

# 2025年12月期 通期決算説明会

2026年2月13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

# 私たちのありたい姿

私たちは経営目的の実現に向けて、2025年からの3か年でステークホルダーごとのビジョンの実現に取り組み、結果として2027年末に「富裕層ビジネスの第一人者」として認められている存在になることを目指しております。



## 本日お伝えしたいこと

---

1. 2025年12月期決算数値について
2. 2026年12月期業績予想および配当について
3. 業績予想の根拠となる2026年以降の成長戦略について
  - 1. アドバンテージクラブの早期正常化に向けた取組みについて
  - 2. コンサルティング売上を増加させるための取組みについて
  - 3. 中期経営計画における最重要戦略であるDX・AIについての進捗

- 1 2025年12月期 業績報告**
- 2 業績予想および株主還元方針**
- 3 2026年以降の成長戦略について**

# Section 1

## 2025年12月期 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
- 財産コンサルティング売上の推移
- 売上高の区分別業績
- BSハイライト・ROEおよびROICの推移

# 連結業績ハイライト

- ・ 税制改正の影響によりADVANTAGE CLUBの販売を延期したことから売上高は前年比で減少となりました。
- ・ 一方、本業である財産コンサルティングの売上が大幅に増加したことから、各段階利益は前年を上回り過去最高を更新しました。

単位：百万円	2024年度	2025年度	増減率
売上高	45,618	41,785	▲8.4%
財産コンサルティング	8,121	11,842	45.8%
不動産取引	37,496	29,943	▲20.1%
売上原価	38,649	33,284	▲13.9%
売上総利益	6,969	8,501	22.0%
売上総利益率	15.3%	20.3%	-
販売費及び一般管理費	3,462	4,642	34.1%
営業利益	3,506	3,858	10.0%
営業利益率	7.7%	9.2%	-
経常利益	3,480	3,756	7.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,428	2,750	13.2%

# 連結業績の5カ年推移

単位：百万円	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	24,213	35,952	36,098	45,618	41,785
財産コンサルティング	5,545	6,204	7,082	8,121	11,842
不動産取引	18,667	29,747	29,015	37,496	29,943
売上原価	19,882	30,251	29,742	38,649	33,284
売上総利益	4,330	5,700	6,356	6,969	8,501
売上総利益率	17.9%	15.9%	17.6%	15.3%	20.3%
販売費及び一般管理費	2,474	3,071	3,090	3,462	4,642
営業利益	1,856	2,629	3,265	3,506	3,858
営業利益率	7.7%	7.3%	9.0%	7.7%	9.2%
経常利益	1,796	2,499	3,359	3,480	3,756
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,481	1,694	2,062	2,428	2,750

# 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	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高※	7,736	9,369	10,374	11,836	15,368
財産コンサルティング	5,545	6,204	7,082	8,121	11,842
不動産取引	2,190	3,165	3,292	3,714	3,526
売上原価※	1,295	1,595	1,628	2,183	3,525
売上総利益	6,441	7,774	8,746	9,652	11,843
売上総利益率	83.3%	83.0%	84.3%	81.5%	77.1%
営業利益	1,856	2,629	3,265	3,506	3,858
営業利益率	24.0%	28.1%	31.5%	29.6%	25.1%

※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。

## (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	2025年度 会計PL	組換え	2025年度 実態PL
売上高	41,785	▲26,416	15,368
財産コンサルティング	11,842		11,842
不動産取引	29,943	▲26,416	3,526
売上原価	33,284	▲29,759	3,525
人件費	3,342	▲3,342	-
不動産仕入原価	26,416	▲26,416	-
その他	3,525		3,525
売上総利益	8,501	+3,342	11,843
販売費及び一般管理費	4,642	+3,342	7,985
営業利益	3,858		3,858

※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29,943百万円と売上原価33,284百万円に含まれる不動産仕入原価26,416百万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3,342百万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26,416百万円控除し、実態PLでは15,368百万円となります。

また、売上原価は不動産仕入原価26,416百万円および人件費3,342百万円を控除し、実態PLでは3,525百万円となります。

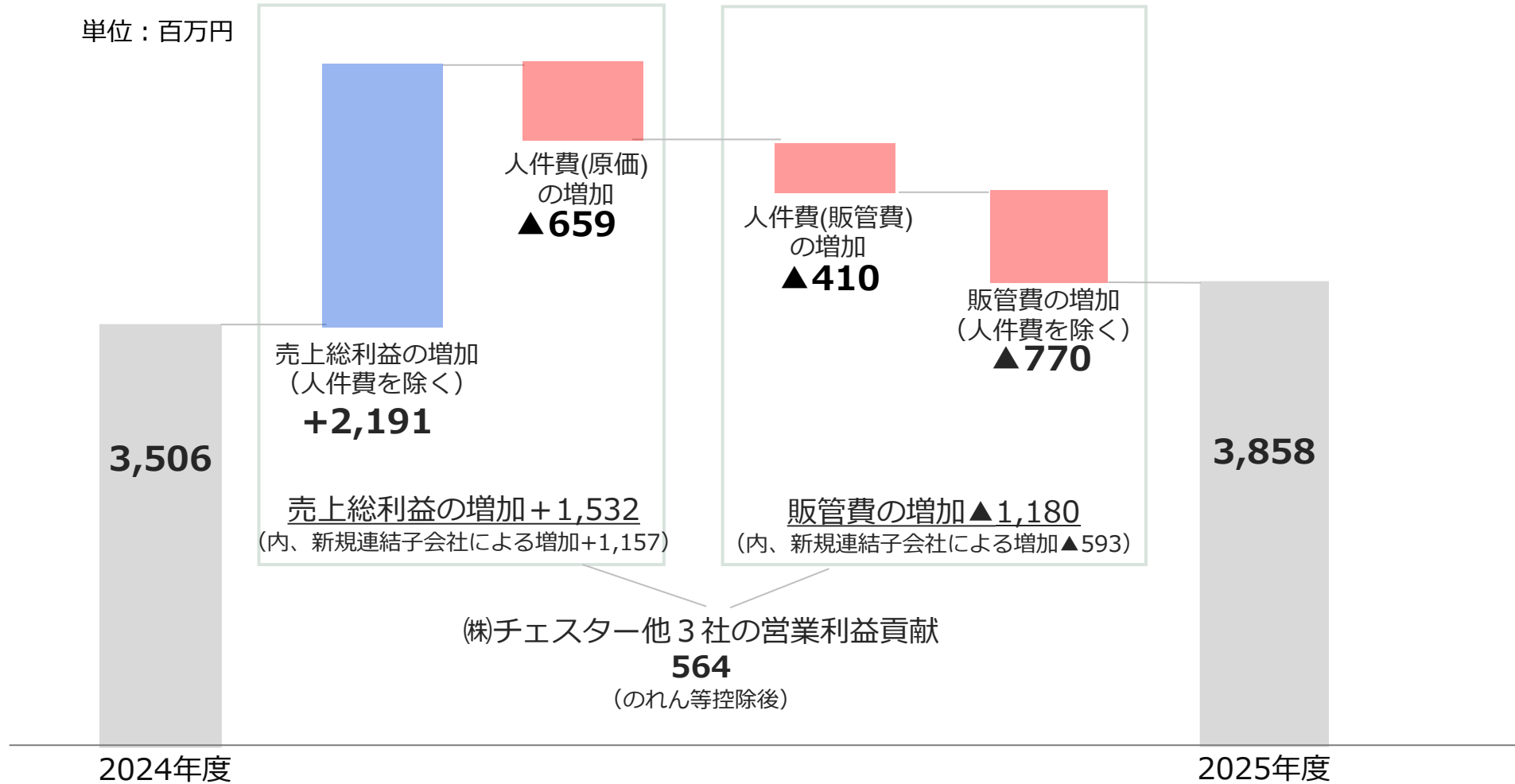
販売費及び一般管理費は売上原価に含まれる人件費3,342百万円を加え、実態PLでは7,985百万円となります。

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。

# 営業利益の増減内訳

- ・ 財産コンサルティングの売上が大幅に増加したことにより、売上総利益が大幅に増加し、営業利益は前年同期比で増加
- ・ 新規連結した(株)チェスター他3社の営業利益貢献は564百万円と、当初予算約250百万円を大幅に上回り着地

単位：百万円



# 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

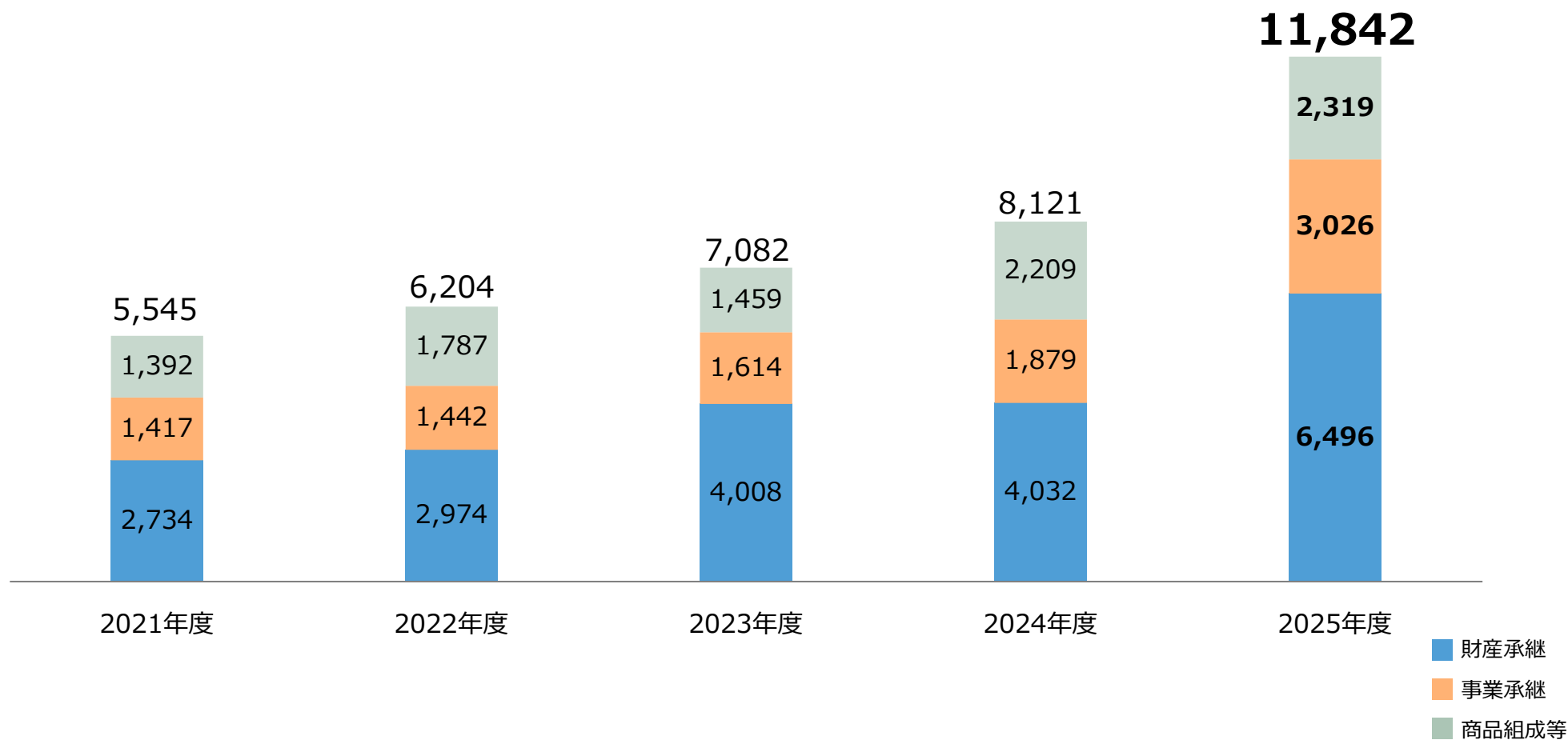
単位：百万円	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	5,545	6,204	7,082	8,121	11,842
売上原価	2,799	3,326	3,573	4,400	6,304
売上総利益	2,745	2,878	3,509	3,721	5,538
売上総利益率	49.5%	46.4%	49.5%	45.8%	46.8%

