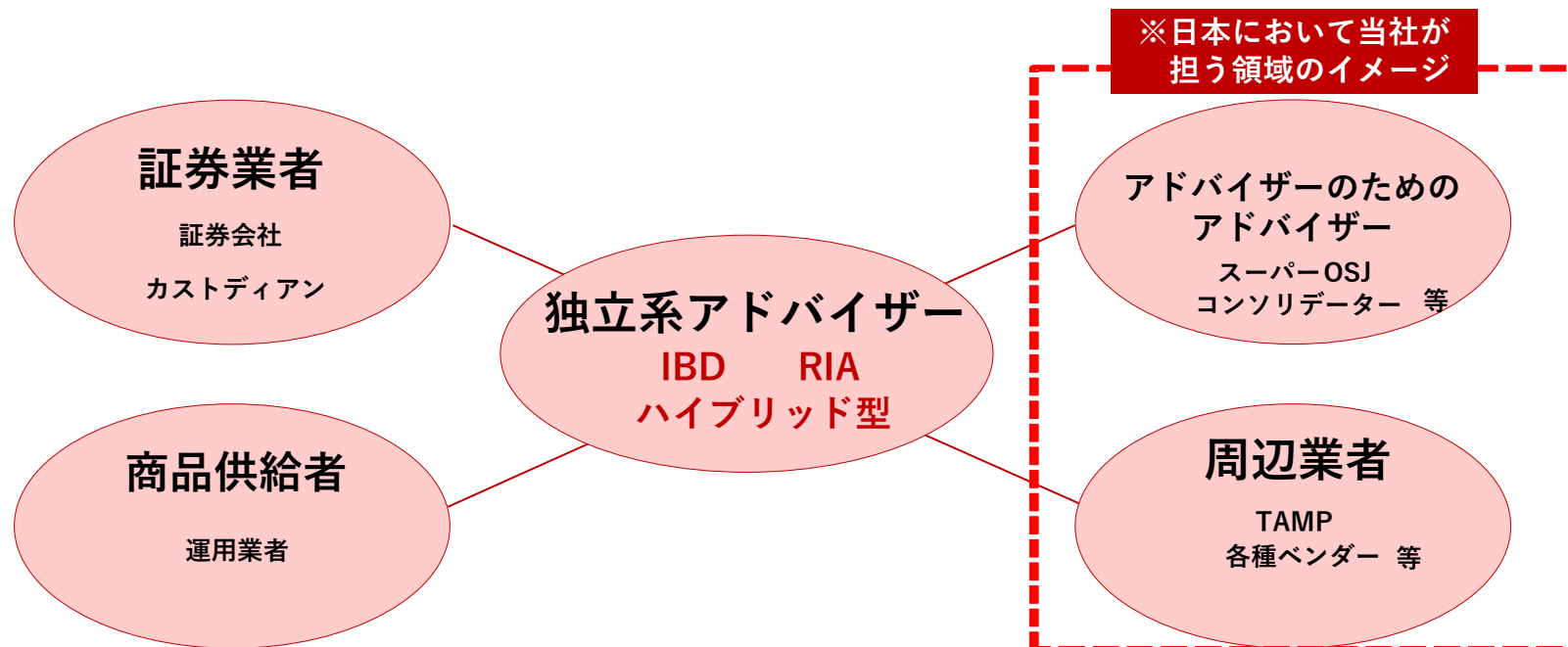
※2 金融商品取引法第66条に定める金融商品仲介業。

※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。

出典：金融審議会市場WG(第22回)事務局説明資料

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



IBD (Independent Broker-Dealer)

証券取引委員会 (SEC) にブローカー・ディーラーとして登録するタイプ。独立系証券会社に所属し、その監督下で活動する。主な収入源は、金融商品販売の手数料 (コミッション)。日本の金融商品仲介業者 (IFA) に近い業態。

RIA (Registered Investment Adviser)

投資顧問業として投資一任勘定等を扱うタイプ。証券外務員資格がないため、コミッションは受け取らない。預かり資産残高に応じた報酬 (フィー) を受け取る点が特徴。

ハイブリッド型

IBDとRIAを兼業

競合他社との比較

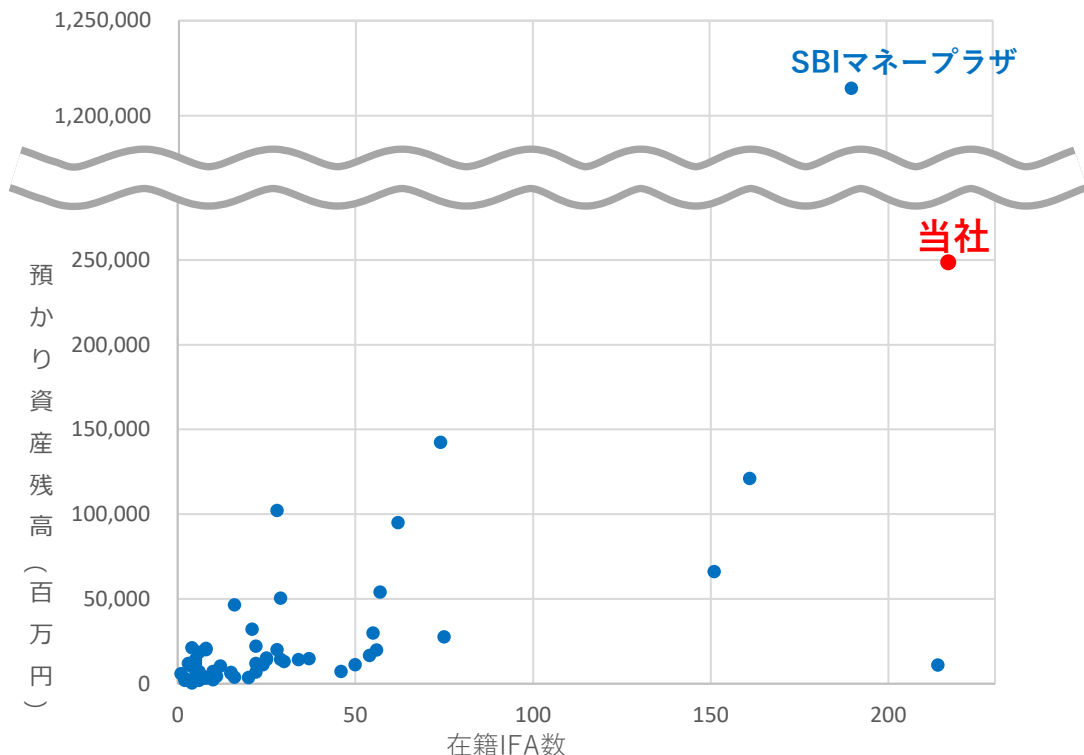
格付投資情報センター（R&I）ファンド情報が特別増刊号「トップFA2023」にて、厳選した国内FA事業者へのアンケート結果を掲載（掲載事業者70社、データは2022年10月末時点）

