

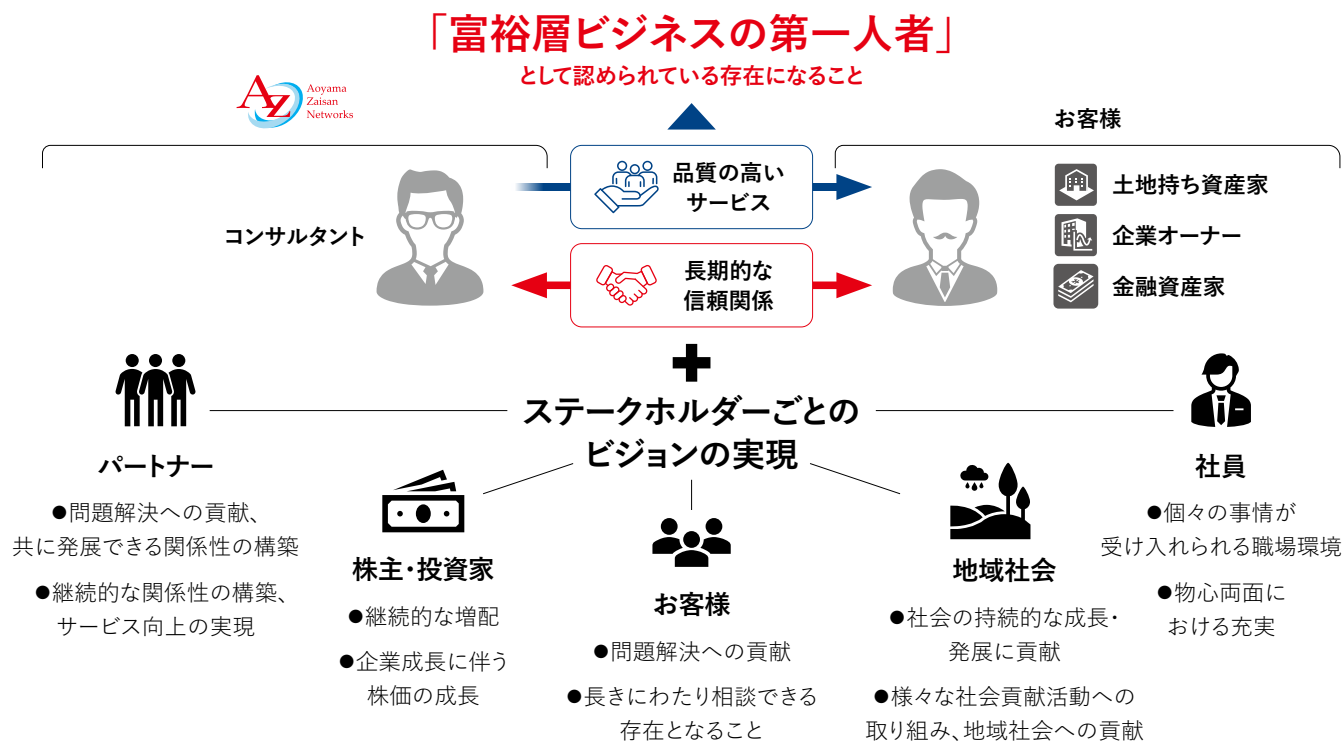
Our Strategy 中期経営計画

2027年のビジョン

当社は、財産に関する悩みや問題が多様化・複雑化する現代の事業環境において、富裕層のお客様に対して質の高いサービスを提供し、持続的な成長を実現するために、新たな中期経営計画を策定しました。2025年からの3年間を通じて、全てのステークホルダーの皆様と共有するビジョンの実現に取り組み、2027年末には「富裕層ビジネスの第一人者」として認められる存在となることを目指します。

「富裕層ビジネスの第一人者」とは、信頼を得た上で高品質な

サービスを継続的に提供し、お客様から長期にわたる相談先として選ばれる存在です。そのためには、富裕層のお客様をご紹介いただける方々や業務を支援いただくパートナーとの信頼関係の強化、社員が安心して働ける環境の整備と物心両面にわたる成長支援、さらに財産に関する課題解決を通じた地域社会への貢献が不可欠です。また、当社の理念に共感し応援いただける株主・投資家の皆様には、企業価値の持続的な向上と継続的な配当や株価の成長による確かな還元を実現します。



