



第29回定時株主総会

2020年3月27日

株式会社青山財産ネットワークス

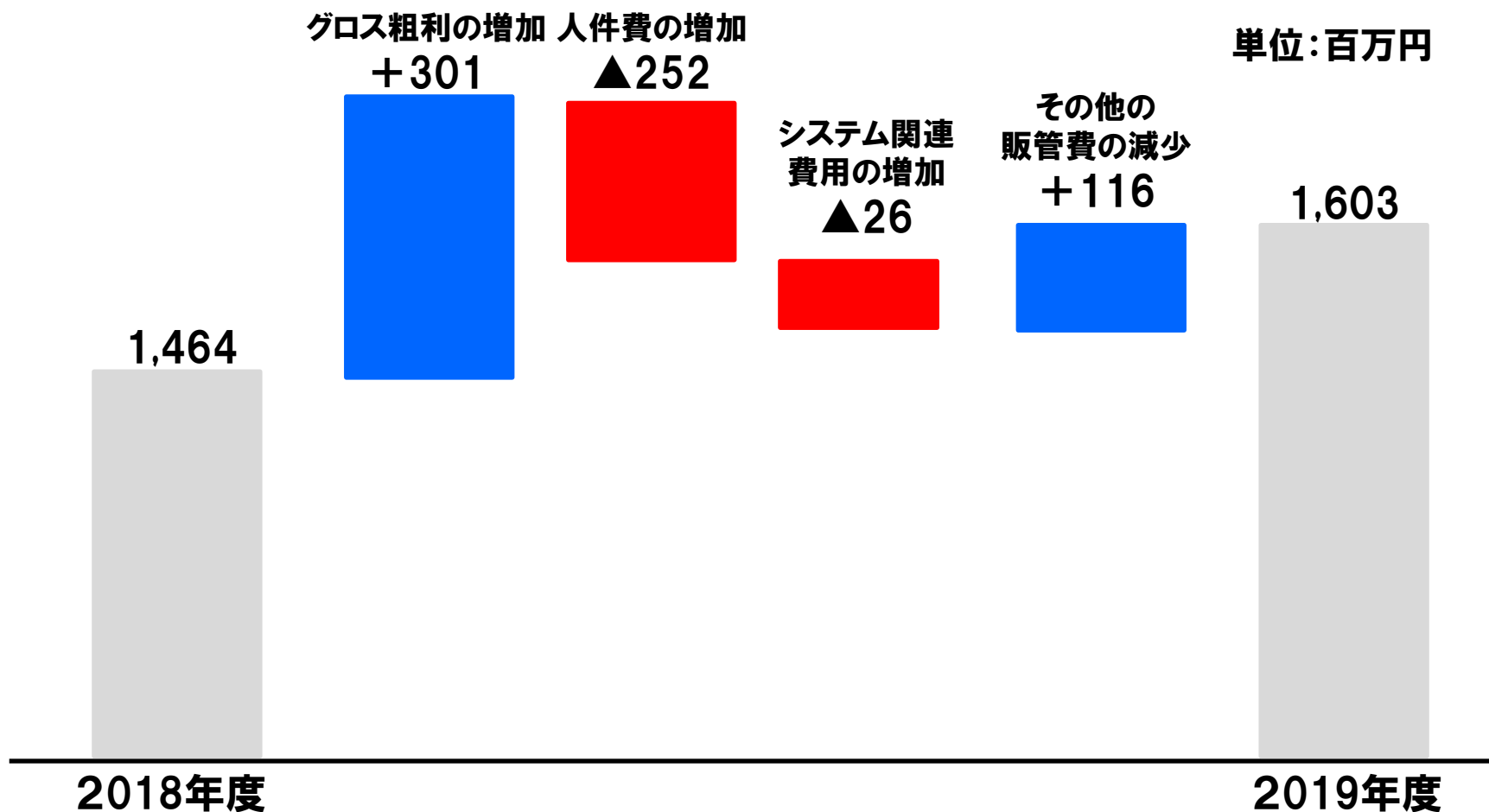
連結業績ハイライト

7期連続増収増益達成 売上高と当期純利益は過去最高を更新

単位:百万円	2018年度	2019年度	増減率	当初通期業績予想	当初通期業績予想に対する達成率
売上高	17,227	19,061	10.6%	20,000	95.3%
売上原価	13,439	15,162	12.8%	-	-
売上総利益	3,787	3,898	2.9%	-	-
販売費・一般管理費	2,322	2,295	▲1.2%	-	-
営業利益	1,464	1,603	9.4%	1,600	100.2%
経常利益	1,358	1,503	10.7%	1,500	100.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,162	1,676	44.2%	1,250	134.1%

