



証券コード
3490

株式会社アズ企画設計



2025年2月期 第1四半期
決算補足説明資料

2024.7.11

2025年2月期 第1四半期 決算ハイライト

1Qでは順調に大型物件の仕入を進めると同時に、一部の小規模物件の販売も実施

売上高は下期偏重傾向(詳細はP19)**があるため想定内の実績**

仕入が進んでいる際は租税公課の影響(詳細はP19)があるため営業利益は下振れているが、**将来の売上に繋がる販売用不動産在庫**※については**90億円**で前年同期比+42.6%と大幅に積み増し

※仕掛販売用不動産を含む

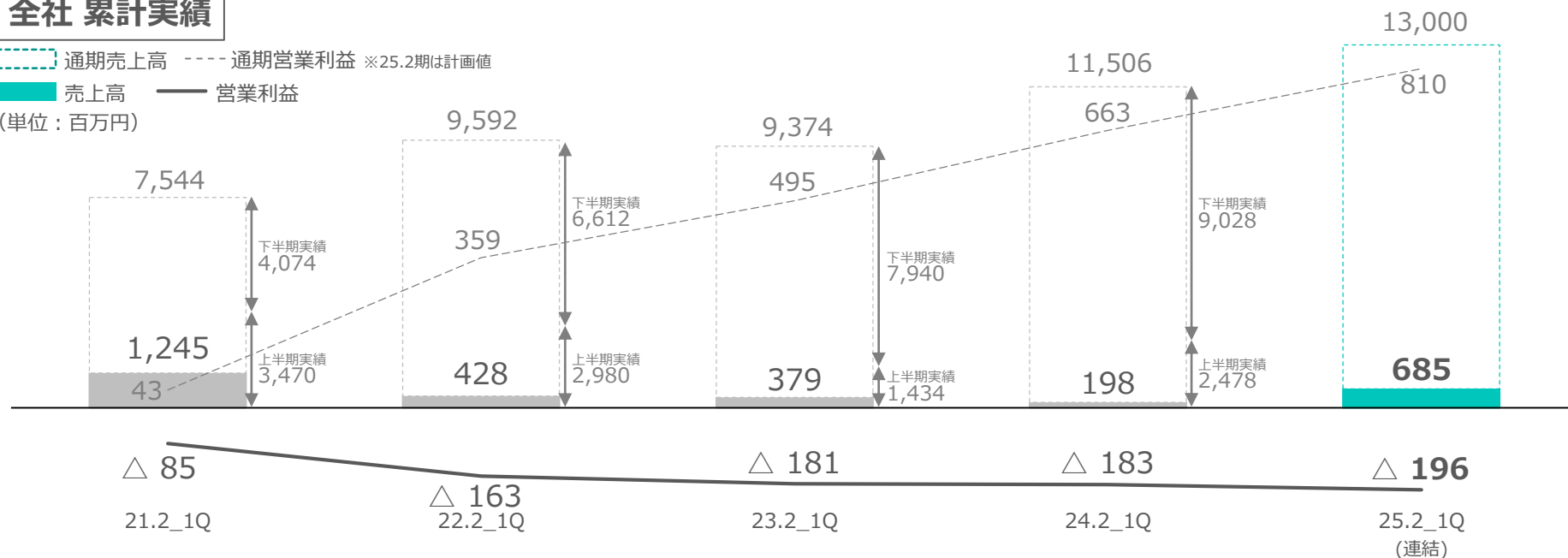
なお、当社は24.2期4Qより連結会計へ移行したため、資料中の「前年同期比」などは、24.2期1Q単体数値と25.2期1Q連結数値の単純比較となります

全社 累計実績

--- 通期売上高 --- 通期営業利益 ※25.2期は計画値

■ 売上高 — 営業利益

(単位：百万円)



2025年2月期 第1四半期の主要なトピックス

① 中期経営計画(25.2期～27.2期)の公表

※詳細はP20以降に記載

21.2期

旧 中期経営計画
(22.2期～24.2期)

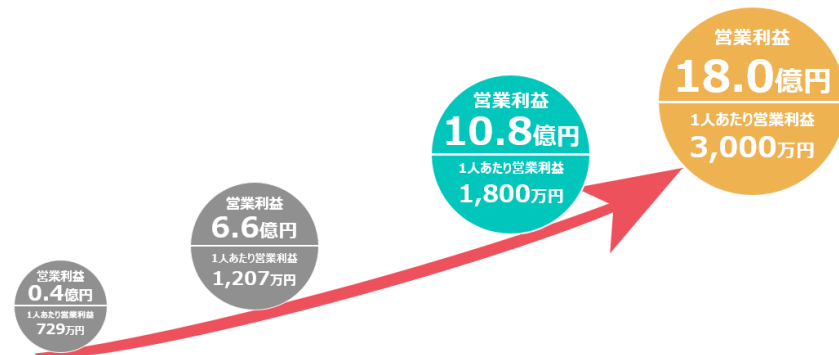
新 中期経営計画
(25.2期～27.2期)

近い将来目指す姿

本日7/11付で、中期経営計画(25.2期～27.2期)を公表

これまで言及できていなかった“当社が”重視する指標について今回の中期経営計画発表に伴い、将来の目標値とともに提示

「1人あたり営業利益」と「営業利益」の目標値に向かって営業効率を向上させ、事業拡大と目標達成を目指す



② 上場維持基準への適合

22年4月の市場再編に伴い、抵触していた「流通株式時価総額」が上場維持基準(10億円以上)へ2/29時点で適合

株価の上昇や新株予約権の行使に伴う流動性向上が貢献

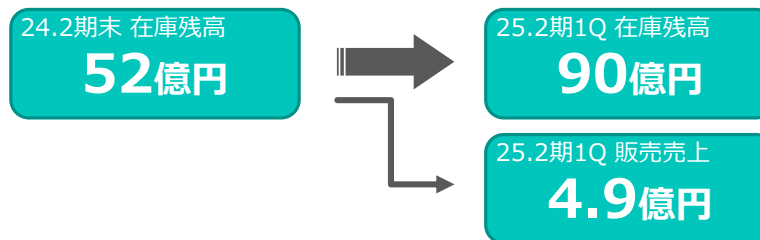
なお、当初計画より1年早い適合となった

※詳細は24.3.21公表資料をご確認ください [\(リンク\)](#)

③ 大型物件の仕入で販売用不動産残高^{※1}の増大

※1 仕掛販売用不動産を含む

24年3月～5月の3ヶ月で10億円規模の収益不動産を複数棟取得



期初在庫も比較的価格帯の大きな物件を保有していたこともあり、**想定販売価格の中央値は7億円^{※2}**程度となる見込み

※2 区分所有物件を除く

決算概要以外のページ(P16以降)については
前回発表(24.2期4Q)との差異が表示されています

新規 … 新規ページ / 新しい情報の追加

更新 … 情報が更新されたページ

INDEX

1. 2025年2月期 第1四半期 連結決算概要	……	P05
2. 当社事業の特徴と課題	……	P16
3. 中期経営計画(25.2期～27.2期)について	……	P20
4. 具体的な取組みについて	……	P29
5. 株主還元・IR活動	……	P34
6. Appendix ～会社紹介～	……	P37

1. 2025年2月期 第1四半期 連結決算概要

2025年2月期 第1四半期 連結決算概要（1）

計画に対して売上高進捗は5.3%だが、おおむね想定どおり

- 小規模物件ではあるが、販売が進んだことで売上高は前年同期を上回った
- また、居住用不動産の仕入が進んだため、租税公課が膨らみ、営業利益以下が下振れた
- 一方で前述のとおり仕入が進み、販売用不動産残高は高く積み上がった

(単位：百万円)	23.2_1Q実績 (単体)	24.2_1Q実績 (単体)	25.2_1Q実績 (連結)	前期比	25.2公表計画 (連結)	進捗率
売上高	379	198	685	+245.3%	13,000	5.3%
営業利益 又は営業損失(△)	△ 181	△ 183	△ 196	—	810	—
経常利益 又は経常損失(△)	△ 210	△ 233	△ 250	—	570	—
当期純利益 又は当期純損失(△)	△ 144	159	△ 172	—	400	—
営業利益率	—	—	—	—	6.2%	—
販売用不動産※	3,073	6,357	9,064	+42.6%	—	—

