

## 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/>



## 統合報告書 2024

INTEGRATED REPORT



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



## ステークホルダーの皆様へ

アイザワ証券グループは、持株会社化した2021年より統合報告書の発行を開始し、今年で4年目となります。

アイザワ証券グループは全てのステークホルダー(株主様・お客様・社会・従業員など)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、証券事業の構造改革による収益構造の抜本的強化などに取り組んでおります。

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様との長期的な信頼関係構築や対話のきっかけとなることを切に願っています。

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

## 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	1
数字で見るアイザワ証券グループ	3
歴史/強みの確立	5

### 成長戦略

トップメッセージ	7
中期経営計画	11
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応	12

### 事業別セグメント

グループ戦略/事業ポートフォリオ	15
証券事業	16
プラットフォームビジネス(IFA)	19
プラットフォームビジネス(金融機関連携)	21
投資事業	23
運用事業	25
金融商品仲介事業・保険代理事業	27
ベトナム証券事業	28

### 人材戦略

アイザワ証券グループの人材戦略について	29
人材戦略の具体的な取組み	31
社長コラム	34

### サステナビリティ

金融リテラシー教育(静岡県御殿場市の取組み)	35
金融リテラシー教育開催実績	37
TCFD提言に基づく情報開示	39

### 経営基盤

役員一覧	41
コーポレート・ガバナンスの強化	43
会長×社外取締役 対談	47
コンプライアンス	51
ステークホルダー・コミュニケーション	53

### 財務・企業情報

財務・非財務ハイライト	55
11年間の財務サマリー	57
会社情報、企業プロフィール	59

## 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様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「価値協創ガイダンス」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、詳細な財務データなどにつきましては、当社ホームページに掲載しています。

## 報告対象期間

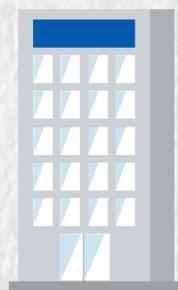
2023年4月1日～2024年3月31日  
(一部内容に当該期間前後の情報も含まれます。)

## 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。

# 数字で見るアイザワ証券グループ (2024年3月末現在) \*アイザワ証券株式会社単体

創業 **1918**年



従業員数 **953**名

平均年齢 **45**歳**10**ヶ月

\*女性管理職比率 **13.6**%

\*男性育児休業取得率 **63.6**%



## エンゲージメント

アイザワ証券グループの愛着 **72.2**%

所属部支店の愛着 **81.8**%

働きがいがある **75.9**%



\*店舗数 **41**店舗 (2024年10月末現在)



営業収益 **189**億円

経常利益 **19**億円

当期純利益 **29**億円

純資産 **586**億円

\*預り資産 **1兆9,717**億円

\*ストック商品預り資産 **3,542**億円

\*外国株式預り資産 **1,280**億円

\*固定費カバー率 **52.2**%  
(2024年3月単月)



PBR **0.78**倍 (2024年3月末) → **1.78**倍 (2024年6月末)

ROE **5.6**%

配当性向 **49.1**%



## プラットフォームビジネス (2024年9月末現在)

\*契約金融商品仲介業者数 **140**社

\*契約外務員数 **2,039**名

## 歴史／強みの確立 — 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。1957年 東京証券取引所理事長に就任



旧本社外観

1933年10月 株式会社藍澤商店を東京市日本橋区に設立

1948年10月 藍澤証券株式会社に商号変更

1989年 1月 総合証券会社に昇格

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 最初の複合店舗 (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

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



香港での記者会見

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



旧サクラ証券

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



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

2015年 3月 ●国立大学法人静岡大学 (静岡県) と産学連携

9月 ●株式会社西京銀行 (山口県) と包括的業務提携を締結

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

●関連事項  
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、中国の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3,000銘柄) は業界最大水準です。

※取扱銘柄数：2024年9月末現在 (取引一時停止、売却のみの銘柄含む)



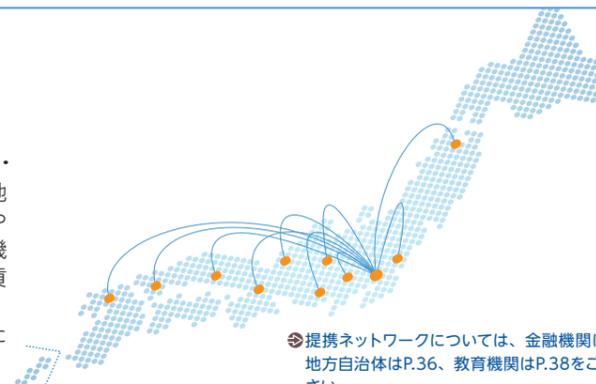
●関連事項  
アイザワ証券グループの強み

### 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年の静岡大学との産学連携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。



●提携ネットワークについては、金融機関はP.21、地方自治体はP.36、教育機関はP.38をご覧ください。

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=FitOQHWWlg0>



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

4月 投資一任運用サービス「アイザワSMA スーパーブルーラップ」の販売を開始

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

6月 あすかアセットマネジメント株式会社 (本社東京都) の株式を取得し子会社化

12月 ●都留信用組合 (山梨県) と包括的業務提携を締結

12月 あけぼの投資顧問株式会社 (本社東京都) の株式を取得し子会社化

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商号変更

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

8月 本店を中央区日本橋から港区東新橋に移転

### 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] 生命保険の募集業務を開始

10月 [アイザワ証券] TOKYO PRO MarketのJ-Adviser資格を取得

12月 [ライフデザインパートナーズ] 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

2023年 2月 ●[アイザワ証券] 静岡県裾野市と地域活性化に関する包括連携協定を締結

4月 ●[アイザワ証券] 青森山田高等学校 (青森県) と産学連携

6月 [アイザワ証券] 第二種金融商品取引業務を開始

7月 ●[アイザワ証券] 御殿場西高等学校 (静岡県) と産学連携

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 (愛称:スマイルゴール) の販売を開始

9月 ●[アイザワ証券] 静岡県小山町と地域活性化に関する包括連携協定を締結

2024年 1月 ●[アイザワ証券] 静岡県長泉町と包括連携協定を締結

3月 ●[アイザワ証券] 株式会社佐賀共栄銀行と金融商品仲介業務に係る業務委託基本契約を締結

4月 ●[アイザワ証券] 今村証券株式会社へのゴールベースアプローチ型ラップサービスの提供を開始

4月 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、現状分析と評価、今後の取組方針を公表

4月 ●[アイザワ証券] 島田掛川信用金庫と顧客紹介契約を締結

# トップメッセージ

## 目指す姿は「資産運用・資産形成の伴走者」企業価値の向上へ、不退転の覚悟で臨む

代表取締役社長 兼 社長執行役員

藍澤 卓弥



### 2024年3月期は早期の業績回復を達成 新しい経営陣で改革も加速

赤字を計上した2023年3月期から一転、2024年3月期は黒字転換を図ることができました。「早期の業績回復」は昨年の統合報告書でも課題としてあげましたが、営業利益、経常利益、税引前利益のいずれも黒字化し、営業利益については3期ぶりの黒字となり、正直ほっとしています。

業績回復の最大の要因はやはり外部環境です。企業業績が好調だったことに加えて、東証の要請により「資本コストや株価を意識した経営の実現」に向けて構造改革や低PBR改善の動きが進み、日本の株式市場は大幅に上昇しました。これにより、株式委託手数料と株式トレーディング損益が大幅に増加しました。

もう1つ、内的要因としては、預り資産と口座数が過去最高を更新したことがあげられます。背景には、FA（ファイナンシャルアドバイザー）の意識が、従来のブローカレッジ収益重視の姿勢から、より鮮明にストック収益重視の姿勢を打ち出すようになったことがあります。証券事業の改革は、最終的には意識レベルの改革だと私は考えていますが、それが2023年度は現場レベルで進んでいることを感じられ、非常に頼もしく感じました。「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」は、現中期経営計画（2022年度～2024年度）の基本方針の1つであり、これまでも経営サイドから声高に訴えてきましたが、残念ながら十分ではありませんでした。そこで2023年度は体制の見直しを図り、現場のFA一人ひとりに、資産形成ビジネスへのシフト、ストック収益重視の姿勢がなぜ重要なのかを理解してもらうためにFA本部内で対話を行いました。その成果が表れつつあるのだと思います。

2023年6月に芝田康弘会長と、清家麻紀社外取締役が就任したことも当社にとって好影響をもたらしました。アイザワ証券グループは100年以上の歴史を持ち、この間に育まれた強みや特長はたくさんありますが、やはり外の目から見て足りない部分や、非常識だと思われる見方、考え方が存在するのも事実であり、芝田会長が1つひとつを指摘し、社内全体に伝わるように説明してくれたことは大きかったと思います。

経営陣の仕事に対する取組み姿勢にも変化が見られます。とにかく頻りに会合を重ねて、思っていることや考えていることを、取締役会以外の場でも全て吐き出し、シェアします。特に、2024年4月に発表した株主還元の強化策のような重要案件については、なぜそれをやるのか、それをやるのが我々にとってどういう意味を持つのかといったことを

余す所無く意見交換し、取締役全員が完全に理解し納得するまで徹底的に話し合いました。

積極的なコミュニケーションを通じて、現場の従業員の間でも意識改革が進んでいます。芝田会長の働きかけで肩書きを外し、社内では誰もが「さん付け」で呼び合うように変化したことで、役職にとらわれることなく、より自由に言いたいことが言えるような雰囲気も生まれており、その効果は想像以上でした。

### 「資産運用・資産形成の伴走者」となり 継続的に「ROE 8%以上」を目指す

現中計「Define Next 100～もっとお客様のために～」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する」ことをミッションに、5つの基本方針に基づいて各種取組みを展開しています。現中計の最終年度となる2024年度についても、その方向性が大きく変わることはありません。

これまで掲げてきたスローガンを「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」から「資産運用・資産形成の伴走者を目指す」へと言い回しを変えました。本質は同じであるものの、これまでのスローガンは我々自身が将来どうなるのか具体的にイメージし難く、変える必要がありました。

その上でフォーカスしていくべきものが継続的なROEの向上です。現中計で掲げたKPIの進捗を見ると、「固定費カバー率

50%以上」については2024年3月単月で達成し、「預り資産2兆円以上」についても、2024年度第1四半期に達成しました。しかし、「ROE 8%以上」については「道半ば」であり、当社の株主資本コストは7%程度と推定されますが、昨年度のROEは5.6%にとどまることから、8%以上のハードルは高く、来期以降も継続課題として取り組んでいく必要があります。

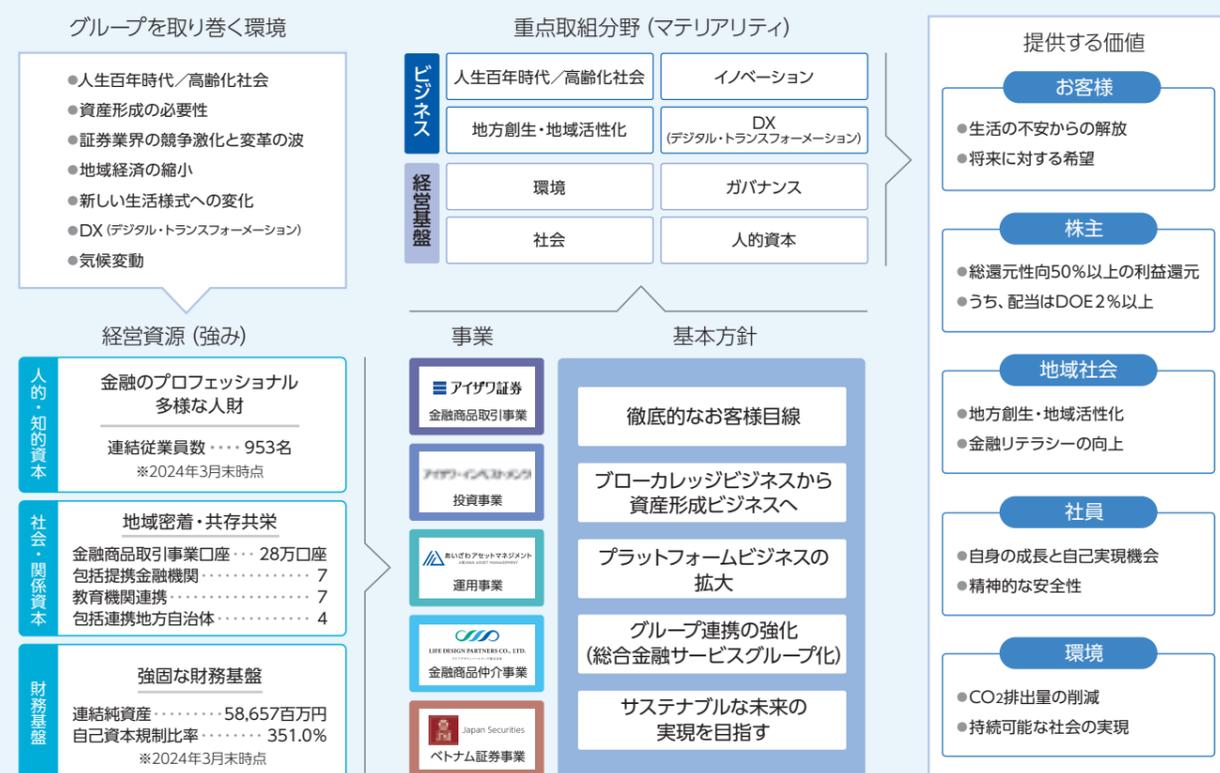
我々は本気で「資産運用・資産形成の伴走者」に変わります。お客様の資産運用・資産形成のゴールやニーズ、思いを聞いて理解し、それを実現するための最適なアドバイスを提供する真のアドバイザーになるためには、全従業員においても一段の意識改革が必要であり、何よりそれをやり抜くというマインドを経営陣が常に持ち続けることが大事だと考えています。

現中計開始の約半年前である2021年10月にスタートした、持株会社体制への移行についても総括しておきたいと思えます。持株会社化の主な目的は「グループシナジーの追求」でしたが、これについても「道半ば」というのが正直なところでした。

中核である証券事業をはじめ、投資事業、運用事業、その他の子会社との間での連携を推進し、例えば、アイザワ証券のお客様にあいざわアセットマネジメントの商品・サービスを提供することを想定していましたが、当初思い描いていたような成果はあげられていません。

グループ戦略については当初予定していた通りになっていない原因を分析し、2025年度から始まる新中計において当社グループのあるべき姿について改めて提示する予定です。

### 価値創造プロセス



## トップメッセージ

新中計策定の議論がスタート  
今後3年間の注力分野とは

「足元の業績はもちろん大事ですが、むしろ5年後、10年後のあるべき姿を考えて、それに向けて持続的に安定して成長することを目指すべき」――。昨年の統合報告書ではこう述べました。5年後、10年後のあるべき姿とは、すなわち「資産運用・資産形成の伴走者」です。

これから証券会社として生き残っていくために「資産運用・資産形成の伴走者」であることは絶対条件であり、何より、お客様の変化を知る現場の担当者自身が「そうあるべきであり、さもなければ、お客様に付加価値を提供できない」とまで話しています。

昨今はアイザワ証券のFAだけでなく、地域金融機関との連携やIFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）を通じて、これまでお付き合いがなかった属性のお客様とのお取引も増えてきました。

彼らが考える資産運用・資産形成の方向性は、従来のような余剰資金で個別株取引を行い、大きな利益を狙うというものではなく、どちらかというと、堅実に中長期で将来の生活資金を増やしたいというものです。また、彼らの多くは投資にまつわる不安はできるだけ取り除き、安心感を得たいと考えています。

そうしたことから、やはり我々の役割は変わっていかねばなりません。「資産運用・資産形成の伴走者」として、お客様

がゴールを達成するまで寄り添ってアドバイスをし、「必要なときに、いつもそばにいてくれる」と実感してもらえるようなサービス体制をプラットフォームビジネスでも構築していきます。

2023年10月には、金融機関RMを担当する執行役員を新たに選任し、地域金融機関との連携、IFAビジネスの拡大に向けた取組みを加速させています。両者を合わせたプラットフォームビジネスでは、我々のお客様は金融機関、保険代理店や士業などのIFAとなります。

彼らが、彼らの最終顧客に対して「資産運用・資産形成の伴走者」となれるよう、まずは我々本体のFAが「資産運用・資産形成の伴走者」としての形を完成させ、そのノウハウやスキルを彼らに伝えていくことで、最終的に当社グループに証券口座をお持ちのお客様全てが同じようなサービスを受けられるようにしたいと考えています。

新中計の策定にあたって、既にいくつかのテーマについて議論が始まっています。1つは、ミッション・ビジョン・バリューの見直しです。まだまだ検討段階ですが、グループ全体を巻き込んで、ボトムアップで決めていこうと考えています。

もう1つは財務戦略です。事業に必要な自己資本を適正な水準に維持するため前述の株主還元強化を行うとともに、財務レバレッジの活用、資本配賦・資本収益性管理の整備・強化に取り組み、適正なバランスシートを構築していきます。

そして、何より重要なのが、中核事業である証券事業の改革です。再三お伝えしているように、「資産運用・資産形成の伴走者」になるために、自社FA、IFA、地域金融機関の3つのチャネルの併用強化や、ゴールベースアプローチ型営業と地域密着の徹底強化といった施策を、外部コンサルティングの知見なども活用しながら、やり抜く方針です。

理想とするのはオーケストラのように  
個性が集まる「自律分散型組織」

少し話はそれますが、昨年世界的に著名な管弦楽団が来日公演を行い、芝田会長とともに鑑賞する機会に恵まれました。

世界各国からソリストとして活躍できる100数十人のトッププレーヤーたちが集まり一糸乱れず、かつ自由に表現しながら自然に1つの音に溶け込む様は圧巻でした。

プレーヤーを束ねる指揮者もやはりすごいと思いました。1つひとつを完全にコントロールしていくというよりも、あくまで自主性に任せながら、前に出ていくところは出ていき、連携するところは連携するようプレーヤーたちを促している印象で、経営者たるものそうあるべきだと共感を覚えました。

私が理想とする組織形態は、自律分散型組織です。個人がある特定の組織に所属して、そこに埋没するのではなく、際立つ個性を有する個人が集まってできる組織です。

さらに言うと、新しいプロジェクトやビジネスが立ち上がったときに、そこに必要なスキルを持った人たちが集まって、その遂行にあたり、プロジェクトが完了したら、その組織は解散し、また別のプロジェクトに参加するというものです。

そうした組織の完成形を目指しつつ、人的資本経営の実現に向けては、社員の自律的な成長を支援するCDP（キャリア・デベロップメント・プログラム）を推進し、個人の適性・希望を考慮し、能力開発やキャリア開発をサポートしてきました。

一方、DE&I（多様性・公平性・包摂性）推進の観点からは、2024年度から「女性キャリアステップアップ研修」をスタートしました。当社はそもそも女性社員の比率が低く、女性管理職も少ないことは認識していましたが、ようやく女性活躍推進に向けた第一歩を踏み出すことができました。

グローバル企業においては、ことさら女性を意識して、女性活躍を盛り上げよう、女性の登用を増やそうといった段階は既に終わっていて、年齢や性別、国籍などにかかわらず、分け隔てなく誰もが活躍する場が提供されています。我々も早くその段階に到達できるよう、新たな施策も含めて取組みを強化していかないとはいけません。

引き続き、日本を代表する金融機関でDE&Iの推進に携わってきた、清家社外取締役の知見も活用しながら、DE&Iの定着に向けた改革を加速させてまいります。

株主還元の強化策に込めた  
オーナー経営者としての思い

2024年4月に発表した株主還元の強化策が意味するところについて、改めてご説明いたします。

2025年3月期から2028年3月期までの4年間で、総額200億円以上の株主還元を実施し、このうち約100億円を特別配当として、残り約100億円は普通配当並びに自己株式取得などにより実施することを公表しました。

資本効率の向上を図るために、株主の皆様からお預かりしている内部留保の一部を還元させていただきますが、この結果会社の資本構造は抜本的に変わります。オーナー社長の企業にとっては自らの既得権益を放棄するのに等しいアクションであり、これを実行することは、本当の意味で背水の陣を敷くことだと思っています。