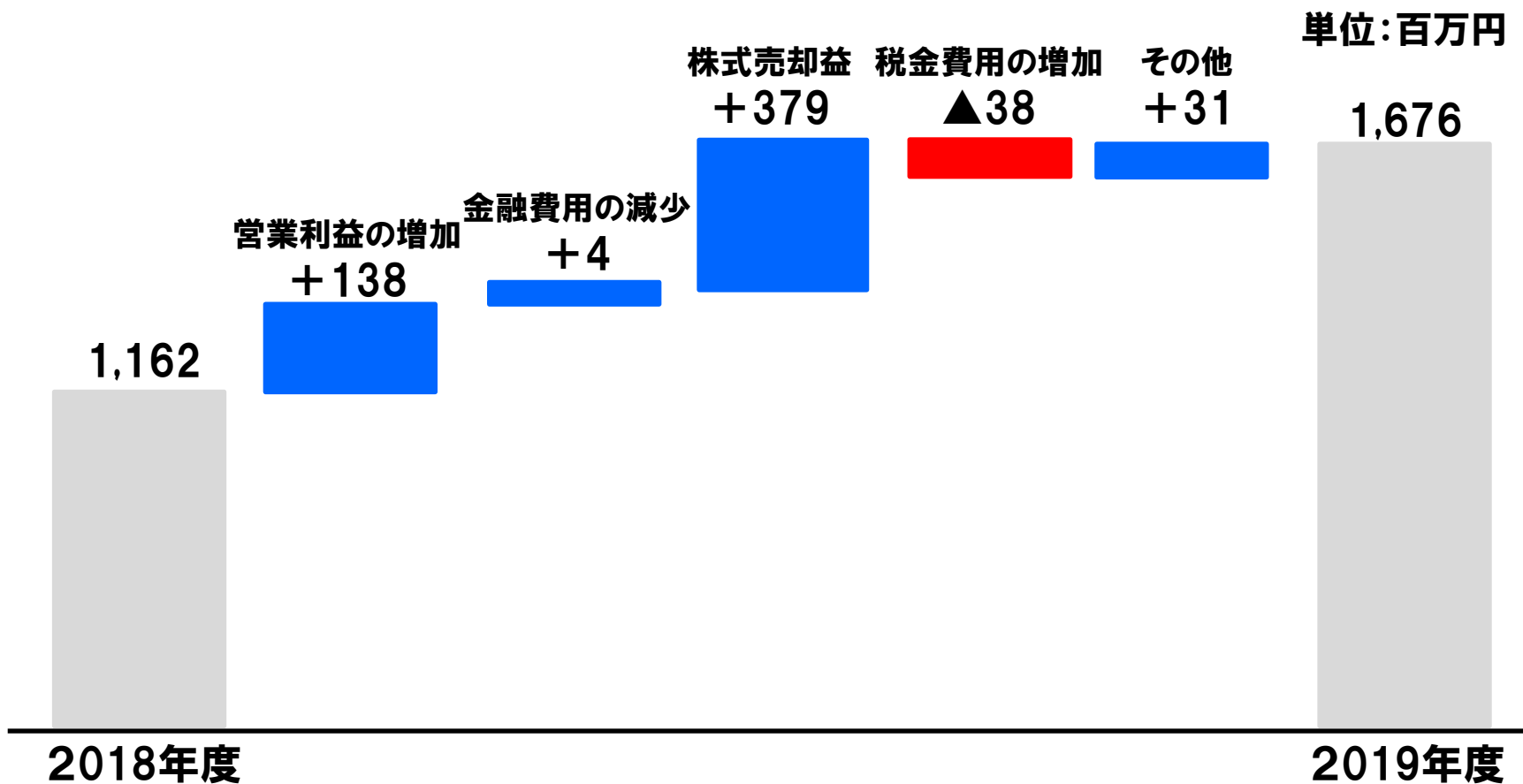
営業利益の増減内訳

財産承継・事業承継ニーズの拡大に向けて人員を積極採用(前期末比24名増加)
人件費・生産性向上のためのシステム費用を除く販管費は、のれん負担がなくなり減少



当期純利益の増減内訳

- 金利の低下により支払利息は13百万円減少しましたが、金融費用全体ではシンジケートローン組成による費用増等にて4百万円の減少にとどまりました。
- うかい社の株式20万株を売却したことにより特別利益を379百万円計上しました。
- 税引前利益が大幅に増加したことにより税金費用は38百万円増加しましたが、法人税は繰越欠損金の利用に加え、従業員の給与の増加に応じた法人税額の特別控除により法定実効税率を大幅に下回っています。



