

株式会社 **アズ企画設計**



2023年2月期 第1四半期
決算補足説明資料

2022.7.13

■ 2023年2月期 第1四半期 決算サマリ

不動産販売事業では販売件数が1件にとどまり、前年同期比で減収減益となったものの想定通りの着地

一方、1Qは、販売用不動産の在庫拡充に努め、当期販売分の在庫は順調に積み上がっている

- 販売用不動産残高については順調に積み上がっているが、決済時期が前後することで、一部物件は1Qの販売用不動産残高に反映されておらず、2Q以降での反映となる
- 東北のホテルは引き続き次の展開を検討中



販売事業では下期偏重の傾向は23.2期も継続するものと予想され、3Q以降での売上計上を目指す

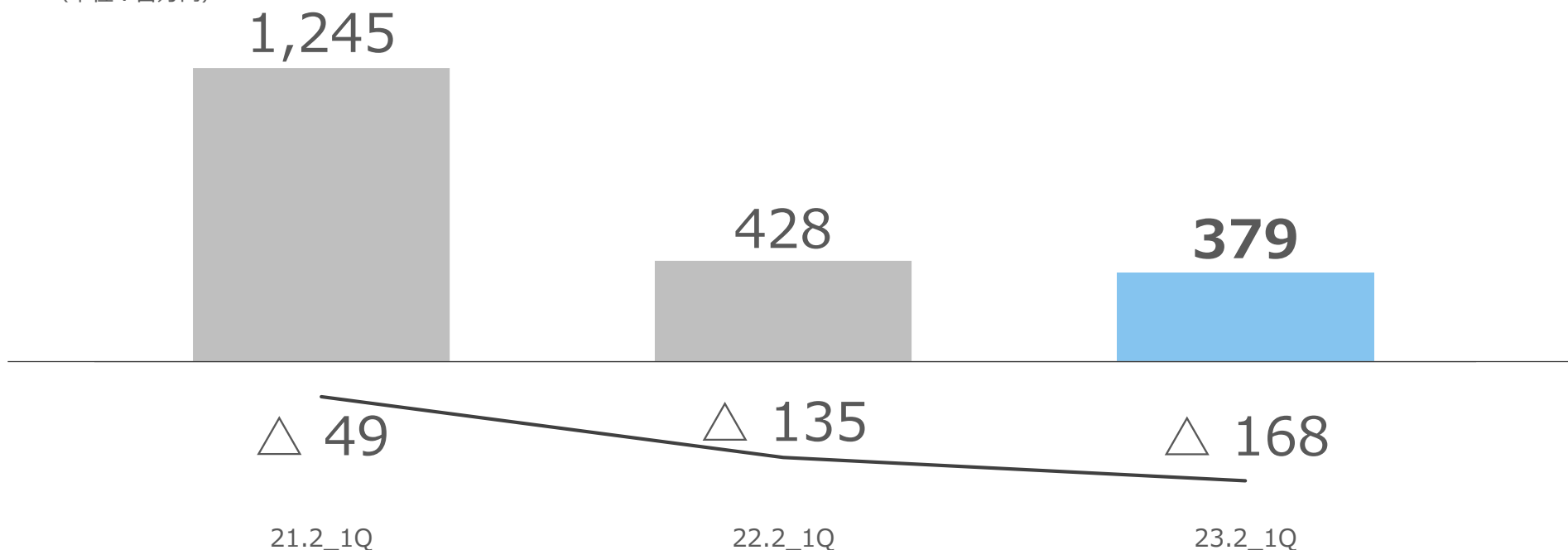
売上高 **379**百万円 (前年同期比 Δ 11.4%)、EBITDA ^(※)

Δ **168**百万円 (前年同期は Δ 135百万円)と、**売上・利益が低下**

- 主力の不動産販売事業は、期初在庫が少なく、販売が1件にとどまったが想定通りの実績一方で、収益不動産の在庫は順調に積み上げることができた
- 今期も下期偏重の実績を当初より想定している(部分的ではあるが、来期以降の改善を想定している)

全社 累計実績

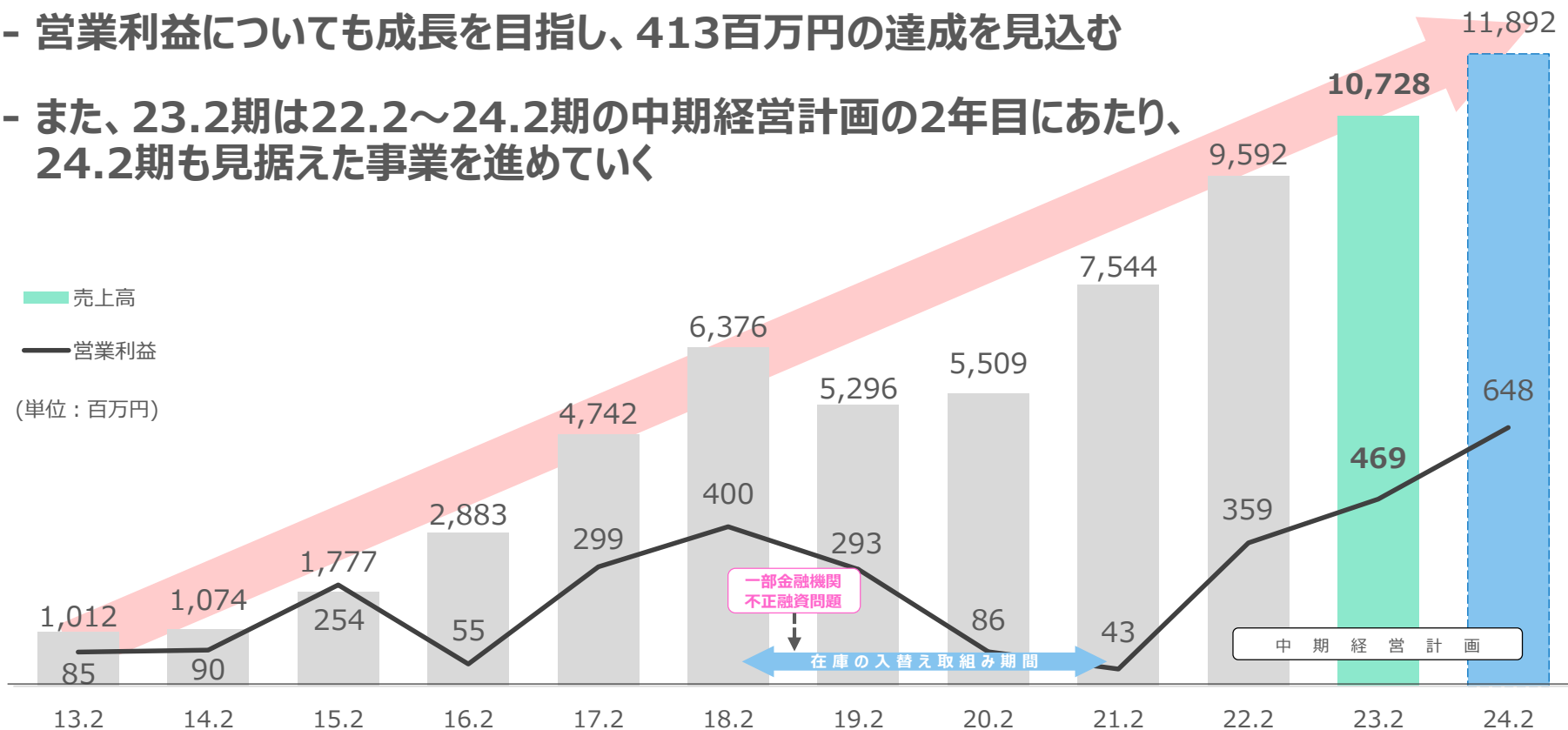
■ 売上高 — EBITDA
(単位：百万円)