## ■ 不動産取引

単位：百万円	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
売上高	18,667	29,747	29,015	37,496	29,943
売上原価	17,082	26,925	26,168	34,248	26,980
売上総利益	1,584	2,822	2,846	3,248	2,962
売上総利益率	8.5%	9.5%	9.8%	8.7%	9.9%

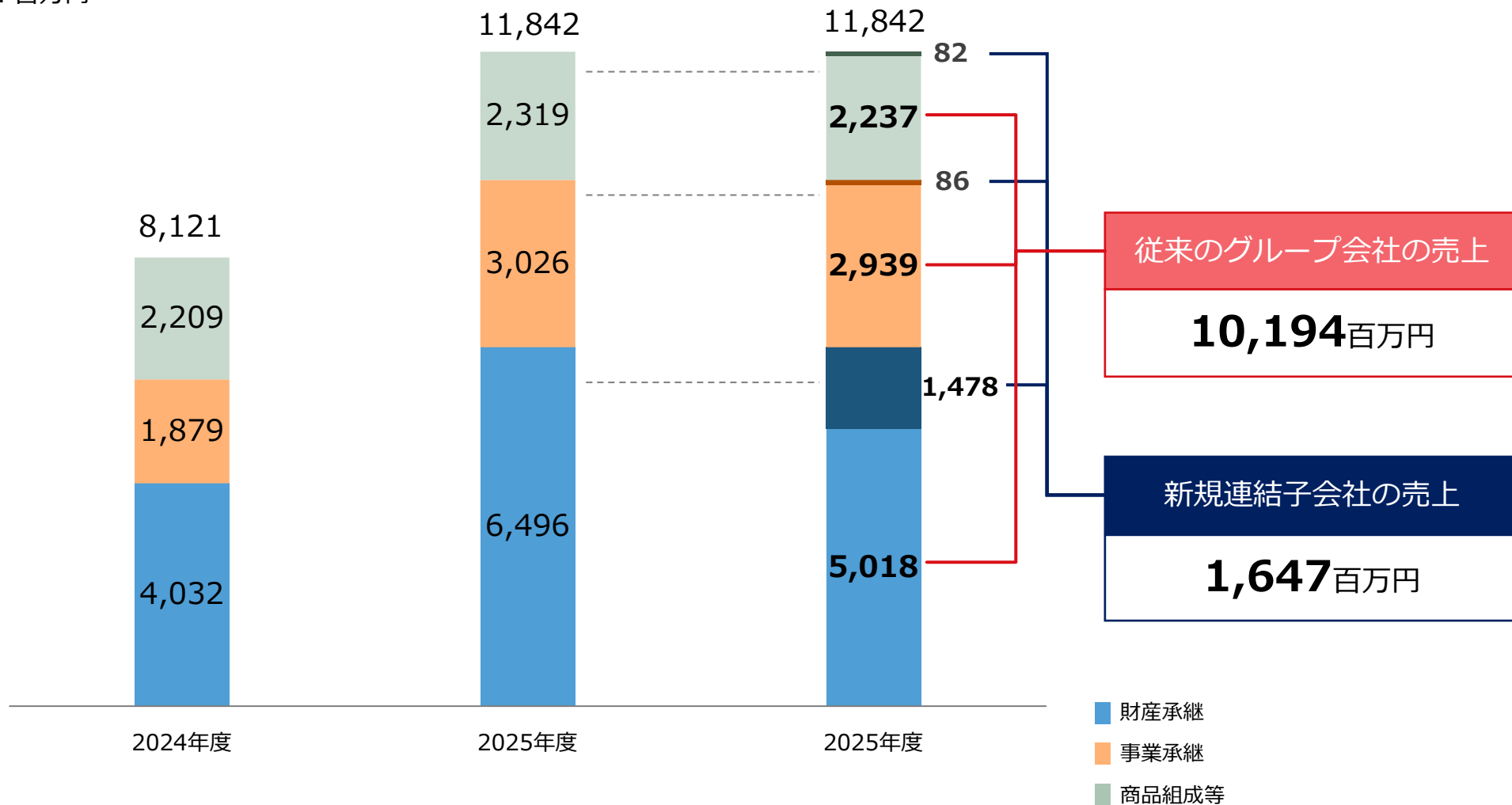
# 財産コンサルティング売上の推移

単位：百万円



# 新規連結子会社による財産コンサルティング売上の増加について

単位：百万円



# 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。

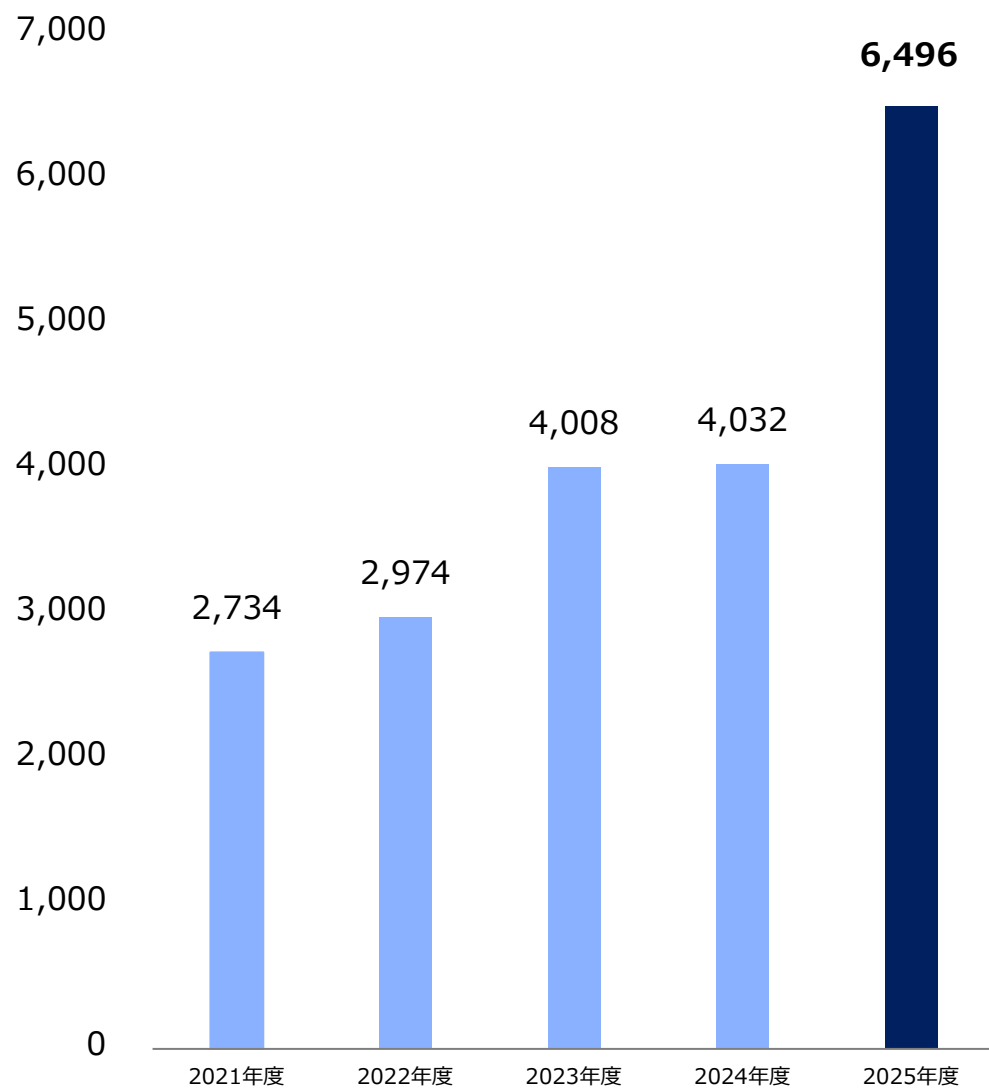
## 不動産取引

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	2024年度	2025年度	増減率	詳細ページ
財産コンサルティング	8,121	11,842	45.8%	
財産承継	4,032	6,496	61.1%	P.14
事業承継	1,879	3,026	61.0%	P.15
商品組成等	2,209	2,319	5.0%	P.16
不動産取引	37,496	29,943	▲20.1%	P.20
ADVANTAGE CLUB	29,669	28,389	▲4.3%	
その他不動産取引	7,826	1,553	▲80.2%	
合計	45,618	41,785	▲8.4%	