当社は独立系FA事業者として、国内最大級

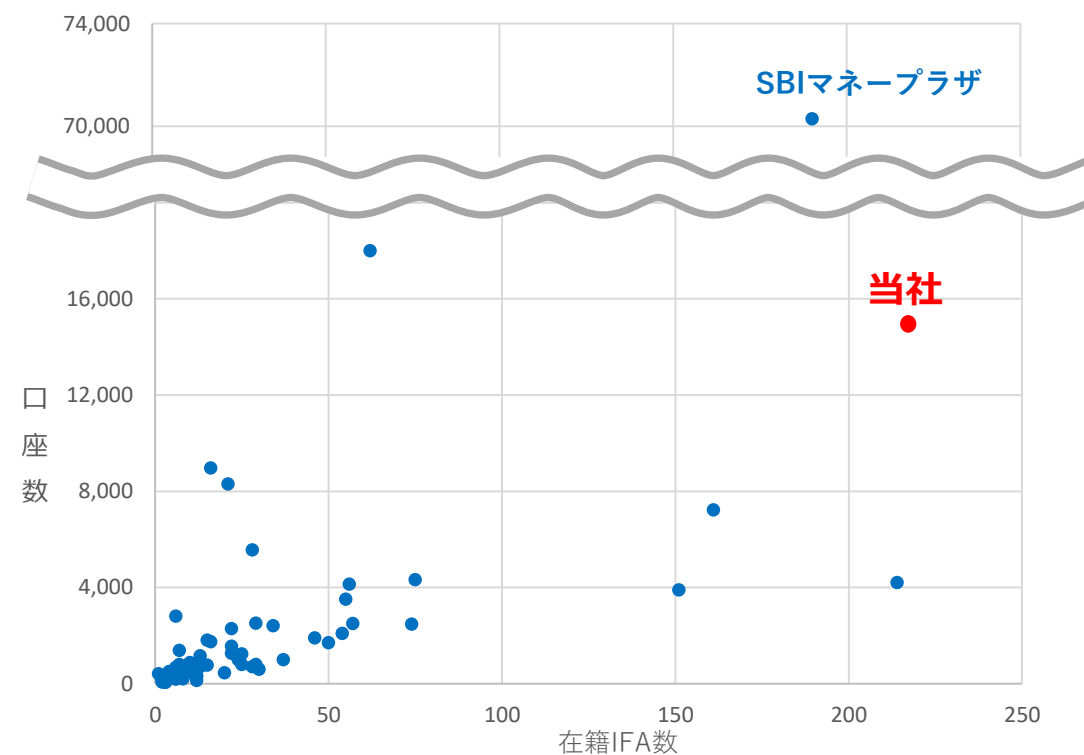
	在籍IFA数 (70社)	預かり資産残高 (59社)	口座数 (64社)
平均値	33人	45,199百万円	3,136口座
中央値	16人	11,840百万円	800口座

