

第35回 定時株主総会

2026年3月26日

2025年度の振り返り

(単位：百万円)

	2023年度	2024年度	2025年度	増減率
売上高	36,098	45,618	41,785	▲8.4%
財産コンサルティング	7,082	8,121	11,842	45.8%
不動産取引	29,015	37,496	29,943	▲20.1%
売上総利益	6,356	6,969	8,501	22.0%
営業利益	3,265	3,506	3,858	10.0%
経常利益	3,359	3,480	3,756	7.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,062	2,428	2,750	13.2%

(単位：百万円)

〈 財産コンサルティング 〉	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	7,082	8,121	11,842
売上原価	3,573	4,400	6,304
売上総利益	3,509	3,721	5,538
売上総利益率	49.5%	45.8%	46.8%
〈 不動産取引 〉	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	29,015	37,496	29,943
売上原価	26,168	34,248	26,980
売上総利益	2,846	3,248	2,962
売上総利益率	9.8%	8.7%	9.9%

総資産 232億



2024年度末

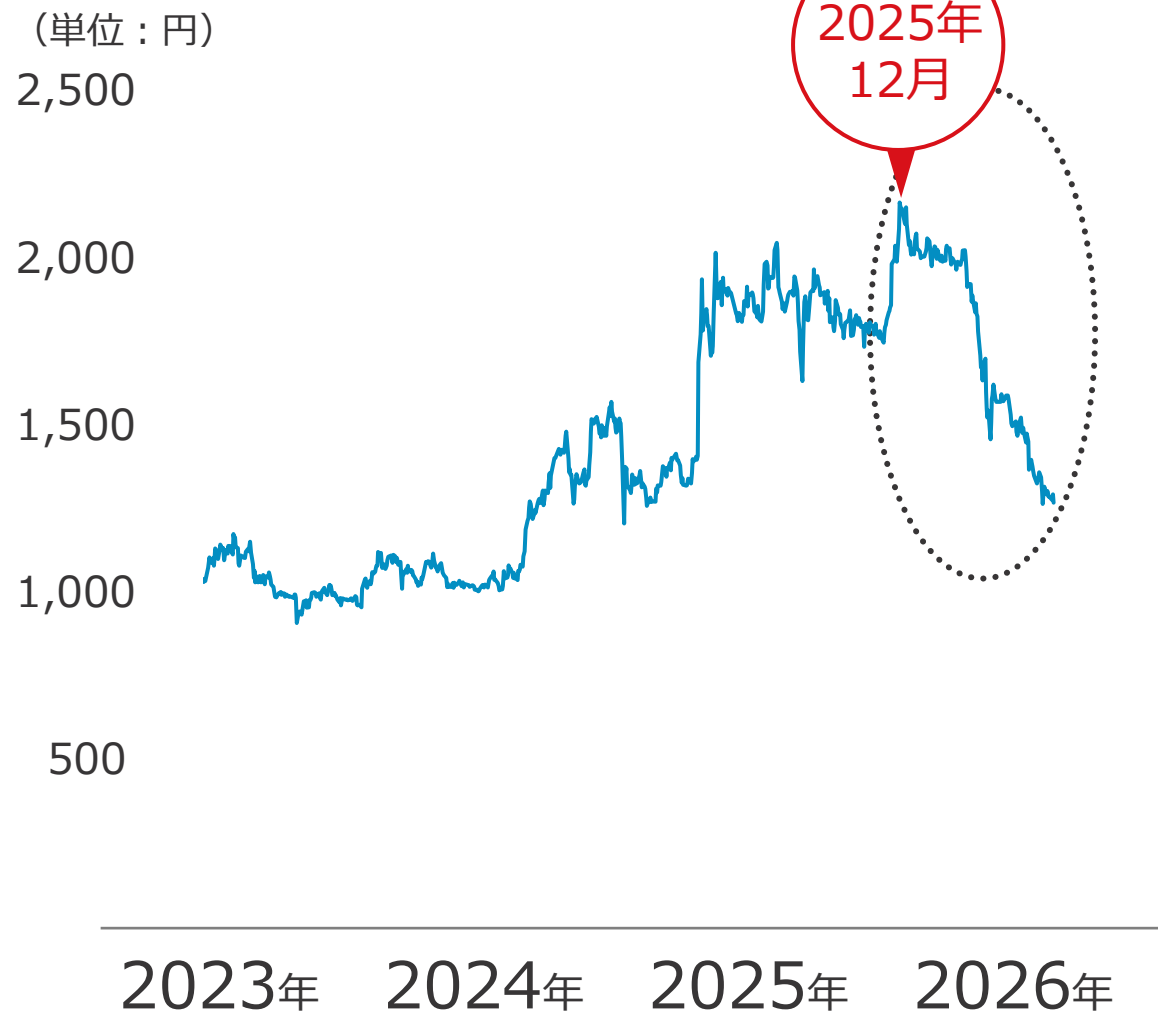
総資産 262億



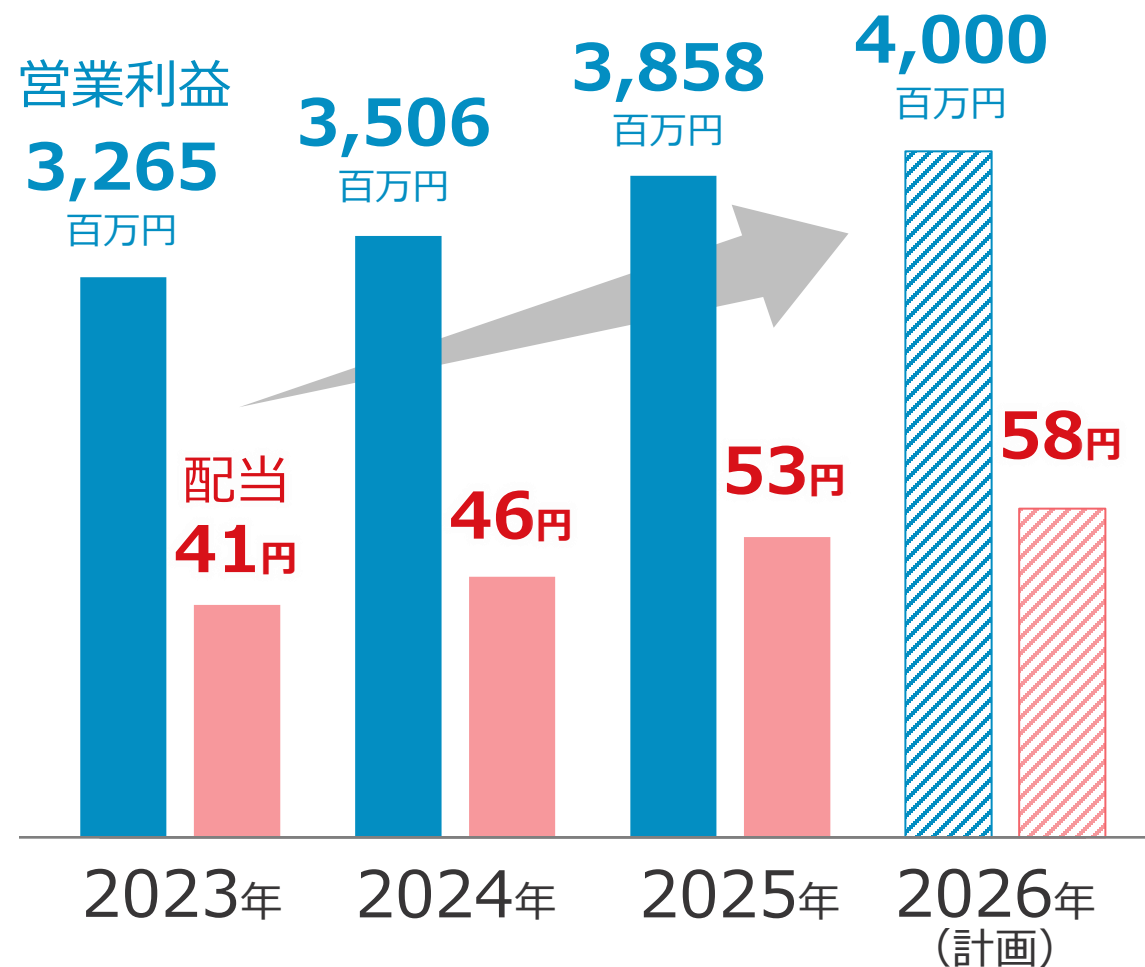
2025年度末

2026年度 業績予想 および 取組みについて

■ 株価の推移



■ 営業利益・配当の推移



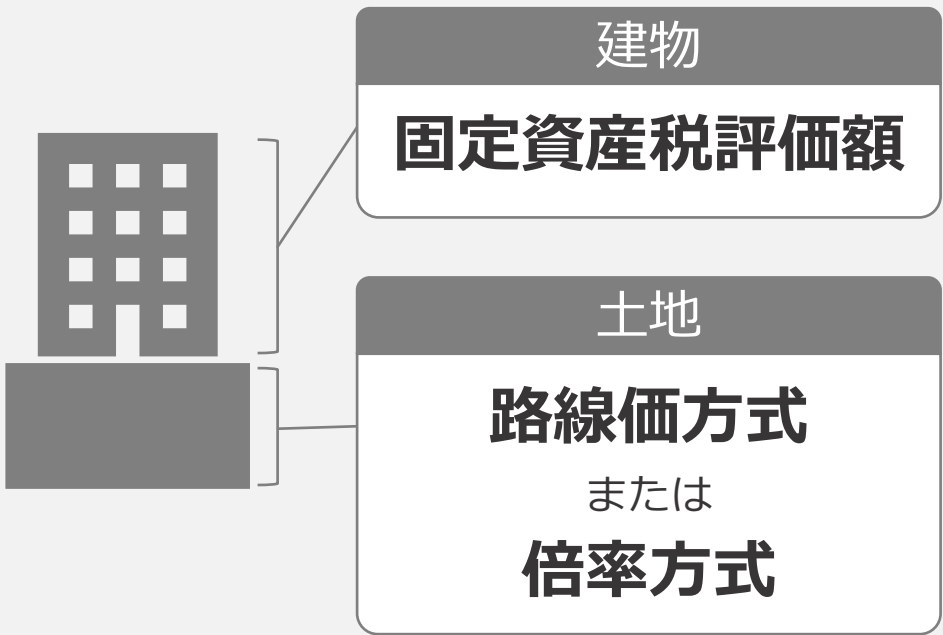
2025/12/19

税制改正大綱の発表

2027/1/1

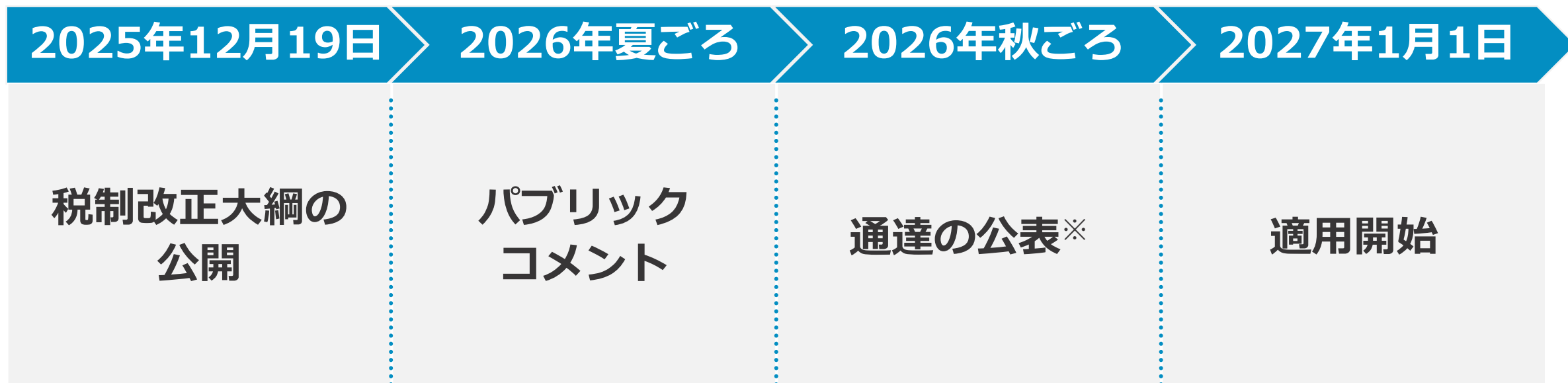
改正時期

■ 現行の評価通達



■ 改正案の評価通達

	相続開始・贈与前 5年以内 に取得	相続開始・贈与前 5年より前 に取得
貸付用 不動産	通常取引価額 〔原則、取得価額を 基に算定〕	路線価等 〔従来通りの評価〕
不動産 小口化 商品	通常取引価額 〔ただし、通常取引価額がない場合は 貸付用不動産と同様の評価となる〕	



※ 2027年1月1日以降に適用される「貸付用不動産の評価方法の見直し」についての通達の公表

(1) 現状