※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

23.2期 通期業績予想の売上高は、前期実績9,592百万円から約1,200百万円増加の10,728百万円と、引き続き高い成長を見込む

- 営業利益についても成長を目指し、413百万円の達成を見込む
- また、23.2期は22.2～24.2期の中期経営計画の2年目にあたり、24.2期も見据えた事業を進めていく



2018年の一部金融機関の不正融資問題発覚後、金融機関の融資姿勢は厳格なものとなり、特に当社が販売先としてターゲットにしていたサラリーマン投資家には大きな影響がありました。そこで当社はアセットタイプの多様化や取扱物件の価格帯を向上させることで、主な販売先を比較的融資の付きやすい資産家へと移すべく、約3年をかけて在庫の入替えを実施いたしました。

1. 2023年2月期 第1四半期 決算概要

通期業績予想に対する売上高進捗は **3.5%** であるが想定通り

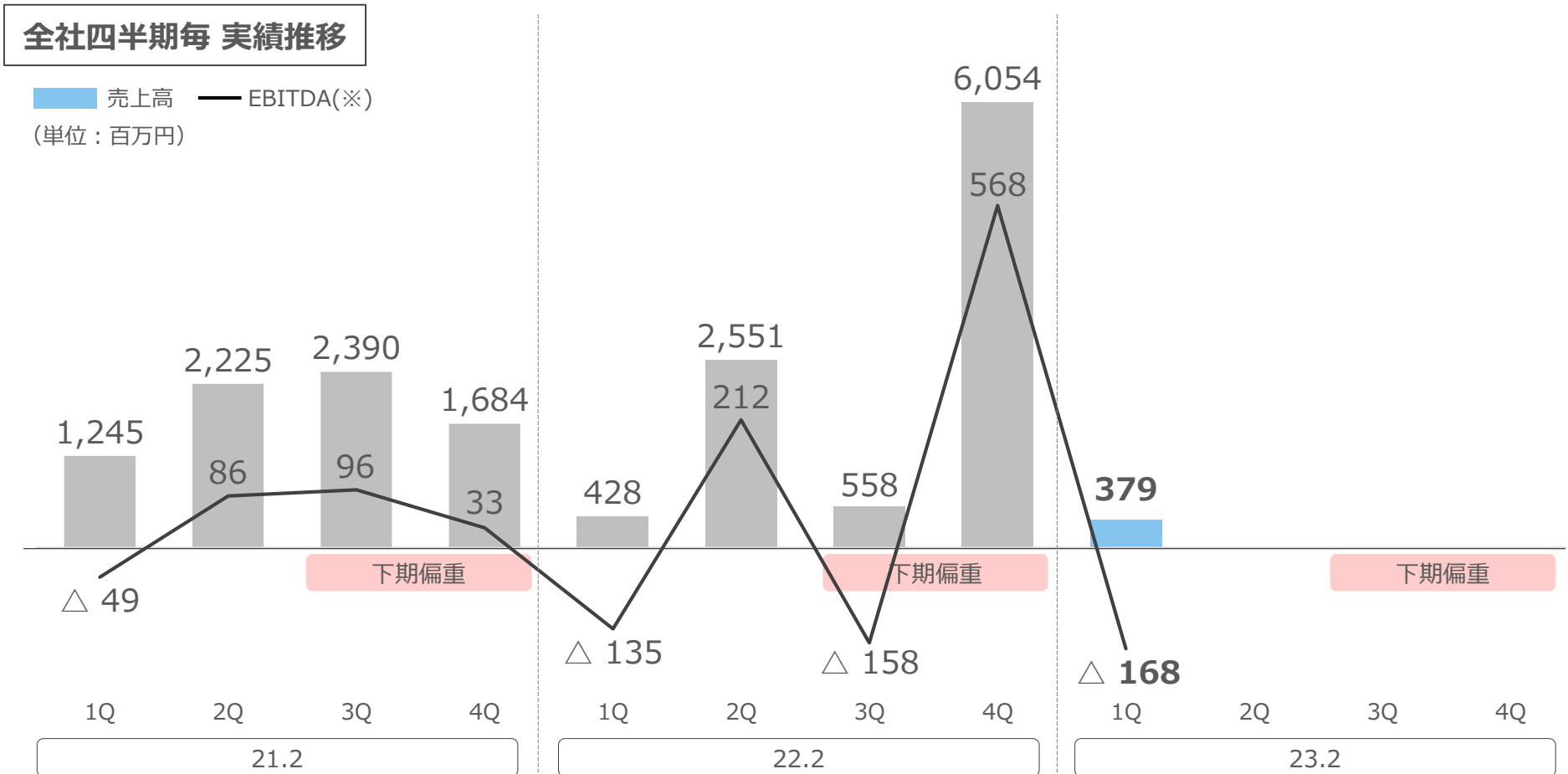
- 下期偏重の特性が強く、不動産販売事業で期初在庫が少なかったことから、想定された実績となった
- 不動産賃貸・管理事業も概ね想定通りの実績となった
- 利益については、居住用不動産の仕入が増えたことによる一時的な租税公課の増大のため販管費が増加し、営業利益以下の利益の低下要因となるも、居住用不動産の販売が進めば上記租税公課は縮小する想定

(単位：百万円)	21.2_1Q実績	22.2_1Q実績	23.2_1Q実績	(前期比)	23.2 業績予想	(進捗率)
売上高	1,245	428	379	△11.4%	10,728	(3.5%)
営業利益 又は営業損失(△)	△85	△163	△181	—	413	—
経常利益 又は経常損失(△)	△95	△176	△210	—	339	—
当期純利益 又は当期純損失(△)	△68	△122	△144	—	236	—
EBITDA (※)	—	△135	△168	—	—	—