※ 仕掛販売用不動産を含む

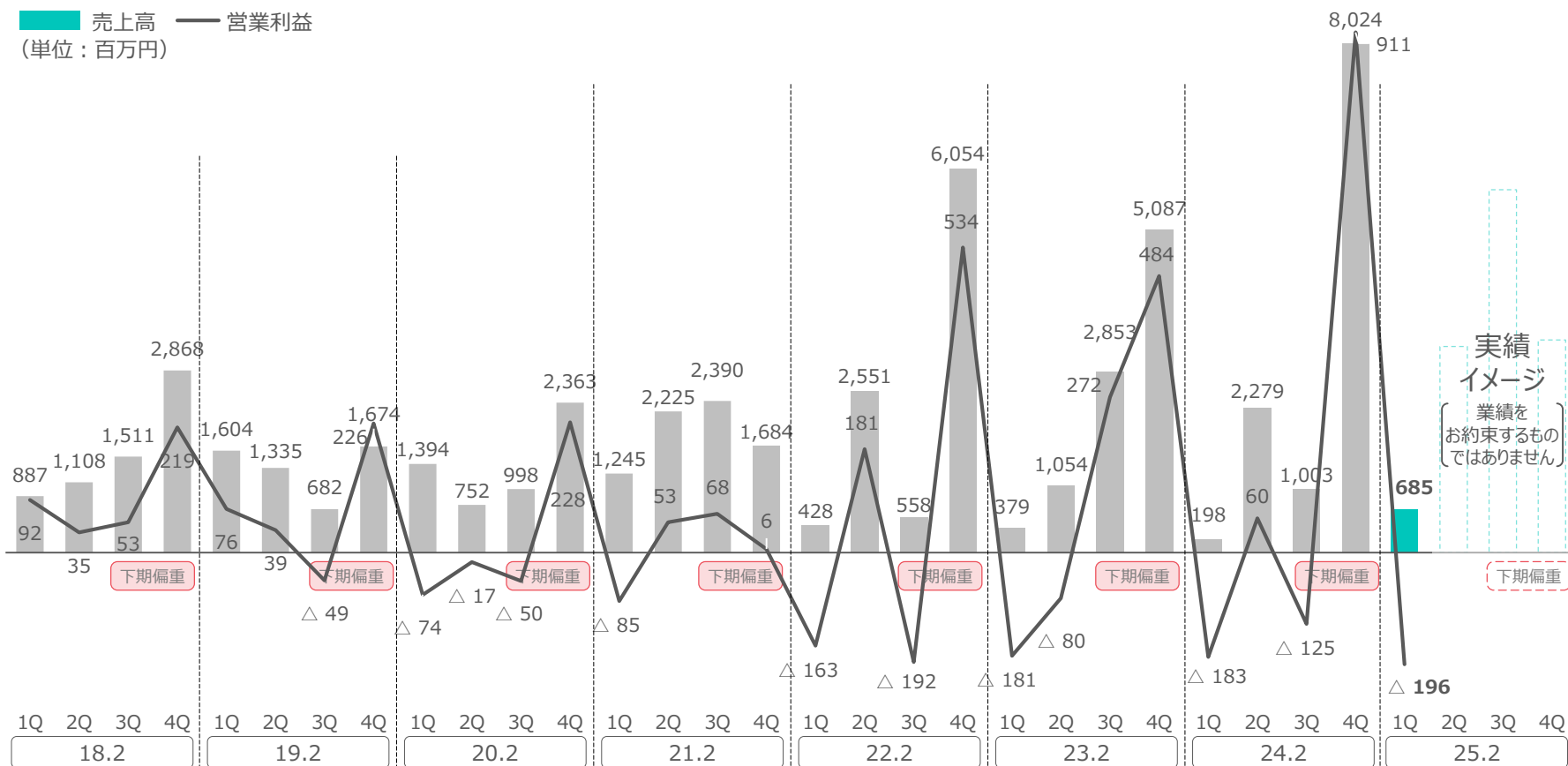
2025年2月期 第1四半期 連結決算概要（2）

売上高は引き続き下期偏重傾向だが、1Q時点では前年同期比で増収

- 期初在庫は例年よりも確保していたものの、1Qは例年どおり、足りない在庫の仕入と商品化を進めてきたため、ほぼ例年どおりの実績となった

全社四半期毎 実績推移

■ 売上高 — 営業利益
(単位：百万円)



※24.2期4Q以降連結数値

2025年2月期 第1四半期 連結決算概要（3）

各セグメントで順調に売上が推移しており、 特に賃貸事業と管理事業ではそれに伴い大幅な増益となった

- 販売事業は、販売件数が3件と前年同期比+3件で売上高は伸長したが、大型の居住用不動産を取得したことで、前年同期と比較すると租税公課負担が2倍以上となったため増収減益
※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る(詳細はP19)
- 賃貸事業は、引き続き収益不動産賃収の増加と民泊需要の上昇で増収増益
- 管理事業は、管理受託戸数により管理手数料収入は増加しているが、前年同期ほど大型工事を受託しなかったことで売上高は下がっており、一方で昨年のように一時コストが発生していないことで利益は上振れ減収増益

(単位：百万円)	23.2_1Q 実績(単体)	24.2_1Q 実績(単体)	25.2_1Q 実績(連結)	(前期比)
売上高	379	198	685	(+245.3%)
不動産販売事業	227	3	490	—
不動産賃貸事業	105	134	142	(+6.7%)
不動産管理事業	46	61	51	(△15.3%)
営業利益	△181	△183	△196	—
不動産販売事業	△121	△104	△161	—
不動産賃貸事業	△23	△21	4	—
不動産管理事業	8	2	15	(+472.1%)
調整額 ※2	△45	△59	△54	—

