



Aoyama  
Zaisan  
Networks

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

# 2023年の振り返り



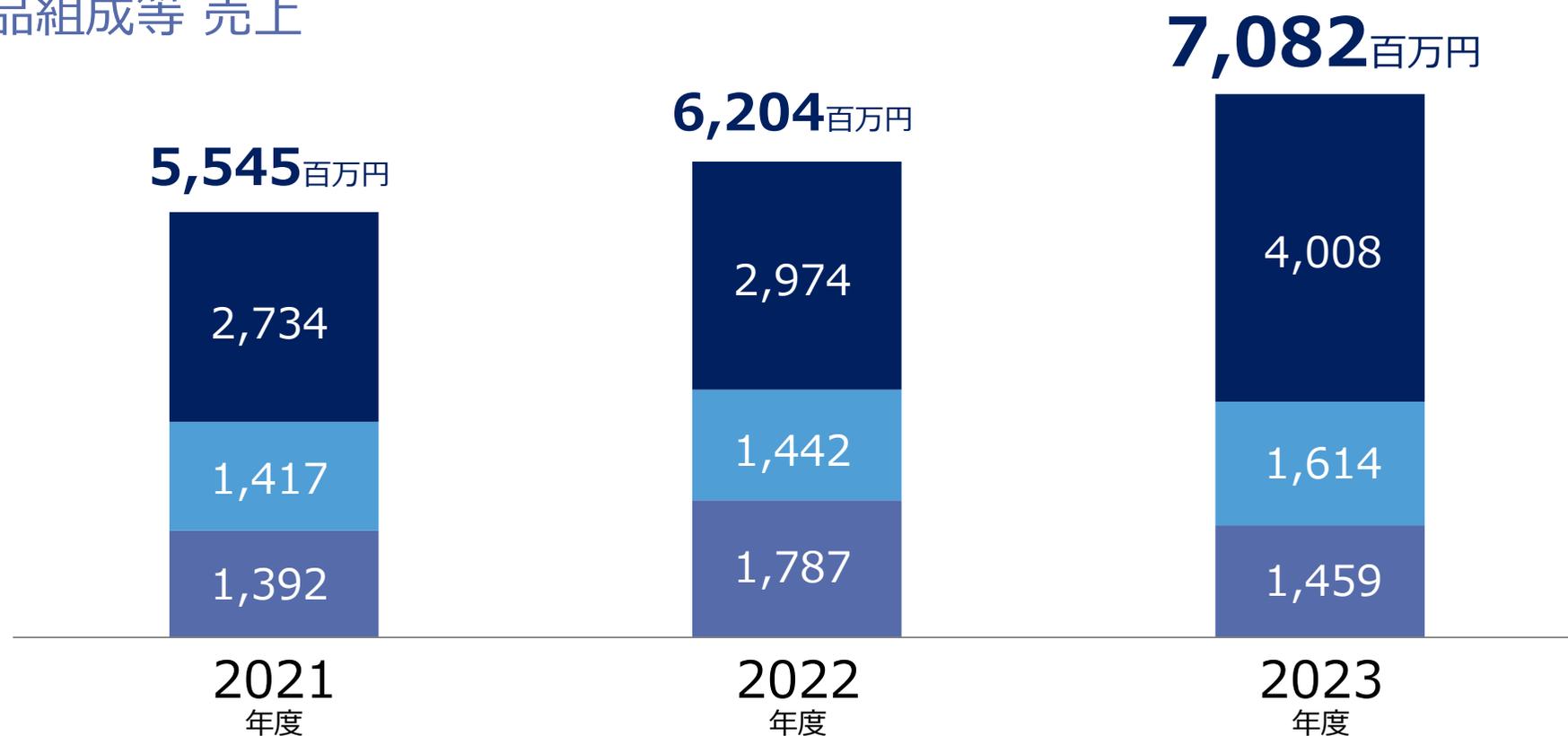
# 連結業績ハイライト

売上高および各段階利益は過去最高を更新

	2021年度	2022年度	2023年度	増減率
売上高	24,213	35,952	36,098	0.4%
財産コンサルティング	5,545	6,204	7,082	14.2%
不動産取引	18,667	29,747	29,015	▲2.5%
売上総利益	4,330	5,700	6,356	11.5%
営業利益	1,856	2,629	3,265	24.2%
経常利益	1,796	2,499	3,359	34.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,481	1,694	2,062	21.7%

