

もっとお客さまのために

INTEGRATED REPORT  
2023

## 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.

# 将来は過去の延長線上にない

目前に迫る本格的資産形成時代の中心的役割を担えるよう、  
改革を加速させていく

## 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



## 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
100年以上の信頼の歴史	3

### 成長戦略

特集／対談 芝田会長×藍澤社長	5
中期経営計画	11
グループ戦略／事業ポートフォリオ	12
グループ連携 ― セグメント別取組み状況	
証券事業	13
プラットフォームビジネスの取組み	15
投資事業	17
運用事業	19
金融商品仲介事業・保険代理事業	21
ベトナム証券事業	22

### 人材戦略

アイザワ証券グループの人材戦略	23
-----------------	----

### サステナビリティ

金融リテラシー教育	25
金融リテラシー教育開催実績	27
気候変動に対する取組み (TCFD提言に基づく情報開示)	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  
に当社の持続的な価値創造に向けた取組みをご理解いただくため、「統合報告書」を作成いたしました。

編集にあたっては、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

2022年4月1日～2023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。



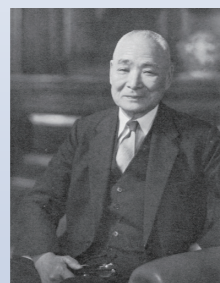
# 100年以上の信頼の歴史

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長に就任



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

- 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・インベストメント株式会社設立
- 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



フルタイム企業表彰状授与式

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ト(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
- 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ト(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=FltOQHWWlg0>



- 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

2021年 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 東京汐留ビルディングへ本社移転

9月 株式会社アイプラン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] 生命保険の募集業務を開始
- 10月 [アイザワ証券] 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 [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
- 4月 [あいざわアセットマネジメント] セカンダリー投資ファンド、Ariake Secondary Fund III LPを設定
- 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
- 4月 ●[アイザワ証券] 株式会社西京銀行と会社分割 (簡易吸収分割) 契約を締結
- 6月 [アイザワ証券] 第二種金融商品取引業務を開始
- 6月 [アイザワ証券・ライフデザインパートナーズ] 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と三井住友海上あいおい生命保険株式会社の4社で顧客提供価値向上に向けた協業を開始
- 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



## ●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: 2023年9月末現在 (取引一時停止、売却のみの銘柄含む)

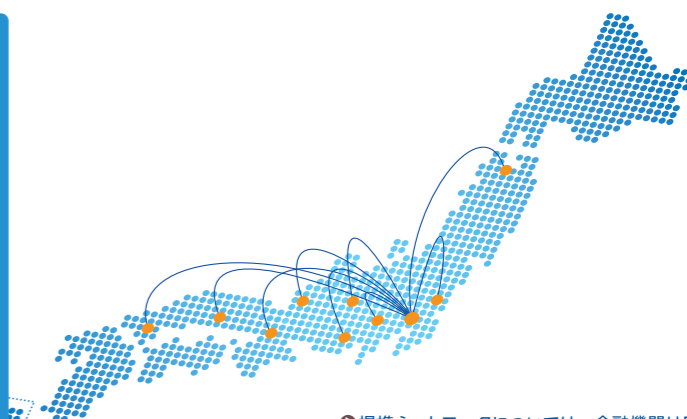


## ●関連事項 アイザワ証券グループの強み 金融機関や教育機関、地方自治体との連携

～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.16、教育機関・地域団体はP.26をご覧ください。



特集／対談

# 5年後、10年後を見据えた成長戦略を実行し、 企業価値の最大化を図る

芝田 康弘

アイザワ証券グループ株式会社  
取締役会長兼 会長執行役員



藍澤 卓弥

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CEO



アイザワ証券グループは2023年6月、芝田康弘が取締役会長 兼 会長執行役員に就任しました。芝田氏はメガバンクグループの出身で、経営者としての実績のほか、15年にも及ぶ海外経験があります。変化の激しい金融業界において、アイザワ証券グループに求められる変革とはどのようなものなのか。藍澤社長との対談にて、持続的成長に向けた戦略と施策について語りました。

メガバンクグループの経営を担い  
海外での豊富な経験を強みとして  
アイザワ証券グループの変革に挑む

— 芝田会長はこれまでの業務経験を踏まえて、ご自身の強みをどのように認識されていますか。

**芝田** 大きな特徴が二つあります。一つは、通算15年に亘る海外経験です。もう一つは、証券会社での経験が長いことです。銀行グループに所属していましたが、30年以上に亘り証券業務に携わり、金融市場を取り巻く様々な変化を経験してきました。そのような経験を通じて、過去のしがらみにとらわれることなく、物事を非連続的に変革していこうというマインドは相対的に強いと思います。

— 芝田会長の就任にあたって、藍澤社長が期待された点についてお聞かせください。

**藍澤** 日本を代表するメガバンクグループの経営の一翼を担っていたことや、海外での豊富な経験と実績を持っており、銀行と証券の双方について熟知していること。銀証連携に注力する当社にとって、これ以上ない強力な助っ人だと考えていました。実際にお話をする中で、バイタリティ溢れるその人柄に魅力を感じて、是が非でも来ていただきたいとお伝えしました。

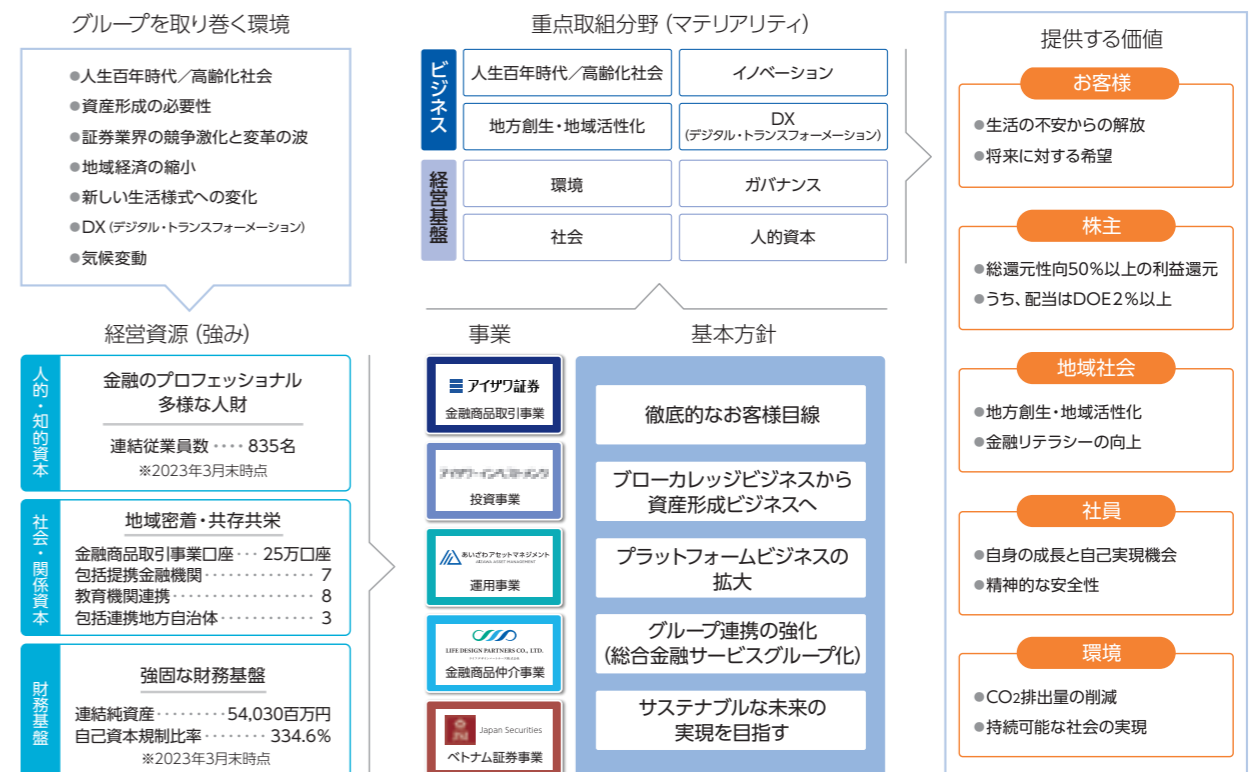
— 芝田会長はホールセール（法人向け）ビジネスの経験が豊富な一方で、アイザワ証券グループはリテール（個人向け）ビジネスが中心です。会長就任に迷いはありませんでしたか。

**芝田** ご指摘の通り、リテール証券の経験がなかったため正直悩みました。ただ、中に入って話を聞くと、抜本的な変革が必要な業態であり、経験のない人間がリテールビジネスに参画する意味はあると思いました。私自身、これまで人材の多様性や外部からの人材登用を重視してきたこともあり、自ら経営陣として参画し、変革を行っていくことを決意しました。何より藍澤社長と会って、この人となら一緒にチームとしてやっていけるという直感がありました。

— アイザワ証券グループに対するイメージについて伺います。入社前と入社後で大きく異なりましたか。

**芝田** 事前の情報はあまり持ち合わせていなかったのですが、実際に入社して、優秀な人材が多いとの印象を持ちました。ここでいう優秀な人材とは、自ら考え能動的に動くことができることや、プロフェッショナルとしての知見を持ち業務に活かすことができるという意味です。もう一つ、地域金融機関や地方自治体、大学・高校などの教育機関との連携を通じた地域活性化の取組みは、

▶ 価値創造プロセス





## 特集／対談

想像していた以上に意味のあることだと感じました。中堅規模の証券会社としては先駆的な取組みだと思います。

—— 芝田会長が入社されて数カ月ですが、社内の雰囲気はどのように変わりましたか。

**藍澤** 極めて速いスピードで会社が動き始めたように思います。これまでも危機感を持って改革をしなければならぬという思いはあったのですが、なかなか思うように進まず、目指している方向が本当に正しいのかを検証する必要性も感じていました。

芝田会長には就任以来、取締役会や経営会議のあり方の見直しや店舗の視察、部店長から一般社員まで多くの社員との面談などを通して、現場の思いも汲み取ってもらっています。次々と必要な施策を講じられ、そのスピード感に最初は戸惑うこともありましたが、今ではとてもいい空気が生まれていると思います。

実をいうと、社員がどれだけ近い距離感で芝田会長と接してくれるのか、少し心配していたところもあったのですが、蓋を開けてみると、それはまったくの杞憂でした。芝田会長自ら積極的に動いて、コミュニケーションを図ってくれることは非常にありがたいですし、当社にとっても大いに気づきがあります。

また、当社グループ初めての女性社外取締役として、清家麻紀さんを招聘することができました。清家取締役は、金融機関においてダイバーシティ&インクルージョン推進に携わってきた方です。日本を代表する金融機関で豊富な経験を積まれたお二人をはじめとする外部の知見を貪欲に吸収し、改革を加速させてまいります。

### 「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」を旗印にプラットフォームビジネスの拡大とグループシナジー創出の追求

—— 現在、2022年度からスタートした中期経営計画が進行中です。事業構造の転換について、「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」を掲げていますが、その適切性やあるべき姿から現在の経営について、どのように評価しますか。

**藍澤** 資産形成ビジネスに向けて本格的な一歩を踏み出したのは2019年です。2022年度からスタートした中期経営計画「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盛り込み

ました。その後、岸田政権が資産所得倍増プランを打ち出し、2024年には新しいNISA（少額投資非課税制度）がスタートするなど、国を挙げて資産形成を促す取組みが進んでいます。資産形成が社会的要請となってきたる現状では、当社が目指している方向性は間違っていないと考えています。

資産形成ビジネスへのシフトに向けた重点施策としては、投資信託やラップ商品などの積立投資のラインアップを拡充し、2023年8月には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」の提供も開始するなど、着実に歩みを進めています。

お客様の投資ニーズは多種多様です。年齢層でいえば当社のお客様の多くがシニア層で、短期のキャピタルゲイン（売買差益）を目的に株式投資をされる方も多くおられる一方で、そのお子様世代やお孫様世代は老後の生活の安定のため、資産形成を必要としている。異なるニーズにきめ細かく応えていくのと共に、当社がこれまで培ってきた相続・資産承継サービスなどを通じて世帯の資産を円滑に承継し、お子様・お孫様世代にも取引を継続し



ていただけるのが今後の大きな課題です。

資産形成を必要とする資産形成層の新規獲得は極めて難しいのが現状です。株式委託手数料「ゼロ時代」がいよいよ現実のものとなる中で、コスト重視の若い人たちが手数料の安いインターネット証券を 선호するのは当然のことです。当社ではデジタルマーケティングの展開や、学生を対象とした金融リテラシー教育などを通じて、若い人々への認知度向上を図っています。また、金融機関連携やIFAビジネスを通じたプラットフォームビジネスの拡大などによって、資産形成層へのアプローチを更に増やしていきます。資産形成層顧客の獲得は、たとえ時間がかかっても必ずやる必要があると考えます。

**芝田** 一口に資産形成層と言っても様々な人がいて、とにかく売買だけを迅速かつ安価にやりたいという人だけではなく、「そもそもどうしていいかわからない」という人、あるいは「資産形成について中長期的に伴走してほしい」という人もたくさんいます。そうしたお客様に対して、当社が価値あるサービスを提供することができれば、

ネット証券とは差別化された、独自の優位性を発揮することができるとは思います。

同じく中期経営計画では、「プラットフォームビジネスの拡大」を基本方針の一つに掲げています。これは、IFA向け専用WEBシステムの整備と商品ラインアップの拡充などを通じて、IFA基盤の強化を図っていくというのですが、IFAの中でも、いわゆる証券会社出身者による証券系IFAに加えて、保険代理店や非金融系の一般事業会社、土業のIFAにフォーカスしている点は、資産形成ビジネスへのシフトの観点からも整合性があると言えます。

中期経営計画で掲げている項目はいずれも正しいと思いますが、今後の課題としては、より具体的なアクションに落とし込んでいくことがあげられます。

—— 2023年3月期の業績の評価と、「グループ連携の強化（総合金融サービスグループ化）」の進捗について教えてください。

**藍澤** 中核の金融商品取引事業においては、ストック商品の預り資産の増加など、部分的に成果は見られたものの、相場低迷もあり、業績面では不本意な結果に終わりました。ただ、プラットフォームビジネスの拡大については、契約金融商品仲介業者数97社・契約外務員数1,503人（2023年9月末現在）まで増加し、確実に進展しています。

非財務面では、金融リテラシー教育の取組みを本格化させるために、「金融リテラシー教育サポート室」を設置しました。今後、当社が目指す方向に即して、どのように活かしていくかは大きな課題の一つであります。

