



株式会社青山財産ネットワークス

個人投資家向けIRセミナー

代表取締役社長 蓮見 正純

目次

1. 会社概要	・・・P 2
2. 事業内容	・・・P 8
3. 外部環境	・・・P15
4. 成長戦略	・・・P17
5. 株価と株主還元	・・・P25

1. 会社概要

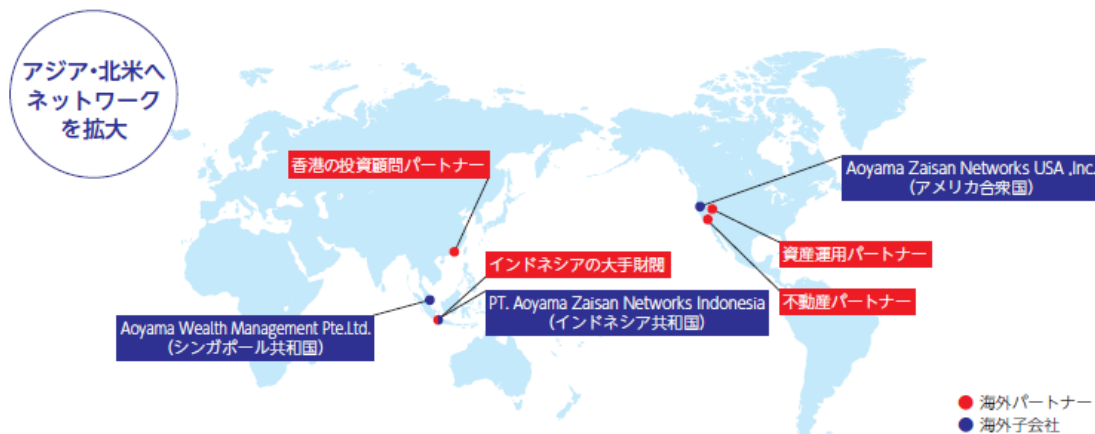
会社概要

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第二部(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	10億8,893万円 ※2018年6月30日現在
従業員数	204名(グループ連結) ※2018年6月30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
連結子会社	(株)青山総合エステート (株)日本資産総研 (株)プロジェクト 他2社 ※2018年6月30日現在

1991年	(株)船井総合研究所のグループ会社として、(株)船井財産ドックを設立
1999年	全国資産家ネットワークを構築するために、(株)船井財産コンサルタンツ・ネットワークシステムを設立 (株)船井財産ドックの商号を「(株)船井財産コンサルタンツ」に変更 不動産特定共同事業法に基づく任意現物金銭出資型による不動産共同所有システムをスタート
2004年	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2008年	株式会社プロジェストホールディングスを経営統合
2011年	Aoyama Wealth Management Pte. Ltd.をシンガポール共和国に設立
2012年	(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	(株)日本資産総研を経営統合 Aoyama Zaisan Networks USA, Inc.をアメリカ合衆国カリフォルニア州に設立
2015年	東京証券取引所第二部に市場変更
2016年	新生インベストメント&ファイナンス(株)と事業承継支援のための合弁会社、新生青山パートナーズ(株)を設立 (株)日本M&Aセンターと事業承継・財産活用に関する総合コンサルティングを行う合弁会社、 (株)事業承継ナビゲーターを設立
2017年	PT Aoyama Zaisan Networks INDONESIAをインドネシア共和国に設立 不動産特定共同事業法改正スキーム地方創生事業の当社第1号案件となる小松駅駅前複合施設「Komatsu A × Z Square (こまつアズスクエア)」を竣工