※カッコ内は公表企業数

各社の預かり資産残高と在籍IFA数



各社の口座数と在籍IFA数



(出典) 株式会社格付投資情報センター（R&I）「ファンド情報 2022年12月26日号 No.396」より、当社作成

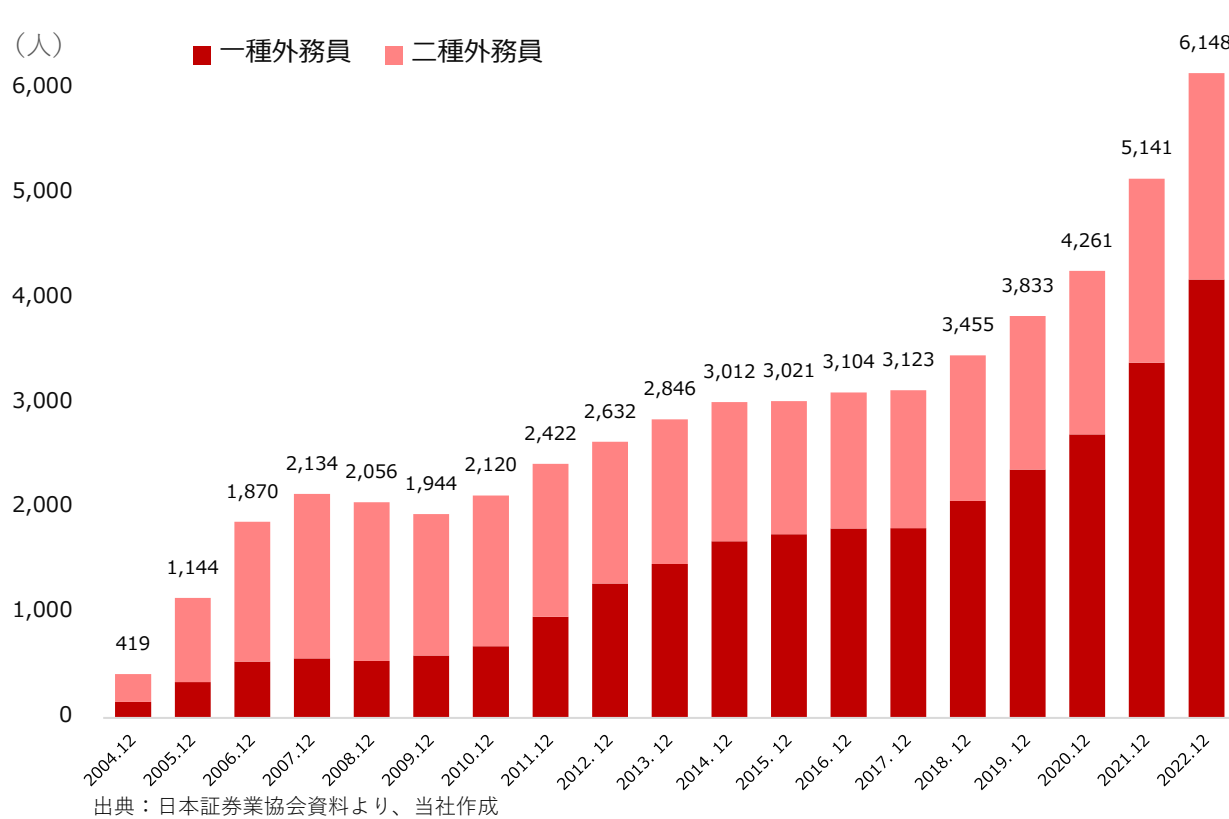
増えるIFA、頭打ちの仲介業者数

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。

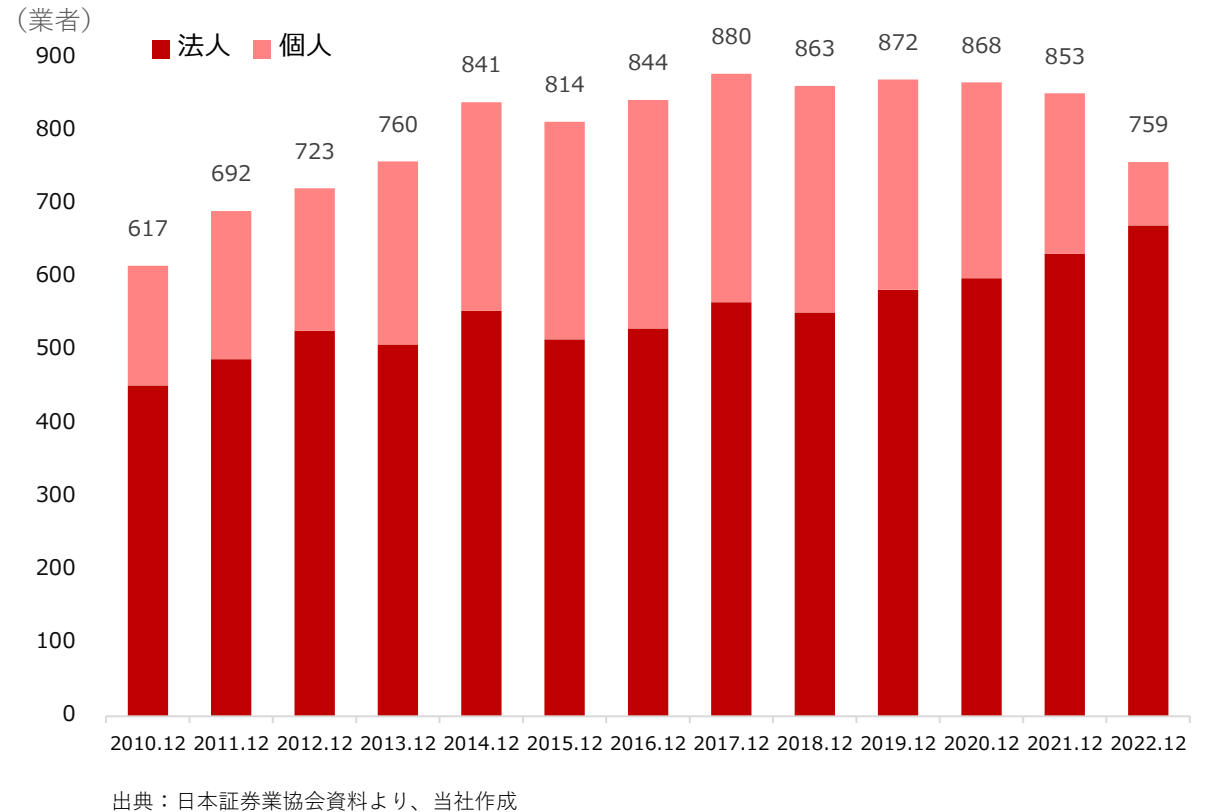
- ・ 仲介業者を設立することは、仲介業登録にかかる時間、会社運営の金銭的及び時間的コストなどのデメリットが大きい
- ・ 金融商品仲介業者に求められる管理体制は年々厳しくなっており、組織化され内部管理体制の整った既存仲介業者に属し、IFA業務に専念できる環境を得た方がメリットが大きい