2021年10月に持株会社体制に移行してから、グループ各社間での人材交流や協業はかなり進みました。「証券会社から、総合金融サービスグループへと変わっていく」という意識も、ある程度浸透したと感じています。ただ、グループシナジーの創出については、そこまで至っていないため、本当の意味での持株会社化はこれからだと考えています。

—— 早期の業績回復に向けた施策についてお聞かせください。

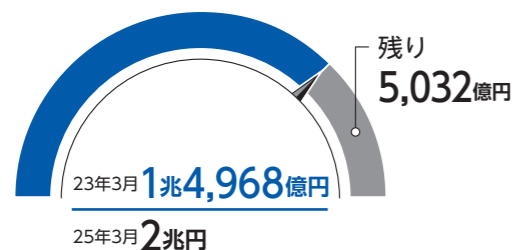
**藍澤** まず、2023年3月期は軟調なマーケット状況が続いた影響もあり赤字を計上する非常に厳しい結果となりました。2024年3月期は、多くのステークホルダーの皆様にご心配をおかけしている状況を早急に改善すべく業績回復に全力で取り組んでおり、第2四半期までの業績は回復しています。ただし、これは相場の回復によるも



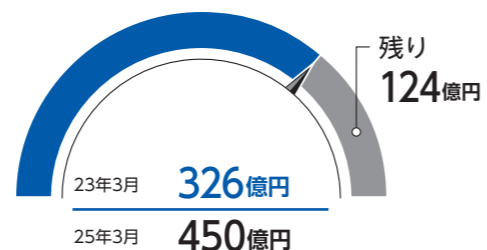
特集／対談

■ KPI進捗状況 (2024年度達成目標)

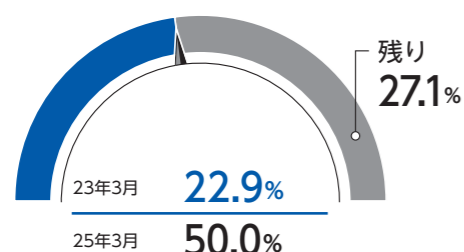
● 預り資産



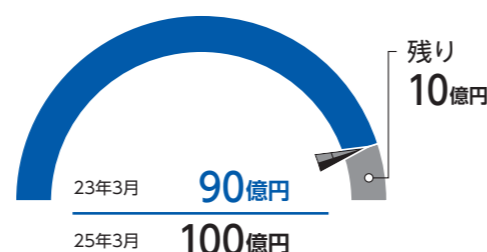
● 投資資産残高



● 固定費カバー率



● セカンダリーファンド運用残高



のです。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だと考えています。

そのために社員一人ひとりの力の底上げが重要だと考えており、様々な業務体験や資格取得、eラーニングの充実など、これまで以上に人材教育・研修に注力しています。

社内公募制度を通じ、ベトナム現地証券会社 Japan Securities Co., Ltd. (以下JSI) などのグループ各社に加え、投資先への出向なども、人材の多様性や能力向上につながるものと期待しています。

**芝田** 追い風もあり足元の業績は良好ですが、それでよしとするつもりはまったくありません。グループ連携についても、証券会社のビジネスが大きく変容する中で、既存の形でシナジーを追求するというよりは、グループ全体としてビジネスモデルの変革とビジネスポートフォリオの深化に取り組んでいく必要があります。

日本は世界に冠たる個人金融資産を持っており、長らく現預金に眠っていた金融資産がいよいよ動き出そうとしているわけですから、今ほど金融機関の役割が重要な時代はありません。そのような時代に、アイザワ証券グループの会長を拝命したことに、非常にやりがいを感じています。

持株会社体制の進展と  
事業ポートフォリオの多様化に向けM&Aも  
常に選択肢の一つに

— 今期より、JSIとライフデザインパートナーズ (以下LDP) を連結の範囲に含めるなど、持株会社体制に変化が見られます。事業ポートフォリオの多様化に向けた計画がありましたら教えてください。

**藍澤** 両社ともに黒字化し、会計的にも重要性が増したため、2024年3月期第1四半期より連結の対象としました。JSIのベトナム証券事業はアジア株ビジネスの中でも中心的存在にまで育ちました。金融商品仲介事業のLDPIは、アイザワ証券から外務員が転籍したこともあり、事業規模を拡大しています。また、2023年6月にはアイザワ証券を含め、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、三井住友海上あいおい生命保険株式会社と4社での業務提携を行い、アイザワ証券のお客様に対して生命保険・損害保険のご案内をスタートさせるなど、業容も拡大しています。

事業ポートフォリオの多様化に向けた計画については、既存の事業以外にも、事業戦略に必要な機能や事業を芝田会長と見直しているところです。証券事業以外の収益割合を高めていくために、グループ各社に経営資源をより多く割り当てていく方針です。

**芝田** 新規事業については、グループ全体のビジネスポートフォリオ深化の観点に加えて、証券会社のビジネスの変容が進む中で、引き続き証券会社の中で価値を提供していった方がいいのか、あるいは別会社にして取り組んだ方がいいのか、といった点を評価しながら検討していきます。また、M&Aについてもオープンで、常に選択肢の中に入れて考えています。

— ステークホルダーの皆様へメッセージをお願いします。

**藍澤** 当社の真価が問われる大事な局面を迎えていると認識しています。芝田会長の指摘で改めて気づいたのは、当社は中堅規模の証券会社の中でも、稀有な存在であるということです。優秀な人材がいて、幅広い業容を持ち、業界内では強固な財務基盤を有する会社といわれています。あとは経営がどれだけやれるかです。

当社の経営理念「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」は、創業以来変わりません。しかし、変化の大きい時代でそれをやり遂げるには、常に自己変革し続ける必要がありますし、5年後、10年後を

見据えた成長戦略を描いていくことが当社経営の役目だと思いを新たにしています。

また、サステナブルな未来の実現に向けて、社員一人ひとりが地域社会の活性化に取り組み、企業市民として貢献するとともに、対面の強みを活かして独自の金融商品・サービスを開発し、個人の資産形成を支えることで社会に貢献してまいります。

**芝田** アイザワ証券グループには、105年の歴史を通じて築き上げた資産があります。それは経済的なものだけではなく、信用や人材といった無形資産も数多くあります。それらを大事にしていく一方で、昨日までやってきたことにしがみつくなではなく、新しい時代を切り開いていくチャレンジ精神を大いに発揮していきたいと考えています。

お客様が求める価値を提供するための材料は、揃っています。お客様をはじめ、取引先、社員、株主様など、全てのステークホルダーの価値を最大化させる“解”を求めて、経営戦略を描き、具体的なアクションを起こすことが肝要です。そのために全力を尽くしたいと思います。



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

- 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

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



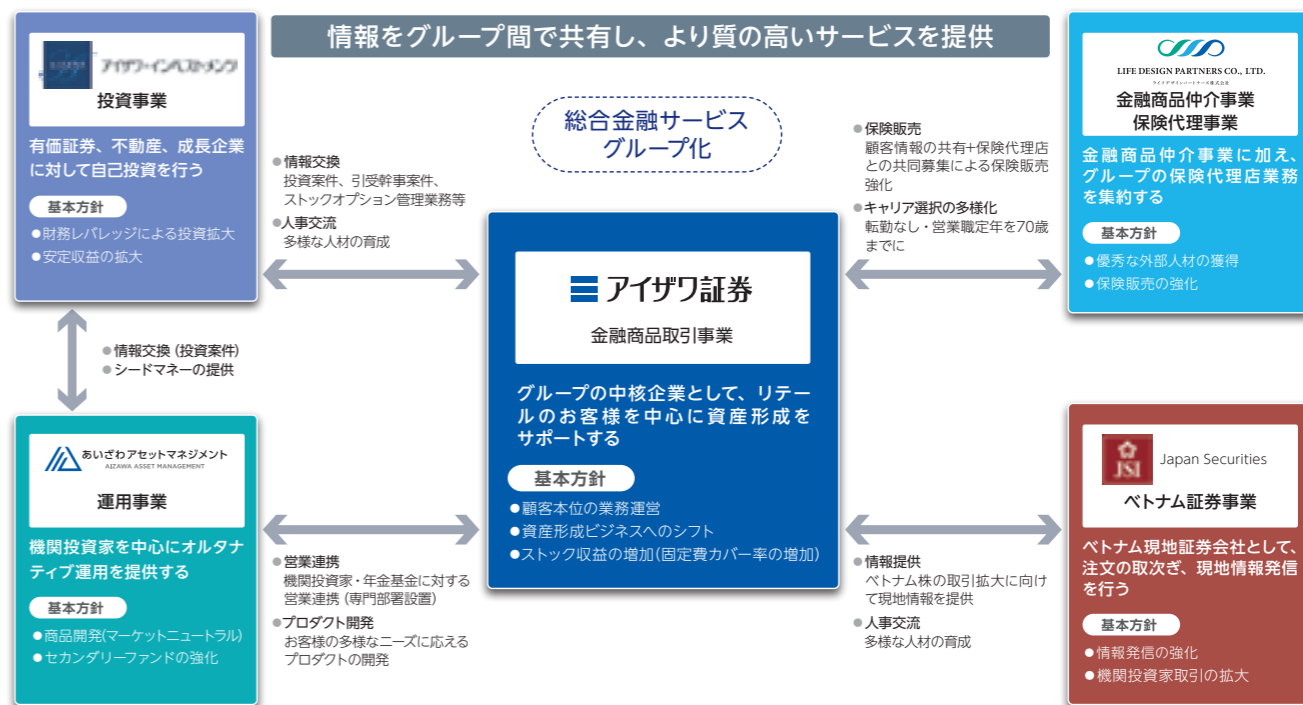
当社が取り組むべき重点課題（マテリアリティ）

重点分野	重点課題	取組み・対応	SDGs項目	
サステナブル	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 オルタナティブ運用商品の開発	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 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	9
	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	
	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ボンド商品等の取扱い 環境関連ビジネスへの投資	7, 13
経営基盤	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	3, 4, 11
	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

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。



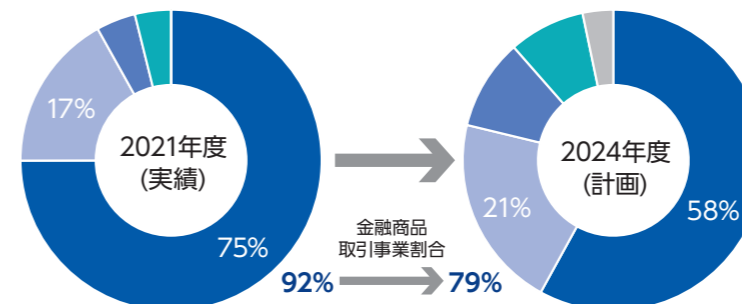
事業ポートフォリオ

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 … 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
- 投資事業 … 有価証券、不動産、成長企業に対して自己投資を行う
- 運用事業 … 機関投資家を中心にオルタナティブ運用等の運用サービスを提供する

営業収益構成比 (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

- 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)
- 金融商品取引事業のストック収益の増加
- ライフデザインパートナーズとJapan Securities Co., Ltd.を2024年3月期第1Qより連結化しました。



グループ連携 — セグメント別取組み状況

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CMO  
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

当社のお客様は富裕層や準富裕層の方が中心ですが、金融機関連携やIFAビジネスを通じたプラットフォームビジネスの拡大で資産形成層の新規口座開設が増加してきています。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」として、中間層（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としています。高齢のお客様のお子様世代やお孫様世代へのアクセスを高め、相続、資産承継の支援を行うことなどを通じて、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を掲げています。

2024年から始まる新しいNISAでは、新たな投資家層が拡大することが見込まれています。当社は、投資初心者の方でも気軽に投資知識を学べる投資情報サイト「ゼロから学べるアイザワ投資大学」を運営しており、サイトでは様々な投資知識をわかりやすく解説する記事を多く掲載し、順調にホームページ閲覧者数などは増加しています。

証券業界は株式委託手数料のゼロ化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。

## 2022年度の振り返り

長期化するウクライナ情勢や欧米などを中心にインフレ抑制に向けた金融引き締め加速などもあり、軟調なマーケット状況が続き、2023年3月期（2022年度）の証券事業セグメントにおける営業収益は11,522百万円（前期比：22.2%減）、営業利

益は△2,733百万円と非常に厳しい結果となりました。特に国内株式や外国株式の取引の減少で苦戦を強いられ、市況に左右されやすいビジネスモデルの弱みが出た形となりました。一方で投資信託の販売や投資一任運用サービス（ラップ）残高は2021年度を上回る結果となり、資産形成ビジネスへの移行の足掛かりを築く年となりました。

2024年3月期（2023年度）に入り、マーケット環境が良くなってきたこともありフロー収益が改善してきましたが、前期同様に中長期的な資産形成ビジネスを推進するため、投資信託や投資一任運用サービス（ラップ）の残高増加に努めています。

世界的なインフレや金利上昇、円安を背景に資産運用の重要性が増してきており、リスク資産への資金流入が増加することが想定されます。そのため、証券会社の果たすべき役割は増大することから、お客様の人生に寄り添った最適な商品・サービスを提供し、資産運用での安心をお届けしてまいります。

## 2023年度 of 取組み内容

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）」の販売を開始しました。お客様の長期的な資産形成・運用ニーズに対し、お客様の長期的なライフプランの実現を目指し、資産運用計画の策定から実行までを継続的にサポートできるサービスとなっています。

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株式会社との合併以降、当時61店舗の店舗運営や店舗戦略の見直しを進めてきました。2022年度においては隣接する既存店舗を更に集約し、人流の多い地域へ大規模店舗として開

設しました（あべのハルカス支店、横浜支店、町田支店）。2023年5月には包括的業務提携先の株式会社西京銀行と6店舗目の銀証共同店舗となる岩国支店を開設し、山口県内の全ての共同店舗化が完了となりました。9月には静岡支店と島田支店を統合し、新店舗の静岡支店に移転しました。2023年10月31日現在では、33店舗の部支店と12店舗のコンサルティングプラザの合計45拠点となりました。

2023年6月よりお客様への接触頻度の向上や、有価証券のほか保険商品を活用した複合的な資産形成の提案を行うため、インサイドセールス部門を新設しました。また同時に、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、三井住友海上あいおい生命保険株式会社とグループ会社のライフデザインパートナーズの4社で金融ワンストップサービスの提供による顧客提供価値向上に向けた協業を開始しました。



静岡支店（2023年9月4日オープン）

## 預り資産の拡大

グループ中期経営計画の中で金融商品取引事業におけるKPIとして、預り資産の目標を2兆円、固定費カバー率を50%としています。投資信託、投資一任運用サービス（ラップ）の積み上げやマーケットの好転により、直近の預り資産は1兆7千億円を超え、固定費カバー率も30%を上回る水準となってきました。ファイナンシャルアドバイザーのコンサルティング能力を高め、お客様に寄り添った形で資産残高の積み上げに注力しています。