主要なグループ会社と全国ネットワーク

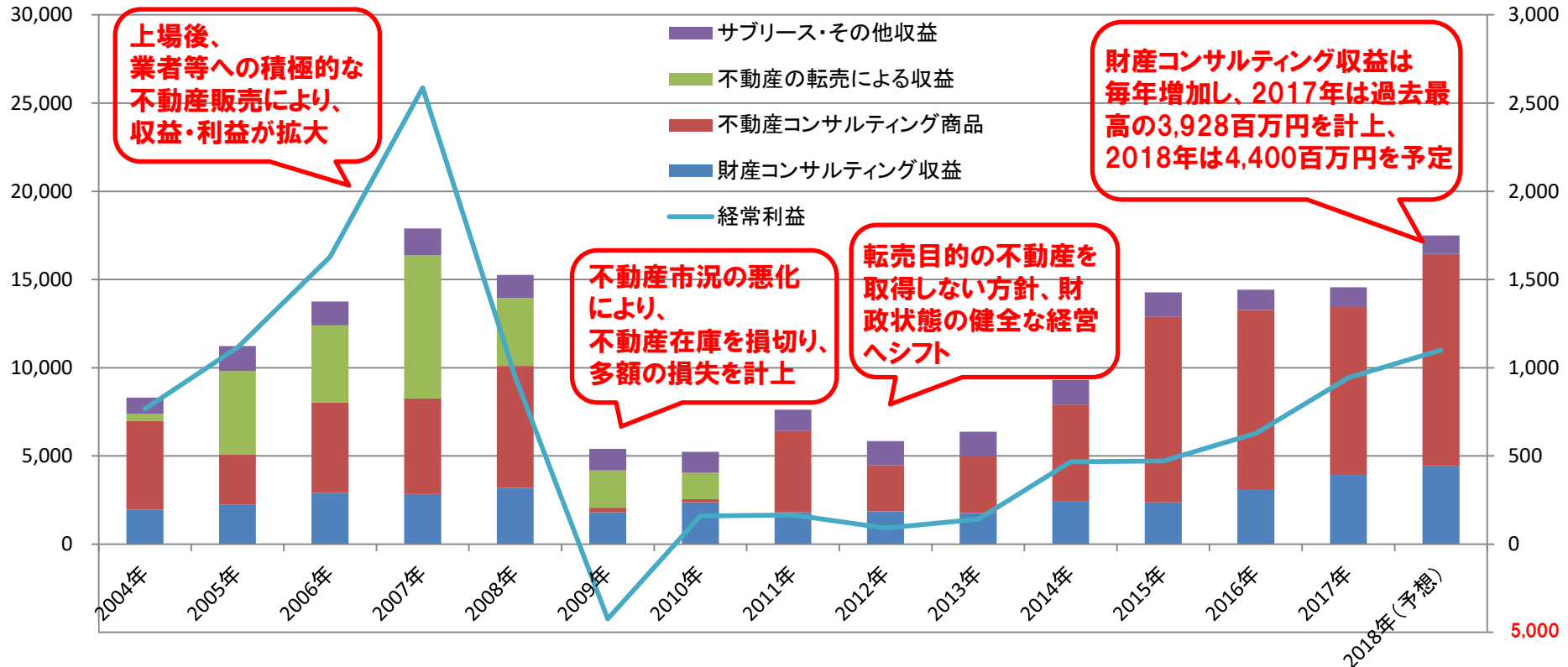
- ・国内連結子会社3社(株)青山総合エステート、(株)日本資産総研、(株)プロジェクト)
- ・海外子会社3社(アメリカ合衆国、シンガポール共和国、インドネシア共和国に設立)
- ・関連会社2社(株)日本M&Aセンターとの合併会社の(株)事業承継ナビゲーター、新生銀行グループとの合併会社の新生青山パートナーズ(株)
- ・国内56の有力税理士法人・会計事務所と全国ネットワークを構築



上場後の営業収益と経常利益の推移

(収益:百万)

(利益:百万円)



不動産コンサルティング商品とはアドバンテージクラブの組成や財産コンサルティングの一環でお客様が不動産を取得する際に当社が不動産を取得しお客様へ売却する不動産商品です

(単位:百万円)

	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年(予想)
営業収益	8,315	11,237	13,756	17,887	15,269	5,408	5,227	7,627	5,839	6,369	9,305	14,275	14,420	14,562	17,500
経常利益	766	1,115	1,628	2,586	947	-4,245	160	166	91	142	467	471	628	943	1,100

連結業績ハイライト

5期連続増収増益達成

(単位：百万円)

	2013年 12月期	2014年 12月期	2015年 12月期	2016年 12月期	2017年 12月期	2018年 12月期 (予想)
営業 収益	6,369	9,305	14,275	14,420	14,562	17,500
営業 利益	160	445	485	751	1,094	1,210
経常 利益	142	467	471	628	943	1,100
親会社株主に帰属する 当期 純利益	201	362	518	587	768	880

2. 事業内容

経営目的と事業内容

経営目的

財産の承継・運用・管理を通じてお客様の幸せに貢献する

事業内容

総合財産コンサルティング
(相続対策・事業承継・不動産ソリューション)

顧客層

土地持ち資産家
(資産平均10億円)

企業オーナー

サービスメニュー

- ・ 相続対策
- ・ 不動産有効活用
- ・ 広大地活用
- ・ 不動産購入、売却 など

- ・ 事業承継(後継者支援)
- ・ M&A
- ・ 転廃業支援
- ・ 財務改善、成長戦略 など

- ・ アドバンテージクラブ、地方創生事業、海外運用

ビジネスモデル

相談・現状分析

提案・プランニング

実行・見直し

現状分析
の為に必要
な資料の
収集

現状分析

問題の
抽出

問題の
優先順位
付け

問題を
解決する
ための課
題を抽出

課題の
優先順位
付け

プラン作り
中長期
プラン
短期
プラン

実行

見直し

100年財産コンサルティング

相談・提案から成約まで平
均で半年から数年を要する

当社独自メソッドによる分析

- 財産基本報告書
財産コンサルティングシステムによる分析
- 事業承継診断
独自診断ツールによる分析

お客様と摺合せを行い
方向性を決める

■ 資産家向け個人財産コンサルティング

▼相続事前対策

- ・納税資金準備対策
 - ・遺産分割対策
 - ・養子縁組、生前贈与
 - ・土地の有効活用
 - ・不動産(収益物件)の購入
 - ・不動産の売却、等価交換
 - ・資産管理会社(法人)の設立支援
 - ・建築会社選定、プラン検証
 - ・ロードサイドテナント誘致
 - ・借地・底地の整理
 - ・生命保険の活用
- ほか

