

# 株式会社 **アズ企画設計**



## 2022年2月期 第2四半期 決算補足説明資料

2021.10.13

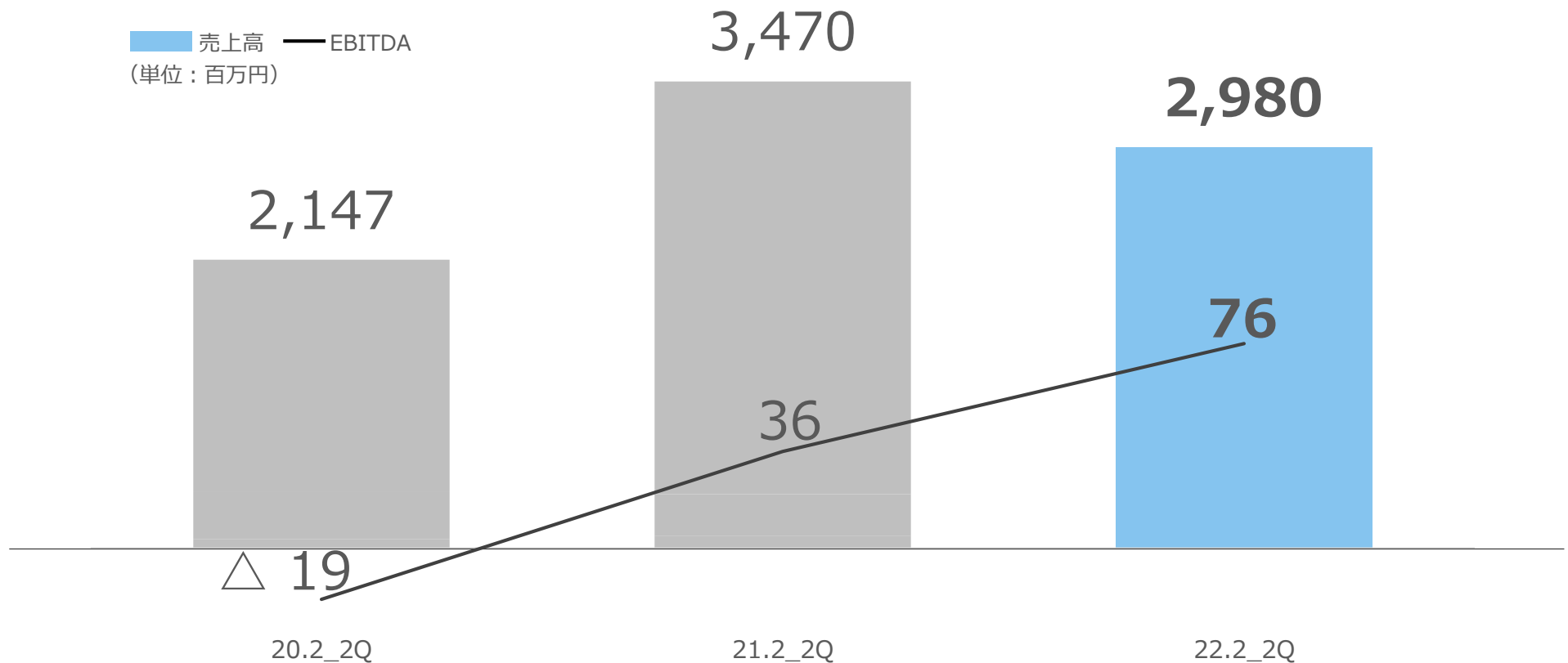
## ■ 2022年2月期 第2四半期 決算まとめ

### 順調に実績を積み上げている

- 前年同期比では、昨年売上高を下回りつつも、不動産販売事業の売上高総利益率の向上を背景に、高利益を確保し、昨年EBITDAを大幅に上回る
- 業績予想に対する進捗も順調で、業績予想通りの着地を想定

