

「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。

2022年12月期 第3四半期

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11月11日

**1** 2022年12月期 第3四半期 業績報告

**2** 株主還元方針

# Section 1

## 2022年12月期 第3四半期 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
- 区分別の売上総利益 構成比
- 売上高の区分別業績
- コンサルティング顧客数（商品販売のみを除く）とコンサルタント数の推移
- BSハイライト

# 連結業績ハイライト

- POINT** |
- ADVANTAGE CLUBの組成が堅調に推移したことにより売上高は大幅に増加
  - 売上総利益の増加により営業利益、経常利益は増加したものの、最終利益については前期に特別利益213Mを計上したことから減少

単位：百万円	2021年度 第3四半期	2022年度 第3四半期	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	17,958	28,033	56.1%	36,500	76.8%
財産コンサルティング	4,106	4,393	7.0%	6,500	67.6%
不動産取引	13,852	23,640	70.7%	30,000	78.8%
売上原価	14,745	24,058	63.2%	—	—
売上総利益	3,213	3,975	23.7%	—	—
販売費及び一般管理費	1,811	2,309	27.5%	—	—
営業利益	1,402	1,665	18.7%	2,550	65.3%
経常利益	1,361	1,602	17.7%	2,420	66.2%
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	1,177	1,064	▲9.6%	1,690	63.0%
売上総利益率	17.9%	14.2%			
営業利益率	7.8%	5.9%			

# 実態PL～純額方式採用の場合～

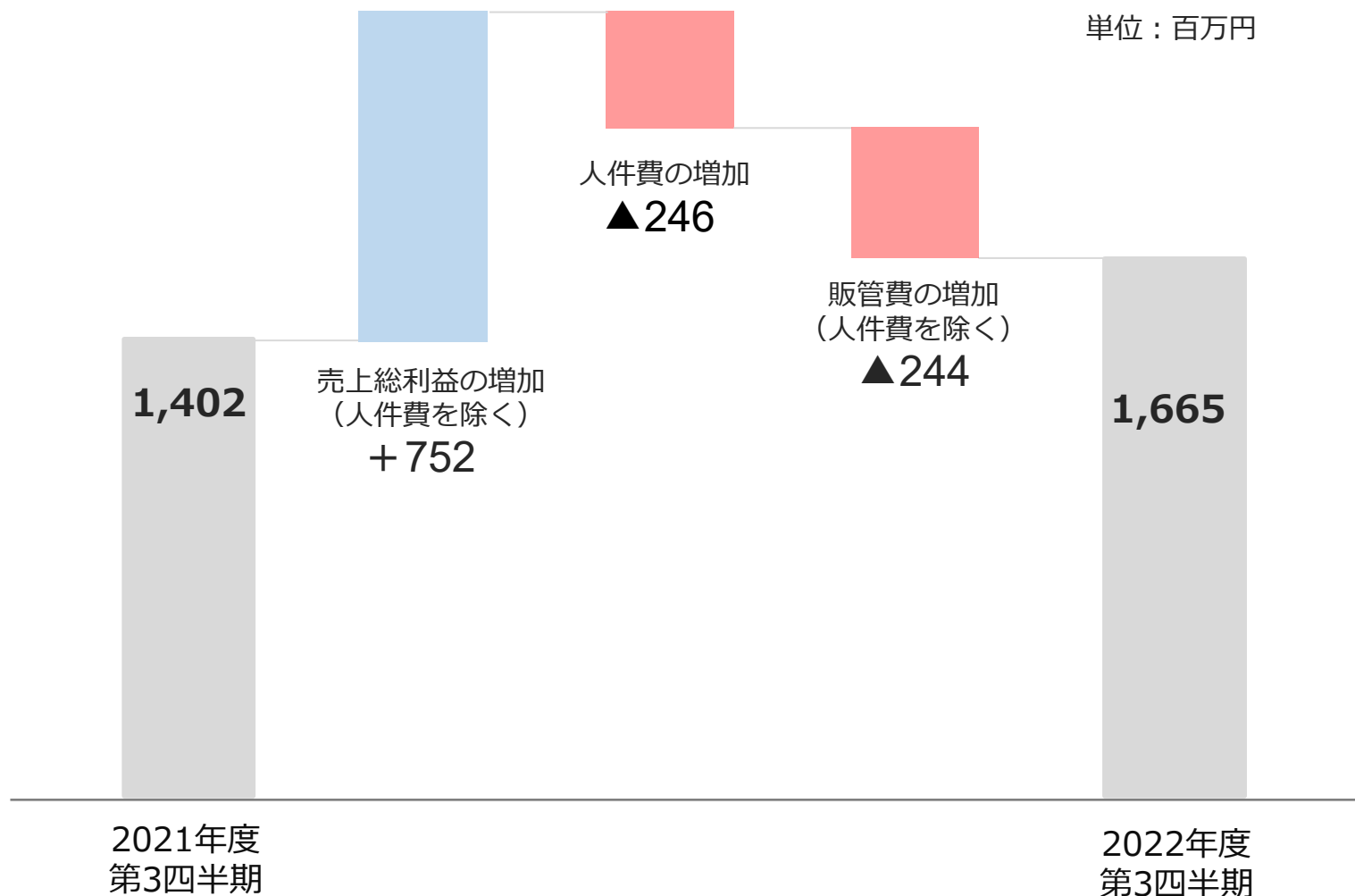
- POINT** |
- 当社においては2022年度ADVANTAGE CLUB300億の組成目標を公表し、ADVANTAGE CLUBの売上をお示しする目的から当年度から適用された収益認識基準において、純額方式ではなく総額表示を採用しております。
  - しかしながら、経営管理上は不動産取引については純額で管理しております。また、売上原価に含まれる人件費についても売上原価に含めず管理しております。当社の実態に基づいたPLは下表の通りで、コンサルティング会社としての利益率を確保しております。
  - 当社とすればこの実態開示が投資家の皆様に有益な情報を提供すると考えています。

