

「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。

## 2024年12月期 決算説明資料

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

2025年2月13日

# 2024年12月期決算説明における2025年12月期のTOPICS

---

## 財務KPI

営業利益38.5億円を目指し、5期連続増収増益を計画

## 事業KPI

顧客数は10%増を計画

## 配当

5円の増配を行い年間51円を予定、15期連続増配

## 株主優待

新たな株主優待制度の新設

**1** 2024年12月期 業績報告

**2** 業績予想

**3** 株主還元方針

**4** Appendix

# Section 1

## 2024年12月期 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・ROEおよびROICの推移

## 売上高および各段階利益は過去最高を更新

単位：百万円	2023年度	2024年度	増減率	通期 業績予想	通期業績予想に 対する達成率
売上高	36,098	45,618	26.4%	38,000	120.0%
財産コンサルティング	7,082	8,121	14.7%	8,000	101.5%
不動産取引	29,015	37,496	29.2%	30,000	125.0%
売上原価	29,742	38,649	29.9%	-	
売上総利益	6,356	6,969	9.6%	7,000	99.6%
売上総利益率	17.6%	15.3%		-	
販売費及び一般管理費	3,090	3,462	12.0%	3,500	
営業利益	3,265	3,506	7.4%	3,500	100.2%
営業利益率	9.0%	7.7%		-	
経常利益	3,359	3,480	3.6%	3,400	102.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,062	2,428	17.8%	2,240	108.4%

## 4期連続、増収・増益を達成

単位：百万円	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	19,118	24,213	35,952	36,098	45,618
財産コンサルティング	5,806	5,545	6,204	7,082	8,121
不動産取引	13,312	18,667	29,747	29,015	37,496
売上原価	15,491	19,882	30,251	29,742	38,649
売上総利益	3,626	4,330	5,700	6,356	6,969
売上総利益率	19.0%	17.9%	15.9%	17.6%	15.3%
販売費及び一般管理費	2,323	2,474	3,071	3,090	3,462
営業利益	1,303	1,856	2,629	3,265	3,506
営業利益率	6.8%	7.7%	7.3%	9.0%	7.7%
経常利益	1,195	1,796	2,499	3,359	3,480
親会社株主に帰属する 当期純利益	800	1,481	1,694	2,062	2,428

# 実態PL～純額方式採用の場合～

## 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	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高※	7,495	7,736	9,369	10,374	11,836
財産コンサルティング	5,806	5,545	6,204	7,082	8,121
不動産取引	1,689	2,190	3,165	3,292	3,714
売上原価※	2,013	1,295	1,595	1,628	2,183
売上総利益	5,482	6,441	7,774	8,746	9,652
売上総利益率	73.1%	83.3%	83.0%	84.3%	81.5%
営業利益	1,303	1,856	2,629	3,265	3,506
営業利益率	17.4%	24.0%	28.1%	31.5%	<b>29.6%</b>

※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	2024年度 会計PL	組換え	2024年度 実態PL
売上高	45,618	▲33,781	11,836
財産コンサルティング	8,121		8,121
不動産取引	37,496	▲33,781	3,714
売上原価	38,649	▲36,465	2,183
人件費	2,683	▲2,683	-
不動産仕入原価	33,781	▲33,781	-
その他	2,183		2,183
売上総利益	6,969	+2,683	9,652
販売費及び一般管理費	3,462	+2,683	6,145
営業利益	3,506		3,506

※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37,496百万円と売上原価38,649百万円に含まれる不動産仕入原価33,781百万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2,683百万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33,781百万円控除し、実態PLでは11,836百万円となります。

また、売上原価は不動産仕入原価33,781百万円および人件費2,683百万円を控除し、実態PLでは2,183百万円となります。

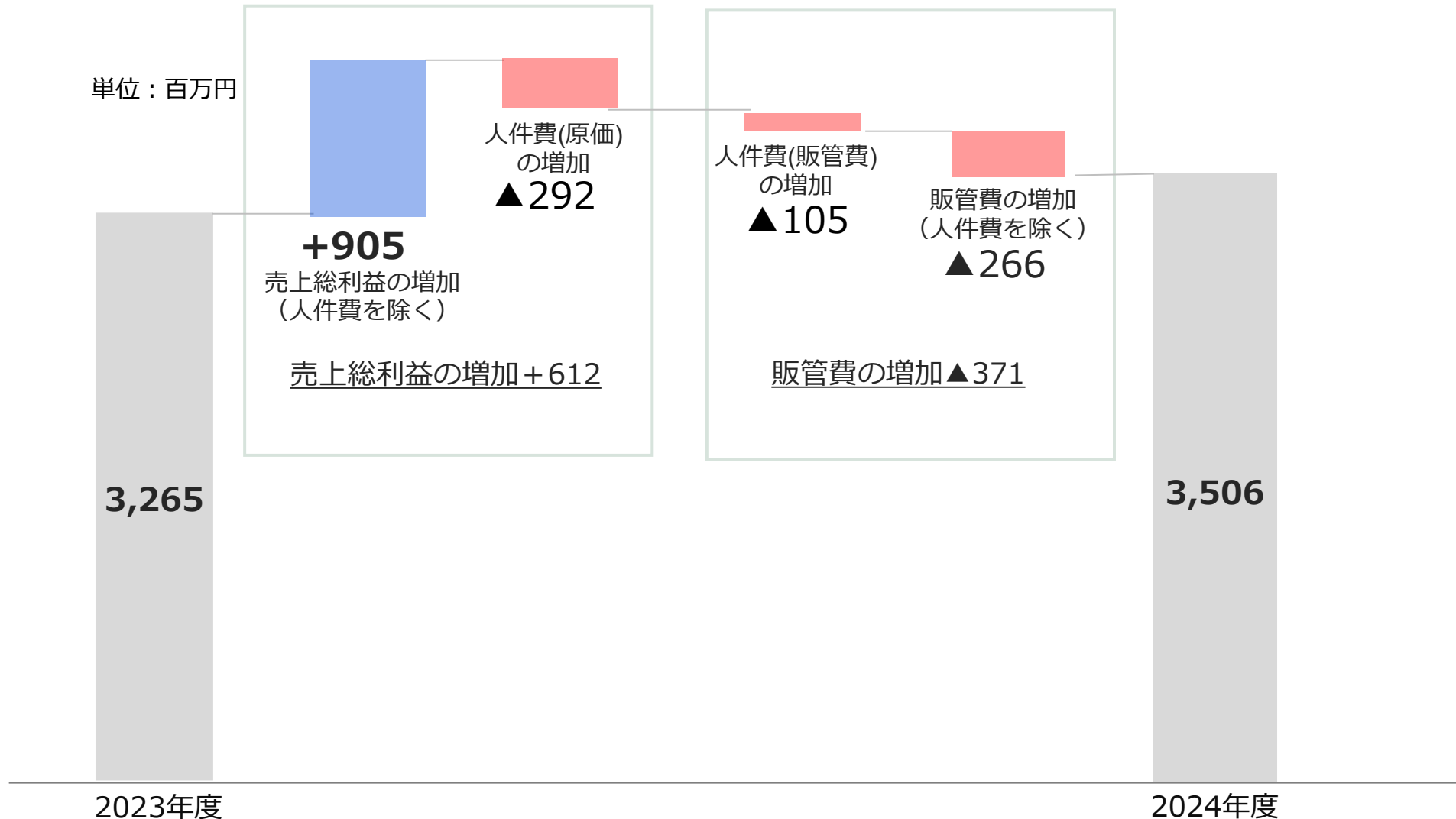
販売費及び一般管理費は売上原価に含まれる人件費2,683百万円を加え、実態PLでは6,145百万円となります。

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

- 売上が大幅に増加したことにより、売上総利益（人件費を除く）が増加
- ベースアップ及び人員の増加に伴い人件費が増加



# 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	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	5,806	5,545	6,204	7,082	8,121
売上原価	3,176	2,799	3,326	3,573	4,400
売上総利益	2,629	2,745	2,878	3,509	3,721
売上総利益率	45.3%	49.5%	46.4%	49.5%	45.8%

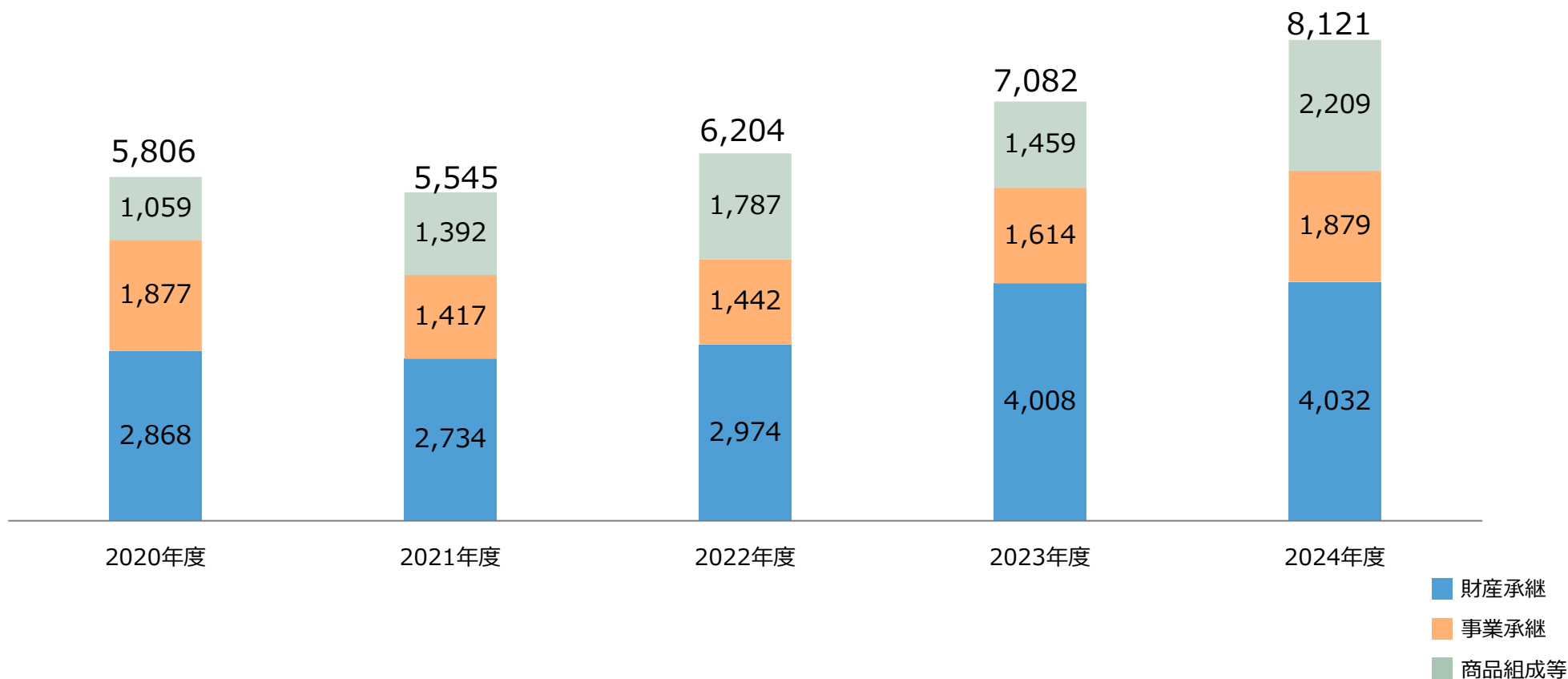
## ■ 不動産取引

単位：百万円	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	13,312	18,667	29,747	29,015	37,496
売上原価	12,315	17,082	26,925	26,168	34,248
売上総利益	997	1,584	2,822	2,846	3,248
売上総利益率	7.5%	8.5%	9.5%	9.8%	8.7%