▼相続事後対策

- ・遺産分割支援
 - ・物納実行支援
 - ・納税地売却
 - ・各種相続手続き支援
 - ・二次相続対策
- ほか

■ 企業オーナー向け法人コンサルティング

- ・自社株式の株価算定
 - ・種類株式の導入支援
 - ・株式譲渡・贈与実行支援
 - ・自己株式取得実行支援
 - ・従業員又は役員持株会設立支援
 - ・財務計画書策定支援
 - ・財務デューデリジェンス
 - ・M&Aの検討及び実行
 - ・廃業の検討及び実行
 - ・組織再編(合併、会社分割、株式交換・移転、
現物分配、事業譲渡等)の検討及び実行
- ほか

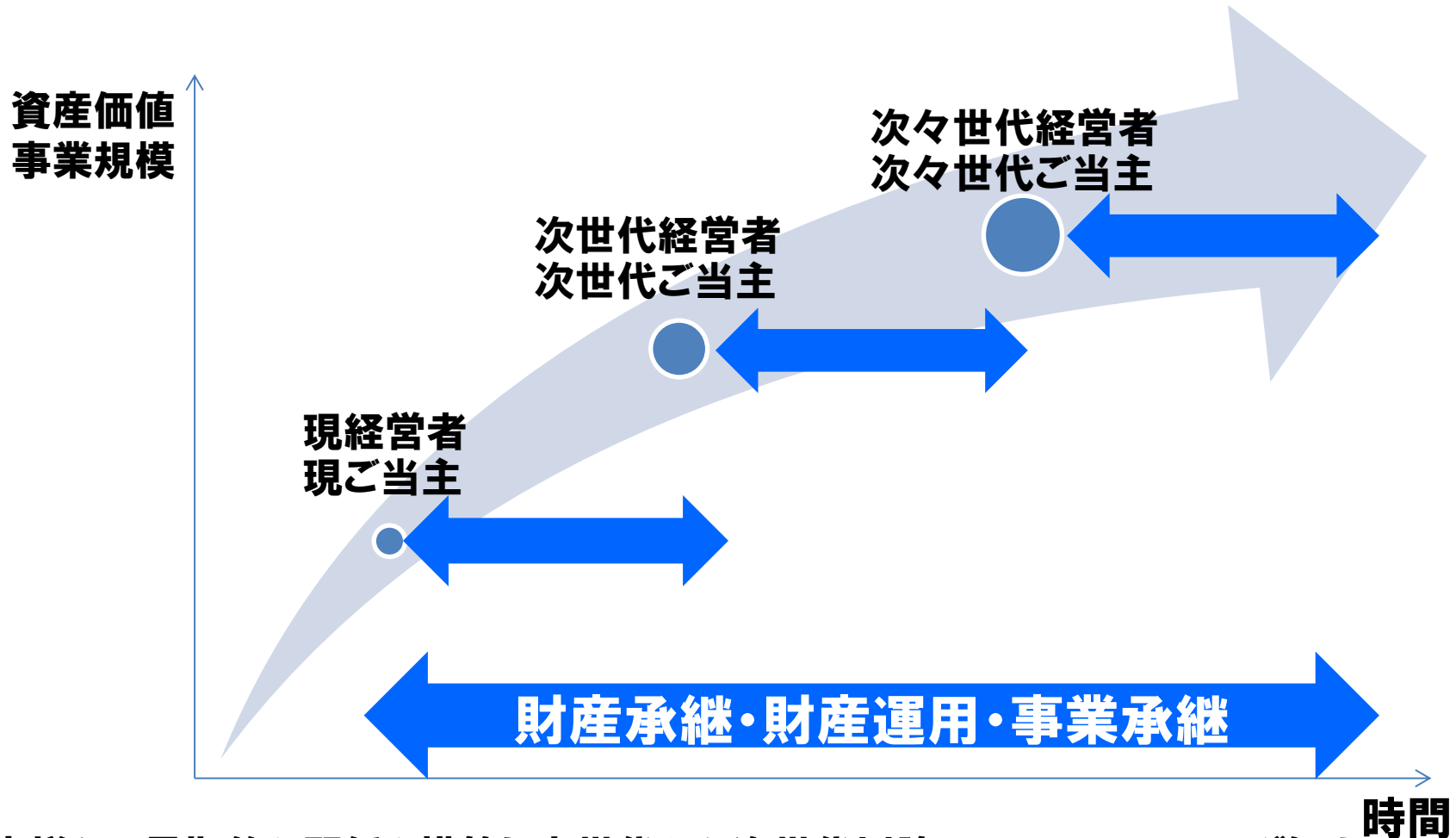
■ コンサルティング商品

▼個人向け

- ・アドバンテージクラブ
 - ・米国不動産
- #### ▼法人向け
- ・事業承継ファンド
 - ・船舶オペリース
- など

ビジネスモデルの特色

～100年財産コンサルティング～



お客様との長期的な関係を構築し当世代から次世代以降へのコンサルティングによって、
収益を長期的に計上するビジネスモデル

顧客
層

土地持ち資産家

課題
(ニーズ)

- ・相続に向けて準備したい・・・納税資金の確保、円満な相続対策
- ・相続が発生してしまった・・・申告の手配、遺産分割、納税手続支援
- ・土地の有効活用を考えたい・・・収益アップ、売却・組替

