

2022

統合報告書 アイザワ証券グループ

≡ 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/>



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。



≡ アイザワ証券グループ

AIZAWA SECURITIES GROUP CO., LTD.

経営理念

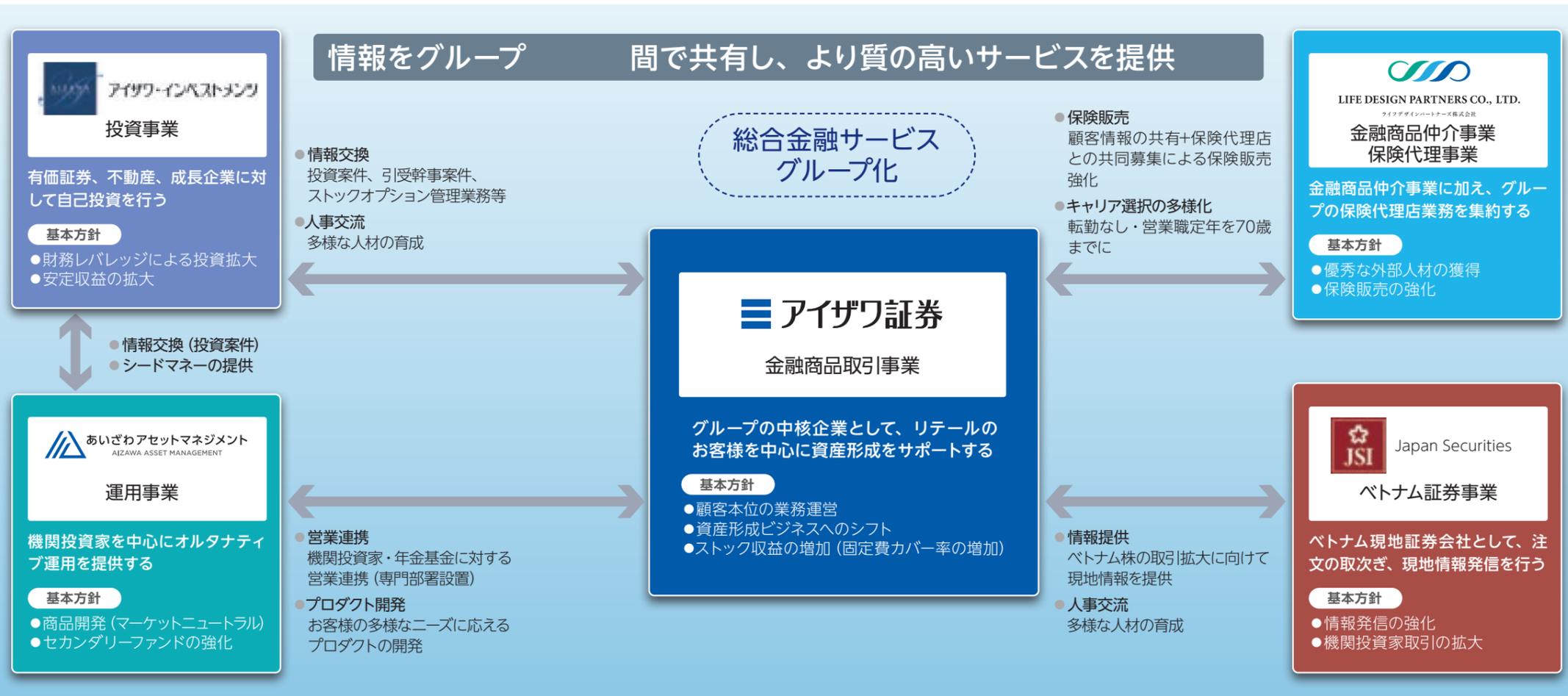
より多くの人に証券投資を通じ
より豊かな生活を提供する

ビジョン

「豊かな生活＝将来への希望」を具体的な形とし、お客様に希望を届けるHope Courier（ホープクーリエ：希望の宅配人）となる

ミッション

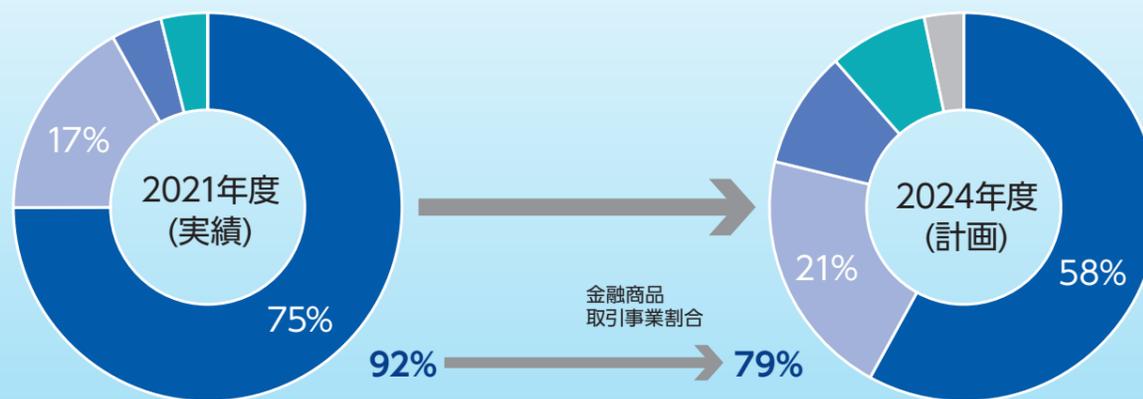
資産形成を通じて、中間層（資産形成層）の方々を生活の不安から解放し、希望にあふれるこの国の未来を彼らが創造するための後押しをする



グループ戦略 (事業ポートフォリオ)

営業収益構成比 (連結調整前)

- 金融商品取引事業フロー収益
- 金融商品取引事業ストック収益
- 投資事業
- 運用事業
- その他 (金融商品仲介事業等+ベトナム証券事業)



基本的な方針

- 1 金融商品取引事業の営業収益割合の減少 (投資事業・運用事業の割合の増加)
- 2 金融商品取引事業のストック収益の増加
- 3 非連結子会社の連結化
 - ・ライフデザインパートナーズ 2024年度目標
 - ・Japan Securities 2023年度目標

目次

アイザワ証券グループについて

経営理念/ビジョン/ミッション
総合金融サービスグループ化/グループ戦略 (事業ポートフォリオ) 1
100年以上の信頼の歴史 3
トップメッセージ 5

成長戦略

成長戦略 中期経営計画 9
ビジネス戦略 ビジネスモデルのイノベーション 11
資産形成ビジネスの取組み 14
サステナ戦略 サステナブルな未来の実現を目指す 15
地域活性化のための取組み 16

グループ戦略

金融リテラシー教育 17
金融リテラシー教育開催実績 19
グループ戦略の強化 21
アイザワ・インベストメンツ 22
あいざわアセットマネジメント 23
ライフデザインパートナーズ 24
Japan Securities Co., Ltd. 24
人材育成とエンゲージメントの向上 25
アイザワ証券グループの人材戦略 27
多様な価値観やキャリア志向から、社内公募にチャレンジ 29

経営基盤を支える取組み

役員一覧 31
コーポレート・ガバナンス 33
社外取締役メッセージ 35
コンプライアンス 37
ステークホルダー・コミュニケーション 39

財務・企業データ
財務・非財務ハイライト 41
11年間の財務サマリー 43
会社情報 45
企業プロフィール 46

編集方針

アイザワ証券グループでは、投資家を中心としたステークホルダーの皆様へ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、国際統合報告評議会 (IIRC) が提唱する「国際統合報告フレームワーク」や、経済産業省の「価値協創ガイドライン」を参考にし、当社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。
なお、詳細な財務データ等につきましては、当社ホームページに掲載しています。

報告対象期間

2021年4月1日～2022年3月31日
(一部内容に当該期間前後の情報も含まれます。)

見直しに関する注意

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及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。

100年以上の信頼の歴史

アイザワ証券グループは、いつの時代もお客様に喜んでいただくことを第一に考え、時代のニーズに合わせて新しい挑戦を続け、変革を重ねてまいりました。これからも業界の常識に挑戦し、新しい価値を創造してまいります。

1918年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

創業者 藍澤彌八は、戦後日本における証券業界の再興に努めました。「お客様との共存共栄」「地域密着」を旨とする企業文化は、現在まで脈々と受け継がれております。1957年東京証券取引所理事に就任



1933年10月 株式会社藍澤商店を東京都日本橋区に設立

1948年10月 藍澤證券株式会社に商号変更

1989年 1月 総合証券会社に昇格

1990年 創業以来の最高利益 (経常利益131億5,300万円)



日本本社外観

差別化戦略のスタート

1999年10月 インターネット取引「ブルートレード」を開始

2000年 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 最初の複合店 (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

アジア株のパイオニアのスタート

●関連事項

- 2000年 8月 ●香港、台湾、韓国株式の取扱いを開始 当社のアジア株取引スタート
- 2002年 1月 ●上海B株、深圳B株の取扱いを開始
- 10月 平岡証券株式会社 (本社大阪府) と合併
- 2005年 7月 アイザワ・インベストメンツ株式会社設立
- 2006年 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
- 10月 ●シンガポール、タイ、マレーシア株式の取扱いを開始
- 12月 投資一任運用サービスを開始
- 2008年 8月 ●中国の投資情報収集の拠点として上海駐在員事務所 上海代表処を設立
- 2009年 2月 ●ベトナムの証券会社であるJapan Securities Co., Ltd. (旧サクラ証券、以下JSI) へ出資
- 8月 ●ベトナム、インドネシア、フィリピン株式の取扱いを開始
- 9月 ●韓国の有進投資証券と業務提携
- 2010年 1月 ●イスラエル株式の取扱いを開始
- 5月 ●韓国金融投資協会より功労牌を授与



香港での記者会見



サクラ証券



サクラ証券



2012年 2月 ●駐日イスラエル大使館及び日本イスラエル商工会議所より、「日本・イスラエル・ビジネス交流貢献企業表彰」を受賞



2013年 4月 関東財務局及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

7月 米国株式国内店頭取引の取扱いを開始

2015年 1月 ●上海・香港ストックコネク (上海A株) の取扱いを開始

3月 上場市場を東京証券取引所市場第一部へ変更



金融機関や教育機関、地方自治体との連携のスタート

●関連事項

- 2015年 3月 ●国立大学法人静岡大学 (静岡県) と産学連携に関する業務協力覚書を締結
- 9月 ●株式会社西京銀行 (山口県) と包括的業務提携を締結 *P.13「ビジネスモデルのイノベーション」をご覧ください。
- 2016年 2月 八幡証券株式会社 (本社広島県) と合併
- 4月 ●徳山大学 (現周南公立大学) (山口県) と産学連携
- 10月 投資一任運用サービス「アイザワファンドラップ」の販売を開始
- 12月 ●深圳・香港ストックコネク (深圳A株) の取扱いを開始
- 2017年 1月 内閣官房まち・ひと・しごと創生本部から、金融機関による地方創生のための「特徴的な取組事例」として、当社が行う「クロスボーダー型インターンシップ」による地域人材育成と地域企業支援」の取組みが表彰
- 5月 ●近畿大学 (大阪府) と産学連携
- 12月 ●第一勧業信用組合 (東京都) と包括的業務提携を締結
- 2018年 3月 ●信州大学全学教育機構 (長野県) と連携に関する覚書を締結
- 6月 ●JSIを子会社化
- 7月 日本アジア証券株式会社 (本社東京都) と合併



2018年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://www.youtube.com/watch?v=FltQHHWlg0>



- 8月 ●株式会社清水銀行 (静岡県) とM&Aに係る協定を締結
- 9月 ●笠岡信用組合 (岡山県) と包括的業務提携を締結
- 2019年 4月 ●青梅信用金庫 (東京都) と包括的業務提携を締結
- 8月 ●三島信用金庫 (静岡県) と包括的業務提携を締結
- 9月 ●国内初 ベトナム株式市場のリアルタイム取引を開始
- 9月 ●株式会社福邦銀行 (福井県) と包括的業務提携を締結
- 10月 ●茨城県立常陸大宮高等学校 (茨城県) と産学連携
- 2020年 3月 ●静岡県御殿場市とSDGs推進と地域活性化に関する包括連携協定を締結
- 5月 ●内閣官房まち・ひと・しごと創生本部から、地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例として、当社が行う「提携先金融機関との人材交流制度」が表彰
- 12月 ●都留信用組合 (山梨県) と包括的業務提携を締結



- 2021年 1月 ●山梨県立大学 (山梨県) と産学連携
- 2月 あすかアセットマネジメント株式会社とあけぼの投資顧問株式会社が合併し、あいざわアセットマネジメント株式会社に社名変更
- 3月 ●内閣官房まち・ひと・しごと創生本部から、地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例として、当社が運営する「教育機関連携による「起業/ビジネスを通じた高金融リテラシー人材育成と地域活性化施策」の推進」が表彰
- 4月 IFAビジネスの強化を図り、IFAビジネス本部を設置
- 4月 ライフデザインパートナーズ株式会社設立
- 6月 監査等委員会設置会社へ移行
- 7月 ゴールベースアプローチ型ラップサービスの導入を決定
- 8月 東京汐留ビルディングへ本社移転
- 9月 株式会社アイگرانと事業所内保育施設の共同利用に関する協定を締結
- 9月 マニユライフ・ファイナンシャル・アドバイザーズ株式会社と金融商品仲介業に関する業務委託契約を締結

2021年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!



- 10月 アイザワ証券株式会社に証券事業を承継
- 10月 ライフデザインパートナーズ株式会社が生命保険の募集業務を開始
- 10月 投資初心者向けお助けサイト オウンドメディア「ゼロから学べるアイザワ投資大学」を開設
- 10月 TOKYO PRO MarketのJ-Adviser資格を取得
- 12月 投資家を中心としたステークホルダーの皆様へ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、新たに「統合報告書」を発行
- 12月 ライフデザインパートナーズ株式会社が金融商品仲介業務を開始
- 2022年 4月 東京証券取引所プライム市場に移行
- 4月 あいざわアセットマネジメント株式会社が、セカンダリー投資ファンド、Ariake Secondary Fund III LPを設定



アイザワ証券グループの強み アジア株のパイオニア

「アジア株といえばアイザワ証券」と外部より高い評価をいただいているアジア株取引。2000年より香港、台湾、韓国の3市場の取扱いを開始して以来、現地の信頼できる金融機関と提携し、豊富な情報提供や円滑な発注体制が整うことを重視して、取扱市場を12市場に拡大しました。アジアの取扱市場数と取扱銘柄数 (約3,200銘柄) は業界最大水準です。

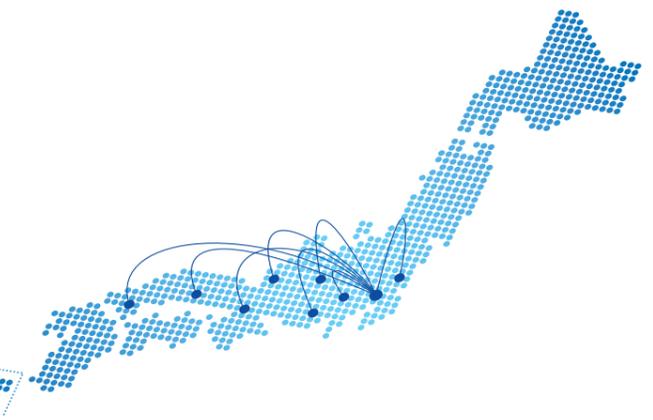
※取扱銘柄数: 2022年9月末現在 (取引一時停止、売却のみの銘柄含む)



アイザワ証券グループの強み 金融機関や教育機関、地方自治体との連携

～地方創生、地域活性化のための取組み～

アイザワ証券グループは創業時より、「お客様との共存共栄」「地域密着」を掲げております。2015年の静岡大学や西京銀行との包括提携を皮切りに、地域に根ざした地域金融機関や教育機関、地方自治体との連携を進め、地域社会への貢献に努めています。当社グループが社会との関わりを増やし、信頼される開かれた存在となるために、ますます発展させてまいります。> P.16「地域活性化のための取組み」をご覧ください。



トップメッセージ



希望と活力にあふれた
社会の共創を実現するため、
「グループの真価が試される」
という強い覚悟で挑む

藍澤 卓弥

アイザワ証券グループ
代表取締役社長 兼 社長執行役員CEO
アイザワ証券株式会社
代表取締役社長 兼 社長執行役員

前中期経営計画の振り返り

2021年度は前中期経営計画「Design Next 100～証券会社の、その先へ～」の最終年度でありました。

当社は2018年7月に100周年を迎え、その節目の年に私が社長を引き継ぎました。そして、次の100年の在り方をDesignする3年間と位置付け取り組んでまいりました。

そちらの総括ですが、未達事項はあったものの、意義のある成果がなされたと思います。

まずは、「顧客基盤の拡大」です。預り資産1兆6,700億円を目標としておりましたが、残念ながら1兆4,289億円と未達で終わりました。しかし、お客様の高齢化が課題となる中、相続対策による資産の継承に取り組み、ラップ口座を軸とした相続包括支援サービスを開始したことは翌期以降に繋がる大きな成果でした。また資産形成層に顧客層を広げるべく、金融機関4社と新たに包括提携し、2021年4月にはIFAビジネス本部を設立の上、IFAビジネスを拡大してまいりました。2021年9月のマニュアル生命保険株式会社とのパートナーシップ締結や、金融商品仲介業子会社の設立等、新たな動きを開始し、総じて次への布石が打てたと考えています。

続いて「顧客満足度向上」です。お客様のご意見やご要望、当社への不満調査を目的とし「アイザワ証券に物申す!」というアンケートを継続して実施しました。そこで得られたご意見をもとに、各種施策を実施し顧客満足度の向上に努めてまいりました。これらの結果、2020年

度と21年度に実施したNPS®*調査においてスコアが改善され、直近で対面証券平均 (NTTコム オンラインNPS® ベンチマーク調査2021) を約20ポイント上回るスコアを得ることができました。今後も継続して調査を行いさらなる改善に努めてまいります。

続いて「ストック収益拡大」です。同業他社と比較しても株式関連の収益が多く市況の影響を受けやすいこと。金融市場の不透明さが増す中、今やお客様にとっての付加価値は利益の大きさではなく「安心」に変わりつつあること。それらを踏まえ当社は「ブローカレッジビジネスから資産形成ビジネスへのシフト」を掲げ、社員の意識を改革し、ラップ商品や投資信託といったストック商品の販売強化に注力してまいりました。その結果、ストック収益は順調に増加し、固定費カバー率は目標未達には終わったものの、最終的に27.1% (2021年12月月次) と大幅に改善しました。なお、この取組みのさらなる強化を目的として、あすかアセットマネジメント株式会社、あけぼの投資顧問株式会社を子会社化し、両社の合併を経てあいざわアセットマネジメント株式会社として運用事業を強化しています。

次に「人材開発」です。当事者意識を持ち、主体的に日々の仕事に携わっていただける社員、時代の変化に合わせて能動的に「変化」できる社員の育成のために、「本人がどうなりたいか」という思いを会社と共有し、中長期的な視点で育成していくCDP (キャリア・デベロップメント・プログラム) を導入しました。中長期的な会社の成長のため

*NPS®はNet Promoter Scoreの略で、顧客ロイヤルティを測る指標です。NPS®は、ペイン・アンド・カンパニー、フレッド・ライクヘルド、サトメトリックス・システムズの登録商標です。

には、社員のやりがいと会社へのエンゲージメントを高めることが必須です。2022年1月にエンゲージメント調査を実施したところ、会社への愛着度は78.6%となりました。今後は80%以上を目指し、継続維持することを目標としています。

最後に「生産性向上」です。業務プロセス改革を行うため業務プロセス改革委員会を立ち上げて業務の見直しを行ったほか、RPAに移行できる業務は積極的にRPAに移行する等、DXにも取り組んでまいりました。こちらを引き続き向上に取り組んでまいります。