# 財産コンサルティング売上の推移

財産承継、事業承継、商品組成等の各売上は前年を上回り着地

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。

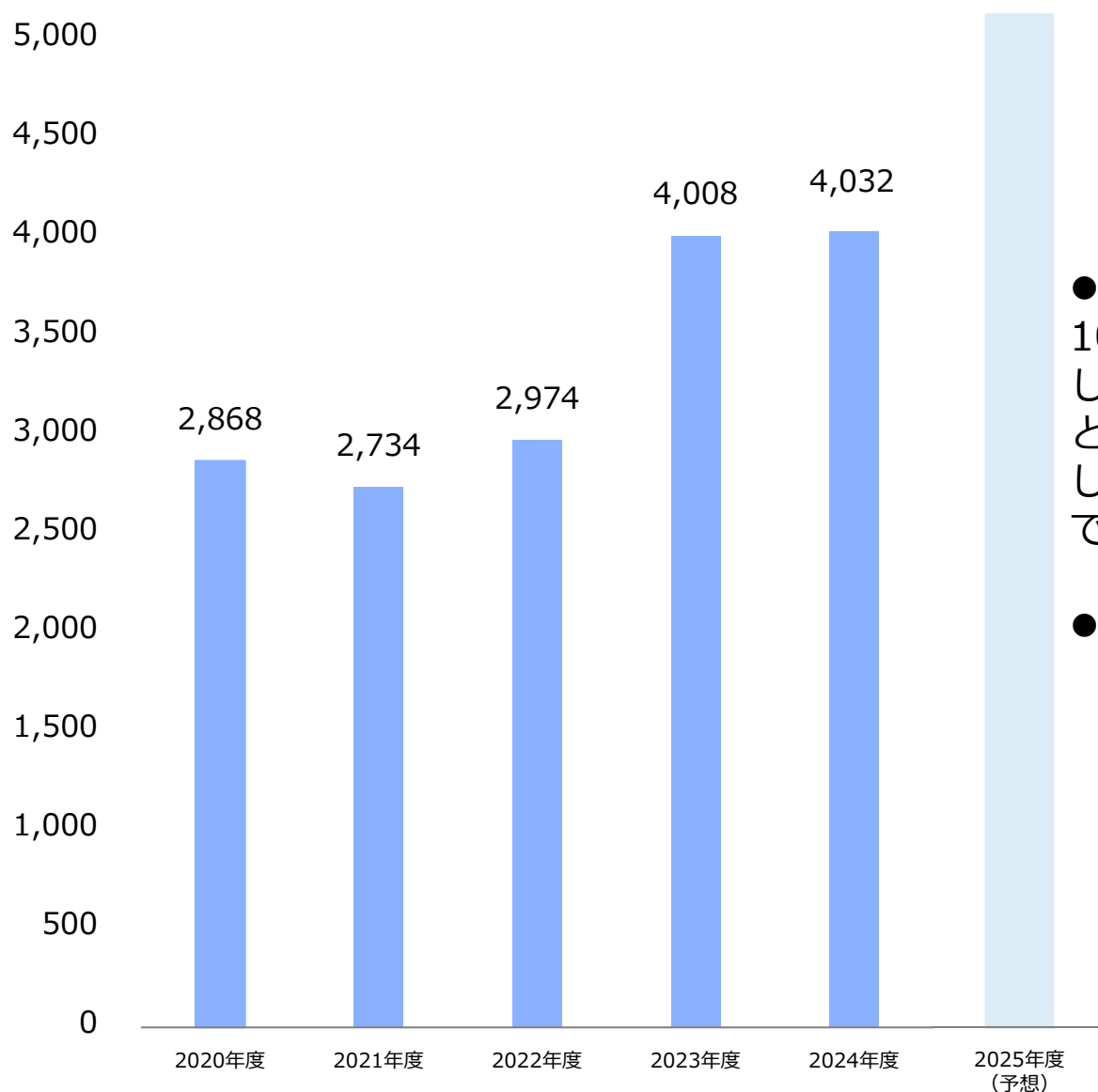
## 不動産取引

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	2023年度	2024年度	増減率	詳細ページ
財産コンサルティング	7,082	8,121	14.7%	
財産承継	4,008	4,032	0.6%	P.12
事業承継	1,614	1,879	16.4%	P.13
商品組成等	1,459	2,209	51.4%	P.14
不動産取引	29,015	37,496	29.2%	P.18
ADVANTAGE CLUB	23,624	29,669	25.6%	
STO	4,576	-	-	
その他不動産取引	814	7,826	860.9%	
合計	36,098	45,618	26.4%	

# 財産承継（個人資産家向け）

単位：百万円

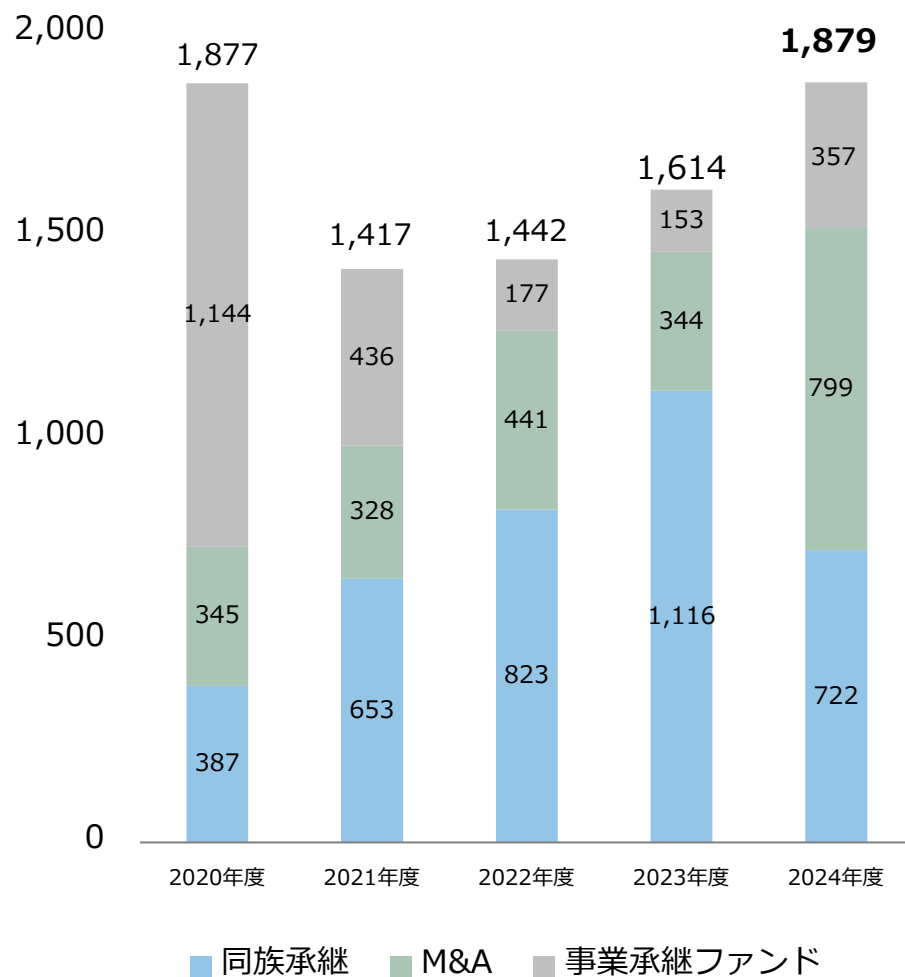


- 顧客数の増加に伴い、売上の9割を占める100万円以上の成約件数は22%増加しました。しかしながら、億単位の案件が大幅に減少したことから成約単価は20%減少しております。結果として、財産承継コンサルティングの売上は横ばいで推移しました。
- 25年度は引き続き顧客の増加に伴う財産承継コンサルティングの増加を見込んでおります。

