













より多くの人に より豊かな生活を

INTEGRATED REPORT 2026

アイザワ証券グループ株式会社 統合報告書2026

アイザワ証券グループ
AIZAWA SECURITIES GROUP CO., LTD.



企業理念

Purpose
私たちの
存在意義

より多くの人に
より豊かな生活を

Vision
私たちの
あるべき姿

資産運用・資産形成を通じて
お客さまとそのご家族の
人生の伴走者となる



Values
私たちが
大切にする価値観

チャレンジ	行動力／成長／変革
リレーションシップ	信頼／思いやり／安心
プロフェッショナリズム	誠実／責任／使命感
チームワーク	調和／敬意／結束



PVVイメージ動画をアイザワ証券グループ公式YouTubeに公開しています

アイザワ証券の目指す「お客さまとそのご家族の人生の伴走者」の姿勢を表現したイメージ動画を制作しました。
ぜひご覧ください。



アイザワ宣言

**アイザワ証券グループが一体となって
パーパス・ビジョン・バリュー（PVV）を実現するために
私たちはステークホルダーの皆さまへ「アイザワ宣言」を行います**

アイザワ宣言は、PVVを社員一人ひとりが実践していくための、ステークホルダーの皆さまへのコミットメント（約束）です。
アイザワ宣言を徹底し、社内に定着させていくことは、お客さま本位の業務運営の実現につながると信じて、私たちは実践していきます。
ステークホルダーの皆さまから選ばれる会社、人であり続けるために、日々意識して行動していきます。

お客さまへ



私たちは、お客さまの未来を見据えた金融サービスを提供します。

- お客さまとそのご家族が資産運用・資産形成のゴールを実現するまで寄り添います。
- 継続的にお客さまとそのご家族と対話することで、長期にわたるパートナーとなります。
- お客さまからの信頼を最優先に考え、目先の利益を追求する取引・提案をしません。

株主の皆さまへ



私たちは、持続的な成長を通じて企業価値向上に努めます。

- IRの対話を強化し、長期的な信頼関係の構築に努めます。
- 資本コストや株価を意識した経営を徹底して行います。
- 常に中長期的な事業の成長を意識し、企業価値の向上に努めます。

社会へ



私たちは、地域との繋がりを大切にし社会の発展に貢献します。

- 金融リテラシー教育を通じて、地域社会の発展に貢献していきます。
- 地域金融機関と連携を深耕することで、協働して地域経済に貢献していきます。
- 公正で誠実な行動を徹底し、社会的信頼を損なう行為を行いません。

従業員の皆さんへ



私たちは、社員一人ひとりを尊重し成長と挑戦を後押しします。

- 多様性を認め合い、社内コミュニケーションが増える職場環境を整備します。
- 社員一人ひとりがやりがいを持って、活き活きと働ける会社を目指します。
- あらゆる差別やハラスメントを絶対に許しません。

INTEGRATED REPORT 2026

CONTENTS

Introduction

01 パーパス・ビジョン・バリュー／アイザワ宣言
03 目次
05 数字で見るアイザワ証券グループ
07 価値創造のあゆみ
09 トップメッセージ



成長戦略

13 価値創造プロセス
15 中期経営計画
17 証券業界を取り巻く事業環境／競争優位性
19 アイザワ証券が目指す
ゴールベースアプローチ(GBA)型営業とは

事業ポートフォリオ

21 証券事業(ファイナンシャルアドバイザー)
23 証券事業(プラットフォームビジネス)
25 投資事業
27 運用事業／
証券事業(金融商品仲介事業・保険代理事業)／
証券事業(ベトナム証券事業)

人材戦略

29 人的資本経営
33 バリュー表彰社員インタビュー

サステナビリティ

35 マテリアリティ
37 地域密着で取り組むサステナビリティ
39 気候変動への取組み(TCFD提言に基づく情報開示)

ガバナンス

41 役員一覧
43 コーポレート・ガバナンス
49 ガバナンス対談



53 社外取締役メッセージ
55 コンプライアンスの強化
57 生産性の向上、リスク管理の強化
59 ステークホルダー・コミュニケーション

財務・企業情報

61 財務・非財務ハイライト
63 11年間の財務サマリー
65 会社情報・株式情報

編集方針
アイザワ証券グループでは、ステークホルダーの皆さまに当社の持続的な価値創造に向けた取組みをご理解いただくため、「統合報告書」を作成いたしました。
編集にあたっては、IFRS財団の「国際統合報告フレームワーク」や、経済産業省の「価値協創ガイダンス」を参考にし、当社グループのビジネスモデルや、持続的な価値創造の仕組みを統合的に説明しています。

報告対象期間
2025年4月1日～2026年3月31日
(一部内容に当該期間前後の情報も含みます。)

見通しに関する注意
本報告書に記載されている将来に関する記述は、当社が現在入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社としてその実現を約束する趣旨のものではありません。

ステークホルダーの皆さまへ

アイザワ証券グループは、2021年より統合報告書の発行を開始し、今年で6年目となります。

当社グループはステークホルダーの皆さま（お客さま、株主の皆さま、社会、従業員の皆さん）の期待に応え、ROE向上や資本コスト低減、期待成長率向上によるPBR改善などの企業価値向上を目指すため、証券事業の変革というきわめて大きな改革を実行しています。

この統合報告書を通して、当社グループの取組みをご理解いただき、ステークホルダーの皆さまとの長期的な信頼関係の構築や対話のきっかけとなることを切に願っています。

2026年10月　アイザワ証券グループ株式会社
代表取締役社長 社長執行役員　藍澤卓弥

ステークホルダーの皆さまにお伝えしたい情報

本統合報告書は、アイザワ証券グループの価値創造ストーリーをご理解いただくために、重要度の高い内容を抜粋のうえ、記載しています。
より網羅的な情報や最新の取組状況等は、WEBサイトにてご確認ください。

テーマ	統合報告書	WEBサイト
アイザワ証券の独自性を支える企業文化について	PVV／アイザワ宣言 ..... 01 価値創造のあゆみ 07	PVV／アイザワ宣言 https://www.aizawa-group.jp/company/pvv.html
社長の想いやマネジメント体制、今後の成長戦略について	トップメッセージ.....09 価値創造プロセス..... 13 中期経営計画.....15	中期経営計画 https://www.aizawa-group.jp/company/plan.html
最新の業績や詳細な財務・非財務データについて	数字で見るアイザワ証券グループ ..... 05 財務・非財務ハイライト ..... 61 11年間の財務サマリー..... 63	決算短信・説明資料 有価証券報告書 https://www.aizawa-group.jp/ir/
ゴールベースアプローチ（GBA）型営業について	証券業界を取り巻く事業環境／競争優位性..... 17 アイザワ証券が目指すゴールベースアプローチ（GBA）型営業とは..... 19 証券事業（ファイナンシャルアドバイザー）..... 21	アイザワのゴールベースアプローチ（アイザワ証券HP） https://www.aizawa.co.jp/lp/gba/
価値創造を支える人的資本への投資について	人的資本経営／人事ビジョンの策定..... 29	人的資本経営 https://www.aizawa-group.jp/company/human_capital_management.html
持続可能な社会の実現に寄与するサステナビリティの取組みについて	マテリアリティ ..... 35 地域密着で取り組むサステナビリティ 37	サステナビリティ https://www.aizawa-group.jp/sustainability/
強固な経営基盤を支えるガバナンス体制について	コーポレート・ガバナンス ..... 43 ガバナンス対談 ..... 49 コンプライアンスの強化 ..... 55 リスク管理の強化..... 58	コーポレート・ガバナンス https://www.aizawa-group.jp/company/corporate_governance.html

数字で見るアイザワ証券グループ

当社グループは、証券ビジネスで培った顧客基盤を土台に、事業構造・収益構造の転換を図っています。
市場環境に左右されにくい強固なビジネスモデルへの変革を進める当社グループの「稼ぐ力」の現在地を、データで紹介します。

エグゼクティブサマリー（連結）（2026年3月期）

営業収益 20,973 百万円
前期比 ＋1.9%

親会社株主に帰属する純利益 2,752 百万円
前期比 △13.2%





ROE 6.0 %
前期比 △0.3pt

ストック商品預り資産
（投資信託とラップ商品）
（2026年9月末時点）
6,813 億円
2026年3月末比 ＋20.8%

総預り資産
（2026年9月末時点）
2兆6,650 億円
2026年3月末比 ＋11.7%

実質ストック収益※1
実質販管費※2カバー率
35.6 %
前期比 ＋6.9pt



※1 実質ストック収益：信託報酬とラップ報酬の合計額から金融商品仲介業者等に支払う仲介手数料分を除外した収益額
※2 実質販管費：アイザワ証券の販売費・一般管理費から金融商品仲介業者等に支払う仲介手数料を除外した額

価値創造を支える人的資本データ（連結）（2026年3月末時点）

従業員数 P.62
921名

女性管理職比率 P.62
15.0%

エンゲージメントスコア※3 P.60
75.8%
（回答率84.5%）



※3 当社グループのエンゲージメント調査において、アイザワ証券グループに愛着や誇りを感じる、もしくはやや感じると回答する割合

3つの事業ポートフォリオ（2026年3月期）

証券事業
P.21-24、P.27-28

お客さまの資産形成をサポートするため、資産運用コンサルティング等を行う

営業収益 20,127百万円
税引前利益 867百万円

アイザワ証券
LIFE DESIGN PARTNERS CO., LTD.
JSI

投資事業
P.25-26

有価証券、不動産、成長企業に対して自己投資を行う

営業収益 832百万円
税引前利益 2,558百万円

アイザワ・インベストメンツ株式会社

運用事業
P.27

機関投資家を中心にオルタナティブ運用等の運用サービスを提供する

営業収益 194百万円
税引前利益 △343百万円

あいざわアセットマネジメント
AIZAWA ASSET MANAGEMENT

価値創造のあゆみ

私たちの100年以上のあゆみを振り返ると「お客さまにより豊かな生活を届けたい」という想いを実現するための歴史でした。
積み上げてきたこの歴史とすべての経験を活かし、私たちは今、お客さまとそのご家族の人生に寄り添い続ける「伴走者」となります。

100年以上続く「信頼の歴史」の強固な土台を構築

創業・拡大期

戦後日本の証券業界再建に尽力し、創業者が東京証券取引所の理事長に就任するなど、業界の発展を牽引しました。

1918

7月　創業者藍澤彌八が港屋商店として証券業務の取扱いを開始、戦後日本における証券業界の再興に尽力

1957年 東京証券取引所理事長に就任



1933

10月　株式会社藍澤商店を東京市日本橋区に設立



(株)藍澤商店 定款

1948

10月　藍澤證券株式会社に商号変更

1959

8月　日本経済新聞文化面「私の履歴書」に藍澤彌八の自伝が掲載



1950〜1980年代

関東・中部地方へ店舗網拡大

1989

1月　総合証券会社に昇格



旧本社ビル

お客さまの資産を豊かにするための選択肢を拡大

差別化とアジアへの挑戦期

アジア株取引のパイオニアとしての道を切り拓き、お客さまのニーズに応える多彩な商品構成を実現しました。

1999

10月　インターネット取引「ブルートレード」を開始

2000

5月　ブルートレードセンター(BTC)を開設し、コールセンター事業を開始

6月　最初のコンプレックス店(対面取引と通信取引の双方を取り扱う複合店舗)として町田支店を開設
インターネット取引を支店でサポート



8月　香港、台湾、韓国株式の取扱いを開始
当社のアジア株式取引スタート



香港での記者会見

2002

10月　平岡証券株式会社(本社大阪府)と合併
近畿地方へ店舗網拡大

2006

2月　JASDAQ証券取引所に上場、資本金を80億円に増資

9月　日本初のオープンエンド型「ベトナムファンド」の販売を開始



2010

1月　アジア12市場の取扱いを実現



預り資産の推移

証券の枠を超え、地域と人生に寄り添う「アライアンス」を構築

地域金融・教育連携拡大期

アライアンス網を拡大し、証券投資の提案という従来の枠組みを超えてお客さまの悩みに応える「ソリューションサービス」を本格始動しました。

2013
4月　関東財務局および関東経済産業局より「中小企業経営力強化支援法」に基づく「経営革新等支援機関」に、金融商品取引業者として初めて認定

2015
3月　上場市場を東京証券取引所市場第一部へ変更



2016
2月　八幡証券株式会社（本社広島県）と合併
中国地方へ店舗網拡大

2018
7月　日本アジア証券株式会社（本社東京都）と合併

7月　**創業100周年**

動画で見る
【アイザワ証券】
100年のあゆみ
https://youtu.be/FItOQHWWIg0



※ 提携先は各ページをご参照ください
- 金融機関：P.24
- 教育機関：P.37
- 地方自治体：P.37

グループ一体となってパーパスを追求する体制を整備

真の伴走者へ

2021年の持株会社体制への移行を機に、グループ一体の取組みを加速。お客さまとそのご家族の人生に寄り添う「伴走者」として歩み出しました。

2021
6月　監査等委員会設置会社へ移行

8月　本社を中央区日本橋から港区東新橋（汐留）に移転



10月　**持株会社体制へ移行「アイザワ証券グループ株式会社」スタート！**



2022
4月　東京証券取引所プライム市場へ移行

2023
8月　［アイザワ証券］ゴールベースアプローチ型ラップサービス「スマイルゴール」の販売を開始

2025
4月　**「パーパス・ビジョン・バリュー（PVV）」と「アイザワ宣言」を策定**

2026
9月　**預り資産が過去最高の2兆6,650億円へ**



信頼と安心を
アイザワのブランドへ
不退転の覚悟で変革に挑む

代表取締役社長 社長執行役員
藍澤　卓弥

TOP MESSAGE

変革の起点となった
従来の証券会社のあり方への危機感

2025年4月にパーパス・ビジョン・バリュー（PVV）とアイザワ宣言を策定し、新たな中期経営計画を始動させてから1年あまりが経ちました。この理念と事業、両輪の変革の起点には、従来の証券会社のあり方への強い危機感がありました。

これまでは、自分たちが良いと考える商品をおすすめするマーケットベースアプローチ（MBA）が中心でした。しかし、お客さまが求めているのは、ご自身のニーズに合ったサービスを提案・提供してくれる存在です。これは他の業種では当たり前のことですが、この業界の大きな課題だと考えていました。

また、外部環境に目を向けても変革の必要性は明白でした。現在、国内の株式市場は空前の株高に沸いていますが、いずれ市場環境は変化し、証券業界においても合従連衡が進むでしょう。その時に生き残るためには、強みや提供価値を明確に持っておく必要があります。

経営陣で考え抜いた末に行き着いたのが「我々がお届けすべきは対面証券ならではの信頼と安心である」という確信でした。そのためには、どのような時でもお客さまに寄り添い、資産形成の目的を果たすまで絶対に投げ出さない姿勢でいなければなりません。その覚悟を示したものがPVVであり、日々の行動指針に落とし込んだものがアイザワ宣言です。実務面では、「ゴールベースアプローチ（GBA）型営業」への転換が具体的な方策となります。これは、お客さま一人ひとりの人生のゴール達成に向けて伴走し続ける営業スタイルです。商品提案の起点が、これまでの「証券会社が良いと考える商品」から「お客さまの人生のゴール」へと180度変わる、まさに大転換といえる変革です。

信頼と安心という価値を築き上げるのは至難の業ですが、一度できれば揺るぎない我々のブランドとなります。不確実性が高く、変化の多い時代にあっても「アイザワ」という名でお客さまから選ばれ続けるために、アイザワ証券の強みとして磨き上げていかねばならないと考えています。

過去の苦い経験が今の覚悟の原動力に

変革の途上には、痛みも伴います。経営陣の想いを伝えきれず、会社を去った社員もいました。これは私の責任であり忸怩たる思いです。2025年度に私が全国30支店を回り、全本社部署やグループ会社ともタウンホールミーティングを実施した理由もここにあります。PVVを知ってもらうこと以上に、取組みの背景や目指す姿、何より絶対に変革をやり遂げるという熱意を社員一人ひとりに示す必要があると考えたのです。

その場で忘れられない言葉を聞きました。「過去にも変革の話はあった。しかし、実際に会社が求めていたのは結局今までと同じことだった」と。口で立派なことを言っているだけではないか。そうした冷ややかな受け止め方が社員の中に確かにあることを、痛感した瞬間でした。

これは、経営が過去に現場を裏切ってきた結果に他なりません。だからこそ私は、言行不一致こそが最大の内部リスクだと肝に銘じています。今、社員はGBA型営業への転換に向けて我々を信じ、一緒に走りはじめてくれています。その想いを裏切ることだけは絶対にあってはなりません。この変革をやり遂げることこそが、私の存在意義なのです。

経営と現場、一体で進める PVVの浸透とGBA型営業への転換

PVVは認知拡大から浸透へ、GBA型営業は試験運用から全店展開のフェーズに入っています。

PVVの浸透に向けては、ボトムアップでの取組みが進んでいます。そのひとつがバリュー表彰です。この表彰は仲間のために動く、挑戦するといった行動を社員同士で評価し、推薦し合う仕組みです。第1回目にもかかわらず300件を超える推薦が集まりました。私としてもタウンホールミーティングを2026年度も継続して実施しています。

また、GBA型営業への転換においては、社員の成果に報いる仕組みを整えることが不可欠です。そこで、従来の定量評価に代わって定性評価を導入しました。評価の際は丸一日をかけて社員の取引内容を詳細に確認し、成約金額の大きさだけでなく、お客さまのゴールに寄り添ったGBA型営業による成約なのかを精査し、評価につなげています。相応の手間はかかりますが、ここが変革の本丸であり、現場が本気になれるかどうかの分かれ目であるため、今後も続けていく考えです。

加えて、本社と営業の現場が連携する取組みも始まっています。アイザワ証券らしいGBA型営業のノウハウをまとめた「GBAハンドブック」を本社が制作し、現場でお客さまへのご説明に用いるだけでなく、ここから出題する全役職員対象の「ゴールベースアプローチ理解度確認テスト」を実施するなど、全社一丸となって転換が前進しています。

営業の現場に表れはじめたポジティブな変化

社員の意識が変わり、行動が変わったことで、営業の現場には確かな成果が表れはじめています。例えば「お客さまからお叱りを受けなくなった」という声があります。従来は一度でも損が出てしまうと、お客さまとの関係が冷え込むことがありました。しかし、GBA型営業ではそれが起きにくいのです。なぜなら、ゴールの実現という先を見据えると足元の損益の受け止め方が変わるためです。この現場の声は、まさに中長期の目線をお客さまと共有できていることの証左だといえるでしょう。この結果、相場下落時のご解約や狼狽売りが目に見えて減少傾向にあります。

ご家族を交えたご相談が増えたことも大きな変化です。これまでは投資をしている事実をご家族にすら話さないお客さまが少なくありませんでした。しかし、GBA型営業でゴール設定についてヒアリングしていると、お子さまやお孫さまのための目標を立てられる方も多いのです。そのため、ご家族が打ち合わせにご同席いただく例が増えています。ご両親の目標を知ったお子さまが「ゴールのために長生きしようね」と語りかける場面も生まれています。人として良い仕事をしているという喜びと、多くの次世代口座の獲得という成果が、社員の働きがいにつながっていることもポジティブな変化です。

一取引あたりの金額がこれまでとは比較にならない程、大きくなったことも見逃せません。これまでお預けいただいていたのは、いわば余剰資金でした。それが今、生活を支える資金、即ちコア資産が動きはじめています。ゴールまで長く伴走するからこそ、安心して大切な資産を託していただけるのだと考えています。

それらの結果、ストック商品（投資信託とラップ商品）の預り資産は2026年9月末時点で6,813億円と2026年3月末比で20.8%増え、総預り資産も2兆6,650億円と11.7%増加しました。総預り資産は2028年3月末までのKPI目標である2兆5,000億円を早期に達成しました。

ビジョン実現と収益性のジレンマの中で 経営が負う責任

課題も率直に申し上げなければなりません。GBA型営業は時間がかかります。以前なら電話1本で済んだものが、お客さまを何度も訪問してようやくお取引をいただく形になるためです。効率性は削られ、この1年、当社の利益水準は同業他社と比べて見劣りするものとなりました。2026年3月期のROEは6.0%と、2028年3月期の目標の8%以上には及びません。それでも当社がこの取組みに全身全霊を注ぐのは、それが中長期的に大きな収益の獲得と、企業価値向上につながると確信するからです。

一時的な利益率の低下は、当初より想定の範囲内です。ROE8%以上という目標は、中計を通じて安定的にその水準を確保できる構造へ転換するという意味であり、変革の只中にある現時点での達成は難しいと考えていました。しかし、





（左）タウンホールミーティングの様子
（右）社員向けGBAハンドブック

企業として足元の収益性を軽視できないのも事実です。ここに、経営が背負うべきジレンマがあります。効率性向上のためのシステム投資は一時的にコストを押し上げ、その分だけ現場に課される目標は積み増しされます。そのため、結局は目先の収益を求めているのではないかという疑問が現場で生じることも理解できます。こうしたジレンマを放置すれば、経営を信じて日々の業務にあたってくれている社員からの信任を失い、変革は空中分解します。だからこそ、現場の負担を軽くし、収益性を高めるために、経営としてできることは何でもやります。

まず着手すべきは、局所的な対応の積み重ねで膨らんだルールや手順の整理です。現在、これまで取り組んだことのない規模で抜本的な見直しを行っています。そのうえで、人員配置の最適化も検討していきます。これらは、システムやツールの導入による生産性向上と併せて、生産性向上プロジェクト(“新”アイザワ業務基盤整備プロジェクト)として既に動き出しています。GBA型営業はフロントだけでなく、それを支える本社の改革も不可欠です。そのための一時的なコスト増が単なる負担ではなく、将来への投資であるということを社員に伝え続けることも、経営として重要な仕事だと考えています。

すべてを一気に解決する手立てはありません。しかし、歯を食いしばって、それでもやる。この取組みを続けることこそが我々の勝ち残る道だと言い続け、変革をやり切る覚悟です。

お客さまを守ることに誇りを持つアイザワの人材

変革において最も重要な「人」は、もともと当社の最大の強みです。私が入社した当時、他社の営業から感じたのは自分の稼ぎに対する誇りでした。一方、当社の営業から感じたのは、このお客さまを支え、守っているのは自分なのだ、という誇りでした。これこそが当社の変革を急速に進める原動力だと言えるでしょう。自らの仕事がお客さまの人生の支えになるという発想は、当社に根付いていた文化なのです。そこに、従来の証券会社の営業スタイルから脱却し、信頼や安心という価値を提供する方針を定めたことで、もともと備わっていたお客さま本位の姿勢が、より成果につながりやすくなりました。他社が我々の取組みを一朝一夕で模倣できない理由は、ここにあります。

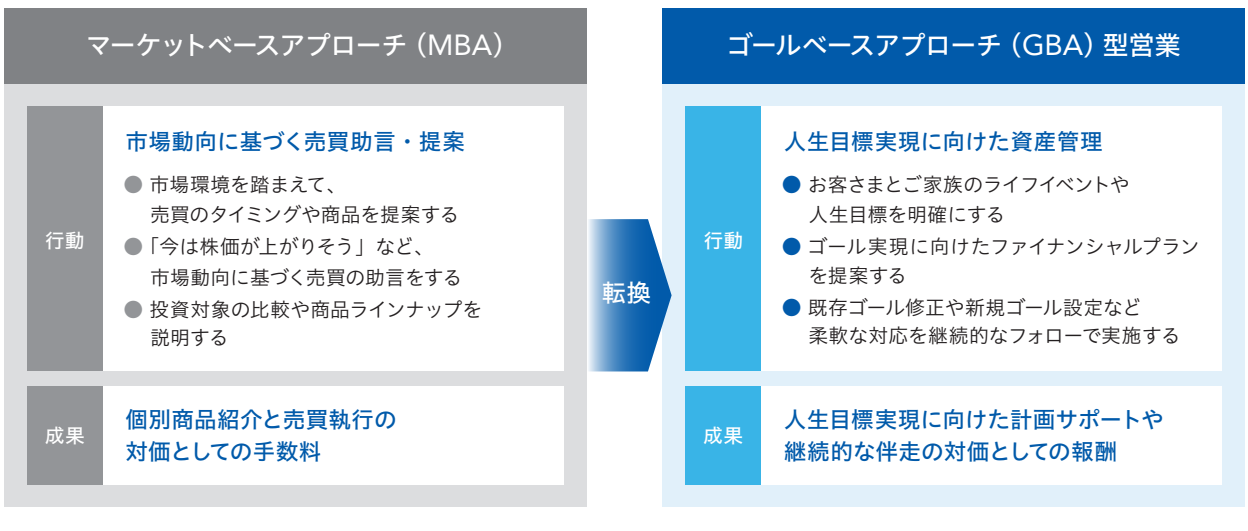
実際、活躍する人材にも嬉しい変化がありました。これまで成果を上げてきた、相場に通じ、積極的にお客さまの背中を押せるタイプの人材だけでなく、お客さまのご相談にじっくり耳を傾け、考え抜いてアドバイスできる傾聴力を持つ人材も成果を上げはじめたのです。本社で長く事務に従事してきた社員が営業への転身を果たし、活躍している例も生まれています。

当社の競争力の源泉である以上、人への投資を惜しむつもりはありません。2026年4月には人事ビジョンを策定し「伴走者」たる人材として目指す姿を明文化しました。加えて、同じ担当者が伴走し続けられるよう社員が定着しやすい本拠地制度を導入するなど、GBA型営業の推進にふさわしい人事制度を設計しています。

証券事業を軸に、グループの事業構造を組み立て直す

目指す方向がはっきりした以上、事業の見直しも不可欠です。運用事業は当初、あいざわアセットマネジメントで組成した商品をアイザワ証券のお客さまにお届けするシナジーを模索していました。しかしこれはMBAであり、GBA型営業の理念とは合致しません。現在はヘッジファンド事業から撤

[営業スタイルの変革]



退し、市場の拡大が続くプライベートアセットに一本化する再構築の途上です。投資事業を担うアイザワ・インベストメンツには、二つの論点があります。ひとつは投資会社としてのパフォーマンスをどう高めるか。これについては上場株式と不動産で利益を計上しながら、非上場資産で中期的な利益の最大化を目指す方針です。もうひとつは、当社グループが証券事業を軸とする以上、その資産を証券事業の成長のためにどう活かすかという視点です。M&Aも視野に入れつつ、事業の選択と集中を今後も検討していく考えです。

