

株式会社 **アズ企画設計**

2023年2月期 第3四半期
決算補足説明資料

2023.1.12

■ 2023年2月期 第3四半期 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11件となり、前年同期比で増収増益

また、販売用不動産の在庫拡充で59億円の在庫を確保し、
4Q、さらには来期の販売体制を整えている



上半期で大きく増やした在庫は、3Qで販売を進める傍ら
さらに増やし、計画通りの進捗を見込む

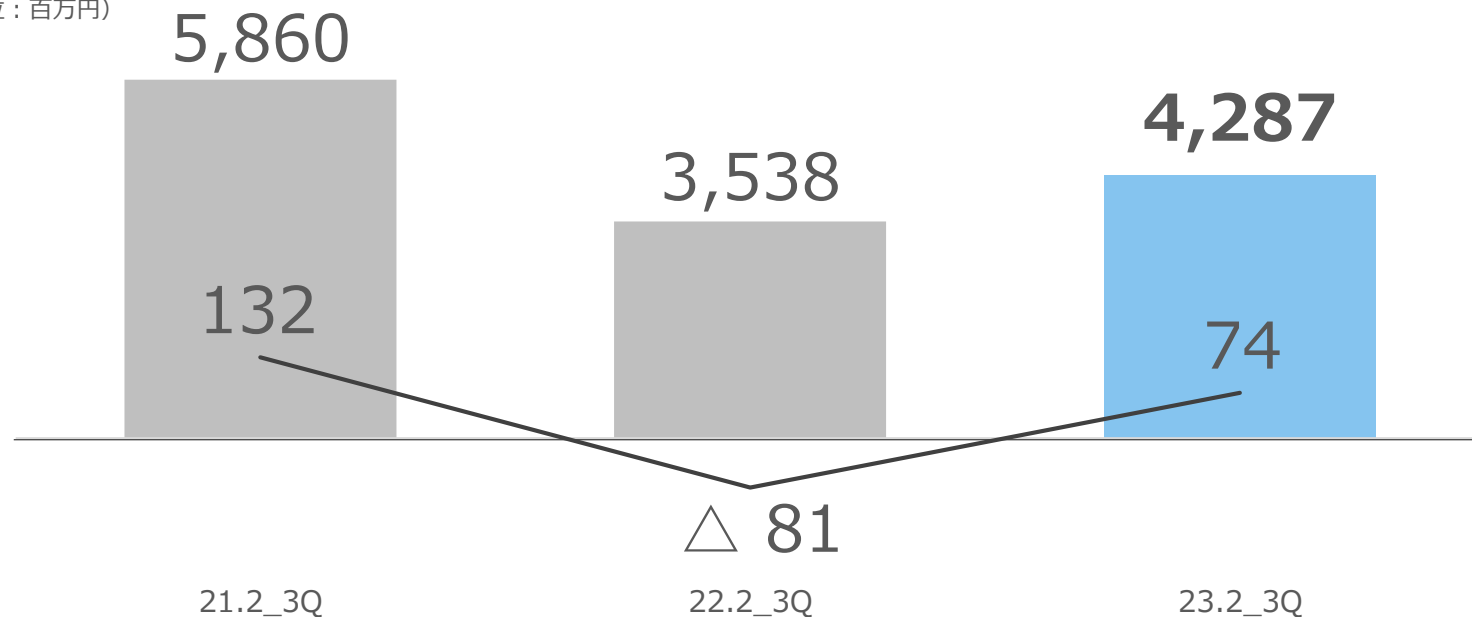
エグゼクティブサマリ（2）

売上高 **4,287**百万円（前年同期比+21.2%）、
EBITDA（※） **74**百万円（前年同期は△81百万円）と**売上・利益が増加**

- 主力の不動産販売事業は、3Qで想定通り進捗し前年同期比で増収増益
一方で、大きく積み上がった収益不動産の在庫は引き続き過去最高水準

全社 累計実績

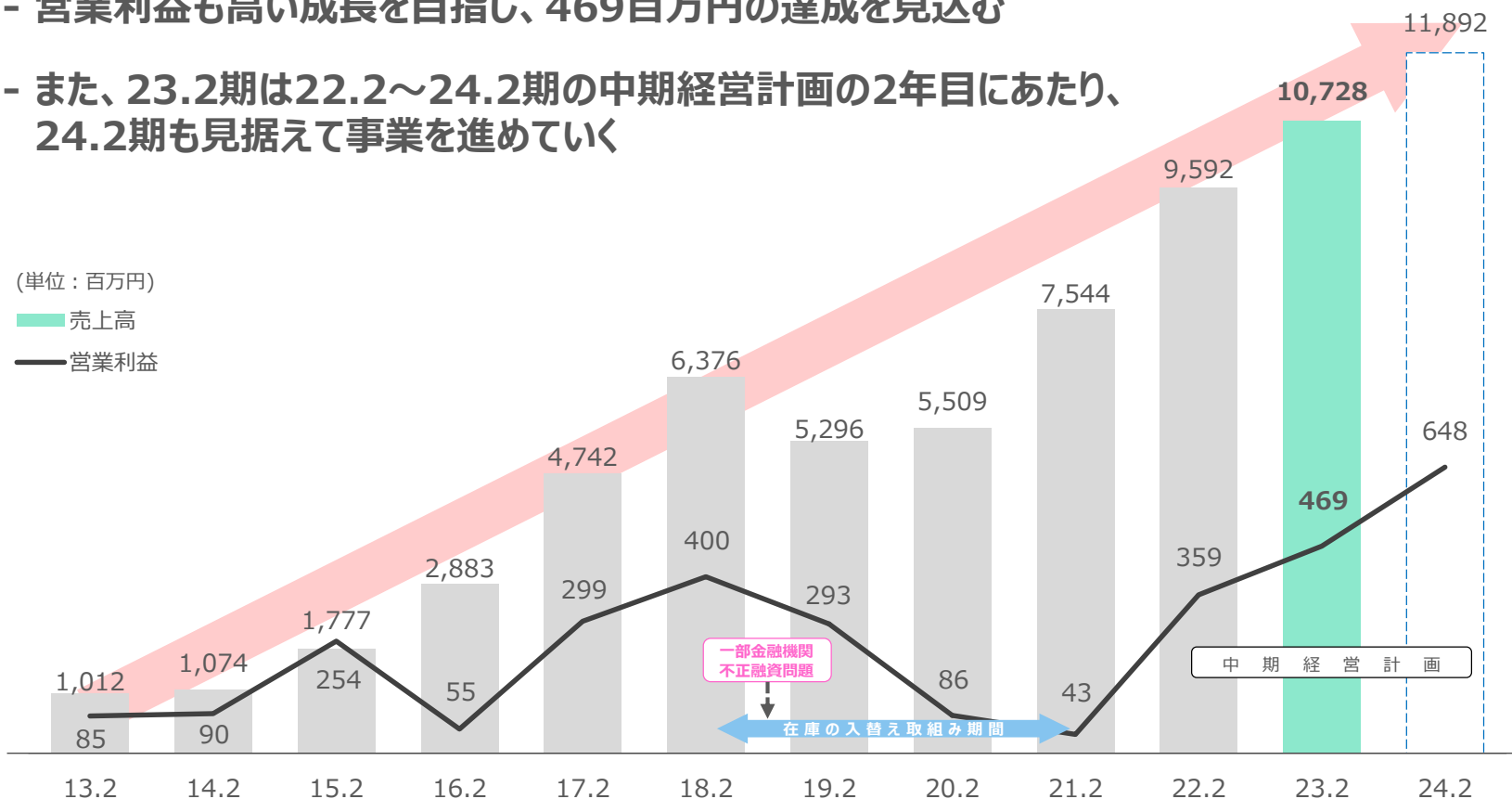
■ 売上高 — EBITDA
(単位：百万円)