# 財産承継（個人資産家向け）

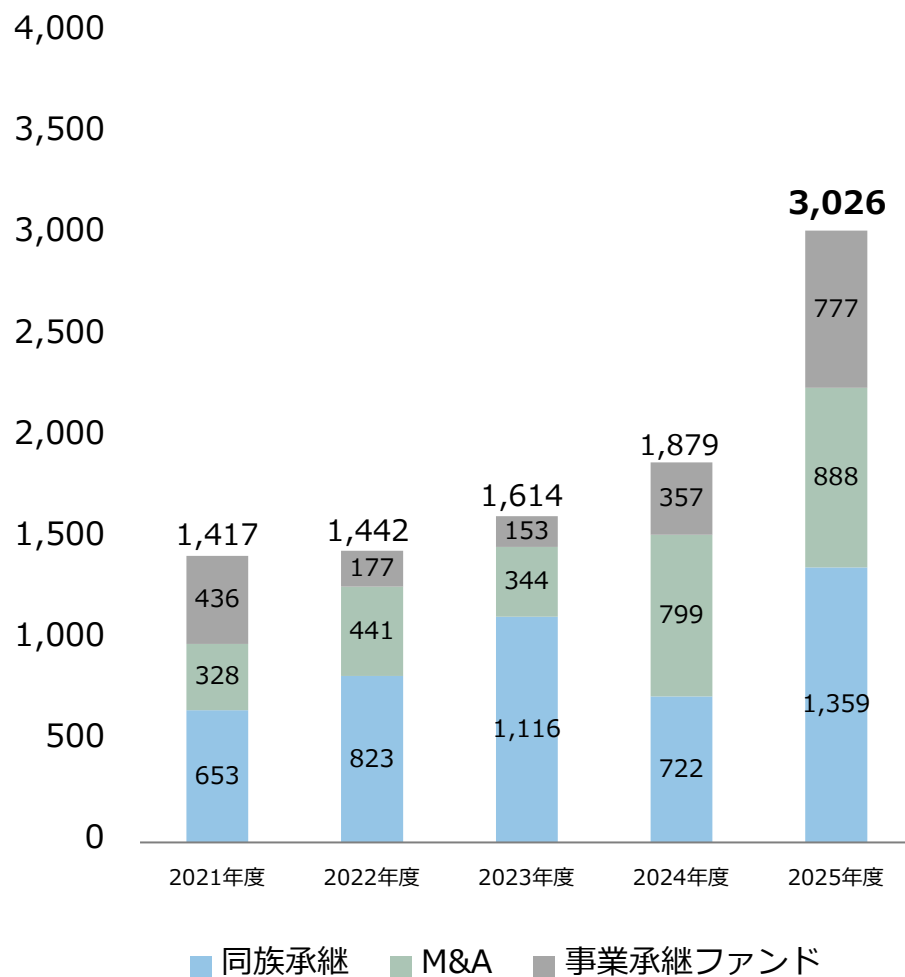
単位：百万円



- 顧客数の増加に伴い、成約件数が増加したことに加え、前期比で成約単価が増加したことにより売上高が大幅に増加。

# 事業承継（企業オーナー向け）

単位：百万円



## 同族承継

- 成約件数が増加したことに加え、前期比で成約単価が大幅に増加したことにより売上高が増加。

## M&A（第三者承継）

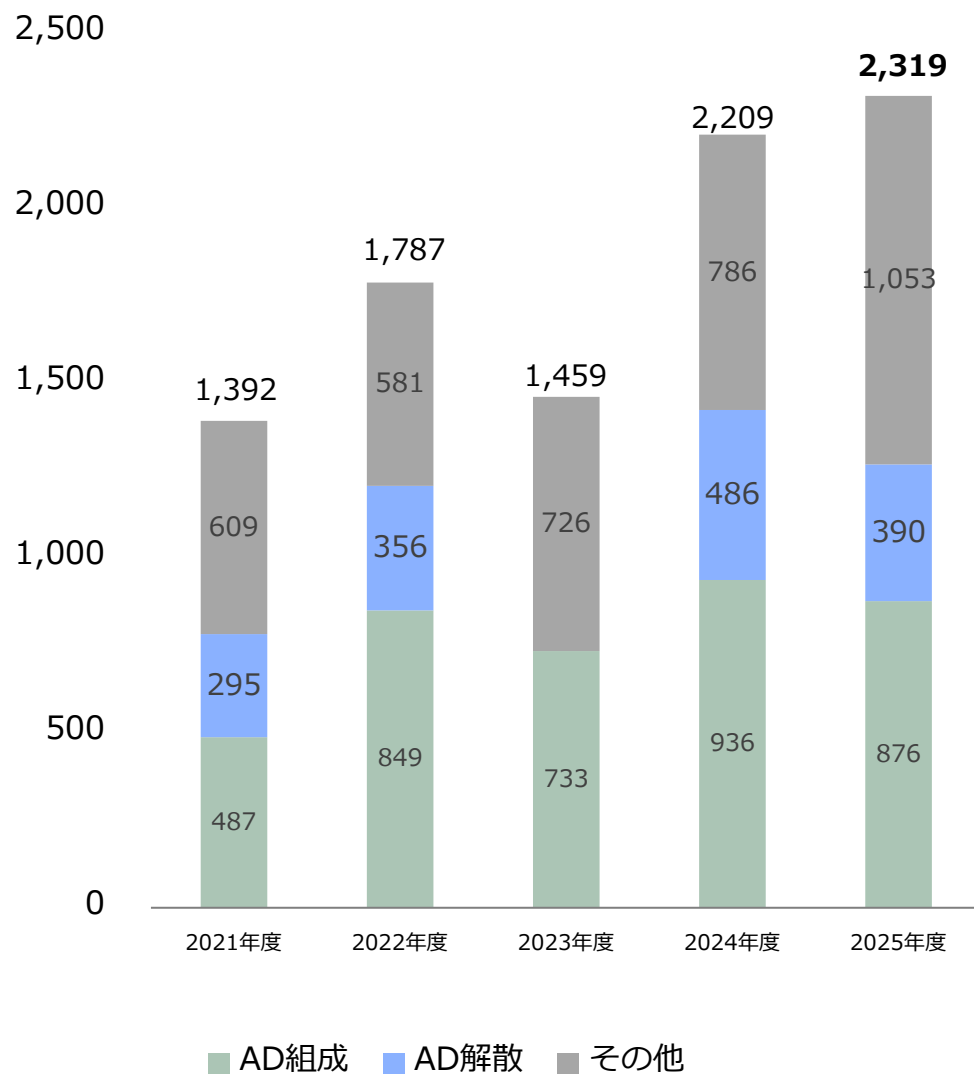
- 東京証券取引所の市場改革に伴うMBO案件などを含め、成約件数が増加したことにより売上高が増加。

## 事業承継ファンド（廃業）

- 3件の投資回収をしました。
- 2件の投資を実行し、26年度中に回収予定です。

# 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）

- 4件の解散を行ったことにより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。

# コンサルタント数と顧客数の推移

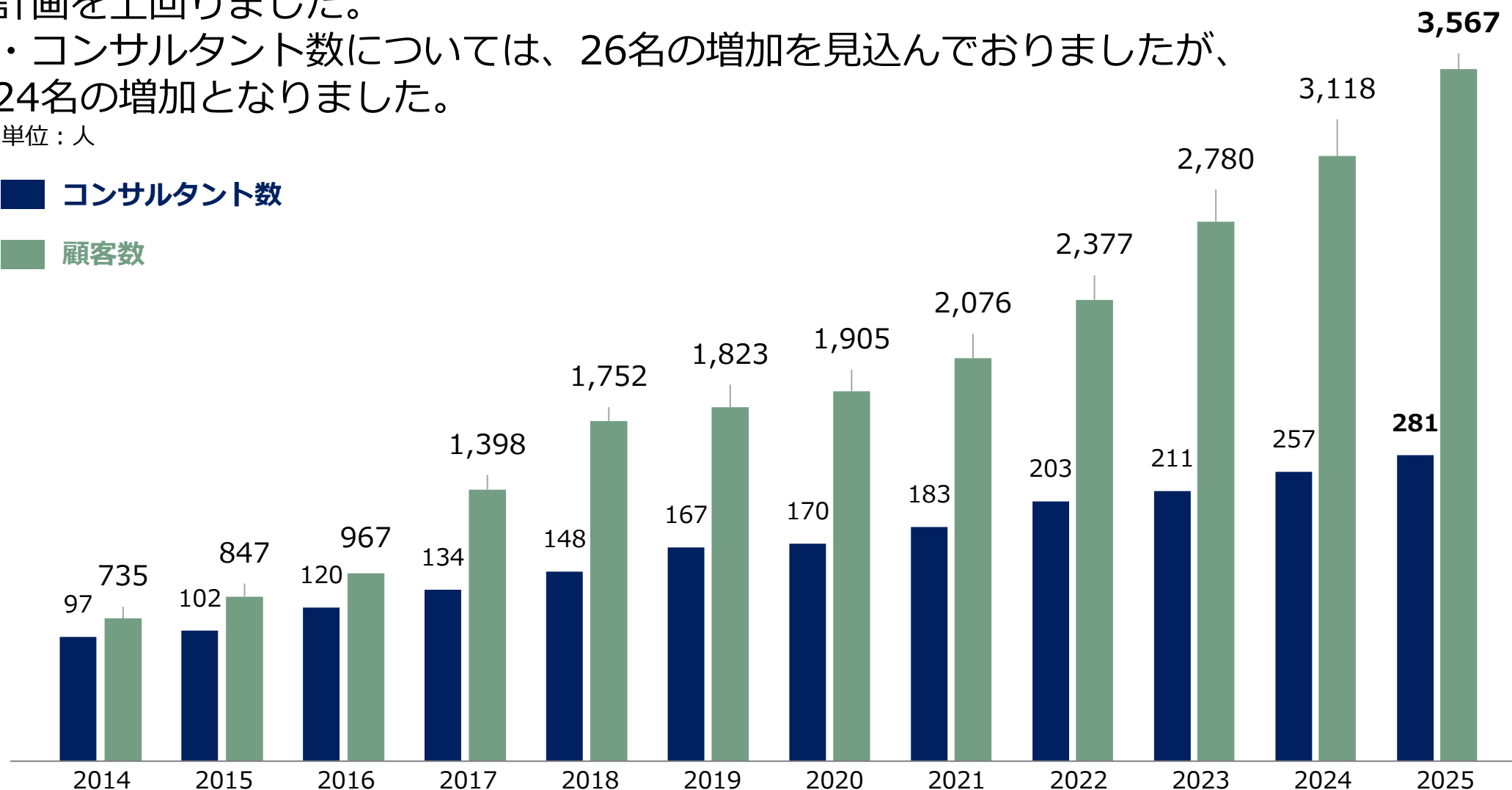
・顧客数については、前年比10%の増加を見込んでおりましたが、金融機関との連携を強化してきたことに加え、チェスターとの連携より449名の増加（14.4%増）となり、計画を上回りました。

・コンサルタント数については、26名の増加を見込んでおりましたが、24名の増加となりました。

単位：人

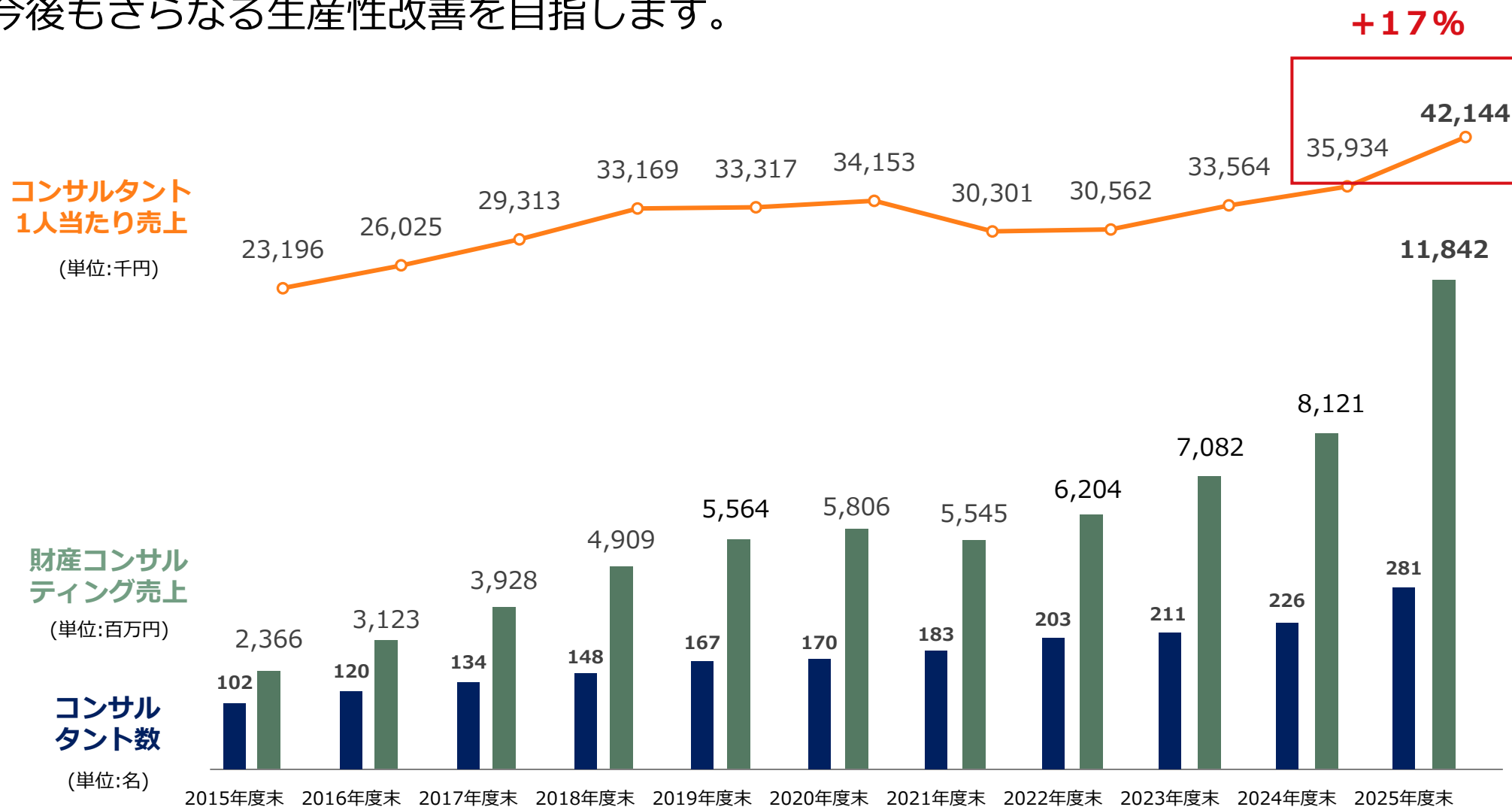
■ コンサルタント数

■ 顧客数



# (参考) コンサルタント一人当たりの財産コンサルティング売上

コンサルタント一人当たり売上は昨年に比べ17%増加しました。  
ARTシステムやAI関連システムの導入により、生産性は大幅に改善しました。  
今後もさらなる生産性改善を目指します。