計画と指標

中期ビジョンの達成に向けて、主要な定量目標として、次に挙げる指標を設定しました。まず、年平均10%の営業利益成長を目指します。ROEは20%超の水準の継続を図ります。顧客数及びADVANTAGE CLUB組成額についても年10%の増加をKPIとし、成長の基盤強化を進めます。株主還元、人材・ガバナンスに関しては以下の通りです。

なお、DX・AI導入やチェスターグループとの連携による効果を踏まえ、2026年2月に目標の再評価と開示を行う予定です。

財務目標

営業利益	毎年10%の成長
ROE	20%超の維持

事業目標

顧客数	毎年10%の増加
ADVANTAGE CLUB組成額	毎年10%の増加

株主還元

配当性向	50%水準
累進配当	DOE10%水準

人材・ガバナンス

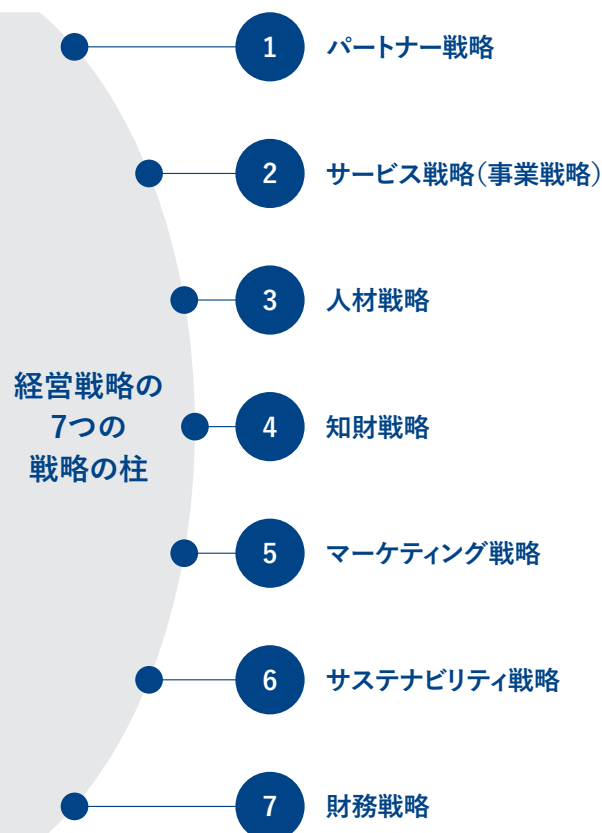
コンサルタント数	330人※
女性比率	35%以上※
女性管理職比率	25%以上※
社外取締役	4名以上

※ 2027 年末時点

7つの戦略の柱

当社は、2027年に向けたビジョンを達成するために、確実かつ実効性のある経営戦略を策定しました。経営戦略において定めた「7つの戦略の柱」を中心に、事業の成長と進化を図っていきます。これら戦略の柱は、各領域における強化と革新の実現を目指し、持続的な競争優位の確立を目的としています。

これらの戦略を一体となって推進することで、2027年のビジョン実現を確実なものとし、企業としての成長と社会貢献を両立させていきます。



① パートナー戦略

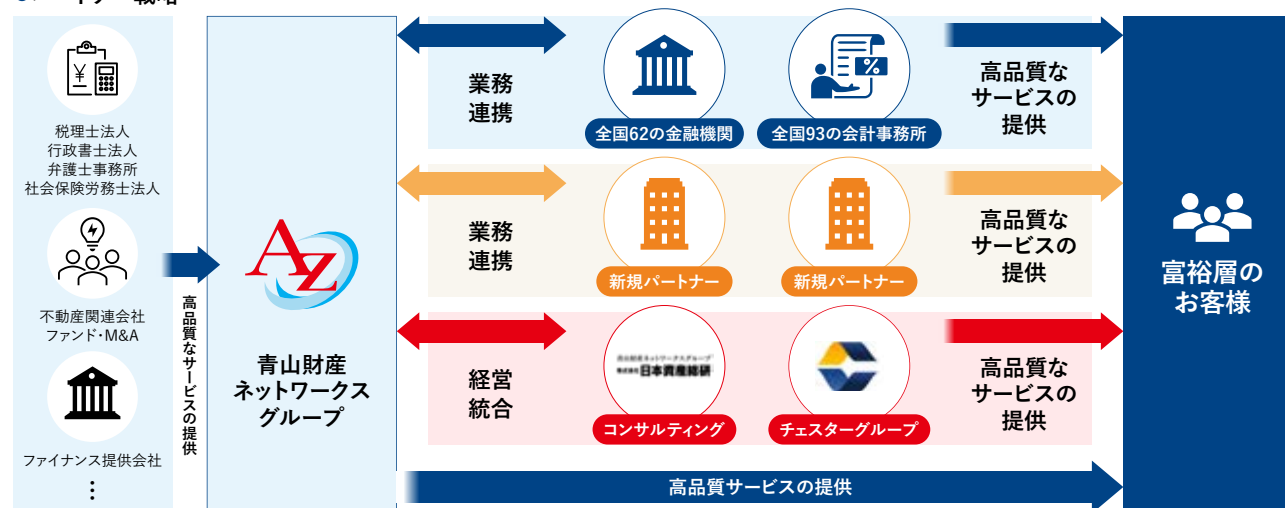
信頼関係を基盤としたパートナーとの連携を通じて、ご紹介いただく富裕層のお客様の多様で複雑な悩みや問題の解決に貢献し、パートナー及び当社双方の持続的成長を目指します。

