



# 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

2021年6月

# 目次

会社概要	3	事業計画	45
ビジネスモデル	7	(1)成長戦略	46
(1)事業の内容	8	(2)経営指標	50
(2)事業の収益構造	18	(3)利益計画及び前提条件	52
市場環境	22	(4)進捗状況	56
(1)市場規模	23	リスク情報	58
(2)競合環境	32		
競争力の源泉	37		
(1)経営資源・競争優位性	38		

# 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 譲治	
	取締役	守屋 顕一	
	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		
資本金	144,585千円（2021年3月末現在）		
事業内容	金融商品仲介業		
従業員数	40名（2021年3月末現在）		

## 代表者

代表取締役社長

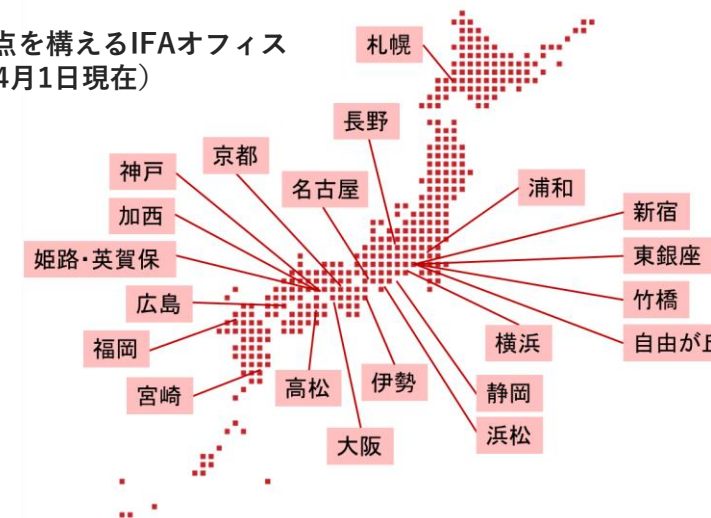
田中 譲治



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。2010年3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  
（2021年4月1日現在）



# 沿革



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	2019年5月	所属IFA数が150名を超える
2007年9月	証券仲介業を開始	2019年10月	IFAオフィスが20拠点となる
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	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
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	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
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	2020年8月	媒介する資産残高が1,500億円を超える
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	2021年3月	媒介する資産残高が2,000億円を超える
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	2021年4月	所属IFA数が200名となる
2017年4月	所属IFA数が100名を超える	2021年4月	IFAオフィスが21拠点となる
2018年1月	媒介する資産残高が1,000億円を超える		

## 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・アドバイザー業務に専念でき、IFAとして向上できる環境を提供すること

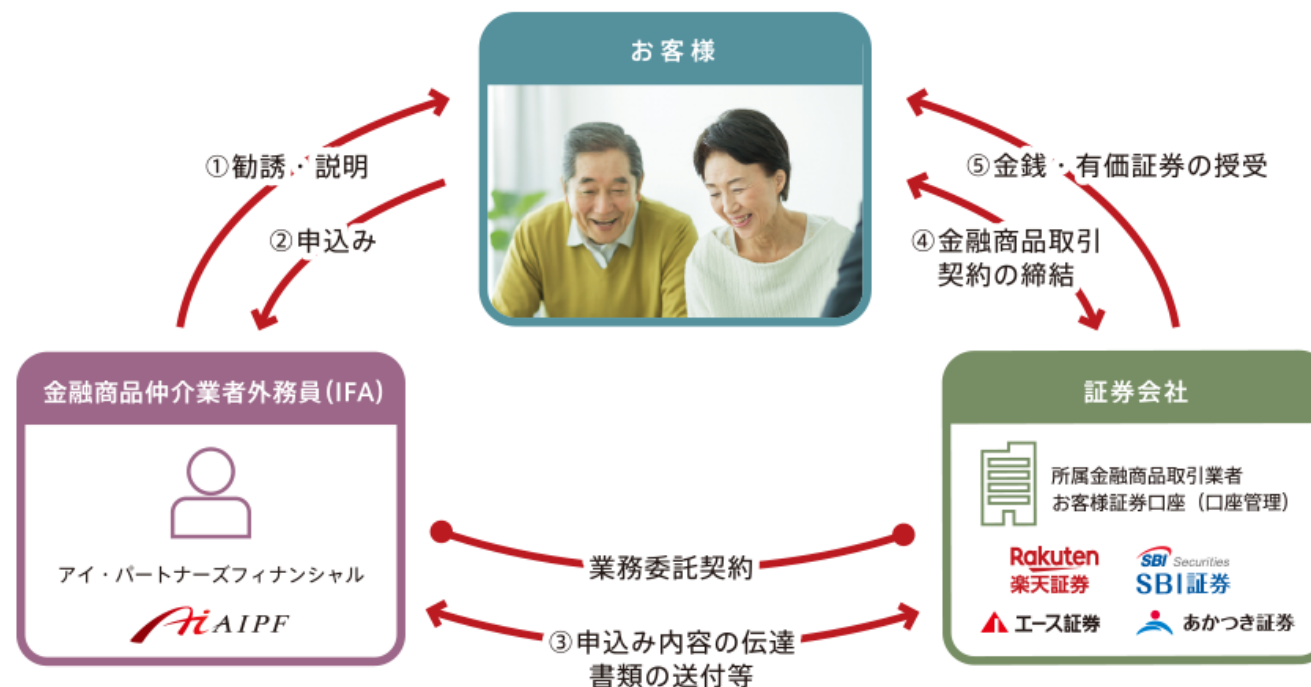
# ビジネスモデル

# (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。



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。

# 提供するサービス

## 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。



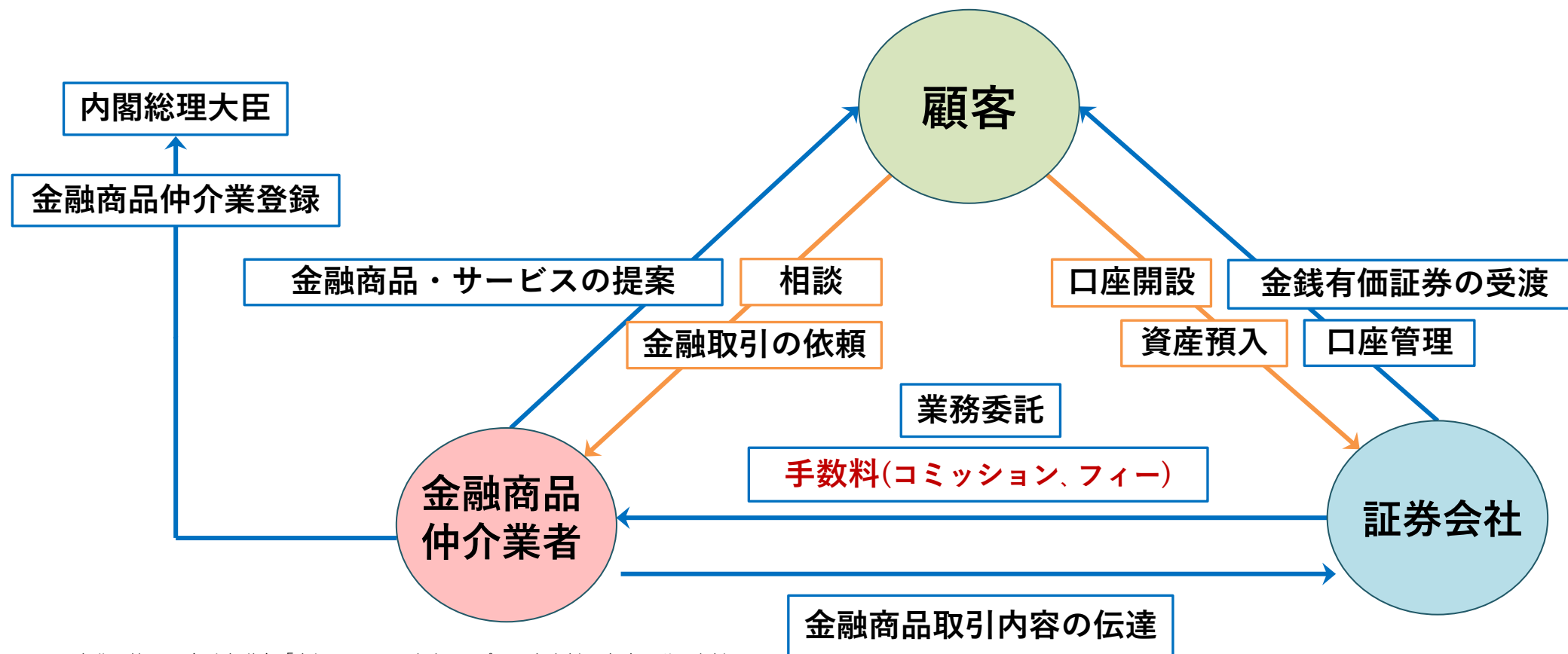
### ■ 複数の専門家のハブ機能としてのマッチングサービス

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 (Independent Financial Advisor)

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**

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

## IFAの特徴



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



会社都合の転職がなく、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」

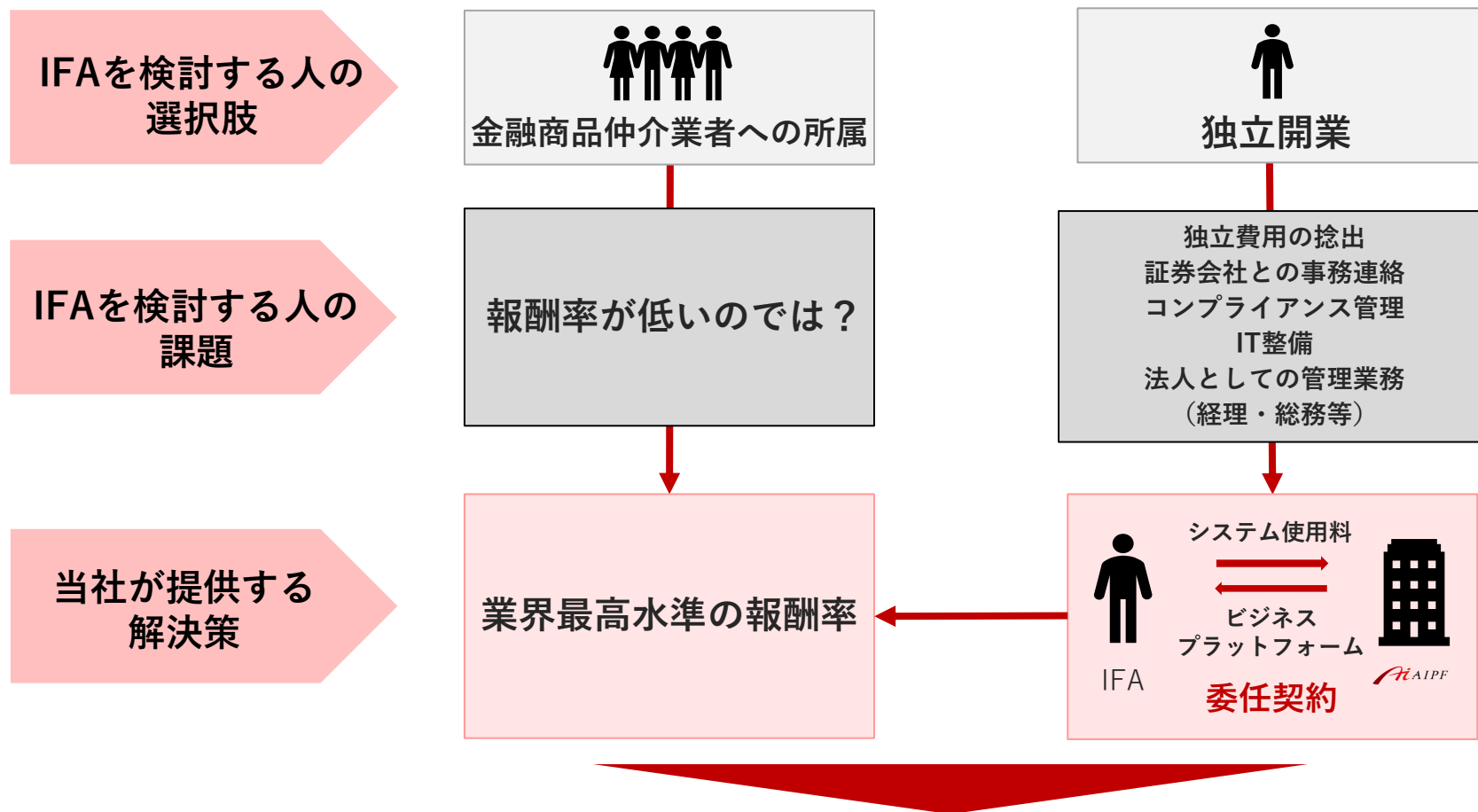
(注) みずほ総合研究所株式会社 独立系フィナンシャルアドバイザー (IFA)に関する研究

**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

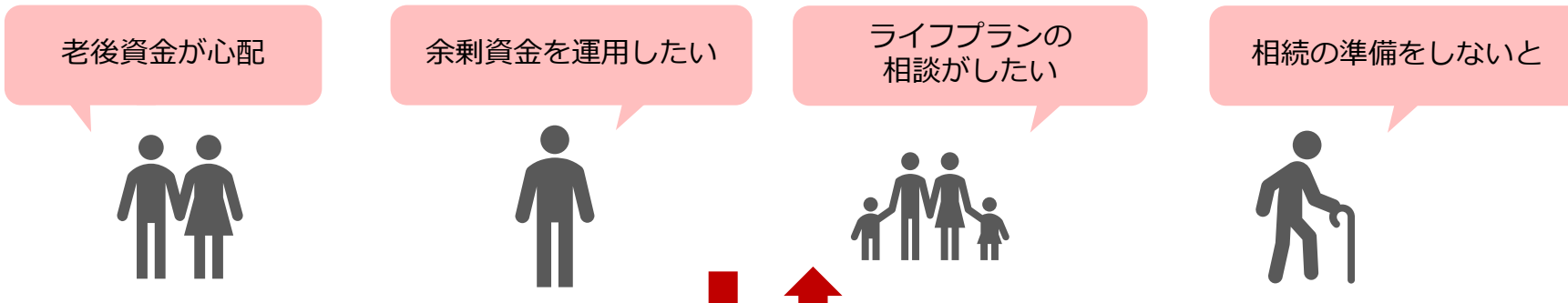


- ・高付加価値のIFAサポート体制により、高い参入障壁を構築
- ・契約形態を委任契約とし、システム使用料を徴収することで安定した売上と高いレベルのIFAの獲得を実現