証券事業においては、プラットフォームビジネスにさらに注力し、他社との差別化を図っていきます。金融機関連携では、2025年に提携10周年を迎えた西京銀行さまと、共同店舗を起点に銀証の垣根を越えて、両社の社員が協働してお客さまにアプローチしています。この成功事例をもとにさらなる提携先拡大に取り組んでいます。IFAビジネスでは、新規の口座獲得件数の大半が現役世代のお客さまとなっています。顧客基盤の拡大に大きな手応えを感じており、今や当社に欠かすことのできない存在です。今後、コンプライアンス面の強化を前提に、ファイナンシャルアドバイザー部門と並ぶ2本柱のひとつとして育てていきます。

健全な議論により実効的なガバナンスが実現

企業として信頼され、安心していただくためには、意思決定の仕組みが健全でなければなりません。当社はもともと同族経営から出発し上場を果たした経緯があり、だからこそガバナンスの面では、より客観的な外部の視点を積極的に取り入れる必要があります。そのため、社外取締役とのコミュニケーションを重視しています。

当社は現在、特別配当を実施し、利益の落ち込みに耐えながら大きな転換を進めている最中です。取締役会での議論が一筋縄でいくはずもなく、意見がぶつかります。それでも本音を言い合えるのは、互いへの信頼があるからに他なりません。その健全な議論こそが、当社のガバナンスの最大の良さだと思っています。

特別配当は株主の皆さまへの先払いの約束

株主還元については、2025年3月期から2028年3月期の間、配当と自己株式取得による還元を総額200億円以上実施する方針を掲げ、1株当たり年間70円の特別配当を実施しています。

改革を進める間、目標とするROE8%以上に届かないリスクは十分にあります。そうであっても、その水準に達した時と同じだけの還元は行う。特別配当は、株主の皆さまへ資本効率の向上と株主還元の姿勢を明確に示すための、いわば先払いのお約束です。これは中計期間に限った時限的な施策であり、その先は成長投資との兼ね合いになります。私は、配当による還元よりも本業の成長にご期待いただきたいと考えています。



課題として残るのは対話です。現状では当社の取組みや目指す姿を、株主の皆さまに十分にお伝えしきれていないと認識しています。そのため、決算説明資料は伝えたい内容をご理解いただきやすいよう大幅に改善しました。加えて、今後は私自身が積極的にコミュニケーションの機会をつくっていく考えです。

飛躍に向けて変革をやり切る不退転の覚悟は行動で示す

当社の事業を通してお客さまの金融リテラシーを高め、お金にまつわるお悩みを解消し、本来やるべき人生の事柄に全力で向き合える環境を築くこと。その結果、社会のいたるところで価値が生まれるのなら、間接的にですが社会に対して企業としての責任を果たせるはずです。それだけ尊いビジネスだからこそ、お客さまにとっては「アイザワ」というブランドの価値となり、それをやり遂げた社員にとってはプライドと大きな自信につながるはずです。会社にとっても、社員一人ひとりにとっても、簡単には失われない強みになるでしょう。

今後この会社が大きく飛躍できるかどうかは、今の取組みにかかっています。そのためにすべてを注ぎ込み、背水の陣でやり抜く覚悟です。不退転という言葉は、口にするだけなら簡単なことであり、本気度は行動でお示しするほかないと考えています。経営としてできることをやり続け、この道が正しいのだと伝え続ける所存です。

ステークホルダーの皆さまには、当社グループのあゆみに引き続きご期待をいただき、一層のご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

藍澤卓弥

価値創造プロセス

アイザワ証券グループは、アイザワ宣言をエンジンに事業構造や収益構造の転換に取り組み、
パーパスに掲げる「より多くの人に　より豊かな生活を」の実現を目指していきます。

グループを取り巻く環境

- 資産形成ニーズの高まり
- 高齢化社会
- 証券業界の競争激化と変革の波
- 価値観の多様化
- 資産格差
- 金融詐欺
- 気候変動
- 地域経済の縮小
- 金融教育格差
- 人権、ダイバーシティ

INPUT

経営資源（強み）

100年を超える歴史で育んできたもの

人的・知的資本

連結従業員数
921名
（2026年3月末時点）

社会・関係資本

総預り資産
2兆6,650億円
（2026年9月末時点）

提携ネットワーク

金融機関
11機関

教育機関等
9機関

地方自治体
5市町

財務基盤

連結純資産
504億円
（2026年3月末時点）

戦略・アクション

中期経営計画

（2025年4月～2028年3月）

事業構造・収益構造の転換

- 証券事業の変革
- 投資事業のグレードアップ
- 運用事業の再構築

KPI 2028年3月期達成目標

業績目標

ROE（自己資本利益率）**8%以上**

事業目標

ストック商品預り資産	総預り資産	実質ストック収益※1 実質販管費※2カバー率
8,000億円以上	2兆5,000億円以上	40%以上

非財務目標

女性管理職比率	エンゲージメントスコア※3
15%以上	80%以上

マテリアリティ

- さらなる100年に向け**変革**を重ね選ばれつづける会社へ
- ステークホルダーとの対話に努めより**信頼**される存在へ
- 金融リテラシー教育を通じて**安心**できる暮らしの実現へ

Values
私たちが大切にする価値観

チャレンジ
行動力／成長／変革

現状に満足せず、一人ひとりの挑戦が新しい価値を創造する未来へ

リレーションシップ
信頼／思いやり／安心

信頼の輪を広げ、お客さまとそのご家族に長く寄り添う「伴走者」へ

※1 実質ストック収益：信託報酬とラップ報酬の合計額から金融商品仲介業者等に支払う仲介手数料分を除外した収益額
※2 実質販管費：アイザワ証券の販売費・一般管理費から金融商品仲介業者等に支払う仲介手数料を除外した額
※3 エンゲージメントスコア：当社グループのエンゲージメント調査において、アイザワ証券グループに愛着や誇りを感じる、もしくはやや感じると回答する割合

ステークホルダーへのコミットメント（約束）



OUTCOME

継続的・長期的にお客さまに寄り添う

お客さまとの対話

Vision
私たちのあるべき姿

資産運用・資産形成を通じて
お客さまとそのご家族の
人生の伴走者となる

Purpose
私たちの存在意義

より多くの人に　より豊かな生活を

社会の一員として
使命感を持つ伴走者へ

環境と**調和**のとれた
地域社会を次世代へ

互いの価値観に
敬意を持ち
自律的成長を支援できる会社へ

プロフェッショナリズム
誠実／責任／使命感

常にお客さまの最善を考え
行動することで、人で選ばれる会社へ

チームワーク
調和／敬意／結束

お互いに高め合い、助け合い、
一人ではたどり着けないステージへ

2025年4月～2028年3月 中期経営計画

基本方針

お客さまとそのご家族の資産運用・資産形成の伴走者としてのビジネスモデルを確立し、安定的にROE目標を達成できる事業構造・収益構造に転換する3年間と位置付けます。

アイザワの目指す「伴走者」とは

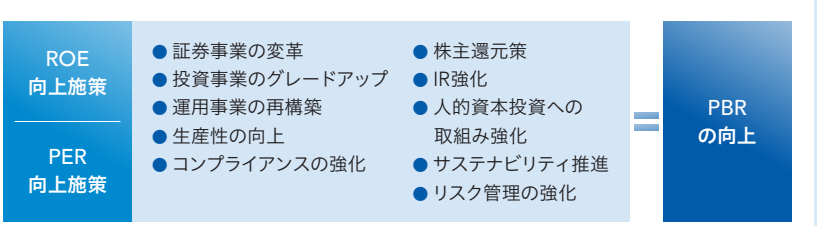
お客さまとそのご家族の資産運用・資産形成に関して、継続的にお話を傾聴し、それぞれのライフステージに合った提案・アドバイスを送り、世代を超えて対話を続ける、長期にわたる人生のパートナーです。

環境認識	中期経営計画（2025年4月～2028年3月）	当社が目指す将来の姿
「対面による継続的対話・アドバイス」へのニーズの高まり	**事業構造・収益構造の転換**	**資産運用・資産形成を通じてお客さまとそのご家族の人生の伴走者となる**
● 「貯蓄から投資へ」の大きな流れにより、個人の資産運用・資産形成の関心が集まる ● 長期目標に対して、**対話による継続的アドバイスへのニーズが高まっている**	● **「ゴールベースアプローチ型営業」と「地域密着」**を徹底することで「継続的・長期的にお客さまに寄り添う」価値を提供 ● 毎年度の利益水準に注意しつつ、**中期的な企業価値の向上を最優先**	● 長期にわたる人生のパートナーとして、**お客さまとそのご家族の人生の伴走者**となる ● 市況に左右されない、安定的な経営体制を実現し、**安定的にROE目標を達成**

資本コストや株価を意識した経営

中計で掲げる施策を通じ、資本コストを安定的に上回る利益を計上できる事業構造・収益構造への変革を進めます。毎年度のROE水準を意識し、安定的にROE8%以上を達成することで、中期的な企業価値向上を目指します。

［ 資本コストや株価を意識した経営の各種施策 ］



株主還元方針

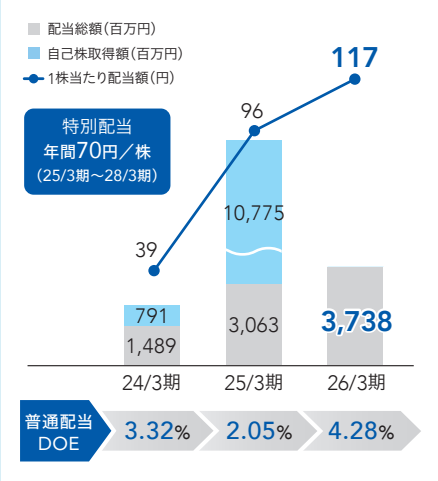
2025年3月期から2028年3月期の間、配当と自己株式取得による株主還元を総額200億円以上実施。普通配当と自己株式取得は、総還元性向（連結ベース）50%以上、株主資本配当率（DOE）2%程度を上回る方針です。

［ ご参考 ］

	1株当たり配当金						
	中間配当金		期末配当金		年間配当金		
	普通配当	特別配当	普通配当	特別配当	普通配当	特別配当	合計
2025年3月期	13円	35円	13円	35円	26円	70円	96円
2026年3月期	13円	35円	34円	35円	47円	70円	117円
2027年3月期	未定	35円（予定）	未定	35円（予定）	未定	70円（予定）	未定
2028年3月期	未定	35円（予定）	未定	35円（予定）	未定	70円（予定）	未定

※ 上記の特別配当の金額は、2024年4月26日時点で入手可能な情報に基づく一定の前提（仮定）および将来の予測等に基づき見込んでいる金額であり、今後、分配可能額規制その他の法令上の規制や経営環境の変化等の事情により変動する可能性があります
※ 総還元性向：（自己株取得金額＋普通配当総額）÷純利益
※ 株主資本配当率（DOE）：普通配当金額÷株主資本

［ 株主還元の推移 ］



中期経営計画の進捗

中計1年目の2026年3月期は、「ゴールベースアプローチ（GBA）型営業」の徹底によりストック商品（投資信託とラップ商品）預り資産が大幅に増加し、安定的な収益構造への転換が着実に進みました。今後はさらなる変革と資本効率の向上を加速させ、PBR1倍超の早期実現と中長期的な企業価値向上に向けて邁進します。

事業戦略	経営機能強化	株主還元・企業価値向上

重点施策

事業戦略	経営機能強化	株主還元・企業価値向上
● 証券事業の変革（P.17-24） ● 投資事業のグレードアップ（P.25） ● 運用事業の再構築（P.27）	● コンプライアンスの強化（P.55） ● 人的資本投資への取組み強化（P.29-34） ● 生産性の向上（P.57） ● リスク管理の強化（P.58） ● サステナビリティ推進（P.35-40）	● 資本コストや株価を意識した経営 ● 株主還元策 ● IR強化

目標KPIと進捗

事業戦略 目標	事業戦略 進捗	経営機能強化 目標	経営機能強化 進捗	株主還元・企業価値向上 目標	株主還元・企業価値向上 進捗
ストック商品預り資産 8,000億円 以上	ストック商品預り資産 6,813億円 （2026年9月末時点）	女性管理職比率 15% 以上	女性管理職比率 15.0% （2026年3月末時点）	ROE 8% 以上	ROE 6.0% （2026年3月期）
総預り資産 2兆5,000億円 以上	総預り資産 2兆6,650億円 （2026年9月末時点）	エンゲージメントスコア 80% 以上	エンゲージメントスコア 75.8% （2026年3月期）		
実質ストック収益実質販管費カバー率 40% 以上	実質ストック収益実質販管費カバー率 35.6% （2026年3月期）				

2026年3月期の主な取組み

事業戦略	経営機能強化	株主還元・企業価値向上
● GBA型営業を推進。「GBAハンドブック」の作成など、ノウハウの共有に努める ● タウンホールミーティングの実施 ● 金融商品仲介業者（IFA業者）や預金金融機関との提携・連携の強化 ● 将来の飛躍的成長に向けた事業ポートフォリオの再構築	● 人事ビジョンの策定 ● 女性管理職の積極的な登用 ● マテリアリティの見直しおよびサステナビリティ基本方針の策定 ● 生産性向上プロジェクト発足 ● リスク管理体制の整備	● 財務安定性の向上および将来の成長に必要な資金を機動的に調達することを目的に、無担保社債を発行 ● 2026年3月期は、1株当たり年間117円の配当を実施 ● 事業構造・収益構造の転換の進捗をわかりやすく伝えるため、決算説明資料を改善

証券業界を取り巻く事業環境／競争優位性

世界的な「顧客最優先」の潮流や投資ニーズの高まりなど、証券ビジネスを取り巻く環境は激変しています。
アイザワ証券では、お客さまとご家族の人生設計に寄り添う「ゴールベースアプローチ（GBA）型営業」と、
専門ソリューションである「Aizawa One-stop Solution」により一体的に価値を提供し、競争優位性を築いてまいります。
マクロ環境の変化と、それに対するアイザワ証券独自の「伴走者」としての提供価値を紹介します。

当社が認識する外部環境

今後の証券会社に求められる姿

資産運用・資産形成アドバイスを含む「継続的・長期的にお客さまに寄り添う」ビジネスモデル

海外　証券業界における「顧客最優先」の潮流

米国における「顧客最優先」行動の規制化

2019年に米国で制定された法的拘束力をもつ「Reg BI（顧客最善利益義務）」では、アドバイザーが顧客の利益を最優先に行動することが定められました。現在、日本における「顧客本位の業務運営に関する原則」は自主的なガイドラインにとどまりますが、今後は法的拘束力を伴う実効的な規制への移行が想定されます。

［ Reg BIを構成する4つの義務 ］

- 開示
- ケア
- 利益相反管理
- コンプライアンス

国内　投資意識・資産形成意識とアドバイスニーズの高まり

インフレが進む日本経済

日本におけるインフレ率の推移は、2020年の消費者物価指数を100とした際の2025年9月の消費者物価指数は112であり、インフレ率は12%上昇しています。インフレ率が上昇する一方で、預貯金は未だ低金利が続いており、国民の実質的なお金の価値は下がっています。

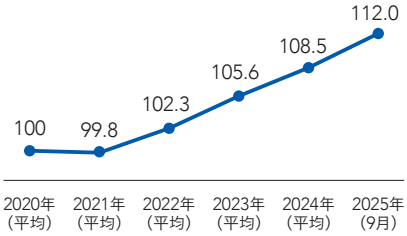
資産運用・資産形成アドバイスニーズの高まり

物価上昇や新NISAの開始を契機に、国内において資産形成層が着実に増えています。その中で、「最適な運用方法がわからない」といった具体的な悩みを抱える層も増加しています。高齢化社会の急速な進展に伴い、個人の「資産寿命の延伸」や退職後の持続可能なライフプラン設計の重要性、アドバイスニーズが高まっています。

お金の不安を安心に変えるソリューションの必要性

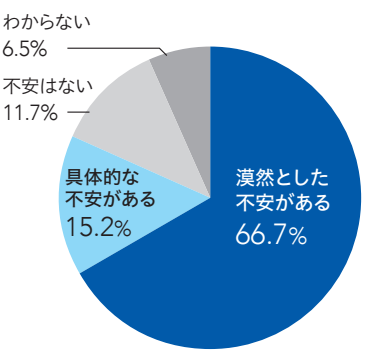
国民の約8割が将来の資産形成に不安を抱えているとされる中、従来の「節約志向」から脱却し、一人ひとりのライフプランに即した具体的なソリューションを提供するアドバイザーの存在が強く求められています。

［ 日本における消費者物価指数の推移 ］



出所：日本銀行『主要時系列統計データ表』より作成
※ 2020年を100とする

［ 将来のお金に対する不安の有無 ］



出所：日本FP協会「『これからのお金と給料に関する意識調査』結果」

アイザワ証券グループの競争優位性

アイザワ証券の提供価値

一体的な価値提供により、お客さまとご家族の人生の「伴走者」となる

お客さまとご家族の人生に寄り添う営業手法

P.19-20

ゴールベースアプローチ(GBA)型営業

「ゴールベースアプローチ(GBA)型営業」を通じて、お客さま本人とご家族の人生目標実現に向け伴走することで、家族全体の資産運用・資産形成を包括的にサポートします。また、中長期分散投資を行うことで、お客さまのお金の価値を守りつつ、お客さまとご家族の人生目標実現を目指します。



アライアンスネットワークで
専門性の高いお悩み事にもお応えする

Aizawa One-stop Solution

「Aizawa One-stop Solution」では、お客さまの課題の明確化からアフターフォローまで、当社で完結させることを目指し、個人・法人のお客さまの想いを叶えるために高度なノウハウを持つ専門家と連携し、オーダーメイド型のコンサルティングを提供しています。個人の相続、経営者の事業承継、法人のビジネス拡大、地域の課題などの幅広いニーズに対し、国内外のアライアンスネットワークを活かしたソリューション提供が強みとなります。



Aizawa One-stop Solution

課題明確化	オーダーメイド型提案	コンサルティング実行	アフターフォロー
経験豊富なノウハウを持つ専門家による無料個別相談会の開催、ファイナンシャルプランナーなどの資格を持った当社専門部署による個別面談実施	提携ネットワークの専門家を交え、お客さまに最適なソリューションを提案	多面的なアプローチによるコンサルティングを実行	人によるコンサルティングとフォローアップで伴走者としてお客さまに寄り添う

GBA型営業で
お客さまとご家族の人生目標(ゴール)実現を目指す

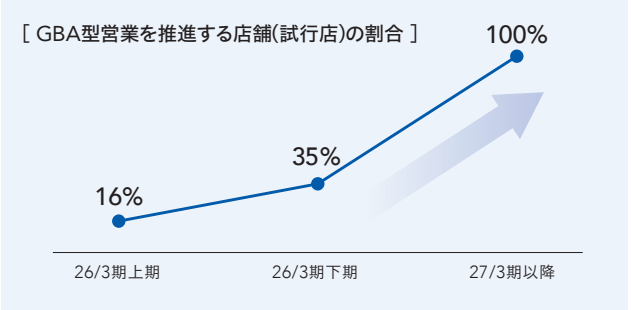
アイザワ証券は、お客さまのライフプランの実現に向けて長期にわたり伴走支援する「ゴールベースアプローチ(GBA)型営業」を推進しています。GBA型営業は、従来の運用支援ではなく、お客さまとご家族の人生目標(ゴール)から逆算したファイナンシャルプランニングと継続的なフォローを通じた、人生の伴走支援です。





GBA型営業は、お客さまと大切なご家族に預貯金や保険では補えない、真の「人生の安心」を提供するものです。当社にとっても、強固な「コア資産(失ってはいけないお金)」を引き込める大きなチャンスです。いまだ社会的認知は進んでいませんが、だからこそ私たちは、このアプローチを社内へ確実に届ける必要があります。しかし、従来の単純な延長線上にはないため、浸透は一朝一夕には進みません。そこで、「GBAハンドブック」の配布や理解度確認テストの実施、また2026年度より本格的にスタートする「GBA型営業の研修」を通じて、意義・ノウハウの浸透に努めています。

将来的には、GBA型営業の浸透と残高報酬の積み上げにより、「会社目標の達成」から「お客さまのゴール達成に100%の人的リソースを向け、喜びを分かち合える状態」への到達を目指し、安定的なストック収益基盤強化を推進していきます。この変革を遂行できるようファイナンシャルアドバイザー部門を支えていきます。当社のパーパスとGBA型営業の実践は、まさに表裏一体です。まずはすべてのお客さまに「豊かな生活」を提供し、ひいては日本人全員が真の「人生の安心」と生きがいを得られる「日本型GBA社会」を先導すること。これこそが、私たちが実現すべき使命です。



“運用支援”ではなく “人生の伴走支援”





趣味
車購入
住宅購入
子どもの大学入学
老後の備え
親の介護
相続対策
孫の結婚

独立 結婚 子どもの誕生 リタイア セカンドライフ

お客さまとアイザワ証券の関係性

お客さまのライフプランに寄り添い、
お客さまごとに達成したいゴールに向けたプランを提供

個別売買にとどまらないトータルサポートで資産運用・資産形成を伴走支援

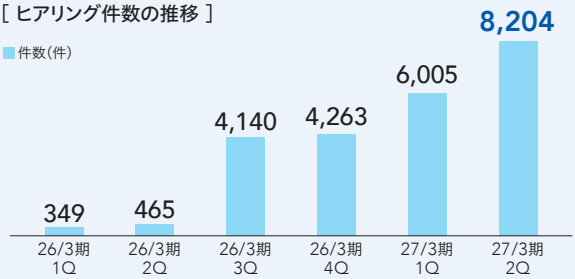


GBA型営業への転換が発表された際、現場からは戸惑いの声もあった一方で、「お客さまの人生のゴールから逆算して提案する」という考え方には多くの共感が寄せられ、早くから実践に取り組む支店もありました。

最も大きく変わるのは、お客さまとの「会話の入り口」です。GBA型営業ではお客さまやご家族の状況、価値観、将来像を起点に対話することが求められます。そのため、ファイナンシャルアドバイザー（FA）の行動も、相場情報をもとに電話をかけるスタイルから、ヒアリングの準備や顧客カルテの整理、ゴールへの進捗確認を中心としたスタイルへと変容が求められます。そこで具体的な会話内容や提案手法の横展開、事例を支店間で共有し、ノウハウの蓄積を図っています。こうした取組みが奏功し、ヒアリング実施件数の増加や、提案・成約へつながるケースも着実に増えています。

特に、全社一丸となってGBA型営業に取り組めるよう、「GBAハンドブック」を作成し、社内の共通認識・共通言語として活用しています。お客さまとご家族の人生に寄り添う長期にわたるパートナーとなるため、FAがGBA型営業を通じて具体的な行動を実践できるよう支援し、信頼され、選ばれ続ける証券会社を目指します。

［ヒアリング件数の推移］



証券事業（ファイナンシャルアドバイザー）



GBA型営業への転換を図り 人生の課題を聞き、解決する 真の「伴走者」へ

アイザワ証券
AIZAWA SECURITIES CO., LTD.

真柴　一裕

アイザワ証券グループ　取締役 常務執行役員
アイザワ証券株式会社　取締役 常務執行役員

中期経営計画における戦略

- ゴールベースアプローチ（GBA）型営業を全店に拡大
- 個別売買にとどまらないトータルサポートで資産運用・資産形成を伴走支援
- お客さまと長期的な関係性を構築するための、継続的なアフターフォローに注力

アイザワ証券が目指すGBA型営業

2025年4月に始動した中期経営計画では、「資産運用・資産形成を通じて お客さまとそのご家族の人生の伴走者となる」をテーマに、ビジネスモデルの確立を目指しています。現在全社一丸となって、ファイナンシャルアドバイザー（FA）を中心に「ゴールベースアプローチ（GBA）型営業」への転換に取り組んでいます。当社が定義する「伴走者」とは、「お客さまとそのご家族の資産運用・資産形成に関して、継続的にお話を伺い、それぞれのライフステージに合った提案・アドバイスを行い、世代を超えて対話を続ける、長期にわたる人生のパートナー」です。お客さまだけでなくそのご家族も対象とすることで、より広範かつ長期的にゴール実現を支援する「人生の伴走者」を目指す決意を示しています。複数世代にわたる支援を通じて次世代のお客さまとの関係も構築し、将来の資産承継までサポートしていきます。

従来、当社が得意としてきた営業スタイルでは、市場動向に基づく売買助言・商品提案と、相場変動に応じた迅速なアフターフォローを主軸としていました。一方、GBA型営業の主軸は、お客さまの将来の計画やライフスタイルの実現です。ゴールの達成に向け、さまざまなプランやソリューションサービスを提供するとともに、アフターフォローを拡充し、お客さまの人生に寄り添う関係性の構築を目指します。また、金融商品・サービスの提案にとどまらず、金融商品以外の課題を解決することも重要です。こうしたニーズに対しては、ソリューションサービス「Aizawa One-stop Solution」（P.18）を活用し、当社のコンサルティング力を発揮するとともに、課題解決に向けたサービスの拡充に努めています。

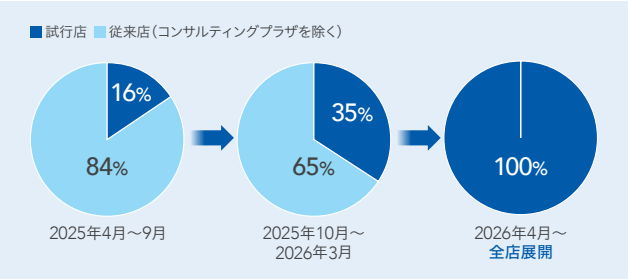
GBA型営業の特徴

投資の目的	● 将来の計画やライフスタイルの実現に向けたゴールの達成
アイザワ証券の提供価値	● ゴール達成のためのプラン提供 ● ライフプランに沿ったトータルサポート ● ゴール達成に向けたフォロー ● ソリューションサービスの提供
お客さまとの関係性	● お客さまのライフプランに寄り添えるようなリレーション

