

「100年後もあなたのベストパートナー」でありたい。

私たちは、「財産」と「未来」を守る総合財産コンサルティング会社です。

2024年12月期 第2四半期

決算説明資料

証券コード：8929



株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaisan Networks Company, Limited

2024年8月8日

①累進配当の導入(P20参照)

②株主優待制度の拡充(P22参照)

## 「富裕層ビジネスの第一人者であること」



- ✓ 様々な財産の全体を俯瞰してアドバイスを行う **ウェルスアドバイザー**
- ✓ 誰よりも多く相談を受け、問題解決の手助けをする **お客様のパートナー**

**1** 2024年12月期第2四半期 業績報告

**2** 株主還元方針

**3** Appendix

# Section 1

## 2024年12月期第2四半期 業績報告

- 連結業績ハイライト
- 実態PL～純額方式採用の場合～
- 営業利益の増減内訳
- 財産コンサルティング・不動産取引の売上総利益の推移
- 財産コンサルティング売上の推移
- 売上高の区分別業績
- BSハイライト

# 連結業績ハイライト

- ・ 財産コンサルティングおよび不動産取引とともに堅調に推移し各段階利益は大幅に増加

単位：百万円	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期	増減率	通期 業績予想	通期業績予想に対 する進捗率
売上高	14,039	20,994	49.5%	38,000	55.2%
財産コンサルティング	2,921	3,967	35.8%	8,000	49.6%
不動産取引	11,118	17,027	53.1%	30,000	56.8%
売上原価	11,471	17,650	53.9%	-	-
売上総利益	2,567	3,344	30.2%	-	-
売上総利益率	18.3%	15.9%	-	-	-
販売費及び一般管理費	1,464	1,603	9.5%	-	-
営業利益	1,102	1,740	57.8%	3,500	49.7%
営業利益率	7.9%	8.3%	-	-	-
経常利益	1,246	1,744	40.0%	3,400	51.3%
親会社株主に帰属する 中間（当期）純利益	832	1,212	45.6%	2,240	54.1%

# 連結業績の5カ年推移

単位：百万円	2020年度 第2四半期	2021年度 第2四半期	2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期
売上高	9,463	11,919	20,232	14,039	20,994
財産コンサルティング	3,327	2,981	2,838	2,921	3,967
不動産取引	6,136	8,937	17,393	11,118	17,027
売上原価	7,485	9,529	17,562	11,471	17,650
売上総利益	1,978	2,389	2,669	2,567	3,344
売上総利益率	20.9%	20.1%	13.2%	18.3%	15.9%
販売費及び一般管理費	1,248	1,199	1,572	1,464	1,603
営業利益	729	1,190	1,097	1,102	1,740
営業利益率	7.7%	10.0%	5.4%	7.9%	8.3%
経常利益	678	1,163	1,044	1,246	1,744
親会社株主に帰属する 中間純利益	434	1,076	713	832	1,212

## 高い水準で実質営業利益率を維持

ADVANTAGE CLUB等の不動産取引の売上は会計上、原則、総額表示を採用しております。しかしながら、当社の実態に基づいたPLは下表の通りで、コンサルティング会社としての利益率を確保しております。当社とすればこの実態開示が投資家の皆様に有益な情報を提供すると考えています。

単位：百万円	2020年度 第2四半期	2021年度 第2四半期	2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期
売上高※	4,196	4,013	4,509	4,466	5,690
財産コンサルティング	3,327	2,981	2,838	2,921	3,967
不動産取引	869	1,032	1,670	1,545	1,722
売上原価※	1,199	596	811	751	1,001
売上総利益	2,997	3,417	3,697	3,714	4,688
売上総利益率	71.4%	85.1%	82.0%	83.2%	82.4%
営業利益	729	1,190	1,097	1,102	1,740
営業利益率	17.4%	29.7%	24.3%	24.7%	<b>30.6%</b>

※売上高は会計上の売上高のうち不動産売買に係る売上高を純額（不動産仕入に関する売上原価を売上高と相殺）にして計算しております。  
売上原価は会計上の売上原価から不動産仕入に関する売上原価及び売上原価に計上されている人件費を控除して計算しております。



## (参考) 前頁 実態PL純額方式採用の場合のご説明

会計上、不動産取引の売上について総額表示と純額表示の2つの方式がございます。実態PLは純額方式を採用した場合の表示であり、売上高は不動産売上高と不動産仕入原価との差額を売上高として記載したものです。また、当社の人件費は売上原価と販管費それぞれ含まれておりますがこれらを分かりやすくご理解いただくために実態PLでは販管費に表記させて頂いております。前述の通り当社は開示において総額表示を採用しておりますが社内管理上は純額方式で管理を行っております。

単位：百万円	2024年度 第2四半期 会計PL	組換え	2024年度 第2四半期 実態PL
売上高	20,994		5,690
財産コンサルティング	3,967		3,967
不動産取引	17,027	▲ 15,304	1,722
売上原価	17,650	▲ 16,649	1,001
人件費	1,344	▲ 1,344	-
不動産仕入原価	15,304	▲ 15,304	-
その他	1,001		1,001
売上総利益	3,344	+1,344	4,688
販売費及び一般管理費	1,603	+1,344	2,948
営業利益	1,740		1,740

※会計上のPLから実態PLに以下の組換えを行っております。

- ・不動産取引の売上17,027百万円と売上原価17,650百万円に含まれる不動産仕入原価15,304百万円を相殺しております。
  - ・人件費は会計上のPLでは売上原価と販売費及び一般管理費に含まれております。実態PLでは売上原価に含まれる人件費1,344百万円を販売費及び一般管理費に含めております。
- その結果、売上高は会計上のPLから15,304百万円控除し、実態PLでは5,690百万円となります。

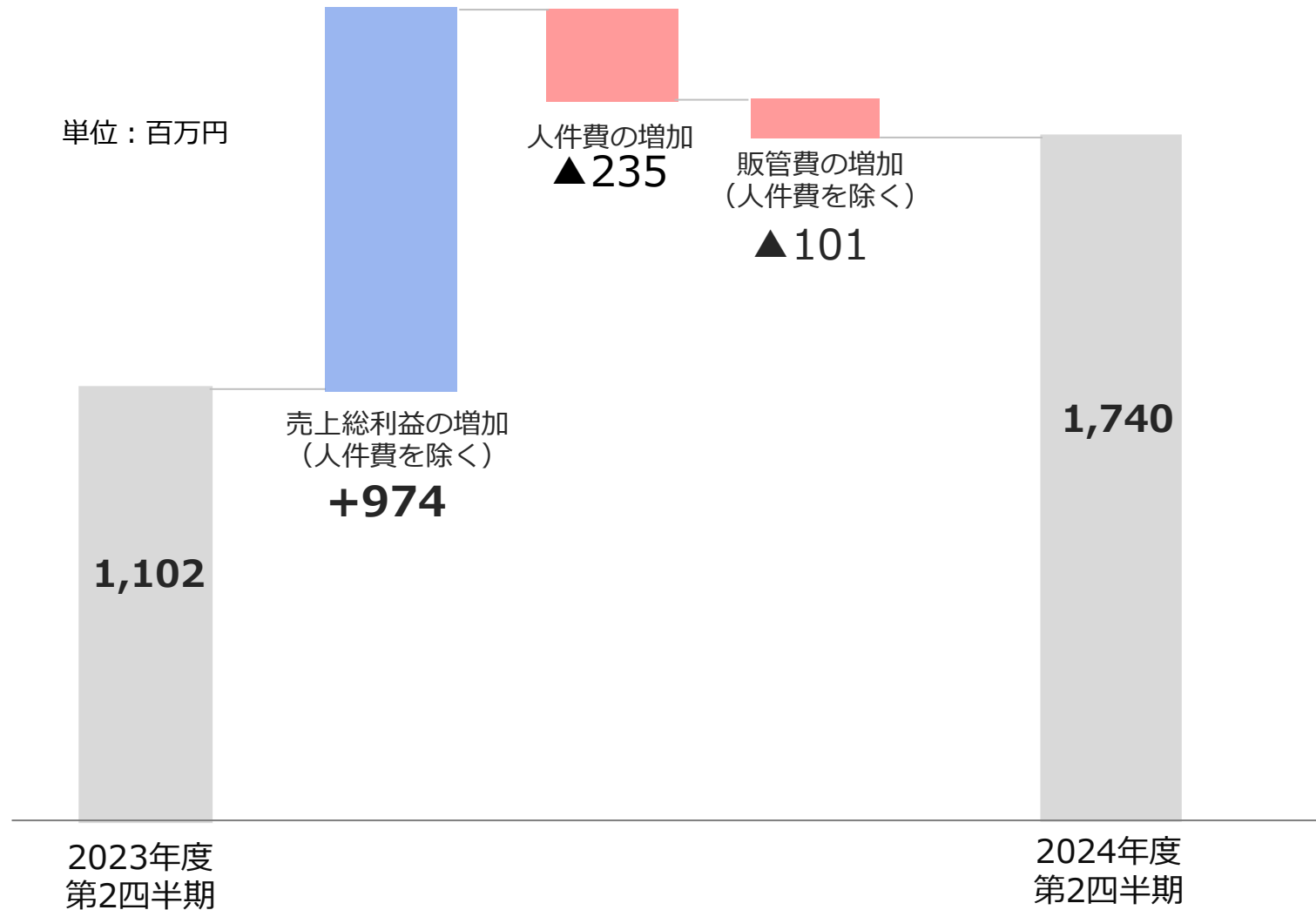
また、売上原価は不動産仕入原価15,304百万円および人件費1,344百万円を控除し、実態PLでは1,001百万円となります。

販売費及び一般管理費は売上原価に含まれる人件費1,344百万円を加え、実態PLでは2,948百万円となります。

営業利益につきましては会計上のPLも実態PLも同額となります。

# 営業利益の増減内訳

- 利益率の高い財産コンサルティングの売上が大幅に増加したことにより、売上総利益（人件費を除く）が大幅に増加



# 財産コンサルティング・不動産取引の売上総利益の推移

## ■ 財産コンサルティング

単位：百万円	2020年度 第2四半期	2021年度 第2四半期	2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期
売上高	3,327	2,981	2,838	2,921	3,967
売上原価	1,820	1,305	1,681	1,673	2,087
売上総利益	1,506	1,676	1,156	1,247	<b>1,880</b>
売上総利益率	45.3%	56.2%	40.7%	42.7%	47.4%