- ① 正式な通達の公表が2026年秋ごろと見込まれていることから、現時点では **不動産小口化商品がどのような評価となるか不透明な状況** にあり、**一部の金融機関や会計事務所等のパートナー企業からの新規のご紹介が停止** しています。
- ② 上記の状況を受け、お客様においても **購入にあたり慎重な判断** が行われています。

(2) 販売計画について

- ① 2026年度につきましては、どのような評価になるか不透明な状況でありますので、一時的に販売額が減少すると予想しており、194億円の販売計画を策定しました。
- ② 2027年度以降は評価方法が明らかになることから、**販売額が増加する**ものと考えています。

(3) アドバンテージクラブの販売にかかわる取組みについて

- ① 全国4000名超のお客様および200超のパートナーの方々へAD（不動産小口化商品）の税制改正の影響について説明し、ご不安解消に努めています。
- ② 38組合（組成し解散したもの）の運用実績をご説明し、不動産運用商品としての魅力を丁寧に説明しています。

38組合（組成し解散したもの）の運用実績

平均運用期間	1口当たり実績					単純平均した 年間換算利回り (概算)
	組 成 金 額 A	平均売却価格 B	売 買 損 益 C (B - A)	平 均 分 配 金 額 D	平均差引収支 (C + D)	
9年	1,000万円	1,128万円	128万円	418万円	546万円	6.08%

- ③ 税制改正へのご理解、運用商品としての魅力を感じてくださった方々へ販売をしています。
- ④ 2026年の第1四半期については、リピーターの方からの根強い人気もあり、販売活動につきましては順調に推移しております。

その他不動産取引（新商品の提供）について

（単位：百万円）

	2025年度	2026年度	増減率
アドバンテージクラブ	28,389	19,400	▲31.7%
その他不動産取引	1,553	7,300※	370.0%
合計	29,943	26,700	▲10.8%

※新商品の提供が含まれています。

2025年の実績と2026年の計画

(単位：百万円)

	2025年		2026年	増減率
	計画	実績	計画	
売上高	47,000	41,785	39,000	▲6.7%
財産コンサルティング	10,000	11,842	12,300	3.9%
不動産取引 (うちアドバンテージクラブ)	37,000 (34,000)	29,943 (28,389)	26,700 (19,400)	▲10.8% (▲31.7%)
営業利益	3,850	3,858	4,000	3.7%
経常利益	3,650	3,756	3,800	1.2%
純利益	2,450	2,750	2,650	▲3.6%
配当	51円	53円	58円	