単位：百万円	2019年度 第3四半期	2020年度 第3四半期	2021年度 第3四半期	2022年度 第3四半期
売上高※	5,169	5,185	5,719	6,724
売上原価※	1,205	1,460	937	1,190
売上総利益	3,964	3,725	4,782	5,534
営業利益	834	736	1,402	1,665
売上総利益率	76.7%	71.8%	83.6%	82.3%
売上高営業利益率	<u>16.2%</u>	<u>14.2%</u>	<u>24.5%</u>	<u>24.8%</u>

※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。

# 営業利益の増減内訳

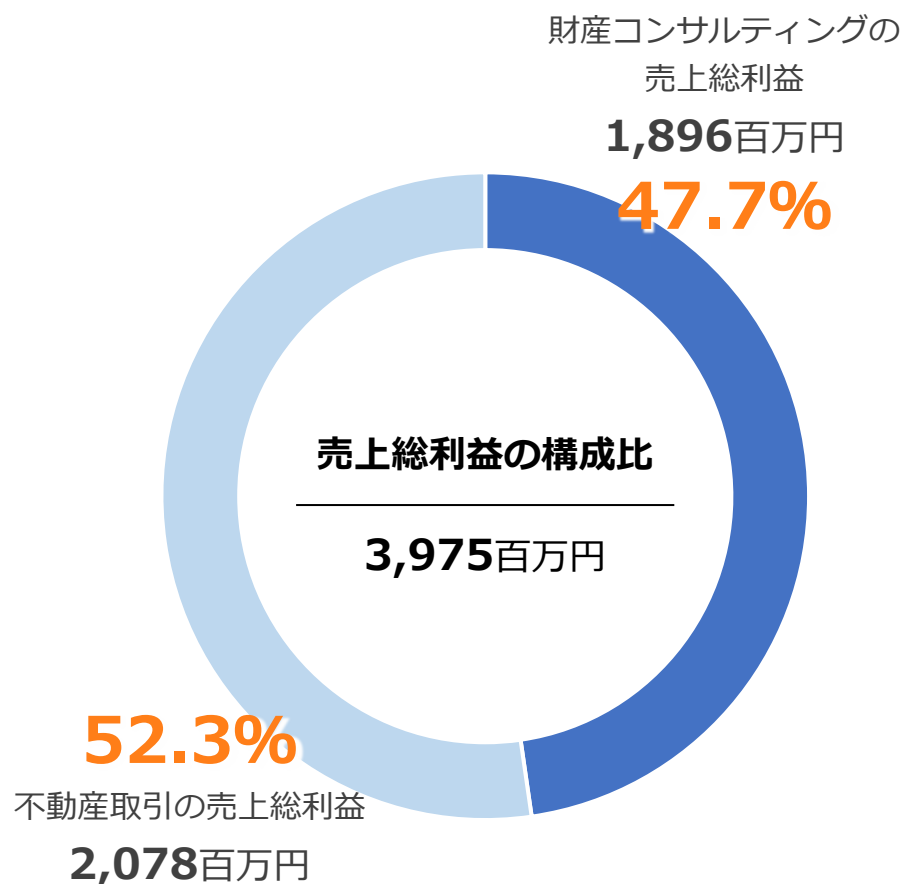
- POINT** |
- 売上総利益の増加により営業利益は大幅に増加
  - 積極的な人材採用により人件費が増加（2022年9月末の人員は290名となり、前期末比31名の増加）
  - 販管費については、人材採用に伴う採用費などにより増加しているものの、上期に先行投資したことにより（第2四半期累計期間は189Mの増加）、第3四半期会計期間は55Mの増加にとどまっており、一定の費用削減効果があらわれております。



# 区分別の売上総利益 構成比

## POINT |

- 2022年度はADVANTAGE CLUB300億円の組成を計画し、220.4億円を組成
- 上期に不動産取引が先行したことにより売上総利益に占める財産コンサルティングの割合は第1四半期35.7%、第2四半期43.3%となったが、第3四半期は47.7%と高まりつつある。
- 財産コンサルティングの売上総利益率については、第1四半期36.2%、第2四半期40.7%となったが、第3四半期は43.2%と改善しており、通期では50%程度と想定しております。



## 財産コンサルティング

(単位 百万円)

	2021年度第3四半期	2022年度第3四半期
売上高	4,106	4,393
売上原価	2,032	2,497
売上総利益	2,073	1,896
売上総利益率	50.5%	43.2%

## 不動産取引

(単位 百万円)

	2021年度第3四半期	2022年度第3四半期
売上高	13,852	23,640
売上原価	12,712	21,561
売上総利益	1,140	2,078
売上総利益率	8.2%	8.8%

# 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	2021年度 第3四半期	2022年度 第3四半期	増減率	
財産コンサルティング	4,106	4,393	7.0%	<a href="#">詳細ページ</a>
財産承継コンサルティング	2,036	1,952	▲4.1%	<a href="#">P.8</a>
事業承継コンサルティング	1,158	1,171	1.1%	<a href="#">P.9</a>
商品組成等	877	1,232	40.4%	<a href="#">P.10</a>
その他	34	37	9.9%	-
不動産取引	13,852	23,640	70.7%	<a href="#">P.11</a>
ADVANTAGE CLUB	12,586	21,602	71.6%	
不動産コンサルティング商品	876	1,813	106.9%	
その他	389	224	▲42.4%	
合計	17,958	28,033	56.1%	



# 財産承継コンサルティング（個人資産家向け）

- POINT** |
- 昨年来から地域金融機関等からADVANTAGE CLUBを購入するお客様の紹介を多数受けております。その結果、100万円以上の案件数は247件と昨年比24件増加しております。一方で昨年は第3四半期までに3,000万円以上の大型案件の成約が10件（当期は5件）あったため売上高は減少しております。
  - 当期については第4四半期に大型案件の成約を見込んでおり、通期において昨年を上回る売上を計上できる見込みです。