こうした決断に至った背景には、ROEの向上がなかなか見込めないことや、株主との対話もありました。

執行部門の責任者が毎日のように顔を突き合わせ、情報を持ち寄り、シミュレーションを何度も繰り返しながら、全員が腹落ちするまで議論し、最終的な判断は私が下しました。

企業価値向上とそれを通じたPBRの改善に向けては、継続的なROE 8%以上の達成を目指して、証券事業の変革を軸とした成長戦略に取り組むほか、株主還元の強化と財務レバレッジの活用、株主・投資家の皆様との対話の増加、IRコンテンツの充実、サステナビリティなどに積極的に取り組んでまいります。

「アイザワ証券グループには、優秀な人材がたくさんいる」。芝田会長、清家社外取締役をはじめ、社外からきた多くの方々からそう言ってくださいます。一方で、会社組織として見たときにまだまだ足りない部分も多く、歯に衣着せぬ方達からは、「よく



この状態で100年もやってきましたね」とも指摘されます。

すごくありがたいと思う反面、優れた人的リソースを活かし切れていないことは、ひとえに経営者の責任であり、大いに反省すべきことと認識しています。

人的リソースを最大限活用した状態とは、一人ひとりがタレントになり、その持ち味を発揮する、まさしく自律分散型組織です。どこまでその理想形に近づけるかはわかりませんが、ライフワークとして取り組むべき課題です。ひいてはそれが、会社の有り様を変えて、業績にもつながり、お客様や株主様、社会や従業員など全てのステークホルダーの皆様にとっても、Win-Winの関係を構築し、満足いただける。そんなビジネスモデルを確立していきたい。

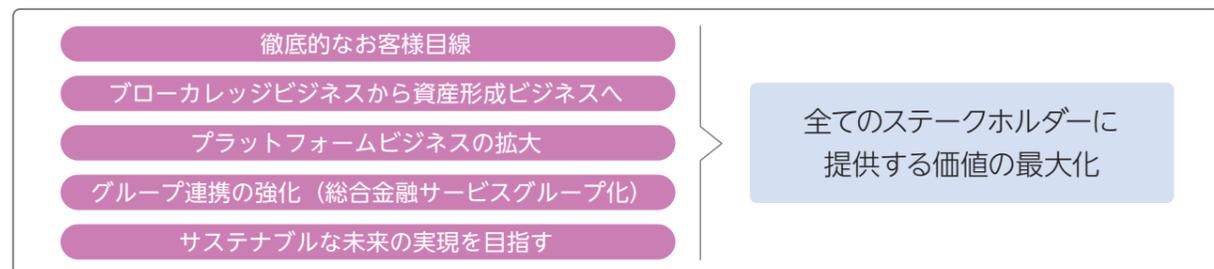
2024年度の残り半年、その次の3年間は、文字通り背水の陣で臨みます。どうか温かい目で見守ってくだされば光栄に存じます。

藍澤卓弥

## 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「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



### 数値目標 KPI (2024年度達成目標)

KPI	目標 (2025/3末)	現状 (2024/3末)
ROE	8%以上	5.6% (2023年度通期)
固定費カバー率 (証券事業)	50%以上	52.2% (2024年3月単月) (※2023年度通期 35.1%)
預り資産 (証券事業)	2兆円以上	1.97兆円
投資資産残高 (投資事業)	450億円	377億円
セカンダリーファンド運用残高 (運用事業)	100億円	75億円

### 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
ライフスタイル	資産形成支援	コア資産、積立投資資産の拡大	1, 8, 17
	相続・資産承継支援	次世代へのアクセス強化	1, 8, 17
	円滑な事業承継	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	4, 11, 17
イノベーション	事業構造の転換	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	8
	新たな付加価値の創出	GBA型サービスの展開、アジア株取引の拡大	8
	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	8
DX	社会課題を解決する企業に対する成長資金の提供	ベンチャー企業への投資	
	各種取引や手続きのペーパーレス化、デジタル化	CX、UXの向上、取引及び社内手続きの効率化	
環境	デジタルコンテンツの拡充、デジタル技術の活用	営業手法改革、新たなビジネスモデルの創出	
	気候変動への対応	社用車のエコカーへの切り替え、ペーパーレス	7, 13
	環境関連商品の取扱い	グリーンボンド、SDGs債、CATボンド商品等の取扱い	7, 13
社会	環境関連ビジネスに対する資金の提供	環境関連ビジネスへの投資	7, 13
	金融リテラシー教育	金融リテラシー教育の実施	3, 4, 11
ガバナンス	地域貢献活動	地域に根差した貢献活動の実施	3, 4, 11
	コーポレート・ガバナンスの強化	コーポレート・ガバナンスの強化	
	リスク管理の強化	グループのリスク管理の強化、情報セキュリティの強化	
人的資本	コンプライアンス	顧客本位の業務運営の徹底	
	自発的に行動し、変化に対応できる人材の育成	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	5, 8
	従業員エンゲージメントの向上	個人と組織が一体となった双方の成長	5, 8

## 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

### — 資本コスト現状分析と当社株価評価 —

2024年4月26日に資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、現状分析と評価および改善に向けた今後の取組方針を発表しました。

中期経営計画に基づく各種施策により、中期経営計画で掲げたKPIの多くも進捗がみられる(11ページご参照)なかで、特にROEについては当社の推計する株主資本コスト7%程度を下回っており、より一層の企業価値向上への取組強化が求められていると認識しております。

一方で、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応の1つである株主還元強化などの発表(2024年4月26日)により、当社のPBRは1.78倍(2024年6月末)まで向上しました。

### 当社が認識する資本コスト



### 当社ROEの推移



### 当社PBRの推移



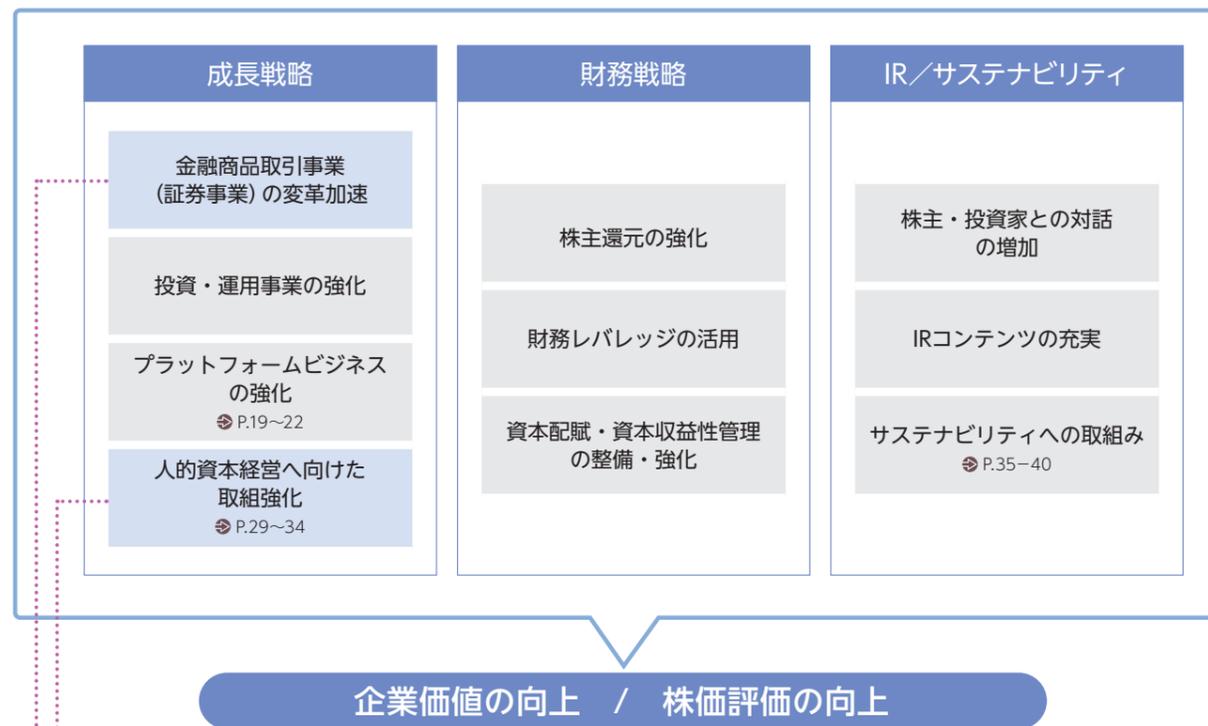
### 具体的な取組み

企業価値向上とそれを通じたPBR改善に向け、株主還元強化に加え事業運営面でも「ROE向上」、「資本コスト低減」、「期待成長率の向上」の3点を意識し、具体的な取組みを引き続き強化していきます。

1. ROE向上	中期的な当期利益向上、事業別リスク・リターン向上、適切な株主還元継続
2. 資本コスト低減	グループ全体の収益水準・利益水準の安定化 IR活動の充実
3. 期待成長率の向上	証券事業の改革強化、グループ事業の収益性向上による期待成長率の向上

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応  
 — 資本コスト現状分析と当社株価評価 —

■ 具体的な取組方針



金融商品取引事業（証券事業）の変革加速

- [資産運用・資産形成の伴走者]として、投資運用助言・フォローアップのプロフェッショナルを目指す
- 自社ファイナンシャルアドバイザー、金融商品仲介業者（IFA）、地域金融機関の3つのチャネルを併用強化
- [人によるコンサルティング]を最大の強みとして提供し、ゴールベースアプローチ型営業と地域密着を徹底強化
- 「事業推進本部」を新設、営業企画・商品企画、システム・ツール開発、地域密着施策、ブランディングなどを一括して推進する体制とし、証券事業の預り資産連動型収益中心の収益構造への転換を加速

人的資本経営に向けた取組強化

- SDGs目標8「働きがいも経済成長も」に沿った各種施策の実施
  - ① 経営戦略とのつながりを重視するとともに社員の自律的な成長を支援するCDP（キャリア・デベロップメント・プログラム）を推進し、個人の適性・希望を考慮し、能力開発やキャリア開発をサポート
  - ② ダイバーシティ推進の観点から女性キャリアステップアップ研修の実施
  - ③ 社員の会社への愛着度（エンゲージメント）を重視し、定期的に全社員を対象とした調査を実施し、社員が生き生きと働ける環境整備を推進
  - ④ 社員の健康診断受診100%、人間ドック受診・禁煙外来の受診などの補助を通じ、健康経営を推進

■ 株主還元

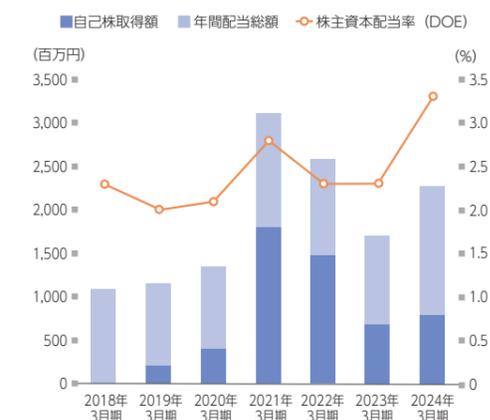
株主還元方針

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し、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 = (配当総額 + 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

株主還元の推移

	年間配当額 (1株：円)	自己株取得額 (百万円)	年間配当総額 (百万円)	総還元額 (百万円)	総還元性向	DOE
2018年3月期	25	—	1,080	1,080	47.9%	2.3%
2019年3月期	22	204	946	1,151	466.4%	2.0%
2020年3月期	22	397	946	1,344	143.0%	2.1%
2021年3月期	32	1,797	1,303	3,100	68.3%	2.8%
2022年3月期	28	1,482	1,104	2,586	89.1%	2.3%
2023年3月期	26	684	1,015	1,700	—	2.3%
2024年3月期	39	791	1,489	2,280	76.6%	3.3%



■ 株主還元の強化に関する方針を発表 2024年4月26日

- 株主の皆様に対して、2025年3月期から2028年3月期までの間、配当（普通配当及び特別配当）と自己株式取得による株主還元を総額200億円以上（約100億円を特別配当、約100億円を普通配当及び自己株式取得）実施する方針を打ち出しました。
- より一層の資本効率の向上と株主還元の充実を図り、機動的な資本政策を遂行するため、自己株式取得の内容を2024年5月1日開催の取締役会決議にて一部変更し、2024年2月1日～2024年6月30日の期間で上限金額110億円、上限株数630万株の自己株式取得について決定しました。  
 ※当該自己株式取得は完了しています（取得株数：630万株、取得価額の総額：10,936,022,900円）。
- 特別配当以外の普通配当及び自己株式の取得を含む株主還元については、当社の株主還元方針を今後も継続予定です。

■ 配当の予定

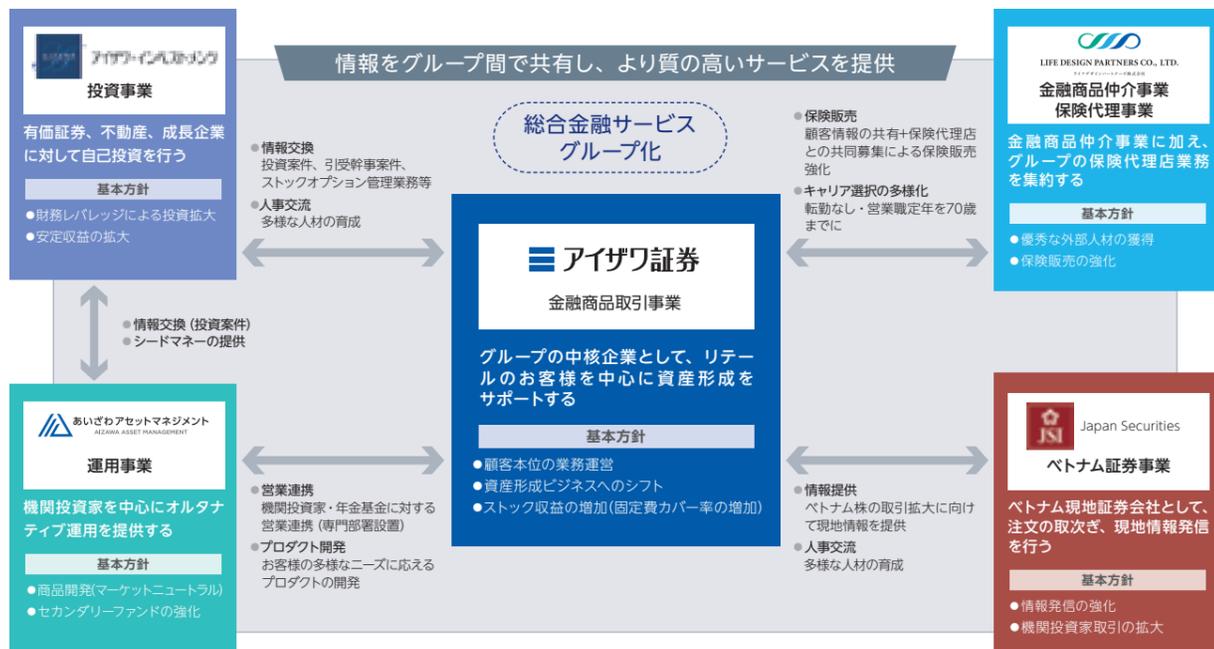
	1株当たり配当金					
	中間配当		期末配当		年間配当合計	
	普通配当	特別配当	普通配当	特別配当	普通配当	特別配当
2024年3月期	13円	—	26円	—	39円	—
2025年3月期	未定	35円	未定	35円	未定	70円
2026年3月期	未定	35円	未定	35円	未定	70円
2027年3月期	未定	35円	未定	35円	未定	70円
2028年3月期	未定	35円	未定	35円	未定	70円

※ 上記の特別配当の金額は、現時点で入手可能な情報に基づく一定の前提（仮定）及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。

# グループ戦略

## ■ グループ戦略

アイザワ証券グループは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」、金融商品仲介事業と保険代理事業を行う「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 Co., Ltd.」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。



## ■ 事業ポートフォリオ

各連結子会社がそれぞれ事業を展開しており、以下の3つを報告セグメントとしています。

証券 事業	<p>お客様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</p>
投資 事業	<p>有価証券、不動産、成長企業に対して自己投資を行う</p>
運用 事業	<p>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</p>

# 証券事業

## アイザワ証券

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



## ■ ブローカレッジビジネスから資産形成ビジネスへ

中期経営計画において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、投資信託や投資一任運用サービス(ラップ商品)などのストック商品を拡充しています。従来の当社は株式の個別銘柄の取引において強みを発揮していましたが、お客様に安定した運用をしていただくこと、また我々自身も安定した経営を継続できるよう資産形成ビジネスへのシフトに向けて取組みを強化してきました。

直近では「資産運用・資産形成の伴走者として、投資運用助言・フォローアップのプロフェッショナルを目指す」という方針を掲げ、従来の証券業務だけでなく、お客様の課題を解決するソリューション活動も通じて「人によるコンサルティングとフォローアップ」を最大の強みとしてサービスを提供する活動に注力しています。

## ■ スtock商品の預り資産の推移



※ スtock商品は、投資信託(MRF及び上場ETFを除く)と投資一任運用サービス(ラップ商品) 契約資産時価

証券業界は手数料の値下げが進むなど激しい競争環境に置かれています。そのような環境下でも、株式委託手数料に依存するビジネスモデルからお客様に寄り添い資産残高に応じた報酬をいただくストック収益を柱とする資産形成ビジネスへシフトするため、ストック商品の残高の積み上げに尽力いたします。

## ■ 2023年度の振り返り

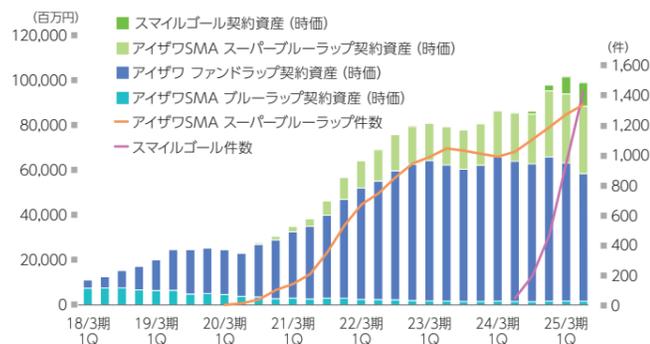
日経平均株価が史上最高値を更新し、日米など先進国を中心に株式市場が活況に推移しました。また、2024年1月からは年間投資上限額などが拡大された新NISA(少額投資非課税制度)がスタートしたことからも新規口座の開設が非常に増加し、その中でも新たに投資を始める方が増加した1年でもありました。特に提携する地域金融機関や金融商品仲介業者を通じて多くのお客様に口座を開いていただきました。

以上のような状況から、2024年3月期(2023年度)の証券事業セグメントにおける営業収益は17,946百万円(前期比:55.8%増)、営業利益は1,521百万円となりました。特に投資信託の販売や投資一任運用サービス(ラップ商品)の運用が好調に推移し、ストック収益を柱とする資産形成ビジネスへのシフトが進んだ年となり、預り資産や口座数が大幅に増加しました。

2023年8月から新サービスの「ゴールベースアプローチ型ラップサービス(愛称:スマイルゴール)」を通じてお客様の長期的な資産運用・資産形成ニーズに対し、ライフプランの実現を目指すサービスを開始しました。お客様一人ひとりの将来のゴールに基づいた資産運用プランを提案し、契約後は現時点のゴールの達成確率などをもとにアフターフォローを継続的に実施することで、お客様の長期的なライフプランの実現に向け資産運用計画の策定から実行までをサポートします。

証券事業

投資一任運用サービス（ラップ商品） 契約資産の推移



ゴールベースアプローチ型ラップサービス (愛称：スマイルゴール)

お客様の将来の希望（ゴール）に基づいた資産運用プランをご提案し、アフターフォローを継続的に実施することで、長期的なライフプランの実現をサポート。

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。

預り資産推移



社員教育においては新入社員を本社のインサイドセールス課に配属し、若手の専任の育成担当者が約1年間をかけて新入社員をサポートして基礎知識を高めるとともに、直近お取引のないお客様に対するニーズ確認などのアフターフォローを通じて証券会社の役割を教育してまいりました。

2024年度の取組み内容

2024年4月から「資産運用・資産形成の伴走者として、投資運用助言・フォローアップのプロフェッショナルを目指す」ための「事業推進本部」を新設し、総合的な事業企画・商品企画、システム・ツール開発、地域密着施策、ブランディングなどを一括して推進する体制とし、証券事業の預り資産連動型収益中心の収益構造への転換を加速する体制としました。