■ 財産コンサルティングについて

- 2026年度業績予想 - 財産コンサルティング売上の詳細
- 顧客数の推移

01 顧客数の拡大

02 サービスの拡大

■ 株主還元方針および配当の推移

■ 株主優待

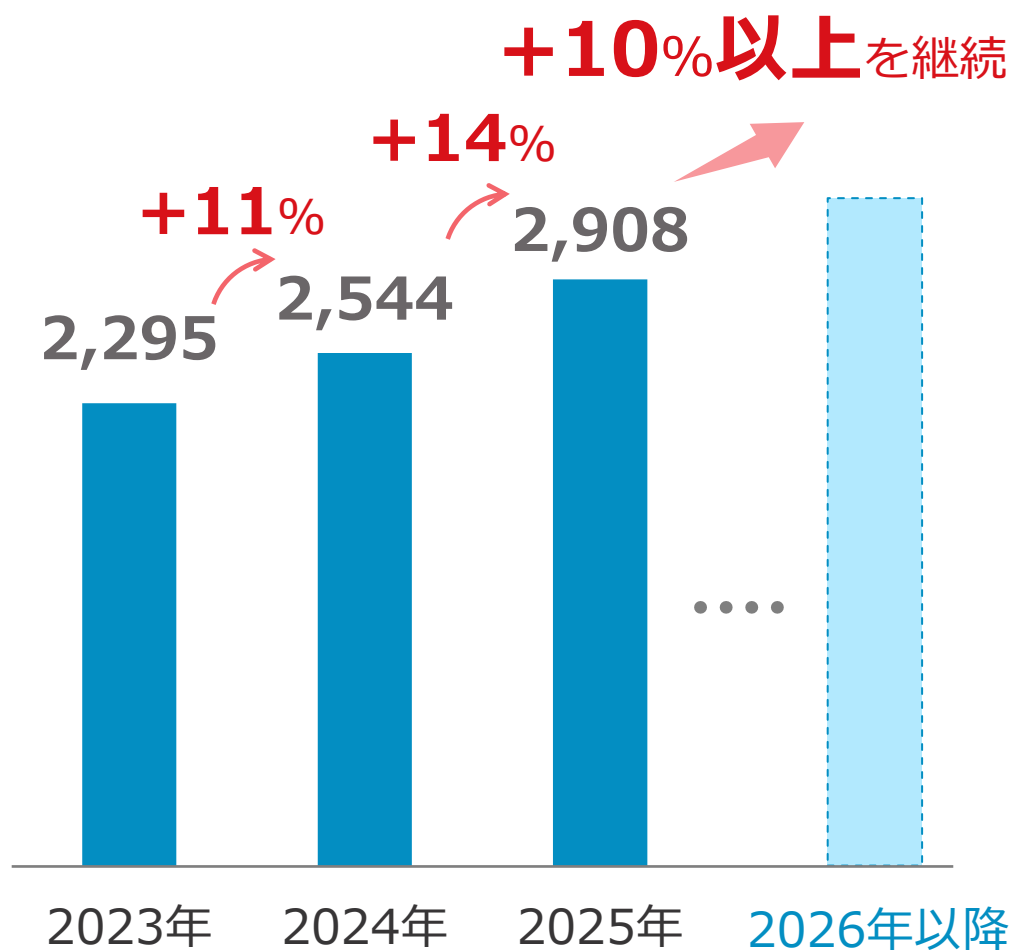
2026年度業績予想 - 財産コンサルティング売上の詳細

(単位：百万円)

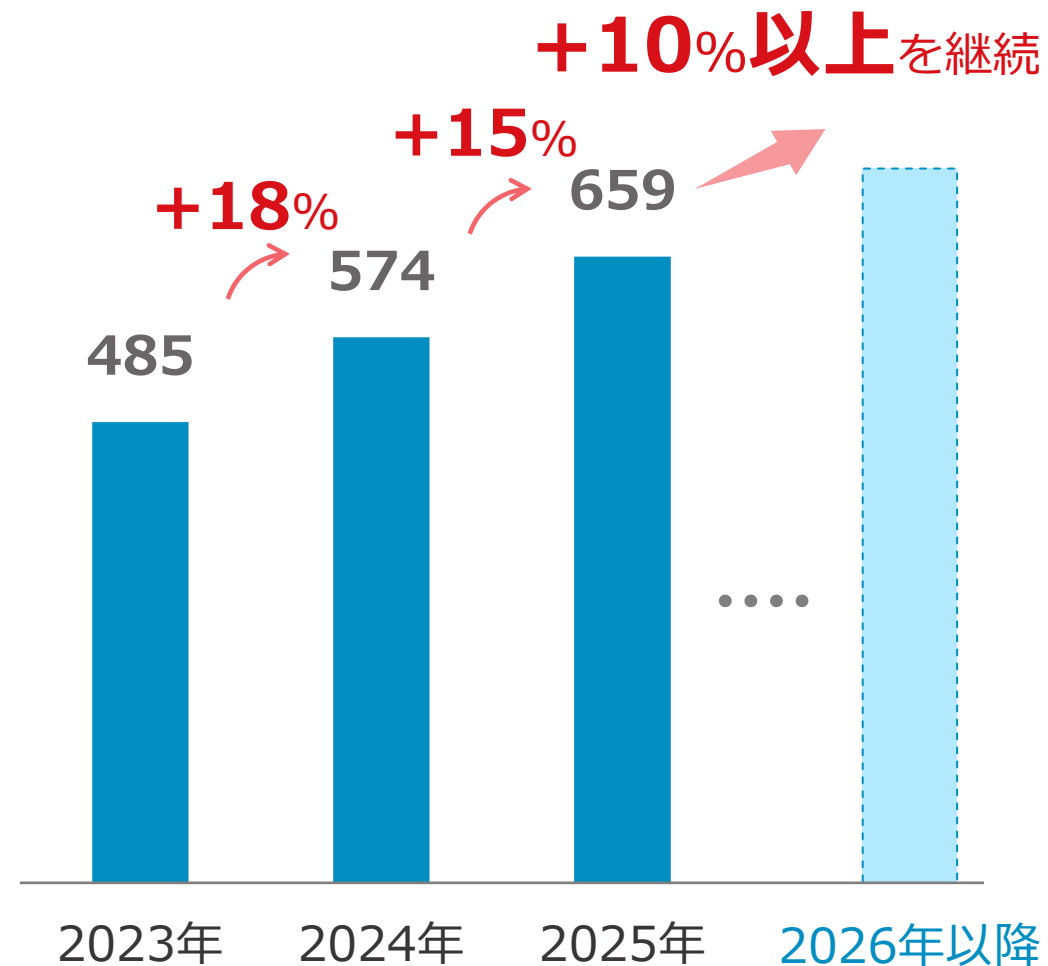
	2025年度	2026年度	増減率
財産承継	6,496	7,200	10.8%
事業承継	2,248	2,700	20.1%
事業承継ファンド	777	250	▲67.8%
商品組成等	2,319	2,150	▲7.3%
合計	11,842	12,300	3.9%