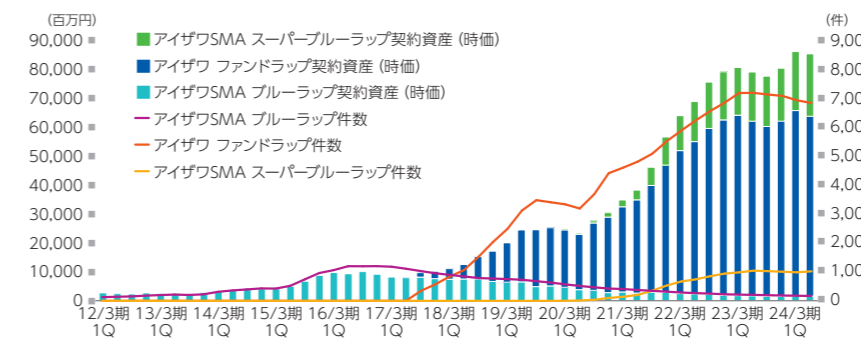
DX（デジタル・トランスフォーメーション）の取組みとして、業務のデジタル化やペーパーレス化の推進をしています。最新のデジタル技術を活用して、組織全体の生産性の向上や更なるお客様とのリレーションを高めることを追求していきます。

2023年4月に株式会社西京銀行と会社分割（簡易吸収分割）により、同行の登録金融機関業務にかかるお客様の証券口座に関する権利義務を同行より承継するため、吸収分割契約を締結しました。同行との銀証共同店舗による連携を更に深め、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、徹底的なお客様目線でお客様の資産形成を支援してまいります。

当社は金融機関連携やIFAビジネスを通じてプラットフォームビジネスを推進しています。2024年から始まる新しいNISAでは、新たな投資家層の拡大が見込まれており、金融機関や金融商品仲介業者だけではなく、幅広い業態との連携を検討してまいります。

## 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このアイザワ証券」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。

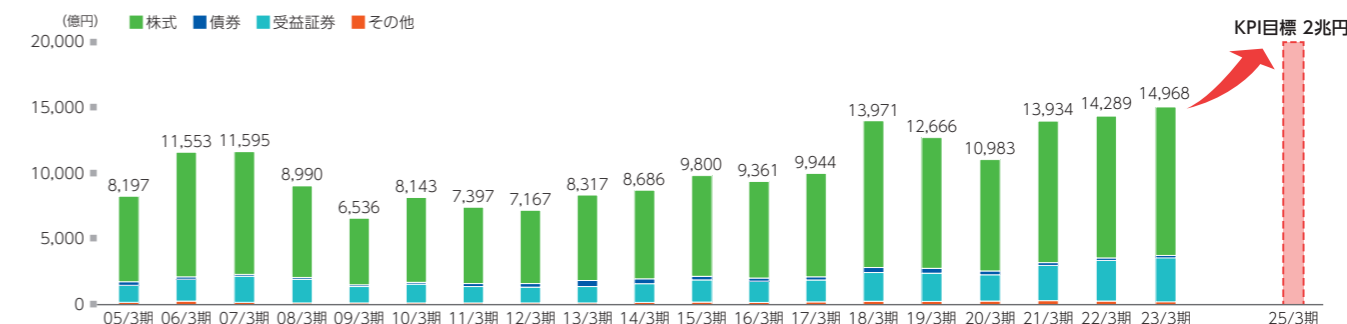
### アイザワ ファンドラップ

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

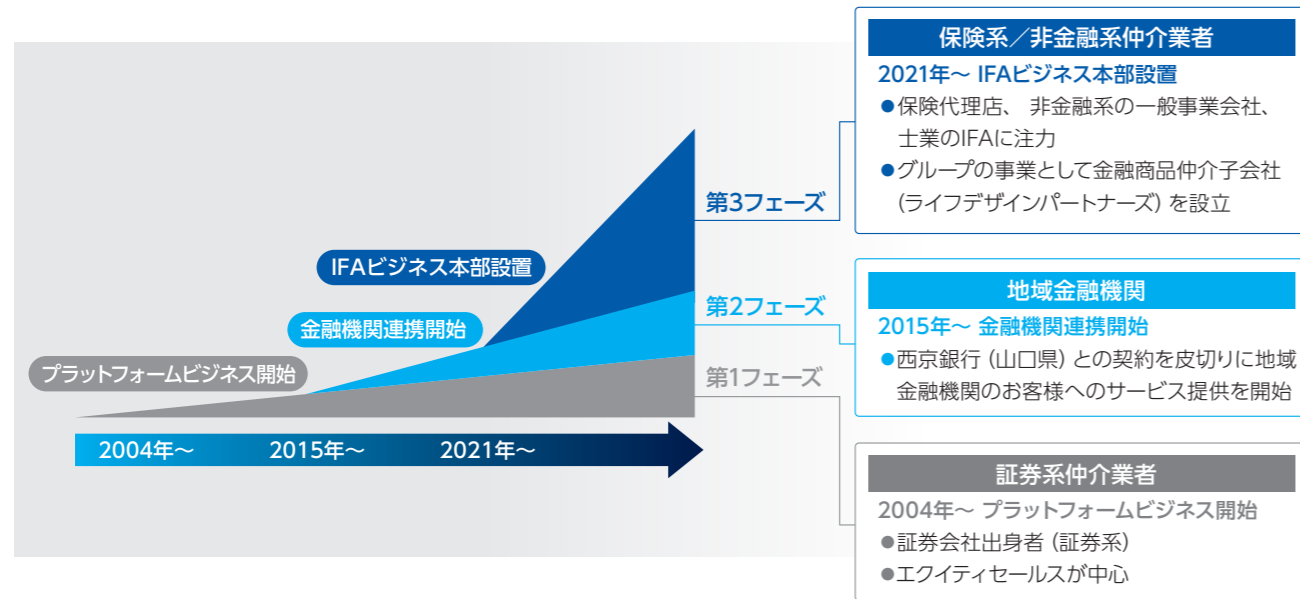




## プラットフォームビジネスの取組み

アイザワ証券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のIFA（独立系フィナンシャルアドバイザー）が大部分を占め、エクイティセールス中心のサービスでしたが、その後2015年に株式会社西京銀行との提携を皮切りに地域金融機関のお客さまへのサービス提供を開始。そして、2021年4月にIFAビジネス本部を立ち上げ、

契約数が急拡大。保険代理店や非金融系の一般事業会社や税理士・会計士などの士業の方の開拓に注力しています。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さまが大半であることから、積立投資を中心に新規口座開設と新規金融資産の導入を図っています。



## IFAビジネス

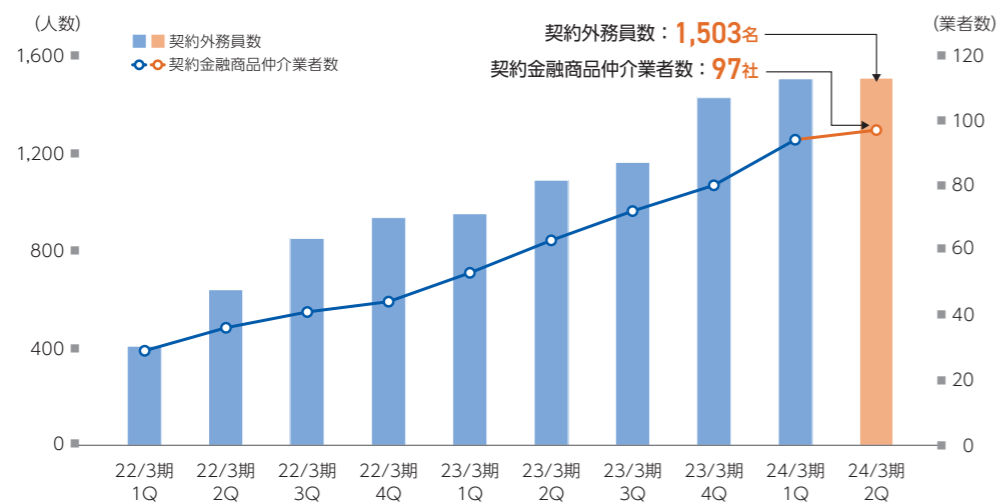
現在様々な証券会社がIFAビジネスに参入しており、金融商品仲介業者の獲得競争が展開されています。当社では、IFA向け専用WEBシステムを整備し、商品も独立系総合証券会社として多様なお客さまのニーズに応えるため、多彩な商品を客観的かつ中立的に取り揃えております。

また、ご契約いただいている金融商品仲介業者に担当者をつけ、担当者による商品情報の提供や市場動向、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充実したサポートを行っています。契約金融商品仲介業

者の急増に伴い、コンプライアンス態勢の整備にも取り組んでいます。

このような取組みの結果、2021年3月末に24社だった契約金融商品仲介業者数は2023年9月末には97社まで増加。契約外務員数は2023年9月末に1,503人まで増加しています。主に現役世代の積立投資が中心となっており、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います。長期的な目線で大きなビジネスになるよう尽力しています。

契約外務員数と契約金融商品仲介業者数の推移



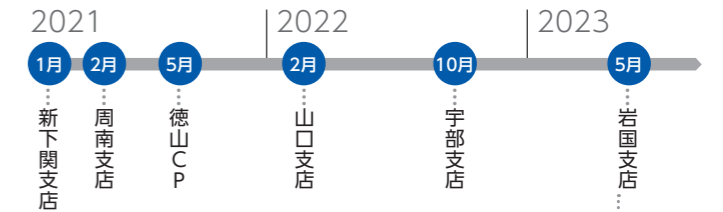
## 金融機関連携を強化

アイザワ証券と株式会社西京銀行は、包括的業務提携を締結した2015年9月以降、両社のお客さまに対するサービスの提供を最優先にし、双方の有するノウハウやネットワークを活用し事業承継や相続対応、ビジネスマッチングなど、他社との差別化を図り地域に根差した金融サービスを展開しています。

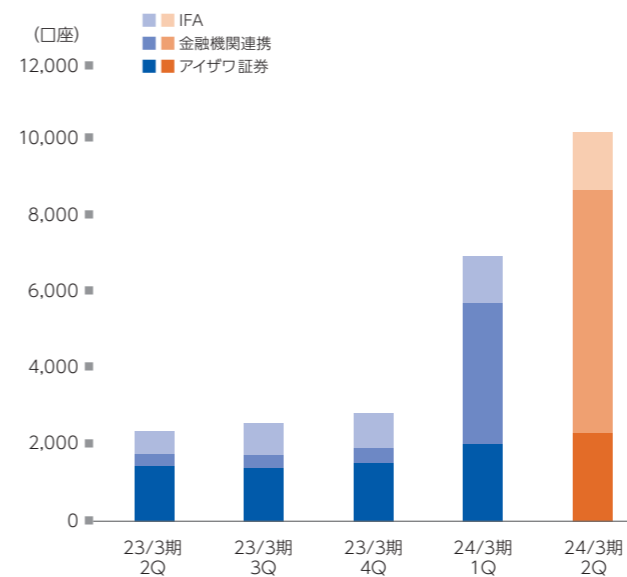
2021年1月には当社の山口県内全店舗を共同店舗化（銀証共同店舗）する合意がなされてから、2023年5月に岩国支店

をオープンしたことにより、6店舗全て実現。資本関係のない金融機関同士が同じ屋根の下、店舗を運営する意義は大きく、資産形成時代における新しい形の金融機関としてお客さまの多様なニーズに応えてまいりました。共同店舗ならではの預金や株式投資などの複合サービスの提供にとどまらず、資産運用のお悩みや問題、課題を解消するべく、地域に根差した証券会社として、地域経済の活性化に貢献してまいります。

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」



新規口座数の内訳と推移



アイザワ証券ではこれまで8つの地域金融機関と提携を行い、共同店舗や顧客紹介契約、自己資金運用のアドバイス、M&Aやビジネスマッチングサポートなど、幅広い分野で協力関係を構築しています。

これらを更に進化させて地域の振興と共生した取組みを拡大してまいります。

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）*
	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）

\*はM&Aに係る協定。その他は包括的業務提携  
②教育機関・地域団体の提携ネットワークはP.26をご覧ください。



## グループ連携 — セグメント別取組み状況

## 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活用する投資会社（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会社として、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するファンドを通じた投資を行ってきました。

アイザワ証券グループの中期経営計画において、総合金融サービスグループ化を目指す持株会社体制のもと、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。持株会社体制への移行に合わせて投資領域は拡大し、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新たな投資を積み上げることで投資資産残高および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」を基本方針の一つとして掲げるグループ中期経営計画のもと、投資事業における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。

2022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、バイアウトファンド、並びに新たに2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

国内外の成長企業や、配当金を含め安定的な期待収益が見込める上場企業に投資を行っています。特に成長性が期待されるアジア株式や安定的な成長が見込まれる米国株式、またETFを活用した債券への投資を中心に、中長

期投資を基本に投資を行っております。状況に応じて機動的なポートフォリオの入れ替えを行っています。

国内企業への投資においては投資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

企業に対する直接投資に加えて、国内外のベンチャーファンド、バイアウトファンド、プライベートデットファンド、メザニンファンド、ヘッジファンドや介護施設など不動産開発型ファンドなどへの投資を行っています。様々なアセットクラスへの投資により投資収益全体の安定化を図っています。

## 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。物件の発掘や調査、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、現状では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

当社では会社発足来、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マーケットを創出することで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。

例えば会社発足当初にシードラウンドで投資した株式会社ユーグレナは、現在東証プライム上場企業として、カーボンニュートラルへの取組みの中でバイオ燃料事業における商用プ

ラント完成に向けた計画を推進しています。

また、足下においては脱炭素社会へ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ている五常・アンド・カンパニー株式会社へ投資を行っています。

## 投資先のEXIT実績

企業名	投資実行	IPO
日本システムバンク株式会社（名証メイン：5530）	2008年3月	2023年4月
株式会社ispace（東証グロース：9348）	2021年7月	2023年4月
株式会社ユーグレナ（東証プライム：2931）	2006年8月	2012年12月
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
ラクオリア創業株式会社（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、千葉県にレジデンスを計9物件保有しています（2023年9月末）。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

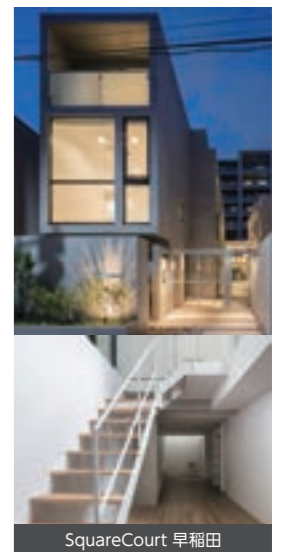
向上にも資するものと考えています。



GranDuo 富ヶ谷II



GranDuo 上馬



SquareCourt 早稲田

グループ中期経営計画の中で投資事業における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（2023年3月期の残高は326億円）としています。

