

# 株式会社 **アズ企画設計**

## 第3回・第4回新株予約権発行に関する 補足説明資料

## ■ 本ファイナンス実行の目的

### ■ 中期経営計画の実行による業績向上及びそれに伴う株価向上

- 今後の当社の成長戦略である、

- ①不動産開発事業及びプレミアムマンション事業の推進
- ②M&Aまたは戦略的提携

を確実に実行するため、十分な自己資金を確保し、財務基盤の強化を図る

### ■ 本ファイナンスの実施による流動性の向上



中期経営計画の実行と本ファイナンスを組み合わせることにより、  
**上場維持基準「流通株式時価総額10億円以上」の達成を目指す**

## 目次

- |                           |     |
|---------------------------|-----|
| 1. 中期経営計画と新たな取組み          | P 4 |
| 2. 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた取組み | P11 |
| 3. 第3回・第4回新株予約権の概要        | P14 |
| 4. Appendix               | P21 |
| 5. Q&A                    | P33 |

## 1. 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※1	22.2 実績	23.2 修正前業績予想	23.2 修正予想※2	(増減率)	24.2 計画
売上高	9,491	9,592	<b>10,728</b>	<b>9,367</b>	(△12.7%)	<b>11,892</b>
営業利益 又は営業損失(△)	231	359	<b>469</b>	<b>470</b>	(+0.2%)	<b>648</b>
経常利益 又は経常損失(△)	162	303	<b>339</b>	<b>323</b>	(△4.8%)	<b>503</b>
当期純利益 又は当期純損失(△)	112	△526	<b>236</b>	<b>477</b>	(+102.4%)	<b>350</b>

※1 2022年4月8日「特別損失(減損損失)の計上及び通期業績予想と実績値の差異に関するお知らせ」を公表

※2 2023年2月27日「2023年2月期通期業績予想の修正、特別利益及び繰延税金資産の計上見込みに関するお知らせ」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

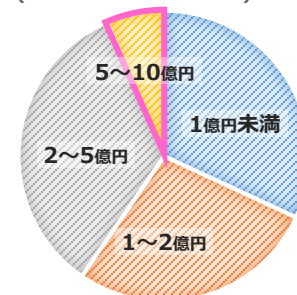
### ①価格帯の向上

- 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

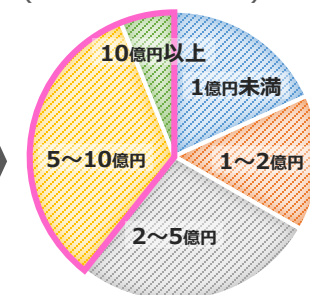
価格帯別 構成比

(18.2期～19.2期)



※2期販売実績

(21.2期～22.2期)