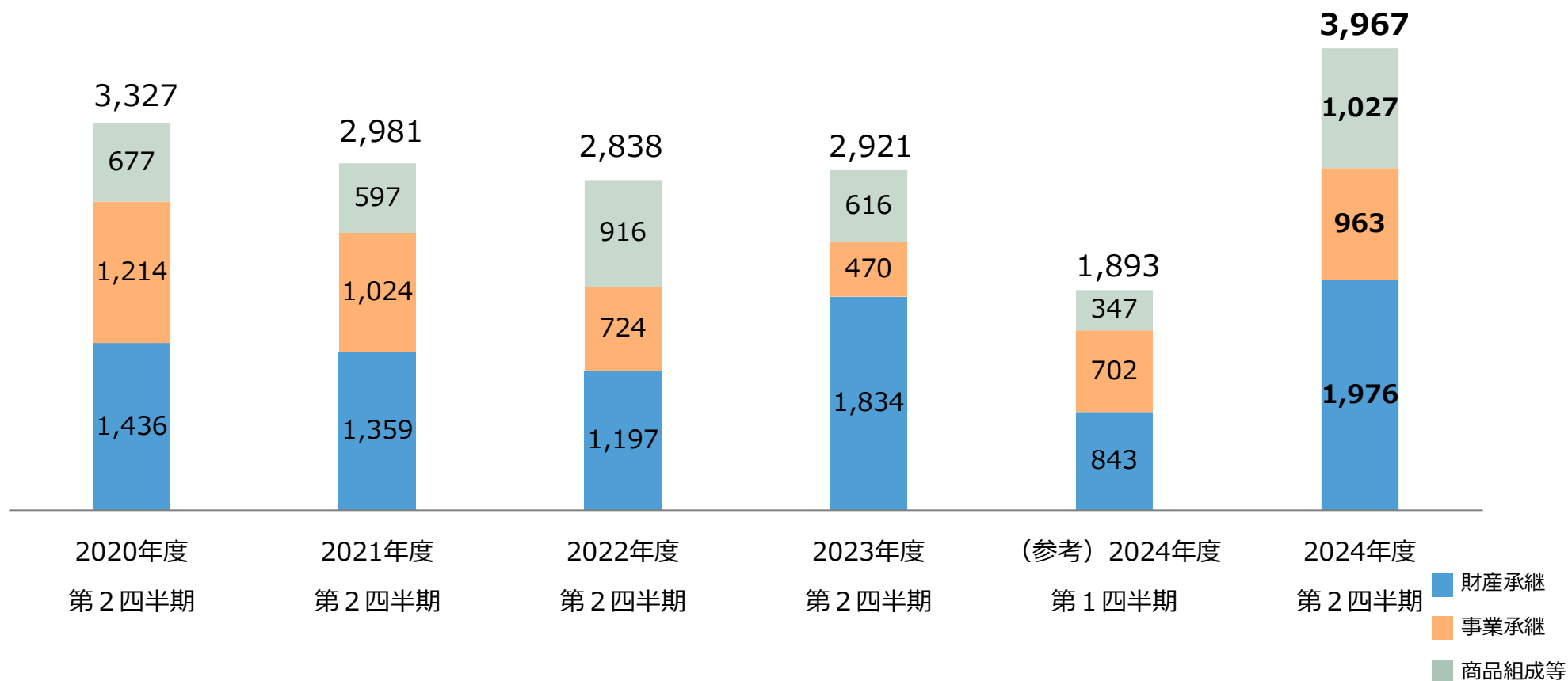
## ■ 不動産取引

単位：百万円	2020年度 第2四半期	2021年度 第2四半期	2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期
売上高	6,136	8,937	17,393	11,118	17,027
売上原価	5,664	8,224	15,880	9,798	15,563
売上総利益	471	713	1,513	1,319	<b>1,463</b>
売上総利益率	7.7%	8.0%	8.7%	11.9%	8.6%

# 財産コンサルティング売上の推移

事業承継および商品組成等の売上が大幅に増加したことにより、前年を大幅に上回り着地

単位：百万円



# 売上高の区分別業績

## 財産コンサルティング

個人資産家への財産承継コンサルティング、企業オーナーへの事業承継コンサルティング、独自の商品を開発してお客様の財産運用・管理のコンサルティングを行った際の売上等を、財産コンサルティングに計上。

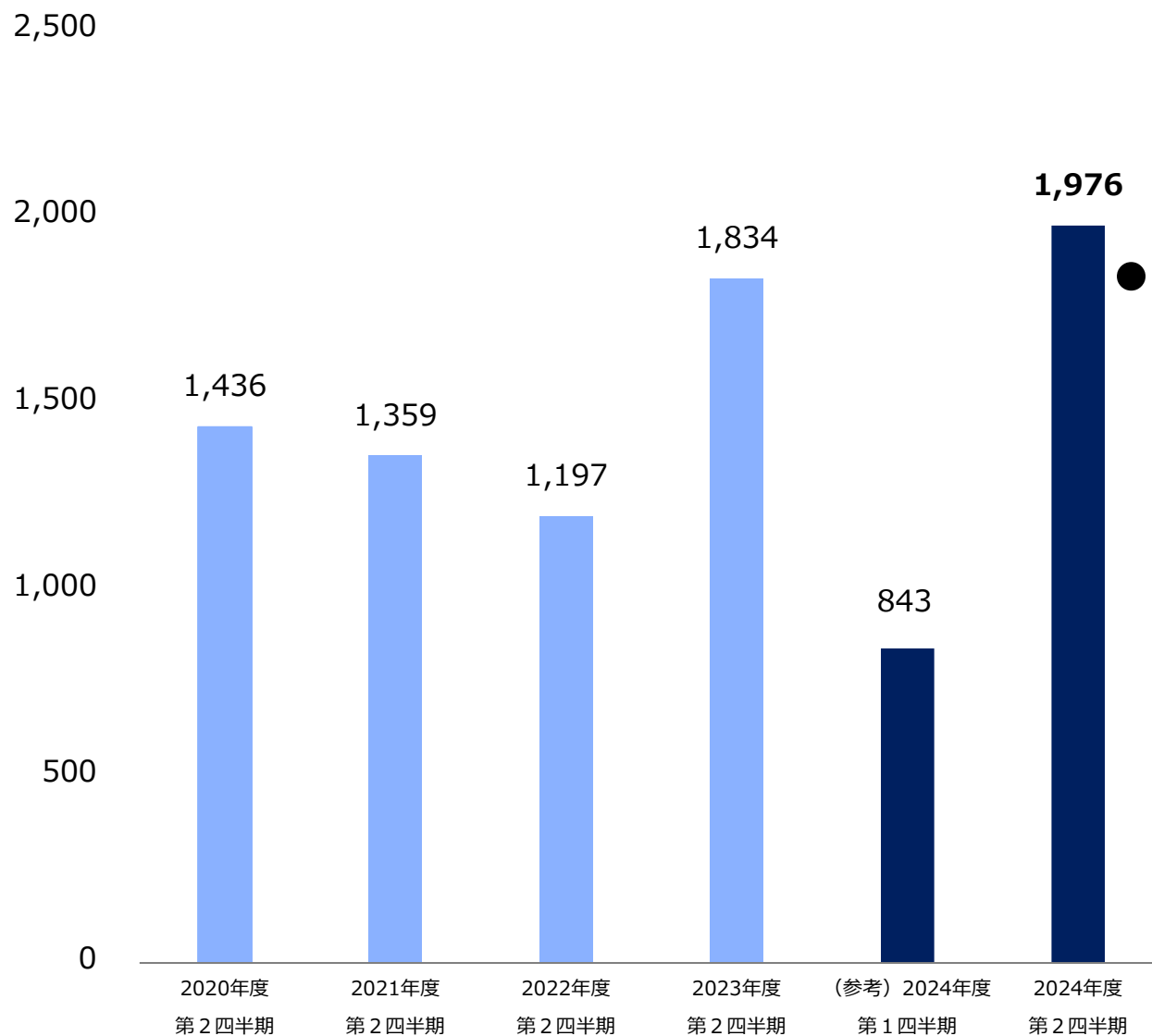
## 不動産取引

財産コンサルティングの一環として、顧客の資産運用ニーズへの対応を図る目的から、不動産を仕入れ、不動産に関連した商品の開発を行い、当社顧客等への販売を行った際の売上を不動産取引に計上。不動産保有時の賃料収入も併せて計上。

単位：百万円	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期	増減率	詳細ページ
財産コンサルティング	2,921	3,967	35.8%	
財産承継	1,834	1,976	7.7%	P.13
事業承継	470	963	105.0%	P.14
商品組成等	616	1,027	66.7%	P.15
不動産取引	11,118	17,027	53.1%	P.17
ADVANTAGE CLUB	10,687	15,106	41.3%	
その他不動産取引	430	1,920	346.5%	
合計	14,039	20,994	49.5%	