金額単位：百万円 案件数単位：件	2021年度 第3四半期	2022年度 第3四半期	増減
金額	2,036	1,952	▲4.1%
100万円以上の案件数 (内、3,000万円以上の案件数)	223 (10)	247 (5)	24 (▲5)

(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

金額単位：百万円 案件数単位：件	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	
	金額	100万円以上の 案件数 (内、3,000万円以 上の案件数)	金額	100万円以上の 案件数 (内、3,000万円以 上の案件数)	金額	100万円以上の 案件数 (内、3,000万円以 上の案件数)
2021年度	532	71 (1)	826	79 (4)	676	73 (5)
2022年度	570	71 (2)	626	87 (1)	755	89 (2)

# 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）】

- 事業承継プランが堅調に推移したことから大幅に増加

## 【M&A（第三者承継）】

- 前期7件、当期4件のクロージング。件数は減少したが第3四半期に大型案件のクロージングがあったため売上高は大幅に増加

## 【事業承継ファンド（廃業）】

- 前期は大型案件のクロージングがあったことから当期は減少。事業承継ファンドにつきましては引き続き旺盛なニーズがあることから積極的に実行してまいります。11月現時点で2件の投資実行を完了しており来期の収益計上を予定しております。また、今期中に複数案件の投資を計画しております。

単位：百万円	2021年度 第3四半期	2022年度 第3四半期	増減率
事業承継コンサルティング	450	606	34.4%
M&A	279	387	38.5%
事業承継ファンド	427	177	▲58.4%
合計	1,158	1,171	1.1%

(参考) 事業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	
	2021年	2022年	2021年	2022年	2021年	2022年
事業承継コンサルティング	163	130	185	322	101	152
M&A	47	77	199	17	32	292
事業承継ファンド	423	176	3	0	0	1
合計	634	384	389	340	133	446

# 商品組成等

## POINT | 【ADVANTAGE CLUB等 組成事務手数料】

- ADVANTAGE CLUBの組成が堅調に推移したことから組成に伴う事務手数料が大幅に増加

## 【ADVANTAGE CLUB等 解散事務手数料等】

- 前期に比べ大型のADVANTAGE CLUBの解散を行ったことから売上が増加

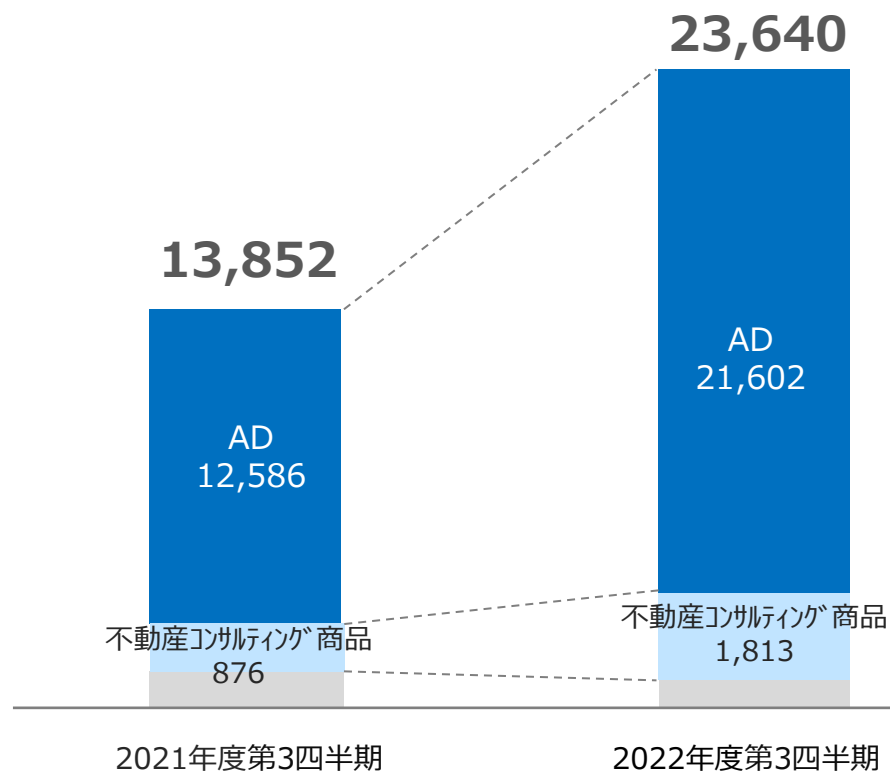
## 【その他 (ADVANTAGE CLUB管理報酬、地域創生、オペレーティングリース、海外案件等)】