# 重要KPIの進捗 顧客数、財産コンサルティング売上、顧客単価の推移

戦略的個別サービスの投入およびお客様の資産額がインフレにより増加し、相続や事業承継対策における規模も増大していることから顧客単価は大幅に上昇しました。

資産規模は増加傾向にあり、今後も顧客単価は上昇する見込みです。

顧客単価

平均 **250~330**万円

顧客単価

(単位:千円)

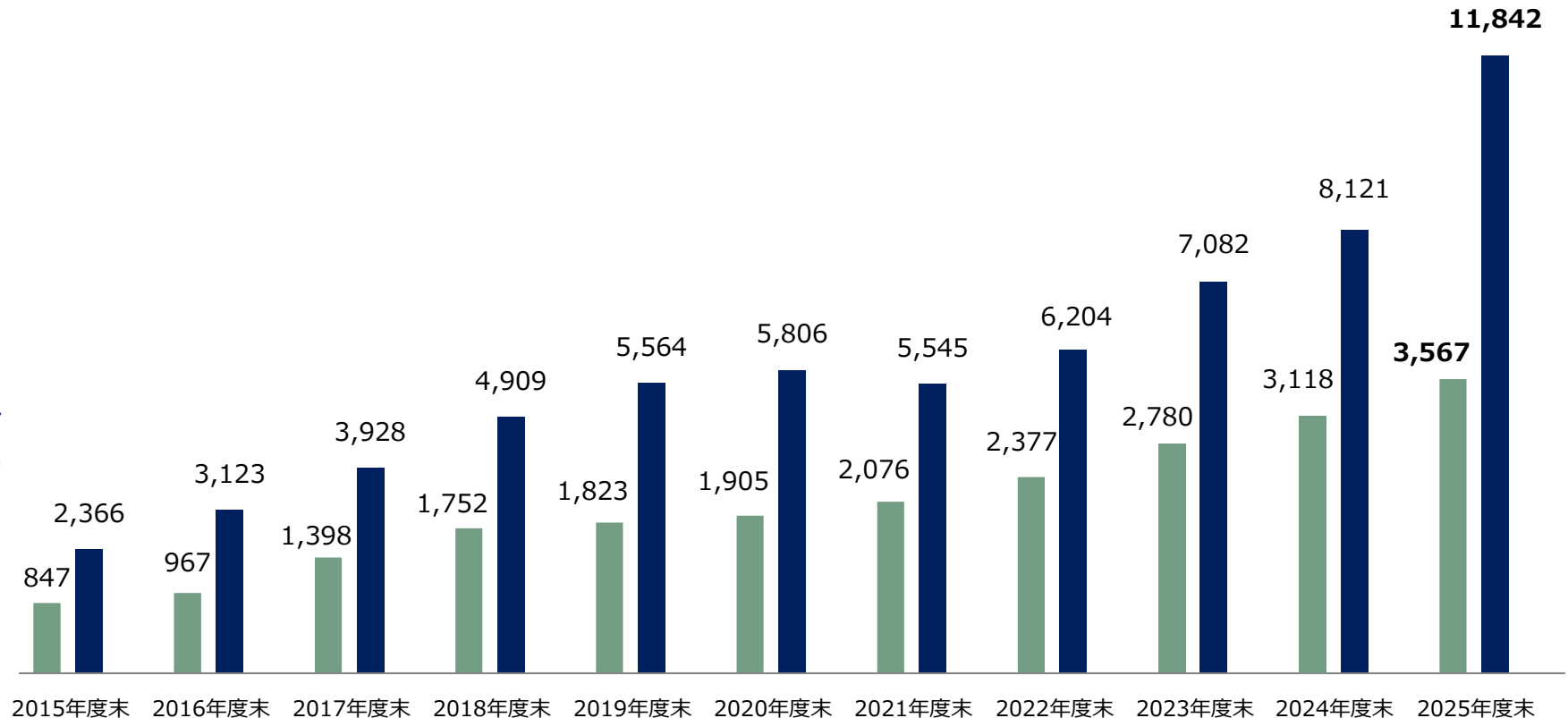


財産コンサルティング売上

(単位:百万円)

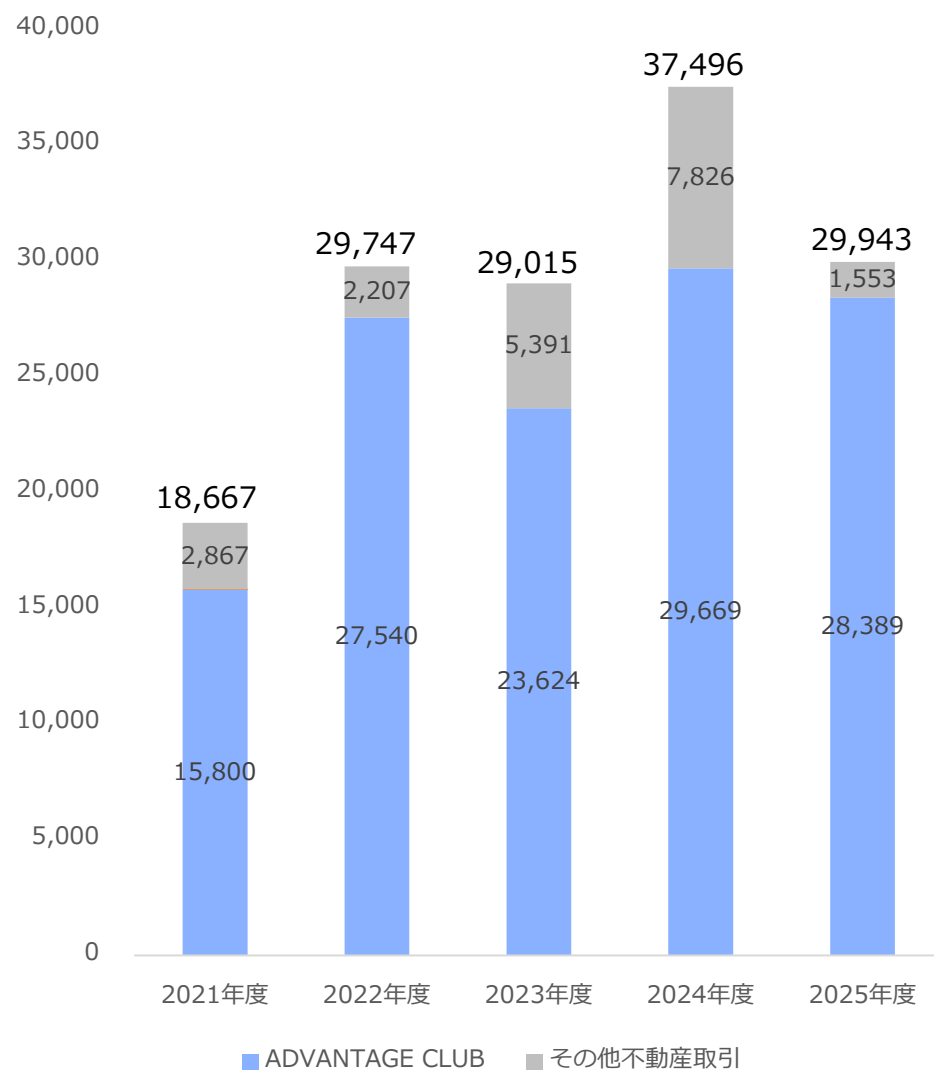
顧客数

(単位:名)



# 不動産取引

単位：百万円



## ADVANTAGE CLUB（不動産取引）

- 税制改正の影響により販売を一時中断したことから、年間売上計画340億に対して、283億円（達成率83%）の販売となりました。

なお、当期の売上実績は以下の通りです。

- ・ 2月 AD新宿駅西口 47.7億円
- ・ 3月 AD港区三田Ⅲ 40.6億円
- ・ 6月 AD御茶ノ水駅前 72.9億円
- ・ 7月 AD横浜元町通り 18.3億円
- ・ 9月 AD神田靖国通りⅡ 61.4億円
- ・ 10月 AD新宿御苑 42.7億円

## 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。

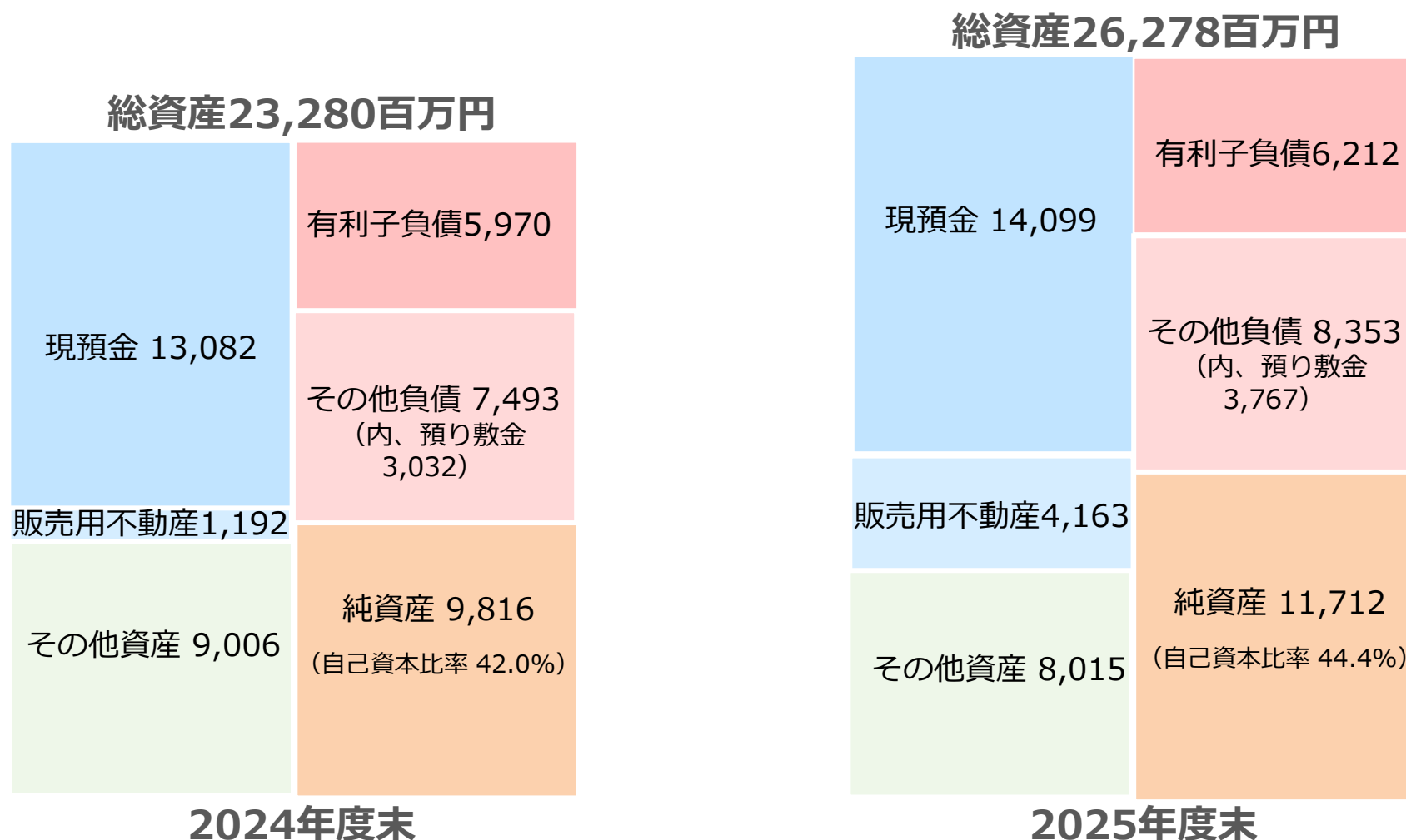
# BSハイライト (財務戦略)