財産コンサルティング収益の内訳

【財産承継コンサルティング収益(個人資産家向けコンサルティング)】

提携金融機関との連携の強化により顧客数、相談件数は増加しております。財産の承継に関するコンサルティングニーズは引き続き旺盛であり、お客様の資産の収益性の改善や売却・組替えのコンサルティングが堅調に推移しました。

【事業承継コンサルティング収益(企業オーナー向けコンサルティング)】

事業承継ニーズの増大により、顧問報酬、スポット案件の報酬、商品提供による報酬等は堅調に推移したものの、大型のM&A案件のずれ込みや事業承継ファンドの収益が2018年の大型案件の反動により減少したため収益が減少しました。

単位:百万円	2018年度	2019年度	増減率
財産承継コンサルティング収益	2,534	2,824	11.4%
事業承継コンサルティング収益	1,517	1,289	▲15.0%
商品組成等による収益	809	1,394	72.4%
その他収益	47	55	17.4%
合計	4,909	5,564	13.4%

不動産取引収益の内訳

【不動産取引収益】

- ・多くのお客様に不動産を共同で所有していただくADVANTAGE CLUBは目標の80億円の組成のために積極的に仕入れ活動を行いました。投資目線にあわず3件（51億円）の組成にとどまりました。
- ・一方、少人数で組成するプライベート任意組合を含む不動産コンサルティング商品は40億円の組成目標に対して12件（71億円）の提供を行い、大幅な増加となりました。
- ・国内の不動産商品提供につきましてはADVANTAGE CLUBは目標に未達であったものの、不動産コンサルティング商品が大幅に増加したため120億円の目標を達成することができました。
- ・海外不動産コンサルティング商品は米国での不動産コンサルティング商品の提供を1件行いましたが、税制改正の影響を慎重に見極めた結果、その後の商品組成を見送りました。

単位:百万円	2018年度	2019年度	増減率
ADVANTAGE CLUB	6,456	5,186	▲19.7%
不動産コンサルティング商品	5,016	7,109	41.7%
海外不動産コンサルティング商品	-	212	-
その他	845	987	16.8%
合計	12,318	13,496	9.6%

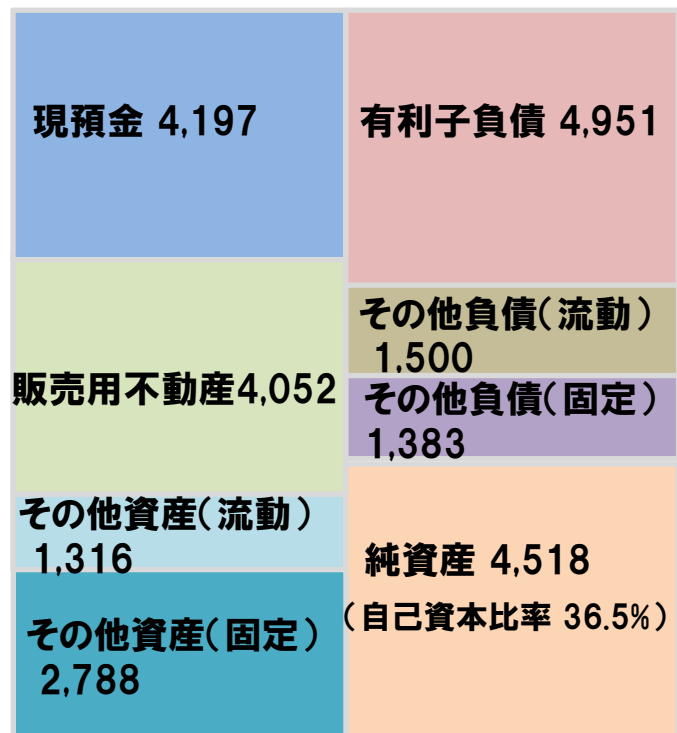
要約BS

2018年度と2019年度との比較

総資産3,138百万円増加
 資産
 現預金4,297百万円増加、賃貸用不動産2,571百万円増加
 販売用不動産2,907百万円減少
 負債
 有利子負債783百万円増加
 純資産1,871百万円増加

