

2019年4月11日

# 2019年2月期 決算補足説明資料

株式会社アズ企画設計



東証JASDAQ上場

証券コード3490

# INDEX

---

- |           |                  |      |
|-----------|------------------|------|
| <b>01</b> | 2019年2月期 決算概要    | P.3  |
| <b>02</b> | 2019年2月期 セグメント情報 | P.7  |
| <b>03</b> | 2020年2月期 業績予想    | P.19 |
| <b>04</b> | 今後の取り組み          | P.23 |
| <b>05</b> | 株主還元方針           | P.35 |
| <b>06</b> | 会社情報及び事業内容       | P.37 |

**01**

# 2019年2月期 決算概要

# 2019年2月期 決算ハイライト①

(単位：百万円)

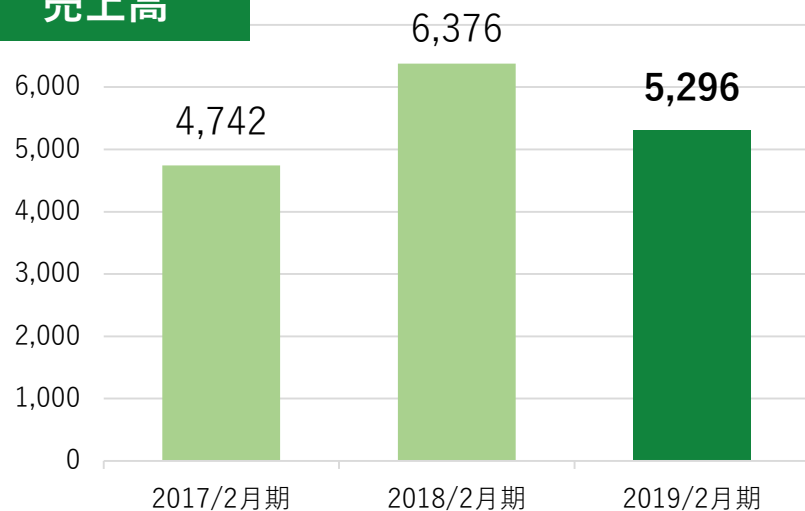
	2018年2月期	2019年2月期	前期比
売上高	6,376	5,296	△16.9%
売上総利益	1,030	1,053	+ 2.2%
販管費	629	760	+ 20.7%
営業利益	400	293	△26.8%
経常利益	352	247	△29.7%
当期純利益	274	198	△27.5%
売上総利益率	16.2%	19.9%	+3.7pt
営業利益率	6.3%	5.5%	△0.8pt
経常利益率	5.5%	4.7%	△0.9pt

金融機関による投資用不動産に対する融資姿勢の変化への対応が遅れ、主力事業である不動産販売事業が計画を大きく下回ったことにより、売上高、営業利益、経常利益とも、前年同期を下回る。

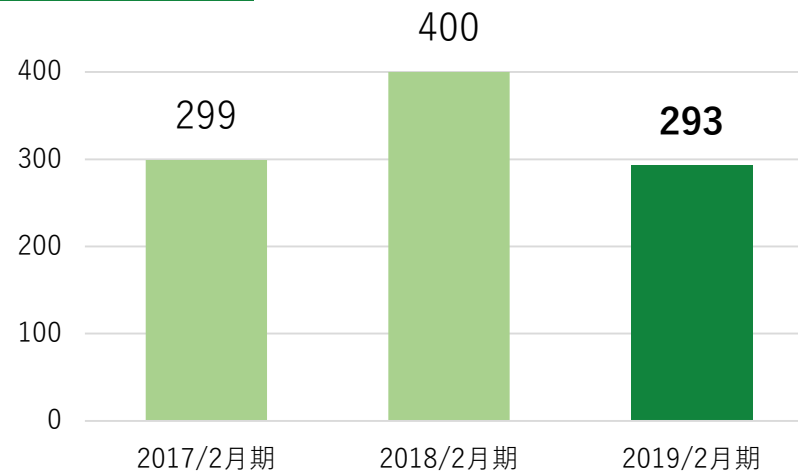
# 2019年2月期 決算ハイライト②

(単位：百万円)

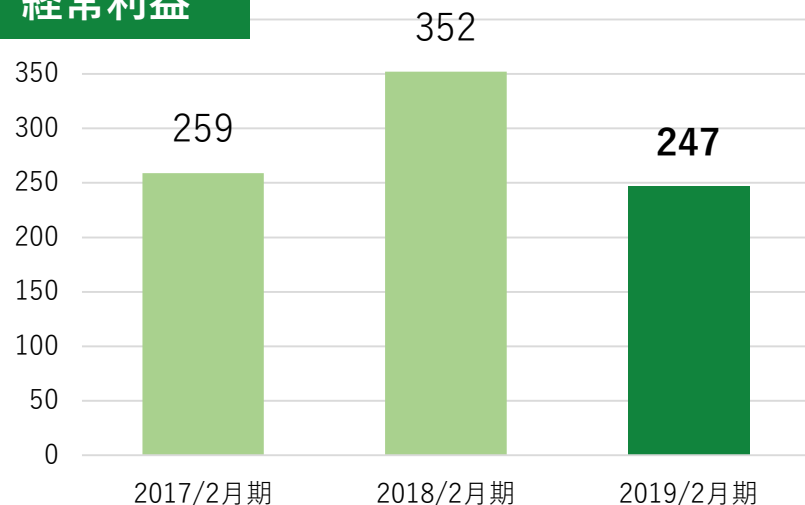
## 売上高



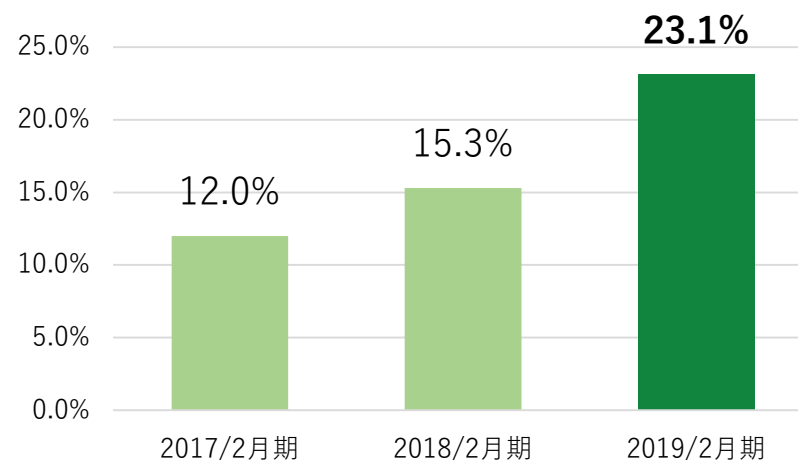
## 営業利益



## 経常利益



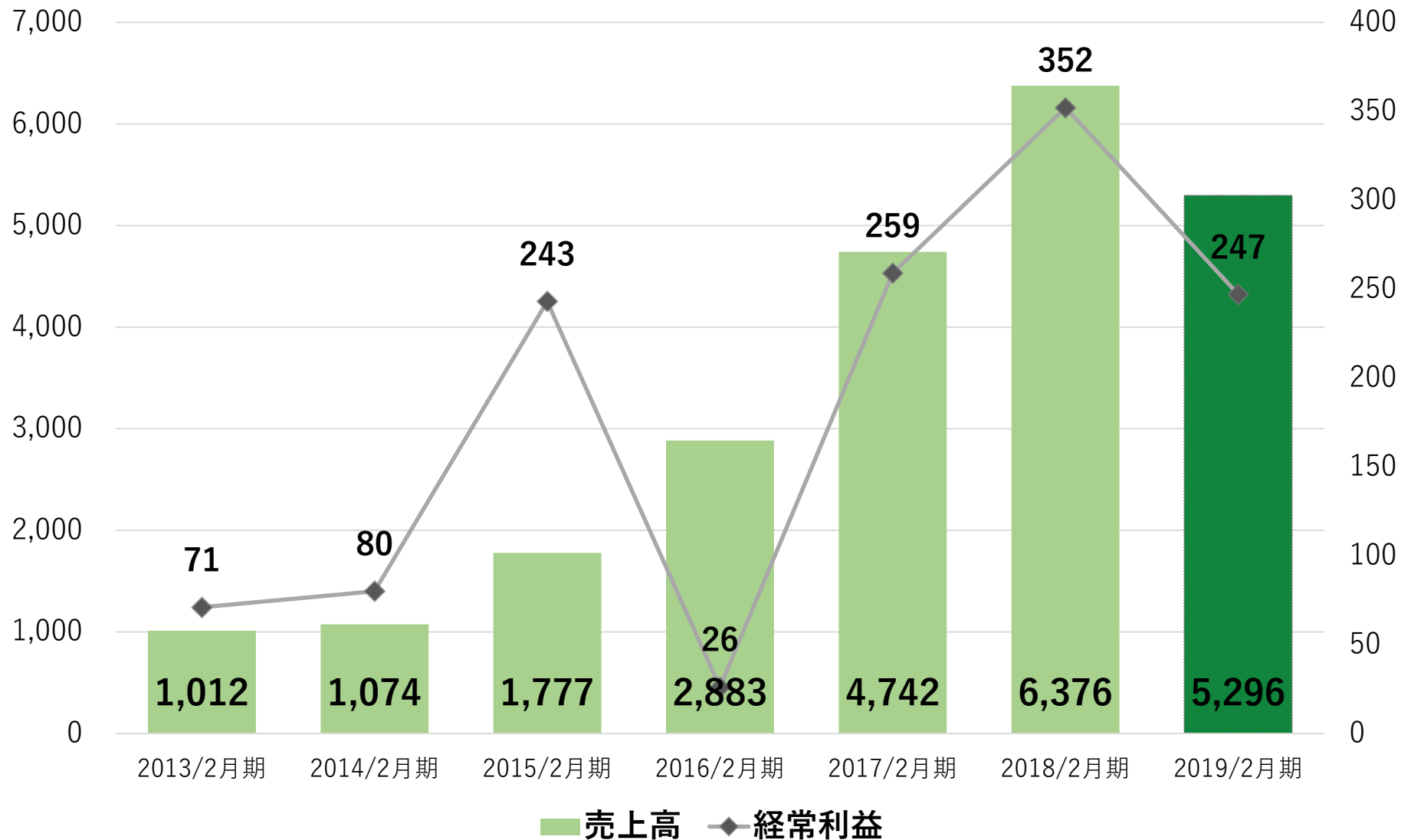
## 自己資本比率



# 2019年2月期 決算ハイライト③

## 業績推移（売上高・経常利益）

（単位：百万円）



# 02 2019年2月期 セグメント情報

# 2019年2月期 セグメント情報 (1)

(単位：百万円)

