



# 第28回定時株主総会

2019年3月28日

株式会社青山財産ネットワークス

## 6期連続増収増益達成

単位:百万円	2016年度	2017年度	2018年度	前年比 増減率
営業収益	14,420	14,562	17,227	18.3%
(営業収入)	4,272	5,058	5,675	12.2%
(不動産売上高)	10,147	9,503	11,551	21.6%
営業利益	751	1,094	1,464	33.9%
経常利益	628	943	1,358	44.0%
当期純利益	587	768	1,162	51.3%

# 営業収益の区分別業績

単位:百万円	2016年度	2017年度	2018年度	前年比 増減率
財産コンサルティング収益	3,123	3,928	4,570	16.3%
(個人財産コンサルティング収益)	2,090	2,275	2,572	13.0%
(法人コンサルティング収益)	1,032	1,652	1,997	20.9%
不動産取引収益	10,147	9,503	11,551	21.6%
サブリース収益	1,101	1,073	1,058	▲1.5%
その他収益	47	56	47	▲16.2%
合計	14,420	14,562	17,227	18.3%

# 財産コンサルティング収益

## ■個人財産コンサルティング

単位:百万円	2016年度	2017年度	2018年度	前年比 増減率
個人財産コンサルティング 収益	2,090	2,275	2,572	13.0%

## ■法人コンサルティング

単位:百万円	2016年度	2017年度	2018年度	前年比 増減率
事業承継コンサルティング	495	853	1,180	38.3%
法人向け不動産活用コンサルティング	108	355	213	▲40.0%
オペレーティングリース事業	—	110	85	▲22.9%
その他法人コンサルティング	428	332	518	56.0%
合計	1,032	1,652	1,997	20.9%

# 不動産取引収益の内訳

単位:百万円	2016年度	2017年度	2018年度
ADVANTAGE CLUB	5,463	4,135	6,456
不動産コンサルティング商品	3,990	4,417	5,016
海外不動産コンサルティング商品	601	911	—
その他※	92	38	78
合計	10,147	9,503	11,551

※販売用不動産を所有している間に生じる賃料収入等をその他に計上しております

# 営業収益における営業収入と 不動産売上高の営業総利益率の推移

## ■ 営業収益

単位:百万円	2016年度	2017年度	2018年度	前年比 増減率
営業収入	4,272	5,058	5,675	12.2%
不動産売上高	10,147	9,503	11,551	21.6%
合計	14,420	14,562	17,227	18.3%

## ■ 営業総利益

単位:百万円	2016年度	2017年度	2018年度	前年比 増減率
営業収入	1,876	2,466	2,891	17.2%
不動産売上高	767	698	895	28.3%
合計	2,643	3,164	3,787	19.7%

## ■ 営業総利益率

	2016年度	2017年度	2018年度
営業収入	43.9%	48.8%	50.9%
不動産売上高	7.6%	7.3%	7.8%

# 連結B/S(前期末と2018年12月の比較)

## 2017年12月

現預金 5,386	有利子負債 6,354 D/E比率1.74倍
販売用不動産 2,771	その他負債 2,609
投資その他の資産 2,736	純資産 3,624 自己資本比率28.8%
その他資産 1,694	自己株▲346含

資産合計12,587

## 2018年12月 (単位：百万円)

現預金 4,197	有利子負債 4,951 D/E比率1.10倍 全て長期資金
販売用不動産 4,052	その他負債 3,104
投資その他の資産 2,349	純資産 4,518 自己資本比率35.8%
その他資産 1,975	自己株▲346含

資産合計12,573

仕組みによる収益を上げるためバランスシートを活用していますが、当社は見込み在庫を一切保有しない方針です  
2019年2月21日に自己株式処分により8億円の自己資本の増強を行っております



