

「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。

2022年12月期 第1四半期

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

2022年5月10日

1 2022年12月期第1四半期 業績報告

2 株主還元方針

Section 1

2022年12月期 第1四半期 業績報告

- 連結業績ハイライト
- 営業利益の増減内訳
- 区分別の売上総利益 構成比
- 売上高の区分別業績
- BSハイライト

連結業績ハイライト

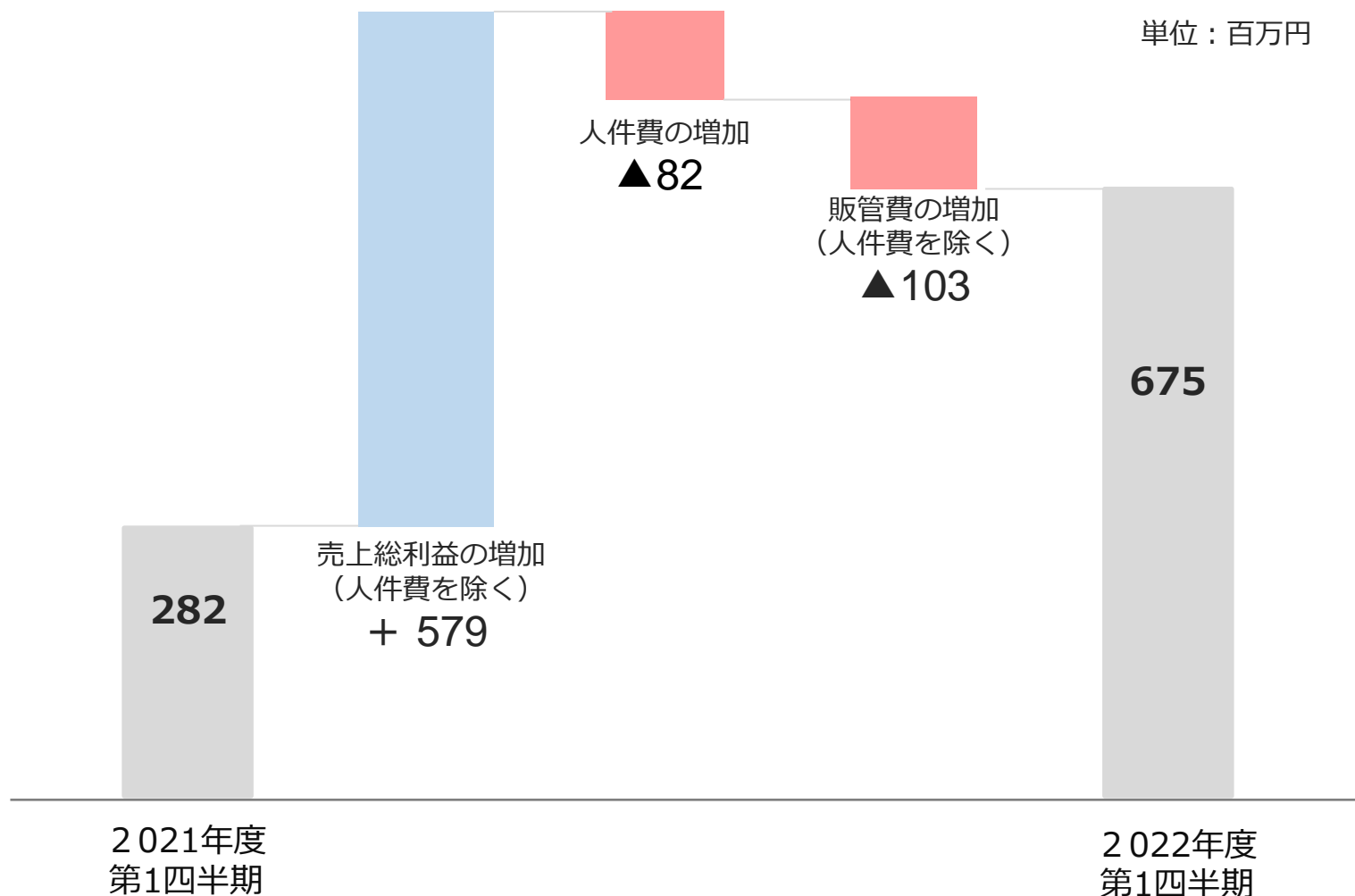
- POINT** |
- 過去最大規模のADVANTAGE CLUBの組成により売上高は大幅に増加
 - 営業利益、経常利益は大幅に増加したものの、最終利益については前期に特別利益213Mを計上したことから減少

