



平成 31 年 2 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 東証第二部)
問合せ先 執行役員 経営管理本部長 橋場真太郎
(TEL 03-6439-5800)

中期経営計画策定のお知らせ

当社はこの度、2019～2021 年度の 3 ヶ年を対象とした「第二次中期経営計画（2019-21 年）」を策定いたしましたのでお知らせいたします。詳細につきましては添付資料をご参照ください。

添付資料 : 株式会社青山財産ネットワークス 第二次中期経営計画（2019-21 年）

以 上



株式会社青山財産ネットワークス 第二次中期経営計画(2019-21年)

2019年2月5日

長期成長の実現が可能なビジネスモデル

外部環境

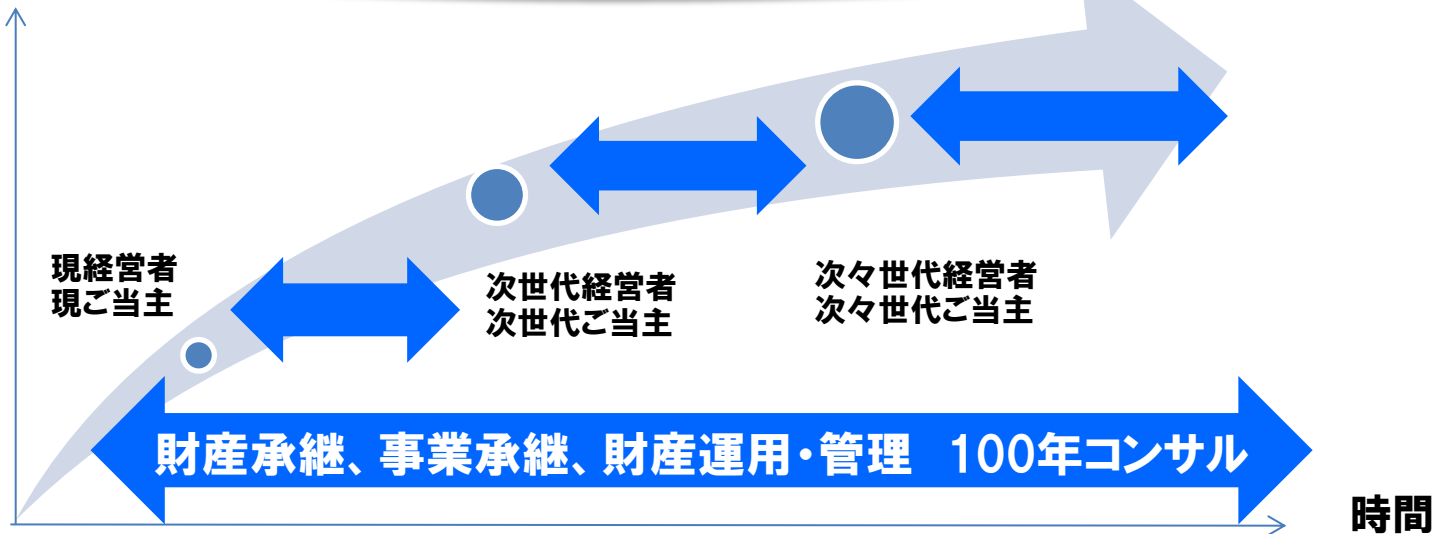
- 事業承継の社会問題化
- 大相続時代の到来
- 高齢化に伴う資産運用ニーズの増大
- 金融機関のコンサルティング化

青山財産ネットワークスグループ

- ✓ 同族承継、M&A、廃業支援のすべてのステージに対応
- ✓ 総合財産コンサルティングの草分けとして圧倒的なコンサルティング実績
- ✓ 不特法商品(AD)のパイオニア 国内外不動産の取り扱い実績
- ✓ AZNグループ提携金融機関のコンサルタント需要急増