※ 25年度までは事業承継ファンドの売上を事業承継に含めておりましたが、26年度予算より別掲しております。25年度については組替えて表示しております。

個人資産家



企業オーナー



■ チェスターとの連携

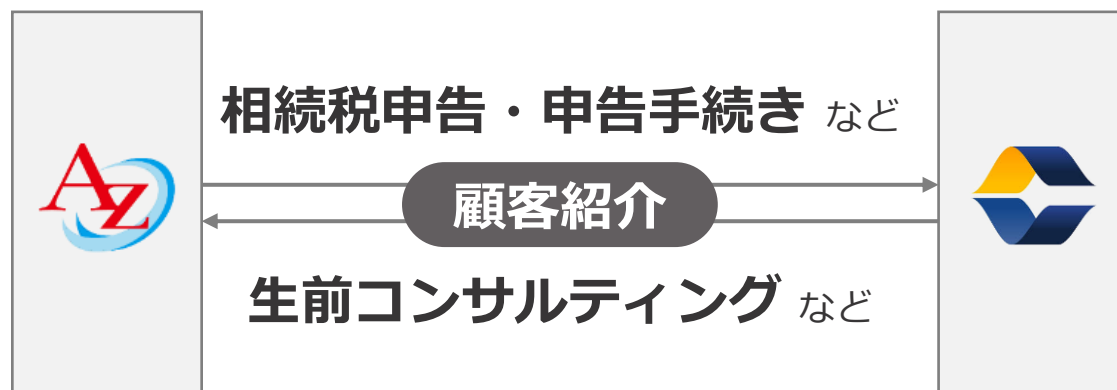
2025年はお互いのお客様の紹介件数は300件を超えました。

2026年以降は人材交流やチェスターの地方拠点を活用しさらなる顧客の増加を目指します。

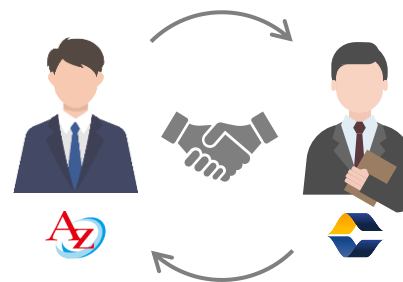
2025年の成果

2026年以降の計画

相互顧客紹介： **300件** 以上



人材交流、チェスターの地方拠点 の活用
などを通じ、さらなる顧客接点の拡大を目指す



■ 新規パートナーとの連携

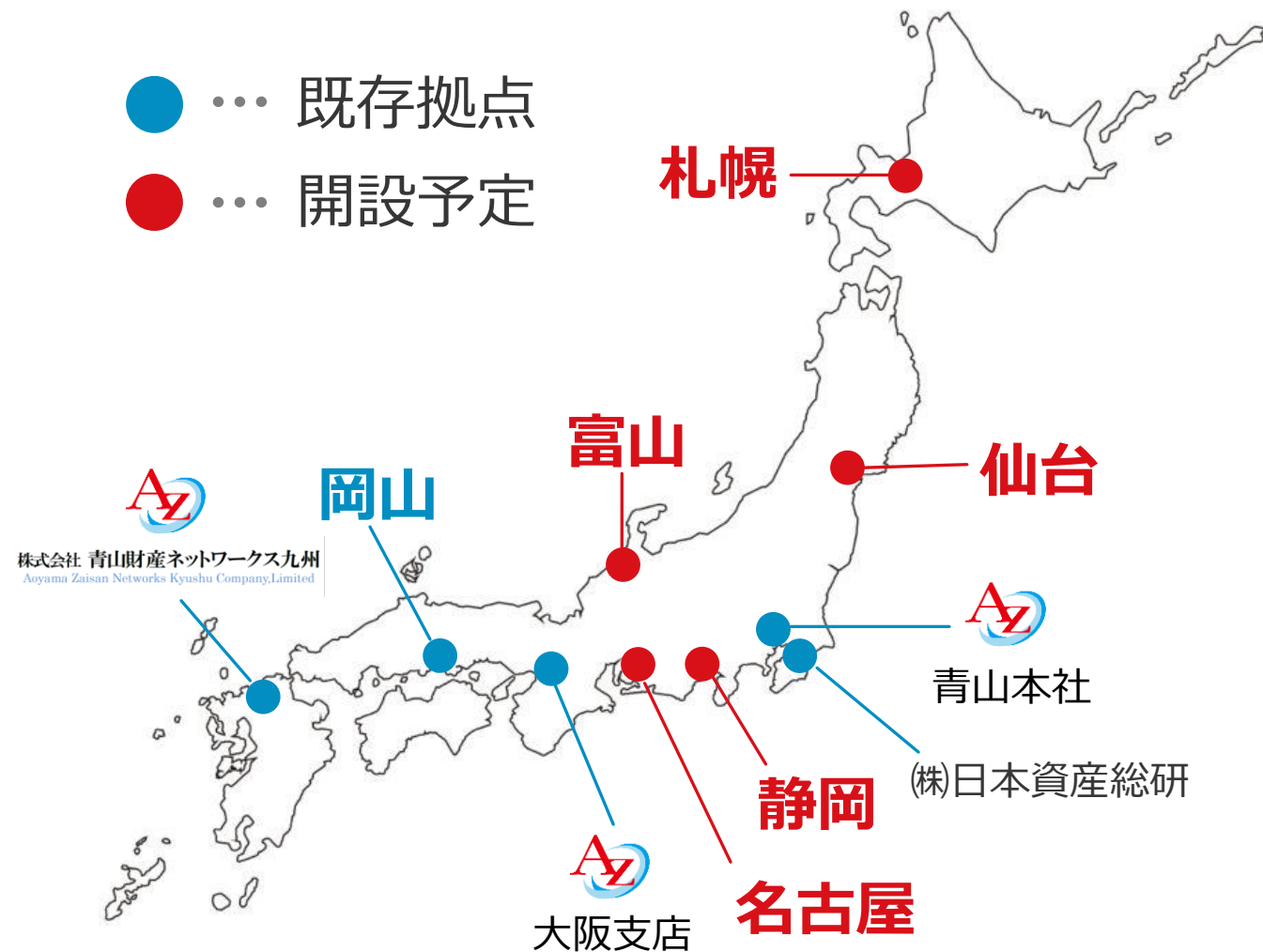
金融機関や会計事務所等との連携に加え、富裕層の方々へサービスを提供している企業とも
新たに連携を行うための準備を開始しております。