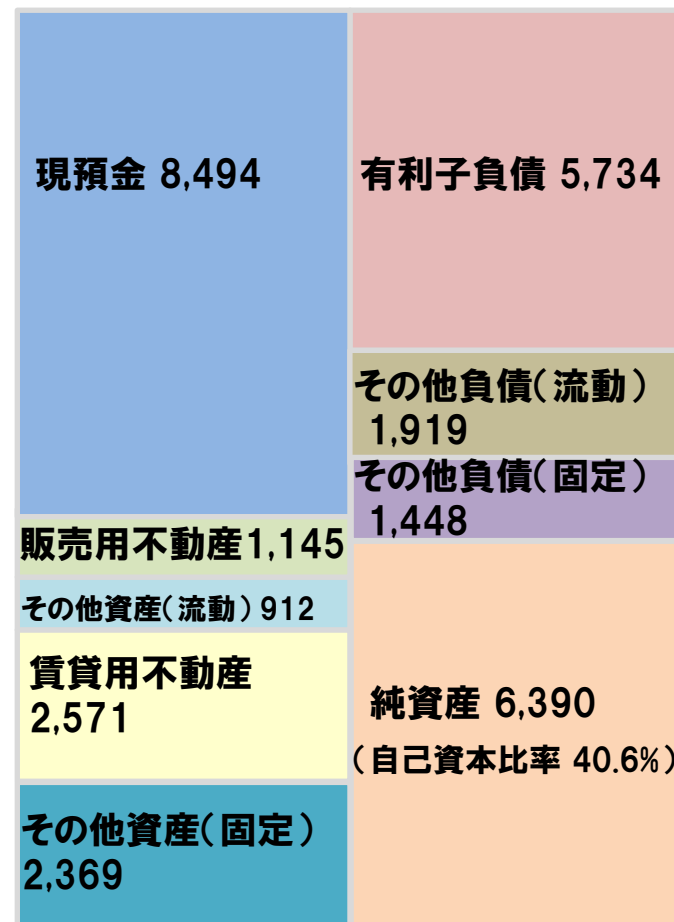
(単位:百万円)

2018年度



総資産12,353百万円

2019年度



総資産15,492百万円

2020年度業績予想

【財産コンサルティング収益】財産承継・事業承継・財産運用コンサルティングのニーズは高まっており、既存のお客様への提案数の増加及び提携金融機関からのお客様の紹介の増加が予想されることから財産コンサルティング収益については、6,000百万円を見込んでおります。

【不動産取引収益】ADVANTAGE CLUBの組成80億円及び不動産コンサルティング商品の提供80億円販売を計画しており、不動産取引収益は16,000百万円を見込んでおります。

【営業利益】生産性向上のためのシステム投資、積極的な人材確保による人件費の増加と人材育成費用の増加、不動産取得原価の上昇を考慮して営業利益は1,800百万円を見込んでおります。

