

「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。

2021年12月期 通期

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

2022年2月8日

## **1** 2021年12月期 通期 業績報告

## **2** 業績予想

# Section 1

## 2021年12月期 通期 業績報告

- 連結業績ハイライト
- 売上総利益の増減内訳
- 営業利益の増減内訳
- 区分別の売上総利益 構成比
- 売上高の区分別業績
- BSハイライト

# 連結業績ハイライト

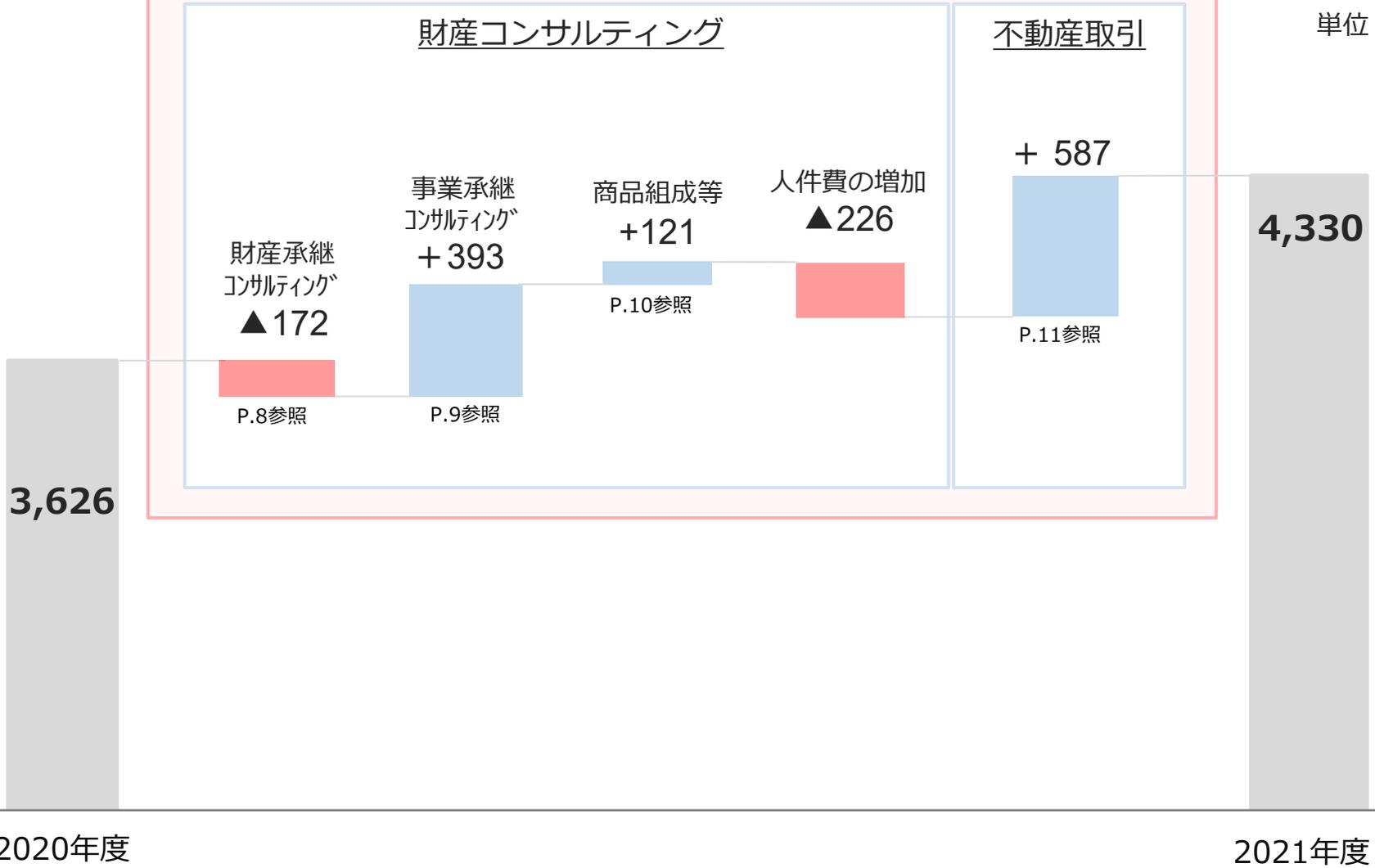
- POINT** | ● 売上高及び各段階損益は、当初予想を上回る着地  
● 当期純利益については前期比85%増

単位：百万円	2020年度	2021年度	増減率	当初通期 業績予想	当初業績予想に 対する達成率
売上高	19,118	24,213	26.6%	21,000	115.3%
財産コンサルティング	5,806	5,545	▲4.5%	6,000	92.4%
不動産取引	13,312	18,667	40.2%	15,000	124.5%
売上原価	15,491	19,882	28.3%	—	
売上総利益	3,626	4,330	19.4%	—	
販売費及び一般管理費	2,323	2,474	6.5%	—	
営業利益	1,303	1,856	42.4%	1,630	113.9%
経常利益	1,195	1,796	50.2%	1,530	117.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	800	1,481	85.0%	1,280	115.7%
売上総利益率	19.0%	17.9%			
営業利益率	6.8%	7.7%			