# 事業承継（企業オーナー向け）

事業承継全体で単価はほぼ横ばいだが、成約件数が13%増加したことにより売上は増加

単位：百万円



## 同族承継

- 案件数は増加しているものの、大型のスポット案件の減少により、売上高は減少。

## M&A（第三者承継）

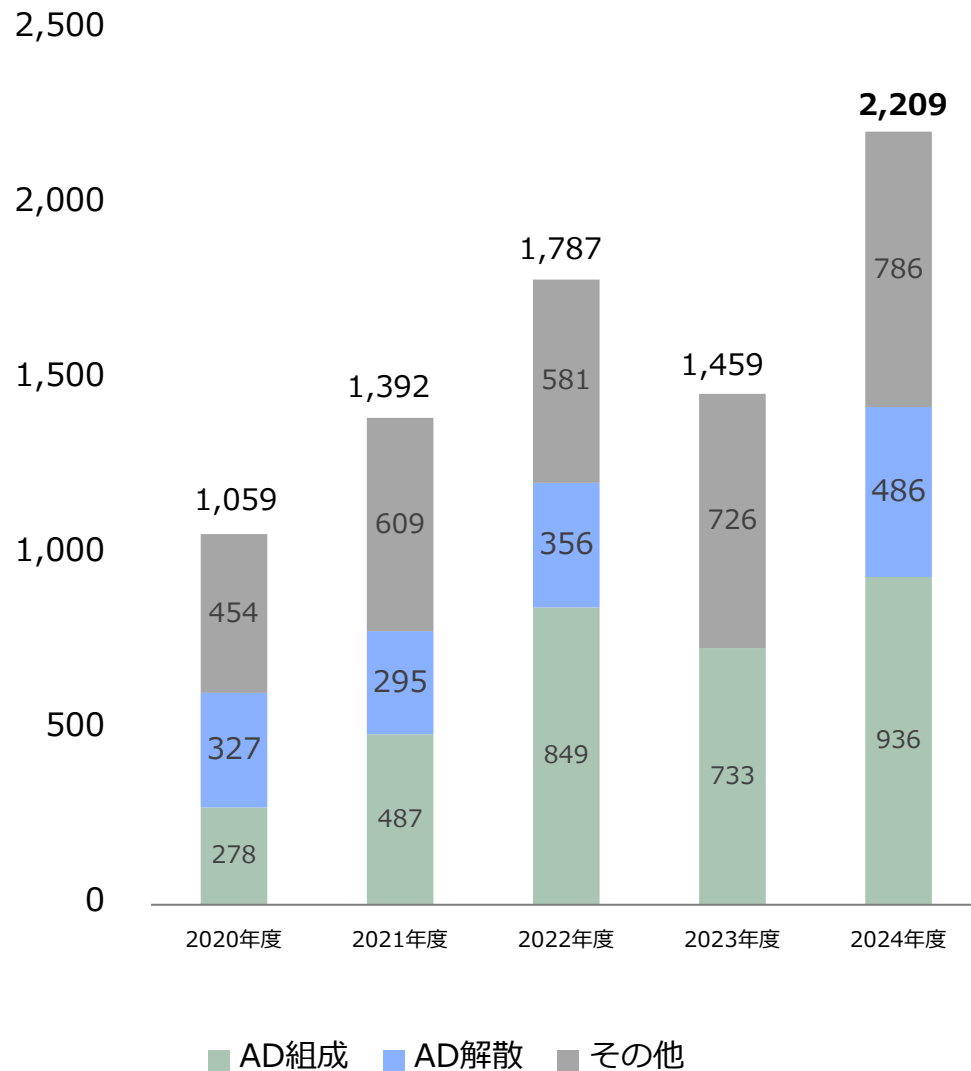
- 大型案件のクロージングに加え、複数の案件がクロージングしたことから売上高は大幅に増加。

## 事業承継ファンド（廃業）

- 今年度は2件の投資回収をしました。
- 地方銀行から財務改善コンサル案件の紹介が大幅に増加。事業承継ファンドとしての受託は翌年以降に本格化。

# 商品組成等

単位：百万円



## AD組成（AD組成時の手数料）

- ADVANTAGE CLUBの組成額の増加により前年を大幅に上回っております。

## AD解散（AD解散時の手数料）

- 3件（新虎通り、永田町、銀座七丁目）の解散を行ったことにより売上を計上しております。

## 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。

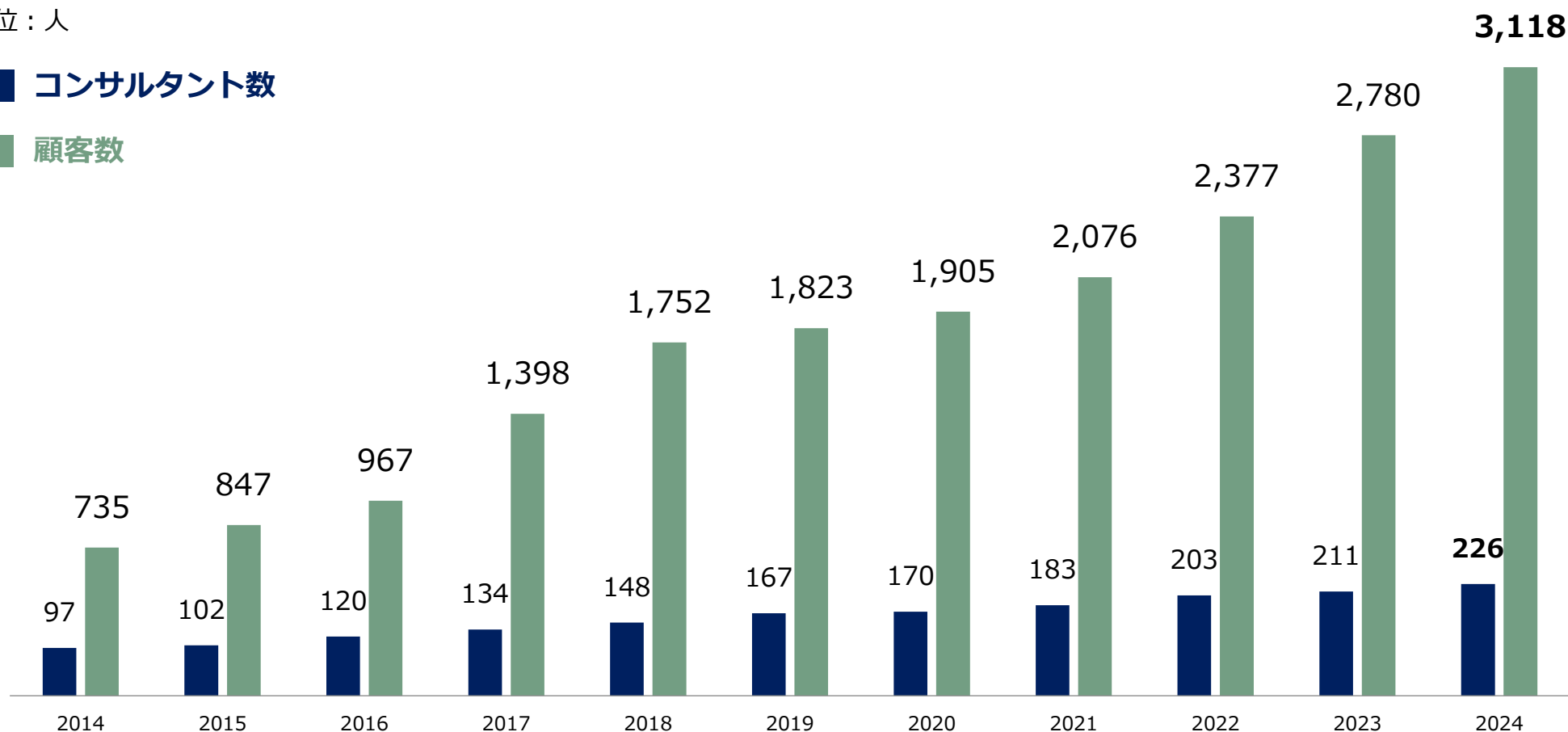
# 重要KPIの進捗 コンサルタント数と顧客数の推移

- ・顧客数については、2024年度は300名以上の増加を見込んでおりましたが、338名の増加となり、予定通り推移しました。2025年度も同数程度の顧客の増加を、金融機関との連携の拡大により達成する計画としております。
- ・コンサルタント数については、19名の増加を見込んでおりましたが、15名の増加となり、計画に対して未達となりました。

