

トップが語る 中期経営計画

第二次中期経営計画(2019年-2021年)の振り返り

2019年から2021年の3ヵ年を、2022年以降の拡大成長を見据えた第二次中期経営計画期間として位置付け、5つの基本方針「テクノロジー武装の取組み」、「連携の拡大」、「拡大、多様化する財産承継・事業承継ニーズへの対応」、「拡大する運用ニーズへの対応」、「人間力及び社員満足度向上への取組み」を基軸として取り組んできました。

コロナ禍で金融機関からの紹介案件が急減したことや、ご高齢のお客様との直接対面営業ができなかったこともあり、業績面では苦戦を強いられました。しかし、2020年の第4四半期から2021年上半年にかけては、紹介件数が順調に回復し、お客様にインターネットで対応できるシステム環境が整備されたことで、「WEBを活用したコンサルティング」も増加しました。加えて、「ADVANTAGE CLUB」の定期的な積極組成なども奏功し、

業績も回復から拡大にむかっています。

今回の中期経営計画の取組みを通じて達成できた最大の成果は、来期からの**総合財産コンサルティングとしての拡大成長期へ向けた基盤整備が進んだ**ことです。「テクノロジー武装」という基本方針のもと、知見やノウハウを投入した「**ARTシステム**」が正式に稼働し始めました。また、当社の主力商品である不動産小口化商品「ADVANTAGE CLUB」を、銀行等の金融機関向けに新たに販売を開始し、予想以上の販売成果を上げております。新しいビジネスとしてファミリーオフィスサービス、IFAによる金融商品運用サービス、STO事業にも着手することができました。これらを通じ、当社グループは、**新しいビジネスを積極展開していける土台が整った**と思います。

新中期経営計画(2022年-2026年)の土台となる新体制の整備

現在、当社では新たな第三次中期経営計画の策定を進めております。土地持ち資産家、経営者、金融資産家などのお客様が抱えている相続や事業承継を中心とした、財産に関する「不安」を「安心」に変える会社として「財産のことなら青山財産」と認知されるリーディングカンパニーとなることを目指しています。そのために、**顧客、サービス、テクノロジー、組織体制の4項目**を土台として計画の策定を進めています。

顧客については、より悩みの深い資産規模の大きな資産家をメインターゲットとしてサービスを提供していこうと考えています。ターゲットとなる多くのお客様にサービスを認知していただき、かつサービスを提供できる体制を作り上げることが中期経営計画の描くビジョンの根幹になっています。

サービスについては、多くの資産家層に認知していただき、総合財産コンサルティングサービスを受けていただくために、お客様の関心が高いニーズに対しても個別に展開していく必要があると考えています。株主総会でもお話しした事業の分社は、従前の総合財産コンサルティングという1つのゲートを8つのゲートに価値を細分化することを表しています。その時々々のニーズに合わせることで、サービスを入り口とした認知度の拡大、お客様との接点の増加、全体最適を理念とする総合財産コンサルティングへとつなげていくことを目指しています。

テクノロジーの活用については、実現したい点が2つあります。

① お客様との接点を増やし、新規顧客の獲得、既存顧客とのコミュニケーションを円滑に図ること、つまりは従前の対面だけでなく、デジタルコミュニケーションも活用しつながら

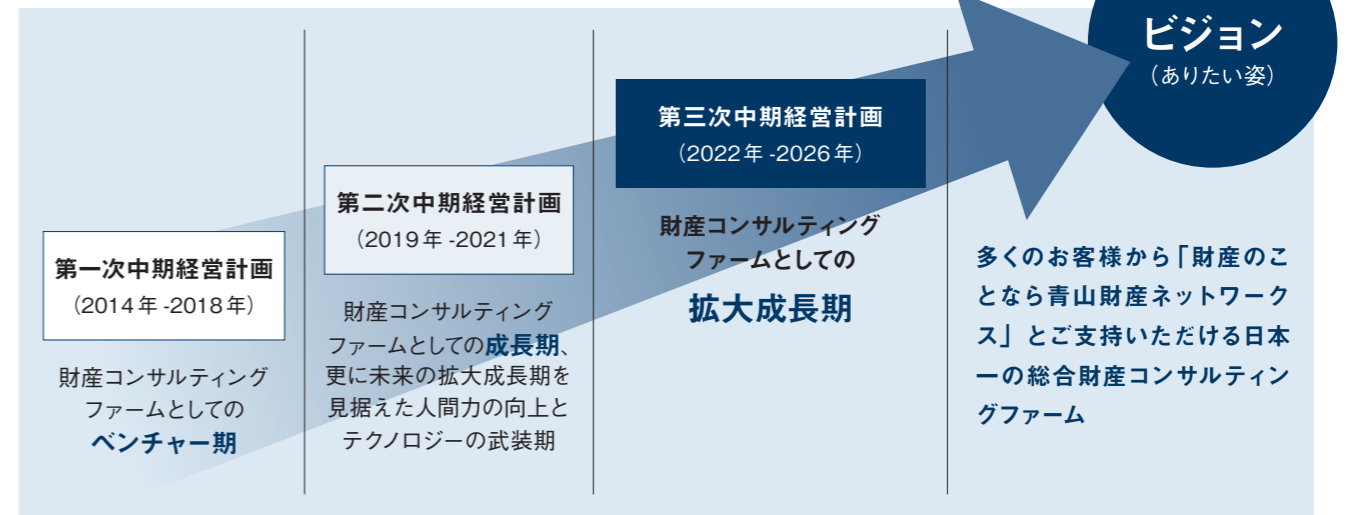
り続けるということです。連絡ツールの提供、情報の発信・共有、自身の財産情報の可視化などの新しい顧客体験を可能にするプラットフォームを構築し、一度接点を持ったお客様に対して継続的な情報連携を続けることにより相談件数の増加と収益機会の拡大を目指します。