目指す未来

- お客さま本位の業務運営のリーディングカンパニー
- アイザワ宣言（お客さまへ）の実践

［ 試行店の割合の推移 ］



中計1年目におけるGBA型営業の進捗

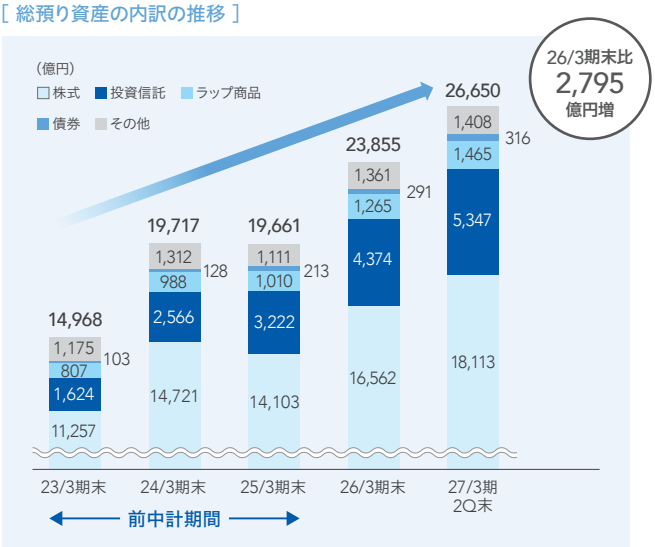
市場動向に基づく売買助言や商品提案を中心とした従来の営業スタイルから転換するには、一定の検証と準備が必要です。そのため、一足飛びに全店へ展開するのではなく、2025年度を全店展開に向けた準備・試行期間と位置付けました。具体的には、2025年4月から5つの試行店でGBA型営業を開始しました。試行店では、これまでとは異なるFAの評価体系を導入しています。成約に至るまでのプロセスを役員および各地域統括責任者が確認し、GBA型営業に則った活動かを厳正に審査・評価しています。同年10月には6支店を追加し、当社全店の約3分の1に拡大。ノウハウの蓄積と社内での共有が進み、必要な支援体制も徐々に整備された結果、2026年4月からは全店への展開を開始しています。今後も各店舗の取組状況を確認しながら、GBA型営業の定着と高度化を進めていきます。

GBA型営業の使命は、資産運用の目的をお客さまとご家族のライフプランに結び付けること。言い換えれば、「人生の計画」と「お金の計画」を一致させることです。「人生の目標は何ですか」とお尋ねしても、すぐに答えられるお客さまは多くありません。FAとの対話を重ねる中で、漠然とした人生の目標や不安が徐々に具体化していきます。そのうえでお客さまとともにゴールを考え、プランをともに作り上げるFAのニーズは非常に高いと考えています。実際に、対話を通じてお客さまの人生観や価値観を丁寧にお聴きし、生活基盤や将来設計の長期的な資産形成の土台となるコア資産の形成・導入につながるケースも増えています。こうした取組みの結果、前中計期間を上回るペースで成果が表れています。

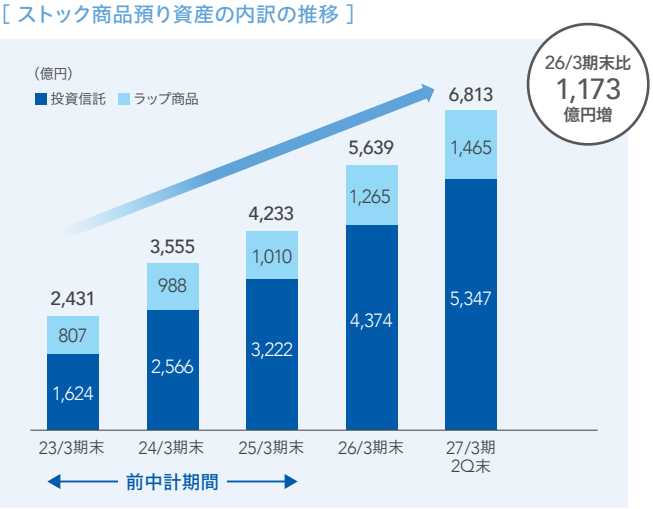
スマイルゴールも順調に進展

2023年8月に開始したゴールベースアプローチ型ラップサービス「スマイルゴール」は、お客さま一人ひとりの将来のゴールに基づき、資産運用プランをご提案するサービスです。契約後も現時点におけるゴールの達成確率などをもとに、継続的にアフターフォローを行い、長期的なライフプランの実現に向けて資産運用計画の策定から実行までサポートします。その結果、契約資産・口座数はいずれも増加し、サービスの利用が着実に広がっています。引き続き新しい営業スタイルへの変革を進め、お客さまにより一層選ばれる証券会社を目指していきます。

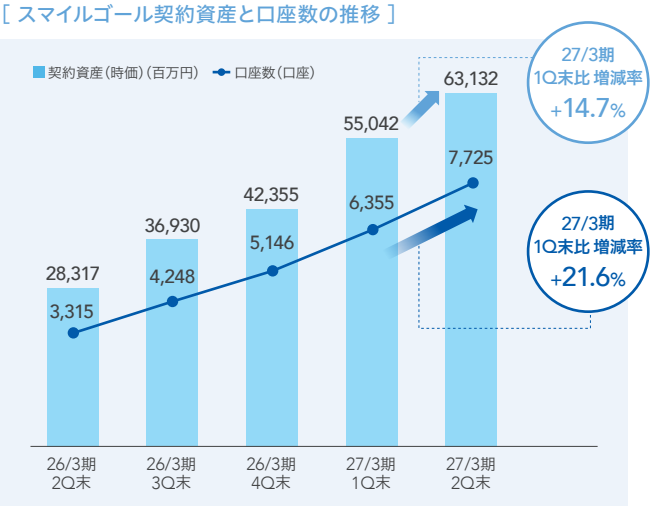
［ 総預り資産の内訳の推移 ］



［ ストック商品預り資産の内訳の推移 ］



［ スマイルゴール契約資産と口座数の推移 ］





IFA・地域金融機関と共に歩み 中立な立場で資産形成を支援し さらなる飛躍を目指す

アイザワ証券
AIZAWA SECURITIES CO., LTD.

馬場　雄一
アイザワ証券グループ　取締役 執行役員
アイザワ証券株式会社　取締役 執行役員

中期経営計画における戦略

- 提携するIFA業者や金融機関が取引を媒介し、個人のお客さまにサービスを提供するプラットフォームビジネスを飛躍させる
- 将来的な顧客基盤拡大のため、保険系IFAを通じて現役世代の口座を獲得
- 地域金融機関との連携を拡大し、リテールビジネスにおける協力関係を強化

従来のIFAビジネスを超えた、新たな飛躍

アイザワ証券のIFAビジネスは、2004年に始まりました。当初は証券会社を出身母体とするIFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）の方々で構成される金融商品仲介業者（IFA業者）が主体でしたが、2015年の株式会社西京銀行さまとの提携を皮切りに、地域金融機関との連携も本格化。その後、2021年4月にはIFAビジネス本部を立ち上げ、保険代理店や一般事業会社、税理士・会計士といった非金融系の業者開拓に注力し、IFAビジネスは急拡大しています。また、従来のIFAビジネスとは異なる新たな取組みとして、IFA業者や金融機関がアドバイザーとなり、新たなシステム投資をせずにお客さまに資産運用アドバイスを提供できるゴールベースアプローチ型ラップサービスを開発し、導入支援を進めています。2025年4月に開始した中期経営計画において、前記のように当社がプラットフォーマーとなり、IFA業者さまや金融機関さまが、お取引を媒介して最終的に個人のお客さまにサービスを提供するプラットフォームビジネス（BtoBtoC）を飛躍させていく方針です。

プラットフォームビジネスの差別化戦略

当社のプラットフォームビジネスの戦略は、「ライフプランの実現に向けて伴走者を必要とするお客さま」を有する、金融商品販売を本業としないIFA（主に保険代理店、預金金融機関等のアドバイザー）を、対面証券ならではのきめ細かなサポート体制でご支援することです。これにより他社との差別化を図っています。

保険代理店や預金金融機関は金融商品の販売が本業ではありません。しかし、これらIFAの方々も、お客さまのために資産形成のご支援をすることを重要なミッションと考えていらっしゃいます。当社はそういった金融商品販売が本業ではないIFAの方々が使いやすいシステムを提供し、研修や情報提供を通じてさまざまなサポートを行うとともに、お客さま本位の業務運営のために必要な内部管理態勢の構築支援や指導を行っています。

保険系IFAの拡大

現在、中立的な立場でライフプランや資産形成の相談ができるアドバイザーに対するニーズが拡大しています。その中で、将来の安心に備える保険と将来をより豊かに生活するための資産形成は、長期的なライフプランを提案するという点で親和性が高いことから、当社では保険代理店系のIFAが多いことが特長となっています。

保険契約者の大半は現役世代であるということもあり、保険系IFAを通じた口座開設の多くは現役世代です。対面証券のお客さまが高齢化する中で、保険系IFAを通じた現役世代の口座獲得は当社が持続的に成長するうえで重要なことです。現役世代の多くが積立投資を行っていますが、将来的に当社の重要な顧客基盤になると考え、引き続き積立投資口座の獲得と積立金額の増加に取り組んでいきます。

地域金融機関との連携

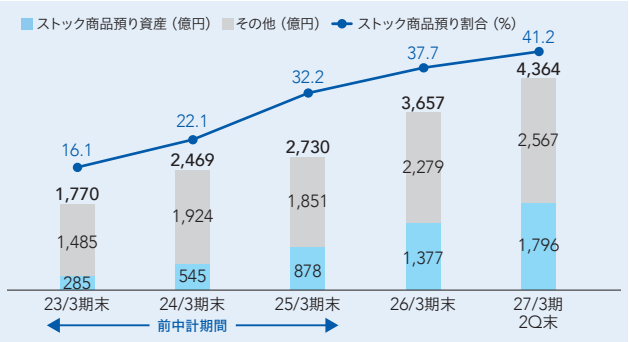
地方創生・地域活性化が重要課題となって久しい中で、地域経済の持続的な成長を支援する地域金融機関の役割は重要性を増しています。企業に対する資金供給はもとより、事業承継や相続対応、個人のお客さまの資産運用・資産形成のご支援など、その求められる役割は多岐にわたり、リソースが不足する中で業務は多様化する一方です。

そのような状況の中で、多くの地域金融機関さまが外部組織とのパートナーシップによって地域の課題解決に取り組んでいらっしゃいます。当社も地方創生・地域活性化に取り組むために志を同じくする地域金融機関さまと業務提携契約を締結してきました。当初はビジネスマッチングや相続・事業承継に対する取組みが中心であった金融機関連携も、お客さまの資産運用・資産形成のご支援や金融リテラシー教育における協働が中心になってきており、当社の強みである対面でのコンサルティングが評価され、提携関係が拡大しています。

金利のある世の中になったことで、多くの預金金融機関さまが本業である預金・融資に注力したいとお考えになっています。当社はそれぞれの金融機関さまのご事情やお考えに合わせて、顧客紹介や仲介業務のお手伝い、ゴールベースアプローチ型ラップサービスの提供、西京銀行さまや佐賀共栄銀行さまと実施した吸収分割によるお客さまの証券口座（投資信託）の移管など、さまざまなソリューションを提供してサポートしていきます。

2025年9月には西京銀行さまとの提携が10周年を迎えました。当社の山口県下の全営業拠点は西京銀行さまとの共同店舗となっており、リテールビジネスにおいて非常に緊密な協力関係を築いています。他の提携金融機関さまともより緊密な協力関係が構築できるよう尽力し、両社の発展に努めていきます。

［ プラットフォームビジネスにおける預り資産の推移 ］



［ 提携先金融機関 ］

2015年	株式会社西京銀行	2019年	青梅信用金庫	2024年	株式会社佐賀共栄銀行*
2017年	第一勧業信用組合		三島信用金庫		山梨県民信用組合*
2018年	株式会社清水銀行*	2020年	都留信用組合		島田掛川信用金庫*
	笠岡信用組合	2021年	飯能信用金庫*		

※ 提携は*を除き包括的業務提携

プラットフォームビジネスの飛躍

プラットフォームビジネスの拡充・強化で、より多くのお客さまへアプローチ。強固な顧客基盤へ

プラットフォームビジネス戦略概要

お客さま

「ライフプランの実現に向けて伴走者を必要とするお客さま」を有する、金融商品販売を本業としない仲介業者とIFA（主に保険代理店、預金金融機関等）

ニーズ

不得意分野の補完：（本業でない）金融商品販売に有益な情報提供とサポート（人的支援を含む）

得意分野の強化：本業と連携しやすく、プロでなくても使いやすいシステム等を提供する

報酬

預り資産（ストック商品）に連動して持続的に増加する長期的かつ安定的な報酬を仲介業者と分け合う

プラットフォームビジネスが目指す提供価値

金融商品販売を本業としない仲介業者とそのIFAに対し、対面証券ならではの手厚いサポート（人的支援を含む）を提供する

プラットフォームビジネス個別戦略

- 「保険系IFA」に注力し、「対面サポートの充実」と「利便性の高いシステム」の提供による保険系IFAのネットワーク化を推進
- 主に資産形成層のニーズに応え、積立投資口座の獲得と積立金額の増加を継続
- 地域金融機関や事業会社との連携を拡大。金融機関に対しては、IFA（仲介業務）契約先、GBA型ラップサービスの媒介契約先の新規獲得
- ストック商品の積み上げを徹底



グループ「第二の柱」として中期的な運用成績の極大化を最重視する

アイザワ・インベストメンツ株式会社

楠本　祥一郎
アイザワ・インベストメンツ株式会社　代表取締役社長

中期経営計画における戦略

投資事業のグレードアップ

- 投資事業をグループ連結業績の安定化と資産収益性向上に貢献するもうひとつの柱と位置付ける
- 一定以上の流動性に留意しつつ、ポートフォリオ運用、リスク管理およびパフォーマンス評価を行う

投資事業の取組みと実績

アイザワ・インベストメンツは2005年7月、アイザワ証券グループの自己資金を活用して未上場企業等に対して直接投資を行うベンチャーキャピタルとして発足しました。将来の収益の源泉となる有望なベンチャー企業や、外部の運用会社が運営するファンドを主な投資対象とし、中長期目線で投資を行っています。2021年にアイザワ証券グループが持株会社体制に移行するのとあわせて、当社は投資事業を担うグループ子会社として、新たなスタートを切りました。

投資方針

- 各資産の特性に応じた収益の獲得により、中期的な投資収益の極大化を目指す
- 上場株式、不動産資産で利益を計上しながら、非上場資産で中期的な利益の最大化を目指す

投資事業における投資有価証券の売却損益（特別損益）

2026年3月期

27億62百万円

2025年4月にスタートした中期経営計画では、アイザワ・インベストメンツの投資事業は、当社グループの事業拡大に資する経営資源として、グループ連結業績の安定化と資産収益性向上に寄与するもうひとつの柱として位置付けられています。連結ROE8%以上の目標達成に向けて、中期的な投資リターンにより収益に貢献することをミッションとして活動を行っています。

投資方針に「各資産の特性に応じた収益の獲得による中期的な投資収益の極大化」を掲げており、上場投資有価証券、収益不動産投資で利益を計上しながら、非上場資産で中期的な利益の最大化を目指しています。

2026年3月期には、投資事業において投資有価証券の売却損益（特別損益）27億62百万円を計上し、グループ連結純利益の積み増しおよび企業価値の向上に貢献しています。

1.上場投資有価証券への投資

当社は、国内外の上場株式やETFに直接投資を行っています。運用成績の極大化を目指し、個別銘柄でのアクティブ運用とETFを活用したパッシブ運用の組み合わせにより、高い投資収益の獲得を目指しています。

時価評価損益を反映させた指標で投資収益を管理し、相場状況に応じて機動的に銘柄の入れ替えも行いながら最適なポートフォリオの構築を図るとともに、リバランスおよび相場高騰局面で一部売却した現金ポジションを活用し、機動的な投資を実行しています。

国内上場株式については、グループとして目標とする期待リターンやリスクだけでなく、グループの事業拡大に資するよう、当社独自のルールと投資方針に則り投資を行っています。具体的な投資方針としては、一時的なトレンドを追うのではなく、配当成長や社会的価値など中長期的視点での成長が期待できる銘柄や、今後5～10年を見据えて市場拡大が見込まれるセグメントに着目しています。日々のニュース、マーケット情報や企業の歴史などを分析・評価し、財務情報だけでなく複眼的に投資候補先企業のデューデリジェンス、IR面談、対話を行いながら有望な銘柄の発掘に努めています。投資担当アナリストによる綿密なソーシングおよびスクリーニングを経て、最終的な投資判断は投資委員会における多角的な審議により決定されます。投資後も継続的なIR面談によりモニタリング、エンゲージメントを実施し、常に投資判断を行っています。

2.ベンチャー企業への投資

当社は、会社発足時より多様なベンチャー企業への投資を継続してきました。今後も新たな市場を創出し、社会に大きな変化をもたらす可能性がある将来有望なベンチャー企業を発掘し、厳選投資を行っていきます。

投資基準として考慮するのは、事業領域となる市場やビジネスモデルも当然ながら、それを実行する経営陣の人物像も重視しており、投資後も、株式上場へ向けてさまざまな面からサポートを行います。

例えば、当社の投資先のひとつである株式会社Helical Fusion（ヘリカルフュージョン）は、独自の方式により核融合炉の開発を進めるベンチャー企業です。脱炭素社会へ向けた究極のエネルギー源となる可能性があるとして将来的な成長が見込まれる分野でしたが、高市政権が国家戦略として強力に推進する「核融合エネルギーの早期実用化」戦略の追い風を受け、さらなる注目を集めています。

［ 投資先のEXIT実績 ］

企業名	投資実行	IPO
日本システムバンク株式会社（名証メイン：5530）	2008年 3月	2023年 4月
株式会社ispace（東証グロース：9348）	2021年 7月	2023年 4月
株式会社ユーグレナ（東証プライム：2931）	2006年 8月	2012年12月

3.外部ファンドへの投資

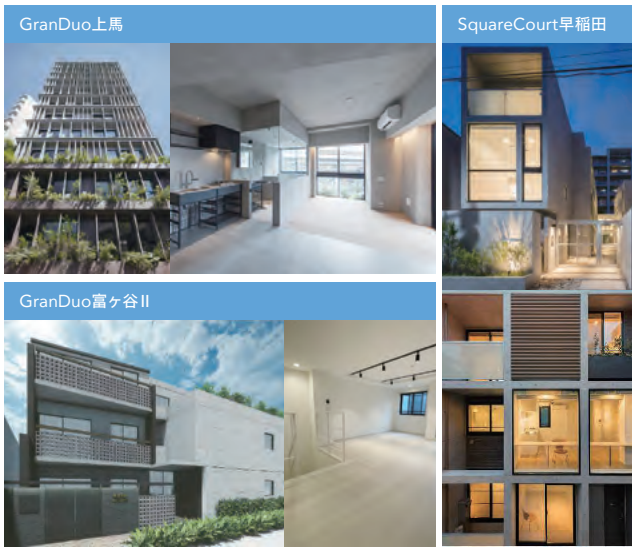
国内外のベンチャーファンド、バイアウトファンド、プライベートデットファンド、メザニンファンド、ヘッジファンドや不動産ファンドなどを通じて、オルタナティブ投資を行っています。

直接アクセスすることが難しいアセットクラスに対しても、外部ファンドを通じた投資を行うことで、投資領域の拡大と収益の安定化を図っています。

4.収益不動産への投資

収益不動産に対する直接投資も行っています。物件の発掘、投資実行、投資後のメンテナンス、バリューアップといった一連の業務を、関連事業者とも連携しながら行います。安定的な収益の獲得を目指す狙いから、首都圏におけるレジデンスを中心に物件を保有しています。エリア特性に応じた物件を保有し賃料収入による収益を得ながら、継続的にポートフォリオの検証を行っています。

［ 投資先収益不動産例 ］



今後の目標・展望

中計において、当社については「投資事業のグレードアップ」が掲げられています。この実現に向け取組みを進める中で、資産の拡大に伴い各アセットクラスにおける投資資産の専門性もこれまで以上に高まっていくことが見込まれます。

その中で運用成績の極大化を図るには、各投資資産に対するリスク管理能力を一層高め、適切なリスクテイクを行うことが欠かせません。今後も、グループ内外の知見も活用しながら投資運用およびリスク管理体制の強化を図っていきます。

運用事業



白木 信一郎
あいざわアセットマネジメント株式会社
代表取締役社長

あいざわアセットマネジメント
AIZAWA ASSET MANAGEMENT

中期経営計画における戦略

運用事業の再構築

- プライベートアセットの運用資産残高増加に注力
- プライベートエクイティセカンダリー投資のリーディングカンパニーへ

近年、上場企業に対するTOBの活発化を背景に非上場化する企業が増加する一方、スタートアップの成長も著しく、非上場株式市場は拡大を続けています。こうした環境を好機と捉え、当社は2015年よりプライベートエクイティ（PE）のセカンダリー投資に取り組み、着実に事業を拡大してきました。具体的には、「Ariake Secondary Fund」1号～3号の運用を通じて、流動性の低いPE持分を国内投資家から買い取り現金化することで、伝統的資産とは異なるリターンを投資家の皆さまに提供しています。

2025年度には、国内ファンドのセカンダリー持分買取りを含む活発な取引を進める一方、当社初の地域活性化ファンド「たましま地域活性化投資事業有限責任組合」を設定しました。東京都多摩地域・島嶼部の中小企業への投資を通じ、地域振興と産業発展の支援を目指しています。今後は、近年急増している非上場株式のセカンダリー買取りに一層注力し、流動化ニーズの高まりに応えていきます。あわせて、投資先企業の経営に深く関与するハンズオン支援を通じて、単なる資金提供にとどまらず、事業成長と企業価値向上を後押しします。これらの取組みを通じて運用残高の拡大と運用事業の一層の業績改善に努めていきます。

証券事業（金融商品仲介事業・保険代理事業）



山下 雅明
ライフデザインパートナーズ株式会社
代表取締役社長

LIFE DESIGN PARTNERS CO., LTD.
ライフデザインパートナーズ株式会社

中期経営計画における戦略

- 金融商品から生命保険商品まで多彩な選択肢でゴールベースアプローチ（GBA）型営業を推進
- コンプライアンスの強化でお客さま本位の業務運営実践へ

ライフデザインパートナーズは、アイザワ証券グループ100%出資子会社として2021年4月に設立された金融商品仲介業者です。証券をはじめとした金融商品にとどまらず生命保険商品も含めてご提案することで、お客さまの総合的な資産形成のサポートを行っています。一人ひとりに最適なライフプラン、資産形成における最適なアドバイスを提供しています。また、当社は保険代理事業も行っており、保険会社14社（2026年9月末時点）の保険商品をアイザワ証券のお客さまに提供しています。アイザワ証券で推進するGBA型営業は、保険商品と親和性が高く、お客さまへのトータルサポートの一助となります。保険代理事業をよりグループ内に定着させていき、グループ一体となって資産運用・資産形成の「伴走者」を目指しています。

またコンプライアンスの強化にも取り組み、お客さま本位の業務運営実践のために、日々の取引が合理性とお客さまのご意向に沿った取引であるかを検証し、売買管理・顧客管理を適切に行っています。今後もグループ内での連携を強化していくとともに、金融商品仲介事業と保険代理事業を拡大させ、より多くのお客さまの長期にわたる人生のパートナーになれる会社を目指していきます。

証券事業（ベトナム証券事業）



今井 毅
Japan Securities Co., Ltd.
代表取締役社長 兼 CEO

中期経営計画における戦略

- 従来どおりのリサーチ提供ではなく、差別化された付加価値サービスの提供に転換
- ベトナム投資を行う機関投資家向けにNDRのデジタル提供スタートへ

Japan Securities Co., Ltd.（JSI）は、ベトナム唯一の日系証券会社として2009年に業務を開始し、2018年にはアイザワ証券グループの子会社となりました。ベトナム現地法人として証券業務や情報提供を行うほか、アイザワ証券から毎年若手社員を3ヶ月間受け入れ、JSIからもトレーニーを派遣するなど、活発な人材交流を行っています。

国内外の機関投資家向けには、従来のリサーチレポートに加え、デジタルプラットフォームを活用し、中・小型成長株の情報をNDR（Non-Deal Roadshow）形式で効率的に提供しています。また、現地コーポレートアクセスを支援するとともに、ビスポーク・リサーチや投資アイデアの提供にも注力しています。さらに、現地証券会社との提携により北米市場への展開も開始し、今後も多様化する機関投資家のニーズに応えるサービスの拡充に取り組んでいきます。



アイザワ証券の若手社員とJSIスタッフ

AIZAWA TOPICS

ベトナム国家証券委員会（SSC）訪問団が来日 投資家教育や外務員制度をテーマに意見交換を実施

2026年6月15日に、ベトナム国家証券委員会（SSC）のHà Duy Tùng副委員長をはじめとする訪問団をアイザワ証券本社にお迎えし、投資家教育や証券外務員制度に関する意見交換を実施しました。この訪問では、日本の証券業界における取組みや姿勢を直接共有する貴重な機会となりました。



（写真左）ベトナム国家証券委員会（SSC）のHà Duy Tùng副委員長

ベトナム訪問団からは、証券業務従事者の質の向上や証券外務員の管理体制、投資家教育の取組みなどに関する質問が寄せられました。アイザワ証券は日本語版とベトナム語版の資料を準備し、教育体制やコンプライアンス遵守の仕組みについて説明を行い、訪問団から高い関心が寄せられました。

また、ベトナム出身の若手社員2名が通訳を務め、日本語での説明をベトナム語に通訳する役割を担い、訪問団からの質問に対応しました。

今回の訪問は、アイザワ証券の取組みや姿勢を伝えるだけでなく、ベトナムとの関係をさらに深める貴重な機会となりました。今後の両国間の協力を一層進めるための大きな一歩であり、当社の役割を再認識する契機となりました。



大道 浩二
アイザワ証券グループ　取締役 執行役員
アイザワ証券株式会社　取締役 執行役員

人材を再定義し、「人事ビジョン」を策定
社員の成長と挑戦を後押しする組織へ

アイザワ証券グループの人的資本への取組み

当社グループでは2025年4月に企業理念を刷新し、パーパス・ビジョン・バリュー（PVV）およびアイザワ宣言を公表しました。

当社では、これらの策定や周知・浸透を目的とした若手・中堅社員中心の全社横断プロジェクト「プロジェクト・アイ」が発足し、私自身、プロジェクトオーナーとして発足時より牽引しています。公表を終えた現在は、社内外への周知・浸透に積極的に取り組んでいます。変革の土台を築くだけでなく、社内における改革の機運を高める一助となったと認識しています。

特に、社長自ら全国の部支店を訪問し、対話形式で意見交換を行うタウンホールミーティングの実施においては、本プロジェクトメンバーが主導して計画をはじめとするサポートを行い、約半年間をかけて、全拠点での開催を完遂することができました。

こうした浸透施策の結果、当社がグループ各社の従業員を対象として毎年実施しているエンゲージメント調査においても、「社風への愛着」や、「経営理念や長期ビジョンへの理解」に関するスコアが顕著に改善しました。変革の成果が、目に見える形となって表れはじめています。

「人事ビジョン」の策定と人材育成の強化

中期経営計画初年度にあたる2025年度は、PVVやアイザワ宣言を踏まえ、アイザワらしい人的資本投資のあり方について議論を重ねました。

私たちは、PVVにおいて「常にお客さまの最善を考え行動することで、人で選ばれる会社へ」を目指しています。つまり、当社の社員（ファイナンシャルアドバイザー）とお客さまとの対話、それ自体がお客さまに対する提供価値であると考えています。そこで、働く社員（ヒト）を単なる人的資源（コスト）とみるのではなく、「価値創造の源泉（人的資本）」と再定義し、新たに「人事ビジョン」および「人事の基本的な考え方」を定めて、2026年4月に公表しました。