# 第二次中期経営計画について (2019-21年)



# 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



- Fintechに特化した東証二部上場企業  
(証券コード:3965)
- 2年連続全世界FintechTop100にランク

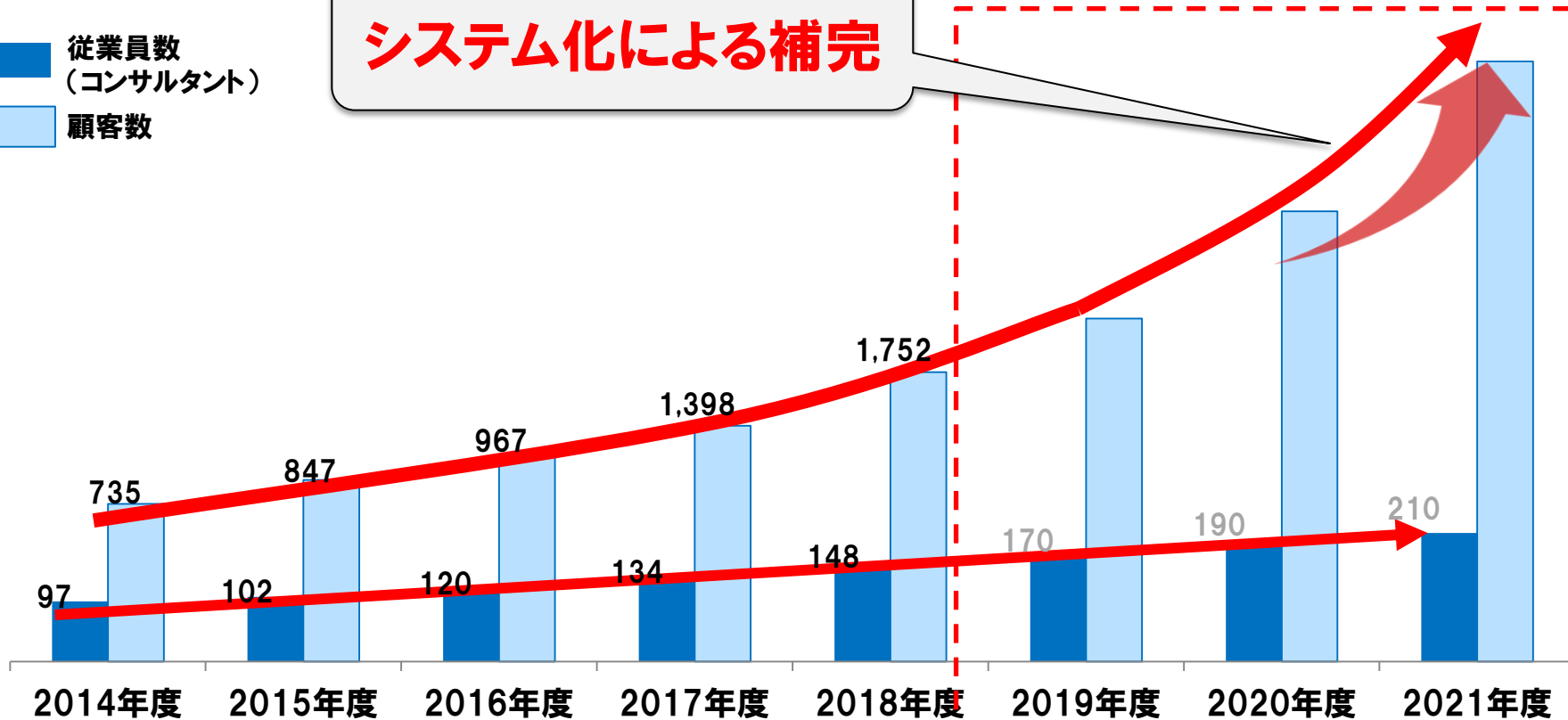
**設立** 1990年4月  
**本社** 大阪市北区堂島2-4-27  
**事業内容** ①金融機関向けシステムインテグレーション業務  
②資産管理プラットフォームの提供  
**資本金** 1,751百万円(2018年12月現在)  
**従業員数** 273名(2018年12月現在)  
**代表取締役** 北山 雅一(公認会計士)※

※略歴:1957年生まれ、大阪府出身。1979年慶應義塾大学商学部を卒業後、中央監査法人入所。1985年、陽光監査法人(現新日本監査法人)入所。「金融マンのためのLotus1-2-3活用法」を出版し、1990年にキャピタル・アセット・プランニング社を設立。