また、当社の業務を支える協力パートナーとの間にも、継続的かつ建設的な関係性を構築し、高品質なサービス提供体制の強化に努めていきます。現在、紹介パートナーとしては全国62の金融機関及び93の会計事務所と提携しており、そのネットワークは着実に拡大しています。

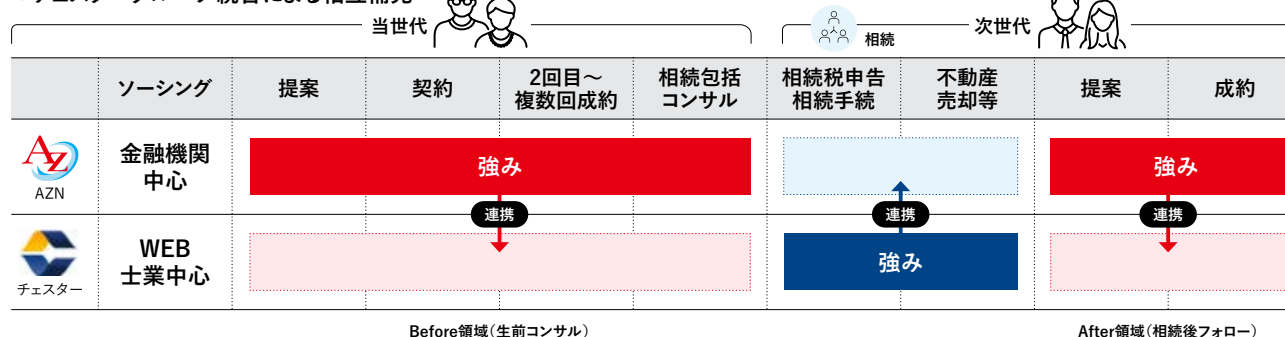
信頼と成果は、パートナーやお客様の期待を超える提案によって生まれると考えています。今後も関係性の深化に加え、富裕層との接点を有する新規パートナーの開拓にも注力していきます。さらに、税理士法人、弁護士事務所、不動産会社などの専門パートナーとの協業を通じ、複雑化するニーズに応えます。

2024年末にはチェスターグループと経営統合ならびに業務提携を行いました。生前対策から相続、相続後支援まで、一貫したサービスを提供する体制を構築しました。

● パートナー戦略



● チェスターグループ統合による相互補完



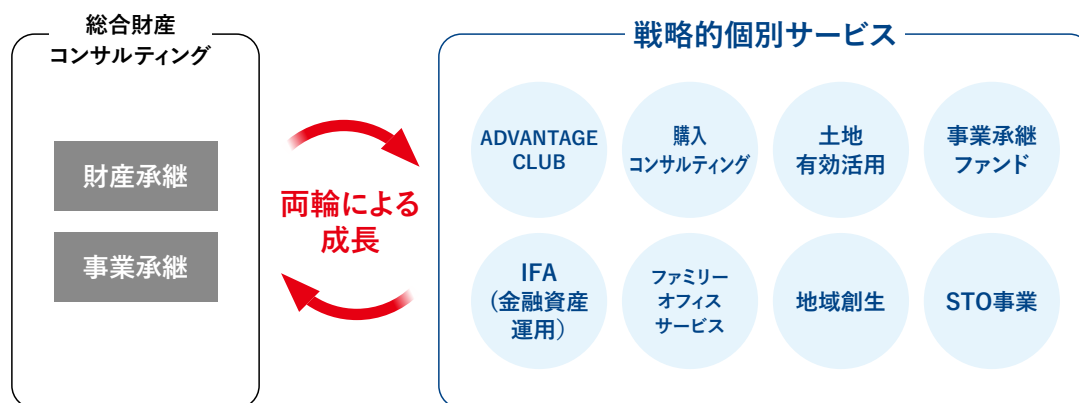
② サービス戦略(事業戦略)