単位：百万円	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	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	3,376	12,651	274.7%	36,500	34.7%
財産コンサルティング	1,323	1,437	8.6%	6,500	22.1%
不動産取引	2,052	11,213	446.3%	30,000	37.4%
売上原価	2,504	11,195	346.9%	—	
売上総利益	871	1,455	67.0%	—	
販売費及び一般管理費	589	780	32.4%	—	
営業利益	282	675	139.4%	2,550	26.5%
経常利益	276	627	126.7%	2,420	25.9%
親会社株主に帰属する 四半期（当期）純利益	474	458	▲3.3%	1,690	27.1%
売上総利益率	25.8%	11.5%			
営業利益率	8.4%	5.3%			

営業利益の増減内訳

POINT |

- 売上総利益の増加により営業利益は大幅に増加
- 積極的な人材採用により人件費が増加
- 販管費の削減に努めているものの、人材採用に伴う採用費や書籍の出版による広告宣伝費等により販管費が増加



区分別の売上総利益 構成比

POINT |

- 2022年度はADVANTAGE CLUB300億円の組成を計画し、第1四半期に111.7億円を組成
- 当期においては上期に重点的に組成を行い、年度の前半に新規の顧客に財産コンサルティングの提案を行うことにより、下期から年度末にかけて案件が成約する見込み
- 上期においては不動産取引による売上が先行し、売上総利益に占める割合が増加

財産コンサルティングの
売上総利益
519百万円

35.7%

売上総利益の
構成比

不動産取引の
売上総利益
935百万円

64.3%

■ 財産コンサルティング

(単位 百万円)

	2021年度第1四半期	2022年度第1四半期
売上高	1,323	1,437
売上原価	593	917
売上総利益	729	519
売上総利益率	55.1%	36.2%

■ 不動産取引

(単位 百万円)

	2021年度第1四半期	2022年度第1四半期
売上高	2,052	11,213
売上原価	1,910	10,278
売上総利益	141	935
売上総利益率	6.9%	8.3%

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。一部賃料収入も併せて計上。

単位：百万円	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	増減率	
財産コンサルティング	1,323	1,437	8.6%	詳細ページ
財産承継コンサルティング	532	570	7.1%	P.7
事業承継コンサルティング	634	384	▲39.4%	P.8
商品組成等	143	470	227.9%	P.9
その他	12	11	▲10.1%	-
不動産取引	2,052	11,213	446.3%	P.10
ADVANTAGE CLUB	1,715	10,855	532.8%	
不動産コンサルティング商品	213	295	38.2%	
その他	123	62	▲49.1%	
合計	3,376	12,651	274.7%	

財産承継コンサルティング（個人資産家向け）

- POINT** | ● 新型コロナウイルス感染症の影響が減少したことから、従来の提携金融機関等からのコンサルティング顧客の紹介が増加していることに加え、昨年来から地方銀行や証券会社からADVANTAGE CLUBを購入するお客様の紹介を多数受けております。ADVANTAGE CLUBを購入するお客様の一定層は潜在的に当社のコンサルティングニーズを有することから早期にコンサルティング受託を目指してまいります。
- また、ARTシステムの活用により現状分析や初期提案件数は増加しているものの、案件成約までに引き続き時間を要していることから、財産承継コンサルティングの売上高は前年同四半期比で微増にとどまっております。
- 分業体制の構築を行い、生産性を向上させる目的から、2022年1月よりインサイドセールス部隊であるコンサルティングサービス室を新設しました。案件紹介の一次対応、ARTシステムによる現状分析、初期提案、標準的なコンサルティングの実行をコンサルティングサービス室で行い、徐々に分業化が進んでおります。コンサルタントは当社の強みである複雑で専門スキルを求められる付加価値の高い総合財産コンサルティングが必要な顧客のみに注力することで会社全体の生産性を向上させてまいります。

単位：百万円	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	増減率
財産承継コンサルティング	532	570	7.1%

事業承継コンサルティング（企業オーナー向け）

POINT | 【事業承継コンサルティング（同族承継）】

- 概ね前期と同水準

【M&A（第三者承継）】

- 大型案件のクロージングがあったことから前期比大幅増加

【事業承継ファンド（廃業）】

- 前期は大型案件のクロージングがあったことから当期は減少。事業承継ファンドにつきましては引き続き旺盛なニーズがあることから積極的に実行してまいります。

単位：百万円	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	増減率
①事業承継コンサルティング	163	130	▲20.2%
②M&A	47	77	▲62.2%
③事業承継ファンド	423	176	▲58.3%
合計：①+②+③	634	384	▲39.4%
合計：①+②+⑤(事業承継ファンド原価控除後)	630	286	▲24.2%

