

# 総合財産コンサルティング会社として さらなる成長と進化を成し遂げ、 より多くのお客様の幸せに 貢献していきます。

代表取締役社長 蓮見 正純



## お客様の幸せを追求し続けた30年

### (1) 大きな節目から振り返る事業の原点

当社は今年創立30周年を迎えました。この節目にあたって、当社の事業の原点を改めて振り返りますと、それは、「仕事とは人の助けになること」です。その考え方にに基づき、当社は経営目的として、**1.「私たちは、財産の承継・運用・管理を通じてお客様の幸せに貢献していきます。」**、**2.「私たちは、共に働くメンバーの物心両面の幸せを目指しています。」**の2つを掲げています。すなわち、社会に存在する財産に関わる問題解決を通じてお客様の幸せに貢献し、お客様の幸せに貢献することで自分たち自身も幸せになれるという考え方です。お客様に喜んでいただくためには、知恵力、行動力、人間力の3つの能力を身につけることが必要ですが、その中でも、多くの人の助けになれる**「人間力」**を身につけられるように、日々皆で徳を積むことの大切さを学び、少しでも実践できるよう心がけています。

### (2) 1991年の創立から30年を振り返って

当社は、1991年9月17日に株式会社船井総合研究所のご支援をいただき、土地持ち資産家に対して財産の承継、運用、管理のサービスを提供することを目的に、株式会社船井財産ドックを創立いたしました。その後、1999年に株式会社船井財産コンサルタンツに商号変更を行い、2002年には主力商品である「ADVANTAGE CLUB(アドバンテージクラブ)」の第一号の販売を開始し、2004年に東証マザーズに上場しました。

2008年10月には、株式会社プロジェクトホールディングスを100%子会社化し、同時に、当時の社長平林良仁から、現社長である私、蓮見正純に、経営のバトンタッチが行われました。この経営統合の目的は、それまでの土地持ち資産家向け中心の財産コンサルティングに、企業オーナー向けの事業承継、財産承継等のコンサルティングを加えることで、『総合財産コンサルティング会社』に飛躍するためでした。これが今の当社の礎を築くことになりました。

しかし、2008年は、ご存知の通り9月にリーマンショック

が起こり、世界規模の金融危機が発生しました。当社も翌年2009年には借入金の返済等のための不動産売却損等により、48億円を超える当期損失を計上することとなり、社員のリストラも断行し、大きな影響を受けました。これを契機に、従来行っていた在庫を抱える形での不動産の転売ビジネスを行わない方針としたことで、財産コンサルティングを主としたビジネスモデルの変化につながりました。

2012年7月には、株式会社船井財産コンサルタンツから「株式会社青山財産ネットワークス」に商号変更を行い、独立系の財産コンサルティング会社として、名実ともにスタートをしました。2013年10月には千葉県を中心に展開していた株式会社日本資産総研と経営統合を行い、財産コンサルティングの強化が飛躍的に図られました。

そして、2014年から第一次中期経営計画を開始しました。2012年12月に発足した第二次安倍内閣のアベノミクスによる成長戦略にも後押しされ、営業利益は、2014年：445百万円、2015年：485百万円、2016年：751百万円、2017年：1,094百万円、2018年：1,464百万円と飛躍的に増加しました。その間には、米国、インドネシアのパートナーと提携し、同国の不動産や不動産関連商品を日本の皆様に提供する事業も始めました。

### ■ 総合財産コンサルティング

各分野の専門家が140名以上在籍し、ワンストップのサービスを提供



2019年からは第二次中期経営計画をスタートしました。この中期計画は、2022年から始まる拡大成長期の準備の3年間と位置付け、テクノロジー武装の取組み、連携の拡大等5つの基本方針を掲げて取り組んでまいりました。テクノロジー武装の取組みや人間力向上のように大きく進捗した基本方針もある一方で、2020年に発生したコロナパンデミックの影響もあり、海外不動産商品の組成が全くできない等、十分に進

捗できていないものもありました。

しかし、最終年度である2021年度には、従来は当社のお客様にのみ提供してきたADVANTAGE CLUBを、地方銀行、証券会社を通じて新たなお客様向けに販売でき、販売額も過去最高となるなど、来期からの拡大成長期に向けた取組みができたことは、大きな収穫だと感じています。

### ■ 組成数に比例する長期的収益モデル ADVANTAGE CLUB

3つの収益ポイントが特徴  
①組成、②運営管理、③解散の各フェーズで収益が発生

不動産特定共同事業法を活用して、都心部の不動産を共同で所有し、賃貸収益を受け取る「不動産共同所有システムADVANTAGE CLUB」は、現在、当社がマーケットシェアの約60%を占めています。お客様の相続対策や運用ニーズの高まりも背景に2021年9月30日現在、累計組合数は56組合、預かり資産残高累計は850.2億円となっています。