また、こうした考えの中では、社員の質的向上がグループ全体の生命線となります。現在、人材育成・研修を推進しており、2025年度には当社の中核となるマネジメント層（全部店長）を対象に「リーダーシップ研修」を実施したほか、中堅社員向けに事業構想力や発想力を養う外部研修を実施しました。

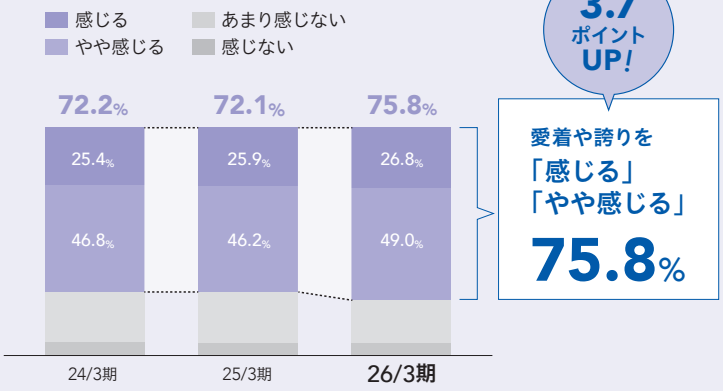
アイザワ宣言では、従業員に対し「社員一人ひとりを尊重し、成長と挑戦を後押しします」と宣言しています。今後も社員一人ひとりが自律的にキャリアを形成できるような環境を整備し、その成長と挑戦を後押ししていきます。

エンゲージメントスコアの改善

全社のコンディションを測る「社内の体温計」の役割を果たすエンゲージメントスコアは、前期比3.7ポイント上昇。

アイザワ証券グループに
愛着や誇りを感じる、もしくは
やや感じると回答する割合

2028年3月期 達成目標 **80%以上**



人事ビジョンの策定

企業理念

Purpose 私たちの存在意義

より多くの人に
より豊かな生活を

Vision 私たちのあるべき姿

資産運用・資産形成を通じて
お客さまとそのご家族の
人生の伴走者となる

Values 私たちが大切にする価値観

チャレンジ | リレーションシップ | プロフェッショナリズム | チームワーク

アイザワ宣言

お客さま、株主の皆さま、社会、従業員の皆さんへのコミットメント

人事ビジョン

社員一人ひとりがやりがいを持って、活き活きと働ける会社を創る

当社は、社員一人ひとりが“アイザワ人材”として、
自ら考え自律的に行動し、新しい価値を創造する“挑戦”を支援します

人事の基本的な考え方

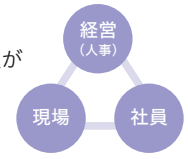
社員一人ひとりが「目指す社員像」となるよう公正な人事制度を策定する

- **働きがい:** 自律的にキャリアを形成できるような制度の構築
- **働きやすさ:** 互いに認め合い(共感力を高める)、安心して働ける職場環境づくり

人事施策

経営(人事)・現場・社員が三方よしとなる

3つのバランスが重要



目指す社員像

アイザワ人材

当社が大切にする価値観であるValuesを体現している人材



チャレンジ	リレーションシップ	プロフェッショナリズム	チームワーク
行動力／成長／変革	信頼／思いやり／安心	誠実／責任／使命感	調和／敬意／結束

キャリア・デベロップメント・プログラム（CDP）

当社の競争力の源泉である社員の働きがいと自己成長を中長期的に支援するため、2020年4月より実施しているプログラムです。個人の適性や希望を考慮しながら、教育研修や配属先を決定。社員の働きがいや能力を最大化し、自主性を重んじることでモチベーションを高め、会社の発展や成長を実現させるものです。

将来的にどのような仕事や職種に就きたいか、自ら目標設定し、会社がそれに必要な教育や配置を実施することで、会社と社員との距離を縮め、絆を深めていきます。社員の自覚を促し、モチベーションを高めるため、「本人がどうなりたいか」という想いを共有してキャリア形成ができるよう、中長期的な視点で育成しています。

CDPの全体像

パーパス・ビジョン・バリュー（PVV）／アイザワ宣言

↓

経営戦略・事業戦略

↓

人的資本（人事ビジョン）

↓

CDP基本方針

社員の中長期的な自律的成長を支援することで、人材価値を最大化する

↓

キャリア経験・選択

- 人材配置・定期異動：成長機会の提供
- 社内公募・キャリア希望・社内FA制度：キャリア選択の機会提供

主体性が発揮できる成長機会の提供

目指すステージ

発展人材
各分野で市場価値が高い上級プロフェッショナル

基準人材
得意分野を持った証券業のプロフェッショナル

キャリア段階別能力開発体系の整備

キャリア開発支援

- 教育研修体系：階層別研修・キャリア研修等
- キャリアセレクト・資格取得支援：能力開発支援
- 自己啓発支援：選択型研修等

各人の希望を実現する機会の提供と個別の振り返り

キャリア開発の方向性の提示

各人の能力やスキルの伸長とキャリア意識の醸成

キャリア目標・開発

- キャリア面談：キャリア目標の設定
- キャリア要件：自身とのギャップを把握
- キャリアパス：キャリア開発ルートを提示
- 現場でのOJTや自己啓発で成長

人材開発のステージ

3段階に分け、それぞれの希望と適性に応じて、人材配置や研修育成により中長期的な自律的成長を支援

新入社員	基準人材	発展人材
ベーシック・ステージ（初期配属経験）	アドバンスト・ステージ（キャリア経験・選択）	プロフェッショナル・ステージ（キャリアの確立）

ワーク・ライフ・バランス

当社は、男女問わずワーク・ライフ・バランスのとれた働き方ができる職場環境の実現を目指し、男性の育児休業の取得促進のために環境整備を行っています。アイザワ証券の男性社員の育児休業取得率は2023年度の63.6%から2025年度に100%へと大幅に上昇しました。

また、育児だけでなく介護に悩む社員も多く、社員が安心して働くことができる環境整備が重要です。2025年度から各社員の当社事業エリアにおける「本拠地」を明確に定義し、本拠地での勤務を原則とする本拠地制度をスタートさせるなど、制度の充実を図り、社員のワーク・ライフ・バランスの実現をサポートしていきます。

「くるみん」認定
（アイザワ証券）
子育てサポート企業として
2022年12月に取得

「えるぼし」認定
（アイザワ証券）
女性活躍推進に取り組む
優良企業として
2019年12月に取得

PVVとアイザワ宣言策定のためのプロジェクト

プロジェクト・アイ

当社では、2024年10月にPVVとアイザワ宣言策定・浸透を目的とした「プロジェクト・アイ」を発足。大道浩二取締役をプロジェクトオーナーとし、すべての本部、ブロック、子会社からの代表者によるボトムアップでプロジェクトを進めています。2025年4月からはPhase2として、周知・浸透に取り組んでいます。



プロジェクトオーナー

Phase1 PVV・アイザワ宣言策定 （2024年10月～2025年3月）

Phase2 周知・浸透 （2025年4月～）

01 オリジナルグッズ制作

本社の各会議室に、パーパスやバリューを冠したドアプレートを制作したほか、オリジナルグッズも企画・制作しました。



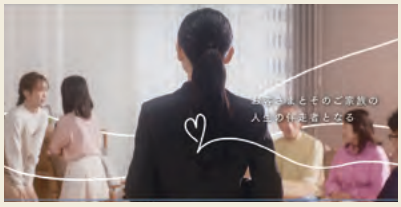
↑名刺
← クリアファイル
← ポケットティッシュ

オリジナルグッズ

ドアプレート



02 TVCM放映



認知拡大とブランドイメージ向上のため、2026年4月より山口県と静岡県にてCM放映を開始。2026年7月からYouTubeでのCM配信も開始しました。

03 ポスター掲示



PVVとアイザワ宣言のポスターを全支店の店頭に掲示。また、本社内では、社員の目に常に入るよう、受付や会議室内、ラウンジなどに掲示しています。

バリュー表彰社員インタビュー



2025年4月に公表したバリューを社内に浸透させるため、
新たな取組みとして「バリュー表彰」を行いました。
第1回目の授賞式が2026年5月11日に本社にて執り行われました。
当社が掲げる4つのバリュー（チャレンジ、リレーションシップ、プロフェッショナリズム、チームワーク）を
体現した行動を称え、各3名（組）が選ばれました。

チャレンジ

行動力 × 成長 × 変革

現状に満足せず、一人ひとりの挑戦が
新しい価値を創造する未来へ



アイザワ証券株式会社
厚木支店ファイナンシャルアドバイザー
伊藤　茉白

常に背中を押してくれる支店長と心地よく働ける環境づくりをしてくれる支店全員でいただいた賞だと感じています。チャレンジという受賞部門に恥じぬよう、また、他の方の挑戦を誰よりも応援できる人になれるようこれからも努めてまいります。

バリューは憧れや理想像だけでなく、自分の軸となるものを考えるきっかけになりました。弱気になった時に立ち返ることのできるお守りのような存在になっています。

日々お客さまと対話する中で、お客さまの歩んできた人生を知り、これからを考える際に同じ温度感で10年、15年先の未来を、お客さまと一緒に楽しみにしています。お客さまの人生に参加して考えるということを意識して取り組んでいます。

これが私のアイザワ宣言
お客さまの想いを先回りして叶える、頼りになる担当者を目指します！

推薦理由
ソリューション活動や各種セミナーの講師・運営に率先して取り組み、高い行動力を発揮。周囲を巻き込みながら支店の雰囲気づくりにも貢献し、支店全体によい影響を与えている。

リレーションシップ

信頼 × 思いやり × 安心

信頼の輪を広げ、お客さまとそのご家族に
長く寄り添う「伴走者」へ



アイザワ証券株式会社
あべのハルカス支店ファイナンシャルアドバイザー
馬詰　莉空

受賞は私一人の力ではなく、お客さまをはじめ、支店の皆さんのお力があってこそだと考えています。決して、驕ることなく今後も誠心誠意努めてまいります。

社内の誰もが頭の中に描いていたバリューが明文化され、実際の行動につながり、サービス向上という好循環が実現されています。お客さまの状況に合わせた頻度や方法でコミュニケーションをとることを意識して継続的に伴走していきます。お客さまの中には、当社はいまだ「株屋」のイメージが根強く残っていると感じます。お客さまにもPWをご理解いただき、幅広くご要望に応えられる金融機関として認知していただけるよう、取り組んでいきます。

これが私のアイザワ宣言
お客さまの想いに寄り添い、確かな信頼で未来に向けて伴走します！

推薦理由
支店全体を俯瞰して捉える広い視野を持ち、メンバーの業務状況を把握しながら、主体的にサポート。お客さまへの継続的な訪問と丁寧な関係構築を通して信頼の獲得につなげている。

第1回バリュー表彰概要

- 対象者／役員を除く全社員、部支店・課・プロジェクトなどチーム単位も可
- 推薦方法／他者推薦・自己推薦のいずれも可
- 推薦対象／2025年4月～2026年3月のバリューを体現した行動
- 推薦数／315件
- 選考方法／名前と所属部署が伏せられ、バリューの行動のみが記載された各推薦を役員が審査し投票
  各バリューの上位3名（組）を表彰



プロフェッショナリズム

誠実 × 責任 × 使命感

常にお客さまの最善を考え行動することで、
人で選ばれる会社へ



第1回目のバリュー表彰において、2部門（チャレンジ・プロフェッショナリズム）で賞をいただき、光栄であるとともに驚きました。今後も環境への感謝を忘れず、社内外で信頼される人材を目指して精進したいと思います。

バリューが明文化されたことにより、自分の中でぼんやりとイメージしていたファイナンシャルアドバイザーの姿が、具体的になりました。また、お客さまと関わらせていただく中で、大切にしていることを改めて認識するきっかけとなりました。

資産運用だけではなく、気軽にご相談いただけるような存在になりたいと思っています。自己研鑽をして、常に自分自身をアップグレードしていきたいです。

これがの私のアイザワ宣言 **想いをつなぐ伴走者として、お客さまに寄り添い、ゴールの実現を目指します！**

推薦理由

お客さまの状況や理解度に応じたわかりやすい説明と誠実な対応で、信頼関係を構築し、お客さま本位のGBA型営業を実践。支店全体を俯瞰して捉え、メンバーを主体的にサポートしている。

アイザワ証券株式会社
神戸支店ファイナンシャルアドバイザー
川口 遼太朗

チームワーク

調和 × 敬意 × 結束

お互いに高め合い、助け合い、
一人ではたどり着けないステージへ





入社1年目、京都支店への配属後3ヶ月での受賞となり、矢野さんや支店の皆さんの支えに感謝の気持ちが大きいです。バリューの積み重ねは、いずれ自分のためになると思います。支店の先輩方をはじめ良いお手本がたくさん身近にいることも自分の意識を変えてくれたと思います。もう一度バリュー表彰に選ばれるよう、日々励みたいと思います。

これがの私のアイザワ宣言 **一人の人間として思いやりを持って行動したいと思います！**

アイザワ証券株式会社
京都支店ファイナンシャルアドバイザー
田中 大翔

今回は、部下と力を合わせてお客さまの課題に向き合った姿勢が評価された受賞となりました。とても光栄に感じる反面、非常に身の引き締まる思いです。2027年から導入されるこどもNISAへの関心も高いため、次世代との関係構築につなげていくことで、長期的に寄り添う伴走者を目指していきたいと考えています。

これがの私のアイザワ宣言 **お客さまとご家族全員が“最大幸福”を得られるご提案を行います！**

推薦理由

お客さまの課題に真摯に向き合い、個人では解決が難しい案件に対し、組織の枠を超えて協力体制を構築。若手社員と管理職が連携し、それぞれの立場を活かしながら課題解決に取り組むことで、チームとしての価値を発揮。

アイザワ証券株式会社
京都支店ファイナンシャルアドバイザリー課長
矢野 秀明

アイザワ証券グループは、サステナビリティの取組みを誠実に積み上げていくことで、
社会課題の解決に寄与し、社会と当社グループが持続的に成長していく循環を構築していきます。
私たちがアイザワ宣言を実践し、社会課題の解決に貢献することで、
時代に応じた「人生の伴走者」として成長し続けてまいります。

サステナビリティ基本方針

地域社会に伴走し
より多くの人と地域とともに成長していく



大切な人の笑顔を守ること。
それが何よりも幸せなことだと思います。
未来のために、アイザワ証券グループができることは何か。
アイザワ証券グループは、サステナビリティへの取組みを経営の重要課題としています。
パーパス（私たちの存在意義）「より多くの人に　より豊かな生活を」のもと、
持続可能な地域社会と地域経済の発展に向け、
アイザワ宣言の実践を通じて、社会課題の解決に寄与してまいります。

マテリアリティの見直し

外部環境が変容する中で、当社グループの認識する社会課題が時代に即しているか確認するため、2022年に特定したマテリアリティを、「ステークホルダーにとっての重要度」と「当社グループの事業に与えるインパクト」の2軸でマッピングし、マテリアリティを見直しました。サステナビリティの取組みを誠実に積み上げていくことで、社会課題の解決に寄与していきます。



マテリアリティの策定プロセス	新たな社会課題を抽出し、マッピング ▶	アイザワ宣言の実践を通じて解決を目指すことができる社会課題かを精査 ▶	新マテリアリティを特定

持続可能な社会の実現

アイザワ宣言 アイザワ宣言の実践を通じて解決を目指す社会課題

お客さまへ	私たちはお客さまの未来を見据えた金融サービスを提供します 資産格差の是正／高齢化社会への対応／資産形成、相続・資産承継支援	株主の皆さまへ 私たちは持続的な成長を通じて企業価値向上に努めます ガバナンス体制の強化／資産収益性の向上／適切な開示による透明性の確保
社会へ	私たちは地域との繋がりを大切にし社会の発展に貢献します 地域経済の活性化／金融リテラシーの向上／環境の保全	従業員の皆さんへ 私たちは社員一人ひとりを尊重し成長と挑戦を後押しします 多様性の尊重／成長できる機会の創出／安心して働ける職場環境の構築

新マテリアリティ

さらなる100年に向け変革を重ね選ばれつづける会社へ

- 対話（傾聴）を重視し、お客さまとご家族との関係強化
- ゴールベースアプローチ型営業の徹底（P.19-22）
- プラットフォームビジネスの強化により、顧客基盤拡大（P.23-24）

ステークホルダーとの対話に努めより信頼される存在へ

- 適切な開示による透明性の確保
- ステークホルダーの皆さまとの継続的・長期的な対話の促進（P.59-60）

金融リテラシー教育を通じて安心できる暮らしの実現へ

- 世代に合わせた金融リテラシー教育の実施（P.37-38）
- 社会人向けの資産形成・資産承継等セミナーの実施

社会の一員として使命感を持つ伴走者へ

- 地域金融機関・教育機関・地方自治体との連携強化（P.24、P.37）
- 「Aizawa One-stop Solution」をベースとし、お客さまに寄り添ったコンサルティングの提供（P.18）
- 地域に根差した貢献活動の積み上げ（P.59）

環境と調和のとれた地域社会を次世代へ

- 地域社会の環境の保全
- 脱炭素社会へ向けた革新的技術などへの投資（P.26）

互いの価値観に敬意を持ち自律的成長を支援できる会社へ

- 人事ビジョンの策定、「働きがい」と「働きやすさ」の両立（P.29-30）
- キャリア・デベロップメント・プログラム（CDP）（P.31）
- 階層別研修の強化

マテリアリティマップ



※ ☆マークは新規に抽出した社会課題

人生百年時代 高齢化社会

1. 資産形成支援
2. 相続・資産承継支援
3. ☆資産格差（中間層を準富裕層へ）
4. 円滑な事業承継
5. ☆高齢者への対応（単身者、認知症）

地方創生 地域活性化

1. 地域金融機関との連携
2. 自治体・教育機関との連携
3. ☆地域経済の衰退
4. ☆地域金融インフラ衰退
5. ☆若者の地域活用

社会

1. 地域貢献活動
2. 金融リテラシー教育
3. ☆金融詐欺の撲滅
4. ☆金融教育の格差

人的資本

1. 従業員エンゲージメントの向上
2. 自発的に行動し、変化に対応できる人材の育成
3. ☆人権の尊重
4. ☆ダイバーシティ推進
5. ☆心理的安全性、健康経営

イノベーション

1. 社会課題を解決する企業に対する成長資金の提供
2. 事業構造の転換
3. 新たな付加価値の創出
4. オルタナティブ運用商品の開発

ガバナンス

1. リスク管理の強化
2. コンプライアンス
3. コーポレート・ガバナンスの強化

環境

1. 気候変動への対応
2. ☆資本市場を活用した地域の環境課題解決
3. 環境関連商品の取扱い
4. 環境関連ビジネスに対する資金の提供

DX

1. 各種取引や手続きのペーパーレス化、デジタル化
2. デジタルコンテンツの拡充、デジタル技術の活用

地域密着で取り組むサステナビリティ



アイザワ証券グループは、サステナビリティに係る対応を経営上の重要課題と認識し、持続可能な社会の実現に向けた取組みを推進しています。
「地域密着」を掲げ、地域金融機関、教育機関および地方自治体と連携し、地方創生・地域活性化や金融リテラシー教育の推進など、社会貢献活動に積極的に取り組んでいます。
社員一人ひとりが地域社会の発展に取り組み、貢献することで、中長期的な企業価値向上とサステナブルな未来の実現を目指しています。

金融リテラシー教育

マテリアリティ
金融リテラシー教育を通じて安心できる暮らしの実現へ

当社グループは、ステークホルダーの皆さまが安心・安全に資産形成を行える社会の実現を目指し、「金融リテラシー教育を通じて安心できる暮らしの実現へ」をマテリアリティのひとつに掲げています。

複雑化・巧妙化する金融トラブルや投資詐欺から人々を守る最良の防壁は、正しく確かな金融知識の普及であると考え、次世代教育や高齢者、地域社会に向けた金融リテラシー向上支援を行っています。

2015年以降、支店のある地域を中心に小学生から大学生、社会人の方へ金融リテラシー教育を提供しています。2022年から高校で金融教育が必修となったことや、2024年からスタートした新NISA等を契機とした資産運用・資産形成ニーズの急激な高まりを受け、社会人向けの資産形成セミナーも実施しています。

また、セミナー等にとどまらず、ファイナンシャルアドバイザー（FA）のコンサルティング活動における日々のお客さまとの対話そのものも金融リテラシー向上につながると位置付けています。FAによる対話（傾聴）を通じて、お客さま一人ひとりのリスク許容度やライフプランに寄り添い、お客さま自身が正しく判断し納得感を持って資産運用を行えるよう、伴走支援しています。

2026年4月16日（木）静岡大学提携10周年記念事業　「キャンパスアイデア甲子園」

静岡大学との産学連携に関する業務協力覚書の締結から10周年を迎えた記念事業として、当社からの提案でアイデアピッチコンテストを実施。学内課題の解決とともに社会貢献につながり、学生生活の質を高めるための具体的な「仕組み・サービス・制度・活動」などのアイデアや、教員×学生による社会実装を見据えたプロジェクトなどを募集しました。

最優秀賞に選ばれたのは「留学生の学修・生活・交流を一体的に支援する多機能アプリ開発プロジェクト」。留学生の孤立解消という社会的な課題解決に通ずるポテンシャルを持つ事業であったこと、高いプレゼン力等が評価されました。今後1年間をかけ、学内実装を目指して挑戦しています。



❯ 提携先教育機関等

2015年	静岡大学（静岡県）	2023年	青森山田高等学校（青森県）
2016年	周南公立大学（山口県）		御殿場西高等学校（静岡県）
2017年	近畿大学（大阪府）	2024年	神田外語大学（千葉県）*
2019年	常陸大宮高等学校（茨城県）	2025年	AKINDO SPARKLE株式会社（大阪府）※2
2021年	山梨県立大学（山梨県）		

❯ 提携先地方自治体

2020年	静岡県御殿場市
2023年	静岡県裾野市
	静岡県小山町
2024年	静岡県長泉町
2025年	東京都青梅市

※1 提携は*を除き包括的業務提携
※2 大阪府の高校生が設立・運営する株式会社。防災食品の販売、SDGs商品の制作および販売を行う

★ 日本FP協会主催「ネクストFPアワード2026」奨励賞受賞 ★

企業系と独立系の強みを活かし、地域の金融リテラシー向上に貢献

日本FP協会は、さまざまな分野で活躍する次世代を担うFP実務家にスポットライトを当て、FP実務家としてのキャリアパスやロールモデルの可視化を目的とした「ネクストFPアワード」を初めて開催しました。

アイザワ証券CRM部金融リテラシー教育サポート室の後藤文恵室長は、企業系と独立系の強みを活かし、地域の金融リテラシー向上に貢献している点が評価され、奨励賞を受賞しました。

企業人としてだけでなく、当社サステナビリティ基本方針に基づき、積極的に日本FP協会の支部活動に参加。ご相談やセミナーを通じて地域の方々のファイナンシャルプランニングのサポートをしています。これらの活動がつながり、メディア出演など多方面に活躍の場を拡大しています。



アイザワ証券株式会社
CRM部金融リテラシー教育
サポート室長
後藤 文恵

社会貢献活動

マテリアリティ
社会の一員として
使命感を持つ
伴走者へ

ショコラボ・グループによるチョコレート社内販売会

当社グループでは、障がい者の方々への支援を行うショコラボ・グループの活動に賛同し、サステナビリティへの継続的な取組みとして、定期的に社内でチョコレート販売会を実施しています。

ショコラボ・グループは、福祉事業所を運営する一般社団法人AOHと、民間企業である株式会社ショコラボからなるグループ会社です。同社が運営する就労継続支援B型事業所「ショコラボ(CHOCOLABO)」の工房では、チョコレートの製造や軽作業を通じて、一人ひとりの特性や得意なことを活かせるよう作業工程を工夫し、多様なメンバーがそれぞれの力を発揮しながら活躍しています。これからもサステナビリティの取組みを通じて、地域に根差した貢献活動を積み上げていきます。



(写真左)
ショコラボ・グループ　伊藤 紀幸代表

こども家庭庁　「こどもまんなかアクション」

こども まんなか

お客さまや社会、従業員などとの対話をヒントに、新しい取組みにチャレンジしました。こども家庭庁が推進する「こどもまんなかアクション」に賛同する取組みを行い、好事例としてこども家庭庁ホームページに掲載されました。



お客さま
ワーキングマザー発案プロジェクト 託児サービス



従業員
こども連れ懇親会



社会
御殿場市高校生 マネーすごろく開発

気候変動への取組み（TCFD提言に基づく情報開示）

アイザワ証券グループは、気候変動に係る対応を経営上の重要課題と位置付けています。
TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）提言に賛同し、
気候関連のリスクと機会が当社グループの事業に及ぼす影響を把握したうえで、情報開示を行っています。

ガバナンス

サステナビリティに関する方針や重要課題は取締役会で協議・決定し、各種施策の定期的な見直し・特定は経営会議で行います。施策の推進は各グループ子会社が担い、経営上の重要事項については経営会議で報告・討議のうえ、取締役会が適宜報告を受け、審議・監督するガバナンス体制としています。

戦略

TCFD提言に基づき、全社を対象として、気候変動リスク・機会による事業インパクトの把握と対応策の検討に向けたシナリオ分析を行いました。

2℃程度および4℃程度の気温上昇時の世界を想定し、2023年度より将来までの間に事業に影響を及ぼす可能性がある気候関連のリスクと機会の重要性と、当社グループの戦略のレジリエンスを評価しました。

シナリオ分析

● 2℃程度の気温上昇シナリオ

2100年時点で産業革命時期比2℃程度の気温上昇に抑制されるシナリオ。気候変動対応が強化され、政策規制、市場、技術、評判などの移行リスクが高まる。顧客の投資志向が変化し、企業の気候変動対応が強く求められ、未対応の場合は顧客流出やレピュテーションリスク上昇が想定される。一方、気候変動による災害の激甚化や増加が一定程度抑制されるなど、物理リスクは相対的に低いと推測される。

● 4℃程度の気温上昇シナリオ

2100年時点で産業革命前の水準から4℃程度まで気温が上昇するシナリオ。自然災害の激甚化、海面上昇や異常気象の増加などの物理リスクが高まる。この影響により、BCP対応が整備されている企業の競争力は高まるものと想定される。