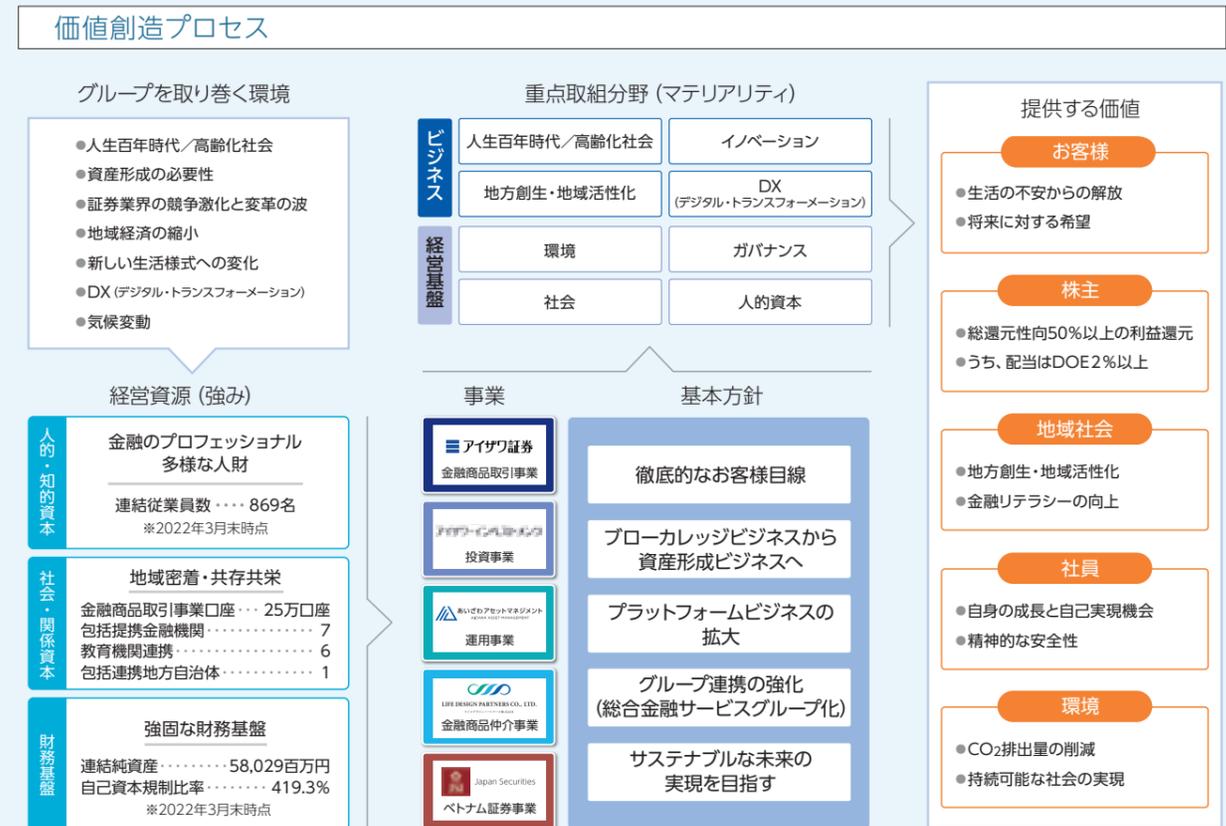
中期経営計画 Define Next 100 ～もっとお客様のために～

2022年4月よりスタートした新たな中期経営計画では、「資産形成を通じて、中間層 (資産形成層) の方々を生活の不安から解放し、希望にあふれるこの国の未来を彼らが創造するための後押しをする」を当社のミッションとし、「徹底的なお客様目線」、「ブローカレッジビジネスから資産形成ビジネスへ」、「プラットフォームビジネスの拡大」、「グループ連携の強化 (総合金融サービスグループ化)」、「サステナブルな未来の実現を目指す」の5つを基本方針いたします。

ここではそのうち、「徹底的なお客様目線」、「サステナブルな未来の実現を目指す」の具体的アプローチについて述べてみたいと思います。我々証券会社には「顧客本位

の業務運営」が求められております。この言葉の語源は「フィデューシャリー・デューティー」であり、今から約8年前、金融庁による「平成26事務年度 金融モニタリング基本方針」に盛り込まれたのをきっかけに広く使われるようになりました。しかし当社ではそれよりも前、今から11年前の2011年に、証券取引はもちろんのこと、「もっと」お客様のために何かして差し上げたい、という思いを具現化するために一連のソリューションサービスを立ち上げた経緯があります。即ち顧客本位の姿勢は以前より根付いていたと言えますが、それでも不十分な部分は未だ散見されます。この新たな中期経営計画スタートの機会に、これまで当社目線や当社都合だったことは全て改め、「徹底的なお客様目線」に切り替えることとしています。当社の過去の常識・慣習・やり方に囚われず、経営資源配分、業務プロセス等の全てを見直し、最終的には全役職員が「お客様のために」という意識を持ち続ける企業風土にまで昇華させることを目標としております。具体的な取組みとしては、お客様の手続きのデジタル化や、地域特性に応じて土日休日営業を実施してお客様が来店しやすい店舗にすること。そして、デジタルコンテンツ等によってよりお客様にわかりやすい情報提供を行ってまいります。

次に基本方針「サステナブルな未来の実現を目指す」についてですが、当社グループは、成長性のある企業の資金調達や個人の資産形成を支えることで社会に貢献し、サステナブルな未来の実現を目指してまいります。気候変動への対応や環境問題に積極的に取り組む一方で、



当社グループならではの社会的な役割として、地域社会への貢献と金融リテラシー教育こそが重点的に取り組むべきフィールドであるとも認識しております。すでに地域金融機関や自治体、大学、高校等と連携し、地方創生・地域活性化に取り組んでいます。その輪はさらに広がりとつあり、本年もそちらの取組みを拡大してまいります。

KPIはいずれも2024年度の達成目標となりますが、連結ROE、自己資本利益率目標は引き続き8%としております。2021年度は残念ながら未達に終わりました。現状は市況の影響を大きく受けやすい状態となっておりますが、中期経営計画における各種施策を実行することで、8%以上を目指します。

金融商品取引事業においては、月間の固定費カバー率を50%以上とすることを目標としています。2021年度の平均は20.3%、月間の最高で27.1%でしたので、非常にアグレッシブな計画となっておりますが、資産形成ビジネスへのシフトを成し遂げるために高い目標設定にしております。また、預り資産は2兆円以上としています。

投資事業においては、環境に応じてアロケーションを見直し、適切にリスク管理を行った上で投資有価証券と投資不動産の合計残高を450億円とすることを目標に投資をしております。

運用事業においては、あいざわアセットマネジメント株式会社が運用するセカンダリーファンドの運用残高を100億円とすることを目標とします。国内のセカンダリーファンド運用会社はまだ少ない一方で、今後プライベートアセットのセカンダリーマーケットは拡大していくことが見込まれます。投資領域として非常に魅力を感じておりますので、アイザワ証券株式会社とも連携して残高を増やしてまいります。

続いてグループ戦略です。ベトナム証券事業のJapan Securities Co., Ltd.を2023年度に、金融商品仲介事業・保険代理事業のライフデザインパートナーズ株式会社を2024年度にそれぞれ連結子会社化することを目標にしています。

また、営業収益構成比としましては、投資事業、運用事業をそれぞれ拡大させます。さらに、金融商品取引事業におけるストック収益を増加させます。その結果、現在75%となっている金融商品取引事業のフロー収益の割合は58%に低下する一方で、ストック収益は17%から21%になる計画です。金融商品取引事業全体の割合も92%から79%まで低下することとなります。これは、金融商品取引事業を縮小させるということではなく、その他の事業が拡大した結果、相対的に低下するということです。

以上、全力で中期経営計画に取り組んでまいります。

ミッション

かつては豊かさの象徴といわれていたこの国が、今危機的状況にあるのは周知の事実です。各種統計でも国力の低下は明らかであり、さらには海外との世帯年収格差の拡大、世界比較で見た若者達の自己肯定感の低さ、そして、それらを理由とする社会的、経済的な課題や問題

がこの国の至る所で噴出しています。

この震源地は紛れもなく資産形成層です。本来、我が国経済の活力源でもある彼らこそが、危機的状況にあるこの国を再び成長軌道に乗せる最大因子であるにもかかわらず、弱体化する経済の余波を最も深刻に受け、将来の不安に苛まれているのも彼らです。その結果、自身の生き方ややりがいを追求し、それが地域社会や国そのものの成長を後押ししていく、そんな価値観を持って生きる姿勢は失われつつあり、代わって「目先のお金」という価値観が台頭した結果、国全体が方向感を見失い悪循環に陥ったことに疑いの余地はないでしょう。本年発生した安倍晋三元首相の痛ましい事件をはじめ暗いニュースは枚挙に暇がなく、その多くが資産形成層に属する人達の手によるものでした。先の見えない将来への不安、閉塞感、生活の困窮、それらが解消されないことによる絶望感、その全てが正常な判断を鈍らせ、彼らを常軌を逸する行動に駆り立てたように思えてなりません。

だから今こそ資産形成が必要とされています。資産形成は最終的に老後の不安を解消する水準の資産を形成しますが、その過程においても、自ら設定したゴールに向けて資産が増えていく状態、いわば「安心できる状態」を作り出す効果があり、この点においても極めて意義深い取組みだと感じます。それ故に当社では、資産形成を通じて資産形成層の方々を生活の不安から解放し、希望を取り戻した人々が本来なすべきことに覚醒し、その結果、より良いこの国の未来を創造していく、そんな好循環再生の後押しをすることを当社のミッションと定め、また我々の資産形成の目的と決めました。しかし当社に限らず、今や資産形成の普及は全ての証券会社が果たすべき社会的責任だとも感じています。そして、そこで必要とされる資産形成は一代で終えるものであってはならず、世代を超えて世帯に引き継がれていく長期の資産形成であるべきと考えます。

資産形成ビジネスへの手応え

そんな資産形成を巡る動きが我が国で加速しています。2021年11月に岸田文雄首相が成長と分配の好循環を軸とする新しい資本主義を提唱したことを皮切りに、2022年5月には英国ロンドンのギルドホールにおいて、シティをはじめとする世界の投資家達に対し日本への投資を呼び掛けました。続く6月、新しい資本主義のグランドデザイン策定（いわゆる「骨太の方針」）が公表され、ここで資産所得倍増計画の骨子、及びNISAの恒久化を含む抜本的拡充が打ち出されています。それらを踏まえ、2022年末までに、具体的な資産所得倍増プランが策定される予定です。政府レベルでここまで「貯蓄から投資へ」の動きを牽引する一連の動きはこれまで例が無く、証券業界に本格的な追い風が吹くことは間違いありません。

その一方で、8月31日に金融庁が公表した本事務年度の金融行政方針の内容は深刻なものでした。昨今大きな問題となっている仕組債販売、及び購入した投資家の損失に随所で言及しており、その商品性はもちろん、証券

会社の販売管理態勢について大きな疑問を投げかけています。仕組債はオプションを内包する複雑な商品で、顧客は購入時に高い手数料を徴求される場合がほとんどです。お客様が理解し難い商品だからこそ当社ではこれまで、一部のお客様のみに販売を限定してきました。

しかし、ある証券会社等は年間収益のうち7割がこの仕組債関連収入だったと聞き驚きます。さらに一部の銀行系証券会社においては、地元での圧倒的な知名度と信用力を背景に、顧客の理解が不十分なまま販売していたことも判明しています。そのような証券会社が国民の資産形成という付託に応えられるわけがありません。証券業界全体に対する印象は確実に悪化しており、大変残念に思います。

それでも私は、我が国の資産形成、そして資産所得倍増計画の中心的役割を果たすのは、紛れもなく証券会社、それも長きにわたりお客様と直接向き合ってきた対面の証券会社しかいない、と確信します。ここに興味深い調査結果があり、2021年11月に株式会社野村総合研究所がアメリカで実施した「米国投資家アンケート2021」によれば、米国投資家のうち7割にファイナンシャルアドバイザーがついているとのことで、早くから金融教育を受け金融リテラシーが高いといわれる米国の個人投資家でも信頼のおける指南役を必要とする、翻ってそれは我が国でも全く同様です。

とはいえ、これから資産形成が広く浸透する過程において、対面主体の証券会社の中でも淘汰は確実に進みます。前述のような高い手数料目当てにリスクを顧客に転嫁するような証券会社は論外として、これまでお客様は目的に応じて複数社に口座を開設し、金融資産を保有するのが通常でしたが、資産形成においては管理の利便性の点からみても、分散していた金融資産が信頼のおける1社に集約化する可能性が極めて高く、特にそれは相続のような世代間で資産が移転する際に進むものと思われます。

そのような時だからこそ、我々の真価が試されていると感じます。厳しい環境であることに間違いありませんが、同時に、資産形成の担い手として当社に寄せられる期待の大きさも実感しています。当社の資産形成ビジネスの「今」について言及すると、私が社長に就任した2018年以来資産形成を推進してきましたが、今、大きな手応えを感じています。個別株取引ではなく、投資信託とラップ商品を中心とする、お客様の金融資産（他社預りの金融資産を含む）全体を俯瞰したポートフォリオ提案が、今や当社全店で主流となりつつあります（とはいえ株式取引を否定するものではありません）。当社商品ラインナップは私が就任した当時と比較して、お客様ニーズを反映し充実の度合いを深め、足元では米国の中長期債を活用した守りの運用提案もできるようになりました。これらに我々の強みである、相続や事業支援を核とするソリューションサービスを加味することで、一代にとどまらない世代を超えた資産形成が可能となり、事実、当社の中心である60～70代のお客様世帯においても、将来を見据えた資産形成が増えつつあることは大変喜ばしいことで、今後さらなる「当社ならではの」資産形成を、試



行錯誤も交えながら深耕してまいります。

より多くの人に資産形成を

そして、こうして培った当社独自の資産形成コンテンツは、金融機関連携、そしてIFAの方々を通じて、今後当社以外のお客様にも広く展開を図ってまいります。金融機関連携に関して言及すると、株式会社西京銀行との提携はさらに広がりとつあり、足元では株式会社西京銀行経由の新規口座開設件数が急増している状況ですが、2022年9月には証券口座の当社への承継に関する基本合意、そして10月には新たな共同店舗として宇部支店を開設したことでさらに加速するものと確信いたします。IFAビジネスも同様で、現在も登録金融商品仲介業者の件数は順調に増加しており、2021年4月のIFAビジネス本部設立以降39社の仲介業者と契約することができました。当社の場合、とりわけ保険代理店や一般事業会社の仲介業者の方々の開拓が進んでいる点が特徴で、これにより間接的ではあるものの金融機関とは異なる、投資に馴染みの少ない資産形成層へのアプローチも可能となりつつあります。最後に、当社が株式会社日本資産運用基盤グループ、株式会社QUICKと共同開発した「ゴールベースアプローチ型ラップサービス」は、今も多くの地方金融機関や金融商品仲介業者の方から関心を寄せられています。先に引用した野村総合研究所実施のアンケート結果ですが、ファイナンシャルアドバイザーがついている米国の投資家のうち、7割以上は投資のゴールを設定しているという結果が出ており、日本においても主流となるのは時間の問題と思われる。引き続き新たなパートナーの開拓に注力してまいります。

日本は未だ資産形成黎明期ではありますが、当社グループは常に先を見据え、資産形成を通じた我が国に蔓延する不安感の解消と、その先にある希望にあふれる社会を目指し、常に自己変革をしながら全力疾走してまいりますので、ステークホルダーの皆様におかれましては今後ともご指導・ご鞭撻のほどを、何卒よろしく申し上げます。

藍澤卓弥

前中期経営計画〔Design Next 100～証券会社の、その先へ～〕の振り返り 2019年4月～2022年3月

2018年の創業100周年を経て、2019年から取り組んだ「前中期経営計画 Design Next 100～証券会社の、その先へ～」は、「顧客基盤の拡大」「顧客満足度向上」「ストック収益拡大」「人材開発」「生産性向上」の5つの基本方針を定め、計画に基づき、社内外において各種施策を実施し、約3年の間に当

初の計画をほぼ遂行しました。最終年度の2022年3月期は、創業地の日本橋から本社を移転し、子会社を再編して持株会社体制へ移行する等、従来の価値観に囚われない、新しい価値観を自らの手で創り出すという決意を実行に移しました。

前中期経営計画総括

<p>顧客基盤の拡大</p> <p>預り資産 1兆4,289億円 (2022年3月末時点)</p> <p>目標 1兆6,700億円 (2022年3月末時点)</p> <p>主な施策</p> <ul style="list-style-type: none"> 相続包括支援サービス ラップにおける相続支援を開始 相続時一括交付特約 認知症対策特約 金融機関連携 青梅信金、福邦銀行、都留信組と新たに提携 西京銀行に加え、福邦銀行が仲介業者となった 新たなIFAビジネスを開始 IFAビジネス本部を設置し、プラットフォームビジネスを拡大 	<p>顧客満足度向上</p> <p>NPS®の実施</p> <p>2021年調査スコア -42.1 2022年調査スコア -37.9</p> <p>主な施策</p> <ul style="list-style-type: none"> アイザワ証券に物申す! お客様のご意見ご要望からアプリの開始、トレーディングツール・アプリの機能改善、銀行送金手数料負担額の変更、取引残高報告書の表示変更等実施 本社部門満足度調査 営業部門による本社部門に対する満足度調査を実施 フィードバックにより顧客サービス改善の一助に NPS調査の実施 2021年、2022年にNPS調査を実施 >P.39 「ステークホルダー・コミュニケーション」をご覧ください。 	<p>ストック収益拡大</p> <p>固定費カバー率 27.1% (2021年12月末)</p> <p>2018年度 平均14.1% 2021年度 平均20.3%</p> <p>目標 2022年3月末までに30%</p> <p>主な施策</p> <ul style="list-style-type: none"> 資産形成ビジネスへのシフト ブローカレッジビジネスから資産形成ビジネスへのシフトを掲げ、社員の意識を改革 ストック商品の販売強化 期間前半大きく出遅れたが挽回 スーパーブルーラップ 顧問報酬ゼロ、成功報酬のみのスーパーブルーラップを導入 残高は166億円に到達 (2022年3月末時点) 評価制度の変更 収益：預りの評価割合を3:7に変更 積立投資に対する取組みも評価項目に 	<p>人材開発</p> <p>会社への愛着度 78.6% ※感じる(33.7%) やや感じる(44.9%)</p> <p>働きがいのある会社 81.5% ※働きがいのある会社(28.0%) やや働きがいのある会社(53.5%) (2022年1月実施)</p> <p>主な施策</p> <ul style="list-style-type: none"> CDPの導入 「本人がどうなりたいか」という思いを会社が共有し、中長期的な視点で育成していくCDPを導入 新規プロジェクト提案制度 …デジタルマーケティング課の新設 研修制度の刷新 …eラーニング等による研修の充実 人事交流 JSI、AAMIに対峙トレーニーを派遣 女性活躍推進 えるぼし認定取得 	<p>生産性向上</p> <p>業務プロセス改革の実施</p> <p>主な施策</p> <ul style="list-style-type: none"> 業務プロセス改革委員会 ●アイザワみんばこ 第一弾 567件、第二弾 730件、第三弾 313件の社員の改善意見 電話実態調査 …受電対応が業務の妨げに →問い合わせのメール化 ●相続支援部署の新設提案 …相続事務業務の本社集約化 ●税務調査業務の本社集約化 RPA移行業務の拡大 コンタクト課の拡大
--	---	--	---	---

新中期経営計画〔Define Next 100～もっとお客様のために～〕2022年4月～2025年3月

2022年4月より、新たに「中期経営計画 Define Next 100～もっとお客様のために～」をスタートしました。サステナブルな未来を見据え、経営理念「より多くの人に証券投資を通

じより豊かな生活を提供する」に基づいた行動により、5つの基本方針を定め、グループ企業全社で各種施策に取り組んでまいります。

基本方針

- 徹底的なお客様目線 > P.6
- ブローカレッジビジネスから資産形成ビジネスへ > P.11
- プラットフォームビジネスの拡大 > P.12
- グループ連携の強化(総合金融サービスグループ化) > P.1～2、21～24
- サステナブルな未来の実現を目指す > P.15～20