# 売上総利益の増減内訳

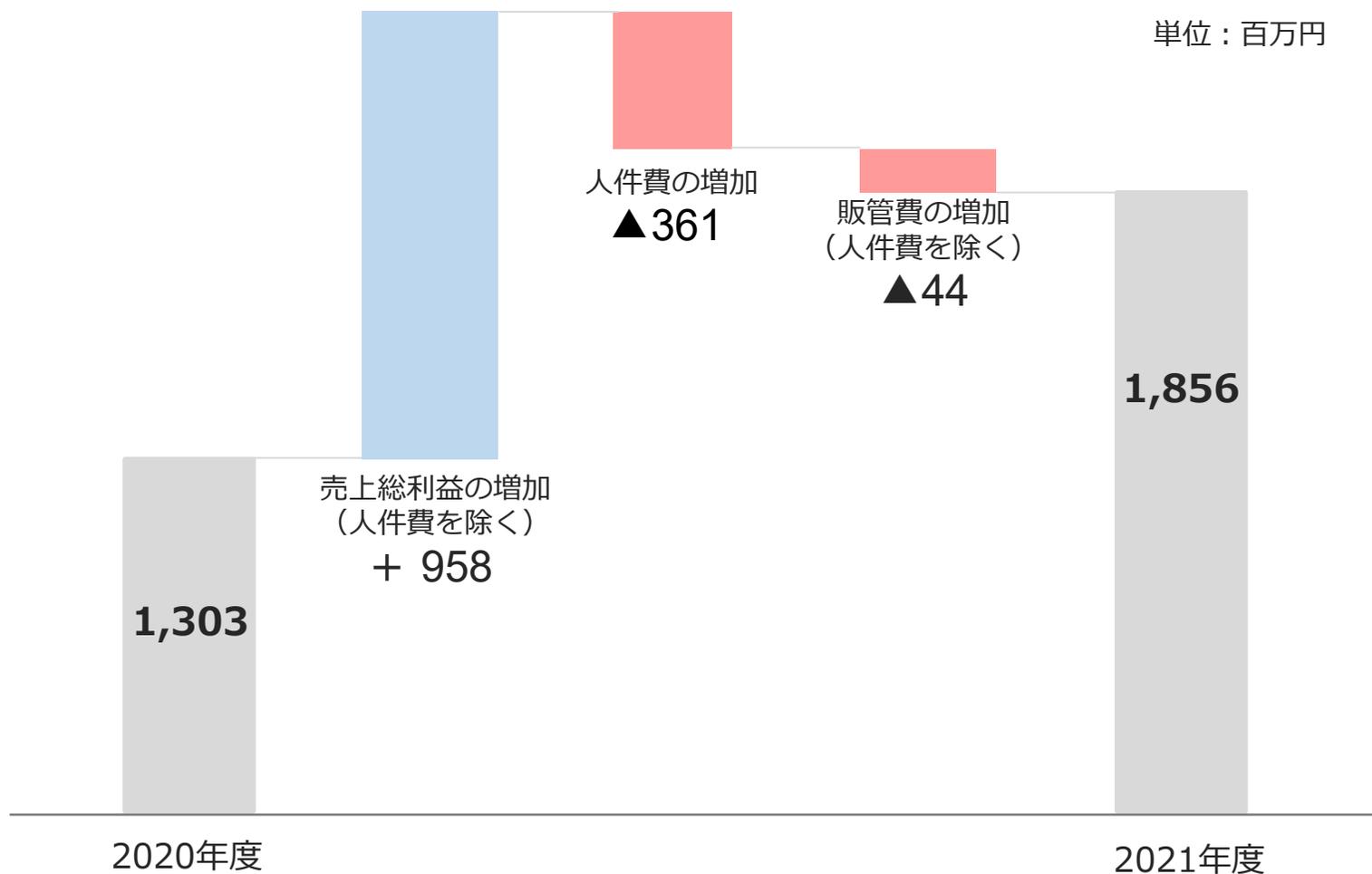
## 財産コンサルティング事業

単位：百万円



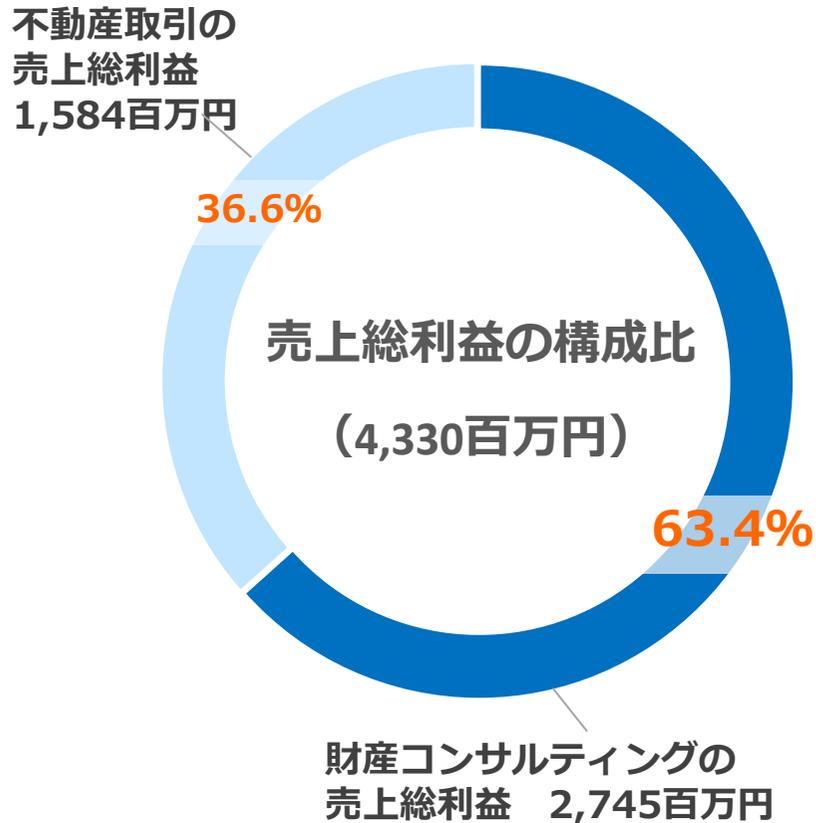
# 営業利益の増減内訳

- POINT** |
- 売上総利益の増加に伴い、営業利益は大幅に増加
  - 経費面についてはコスト削減に努めているものの、書籍の出版等、積極的な広告宣伝活動により微増



# 区分別の売上総利益 構成比

- POINT** |
- 当社の利益の源泉は「財産コンサルティング」
  - 「財産コンサルティング」の売上総利益は、売上総利益全体の63.4%を占める



## ■ 財産コンサルティング

(単位 百万円)

	2020年度	2021年度
売上高	5,806	5,545
売上原価	3,176	2,799
売上総利益	2,629	<b>2,745</b>
売上総利益率	45.3%	<b>49.5%</b>