## 【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】

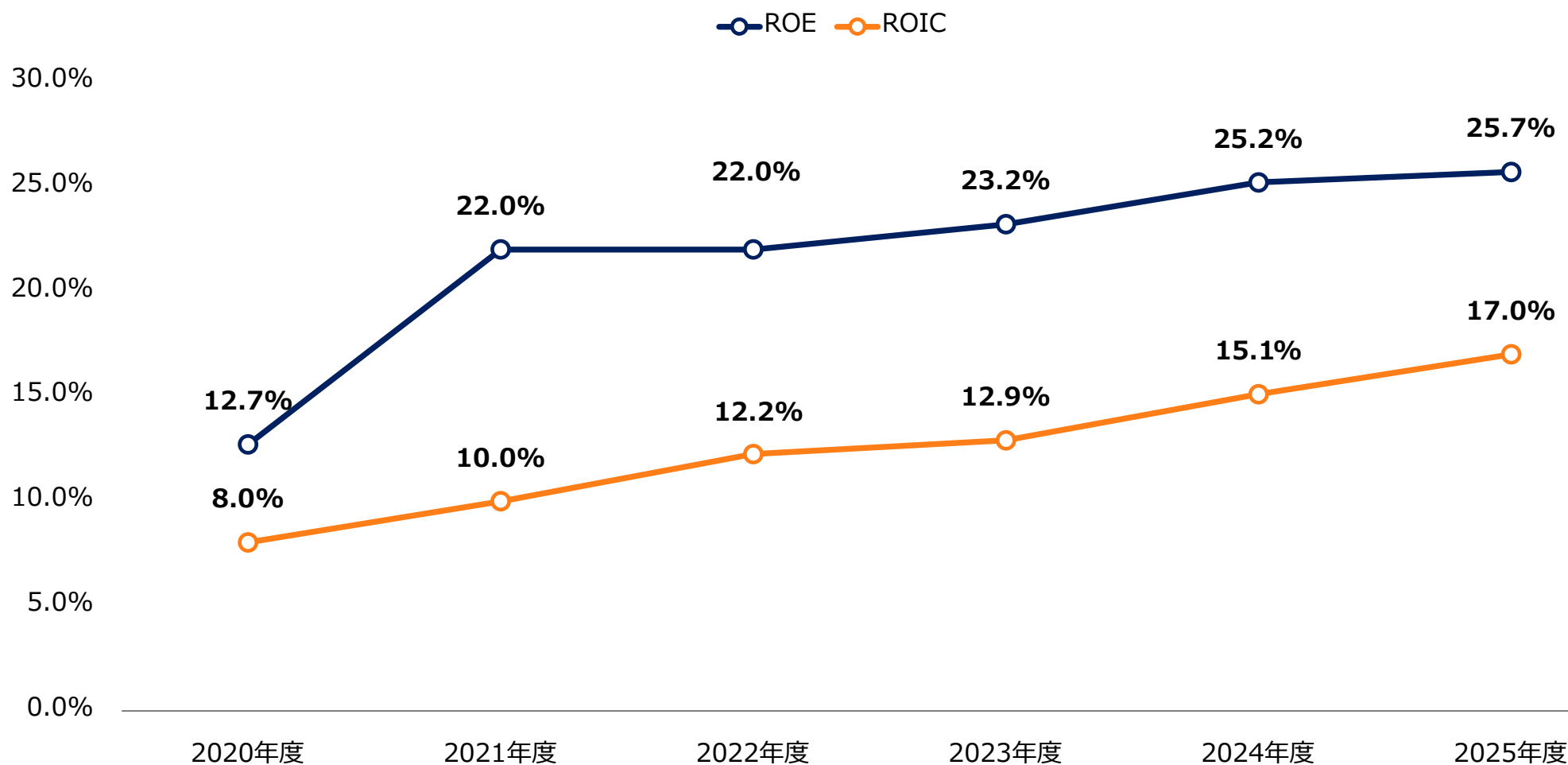
一部の事業を除き、販売用不動産在庫を持たない方針です。2025年度末においてはADVANTAGE CLUBの販売を一時中断したことにより、赤坂見附駅前の不動産を一時的に所有しておりますが、2月4日に販売を開始し、3月末に売却予定です。



# ROEおよびROICの推移

ROE 目標 **20%**水準以上

ROIC 目標 **10%**水準以上





# Section 2

**業績予想および株主還元方針**

# 2026年度業績予想

## 【売上面】

財産コンサルティング売上12,300百万円、不動産取引売上26,700百万円、合計39,000百万円を見込んでおります。

財産コンサルティング売上のうち、商品組成を除いた本業である財産承継・事業承継の売上は2025年度9,522百万円に対して2026年度は10,300百万円と8.2%の増加を見込んでおります。2026年に複数の拠点を開設することでさらなるコンサルティングのニーズが拡大することを見込んでおります。

一方、不動産取引売上につきましては、2025年度29,943百万円からの減少を見込んでおります。

当社の主力商品であるADVANTAGE CLUBにつきましては、税制改正の影響について、全てのお客様並びに提携させていただいている金融機関・会計事務所の方々に昨年より順次、ご説明させていただいております。2026年の第1四半期にご説明が終了できるよう優先して行っており、第2四半期以降は通常通りの販売活動が行える予定です。本格的に販売活動が行えるのが第2四半期以降となるため、不動産取引売上の減少を見込んでおりますが、2027年12月期以降は販売額の増加を見込んでおります。

## 【利益面】

中期経営計画期間（2025-2027年）におきまして、営業利益につきましては毎年10%の成長を掲げておりました。2026年度につきましては、財産コンサルティング売上が増加するものの、上述の通り、不動産取引売上が減少することから3.7%の営業利益の増加を見込んでおります。

なお、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、2025年度に事業承継ファンドによる売上（受取配当金として益金不算入の適用対象）が多額に発生したことなどから法人税等の負担率が低下しております。2026年度においては、税金等調整前当期純利益は増加する見込みであるものの、前期に比べ法人税等の負担率が増加することから、親会社株主に帰属する当期純利益は3.6%の減少を見込んでおります。

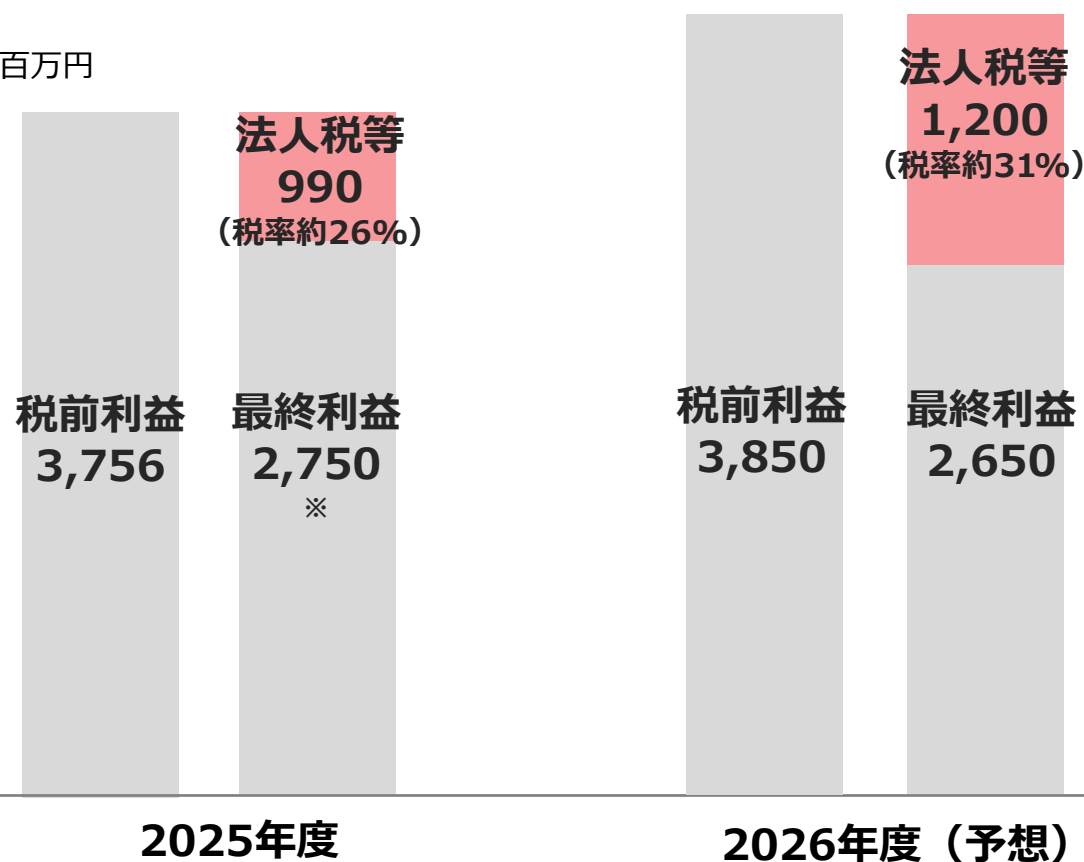
単位：百万円	2025年度	2026年度	増減額	増減率
売上高	41,785	39,000	▲2,785	▲6.7%
財産コンサルティング	11,842	12,300	457	3.9%
不動産取引	29,943	26,700	▲3,243	▲10.8%
売上原価	33,284	30,200	▲3,084	▲9.3%
売上総利益	8,501	8,800	298	3.5%
販売費及び一般管理費	4,642	4,800	157	3.4%
営業利益	3,858	4,000	141	3.7%
経常利益	3,756	3,850	93	2.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,750	2,650	▲100	▲3.6%

# 最終利益（法人税等の影響）について

2026年度は、前期比で営業利益、経常利益、税前利益いずれも前期を上回る見込みですが、法人税等の負担が増加することから最終利益は前期比で減少する見通しです。

（前期は多額の受取配当金の益金不算入に加え、過去に評価損を計上し税務上は加算調整されていた投資有価証券を売却したことにより、当該評価損が税務上認容されるなど、課税所得が減少しました。その結果、税負担が軽減され、実効税率は約26%程度となっています。一方、当期はこうした要因がなくなり、実効税率は法定実効税率並みの31%程度となることを想定しているため法人税等の増加を見込んでおります。）