※ 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3四半期 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3四半期 決算概要

通期業績予想に対する売上高進捗は **40.0%** であり想定通り

- 下期偏重の特性が強く、不動産販売事業では期初在庫が少なかったが、3Qで売上が伸びた
- 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、**居住用不動産の在庫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、経常利益以下がマイナスとなったが想定通り。居住用不動産の販売が進めば上記租税公課は縮小する見込み。**

(単位：百万円)	21.2_3Q実績	22.2_3Q実績	23.2_3Q実績	(前期比)	23.2 業績予想	(進捗率)
売上高	5,860	3,538	4,287	21.2%	10,728	(40.0%)
営業利益 又は営業損失(△)	36	△175	10	—	469	(2.2%)
経常利益 又は経常損失(△)	2	△216	△76	—	339	—
当期純利益 又は当期純損失(△)	30	△155	△51	—	236	—
EBITDA (※)	132	△81	74	—	—	—

※ 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、上半期の在庫拡充が奏功し、3Qでは売上を確保

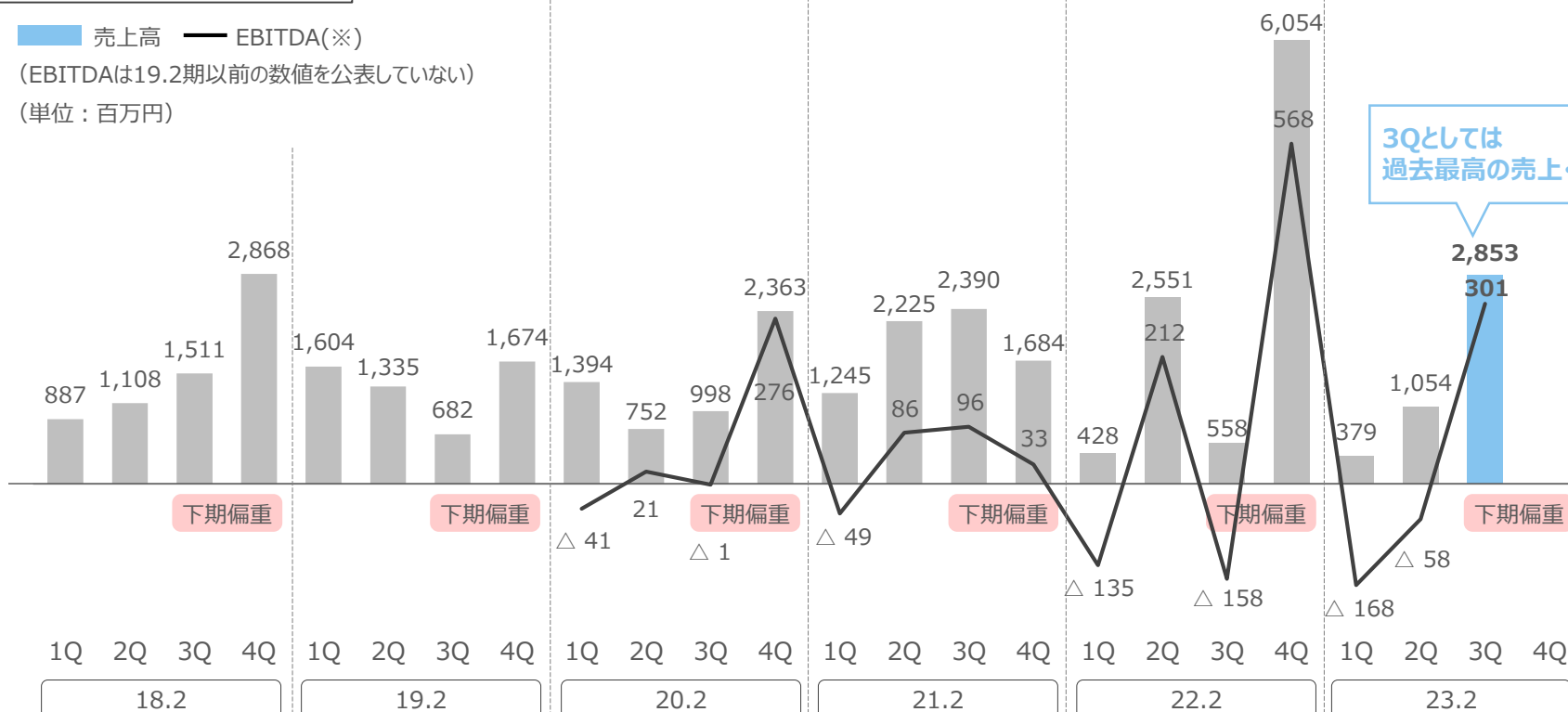
- 不動産販売事業が、上半期に仕入れを行い、下半期に販売をする営業スタイルであるため、当社は下期偏重の傾向が強い。
- 今期は下半期に販売を進めつつも来期の仕入れが進んでおり、この傾向が改善する見込み。

全社四半期毎 実績推移

■ 売上高 — EBITDA(※)

(EBITDAは19.2期以前の数値を公表していない)

(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

各セグメントの売上増加で、販管費(租税公課等)は増加したものの、 売上・利益ともに増加

- 販管費の増加は、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、11件を販売し、**増収増益**
- 不動産賃貸事業は、収益不動産賃収の増加と東北ホテルの収益改善で、**増収増益**
- 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、**増収増益**

(単位：百万円)	21.2_3Q 実績	22.2_3Q 実績	23.2_3Q 実績	(前期比)
売上高	5,860	3,538	4,287	(+21.2%)
①不動産販売事業	5,306	3,036	3,730	(+22.9%)
②不動産賃貸事業	426	358	388	(+8.4%)
③不動産管理事業	127	143	168	(+17.1%)
EBITDA ^(※2)	132	△81	74	—
①不動産販売事業	—	58	90	(+54.4%)
②不動産賃貸事業	—	△9	81	—
③不動産管理事業	—	31	38	(+22.6%)