【当期純利益】繰越欠損金の利用が終了して法定実効税率と同等の税負担となることが予想されるため1,200百万円を予定しております。

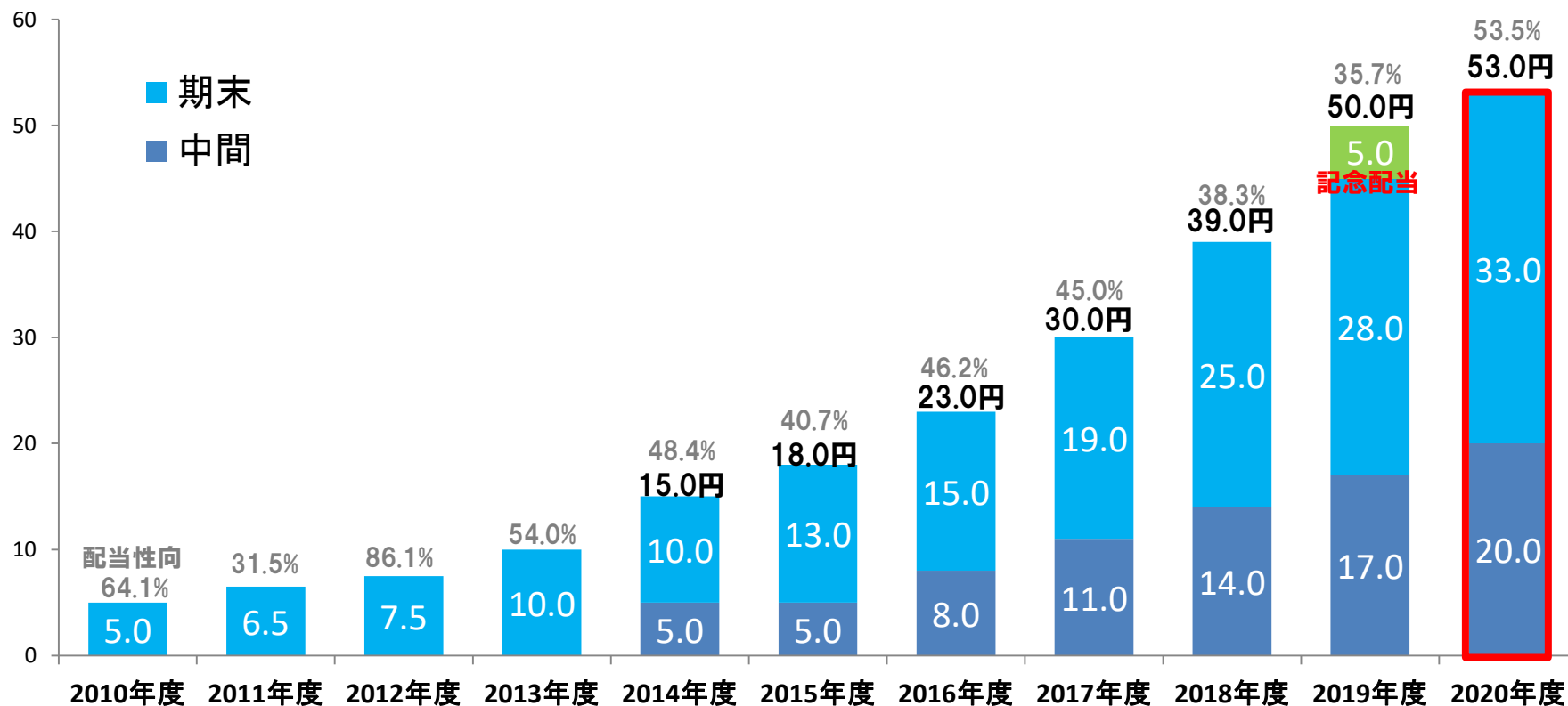
単位:百万円	2019年度	2020年度	増減額	増減率
売上高	19,061	22,000	2,938	15.4%
(財産コンサルティング収益)	5,564	6,000	435	7.8%
(不動産取引収益)	13,496	16,000	2,503	18.5%
営業利益	1,603	1,800	196	12.3%
経常利益	1,503	1,700	196	13.0%
当期純利益	1,676	1,200	▲476	▲28.4%

増配について

おかげさまをもちまして2011年度より9期連続の増配を達成することができました。2020年度についても増配を実施し10期連続の増配を予定しております。

2019年度は中間配当として1株当たり17円を実施しました。期末配当としては1株当たり28円の普通配当に加え、上場15周年記念配当5円を実施し、年間50円の配当を実施いたします(3月30日)。

2020年12月期は中間配当として20円、期末配当につきましては33円の配当を実施する予定です。これにより年間8円の普通配当の増配を行い、年間53円の配当を実施する予定です。