単位：人

■ コンサルタント数

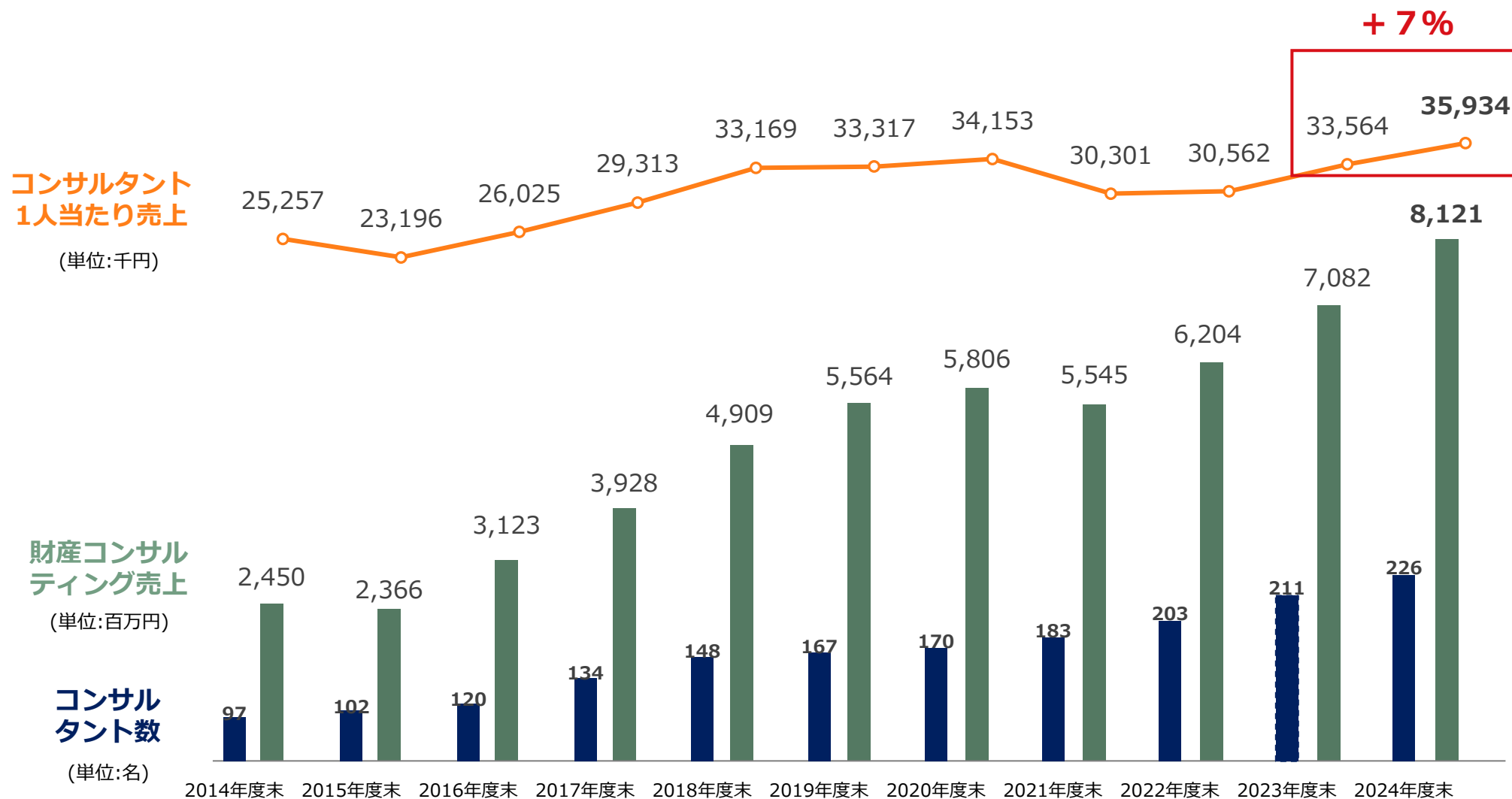
■ 顧客数





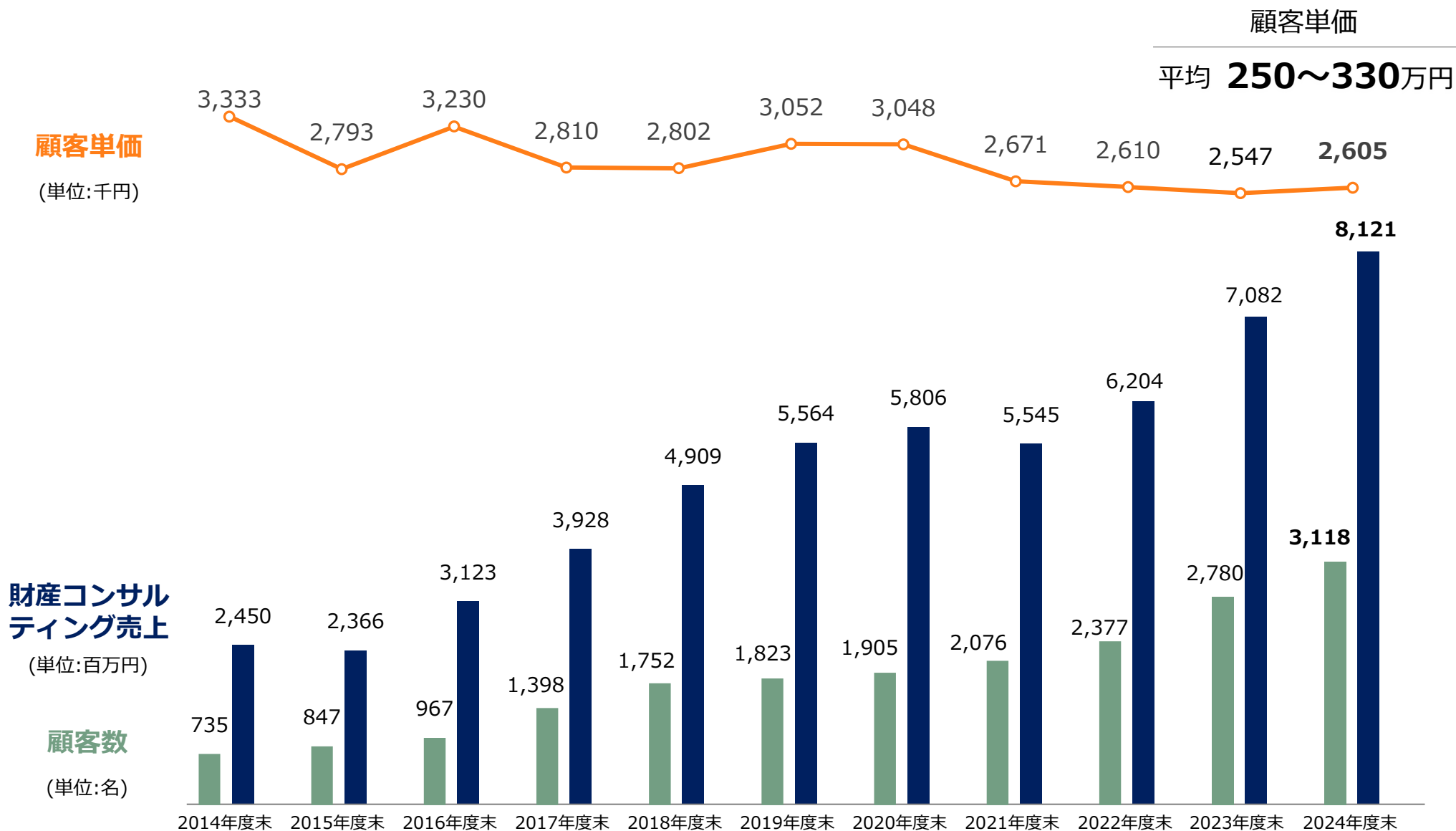
# 重要KPIの進捗 コンサルタント一人当たりの財産コンサルティング売上

コンサルタント一人当たり売上は改善傾向にあり、昨年に比べ7%増加



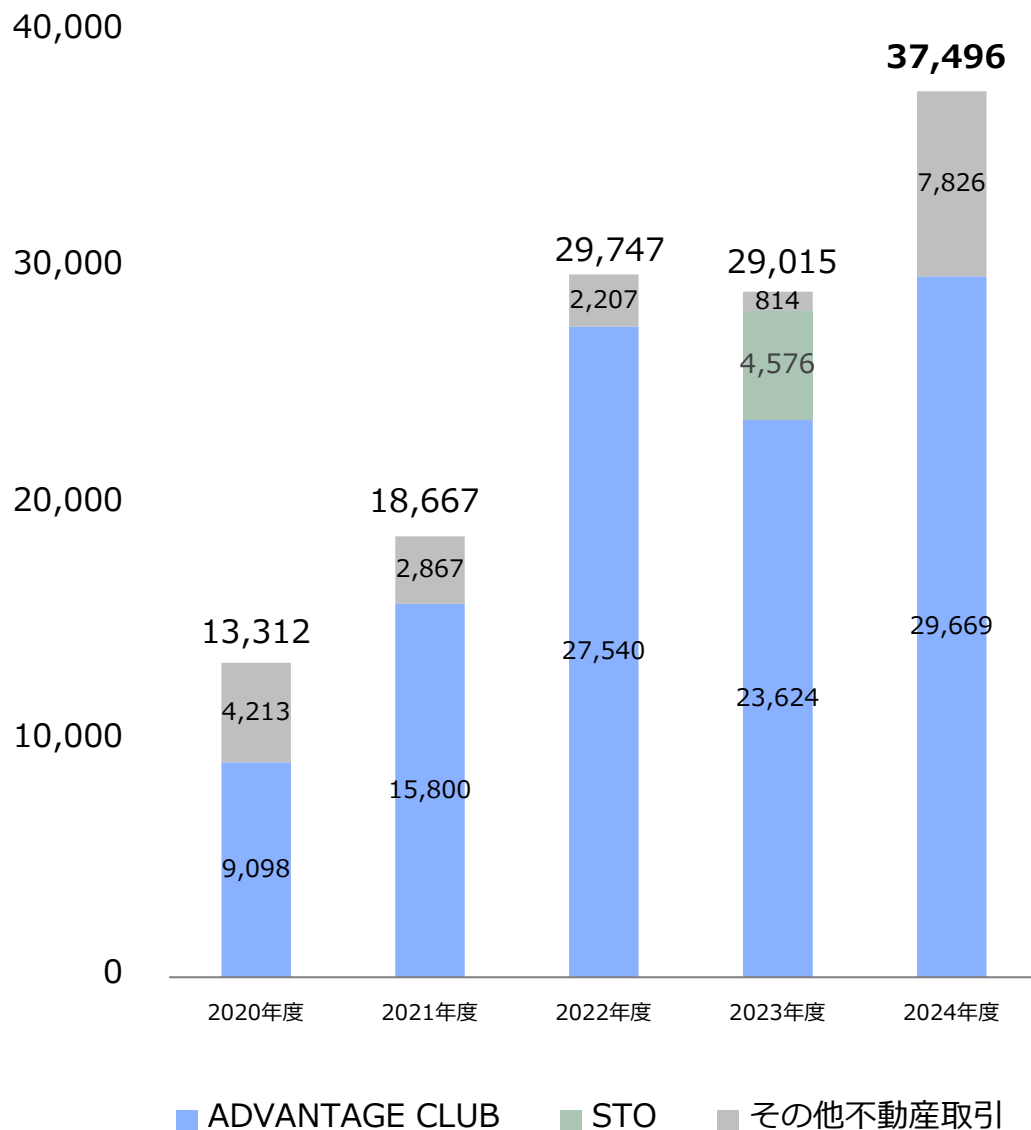
# 重要KPIの進捗 顧客数、財産コンサルティング売上、顧客単価の推移

## 微増ながら昨年を上回る顧客単価を確保



# 不動産取引

単位：百万円



## ADVANTAGE CLUB（不動産取引）

- 288億（税込ベース）の組成目標に対して、目標を上回る305.6億円の組成を行いました。なお、当期の売上実績は以下の通りです。

- ・ 2月 AD九段千鳥ヶ淵 28.2億円
- ・ 3月 AD浜松町 27.8億円
- ・ 4月 AD麴町 27.6億円
- ・ 5月 AD飯田橋駅前 22.6億円
- ・ 6月 AD渋谷スクランブル交差点第一 44.6億円
- ・ 7月 AD渋谷スクランブル交差点第二 26.7億円
- ・ 9月 AD港区三田 38.4億円
- ・ 11月 AD港区愛宕山第一 58.1億円
- ・ 12月 AD港区愛宕山第二 22.2億円

## STO

- 当期に組成はございません。

## 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。
- お客様のニーズに応じて複数の不動産を提供したこと、資本効率の改善のために長期間保有していた資本コストを下回る保有不動産を売却したことなどにより売上高が大幅に増加しております。

# BSハイライト (財務戦略)

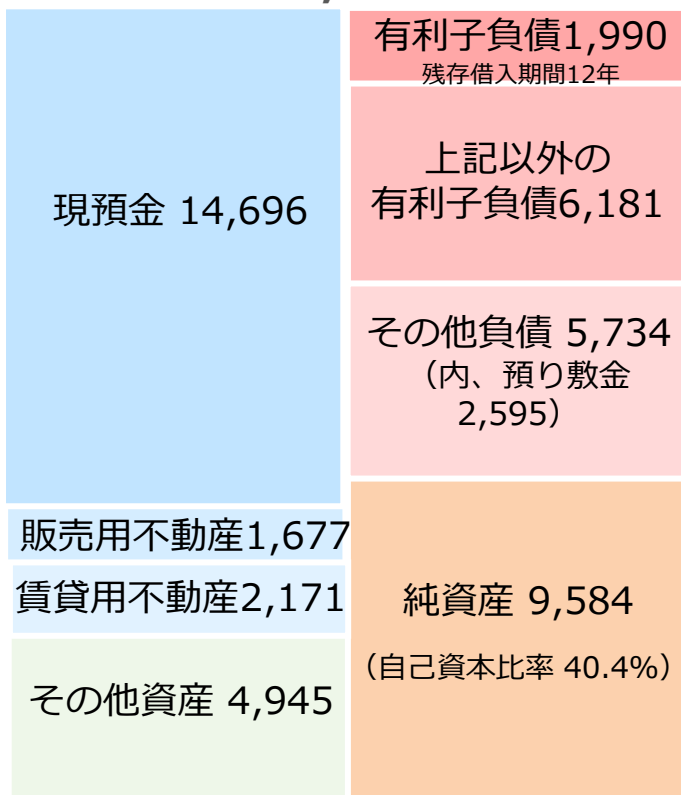
## 【基本方針】

機動的な販売用不動産取得のための資金と預り敷金返還のための資金を常に確保しております（但し、DOE目標を10%水準に設定し、資本コスト約8%を上回る配当を継続して実施）。2024年度以降は、M&A、人材投資、DX・AI等のシステム投資などの成長投資に積極的に配分。