# 財産承継（個人資産家向け）

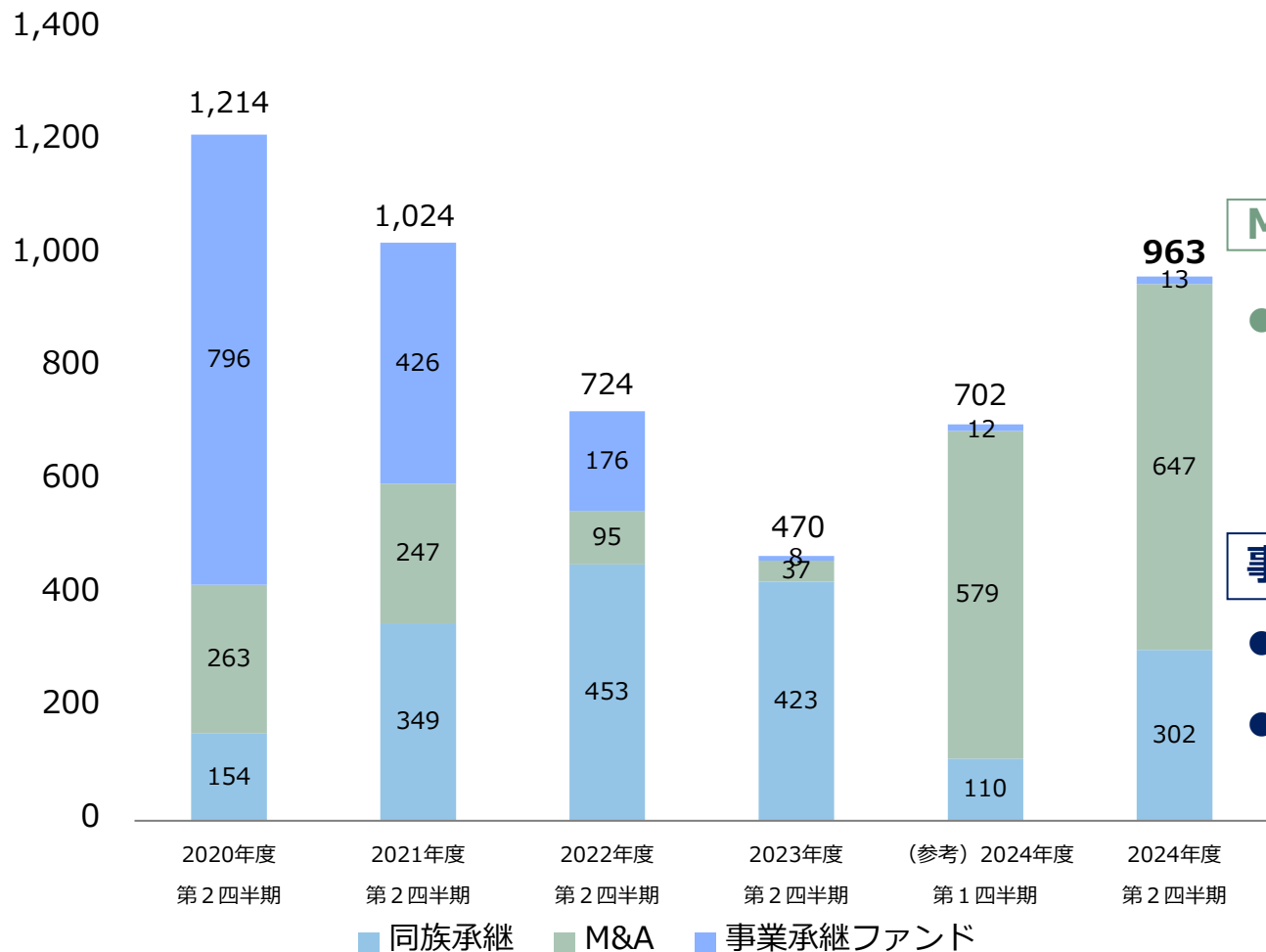
単位：百万円



- 顧客数の増加に伴い、前年比で成約件数が増加したことから売上が増加しております。

# 事業承継（企業オーナー向け）

単位：百万円



## 同族承継

- 第1四半期と同様に、前年比で案件数は増加しているものの大型のスポット案件の減少により、売上高は減少。

## M&A（第三者承継）

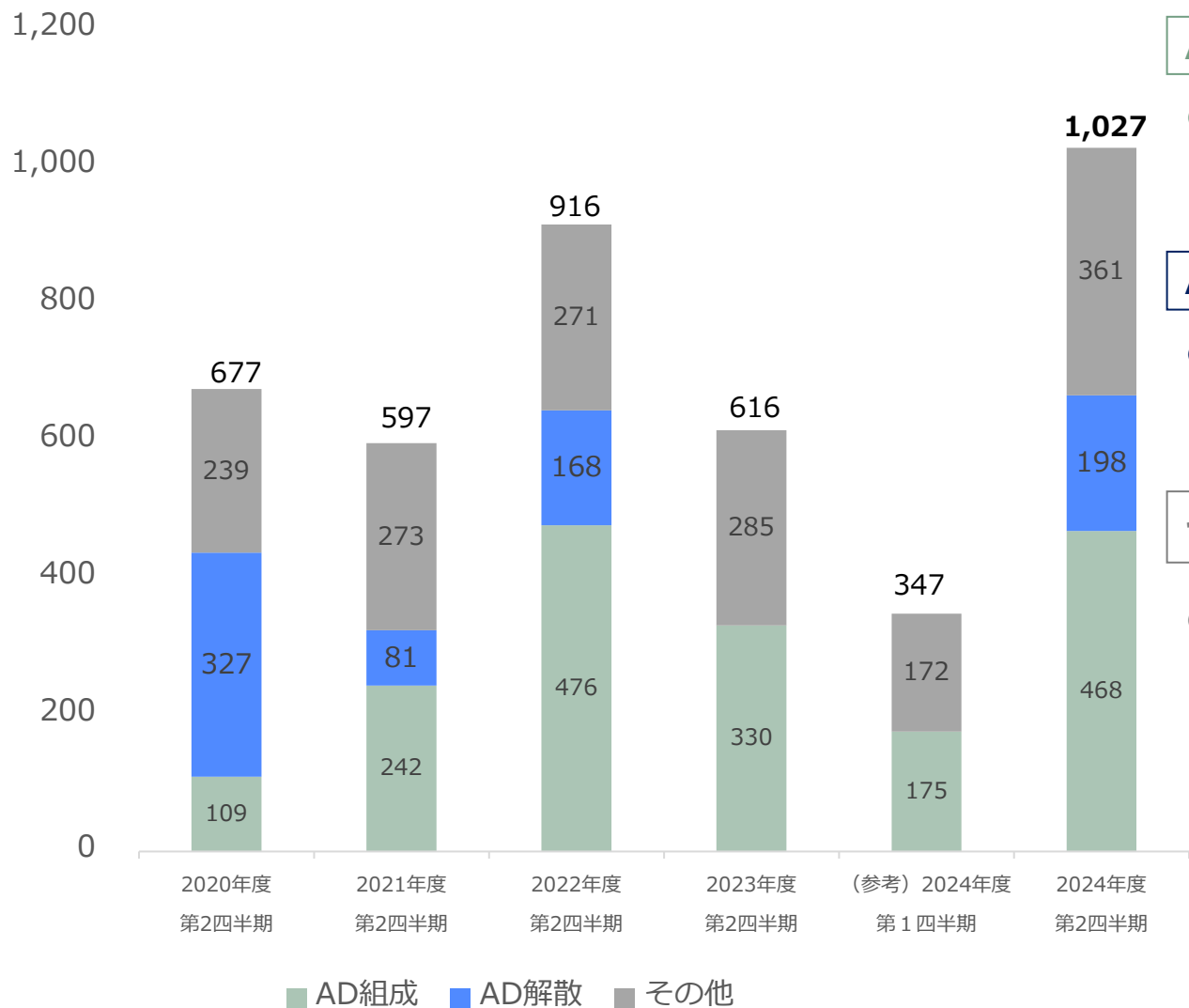
- 第1四半期の複数の大型案件のクロージングに加え、第2四半期も複数クロージングしたことから売上高は大幅に増加。

## 事業承継ファンド（廃業）

- 今年度は2件の投資回収を見込んでおります。
- 地方銀行から案件の大幅に増加しており、事業承継ファンドのニーズが高まっている。しかしながらこれらのクロージングによる収益の取込は翌年以降になります。

