



2026年3月30日

各 位

会 社 名 株式会社青山財産ネットワークス  
代表者名 代表取締役社長 蓮見 正純  
(コード番号 8929 東証スタンダード)  
問合せ先 執行役員 コーポレートファイナンス  
統括部 統括部長 石川 精一  
(TEL 03-6439-5800)

### 第 35 回定時株主総会の質疑応答内容について

2026年3月26日に開催いたしました、当社第35回定時株主総会の質疑応答内容の要約を、以下のとおり、公開させていただきます。

#### 【ご質問1】

AIや人材の説明を詳しくしていただけて感謝しております。人材面について、かなり力を入れていることも分かったのですが、追加で質問をさせてください。当社ホームページの採用ページ等を見ても給与面もしっかりと体制を整えて、1年目、3年目、10年目と給与のモデル等も表示されていて、力を入れて整えているということがわかりました。また、Yahoo!ファイナンスの社員の年収平均をみてもそれなりの金額を出しているというのが分かっている状況ではあります。人材面に力を入れている会社として評価制度をどのように整えているか、お話しいただける範囲で結構ですので、説明していただけるとありがたいです。

#### 【ご質問1の回答】

(人事担当 執行役員 管理本部長 福原滋)

当社の人事評価制度は、大きく営業部門と間接部門に分けて運用しております。営業部門につきましては、定量評価と定性評価の二軸で評価を行っております。定量評価は、予算に対する達成度、それが担当の場合と管理職の場合、役員の場合で成績の比率の分布を変えております。定性評価についても大変重要と考えておりまして、先ほど議長からご説明のあった、人間力の評価をしておりまして、その中でも行動力および各自の目標管理に対する取組状況の2点を掛け合わせて評価しております。間接部門につきましては定量評価がないため、定性評価を中心に点数評価を行い、上司との面談を経たうえで、全役員による評価を実施し、最終的な評価を決定する仕組みとしております。なお、本制度については毎年運用の中で課題を整理し、蓮見社長の意見も踏まえながら、継続的な改善を図っております。



## 【ご質問2】

株主にとって最大の関心事は株価の動向であると考えております。現在、株価が大きく下落しており、非常に残念に感じております。先ほど社長より、その要因についてご説明をいただきましたが、株主としては、株価が上昇していくことが最も重要な要望でございます。

今後、株価向上に向けて、具体的にどのような方策をお考えなのかお伺いしたいと思います。例えば、自社株買いなど、さまざまな施策が考えられるかと思いますが、株主としては、あらゆる方策を講じて株価向上に取り組んでいただきたいと考えております。

つきましては、株価向上に対するお考えをお聞かせいただければと存じます。よろしく願いいたします。

## 【ご質問2の回答】

(IR・財務担当 取締役 橋場真太郎)

ご質問につきましては、株価向上に向けた当社の方針についてのお尋ねであると理解しております。まず、株価の推移を振り返らせていただきます。昨年11月13日、税制改正に関する報道がされた時点での株価は2,006円でございます。その後、12月19日に税制改正大綱が公表された際には1,555円、本日現在の株価は約1,270円となっております。

このような状況により、株主の皆様には多大なるご心配、ご迷惑をおかけしておりますことにつきまして、壇上役員一同、深くお詫び申し上げます。

なお、本件につきましては、昨年の株主総会においても同様のご指摘をいただき、IR活動の強化についてご意見を頂戴いたしました。その後、機関投資家との1on1ミーティングを約200回実施するとともに、個人投資家向け説明会の開催、海外ロードショーの実施など、IR活動を積極的に推進してまいりました。その結果、昨年8月頃まで株価は2,000円台を定着させ、一時は2,200円台まで上昇いたしました。

しかしながら、先ほど申しあげました税制改正大綱の要因がありましたので、現在は短期的な風評で今回このような株価形成となっているものと理解しております。

当社といたしましては、税制改正大綱に関する問題の払拭、アドバンテージクラブの正常化、ならびに財産コンサルティング収益をしっかりと計上させていくことによって、開示している利益を確実に達成することが最も重要であると考えております。

そのうえで、昨年以上にIR活動を強化し、個人投資家の皆様、機関投資家の皆様に対し、中長期的な企業価値の向上について丁寧にご説明してまいります。特に、四半期ごとの業績において、安定した営業利益を確保できる体制を着実に構築することが重要であると認識しております。

当社役員および社員一同、業績必達を強く肝に銘じ、企業価値の向上を通じて株価の回復・向上に努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、誠に恐れ入りますが、今しばらくご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

**【ご質問2の回答の補足説明】**

(代表取締役社長 蓮見正純)

補足させていただきます。先ほど私からのご説明の中で「パートナー戦略」について触れましたとおり、当社は富裕層ビジネスにおいて、さまざまな企業と業務提携や資本提携を行い、質の高いサービスを幅広く提供できるグループであると考えております。その実績を着実に積み上げ、投資家の皆様に対してIRを通じて発信していくことが、極めて重要であると認識しております。