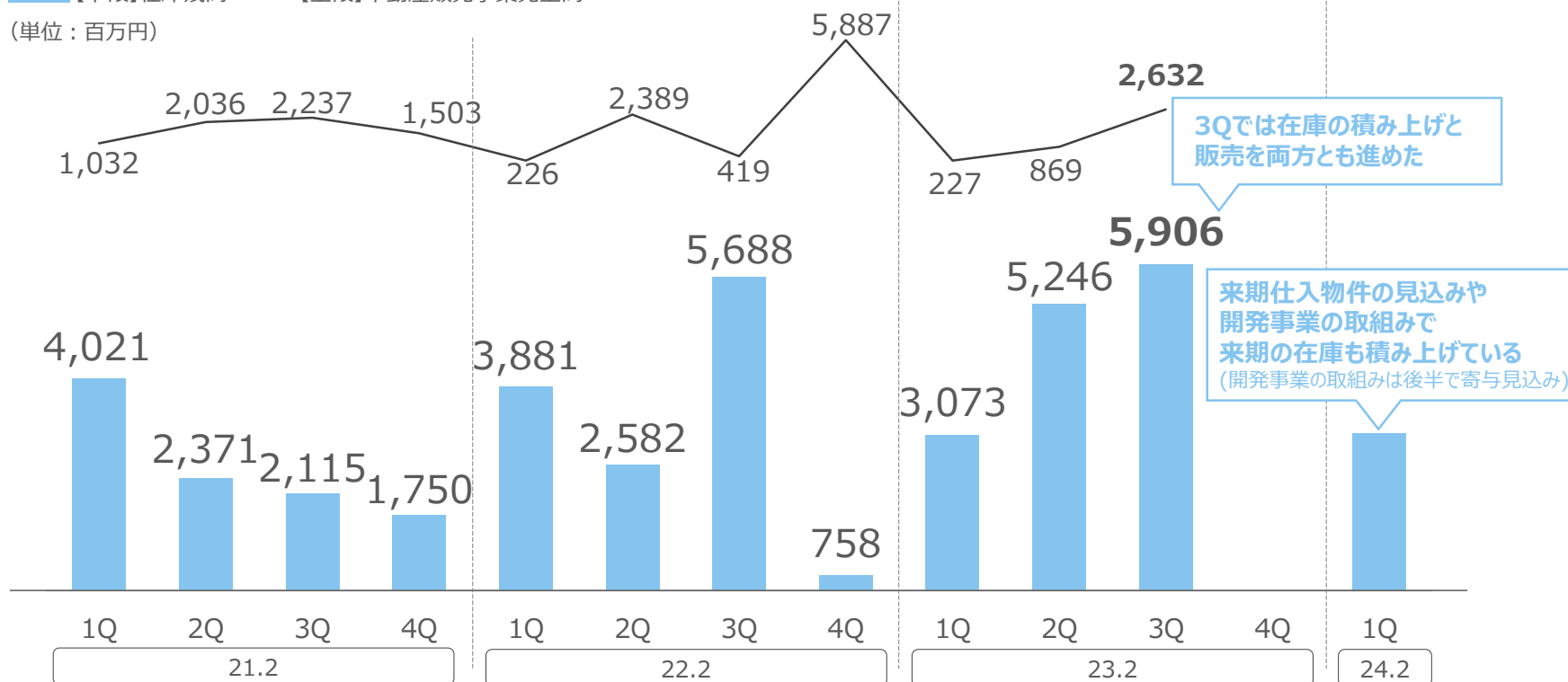
※2 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

在庫残高は、過去最高となる **5,906**百万円 まで増加

- 3Qでは販売を進めた一方で、在庫は2Qからさらに増加し、4Qでこれら在庫の販売を進める
- また、事業期間の長い開発事業への取組みや、4Q以降の仕入見込みの増加で、24.2期の在庫も増やしている状況

販売用不動産 在庫残高推移

■【下段】在庫残高 —【上段】不動産販売事業売上高
(単位：百万円)



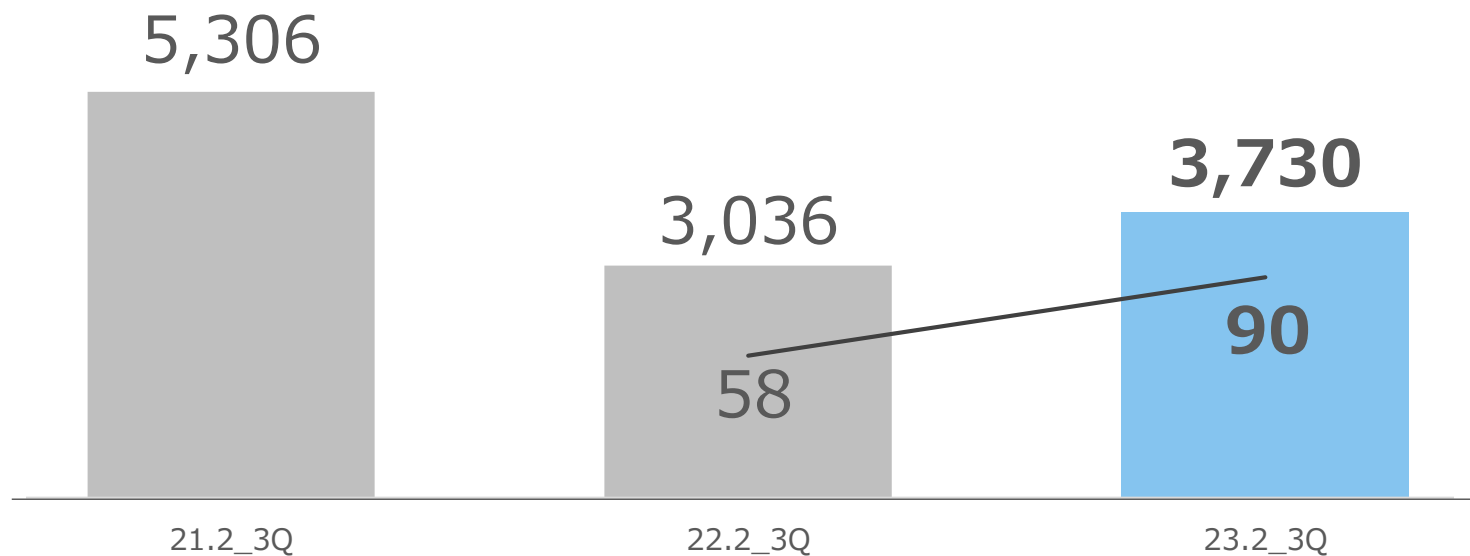
売上高総利益率は、前年同期末実績 11.7% → **14.0%** と伸ばしている

- 利益率の向上を全社として目指してはいるものの、個別性も高く、4Qの実績次第で利益率は変動する見込み

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)



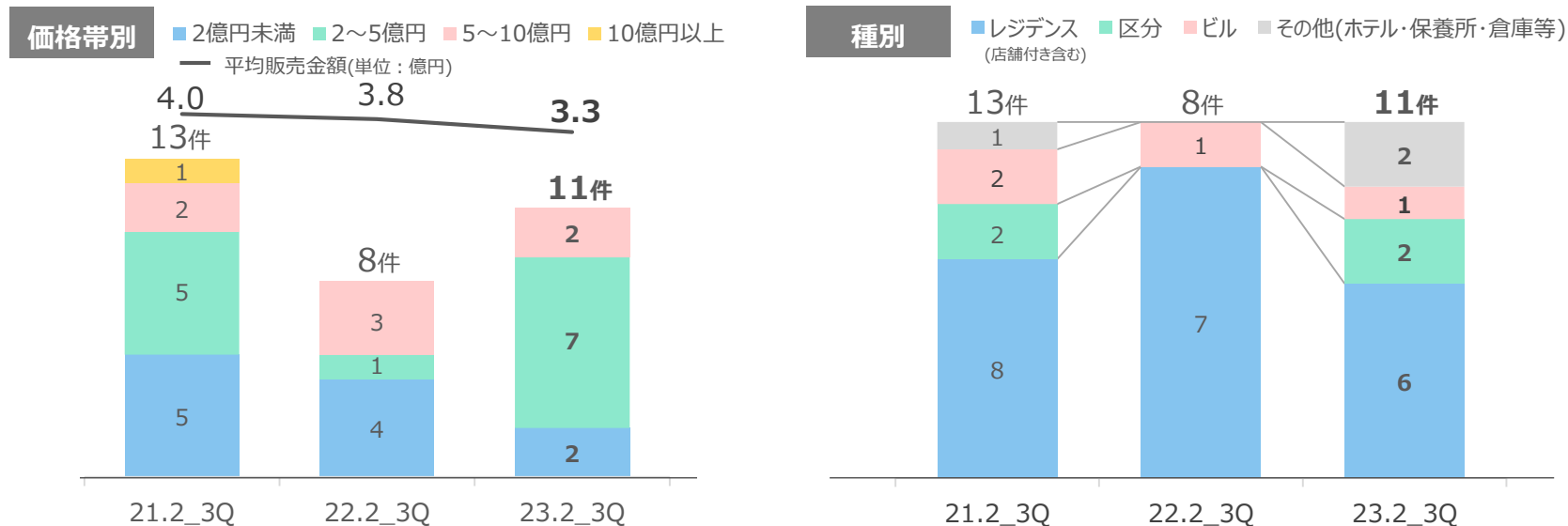
※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