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

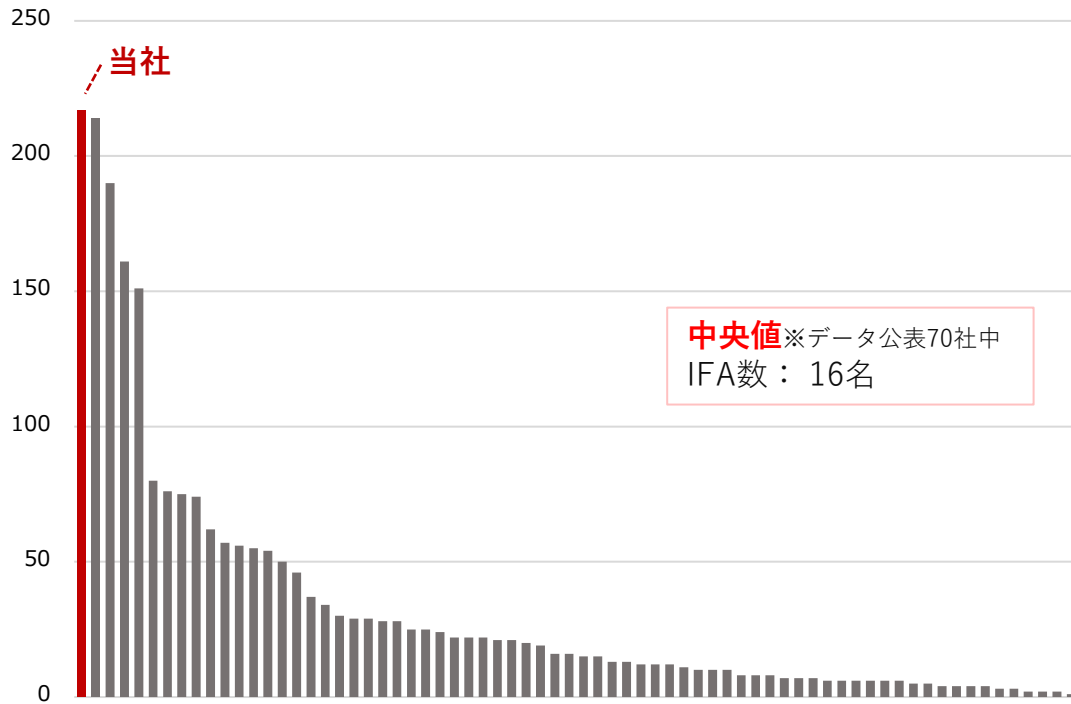


競争力の源泉

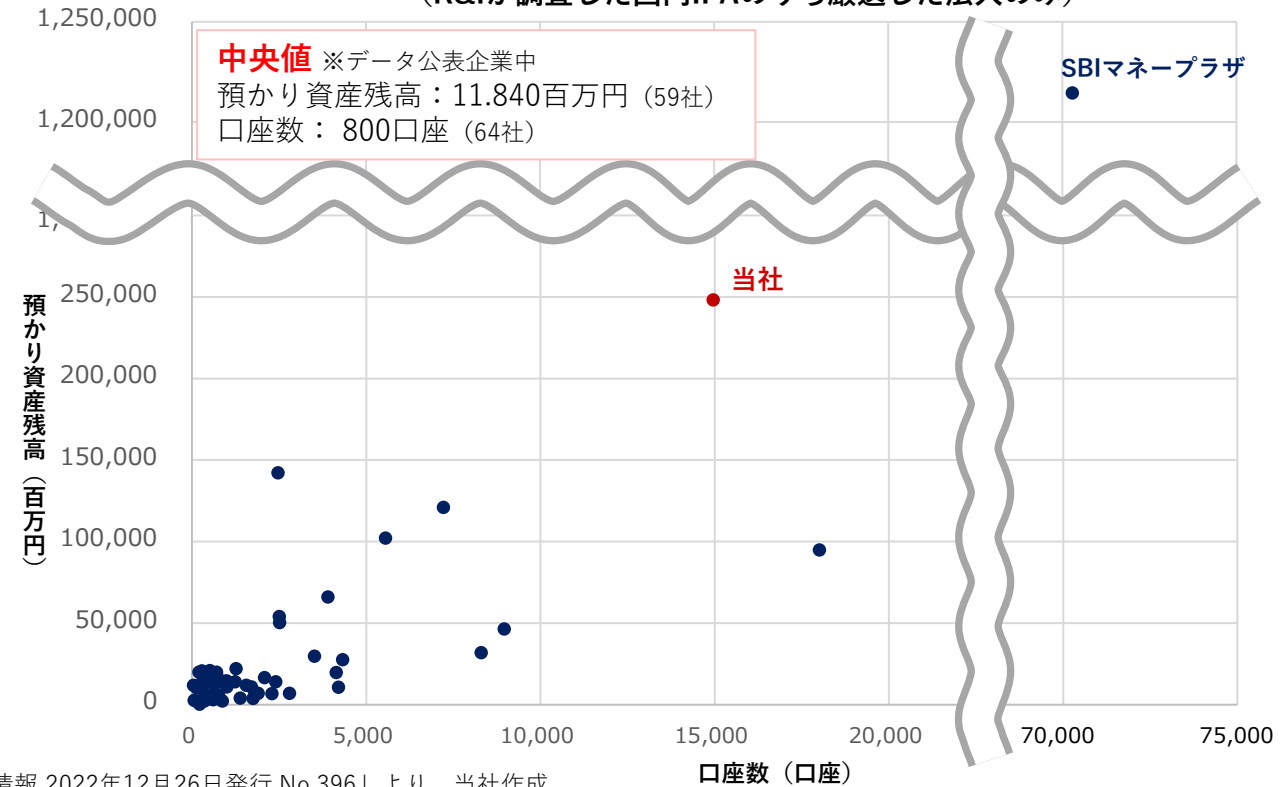
IFA事業者の実像と当社の特徴

- 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
- 当社は証券会社の指導に依拠するのみではなく、自社の管理体制を整備し、更なる管理体制の強化・構築に向け継続して取り組んでいるIFA事業者
- 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)



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 2022年12月26日発行 No.396」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
- ✓ 11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



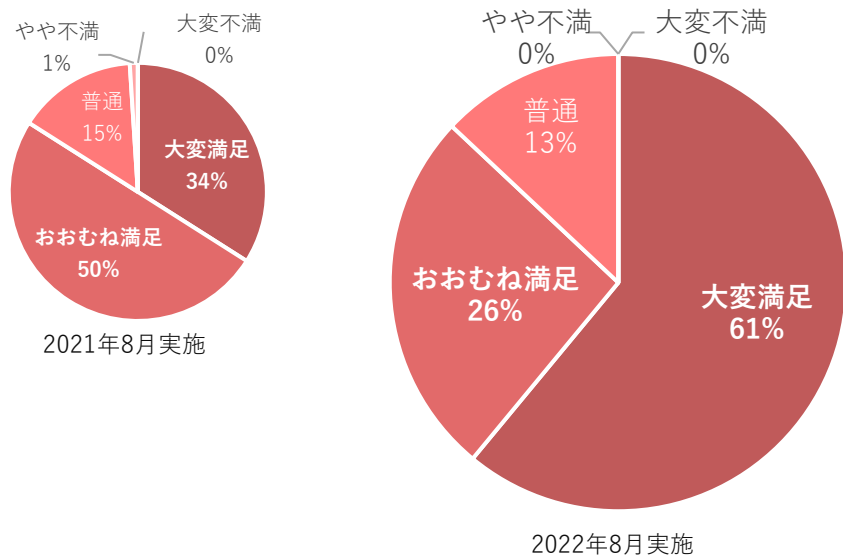
- ✓ 多数の成功事例
- ✓ IFAビジネスにかかるデータの蓄積と活用
- ✓ 仲介業者としての高い交渉力、影響力

- ・ 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実践

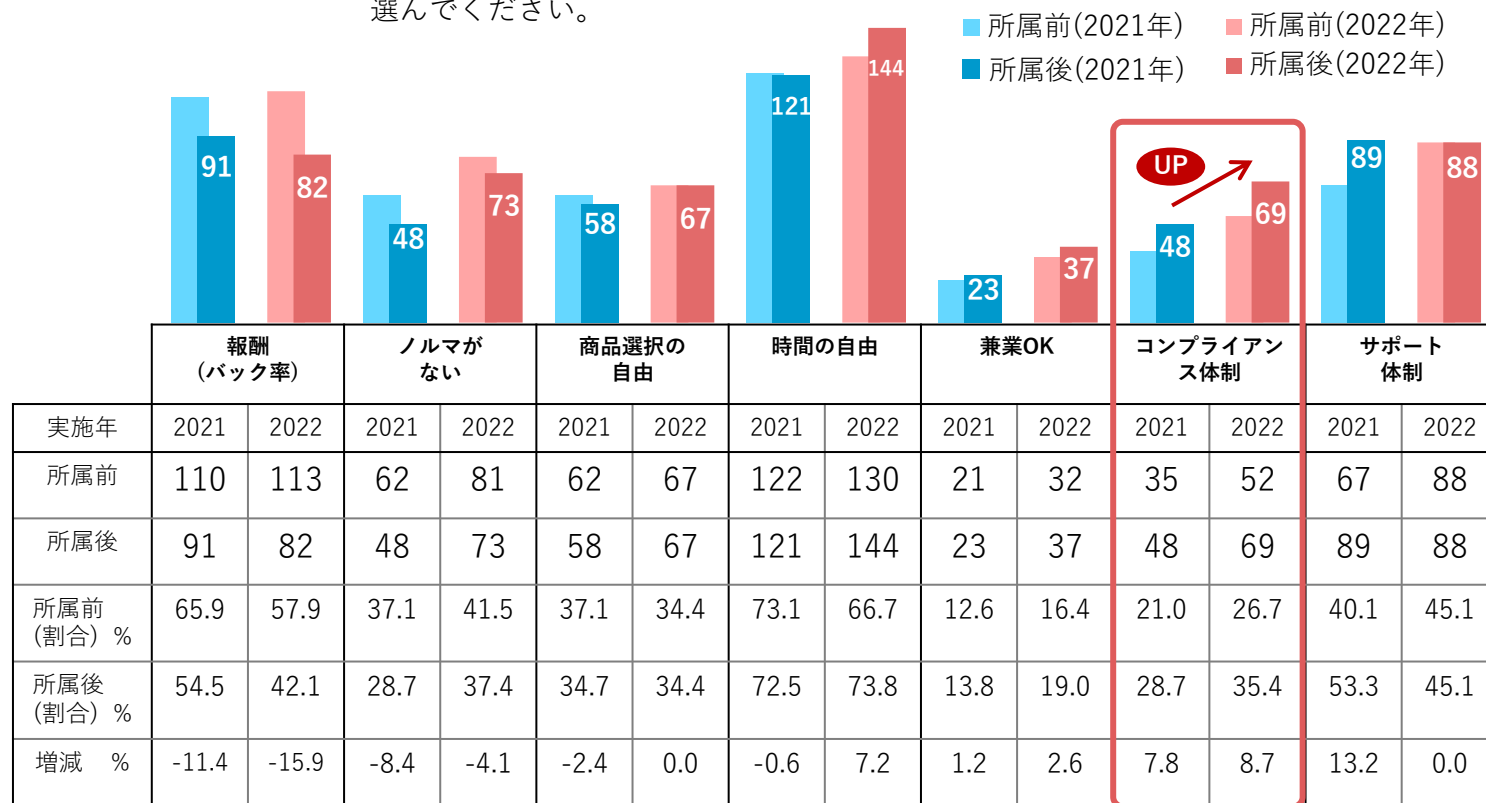
IFAから寄せられる高い満足度評価

- 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、コンプライアンス体制に対するIFAの評価の変化が高い