※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

不動産販売事業では、販売用不動産の在庫が少なかったこともあり、**収益不動産の仕入に注力し、売上実績は低水準となった**

- 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来期以降で徐々に改善に努める



販売用不動産の在庫が増え、**一時的なコスト負担が増加**^(※1)したため、 **全社利益は低下したものの、販売で増収、管理で増益となった**

※1 居住用賃貸建物の仕入れ時は、消費税が仕入税額控除の対象外となり、売却時に控除可能となるため、一時的に租税公課が計上されている

- 不動産販売事業は、想定通り1件を販売し、**増収減益**
- 不動産賃貸事業は、東北ホテルの稼働をストップしていることで**減収減益**
 22.2期の減損処理により、東北ホテルの赤字計上は減り、現在は収益改善に向けて展開を検討中
- 不動産管理事業は、管理受託戸数が増加し管理手数料は増えたが、大規模リフォームなどの大型の収入が無く**減収増益**

(単位：百万円)	21.2_1Q 実績	22.2_1Q 実績	23.2_1Q 実績	(前期比)
売上高	1,245	428	379	(△11.4%)
①不動産販売事業	1,032	226	227	(+0.4%)
②不動産賃貸事業	172	136	105	(△22.5%)
③不動産管理事業	39	65	46	(△29.0%)
EBITDA ^(※2)	—	△135	△ 168	—
①不動産販売事業	—	△73	△ 121	—
②不動産賃貸事業	—	△2	△ 12	—
③不動産管理事業	—	5	8	(+53.6%)

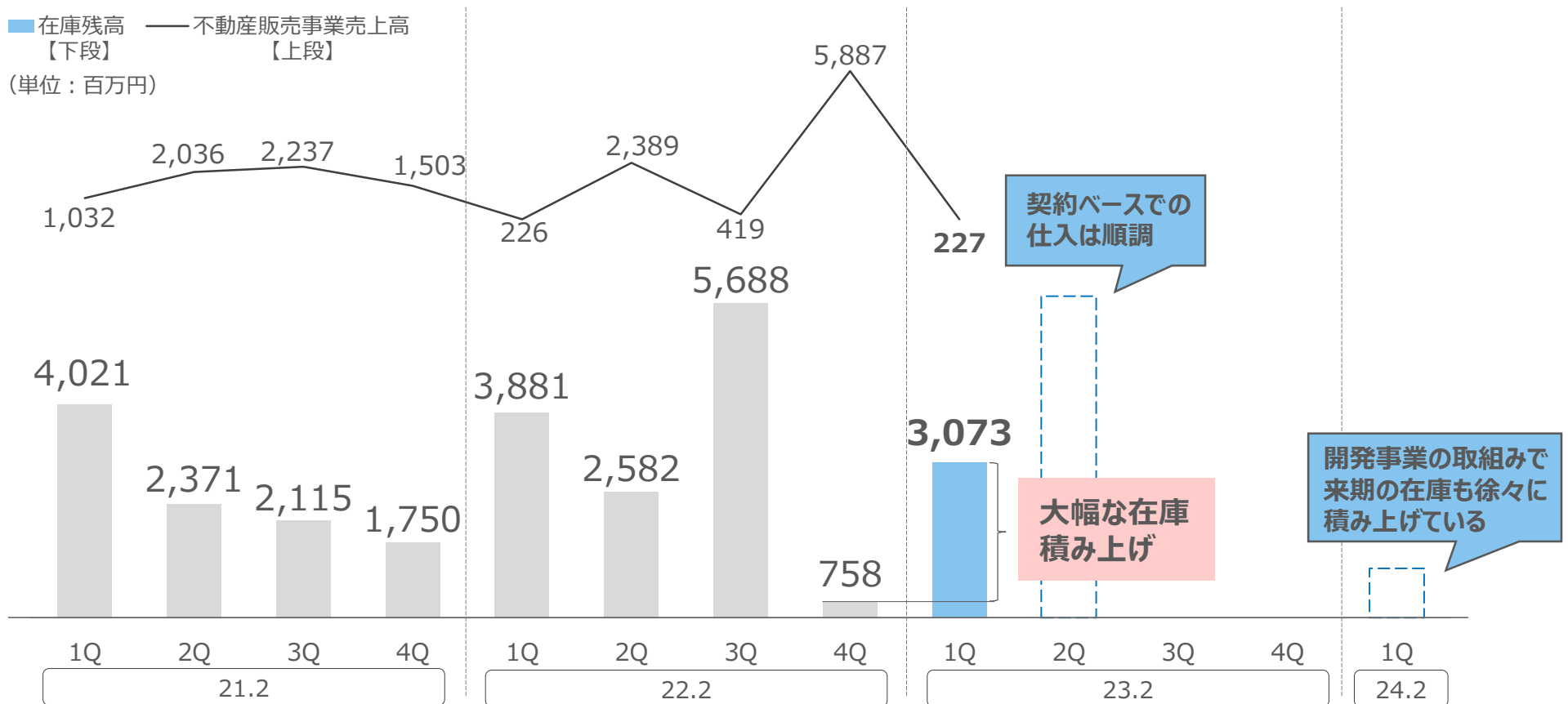
※2 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

販売用不動産の仕入に努めたため、在庫残高は大幅に増加

- 2Q以降の仕入見込みも多数あり、2Q在庫残高はさらに伸びる想定
（当社は在庫期間が半年程度と回転が早いため、期中の販売に十分間に合う見込み）
- また、事業期間の長い開発事業への取組みで、24.2期の在庫積み上げも進んでいる状況

販売用不動産 在庫残高推移

■ 在庫残高 【下段】
— 不動産販売事業売上高 【上段】
(単位：百万円)