アセットクラス毎の期待リターンおよびリスク量を計算し、その時々での投資環境を見定めながら適切なアセットアロケーションによる投資資産残高および投資収益の拡大を行って

きます。リスク管理においては既存のリスク管理手法に加え、新たな手法も取り入れながら更に強化を図ります。

安定的な投資収益の獲得に加え、将来への種蒔きのために新しい取組みを含めたより魅力的な投資先の発掘に努め、多様なアセットへの投資を行っていきます。また、投資先との関係性を深め人材交流や事業連携を含めた業容の拡大を図っていきます。



グループ連携 — セグメント別取組み状況

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

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株式会社 代表取締役社長

あいざわアセットマネジメントは、「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」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。2022年度に設定し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100億円規模の資金調達を行い、ファンド持分や未上場株式のセカンダリー取得と安定したパフォーマンスの実現を通じて、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バイアウトファンド投資、更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こたえてまいります。ヘッジファンド戦略では、特に当社において長期の実績をもつ、絶対収益追求型の株式ロングショート戦略を通じて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を確保を実現しつつ、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。また、

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では、日本の株式市場の課題であるESGの観点を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。

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。

2022年度の振り返り

2022年は、米中摩擦の顕在化やウクライナ侵攻によるグローバルサプライチェーンの分断などの要因から、米国でのインフレ率の高まりや金利上昇が市場に大きな影響を与える年となりました。しかし、2023年以降、株式市場は底を打ち、特に日本の株式市場が他市場をアウトパフォームする環境となりました。欧米諸国の機関投資家が、サイバーセキュリティ上の懸念などから中国企業へ投資を控える一方、投資対象としての日本企業へ資金を振り向けるという投資行動が見られました。アジア先進国の中で、市場流動性が十分にあり、また、比較的株価の割安な企業が多く見られることも一因ですが、借入を伴う投資である不動産投資やバイアウトファンドを通じた企業買収において、低金利を維持する日本市場での投資妙味が増したことが要因となったとも考えられます。更に、日本政府が「スタートアップ育成5か年計画」を発表し、成長産業育成に本腰を入れたことなどで、ベンチャー投資もこれまでになく活発化しています。

このような市場環境下、当社においては、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。特に、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、2022年度内に3度にわたる資金募集を行う一方、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る形で、様々な投資を実施してきました。また、国内上場株式投資

の中でも、特に注目を集めているエンゲージメント投資戦略については、新たに金融機関からの投資資金を受託し、国内上場企業のコーポレートガバナンスを推し進めつつ、投資パフォーマンスを最大化する運用を行っています。

プライベートエクイティ戦略とヘッジファンド戦略の概要

▶ プライベートエクイティ戦略

	Ariake Secondary Fund I LP	HiJoJo Late Stage Equity合同会社ほか	Ariake Secondary Fund II LP	Ariake-T1 投資事業有限責任組合	Ariake Secondary Fund III LP
ファーストクローズ	2015年4月	2018年9月～	2019年10月	2019年10月	2022年4月
ファイナルクローズ	2016年2月	—	2021年4月	2019年10月	2024年3月(予定)
コミットメント総額	約31億円	約36億円	USD 36.43 mil	約18億円	約115億円(予定)
投資対象	LP持分や未上場株式など低流動性資産	海外を中心とした未上場株式	LP持分や未上場株式など低流動性資産	未上場株式1銘柄	LP持分や未上場株式など低流動性資産
目標リターン	IRR 15%+	—	IRR 15%+	—	IRR 15%+
運用戦略	主に日本国内の投資家に対する低流動性資産の売却機会を提供することにより、良質で早期回収の見込める投資機会に対してアクセスするセカンダリー戦略	海外を中心としたミドル・レイトステージのユニコーン企業への投資機会にアクセスする戦略	主に日本国内の投資家に対する低流動性資産の売却機会を提供することにより、良質で早期回収の見込める投資機会に対してアクセスするセカンダリー戦略並びに、国内未上場株式への共同投資	国内未上場株式一銘柄への共同投資	主に日本国内の投資家に対する低流動性資産の売却機会を提供することにより、良質で早期回収の見込める投資機会に対してアクセスするセカンダリー戦略並びに、国内未上場株式への共同投資

▶ ヘッジファンド戦略

	あすか 日本株ロングショート戦略	あすか オポチュニティーズ戦略	あすか 保険リンク オポチュニティーズ戦略	トレードファイナンス戦略	あすか バリュアアップ戦略
運用開始	2002年9月	2002年10月	2012年10月	2020年12月	2005年4月
投資対象	日本株式	株式、債券、外国為替	保険リンク証券関連商品	売掛債権、短期貸付債権	日本株式(中小型株)
目標リターン	10-15%	10%	1mUSD Libor + 5-6%	5-7%	15-20%
目標リスク	10%	8%	3-4%	NA	15-20%
ベンチマーク	なし(絶対収益追求型)	なし(絶対収益追求型)	なし(絶対収益追求型)	なし(絶対収益追求型)	なし(絶対収益追求型)
運用戦略	複数の運用者による多様な投資スタイルからの投資アイデアに基づき、買い持ち(ロング)と売り持ち(ショート)を組み合わせた株式ポートフォリオを構築し、厳格なダウンサイドリスク管理により絶対リターンを追求する	日本市場を中心に複数の運用者の個性と才能を活かした多様な運用戦略により分散投資を行い、厳格なダウンサイドリスク管理により絶対リターンを追求する 日本株式ロングショート + 保険リンク証券 + トレードファイナンス	伝統的金融資産と相関性の低い自然災害を中心としたCATボンド(災害債券)など保険リンク証券(ILS)関連商品に幅広く分散投資し、流動性を確保しつつパフォーマンスを追求する	トレードファイナンス(貿易金融)への投資を行い、債券型の投資リターンを目指す	少数銘柄に厳選投資を行い、「長期友好主要株主」として投資先企業へのバリュアアップ提案を行うことで株主価値向上を促進し、長期絶対リターンを追求する

今後もインフレ懸念や金利政策の転換、地政学リスクなど、様々な市場におけるリスクが顕在化する可能性があると思われます。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「Ariake Secondary Fund III LP」の募集完了と早期の投資実施を実現します。また、プライベート資産関連の新戦略の設定と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は、高度なリスク管理を実現しつつ、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。

最後に、2023年6月にアイザワ証券が第二種金融商品取引業務を開始したことにより、グループ連携を更に強化してまいります。





## 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、資産形成におけるアドバイスの提供を目指しています。

2023年3月末までにアイザワ証券からの外務員の転籍受入れを完了したことで、預り資産・口座数ともに増加、単月での黒字化を達成し、2024年3月期第1四半期よりグループ連結の対象となりました。今後は、金融商品仲介事業の収益基盤を固めるとともに、更なる飛躍に向けて、保険代理事業の拡大にも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、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が年々重要視されてきています。2024年には新しいNISAがスタートするなどの社会環境の変化により、金融と関係のない異業種の方からもIFAに興味を持っていただいています。

LDPは基本方針に「優秀な外部人材の獲得」を掲げています。LDPでは転勤がなく、基本的に在宅勤務も可能としているため、本職との兼業も可能です。定年も70歳とし、キャリア選択の多様化を図っています。金融未経験のアドバイザーにはアイザワ証券IFAビジネス本部による導入研修だけでなく、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動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人たちにも活躍いただける場を提供していきたいと思っています。

2023年9月末現在LDPに所属するアドバイザーは証券系が

38名、保険系が50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「お客様に適した商品の提供」を共通のテーマに掲げ活動しています。アドバイザーは、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だとLDPは考えています。この考え方に共感する若いアドバイザーも出てきており、アドバイザー全員がこういった意識を持っていることがLDPの強みです。

### 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

お客様に従来の金融商品だけでなく、保険商品も提供できるよう2021年10月にLDPが生命保険の募集業務を開始しました。LDPが保険代理店となり、アイザワ証券のお客様に保険サービスを提供しており、2023年9月末現在、保険会社8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開始しています。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こなかった資産形成層へのアプローチが期待できます。

LDPはアイザワ証券との連携を強化して金融商品仲介事業に加えて保険代理事業も拡大させていきたいと思っています。豊かな人生100年時代の実現に向けたお客様への提供価値拡大・利便性の向上を目指すとともに、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。



## Japan Securities Co., Ltd.

## 今井 毅

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



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）よりプロローケ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。

旧藍澤証券は、2009年2月にJSIへ出資。2018年6月に子会社化し、2021年6月に完全子会社となりました。

JSIは日系の証券会社としては唯一、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です。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まいりました。

2019年9月に旧藍澤証券との間で、ベトナムのホーチミン市場とハノイ市場に直結した取引システムを構築したことにより、ベトナム市場のリアルタイム取引を開始。お客様の注文は国内株と同様にリアルタイムで市場に発注することが可能となり、約定結果もスピーディーに反映されるようになりました。

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。

アイザワ証券グループはマテリアリティに基づき、アジア株取引の拡大を推進していますが、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、その一翼を担うべく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提供していく所存です。

### 2022年の振り返り

2022年のベトナム株式市場は波乱に満ちた一年でした。主要株価指数であるVN指数は、年初来の下落率がロシアRTS指数の39.18%、ナスダック100指数の32.97%に続く32.78%でした。主な要因としては、社債市場に関連した不動産会社の相次ぐ不祥事やベトナム中央銀行による大幅な利上げなどが挙げ

られます。これに対し9月には政府が社債市場の発行や取引に関する政令を発表し規制強化に乗り出しました。しかし不動産市場が徐々に安定を取り戻してきたので、11月に政府は不動産業界への監視強化を支援に転じさせ、それにより株式市場も落ち着きました。

2022年は旧正月中の人の移動が影響しその後コロナ感染が拡大しましたが、ベトナム政府は徐々にウィズ・コロナ体制に舵を切っており、5月には水際対策も緩和して入国時の検査も終了させ終息へ向かいました。

この直後の7月にはアイザワ証券から初の試みとして3人の若手社員がトレーニーとしてベトナムに派遣されてきました。（JSI業務体験研修\*）期間は実質3ヶ月と短期間でしたが、JSIの各業務をOJTで学び、更にはアナリストと企業訪問や工場見学、データセンター見学などのフィールドワークも経験しました。その体験談を交えた報告レポートをアイザワ証券の若手ファイナンシャルアドバイザーを中心にウェビナーで発表する機会を持ちました。若い社員が現地から生の声を届けるという試みは非常にインパクトがあり、若手のみならず各社員が刺激を受けたことは、グループ連携の強化にもつながり、アイザワ証券グループの強みになると考えられ、この研修を継続する必要性を強く感じました。

今後ともJSIが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を育成する場としての機能も果たしていきたいと思っています。

\*詳しくはP.24をご覧ください。



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

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）としています。引き続き、CDP（キャリア・開発プログラム）制度を中心とした人材育成や、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す。

多様性の確保については、従業員を会社の財産として捉え、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。なお、中途採用者数の目標を3

年間で100名としています。

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、適正などを総合的に判断しています。現時点では女性・外国人・中途採用者の従業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。

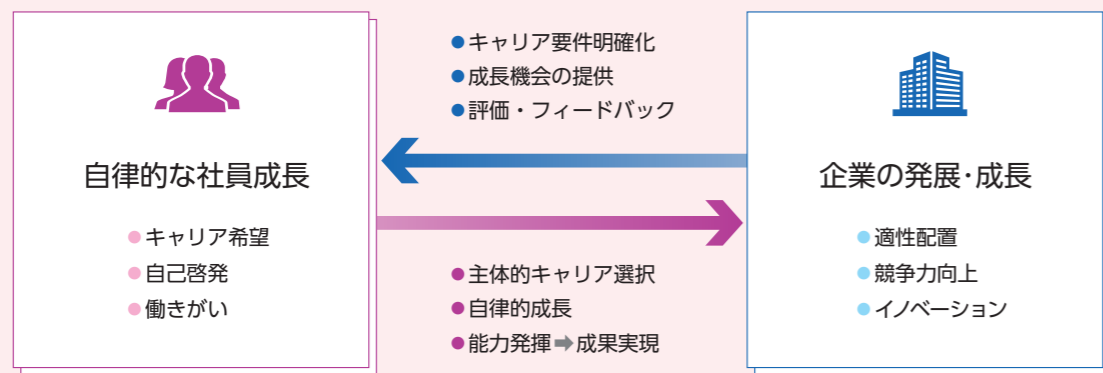
女性の管理職登用については、管理職比率15%以上を目標としています。社員一人ひとりが自らのキャリアを継続し成長できる環境を整備し、各種研修などに取り組んでまいります。

## CDP（キャリア・開発プログラム）

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一つです。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



## 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

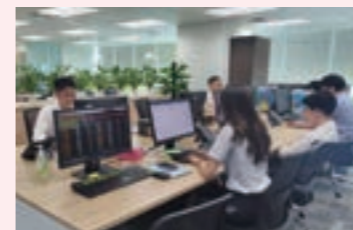
式のエリア限定制度を設けました。社員が必要なタイミングで何回でもエリア限定を選択でき、何回でも総合職に戻る使い勝手のよい制度としています。

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。

## 社内公募 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、国際対応力のある人材育成をすることを目的として、グループ会社のJapan Securities Co., Ltd. (以下JSI、ベトナム) で初の短期研修を実施しました。自身のキャリアアップのきっかけとして、チャレンジしたいという社員を応援するため社内公募によって募集しました。

2022年7月から9月の3ヶ月間、現地の業務に近いプログラムで構成されました。アイザワ証券の強みであるベトナムの魅力を実際に見て触れることで情報提供の質を高めるだけでなく、本社業務への理解を深めることができます。今後は1ヶ月程度の研修も実施するなど、社員がチャレンジできる機会を増やしています。



JSIのオフィス

ベトナムや英語でのニュースを読み、私見を含めてレポートを作成。



ベトナム企業訪問

工場見学や企業のIR担当との面談を体験。



ビジネス英語レッスン

自分たちの考えや意見を英語で表現し、英語力の向上に尽力。



研修後は本社部門で活躍

左から高井竜二（業務統括部）、森本凌都（財務部）、今井毅（JSI社長）、穴倉陽菜（エクイティ部）。

### 「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。

### 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・開発プログラム 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)	労働環境の整備 心理的安全性の向上	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erral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	



# 金融リテラシー教育



## 後藤 文恵

アイザワ証券株式会社 ソリューション部 金融リテラシー教育サポート室長  
 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  
 日本FP協会山口支部長  
 CFP®、1級ファイナンシャル・プランニング技能士、終活アドバイザー、相続診断協会認定 相続診断士、スカラシップ・アドバイザー (令和5年10月認定)