	2018/2月期	2019/2月期	増減	増減率
<b>売上高</b>	6,376	5,296	△1,079	△16.9%
①不動産販売事業	5,602	4,456	△1,145	△20.4%
②不動産賃貸事業	658	689	+ 31	+ 4.7%
③不動産管理事業	115	150	+ 34	+ 30.3%
<b>営業利益</b>	400	293	△107	△26.8%
①不動産販売事業	522	395	△126	△24.2%
②不動産賃貸事業	55	100	+ 44	+ 80.7%
③不動産管理事業	35	33	△2	△5.8%
調整額 (※1)	△212	△236	△23	—
<b>営業利益率</b>	6.3%	5.5%	△0.8pt	—
①不動産販売事業	9.3%	8.9%	△0.4pt	—
②不動産賃貸事業	8.4%	14.6%	+6.2pt	—
③不動産管理事業	30.9%	22.4%	△8.6pt	—

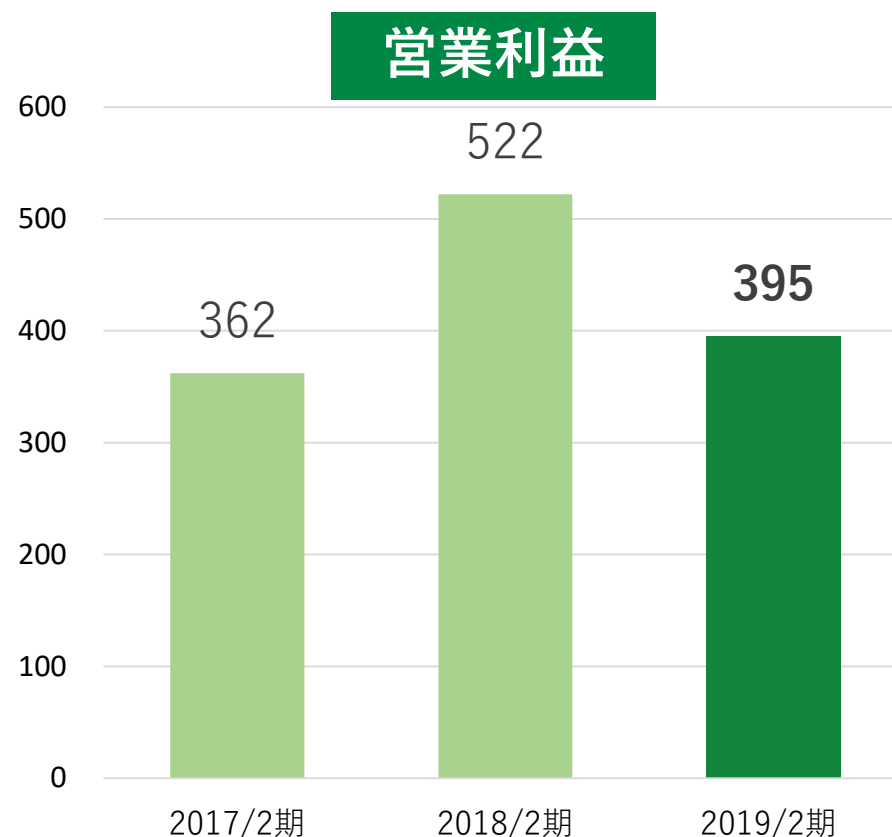
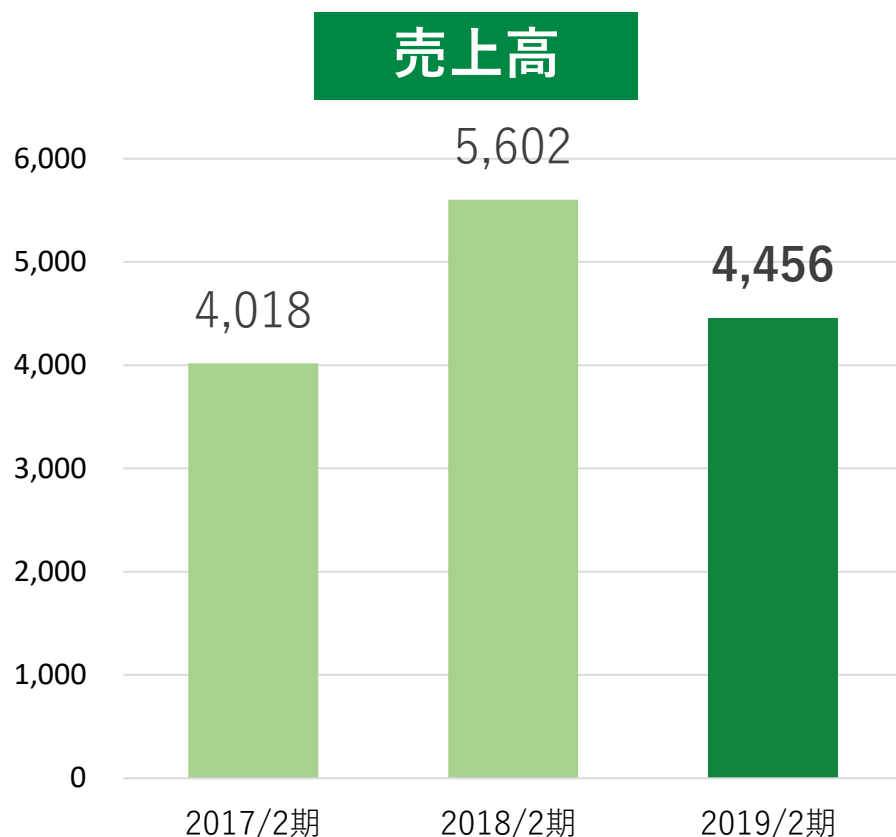
※1 各報告セグメントに配分していない全社費用になります。



# 2019年2月期 セグメント情報 (2)

## ①不動産販売事業

(単位：百万円)

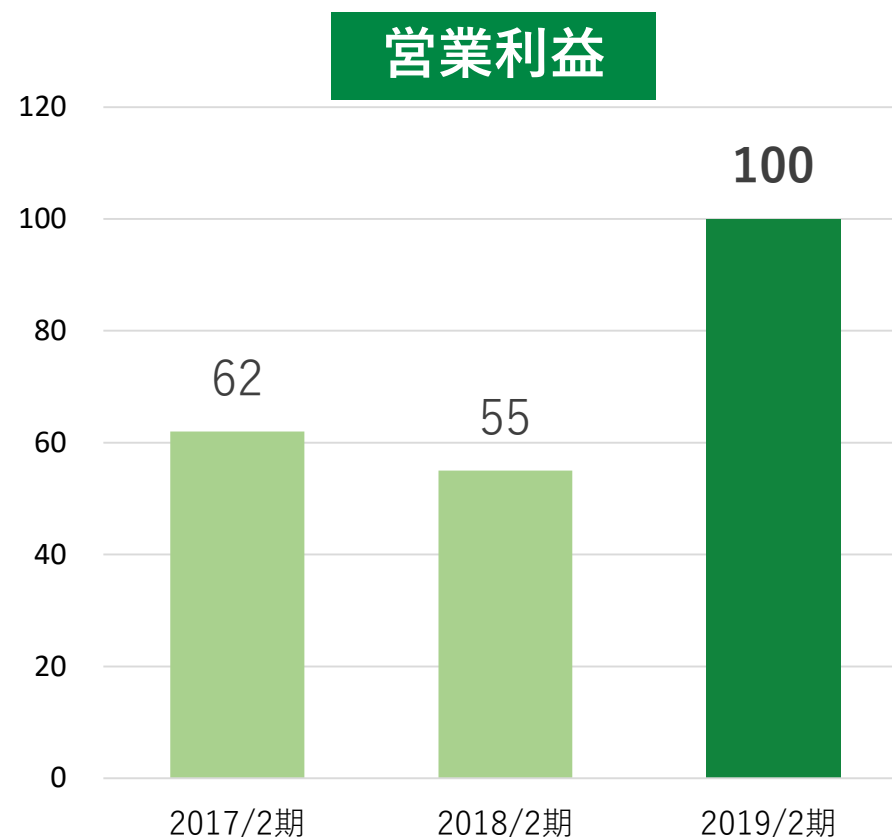
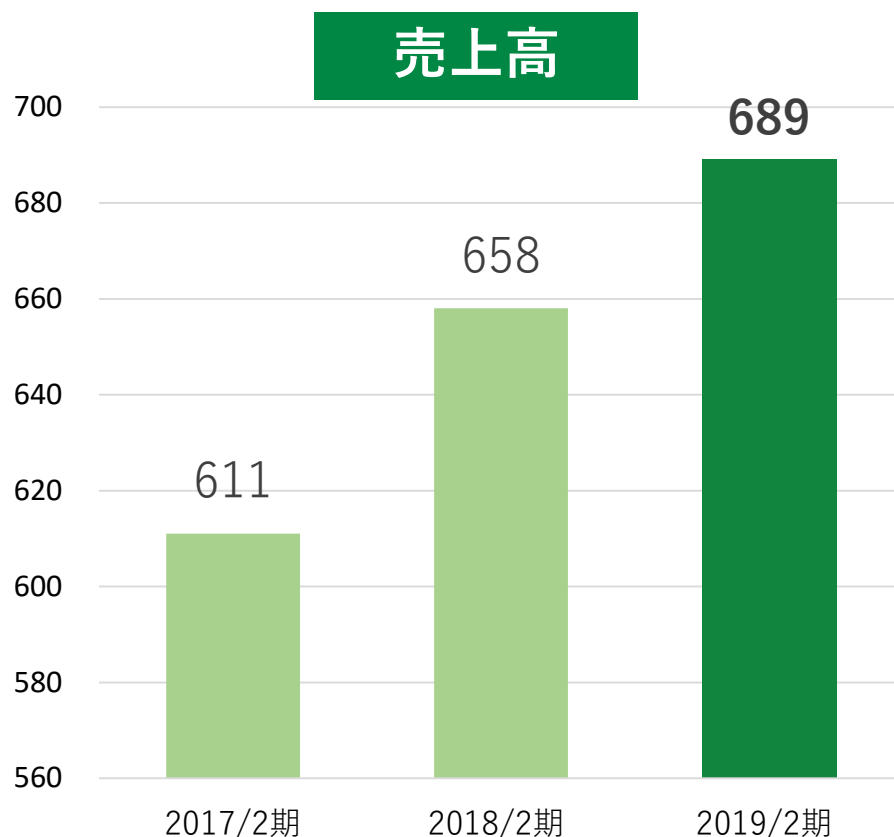


不動産販売事業は、売却が計画通り進まなかったことにより、**売上高は前期比△20.4%、営業利益は同△24.2%**の大幅な落ち込みとなった。

# 2019年2月期 セグメント情報 (3)

## ②不動産賃貸事業

(単位：百万円)