# 財産コンサルティング 売上の推移

- 財産承継 売上
- 事業承継 売上
- 商品組成等 売上

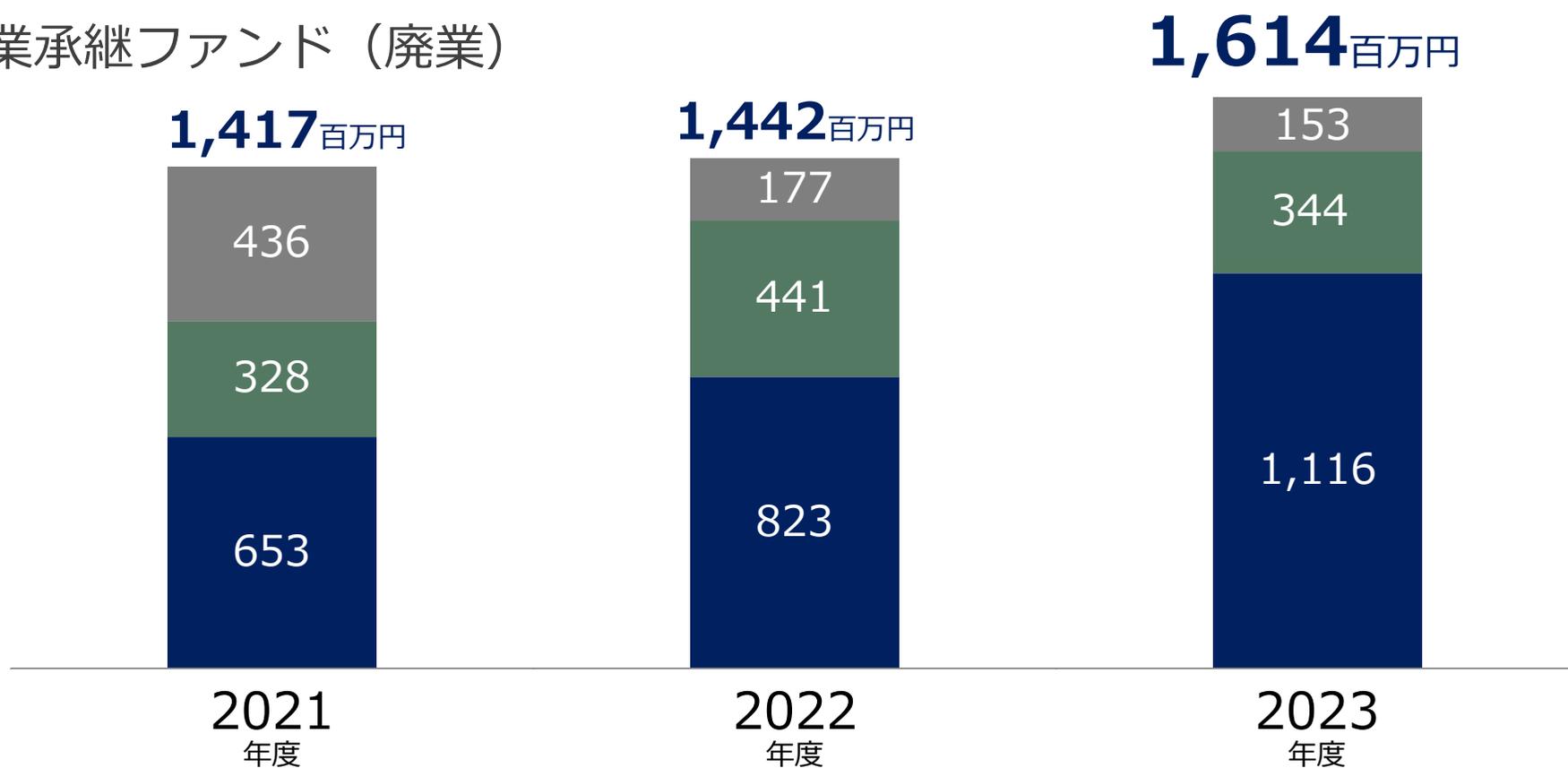


# 事業承継 売上の推移

■ 同族承継