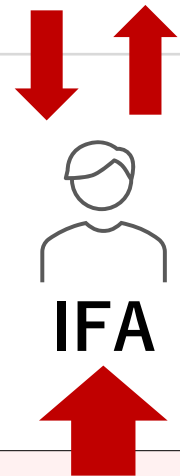
# IFAから見た当社グループの事業

## ② IFAが業務に専念できる環境の提供

お客様



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高いサービスを提供したい

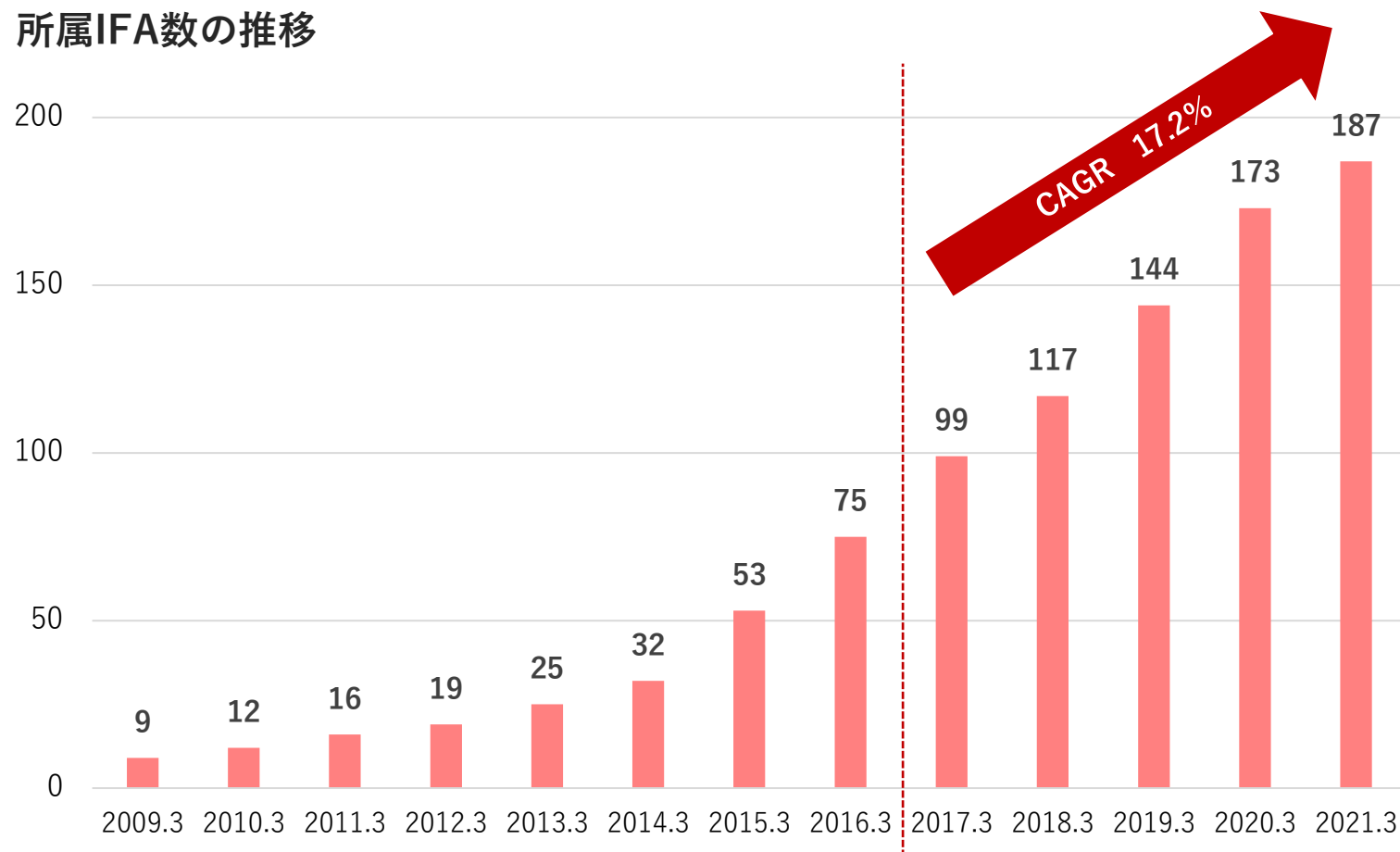
サポート体制



# 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

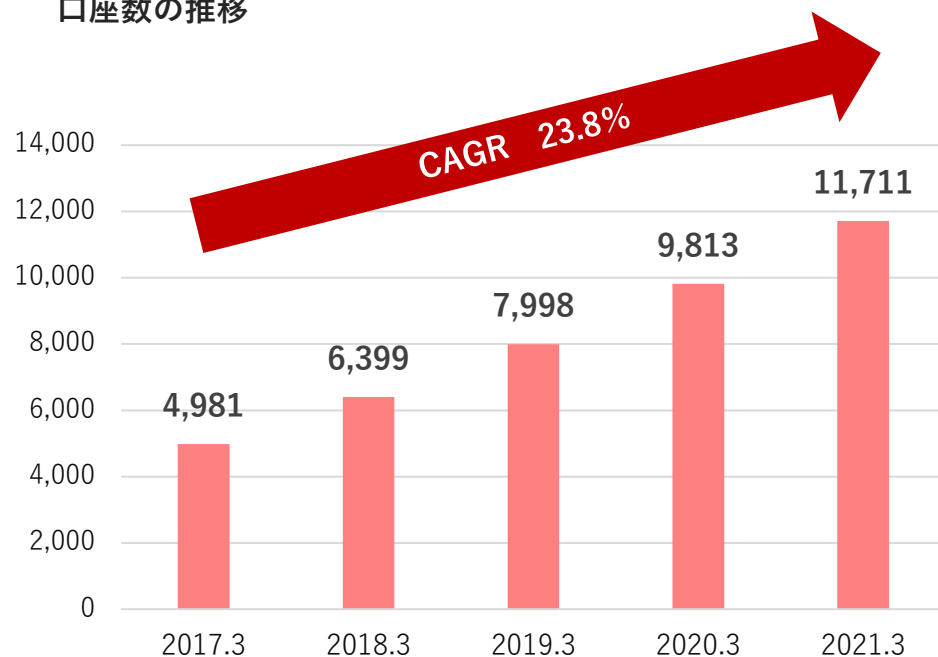
所属IFA数の推移



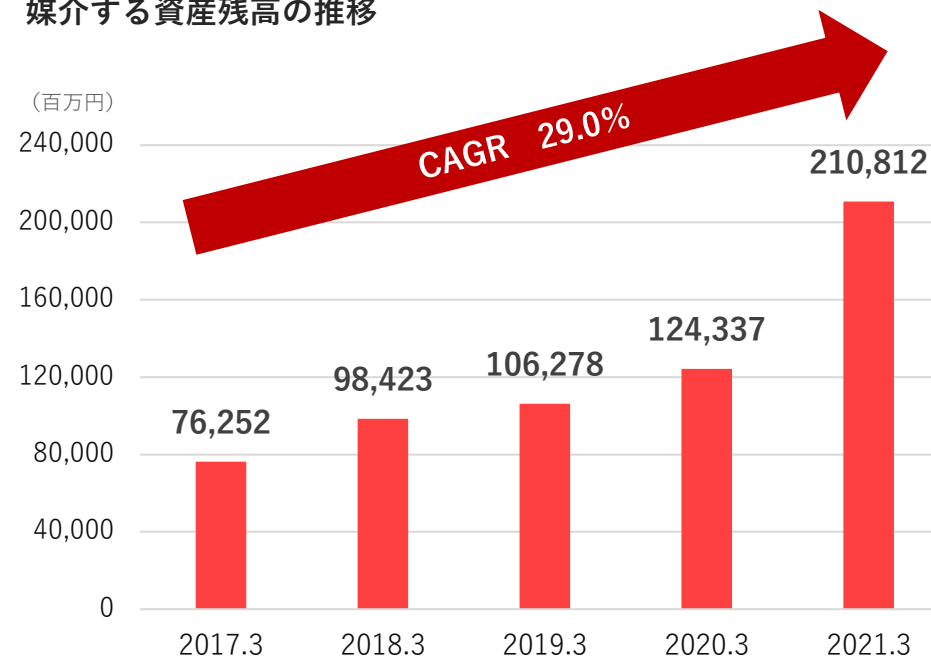
# 金融商品仲介業の口座数と媒介する資産残高

- ▶ 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
- ▶ 2021年3月には媒介する資産残高が2,000億円を突破 ⇒ 独立系仲介業者として突出した水準
- ▶ 媒介する資産高の増加により、媒介する手数料が増加 ⇒ 売上高（証券会社からの業務委託報酬）が増加

