

株式会社アズ企画設計



2023年2月期 第2四半期
決算補足説明資料

2022.10.13

■ 2023年2月期 第2四半期 決算サマリ ※前提となる課題についてはP19に記載

不動産販売事業で販売件数が3件となり、
前年同期比で減収減益となったものの想定内の着地

一方、上半期は販売用不動産の在庫拡充で52億円の在庫を確保し、3Q以降の販売体制を大きく整えた

- 一部は2Qの在庫残高に反映されていないが、当該反映されていない在庫を含めると過去最高水準の在庫
- 東北ホテルは、1棟は移設工事を開始、残り3棟は次の展開として販売等を検討中



上半期で在庫を大きく増やしており、当初想定通り23.2期でも
下期偏重の売上・利益を見込む

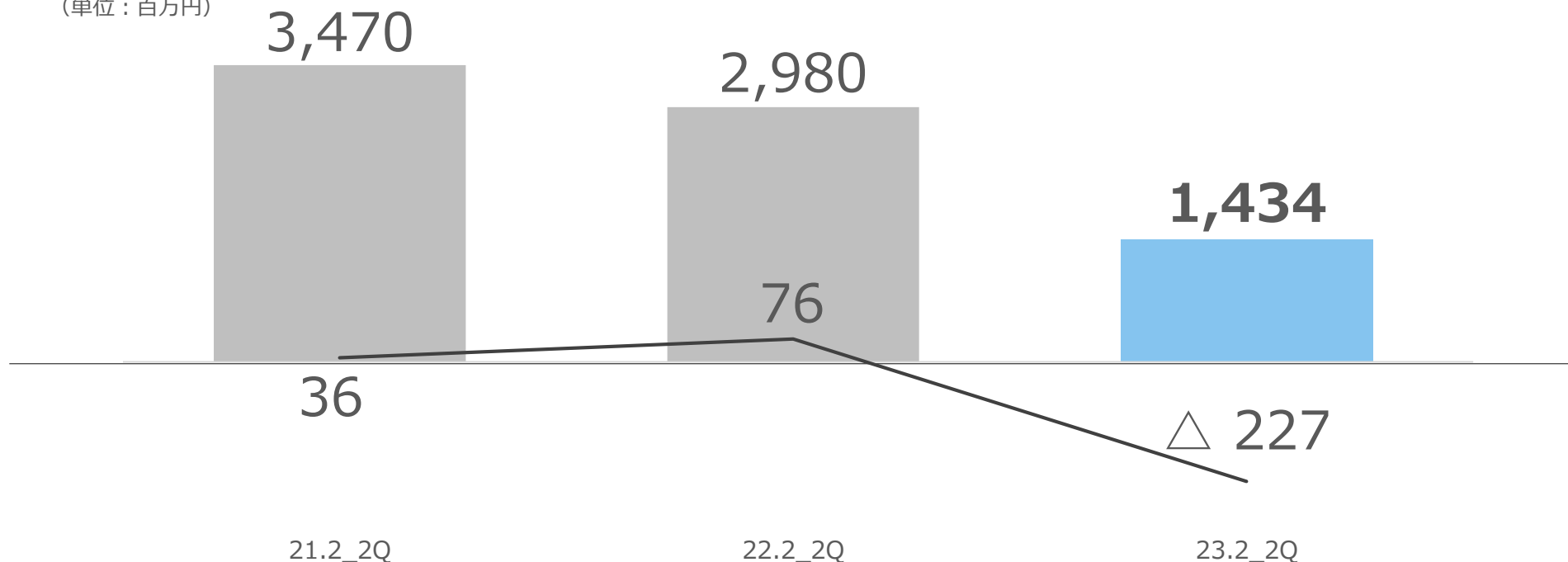
売上高 **1,434**百万円 (前年同期比△51.9%)、

EBITDA ^(※) **△227**百万円 (前年同期は76百万円)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3件にとどまったが想定内の実績
一方で、収益不動産の在庫は過去最高水準まで順調に積み上げた
- 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、来期以降の改善も想定している)

全社 累計実績

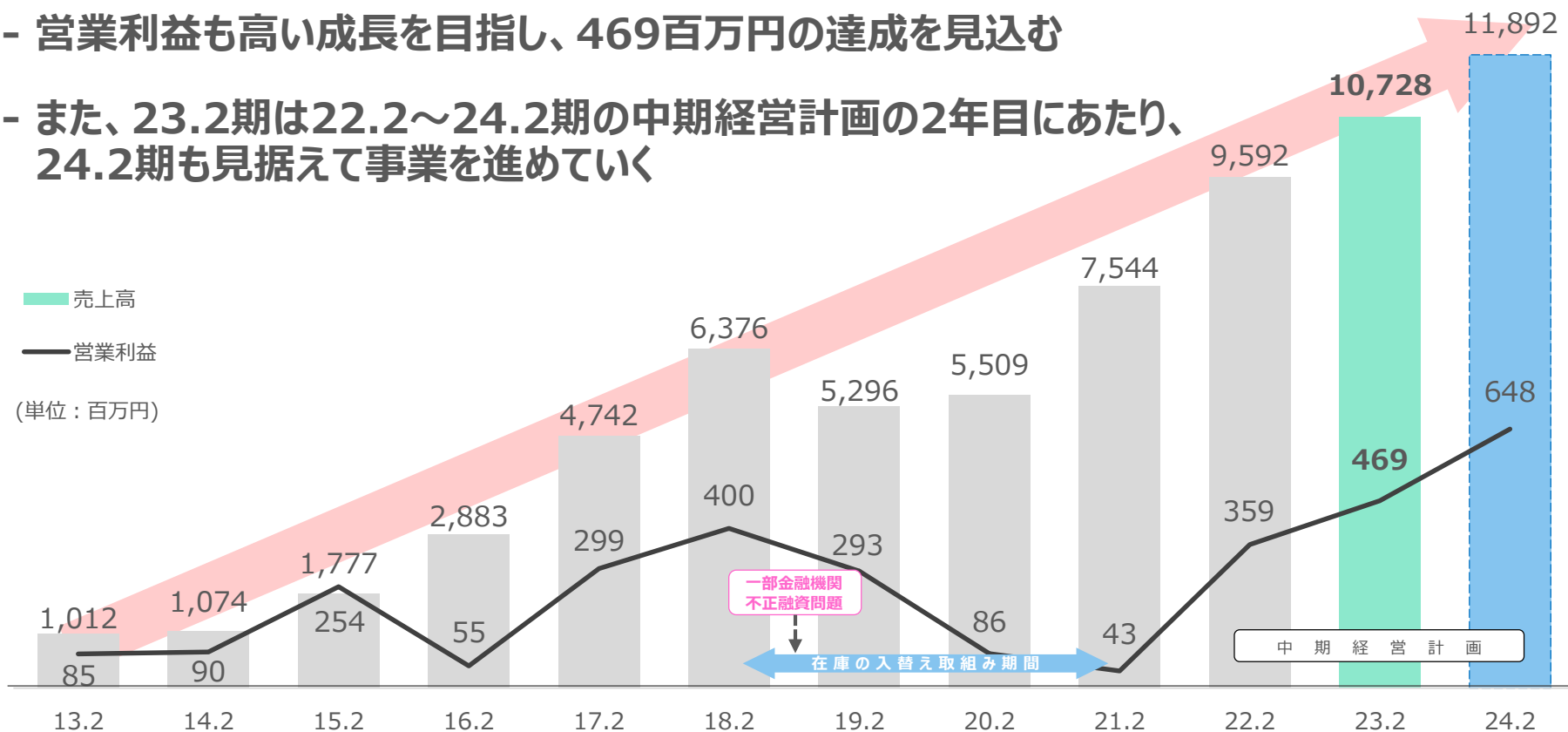
■ 売上高 — EBITDA
(単位：百万円)



※ 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、 前期比+11.8%の10,728百万円と、引き続き高い成長を見込む

- 営業利益も高い成長を目指し、469百万円の達成を見込む
- 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期も見据えて事業を進めていく



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。そこで当社は取扱物件の価格帯向上やアセットタイプの多様化に取り組むことで、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。

目次

- | | |
|------------------------|-----|
| 1. 2023年2月期 第2四半期 決算概要 | P 6 |
| 2. 当社事業の特徴と課題 | P16 |
| 3. 中期経営計画と新たな取組み | P20 |
| 4. Appendix | P31 |

