

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料

2026年8月7日

「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。



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

〈売上面〉

売上高につきましては、財産コンサルティング売上12,300百万円、不動産取引売上26,700百万円、合計39,000百万円を見込んでおりました。不動産取引売上につきましては、主力商品であるADVANTAGE CLUB（不動産小口化商品）の売上19,400百万円を計画しておりましたが、税制改正の内容が明確になるのが秋以降になるため、販売額が減少する見込みです。結果として、不動産取引売上は計画を下回る16,060百万円となる見込みです。

一方、財産コンサルティング売上につきましては、一棟収益不動産の購入ニーズ、土地有効活用のニーズ、企業の財務改善に伴う不動産売却ニーズの増加に加え、2025年度から連結グループ化した㈱チェスターの業績が堅調に推移していることから、計画を上回る12,660百万円となる見込みです。

以上の理由により、売上高は28,720百万円と当初計画を26.4%下回る見込みです。

〈利益面〉

ADVANTAGE CLUBの販売額の減少に伴い、売上高は当初計画を下回る見込みであるものの、財産コンサルティングが堅調に推移していることから、売上総利益以下の各段階利益は当初計画から変更ございません。

単位：百万円	2026年度 当初業績予想	2026年度 修正後業績予想	増減額	増減率
売上高	39,000	28,720	▲10,280	▲26.4%
財産コンサルティング	12,300	12,660	360	2.9%
不動産取引	26,700	16,060	▲10,640	▲39.9%
売上総利益	8,800	8,800	-	-
販売費及び一般管理費	4,800	4,800	-	-
営業利益	4,000	4,000	-	-
経常利益	3,850	3,850	-	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,650	2,650	-	-

■ アドバンテージクラブの販売にかかわる取組みについて

（１）2026年上期の取組み

2026年当初から全国4000名超のお客様および200社超のパートナーの方々へ税制改正の影響について説明し、ご不安解消に努めてまいりました。第2四半期からアドバンテージクラブの販売の正常化を目指しておりましたが、税制改正の内容が明確になるのが秋以降になるため、販売が低調に推移しました。

一方で、従来よりADVANTAGE CLUBをご購入いただいていた方々からの一棟収益不動産の購入ニーズが高まっていることから、一棟収益不動産の購入コンサルティングを強化しております。

（２）秋以降（通達の公表後）の取組み

通達が公表され改正内容が明確になり次第、再度、お客様ならびにパートナーの方々へ説明してまいります。改正内容および過去の運用実績を丁寧に説明し、アドバンテージクラブの魅力をご理解いただき、販売を促進してまいります。

**販売活動の正常化が秋以降にずれ込むことから
当初販売計画194億円を109億円に修正しております。**

（参考）今後の税制改正スケジュール



※ 2027年1月1日以降に適用される「貸付用不動産の評価方法の見直し」についての通達の公表

財産コンサルティング売上の内訳は以下の通りです。

- **財産承継**：地方銀行のお客様の東京都心の不動産購入ニーズや所有されている不動産売却ニーズの高まりや株式会社チェスターの成約単価の上昇等により堅調に推移していることから、当初予想7,200百万円を7,770百万円に修正しております。
- **事業承継、事業承継ファンド**：当初予想から変更はございません。
- **商品組成等**：アドバンテージクラブの販売計画の減少に伴い、販売時の手数料売上が減少することから、当初予想2,150百万円を1,940百万円に修正しております。

以上の理由により、財産コンサルティング売上は12,660百万円と当初計画を2.9%上回る見込みです。

不動産取引の売上につきましては、前頁でご説明した通り、アドバンテージクラブの売上を当初予想19,400百万円から10,910百万円に修正しております。また、その他不動産取引の売上につきましても7,300百万円から5,150百万円に修正しております。結果として、不動産取引売上は16,060百万円と当初計画を39.9%下回る見込みです。

単位：百万円	2026年度 当初業績予想	2026年度 修正後業績予想	増減額	増減率
財産コンサルティング	12,300	12,660	360	2.9%
財産承継	7,200	7,770	570	7.9%
事業承継	2,700	2,700	-	-
事業承継ファンド	250	250	-	-
商品組成等	2,150	1,940	▲210	▲9.8%
不動産取引	26,700	16,060	▲10,640	▲39.9%
ADVANTAGE CLUB	19,400	10,910	▲8,490	▲43.8%
その他不動産取引	7,300	5,150	▲2,150	▲29.5%
合計	39,000	28,720	▲10,280	▲26.4%

■ 財産コンサルティング

単位：百万円	2026年度 当初業績予想	2026年度 修正後業績予想	増減額
売上高	12,300	12,660	360
売上総利益	6,150	6,730	580
売上総利益率	50.0%	53.2%	-

■ 不動産取引

単位：百万円	2026年度 当初業績予想	2026年度 修正後業績予想	増減額
売上高	26,700	16,060	▲10,640
売上総利益	2,650	2,070	▲580
売上総利益率	9.9%	12.9%	-

■ 全体

単位：百万円	2026年度 当初業績予想	2026年度 修正後業績予想	増減額
売上高	39,000	28,720	▲10,280
売上総利益	8,800	8,800	-
売上総利益率	22.6%	30.6%	-
販売費及び一般管理費	4,800	4,800	-
営業利益	4,000	4,000	-

財産コンサルティングの粗利につきましては、前頁で売上の内訳を開示している通り、利益率の高い財産承継の売上が増加する見込みであること、利益率の低い商品組成等の売上が減少する見込みであることから利益率が50.0%から53.2%に増加する見込みです。

上期の利益率の実績が53.5%であり、同水準で推移する見込みです。

財産承継コンサルティングについては、顧客数の増加に伴い成約件数が堅調に推移しており、また、(株)チェスターの事業についても堅調に推移しております。

事業承継コンサルティングについては、下期に複数の大型M&A案件の成約を見込んでおります。

不動産取引の粗利につきましては、商品構成の変化により、利益率が9.9%から12.9%に増加する見込みです。

全体の粗利につきましては、不動産取引売上は大幅に減少するものの、財産コンサルティングおよび不動産取引ともに利益率が増加する見込みであることから、当初計画から変更ございません。

販管費につきましても当初計画から変更ございませんので、営業利益につきましても当初計画から変更はございません。

- 1 2026年12月期第2四半期 業績報告**
- 2 株主還元方針**
- 3 2026年12月期 下期以降の取組みについて**
- 4 Appendix**



Section 1

2026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
- 売上高の区分別業績
- 財産コンサルティング売上の推移
- BSハイライト

連結業績ハイライト

不動産取引の売上は大幅に減少したものの、財産コンサルティング売上の増加および販管費の減少により営業利益は前年同期比で微減

なお、第3四半期については、営業利益の進捗率は75%程度水準に到達する見込みです。

単位：百万円	2025年度 第2四半期	2026年度 第2四半期	増減率	修正後通期 業績予想	修正後業績予想 に対する進捗率
売上高	22,155	12,720	▲42.6%	28,720	44.3%
財産コンサルティング	5,395	5,761	6.8%	12,660	45.5%
不動産取引	16,760	6,958	▲58.5%	16,060	43.3%
売上原価	17,895	8,862	▲50.5%	19,920	44.5%
売上総利益	4,260	3,858	▲9.4%	8,800	43.8%
売上総利益率	19.2%	30.3%	-	-	-
販売費及び一般管理費	2,164	2,099	▲3.0%	4,800	43.7%
営業利益	2,095	1,758	▲16.1%	4,000	44.0%
営業利益率	9.5%	13.8%	-	-	-
経常利益	1,990	1,701	▲14.5%	3,850	44.2%
親会社株主に帰属する 中間（当期）純利益	1,275	1,139	▲10.6%	2,650	43.0%

※ 前連結会計年度末において、企業結合に係る暫定的な会計処理の確定を行っており、2025年12月期第2四半期に係る各数値については、暫定的な会計処理の確定の内容を反映させております。

連結業績の5カ年推移

単位：百万円	2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期	2025年度 第2四半期	2026年度 第2四半期
売上高	20,232	14,039	20,994	22,155	12,720
財産コンサルティング	2,838	2,921	3,967	5,395	5,761
不動産取引	17,393	11,118	17,027	16,760	6,958
売上原価	17,562	11,471	17,650	17,895	8,862
売上総利益	2,669	2,567	3,344	4,260	3,858
売上総利益率	13.2%	18.3%	15.9%	19.2%	30.3%
販売費及び一般管理費	1,572	1,464	1,603	2,164	2,099
営業利益	1,097	1,102	1,740	2,095	1,758
営業利益率	5.4%	7.9%	8.3%	9.5%	13.8%
経常利益	1,044	1,246	1,744	1,990	1,701
親会社株主に帰属する 中間純利益	713	832	1,212	1,275	1,139

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	2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期	2025年度 第2四半期	2026年度 第2四半期
売上高※	4,509	4,466	5,690	7,202	6,808
財産コンサルティング	2,838	2,921	3,967	5,395	5,761
不動産取引	1,670	1,545	1,722	1,806	1,047
売上原価※	811	751	1,001	1,354	1,174
売上総利益	3,697	3,714	4,688	5,847	5,634
売上総利益率	82.0%	83.2%	82.4%	81.2%	82.7%
営業利益	1,097	1,102	1,740	2,095	1,758
営業利益率	24.3%	24.7%	30.6%	29.1%	25.8%

※ 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	2026年度 第2四半期 会計PL	組換え	2026年度 第2四半期 実態PL
売上高	12,720	▲5,911	6,808
財産コンサルティング	5,761		5,761
不動産取引	6,958	▲5,911	1,047
売上原価	8,862	▲7,687	1,174
人件費	1,776	▲1,776	-
不動産仕入原価	5,911	▲5,911	-
その他	1,174		1,174
売上総利益	3,858	+1,776	5,634
販売費及び一般管理費	2,099	+1,776	3,876
営業利益	1,758		1,758

※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6,958百万円と売上原価8,862百万円に含まれる不動産仕入原価5,911百万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1,776百万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5,911百万円控除し、実態PLでは6,808百万円となります。

