



Aoyama  
Zaisan  
Networks

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

# 第34回 定時株主総会

2025年3月27日





Aoyama  
Zaisan  
Networks

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

# 2024年の振り返り



# 連結業績ハイライト

## 4期連続、増収・増益を達成

(単位：百万円)

	2022年度	2023年度	2024年度	増減率
売上高	35,952	36,098	45,618	26.4%
財産コンサルティング	6,204	7,082	8,121	14.7%
不動産取引	29,747	29,015	37,496	29.2%
売上総利益	5,700	6,356	6,969	9.6%
営業利益	2,629	3,265	3,506	7.4%
経常利益	2,499	3,359	3,480	3.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,694	2,062	2,428	17.8%

# 財産コンサルティング・不動産取引の売上総利益の推移

(単位：百万円)

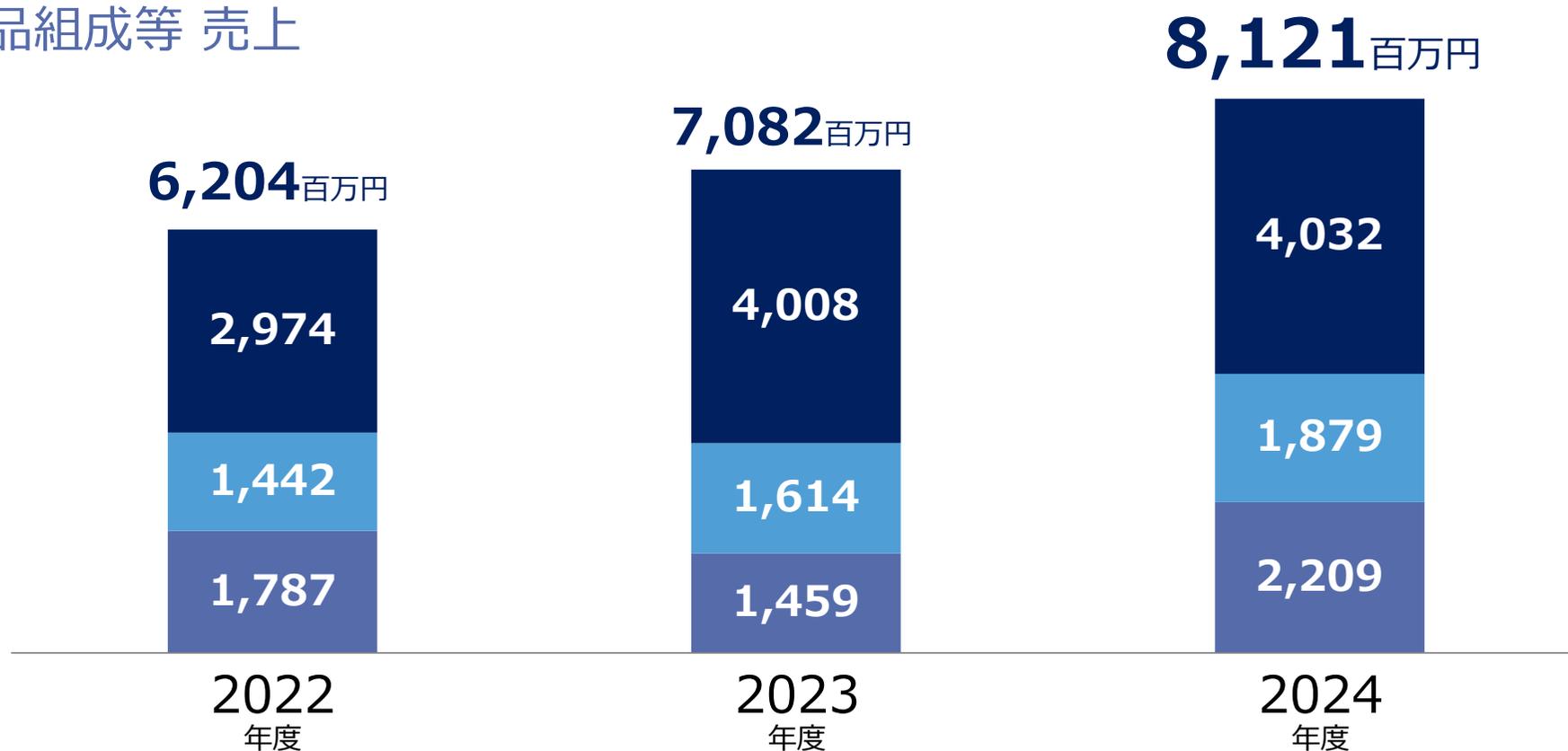
〈 財産コンサルティング 〉	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	6,204	7,082	8,121
売上原価	3,326	3,573	4,400
売上総利益	2,878	3,509	3,721
売上総利益率	46.4%	49.5%	45.8%

〈 不動産取引 〉	2022年度	2023年度	2024年度
売上高	29,747	29,015	37,496
売上原価	26,925	26,168	34,248
売上総利益	2,822	2,846	3,248
売上総利益率	9.5%	9.8%	8.7%

