2026年12月期　第３四半期　決算説明資料

2026年11月12日

「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。

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

© Aoyama Zaisan Networks Group

目次

Topics 霞ヶ関キャピタル株式会社との協業について

1 2026年12月期第3四半期 業績報告

2 株主還元方針

3 Appendix

© Aoyama Zaisan Networks Group

TOPICS 霞ヶ関キャピタル株式会社との協業について

当社は、2026年10月15日に、企業が抱える事業承継・経営上の課題の解決と、保有不動産の有効活用を一体的に支援するファンドの組成に向け、霞ヶ関キャピタルグループと協業することを決定いたしました。

当社は、2016年から事業承継ファンド事業に取り組んでおります。今後、事業承継ファンド事業の更なる成長・拡大のため、様々な事業承継・経営上の課題に応じ、投資を通じた支援領域を拡充してまいります。

青山財産ネットワークス

事業承継・資産承継に強み

豊富なコンサルティング実績、専門家ネットワーク

×

霞ヶ関キャピタルグループ

不動産価値の最大化に強み

ホテル・物流施設等の豊富な不動産開発・有効活用実績

主な投資対象

事業承継の課題を抱える、 不動産を保有する中小企業　等

投資先企業が抱える2つの課題

事業承継の課題

- ✓ 経営者の**高齢化・後継者不在**
- ✓ 資本・人的リソース不足、本業の**採算悪化**

所有不動産の課題

- ✓ 工場・倉庫・社宅・遊休地等の**有効活用が進まない**
- ✓ 有効活用方針が未確立、**売却・開発の難易度が高い**

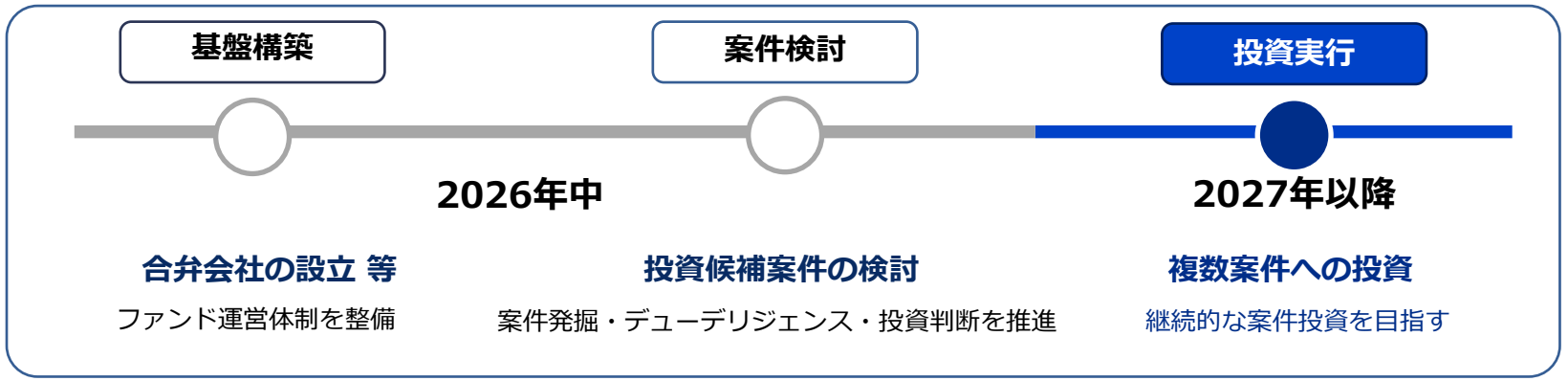
投資を通じて **事業承継の課題** と **所有不動産の課題** を**一体的に解決**

© Aoyama Zaisan Networks Group

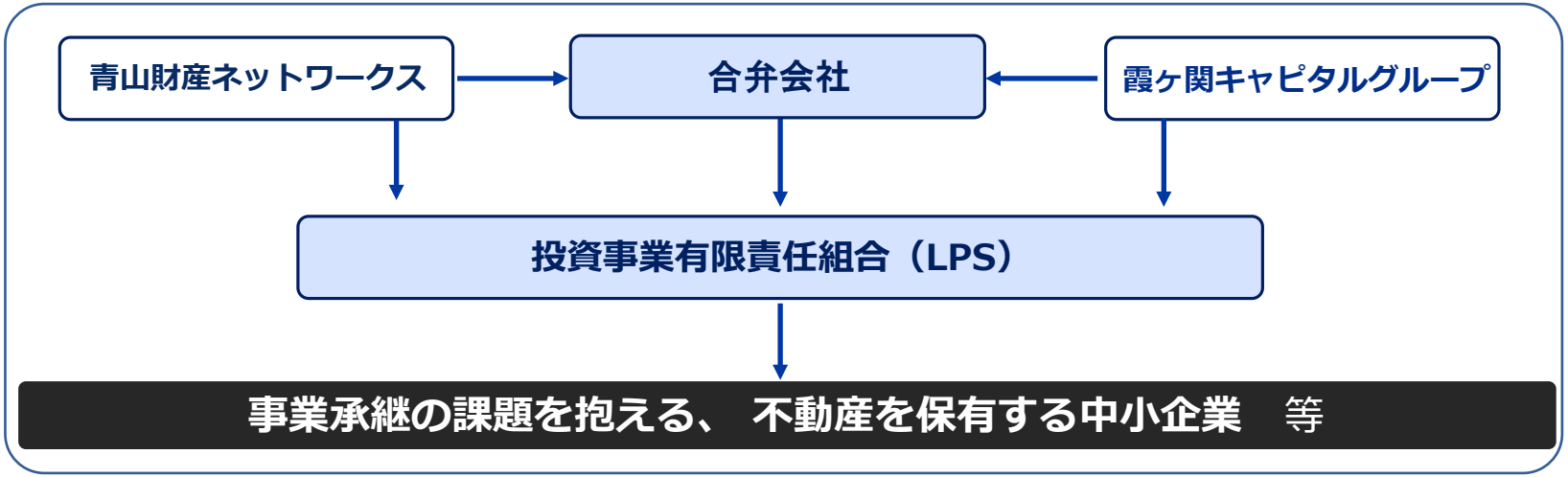
TOPICS 霞ヶ関キャピタル株式会社との協業について

今後、当社と霞ヶ関キャピタルグループは、2026年11月30日までに合弁会社を設立予定です。
2026年から投資候補案件の検討を開始し、2027年以降、複数案件への投資を目指してまいります。

案件投資に向けたロードマップ



投資スキーム



© Aoyama Zaisan Networks Group

Section 1

2026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
- 財産コンサルティング・不動産取引の売上総利益の推移
- 売上高の区分別業績
- 財産コンサルティング売上の推移
- BSハイライト

連結業績ハイライト

通期業績に対する当第３四半期連結会計期間の進捗は以下の通りですが、複数の大型案件の成約が第４四半期連結会計期間に集中していることから、各段階利益は通期業績予想を達成する見込みです。

単位：百万円	2025年度 第3四半期	2026年度 第3四半期	増減率	修正後通期 業績予想	修正後業績予想 に対する進捗率
売上高	34,119	16,713	▲51.0%	28,720	58.2%
財産コンサルティング	8,821	8,373	▲5.1%	12,660	66.1%
不動産取引	25,298	8,340	▲67.0%	16,060	51.9%
売上原価	27,264	11,369	▲58.3%	19,920	57.1%
売上総利益	6,855	5,343	▲22.1%	8,800	60.7%
売上総利益率	20.1%	32.0%	-	-	-
販売費及び一般管理費	3,256	3,164	▲2.8%	4,800	65.9%
営業利益	3,598	2,178	▲39.5%	4,000	54.5%
営業利益率	10.5%	13.0%	-	-	-
経常利益	3,488	2,120	▲39.2%	3,850	55.1%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	2,445	1,419	▲42.0%	2,650	53.6%

※ 前連結会計年度末において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年12月期第3四半期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