また、売上原価は不動産仕入原価5,911百万円および人件費1,776百万円を控除し、実態PLでは1,174百万円となります。

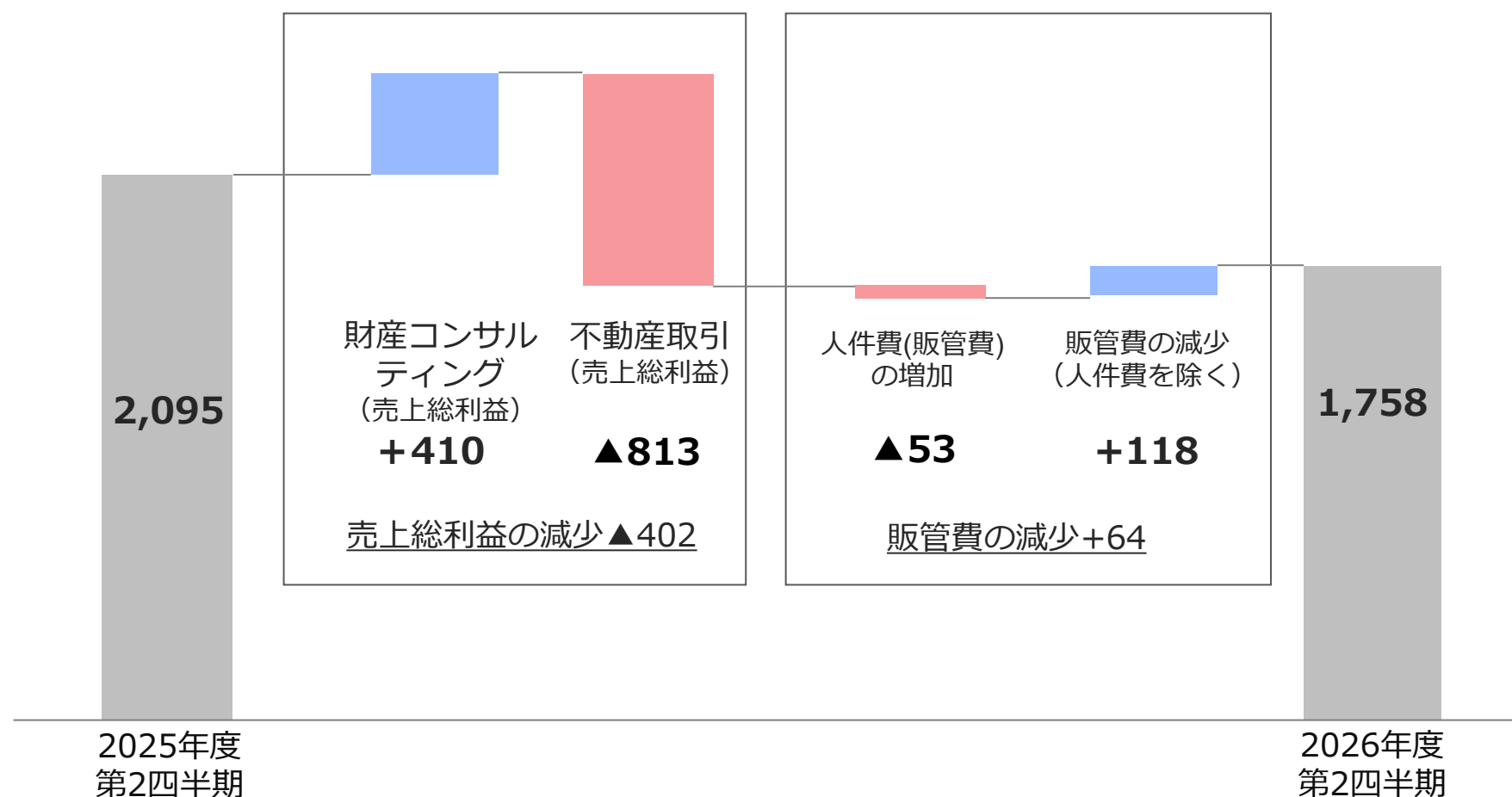
販売費及び一般管理費は売上原価に含まれる人件費1,776百万円を加え、実態PLでは3,876百万円となります。

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

- 財産コンサルティングの売上総利益は410百万円増加したものの、不動産取引の売上総利益は813百万円減少したことにより売上総利益は402百万円の減少
- 販管費に含まれる人件費が53百万円増加したものの、人件費以外の経費が118百万円減少したことにより、販管費は64百万円の減少

単位：百万円



財産コンサルティング・不動産取引の売上総利益の推移

売上原価は主としてコンサルタントの人件費と金融機関等への紹介料を計上しております。アドバンテージクラブの販売時に金融機関等へ紹介料をお支払いしておりますが、当期につきましては、既存のお客様を中心に販売していることから紹介手数料が減少しております。その結果、売上総利益率が増加しております。

■ 財産コンサルティング

単位：百万円	2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期	2025年度 第2四半期	2026年度 第2四半期
売上高	2,838	2,921	3,967	5,395	5,761
売上原価	1,681	1,673	2,087	2,722	2,677
売上総利益	1,156	1,247	1,880	2,673	3,083
売上総利益率	40.7%	42.7%	47.4%	49.5%	53.5%

■ 不動産取引

単位：百万円	2022年度 第2四半期	2023年度 第2四半期	2024年度 第2四半期	2025年度 第2四半期	2026年度 第2四半期
売上高	17,393	11,118	17,027	16,760	6,958
売上原価	15,880	9,798	15,563	15,172	6,184
売上総利益	1,513	1,319	1,463	1,587	774
売上総利益率	8.7%	11.9%	8.6%	9.5%	11.1%

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

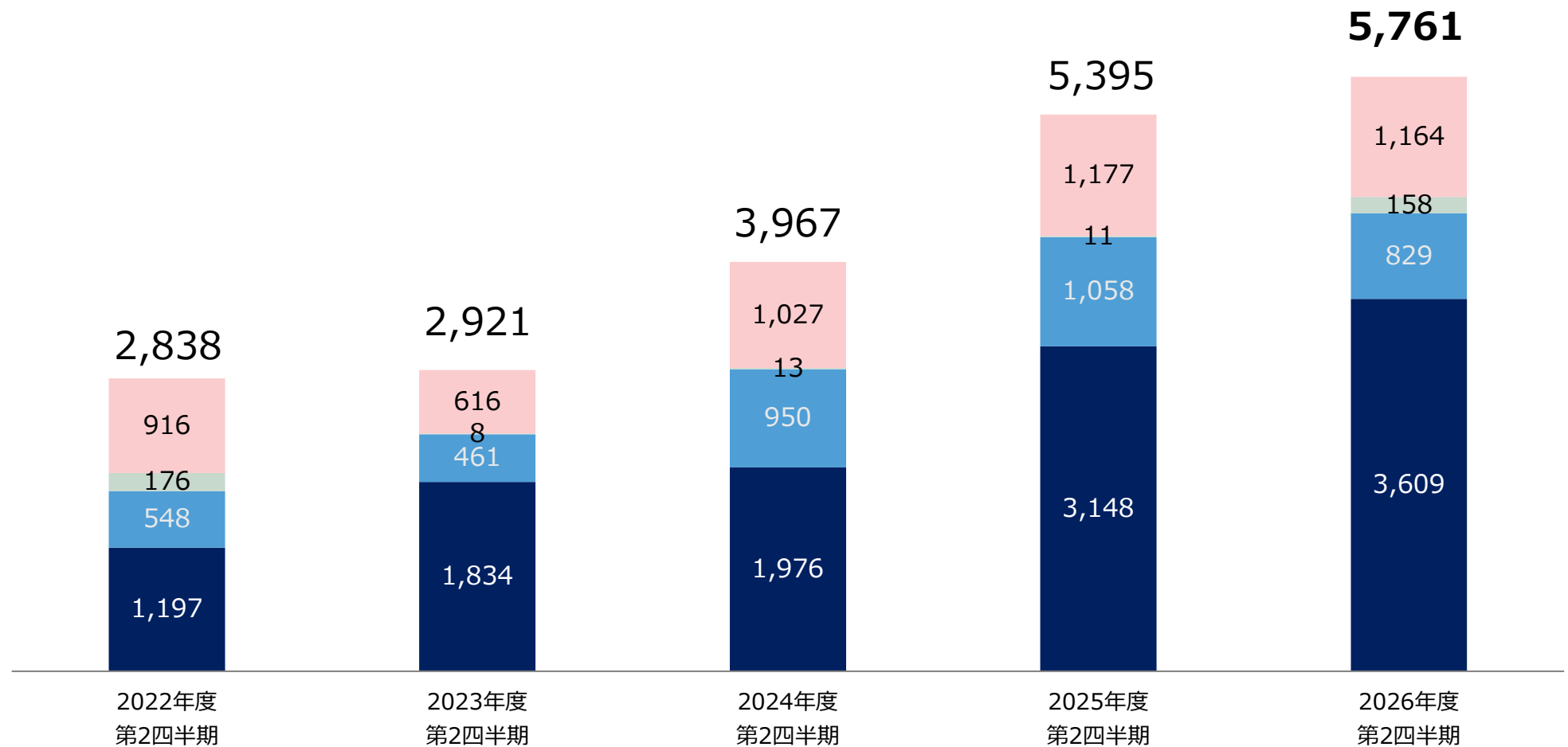
財産コンサルティングの一環として、顧客の資産運用ニーズへの対応を図る目的から、不動産を仕入れ、不動産に関連した商品の開発を行い、当社顧客等への販売を行った際の売上を不動産取引に計上。不動産保有時の賃料収入も併せて計上。

単位：百万円	2025年度 第2四半期	2026年度 第2四半期	増減率	修正後通期 業績予測	修正後業績予想 に対する進捗率	詳細ページ
財産コンサルティング	5,395	5,761	6.8%	12,660	45.5%	
財産承継	3,148	3,609	14.6%	7,770	46.5%	P.15
事業承継	1,058	829	▲21.7%	2,700	30.7%	P.16
事業承継ファンド	11	158	1,315.9%	250	63.2%	P.17
商品組成等	1,177	1,164	▲1.1%	1,940	60.0%	P.18
不動産取引	16,760	6,958	▲58.5%	16,060	43.3%	P.20
ADVANTAGE CLUB	16,131	6,179	▲61.7%	10,910	56.6%	
その他不動産取引	628	779	24.0%	5,150	15.1%	
合計	22,155	12,720	▲42.6%	28,720	44.3%	