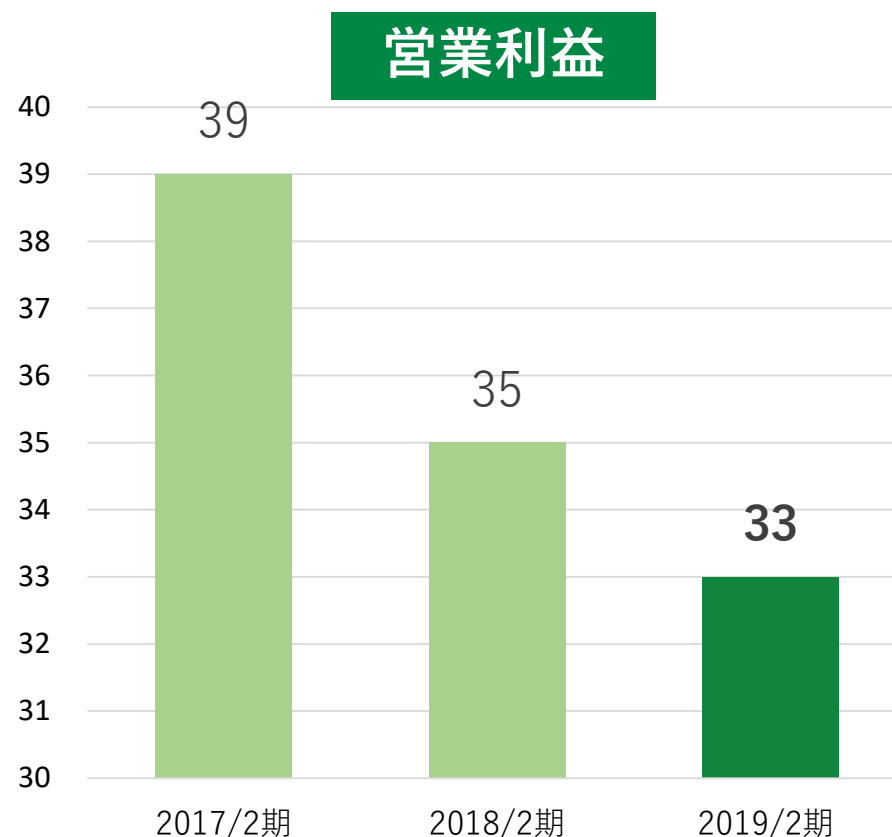
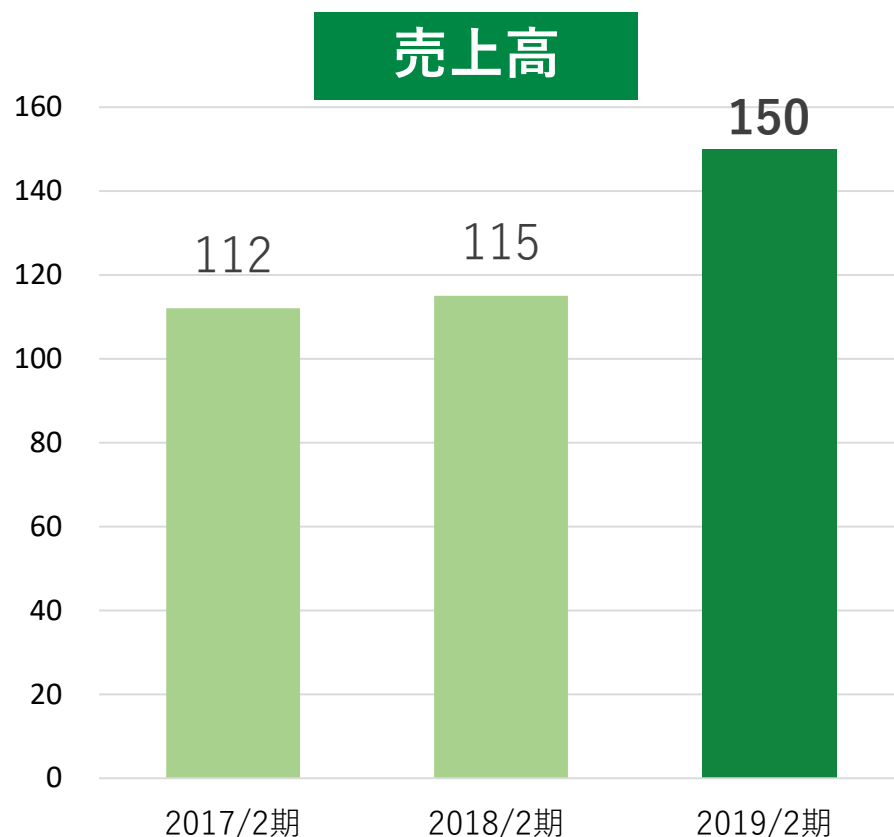


不動産賃貸事業は、サブリースやホテル事業、販売用不動産からの賃料収入が順調に推移したこともあり、前期比で**売上高 + 4.7%**、**営業利益 + 80.7%**の増加となった。

# 2019年2月期 セグメント情報 (4)

## ③不動産管理事業

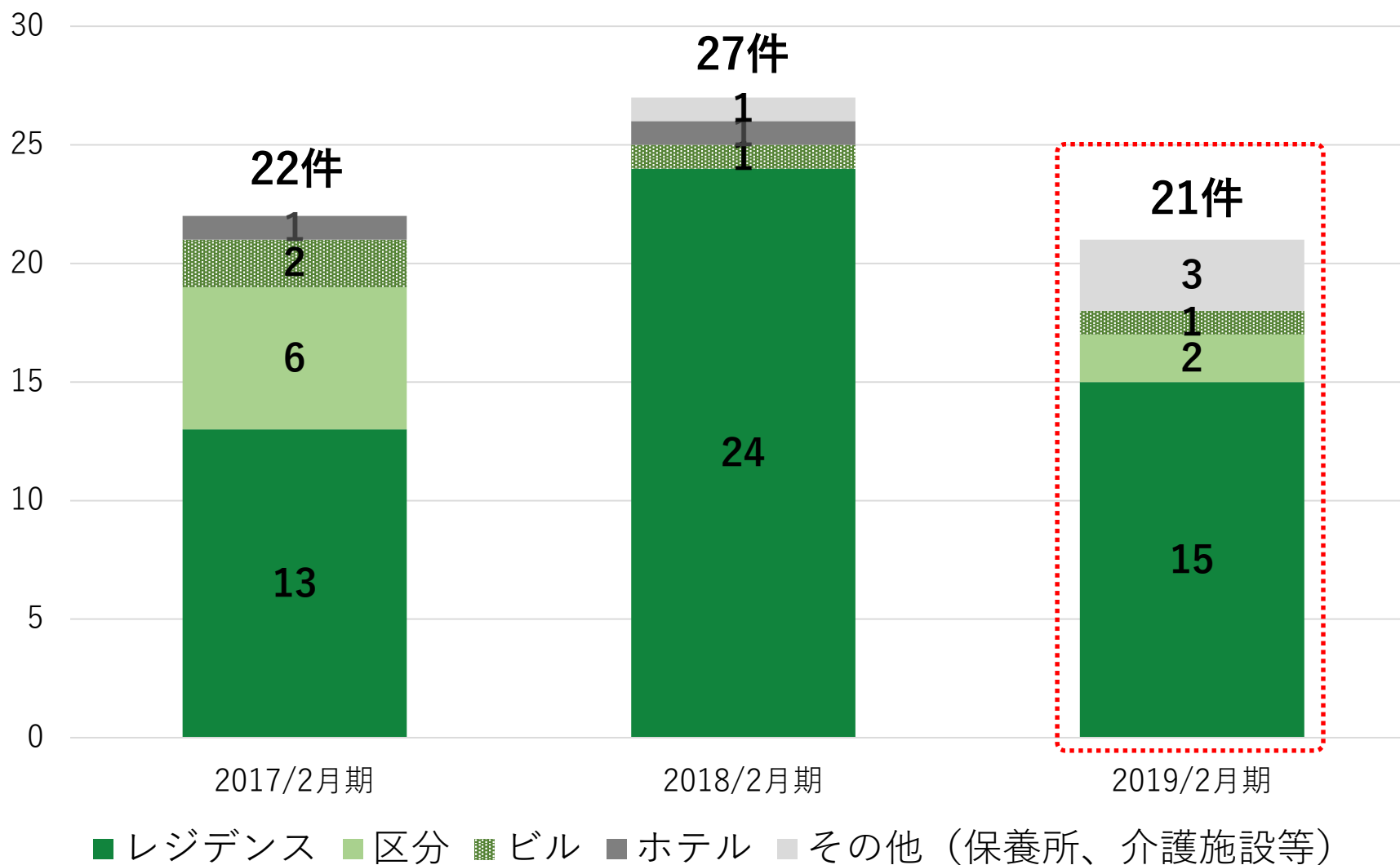
(単位：百万円)



不動産管理事業は、管理戸数が増えたことや手数料収入等により、**売上高は前期比+30.3%**となったもののコスト増により、**営業利益は△5.8%減**となった。