# 商品組成等

単位：百万円



## AD組成（AD組成時の手数料）

- ADVANTAGE CLUBの組成額の増加により前年を大幅に上回っております。

## AD解散（AD解散時の手数料）

- 上期に2件の解散を行ったことにより売上を計上しております。

## その他

- ADVANTAGE CLUBの組成残高が増加していることにより期中管理報酬が増加しております。

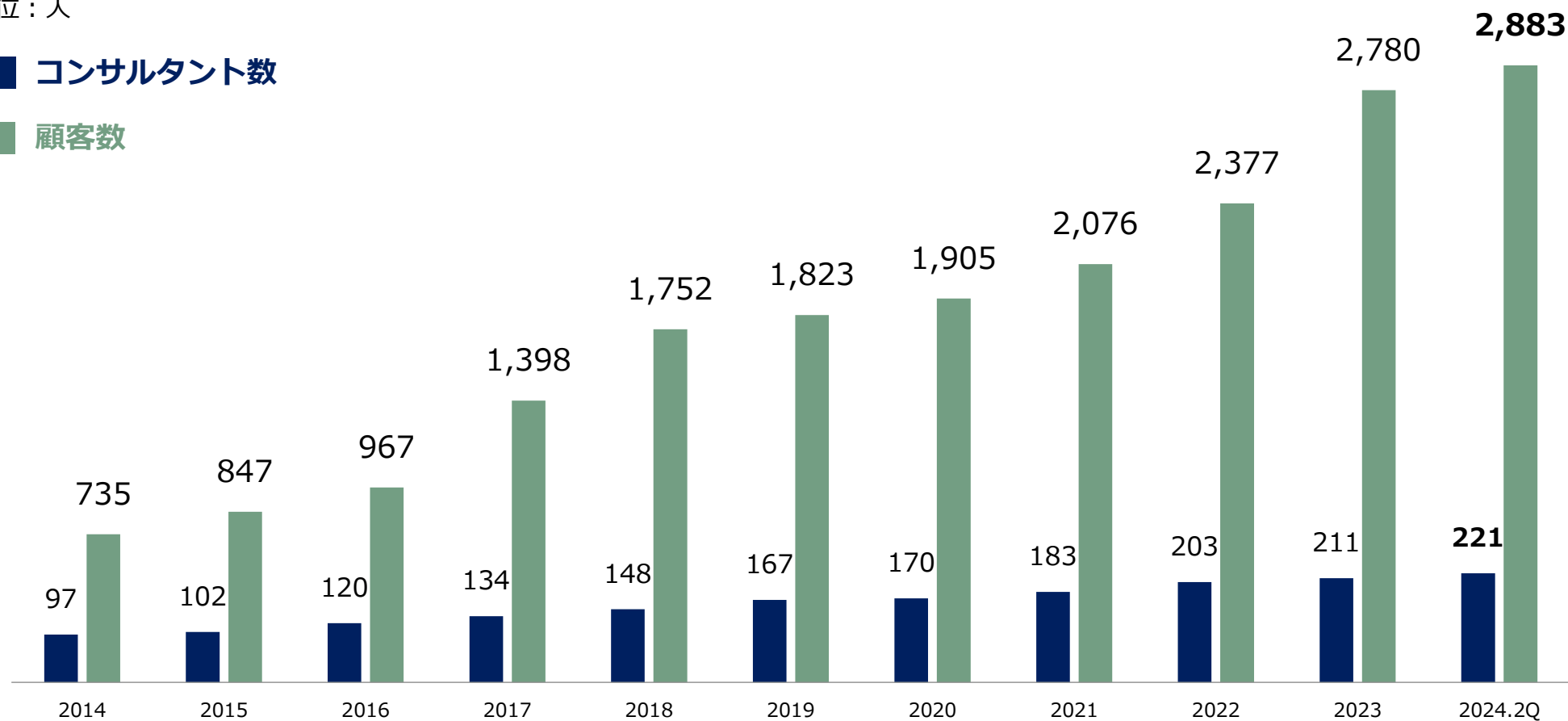


# コンサルタント数と顧客数の推移

単位：人

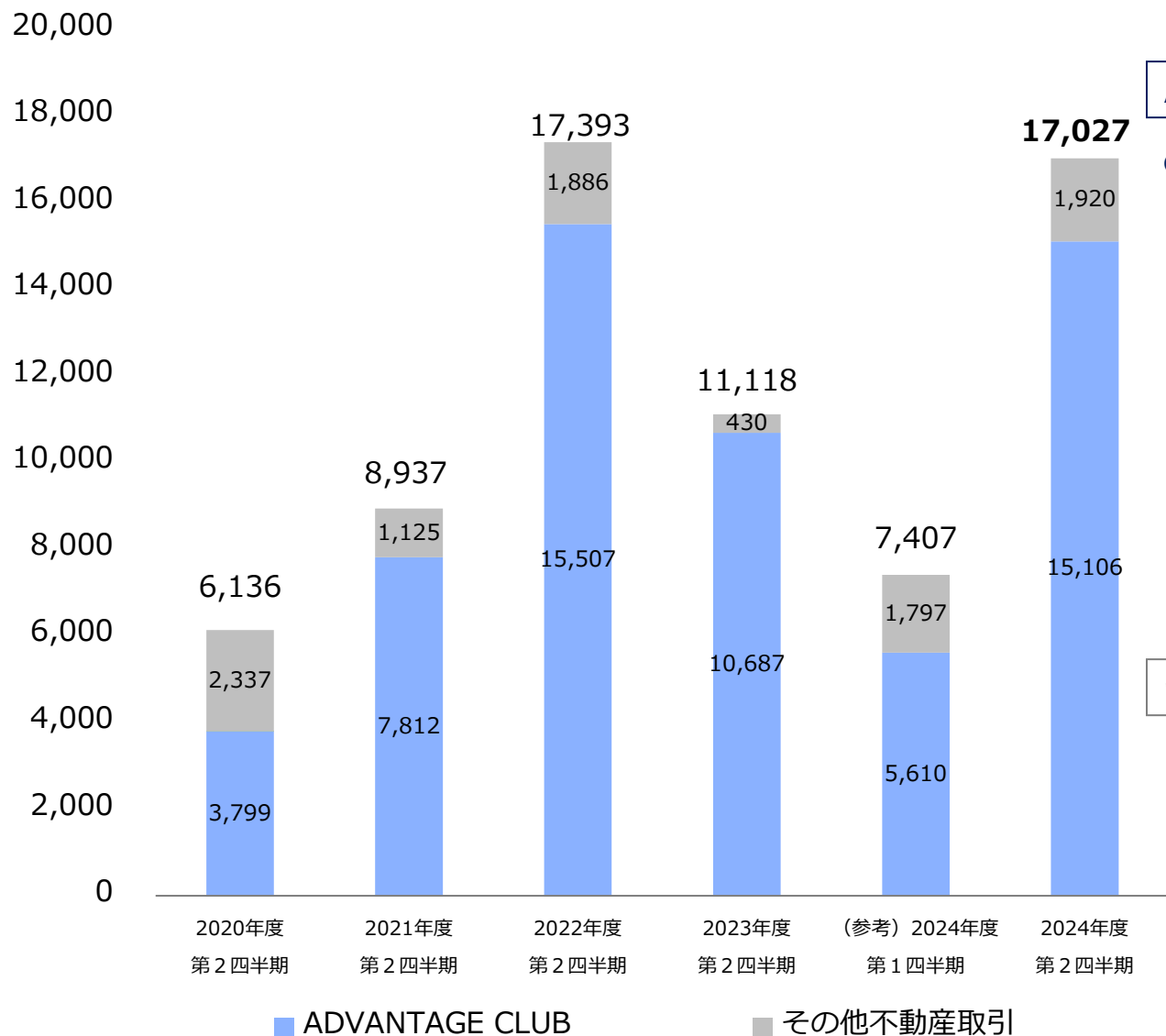
■ コンサルタント数

■ 顧客数



# 不動産取引

単位：百万円



## ADVANTAGE CLUB (不動産取引)

- 前年の組成額を大幅に上回ったことにより売上高が大幅に増加しております。当期の実績は以下の通りです。
  - ・ 2月 AD九段千鳥ヶ淵 28.2億円
  - ・ 3月 AD浜松町 27.8億円
  - ・ 4月 AD麴町 27.6億円
  - ・ 5月 AD飯田橋駅前 22.6億円
  - ・ 6月 AD渋谷スクランブル交差点第一 44.6億円

## その他不動産取引

- ADVANTAGE CLUB以外の不動産の提供や不動産保有時の賃料収入を計上しております。

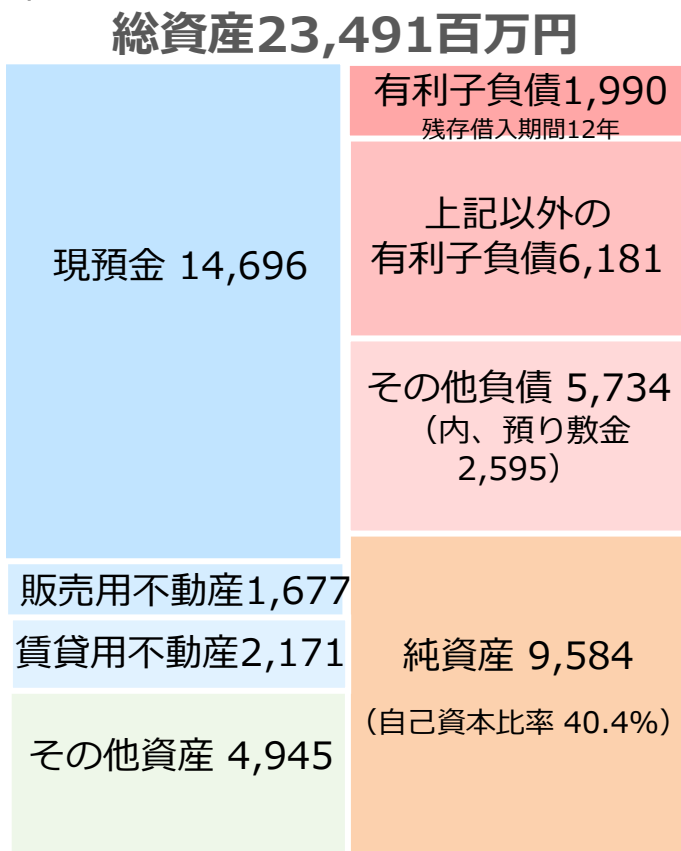
# BSハイライト (財務戦略)

## 【基本方針】

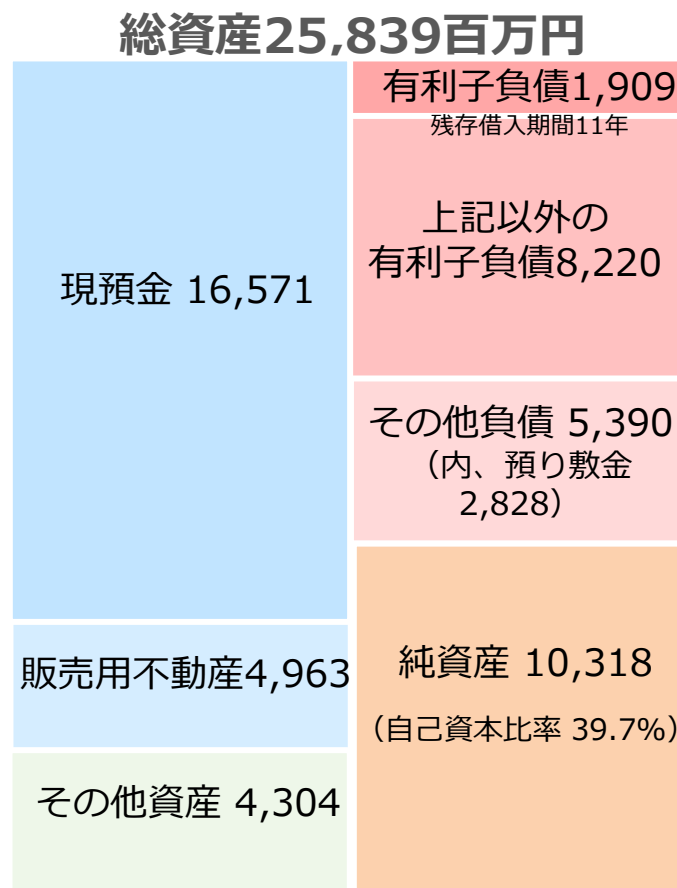
万が一の経済リスク等の発生に備えた現預金水準を常に確保しております。(但し、DOE目標を10%水準に設定し、資本コスト約8%を上回る配当を継続して実施)。また、余剰資金については、M&A、人材投資、DX・AI等のシステム投資などの成長投資に2024年度より積極的に配分してまいります。

【販売用不動産の在庫方針】ADVANTAGE CLUBの組成を拡大していきませんが、募集を事前に完了させ不動産の仕入決済と同日にADVANTAGE CLUBの組成を行い、在庫を持たない方針を継続しております。不動産在庫を持たない方針であることから金利引き上げによる影響はございません。