財産コンサルティング売上の推移

単位：百万円

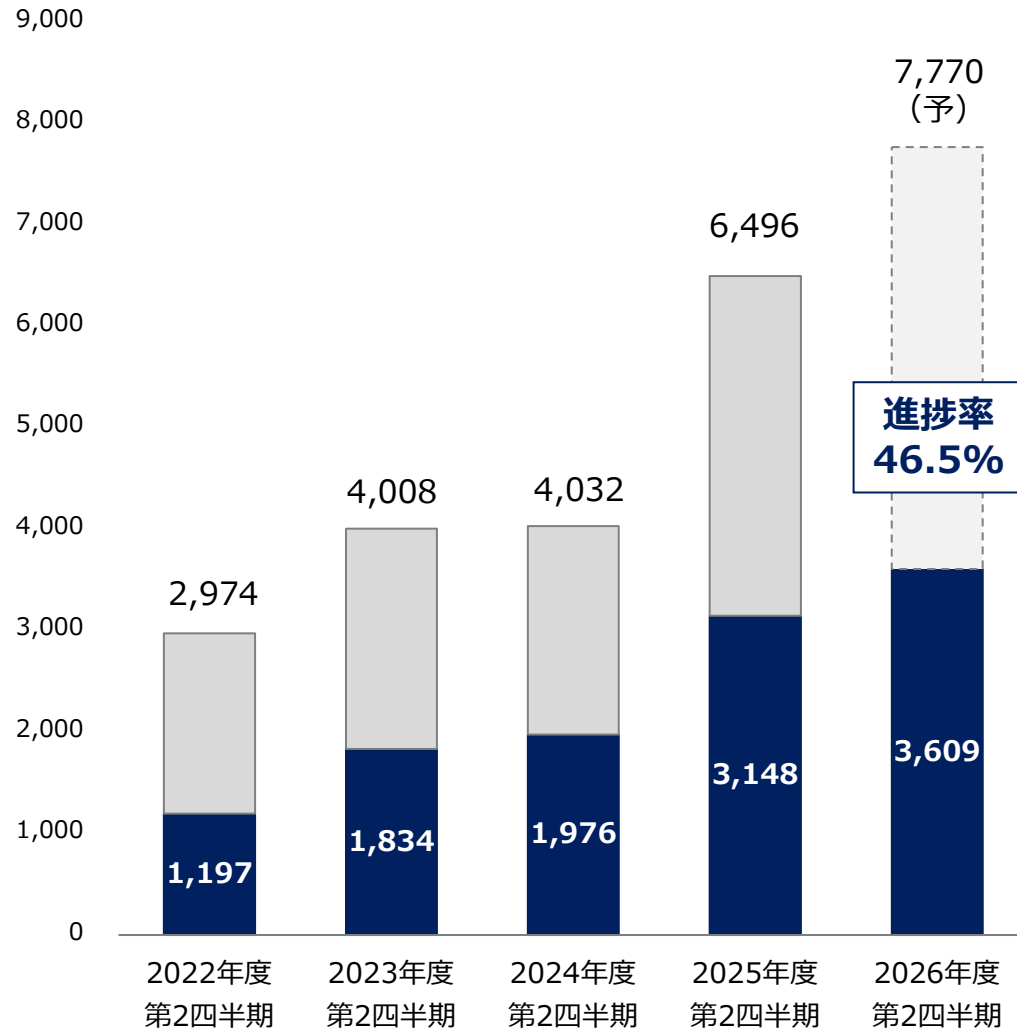
■ 財産承継 ■ 事業承継 ■ 事業承継ファンド ■ 商品組成等



※前連結会計年度までは事業承継ファンドの売上を事業承継に含めていましたが当第1四半期より別掲しております。
そのため過年度においても組替えを行っております。

財産承継（個人資産家向け）

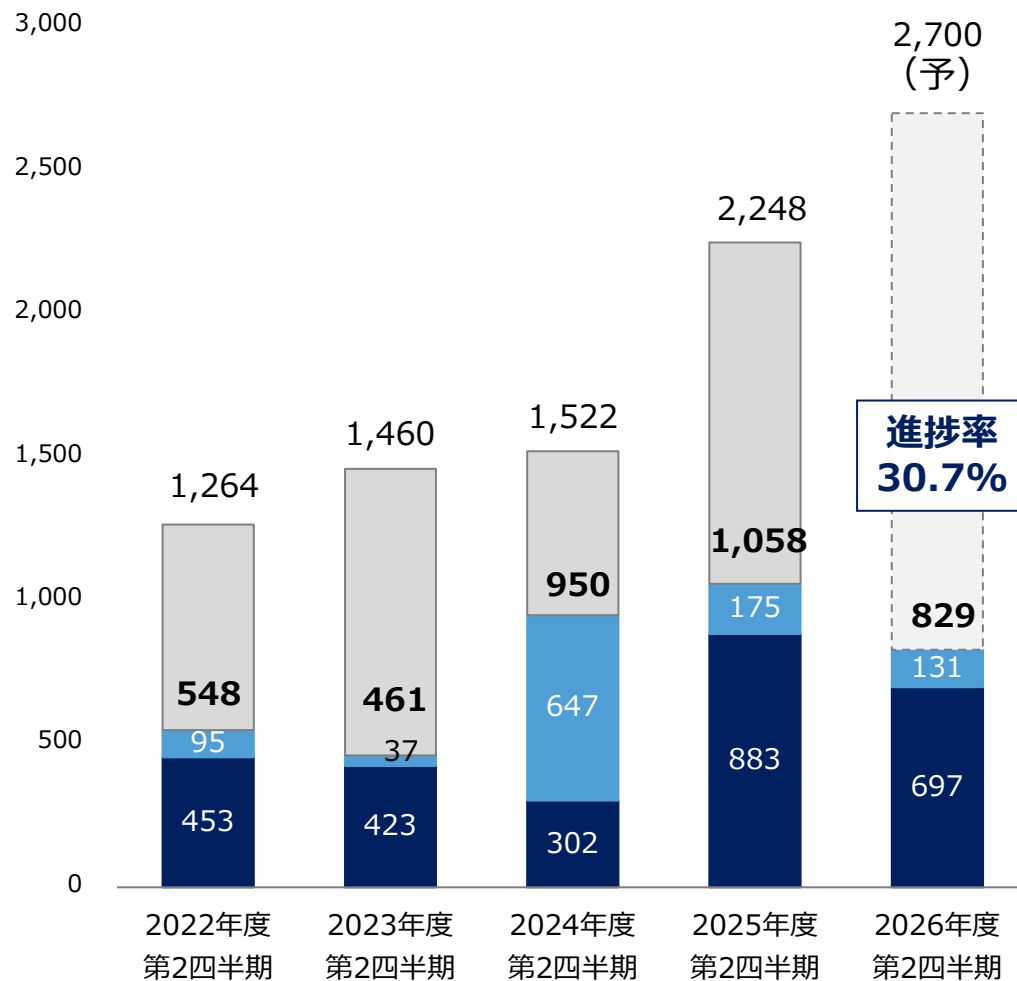
単位：百万円



- 一棟収益不動産の購入コンサルティングや土地有効活用コンサルティングが堅調に推移したこと、お客様の資産額の増加に伴い成約単価が上昇したことにより、売上高が大幅に増加。
- 下期以降も堅調に推移する見込みであることから、通期予想を72億円から77.7億円に修正。

事業承継（企業オーナー向け）

単位：百万円



同族承継

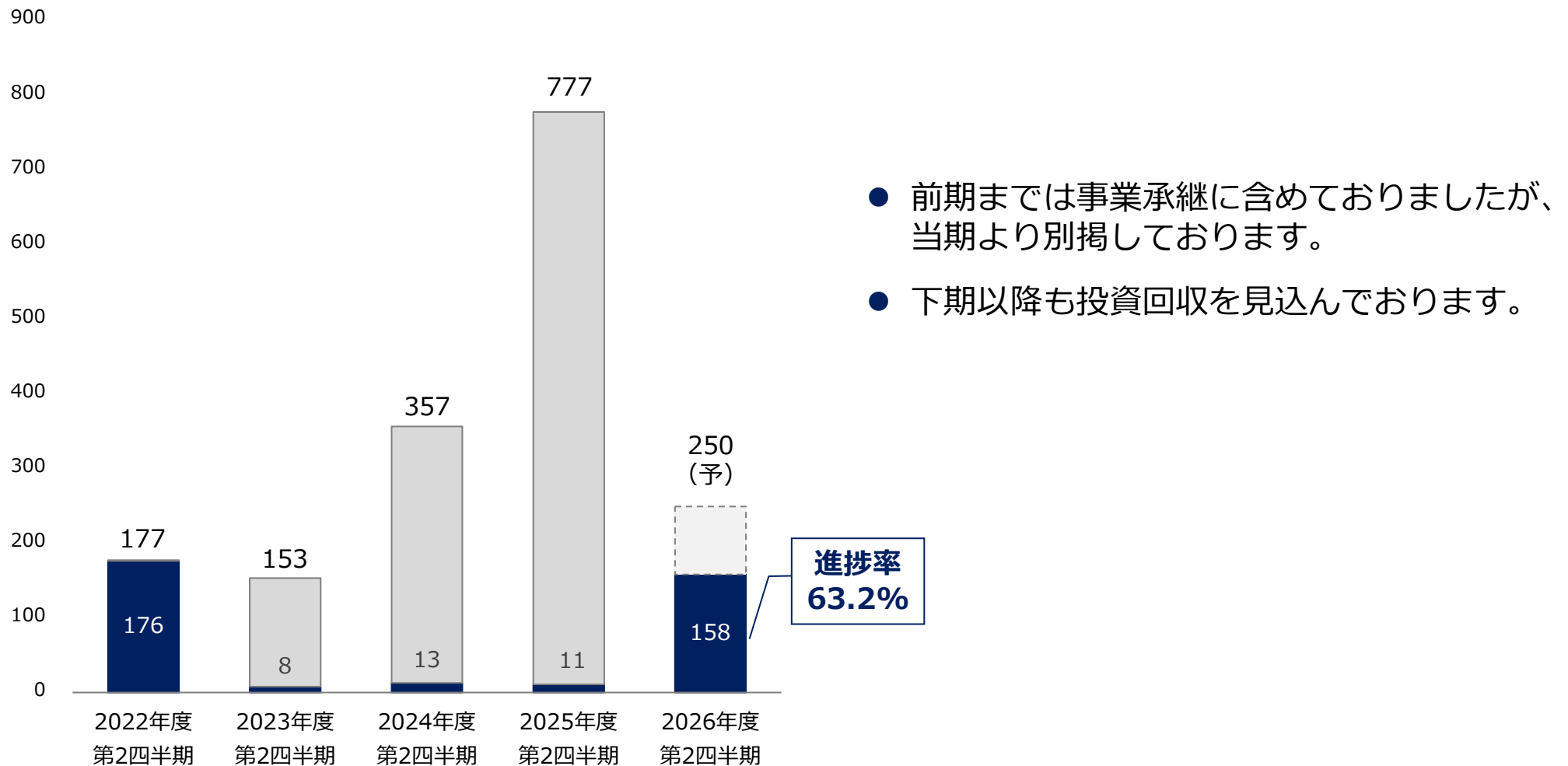
- 前年同期と比べ概ね同水準。

M&A（第三者承継）

- 大型のM&A案件が第3四半期にずれ込んだことから前年を下回る実績となっております。しかしながら、第3四半期及び第4四半期に複数の大型のM&Aの成約を見込んでおります。

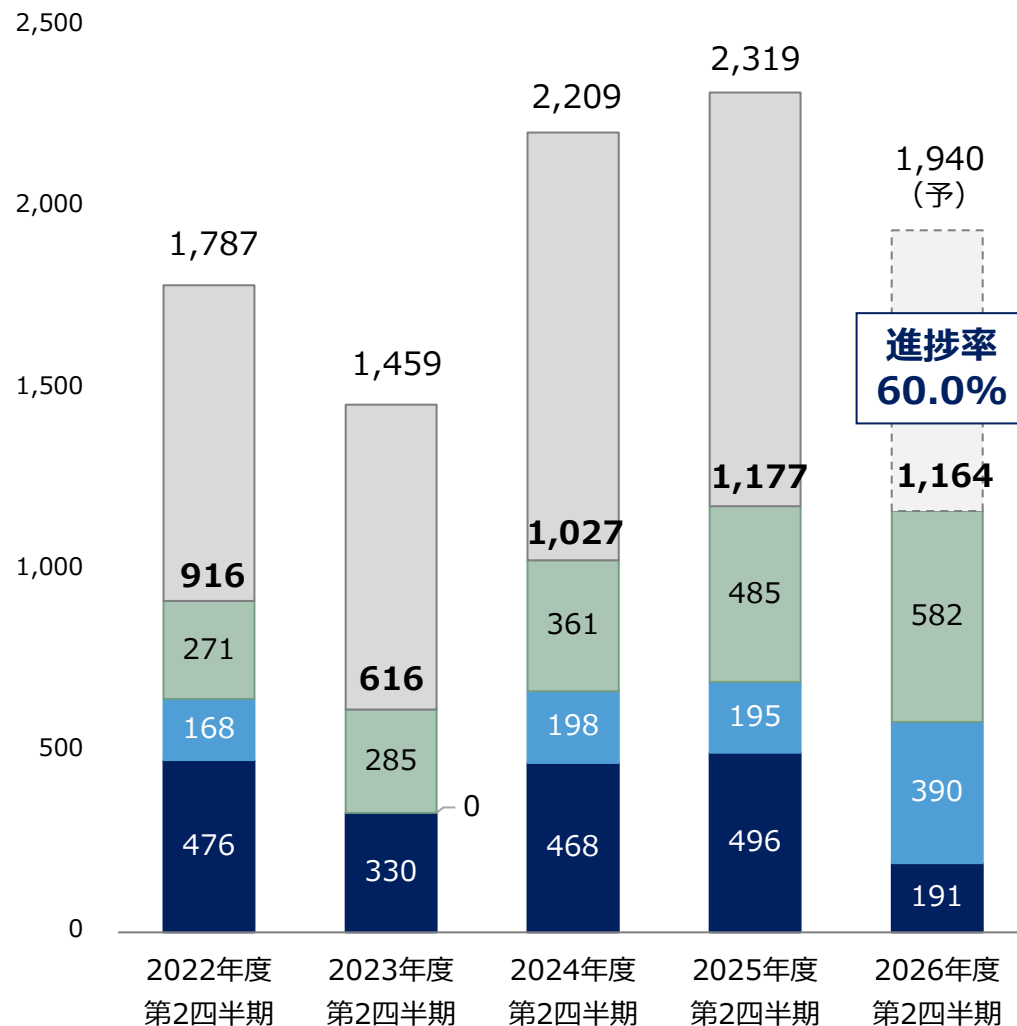
事業承継ファンド

単位：百万円



商品組成等

単位：百万円



AD組成（AD組成時の手数料）

- ADVANTAGE CLUBの組成額の減少により前年を下回っております。

AD解散（AD解散時の手数料）

- 約7～8年の運用期間を終えた3件の組合の解散を行い、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。