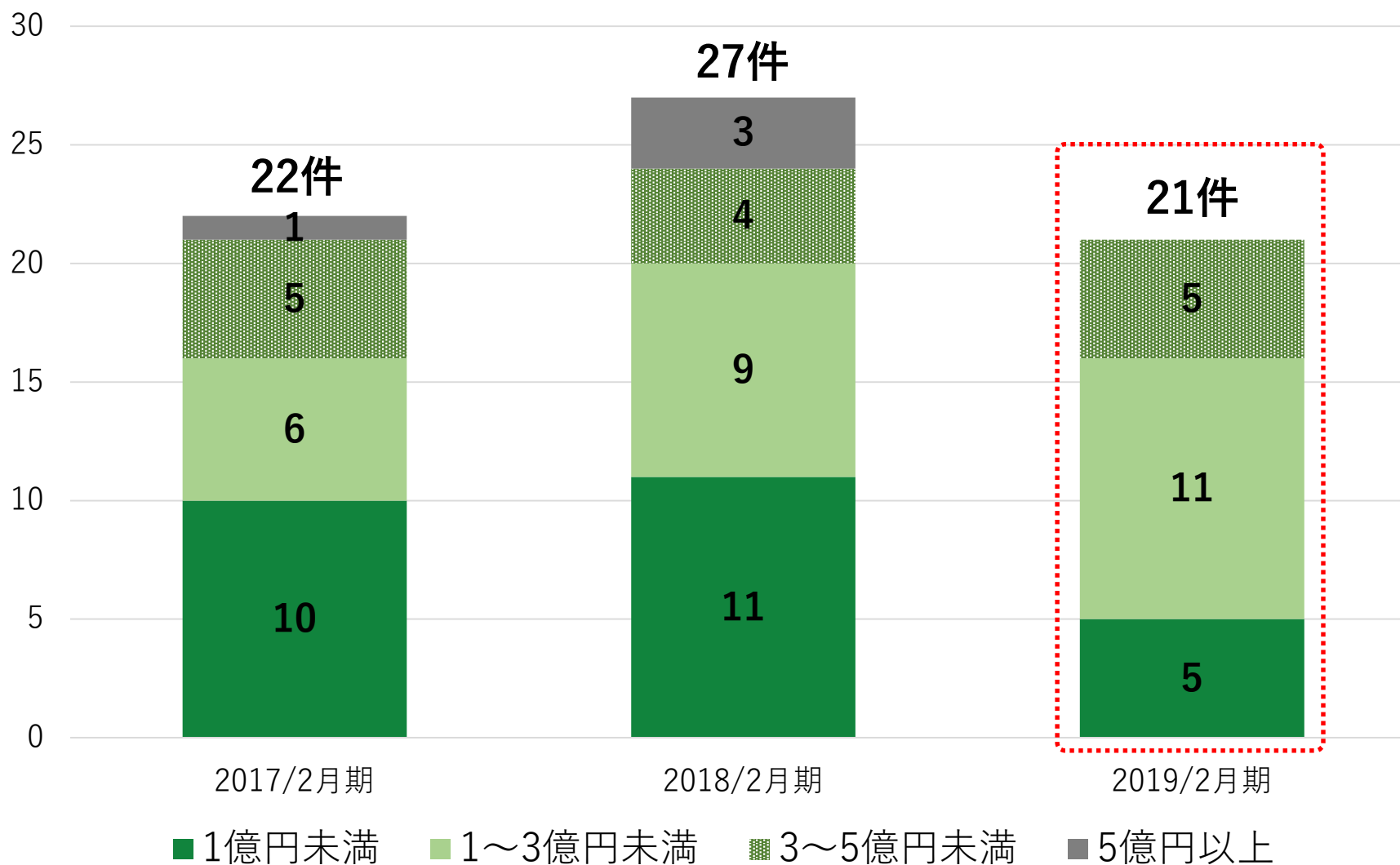
# 2019年2月期 不動産販売事業の状況①

## 収益不動産の種別販売件数



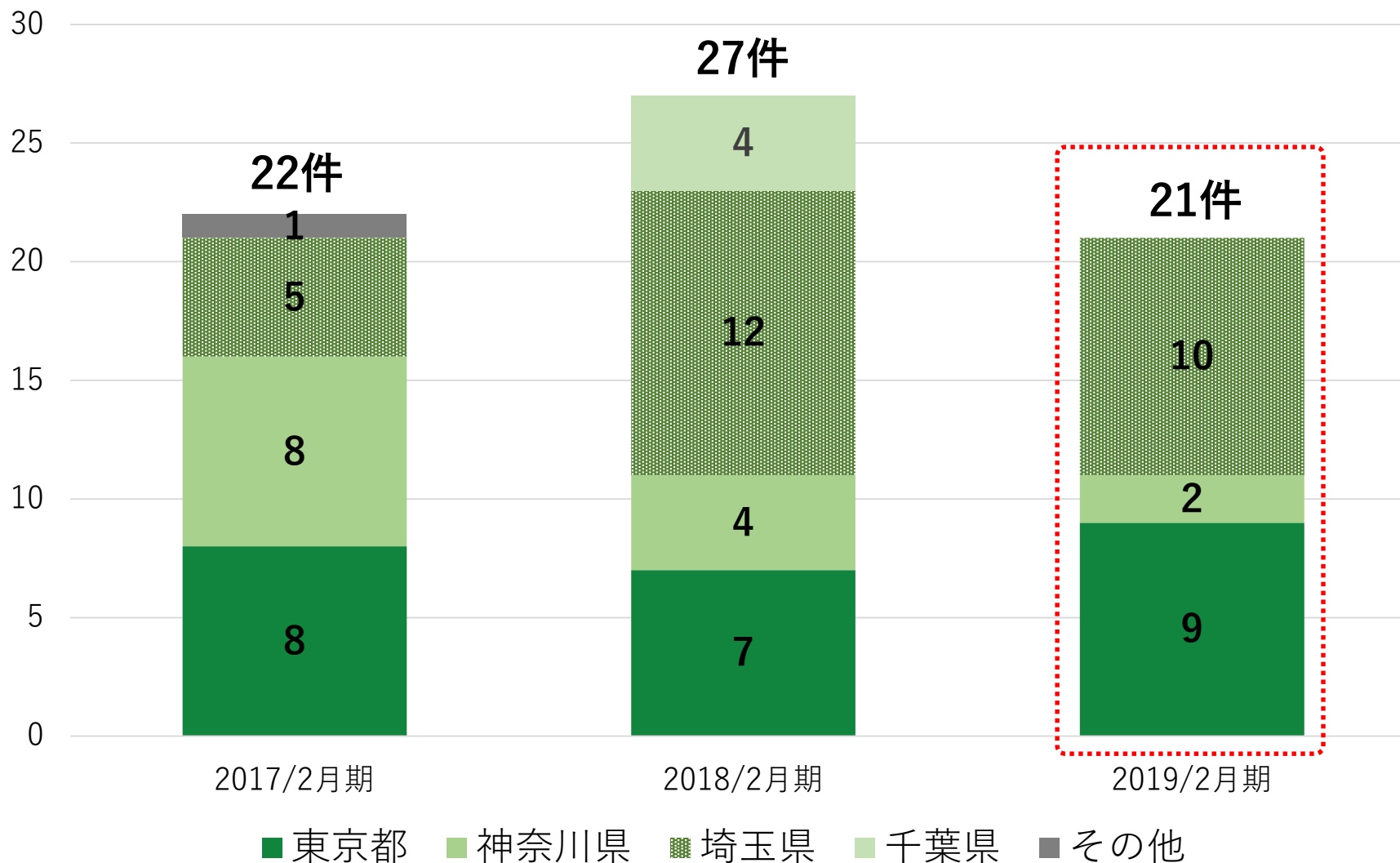
# 2019年2月期 不動産販売事業の状況②

## 収益不動産の価格帯別販売件数



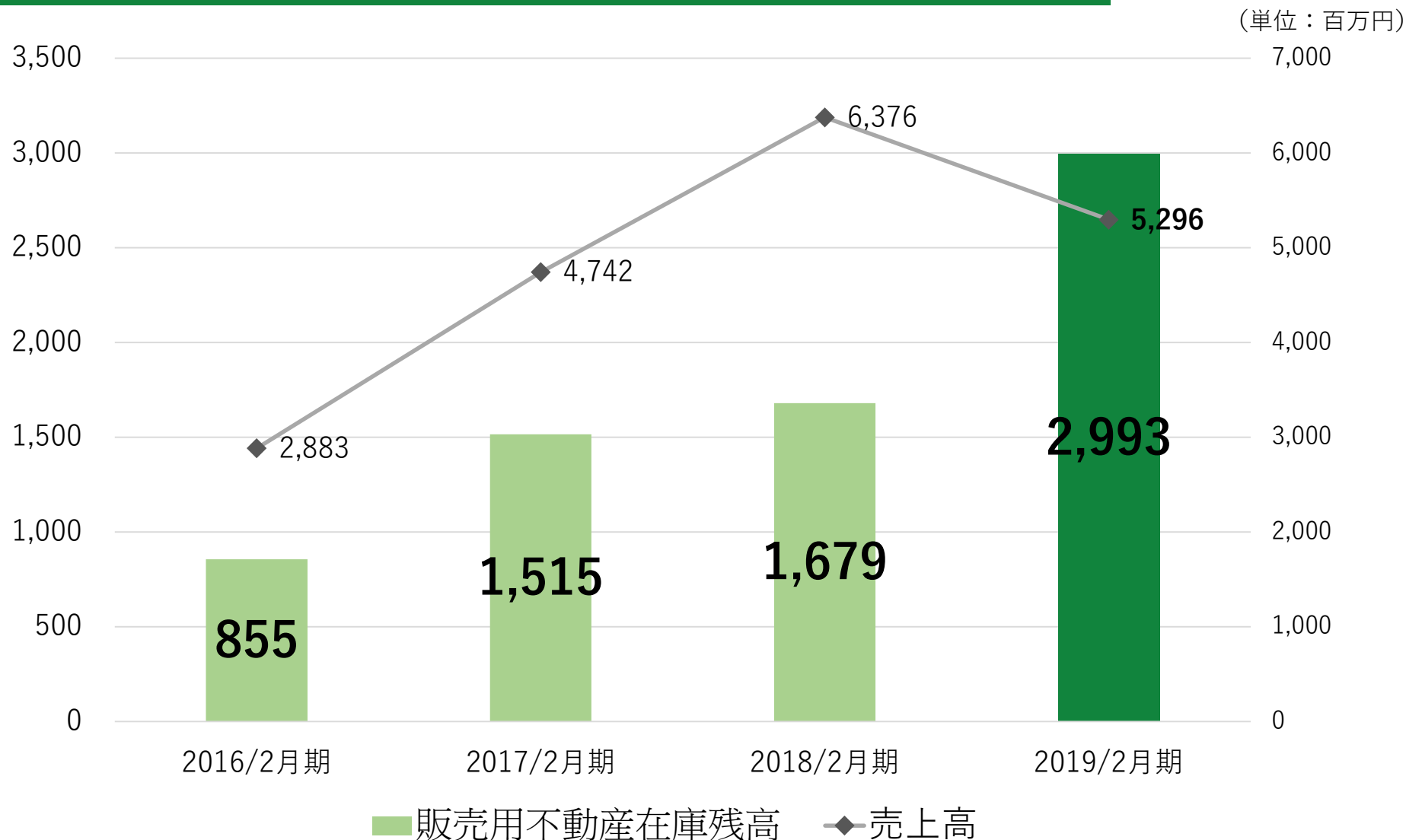
# 2019年2月期 不動産販売事業の状況③

## 収益不動産のエリア別販売件数



# 2019年2月期 不動産販売事業の状況④

## 販売用不動産の在庫残高と売上高の推移



# 販売費および一般管理費・営業外収益・営業外費用

(単位：百万円)

	2018/2月期		2019/2月期		前期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減	増減率
売上高	6,376	100%	5,296	100%	△1,080	△16.9%
販売費および 一般管理費	629	9.8%	760	14.3%	+130	+20.7%
人件費	326	5.1%	385	7.2%	+60	+18.4%
その他	303	4.7%	374	7.0%	+70	+23.1%
営業外収益	7	0.1%	13	0.2%	+6	+85.7%
営業外費用	55	0.8%	58	1.1%	+3	+5.7%
支払利息	45	0.7%	41	0.7%	△4	△8.9%
その他	10	0.1%	17	0.3%	+7	+70%
従業員数	40		51		+11	



# 2019年2月期 B/Sサマリー①

(単位：百万円)