《総合評価》 サービス全体への満足度



《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。



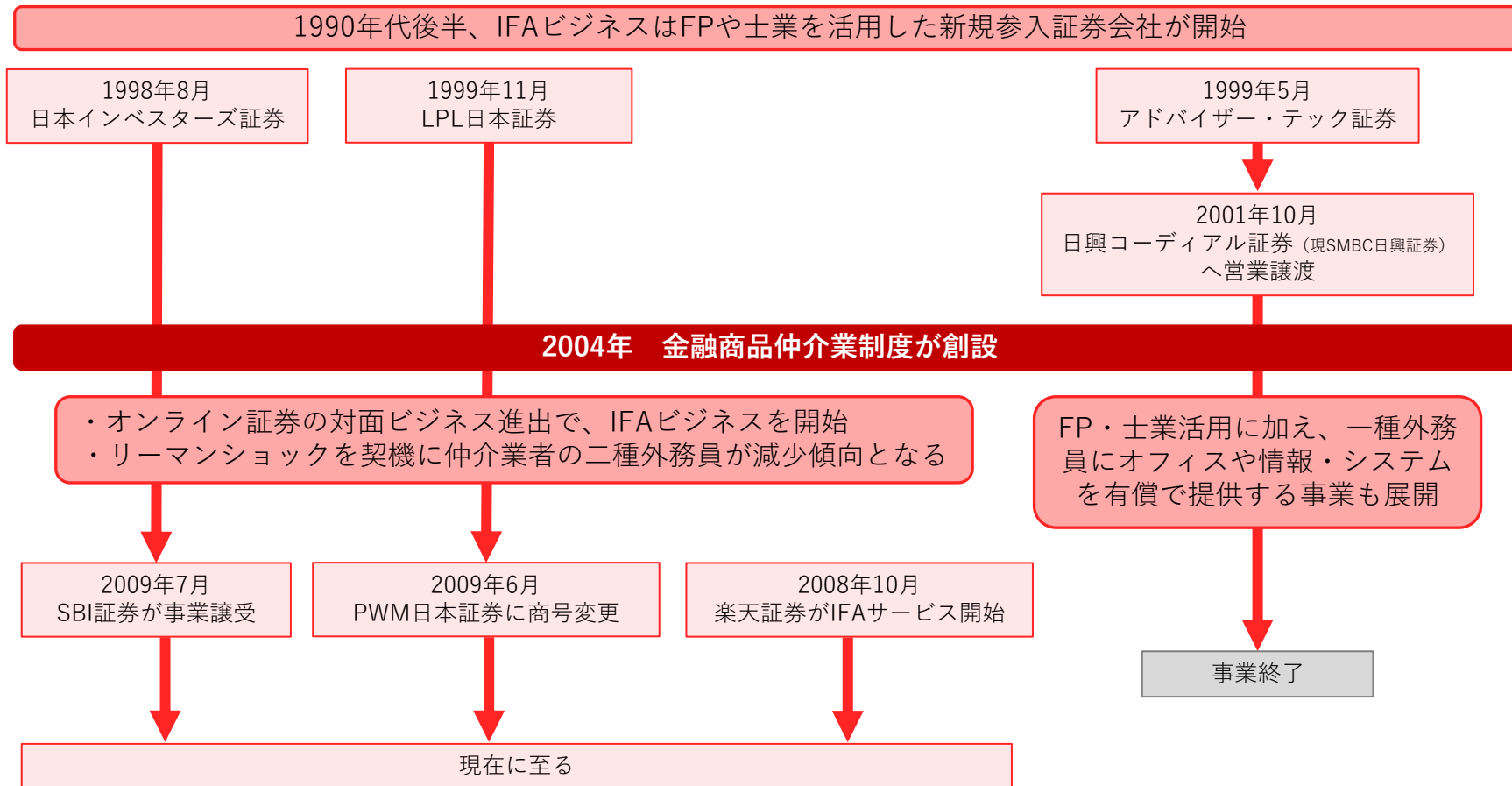
《寄せられたコメント》

- ・事務局の社員の方々には感謝しています。コンプラ面においても、とても信頼しています。
- ・自分で仕事の時間を組み立てられることに大変満足しています。
- ・問い合わせ後も、その後の経緯等の問い合わせをいただき丁寧だと感じています。

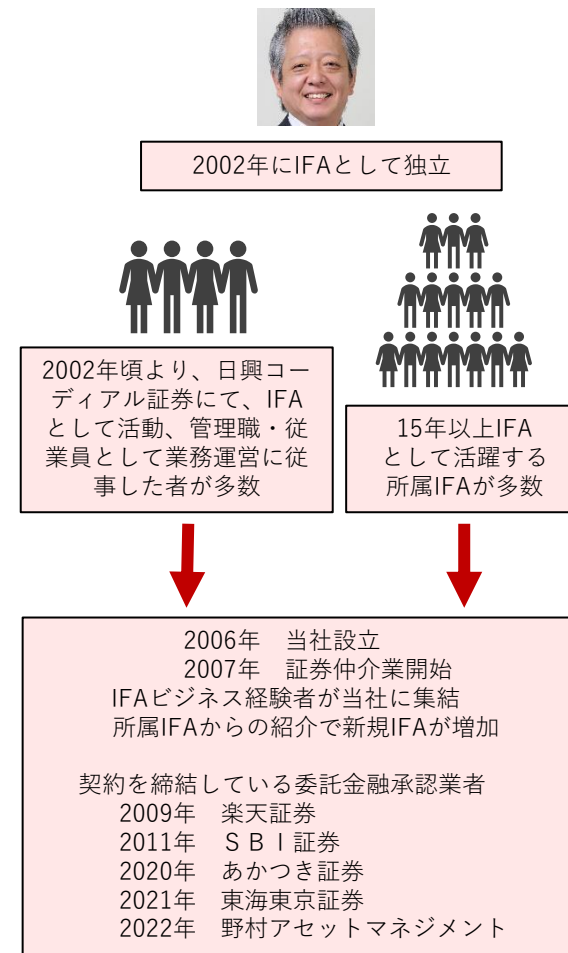
※回答人数：2021年(167人) 2022年(195人)

