



2021年12月14日

各 位

会社名 株式会社アズ企画設計  
代表者名 代表取締役社長 松本 俊人  
(コード番号: 3490 東証JASDAQ)  
問合せ先 専務取締役管理部長 小尾 誠  
(TEL 048-298-1720)

### 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月に予定されている株式会社東京証券取引所(以下「東京証券取引所」)の市場区分見直しに関して、本日スタンダード市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点(2021年6月30日)において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

#### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況及び計画期間

当社の移行基準日時点におけるスタンダード市場の上場維持基準の適合状況は、以下のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は、「流通株式時価総額」に関して、2025年2月までに上場維持基準を充たすための各種取組みを進めてまいります。

|                     | 株主数    | 流通株式数     | 流通株式時価総額 | 流通株式比率 |
|---------------------|--------|-----------|----------|--------|
| スタンダード市場の上場維持基準     | 400名以上 | 2,000単位以上 | 10億円以上   | 25%以上  |
| 当社の数値※<br>(移行基準日時点) | 766名   | 3,149単位   | 4.11億円   | 33.1%  |
| 適合状況                | ○      | ○         | ×        | ○      |

※東京証券取引所が基準日時点で把握している当社データをもとに算定

#### 2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの基本方針、課題及び取組み内容

スタンダード市場の上場維持基準の充足に向けた流通株式時価総額の上昇にかかる当社の具体的な取組みについては、添付の『新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書』に記載のとおりです。

以 上

# 新市場区分の上場維持基準の 適合に向けた計画書

2021.12.14

株式会社アズ企画設計

# 上場維持基準の適合状況

当社は、「流通株式時価総額」が上場維持基準を充たしておらず※、対応を要します

※東京証券取引所による適合状況に関する一次判定結果

## 【上場維持基準の適合状況】

当社の2021年6月30日(移行基準日)における新市場区分：スタンダード市場の上場維持基準への適合状況は下記のとおりです。

|                    | 株主数  | 流通株式数   | 流通株式時価総額       | 流通株式比率 |
|--------------------|------|---------|----------------|--------|
| スタンダード市場<br>上場維持基準 | 400名 | 2,000単位 | 1,000,000,000円 | 25%    |
| 当社数値※              | 766名 | 3,149単位 | 411,229,013円   | 33.1%  |
| 適合状況               | ○    | ○       | ×              | ○      |

※東京証券取引所が基準日時点で把握している当社データをもとに算定

## 【計画期間】

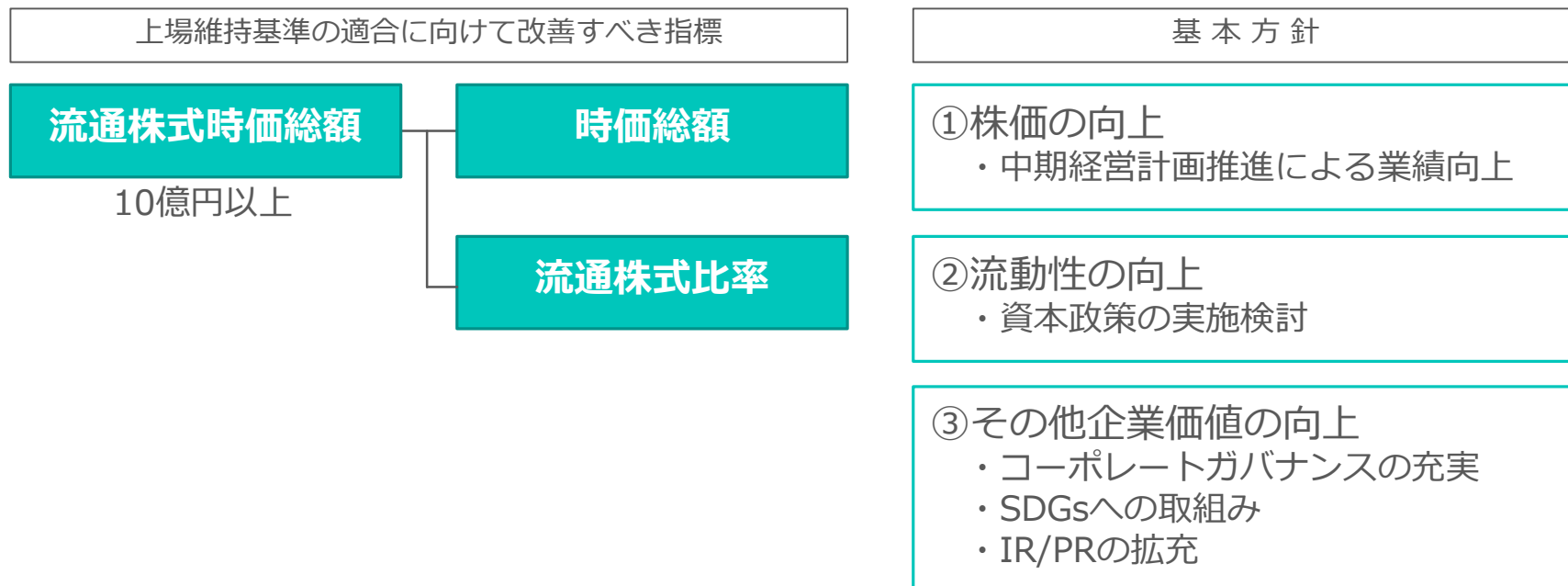
上場維持基準を満たすための計画期間を、当社の「中期経営計画(22.2期～24.2期)」の翌期となる**25.2期(2024年3月～2025年2月)まで**とし、本計画書に記載する各種取組みを進めてまいります。