提案・
実行
支援

- ・不動産の組替・・・不動産媒介手数料
⇒郊外の不動産を売却し都心の収益性の高い不動産を購入することによるキャッシュフローの改善
- ・不動産の有効活用・・・業務委託料、企画報酬、テナントからの報酬
⇒立地条件に合わせてテナント誘致から建築先の選定までトータルで行う
- ・運用・・・アドバンテージクラブの販売による手数料、不動産の売却収入
⇒アドバンテージクラブの提供、不動産コンサルティング商品の販売、金融商品の提供

事業承継コンサルティング

顧客
層

法人オーナー

課題
(二ス)

- ・後継者がいない・・・誰に会社を任せたらいいのか
- ・事業承継を円滑に行いたい・・・経営の承継と財産の承継
- ・自社株の評価、事業の将来性・・・株価算定、組織再編、財務改善

提案・
実行支援

- ・4つの選択肢の検討(①親族承継、②社員承継、③M&A、④廃業・清算・転業)
- ①親族承継・・・資本政策・経営相談(顧問報酬およびコンサルティング報酬)
- ②社員承継・・・資本政策・経営相談(顧問報酬およびコンサルティング報酬)
- ③M&A・・・M&Aによる成功報酬
- ④廃業・清算・転業・・・資産売却等による報酬
- ・株価算定・対策・・・不動産・金融商品等の提供による収入、オペレーティングリース商品の販売

不動産コンサルティング

顧客
層

土地持ち資産家及び法人オーナー

課題
(ニーズ)

- ① 不動産の購入・売却をしたい
- ② 都心の不動産で安定的に運用をしたい
- ③ 地元貢献しつつ運用をしたい
- ④ リスク分散のため海外での運用をしたい
- ⑤ 高いインカムゲイン・キャピタルゲインを狙える運用をしたい

商品
提供等

上記課題(ニーズ)に応える不動産コンサルティング商品

- ①' 不動産購入・売却コンサルティング
- ②' アドバンテージクラブ
- ③' 地方創生プロジェクト
- ④' 北米不動産商品の提供
- ⑤' ASEANへの投資商品の提供

3. 外部環境

外部環境および社会問題

財産承継

- ・相続税の最高税率の引き上げおよび基礎控除の引き下げ
 - ・団塊の世代の方々が70歳前後となり大相続時代が到来
 - ・相続による移転財産規模が60兆円水準に達し、今後20年は増加の一途をたどる
 - ・空き家空き地問題
- ⇒相続放棄等により全国の空き家の数は、2033年には2,000万戸へ倍増すると予想されており、その割合は日本の総住宅の3割を占めるまでに上るといわれている
2015年には、国土交通省より「空き家等対策の推進に関する特別措置法」が施行

事業承継

- ・中小企業経営者の年齢分布のピークが66歳となり平均引退年齢に近づく
- ⇒今後10年は事業承継がピークとなる
- ・大廃業時代の到来
- ⇒事業承継の意思決定の遅れや後継者の不在により廃業が急増、雇用の喪失やGDPの損失を招く
- ・事業承継税制の改正
- ⇒円滑な事業承継の支援および廃業による損失を回避するため、2018年に事業承継税制が改正された

財産運用

- ・マイナス金利による運用難
- ⇒2018年9月末の家計の現預金は前年比2.8%増の943兆円(家計資産に占める現預金比率は51%)、投資のニーズはあるものの家計の資産は現預金の形で積み上がっている
- ・日本の低成長
- ⇒日本での運用難から成長著しいASEANや先進国で唯一成長し続けている米国での運用が求められる