【参考】事業承継ファンド原価控除後の比較

③事業承継ファンド	423	176	▲58.3%
④事業承継ファンド原価	3	98	▲2,390.5%
⑤事業承継ファンド総利益（③-④）	419	78	▲81.3%

※事業承継ファンドについては対象会社取得に際して株式出資や貸付を行いますが、取得・出口の方法等により原価の計上額が異なります。

商品組成等

POINT | 【ADVANTAGE CLUB等 組成事務手数料】

- 100億円を超える大型のADVANTAGE CLUBの組成を行ったことから組成に伴う事務手数料が大幅に増加

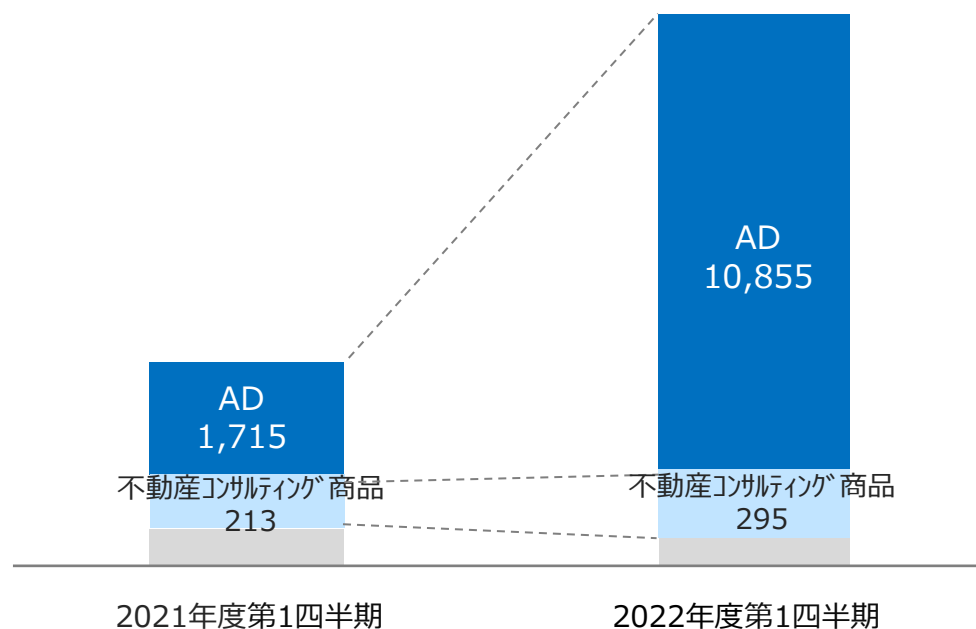
【その他 (ADVANTAGE CLUB管理報酬、地域創生、オペレーティングリース、海外案件等)】

- オペレーティングリースの媒介による売上を計上したことにより増加

単位：百万円	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	増減率
ADVANTAGE CLUB等 組成事務手数料	52	335	538.3%
その他	91	135	48.8%
合計	143	470	227.9%

不動産取引

単位：百万円	2021年度 第1四半期	2022年度 第1四半期	増減率
ADVANTAGE CLUB（不動産取引）	1,715	10,855	532.8%
不動産コンサルティング商品	213	295	38.2%
その他（賃料収入）	123	62	▲49.1%
合計	2,052	11,213	446.3%