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

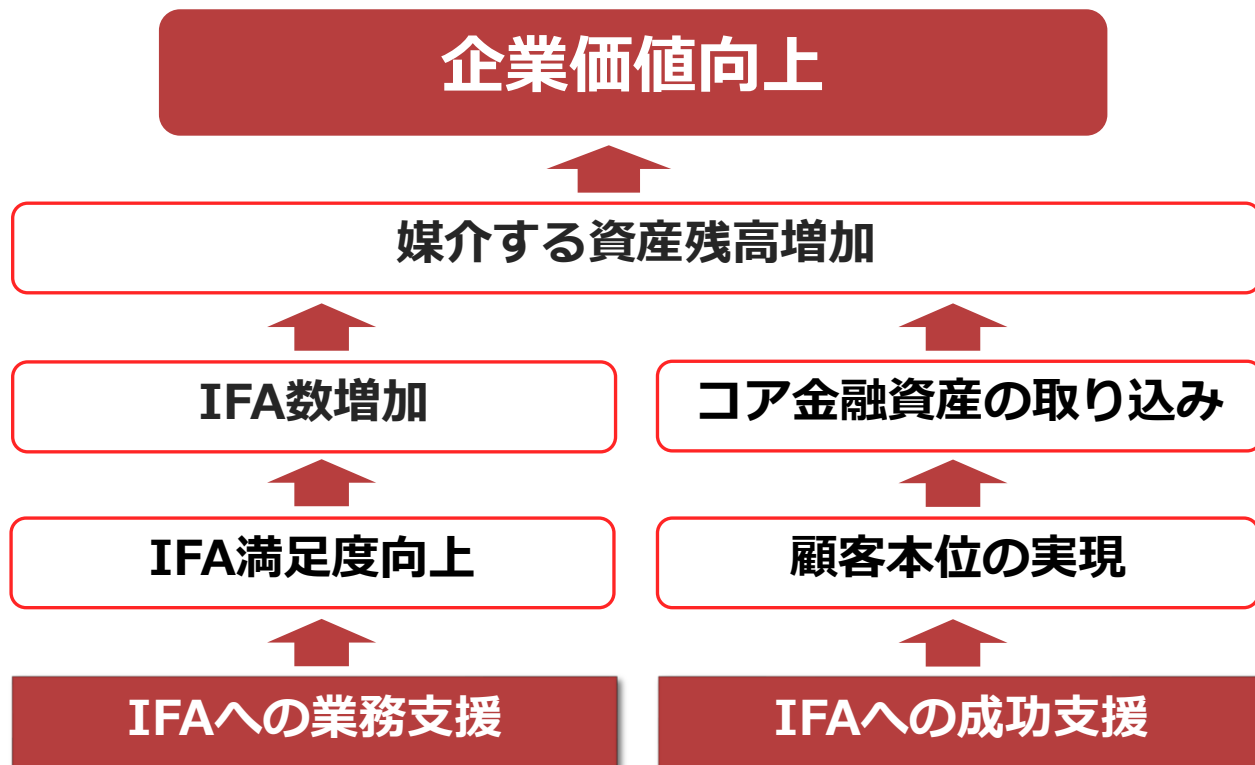
- ・ IFA管理業務の先駆者、強固なコンプライアンス・モニタリング体制
- ・ 多人数が所属することで取引ボリュームへの期待がある

成長戦略及び事業計画

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ズ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

当社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

IFA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、IFAの満足度の維持・向上を図る

支援するIFA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

支援するIFAの
バックグラウンド

↑
多
様
化



FP



保険募集人



証券外務員
(証券会社出身者)

→
増
加



証券会社退職後
IFAとして独立



他の金融仲介業者
からの移籍

- ◆顧客のライフサイクルの伴走者として、ライフステージに応じた総合的なアドバイスを提供
- ◆親和性が高い証券と保険の総合コンサルティング実践

業務支援・成功支援を
行うサポート体制

IFAビジネスプラットフォーム

↑
拡
充



サポート人員
内管者の採用



ビジネス
コンサルティング



IFA業務支援
システムへの投資



コンテンツ拡充



提携先業者の増大ビジネス
マッチング機会創出



顧客の人生に寄り添う
アプローチの推進強化



IFAと見込顧客の
マッチング



IP電話化
モバイル化



インセンティブ
報酬の導入と拡充



保険募集人・FPを対象とした
IFA契約形態の新設



信託契約代理業



IFA事務局
(受電対応、代理発注)



内部管理
(コンプライアンス)



コーチング
(啓発・研修)



システム対応



設備



営業ツール



IFA
ネットワーク



金融商品仲介業者
としての管理体制確立



環境変化に適用した
サポート体制の構築



投資助言業

→
拡
大

成長戦略を実現するための具体的施策の進捗状況

前回（2022年5月）記載した事項の進捗状況は、以下のとおり

業務支援・成功支援を行うサポート体制

IFAに提供するビジネスプラットフォームの付加価値を高め、業務支援・成功支援を行うサポート体制の拡大と拡充を図ることで、IFAの満足度の維持・向上を図る

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 モバイル化 音声データのテキスト化	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、電話設備を更新し、通話録音機能の強化と各拠点のIP電話化を2022年下半期に実施。合わせて、IFAの業務の効率化と提供する金融サービスのクオリティ向上に寄与するため、モバイル化と音声データのテキスト化を実施。引き続き、環境変化に対応したサポート体制の構築を図る。
IFA向けインセンティブ報酬の導入	所属IFAの成功を支援し、当社の企業価値向上を図るため、媒介する資産残高が一定額以上及び残高連動手数料が一定額以上のIFAに対し、報酬率を上乘せするインセンティブ報酬を導入。当社の経営及び各IFAのビジネスの安定化を図るため、ストック収益の比率を高めていく。

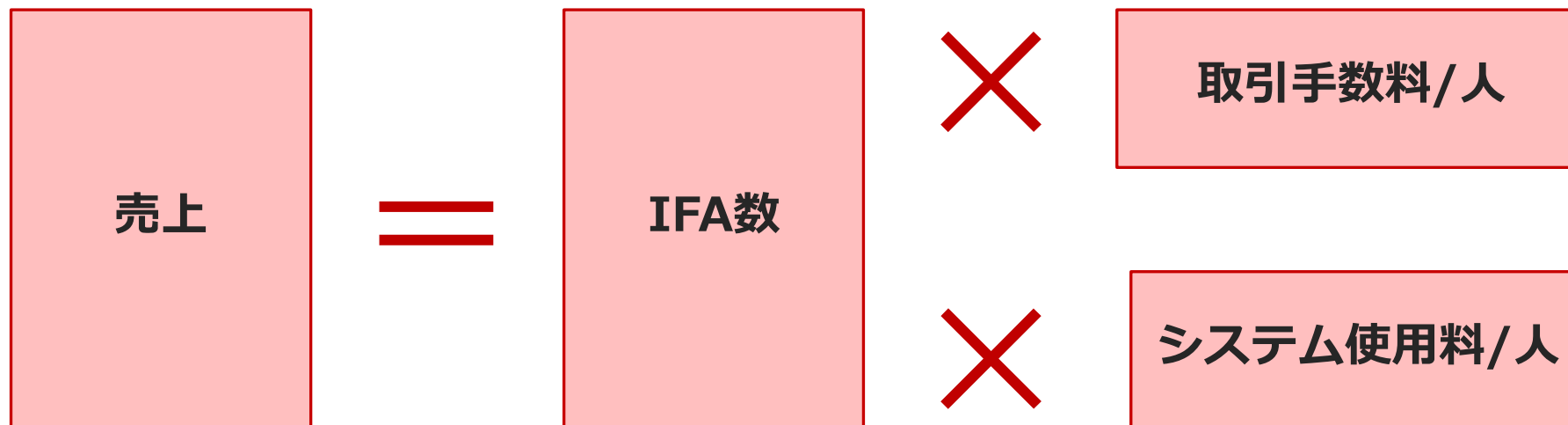
支援するIFAのバックグラウンド

IFAビジネスプラットフォームの拡大と拡充により、多様なバックグラウンドのIFAを支援し、顧客の人生に寄り添うアプローチの推進を強化する

具体的施策	進捗状況及び今後の展開
保険募集人・FPを対象としたIFA契約形態の新設	当社のIFA契約は証券営業経験者に対する商品ラインアップとファシリティを提供するシステム使用料設定のため、保険募集人等のビジネスプランとマッチするよう、取り扱い商品とファシリティを限定した契約形態を新設。保険募集人等へのビジネスプラットフォームの提供拡大を図る。
遺言代用信託の取り扱い開始	相続などの資産承継ニーズに応える態勢を整えるため、当社子会社がオリックス銀行株式会社と信託契約代理店の業務委託契約を締結。引き続き、高齢化社会におけるお客様の円滑な資産承継をサポートする金融商品・サービスの提供を図る。