1. 2023年2月期 第2四半期 決算概要

通期業績予想に対する売上高進捗は **13.4%** であるが想定内

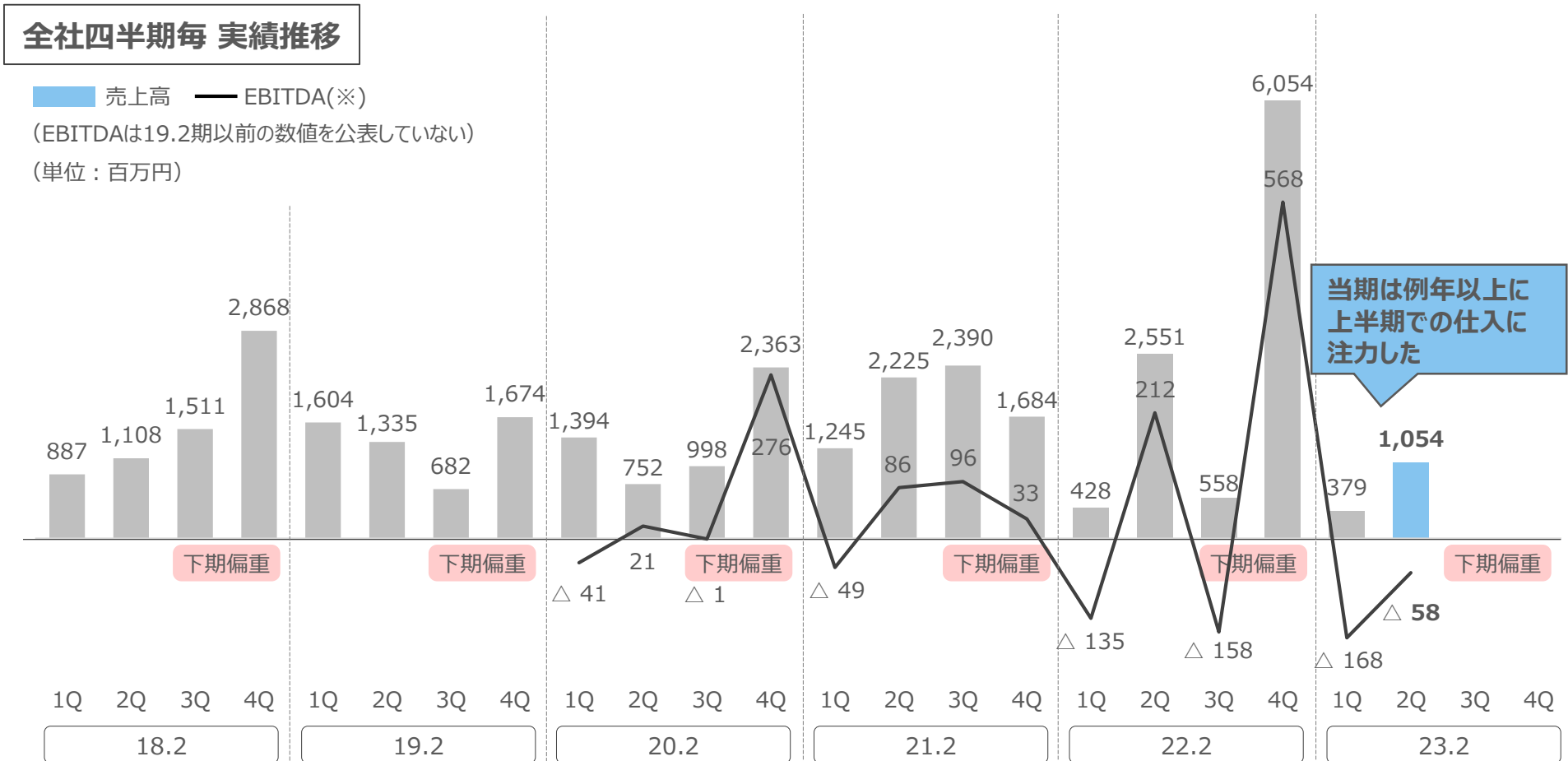
- 下期偏重の特性が強く、不動産販売事業で期初在庫も少なかったことから、想定された実績となった
- 不動産賃貸・管理事業も概ね想定通りの実績となった
- 利益については、**居住用不動産の仕入が増えたことによる一時的な租税公課の増大のため販管費が増加**し、営業利益以下が低下したものの、居住用不動産の販売が進めば上記租税公課は縮小する想定。また、新型コロナの状況が落ち着き、経済活動が戻りつつあり、販管費も徐々にコロナ以前の水準に戻りつつある。

(単位：百万円)	21.2_2Q実績	22.2_2Q実績	23.2_2Q実績	(前期比)	23.2 業績予想	(進捗率)
売上高	3,470	2,980	1,434	△51.9%	10,728	(13.4%)
営業利益 又は営業損失(△)	△31	17	△262	—	469	—
経常利益 又は経常損失(△)	△54	△9	△318	—	339	—
当期純利益 又は当期純損失(△)	△14	△11	△217	—	236	—
EBITDA (※)	36	76	△227	—	—	—

※ 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、期初の販売用不動産在庫が少なかったこともあり、2Q単体の売上実績は低水準となったが、販売用不動産の拡充に努めた

- 不動産販売事業が、上半期に仕入を行い、下半期に売却をする営業スタイルであるため、当社は下期偏重の傾向が強く、この傾向については来期以降で徐々に改善する見込み



販売事業の売上が低水準かつ、販管費(租税公課等)の増加で 売上・利益ともに低下

- 販管費の増加は、①居住用不動産の在庫増で**一時的に租税公課負担が増加**(※1)したこと、
②**経済活動が戻りつつあることが要因**

※1 居住用賃貸建物の取得時は、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(詳細はP19)

- **不動産販売事業は、3件を販売し、減収減益**
一方で長期在庫となっていた最後の1棟を売却することができた
- **不動産賃貸事業は、東北ホテルの影響を受けて減収増益**
22.2期の減損処理により、稼働を止めている東北ホテルの赤字幅が減った(現在、次の展開を検討中)
- **不動産管理事業は、管理受託戸数が増加し管理手数料が増えたが、全社での販管費増の影響を受け、増収で利益横ばい**

(単位：百万円)	21.2_2Q 実績	22.2_2Q 実績	23.2_2Q 実績	(前期比)
売上高	3,470	2,980	1,434	(△51.9%)
①不動産販売事業	3,069	2,616	1,097	(△58.1%)
②不動産賃貸事業	311	259	227	(△12.3%)
③不動産管理事業	90	104	108	(+4.5%)
EBITDA(※2)	36	76	△227	—
①不動産販売事業	—	164	△173	—
②不動産賃貸事業	—	4	14	(+241.1%)
③不動産管理事業	—	22	21	(△3.3%)

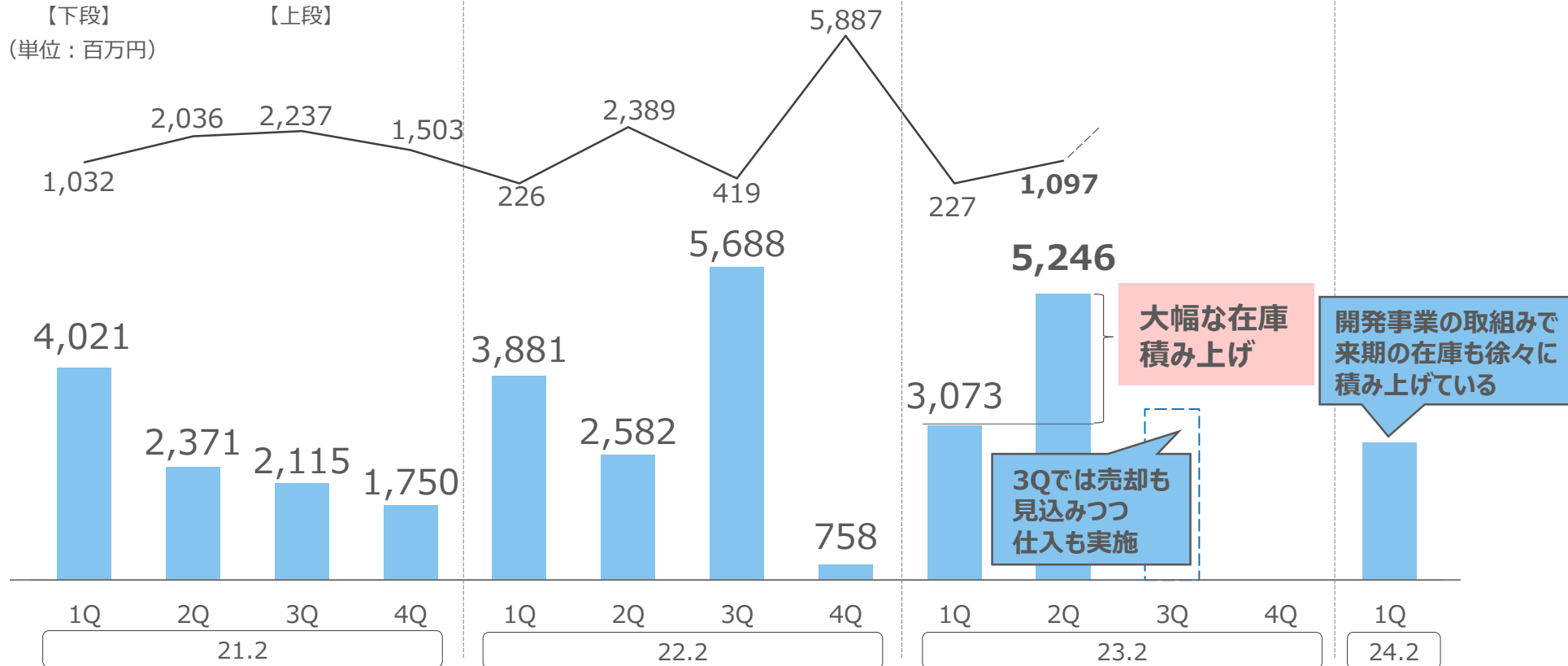
※2 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

