

株式会社アズ企画設計

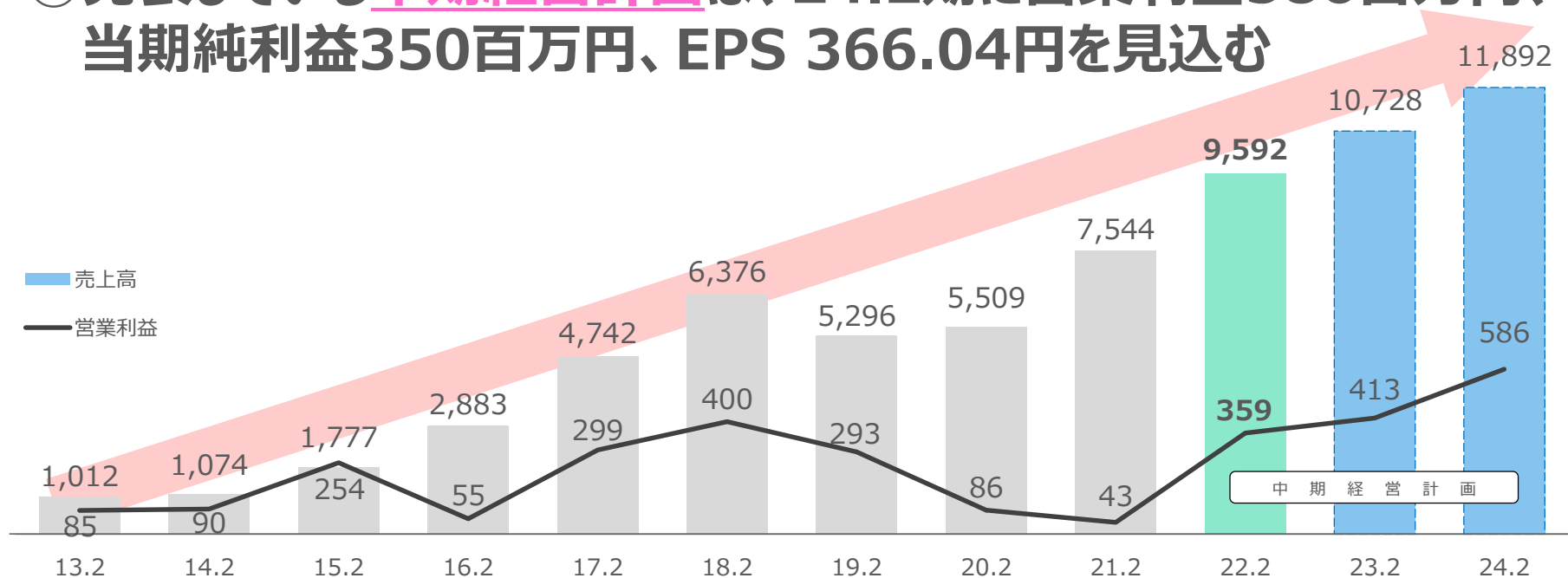


2022年2月期
決算補足説明資料

2022.4.13

■ 2022年2月期 決算ポイント

- ① 22.2期は、過去最高売上の達成と、営業利益231百万円の予想に対し359百万円の着地で55%以上の上振れ
- ② 東北ホテルの戦略変更に伴う減損で身軽に
- ③ 23.2期業績予想も過去最高売上、利益の更新を見込む
- ④ 発表している中期経営計画は、24.2期に営業利益586百万円、当期純利益350百万円、EPS 366.04円を見込む



■ 2022年2月期 決算サマリ

上場来最高の売上高・営業利益・経常利益を達成

一方で、復興作業員向け宿泊施設として十分な役目を果たした東北のホテルについては、当初の予定より早くその役目を一定程度全うしたもののとして、減損処理をし、今後の活用の検討を進める

- 主力の販売事業で予算達成かつ利益率向上に伴う売上高総利益の上昇が影響
- 多くの選択肢の中から時間をかけてより良い選択をするために減損処理を実施
- 固定資産の大部分を占める東北ホテルの減損処理により、B/Sはスリムに、P/Lは23.2期以降のコストを軽減する



- ・本業の販売事業への集中で、売上・利益のさらなる拡充を目指す
- ・会計上保守的に減損処理をすることで、利益体質への変革
さらに、ホテルの再活用により新たな収益の獲得を目指す