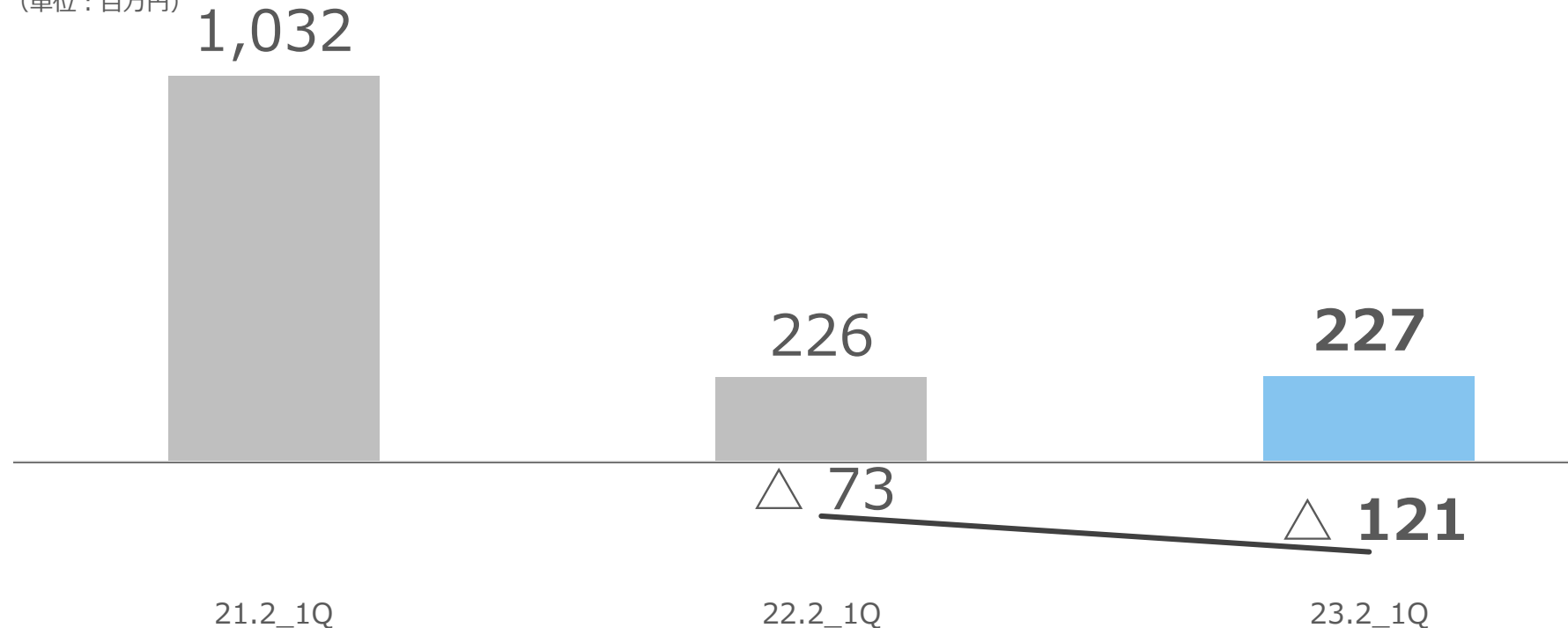
売上高総利益率は、前年同期末実績 11.7% → 13.9% と向上した

- 売上は下期偏重であり、23.2期1Qは販売実績が1件のみであるため、下半期の実績次第で利益率は大きく変動すると考えられる
- 前述のとおり、販売用不動産の仕入は進んでいる状況

不動産販売事業 累計実績

■ 売上高 — EBITDA(※) (21.2期分は表示方法の変更に对应しないため非算出)

(単位：百万円)



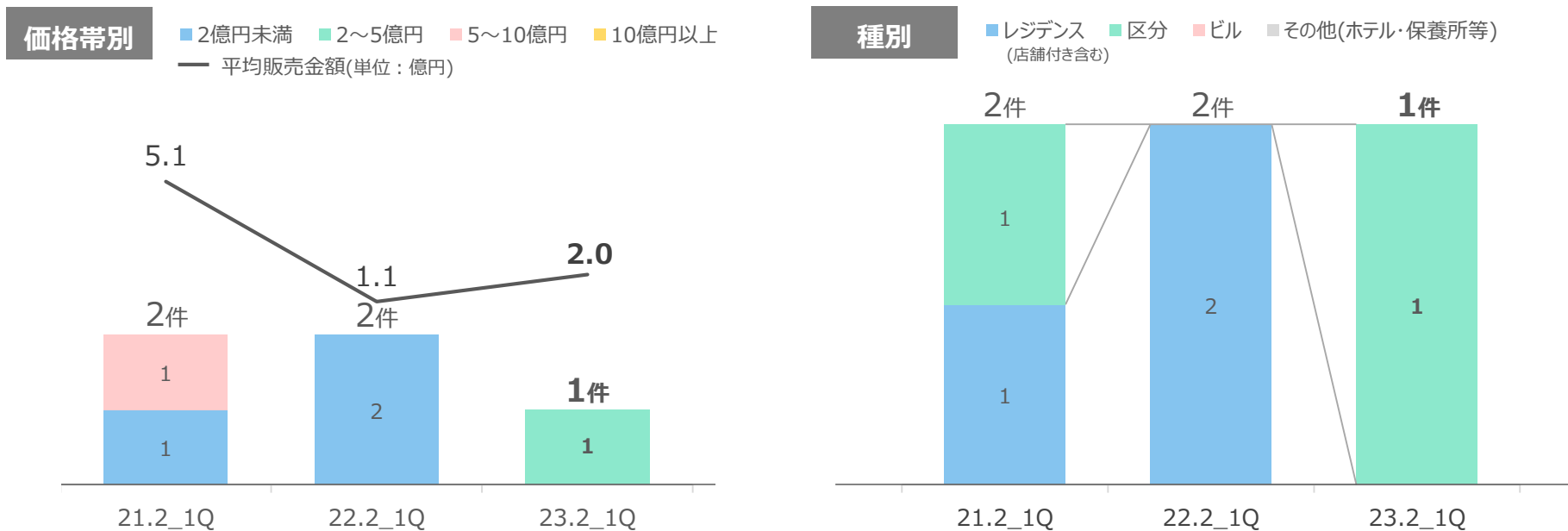
※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

平均販売金額は、前年実績 1.1億円 → 2.0億円 と向上しているが、取引件数が少なく、ほぼ個別要因による

5億円以上の在庫も保有しているが、売上計上は2Q以降となる見込み

- 期初は在庫が少なかったこともあり、販売件数は 2件 → 1件 と減少している
- また、現在保有している収益不動産の多くは、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、種別の多様化は引き続き課題として取り組む必要がある