在庫残高は、過去最高の前期3Qに迫る高水準まで増加

- 3Q以降の仕入見込みも多数あり、3Qでは在庫の販売と仕入の両方に注力する想定
（当社は在庫期間が半年以下と回転が早いため、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)

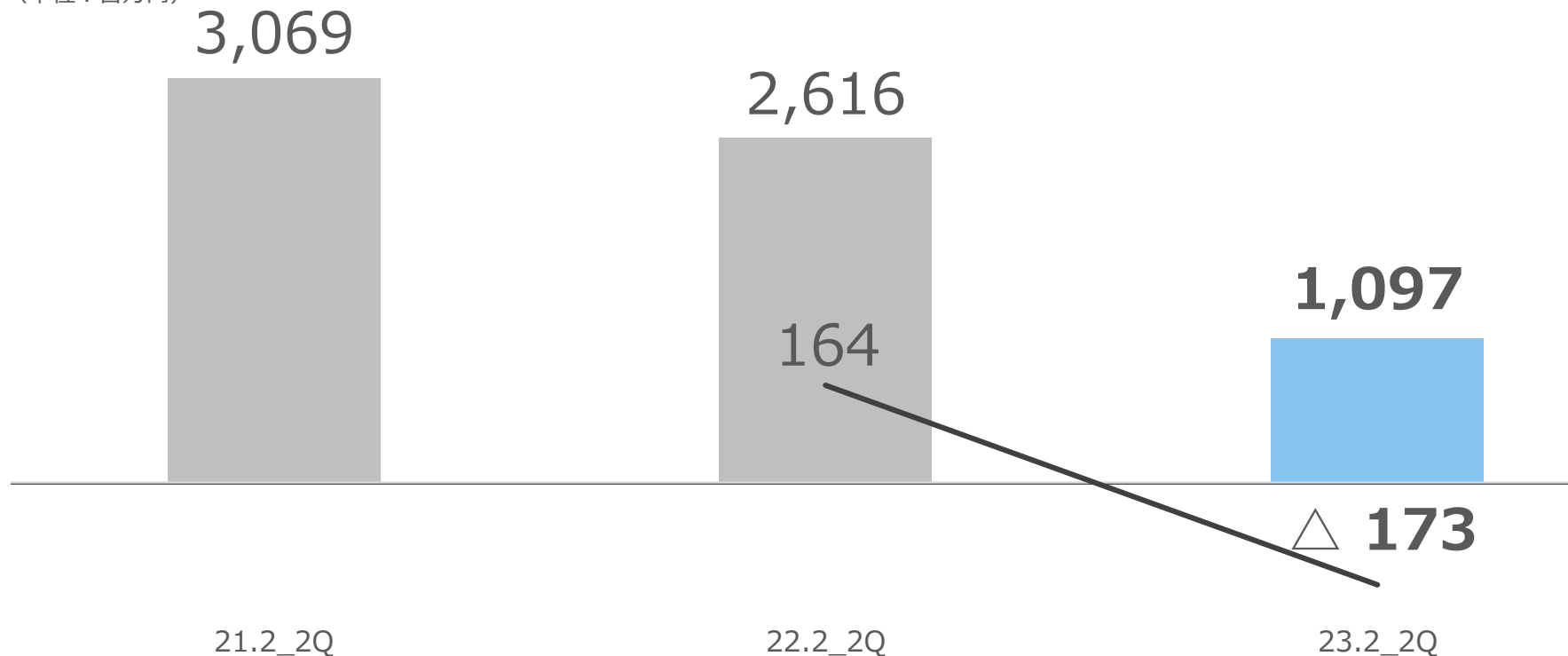


売上高総利益率は、前年同期末実績 13.7% → 13.2% とほぼ横ばい

- 売上・利益ともに下期偏重であり、上半期は販売実績が3件のみであったため、下半期の実績次第で利益率は変動する見込み
- 前述のとおり、販売用不動産の仕入は進んでいる

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対応しないため非算出)
(単位：百万円)



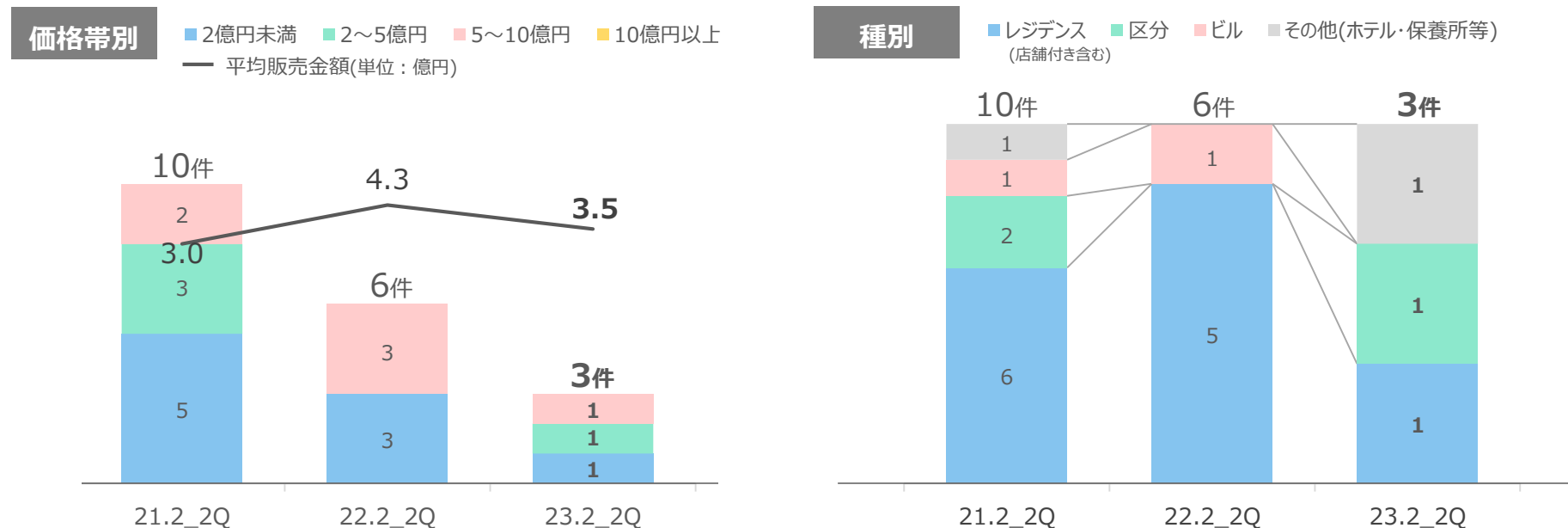
※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

取引件数が少なく個別要因により、平均販売金額は 前年実績 4.3億円 → 3.5億円 と低下

5億円以上の在庫も保有しているが、売上計上は3Q以降となる見込み

- 期初在庫が少なかったこともあり、販売件数は 6件 → 3件 と減少
- 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組む方針

収益不動産 累計販売実績

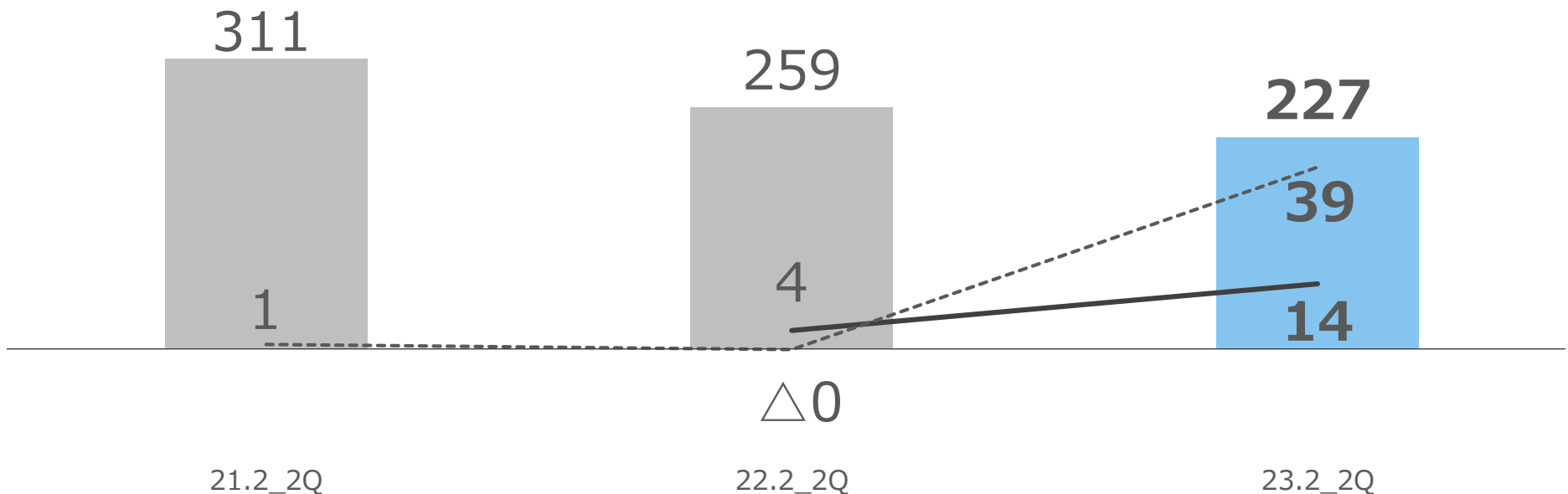


東北ホテル売上と収益不動産賃収が減少したが、東北ホテルで収益性が大幅に改善し、EBITDA^(※)と売上総利益が向上した

- 東北ホテルは昨年8月に稼働を止め、それまでの売上が前年比で減少要因となる一方で、運営費や減価償却費等のコスト負担も大きかった。
22.2期の減損処理で減価償却の負担が減少し、当期では損失が大幅に減少した。
現在は次の展開を検討している。