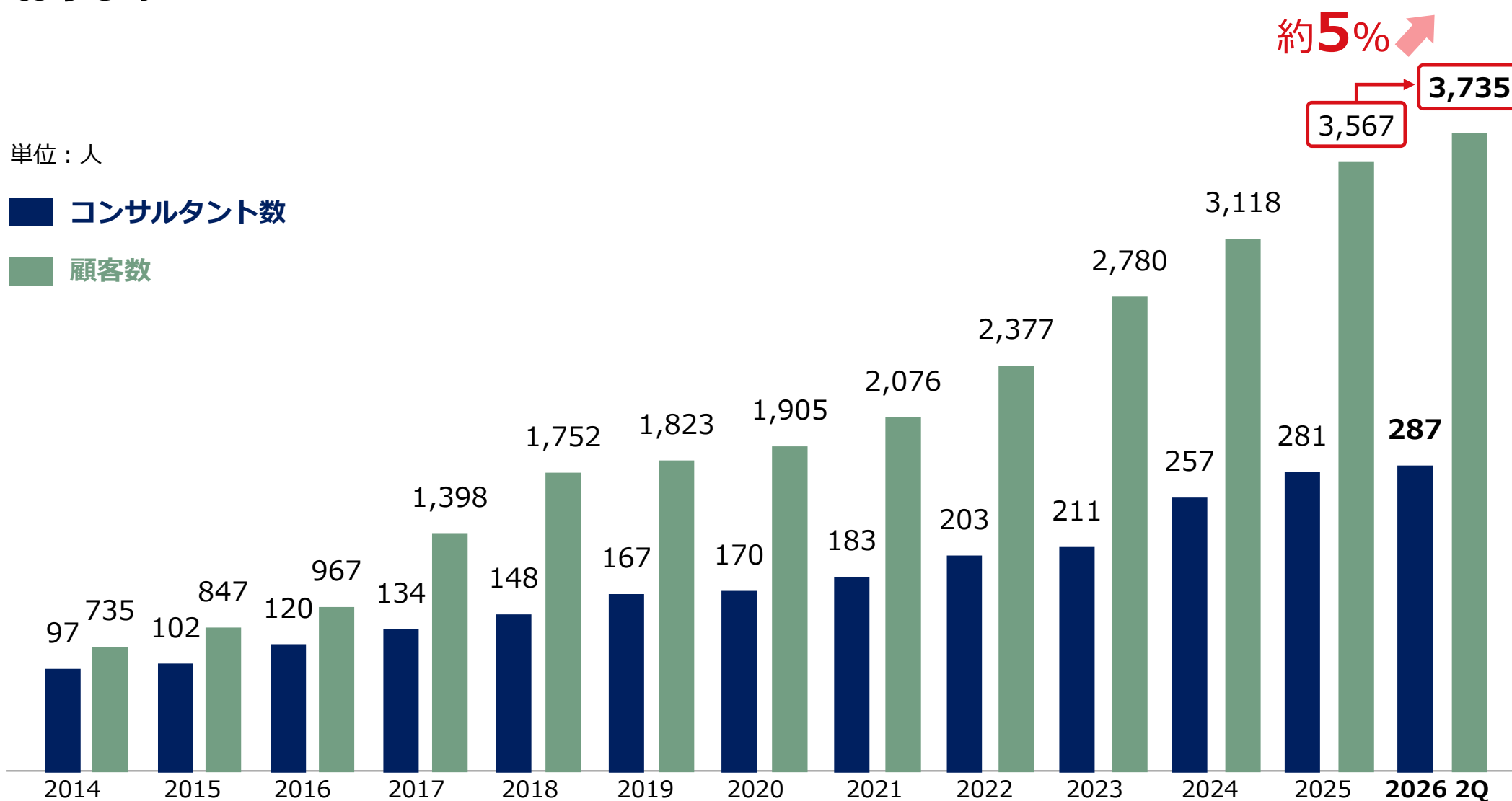
コンサルタント数と顧客数の推移

顧客数は毎年10%の増加を計画しており、上期で約5%の増加と堅調に推移しております

単位：人

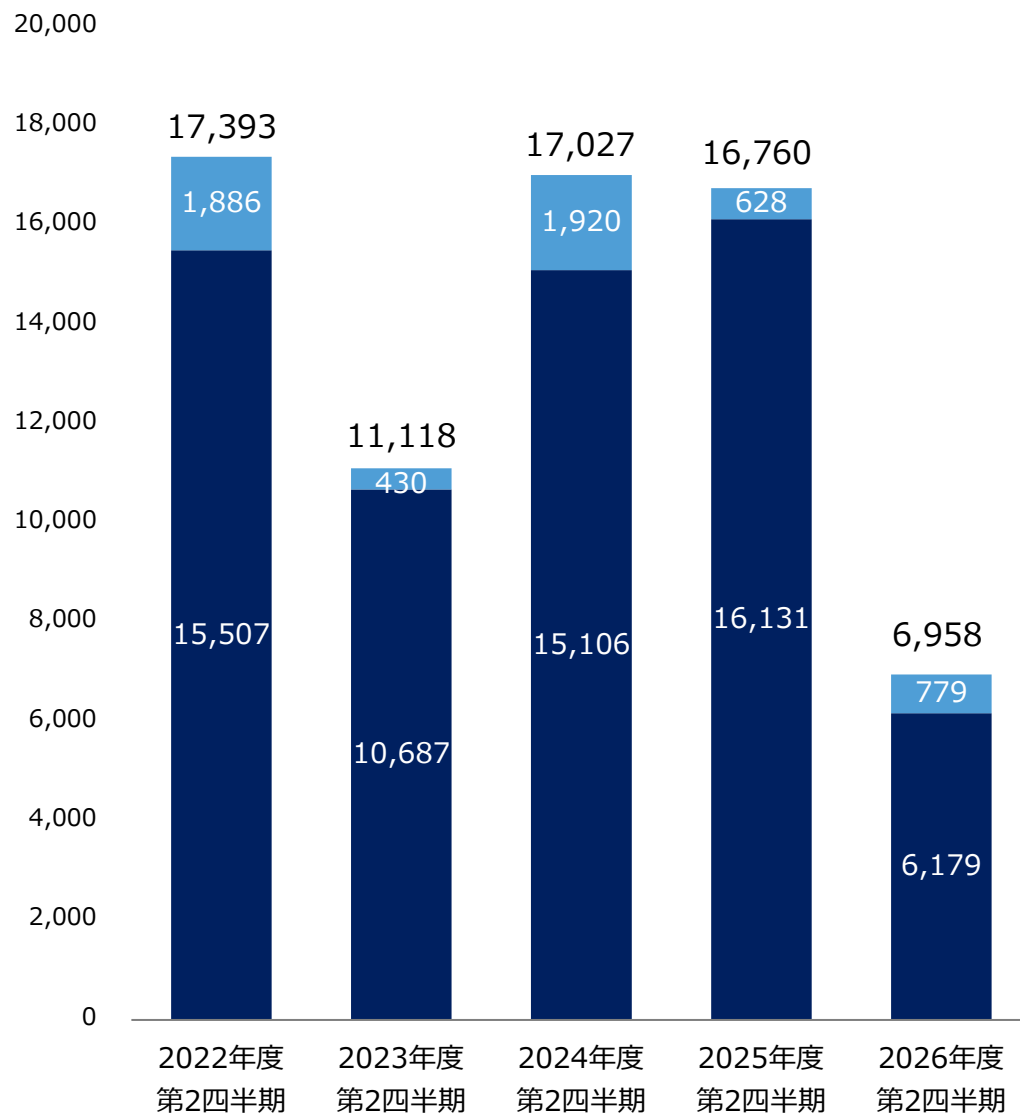
■ コンサルタント数

■ 顧客数



不動産取引

単位：百万円



ADVANTAGE CLUB（不動産取引）

- 19,400百万円の販売を計画しておりましたが、税制改正の内容が明確になるのが秋以降になるため、販売計画を10,910百万円に修正しております。

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。

アドバンテージクラブの販売にかかわる取組みについて

- ① 全国4000名超のお客様および200社超のパートナーの方々へAD（不動産小口化商品）の税制改正の影響について説明し、ご不安解消に努めています。
- ② 40物件（組成し解散したもの）の運用実績をご説明し、不動産運用商品としての魅力を丁寧に説明しています。

40物件（組成し解散したもの）の運用実績

平均運用期間	1口当たり実績					単純平均した 年間換算利回り (概算)
	組 成 金 額 A	平均売却価格 B	売 買 損 益 C (B - A)	平 均 分 配 金 額 D	平均差引収支 (C + D)	
8年11カ月	1,000万円	1,131万円	131万円	409万円	540万円	6.05%

2026年上期に運用を終了した物件の年間換算利回りは平均5.7%と高利回りを維持しております。

単年度利回りは6%を目標としており、今後もお客様の財産運用に資する商品のみを提供してまいります。

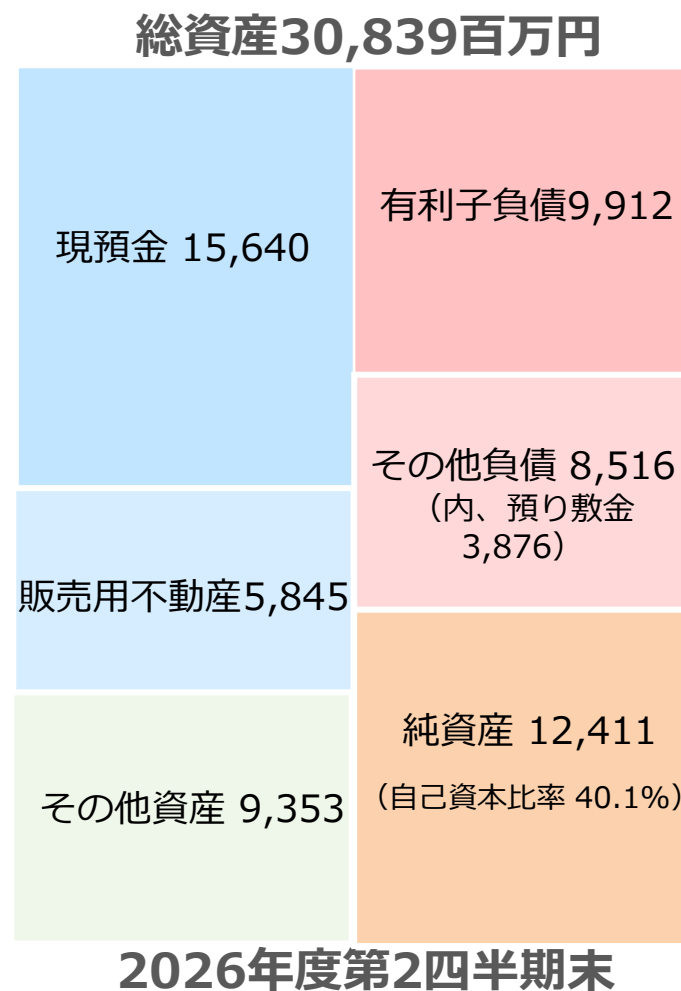
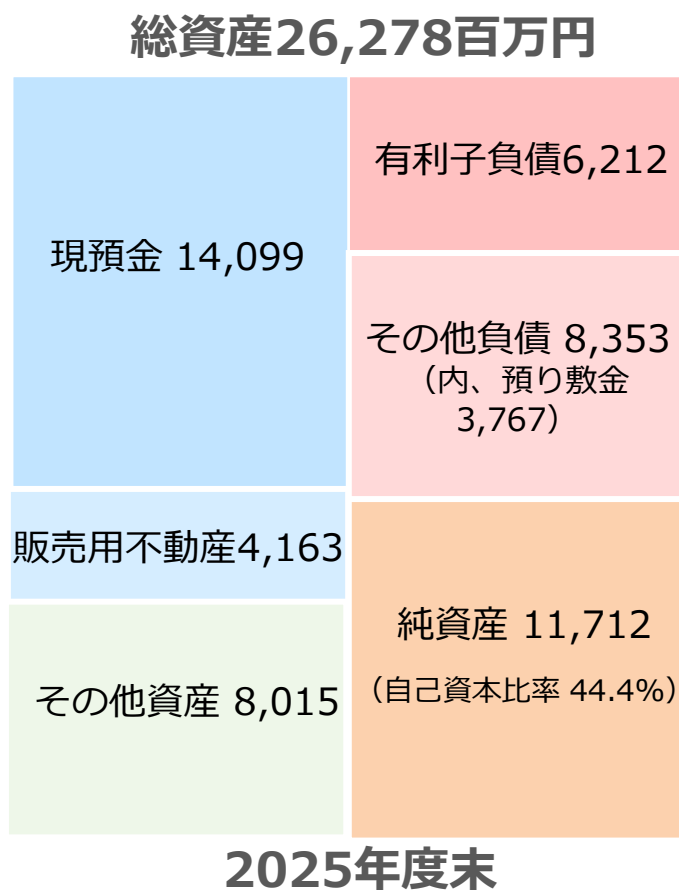
BSハイライト（財務戦略）