4. 成長戦略

当社の持続的成長に向けた取り組み

当社
収益

=

個別のお客様向けの
財産コンサルティング
収益

+

商品組成等の
仕組みによる
収益

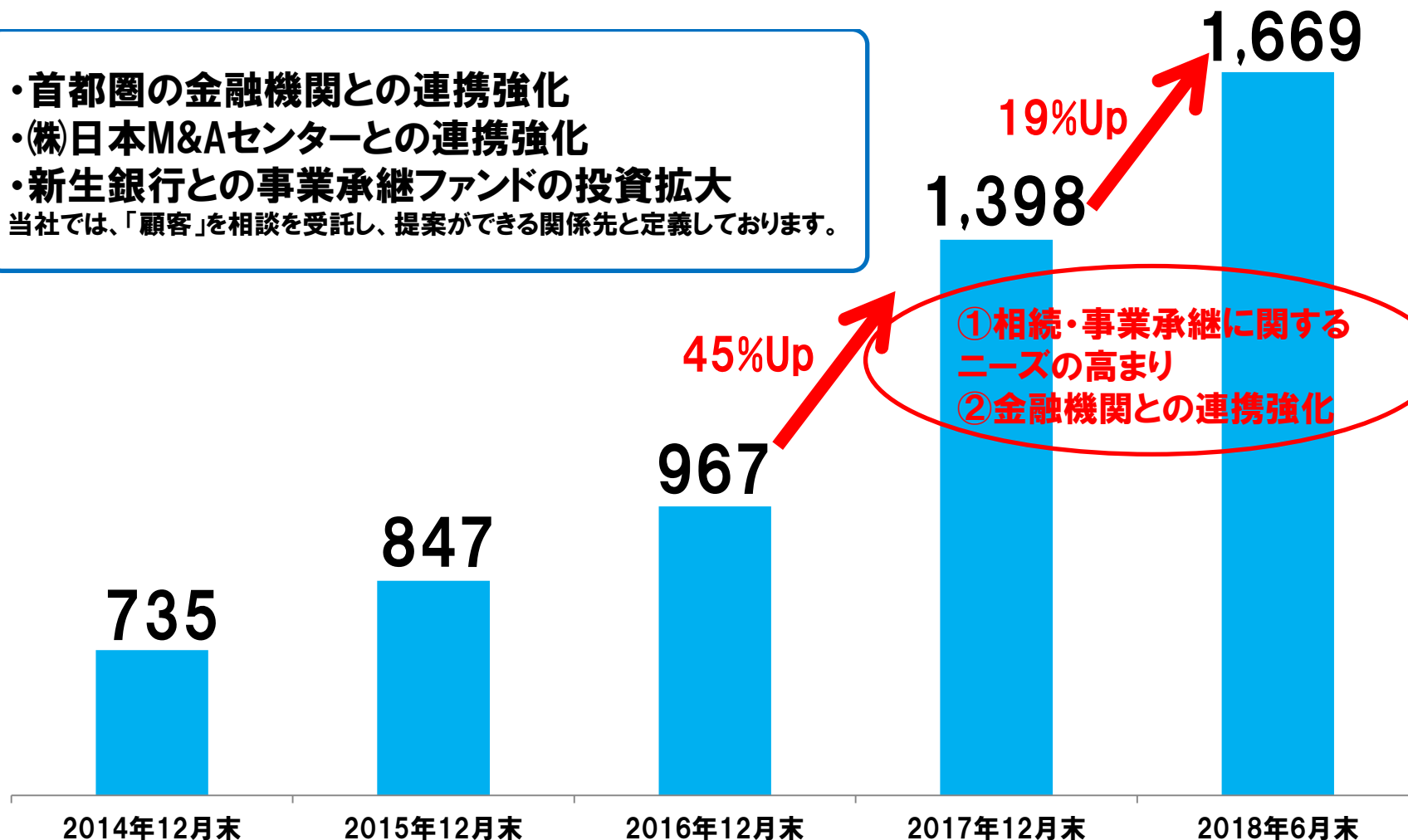
顧客数の増加
コンサルタントの増加
生産性の向上
ノウハウの標準化
...

アドバンテージクラブ
地方創生プロジェクト
オペレーティングリース
事業承継ファンド
...

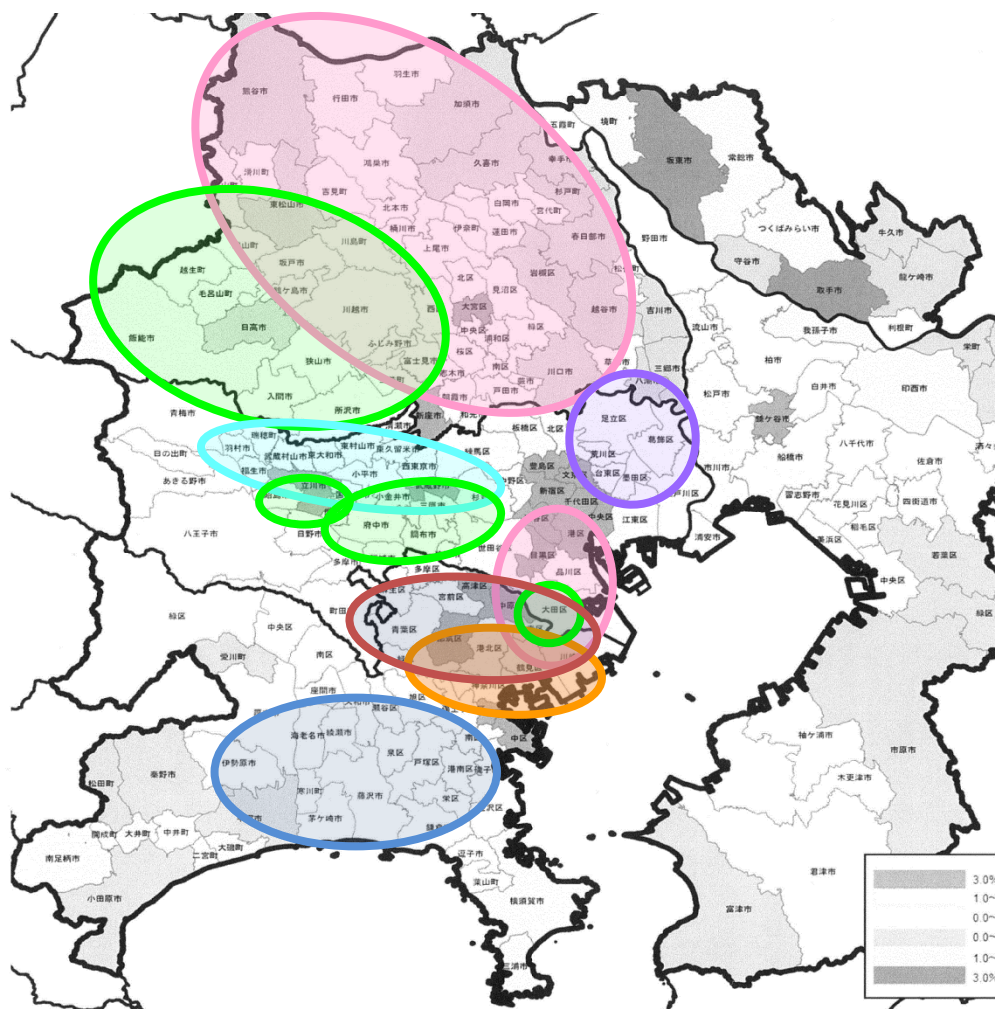
顧客数の増加へ向けた取り組み

(単位：人・社)