- 概ね前期と同水準

単位：百万円	2021年度 第3四半期	2022年度 第3四半期	増減率
ADVANTAGE CLUB等 組成事務手数料	389	661	69.7%
ADVANTAGE CLUB等 解散事務手数料等	118	168	42.1%
その他	369	402	9.0%
合計	877	1,232	40.4%

# 不動産取引

単位：百万円	2021年度 第3四半期	2022年度 第3四半期	増減率
ADVANTAGE CLUB（不動産取引）	12,586	21,602	71.6%
不動産コンサルティング商品	876	1,813	106.9%
その他（賃料収入）	389	224	▲42.4%
合計	13,852	23,640	70.7%

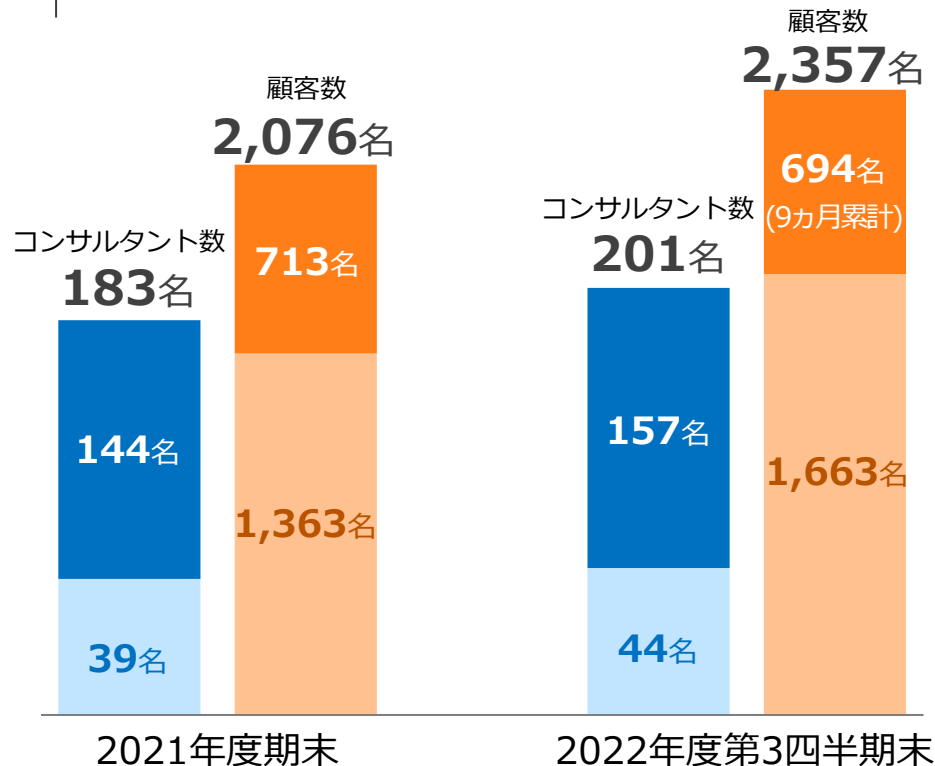


- POINT |**
- **ADVANTAGE CLUB (AD)**  
 【目標】年間組成目標300億円  
 → 4件の組成(組成額220.4億円)を行い、  
 21,602百万円の売上を計上
  - **不動産コンサルティング商品**  
 AD以外にも1棟ものの不動産を提供  
 8件の提供を行い、1,813百万円の売上を  
 計上