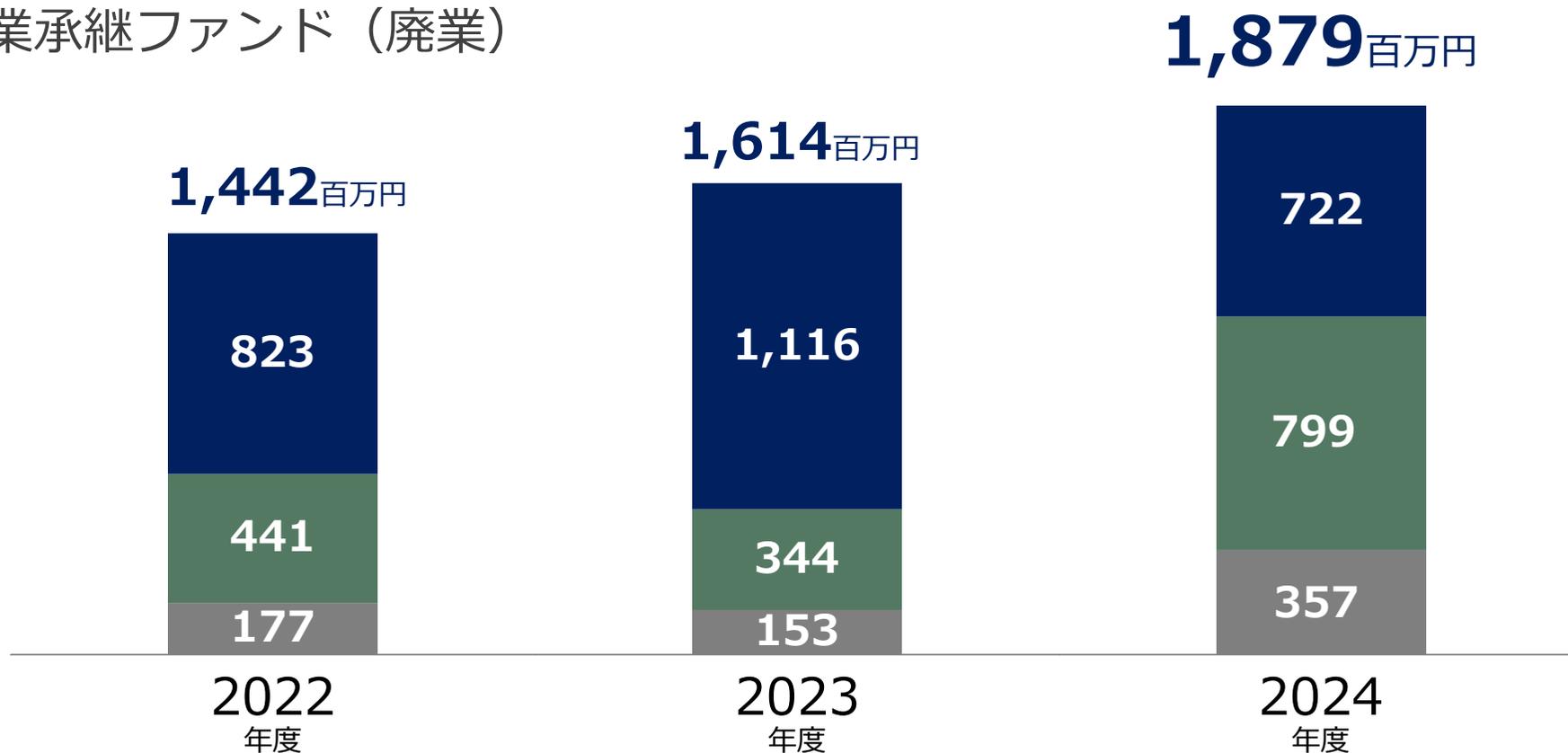
# 財産コンサルティング 売上の推移

- 財産承継 売上
- 事業承継 売上
- 商品組成等 売上



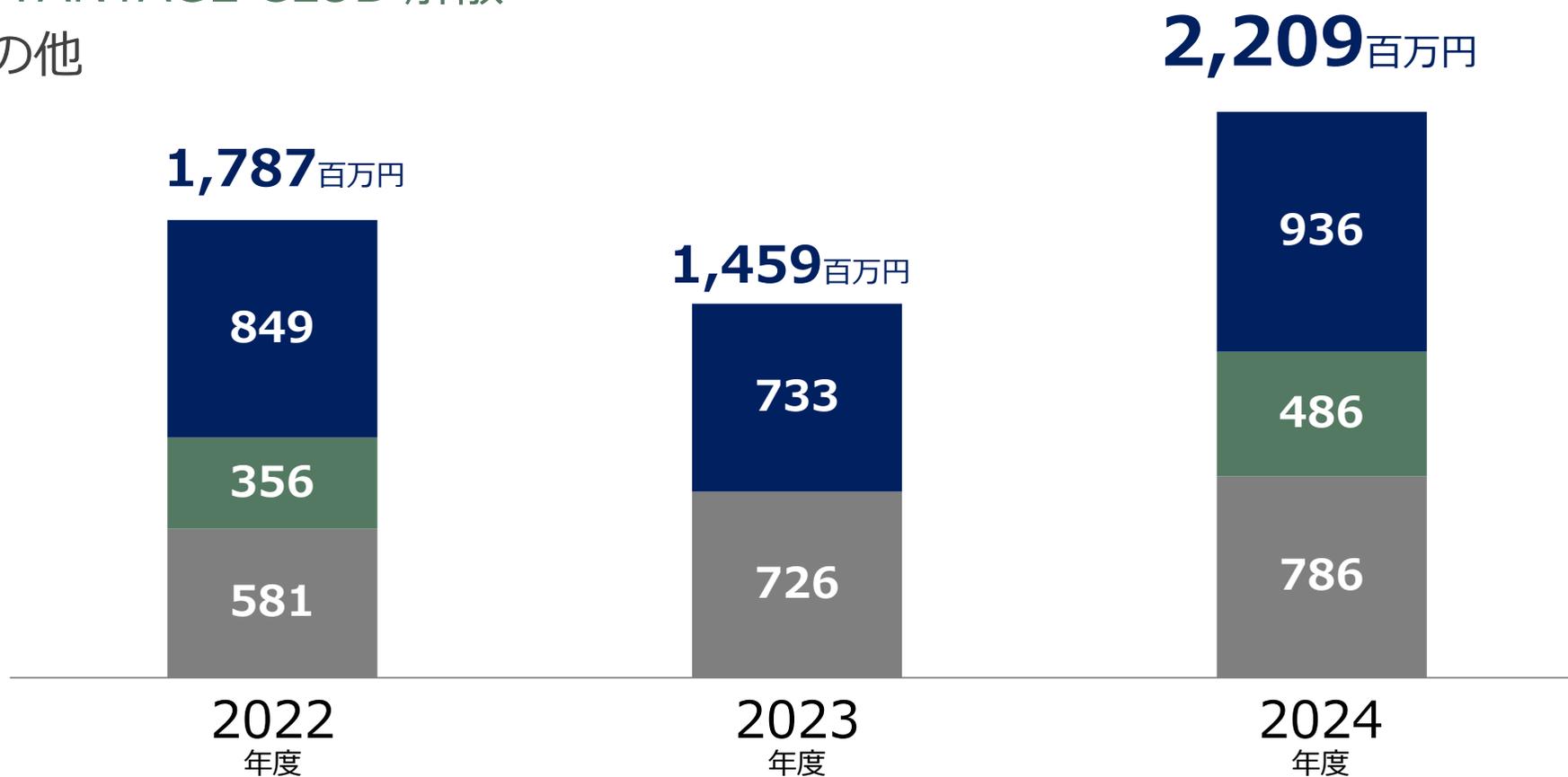
# 事業承継 売上の推移

- 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

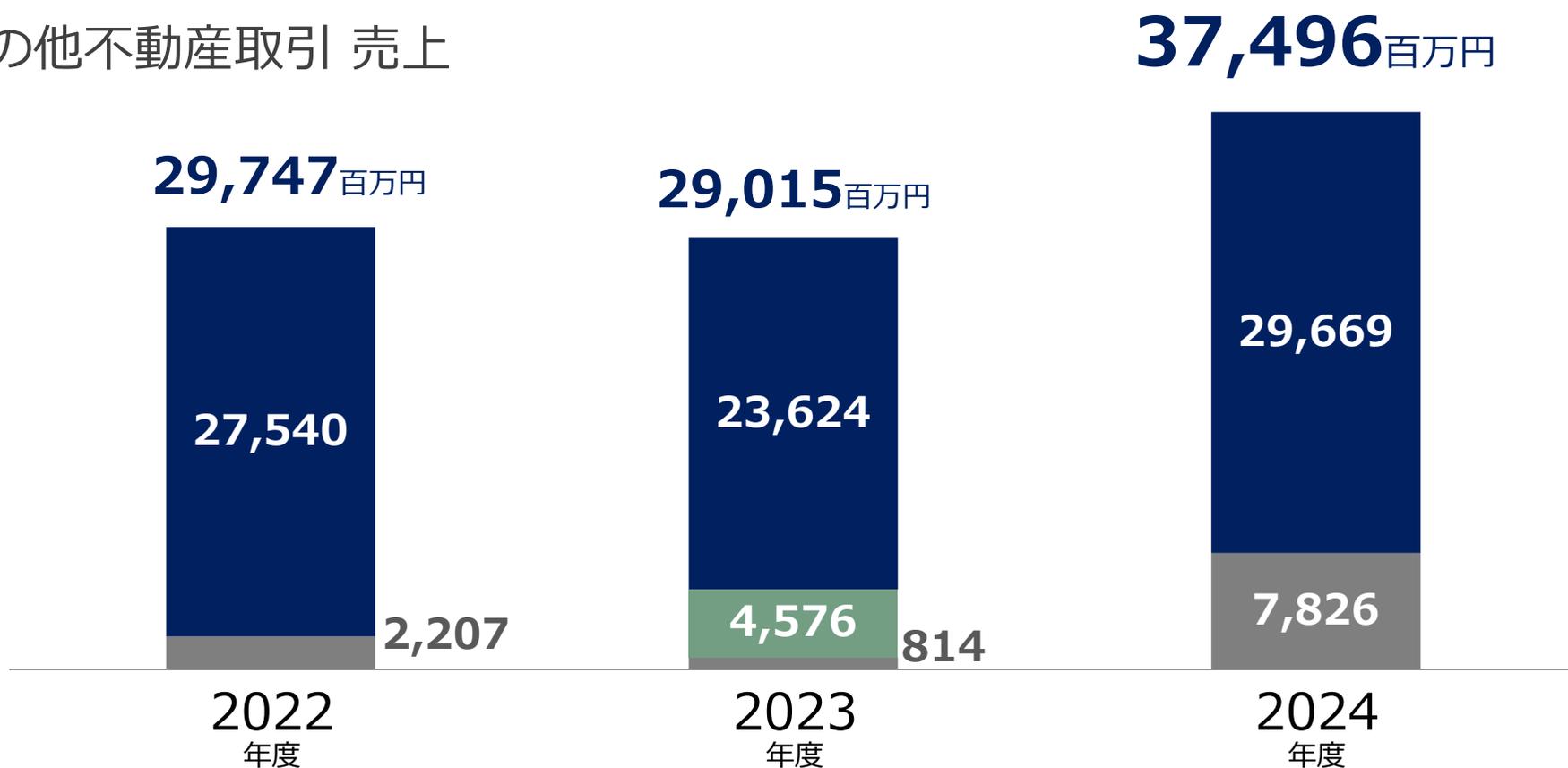


# 不動産取引売上の推移

■ ADVANTAGE CLUB 売上

■ STO 売上

■ その他不動産取引 売上

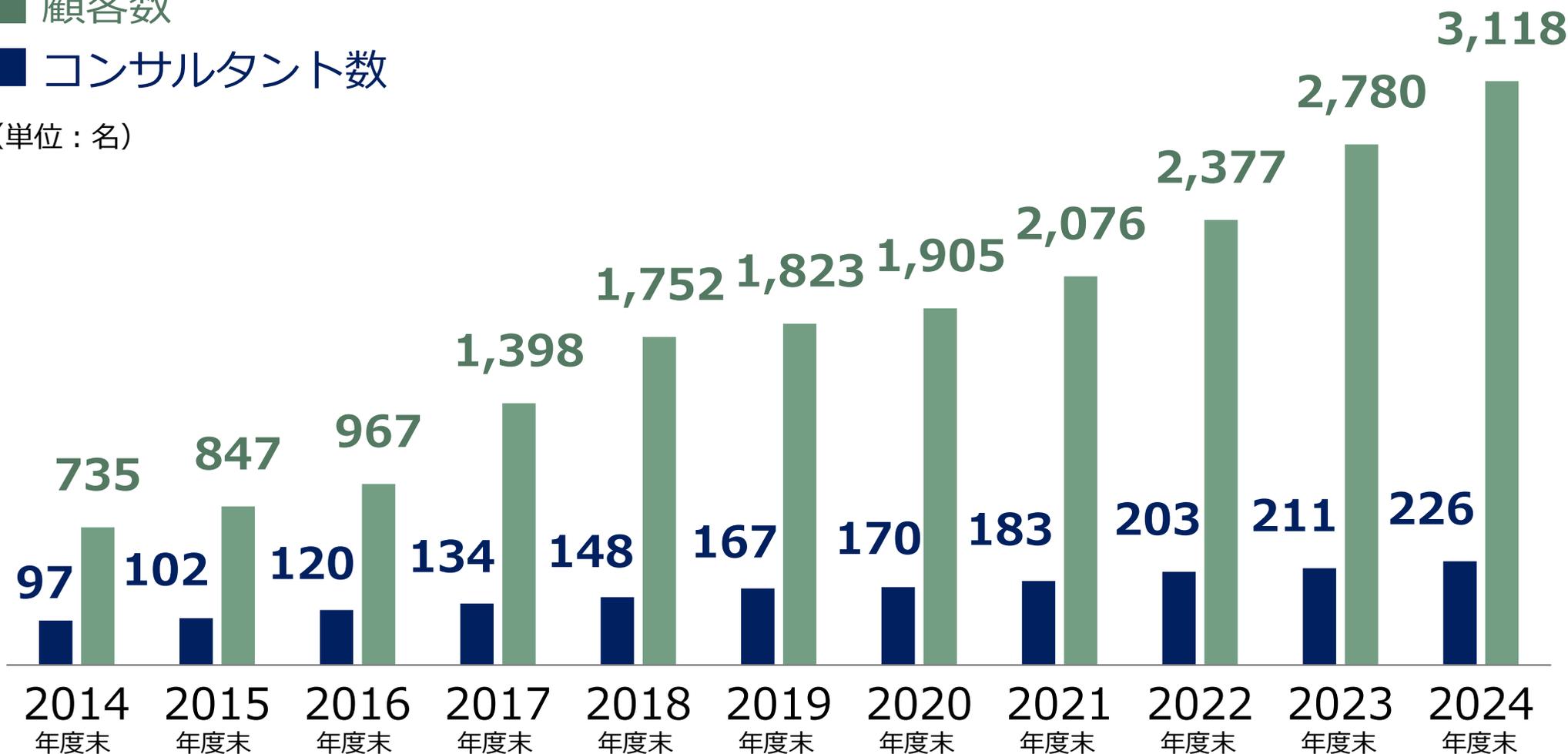


# 顧客数とコンサルタント数の推移

■ 顧客数

■ コンサルタント数

(単位：名)



※2024年12月末に連結した㈱チエスター他3社の人員は含めておりません



Aoyama  
Zaisan  
Networks

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

# 2025年12月期 業績予想



# 2025年12月期 業績予想

(単位：百万円)

	2024年度	2025年度	増減率
売上高	45,618	47,000	3.0%
財産コンサルティング	8,121	10,000	23.1%
不動産取引	37,496	37,000	▲1.3%
売上総利益	6,969	8,350	19.8%
営業利益	3,506	3,850	9.8%
経常利益	3,480	3,650	4.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,428	2,450	0.9%



