

# 100年先まで支える総合財産コンサルティングで日本の承継問題を解決する

1991年に創立し、個人資産家および企業オーナーの財産承継や事業承継、不動産のコンサルティングを担う株式会社青山財産ネットワークス。経営者の高齢化が進み、永続的な財産・事業の継承が課題となっている日本において、財産コンサルティング分野では数少ない上場企業として業界を牽引する仕組みと覚悟を聞いた。

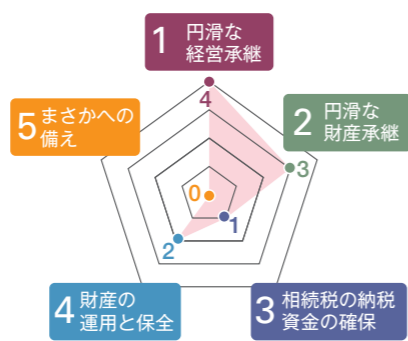
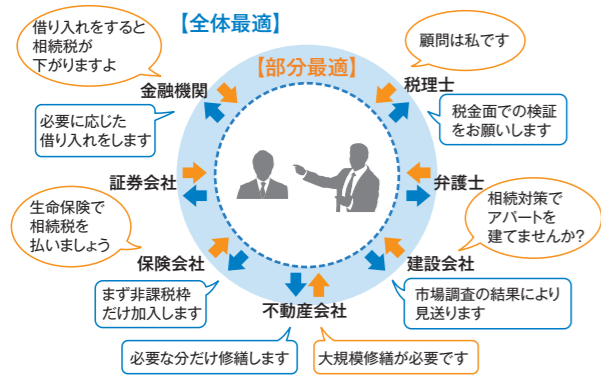
2025年、団塊の世代全体が75歳を超える。事業や財産承継のニーズがますます増えていく中で、次代、次々代までを見据えた「100年財産コンサルティング」を目指す——。そうしたビジョンをもつ株式会社青山財産ネットワークスは、相続・事業承継・不動産等に関するコンサルティング業務を行う総合財産コンサルティング会社だ。特徴の一つが、個人資産家と企業オーナーの双方にサービスを提供していること。08年に、個人資産家の資産管理に長けていた株式会社船井財産コンサルタンツが、企業オーナーを顧客として事業承継などを手がけていた株式会社プロジェクトホールディングスと経営統合して現在の体制を確立した。代表取締役社長の蓮見正純氏は言う。

「日本ではまだまだ『総合財産コンサルティング』という概念が一般的ではなく、税金は税理士に、不動産は不動産会社にと、個別に相談するケースがほとんどです。しかし、単体ではプラスの効果が生まれても、財産全体では最適な結果にならないことがあります。財産も健康診断と同じように、まずは全体を見て問題点を明らかにし、最適な治療、つまり最適なプランを立てることが大切。そう考えたときに、日本の資産家は土地もちの個人資産家と企業オーナーが主なので、

2社が補完し合うことで、どこよりも細やかな財産コンサルティングができるだろうと統合に至りました」全体を鳥瞰するために設けたのが「円滑な経営承継」「円滑な財産承継」「相続税の納税資金の確保」「財産の運用と保全」「まさかへの備え」の5つの視点。これらに基づいて顧客にヒアリングを行い、問題を明らかにして最適なプランニングをしていく。

「プランをつくる際、目の前にある財産だけを見てはいけません。そこにはお客様とご家族の気持ちがあり、その先に企業の成長があります。今回の新型コロナウイルス感染症のパンデミックは、承継問題にも大きな影響を与えました。業績を左右する不測の事態が起こることや、時代の変化に応じて環境やお客様の考え方が大きく変わることが明確になった。想定されることをすべて踏まえて最も良いかたちのプランをつくるためには、この5つの視点が重要なのです」

しかし、総合的なコンサルティングを実現するには法律、会計、不動産など分野を超えた幅広い知識が必要となる。そのため、同社には公認会計士や税理士、弁護士など各分野の国家資格を有する専門家が150名以上在籍し、チームを組んで対応する。さらにIT技術を駆使し、各分野のトップコンサルタントの知見を



「ARTシステム」によるヒアリングで、5つの視点から現状分析を行う。4段階で評価し、点数の低い部分を重点的にサポート

## Corporate Profile

代表取締役社長	蓮見正純
本社	東京都港区赤坂8-4-14
設立	1991年
売上高	242億円 (2021年12月期連結)
従業員数	259名 (グループ連結、2021年12月31日現在)
ウェブサイト	<a href="https://www.azn.co.jp/">https://www.azn.co.jp/</a>