例えば、ある事業者と当社が連携することで、双方の事業が成長する関係が構築できた場合、その事業者に当社の株主として参画していただき、ともに成長を目指すという選択肢も考えられます。当社が100%子会社化するケースもあれば、当社株式を保有いただき、パートナーとして協働していく形もございます。こうした取り組みにより、当社と志を同じくする仲間が増え、結果として当社株式を保有していただく方が増えていくことで、株価は中長期的に安定的に向上していくものと考えております。

業績を着実に積み上げていくことは当然の前提ではございますが、それに加えて、富裕層ビジネスにおける期待に応える仲間を増やしていくことが重要であり、これこそが株価向上、ひいては当社に対する期待値を高めていくことにつながると考えております。

具体例といたしましては、5年前に設立いたしました「AZN九州」がございます。これは九州の会計事務所の先生方と設立したジョイントベンチャーであり、設立当初は売上も限定的でございましたが、当社と連携することで事業が拡大し、現在ではコンサルタントが6名に増え、独り立ちできる体制となりつつあります。これは当社にとっても大きな戦力となっております。

また、一昨年12月に一緒になりましたチェスターにつきましても、チェスターのメンバーが当社株式を保有してござっており、当社の成長がチェスターの成長につながり、チェスターの成長が当社の成長につながる。このような関係性が広がることで、株価の向上につながっていくものと考えております。当社株式を保有していただき、ともに富裕層ビジネスに貢献していく仲間を増やしていくことが、当社のパートナー戦略の重要なポイントであり、今後も積極的に取り組んでまいります。

**【ご質問3】**

アドバンテージクラブ約4,000名のお客様一人ひとりに対してご説明を行ったとお話でしたが、具体的にお客様からはどのような反応があったのかお伺いしたいと思います。ネガティブな反応、またポジティブなご意見もあったかと存じますが、差し支えない範囲で結構ですので、その反応についてお聞かせいただければと思います。

**【ご質問3の回答】**

(IR・財務担当 取締役 橋場真太郎)

アドバンテージクラブのお客様につきましては、金融機関からのご紹介を通じたお取引が多く、財務セクションとして私が主に対応させていただいております。

約4,000名のお客様の反応につきましては、実に様々でございましたが、特に多かったのは、日経新聞の報道や税制改正大綱の内容が非常に分かりにくいというお声でございます。

11月13日および11月26日の報道、ならびに12月19日に公表された税制改正大綱につきましては、必ずしも正確に、また分かりやすく伝わっていない部分もあり、一般のお客様には理解が難しい内容であったと認識しております。そのため、当社ではコンサルタントが全国各地のお客様を直接訪問し、できる限り噛み砕いて、一人ひとり丁寧にご説明を行ってまいりました。その結果、ポジティブな反応としては、「よく理解できた」「報道や税制改正大綱を読んでも分からなかったが、説明を聞いて理解できた」といったお声が大多数を占めておりました。実際、先ほど議長からも申し上げたとおり、第1四半期に組成を予定している赤坂見附の案件につきましても、ご説明の過程で「申し込んでみよう」とご判断いただいたお客様が相当数いらっしゃいました。一方で、「考え方は理解したが、やはり通達が正式に出るまでは様子を見たい」といった慎重なご意見も一定数ございました。この点につきましても、率直なご意見として受け止めております。当社としては、事実を正確に100%お伝えするという姿勢で対応してまいりました。この点については「ありがたい」といった評価を多くのお客様から頂戴しております。

#### 【ご質問4】

ビルのメンテナンスなどを、当社においても手掛けることで、継続的な事業として展開できるのではないかと考えております。収益性などの詳細については十分理解できておりませんが、そのような事業展開について、現在お考えがあるのかお伺いしたいと思います。

#### 【ご質問4の回答】

(不動産担当 取締役 松浦健)

現時点におきまして、ビルメンテナンスは業として行っておりません。

当社が提供しておりますアドバンテージのサービスにつきましては、組成も行っておりますが、最も大きな役割は運営でございます。運営のひとつに、ご出資いただいている皆様に対し、2か月に1回または半年に1回、配当金を送金させていただく業務がございます。

また、ビルメンテナンスに直接該当するかどうかは別といたしまして、皆様からお預かりしている不動産を様々な面から管理させていただいております。例えば、トラブルが発生した際には、お客様にご迷惑をおかけすることのないよう、テナント対応等を含めて対応し、それに伴う修繕が必要な場合には、ビルメンテナンス会社と連携し対応しております。このような点から、当社の立場は、ビルメンテナンス会社に対する元請け的な役割を担っているものと認識しております。今後、こうした領域においてどの程度の収益機会が見込めるかにつきましては、検証を行えればと考えております。

貴重なご意見をいただき、誠にありがとうございます。

※ 記載内容につきましては、ご理解いただきやすいよう加筆・修正をしております。

以上