全てのステークホルダーに提供する価値の最大化

数値目標

KPI 2024年度達成目標

<p>連結業績</p> <p>ROE目標 ※自己資本当期純利益率</p> <p>8%以上 2021年度 5.1%</p>	<p>金融商品取引事業</p> <p>固定費カバー率 50%以上 ※2025年3月までの月次達成目標 2021年度 平均20.3% (2021年12月 27.1%)</p> <p>預り資産 2兆円以上 2022年3月末 1兆4,289億円</p>	<p>投資事業</p> <p>投資資産残高 ※投資有価証券+投資不動産</p> <p>450億円 2022年3月末 292億円</p>	<p>運用事業</p> <p>セカンダリー ファンド運用残高</p> <p>100億円 2022年3月末 63億円</p>
<p>その他目標</p> <p>人的資源</p> <ul style="list-style-type: none"> ●新規採用……………3年間で200名 ●中途採用……………3年間で100名 ●女性採用比率……………30%以上 ●3年目離職率……………15%未満 ●会社への愛着度……………80%以上 			<p>利益還元</p> <p>総還元性向……50%以上 うち、配当……株主資本配当率(DOE) 2%程度を上回る水準</p>

当社が取り組むべき重点課題(マテリアリティ)

重点分野	重点課題	取組み・対応	SDGs項目	
ビジネス	人生百年時代 高齢化社会	資産形成支援 相続・資産承継支援 円滑な事業承継	コア資産、積立投資資産の拡大 次世代へのアクセス強化 地域金融機関等とも連携	1, 8, 17
	地方創生 地域活性化	地域金融機関との連携 自治体・教育機関との連携	販路拡大、M&A支援、後継者問題の解決 金融リテラシー教育やインターンシップ	4, 11, 17
	イノベーション	事業構造の転換 新たな付加価値の創出	ブローカレッジから資産形成ビジネス、IFAビジネスの拡大 GBA型サービスの展開、アジア株取引の拡大	9
		オルタナティブ運用商品の開発	マーケットニュートラル商品の開発、セカンダリーファンドの強化	
	DX	社会課題を解決する企業に対する成長資金の提供 各種取引や手続きのペーパーレス化、デジタル化 デジタルコンテンツの拡充、デジタル技術の活用	ベンチャー企業への投資 CX、UXの向上、取引及び社内手続きの効率化 営業手法改革、新たなビジネスモデルの創出	
経営基盤	環境	気候変動への対応 環境関連商品の取扱い 環境関連ビジネスに対する資金の提供	社用車のエコカーへの切り替え、ペーパーレス グリーンボンド、SDGs債、CAT債券商品等の取扱い 環境関連ビジネスへの投資	7, 13
	社会	金融リテラシー教育 地域貢献活動	金融リテラシー教育の実施 地域に根差した貢献活動の実施	4, 11, 17
	ガバナンス	コーポレート・ガバナンスの強化 リスク管理の強化 コンプライアンス	コーポレート・ガバナンスの強化 グループのリスク管理の強化、情報セキュリティの強化 顧客本位の業務運営の徹底	
	人的資本	自発的に行動し、変化に対応できる人材の育成 従業員エンゲージメントの向上	CDP、人事制度再構築、人事交流の活発化、多様なプロフェッショナルの活躍 個人と組織が一体となった双方の成長	5, 8

ビジネスモデルのイノベーション



金融資産のコンサルティングとプラットフォームビジネスを駆使した現役世代への積極的なアプローチにより資産形成ビジネスを拡大・確立していく

大石 敦

アイザワ証券グループ 取締役 兼 専務執行役員CMO
アイザワ証券株式会社 取締役 兼 専務執行役員 ファイナンシャルアドバイザー本部、ソリューション本部、IFAビジネス本部管掌

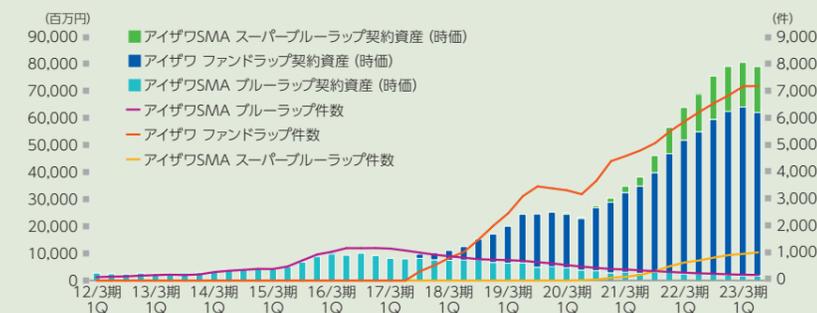
ブローカレッジビジネスから資産形成ビジネスへのシフト

2022年度よりスタートした新中期経営計画では、前中期経営計画において掲げた資産形成ビジネスへのシフトを加速させます。我々が目指す資産形成ビジネスでは、将来に備えてこれから金融資産を増やしていく必要のある資産形成層に対し、コア資産の積立投資を中心にサテライト資産の積極運用を組み合わせることで老後の不安を解消する水準の資産形成のお手伝いをする。また、蓄えた金融資産を安心して次世代に継承するお手伝いをするのが重要です。

ブローカレッジビジネスにおけるこれまでの証券会社の役割とは、生活に余裕がある人、富裕層や余資がある人をより豊かにするために金融商品の提案を行うことが一般的でしたが、当社では資産形成層の人々を老後の生活の経済的な不安から解放する。資産形成層の人生に寄り添い、富裕層になる

ためのお手伝いをするに積極的にシフトしてまいります。重点施策としては、コア資産を中心とした積立投資資産の拡大に取り組みます。当社既存の店舗網において、この積立投資に、より軸足を置いた資産形成の提案を行ってまいります。それに加え、特に金融商品仲介業者 (IFA) による積立口座の獲得にも注力してまいります。これら施策により、高齢のお客様や次世代のお客様へのアクセスを高め、相続、資産承継支援を強化してまいります。店舗戦略や評価制度においても、より資産形成ビジネスに適したものに变更し、全社をあげて資産形成ビジネスへのシフトを加速してまいります。資産形成ビジネスへのシフトにおける戦略商品として、ラップ商品の提案に注力してまいりました。300万円からのご契約に加え、当社独自のサービスである月々5万円から始められるラップ積立プランがあるファンドラップを中心に契約残高は順調に積み上がっており、合計で791億円 (2022年9月末)

投資一任運用サービスで資産形成をサポート スーパーブルーラップ、ファンドラップ、ブルーラップの3つのサービス



アイザワSMA スーパーブルーラップ
「お客様の利益あってこそアイザワ証券」という想いのもと、固定報酬「ゼロ」、成功報酬のみ、「お客様の利益なしにアイザワ証券の報酬なし」の日本株の投資一任運用サービス。

アイザワ ファンドラップ
お客様が実現したい資産運用のゴールをお聞かせいただき、投資一任契約に基づいて、お客様の資産を総合的に運用・管理します。毎月5万円から自動で一定額お買付けする「ラップ積立プラン」も選択可能。

アイザワSMA ブルーラップ
日本の現物株式で運用する投資一任運用サービス。

となっています。引き続き、ファンドマネージャーによるお客様のリスク許容度に合わせた運用を行うことにより、長期間安心してご投資いただけるラップ商品をより多くの方々にご愛顧いただけるよう、当社ファイナンシャルアドバイザーによるコンサルティングを拡充してまいります。

プラットフォームビジネスの拡大

当社は2004年から金融商品仲介業を開始しております。当初より証券会社出身者のIFAが大部分を占め、そのサービスもエクイティセールスが中心でした。その後、2015年に西京銀行との提携を皮切りに地域金融機関のお客様へのサービス提供を開始。現在は福井県の福邦銀行も加えて金融商品仲介業務を締結した地域金融機関は2行となっています。両行にて投資信託のほか、これまで外国債券や外国株等、地域金融機関ではあまり販売してこなかった商品について、共同で販売しております。

そして、2021年4月にIFAビジネス本部を立ち上げ、IFAビジネスは急拡大しております。保険代理店や非金融系の一般事業会社、税理士や会計士等の士業の方の開拓に注力しており、今後、金融系と保険系のIFAの拡大に注力してまいります。金融系におきましては、前述の西京銀行、福邦銀行同様地方創生・地域活性化における協働、そして共同店舗化を進めること等により、取引の拡大を目指します。また、保険系のIFAにつきましても、多くの保険契約者が資産形成層であり、かつ現役世代のお客様が大半であることから、積立投資を中心に新規口座開設、新規金融資産の導入を図ってまいります。

この、「現役世代」と「積立投資」というのが今後の資産形成ビジネスにおいて重要なことであり、金融系や保険系のIFAに対し当社がプラットフォームになることで資産形成ビジネスを拡大したいと考えております。

新たな展開として、ゴールベースアプローチ型ラップサービスを提供することを決定しており、株式会社日本資産運用基盤グループ、株式会社QUICKとともにサービスインに向けて準備を進めております。本サービスは、ラップサービスを取り扱っていなかった金融機関においても、新たなシステム投資を行うことなく、資産運用アドバイスサービスを開始することができ、アフターフォローを適時適切に行うことで「顧客本位の業務運営に関する原則」が定める、お客様へのライフプランに合った高度なご提案が可能となります。現在、国内の地域

登録金融商品仲介業者数の推移



金融機関に対して導入支援のアプローチを行っておりますが、より多くの地域金融機関等と提携を拡大し、本ビジネスにおいてもプラットフォーム化してまいり所存です。

前述金融機関の提携先拡大と並行して、金融商品仲介業者の獲得についても重点施策であると捉えています。現在国内では、様々な証券会社がIFAビジネスに参入しており、金融商品仲介業者の獲得競争が展開されています。当社では、IFA専用システムの整備を行っており、商品も独立系総合証券として多様な顧客ニーズに応えるための多彩な商品を客観的かつ中立的に取り揃えております。また、ご契約の金融商品仲介業者に対して専任担当者をつけ、担当者による商品や市場動向の情報提供、コンプライアンス研修の実施等、対面証券として培ってきた充実したサポートを行っております。金融商品仲介業者の急拡大に備え、当社自身のコンプライアンス態勢も整備しているところです。

このような取組みの結果、2021年3月末に24社であった金融商品仲介業者数は2022年9月末時点で63社まで増加しました。金融商品仲介業者のライセンス取得準備中の業者も数多く控えており、順調に拡大していくことが見込まれます。また、預り資産は直近1年間で124億円、口座数も4,000以上増加しました。

先程申し上げましたとおり、現役世代の方の積立投資が中心となっておりますので、収益インパクトはまだ小さいですが、着実に積み上がっております。長期的な目線で大きなビジネスになることを期待しています。

ゴールベースアプローチ型ラップサービス

お客様のライフプランの実現を重視し、資産運用計画の策定や実行サポートを付加価値としてご提供します。



金融商品仲介業者経由の預り資産・口座数の推移



ビジネスモデルのイノベーション

金融機関連携

西京銀行との金融機関連携も8年目を迎えて、連携が年々進化しており、大変ありがたく光栄に存じております。西京銀行の主力店舗にアイザワ証券の店舗を同居させていただく共同店舗化の推進により、お客様連携がさらに進んでおります。

山口県内の全店舗を共同店舗化する合意がなされてから、2022年10月には5店舗目となる宇部支店がオープンいたしました。今後とも西京銀行とアイザワ証券のお客様に真の金融コンサルタントとして、より良いサービスをご提供できるよう尽力してまいります。

西京銀行との「銀証共同店舗」を開設・展開

新下関コンサルティングプラザ 2021年1月25日オープン



西京銀行店舗：新下関支店

※2019年3月11日同行幡生支店との共同店舗「ゆめモール下関支店」として開設



徳山コンサルティングプラザ 2021年5月6日オープン



西京銀行店舗：本店営業部



周南支店 2021年2月22日オープン



西京銀行店舗：周南支店



山口支店 2022年2月14日オープン



西京銀行店舗：山口支店



宇部支店 2022年10月11日オープン



西京銀行店舗：宇部支店



資産形成ビジネスの取組み



近藤 征治

アイザワ証券株式会社 町田支店長

ありません。

「お客様の数だけ考え方がある」。まずはお客様の話を聞くことを、支店のファイナンシャルアドバイザーに徹底するよう指示しています。そして、決して自分自身の考え方を強要するのではなく、お客様一人ひとりに対して、どのように話をすれば、あるいはどのような資料を提示すれば、コア資産を資産運用に振り向けていただけるのかを支店内で話し合っています。

身近にあるモノの値段がここ数十年でどれだけ値上がりしているか、郵便はがきや食品等の具体的な例を用いて、わかりやすく作成した資料を活用しています。日々、ニュースや新聞等で「インフレ」という言葉に触れる機会も多く、お客様も関心を寄せていらっしゃるようです。

一人でも多くのお客様に成功体験を享受すべく日々取り組んでいます。

2003年に新卒で入社。出向を経て、関東、東海地区の支店を中心にリテール営業に携わってまいりました。2020年8月に成田支店で支店長となり、2022年4月から町田支店の支店長として、支店の仲間とともに資産形成ビジネスに励んでおります。

2022年明けからのロシアによるウクライナ侵攻等の理由から、歴史的な物価高の中でお金の価値がどんどん低くなっています。何らかの形で資産を増やす手立てを講じなければならないことはお客様も頭ではわかっていますが、古くから染みついた「現金信仰」を変えることは容易では



大森 優里

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

トナムでの実体験を取材したページや私自身が実際に料理をいただいた感想ページを作り、多くの方にベトナムを身近に感じていただけるきっかけとなりました。取材したお店の方からも「お店の宣伝にも一生懸命なあなたが教えてくれるなら、私も投資始めてみるわ」「積立投資という手法で、少額でも始められることが勉強になった。本当にありがとう」等、多くの嬉しいお声をいただきました。現役で働く資産形成層の中には、必要だと認識していても、様々な理由から資産形成に踏み出せないでいる方が多くいらっしゃると思います。私自身がお客様に真摯に向き合うことで、資産形成への第一歩を踏み出す後押しができたかと思っています。

2021年に新卒で入社、京都支店に配属。

お客様本位を大切にすることで、『お客様目線』に徹底的にこだわっています。

ファイナンシャルアドバイザーとして、一人ひとりに合わせた提案・サポートをすることで、お客様に喜んでもらえるよう日々工夫と努力を重ねています。また、少しでもお客様と仲良くなり、資産形成以外のお悩み等、「何でも相談したい」と思ってもらえる存在になりたいと思っています。

当社はベトナム投資に強みを持っていますが、実際にベトナムへ行った経験があるお客様は非常に少ないと感じていました。そこで、ベトナムの魅力をもっと多くの方に知ってもらうために【京都でベトナム料理アジア料理を食べられるお店】という冊子を作成しました。お店の方のベ



サステナ戦略

サステナブルな未来の実現を目指す

アイザワ証券グループは、サステナビリティへの対応を重要な経営課題として捉えています。成長性のある企業の資金調達や個人の資産形成を支えることで、社会に貢献し、サステナブルな未来の実現を目指してまいります。

サステナビリティ基本方針

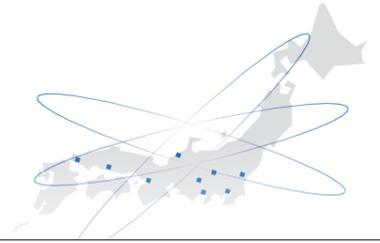
私たちアイザワ証券グループは、経営理念のもと、お客様を思う気持ちを第一に尊重し、社員一人ひとりが地域社会の活性化に取り組み、貢献してまいります。

また、総合金融サービスグループとして、成長性のある企業の資金調達や独自の金融商品・サービスの開発、個人の資産形成を支えることで社会に貢献し、中長期的な企業価値の向上と持続可能な社会の実現を目指してまいります。

	重点施策	SDGs
Environment 	気候変動への対応 CO ₂ 排出量の削減 ●社用車のエコカーへの切替え ●社内手続きのデジタル化によるペーパーレス化 気候変動関連商品の取扱い ●CATボンド運用戦略	
	環境問題への取組み 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取扱い 環境関連ビジネスに対する資金提供 ●環境関連ビジネス（企業に限らず、プロジェクト等も含む）への投資	
Social 	地域社会への貢献 地方創生・地域活性化 ●地域金融機関、自治体、教育機関と連携し、地方創生・地域活性化に取り組む 企業版ふるさと納税 地域拠点交流仲介・販売会等 ●地域商材（顧客商品）のビジネスマッチング、地域間での商材交流の支援	
	金融リテラシー教育 教育機関との協働 ●教育機関連携先を中心に講義、セミナー等を実施 地域金融機関・地域団体との協働 ●合同セミナー等による協働	
Governance 	コーポレート・ガバナンス > P.33~34	
	リスク管理 > P.38	
	人的資源 > P.25~30	

地域活性化のための取組み

～金融機関や教育機関、地方自治体との連携～



提携ネットワーク

金融機関

2015年	株式会社西京銀行（山口県）
2017年	第一勧業信用組合（東京都）
2018年	株式会社清水銀行（静岡県）*1
	笠岡信用組合（岡山県）
2019年	青梅信用金庫（東京都）
	三島信用金庫（静岡県）
	株式会社福邦銀行（福井県）
2020年	都留信用組合（山梨県）

注 提携は*1,2を除き包括的業務提携
 *1 M&Aに係る協定 *2 寄付講座に関する協定

教育機関

2015年	国立大学法人静岡大学（静岡県）
2016年	徳山大学（現周南公立大学）（山口県）
2017年	近畿大学（大阪府）
2018年	信州大学全学教育機構（長野県）*2
2019年	茨城県立常陸大宮高等学校（茨城県）
2021年	山梨県立大学（山梨県）

地域団体

2020年	静岡県御殿場市
-------	---------



販路拡大支援に向けた様々な取組み

産学連携

近畿大学（薬学部） × 備長炭製造会社

和歌山県を代表する名産品の紀州備長炭を製造する過程で清掃される「木酢液」は、ビタミン、ミネラル等200種類以上の成分が含まれていますが、タールやベンゾピレンという発がん性物質が入っており、ほとんど廃棄されていました。

有効利用したSDGsの取組みをしたいと、5年の歳月をかけ、近畿大学との共同研究によりこれらの有害物質を取り除く独自のろ過方式を採用し、入浴用木酢液を開発しました。



近大薬学部



ECOな入浴剤「Moder」として2022年4月1日に発売

アイザワ証券内の販路

アイザワほっとプレイス

支店周辺地域にあるお店の支援を目的に、その地域の名産品や特産品等を集めた媒体です。

当社で使用する贈答用やプライベートでのお買い物に利用しています。

掲載商店数 ... 300店舗以上（2022年3月末）

志の連携支援プロジェクト

全国の地域物産品をオウンドメディアにてご紹介しています。

全国にお客様と私たちの「志」を伝え、事業者様だけではなく、ご覧いただく皆様の気持ちも前向きにすべく、地方創生、地域の発展に貢献してまいります。



志の連携支援プロジェクト
<https://aizawasec-univ.jp/article/kokorozashi.html>





投資の必要性を理解するだけでなく
社会的な資本市場の重要性も
示していきたい

加藤 義弘

アイザワ証券株式会社 ソリューション部長
日本証券業協会 金融・証券教育支援委員会ワーキング・グループ委員
国立大学法人 静岡大学イノベーション社会連携推進機構 客員准教授

国立大学法人 静岡大学との産学連携

2011年、当社はお客様のお悩みを解決するというソリューションサービスを開始し、私はその創成期から携わらせていただいております。当初はお客様の相続サポートが中心でしたが、2013年に当社が経営革新等支援機関の認定を得たことで、経営者様向けにも多彩な課題解決の支援を広げていきました。

経営革新等支援機関の認定は当社と経営者様との結び付きを強めただけでなく、国立大学法人 静岡大学とのご縁ができる鍵にもなります。当社はもともと静岡県とご縁が深く、1958年の三島支店開設以降、古くから多くの支店を展開しています。地域に密着した経営姿勢のもと、県内で開催される会合やセミナーにも多く参加させていただいておりますが、そこで静岡大学イノベーション社会連携推進機構の鈴木俊允先生と知己を得ました。鈴木先生には当社が経営革新等支援機関であることに関心を持っていただき、産学連携のために静岡大学と当社が包括提携することにご尽力いただくこととなります。

国立大学と証券会社との包括提携は他に例がなく、「なぜ大手証券会社ではないのか?」などという声もあり、大変厳しい道でした。しかし当時の伊東幸宏学長に、「証券会社だから提携したのではない。経営革新等支援機関として、静岡県

内の企業に対して様々なサポートをしているアイザワ証券だから提携するのだ」と言っていただいたおかげで2015年3月に包括連携に関する協定を締結することができました。

