

2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

2025年5月15日

「100年後もあなたのベストパートナー」でありたい。

私たちは、「財産」と「未来」を守る総合財産コンサルティング会社です。



証券コード：8929

株式会社 青山財産ネットワークス

Aoyama Zaisan Networks Company, Limited

私たちのありたい姿

私たちは経営目的の実現に向けて、2025年からの3か年でステークホルダーごとのビジョンの実現に取り組み、結果として2027年末に「富裕層ビジネスの第一人者」として認められている存在になることを目指しております。



1 2025年12月期第1四半期 業績報告

2 株主還元方針

3 Appendix

Section 1

2025年12月期第1四半期 業績報告

- 連結業績ハイライト
- 実態PL～純額方式採用の場合～
- 営業利益の増減内訳
- 財産コンサルティング・不動産取引の売上総利益の推移
- 財産コンサルティング売上の推移
- 売上高の区分別業績
- BSハイライト

連結業績ハイライト

売上高は財産コンサルティング及び不動産取引とも前年を上回ったものの、人件費や販管費の増加により各段階利益は前期比で減少

単位：百万円	2024年度 第1四半期	2025年度 第1四半期	増減率	通期 業績予想	通期業績予想に 対する進捗率
売上高	9,301	11,513	23.8%	47,000	24.5%
財産コンサルティング	1,893	2,358	24.5%	10,000	23.6%
不動産取引	7,407	9,155	23.6%	37,000	24.7%
売上原価	7,680	9,690	26.2%	-	-
売上総利益	1,620	1,823	12.5%	8,350	21.8%
売上総利益率	17.4%	15.8%	-	-	-
販売費及び一般管理費	787	1,063	35.1%	-	-
営業利益	832	759	▲8.8%	3,850	19.7%
営業利益率	9.0%	6.6%	-	-	-
経常利益	834	687	▲17.7%	3,650	18.8%
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	608	397	▲34.6%	2,450	16.2%

連結業績の5カ年推移

単位：百万円	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	2023年度 第1四半期	2024年度 第1四半期	2025年度 第1四半期
売上高	3,376	12,651	7,318	9,301	11,513
財産コンサルティング	1,323	1,437	1,354	1,893	2,358
不動産取引	2,052	11,213	5,964	7,407	9,155
売上原価	2,504	11,195	6,126	7,680	9,690
売上総利益	871	1,455	1,192	1,620	1,823
売上総利益率	25.8%	11.5%	16.3%	17.4%	15.8%
販売費及び一般管理費	589	780	724	787	1,063
営業利益	282	675	467	832	759
営業利益率	8.4%	5.3%	6.4%	9.0%	6.6%
経常利益	276	627	466	834	687
親会社株主に帰属する 四半期純利益	474	458	291	608	397

高い水準で実質営業利益率を維持

ADVANTAGE CLUB等の不動産取引の売上は会計上、原則、総額表示を採用しております。しかしながら、当社の実態に基づいたPLは下表の通りで、コンサルティング会社としての利益率を確保しております。当社とすればこの実態開示が投資家の皆様に有益な情報を提供すると考えています。

単位：百万円	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	2023年度 第1四半期	2024年度 第1四半期	2025年度 第1四半期
売上高※	1,623	2,450	2,156	2,666	3,327
財産コンサルティング	1,323	1,437	1,354	1,893	2,358
不動産取引	299	1,013	801	772	969
売上原価※	241	489	394	390	715
売上総利益	1,382	1,961	1,761	2,275	2,612
売上総利益率	85.1%	80.0%	81.7%	85.4%	78.5%
営業利益	282	675	467	832	759
営業利益率	17.4%	27.6%	21.7%	31.2%	22.8%

※売上高は会計上の売上高のうち不動産売買に係る売上高を純額（不動産仕入に関する売上原価を売上高と相殺）にして計算しております。
売上原価は会計上の売上原価から不動産仕入に関する売上原価及び売上原価に計上されている人件費を控除して計算しております。

(参考) 前頁 実態PL純額方式採用の場合のご説明

会計上、不動産取引の売上について総額表示と純額表示の2つの方式がございます。実態PLは純額方式を採用した場合の表示であり、売上高は不動産売上高と不動産仕入原価との差額を売上高として記載したものです。また、当社の人件費は売上原価と販管費それぞれ含まれておりますがこれらを分かりやすくご理解いただくために実態PLでは販管費に表記させて頂いております。前述の通り当社は開示において総額表示を採用しておりますが社内管理上は純額方式で管理を行っております。

単位：百万円	2025年度 第1四半期 会計PL	組換え	2025年度 第1四半期 実態PL
売上高	11,513	▲ 8,186	3,327
財産コンサルティング	2,358		2,358
不動産取引	9,155	▲ 8,186	969
売上原価	9,690	▲ 8,975	715
人件費	788	▲ 788	-
不動産仕入原価	8,186	▲ 8,186	-
その他	715		715
売上総利益	1,823	+788	2,612
販売費及び一般管理費	1,063	+788	1,852
営業利益	759		759

※会計上のPLから実態PLに以下の組換えを行っております。

- ・不動産取引の売上9,155百万円と売上原価9,690百万円に含まれる不動産仕入原価8,186百万円を相殺しております。
 - ・人件費は会計上のPLでは売上原価と販売費及び一般管理費に含まれております。実態PLでは売上原価に含まれる人件費788百万円を販売費及び一般管理費に含めております。
- その結果、売上高は会計上のPLから8,186百万円控除し、実態PLでは3,327百万円となります。

また、売上原価は不動産仕入原価8,186百万円および人件費788百万円を控除し、実態PLでは715百万円となります。

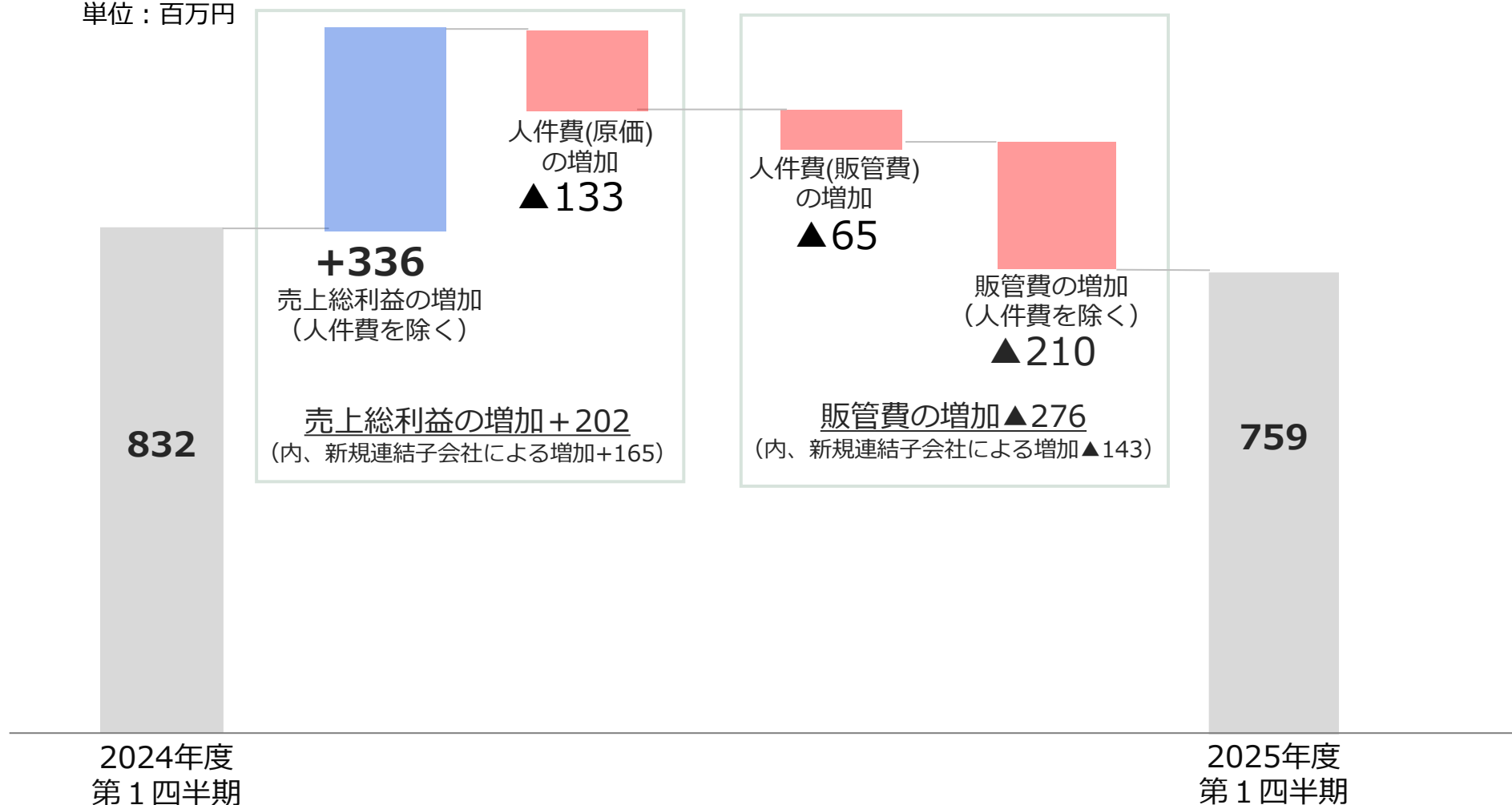
販売費及び一般管理費は売上原価に含まれる人件費788百万円を加え、実態PLでは1,852百万円となります。