2026年1月に**岡山拠点準備室**を開設、
5月には**富山拠点準備室**を開設予定。

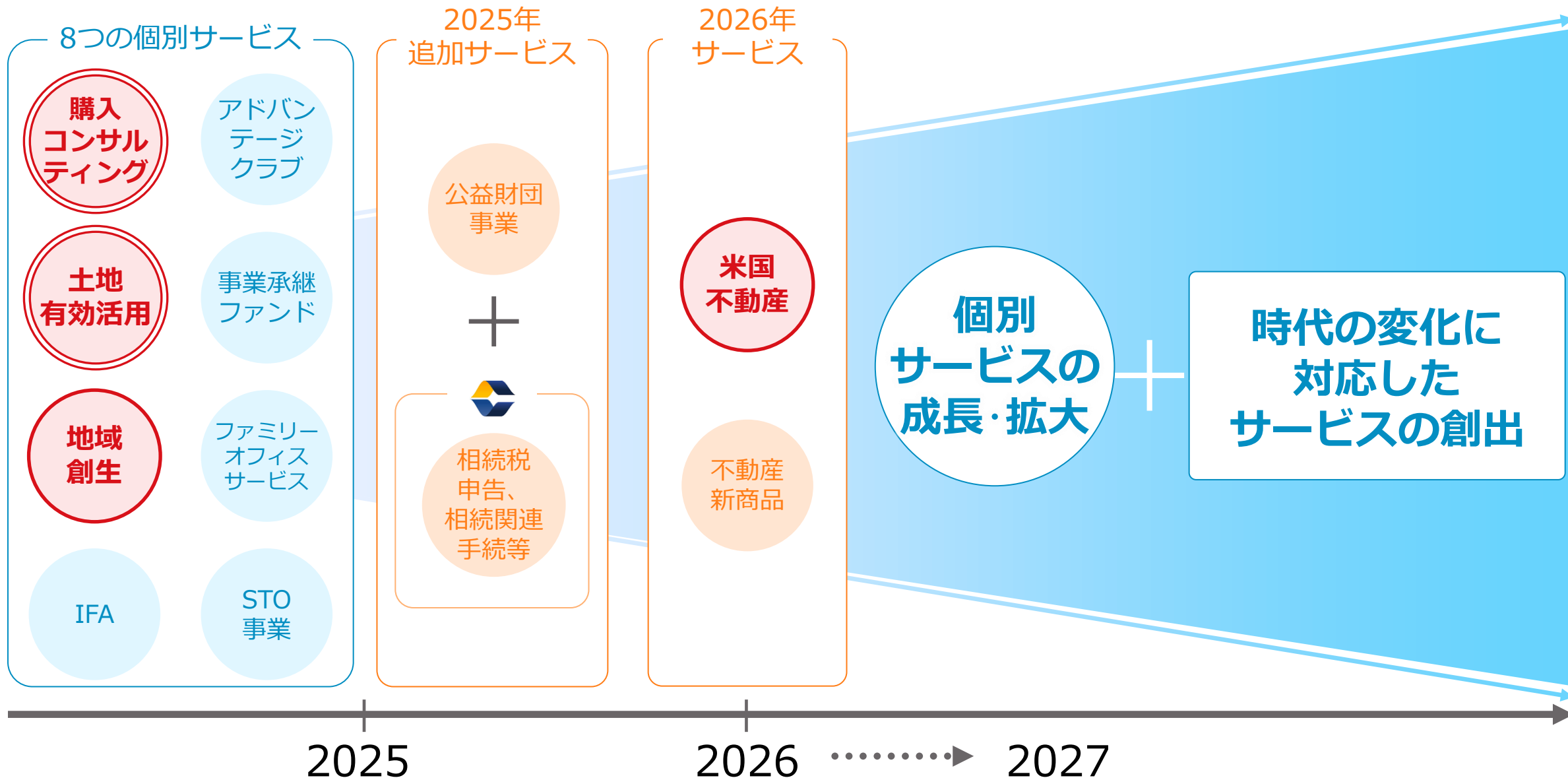
名古屋、静岡、仙台、札幌などの
主要都市でも拠点開設を検討中。

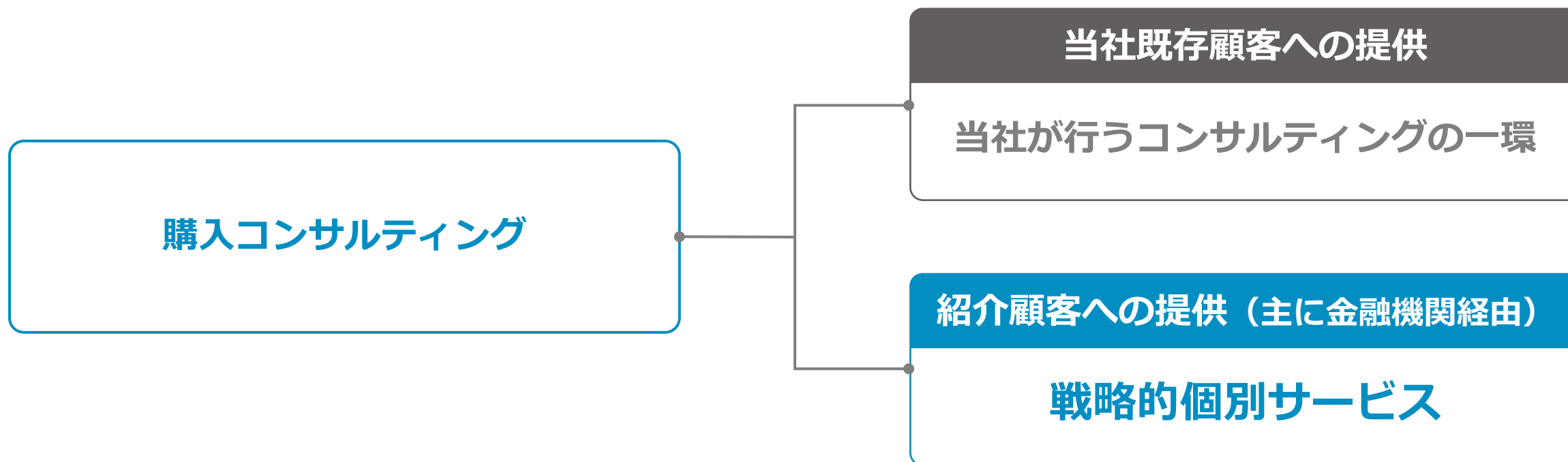
親密な地域金融機関や会計事務所、
チェスターの地方拠点との
連携を強化し全国の資産家へ
コンサルティングを提供してまいります。

- … 既存拠点
- … 開設予定



02 | サービスの拡大 戦略的個別サービスの拡大





- 全国の金融機関等のお客様へ **アドバンテージクラブに加えて東京都心の1棟ものの収益不動産**を提供
- 金融機関等からご紹介された案件の2025年度の売上実績は2.3億円、2026年度においては **第1四半期に昨年実績を上回る数値**を計上予定

■ 有効活用事業の継続的な成長を実現する3つの戦略

パートナー戦略

土地有効活用ニーズを有するお客様の紹介拡大に向け、**金融機関との連携**を強化

テナント戦略

安定的な入居を実現するため、**テナントとなる有力企業との関係深化**を推進

商品・サービス戦略

複合店舗の提案力強化により、**案件単価および収益性の向上**を図る

事業成長のロジック

パートナー戦略

テナント戦略

商品・サービス戦略

**三位一体による
有効活用案件の継続的な創出**

2025年度に**苫小牧駅前再整備基本計画に係るパートナー事業者**に選定されました。
(リ・デザイン苫小牧グループ：代表企業・清水建設(株)、構成企業・当社他2社)
2026年度に基本計画案を作成し、今後の収益化を目指しております。