土地持ち資産家には財産の承継・運用・管理を、
企業オーナーには事業承継の意思決定支援から承継の完了まで。
そして事業承継後の財産の承継・運用・管理を。

資産価値
事業規模



時間

第二次中計経営計画(2019-21年)

【2022年以降の拡大成長を見据えた 第二次中期経営計画】

ビジョン
ありたい姿

「財産コンサルティングファームとしての成長期、
更に未来の拡大成長期を見据えた人間力の向上と
テクノロジーの武装期」

- 顧客財産管理ツールの提供によるサービスの向上
- コンサルティングノウハウの標準化による生産性と品質向上
- 運用商品の拡充
- ネットワークの拡大

次期以降
(2022～)

多くのお客様から
「財産のことなら青山財産ネット
ワークス」と
ご支持いただける日本一の
財産コンサルティングファーム

第二次中期経営計画
(2019～2021)

「財産コンサルティングファームとしての
拡大成長期」

中期経営計画
(2014～2018)

「財産コンサルティングファームとしてのベンチャー期」

- 青山メソッドの財産コンサルティングサービスの確立
- コンサルティング商品ラインナップの拡充
- パートナーシップの確立

第二次中期経営計画の骨子

基本方針

テクノロジー武装の 取組み

連携の拡大

拡大、多様化する
財産承継・事業承継ニーズ
への対応

拡大する運用ニーズへの
対応

人間力及び社員満足度
向上への取組み

第二次中期経営計画の骨子

- ・顧客財産管理ツールの提供によるサービスの向上
- ・コンサルティングノウハウの標準化による生産性と品質向上

- ・金融機関(銀行、信金、証券)と有力会計事務所との連携