その後、静岡大学とは様々な金融リテラシー教育にチャレンジさせていただいております。2017年に内閣官房まち・ひと・しごと創生本部より「地方創生に資する金融機関等の特徴的な取組事例」として表彰いただいた「クロスボーダー型インターンシップ（地域人材育成・地域企業支援）」をはじめ、当社が証券会社で唯一拠点を構える伊豆半島をバス旅行で巡り、学生たちに「地域活性化」を考えてもらう「若旅in伊豆」等、座学にとらわず、参加型（双方向）の授業を心掛けています。地域の素晴らしさを再認識していただけるように工夫し、企画・実施してまいりました。現在は、起業家育成を目的とした「アイザワゼミ」と、情報学部において金融システム論の授業を務めさせていただいております。

資本市場の役割について、地域と金融を結び付け、地域内における金融の役割を説明すると学生が理解できるようになると気付くことができました。このような静岡大学で行ってきたチャレンジを通して蓄積していったノウハウを社内で共有し、他の教育機関へと広げています。

企画から携わった主なコンテンツ

静岡大学	2015年	クロスボーダー型インターンシップ
	2016年	情報学部金融システム論 投資教育
	2017年	若旅in伊豆 地域活性化インターンシップ旅行 実行委員会：静岡大学、静岡新聞社、アイザワ証券 協力：静岡県、賀茂郡各行政機関・商工会、三島信金、地元企業、県立下田高校、県立伊豆総合高校
	2018年	アイザワゼミ 起業家育成
	2019年	静岡テックプランター起業家育成 リバネス、静岡大学、浜松いわた信用金庫と連携
他教育機関	大学	寄付講座 投資教育
	専門学校	ビジネス系学科向け投資教育（日本証券業協会提供の「株式学習ゲーム」[株式の模擬売買を行うシミュレーション教材]）
	高校	商業科向け投資教育（簿記会計と投資分析）
	中学校	証券会社、信用金庫、財務局の3者が連携した金融教育
	小学校	キャリア・金融教育

金融リテラシー教育の重要性

当社で実施したインターンシップにて、「投資で連想するイメージ」を伺ったところ、「怖い」「損」「破産」「詐欺」等という言葉が出てきました。証券会社のインターンシップに参加しており、投資に少なからず興味のある学生からの言葉でしたので、大きな衝撃を受けました。人間は知らない物事に対しては、どうしても悪いイメージを先行させてしまう傾向がありますので、今まで金融教育が行われてこなかったことが原因なのではないかと感じました。

投資トラブルや投資詐欺などのニュースもありますが、成人年齢が引き下げられたこともあり、若い人たちがトラブルに巻き込まれるケースも増えてきました。しかし、最低限の知識があれば、高いリターンにはそれ相応の高いリスクが付随されていることを理解することができます。自分を守るという観点でも、自分で判断するための材料として、金融リテラシーは必要であると思います。

例えば、老後のための資産運用を考える際に、高い金融リテラシーによって理解した上で「やらない」と選択するのは、何も理解せず「やらない」と選択するのでは、その差は大きいのではないのでしょうか。子ども達や学生の皆さんには、自分自身で判断・選択する前者の力を養っていただきたいと思っております。

中期経営計画

中期経営計画「Define Next 100～もっとお客様のために～」の基本方針「サステナブルな未来の実現を目指す」の中で、金融リテラシー教育は重点施策のひとつとなっています。今まで以上に取組みを強化していきますが、当社単独ではなく、地域金融機関や教育機関（大学等）、行政機関をも巻き込んで行うようにしていきます。皆様のお力やお知恵を拝借し、子どもや大人に関係なく、地域内での波紋が大きく広がっていくことを目指してまいります。

またソリューション部だけではなく、その地域に住んでいる支店のファイナンシャルアドバイザーが企画から実施まで携わることで、その地域をより深く理解することができます。当然地域への愛着も生まれ、第二の故郷として社員の働きがいにも繋がります。2021年度から中学、本年度からは高校の学習指導要領も改訂され、教育機関でも以前より関心が高まっています。教育機関のニーズに柔軟にお応えできるよう、説明しやすい教育コンテンツを作成することに加え、講義だけで終わらず、自宅に帰ってから家族3世代で楽しめるデジタルコンテンツの作成にも取り組んでいます。

投資の必要性を理解するだけでなく、社会的な資本市場の重要性についてプライマリーだけでなくセカンダリーも含めて理解できる内容にしていくことで、当社のようなリテール証券がプライマリーにどのように役に立つのか、セカンダリーが日本経済にどのように役に立っているのかを示していくよう努めてまいります。

サステナ戦略

金融リテラシー教育開催実績

2015年以降、累計80回、のべ約4,000人の学生や生徒にアイザワ証券の金融リテラシー教育を提供してきました。支店のお客様及び、関係各所からの要請・要望に応える形で年々拡大。新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、2020年は開催件数が減少したものの、2022年では7月までに前年を上回る実績を残しています。

地方創生に資する金融機関等の「特徴的な取組事例」の地方創生担当大臣表彰をはじめとする公的な評価に加え、お客様や連携先からも高い評価をいただいています。

金融リテラシー教育実績



静岡大学 アイザワゼミ

開催日：2022年6月4日(土)～5日(日)

2018年より文部科学省事業EDGE-NEXT(次世代アントレプレナー育成事業)に東京大学コンソーシアムのもと参加していましたが、2022年度よりTongali(東海発アントレプレナーシップ教育起業家支援プログラム・名古屋大学主幹)に参画しています。アイザワゼミとしては、5年目となり、社内公募で

募ったアイザワ証券の若手社員6名も参加しました。各人のビジネスプランやアイデアを発表。共有しているアイデア同士でグループを組成し、MVV(Mission、Vision、Value)を決定、発表しました。

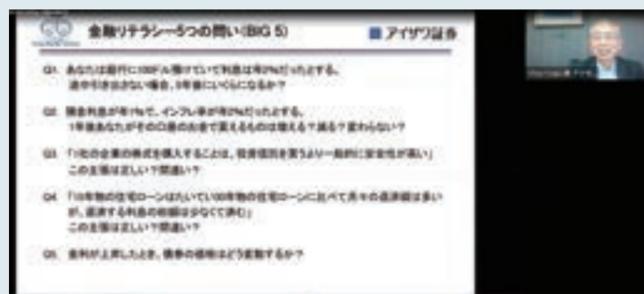


島田商業高校 『投機から資産へ～利益重視にならない資産運用～』

開催日：2022年6月28日(火) 参加者：3年生125名

島田商業高校では、授業内で各生徒が資本金3,000万円ほどの模擬会社を設立し、会社経営や株式取引を行っています。「なんとなく上がりそう」という思いから銘柄を選択し、利益重視の運用になっている現在の株式運用スタイルから脱却

したいとの依頼から、直接金融・間接金融の仕組みに加えて、出資者や企業側のメリット等から講義を行いました。授業は視聴覚室を使用して、オンラインで開講しました。



周南公立大学Presents 周南市立住吉中学校 “みらいSDGs教室”

開催日：2022年3月23日(水)
参加者：2年生71名、周南公立大学教授、周南市議会議員、周南市商工会議所青年部、山口県社会福祉士等

産学連携している周南公立大学はSDGs宣言を掲げており、SDGsを通じた『子ども達の未来を考える楽しい学びの場』を提供することで、地域において『知』の柱に、地域全体で、地域に育つ子ども達へ『生きた学び』を提供するため、“みらいSDGs教室”を立ち上げました。当社は、経済の側面からSDGsについて考えるコンテンツを周南公立大学の依頼により独自に作成しました。

ワークショップでは、自分の将来なりたい職業と仕事で取り組むSDGsについて考えました。また、SDGsの土台は経済・環境・社会の調和であるという観点から、お金の社会における役割など、授業を通して伝えました。

地域に育つ子ども達は、未来の周南市を担う存在です。子ども達にとって、周南市がより住みやすい街になるよう、今後も貢献してまいります。



富士宮市立北山小学校 金融リテラシー授業

開催日：2022年7月8日(金) 参加者：6年生30名

お金に関するクイズや、将来の夢を発表してもらい、将来の夢を実現するにはどうしたらよいかを一緒に考えました。学ぶことの大切さ、学ぶ機会を与えてくれる親に感謝することなどを伝える内容となりました。「1億円の重さは？」というク

イズでは、実際のレプリカを持ち上げてもらう体験も。授業が終わった後も、レプリカの周りにはたくさん子ども達が集まりました。



動画 夢をかなえるために「カワウソ」りく君と学ぶお金の仕組み

<https://www.youtube.com/watch?v=7UJHkQZbp5E>



小学生を対象とした金融リテラシーコンテンツを制作しました。提携している徳山大学(現周南公立大学)に作画を依頼。かわいいイラストで、子ども達にもわかりやすく「お金」について学んでもらう内容です。





クリエイティブな才能を持つ人材を発掘し
変化に前向きな風土づくりに
つなげていきたい

真柴 一裕

アイザワ証券グループ 取締役 兼 常務執行役員
アイザワ証券株式会社 取締役 兼 常務執行役員 管理本部、商品本部、投資顧問本部管理
アイザワ・インベストメンツ株式会社 代表取締役社長

密接な情報交換と営業連携

当社グループは2021年10月に持株会社体制へ移行しました。

現在、当社グループは傘下の子会社として金融商品取引事業を行うアイザワ証券、投資事業を行うアイザワ・インベストメンツ、運用事業を行うあいざわアセットマネジメント、金融商品仲介事業を行うライフデザインパートナーズ、ベトナム証券事業を行うJapan Securitiesと5つの事業領域に区分し活動しています。グループ間連携として各社の活動状況を情報共有し、より質の高いサービスを提供することを目指しています。

密接な情報交換と営業連携として、特にグループ間の法人部門では投資案件等の情報交換や機関投資家に対する営業連携を行い、個人投資家に対する営業連携では保険販売機能をライフデザインパートナーズに集約することでそれぞれの強みを生かしています。すでに情報交換が頻繁に行われ、機関投資家、個人投資家に対する営業連携も行われており、これをさらに強化していきます。

Japan Securitiesは唯一の日系の現地証券会社としてベトナム現地情報をアイザワ証券や機関投資家に提供しています。現地情報を肌で感じてもらうため、アイザワ証券の若手社員3名をJapan Securitiesへ3ヶ月間の短期研修として派遣しました。今後もこのようなグループ間連携による研修は継続し

ていく予定です。

これからもグループ連携の強化を進め、現在は事業規模が小さいため連結対象子会社となっていないJapan Securities、ライフデザインパートナーズにおいては事業発展及び内部管理態勢の構築等を進め、それぞれ2023年度、2024年度に連結子会社化する目標を掲げています。

多様な人材の育成

グループ間連携をより強化していくことや役職員が様々なキャリアを経験するため、グループ内での人材交流を積極的に行い、最も重要な経営資源である人材をこれからも適切に配分していく予定です。

特に子会社業務においてはCDP制度(キャリア・デベロップメント・プログラム)を活用した社内公募制度やプロジェクト提案制度等により、専門的なスキルが求められる業務について社内公募し、公募条件に合った人材からの希望を受け付けるようにすることで、自発的なチャレンジの機運を盛り上げ、これまで拾いきれなかった才能を持つ人材を見出す機会としています。また、自発的なイノベーション志向の社風を形成すべく、積極的な提案が促進されるような環境づくりの一環としてプロジェクト提案制度を設けています。提案内容によっては子会社の新設も検討していく予定です。私自身も2005年に投資会社であるアイザワ・インベストメンツの設立を当時の創業

メンバー4名で提案しました。当時、プロジェクト提案制度はありませんでしたが、当社グループには新しいことにチャレンジする社風があると思っています。これまでの既成概念を超えた新鮮な発想を汲み取ることで、クリエイティブな才能を持つ人材を発掘し、変化に前向きな風土づくりにつなげていきます。

ライフデザインパートナーズでは、営業職の転勤をなくし定年を70歳としました。社員のライフスタイルが多様化する中で、ライフスタイルに合ったキャリア選択を可能にしています。



アイザワ・インベストメンツ株式会社

2022年3月期の事業報告

持株会社体制への移行に伴い、従来の証券会社で行ってきた投資事業の業務をアイザワ・インベストメンツに移管しました。

2021年度の投資事業は国内外の上場企業や非上場企業の株式の取得や投資ファンドの取得を行いました。ファンドについては特にプライベートデットファンドやメザニンファンドへの配分を増加しました。また、2物件の収益不動産を取得しました。

収益の状況は上場有価証券や海外ファンド等による売却益やファンド運用益等が大きく寄与し、アイザワ・インベストメンツ及び運営ファンドの合計当期純利益は当社グループの連結決算全体の27.6%を占めました。

中期経営計画における取組み

アイザワ・インベストメンツは2005年7月に当社グループの自己資金投資ビジネスの投資会社として発足しました。

中期経営計画の投資事業における重点課題として、社会課

1 国内外の上場企業等への投資

国内外の成長企業や安定的な期待収益が見込める上場企業等に投資をしています。特に成長性が期待されるアジア株式や安定的に成長を見込める米国株式を中心に、長期投資を基本に投資を行っておりますが、状況に応じて銘柄入れ替えを行っています。日本株式においては、投資先企業が抱える課題解決に寄り添い支援することで、成長が期待できる企業に注目しています。

2 ベンチャー企業への投資

上場を目指す企業を中心に投資を行っています。新しいものを生み出すイノベーションを支援し、また、投資先企業が抱える課題解決のために、寄り添って支援しています。

3 ファンドへの投資

上記の企業への直接投資だけでなく、国内外のベンチャーファンドやバイアウトファンド、プライベートデットファンド、ヘッジファンドへの出資や介護施設等の不動産ファンドへの出資を通じて社会的課題の解決に貢献してまいります。

4 収益不動産への投資

レジデンスやオフィス等を対象に不動産投資を行っています。ポートフォリオの多くをレジデンスが占めており、収益の安定性を重視しています。

リスク管理の強化

当社グループが自己保有する有価証券について、2021年よりリスク管理手法を変更し、様々な角度からポートフォリオにおけるリスクの状況を管理しています。

各子会社が行う業務におけるリスク管理についても持株会社であるアイザワ証券グループの各部署が連携してリスク管理態勢の強化を図っていきます。

課題を解決する企業に対する成長資金の提供、環境関連ビジネスに対する資金の提供等を掲げています。直接投資や運営するファンド等を通じて国内外の企業を厳選して投資を進めています。自己資金投資で行う投資ビジネスであるからこそ、期限等に縛られない長期投資が強みだと考えています。具体的には、社会的課題解決を目的としたインパクト投資の位置付けとして、貧困をなくすべく発展途上国においてマイクロファイナンス事業に取り組む企業や、環境関連ビジネスとして紙やプラスチックの代替となる新素材製品を開発する企業等に投資を行ってきました。

また、投資事業におけるKPIとして2025年3月期の投資資産残高(投資有価証券+投資不動産)を450億円(2022年3月期の残高は292億円)としています。

以下を対象に投資事業を行っています。

アイザワ証券グループ 取締役
あいざわアセットマネジメント
代表取締役社長

白木 信一郎



あいざわアセットマネジメント株式会社

あいざわアセットマネジメントの 事業報告及び新中期経営計画における戦略

あいざわアセットマネジメントは、「日本で最も投資家に求められるオルタナティブ資産運用会社」となることを目標に掲げ、通常の上場株式インデックス投資や債券ファンドとは収益の源泉の異なる、特徴のある運用を展開しています。例えば、プライベートエクイティ投資の分野においては、日本では担い手の少ない「セカンダリー投資ファンド」の運用を2015年から行っています。また、日本のヘッジファンド黎明期から運用を続けている「日本株式ロングショート戦略ファンド」のトラックレコードは20年間に及びます。2022年3月期（前期）には、当社の「セカンダリー投資ファンド」の2号ファンド「Ariake Secondary Fund II LP」の組成を通じて、国内外の機関投資家から資金募集を行いました。本ファンドは、国内外のプライベートエクイティファンドの持分やファンドが保有する未上場株式をセカンダリー取引により割安に買い取り、早期の資金回収を目指します。前期も、国内のベンチャーキャピタルやバイアウトファンドと共同で比較的短期に高いリターンを見込める案件に出資を行いました。ヘッジファンド戦略においては、コロナ禍、米中貿易摩擦、ウクライナ情勢等によって、市場の変動性が増す中、安定したパフォーマンスを目指して運用を行っています。結果として、当社の運用するファンドでは、それぞれの決算期間においてプラスのリターンを維持することができました。新中期経営計画においては、当社の目標を達

成するために、日本の「セカンダリー投資」分野においてリーディングカンパニーを目指します。今期は、当社セカンダリー投資の3号ファンドになる「Ariake Secondary Fund III LP」を設立し、国内外の機関投資家から100億円規模の資金調達を目標としています。また、ヘッジファンド戦略では、特に米国におけるインフレの高まりや金利上昇を背景とした不透明な金融市場の中でも安定したリターンの確保を実現しつつ、国内年金基金の皆様から受託した資産の保全を目指しています。当社では、アイザワ証券グループにおける資産運用ビジネスの高度専門人材の育成の役割を担っています。グループ内の若手人材を積極的に登用し、既存のプロフェッショナルの中で実務経験を積ませることで、当社を含め、グループ内の資産形成ビジネスの将来を担う人材を増やしていきます。

ESGへの取組み

当社が2005年から運用している「バリューアップファンド」は、近年ますます重要視されているESG関連投資への注目が高まる中、投資先企業との対話を通じて、コーポレート・ガバナンスの強化や、環境対応へのアドバイスを行うことで企業価値を高める活動を行っています。また、当社では、オルタナティブ投資の一環として、CAT債（カタストロフィ債）を中心とする保険リンク債への投資を行っています。自然災害発生時には償還元本が減る一方、安定した状況では高い利回りが期待できる本債券への投資は、社会的責任投資としての側面があります。



ライフデザインパートナーズ株式会社

代表取締役社長 山下 雅明

経歴 1987年藍澤証券株式会社入社、リテール営業部門一筋に支店長やブロック長を歴任。2022年4月より現職。



IFAビジネスを軸にアイザワ証券グループの 新たな収益の柱を構築

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。当社はメインビジネスである金融商品仲介業に加え、グループの保険代理店業務を集約することでグループの収益構造の多角化を目指します。

ご承知のとおり、日本の平均寿命が延びる中で、定年後のセカンドライフの過ごし方やゴールベースでの資産形成、資産寿命の伸ばし方が年々重要視されてきており、金融リテラシーがまだ充分ではない我が国においてIFAの役割は高まるばかりです。

このような時代背景のもと、当社はお客様に最高の価値を

提供するために、証券系・保険系を中心とした幅広い人材を獲得し、所属するIFAが相互に連携し切磋琢磨できる環境を整えることにより、お客様からの資産運用全般についてのご相談にワンストップでお応えする会社を目指してまいります。また、「徹底的にお客様目線」に立ち、アイザワ証券グループが掲げる経営理念である「より多くの人に証券投資を通じてより豊かな生活を提供する」を実現し、様々な社会的課題の解決に努めてまいります。

まだまだ混沌としているIFA業界で、「お客様への提供価値ナンバーワン」になることを目標に掲げ、「資産形成を通じて、中間層（資産形成層）の方々を生活の不安から解放し、希望にあふれるこの国の未来を彼らが創造するための後押しをする」というミッションを果たしてまいります。



Japan Securities Co., Ltd.

