

「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。

2023年12月期 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

2024年2月9日

- 1** 2023年12月期 業績報告
- 2** 2023年度の振り返りと2024年以降の取組み
- 3** 業績予想
- 4** 株主還元方針
- 5** Appendix

Section 1

2023年12月期 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
- 財産コンサルティング・不動産取引の売上総利益の推移
- 財産コンサルティング売上の推移
- 売上高の区分別業績
- BSハイライト・ROEおよびROICの推移

・売上高および各段階利益は過去最高を更新

・財産コンサルティングは2桁増収となり、利益成長に大きく貢献

単位：百万円	2022年度	2023年度	増減率	修正後通期 業績予想	修正後業績予想に 対する達成率
売上高	35,952	36,098	0.4%	37,400	96.5%
財産コンサルティング	6,204	7,082	14.2%	7,000	101.2%
不動産取引	29,747	29,015	▲2.5%	30,400	95.4%
売上原価	30,251	29,742	▲1.7%	-	-
売上総利益	5,700	6,356	11.5%	-	-
売上総利益率	15.9%	17.6%	-	-	-
販売費及び一般管理費	3,071	3,090	0.6%	-	-
営業利益	2,629	3,265	24.2%	3,300	98.9%
営業利益率	7.3%	9.0%	-	-	-
経常利益	2,499	3,359	34.4%	3,370	99.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,694	2,062	21.7%	2,040	101.1%

連結業績の5カ年推移

単位：百万円	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
売上高	19,061	19,118	24,213	35,952	36,098
財産コンサルティング	5,564	5,806	5,545	6,204	7,082
不動産取引	13,496	13,312	18,667	29,747	29,015
売上原価	15,162	15,491	19,882	30,251	29,742
売上総利益	3,898	3,626	4,330	5,700	6,356
売上総利益率	20.5%	19.0%	17.9%	15.9%	17.6%
販売費及び一般管理費	2,295	2,323	2,474	3,071	3,090
営業利益	1,603	1,303	1,856	2,629	3,265
営業利益率	8.4%	6.8%	7.7%	7.3%	9.0%
経常利益	1,503	1,195	1,796	2,499	3,359
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,676	800	1,481	1,694	2,062

高い水準で実質営業利益率を維持

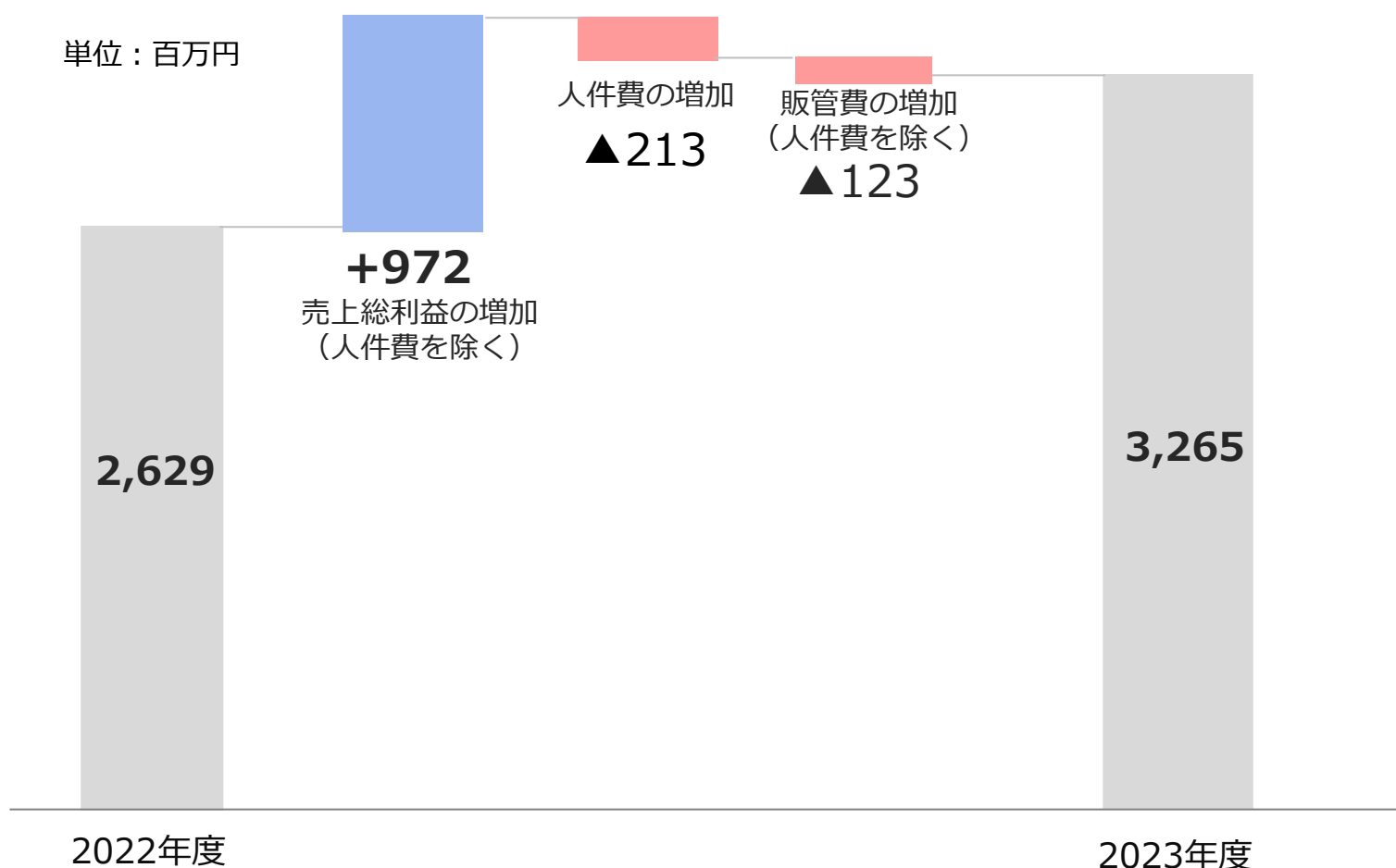
ADVANTAGE CLUB等の不動産取引の売上は会計上、原則、総額表示を採用しております。しかしながら、当社の実態に基づいたPLは下表の通りで、コンサルティング会社としての利益率を確保しております。当社とすればこの実態開示が投資家の皆様に有益な情報を提供すると考えています。

単位：百万円	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
売上高※	7,731	7,495	7,736	9,369	10,374
売上原価※	1,964	2,013	1,295	1,595	1,628
売上総利益	5,766	5,482	6,441	7,774	8,746
売上総利益率	74.6%	73.1%	83.3%	83.0%	84.3%
営業利益	1,603	1,303	1,856	2,629	3,265
営業利益率	20.7%	17.4%	24.0%	28.1%	31.5%

※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

- 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(人件費を除く)が増加
- 人員の増加に伴い人件費が増加



財産コンサルティング・不動産取引の売上総利益の推移

■ 財産コンサルティング

- ・ 財産承継の売上が大幅に増加したことにより**利益率が改善**

単位：百万円	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
売上高	5,564	5,806	5,545	6,204	7,082
売上原価	2,439	3,176	2,799	3,326	3,573
売上総利益	3,125	2,629	2,745	2,878	3,509
売上総利益率	56.2%	45.3%	49.5%	46.4%	49.5%

■ 不動産取引

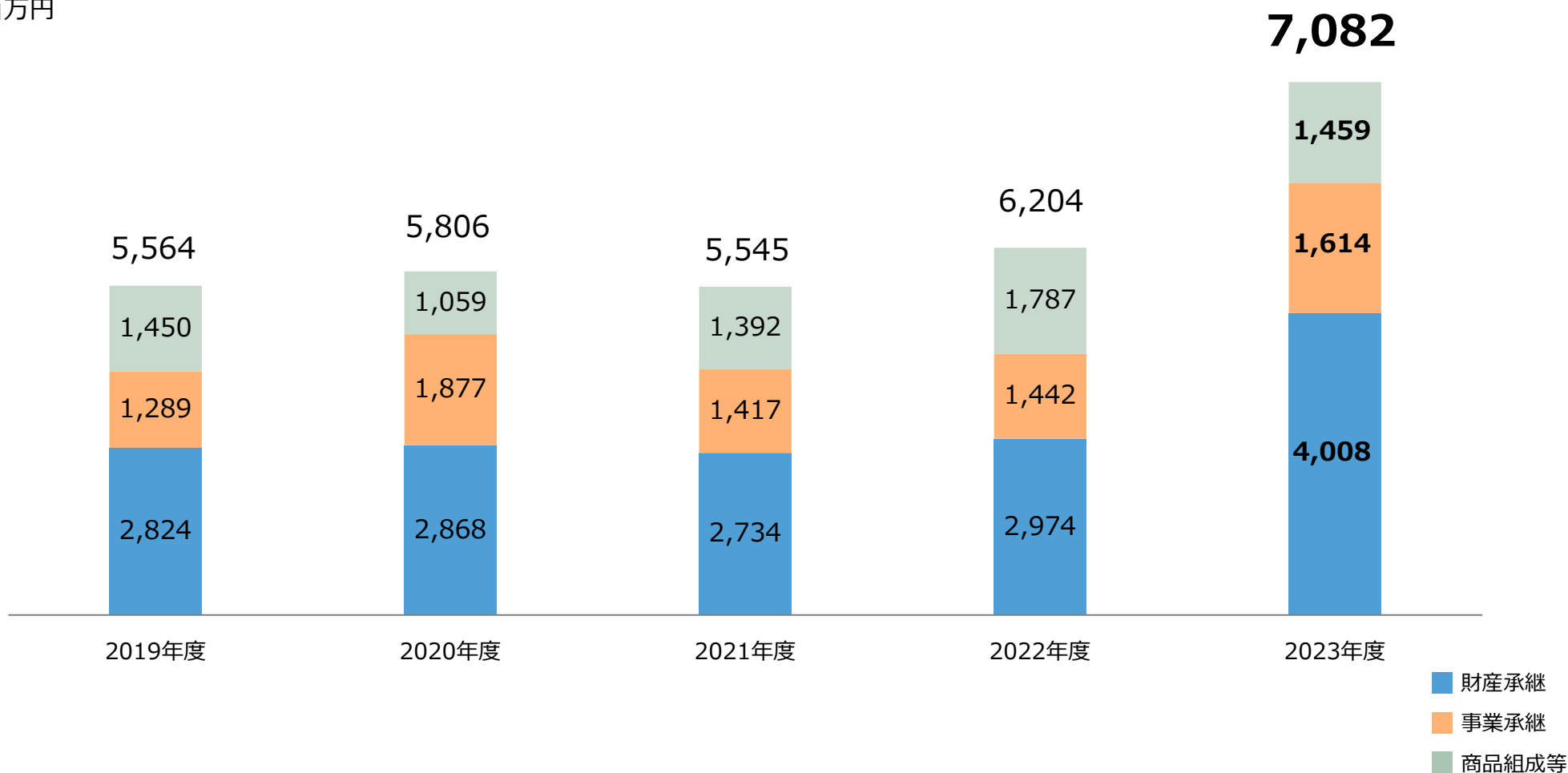
- ・ 不動産取引の利益率は年々改善しております

単位：百万円	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
売上高	13,496	13,312	18,667	29,747	29,015
売上原価	12,722	12,315	17,082	26,925	26,168
売上総利益	773	997	1,584	2,822	2,846
売上総利益率	5.7%	7.5%	8.5%	9.5%	9.8%