- ・首都圏の金融機関との連携強化
 - ・(株)日本M&Aセンターとの連携強化
 - ・新生銀行との事業承継ファンドの投資拡大
- 当社では、「顧客」を相談を受託し、提案ができる関係先と定義しております。



首都圏の金融機関との連携強化



個人向け財産コンサルティングについては首都圏の金融機関との連携強化を進めている

事業承継コンサルティングについては事業承継ナビゲーターを通じて全国の金融機関との連携強化を進めている

(株)日本M&Aセンターとの連携強化 合併会社、(株)事業承継ナビゲーター

「オーナー経営者の将来」「会社・社員の将来」「家族の将来」
最良な承継を徹底的に話し合い、方向性を仮決めする



承継
廃業

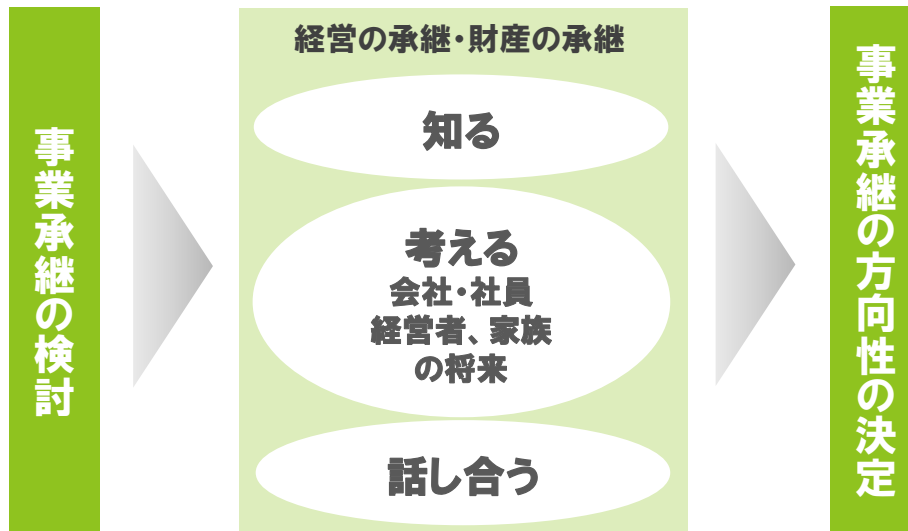


株式会社 青山財産ネットワークス
Aoyama Zaisan Networks Company, Limited

STEP1 方向性の検討・決定プロセス

STEP 2 実行プロセス

ワンストップ・事業承継座談会



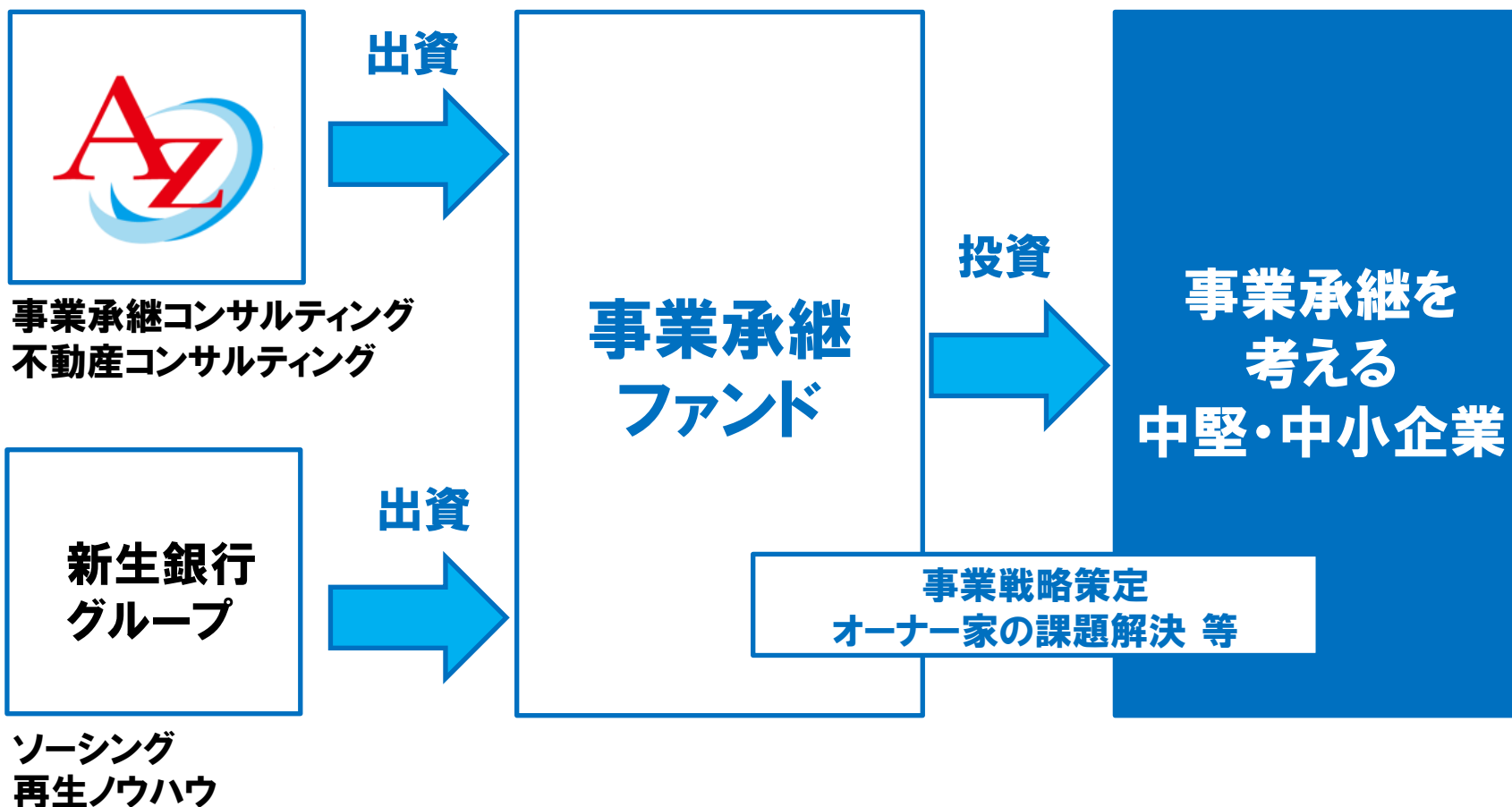