# 上場維持基準適合に向けた基本方針

「流通株式時価総額」向上のために、①株価の向上、②流動性の向上  
さらに、③その他企業価値の向上、を目指します

## 【基本方針】

上場維持基準の適合に向けて、当社は「流通株式時価総額」を向上させる必要があります。「流通株式時価総額」は下記の通り2つの構成要素(時価総額、流通株式比率)に分けられます。当社は、それぞれに対して取組みの基本方針を定めます。



# 現状の課題・取組み内容

従前実施できていなかった、中期経営計画を公表し、その計画に沿った業績をやり切ることを実施することで、業績の向上と並行して、株式市場から適正な評価を得られるように取組みます

## 【課題・取組み内容】

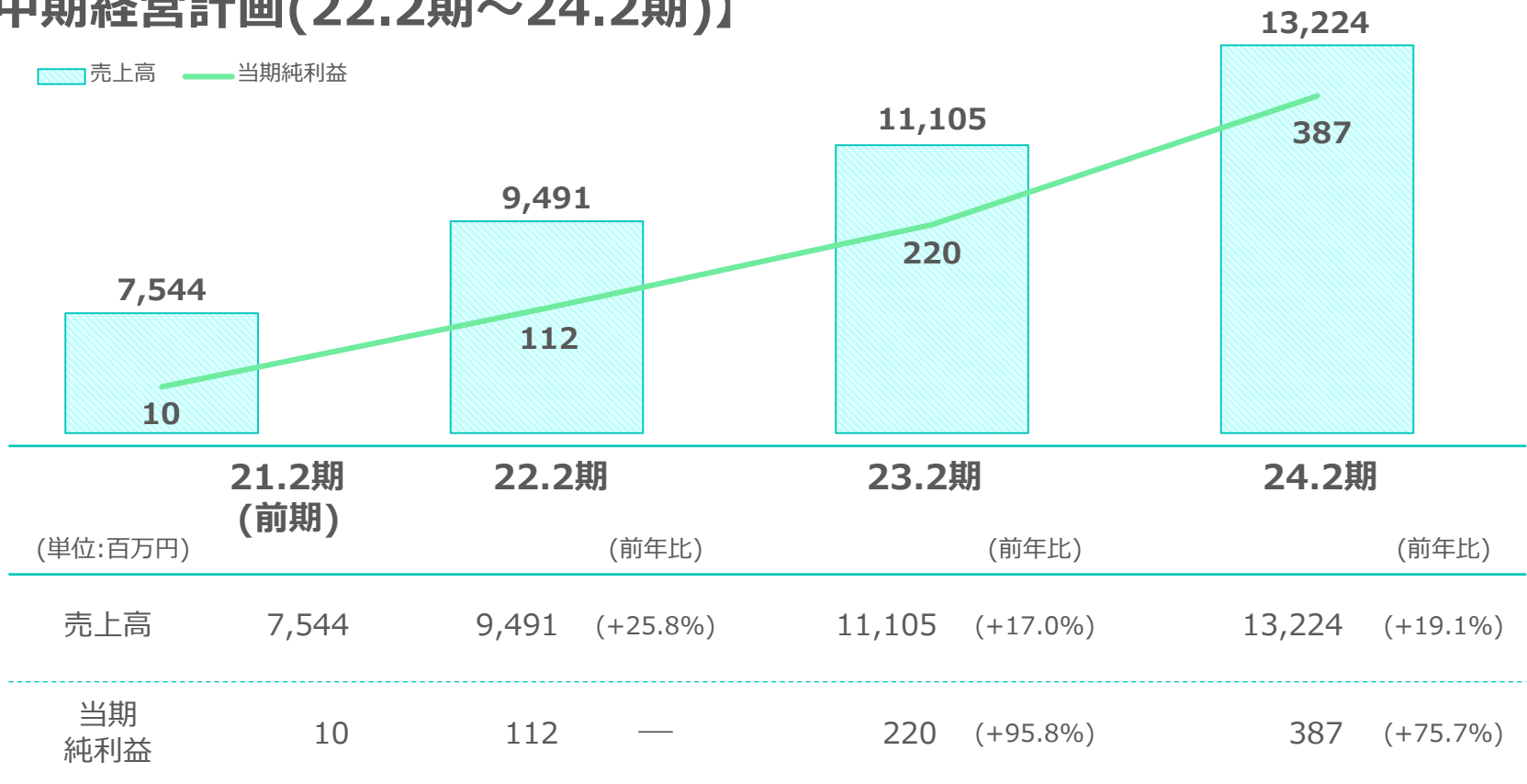
| 基本方針            | 取組み内容   |
|-----------------|---|
| ①株価の向上          | <ul style="list-style-type: none"><li>・企業価値を向上させるとともに、株式市場で適正な評価を得ることが課題だと考えています。</li><li>・課題解決のために、<b>中期経営計画を公表し、その計画通りに実績を積み上げる</b>、ということに取組みます。投資家の皆様と成長イメージを共有すること、その実績をあげることが株価向上に繋がると考えています。</li></ul>  |
| ②流動性の向上         | <ul style="list-style-type: none"><li>・流通株式比率はスタンダード市場の上場維持基準に適合しています。流通株式時価総額の適合に向けた主たる取組みは「①株価の向上」施策だと認識していますが、流通株式比率の向上に資する資本政策の実施についても検討します。</li></ul>  |
| ③その他<br>企業価値の向上 | <ul style="list-style-type: none"><li>・コーポレートガバナンス(CG)の充実<br/>ジャスダック基準のCGコード(基本5原則のみ)から、スタンダード市場基準のCGコード(全83原則)運用企業へ移行する中で、強固なガバナンス体制を築きます。</li><li>・SDGsへの取組み<br/>持続可能な社会の実現への貢献を進めます。</li><li>・IR/PRの拡充<br/>積極的な取組みにより、投資家の皆様の当社取組みへのより深いご理解を目指します。</li></ul> |