Aoyama  
Zaisan  
Networks

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

# 中期経営計画（2025～2027年）



# 私たちのありたい姿



# 実現すべきステークホルダーごとの3年後のビジョン（中期ビジョン）

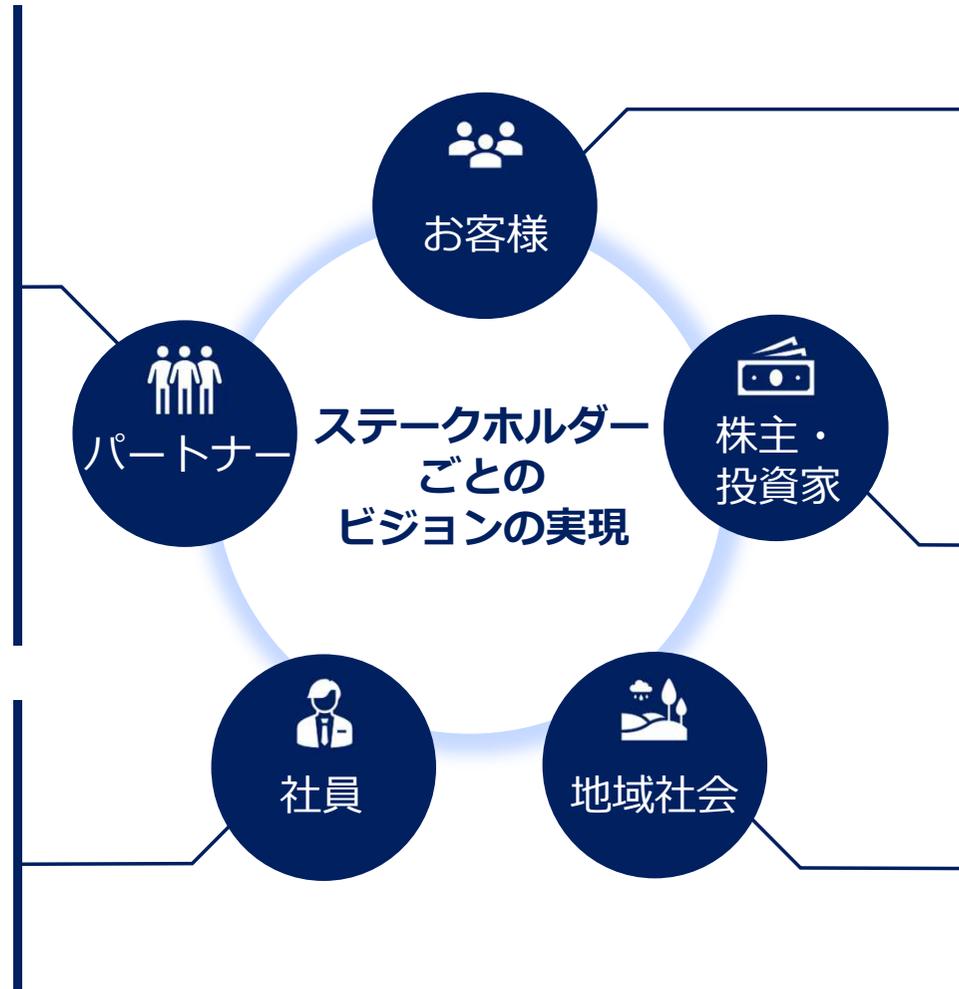
協業させていただく  
パートナー

問題解決への貢献、  
共に発展できる  
関係性の構築

問題解決を  
支援いただけるパートナー

継続的な関係性の構築、  
サービス向上の実現

- 個々の事情が  
受け入れられる職場環境
- 物心両面における充実



- 品質の高い  
サービスの提供
- 長期的な信頼関係の  
構築

- 継続的な増配
- 企業成長に伴う  
株価の成長

- 社会の持続的な成長・  
発展に貢献
- 様々な社会貢献活動へ  
の取り組み

# 中期ビジョン実現にかかわる定量目標

## 財務目標

営業利益

毎年10%の成長