収益不動産 累計販売実績

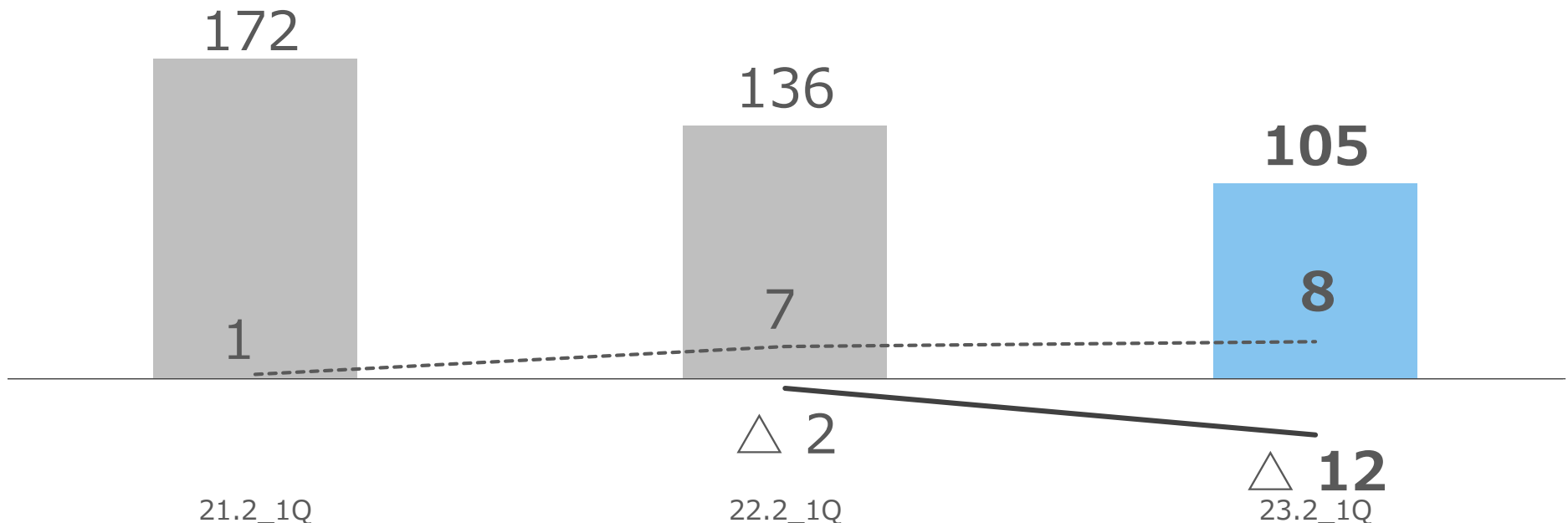


東北ホテルと収益不動産賃収の減少といった減収要因があったものの、 収益は改善しており、売上総利益は増加した

- 東北ホテルは現在稼働を止めているが、昨年1Qではコロナ禍で影響を受けつつも売上は確保していた。一方で、稼働を止めたこと、22.2期に減損処理をしたことから、売上総利益は改善した。今後は収益化に向けて企画し、実行する。
- 期初の販売用不動産残高が少なかったことで、そこから入る賃収が前年同期から減少
- 22.2期の減損処理により、減価償却費が減少したため、EBITDA^(※)は前年同期から減少

不動産賃貸事業 累計実績

■ 売上高 — EBITDA - - - - 売上総利益
(単位：百万円) (21.2期分は表示方法の変更に对应しないため非算出)



※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

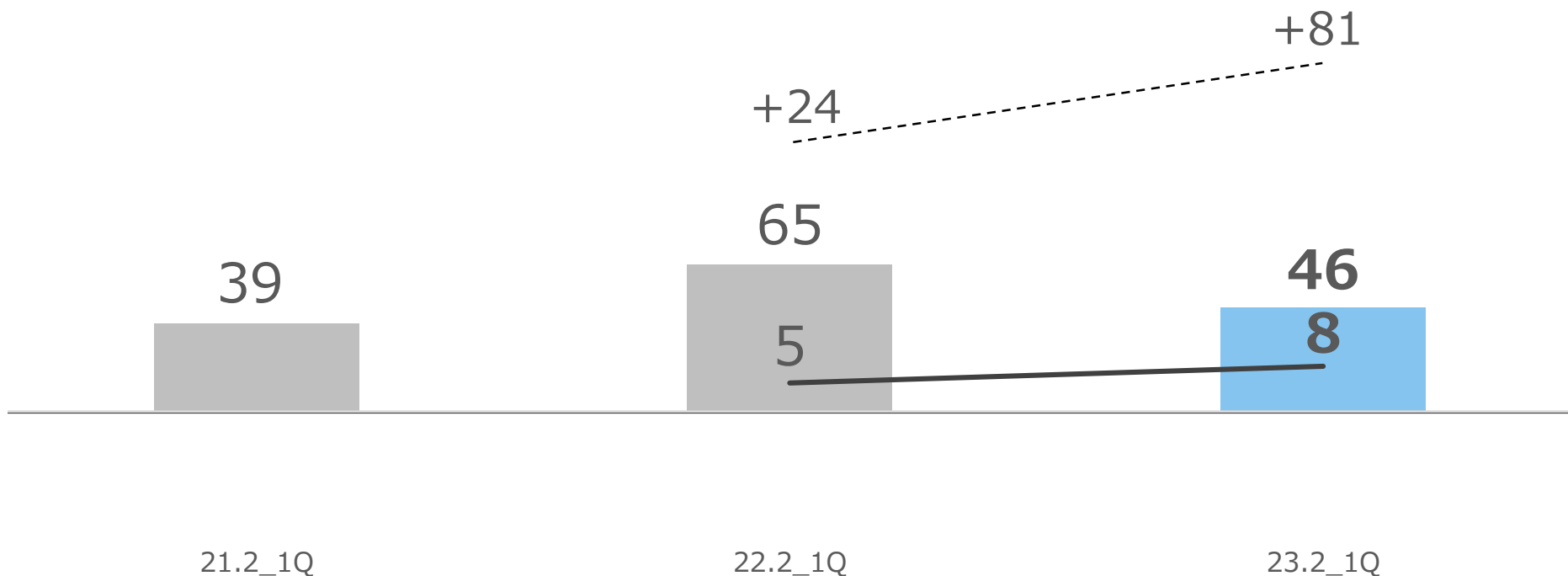
管理戸数獲得に努め、新たに81戸の管理戸数を受託

昨年の管理戸数獲得によって、管理手数料は増加したが、昨年と異なり大型のリフォームが無く、売上が減少

- 管理戸数の増加に伴い、管理手数料だけでなく、周辺業務でも売上を確保できている
- 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

不動産管理事業 累計実績

■ 売上高 — EBITDA(※) - - - 管理受託増加数
(単位：百万円) (21.2期分は表示方法の変更に対応しないため非算出)



※ 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30億円以上の高水準を維持

①重点的に取組んだため、販売用不動産は大幅に増加

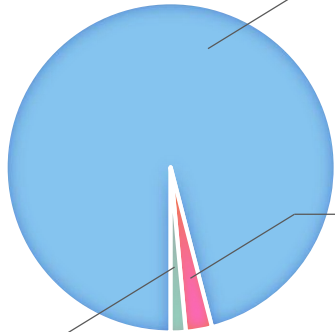
②販売用不動産の取得により負債が大幅に増加したため、自己資本比率は13.6%に低下したが、期中の自己資本比率としては想定範囲内

(単位:百万円)	22.2	23.2_1Q	(増減)		22.2	23.2_1Q	(増減)
流動資産	3,557	5,666	(+2,109)	流動負債	1,182	2,261	(+1,079)
現金及び預金	2,610	2,447	(△ 162)	短期借入金	317	1,551	(+1,233)
① 販売用不動産	758	3,073	(+2,314)	固定負債	1,824	3,058	(+1,234)
固定資産	431	490	(+ 59)	社債	329	255	(△ 74)
				長期借入金	1,398	2,686	(+1,287)
				【負債合計】	3,006	5,319	(+2,313)
				【純資産合計】	982	837	(△ 144)
【資産合計】	3,988	6,157	(+2,168)	【負債・純資産合計】	3,988	6,157	(+2,168)
				1株当たり純資産(円)	1,025.68	874.51	(△151.17)
② 自己資本比率	24.6%	13.6%	(△11.0%)				

2. 事業進捗・トピックス

当社は1都3県を中心に、不動産販売事業を柱とした事業展開をしている

22.2期売上構成比



・**不動産販売事業** … 収益不動産を取得し、リノベーションによるバリューアップやリーシング(賃貸募集)を行い、不動産投資家へ再販する。

・**不動産賃貸事業** … リニューアルにより収益改善が見込める不動産を所有者から借受け、賃貸事業(サブリース)を行う。

・**不動産管理事業** … 不動産所有者に対して、建物管理や入居者管理、賃貸借契約の管理、賃貸仲介などのサービスを提供している。また、建物管理の一環として、原状回復工事やリフォーム工事等のサービス、その他24時間緊急サービスや賃貸用不動産向け火災保険などの付帯サービスも提供している。