自社のファイナンシャルアドバイザー部門、プラットフォームビジネスである地域金融機関連携やIFAビジネスにおける資産形成ビジネスを推進するための連携を強化しています。

また、2025年4月からスタートする新中期経営計画における証券事業の事業戦略について、従来の営業スタイルからの大きな変革が必要なため、より具体的な検討を進めています。特に自社のリテールビジネスにおいては、ゴールベースアプローチ型営業と地域密着を徹底強化していきます。

店舗戦略においては2018年7月に子会社の日本アジア証券との合併以降、当時67店舗の店舗運営や店舗戦略の見直しを進め、店舗統廃合や拠点の大型化を進めてまいりました。既存店

舗においても改装を行い、来店していただきやすく、また、社員の働きやすいオフィス環境の整備をしてまいりました。2024年10月31日現在では、32店舗の部支店と9店舗のコンサルティングプラザの合計41拠点となりました。

証券会社は厳しい経営環境ですが、一方で新NISAのスタートで新たな投資家が増加するなど今後も証券会社の果たすべき役割は増大することから、お客様の人生、ゴールに寄り添った最適な商品・サービスを提供し、資産運用・資産形成の伴走者として安心をお届けしてまいります。



資産形成ビジネス社員インタビュー



アイザワ証券株式会社 調布支店長  
百瀬 大介

新NISAがスタートし日々の生活や何気ない会話の中にも資産運用・資産形成に対する認識変化や文化の確立をここ数年大きな変化として感じています。

また証券会社の中心サービスも欧米型へと徐々にシフトし、マーケットとの接し方も個別企業投資から投資信託やラップサービスによる分散運用主体へと大きくシフトしています。これまでの現金は銀行預金という選択から徐々にリスク・リターンに応じた最適な場所に自然にシフトする流れが拡大しています。

たとえるなら小さなせせらぎが大河となり大海に繋がっ

ていく自然の流れのように「資産形成」という行為は自然な資金移動の「場所」となってきていることを日々実感しています。この変化は必然とビジネスモデルの変換にもダイレクトに繋がり、第一線における業務においてもプロカーレッジビジネスから資産形成ビジネスへと変化、日々のコンサルティング内容においても格段の質的向上に繋がっています。これはお客様との関係性にも表れており、刹那的な関係から恒常的・インフラ的な関係へ存在変化が起きてきていると感じています。

また「資産形成」は様々なライフプラン・ライフイベントにも適切に対応することができ、様々な事柄に予想をたて解消ができるようになり将来への不安の解消や人生設計がより明確な形を確認しながら可能になったと実感しています。

今後も拡大と競争が予想される資産形成ビジネス市場に携わる身として、様々な変化や要望に対し最大限の適切な対応と誠意をもちビジネスモデルの確立を目指していきたいと思っています。



アイザワ証券株式会社 成田支店ファイナンシャルアドバイザー課長  
徳村 亜矢子

また、投資はなるべくご家族全員で行う意識を持っていただきます。未成年のお子様にも早い段階から積立を始めると、親子で資産形成への理解が深まり、後にお客様に必要な投資への知識と財産を持つきっかけを与えてあげることができます。お客様の中には3世代でお取引口座を持つ方も徐々に増えてきました。これにより、贈与、相続が発生した際のお手続きも比較的スムーズとなります。

私は営業事務の派遣社員として成田支店に勤務したのち、2018年に正社員となり、2024年4月より課長を拝命しました。毎日がとても慌ただしく、5年前、10年前に今の姿を想像していませんでした。常に「目の前のお客様のためにベストとは何か」を考える自分なりの営業スタイルを継続し、また同僚、上司、何よりお客様に恵まれ現在に至ります。

アイザワ証券で勤務を始めた頃、娘が小学校入学の年でした。「同じ1年生同士、一緒に頑張ろうね」と話した娘が今年高校に入学しました。現在は管理職として支店全体の雰囲気や居心地がよく、全員が働きやすい職場だと思える環境を作るように心がけて日々精進していきたいと考えています。

2024年から新NISAが始まり、テレビやメディアの影響もあり数年前と比べて格段に資産形成への関心が高まっていると感じています。お客様の中には資産形成が初めての方も多いため、なるべく専門用語や難しい言葉は使わず、資料などを活用して目で見てわかりやすい説明を行うことを心がけています。

投資の種類や方法は色々ありますが、地道に資産を増やす方法として、NISAを使った積立投資は投資経験や年齢を問わないため、皆様に広くお勧めしています。長く積立を続けている方の含み益を見ると、コツコツと投資を続けることの底力を感じています。

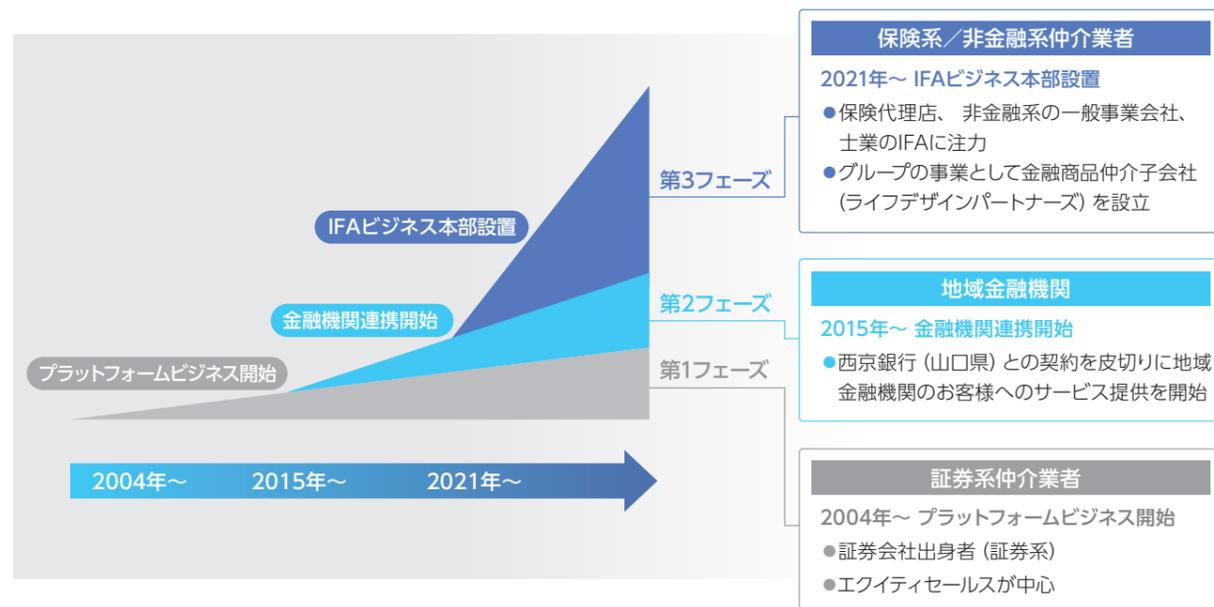
# プラットフォームビジネス (IFA)

**川路 弘**  
 アイザワ証券株式会社 執行役員 IFAビジネス本部長



当社のプラットフォームビジネスは2004年からスタートしました。当初は証券会社出身者からなるIFA (独立系ファイナンシャルアドバイザー) の方々が多く登録をされており、私達はそれらIFAの方々に対する「ブローカレッジビジネス」へのサポートが主要な業務でした。これを「第一期」とすると、「第二期」は、2015年の株式会社西京銀行との提携を皮切りに地域金融機関へのサービス提供を本格的に開始し拡大していきました。そして現在、「第三期」として、2021年4月にIFAビジネス本部を立ち上げ、新しいチャネルとして保険代理店などの一般事業会社や税理士法人・会計士法人などの非金融系の業者獲得を積極化しました。同時にその支援体制を再構築・強化し、従来の当社顧客層と異なるいわゆる資産形成層と言われる現役世代の「資産形成」をサポートする投資信託を中心としたストックビジネス(預り資産残高の拡大)に大きく舵を切りました。

現在、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激化していますが、当社では「IFA向け専用WEBシステム」を整備し、商品も独立系総合証券会社として多様なお客様のニーズに応えるため、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、ご契約いただいている金融商品仲介業者1社1社に経験豊富な担当者をつけ、担当者による商品情報や市場動向の提供は勿論のこと、ビジネス拡大への企画立案やコンプライアンス研修の実施など、対面証券として培ってきた経験を活かし、ゼロからの金融商品仲介業立ち上げに対しビジネスアドバイザーとして積極的なサポートを行っています。こうした取組みの結果、直近では他社登録業者の当社への乗合契約の増加や当社登録保険系金融商品仲介業者からの新規先ご紹介など、投資金融商品販売の経験がない事業会社から選ばれるプラットフォームになっていきます。



## 2023年度の振り返り

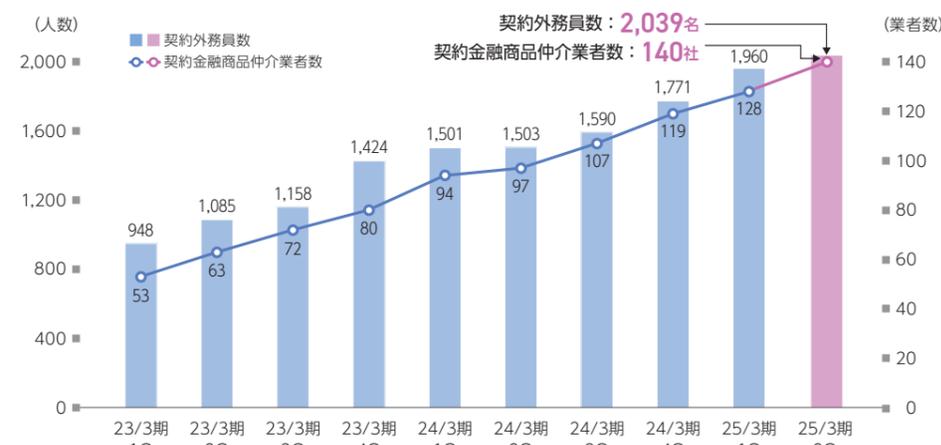
2023年度は、大手来店型、訪問型の保険代理店や地域密着型有力保険代理店等の獲得に注力した結果、当社にご契約の金融商品仲介業者は、2023年3月末の80社から2024年9月末には140社に増加し、またご契約外務員数も1,424名から2,039名に増加し、現在いずれも増加傾向にあります。

また、口座数も金融機関連携を含むIFAにおいて同期間に約2万5千口座から約5万7千口座に、お預り資産も約1,700億円から約2,600億円に大幅に増加しました。特に保険系のIFA経由では、2024年からスタートした新

NISA制度を追い風に多くの現役世代の新規口座開設と投資信託の積立投資を中心とした預り資産の急拡大が続いております。その保険系IFA経由の獲得口座数の約87%以上が20代～50代の資産形成層で、且つその80%以上がNISA口座であるのも保険系IFA経由の特徴です。

「職場つみたてNISA」や「企業型確定拠出年金制度」を活用した法人や職域開拓も展開しています。「定時定額積立投資」から始まり、「一時金：スポット投資」の新規資金が潤沢に導入されており、ビジネスは拡大し続けています。

### 契約外務員数と契約金融商品仲介業者数の推移



### 預り資産と口座数の推移



## 今後の展望

IFAビジネス本部はプラットフォーム証券会社として、想いを共にする金融商品仲介業者と長きにわたり伴走することで、従来の業態では接点が難しかった特に資産形成層のお客様に対して、投資信託を活用した「長期」「積立」「分散」投資を推奨します。そして当社経営理念である「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」の実現を目指すと共に「顧客本位の業務運営」を推進していきます。その結果として、当社が「アイザワIFAビジネスモデル」の構築とIFA事業の中期事業計画を策定、システム投資と人材育成をエンジンに中長期で預り資産5,000億円規模のビジネスを目指します。

# プラットフォームビジネス (金融機関連携)



馬場 雄一

アイザワ証券グループ 執行役員  
金融機関RM・事業戦略担当

## 連携の拡大

地方創生・地域活性化が重要課題となつて久しい中で、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、個人のお客様の資産運用・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と業務提携契約を締結してまいりました。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、お客様の資産運用・資産形成のご支援や金融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、金融機関連携が拡大しています。

## 提携ネットワーク (金融機関)

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

注 提携は\*を除き包括的業務提携

## 新たな協業態勢

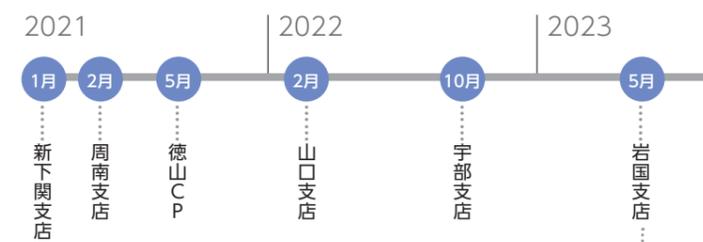
2015年9月に当社の金融機関連携の先駆けとして包括提携した株式会社西京銀行とは、すでに山口県下の当社の全支店を西京銀行の店舗と共同店舗化しており、より緊密な連携を行っております。

それに加え、地域に根差した金融機関としてお客様の資産背景やニーズに合わせた最適な商品・サービスを幅広く、永続的に地域に提供し続けるため、2023年11月には西京銀行のお客様の証券口座に関する権利義務を当社が承継しました。西京銀行における金融商品取引業務へのリソースの合理化・効率化

の実現を目指しつつ、当社の同業務に対する豊富なノウハウや商品ラインアップ、相続・事業承継のサポートなどを活かしながら、徹底的なお客様目線でお客様の資産運用・資産形成を支援する新たな協業態勢がスタートしています。

後述する新NISAの追い風もあって、金融機関経由の新規口座の開設が大幅に増加しており、その大半を占めるのが西京銀行のお客様の口座です。現場だけでなく、本部間も定期的にミーティングを実施するなどして、更なる拡大に取り組んでいます。

## 西京銀行と当社山口県内全店舗 (6店舗) 共同店舗化「銀証共同店舗」



## 新NISAの追い風

2024年からスタートした、いわゆる「新NISA」は証券業界だけでなく、地域金融機関にも大きなインパクトをもたらしました。

個人のお客様の新NISAという言葉の認知度は従来に比べ非常に高くなっており、地域金融機関に対しても新NISAに関するお問い合わせが非常に多くなったと聞いております。銀行、信用金庫、信用組合とそれぞれの金融機関において事情は異なりますが、金融商品の取扱いの有無に関わらず新NISAの取扱いに関する方針は定める必要があります。

しかし、そもそものリテールビジネスにおける戦略の検討に加えて、システムの問題、販売員の確保・指導・育成の問題、商品ラインアップの拡充の問題など、検討事項は多岐に渡り、多くの金融機関が引き続き検討を重ねている状況です。

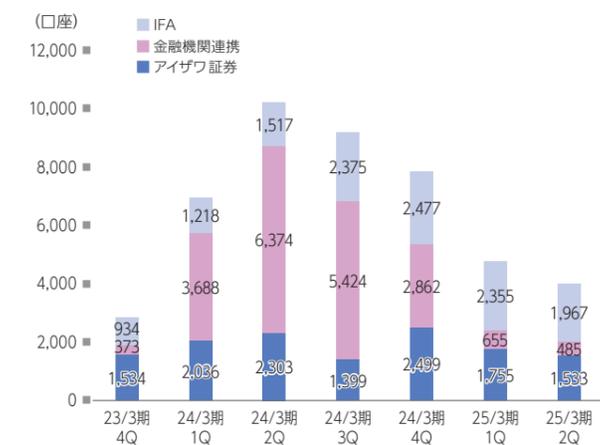
当社はすでに西京銀行を中心として多くの金融機関と連携実績があり、それぞれの金融機関のニーズに合わせた連携が可能である点などを評価いただき、2024年3月には株式会社佐賀共栄銀行と金融商品仲介業務に係る業務委託契約を締結し、金融商品の販売に関する協働がスタートいたしました。また、4月には山梨県民信用組合や島田掛川信用金庫とそれぞれ顧客紹介契約を締結いたしました。

これに加えて以前より連携している金融機関においても新NISAをきっかけに証券投資を始められるお客様の口座開設が

増加しております。我々が自前で営業活動を行っていてもお取引いただけなかったであろうお客様と、金融機関との協働を通じてお取引いただく機会をいただき大変感謝しております。

今後も金融機関の信頼にお応えするために態勢面も強化し、より一層の連携を推進してまいります。

## 新規口座数の推移



## 投資事業



## 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



アイザワ・インベストメンツは2005年7月にグループの自己資金を運用するベンチャーキャピタルとして発足しました。自己資金による投資により、期限などに縛られない長期投資を強みにベンチャー企業などに対して直接投資や運営ファンドを通じた投資を行ってきました。

総合金融サービスグループ化を目指すアイザワ証券グループにおいて、当社はその投資事業を担い新たなスタートを切りました。グループの持株会社体制への移行後、投資領域は拡大し、上場投資有価証券、ベンチャー企業、外部ファンド、収益不動産などを主な投資対象とし投資活動を行っています。それぞれのアセットクラスにおいて資産の組換えや新たな資産の積上げを行い投資収益の拡大を図っています。

「サステナブルな未来の実現を目指す」を基本方針のひとつとして掲げるグループ中期経営計画のもと、投資事業においても重点課題として社会的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などを掲げています。当社においてはこれらを重視した投資を様々なアセットクラスにおいて進めています。

2023年度の投資事業は国内外の投資有価証券におけるポートフォリオの組換えの他、ベンチャー企業、開発型不動産ファンド、パイアウトファンドへの投資、ならびに新たに1物件の収益不動産（賃貸レジデンス）への投資を中心に行いました。収益の状況は、投資有価証券の売却益、国内外の投資ファンドの運用益、収益不動産から上がる収益などが大きく寄与しました。

## 1. 上場投資有価証券への投資

成長が期待される国内外の上場株式やETFを活用した債券投資を行っています。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。投資収益については売却益や配当収益で実現する財務収益に加え、時価評価損益を

反映させた指標を採用し運用しています。状況に応じて機動的な銘柄の入れ替えを行い最適なポートフォリオの構築を図っています。

国内上場株式への投資においては候補先企業との対話も重視し、成長が期待できる企業の発掘に努めています。

## 2. ベンチャー企業への投資

独自のテクノロジーやビジネスモデルによって新たな市場を生み出し、社会に大きな変化をもたらす可能性がある有望なベンチャー企業を発掘し投資を行っています。投資に際しては技術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熱意や人柄なども重視し、投資後は将来的な上場へ向けて様々な面からサポートを行います。

## 3. 外部ファンドへの投資

国内外のベンチャーファンド、パイアウトファンド、プライベートデットファンド、メザニンファンド、ヘッジファンドや介護施設など不動産開発型ファンド等の外部ファンドを通じてオルタナティブ投資を行っています。様々なアセットクラスへバランスよく投資することで投資収益の安定化と拡大を図っています。

## 4. 収益不動産への投資

国内不動産に対する直接投資を行っています。物件の発掘、調査、投資実行、投資後のリーシング、メンテナンス、バリューアップといった一連の業務を行っています。安定的な収益の確保を目指す狙いから、主に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。中長期保有を念頭に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獲得しながら、状況によっては売却を通じて物件の組換えを行っています。

## ■ ベンチャー投資について

当社では会社設立時より、多くの有望なベンチャー企業への投資を通じ、投資先企業の成長と合わせて新たな市場を創出することによる投資収益の獲得を図ってきました。また、投資においてはサステナブルな社会の実現といった社会的課題の解決の側面も重視し投資活動を行ってきました。

具体的には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核融合発電の実現に向けて独自の方式による核融合炉の開発を行う株式会社Helical Fusion（ヘリカルフュージョン）や、発展途上国におけるマイクロファイナンス事業を

通じてより多くの人々に金融サービスへのアクセスを提供することで金融包摂を世界中に拡大させる五常・アンド・カンパニー株式会社へ投資を行っています。

また、投資先の企業価値向上に資するハンズオン投資にも注力しており、不動産ビッグデータ提供による業界のDX化を推進するTRUSTART株式会社への出向者派遣や、同じく不動産テックスタートアップの株式会社ライナフが提供する置き配システムを当社が所有する不動産物件へ導入する取組みなどを行っています。