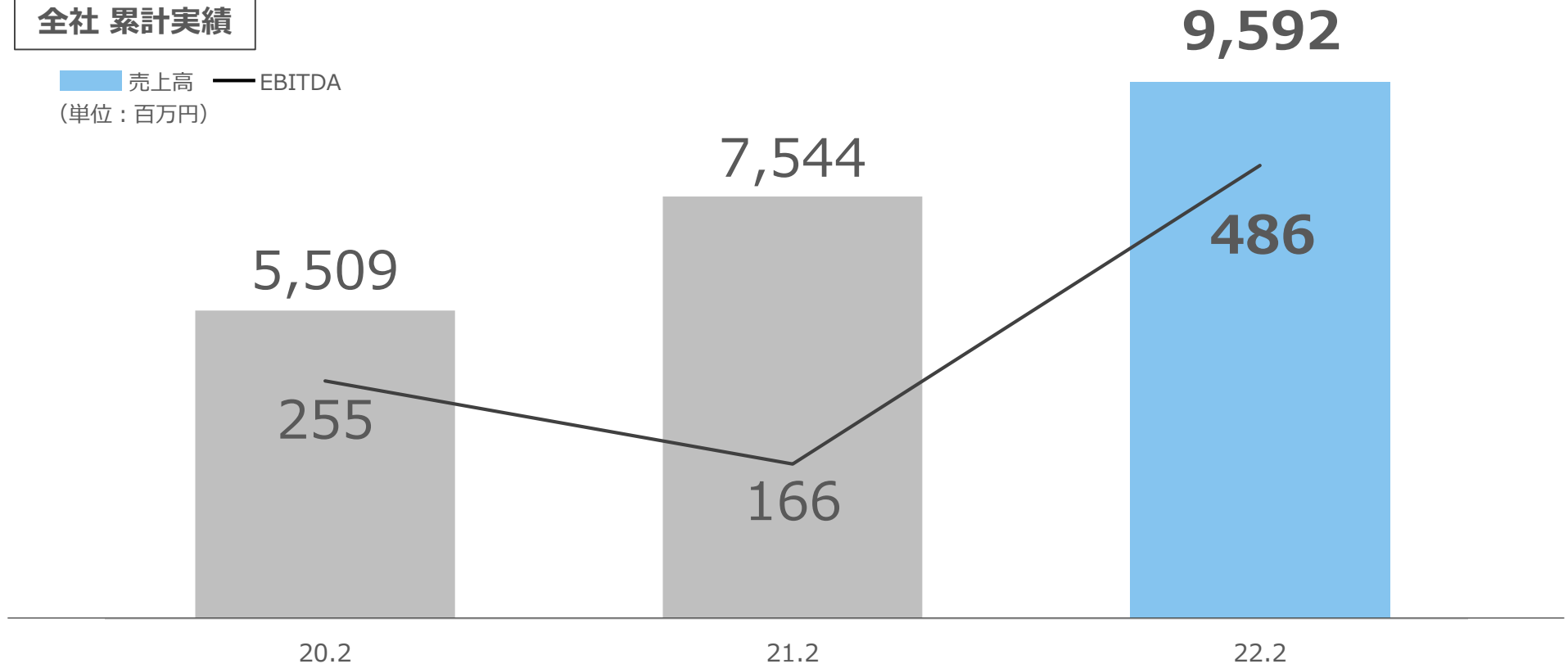
売上高 **9,592**百万円 (前年比+27.1%)、

EBITDA ^(※) **486**百万円 (同+192.7%)と、**売上・利益が大幅に向上**

- 主力の不動産販売事業で、取扱物件の価格帯向上による富裕顧客層の取込みという営業戦略を確実に遂行し、売上高が大きく向上
- また、当社の強みであるリーシングやリノベーションによるバリューアップを1物件ずつ確実にを行い、利益率を向上させたことで、EBITDAも大きく伸ばした

全社 累計実績

■ 売上高 — 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

業績予想越えの実績となり、売上高 **+1.1%**、**営業利益 +55.2%**、**経常利益 +87.4%**、**EBITDAは前年比192.7%増**とそれぞれ大きく上回った

一方で、減損処理により、復興支援の役割を終えた東北ホテルについて一旦の区切りをつけ、23.2期以降での収益化を企画

(単位：百万円)	21.2実績	22.2実績	22.2 業績予想	(達成率)
売上高	7,544	9,592	9,491	(101.1%)
営業利益	43	359	231	(155.2%)
経常利益	1	303	162	(187.4%)
当期純利益 又は当期純損失(△)	10	△526	112	—
EBITDA (※)	166	486	—	—

※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

東北ホテルの構想と進捗状況（詳細はP20～P21に記載）

施設名	構想	状況	今後の展開
南三陸 ※1 ※2	1階 ・コールセンターとして転用し、 地域雇用への貢献を目指す	・コールセンターとして稼働中	—————
	2・3階 ・移設し、志津川高校の寮として 転用し、町の活性化の援助をする	・町の要請に応える形で 連携・支援をしている	・23年3月オープンを目指す
高田竹駒 ※2			
釜石鵜住居 ※2 ※3	・3施設を福島県へ移設し、 復興作業員向け施設として 現地の運営会社へ貸出す	運営委託を 予定していた会社との 契約を見直すことに	より多くの選択肢 の中から再検討し、 将来的な収益化を 目指す
大槌 ※2			



移設計画を見直すことにした高田竹駒、釜石鵜住居、大槌の3施設について、当初の目的である復興支援がひと区切りしたものとして、22.2期で減損損失を計上

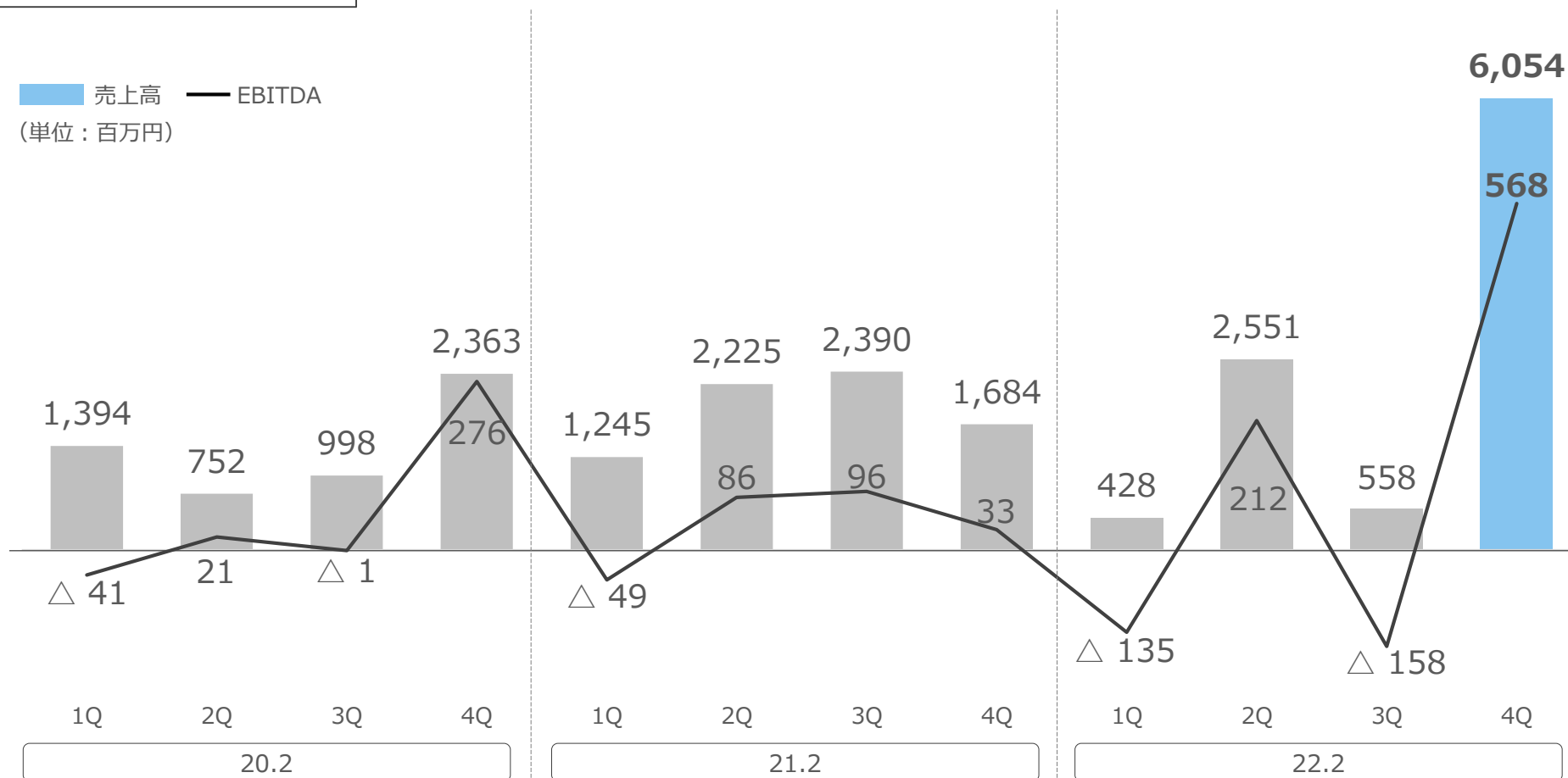
- ※1 21年2月1日に南三陸町と地域活性化に向けた協定を締結
- ※2 4施設とも21年8月末でビジネスホテルとしての運営を終了
- ※3 21年12月～22年11月は復興作業員向け施設として貸出中