口座数の推移



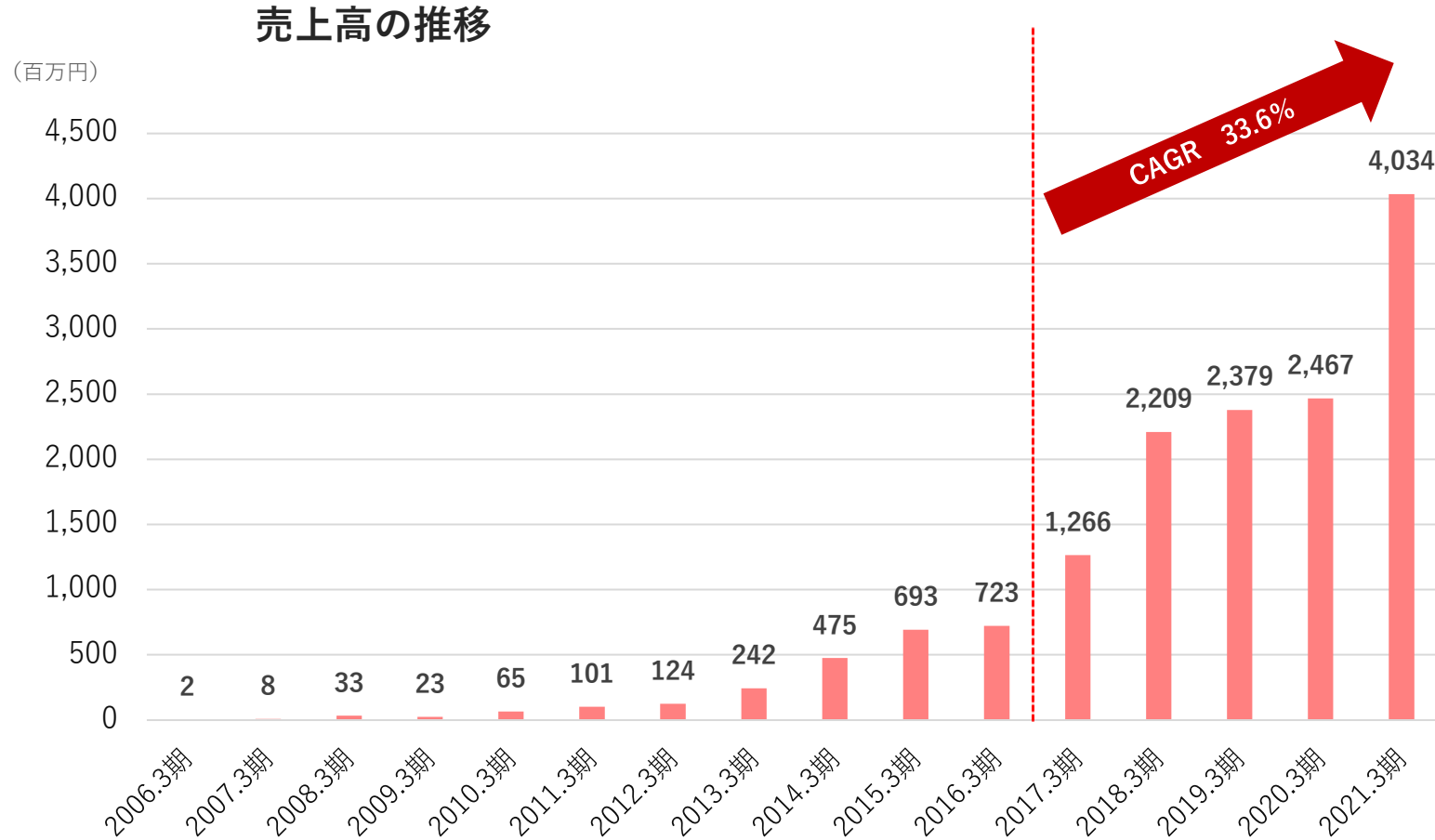
媒介する資産残高の推移





# 売上高

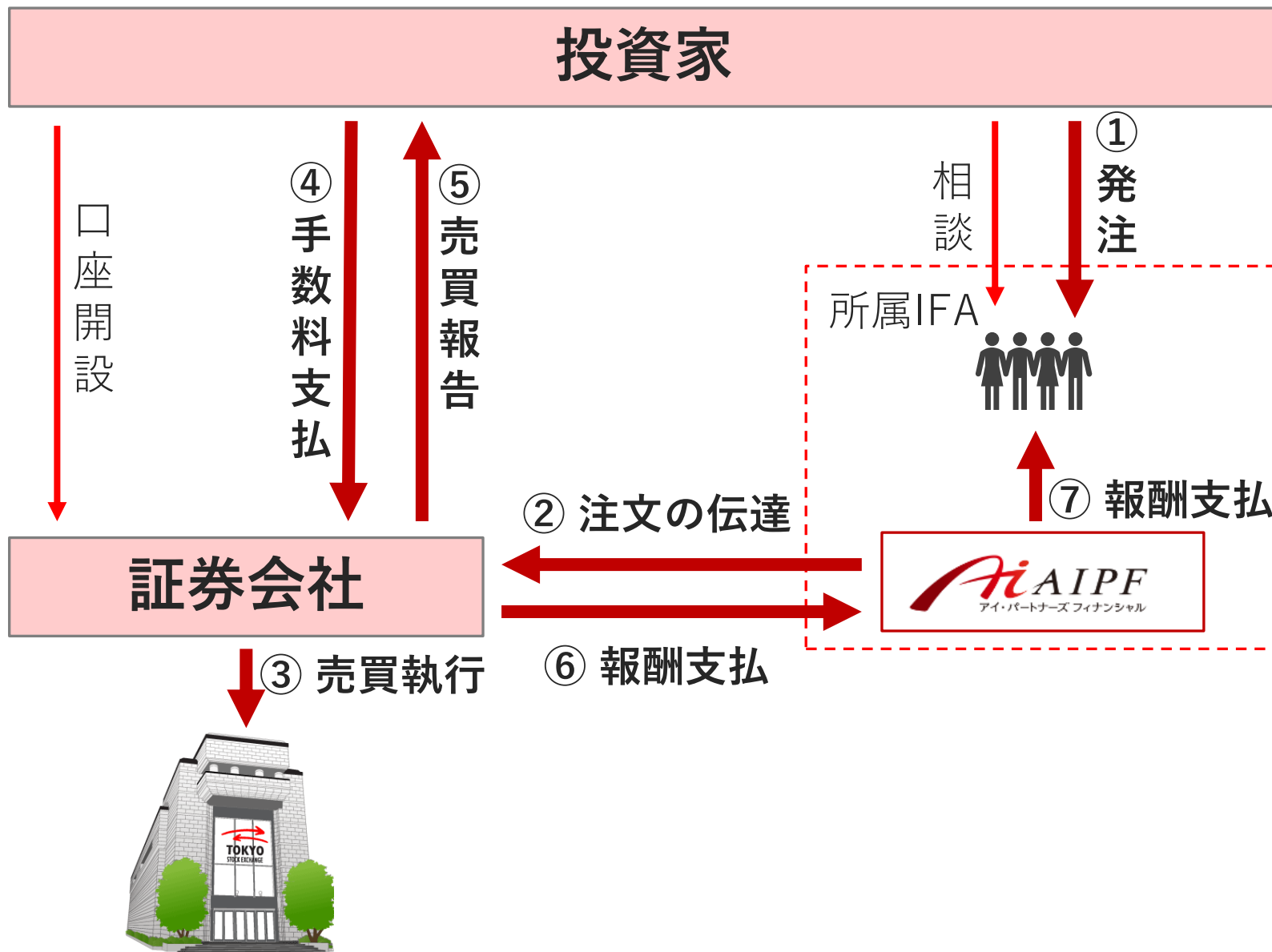
▶ 所属IFA数の増加と媒介する資産残高の拡大が高成長を牽引



(注) 2018年3月期以前は、単体実績、2019年3月期以降は連結実績

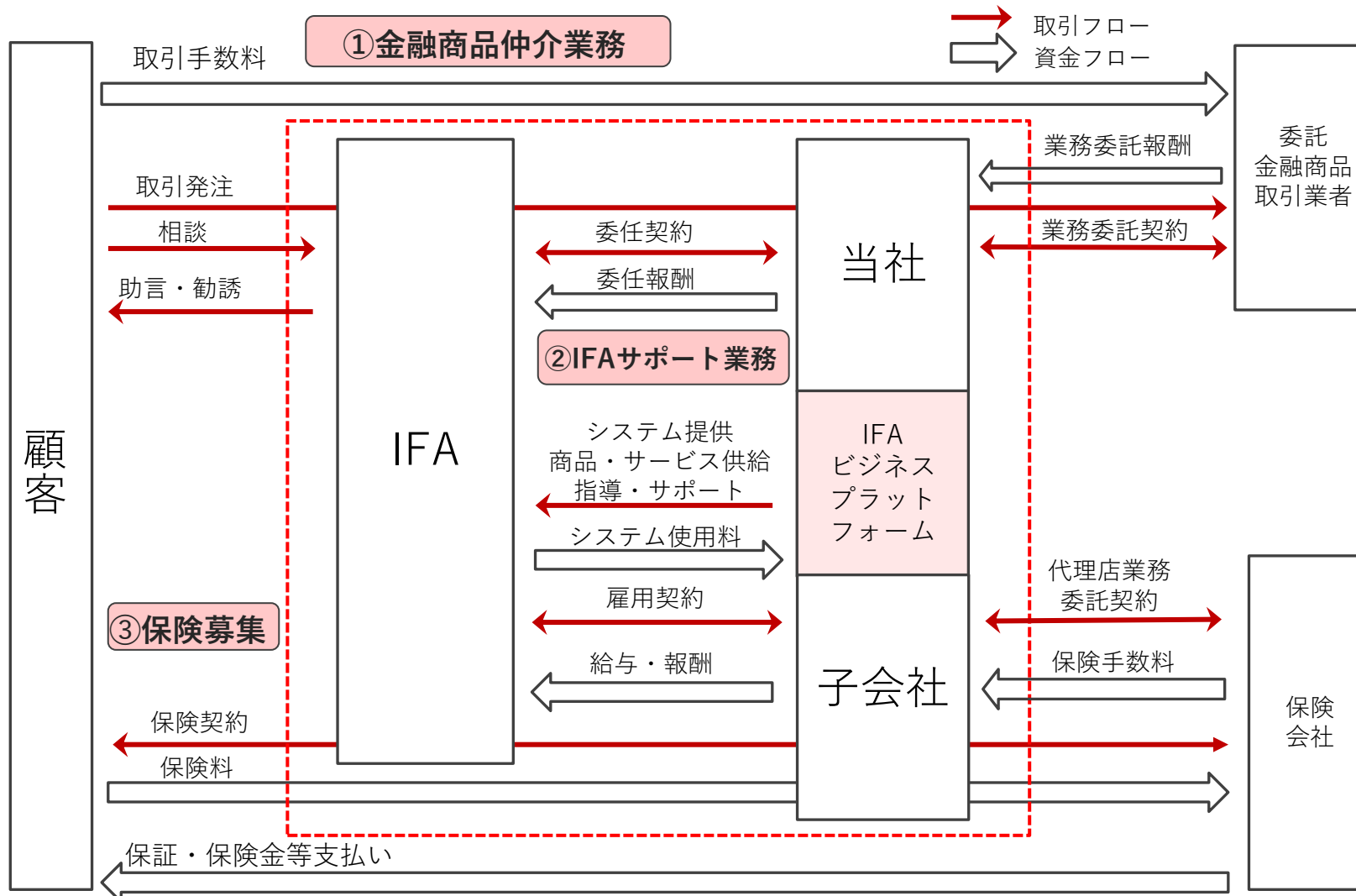
## (2) 事業の収益構造

# 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）  
 また、雇用契約のIFAに対しては、給与・賞与等として支払う（当社の販売費及び一般管理費）

## 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

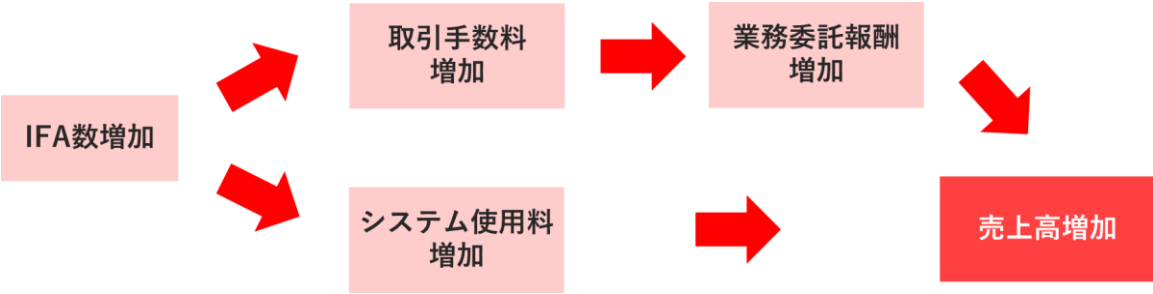
## ③ 保険募集、その他マッチング

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  
 その他提携会社への紹介による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

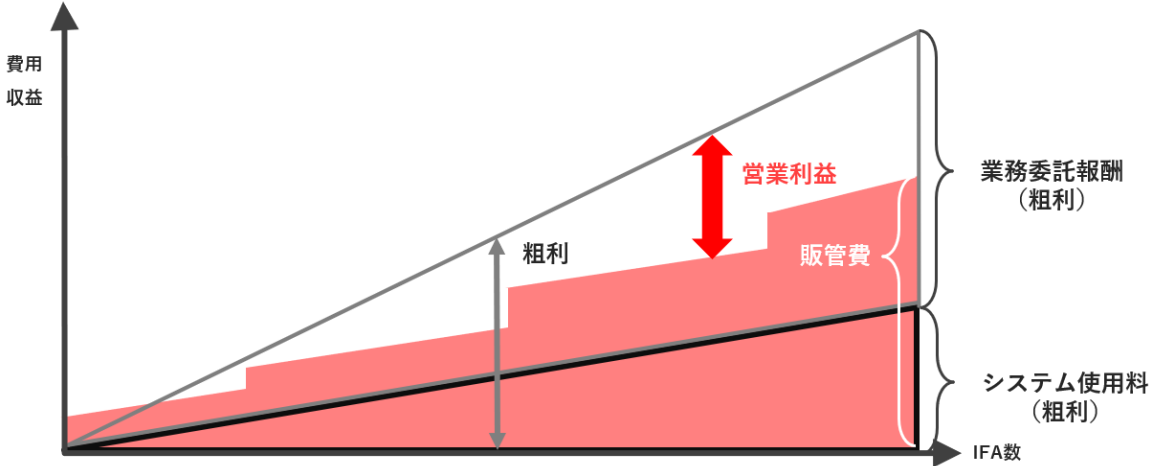
# 当社の収益構造

- ▶ 当社所属IFAは、その大多数が当ビジネスで生計を立てており、当社にも一定程度の報酬が生じることとなる
- ▶ 当社に所属するIFAは主として委任契約であるため、当社にとって人件費のような固定的な費用負担はない
- ▶ 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



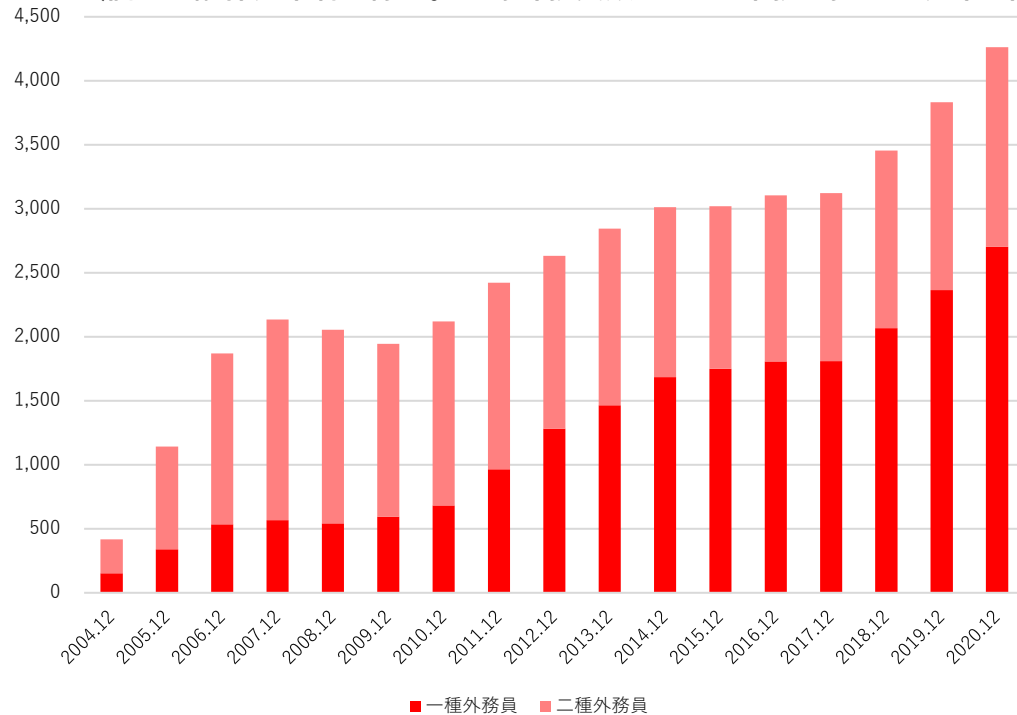
# 市場環境

# (1) 市場規模

# 存在感増すIFA

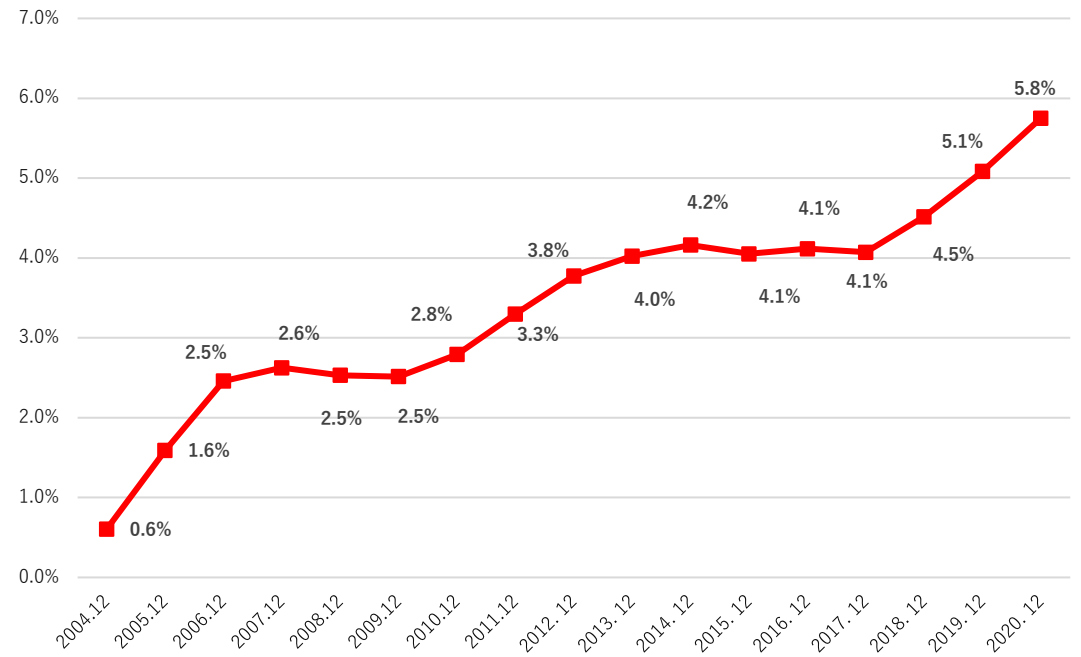
- ▶ IFAは、中立の立場から顧客本位のアドバイスを行う金融サービスの担い手として期待されており、IFAを志す者が増加し存在感を増している
- ▶ 主要証券会社5社（SBI証券、楽天証券、PWM日本証券、あかつき証券、東海東京証券、エース証券）のIFA経由の預かり資産は3兆円に達した ※日本経済新聞2021年3月23日記事より