単位：百万円



※最終利益（親会社株式に帰属する当期純利益）2,750百万円＝当期純利益2,766百万円－非支配株主に帰属する当期純利益16百万円

# 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。

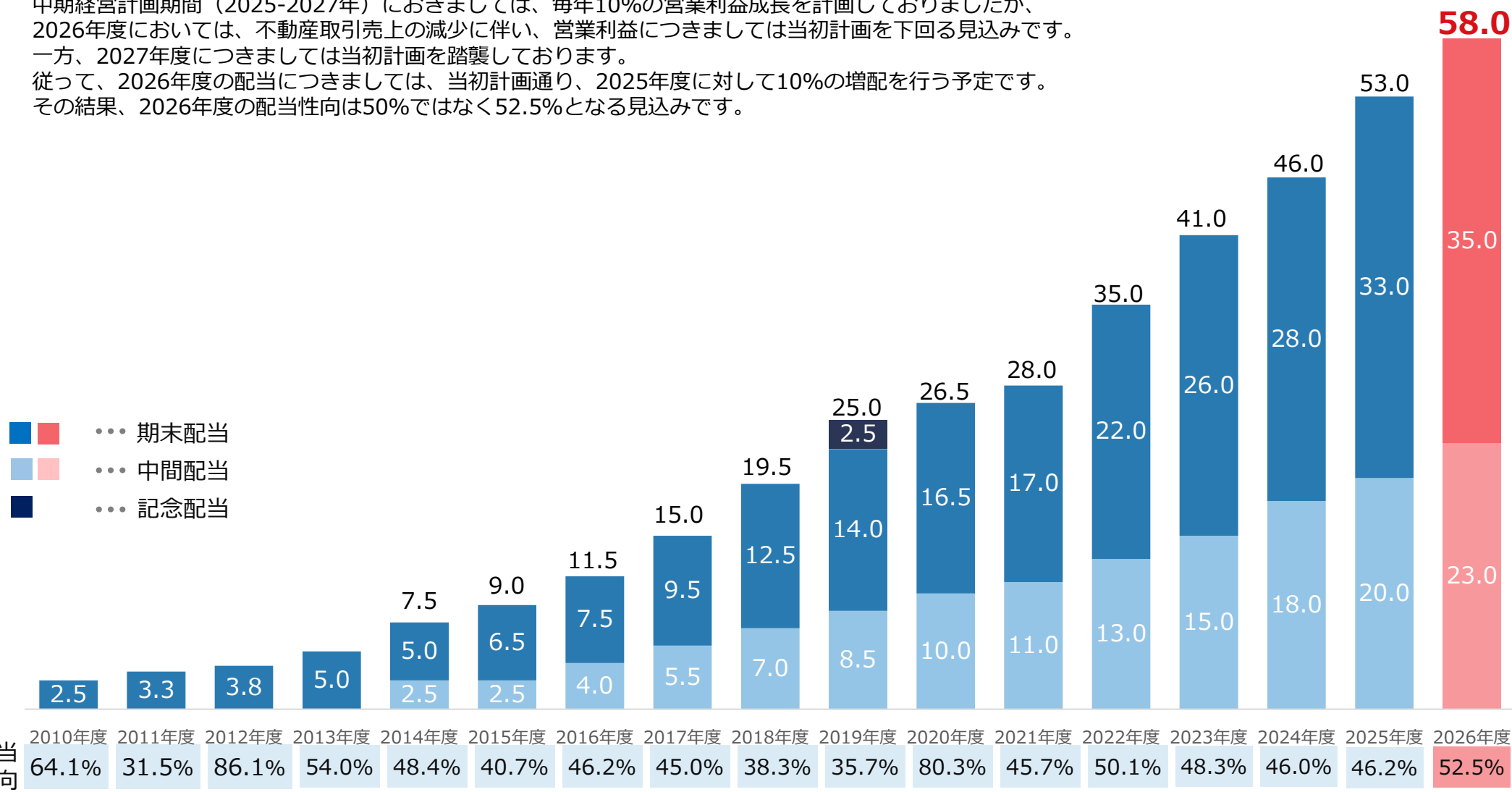
	2023年度	2024年度	2025年度	3ヶ年平均	目標
配当性向	48.3%	46.0%	46.2%	46.8%	50%水準
DOE	11.2%	11.5%	11.9%	11.5%	10%水準

# 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52.5%となる見込みです。



※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。





# Section 3

**2026年以降の成長戦略について**

# 2026年以降の成長戦略について

2026年

不動産取引  
売上

- ・全国4000名超のお客様および200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まいります
- ・税制改正へのご理解、運用商品としての魅力を感じてくださった方々へ販売再開

財産コンサルティング  
売上

$$= \text{顧客数 (Q)} \uparrow \times \text{成約単価 (P)} \uparrow$$

⇒

- ・新規拠点開設
- ・チェスターとの相互送客（シナジー効果）
- ・相続、事業承継対策規模の増大
- ・個別サービスの拡大

2027年以降

不動産取引  
売上

- ・ADの正常化による組成額の増加 

財産コンサルティング  
売上

$$= \text{顧客数 (Q)} \times \text{成約単価 (P)} \times \text{生産性} \uparrow$$

⇒

- ・顧客数の増加、成約単価の上昇に加え、DX・AIによる生産性向上効果により財産コンサルティング売上は増大

日本資産総研（2013年経営統合）、チェスター（2024年経営統合）のようなシナジー効果が生まれる企業と今後もM&Aを行うことによりさらなる成長を目指します

# (参考) お客様向けアドバンテージクラブ説明資料からの抜粋

アドバンテージクラブは出口戦略を明確にし、高い利回りを実現するための不動産運用商品であり、過去のトラックレコードや運用戦略をご理解いただいたうえで商品を購入していただいております。

## これまでの償還実績 (物件売却による組合解散)

2010年以降、不動産マーケットの動向や物件の状態・稼働状況等を総合的に判断。組合員様の決議により**38物件を売却**し、売却代金を組合員の皆様に分配。

売却した物件の一部 (概ね、組合組成**6~8年**経過後から売却検討。組成組合後**10年**程度が売却の目途。)



東京  
八重洲口

東京京橋

京橋中央

銀座八丁目

銀座一丁目

銀座二丁目

新虎通り

永田町

銀座七丁目

本郷東大前II

物件売却のパフォーマンス (物件売却により解散した**38組合**の平均) ※諸経費は含まれておりません。

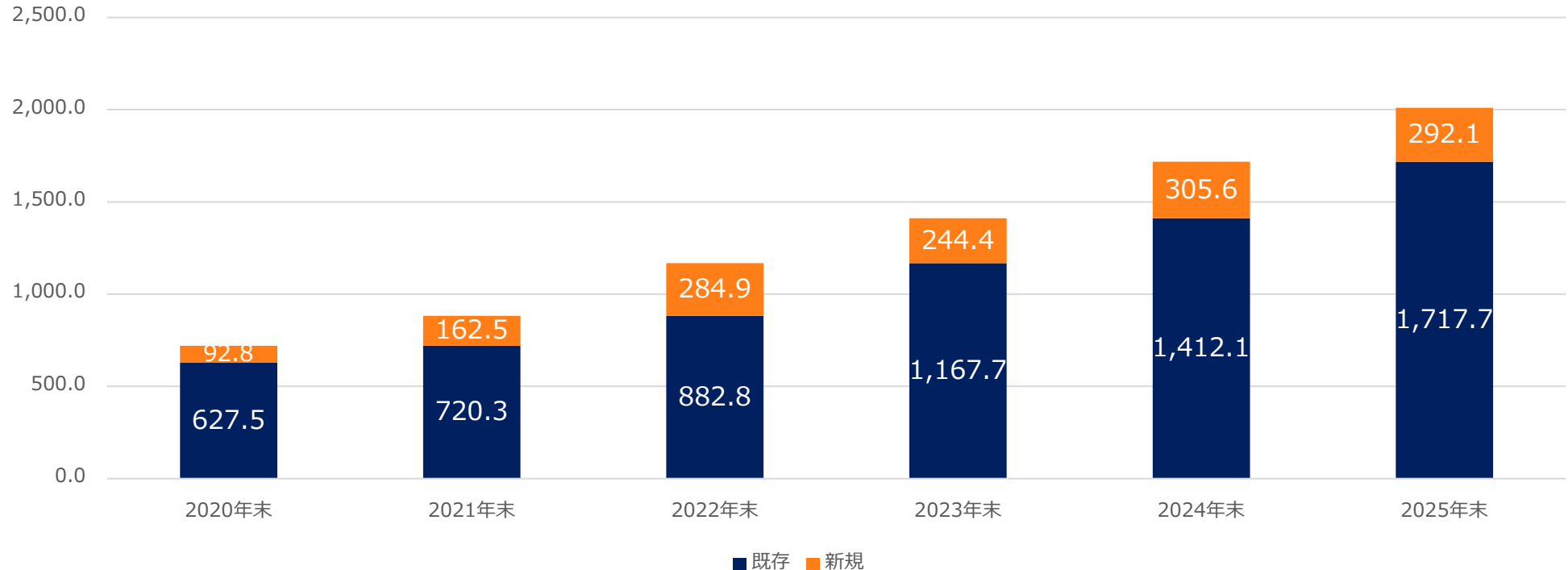
平均運用期間	一口当たり (万円) ※万円未満を四捨五入					単純平均した 年間換算利回り (概算)
	組 成 金 額 A	平均売却価格 B	売 買 損 益 C ( B - A )	平 均 分 配 金 額 D	平均差引収支 ( C + D )	
9年	1,000	1,128	128	418	546	6.08 %

**出口価格と期中分配金、2つの安定性を実現。**

# ADVANTAGE CLUBの累計組成額について

- ・ 組成累計額 2,009億円 (2002年～2025年)、運用中1,506億円 (2025年12月末時点)
- ・ 都心の極めて好立地の不動産を適切な価格である鑑定評価額で販売しております。過去運用を終了した38件については、運営期間中の分配金に運営終了時の物件売却益を加えて計算した単年度利回り平均6.08%となり大変好評を頂いております。2025年に運用を終了した4件につきましても、6.2%と高利回りを維持しております。
- ・ PMを強化し、高稼働率を維持しつつ賃料増額交渉も行っていることから、多数の物件で組成時を上回る利回りとなっております。また、再開発エリアを中心に組成をしており、売却時に値上がり益を期待できる出口戦略を構築しております。上述の利回りは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としてADVANTAGE CLUBを提供してまいります。

単位：億円（組成額ベース）



# 2026年度のAD(小口化商品)の販売計画

2025年に策定した中期経営計画では毎年10%の組成増加を見込んでいましたが、税制改正の影響を踏まえ、2026年は組成額200億円（税込ベース）に計画を修正しております。

2026年の第1四半期につきまして、赤坂見附駅前の物件1件の販売を予定しておりますが、第2四半期以降は例年通りの水準での販売を計画しております。2027年以降は当初計画を踏襲し正常化を目指してまいります。

また、小口化以外の不動産新商品についても50億円（税込ベース）の販売を計画しております。

## 税制改正の影響を踏まえた 2026年 不動産商品 組成計画



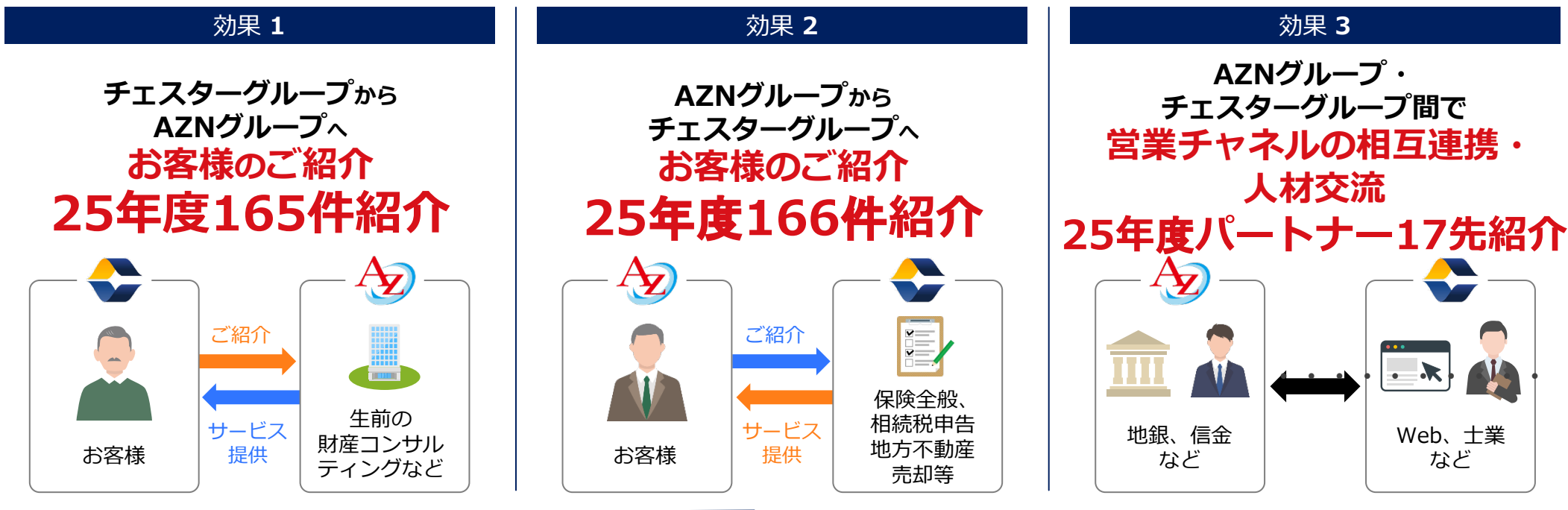
# 拠点戦略について

2026年1月に岡山拠点準備室を開設。2026年度より順次、富山・金沢、名古屋、静岡、仙台、札幌などの主要都市での拠点を開設予定。  
全国の金融機関・会計事務所との連携強化を目的に主要都市に拠点を開設してまいります。