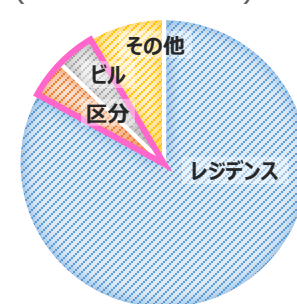


### ②商品種別の多様化

- 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

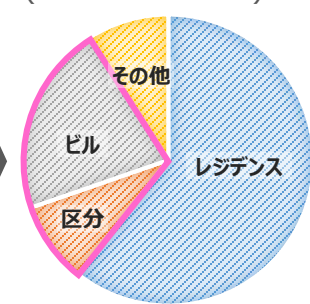
種別 構成比

(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

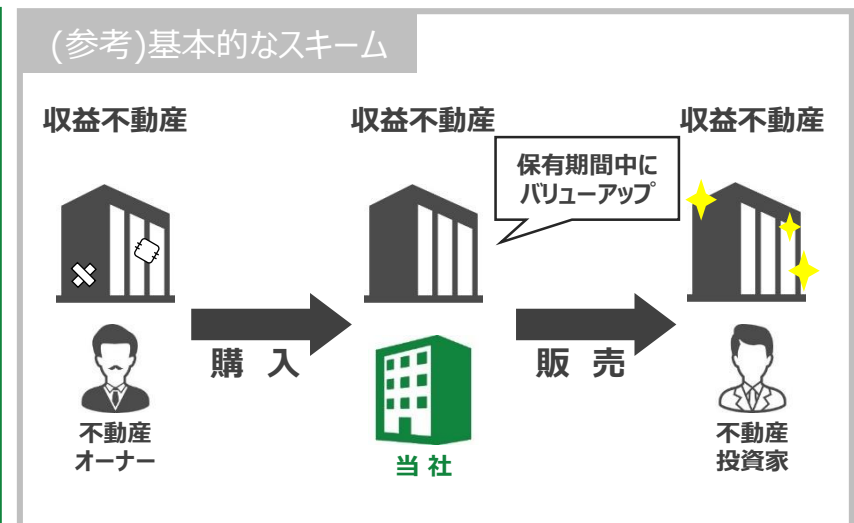
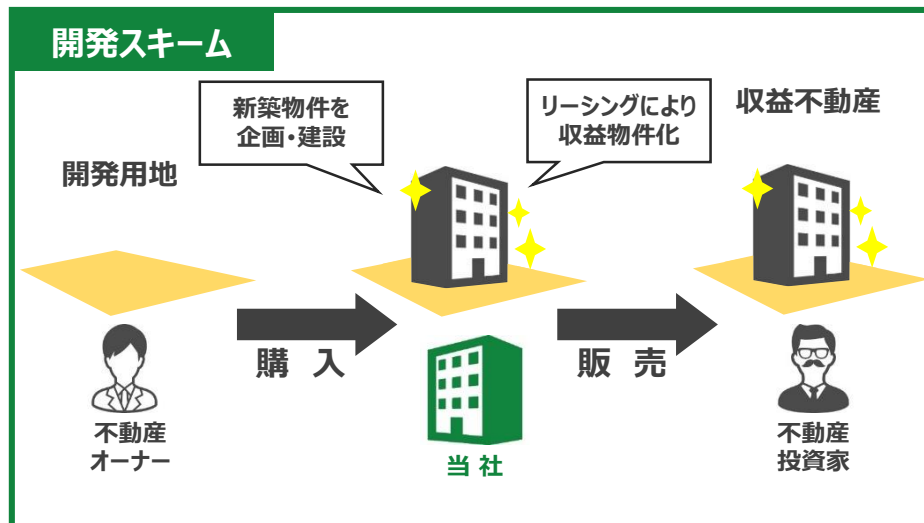
- 建設する建物の企画から当社で行う新しいスキーム(下図左)

〔 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





# 新たな取組み(3) 不動産特定共同事業について

## 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)

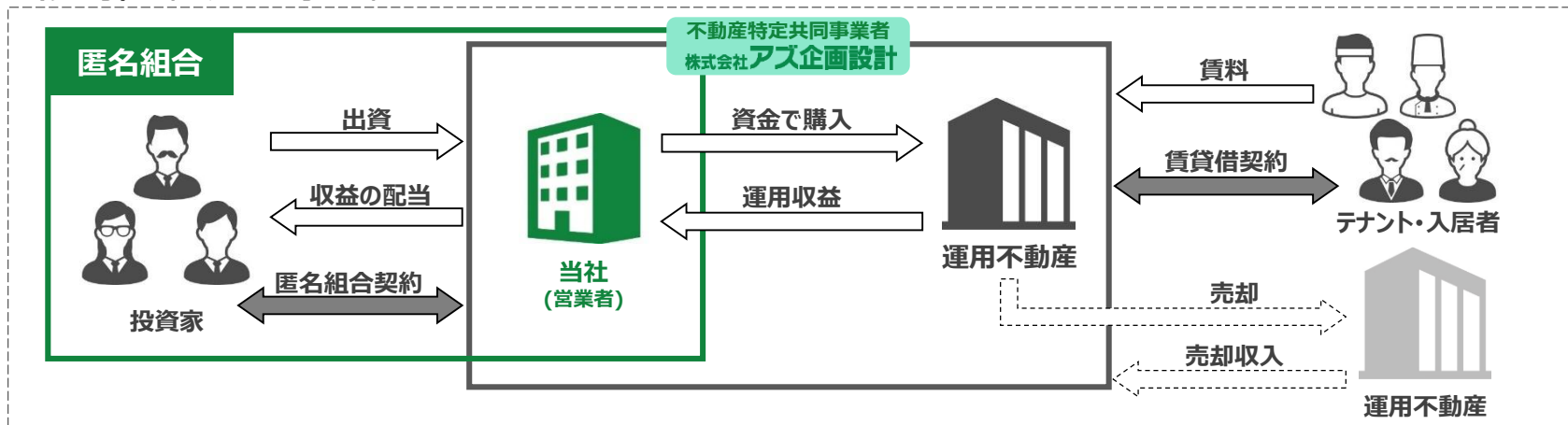
- ・ 優良物件への投資が可能
- ・ 少額から出資が可能
- ・ オンラインで申込～契約が可能※