項目			2℃シナリオ	4℃シナリオ
移行リスク	市場	顧客ニーズの変化	環境関連商品への需要が高まると思われる	環境関連商品への興味関心度が増す
		環境関連商品の取扱い	グリーンボンドやサステナビリティ商品の拡充	環境関連商品への興味関心度が増す
		電力コスト※1の上昇	24.9円/kWh	13円/kWh
物理リスク※2	慢性	年平均気温の上昇	約1.4℃上昇	約4.5℃上昇
		猛暑日の年間数	約2.8日増加	約19.1日増加
		日降水量200mm以上の年間日数	約1.5倍に増加	約2.3倍に増加
	急性	1時間降水量50mm以上の頻度	約1.6倍に増加	約2.3倍に増加
		台風の激甚化	台風の強度が高まる	猛烈な台風の発生頻度が増える

※1 電力コストについては、公益財団法人地球環境産業技術研究機構「2050年カーボンニュートラルのシナリオ分析」を参照
※2 物理リスクについては、文部科学省・気象庁「日本の気候変動 2020 ―大気と陸・海洋に関する観測・予測評価報告書―」を参照

シナリオに基づく財務影響

	シナリオ	炭素価格（ドル）※1, 2	為替	炭素価格（円/t-CO_2）	炭素税の年間負担額（百万円/年）※3
2030年	2℃	130	130	16,900	2.9
	4℃	100		13,000	2.2
2050年	2℃	250		30,000	5.1
	4℃	160		19,200	3.2

※1 IEA「World Energy Outlook 2021」B.2 CO_2 prices Net Zero Emissions by 2050「Advanced economies」を参照
※2 IEA「Net Zero by 2050」A Roadmap for the Global Energy Sector Table 2.2 CO_2 prices for electricity, industry and energy production in the NZE「Advanced economies」を参照
※3 2030年3月期：CO_2 排出量は約169t-CO_2、$1=130円で試算

シナリオ分析を踏まえた気候変動に対する対応策の検討

項目	対応策
環境基準への対応	社用車やバイク（リースを含む）等の電気自動車への転換や、事務所で使用する電力の再生可能エネルギー等への切替を行う。
環境関連開示の義務拡大	環境関連開示に適切に対応し、その他の非財務情報の開示も充実を図ることで、当社グループのESG評価を向上させる。
顧客ニーズの変化	グリーンボンドやサステナビリティ商品等の環境関連商品の取扱いを行う。
新たな成長分野への投資	ベンチャー企業や環境関連ビジネス、プロジェクトへの投資を行う。
平均気温や海面の上昇等、それらによってもたらされる自然災害等、異常気象の激甚化	顧客とのコミュニケーションを最優先に図るため、WEBや電話等の各種ツールを活用し、アイザワ証券が強みとする対面でのさまざまな活動が円滑に継続できるような体制を構築する。

リスク管理

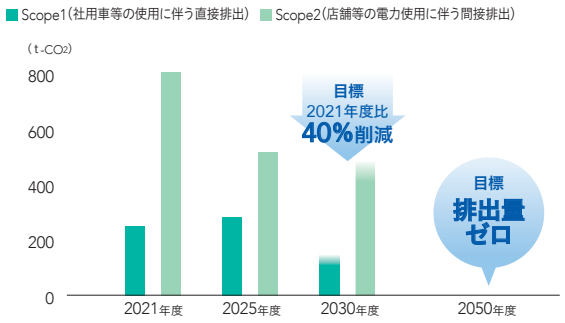
当社グループはリスク管理基本方針およびリスク管理規程のもと、全社的なリスクの把握・評価と定性・定量の両面から適切な対応を行うためリスク管理委員会を設置し、総合的なリスク管理を実施しています。重要なリスクは経営会議の協議を経て取締役会へ報告し、監督する体制としています。

サステナビリティに係るリスクについても、将来の不確実性を高める要素と捉え、既存のリスク管理プロセスへの反映を検討しています。

指標および目標

2025年度の温室効果ガス排出量は、Scope1（自社による直接排出量）は284t-CO_2、Scope2（他社から供給された電気などの使用に伴う間接排出量）は517t-CO_2でした。当社グループは、気候変動を社会の喫緊の課題と認識し、温室効果ガス削減や省エネルギー化を実践してカーボンニュートラルの実現に取り組んでいます。持続可能な社会の実現に向け、Scope1、2について、2030年度末までにグループ全体の温室効果ガス排出量の40%削減（2021年度比）、2050年度末までに排出量の実質ゼロ達成を目標としています。

［ 温室効果ガス（GHG）排出量 ］



環境長期目標の実現に向けて

再生可能エネルギーへの切替や電気自動車への転換、カーボンオフセットの活用などを実施・検討していきます。

また、再エネや省エネによる着実な脱炭素社会への移行（トランジション）に向けて、革新的技術（イノベーション）へ投資するなど、グリーン成長戦略のもと、省エネ関連産業を成長分野とすべくESG投資も行っていきます。

役員一覧 (2026年6月26日現在)

取締役 ※取締役会・監査等委員会への出席状況は、2026年3月期の状況を記載しています。



代表取締役社長
社長執行役員

藍澤 卓弥

あいざわ　たくや

業務執行 ● 取締役会出席状況 18回／18回

1997年10月 (株)野村総合研究所 入社
2005年 7月 当社 入社
2010年 3月 当社 理事 企画部専門部長
2012年 6月 当社 取締役
2014年 6月 当社 専務取締役 管理本部長
2014年 6月 アイザワ・インベストメンツ(株)取締役(現職)
2016年 6月 当社 代表取締役専務 管理本部長
2017年 3月 日本アジア証券(株)(現当社) 代表取締役社長
2018年 6月 Japan Securities Co., Ltd. DIRECTOR
2018年 7月 当社 代表取締役社長
2019年 6月 当社 代表取締役社長 CEO 兼 CHO
2020年 4月 当社 代表取締役社長 社長執行役員
2021年10月 当社 代表取締役社長 社長執行役員 CEO
2021年10月 アイザワ証券(株) 代表取締役社長 社長執行役員 (現職)
2024年 4月 当社 代表取締役社長 社長執行役員 (現職)



取締役
専務執行役員

大石 敦

おおいし　あつし

業務執行 ● 取締役会出席状況 18回／18回

1990年 4月 当社 入社
2005年 7月 当社 投資銀行部長
2005年 7月 アイザワ・インベストメンツ(株) 代表取締役社長
2009年 6月 当社 執行役員 企画部長
2009年 6月 アイザワ・インベストメンツ(株) 取締役(現職)
2014年 6月 当社 取締役 事業戦略本部長 兼 企画部長
2017年 4月 当社 常務取締役 営業本部長
2019年 5月 当社 常務取締役 CMO
2020年 4月 当社 取締役 常務執行役員
2021年 4月 当社 取締役 専務執行役員
2021年 4月 ライフデザインパートナーズ(株) 取締役(現職)
2021年10月 当社 取締役 専務執行役員 CMO
2021年10月 アイザワ証券(株) 取締役 専務執行役員 (現職)
2023年 4月 当社 取締役 専務執行役員 CCO
2023年 4月 あいざわアセットマネジメント(株) 取締役 (現職)
2024年 4月 当社 取締役 専務執行役員 (現職)



取締役
常務執行役員

真柴 一裕

ましば　かずひろ

業務執行 ● 取締役会出席状況 18回／18回

1990年 4月 内藤証券(株) 入社
2001年 4月 当社 入社
2005年 7月 アイザワ・インベストメンツ(株) 取締役
2011年 6月 同社 代表取締役社長
2011年10月 当社 経理部長
2016年 6月 当社 執行役員 経理部長
2017年 4月 当社 上席執行役員 管理本部長 兼 経営企画部長
2018年 6月 当社 取締役 管理本部長
2019年 5月 当社 取締役 CFO
2019年 5月 Japan Securities Co., Ltd. DIRECTOR
2020年 4月 当社 取締役 上席執行役員
2020年 6月 あすかアセットマネジメント(株) (現あいざわアセットマネジメント(株)) 取締役
2021年 4月 当社 取締役 常務執行役員
2021年10月 当社 取締役 兼 常務執行役員 CFO
2021年10月 アイザワ証券(株) 取締役 常務執行役員(現職)
2023年 4月 当社 取締役 常務執行役員 CMO
2023年 4月 アイザワ・インベストメンツ(株) 取締役(現職)
2024年 4月 当社 取締役 常務執行役員 (現職)



取締役
執行役員

大道 浩二

おおみち　こうじ

業務執行 ●取締役会出席状況 18回／18回

1993年 4月 住友信託銀行(株) (現三井住友信託銀行(株)) 入社
2004年11月 (株)東京スター銀行 入行
2007年 8月 (株)ライフコート 入社 執行役員経営企画室長
2008年 5月 (株)東京スター銀行 入行
2015年 9月 同社 人事部長
2020年 4月 同社 人事担当執行役
2024年 4月 当社 執行役員
2024年 4月 アイザワ証券(株) 執行役員 管理本部長
2024年 6月 当社 取締役 執行役員 (現職)
2024年 6月 アイザワ証券(株) 取締役 執行役員 管理本部長
2025年 4月 アイザワ・インベストメンツ(株) 取締役(現職)
2025年 4月 あいざわアセットマネジメント(株) 取締役 (現職)
2025年 4月 ライフデザインパートナーズ(株) 取締役(現職)
2026年 4月 アイザワ証券(株) 取締役 執行役員(現職)



取締役
執行役員

馬場 雄一

ばば　ゆういち

業務執行 ● 取締役会出席状況 14回／14回 (2025年6月の就任後)

2000年 4月 当社 入社
2017年 6月 アイザワ・インベストメンツ(株) 取締役 (現職)
2018年 7月 当社 経営企画部長
2020年 6月 あすかアセットマネジメント(株) (現あいざわアセットマネジメント(株)) 取締役 (現職)
2021年10月 アイザワ証券(株) 経営企画部長
2023年 3月 当社 経営企画部長 兼 財務部長
2023年 3月 アイザワ証券(株) 経営企画部長 兼 財務部長
2023年 4月 当社 執行役員 経営企画部長 兼 財務部長
2023年 4月 アイザワ証券(株) 執行役員 管理本部長 兼 経営企画部長 兼 財務部長
2023年 6月 当社 執行役員 財務部長
2023年 6月 アイザワ証券(株) 執行役員 管理本部長 兼 財務部長
2023年10月 当社 執行役員
2023年10月 アイザワ証券(株) 執行役員
2025年 4月 ライフデザインパートナーズ(株) 取締役(現職)
2025年 6月 当社 取締役 執行役員 (現職)
2025年 6月 アイザワ証券(株) 取締役 執行役員 (現職)



取締役
執行役員

住友 謙一

すみとも　けんいち

業務執行 ● 新任

1993年 4月 (株)日本興業銀行 (現(株)みずほ銀行) 入行
2011年 4月 みずほ証券(株) 金融商品部 副部長
2014年11月 同社 経営企画部 ディレクター
2017年 4月 同社 金融市場業務部長
2019年 4月 同社 市場・商品業務部長
2021年 4月 (株)みずほフィナンシャルグループ 執行理事 グローバルマーケッツ業務部付 部長 兼 (株)みずほ銀行 執行理事 市場開発部長
2024年 7月 (株)みずほフィナンシャルグループ 執行役員 グローバルマーケッツ業務部付 部長 兼 (株)みずほ銀行 執行役員 市場開発部長
2025年 4月 (株)みずほフィナンシャルグループ デジタル戦略部 チーフデジタルストラテジスト
2025年 9月 当社 執行役員 システム部長
2025年 9月 アイザワ証券(株) 執行役員 システム部長
2026年 4月 当社 執行役員
2026年 4月 アイザワ証券(株) 執行役員
2026年 6月 当社 取締役 執行役員 (現職)
2026年 6月 アイザワ証券(株) 取締役 執行役員 (現職)



取締役

芝田 康弘

しばた　やすひろ

非業務執行 取締役会議長 ● 取締役会出席状況 18回／18回

1986年 4月 (株)日本興業銀行 (現(株)みずほ銀行) 入行
2005年 4月 みずほ証券(株) クレジットトレーディング部長
2013年 1月 同社 金融市場グループ長
2014年 4月 みずほインターナショナル 副社長
2018年 1月 米国みずほ証券 副社長
2019年 4月 みずほ証券(株) 常務執行役員 グローバルマーケッツ部門長 兼 グローバルマーケッツヘッド
2020年 4月 (株)みずほフィナンシャルグループ 執行役 グローバルマーケッツカンパニー共同カンパニー長 兼 (株)みずほ銀行 常務執行役員 グローバルマーケッツ部門共同部門長
2023年 6月 当社 取締役会長 会長執行役員
2023年 6月 アイザワ証券(株) 取締役会長 会長執行役員
2023年11月 あいざわアセットマネジメント(株) 取締役
2024年 6月 アイザワ・インベストメンツ(株) 取締役
2025年 4月 当社 取締役 (現職)
2025年 4月 アイザワ証券(株) 取締役 (現職)



社外取締役

増井 喜一郎

ますい　きいちろう

非業務執行 社外 独立役員 ● 取締役会出席状況 18回／18回

1973年 4月 大蔵省 入省
1998年 7月 大蔵省 東海財務局長
2000年 6月 大蔵省 近畿財務局長
2003年 7月 金融庁 総務企画局長
2005年 9月 日本証券業協会 専務理事
2006年 5月 日本証券業協会 副会長・専務理事
2008年 7月 日本証券業協会 副会長
2012年 6月 (株)東京証券会館 取締役
2013年 7月 日本投資者保護基金 理事長
2014年 6月 (公財)日本証券経済研究所 理事長
2015年11月 (公財)日本中小企業福祉事業財団 評議員(現職)
2016年 6月 (株)日本格付研究所 社外取締役(現職)
2017年 6月 (公財)金融情報システムセンター 監事(現職)
2017年 6月 平和不動産(株) 社外取締役 (現職)
2017年 6月 損害保険料率算出機構 理事
2018年 6月 (公財)がん研究会 監事 (現職)
2022年 5月 (公財)石井記念証券研究振興財団 理事(現職)
2022年 6月 当社 社外取締役 (現職)
2024年 9月 医療法人社団景翠会 理事 (現職)
2025年 6月 (公財)資本市場振興財団理事 (現職)



社外取締役

武藤 雅俊

むとう　まさとし

非業務執行 社外 独立役員 ● 取締役会出席状況 14回／14回（2025年6月の就任後）

1978年 4月 (株)日本興業銀行（現(株)みずほ銀行）入行
2003年 4月 (株)みずほコーポレート銀行（現(株)みずほ銀行） 国際資金証券部長
2006年 3月 同行 執行役員 国際資金証券部長
2007年 4月 同行 理事 兼 Mizuho Alternative Investments LLC (NY) President & CEO
2011年 4月 DIAMアセットマネジメント(株)（現アセットマネジメントOne(株)）常務取締役
2013年 4月 みずほ第一フィナンシャルテクノロジー(株) 代表取締役社長
2018年 6月 東邦亜鉛(株) 社外取締役 常勤監査等委員
2025年 6月 当社 社外取締役（現職）
2025年 6月 (株)あらた 社外取締役(監査等委員)(現職)



社外取締役

住釜 智子

すみかま　ともこ

非業務執行 社外 独立役員 女性 ● 取締役会出席状況 14回／14回（2025年6月の就任後）

1987年10月 チェース・マンハッタン銀行 入行
1996年 5月 ホイットニーグループジャパン バイスプレジデント
1999年 6月 ゼネラルコンサルティング(株) ディレクター
2003年10月 ステート・ストリート(株) アシスタント・バイス・プレジデント
2006年10月 モルガンスタンレー証券(株) ディレクター
2011年 7月 ブラウン・ブラザーズ・ハリマン証券会社 人事部長
2016年 5月 ソシエテ・ジェネラル証券(株) 執行役員 人事部長
2019年11月 チューリッヒ保険会社 JapanCHRO
2025年 1月 同社 シニア・アドバイザー
2025年 6月 当社 社外取締役（現職）
2026年 3月 AlphaTheta(株) 執行役員CHRO(現職)



社外取締役
監査等委員

河野 美果

こうの　みか

非業務執行 社外 独立役員 監査等委員（常勤） 女性 ● 新任

1987年 4月 (株)住友銀行（現(株)三井住友銀行）入行
1990年 2月 同行 国際業務部
1998年10月 同行 国際営業部
2001年 1月 同行 国際金融法人部
2006年 4月 (株)三井住友銀行 国際審査部
2009年 7月 同行 監査部
2012年12月 同行 監査部門 米州（NY）駐在副部長 (内部監査統括)
2019年 9月 同行 監査部 品質評価グループ長
2024年 4月 同行 監査部 リスク管理監査グループ
2026年 6月 当社 社外取締役（監査等委員）(現職)



社外取締役
監査等委員

花房 幸範

はなふさ　ゆきのり

非業務執行 社外 独立役員 監査等委員 ● 取締役会出席状況 17回／18回 ● 監査等委員会出席状況 17回／17回

1998年 4月 青山監査法人 入所
2001年 7月 公認会計士登録
2003年 7月 日本アジアホールディングズ(株) (現日本アジアグループ(株)) 入社
2009年 8月 アカウンティングワークス(株)設立 代表取締役（現職）
2015年 3月 アークランドサービス(株)（現アークランドサービスホールディングス(株)) 社外監査役
2016年 3月 同社 社外取締役（監査等委員）
2017年 9月 ペプチドリーム(株) 社外取締役（監査等委員）(現職)
2018年 5月 (株)ギフト（現(株)ギフトホールディングス） 社外監査役
2019年 1月 同社 社外取締役（監査等委員）(現職)
2020年 6月 当社 社外取締役
2021年 6月 当社 社外取締役（監査等委員）(現職)
2021年10月 八丁堀税理士法人 代表社員（現職）



社外取締役
監査等委員

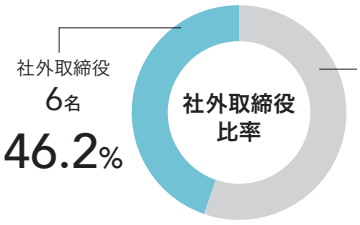
平尾 嘉昭

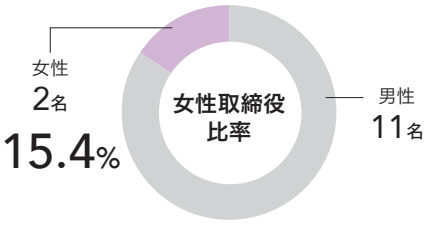
ひらお　よしあき

非業務執行 社外 独立役員 監査等委員 ● 取締役会出席状況 7回／7回 ● 監査等委員会出席状況 5回／5回（2025年10月の就任後）

2005年 4月 最高裁判所司法研修所 入所
2006年 9月 同所 司法修習修了
2006年10月 日本弁護士連合会弁護士登録（第一東京弁護士会所属）
2006年10月 新生綜合法律事務所 入所（現職）
2013年 4月 明星大学経営学部経営学科 非常勤講師
2013年 4月 経営法曹会議 入会（現職）
2021年 6月 アイザワ証券(株) 社外監査役
2023年 6月 中央魚類(株) 社外監査役（現職）
2025年10月 当社 社外取締役（監査等委員）(現職)

BOARD DATA





コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

アイザワ証券グループは、企業の社会的責任を深く自覚し、企業価値の向上を目指すとともに、常に最良のコーポレート・ガバナンスを追求し、その充実に継続的に取り組んでいます。

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る観点から、法令遵守の徹底や経営の効率化とともに、経営の透明性を確保することによって、実効性の高いコーポレート・ガバナンスを実現することが重要であると考え、以下の基本的な考え方に沿って、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。

- 株主の権利を尊重し、平等性を確保する
- 株主を含むステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働する
- 会社情報を適切に開示し、透明性を確保する
- 独立社外取締役が中心的な役割を担う仕組み（取締役会の構成、指名報酬諮問委員会の設置等）を構築し、取締役会による業務執行の監督機能を実効化する
- 中長期的な株主の利益と合致する投資方針を有する株主との間で建設的な対話を行う

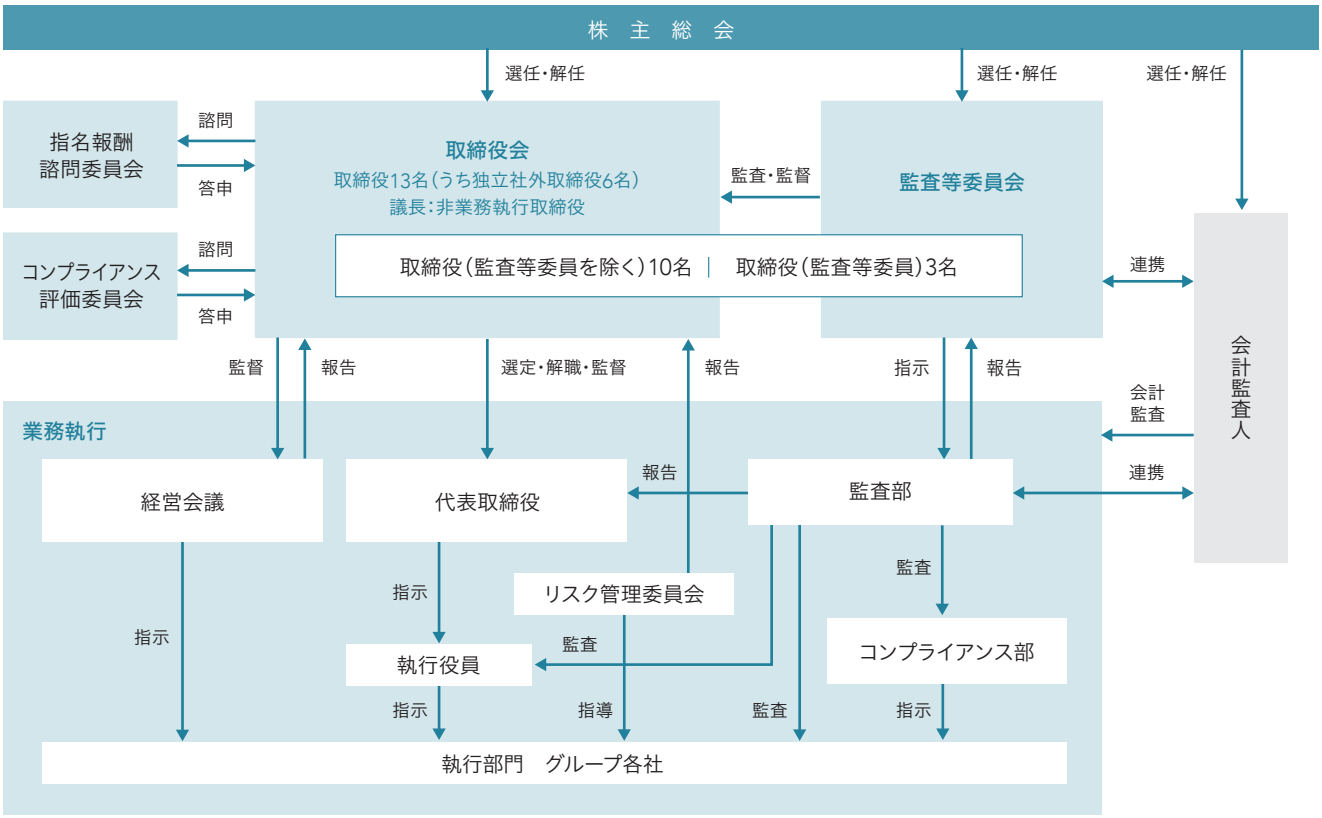
コーポレート・ガバナンスに関する基本方針
https://www.aizawa-group.jp/documents/company/corporate_governance/policy.pdf

コーポレート・ガバナンスに関する報告書
https://www.aizawa-group.jp/ir/library/governance.html

コーポレート・ガバナンス体制

当社は、監査等委員会設置会社として監査・監督機能の強化を図っています。また、非業務執行取締役が取締役会議長を務めることで、議論や意思決定の客観性・透明性を確保するなどコーポレート・ガバナンス体制の充実に努めています。

コーポレート・ガバナンス体制図（2026年6月26日現在）



取締役会

取締役会は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）10名と監査等委員である取締役3名の計13名で構成されており、このうち6名が独立社外取締役です。業務執行に関する重要事項を決定するとともに、業務執行の状況を監督しています。

業務執行取締役6名に対し、非業務執行取締役は7名と過半数を占めています。また、非業務執行取締役が議長を務めており、意思決定が公正かつ適切に行われるよう監督機能の実効性を高める体制としています。

主な検討事項（2026年3月期）

- 事業構造・収益構造の抜本的な変革
- リスク管理
- 取締役会の実効性分析・評価
- 中期経営計画の進捗および業務執行の状況
- 業務の有効性・効率性、法令等の遵守、内部統制システムの運用状況等

監査等委員会

監査等委員会は、独立社外取締役3名で構成され、執行部門から独立した客観的な立場から、取締役の職務執行を監査・監督しています。

取締役会等の重要な会議への出席、各業務の管掌取締役・執行役員等との意見交換、子会社の店舗責任者との面談等を通じ、意思決定プロセスの妥当性および業務執行の適法性・適正性を監査しています。また、内部監査部門および会計監査人と連携し、実効性の高い監査体制の構築に努めています。

主な検討事項（2026年3月期）

- 監査方針・監査計画の策定
- アイザワ証券店舗責任者との面談
- 会計監査人との会合
- 重要な稟議書等の閲覧
- 代表取締役社長、取締役、執行役員および子会社社長との定期会合

グループガバナンスの強化 | 海外子会社監査の実施

監査等委員会は、グループガバナンスの実効性を確保するため、国内子会社に加え、ベトナムの連結子会社であるJapan Securities Co., Ltd.（JSI）の監査を実施しました。コンプライアンス管掌取締役とともに現地を訪問し、業務執行状況や内部管理体制、法令等遵守状況を確認しました。また、現地経営陣と意見交換のうえ、海外拠点特有のリスクや課題を共有しました。

指名報酬諮問委員会

指名報酬諮問委員会は、取締役候補者（監査等委員である取締役を除く。）の指名や報酬等の決定プロセスにおける公正性・客観性を確保し、適切な経営体制の構築に資する取締役会の諮問機関です。

代表取締役社長、社内取締役2名、独立社外取締役5名の計8名で構成し、独立社外取締役が過半数を占めるとともに委員長を務めています。

主な検討事項（2026年3月期）

- 取締役の選解任や報酬等に係る方針
- 取締役の個別の報酬案に関する事項、譲渡制限付株式の割当、役員報酬水準の検証

コンプライアンス評価委員会

コンプライアンス評価委員会は、コンプライアンスや業務運営等の状況を把握し、さまざまなリスクを認識することで、適切な経営体制の構築に資する取締役会の諮問機関です。委員長は社長が務め、独立社外取締役で構成されています。