■ 当社地域創生案件の事業規模

第1号 石川県小松市案件

事業規模 約**45**億円 敷地面積 約**4,000**m²

第2号 福井県敦賀市案件

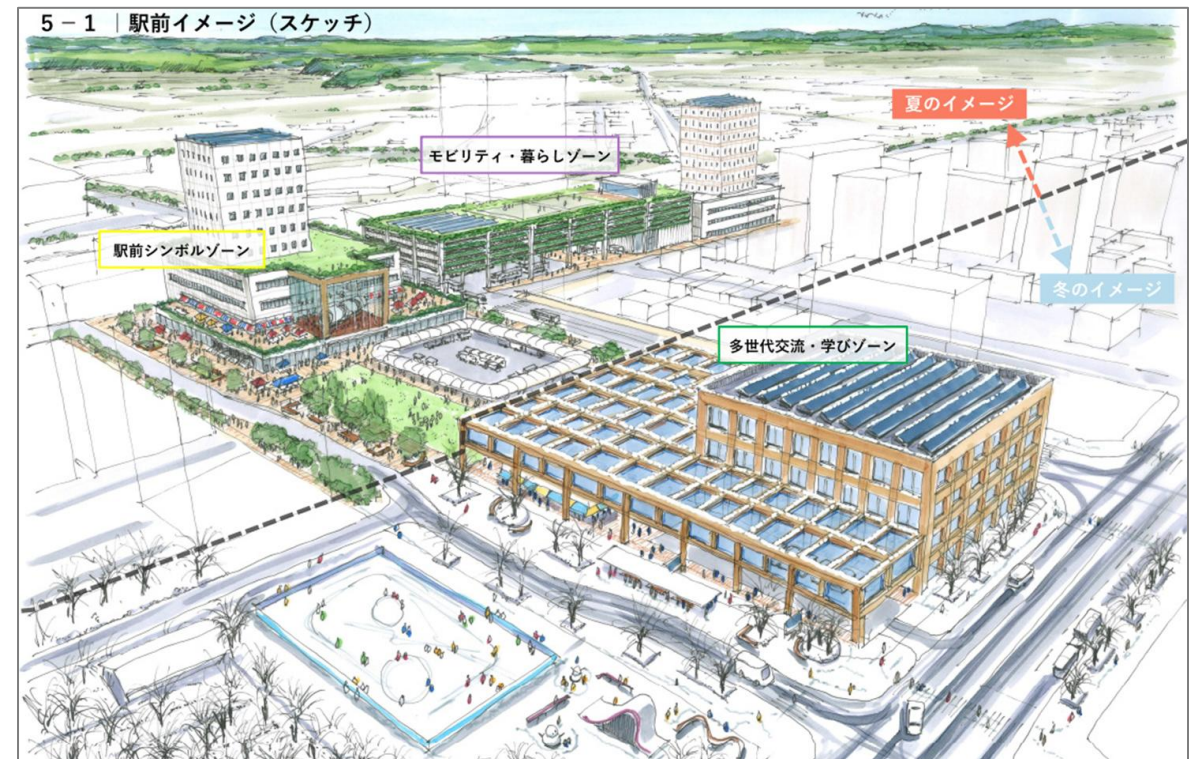
事業規模 約**27**億円 敷地面積 約**8,000**m²

第3号 北海道苫小牧市案件

事業規模 **未定** 敷地面積 約**30,000**m²

過去最大案件

■ 再整備後の駅前イメージ（出所：苫小牧市）

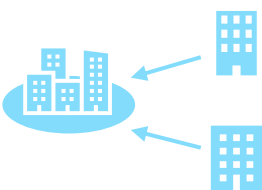


2026年度からシリコンバレーを中心とした米国不動産の提供を開始します。
初年度は10億円程度の販売を予定しています。

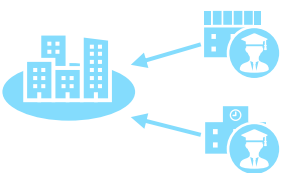
■シリコンバレーを中心とした米国不動産展開の理由

— 需要基盤 —

企業が集積

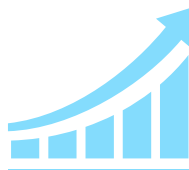


大学が集積



— 市場評価 —

シリコン
バレーは
地価の上昇が
見込まれる
エリア



— 投資価値 —

安定的な
収益

+

キャピタル
ゲイン

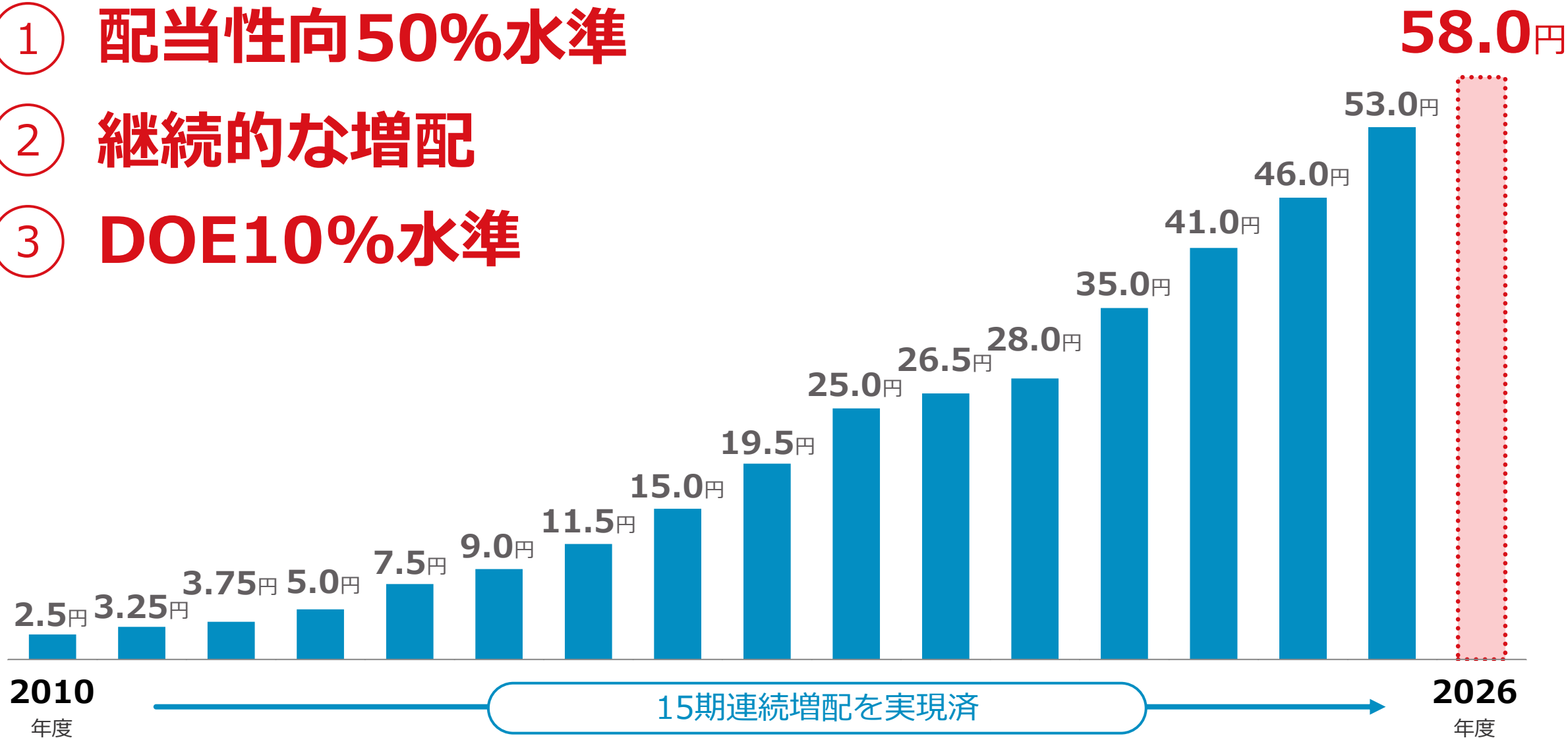
が期待できる
投資商品



① 配当性向50%水準

② 継続的な増配

③ DOE10%水準



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
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	3,000円相当ギフト または 寄付2点から1点選択
さらに	
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
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
3,000株以上	5,000円相当ギフト または 寄付2点から1点選択
さらに	
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



■ 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

今後の青山財産ネットワークスの 成長戦略について

経営者の高齢化など事業環境の変化に伴い、事業承継、不動産、相続などに関連する財産の「悩み」のご相談数は、今後さらに増加することが見込まれます。複雑化する「悩み」に対して、高品質なサービスをより多くの富裕層のお客様に提供していくことが当社の使命。

事業環境

事業承継

産業構造の変革による
事業承継の在り方の大変革

経営者の高齢化

後継者不在と
承継モデルの多様化

⋮

不動産

人口減少による需要低下

建築価格の上昇

都市部と地方との不動産の
2極化傾向

⋮

相続

2027年に団塊の世代が
80代に突入

資産運用二一ズの拡大

富裕層向け税制改正
(贈与税制、ミニマムタックス等)

⋮

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す。



「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



- ✓ より多くの富裕層のお客様に**品質の高いサービス**をお届けしている存在であること
- ✓ お客様に信頼していただき、**長きに渡りご相談**いただける存在であること

2027年末のビジョン達成に向けた7つの戦略の柱



■ 人的資本の充実

全ての人材を対象として3つの柱を中心に取り組んでいく。



■ コンサルタント数の拡大



**当社で働く社員にとって最も大切なものは人間力であり、
人が幸せに生きていくために最も大切なことも人間力である。**

- 成功・幸せ、結果・成果の方程式を社員に浸透させている。

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{成功・幸せ、} \\ \text{結果・成果} \\ \hline \end{array} = \text{人間力} + \text{実力} + \text{情熱} + \text{粘り強さ}$$