営業利益につきましては会計上のPLも実態PLも同額となります。

営業利益の増減内訳

売上高の増加により売上総利益は増加したものの、
人件費や販管費の増加により営業利益は前期比で減少

単位：百万円



財産コンサルティング・不動産取引の売上総利益の推移

■ 財産コンサルティング

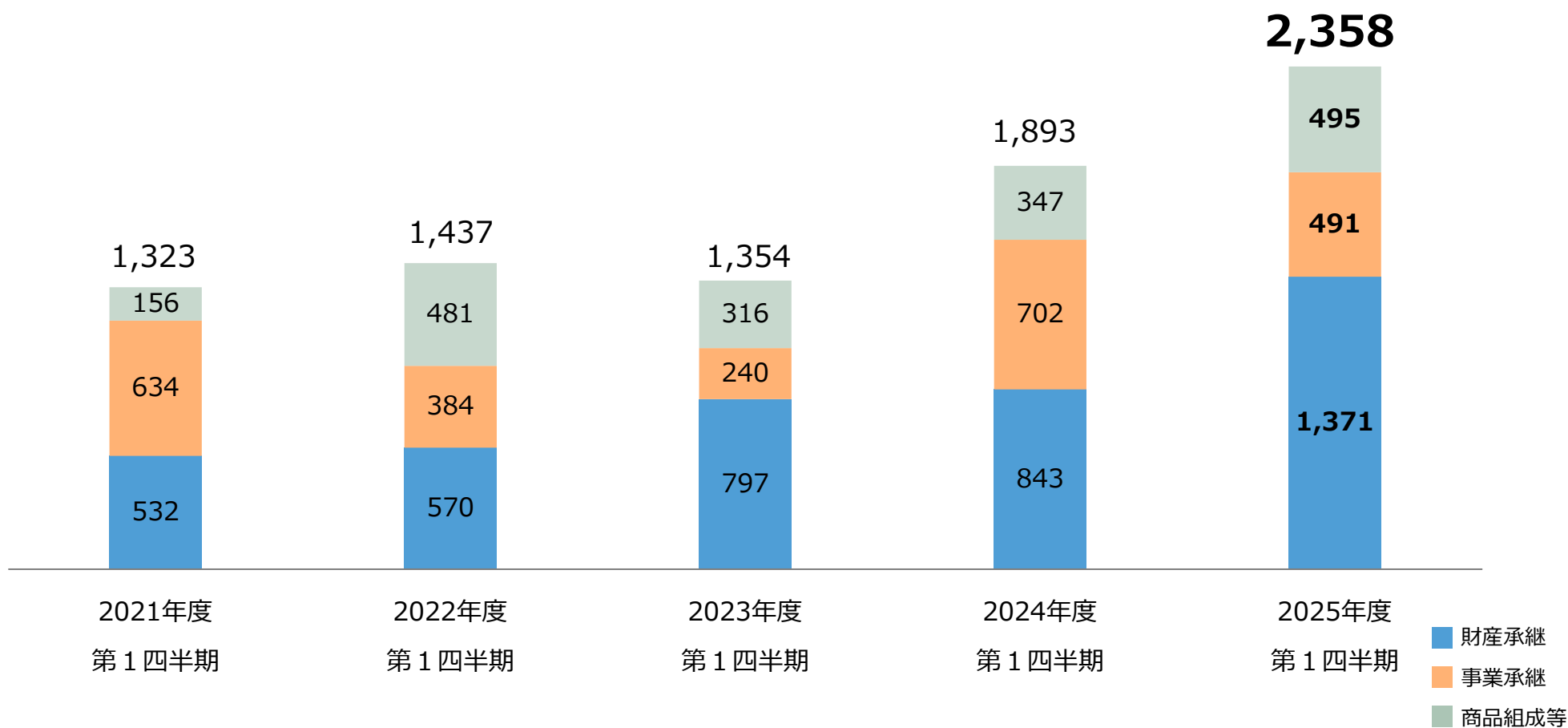
単位：百万円	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	2023年度 第1四半期	2024年度 第1四半期	2025年度 第1四半期
売上高	1,323	1,437	1,354	1,893	2,358
売上原価	593	917	858	918	1,369
売上総利益	729	519	495	975	988
売上総利益率	55.1%	36.2%	36.6%	51.5%	41.9%

■ 不動産取引

単位：百万円	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	2023年度 第1四半期	2024年度 第1四半期	2025年度 第1四半期
売上高	2,052	11,213	5,964	7,407	9,155
売上原価	1,910	10,278	5,267	6,762	8,320
売上総利益	141	935	696	645	835
売上総利益率	6.9%	8.3%	11.7%	8.7%	9.1%

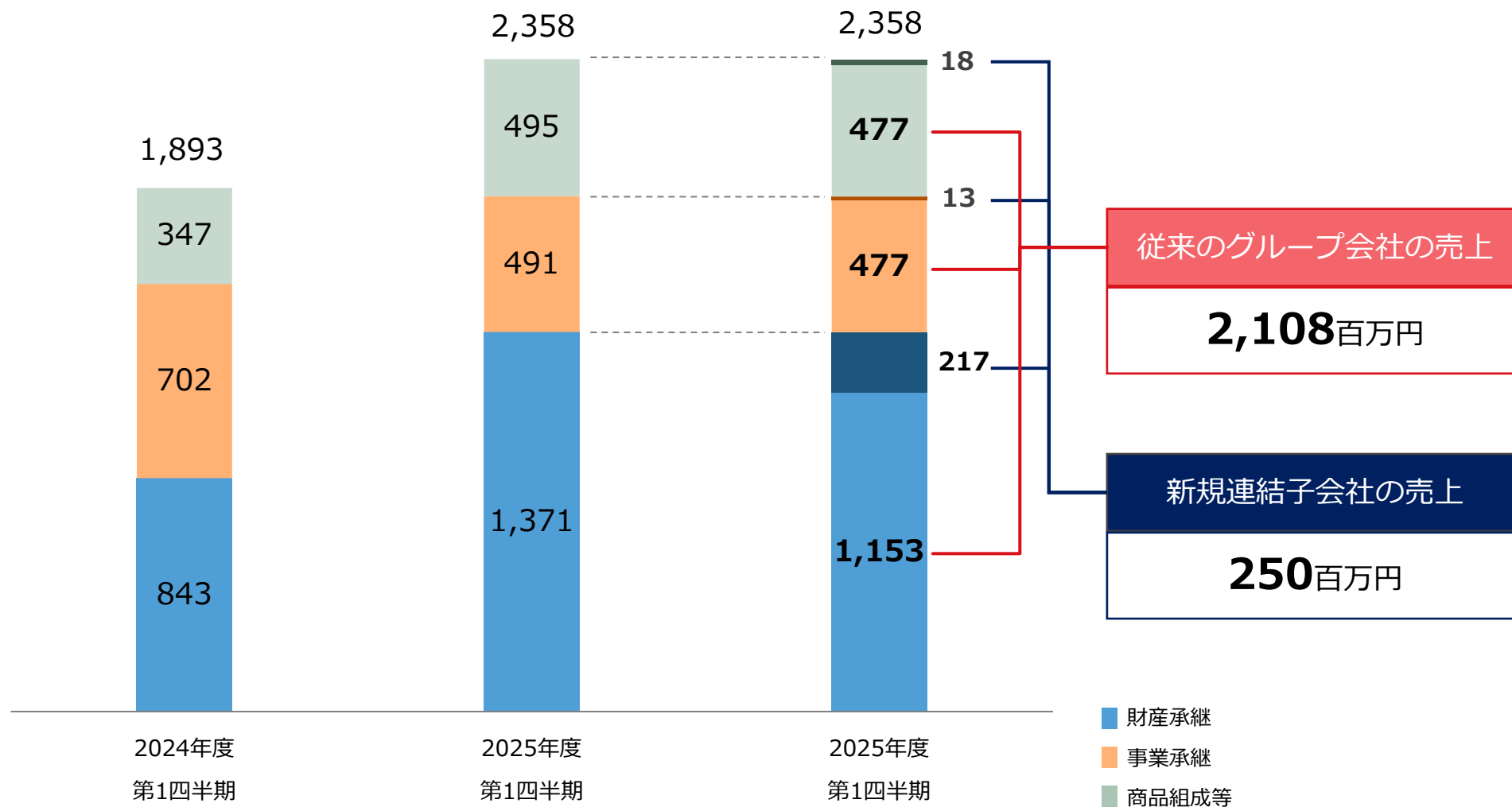
財産コンサルティング売上の推移

単位：百万円



新規連結子会社による財産コンサルティング売上の増加について

単位：百万円



売上高の区分別業績

財産コンサルティング

個人資産家への財産承継コンサルティング、企業オーナーへの事業承継コンサルティング、独自の商品を開発してお客様の財産運用・管理のコンサルティングを行った際の売上等を、財産コンサルティングに計上。

