



2024年2月26日

各 位

会社名 株式会社 アズ 企画 設計
代表者名 代表取締役社長執行役員 松本 俊人
(コード番号：3490 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役専務執行役員管理部長 小尾 誠
(TEL 03-6256-0840)

**子会社等の異動、連結決算への移行に伴う連結業績予想の公表及び
2024年2月期通期個別業績予想修正に関するお知らせ**

この度、下記の非連結子会社の戦略的重要性が高まったことにより連結子会社に該当することといたしました。それにより当社は、2024年2月期第4四半期決算より、従来の単体決算から連結決算に移行いたしますので、2024年2月期通期の連結業績予想を下記のとおり公表いたします。

また、2023年4月12日に公表いたしました2024年2月期(2023年3月1日～2024年2月29日)の通期個別業績予想を修正いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 子会社等の異動について

(1) 子会社異動の理由

当社は、不動産エージェント事業を拡大させる目的で、2022年12月2日に合同会社アズプランを設立しておりますが、事業の重要性の観点から、連結子会社としておりませんでした。一方で、当社保有の収益不動産の売却において仲介会社として関わるなど、当社事業戦略上において重要性が向上したことを鑑み、2024年2月期第4四半期より連結子会社化するとともに、連結決算へ移行いたします。

(2) 異動する子会社の概要

① 名 称	合同会社アズプラン	
② 所 在 地	東京都千代田区丸の内一丁目6番2号 新丸の内センタービルディング17階	
③ 代 表 者	業務執行社員 株式会社アズ企画設計 職務執行者 松本俊人	
④ 事 業 内 容	不動産の売買、賃貸、仲介及び管理業	
⑤ 資 本 金	1,000万円	
⑥ 設 立 年 月 日	2022年12月2日	
⑦ 当社と当該会社との間の関係	資本関係	当社100%
	人的関係	当社従業員が出向しております。
	取引関係	当社保有物件の販売時の仲介及びオフィスやインフラの貸出契約があります。

⑧ 当該会社の最近3年間の経営成績及び財務状態 (単位：千円)			
決算期	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期
純資産	—	—	8,080
総資産	—	—	9,999
売上高	—	—	0
営業利益	—	—	-1,907
経常利益	—	—	-1,907
当期純利益	—	—	-1,919

2. 2024年2月期通期 連結業績予想について

(1) 2024年2月期通期 連結業績予想(2023年3月1日～2024年2月29日)

	売上高	営業利益	経常利益	(親会社株主に 帰属する) 当期純利益	1株当たり 当期純利益
連結業績予想	百万円 11,495	百万円 655	百万円 445	百万円 624	円 銭 571.34
(ご参考)個別予想 (2023年4月12日公表)	11,892	648	503	666	672.20

(注) 2023年2月期は連結決算を行っておりませんので、前年対比は記載しておりません。

(2) 連結業績予想の概要について

上記の連結業績予想は、連結対象となる合同会社アズプランの業績予想を織込んだ数値となります。なお、上記の連結業績予想の公表にあたり、当社の個別業績予想については下記3. 2024年2月期通期 個別業績予想の修正についてにて記載のとおり変更を加えております。来期以降は通期連結業績予想のみの開示を予定しております。

3. 2024年2月期通期 個別業績予想の修正について

(1) 2024年2月期通期 個別業績予想(2023年3月1日～2024年2月29日)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想(A) (2023年4月12日公表)	百万円 11,892	百万円 648	百万円 503	百万円 666	円 銭 672.20
今回修正予想(B)	11,344	612	404	596	545.43
増減額(B-A)	△547	△35	△99	△70	
増減率(%)	△4.6%	△5.5%	△19.8%	△10.6%	
(ご参考)前期実績 (2023年2月期)	9,374	495	349	493	515.35

(2) 修正の理由

当社は、購入した不動産にバリューアップを施し、収益不動産として販売する不動産販売事業を中心として業績を拡大してまいりました。2024年2月期も計画必達に向けて順調に販売を進めてまいりましたが、そのうちの1案件において取引のキャンセルが発生し、当期中での販売が見込めなくなったことにより、個別業績予想の修正を行うものであります。

但し、合同会社アズプランにおいて当社が保有する販売用不動産の売買仲介実績が2件成約しており内部取引の相殺消去による原価の低減や、戦略的に合同会社アズプランで取得した区分所有マンション1件の販売による売上・利益が連結業績に取り込まれる結果、連結水準では、2023年4月12日に公表した個別業績予想の営業利益648百万円を超える予想となっております。