# 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。

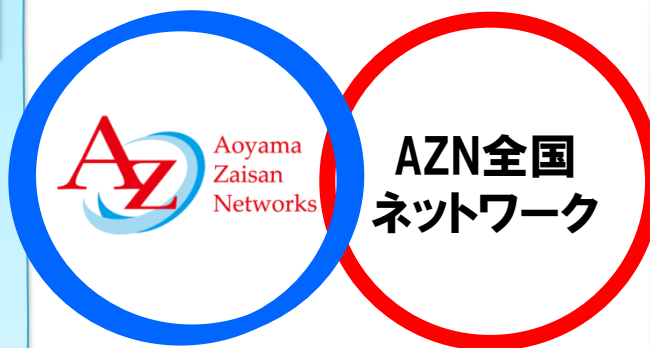
# 連携の拡大

## 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



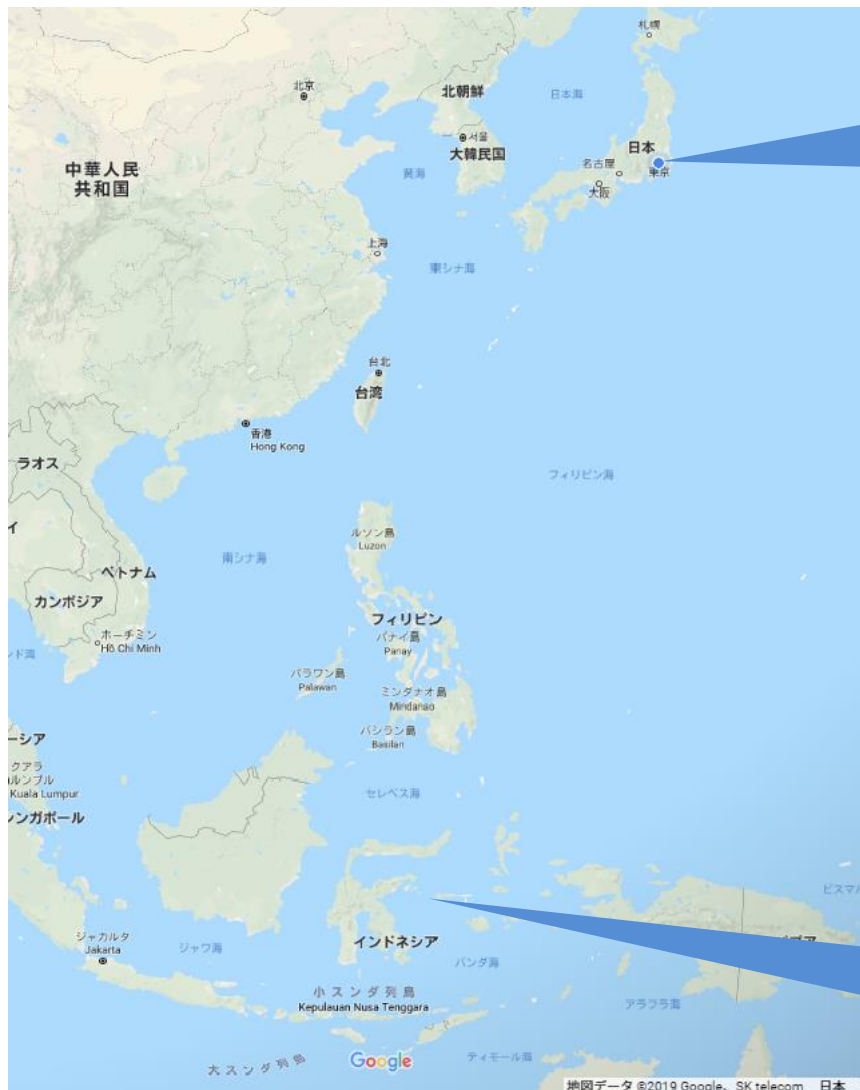
## 運用商品アライアンス

海外パートナー  
(米国、ASEAN、香港)  
LIPPOグループ  
お金のデザイン  
オペリース商品組成パートナー

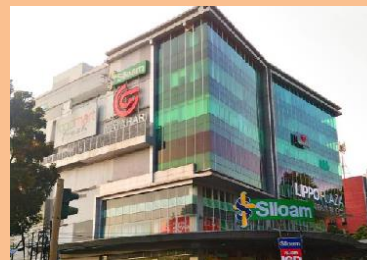
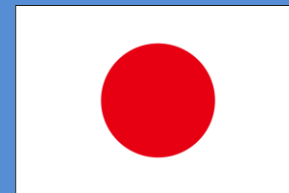
## システムアライアンス

キャピタル・アセット・プランニング等

# LIPPOグループとの取り組み



Aoyama  
Zaisan  
Networks  
Group



・2018年9月に、インドネシアを代表する  
大手財閥「LIPPOグループ」と協業

・病院及びモールを併設した、複合型商業  
施設の開発運用プロジェクトに参加



## 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(国内)

- 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

【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

【地方創生事業】



小松A×Z Square

# 敦賀市 地方創生事業



- 「敦賀駅西地区土地活用事業」の民間事業者向けの公募において、優先交渉権を獲得
- 特別目的会社を活用した不動産特定共同事業のスキームを活用した地方創生事業
- ホテル、飲食店舗、子育て支援施設、知育啓発施設等により、敦賀市の地域経済の発展に貢献



# 拡大する運用ニーズへの対応(海外)

- ① 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
- ② 成長が見込まれるASEANにおける収益不動産の提供