あらゆる可能性を考え、協議を重ねながら、意思決定を支援

M&A 日本M&Aセンター



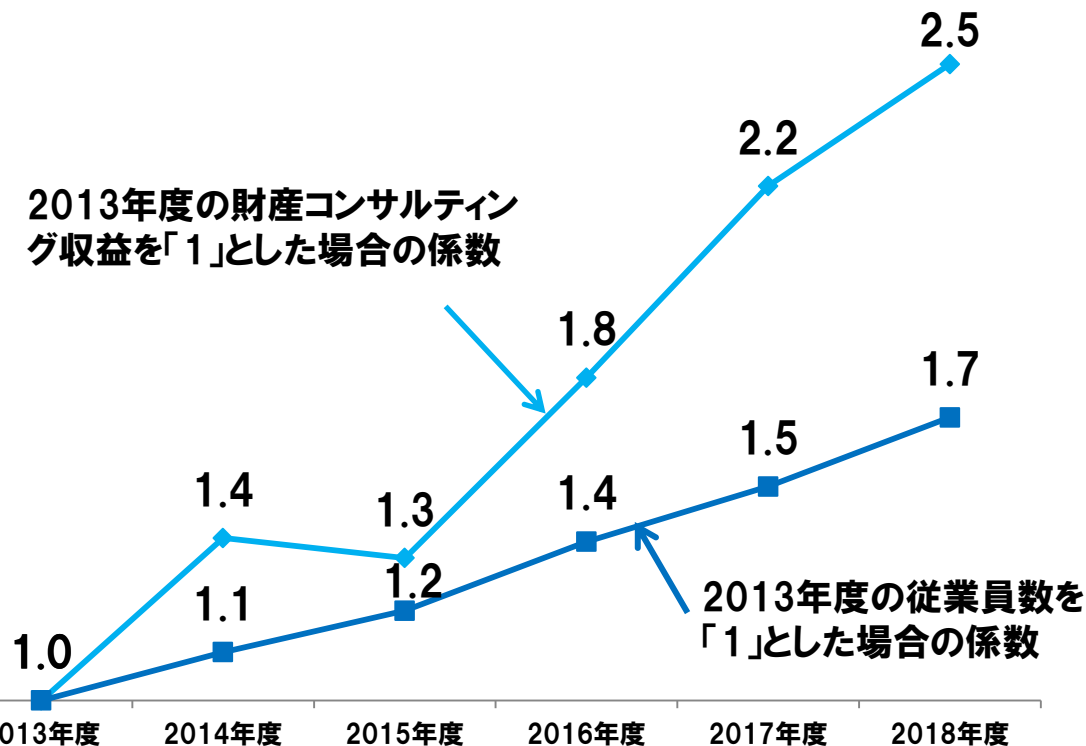
相続コンサル
M&A仲介など

新生銀行との事業承継ファンドの組成



生産性の向上と人員の強化

2013年度の財産コンサルティング収益を「1」とした場合の係数



2016年:財産コンサルティングシステム室を設置、教育制度の刷新(AZN大学)

2017年:案件管理の新システムを導入

2018年:社内インフラの再構築、コンサルティングノウハウの見える化・標準化に対する取り組みの開始

⇒提案資料の作成の分業、システムの再構築、コンサルティングノウハウの標準化による生産性の向上

	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度 (計画)
財産コンサルティング収益(百万円)	1,768	2,450	2,366	3,123	3,928	4,440
従業員数(人)	122	136	148	168	184	204