売上高 **2,980**百万円 / EBITDA (※) **76**百万円と  
利益面では直近3期で**最高水準**

- 主力の不動産販売事業において、売上総利益率が大幅に改善したことが寄与



※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

通期業績予想に対する進捗は順調であり、

売上高進捗 **31.4%** / 営業利益進捗 **7.6%**

下期偏重の特性もあり、下期に残りの

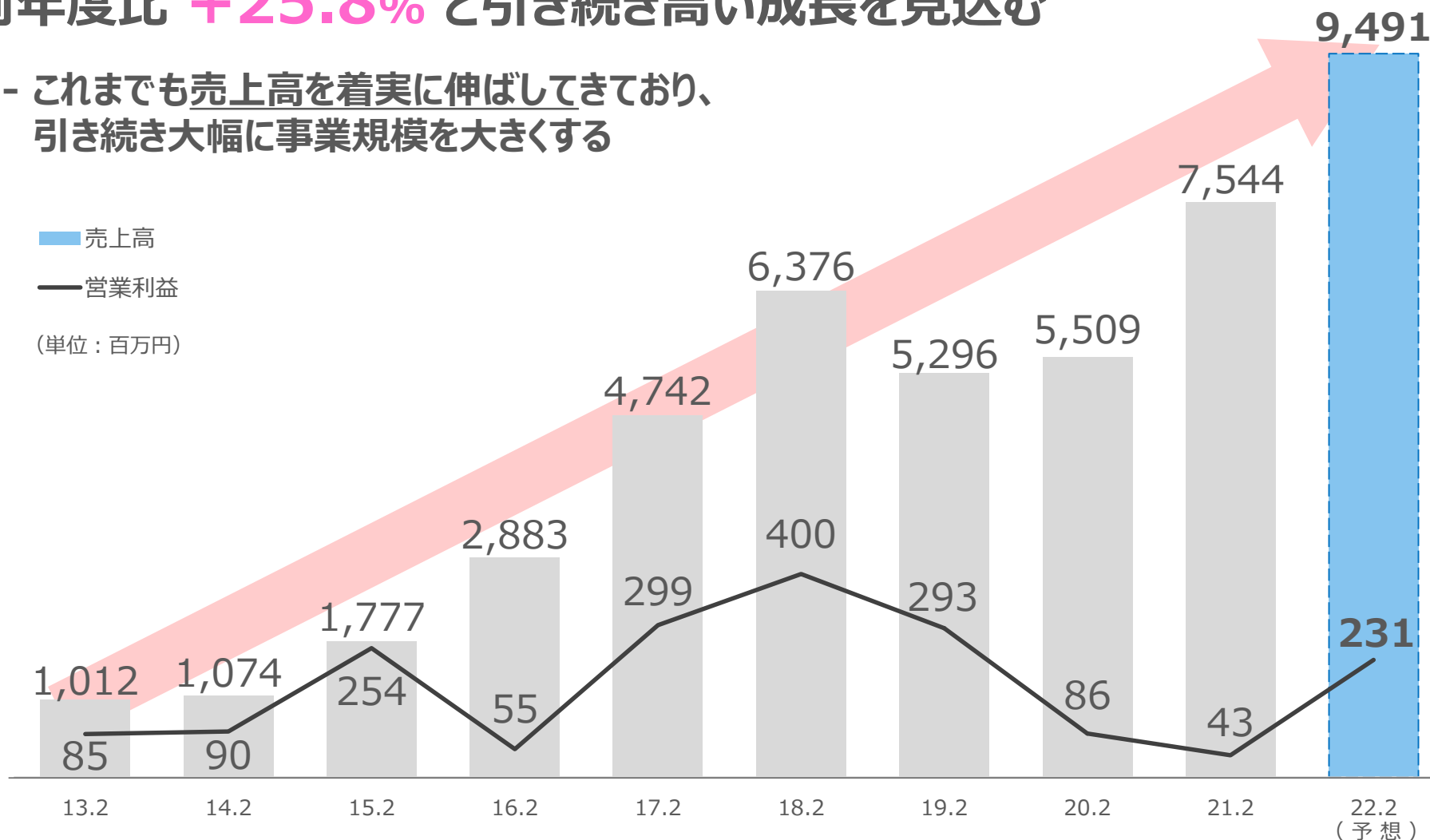
売上高 **6,510百万円** / 営業利益 **214百万円** を見込む

(単位：百万円)	21.2_2Q 実績	22.2_2Q実績	22.2 業績予想	(進捗率)	(参考)21.2 実績
売上高	3,470	<b>2,980</b>	<b>9,491</b>	(31.4%)	7,544
営業利益	△31	<b>17</b>	<b>231</b>	(7.6%)	43
経常利益	△54	△ <b>9</b>	<b>162</b>	—	1
当期純利益	△14	△ <b>11</b>	<b>112</b>	—	10
EBITDA (※)	36	<b>76</b>	—	—	166

※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

## 2022年2月期 通期業績予想は、売上高で 前年度比 **+25.8%** と引き続き高い成長を見込む

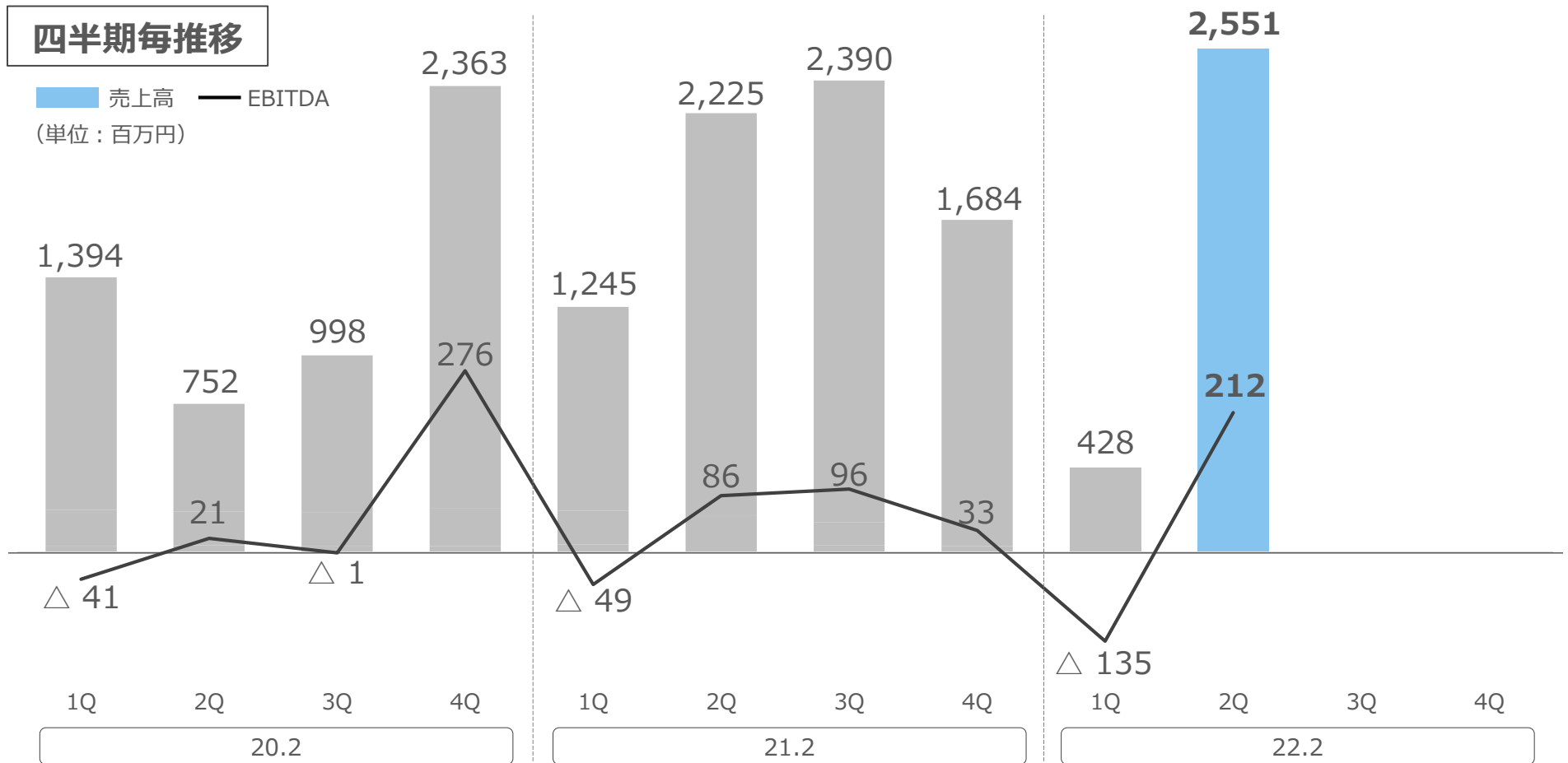
- これまでも売上高を着実に伸ばしてきており、引き続き大幅に事業規模を大きくする