■ 当社の強み

①リーシングを中心としたバリューアップ

〔賃貸・管理からスタートした会社であり、その経験から、収益不動産の取得時には、当社の保有期間中に満室稼働の収益不動産とすべくプロジェクトの推進をしており、賃貸収入向上のためのリノベーション等も実施。〕

②収益不動産の回転の早さ

〔収益不動産の平均保有期間は右表の通りで、概ね半年で取得から販売まで完結。社内連携の早さやリーシングの早さが起因している。回転が早いことでリスクが少なく、金融機関の借入の面で有利。また、万が一の急激な金融情勢の悪化にも影響を最小限に抑えることができるため、当社にとってもメリットがある。〕

	21.2期	22.2期
平均保有日数	192日	160日
販売件数	16件	17件

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 実績	23.2_1Q 実績	(進捗率)	23.2 業績予想	24.2 業績予想
売上高	9,592	379	(3.5%)	10,728	11,892
営業利益 又は営業損失(△)	359	△181	—	469	648
経常利益 又は経常損失(△)	303	△210	—	339	503
当期純利益 又は当期純損失(△)	△526	△144	—	236	350

売上拡大の為に、①価格帯の向上と、②商品種別の多様化に取り組んでいる

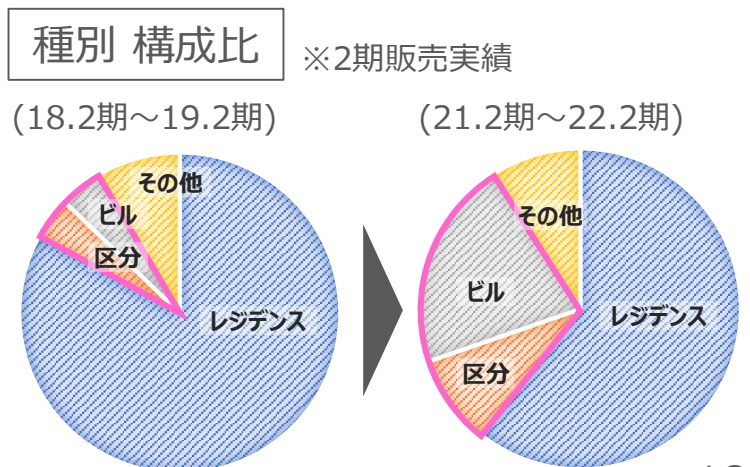
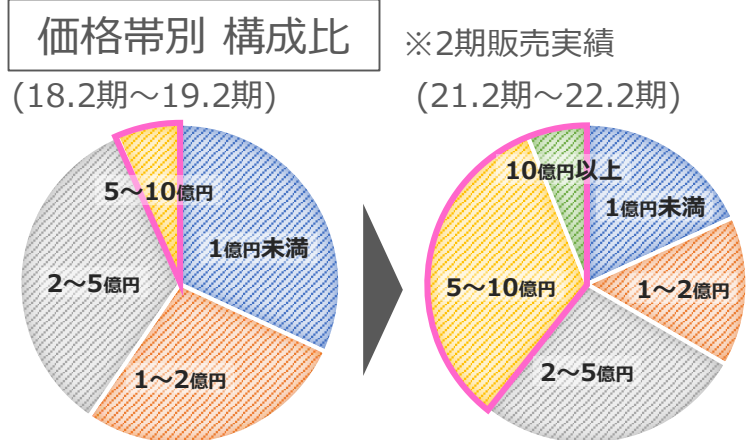
①価格帯の向上

- 融資の付きやすい属性の投資家への販売を目指すため、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
- 21.2期～22.2期で販売した収益不動産は、**5億円以上のものが4割に増加**しており、**10億円以上の収益不動産**の販売にも成功している

但し、商品種類を増やすこと、販売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いを進める

②商品種別の多様化

- 投資家からの様々なニーズへ応えるため、取扱うアセットタイプを増やしている
- 21.2期～22.2期で販売した収益不動産は、従来通りレジデンスが多いものの、区分やビルの割合も増加している



商品構成充実のため、**不動産開発事業**に取組み中

- 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) 〕

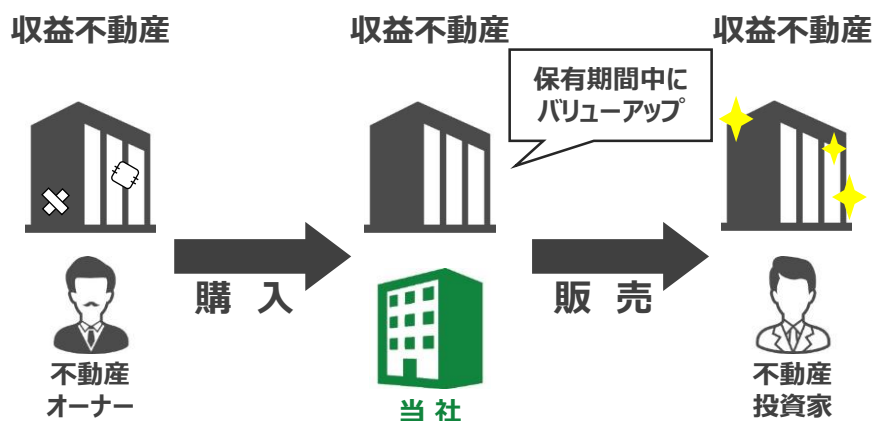
- ある程度時間を要するスキームであるものの、一方で将来の在庫を用意できるため、翌期(以降)の販売事業の売上の一部に目途が立つメリットがある

- 21年10月より、世田谷区用賀プロジェクトが進行中

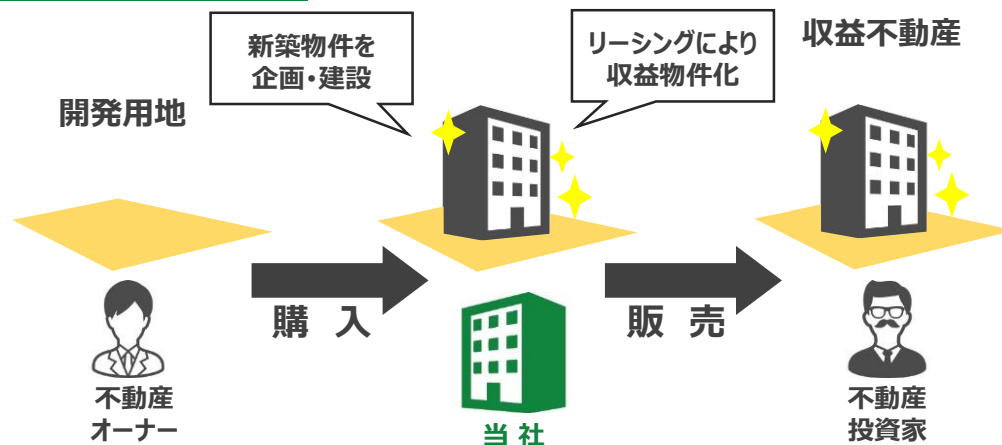
- 22年5月より、第2号案件である板橋区大和町プロジェクトにも取組み始めている