1. 2022年2月期 決算概要

第3四半期の売却予定物件が第4四半期にずれ込んだこともあり、直近3年で最も高い売上高・EBITDA（※）となった

- 不動産販売事業で、上期に仕入を行い、下期に売却をするモデルであるため、当社は下期偏重の傾向が強いが、この傾向については今後徐々に改善に努める

全社四半期毎 実績推移



※ 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、不動産販売事業が大きく成長した

- 不動産販売事業は、計画通りの売上と利益率の向上により増収増益
- 不動産賃貸事業は、東北ホテルの稼働をストップしたことで減収減益
稼働を停止したことで、東北ホテル運営での赤字計上はほぼ止まり、今後は収益改善に向けて展開
- 不動産管理事業は、管理受託戸数が増えたことでストック収入が増加し増収増益

(単位：百万円)	20.2 実績	21.2 実績	22.2 実績	(増減率)
売上高	5,509	7,544	9,592	(+27.1%)
①不動産販売事業	4,657	6,809	8,924	(+31.0%)
②不動産賃貸事業	717	575	474	(△17.6%)
③不動産管理事業	134	159	194	(+22.2%)
EBITDA (※)	255	166	486	(+192.7%)
①不動産販売事業	252	331	646	(+95.2%)
②不動産賃貸事業	222	18	5	(△69.4%)
③不動産管理事業	43	39	42	(+7.2%)

※ 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、前年実績 10.4% ➡ **11.7%** と大きく伸びた

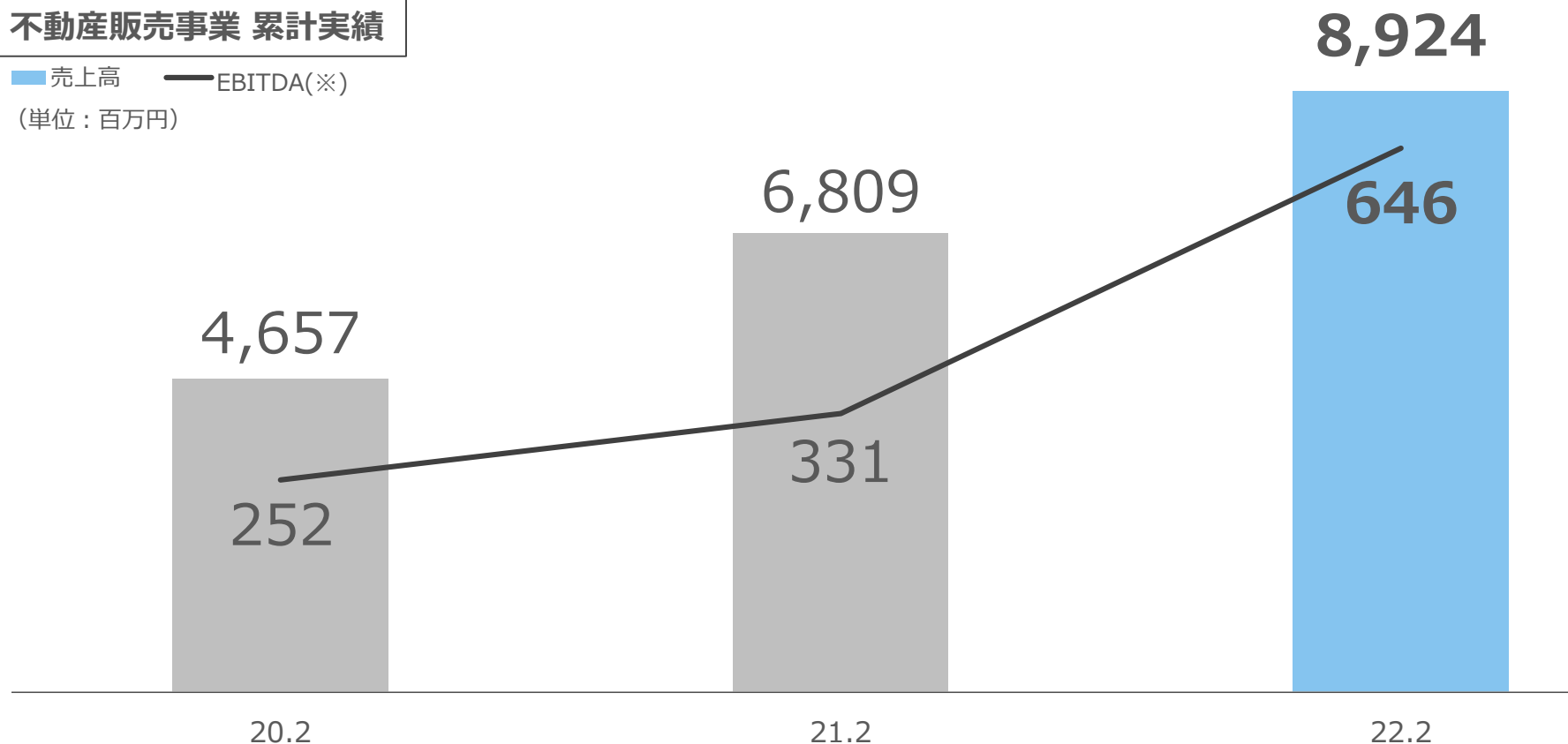
売上高も大きく伸びたため、EBITDA (※) は前年比 **+95.2%** と大きく向上した

- 大型物件への取組みを増やし、売上高も大きく向上した一方で、利益率の向上にも取組み、売上高総利益率は大きく向上

不動産販売事業 累計実績

■ 売上高 — EBITDA(※)

(単位：百万円)