## ■ 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
株式会社ユージュレナ（東証プライム：2931）	2006年 8月	2012年12月
株式会社スリー・ディー・マトリックス（東証グロース：7777）	2005年11月	2011年10月
ラクオリア創薬株式会社（東証グロース：4579）	2008年 7月	2011年 7月
株式会社キャンパス（東証グロース：4575）	2005年11月	2009年 9月

## ■ 収益不動産投資について

投資収益の拡大および安定化を図る目的から国内収益不動産への直接投資を行っています。現在、東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県にレジデンスを計9物件保有しています（2024年9月末現在）。物件選定に際しては、対象地域、物件規模、想定利回り、バリューアップの可能性、経過年数などのクライテリアに則って総合的に判断し選定しています。

築年数の経過した物件については、取得後に専有部のリノベーションや共用部に対するセキュリティ面の改善につながる工事を施すなど、居住者の満足度をより高めることによる物件の価値向上を図っています。また、物件のセキュリティ向上や植栽などの整備を含めた物件全体の改善は地域の住環境の向上にも貢献するものと考えています。



## ■ 今後の目標・展望

グループ経営方針のひとつである投資・運用事業の強化を図るため、グループで運用事業を担うあいざわアセットマネジメントとの連携を一段と強化しています。具体的な取組みとして人材リソースの双方での活用があります。例えば当社人員が両社で役職を兼務することで投資案件の発掘、調査といった業務の強化ならびに効率化を図っています。

当社は、投資資産をアイザワ証券グループの事業拡大に資する経営資源と位置づけ、グループROE目標の達成に向けて収益貢献を目指すことをミッションとしています。ROEの向上に向けて常に最適な投資ポートフォリオの構築を目指すとともに、リスク資産の適切な管理のために最適なリスクマネジメント体制の強化を図っていきます。

## 運用事業



あいざわアセットマネジメント株式会社

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  
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」になることを目指し、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「プライベートエクイティ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。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。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」や投資先企業への助言を通じて企業価値向上に努めるエンゲージメント投資を行うファンドのトラックレコードは20年間に及びます。

### ■ 中期経営計画における戦略

中期経営計画における当社の目標は、日本の「プライベートエクイティセカンダリー投資」分野においてリーディングカンパニーとなることです。プライベートエクイティのセカンダリー投資は、欧米では10年ほど前から市場規模が急拡大した投資戦略ですが、日本においてはいまだに黎明期にあり、運用の担い手が当社をはじめとして数社しかおらず新しい分野です。2024年3月まで募集を行った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」では国内外の機関投資家から35億円の資金調達を行い、国内投資家から買い取るファンド持分や、国内ファンドから買い取る未上場株式を通じて安定したパフォーマンスの実現を目指し、日本におけるセカンダリー投資の第一人者となることを目指します。また、投資対象としての存在感を増しているプライベート資産、特にベンチャーキャピタル投資やパイアウトファンド投資、さらには近年注目を集めているプライベートクレジット投資の分野において実績を積み上げることで、投資家の資産運用ニーズに応えてまいります。上場株への投資戦略としては、国内上場中小型株式への投資を通じて投資対象企業の成長をコーポレート・ガバナンスの観点

などからサポートするエンゲージメント戦略に注力しています。日本の株式市場の課題であるガバナンス、インパットの観点から投資に盛り込みつつ、高いパフォーマンスの実現を目指してまいります。最後に、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。グループ内外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。

### ■ 2023年度の振り返り

2023年は、ロシア・ウクライナ戦争の長期化、米国での金融引締めと堅調な経済からくる大幅な円安ドル高、イスラエル・ハマス戦争等の問題を抱える市場環境となりました。金利上昇の影響を受け、米国株式は年間を通じて若干の上昇に留まりましたが、ゼロ金利の継続を余儀なくされていた日本の株式市場はむしろ好調に推移しました。さらに、米中関係の悪化が継続していること、また、中国経済の不透明感が増したことから、前年に引き続き海外投資家が日本市場に資金を投じたことも株高や不動産価格の高騰を後押ししたと思われる。特に金利が低位で安定していることは、低コストでの借入を前提にした不動産投資や、企業買収時に低利での融資を期待できるパイアウト投資には大きな追い風となったことから、日本資産を投資対象としたオルタナティブ投資戦略が活況となる要因となっています。

このような市場環境下、当社はプライベートエクイティとヘッジファンドの分野を中心とする「オルタナティブ資産の運用」において、国内リーディングカンパニーとなるべく、活動を続けています。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」では、2024年3月に最後の資金募集活動を終え、新たに国内の銀行、証券の資金をお預かりする一方、国内でもニーズの増しつつあるプライベートアセットの売却要請にこたえて様々なセカンダリー投資を実施してきました。また、当社の運用する既存ファンドの投資先が上場する等、ファンドとしての資金回収も継続しています。

### ■ 投資運用業務を通じてSDGsへ取り組み、社会課題解決を目指します

重点分野	重点課題	取組み・対応	SDGs項目
高齢化社会 女性活躍 地方創生	資産形成支援	伝統資産、オルタナティブ投資運用を通じた資産形成	1 貧困をなくそう、3 持続可能な成長を促進
	健康経営支援	投資先への人材派遣等を通じて働きやすい環境を支援、女性活躍、DE&Iの促進	4 質の高い教育をみんなに、5 ジェンダー平等を推進しよう
	相続・資産承継支援	資産形成を通じた次世代への金融資産継承支援	8 働きがいも経済成長も、11 持続可能な都市を築こう
	円滑な事業承継	投資・金融を活用した事業承継支援	17 パートナーシップで目標を達成しよう
	地域金融機関との連携	ファンドを通じたパートナーシップ、M&A支援、後継者問題の解決	
	地方創生活動	地方創生型ファンドの設定と投資活動による地域活性化	
	自治体・教育機関との連携	金融リテラシー教育やインターンシップ	
イノベーション	事業構造の転換	上場株式中心の投資運用構造からプライベートアセットへの取組みを強化	9 産業・技術革新の基盤をつくろう、17 パートナーシップで目標を達成しよう
	新たな付加価値の創出	投資先へのハンズオン（ガバナンス、グローバル展開、SDGs取組支援）	
	オルタナティブ運用商品の開発・運用	ベンチャーエコシステムに欠けているグロースキャピタルの提供、セカンダリーファンドの強化	
環境	社会課題を解決する企業に対する成長資金の提供	イノベーションを起こすベンチャー企業への投資	
	気候変動への対応	ペーパーレス化推進、投資先を通じた新エネルギー支援	7 気候変動に具体的な対策を、13 気候変動に具体的な対策を
	環境関連商品の取扱い	CATボンドの運用	
ガバナンス	環境関連ビジネスに対する資金の提供	環境関連ビジネスへの投資	
	コーポレート・ガバナンスの強化	コーポレート・ガバナンスの強化	
	リスク管理の強化	運用リスク管理の強化、情報セキュリティの強化	
	コンプライアンス	お客様本位の業務運営の徹底	

今後も日銀の金利政策転換による国内金利上昇と景気後退懸念、アメリカでの大統領選挙に伴う地政学リスクの高まり、ロシア・ウクライナ、イスラエル・パレスチナ問題の長期化、中国不動産市場の低迷など、金融市場に影響を与えうる様々なリスク要因が存在しています。当社においては、それらの市場リスクに左右されにくい「オルタナティブ資産」への投資を中心に資産運用ビジネスの拡大を目指しています。具体的には、プライベートエクイティセカンダリー投資における既

存の「Ariake Secondary Fund」シリーズでの早期の投資資金回収を進めつつ、プライベート資産関連の新戦略を設定し運用を開始することで、日本の本分野におけるリーディングカンパニーを目指します。ヘッジファンド投資戦略についても、新たな投資戦略の開発と市場環境に左右されにくい運用パフォーマンスの実現を目指します。また、国内外の機関投資家が当社ビジネスや運用について深い理解を持ち、ご支援していただけるよう、情報開示を充実させていく方針です。

## 金融商品仲介事業・保険代理事業



## ライフデザインパートナーズ株式会社

## 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  
アイザワ証券グループ 執行役員



ライフデザインパートナーズ（以下LDP）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留まらず生命保険商品も含めたご提案を行うことで、お客様の総合的な資産形成のサポートを行っています。様々な金融商品の選択肢をご用意し、お客様への提供価値向上と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の提供を目指しています。

2024年3月期は預り資産・口座数ともに増加し、収益面では通期での黒字化を達成しました。今後は、グループ中期経営計画の基本方針のひとつである「ブローカレッジビジネスから資産形成ビジネスへ」のもと、金融商品仲介事業の収益基盤を強固にしていくため、特に中間層（資産形成層）の方々の新規口座開設と新規金融資産の導入を図ってまいります。また、保険代理事業をよりグループ内に定着させることで更なる拡大に取り組んでまいります。

### LDPはお一人おひとりのビジネスプランやワーク・ライフ・バランスの実現をお手伝い DREAMS COME TRUE with LDP

人生100年時代の到来に伴い、長期的な資産形成や資産寿命の延伸が社会課題として認識され、自助努力による資産形成の機運が高まっております。2024年より新NISAがスタートするなど国を挙げて資産形成を促す取組みも始まっている中、投資初心者のお客様や資産形成についてアドバイスが欲しいというお客様も多く、独立した立場でお客様に寄り添えるIFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）の需要も高まっています。

LDPは基本方針に「優秀な外部人材の獲得」を掲げています。転勤がなく、在宅勤務や兼業も可能とすることで、キャリア選択の多様化を図り、ワーク・ライフ・バランスの実現をお手伝いしています。金融未経験のアドバイザーにはアイザワ証券による研修の他、LDP独自のコンプライアンス研修やフォロー体制を用意し、地域に関係なく多彩な人材に活躍いただける環境を整備しています。また、介護や育児などの事情から離職せざるを得ない方たちにも活躍いただける場を提供していく

ことを目指しています。

2024年9月末現在、LDPに所属するアドバイザーは証券系が41名、保険系が44名で、それぞれ様々なバックグラウンドを持っていますが、全員がお客様に最適な商品・サービスを提供できるよう活動しています。IFAは、お客様の人生に寄り添い、人生の伴走者として未来を共に作るパートナーであるとLDPは考えていて、所属するアドバイザーが常にその意識を持ちながらお客様とともに成長し続けられるようにサポートしてまいります。

### アイザワ証券グループの保険代理事業をLDPに集約 保険サービスの強化

LDPは保険代理店として、アイザワ証券のお客様に従来の金融商品だけでなく、保険サービスを提供しており、2024年9月末現在、保険会社11社の生命保険商品を販売しています。

2023年6月にはMS&ADインシュアランスグループのあいおいニッセイ同和損害保険株式会社（以下あいおいニッセイ同和損保）と三井住友海上あいおい生命保険株式会社（以下MSA生命）、アイザワ証券、LDPが業務提携を結び、顧客提供価値向上を目指した金融ワンストップサービスを提供することとしました。第一弾として、アイザワ証券の証券総合口座保有者を対象に、あいおいニッセイ同和損保のコンタクトセンターより保険を活用したコンサルティングサービスをご案内し、LDPがご提案するという協業を行なっています。今後はあいおいニッセイ同和損保とMSA生命のお客様に金融商品や生命保険を提案することも視野に入れており、今までリーチできていなかった資産形成層へのアプローチが期待できます。

LDPはグループ内での連携を強化していくとともに、総合金融サービスグループとしてより質の高いサービスを提供できるよう、金融商品仲介事業に加えて保険代理事業も拡大させ、今まで以上にお客様からの金融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。

## ベトナム証券事業



## Japan Securities Co., Ltd.

## 今井 毅

Japan Securities Co., Ltd. 代表取締役社長 兼 CEO  
アイザワ証券グループ 執行役員



アイザワ証券グループのベトナム現地法人であるJapan Securities Co., Ltd.（以下JSI）は、2009年1月にベトナムの金融庁証券局に当たるベトナム国家証券委員会（State Securities Commission of Vietnam: SSC）よりブローカレッジおよびアドバイザーのライセンスを取得し、同年7月より首都ハノイで営業を開始しました。当初は外国人株式保有比率規制の影響を受け、14.5%の保有に過ぎませんでしたが、2018年6月に子会社化し、2021年1月には資本金を3,000億ドンまで増資し、6月に100%完全子会社となりました。

JSIは日系唯一のベトナムでライセンスを取得し営業活動を行う証券会社として、2009年の業務開始以来、ベトナム国内外の個人、法人、機関投資家を中心に透明性の高いサービスを提供しております。さらにアイザワ証券グループのマテリアリティのひとつであるアジア戦略に重きを置き、2019年には旧藍澤証券との間でブルームバーグ端末をトレーディング・プラットフォームとした市場直結システム（DMA）を構築し、外部顧客とのFIXセッションを組み、よりスピーディで利便性の高い市場アクセスの提供を始めました。また子会社化後にはリサーチ部門を立ち上げ、アナリストによる英語/日本語のリサーチレポート発行業務を強化し、海外の機関投資家によるベトナム企業へのアクセスをアレンジするなど、海外投資家とベトナム企業の橋渡しとしての役割を担うことも目標としています。

### 2023年の市場概況

2023年のベトナム株式市場は、前年度の不動産企業の不祥事によるセンチメントを引きずり、低迷した相場からスタートしました。また、銀行の預金金利が9~10%台に達し、投資資金が株式市場から定期預金へと流出する現象も見られました。しかし、中央銀行であるベトナム国家銀行は、インフレ率の低下に加え、景気の下振れが長期化することへの警戒から金融引締めを終了し、金融緩和に転じ3月から4ヶ月連続で政策金利を引き下げ、さらには不動産企業に対する融資規制の緩和も行ったため、VN指数は年央から上昇基調となりました。その結果、ベトナムドンが対ドルで1年ぶりの安値を付けたことから、ベトナム国家銀行は売りオペを実施し再び金融引締めを舵を切り、VN指数は再度下落に転じました。年末にかけては、ホーチミン取引所が新システム

を導入するという期待感から緩やかな上昇基調となり、一年を通して非常に乱高下した相場となりました。特に外国人投資家は年初1月の大幅な買い越しと、3月、6月の若干の買い越し以外、残りの全月売り越しでした。2022年は約27兆ドンを買越しでしたが、結果として2023年は約21兆ドンを売り越しとなりました。

### JSIの業績と主なイベント

2023年は前年に比べ収益は減少したものの、全月黒字を維持しました。これは不安定な市場環境にもかかわらず、当社のビジネスモデルが安定していることを示しています。

また、昨年に続き9月から3人の若手社員がトレーニーとしてアイザワ証券より派遣され、JSIの各部署でのOJTや、アナリストとの企業訪問・工場見学などのフィールドワークを通じて様々な業務を学びました。今後ともアイザワ証券グループの海外業務の拠点として、海外ビジネスに対応できる人材育成に貢献することを目指していきます。

### 今後の展望

アイザワ証券グループは取り組むべき重要課題（マテリアリティ）のイノベーション分野にアジア株取引の拡大を挙げており、その商品差別化は今後の資産形成ビジネスに大きな付加価値を創出します。JSIはその一翼を担うことを使命としており、現地ならではのアドバンテージを活かした質の高いベトナム証券サービスを通じて、マーケットにおけるポジショニングを強化し、持続可能な成長を追求していく意向です。



2023年度JSI業務体験研修の3名とJSIスタッフ

# アイザワ証券グループの人材戦略について



大道 浩二

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

## アイザワ証券グループの人的資本への取組み

当社は、経営理念として「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」を掲げ、創業以来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て、変革を重ねてまいりました。2022年4月にスタートした中期経営計画では5つの基本方針を定め、全てのステークホルダーに提供する価値の最大化を目指しております。

中期経営計画において人的資本は当社が取り組むべき重点課題（マテリアリティ）としており、経営戦略・事業戦略と連動する人事戦略を定め、現在推進しております。その中でも、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月から導入しているCDP（キャリア・デベロップメント・プログラム）を取り進めることで、社員のキャリアを軸とした人材育成を強化してまいりました。

また、当社グループの人的資本の方針のもと、新規および中途採用の強化、離職率の改善、育児休業制度の拡充、職場環境の整備などを継続し、従業員エンゲージメントの向上を図るとともに、中核人材の登用などにおける多様性の確保に努めてまいりました。

多様性の確保については、当社の経営理念を実現するための原動力として、社員（人材）を重要な財産（人財）と捉え、年齢、性別、国籍、人種、役職、働き方などの属性に偏ることなく多様性を認め、能力や実績を重視し、人物本位の採用および登用を行っております。

管理職への登用については、性別や国籍、採用方法などに関係なく、能力、スキル、経験、適性などを総合的に判断して

います。現時点では、女性・外国人・中途採用者の社員に占める割合が低く、当社はこれを課題と認識し、当社の持続的な成長のために積極的に女性や中途採用者の採用を行ってまいります。

アイザワ証券株式会社における女性の管理職登用については、管理職比率15%以上を目標とするものの、2024年3月末現在13.6%と低位にあることから、2024年4月から半年かけて「女性キャリアステップアップ研修」を開催し、管理職（課長以上）を目指す女性社員（34名）を自薦で募った上で、リーダーシップ力の向上に努めてまいりました。当社としては、社員一人ひとりに自らのキャリアを継続し成長できる環境を整備して、各種研修などに取り組んでまいります。



女性キャリアステップアップ研修

## CDP（キャリア・デベロップメント・プログラム）

社員の成長支援として2020年4月よりスタートしたCDPは、企業が社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。社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、「本人がどうなりたか」という思いを共有してキャリア形成できるよう、中長期的な視点で育成しています。

## CDPの全体像



# 人材戦略の具体的な取組み

## 女性キャリアステップアップ研修

女性活躍をはじめとした多様性を進めることで、管理監督者への女性登用・活躍につなげていくため、2024年4月～9月に女性キャリアステップアップ研修が実施されました。

「自らのキャリア」「リーダーのあり方」について検討し、『変化に適応しながら、自らのキャリアを創造する』マインドセットを促すことを目的として、全国から社内公募で募集した34名が参加し、毎月1回土曜日に集まりました。

第3回目には、社内のロールモデルのパネルディスカッションが行われました。アイザワ証券グループの新島直以取締役や清家麻紀社外取締役をはじめ、管理職として活躍する先輩女性社員の話に触れて、キャリアデザインの参考としました。



新島取締役



清家社外取締役



## 新入社員のインサイドセールス業務

新入社員は入社後1.5ヶ月の本社研修を経て支店に配属となっていました。2023年度より新入社員全員を1年間本社にて指導・教育する取組みをスタートしました。インサイドセールス業務を通して、ファイナンシャルアドバイザーとして活躍するために必要な知識や経験を培っていきます。先輩社員がチームリーダーを務め、親身にフォローを行います。



## 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。

### 「くるみん」認定 (アイザワ証券株式会社)



子育てサポート企業として厚生労働大臣より「くるみん」認定を2022年12月12日付で取得しました。社員が能力を發揮させつつ、仕事と家庭生活のバランスが取れるよう働きやすい環境の整備に取り組んでまいります。

### 「えるぼし」認定 (アイザワ証券株式会社)



「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律(女性活躍推進法)」に基づき、女性活躍推進に取り組む優良企業として、厚生労働大臣より「えるぼし(2段階目)」の認定を2019年12月13日付で取得しました。

## 女性キャリアステップアップ研修に参加して



アイザワ証券株式会社 ファイナンシャルサポート部  
松平 紋子

アイザワ証券では入社1年目の社員に休眠のお客様のニーズを発掘するインサイドセールス業務を任せています。インサイドセールス業務を通じ、支店配属時に必要な知識や対応力が一定レベルに揃えられるよう、新入社員を複数のグループに分け、グループごとに1名ずつ先輩リーダーを付け、1年かけてフォローアップしています。2023年度はグループリーダーとして、初年度のため試行錯誤しながらチャレンジしましたが、新入社員の退職が一人も出ず、2年目に支店へ配属となってからの活躍を耳にする機会も多く嬉し