CAGR	6.10%	32.48%	41.73%	47.10%	44.48%	31.75%	27.37%	28.53%	28.23%
------	-------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

# 1. 2022年2月期 第2四半期 決算概要

四半期単位では、最高水準の売上高(前年同期比 **+14.7%**)を計上  
同時に高利益も確保し、EBITDA (※) は前年同期比 **+146.6%**



※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

## セグメント別実績では、**全セグメント**が前年同期比で**増益**となった

- 不動産販売事業、不動産賃貸事業は減収増益
- 不動産管理事業は増収増益

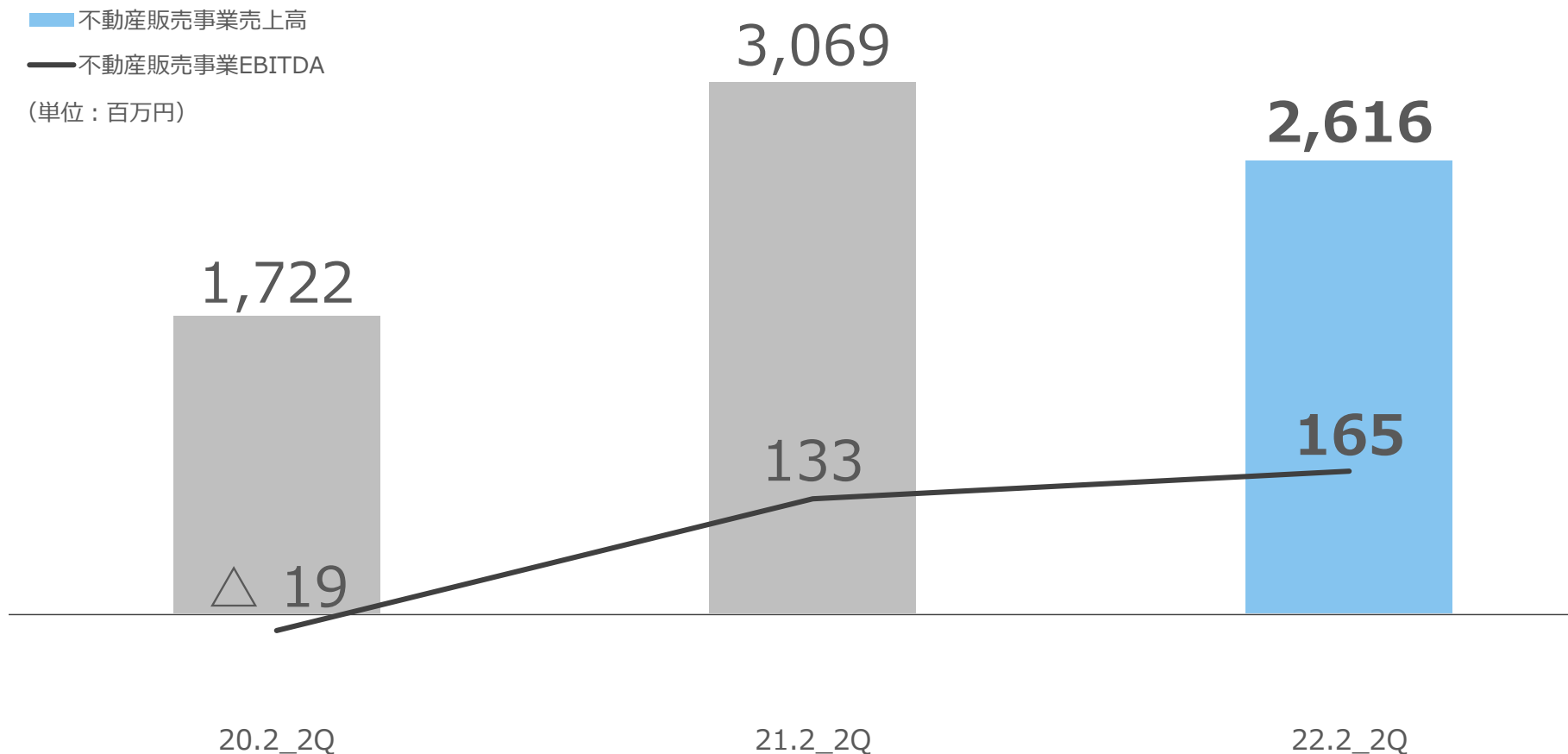
(単位：百万円)	20.2_2Q	21.2_2Q	22.2_2Q	(増減率)
売上高	2,147	3,470	<b>2,980</b>	(△14.1%)
①不動産販売事業	1,722	3,069	<b>2,616</b>	(△14.8%)
②不動産賃貸事業	355	311	<b>259</b>	(△16.5%)
③不動産管理事業	68	90	<b>104</b>	(+15.6%)
EBITDA (※)	△19	36	<b>76</b>	(+111.0%)
①不動産販売事業	△19	133	<b>165</b>	(+24.5%)
②不動産賃貸事業	99	2	<b>2</b>	(+22.6%)
③不動産管理事業	19	18	<b>21</b>	(+15.5%)