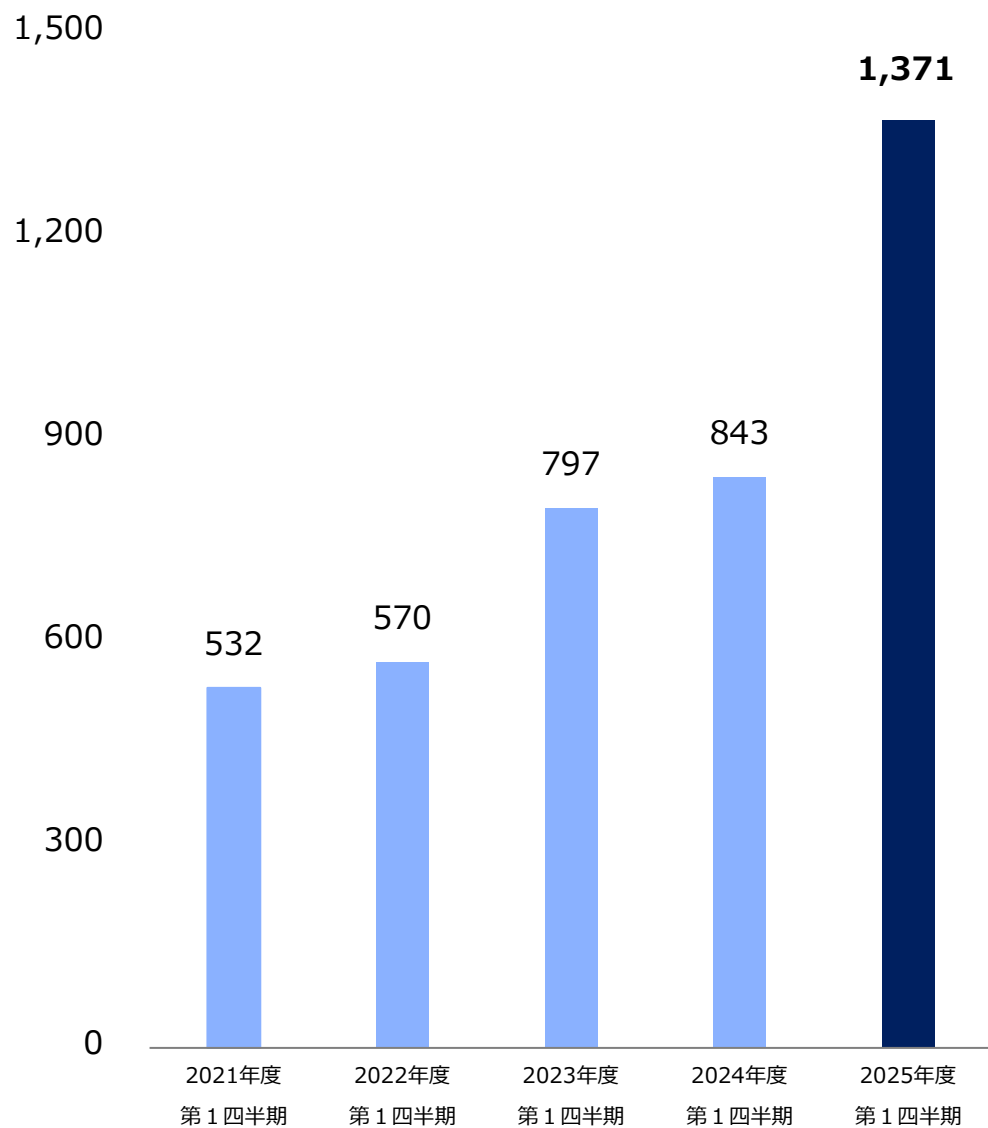
不動産取引

財産コンサルティングの一環として、顧客の資産運用ニーズへの対応を図る目的から、不動産を仕入れ、不動産に関連した商品の開発を行い、当社顧客等への販売を行った際の売上を不動産取引に計上。不動産保有時の賃料収入も併せて計上。

単位：百万円	2024年度 第1四半期	2025年度 第1四半期	増減率	詳細ページ
財産コンサルティング	1,893	2,358	24.5%	
財産承継	843	1,371	62.6%	P.13
事業承継	702	491	▲30.0%	P.14
商品組成等	347	495	42.5%	P.15
不動産取引	7,407	9,155	23.6%	P.17
ADVANTAGE CLUB	5,610	8,838	57.6%	
その他不動産取引	1,797	316	▲82.4%	
合計	9,301	11,513	23.8%	