※上記の連結業績予想・個別業績予想は、本日現在において入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績は、様々な要因により予想数値と異なる結果となる可能性があります。

※別添資料

不動産エージェント、合同会社アズプランに関するご説明資料

以 上

不動産エージェント、合同会社アズプランに関するご説明資料

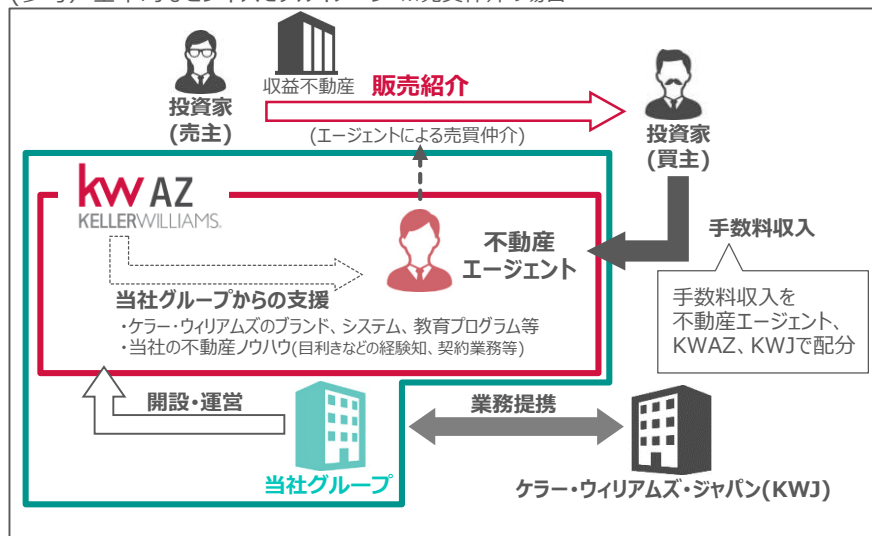
アズ企画設計が保有する収益不動産に対する売買仲介を促進するため、アズプランを設立

①そもそも「不動産エージェント」とは？

- ▶ 業務委託契約を締結したフリーランスの営業職の方で、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

現在、約40名が登録
建築士、社労士、行政書士、IFA、自営業(リフォーム会社、翻訳、エンジニア)
不動産オーナー、主婦 など

(参考) 基本的なビジネスモデルイメージ ※売買仲介の場合



■取引実績

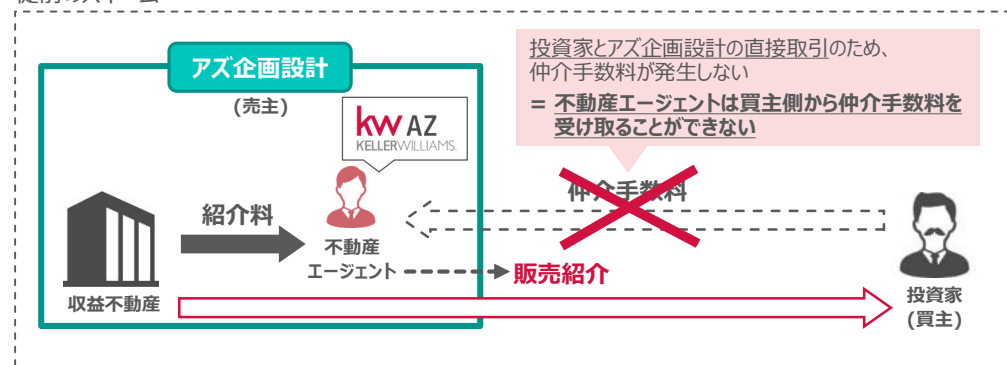
	22.2期	23.2期	24.2期
賃貸仲介件数	18件	24件	14件
売買仲介件数	3件	22件	9件
うち、アズ企画設計 保有物件	0件	0件	2件

24.2期で初めて取引が発生し、アズプランの重要性が高まった

②アズプラン設立の要因

- ▶ 従前のスキームではアズ企画設計保有の収益不動産を販売する際、不動産エージェントの収入メリットが半減していた

従前のスキーム



- ☑ エージェントをアズプランに所属させることで解決!
- ☑ 課題解決により、当社保有物件の売買仲介を促進!

アズプラン設立後のスキーム