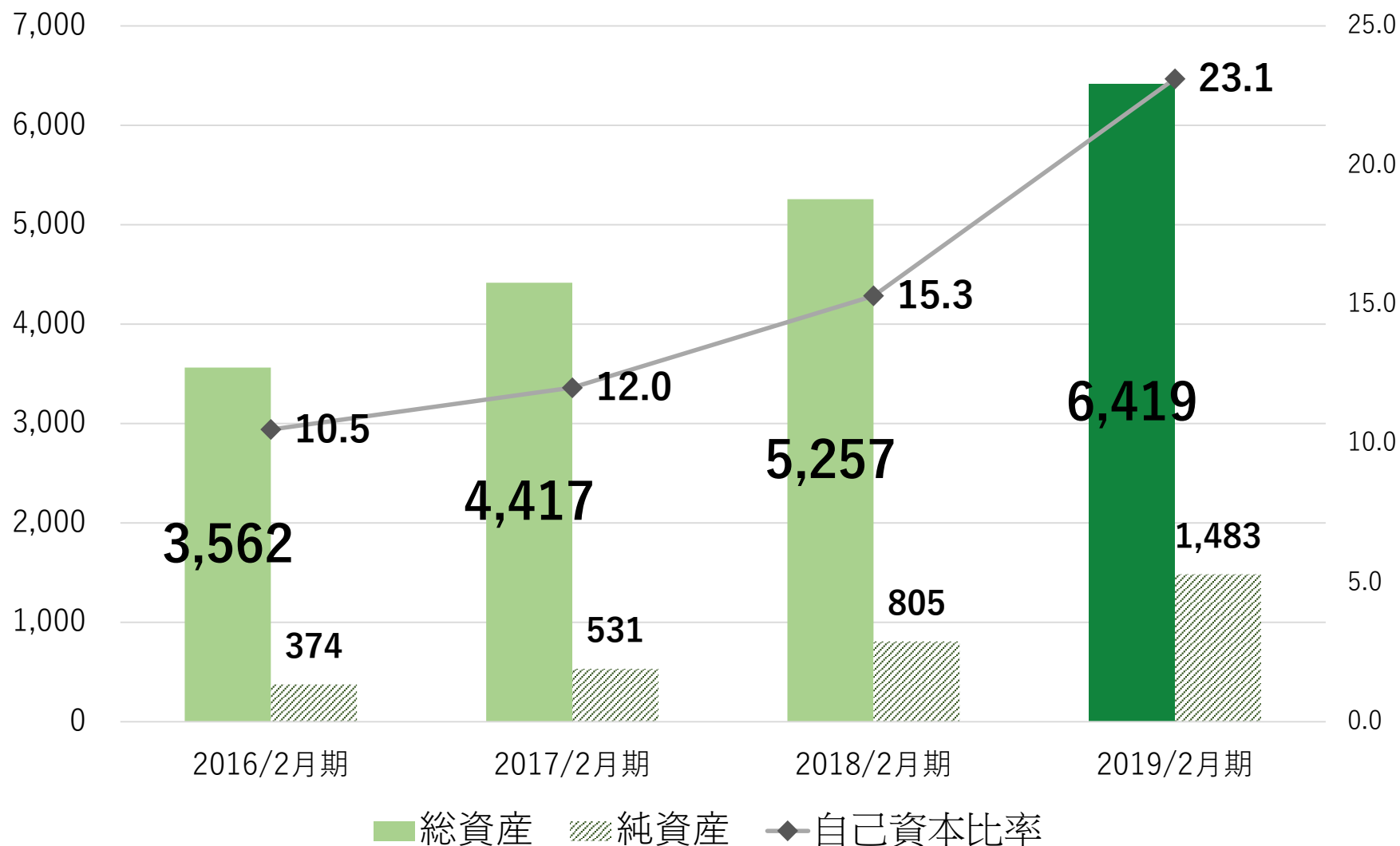
	2018/2期	2019/2期	増減
<b>流動資産</b>	3,887	<b>4,973</b>	+ 1,086
現金及び預金	2,024	<b>1,801</b>	△222
販売用不動産	1,679	<b>2,993</b>	+ 1,314
その他	183	<b>178</b>	△5
<b>固定資産</b>	1,369	<b>1,445</b>	+ 76
<b>【資産合計】</b>	5,257	<b>6,419</b>	+ 1,162
<b>自己資本比率</b>	15.3%	<b>23.1%</b>	+ 7.8pt

	2018/2期	2019/2期	増減
<b>流動負債</b>	2,864	<b>1,474</b>	△1,389
短期借入金	1,902	<b>682</b>	△1,219
その他	962	<b>792</b>	△170
<b>固定負債</b>	1,587	<b>3,461</b>	+ 1,873
社債	224	<b>498</b>	+ 274
長期借入金	1,257	<b>2,859</b>	+ 1,602
その他	105	<b>103</b>	△2
<b>【負債合計】</b>	4,451	<b>4,936</b>	+ 484
<b>【純資産合計】</b>	805	<b>1,483</b>	+ 678
<b>【負債・純資産合計】</b>	5,257	<b>6,419</b>	+ 1,162
<b>1株当たり純資産 (円)</b>	1,150.47	<b>1,159.91</b>	+ 9.44

# 2019年2月期 B/Sサマリー②

## 総資産・純資産・自己資本比率の推移

(単位：百万円)



**03**

# 2020年2月期 業績予想

# 2020年2月期 業績予想①

(単位：百万円)

	2019年 2月期	2020年 2月期	前期比	増減率	(参考) 2018年2月期
売上高	5,296	<b>7,826</b>	+ 2,529	+ 47.8%	6,376
売上総利益	1,053	<b>1,105</b>	+ 51	+ 4.9%	1,030
営業利益	293	<b>280</b>	△13	△4.5%	400
経常利益	247	<b>215</b>	△32	△13.2%	352
当期純利益	198	<b>145</b>	△53	△26.9%	274
売上総利益率	19.9%	<b>14.1%</b>	△5.8pt	—	16.2%
営業利益率	5.5%	<b>3.6%</b>	△2.0pt	—	6.3%
経常利益率	4.7%	<b>2.8%</b>	△1.9pt	—	5.5%
EPS (円)	215.68	<b>152.60</b>	△63.08	—	391.48

2020年2月期は、投資用不動産向け融資の厳格化による不動産市場の停滞感の強まりや競争激化による利益率の低下に加え、10月に控える消費増税の影響も不透明なことなどから、**増収減益**を予想

# 2020年2月期 業績予想②

(単位：百万円)

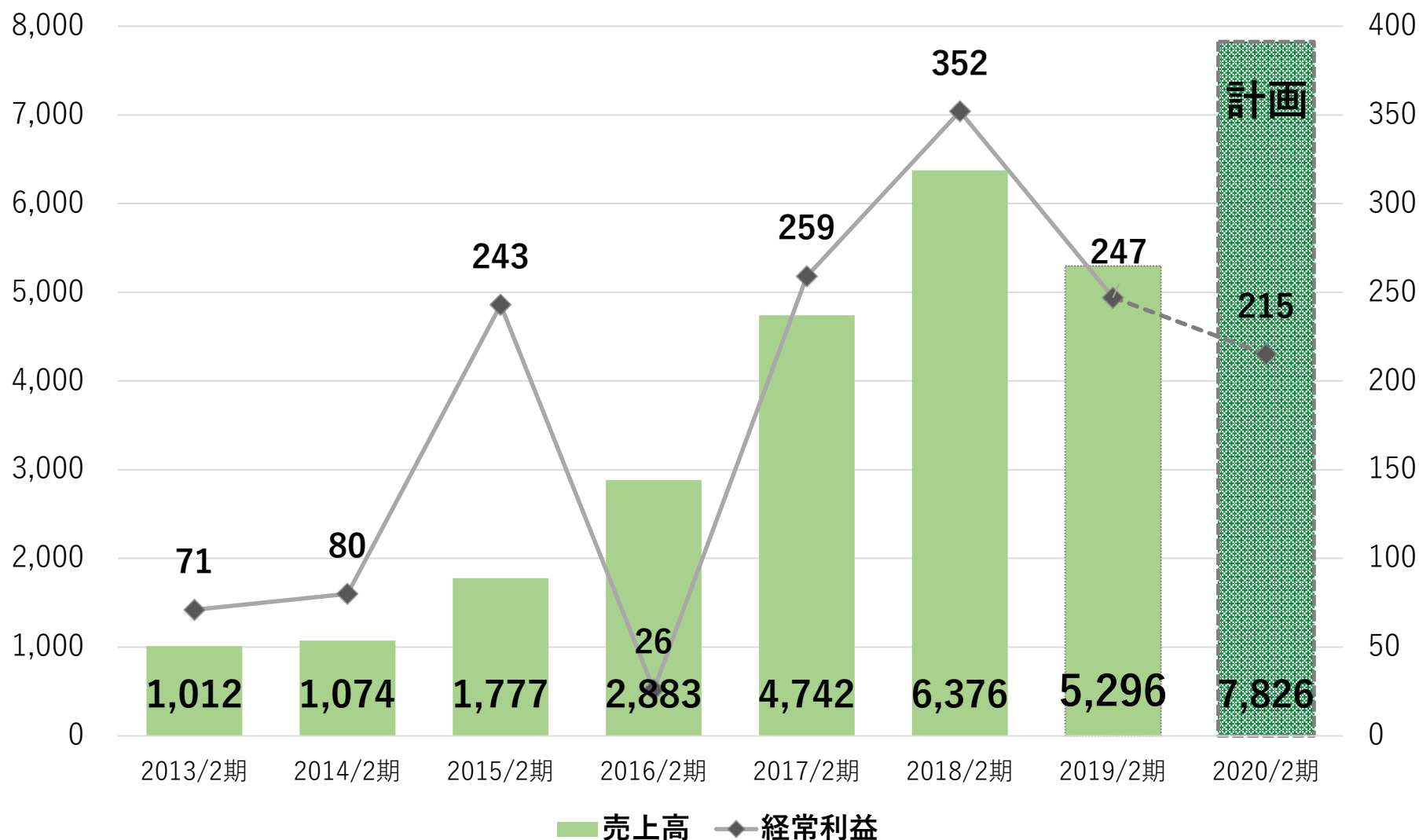
セグメント別	2019/2月期	2020/2月期	増減	増減率
<b>売上高</b>	5,296	<b>7,826</b>	+ 2,529	+47.8%
①不動産販売事業	4,456	<b>6,902</b>	+ 2,445	+ 54.9%
②不動産賃貸事業	689	<b>762</b>	+ 72	+ 10.6%
③不動産管理事業	150	<b>161</b>	+ 11	+ 7.4%
<b>営業利益</b>	293	<b>280</b>	△13	△4.5%
①不動産販売事業	395	<b>335</b>	△60	△15.2%
②不動産賃貸事業	100	<b>155</b>	+ 54	+ 54.7%
③不動産管理事業	33	<b>45</b>	+ 11	+ 34.9%
調整額 (※1)	△236	△255	△19	—
<b>営業利益率</b>	5.5%	<b>3.6%</b>	△2.0pt	—
①不動産販売事業	8.9%	<b>4.9%</b>	△4.0pt	—
②不動産賃貸事業	14.6%	<b>20.4%</b>	+ 5.8pt	—
③不動産管理事業	22.4%	<b>28.1%</b>	+ 5.7pt	—