財産承継（個人資産家向け）

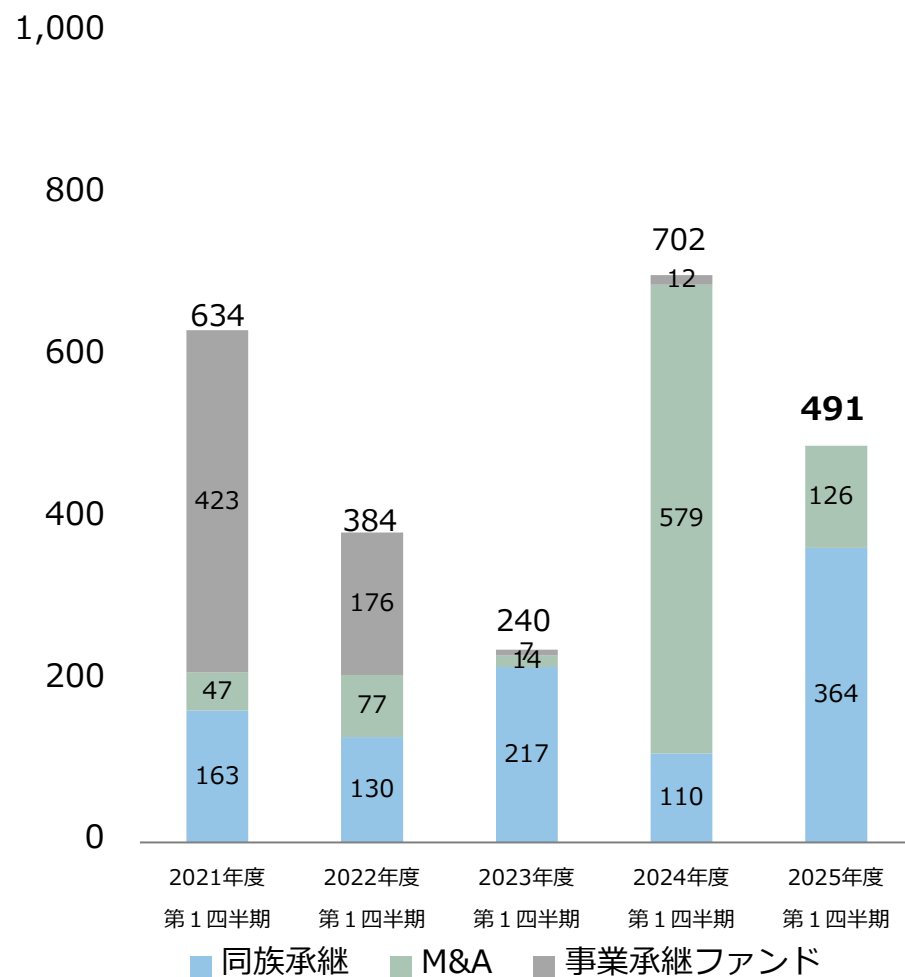
単位：百万円



- 顧客数の増加に伴い、成約件数が増加したことに加え、前期比で成約単価が増加したことにより売上高が大幅に増加。

事業承継（企業オーナー向け）

単位：百万円



同族承継

- 成約件数が増加したことに加え、前期比で成約単価が大幅に増加したことにより売上高が増加。

M&A（第三者承継）

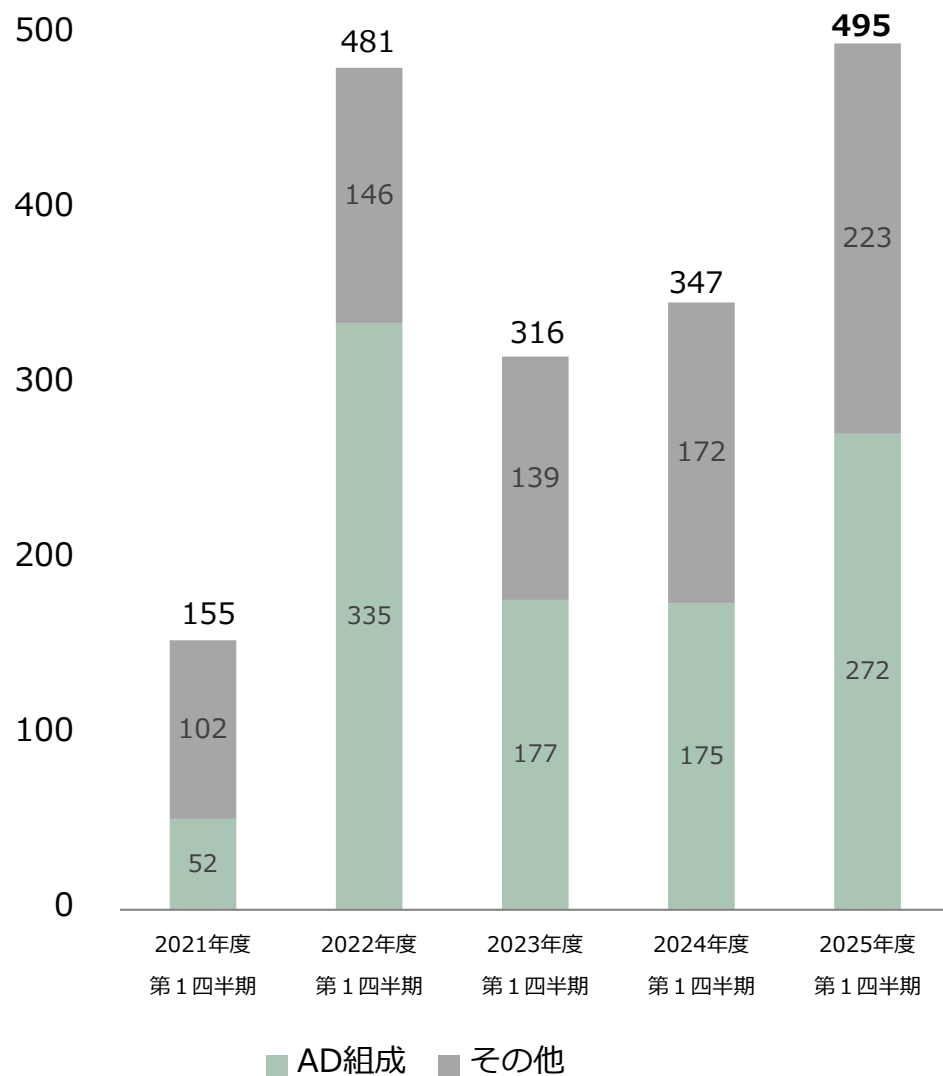
- 前期は大型の案件が1Qに成約したため減少。

事業承継ファンド（廃業）

- 今年度は下期に複数の投資回収を見込んでおります。

商品組成等

単位：百万円



AD組成（AD組成時の手数料）

- ADVANTAGE CLUBの組成額の増加に伴い売上高が増加。

その他

- ADVANTAGE CLUBの組成残高が増加していることにより期中管理報酬が増加しております。

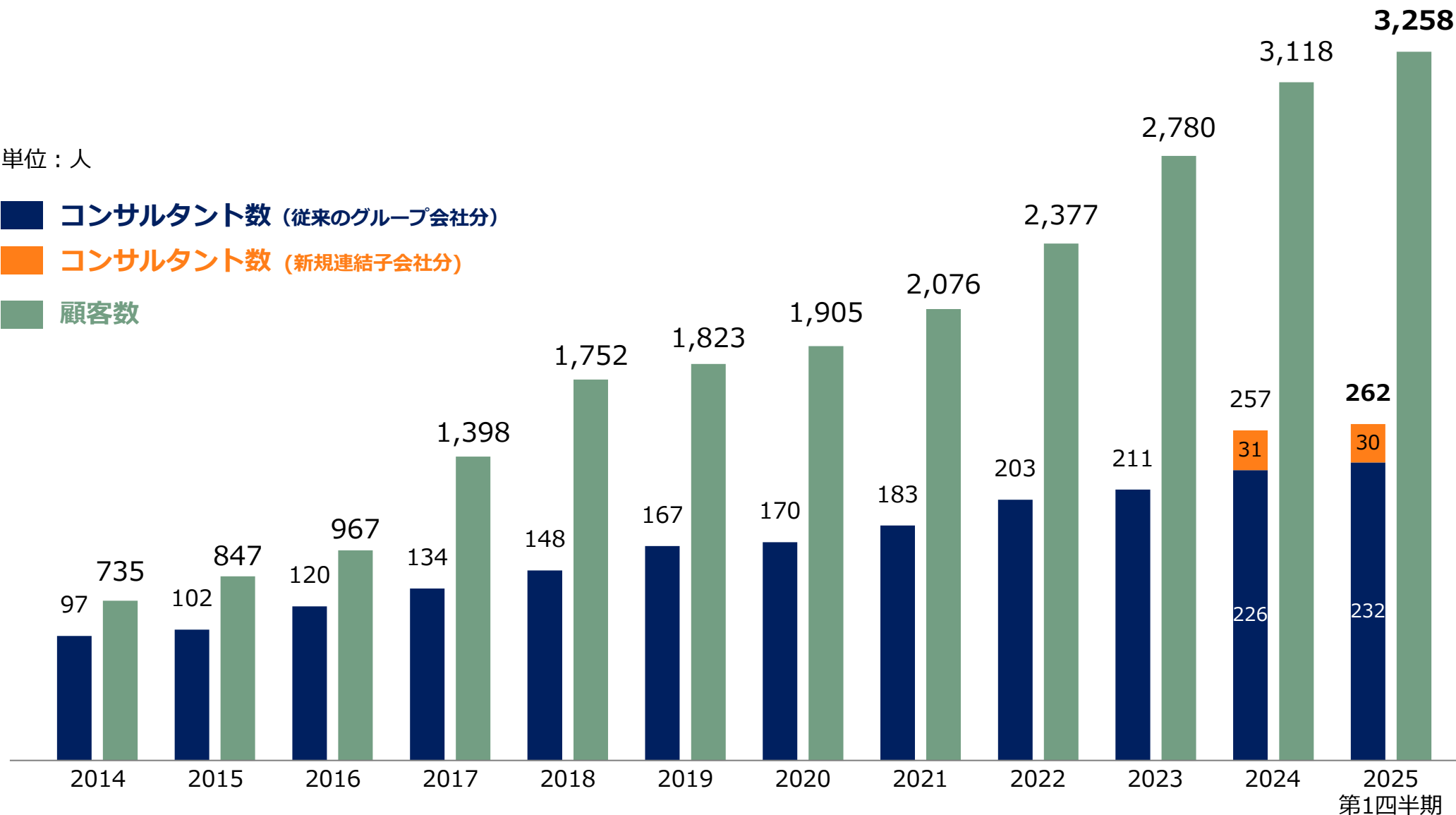
コンサルタント数と顧客数の推移

単位：人

■ **コンサルタント数** (従来のグループ会社分)

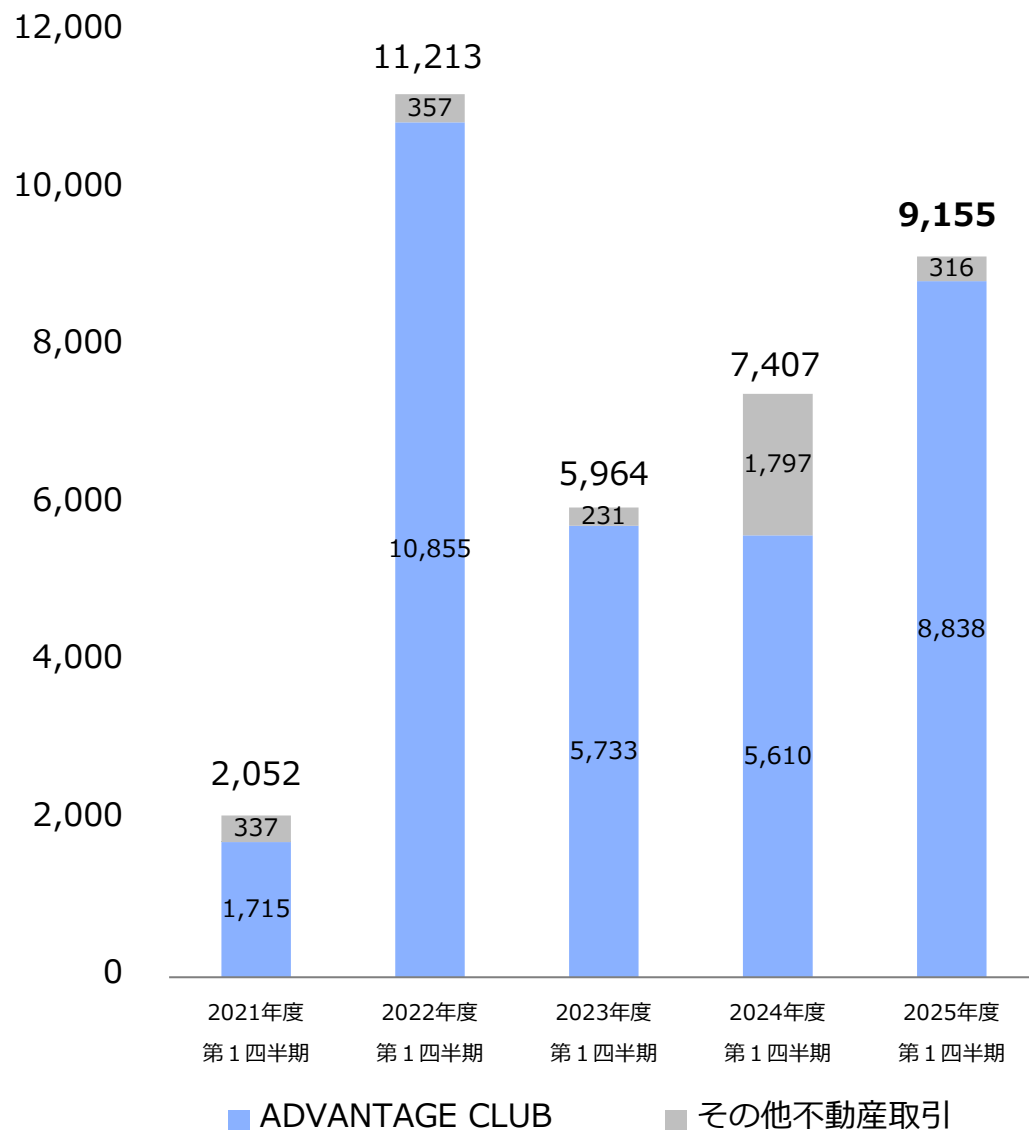
■ **コンサルタント数** (新規連結子会社分)

■ **顧客数**



不動産取引

単位：百万円



ADVANTAGE CLUB（不動産取引）

- 年間売上計画340億に対して、88.3億円（進捗率26%）の販売を行いました。なお、当期の売上実績は以下の通りです。
 - ・ 2月 AD新宿駅西口 47.7億円
 - ・ 3月 AD港区三田Ⅲ 40.6億円

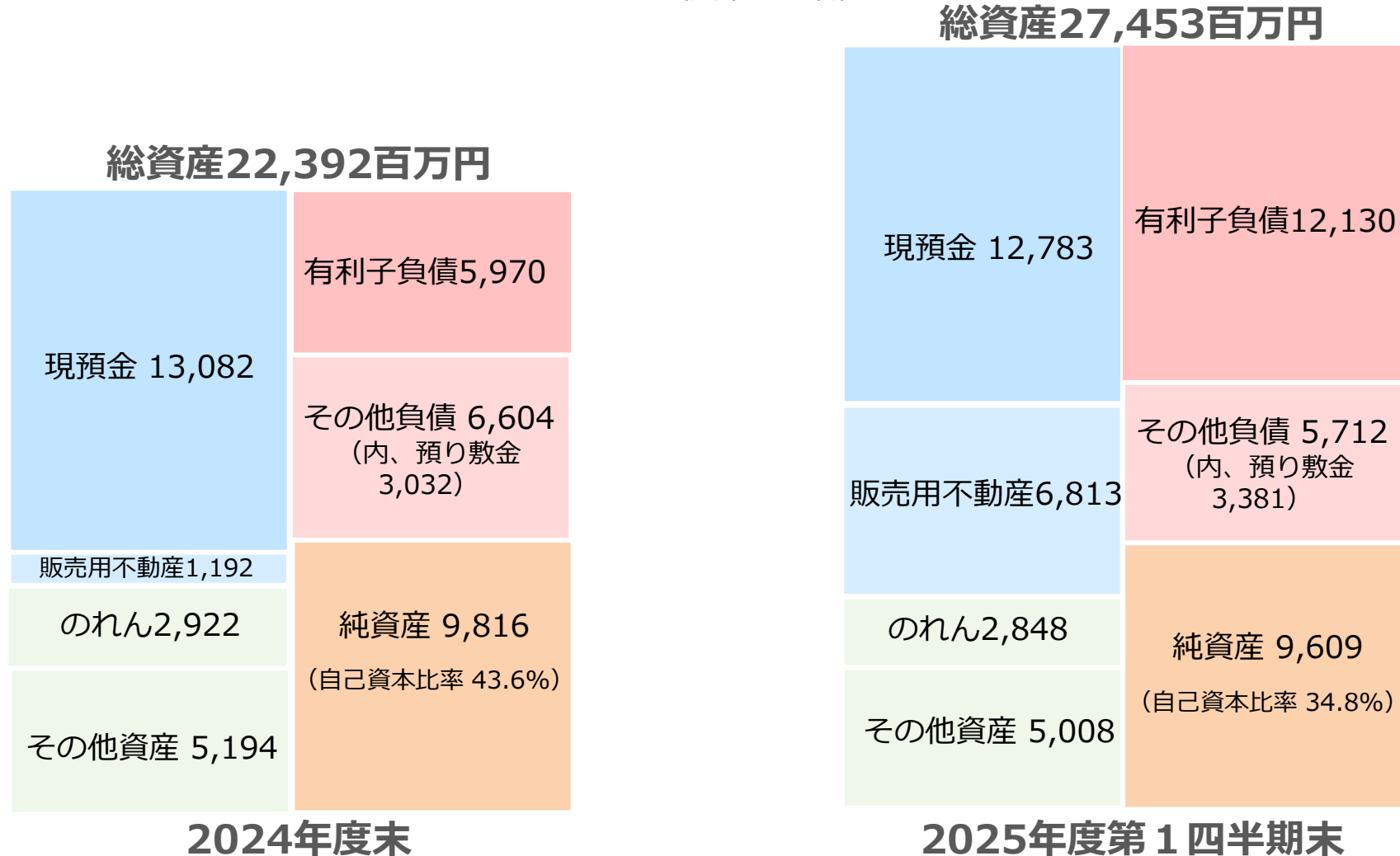
その他不動産取引

- ADVANTAGE CLUB以外の不動産の提供や不動産保有時の賃料収入を計上しております。

BSハイライト (財務戦略)