※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費



**売上総利益率が、前年同期実績 9.8% → 13.7%**と大きく伸びたことで、**EBITDA<sup>(※)</sup>でも前年同期比 +24.5%**と大幅に利益を積み上げた

- 大型案件への取組みが奏功し、売上総利益が向上
- 売上高は前年同期比では減少しているものの、利益は過去最高水準を達成

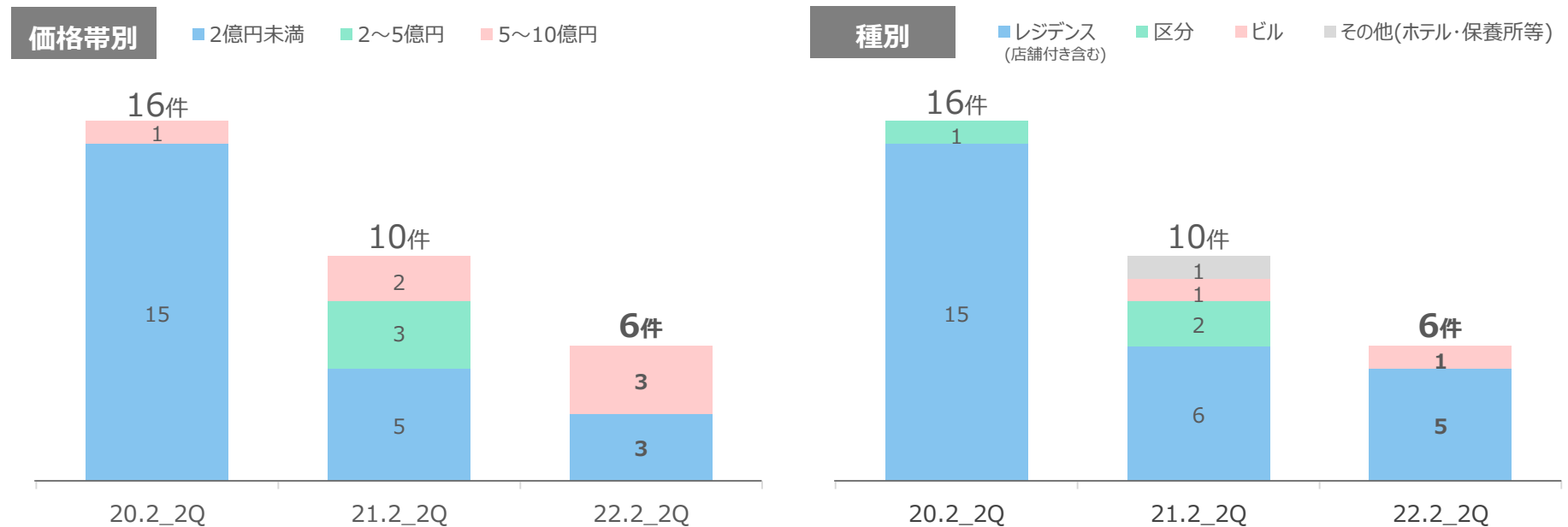


※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

平均販売金額が、前年同期実績 3.0億円 → 4.3億円 と変化しており、融資厳格化対策として取組んできた取扱物件の大型化という営業戦略は確実に実行し、**成果が上がっている**

- 但し、販売件数は 10件 → 6件 と減少している
- また、コロナ禍でも安定的な取引ができるレジデンスに種別が偏っており、大型化同様に取組んできた多様化の面では引き続き課題として取組む必要がある