# コンサルティング顧客数（商品販売のみを除く）とコンサルタント数の推移

POINT

- 過去1年間で、地域金融機関等からコンサルティングの案件の顧客紹介やADVANTAGE CLUB等の商品の販売を通じて延べ2,000名超の顧客紹介。
- なお、ADVANTAGE CLUBの連携からコンサルティングに繋がる顧客の紹介は順調に推移した結果、顧客数は大幅に増加しております。
- インサイドセールスや営業支援部隊と営業担当との分業化、ARTシステムの活用により、生産性を向上させて顧客数の増加に対応中。
- ADVANTAGE CLUBの連携金融機関（地方銀行・証券会社）は昨年末18先から38先に倍増。今後も既存の紹介ルート（農業系金融機関・信用金庫）と地方銀行・証券会社の紹介ルートとの連携強化、さらにはメガバンク2行と戦略的個別サービスにおける提携を開始し、顧客数を増加させてまいります。



## 〈顧客定義〉

既存及び新規に紹介頂いた先で、案件を受託中もしくはコンサルティング計画を作成して当年度及び将来の収益に寄与する先。

■ … 上記顧客の内、期中にコンサルティング報酬を頂いた先（AD等の商品販売のみは除く）

■ … 第4四半期及び来期以降に収益計上を予定している先

## 〈コンサルタント分類〉

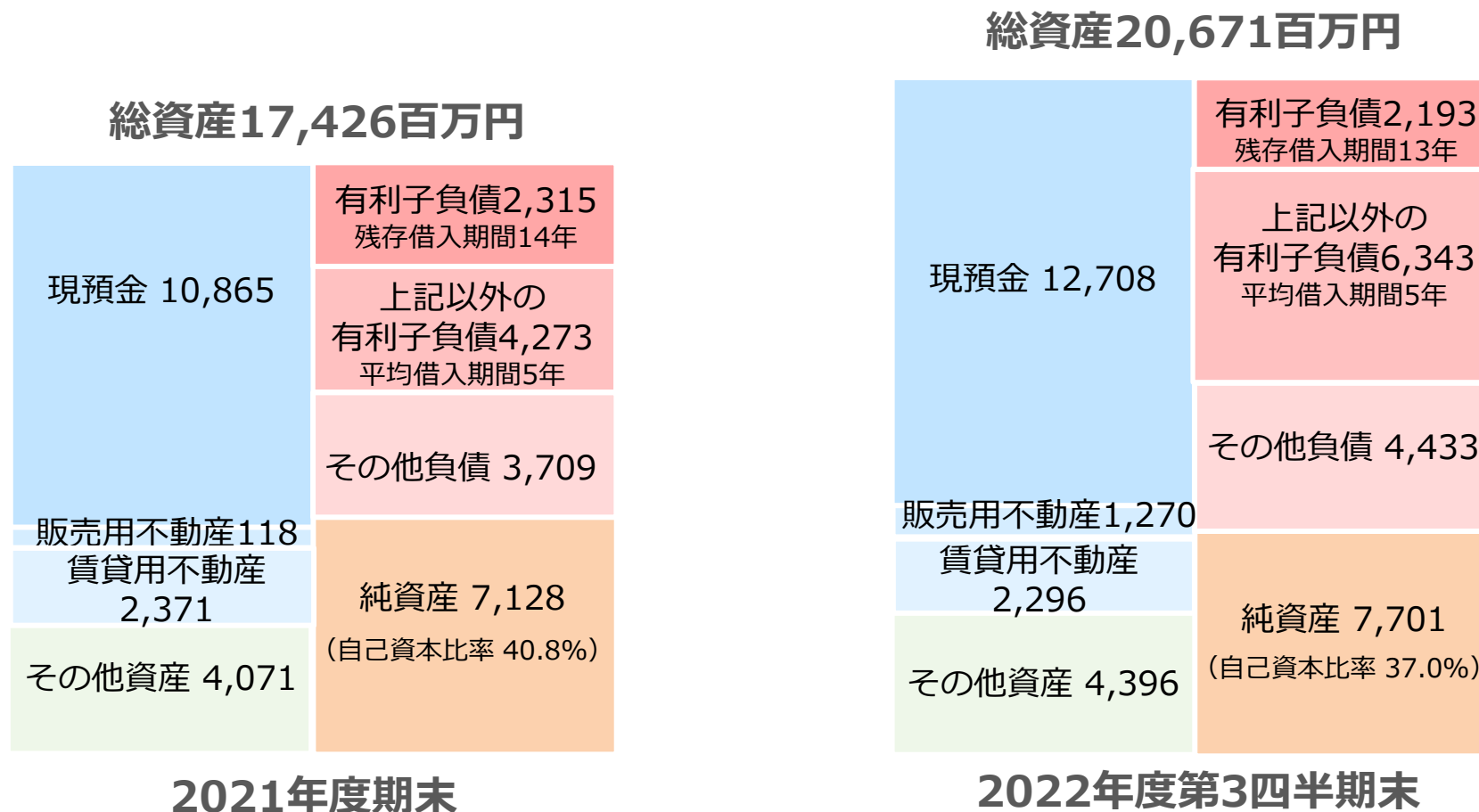
■ **営業担当** … 直接顧客対応や商品提供を行い粗利予算のある者

■ **分業担当** … 現状分析等の前さばきや営業支援、商品開発等を行い粗利予算のない者

# BSハイライト (財務戦略)

- POINT** |
- コンサルティング会社としてリスク資産を保有することはいたしません。また、不動産の販売在庫を長期にわたり保有することはせず、他の不動産小口化商品等を扱う不動産会社と一線を画したBSを維持してまいります。