(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

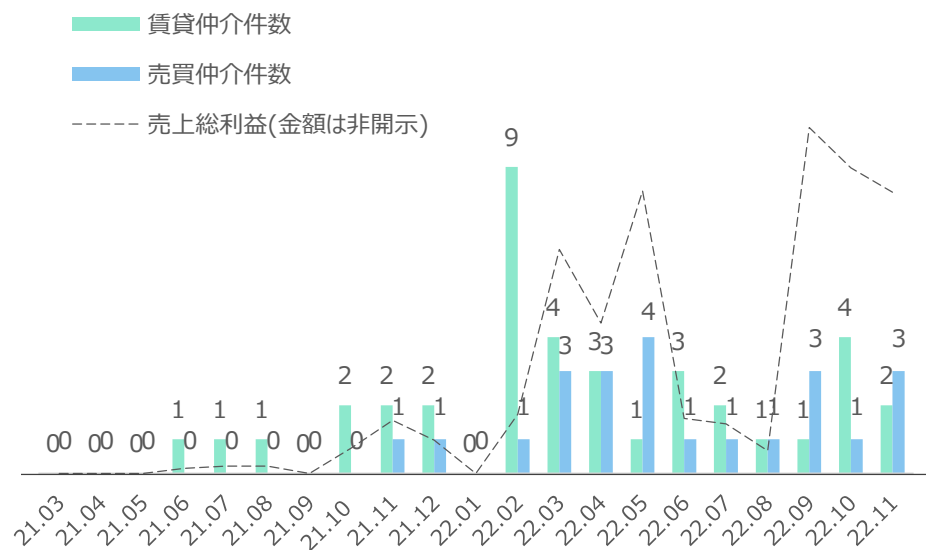
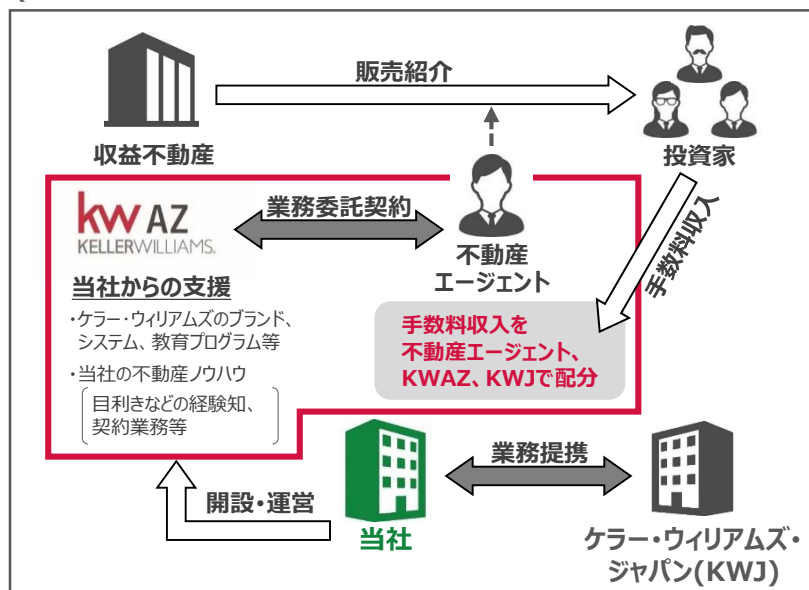


## 20年9月より取組んできた**不動産エージェント**(※)制度 (KWAZ/ケラー・ウィリアムズ・アズ)も徐々に取引件数が増加してきている

※ 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



## 2. 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた取組み

当社は、新市場区分への移行に関し、スタンダード市場における上場維持基準「流通株式時価総額10億円以上」の達成に向けて以下の取組みを実行中

## 株価の向上

中期経営計画推進による  
業績向上

## 流動性の向上

資本政策の実施検討

## その他企業価値の向上

コーポレートガバナンスの充実  
SDGsへの取組み  
IR/PRの拡充

- ・流通株式時価総額の適合に向けた主たる施策として位置付け
- ・22.2期～24.2期までの中期経営計画を公表し、その計画に沿って実績を積み上げる

中期経営計画における24.2期の計画値の達成と、本ファイナンスを組み合わせることで、上場維持基準「流通株式時価総額10億円以上」を達成する見込み

	23.2期_2Q末	(本ファイナンス未実施) 24.2期計画値達成後	(本ファイナンス実施) 24.2期計画値達成後
流通株式比率	33.1%	33.1%	46.3%
流通株式時価総額	約3.9億円	約8.1億円	<b>約11.3億円</b>

※PERについては保守的に設定し約7倍で算定  
現在の発行済株式総数957,500株 / 流通株式比率33.1%  
本ファイナンスにより、235,000株増加