※2020年度に事業承継ファンドに関する売上高1,144M、売上原価844Mを計上しております。  
純額で表示した場合の売上総利益300Mで換算した際の2020年度の売上総利益率は53.0%となります。

## ■ 不動産取引

(単位 百万円)

	2020年度	2021年度
売上高	13,312	18,667
売上原価	12,315	17,082
売上総利益	997	<b>1,584</b>
売上総利益率	7.5%	<b>8.5%</b>

財産コンサルティングの拡大及び顧客の資産運用ニーズへの対応を図る目的から、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ております。不動産取引に依存しないコンサルティング会社を一層目指してまいります。

# 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。一部賃料収入も併せて計上。

単位：百万円	2020年度	2021年度	増減率	
財産コンサルティング	5,806	5,545	▲4.5%	<a href="#">詳細ページ</a>
財産承継コンサルティング	2,868	2,734	▲4.7%	<a href="#">P.8</a>
事業承継コンサルティング	1,877	1,417	▲24.5%	<a href="#">P.9</a>
商品組成等	1,010	1,344	33.1%	<a href="#">P.10</a>
その他	49	47	▲3.3%	-
不動産取引	13,312	18,667	40.2%	<a href="#">P.11</a>
ADVANTAGE CLUB	9,098	15,800	73.7%	
不動産コンサルティング商品	3,355	2,359	▲29.7%	
海外不動産コンサルティング商品	281	-	-	
その他	576	507	▲12.0%	
合計	19,118	24,213	26.6%	

# 財産承継コンサルティング（個人資産家向け）

## POINT |

- 新型コロナウイルス感染症の影響により成約までに通常より長い時間を要していたものの、現状の営業活動については以前の水準に戻りつつある。
- 先行きの不透明さから顧客のコンサルティングニーズは高まり、金融機関からの紹介件数は増加し、顧客数は堅調に推移。
- ARTシステムを活用することにより、現状分析や初期提案は昨年に比較し、多くの顧客に対応することが可能となったが、クロージングまでに多くの積み残しが発生し生産性が低下。
- 生産性を改善すべく2022年1月よりインサイドセールス部隊であるコンサルティングサービス室を新設し分業体制の構築を開始。コンサルタントは当社の強みである複雑で専門スキルを求められる付加価値の高い総合財産コンサルティングが必要な顧客のみに注力することで生産性を向上。

単位：百万円	2020年度	2021年度	増減率
売上高	2,868	2,734	▲4.7%
売上原価	255	294	15.2%
売上総利益	2,612	2,440	▲6.6%

## （参考）財産承継コンサルティング 四半期ごとの売上高の推移

単位：百万円	第1四半期 会計期間	第2四半期 会計期間	第3四半期 会計期間	第4四半期 会計期間	合計
2019年度	674	772	474	902	2,824
2020年度	706	730	539	892	2,868
2021年度	532	826	676	698	2,734

# 事業承継コンサルティング（企業オーナー向け）

## POINT | 【事業承継コンサルティング（同族承継）】

- 同族承継に係る事業承継コンサルティングについては、前年度にコロナウイルス感染症の影響を鑑み、財務改善を優先していた案件の事業承継プランが進捗しつつあり、前年度を大幅に上回る

## 【M&A（第三者承継）】

- 前期と同水準

## 【事業承継ファンド（廃業）】

- 売上高は前期を下回っているが、前年度は事業承継ファンド原価が大幅に計上されているため、総利益ベースでは増加

単位：百万円	2020年度	2021年度	増減率
売上高	1,877	1,417	▲24.5%
事業承継コンサルティング	387	653	69.0%
M&A	345	328	▲5.1%
事業承継ファンド	1,144	436	▲61.9%
売上原価	979	126	▲87.1%
売上総利益	898	1,291	43.8%
(参考)			
事業承継ファンド売上高	1,144	436	▲61.9%
事業承継ファンド原価※	844	10	▲98.8%
事業承継ファンド総利益	300	425	41.9%

※事業承継ファンドについては対象会社取得に際して株式出資や貸付を行いますが、取得の方法等により原価の計上額が異なります。

# 商品組成等

## POINT | 【ADVANTAGE CLUB等 組成事務手数料】

- 当期150億円の目標を上回る162.5億円のADVANTAGE CLUBの組成をすることができた

## 【ADVANTAGE CLUB等 解散事務手数料 (仲介手数料含む)】

- 前期はコロナ禍における景気先行きの不透明さからくるキャッシュポジション確保のニーズに応えるため、大型のADVANTAGE CLUBの解散を4件行った
- 当期はキャッシュポジション確保のニーズではなく、運営期間が長期化した通常の解散を5件実施した

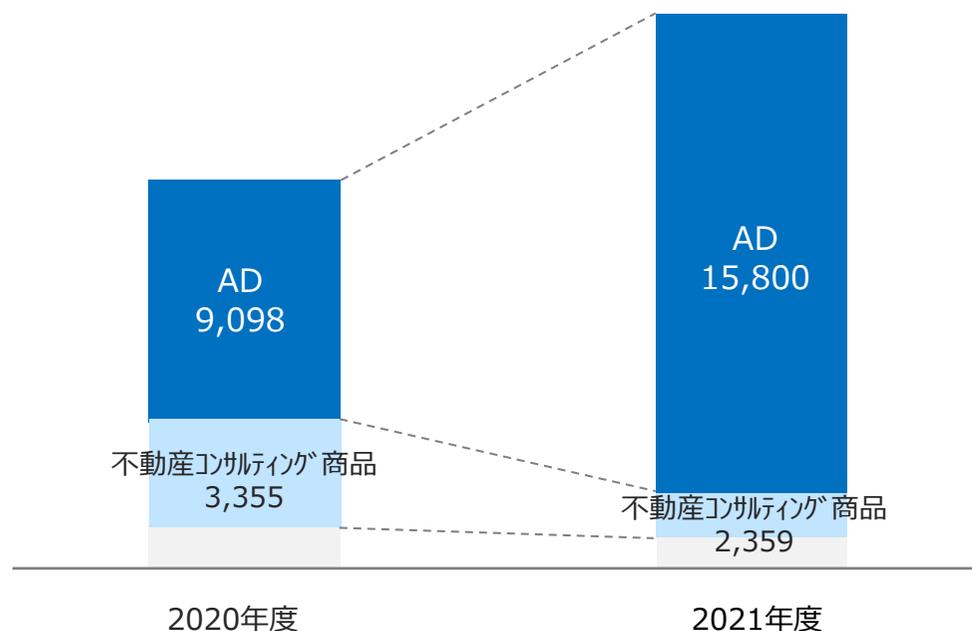
## 【その他 (ADVANTAGE CLUB管理報酬、地域創生、オペレーティングリース、海外案件等)】