  - ADVANTAGE CLUBの組成を拡大していきますが、募集を事前に完了させ不動産の仕入決済と同日にADVANTAGE CLUBの組成を行うため、在庫を持たない方針を継続いたします（リノベーション中の物件は保有）。
  - 不動産優先交渉権を当社に提供する先や親密な大手デベロッパーとの関係から供給される不動産を機動的に仕入れられる体制を構築しております。
  - 万が一の経済リスクの発生に備え、現預金比率を高めることに加え、エクイティと同額水準の期間5年のコミットメントラインを組成しております。

(単位：百万円)





# Section 2

---

**株主還元方針**

# 株主還元方針

- 利益配分については、①事業領域の拡大や成長に向けた投資・M&A、②株主還元、③負債削減を優先順位とし、財務状況やキャッシュ・フロー、収益見通しなどを総合的に勘案いたします。
- 配当性向50%水準を目標としておりますが、継続的な増配を最優先課題として取り組んでまいります。
- 株主資本コストを約8%と想定しております。株主資本コスト相当額以上を配当として還元してまいります。
- ROEについては20%以上を維持し、持続的な向上を目指してまいります。

	2019年度	2020年度	2021年度	3ヶ年平均	目標
ROE	31.1%	12.7%	22.0%	21.9%	20%以上
配当性向	35.7%	80.3%	45.7%	53.9%	50%水準
DOE	10.9%	10.2%	10.1%	10.4%	10%水準



# 配当の推移

## 11期連続増配を実現済、今年度は「12期」連続増配へ

(単位：円)