© Aoyama Zaisan Networks Group

連結業績の5カ年推移

単位：百万円	2022年度 第3四半期	2023年度 第3四半期	2024年度 第3四半期	2025年度 第3四半期	2026年度 第3四半期
売上高	28,033	25,699	31,909	34,119	16,713
財産コンサルティング	4,393	4,588	5,922	8,821	8,373
不動産取引	23,640	21,111	25,987	25,298	8,340
売上原価	24,058	21,603	27,050	27,264	11,369
売上総利益	3,975	4,096	4,859	6,855	5,343
売上総利益率	14.2%	15.9%	15.2%	20.1%	32.0%
販売費及び一般管理費	2,309	2,274	2,447	3,256	3,164
営業利益	1,665	1,821	2,412	3,598	2,178
営業利益率	5.9%	7.1%	7.6%	10.5%	13.0%
経常利益	1,602	1,947	2,384	3,488	2,120
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,064	1,267	1,689	2,445	1,419

© Aoyama Zaisan Networks Group

実態PL～純額方式採用の場合～

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	2022年度 第3四半期	2023年度 第3四半期	2024年度 第3四半期	2025年度 第3四半期	2026年度 第3四半期
売上高※	6,724	6,983	8,496	11,706	9,708
財産コンサルティング	4,393	4,588	5,922	8,821	8,373
不動産取引	2,331	2,395	2,574	2,885	1,335
売上原価※	1,190	1,155	1,646	2,460	1,688
売上総利益	5,534	5,827	6,849	9,246	8,020
売上総利益率	82.3%	83.5%	80.6%	79.0%	82.6%
営業利益	1,665	1,821	2,412	3,598	2,178
営業利益率	24.8%	26.1%	28.4%	30.7%	22.4%

※ 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。

© Aoyama Zaisan Networks Group

（参考）前頁 実態PL純額方式採用の場合 のご説明

会計上、不動産取引の売上について総額表示と純額表示の２つの方式がございます。実態PLは純額方式を採用した場合の表示であり、売上高は不動産売上高と不動産仕入原価との差額を売上高として記載したものです。また、当社の人件費は売上原価と販管費それぞれ含まれておりますがこれらを分かりやすくご理解いただくために実態PLでは販管費に表記させて頂いております。前述の通り当社は開示において総額表示を採用しておりますが社内管理上は純額方式で管理を行っております。

単位：百万円	2026年度 第3四半期 会計PL	組換え	2026年度 第3四半期 実態PL
売上高	16,713	▲ 7,004	9,708
財産コンサルティング	8,373		8,373
不動産取引	8,340	▲ 7,004	1,335
売上原価	11,369	▲ 9,681	1,688
人件費	2,677	▲ 2,677	–
不動産仕入原価	7,004	▲ 7,004	–
その他	1,688		1,688
売上総利益	5,343	+2,677	8,020
販売費及び一般管理費	3,164	+2,677	5,842
営業利益	2,178		2,178

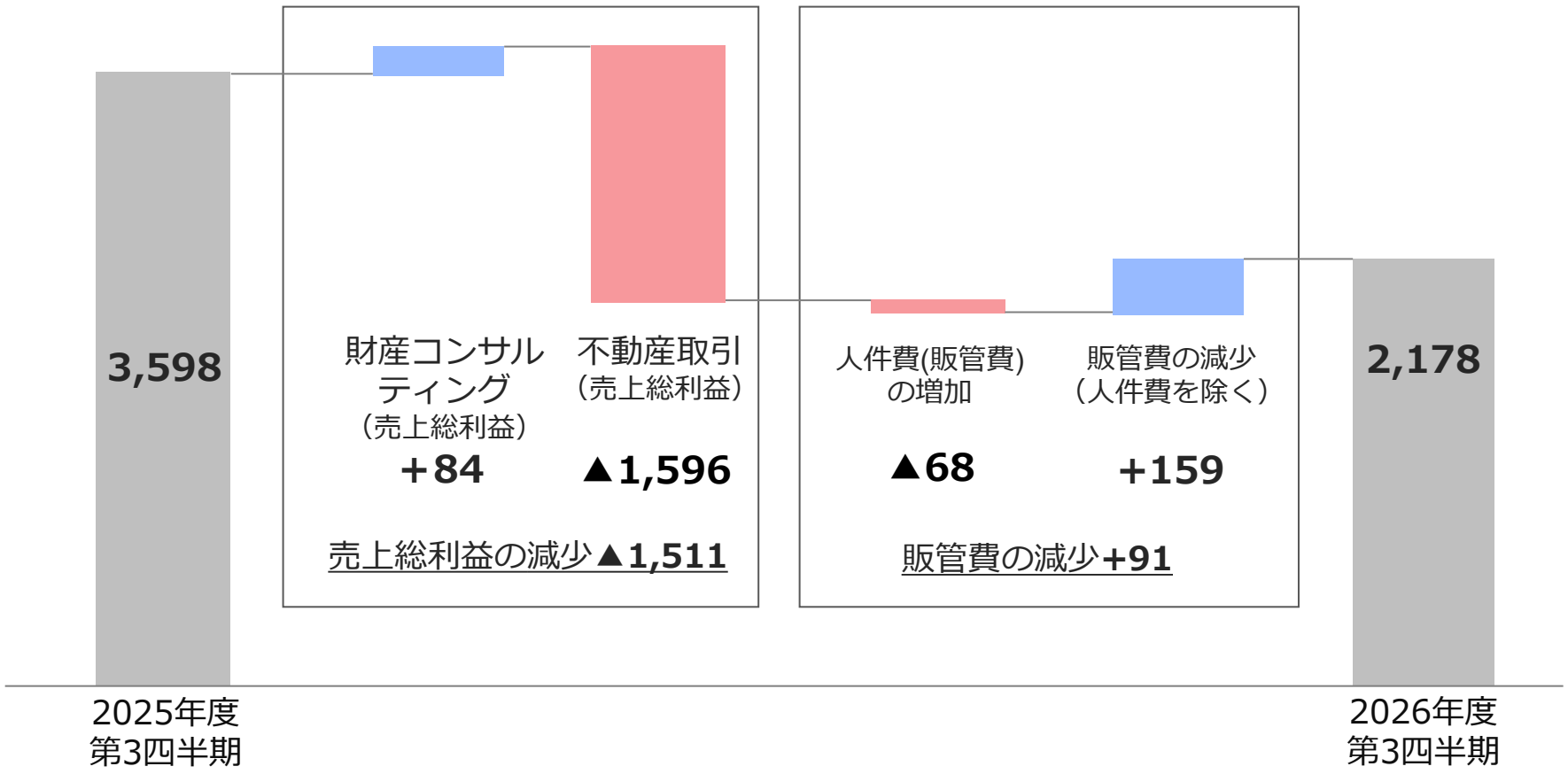
※会計上のPLから実態PLに以下の組換えを行っております。
・不動産取引の売上8,340百万円と売上原価11,369百万円に含まれる不動産仕入原価7,004百万円を相殺しております。
・人件費は会計上のPLでは売上原価と販売費及び一般管理費に含まれております。実態PLでは売上原価に含まれる人件費2,677百万円を販売費及び一般管理費に含めております。
その結果、売上高は会計上のPLから7,004百万円控除し、実態PLでは9,708百万円となります。
また、売上原価は不動産仕入原価7,004百万円および人件費2,677百万円を控除し、実態PLでは1,688百万円となります。
販売費及び一般管理費は売上原価に含まれる人件費2,677百万円を加え、実態PLでは5,842百万円となります。
営業利益につきましては会計上のPLも実態PLも同額となります。

© Aoyama Zaisan Networks Group

営業利益の増減内訳

- 財産コンサルティングの売上総利益は84百万円増加したものの、不動産取引の売上総利益が1,596百万円減少したことにより売上総利益は1,511百万円の減少
- 販管費に含まれる人件費が68百万円増加したものの、人件費以外の経費が159百万円減少したことにより、販管費は91百万円の減少

単位：百万円



© Aoyama Zaisan Networks Group

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の売上原価は主としてコンサルタントの人件費と金融機関等への紹介料です。アドバンテージクラブの販売時に金融機関等へ紹介料をお支払いしておりますが、当期につきましては、既存のお客様を中心に販売していることから紹介手数料が減少しております。売上原価の減少に伴い、財産コンサルティングの売上総利益率が上昇しております。

■ 財産コンサルティング

単位：百万円	2022年度 第3四半期	2023年度 第3四半期	2024年度 第3四半期	2025年度 第3四半期	2026年度 第3四半期
売上高	4,393	4,588	5,922	8,821	8,373
売上原価	2,497	2,543	3,279	4,482	3,949
売上総利益	1,896	2,044	2,642	4,338	4,423
売上総利益率	43.2%	44.6%	44.6%	49.2%	**52.8%**