**上場維持基準の達成**

## 主要事業である不動産販売事業は多額の資金を必要とする事業

高額な収益不動産を自社で一度購入し、バリューアップを行い、再度投資家へ販売する事業モデルであるため、購入の際の資金が必要となる



自己資金・金融機関からの借入だけでなく、

- ・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

### ■クラウドファンディング

- ・資金調達を進めるとともにPRの一環としても、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る

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スキーム

### ■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ている

### 3. 第3回・第4回新株予約権(本新株予約権)の概要

## 第3回・第4回新株予約権(本新株予約権)の概要

本新株予約権の行使により**総額4億円の資金調達**  
**自己資本の増加と流通株式時価総額の向上**を見込む

第3回新株予約権		第4回新株予約権	
調達金額	約2.6億円	調達金額	約1.4億円
行使価額	1,640円	行使価額	1,800円
株式数	157,500株	株式数	77,500株

行使期間 23年3月27日～26年3月27日

	23.2期_2Q末	➔	本新株予約権 行使完了時点	➔	中期経営計画達成後
流通株式時価総額	約3.9億円		約9.9億円		約11.3億円

※本ファイナンス後及び中期経営計画達成後の数値は、本新株予約権が全て行使されたと仮定した場合の数値とする。当社株価が行使価額(1,800円)を超えて本新株予約権が全て行使された時点においては、流通株式時価総額は約9.9億円を見込む。また、2022年4月13日付「2022年2月期 決算補足説明資料」の2024年2月期計画値を達成し、かつ本新株予約権が全て行使された場合には、当該計画値から算出した想定EPS及びPER(保守的に見て7倍と設定)に基づき算定すると、流通時価総額は約11.3億円を見込む。