く思っています。  
2024年度からグループリーダーを統括する業務を任せていただいています。今後のアイザワ証券をより良い方向に導いていける人材を増やせるように日々向き合っています。1年目社員の育成という当社の将来を担う業務のため、女性キャリアステップアップ研修で学ぶリーダーシップやマネジメント能力を活かしたいと思い、今回の研修を受けようと思いました。研修では多様な生き方の中で自分のキャリアだけでなく周囲の人や環境とどう向き合うかを教えていただける、学びの多い研修なので毎回楽しみに参加しています。「性別やキャリアに関わらず全員が受けるべき内容だ」と思っています。研修で学んだことを還元できるように、今後は女性のキャリアアップに留まらず「全ての人が活躍できる会社」を目指して尽力していきたいと思っています。



アイザワ証券株式会社 徳山コンサルティングプラザ長  
南島 憲子

女性ファイナンシャルアドバイザー向けの研修は過去にもありましたが、今回の研修のようにファイナンシャルアドバイザーと本社勤務の社員が合同で受ける研修はアイザワ証券では初めてでした。外部講師から自分のキャリアやリーダーシップについて教えていただき大変勉強になりました。またグループワークも多く、皆で意見交換する中で、あまり接点のなかった本社部門の人とも話すことができ、視野が広がると同時に新しいネットワークを作ることができました。参加者はモチベーションの高い人が多く、「上司のために恩返ししたい」という声や「今の仕事が好きで能力を高めたい」という意見など、よい刺激を受けることができました。

入社当時より一緒に働いてきた女性の先輩は、支店長として女性活躍の第一線を走ってきています。お客様だけでなく、社員に対しても目配りや気配りなど細やかな対応をされる方で、今回の研修も「世界が広がるから」と率先して参加するように背中を押してくれました。  
2015年に包括的業務提携を締結した株式会社西京銀行とアイザワ証券は、当社の山口県内の全店舗を共同店舗化(「銀証共同店舗」)しています。現在勤務している徳山コンサルティングプラザは西京銀行の本店内に構えています。西京銀行の行員さんとお客様のご資産の運用について考え、お客様へ同行訪問する前には、行員さんと打合せをしっかりと行い、お客様のポートフォリオ案を共有するように心がけています。  
アイザワ証券グループは金融機関連携の強化を目指していますので、銀証共同店舗での経験を活かしていきたいと思っています。

# CDP (キャリア・デベロップメント・プログラム)

## 社内公募でキャリア形成



Japan Securities Co., Ltd. 出向  
高井 竜二

証券営業員への憧れからアイザワ証券に入社しましたが、大学での留学経験で培った英語力を評価していただき1年目から業務統括部にて海外株式の決済業務に携わりました。その中でベトナムでの業務に興味を沸き今後の日常業務に活かせると思ったため、当時初の試みであったJapan Securities Co., Ltd. (以下JSI) 業務体験研修への社内公募に応募しました。3ヶ月間の研修では現地スタッフによるOJTや上場会社の工場見学、IRミーティングへの参加など、様々なことを経験しました。応募時は漠然とJSIとベトナムへの興味や海外での仕事への憧れを持っていただけでしたが、研修の中で更なる興味や今後の具体的なキャリアア

ンについて考える機会にもなり、研修終了時には「将来出向者としてJSIに戻ってきます」と社内で宣言したことを覚えています。

研修後は個人的に英語力の向上に取り組むとともに、決済管理課の業務の一環としてベトナム株の取引効率化のためのプロジェクトに尽力してベトナム市場への専門性を高めました。その甲斐もあり、念願叶って2024年度のJSIへの出向の社内公募に選ばれ、2024年4月からJSIの一員として現在はアイザワ証券へのレポート作成や両社の懸け橋として業務効率化に取り組んでいます。今後は機関投資家営業を担当することになっているため、非常に幅広い知識を身につける必要がありますが、専門性の高い現地スタッフの助けを借りながら日々成長を実感しています。



ベトナム企業訪問



アイザワ証券株式会社 市場情報部  
高橋 直人

入社以前からリサーチ業務に強い関心があり、また証券アナリスト資格を取得したタイミングでもあったため、パイサイドの立場からマーケットへの知見を深めるまたとないチャンスと捉え、あいざわアセットマネジメントに出向する社内公募に応募しました。

あいざわアセットマネジメントでは、国内上場企業の調査・分析およびファンドマネージャーへの投資助言業務を担当。財務分析や、経営者・IR担当者とのミーティングな

どを通じてレポートを作成、ファンドマネージャーに共有するまでの一連の業務を多くの企業で繰り返し行ってきました。3年弱にわたる出向期間で接触した上場企業は数百社に上ります。企業分析や株価予測の手法から、上場企業とのコミュニケーションに至るまで、アナリストにとって不可欠な“企業を見る目”を養う上で、貴重な経験となりました。

市場情報部では、国内上場企業の調査・分析や顧客向けレポート作成を主な業務としています。あいざわアセットマネジメントで培った企業分析のノウハウを存分に活かせるフィールドであり、アイザワ証券のリーサー部門の強化や、ゆくゆくはアイザワ証券グループの業界内でのプレゼンス向上に資するようなアナリストとして、社内外に活躍の場を広げていきたいと考えております。

## 社長コラム

### 社員一人ひとりが主役の「真のエクセレントカンパニー」へ

会社は人が全てです。人は皆、得意分野は違っても能力の大きさ自体に顕著な差はない筈です。しかし「潜在能力」と「集中力」をどれだけ発揮できているかについては大いに差があるでしょう。それらを引き出すのはその人自身の意欲であり、意欲を引き出すのは他者からの称賛やリスペクトです。人間の承認欲求を満たすとも言えます。したがって、どんな時も社員の取組みを然るべき人たちがしっかりと見て、しっかりと評価すれば、人も企業も信じられない力を発揮すると考えています。

お客様に誠心誠意対応しているファイナンシャルアドバイザーだけでなく、バックオフィス部門も日々刻々と変化する状況の中、業務を止めると会社全体が活動停止するため、常に懸命の努力と工夫で乗り切ってくれています。

何よりも大事なことは、我々一人ひとりの他者に対する関心と敬意です。常に否定せず、職種・役職・階級を問わず、常に相手をリスペクトすること。決して「言うべきことを言わない」という意味ではなく、互いに厳しく切磋琢磨する中で相手の良さを見出し認め合うことです。その結果、相手を奮い立たせて自分も勇気づけられる。それは**自分自身の能力に愛情を持ち、他人に愛情を持つこと**であって、これこそ当社が創業以来の長きにわたって育

んできた企業文化であり、それが原動力となり今日まで存続してきました。

信頼の連鎖の第一歩は、我々一人ひとりの純粋な他者への関心、そしてリスペクトです。その先には一人ひとりが輝く自律分散協調型の組織があり、社員一人ひとりが主役の「真のエクセレントカンパニー」がある筈です。そんな会社の完成を私は目指しています。

「強くなければ生きていけない、優しくなければ生きている資格がない」とは、米国の作家レイモンド・チャンドラーの小説「プレイバック」中で主人公の私立探偵フィリップ・マーロウが言った台詞です。アイザワ証券グループも優しさと強さを併せ持つ企業文化の会社としてこの先も続いて行ってほしいと切に願っています。

社内報「アイザワほっとプレス」 2022年12月号 社長コラムより



# 金融リテラシー教育

## ■ 御殿場市の高校生ティーチャー

アイザワ証券は静岡県御殿場市と2020年3月にSDGs推進および地域活性化に関する包括連携協定を締結しました。当社における地方自治体との包括連携第一号となり、地域の皆様に貢献することを目指し、様々な取組みを行っております。

そのひとつが2023年12月11日に御殿場市立南中学校で開催した「未来金融リテラシー教室」です。アイザワ証券の金融リテラシー授業を受けた静岡県立御殿場南高等学校の当時2年生15名が、高校生ティーチャーとなって中学生に金融授業を行いました。

高校生が地域の中学生と関わることで、地域における自分たちの役割に気付き、地域を愛する気持ちを育むとともに、金融リテラシー教育およびキャリア教育を通じた資質の向上を図ることを目的としました。15名がグループに分かれて、中学3年生の5クラスを受け持ち、「金融の役割、直接金融と間接金融」についてわかりやすく伝えました。

また、2024年3月11日には第二弾の授業を行いました。御殿場南高等学校の生徒とアイザワ証券が共に作った『マネーすごろく』を使い、お金の管理についてダミーのお金をやり取りしながら家計簿を記録し、楽しく家計管理を学びました。

高校生ティーチャーが中学生の各グループにつき、すごろくの遊び方を教えたり、クイズを出すなど、中学生・高校生ともに盛り上がった授業となりました。



### グローバル・マネー・ウィーク (Global Money Week)

グローバル・マネー・ウィークは、OECD「金融教育に関する国際ネットワーク (INFE)」が主催する、子ども・若者に対する金融教育・金融包摂の推進のための国際的な啓発活動です。

3月11日の授業はグローバル・マネー・ウィークの趣旨に賛同し、本活動への参加を示す取組みとして開催しました。

その他、亀有信用金庫 (本店所在地：東京都葛飾区)とアイザワ証券千住支店が協働で葛飾区立東金町中学校 (2024年3月12日)と葛飾区立一之台中学校 (2024年3月13日)にて金融リテラシー授業を実施しました。



## スペシャル企画・高校生ティーチャーインタビュー



小林朔也さん 三原葵さん 小坂凜さん 加藤杏梨さん

高校生ティーチャーを務めた静岡県立御殿場南高等学校3年生の4名へのインタビューを行わせていただくことができました。

### Q. 中学生に授業をしてみていかがでしたか？

**加藤さん：**直接金融と間接金融についての授業は、私たち自身難しいと感じていたので不安もありました。アイザワ証券から教えてもらったことで理解を深めることができました。どうしたらわかりやすく、楽しく伝えられるかを工夫して、中学生と同じ目線に立って、語り掛けるような形でできたことがよかったです。

**小坂さん：**人前に立って授業するのが初めてでした。中学生の「理解しよう」とする姿勢が見えて嬉しかったです。

### Q. 先生に挑戦しようと思った理由を教えてください。

**三原さん：**私は将来幼稚園の先生になるのが夢です。私以外にも教員を目指している人たちが今回の高校生ティーチャーにはたくさんいます。学生と関わる機会なのでやってみようと思いました。

**小林さん：**私は中学校の教員を目指しています。中学生に何かを教えるのはいい経験になると思って希望しました。

### Q. 金融リテラシー授業や高校生ティーチャーで学んだことはありますか？

**加藤さん：**難しい問題をいかにわかりやすく教えるかを学ぶことができました。アイザワ証券の後藤文恵さん(CRM部金融リテラシー教育サポート室長)から教えていただき、直接金融を教えるグループと間接金融を教えるグループの人たちで集まって、意見を出し合いながら準備を進めました。その中で、中学生に身近な例を出して理解してもらうなど、アイデアを出し合いました。

**小坂さん：**「金融」という大きなテーマに苦手なイメージがありました。グループに分かれて理解を深めていきました。準備に時間をかけて取り組んできたので、当日中学生からいい反応があって、よい経験になりました。

**小林さん：**実際に人に教える立場になってみて、わかりやすく伝えるのは難しかったですが、とてもよい経験になりました。

**三原さん：**授業って楽しいと感じたので、授業をする先生の道も考えるきっかけになりました。小中高の先生なども目指せるよう、大学を決める時は様々な進路についても考え始めています。

授業の開催や統合報告書でのインタビューなど、アイザワ証券の取組みに多大なご理解とご協力を賜った芹澤光先生にこの場を借りて感謝申し上げます。ありがとうございました。

### 提携ネットワーク (地方自治体)

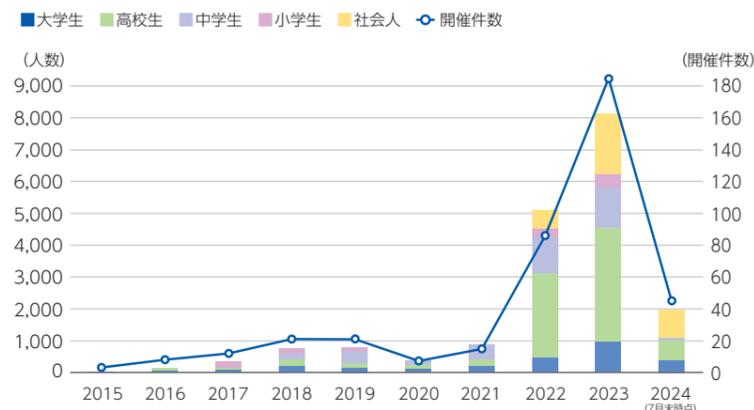
2020年	静岡県御殿場市	2023年	静岡県小山町
2023年	静岡県裾野市	2024年	静岡県長泉町

# 金融リテラシー教育開催実績

2015年以降、小学校から大学までの学生や社会人の方へ金融リテラシー教育を提供しています。お客様およ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年に開催件数が減少したものの、2023年には参加人数が8,000人を超える実績を残しています。

2024年からスタートした新NISA等を契機に資産運用・資産形成ニーズが急激に高まっており、社会人の方への資産形成セミナーの開催が増加しています。

## 金融リテラシー教育実績



## 東京都立青梅総合高等学校 — 金融リテラシー・キャリア・起業家教育プログラム

開催日：2023年10月31日(火) 参加者：1年生238名

青梅信用金庫、青梅市および青梅商工会議所と協働で、起業を将来の選択肢として考えてもらうための起業家教育授業を実施しました。

授業では起業する上で必要なことなどについて説明しました。また、学生の皆さんには青梅市の高齢化や人口減少を解決するためのビジネスプランを計画・発表してもらいました。青梅タワーの建設やコミュニティバス走行、若者経営者支援サポートといった様々なアイデアができました。



## 周南公立大学 — インターンシップ

開催日：2024年6月11日(火)～13日(木) 参加者：1年生34名

3日間のインターンシップを開催し、アイザワ証券の2年目社員が講師を務めました。

証券会社の仕事内容の説明や社会人マナー講座、新聞の読み方講座などを実施しました。また、金融商品やNISAについて詳しく解説。学生が興味をもっている様子が見られました。さらに、アイザワ証券が制作した投資疑似体験ゲーム「マネロク～お金のすごろく～」で投資を身近に感じてもらいました。



## 静岡大学 — キャリア支援プログラム

開催日：2024年8月6日(火)～9日(金) 参加者：1年生3名

金融リテラシー講義の実施後、証券会社のセールスを体験してもらいました。個人のお客様に対してどのような提案ができるかについてアイザワ証券のFA(ファイナンシャルアドバイザー)と話し合い、実際のご提案はFAからお客様へ行いました。

また、企業分析をしっかりと行った上で、静岡と東京の企業3社を訪問。学生は各社の魅力およびアイザワ証券が金融機関として、各社に対してどのようなご支援ができるか考え、発表しました。企業の魅力などについて自発的な気づきを得ることで、キャリア選択の視野を広げることを目的としたプログラムとなっています。



## 静岡県小山町、御殿場市 — 民生委員・児童委員向け資産形成勉強会

静岡県小山町：開催日：2024年7月24日(水) 参加者：民生委員・児童委員50名  
 静岡県御殿場市：開催日：2024年8月20日(火) 参加者：民生委員・児童委員145名

投資詐欺の被害防止と人生100年時代の資産形成について勉強会を実施しました。投資詐欺について、どのような詐欺の手法があるか、どのように防いでいくかを説明しました。また、資産形成の基礎知識やNISAについてお話ししました。

御殿場市および小山町とは幅広い分野で地域の皆様に貢献することを目指し、包括連携協定を締結しています。また、より一層の地方創生・地域活性化に取り組むため、アイザワ証券の社員が2024年7月から小山町役場に駐在しています。



## 提携ネットワーク(教育機関)

2015年	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)
2019年	常陸大宮高等学校(茨城県)

2021年	山梨県立大学(山梨県)
2023年	青森山田高等学校(青森県)
	御殿場西高等学校(静岡県)

# 気候変動に対する取組み (TCFD提言に基づく情報開示)

## ■ 気候変動に対する取組みの考え方

アイザワ証券グループは、気候変動に対する取組みとして、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)の作成に当たり、サステナビリティ基本方針を定めました。

また、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」およびミッション「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」のもと、総合金融サービスグループとして、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。

### 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。

## ■ ガバナンス

当社グループは、気候変動に係る対応を経営上の重要課題と認識しています。気候変動関連のリスクや機会を含むサステナビリティ経営戦略について、各事業を営むグループ子会社がそれぞれの事業にて対応し、経営会議で討議を行い、取締役会にて報告を受け、審議・監督する体制としています。

## ■ 戦略

### 気候変動が当社事業に及ぼすリスクと機会

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、対応策の検討に向けたシナリオ分析を行いました。

2℃未満および4℃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、また気候変動リスク・機会に対する当社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年時点において、産業革命時期比で2℃程度の気温上昇に抑制されるシナリオ。

気候変動対応が強められ、政策規制、市場、技術、評判などにおける移行リスクが高まる。

顧客の投資に対する志向が変化し、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発生するなど、移行リスクは高まると推測。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、物理的リスクは相対的に低いと推測。

#### ● 4℃程度の気温上昇シナリオ

産業革命前の水準から気温上昇が4℃程度まで上昇するシナリオ。

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的リスクが高まる。

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。

		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	サステナブルな社会の実現のため、気候変動への対応から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
		電力コストの上昇	24.9円/kWh	13円/kWh
物理リスク	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	猛烈な台風の存在頻度が増える

※電力コストについては、(公財)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

※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) <sup>※1,2</sup>	為替 (円)	炭素価格 (円/t-CO <sub>2</sub> )	炭素税の年間負担額 (百万円/年) <sup>※3</sup>
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<sub>2</sub> prices Net Zero Emissions by 2050 [Advanced economies] の数値を参考

※2 IEA [Net Zero by 2050] A Roadmap for the Global Energy Sector Table 2.2 CO<sub>2</sub> prices for electricity, industry and energy production in the NZE [Advanced economies] の数値を参考

※3 2030年3月末：CO<sub>2</sub>排出量は約169t-CO<sub>2</sub>、\$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(リース含)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、当社が強みとする対面での様々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」を定め、経営理念のもと業務を適切に運営するため、リスク管理を経営における重要課題のひとつと位置づけております。

全社的なリスクについては、リスクの把握・評価、必要に応じた定性・定量それぞれの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。

気候変動に伴うリスクについても、当社が取り組むべきマテリアリティ(重要課題)として認識し、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おります。

## ■ 指標および目標

2023年度の温室効果ガス排出量は、Scope1(自社が直接排出する排出量)は、250t-CO<sub>2</sub>、Scope2(他社から供給された電気などの使用に伴う排出量)は、598t-CO<sub>2</sub>でした。

当社グループは、気候変動が社会の喫緊の課題であると認識し、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向けて取り組んでおります。

持続可能な社会の実現に向けて、Scope1、2について、2030年度末までにグループ全体のCO<sub>2</sub>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。

## 環境長期目標の実現に向けて

温室効果ガスを排出しない再生可能エネルギーへの切替やガソリン使用車から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・検討してまいります。

また、再エネや省エネなどの着実な低炭素化(トランジション)や脱炭素化に向けた革新的技術(イノベーション)への投資など、グリーン成長戦略のもと、省エネ関連産業を成長分野にするべくESG投資も行ってまいります。

# 役員一覧 (2024年6月26日現在)

## [ 取締役 ]



**芝田 康弘** (しばた やすひろ)  
取締役会長 兼 会長執行役員

主な経歴

1986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  
 2005年 4月 みずほ証券株式会社 クレジッ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 みずほ証券株式会社 常務執行役員 グローバルマーケット部門長 兼 グローバルマーケットヘッド  
 2020年 4月 株式会社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トカンパニー共同カンパニー長 兼 株式会社みずほ銀行 常務執行役員 グローバルマーケット部門共同部門長  
 2023年 6月 当社 取締役会長 兼 会長執行役員 兼 アイザワ証券株式会社 取締役会長 兼 会長執行役員 (現職)  
 2023年 11月 あいざわアセットマネジメント株式会社 取締役 (現職)  
 2024年 6月 アイザワ・インベストメンツ株式会社 取締役 (現職)



**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

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 当社 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 (現当社) 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  
 2021年 10月 当社 代表取締役社長 兼 社長執行役員CEO 兼 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)  
 2024年 4月 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