ROE

20%超の維持

## 事業目標

顧客数

毎年10%の増加

アドバンテージ  
クラブ

毎年10%の増加

## 株主還元

配当性向50%水準  
累進配当  
DOE10%水準

## 人材・ガバナンス

コンサルタント数  
330人

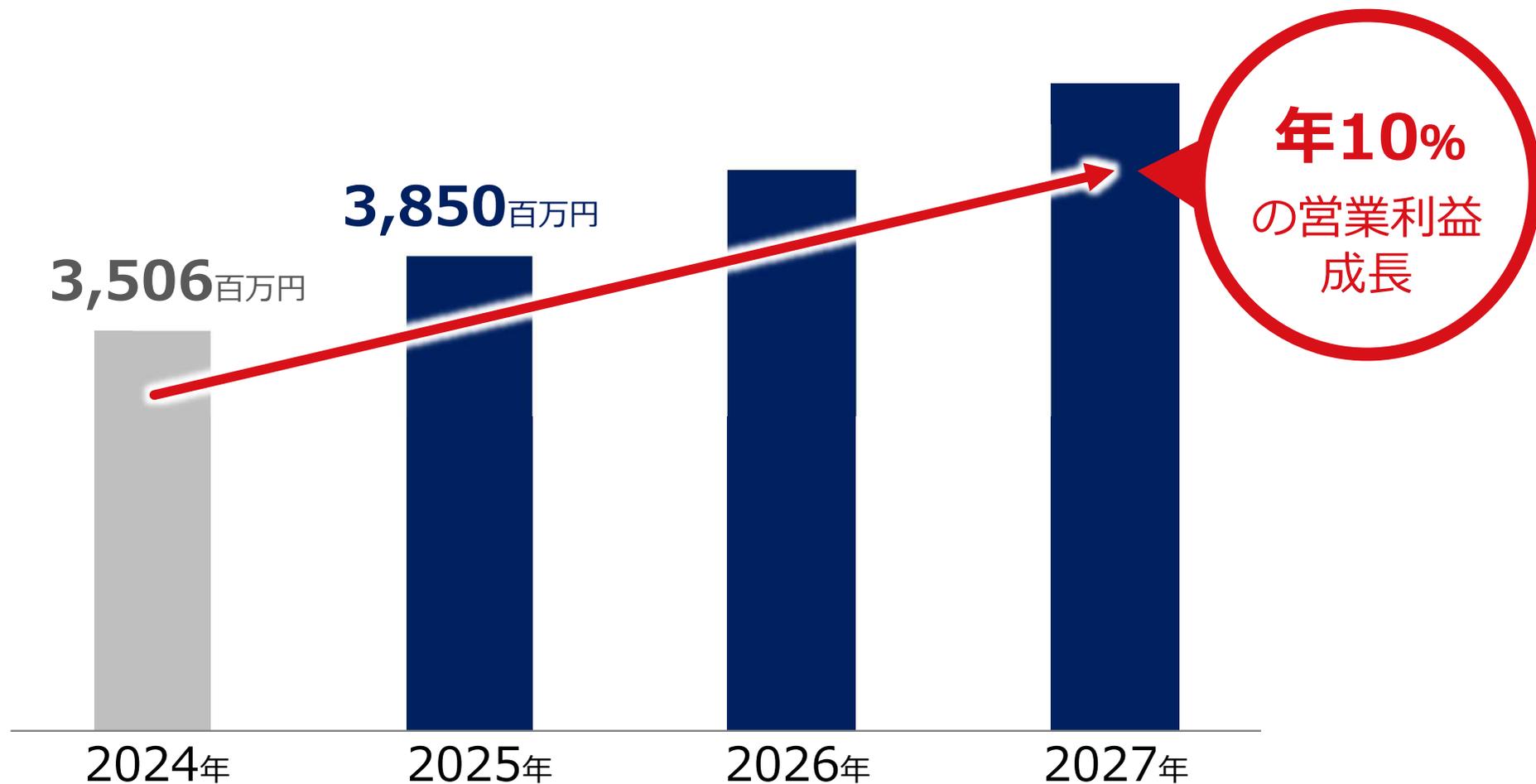
※2027年末時点

女性比率/  
女性管理職比率  
35%以上/  
25%以上

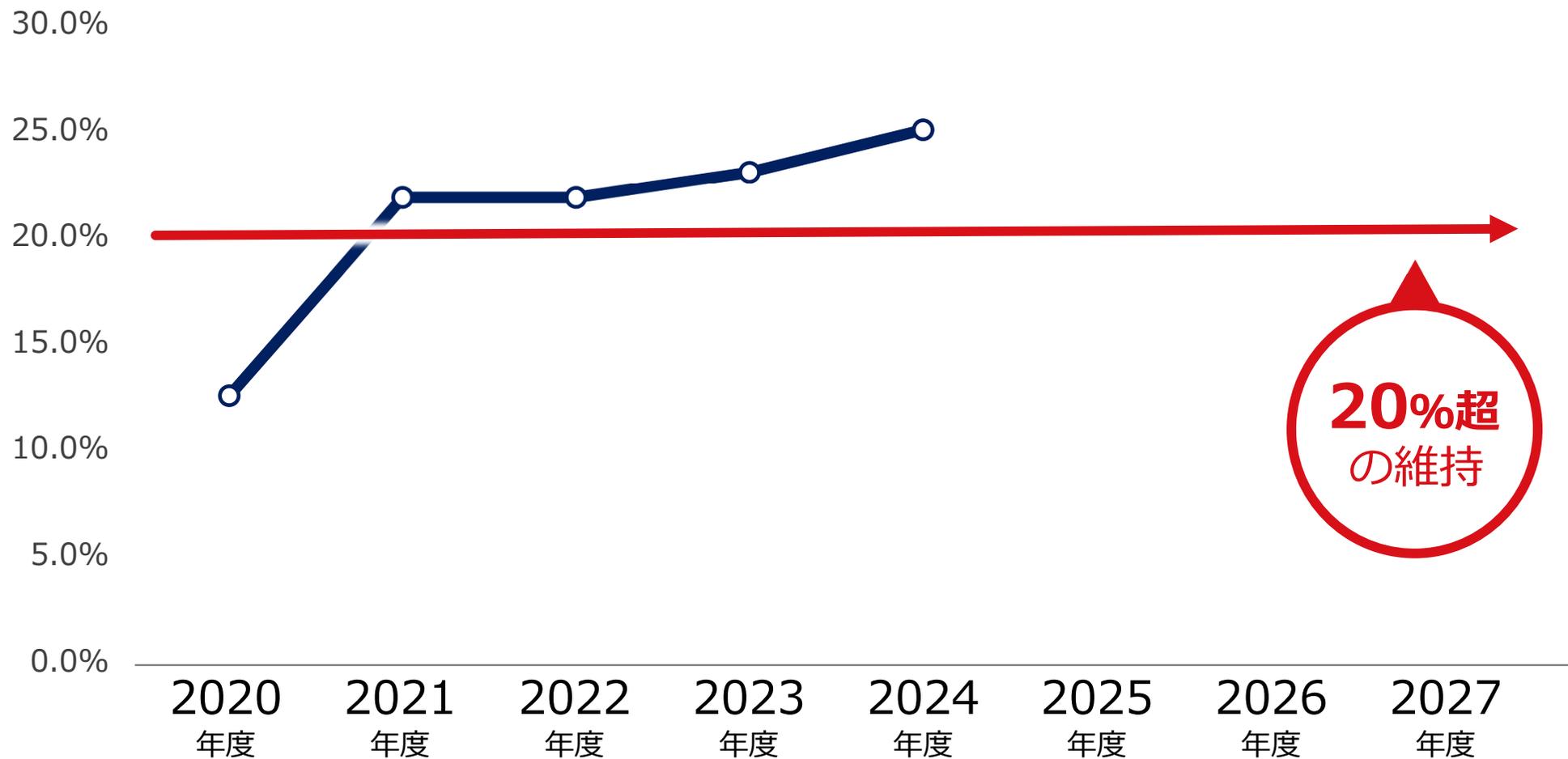
※2027年末時点

社外取締役  
4名以上

# 定量目標 営業利益

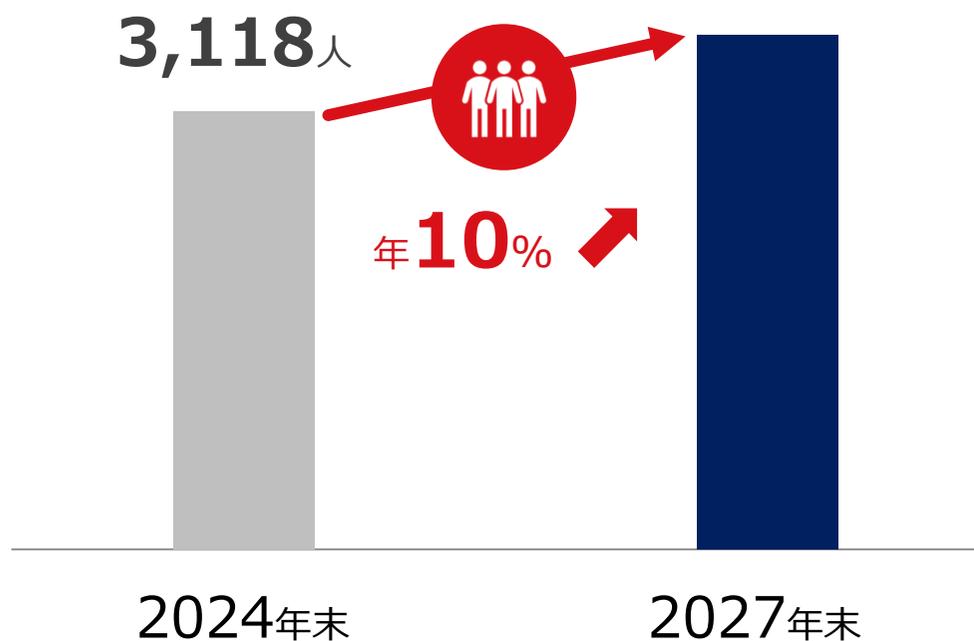


# 定量目標 ROE (当期純利益 / 自己資本)

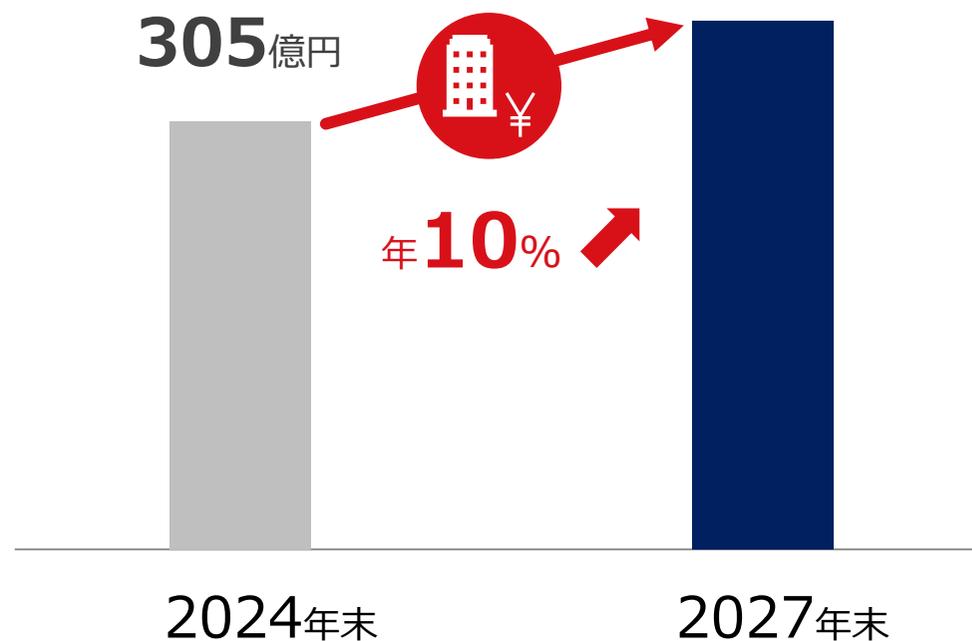


# 定量目標 顧客およびアドバンテージクラブ

顧客数のKPI (財産コンサルティング)



アドバンテージクラブのKPI (不動産取引)