主な検討事項（2026年3月期）

- お客さま本位の業務運営への取組み
- 監督官庁等の検査結果を踏まえた改善策
- 内部監査結果と管理態勢の検証

取締役会の構成およびスキル・マトリックス（2026年6月26日現在）

氏名	役職	属性	スキル・マトリックス						
			企業経営	証券	投資運用	財務会計	ITシステム	人事人材開発	法務コンプライアンス
藍澤 卓弥	代表取締役社長 社長執行役員	業務執行	●	●			●	●	
大石 敦	取締役 専務執行役員	業務執行	●	●	●	●	●	●	●
真柴 一裕	取締役 常務執行役員	業務執行	●	●	●	●	●	●	
大道 浩二	取締役 執行役員	業務執行	●			●		●	
馬場 雄一	取締役 執行役員	業務執行		●	●	●			●
住友 謙一	取締役 執行役員	業務執行		●	●		●		
芝田 康弘	取締役	非業務執行 取締役会議長	●	●	●	●			
増井 喜一郎	取締役（社外）	非業務執行 社外 独立役員		●					●
武藤 雅俊	取締役（社外）	非業務執行 社外 独立役員	●	●	●	●		●	●
住金 智子	取締役（社外）	非業務執行 社外 独立役員 女性	●	●				●	
河野 美果	取締役（社外）監査等委員	非業務執行 社外 独立役員 女性 監査等委員（常勤）						●	●
花房 幸範	取締役（社外）監査等委員	非業務執行 社外 独立役員 監査等委員			●	●			
平尾 嘉昭	取締役（社外）監査等委員	非業務執行 社外 独立役員 監査等委員					●		●

社外取締役

社外取締役は、独立した立場から経営全般を大局的な観点で監督・助言し、経営の健全性・透明性の向上と適切な経営体制の構築を図っています。また、当社グループの課題等について非業務執行取締役の間で定期的に意見交換を行う機会を設け、取締役会における議論の質の向上とガバナンスの強化に努めています。

新任の社外取締役に対しては、就任時に各部署から業務内容や業務執行状況等を説明し、早期に監督機能を発揮できる環境を整えています。

役職／氏名	当社が社外取締役に期待する役割
社外取締役 **増井 喜一郎**	証券・資本市場行政および金融資本市場に関する深い知見と、公益法人や金融関連機関における豊富な経験を有していることから、証券ビジネスを取り巻く制度・市場環境の変化を踏まえた大局的な視点で、経営全般に対する監督と助言を行うことを期待しています。
社外取締役 **武藤 雅俊**	金融業界における豊富な経験と幅広い見識に加え、企業経営者としての経験と豊富な知見を有していることから、経営者としての実践的な視点に基づき、当社グループの経営戦略および事業運営に対する監督と助言を行うことを期待しています。
社外取締役 **住金 智子**	外資系金融機関において人事業務全般に携わり、CHRO（最高人事責任者）として組織・人材マネジメントの最前線で培われた高い専門性を有していることから、主に人的資本経営の推進について監督と助言を行うことを期待しています。
社外取締役 監査等委員 **河野 美果**	金融業界で長きにわたり内部監査部門に従事し、リスク管理やガバナンスに関する豊富な知見を有していることから、内部統制・リスク管理体制および内部監査機能の実効性の検証・評価を行うとともに、常勤の監査等委員として、業務執行状況を継続的かつ深度をもって監査することを期待しています。
社外取締役 監査等委員 **花房 幸範**	公認会計士としての会計・監査分野における高度な専門性に加え、複数の上場会社における社外役員経験および企業経営者としての豊富な経験を有していることから、当社の経営全般に対する監督と助言を行うことを期待しています。
社外取締役 監査等委員 **平尾 嘉昭**	弁護士としての企業法務分野における高度な専門性と、社外監査役としての経験を有していることから、法令遵守および法的リスクの管理という観点から、取締役の職務執行に対する監督と助言を行うことを期待しています。

取締役会の実効性分析・評価（2026年3月期）

当社は、取締役会の実効性向上を目的として、取締役会全体の分析・評価を毎年実施しています。全取締役を対象にアンケートによる自己評価を実施し、その後、取締役会において取締役会全体の実効性の分析・評価を行っています。2026年3月期の分析・評価の結果、取締役会の構成、運営、資料、審議、責務においてそれぞれ適切に行われ、取締役会の実効性は確保されているものと判断しました。

本評価を踏まえ、今後も継続して取締役会の実効性向上を図っていきます。

2026年3月期における当社取締役会の実効性に関する評価結果の概要

取締役会の構成

取締役会の員数は、取締役会における実質的な議論を確保する観点からおおむね適切であるとの評価となりました。また、取締役会参加者は、当社グループの企業価値・経営戦略・営業戦略・事業計画を適切に理解しており、取締役会全体としての知識・経験・能力のバランスの多様性は適切に確保されていると評価されています。今後、取締役会の監査機能を強化し、さらなる監査体制の強化を通じてより一層のコーポレート・ガバナンスの充実を図るため、引き続き、取締役会の構成の充実に努めます。

取締役会の運営

取締役会における議案数は結果として増加しましたが、経営戦略やリスク管理に関する議題が増加しており、他社取締役会と比較し、当社取締役会が効果的に運営されているかについて、社外取締役より、おおむね効果的であると評価されています。しかしながら、議案数の増加に伴い、取締役会における議題の数・内容・進め方への改善を求める意見もありました。重要な議案の議論に集中できるよう、引き続き運営の改善に努めます。

取締役会の資料

取締役会の資料に関しては、必要な情報が十分に網羅され、わかりやすく整理されたものとなっているとの評価がある一方、資料のボリュームが多すぎるとの指摘がありました。議案ごとに報告内容を要約した一文を加え、参考資料は別紙でまとめるなどの対応は行ったものの、議案数が増加したこともあり、十分な改善には至りませんでした。引き続き、経営判断を行うにあたって必要な情報が十分に網羅され、かつ、わかりやすく整理された資料の作成に努めます。

取締役会の審議

中長期的な経営戦略・方針等に関する議論は質・量ともに向上してきていますが、さらに深度のある議論ができるよう議論環境を充実させていく必要があると認識しています。社外取締役が自由に発言し、活発な議論を重視する雰囲気が形成されており、審議時間についても十分に確保されているとの回答が多数を占める一方で、取締役会が長時間にわたるとの指摘もあり、議案数のコントロールを行うなどの効率的な運営を求める意見がありました。意思決定後の効果、議論後の変化についての報告につきましては、さらなる効果計測および継続報告を行い、どのように経営に反映されているのかが明確になるよう努めます。

取締役会の責務

取締役会は、全体としてその役割・説明責任等を含めた責務を実効的に果たしているとの回答が多数を占めています。取締役会の経営監督機能の強化のため、事業戦略の執行状況のモニタリングが効果的に行われるよう検討していきます。

社外取締役からの主な意見

取締役会の運営について

事業構造・収益構造の抜本的な変革に関する議論が活発に行われていることから、取締役会が長時間化する傾向にありますが、資料に工夫がなされており、重要な課題を扱いながらも適切に運営されていると評価します。一方で、議案数のコントロール等により、建設的な議論により多くの時間を充てられるよう、さらなる工夫を期待します。

取締役会の実効性分析・評価について

他社との比較が可能となるなどのメリットがあるため、第三者調査を活用することが有効であると考えます。

役員報酬

当社は、取締役の報酬等の内容に係る決定方針を以下のとおり定めており、当該決定方針は、委員の過半数を独立社外取締役とする指名報酬諮問委員会の審議、答申を踏まえ、取締役会で決議しています。また、役員報酬規程を定め、報酬の構成要素、構成割合および報酬水準の考え方等を定めています。本規程を定めることで、役員報酬に関する透明性と客観性を備えるとともに、役員の意欲を高め、当社グループの業績および中長期的な企業価値向上に資することを企図しています。

基本方針

- 取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬は、業績および中長期的な企業価値との連動を重視した報酬とし、客観性・透明性を担保する適切なプロセスを経て決定され、当社が設定する経営指標に基づき、職務、業績貢献および経営状況等に見合った報酬管理を行うことを基本方針としたうえで、取締役会の諮問機関である指名報酬諮問委員会において審議、答申し、あらかじめ株主総会で決議された報酬枠の範囲内において取締役会で決定します。その内容は、「固定報酬:基本報酬(以下「基本報酬」)」、「短期インセンティブ(業績連動報酬):役員賞与(以下「役員賞与」)」、「長期インセンティブ:譲渡制限付株式報酬(以下「譲渡制限付株式報酬」)」で構成されます。
- 監査等委員である取締役の報酬は、経営に対する独立性・客観性を重視する観点から「基本報酬」のみとしています。また、指名報酬諮問委員会が原案について決定方針との整合性を含めた多角的な検討を行っているため、取締役会も基本的にその答申を尊重し決定方針に沿うものであると判断しています。
- 指名報酬諮問委員会は、主に報酬水準の設定と業績連動報酬の比率等について定期的に審議を行うほか、役員報酬に関する法制等の環境変化に応じて開催します。

基本報酬

取締役(監査等委員である取締役を除く。)の基本報酬は、原則として、役位(執行役員の役位を含む。)や各役員が担う役割・責務に応じて決定し、毎月現金にて支給します。

役員賞与

業務執行取締役の毎年度の企業価値向上への貢献意欲を高めることを目的とした短期業績連動報酬であり、原則として年1回、現金にて支給します。前年度の当社グループの業績および役員等の個人の職務遂行状況に応じたKPIの目標達成度に応じて決定し、役位別の基準額に対して「0〜150%」の範囲で変動します。

譲渡制限付株式報酬

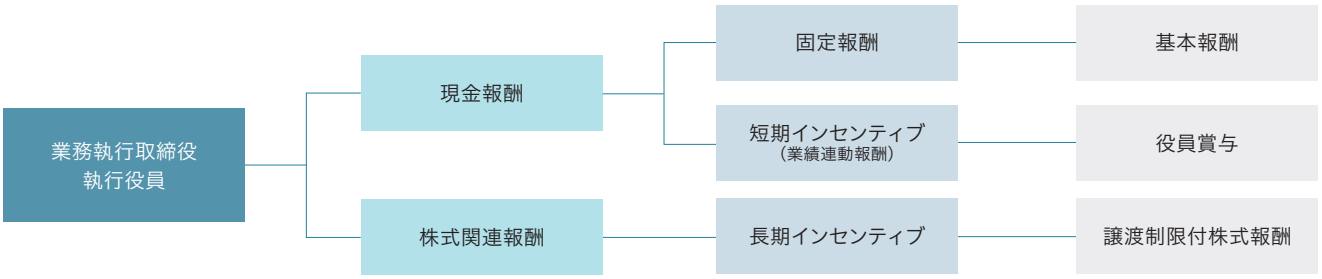
業務執行取締役に対して、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、株主の皆さまとの一層の価値共有を進めることを目的として、一定の譲渡制限期間を設けたうえで、当社普通株式を交付します。

原則として、毎年当社と付与対象者との間で譲渡制限付株式割当契約を締結したうえで、役位に応じて決定された数の基準額をベースに年間の株式報酬費用発生見込額と翌事業年度以降の業績見通しを勘案し、当社普通株式を交付します。

❯役員報酬の構成／体系

役員区分	固定報酬	短期インセンティブ(業績連動報酬)	長期インセンティブ
	基本報酬	役員賞与	譲渡制限付株式報酬
業務執行取締役	○	○	○
非業務執行取締役※1	○※2	—	—
執行役員	○	○	○

※1 非業務執行取締役とは、社外取締役、監査等委員である取締役および非常勤である取締役をいう
※2 経営に対する独立性・客観性を重視する観点から「固定報酬:基本報酬」のみ支給する



取締役の報酬等の額

区分	支給人員（人）	報酬等の総額（百万円）	報酬等の種類別の総額（百万円）		
			基本報酬	業績連動報酬等(賞与)	譲渡制限付株式報酬
取締役(監査等委員を除く)(社外取締役を除く)	7	220	142	28	49
社外取締役(監査等委員を除く)	4	22	22	—	—
取締役(監査等委員)(社外取締役を除く)	1	11	11	—	—
社外取締役(監査等委員)	3	12	12	—	—
合計	15	268	189	28	49

※1 2021年6月25日開催の第101期定時株主総会において、取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬限度額は年額4億円以内(うち社外取締役分は5千万円以内)、監査等委員である取締役の報酬限度額は年額1億円以内、また、当該金銭報酬とは別枠で取締役(社外取締役および監査等委員である取締役を除く。)に対する譲渡制限付株式報酬の総額を年額1億円以内としてそれぞれ決議しています
※2 取締役の報酬等の額には、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まれていません
※3 業績連動報酬等(賞与)に係る業績指標は「営業利益」と「事業基盤拡大に関するKPI」としています。2026年3月期の連結営業利益の実績は26百万円であり、事業基盤拡大に関するKPIである証券事業の総預り資産は、2026年3月末時点で2兆3,855億円です。当該指標を選択した理由は、事業の収益力を高めることを主眼としているためです
※4 上記には、2025年6月26日付で任期満了により退任した取締役1名および社外取締役(監査等委員である取締役を除く。)1名を含んでいます
※5 上記には、2025年10月31日付で辞任により退任した社外取締役(監査等委員である取締役)1名を含んでいます

政策保有株式

当社は、取引先企業との関係強化および中長期的な企業価値の向上を目的として、政策的に株式を保有することがあります。

事業戦略、取引関係、業務提携または協働ビジネスの展開等を総合的に勘案し、将来の見通しならびに中長期的な観点から資本コストに見合うリターンやリスクであるか、当社グループの企業価値の向上に資するかを検証し、確認したうえで新規保有や継続保有を判断しています。また、政策保有株式に係る議決権については、中長期的な視点で当社の企業価値向上につながるか、または当社の企業価値を毀損するものではないかを判断し、適切に議決権を行使しています。

銘柄数および貸借対照表計上額(2026年3月末時点)

区分	銘柄数（銘柄）	貸借対照表計上額の合計額（百万円）
非上場株式	12	1,198
非上場株式以外の株式	14	5,205

政策保有株式の縮減の取組み

当社は、資本コストを意識した資本効率の高い経営を実現する観点から、政策保有株式の縮減を進めています。政策保有株式の売却により創出した資金は成長投資に充当し、資本効率の向上と中長期的な企業価値の向上につなげていきます。

2026年3月期において株式数が減少した銘柄

区分	銘柄数（銘柄）	株式数の減少に係る売却価額の合計額（百万円）
非上場株式	—	—
非上場株式以外の株式	4	884



信頼関係が紡ぐ実効的ガバナンス
変革期に取締役会が示した「ブレない」覚悟

国内証券業界の大転換期に、中長期的な差別化戦略へと舵を切った当社グループ。
変革期のガバナンスに何より重要なものは、現場や業務執行側との「信頼関係」でした。
変革を前に取締役会が示した覚悟と今後の取組みを語ります。

独自の未来に向けたスタートとなった1年
取締役会の活発な議論で団結力を高める

芝田: アイザワ証券グループでは、2025年度から新たな中期経営計画が始動しています。「資産運用・資産形成を通じてお客さまとそのご家族の人生の伴走者となる」というスローガンのもと、引き続き従来の事業構造・収益構造からの転換に挑んでいます。これに伴い取締役会では、監督機能のさらなる強化のため、非業務執行取締役を議長とする新体制へと移行しました。私は2025年3月末に執行の立場を退いて非業務執行取締役となり、2025年6月からは取締役会議長という新たな職責のもと、議論の舵取りを担っています。

河野: 私は2026年6月より社外取締役・監査等委員に選任されました。まだ就任して日は浅いですが、「誠実で温厚」という前評判に違わない社風だと感じています。一方で驚いたのは、社員から取締役会に至るまで、活発な議論を交わす組織風土です。あらかじめ結論が決まっているような会議とは異なり、当社グループではその場で新たな意見が次々と生まれています。また、「自分の担当外の領域には口を出さない」という暗黙のルールのようなものもなく、職掌の垣根を越えて社員同士、経営陣同士が意見をぶつけ合っています。この文化はとても素晴らしいですね。

芝田: 当社グループの規模感だからこそ、「全員が議論に参加する」カルチャーが根付いているのだと思います。同時に、取締役会における活発な議論は、私自身が取締役会議長として1年間意識してきたことでもあります。取締役会は、執行側の説明に社外取締役が質問するという一方向的なやり取りに陥りがちです。それ自体が悪いわけではありませんが、一歩踏み込んだ質問をして、より建設的な議論を引き出すことこそが、議長としての私の使命だと考えています。私は業務執行取締役も経験したことがありますから、執行側の事情と監督側の問題意識をうまくつなげることを特に



意識していました。

河野：芝田取締役が自ら問題を提起したり、担当ではない役員に質問を投げかける場面もよくありますよね。私たちだけでなく、業務執行取締役の皆さんからしても気の抜けない状況だとは思いますが、非常に真摯に対応してくださっていると感じています。管轄外の業務についての情報収集もぬかりなく、「取締役会全体として最善の結論を考え抜く」という前向きな姿勢が感じられます。私自身、「前職ではこうだった」という思い込みをなるべく排して、フラットな視点で職務にあたらなければ、と身が引き締まる思いです。

芝田：日本の証券業界が大きな転換点を迎え、当社グループもスピード感のある変革を迫られる中、取締役会には戦略の策定と実行をしっかりと主導していく責任があります。執行側と監督側は、立場こそ異なりますが、「当社グループの企業価値を向上させる」というミッションは変わりません。今後も良い緊張感を保ちながら、取締役会での議論の質を高めていきたいですね。

経営陣の覚悟を示したアイザワ宣言
大転換を前に、現場との信頼関係を構築する

芝田：この1年、取締役会で徹底して議論を重ねたのは、中計に掲げたゴールベースアプローチ（GBA）型営業への完全移行と、それに対する経営陣のコミットメントの示し方でした。その背景には、前中計期間での深い反省があります。前中計で、私たちは「徹底的なお客さま目線」という方針を掲げていました。しかし実際のところは、社員に対する評価基準は数字で測れる実績だけでした。会社が打ち出した方針と、制度の一貫性が欠けていたのです。

こうした背景から、今回の中計では「絶対にブレてはいけない」という覚悟を、取締役会のメンバー全員で確かめ合いました。GBA型営業はお客さま一人ひとりに時間をかけて伴走するため、従来の営業プロセスに比べて成約までのリードタイムはどうしても長くなります。そんな中、もし経営陣が以前と変わらずに効率や短期的な利益のみを重視する姿勢を見せれば、二度と社員に信用してもらえないでしょう。だからこそ内部の評価制度や社会的なコンプライアンスに至るまで、断固たる決意で、取締役会が一貫した姿勢を示す必要がありました。

河野：GBA型営業は「お客さまの人生について一緒に語る」ことから始まる、非常に魅力的なアプローチ手法です。一般的に、証券会社の営業担当者は「自社商品の販売を目的に話す人」というイメージを持たれがちですが、アイザワ証券のファイナンシャルアドバイザーは、「お客さまの話をじっくり聴き、ゴールの実現まで伴走するパートナー」です。私も知り合いにおすすめしたいと思うほどです。その反面、芝田取締役がおっしゃるとおり、GBA型営業の成果は中長期的な視点で捉える必要があります。成功の鍵は、経営陣が短期的な収益性の低下を織り込んだうえで、どこまで強いコミットメントを示せるかだと考えています。

芝田：まさにその変革へのコミットメントを表したのが、アイザワ宣言です。抽象的な言葉で終わることなく、「お客さま」「株主の皆さま」「社会」「従業員」へのお約束を、それぞれ明文化しました。もともとは社内のプロジェクトチームがボトムアップで形にしたものですが、変革の旗印となり、社内各所にポスターも掲示しています。ここまでして理念を完遂できなければ、社員だけでなく、すべてのステークホルダーを裏切ることになる。そういった強い覚悟を持っています。

河野：個人的には、取締役会の覚悟が言葉だけで終わってしまう心配はしていません。なぜならタウンホールミーティングを通じて、藍澤社長自ら現場の社員たちと議論してい

アイザワ宣言

お客さまへ	私たちはお客さまの未来を見据えた金融サービスを提供します
株主の皆さまへ	私たちは持続的な成長を通じて企業価値向上に努めます
社会へ	私たちは地域との繋がりを大切にし社会の発展に貢献します
従業員の皆さんへ	私たちは社員一人ひとりを尊重し成長と挑戦を後押しします

本社各所に掲示されたアイザワ宣言のポスター



ラウンジ



受付



会議室

ます。これだけの熱量を持って行動する社長はなかなかいないでしょうから、こうした強い覚悟を示し続けていけば、必ずアイザワ宣言は定着すると確信しています。

芝田：タウンホールミーティングの際、印象に残っているのは、藍澤社長がパソコンを開かず、社長自らの言葉で、相手の目を見て話していたことです。うまく整えられた原稿を読み上げても、社員の心には響きません。単純なことのようですが、これが経営と社員が気持ちを同じくする第一歩だったと思います。



実はGBA型営業への移行を発表した当初、一部の社員からは「自分は以前からGBA型営業のような営業手法を取っていた」という声もありました。社員の「こういう仕事がしたかった」という本音と、取締役会が示した覚悟が、アイザワ宣言として結実した。だからこそこの宣言を原動力に全社が一丸となり、経営陣が想定していた以上のスピード感を持って変革を進めることができているのです。

日常的に信頼関係を築くことこそがガバナンスの質を向上させる

河野：経営陣が社員との信頼関係を築いていく一方で、ガバナンスをする監督側と執行側もまた、信頼関係の深化が求められています。

一般的にガバナンスというと、「監視」や「牽制」といった強権的なイメージを持たれがちですが、その実効性を支えるのは信頼関係です。リスク管理の世界ではよく「Trust but Verify（信頼せよ、されど検証せよ）」と言われますが、監督側と執行側に確かな信頼関係が構築できていなければ、実効性のあるガバナンスは実現できません。まずは私たちが現場の実情をしっかりと理解し、コミュニケーションを通じて関係性を築くこと。そこから初めて、必要な牽制やアドバイスが効いてくるのです。

芝田：まさにそのとおりです。執行側は執行の事情に、監督側は理想や一般論にとらわれがちなものです。私自身、2024年度までは執行側の立場にいましたから、気持ちはよくわかります。だからこそ相互理解の場が不可欠だと考え、昨年は公式な取締役会とは別に、本音で問題意識をぶつけ合う非公式な懇談会を3回ほど開催しています。

河野：私は常勤ですので、業務執行取締役の皆さんとも日常的に顔を合わせます。コミュニケーションを重ねる中で、次第に業務の仕組みや悩み事なども気軽に聞ける関係を構築できてきたと感じています。こうした日頃の積み重ねが、ガバナンスの実効性を支えるものと確信しています。

> うまく整えられた原稿を読み上げても
> 社員の心には響きません

また、ガバナンスの強化という話では、内部監査業務の高度化を図るための本格的な議論をスタートしました。具体的には、3ヵ年・5ヵ年の計画を策定し、内部監査部門が今後どのような姿を目指していくべきかというビジョンを一緒に描いているところです。

近年、金融機関の内部監査には高い水準が求められており、金融庁のガイドラインでは4つの段階的なプロセスが示されています。当社グループの内部監査は現状、第1段階である「事務不備や規程違反の発見・牽制」は適切に機能していますが、経営陣や市場が求める目線はさらにその上にあります。

芝田：監査等委員会設置会社である当社にとって、内部監査部門のレベルを高度化させることは、ガバナンス全体の質を引き上げることに直結します。内部監査部門が日々の業務統制を実施しつつ、取締役会に対し経営の盲点を報告する。そうした双方向の関係性を構築していきたいですね。

河野：はい。将来的には、最上位である第4段階の「信頼されるアドバイザー」レベルへの到達を意識して体制を強化していきます。これは、内部監査部門が経営陣をはじめとする組織内の役職員に対し、経営の意思決定に役立つ助言を提供するという非常に高度なレベルです。現状に満足することなく継続的に改善を重ね、ガバナンス体制の強化に貢献していきたいと考えています。

変革を迎える組織の基盤強化のために専門人材の採用と経営人材の育成を続ける

河野：変化の激しい時代において大きな改革を遂行するには、グループ全体のリスクを適切に把握・管理し、経営基盤を強化することが不可欠です。内部監査部門の高度化だけでなく、サイバーセキュリティ対策分野、システム投資分野のような専門領域において、高い知見を持つプロフェッショナル人材を積極的に採用していく必要があります。

芝田：もうひとつ、次世代を担う「経営人材の育成」も、当社グループが引き続き取り組むべき大きな課題です。



現場を理解し、関係性を築いて初めて必要な牽制が効いてくるのです

営業目線から経営目線へとマインドセットを転換していくには、個人の意識改革だけでなく、組織的な仕組みづくりが鍵になります。例えば、本部長や現場の部店長の目線も、「今月どう実績を残すか」だけでなく、「自分の率いる組織、ひいては会社全体をどのように運営していくか」というマネジメント目線がより重要になってきます。適切なキャリアプランや育成プログラムを構築し、アサインメントと評価設定を連動させる体制整備が、次なる経営人材の育成へとつながりますし、すでに営業部門と管理部門の人材交流の取組みが始まっています。

河野：社外取締役の視点からしても、当社グループは営業部門と管理部門が相互理解できる仕組みがしっかりと整備されていると感じます。芝田取締役がおっしゃる「経営目線の養成」も、現場と管理部門の双方を経験できるキャリアパスが設計されているからこそ、少しずつ形になっていくのではないでしょうか。もちろん、一朝一夕にできるものではありませんから、組織全体で取組みを続けることが大切ですね。

業界の地殻変動に備え、アイザワ宣言を道標に独自の成長戦略を示す

河野：足元の業績ではGBA型営業への移行に伴う一時的な収益低下はありますが、投資家の方々からは「GBA型営業への取組みが着実に進んでいる」というポジティブな評価もいただいています。私たちが選んだ道を、ステークホルダーの皆さまに粘り強く発信していくことが重要だと感じています。

芝田：当社のPBRの水準については依然として課題があり、資本効率や利益率の低さに対する市場からの厳しい評価を真摯に受け止めています。株主還元の強化にとどまらず、アイザワ独自の成長ストーリーを力強く示していく必要があると感じています。

取締役会としても、議論を深めなければいけないことはまだまだあります。これからの証券業界において、業界再編や事業再編の大波は間違いなく起こります。どのような変化の波が押し寄せても、遅れをとることなく、むしろチャンスとして捉えられるよう、常に万全の準備を整えておかなければなりません。

河野：変化の激しい時代だからこそ、監査等委員としての軸は明確です。それは「会社を良くすること」と「会社を守ること」。現場や執行側をよく理解したうえで、必要なアドバイスや牽制を通じ、当社グループの持続的な成長を支えていきたいと考えています。