【販売用不動産の在庫方針】ADVANTAGE CLUBの組成を拡大していきませんが、募集を事前に完了させ不動産の仕入決済と同日にADVANTAGE CLUBの組成を行い、在庫を持たない方針を継続しております。不動産在庫を持たない方針であることから金利引き上げによる影響はございません。

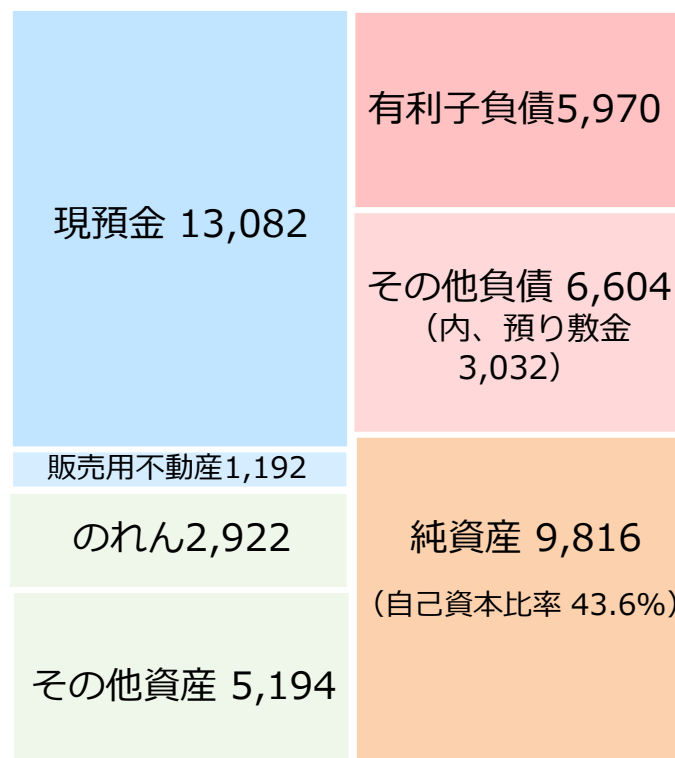
また、第3四半期に賃貸用不動産の売却と有利子負債の返済を行い、資本効率の改善を図っております。

## 総資産23,491百万円



2023年度期末

## 総資産22,392百万円

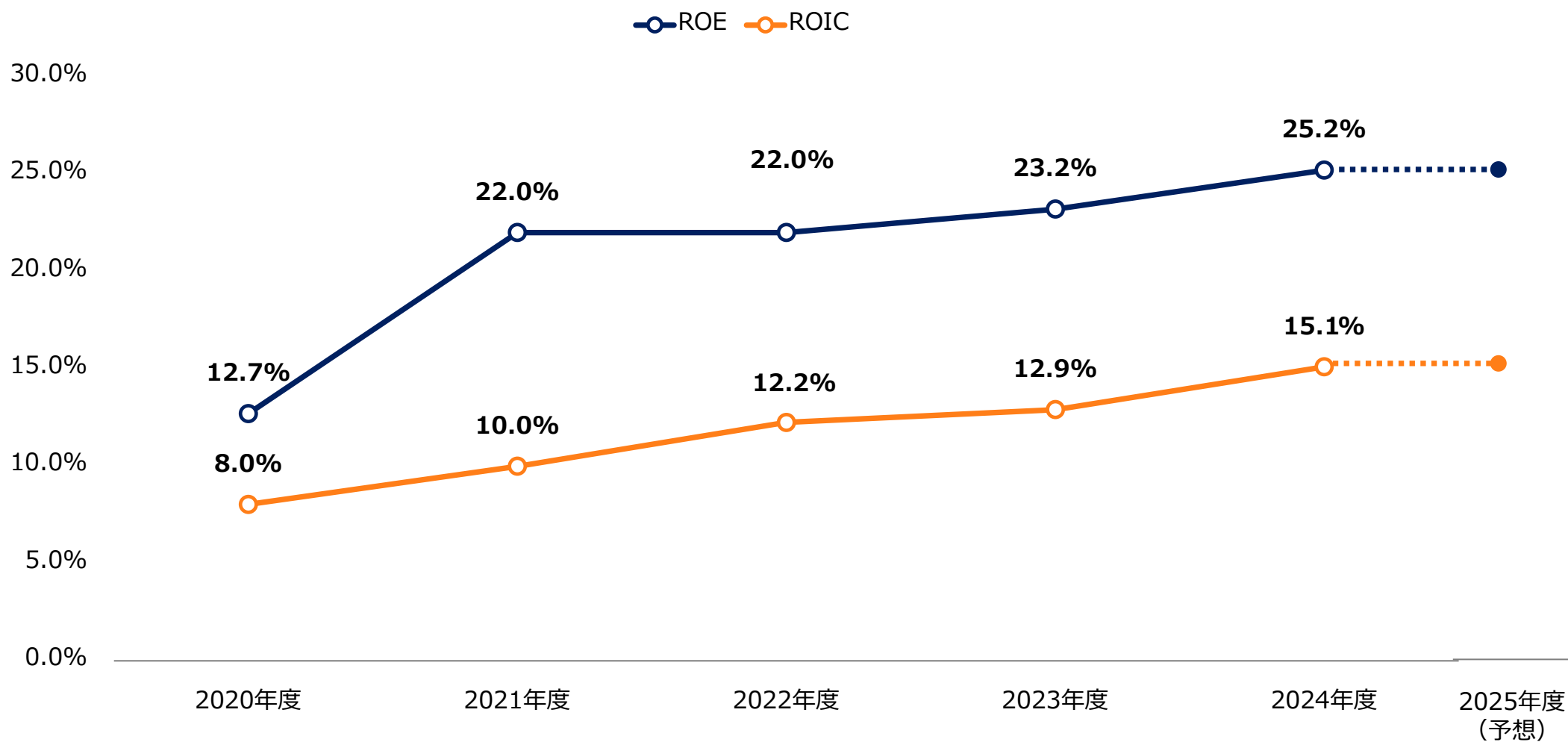


2024年度末

# ROEおよびROICの推移

ROE 目標 **20%**水準以上

ROIC 目標 **10%**水準以上





# Section 2

---

**業績予想**

# 2025年度業績予想

## 【売上面】

財産コンサルティングの売上は100億円（詳細は次ページ参照）、不動産取引の売上は370億円（ADVANTAGE CLUB 340億円およびその他の不動産取引30億円）を見込んでおります。

## 【費用面】

売上原価に計上される労務費を含みコンサルティング人材の定着・採用・高度化に対応する人的投資の拡大を積極的に行ってまいります。さらにコンサルティングの品質および生産性向上のためのDX投資やブランディング対策として積極的な広告宣伝を行う予定であります。24年12月末に経営統合した4社の人件費・経費とのれんを加えると、連結ベースの人件費・経費は約17億円増加する見込みです。これらの投資は次期以降の成長に向けた戦略的な投資としてとらえております。

単位：百万円	2024年度	2025年度	増減額	増減率
売上高	45,618	47,000	1,381	3.0%
財産コンサルティング	8,121	10,000	1,878	23.1%
不動産取引	37,496	37,000	▲496	▲1.3%
売上原価	38,649	38,650	0	0.0%
売上総利益	6,969	8,350	1,380	19.8%
販売費及び一般管理費	3,462	4,500	1,037	30.0%
営業利益	3,506	3,850	343	9.8%
経常利益	3,480	3,650	169	4.9%
当期純利益	2,428	2,450	21	0.9%

# 2025年度の業績予想における財産コンサルティング売上の計画について

$$\text{財産コンサルティング売上} = \text{顧客数 (Q)} \times \text{成約単価 (P)}$$

## ■顧客数 (Q)

- ・金融機関との提携数の増加に伴い、24年比で10%増の顧客数を見込んでおります。
- ・24年9月に大阪営業所準備室を開設したことにより、西日本の金融機関との連携を強化してまいります。

## ■成約単価 (P)

- ・2021年から260万円前後で推移していることから2025年度は260万円程度と想定しております。
- ・しかしながら、戦略的個別サービスの拡大により顧客単価の改善を図ってまいります。

## ■コンサルタント数 (Qを増加させるための施策① 人的リソースの拡大)

- ・積極的な採用によりコンサルタント数は26名の増員を予定しております。また、2024年末に経営統合したチェスターグループとの積極的な交流を深め、人材の確保を行ってまいります。