# 具体的取組み (中期経営計画の推進)

22.2期(当期)から24.2期の中期経営計画を公表し、達成に向けて事業の拡大を目指します

## 【中期経営計画(22.2期～24.2期)】

売上高 当期純利益



# 具体的取組み (中期経営計画の推進)

中期経営計画の達成により、「流通株式時価総額」が基準に適合する可能性が高いという検証ができています

## (参考)PERを使用した流通株式時価総額の検証

[前提] 発行済株式総数と流通株式比率をそれぞれ従前同様の【951,000株】と【33.1%】とする場合、流通株式時価総額が10億円以上となるのは、株価が【3,177円】以上の時となります。

$$10\text{億円} \div (951,000\text{株} \times 33.1\%) \div 3,176.81\text{円} < \mathbf{3,177\text{円}}$$

### 《想定されるPER》

- ①当社指数：【11.5】(10月末時点株価：1,366円 から算定)
- ②スタンダード市場・不動産セクター平均指数：【14.9】程度を想定  
(東証2部、ジャスダック上場企業の内、不動産セクターの企業のPERの平均値を算定)
- ③同業他社指数：【6.7】(上場企業の内、同業他社内で最もPERの低い企業の数値)

### 《中期経営計画から算定される予想株価》

|              | 22.2期       | 23.2期      | 24.2期      |            |
|--------------|-------------|------------|------------|------------|
| 当期純利益        | 112 百万円     | 220 百万円    | 387 百万円    |            |
| EPS          | 118.53 円    | 232.03 円   | 407.76 円   |            |
| 予想<br>株<br>価 | PER①【11.5倍】 | 1,363.09 円 | 2,668.44 円 | 4,689.26 円 |
|              | PER②【14.9倍】 | 1,766.09 円 | 3,457.38 円 | 6,075.65 円 |
|              | PER③【6.7倍】  | 794.15 円   | 1,554.66 円 | 2,732.00 円 |