芝田：アイザワ宣言において、お客さま、株主の皆さま、社会、従業員という4つのステークホルダーに対するコミットメントを明文化したことは、私たちの決意の表れです。書かれている内容はどれも当たり前のことと感じられるかもしれません。しかし、やり抜くのは並大抵のことではありません。この「当たり前のこと」を揺るぎない軸として持ち続け、血肉にしていくことが大切です。今後も取締役会としてその実行をしっかりと監視し、アイザワ独自の道を力強く歩んでまいります。

ステークホルダーの皆さまには、この「覚悟」を信じていただき、当社グループの挑戦を温かく、そして厳しく見守っていただければ幸いです。

社外取締役メッセージ（2026年6月26日現在）



MESSAGES
FROM
OUTSIDE DIRECTORS

ガバナンスの強化を進めるにあたって
客観的・独立した立場から経営を監督し、
持続的な企業価値向上を支える
社外取締役の想いを紹介します。

原点に立ち返り、アイザワ証券グループならではの独自の変革を注視する



増井　喜一郎
社外取締役

社外取締役就任以来、多様な経験・見識を持つ方々が取締役会のメンバーに次々と加わったことで、年を追うごとに一層多面的で積極的な議論が行われていると感じています。また、2025年4月に策定したアイザワ証券グループのパーパス・ビジョン・バリュー（PVV）やアイザワ宣言等を踏まえて、当社グループが目指すゴールベースアプローチ（GBA）型営業への経営改革も着実に進展していると実感しています。変革を推進するための体制、基盤は揃いました。

社外取締役としては、中期経営計画の進捗状況とともに、この経営改革が自ら掲げたパーパス等に整合しているかを、一歩踏み込んだ厳しい視点をもって注視していきたいと思います。その過程において、「なぜ私たちはこうした目標や理念を定めたのか」という原点に立ち返って、常に自問し続ける必要があるでしょう。

一方、課題に対して真摯に誠実に取り組もうという姿勢は当社グループの誇れる社風ですが、その意気込みをステークホルダーの皆さまに熱くお伝えする点においては、まだ改善の余地があると考えています。他とは一味違う当社グループならではの独自性を、社内外の皆さまに魅力的に届けていければ、より素晴らしい企業へ進化できると確信しています。

ガバナンスを成長の推進力とするために、社外取締役として支援する



武藤　雅俊
社外取締役

現在、世界は日々目まぐるしく変化しており、その中でも特に地政学リスクの増大とテクノロジーの革新は想像をはるかに上回るスピードで進行しています。これら2つの潮流は単独で、あるいは相互に連動しながら世の中の政治経済構造を揺り動かしています。

このような不確実性の高い環境の中で持続的な企業価値の向上を図るには、従来にも増してガバナンス体制の強化が求められます。今やガバナンス体制は企業の状況に関わらず取り組むべき重要課題ですが、日々の業務に邁進する社員にとっては時に「業務の負担」と捉えられがちです。ただ、ひとたび成長戦略が実現へと動き出し、その道筋が見えてくると、ガバナンスや内部統制は健全な事業運営を支える規律としてポジティブな意味を持つようになります。社員の倫理観の醸成やメンタリティの向上にもつながり、前向きな緊張感をもたらすはずです。

アイザワ証券グループは現在PVVの達成に向けて変革を進めています。私は社外取締役として、当社グループの成長に資するガバナンス体制へと進化を遂げられるよう、引き続きサポートしていきます。

「伴走者」としての強みを磨き、独立した視点から持続的成長を支える



住釜 智子
社外取締役

2025年6月よりアイザワ証券グループの社外取締役として取締役会に参画しています。この1年間、取締役会では多様な視点から自由闊達かつ建設的な議論が重ねられており、ガバナンスが着実に機能し、実効性のある意思決定につながっていると実感しています。

当社グループが推進するGBA型営業は、お客さま一人ひとりの人生設計や資産形成の目的を起点とした提案を体系化するものであり、「お客さま本位の業務運営」を体現する重要な取組みであると評価しています。市場環境の不確実性が高まる中、短期的な価格変動にとらわれることなく、お客さまの長期的な目標達成に向けて伴走する姿勢は、当社グループの強みとして、今後さらに重要性を増していくと考えています。この姿勢が役職員一人ひとりの行動規範としてより深く浸透し、お客さまとの長期的な信頼関係の構築につながることを期待しています。

就任2年目となる本年は、これまでの経験とこの1年間で得られた知見を活かし、社外取締役として独立した立場から経営の監督に努めるとともに、必要な意見や提言を通じて、当社グループの持続的な成長と企業価値の向上に引き続き貢献していきます。

変化の激しい時代だからこそ、PVVという軸を実践知に変えていく



花房 幸範
社外取締役　監査等委員

生成AIの加速度的な進化や地政学リスクの高まり、金融市場の変動など、企業を取り巻く環境はこの1年で、一層目まぐるしく変化しました。特に生成AIとその周辺ビジネスにおける変化は目を見張るものがあります。将来の予測がますます難しくなる中、企業には環境変化への適応力と同時に、判断や行動の拠り所となる軸が求められます。アイザワ証券グループは現在、経営改革の過渡期にあり、2025年4月に策定したPVVのもと、「資産運用・資産形成を通じて お客さまとそのご家族の人生の伴走者となる」というビジョンを掲げ、GBA型営業を推進しています。これは、お客さま一人ひとりのライフプランやご家族の将来像に寄り添い、長期的な目標達成を共に目指す姿勢への転換であり、PVVが目指す存在意義を営業の現場での実践知へと翻訳する取組みにほかなりません。理念の浸透とビジネスモデルの変革は表裏一体であり、社員がPVVを自分の言葉で語れるようになって初めて、お客さまとの対話の質も変わっていくと考えます。社外取締役として、リスクの問いかけ等により取締役会での議論を深めることに加え、GBA型営業の現場への定着を含め、PVVの周知・浸透と経営改革の実現を後押ししていきます。

「PVVを日々の行動に深化させる」ことこそが、実効性あるガバナンスと価値創造の礎となる



平尾 嘉昭
社外取締役　監査等委員

アイザワ証券グループは、PVVやアイザワ宣言を公表し、「資産運用・資産形成を通じてお客さまとそのご家族の人生の伴走者となる」という価値創造のストーリーを掲げています。その中核であるアイザワ証券は、2026年4月よりPVVに基づくGBA型営業を全店舗へ展開するなど、ビジネスモデルの転換を推進しています。このような変革における価値創造を、確かで持続的なものにする重要な土台のひとつが、ガバナンスや内部統制であると考えています。

実務におけるガバナンスや内部統制は、経営理念や経営方針を出発点とするものです。よって、PVVを踏まえて構築したルールを社員に遵守させるのみならず、当社およびグループ各社の社員一人ひとりの日々の行動レベルにまでPVVを落とし込み、深化させていくことが欠かせません。これこそが、ガバナンスや内部統制の質をさらに向上させ、ひいては当社グループの持続的な価値創造の礎を築くことにつながると期待しています。このような認識のもと、監査等委員として社外かつ独立した立場から取締役会等における建設的な議論に参加し、当社グループの持続的な企業価値向上に貢献できるよう、引き続き精進する所存です。



大石 敦
アイザワ証券グループ　取締役 専務執行役員
アイザワ証券株式会社　取締役 専務執行役員

「守り」の進化を変革の原動力にする 真のお客さま本位実現のためのガバナンス

実効性のあるお客さま本位

当社グループが現在推進しているゴールベースアプローチ（GBA）型営業は、「お客さま本位」や「お客さまの最善の利益」を大切にする姿勢と親和性が高いと考えています。お客さまの目標を起点に提案内容を組み立て、その過程を確認できることから、適切な説明・確認・記録を徹底しやすく、コンプライアンス面でも実効性の高い営業手法といえます。

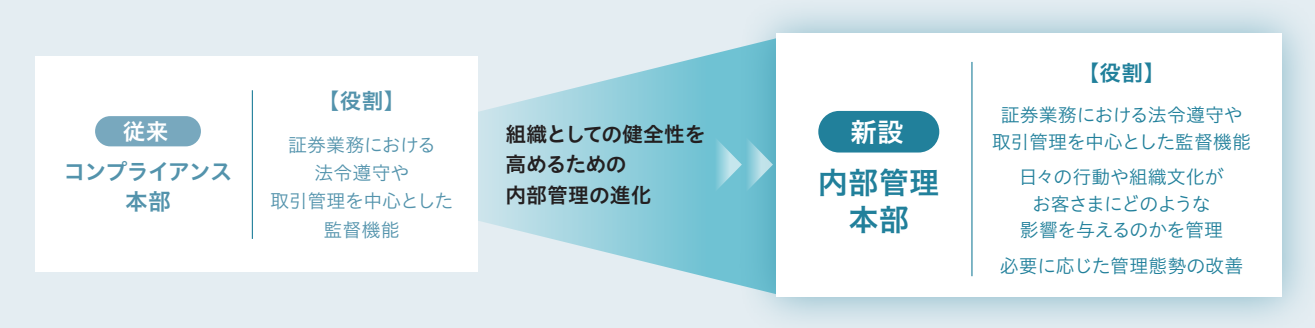
外部環境に目を向けると、監督当局の方針においても、「形式的な遵守」にとどまらない「実効性のある顧客本位」が、より重視されるようになっています。2025年6月には日本証券業協会が「昨今の事例を踏まえた業務運営の状況に係る点検項目」を公表し、以下の４項目が強調されました。

- 法令等遵守意識の徹底
- 外部研修・事例研修の活用
- お客さまの最善の利益を実現する業務運営
- 実効性のある内部管理態勢

また、米国では2019年に「Reg BI（顧客最善利益義務）」が制定され、証券会社や営業員に対し、個人顧客への推奨に際して顧客の最善の利益を優先することが求められています。こうした中、日本においても2024年11月、金融サービス提供法の改正により、「顧客の最善の利益を勘案した誠実公正義務」が法定化されました。金融事業者には、顧客の最善の利益を勘案しつつ、誠実かつ公正に業務を行うことが求められており、「お客さま本位」は理念にとどまらず、法令上も重要な業務運営の基本となっています。当社グループがGBA型営業の徹底を通して目指す「お客さま本位」かつ「お客さまのゴール」に適合した伴走型営業は、こうした国内外の環境変化を踏まえても、今後ますます大切になると考えています。日本の証券業界において、真の意味でのGBA型営業はまだ定着の道半ばにあります。業界の潮流に先駆けた当社グループの事業構造の転換は、お客さま本位の業務運営において新たな選択肢を示し、業界にも貢献し得る、価値ある挑戦だと実感しています。

コンプライアンス本部から内部管理本部へ

従来のコンプライアンス本部は、証券業務における法令遵守や取引管理を中心に機能していました。しかし近年、当社グループではIFAビジネスが拡大しており、金融商品販売を本業としない非金融系のIFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）で構成される金融商品仲介業者（IFA業者）も増えています。そのため、従来のコンプライアンスという枠にとらわれず、委託先の特性や現場の業務実態を理解し、組織のさまざまな場面を見渡しながら管理態勢を整えることが重要になっています。従来からのビジネスの中心であるファイナ



ンシャルアドバイザリー（FA）業務に加え、IFAビジネスも拡大する中、お客さまをはじめとするステークホルダーの皆さまからの信頼を高め、お客さまから選ばれる強みにつなげるためにも、管理の質をさらに高めていく必要があります。

そこで、2026年4月のアイザワ証券の機構改革では、コンプライアンス本部を「内部管理本部」へと発展させました。法令遵守だけでなく、日々の行動や組織文化がお客さまにどのような影響を与えるのかまで視野を広げ、FA・IFA活動の現場への支援と、独立した立場からの検証を両立させることで、お客さま本位の業務運営を支える体制づくりに努めています。管理をコストや負担ではなく、「競争力の基盤」と捉え、現場を支えつつ組織を俯瞰する管理基盤の中核を担っていきます。

3ラインモデル

お客さま本位の業務運営を実践するための内部統制の構築・運用にあたり、当社グループでは3ラインモデルを採用し、それぞれの役割を明確にしながら、情報が適切に共有・連携される体制の整備を進めています。あわせて、必要なモニタリングや検証を通じて、実効性の高い管理態勢の維持・向上に努めています。

具体的にアイザワ証券の3ラインモデルでは、お客さまと直接相対するFAや部支店、ならびにIFAやIFA業者が「第1線」となり、日々の業務の中で発生するリスクを自律的に識別・評価・管理します。お客さまの資産状況や投資経験、目標を踏まえた適切な提案を行うことも、第1線に求められる重要な役割です。また、コンプライアンス部が第1線の業務を支援し、日々の営業活動や取引に関する適切な運用を支えるとともに、第2線の内部管理企画部が管理態勢の整備やモニタリングを担い、その実効性を確認しています。こうした役割分担を通じて、現場を支援しながら、独立した立場で牽制機能を発揮する体制を整備しています。さらに、第1線・第2線のリスク管理態勢やガバナンスを独立した立場から検証し、必要な改善につなげる「第3線」を、検査部・監査部が担っています。この3つの線がそれぞれの役割を果たしながら連携することで、会社としての管理の流れを明確にし、必要な改善を促す体制によって、実効性と説明責任の両立に努めています。各線が役割を明確にしながら連携し、リスクの見落としを防ぐことを大切にしています。

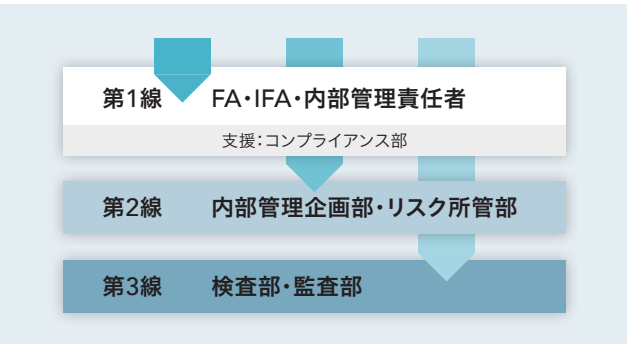
経営陣の積極的関与

昨今、金融機関による不祥事例が相次ぐ中、当社では、社内の関係部署が連携しながら、事例の検証・分析を通じ、未然防止策の実施や管理体制の強化に取り組んでいます。あわせて、倫理観の醸成や行動改革の観点も含め、日々の業務運営の中で把握した課題やリスクを適切に共有し、必要な対応につなげることで、組織全体として自律的に機能する態勢の強化を図っています。こうした取組みを通じ、経営陣は現場の状況や改善の進捗を継続的に把握し、迅速かつ主体的に対応する体制を整備しています。単に管理するだけでなく、現場と経営が一体となって課題に向き合うことで、実効性のある内部管理の実現を目指しています。

当社は、「お客さまとそのご家族の人生の伴走者」として、地域社会・お客さまには安心して資産形成に取り組める環境と、満足度の高いサービスを提供していきます。また、株主・投資家の皆さまには、誠実な情報開示と適切なリスク管理を通じた事業運営を推進し、金融業界全体のレピュテーション向上にも貢献してまいります。

今後も、ステークホルダーの皆さまからの信任をいただけるよう、引き続き取り組んでまいります。

［ アイザワ証券の3ラインモデル ］





住友　謙一
アイザワ証券グループ　取締役 執行役員
アイザワ証券株式会社　取締役 執行役員

GBA型営業の推進と変革を支える テクノロジー活用とリスク管理体制の強化

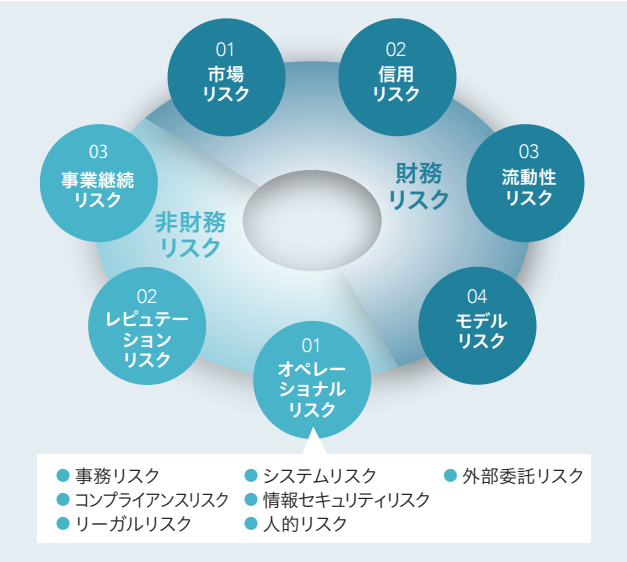
私たちはいま、生産性の向上とリスク管理の強化という二つのテーマに取り組んでいます。前者はファイナンシャルアドバイザー（FA）がお客さまと向き合う時間を生み出すこと、後者はお客さまが安心して資産をお預けいただける信頼を守ること。担う領域は異なりますが、どちらも、お客さまに寄り添い続けるための基盤づくりであると考えています。

生産性の向上 “新”アイザワ業務基盤整備プロジェクト

アイザワ証券グループは、2025年4月にスタートした中期経営計画においてゴールベースアプローチ（GBA）型営業へと舵を切りました。GBA型営業は、時間をかけてお客さま一人ひとりとコミュニケーションをとり、それぞれの人生設計に長期的に寄り添うことを目的としています。そのため、GBA型営業の核となる「人」、すなわちFAは価値創造の源泉です。労働人口の減少やAI・デジタルの活用が進む社会潮流の中で、それらを活用してFAの事務負担を軽減し、お客さまに寄り添う時間を最大化することが最も重要だと考えています。

AI活用を含む、生産性の劇的な改善を実現するため、2025年末に「“新”アイザワ業務基盤整備プロジェクト」を発足しました。本プロジェクトはFAの時間を奪っている書類手続きや情報検索、二重入力といった事務作業の標準化・自動化を図るものです。まずはミドル・バック業務の徹底的な可視化に取り組み、2028年3月末を目途に事務作業の大幅な削減を目指しています。本プロジェクトは、単なる「ツールの導入」ではありません。社員の働き方を刷新し、ひいては当社グループ経営基盤を強化するための改革です。社員のテクノロジーリテラシー向上を生産性向上に直結させ、コスト削減のみならず、当社グループの競争力向上にもつなげていきます。

［ 当社グループ全体に関わるリスク ］



リスク管理の強化

当社グループを取り巻く環境は、日々目まぐるしく変化しています。そのような環境下において抜本的な事業構造・収益構造の変革を推進するためには、事業運営に関連したリスクや、蓋然性の高いリスク事象に対するリスク管理体制の整備が欠かせません。

当社グループではこれを最重要課題のひとつと位置付け、各リスク特性に応じた適時・適切な管理を可能とする営業部門等を「第1線」、リスク・コンプライアンス部門を「第2線」、内部監査部門を「第3線」とする3ラインモデルを採用しています。管理すべきリスクの特定においては、事業形態や環境の変化に応じ、当社グループに影響を及ぼすリスクを定義付けし、その中からリスクの所在について分析・評価を経て、リスクごとの所管部署を定めています。取締役会では、リスク管理基本方針を決定し、リスク管理委員会の監督を通じて、グループ全体のリスクを一元管理しています。

一方で、体制が形骸化することのないよう、アップデートするための仕組みづくりも必要です。各リスク所管部署では、リスク管理基本方針に基づいて年度ごとにリスクの分析・評価、管理方法の見直しを求めており、当社グループの事業環境に合わせた、実効的なリスク管理体制の確立に努めています。

サイバーセキュリティ対策

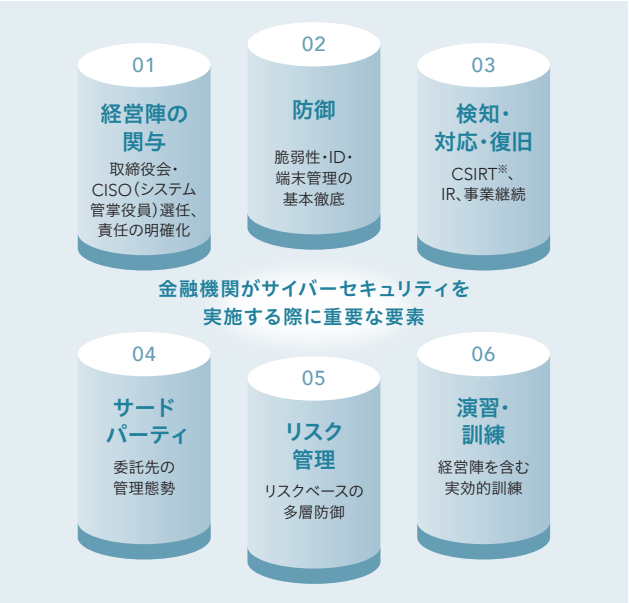
2025年春以降、証券業界では不正アクセスによる口座乗っ取り事案が相次いで発生しています。また2026年5月には、最新型AIの悪用を踏まえた「フロンティアAIによる脅威変化を踏まえた金融機関等の短期的な対応」に係る要請が金融庁からなされました。このように、サイバー攻撃を取り巻く脅威が一段と深刻化していることから、攻撃手法が高度化し続ける中で、対策もまた高度化しなければなりません。証券業界他社における被害件数・被害額を鑑みると、当社グループの実態に即したサイバーセキュリティ体制の高度化は、重要な課題であると認識しています。

こうしたサイバー攻撃の脅威を踏まえ、金融庁が2024年10月に公表した「金融分野におけるサイバーセキュリティに関するガイドライン」では、金融機関のセキュリティ確保における「6つの柱（左下図）」の実践が求められており、当社グループでも同ガイドラインの準拠を経営アジェンダのひとつとして位置付けています。

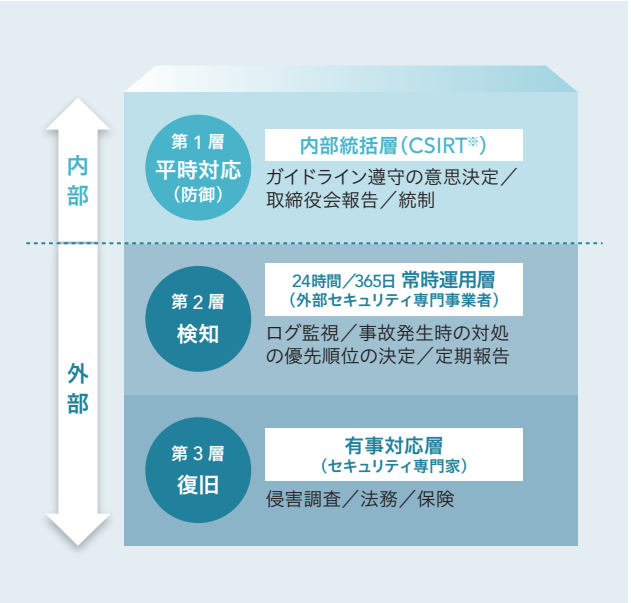
同ガイドラインへ対応するにあたって、当社グループでは内部リソースと外部サービスを掛け合わせた、3層の「ハイブリッド型」管理体制を基本方針としています。具体的には、①意思決定・統制は社内のCSIRT※が担い、②平常時の監視は外部の専門事業者による監視サービスも活用し、③有事の対応・復旧は、セキュリティ専門家が即時に支援に入る体制を基本方針としています。

これらの取組みを着実に実行することで、「お客さまとそのご家族の人生の伴走者」としてのビジネスモデルの確立を下支えし、当社グループの持続的な成長と企業価値向上につなげていきます。

［ 金融庁ガイドラインが求める6つの柱 ］金融庁ガイドラインをもとに当社作成



［ 体制整備の基本方針：内部×外部の3層体制 ］



※ CSIRT（Computer Security Incident Response Team）
：サイバーセキュリティ上の問題（インシデント）が発生した際に、早期検知・被害拡大防止・復旧などを一元的に行う専門チーム

ステークホルダー・コミュニケーション

アイザワ証券グループは、ステークホルダーの皆さま（お客さま・株主の皆さま・社会・従業員の皆さん）との建設的な対話を重ねるとともに、いただいたご意見・評価などを真摯に受け止め、企業価値の向上につなげています。

お客さまとのコミュニケーション



アイザワ証券は、資産運用・資産形成を通じてお客さまとそのご家族の人生の伴走者となることを目指し、継続的・長期的な対話に努めています。

ファイナンシャルアドバイザーは、お客さまとご家族のお話を傾聴し、対話を重ねながら「ゴール」（ライフプランや実現したい人生目標）を導出します。そのゴールの実現に向けたご提案・アドバイスを行い、継続的なアフターフォローによりお客さまとの強固な信頼関係を構築し、世代を超えて伴走支援しています。

また、対話を通じてお寄せいただいたお客さまの声（ご意見・ご要望など）を真摯に受け止め、サービス改善やお客さま満足度向上に活かしています。

株主の皆さまとのコミュニケーション

当社は、株主・投資家の皆さまとの長期的な信頼関係の構築が重要であると考え、建設的な対話の促進に取り組んでいます。

機関投資家向け決算説明会および当社株主さま向け会社説明会をそれぞれ年1回開催し、決算内容、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応、中期経営計画の取組状況、株主還元などについて社長が説明しています。

また、IR担当取締役およびIR担当部署である経営企画部が国内の機関投資家を四半期ごとに訪問し、決算説明を行っています。このほか、機関投資家の皆さまからのご依頼に応じて、IRミーティングを随時実施しています。

対話を通じていただいたご意見・ご要望、課題は経営に適切に反映させるよう努め、持続的な成長と中長期的な企業価値の向上につなげています。

機関投資家向け決算説明会

機関投資家の皆さまを対象とした決算説明会を毎年5月にオンラインで開催しています。



株主さま向け会社説明会

定時株主総会後に株主の皆さまを対象とした会社説明会を開催しています。



地域社会とのコミュニケーション

「地域社会に伴走し　より多くの人と地域とともに成長していく」というサステナビリティ基本方針のもと、地域が抱える課題やニーズを丁寧に伺い、持続可能な地域社会の発展に向けて取り組んでいます。地域金融機関・教育機関・地方自治体と連携し、地方創生・地域活性化や金融リテラシー教育を推進しています。

金融リテラシー教育 （P.37-38をご参照ください。）

地域社会への貢献活動

アイザワ証券は、地域の皆さまが安心できる暮らしの実現に向けて、各地からのご依頼に応じ、資産形成・資産承継などのセミナーを開催しています。

2026年7月には、山口県美祢市社会福祉協議会からの要請を受け、宇部支店が老人クラブ大会にて終活セミナーを実施しました。



従業員とのコミュニケーション

タウンホールミーティング

パーパス・ビジョン・バリュー（PVV）とアイザワ宣言の周知・浸透を図るため、社長が全部支店・全従業員を対象としたタウンホールミーティングを継続的に実施しています。社長自らが事業構造・収益構造の転換に取り組む覚悟と熱量を直接伝え、対話形式で忌憚のない意見交換を重ねることで、改革の方向性が現場まで着実に浸透し、行動変容につながっています。