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

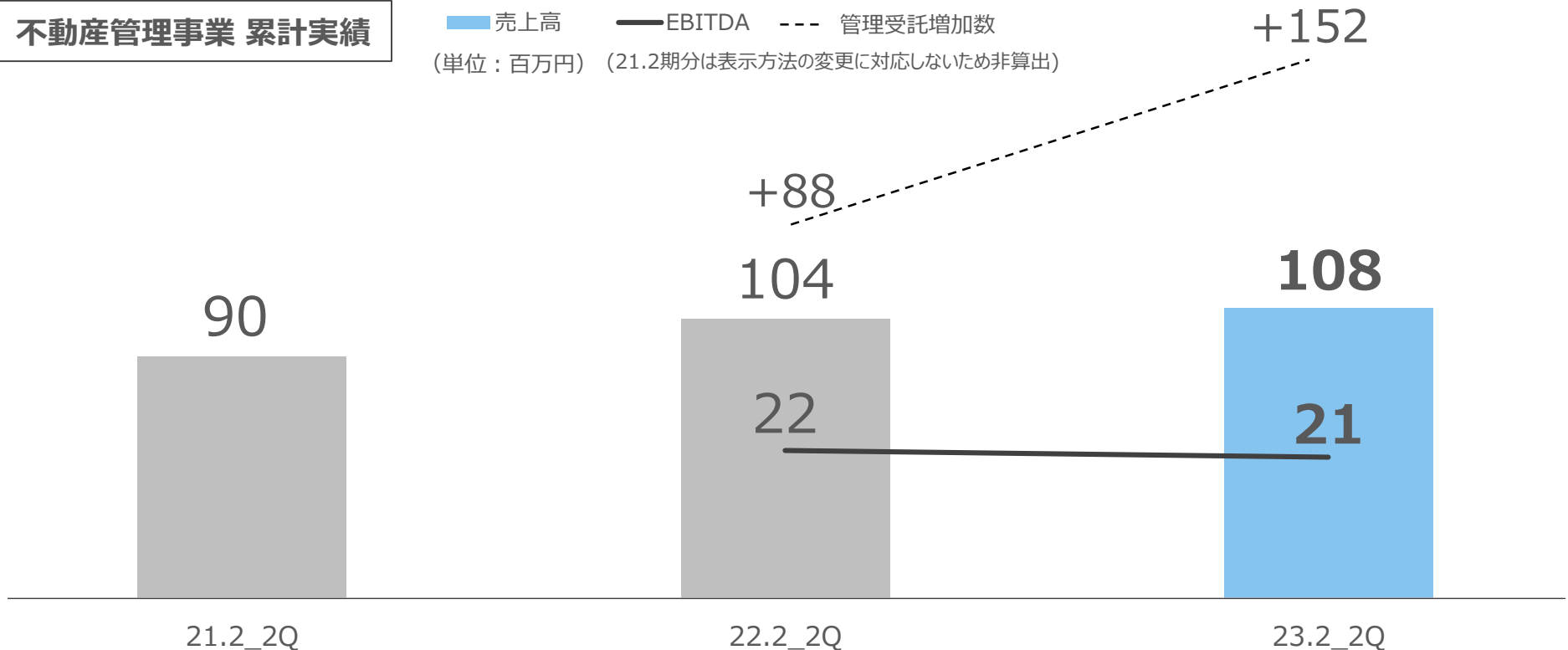
管理戸数獲得に努め、新たに152戸の管理戸数を受託

前期からの管理受託戸数増により管理手数料は増加したが、全社で販管費が増加しており、その影響でEBITDA_(※)は横ばい

- 管理受託戸数の増加に伴い、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、管理受託の獲得を進める

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

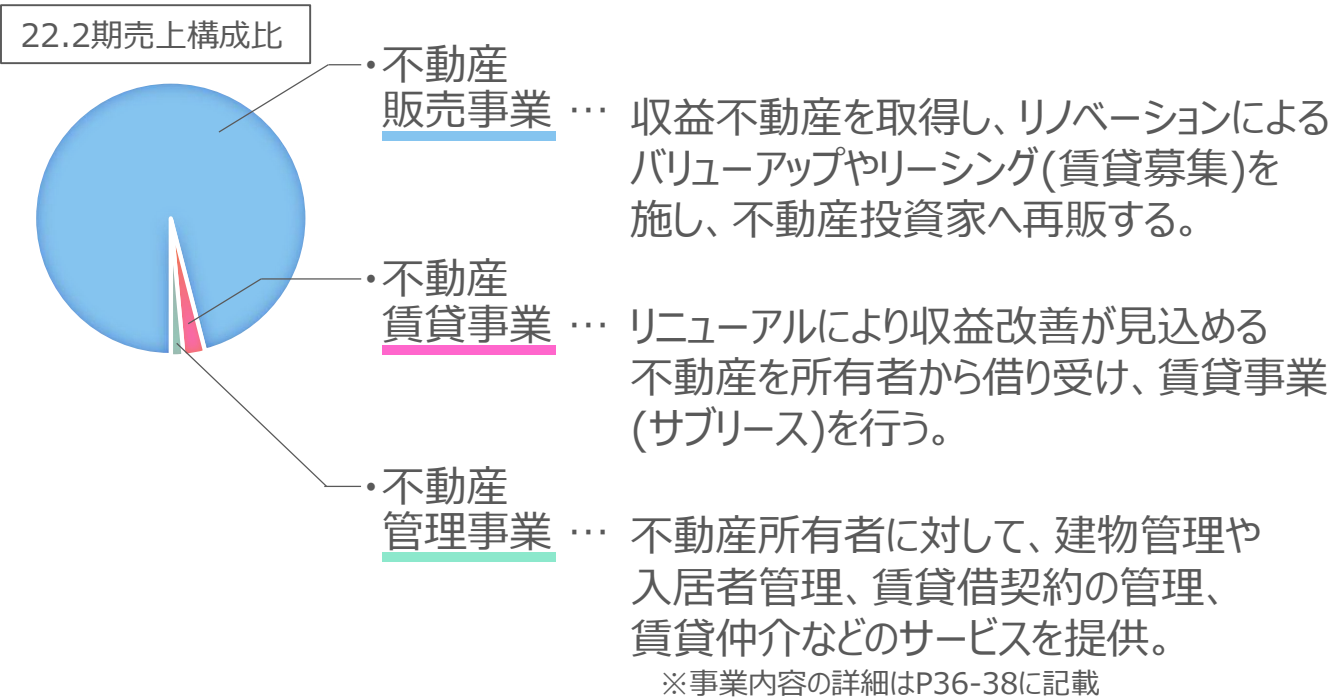
手元流動性は20億円以上の高水準を維持

- ①重点的に在庫拡充に取り組んだため、販売用不動産は大幅に増加
- ②当社のビジネスモデルでは、販売用不動産取得の際に金融機関から取得資金を借入れるため、販売用不動産残高が大きくなると負債が増え、自己資本比率は低下する
- 2Qでも販売用不動産の取得が順調に進み、自己資本比率は9.0%に低下したが
 想定範囲内であり、**在庫の販売が進めば自己資本比率は改善する見込み**