### 当社の長期ビジョン

当社は長期的なビジョンを以下の視点で描き、新たな戦略作りを進めております。

### 視点1 「総合財産コンサルティングサービス」と「戦略的個別サービス」の両輪による お客様サービスの品質の向上と、量的拡大を実現している青山財産ネットワークス

財産の承継、事業の承継、財産運用において、実は顕在化している悩みの解決だけではお客様の悩みが解決されないケースがほとんどです。例えば、相続が発生した場合に相続税は払えるか、子供たちの間で争いが起こりはしないか、経営の承継が円滑に行えるかなど様々なお悩みをお持ちになってご相談に来られます。何回かお打合せを重ねご自身の財産や事業の全体像をご理解されると、ご自身が何を大事にしたいのか、今は何をすることが必要なのかに気付かれて、最適な承継プランの立案に辿り着かれます。

お客様に相続や事業承継を成功していただくためには、財産状況を分析し、お考えをよく理解させていただいた後に、計画を一緒にお作りし、その計画に沿って進めていただくことが必要になります。「計画なきところに成功はもたらされない」と考えています。

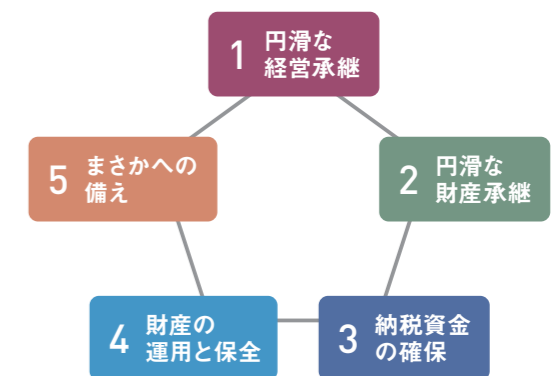
当社では①円滑な経営承継の視点、②円滑な財産承継の視点、③相続税の納税資金の確保の視点、④財産の運用と保全の視点、⑤まさかへの備えの「5つの視点」(右図)での検討を行い、計画を立てて進めていただくことにしています。これにより全体のバランスが取れた最適なプランが作れるのです。

さらに、実行時において、決定した個別プランを一つ一つ成し遂げることが必要です。例えば、収益不動産の購入やご所有の土地の有効活用、適切な有価証券の運用商品の選択、同

族承継におけるファミリーオフィスの活用、資産管理会社での資産運用等です。これらのサービスを充実、拡大することは全体最適プランに欠かせません。当社は分社化も視野に入れて体制を強化していきます。また、個別プランの強化は当社を知っていただくきっかけにもなり、総合財産コンサルティングにつながっていくお客様も多くいらっしゃると思います。

当社は、全体最適のプラン策定を軸とした『総合財産コンサルティング』とそれを支える『戦略的個別サービス』の充実と拡大の両輪で、お客様の課題解決をしている企業に成長してまいります。

### ■ 5つの視点



## 視点2 スマートフォンとオンラインコミュニケーションツールを活用した財産コンサルティングサービスを標準サービスとして提供している青山財産ネットワークス

コロナパンデミックによって一気にデジタル化が進み、特にスマートフォンの中の世界は驚くほど拡大しました。当社のコンサルティングをスマートフォンで行う世界は、目と鼻の先までできていると思っています。そもそも、財産の状況を手元で見られないなんておかしいですからね。また、お客様の考えやお気持ちをしっかりと理解するためにご面談やお食事等で直接お会いすることは必要ではありますが、自分たちが不慣れだったテレワークも板につき始めたように、工夫していけば

オンラインでも質の高いコンサルティングが可能になると考えています。

このような背景から、長期的視点の2つ目として、スマートフォンとオンラインコミュニケーションツールを使って、日本全国に限らず海外におられるお客様に対しても、コンサルティングサービスを提供できる体制を作り上げることをビジョンに掲げています。

## 視点3 人間力が高いコンサルティング集団に成長している青山財産ネットワークス

デジタル社会は、人間力を失いやすいと言われており、どうしても目に見えるものに支配されやすくなります。

財産コンサルティングにおいても、財産額や相続税額、遺産分割される金額といった、数字やデータが目が行きがちになると言われています。確かに、目に見える数字も重要ですが、財産承継において大切なのは一族の方々が良好な関係であることや、財産の使い方に関する考え方や、世の中に貢献できる人であって欲しいといった生き方を伝えること。つまり、数字や目に見えない大切なことも承継していただける、そのような