- 当期は地域創生事業第2号案件の組成に係る売上やオペレーティングリースの媒介による売上を計上したことさらに売上高が増加した

単位：百万円	2020年度	2021年度	増減率
売上高	1,010	1,344	33.1%
ADVANTAGE CLUB組成	278	487	75.4%
ADVANTAGE CLUB解散	327	295	▲9.8%
その他	404	561	38.8%
売上原価	341	554	62.3%
売上総利益	668	790	18.1%

# 不動産取引

単位：百万円	2020年度	2021年度	増減率
売上高	13,312	18,667	40.2%
ADVANTAGE CLUB（不動産取引）	9,098	15,800	73.7%
不動産コンサルティング商品	3,355	2,359	▲29.7%
海外不動産コンサルティング商品	281	-	-
その他	576	507	▲12.0%
売上原価	12,315	17,082	38.7%
売上総利益	997	1,584	58.9%

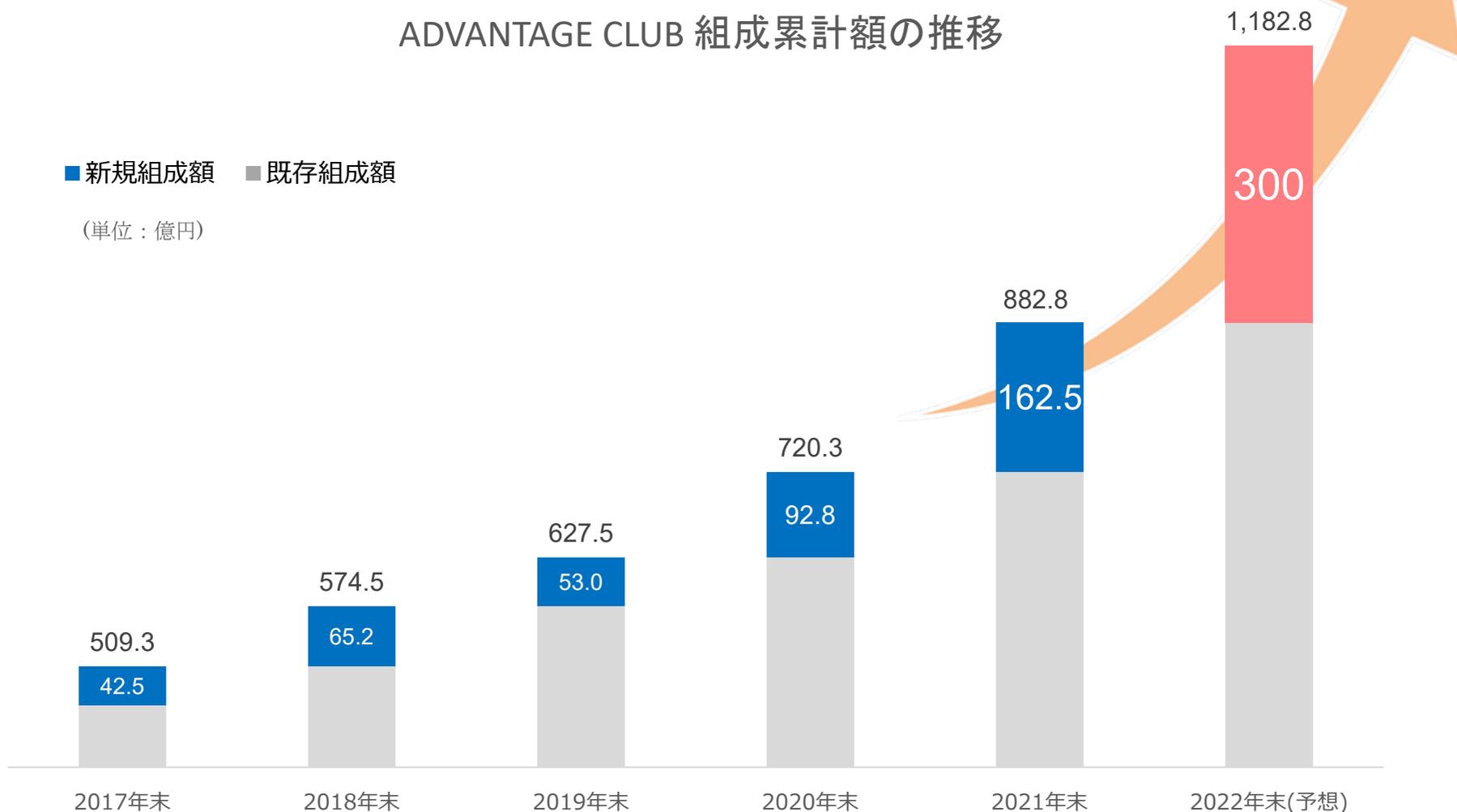


- POINT** |
- **ADVANTAGE CLUB (AD)**  
 【目標】年間組成目標150億円  
 →年間6件の組成を行い、  
 15,800百万円の売上を計上  
 →2022年第1四半期に過去最大規模のADの組成を予定
  - **不動産コンサルティング商品**  
 AD以外にも1棟ものの不動産の提供や  
 少人数のプライベート任意組合組成を計上  
 →不動産市況を鑑み、保守的に期初に  
 予算には組み込んでいなかったものの、  
 年間7件の提供