### 金融リテラシー教育のブランド化

2023年4月よりアイザワ証券ソリューション部に金融リテラシー教育サポート室が新設されました。これは金融リテラシー教育をアジア株取引やソリューションサービスと並び、アイザワのブランドの一つに育てることを目的としています。アイザワ証券では金融リテラシー教育を2015年より取り組んでいますので、今まで培ったノウハウを土台にし、成功体験を集約させ、よりよいものとして提供、還元しています。

近年、金融リテラシー教育に携わることによってアイザワ証券に入社を希望する学生さんが増えています。コンテンツやノウハウを提供する体制が整っているため、若手社員でも自分たちで考えアレンジして授業プログラムを提供しています。どのように自分の言葉で伝えるか考えながら実施しており、数多く経験を踏むことで若手社員のスキルが最大限発揮され、モチベーションの向上にもつながっています。サポート室では部支店と連携をとり、プロ目線での情報提供など細やかに支えたいきながら、全社一体となってブランド化を推進してまいります。



### 金融庁・日本経済新聞主催フォーラム

2023年2月に金融庁と日本経済新聞社が合同で主催しオンライン配信されました「Regional Banking Summit (Re:ing/SUM) × 日経 地方創生フォーラム」の「安定的な資産形成の促進と地域連携について」というセッションにパネリストとして登壇させていただきました。金融庁よりお声がけいただき、アイザワ証券の金融機関連携をはじめとした地方創生の取り組みについてご紹介させていただきました。

ここではアイザワ証券が単独で実施するのではなく、地域金融機関や教育機関（大学など）、行政機関と協働で実施した金融リテラシー教育のお話をいたしました。多くの人に幅広い知識や情報を広げていくために、連携先と連携先をつなぎ、クロスボーダーで協力しあうことで、単独で行うより数倍の効果をもたらします。また地域との連携を深めることにもつながり、金融教育の相乗効果も生まれると考えています。

また、金融リテラシー教育をはじめとしたアイザワ証券のソリューションサービスは無償で提供しています。その地域に店舗を持ち、営業させていただいていることへの地域貢献。謂わば配当です。配当することで地域の皆様に喜んでいただく。資産形成を始めるきっかけとなれば、経済への循環が生まれます。営業基盤を豊かにすることにつながっていると感じています。

### 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)
2018年	信州大学全学教育機構 (長野県)*
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)

\*は寄付講座に関する協定。その他は包括的業務提携

### 提携ネットワーク (地域団体)

2020年	静岡県御殿場市
2023年	静岡県裾野市
	静岡県小山町

金融機関の提携ネットワークはP.16をご覧ください。

### ファイナンシャル・ウェルネス

新しい資本主義の実現における「資産所得倍増プラン」の一つに「雇用者に対する資産形成の強化」があります。また、人的資本経営の観点からファイナンシャル・ウェルネス（雇用者の経済的な安定）を支援する取組みが注目されています。

アイザワ証券グループでは、従業員持株会を設け当社グループ株式を購入する時に奨励金を支給するだけでなく、アイザワ証券を通じて投資信託やラップ商品の積立投資を行った際、条件に応じて資産形成手当を支給するなど、従業員の資産形成支援を積極的に行っています。

アイザワ証券では年4回社内報「アイザワほっとプレス」を発行しており、2023年3月号にて確定拠出年金（DC）を含めた従業員向け資産形成特集を実施。制度や利用するメリットなどについて解説を行いました。従業員が各種資産形成支援を活用することで、会社へのエンゲージメントが高まり、仕事

のモチベーションやパフォーマンス向上につながります。人的資本経営に取り組んでいる当社グループ内においても、FPの知識や経験を活かすことができ嬉しく思います。

経営者のお客様とご面談させていただくと、従業員の将来を慮り「社内で資産形成の勉強会を開いてほしい」というオファーを多く頂戴いたします。給与明細の見方や家計管理の仕方、公的年金の仕組みなど基本的な内容からNISAを活用した資産形成まで、将来のお金をどのように準備していくのか、若い世代の方々から高い関心が寄せられています。アイザワ証券が提供している職場積立NISAを導入いただく経営者の皆様は、従業員を想う気持ちの熱い方々がほとんどです。今後も当社グループに限らず、ファイナンシャル・ウェルネス向上の一助となれるよう努めてまいります。

2023年3月発行 アイザワ証券社内報「アイザワほっとプレス」

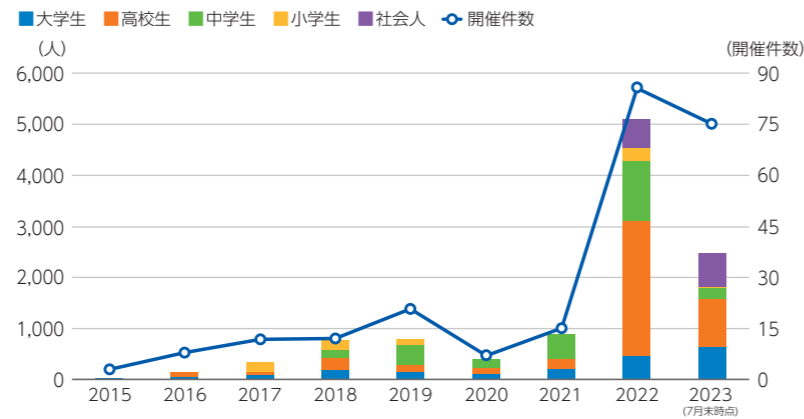


# 金融リテラシー教育開催実績

2015年以降、小学校から大学までの学生や一般の方に金融リテラシー教育を提供しています。支店の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年は開催件数が減少したものの、2022年には参加人数が5,000人を超え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



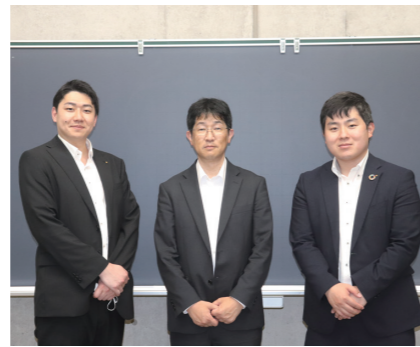
## 千葉工業大学 — 金融リテラシー授業

開催日：2023年6月9日（金） 参加者：3年生46名

千葉工業大学のOBであるアイザワ証券の若手社員より、自身が所属していたゼミの教授へ金融授業の実施を提案したことで開催に至りました。千葉工業大学はキャリアデザインの一環として、企業やOBを招き、学生の就職活動に役立てることを目的とした講義を開催しており、本講義に講師として参

加しました。

若手社員のリアルな就職活動経験や仕事の体験談などを交えながら、キャリア教育をトークセッションにて提供しました。また、大学生が資産形成に取り組むにあたって必要な知識やリスク、投資詐欺への対応などについて講義を行いました。



安藤雅和教授 (写真中央)

## 大阪府立住吉商業高等学校 — 職場体験インターンシップ

開催日：2023年7月12日（水）～14日（金） 参加者：2年生4名

大阪支店・あべのハルカス支店にてインターンシップを実施しました。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、大阪証券取引所の見学、認知症サポーター研修を行いました。また、チャー

ト分析・財務分析を学んだ後、学生たちが知っている企業の中で推奨銘柄を探して発表しました。

2023年6月には3年生約30名に金融リテラシー授業を実施しました。

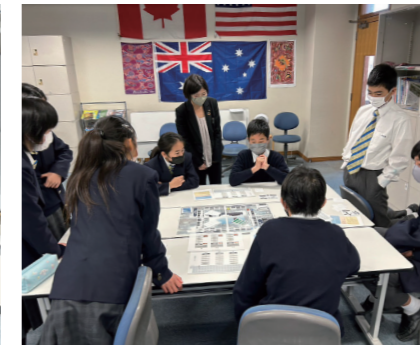


## 聖隷クリストファー中学校 — 金融リテラシー授業

開催日：2022年12月23日（金） 参加者：1年生32名

教員の方がアイザワ証券の社員の知人であり、アイザワ証券の金融リテラシー教育の取組みを紹介したことで金融授業の開催に至りました。人生100年時代や物価上昇といった状況の中、資産形成の必要性についてお話をしました。また、

投資疑似体験ゲーム「マネロク～お金のすごろく～」を行い、ゲームを通じて、より豊かな生活を実現するためには資産形成が大切ということを実感してもらいました。



## 宇部鴻城高等学校 — 教員向け勉強会

開催日：2023年4月21日（金） 参加者：教職員40名

家計管理というテーマで勉強会を実施しました。源泉徴収票や給与明細、年金定期便の見方について解説。健康保険や年金の仕組みについても触れ、資産形成の前段階として身近なお金の管理についてお話ししました。宇部鴻城高等学校には、生徒への金融授業も提供しています。

金融リテラシー教育は主に次世代を担う若い世代の金融リテラシー向上を目的としていますが、対象は学生だけにとどまらず教員の方の資産形成の勉強会開催に波及しています。学習指導要領に金融教育が組み込まれたことを受けて、教員の皆さんの資産形成への関心も高く、勉強会を実施しています。



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>



小学生向け金融リテラシー授業も実施しています。包括連携先の周南公立大学に作画を依頼し、小学生を対象とした金融リテラシーコンテンツを制作。

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。





# 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、2022年中期経営計画「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
	急性	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
		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	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一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(重要事項)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

2022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、280t-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、0.6t-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。

### GHG排出量(単位：t-CO<sub>2</sub>)

	2021年度	2022年度	目標
Scope 1 (社用車等使用によるCO <sub>2</sub> 排出量)	251.6	280.8	〈2030年度〉2021年度比40%削減
Scope 2 (店舗等の電力消費に伴うCO <sub>2</sub> 排出量)	0.806	0.620	〈2050年度〉排出量ゼロ

### 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等を実施・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 (2023年6月22日現在)



## 芝田 康弘 (しばた やすひろ) / 取締役会長 兼 会長執行役員 ……1

■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 クレジットトレーディング部長  
 2008年 4月 同社 金融市場部長  
 2009年 4月 同社 金融市場グループ副グループ長  
 2011年 4月 同社 金融市場グループ副社長  
 2013年 1月 同社 金融市場グループ長  
 2014年 4月 みずほインテグレーション副社長  
 2016年 4月 みずほ証券株式会社 執行役員 金融市場本部共同本部長 兼 みずほインテグレーション 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ツ部門長 兼 グローバルマーケッツヘッド  
 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ツカンパニー共同カンパニー長  
 株式会社みずほ銀行 常務執行役員 グローバルマーケッツ部門共同部門長  
 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ツカンパニー共同カンパニー長  
 株式会社みずほ銀行 常務執行役員 グローバルマーケッツ部門共同部門長 兼 みずほ信託銀行株式会社 常務執行役員 グローバルマーケッツ部門共同部門長  
 2023年 6月 当社 取締役会長 兼 会長執行役員 (現職)  
 2023年 6月 アイザワ証券株式会社 取締役会長 兼 会長執行役員 (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CEO ……2

■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  
 2013年 5月 八幡証券株式会社 (現 当社) 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  
 2017年 3月 取締役  
 2018年 6月 JAPAN SECURITIES INC. (現 Japan Securities Co., Ltd.) DIRECTOR  
 2018年 7月 代表取締役社長  
 2018年 10月 代表取締役社長COO 兼 CHO  
 2019年 6月 代表取締役社長CEO 兼 CHO  
 2020年 4月 代表取締役社長 兼 社長執行役員  
 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) 代表取締役社長  
 2021年 10月 代表取締役社長 兼 社長執行役員CEO (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CCO ……3

■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  
 2006年 7月 投資銀行第一部長  
 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)  
 2013年 5月 八幡証券株式会社 (現 当社) 取締役  
 2013年 6月 執行役員 事業戦略本部長 兼 企画部長  
 2014年 6月 取締役 事業戦略本部長 兼 企画部長  
 2017年 3月 日本アジア証券株式会社 (現 当社) 取締役  
 2017年 4月 常務取締役 営業本部長 兼 中国営業本部長  
 2019年 5月 常務取締役CMO 兼 引受部長  
 2020年 1月 常務取締役CMO 兼 引受部長  
 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 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) 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 (現職)  
 2021年 10月 取締役 兼 専務執行役員CMO  
 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)  
 2023年 4月 取締役 兼 専務執行役員CCO (現職)  
 2023年 4月 あいざわアセットマネジメント株式会社 取締役 (現職)

## 真柴 一裕 (ましば かずひろ) / 取締役 兼 常務執行役員CMO ……4

■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  
 2013年 5月 八幡証券株式会社 (現 当社) 監査役  
 2016年 6月 執行役員 経理部長  
 2017年 3月 日本アジア証券株式会社 (現 当社) 監査役  
 2017年 4月 上席執行役員 管理本部長 兼 経営企画部長  
 2018年 3月 上席執行役員 管理本部長 兼 経営企画部長 兼 業務統括部長  
 2018年 6月 取締役 管理本部長  
 2019年 5月 取締役CFO  
 2019年 5月 JAPAN SECURITIES INC. (現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  
 取締役 兼 常務執行役員  
 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) 取締役  
 2021年 10月 取締役 兼 常務執行役員CFO  
 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)  
 2023年 4月 取締役 兼 常務執行役員CMO (現職)  
 2023年 4月 アイザワ・インベストメンツ株式会社 取締役 (現職)

## 白木 信一郎 (しらき しんいちろう) / 取締役 ……5

■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 あけ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 当社社外取締役  
 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 日本支店代表 (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 国見 (とくおか くにみ) / 社外取締役 ……6

■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 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 ……7

■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 (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 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 ……8

■主な経歴  
 1989年 2月 当社入社  
 2000年 8月 経営企画部 経営企画課長  
 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 3月 日本アジア証券株式会社 (現 当社) 監査役  
 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  
 2018年 3月 取締役 コンプライアンス本部長 兼 営業管理部長  
 2018年 7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 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) 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 取締役 兼 常務執行役員CCO  
 2021年 10月 アイザワ証券株式会社 取締役 兼 常務執行役員  
 2023年 4月 取締役  
 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)

## 花房 幸範 (はなふさ ゆきのり) / 社外取締役 監査等委員 ……9

■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 (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 (せいけい まき) / 社外取締役 監査等委員 ……10

■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 社外取締役 (監査等委員) (現職)  
 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 UBS 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 (現職)  
 2023年 6月 当社社外取締役 (監査等委員) (現職)