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・顧客の<b>ライフプラン</b>等を踏まえた<b>業横断的</b>な商品の提案及び商品提供後の適切な<b>フォローアップ</b>の実施</li> <li>・金融商品の組成か携わる金融事業者による<b>想定顧客の公表</b></li> <li>・<b>リスクや手数料、利益相反</b>等の情報を<b>比較</b>できるよう、各業者・商品ごとの<b>共通の情報提供フォーム</b>（「<b>重要情報シート</b>」）の導入</li> </ul>
「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 <b>項目毎に比較可能な形で公表</b>
不適切な販売事例の効果的な抑制	法律上の <b>誠実公正義務</b> や <b>適合性原則</b> の内容を <b>明確化</b> するため監督指針を改正

## 超高齢社会における金融業務のあり方

### 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

（出典）金融庁HP 「金融審議会 市場ワーキング・グループ報告書—顧客本位の業務運営の進展に向けて—の概要」より、当社作成

# 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

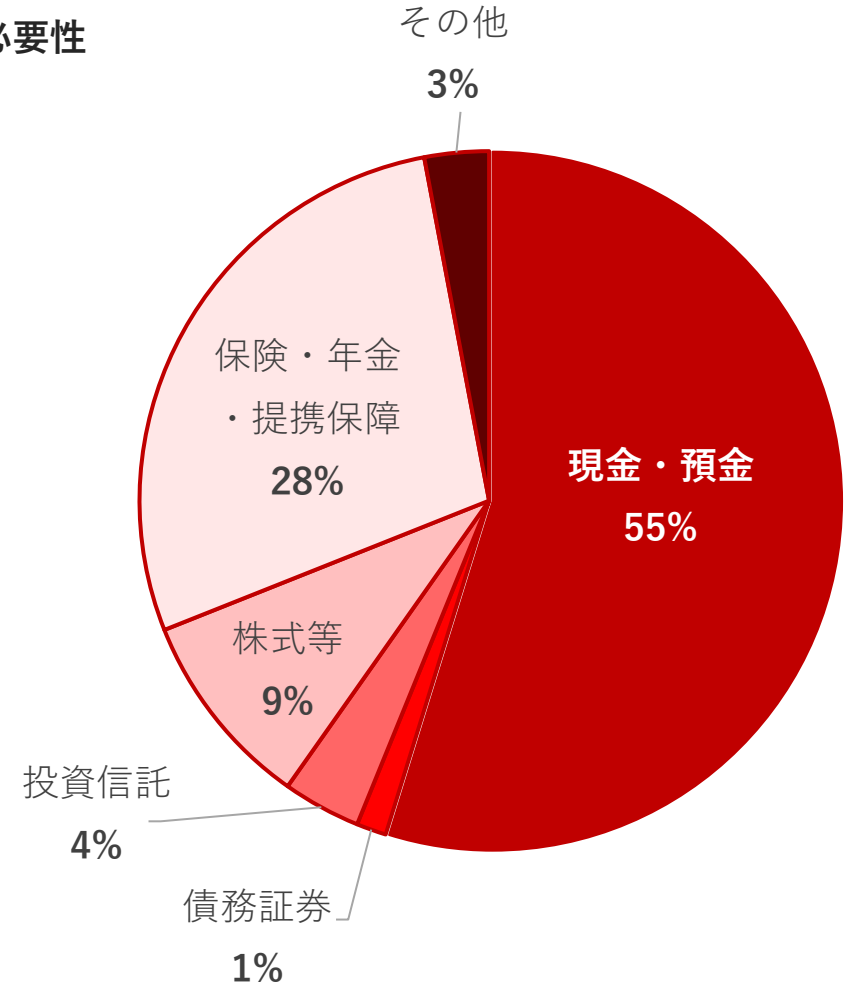
- ▶ 老後2,000万円問題→資産形成の必要性、人生100年時代→資産活用の必要性
- ▶ 資産運用の重要性が高まるなかで、国内金融資産は預金偏重

## 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



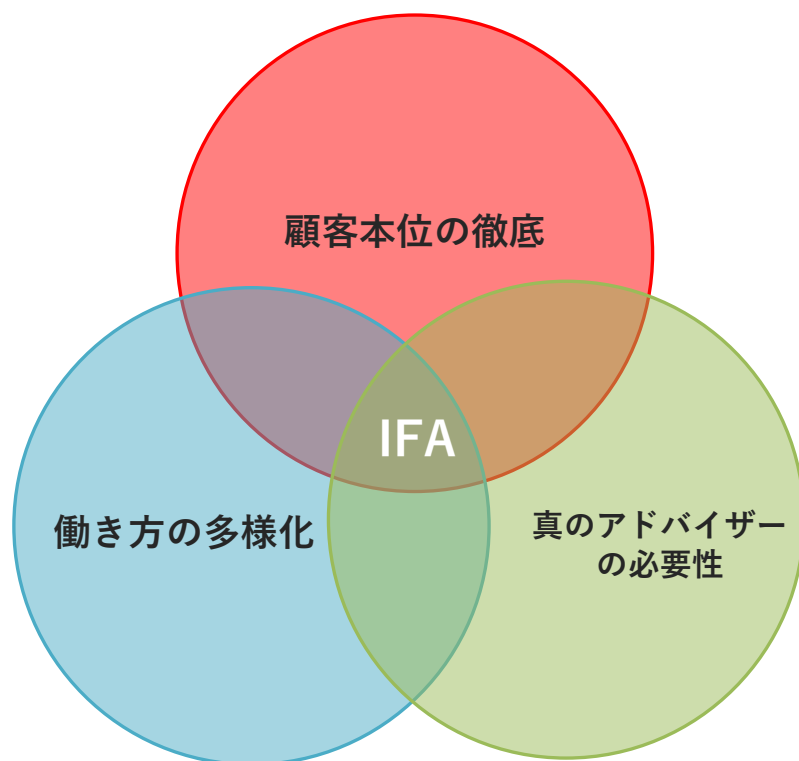
# 顧客のCFO



出典：日本銀行調査統計局「2020年第2四半期の資金循環」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



# IFAビジネスにおける様々な動き



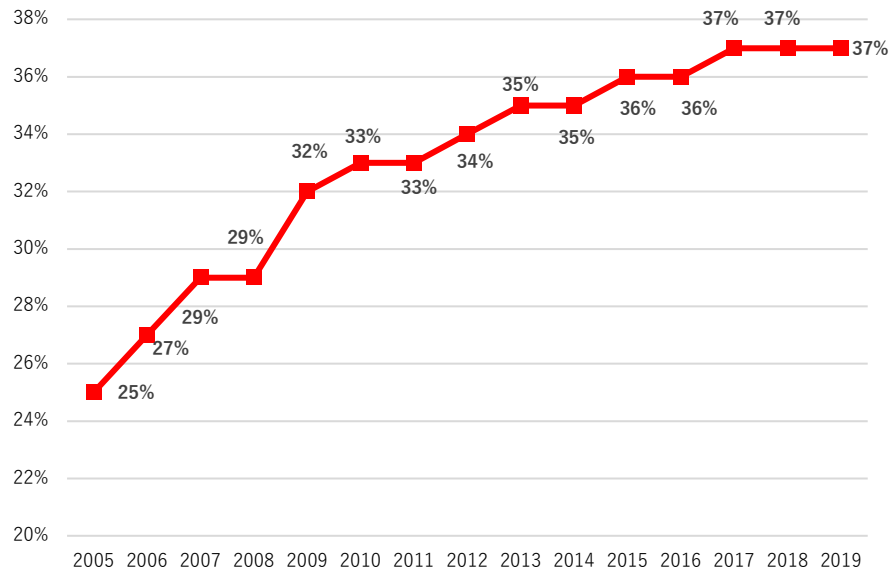
記事	概要
<b>個人の長期投資独立系アドバイザーの助言に需要 3月の資金流入2倍、株安背景に市場拡大も</b> (注1)	IFAを経由した個人の投資が膨らんでいる。大手IFAが提携する証券口座への3月の資金流入は2019年の月間平均から倍増。個人の投資意欲が高まり、専門的な助言に対する需要も高まっている。IFA市場が本格的に拡大する兆しが出てきた。
<b>SBI証券、高島屋と提携</b> (注2)	SBIマネープラザが第二地銀11行と14の共同店舗を展開。異業種の高島屋と業務提携し、百貨店内に相談カウンターを設け、投信の販売を開始。

(出典) (注1) 2020年4月3日日本経済新聞朝刊より、抜粋  
(注2) 2020年7月17日日経電子版記事より、抜粋

# 米国の現状①

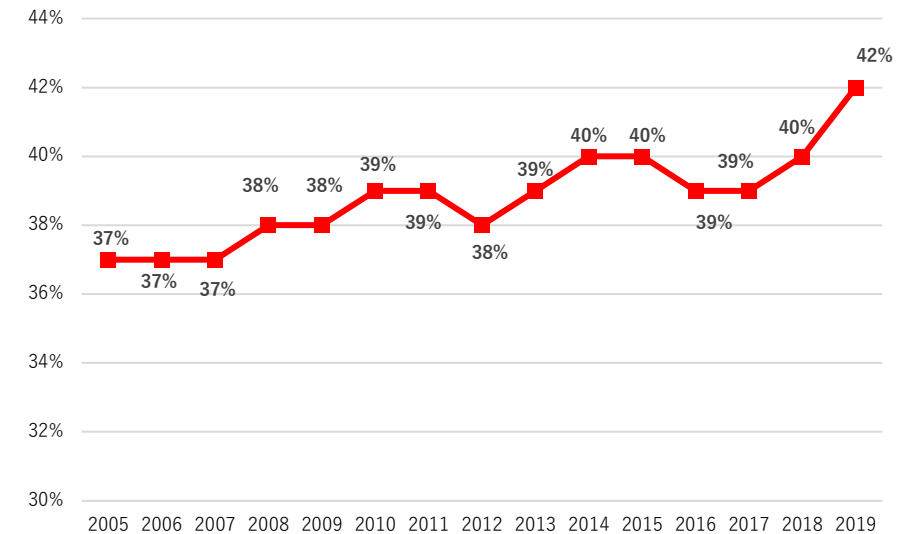
- ▶ 米国において、独立系のファイナンシャル・アドバイザーのシェアはAUMベース、営業員数ベースともに約4割
- ▶ 米国独立アドバイザーは2017年127,681人（証券外務員型（IC）61,600人、投資顧問型（RIA）38,407人、両者の兼業型（ハイブリッドRIA）27,674人）と大手証券の外務員数47,470人よりも多い