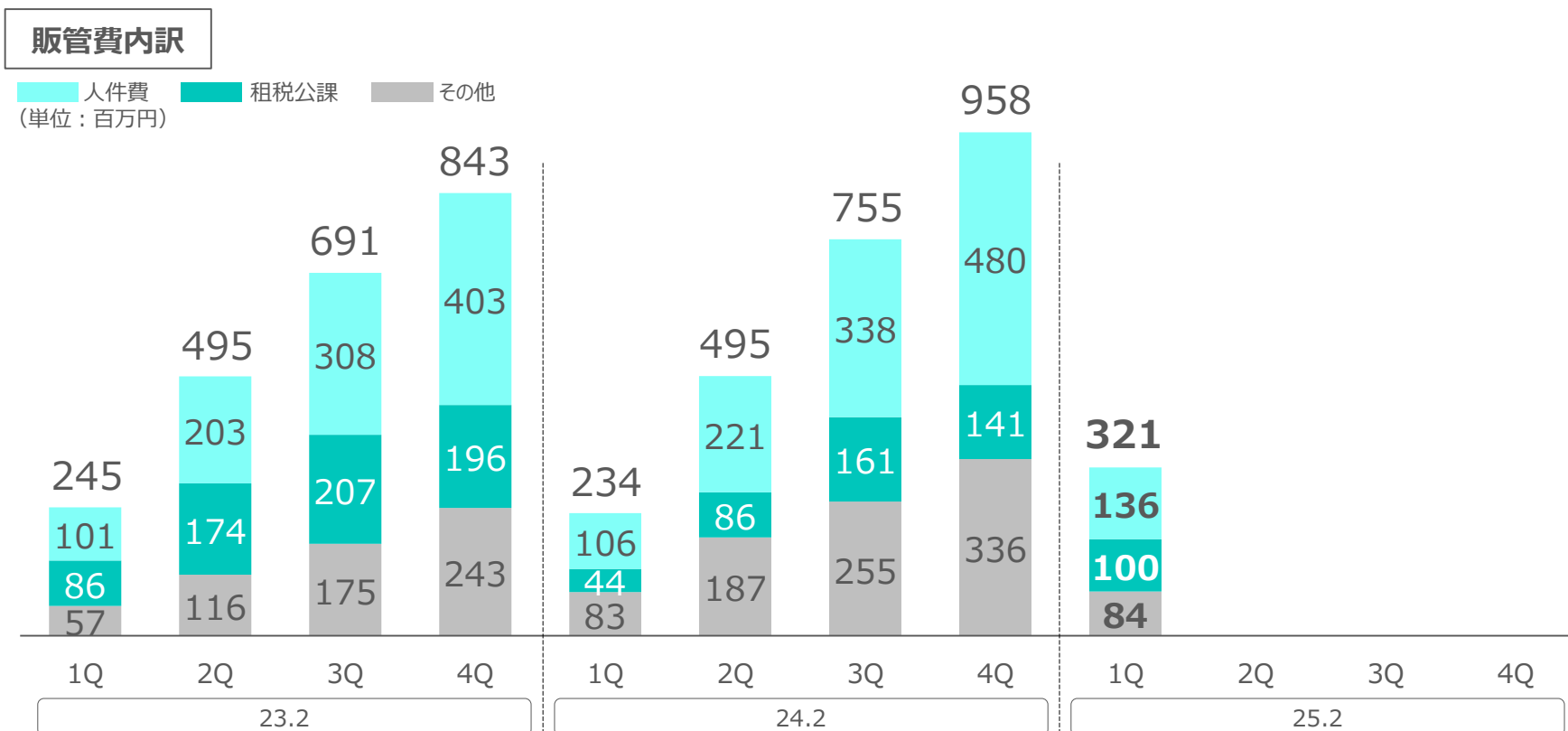
※2 各報告セグメントに配分していない全社費用

2025年2月期 第1四半期 連結決算概要（4）

販管費では、人件費と租税公課が増加している

- 租税公課は、居住用不動産の在庫が多いと増え、少ないと減るため、仕入が進んでいる局面では租税公課も増え、販売が進んでいる局面では減る特性がある

現状は居住用不動産の仕入が進んだため、租税公課が重くなっている



※24.2期4Q以降連結数値

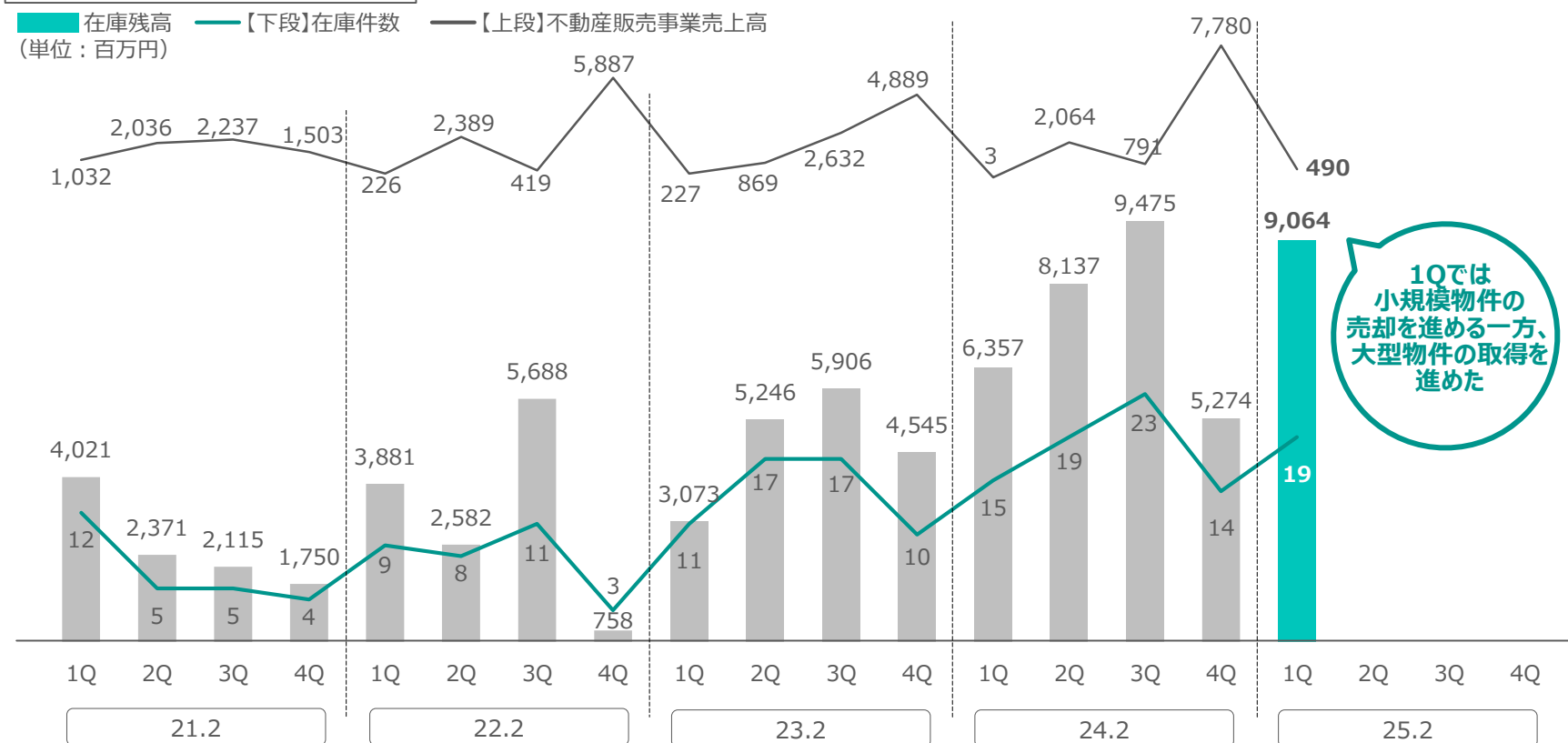
2025年2月期 第1四半期 不動産販売事業の状況（1）

販売を進めつつも大型物件の仕入が進み、**在庫残高※は9,064百万円**となった

※仕掛販売用不動産を含む

- サイズの小さい区分も含むが、1Qとしてはかなり高い水準まで仕入が進んでいる
- 一部の商品化ができていない物件については積極的に売却を進め、2Qでの売上げづくりを目指す

販売用不動産 在庫残高推移



2025年2月期 第1四半期 不動産販売事業の状況（2）

売上は伸びているが、租税公課負担が大きく利益は前年同期を下回った
また、小規模在庫の処分で**売上総利益率は**(前期実績)**12.4%→12.0%と同水準で推移**

- 全社として利益率の向上を目指すも、個別性が高いこともあり、変動の幅が大きい

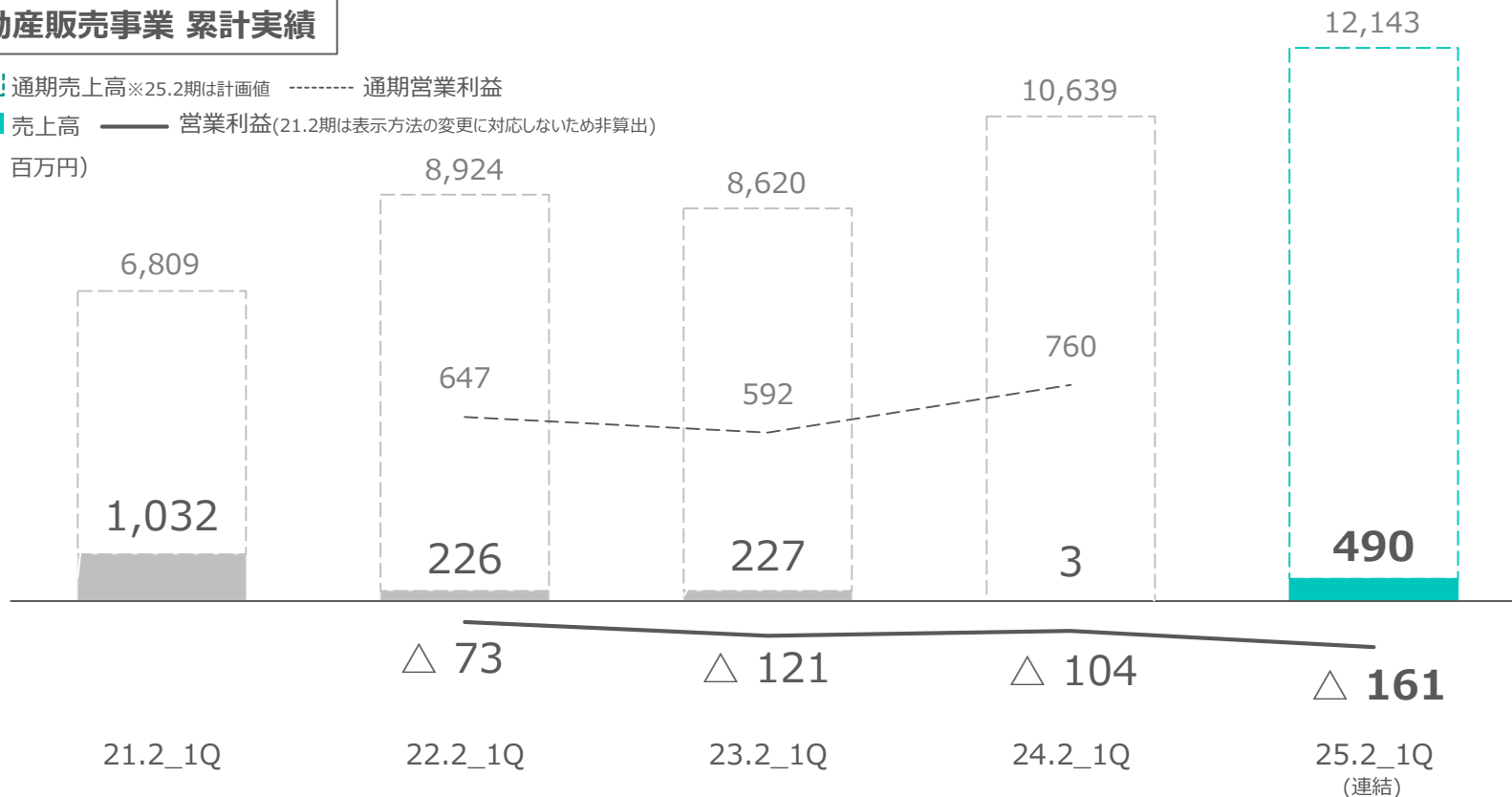
また、毎年1月1日保有物件の固定資産税の支払いもあり、前期の12月末時点での在庫残高が高くなると、当期のコスト負担が大きくなるという背景もある

不動産販売事業 累計実績

--- 通期売上高※25.2期は計画値 - - - - - 通期営業利益

■ 売上高 — 営業利益(21.2期は表示方法の変更に对应しないため非算出)

(単位：百万円)



2025年2月期 第1四半期 不動産販売事業の状況（3）

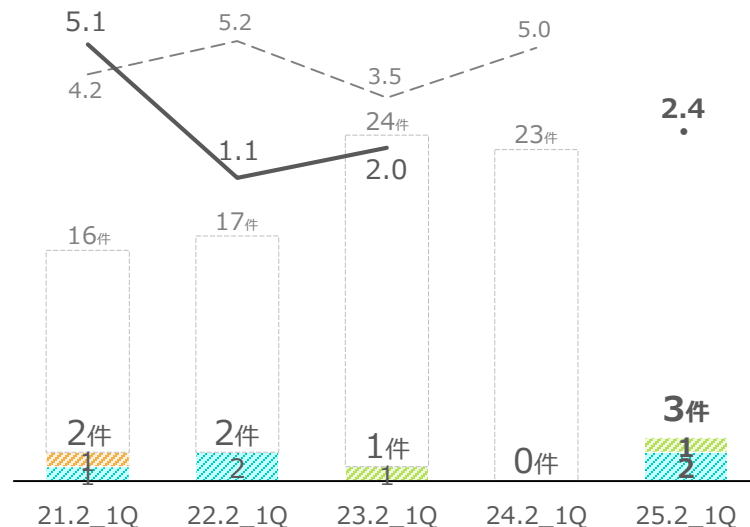
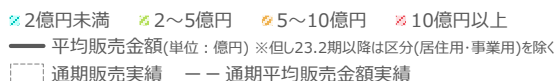
販売件数は3件(前年同期比+3件)となっている