※網掛けは【3,177円】を超えている部分

PER③の場合、24.2期では達成しませんが、成長率を鑑みると、25.2期で条件を充足することは十分に考えられます

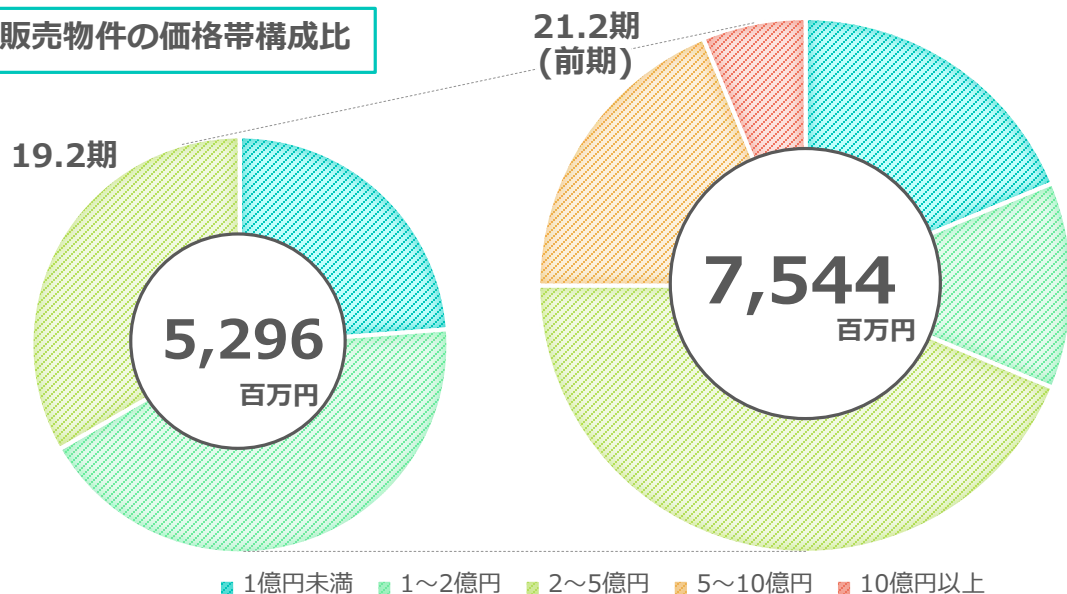
# 具体的取組み（中期経営計画の推進）

中期経営計画達成のために、販売事業を中心に、これまで取組んできた営業戦略への取組みを加速させていきます

## ① 取扱物件の大型化

- ・ 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を拡充しています。
- ・ 右図のとおり、販売物件構成が数年で大きく変わり、売上高も伸びています。

販売物件の価格帯構成比



## ② 利益管理の見直し

- ・ 前期までは利益率を向上させる動きが弱く、同業他社から大きく差がありました。
- ・ 当期は、投資基準を変更したこと、徹底的にバリューアップにこだわったことで、利益率が大きく向上しました。
- ・ 一方で、同業他社と比較するとまだまだ伸ばせる余地があると考えています。

売上高総利益率比較

| 当社    |       | A社    | B社    | C社    |
|-------|-------|-------|-------|-------|
| 前期    | 当期    |       |       |       |
| 10.7% | 11.3% | 16.8% | 18.7% | 18.9% |

※22.2期業績予想



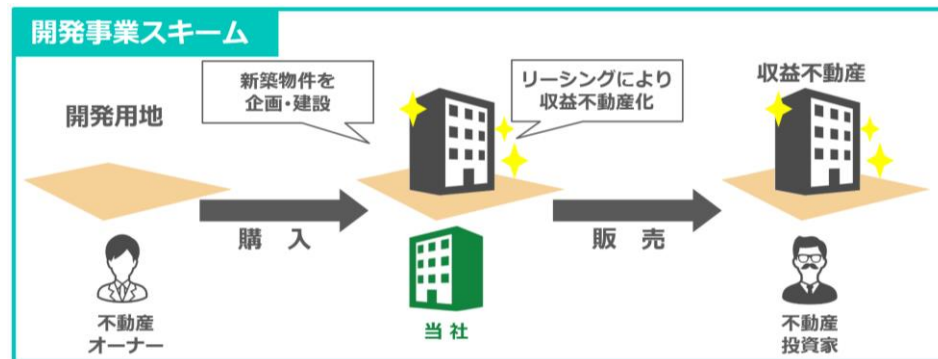
# 具体的取組み（中期経営計画の推進）

販売事業では、商品・販売網を多様化させる目的で、新しいスキームの事業を展開していきます

## ③取扱商品の多様化

### 1) 開発事業への取組み

- ・ 開発用地を当社で購入、建物を建設し、リーシング(賃貸募集)等を行ない収益不動産とし、販売を行ないます。
- ・ 当社のこれまでの経験から、賃貸需要の高い収益不動産を建築することができ、同時に当社としても、半年後、1年後の売上を見込むことができる点がメリットとなります。