※ 一時的に販売用不動産と有利子負債が増加しておりますが、7月中に2件の販売用不動産を売却し、有利子負債43.5億円の返済を行いました。



2023年度期末



2024年度第2四半期末



# Section 2

---

**株主還元方針**

# 還元方針の変更① 累進配当の導入

1 配当性向50%水準

2 **累進配当の導入※**

3 株主資本コストを上回るDOE水準の維持

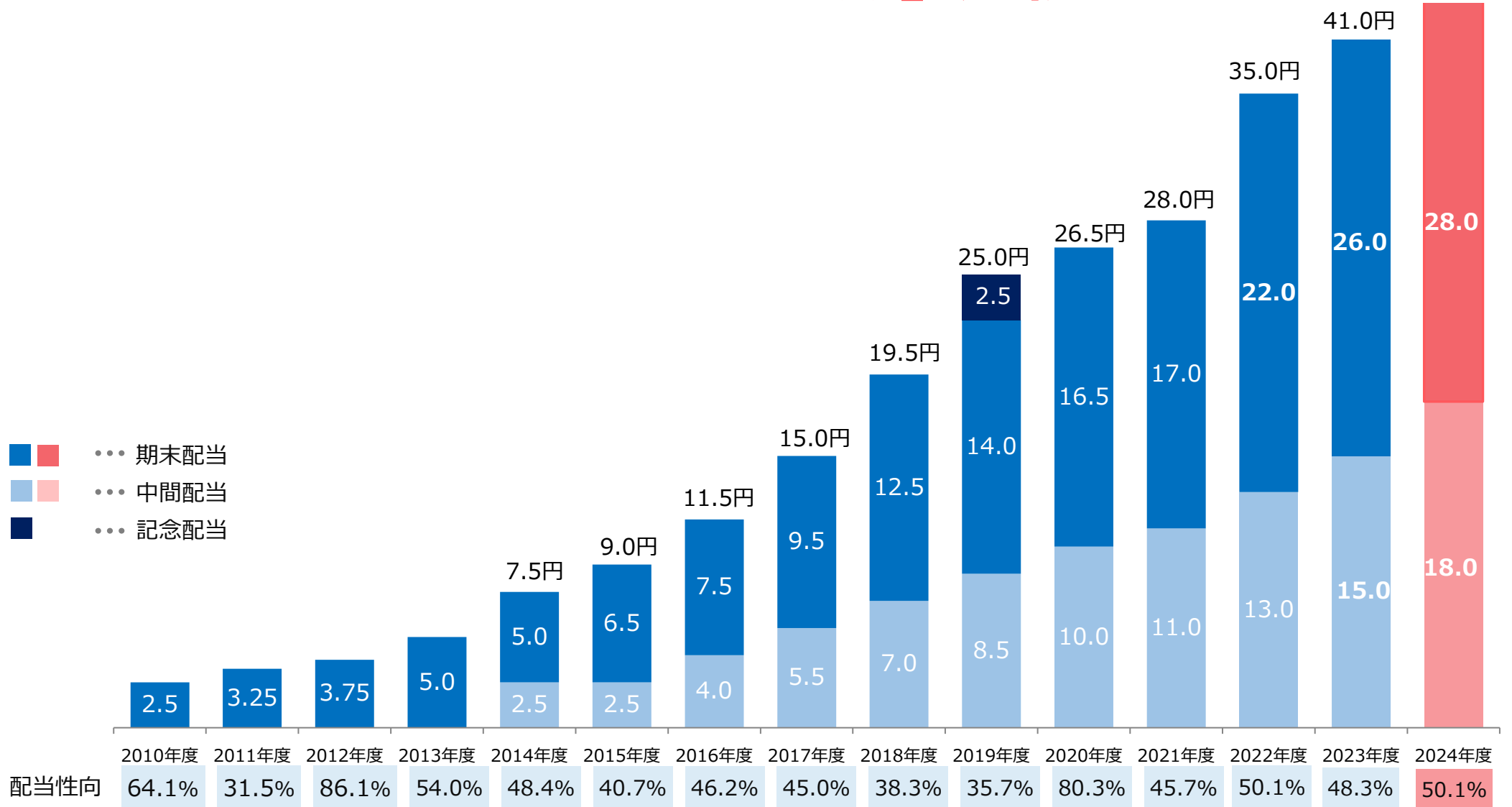
株主資本コストは投資家との対話により約8%と想定しております。

	2021年度	2022年度	2023年度	3ヶ年平均	目標
配当性向	45.7%	50.1%	48.3%	48.0%	50%水準
DOE	10.1%	11.0%	11.2%	10.8%	10%水準

※「累進配当」とは原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策のことです。当社は2011年度から13期連続増配をしており、今後も継続的な増配を行う方針です。この実績を継続していくことを明確にするために、累進配当を導入することといたしました。詳細については本日開示の「配当方針の変更（累進配当の導入）に関するお知らせ」をご覧ください。

# 配当の推移

13期連続増配を実現済、今年度は「14期」連続増配へ (単位：円)



※2021年9月1日に株式分割（1株につき2株の割合をもって分割）を実施し、分割を考慮した配当金額に置き換えております。

# 還元方針の変更②株主優待制度の拡充

## 6月末日の株主様を対象とした株主優待

保有株式数

2,000株以上

さらに

10,000株以上を  
2年以上継続保有

優待内容

3,000円相当ギフト

または 寄付2点から1点選択



※イメージ

- うかいグループ共通御食事券  
または うかい特選牛  
各20,000円相当



※イメージ

## 12月末日の株主様を対象とした株主優待

保有株式数

新設 1,000株以上

さらに

30,000株以上  
保有

優待内容

QUOカード 2,000円分

※詳細については本日開示の「株主優待制度の変更（拡充）に関するお知らせ」をご覧ください。

- うかいグループ共通御食事券  
または うかい特選牛 または
- カトープレジャー  
グループ施設利用券  
各30,000円相当



※イメージ



# Section 3

---

**Appendix**





## Company Profile

商号	株式会社青山財産ネットワークス
上場市場	東京証券取引所市場スタンダード (証券コード：8929)
本店所在地	〒107-0052 東京都港区赤坂8丁目4番14号青山タワープレイス3階 電話 03-6439-5800(代)
設立	1991年9月17日
資本金	12億3517万円 ※2024年6月30日現在
従業員数	318名(グループ連結) ※2024年6月30日現在
事業内容	財産コンサルティング 事業承継コンサルティング 不動産ソリューションコンサルティング
主な特徴	<ul style="list-style-type: none"><li>■ 財産コンサルティング・事業承継コンサルティング専業の上場企業</li><li>■ 税理士・公認会計士・弁護士や不動産業界・金融機関出身者、150名以上が所属するプロフェッショナル集団</li><li>■ 自社株式・株主対策と不動産に関するソリューションに強み</li></ul>

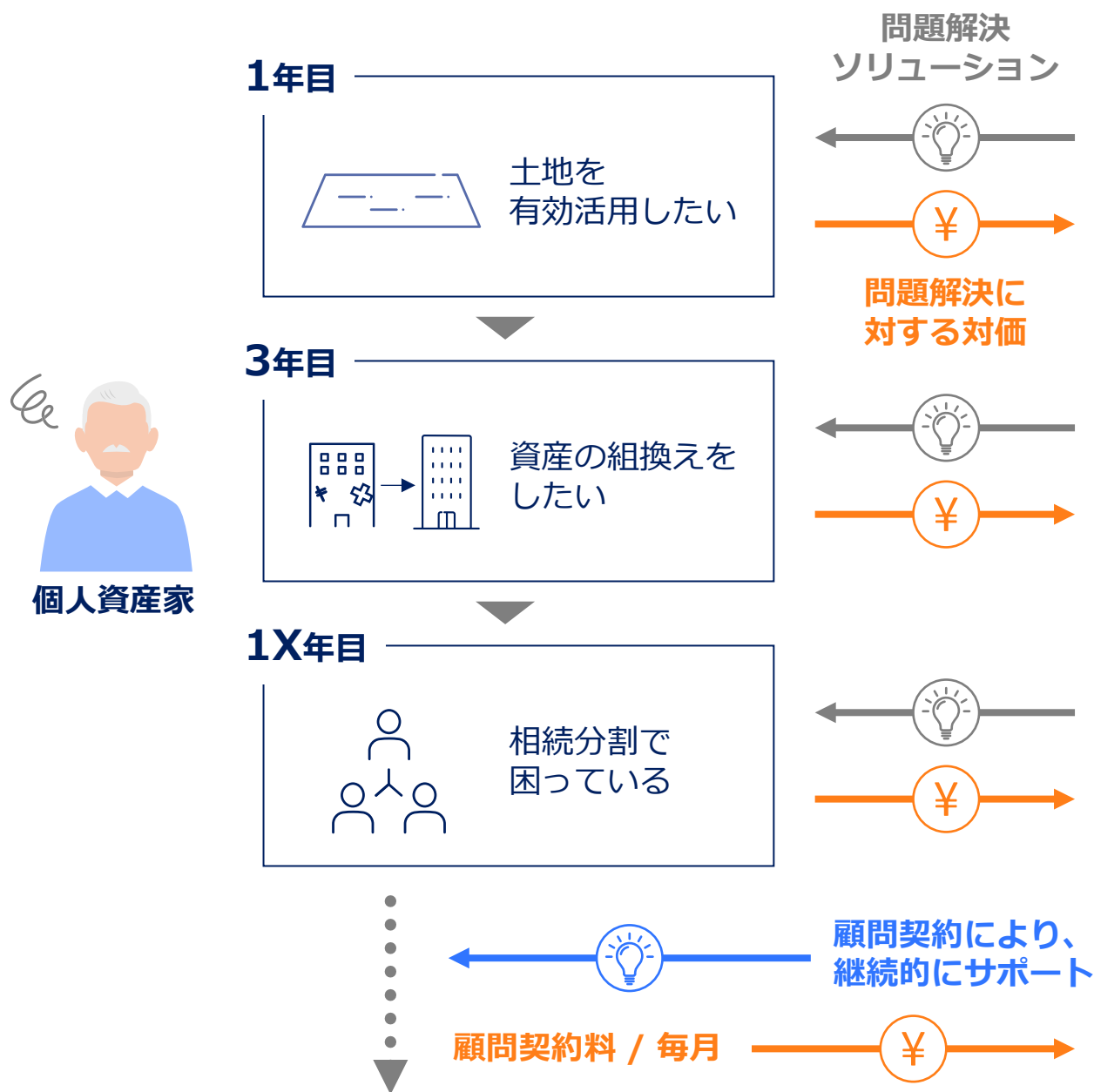
## History of the Company

1990 年代	1991年	9月	(株) 船井財産ドック 〈(株) 船井総合研究所のグループ会社〉を設立
	1999年	4月	(株) 船井財産コンサルタンツに商号変更
2000 年代	2002年	5月	ADVANTAGE CLUB(アドバンテージクラブ)がスタート
	2004年	7月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
	2008年	10月	(株) プロジェストホールディングスを経営統合
2010 年代	2011年	1月	Aoyama Wealth Management Pte.Ltd.をシンガポール共和国に設立
	2012年	7月	(株) 船井財産コンサルタンツの商号を(株) 青山財産ネットワークスに変更
	2013年	10月	(株) 日本資産総研を経営統合
	2015年	5月	東京証券取引所第二部に市場変更
	2016年	1月	新生青山パートナーズ(株) 〈(株) 新生銀行との合併会社〉を設立
		8月	(株) 事業承継ナビゲーター 〈(株) 日本M&Aセンターとの合併会社〉を設立 (現：(株) ネクストナビ)
	2017年	5月	PT Aoyama Zaisan Networks INDONESIAをインドネシア共和国に設立
		10月	地域創生事業 第1号案件「Komatsu A×Z Square(こまつアズスクエア)」を竣工
	2019年	2月	(株) キャピタル・アセット・プランニングと資本業務提携
		12月	(株) 青山財産ネットワークス九州 〈HACグループ及び篠原公認会計士事務所グループとの合併会社〉を設立
2020 年代	2020年	9月	不動産特定共同事業者協議会 会長就任
		10月	(株) 青山フィナンシャルサービスを設立
	2021年	1月	(株) 青山ファミリーオフィスサービスを設立
	2021年	9月	創立30周年
	2022年	8月	地域創生事業 第2号案件「TSURUGA POLT SQUARE otta (オッタ)」を竣工