一方で、小規模物件の販売を進めたため平均販売金額については2.4億円と低水準

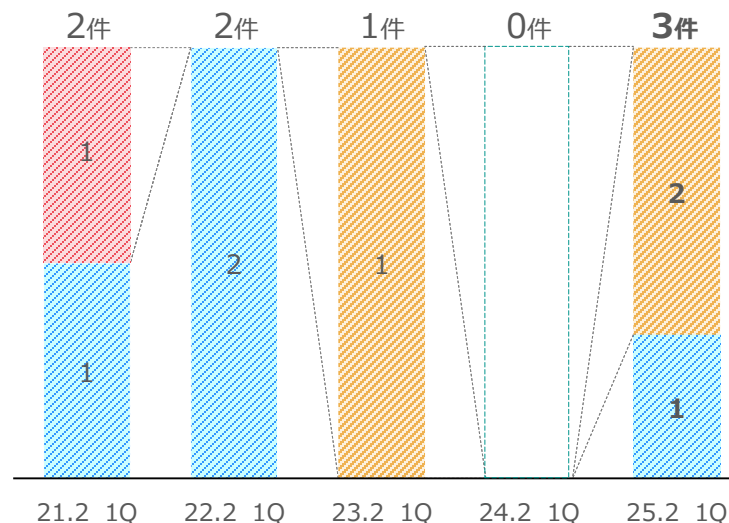
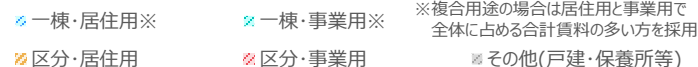
- 個別性が高いものの、取扱物件の価格帯向上や大型物件の取組み強化を進めており、平均販売金額を高める方針
- 下記グラフ記載は無いが、保有している収益不動産の種別についても、元々多かった一棟・居住用(レジデンス)から、一棟・事業用(オフィスビルや店舗ビル)などの取扱いを積極的に増やしており、徐々に偏りが解消されている

収益不動産 累計販売実績

価格帯別



種別



【語彙】

区分：マンションの1室や、
オフィスビル・店舗ビルの1区画

2025年2月期 第1四半期 不動産賃貸事業の状況

収益力が改善し、売上・利益ともに大きく伸ばした

- 収益不動産の保有中に発生する「収益不動産賃収(グラフの色の濃い箇所)」は、ストック収益として拡大を目指しており、1Qについては期初から在庫残高が高く積み上がっていたことから前年同期を上回った
- 民泊施設も稼働が好調で、引き続き収益へ貢献をしている

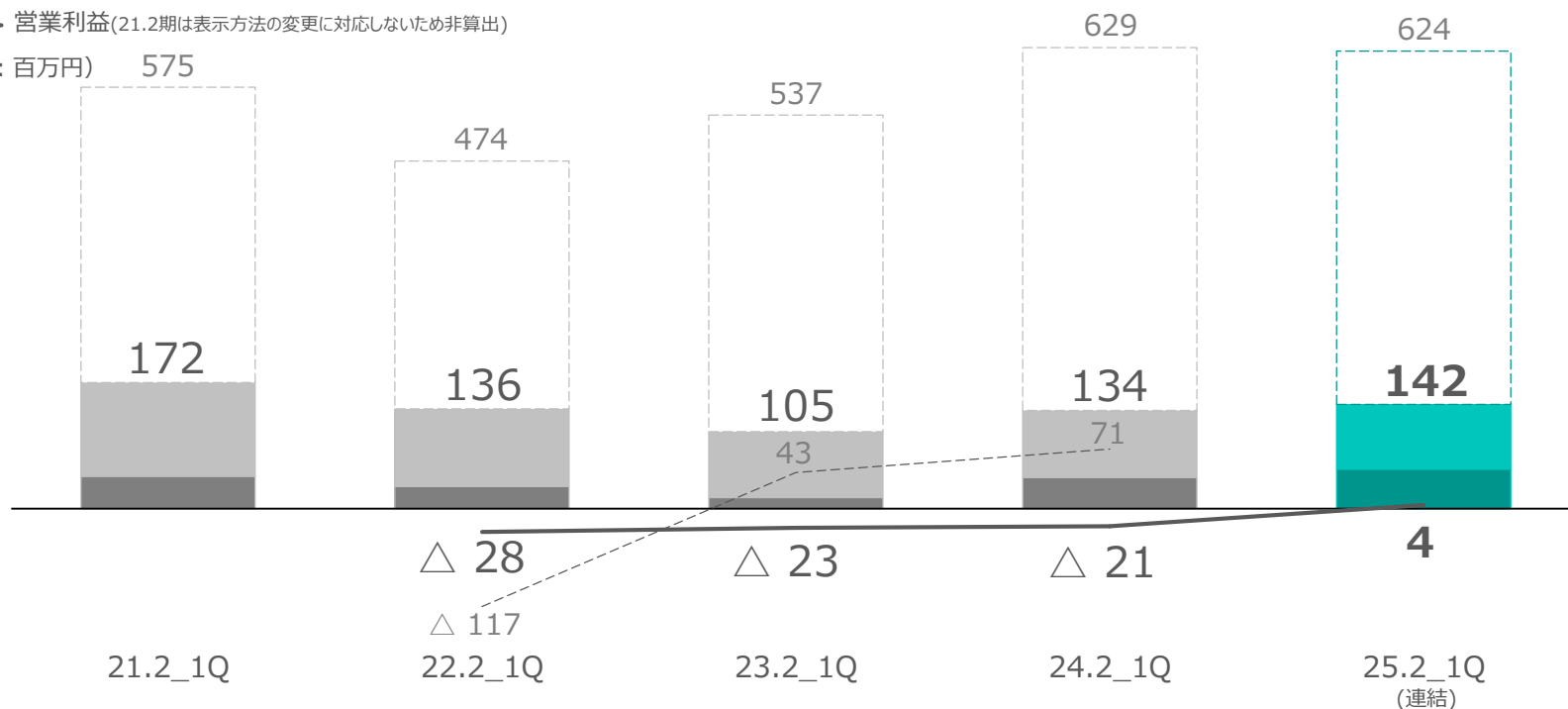
不動産賃貸事業 累計実績

--- 通期売上高※25.2期は計画値 - - - - - 通期営業利益

■ 売上高(色の濃い部分は収益不動産賃収売上)

— 営業利益(21.2期は表示方法の変更に対応しないため非算出)

(単位：百万円)



2025年2月期 第1四半期 不動産管理事業の状況

管理受託戸数の増加により、管理手数料が安定的に増加しており利益が伸びた

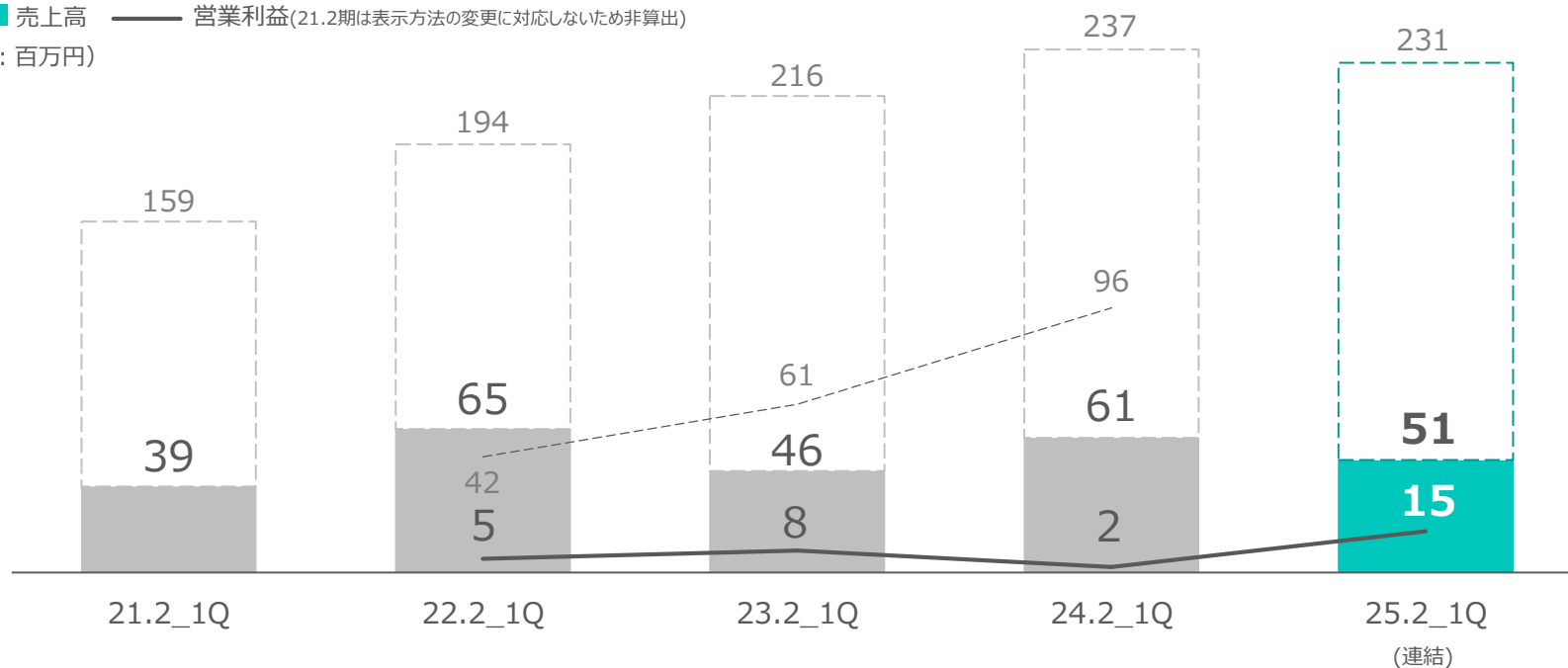
- 管理受託戸数の増加に伴い、管理手数料だけでなく、周辺業務でも売上・利益を確保できている一方で、大型工事の受注などが前年同期と比較すると少なかったため、売上については前年同期を下回った
- 営業部門側では、販売事業で販売した物件の管理受託増加を目指す一方で、それぞれの案件での管理手数料単価向上も目指しており、量と質の両方を向上させるべくサービスの向上などへも取組みを進めている