# 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。

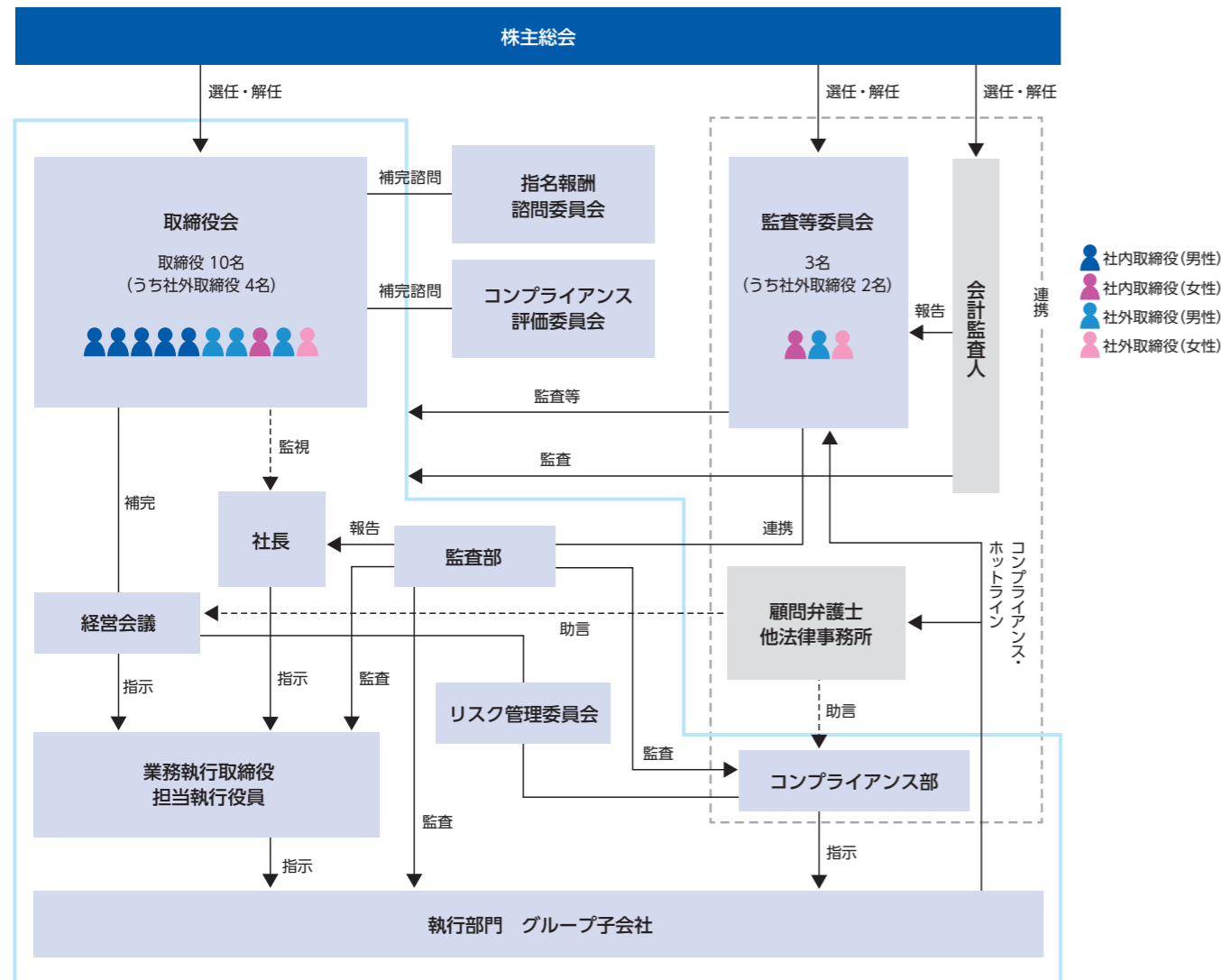
1. 当社は、企業の社会的責任を深く自覚し、企業価値の向上を目指すとともに、常に最良のコーポレート・ガバナンスを追求し、その充実に継続的に取り組んでまいります。
2. 当社は、当社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図る観点から、法令遵守の徹底、経営の効率化とともに、経営の透明性を確保することによって、実効性の高いコーポレート・ガバナンスを実現することが重要であると考え、次の基本的な考え方に沿って、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでまいります。

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



## コーポレート・ガバナンス体制



## 取締役の構成およびスキル・マトリックス

氏名	役職	性別	社外取締役	監査等委員	独立役員	2022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	男				新任	○	○	○	○			
藍澤 卓弥	代表取締役社長兼社長執行役員CEO	男				18回/18回	○	○			○	○	
大石 敦	取締役兼専務執行役員CCO	男				18回/18回	○	○	○		○		○
真柴 一裕	取締役兼常務執行役員CMO	男				18回/18回	○	○	○	○	○		
白木 信一郎	取締役	男				14回/14回	○		○	○			
徳岡 國見	社外取締役	男	○		○	18回/18回	○	○	○	○			
増井 喜一郎	社外取締役	男	○		○	13回/14回		○					○
新島 直以	取締役 監査等委員	女		○		18回/18回	○	○				○	○
花房 幸範	社外取締役 監査等委員	男	○	○	○	18回/18回			○	○			
清家 麻紀	社外取締役 監査等委員	女	○	○	○	新任			○	○			○

## 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、およ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など、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、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 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。
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。

## 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、業績および中長期的な企業価値との連動を重視した報酬とし、客観性・透明性を担保する適切なプロセスを経て決定され、当社が設定する経営指標に基づき、職務、業績貢献および経営状況等に見合った報酬管理を行うことを基本方針とした上で、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

アイザワ証券グループは、長年の伝統と経験に根差し裏付けられた経営執行部門と健全で堅確な財務状況によって、長年の風雪に耐えて成長してきました。

しかしながら、昨今の証券会社や金融・資本市場を取り巻く事業環境は大きく急速な変化の中にあります。

個別会社の経営としては、収益基盤の変化をどう考え、いかに適応していくかが大事ではありますが、そもそも事業が社会的に存立するためには、経済社会が必要とし求めるものが何であり、どう変化しているかということをもとから考えていくことが出発点となると考えます。

また、テクノロジーや参加するプレーヤーの変化・発展も旧来の発想や考え方は自らのこととして捉えられず、ガラパゴスでの無用な生き物と化すこととなってまいります。

社外取締役は、事業の詳細やお客様・従業員一人ひとりの「顔」を知るわけではありませんが、執行部門に対し、上記認識に立って、経営の中長期的方向とそのための方針、その点検を問い、ステークホルダー全体に伝えられるよう厳しく相対峙していくべきものと考えます。

当社の近年の持株会社化によるガバナンスと事業領域の明確化に加え、今期においては、経営執行部門トップ層や社外取締役に新しい人材を加え、取締役会が一層活発化する基礎ができつつあると感じており、気を更に引き締めて当社の発展に資するべく努力していきたいと思っております。



社外取締役 監査等委員 花房 幸範

アイザワ証券グループは、2021年6月より、コーポレート・ガバナンス体制の強化の観点から監査等委員会設置会社に移行し、現在は取締役10名中4名が社外取締役として、取締役会の監督機能向上に努めております。

その中における私の役割として、私個人の会計や財務の専門家としての豊富な経験を活かし、取締役会での発言などを通じて社外取締役としての責務を果たし、当社の中長期的な企業価値向上と持続的な成長に貢献してまいりたいと思っております。

また、2021年10月からは「証券事業」「投資事業」「運用事業」の3つの事業を中核とする持株会社体制へ移行していますが、これにより、昨今の移り変わりの激しい競争環境、予測困難な時代において意思決定を迅速に行い、またグループでの資源配分と評価を適切に行いやすくなったと考えられます。

現在では総合金融サービスグループとして創業から100年を数えていますが、これからの100年企業を目指し、お客様に提供する価値の大きさと評価される企業グループとなれるよう、後押しできたらと思っております。

このような中、経営陣に対する実効性のある監督機能としての守りの観点と、時代の変化に対応して世の中で必要とされる事業を生み出し続ける成長戦略をサポートする攻めの観点の双方をバランスよく意識したいと思っております。



社外取締役 増井 喜一郎

2022年6月からアイザワ証券グループの社外取締役を務めています。

私は二十余年行政、業界団体、研究機関などを通じて様々な証券会社の経営を見てきました。その視点から見ても当社の掲げる経営理念、ビジョン、ミッションや中期経営計画「Define Next 100 ～もっとお客様のために～」は当社の長い歴史を踏まえながら、これからの目指すべき方向を的確に示した素晴らしいものだと感じています。

証券業は経済、金融、市場などから強い影響を受けることの多い業態ですが、当社はその枠組みを乗り越えて自身で変わっていかうという真摯な思いで溢れています。これからの取締役会ではこうした方針を着実に実行できる社内体制を整え、確実に結果を出していくことが最重要課題だと考えます。

現在の取締役会は様々な経験、背景を持つメンバーによる忌憚のない議論が行われ、長時間に及ぶことも珍しくありません。一方で言うまでもなく当社を取り巻く経営環境は急速に変化しています。今後の取締役会では更に広い視野と柔軟な思考を持って長期的な経営戦略について深い議論を行う必要があると思っております。それを通じてグループ全体の認識の共有化が図られ、従業員一人ひとりがワンチームになって改革を進めていくことが求められているのではないのでしょうか。私はできるだけ多角的な観点から問題提起を行うなど社外取締役としての責務を果たしてまいりたいと思っております。



社外取締役 監査等委員 清家 麻紀

アイザワ証券グループは「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こと」という経営理念とともに100年以上の歴史を有していますが、時代はいま、個人の「貯蓄から投資へ」という潮流が必至であり、こうしたタイミングにおいて当社グループに参画できることを大変光栄に思っています。

取締役会では中長期的な取組み課題が中間段階から提示されるほか、個別議題では多様なバックグラウンドを持つ出席者から自由闊達で建設的な意見が積極的に出るなど、骨太な議論の環境が醸成されていると感じます。また会議の中では「お客様のために」という言葉がしばしば交わされ、中期経営計画に対する経営の力強いコミットメントを感じるとともに、公式な会議以外でもコミュニケーションの機会を設け、よりよい取組みに向けて認識共有の深度を深めていきたいと思っております。

これから、アイザワ証券グループの社外取締役として、市場や社会の変化が著しく不確実な要素が多い環境においても、持続的な成長と中長期的な市場価値の向上、そして最良のコーポレート・ガバナンスの実践に貢献できるよう、金融機関において市場性業務やリスク管理運営、ダイバーシティ&インクルージョン推進などに携わった経験や見識を活かし、透明公正かつ迅速果敢な経営の意思決定に資するべく尽力してまいりたいと思っております。



# コンプライアンス



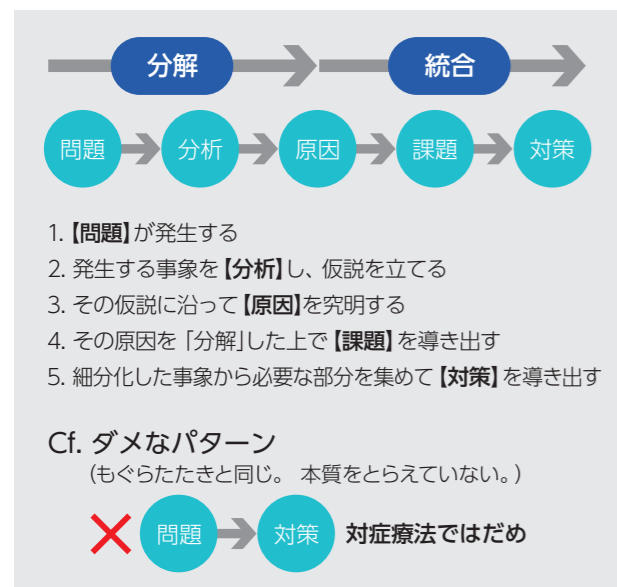
**大石 敦** (おおishi あつし)  
 アイザワ証券グループ 取締役 兼 専務執行役員CCO  
 アイザワ証券株式会社 取締役 兼 専務執行役員

2023年4月よりCCOとして当社グループのコンプライアンスおよびリスクマネジメントを担当することになりました。中長期的な企業価値の向上を市場にコミットするために、その根拠となる環境変化を踏まえた事業ポートフォリオ見直しなどの経営戦略や、リスクテイクの裏付けとなるリスク管理態勢の構築に尽力してまいります。

貯蓄から資産形成に日本が舵を切っていく中で、当社グループはどのような付加価値をもってお客様から信頼される存

在となるのか。顧客本位の業務運営の徹底は当社が取り組むべき重点課題（マテリアリティ）にも掲げていますが、高い順法意識のもと課題解決の「分解と統合」という考え方を重要視してまいります。問題に対して客観的な分析と本質的な原因究明を行ってこそ課題を見出し、対策を講じることができ、グループ全社で問題意識として考えることで、結果としてルールベースからプリンシプルベースへの移行につながっていきます。

## 分解と統合の考え方



**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



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ムとして活用している契約金融商品仲介業者はここ2～3年で90社以上（2023年9月末現在97社）まで増加しました。契約外務員数は約1,500人とアイザワ証券グループの従業員数をも超え存在感が増えています。グループ会社のライフデザインパートナーズをはじめとし、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。

グループ各社の内部管理体制強化のために、各社に共通するミニマムスタンダードとして以下を掲げています。

- 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の防止
- 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の防止
- 3 マネー・ロンダリング、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強化につながる行為の防止
- 4 お客様からお預かりした個人情報や特定個人情報、インサイダー情報、法人関係情報等適正な取扱いが求められる各種情報についての適切な管理