※1 各報告セグメントに配分していない全社費用になります。

# 2020年2月期 業績予想③

## 業績推移予想（売上高・経常利益）

（単位：百万円）



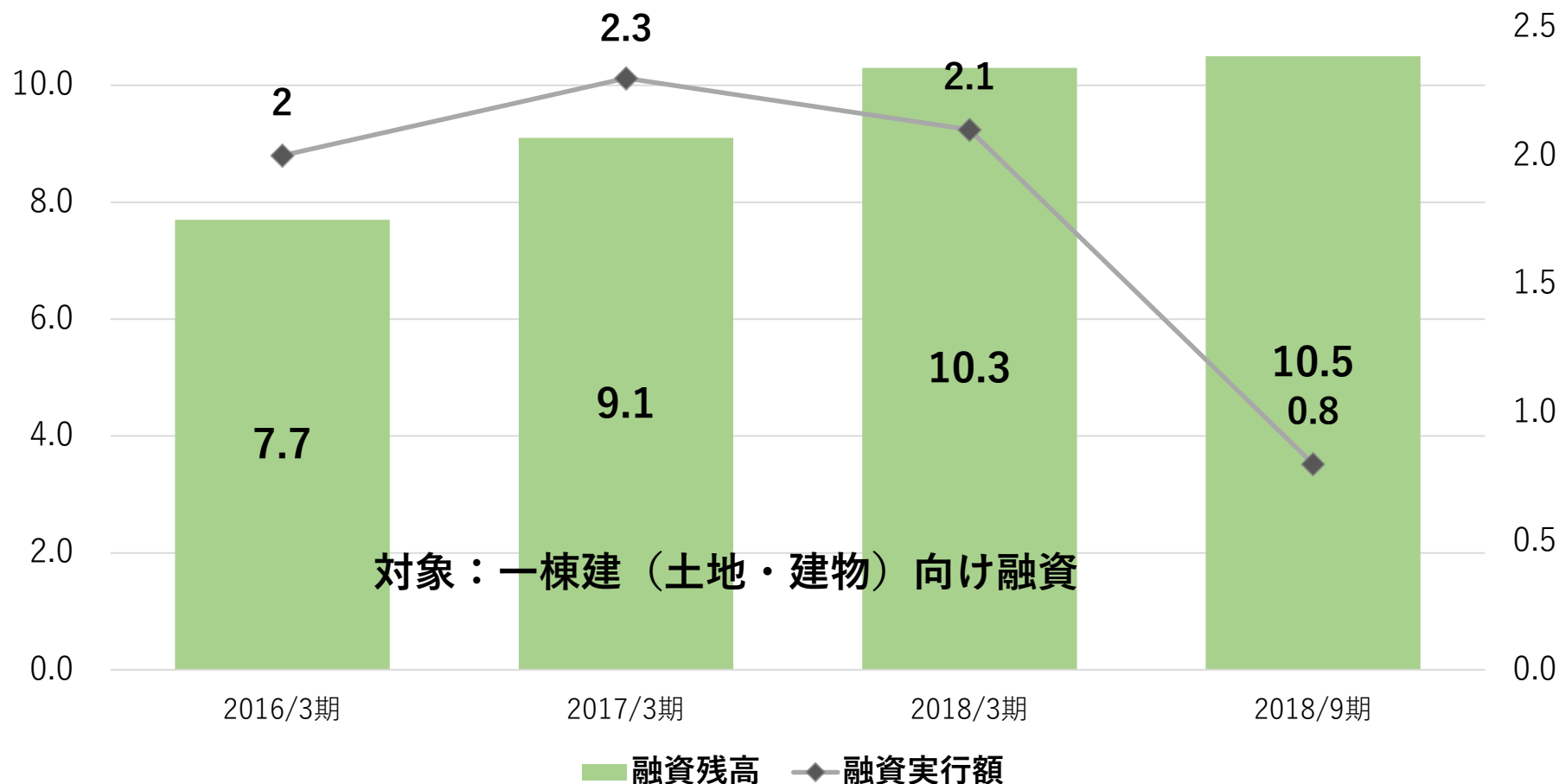
04

## 今後の取り組み

# 2020年2月期 市場環境 (1)

## 投資用不動産向け融資実行額及び残高 (銀行)

(単位：兆円)



投資用不動産向け融資は、2017年3月期をピークに減少傾向

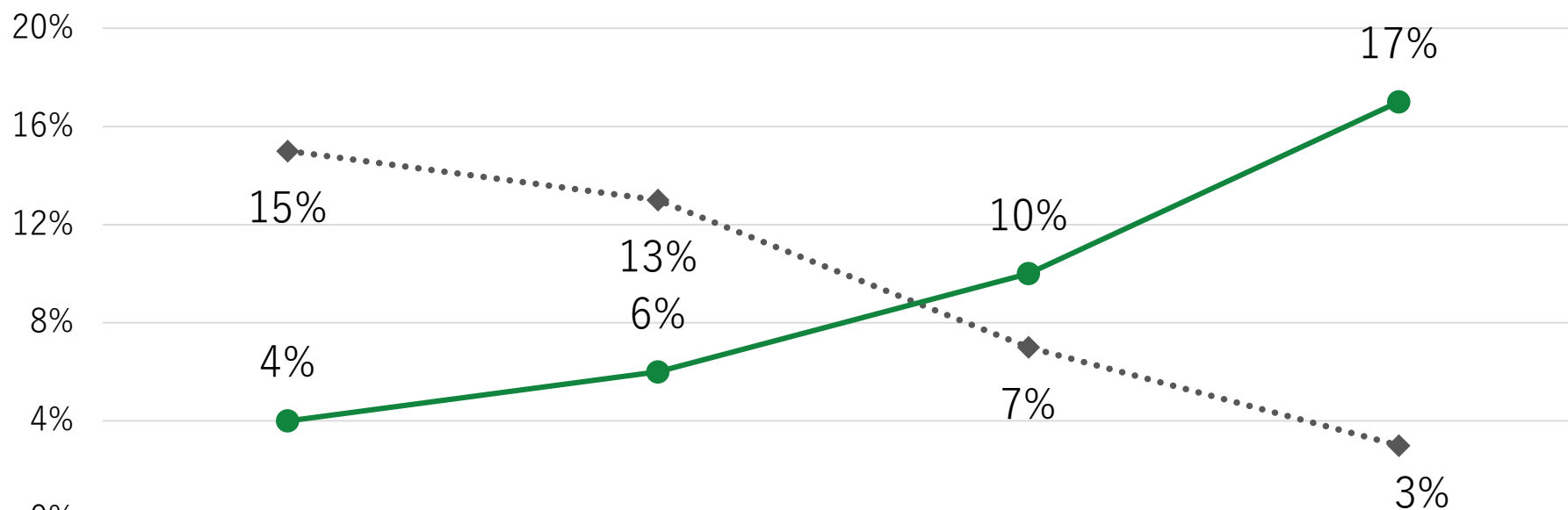
出所：金融庁のレポートをもとに当社作成



# 2020年2月期 市場環境 (2)

## 投資用不動産向け融資態度の分布 (銀行)

(単位：兆円)



	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2018/9期
●◆● 積極的	15%	13%	7%	3%
●—● 消極的	4%	6%	10%	17%
自然体	79%	79%	80%	78%