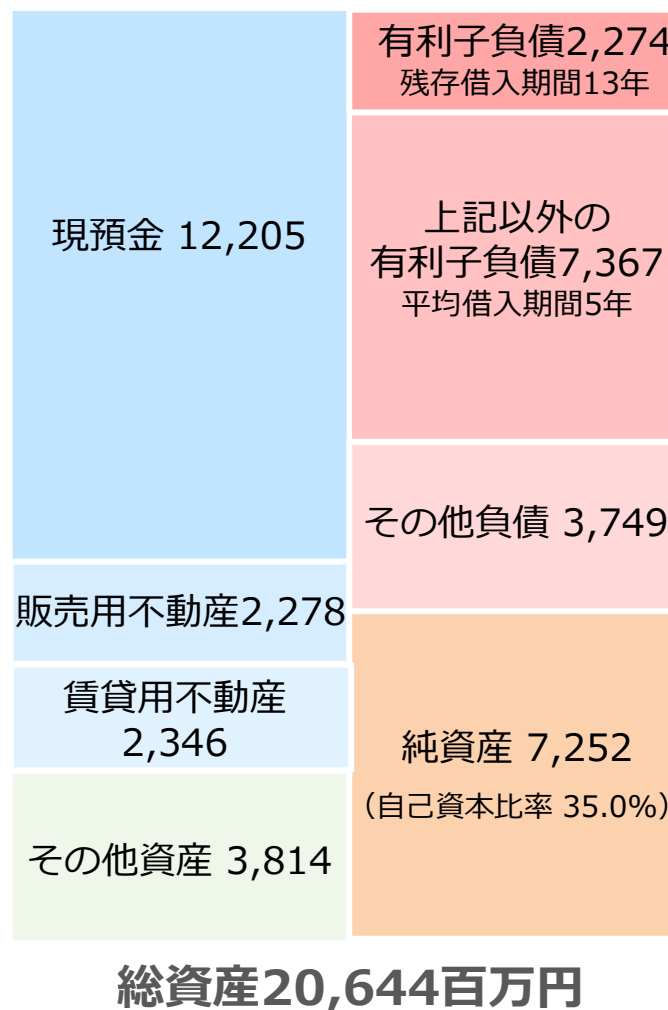
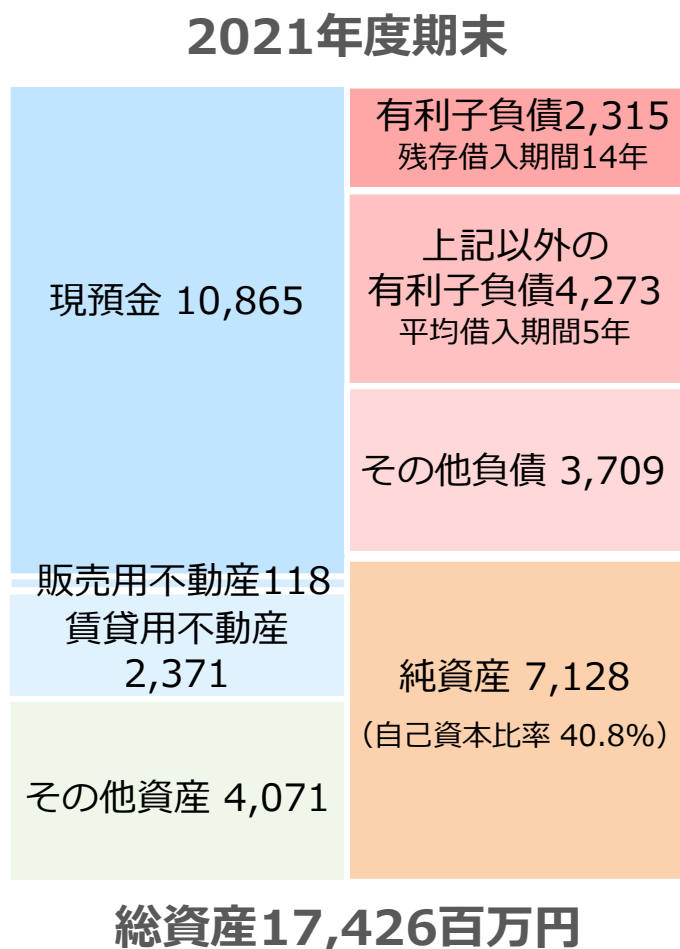
- POINT |**
- **ADVANTAGE CLUB (AD)**
【目標】年間組成目標300億円
→2件の組成を行い、
10,855百万円の売上を計上
 - **不動産コンサルティング商品**
AD以外にも1棟ものの不動産の提供や
少人数のプライベート任意組合を組成
→2件の提供を行い、
295百万円の売上を計上

BSハイライト

- POINT** | ● 現預金比率が高い理由は、ADVANTAGE CLUB販売時に何らかの経済危機が発生し、不動産在庫リスクが発生する場合に備え、継続的に経営を維持できるよう保守的な財務運営によるものであります。
- 但し、ADVANTAGE CLUB用の不動産仕入については、不動産の仕入決済時にADVANTAGE CLUBを組成するなど不動産在庫リスクを極力発生させない方針を継続しております。

(単位：百万円)

2022年度第1四半期末





Section 2

株主還元方針

株主還元方針

- 利益配分については、①事業領域の拡大や成長に向けた投資・M&A、②株主還元、③負債削減を優先順位とし、財務状況やキャッシュ・フロー、収益見通しなどを総合的に勘案いたします。
- 配当性向50%水準を目標としておりますが、継続的な増配を最優先課題として取り組んでまいります。
- 株主資本コストを約8%と想定しております。株主資本コスト相当額以上を配当として還元してまいります。
- ROEについては20%以上を維持し、持続的な向上を目指してまいります。