# 経営目的と事業内容

経営目的	<b>財産の承継・運用・管理を通じてお客様の幸せに貢献する</b>	
事業内容	<b>最適な財産構成の実現とキャッシュフローの極大化コンサル</b> 〈 総合財産コンサルティング 〉	
顧客層	<b>個人資産家</b> (地主・金融資産家) 資産平均10億円	<b>企業オーナー</b> (経営者)
ソリューション	 <ul style="list-style-type: none"><li>■ 相続対策</li><li>■ 不動産有効活用</li><li>■ 広大地活用</li><li>■ 不動産購入、売却 など</li></ul>	 <ul style="list-style-type: none"><li>■ 事業承継(後継者支援)</li><li>■ M&amp;A</li><li>■ 転廃業支援</li><li>■ 財務改善、成長戦略 等</li></ul>
	■ ADVANTAGE CLUB、地域創生事業、海外資産運用、 IFAによる金融商品コンサルティング※	
	※グループ会社である株式会社青山フィナンシャルサービス（（金仲）第939号）にてご提供	

# 個人資産家向けビジネス

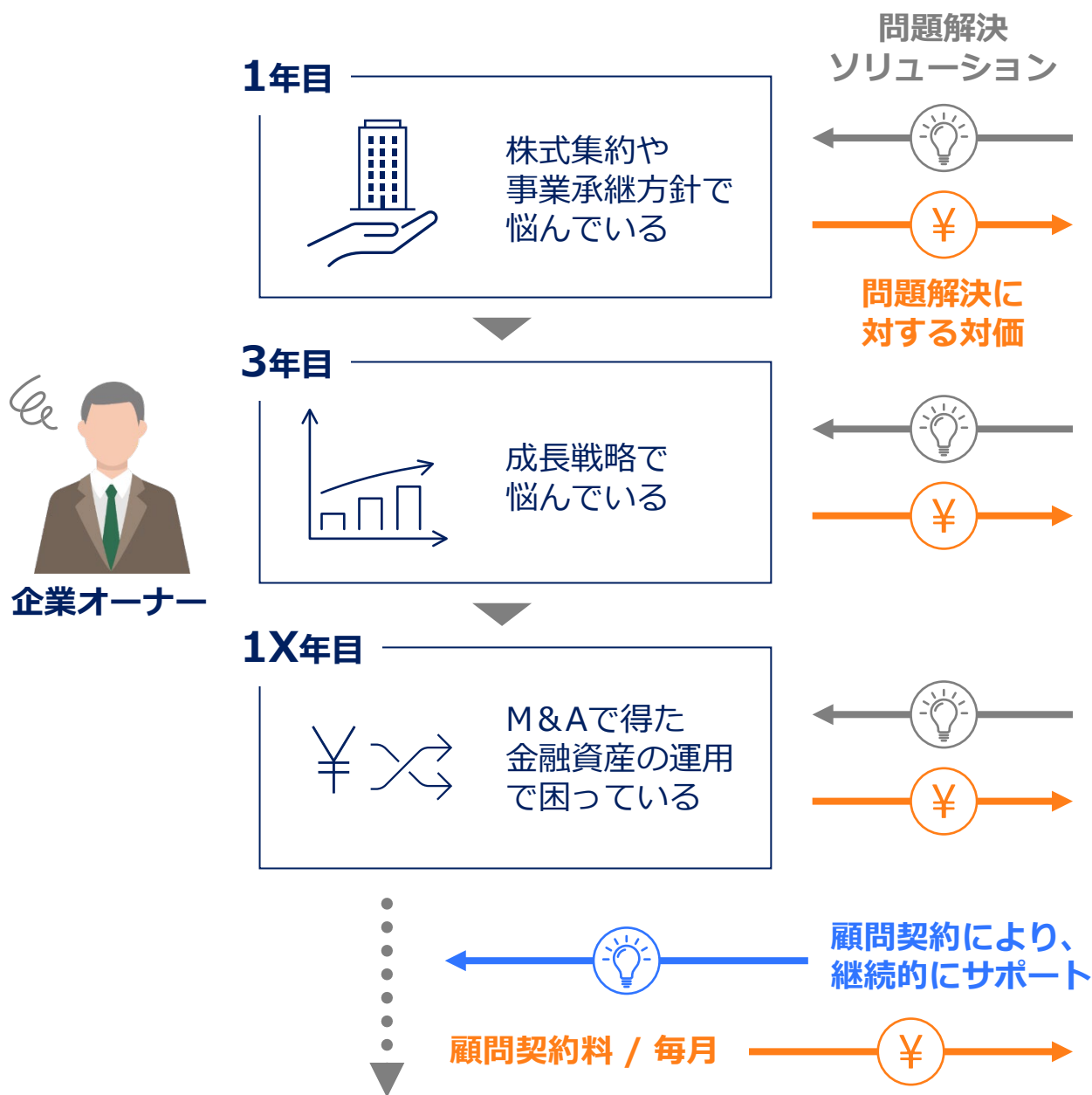


**Aoyama Zaisan Networks**

ライフステージに合わせて  
最適な財産構成になるように  
**継続的な繋がりを構築し  
コンサルティング**

個人資産家の顧客数  
約**2,300**名

# 企業オーナー向けビジネス



Aoyama Zaisan Networks

お客様にとって最適なタイミングで事業承継や財産運用などの課題を解決することで

**長期・継続的にコンサルティング**

企業オーナーの顧客数 約**500**名

# ビジネスモデルの特色



お客様が抱える問題を解決し、長期的な関係を構築

当世代

次世代

次々世代



個人資産家



企業オーナー

▶  
財産の承継  
・運用・  
管理、  
事業承継



▶  
財産の承継  
・運用・  
管理、  
事業承継



当世代から次世代以降へのコンサルティングによる  
**収益を長期的に計上するビジネスモデル**

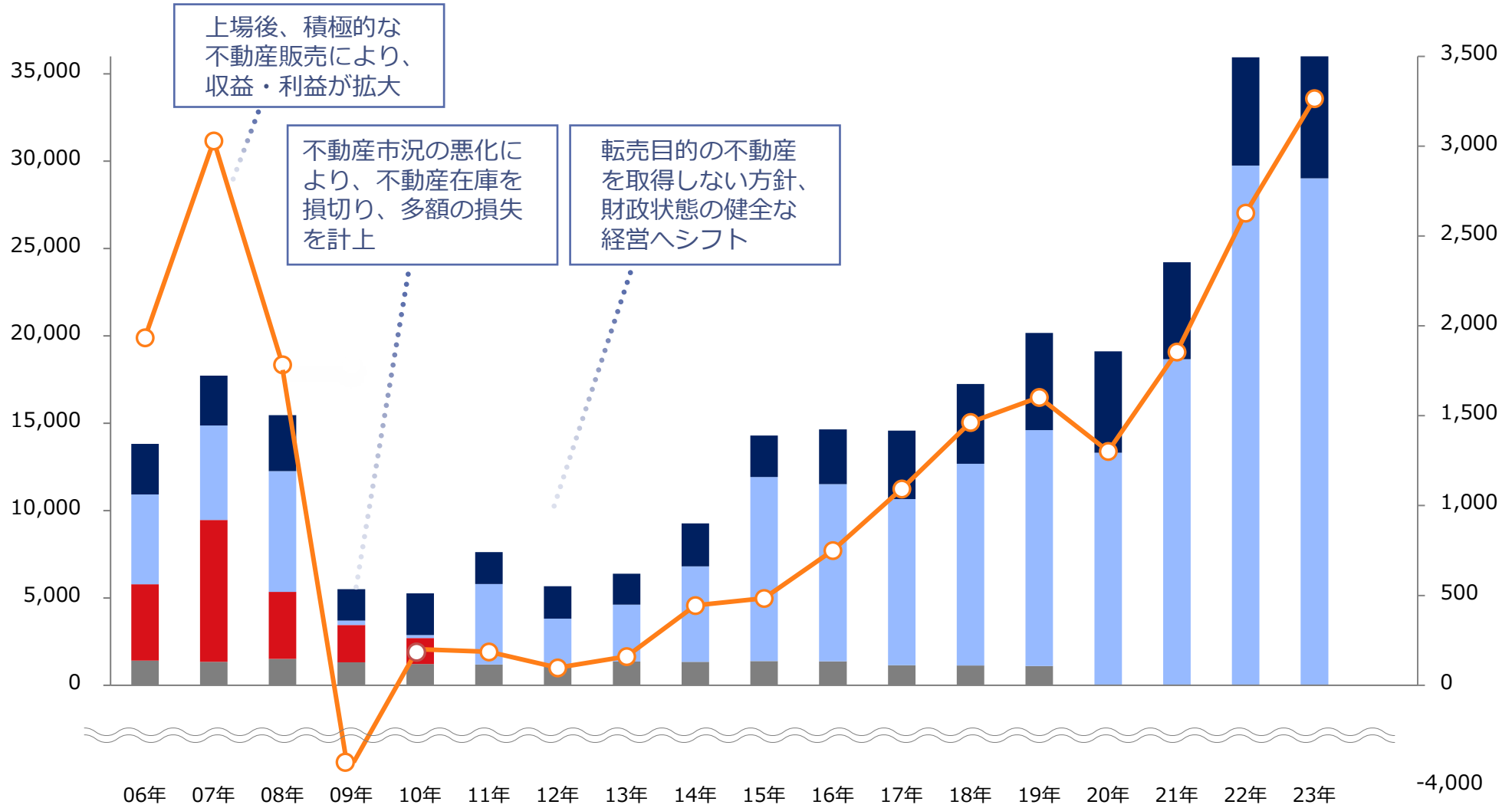
# 上場後の売上高と営業利益

(売上高：百万円)

(営業利益：百万円)