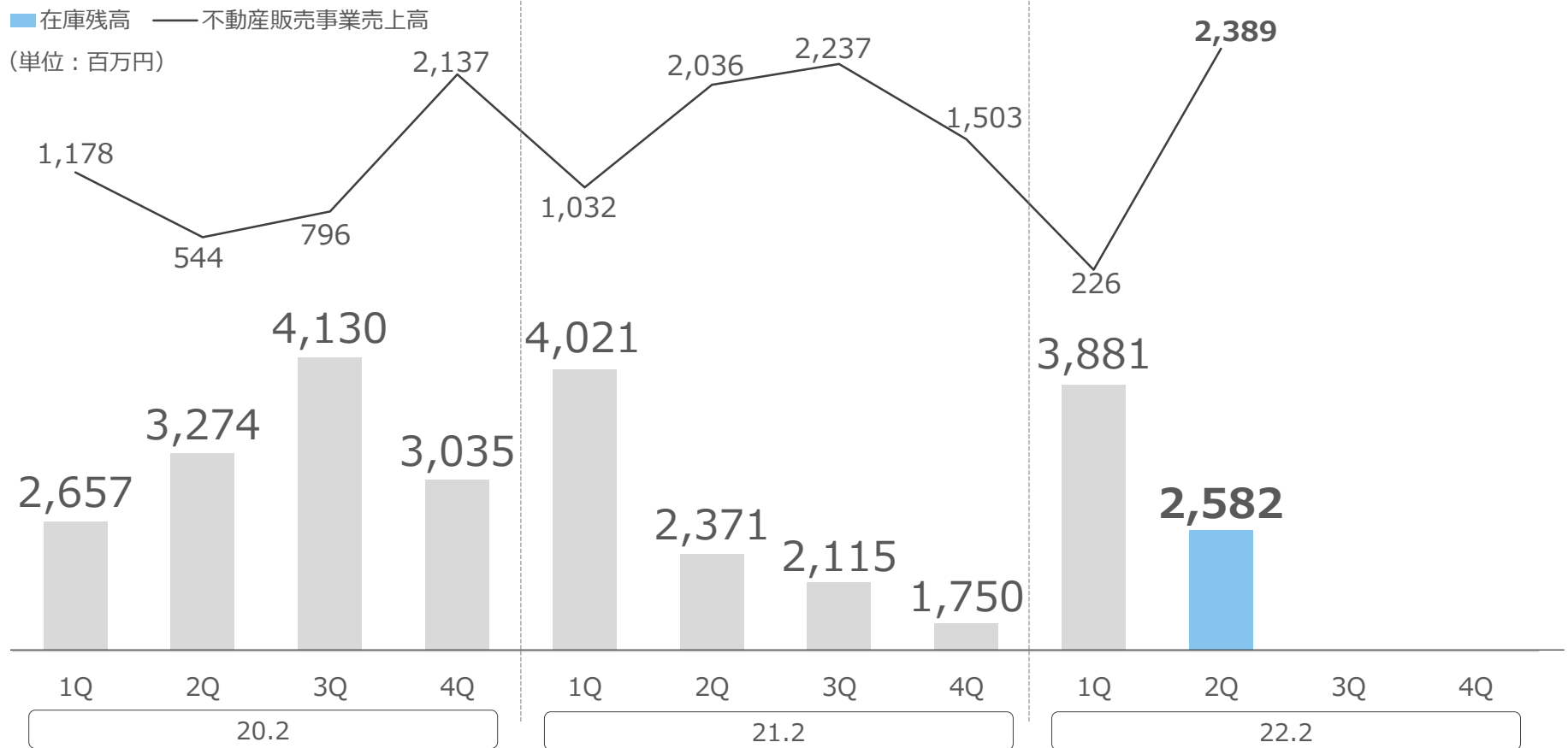
## 収益不動産販売実績



仕入決済の月がずれたことで、8月末時点での在庫残高は一時的に低下

- 但し、ずれたものについては、9月に決済し、大型物件2棟を取得した

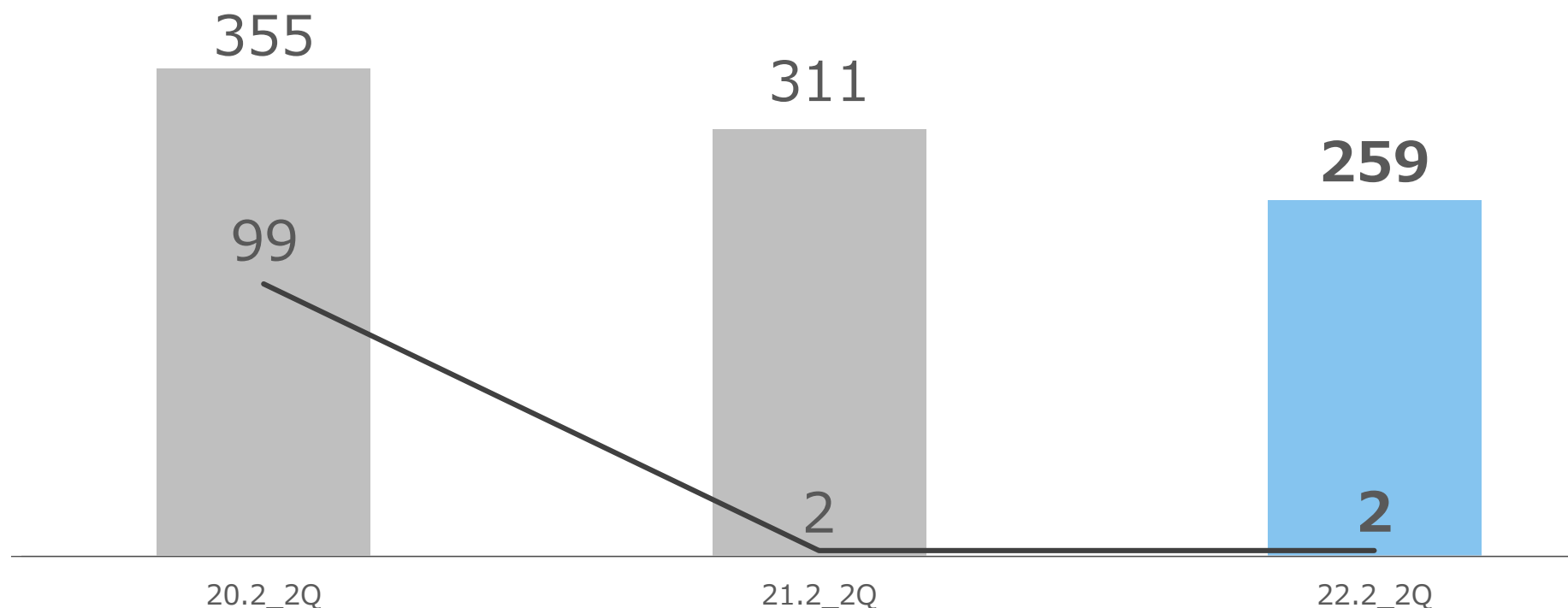
販売用不動産の在庫残高推移



コロナの影響もあり、宿泊事業領域が厳しいが、その他は利益を確保し、全体の売上は低下したものの、**EBITDA** (※) は僅かながら増加した

- 当社がサブリースしている物件については、稼働率92.9%と、高稼働を実現している
- 復興作業員向け宿泊施設については、移転・再活用それぞれ検討中だが、社会へ貢献できる方法という観点で検討している

■ 不動産賃貸事業売上高  
— 不動産賃貸事業EBITDA  
(単位：百万円)

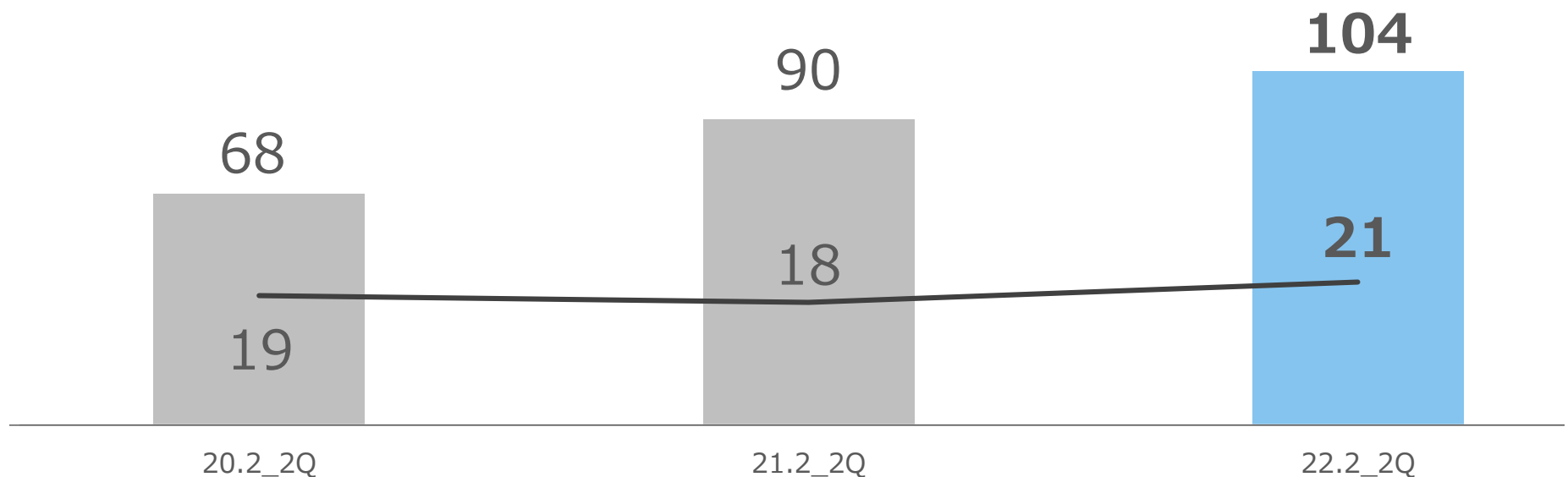


※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

## 管理戸数獲得に努め、上期で **+102戸 (+7.7%)**と増加基調を作ることができており、下期も引き続き管理戸数を増やす

- その他、大型リフォームの完了・売上計上により、売上高とEBITDA (※)が増加
- 下期も安定的なストック収入を増やすために、管理戸数の獲得を進める

■ 不動産管理事業売上高  
— 不動産管理事業EBITDA  