財産コンサルティング売上の推移

財産承継の売上が大幅に増加したことにより、前年を大幅に上回り着地

単位：百万円



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。

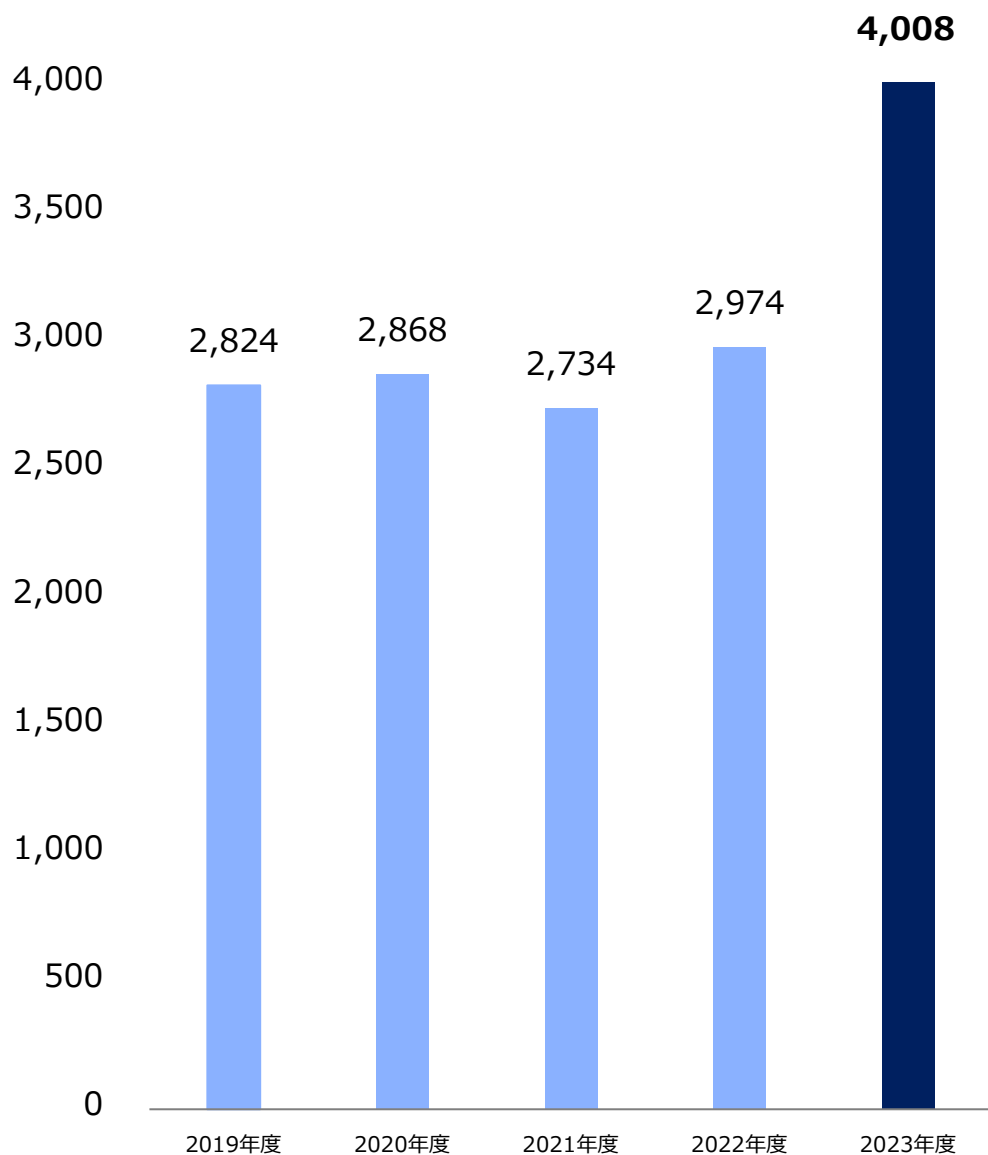
不動産取引

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。不動産保有時の賃料収入も併せて計上。

単位：百万円	2022年度	2023年度	増減率	詳細ページ
財産コンサルティング	6,204	7,082	14.2%	
財産承継	2,974	4,008	34.8%	P.10
事業承継	1,442	1,614	11.9%	P.11
商品組成等	1,787	1,459	▲18.3%	P.12
不動産取引	29,747	29,015	▲2.5%	P.15
ADVANTAGE CLUB	27,540	23,624	▲14.2%	
STO	-	4,576	-	
その他不動産取引	2,207	814	▲63.1%	
合計	35,952	36,098	0.4%	

財産承継（個人資産家向け）

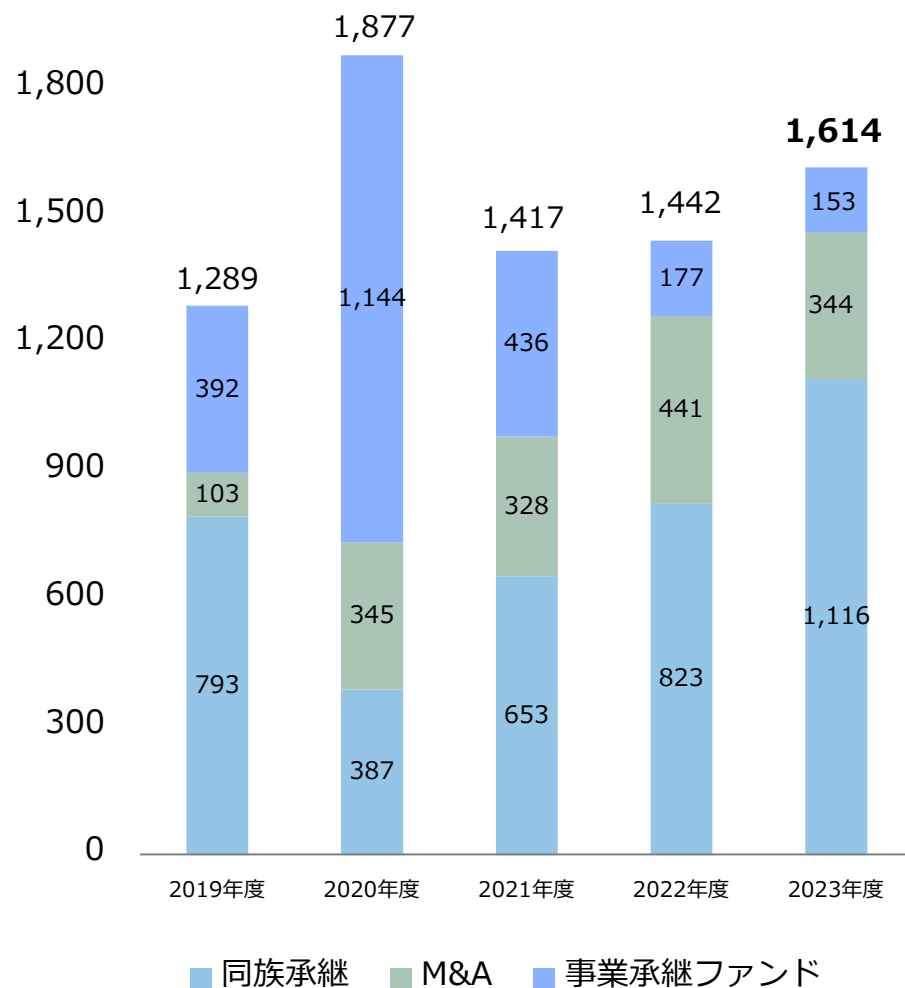
単位：百万円



- 大型案件数は前年度と同水準だったが、一件あたりの成約単価が大幅に増加。
- 8つの個別サービスの購入コンサル、有効活用が売上増に貢献。

事業承継（企業オーナー向け）

単位：百万円



同族承継

- 下期にかけて案件のクロージングが堅調に推移したことから前年を大きく上回りました。要因は、プランニング、顧問件数の増加と大型案件の成約単価の上昇。

M&A（第三者承継）

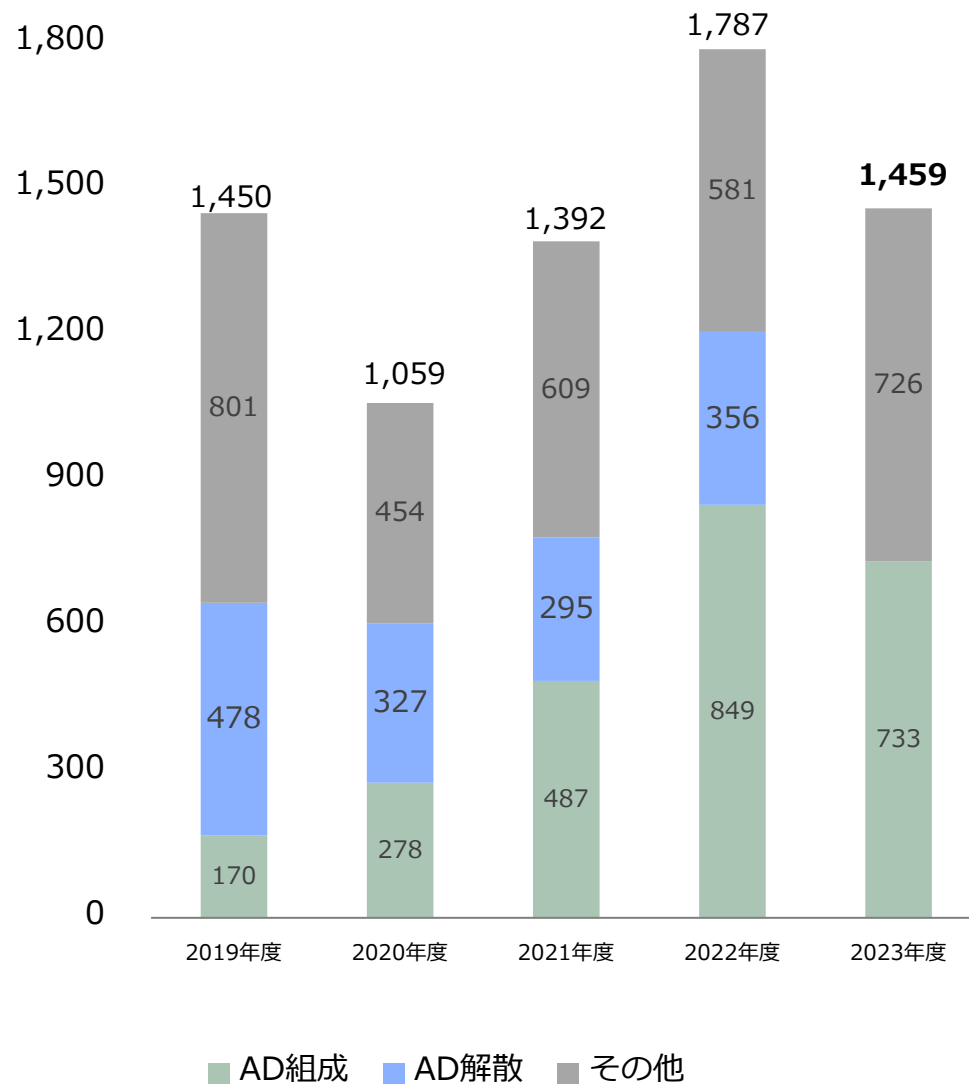
- 複数の案件のクロージングが翌期にずれ込みました。

事業承継ファンド（廃業）

- 今年度は1件の投資回収となりました。
- 事業承継ファンドのニーズは高く、今後も積極的に投資を行う予定です。
- なお、2020年度は1,144Mの売上に対し844Mの原価が発生（実質売上300M）。