■ 不動産取引

単位：百万円	2022年度 第3四半期	2023年度 第3四半期	2024年度 第3四半期	2025年度 第3四半期	2026年度 第3四半期
売上高	23,640	21,111	25,987	25,298	8,340
売上原価	21,561	19,059	23,770	22,781	7,419
売上総利益	2,078	2,052	2,216	2,516	920
売上総利益率	8.8%	9.7%	8.5%	9.9%	**11.0%**

© Aoyama Zaisan Networks Group

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

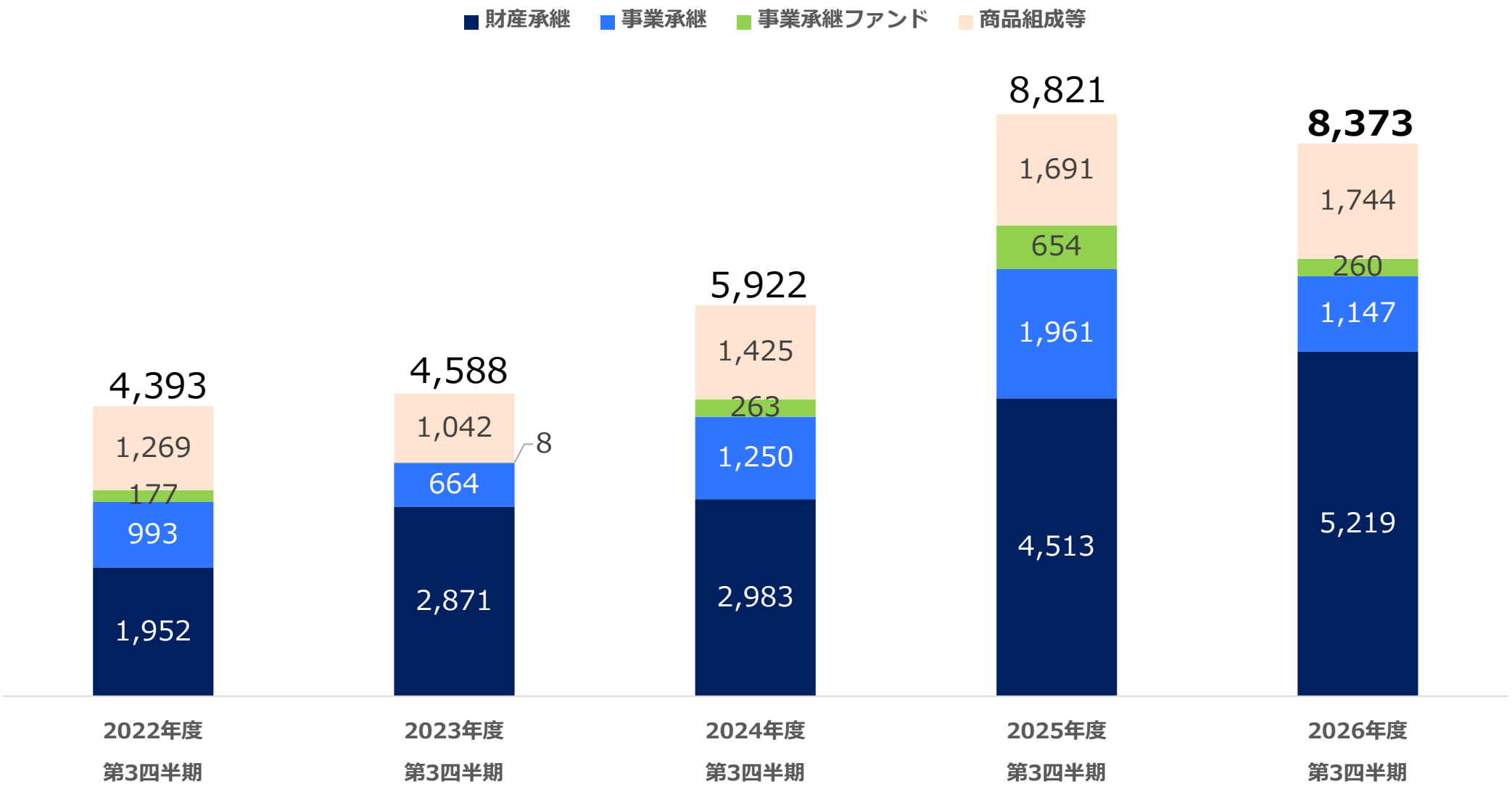
財産コンサルティングの一環として、顧客の資産運用ニーズへの対応を図る目的から、不動産を仕入れ、不動産に関連した商品の開発を行い、当社顧客等への販売を行った際の売上を不動産取引に計上。不動産保有時の賃料収入も併せて計上。

単位：百万円	2025年度 第3四半期	2026年度 第3四半期	増減率	修正後通期 業績予測	修正後業績予想 に対する進捗率	詳細ページ
財産コンサルティング	8,821	8,373	▲ 5.1%	12,660	66.1%	
財産承継	4,513	5,219	15.6%	7,770	67.2%	P.13
事業承継	1,961	1,147	▲ 41.5%	2,700	42.5%	P.14
事業承継ファンド	654	260	▲ 60.2%	250	104.4%	P.15
商品組成等	1,691	1,744	3.1%	1,940	89.9%	P.16
不動産取引	25,298	8,340	▲ 67.0%	16,060	51.9%	P.18
ADVANTAGE CLUB	24,061	7,285	▲ 69.7%	10,910	66.8%	
その他不動産取引	1,236	1,054	▲ 14.7%	5,150	20.5%	
合計	34,119	16,713	▲ 51.0%	28,720	58.2%	