## ■生産性の向上 (Qを増加させるための施策② コンサルタント1人あたりの顧客対応力の強化)

- ・2024年度よりDX化に取り組んでおります。2025年度については投資・開発段階であり、2026年度以降の生産性の向上を目指しております。

以上により、2024年末に連結した(株)チェスター等の売上を含め、2025年度は財産コンサルティング売上100億円を見込んでおります。





# Section 3

---

**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。

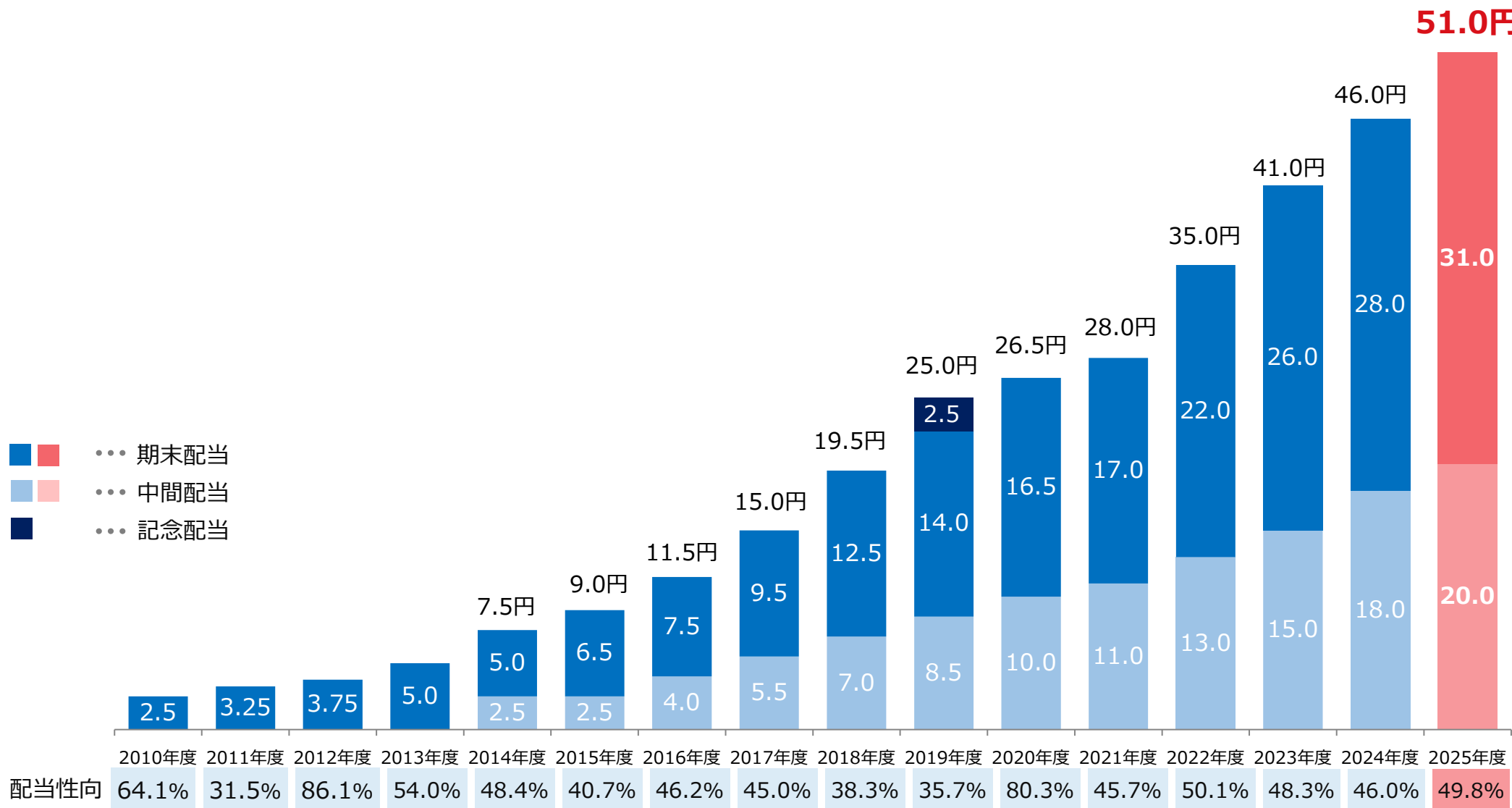
※なお、自己株式の取得については機動的に検討してまいります。

	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
<b>NEW</b> 1,000株以上 2,000株未満	<b>QUOカード 1,000円分</b> 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	<b>3,000円相当ギフト</b> 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 <b>20,000円相当</b>

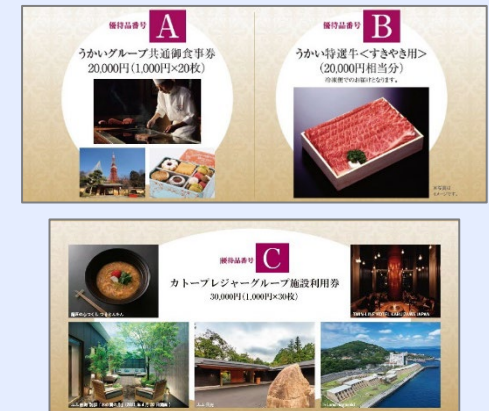
## 12月末日の株主様を対象とした株主優待

保有株式数	優待内容
1,000株以上 2,000株未満	<b>QUOカード 2,000円分</b>
<b>NEW</b> 2,000株以上 3,000株未満	<b>3,000円相当ギフト</b> または 寄付2点から1点選択
<b>NEW</b> 3,000株以上 さらに	<b>5,000円相当ギフト</b> 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 <b>30,000円相当</b>

### ■ 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 4

---

**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"><li>■ 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</li><li>■ 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</li><li>■ 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</li></ul>

## 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

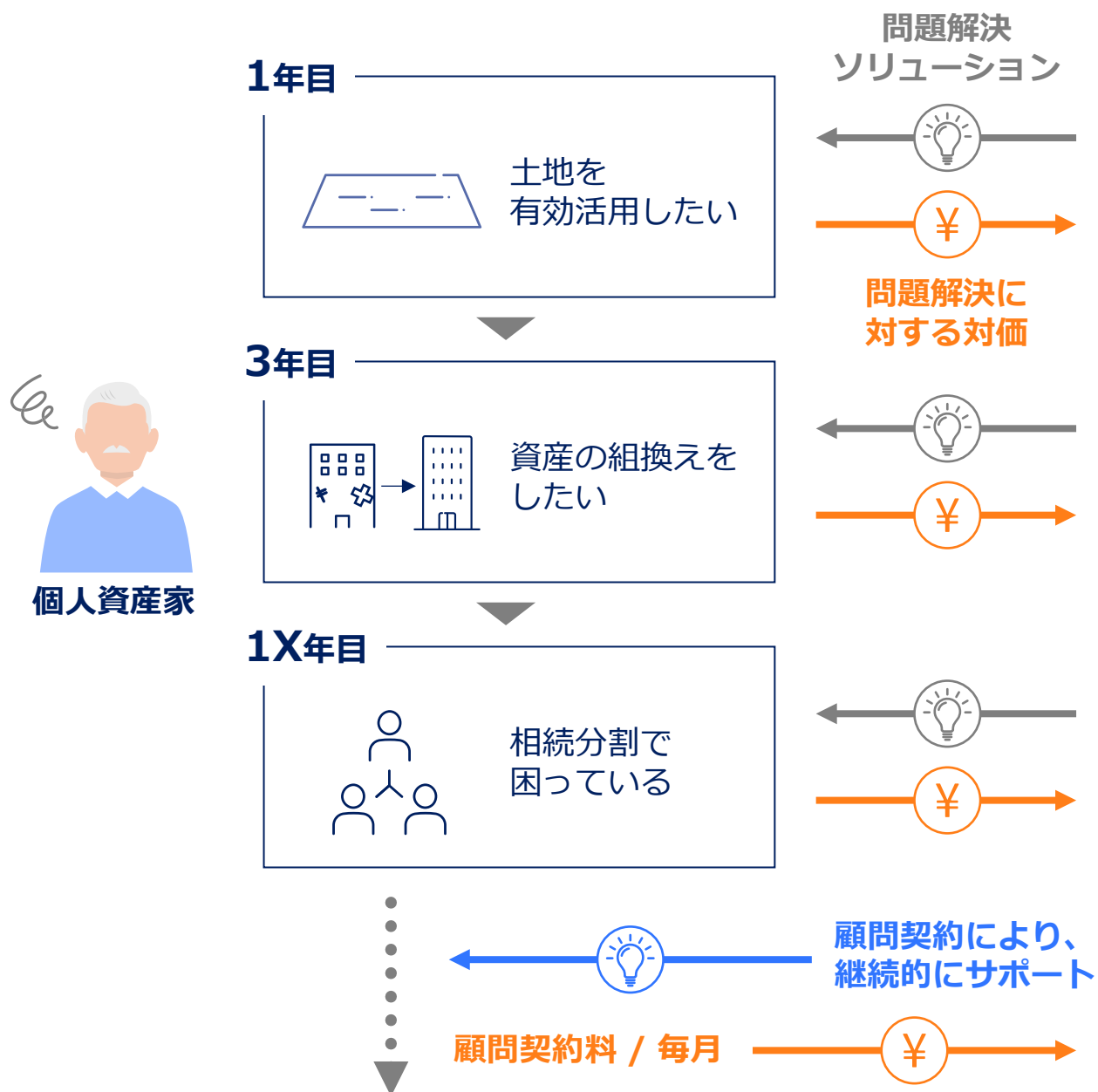
経営目的	<b>財産の承継・運用・管理を通じてお客様の幸せに貢献する</b>	
事業内容	<b>最適な財産構成の実現とキャッシュフローの極大化コンサル</b> 〈 総合財産コンサルティング 〉	
顧客層	<b>個人資産家</b> (地主・金融資産家) 資産平均10億円	<b>企業オーナー</b> (経営者)
ソリューション	 <ul style="list-style-type: none"><li>■ 相続対策</li><li>■ 不動産有効活用</li><li>■ 広大地活用</li><li>■ 不動産購入、売却 など</li></ul>	 <ul style="list-style-type: none"><li>■ 事業承継(後継者支援)</li><li>■ M&amp;A</li><li>■ 転廃業支援</li><li>■ 財務改善、成長戦略 等</li></ul>