- ・日本M&Aセンターとの更なる連携強化

- ・意思決定支援サービス、意思決定後の実行サービス、
事業承継後の財産の承継及び運用サービスの拡充

- ・国内外の収益不動産の提供と新商品開発

- ・経営理念の浸透に向けた取組み
- ・働きやすい職場環境の整備

青山財産ネットワークスグループの 財産コンサルティングノウハウをシステムに集約

1. 顧客財産管理ツールの提供による
サービスの向上

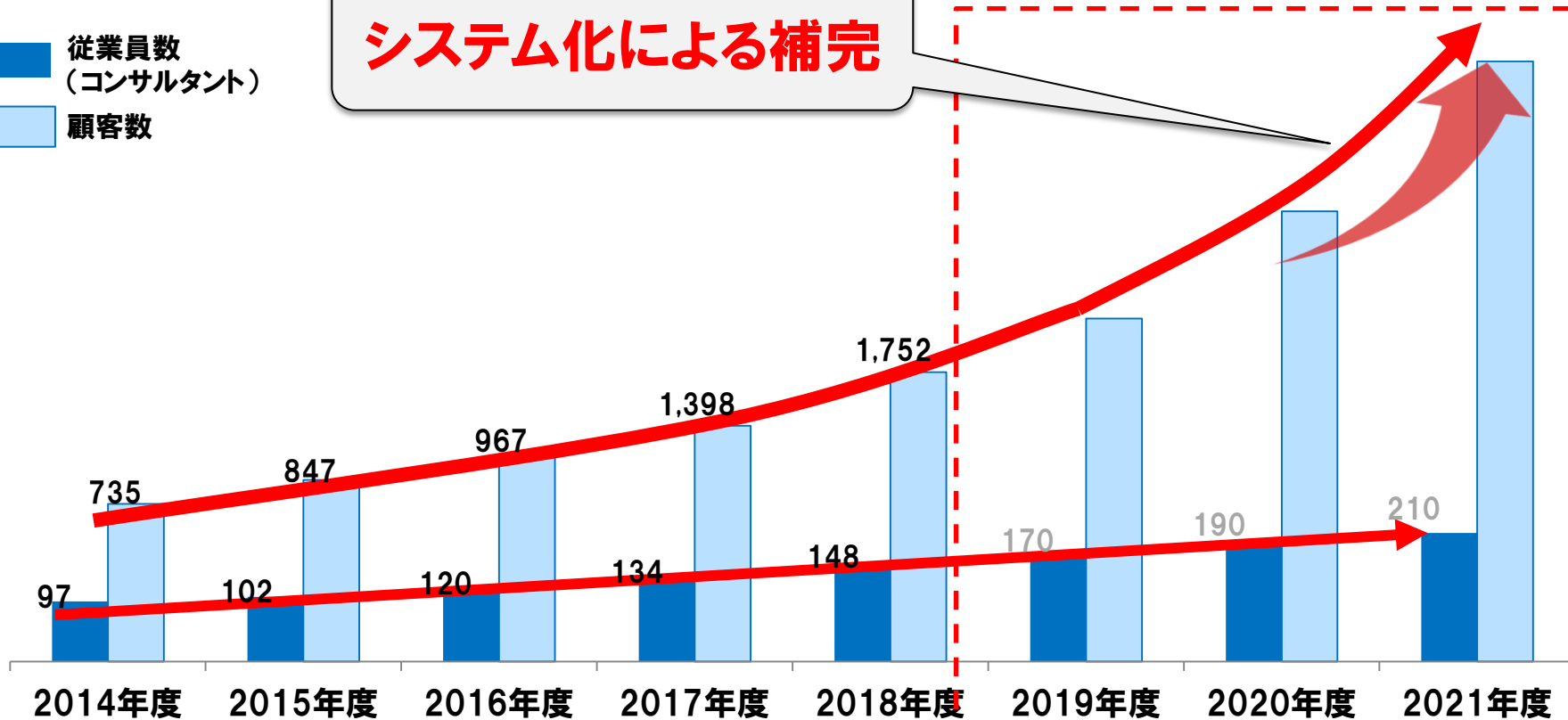
2. コンサルティングノウハウの標準化による
生産性と品質向上

キャピタル・アセット・プランニング社との連携

テクノロジー武装による一人当たり生産性の向上

■ 従業員数
(コンサルタント)
■ 顧客数

システム化による補完



第二次中期経営計画期間

※財産の承継・運用・管理と事業承継ニーズの増大に伴う顧客数の急激な拡大に備えるべく、コンサルタントの積極的な採用を継続してまいります。同時に、経験の浅いコンサルタントにも標準化されたコンサルティングシステムを活用させることによって、一定品質のコンサルティングサービスが実現できるように努めてまいります。

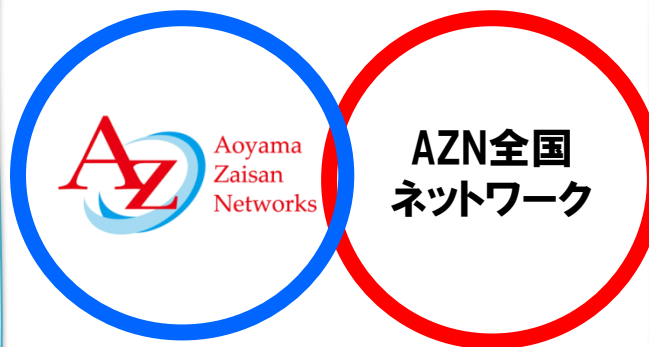
連携の拡大

事業承継アライアンス

日本M&Aセンター
事業承継ナビゲーター
新生青山パートナーズ
金融機関(銀行、証券)

財産承継アライアンス

- ・JA系列金融機関
- ・金融機関
(信用金庫、銀行、証券)
- ・大手ハウスメーカー等



運用商品アライアンス

お金のデザイン
LIPPOグループ
海外パートナー
(米国、ASEAN、香港)