### 2) プレミアムマンション事業への取組み

- ・ 需要が高く、当社がこれまで培ってきた強み※を活かせる事業として、都心のプレミアムマンションの価値向上と空室改善により、建物や地域を活性化する新たな事業に取り組んでいます。

※リノベーションの企画力やリーシングの技術などのバリューアップの強み  
さらに、これらを短期間で実行できるスピード感が強みだと考えています

- ・ 一方で、競合も多い事業となりますので、前述の強みを十分に発揮し、安定的な取引の拡大を目指しています。

# 具体的取組み (中期経営計画の推進)

販売事業では、商品・販売網を多様化させる目的で、新しいスキームの事業を展開していきます

## ③取扱商品の多様化

### 3) 不特法事業への取組み

- ・ 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商品を提供します。
- ・ 特に、これまで興味があっても、投資できなかった方が、不動産投資できる商品とします。

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ます  
少額から出資できるため、多額な資金を必要とする不動産投資を、より少ない投資額で始められます  
小口所有の場合でも、相続税・贈与税の圧縮効果については実物不動産と同様の効果を期待できます

## ④エージェント制度(kw AZ)の推進

- ・ 当社は、ケラー・ウィリアムズ・アズという事業運営を行ない、所属する不動産エージェント(フリーランスの営業職)を情報・業務の両面から支援しています。
- ・ 現在は、賃貸仲介や売買仲介といった比較的金額の小さい案件の取扱いが多いですが、アズ企画設計が買主、もしくは売主となるような案件の成約を進め、当社自身の事業へ直接貢献することを目指しています。

**kw AZ**  
KELLERWILLIAMS.

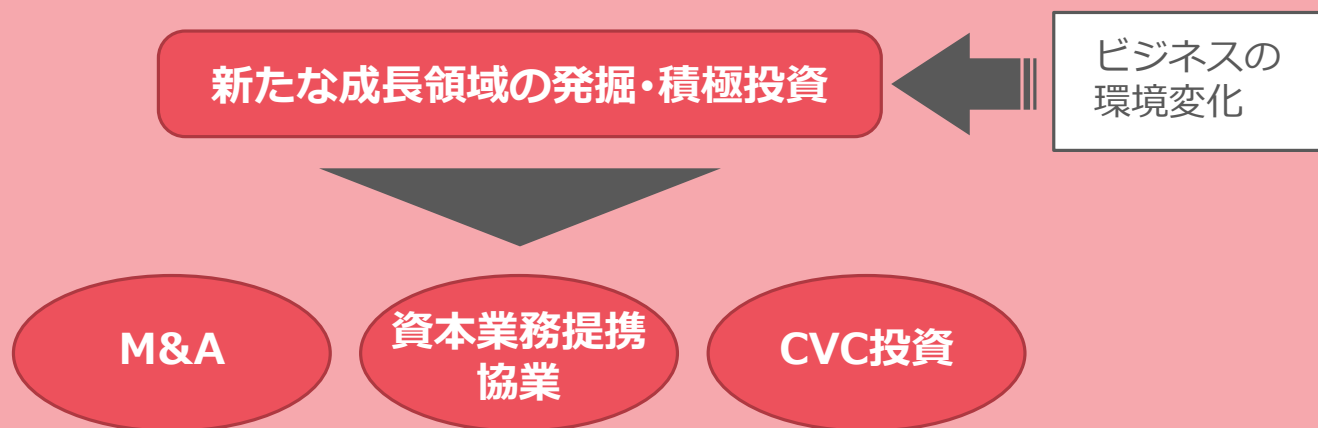
# 【参考】事業成長に向けた非連続的な取組み

テクノロジー × 不動産領域 (=不動産テック)において、  
M&A、資本業務提携・協業、  
CVC(コーポレート・ベンチャー・キャピタル)投資へも注力します