代表取締役社長 兼 CEO 今井 毅

経歴 北米、アジアと計27年間の海外勤務で、その大半を機関投資家ビジネスに従事。2018年6月より現職。



ベトナム情勢の変化を汲み 失われた2年の挽回を図る

2020年まで比較的新型コロナウイルスの拡大を抑え込んでいたベトナムでしたが、2021年のデルタ株拡大から第3四半期(7-9月)はハノイ市でも3ヶ月間のロックダウンを強いられ、経済的にもかなりのダメージがありました。現地日系企業も6割以上が減収で、工場に至っては稼働率が5割を下回るという事態でした。

そのような環境の中、Japan Securitiesは様々なイベントがあった一年でした。まず8月には旧藍澤証券（現アイザワ証券グループ）が他の株主より全株式を買い取り100%子会社化を達成し、それに伴いIncorporatedからCo., Ltd.へ会社形態を変更しました。

しかし最も大きかったのは、10月の持株会社化に伴い旧藍澤証券からアイザワ証券へ全顧客のポートフォリオを1日で移管した件です。これはプットスルーというToSTNetのような手法で行ったのですが、取引規模の大きさから翌日のメディアの株式経済欄にはAizawa Securitiesの名前が躍っていました。

そして2021年も終わってみれば、ベトナム政府の継続的な金融緩和を受けてVN指数が史上最高値を更新し、Japan Securitiesも最高益を更新することができました。

証券業務は必要火急であるが感染者を出せば事務所閉鎖という厳しいベトナム政府の条件のもと、苦労が報われたと言える一年でした。

またベトナム政府がウィズコロナに舵を切り経済の立て直しを図りだしたのを機に、当社としても失われた2年間を取り戻すべく、国内外の機関投資家向け営業、さらにはアイザワ証券向けのセミナーを充実させるよう動きだしております。



人材戦略

人材育成とエンゲージメントの向上



変化が常態化する中、
自発的に行動し、
変化に対応できる人材の育成を

松原 栄喜

アイザワ証券グループ 執行役員 経営企画部・システム部・人事部・総務部・財務部担当
アイザワ証券株式会社 執行役員 管理本部長

前中期経営計画の振り返り

2019年にスタートした前中期経営計画では、従業員の成長支援としてCDP（キャリア・開発プログラム）の制度を作り、運用から根付かせることができました。CDP制度を機能させるためには、経営層並びに各部署における上司・先輩が「熱意・愛情をもって育てる。考えさせて自分で成長する手助けをする」という意識を持つことが不可欠になりますが、企業文化として定着してきているのではないかと思います。

採用の強化により新卒採用数が増加した一方、中途採用が伸びなかったことが今後の課題となります。新中期経営計画では、第二新卒を含めた若手社員やプロフェッショナル人材のキャリア採用を強化し、3年間で100名採用することをKPIに設定しています。また、離職率の低減も継続している課題となり、3年目離職率を15%未満にすることをKPIに設定しています。

2018年9月に「Great Place to Work」と題したアンケートを行いました。当初期待していた結果を想定以上に下回るものでした。様々な想いが社員の中にあっただと認識し

ています。それから数年が経ち、もう一度調査してみる必要性があると考え、エンゲージメント調査を行うことにいたしました。本社移転やCDPの導入、持株会社化をはじめ、業務プロセス改革委員会が「みんぱこ」で、社員の声を集め、業務の改善を行ってきたこともあり、「当社は働きがいのある会社である…81.5%」、「当社に愛着を感じている…78.6%」という高い結果に繋がったのではないかと思います。一方で、「就職活動をされているご家族・ご親戚や友人知人に対し、当社への入社を勧めたい」は、46.1%と低い数値となりました。私は兼ねてより「働きたい会社No.1、働かせたい会社No.1」の実現を目指しているため、まだまだ改革の余地があります。価値ある意見交換の場を検討し、今回のデータが正しく評価されているか、乖離がないかを社員インタビューを通じて、引き続き調査してまいります。

新中期経営計画における人的資本

2022年7月より新人事制度に移行しました。この20年間で3度の合併を行い、その都度、小規模な変更対応等は行うものの、昨今の当社グループを取り巻く環境変化や時代の流れを踏まえ、自律して成長し役割責任を果たし、活躍できる社員が増えていくような役割等級制度を導入しました。

引き続き女性活躍を推進しており、新人事制度では着脱式エリア限定制度を新設しました。従業員のライフステージ（育児、介護等）に合わせてエリア限定を選択できる制度であり、年度ごとに変更可能（着脱式）となっています。今後女性管理職比率の増加を目指していきますが、女性従業員比率が22.9%（2022年3月期）と母数となる人数が少ないため女性管理職比率の目標数値は定めず、女性採用比率を30%以上にするという目標を設定しています。加えて中途採用を拡大することで、将来管理職になり得る人材の獲得を図ります。また、男性の育児休暇取得を励行し、育児休暇取得比率を向上させており、結果として、えるぼし認定の継続と、くるみん取得を目指してまいります。

変化が常態化している中で、自発的に行動し、変化に対応できる人材を育成するため、CDPの実効性を向上させます。2020年5月より本格的にスタートした社内公募では、2022年7月末まで、累計19件の公募を行い、応募総数は225名に上ります。若手社員は知識や経験は不足していますが、デジタルネイティブといわれ、時として未曾有のアイデアや新技術の創造等、今までにない新しい発想を内に秘めています。若手社員の意志を汲み取り、部門間ローテーションを実施する等、人材価値の最大化を図っていくことで、当社への愛着も高まっていくのではないかと思います。

また、個人の能力を開発するために、自身のキャリア形成に合わせて自主的に学べる環境を整備してまいります。集合型研修だけでなく、ビジネススキルごとの選択型研修等により、論理的思考やリーダーシップ、マーケティング等の基礎知識を身に付け、多様なプロフェッショナルとして活躍の場を提供していきます。「キャリアは会社が作るものではなく、自発的に形成していくもの」という働きかけを行い、社員の自問自答を促すことで、キャリアを考える習慣を定着させてまいります。

社内公募実績

期間：2020年5月～2022年7月
公募数：19件
応募総数：225名
選抜人数：88名
関連部署への異動：16名

主な公募

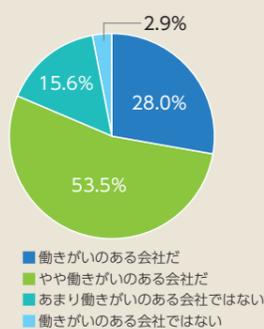
公募名

- アイザワ・インベストメンツ 出向
- あいざわアセットマネジメント 出向
- Japan Securities Co., Ltd. 出向
- 新ネット情報系ツール導入委員会メンバー
- Japan Securities Co., Ltd. 業務体験研修
- デジタルコンテンツディレクター
- アイザワゼミ参加者
- アナリスト職

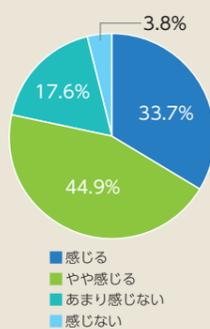
エンゲージメント調査

調査期間：2022年1月4日～1月14日 対象者：870名 回答者数：768名（回答率88.3%）

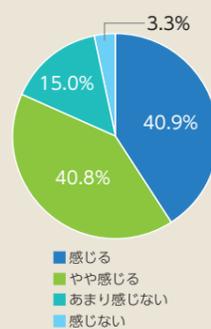
① あなたにとって当社は働きがいのある会社ですか？



② アイザワ証券グループに愛着や誇り（または共感）を感じますか？



③ 所属部署・部支店に愛着や誇り（または共感）を感じますか？



④ 就職活動をされているご家族・ご親戚や友人知人（またはその家族）に対し、当社への入社を勧めたいと思いますか？



Japan Securities Co., Ltd.業務体験研修

海外グループ会社での業務の理解を深めるとともに、自身のキャリアアップのきっかけとし、国際対応力のある人材育成をすることを目的としています。

研修期間：2022年7月1日～9月30日の3ヶ月間



千里中央支店 森本凌都 千住支店 穴倉陽菜 業務統括部 高井竜二

人材戦略

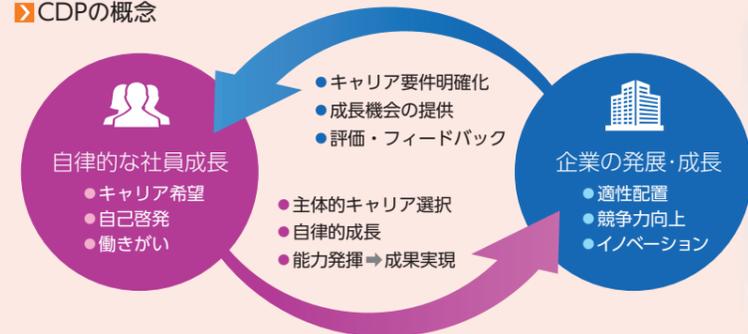
アイザワ証券グループの人材戦略

CDP (キャリア・デベロップメント・プログラム)

従業員の成長支援として2020年4月よりスタートしたCDPは、企業が従業員を育成するプログラムのひとつです。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。従業員の働きがいや能力を最大化することができ、社員の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。

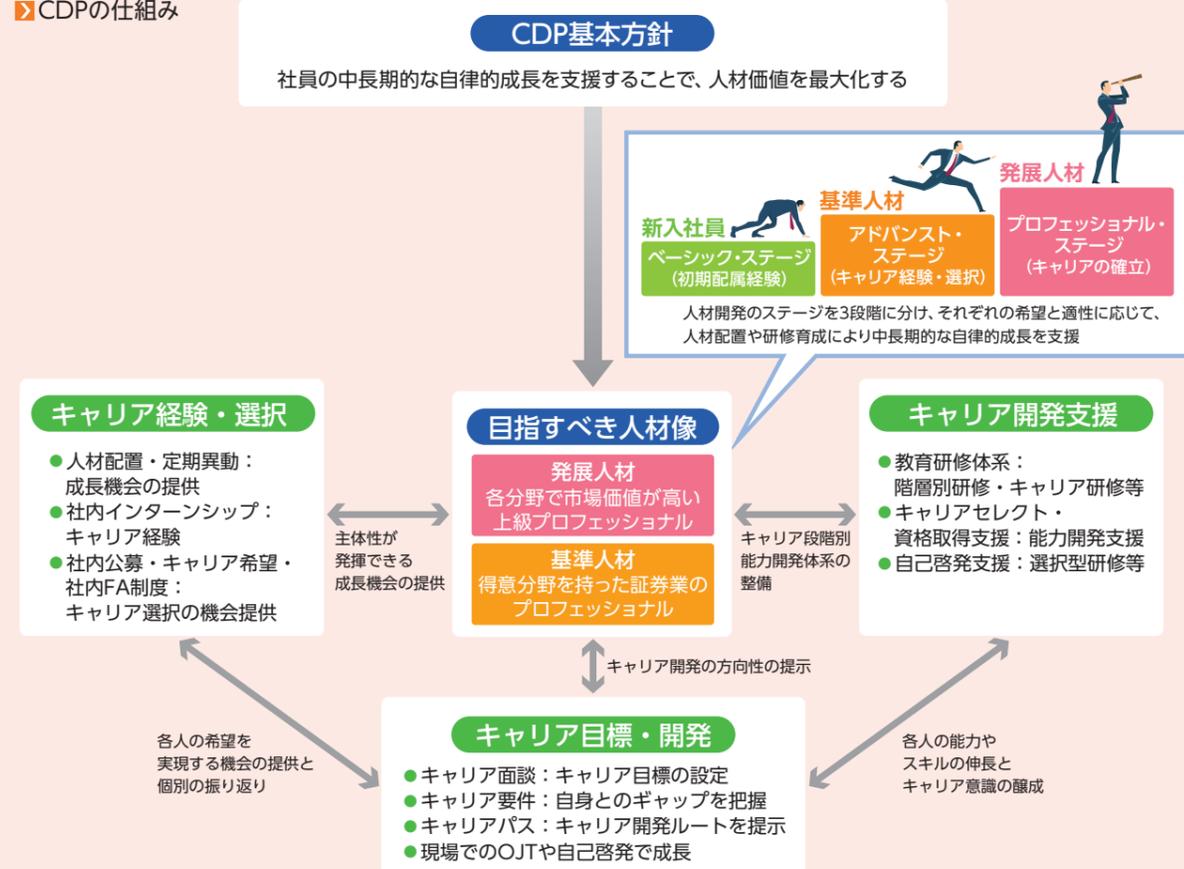
中長期的にどのような仕事や職種に就きたいか、自ら目標設定し、会社がそれに必要な教育や配属を実施することで、会社と社員との距離を縮め、絆を深めていきます。従業員の自覚を促し、モチベーションを高めるため、「本人がどうなりたいか」という想いを共有してキャリアを形成できるよう、中長期的な視点で育成しています。

CDPの概念



～従業員の希望ある未来を実現するために～

CDPの仕組み



ワーク・ライフ・バランス

育児・介護休業法が改正され、男性の育児休業取得の促進が求められています。当社においても男女問わずワーク・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。

また、新人事制度では、社員のライフプラン、ライフステージの変化に応じて一時的にエリア限定を選択できる着脱

式のエリア限定制度を設けました。社員が必要なタイミングで何回でもエリア限定を選択でき、何回でも総合職に戻れる使い勝手のよい制度としています。

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。このような制度の充実を図り、社員のワーク・ライフ・バランスの実現をサポートしてまいります。

従業員が働きやすい店舗へ

2021年8月に、本社を東京汐留ビルディングに移転し、オフィス環境を大幅に改善することができました。それにより部署を跨いだ社員間のコミュニケーションが活発となり、期待を遥かに超えた自律分散協調型のカルチャーが生まれようとしています。

また本社だけでなく、支店のオフィス環境も改善が進んでいます。2022年8月には、藤井寺支店と泉佐野支店を統合し新たに大阪市内あべのハルカス内に移転(8月1日あべのハルカス支店オープン)、同年9月には、鶴見支店と鎌倉支店が統合し横浜駅近所に移転しました(9月20日横浜支店オープン)。さらに同月、町田支店が相模原支店と統合し町田駅前に装いを新たに移転リニューアルしました(9月26日町田支店オープン)。

「徹底的なお客様目線」に基づいた大型店舗化による人流の多い地域への出店を行うことで、お客様にとって店舗へのアクセスや利便性が向上され、生活の一部に感じていただく店舗運営が期待できると同時に当社にとって、出店地域での認知度向上により資産形成層への効率的なアプローチが可能となります。

他方、大型店舗化により社員が増加するだけでなく、店舗のDX化も進むため、業務の効率化と人材育成の強化を同時に行うことが可能となります。また、新しい清潔感のあるオフィスへの環境の変化は社員のストレス軽減やモチベーションの向上とともに、連帯感の醸成等、エンゲージメント向上も期待できます。



あべのハルカス支店(2022年8月1日オープン)



横浜支店(2022年9月20日オープン)



町田支店(2022年9月26日オープン)

人的資本

	育成	エンゲージメント	流動性		ダイバーシティ		健康/労働慣行	
			採用	サクセッション	ダイバーシティ	育児休暇等	身体的・心理的	福利厚生
方針	CDP* ※キャリア・デベロップメント・プログラム 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。	従業員エンゲージメントの継続的な向上	新規採用の水準維持 中途採用の拡大 女性採用の強化	離職率の改善	女性活躍の推進 女性管理職の増加 中途採用の拡大	育児休暇取得割合向上 (男性の育児休暇取得の励行) 着脱式エリア限定制度*	労働環境の整備 心理的安全性の向上 福利厚生の充実	社員間の公平性、公正性の確保 福利厚生の充実
施策	●部門間ローテーション ●人事交流(グループ内) ●社内公募 ●次世代育成 ●リーダーシップ研修 ●マネジメント研修 ●階層別研修 ●プロジェクト公募	●人事制度改革(評価制度の変更等) ●労働環境の整備 ●1on1ミーティング ●カジュアルミーティング ●社内向けIR活動	●リファラル採用の導入 ●女性採用目標の設定 ●従業員ESOP等の拡充 ●ワーク・ライフ・バランス(休暇制度の拡充) ●働き方改革(テレワーク環境の整備)		●着脱式エリア限定制度 ※従業員のライフステージ(育児、介護等)に合わせてエリア限定を選択できる制度を新設 ●男性の育児休暇取得励行	●オフィス環境の改善 ●1on1ミーティング ●カジュアルミーティング ●人事制度改革(公平、公正な制度運用) ●ワーク・ライフ・バランス(休暇制度の拡充)		
目標	CDPの適切な運用	会社への愛着度80%以上* ※「感じる」と「やや感じる」の合計	新規採用…3年間で200名 中途採用…3年間で100名 女性採用比率…30%以上 3年目離職率…15%未満		中途採用…3年間で100名 女性採用比率…30%以上 「くるみん」取得	会社への愛着度80%以上* ※「感じる」と「やや感じる」の合計		

人材戦略

多様な価値観やキャリア志向から、社内公募にチャレンジ



アイザワアセットマネジメント株式会社 島田 功基

経歴

2018年アイザワ証券入社。三島支店、ソリューション部を経て、2021年8月より現職。



私自身が身を置く証券業界をもっと多角的に見てみたいという動機から社内公募に応募しました。リサーチ業務に強い関心があったため、運用会社での業務は、目標としていた仕事でもあります。

現在、私は投資案件の発掘や調査、モニタリング、各種契約書のレビュー等、多岐にわたる業務を担当しています。特にモニタリング業務では、投資先企業や投資先ファンドとのミーティングに継続的に出席し、運営方針や足元の状況を確認しています。モニタリング業務を通して、ファンドの運用は投資後の管理が非常に重要であるということを学びました。その他様々な業務を経験する中で、まだまだ求められている水準に達していないと感じることも多く、任せられた業務をより早く、より高いレベルで遂行できるよう日々精進しています。

また、アイザワアセットマネジメントの皆さんは、高いレベルで“プロ”の自覚を持って働いているということを感じました。このような環境で、強い責任感を持つことや私自身の考えを伝えることの重要性に気付くことができました。同じグループですが、異なる会社の文化に触れることができる社内公募は、成長に繋がる貴重な経験になるのではないかと思います。



Japan Securities Co., Ltd. (以下JSI) 北山 亨

経歴

2015年アイザワ証券入社。京都北山支店（現京都支店）、エクイティ部を経て、2021年2月より現職。



もともと海外への興味が強く、お客様にアジア株を提案していく中で、海外勤務への関心が高まってきました。それまで海外に住んだり、働いたりした経験はありませんでしたが、海外業務への好奇心に突き動かされ、社内公募に応募しました。

現在はトレーニーとしてリサーチ業務に携わっています。「ベトナム株式投資をより身近に」をモットーに、日本の投資家向けに「ベトナム現地情報」を毎月提供しています。ベトナムは日々発展を遂げており、変わりゆく現地から生きた情報を日本に届けています。ベトナムで初となる国産車の工場訪問や、初の都市鉄道の開通式へ参加する等、まさに歴史的な場面も多数あります。また地の利を生かして、日本でまだ広く知られていない有望な企業への訪問を行っています。さらにベトナム人アナリストと協力し、アイザワ証券向けにベトナム株式セミナーを開催しています。

ベトナムに来て感じることは、JSIは日系の証券会社としてベトナムで長い歴史を持っており、一人ひとりの社員の意識が非常に高いことです。さらにベトナム人スタッフと仕事を進めていく中で、相手を理解するのはもちろんのこと、その国の文化・慣習を受け入れる大切さに気付くことができました。このベトナムで培った考える力を生かして、今後アイザワ証券グループの発展に寄与していきたいと考えています。

アイザワ証券

アイザワ証券株式会社
ソリューション部 長谷川 奈々

経歴

2020年アイザワ証券入社。京都支店を経て、2022年4月より現職。



お客様第一の社風に共感し、アイザワ証券に入社。相続の個別相談会や経営者様の課題解決等に携わる機会が増えてきたことをきっかけに、経験や専門知識がもっとあれば、これまで以上にお客様の力になれるのではないかと感じるようになってきました。

ソリューション部に所属することで、『現場』で多く体験することができ、自身の成長に繋がるのではないかと感じたため社内公募に応募しました。現在は、M&A・ビジネスマッチング等の経営者面談の実施や、地域の教育機関で金融リテラシー教育の出張授業等も行っていきます。

2021年9月 株式会社アイگرانと事業所内保育施設の共同利用に関する協定を締結

京都支店配属後、お子様の教育資金形成を切り口に資産形成層の保護者様へのアプローチを考え、自身で作成したチラシを京都市内の保育園に掲示していただく活動をしていました。そのうちのひとつが全国に463施設もの保育園を運営する、株式会社アイگران様でした。ご提案いただいた協定が締結に至りましたが、当時入社1年目だった私の意見を聞いていただけるものかとびっくりしました。失敗を恐れずにチャレンジできる職場環境があるため、やりがいを感じながら自発的に仕事に取り組むことができました。現在は、事業所内保育施設の共同利用以外にも、提供できるサービスはないかと奔走しています。