主な経歴

1990年 4月 当社 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 常務執行役員  
 2021年 4月 取締役 兼 専務執行役員  
 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 当社 取締役 兼 専務執行役員CMO 兼 アイザワ証券株式会社 取締役 兼 専務執行役員 (現職)  
 2023年 4月 当社 取締役 兼 専務執行役員CCO 兼 あいざわアセットマネジメント株式会社 取締役 (現職)  
 2024年 4月 取締役 兼 専務執行役員 (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  
 同社 執行役員  
 1999年 6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  
 2000年 10月 同社 常務執行役員 グローバル投資銀行部門長  
 2007年 4月 株式会社あおぞら銀行 専務執行役員 同社 代表取締役副社長  
 2008年 9月 株式会社あおぞら銀行 専務執行役員 同社 代表取締役副社長  
 2009年 6月 同社 代表取締役副社長  
 2016年 6月 当社 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



**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 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  
 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 5月 公益財団法人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)



**新島 直以** (にいじま なおい)  
取締役 監査等委員

主な経歴

1989年 2月 当社 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  
 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  
 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  
 2021年 4月 ライフデザインパートナーズ株式 会 社 取締役  
 2021年 10月 当社 取締役 兼 常務執行役員CCO 兼 アイザワ証券株式会社 取締役 兼 常務執行役員  
 2023年 4月 アイザワ証券株式会社 取締役  
 2023年 6月 取締役 (監査等委員) (現職)



**真柴 一裕** (ましば かずひろ)  
取締役 兼 常務執行役員

主な経歴

1990年 4月 内藤証券株式会社 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式 会 社 取締役  
 2011年 6月 同社 代表取締役社長  
 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  
 2021年 4月 取締役 兼 常務執行役員  
 2021年 10月 当社 取締役 兼 常務執行役員CFO 兼 アイザワ証券株式会社 取締役 兼 常務執行役員 (現職)  
 2023年 4月 当社 取締役 兼 常務執行役員CMO 兼 アイザワ・インベストメンツ株式 会 社 取締役 (現職)  
 2024年 4月 取締役 兼 常務執行役員 (現職)



**大道 浩二** (おおみち こうじ)  
取締役 兼 執行役員

主な経歴

1993年 4月 住友信託銀行株式会社 (現三井住友 信託銀行株式会社) 入社  
 2004年 11月 株式会社東京スター銀行 入行  
 2007年 8月 株式会社ライフコート 入社 執行 役員経営企画室長  
 2008年 5月 株式会社東京スター銀行 入行  
 2015年 9月 同社 人事部長  
 2020年 4月 同社 人事担当執行役員  
 2024年 4月 当社 執行役員 兼 アイザワ証券株 式 会 社 取締役 兼 執行役員 管理本部長  
 2024年 6月 当社 取締役 兼 執行役員 (現職) 兼 アイザワ証券株式会社 取締役 兼 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 アストマックス投資信託顧問株式 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 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  
 2015年 6月 当社 社外取締役  
 2019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 6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)  
 2022年 7月 一般社団法人日本ベンチャーキャピ タル協会 理事 (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 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)  
 2017年 9月 ペプチドリーム株式会社 社外取締役 (監査等委員) (現職)  
 2018年 5月 株式会社ギフト (現株式会社ギフト 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 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)



**清家 麻紀** (せいけ まき)  
社外取締役 監査等委員

主な経歴

1990年 4月 住友信託銀行株式会社 (現三井住友 信託銀行株式会社) 入社  
 2011年 4月 住信SBIネット銀行株式会社へ出向  
 2011年 12月 同社 リスク管理第二部長  
 2012年 10月 三井住友信託銀行株式会社 市場決 済部次長  
 2016年 10月 同社 人事部審議役 兼 D&I推進室長  
 2018年 10月 同社 市場決済部長  
 2020年 7月 同社 新百合ヶ丘支店長  
 2021年 8月 UBC SuMi TRUSTウェルズ・アド バイザリー株式会社へ出向 企画管 理部長  
 2023年 6月 当社 社外取締役 (監査等委員) (現職)  
 2023年 6月 三井住友トラスト・ホールディングス 株式 会 社 三井住友信託銀行株式 会 社 内部監査部 主管 (現職)



# コーポレート・ガバナンスの強化

## ■ 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。

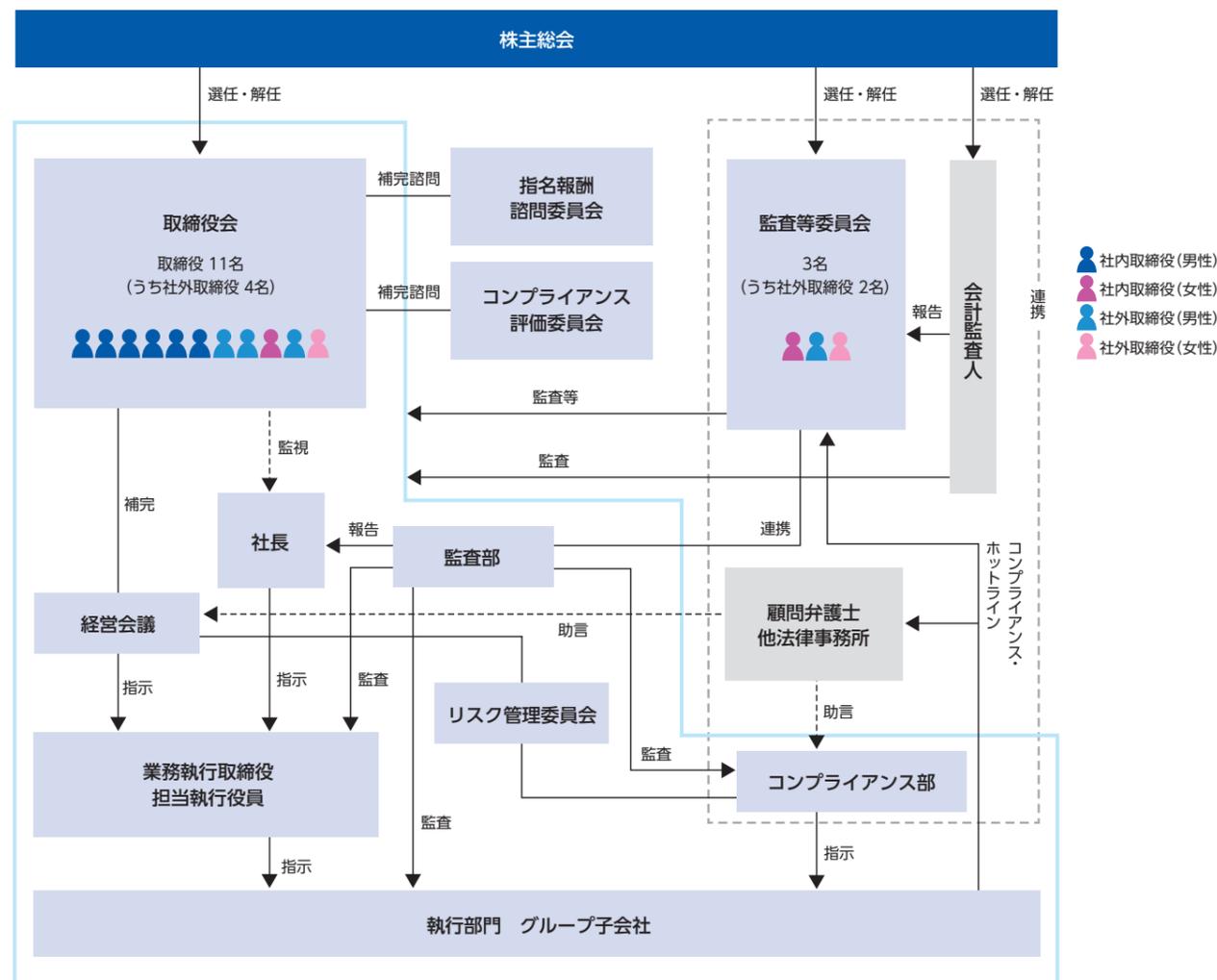
- 1.当社は、企業の社会的責任を深く自覚し、企業価値の向上を目指すとともに、常に最良のコーポレート・ガバナンスを追求し、その充実に継続的に取り組んでまいります。
- 2.当社は、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る観点から、法令遵守の徹底、経営の効率化とともに、経営の透明性を確保することによって、実効性の高いコーポレート・ガバナンスを実現することが重要であると考え、次の基本的な考え方に沿って、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでまいります。
  - 株主の権利を尊重し、平等性を確保する
  - 株主を含むステークホルダーの利益を考慮し、それらステークホルダーと適切に協働する

- 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](https://www.aizawa-group.jp/company/corporate_governance.html)



## ■ コーポレート・ガバナンス体制図



## ■ 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を採用し、取締役の職務執行の監査等を担う監査等委員が取締役会の構成員として議決権を有すること等により、取締役会の監督機能を高め、コーポレート・ガバナンス体制の強化と企業価値の向上を図っています。

監査等委員及び社外取締役の充実による客観的・中立監視を行うことで、経営の監視機能の面では業務執行、経営の監督が有効かつ効率的に機能すると認識しています。

### 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。）8名と監査等委員3名で構成し、原則月1回開催しています。経営や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各分野の専門知識を有する業務執行取締役、企業経営の経験や公認会計士等の専門性を有する社外取締役で構成されています。

当社は取締役（監査等委員である取締役を除く。）8名以内、監査等委員である取締役4名以内とする旨定款に定めています。

#### 【主な検討事項（2024年3月期）】

- 中期経営計画の進捗及び業務執行の状況
- 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
- 取締役会の実効性分析・評価

### 監査等委員会

監査等委員会は、監査等委員である取締役3名で構成され、うち2名が社外取締役です。法令、定款違反や株主利益を侵害する事実の有無等の監査に加え、各業務担当取締役及び重要な使用人と適宜意見交換を行う等、経営監視の強化に努めています。

監査等委員である取締役は、取締役会において意見を述べ、審議内容や決議事項の適法性及び妥当性をチェックしています。また、必要に応じ臨店検査に立ち会っています。

#### 【主な活動事項（2024年3月期）】

- 監査等委員監査計画の策定
- 代表取締役社長、取締役、執行役員及び子会社社長との定期会合
- 会計監査人との定期的な意見交換
- アイザワ証券部支店面談

### 指名報酬諮問委員会

指名報酬諮問委員会は、独立した客観的な立場から経営陣に対する実効性の高い監督を行い、取締役候補者（監査等委員である取締役を除く。）の指名及び解任等並びに取締役の報酬の決定過程における公正性及び客観性を担保し、当社の適切な経営体制の構築に資することを目的とした取締役会の諮問機関です。

代表取締役社長、取締役会長、取締役1名、独立社外取締役4名の計7名で構成されています。

#### 【主な検討事項（2024年3月期）】

- 取締役の選解任、取締役の報酬等に係る方針
- 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

## ■ 取締役会の実効性分析・評価（2024年3月期）

当社は、取締役（監査等委員である取締役を含む。）を対象に2024年3月期における取締役会の実効性に関する自己評価を行い、取締役会事務局が評価結果を集計した上で、取締役会において取締役会全体の実効性の分析・評価を行いました。その結果、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、かつ効果的であ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まいります。

#### 【2024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】

- 評価対象項目
  1. 取締役会の構成
  2. 取締役会の運営
  3. 取締役会の資料
  4. 取締役会の審議
  5. 取締役会の責務

全体的に適切・有効である旨の回答が多数を占める結果となり、今後は経営戦略など長期的視点に立った議論の更なる深化や東京証券取引所から要請されている「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の一層の議論の必要性等の意見が寄せられました。

コーポレート・ガバナンスの強化

■ 取締役の構成およびスキル・マトリックス

氏名	役職	社外取締役	監査等委員	独立役員	2023年度取締役会出席状況	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
芝田 康弘	取締役会長兼会長執行役員				14回/14回	○	○	○	○			
藍澤 卓弥	代表取締役社長兼社長執行役員				18回/18回	○	○			○	○	
大石 敦	取締役兼専務執行役員				18回/18回	○	○	○	○	○	○	○
真柴 一裕	取締役兼常務執行役員				18回/18回	○	○	○	○	○	○	
大道 浩二	取締役兼執行役員				新任	○			○		○	
白木 信一郎	取締役				18回/18回	○		○	○			
徳岡 國見	社外取締役	○		○	18回/18回	○	○	○	○			
増井 喜一郎	社外取締役	○		○	18回/18回		○					○
新島 直以 <span style="color: #e91e63;">女性</span>	取締役 監査等委員		○		18回/18回	○	○				○	○
花房 幸範	社外取締役 監査等委員	○	○	○	18回/18回			○	○			
清家 麻紀 <span style="color: #e91e63;">女性</span>	社外取締役 監査等委員	○	○	○	14回/14回			○	○		○	

■ 社外取締役の選任

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者を指名していくこととしています。当社は、取締役（監査等委員である取締役を除く。）8名中2名、監査等委員である取締役3名中2名が社外取締役です。また、一層の透明性、客観性を維持するため、社外取締役4名を独立役員に指定しています。

■ 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・副会長、公益財団法人日本証券経済研究所の理事長を歴任し、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 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、専門的な知識・経験等、高い見識を有する。
社外取締役 監査等委員 清家 麻紀	金融機関において市場性業務、リスク管理運営、ダイバーシティ&インクルージョンの推進等に携わり、金融機関におけるリスク評価・管理、ダイバーシティ推進について豊富な経験・実績・見識を有する。

■ 取締役の報酬について

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、客観性を重視する視点から「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	月例の固定報酬とし、役位、職責、在任年数等に応じて総合的に勘案する。
譲渡制限付株式報酬	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 取締役（社外取締役及び監査等委員である取締役を除く。）に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、株主の皆様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上で、当社普通株式を交付する。</li> <li>● 原則として毎年、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、交付する。</li> </ul>
業績連動報酬等（賞与）	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 事業年度ごとの業績向上への意義を高めること等を目的として、業績に連動して支給する。</li> <li>● 業績指標については、事業の収益力を高めることを主眼とすることから「営業利益」と「事業基盤拡大に関するKPI」を用いる。</li> <li>● 営業利益の目標及び事業基盤拡大に関するKPI等に対する達成度合いに応じ、また、全社業績の変動も加味した上で、支給無し（ゼロ）から原則として定める標準支給額の倍増までの範囲において段階的に変動する。</li> </ul>

■ 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）	○	—	—

■ 政策保有株式

当社は、政策保有株式について、取引先企業との関係強化及び中長期的な企業価値向上を目的として、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、将来の見通し並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、確認した上で新規保有や継続保有を判断します。

■ 銘柄数及び貸借対照表計上額（2024年3月期）

区分	銘柄数	貸借対照表計上額(百万円)
非上場株式	12	1,273
非上場株式以外の株式	15	4,282

## 特集 対談

中長期の企業価値向上を見据えて  
変革を促し、社員のチャレンジを後押しするアイザワ証券グループ、アイザワ証券株式会社  
取締役会長 兼 会長執行役員

芝田 康弘

アイザワ証券グループ  
社外取締役 監査等委員

清家 麻紀

芝田康弘が取締役会長 兼 会長執行役員に、清家麻紀が社外取締役 監査等委員に就任して約1年が経過しました。この間、アイザワ証券グループにおける変革はどのように進んだのか。将来の企業価値の最大化に向けた戦略と施策について語りました。

社員と危機感を共有し変革に着手した1年  
“よそ者”ならではの視点で現場を活性化

— お二人がそれぞれ就任して約1年が経過しました。これまでを振り返って、率直な感想をお聞かせください。

**芝田** 「抜本的な変革が必要な業態である」というリテール証券ビジネスに対する見方は、入社前も今も基本的には変わっていません。事業環境としては非常に厳しいのですが、一方で、マクロ的な観点では追い風も吹いており、やりがいのあるビジネスであることを再認識しています。印象に残っていることとしては、前述の通り、我々の業界はビジネスモデルを大きく変革する必要があり、変革に着手しつつあるところですが、そうした話を社内で社員たちとしても、異を唱える人はほとんどいないことです。

私の過去の経験では、何かを抜本的に変えようとする、7割ぐらいの人は「そんなこと、しなくてもいいんじゃないか」と現状維持に走ります。それが無いということは、

心強い限りですし、そのぐらい危機感が共有されている証しでもあります。

もう一つ印象的だったのは、2024年4月に株主還元強化を発表して、当社の株価が大きく上昇したことです。そこに至る取締役会や社内でのいろいろな会議で、かなり集中的に議論を重ねて、大きな手を打つことができたのは大きな収穫でした。

**清家** 真面目で、誠意のある社員が多い会社という印象を持っています。また経営陣が発信する情報やメッセージに対しても柔軟に受け止め対応しようという姿勢は、これから大きな変革に向かう中で当社の大きな強みだと感じています。

各ブロックの支店長が集まる「ブロック会議」に何度か参加させていただいたことがありますが、支店長からの報告や役員・ブロック長を交えた議論の中で、現場の担当者名前がポンポン飛び交っていることに驚きました。マネジメントが社員一人ひとりのことをよく把握しているし、あちこちの現場へ頻りに足を運んでいる。組織を見渡す努

力を続けていることがわかるエピソードだと思いました。

— 清家さんは、当社グループ初の女性社外取締役であることを意識する場面はありましたか。

**清家** 「初」ということを自分では意識したことがなく、自身の今までのビジネス経験を踏まえ、何かしら組織に貢献できればという思いで参画させていただきました。

部店長会議などにも出席していますが、当初は「一体どうして？」と、意外な印象を持たれたようです。私としては、いい意味で空気を読まずに、自分らしく自然体で、できるだけ多くの社員の皆さんから直接お話を伺いする機会を持ちたいと考えています。

2024年3月期の業績回復は  
相場環境の追い風によるもの  
足元ではなく中長期的な企業価値の  
最大化を重視

— 2024年3月期の業績について伺います。2023年3月期の赤字から黒字転換し、早期に業績回復を達成したと言えますが、どのようにご覧になりますか。

**芝田** 前期との比較という意味では、業績回復の主な要因は相場環境によるものなので、それ自体はよいことですが、冷静に見ていく必要があります。

社内でもよく議論しているのですが、我々の証券業界における最大のジレンマは、足元の業績を追いかけることと、中長期的な業績、つまり企業価値を最大化するということの両立が難しいことです。

なぜ、そうなのかというと、事業を取り巻く内外の環境において、ものすごい構造改革が進行しているため、現状に最適化しようとする、将来のオポチュニティ（好機）を失ってしまうからです。

それらを両立させるといっても、将来的な企業価値を最大化していくことに軸足を置いて、足元の業績には一喜一憂することなく、相場環境という追い風がやんだとしても、実は3年前、5年前と比べると、着実に体力が付いている。そんな形を目指したいと考えています。

まさしく今、2025年度から始まる新しい中期経営計画の中身についての議論を始めているところですが、最大のポイントは、今、力を入れてやっていることが100%、我々の目指していることと合致しているわけではないということです。中長期的に目指す姿に向かう道筋としてやっていることをしっかりと認識する必要があります。

中長期の経営戦略・経営方針から、日々のビジネスの

方針に至るまで一本の筋を通し、より具体的な取組み施策に落とし込んでいくことに着手しているところです。ここは最大のハードルですが、チャレンジしていかないとはいけません。

— 基本方針の1つには、「グループ連携の強化」もあります。総合金融サービスグループ化に向けた進捗については、いかがですか。

**芝田** グループ連携についても、過去1年にわたり「もっと具体的に議論しよう」と言ってきました。「グループ連携」といっても曖昧としていますが、よくよく見ると、証券事業と投資事業、ホールセール向けの運用事業には、どこまでシナジーがあるのかという疑問もあり、これについてももう少し位置付けをクリアにしようということで議論しています。

グループ全体で見ると、ヒューマンリソース（人的資本）のほとんどは証券事業にあり、ファイナンシャルリソース（財務資本）の半分以上が投資事業にある形になっているので、そうした資源配分を踏まえて、戦略を考えていく必要があります。

証券事業については、人的資本投資を進めて、人的資本のリターンを上げていくことに注力していきます。自己投資については、ファイナンシャルリソースを活用し、どういうリスクを取って、それがどういうリターンにつながっているのかをより精緻に見える化していくことに取り組んでいます。

女性社員の成長のマインドセットを促す  
「女性キャリアステップアップ研修」がスタート  
何事も「やればできる」の精神で  
DE&Iの実現を目指す

— 人的資本はマテリアリティの1つにも掲げられていますが、アイザワ証券グループの人的資本経営、ダイバーシティの確保に向けた取組みについては、どのように評価しますか。