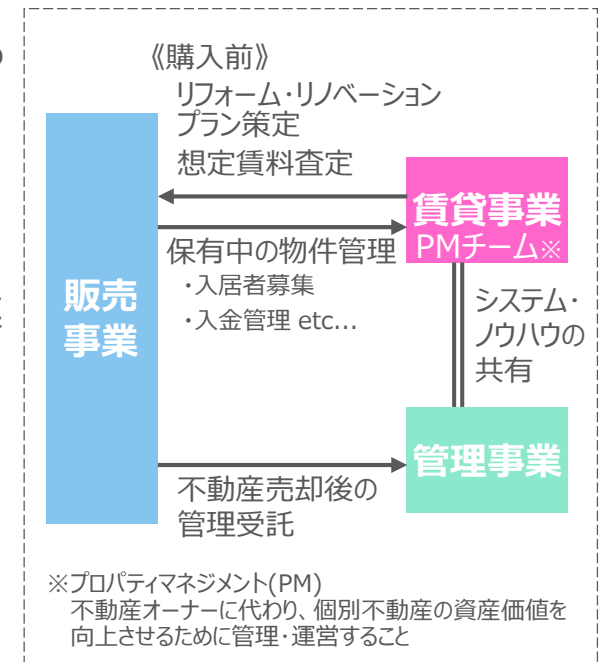
(単位：百万円)	22.2	23.2_2Q	(増減)		22.2	23.2_2Q	(増減)
流動資産	3,557	7,866	(+4,308)	流動負債	1,182	3,041	(+1,858)
現金及び預金	2,610	2,237	(△ 373)	短期借入金	317	2,216	(+1,899)
① 販売用不動産	758	5,246	(+4,487)	固定負債	1,824	4,645	(+2,821)
固定資産	431	584	(+ 153)	社債	329	250	(△ 79)
				長期借入金	1,398	4,243	(+2,844)
				【負債合計】	3,006	7,687	(+4,680)
				【純資産合計】	982	763	(△ 218)
【資産合計】	3,988	8,450	(+4,462)	【負債・純資産合計】	3,988	8,450	(+4,462)
				1株当たり純資産(円)	1,025.68	797.51	(△228.17)
② 自己資本比率	24.6%	9.0%	(△15.6%)				

2. 当社事業の特徴と課題

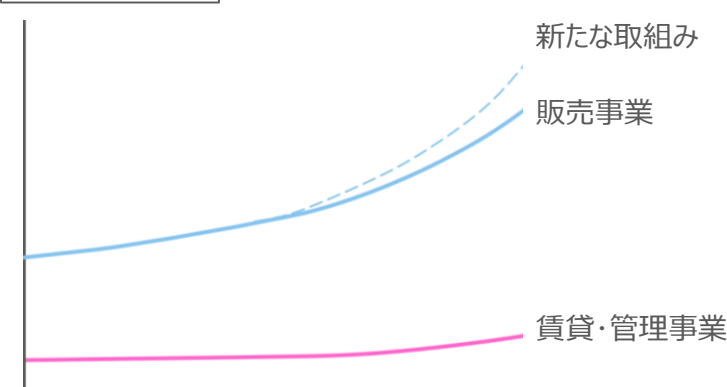
当社は1都3県を中心に、不動産販売事業を柱とした事業展開をしている



■ 販売事業を中心とした際の事業ごとの関わり



成長イメージ



販売事業においては取扱い物件により変動はあるものの、引き続き高い成長を見込む。また、新たな取組み(P23より記載)も成長加速に寄与する。

一方、安定収入が見込める賃貸・管理事業については、その源泉となる管理受託戸数を増やすため、引き続き新規受託の獲得を狙うが、増収ペースは低い。

当社の強みはリーシングを中心としたバリューアップと回転の早さ

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の強みを活かし、収益不動産を取得後直ちにリノベーションなどを行うことで賃貸収入の引き上げを図り、リーシングにより満室稼働にすることでバリューアップを実現する。

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

■事例1(世田谷区深沢)

12室すべてが空室の物件を取得後、全室リノベーション工事を実施。賃貸募集から約1.5ヶ月程で12室すべての入居者が決まり、満室稼働に。なお、月額賃貸収入は工事前の1.67倍と、大幅なバリューアップとなった。



▲居室のリノベーション事例

リーシング期間

約 **1.5** ヶ月

賃料収入

1.67倍

■事例2(千代田区神田岩本町)

14フロアすべてが空室の新築オフィスビルを取得。

コロナ禍、かつ事業用にも関わらず、約3ヶ月程のリーシングで満室稼働に。



画像はイメージです

コロナ禍(20年6月)での

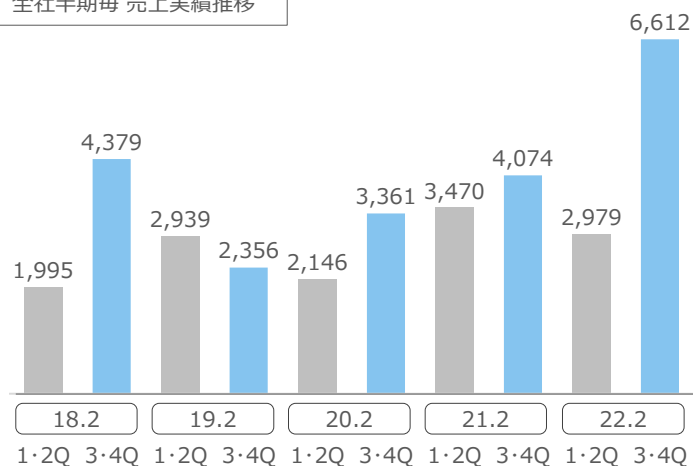
リーシング期間

約 **3** ヶ月

下期偏重の売上と、租税公課による上半期の販管費増が課題

(1) 下期偏重の売上

全社半期毎 売上実績推移



売上のほとんどを占める不動産販売事業では上半期に仕入を行い、下半期に売却をする営業スタイルであるため、**全社の売上実績も下期偏重の傾向が強い**

(2) 租税公課による影響

居住用賃貸建物の販売では、売却時に税額控除ができる(仕入期含め3期以内)



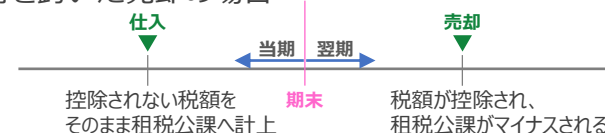
① 期中での売却の場合



期中で租税公課の計上と、確定額の控除ができる

《当社P/L上の影響》
期中の在庫が増えると租税公課負担が「**一時的に**」大きくなるが、増えた租税公課は**期末には解消される**

② 期を跨いだ売却の場合



控除されない税額をそのまま租税公課へ計上

税額が控除され、租税公課がマイナスされる

《当社P/L上の影響》
期を跨いだ売却になる場合、当期末の租税公課負担が増加するが、来期の租税公課にはマイナス計上される

■ 改善に向けた方向性

期末に翌期の在庫を確保することで、業績の平準化を図る

- ・ 翌期1Qから売上計上できる販売用不動産在庫を確保することで、上半期と下半期の売上実績を平準化
- ・ 毎期末に一定以上の居住用不動産の在庫を保有する場合、控除されない税額が租税公課として残るが、翌期中の売却によるマイナス計上と相殺できるため、租税公課の平準化も見込める

3. 中期経営計画と新たな取組み

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
- 管理受託の獲得を引き続き進め、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

(単位：百万円)	22.2 実績	23.2_2Q 実績	(進捗率)	23.2 業績予想	24.2 業績予想
売上高	9,592	1,434	(13.4%)	10,728	11,892
営業利益 又は営業損失(△)	359	△262	—	469	648
経常利益 又は経常損失(△)	303	△318	—	339	503
当期純利益 又は当期純損失(△)	△526	△217	—	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

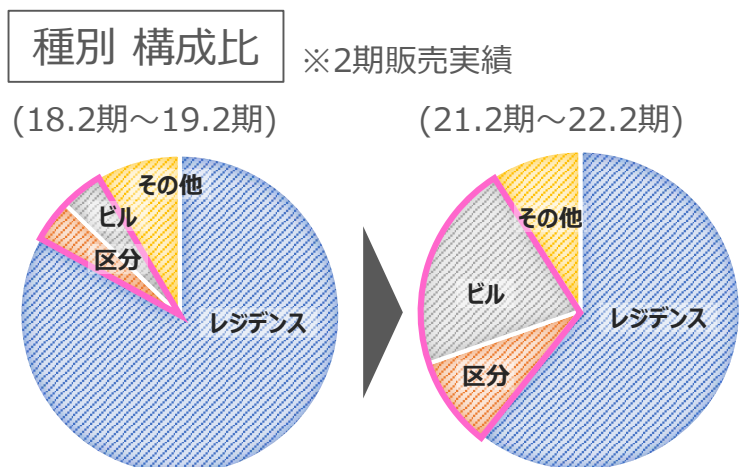
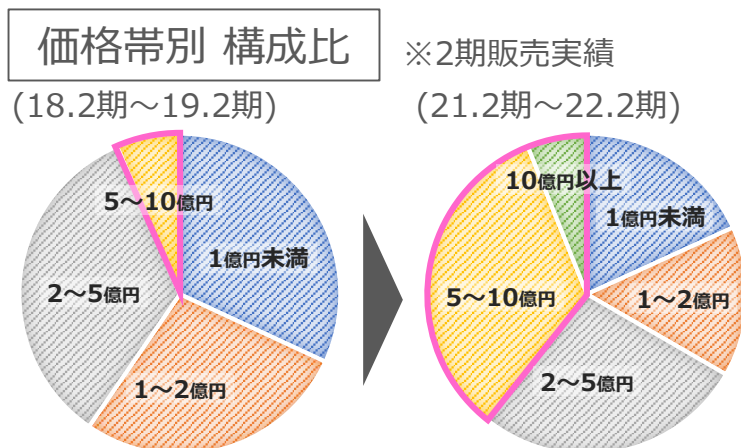
①価格帯の向上