■ 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※

※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



# 個人資産家向けビジネス

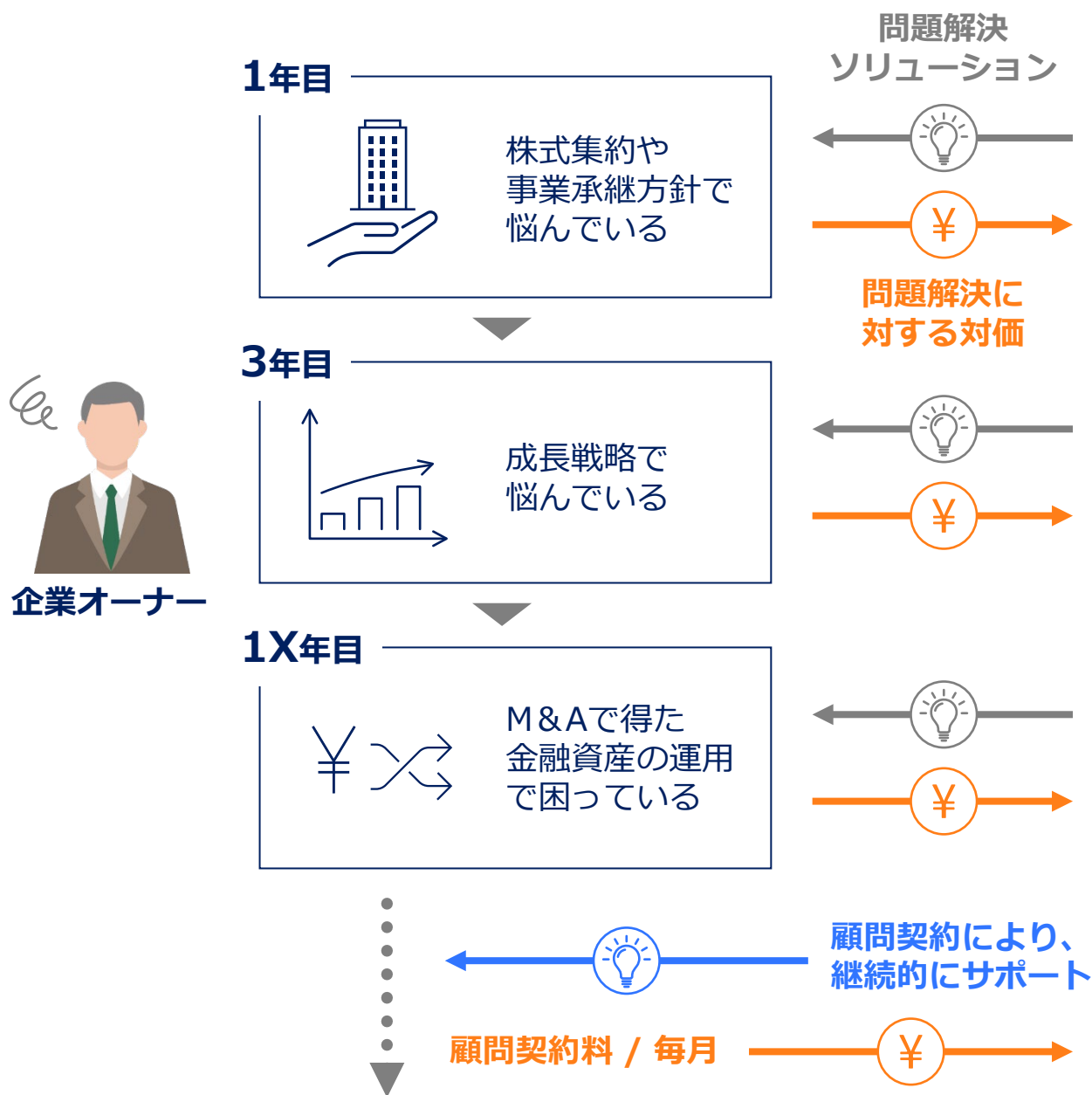


Aoyama Zaisan Networks

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**2,600**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