- 重要な理念浸透を深めるため、社員行動指針の見直しを図り、更に理解度を向上させるために各部署で話し合う場を設けている。

2027年末のビジョン達成に向けた7つの戦略の柱



1

AIを活用して
現場の業務の何を変えるのか

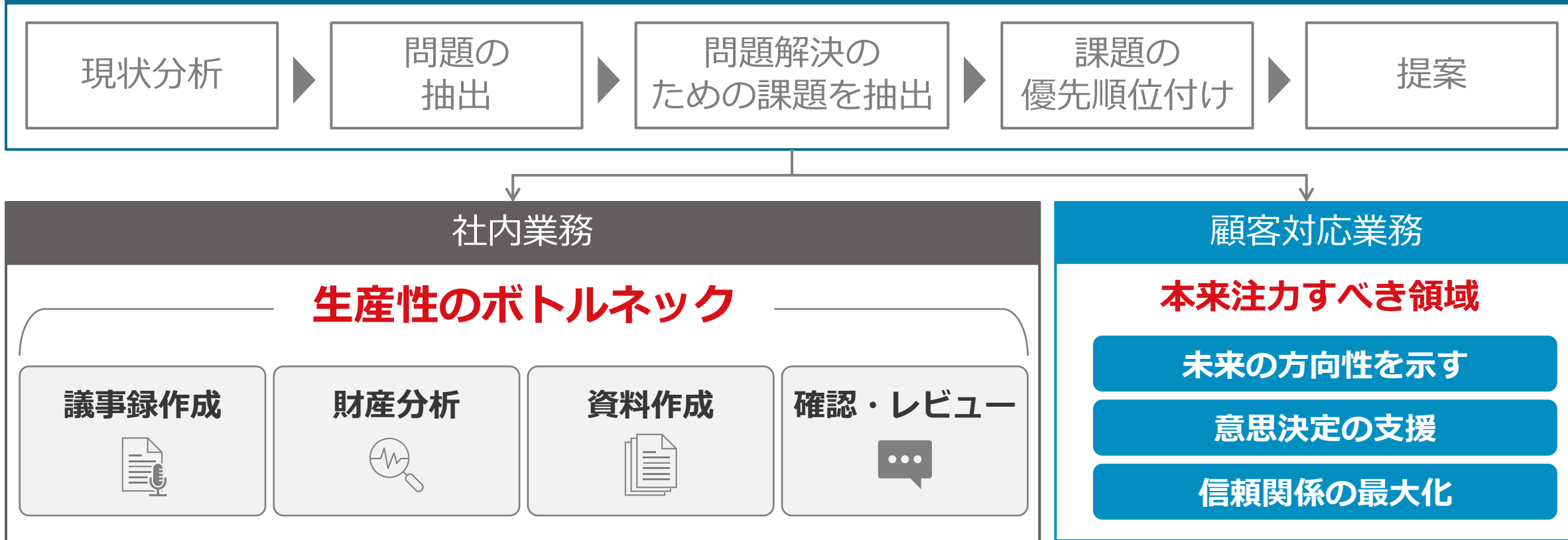
2

その取り組みで
どのような効果を見込んでいるか



前提：情報セキュリティ上の安全性・統制を担保したAI活用

総合財産コンサルティング業務 基本プロセス



- 社内業務により顧客対応時間が圧迫され ……
- お客様一人ひとりに十分な対応時間を確保できない
 - 人材育成・ノウハウ蓄積が進みにくい



AIエージェント化



社内業務の生産性向上

業務負担 大

社内業務

議事録作成



財産分析



資料作成



確認・レビュー

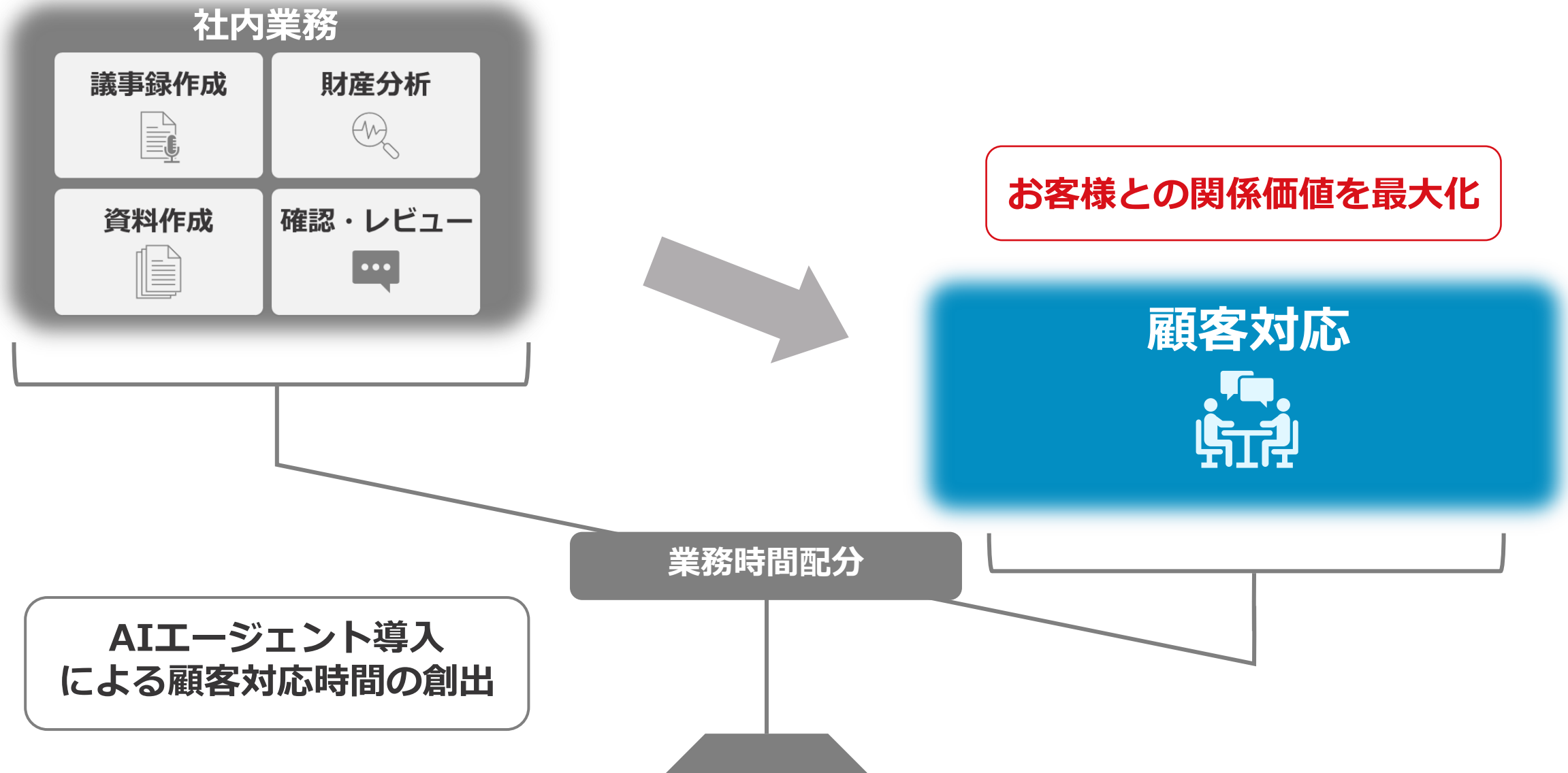


業務時間配分

顧客対応の時間が
圧迫されている状態

顧客対応





AIエージェントにより
社内業務の生産性

1.5倍

〈25年度末〜〉

創出した時間を再配分

※約80%を面談時間へ

創出された時間によって、
お客様との面談時間