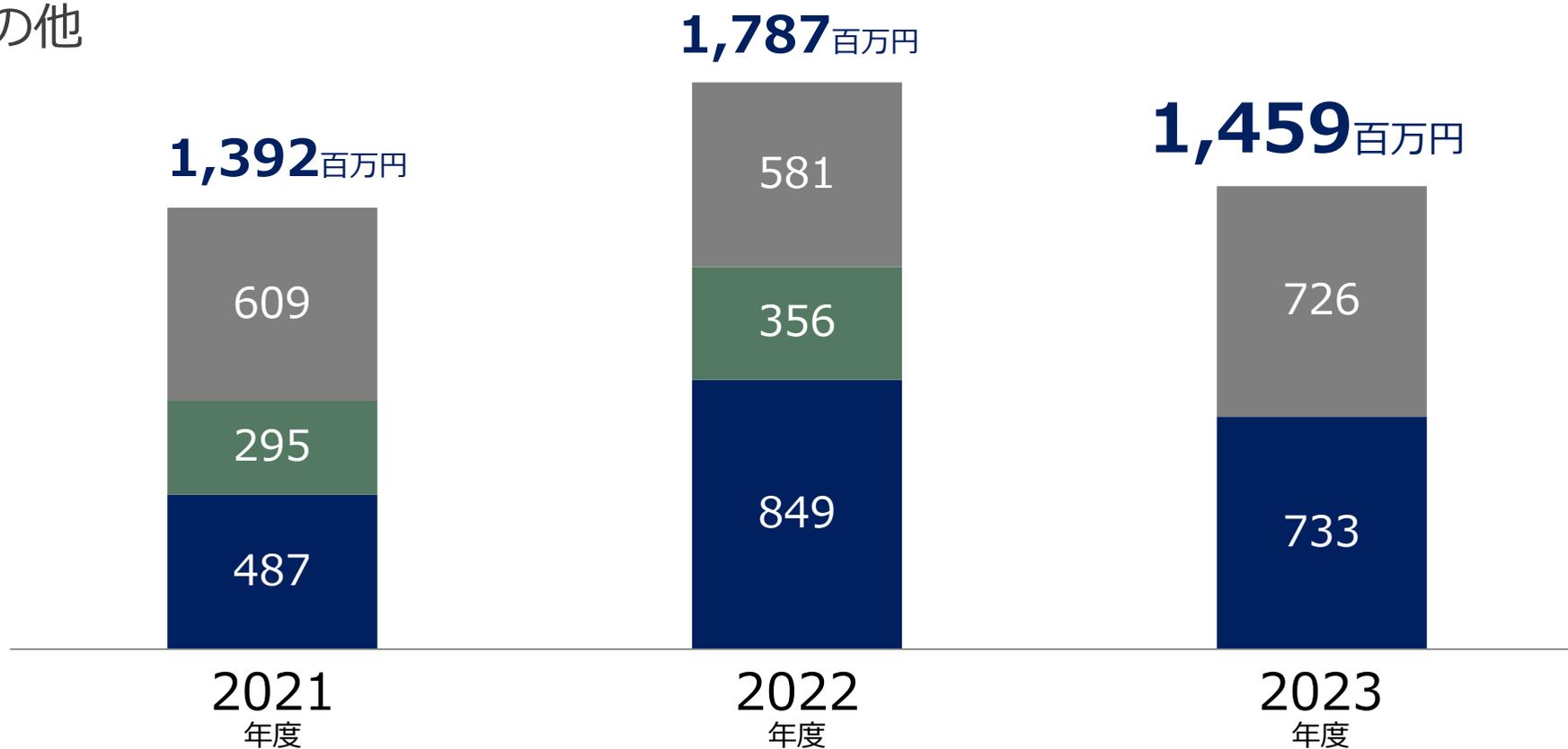
■ M&A（第三者承継）

■ 事業承継ファンド（廃業）



# 商品組成 売上の推移

- ADVANTAGE CLUB 組成
- ADVANTAGE CLUB 解散
- その他