## リスク管理

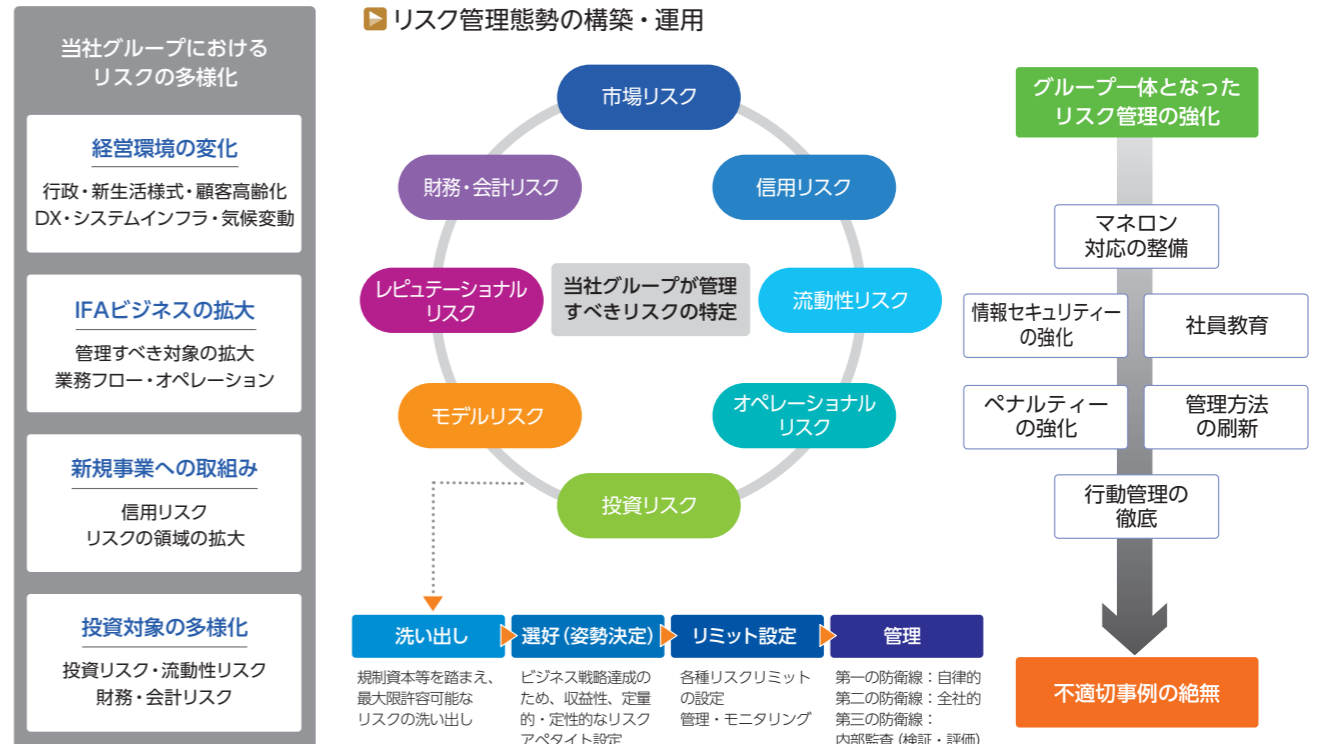
当社グループを取り巻く経営環境は日々変化しており、リスクが多様化しています。これらのリスクに対してどのグループ会社为主体となって取り組むかを定め、重点的にアプローチしていく必要があります。特にイノベティブな取組みによりリスクの領域が拡大します。過去の延長線で考えるのではなく、ビジネス戦略達成のため、収益性、定量的・定性的なリスクアベタイトの設定が必要です。システムリスク含め些細な案件についても経営陣に共有し、リスク管理態勢の更なる強化に努めています。

当社グループにおいてもコロナ禍でDX化が加速しました。RPA\*1導入等のDXは高度な情報セキュリティ対策と両輪で推進してまいります。グループ各社全役職員の意識レベルを上げ、EUC\*2の管理を徹底してまいります。

例えば、情報セキュリティや個人情報の管理等に関して従前のように金融機関だけで情報交換をしては井の中の蛙となってしまいます。他業種のグローバル企業が持っている個人情報の管理方法を参考にすると、情報セキュリティ対策のトレンドを掴み、高い知見やノウハウを取り入れていきたいと考えています。

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代から次世代へのバトンタッチなどにより、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。

\*1 RPA (Robotics Process Automation) ロボティクス・プロセス・オートメーション  
 \*2 EUC (End User Computing) エンドユーザー・コンピューティング





# 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!!」の実施

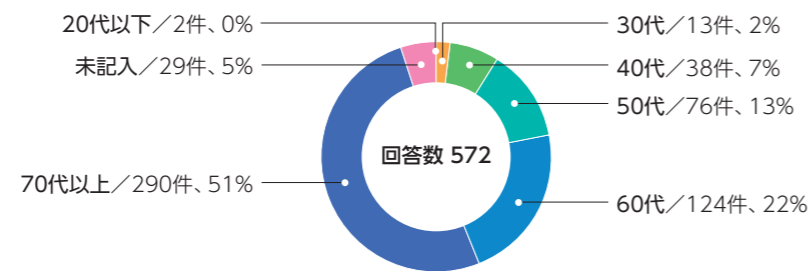
お客様からのご意見・ご要望を全社で共有し、当社グループのサービスに反映させることを目的に『アイザワ証券に物申す!!』を2019年より計6回実施しています。

お客様から「アイザワ証券に物申したいこと」を聞かせていただき、その結果を真摯に受け止めるとともに、サービス改善やお客様満足度向上に努めております。

	第一弾	第二弾	第三弾	第四弾	第五弾	第六弾
実施時期	2019年7月	2019年10月	2020年1月	2021年1月	2022年1月	2023年1月
回答数(件)	969	979	791	707	446	572
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	はがきの返送、WEBアンケートフォーム					



### 年代別回答数(2023年1月実施第六弾)



### お客様からいただいたご意見・ご要望を踏まえた取組み事例

#### 手続きをオンライン化してほしい

オンラインで申込みが完了する口座開設システムを導入しました(2022年9月1日)。  
NISA口座開設のオンライン申込みを開始しました(2023年4月17日)。

#### オンラインセミナーを増やしてほしい

アイザワ証券では各種オンラインセミナーを開催しており、開催数は増加しております。また、オンデマンド配信も実施しています。



#### 配当金を外貨で受取りができれば、為替手数料がかからず買付資金へ充当できるので導入してほしい

『外国株式配当金の受取通貨選択サービス』を開始しました(2022年2月28日)。  
\*人民元、イスラエルシケルを除く。

#### 相場の乱高下時や出先で株価を見てられない時に逆指値注文があれば損失を抑えられるので導入してほしい

ネットで逆指値が使えるようにしてほしい

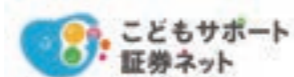
国内株の逆指値注文サービスを開始しました(2022年2月28日)。

## 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一つとして、証券会社とNPO法人など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法人などが受けたい支援



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、ジュースなど)をこどもサポート証券ネットを通じて希望するNPO法人などに提供しています。

## 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。

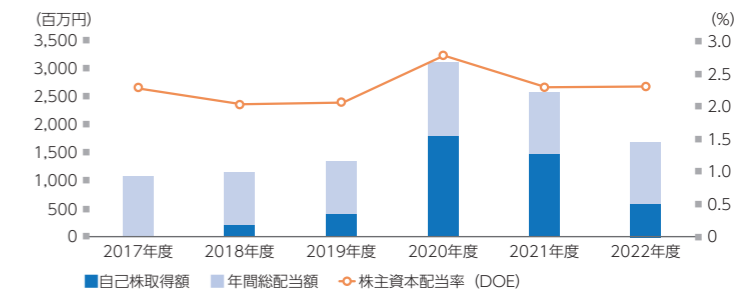
また、配当は**株主資本配当率(DOE)2%程度**を上回ることを目標とする。

※ 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)	自己株式取得額 (百万円)	年間総配当額 (百万円)	総還元額 (百万円)	総還元性向	DOE
2017年度	25	—	1,080	1,080	47.9%	2.29%
2018年度	22	204	946	1,151	466.4%	2.02%
2019年度	22	397	946	1,344	143.0%	2.05%
2020年度	32	1,797	1,303	3,100	68.3%	2.78%
2021年度	28	1,482	1,104	2,586	89.1%	2.29%
2022年度	26	684	1,015	1,700	—	2.30%



## 従業員とのコミュニケーション

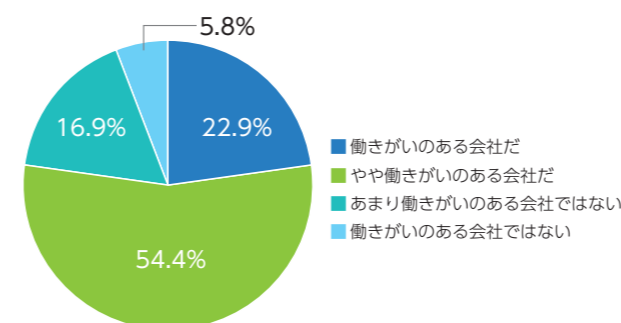
2022年に続き、グループ各社に所属する役職員に対しエンゲージメント調査を実施しました。調査結果を受けて、より良

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。

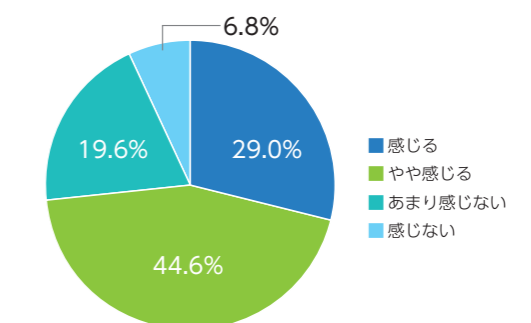
### エンゲージメント調査

調査期間: 2023年1月6日~1月20日 回答者数: 776名

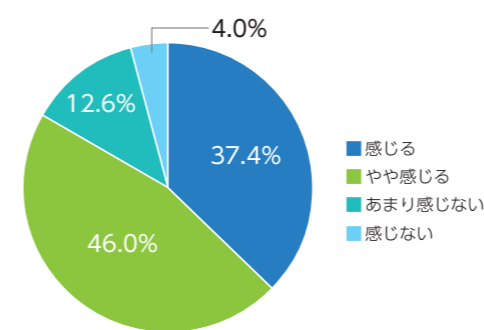
#### ① あなたにとって当社は働きがいのある会社ですか?



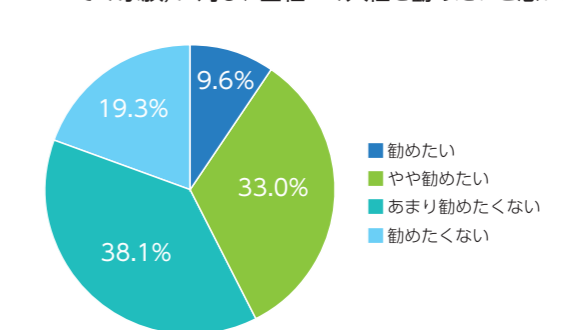
#### ② アイザワ証券グループに愛着や誇り(または共感)を感じますか?



#### 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せんか?

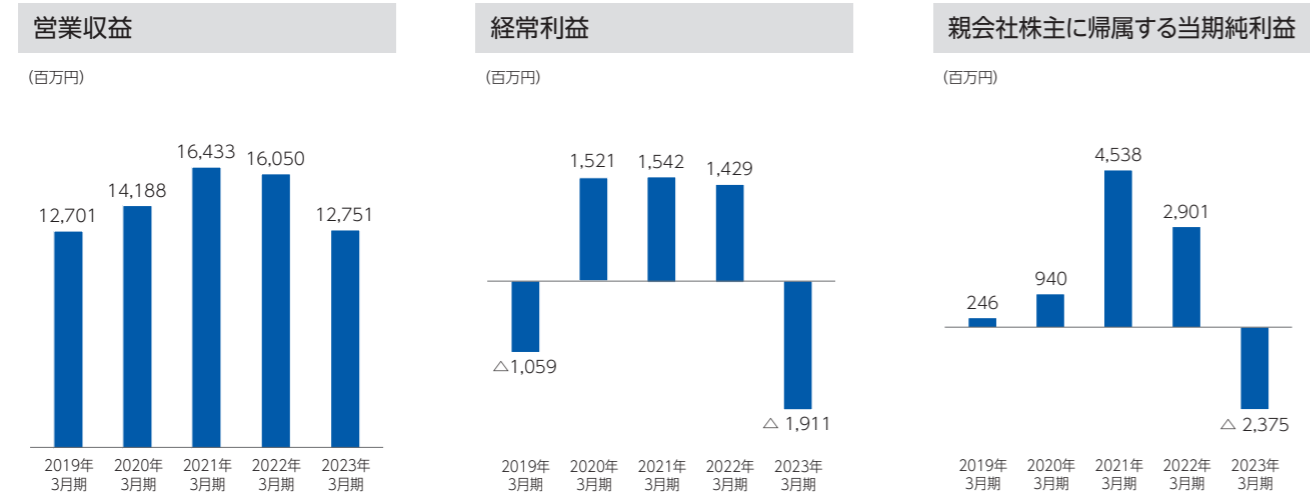




# 財務・非財務ハイライト

## 財務ハイライト

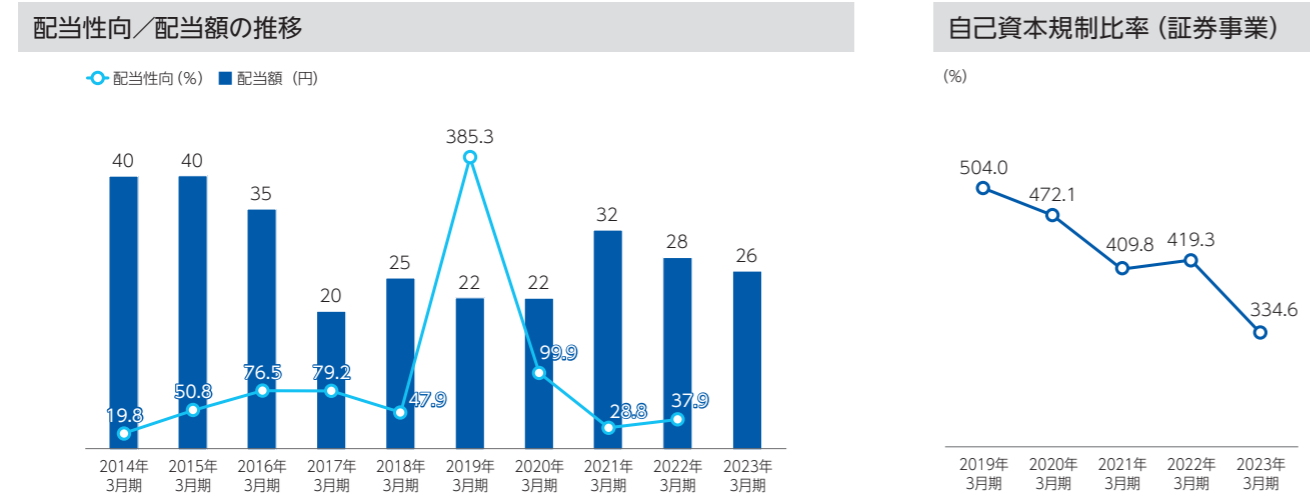
### 収益関連



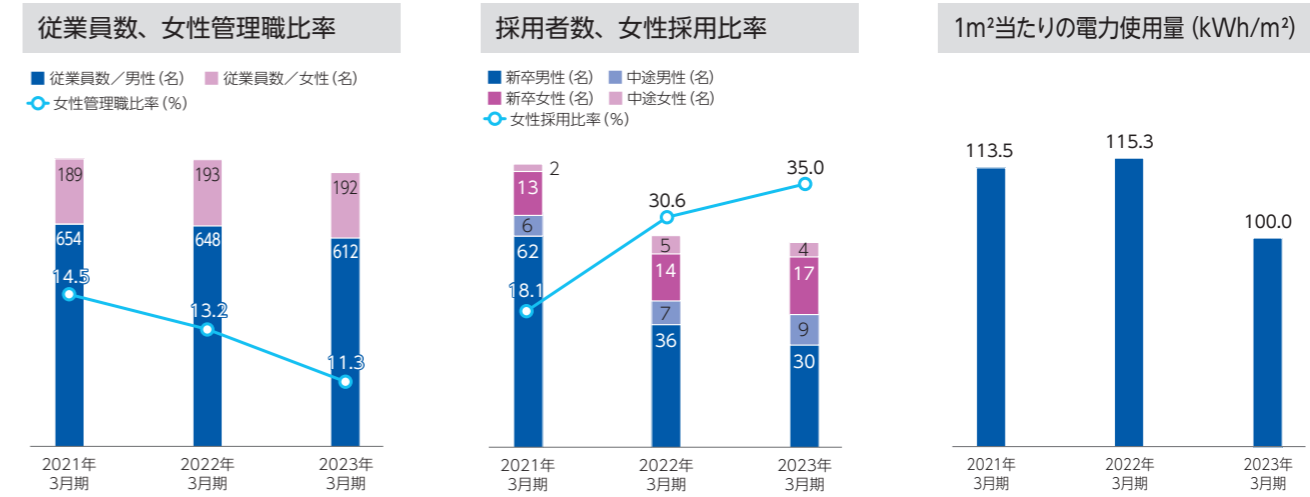
### 安定 (信頼)