© Aoyama Zaisan Networks Group

財産コンサルティング売上の推移

単位：百万円

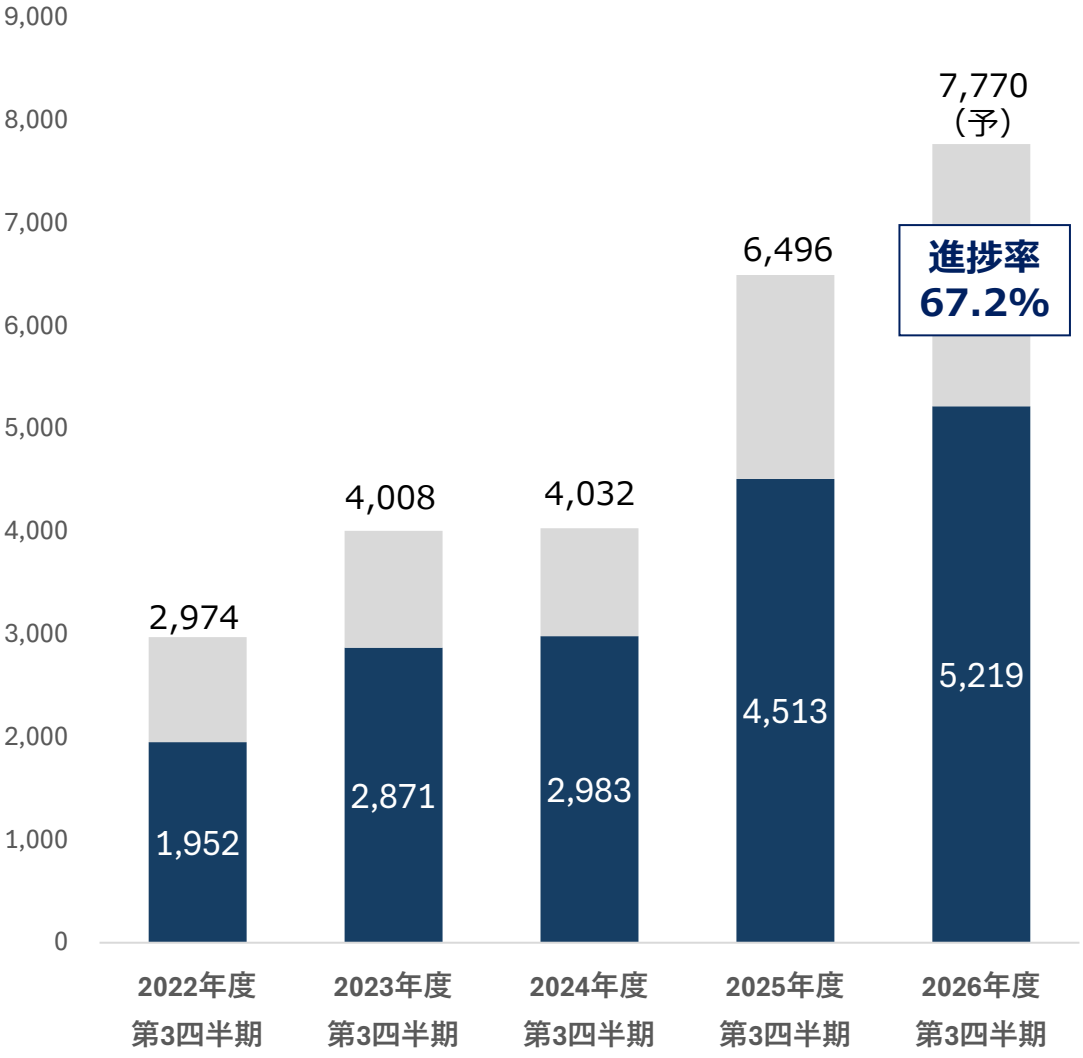


※前連結会計年度までは事業承継ファンドの売上を事業承継に含めていましたが当第１四半期より別掲しております。
そのため過年度においても組替えを行っております。

© Aoyama Zaisan Networks Group

財産承継（個人資産家向け）

単位：百万円

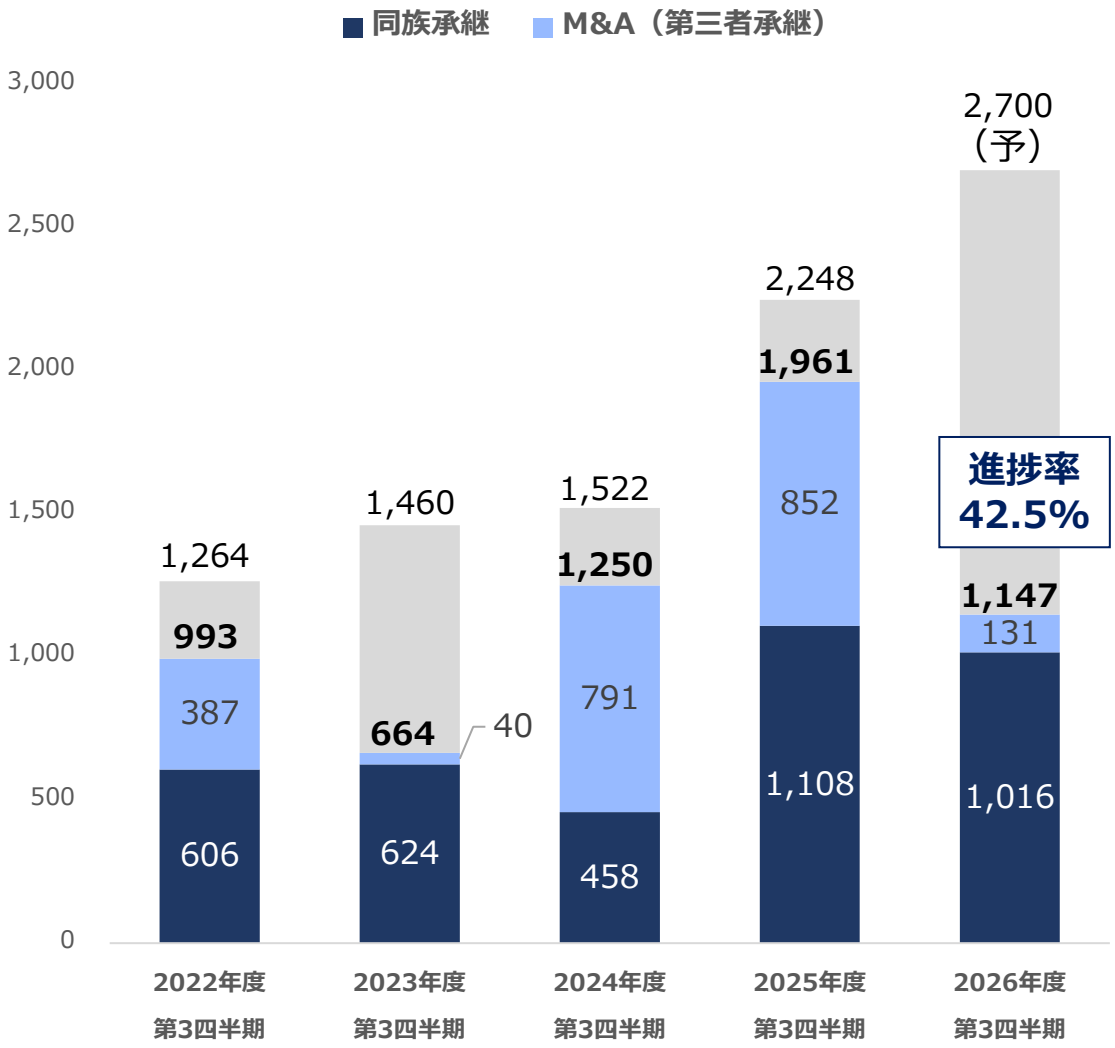


- 一棟収益不動産の購入コンサルティングや土地有効活用コンサルティングが堅調に推移したこと、お客様の資産額の増加に伴い成約単価が上昇したことにより、売上高が大幅に増加。