21.2期、22.2期と比べると、**今期は3億円前後の物件の取扱いが多く、平均販売金額は前年実績 3.8億円 → 3.3億円 と低下**

一方で、5億円以上の在庫の販売を4Qでは見込んでいる

- 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



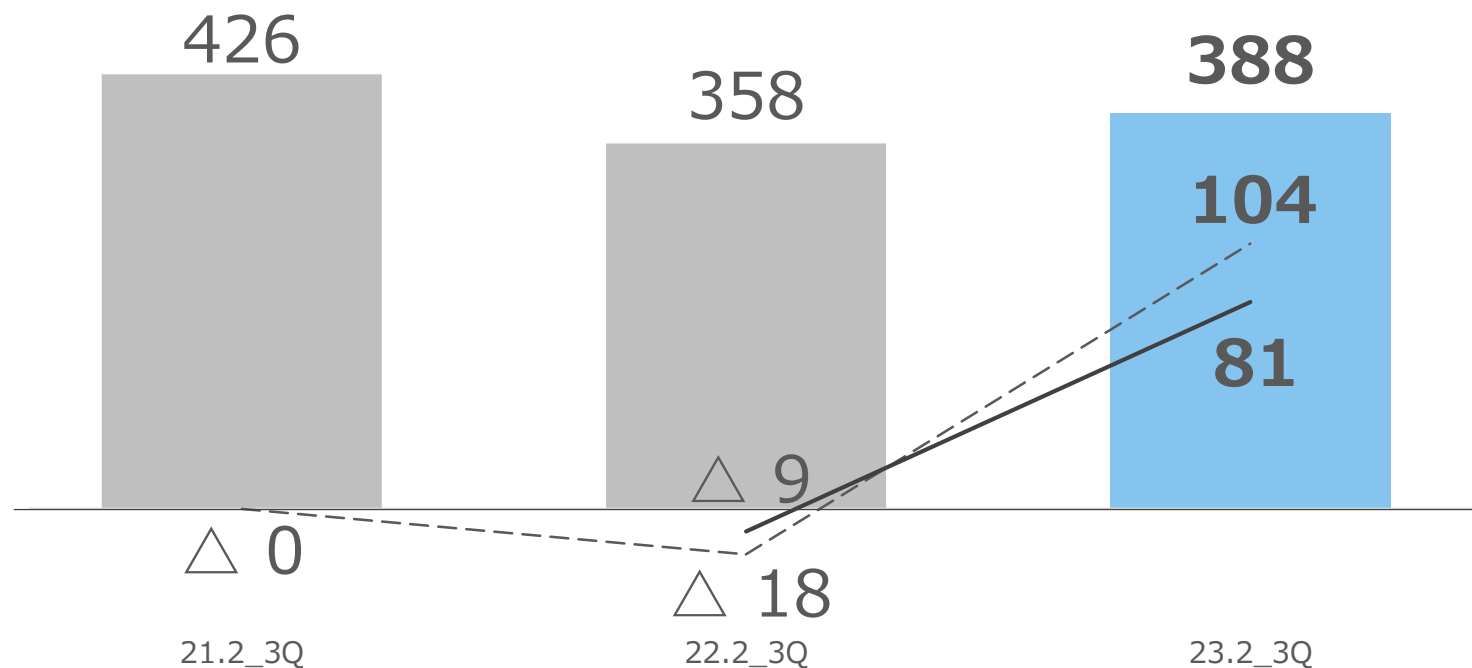
収益不動産賃収が増加したこと、東北ホテルの収益が改善したことから、収益性が大幅に改善し、**売上総利益・EBITDA_(※)は大幅に向上した**

- 東北ホテルは、22.2期の減損処理で減価償却の負担減や、その他維持コストの削減に努めた。

不動産賃貸事業 累計実績

■ 売上高 - - - 売上総利益 — 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

管理戸数獲得に努め、新たに**229戸**の管理を受託

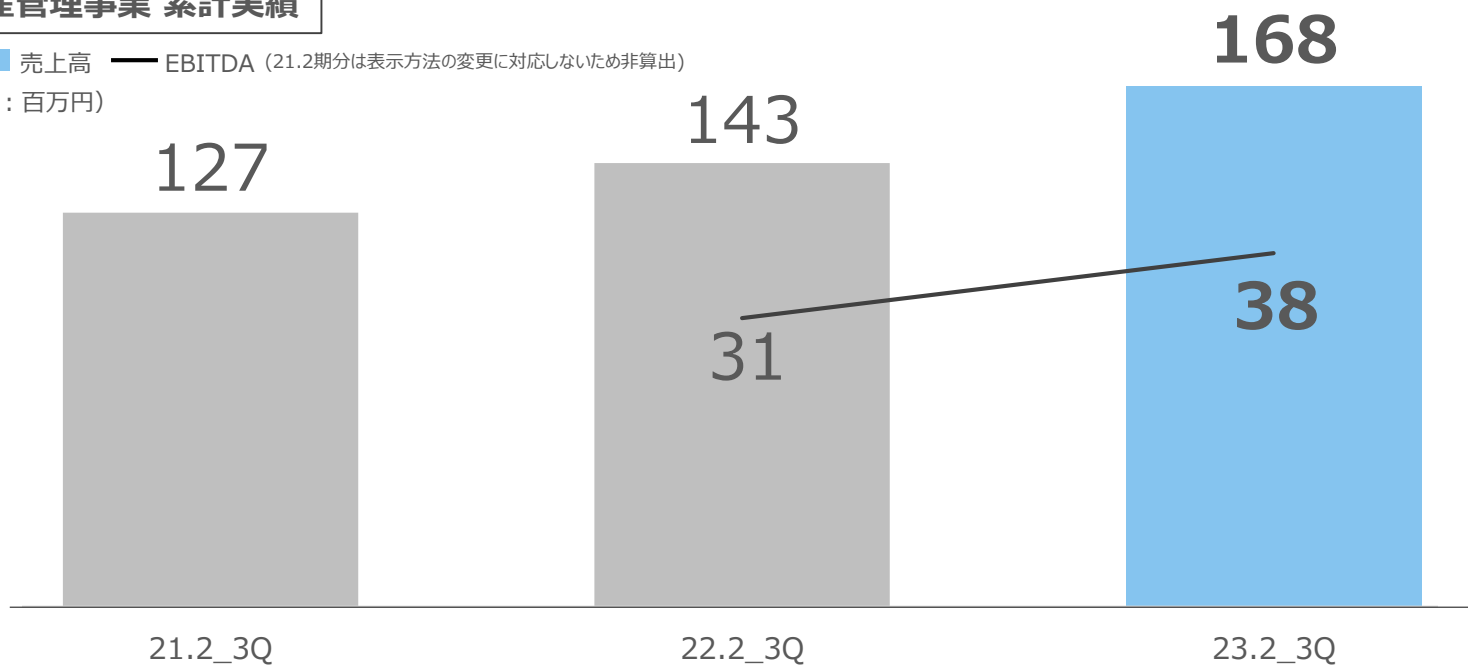
前期からの管理受託戸数増により管理手数料は大幅に向上し、EBITDA_(※)も合わせて向上した