**清家** ジェンダーダイバーシティの観点では、残念ながら女性活躍推進の取組みは相対的に遅れていると言わざるを得ません。また経営の現状を変えなければという課題認識は社内に向け発信、共有されています。そうした思いと現実のギャップを埋める1つの施策として期待しているのは、2024年度からスタートした「女性キャリアステップアップ研修」です。

次世代のリーダーを目指す女性社員のマインドセットを確認し、実践的な行動につなげていく研修スタイルで、座学

## 会長×社外取締役 対談



だけでなく、グループワークでお互いの意見をぶつけ合う機会も多く用意されています。当社は女性社員の割合が2割台と低く、このため管理職への登用数も少ないというのが現状です。一方、研修各回の受講後アンケートなどを見ると、自らが女性活躍推進を牽引していくのだという強い意志を持って、研修に参加していることが伝わってきます。

こうした中、積極的に声をあげ始めたものの、そのことによって何がどう変わっていくのか、自分自身はどうあればいいのかが、まだよく分からない。あるいは、この先の進み方に迷いがあるという人たちも見受けられるので、そうした人たちの背中を押し、サポートするなどの貢献ができればと思っています。

——ダイバーシティ&インクルージョンのあるべき姿や、女性活躍推進のポイントについて考えをお聞かせください。

**清家** 例えばジェンダーであれば、ジェンダーそのものを意識せず、その人がその人らしく自分の能力をいかんなく発揮できる環境であることが理想だと思います。

最近ではエクイティ（公平性）を加えダイバーシティ・エクイティ&インクルージョン（DE&I）と言われていますが、この実現には経営のコミットが不可欠です。制度の見直しや新たな仕組みなども用意しながら、社員一人ひとりの意識も変わり、DE&Iがごく自然なこととして浸透し、多様性が組織のイノベーションに活かされていくことが目指す姿だと思います。

女性社員からは、「女性の管理職を見たことがない」とよく言われます。これまで身近に例がなかったのでイメージを掴みにくいのでしょうか。ですがそんなに難しい話をしているわけではありません。また「女性を管理職に引き上げるのは大変」との声も少なくありません。確かにそういった側面もあるでしょう。その上で、だったらどうすれば良いか？「まずは試行錯誤してみても、自社なりの創意工夫で取り組んでみればよいのではないのでしょうか」と申し上げています。

女性活躍推進に限らず、行動様式として一番大切なことは「トライ&エラー&トライ」だと思っています。トライ&エラーでは失敗の経験だけで終わってしまいますが、「トライ&エラー&トライ」であれば、次につながる気づきや思いが出てくるはず。そうした気づきの蓄積と経験を増やしていくことで、「やればできる」「できなかったのは、今までやっていなかっただけ」という思考の構図が築かれていきます。

**芝田** 人的資本に関連しては、企業カルチャーも変えていきたいと考えています。当社には優秀な人材が多いのですが、おとなしい人が多く、ゆえに組織全体として力を発揮できていない部分もあるのではないかと懸念しています。

入社以来、私がしつこく言ってきたのが、「人を肩書きで呼ぶな」です。「さん付け」の名前で呼びましょを繰り返して訴えてきて、ようやく浸透してきたところ。些末な話ですが、肩書きではなく、名前で呼び合うことで、上下関係なく、誰もがものを言うようになり、役職に関わらず意見は活発に言い合う、そしてその上で決めたことは全力で取り組む、という形に変わってきていると思います。

資本コストや株価を意識した  
経営の実現に向けた対応や  
株主還元の強化について  
今まで以上に議論を尽くす

——取締役会の運営状況や実効性については、どのように評価していますか。

**清家** 取締役会の開催回数は、他社との比較において大きな差はないと見ていますが、2023年度は短期間にいろいろな出来事があり、当社が未来に向け何をどう目指していくのかを議論する機会が多くありました。取締役会議長の芝田さんがリードされ、取締役会にとって本当に必要な情報の収集や分析を補強され、議論の質が変化していると感じています。これにより今後の経営戦略に対する取締役会のコンセンサスが鮮明になり、しっかりした軸を打ち立てられているとの実感があります。

個人的には、多数決で決めることが必ずしも正解とは限らない可能性を見落とさないようにという思いがあり、時には敢えてあまのじゃくな意見を申し上げることもあります。そうした場面においても、社長や議長をはじめ皆さんが丁寧に話を聞いてくださり、取締役会は自由闊達な議論・多様な視点からの意見交換を可能とする場が担保されていると思います。

**芝田** 昨年議長を務めていますが、かなり意識して

経営上重要なこと、特に中長期的な企業価値の向上に向けた議論に時間と労力を費やすようにしてきました。その過程で、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応と、株主還元の強化については、今まで以上に議論を尽くした部分があります。

変に結論をまとめようとせず、ある程度、“放し飼い状態”で取締役会を運営することで、相当活発に議論・意見交換ができたと思っています。

——取締役会の実効性をさらに高めていくには何が必要ですか。

**清家** 当社として新たなビジネスモデル確立に向けた流れの中、例えばコーポレートカルチャーから醸成される業務環境と持続的成長シナリオ実現が効果的に結びついていくのかといった、まだあまり議論されていない要素にも着目したいと思っています。また外部環境の変化に留意し、サステナビリティなどの新しい経営課題についても留意していきたいと思っています。

対面証券としての強みを活かし  
社会の要請や顧客ニーズに応える  
チャレンジする社員の背中を押すのが  
経営陣の重要な役割

——アイザワ証券グループの強みとは何でしょう。

**芝田** 当社の最大の価値は100年を超える歴史と顧客基盤です。ひいてはそれが信用やブランドにもつながっています。これらを背景とし、また事業環境なども踏まえて、対面証券としての強みを前面に打ち出していくと考えています。現中計においても、「資産運用・資産形成の伴走者」を目指して、ゴールベースアプローチ型営業と地域密着の徹底強化を図ることを証券事業の戦略に掲げていますが、次期中計では、さらにそれを深化させていく方針です。

対面証券は事業戦略であると同時に、社会の要請でもあります。対面で人的な接点を持ってサービスを提供することに価値を見出すお客様も根強く存在し、新NISAや相続・資産承継などによりニーズも高まっていることから、その部分で差別化を図っていきます。

また、当社の特徴の1つであるプラットフォームビジネスにおいても、金融商品仲介業者を介した人的なサポートを提供していくことで、引き続き独自の地位を維持できるものと信じています。

**清家** 繰り返しになりますが、当社にはまじめで真摯な社員の方が多く、対面証券として誠実、公正に業務を遂行、



顧客本位の業務運営の実践に日々、努めています。

新たなビジネスモデルの構築においても、頭と足をフルに使って汗をかき、お客様の最善の利益追求に向かって努力し続けることができると思います。

——中長期的な企業価値の向上に向けて、ご自身が果たす役割とは。

**芝田** 社員のチャレンジを後押ししつつも、冷静にレビューしながら、必要に応じて打ち手を変えていく。そういった意味で、やはり執行サイドとしても社外取締役との議論は今まで以上に重要になってくると思いますし、集中的な議論ができるように努めてまいります。

**清家** 客観的な立場から当社の状況を見つめ、時にはチャレンジングと思われることを申し上げるのも役割のひとつであり、将来の成長に向けた取組みとして組織に定着していく過程を丁寧に確認できるよう努めていきたいと思っています。

——最後にステークホルダーの皆様へメッセージをお願いします。

**清家** アイザワ証券グループでは、現行の中期経営計画「もっとお客様のために」以上の新たな進化を目指し、抜本的・具体的な検討が進められているところです。ステークホルダーの皆様のご期待に沿えるよう、独立社外取締役・監査等委員の立場からは、変革の推進と守りの両面をバランスよく見守っていきたく存じます。また社員の皆さんにおいては、日々の自分たちの行動の延長に未来があることを信じ、胸を張って励んでいただければと思います。一緒に汗をかいていきましょう。

**芝田** 取締役会を中心に議論する中で、様々なステークホルダーに応えていくことができそうだという手応えを感じつつあります。全てのステークホルダーに応えていかないと、企業としてもはや存続できないのも事実であり、有言実行で行動に移していくことが大事です。清家さんには、今まで以上に空気を読まずに切り込んでいただければと期待しています。

# コンプライアンス

## 大石 敦

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

アイザワ証券グループのコンプライアンスプログラムにおけるコンプライアンス目標『社会が求める規範に基づき行動し、その役割に応える』をグループ役職員の共有項目としております。役職員が社会から求められる規範や倫理に沿った良識に基づき行動し、社会が期待する役割に応えることを目指しています。

政府は「資産所得倍増プラン」を掲げ、2024年からスタートした新NISA制度により、資産運用への機運はかつてないほど追い風になっています。こうした流れの中、当社グループは中期経営計画の基本方針である「ブローカレッジビジネスから資産形成ビジネスへ」の実現に向け、お客様にしっかりと伴走しそれぞれの目指すゴールを深く理解することに努めてまいりました。同時に、コンプライアンスおよびリスク管理の徹底を経営の最重要課題のひとつと位置付け、法令諸規則の違反や金融資本市場の公正性・公平性の阻害、顧客の保護を損なう不適切な行為が発生することないように努めております。

アイザワ証券は資産形成およびプラットフォームビジネスに方向性を定めたことにより、新たな顧客層の開拓を行っており、そのためにはこれまでのお客様からの信頼を基盤として新たな信頼の構築が必要になってまいります。社員一人ひとりが信頼を損なえば、グループ全体が信頼を失うことに繋がることを認識し「コンプライアンス意識」「倫理観」を向上させることが重要となります。また、ルールベースでの遵守は当然ですが、プリンシプルベースで考え、ベストプラクティスを目指す対応を図ることとしております。

近年注力している「プラットフォームビジネスの拡大」において、アイザワ証券をプラットフォーマーとして活用している契約金融商品仲介業者は2024年9月末現在140社、契約外務

員数も約2,000人とアイザワ証券のFA（ファイナンシャルアドバイザー）の3倍超の規模となり、存在感を増しています。子会社であるライフデザインパートナーズをはじめとする契約金融商品仲介業者に対しても、コンプライアンス研修の実施や検査体制の拡充を図り、IFA（独立系ファイナンシャルアドバイザー）の方々の法令遵守とコンプライアンス意識の向上を醸成してまいります。

契約金融商品仲介業者を取引量や取扱商品に応じてリスクベースで分類し、仲介先検査の質と量の向上を図っております。登録、経理状況や社内規程の整備状況、禁止行為、適合性原則の遵守状況などの検査項目に加え、勧誘状況の検査比重を高めることで改善指導をより強化してまいります。

## リスク管理

当社グループを取り巻く経営環境は日々変化しており、リスクが多様化しています。これらのリスクに対してどのグループ会社为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。特にイノベティブな取り組みによりリスクの領域が拡大します。過去の延長線では考えられなく、ビジネス戦略達成のため、収益性、定量的・定性的なリスクアペタイトの設定が必要です。システムリスク含め些細な案件についても経営陣で共有し、リスク管理態勢の更なる強化に努めています。

またアイザワ証券においてはリスクベース・アプローチの観点から、より重要な課題を判別することで問題点の共有、改善策の策定・実施を行い、コンプライアンス部と検査部の連携を図るなど内部管理体制を強化しております。

### 第1線におけるリスク管理の浸透 (コンプライアンス本部全般)

- 1 FA部門との定期的な情報交換
- 2 コンプライアンス研修など適宜必要な指導

### 第2線による牽制・検証プログラム (コンプライアンス部)

- 1 投資勧誘およびお客様対応の状況を検証
- 2 マネー・ローンダリングガイドライン対応
- 3 内部管理体制の強化

### 第3線による検証プログラム (検査部)

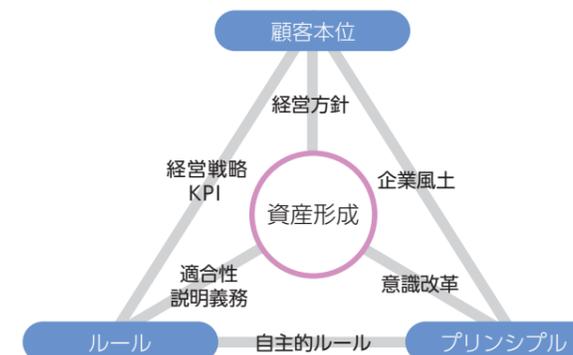
- 1 部支店検査
- 2 契約金融商品仲介業者先検査

社外検査、社内検査、アフターチェックなどを通じて把握した問題点や参考となる取組みについては、毎月開催されるリスク管理委員会にて共有するほか、コンプライアンス研修を通じて全社的な改善に努めることとしております。

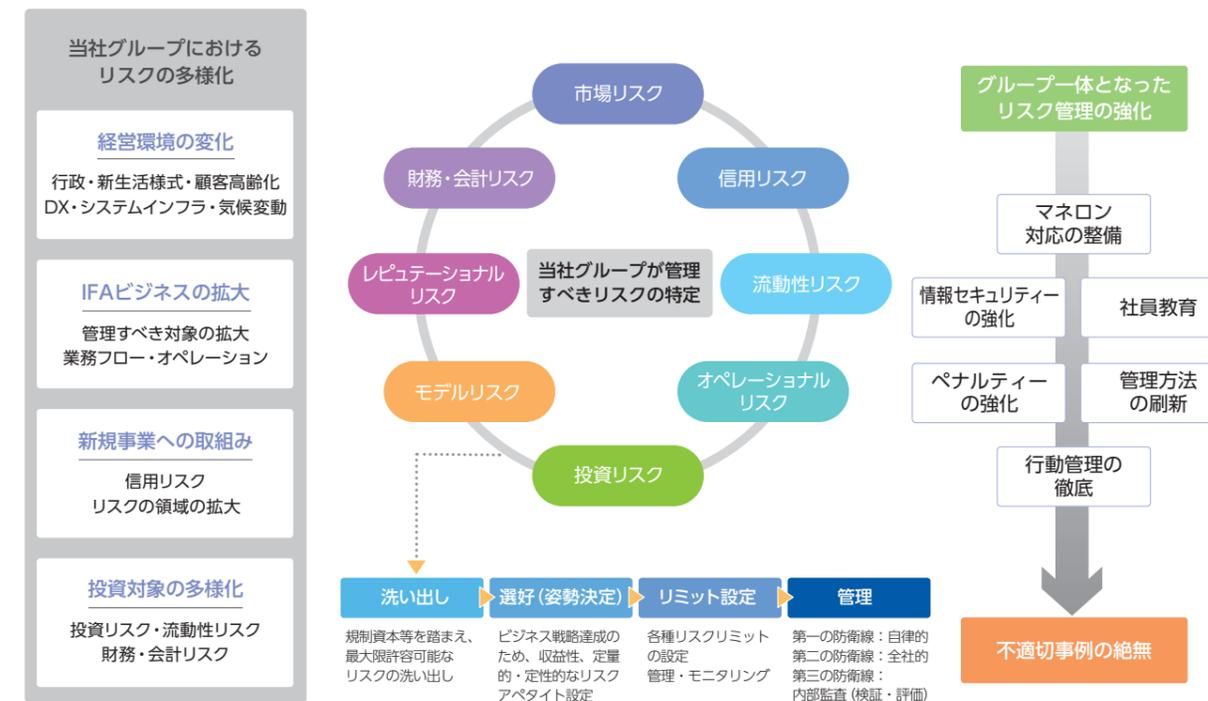
新たに投資を始める投資家層の拡大と、すでにお取引いただいている高齢者世帯から次世代へのパトタッチなどにより、国民総資産形成時代は目前に迫っています。それを先頭に立って担う金融業界に課される使命は大変重いと認識しています。業界全体のレピュテーションを高め資産形成時代を盛り上げていけるよう、社員教育に注力し、一人ひとりの理解を深めてまいります。

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



## リスク管理態勢の構築・運用



# 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

### お客様アンケート「アイザワ証券に物申す!!」

お客様からのご意見・ご要望を全社で共有し、当社グループのサービスに反映させることを目的に『アイザワ証券に物申す!!』を2019年より計7回実施しています。

当社グループは、お客様からいただいた結果を真摯に受け止め、サービス改善やお客様満足度向上に努めてまいります。

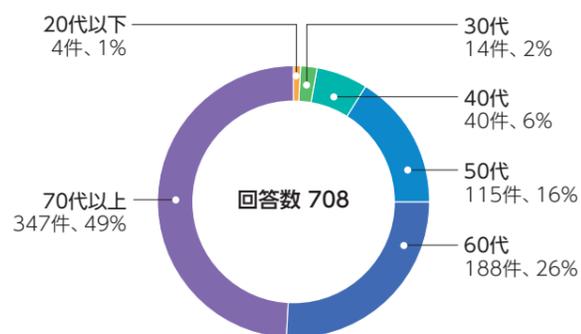
アンケート内容：「アイザワ証券に物申したいこと」を聞かせていただき、アイザワ証券は100点満点中何点か点数をつけていただきます。

アンケート対象者：取引残高報告書を送付したお客様（リーフレットを同封）

回答受付方法：はがき、WEBアンケートフォーム



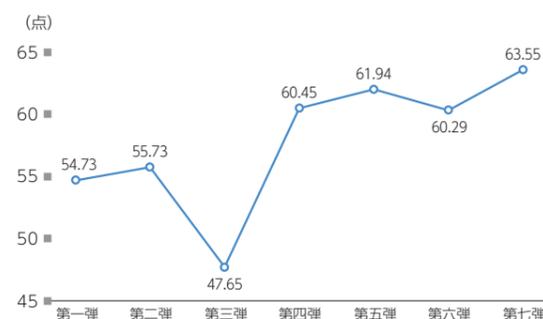
### 年代別回答数（第七弾：2024年1月～4月実施）



### アイザワ証券は100点満点中何点？

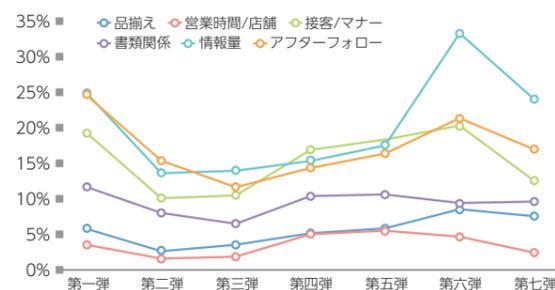
平均点は上昇傾向にあります。

### 平均点の推移



### お客様からいただいたご意見・ご要望

主に「情報量」「アフターフォロー」「接客/マナー」「書類関係」「品揃え」「営業時間/店舗」に関するご意見・ご要望をいただきました。近年では「情報量」を重視されるお客様が多くいらっしゃいました。



取引経験年数が長いお客様は「サービス」「情報」「提案」を重視し、短いお客様は「アフターフォロー」を重視する傾向にありました。

## ■株主様とのコミュニケーション

当社は、株主・投資家の皆様との長期的な信頼関係を構築することが重要であると考え、建設的な対話に努めています。対話を通じて、認識された意見や課題について経営陣で共有し、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指しています。

定時株主総会終了後の個人投資家向け会社説明会や機関投資家向け決算説明会をオンラインで開催し、中期経営計画の取組状況や「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」などについて説明を行っています。



個人投資家向け会社説明会（定時株主総会終了後）

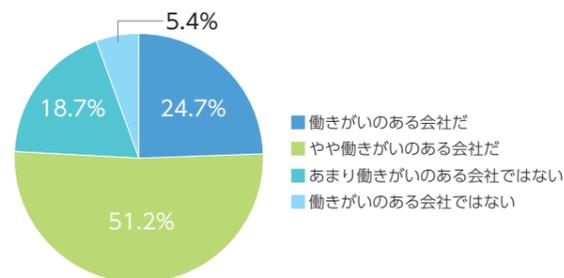
## ■従業員とのコミュニケーション

### エンゲージメント調査

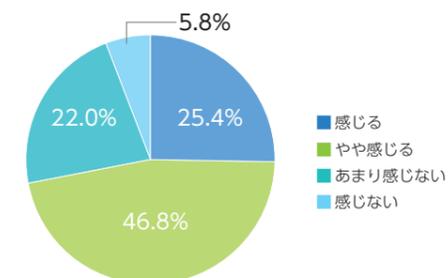
2022年より毎年、グループ各社に所属する役員員に対しエンゲージメント調査を実施しています。調査結果を受けて、より良い職場環境の実現と更なるエンゲージメント向上を目指して施策を検討し、働き方改革を推進してまいります。