# 本新株予約権の目的と資金使途

## 《目的》

・十分な資金を確保により新しい取組みを推進し、業績向上(中期経営計画の達成)及び株価向上

・本ファイナンスによる流動性の向上

➡上場維持基準「流通株式時価総額10億円以上」達成を目指す

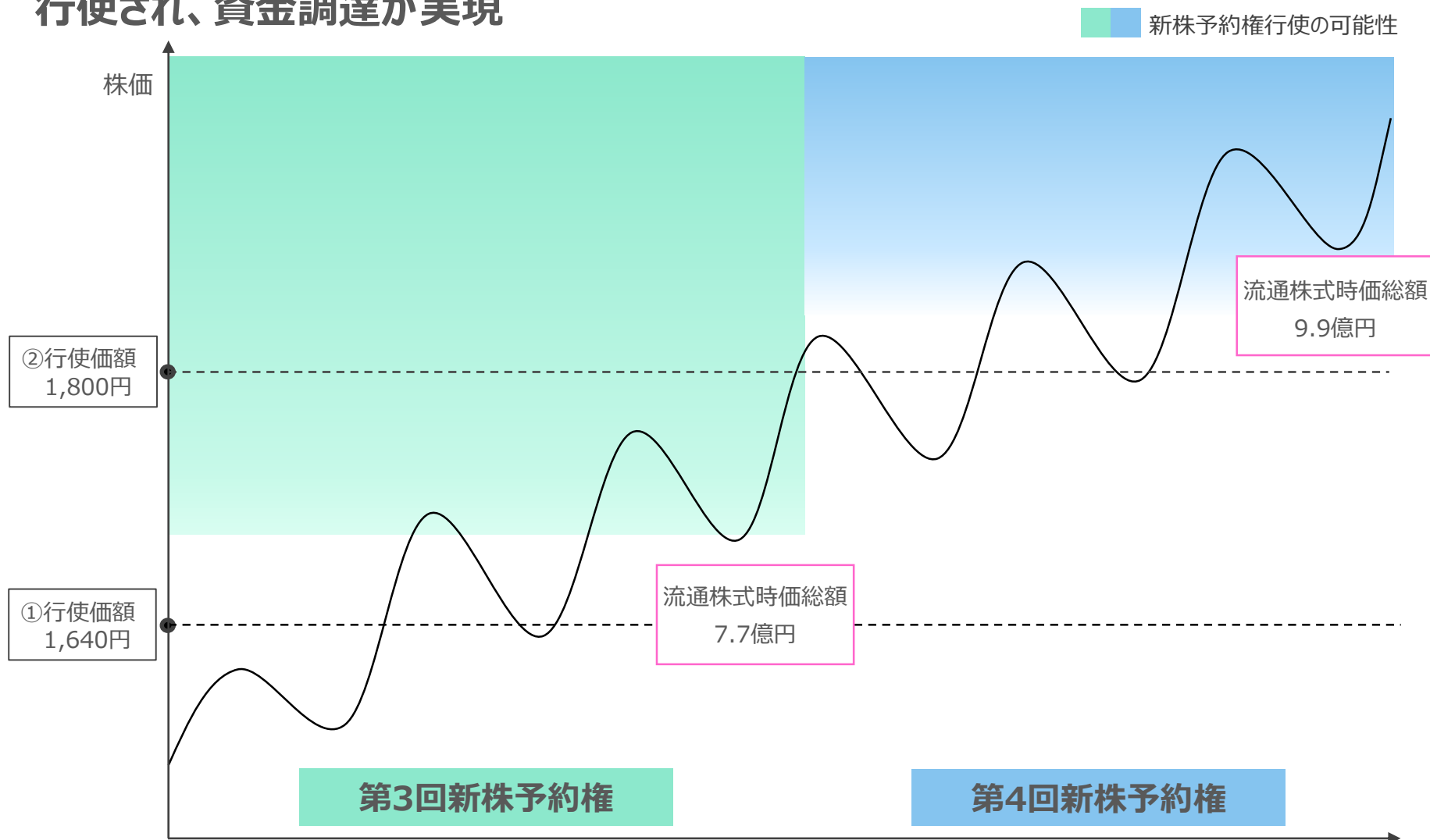
## 《資金使途》

具体的な資金使途	内容	金額	支出予定時期
1 不動産開発事業・ プレミアムマンション 事業用資金	<p>■不動産開発事業 将来の財務リスク軽減のため、銀行借入と資本性資金を活用し、現在進行中のプロジェクト資金に充当</p> <p>■プレミアムマンション事業 複数の物件につき検討を順次進めており、今後、有益物件を取得する機会を逸することなく、かつ交渉を有利に進める観点からも自己資金を確保</p>	約2.6億円	【第3回新株予約権】 23年3月～26年3月
2 M&Aまたは戦略的 提携関連資金	<p>当社と事業シナジーが見込まれ、当社の中長期的成長に資する企業が対象</p> <p>- 具体的には、ビル仲介・買取再販、デベロッパー、ストック収益を見込めるビル管理会社等の不動産関連業種を中心に検討中</p>	約1.4億円	【第4回新株予約権】 23年3月～26年3月



# 本新株予約権の行使イメージ

当社株価が①1,640円、②1,800円を上回った場合に各新株予約権が行使され、資金調達が実現



※株価推移のグラフはイメージであり、当社株価が上記の通りに推移することを約束するものではありません

※流通株式時価総額は各新株予約権が全て行使されたと仮定した場合の数値です

# 本新株予約権のスキームの特徴

<b>①行使価額の固定</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 行使価額は固定されており、修正されない (当社が転換権を行使した場合を除く)</li><li>- 行使価額は①1,640円、②1,800円に固定されており、当社株価がそれらを上回った場合に各新株予約権が行使される</li></ul>
<b>②調達金額の固定</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 行使価額は固定されているため、新株予約権行使による調達金額も総額約4億円で固定 (当社が転換権を行使した場合を除く)</li></ul>
<b>③行使価額修正型への 転換オプション付 (当社の裁量権)</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 当社が必要と判断した場合には、取締役会決議により行使価額修正型への転換が可能</li><li>- ただし、行使価額修正型に転換した場合でも、下限行使価額が1,000円に設定されているため、これよりも低い価額では行使されない</li></ul>
<b>④希薄化規模の限定</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 対象株式数は235,000株で固定されており、株価の変動等により潜在株式数が変動することはない</li></ul>

※詳細につきましては、2023年3月8日付開示のプレスリリース「第三者割当による第3回新株予約権及び第4回新株予約権（行使価額修正型新株予約権転換権付）の発行に関するお知らせ」及び同日付提出の有価証券届出書をご参照ください。

# 本新株予約権の行使価額の特徴

## 第3回新株予約権

### 現状株価と同等の水準(1,640円)に行使価額を設定

- 行使価額が固定されており、修正されない(当社が転換権を行使した場合を除く)
- 今後3年間で当社が維持すべき最低限の株価水準の目安
- 足元または近い時期における資金需要に対応しつつ、株式価値の希薄化への影響に配慮しながら自己資本を増強することが可能

## 第4回新株予約権

### 現状株価よりも高い水準(1,800円)に行使価額を設定

- 行使価額が固定されており、修正されない(当社が転換権を行使した場合を除く)
- 今後3年間の目標株価水準
- 当社の業績向上に伴い、当社株価が上昇したタイミングにおいて、株式価値の希薄化への影響に配慮しながら自己資本を増強することが可能

## 上場維持基準「流通株式時価総額10億円以上」の達成を見込む

※詳細につきましては、2023年3月8日付開示のプレスリリース「第三者割当による第3回新株予約権及び第4回新株予約権（行使価額修正型新株予約権 転換権付）の発行に関するお知らせ」及び同日付提出の有価証券届出書をご参照ください。