財産コンサルティングを提供できる会社に成長したいと考えています。

このようなコンサルティングを行うためには、人として大切な優しさ、温かさ、誠実さ、素直さ、愛、慈悲心、利他心といったものを身につけたコンサルタントが働く当社でなければならないと考えています。すなわち、高い人間力を身につけたコンサルタント集団に成長することが欠かせないということです。高い目標ではありますが、この目標の達成無しでは当社の未来はないと思っています。

## 視点4 社会貢献活動に積極的に取り組んでいる青山財産ネットワークス

当社の成長、発展は多くの人の幸せや成長のためにどれだけ貢献できたか、財産に関わる問題解決を通じてどれだけお客様の幸せに貢献できるかにかかっています。自分達がこの事業を行うことで得た収益の一部を多くの人が幸せに暮らせ

る世の中にするために貢献することに加え、事業を通しての脱炭素社会に向けた取組みの検討も進めております。お客様への貢献を通じたSDGsへの貢献ができるよう、注力する社会貢献事業を特定し進めてまいります。

### ■ 本業での社会貢献の事例 地方創生事業コンサルティング

不動産特定共同事業法の「特例事業」を活用し、地方創生事業への取組みを行っています。

当社グループのコンサルティング力と国からの認可によって、行政が所有する地方自治体の駅前等にある遊休地を、賑わいのある都市へと開発していきます。

第1号案件  
石川県小松市(2017年竣工)

第2号案件  
福井県敦賀市(進行中)



敦賀駅西地区イメージ図

## 次なるステージへ向けた新体制を構築

### (1) 新中期経営計画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。

多くのお客様の財産の問題解決をし、幸せに貢献できる会社を目指します。

(詳細は、P13-P14「トップが語る 中期経営計画」をご覧ください。)

### (2) 事業における「機会」と「リスク」

今後の事業環境における機会は、相続・事業承継を中心とした財産に関する市場の拡大だと考えています。今、時代は少子高齢化、働き手である労働者人口の減少、後継者不足、社会保障費の増大に伴う社会保障サービスの低下が懸念される中、幸せな人生を送るためには、皆が自立して生きていくことが求められていると思います。そのためには、第一に経済的基盤を強固なものにしていく必要がありますので、財産の承

継、運用、管理が大変重要になり、それらに関する市場が拡大することは周知のところであります。

そのような社会のニーズ増大に応えるためにはDXを進めていく必要がありますが、現状は財産の承継、運用、管理の領域では対応が遅れていると考えております。効率的なサービス提供と品質の標準化ができていないという現状の課題から、それこそがリスクだととらえています。より多くのお客様のニーズへの対応、サービスの質の向上と量の拡大、さらにお客様に使い勝手の良いサービスの提供体制に向けて改善を推進する必要があります。多くのお客様の幸せに貢献できる会社に成長できるよう、テクノロジー武装としてすでに稼働を始めた「ARTシステム」との相乗効果をさらに追求し、DXを推進してまいります。

### ■ ART システム

“A” OYAMA (青山) / “A” sset (財産)、“R” eal (豊富なコンサルティング実績)、“T” echnology (技術)の融合を表すこのシステムは、経験豊富なコンサルタントの知見や手法をシステム化し、資料作成工程を自動化することにより、コンサルティング業務の効率性・生産性の向上を図ります。

POINT		
1 コンサルティングノウハウの標準化	2 効率性・生産性の向上	3 有力地銀との協働によるARTシステムを活用した収益化

## 最大の経営資本「人材」の強化へ向けて

私たちにとって「人材」こそが、最重要の経営資本です。当社では社員の財と体と心の充実とバランスを重視し、社員自身が幸せを感じ続けられるよう取り組んできました。そして、それぞれがやりがいを感じて働けるように、知恵力・行動力・人間力を軸とした人材教育を行っています。

前述の通りサービスの品質を高め、コンサルティングの生産性向上を支援する「ARTシステム」は、人材育成にも寄与す

るようになっていきます。優秀なコンサルタントの知見や経験などを教育カリキュラムとして体系化することで、コンサルタントの早期育成につながります。また、DXの取組みは、コンサルタントのみならず、全社での生産性の向上と人材育成にもつながると考えておりますので、今後も積極的に推進してまいります。

## さらなる成長と進化を目指す次のステージへ

「財産は幸せな人生を支える土台となる」という考え方に基づき、この30年は首都圏の限られたお客様を中心に財産コンサルティングのサービスを提供してまいりました。昨今、テクノロジーが目覚ましく進化する中で、当社の次なるステージは、日本全国のお客様、そして海外におられるお客様の財産の悩みを解決できるよう成長し、今とは比べ物にならないくらい多くのお客様の幸せに貢献できる企業を目指したいと考えております。

当社グループの次なる30年にどうぞご期待ください。