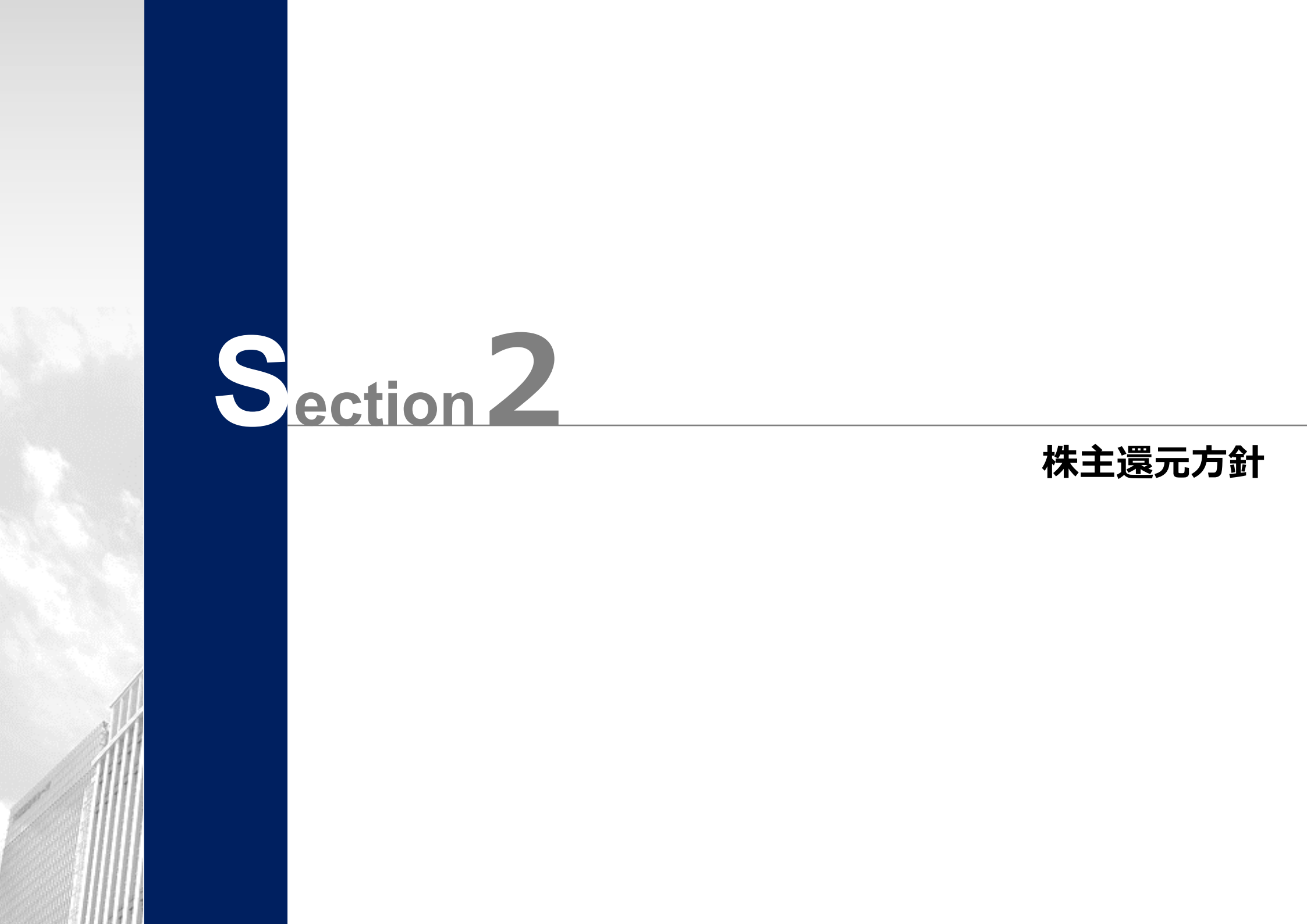
〈現預金水準の方針〉

運転資金、不動産取得資金、AD敷金返還資金を常に確保し、不足額については有利子負債で調達する方針です。

〈販売用不動産の在庫方針〉

販売用不動産については原則、在庫を持たない方針です。2025年度末においては、税制改正の影響によりADVANTAGE CLUBの販売を一時中断したことから赤坂見附駅前の物件を期末に保有しておりましたが、当第1四半期に販売・売却しております。また、当第1四半期に取得したADVANTAGE CLUB用の物件については、3月より販売活動を開始しております。





Section 2

株主還元方針

株主還元方針

1 配当性向50%水準

2 累進配当

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。

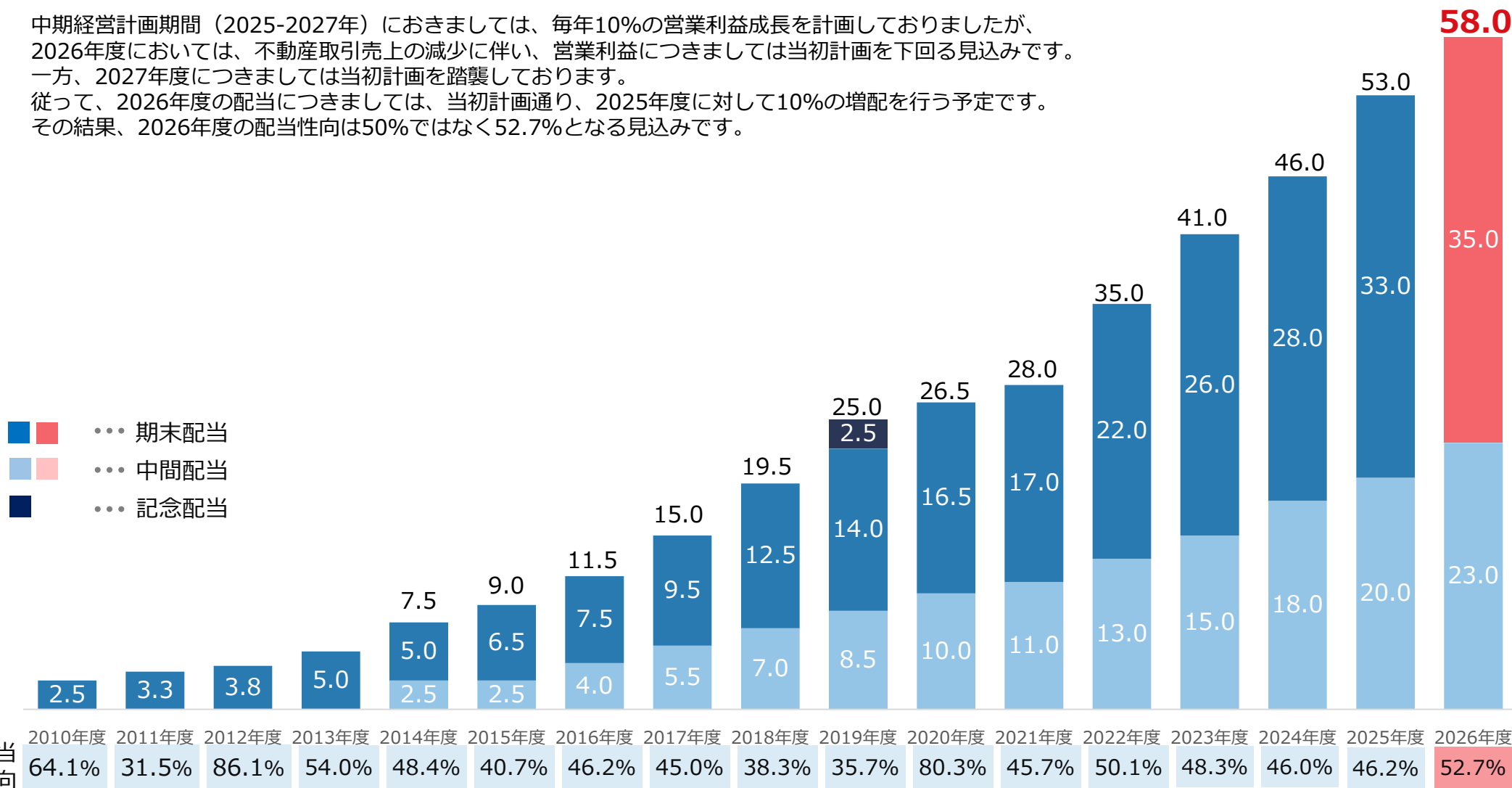
※なお、自己株式の取得については機動的に検討してまいります。

	2023年度	2024年度	2025年度	3ヶ年平均	目標
配当性向	48.3%	46.0%	46.2%	46.8%	50%水準
DOE	11.2%	11.5%	11.9%	11.5%	10%水準

15期連続増配を実現済、2026年度は「16期」連続増配へ

(単位：円)

中期経営計画期間（2025-2027年）におきましては、毎年10%の営業利益成長を計画しておりましたが、2026年度においては、不動産取引売上の減少に伴い、営業利益につきましては当初計画を下回る見込みです。一方、2027年度につきましては当初計画を踏襲しております。従って、2026年度の配当につきましては、当初計画通り、2025年度に対して10%の増配を行う予定です。その結果、2026年度の配当性向は50%ではなく52.7%となる見込みです。



※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。

株主優待制度

6月末日の株主様を対象とした株主優待

保有株式数	優待内容
1,000株以上 2,000株未満	QUOカード 1,000円分 前期末時点で0~999株ご保有の方が 6月末中間に1,000株以上2,000株未満になった場合に付与
2,000株以上 さらに	3,000円相当ギフト または 寄付2点から1点選択
10,000株以上を 2年以上継続保有	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

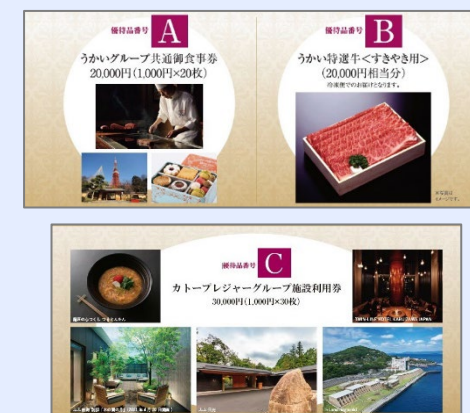
12月末日の株主様を対象とした株主優待

保有株式数	優待内容
1,000株以上 2,000株未満	QUOカード 2,000円分
2,000株以上 3,000株未満	3,000円相当ギフト または 寄付2点から1点選択
3,000株以上 さらに	5,000円相当ギフト または 寄付2点から1点選択
30,000株以上 保有	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

■ ギフト ※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 または カトープレジャーグループ施設利用券 ※イメージ





Section 3

2026年12月期 下期以降の取組みについて

外部環境・顧客ニーズの変化への対応

外部環境・顧客ニーズの主な動向

税制改正

税制改正に伴い、不動産小口化商品や一棟収益不動産に対する顧客心理に変化が生じています。

➡ 顧客のニーズに合った不動産、商品提供の必要性

インフレの加速

円安・地政学リスクを背景に、輸入インフレと原材料・エネルギー価格が上昇。キャッシュの実質価値低下により、資産保全・運用の必要性が高まっています。

➡ 実物資産・運用ニーズの拡大

不動産市況

金利上昇の影響が広がる一方、都心不動産への投資ニーズは引き続き堅調。オーナーの高齢化と管理負担増を背景に、購入から運用・売却まで担う担い手が求められています。

➡ 不動産購入～管理～売却まで一気通貫サービスの価値拡大

賃金高騰・業界再編

賃金上昇と人手不足により、低生産性企業の淘汰・統合・廃業が増加。「跡継ぎはいるが経営は難しい」ケースが増え、所有と経営の分離が進みます。

➡ M&A・事業承継ニーズの増加

外部環境と顧客ニーズの変化により当社サービスへのニーズが拡大

中期経営計画（2025～2027年）の7つの戦略の進捗

経営戦略の 7つの 戦略の柱

01 パートナー戦略

- ① 拠点展開について（P30参照）
- ② チェスターグループの成長とシナジー（P31参照）

02 サービス戦略 (事業戦略)