当社は、「総合財産コンサルティング」と「戦略的個別サービス」の両輪で事業を展開しています。これら2つの柱を通じて、顧客数や案件組成数の安定的な増加を実現し、全社的な成長を図ります。「総合財産コンサルティング」では、お客様の財産承継・事業承継を円滑に実現するために、現状と潜在的課題を丁寧に分

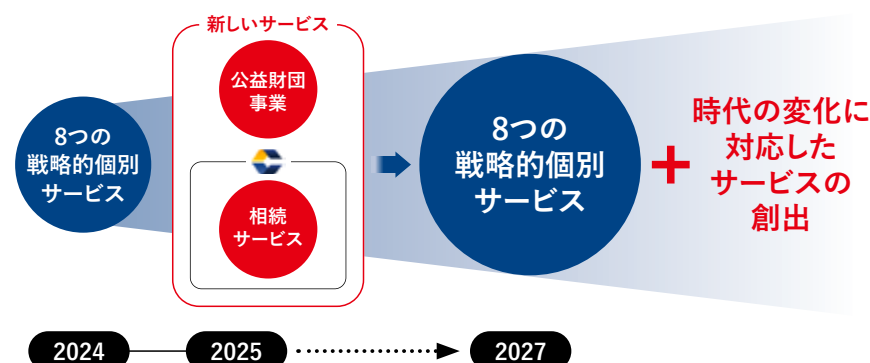
析し、解決すべき課題を整理・優先順位付けした上で、最適な承継プランを策定します。「戦略的個別サービス」においては、既存の8つのサービスの成長に加え、時代の変化に即した新たなサービスの創出にも注力していきます。中でも「ADVANTAGE CLUB」は、開始以来高い評価をいただいています。今後も、お

客様へ良いものをお届けするため厳選した物件選定・運用を行いつつ、純資産内での運用を徹底することで、信頼関係を最重視する方針です。

さらに、新規サービスとして、相続支援や公益財団法人設立の支援にも取り組み、多角的な価値提供の実現に努めます。



サービス戦略 時代の変化に対応したサービスの創出



③ 人材戦略

当社は、全ての人材を対象に、「人材採用」「人材育成」「働きやすい環境整備」の三本柱を中心とした人的資本の充実に取り組めます。「人材採用」では、長期的に顧客やパートナーとの関係を構築できる経験者やDX人材などの高度専門人材、ならびに多様な人材の積極的な採用を進めます。

「人材育成」では、人間力向上を目的とした教育や、スキルの細分化に応じた教育制度の導入を進めます。「働きやすい環境整備」では、処遇制度の継続的見直しや健康経営の推進、多様性を尊重しながら社員一人ひとりが成長と充実を実感できる環境の整備を実行します。その上で、コンサルタント数を2027年末までに330人へと拡大することを目指します。

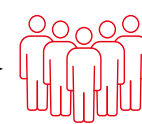
加えて、利他心を軸とした徳を積むことを通じて人間力を高める教育を継続的に実施しつつ、重要な理念の浸透を深めるべく、各部署での対話の場の継続的な設置を通じて、さらなる理解促進を図っていきます。