【現預金水準の方針】 運転資金、不動産取得資金、AD敷金返還資金を常に確保し、不足額については有利子負債で調達する方針です（24年末あるべき必要現預金水準は148億円）。

【販売用不動産の在庫方針】 ADVANTAGE CLUBの組成を拡大していきますが、販売活動を事前に完了させ不動産の仕入決済と同日にADVANTAGE CLUBの組成を行うことにより、販売用不動産在庫を持たない方針です。第1四半期末でADVANTAGE CLUB用の販売用不動産を取得しておりますが、当該不動産は第2四半期以降の販売開始を見込んでおり、かつ、第1四半期末で取得することによりトータルコストを抑えられたことから例外的に取得しております。





Section 2

株主還元方針

株主還元方針

1 配当性向50%水準

2 累進配当

3 株主資本コストを上回るDOE水準の維持

株主資本コストは投資家との対話により約8%と想定しております。

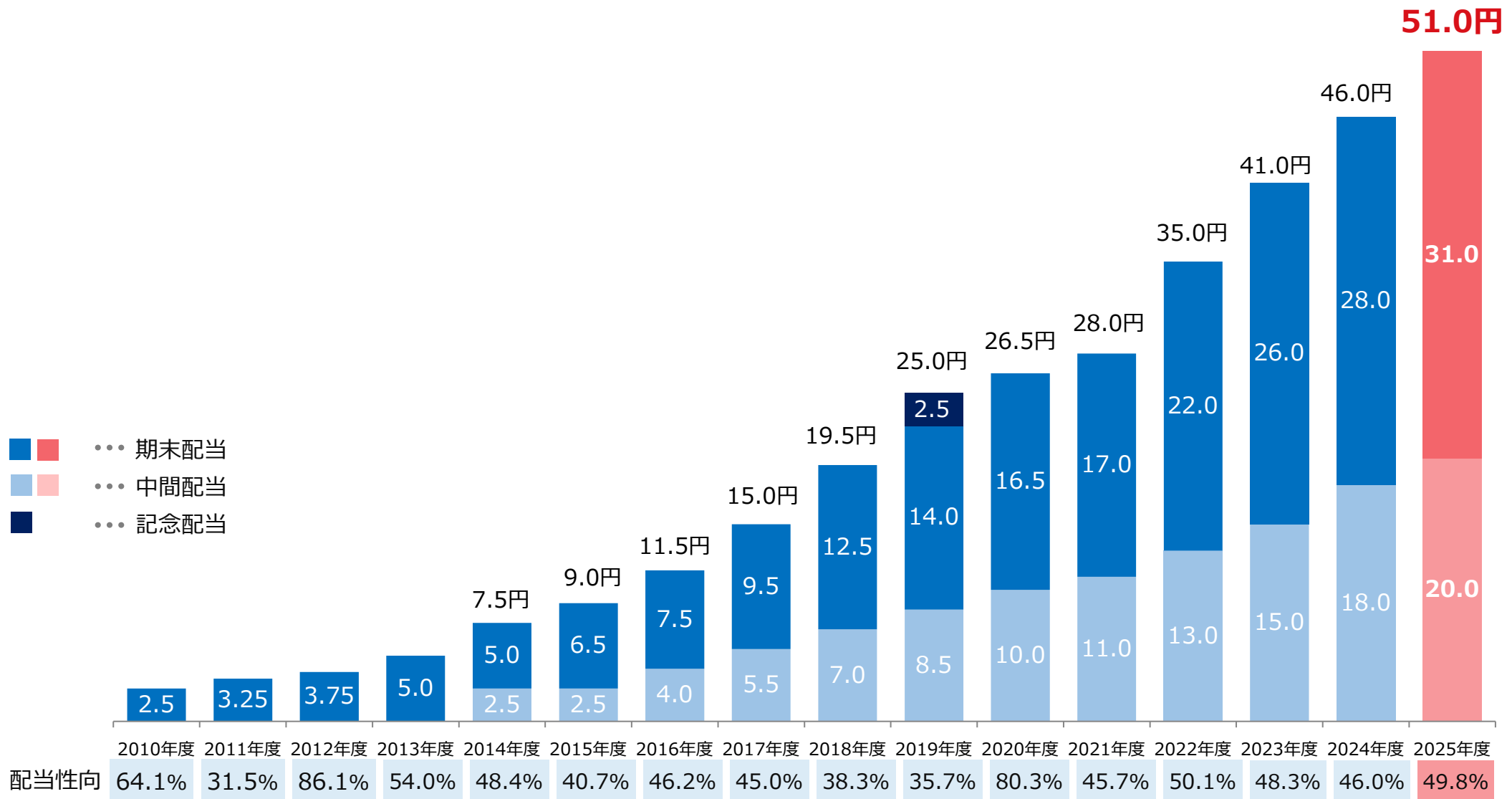
※なお、自己株式の取得については機動的に検討してまいります。

	2022年度	2023年度	2024年度	3ヶ年平均	目標
配当性向	50.1%	48.3%	46.0%	48.1%	50%水準
DOE	11.0%	11.2%	11.5%	11.2%	10%水準

配当の推移

14期連続増配を実現済、2025年度は「15期」連続増配へ

(単位：円)



※2021年9月1日に株式分割（1株につき2株の割合をもって分割）を実施し、分割を考慮した配当金額に置き換えております。

株主優待制度

6月末日の株主様を対象とした株主優待

保有株式数	優待内容
NEW 1,000株以上 2,000株未満	QUOカード 1,000円分 前期末時点で0~999株ご保有の方が 6月末中間に1,000株以上2,000株未満になった場合に付与
2,000株以上 さらに	3,000円相当ギフト または 寄付2点から1点選択
10,000株以上を 2年以上継続保有	うかいグループ共通御食事券 または うかい特選牛 各 20,000円相当

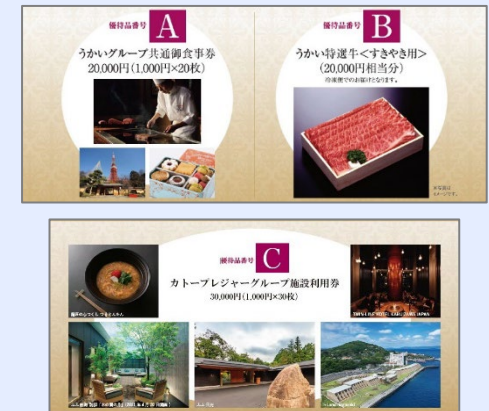
12月末日の株主様を対象とした株主優待

保有株式数	優待内容
1,000株以上 2,000株未満	QUOカード 2,000円分
NEW 2,000株以上 3,000株未満	3,000円相当ギフト または 寄付2点から1点選択
NEW 3,000株以上 さらに	5,000円相当ギフト または 寄付2点から1点選択
30,000株以上 保有	うかいグループ共通御食事券 または うかい特選牛 または カトープレジャーグループ施設利用券 各 30,000円相当

■ ギフト ※イメージ



■ うかいグループ共通御食事券 または うかい特選牛 または カトープレジャーグループ施設利用券 ※イメージ



※詳細については「株主優待制度の変更（拡充）に関するお知らせ」をご覧ください。



Section 3

Appendix

Company Profile

商号	株式会社青山財産ネットワークス
上場市場	東京証券取引所市場スタンダード (証券コード：8929)
本店所在地	〒107-0052 東京都港区赤坂8丁目4番14号青山タワープレイス3階 電話 03-6439-5800(代)
設立	1991年9月17日
資本金	12億5963万円 ※2024年12月31日現在
従業員数	368名(グループ連結) ※2024年12月31日現在
事業内容	財産コンサルティング 事業承継コンサルティング 不動産ソリューションコンサルティング
主な特徴	<ul style="list-style-type: none">■ 財産コンサルティング・事業承継コンサルティング専業の上場企業■ 税理士・公認会計士・弁護士や不動産業界・金融機関出身者、150名以上が所属するプロフェッショナル集団■ 自社株式・株主対策と不動産に関するソリューションに強み

History of the Company

1990

年代

- 1991年 9月 (株) 船井財産ドック 〈(株) 船井総合研究所のグループ会社〉を設立
- 1999年 4月 (株) 船井財産コンサルタンツに商号変更

2000

年代

- 2000年 10月 (株) 船井エステート〈現：(株)青山総合エステート〉を設立
- 2002年 5月 ADVANTAGE CLUB(アドバンテージクラブ)がスタート
- 2004年 7月 東京証券取引所マザーズ市場に上場
- 2008年 10月 (株) プロジェクトホールディングスを経営統合

2010

年代

- 2011年 1月 Aoyama Wealth Management Pte.Ltd.をシンガポール共和国に設立
- 2012年 7月 (株) 船井財産コンサルタンツの商号を **(株) 青山財産ネットワークスに変更**
- 2013年 10月 (株) 日本資産総研を経営統合
- 2015年 5月 東京証券取引所第二部に市場変更
- 2016年 1月 新生青山パートナーズ(株) 〈(株) SBI新生銀行との合併会社〉を設立
- 8月 (株) 事業承継ナビゲーター〈現：(株)ネクストナビ〉〈(株)日本M&AセンターHDとの合併会社〉を設立
- 2017年 5月 PT Aoyama Zaisan Networks INDONESIAをインドネシア共和国に設立
- 10月 地域創生事業 第1号案件「Komatsu A×Z Square(こまつアズスクエア)」を竣工
- 2019年 2月 (株) キャピタル・アセット・プランニングと資本業務提携
- 12月 (株) 青山財産ネットワークス九州
〈HACグループ及び篠原公認会計士事務所グループとの合併会社〉を設立