- 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



不動産特定共同事業法(不特法)に基づく匿名組合組成に向け、 不動産小口化商品の販売を開始

- グローベルス社がサービス展開している「大家どっとこむ」と協業という形で、22年10月3日より投資家の募集を開始

募集金額2,000万円に対し、
7,781万円(達成率:389%)の応募
(22年10月6日募集期間終了時点)

- 〈今回のポイント〉  **大家どっとこむ**
- ・ 投資家の募集を「大家どっとこむ」上で実施
 - ・ 当社保有の優良物件が対象不動産

〈不動産小口化商品のメリット〉

(投資家)

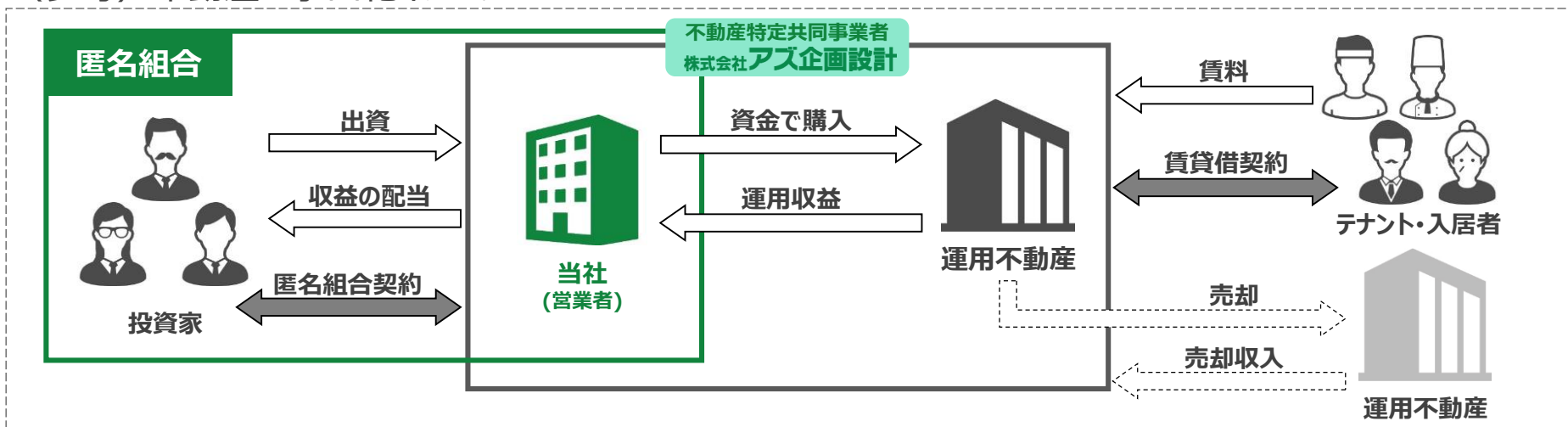
- ・ 優良物件への投資が可能
- ・ 少額から出資が可能
- ・ オンラインで申込～契約が可能※

(当社)

- ・ 一般投資家との関係創出
- ・ 資金調達方法の多様化

※本案件の場合
※対面契約が必要な商品もあります

(参考) 不動産の小口化イメージ



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) 〕

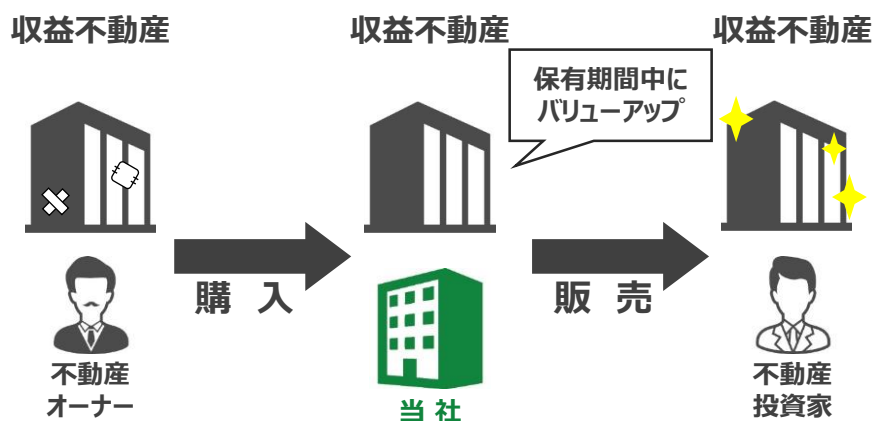
- ある程度時間を要するスキームであるものの、一方で将来の在庫を用意できるため、翌期(以降)の販売事業の売上の一部に目途が立つメリットがある

- 現在は、世田谷区用賀プロジェクト、板橋区大和町プロジェクト2案件が進行中

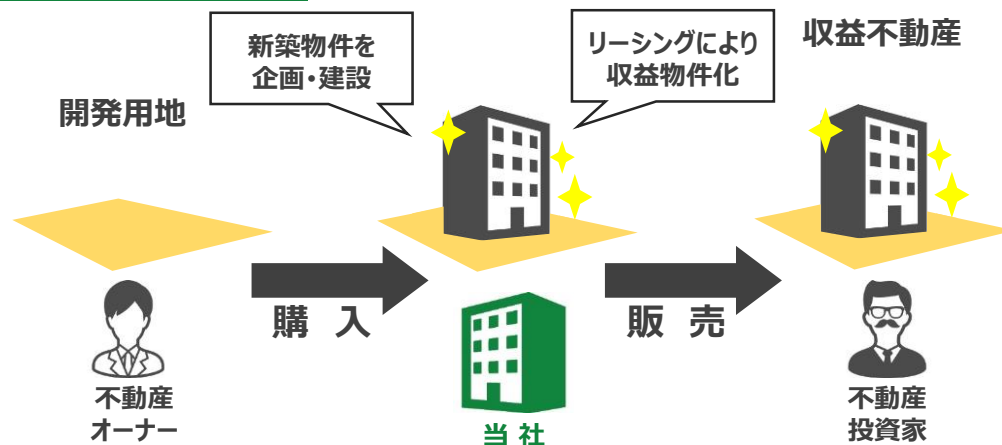
- 22年9月29日公表の通り、第3号案件の取組みも開始予定

	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～
3	(台東区東上野PJ)	

基本的なスキーム



開発スキーム



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



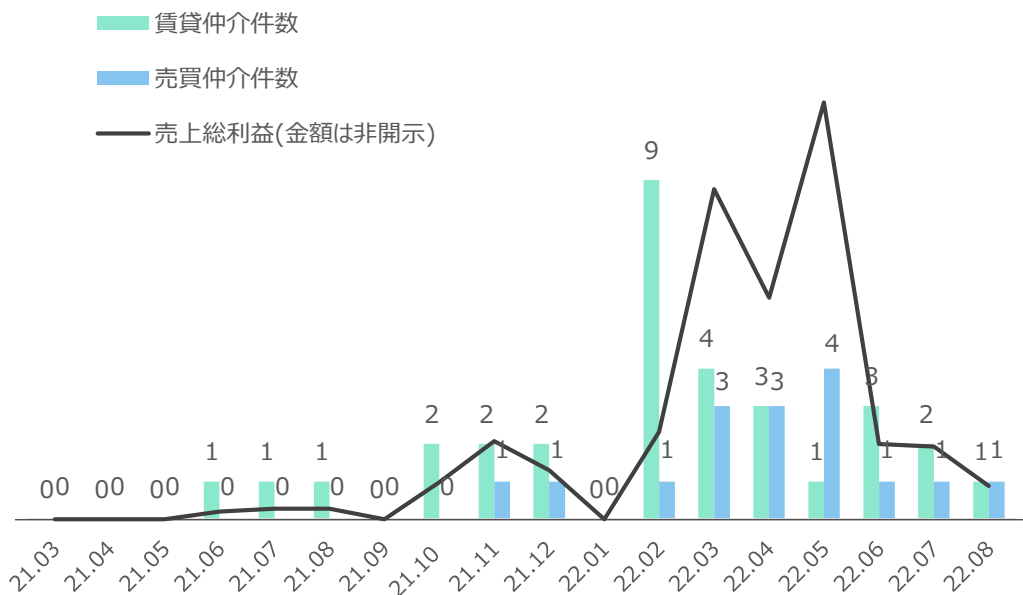
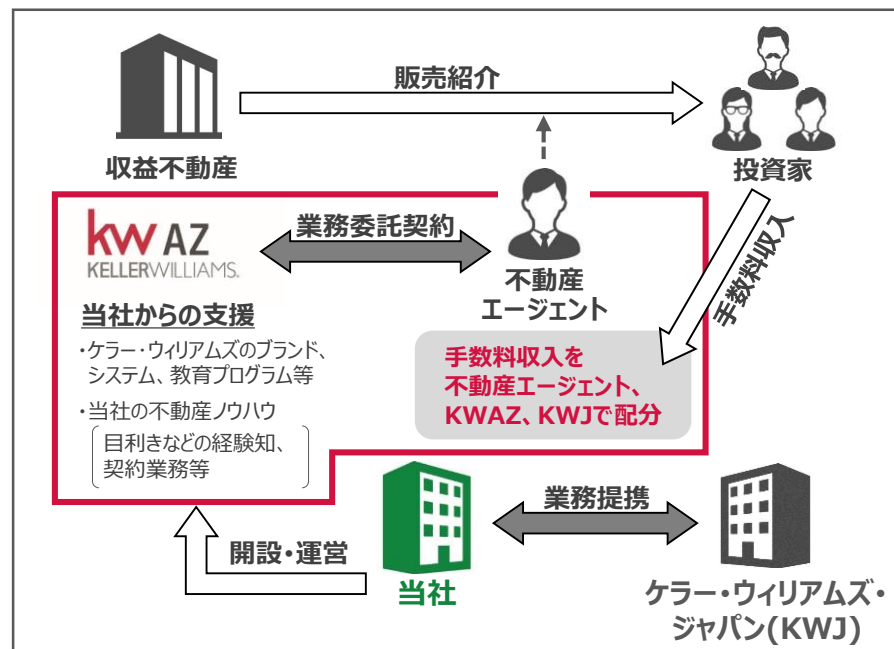
画像はイメージです