### 2024年エンゲージメント調査結果（2024年1月実施）

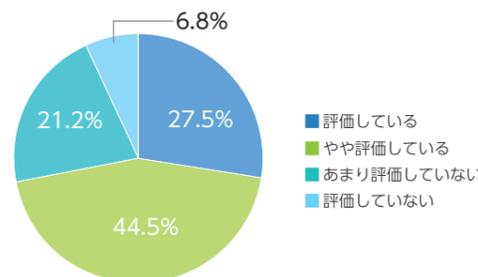
#### ① あなたにとって当社は働きがいのある会社ですか？



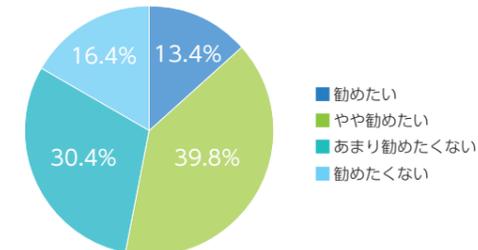
#### ② アイザワ証券グループに愛着や誇りを感じますか？



#### ③ 当社が実施している働き方改革に関する施策を評価しますか？



#### ④ ご家族・ご親戚や友人知人（またはそのご家族）に対し、当社および当社のサービスを勧めたいと思いますか？



### 社内報「アイザワほっとプレス」

経営方針の浸透や従業員の相互理解を深めるため、3ヶ月毎に社内報で情報発信しています。ペーパーレス化に取り組み、WEB版を社内イントラネットで配信しています。

- 主なトピックス： ● 社長コラム ● 経営陣のメッセージ  
● 経営方針 ● 事業活動  
● 部支店・社員紹介 等



## ■地域社会とのコミュニケーション

地域金融機関や教育機関、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。地域社会とともに持続的な発展を目指してまいります。

### 金融リテラシー教育

▶ P.35-38をご覧ください。

### 地域イベントへの参加

提携先の株式会社西京銀行がミコシを担いで練り歩く「徳山夏まつり（山口県周南市）」に、アイザワ証券山口ブロックの社員も多数参加しました。



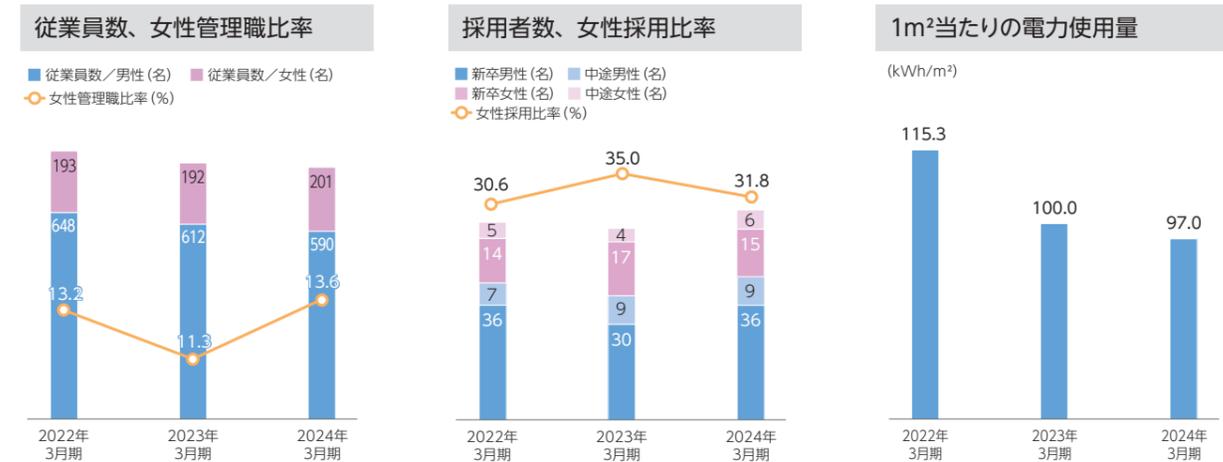
# 財務・非財務ハイライト

## 財務ハイライト

### 収益関連



## 非財務ハイライト (アイザワ証券株式会社単体)



### 安定 (信頼)



		2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
従業員数	名 連結 <sup>(*)1</sup>	869	835	953
	名 単体	841	804	791
	名 男性	648	612	590
	名 女性	193	192	201
管理職に占める女性労働者の割合 <sup>(*)2</sup>	%	13.2	11.3	13.6
平均年齢 <sup>(*)3</sup>	歳	45歳3ヶ月	45歳6ヶ月	45歳10ヶ月
平均勤続年数 <sup>(*)3</sup>	年	15年0ヶ月	15年6ヶ月	15年10ヶ月
障がい者雇用率	%	2.2	2.1	2.6
有給休暇取得率	%	41.8	46.3	57.8
育児休業取得率	% 男性	41.2	69.2	63.6
	% 女性	80.0	100.0	100.0
育児休業復職率	%	83.3	85.7	100.0
労働者の男女の賃金の差異 <sup>(*)4</sup>				
全労働者	%	—	77.6	76.3
正規雇用労働者	%	—	76.7	74.8
パート・有期労働者	%	—	70.0	81.5
新卒採用者数	名	50	47	51
	名 男性	36	30	36
	名 女性	14	17	15
キャリア (中途) 採用者数	名	12	13	15
	名 男性	7	9	9
	名 女性	5	4	6
女性採用率	%	30.6	35.0	31.8
育児短時間勤務制度利用者数 <sup>(*)5</sup>	名	14	16	19

### その他



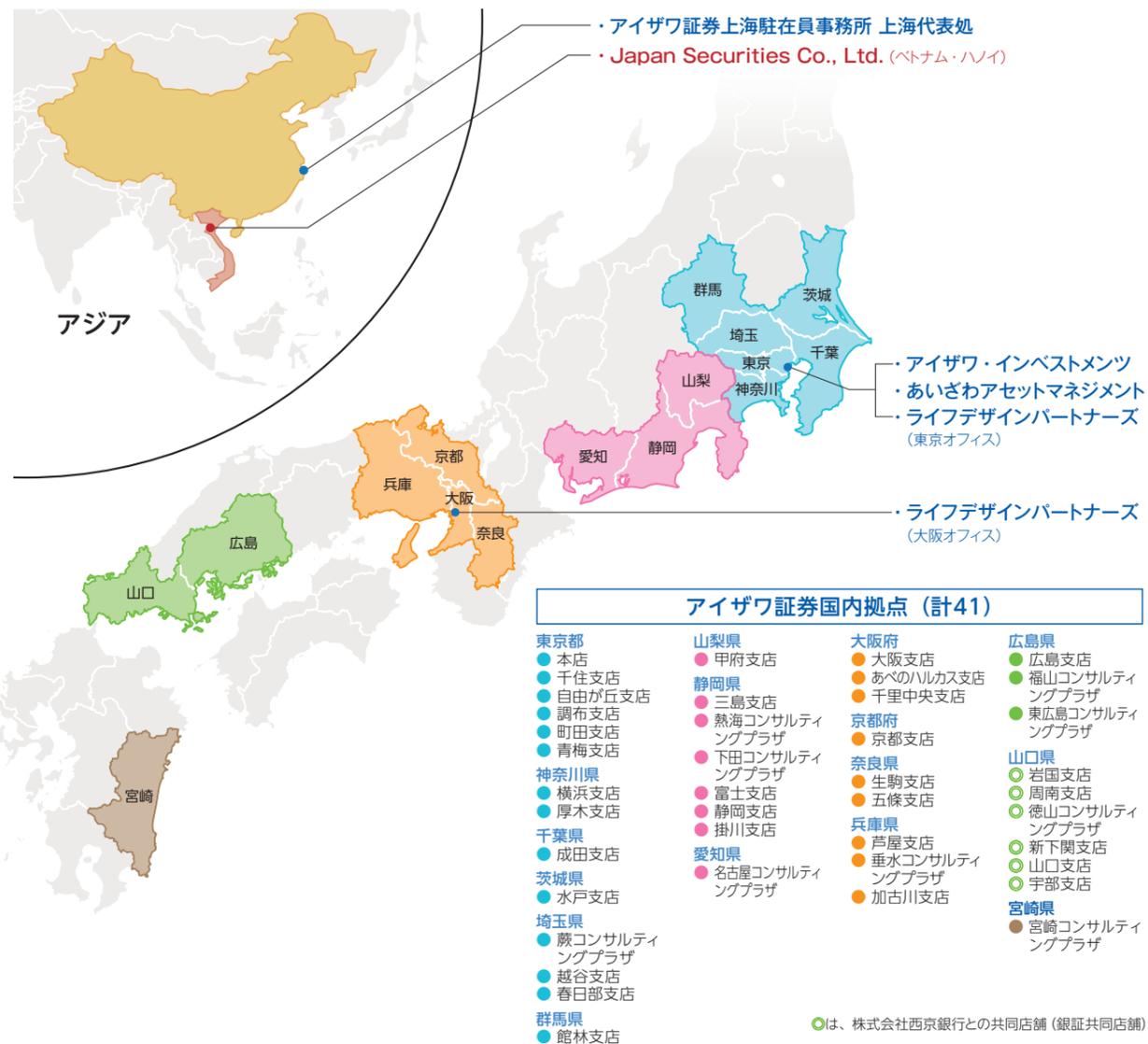
(\*)1 従業員数は当社グループから当社グループ外への出向者を除き、当社グループ外から当社グループへの出向者を含む  
 (\*)2 「女性の職業生活における活躍の推進に関する法律」(平成27年法律第64号)の規定に基づき算出  
 人事制度改革により、2023年3月期から「課長級または課長級より上位の役職(役員を除く)に占める割合」に変更  
 2022年3月期以前の「管理職」は、部下を持つ職務以上の者、部下を持たなくてもそれと同等の地位にある者(役員を除く)  
 「役員」は、取締役・監査役・執行役員等  
 (\*)3 アイザワ証券グループ単体  
 (\*)4 2023年3月期より算出開始  
 (\*)5 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

	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	2023年3月期	2024年3月期
<b>連結損益計算書</b> (単位: 百万円)											
受入手数料	11,486	9,821	8,898	6,621	10,649	7,523	7,342	10,401	10,176	8,971	13,224
委託手数料	9,188	6,902	6,544	5,060	7,756	5,188	5,406	7,868	5,571	4,608	6,735
引受・売出	41	19	83	26	51	24	15	4	25	40	10
募集・売出	1,439	1,920	1,268	635	1,482	1,016	672	825	1,705	1,895	2,636
その他	816	979	1,001	899	1,357	1,294	1,248	1,701	2,873	2,426	3,842
トレーディング損益	3,511	3,809	2,647	3,273	6,690	4,529	6,320	5,550	4,751	2,318	4,287
株券等	953	2,546	1,497	2,141	4,954	3,442	4,197	4,644	4,031	1,646	3,678
債券等	902	787	410	717	948	638	1,559	260	101	120	203
為替等	1,655	475	738	413	787	447	563	645	617	550	406
金融収益	701	699	712	488	658	624	508	407	421	463	677
その他の営業収益	381	383	114	77	48	23	17	73	701	999	790
営業収益計	16,081	14,713	12,373	10,461	18,046	12,701	14,188	16,433	16,050	12,751	18,980
金融費用	131	134	126	108	184	121	118	90	86	80	84
その他の営業費用	-	-	-	-	-	-	-	26	345	463	704
純営業収益	15,949	14,579	12,246	10,352	17,861	12,579	14,070	16,316	15,619	12,208	18,191
販売費・一般管理費計	11,592	11,672	11,453	10,631	16,006	14,567	13,817	15,386	16,153	14,991	17,031
内、人件費	5,978	6,016	5,784	5,326	8,812	7,705	7,631	8,365	7,990	7,550	8,911
営業利益又は営業損失(△)	4,356	2,907	792	△ 278	1,855	△ 1,987	252	929	△ 533	△ 2,782	1,159
営業外収益	959	465	839	890	1,000	929	1,301	862	2,058	960	855
内、受取配当金	268	281	433	444	504	577	534	498	1,490	449	445
営業外費用	5	380	24	11	4	1	32	249	95	89	73
経常利益又は経常損失(△)	5,310	2,991	1,607	600	2,850	△ 1,059	1,521	1,542	1,429	△ 1,911	1,941
特別利益	4,453	629	1,187	929	39	2,474	399	5,654	3,367	999	2,565
内、投資有価証券売却益	3,742	629	1,067	692	12	2,455	398	1,336	3,366	863	2,532
特別損失	77	112	342	205	264	614	613	853	123	996	181
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	9,686	3,509	2,452	1,324	2,625	801	1,307	6,343	4,672	△ 1,907	4,325
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(△)	8,730	3,406	1,976	1,090	2,255	246	940	4,538	2,901	△ 2,375	2,975
<b>連結貸借対照表</b> (単位: 百万円)											
流動資産合計	63,916	65,656	55,545	68,369	73,620	55,454	54,831	64,440	69,488	63,533	84,030
固定資産合計	22,454	27,023	24,364	28,392	32,485	30,459	30,303	42,686	35,217	35,291	40,085
繰延資産合計	-	-	-	-	-	-	-	-	17	10	3
資産合計	86,371	92,680	79,910	96,761	106,105	85,913	85,134	107,127	104,723	98,835	124,119
流動負債合計	30,715	30,281	20,561	38,758	44,171	28,420	32,373	42,029	38,440	34,365	52,952
固定負債合計	4,046	5,301	4,021	3,901	4,496	3,685	2,437	6,605	8,107	10,293	12,349
特別法上の準備金	161	204	211	218	195	181	181	146	146	146	160
負債合計	34,923	35,787	24,793	42,878	48,863	32,287	34,992	48,781	46,693	44,804	65,462
純資産合計	51,447	56,892	55,116	53,882	57,241	53,626	50,141	58,346	58,029	54,030	58,657
負債・純資産合計	86,371	92,680	79,910	96,761	106,105	85,913	85,134	107,127	104,723	98,835	124,119
<b>連結キャッシュ・フロー計算書</b> (単位: 百万円)											
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,269	4,230	5,540	9,814	△ 1,333	1,255	8,818	△ 1,618	△ 3,930	△ 9,487	8,447
投資活動によるキャッシュ・フロー	3,841	136	812	△ 7,190	△ 1,017	423	△ 3,334	4,111	4,749	474	1,478
財務活動によるキャッシュ・フロー	4,590	△ 3,604	△ 3,810	△ 1,299	△ 1,215	△ 2,110	△ 1,521	△ 1,783	959	3,824	△ 1,519
現金及び現金同等物の期末残高	11,137	11,844	14,322	15,571	11,961	11,469	15,162	16,231	18,666	13,734	22,709
<b>ROE、1株当たり情報等</b>											
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失(△) (EPS) (単位: 円)	201.98	78.82	45.73	25.24	52.19	5.71	22.03	111.09	73.85	△ 62.03	79.39
1株当たり純資産 (BPS) (単位: 円)	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	1,350.08	1,498.42
自己資本当期純利益率 (ROE) (単位: %)	18.3	6.3	3.5	2.0	4.1	0.4	1.8	8.4	5.1	△ 4.5	5.6
1株当たり配当金 (単位: 円)	40.00	40.00	35.00	20.00	25.00	22.00	22.00	32.00	28.00	26.00	39.00
配当性向 (単位: %)	19.8	50.8	76.5	79.2	47.9	385.3	99.9	28.8	37.9	-	49.1
<b>非財務サマリー</b>											
期末株価 (単位: 円)	738	796	592	652	776	670	754	1,002	734	690	1,171
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	47,525,649	47,525,649	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)	36,549	39,422	29,319	32,290	38,431	31,842	35,834	47,620	34,883	32,792	55,652
教育研修費 (連結) (単位: 百万円)	17	13	17	22	40	31	27	22	19	22	38
預り資産 (単位: 億円)	8,686	9,800	9,361	9,944	13,971	12,666	10,983	13,934	14,289	14,968	19,717
1㎡当たりの電力使用量 (単位: kWh/m) (アイザワ証券株式会社単体)	147.5	139.4	112.7	125.7	118.2	119.0	112.5	113.5	115.3	100.0	97.0

# 会社情報

グループ拠点 (2024年10月31日現在)



### アイザワ証券国内拠点 (計41)

- |  |  |   |  |
|--|--|---|--|
| <b>東京都</b><br>● 本店<br>● 千住支店<br>● 自由が丘支店<br>● 調布支店<br>● 町田支店<br>● 青梅支店<br><b>神奈川県</b><br>● 横浜支店<br>● 厚木支店<br><b>千葉県</b><br>● 成田支店<br><b>茨城県</b><br>● 水戸支店<br><b>埼玉県</b><br>● 隙コンサルティ<br>● ングプラザ<br>● 越谷支店<br>● 春日部支店<br><b>群馬県</b><br>● 館林支店 | <b>山梨県</b><br>● 甲府支店<br><b>静岡県</b><br>● 三島支店<br>● 熱海コンサルティ<br>● ングプラザ<br>● 下田コンサルティ<br>● ングプラザ<br><b>奈良県</b><br>● 富土支店<br>● 五條支店<br><b>兵庫県</b><br>● 芦屋支店<br>● 垂水コンサルティ<br>● ングプラザ<br>● 加古川支店<br><b>愛知県</b><br>● 名古屋コンサルティ<br>● ングプラザ | <b>大阪府</b><br>● 大阪支店<br>● あべのハルカス支店<br>● 千里中央支店<br><b>京都府</b><br>● 京都支店<br><b>奈良県</b><br>● 生駒支店<br>● 五條支店<br><b>兵庫県</b><br>● 芦屋支店<br>● 垂水コンサルティ<br>● ングプラザ<br>● 加古川支店 | <b>広島県</b><br>● 広島支店<br>● 福山コンサルティ<br>● ングプラザ<br>● 東広島コンサルティ<br>● ングプラザ<br><b>山口県</b><br>● 岩国支店<br>● 周南支店<br>● 徳山コンサルティ<br>● ングプラザ<br>● 新下関支店<br>● 山口支店<br>● 宇部支店<br><b>宮崎県</b><br>● 宮崎コンサルティ<br>● 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/>



### アイザワ証券公式LINE

アジア情報を中心に配信しています。下記二次元コードを読み取りお友だち追加してください。



@aizawa

### アイザワ投資大学

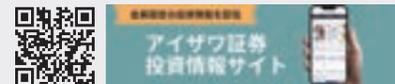
資産形成層や投資未経験者をメインターゲットにした、順番に読み進めると自然にステップアップできる、初心者にもやさしい投資情報サイトです。



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

### アイザワ証券投資情報サイト

会員限定のアナリストレポートやセミナー動画など投資に役立つ情報を配信しています。会員登録は無料です。



<https://aizawa.actibookone.com/>

# 企業プロフィール

企業プロフィール (2024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) 953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 (2024年3月31日現在)

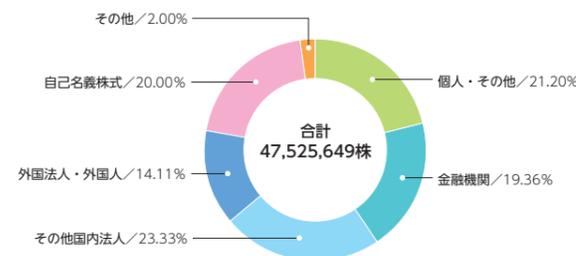
発行可能株式総数 198,000,000株  
 発行済株式総数 47,525,649株 (うち自己株式 9,501,774株)  
 議決権総数 380,177個  
 株主数 2,658名  
 株主名簿管理人 三井住友信託銀行株式会社

### 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	4,846	12.74
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,019	7.93
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,470	3.86
藍澤卓弥	1,421	3.73
THE BANK OF NEW YORK - JASDECTREATY ACCOUNT	1,381	3.63
藍澤基彌	1,359	3.57
鈴木啓子	1,346	3.53
株式会社みずほ銀行	1,042	2.74
株式会社野村総合研究所	1,000	2.62
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	879	2.31

※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。

### 所有者別持株比率グラフ



### 株価情報