## [参考] ADVANTAGE CLUB(AD) 組成進捗

- POINT** | ● 年間の組成額は162.5億円と目標額150億円を上回る着地  
● 提携金融機関数18先に拡大。連携強化で組成額および新規顧客との接点が飛躍的に拡大

ADVANTAGE CLUB 組成累計額の推移

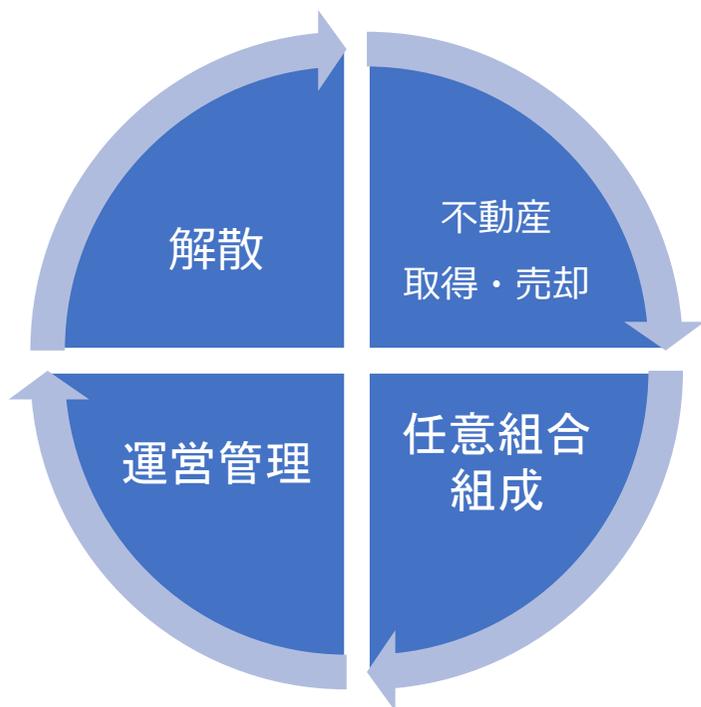


※AD組成額は税込、不動産取引の売上高は税抜となります。

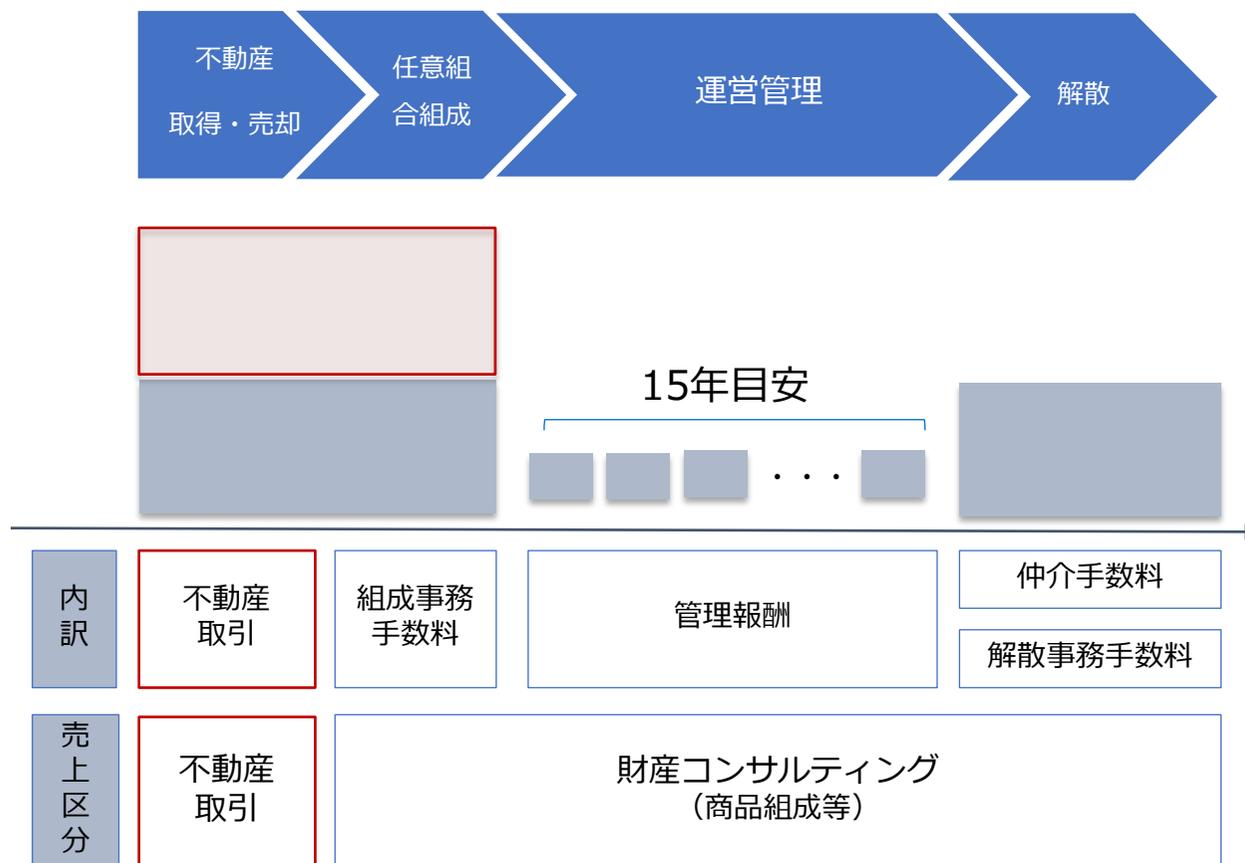
# [参考] ADVANTAGE CLUB(AD)の長期的収益モデル

- POINT** | ● ADは「組成」「運営管理」「解散」が収益化ポイントとなり、長期的な収益モデルを構築  
 ● ADの売上区分は、収益ポイントにより「不動産取引」と「財産コンサルティング（商品組成等）」に区分される