第二次中期経営計画 今年度の取り組み状況

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

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

テクノロジー武装の取り組み

①コンサルティングノウハウの 標準化による 生産性と品質の向上

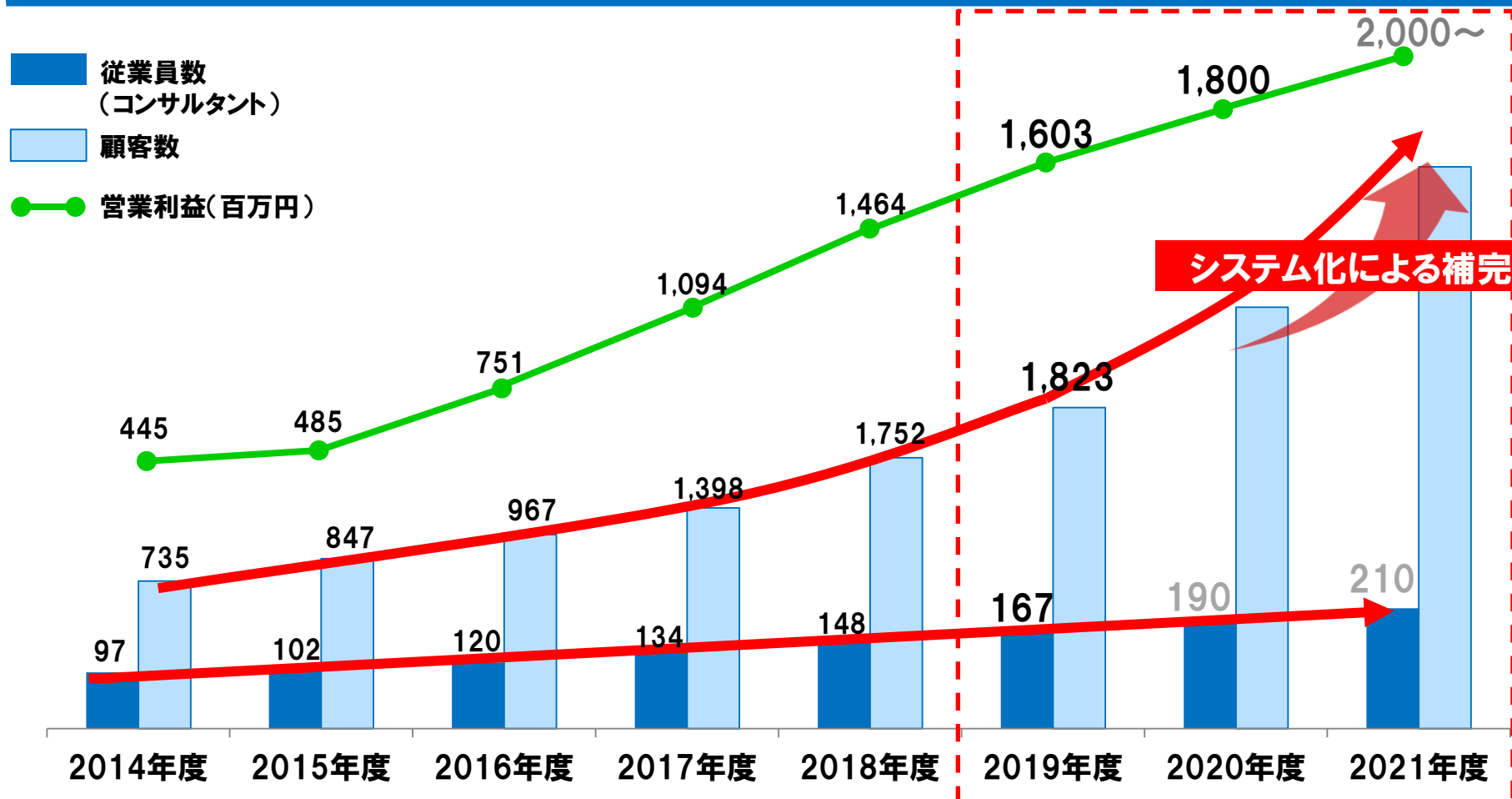
- ・キャピタル・アセット・プランニング社と連携しシステム開発を推進中。
- ・2020年度中に現状分析機能及び対策機能を順次リリース予定。
- ・2021年1月に本格稼働予定。

②顧客向け財産管理ツールの 提供

- ・上記①を優先設計
- ・2020年度より着手予定

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



コンサルタント1人当たりの営業利益(百万円)

第二次中期経営計画期間

2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年
4.58	4.75	6.25	8.16	9.89	11.7

人間力及び社員満足度向上への取り組み

利他心ある行動を常に心がけ、個々の人間力を高め、多くの人の助けになることと、社会貢献に資することを経営の本質としております。

①人間力の向上

- 全社員参加による階層別経営理念の研修を毎月実施
- 経営理念が社員に浸透し、理念に基づいた行動ができるよう行動指針を改訂

②社員満足度(幸福度)の向上

- フリーアドレス制度の導入
- 通勤負荷の軽減を目的とした住宅手当の導入
- コンサルタントの早期育成のための育成プログラムを改訂し新たな教育制度を確立
- 多様な社内外での研修体制を拡充
- 社員の資産形成の一環として継続的な賃金の引上げ(3年平均3.29%)
- 従業員持ち株会の加入を積極的に推奨(加入率82.8%)、当社の株主順位12位
- 業績条件付きのストックオプションを社員に付与

上記の結果、

コンサルタントの離職率はコンサルティング業界においては極めて低い水準で推移(3年平均7.2%)



**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。