商品組成等

単位：百万円



AD組成（AD組成時の手数料）

- ADVANTAGE CLUBの組成額の減少により前期を下回っております。

AD解散（AD解散時の手数料）

- 当期は解散はございませんでした。

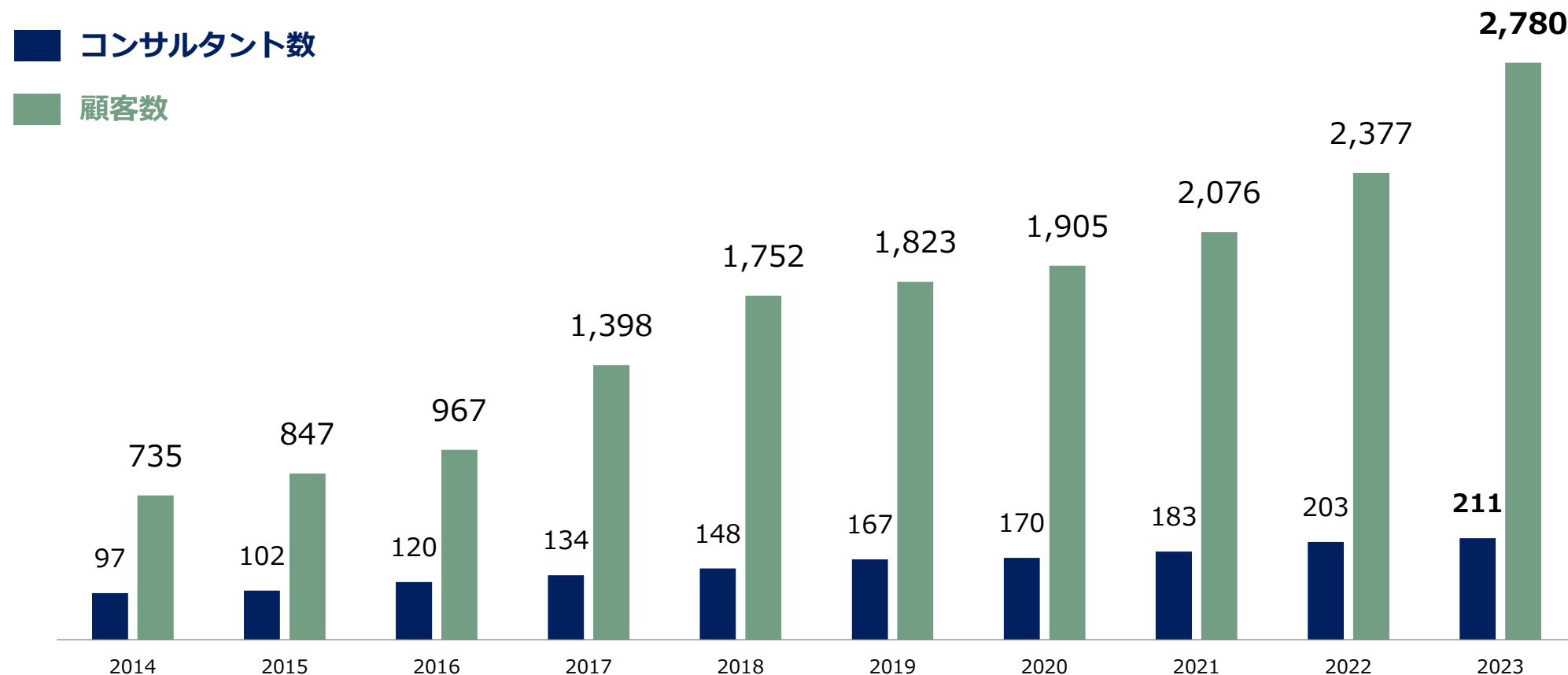
その他

- 運営中のADVANTAGE CLUBの期中管理報酬、地域創生事業のAMフィー、オペレーティングリースの媒介手数料等を計上しております。
- 当期はSTOの商品組成に伴う報酬約1億円計上。

コンサルタント数と顧客数の推移

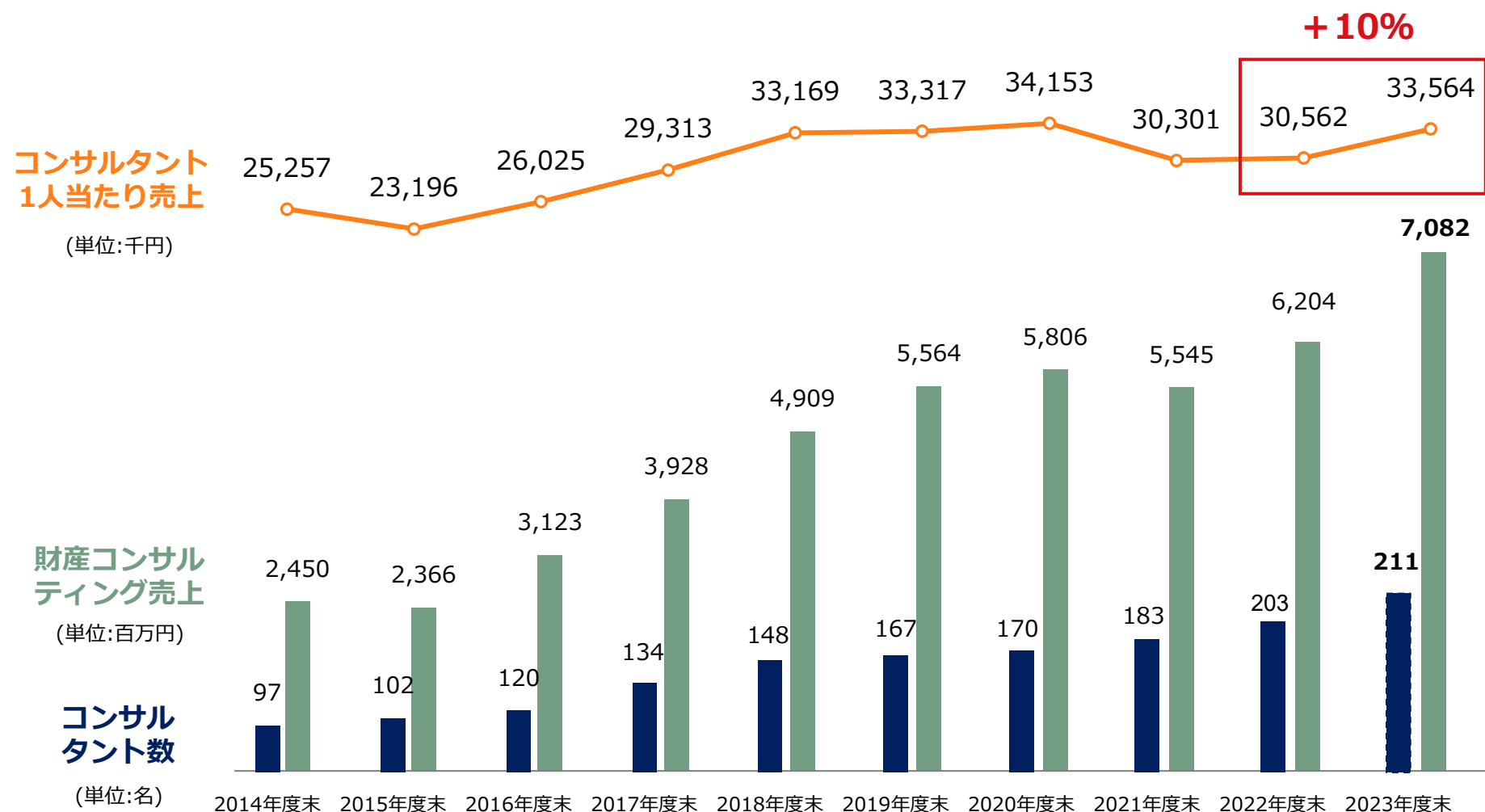
- ARTシステム等の活用により、既存コンサルタントの1人当たり担当顧客数は増加しているものの、新規採用者が増加しているためコンサルタント全体での1人当たり担当顧客数は微増で推移