2020

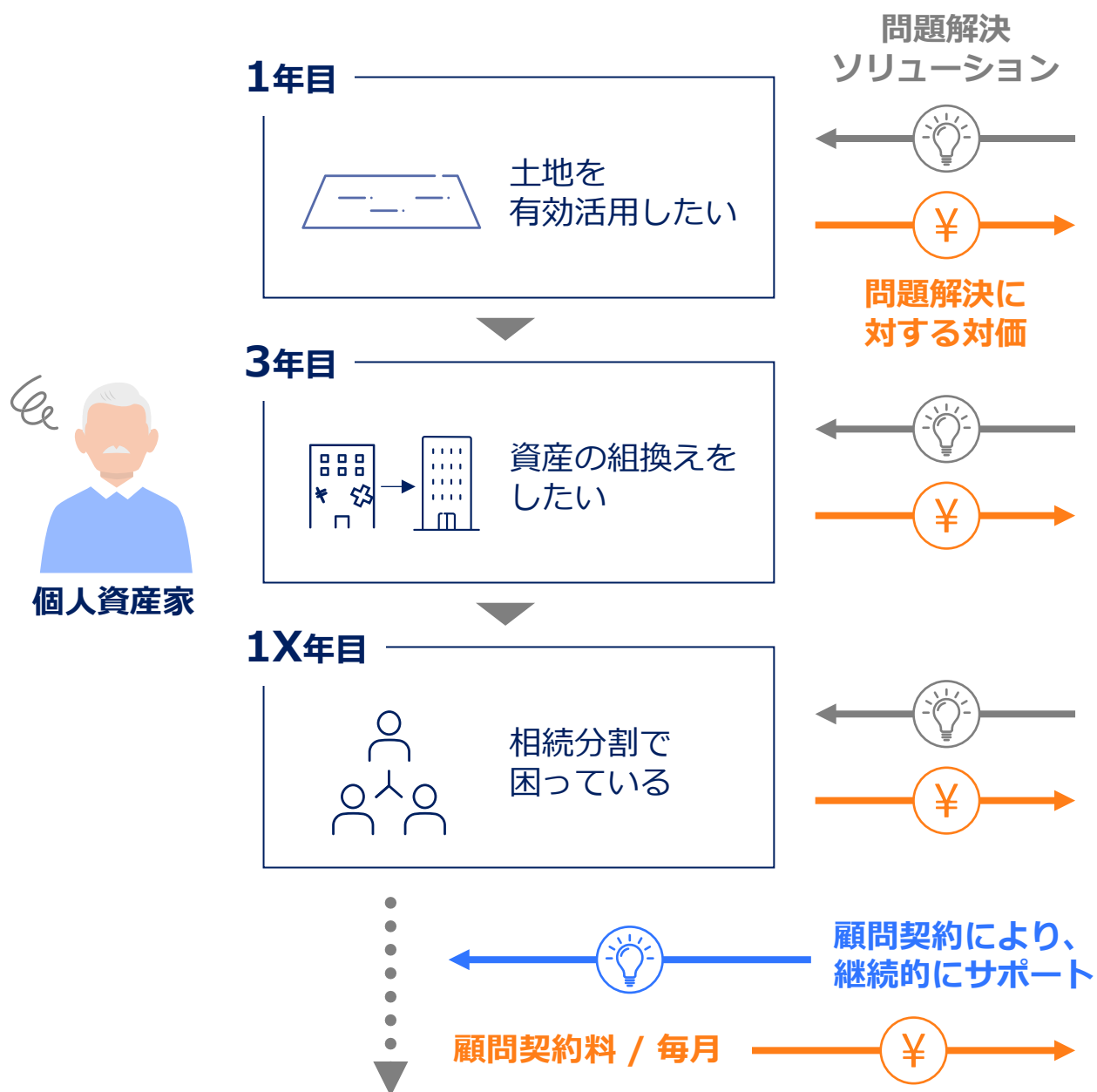
年代

- 2020年 9月 不動産特定共同事業者協議会 会長就任
- 10月 (株) 青山フィナンシャルサービスを設立
- 2021年 1月 (株) 青山ファミリーオフィスサービスを設立
- 9月 **創立30周年を迎える**
- 2022年 8月 地域創生事業 第2号案件「TSURUGA POLT SQUARE otta (オッタ)」を竣工
- 2023年 7月 STO事業 第1号案件としてデジタル証券ファンドに不動産提供
- 2024年 11月 税理士法人チェスター、司法書士法人チェスター、行政書士法人チェスターと業務提携
- 12月 (株)チェスター、(株)チェスターライフパートナー、(株)チェスターコンサルティング、(株)アーバンクレストを
経営統合

経営目的と事業内容

経営目的	財産の承継・運用・管理を通じてお客様の幸せに貢献する
事業内容	最適な財産構成の実現とキャッシュフローの極大化コンサル 〈 総合財産コンサルティング 〉
顧客層	個人資産家 (地主・金融資産家) 資産平均10億円 企業オーナー (経営者)
ソリューション	<p>■ 相続対策 ■ 不動産有効活用 ■ 広大地活用 ■ 不動産購入、売却 など</p> <p>■ 事業承継(後継者支援) ■ M&A ■ 転廃業支援 ■ 財務改善、成長戦略 等</p> <p>■ ADVANTAGE CLUB、地域創生事業、海外資産運用、 IFAによる金融商品コンサルティング※</p> <p>※グループ会社である株式会社青山フィナンシャルサービス（（金仲）第939号）にてご提供</p>