独立アドバイザーの預かり資産は対面チャネルの約3分の1強を占める



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」

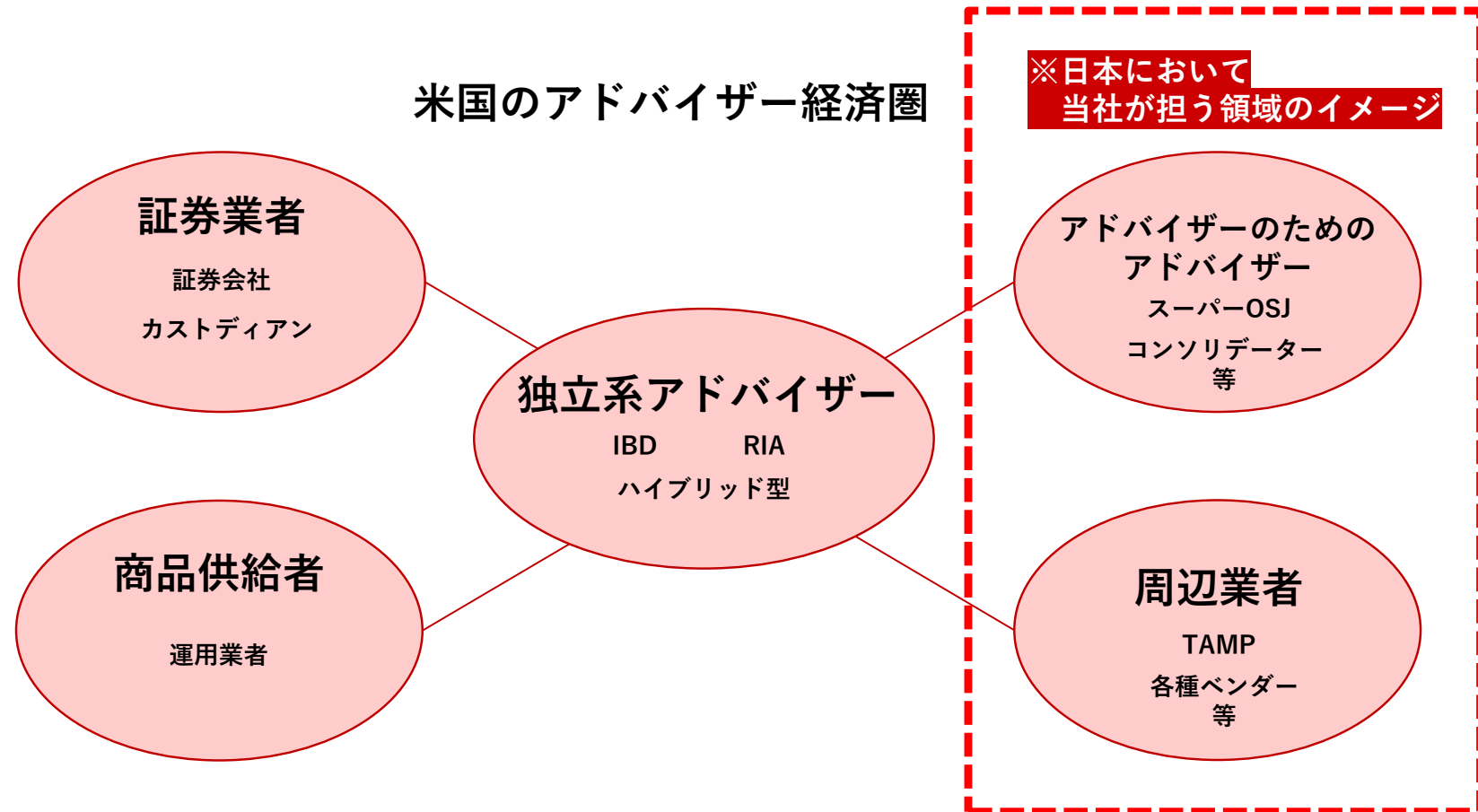
独立アドバイザーの営業員数は対面チャネルの4割強を占める



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②

- ▶ 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

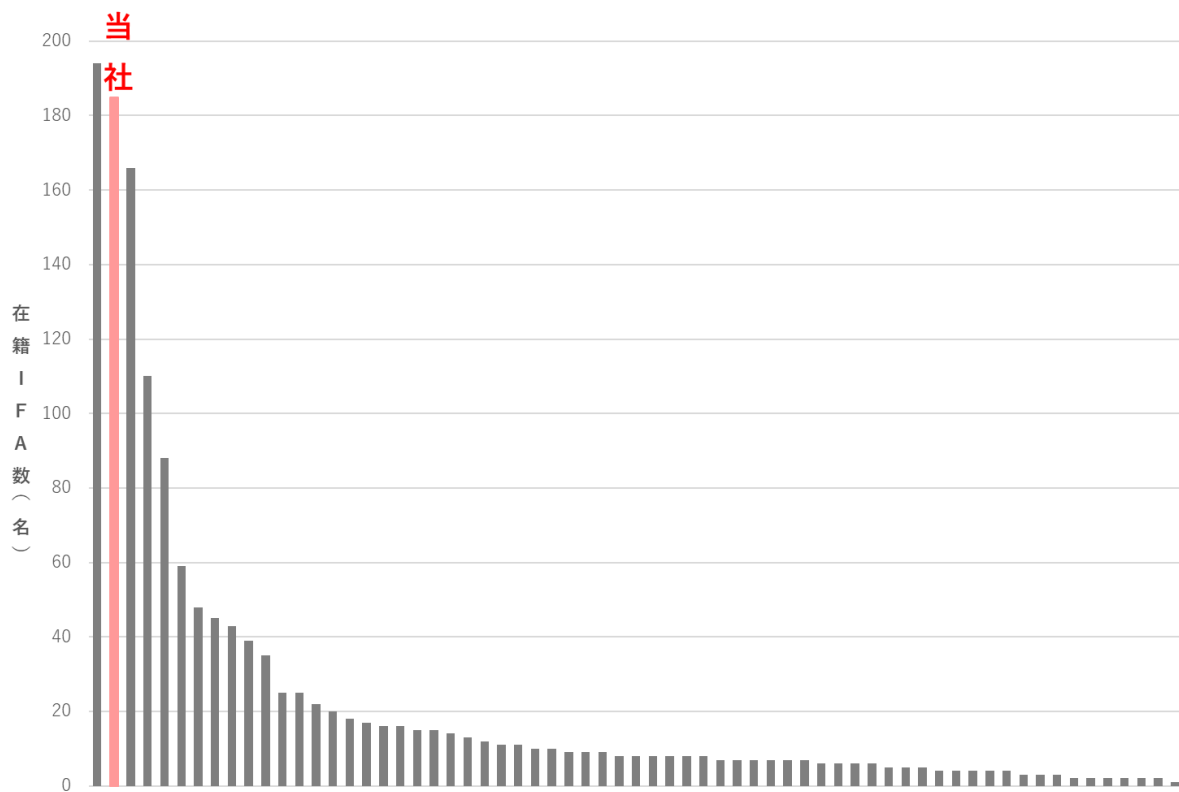


## (2) 競合環境

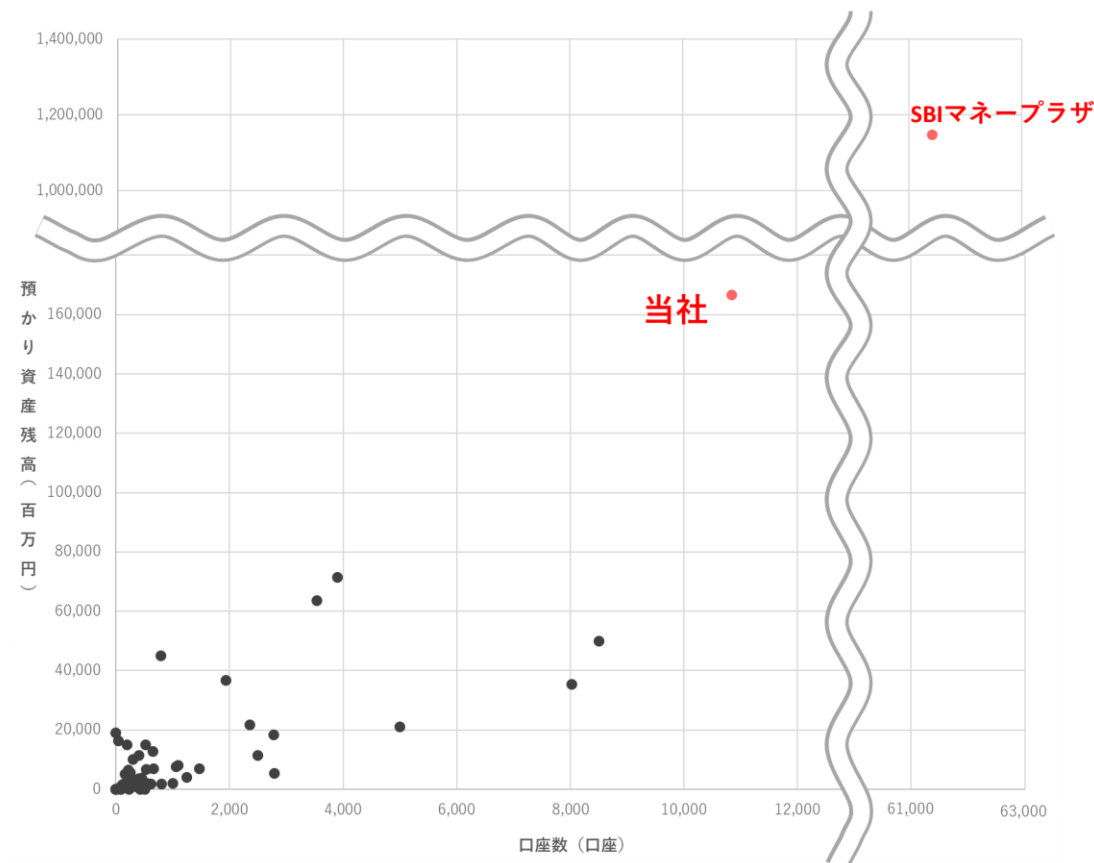


# 競合他社との比較

- ▶ 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
- ▶ アンケートデータは、IFAビジネス行う証券会社が、業務委託契約締結先の事業者から回収。掲載事業者65社、データは2020年10月末時点
- ▶ 当社は独立系FA事業者として、国内最大級



平均在籍IFA数：23名



平均預かり資産残高：34,650百万円

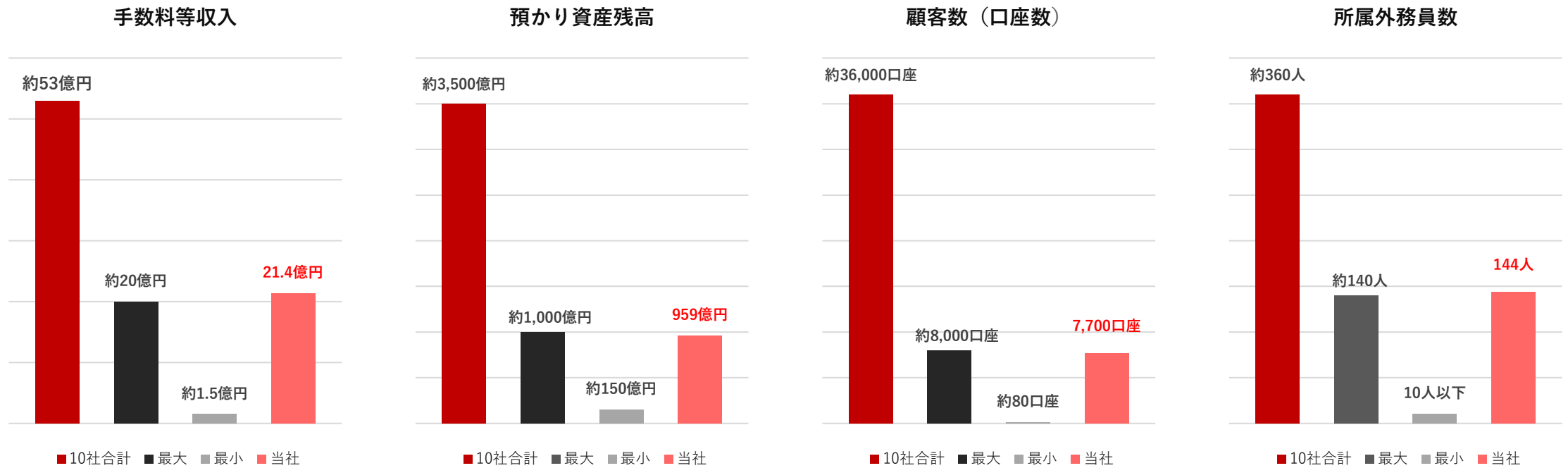
平均口座数：2,274口座

(出典) 株式会社格付投資情報センター（R&I）「ファンド情報 2020年12月21日号 No.343」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との契約条件、IFAに提供するサービスの質の両面で、当社に優位性がある結果と考える

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。)



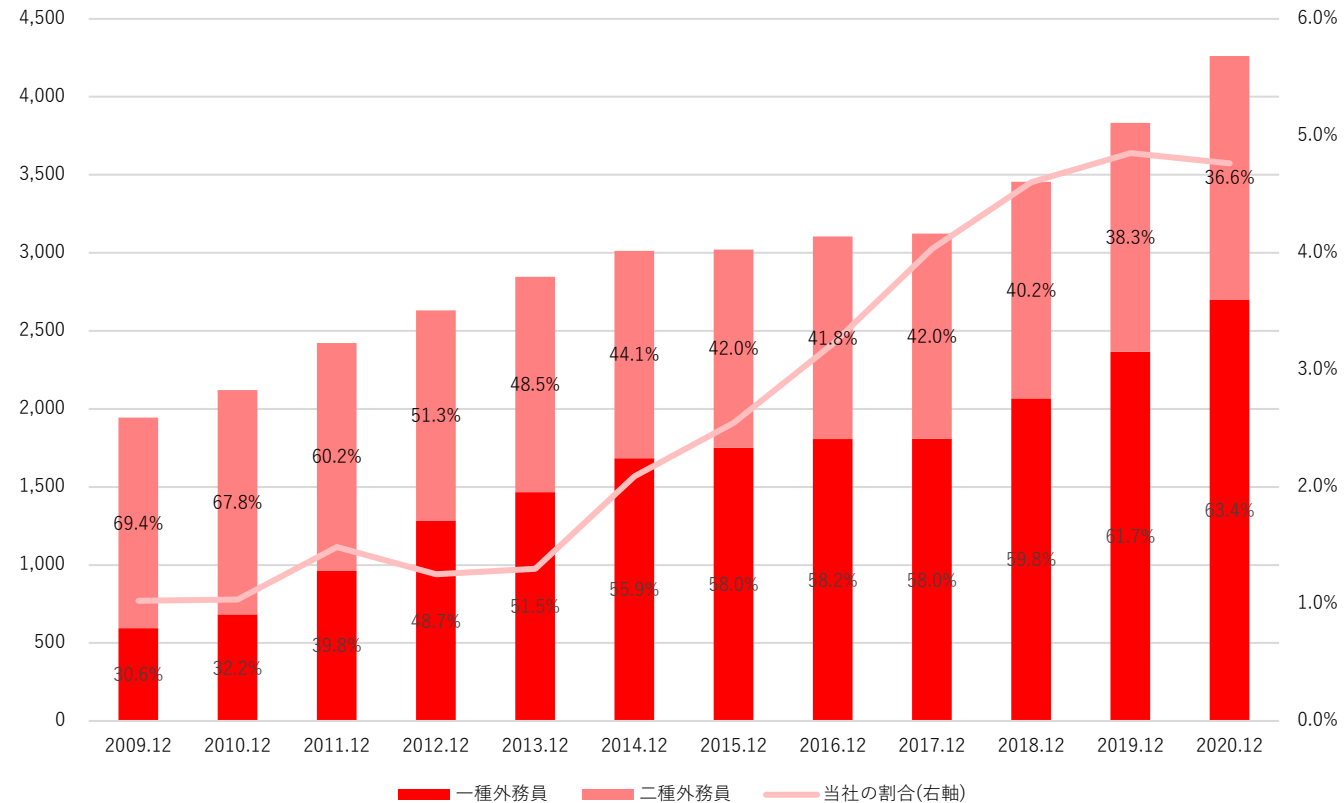
(参考) 証券会社の顧客口座数は全体で約2,400万口座  
(日本証券業協会HPより)