- 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、管理受託の獲得を強化する

不動産管理事業 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

手元流動性は20億円以上の高水準を維持

- ① 販売を進めつつも仕入れを積極的に行ったため、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

3Qでも在庫水準を下げずに販売を進めたため、自己資本比率は9.9%に下がっているが
 想定の範囲内であり、残りの在庫を順調に4Qで販売すれば自己資本比率は改善する見込み

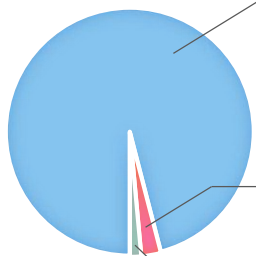
(単位：百万円)	22.2	23.2_3Q	(増減)
流動資産	3,557	8,834	(+5,276)
現金及び預金	2,610	2,455	(△ 155)
① 販売用不動産	758	5,906	(+5,147)
固定資産	431	568	(+ 136)
【資産合計】	3,988	9,402	(+5,413)
② 自己資本比率	24.6%	9.9%	(△14.7%)

	22.2	23.2_3Q	(増減)
流動負債	1,182	4,584	(+3,401)
短期借入金	317	3,205	(+2,888)
固定負債	1,824	3,888	(+2,063)
社債	329	176	(△ 153)
長期借入金	1,398	3,545	(+2,146)
【負債合計】	3,006	8,472	(+5,465)
【純資産合計】	982	929	(△ 52)
【負債・純資産合計】	3,988	9,402	(+5,413)
1株当たり純資産(円)	1,025.68	971.19	(△54.49)

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

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)を施し、不動産投資家へ再販する。

不動産賃貸事業

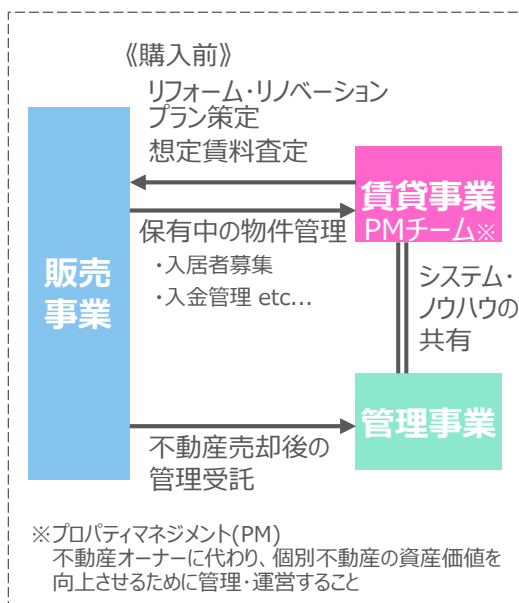
リニューアルにより収益改善が見込める不動産を所有者から借り受け、賃貸事業(サブリース)を行う。

不動産管理事業

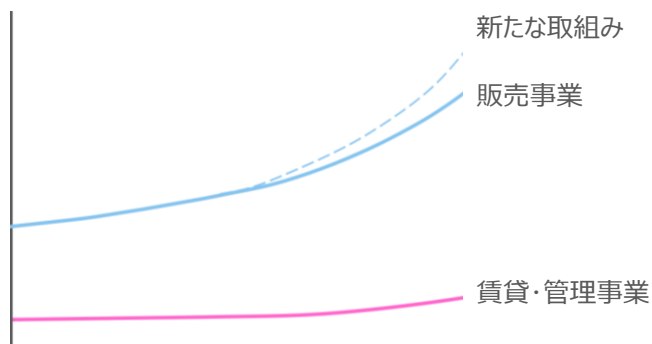
不動産所有者に対して、建物管理や入居者管理、賃貸借契約の管理、賃貸仲介などのサービスを提供。

※事業内容の詳細はP36-38に記載

■ 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し成長を目指す。特性上増収の成長ペースは相対的に低い。

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(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

■事例2(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

下期偏重の売上と、租税公課による期中の販管費増が課題

(1) 下期偏重の売上

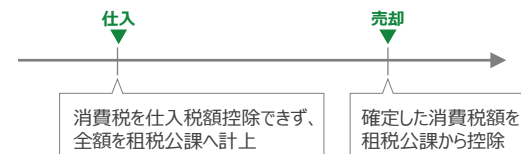
全社半期毎 売上実績推移



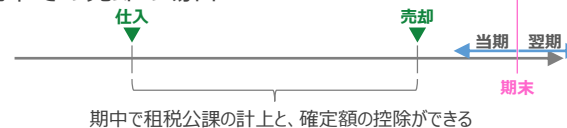
売上のほとんどを占める不動産販売事業では上半期に仕入れを行い、下半期に販売をする営業スタイルであるため、**全社の売上実績も下期偏重の傾向が強い**

(2) 租税公課による影響

居住用賃貸建物の販売では、売却時に消費税の税額控除ができる(仕入期含め3期以内)



① 期中での売却の場合



《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



《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 期初業績予想※	22.2 実績	23.2 業績予想	23.2_3Q 累計実績 (進捗率)	24.2 業績予想
売上高	9,491	9,592	10,728	4,287 (40.0%)	11,892
営業利益 又は営業損失(△)	231	359	469	10 (2.2%)	648
経常利益 又は経常損失(△)	162	303	339	△76 —	503
当期純利益 又は当期純損失(△)	112	△526	236	△51 —	350

※22.4.8「特別損失(減損損失)の計上及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」を公表

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

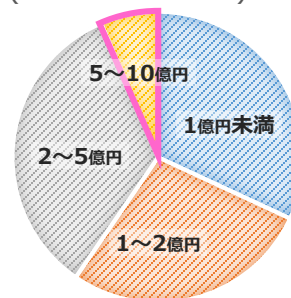
但し、商品種類を増やすこと、販売時期の偏りを避けることを目的として、従来取扱ってきた価格帯が小さく回転の早い収益不動産も引き続き取扱いを進める

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

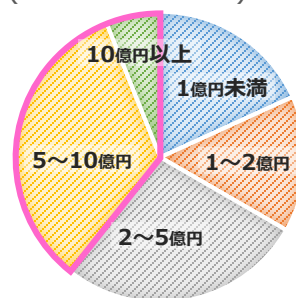
価格帯別 構成比

(18.2期～19.2期)