### その他



## 非財務ハイライト (アイザワ証券株式会社単体)



		2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
従業員数 <sup>(*)</sup>	名 連結	865	869	835
	名 単体	843	841	804
	名 男性	654	648	612
	名 女性	189	193	192
管理職に占める女性労働者の割合 <sup>(**)</sup>	%	14.5	13.2	11.3
平均年齢	歳	43歳5ヶ月	45歳3ヶ月 <sup>(***)</sup>	45歳6ヶ月 <sup>(***)</sup>
平均勤続年数	年	14年7ヶ月	15年0ヶ月 <sup>(***)</sup>	15年6ヶ月 <sup>(***)</sup>
障がい者雇用率	%	2.4	2.2	2.1
有給休暇取得率	%	36.9	41.8	46.3
育児休業取得率	% 男性	10.0	41.2	69.2
	% 女性	100.0	80.0	100.0
育児休業復職率	%	100.0	83.3	85.7
労働者の男女の賃金の差異 <sup>(***)</sup>				
全労働者	%	—	—	77.6
正規雇用労働者	%	—	—	76.7
パート・有期労働者	%	—	—	70.0
新卒採用者数	名	75	50	47
	名 男性	62	36	30
	名 女性	13	14	17
キャリア (中途) 採用者数	名	8	12	13
	名 男性	6	7	9
	名 女性	2	5	4
女性採用率	%	18.1	30.6	35.0
時短勤務制度利用者数 <sup>(***)</sup>	名	11	14	16

(\*) 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  
 (\*\*) 「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  
 (\*\*\*) 2022年3月期よりアイザワ証券グループ単体  
 (\*\*\*\*) 2023年3月期より算出開始  
 (\*\*\*\*\*) 利用者数は、当該年度に利用を開始した人数



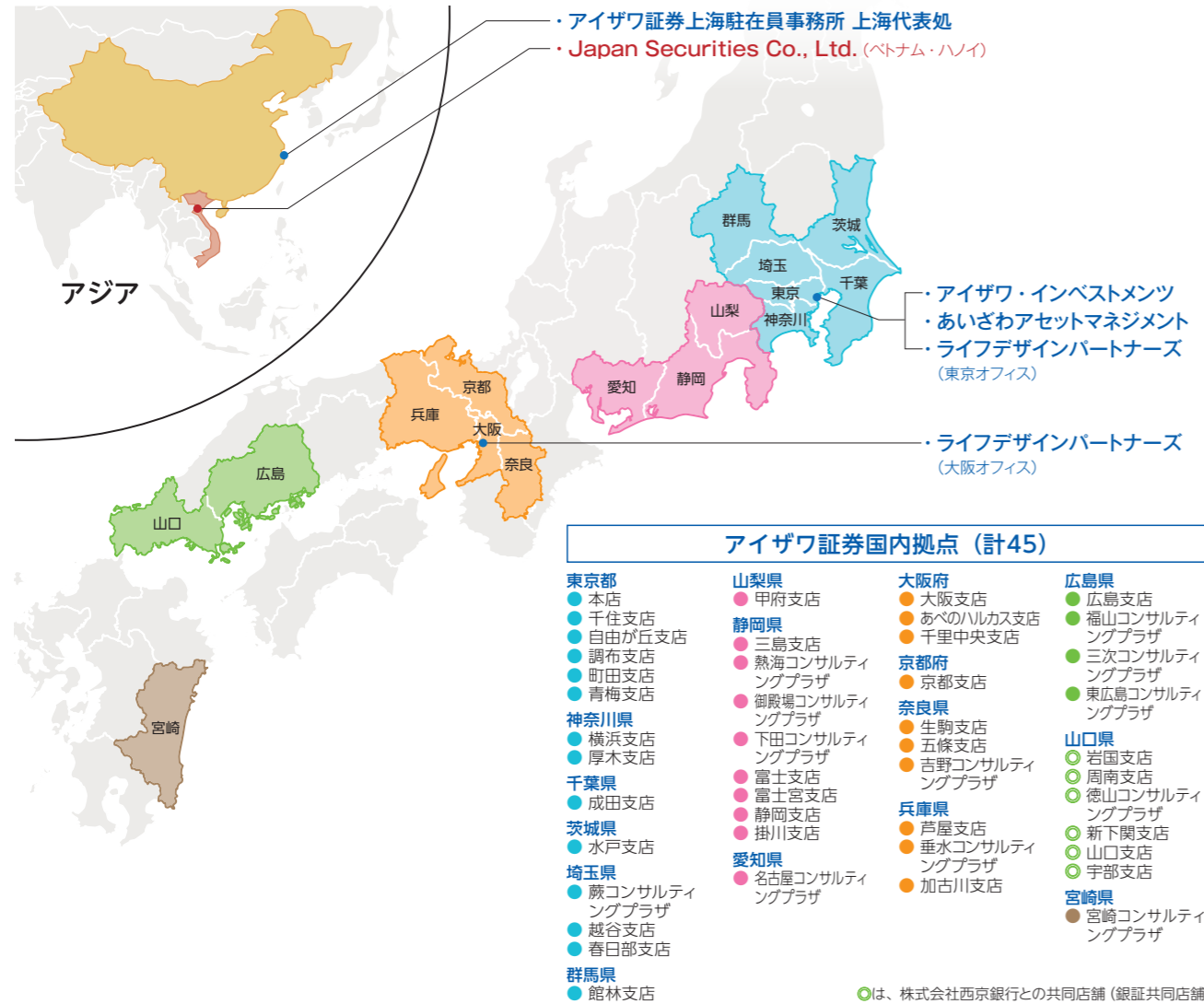
## 11年間の財務サマリー

	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	2023年3月期
<b>連結損益計算書</b> (単位：百万円)											
受入手数料	6,343	11,486	9,821	8,898	6,621	10,649	7,523	7,342	10,401	10,176	8,971
委託手数料	4,822	9,188	6,902	6,544	5,060	7,756	5,188	5,406	7,868	5,571	4,608
引受・売出	71	41	19	83	26	51	24	15	4	25	40
募集・売出	853	1,439	1,920	1,268	635	1,482	1,016	672	825	1,705	1,895
その他	596	816	979	1,001	899	1,357	1,294	1,248	1,701	2,873	2,426
トレーディング損益	4,397	3,511	3,809	2,647	3,273	6,690	4,529	6,320	5,550	4,751	2,318
株券等	103	953	2,546	1,497	2,141	4,954	3,442	4,197	4,644	4,031	1,646
債券等	1,702	902	787	410	717	948	638	1,559	260	101	120
為替等	2,591	1,655	475	738	413	787	447	563	645	617	550
金融収益	405	701	699	712	488	658	624	508	407	421	463
その他の営業収益	231	381	383	114	77	48	23	17	73	701	999
営業収益計	11,377	16,081	14,713	12,373	10,461	18,046	12,701	14,188	16,433	16,050	12,751
金融費用	96	131	134	126	108	184	121	118	90	86	80
その他の営業費用	-	-	-	-	-	-	-	-	26	345	463
純営業収益	11,281	15,949	14,579	12,246	10,352	17,861	12,579	14,070	16,316	15,619	12,208
販売費・一般管理費計	9,500	11,592	11,672	11,453	10,631	16,006	14,567	13,817	15,386	16,153	14,991
内、人件費	4,819	5,978	6,016	5,784	5,326	8,812	7,705	7,631	8,365	7,990	7,550
営業利益又は営業損失(△)	1,780	4,356	2,907	792	△ 278	1,855	△ 1,987	252	929	△ 533	△ 2,782
営業外収益	341	959	465	839	890	1,000	929	1,301	862	2,058	960
内、受取配当金	210	268	281	433	444	504	577	534	498	1,490	449
営業外費用	357	5	380	24	11	4	1	32	249	95	89
経常利益又は経常損失(△)	1,764	5,310	2,991	1,607	600	2,850	△ 1,059	1,521	1,542	1,429	△ 1,911
特別利益	495	4,453	629	1,187	929	39	2,474	399	5,654	3,367	999
内、投資有価証券売却益	264	3,742	629	1,067	692	12	2,455	398	1,336	3,366	863
特別損失	340	77	112	342	205	264	614	613	853	123	996
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	1,920	9,686	3,509	2,452	1,324	2,625	801	1,307	6,343	4,672	△ 1,907
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(△)	1,829	8,730	3,406	1,976	1,090	2,255	246	940	4,538	2,901	△ 2,375
<b>連結貸借対照表</b> (単位：百万円)											
流動資産合計	51,525	63,916	65,656	55,545	68,369	73,620	55,454	54,831	64,440	69,488	63,533
固定資産合計	21,625	22,454	27,023	24,364	28,392	32,485	30,459	30,303	42,686	35,217	35,291
繰延資産合計	-	-	-	-	-	-	-	-	-	17	10
資産合計	73,151	86,371	92,680	79,910	96,761	106,105	85,913	85,134	107,127	104,723	98,835
流動負債合計	25,388	30,715	30,281	20,561	38,758	44,171	28,420	32,373	42,029	38,440	34,365
固定負債合計	3,724	4,046	5,301	4,021	3,901	4,496	3,685	2,437	6,605	8,107	10,293
特別法上の準備金	108	161	204	211	218	195	181	181	146	146	146
負債合計	29,222	34,923	35,787	24,793	42,878	48,863	32,287	34,992	48,781	46,693	44,804
純資産合計	43,928	51,447	56,892	55,116	53,882	57,241	53,626	50,141	58,346	58,029	54,030
負債・純資産合計	73,151	86,371	92,680	79,910	96,761	106,105	85,913	85,134	107,127	104,723	98,835
<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	△ 804	△ 6,269	4,230	5,540	9,814	△ 1,333	1,255	8,818	△ 1,618	△ 3,930	△ 9,487
投資活動によるキャッシュ・フロー	185	3,841	136	812	△ 7,190	△ 1,017	423	△ 3,334	4,111	4,749	474
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 2,134	4,590	△ 3,604	△ 3,810	△ 1,299	△ 1,215	△ 2,110	△ 1,521	△ 1,783	959	3,824
現金及び現金同等物の期末残高	9,105	11,137	11,844	14,322	15,571	11,961	11,469	15,162	16,231	18,666	13,734
<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)	40.94	201.98	78.82	45.73	25.24	52.19	5.71	22.03	111.09	73.85	△ 62.03
1株当たり純資産 (BPS) (単位：円)	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	1,350.08
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	△ 4.5
1株当たり配当金 (単位：円)	15.00	40.00	40.00	35.00	20.00	25.00	22.00	22.00	32.00	28.00	26.00
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	-
<b>非財務サマリー</b>											
期末株価 (単位：円)	543	738	796	592	652	776	670	754	1,002	734	690
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	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)	26,892	36,549	39,422	29,319	32,290	38,431	31,842	35,834	47,620	34,883	32,792
教育研修費 (連結) (単位：百万円)	21	17	13	17	22	40	31	27	22	19	22
預り資産 (単位：億円)	8,317	8,686	9,800	9,361	9,944	13,971	12,666	10,983	13,934	14,289	14,968
1㎡当たりの電力使用量 (単位：kWh/㎡) (アイザワ証券株式会社単体)	159.2	147.5	139.4	112.7	125.7	118.2	119.0	112.5	113.5	115.3	100.0



# 会社情報

グループ拠点 (2023年10月31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、初心者や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。



### アイザワ証券投資情報サイト

会員限定の投資に役立つレポートや動画を配信しています。国内株・米国株はもちろんアジア株のアナリストレポートや『ゼロから学べるアイザワ投資大学』の人気記事を動画にしたもの、各市場の市況解説動画、セミナーアーカイブ等がご覧いただけます。



### アイザワ証券SNS公式アカウントのご案内



アジア情報を中心に配信しています。



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 (2023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)	835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) <a href="https://www.aizawa-group.jp">https://www.aizawa-group.jp</a>
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 (2023年3月31日現在)

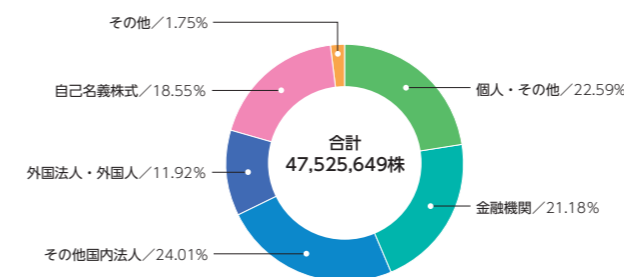
発行可能株式総数	198,000,000株
発行済株式総数	47,525,649株 (うち自己株式 8,816,171株)
議決権総数	387,026個
株主数	2,914名
株主名簿管理人	三井住友信託銀行株式会社

### 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	12.51
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,446	8.90
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	1,865	4.81
藍澤卓弥	1,401	3.62
藍澤基彌	1,359	3.51
鈴木啓子	1,346	3.47
THE BANK OF NEW YORK - JASDECTREATY ACCOUNT	1,331	3.43
株式会社みずほ銀行	1,042	2.69
株式会社野村総合研究所	1,000	2.58
STATE STREET BANK AND TRUST COMPANY 505103	879	2.27

※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