# 3年後のビジョン達成に向けた7つの戦略の柱

経営戦略の  
7つの  
戦略の柱

## 01 パートナー戦略

- ① 信頼関係をベースとした連携によるサービス提供
- ② チェスターグループ経営統合の推進

## 02 サービス戦略 (事業戦略)

- ① 総合財産コンサルティングと戦略個別サービスの両輪による成長
- ② 時代の変化に対応したサービスの創出

## 03 人材戦略

- ① 人的資本の充実とコンサルタント数の拡大
- ② 人間力を高めるために利他心を軸とした徳を積む教育の継続

## 04 知財戦略

- ① DX・AIを活用したコンサルタントを支える環境の整備
- ② コンサルティング業務における新しい働き方の構築

## 05 マーケ ティング戦略

- 認知度向上のための様々な施策の実行

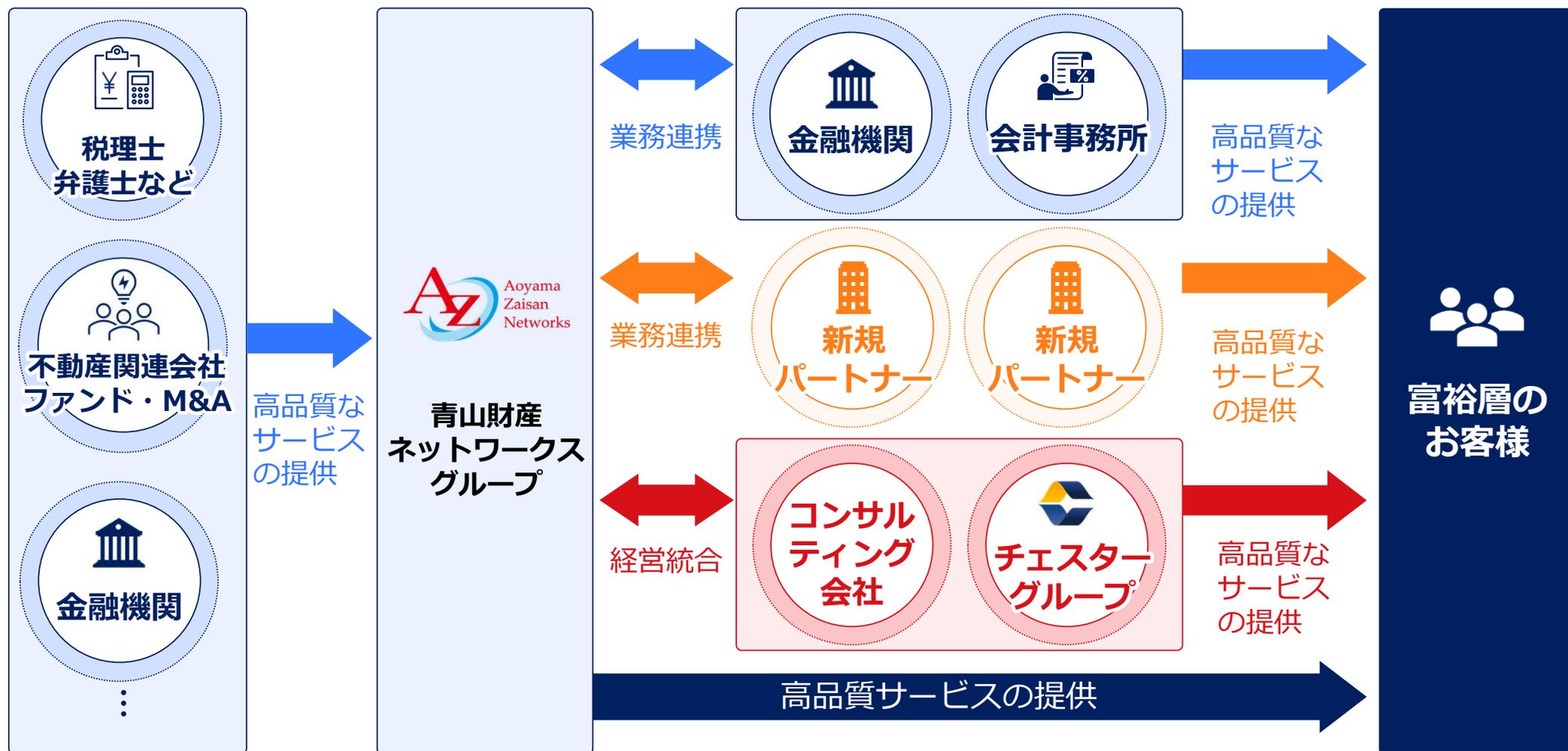
## 06 サステナ ビリティ戦略

- サステナビリティ経営の推進

## 07 財務戦略

- ① 企業価値向上に向けた取り組み
- ② 株主還元方針
- ③ BS方針
- ④ 中期経営計画期間における  
キャピタルアロケーション

# 【パートナー戦略】 信頼関係をベースとした連携によるサービス提供



# 【パートナー戦略】 チェスターグループ経営統合の推進



当世代



次世代

相続



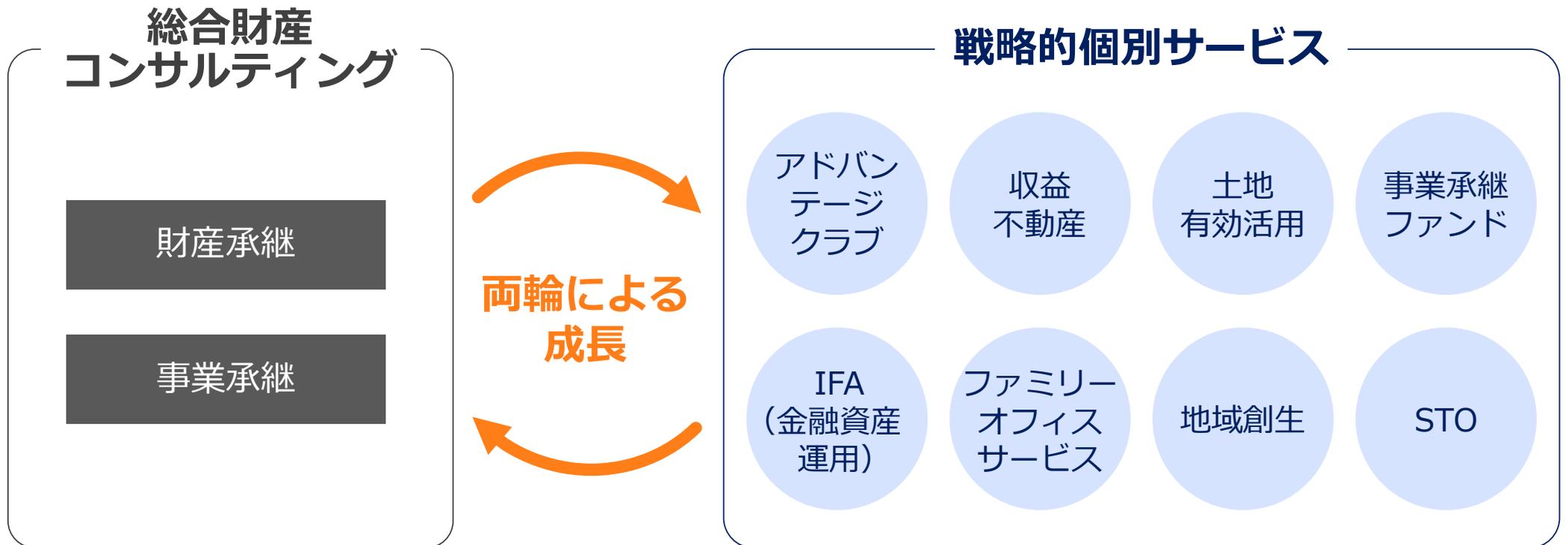
	ソーシング	提案	契約	2回目～ 複数回成約	相続包括 コンサル	相続税申告 相続手続	不動産 売却等	提案	成約
 AZN 金融機関 中心		<b>強み</b>						<b>強み</b>	
		<b>連携</b>				<b>連携</b>		<b>連携</b>	
 チェスター WEB 土業中心						<b>強み</b>			

Before領域  
(生前コンサル)

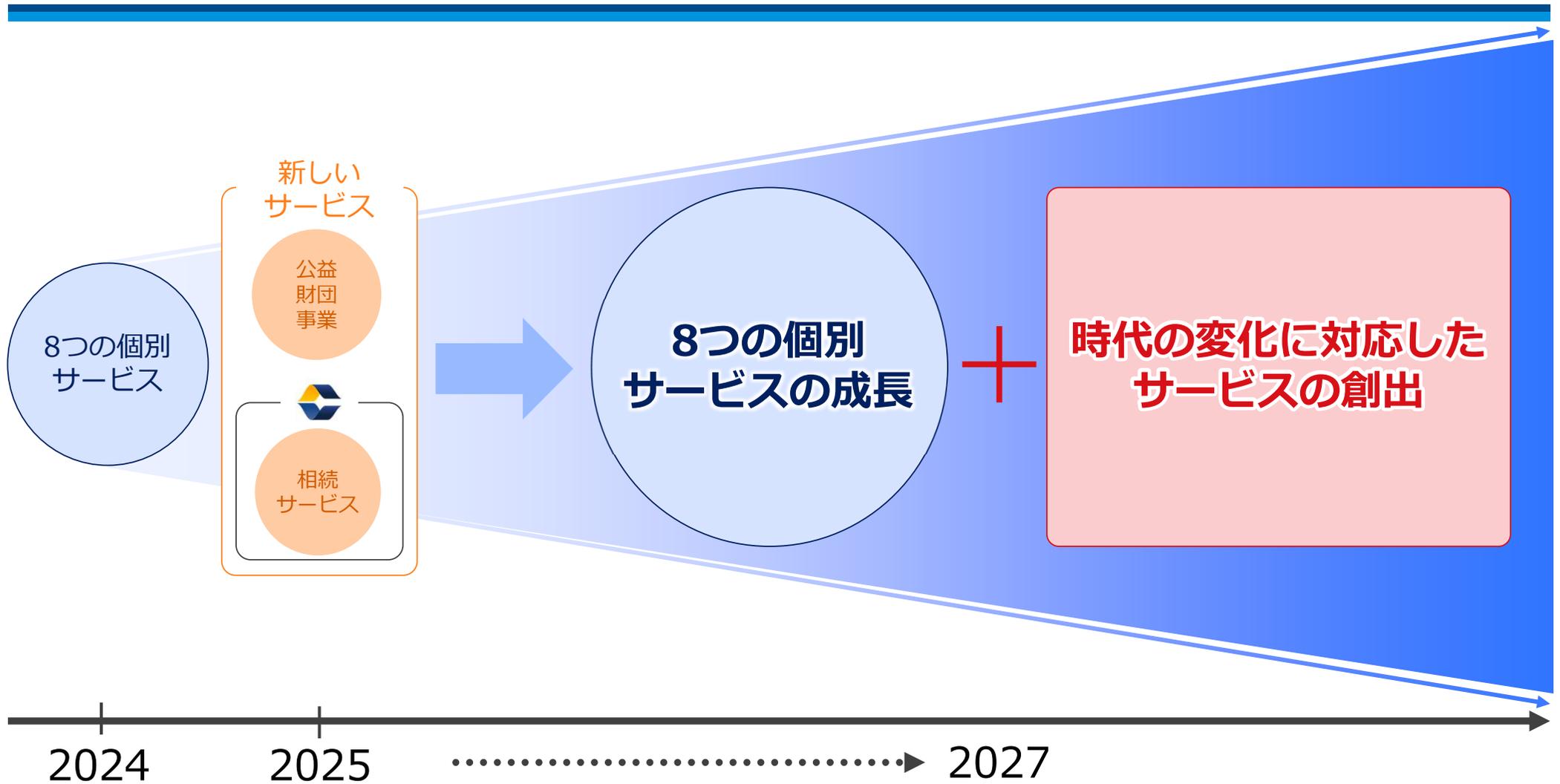
After領域  
(相続後フォロー)