■ サブリース、その他 ■ 不動産の転売 ■ コンサル不動産取引 ■ 財産コンサルティング ○ 営業利益

〈アドバンテージクラブ〉

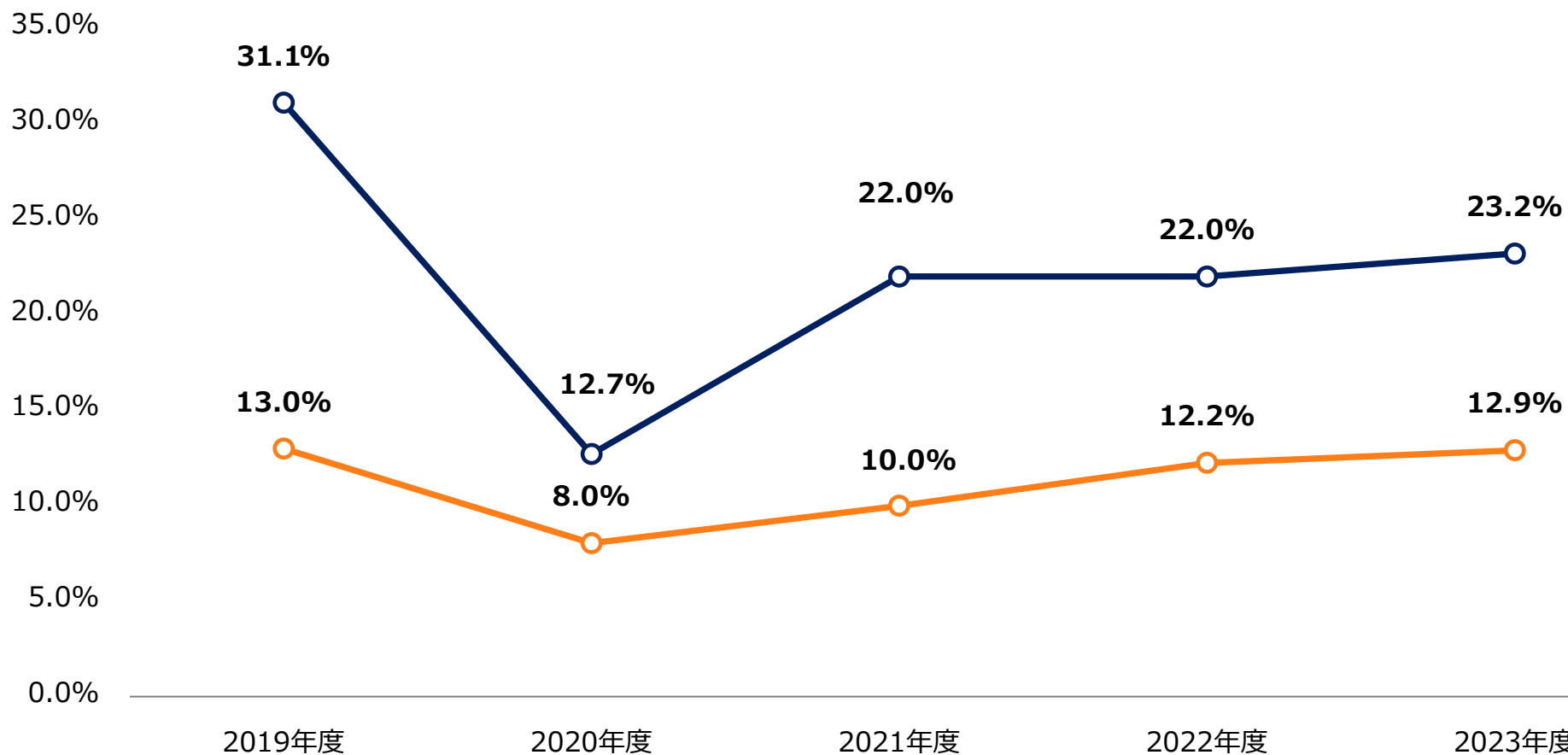


# ROEおよびROICの推移

ROE 目標 **20%**水準以上

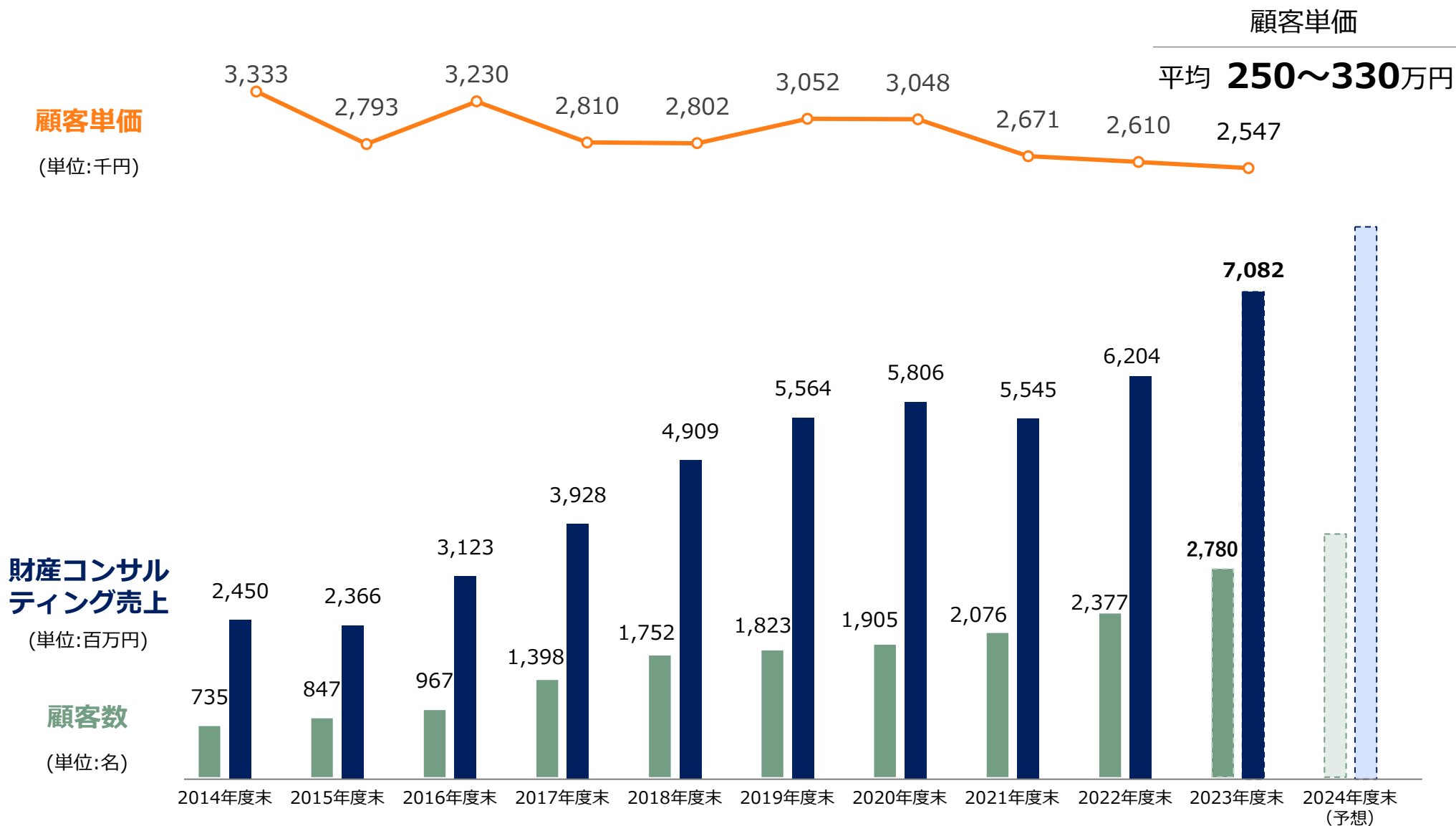
ROIC 目標 **10%**水準以上

ROE ROIC





# 顧客数、財産コンサルティング売上、顧客単価の推移

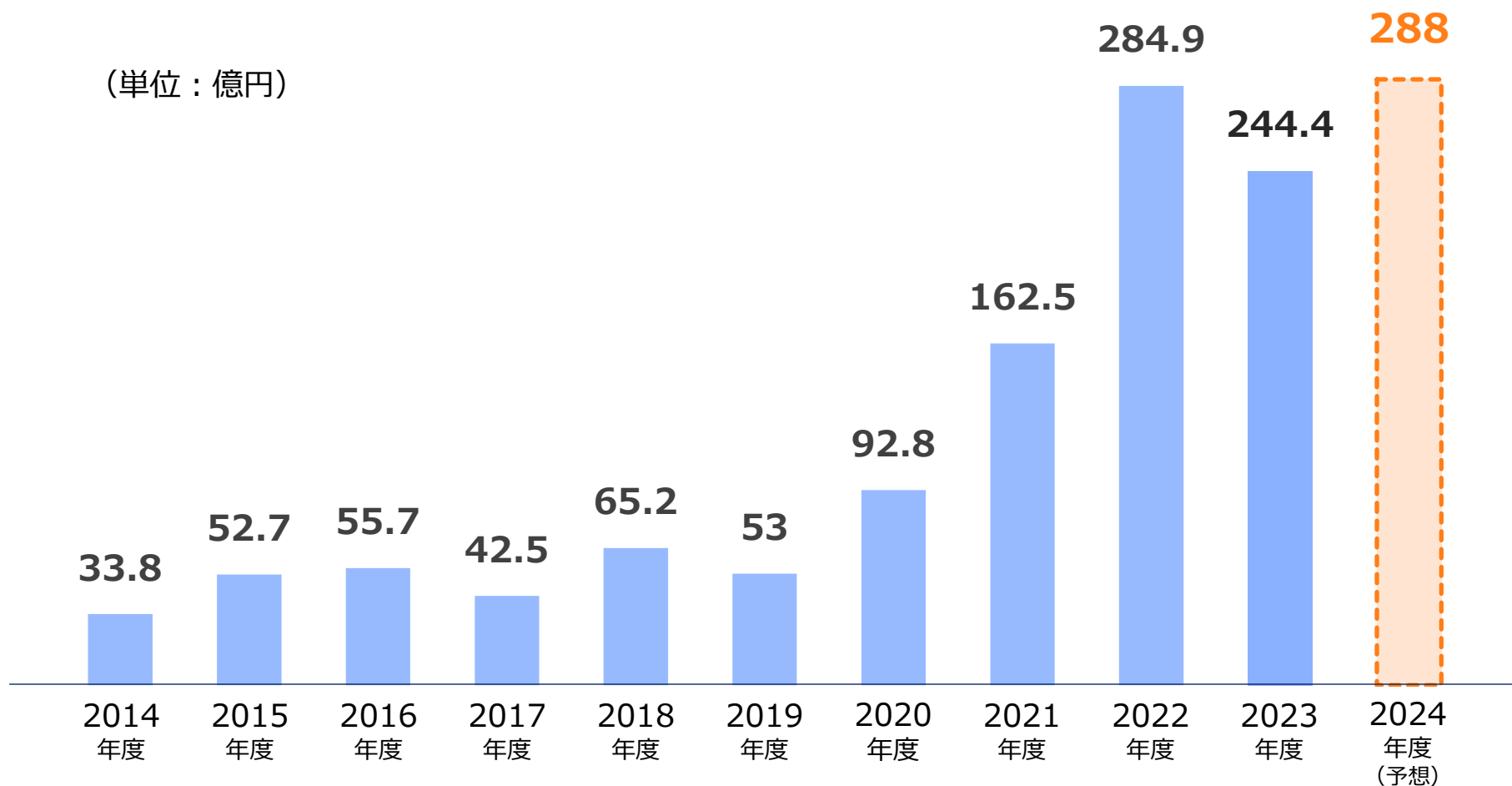


# ADVANTAGE CLUBの組成実績

## POINT

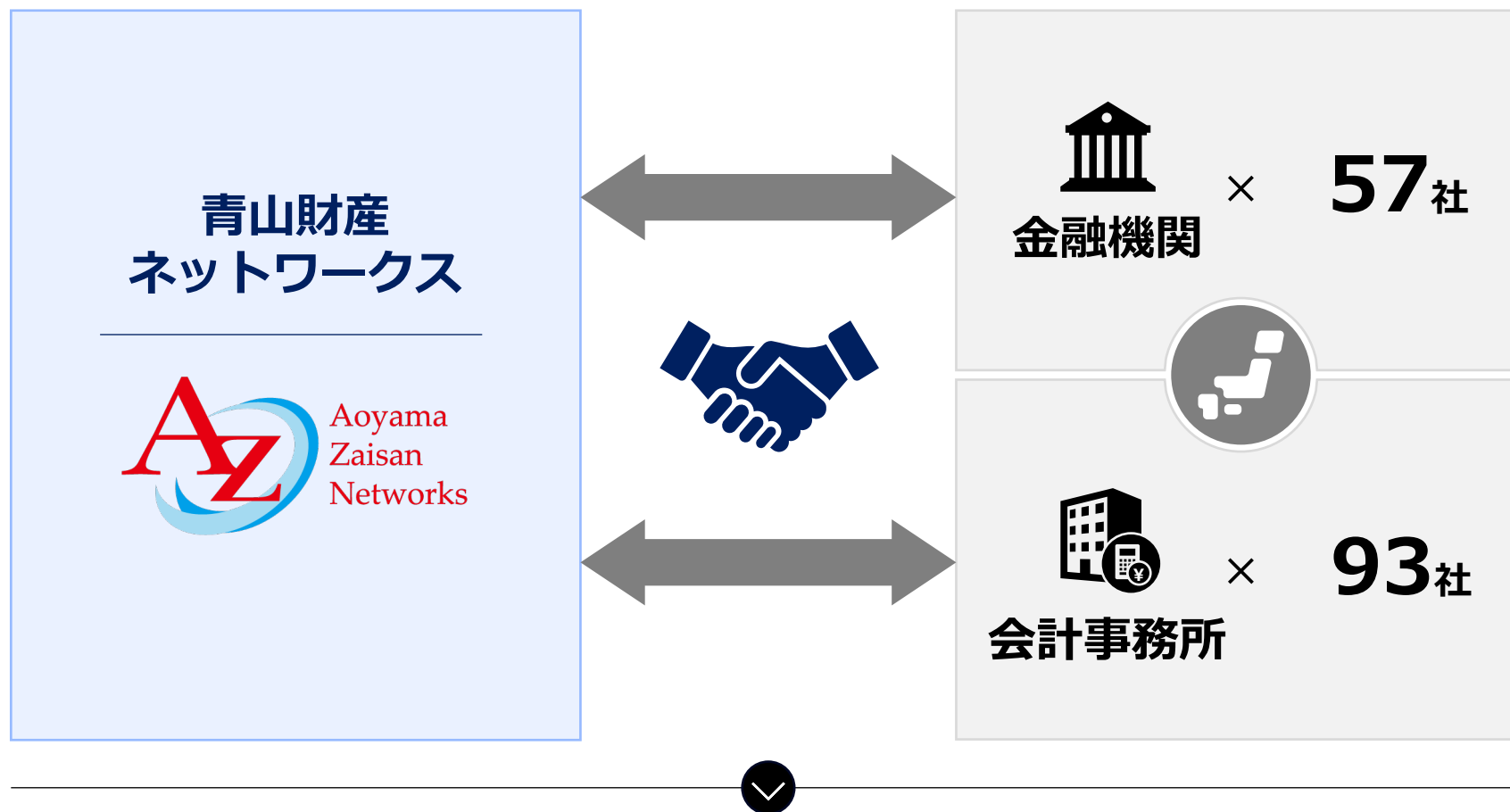
- **マーケットシェア46%\*** **組成累計額 1,568億円** (2024年6月末時点)  
※不動産特定共同事業法に基づく任意組合型における組成累計額シェア (2023年12月末時点)
- **配当金と売却益を含めた平均リターンは年6%を堅持** (過去実績) **していることから、運用商品として極めて強い競争力がございます。**

(単位：億円)



# 金融機関・会計事務所との連携（2024年6月末現在）

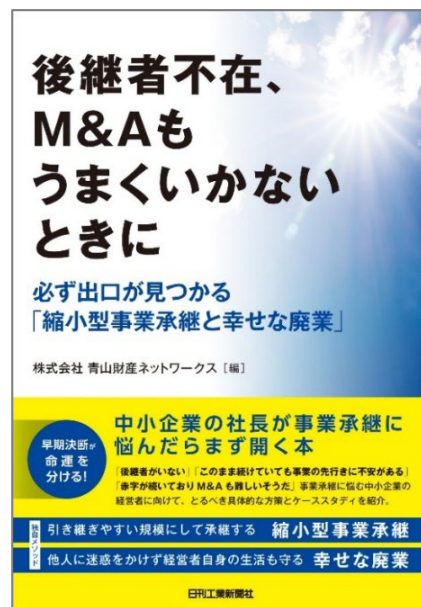
- 57社の金融機関とビジネスマッチング契約を締結
- 93社の税理士法人・会計事務所等と全国ネットワークを構築（AZN全国ネットワーク）



# 書籍3冊の発行

- 相続・事業承継に関する書籍3冊を発行。
- 書籍と出版セミナーを通じて、新規顧客の獲得をより強化してまいります。

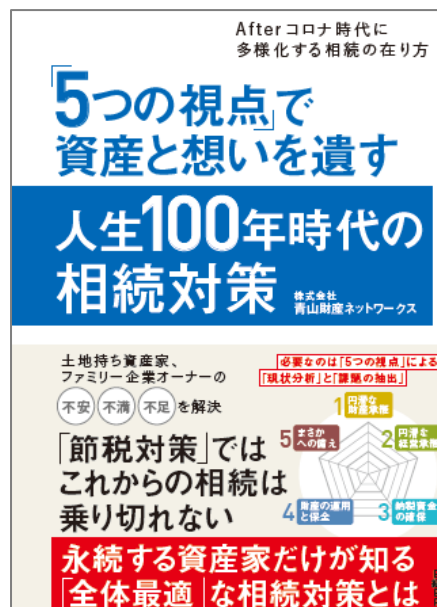
2021年10月30日発売



出版社：日刊工業新聞社  
価格：1,500円（税別）

中堅・中小企業の経営者が事業承継に悩んだ時など、事業承継に関して悩みを抱えている経営者に向けて最適な出口を見つけるための考え方と方策、ケーススタディをわかりやすく紹介しております。

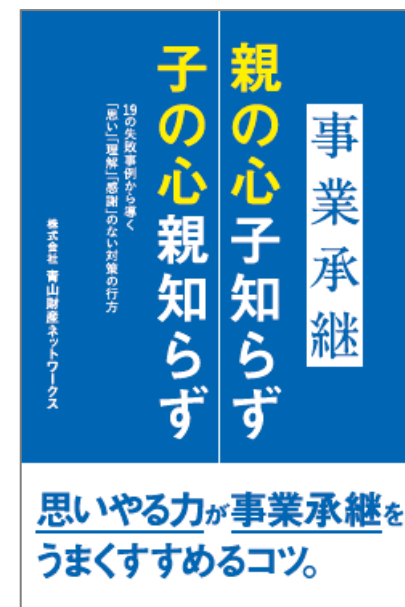
2021年11月11日発売



出版社：日経BP  
価格：1,600円（税別）

土地持ち資産家やファミリー企業の経営者が相続や承継に悩んだ際に、「全体最適」という考え方に沿った「5つの視点」で、悩みを解決する「最善の相続対策」を見つける方法を紹介しております。

2022年2月1日発売



出版社：日経BP  
価格：1,500円（税別）

ファミリー企業の経営者が相続や承継に悩んだときに・・・。「思い」「理解」「感謝」のない対策による19の失敗事例を通して、事業承継をうまくすすめるためのコツを紹介しております。



# セミナーの実施

- 財産承継・事業承継に関するセミナーを定期的実施。
- 今後もセミナーを通じて、新規のお客様との接点をより強化してまいります。

日経トップリーダー  
プラチナフォーラム 2024 Spring

ファミリー企業は  
どうしたら上手く  
次世代に承継できるか？

代表取締役社長  
藤見 正純

開催日時 2024/ 04/26 Fri 13:00~17:00  
講演時間 15:05~15:55

会場 ザ・グランドホール (品川)

申込対象  
・日経トップリーダープラチナ会員  