(単位：百万円)



※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

## 手元流動性は引き続き20億円以上の高水準を維持

- 物件取得の資金は、金融機関からの借入で賄えている

(単位：百万円)	21.2	22.2_2Q	(増減)		21.2	22.2_2Q	(増減)
流動資産	4,273	<b>5,017</b>	(+ 744)	流動負債	1,029	<b>1,466</b>	(+ 436)
現金及び預金	2,384	<b>2,272</b>	(△ 112)	短期借入金	190	<b>624</b>	(+ 433)
販売用不動産	1,750	<b>2,582</b>	(+ 831)	固定負債	2,934	<b>3,222</b>	(+ 287)
固定資産	1,198	<b>1,167</b>	(△ 31)	社債	342	<b>418</b>	(+ 76)
				長期借入金	2,487	<b>2,706</b>	(+ 219)
				【負債合計】	3,964	<b>4,688</b>	(+ 724)
				【純資産合計】	1,507	<b>1,496</b>	(△ 10)
【資産合計】	5,471	<b>6,185</b>	(+ 713)	【負債・純資産合計】	5,471	<b>6,185</b>	(+ 713)
自己資本比率	27.5%	<b>24.2%</b>	(△3.4%)	1株当たり純資産(円)	1,584.92	<b>1,573.66</b>	(△11.26)