# (参考)本新株予約権の概要

		第3回新株予約権	第4回新株予約権
発行概要	発行方法	三田証券株式会社に対する第三者割当	
	ストラクチャー	固定行使価額新株予約権(行使価額修正条項型への転換権付)	
	調達予定額(差引手取額)	約251百万円	約136百万円
	潜在株式数	157,500株	77,500株
	発行済株式総数に対する割合※	16.45%	8.09%
	行使期間	2023年3月27日～2026年3月27日(3年間)	
行使価額	当初行使価額	1,640円	1,800円
	行使価額修正型への転換権	あり(当社取締役会決議による)	
	転換権行使後の下限行使価額	1,000円	
その他	取得条項(コール)	(i)第3回新株予約権は2024年3月27日以降、(ii)第4回新株予約権は、第3回新株予約権の全数が行使された日または当社が取得した日以降、当社取締役会決議により、15取引日前に割当先に通知をした上で、発行価額と同額で本新株予約権の全部または一部を取得することができる	
	不行使期間	行使期間中、5取引日前までに割当先に通知をした上で、最大4回設定可能。各回10連続取引日以下とし、各不行使期間の間は少なくとも5取引日空ける	
	譲渡制限	当社取締役会の承認がない限り第三者に譲渡されない	
	取得請求(プット)	割当先が行使期間末日の1か月前の時点で未行使の本新株予約権を保有している場合には、割当先は、5取引日前までに当社に通知することにより、発行価額と同額で本新株予約権の全部又は一部を取得するよう請求できる	
	優先交渉権等	あり	

※2023年3月8日現在の発行済株式総数957,500株に対する割合

## 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 (18年3月29日上場)

**従業員数** 59名 (うち臨時雇用12名) 22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)

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



2018.3  
JASDAQ 上場

2期連続で過去  
最高売上を達成

(単位：百万円)