・日経トップリーダー経営者クラブ および 関係機関会員

買手の方必見! もう迷わない!

不動産運用の選択肢と  
成功事例・失敗事例

2024 6.19(水) 14:00  
6.26(水) 15:30

相澤 光 森田 貴之

東京当社ビル (青山一丁目)

株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaihan Networks Company Limited

路線価の上昇から財産を守る  
不動産・相続対策とは

7.10(水) 7.19(金) 13:30-15:00

相澤 光 阿部 祐樹

無料開催

当社本社ビル (青山一丁目)

株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaihan Networks Company Limited

新旧オーナーが告白  
中小企業のM&A  
葛藤と決断

宮地鉄工所 (東京・大田区) × 日亜鍛工 (群馬・高岡市) 編

7.24 WED 13:30~15:10

宮地 大輔 氏 松田 健治 氏

ハイブリッド開催  
・公益社団法人日本外国特派員協会 (FCCJ)  
・オンライン

主催:株式会社青山財産ネットワークス 共催:日刊工業新聞社

日経 相続・事業承継フェア 2024

事業承継で迷わないための  
地図の作り方

日経ホール (大手町駅直結)

2024.8.4 SUN 10:00~16:10

SPEAKING 11:40~12:20  
執行役員 税理士 多和田 大紀

株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaihan Networks Company Limited

財産の承継・運用で失敗しない為の  
不動産経営法

8.7(水) 11:50~12:40

阿部 祐樹

東京当社ビル (青山一丁目)

2024 8.6 tue 8.7 wed 10:00~17:00

株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaihan Networks Company Limited

買手と企業オーナーも注目!  
激動のマーケットにおける  
投資のヒントと「夜よく眠れる運用」の秘訣

8.23(金) 15:00-16:30

清水 英典 大垣 和美

東京 (青山一丁目) 当社本社ビル

無料セミナー実施

株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaihan Networks Company Limited

事業承継で迷わないための  
具体的な  
地図の作り方

9/11 WED 14:00~16:00

Hikarie Conference  
渋谷駅直結

松川 洋平

株式会社 青山財産ネットワークス  
Aoyama Zaihan Networks Company Limited

当社のIR情報は、以下のURLをご参照ください。

<https://www.azn.co.jp/ir>

株式会社青山財産ネットワークス

コーポレートファイナンス本部

TEL 03-6439-5824 FAX 03-6439-5851

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。