具体的な商品組成等

① アドバンテージクラブ

2018年組成予定額
80億円

累計組成組合数：44組合
累計管理資産額：546.5億円



② 地方創生プロジェクト

当社の地方創生第1号案件
「Komatsu A×Z Sqaure」
が2017年10月に
石川県の小松駅前に竣工



2018年度は第2号として
静岡市呉服町の再開発案件
が進行中



③ 北米不動産商品

木造住宅の提供
米国版小口化商品の提供



④ ASEANへの投資商品

現物不動産の提供
運用商品の提供



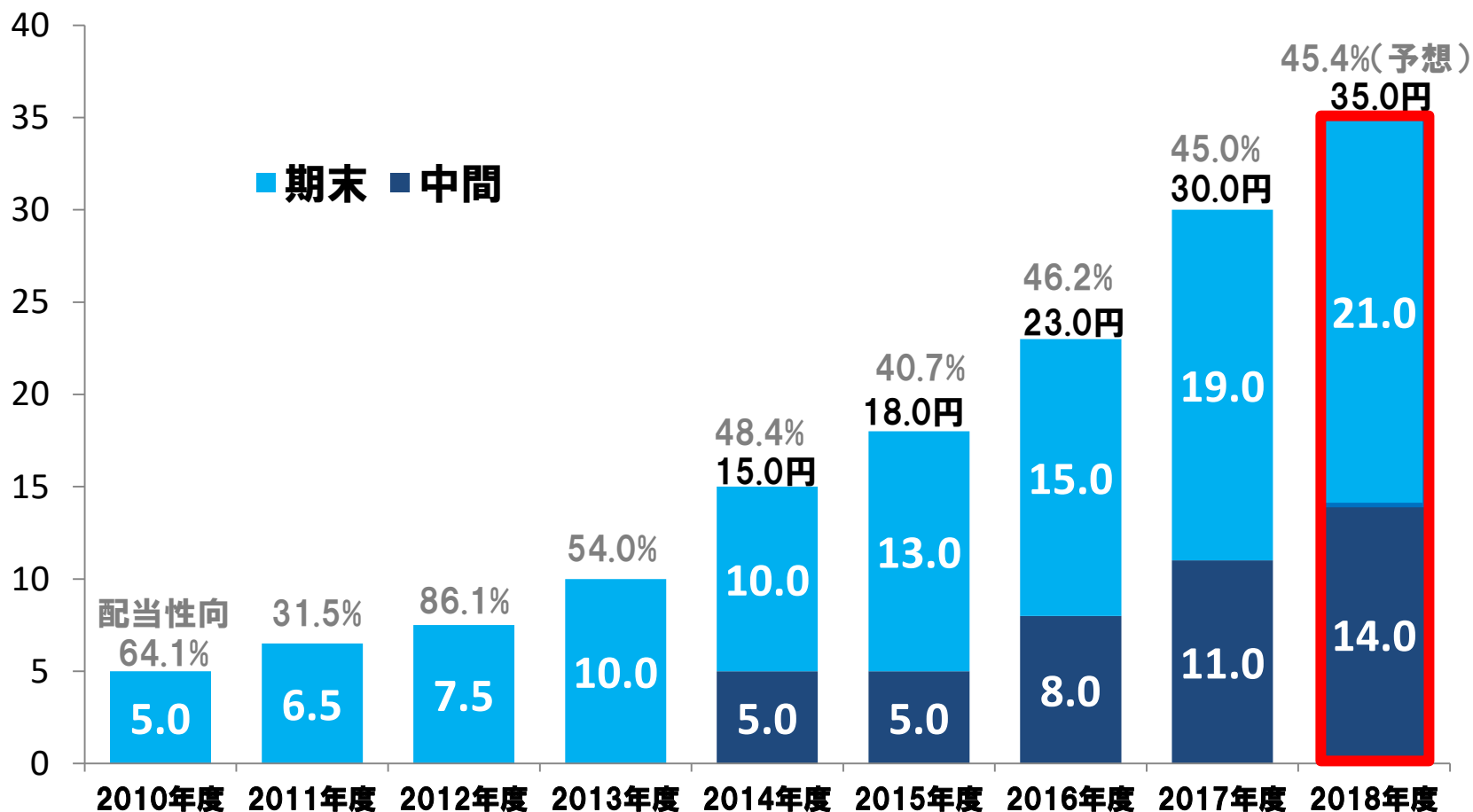
5. 株価と株主還元

株価の推移



配当の推移及び配当政策

当社の配当政策は、安定的・継続的に増配を実現していくことを目標と考えております。企業価値向上のための重点分野又は成長分野への投資、内部留保による財務体質強化も合わせて行っていく必要があることから、それらの要素も勘案して、総合的に配当額を決定しております。



株主優待

6月末日の株主様を対象に、株主優待を実施

保有株式数	優待内容
<p style="text-align: center;">1,000株以上</p> <p style="text-align: center;">さらに</p>	<p style="text-align: center;">3,000円相当ギフト</p> 
<p style="text-align: center;">10,000株以上を 1年超継続保有</p>	<p style="text-align: center;">株式会社うかいのお食事券(20,000円) または うかい特選牛(20,000円相当分)</p> 



**株式会社青山財産ネットワークス
経営管理本部**

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

当社のIR情報は、以下のURLをご参照ください。

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

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。