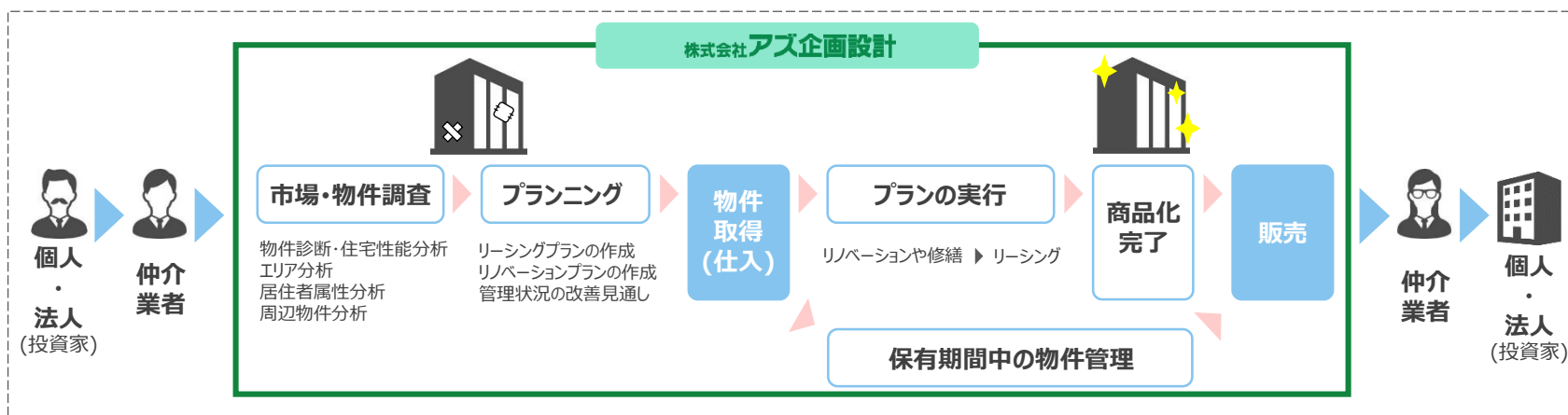
中期経営計画

# 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〉

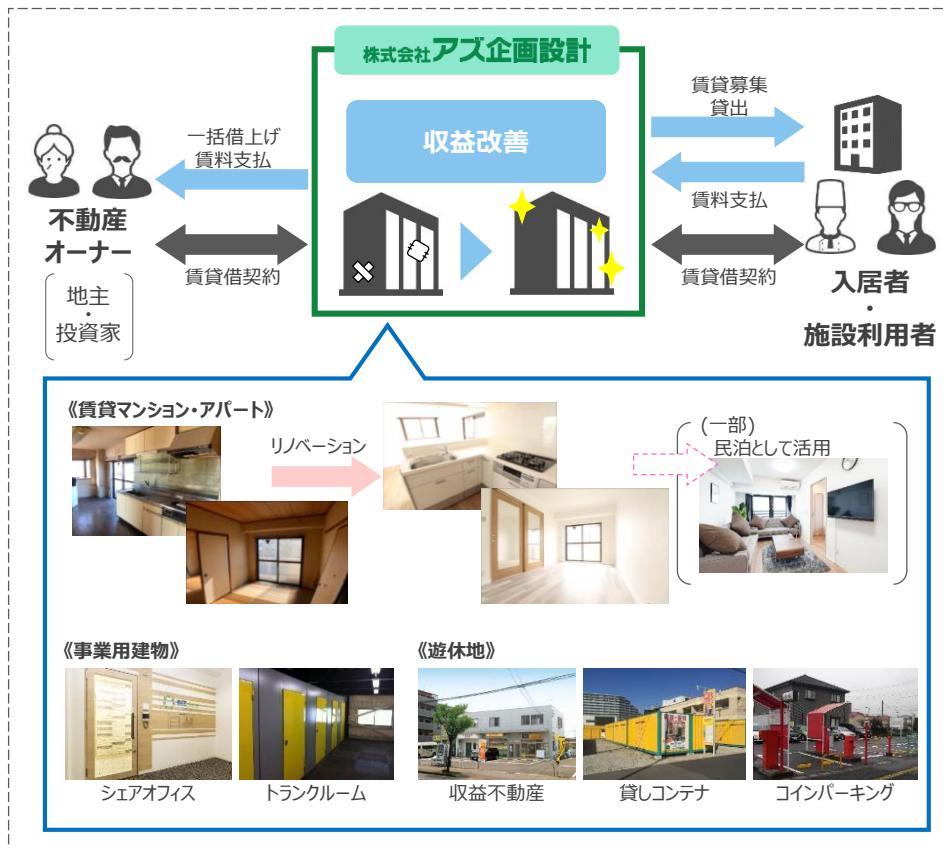


- ① 価格帯の向上
- ② 商品種別の多様化

## 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
<b>不動産事業を通じた取組み</b> 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	  
<b>社会への取組み</b> 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	      
<b>環境への取組み</b> 環境への負担を軽減	 
<b>事業を支えるガバナンス・コンプライアンス</b> 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8月末(中間)と2月末(期末)の株主様向けに贈呈

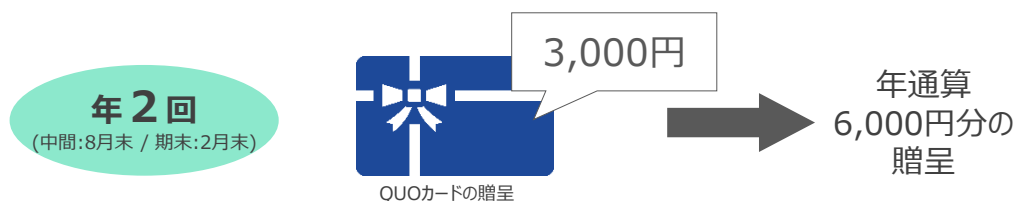
それぞれの基準日時点で、100株以上保有の方に  
一律3,000円分のQUOカードを贈呈いたします

《参考》

23.3.2時点の当社株価：1,550円

➡ 想定優待利回り：約3.87%(通期)

※100株保有のときの試算



22.2期より、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、株主優待を上記内容へ変更いたしました

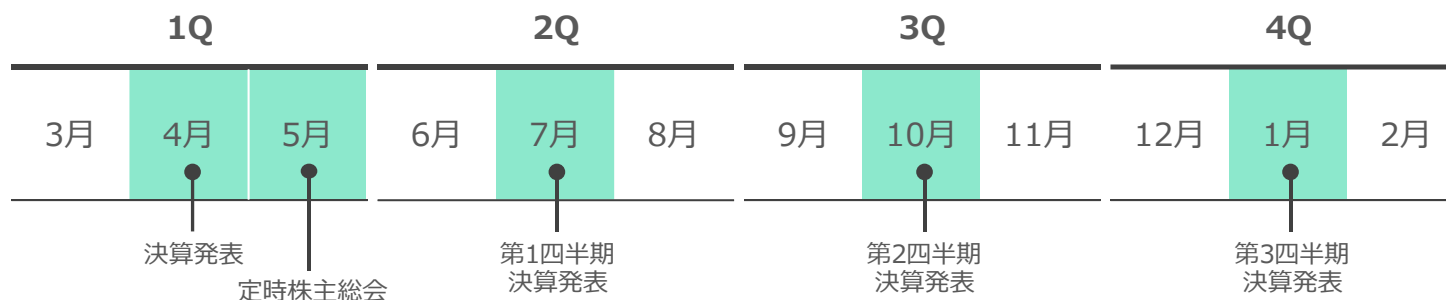
## 株主・投資家の皆様に、当社の事をより深くご理解いただけるよう 非財務情報を含め、積極的な情報開示を進める