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



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



※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という点で、不特法による資金調達(P23)とは異なる
不特法では、当社が運用不動産からの賃料収入を利回りの裏付けとして投資家を募集、組合を組成する

- 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※の全国募集開始を後押しする形で、学生寮として移転させる工事を開始(23.1竣工予定)**

※ 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



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

【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

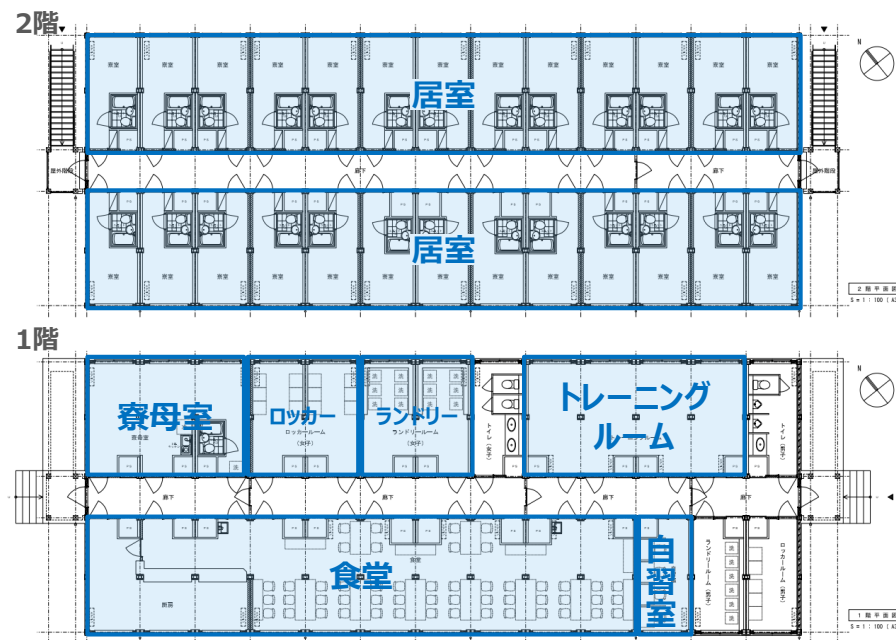
➔ 復興支援という目的は一定程度達成し、22.2期で減損処理

① 南三陸町との取組みを成功例としつつ
寮や社宅としての販売/貸出しを検討中

- ・工業団地(企業)
 - ・スポーツ団体
 - ・学校 など
- 再活用可能な団体へアプローチ

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**等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を自社開発から導入実績の多いパッケージソフトへ入替えを実行(i-SP導入)



- ・ 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

4. Appendix

社名 株式会社アズ企画設計

所在地 東京本社：東京都千代田区内神田2-8-4 山田ビル2・3階
本店：埼玉県川口市戸塚2-12-20

設立 1989年4月26日

証券コード 東証スタンダード市場 3490 (2018年3月29日上場)

従業員数 59名 (うち臨時雇用12名) 2022年2月末時点

役員 松本 俊人 小尾 誠 河合 洋将 惠 実幸 相馬 剛
鳥羽 徹三 中村 勝典 大山 亨 裕田 由貴

空室のない元気な街を創る

“AからZまで
幅広いニーズに応えられる企業でありたい”

そんな松本の想いで始まった会社がアズ企画設計です。

東川口という土地から、地域密着型の不動産会社として、スタートしました。
人をハッピーにするのが好きな松本は、地域のオーナー様から受けたお困りごとをなんでも引き受けてきて、地域密着不動産会社の土台を築きました。

営業エリアが広がった現在でも、「AからZまで幅広いニーズに応え、人をハッピーにしたい」という根底は変わりません。

「空室が多い物件＝価値の下がった物件」を蘇らせること。
一つ一つの物件にストーリーを持たせること。
物件に関わる人たちの人生を豊かにすること。
それが、私たちアズ企画設計の仕事です。



代表取締役 松本 俊人

東京都渋谷区生まれ
仕事のモットーは「出会いが人をつくる」

実家は渋谷区神宮前でうなぎ屋を経営。学生時代に、父親が所有する不動産の管理を手伝い、「トラブル物件」の対応に関わったことが、不動産業に興味を抱くきっかけとなる。

中央大学を卒業後は、大手外食チェーンの和食レストランにて飲食経営を学ぶ。弟が実家を継ぐこととなってからは、大学時代に学んだ会計知識を活かそうと考え、経理職の募集のあった不動産会社へ転職。

幼い頃から“人を巻き込んで楽しいことをし、周囲をハッピーにすることが得意”であったこともあり、一から自分の道を進もうと起業を決意。バブル崩壊から2年ほど経った頃で、経済は不況の真っ只中であったが、そんな街を「元気」にしたいという強い想いのもと、不動産業として「アズ企画設計」をつくり上げた。

当初は自宅を本社として売買仲介をメインに行っていたが、その後賃貸管理を視野に入れて東川口に店舗を構え、賃貸や売買のみならず、貸しコンテナ事業やビジネスホテル事業など多岐に渡る事業展開で規模を拡大させてきた。また、当時は不動産会社としては珍しかったオリジナルキャラクター「ハウスくん」をはじめいくつかのキャラクターを商標登録。地域情報誌「ハウスくん通信」を発行するなど、ユニークな経営戦略で地域密着型ビジネスを展開。

東京本社(千代田区)を中心とした不動産販売事業の急成長で、2018年3月にJASDAQに上場。現在は、東京本社・本店(東川口)で事業を展開し、「空室のない元気な街を創る」という企業理念のもと、さらなる成長を目指す。

アズ企画設計の歴史

1989.4
東京都渋谷区にて
会社設立

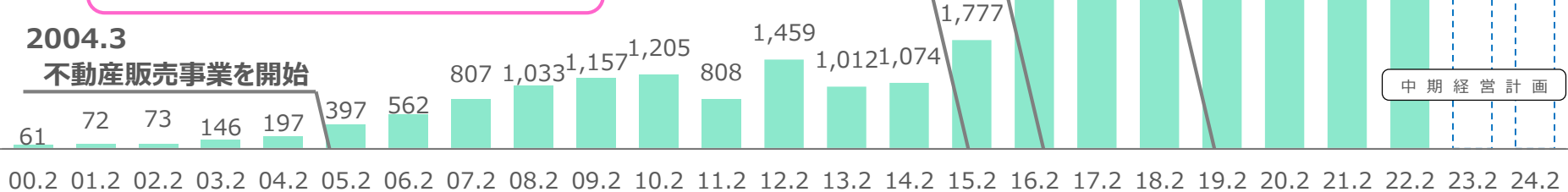
1993.5
・アズ企画設計に社名変更
・不動産関連事業の開始
・埼玉県川口市へ移転

松本の妻が川口市の
教員であったため、
会社もこの地でスタート



作業員向け宿泊施設の不足が復興の
ボトルネックとなっているとの考えからスタート

2004.3
不動産販売事業を開始



都心の案件が
増加し、業容拡大

2015.3
東京支社を開設
(販売事業の本格開始)

新社屋完成
(現在の埼玉本店)