## 【既存の事業領域以外での取組み】

- ・業務提携による当社側の業務効率化だけでなく、不動産テック企業の成長サポートも行なっています。

当社のシステム導入による、実績作り、広告効果、フィードバックによる改善効果や、システムの共同開発による業務面での支援  
その他、資金面や経営面での支援



# 具体的取組み（資本政策の実施検討）

中期経営計画の達成による株価の向上こそ、当社の主たる取組みだと考えていますが、流動性の向上に資する資本政策の実施についても並行して検討します

## 【資本政策の実施検討】

一般に、流通株式比率の改善に寄与することが見込まれる施策としては、以下のものが想定されます。各施策に対する基本方針は下記の通りです。

| 資本政策    | 当社の基本方針   |
|---------|---|
| 公募増資    | 広く一般に資金を調達することが可能ですが、普通は株価の上昇基調の際に行なわれることが多く、同時に既存株主の利益を損なうため、実施時期を慎重に検討してまいります。                                    |
| 第三者割当増資 | 特定の相手が引き受けるため発行体にとってメリットが大きいですが、既存株主の持分割合を毀損する上、ディスカウントによる株価への影響も考慮する必要があります。また、流通株式の増加に寄与しない可能性もあるため、慎重に検討してまいります。 |
| 株主割当増資  | 既存株主の持分割合を毀損することが無い一方で、既存株主が選択することが可能ではあるものの、出資金を用意する必要があることなど、株主への影響は大きいという側面もあるため、そのバランスを見つつ検討してまいります。            |

# 具体的取組み（企業価値向上への取組み）

コーポレートガバナンス・コードの適用範囲が広がる中で、  
強固なコーポレートガバナンスを構築し、  
持続的な成長と中長期的な企業価値向上を目指します

## 【その他の企業価値向上への取組み】

### ①コーポレートガバナンスの充実

- ・当社は持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るために、コーポレートガバナンス(CG)の更なる充実を図ることが重要だと考えております。
- ・CGコードの全適用になり、エクスプレインとなっている原則の内、下記につきましては特に積極的に検討を進めます。

---

原則4-8 独立社外取締役は持続的な成長と中長期的な企業価値向上に寄与する十分な資質を備えた2名以上を、かつ取締役の1/3以上を選任すべき

---

補充原則4-8③ 支配株主を有する上場会社は、取締役会において支配株主からの独立性を有する独立社外取締役を1/3以上選任するか、もしくは利益相反する重要な取引・行為を審議・検討する特別委員会を設置すべき

---

補充原則4-11③ 取締役会は、毎年、各取締役の自己評価なども参考にしつつ、取締役会全体の実効性について分析・評価を行ない、その結果の概要を開示すべき

---

原則5-2 経営戦略や経営計画の策定・公表に当たっては、収益計画や資本政策の基本的な方針を示すとともに、収益力・資本効率等に関する目標を提示し、その実現のために、事業ポートフォリオの見直しや、投資等を含む経営資源の配分等に関し具体的に何を実行するのかについて説明を行なうべき

---

補充原則5-2① 経営戦略等の策定・公表に当たっては、取締役会において決定された事業ポートフォリオに関する基本的な方針や、見直しの状況について示すべき

---

# 具体的取組み（企業価値向上への取組み）

持続可能な社会の実現に貢献すべく、SDGsを意識した経営を行なう一方で、積極的なIR/PRにより、投資家の皆様へ当社の活動を深く理解していただけるよう努めます

## 【その他の企業価値向上への取組み】

### ②SDGsへの取組み

- ・ 本年11月に公表した「サステナビリティ基本方針」に則り、持続可能な社会の実現への貢献を目指します。
- ・ 現状は不動産事業を通じた、「住みやすい居住空間づくり」、「住み続けられるまちづくり」、「不動産の再生活用」といった取組みが中心です。今後の事業拡大の中で、サステナビリティを巡る課題についても、より一層多岐に渡り取組めるような事業展開を目指してまいります。



### ③IR/PRの拡充

- ・ 適切な情報を、タイムリーかつ積極的に公表することが企業価値の向上に資すると考えておりますが、当社は必ずしも積極的に取組んできたとは言い難い状況でした。
- ・ 本年9月より積極的に取組んでおり、実際に投資家の皆様への情報公開の回数も増加していると考えています。今後は、公表の量だけでなく、質の面も向上させ、投資家の皆様へ当社の取組みを深くご理解いただけるように努めてまいります。

**【ご注意】**

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

したがって、当社として、その確実性を保証するものではありません。