- ① サービスの充実・拡大（P32参照）

03 人材戦略

- ① コンサルタントの積極採用（25年末281名→26年末322名目標）

04 知財戦略

- ① DX・AIを活用したコンサルティング（P33参照）

05 マーケ ティング戦略

- ① 書籍を活用した積極的なセミナー展開

06 サステナ ビリティ戦略

- ① サステナビリティ経営の推進

07 財務戦略

- ① 中長期的なPER改善のための施策を実施（四半期業績の安定化、財産コンサルティング売上の増加、コーポレートガバナンスの強化等）
- ② 株主との対話の重視

【パートナー戦略】拠点展開について

2026年に岡山、北陸（富山）、静岡に拠点を開設。
名古屋、仙台、札幌などの主要都市でも拠点開設を検討中。

親密な地域金融機関や会計事務所、チェスターの地方拠点との
連携を強化し全国の資産家へコンサルティングを提供

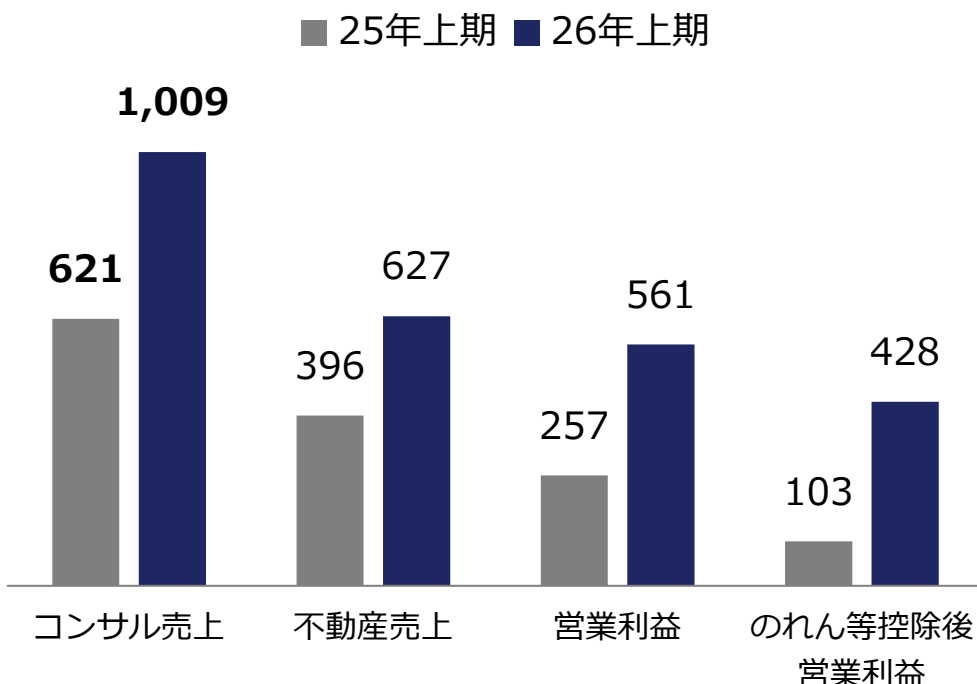


【パートナー戦略】 チェスターグループの成長とシナジー

- チェスターグループの2026年度上期は、昨年対比で**コンサル売上+62%（6.2億円→10.0億円）**、営業利益約2.2倍（2.5億円→5.6億円）と大きく伸長しました。税理士法人含めた相続対応件数の成長と顧客の大型化・単価の増加が牽引し、収益性が高まっております。
- 2026年度上期のシナジー実績は粗利ベースで約55百万円となり、前年度（2025年度）の通期実績約42百万円を、上期で上回りました。** 通期では、現時点で**120～200百万円程度**を見込んでおり、前年度から大幅な拡大を想定しています。

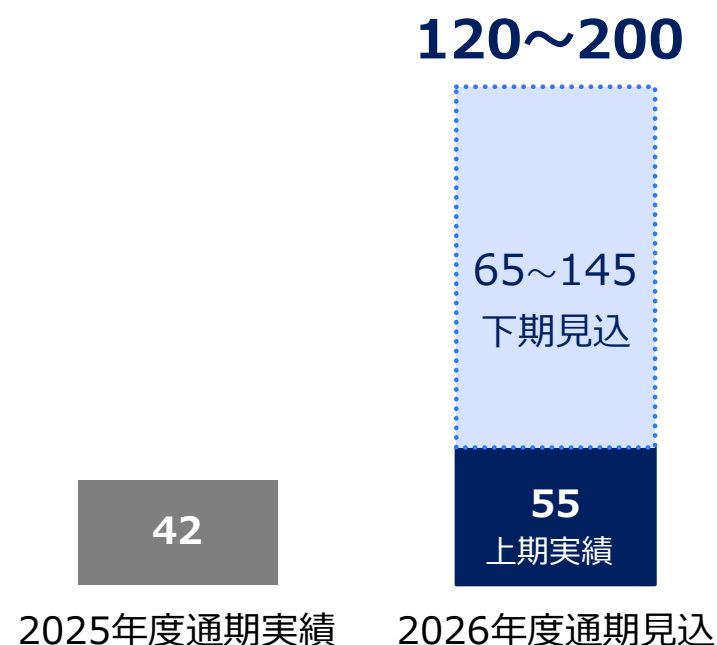
チェスターグループの業績（昨年対比）

単位：百万円



シナジー効果の進捗 〈AZNとチェスター双方における合計〉

単位：百万円



【サービス戦略（事業戦略）】サービスの充実・拡大

税制改正、インフレや金利環境の変化、不動産市場の構造変化、事業承継ニーズの拡大、AIの進展などを背景に、顧客が求める価値は大きく変化しています。当社はこうした事業環境および顧客ニーズの変化を成長機会と捉え、既存サービスの強化と新サービスの創出を推進します。両施策を「サービス戦略」として一体的に展開することで、中長期的な収益基盤の強化を図ります。

■ … 既存事業の強化（既存サービスの充実） ■ … 新サービスの創出

1 既存サービスの充実

1 一棟収益不動産の購入コンサルティングの強化

一棟収益不動産をはじめとする実物資産への運用ニーズが高まるなか、特に地方銀行のお客様において、資産性が高く安定した収益が見込める都心不動産の取得ニーズが増加しています。既存のお客様に加え、地方銀行との連携を通じて地方銀行のお客様への都心不動産の購入支援体制を強化してまいります。

既存サービスの強化の一環

■ サービス強化施策

アドバンテージクラブに準ずるAM/PMサービスを一棟収益不動産においても提供【2026年下期より提供開始】

当社は、20年以上にわたり提供してきたADVANTAGE CLUBで培ったノウハウを活かし、これに準ずる一棟収益不動産向けのAM/PM（アセットマネジメント/プロパティマネジメント）サービスの提供を開始します。本サービスは、個人のお客様が保有する一棟収益不動産について、購入後の運用状況を継続的に把握し、収支改善・修繕・追加投資から売却に至るまでを一気通貫で支援するものです。物件の購入で完結するのではなく、中長期にわたりお客様の資産価値向上に伴走することで、一棟収益不動産の購入コンサルティングの付加価値向上と、顧客との継続的な関係構築を図ります。本サービスは2026年下期より提供を開始し、お客様の資産運用の成果の向上に貢献してまいります。

2 土地有効活用コンサルティングサービスの強化

建築価格の高騰やインフレを背景に高まる収益性向上ニーズに対応し、ロードサイドの広大な自宅や遊休不動産の有効活用を通じた収益改善支援を強化いたします。

3 財務改善および成長支援の強化

事業承継支援を「会社を引き継ぐための支援」に加えて、「金利の上昇に対応する財務改善の支援および成長を実現する支援」にも取組み、企業価値の向上と持続的成長を支援いたします。

2 新サービスの創出

■ 青山フィナンシャルサービスによる投資助言サービスの提供 【2027年上期より提供開始予定】

お客様からは、不動産・有価証券・保険を含めた財産全体を一体的に管理・助言してほしいというニーズが高まっています。当社グループでは、青山フィナンシャルサービスにおいて投資助言・代理業の登録取得を進めており、2027年上期より、有価証券運用のアドバイザリーサービスの提供を開始する予定です。