## 2. 2022年2月期 業績予想

## 不動産販売事業は下期偏重であり、 営業利益ベースでは下半期は残りの **61.4%** を達成させる

(単位：百万円)	21.2 実績	22.2業績予想	22.2_2Q実績	(進捗率)
売上高	7,544	<b>9,491</b>	2,980	(31.4%)
①不動産販売事業	6,809	<b>8,658</b>	2,616	(30.2%)
②不動産賃貸事業	575	<b>688</b>	259	(37.7%)
③不動産管理事業	159	<b>144</b>	104	(72.0%)
営業利益	43	<b>231</b>	17	(7.6%)
①不動産販売事業	331	<b>429</b>	165	(38.6%)
②不動産賃貸事業	△99	<b>△30</b>	△53	—
③不動産管理事業	39	<b>48</b>	21	(44.6%)
調整額 (※1)	△228	<b>△215</b>	△116	—
経常利益	1	<b>162</b>	△9	—
当期純利益	10	<b>112</b>	△11	—
EBITDA (※2)	166	—	76	—

※1 各報告セグメントに配分していない全社費用

※2 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費



## 当面は内部留保とし、 株主優待制度は引き続き継続

- 【基本方針】自己資本比率30%以上で配当検討  
但し、現状は財務基盤の拡充を図るため、当面は  
内部留保としたい

- 【株主優待制度】毎年2月末の株主様向けにご案内

100株で2,000ポイント(2,000円相当)の優待が  
受けられます

詳細は「アズ企画設計 プレミアム株主優待制度」に掲載

<https://azplan.premium-yutaidclub.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！

株主優待ポイントに応じた商品への交換ができます

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**

＜パンク＞ 塩梅子ローストビーフ＆ロースハム	＜ヒタクラフト＞ ミニピセット	ポイルタラ(カニ脚) 1.4kg	魚沼産コシヒカリ 10kg×2袋
---------------------------	--------------------	------------------	------------------

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

＜カミヒヤーン＞ 高圧洗浄機 K2 クラシック カミセット 1600-9760 【標準20個】	＜茶壺・茶筒セット＞ 茶壺セット(2個) 4個	新米産地別2割 5kg×3袋	氷河牛乳コース・バラすき焼き用 計800g
--	----------------------------	----------------	-----------------------

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

＜ダンスク＞ ホーロー炊飯鍋15cm ナリレッド	＜バルミュータ＞ ザ・ポット ホワイト K02A-WH	＜御膳＞ 黒子湯葉煮・しゃぶしゃぶ肉 500g	☆すまいるにぎや・☆でもがに豪華巻 計 11.3kg
-----------------------------	--------------------------------	----------------------------	----------------------------

### 3. トピックス

## ～再利用(分割・移設)可能な建物を利用して、 宮城・福島などの東北各地や沖縄などの離島に元気を注ぎます！～

- 震災から10年が経過した一方で、当社はまだまだ復興支援への貢献が可能と考えており、下記方法を企画・検討している

①宮城：コールセンターとして転用し、地元雇用創出へ貢献

②福島：廃炉作業員向け施設の不足を解決すべく移設

※移設の準備として、2021年8月31日付で各宿泊施設の運営を終了しており、稼働低下による赤字を早期に抑えております

- 離島等の観光地では、建築会社の確保が難しい一方で、観光需要があり、宿泊施設不足が発生している

③スピーディーに移設が可能で、工期も短く済むため、ホテルを移設し、地方の観光への貢献を企画



※『モジュール工法』の利用により、モジュールへの分解後、各パーツを移動させて再組立てするため、通常の工期よりも短く建設できるほか、資材の再利用もできるため、環境に優しく、また現地のニーズに合わせて形も変更可能