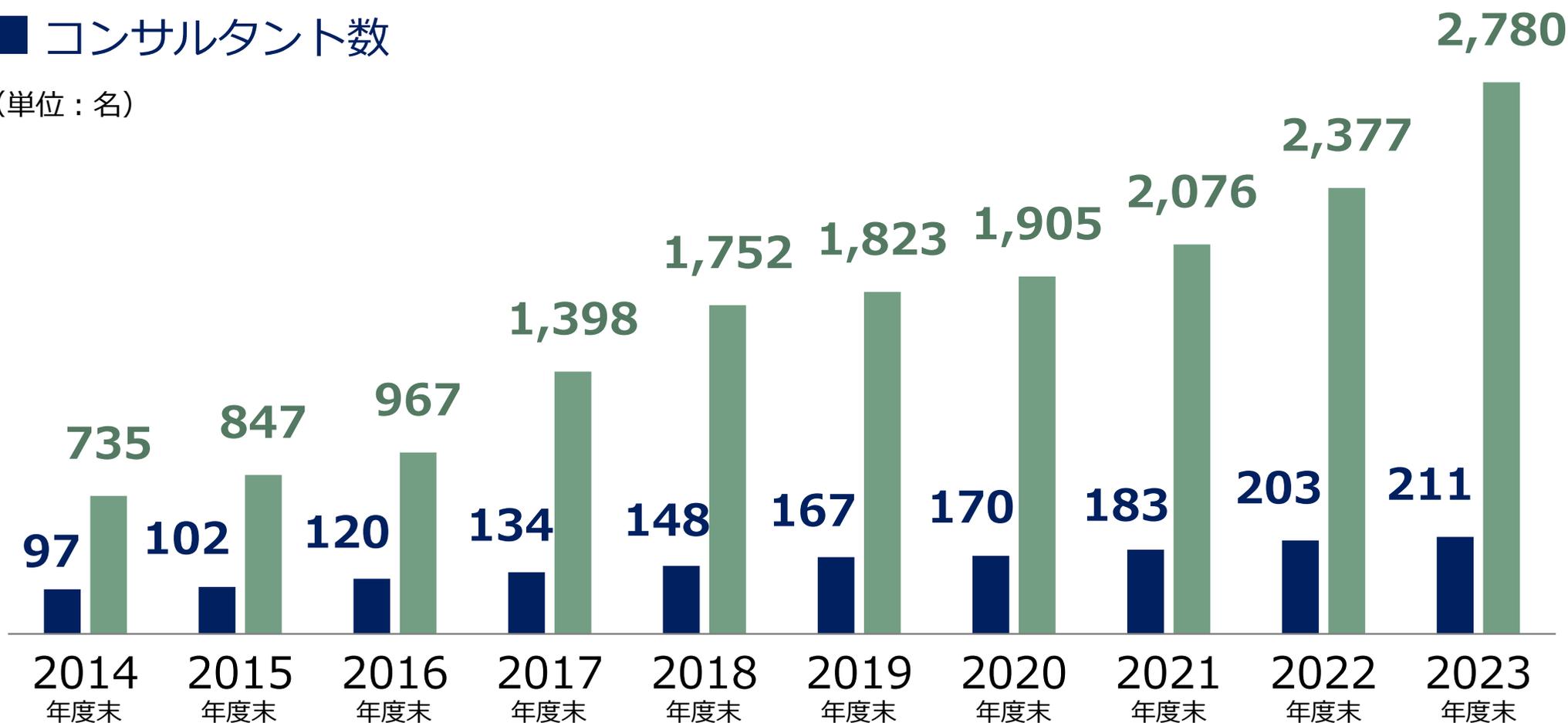


# 顧客数とコンサルタント数の推移

■ 顧客数

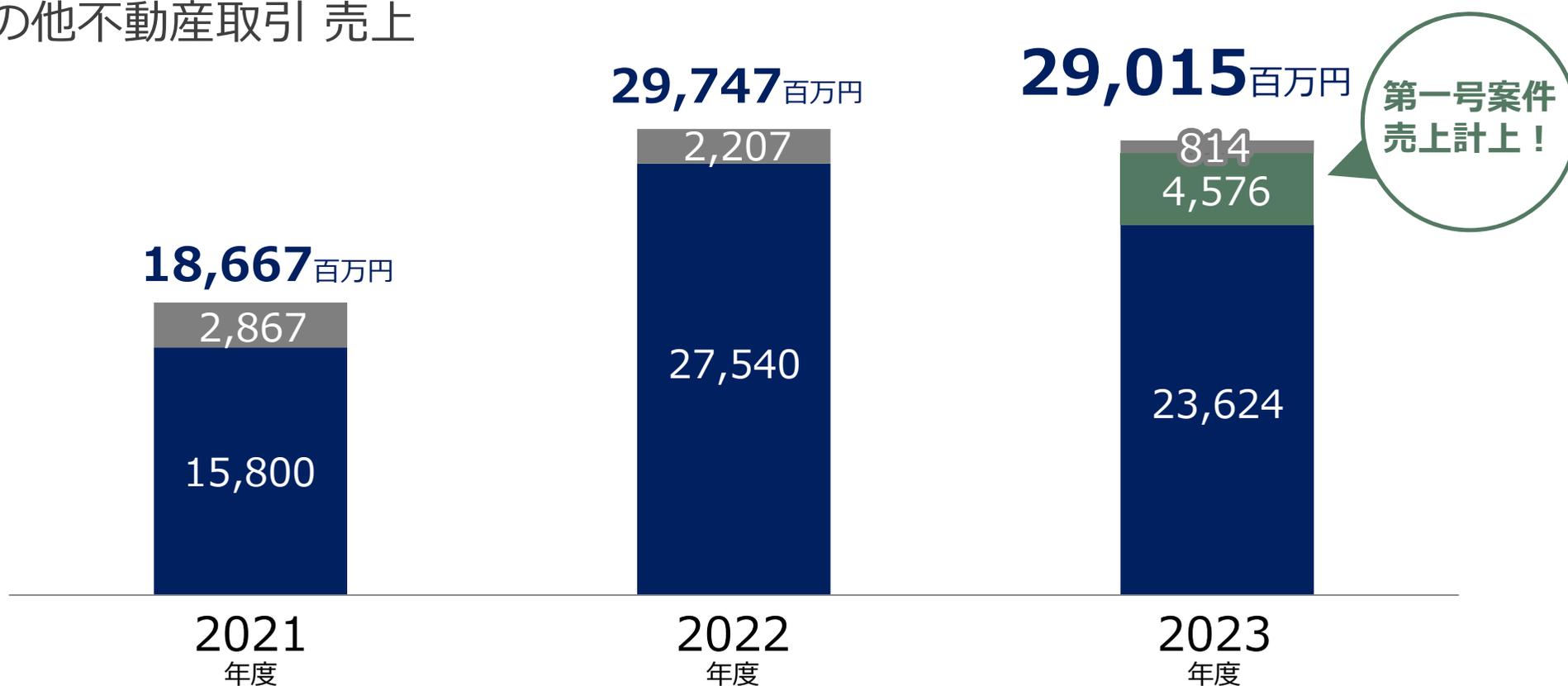
■ コンサルタント数

(単位：名)