	2019年度	2020年度	2021年度	3ヶ年平均	目標
ROE	31.1%	12.7%	22.0%	21.9%	20%以上
配当性向	35.7%	80.3%	45.7%	53.9%	50%水準
DOE	10.9%	10.2%	10.1%	10.4%	10%水準

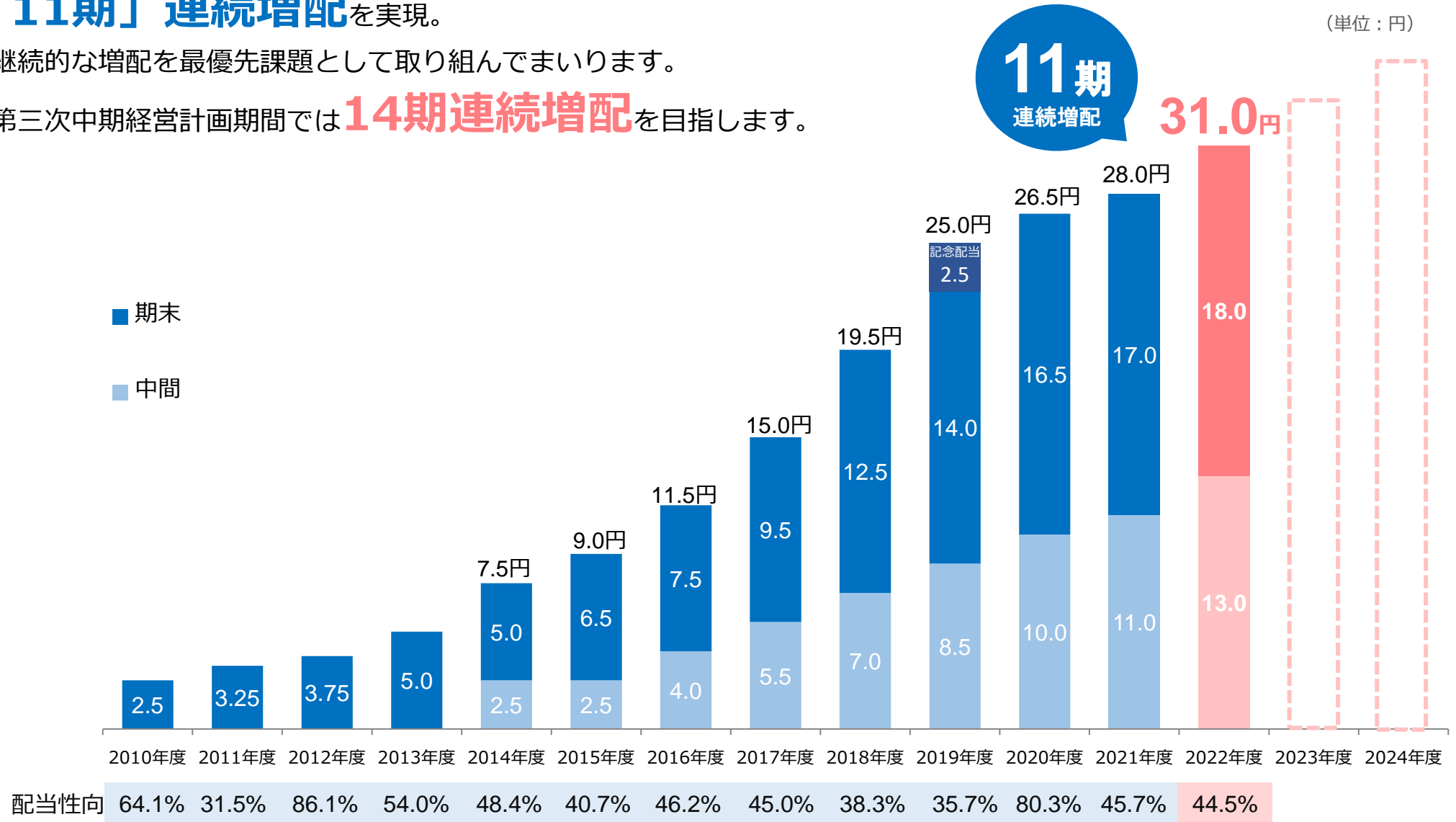
配当の推移

「11期」連続増配を実現。

継続的な増配を最優先課題として取り組んでまいります。

第三次中期経営計画期間では**14期連続増配**を目指します。

(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。

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

企画開発本部

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

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。