

2024年4月4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)
問合せ先 取締役常務執行役員
コーポレートファイナンス本部長 橋場 真太郎
(TEL 03-6439-5800)

第33回定時株主総会の質疑応答内容について

2024年3月28日に開催いたしました、当社第33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]

株価について社長の見解を伺いたい。

[回答]

- ・ (代表取締役社長 蓮見) 株価は株主の皆様への私共に対する期待と、その期待が株を購入するという行動に移っていただくことで、買う方がたくさんいらっしゃれば株価は上がっていくものと考えております。最近では個人投資家が増え、当社の株を購入する人が増えてきております。個人投資家向けの説明会を開いたり、ホームページで事業内容をアピールしたり、そのような施策を実行して、当社に関心をもって買ってみたいという株主様をたくさん作っていくことが大切なことと考えております。また、私共は機関投資家や大株主を増やすことも重要と考えております。まだ足りないところもあると思いますが、株主様を増やす取り組みを継続的に行っていきたいと考えております。また、最近の株価上昇は、地道な株主作りの成果だと考えております。
- ・ (取締役 橋場) 昨年より株主様の数が約6千名から約1万名に増加しました。これは、昨年相当数行った個人株主向けの説明会が一番の要因だと考えております。また、これまであまり行っていなかった海外の機関投資家向けの説明会もアメリカで開催し、投資家の開拓を地道に行っていました。これらの活動が株価に少しずつ貢献してきたと考えております。今後はIR活動をさらに積極的に行い、個人投資家や機関投資家など、長期的に安定して株を保有していただける株主様を増やす努力を続けていきたいと考えております。また、私たちの役員が一番意識していることは、お客様の株主様でございます。実際に当社がコンサルティングを行う際には、継続的に長期的な関係を築いていくためにも、お客様に当社の株式を購入していただくよう提案しております。これも株主の増加に寄与していると考えております。

[ご質問2]

プライム昇格はまだ実現していないが、今後の戦略について伺いたい。

[回答]

- ・ (代表取締役社長 蓮見) プライムへの昇格は、一定の時価総額に達しないと制約のある昇格になってしまいます。株主の皆様のおかげで株価が上がってきておりますが、自然体でプライムに昇格できればと考えています。無理にプライムに昇格するよりも、自然体でプライムに昇格していけるタイミングで上がることができればと考えております。具体的な時期は申し上げられませんが、皆様の期待に応えられるよう努力してまいります。

[ご質問3]

アメリカの商業用不動産が不振な状況にある。日本でも REIT 指数が不振な状況である。当社のアドバンテージクラブも同じような商品のため、今後のアドバンテージクラブに影響が出ないか、また見通しについてどう考えているか伺いたい。

[回答]

- ・（代表取締役社長 蓮見）アメリカの商業用不動産は不振で、ウィーワーク社の経営破綻など影響を与えております。一方、日本ではオフィスビルの稼働率は比較的良好で、アドバンテージクラブで管理しているオフィスも稼働率 95%以上を維持しております。アメリカと日本の働き方の違いからか、日本の商業用不動産は比較的堅調に推移すると考えております。
- ・（取締役 松浦）この先不透明なところがあるというのも事実ではありますが、アドバンテージクラブで扱っている小規模な 30 坪から 50 坪のオフィスに対するニーズは変わらずに推移しております。アドバンテージクラブは、稼働率が 95%以上と高く、また、適正な賃料設定によりテナントとの良好な関係を保っております。当社アドバンテージクラブは 20 年以上の運営があり、リーマンショックや震災、金融政策の大幅な変化など、様々な状況下で一時的に物件価格が下落することがあっても、アドバンテージクラブで扱っている都心 3 区の物件価格は必ず反転するという実績があります。一時的に組成が難しい時期もあるかもしれませんが、長期的に見れば安定した運営が可能と考えております。

[ご質問4]

投影資料の中に、蓮見社長の一言が記載された本があったがどのような本なのか伺いたい。

[回答]

- ・（代表取締役社長 蓮見）理念教育の一環として、私は毎週月曜日に当社グループの全社員に向けて「今日の一言」を発信しております。例えば、相続によって得た財産の使い方など、物事の本質を理解するための議論の投げかけをしております。「今日の一言」は 2010 年から書き始めて、14 年間毎週発信しております。投影されたものは、「今日の一言」を編集し、冊子としてまとめたものです。この冊子は社内限定で全社員に配布しており、社員が人間力を高めるため、また困った時にそれを読むことによって何かの役に立ってもらえたらと思っております。理念教育の一つだということでご理解いただければと思います。

[ご質問5]

雑誌か何かでテレビコマーシャルをやるといった記事を見た記憶があるが、そのコマーシャルというのは、どのようなものなのか伺いたい。

[回答]

- ・（代表取締役社長 蓮見）今現在、決定しているものはございません。当社のビジネスモデルは B to B to C で、テレビコマーシャルの必要性については検討しております。一方で最近ではホームページからの直接の問い合わせが増えており、知名度向上の一環としてテレビコマーシャルも選択肢の一つとして考えてはおりますが、決定しているものはございません。

[ご質問6]

銀行からのコンサルティング依頼について、どのような銀行から依頼があるのか、それが大手銀行なのか地方銀行なのか。また、銀行へのアプローチについて今後の展開を伺いたい。

[回答]

- ・（取締役 橋場）中期経営計画では、お客様数の増加と基盤の拡大を一番大きな柱としております。この方針のもと、2年半前に金融機関との連携を強化する戦略に転換いたしました。以前は、農協や信用金庫などと連携してお客様を増やしておりましたが、全国の地方銀行や証券会社との連携を強化して、お客様を増やす戦略に切り替えました。現在は、45行と2年半で取引を行い、内訳はメガバンクが2行、全国の地方銀行や証券会社とパートナーシップを結んでおります。更にその数を増やすことを目指しております。

[ご質問7]

連結損益計算書によると、投資有価証券の評価損は約2億円で、バランスシート上の投資有価証券は約25億円ある。世の中全体で株価が上昇しているにも関わらず評価損が出ている投資有価証券を保有していることで、今後どのように推移すると考えているのか伺いたい。

[回答]

- ・（代表取締役 蓮見）上場している有価証券ではなく、事業に必要と判断し投資した会社の業績が芳しくないので、評価損を計上したものであります。今年度については大きな損失は予想しておらず、ご心配は不要です。新規ビジネス展開の一環としてベンチャー企業への投資も行っており、その一部が評価損として計上されたものであります。しかし、これが今後大きく拡大することは基本的に考えておりません。投資先は開示しておりませんが、保守的に評価損を計上させていただきました。

[ご質問8]

新任取締役候補の森まどか氏は、元アナウンサーで医療系の経験をお持ちの様であるが、その経験を活かして当社でどのような役割を担っていただけるのか伺いたい。

[回答]

- ・（代表取締役 蓮見）新任取締役候補の森まどか氏は、企業の健康経営に関心の高い方で、豊富な経験と知識を持っております。私たちは、社員が心身ともに健康で、前向きに働ける環境を作ることが重要だと考えており、その観点からアドバイスをいただくことを期待しております。また、女性の視点が経営陣に欠けていると感じており、経営に対するアドバイスだけでなく、当社で働く多くの女性社員の良き相談相手となっていただきたいと考えております。

※ 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