単位：人



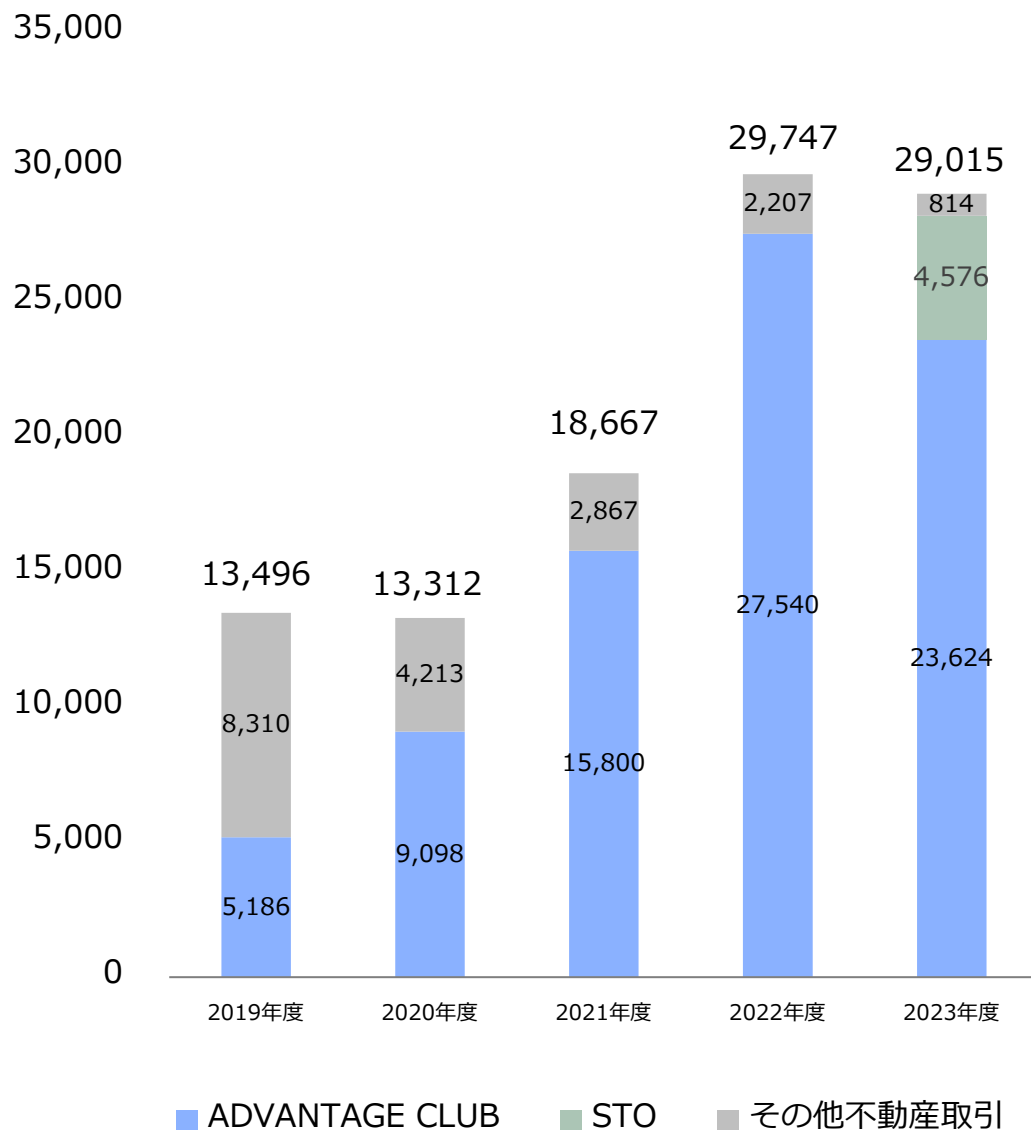
コンサルタント一人当たりの財産コンサルティング売上（生産性）

コンサルタント一人当たり売上は改善傾向にあり、昨年に比べ10%増加した。



不動産取引

単位：百万円



ADVANTAGE CLUB（不動産取引）

- 当期は7件の組成となりました。
- 募集開始後、短期間で完売していることから今後もお客様のニーズに適した商品の組成を積極的に行っていく方針です。

STO

- 第1号案件組成の売上を計上しております。

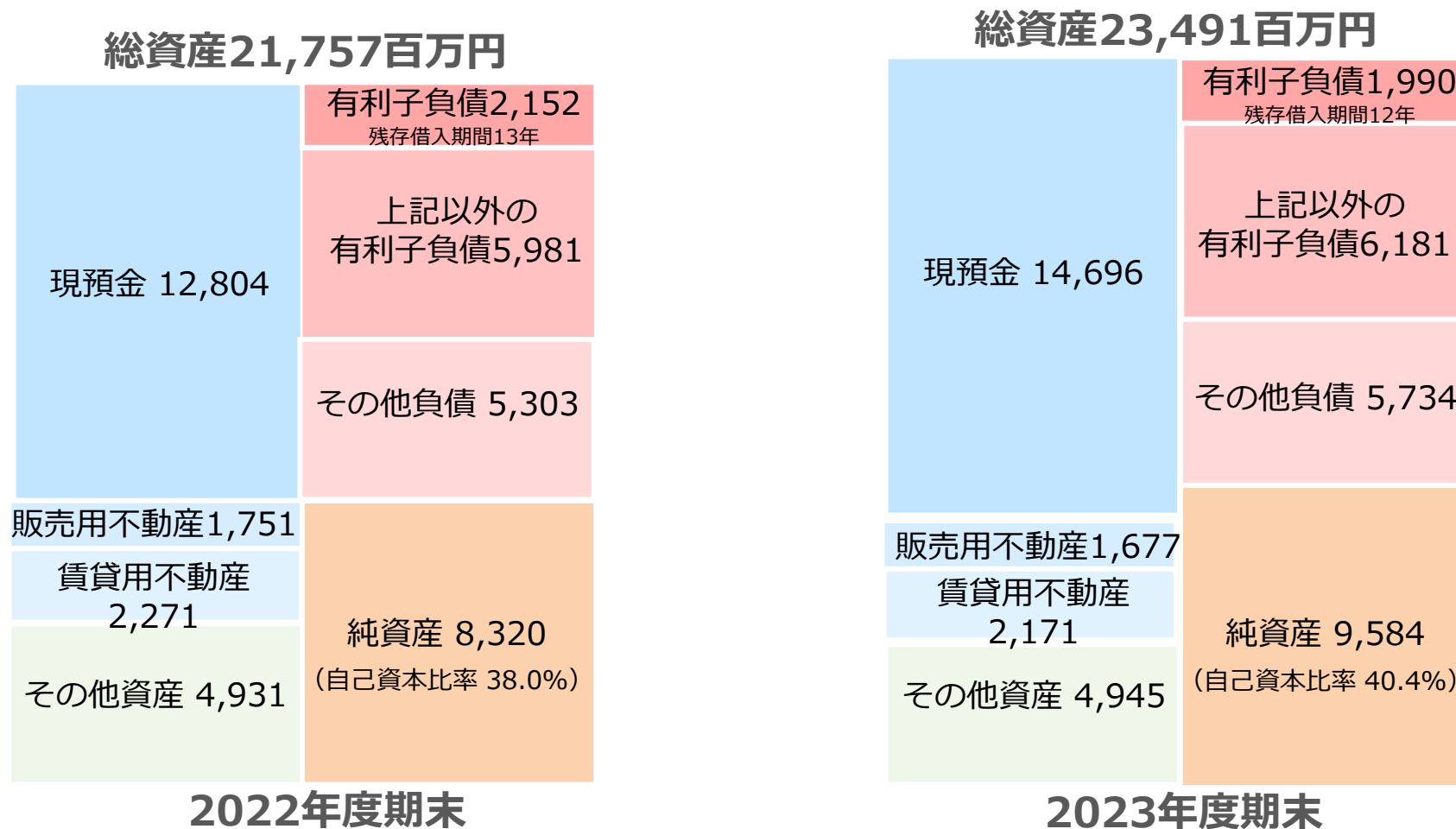
その他不動産取引

- ADVANTAGE CLUB以外の不動産の提供や不動産保有時の賃料収入を計上しております。

BSハイライト (財務戦略)

【基本方針】2年分の人件費と経費を賄うための現預金100億円水準を常に確保。また、万が一の経済リスクの発生に備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済み。純有利子負債のマイナスを維持。

【販売用不動産の在庫方針】ADVANTAGE CLUBの組成を拡大していきませんが、募集を事前に完了させ不動産の仕入決済と同日にADVANTAGE CLUBの組成を行い、在庫を持たない方針を継続（リノベーション中の物件は保有）。不動産在庫を持たない方針であることから金利引き上げによる影響はございません。