# 不動産取引売上の推移

- ADVANTAGE CLUB 売上
- STO 売上
- その他不動産取引 売上



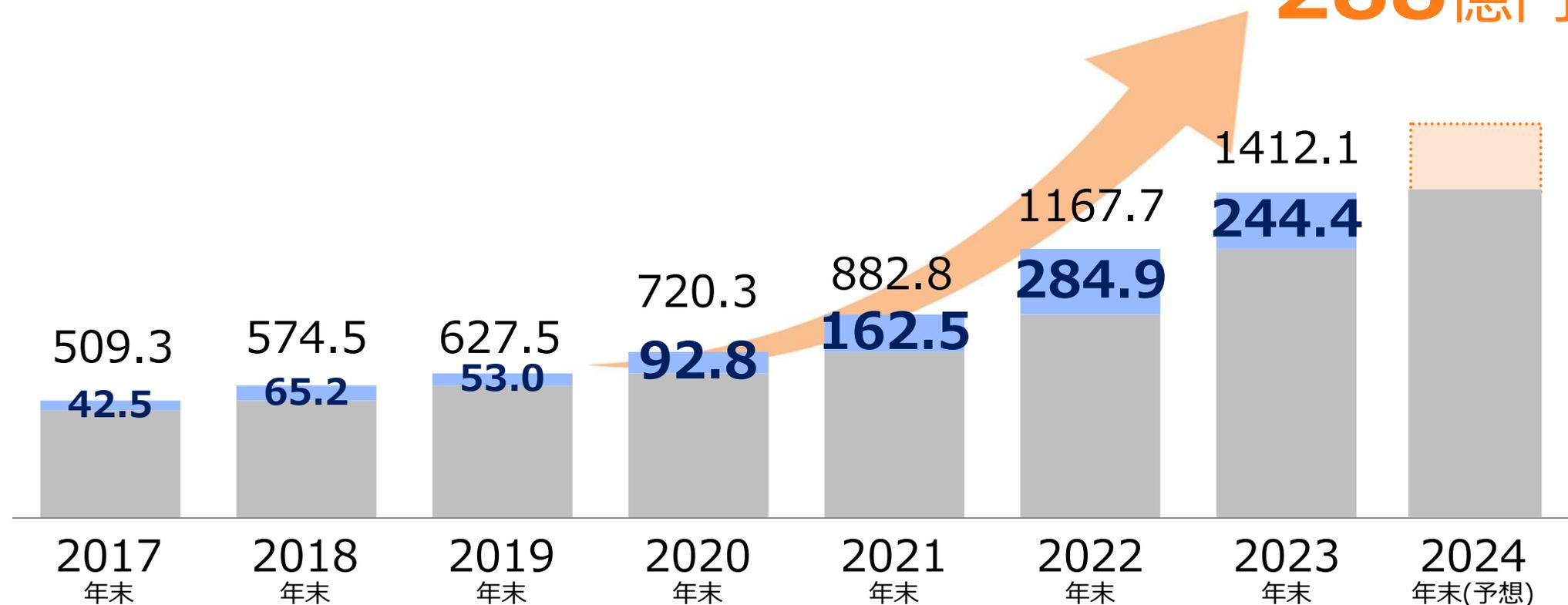
# ADVANTAGE CLUB組成額の推移

- 新規組成額
- 既存累計組成額

(単位：億円)