アイザワ証券

アイザワ証券株式会社
経営企画部 兼 マーケティング部デジタルマーケティング課 梅木 可南子

経歴

2019年アイザワ証券入社。水戸支店を経て、2021年より経営企画部。同年3月より現職。



水戸支店にて、2019年に包括連携協定を締結した茨城県立常陸大宮高等学校へ提供する金融リテラシー教育の授業資料や動画作成等に携わったことで、自身の新しい一面を見つけ、この能力をより発揮していきたいと思い、デジタルコンテンツディレクターの社内公募に応募しました。

2021年10月 オウンドメディア「ゼロから学べるアイザワ投資大学」を開設

デジタルマーケティング課ではオウンドメディアサイトを開設し、記事執筆や、ウェブ広告に関する業務等に取り組んでいます。アイザワ投資大学は“投資初心者から投資について一から学ぶ”ことをコンセプトとしています。東京証券取引所提供のラジオ番組に出演し、アイザワ投資大学をご紹介いただく等、ありがたいことに業界内でも注目をいただきました。

若年層をはじめとする資産形成層の生活はデジタル中心へと変化しています。LINEやTwitter等のSNSはコミュニケーションや情報収集の主なツールとして拡大しています。当社をより広くお伝えするためにもアイザワ投資大学のような独自のコンテンツを増やしていくことは重要ですが、資産形成層へのアプローチの大きなカギはSNSに潜在しています。現状のサイトやツール等に甘んじることなく、常に最先端のツールを確認する等自己研鑽に励みつつ、ターゲット世代に合わせたデジタル的なアプローチ方法をより拡大していきたいと思っております。 > P.45 「オウンドメディア『ゼロから学べるアイザワ投資大学』をご覧ください。

役員一覧 (2022年6月24日現在)

[取締役]



藍澤 卓弥 (あいざわ たくや)
代表取締役社長 兼 社長執行役員CEO

主な経歴

1997年10月 株式会社野村総合研究所 入社
2005年 7月 藍澤証券株式会社 (現アイザワ証券グループ株式会社) 入社
2010年 3月 理事 企画部専門部長
2012年 6月 取締役
2014年 6月 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式会社 取締役 (現職)
2016年 6月 代表取締役専務 管理本部長
2017年 3月 日本アジア証券株式会社 (現アイザワ証券グループ株式会社) 代表取締役社長
2018年 6月 Japan Securities Co., Ltd. DIRECTOR
2018年 7月 代表取締役社長
2020年 4月 代表取締役社長 兼 社長執行役員 (現職)
2021年10月 アイザワ証券株式会社 代表取締役社長 兼 社長執行役員 (現職)



大石 敦 (おおいし あつし)
取締役 兼 専務執行役員CMO

主な経歴

1990年 4月 藍澤証券株式会社 (現アイザワ証券グループ株式会社) 入社
2005年 7月 投資銀行部長
2005年 7月 アイザワ・インベストメンツ株式会社 代表取締役社長
2009年 6月 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式会社 取締役 (現職)
2014年 6月 取締役 事業戦略本部長 兼 企画部長
2017年 4月 常務取締役 営業本部長
2020年 4月 取締役 兼 専務執行役員 (現職)
2021年 4月 ライフデザインパートナーズ株式会社 取締役 (現職)
2021年10月 アイザワ証券株式会社 取締役 兼 専務執行役員 (現職)



新島 直以 (にいじま なおい)
取締役 兼 常務執行役員CCO

主な経歴

1989年 2月 藍澤証券株式会社 (現アイザワ証券グループ株式会社) 入社
2007年 6月 企画第一部長
2011年 8月 理事 管理本部副本部長 兼 総務人事部長
2014年 6月 執行役員 管理本部副本部長 兼 総務人事部長
2015年 6月 アイザワ・インベストメンツ株式会社 監査役 (現職)
2017年 3月 執行役員 管理本部長
2017年 4月 執行役員 コンプライアンス本部長
2017年 6月 取締役 コンプライアンス本部長
2020年 4月 取締役 兼 常務執行役員 (現職)
2021年 2月 あいざわアセットマネジメント株式会社 取締役 (現職)
2021年 4月 ライフデザインパートナーズ株式会社 取締役 (現職)
2021年10月 アイザワ証券株式会社 取締役 兼 常務執行役員 (現職)



増井 喜一郎 (ますい きいちろう)
社外取締役

主な経歴

1973年 4月 大蔵省 (現財務省) 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 株式会社東京証券会館 取締役
2013年 7月 日本投資者保護基金 理事長
2014年 6月 公益財団法人日本証券経済研究所 理事長 (現職)
2015年11月 公益財団法人日本中小企業福祉事業財団 評議員 (現職)
2016年 6月 株式会社日本格付研究所 社外取締役 (現職)
2017年 6月 公益財団法人金融情報システムセンター 監事 (現職)
2017年 6月 平和不動産株式会社 社外取締役 (現職)
2017年 6月 損害保険料率算出機構 理事 (現職)
2018年 6月 公益財団法人がん研究会 監事 (現職)
2022年 6月 アイザワ証券グループ株式会社 社外取締役 (現職)



山本 聡 (やまもと さとし)
社外取締役 監査等委員

主な経歴

1978年 4月 三井信託銀行株式会社 (現三井住友信託銀行株式会社) 入社
2001年11月 中央三井信託銀行株式会社 (現三井住友信託銀行株式会社) 年金営業第三部長
2007年10月 中央三井アセット信託銀行株式会社 (現三井住友信託銀行株式会社) 執行役員
2009年 6月 同社 取締役常務執行役員
2010年 6月 中央三井アセットマネジメント株式会社 (現三井住友信託銀行株式会社) 取締役社長
2012年 4月 三井住友トラスト・アセットマネジメント株式会社 取締役副社長
2012年 6月 日本株主データサービス株式会社 取締役副社長
2013年10月 株式会社デベロップパー三信 顧問 兼 三井住友トラストTAソリューション株式会社 顧問
2014年 6月 藍澤証券株式会社 (現アイザワ証券グループ株式会社) 監査役
2020年 6月 あすかアセットマネジメント株式会社 (現あいざわアセットマネジメント株式会社) 監査役 (現職)
2021年 6月 社外取締役 (監査等委員) (現職)



花房 幸範 (はなふさ ゆきのり)
社外取締役 監査等委員

主な経歴

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ス株式会社 (現日本アジアグループ株式会社) 入社
2009年 8月 アカウンティングワークス株式会社 設立 代表取締役 (現職)
2015年 3月 アークランドサービス株式会社 (現アークランドサービスホールディングス株式会社) 社外監査役
2016年 3月 同社 社外取締役 (監査等委員) (現職)
2017年 9月 ペパードリーム株式会社 社外取締役 (監査等委員) (現職)
2018年 5月 株式会社ギフト 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 藍澤証券株式会社 (現アイザワ証券グループ株式会社) 社外取締役 (監査等委員) (現職)
2021年 6月 社外取締役 (監査等委員) (現職)
2021年10月 ハ丁堀税理士法人 代表社員 (現職)



真柴 一裕 (ましば かずひろ)
取締役 兼 常務執行役員CFO

主な経歴

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



白木 信一郎 (しらき しんいちろう)
取締役

主な経歴

1993年 4月 株式会社三和銀行 (現株式会社三菱UFJ銀行) 入行
2007年 6月 マネックス・オルタナティブ・インベストメンツ株式会社 (現PayPayアセットマネジメント株式会社) 取締役
2009年 2月 同社 取締役会長
2011年 2月 同社 代表取締役社長
2013年 4月 アストマックス投信投資顧問株式会社 (現PayPayアセットマネジメント株式会社) 取締役 運用・営業部門担当
2015年 6月 あげぼの投資顧問株式会社 (現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
2019年 6月 藍澤証券株式会社 (現アイザワ証券グループ株式会社) 社外取締役
2020年 6月 あすかアセットマネジメント株式会社 (現あいざわアセットマネジメント株式会社) 取締役
2020年 8月 The Alternative Investment Management Association APAC Limited 日本支部代表 (現職)
2021年 2月 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 (現職)
2022年 6月 取締役 (現職)



徳岡 國見 (とくおか くにみ)
社外取締役

主な経歴

1976年 4月 株式会社日本興業銀行 (現株式会社みずほ銀行) 入行
1987年 5月 ロンドン興銀 (出向) Associate Director
1993年 7月 興銀証券株式会社 (現みずほ証券株式会社) 債券営業第一部長
1999年 6月 同社 執行役員
2000年10月 みずほ証券株式会社 常務執行役員 市場営業グループ長
2007年 4月 同社 常務執行役員グローバル投資銀行部門長
2008年 9月 株式会社あおぞら銀行 専務執行役員
2009年 6月 同社 代表取締役副社長
2016年 6月 藍澤証券株式会社 (現アイザワ証券グループ株式会社) 社外取締役 (現職)
2017年 7月 株式会社エスネットワークス 社外監査役



佐藤 光太郎 (さとう こうたろう)
取締役 監査等委員

主な経歴

1983年 4月 オリエン特時計株式会社 入社
1989年 4月 東京証券株式会社 (現東海東京証券株式会社) 入社
2004年10月 東海東京証券香港 (出向) Managing Director
2008年10月 日本アジア証券株式会社 (現アイザワ証券グループ株式会社) 入社 外国エグゼクティブ部長
2010年10月 同社 商品本部長
2012年 7月 同社 執行役員 商品本部長
2018年 7月 藍澤証券株式会社 (現アイザワ証券グループ株式会社) 執行役員 商品本部長
2020年 4月 上席執行役員 商品本部長
2021年 4月 顧問
2021年 4月 アイザワ証券分割準備株式会社 (現アイザワ証券株式会社) 監査役 (現職)
2021年 6月 取締役 (監査等委員) (現職)

▶ 取締役のスキル・マトリックス

当社の取締役のスキル・マトリックスは以下のとおりとなります。

氏名	地位	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	○	○			○	○	
大石敦	取締役 専務執行役員	○	○	○		○		
新島直以	取締役 常務執行役員	○	○				○	○
真柴一裕	取締役 常務執行役員	○	○	○	○	○	○	
白木信一郎	取締役	○		○	○			
徳岡國見	社外取締役	○	○	○	○			
増井喜一郎	社外取締役		○					○
山本聡	社外取締役 (監査等委員)	○		○	○			
花房幸範	社外取締役 (監査等委員)			○	○			
佐藤光太郎	取締役 (監査等委員)		○	○				

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、グループの持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図り、最良のコーポレート・ガバナンスを実現することを目的として「コーポレート・ガバナンスに関する基本方針」を定めております。

アイザワ証券グループのコーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方は以下のとおりです。

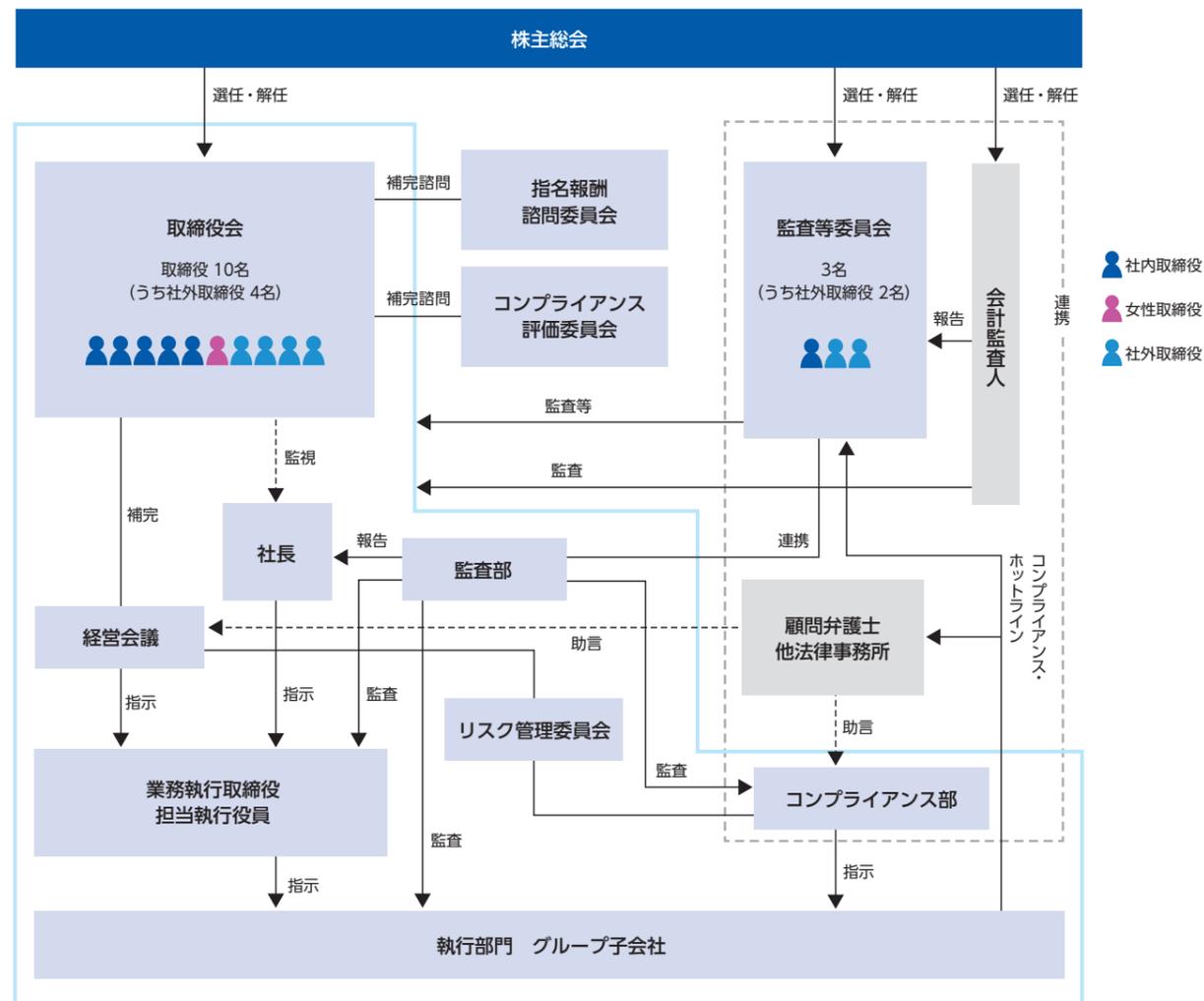
1. 当社は、企業の社会的責任を深く自覚し、企業価値の向上を目指すとともに、常に最良のコーポレート・ガバナンスを追求し、その充実に継続的に取り組んでまいります。
2. 当社は、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る観点から、法令遵守の徹底、経営の効率化とともに、経営の透明性を確保することによって、実効性の高いコーポレート・ガバナンスを実現することが重要であると考え、次の基本的な考え方に沿って、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでまいります。

- 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行う仕組み（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

▶ 詳しくは「コーポレート・ガバナンスに関する基本方針」、「コーポレート・ガバナンスに関する報告書」をご覧ください。
https://www.aizawa-group.jp/company/corporate_governance.html



✦ コーポレート・ガバナンス体制



取締役会

当社の取締役会は、複数の独立社外取締役を含む取締役10名で構成されており、定時取締役会を原則として毎月1回開催するほか、必要に応じて臨時取締役会を随時開催しております。

持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図り、最良のコーポレート・ガバナンスを実現することを目的としています。

	就任年月	任期(年)	社外取締役	監査等委員	独立役員	2021年度取締役会出席状況
藍澤 卓弥	2012年6月	1	—	—	—	17回/17回
大石 敦	2014年6月	1	—	—	—	17回/17回
新島 直以	2017年6月	1	—	—	—	17回/17回
真柴 一裕	2018年6月	1	—	—	—	17回/17回
白木 信一郎	2022年6月	1	—	—	—	新任
徳岡 國見	2016年6月	1	○	—	○	16回/17回
増井 喜一郎	2022年6月	1	○	—	○	新任
山本 聡	2021年6月	2	○	○	○	*17回/17回
花房 幸範	2020年6月	2	○	○	○	17回/17回
佐藤 光太郎	2021年6月	2	—	○	—	13回/13回

*2021年6月25日監査等委員会設置会社移行以前は、監査役として出席(うち4回)

社外取締役の選任

当社の取締役(監査等委員である取締役を除く。)7名中2名、及び監査等委員である取締役3名中2名が社外取締役です。社外取締役については、当社経営の透明性や公平性を向上

させるとともに、取締役の報酬体系の見直しや報酬水準の決定等、適切な経営体制の構築に大いなる貢献が期待できると判断するものを指名していくこととしています。

✦ 社外取締役の選任理由

区分/氏名	選任理由
社外取締役 徳岡 國見	みずほ証券株式会社常務執行役員、株式会社あおぞら銀行代表取締役副社長を務める等、長きにわたり金融機関に在籍し経営に携わる。金融全般及び金融商品取引業等の分野における豊富な知見と経験を有する。
社外取締役 増井 喜一郎	大蔵省東海財務局長、同近畿財務局長、金融庁総務企画局長、日本証券業協会専務理事、同副会長を歴任し、公益財団法人日本証券経済研究所の理事長を務めており、金融全般及び金融商品取引業等の分野における豊富な知見と経験を有する。
社外取締役 監査等委員 山本 聡	金融に関する高度な専門性及び経営者としての実績を有しており、長きにわたり当社社外監査役として業務執行に対する監督等適切な役割を果たす。ガバナンス及びコンプライアンス等、高い知見を有する。
社外取締役 監査等委員 花房 幸範	公認会計士として企業会計や監査に精通しているとともに、上場企業における豊富な社外役員経験や企業経営者としての経験等、専門的な知識・経験等、高い見識を有する。

会社役員の報酬等の基本方針

当社は、取締役の報酬等の内容に係る決定方針を、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おります。

- 取締役(監査等委員である取締役を除く。)の報酬は、業績及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、業績貢献及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上で、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、「基本報酬」「譲渡制限付株式報酬」「業績連動報酬等(賞与)」で構成します。

- 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」のみとしております。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おります。
- 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。

✦ 役員報酬の構成/体系

役員区分	基本報酬	譲渡制限付株式報酬	業績連動報酬等(賞与)
取締役(社外取締役、及び監査等委員である取締役を除く。)	○	○	○
社外取締役	○	—	—
取締役(監査等委員)	○	—	—

社外取締役メッセージ



社外取締役 徳岡 國見

現在の金融・資本市場の変化は、大きくは歴史的な地政学的枠組みや気候変動等のグローバルな変動とも相俟って大変難しいものとなっており、リテール顧客基盤をベースとした当社のような証券・金融サービス業もその変化からは無縁ではいられず、相当な自己変革とサービスの高度化、それに耐えうる財務の健全性と収益源泉の多様化を図っていかねばならない環境と言えます。

そういう環境認識の下、顧客の資産形成に寄り添う営業スタイルの確立を目指し、持株会社と専門性を明確にした子会社群という新しいコーポレート・ガバナンスとストラクチャーに変化してから2年目に入っています。

こうした自己変革とチャレンジによって持株会社取締役会は、グループ全体の経営に係る戦略やより良き企業規範の確立、コンプライアンス面等を中心に経営執行部、社外取締役、監査等委員会が緊密に議論を行えるよう変化してきているというのが率直な実感です。

もちろん、新しい営業スタイルと商品やサービスの組み合わせから持続的な収益性を確立していくことは容易ではなく、全世代の従業員の積極的で意欲的なチャレンジを引き出す努力もさらに望まれます。

社外取締役として、経営を取り巻く大きな変化や要請に目を配り、協調しながらも厳しく経営に取り組みなければと気を引き締めるところです。



社外取締役 監査等委員 山本 聡

当社にとって、2021年は本社を汐留に移転したのに加え、持株会社化・監査等委員会設置会社への移行等を実施した大きな変革の年でした。

移行後の取締役会においては自己株式の取得等資本政策やコーポレート・ガバナンス対応に関わる議題や証券会社以外の子会社からの報告事項を受けることも多くなり、新たなメンバーも加わって議論も活発になったと感じています。その結果開催時間も長くなってきましたが、管理会計の充実等の課題等について率直に意見を言うことができ、回答者も誠実に答えていただいているとの印象を受けていますので、今後もお互いに切磋琢磨して全体のレベルアップ等を図っていききたいと思います。