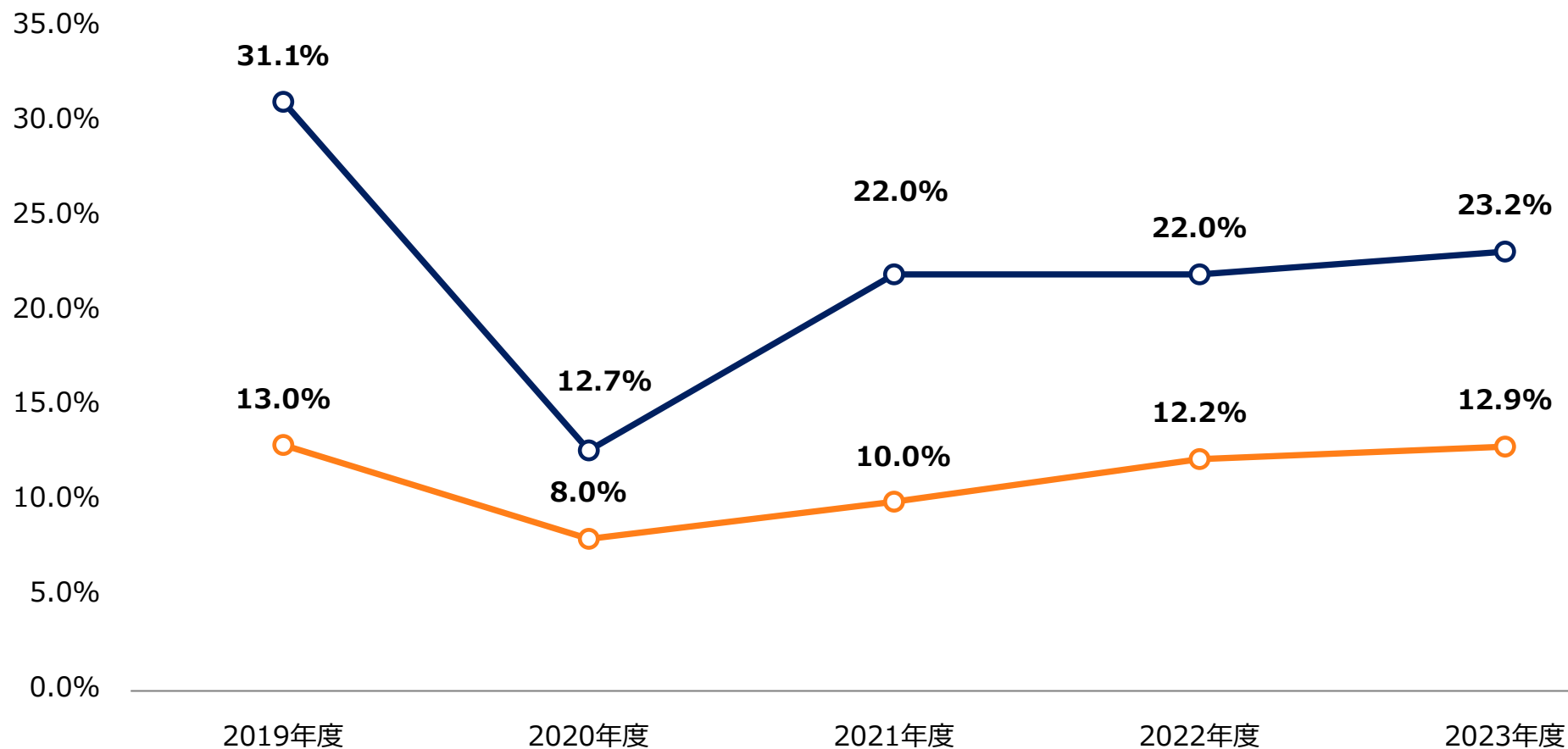


ROEおよびROICの推移

ROE 目標 **20%**水準以上

ROIC 目標 **10%**水準以上

ROE ROIC



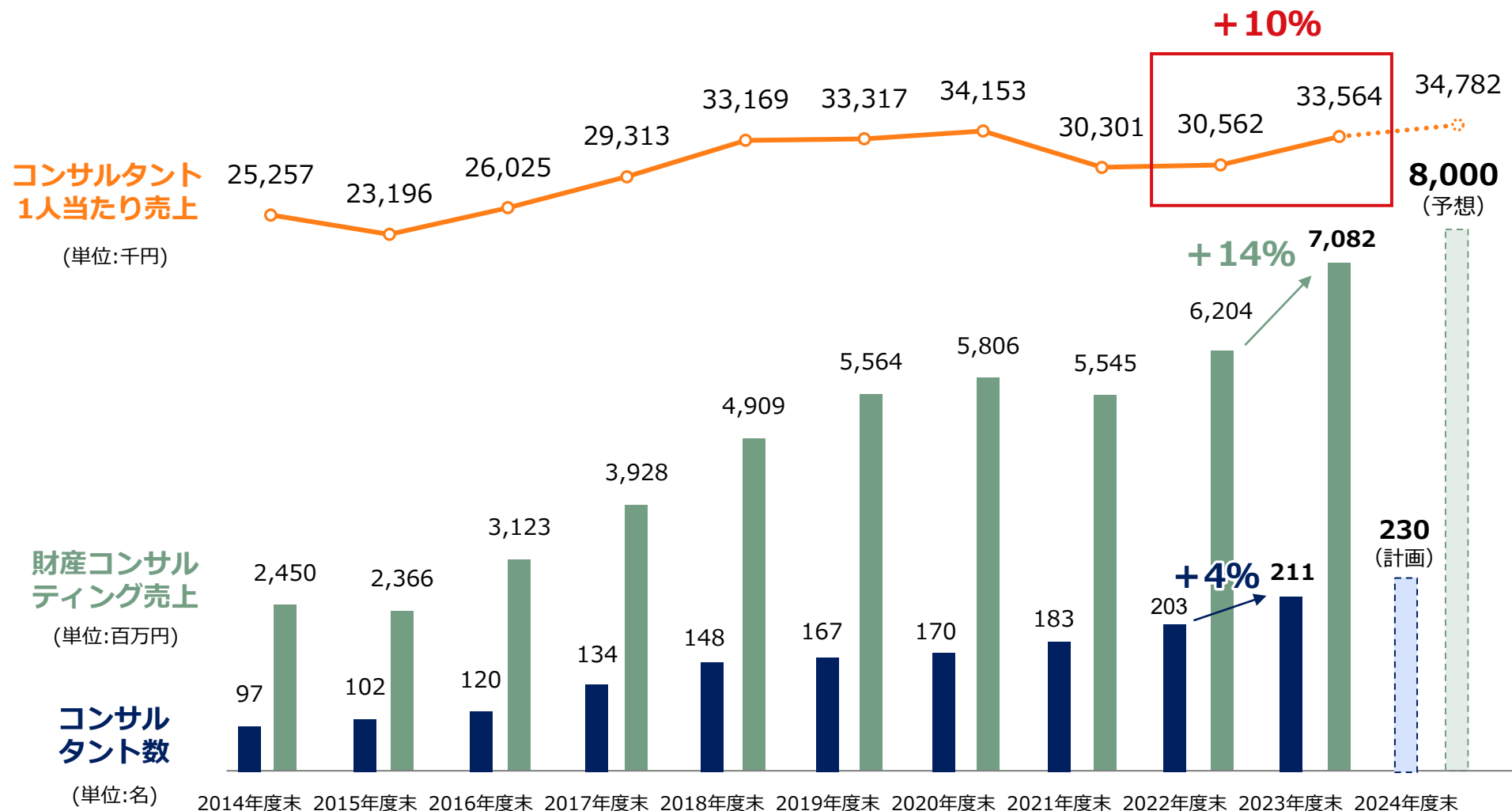


Section 2

**2023年度の振り返りと
2024年以降の取組み**

コンサルタント一人当たりの財産コンサルティング売上（生産性）

コンサルタント一人当たりの生産性は全体で見ると10%しか上がっていない。



現状の問題点

- ① 多様化するニーズに対応できる、また、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
- ② お客様から財産のことならどんなことでも青山に相談していただける
関係性を大切にしていますが、それがまだまだ改善の余地があること

ところで私たちが中長期で目指している会社は、
「**富裕層ビジネスの第一人者となること**」であり、具体的には

土地持ち資産家の方々、金融資産家の方々、さらに企業オーナーの方々と
長期にわたって信頼関係が構築され、
不動産・金融資産など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として、日本で誰よりも多くの相談を受け、
誰よりも多くの問題解決の手助けをしているお客様のパートナーで
ありたいと考えています。

現状の課題と2024年以降の取組み

現状の課題

- 人間力と専門能力の高いコンサルタントの育成
- コンサルタントを支えるデータベース等の環境の整備
- コンサルタントが得た知見・経験の、コンサルタント全体への横展開
- コンサルタントを支えるサポートスタッフの生産性向上
- 多様化するお客様のニーズへの対応

2024年以降の取組み

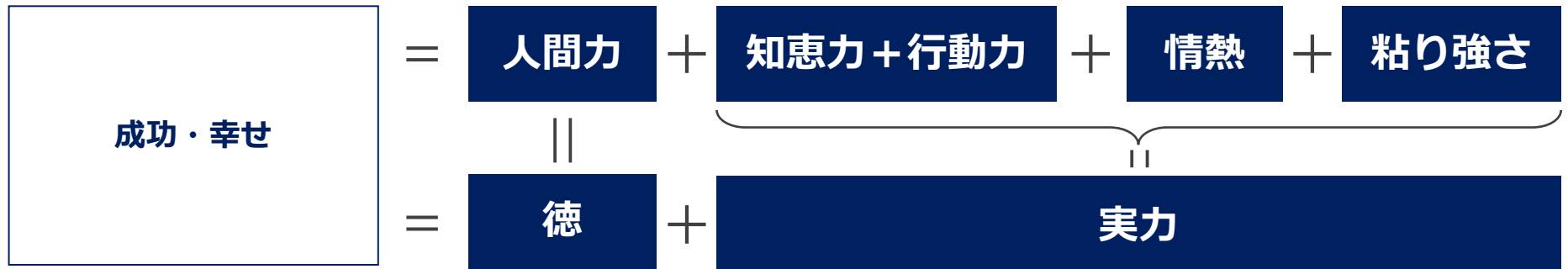
- 1 人間力を高めるために利他心を軸とした徳を積むことを徹底的に教育
- 2 DX・AI等の活用によるコンサルタントを支える環境の整備
- 3 働きやすく、働き甲斐のある職場の実現
- 4 多様化するお客様のニーズに応えられる8つの個別サービスに次ぐ新サービスの提供

2024年以降の取組み

1 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・幸せの方程式を社員に浸透させている。



※徳とは …………… 善なる行為を行うことによって与えられる恩恵

※善なる行為とは … 素直さ、誠実さ、優しさ、慈悲心、利他心、思いやり、忠誠心、謙虚さ、感謝の心などでなされる行為

- 毎週今日の一言を社長が発信し、それについて組織で話し合う習慣を作っている
- 社会貢献活動（子ども食堂・ペット共生社会・地域清掃）に積極的に参加することを奨励している
- 社員全員に瞑想することを推奨している
- AZNグループとして、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に着手

2 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推進室の設置予定
- 蓄積されたコンサルティングノウハウのデータ化
- データ化により、コンサルティングの標準化を更に推進するとともに、人材育成システムを構築
- マーケティング組織の設置
- マーケティングオートメーションツールを活用し、お客様のニーズを把握して、適切なサービスソリューションや情報を提供

3 働きやすく、働き甲斐のある職場

- 個々人の様々な事情が受け入れられ、安心して働ける職場環境を実現することで、生産性の向上と離職者の減少を図る（キャリアプラン、労働環境、女性活躍推進 など）
- 「役割に応じた給与」「業績への貢献に応じた賞与」の支給が実現できるような努力をし続ける
- 前期に引き続き、政府が求めている物価高を上回る賃上げ（5%以上）を実現

4 多様化するお客様のニーズに応えられる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、様々なニーズに応えられるサービスの創出

戦略的個別サービスの2023年度の振り返りと2024年以降の取組み

	振り返り	取組み
アドバンテージクラブ	23年は7件244億円の組成 品質の高さから数日での完売が続いている	当社商品へのニーズは極めて高いが、今後も商品を厳選し24年は288億の組成予定
購入 コンサルティング	専門部署を立ち上げ、既存顧客の ニーズを的確に把握したことにより 売上は倍増	24年は既存顧客に加え、地方銀行のお客 様にもサービスを拡大することによりさら なる増収を目指す
土地有効活用 コンサルティング	専門部署を立ち上げ、既存顧客を中心 とした売上が増加した	23年からメガバンクとの提携が本格稼働 しており、金融機関ルートの場合拡大を 目指す
ファミリーオフィス サービス	ファミリーオフィス単独での営業を中心に 活動	従来の事業承継コンサルティングにファミ リーオフィスをセットで提案することより 相乗効果を目指す

戦略的個別サービスの2023年度の振り返りと2024年以降の取組み

	振り返り	取組み
地域創生 コンサルティング	22年の第2号案件（敦賀）のクロージングにより地方自治体からの問い合わせが増加 23年は大型案件の受託に向けた活動を実施	引き続き大型案件の受託へ取り組むとともに環境配慮型の地域創生にも積極的に取り組む
事業承継ファンド	23年の新規投資は1件にとどまる 営業ルートと営業手法の見直しを行った （M&Aブティック中心から金融機関中心へ）	<ul style="list-style-type: none">• P/Lが悪化している会社や過剰債務を抱える会社に対して事業承継ファンドに限らず、幅広い事業承継コンサルティングを提供していく• 営業ルートを見直し、上記の事業承継コンサルティングの受託を目指す
IFAによる 金融商品運用サービス	21年6月の営業開始から約2年半で預かり資産残高67億に到達	既存顧客や新NISA開始による資産運用ニーズに積極的に取組み、24年末預かり資産残高120億を目指す
STO事業	23年に第1号案件を組成	パートナーとの連携を強化し、3案件100億円規模以上の組成を目指す