システムアライアンス

キャピタル・アセット・プランニング等

拡大、多様化する 財産承継・事業承継ニーズへの対応

財産承継

- (1) 首都圏の金融機関との連携による首都圏の不動産オーナー、企業オーナー、資産家への財産の承継・運用サービスの拡大
- (2) 認知症の方々及び認知症のリスクを感じておられるお客様向けの財産の承継・運用・管理サービスの拡大
- (3) 首都圏の空き家空き地問題で悩んでおられるの方々への財産コンサルティングサービスの拡大

事業承継

日本M&Aセンターとの協業を軸に、AZN全国ネットワーク及び各種金融機関との連携により、

- (1) 事業承継ナビゲーターによる意思決定支援サービスの拡大
- (2) 同族承継・M&Aの実行サービスの量的拡大と質的向上
- (3) M&A等で事業承継を終えられたの方々に対する財産の承継・運用・管理サービスの拡大

拡大する運用ニーズへの対応

- ① 都心の収益不動産を軸としたアドバンテージクラブ
- ② オペレーティングリース商品(船舶、太陽光、航空機等)の提供
- ③ 安定的に成長している米国収益不動産の提供
 - (イ)木造住宅、木造商業施設
 - (ロ)米国の主要都市の住宅、オフィス、商業施設
- ④ 成長が見込まれるASEANにおける収益不動産の提供
- ⑤ 安定的な収益が見込まれかつ地域経済への貢献につながる地方創生事業への参画のご案内

【アドバンテージクラブ】



青山一丁目



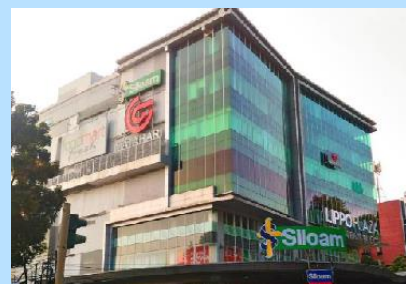
八重洲中央通り

【船舶リース】



Torm社Helena

【インドネシア(LIPPOグループ)】



Keboen Raya Bogor

【地方創生事業】



小松A×Z Square

人間力及び社員満足度の向上

■経営理念の浸透

弊社の経営理念(単なる金儲けを超えた企業の根本的な存在理由)は以下の通りであります。

1. 私たちは財産の承継・運用・管理を通じて、お客様の幸せに貢献していきます
2. 私たちは、共に働くメンバーの物心両面の幸せを目指しています

この利他心を軸とした経営理念を浸透させ、多くのお客様や共に働くメンバーの幸せに貢献していける会社に成長していけるよう、様々な取組みを行ってまいります。

■働きやすい環境整備

働きやすいオフィス設計(綺麗で社員コミュニケーションが図れる空間へ)

社内BGM、無料自販機の設置

働く場所、時間の制約からの解放(フリーアドレス、リモートワーク等)

近隣住宅手当、社宅制度の充実

■人として成長できる環境整備

■多様な人材(年齢や性別、国籍にとらわれず優秀な人材)が働き続けられる環境整備

若手の「コンサルタント早期育成プログラム」の策定、システム化による成長までのリードタイム短縮

定年制の改定(定年65歳まで延長済みで、さらなる定年延長に向けた制度検討)