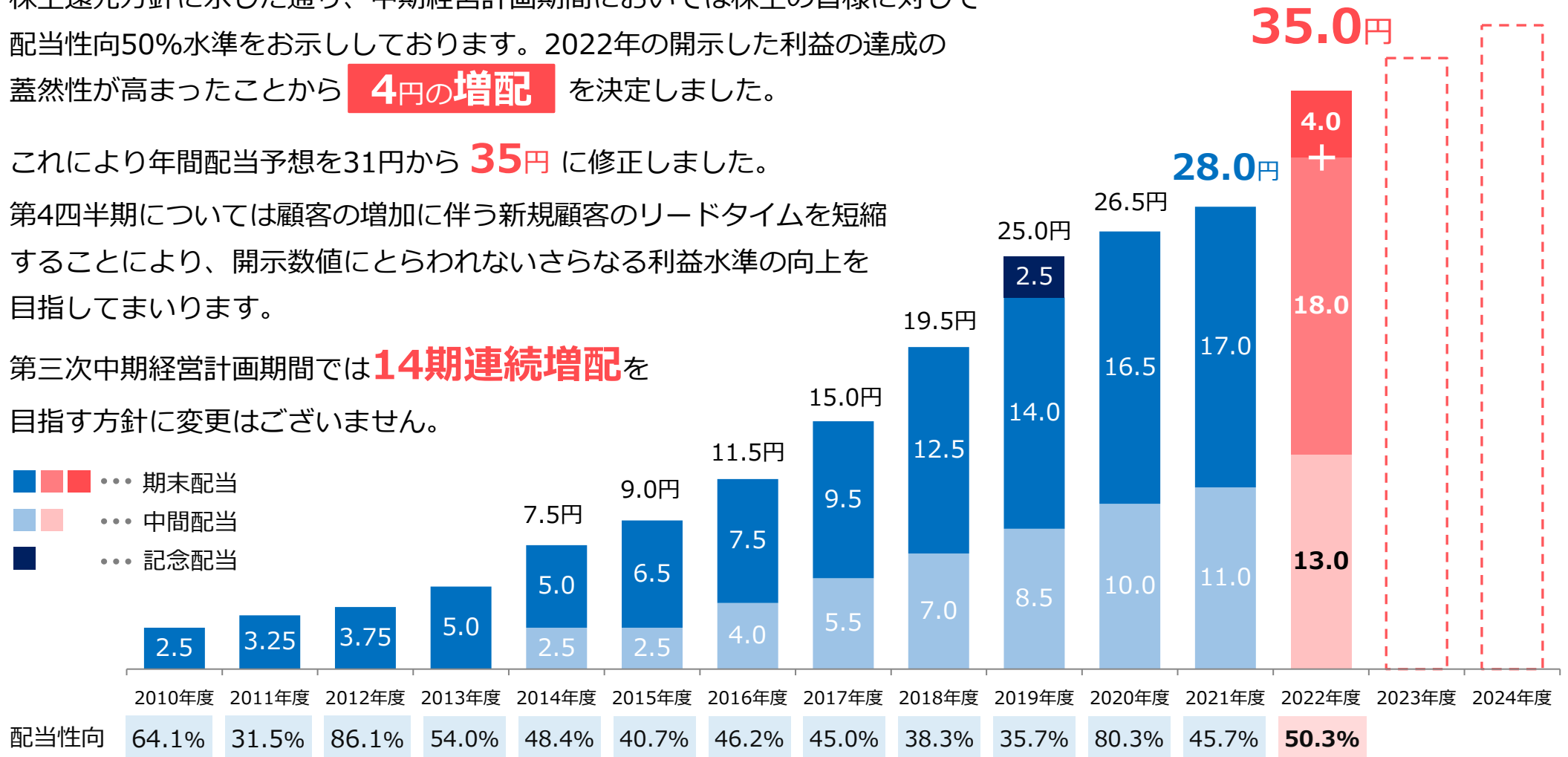
株主還元方針に示した通り、中期経営計画期間においては株主の皆様に対して配当性向50%水準をお示ししております。2022年の開示した利益の達成の蓋然性が高まったことから **4円の増配** を決定しました。

これにより年間配当予想を31円から **35円** に修正しました。

第4四半期については顧客の増加に伴う新規顧客のリードタイムを短縮することにより、開示数値にとらわれないさらなる利益水準の向上を目指してまいります。

第三次中期経営計画期間では**14期連続増配**を目指す方針に変更はございません。

- ■ ■ ... 期末配当
- ■ ... 中間配当
- ... 記念配当



※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。

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。