# 【サービス戦略（事業戦略）】

## 「総合財産コンサルティング」と「戦略的個別サービス」の両輪による成長



# 【サービス戦略】 時代の変化に対応したサービスの創出



## 【人材戦略】 人的資本の充実とコンサルタント数の拡大

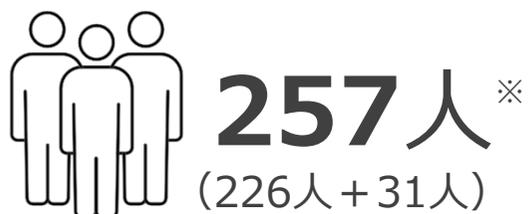
### 〈 人的資本の充実 〉

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 〉

2024年末のコンサル数



2027年末のコンサル数



※AZNグループ、株式会社チェスター他3社含む

## 【人材戦略】

人間力を高めるために利他心を軸とした徳を積む教育の継続

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。

# 【知財戦略】 DX・AIを活用したコンサルタントを支える環境の整備

〈 コンサルタントを支える環境整備 〉

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

DX

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

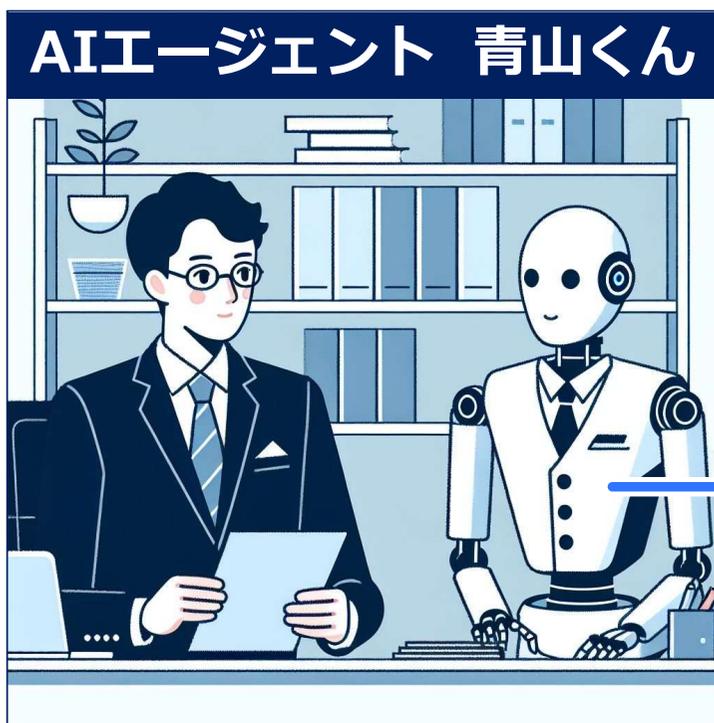
…▶ **DX推進室** を2024年4月に発足。

2025年以降は増員し、更なる推進を行う。

# 【知財戦略】コンサルティング業務における新しい働き方の構築

2027年末におけるビジョン

## コンサルタントとAIの共創による新しい働き方の構築



- コンサル業務の効率化
- 成約スピード向上
- 業務の質・量両面の向上
- お客様の満足度向上
- より多くのお客様へのサービス提供

生成AIで作成したコンテンツです

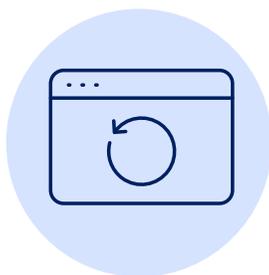
# 【マーケティング戦略】 認知度向上のための様々な施策の実行

信頼度

事業内容認知

社名認知

を向上



ホームページの  
リニューアル



チェスターとの  
統合記念セミナー



新規書籍の出版  
および  
出版記念セミナー



Webメディアを  
中心とした  
メディアプロモート

パートナーの方々からのご紹介が増えたり、  
お客様から直接お問い合わせをいただけるようになる。

# 【サステナビリティ戦略】サステナビリティ経営の推進



## 取り組み例



「ADVANTAGECLUB」の  
物件における  
再生エネルギー  
100%化の推進



不動産特定共同事業法の  
スキーム  
を活用した  
地域創生事業



公益財団法人の  
立ち上げによる  
公共の利益に  
資する活動の推進

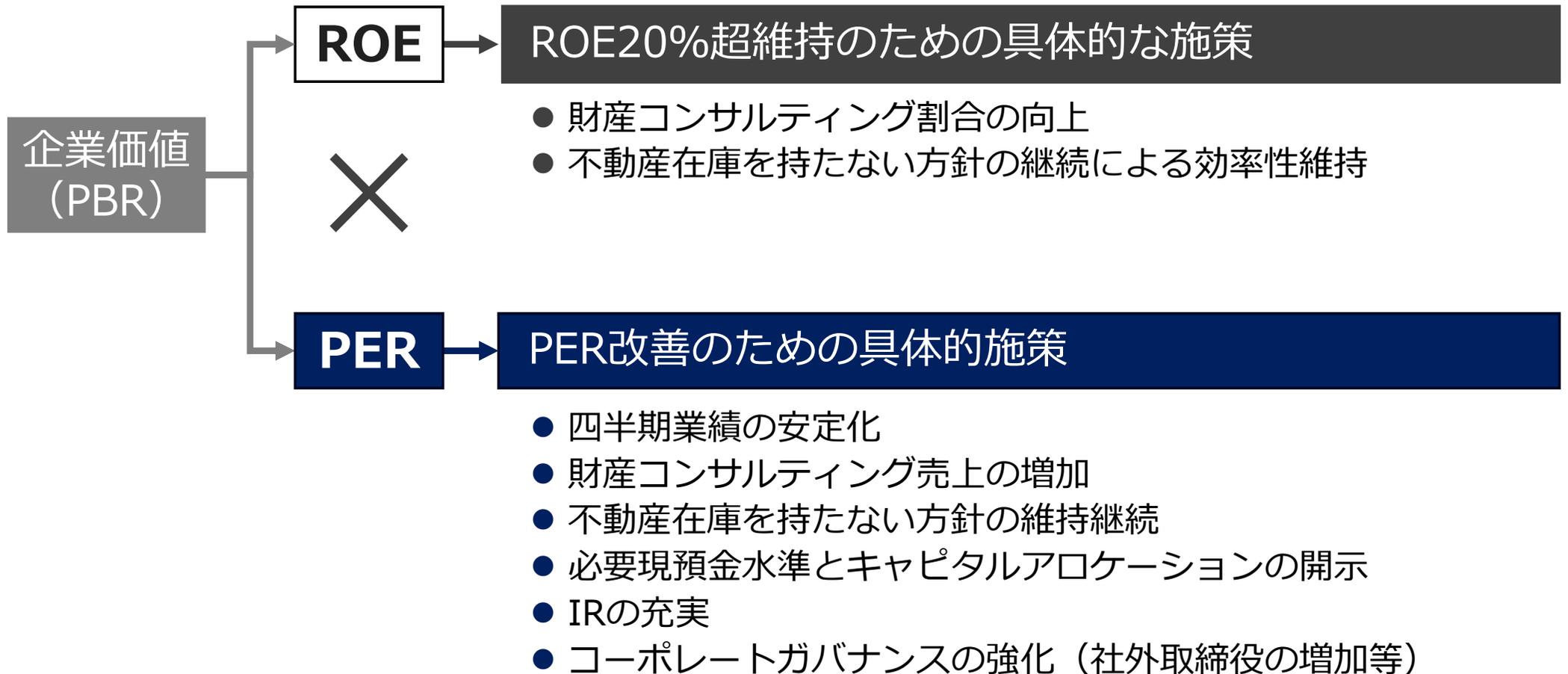


ペット共生社会の  
実現



食品配布  
ボランティア・  
食品支援

## 【財務戦略】 ①企業価値（株価）向上に向けた取り組み



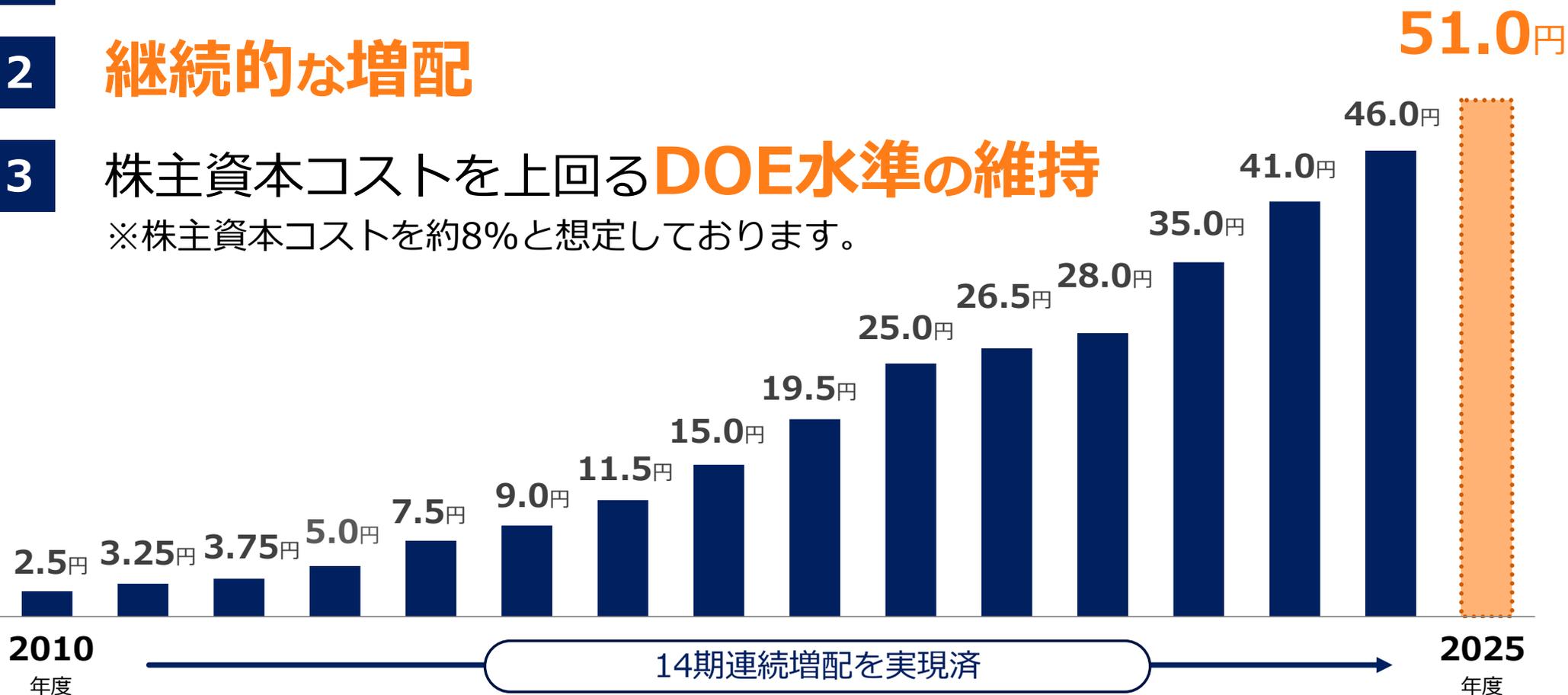
## 【財務戦略】 ②株主還元方針

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。



## 【財務戦略】 ③BS方針

### 現預金水準 についての考え方

運転資金、不動産取得資金、AD敷金  