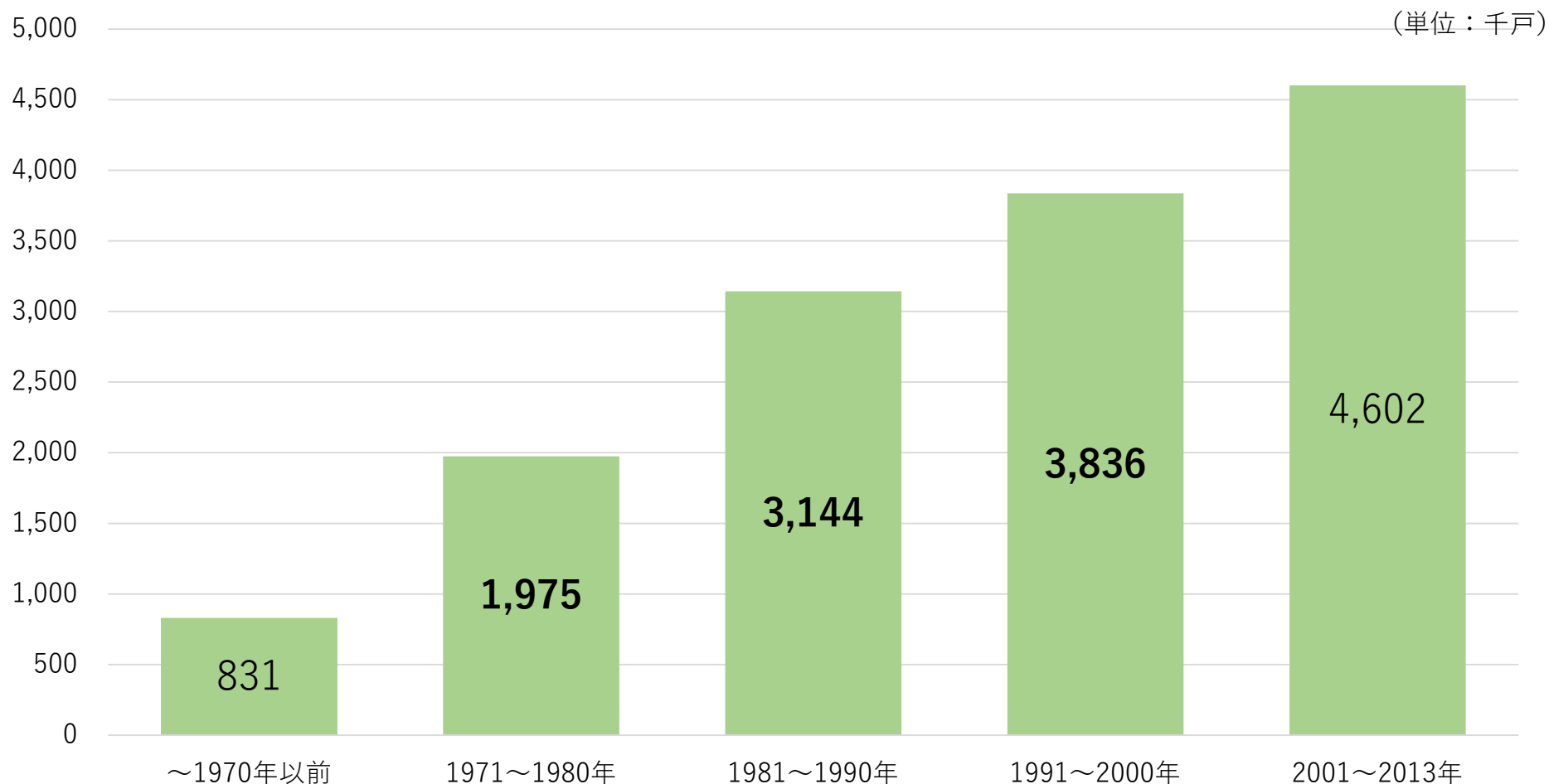
●◆● 積極的 ●—● 消極的

金融機関の融資態度は、ネガティブ傾向へ

出所：金融庁のレポートをもとに当社作成

# 2020年2月期 市場環境 (3)

## 賃貸物件築年数別ストック数



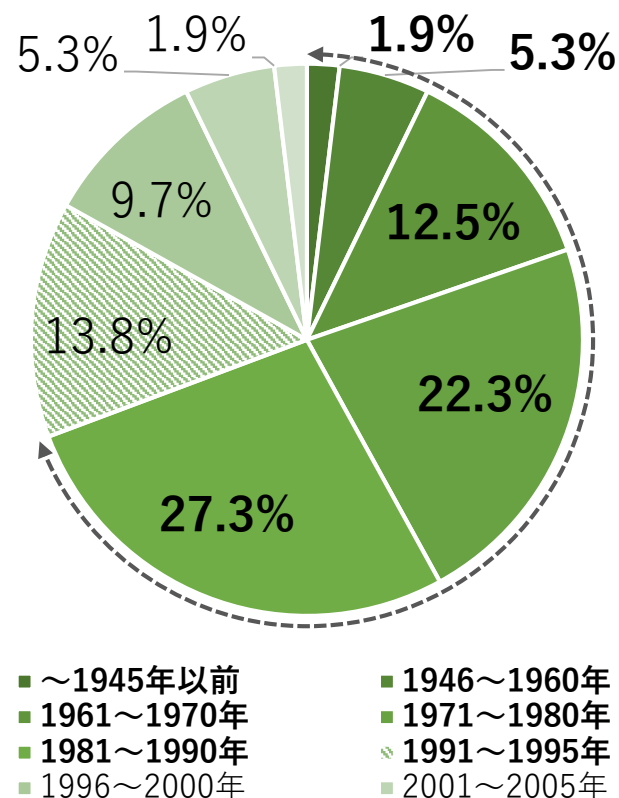
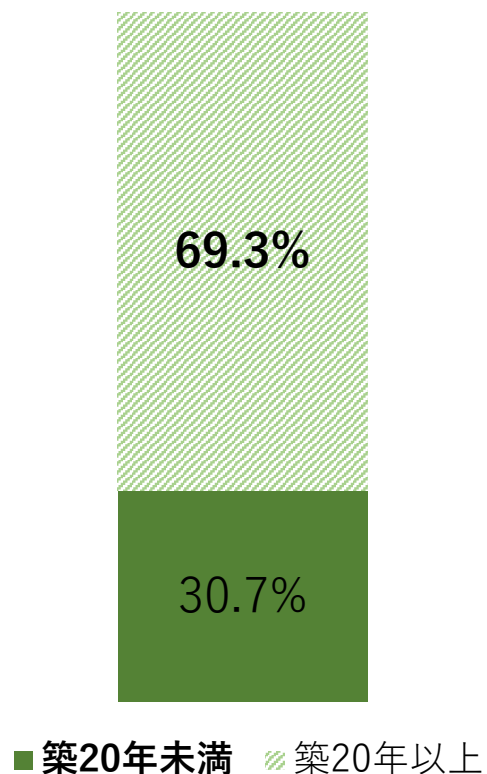
築20年以上の物件は、600万戸以上のストックを抱えている

出所：総務省「H25住宅・土地統計調査」をもとに当社作成

# 2020年2月期 市場環境 (4)

## 空家となっている賃貸住宅の築年数別割合

空家となっている賃貸住宅



空家となっている賃貸住宅の約70%は、築20年以上の物件となっている

出所：株式会社価値総合研究所の「空家実態調査」をもとに当社作成

# 2020年2月期 市場環境（まとめ）

## 不動産市場について

投資用不動産に対する金融機関の融資姿勢の厳格化は今後も続くと思われる。また、不動産価格の高止まりから、不動産売買の手控えムード、停滞感は強まるものと思われる。

一方、融資姿勢が「自然体」という金融機関については大きな変化はないことから融資そのものが大きく減少するとは考えにくく、より**収益性の高い優良物件、属性の良い投資家を選別する動きが強まるもの**と予想される。

## 物件の供給について

空家となっている賃貸住宅の建築時期は、築20年以上が7割を超える（築年数の浅い物件を選ぶ消費者が多い）。

また、築古物件は、建設棟数も多いことから、当社が得意とする**空室率が高く且つ築20年**以上の物件は、今後も十分に市場に供給されると予想されると予想する。

**2020年2月期は、優良物件の確保がより重要になる**

## ①営業力の強化

- ・ 直接員の拡充
- ・ 組織体制の強化
- ・ 社員教育の充実
- ・ 営業推進管理のシステム化
- ・ ストック収入の拡大

## ②取り扱い商品の多様化

- ・ 賃貸マンション以外の商品の取扱量の拡大
- ・ サブリースの拡大
- ・ 不動産特定共同事業への参入

## ③マーケティング・企画力強化

- ・ 顧客ニーズ、属性に合わせた仕入物件の見直し
- ・ B2B2Cだけではなく、B2Cへ独自ルートでの展開

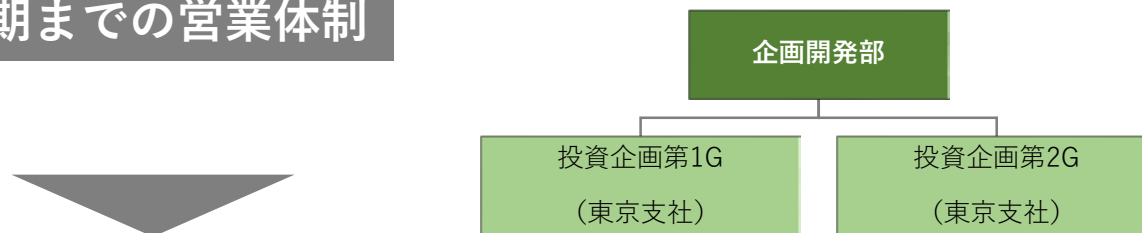
## ④新規事業への参入

- ・ 民泊事業（簡易宿所）
- ・ M&A（シナジー効果）
- ・ 事業提携の拡大

# 今後の取り組み (1)

## ①営業力の強化（不動産売買事業）

### 前期までの営業体制



執行役員	1名
社員	13名
P・A	5名
合計	19名

### 当期の営業体制



執行役員	1名
社員	21名
P・A	2名
合計	24名

- ・体制面では、**直接員を拡充**し、2Gから5G体制に変更
- ・OJTだけではなく、社外研修導入による**営業力・提案力の強化**
- ・**営業支援・CRMツール**を導入し、営業推進管理のシステム化、効率アップ
- ・営業力強化による**ストック収入**の拡大 = 賃貸管理物件数の拡大

# 今後の取り組み (2)

## ②取り扱い商品の多様化



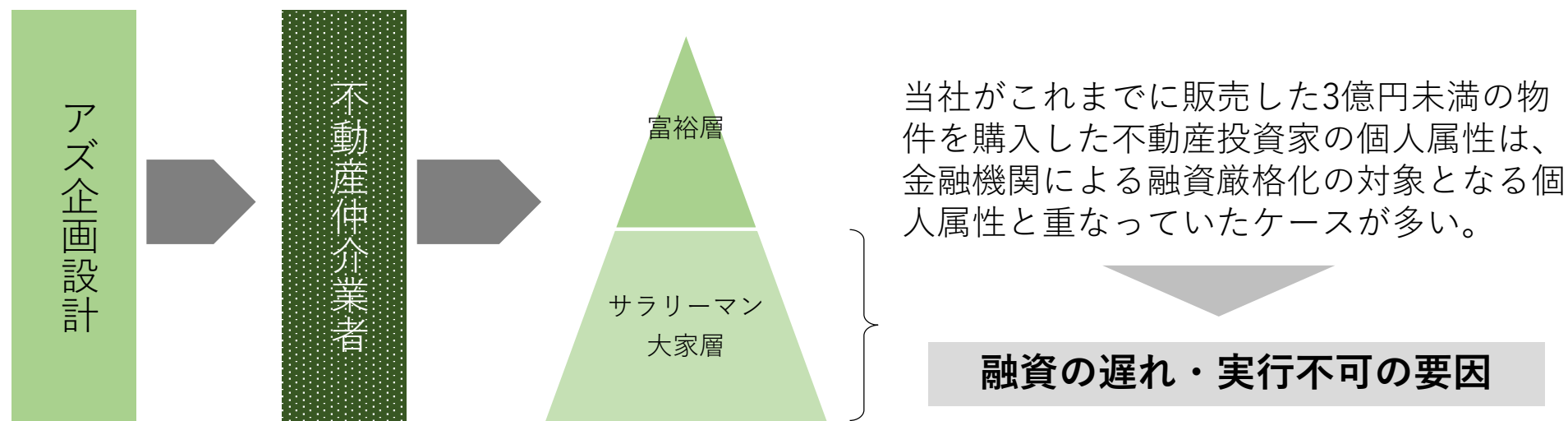
従来の賃貸レジ以外に、**10～20億円クラス**の**オフィスビル**、ホテルや保養所、区分店舗などの取り扱いも増やしていく。  
また、**サブリース商品**を多様化し、受託件数の拡大を目指す。  
一方、**不動産特定共同事業**の免許を取得し、**クラウドファンディング**への参入も検討している。



出所：フリー素材.com

# 今後の取り組み (3)

## ③マーケティング・企画力強化



- ・ 現状の販売活動を継続しつつも、顧客層が重ならない**価格帯3億円以上の**物件の取り扱いも増やす。
- ・ **自社サイト**の構築により、**B2B2C**だけではなく、**B2C**の領域にも参入を検討している。

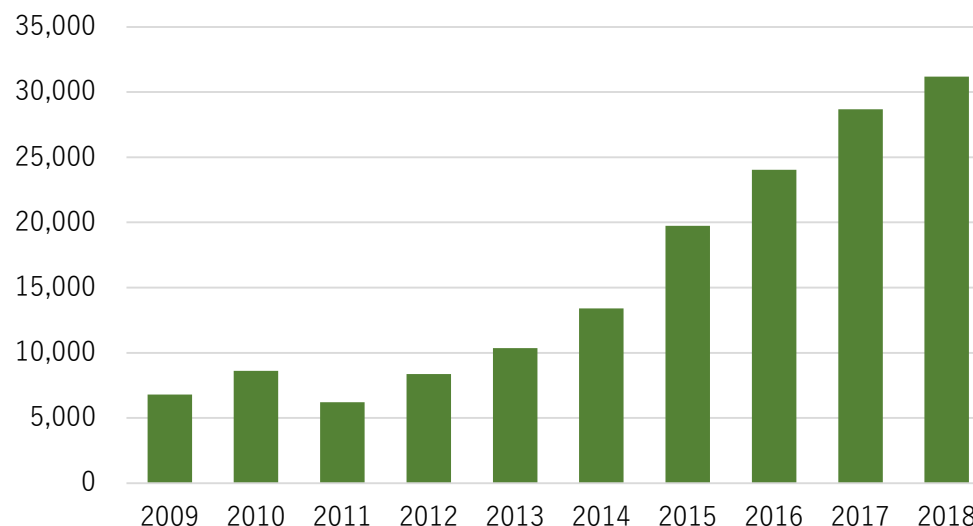


# 今後の取り組み（4）

## ④新規事業への参入



### 別訪日外国人数の推移



出所：日本政府観光局 (JNTO) 発表統計より

2018年に訪日客数は初めて3,000万人を突破、順調にその数を増やしており、宿泊をはじめとした旅行・観光事業が拡大している。

当社としても、今後も拡大の見込まれるマーケットへ「**ホテル・民泊（簡易宿所）**」の**保有・運営**という形態での参入を検討している。

また、**クラウドファンディング**への参入や家具付賃貸住宅の展開も検討している。

# 今後の取り組み (5)

## 重視するKPI

既存事業のブラッシュアップを進めつつ、  
新商品の開発、新規事業などにより業容  
の拡大、成長を目指す

売上高成長率  
20%以上

営業利益率  
7.4%以上

自己資本比率  
25%以上

2019/2期実績		
売上高成長率	営業利益率	自己資本比率
△16.9%	5.5%	23.1%

05

# 株主還元方針

# 株主還元方針

## 株主還元の基本方針

自己資本比率25～30%以上で、配当を実施することを検討いたします（前期実績：23.1%）。なお、当社は、上場後間もなく、財務基盤も脆弱であるため、当面は、**内部留保**とさせていただきますと考えております。