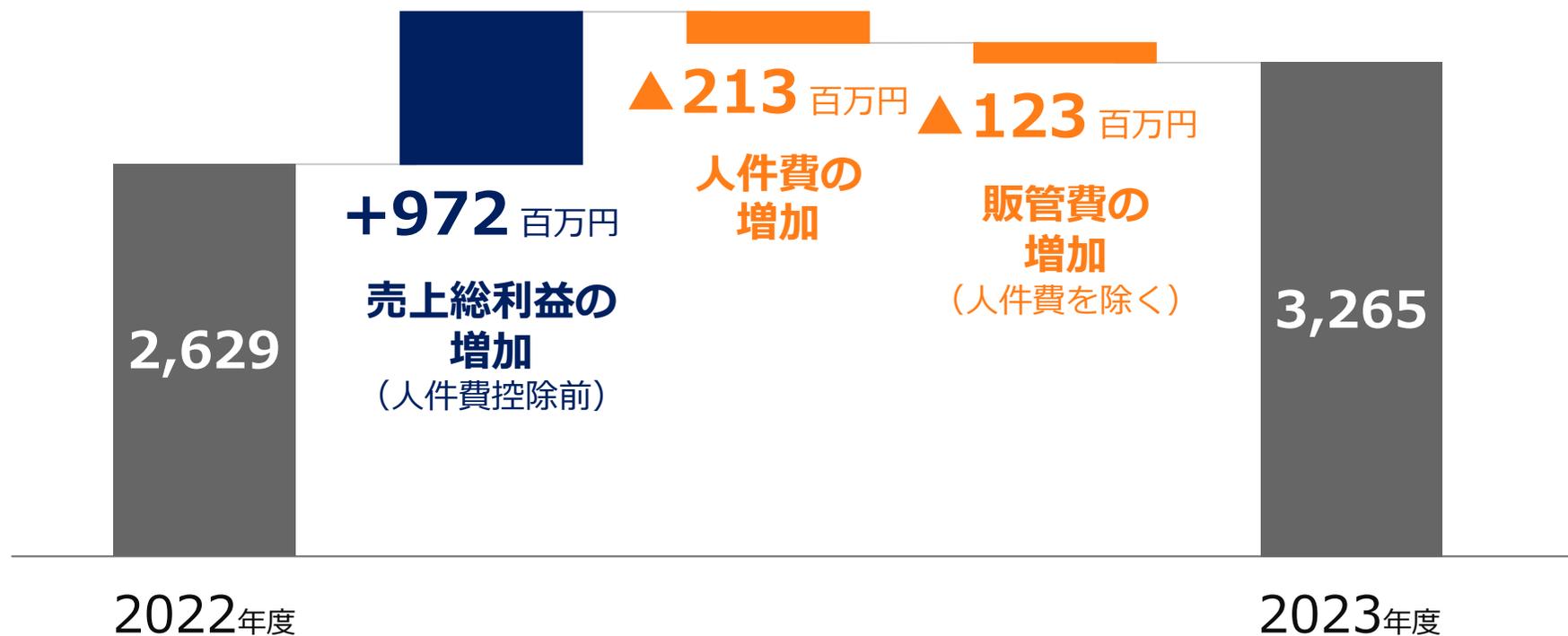
2024年 組成目標

288億円



# 営業利益の増減内訳

- 利益率の高い財産承継（個人向け）の売上が大幅に増加したことにより、**売上総利益（人件費控除前）が増加**
- 人員の増加に伴い**人件費が増加**



# BSハイライト

## 総資産 21,757百万円



2022年度期末

## 総資産 23,491百万円



2023年度期末



Aoyama  
Zaisan  
Networks

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

# 2024年以降の取組み

# 私たちが目指している青山財産のあり方

## 「富裕層ビジネスの第一人者となること」



コンサルタント



長期的な  
信頼関係



お客様



土地持ち資産家



企業オーナー



金融資産家

- ✓ 様々な財産の全体を俯瞰してアドバイスを行う **ウェルスアドバイザー**
- ✓ 誰よりも多く相談を受け、問題解決の手助けをする **お客様のパートナー**