# チェスターグループとの経営統合によるシナジー効果

チェスターグループ4社の2025年度のスタンドアロンの営業利益貢献は564百万円と当初計画を大幅に上回りました。2026年度は大幅なシナジー効果を見込んでおります。



## シナジー効果 〈粗利ベース〉



# コンサルティング業務における新しい働き方の構築

2027年末におけるビジョン

## コンサルタントとAIの共創による新しい働き方の構築

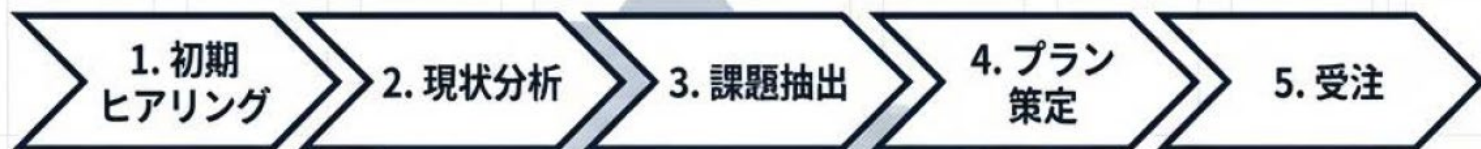


生成AIで作成したコンテンツです

AIエージェントを生成し、24時間365日、いつでも相談可能なAIエージェントを構築。  
特に育成段階のコンサルタントの業務を支援することで、**コンサル業務の効率化・成約スピード向上等を通じ、業務の質・量の両面を向上させ、お客様の満足度を高め、かつより多くのお客様にサービスを提供できるようにしていく。**

# コンサルティング業務におけるボトルネック

## コンサルタント業務の基本プロセス



水面下

膨大な社内業務の工程  
(議事録→資産分析→資料作成→確認・レビュー)

生産性の  
ボトルネック

### 課題

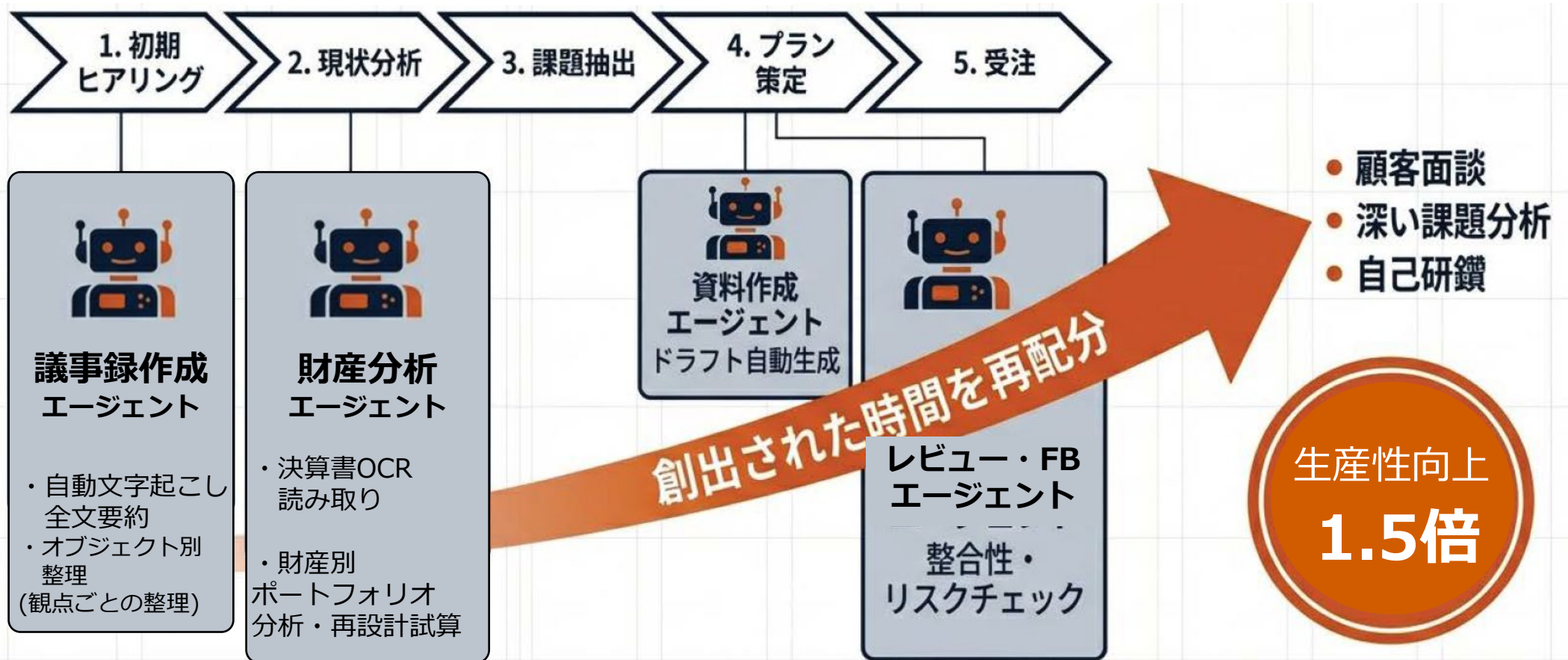
- ・コンサルティング業務は**属人性が高く**、標準化が進まない。
- ・社内業務の工程に**多く**、お客様へに十分な時間を費やせない。
- ・コンサルタントへの**育成時間に時間**がさけない。

