

2021年3月29日

株式会社青山財産ネットワークス

取締役執行役員 経営企画本部長 橋場 真太郎

## 第30回定時株主総会の質疑応答内容について

3月26日に開催いたしました、当社第30回定時株主総会の質疑応答内容の要約を、以下のとおり、公開させていただきます。

### [ご質問1]

ファミリーオフィスサービス事業の集客方法と収益の仕組みを教えてください。

#### [回答]

##### 集客面

- ・ 既存顧客に対して非財産分野のサービスを展開する。
- ・ ファミリーオフィスサービスに対する期待が高い地方金融機関からの紹介が見込まれる。
- ・ サービスの情報発信により直接ご相談をいただく。 など

##### 収益面

- ・ 一族や事業会社に関連するM&A、相続、運用など様々なサービスを長期的にご提供する。

### [ご質問2]

仮に将来ホールディングス化をする場合、セクショナリズムによる情報分断などの弊害が起こるのではと思うが、現時点でその解決策として考えられることはあるか。

#### [回答]

- ・ 当社は全体最適でのコンサルティングを目指し、現在もナレッジ共有を重要視して取り組むなど、比較的問題が起こりにくい企業風土である。
- ・ 基幹システムを活用した共有と、文化を共有することによりナレッジ共有を強化する。

[ご質問3]

今後の業績拡大の実現に向けてどの事業を注目すべきか。また収益が拡大していくかをどのように判断すればよいか。

[回答]

業績面

- ・ 例えば、アドバンテージクラブをご購入されるお客様に対してその他のコンサルティングを提供する機会が多いことから、アドバンテージクラブ販売高は一つの指標になる。
- ・ また、ファミリーオフィスサービス事業についても、企業オーナー様向けのコンサルティングとして非常にご支持をいただけるものと考えており事業の拡大を目指している。

収益面

- ・ 総合財産コンサルティングを行う上で不動産の活用は欠かすことができないことから、不動産取引収益が一つの指標になる。また、地方銀行を通してアドバンテージクラブを新たに提供する場合、そのお客様に対して新たなコンサルティングの機会が生まれることになる。

[ご質問4]

現預金で長期借入金を相殺すべきではないか、今後のバランスシートの方針を聞きたい。

[回答]

当社は以下の方針で財務の健全性を維持している。

- ・ 長期にわたりお客様にコンサルティングを行っていくには、仮に大きな経済ショックが起きても安定的に事業を継続する必要がある、そのような経済ショックに耐えられるように、現預金を高めに維持し財務の安定性を確保している。具体的には年間の人件費と販売管理費の一年以上（二年相当分）を現預金として保有している。
- ・ 有利子負債での調達、営業キャッシュフローと返済のバランスを勘案して調達している。
- ・ 現状バランスシートにリスクのある資産は保有しておりません。

※ なお、記載内容につきましては、ご理解いただきやすいよう加筆・修正をしております。

以上