本年度スタートを切った新中期経営計画については、プライム上場企業としてふさわしいROE等を目指していますが、その達成のためには、グループ各社がそれに向けて一体感をもって取り組む必要があると感じていますので、持株会社の常勤監査等委員として各社の事業の状況等を把握するとともに、その課題にも目を配り、必要な提言等をしていきたいと考えています。

2021年の監査等委員会設置会社への移行の結果、従来常勤監査役であった私は取締役として議決権を持つこととなりましたので、これまで以上の責任の重さを改めて自覚し、新たな気持ちで取締役会に臨み、アイザワ証券グループ全体の発展に貢献していきたいと決意しています。



社外取締役 増井 喜一郎

アイザワ証券グループは、これまで行政、自主規制団体や証券関係の研究機関に身を置いてきた私の目からは、顧客や地域社会に寄り添ったリテール営業を真摯に貫いてきた業界の名門企業として映っていました。

そのアイザワ証券グループが伝統ある経営理念を受け継ぎながら、Hope Courier (ホープクーリエ：希望の宅配人) というビジョンを掲げ、組織形態の改革、経営戦略の明確化等を通じて大きく変わろうとしています。このような時期に私が参画できることを大変光栄に思っています。当社の社外取締役としての経験は浅いですが、取締役会等を通じて役員、社員の皆さんの新しいビジョン実現に対する真剣な思いをひしひしと感じます。内外の厳しい環境の中ではありますが、新しい時代にふさわしい総合金融サービスグループを構築できると確信しています。

当社の強みはこれまで積み重ねてきた企業としての信頼、安定した経営基盤、強固な営業基盤等にあることはもちろんですが、単なる証券グループ以上の社会的な存在感を保持し続けていることにあります。それは3回にわたる地方創生担当大臣表彰、教育機関や地域金融機関との金融リテラシー教育、人材交流事業等多岐にわたる活動に表れています。私は様々なステークホルダーへの貢献に加えてサステナブルな社会の実現につながる、こうした社会貢献に長年取り組んできていることは素晴らしいことだと感じています。当社の伝統に従ってこれらの活動も是非応援したいと思っています。



社外取締役 監査等委員 花房 幸範

アイザワ証券グループの取締役会は、基本的に当社の重要な意思決定を審議する場ですが、執行サイドからの議案をそのまま受け入れるのではなく、特に様々なバックグラウンドを持つ社外役員からの多角的な意見が飛び交い、予定している審議時間をオーバーすることも度々です。そういう意味では、疑問に思いつくことを発言しやすい場になっていると言えます。

新中期経営計画では、「徹底的なお客様目線」を基本方針に掲げていますが、これは時代の大転換期である現在において、顧客の資産形成に資することが本来の重要な役割であるという、証券ビジネスとしての基本に立ち返ったものと言えます。そのためのツールであったり仕組みであったり組織の在り方は時代や環境によって変わらなければならない、社会課題にも対応していかなければなりません。当社はその変革期にあり、取締役会では中長期の目線でしっかりと議論していると感じています。

私の社外取締役としての役割は、公認会計士と事業会社の経験、そして現在は会計事務所の代表としての経験を期待されていると認識し、内部統制・ガバナンスに係る専門家として、事業会社の財務経理部長としての経験で得た見識を生かし、経営者として日々課題に取り組んできたことから得られた教訓をもとに、当社の重要な意思決定のプロセスを監督し、議論すべきポイントに新たな視点を加えることで貢献したいと思っています。

コンプライアンス



当社グループのコンプライアンスとは
踏み越えてはいけない最低限のバーではなく
お客様へのサービス向上のために
どこまで伸ばしていけるかの水準のバー

新島 直以
アイザワ証券グループ 取締役 兼 常務執行役員CCO
アイザワ証券株式会社 取締役 兼 常務執行役員 コンプライアンス本部管掌

アイザワ証券グループでは、グループ各社の全ての役職員が企業の社会的責任を深く自覚し、日常の業務遂行において関係法令を遵守し社会倫理に適合した行動を実践することとしています。

2022年度のグループのコンプライアンス目標は「顧客本位の業務運営とガバナンスの確立」としております。「徹底的なお客様目線」に立った資産形成に取り組み、この取り組みによりお客様の利益を最大限に実現することが当社グループの企業理念の実現に結び付きます。また、2021年度よりホールディ

顧客本位の業務運営を成し遂げるために
全役職員が「お客様のために」という意識を
持ち続ける企業風土にまで昇華させる



ングカンパニーとなりました当社グループのガバナンスの確立は急務であることから本年度の目標としております。

グループ各社の内部管理態勢強化のためには高いコンプライアンス意識の醸成が必要であることから、各社共通にするミニマムスタンダードとして以下を掲げました。

- 1 説明義務違反や利益相反等、お客様の不利益につながるような行為を防止します。
 - 2 インサイダー取引や相場操縦等、市場の公正性・公平性を損なう行為を防止します。
 - 3 マネー・ローndリング、反社会的勢力との関係等による、犯罪組織やテロリスト等への経済的基盤の強化につながるような行為を防止します。
 - 4 お客様からお預かりした情報やインサイダー情報、法人関係情報等適正な取り扱いが求められる各種情報については、適切な管理を行います。
- グループ会社においてこの4つのリスクを特定し、問題点を共有し、改善策の策定・実施によるPDCAを通じた連携を強化し、ガバナンスの確立を推進します。

顧客本位の業務運営を成し遂げたといえるためには、全役職員が「お客様のために」という意識を持ち続ける企業風土にまで昇華させる必要があります。これは当社グループの経営戦略から当社が取り組むべき重点課題（マテリアリティ）、自主ルールに至るまでこの意識の上に成り立っていることを意味し

ます。その上で資産形成ビジネスを行っていくためには、お客様の属性と提供する商品のリスクランクを常に刷新すること。併せてお客様のライフステージを確認・検証し、個々のお客様と提供商品とのマッチングがベストか否かを判断することが重要となってまいります。当社グループのコンプライアンスとは踏み越えてはいけない最低限のバーではなく、お客様へのサービス向上のためにどこまで伸ばしていけるかの水準のバーであると考えます。



リスク管理

新中期経営計画の基本方針がリスク管理においても重要になってくると考えています。

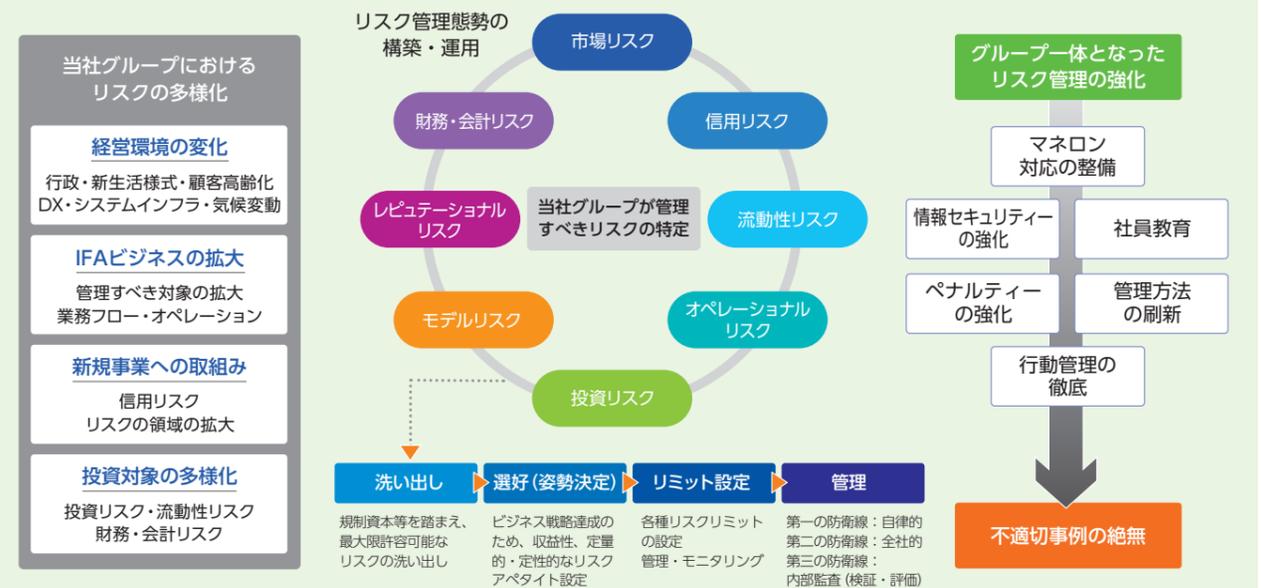
特に当社グループを取り巻く経営環境が劇的に変化する。中でも、まだまだ進むといわれる高齢化社会において「徹底的なお客様目線」を維持しながらDX（デジタル・トランスフォーメーション）によるインフラ構築を推進していくことの難しさを感じています。

当社グループは、この基本方針に対し事業組織を分離することによって対応することとしておりますので、当社グループを取り巻く多くのリスクに対してどのグループ企業が主体となって取り組むかを定め、重点的にアプローチしていく必要があります。

その一方で、「プラットフォームビジネスの拡大」を含む新規事業への取組みといったイノベティブな動きに潜むリスクについても発見対応していかなければなりません。そのためには、やはり市場リスク、信用リスク、流動性リスク、オペレーショナルリスク、投資リスク、モデルリスク、レピュテーションリスク、財務・会計リスクといったリスクの分析を進め、洗い出しを行いながら、何らかのリミット設定をした上で管理を行っていくことが大切です。

他方、当社グループの主要事業である金融商品取引業が社会から要請されている「マネー・ローndリングへの対応整備」を2024年度までに行う必要があります。

また、コンプライアンス部門の最終目標である「不適切事例の絶無」を図るため社員一人ひとりの倫理観の醸成と行動管理が重要であり、そのためには社員教育、情報セキュリティ等に注力する必要があると考えております。



経営基盤を支える取組み ステークホルダー・コミュニケーション

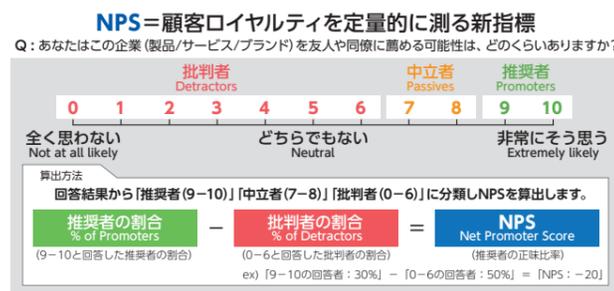
お客様とのコミュニケーション

NPS® (ネットプロモータースコア) 調査の実施

2021年に続き、当社既存のお客様向けにNPS®ベンチマーク調査を実施いたしました。お客様の「顧客ロイヤリティ」や「顧客生涯価値 (LTV)」を高めることで、当社のサービスに対して、

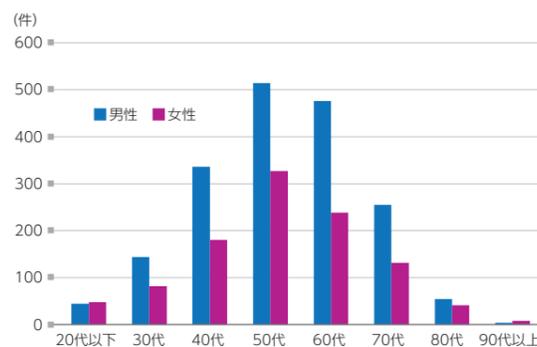
深い愛着と信頼を持っていただくことを目的としています。今後も継続して調査を実施し、『お客様の声』に真摯に向き合い、利便性向上のために改善に努めてまいります。

	第1回	第2回
実施時期	2021年1月10日～3月31日	2022年1月10日～3月31日
調査対象者	過去3ヶ月以内にお取引いただき、12月末時点の取引残高報告書を送付した既存顧客	
調査方法	スマホアンケート	
有効回答者数	2,677人	2,891人
NPS®	-42.1	-37.9

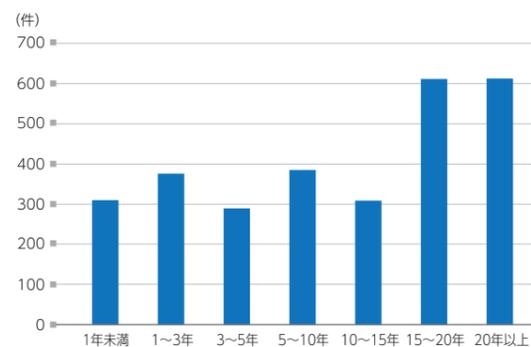


● 第2回調査の回答者属性

▶ 年代・性別

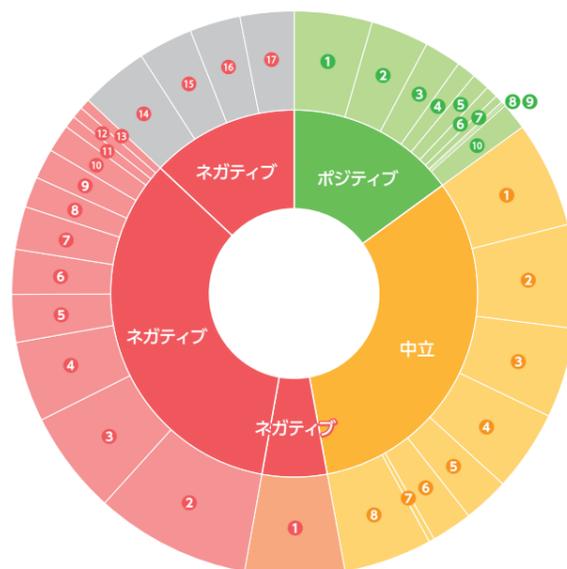


▶ 当社との取引年数



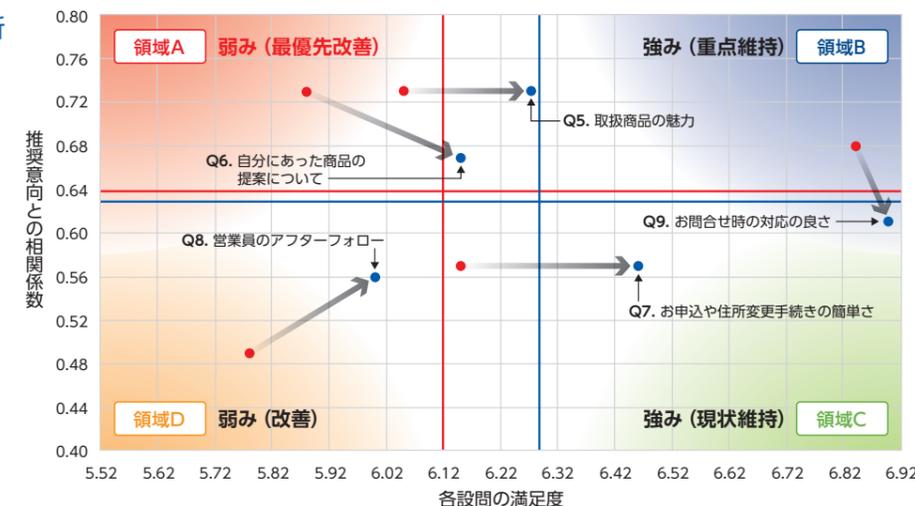
● 第2回調査の分析 (トピックごとに分類)

当社を推奨しない理由をポジティブ (9-10)、中立 (7-8)、ネガティブ (0-6) に分類し、細分化した結果は以下のとおりです。



- ポジティブ**
- ① 親切・丁寧な対応 4%
 - ② 営業員の対応が良い 3%
 - ③ 取扱商品の魅力 2%
 - ④ 信頼・安心できる 1%
 - ⑤ 操作・利便性が高い 1%
 - ⑥ 手数料が安い 1%
 - ⑦ 親身・誠実である 0%
 - ⑧ 説明がわかりやすい 0%
 - ⑨ 丁寧な対応 0%
 - ⑩ その他 2%
- 中立**
- ① 営業員の対応 6%
 - ② 操作・利便性が高い 6%
 - ③ 取扱商品の魅力 5%
 - ④ 親切・丁寧な対応 5%
 - ⑤ 信頼・安心できる 3%
 - ⑥ 手数料 2%
 - ⑦ 親身・誠実である 0%
 - ⑧ その他 5%
- ネガティブ**
- ① 高感度の高い意見 6%
 - ② 手数料が高い 9%
 - ③ 紹介する人がいない 6%
 - ④ 取扱商品に魅力がない 5%
 - ⑤ 営業員の対応が悪い 3%
 - ⑥ 知名度・優位性がない 3%
 - ⑦ 運用が上手くいっていない 2%
 - ⑧ 操作・利便性が悪い 2%
 - ⑨ 近くに店舗がない 2%
 - ⑩ 情報が少ない 2%
 - ⑪ アフターフォローがない 1%
 - ⑫ サービスが悪い 1%
 - ⑬ 親切・丁寧な対応でない 1%
 - ⑭ わからない 4%
 - ⑮ 特になし 3%
 - ⑯ 普通 3%
 - ⑰ その他 3%

● 相関分析



株主様とのコミュニケーション

利益還元に関する基本方針

当社は、株主様への利益還元にあたり、安定的かつ高水準の利益還元を継続的に行うことに努め、**自己株式取得を含めた連結ベースの総還元性向50%以上の還元を行うことを基本方針とする。**

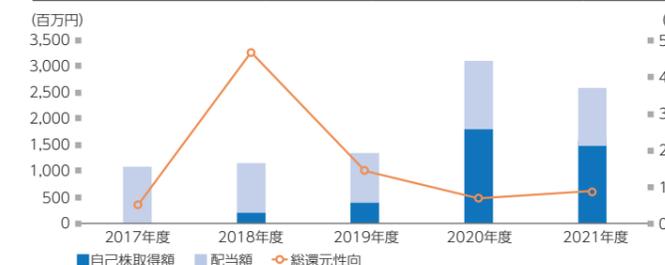
また、配当は**株主資本配当率 (DOE) 2%程度**を上回ることを目標とする。

※ 総還元性向 = (配当金額 + 自己株式取得金額) ÷ 連結当期純利益
※ 株主資本配当率 = 年間配当総額 ÷ 株主資本

引き続き高水準の利益還元を行う方針

▶ 利益還元の推移

	年間配当額 (1株:円)	自己株取得額 (百万円)	総還元額 (百万円)	総還元性向	DOE
2017年度	25	-	1,081	47.9%	2.29%
2018年度	22	205	1,151	466.4%	2.02%
2019年度	22	398	1,345	143.0%	2.05%
2020年度	32	1,797	3,100	68.3%	2.78%
2021年度	28	1,482	2,586	89.1%	2.29%



様々なステークホルダーとのコミュニケーション

【 こどもサポート証券ネット 】



日本証券業協会は、少子高齢化社会における課題である子どもの貧困問題解決に向けた支援策のひとつとして、証券会社とNPO法人等を結ぶプラットフォーム「こどもサポート証券ネット」を構築しました。

子どもの支援活動に取り組むNPO法人等が受けたい支援を

それぞれ登録し、相互に登録内容の閲覧や交流ができる仕組みです。

当社が株主優待品として受け取る様々な食品 (お米やレトルトカレー、ジュース等) をこどもサポート証券ネットを通じて希望するNPO法人等に提供しています。

活動事例

NPO法人みなと子ども食堂は、東京都港区で生活に困窮する家庭の子ども達を支援するため、増上寺にてフードパントリーを開催しています。当社は株主優待品を寄付させていただきました。