② 多くのコンサルティングを提供していくための「業務生産性の向上」です。現在使っているARTシステムにさらに多くの知見を搭載し、質の標準化により成約率を高めるとともに、業務工数を減らしスピーディーに提案につなげていくシステムへと進化をさせていきます。さらに、オンラインを前提としたコンサルティングを織り交ぜた最適なフローを確立し、生産性の向上を目指します。

組織体制については、多くのお客様の財産に関する不安を解消する組織を構築していくために、当社の経営目的・基本的価値観に根差した3つのスキル、「知恵力・行動力・人間力」をバランスよく身につけた人材を多く輩出する必要があると考えています。コンサルティングには高度な知識・経験・思考といった知恵力もさることながら、お客様の課題解決のためにすぐに動く行動力、お客様に寄り添い真の悩みを発見し共有できる人間力を備えた人材が必要です。

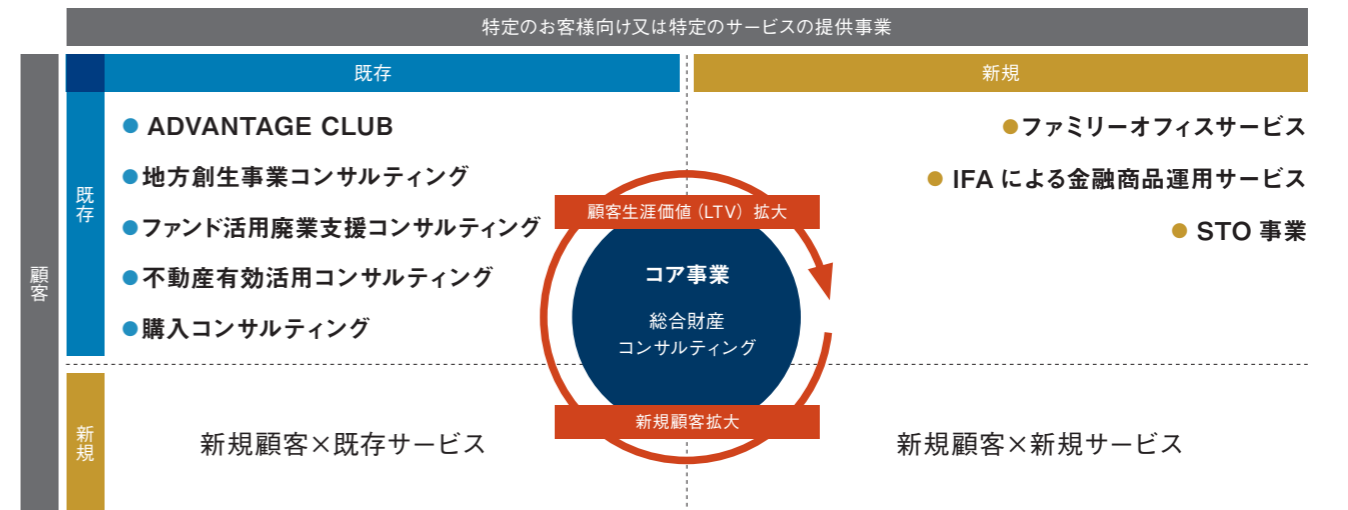
すべてのベースとなる経営理念の浸透による自律的な組織風土の構築をはじめ、多様な働き方を前提とした働きやすい環境の整備、役割に応じた適切な評価制度・報酬制度の設計、やりがいを感じられる相互承認の仕組み作り等を着実に実現することで、多くのお客様の財産の問題を解決し、幸せに貢献できる会社を目指します。

■ 中期経営計画の全体像



■ 新体制の概要

■ 顧客基盤拡大とコア事業へのシナジーを生むサービスの位置付け



■ ARTシステムとWEBを活用したコンサルティング戦略