戦略的個別サービス 〈アドバンテージクラブ〉

振り返り

今年の組成は順調に進行し、多くの案件が販売開始後わずか数日間で完売に至った

取組み

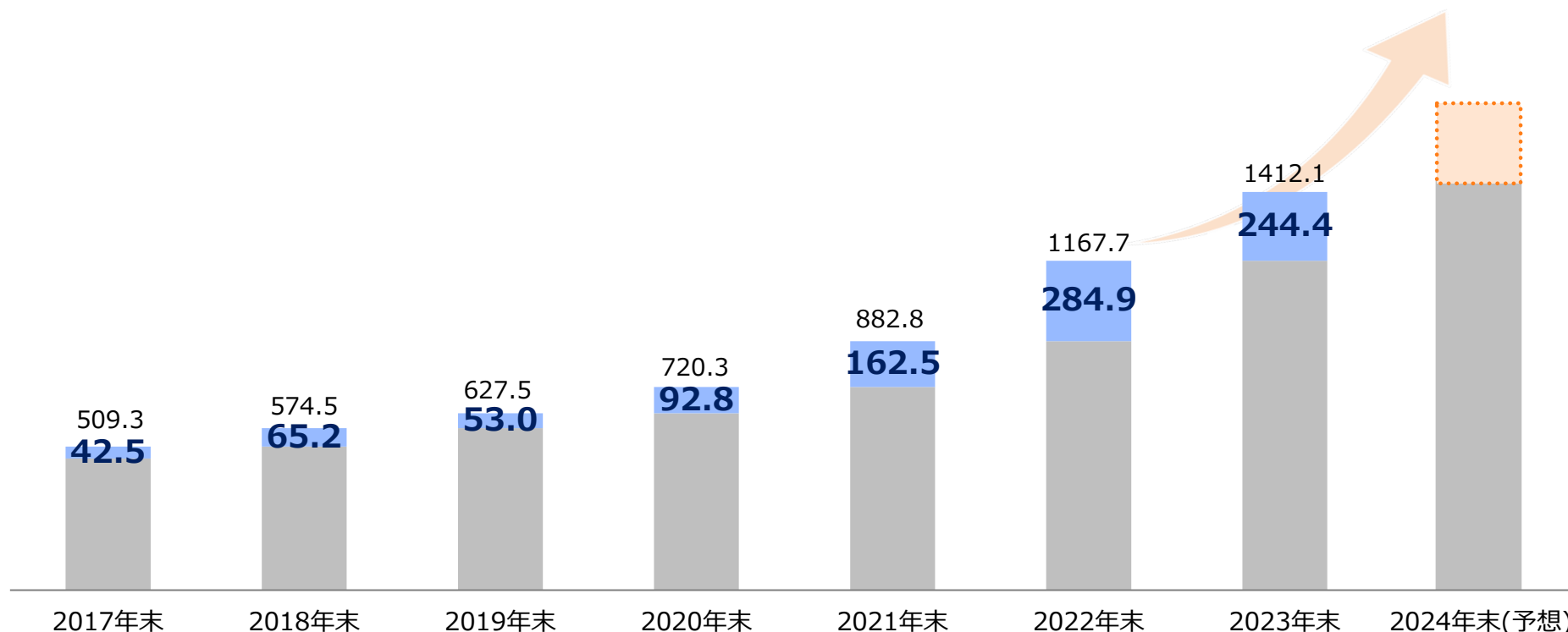
依然として高いニーズに応えながらも、今後とも厳選した高品質な商品のみを提供

■ 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





Section 3

業績予想

2024年度業績予想

【売上面】

当社のお客様である富裕層（土地持ち資産家・金融資産家・企業オーナー）の財産承継、事業承継、財産運用ニーズはますます拡大しており、提携金融機関数も増加していることから、お客様の数の一層の増大を見込んでおり、財産コンサルティング収益は前年を大幅に上回る見込みです。しかしながら、当社の主力商品であるADVANTAGE CLUBについては、過去のトラックレコードや他社との差別化が周知され、販売開始後、数日で完売している状況が続いておりますが、今後もお客様の財産の承継・財産の運用に資するためには、厳格に当社の商品基準に合致させる必要があります。2024年度のADVANTAGE CLUBの組成計画は商品基準に合致した積上げベースで288億円を予定しております。

【費用面】

売上原価に計上される労務費を含みコンサルティング人材の定着・採用・高度化に対応する人的投資の拡大を積極的に行ってまいります。さらにコンサルティングの品質および生産性向上のためのDX投資やブランディング対策として積極的な広告宣伝を行う予定であり、人件費・経費は約8億円増加する見込みです。これらの投資は次期以降の成長に向けた戦略的な投資としてとらえております。

単位：百万円	2023年度	2024年度	増減額	増減率
売上高	36,098	38,000	1,901	5.3%
財産コンサルティング	7,082	8,000	917	13.0%
不動産取引	29,015	30,000	984	3.4%
売上原価	29,742	31,000	1,257	4.2%
売上総利益	6,356	7,000	643	10.1%
販売費及び一般管理費	3,090	3,500	409	13.2%
営業利益	3,265	3,500	234	7.2%
経常利益	3,359	3,400	40	1.2%
当期純利益	2,062	2,240	177	8.6%



Section 4

株主還元方針

株主還元方針

1 配当性向50%水準

2 継続的な増配

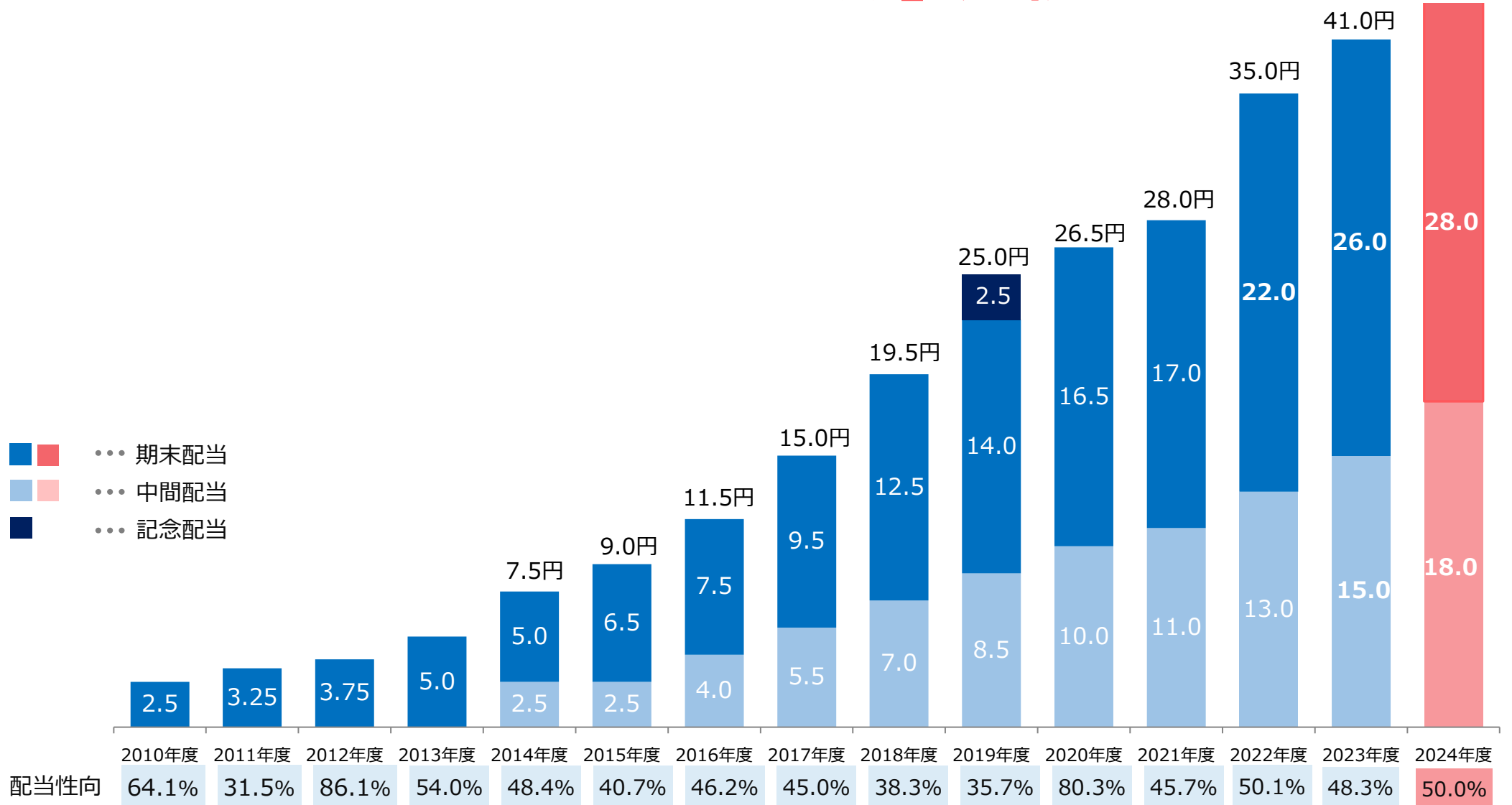
3 株主資本コストを上回るDOE水準の維持

※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

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 (単位：円)



※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。



Section 5

Appendix



Company Profile

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スタンダード (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	12億1099万円 ※2023年12月31日現在
従業員数	298名(グループ連結) ※2023年12月31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
主な特徴	<ul style="list-style-type: none">■ 財産コンサルティング・事業承継コンサルティング専業の上場企業■ 税理士・公認会計士・弁護士や不動産業界・金融機関出身者、150名以上が所属するプロフェッショナル集団■ 自社株式・株主対策と不動産に関するソリューションに強み