## ADの組成から解散の循環モデル



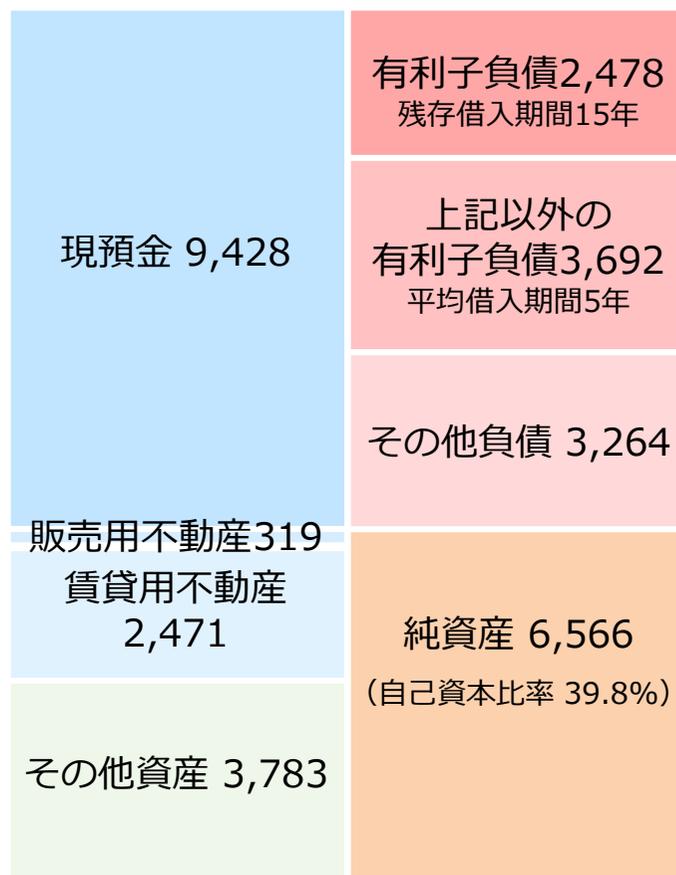
## ADの収益ポイント



# BSハイライト

**POINT** | ● 現預金残高は100億円を超過し、D/Eレシオは1倍未満と財務の健全性を維持

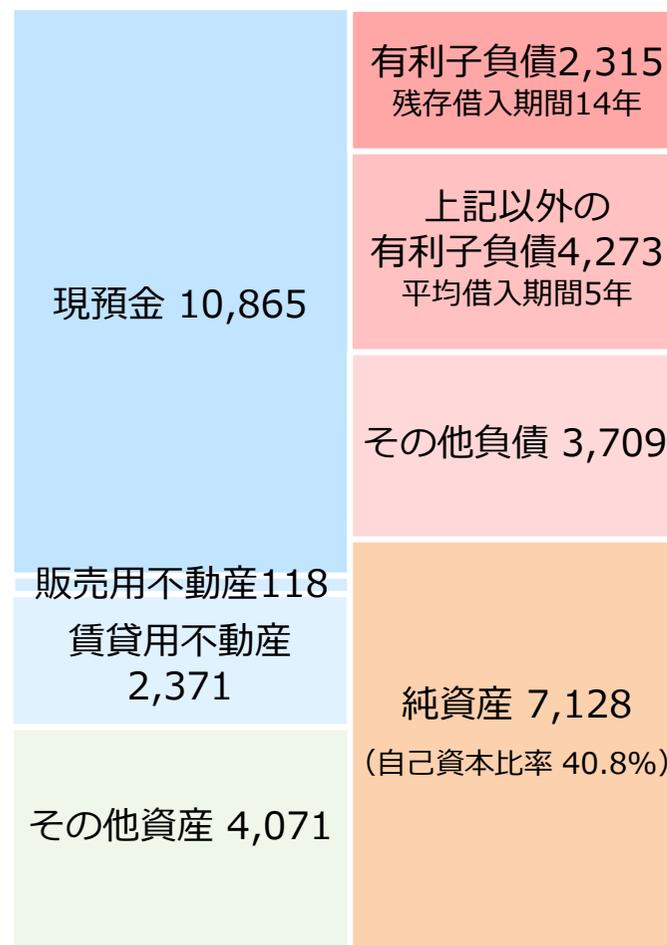
## 2020年度期末



総資産16,001百万円

## 2021年度期末

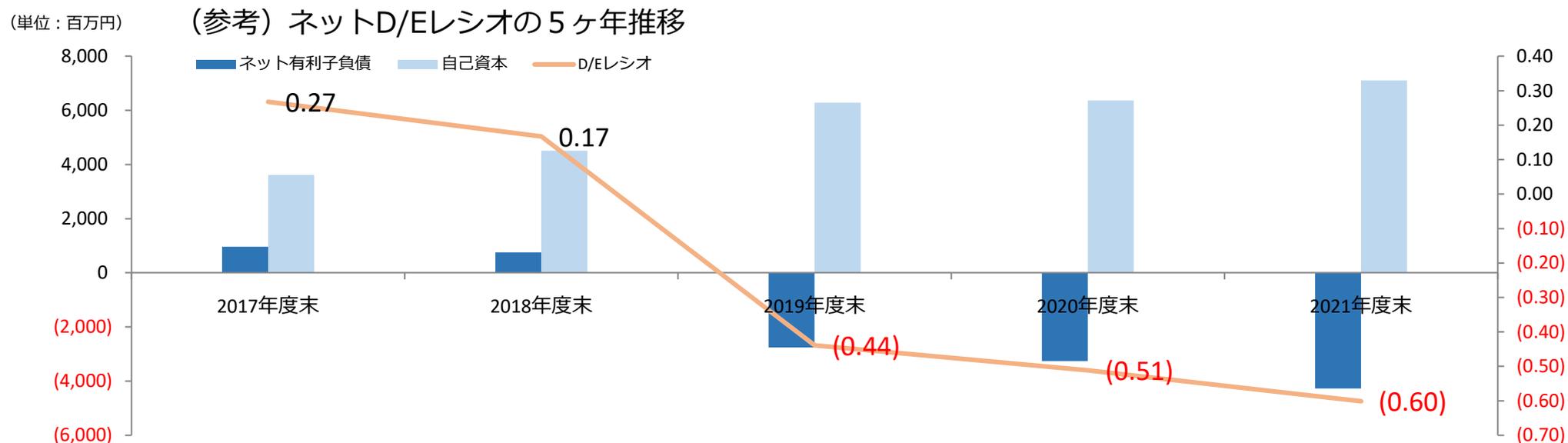
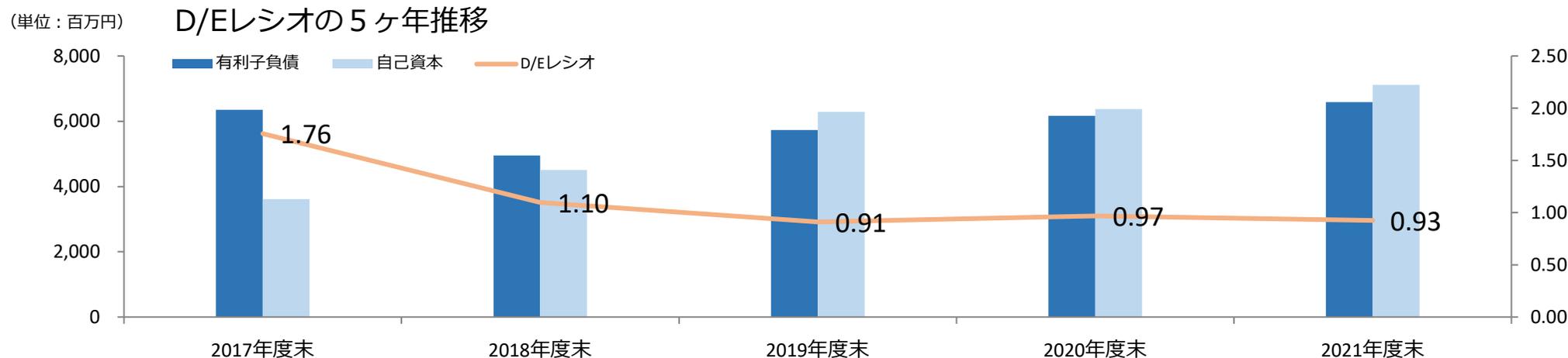
(単位：百万円)



総資産17,426百万円

# D/Eレシオの推移（財務の健全性）

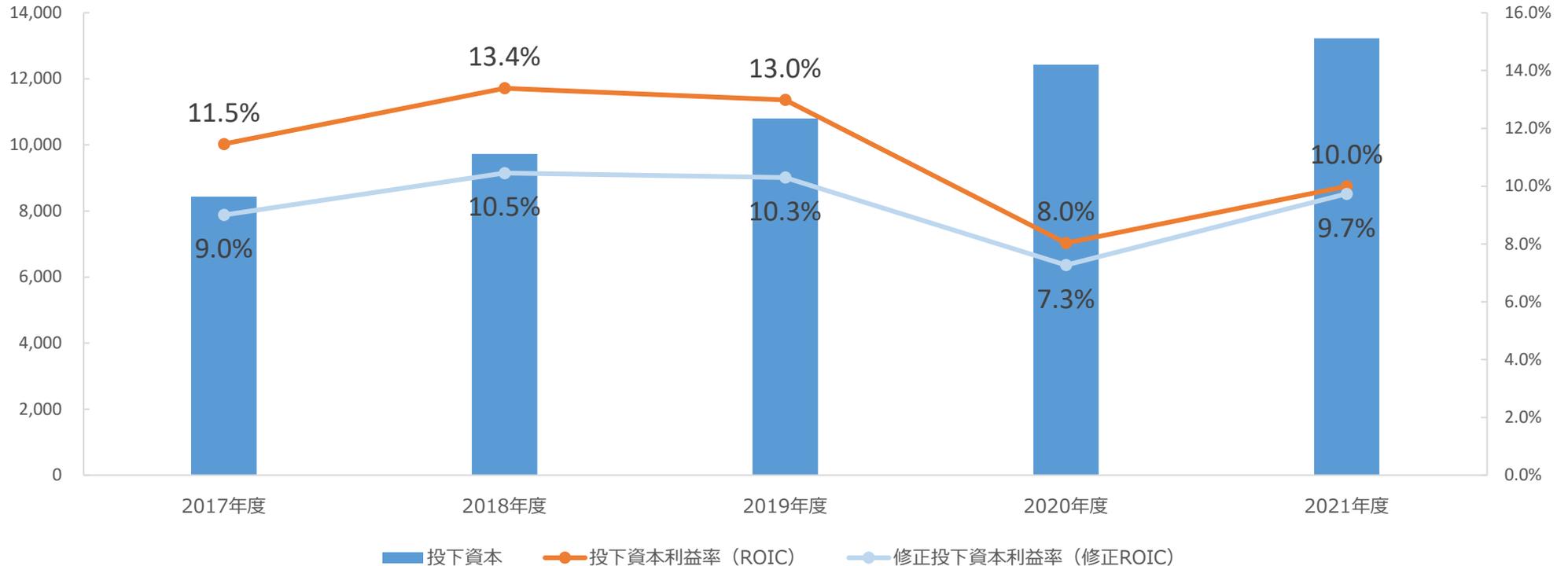
**POINT** | 【財務の健全性維持の考え方】  
 財務の健全性を維持するためにD/Eレシオは1倍未満、ネットD/Eレシオはゼロ以下を目安としております。  
 さらには、リスクアセットに応じた自己資本水準の維持と最適資本構成・有利子負債キャッシュフロー比率を勘案し  
 負債水準を総合的に決定しております。



# ROICの推移

**POINT** | 2020年度より賃貸用不動産を保有した事業運営を行っており、また、従前から事業承継ファンドを活用した投資を行っております。このような取り組みを行っている背景から資本収益性の向上による企業価値最大化を目指すため、ROICを社内目標数値として管理しております。また財産コンサルティング事業を加速させるための周辺領域を開拓し、M&Aや新たな投資により成長モデルの早期実現を目指してまいります。全ての投資において、加重平均資本コストやIRRなどを比較考慮して十分なリターンを得られるよう、採算性の確保に努めてまいります。これらの施策と前述の財務健全性維持の考え方を踏まえ、財務健全性と資本コスト最小化の両立を図ってまいります。