2015.1
本店を移転

2014.11
東北復興作業員向け
ビジネスホテル運営開始

2018.3
JASDAQ上場

2期連続で過去
最高売上を達成

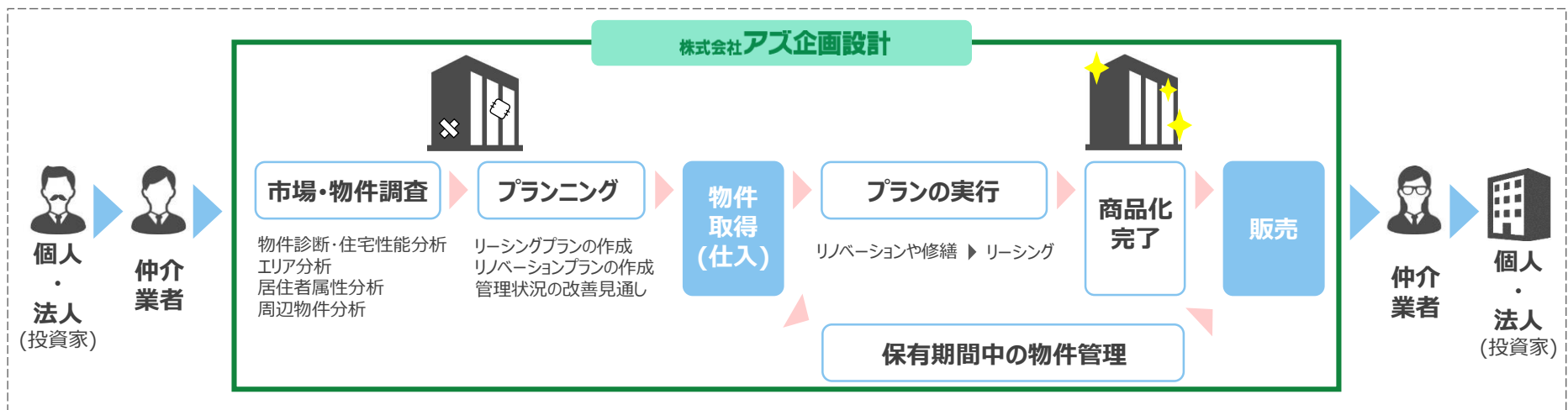


(単位：百万円)

不動産販売事業 ～不動産の収益性を追求し、資産価値を高める～

- 投資用不動産を取得し、リノベーションによるバリューアップやリーシング(入居者募集)を施し、投資家の求める資産性・利回りを実現し、不動産投資家へ再販する。

販売事業のビジネスフロー



〈ポイント〉

エリアや価格帯を加味した資産性の目利きと、再販時に投資家がどのような目線であればその物件に投資したくなるか、ということを取得前からストーリーづくりをして取得判断している

〈営業戦略〉

- ① 価格帯の向上
- ② 商品種別の多様化

不動産賃貸事業 ～空室・低収益・遊休地を再生し、地域社会を活性化する～

- リニューアルにより**収益改善が見込める不動産**をオーナーから借り受け、賃貸事業(サブリース)を行う。
- 不動産販売事業で取得した物件を保有している間の管理をし、賃料収入も得ている。

賃貸事業のビジネスフロー



〈ポイント〉

- ・オーナーにとっては、当社が一括借上げすることで賃料収入が安定する
 - ・当社としては「収益改善」により賃料収入UPや稼働率UPによる収入増が見込める
- また、良質な不動産を増やすことで地域社会への貢献を図ることができる



不動産管理事業 ～資産価値と建物品質の継続的維持を目指す～

- 不動産オーナーに対して、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。

- 不動産販売事業における投資用不動産の購入者の意向に応じて、当社で管理サービスを提供することも多い(管理受託戸数の獲得にも貢献)。

管理事業の提供サービス

ハード面の管理

- ・修繕、原状回復工事
- ・美観維持、清掃管理
- ・法定点検
- ・設備保守
- ・修理計画 提案・実施

ソフト面の管理

- ・賃料回収
- ・入居者募集業務
- ・解約業務、更新業務
- ・契約業務、付帯商品販売
- ・滞納督促、クレーム対応

〈ポイント〉

- ・入居者には「快適な暮らし」を提供する
- ・オーナーには不動産賃貸経営の「安心経営」を提供する



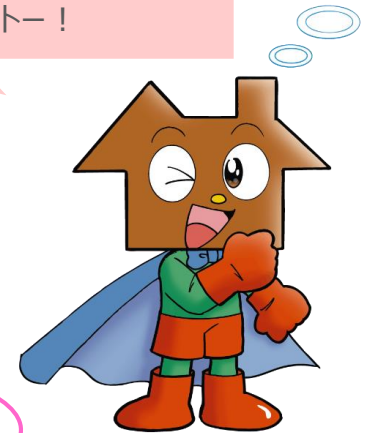
〈営業戦略〉

管理受託戸数の獲得(増加)による
収益の確保

ハウスくん・ハウスくん通信

- 『ハウスくん』は、アズ企画設計のオリジナルキャラクター。
企業理念に基づき、「皆様のお役に立ち、皆様が元気になれるように」という思いから松本が考案。(イラスト：いまいずみひろみ氏)
- 広報誌「ハウスくん通信」は、漫画「かいけつハウスくん」や不動産関連の記事、社員インタビュー、時には不動産以外の記事も交え、周辺地域の方だけでなく多くの方に、20年以上にわたり親しまれている。

負けず嫌いの頑張り屋さん。
どんなことでも挑戦します！
年中夢求、お客様を笑顔に
することがモットー！



2022年秋には
100号を発行予定！

アズサロン

- 松本の「出会いが人をつくる」というモットーが形となったイベント。不動産業界関連者（不動産業者や金融機関、士業の方）にお集まりいただき、**情報交換会を開催**。

(～20年2月)
毎月1回、100名以上、
当社東京支社2階会議室



(20年4月～)
毎月1回、
Zoomにて
オンライン開催

(現在)
月3回人数を分け、
東京都の感染対策に適合した店舗にて開催



メタバース上での
オンライン開催



サステナビリティ基本方針を公表

- 持続可能な社会の実現に貢献するため、21年11月にサステナビリティ基本方針を策定・公表

■ 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	  
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	      
環境への取組み 環境への負担を軽減	 
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	 

▼ 具体的な事例(一部抜粋)

- 物件のリノベーションにより、“住み続けられる”物件づくりという点で本業の不動産事業から持続可能な社会実現へ貢献
- 不動産エージェント制度により、様々なバックグラウンドの人材が最大限のポテンシャルを発揮できる環境を整備
- 地元サッカー団体「アヴェントゥーラ川口」へのスポンサー支援
- 地域情報誌「ハウスくん通信」の発行・配布
- 新たな取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
- コーポレートガバナンスコードへの積極対応

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
※2年以上の保有で2,200ポイント(+10%)となります

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28日時点の当社株価：1,241円
➔ 利回り(試算)：約1.6%
※2年以上保有の場合：約1.8%

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

ポイントは
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

株主・投資家の皆様に、当社の事をより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

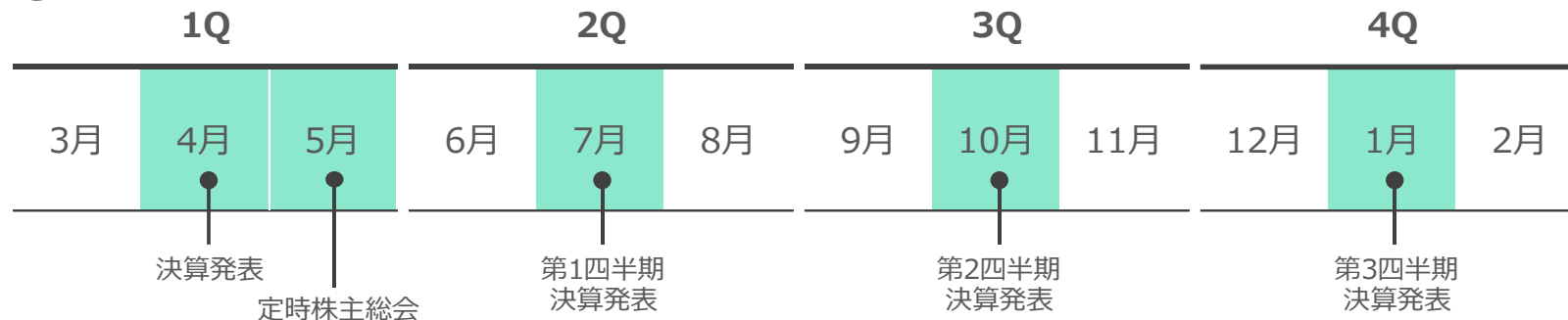
- IRメール配信サービスについて

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/>

- 今回の決算補足説明資料より、Appndix等の充実を図る 今後、当社webサイトの充実も行う予定

- IRスケジュールについては下記の通り 2Qと本決算発表の際には決算説明会の実施



また今回より、**決算説明会を一般向けに広く参加できるように変更**(事前登録が必要です)

日時：2022年10月18日(火) 15:30～16:30

参加申込URL：https://globalmeet.webcasts.com/starthere.jsp?ei=1569017&tp_key=f098c6e544

株式会社アズ企画設計

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。

株式会社アズ企画設計(東証スタンダード3490)

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/>