

## 経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

## ① 目指す姿と数値目標

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していく

ROE  
25.7%配当性向  
46.2%DOE  
11.9%コンサルタント数  
281名

## ② 中長期の経営戦略

## 1. パートナー戦略

全国主要都市での拠点開設。2026年1月岡山拠点準備室開設。富山・金沢、名古屋、静岡、仙台、札幌など順次開設予定。チェスターグループとの連携強化推進

## 3. 人材戦略

積極的な採用活動と人材育成。働きやすい環境整備。2025年度末コンサルタント数前期末比24名増加

## 2. サービス戦略

公益法人の設立・運営支援サービス本格提供開始。事業法人向けオペレーティングリース商品提供再開

## 4. 知財戦略

AIエージェント開発に注力。2025年度8体開発。2027年度末までに約300体開発予定。生産性向上で成約率・成約件数増加を実現

## ③ 対処すべき課題

## ① 相続市場の拡大

- 不動産価格上昇・金融資産増加で相続税課税者増加
- 2030年代団塊世代の大量資産相続見込み

## ② 事業承継の多様化

- 企業オーナー高齢化・後継者不在が社会問題化
- 同族承継、従業員承継、M&A、廃業支援など複数選択肢提供の必要性

## ③ 市場環境への対応

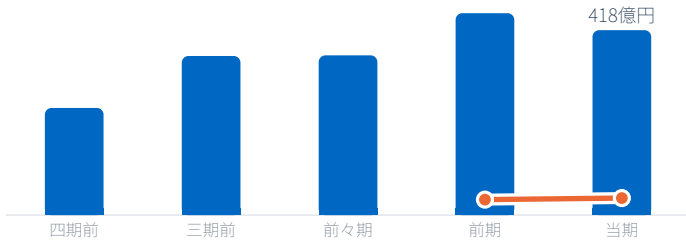
- 東京証券取引所の市場改革に伴う相談案件増加
- ファイナンシャルアドバイザーサービス提供

## 面接で使えるポイント

- 2030年代の団塊世代資産相続に備え、事業承継・相続対応サービス強化を推進している企業
- チェスターグループとの2024年末経営統合で、2026年以降本格的なシナジー効果を見込む
- AIエージェント2027年度末までに約300体開発予定。生産性向上で顧客対応強化を実現

証券コード 8929

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

要するに  
不動産業界に属する上場企業であり、個人資産家及び企業オーナーを対象とした財産コン

主力事業・セグメント

- ・不動産業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・営業利益率9.2%の安定した収益性

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高  
41.8億円営業利益率  
9.2%財務健康度  
63点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 55.4（当サイト算出の参考指標）

平均年収  
928万円

不動産業内 23位/130社

平均年齢  
39.9歳

不動産業内 64位/131社

平均勤続  
6.47年

不動産業内 63位/131社

女性管理職  
15.4%

不動産業内 25位/76社

男性育休  
71.4%

不動産業内 31位/57社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: 青山財産ネットワークスとAICEが描く、「AIと人が共創する