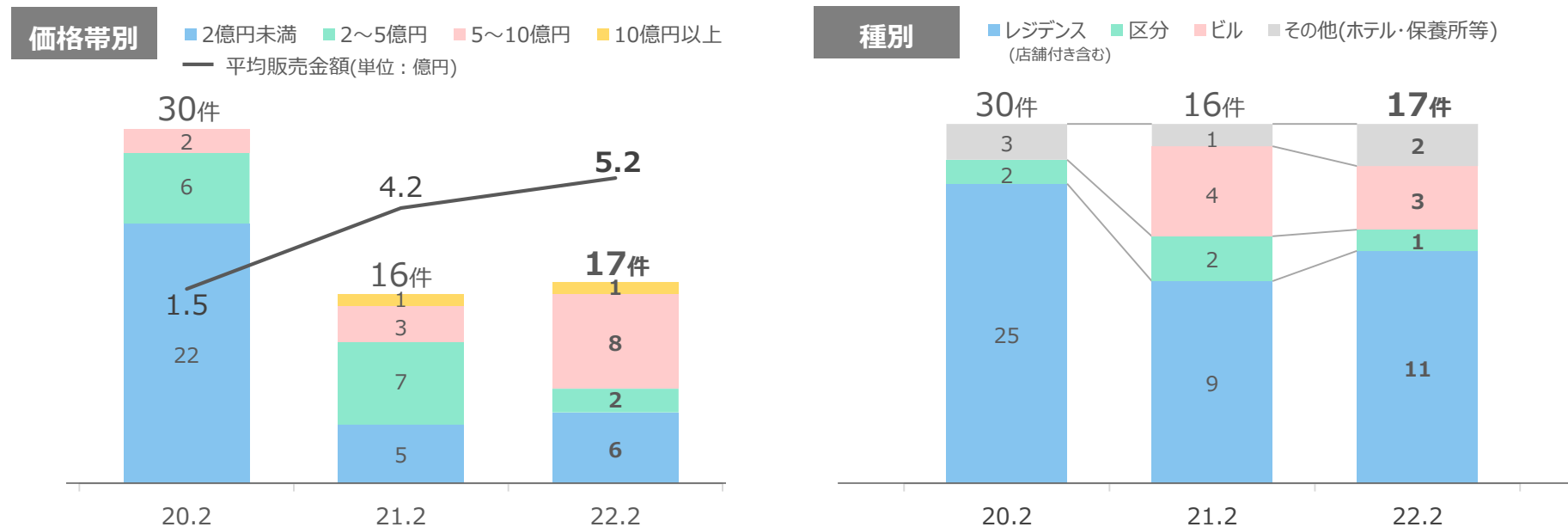
※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

平均販売金額は、前年実績 4.2億円 → 5.2億円 と向上した

また、5億円以上の取扱い割合も確実に向上している(25.0% → 52.9%)

- 販売件数は 16件 → 17件 と増加している
- 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種別の多様化は引き続き課題として取組む必要がある