12 つくる責任  
つかう責任

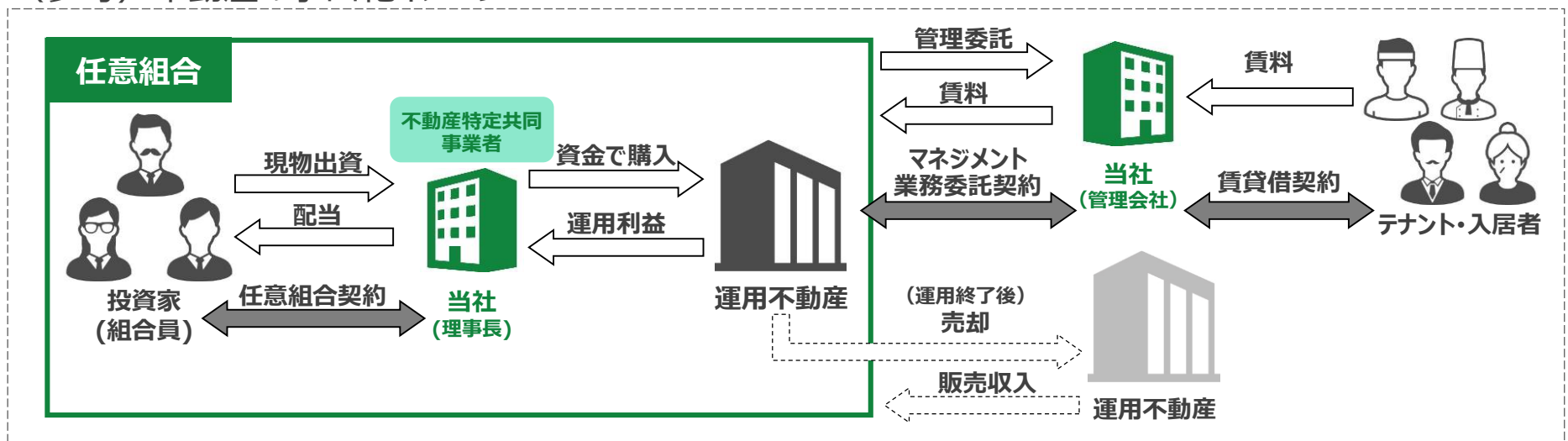


SUSTAINABLE  
DEVELOPMENT  
GOALS (SDGs) 12

## 第1号案件組成の準備を進めている

- 不特法を利用した不動産小口化商品で、より多くの投資家へより幅広い不動産を提供する
  - 特に、これまで興味があっても、実際に投資できなかった方が、不動産投資できる商品とする
- ①当社が、代わりに物件を探すため、不動産に慣れていない方でも優良な物件への投資ができる
  - ②少額から出資できるため、一般的に高額な資金を必要とする不動産投資を、従来よりも少ない投資額で始めることができる
  - ③小口で所有する場合であっても、相続税や贈与税の圧縮効果については実物の不動産を保有する場合と同様の効果が期待できる

(参考) 不動産の小口化イメージ



## 取扱いの中心を3億円以上のレジデンスにすると同時に、 10～20億円規模の収益不動産の取扱いも拡充している

移転した**横浜営業所**も順調に実績を上げている ※元町・中華街レジデンスは10億円未満



▲南青山ビル

- ・9/30付けで、希少性の高い港区南青山の物件を取得
- ・当該物件は、東京メトロ『表参道駅』から徒歩5分の駅近物件で、
  - 〔 1・2階の事務所にとっては交通のアクセスが良好
  - 〔 住居部分にとっては奥まった立地により閑静

▶ 当社が得意とするバリューアップを施し、  
スピーディーに事業化いたします



▲元町・中華街レジデンス

- ・9/29付けで、横浜市中区山下町の物件を取得
- ・当該物件は、横浜高速鉄道『元町・中華街駅』から徒歩4分の駅近物件で、大通りにも面しているため、アクセスが大変良好
- ・また、中華街や横浜元町商店街とも隣接しており、利便性も高い

8/2付で横浜営業所自体もJR『関内駅』最寄りへ移転  
➡従前よりも駅が近くなり、アクセス良好な事務所へ

## 上期で、好立地低稼働の価値が下がってしまっている収益不動産を 当社が取得し、利回り向上に向けた企画を実行

- ①当社で対象不動産を取得
- ②リノベーションにより各部屋の価値を向上
- ③リーシング(賃貸募集)により空室率を低減
- ④賃料収入UPにより、建物価値そのものが向上

賃料収入**18.33%\***UP!!

※江戸川区レジデンスの事例

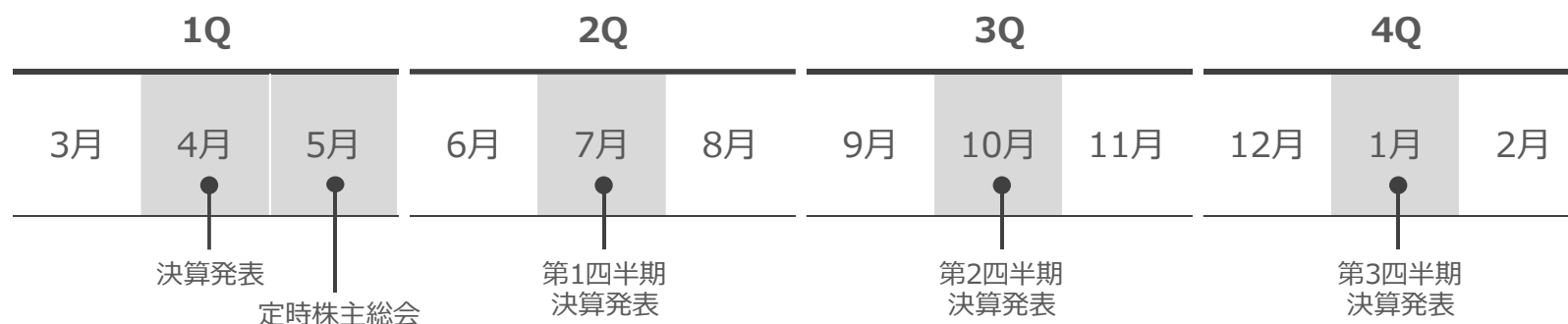
※当社購入時の募集賃料との比較



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。なお、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いません。本資料の掲載情報に基づく利用者の判断又は行動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スケジュール&お問い合わせ先

### 年間スケジュール



株式会社アズ企画設計 管理部

コーポレートサイトIR情報 : <https://www.azplan.co.jp/irinfo>

IRについてのお問い合わせ : <https://www.azplan.co.jp/contact/>