不動産管理事業 累計実績

--- 通期売上高※25.2期は計画値 - - - - 通期営業利益

■ 売上高 — 営業利益(21.2期は表示方法の変更に対応しないため非算出)

(単位：百万円)



2025年2月期 第1四半期 連結B/Sサマリ

販売用不動産在庫が高く積み上がっている

一方で高い在庫残高に対して、自己資本比率も期中としては比較的高い水準を維持

- ①大型物件の仕入を積極的に行ったため、販売用不動産が大幅に増加
- ②当社は、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高くなると負債が増え、自己資本比率が低下する。一方、前年に純資産の水準が上がって※1おり、期中としては比較的高い水準を維持している。

※1 特別利益の発生などで大きく当期純利益を計上したこと、新株予約権の行使により資金調達したことが主な要因

(単位：百万円)	24.2実績	25.2_1Q実績	(増減)		24.2実績	25.2_1Q実績	(増減)
流動資産	9,276	12,742	(+3,466)	流動負債	4,432	4,873	(+ 440)
現金及び預金	3,906	3,454	(△ 451)	短期借入金	2,875	3,267	(+ 391)
① 販売用不動産※2	5,274	9,064	(+3,790)	固定負債	3,003	6,292	(+3,288)
固定資産	655	721	(+ 66)	社債	258	219	(△ 39)
				長期借入金	2,611	5,892	(+3,281)
				【負債合計】	7,436	11,166	(+3,729)
				【純資産合計】	2,495	2,298	(△ 196)
【資産合計】	9,931	13,464	(+3,532)	【負債・純資産合計】	9,931	13,464	(+3,532)
				② 自己資本比率	25.1%	17.1%	(△8.0%)
				1株当たり純資産(円)	2,084.75	1,920.22	(△164.53)

※2 仕掛販売用不動産含む

(参考)自己資本比率と販売用不動産残高の変遷

	20.2期				21.2期				22.2期				23.2期				24.2期				25.2期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	
自己資本比率(%)	21.8	20.0	17.5	22.1	19.0	23.8	25.9	27.5	19.4	24.2	15.2	24.6	13.6	9.0	9.9	16.3	17.2	15.6	14.0	25.1	17.1		
販売用不動産残高(百万円)	2,657	3,274	4,130	3,035	4,021	2,371	2,115	1,750	3,881	2,582	5,688	758	3,073	5,246	5,906	4,545	6,357	8,137	9,475	5,274	9,064		

2. 当社事業の特徴と課題

当社の事業について

当社は東京23区を中心に1都3県で、不動産販売事業を柱とした事業展開をしている

	不動産 販売事業	不動産 賃貸事業	不動産 管理事業
売上構成比 24.2期実績より算出	売上構成比93%程度の当社の 主要事業。 2015年頃から取組みを開始。	売上構成比5%程度であり、 創業期より取組んでいる事業。	売上構成比2%程度であり、 創業期より取組んでいる事業。
概要	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)により、 稼働や利回りを向上させ、 不動産投資家へ販売。	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。
今後の展開	成長ドライバーとして見込み、 新たな取組みも積極的に進める。	安定収入源として成長を目指す。 ※相対的に全体への影響は小さい	安定収益源として成長を目指す。 ※相対的に全体への影響は小さい
収益特性	フロー収益	ストック収益	ストック収益
主な顧客	不動産投資家、黒字企業	不動産オーナー、地主	不動産オーナー、地主

当社の強みについて

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。短期間であっても期日を決めて売り切る販売力がある。社内連携の早さやリーシングの早さも回転の早さに影響している。

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。

	22.2期	23.2期	24.2期	3期平均	(参考) 他社事例
平均保有日数	160日	148日	220日	177日	半年 ～2年
販売件数	17件	24件	23件	21件	—

※当社調べ

■スピード感の要因

『仕入 - 商品化 - 販売』を
同一社員が主担当者として行うワンストップの営業スタイル※

- ・販売を念頭に置いた仕入を実施するため、良質な仕入が可能
- ・仕入～販売が1担当者の中で完結しているため、仕入後の動きを前倒しで行うことができ、スピード感を持って商品化(リノベーションや大規模修繕、リーシング)を実行可能
- ・チームのフォローがあるものの、新卒社員にも徹底して全行程を任せるため、成長速度が早い

※競合他社では仕入担当や商品化担当、販売担当など、業務が専門化していることが多い

【課題】収益不動産の回転が早いことに対する課題

回転が早いことで上記のようなメリットも多いが、一方で「ストック収益(保有期間中の賃料収入)が相対的に少なくなる」という課題も抱えている。

ある程度長期間の保有をすることで、賃料収入を積上げたり、賃料単価の向上を目指したりといったこともできるため、今後、“平均”保有日数は伸び、回転を落とすことも考えられる。

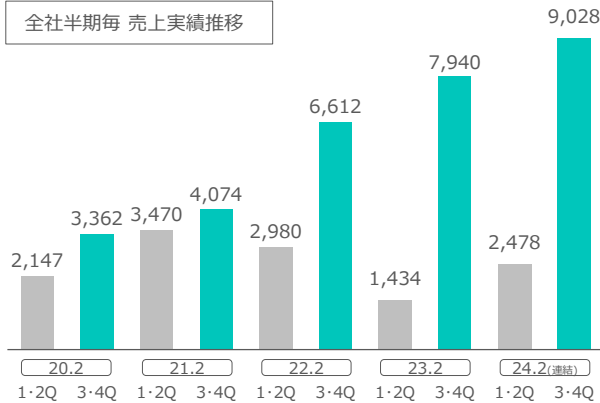
但し、早く回転させる強みを活かせる物件への取組みは引き続き進める。また、売り切る販売力は狙ったタイミングでの販売に活かすことができる。

当社の課題と改善に向けた方向性について

下期偏重の売上と、租税公課による期中の販管費増(期中の低営業利益)が課題

(1) 下期偏重の売上

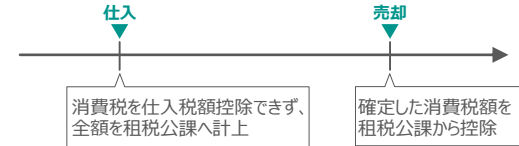
全社半期毎 売上実績推移



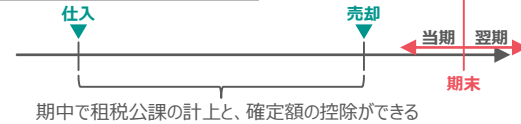
売上のほとんどを占める不動産販売事業では、上半期に仕入れを行い、下半期に販売をする営業スタイルであるため、**全社の売上実績も下期偏重の傾向が強い**

(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、翌期の租税公課にはマイナス計上される

但し、①②どちらの場合でも、物件を仕入れた段階で営業利益以下の段階利益が低下する(①の場合も当該物件が販売されるまではマイナス影響)

■ 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
→ **様々なアセットタイプを取扱う中で回転の早いアセットとそうでないアセットを上手く使い分ける**
- ・ 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
- ・ また、**事業用不動産の取扱比率を増やすことで相対的に租税公課の影響を抑える**ことも進める