1.2倍

〈27年度末〜〉

提案回数の増加

面談時間
の増加

※同一顧客への対応時間増

×

面談回数
の増加

※複数顧客への対応時間増

×

面談の質
の向上

※コンサルタントの成長

.....→

コンサルティング
サービスの充実

売上の増大 ↗

従来よりも・・・

若手コンサルタントの
社内業務が削減されることで



より多くの面談を経験できる



ベテランコンサルタントとの
フィードバック機会が増加することで



OJTの機会が増加する

上記の両輪によって

若手コンサルタントが一人前になるまでの期間が



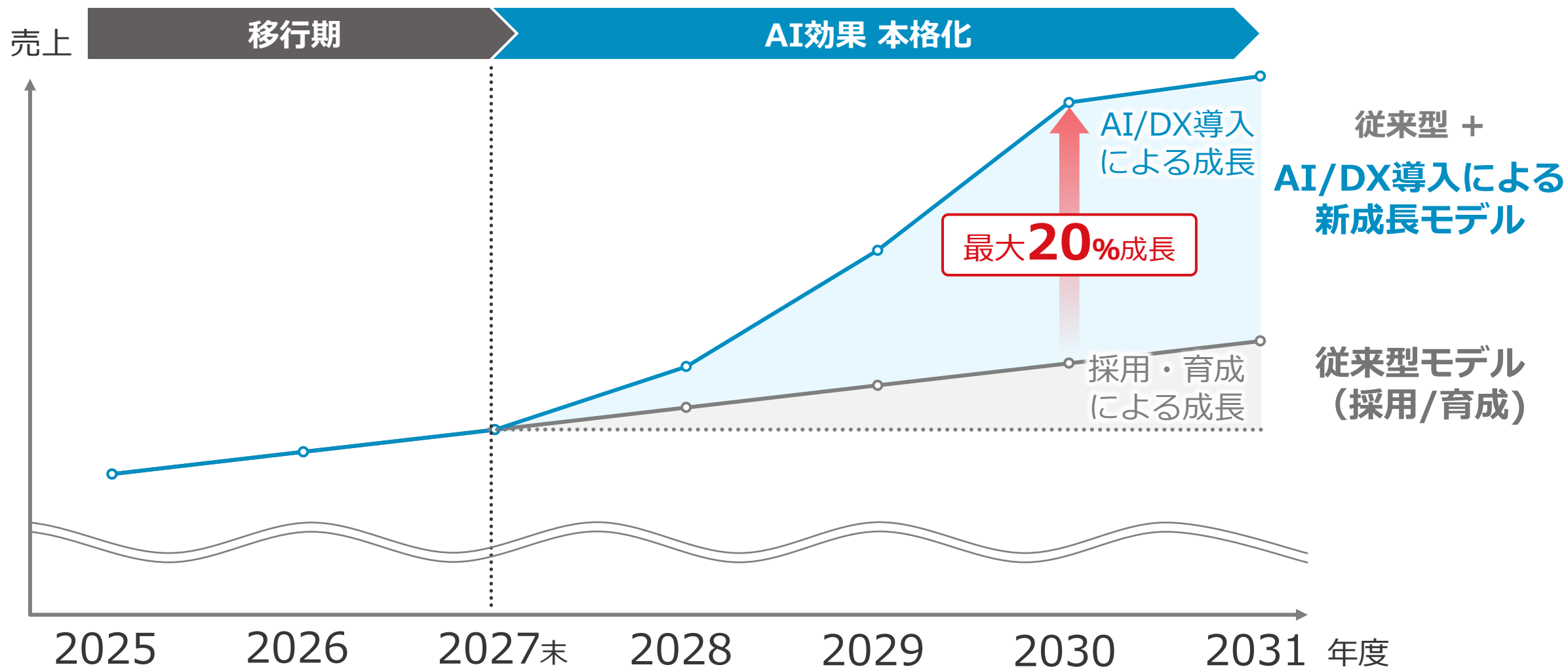
5～7年

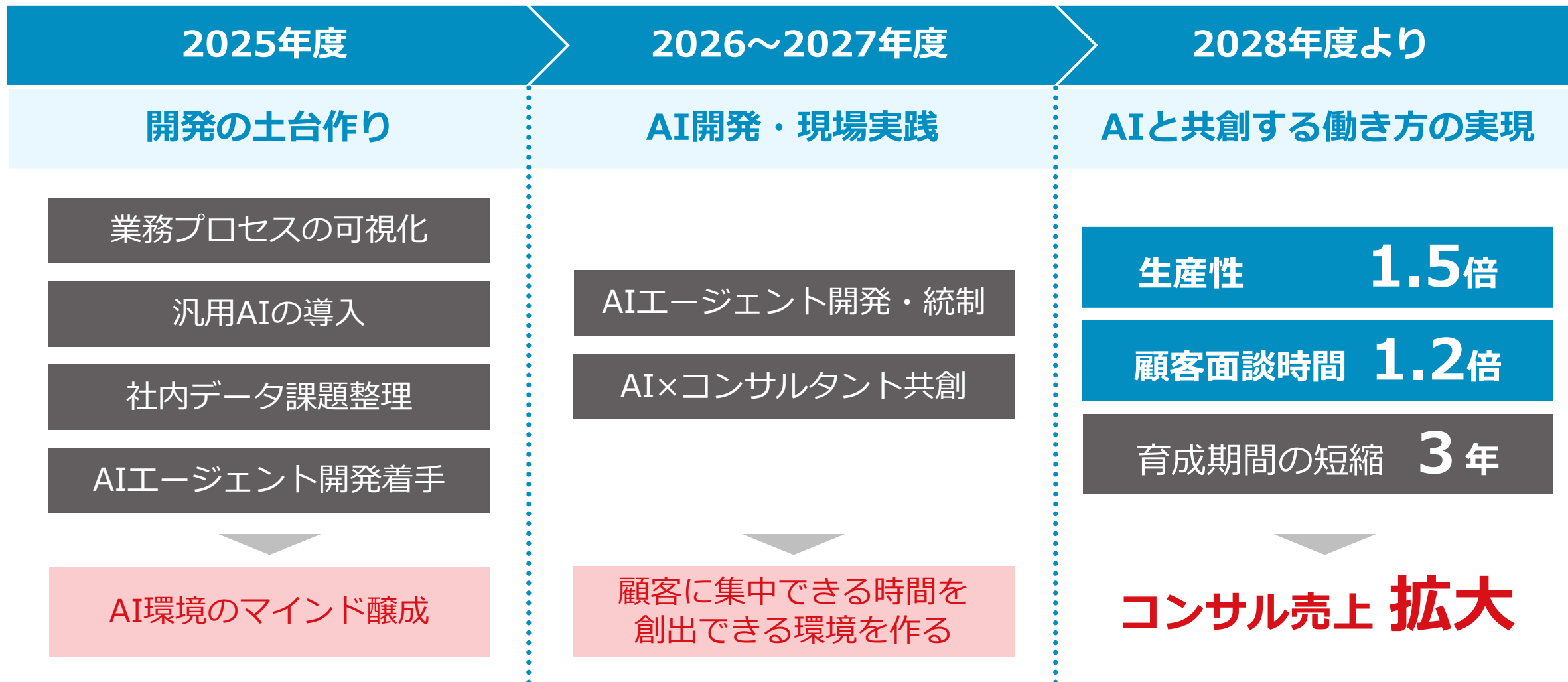


3年へ短縮見込

コンサルタントの育成期間の短縮・コンサル戦力の強化

AIで社内業務を支援し、コンサルタントはよりお客様に寄り添う働き方へ転換





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統括部

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。