	プロジェクト	期間
1	世田谷区用賀PJ	21.10～
2	板橋区大和町PJ	22.5～

基本的なスキーム



今回のスキーム



商品構成充実のため、**プレミアムマンション販売事業**に取組み中

- 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いた一方で、この事業ではマンションの1室をバリューアップし販売する点で、これまでとは異なるビジネスモデルとなる

- 21年12月に取得した新宿区二十騎町のプレミアムマンション第1号案件は販売が完了

- 22年5月に新たに第2号案件として、豊島区駒込の区分マンションを取得済みであり、その他にも多数検討中

	所在地	状況
1	新宿区二十騎町	販売済み
2	豊島区駒込	保有中



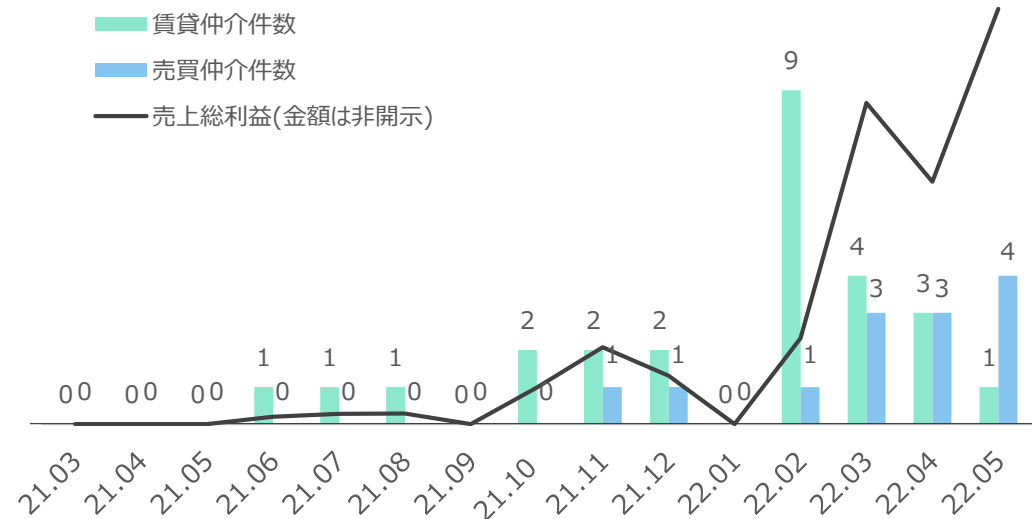
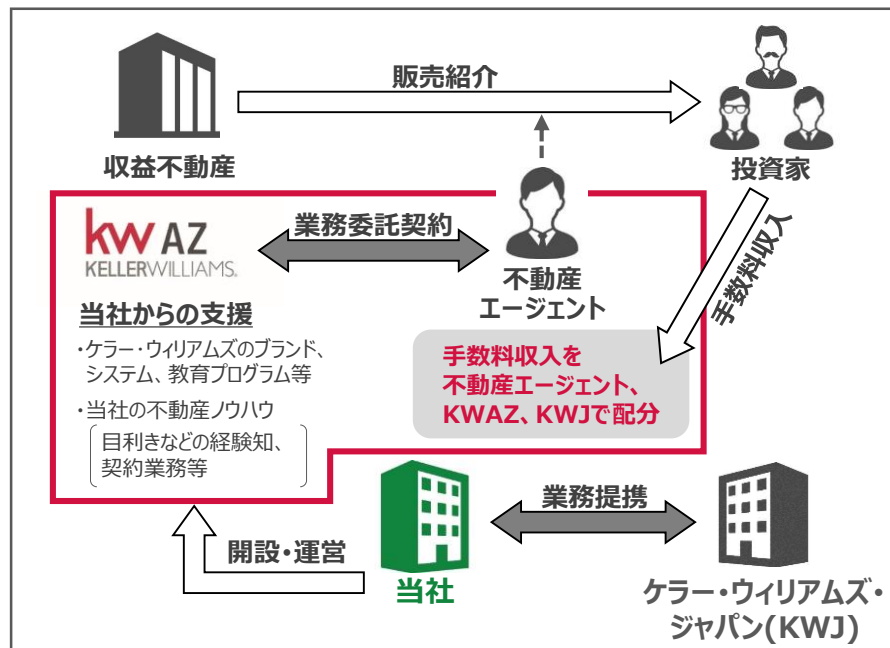
画像はイメージです

20年9月より取組んできた**不動産エージェント^(※)制度(KWAZ/ケラー・ウィリアムズ・アズ)**も徐々に取引件数が増加してきている

※ 当社と業務委託契約を締結したフリーランスの営業職

- 不動産以外の業界出身の方も募集することで、当社では従来持ちえなかった情報ルートで新たなビジネスを創出している
- KWAZ開設後、エージェント募集を実施し、公表から9ヶ月程で案件が成約している
- 今後は当社の収益不動産の取得・販売の仲介等も想定される