3. 中期経営計画(25.2期～27.2期)について

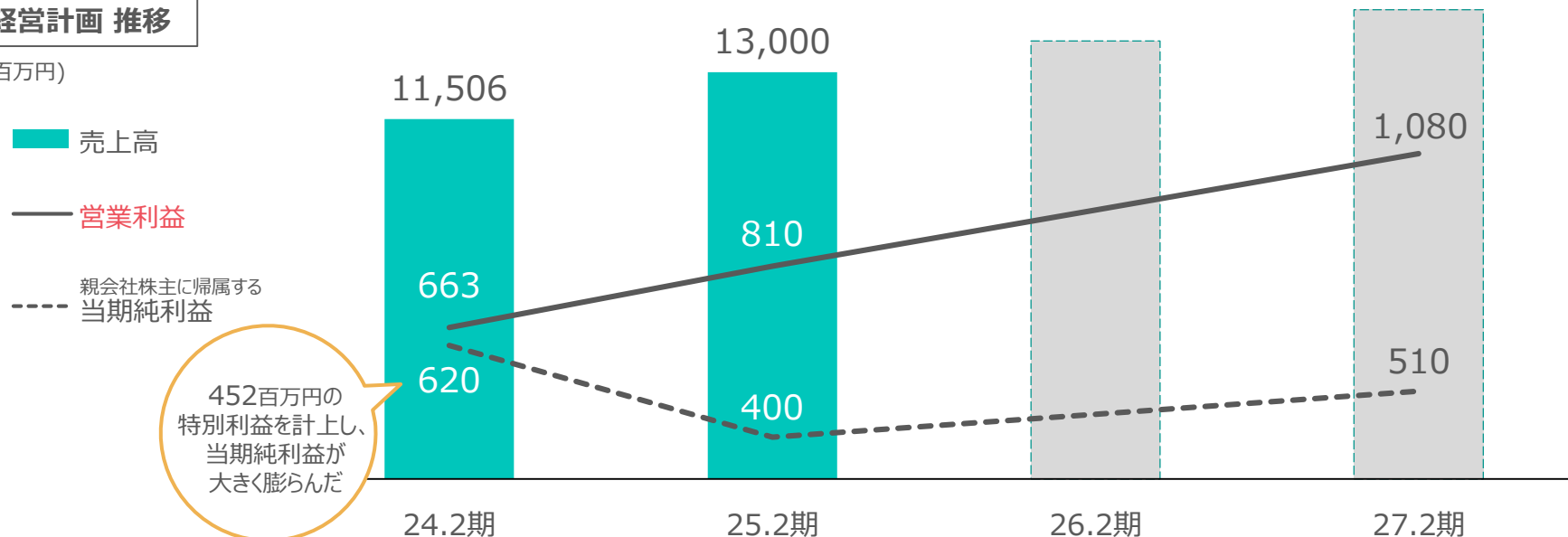
新 中期経営計画(25.2期～27.2期)

22.2期～24.2期同様、販売事業を中心とした持続的な成長を目指しつつも、**営業利益と1人あたり営業利益**にこだわって事業成長を進めていく

- 現在の計画値として、27.2期の営業利益・当期純利益のみを公表
- 26.2期と27.2期の計画値については、営業利益率の推移や直近の金融環境を踏まえつつ算定し、それぞれ25年4月(25.2期決算発表時)、26年4月(26.2期決算発表時)を目途に公表

中期経営計画 推移

(単位：百万円)



営業利益率	5.8%	6.2% (+0.4pt)	—	6.4～6.7%
1人あたり営業利益	1,207万円	1,350万円 (+11.8%)	—	1,800万円

当社が重視する指標

当社は、「1人あたり営業利益」を重視しており、そのため「営業利益」を指標としている
将来的に1人あたり営業利益3,000万円を目指していく

21.2期

旧 中期経営計画
(22.2期～24.2期)新 中期経営計画
(25.2期～27.2期)

近い将来目指す姿



事業戦略について(全体像)

事業成長に向けて大きく3つの事業戦略に取り組む

- 旧中期経営計画では、事業戦略③に取り組んできた
- 売上高の向上や取引件数の増加など、事業規模が拡大し、土台ができたものとして、さらに2つの取組みを積上げる

【語彙】
 内部成長：保有する不動産の収益性を高めること
 保有する不動産はそのまま、賃料単価の引き上げ、テナントの入替え、管理経費の削減などによって不動産の収益力を上げ、資産価値を高める

新 中期経営計画(25.2期～27.2期)～

事業戦略①
営業利益向上

内部成長充実

- ・マーケットに合わせた賃料単価への変更交渉
- ・大規模なリニューアル工事
- ・管理経費の徹底削減

ストック拡充

- ・商品化され稼働率の高い物件の賃料収入獲得

事業戦略②
社外との連携

“組み先”の特定

- ・戦略的業務提携やM&A
- ・連携(取引)先の拡充や提供サービスの活用

事業基盤の強化

購入資金の充実

仕入・販売方法の確立

旧 中期経営計画(22.2期～24.2期)～

事業戦略③
販売事業の規模拡大

価格帯の向上(大型化)

- ・取扱価格帯を5億円以上に
- ・10～20億円規模の不動産の取扱い拡充

商品種別の多様化

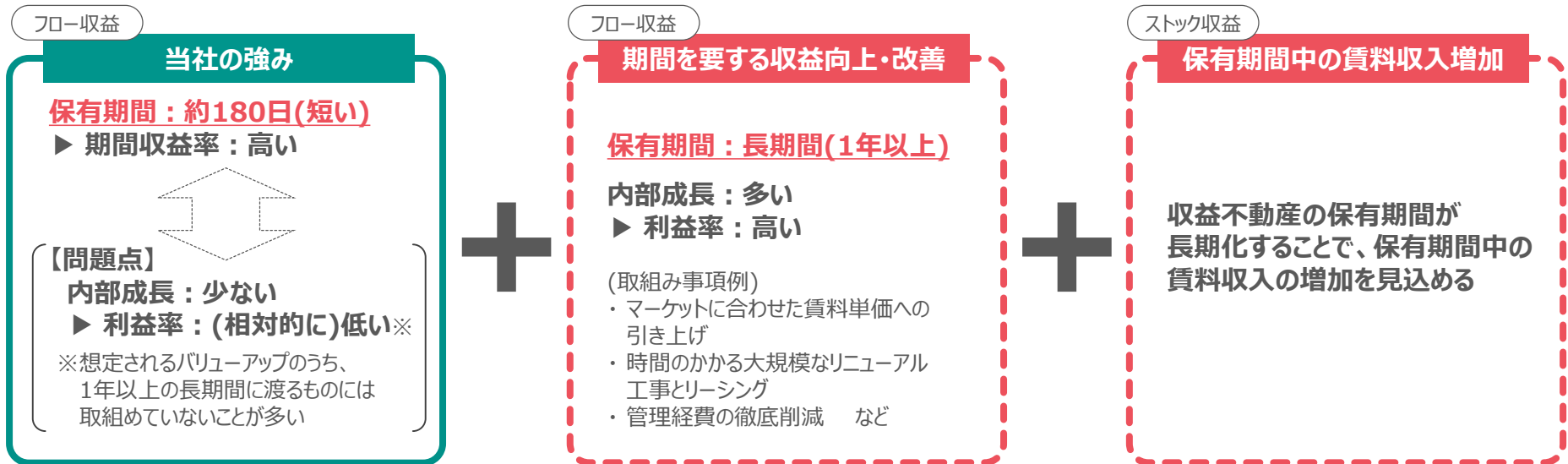
- ・事業用不動産の取扱いを増やし、居住用：事業用=1：1に
- ・不動産開発事業などの新たな取組みでさらに種別増

事業戦略① 営業利益向上に向けた取組み

営業利益向上を目的に、一部収益不動産の長期保有により、

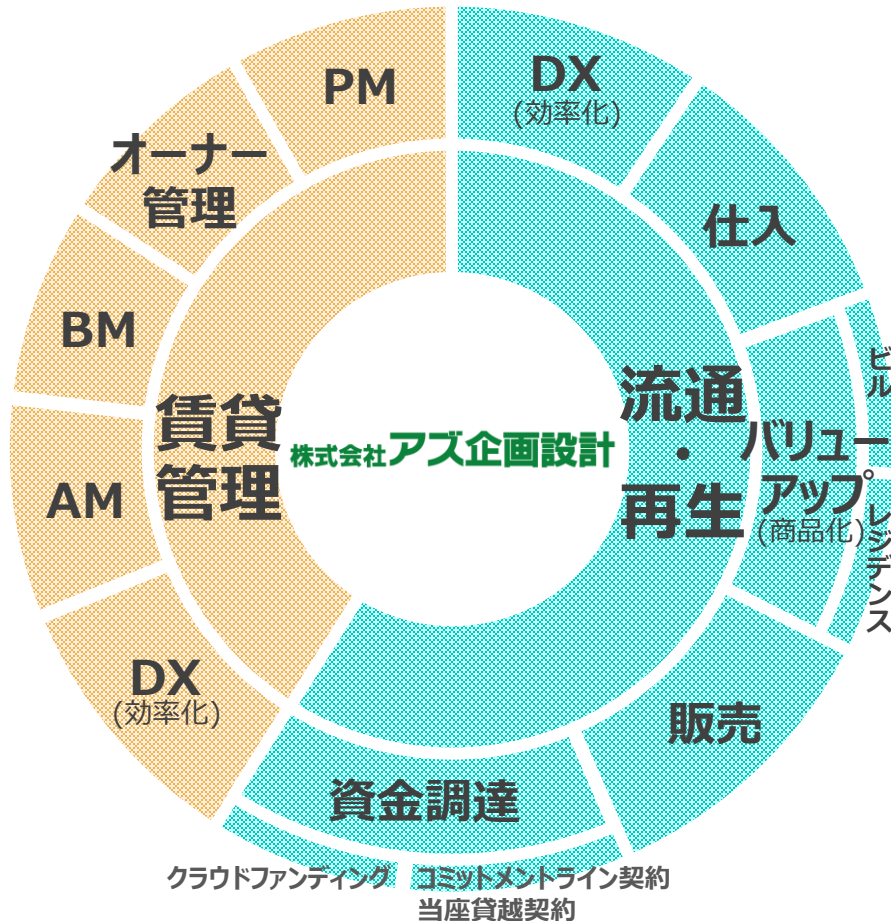
- ① **内部成長**(保有する不動産の収益性向上)の**充実**と、
- ② **ストック収益**(保有期間中の賃料収入)の**拡充** の2つに新たに取組んでいく

- 短い保有期間は当社の強みだが、一方でそのために内部成長をさせる施策のうち取組んでいない項目がいくつもあり、今後は物件を選んで**長期間保有による内部成長**を充実させ利益を確保することで、全体の利益率を向上させる
- また、保有期間を伸ばすことで、**保有期間中の賃料収入増加**による営業利益の積上げも期待できる