個人資産家向けビジネス

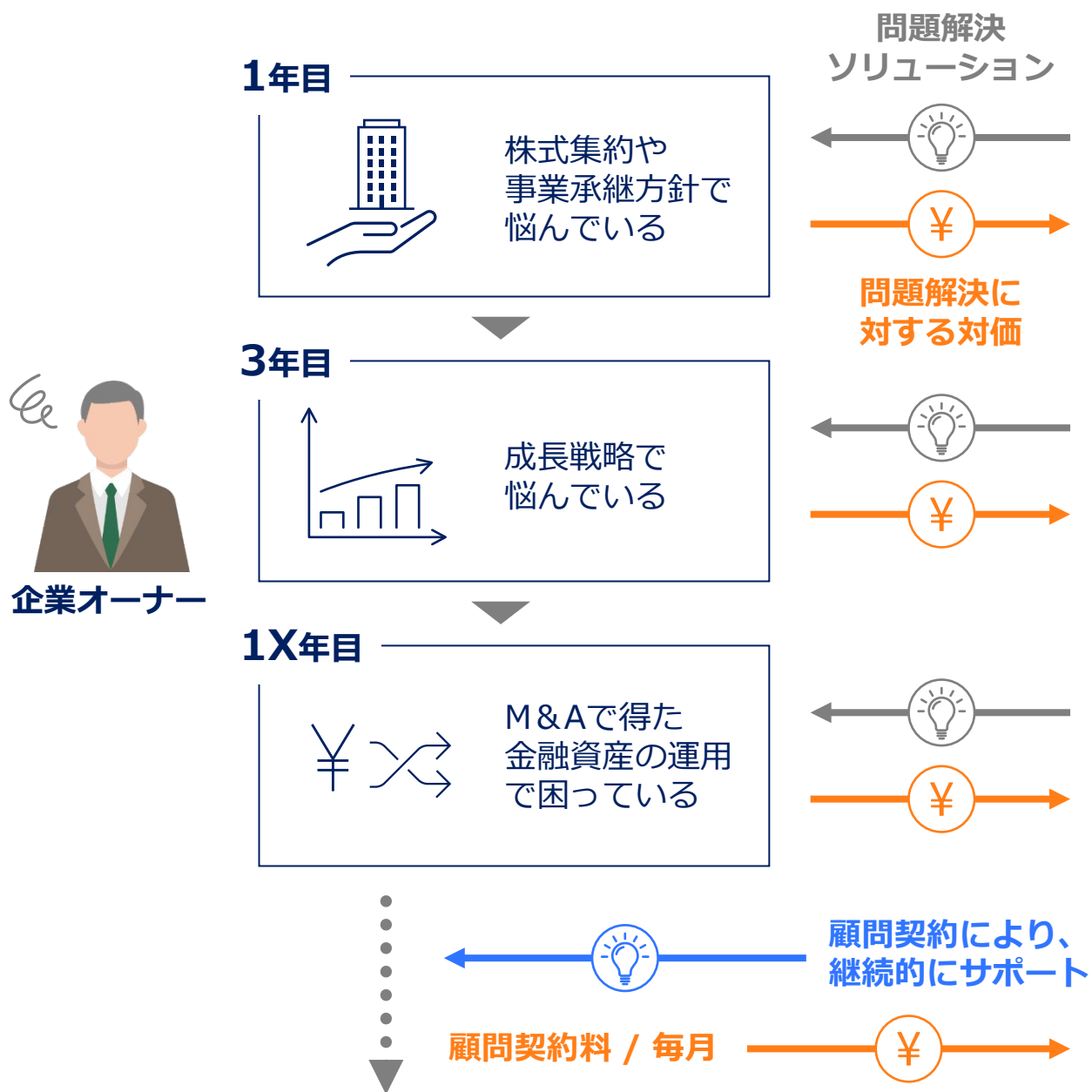


ライフステージに合わせて
最適な財産構成になるように
**継続的な繋がりを構築し
コンサルティング**

個人資産家の顧客数

約**2,700**名

企業オーナー向けビジネス



企業オーナー



お客様にとって最適なタイミングで事業承継や財産運用などの課題を解決することで

**長期・継続的に
コンサルティング**

企業オーナーの顧客数

約**500**名

ビジネスモデルの特色



お客様が抱える問題を解決し、長期的な関係を構築

当世代

次世代

次々世代

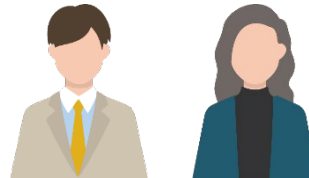


個人資産家



企業オーナー

▶
財産の承継
・運用・
管理、
事業承継



▶
財産の承継
・運用・
管理、
事業承継

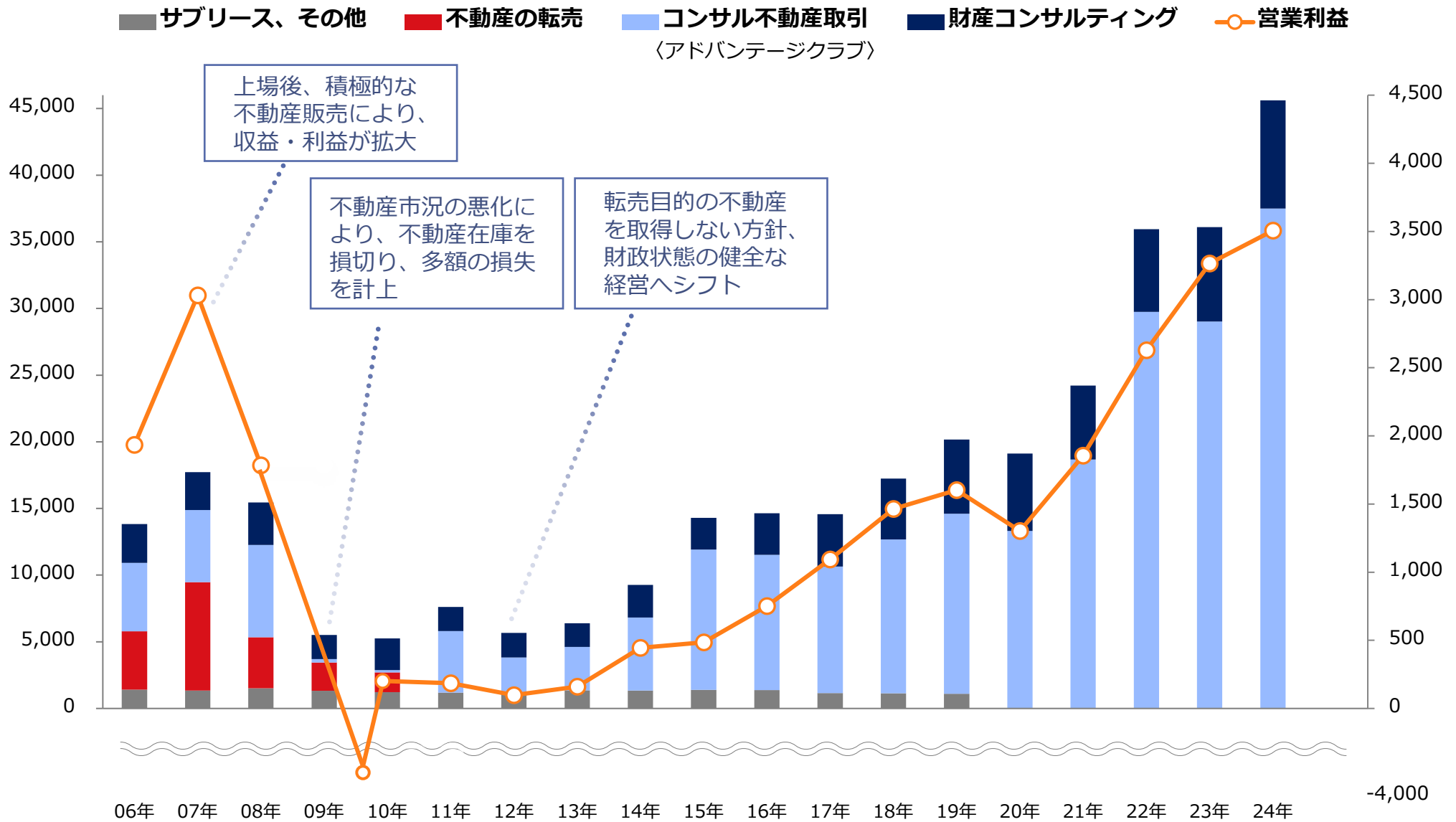


当世代から次世代以降へのコンサルティングによる
収益を長期的に計上するビジネスモデル

上場後の売上高と営業利益

(売上高：百万円)

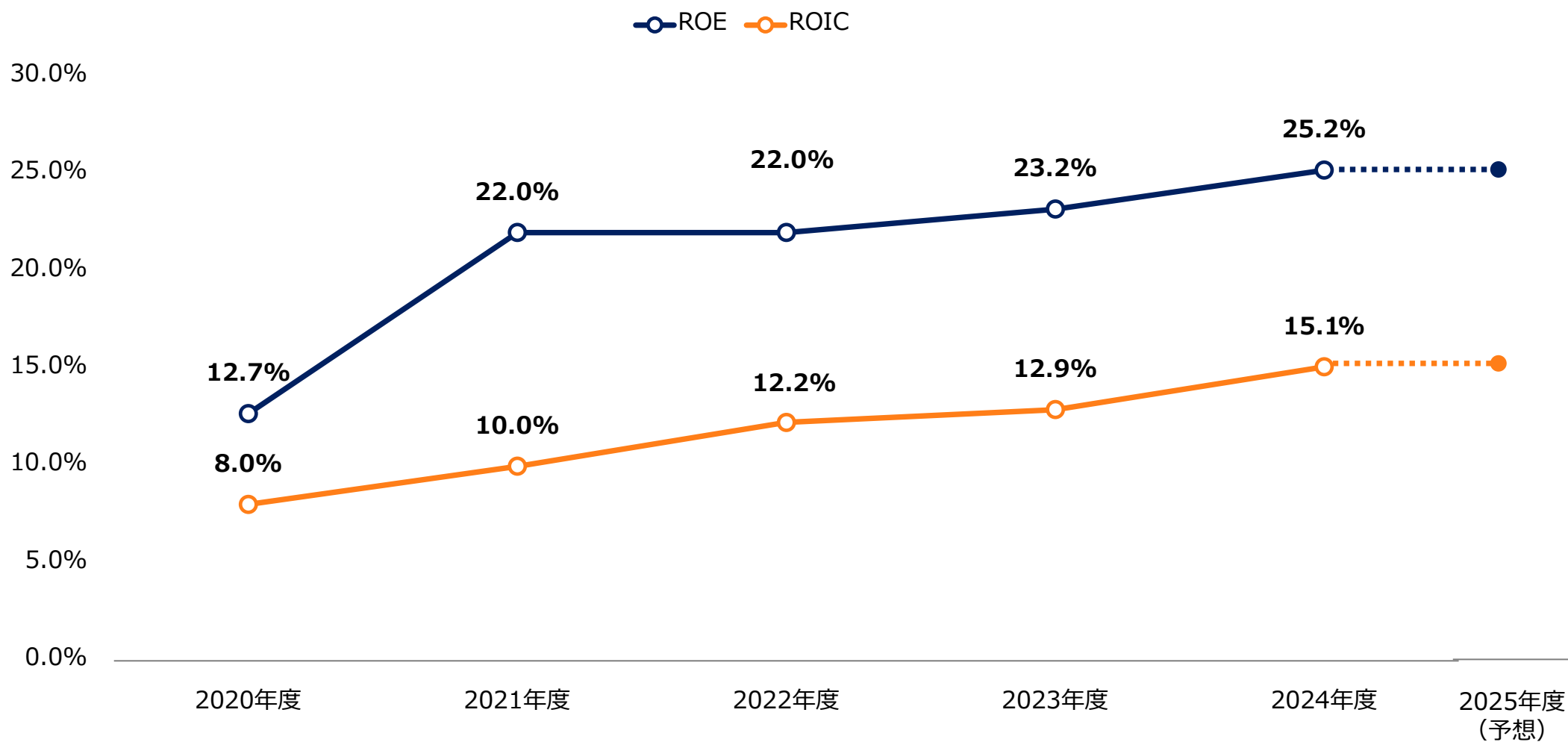
(営業利益：百万円)