2022年7月20日
お米を提供



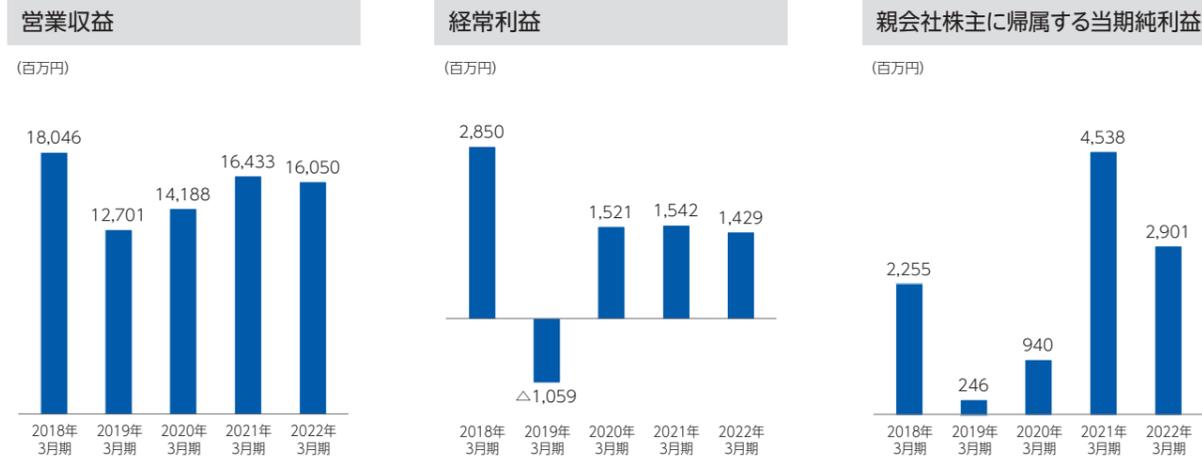
2022年8月10日
食品各種や飲料を提供



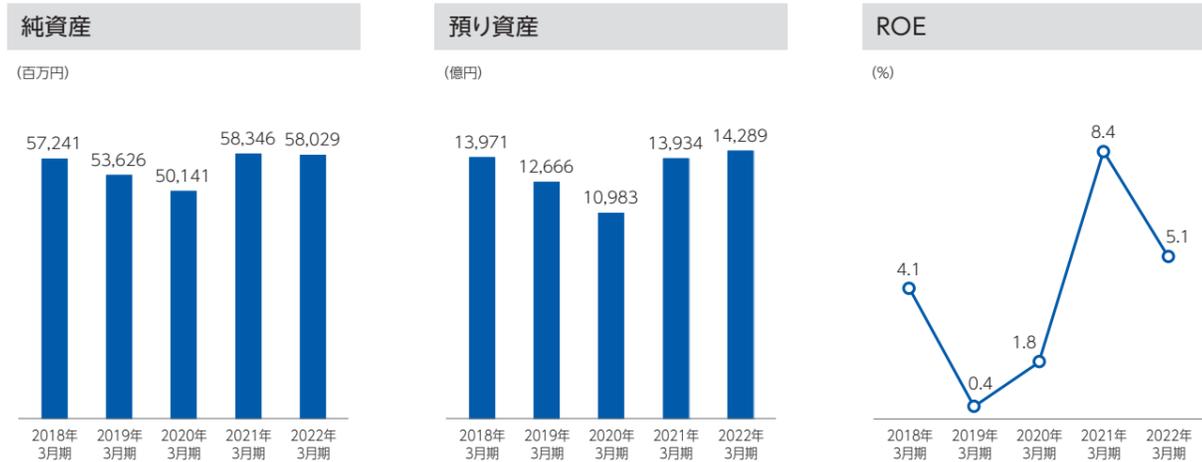
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

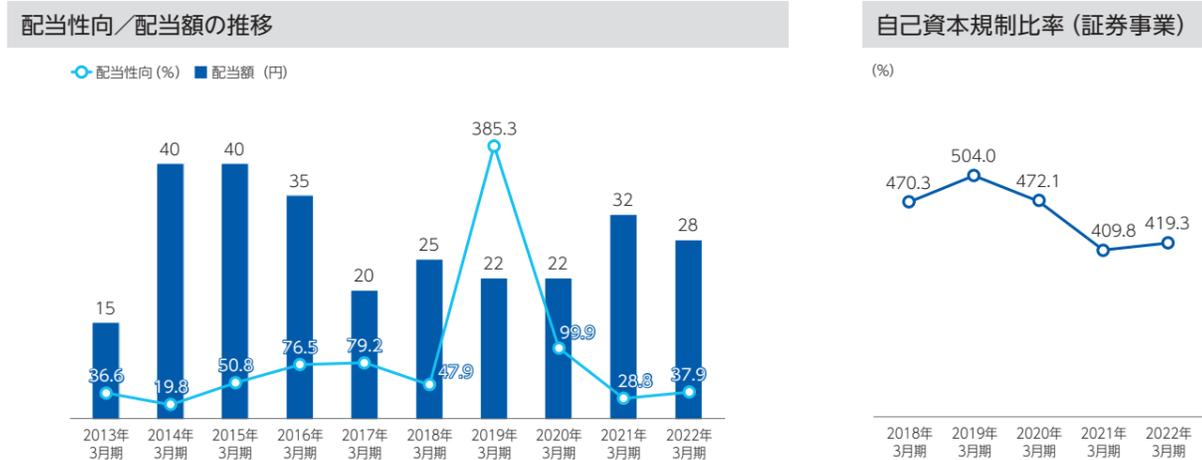
収益関連



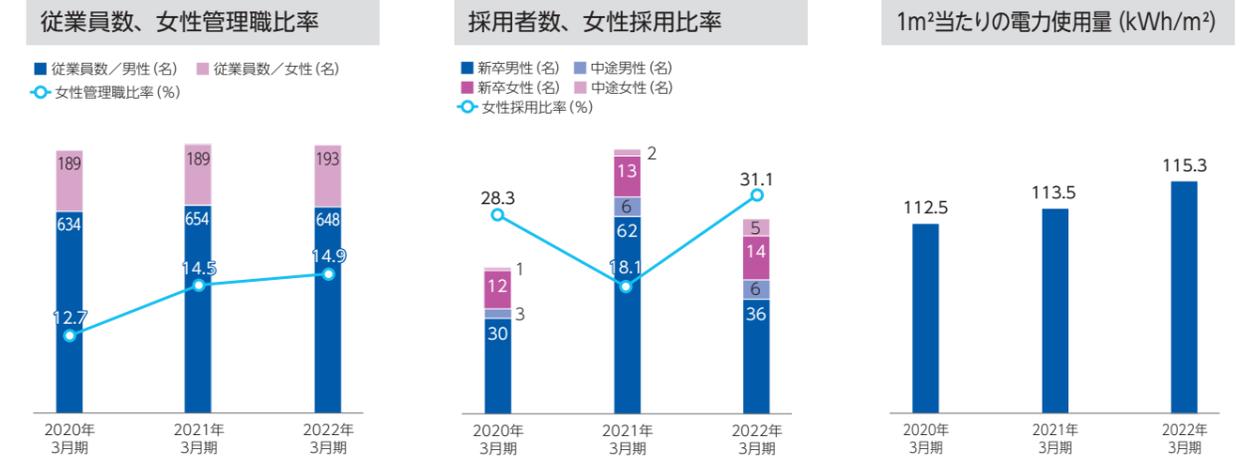
安定 (信頼)



その他



非財務ハイライト (アイザワ証券株式会社単体)



		2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
従業員数 ^(*)	名 連結	823	865	869
	名 単体	823	843	841
	名 男性	634	654	648
	名 女性	189	189	193
女性管理職比率 ^(*)	%	12.7	14.5	14.9
平均勤続年数	年	15年2ヶ月	14年7ヶ月	15年0ヶ月 ^(*)
平均年齢	歳	44歳5ヶ月	43歳5ヶ月	45歳3ヶ月 ^(*)
障がい者雇用率	%	2.3	2.4	2.2
有給休暇取得率	%	42.4	36.9	45.7
育児休暇取得率 ^(*)	%	— ^(*)	40.0	44.4
	% 男性	— ^(*)	10.0	23.1
	% 女性	— ^(*)	100.0	100.0
育児休業復職率	%	100.0	100.0	100.0
新卒採用者数	名	42	75	50
	名 男性	30	62	36
	名 女性	12	13	14
キャリア (中途) 採用者数	名	4	8	11
	名 男性	3	6	6
	名 女性	1	2	5
女性採用率	%	28.3	18.1	31.1
時短勤務制度利用者数 ^(*)	名	13	11	14

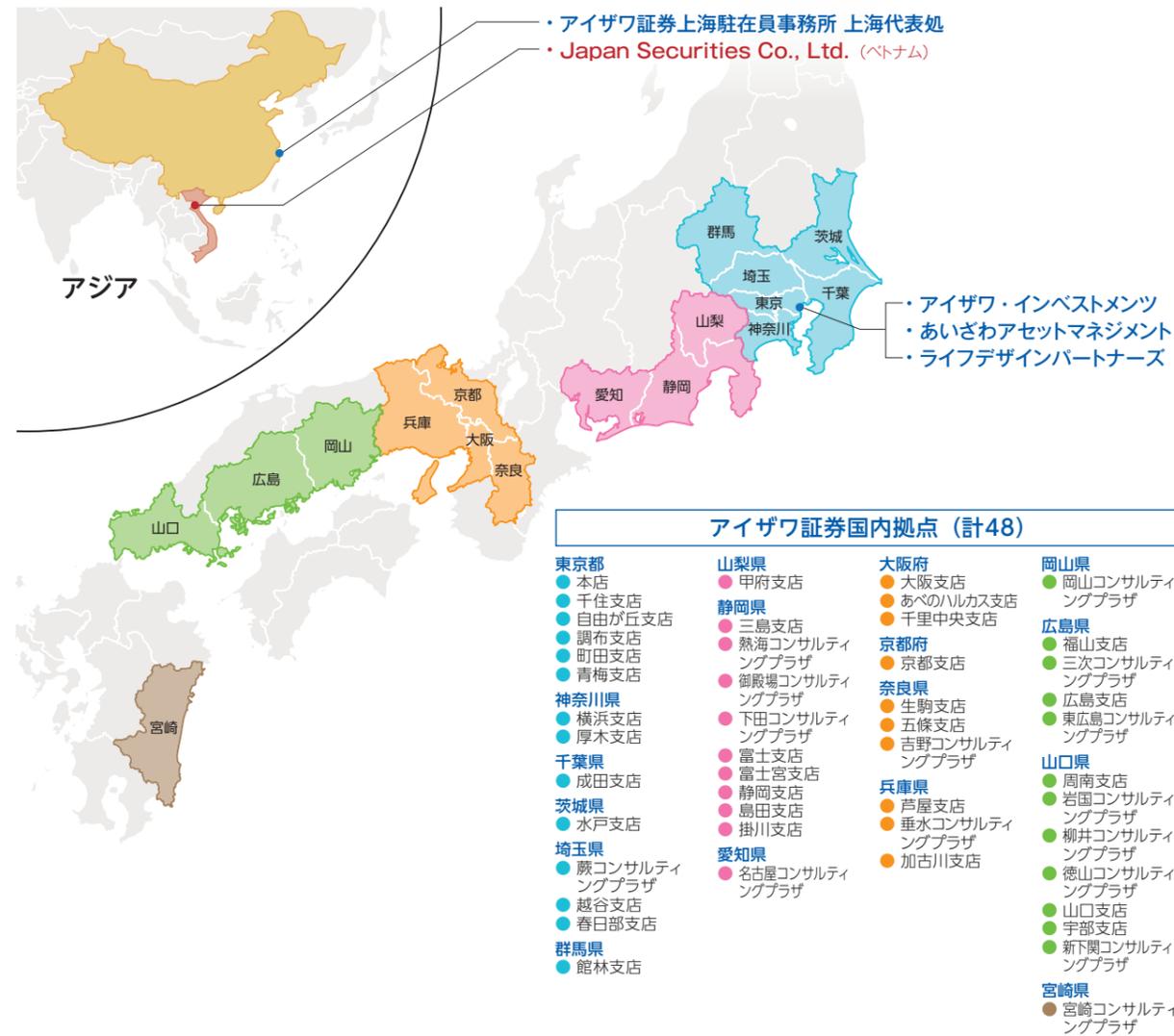
(*) 従業員数は当社グループから当社グループ外への出向者を除き、当社グループ外から当社グループへの出向者を含む
 (2) 「管理職」は、部下を持つ職務以上の者、部下を持たなくてもそれと同等の地位にある者 (役員は除く)
 「役員」は、取締役・監査役・執行役員等
 (3) アイザワ証券グループ単体
 (4) 前事業年度の出産者及び配偶者が出産した者のうち、当事業年度末日までに育児休業を開始した者
 (5) 日本アジア証券株式会社との合併 (2018年7月) 等のため、算出不可
 (6) 利用者数は、当該年度に利用を開始した人数

11年間の財務サマリー

	2012年3月期	2013年3月期	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期
連結損益計算書 (単位：百万円)											
受入手数料	6,016	6,343	11,486	9,821	8,898	6,621	10,649	7,523	7,342	10,401	10,176
委託手数料	3,917	4,822	9,188	6,902	6,544	5,060	7,756	5,188	5,406	7,868	5,571
引受・売出	8	71	41	19	83	26	51	24	15	4	25
募集・売出	1,478	853	1,439	1,920	1,268	635	1,482	1,016	672	825	1,705
その他	612	596	816	979	1,001	899	1,357	1,294	1,248	1,701	2,873
トレーディング損益	1,917	4,397	3,511	3,809	2,647	3,273	6,690	4,529	6,320	5,550	4,751
株券等	192	103	953	2,546	1,497	2,141	4,954	3,442	4,197	4,644	4,031
債券等	551	1,702	902	787	410	717	948	638	1,559	260	101
為替等	1,174	2,591	1,655	475	738	413	787	447	563	645	617
金融収益	430	405	701	699	712	488	658	624	508	407	421
その他の営業収益	96	231	381	383	114	77	48	23	17	73	701
営業収益計	8,460	11,377	16,081	14,713	12,373	10,461	18,046	12,701	14,188	16,433	16,050
金融費用	126	96	131	134	126	108	184	121	118	90	86
その他の営業費用	—	—	—	—	—	—	—	—	—	26	345
純営業収益	8,334	11,281	15,949	14,579	12,246	10,352	17,861	12,579	14,070	16,316	15,619
販売費・一般管理費計	9,632	9,500	11,592	11,672	11,453	10,631	16,006	14,567	13,817	15,386	16,153
内、人件費	4,615	4,819	5,978	6,016	5,784	5,326	8,812	7,705	7,631	8,365	7,990
営業利益又は営業損失(△)	△ 1,298	1,780	4,356	2,907	792	△ 278	1,855	△ 1,987	252	929	△ 533
営業外収益	500	341	959	465	839	890	1,000	929	1,301	862	2,058
内、受取配当金	257	210	268	281	433	444	504	577	534	498	1,490
営業外費用	126	357	5	380	24	11	4	1	32	249	95
経常利益又は経常損失(△)	△ 924	1,764	5,310	2,991	1,607	600	2,850	△ 1,059	1,521	1,542	1,429
特別利益	438	495	4,453	629	1,187	929	39	2,474	399	5,654	3,367
内、投資有価証券売却益	428	264	3,742	629	1,067	692	12	2,455	398	1,336	3,366
特別損失	1,147	340	77	112	342	205	264	614	613	853	123
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△ 1,633	1,920	9,686	3,509	2,452	1,324	2,625	801	1,307	6,343	4,672
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(△)	△ 1,624	1,829	8,730	3,406	1,976	1,090	2,255	246	940	4,538	2,901
連結貸借対照表 (単位：百万円)											
流動資産合計	42,999	51,525	63,916	65,656	55,545	68,369	73,620	55,454	54,831	64,440	69,488
固定資産合計	14,057	21,625	22,454	27,023	24,364	28,392	32,485	30,459	30,303	42,686	35,217
繰延資産合計	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	17
資産合計	57,056	73,151	86,371	92,680	79,910	96,761	106,105	85,913	85,134	107,127	104,723
流動負債合計	19,051	25,388	30,715	30,281	20,561	38,758	44,171	28,420	32,373	42,029	38,440
固定負債合計	902	3,724	4,046	5,301	4,021	3,901	4,496	3,685	2,437	6,605	8,107
特別法上の準備金	124	108	161	204	211	218	195	181	181	146	146
負債合計	20,078	29,222	34,923	35,787	24,793	42,878	48,863	32,287	34,992	48,781	46,693
純資産合計	36,978	43,928	51,447	56,892	55,116	53,882	57,241	53,626	50,141	58,346	58,029
負債・純資産合計	57,056	73,151	86,371	92,680	79,910	96,761	106,105	85,913	85,134	107,127	104,723
連結キャッシュ・フロー計算書 (単位：百万円)											
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,891	△ 804	△ 6,269	4,230	5,540	9,814	△ 1,333	1,255	8,818	△ 1,618	△ 3,930
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,500	185	3,841	136	812	△ 7,190	△ 1,017	423	△ 3,334	4,111	4,749
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,163	△ 2,134	4,590	△ 3,604	△ 3,810	△ 1,299	△ 1,215	△ 2,110	△ 1,521	△ 1,783	959
現金及び現金同等物の期末残高	11,917	9,105	11,137	11,844	14,322	15,571	11,961	11,469	15,162	16,231	18,666
ROE、1株当たり情報等											
1株当たり当期純利益 (EPS) (単位：円)	△ 34.92	40.94	201.98	78.82	45.73	25.24	52.19	5.71	22.03	111.09	73.85
1株当たり純資産 (BPS) (単位：円)	794.80	1,016.27	1,190.22	1,316.20	1,275.11	1,246.55	1,324.28	1,249.31	1,182.85	1,444.30	1,440.62
自己資本当期純利益率 (ROE) (単位：%)	—	4.5	18.3	6.3	3.5	2.0	4.1	0.4	1.8	8.4	5.1
1株当たり配当金 (単位：円)	4.00	15.00	40.00	40.00	35.00	20.00	25.00	22.00	22.00	32.00	28.00
配当性向 (単位：%)	—	36.6	19.8	50.8	76.5	79.2	47.9	385.3	99.9	28.8	37.9
非財務サマリー											
期末株価 (単位：円)	198	543	738	796	592	652	776	670	754	1,002	734
発行済株式総数 (単位：株)	49,525,649	49,525,649	49,525,649	49,525,649	49,525,649	49,525,649	49,525,649	47,525,649	47,525,649	47,525,649	47,525,649
時価総額 (期末終値×発行済株式総数) (単位：百万円)	9,806	26,892	36,549	39,422	29,319	32,290	38,431	31,842	35,834	47,620	34,883
教育研修費 (連結) (単位：百万円)	11	21	17	13	17	22	40	31	27	22	19
預り資産 (単位：億円)	7,167	8,317	8,686	9,800	9,361	9,944	13,971	12,666	10,983	13,934	14,289
1㎡当たりの電力使用量 (単位：kWh/㎡)	169.7	159.2	147.5	139.4	112.7	125.7	118.2	119.0	112.5	113.5	115.3

会社情報

グループ拠点 (2022年9月30日現在)



オウンドメディア『ゼロから学べるアイザワ投資大学』

20~30代を中心としたミレニアル世代の資産形成層や投資未経験者をメインターゲットにした、“順番に読み進めると自然にステップアップできる、初心者にはやさしい投資情報サイト”です。投資知識レベルが試せる学年末試験等、コンテンツが充実しています。海外投資ゼミでは、ベトナムや中国等のアジア株情報が充実しています。ベトナムの証券会社であるJapan Securities Co., Ltd. (*) のアナリストが作成する現地レポートや、アイザワ証券が作成するアジアマンスリーレポート、米国株マンスリーレポート等もご覧いただくことができます。

(*) > P.24 [Japan Securities Co., Ltd.] をご覧ください。
> 詳しくは「ゼロから学べるアイザワ投資大学」をご覧ください。
<https://aizawasec-univ.jp/>



アイザワ証券SNS公式アカウントのご案内

LINE アジア情報を中心に配信しています。

Twitter キャンペーンや各種最新情報を配信しています。

企業プロフィール

企業プロフィール (2022年3月31日現在)

社名	アイザワ証券グループ株式会社 AIZAWA SECURITIES GROUP CO., LTD.
創業年月日	1918年(大正7年)7月7日
設立年月日	1933年(昭和8年)10月3日
資本金	80億円
従業員数(連結)	869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
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) https://www.aizawa-group.jp
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

株式に関する事項 (2022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	47,525,649株 (うち自己株式 8,383,110株)
議決権総数	391,364個
株主数	2,829名
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
藍澤不動産株式会社	4,846	12.38
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,022	10.27
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,498	3.82
藍澤卓弥	1,387	3.54
藍澤基彌	1,359	3.47
鈴木啓子	1,346	3.43
THE BANK OF NEW YORK - JASDECTREATY ACCOUNT	1,216	3.10
株式会社みずほ銀行	1,042	2.66
株式会社野村総合研究所	1,000	2.55
三井住友信託銀行株式会社	916	2.34

*持株比率は自己株式を控除して計算しております。
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おりません。