売上構成要素と計画

当社のグループの長期的な成長の源泉は媒介する資産残高と所属IFA数ですが、売上利益計画はIFAの増加見込数とIFA1人あたり月間取引手数料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。
当該報酬は、IFAが証券会社に媒介し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へ報酬として支払う。(当社の売上原価)
- ・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。
(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、媒介する資産残高（AUM）と当社に所属するIFA数を重要な経営指標として重視しております。

投資家のリスク回避姿勢が強まるような市況状況が続き、IFAにとって厳しい事業環境が長期化したため、廃業する者やシステム使用料の安価なIFA業者、IFAにとって管理が厳しくないと思われるIFA業者への移籍が増加。2023年3月期末の所属IFA数は前年度末比98.1%、媒介する資産残高は同99.2%と減少しましたが、IFA1人あたりAUMは増加しており、所属IFAのクオリティが高まっている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		2024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 (%)	実績	前期比 (%)	
媒介する資産残高 (百万円)	76,252	98,422	129.1	106,278	108.0	124,337	117.0	210,812	169.5	242,146	114.9	240,190	99.2	270,000
所属IFA数 (名)	99	117	118.2	144	123.1	173	120.1	187	108.1	212	113.4	208	98.1	226
IFA一人当たりのAUM (百万円)	770	841	109.2	738	87.7	718	97.4	1,127	156.9	1,142	101.3	1,154	101.1	1,194

2023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

【IFA数】

25名の純増（新規29名・解約4名）計画に対し、純減4名（新規8名・解約12名）と29名不足。投資家の保有する金融商品が値下がりし、リスク回避姿勢が強まる市況環境が継続したため、独立(契約)時期を後ろずらしする動きが顕著となり、2022年3月期実績が35名であった新規契約が大幅に減少した。また、投資家のリスク回避姿勢が強まるような市況状況が続き、IFAにとって厳しい事業環境が長期化したため、廃業する者やシステム使用料の安価なIFA業者、IFAにとって管理が厳しくないと思われるIFA業者への移籍が増加し、解約者数も計画を上回った。

【売上高】

IFA数が計画を大幅に下回ったこととIFA1人あたり月間取引手数料が当初計画値を27.7%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。残高に連動する取引手数料の比率とシステム使用料の増加により、この影響を軽減させることができる。

【経常利益】

売上高が当初計画を大幅に下回り前期比21.2%の減収となったことに加え、営業実績の高い雇用型IFAが委任型IFAへ転換する動きが進んだことにより、売上高原価率が前期の76.1%から77.8%に上昇し、経常利益は120百万円の赤字となった。なお、前述の雇用型IFAから委任型IFAへの転換は一段落し、今後、原価率を上昇させる要因にはなり得ないと思われる。

2023年3月期	当初計画	実績	過不足	2023年3月期	当初計画	実績	過不足
IFA数 (人)	237	208	▲29	売上高 (百万円)	4,144	3,000	▲1,102
媒介する資産残高 (百万円)	280,000	240,190	▲39,810	経常利益 (百万円)	103	▲120	▲224

2024年3月期計画

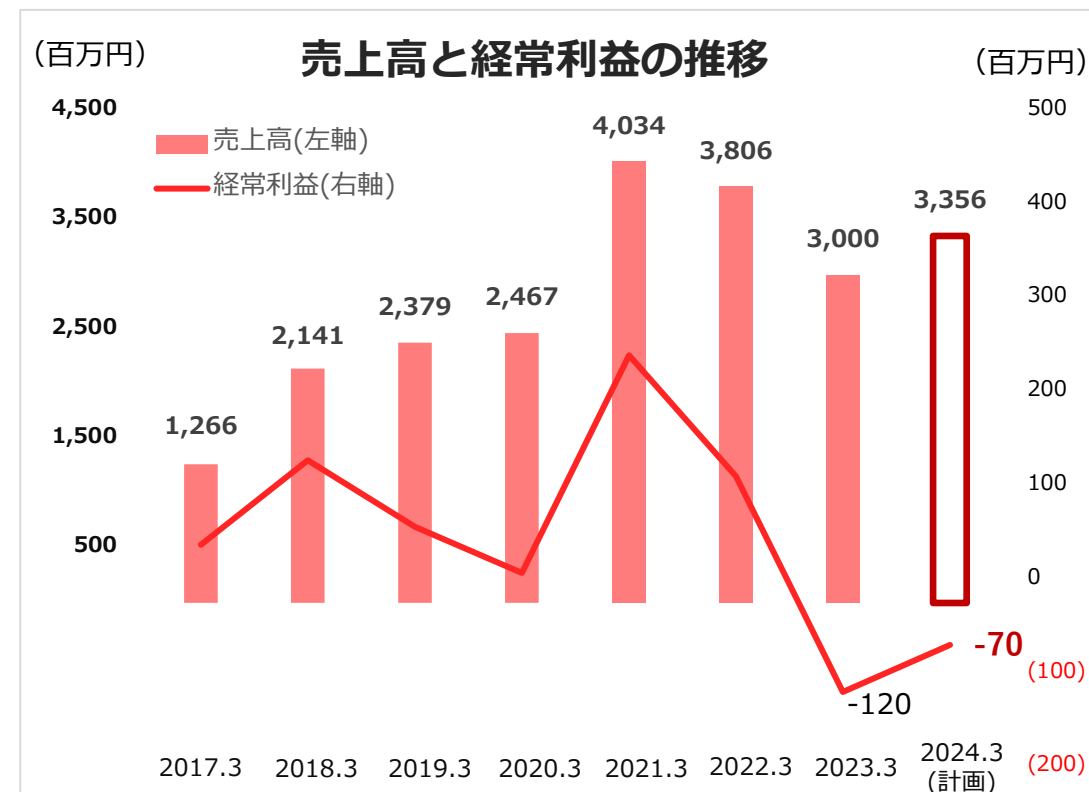
売上高

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11.9%の増収見込み

費用・利益

管理体制とサポート体制の強化を継続するため。人件費とオフィス費用は微増見込
販管費総額は1.3%増に抑制するものの、黒字確保には売上高の増加が不可欠

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2024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	3,000	3,356	356	11.9%
金融商品仲介業	2,539	2,878	339	13.4%
システム使用料	254	262	8	3.4%
保険代理店その他	206	215	8	4.3%
売上原価	2,334	2,630	295	12.7%
売上総利益	665	725	60	9.1%
販売費及び一般管理費計	786	796	10	1.3%
人件費	453	458	5	1.2%
オフィス費用	259	265	6	2.5%
その他	73	71	▲1	▲2.1%
営業利益	▲121	▲70	50	-
経常利益	▲120	▲70	49	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲131	▲77	54	-