(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

# 登録外務員に見る当社のプレゼンス

▶ 二種外務員を含めた金融商品仲介業者の全ての登録外務員に占める当社の割合は増大している

金融商品仲介業者の登録外務員に占める当社登録外務員の割合（個人金融仲介業者を除く）

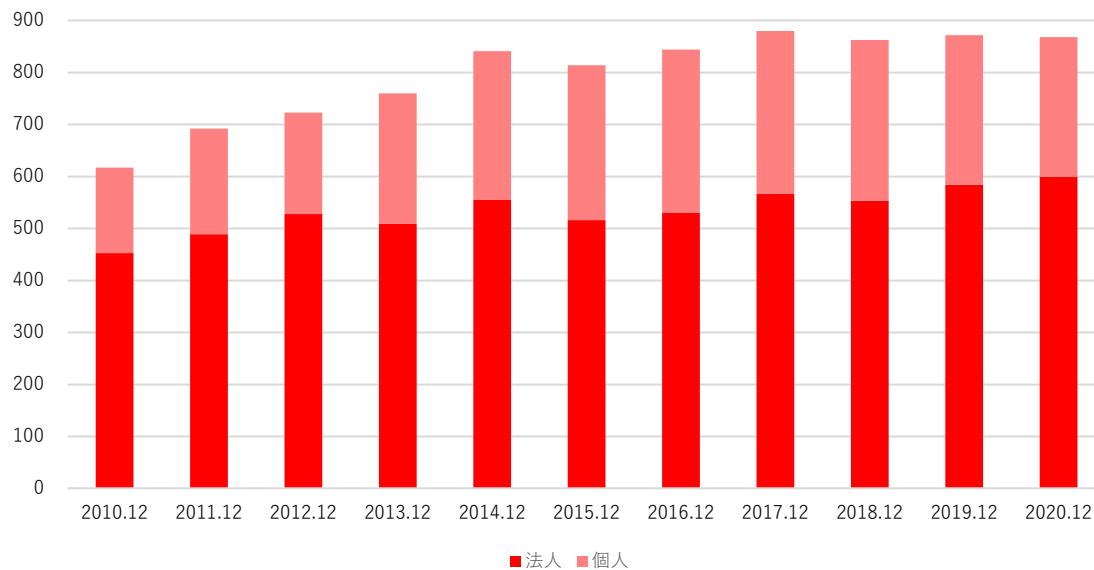


出典：日本証券業協会資料より、当社作成

# 増えるIFA、頭打ちの仲介業者数

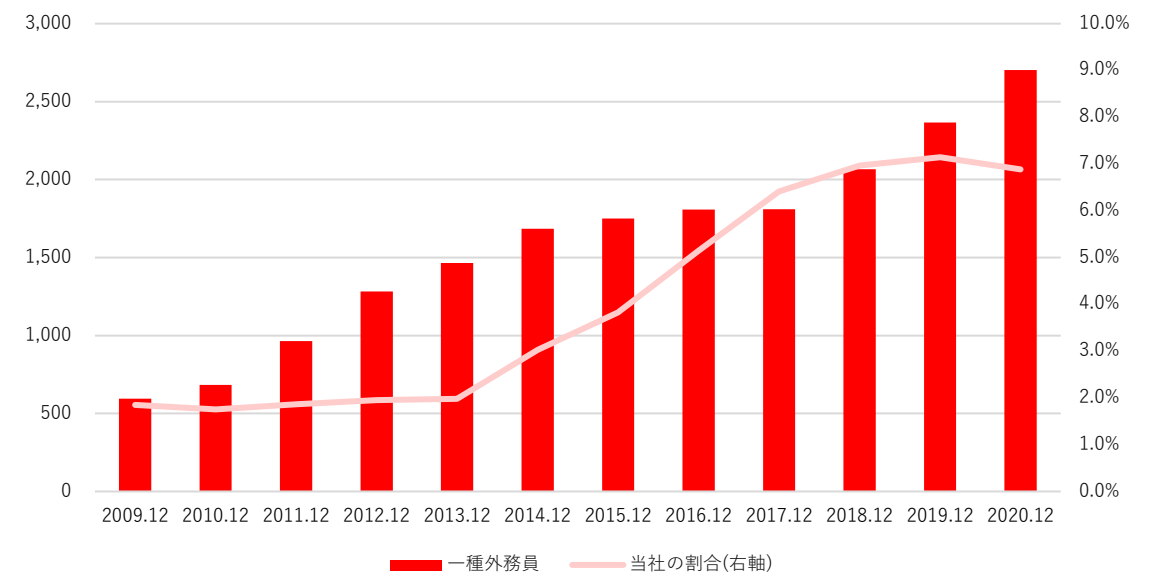
- ▶ 金融商品仲介業者に所属する外務員数が増加している一方、仲介業者数は頭打ちとなっている。これは、仲介業者を設立することは、仲介業登録にかかる時間、会社運営の金銭的・時間的コストなどのデメリットが大きく、一方、内部管理体制やサポート体制の整った既存仲介業者に属し、IFA業務に専念できる環境を得た方がメリットが大きいことを示している
- ▶ リーマンショック後、金融仲介業者の一種外務員数が増加している中、当社所属IFAの割合も増加している

金融商品仲介業者数の推移



出典：日本証券業協会資料より、当社作成

金融商品仲介業者の一種登録外務員に占める当社所属IFAの割合（個人金融仲介業者を除く）



出典：日本証券業協会資料より、当社作成

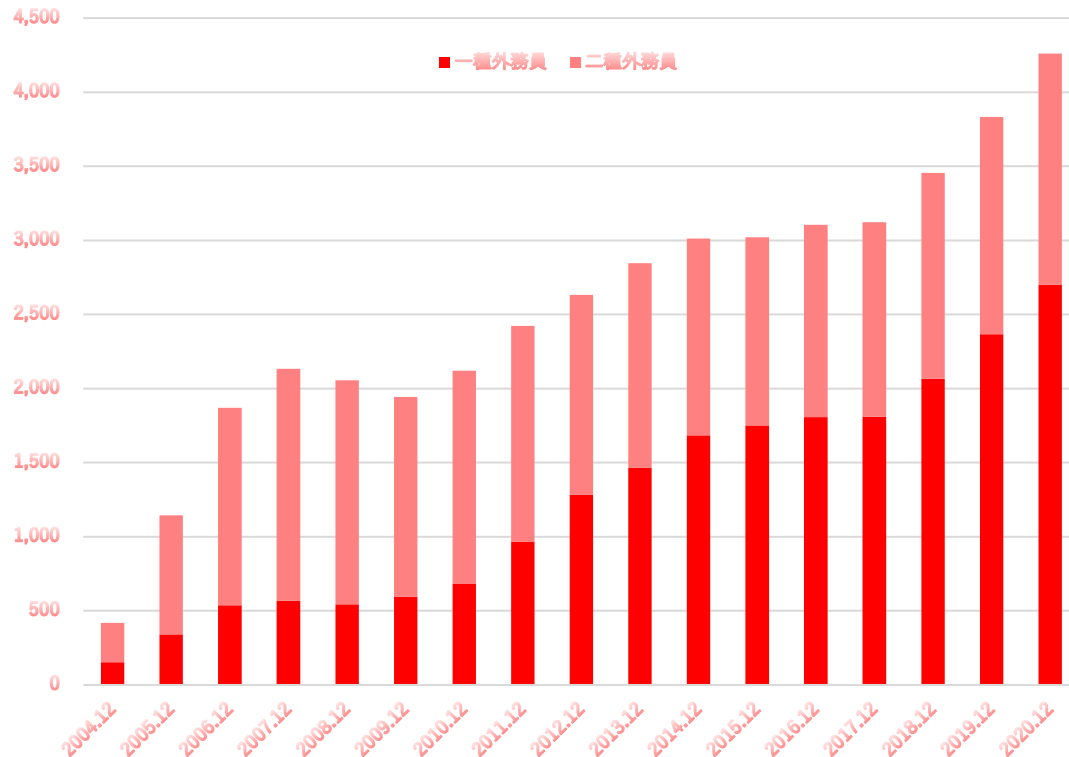
# 競争力の源泉

# (1) 經營資源・競争優位性

# IFA事業者の実像と当社の特徴

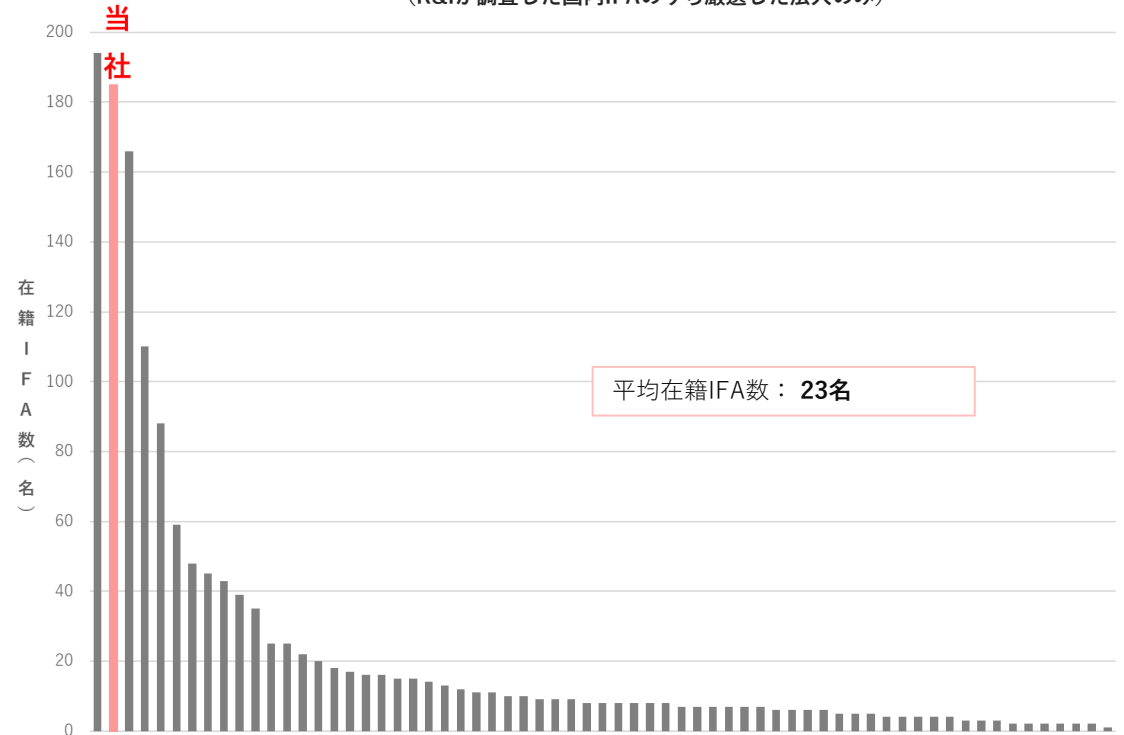
- ▶ 国内IFA事業者の大半は、小規模・新興事業者
- ▶ 当社のような組織化したIFA事業者は少数。当社は新たなIFAを受入れる体制が構築されている
- ▶ 当社役社員にはIFAビジネス黎明期からの従事者が多数。IFA目線と証券会社目線を融合した経営を行う数少ないIFA事業者

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

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 2020年12月21日発行 No.343」より、当社作成

# 独立系仲介業者最大の事業基盤・事業規模を支えるサポート体制

## 全国21拠点のIFAオフィス



- ✓ IFAの活動拠点となるオフィスブースは全国285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

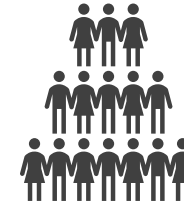
## IFAサポートの本店一元化



- ✓ 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
- ✓ 7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

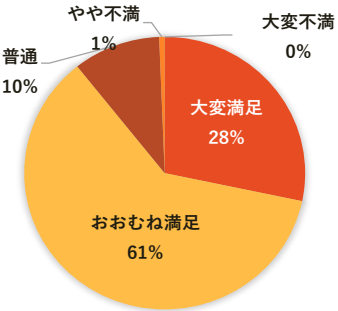
- ・ 運用会社等の支援により、IFAのスキル向上を図る研鑽機会を提供
- ・ 定量的なアプローチによる、ビジネスコンサルティングを实践



# 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
- ▶ 引き続き、IFAビジネスプラットフォームの価値向上に努めていく

《総合評価》サービス全体への満足度



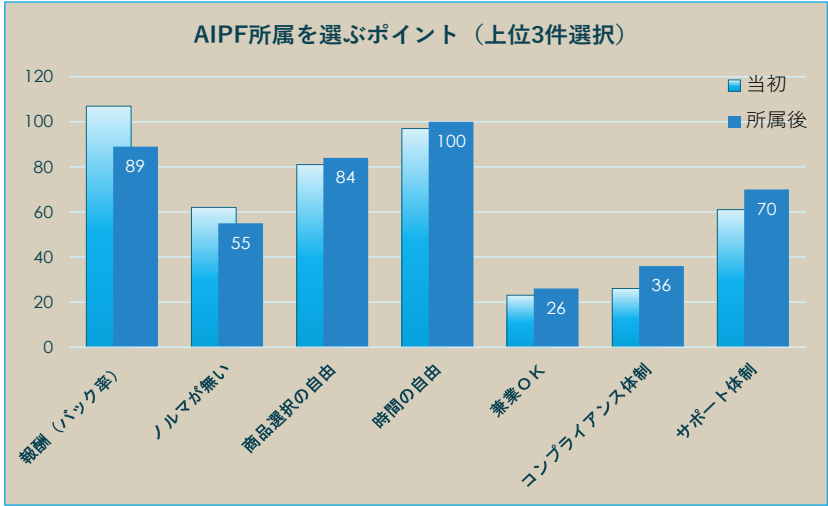
【ありがとうございます】

- ・ 対応には非常に満足しています
- ・ 環境には満足していますので、あとは自分自身で事業を確立させていきたいと思えます
- ・ 意見や要望は都度改善していただいております、大変満足しています
- ・ 正確、かつ迅速に発注、質問の回答等大変助かっています
- ・ 本店の方々にサポートいただきとても仕事がやりやすいです
- ・ 事務局の方々の対応が素晴らしいです
- ・ いつも気持ちよくご対応いただきありがとうございます