© Aoyama Zaisan Networks Group

事業承継（企業オーナー向け）

単位：百万円



同族承継

- 前年同期と比べ概ね同水準。

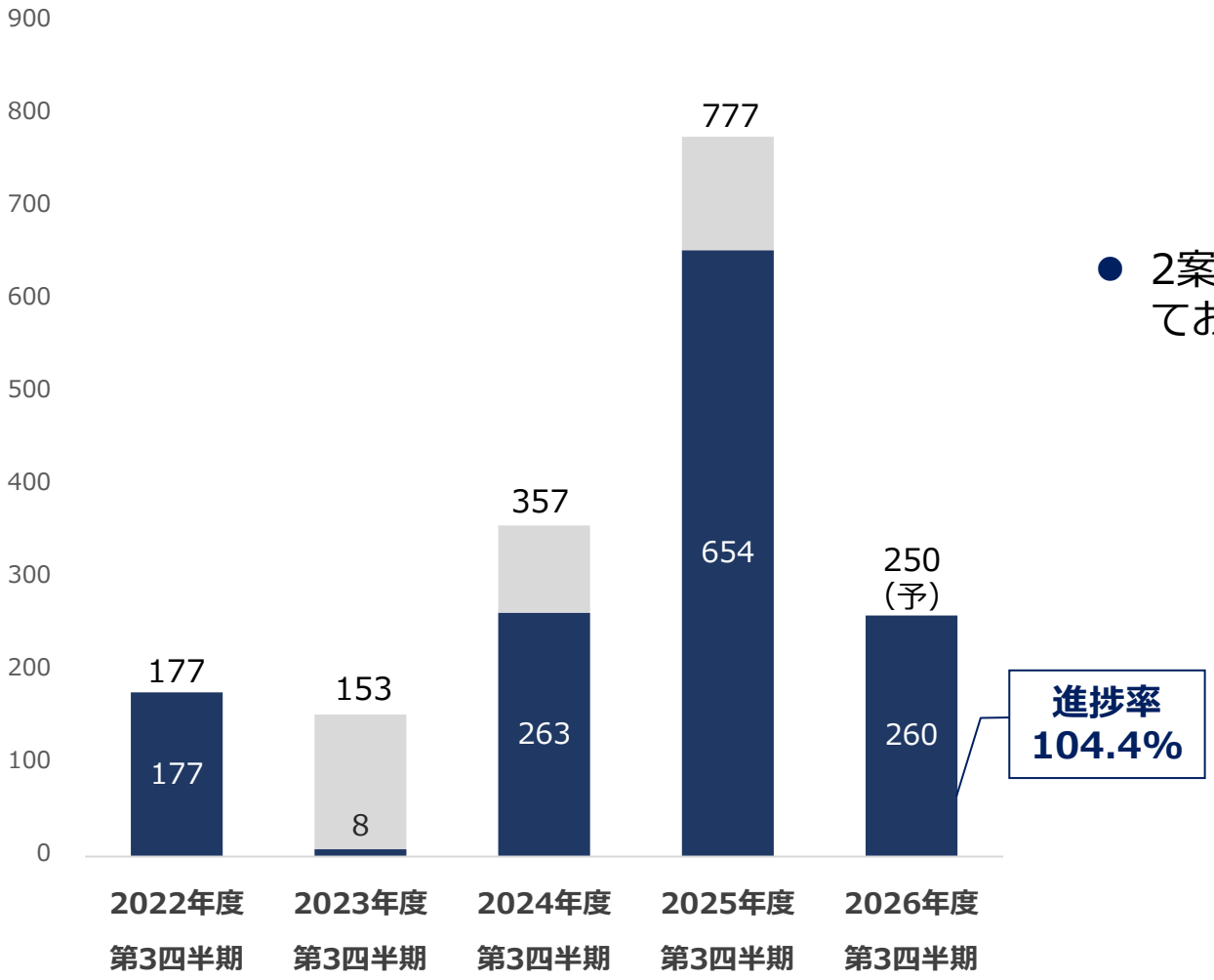
M&A（第三者承継）

- 当期は第４四半期に集中していることから前年を下回る実績となっております。
- 通期では、前期（888百万円）と同水準の売上を見込んでおります。

© Aoyama Zaisan Networks Group

事業承継ファンド

単位：百万円

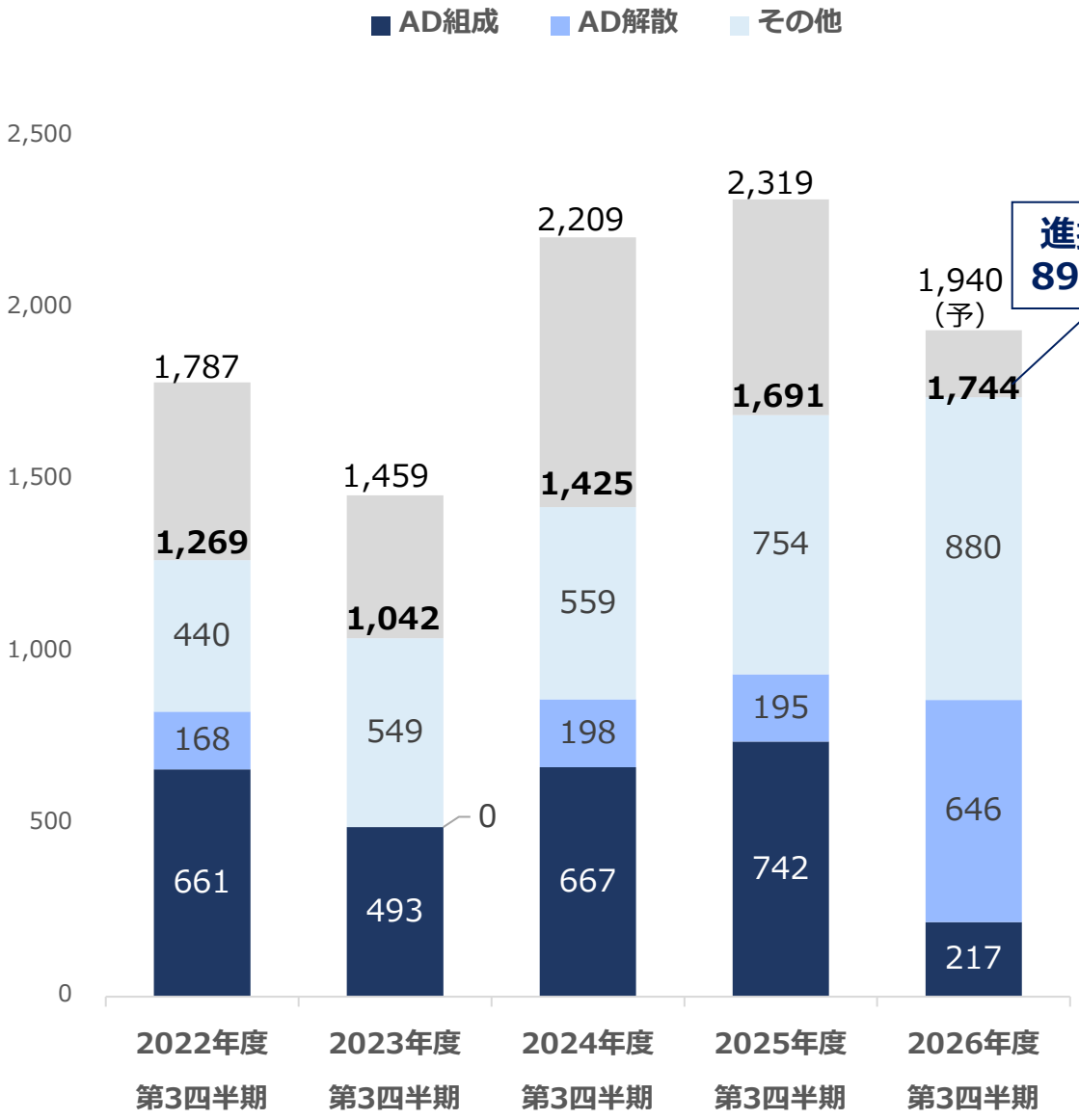


- 2案件の投資回収を行い、当期予算を達成しております。

© Aoyama Zaisan Networks Group

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年を下回っております。

AD解散（AD解散時の手数料）

- 約7～８年の運用期間を終えた4件の組合の解散を行い、売上を計上しております。

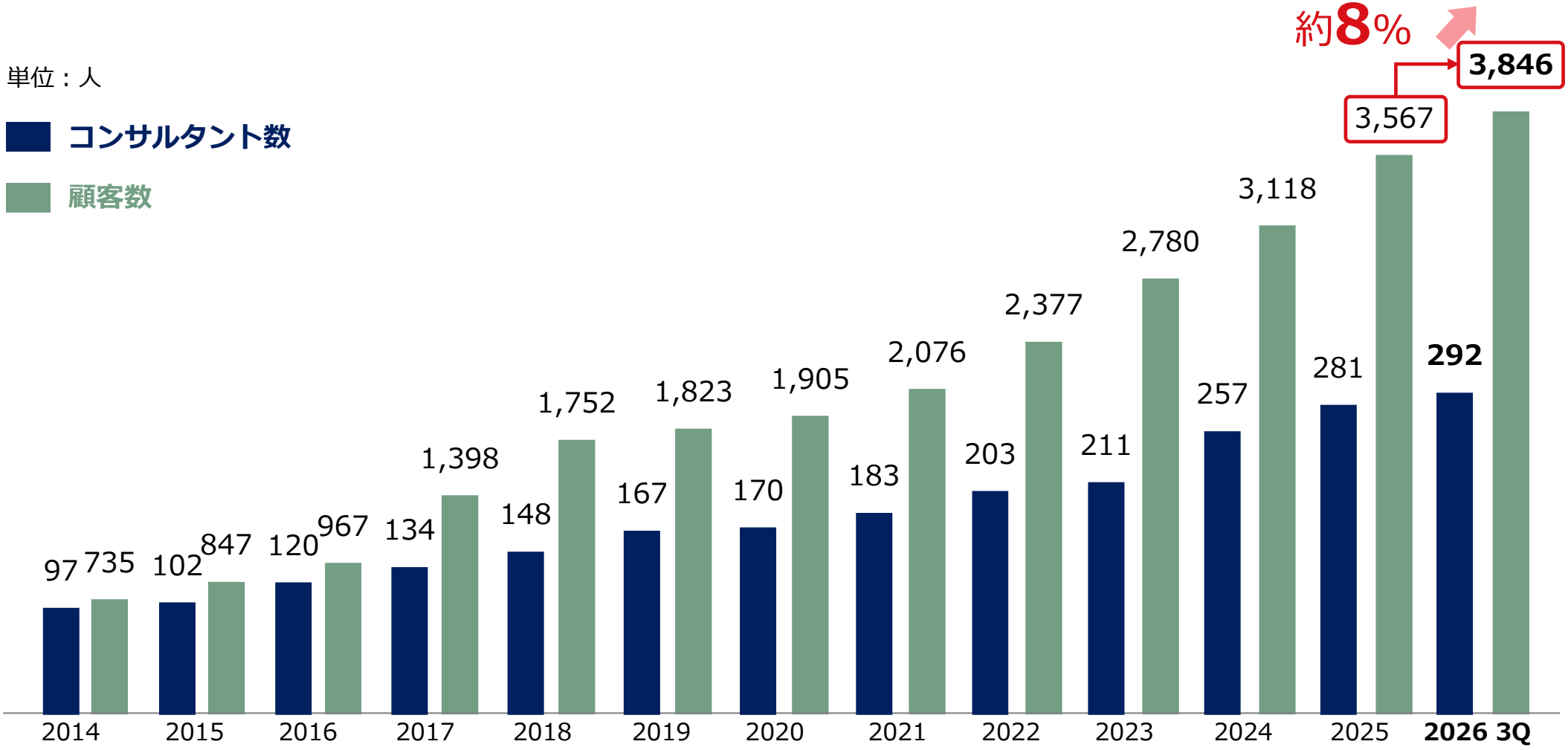
その他

- ADVANTAGE CLUBの組成残高が増加していることにより期中管理報酬が増加しております。

© Aoyama Zaisan Networks Group

コンサルタント数と顧客数の推移

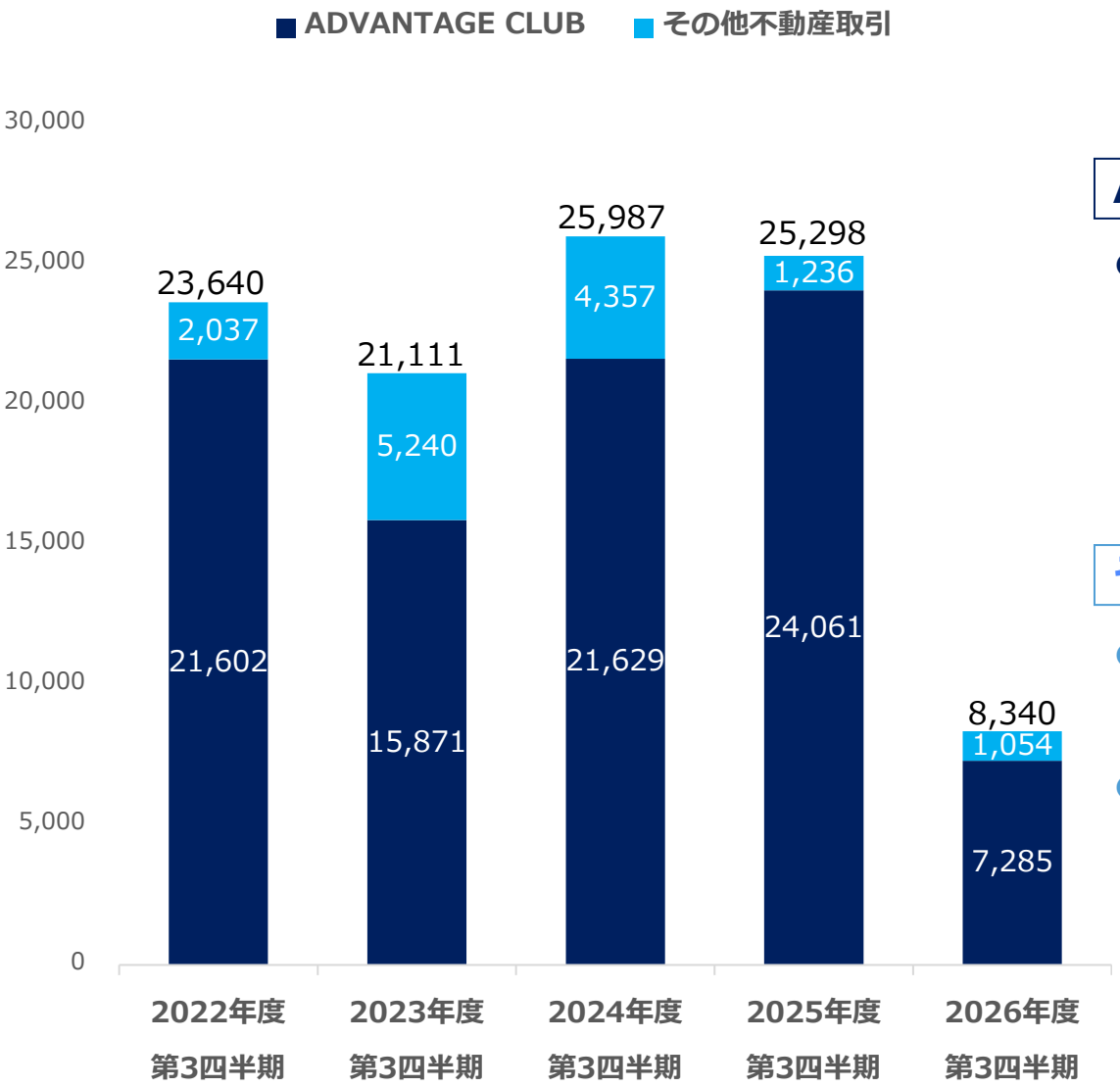
顧客数は毎年10%の増加を計画しており、2026年9月末時点で約8%の増加と堅調に推移しております



© Aoyama Zaisan Networks Group

不動産取引