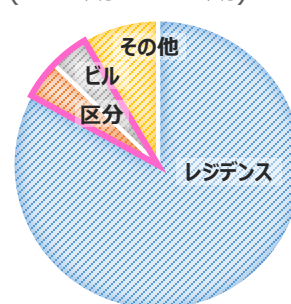
※2期販売実績

(21.2期～22.2期)



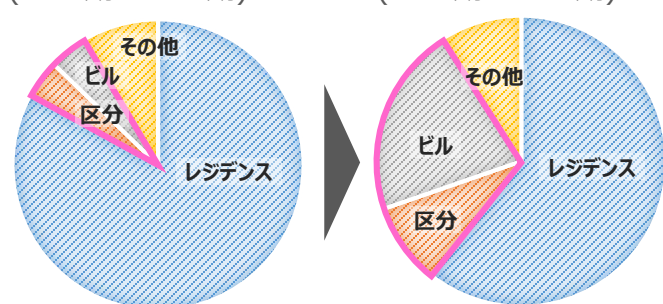
種別 構成比

(18.2期～19.2期)



※2期販売実績

(21.2期～22.2期)



商品構成充実のため、**不動産開発事業**に取組み中

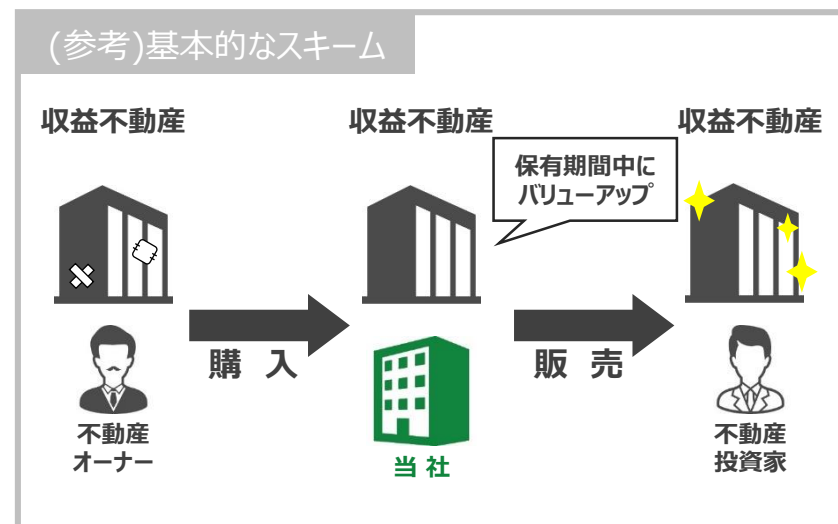
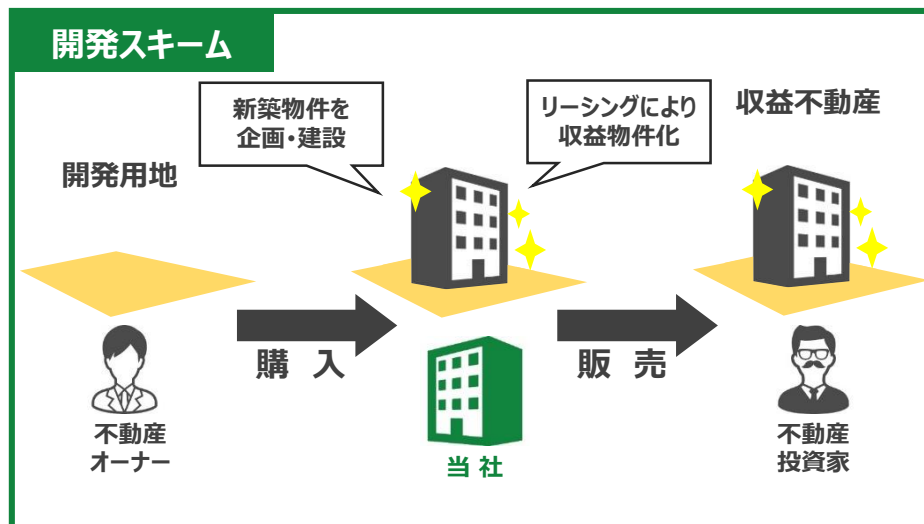
- 建設する建物の企画から当社で行う新しいスキーム(下図左)

これまで、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(下図右)

- 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、台東区東上野プロジェクトの合計3案件が進行中

	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	22.11～



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

- ・リーシングの技術やリノベーションの企画力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第1号案件、22年5月に取得した豊島区駒込の第2号案件ともに販売が完了

豊島区駒込案件は3Qで販売が完了

- 上記2件の実績をもとに、高い精度で案件の取得をできるよう、検討を進めている

	所在地	状況
1	新宿区二十騎町	販売済み
2	豊島区駒込	販売済み



不動産特定共同事業法(不特法)に基づく匿名組合組成が完了し、第1号案件を運用中



- 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、22.10.3～10.6投資家の募集を開始

➔ 募集2,000万円に対し、
7,781万円(達成率:389%)の応募

- 現在は当社で第1号案件の運用を行っている
- まずは第1号案件を正確に運営することが重要だが、第2号、第3号案件の検討は並行して進めていく

〈ポイント〉

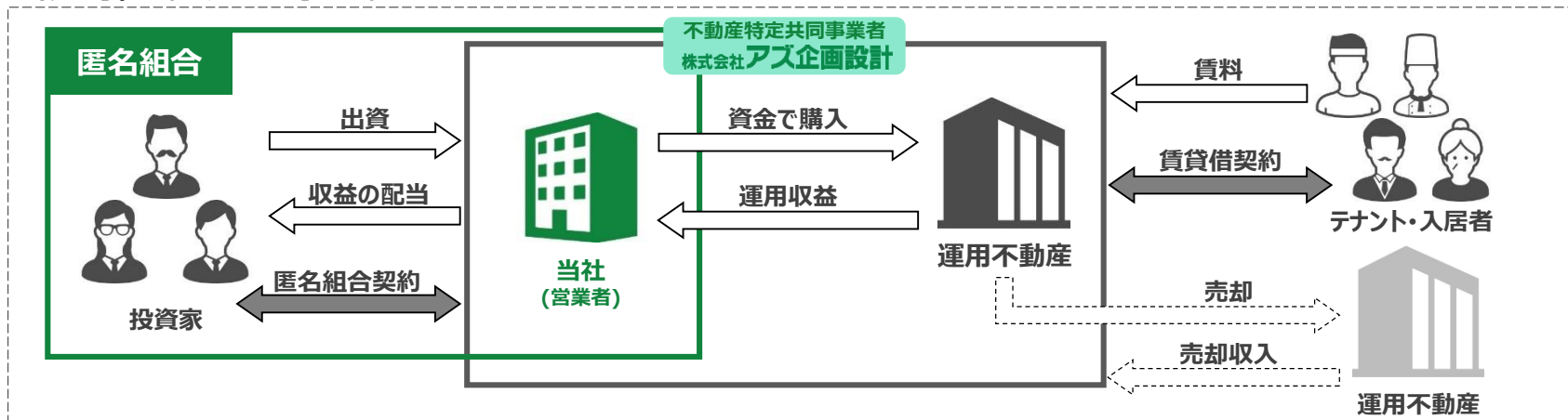
- ・ 投資家の募集を「大家どっとこむ」上で実施
- ・ 当社保有の優良物件が対象不動産