## 【インドネシア(LIPPOグループ)】



Keboen Raya Bogor



Lippo Plaza Sidoarjo

## 【米国木造】



Chadron

# 人間力及び社員満足度の向上

■ 経営理念の浸透

■ 働きやすい環境整備

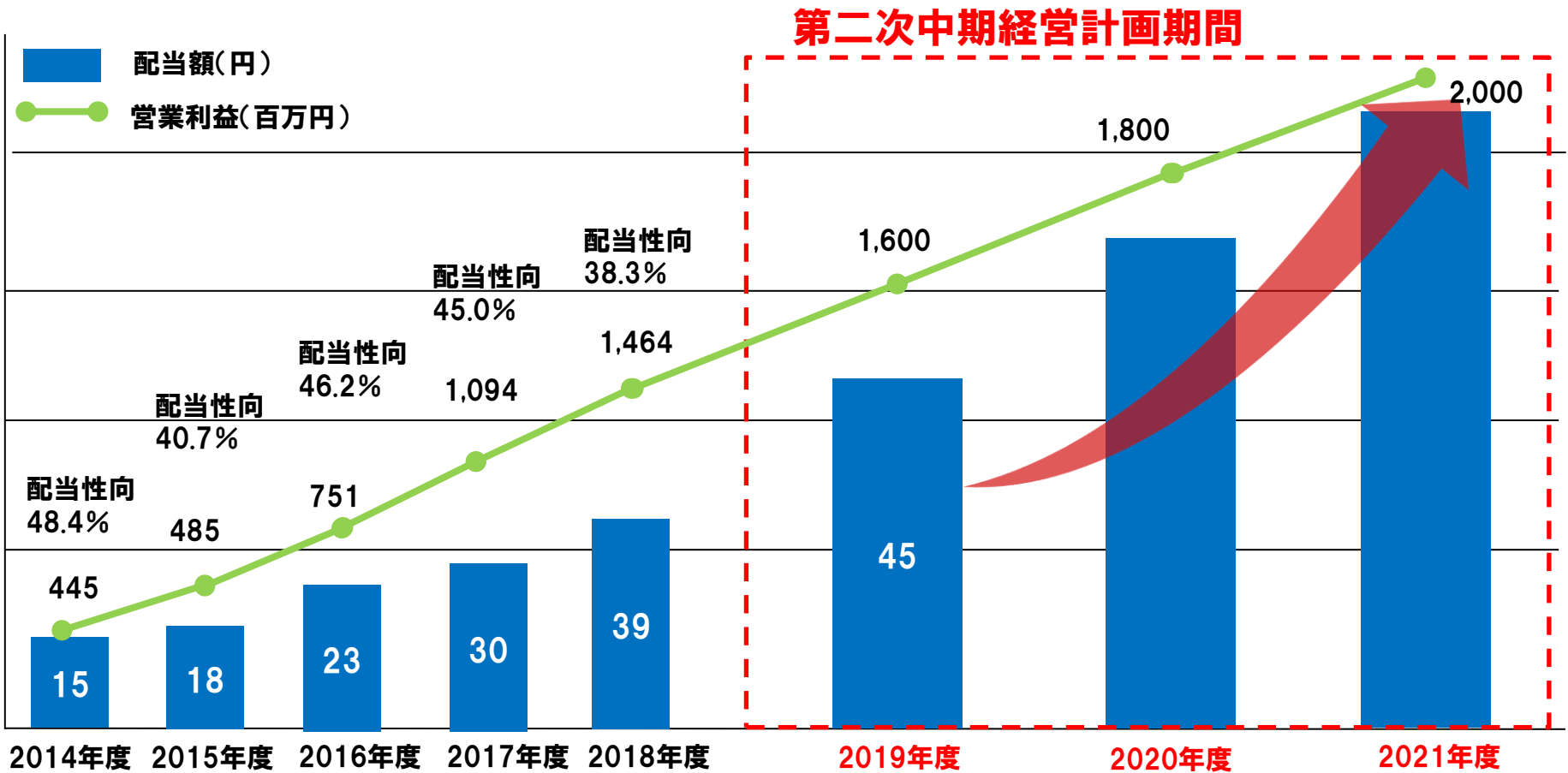
■ 人として成長できる環境整備

■ 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

■ 公平な評価制度(MBO等)



# 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。

# 2019年度業績予想

単位:百万円	2018年度	2019年度	増減額	増減率
営業収益	17,227	20,000	2,772	16.1%
(財産コンサルティング収益)	4,570	4,900	329	7.2%
(不動産取引収益)	11,551	14,000	2,448	21.2%
(サブリース収益)	1,058	1,050	▲8	▲0.8%
(その他収益)	47	50	2	5.6%
営業利益	1,464	1,600	135	9.2%
経常利益	1,358	1,500	141	10.5%
当期純利益	1,162	1,250	87	7.5%



**株式会社青山財産ネットワークス  
経営管理本部**

**TEL 03-6439-5824 FAX 03-6439-5850**

**当社のIR情報は、以下のURLをご参照ください。**

**<http://www.azn.co.jp/ir>**

本資料における業績予想及び将来の予測等に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき判断した予想であり、潜在的なリスクや不確実性が含まれております。従いまして、実際の業績は、様々な要因によりこれからの業績予想とは異なることがありますことをご承知おきください。