事業戦略② 社外との連携に向けた取組み

営業強化による持続的成長だけでなく、非連続的な成長に向けて取組むべき対象領域を10分野に分け、①**戦略的業務提携やM&A**、②**連携(取引)先の拡充や提供サービスの活用**など、取組みを進めていく

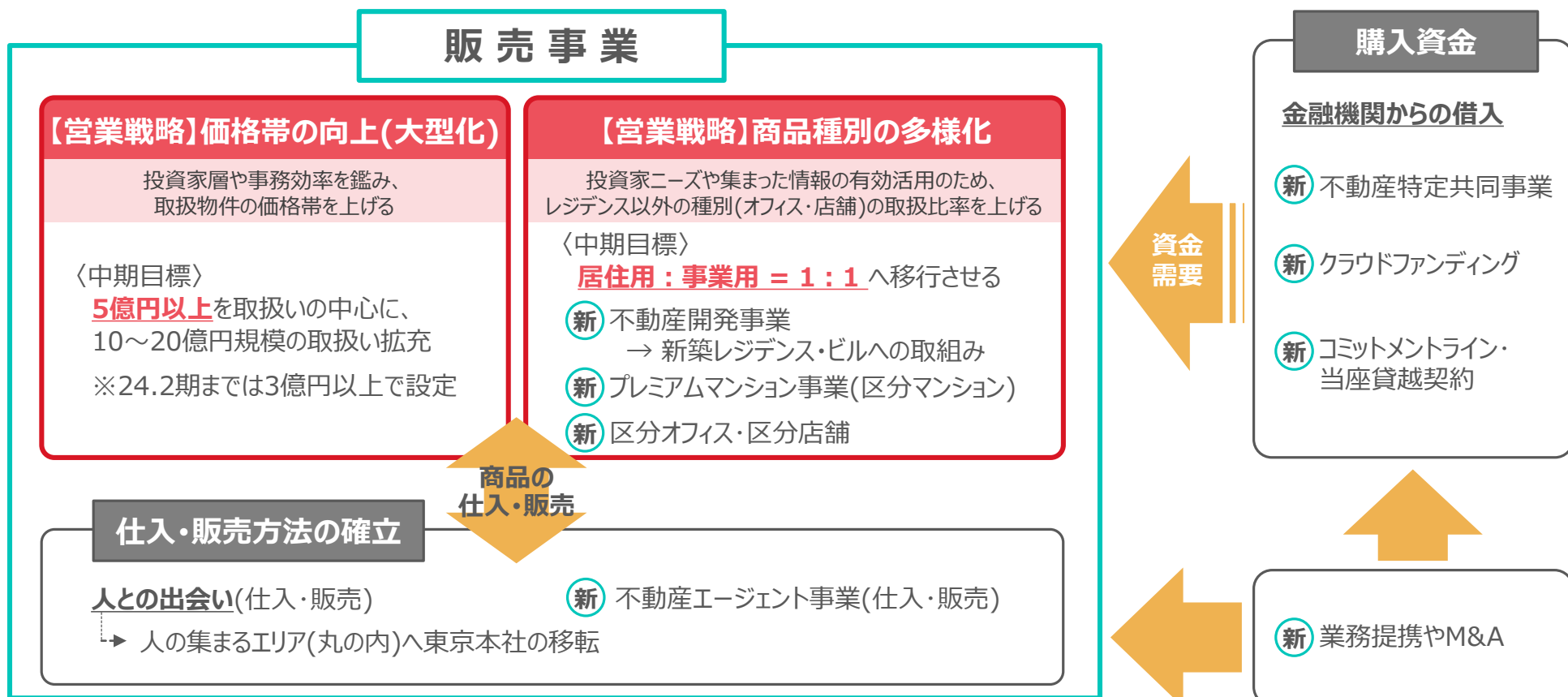


分野	分類	取組み事例(一部抜粋)
バリューアップ (レジデンス)	① 業務提携	matsuri technologies社との業務提携と 資本出資による民泊事業における連携強化
DX (流通・再生)	② サービス活用	「TASUKI TECH LAND」の利用による 業務効率化とデータ活用の開始
DX (賃貸管理)	② サービス活用	「ITANDI BB+」の利用により内見予約、 入居申込、物件確認などの賃貸募集業務を オンライン化

事業戦略③-1 販売事業の規模拡大に向けた取組み

取扱高や取引件数の増加を目指したこれまでの取組みも引き続き進めていく

- 価格帯の向上について旧中期経営計画(22.2期～24.2期)で目標としていた3億円以上の取扱いを中心とすることができたものと評価し、さらに目標値を向上させ「**5億円以上**」へと変更
- 多様な商品種別を取扱うことで、マーケットのニーズに合わせてその時々でニーズの高い商品に寄せることも可能



《表示ルール》 **太字・下線** … (従前からの)重要施策 **①** … 直近数年の新たな取組事項

事業戦略③-2【営業戦略】価格帯の向上(大型化)

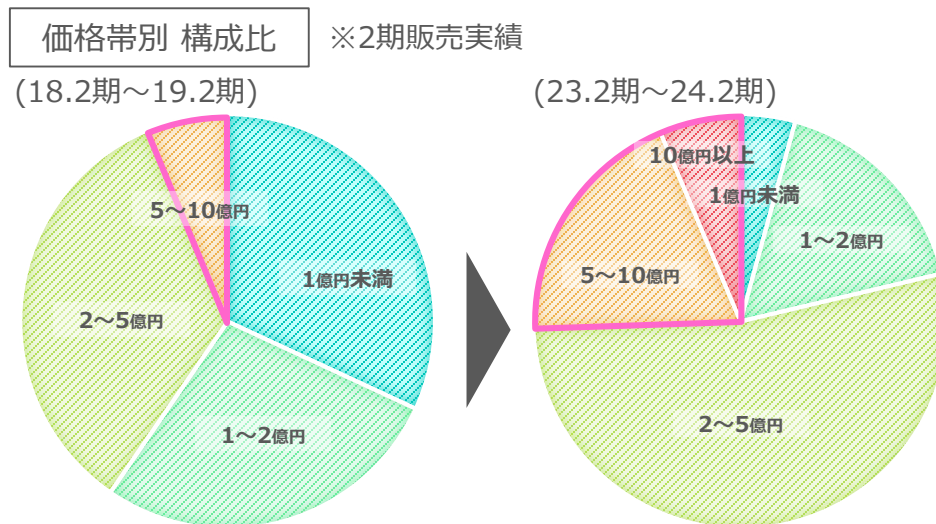
富裕層や黒字企業といった融資の付きやすい属性の不動産投資家への販売を目指し、**取扱いの中心を5億円以上の不動産へ移行**

10～20億円規模の不動産の取扱いも拡充

〈24.2期までの実績〉

- 24.2期以前は取組みの中心を3億円以上の不動産へ移行することを目指した
- 取組みは順調に進み、23.2～24.2期で販売した収益不動産は、5億円以上のものが3割程度となった
- また、10億円以上の収益不動産の販売も増加している

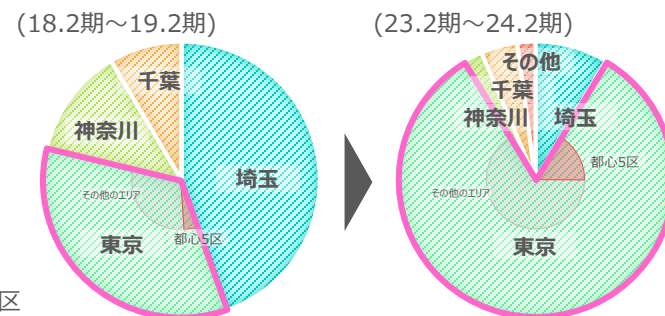
**引き続き取組みを加速させ、
取組みの中心を5億円以上の不動産へ移す
また、20億円規模の不動産も検討を進める**



(補足) 事業エリアの推移について

- 価格帯を向上させるうえで、事業エリアの中心が東京都心部に推移している
- 埼玉、神奈川、千葉については特定のエリアを中心に取組んでおり、従前のような郊外の収益不動産の取扱いは減少している

➡ 安定的な取引を行うために、東京都心部、特に都心5区千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区の取組みを増やす



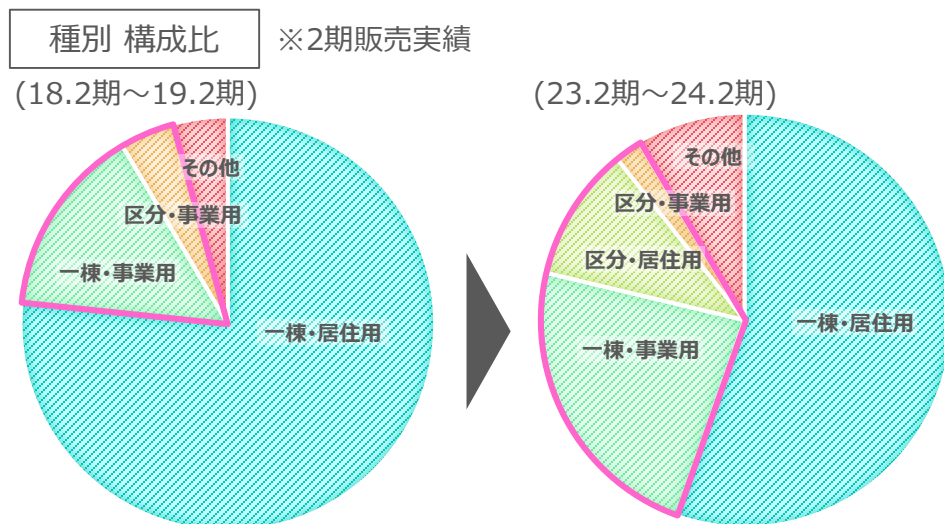
事業戦略③-3【営業戦略】商品種別の多様化

投資家からの様々なニーズへ応えるため、取扱いの種類(アセットタイプ)を増やしている

〈24.2期までの実績〉

- 主に、一棟・事業用(オフィス・店舗)と区分・居住用(プレミアムマンション)の取扱いを増やすように積極的に取組んだ
- 23.2期～24.2期で販売した収益不動産は、一棟・居住用(レジデンス)が多いものの、6割未満へと減少