既存事業の強化と新サービスの創出を両輪で推進し、中長期的な収益基盤の強化を実現します。

【知財戦略】 現状の問題について

総合財産コンサルティング業務 基本プロセス

現状分析

問題の
抽出

問題解決の
ための課題を抽出

課題の
優先順位付け

提案

社内業務

生産性のボトルネック

議事録作成



財産分析



資料作成



確認・レビュー



AIエージェント化

議事録作成

文字起こし
自動要約・顧客管理
システムへ転記

財産分析

決算書AI-OCR読取
財産別の簡易分析

提案書検索/作成

過去事例の検索
提案書ドラフト作成

確認・レビュー

論点整理
類似ケースの分析
改善点を指示

社内業務の生産性向上

顧客対応業務

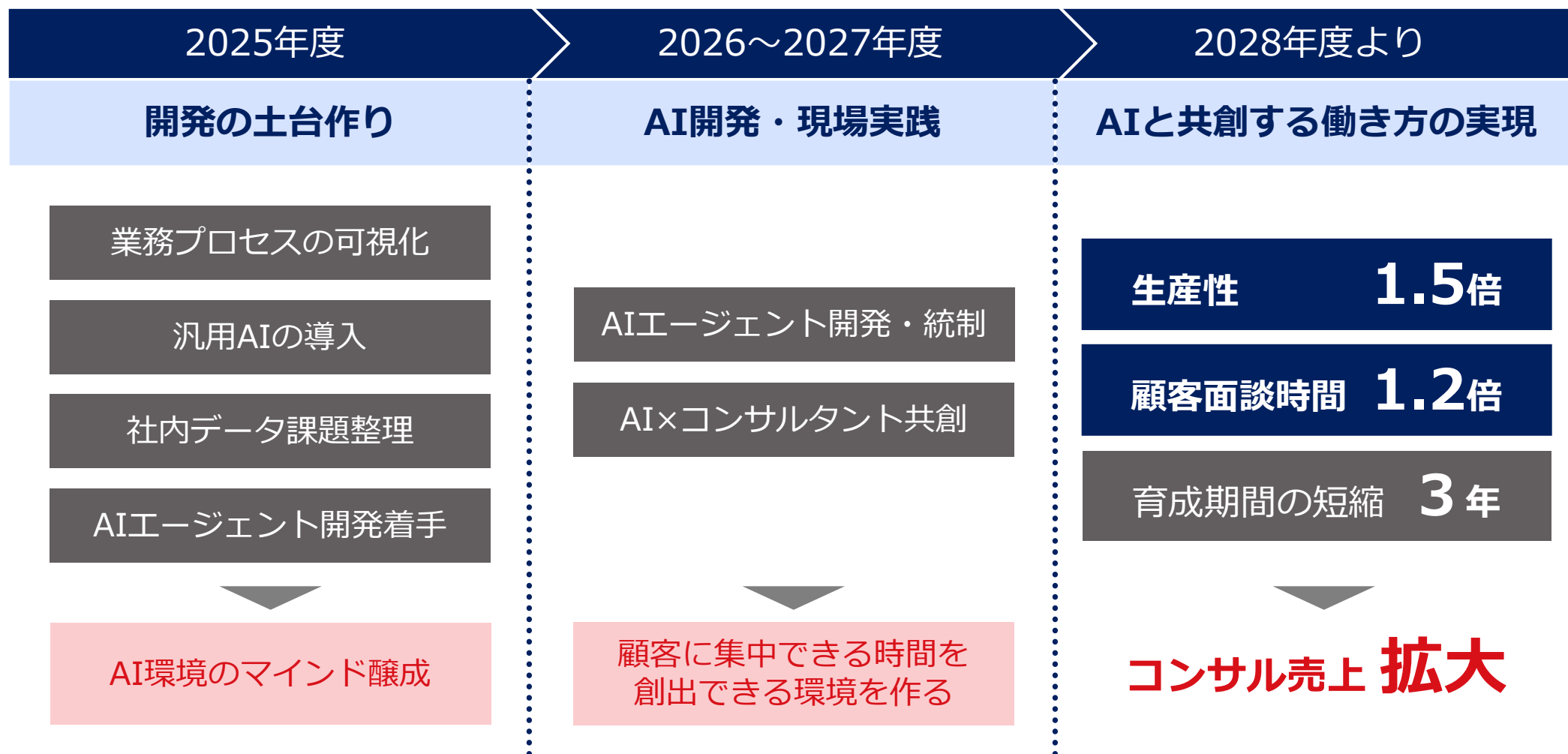
本来注力すべき領域

未来の方向性を示す

意思決定の支援

信頼関係の最大化

【知財戦略】まとめ



【知財戦略】「DX認定事業者」の認定取得

2026年7月、経済産業省が定めるDX認定制度に基づき「DX認定事業者」の認定を取得



認 定 事 業 者

認 定 日

2026年 7月

認 定 機 関

経済産業省

当社の取り組みが国に認められました

DXやAIの活用を通じた業務変革と、生産性・サービス品質向上の両立に向けた推進体制が、国の定める認定基準に適合していると認められました。

認定の意義

- 経営ビジョン・DX戦略・人材育成・ガバナンス体制の整備が国に評価
- 中期経営計画（2025～2027）における「知財戦略」の推進体制が評価
- 「コンサルタントとAIの共創による新しい働き方」の構築を継続

【知財戦略】 「推進室主導」 から「現場発の業務変革」へ

現場社員自身がAIで業務改善を進める、共創型のDX人材育成が本格的に始動

従来 | DX推進室主導

- ・ DX推進室が業務課題を探索
- ・ DX推進室が個別に企画・開発
- ・ 個別施策として各部署へ展開



「DX推進室主導」から
「現場発の業務変革」へ

現在 | 現場主導・共創型

- ・ 各部門が自ら業務課題を発見
- ・ DXアドバイザーが現場で企画・実装
- ・ 成果とノウハウを全社へ横展開

DX推進室は横断的に支援

7チーム・14名のDXアドバイザーが始動

現場を最も理解する社員が、自部署の困りごとを起点に、AIを活用した業務改善の仕組みを開発

PDF・帳票のデータ化

PDFからExcelへの
自動転記・情報整理

定期業務の自動化

リマインド・進捗管理・
抜け漏れ防止

資料作成・確認支援

情報検索・ドラフト作成・
確認業務の効率化

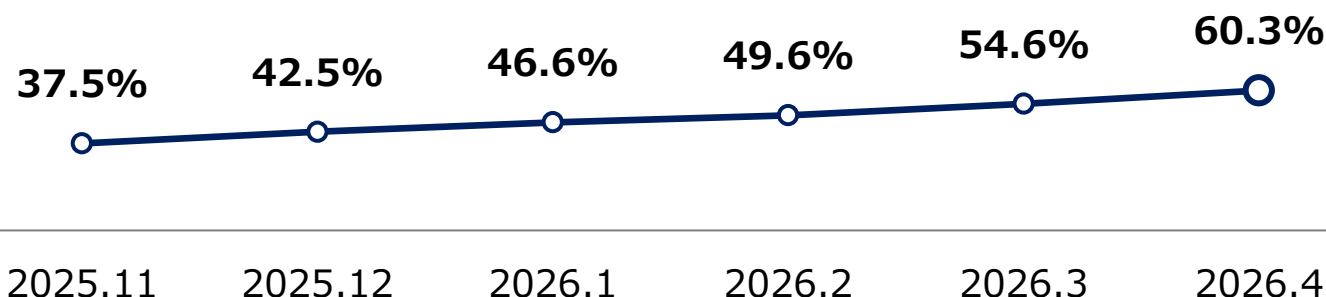
今後 | DXアドバイザーを継続的に拡大し、現場発のAI活用を全社の仕組みへ

【知財戦略】 AI活用状況

月次のCopilot利用率は**100%に到達し、使っていない社員はゼロ**。さらに月50回以上の高頻度利用者は60.3%、1人当たりの月間プロンプト数も約2.2倍へと拡大し、AI活用が全社の日常業務へ着実に定着しています。

■ 月50回以上利用する社員の割合

月50回以上利用する社員

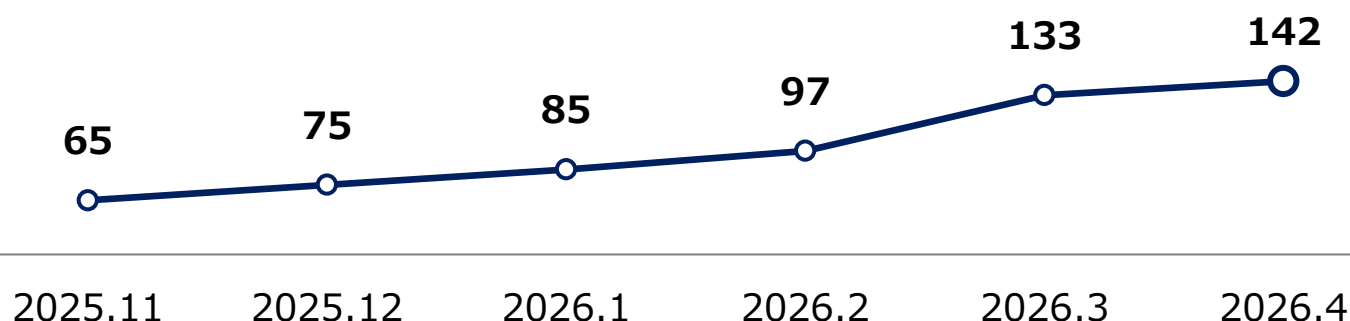


60.3%

2025年11月比
+22.8ポイント

■ 1人当たり月間平均プロンプト数

1人当たり月間平均プロンプト数



約2.2倍

65回から
142回へ増加

利用者の裾野と利用頻度がともに拡大し、Copilotが日常業務へ定着



Section 4

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	12億7683万円 ※2026年6月30日現在
従業員数	424名(グループ連結) ※2026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	■ 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 ■ 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 ■ 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

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

2000年 10月 (株) 船井エステート〈現：(株)青山総合エステート〉を設立
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) プロジェク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) SBI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〈現：(株)ネクストナビ〉〈(株)日本M&AセンターHDとの合併会社〉を設立
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

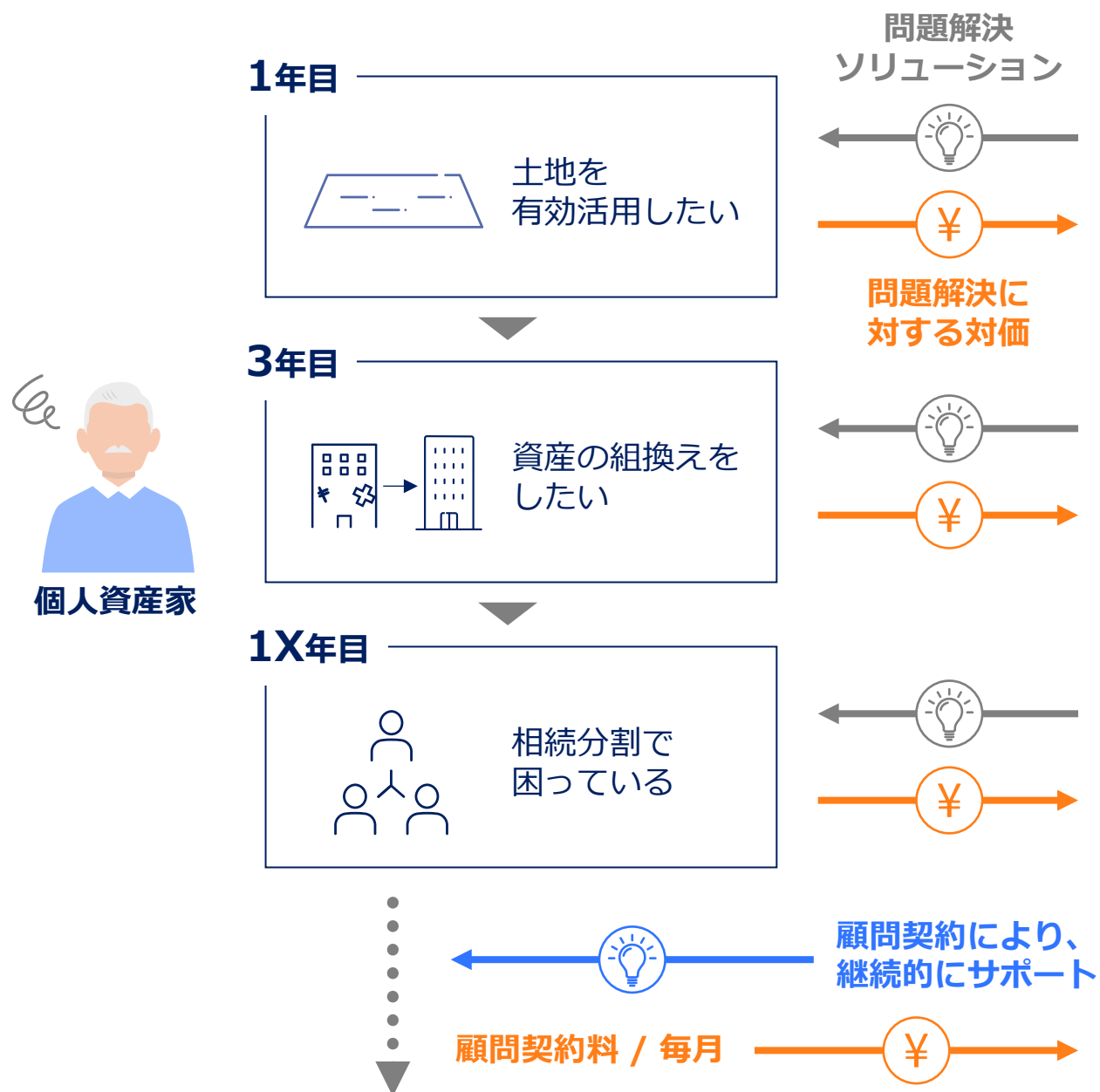
年代

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
9月 **創立30周年を迎える**
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
2023年 7月 STO事業 第1号案件としてデジタル証券ファンドに不動産提供
2024年 11月 税理士法人チェスター、司法書士法人チェスター、行政書士法人チェスターと業務提携
12月 (株)チェスター、(株)チェスターライフパートナー、(株)チェスターコンサルティング、(株)アーバンクレストを
経営統合

経営目的と事業内容

経営目的	財産の承継・運用・管理を通じてお客様の幸せに貢献する	
事業内容	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 〈 総合財産コンサルティング 〉	
顧客層	個人資産家 (地主・金融資産家) 資産平均10億円	企業オーナー (経営者)
ソリューション	 ■ 相続対策 ■ 不動産有効活用 ■ 広大地活用 ■ 不動産購入、売却 など	 ■ 事業承継(後継者支援) ■ M&A ■ 転廃業支援 ■ 財務改善、成長戦略 等 ■ 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