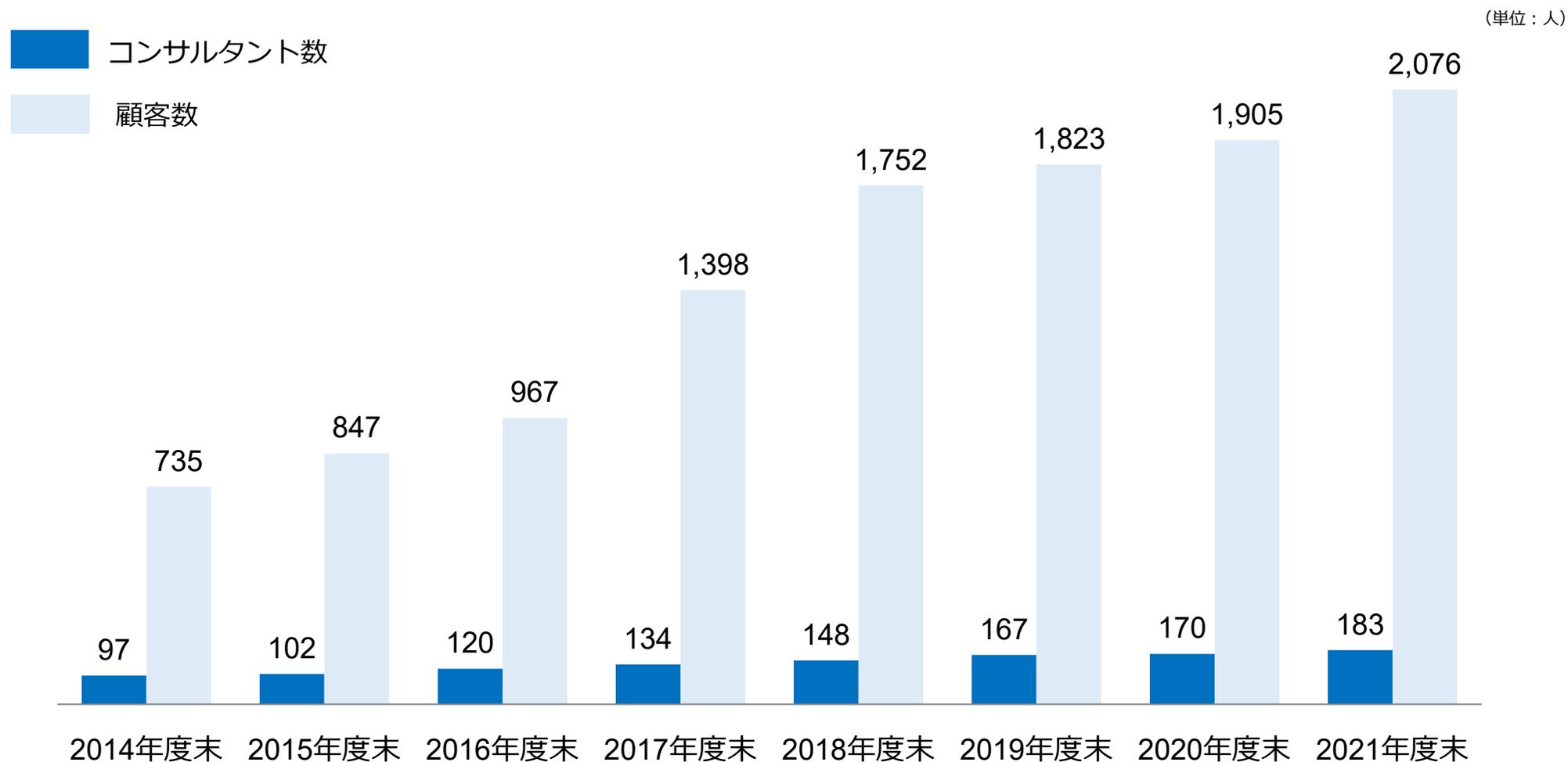
(単位：百万円)



※修正ROICは営業利益から法定実効税率（30.62%）の法人税額を控除してNOPATを算出しています。  
投下資本については2期平均を採用しています。

# コンサルタント数および顧客数の推移

- POINT** |
- 財産コンサルティングのニーズはますます高まり、顧客数は堅調に推移しております。
  - 生産性を改善すべく2022年1月よりインサイドセールス部隊であるコンサルティングサービス室を新設し分業体制の構築を開始しました。コンサルタントは当社の強みである複雑で専門スキルを求められる付加価値の高い総合財産コンサルティングが必要な顧客のみに注力することで生産性を向上させてまいります。





# Section 2

---

業績予想

# 2022年度業績予想

## POINT | ● 売上高

当社グループのお客様である個人資産家や企業オーナーの財産承継・事業承継・財産運用コンサルティングのニーズに変化はなく、引き続き競争優位を維持しております。また、コロナ禍においても、金融機関のコンサルティングによる収益獲得ニーズは強く、提携金融機関からのお客様の紹介の増加が予想され、戦略的個別サービスからの新規顧客獲得および戦略的個別サービスとのクロスセルで収益拡大してまいります。特に、ADVANTAGE CLUBについては旺盛な需要を背景に300億円の組成を目指してまいります。

## ● 営業利益

2022年は第三次中期経営計画の初年度として計画期間に必要なリソースの確保を最優先課題とし、積極的な人材投資を行ってまいります。また、財産コンサルティングサービスのDX化を目指し積極的なシステム投資を行う予定です。

単位:百万円	2021年度	2022年度	増減額	増減率
売上高	24,213	36,500	12,286	50.7%
財産コンサルティング	5,545	6,500	954	17.2%
不動産取引	18,667	30,000	11,332	60.7%
営業利益	1,856	2,550	693	37.4%
経常利益	1,796	2,420	623	34.7%
当期純利益	1,481	1,690	208	14.1%

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

企画開発本部

TEL 03-6439-5824 FAX 03-6439-5850

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。