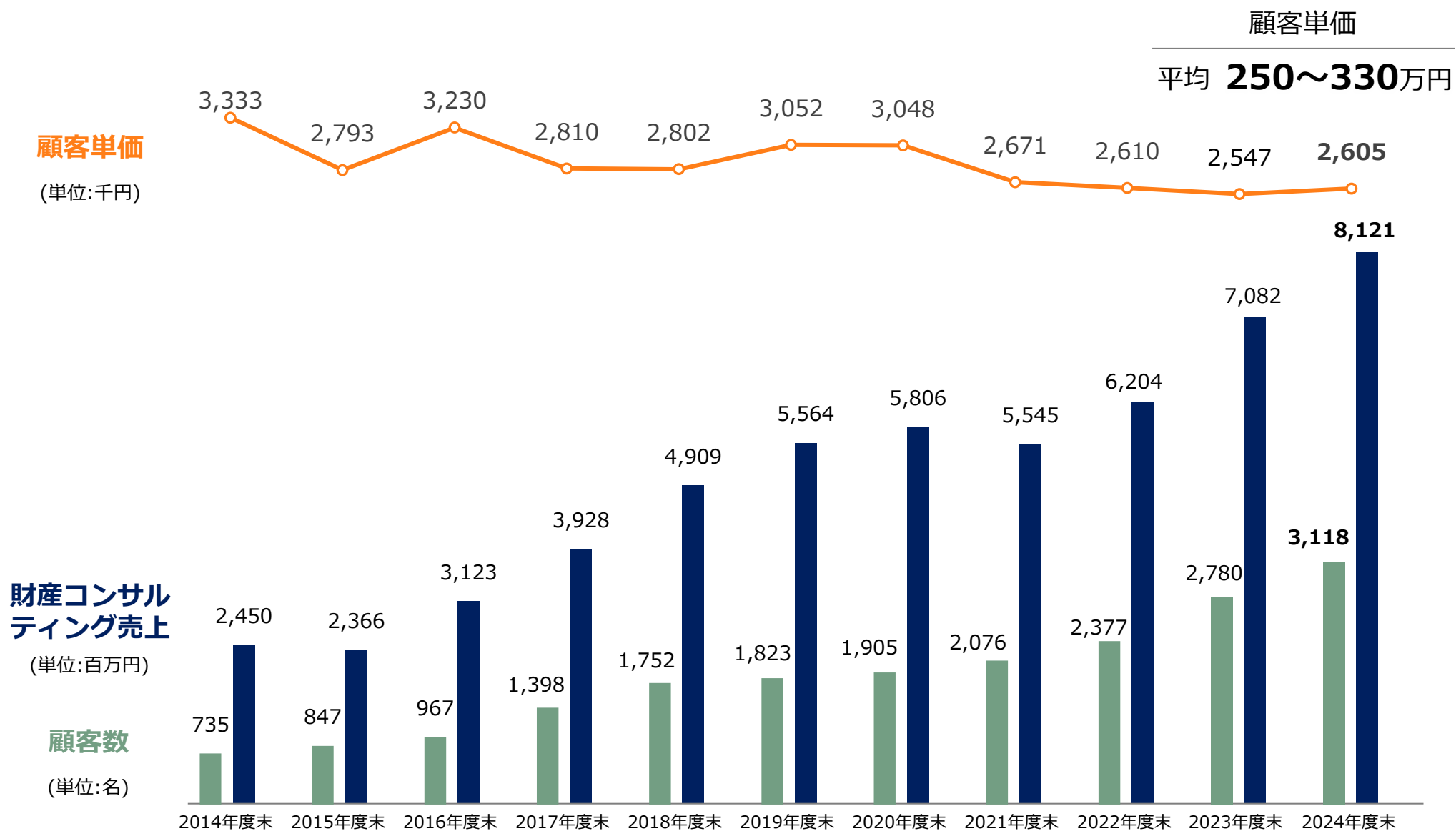
ROEおよびROICの推移

ROE 目標 **20%**水準以上

ROIC 目標 **10%**水準以上



顧客数、財産コンサルティング売上、顧客単価の推移

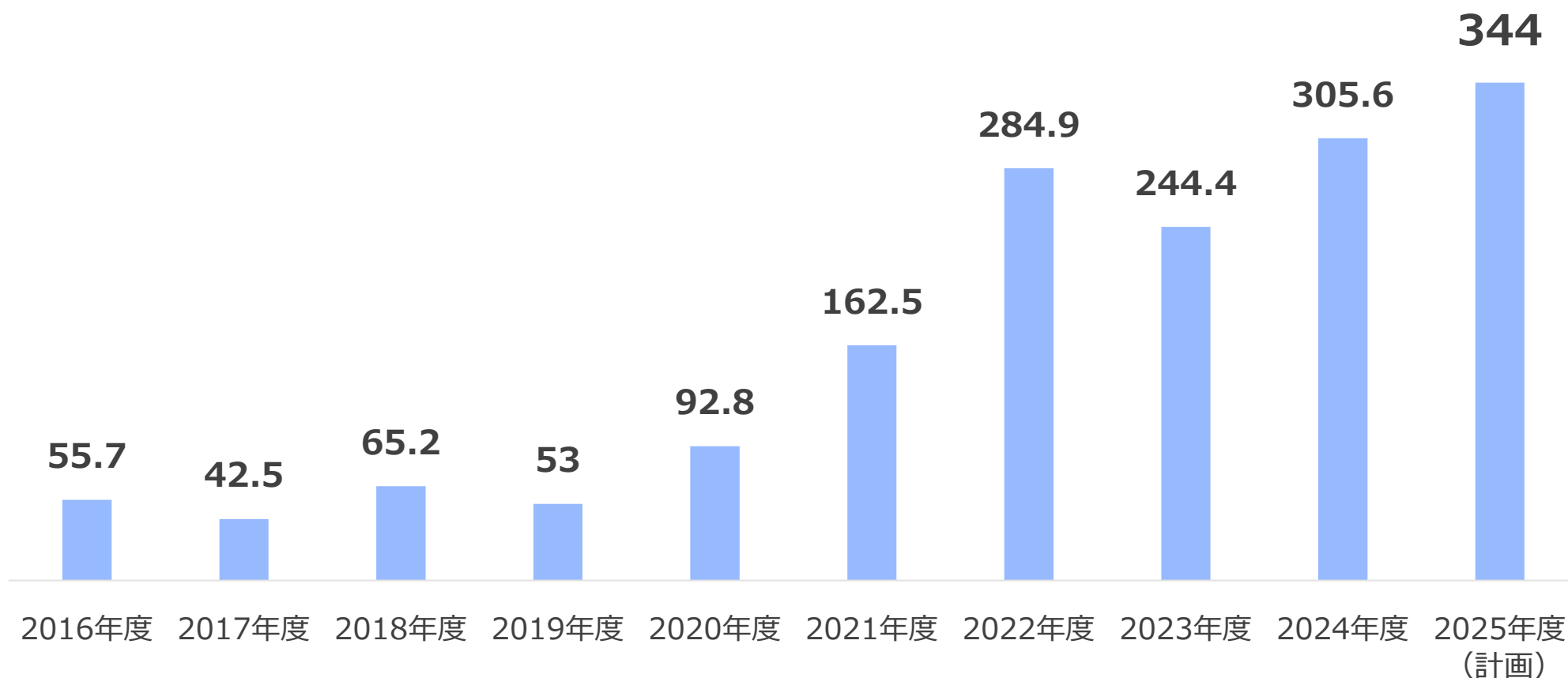


ADVANTAGE CLUBの組成実績

POINT

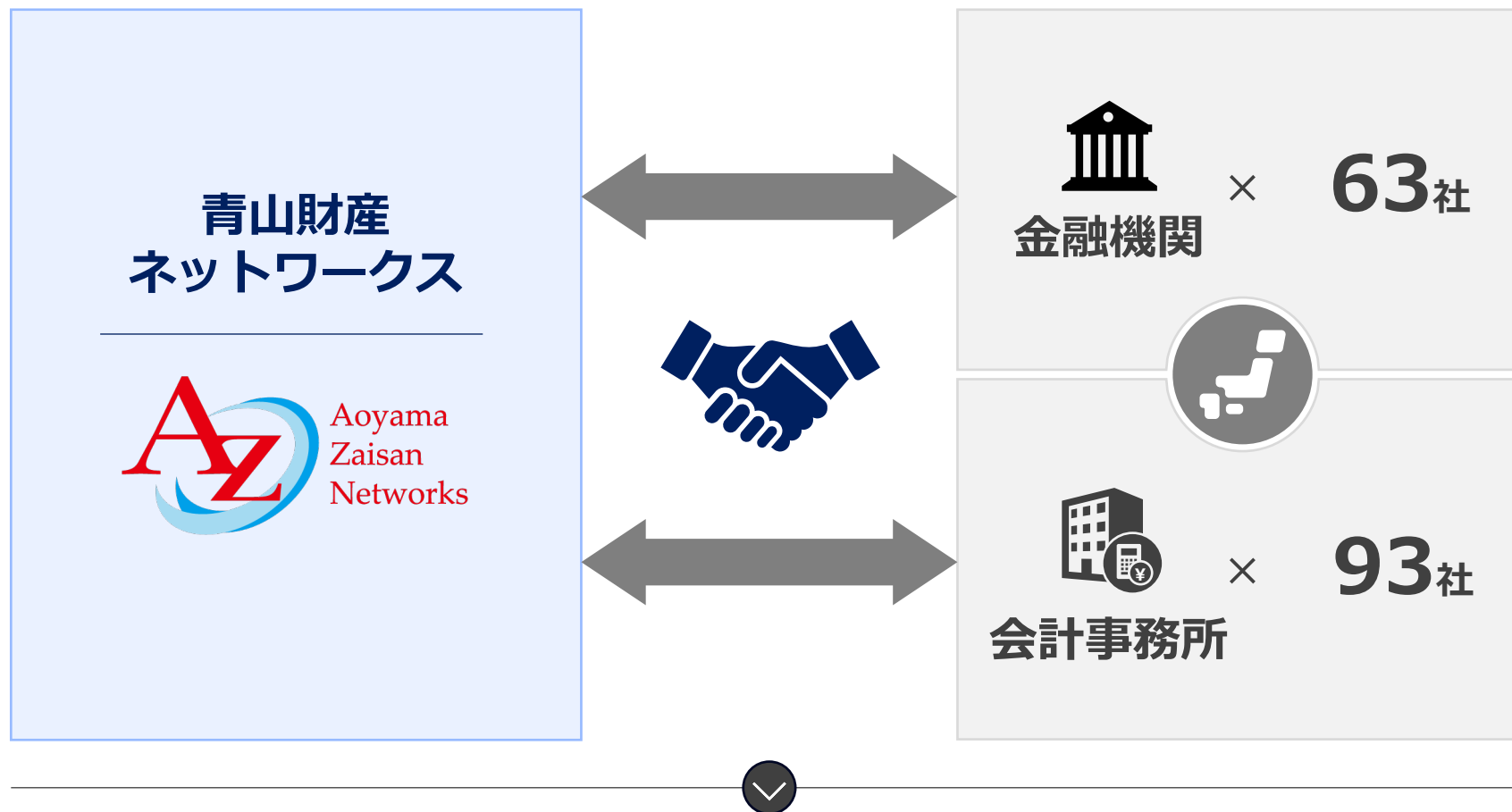
- **マーケットシェア48%※ 組成累計額 1,717億円** (2024年12月末時点)
※不動産特定共同事業法に基づく任意組合型における組成累計額シェア (2023年12月末時点)
- **配当金と売却益を含めた平均リターンは年6%を堅持** (過去実績) **していることから、運用商品として極めて強い競争力がございます。**

(単位：億円)



金融機関・会計事務所との連携（2025年3月末現在）

- 63社の金融機関とビジネスマッチング契約を締結
- 93社の税理士法人・会計事務所等と全国ネットワークを構築（AZN全国ネットワーク）
- 名古屋以西の金融機関との連携を拡大させるため、25年2月に大阪支店を設立





当社のIR情報は、以下のURLをご参照ください。

<https://www.azn.co.jp>

株式会社青山財産ネットワークス

コーポレートファイナンス本部

TEL 03-6439-5824 FAX 03-6439-5851

本資料における業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。従いまして、実際の業績は、様々な要因によりこれからの業績予想とは異なることがありますことをご承知おきください。