収益不動産 累計販売実績

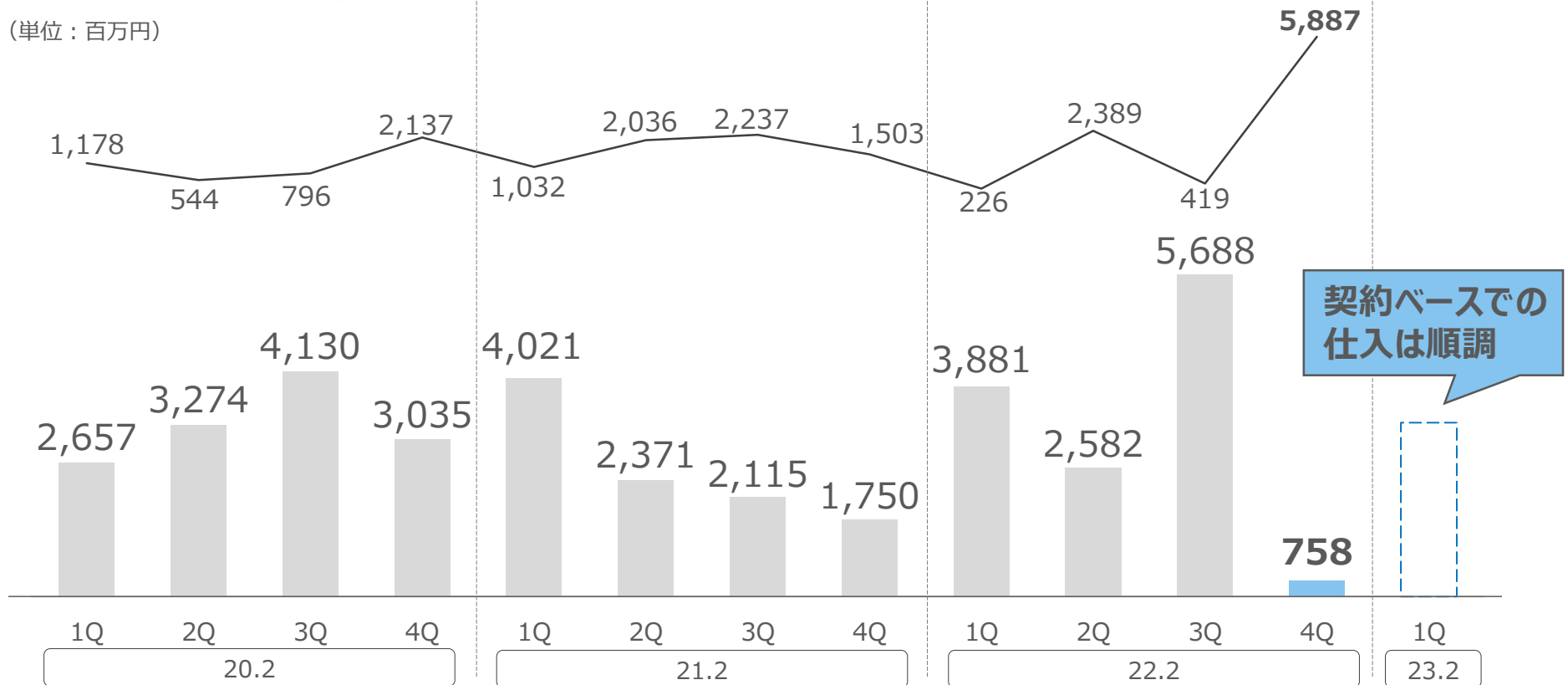


予想を上回る販売の好調により、在庫残高は大幅に減少

- 消費税対策による仕入控え※があったため、在庫は圧縮されている状況
- 3月以降で仕入の契約や決済は進んでいる

販売用不動産 在庫残高推移

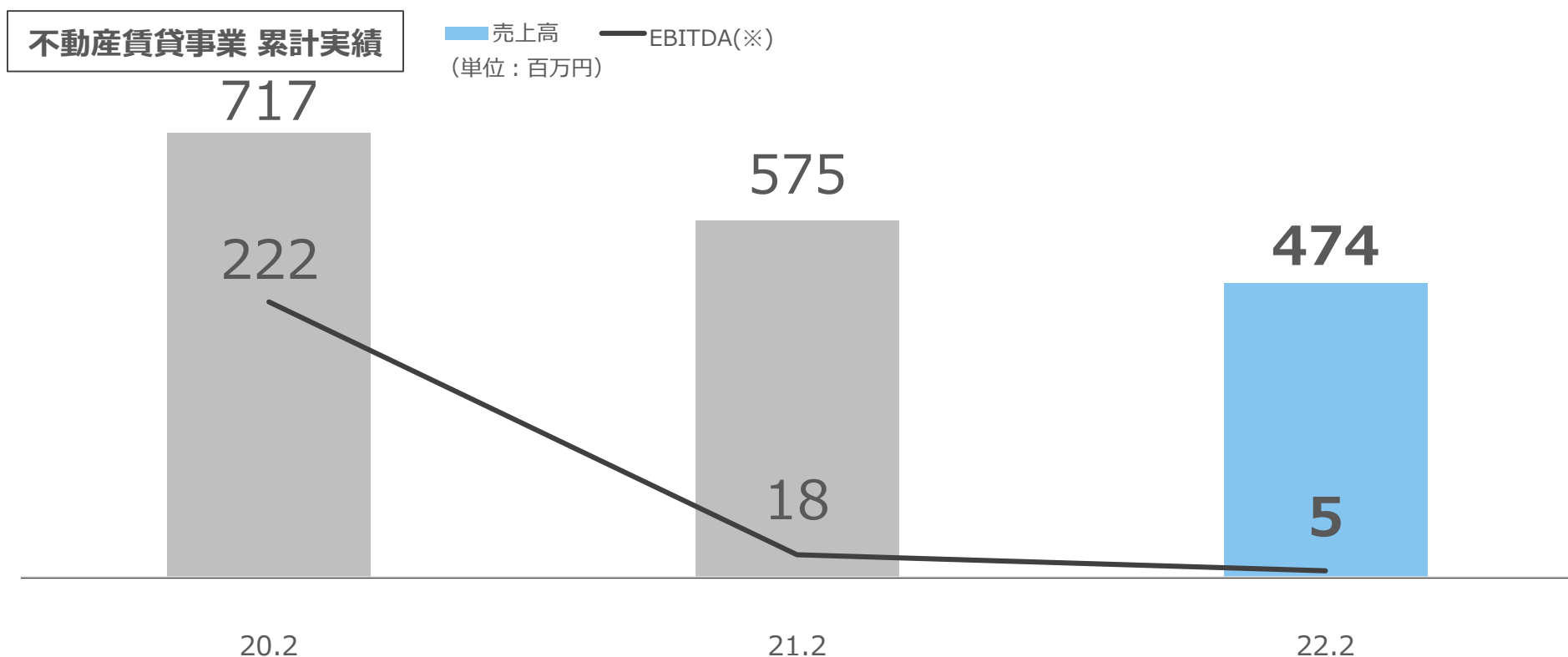
■ 在庫残高 — 不動産販売事業売上高
(単位：百万円)



※昨年10月の税制改正により、一部物件が仕入税額控除の対象外となり、租税公課の増大が見込まれたため期末在庫を圧縮し、増額幅を抑えた

コロナの影響もあり、宿泊事業領域が厳しく、その他は利益を確保したが、 全体の売上は低下し、EBITDA^(※)も低下

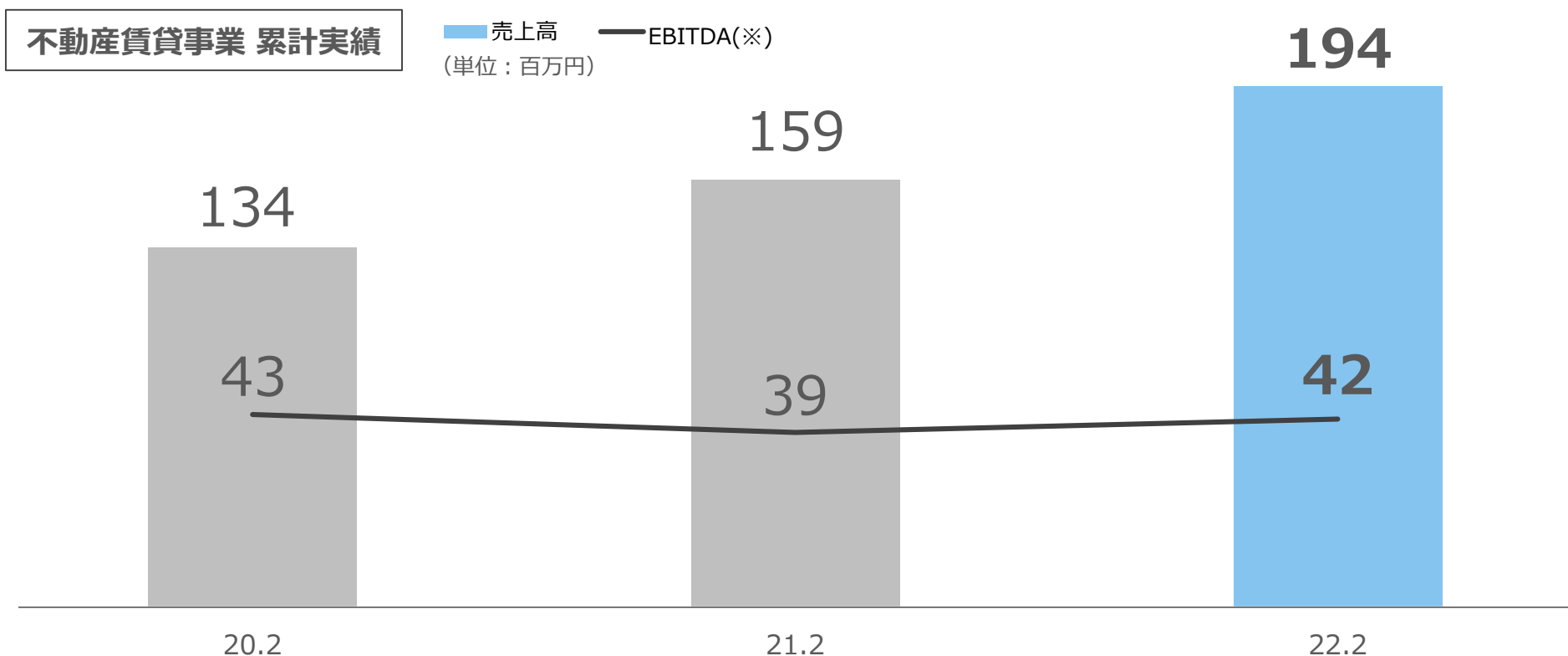
- 当社がサブリースしている物件については、稼働率92.6%と、高稼働を実現している
- 復興作業員向け宿泊施設については、稼働を停止し赤字計上をほぼ止めており、収益改善に向けて、移転・再活用(P21参照)を検討中で、社会への貢献も目指す
南三陸の施設は、再活用の方法を企画し、実行中となっている(P20参照)