単位：百万円



ADVANTAGE CLUB（不動産取引）

- 19,400百万円の販売を計画しておりましたが、税制改正の内容が確定するのが11月以降になるため、販売計画を10,910百万円に修正しております。

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。
- 第4四半期に複数の一棟収益不動産の購入コンサルティングの売上を予定しております。

© Aoyama Zaisan Networks Group

アドバンテージクラブの販売にかかわる取組みについて

❶ **全国4000名超のお客様および200社超のパートナーの方々へAD（不動産小口化商品）の税制改正の影響について説明し、ご不安解消に努めています。また、9月18日に公表されたパブリックコメント（改正通達案）の内容の説明もあわせて行っております。**

❷ **41物件（組成し解散したもの）の運用実績をご説明し、不動産運用商品としての魅力を丁寧に説明しています。**

41物件（組成し解散したもの）の運用実績

平均運用期間	1口当たり実績					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）	平均分配金累計額 D	平均差引収支（C＋D）	
9年0カ月	1,000万円	1,142万円	142万円	411万円	553万円	6.14%

2026年1-9月に運用を終了した物件の年間換算利回りは平均7.1%と高利回りを維持しております。

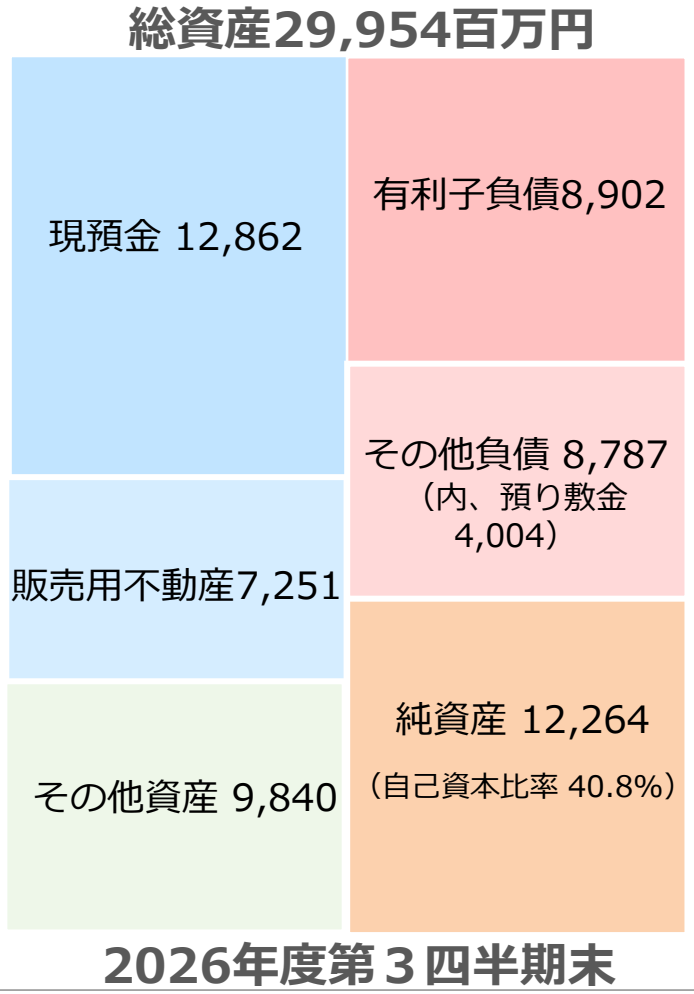
単年度利回りは６％を目標としており、今後もお客様の財産運用に資する商品のみを提供してまいります。