エンゲージメント調査

中長期的な企業価値の向上を目指し、人的資本への投資を強化し、従業員エンゲージメントの向上に努めています。国内グループ各社の従業員を対象に毎年調査を実施し、その結果を踏まえた改善施策に取り組んでいます。

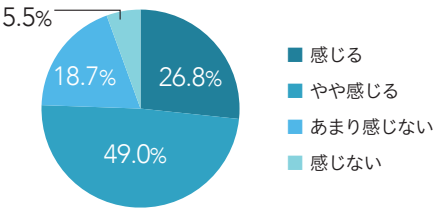
2026年3月期エンゲージメント調査結果（回答率：84.5%）

エンゲージメントスコア **75.8%**　2028年3月期達成目標 80%以上

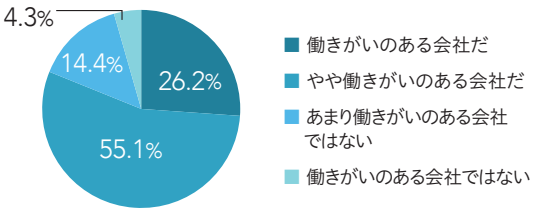
※ エンゲージメントスコアとは、アイザワ証券グループに愛着や誇りを感じる、もしくはやや感じると回答する割合

「社風」「経営理念や長期ビジョン」の項目が改善し、スコアは前期比3.7ポイント上昇しました。PVV・アイザワ宣言の策定と、その周知・浸透に向けた社長による全従業員を対象としたタウンホールミーティングの実施が寄与したものと分析しています。

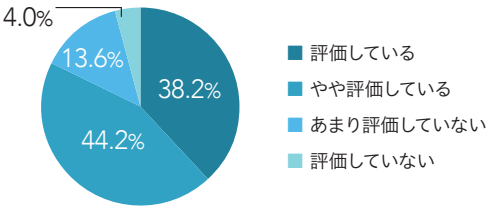
❶ アイザワ証券グループに愛着や誇りを感じますか？



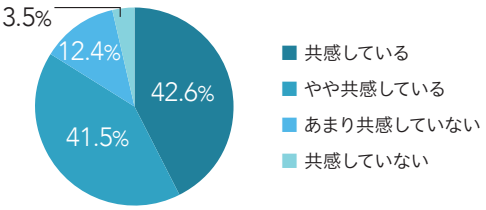
❷ アイザワ証券グループは働きがいのある会社ですか？



❸ 働き方改革に関する施策を評価しますか？



❹ PVVに共感していますか？



さまざまなステークホルダーとのコミュニケーション

TikTok

アイザワ証券の「人・環境・取組み」にフォーカスした内容を、さまざまなステークホルダーの皆さまに向けて発信し、認知度向上を図っています。



人を知る



環境を知る

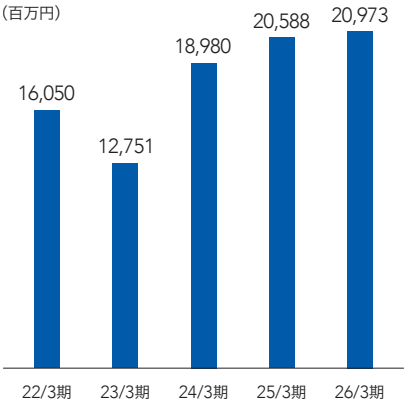


取組みを知る

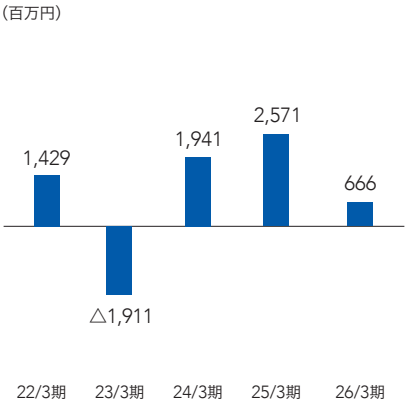
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

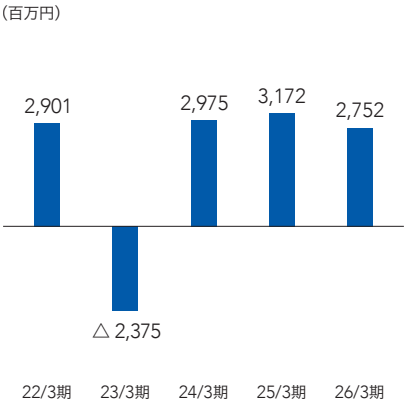
営業収益



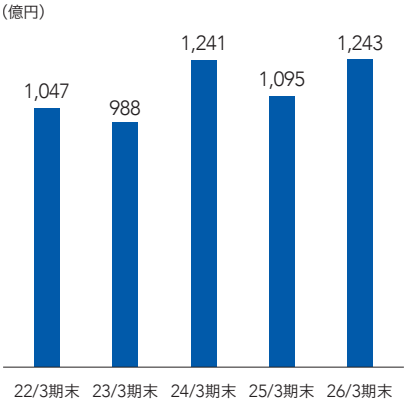
経常利益



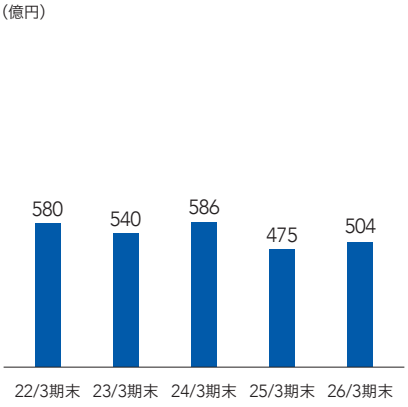
親会社株主に帰属する当期純利益



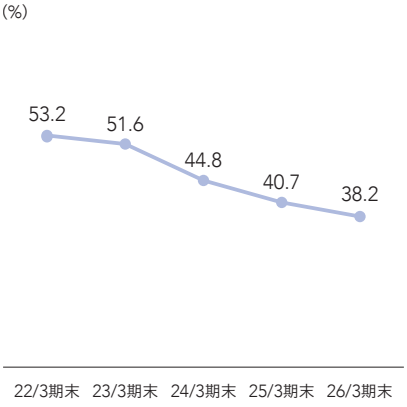
総資産



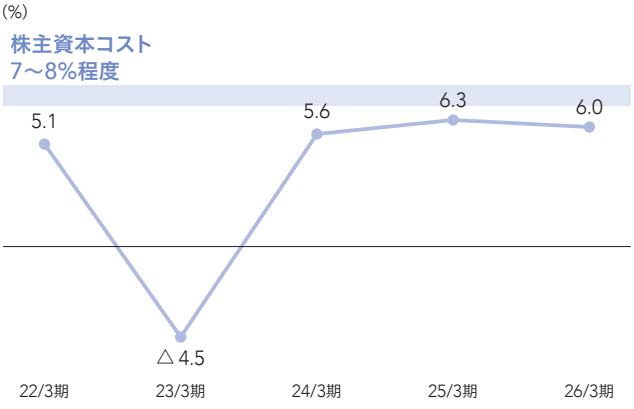
純資産



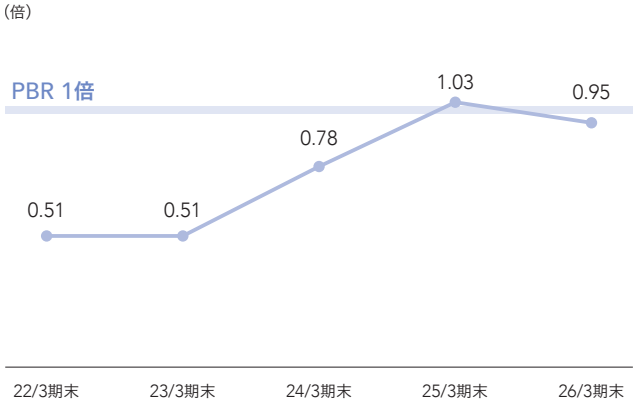
自己資本比率



ROE

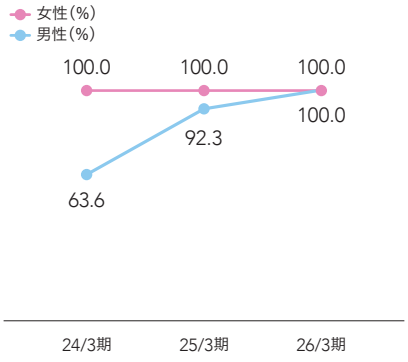


PBR



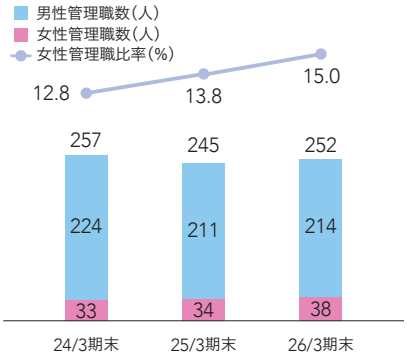
非財務ハイライト

育児休業取得率



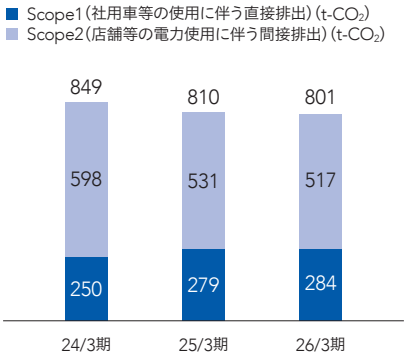
※ アイザワ証券株式会社単体

女性管理職比率



※ グループ連結

温室効果ガス(GHG)排出量



※ 当社グループ全体を対象に集計
※ 当社グループの気候変動への取組みは、P.39-40をご参照ください

アイザワ証券株式会社単体

			2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
従業員数※1	名	連結	953	927	921
		単体	791	778	779
		男性	590	568	561
		女性	201	210	218
管理職に占める女性労働者の割合※2	%		13.6	14.1	15.1
平均年齢	歳		42歳0ヶ月	41歳5ヶ月	40歳2ヶ月
平均勤続年数	年		14年1ヶ月	13年9ヶ月	13年5ヶ月
障がい者雇用率	%		2.6	2.4	2.4
有給休暇取得率	%		57.8	52.6	62.1
育児休業取得率	%	男性	63.6	92.3	100.0
		女性	100.0	100.0	100.0
育児休業復職率	%		100.0	100.0	100.0
労働者の男女の賃金の差異					
全労働者	%		76.3	77.6	78.4
正規雇用労働者	%		74.8	75.5	76.7
パート・有期労働者	%		81.5	85.3	84.8
新卒採用者数	名		51	29	52
		男性	36	22	40
		女性	15	7	12
キャリア(中途)採用者数	名		15	19	15
		男性	9	11	10
		女性	6	8	5
育児短時間勤務制度利用者数※3	名		19	16	21

※1 従業員数(連結)は、当社グループから当社グループ外への出向者を除き、当社グループ外から当社グループへの出向者を含む
従業員数(単体)は、アイザワ証券から他社への出向者を除き、他社からアイザワ証券への出向者を含む
※2「管理職」とは課長級または課長級より上位の役職(役員を除く。)の者
「役員」は取締役・監査役・執行役員等
※3 利用者数は、当該年度に制度を利用した人数

11年間の財務サマリー

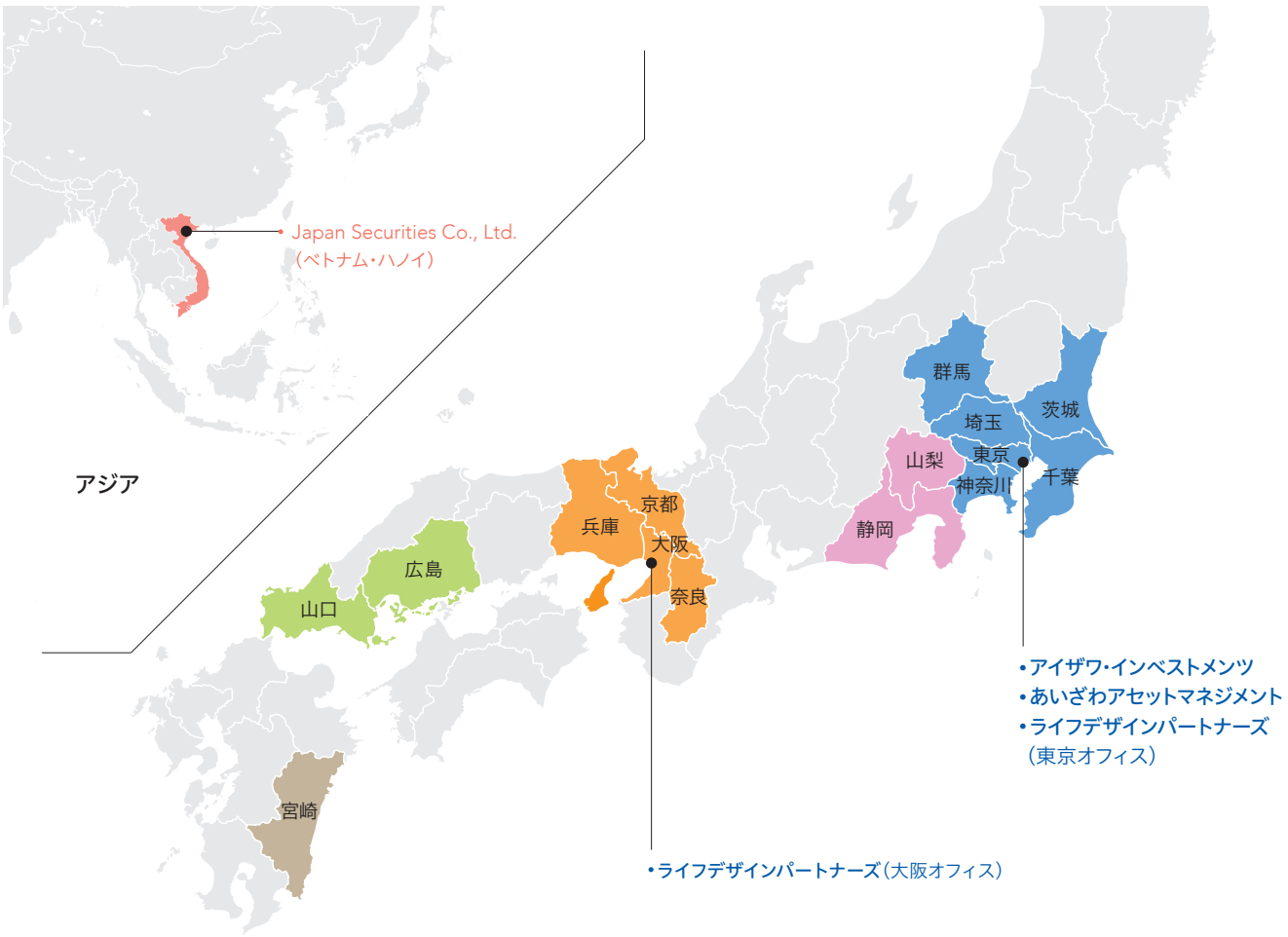
	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
連結損益計算書（百万円）				
受入手数料	8,898	6,621	10,649	7,523
委託手数料	6,544	5,060	7,756	5,188
引受・売出	83	26	51	24
募集・売出	1,268	635	1,482	1,016
その他	1,001	899	1,357	1,294
トレーディング損益	2,647	3,273	6,690	4,529
株券等	1,497	2,141	4,954	3,442
債券等	410	717	948	638
為替等	738	413	787	447
金融収益	712	488	658	624
その他の営業収益	114	77	48	23
営業収益計	12,373	10,461	18,046	12,701
金融費用	126	108	184	121
その他の営業費用	—	—	—	—
純営業収益	12,246	10,352	17,861	12,579
販売費・一般管理費計	11,453	10,631	16,006	14,567
内、人件費	5,784	5,326	8,812	7,705
営業利益又は営業損失（△）	792	△ 278	1,855	△ 1,987
営業外収益	839	890	1,000	929
内、受取配当金	433	444	504	577
営業外費用	24	11	4	1
経常利益又は経常損失（△）	1,607	600	2,850	△ 1,059
特別利益	1,187	929	39	2,474
内、投資有価証券売却益	1,067	692	12	2,455
特別損失	342	205	264	614
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失（△）	2,452	1,324	2,625	801
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失（△）	1,976	1,090	2,255	246
連結貸借対照表（百万円）				
流動資産合計	55,545	68,369	73,620	55,454
固定資産合計	24,364	28,392	32,485	30,459
繰延資産合計	—	—	—	—
資産合計	79,910	96,761	106,105	85,913
流動負債合計	20,561	38,758	44,171	28,420
固定負債合計	4,021	3,901	4,496	3,685
特別法上の準備金合計	211	218	195	181
負債合計	24,793	42,878	48,863	32,287
純資産合計	55,116	53,882	57,241	53,626
負債・純資産合計	79,910	96,761	106,105	85,913
連結キャッシュ・フロー計算書（百万円）				
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,540	9,814	△ 1,333	1,255
投資活動によるキャッシュ・フロー	812	△ 7,190	△ 1,017	423
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,810	△ 1,299	△ 1,215	△ 2,110
現金及び現金同等物の期末残高	14,322	15,571	11,961	11,469
ROE、1株当たり情報等				
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失（△）（EPS）（円）	45.73	25.24	52.19	5.71
1株当たり純資産（BPS）（円）	1,275.11	1,246.55	1,324.28	1,249.31
自己資本当期純利益率（ROE）（%）	3.5	2.0	4.1	0.4
1株当たり年間配当金（円）	35.00	20.00	25.00	22.00
配当性向（%）	76.5	79.2	47.9	385.3
非財務サマリー				
期末株価（円）	592	652	776	670
発行済株式総数（株）	49,525,649	49,525,649	49,525,649	47,525,649
時価総額（期末終値×発行済株式総数）（百万円）	29,319	32,290	38,431	31,842
教育研修費（連結）（百万円）	17	22	40	31
総預り資産（アイザワ証券）（億円）	9,361	9,944	13,971	12,666
温室効果ガス（GHG）排出量（t-CO_2） Scope1	—	—	—	—
Scope2	—	—	—	—

2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
7,342	10,401	10,176	8,971	13,224	14,190	16,713
5,406	7,868	5,571	4,608	6,735	5,769	7,212
15	4	25	40	10	32	36
672	825	1,705	1,895	2,636	3,274	3,315
1,248	1,701	2,873	2,426	3,842	5,114	6,149
6,320	5,550	4,751	2,318	4,287	3,025	2,474
4,197	4,644	4,031	1,646	3,678	2,511	2,078
1,559	260	101	120	203	172	122
563	645	617	550	406	341	273
508	407	421	463	677	885	975
17	73	701	999	790	2,486	810
14,188	16,433	16,050	12,751	18,980	20,588	20,973
118	90	86	80	84	99	120
—	26	345	463	704	466	947
14,070	16,316	15,619	12,208	18,191	20,022	19,905
13,817	15,386	16,153	14,991	17,031	18,135	19,879
7,631	8,365	7,990	7,550	8,911	9,099	9,462
252	929	△ 533	△ 2,782	1,159	1,886	26
1,301	862	2,058	960	855	884	901
534	498	1,490	449	445	468	486
32	249	95	89	73	199	261
1,521	1,542	1,429	△ 1,911	1,941	2,571	666
399	5,654	3,367	999	2,565	2,345	3,865
398	1,336	3,366	863	2,532	2,345	3,865
613	853	123	996	181	266	375
1,307	6,343	4,672	△ 1,907	4,325	4,650	4,156
940	4,538	2,901	△ 2,375	2,975	3,172	2,752
54,831	64,440	69,488	63,533	84,030	70,047	81,770
30,303	42,686	35,217	35,291	40,085	39,481	42,554
—	—	17	10	3	—	—
85,134	107,127	104,723	98,835	124,119	109,529	124,324
32,373	42,029	38,440	34,365	52,952	51,150	61,853
2,437	6,605	8,107	10,293	12,349	10,618	11,797
181	146	146	146	160	160	187
34,992	48,781	46,693	44,804	65,462	61,929	73,837
50,141	58,346	58,029	54,030	58,657	47,599	50,486
85,134	107,127	104,723	98,835	124,119	109,529	124,324
8,818	△ 1,618	△ 3,930	△ 9,487	8,447	△ 5,759	4,503
△ 3,334	4,111	4,749	474	1,478	1,180	3,470
△ 1,521	△ 1,783	959	3,824	△ 1,519	△ 4,886	1,156
15,162	16,231	18,666	13,734	22,709	13,161	22,375
22.03	111.09	73.85	△ 62.03	79.39	100.20	88.44
1,182.85	1,444.30	1,440.62	1,350.08	1,498.42	1,433.95	1,523.27
1.8	8.4	5.1	△ 4.5	5.6	6.3	6.0
22.00	32.00	28.00	26.00	39.00	96.00※	117.00※
99.9	28.8	37.9	—	49.1	95.8	132.3
754	1,002	734	690	1,171	1,483	1,448
47,525,649	47,525,649	47,525,649	47,525,649	47,525,649	39,525,649	39,525,649
35,834	47,620	34,883	32,792	55,652	58,616	57,233
27	22	19	22	38	30	36
10,983	13,934	14,289	14,968	19,717	19,661	23,855
—	—	251	280	250	279	284.0
—	—	806	620	598	531	517.8

※ 特別配当を実施しています。詳しくはP.15をご参照ください

会社情報・株式情報

グループ拠点（2026年10月29日現在）



アイザワ証券店舗ネットワーク（計36）

東京都
- 本店
- 東京スカイツリーイーストタワー支店
- 自由が丘支店
- 調布支店
- 町田支店
- 青梅支店

神奈川県
- 横浜支店
- 厚木支店

千葉県
- 成田支店

茨城県
- 水戸支店

埼玉県
- 春日部支店

群馬県
- 館林支店

山梨県
- 甲府支店

静岡県
- 三島支店
- 熱海コンサルティングプラザ
- 下田コンサルティングプラザ
- 富士支店
- 静岡支店
- 掛川支店

大阪府
- あべのハルカス支店
- 大阪支店

京都府
- 京都支店

奈良県
- 生駒支店
- 五條支店

兵庫県
- 神戸支店
- 加古川支店

広島県
- 広島支店
- 福山コンサルティングプラザ
- 東広島コンサルティングプラザ

山口県
- ◎岩国支店
- ◎周南支店
- ◎徳山コンサルティングプラザ
- ◎新下関支店
- ◎山口支店
- ◎宇部支店

宮崎県
- 宮崎コンサルティングプラザ

◎は、株式会社西京銀行との共同店舗（銀証共同店舗）

アイザワ証券の
最新の店舗情報は、
こちらをご覧ください。
https://www.aizawa.co.jp/store/

アイザワ投資大学

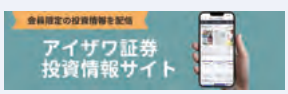
資産形成層や投資未経験者をメインターゲットにした、順番に読み進めることで自然にステップアップできる、初心者にやさしい記事中心のオウンドメディアサイトです。



https://www.aizawasec-univ.jp/

アイザワ証券投資情報サイト

アナリストレポートやセミナー動画など投資に役立つ専門的情報を配信している会員登録制のオウンドメディアサイトです。会員登録は無料でどなたでもご登録いただけます。



https://aizawa.actibookone.com/

アイザワ証券SNS公式アカウント

LINE　X　TikTok

企業プロフィール（2026年3月31日現在）

商号	アイザワ証券グループ株式会社 AIZAWA SECURITIES GROUP CO., LTD.
本社所在地	東京都港区東新橋一丁目9番1号　東京汐留ビルディング TEL：03-6852-7744（代表）
創業	1918年（大正7年）7月7日
設立	1933年（昭和8年）10月3日
資本金	80億円
従業員数（連結）	921名
事業年度	毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会	毎年6月下旬
基準日	定時株主総会・期末配当 毎年3月31日 中間配当　毎年9月30日
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場（証券コード：8708）
会計監査人	有限責任 あずさ監査法人

株式の状況（2026年3月31日現在）

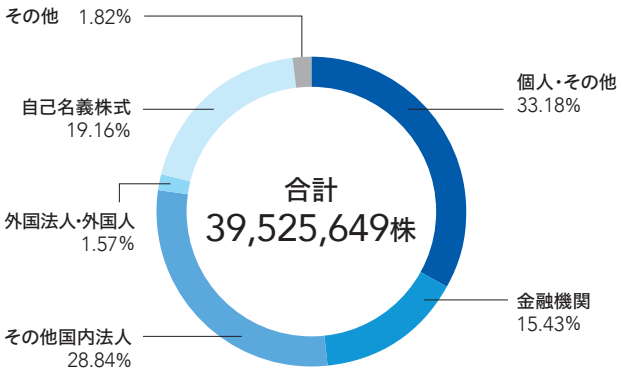
発行可能株式総数	198,000,000株
発行済株式総数	39,525,649株（うち自己株式　7,573,823株）
議決権総数	319,346個
株主数	9,203名
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

大株主（上位10名）

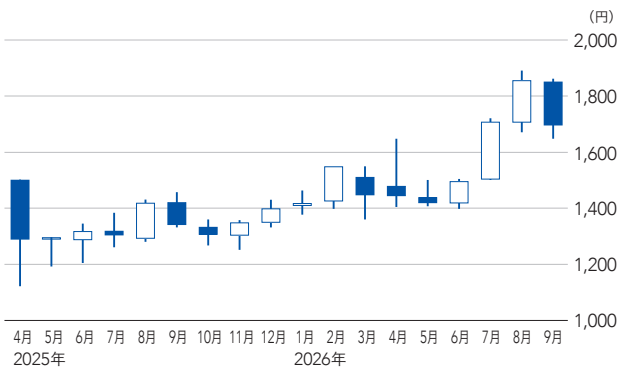
株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
藍澤不動産株式会社	5,046	15.79
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,664	5.20
藍澤　卓弥	1,436	4.49
鈴木　啓子	1,217	3.80
藍澤　基彌	1,159	3.62
株式会社野村総合研究所	1,000	3.12
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	908	2.84
株式会社七十七銀行	813	2.54
株式会社SMBC信託銀行（株式会社三井住友銀行退職給付信託口）	765	2.39
住友不動産株式会社	619	1.93

※ 持株比率は自己株式を控除して計算しています。なお、自己株式には、「従業員向けインセンティブ・プラン」の信託財産として保有する当社株式は含まれていません

所有者別持株比率グラフ



株価情報



アイザワ証券グループ
AIZAWA SECURITIES GROUP CO., LTD.

〒105-7307 東京都港区東新橋一丁目9番1号
東京汐留ビルディング
TEL 03-6852-7744（代表）

https://www.aizawa-group.jp/

UD FONT
見やすいユニバーサルデザイン
フォントを採用しています。

FSC
ミックス
紙 | 責任ある森林管理を支えています
FSC® C121784