女性コンサルタントの積極採用、管理職の育成および登用

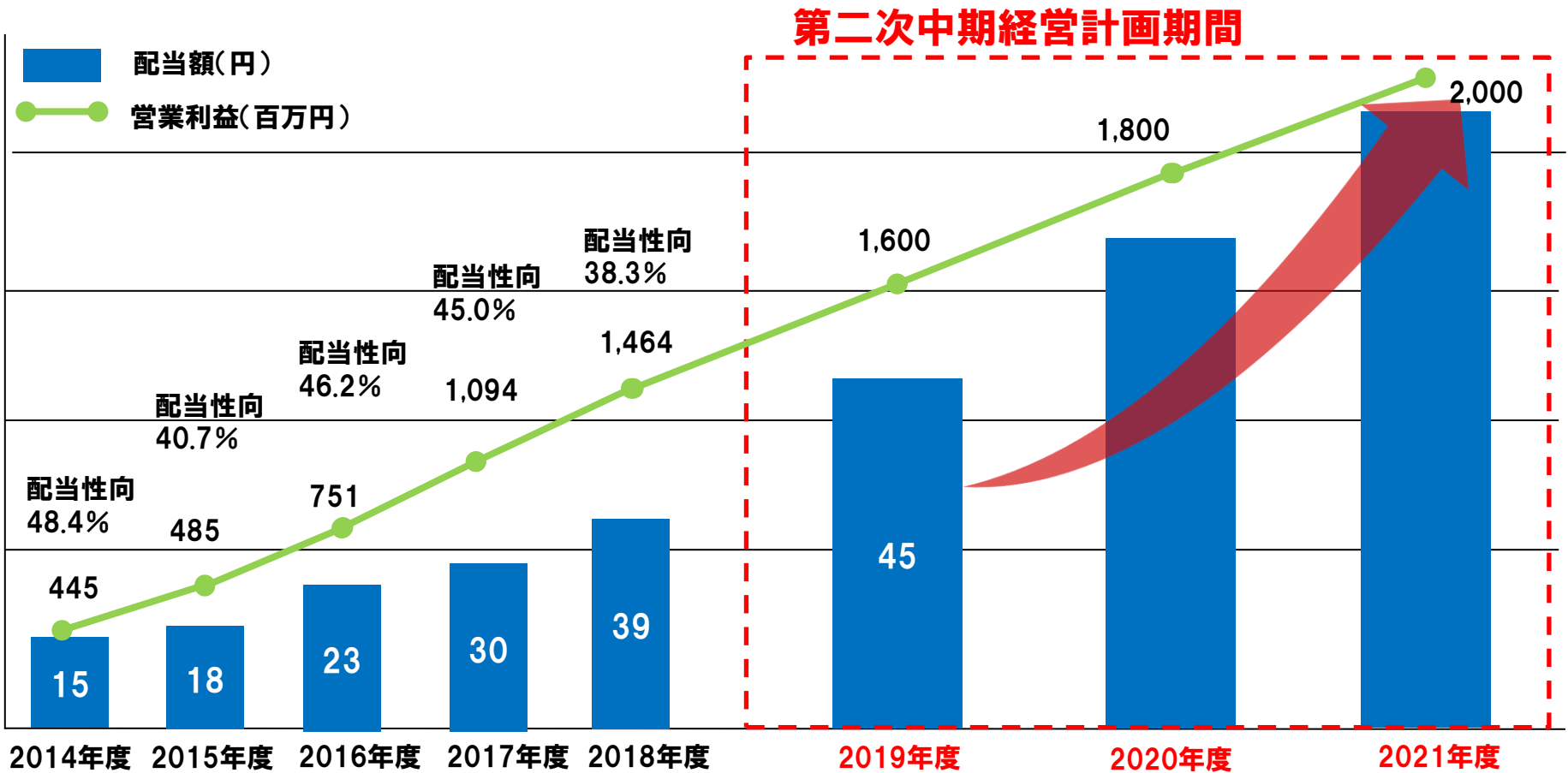
育児・介護等、個別事情に則した制度の新設や浸透

■公平な評価制度(MBO等)

評価制度導入と適切なフィードバック体制強化により、社員の達成感や納得感を醸成しモチベーション向上につなげる

評価者である管理職のマネジメント研修も強化

営業利益目標および株主還元方針



※ 営業利益目標: 第二次中期経営計画期間は成長期であり、次の拡大成長期に備えた人間力向上とテクノロジーの武装期として位置づけております。したがって、システム投資や積極的な人材確保並びに人材育成を行うべく、成長投資の増加を見込んでます。

※ 株主還元方針: 配当性向50%還元方針を継続し、かつ、株主優待内容の随時見直しを行い、株主の皆様喜んでいただけるように努めてまいります。