〈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

※本件の場合であり、一般的には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

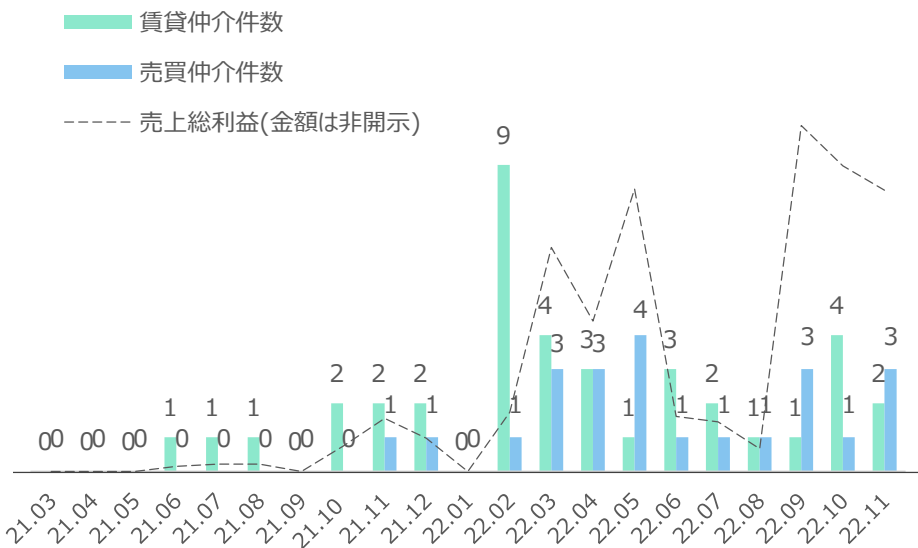
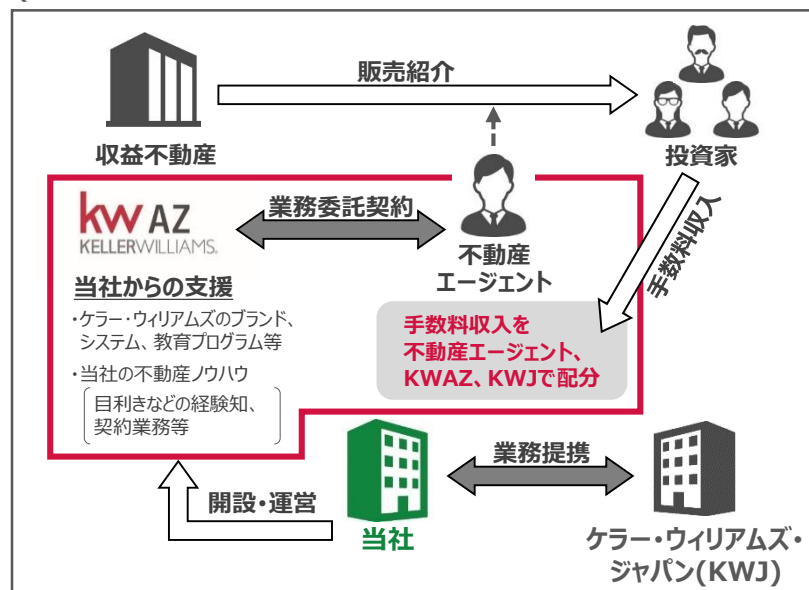


20年9月より取組んできた**不動産エージェント**(※)制度 (KWAZ/ケラー・ウィリアムズ・アズ)も徐々に取引件数が増加してきている

※ 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に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、

- ・ 新たな資金調達の手段 : 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

■クラウドファンディング

- ・ 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取組んでいく

プラットフォーム	回数	運営会社	時期	備考
Funvest	5回	Fintertech(株)	22年1月～	国内企業 第1号案件として開始
Bankers	2回	(株)バンカーズ	22年6月～	上場企業 初めての取組みとして開始

※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(P25)とは異なる

■コミットメントライン契約

- ・ 21年12月、千葉銀行との間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

【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、再活用の方法を検討・実行

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実施(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

- ・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

- 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・釜石鵜住居・大槌

構想※		結果
離島移設	1本ずつトレーラーハウスへコンバージョンし移設。現地で観光用の宿泊施設としての活用を検討。	運営委託を予定していた会社との契約が詰まらず。
福島移設	3棟を移設し、復興作業員向け施設として現地の運営会社に貸出しを検討。	運営委託を予定していた会社との契約が詰まらず。 22.2期で減損処理
岩手県内移設	3棟を移設し、社員寮として販売/貸出しを検討。	運営委託先が見つからず。




※構想は具体的に検討した主なものを抜粋

【結論】

- ・自社で活用できる企業と譲渡契約を締結(22.11.30公表済)
- ・現在は解体・移設・引渡し of 時期等詳細を調整中(24.2期1Q目途)

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

時期	導入システム	概要	効果
21年3月		管理システムを自社開発→パッケージソフトへ入替え	会計ソフト等との連携が可能となり、清算等の管理業務の効率がUP
21年12月		駐車場関連業務をオンライン化(申込～契約～更新)	オンラインで完結するため、利用者の利便性が向上し、さらに当該業務に関わる電話が無くなり当社側の業務効率もUP
22年2月	 ※ITANDI BB+シリーズの一部を選択して導入	居住・事業用管理物件を対象に、内見予約、入居申し込み、物件確認などの賃貸募集業務をオンライン化	上記同様、全てではないものの、電話でのやりとりが減少し、業務効率がUP

- ・ 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ききっかけとなる。

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「ハウスクン」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「ハウスクン通信」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

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)



2018.3
JASDAQ上場

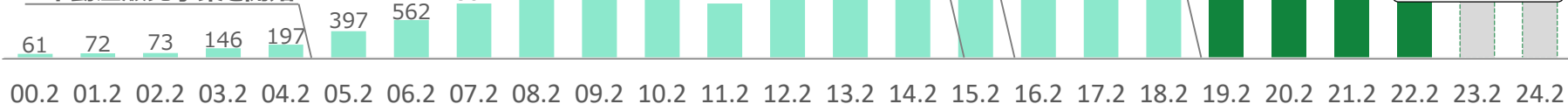
新社屋完成
(現在の埼玉本店)

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

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



(単位：百万円)