顧客との面談時間を圧迫する「裏側の作業工程」

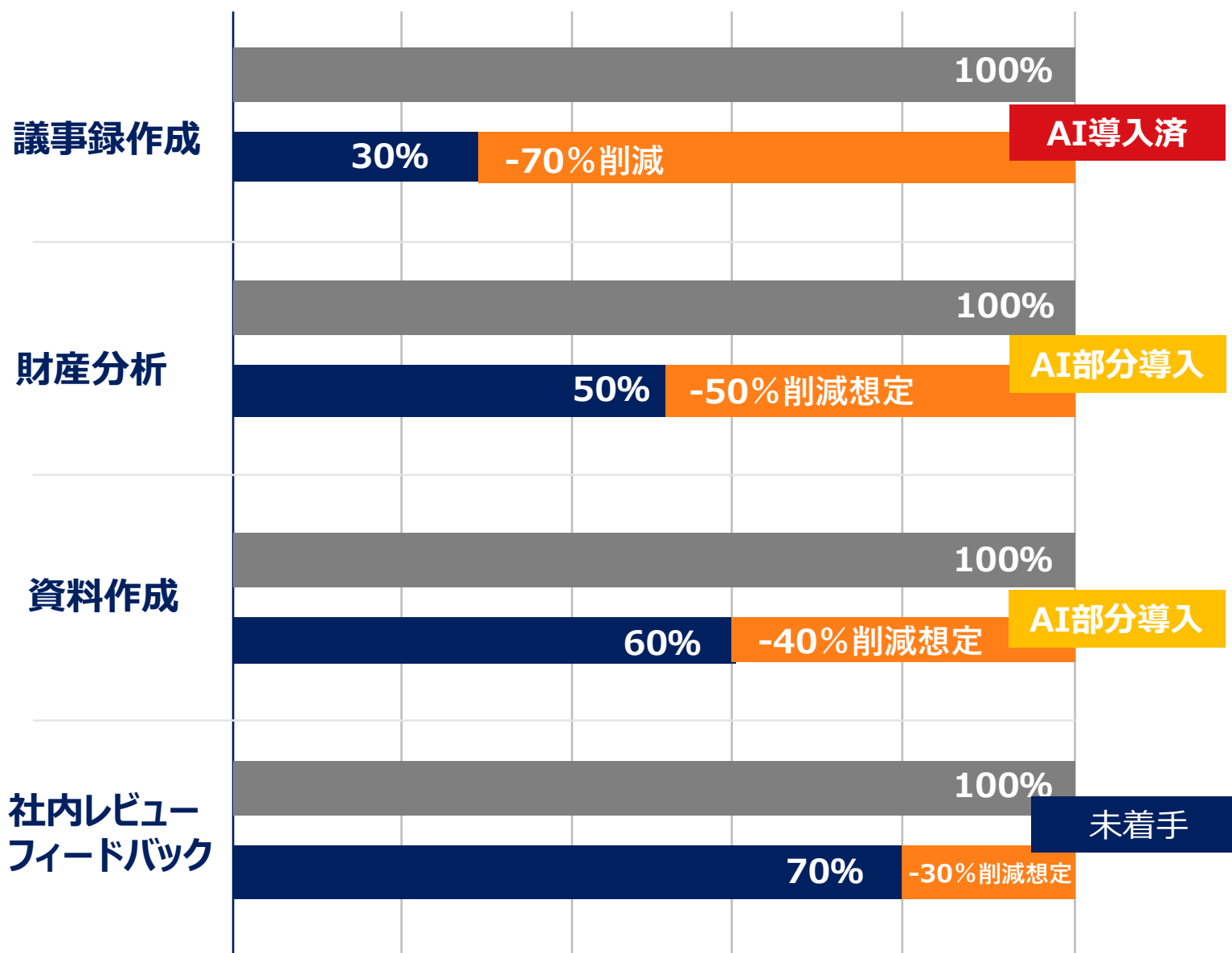
# 制約要因の解決策

4つの代表的な社内業務の工程をAIエージェントが代替・効率化する

## コンサル業務基本プロセス



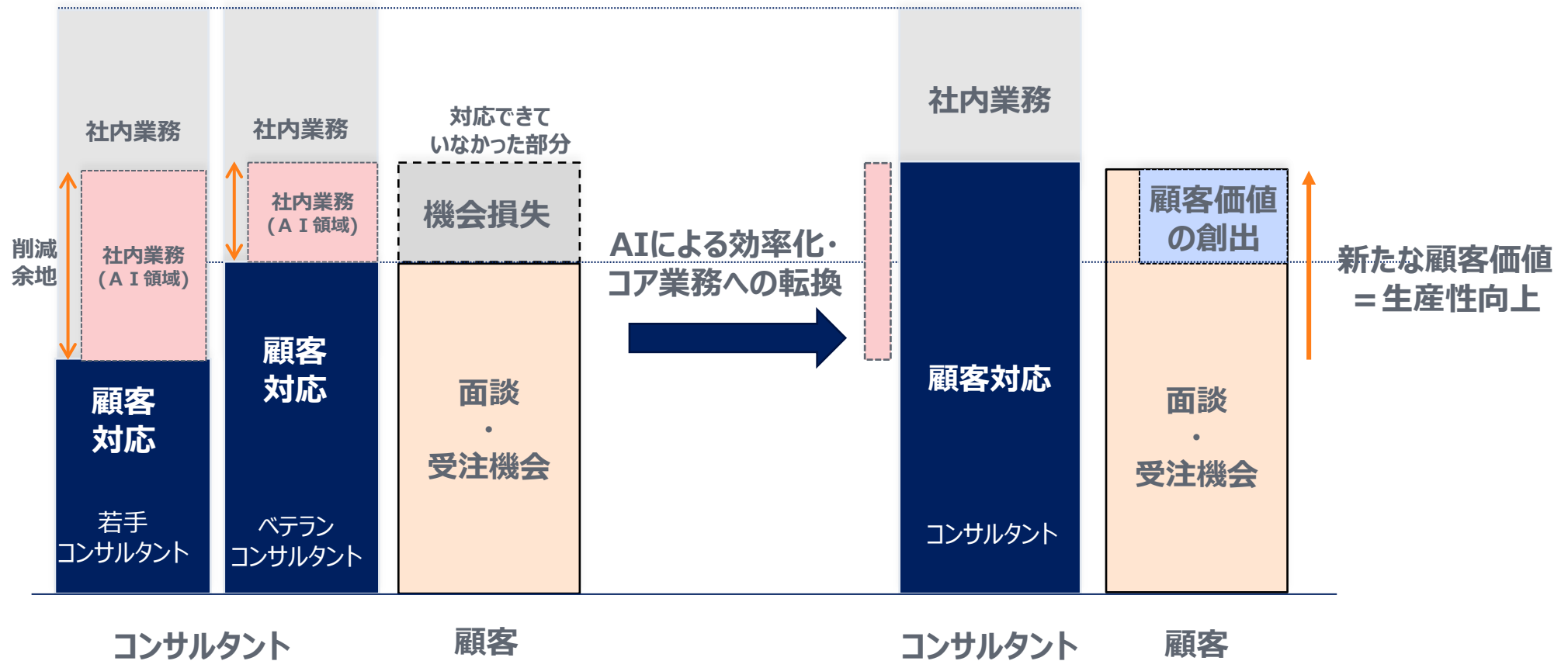
# 特定の工程で最大70%の時間削減を目指す



↑  
生産性効率  
1.5倍へ

# 戦略的転換：効率化で創出された時間を「コスト削減」から「顧客価値」へ再投資

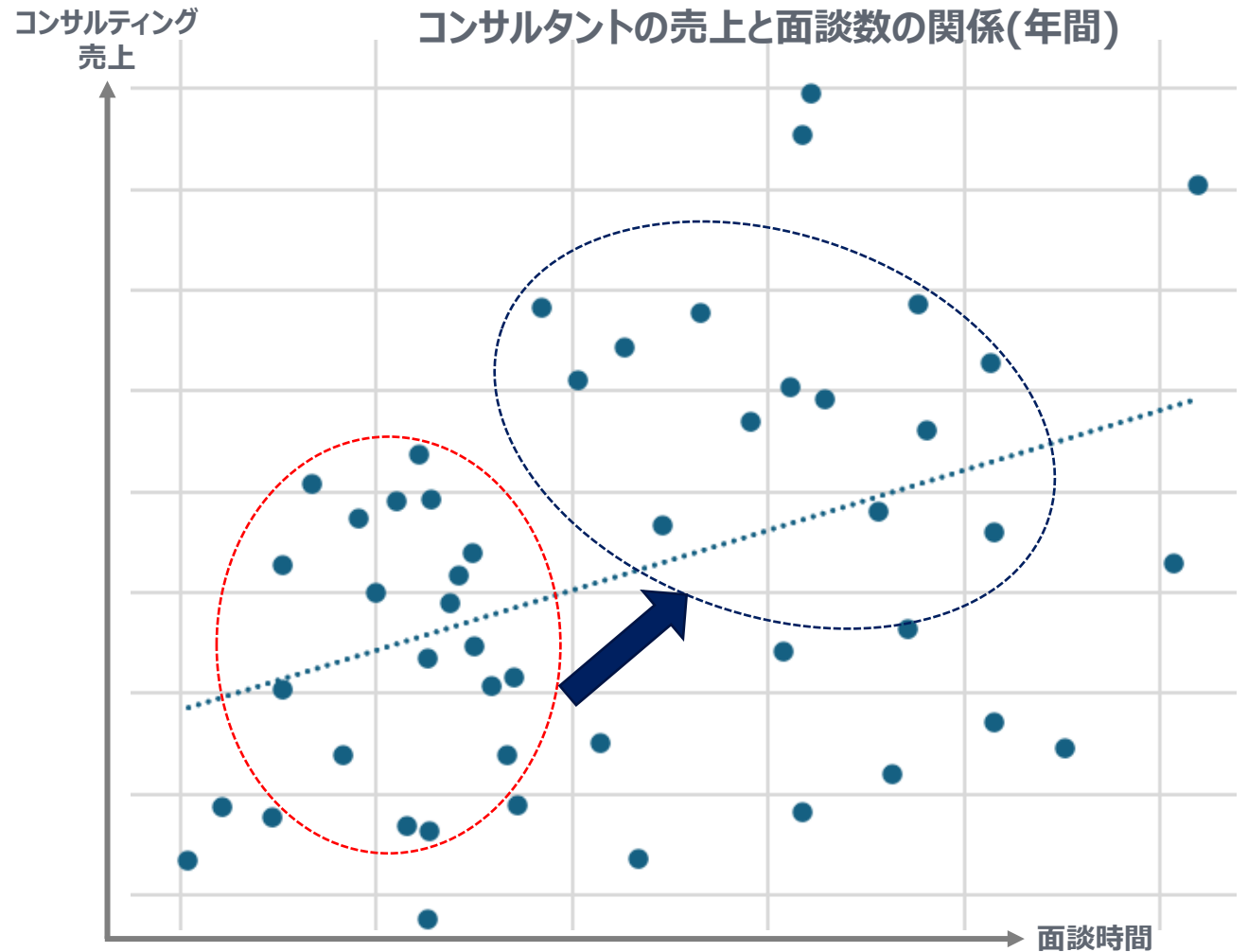
社内業務を顧客対応へ転換し、機会損失となっていた「社内業務の分だけ、対応できていなかった顧客」への価値提供につなげる



# コンサルティング売上増加の確からしさについて

## 前提条件

- ・過去データより面談数と売上には相関関係有
- ・AI活用による生産性向上1.5倍
- ・創出時間を面談時間へシフト



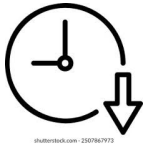
面談の数(顧客へ対応している時間)を増やす = 売上増加へ

## 面談時間の増加が提案の「質と量」を引き揚げ、成約率の向上を実現する

### 作業生産性向上

1.5倍

AIによる作業時間の削減



### 面談時間の増加

1.2倍

コア業務の時間創出



### 提案質/量向上

- ・提案精度向上
- ・案件数増加



### 営業成果の向上

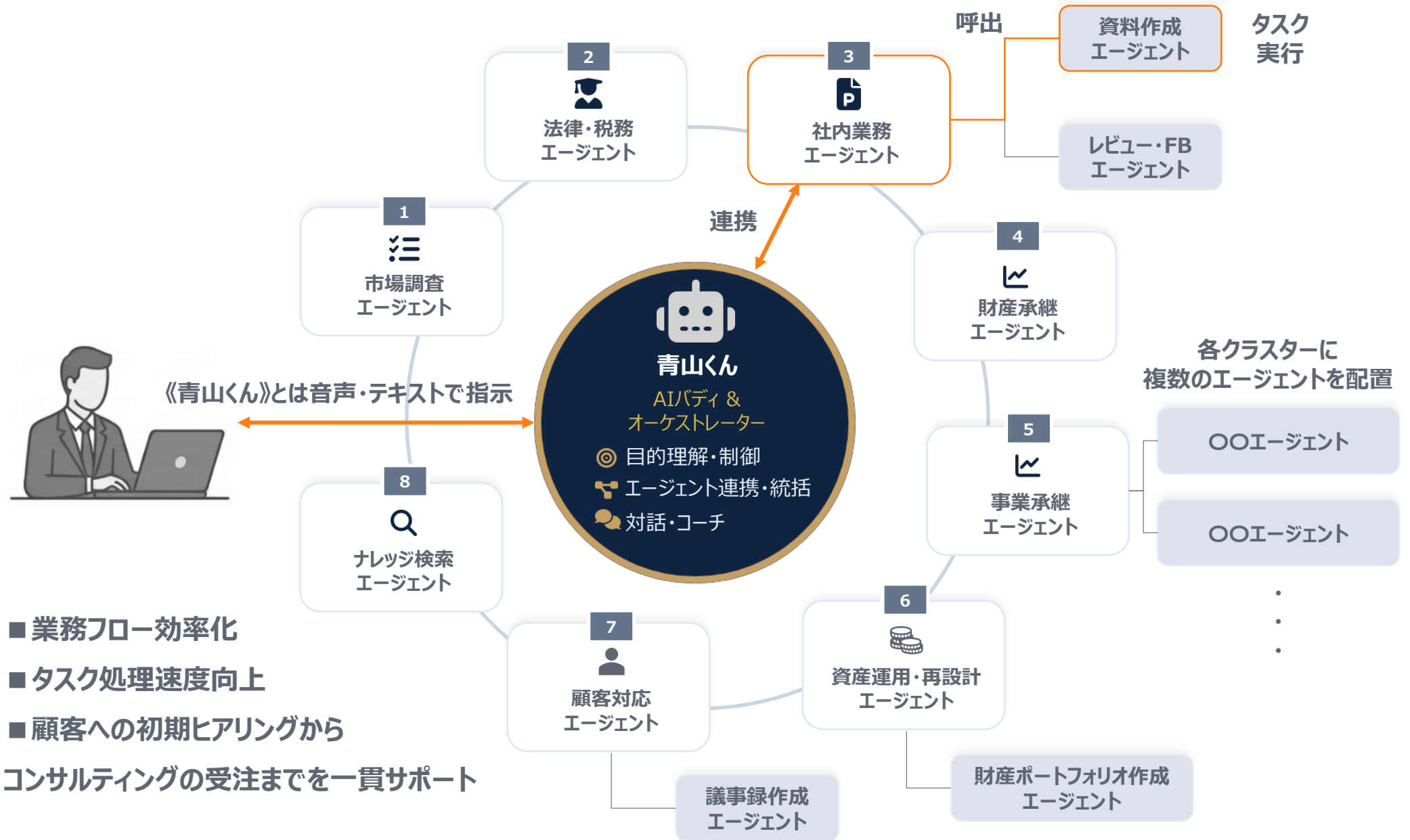
- ・受注率向上
- ・リピート率向上



コンサル  
売上の増大




# 2028年の姿：コンサルタント業務とAIによる新しい働き方の実現



- 業務フロー効率化
- タスク処理速度向上
- 顧客への初期ヒアリングから  
コンサルティングの受注までを一貫サポート

# DX戦略：事業成長への転換

2025年度 (開発の土台作り)	2026～2027年度 (ビジョン)	2028年度より (目標値)
<p data-bbox="190 518 651 606"><b>生産性 1.5倍</b></p> <p data-bbox="159 718 667 845">4つの社内業務工程 (議事録/分析/資料作成/レビュー) のAI化、開発・実装開始</p> <p data-bbox="152 1002 685 1045">目標値：社内業務の処理時間</p> <p data-bbox="232 1077 658 1189">最大<b>70%</b>削減 ↓</p>	<p data-bbox="792 518 1429 606"><b>顧客面談時間 1.2倍</b></p> <p data-bbox="815 715 1312 805">4つの工程のAI化:社内業務の 削減時間を面談時間へ転換</p> <p data-bbox="815 885 1205 1008">AI×コンサルの共創実現 =顧客に集中できる時間 創出できる環境を作る</p> <p data-bbox="851 1125 1272 1168">提案の質向上・LTV最大化</p> 	<p data-bbox="1541 507 2078 606"><b>コンサル売上増大</b></p> <p data-bbox="1541 726 2094 842">「面談時間」と「コンサル売上」の 相関モデルに昇華</p> <p data-bbox="1568 957 1825 1034">生産性の向上 = 面談時間の創出</p>  <p data-bbox="1545 1141 2105 1181">顧客との面談時間増加 → 売上増加</p>

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。