※ 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、新規に309戸の管理戸数を受託し、増加基調を作ることができており、引き続き増やしていく

- 管理戸数の増加に伴い、管理手数料だけでなく、周辺業務でも売上高は着実に増えている
- 今後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



※ 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26億円以上の高水準を維持

- ① ほぼ全ての在庫を売り切り、期末在庫は消費税対策で戦略的に圧縮
- ② 東北ホテル減損により、固定資産は大幅に圧縮され悪材料は出し切った
- ③ 減損を計上し、純資産は減少したものの、総資産の圧縮から自己資本比率は24.6%を確保

(単位: 百万円)	21.2	22.2	(増減)		21.2	22.2	(増減)
流動資産	4,273	3,557	(△ 715)	流動負債	1,029	1,182	(+ 153)
現金及び預金	2,384	2,610	(+ 226)	短期借入金	190	317	(+ 127)
① 販売用不動産	1,750	758	(△ 992)	固定負債	2,934	1,824	(△1,110)
② 固定資産	1,198	431	(△ 766)	社債	342	329	(△ 13)
				長期借入金	2,487	1,398	(△1,088)
				【負債合計】	3,964	3,006	(△ 957)
				【純資産合計】	1,507	982	(△ 525)
【資産合計】	5,471	3,988	(△1,482)	【負債・純資産合計】	5,471	3,988	(△1,482)
				1株当たり純資産(円)	1,584.92	1,025.68	(△559.24)
③ 自己資本比率	27.5%	24.6%	(△ 2.9%)				

2. 中期経営計画

23.2期は中期経営計画(22.2期～24.2期)の2年目にあたり、 この中期経営計画では、売上高は毎年約10億円、 当期純利益は毎年約1億円の成長を見込んでいる

- 22.2期は当期純利益こそ減損により届かなかったものの、営業利益・経常利益は大きく上振れ
- 基本的には販売事業の拡充による成長を見込む
- 管理受託の増加を引き続き進め、周辺業務の売上・利益を確保することで、全体から見ると微増ではあるものの、賃貸事業・管理事業のストック収入も拡大させる想定

(単位：百万円)	22.2 業績予想	22.2実績	(達成率)	23.2 業績予想	24.2 業績予想
売上高	9,491	9,592	(101.1%)	10,728	11,892
営業利益	231	359	(155.2%)	413	586
経常利益	162	303	(187.4%)	339	503
当期純利益 又は当期純損失(△)	112	△526	—	236	350

スタンダード市場を選択する中で、「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出している

- 当社は4基準の内、流通株式時価総額(10億円以上)の基準を充たせていない
- PERを使用した流通株式時価総額の検証法では、24.2期に充足する想定

■ 上場維持基準の当社充足状況(2021.6.30時点)

	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 上場維持基準	400名	2,000単位	10億円	25%
当社数値	766名	3,149単位	4.11億円	33.1%

■ 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再計算し【957,500株】と【33.0%】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【3,165円】以上の時となる

$$10\text{億円} \div (957,500\text{株} \times 33.0\%) \div 3,164.81\text{円} < \mathbf{3,165\text{円}}$$

《想定されるPER》 ※2022.4.6時点の数値を参照

- ①スタンダード市場・不動産セクター平均：【13.2】
- ②競合他社平均：【8.9】(競合する上場企業数社の平均)

《中期経営計画から算定される予想株価》

		23.2期	24.2期
当期純利益		236 百万円	350 百万円
EPS		246.51 円	366.04 円
予想 株価	PER①【13.2倍】	3,253.93 円	4,831.72 円
	PER②【8.9倍】	2,193.93 円	3,257.75 円

※網掛けは【3,165円】を超えている部分

3. トピックス

【構想テーマ】 ～再利用(分割・移設)可能な建物を利用して、 東北を含めた各地に元気を注ぎます！～

- 震災から10年が経過し、各施設が当初の役割を遂行した一方で、当社は各施設を再活用することで、地域活性化への貢献が可能と考えており、再活用について企画・検討してきた

1 旧：アイルーム南三陸 1階部分

- ➔ コールセンターとして転用し、地元雇用創出へ貢献

2 旧：アイルーム南三陸 2・3階部分

- ➔ 南三陸町の地域活性化事業の実施に伴い、志津川高校※の寮として移転・再活用(23.3竣工予定)

なお、南三陸町とは2022年2月1日付けで地域活性化を目的とした協定を締結



▲ 2022年2月1日 協定締結式の様子
(左から南三陸町町長 佐藤仁氏、当社代表 松本俊人)

- ・地域の役に立てる方法で建物を転用
- ・同時に、その需要により収益の発生する物件に変更

※ 魅力向上策として、23年度より南三陸高校へ名称変更、全国から学生を受け入れ予定

【構想テーマ】 ～再利用(分割・移設)可能な建物を利用して、東北を含めた各地に元気を注ぎます！～

- 震災から10年が経過し、各施設が当初の役割を遂行した一方で、当社は各施設を再活用することで、地域活性化への貢献が可能と考えており、再活用について企画・検討してきた

3 旧：アイルーム高田竹駒・釜石鶴住居・大槌

➔ 復興支援という目的は一定程度達成し、22.2期で減損処理
現在は、下記のような再活用の方法を検討中

- ①北上 : 多くの工業団地を抱え、特に半導体関連産業、自動車関連産業等の盛んなビジネス需要への貢献
- ②福島 : 復興作業員向け施設の不足解決や、観光需要等
その他 別の形で需要のある地域への宿泊施設提供
- ③現地での賃貸ニーズへの貢献、
移設しアパートへ転換することで、移設先での賃貸ニーズへの貢献
- ④トレーラーハウスへのコンバージョンにより、販売/貸出しの両面から
新たな事業として収益を創出



『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



画像はイメージです

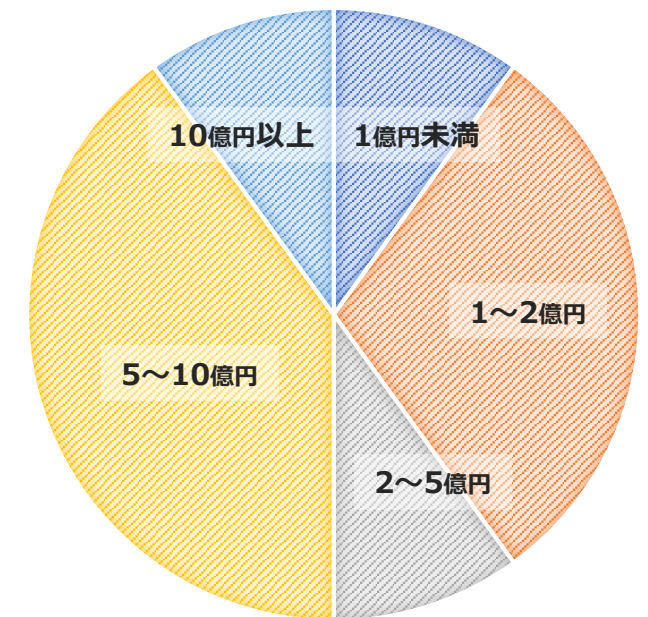
取扱いの中心を3億円以上のレジデンスにすると同時に、 10～20億円規模の収益不動産の取扱いも拡充している