## 株主優待制度

毎年2月末の株主の皆様を対象に「**株主優待制度**」を導入しております。詳細については、「アズ企画設計 プレミアム株主優待制度」をご参照ください。

ホームページ：<https://azplan.premium-yutaiclub.jp/>

アズ企画設計  
アズ企画設計プレミアム優待倶楽部  
1,000種類以上の優待商品からポイントと交換！

優待商品の一例をご紹介します

※写真はイメージです。また、優待商品は変更になる場合がございます。

**20,000 point ~** (1,000株~) の対象優待商品例

- 心臓かつお 塩焼きコシホスライス1kg
- ＜おかわり＞ ぶっかけうどん
- ポイルタラバ刺身 1kg
- 豊田産コシホ 1kg×3袋

**15,000 point ~** (800株~999株) の対象優待商品例

- ＜おまかせ＞ 高級真鯛 4kg クラシック カーシ ョット 1000-9760 (標準200g)
- ＜定番・季節限定＞ 新巻ホードロム詰合せ 4種
- 新巻真鯛刺身 5kg×1袋
- 赤肉真鯛コース/ハラス巻詰合せ 計 800g

**12,000 point ~** (700株~799株) の対象優待商品例

- ＜定番＞ 赤肉真鯛 1.5kg×3袋
- ＜おまかせ＞ 高級真鯛 4kg クラシック カーシ ョット 1000-9760
- ＜定番＞ 新巻ホードロム詰合せ 4種
- ＜おまかせ＞ 高級真鯛 4kg クラシック カーシ ョット 1000-9760

06

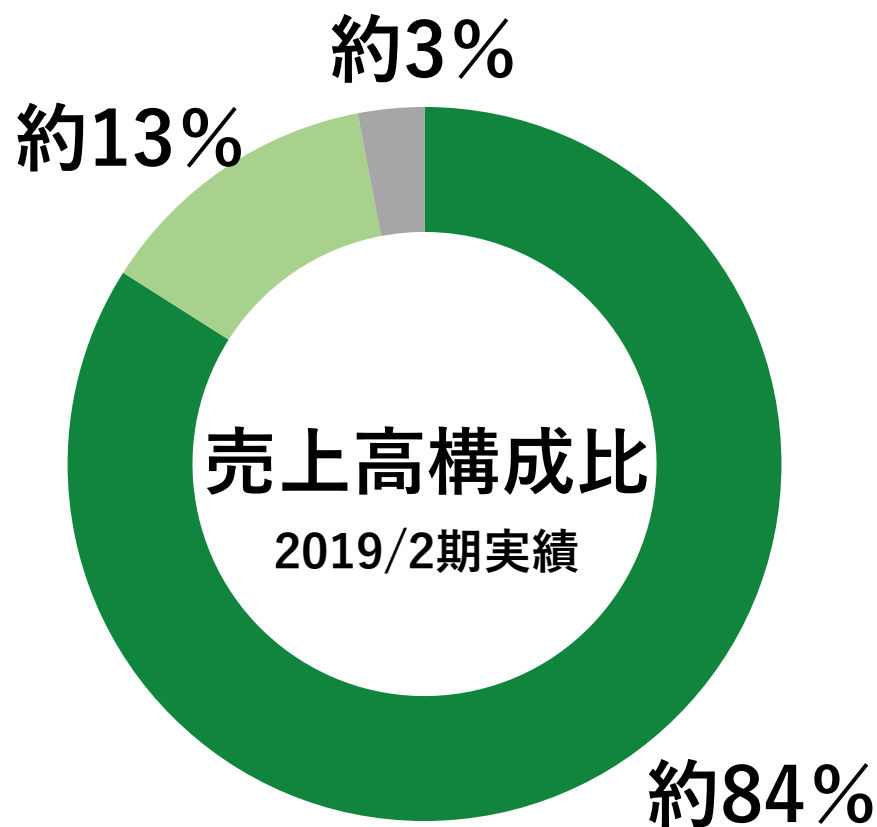
## 会社情報及び事業内容

# 会社情報

社名	株式会社アズ企画設計
所在地	本 社：埼玉県川口市戸塚2-12-20 東京支社：東京都千代田区内神田2-8-4 山田ビル3F
創業	1989年4月
代表者	松本 俊人
資本金	170,608,800円（2019年2月末現在）
発行済株式総数	951,000株
上場日	2018年3月29日
市場	東証JASDAQスタンダード（証券コード：3490）
決算月	2月
企業理念	空室のない元気な街を創る
ホームページ	<a href="https://www.azplan.co.jp/">https://www.azplan.co.jp/</a>

# 事業領域

東京、埼玉、千葉、神奈川の1都3県を中心として、不動産販売事業、不動産賃貸事業、不動産管理事業を展開しています。



## ■ 不動産販売事業

- ①収益不動産売買領域
- ②ビジネスホテル再生売買領域

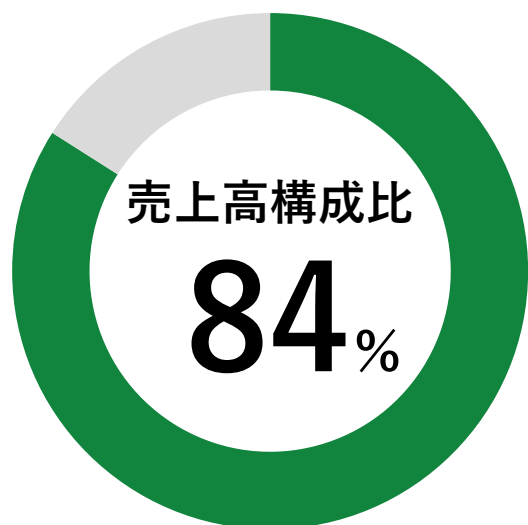
## ■ 不動産賃貸事業

- ①不動産賃貸領域
- ②空間再生領域
- ③ビジネスホテル領域

## ■ 不動産管理事業

- ①不動産管理仲介領域
- ②建築リフォーム領域
- ③不動産管理付帯領域

# 不動産販売事業



## 収益不動産売買領域のビジネスモデル

空室率が高く築年数の古い中古不動産を取得し、当社独自のリノベーション・リーシングを実施、収益不動産としての資産価値を高めた上で国内外の投資家へ販売しています。  
物件仕入の目利き力が当社の強みです。

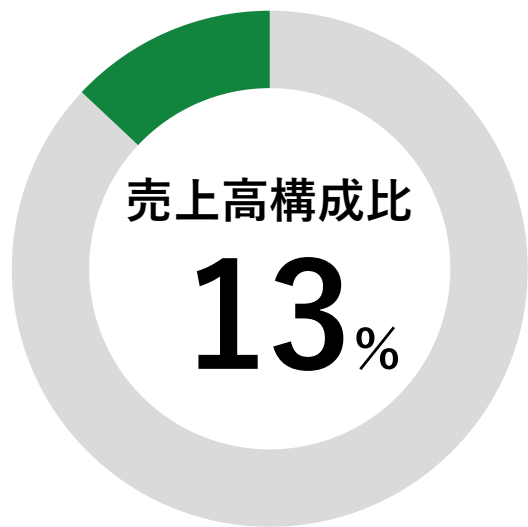


## ビジネスモデルの特徴

- ・他社が取り扱いづらいような**築20年以上の空室率の高い物件**に強み
- ・区分所有物件よりも**棟単位**での物件を多く扱う



# 不動産賃貸事業



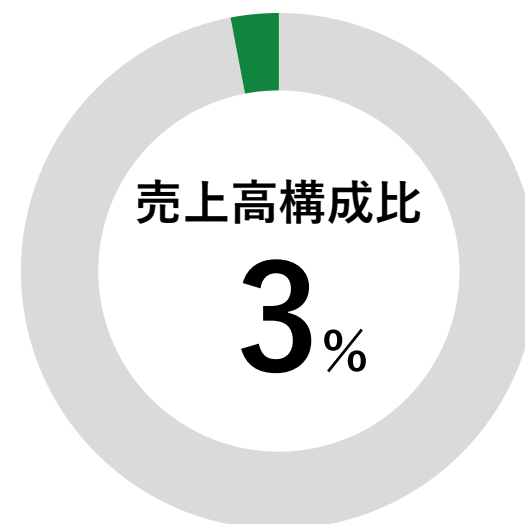
## 顧客ニーズに対応した商品群

多様な顧客ニーズに合わせ、貸しコンテナやコインパーキング、シェアオフィスなどの多様な事業を行っています。

また、東北の復興支援の一環として、復興事業者向けのビジネスホテル「**アイルーム**」を岩手県、宮城県内で4施設を運営しています。

当社から不動産を購入した不動産投資家やその他の不動産所有者に対し、建物管理や入居者管理、賃貸借契約の管理等のサービスを提供しています。

# 不動産管理事業



# 代表取締役社長 松本 俊人略歴

東京都渋谷区に生まれる。  
実家は渋谷区神宮前で鰻屋を経営。

中央大学を卒業後、複数の不動産会社に勤務し、  
1993年に「アズ企画設計」を設立。

「空室のない元気な街を創る」を経営理念として、  
賃貸、売買、ビジネスホテルなどの不動産ビジネスを  
幅広く手がける。

「『ワケあり物件』超高値売却法」（幻冬舎）、「超地  
域拡大型会社戦略」（クロスメディア・パブリッシング）、「マンガでわかる不動産の活用&節税」（あさ出版）など著書多数。



## A to Z

幅広くあらゆるニーズに対応できる会社に…  
社名の「アズ」にはそんな思いが込められています。



# 株式の状況（2019年2月28日現在）

発行済株式総数	951,000株
株主数	849名

所有株数分布	
1单元未満	51
1单元以上	638
5单元以上	74
10单元以上	75
50单元以上	7
100单元以上	2
1,000单元以上	2
合計	849

大株主上位			
順位	株主名	所有株式数	持株比率
1	松本 俊人	430,000	45.21
2	合同会社ヒトプラン 代表社員 松本 俊人	200,000	21.03
3	古井 力	12,500	1.31
4	清田 貴臣	10,000	1.05
5	重村 尚史	9,000	0.94
6	中川 修一郎	7,000	0.73
7	巖 希哲	5,800	0.60
8	茅野 泰士	5,300	0.55
9	藤原 真市	5,100	0.53
10	植竹 勝治	5,000	0.52

# 本資料取り扱い上の注意

- ・本資料は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。  
実際の投資に際しては、ご自身の判断と責任において行われますようお願いいたします。
- ・本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づき、当社が判断した内容であり、潜在的风险および不確実性が含まれております。これらの目標や予想の達成および将来の業績を保証するものではありません。
- ・これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。
- ・本資料公表時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続きは完了しておりません。
- ・本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいようお願いいたします。
- ・本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。
- ・いかなる目的であれ、本資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願いいたします。

IRについてのお問い合わせ  
株式会社アズ企画設計 管理部

HP:<https://www.azplan.co.jp/>  
Mail : [ir\\_infomation@azplan.co.jp](mailto:ir_infomation@azplan.co.jp)