返還資金を常に保有。

### 販売用不動産 についての考え方

原則、不動産在庫を持たない方針。

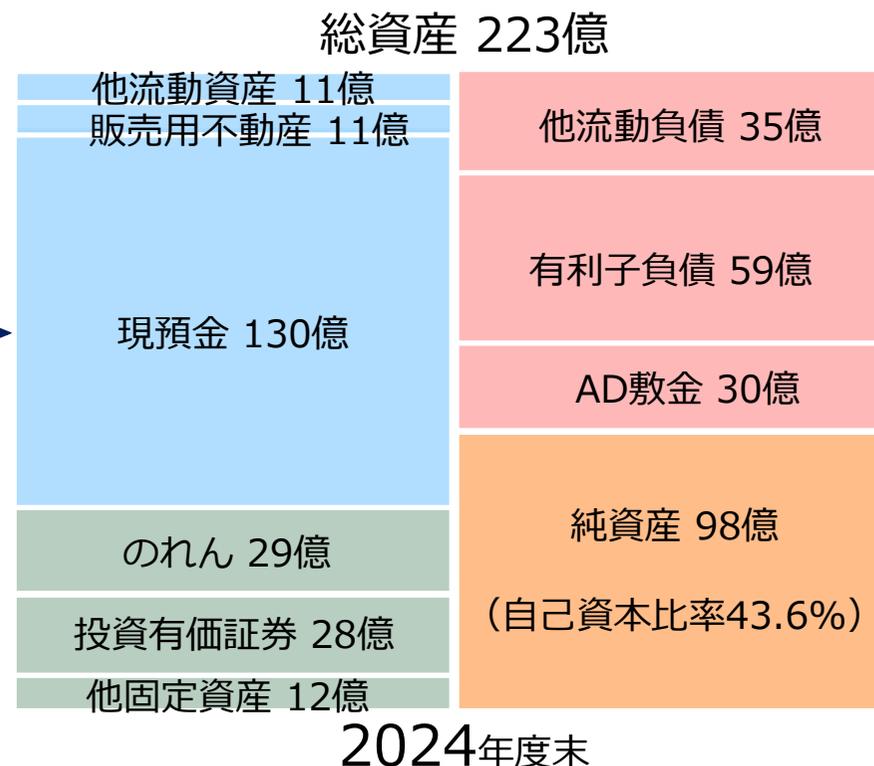
#### 【24年末あるべき必要現預金水準】

- ・ 運転資金：20億
- ・ 不動産取得資金：98億
- ・ AD敷金返還資金：30億

合計：148億円

### 有利子負債・純資産 についての考え方

有利子負債を活用して必要な現預金水準を維持。  
投資は原則、純資産の範囲内で賄う。



## 【財務戦略】 ④中期経営計画期間におけるキャピタルアロケーション

営業CF <b>110億</b>	投資 <b>30億</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 持続的な成長のための積極投資 人的資本投資、M&amp;A、DX・AI投資など</li></ul>
	配当 <b>40億</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 配当性向50%水準</li><li>● 累進配当</li><li>● DOE10%水準</li></ul>
	現預金水準 の維持 <b>40億</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 運転資金の増加</li><li>● 不動産取得資金の増加</li><li>● AD敷金返還資金の増加</li></ul>

# 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	優待内容
<b>NEW</b> 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
<b>NEW</b> 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
<b>NEW</b> 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

### ■ ギフト

**1 無着色辛子明太子**



明太子で初めて農林水産大臣賞を受賞した「前田海産」。良質なたらこそのものの旨みを活かし、隠し味に宮崎県産ゆずを使った上品な味わい。

- 内容量：300g
- 産地：宮崎県
- 賞状：農林水産大臣賞
- 賞状：農林水産大臣賞
- 賞状：農林水産大臣賞

**8 西島マスクメロン 1.6kg**



日照時間の長い南国の温室ハウスで大切に育てたマスクメロン。鈴鹿産水シャド水は、過す段階を過ぎない特製シートを使用し、水分調節を徹底して管理することにより水分ストレスをかけて栽培しているため、旨味・甘味が凝縮されています。

- 内容量：約1.6kg
- 産地：鹿児島県/高知県
- 賞状：形質/賞状
- 賞状：形質/賞状

### ■ 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

**A** うかいグループ共通御食事券 20,000円(1,000円×20枚)



**B** うかい特選牛<すきやき用> (20,000円相当分) 冷凍パック20枚入り



**C** カトープレジャーグループ施設利用券 30,000円(1,000円×30枚)



※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。