ライフステージに合わせて
最適な財産構成になるよう

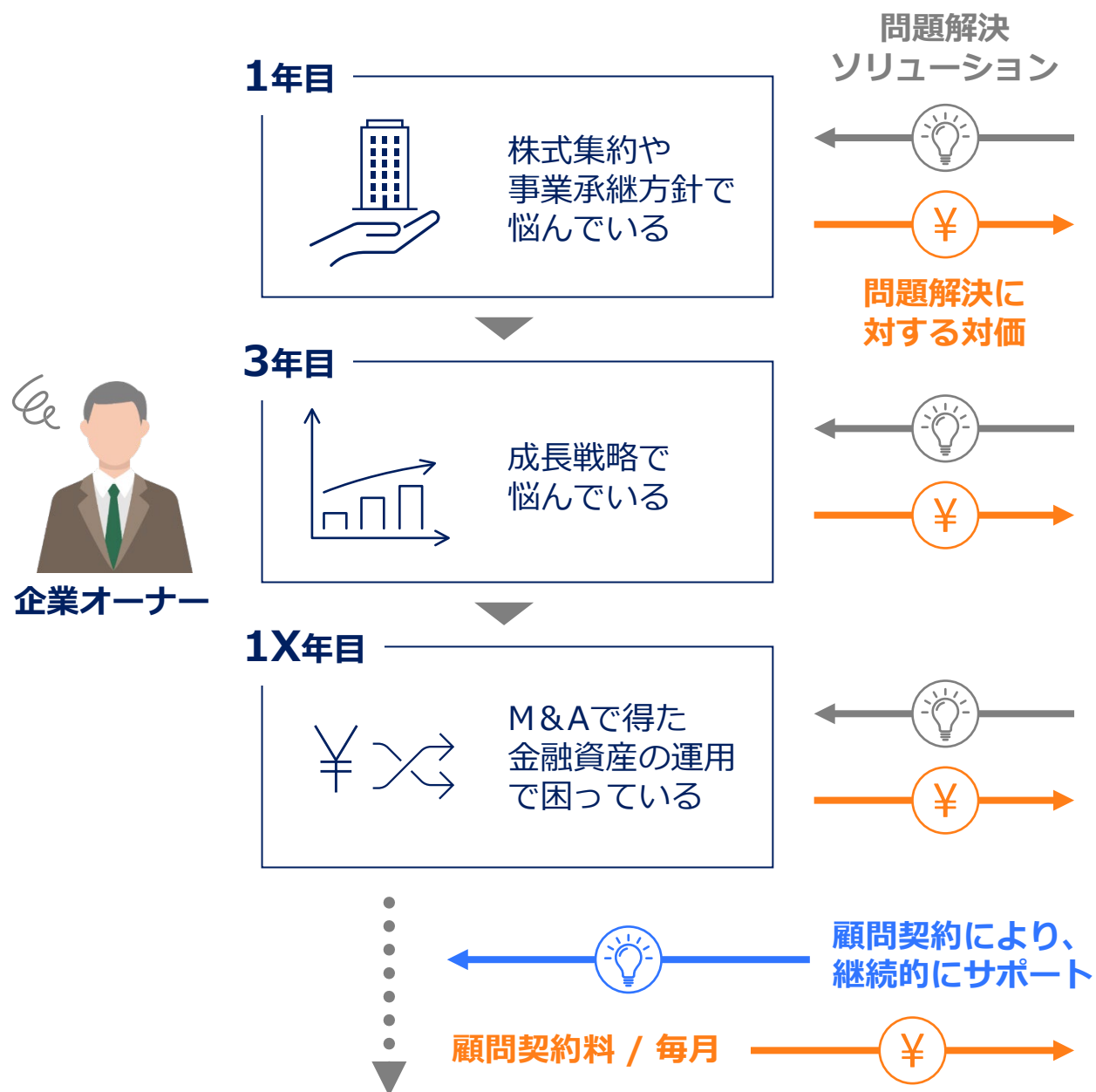
**長期・継続的に
コンサルティング**



個人資産家の顧客数

約3,100名

企業オーナー向けビジネス



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**600**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



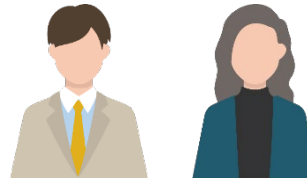
個人資産家



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



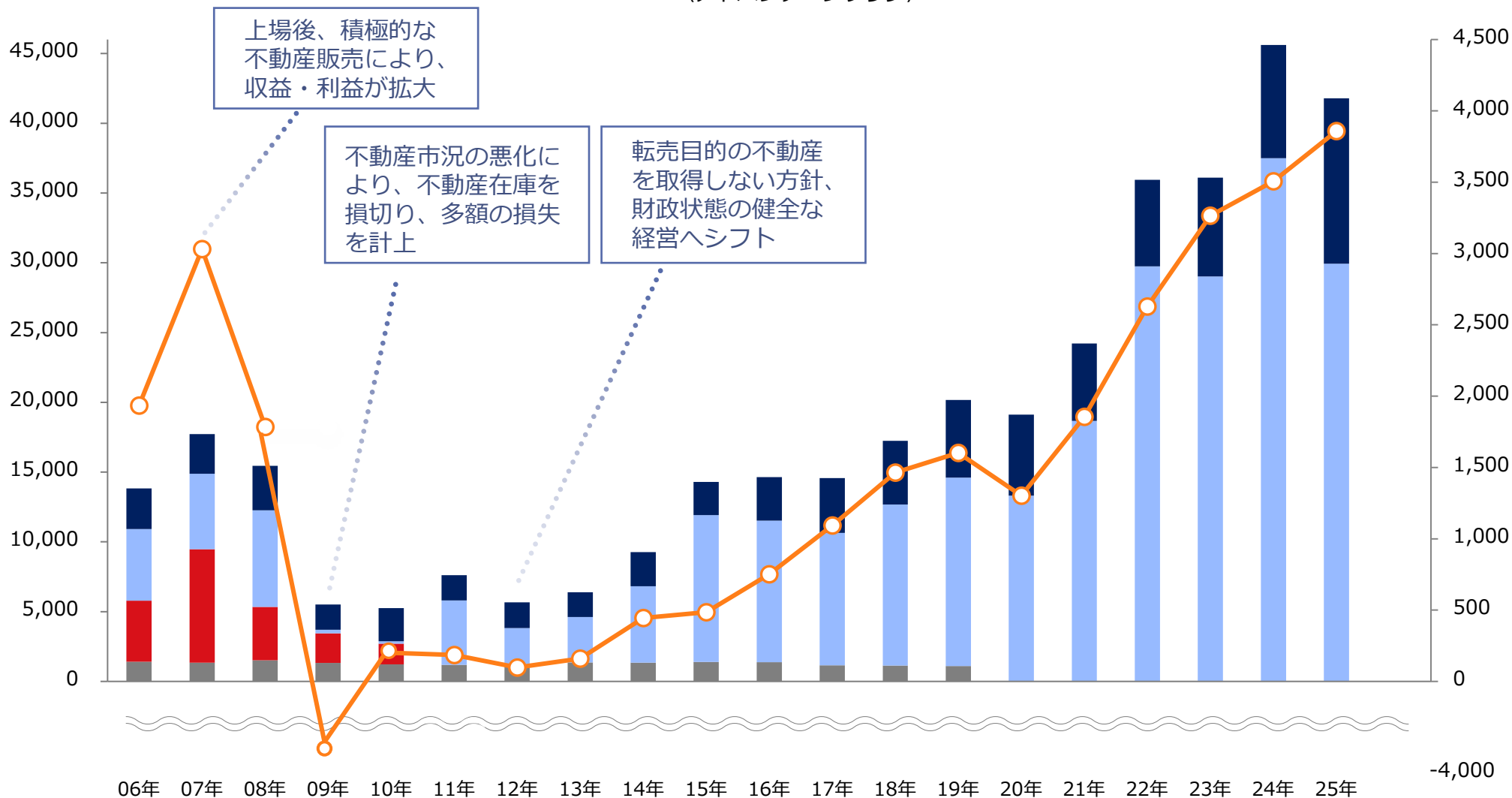
当世代から次世代以降へのコンサルティングによる
収益を長期的に計上するビジネスモデル

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)

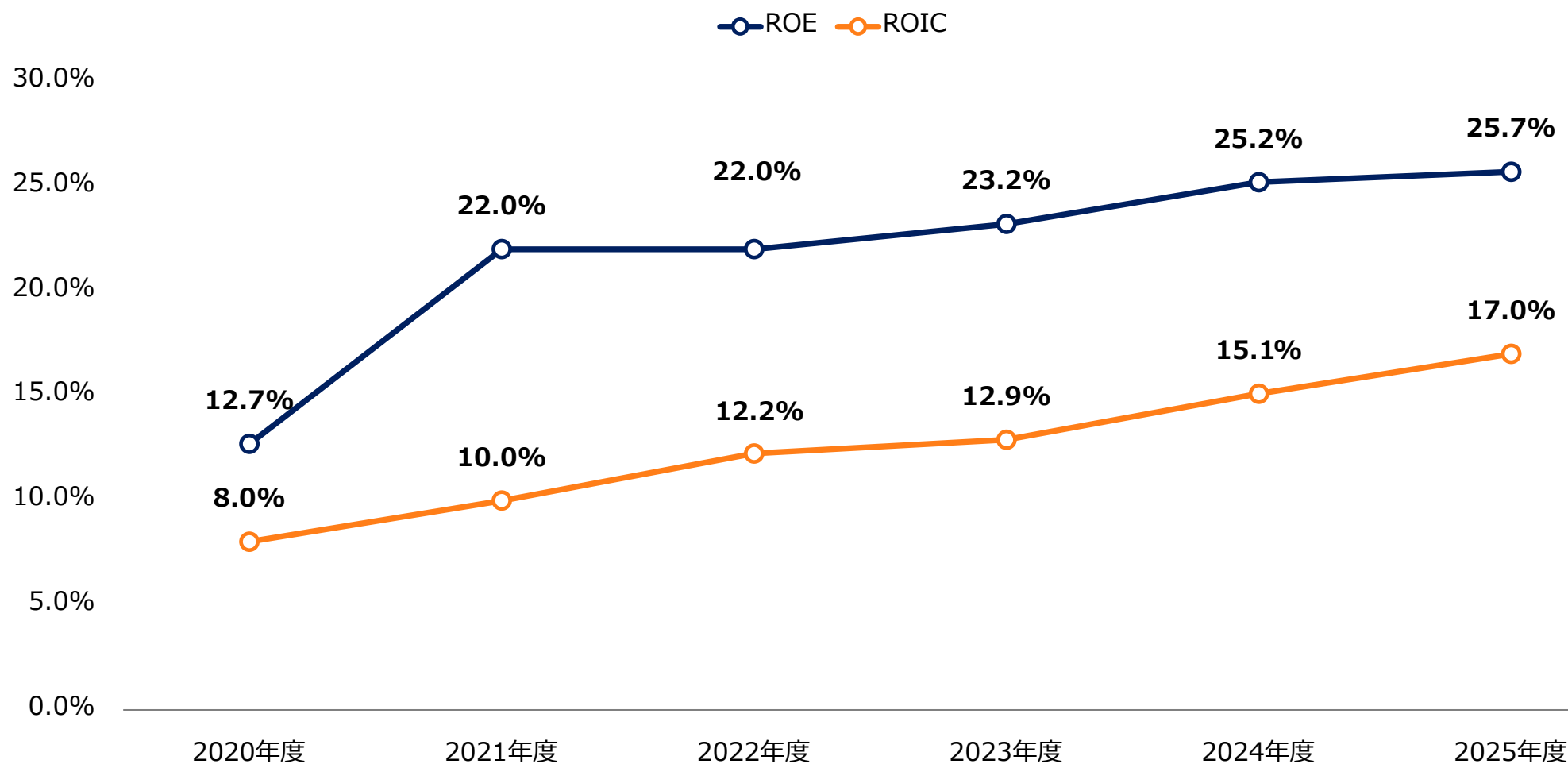
サブリース、その他
 不動産の転売
 コンサル不動産取引
 (アドバンテージクラブ)
 財産コンサルティング
 営業利益



ROEおよびROICの推移

ROE 目標 **20%**水準以上

ROIC 目標 **10%**水準以上



当社のIR情報は、以下のURLをご参照ください。

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

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統括部
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。