2期連続で過去
最高売上を達成

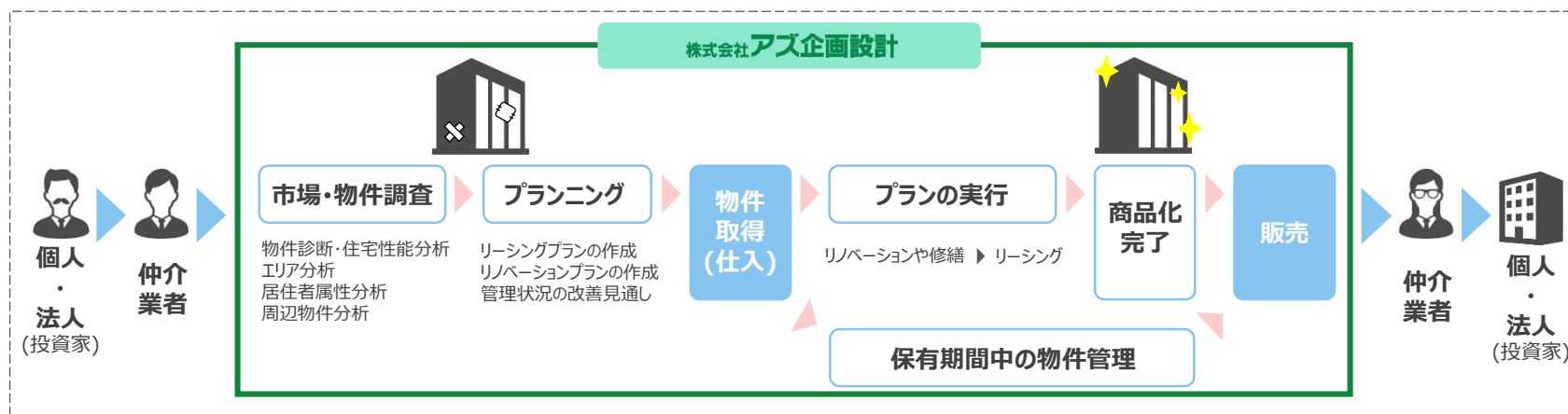
中期経営計画

事業内容(1) 不動産販売事業

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〉

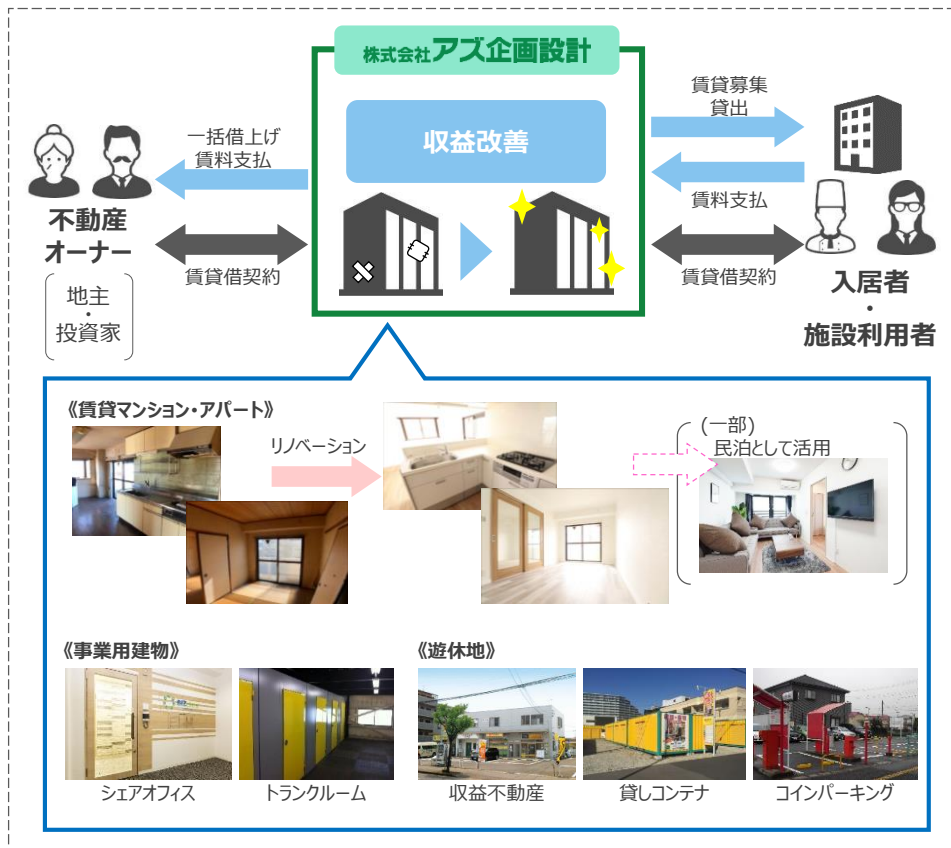


- ①価格帯の向上
- ②商品種別の多様化

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11月には
100号を発行！



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	6 安全な水とトイレを世界中に 11 住み続けられるまちづくりを 12 つるぎある持続可能な消費と生産
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 持続可能な人々の健康と福祉を 4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を達成し、すべての女性と男児の参画を拡大する 8 働きがいも、成長もある 10 人や国の不平等をなくそう 11 住み続けられるまちづくりを 17 パートナリシップで目標を達成しよう
環境への取組み 環境への負担を軽減	7 再生可能エネルギーを拡大する 15 陸の豊かさを保ち増進する
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 平和と公正な社会を築く 17 パートナリシップで目標を達成しよう

▼ 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

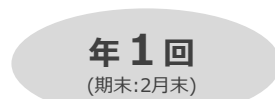
当面は内部留保とし、株主優待制度は継続するものの内容を変更

- 【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】**今回より内容を変更**

①商品の変更



②回数の変更



③ポイント付与→贈呈額面の変更

保有株式数	付与ポイント	
	初年度	2年目以降※
100~199株	2,000ポイント	2,200ポイント
200~299株	3,000ポイント	3,300ポイント
300~499株	5,000ポイント	5,500ポイント
500~699株	10,000ポイント	11,000ポイント
700~799株	12,000ポイント	13,200ポイント
800~999株	15,000ポイント	16,500ポイント
1,000株以上	20,000ポイント	22,000ポイント

※2年以上保有(2月末日現在の株主名簿に同一株主番号で連続2回以上記載されること)

保有株数	額面	
	中間(8月末)	期末(2月末)
100株以上	3,000円	3,000円
	〔 年合計 6,000円 〕	

《参考》

22.12.30時点の当社株価：1,411円

(変更前)想定優待利回り：約1.42%

(変更後)想定優待利回り：約4.25%(通期)

※それぞれ100株保有のときの試算になります

《変更の経緯》

より多くの投資家に当社への**投資魅力**を訴求することを目的に、株主優待を変更することとしました

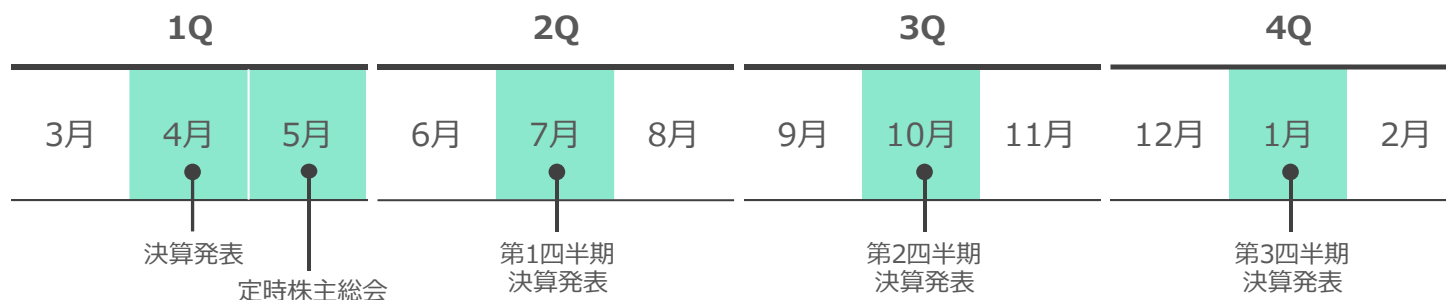
株主・投資家の皆様に、当社の事をより深くご理解いただけるよう 非財務情報を含め、積極的な情報開示を進める

- 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/irmailedelivery/>

- 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(説明会はオンラインで一般向けにも開放)



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/>