- 実際に、22.2期で取扱った収益不動産は、5億円以上のものが半数となっており、10億円を超える物件も複数出てきている

右グラフは、22.2期の売却物件の価格と、22年2月末時点の在庫不動産の想定価格を構成比で示したもの

- 但し、商品種類を増やすこと、売却時期の偏りを避けることを目的として、従来取扱ってきた価格帯が小さく回転の早い収益不動産も引き続き取扱う

価格帯別 構成比



▶ 大型物件の取扱いが増えることで、当社の売上規模に対して、1件あたりの占める割合が大きくなっているため、それぞれの売却を確実に遂行していく必要がある

一方で、売上を計上するタイミングの偏りも大きくなるため、通期で仕入を進め、通期で売却を進める体制を整える必要もある

商品構成充実のために、**土地開発事業**にチャレンジ

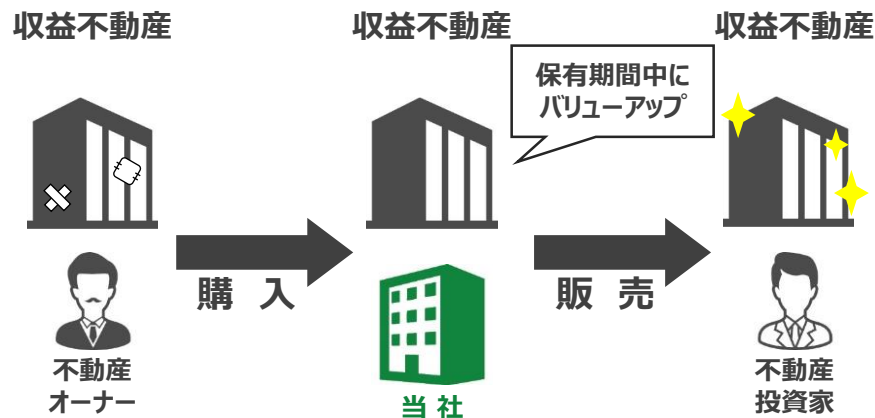
- 建設する建物の企画から当社で行う新しいスキーム(下図右)

これまでは、新築・中古問わず収益不動産を購入し、リーシング(賃貸募集)やリノベーションなどによるバリューアップを施し商品化して、販売するスキーム(下図左)

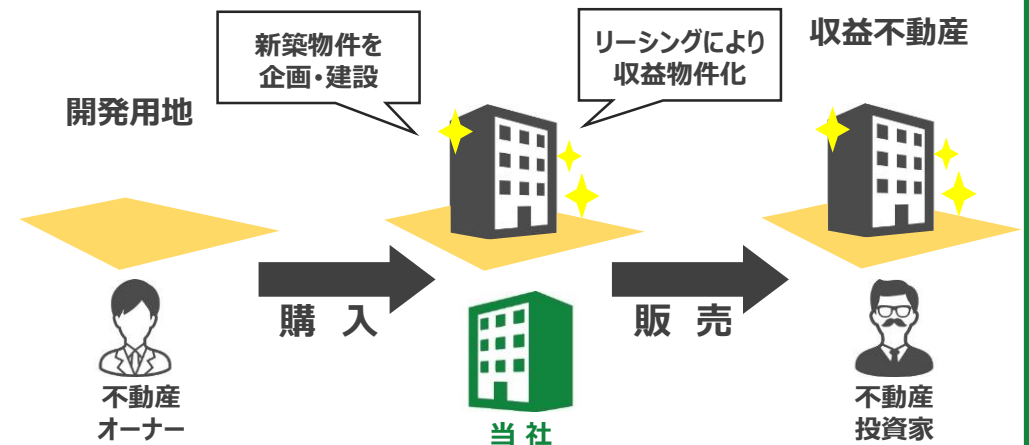
- ある程度時間を要するスキームであるものの、一方で将来の在庫を用意できるため、翌期(以降)の販売事業の売上の一部に目途が立つメリットがある

- 21年10月26日付けで、世田谷区用賀の土地を取得し、現在、建物を企画中

基本的なスキーム



今回のスキーム



プレミアムマンション販売事業へ着手

- 需要が高い都心の高級感あるマンションの1区画を取得、バリューアップ後に販売するスキーム

当社がこれまで培ってきた強みを活かせる事業と想定して着手

- ・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面での強み
- ・これらを短期間で実行できるスピード面での強み

- これまでは1棟の収益不動産を取得し、バリューアップ後に販売しており、マンションの1室に取組むという意味では全く新しい試み

- 21年12月20日付けで、新宿区二十騎町の高級感あるマンションの最上階ワンフロア1住戸という希少性の高い案件を取得し、現在取組み中

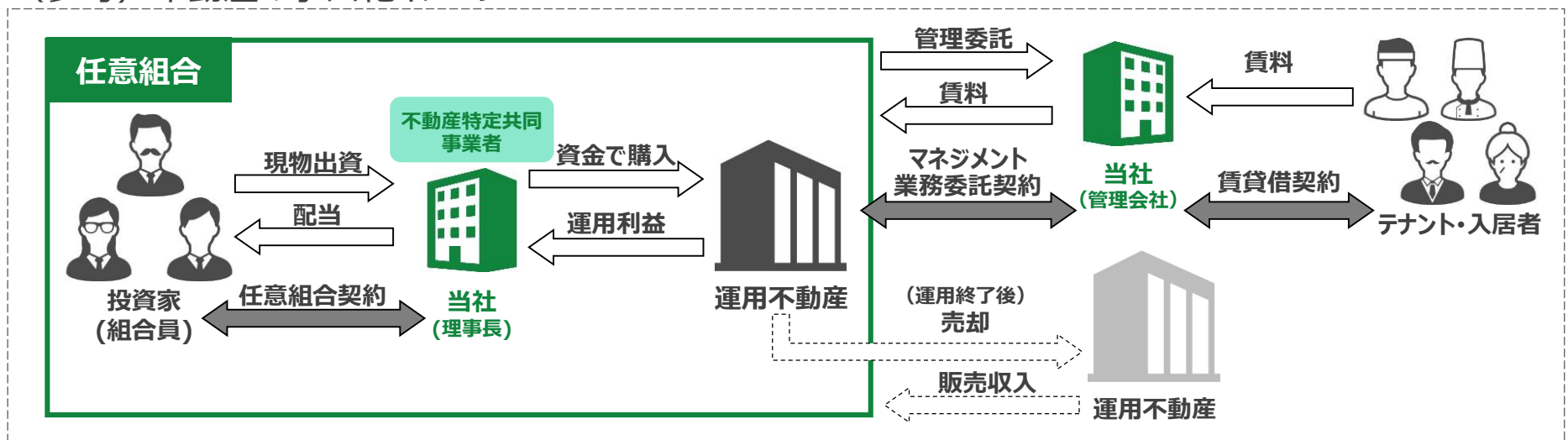


画像はイメージです

不動産特定共同事業法(不特法)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、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
- また、不特法免許を活用して、他社の小口化商品の販売協力も進めている
 - ・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
 - ・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
 - ・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