© Aoyama Zaisan Networks Group

BSハイライト（財務戦略）

〈現預金水準の方針〉
運転資金、不動産取得資金、AD敷金返還資金を常に確保し、不足額については有利子負債で調達する方針です。
〈販売用不動産の在庫方針〉
販売用不動産については原則、在庫を持たない方針です。2025年度末においては、税制改正の影響によりADVANTAGE CLUBの販売を一時中断したことから赤坂見附駅前の物件を期末に保有しておりましたが、当第1四半期に販売・売却しております。また、当第1四半期に取得したADVANTAGE CLUB用の物件については、3月より販売活動を開始しております。9月末時点で複数の一棟収益不動産の在庫を一時的に保有しておりますが、第４四半期に売却予定です。





© Aoyama Zaisan Networks Group

Section 2

株主還元方針

株主還元方針

1 配当性向50%水準

2 累進配当

3 株主資本コストを上回るDOE水準の維持

株主資本コストは投資家との対話により約8%と想定しております。

※なお、自己株式の取得については機動的に検討してまいります。

	2023年度	2024年度	2025年度	3ヶ年平均	目標
配当性向	48.3%	46.0%	46.2%	46.8%	50%水準
DOE	11.2%	11.5%	11.9%	11.5%	10%水準

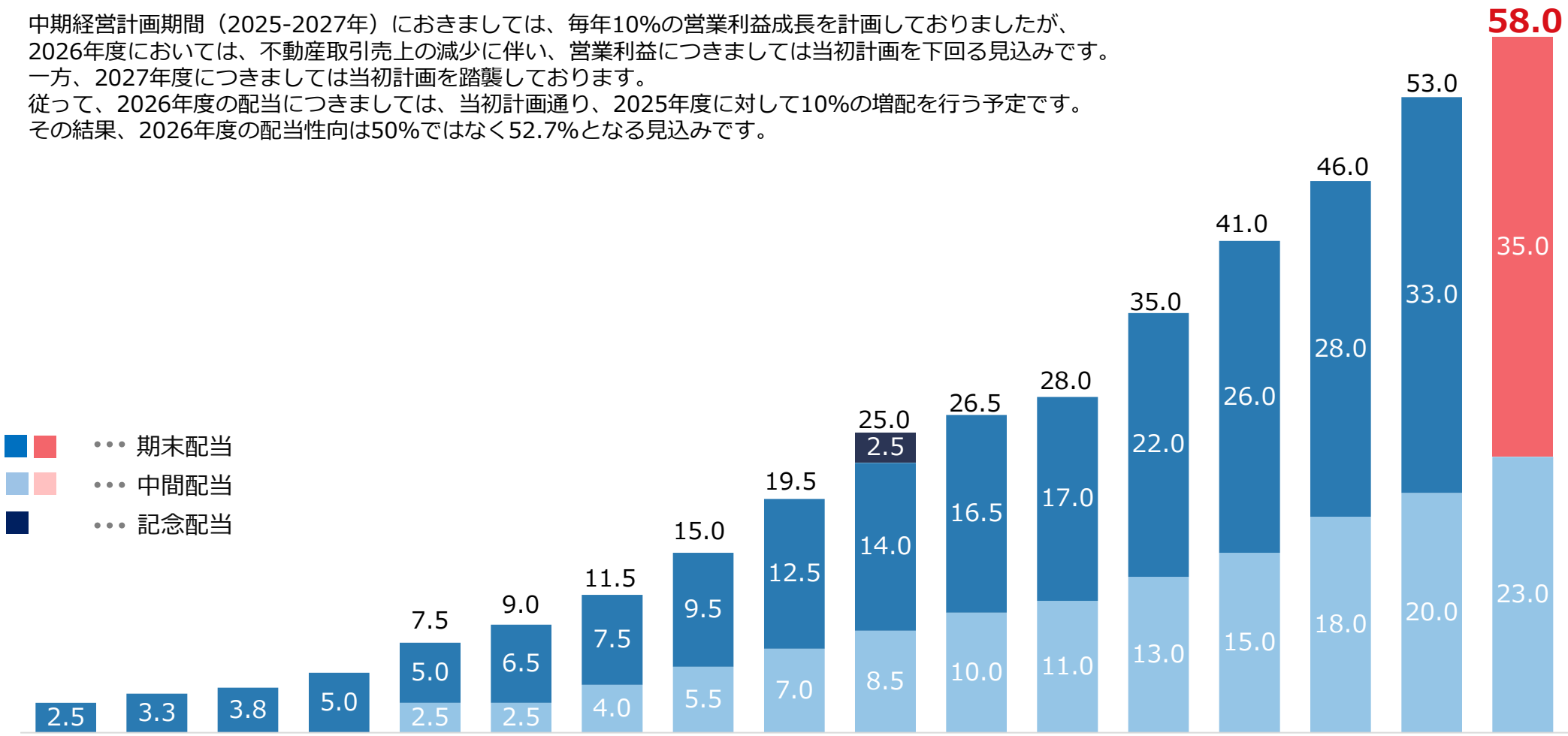
© Aoyama Zaisan Networks Group

配当の推移

15期連続増配を実現済、2026年度は「16期」連続増配へ

（単位：円）

中期経営計画期間（2025-2027年）におきましては、毎年10%の営業利益成長を計画しておりましたが、
2026年度においては、不動産取引売上の減少に伴い、営業利益につきましては当初計画を下回る見込みです。
一方、2027年度につきましては当初計画を踏襲しております。
従って、2026年度の配当につきましては、当初計画通り、2025年度に対して10%の増配を行う予定です。
その結果、2026年度の配当性向は50%ではなく52.7%となる見込みです。



	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度
配当性向	64.1%	31.5%	86.1%	54.0%	48.4%	40.7%	46.2%	45.0%	38.3%	35.7%	80.3%	45.7%	50.1%	48.3%	46.0%	46.2%	52.7%

※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。

© Aoyama Zaisan Networks Group

株主優待制度

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	
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月末中間に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**
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
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** 各**30,000円**相当

■ **ギフト** ※イメージ



■ **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**
※イメージ





© Aoyama Zaisan Networks Group

Section 3

Appendix

会社概要

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	12億7683万円 ※2026年6月30日現在
従業員数	424名(グループ連結) ※2026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
主な特徴	■ 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

© Aoyama Zaisan Networks Group

沿革

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

2000年	10月	（株）船井エステート〈現：(株)青山綜合エステート〉を設立
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）SBI新生銀行との合弁会社〉を設立
	8月	（株）事業承継ナビゲーター〈現：（株）ネクストナビ〉〈（株）日本M&AセンターHDとの合弁会社〉を設立
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弁会社〉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
	9月	**創立30周年を迎える**
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
2023年	7月	STO事業 第1号案件としてデジタル証券ファンドに不動産提供
2024年	11月	税理士法人チェスター、司法書士法人チェスター、行政書士法人チェスターと業務提携
	12月	(株)チェスター、(株)チェスターライフパートナー、(株)チェスターコンサルティング、(株)アーバンクレストを経営統合

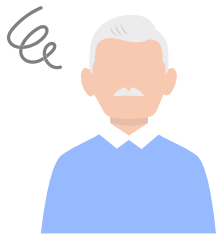
© Aoyama Zaisan Networks Group

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	■ 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 等 ■ 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※ ※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