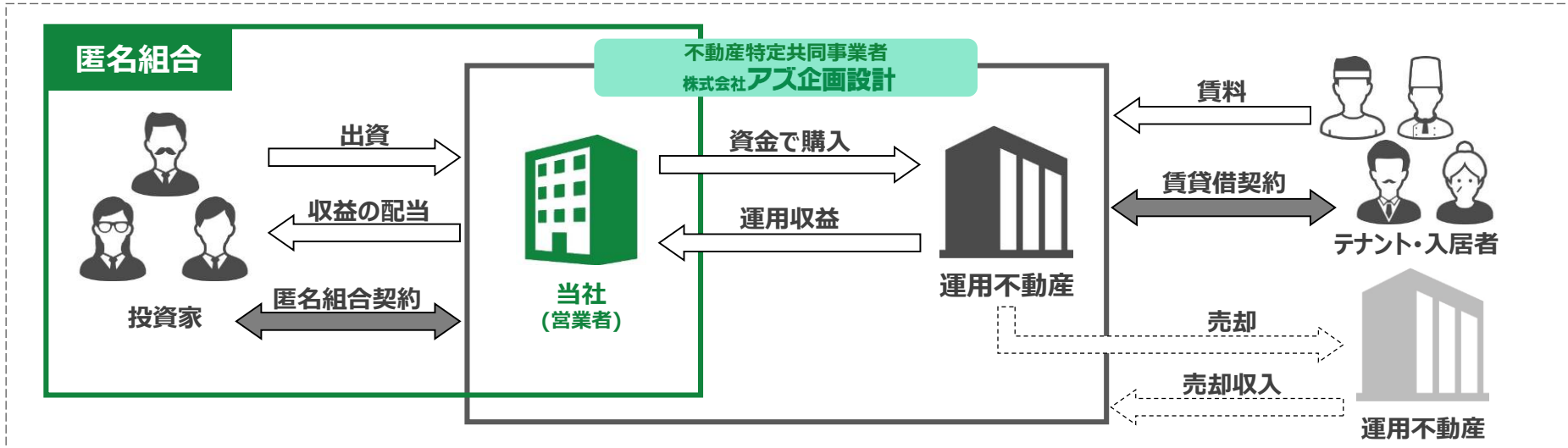
(参考) ビジネスモデルイメージ ※売買仲介の場合



不動産特定共同事業法(不特法)に基づく組合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は、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ができる商品となる
 - ・ 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始めることができ、さらに申込から契約までをオンラインで完結させることも可能であり、投資家の裾野が大幅に広がる
 - ・ 当社としては、一般投資家との関わりをつくることができ、かつ資金調達もできるメリットがある
 - ・ 当社が運用不動産からの賃料収入を裏付けとして投資家を集め、組合を組成する点が、クラウドファンディングによる資金調達(P23)とは異なる
(後者はクラウドファンディングプラットフォーム運営会社が投資家を募集し、当社はその運営会社から貸付けを受ける形で調達する)

(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)
- バンカーズ社の運営するBankersにて、上場企業として初めてクラウドファンディングによる資金調達を実行
 - ・ 今後も積極的に取組み、資金調達を進めるとともにPRの一環として、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月に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



【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への取組みに協力し**、南三陸高校※の全国募集を後押しする形で、学生寮として移転・再活用(23.3竣工予定)



2・3階部分を
2階建ての
建物として移設

移設

『モジュール工法』の利用により、分解後、各パーツを移動させて再組立てするため、資材の再利用もでき、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



▲ 南三陸高校寮イメージ

- ・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年度より志津川高校から南三陸高校へ名称変更

【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

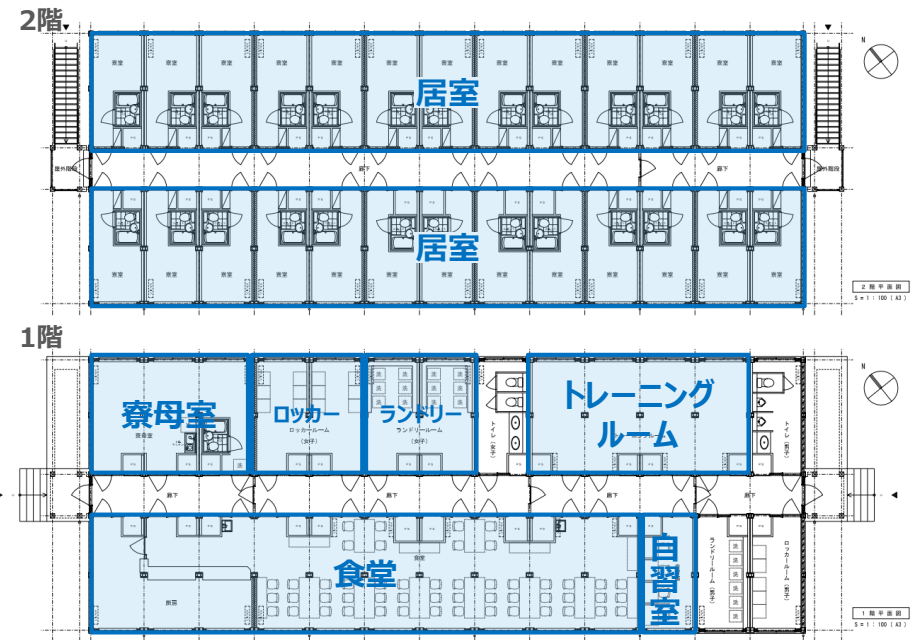
➔ 復興支援という目的は一定程度達成し、22.2期で減損処理

① 南三陸町との取組みを成功例として、**寮や社宅**としての移転・再活用を検討中

- ・工業団地(企業)
 - ・スポーツ団体
 - ・学校
- などへのアプローチ

地方創生やSDGsの観点で活用できると考えている



② **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



▲ 南三陸高校寮 平面図



不動産賃貸・管理事業では、オーナーや入居者・使用者の利便性向上の観点から、**オンラインに移行**するニーズが高く、当社側も業務における作業量の削減が見込めるため、**積極導入を進めている**

- 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
- 当社側は、作業量削減により人員配置の効率化や、営業活動増加による管理受託戸数の増加などが見込める
 - ・ 21年3月、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+シリーズの一部を選択して導入) 
 - ・ 上記、オンラインでの賃貸借契約システム等の導入を検討中であり、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、これまで体系化せずに行ってき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

取組み課題	関連するSDGs
不動産事業を通じた取組み 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 12 つくって長く使う
社会への取組み 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 17 パートナリシップで目標を達成しよう
環境への取組み 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日で実施しております

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

本サイトから登録をお願いいたします

保有株式数・保有期間に応じてポイントが貯まる

貯まったポイントを優待商品と交換

詳しくはこちら

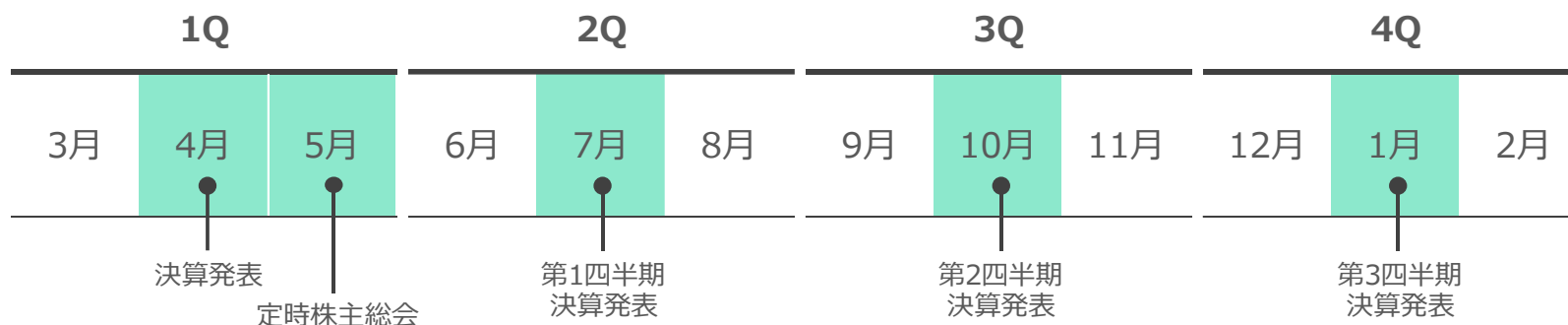
食 ▶ 全国各地から選りすぐられた旬の味覚を

暮 ▶ 暮らしを彩る上質で洗練されたこだわりの逸品

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、潜在的リスク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おりません。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/>

IRメール配信サービスについて

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/irmaildelivery/>