

2023年4月5日

各 位

会 社 名 株式会社青山財産ネットワークス
代表者名 代表取締役社長 蓮見 正純
(コード番号 8929 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役常務執行役員 企画開発本部長 橋場 真太郎
(TEL 03-6439-5800)

第 32 回定時株主総会の質疑応答内容について

2023年3月30日に開催いたしました、当社第32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]

株価について伺いたい。現在の株価をどのように考えているか。また、今後株価を上げていくためにどういうことを考えているのか教えていただきたい。

[回答]

- ・業績は堅調に推移しており、株主様への還元も積極的に行っております。ゆえ、もう少しご評価いただいても良いのではないかと考えております。株価を上げるためには、当社をもっと多くの方に知っていただくことが大事であり、地道な努力が必要だと考えております。ある一定の株数を持っていただける株主様を増やすために、当社のおお客様やパートナー様にも株主様になっていただきたいと考えております。また、個人投資家様向けの説明会や海外でのロードショーを今年度は積極的に行っていく方針です。

[ご質問 2]

プライム市場に行く方策や展望があれば教えていただきたい。

[回答]

- ・当社は、既にプライム市場の基準は満たしておりますが、経過措置が終わる2025年には、プライム市場の撤退を余儀なくされる企業がおそらく相当数出てくるのではないかと考えております。当社はそのようになってはならないという決意がありますので、まず株価を上げていくことを目指します。現状250億円相当の時価総額は、当社のあるべき姿からはかけ離れていると考えており、先ほどのご質問と関連いたしますが、様々な株価を上げる施策を遂行することによって、時価総額を引き上げ適切な株価の水準が継続される時点で、幹事証券様と速やかな申請をしていくことを目指していきたいと考えております。

[ご質問 3]

当社では各種資格取得等の奨励をされているかと思うが、その取り組み状況を教えていただきたい。

[回答]

- ・当社ではコンサルティング業務に関係する税理士、公認会計士、不動産鑑定士、司法書士、弁護士、宅地建物取引士、ファイナンシャルプランナーなどの資格取得を奨励しており、それぞれの資格によって取得の奨励金を設定しています。奨励資格のラインナップの見直しや取得率の設定などは今後検討していきたいと考えております。

(補記)

株主総会では取得率についての回答をしておりませんでしたので、質疑応答内容を当該開示に



て回答させていただきます。

当社グループは公認会計士、税理士、司法書士、社会保険労務士、一級建築士、不動産鑑定士、中小企業診断士など国家資格を有する専門家が150名以上在籍しています。国家資格以外にも、ファイナンシャルプランナー1級や日商簿記1級等の検定試験の合格を奨励しております。高度なコンサルティング業務を遂行する上では、様々な資格や技能が求められます。更なるプロフェッショナルな専門家集団になるべく、取得率の向上を目指してまいります。

[ご質問4]

インフレが進行している現在では現金を持つことはリスクが高く、自分の資産を失ってしまう。このような環境下は、当社にとってチャンスになるのではないかと。不動産等に投資することは知識が必要であり、詳しくないと敷居が高く感じてしまう。セミナー等を開催し、リスクや安全性等を考慮した運用方法を提案できれば、お客様をもっと増やすことができるようになるのではないかと。お客様の資産価値を守りつつ安定的に運用することは、今後のテーマだと思うので戦略を考えるべきではないかと。

[回答]

- ・日本においてインフレに対するヘッジ効果が期待できる商品は、やはり不動産になるかと思えます。あるお客様からは、アドバンテージクラブを資産運用の一つとして検討したいというお話をいただきました。これは今までにはなかったアドバンテージクラブに対するニーズです。運用商品としても非常に安定しているという評価を頂くこともあり、アドバンテージクラブを運用の一つとして位置付けて検討したいという方が少しずつ増えていることも事実です。では、それに対して当社が資産運用のセミナーを開いて新たなお客様に対してメッセージを出しているか、また初めて不動産を購入される方に対する取り組みをしているかという点、それはまだまだだというのが現状ですので、貴重なご意見として肝に銘じて取り組んでいきたいと思えます。

[ご質問5]

デジタル化がかなりのスピードで進んでおり、今回のADアプリの話でもスマホひとつで色々扱えるというようになっているが、私のように高齢になると、パソコンやスマホでの取り扱いというのが面倒に感じてしまう。ソフトの面だけではなくハード面のところも面倒見てもらえるとありがたいと思っており、検討いただけるとありがたい。

[回答]

- ・デジタル化はお客様のサービスの向上のために進めております。デジタル化したことで、サービスを受け難くなってしまった、前はもっと親身でよかったのに、という様に思われてしまったら何のためにやっているのか分からなくなってしまいます。お客様に寄り添っていくというのが当社の重要な考え方であり、また、お客様それぞれのご事情に合わせていくスタンスは変えてはならないと思っております。貴重なご意見ありがとうございました。

※ 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