※2018年3月期以前は単体実績、2019年3月期以降は連結

2024年3月期計画の前提条件

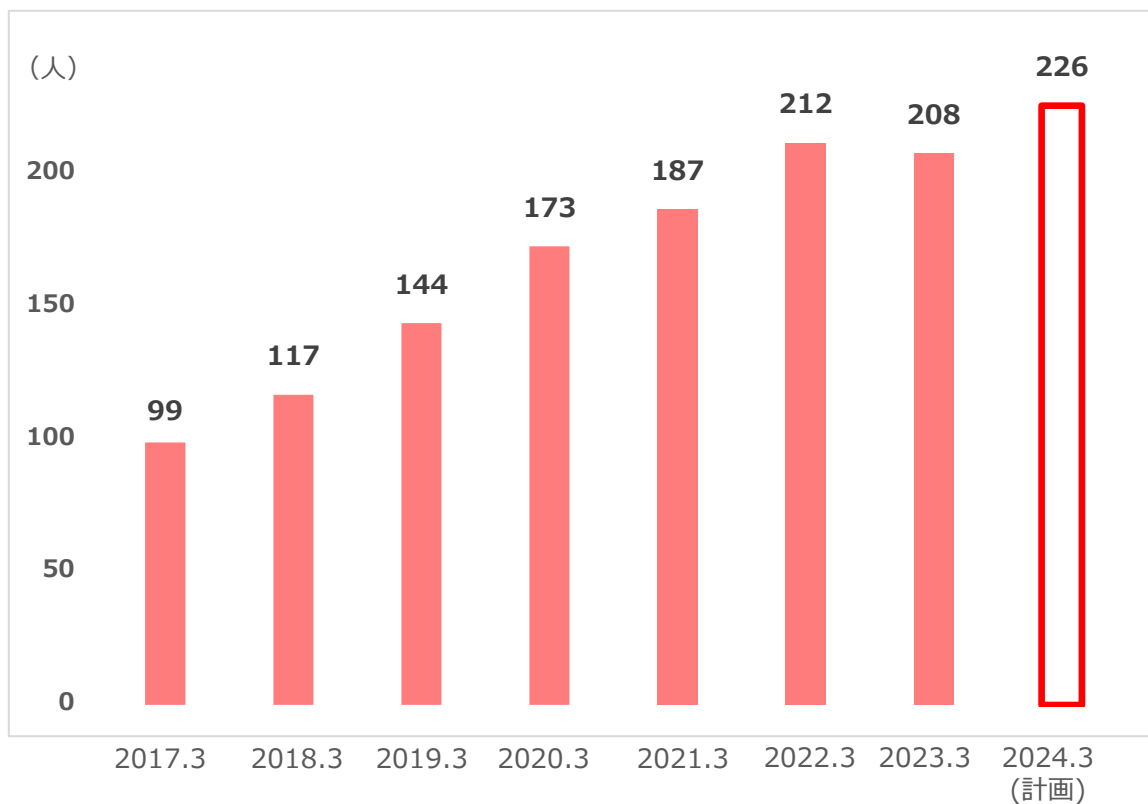
所属IFA数

投資家の保有する金融商品が値下がりし、リスク回避姿勢が継続していた市況環境に改善の兆しが見えると判断
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、18名純増（新規22名・解約4名）の年度末所属IFA数226人と見込む

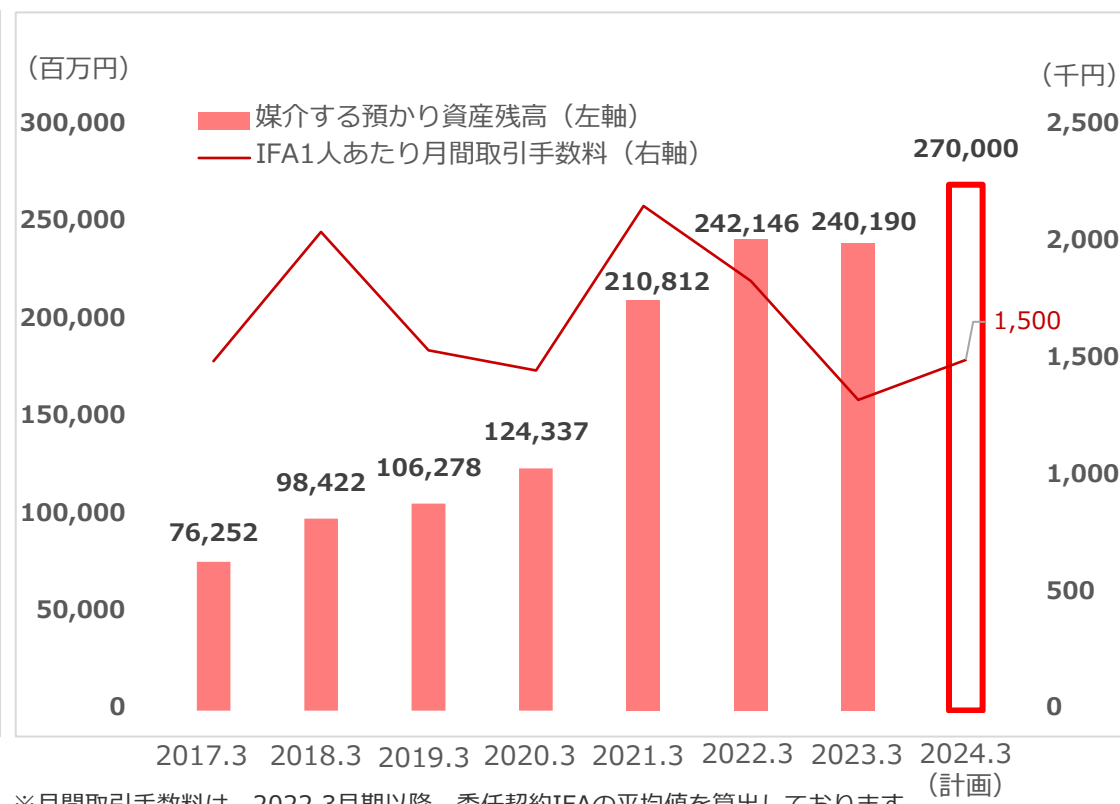
IFA1人あたり月間取引手数料及び媒介する資産残高（AUM）

IFA1人あたりの過去実績及び直近の状況を勘案し、IFA1人あたり月間取引手数料を1,500千円と見込む
AUMは直近の入出金差引金額（資金導入額）の実績を鑑み2,700億円を見込む

所属IFA数



AUMとIFA1人あたり月間取引手数料



※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	<p>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数の減少が継続する場合には、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。</p>	<p>中/不明 投資家のリスク回避姿勢が強まるような市況状況が続き、IFAにとって厳しい事業環境が長期化したため、IFA数が年度として初の純減となりましたが、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、市況環境は循環すること等から、所属IFA数の減少が継続する可能性は低いと考えます。</p>	大	<p>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。</p>
景気変動及び金融市場の動向について	<p>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。</p>	<p>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。</p>	中	<p>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。</p>

※ 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上げ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>

※ 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2024年5月を予定しております。
重要な経営指標である媒介する資産残高と所属IFA数は、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。