

CFO Message CFOメッセージ

財務規律を維持し、 IR・マーケティングに 注力する

2024年度までの3年間、売上と利益、お客様の数、コンサルタントの数などは着実に拡大しました。財務の健全性はより強固なものになっています。2025年度からの3年間も財務規律を維持しつつ、企業価値の最大化に向けて取り組んでいきます。

当社のビジネスの本質は、富裕層のお客様が抱える不安を解消、あるいは極小化することです。近年は経済・金融環境の変動が激しく、特に都市部では不動産価格の上昇が顕著です。資産価値が上がれば、それに応じた対策が求められ、富裕層に寄り添う私たち財産コンサルティング会社の役割が、これまで以上に増してきていると、強く感じています。

相続に関するコンサルティングでは、いかに資産を保全して次世代にバトンタッチするか。また、誰にどのような形で承継すべきか。その手法は様々ですが、私たちがフォーカスするのはお客様が幸せな人生を送ることです。事業承継のコンサルティングに関しても経営者の高齢化や後継者不足が社会問題となっており、経営権や株式という資産をどのように承継していくかというデリケートな問題に対して相談をする相手がいないのが実情です。このような経営者の悩みを解決するために伴走し、安心していただくことが当社の役割であると考えています。



取締役常務執行役員

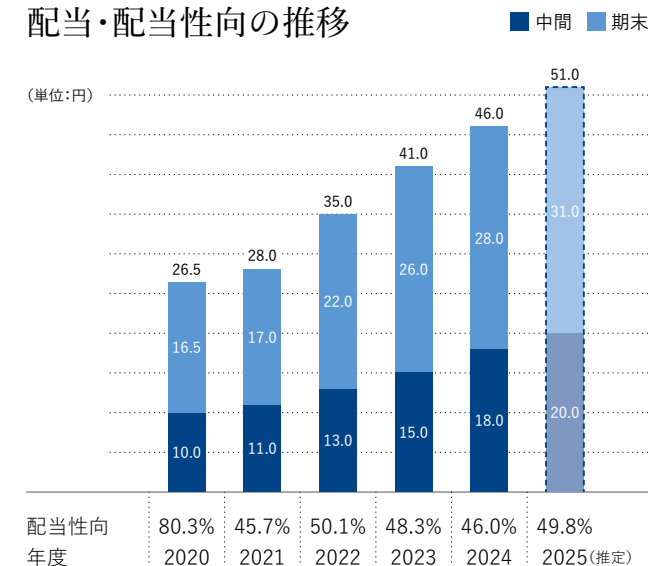
橋場 真太郎

Shintaro Hashiba

新中期経営計画(2025～27年度)においては、これまでと同様にROE20%超の維持を掲げています。前中計(2022～24年度)の反省材料は、当初掲げた営業利益目標の水準に到達しなかったことです。過度なストレッチ目標だったかもしれません。ですが、営業利益は着実に拡大し、財務の健全性はより強固になりました。お客様の数やコンサルタントの数、売上高も着実に伸びています。新中計においても配当性向は50%水準とし、株主資本コストを上回るDOE(株主資本配当率)を目指します。

チェスターグループとの経営統合については、財務面での影響は限定的であり、BS(貸借対照表)上のインパクトは10億円未満と見込んでおります。ただし、PL(損益計算書)への影響やシナジー創出には大きな可能性を感じており、2025年度以降は、事業領域の拡大や補完関係を活かした相乗効果が、営業利益の押し上げ要因となる見通しです。現在、PMI(ポスト・マージャー・インテグレーション)を進めていますが、買収前のデューデリジェ

配当・配当性向の推移



スを徹底したこともあり、現時点で想定外のリスクやネガティブな要因は顕在化しておらず、順調に進行しています。

当社は今後、IR活動及びマーケティング戦略の強化を図る方針を打ち出しています。投資家と富裕層の皆様へ、事業の中身や成長ストーリーを真摯に伝え、認知と理解を得られるよう努力していきます。PERについては向上の余地が大きいと考えており、株主資本コストの低減、期待成長率の向上の2軸で取り組んでいきたいと考えています。

2025年度からの3年間、当社は30億円の投資を予定しています。M&Aなどで増額を検討する必要があるかもしれませんが、AIやDXなどの分野に積極的な投資を実行していきます。そして、当社の財務戦略における原則は不動産在庫を持たないことと、市場環境にいかなる激変があっても対応できる現預金水準を保つことです。財務の健全性を損なわず、安定的かつ持続可能な利益成長を重視し、企業価値の最大化に向けて取り組んでいきます。