(出典) 当社IFA満足度アンケート

《CS2》IFAとして働く上で当社を決めたポイントを上位3つ選んでください

《CS3》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つを選んでください

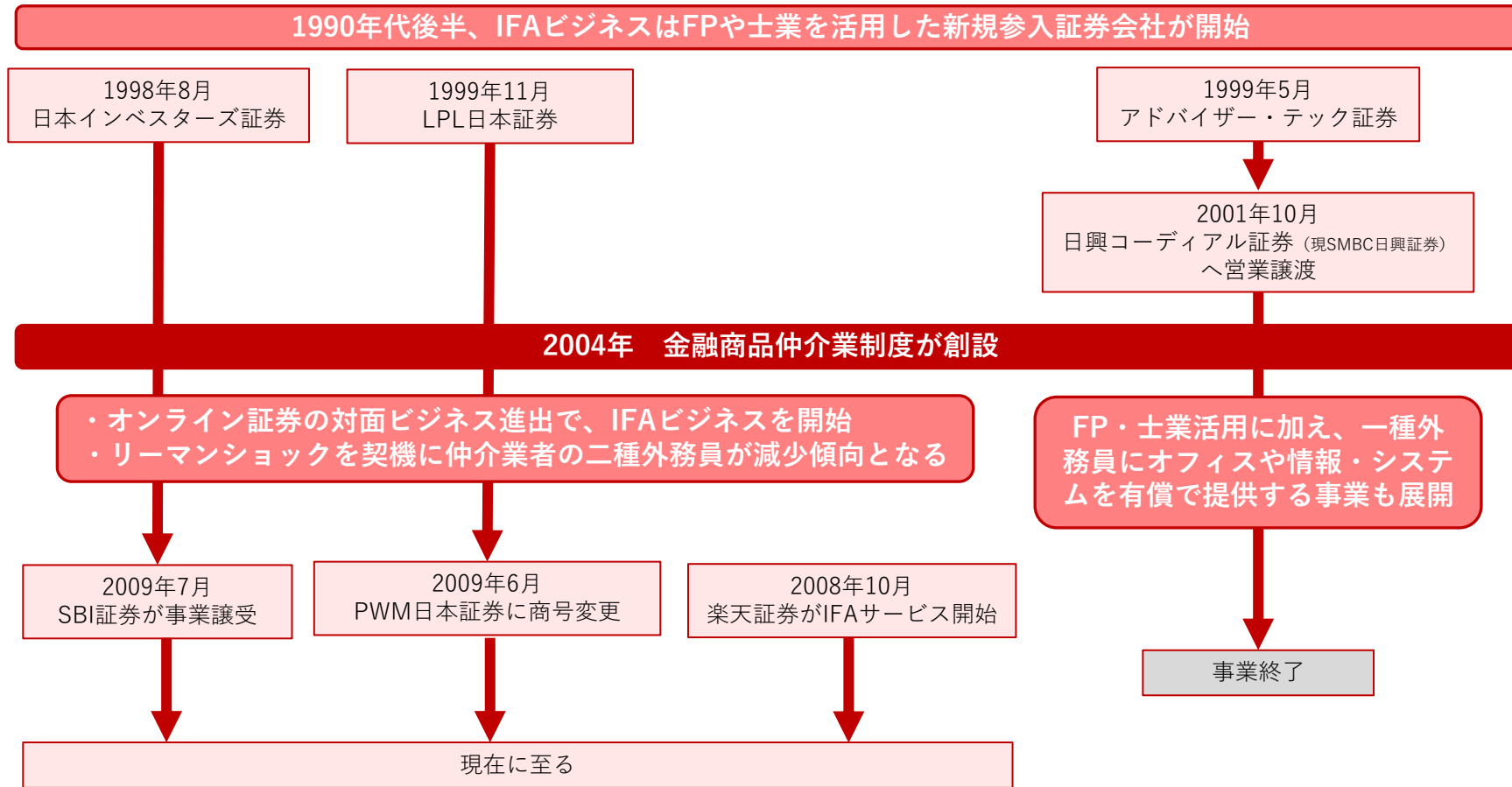


	報酬（バック率）	ノルマが無い	商品選択の自由	時間の自由	兼業OK	コンプライアンス体制	サポート体制
当初	67%	39%	51%	61%	14%	16%	38%
所属後	56%	35%	53%	63%	16%	23%	44%
差異	-11%	-4%	2%	2%	2%	6%	6%

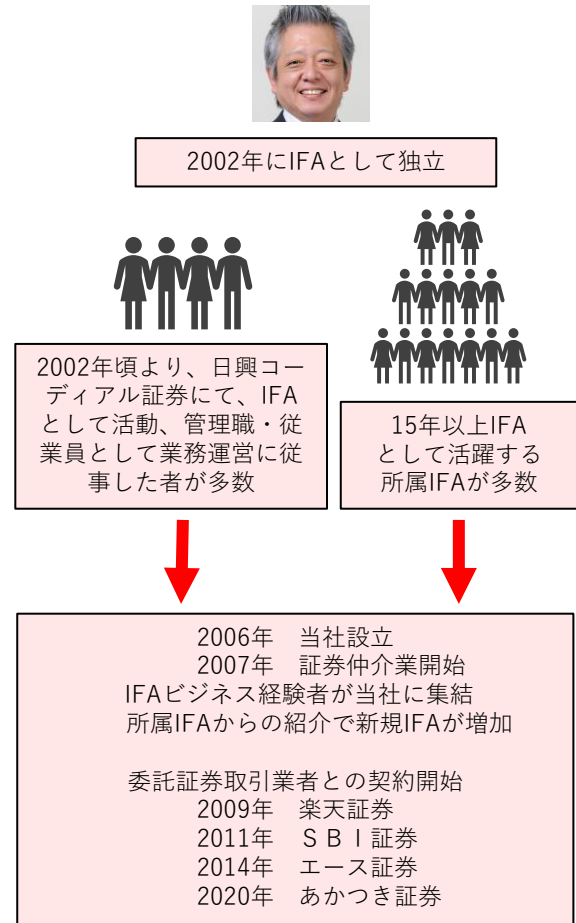
(出典) 当社IFA満足度アンケート

# 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

# 知見と造詣に基づく業務運営

当社は、所属IFAが法令や証券会社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」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

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。

## Fiduciary

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. 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。
5. 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。

# 先駆者としての経験・ノウハウと規模が生み出す当社の強み



## 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

# 事業計画

# (1) 成長戦略

## 経営戦略

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が提供する金融サービスのクオリティを高めるサポートを行い、IFAの満足度の維持・向上を図る。

### アクションプラン

#### 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業務システムへの投資を実施予定。

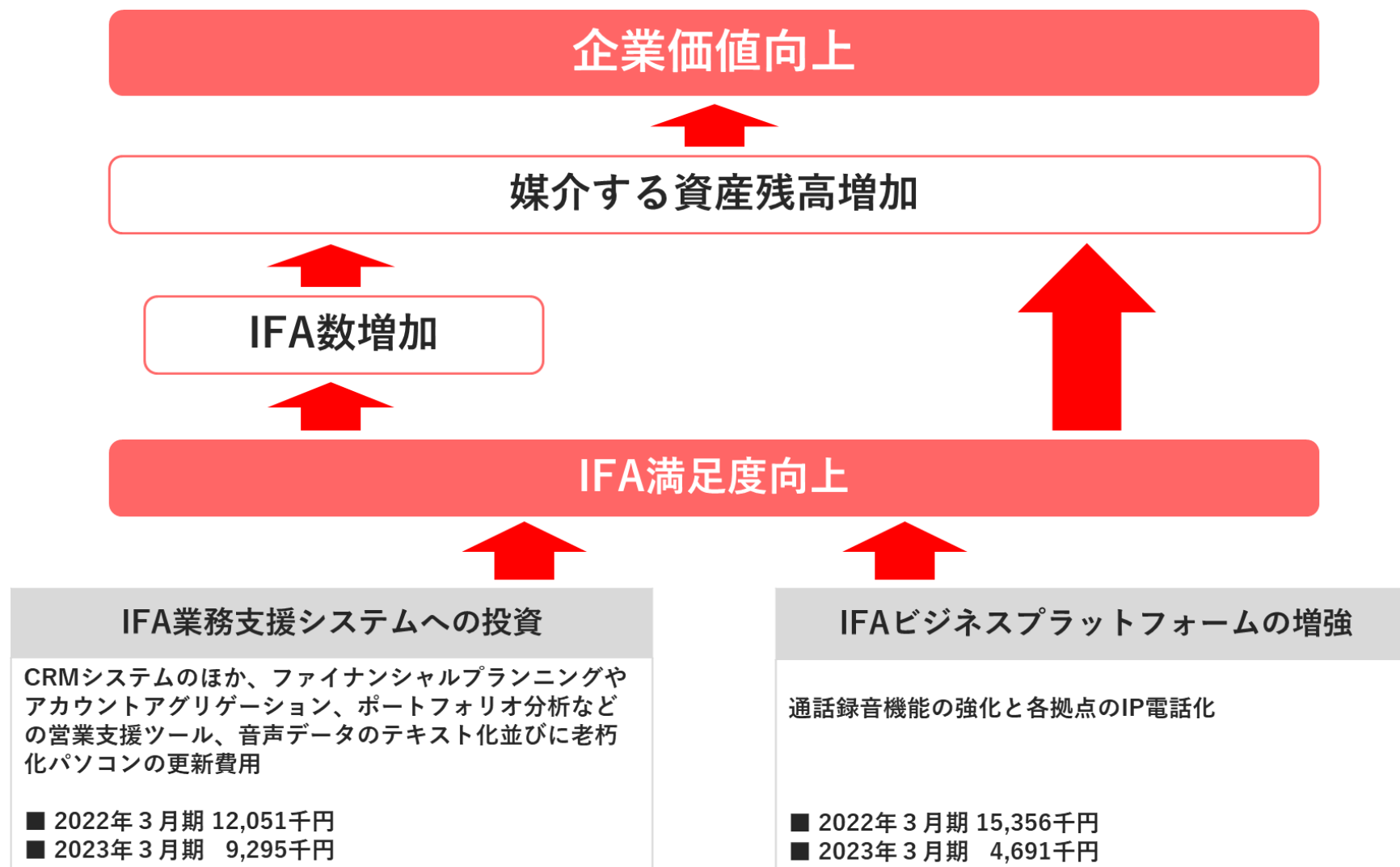
#### 管理体制強化のためのIFAビジネスプラットフォーム増強

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。

## 経営方針

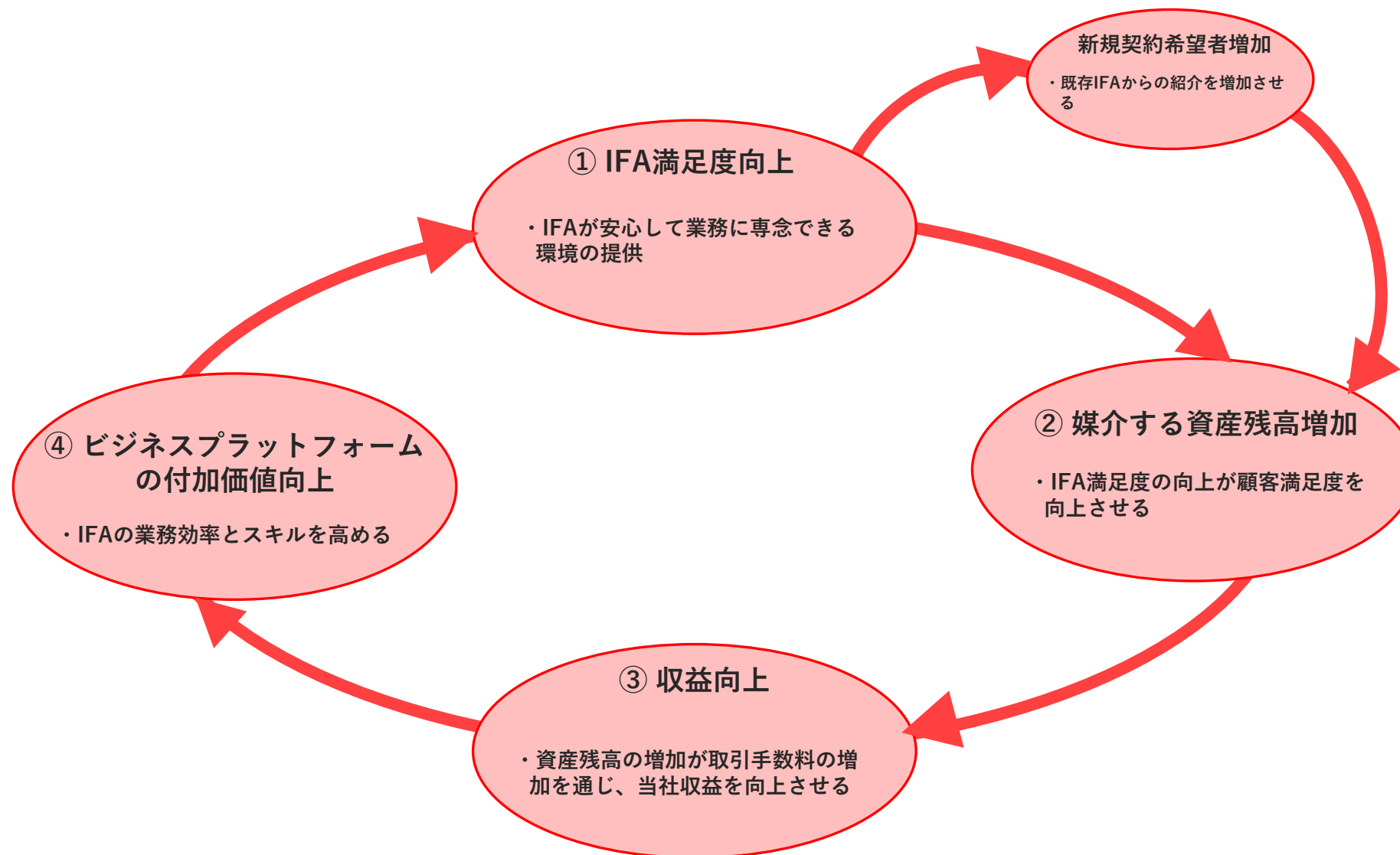
金融商品仲介業における媒介する資産残高の増大により、当社グループの持続的な成長と企業価値の向上を図っていく。