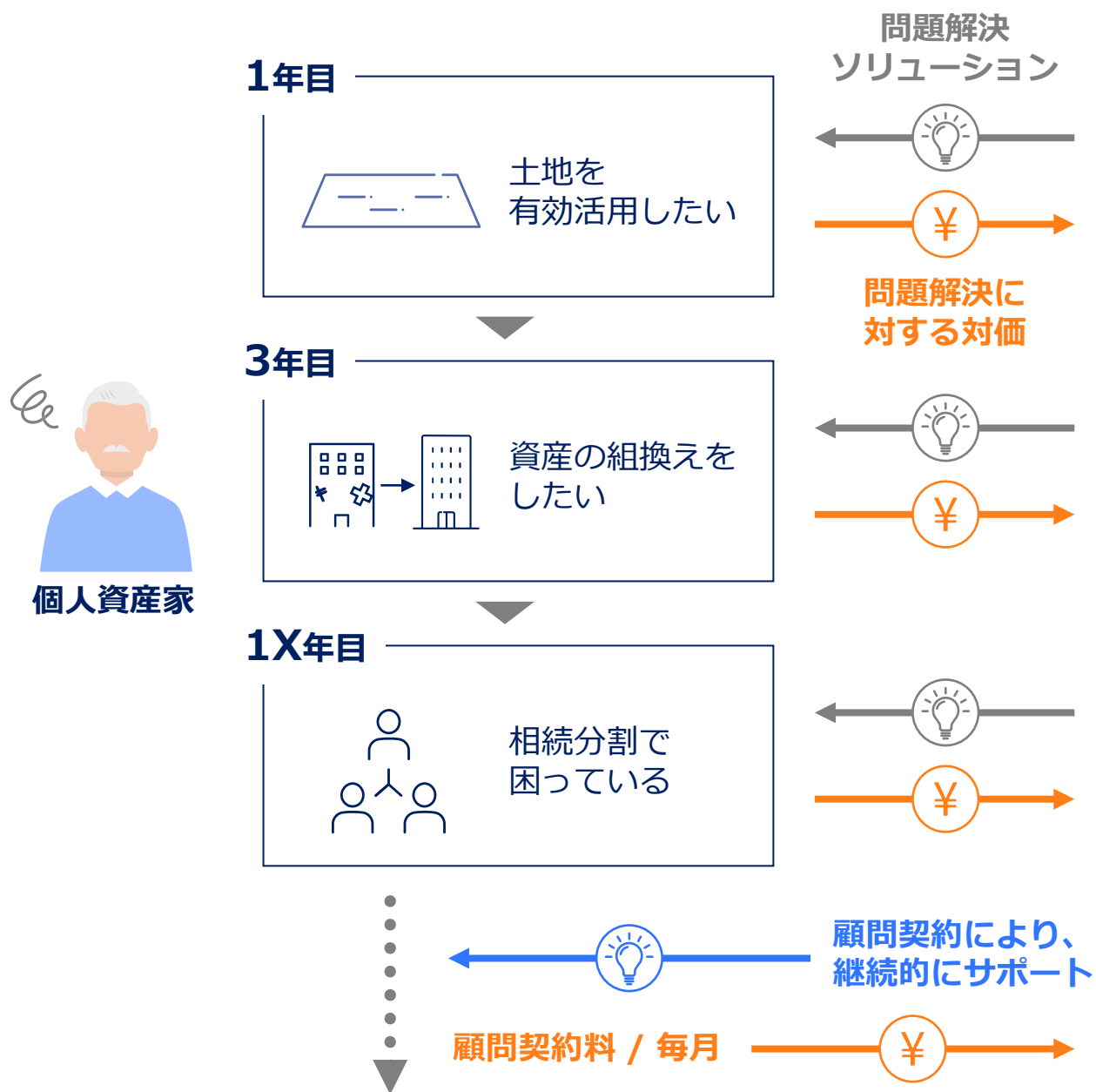
History of the Company

1990 年代	1991年	9月	(株) 船井財産ドック 〈(株) 船井総合研究所のグループ会社〉を設立
	1999年	4月	(株) 船井財産コンサルタンツに商号変更
2000 年代	2002年	5月	ADVANTAGE CLUB(アドバンテージクラブ)がスタート
	2004年	7月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
	2008年	10月	(株) プロジェストホールディングスを経営統合
2010 年代	2011年	1月	Aoyama Wealth Management Pte.Ltd.をシンガポール共和国に設立
	2012年	7月	(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	10月	(株) 日本資産総研を経営統合
	2015年	5月	東京証券取引所第二部に市場変更
	2016年	1月	新生青山パートナーズ(株) 〈(株) 新生銀行との合併会社〉を設立
		8月	(株) 事業承継ナビゲーター 〈(株) 日本M&Aセンターとの合併会社〉を設立 (現：(株) ネクストナビ)
	2017年	5月	PT Aoyama Zaisan Networks INDONESIAをインドネシア共和国に設立
		10月	地域創生事業 第1号案件「Komatsu A×Z Square(こまつアズスクエア)」を竣工
	2019年	2月	(株) キャピタル・アセット・プランニングと資本業務提携
		12月	(株) 青山財産ネットワークス九州 〈HACグループ及び篠原公認会計士事務所グループとの合併会社〉を設立
2020 年代	2020年	9月	不動産特定共同事業者協議会 会長就任
		10月	(株) 青山フィナンシャルサービスを設立
	2021年	1月	(株) 青山ファミリーオフィスサービスを設立
	2021年	9月	創立30周年
	2022年	8月	地域創生事業 第2号案件「TSURUGA POLT SQUARE otta (オッタ)」を竣工

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	最適な財産構成の実現とキャッシュフローの極大化コンサル 〈 総合財産コンサルティング 〉
顧客層	個人資産家 (地主・金融資産家) 資産平均10億円 企業オーナー (経営者)
ソリューション	 <ul style="list-style-type: none">■ 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  <ul style="list-style-type: none">■ 事業承継(後継者支援)■ M&A■ 転廃業支援■ 財務改善、成長戦略 等 <ul style="list-style-type: none">■ ADVANTAGE CLUB、地域創生事業、海外資産運用、IFAによる金融商品コンサルティング※ <p>※グループ会社である株式会社青山フィナンシャルサービス（（金仲）第939号）にてご提供</p>