2024年末の
コンサルタント数



257人

2027年末の
コンサルタント数

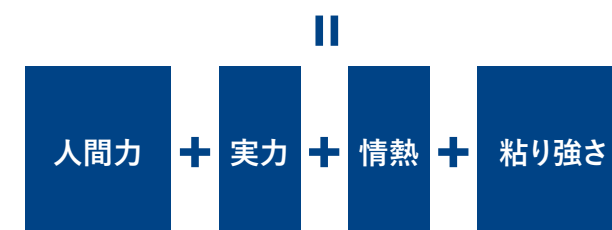


330人

※AZNグループ、株式会社チェスター他3社含む

成功・幸せ、結果・成果の方程式

成功・幸せ、結果・成果

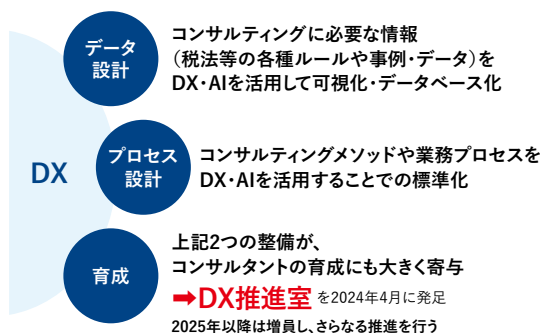


4 知財戦略

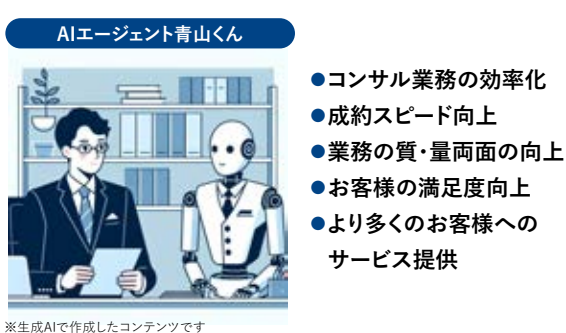
コンサルタントが蓄積してきた高度なノウハウを、無形資産として戦略的に整理・活用することを目指します。これらの資産をDXやAI技術によって体系化し、コンサルタント一人ひとりのパフォーマンスを最大限に引き出すとともに、業務全体の効率化を推進していきます。さらに、コンサルタントとAIが共創する新たな働き方

の実現に向けて、24時間365日対応可能なAIエージェントを開発し、特に経験の浅いコンサルタントの業務支援に活用していきます。そして、コンサルティング業務にとどまらず、社内全体の業務プロセスにもAIを積極的に導入することで、生産性の大幅な向上を目指します。

コンサルタントを支える環境整備



コンサルタントとAIの共創による新しい働き方の構築



5 マーケティング戦略

認知度の向上を目的とした多角的な施策を展開していきます。複数のメディアを活用し、同時期かつ横断的に広報活動を実施することで、当社の事業内容の理解促進、ならびに社名認知の拡大を図ります。2026年度以降は、ビジネスメディアの活用など、多様なチャネルを通じた効果的な情報発信に取り組めます。



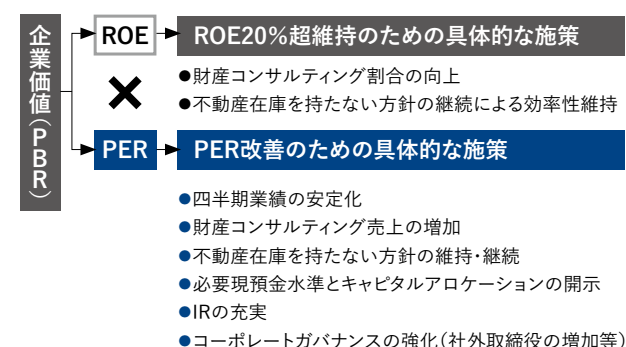
6 サステナビリティ戦略

社会課題の解決を通じて持続的な社会の実現を図るとともに、企業価値の向上を目指します。不動産特定共同事業法に基づく地域創生事業を通じた地域の活性化への貢献や、気候変動への対応、ペットとの共生社会の実現など、各種社会貢献活動にも継続的に取り組み、社会的責任を果たしていきます。



7 財務戦略

ROE20%超の水準を持続的に維持するため、売上高当期利益率の向上、資産効率の高い事業運営の継続、財務の健全性を確保しつつ資本効率の最大化を目指します。加えて、企業価値向上の観点から、ROEやROICといった資本収益性と比べ、過去平均PERにおける市場からの評価は十分とはいえないと認識しており、PERの改善に向けた取り組みを強化していきます。



中期経営計画期間におけるキャピタルアロケーションについては、営業キャッシュフロー110億円に対し、持続的な成長のための積極投資として、人的資本投資やM&A、DX・AI投資などに30億円、DOE10%水準を維持した配当として40億円、現預金水準の維持として40億円を計画しています。

営業CF 110億円	投資 30億円	● 持続的な成長のための積極投資 人的資本投資、M&A、DX・AI投資など
	配当 40億円	● 配当性向50%水準 ● 累進配当 ● DOE10%水準
	現預金水準の維持 40億円	● 運転資金の増加 ● 不動産取得資金の増加 ● AD敷金返還資金の増加