地方都市の活性化を目的とした地域創生事業への投資を商品化。地方自治体などが保有する遊休地の有効活用が狙いだ。写真は第1弾、石川県小松市にあるJR小松駅前複合施設「Komatsu A x Z Square」

「ファミリーオフィスサービス」は、ファミリービジネスの専門家である早稲田大学商学術院ビジネス・ファイナンス研究センター上級研究員（研究院教授）の米田隆氏（写真右）とともに立ち上げた



集積した独自システム「ART※システム」を開発。担当コンサルタントの得手不得手に左右されず、いつでも質の高いサービスを提供できる体制も整えている。

## 目に見える財産だけでなく、一族の結束にも寄与

資産を運用するためのソリューションも充実。特に力を入れているのが不動産だと蓮見社長は言う。

「不動産投資は比較的安定した収益を長期にわたって得られる上、承継対策にも有効です。当社では財産承継、事業承継に不動産活用が欠かせないと考え、個人資産家の不動産管理をしてきた経験を生かして、土地の有効活用や不動産組み替えといった不動産ソリューションの提案にも積極的に取り組んでいます」

不動産共同所有システム「ADVANTAGE CLUB（アドバンテージクラブ）」もその一つだ。中央区や港区など都心5区のオフィスビルは高額だが、賃料の水準が高く、景気が悪化しても下落リスクが小さい。そこで、プロの管理のもと、購入価格を小口化して共同購入することで、負担を少なくして所有・運営するシステムを構築した。

「融資を受けず、自己資金のみで購入いただけるので、金融市場の変動にも大きな影響を受けません。お客様と長期的な信頼関係を築いていくためにも、しっかりと財産を守るメニューを整えるよう努めています」

前身の株式会社船井財産ドック（創立時の社名）の設立から30年が過ぎ、これまで財産、事業の承継をサポートしてきた顧客が次の世代へとバトンをつなぐ時期に差し掛かった今、永続的な発展をしていくためには新たな承継のかたちが必要だと語る。

「一族で事業を承継していく場合、創業世代から2代目くらいまでは団結力があるのですが、代を重ねるごとに株などの財産が分散し、理念や価値観にも乖離が生じていきます。しかし、この理念や価値観を共有し、一族が結束を固めることが事業や財産の永続には重要なのです。そこを補うために21年に立ち上げた

のが、『非財産』を重視したコンサルティングを行うファミリーオフィスサービス事業です」

「ファミリーオフィス」とは、主に欧米に存在する、富裕層一族の資産を管理する組織のこと。資産運用を行うイメージが強いが、本来は一族の理念や価値観の共有、教育、資産を活用した社会貢献活動など「非財産」を支える役割も担っていると言う。

「日本は世界的にもオーナー企業の割合が高く、7割を超えるとも言われています。つまり、日本経済の発展にはオーナー企業の成長がカギとなる。日本の未来のためにも、この事業を通して一族が自らに誇りを持ち、絆を強くするお手伝いをしていきたいと思っています」

そのためには、「人間力」の高いコンサルティング集団でありたいと蓮見社長は強調する。そこで、新入社員から管理職までの悩みを聞き、ともに学ぶ「蓮見塾」を設けるなど、社内の理念共有に時間を割く。

「コンサルタントに大事なものは、貢献することです。IT技術が発達し、多くの仕事が機械化している時代だからこそ、相手の気持ちを尊重する心のこもったサービスが求められる。財産を増やし、たくさん残すことだけを目的するのではなく、30年にわたって積み重ねてきたノウハウと仕組みをもとに、お客様が本当に求める幸せのかたちを考えながら、継続的なサービスを提供するコンサルティング会社でありたいですね」



「わが社はベンチャー期から、今後増えるニーズに代えて継続的なサービスを提供する拡大成長期に入った」と話す蓮見正純代表取締役社長

※「A」= AOYAMA (青山)・Asset (財産)、「R」= Real (机上ではない) コンサルティング実績、「T」= Technology (技術)を融合させることで新たな価値を創造

取材・文/中川明紀 撮影 (P.13下) / 寺澤洋次郎 写真提供 (その他) / 株式会社青山財産ネットワークス