# 現状の問題点



財産のことを相談していただくために大切にしている  
お客様との関係性について、まだ改善の余地があること

多様化するニーズに対応でき、複雑な案件を受託できる  
コンサルタントが増えていないこと



仕組化（コンサルティングの仕組化）



人材育成（コンサルタントの育成）

# 仕組化と人材育成の課題を解決するための4つの具体的な施策

01

人間力を高めるために利他心を軸とした徳を積むことを徹底的に教育

02

DX・AI等の活用によるコンサルタントを支える環境の整備

03

働きやすく、働き甲斐のある職場

04

8つの個別サービスに次ぐ新サービスの提供

# 仕組化と人材育成の課題を解決するための4つの具体的な施策

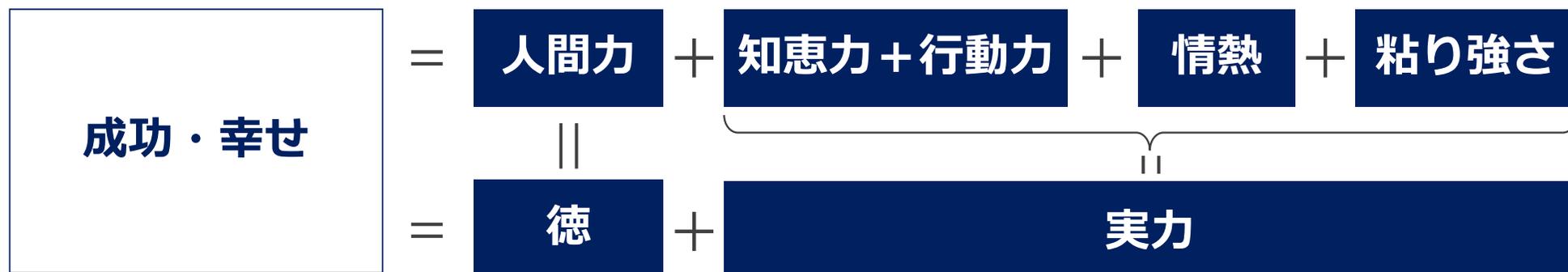
01

人間力を高めるために利他心を軸とした徳を積むことを徹底的に教育



コンサルタントに最も大切なことは人間力であり、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

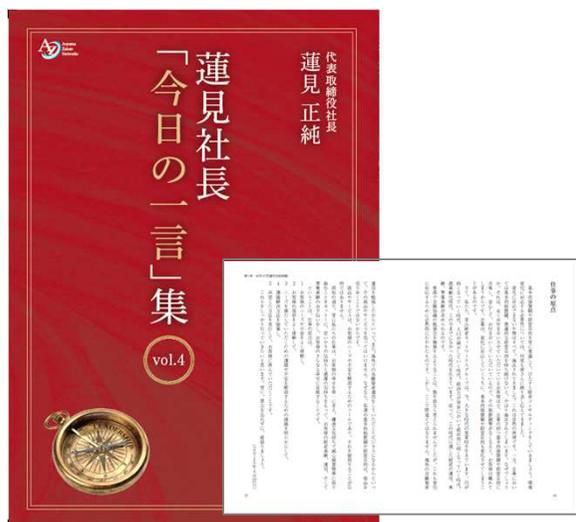
成功・幸せの方程式



# 人間力の向上施策・社会貢献

## 施策例

- 毎週今日の一言を社長が発信、それについて組織で話し合うように習慣化
- 社会貢献活動（地域清掃・ペット共生社会）に積極的に参加することを奨励
- 社員全員に瞑想することを推奨
- 社会貢献活動をより主体的に取り組むために財団法人の設立の検討を開始



# 仕組化と人材育成の課題を解決するための4つの具体的な施策

## 02 DX・AI等の活用によるコンサルタントを支える環境の整備

DX

データ  
設計

コンサルティングに必要な情報（税法等の各種ルールや事例・データ）をDX・AIを活用して可視化・データベース化

プロセス  
設計

コンサルティングメソッドや業務プロセスをDX・AIを活用することでの標準化

育成

上記2つの整備が、コンサルタントの育成にも大きく寄与

※この取組みは今後3年間で実施していく予定です。

# 仕組化と人材育成の課題を解決するための4つの具体的な施策

## 03 働きやすく、働き甲斐のある職場



個々人の事情が受け入れられ、  
安心して働ける職場環境の実現

健康経営優良法人（大規模法人部門）  
に認定されました

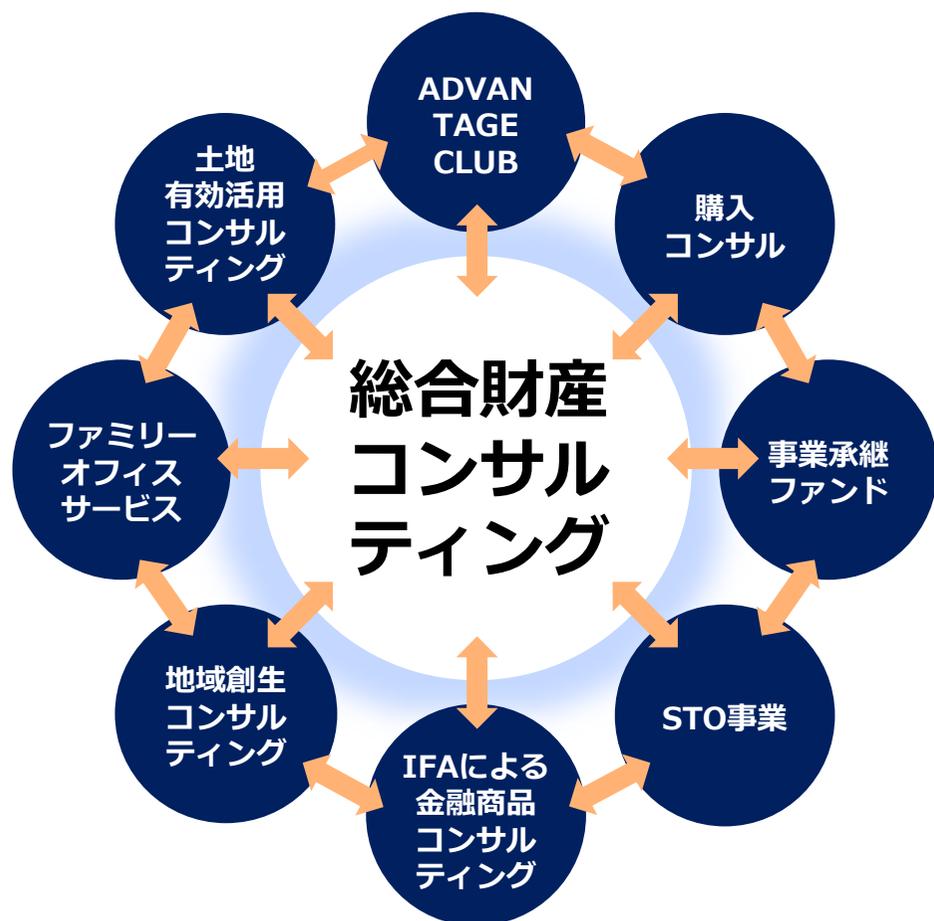


役割に応じた給与、  
業績への貢献に応じた賞与の支給



政府が求めている「物価高を上回る  
賃上げ（5%以上）」を引き続き実現

# 仕組化と人材育成の課題を解決するための4つの具体的な施策



+

04

8つの個別サービスに次ぐ  
新サービスの提供



承継だけでなく、新たなニーズに  
応えられるサービスの創出

# 2024年度業績予想

	2023年度	2024年度	増減率
売上高	36,098	38,000	5.3%
財産コンサルティング	7,082	8,000	13.0%
不動産取引	29,015	30,000	3.4%
売上総利益	6,356	7,000	10.1%
営業利益	3,265	3,500	7.2%
経常利益	3,359	3,400	1.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,062	2,240	8.6%