# 成長戦略を実現するための中長期的な戦略





# 成長サイクル



## (2) 經營指標

# 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。

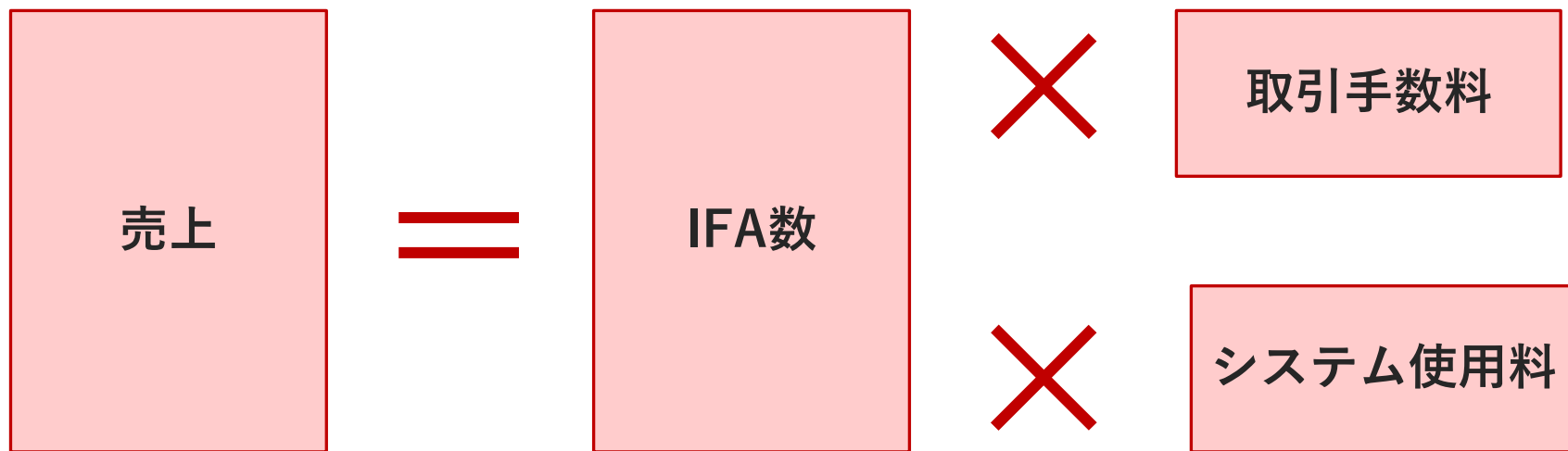
当該指標については、次表のとおり継続的に増加しており、2021年3月期末の所属IFA数は、前年度末と比べ108.1%、媒介する資産残高は同169.6%となっており、順調に推移しているものと認識しております。

	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 目標値
		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	118.1%	144	127.0%	173	120.1%	187	108.1%	226
媒介する資産残高（百万円）	76,252	98,423	129.0%	106,278	107.9%	124,337	116.9%	210,812	169.6%	240,000

# (3)利益計画及び前提条件

# 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あり、当該報酬は、当社（IFA）が証券会社に媒介した取引手数料に対し、契約で定めた報酬率を乗じ算出されます。また、当社と委任契約のIFAとの間の契約では、IFAは当社のサポートサービスの利用対価として月額費用を払い（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。

# 所属IFA数と媒介する預かり資産残高・取引手数料

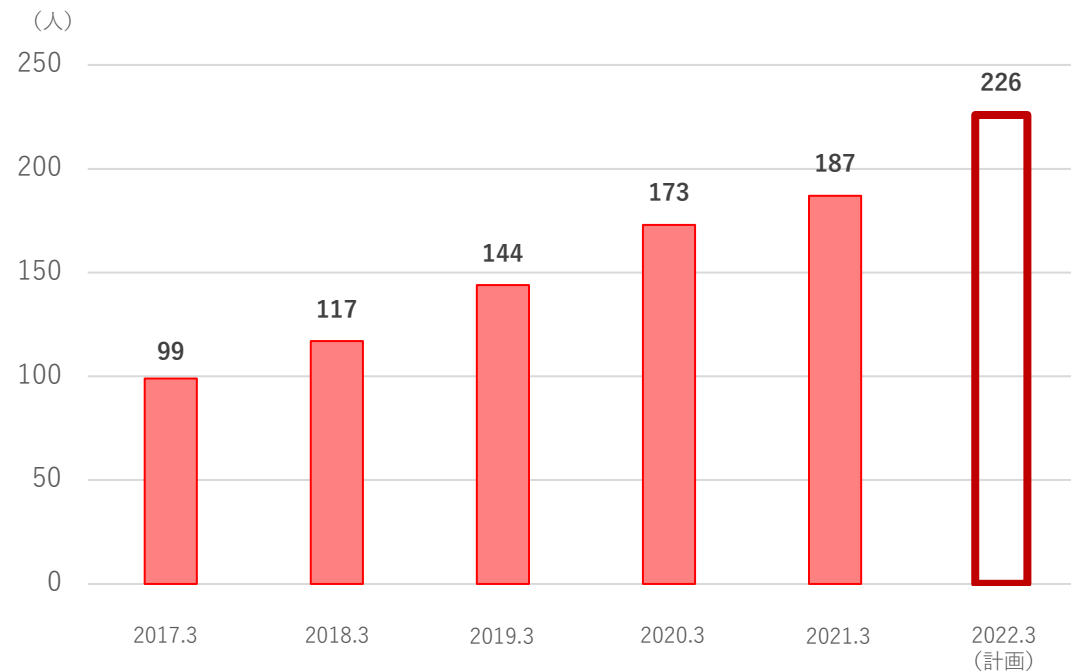
< IFAの増加見込数 >

月間増加数の過去実績と候補者からの問い合わせ状況を勘案し、計画値としております。

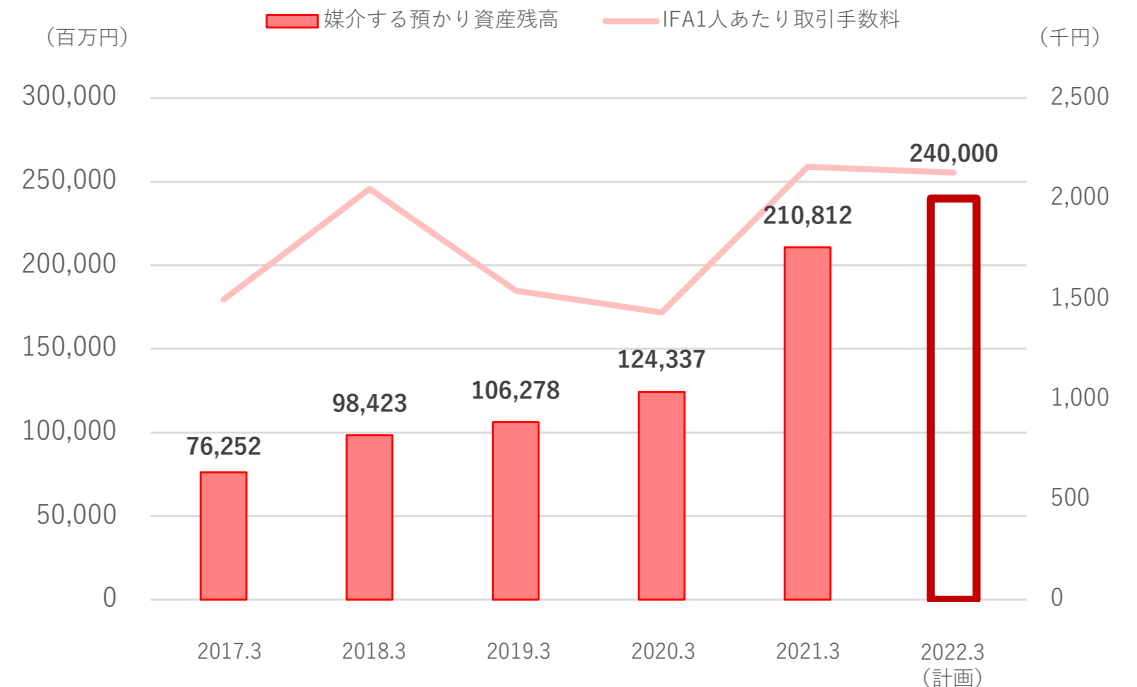
< 取引手数料見込額 >

長期的な目標としては、媒介する資産残高に対する一定割合で算出しますが、月次展開する利益計画においては、IFA1人あたりの実績を元に計画値としております。

## 所属IFA数



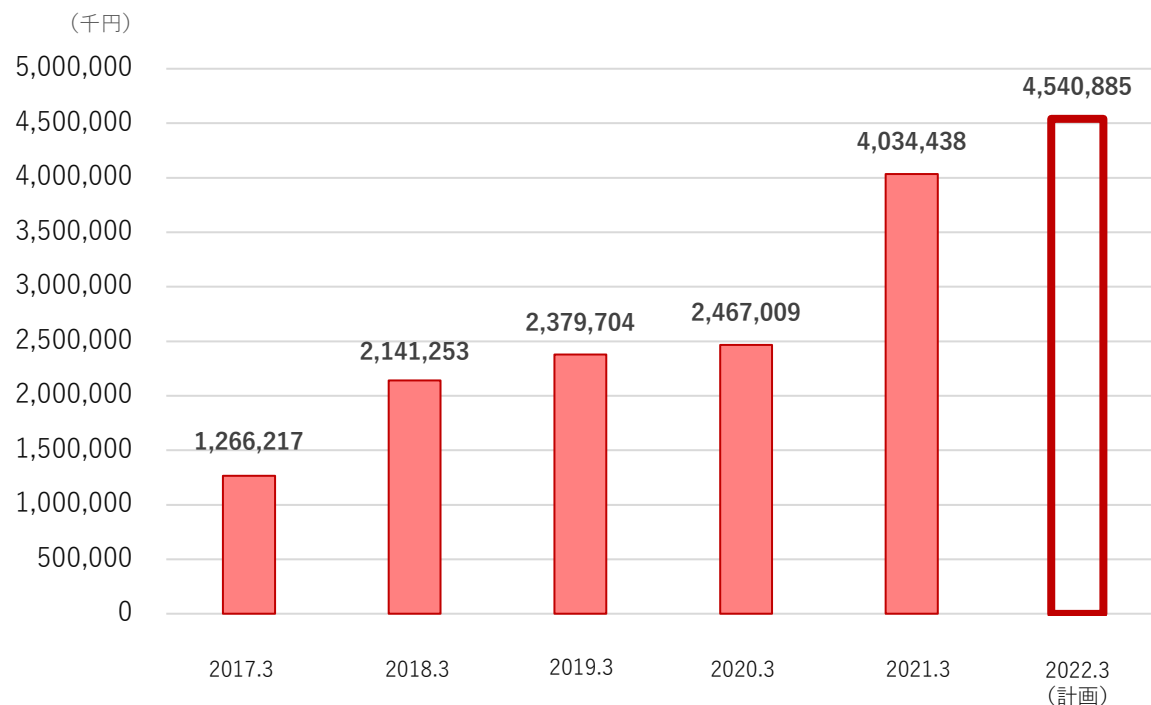
## 媒介する預かり資産とIFA1人あたり取引手数料



# 売上高と経常利益

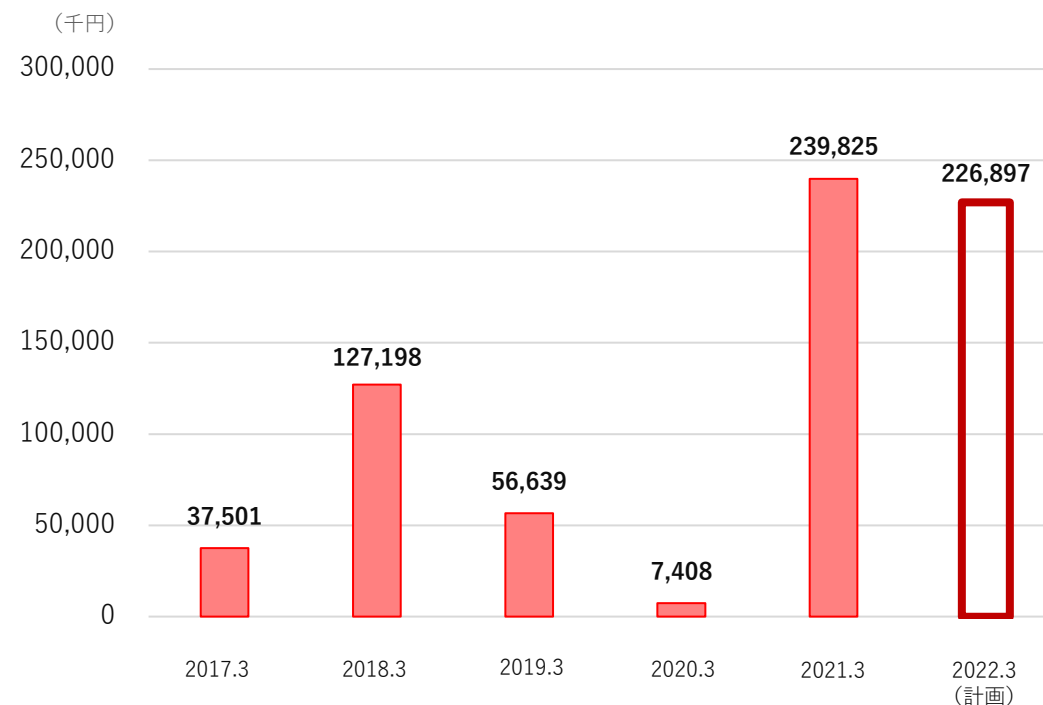
- ▶ 所属IFA数の増加に伴い、増収は継続する。IFAの増加ペースや時期、増加率等が増収率に影響を与える
- ▶ 人員の拡充やIFAオフィスの拡張、上場関連費用等々の費用負担が大きい

## 売上高



(注) 2018年3月期以前は、単体実績、2019年3月期以降は連結実績

## 経常利益



(注) 2018年3月期以前は、単体実績、2019年3月期以降は連結実績

# (4)進捗状況



## 開示の時期

次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2022年5月を予定しております。

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。

# 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。</p>	<p>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。</p>	<p>大</p>	<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ともと考えられます。</p>	<p>中</p>	<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>

※ 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。