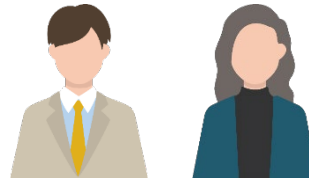


個人資産家



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

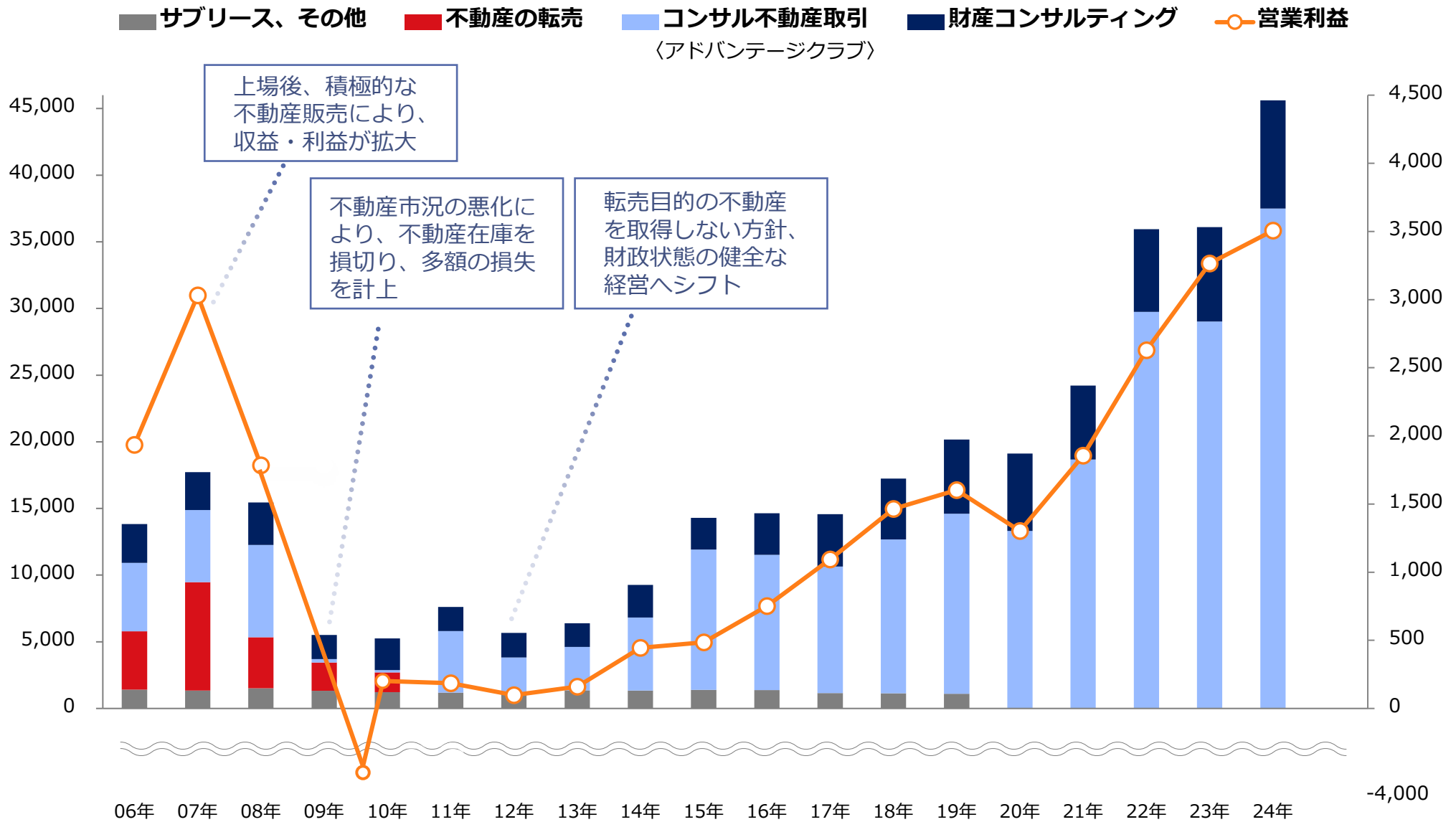


当世代から次世代以降へのコンサルティングによる  
**収益を長期的に計上するビジネスモデル**

# 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)

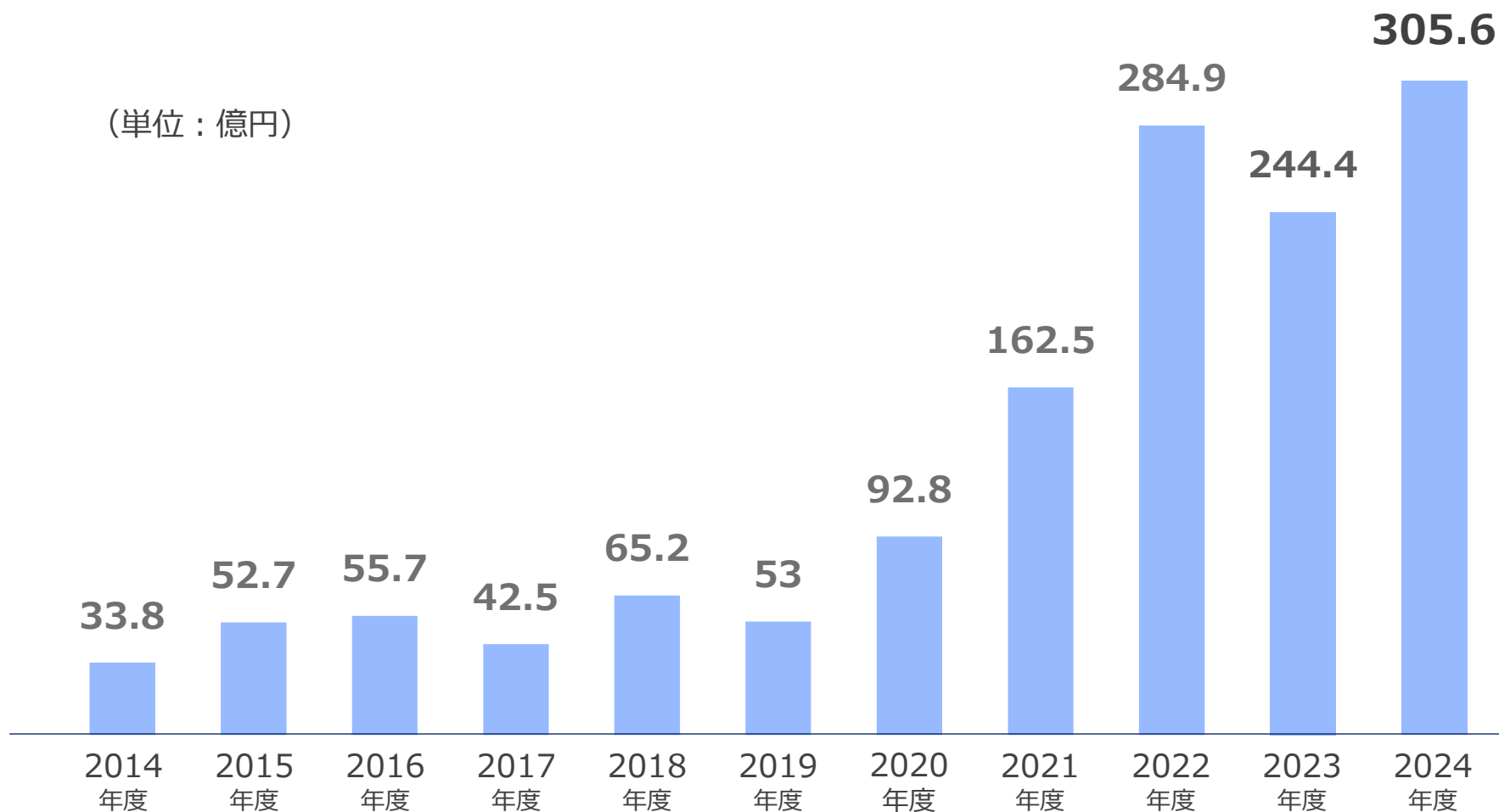


# ADVANTAGE CLUBの組成実績

## POINT

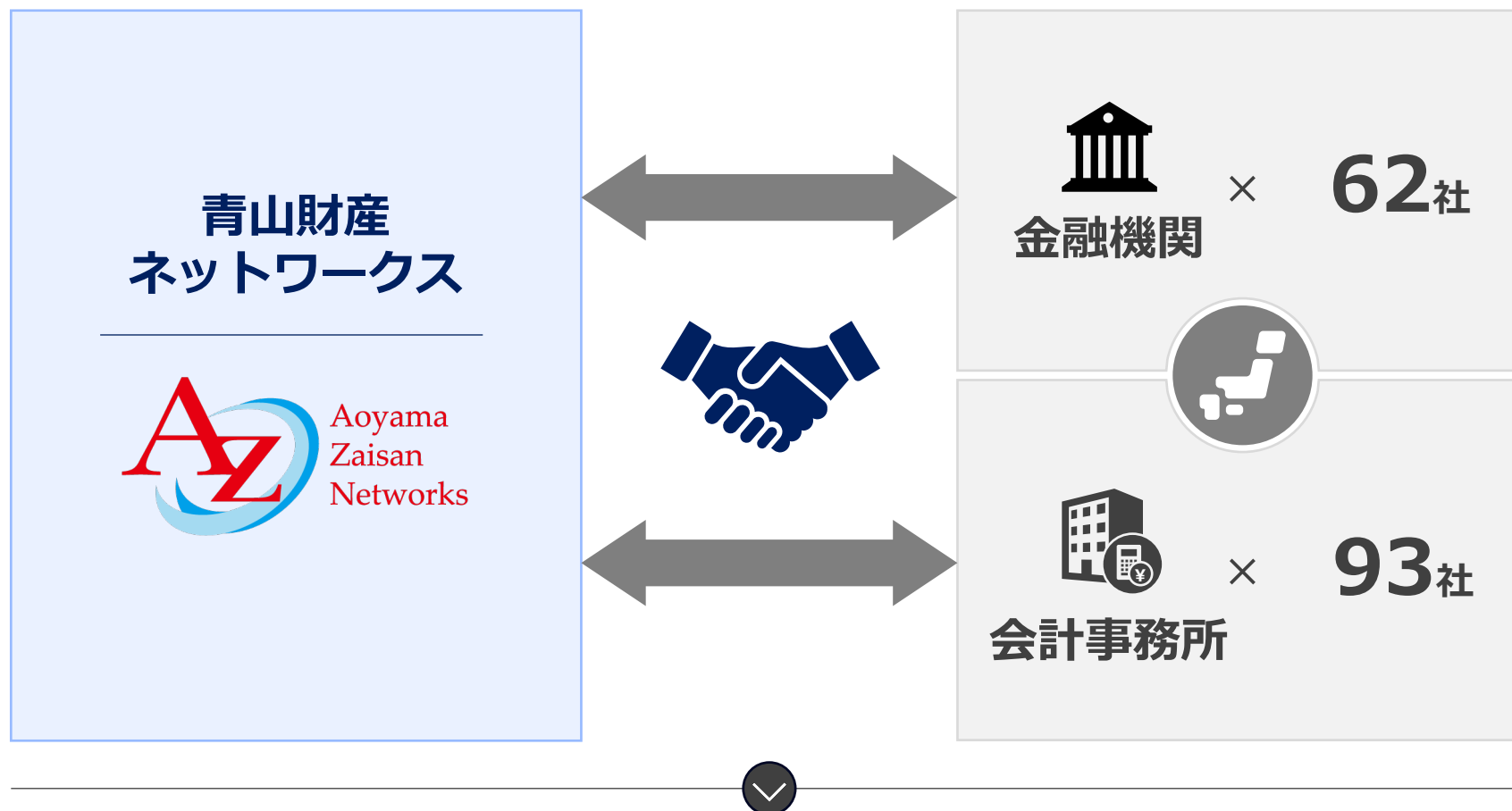
- **マーケットシェア48%※ 組成累計額 1,717億円** (2024年12月末時点)  
※不動産特定共同事業法に基づく任意組合型における組成累計額シェア (2023年12月末時点)
- **配当金と売却益を含めた平均リターンは年6%を堅持** (過去実績) していることから、**運用商品として極めて強い競争力がございます。**

(単位：億円)



# 金融機関・会計事務所との連携（2024年12月末現在）

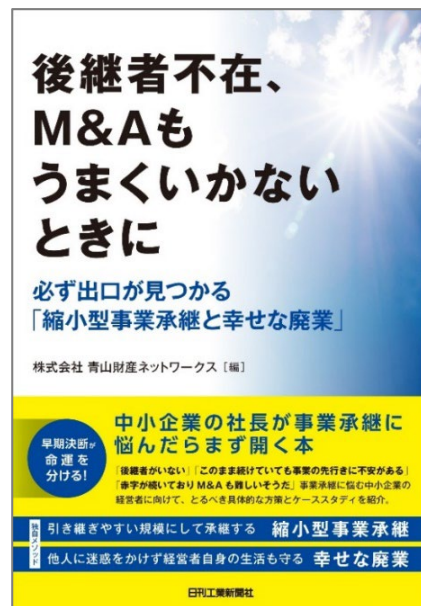
- 62社の金融機関とビジネスマッチング契約を締結
- 93社の税理士法人・会計事務所等と全国ネットワークを構築（AZN全国ネットワーク）
- 名古屋以西の金融機関との連携を拡大させるため、9月に大阪営業所準備室を立ち上げ



# 書籍のご案内

- 相続・事業承継に関する複数の書籍を発行。
- 2025年度にも書籍を発行予定。
- 書籍と出版セミナーを通じて、新規顧客の獲得をより強化してまいります。

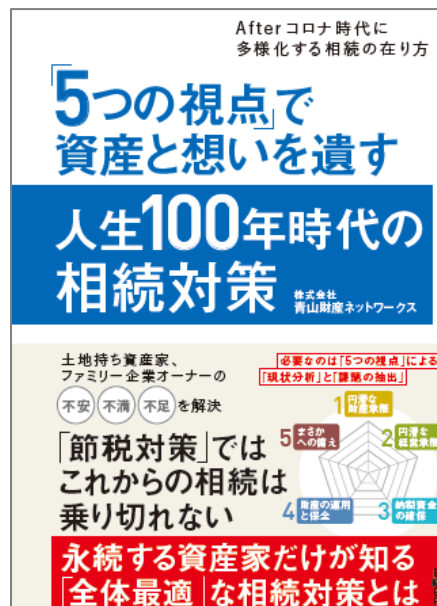
2021年10月30日発売



出版社：日刊工業新聞社  
価格：1,500円（税別）

中堅・中小企業の経営者が事業承継に悩んだ時など、事業承継に関して悩みを抱えている経営者に向けて最適な出口を見つけるための考え方と方策、ケーススタディをわかりやすく紹介しております。

2021年11月11日発売



出版社：日経BP  
価格：1,600円（税別）

土地持ち資産家やファミリー企業の経営者が相続や承継に悩んだ際に、「全体最適」という考え方に沿った「5つの視点」で、悩みを解決する「最善の相続対策」を見つける方法を紹介しております。

2022年2月1日発売



出版社：日経BP  
価格：1,500円（税別）

ファミリー企業の経営者が相続や承継に悩んだときに・・・。「思い」「理解」「感謝」のない対策による19の失敗事例を通して、事業承継をうまくすすめるためのコツを紹介しております。

# セミナーの実施

- 財産承継・事業承継に関するセミナーを定期的を実施。
- 今後もセミナーを通じて、新規のお客様との接点をより強化してまいります。

日経トップリーダー  
ブラチナフォーラム 2024 Spring

ファミリー企業は  
どうしたら上手く  
次世代に承継できるか？

代表取締役社長  
鹿見 正純

開催日時 2024/ 04/26 Fri 13:00~17:00  
講演時間 15:05~15:55

会場 ザ・グランドホール (品川)

申込対象  
・日経トップリーダーブチナ会員  
・日経トップリーダー経営者クラブ および 関係機関会員

買収家の方必見! もう迷わない!

不動産運用の選択肢と  
成功事例・失敗事例

2024 6.19(水) 14:00  
6.26(水) 15:30

相澤光 森田貴之

東京当社本社ビル (青山一丁目)

株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaisan Networks Company Limited

新旧オーナーが告白

中小企業のM&A  
葛藤と決断

高地铁工所 (東京・大田区) × 日亜鍛工 (群馬・富岡市) 編

7.24 WED 13:30~15:10

宮地大輔 松田健治

ハイブリッド開催  
・公益社団法人日本外国特派員協会 (FCC)  
・オンライン

主催:株式会社青山財産ネットワークス 共催:日刊工業新聞社

日経 相続・事業承継フェア 2024

事業承継で迷わないための  
地図の作り方

日経ホール (大手町原直結)

2024.8.4 SUN 10:00~16:10

SPEAKING 11:40~12:20  
執行役員 税理士 多和田 大紀

株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaisan Networks Company Limited

リーディングカンパニーが徹底解説

注目を浴びる「不動産小口化商品」

無料 2024. 9.25(水) 10.4(金) 14:00~15:30

相澤光 森田貴之

東京当社本社ビル (青山一丁目)

株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaisan Networks Company Limited

オーナーズスタイル主催

賃貸経営+相続対策 大家さんフェスタ

阿部 祐樹

首都圏の地主さん向け

路線価の上昇から財産を守る  
相続対策

10.19 SAT 10:40~11:20

当社講演時間 9:20 → 17:40

新宿 NSビル

株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaisan Networks Company Limited

事業承継で迷わないための  
具体的な地図の作り方

書籍プレゼント!!

11/22 FRI 14:00~16:00

丸ビルコンファレンススクエア

事業承継コンサルタント  
松川 洋平

株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaisan Networks Company Limited

ネクストクラブ会員様限定! オンラインセミナー

Beyond India

インデックス運用の先を行く!  
真の成功体験をもたらす  
運用のあり方とは

無料 Live Webinar 2025. 1.24(金) 1.29(水) 14:00~14:50

大垣 和美

株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaisan Networks Company Limited



1

**新中期経営計画（2025年12月期-2027年12月期）  
2025年2月末～3月に公表予定**

2

**「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」  
2025年2月末～3月に公表予定**

3

**2024年12月期 通期決算および新中期経営計画に係る説明会  
2025年3月に開催予定**

当社のIR情報は、以下のURLをご参照ください。

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

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。