# 株主還元方針

1 配当性向 **50%水準**

2 **継続的な増配**

3 株主資本コストを上回る **DOE水準の維持**

※株主資本コストを約8%と想定しております。

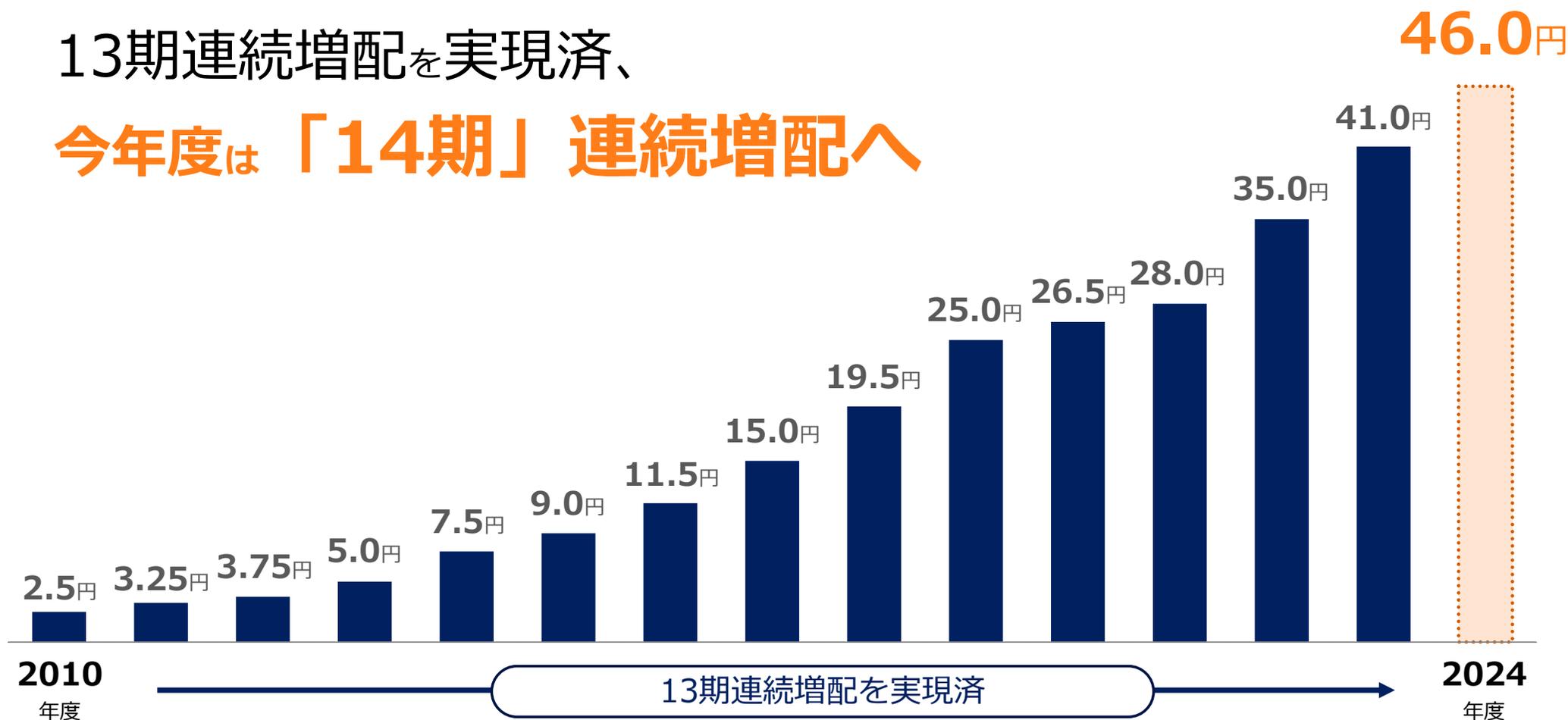
	2021 年度	2022 年度	2023 年度	3ヶ年 平均	目標
配当性向	45.7%	50.1%	48.3%	48.0%	50%水準
DOE※	10.1%	11.0%	11.2%	10.8%	10%水準

※DOE（純資産配当率）：1株当たり個別配当金(年間) ÷ 1株当たり連結純資産

# 配当の推移

13期連続増配を実現済、

今年度は「14期」連続増配へ



# 株主優待

## 6月末日の株主様を対象とした株主優待

保有株式数

2,000株以上

優待内容

3,000円相当の商品10点 または  
寄付2点から1点選択



※イメージ

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



※イメージ

## 12月末日の株主様を対象とした株主優待

保有株式数

30,000株以上  
保有

優待内容

- 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



※イメージ



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。