© Aoyama Zaisan Networks Group

個人資産家向けビジネス



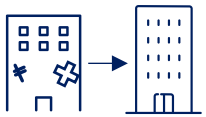
個人資産家

1年目



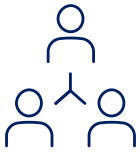
土地を
有効活用したい

3年目



資産の組換えを
したい

1X年目



相続分割で
困っている

問題解決
ソリューション

問題解決に
対する対価

顧問契約により、
継続的にサポート

顧問契約料 / 毎月

Aoyama
Zaisan
Networks

ライフステージに合わせて
最適な財産構成になるよう

**長期・継続的に
コンサルティング**

個人資産家の顧客数

約**3,200**名

© Aoyama Zaisan Networks Group

企業オーナー向けビジネス



企業オーナー

1年目

株式集約や
事業承継方針で
悩んでいる

3年目

成長戦略で
悩んでいる

1X年目

M&Aで得た
金融資産の運用
で困っている

問題解決
ソリューション

**問題解決に
対する対価**

**顧問契約により、
継続的にサポート**

顧問契約料 / 毎月

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**600**名

© Aoyama Zaisan Networks Group

ビジネスモデルの特色

Aoyama Zaisan Networks

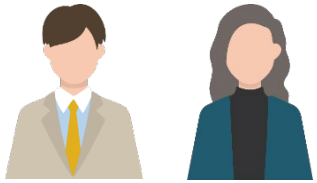
お客様が抱える問題を解決し、長期的な関係を構築

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

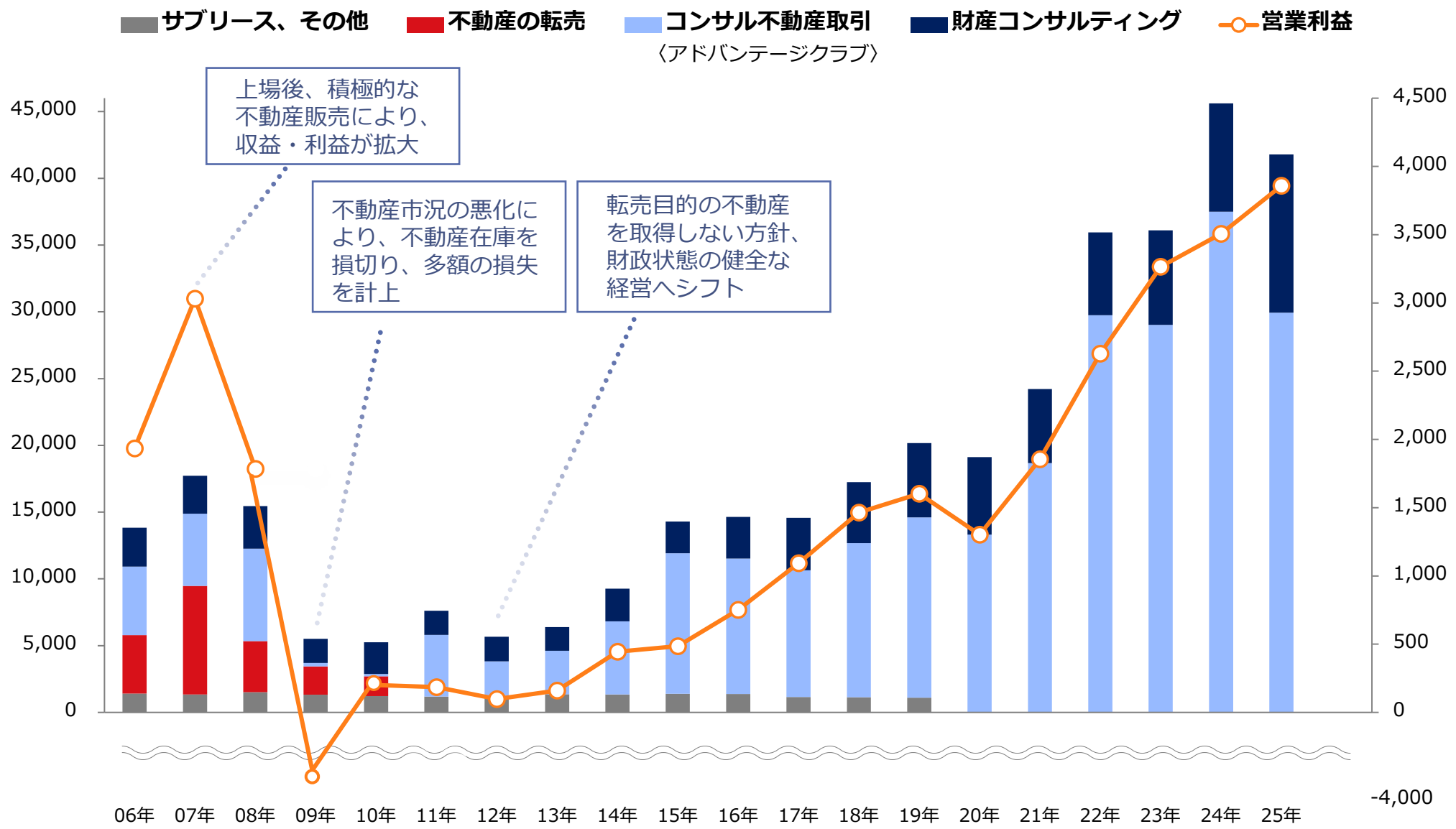


当世代から次世代以降へのコンサルティングよる

収益を長期的に計上するビジネスモデル

© Aoyama Zaisan Networks Group

上場後の売上高と営業利益

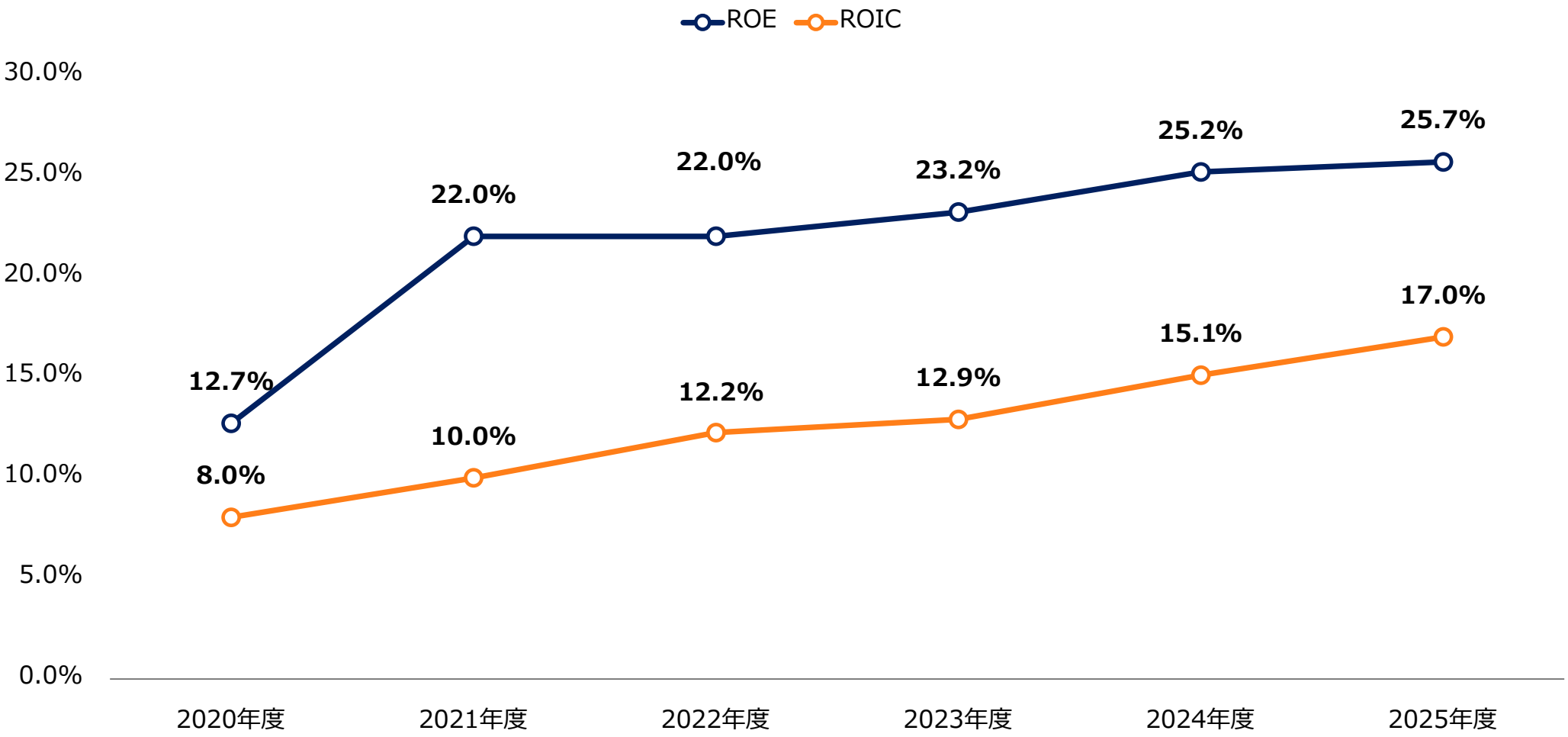


© Aoyama Zaisan Networks Group

ROEおよびROICの推移

ROE 目標 **20%**水準以上

ROIC 目標 **10%**水準以上



© Aoyama Zaisan Networks Group

当社のIR情報は、以下のURLをご参照ください。

https://www.azn.co.jp

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統括部
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。

© Aoyama Zaisan Networks Group