### - 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/irmaildelivery/>

### - 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)





## 5. Q&A

# 新株予約権のQ&A(1)

## 質問

## 回答

### 1 新株予約権はいつ行使されますか？

第3回新株予約権・第4回新株予約権のいずれも、行使価額が固定されている固定行使価額新株予約権であり、原則として当社株価が所定の水準を超えた場合に行使されます。第3回新株予約権の行使価額は1,640円、第4回新株予約権の行使価額は1,800円に設定されておりますので、当社株価が上記行使価額を超えなければ原則として本新株予約権は行使されず、当社株価が上記行使価額を超えた場合に本新株予約権が行使されます。

### 2 なぜ行使価額が異なる2段階の新株予約権を発行するのですか？

今後3年間で当社が維持すべき最低限の株価水準の目安を1,640円(本発行決議日の前取引日の終値)とし、当社における今後3年間での目標株価水準を1,800円としていることに鑑み、これらの2段階の行使価額を設定することにより、株式価値の希薄化への影響に配慮しながら自己資本を増強することが可能な仕組みとしております。

なお、第4回新株予約権における1,800円の行使価額の算定については、中期経営計画において定める2023年2月期以降の当期純利益及び当社内部の経営指標として定める想定EPS・PER等を考慮し算出しております。

### 3 株価の変動により希薄化率が上がることはありますか？

本新株予約権の対象株式数は235,000株で固定されており、株価の変動によって希薄化率が上がることはありません。なお、株式分割等の一定の事由が生じた場合には、本新株予約権の発行要項に従って調整されることがあります。

### 4 株価が行使価額を下回っている場合に新株予約権が行使されることはありますか？

第3回新株予約権・第4回新株予約権のいずれも、原則として行使されません。もっとも、緊急の資金需要が生じ又は生じる蓋然性が高く、当該資金需要に対応するために本新株予約権の行使を促進する必要があると当社が合理的に判断する場合には、当社の取締役会決議により本新株予約権を行使価額修正型の新株予約権に転換することができます。当社が上記転換権を行使した場合には、行使価額は各修正日の前取引日の終値の90%に修正されます。ただし、この場合においても、本新株予約権の下限行使価額は1,000円に設定されておりますので、1,000円を下回る価額に行使価額が修正されることはありません。

質問

回答

5 他の資金調達手法を採用しなかったのはなぜですか？

株式の公募増資は、資金調達が当初から実現するものの、同時に1株当たり利益の希薄化を一度に引き起こすため、株価に対して直接的な影響を与える可能性があります。また、当社の現状の時価総額・流動性等に鑑みると、公募増資を実施することは事実上も困難であると考えられることから、今回の資金調達方法としては適切でないと判断しました。

本スキームは、当社の資金需要に対応しつつ、現状株価と同等又はそれよりも高い水準に行使価額を設定することにより、株式価値の希薄化への影響に配慮しながら自己資本の増強及び流動性の向上を図ることができます。したがって、当社が「流通株式時価総額10億円以上」の上場維持基準を達成し、今後さらなる企業価値の向上を目指していくためには、本新株予約権の発行が必要かつ有効な手段であり、かつ本スキームが適切であるものと判断いたしました。

6 本ファイナンス及び本ファイナンスに基づく成長投資による業績・経営計画への影響はありますか？

2023年2月期の通期業績予想は、2023年2月27日付「2022年2月期通期業績予想の修正、特別利益及び繰延税金資産の計上見込みに関するお知らせ」とおり、売上高9,367百万円、当期純利益477百万円となっております。また、2024年2月期の計画数値は、2022年4月13日付「2022年2月期 決算補足説明資料」とおり、売上高11,892百万円、当期純利益350百万円となっております。ただし、第4回新株予約権の資金使途であるM&A又は戦略的提携については、現時点では不確実であるため、上記計画数値には織り込んでおりません。当社では、中期経営計画の達成に向けて、不動産販売事業を中心に営業戦略への取組みを加速させ、「流通株式時価総額10億円以上」の上場維持基準を達成し、今後さらなる企業価値の向上を目指していく方針に変更はありません。

# 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/>