資金需要が旺盛な不動産販売事業を主要な事業とする中で、

- ・ 新たな資金調達的手段 : クラウドファンディング
- ・ 機動的かつ安定的な資金調達手段 : コミットメントライン契約

をそれぞれ企画・実行

- Fintertech社の運営するFunvest国内第1号としてクラウドファンディングによる資金調達を実行(計3回の調達を実施)
- ・ 今後も積極的に取組み、資金調達を進めるとともに一般の方に広く当社を認知していただくよう努める



- 千葉銀行との間で、21年12月28日付けで コミットメントライン契約を締結
- ・ 本件を第1号とし、別の金融機関ともコミットメントライン契約のような、機動的かつ安定的な資金調達を行えるような取組みを進める

不動産賃貸・管理事業においては、オーナーや入居者・使用者の利便性の面から、**オンラインに移行するニーズが高く、積極導入を進める**

- 22年5月からは、賃貸借契約をオンラインで可能とする法整備も行われ、業界としても強い潮流
- 当社としても人的リソースの観点から、オンライン上で多くの業務が完結することが望ましく、IT投資を進める方針
 - ・ 21年3月に、ベースとなる管理システムの入替えを実行
 - ・ 21年12月からは、駐車場関連業務をオンライン化(Park Direct 導入)
 - ・ 22年2月からは、居住・事業用管理物件を対象に、内見予約、入居申込、物件確認などの賃貸募集業務をオンライン化(ITANDI BB+シリーズの一部導入)
 - ・ 引き続き、業務効率の向上、ユーザー満足度の向上を目指してIT投資を進める

サステナビリティ基本方針を策定

- 持続可能な社会の実現に貢献するため、これまで体系化されずに行われていたものをまとめる形で、サステナビリティ基本方針を策定

- 新たな取り組みとしてカーボンニュートラルを目指すべく、秩父新電力の『ちちぶRE100』を埼玉本店で導入
- SDGsに関する取り組みを数値化し、宣言したことで、『埼玉県SDGsパートナー』として県に登録
- 『ぐんぎんSDGs私募債』の発行及び群馬銀行を通じ、東京コミュニティー財団への寄付を実施



▲2022年2月4日 贈呈式の様子

（左から当社代表 松本、東京コミュニティー財団理事 田島氏、群馬銀行 大宮支店 支店長 松村氏）

■ 当社の取り組み課題と関連するSDGs

取り組み課題	関連するSDGs
不動産事業を通じた取り組み 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	6 安全な水とトイレを世界中に 11 気候変動に脅かされるまちづくりを 12 つくばる資源を大切に
社会への取り組み 多様性の尊重と調和 生涯学習の促進 健康と安全 地域との共生	3 すべての人に健康と福祉を 4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を実現しよう 8 働きがいも経済成長も 10 人や国が豊かになるように 11 気候変動に脅かされるまちづくりを 17 パートナリシップで目標を達成しよう
環境への取り組み 環境への負担を軽減	7 エネルギーをみんなにそしてクリーンに 15 陸の豊かさも守ろう
事業を支えるガバナンス・コンプライアンス 持続可能な成長を実現するガバナンス体制の維持・強化	16 平和と公正をすべての人に 17 パートナリシップで目標を達成しよう

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-yutaiclub.jp/>

22年2月末の株主様への優待は、
22年4月14日～22年7月31日で実施いたします

アズ企画設計 株式会社アズ企画設計 プレミアム優待倶楽部

優待ポイントを貯めて5,000種類以上の優待商品と交換！

まずは会員登録

ポイントが貯まる

優待商品と交換

詳しくはこちら

食 ▶ 全国各地から選りすぐられた旬の味覚を

暮 ▶ 暮らしを彩る上質で洗練されたこだわりの逸品

電 ▶ 話題の最新家電で日常をより快適に演出

株主・投資家の皆様に、当社のことを深くご理解いただけるよう 非財務情報を含め積極的な情報開示を進める

- 従来は適時開示を中心とした情報開示が多く、必ずしも積極的に取組んできたとは言い難い状況だった

IRメール配信サービスの導入について

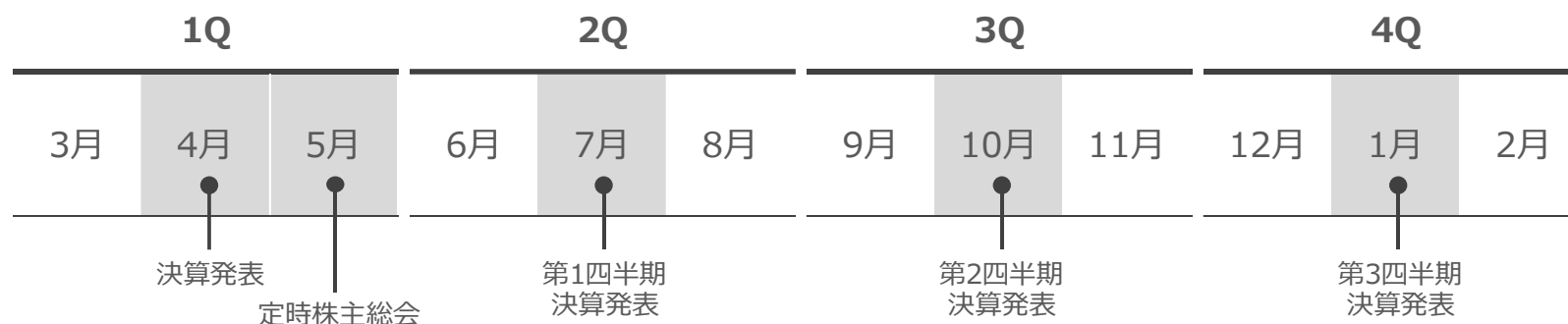
IRやプレスリリースを当社が公表した際、メールにてリアルタイムで内容を受け取ることができます。
下記URLより是非ご登録下さい。

<https://www.azplan.co.jp/irinfo/irmailedelivery/>

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/>