個人資産家向けビジネス

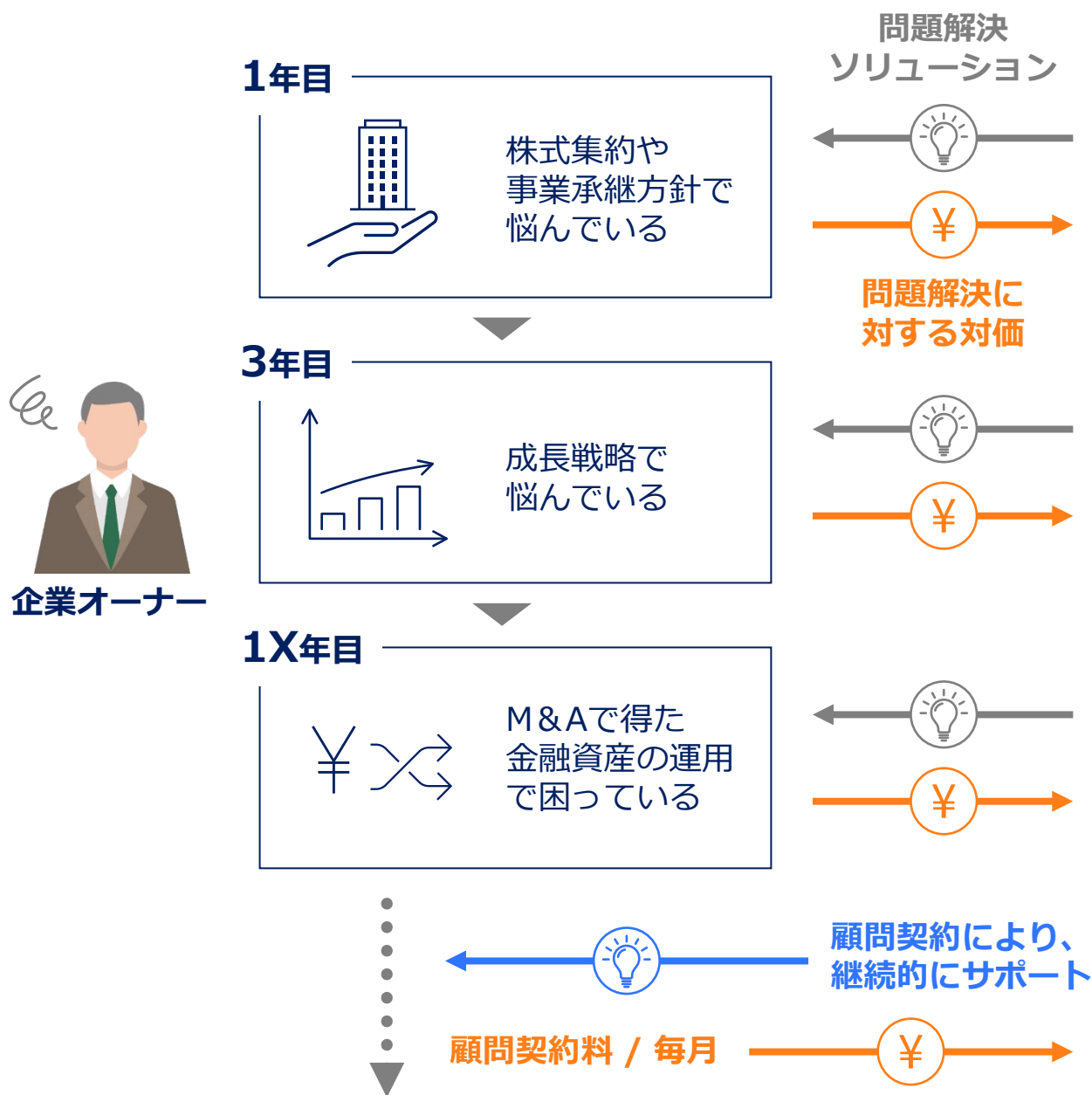


ライフステージに合わせて
最適な財産構成になるように
**継続的な繋がりを構築し
コンサルティング**

個人資産家の顧客数

約**2,300**名

企業オーナー向けビジネス



Aoyama Zaisan Networks

お客様にとって最適なタイミングで事業承継や財産運用などの課題を解決することで

長期・継続的にコンサルティング

企業オーナーの顧客数 約**500**名

ビジネスモデルの特色



お客様が抱える問題を解決し、長期的な関係を構築

当世代

次世代

次々世代



個人資産家



企業オーナー



財産の承継
・運用・
管理、
事業承継



財産の承継
・運用・
管理、
事業承継

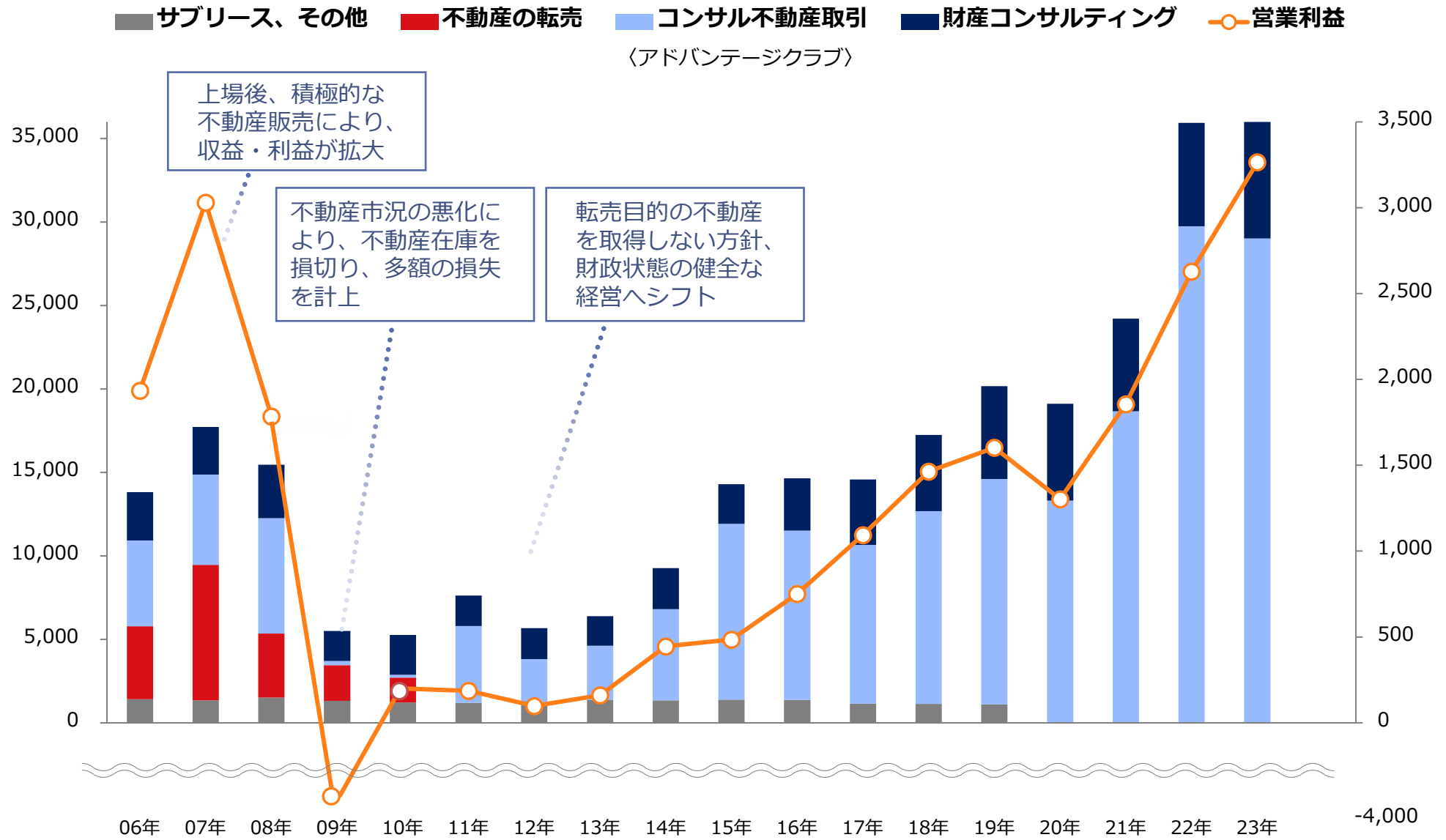


当世代から次世代以降へのコンサルティングによる
収益を長期的に計上するビジネスモデル

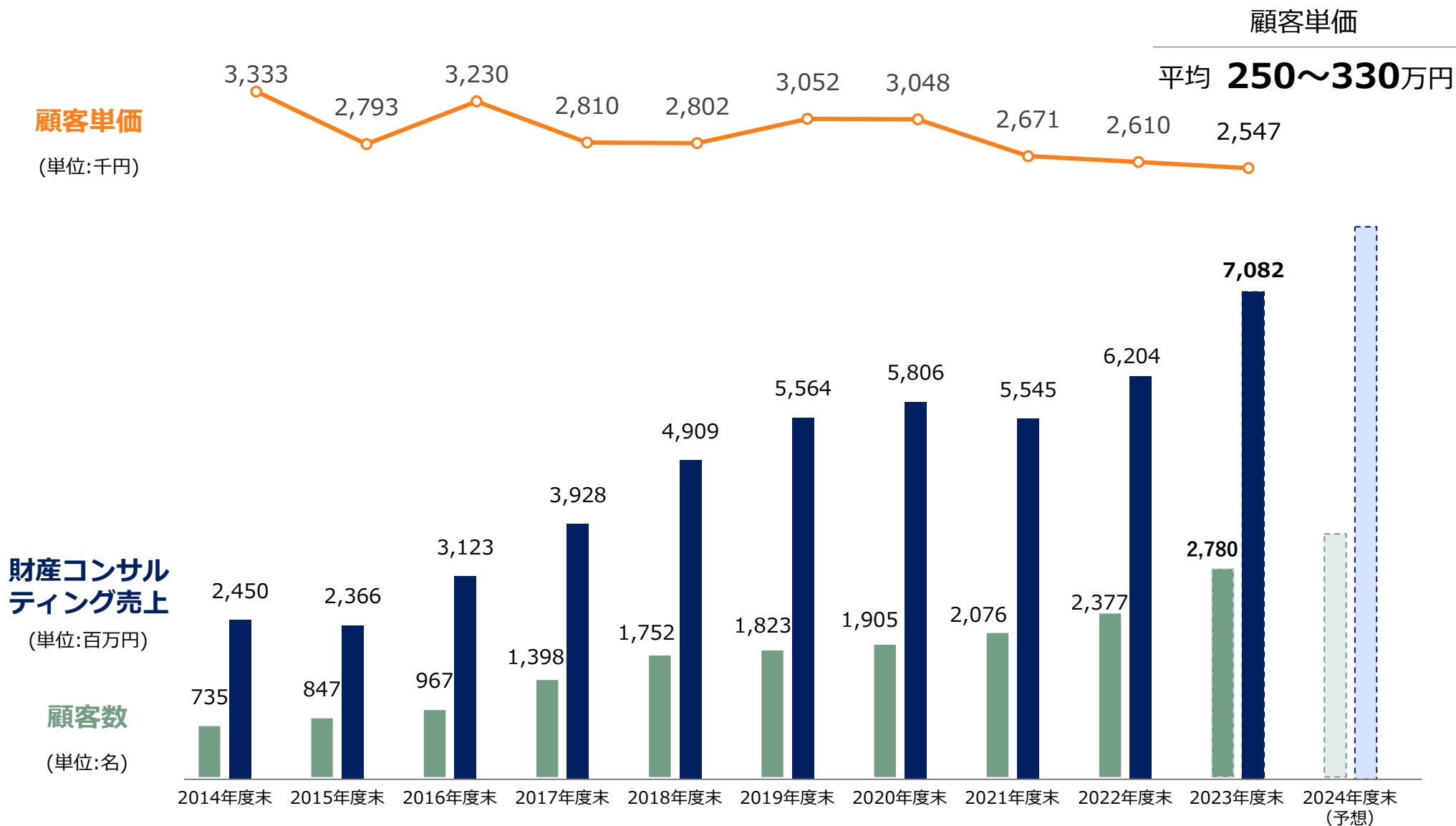
上場後の売上高と営業利益

(売上高：百万円)

(営業利益：百万円)



顧客数、財産コンサルティング売上、顧客単価の推移



ADVANTAGE CLUBの償還実績（物件売却による組合解散）

- 2010年以降、不動産マーケットの動向や物件の状態・稼働状況等を総合的に判断。組合員様の決議により31物件を売却し、売却代金を組合員の皆様に分配

売却した物件の一部（概ね、組合組成6～8年経過後から売却検討。組成組合後10年程度が売却の目途。）



物件売却のパフォーマンス（物件売却により解散した31組合の平均）

平均運用期間	一口当たり（千円）※千円未満を四捨五入					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3ヶ月	10,000	11,137	1,137	4,529	5,666	6.12%

書籍3冊の発行

- 相続・事業承継に関する書籍3冊を発行。
- 書籍と出版セミナーを通じて、新規顧客の獲得をより強化してまいります。

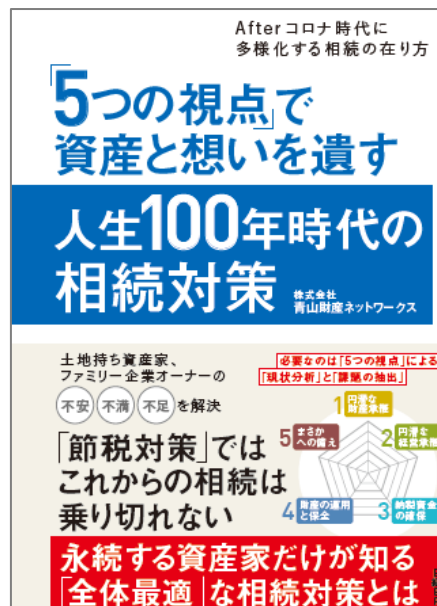
2021年10月30日発売



出版社：日刊工業新聞社
価格：1,500円（税別）

中堅・中小企業の経営者が事業承継に悩んだ時など、事業承継に関して悩みを抱えている経営者に向けて最適な出口を見つけるための考え方と方策、ケーススタディをわかりやすく紹介しております。

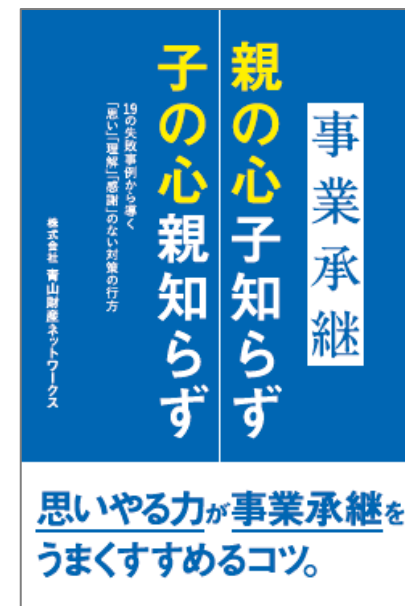
2021年11月11日発売



出版社：日経BP
価格：1,600円（税別）

土地持ち資産家やファミリー企業の経営者が相続や承継に悩んだ際に、「全体最適」という考え方に沿った「5つの視点」で、悩みを解決する「最善の相続対策」を見つける方法を紹介しております。

2022年2月1日発売



出版社：日経BP
価格：1,500円（税別）

ファミリー企業の経営者が相続や承継に悩んだときに・・・。「思い」「理解」「感謝」のない対策による19の失敗事例を通して、事業承継をうまくすすめるためのコツを紹介しております。

セミナーの実施

- 財産承継・事業承継に関するセミナーを定期的実施。
- 今後もセミナーを通じて、新規のお客様との接点をより強化してまいります。

特別講演

経験者が本音で語る！ 家業を継ぐこと、手放すこと

2023年3月3日(金) 17:00~18:30

■会場：日刊工業新聞社
セミナールーム

■主催：株式会社
青山財産ネットワークス

■共催：日刊工業新聞社

■聴講者：オーナー経営者様
※1社2名様までさせていただきます

参加費 **無料**
(事前申込制)

定員：20名
当日参加できない方向けに
後日アーカイブ配信あり
(書籍プレゼント)

OWNER'S STYLE 主催
大家さんフェスタ登場

4月15日(土) 9:30~17:30

A会場 11:30~12:10

財産を守る秘訣は？
これからの相続対策
～財産の手当と心の共有～

講師 小野 高義

E会場 12:40~13:20

「何もしない」が相続対策？！
タイプ別の課題と対策

講師 相澤 光

朝日新聞主催 『不動産投資Day2023』

「“負”動産を相続させない！

家族に感謝される「不動産投資」
～目的を実現させる不動産の選択方法とは？～

【開場】10:30～【閉場】15:30
【講演時間】14:00～14:30

講師
青山財産ネットワークス
財産コンサルタント 相澤 光

日経 相続・事業承継フェア 2023

次世代へ上手く 事業・財産承継 するために必要なこと

会場 /アクセス 飯野ビルディング4階
イイノホール
地下鉄「霞ヶ関駅」直結

開催日程 2023年8月6日
10:00～16:10

代表取締役社長
蓮見 正純

年間600件の相談事例からわかる共通点とは

株式会社 青山財産ネットワークス

相続・事業承継セミナー

失敗しない！
金融資産運用

アドバイザーをつけるという新しい選択肢

2023.08.24 木
10:00~11:30・18:00~19:30

2023.08.25 金
14:00~15:30

講師 相澤 光

青山フィナンシャルサービス
大垣 和美

第10回 不動産投資
日経 フェア 2023 東京

条件達成※でもなく
オリジナルトートバック&書籍
プレゼント!

10月14日 Sat

当社講演
14:50~15:30

会場
ベルサール飯田橋ファースト

講師 相澤 光

オーナーズスタイル主催
賃貸経営+相続対策 大家さんフェスタ

株式会社 青山財産ネットワークス

失敗事例から学ぶ！ 次世代へ財産を承継 するために必要なこと

相続にお悩みの方

不動産の活用方法がわからない方

多額の相続税に頭を抱えている方

講師 相澤 光

10月21日(土) 開催 公演時間 11:50~12:30
場所 新宿NSビル

株式会社 青山財産ネットワークス

参加 無料

土地持ち資産家必見！ 高収益不動産 の作り方

セミナー終了後、
無料個別相談会も実施

講師 相澤 光

講師 相澤 光

開催日 11月10日(金) 11月17日(金)

時間 14:00~15:30 (開場: 13:30)

会場 東京 (青山一丁目駅前)

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。