引き続き取組みを加速させ、
特に、事業用(一棟・区分問わず)不動産の取扱いを増やす



※複合用途の場合は居住用と事業用で全体に占める合計賃料の多い方を採用

■ 商品種別の多様化に資する具体的な取組み

一棟・居住用
一棟・事業用

不動産開発事業

建設する建物を当社で企画するスキームリーシング(賃貸募集)に強みのある当社が企画することで、賃貸需要の高い建物をつくり上げることができる

取組むエリアに合わせて居住用・事業用どちらの取組みも可能

右記の防音レジデンスなどの企画も行う

区分・居住用

プレミアムマンション事業

ペントハウスなどの高級感あるマンションの1区画を取得し、バリューアップ後販売する事業
実際に住みたい方(実需)向けの商品づくりを行っている

区分・居住用
区分・事業用

区分事業

プレミアムマンション事業を横展開させ、一般的な価格帯の区分マンションを取扱う事業
直近はオフィスや店舗の取扱いも進めている

一棟・居住用

その他の取組み

レジデンスはマーケットで最も数が多く、販売には差別化が必要で、その一環として特徴のあるレジデンスの取組みも進めている

取組事例1：防音レジデンス

高い防音(遮音・吸音)性能を持つ防音レジデンスを“AZ Music”の名称で販売。楽器の使用だけでなく、近年職業としても広まる配信にも訴求可能。

取組事例2：IoTレジデンス

あらゆるモノがインターネットに繋がっており、スマートフォンやAIスピーカーから家電などの電化製品を動かすことができるレジデンスで、“AZ Smart”の名称で販売。

4. 具体的な取組みについて

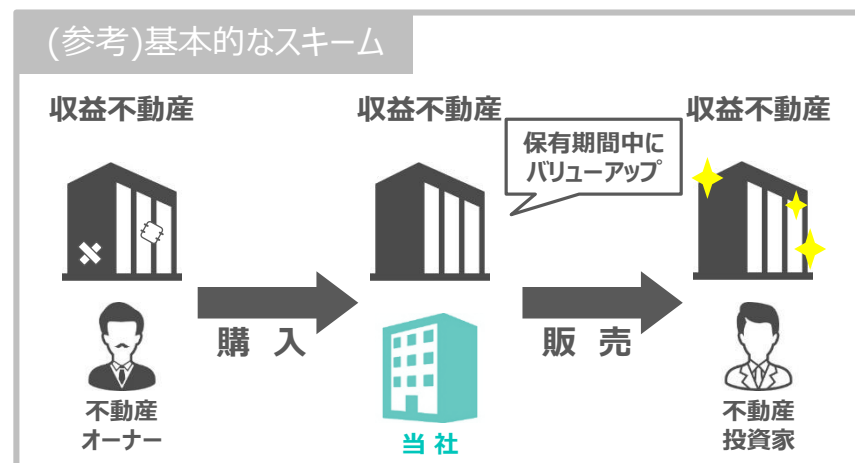
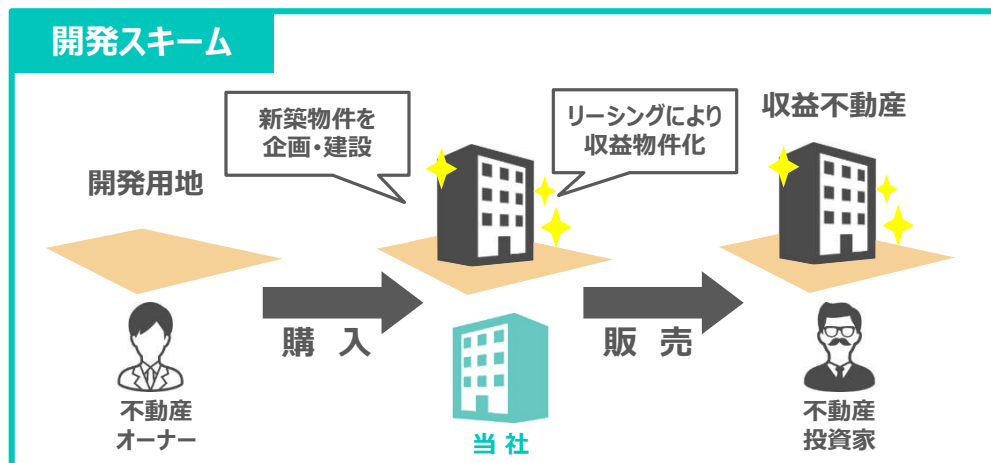
不動産開発事業

建設する建物の企画から当社で行うスキーム(下図左)にチャレンジ

- 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)
- リーシング(賃貸募集)に強みのある当社が物件を企画することで、賃貸需要の高い建物をつくり上げることが可能で、周辺物件と差別化された防音マンションなど特徴ある物件の企画も実行してきた
- ある程度時間を要するスキームであるものの、将来の在庫を用意できるため、当社としても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
また、利益率を高く設定することが可能というメリットも存在する
- 24.3.29「台東区東上野PJ」が防音マンションとして竣工
※詳細は24.3.29付け公表資料をご確認ください [\(リンク\)](#)



▲ 東上野PJの防音マンション



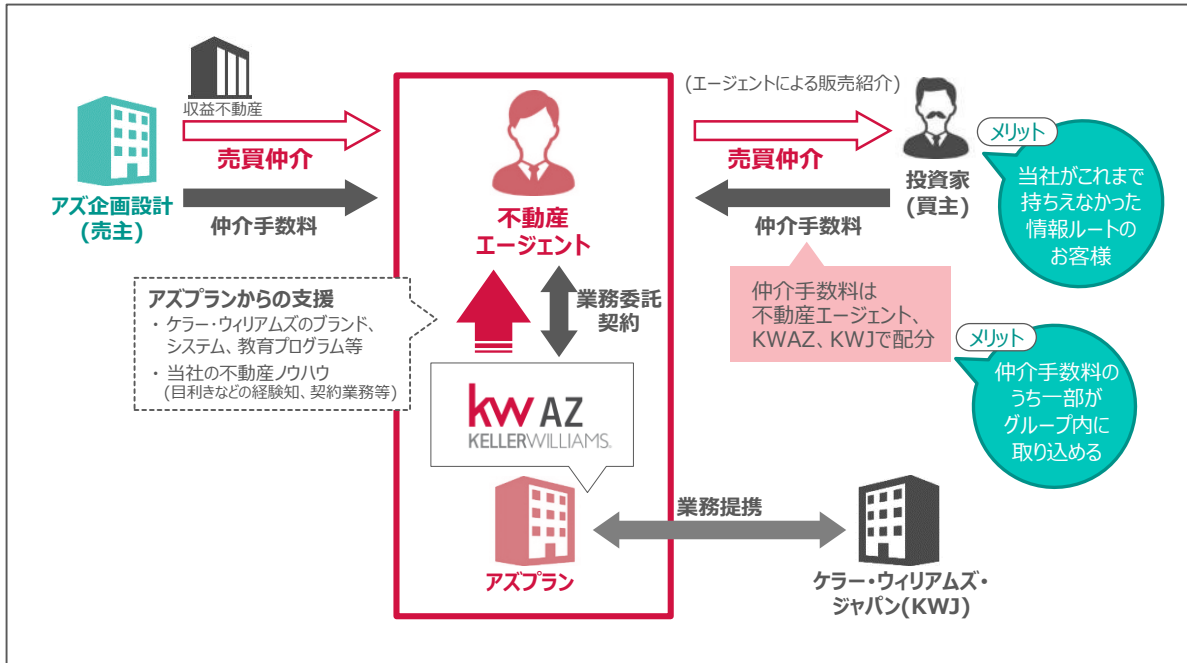
不動産エージェント事業(KWAZ)

20年9月より取り組んできた**不動産エージェント事業(KWAZ/ケラー・ウィリアムズ・アズ)**も取引が**安定的に発生**

また、当社保有物件を売買仲介するなど当社グループ内で**戦略的**重要性**が上がっている**

- 「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
- 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、子会社アズプランを設立し、KWAZを運営
 - ①当社保有物件の売買仲介、②伴う売上の拡大、③エージェントの採用を目指す

(参考) 当社保有物件に関するビジネスモデルイメージ



■ エージェント属性

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

当社社員
 50~60名に対し
 40名の不動産
 エージェント

メリット

当社がこれまで
 持ちえなかった
 情報ルートの
 お客様

メリット

仲介手数料の
 うち一部が
 グループ内に
 取り込める

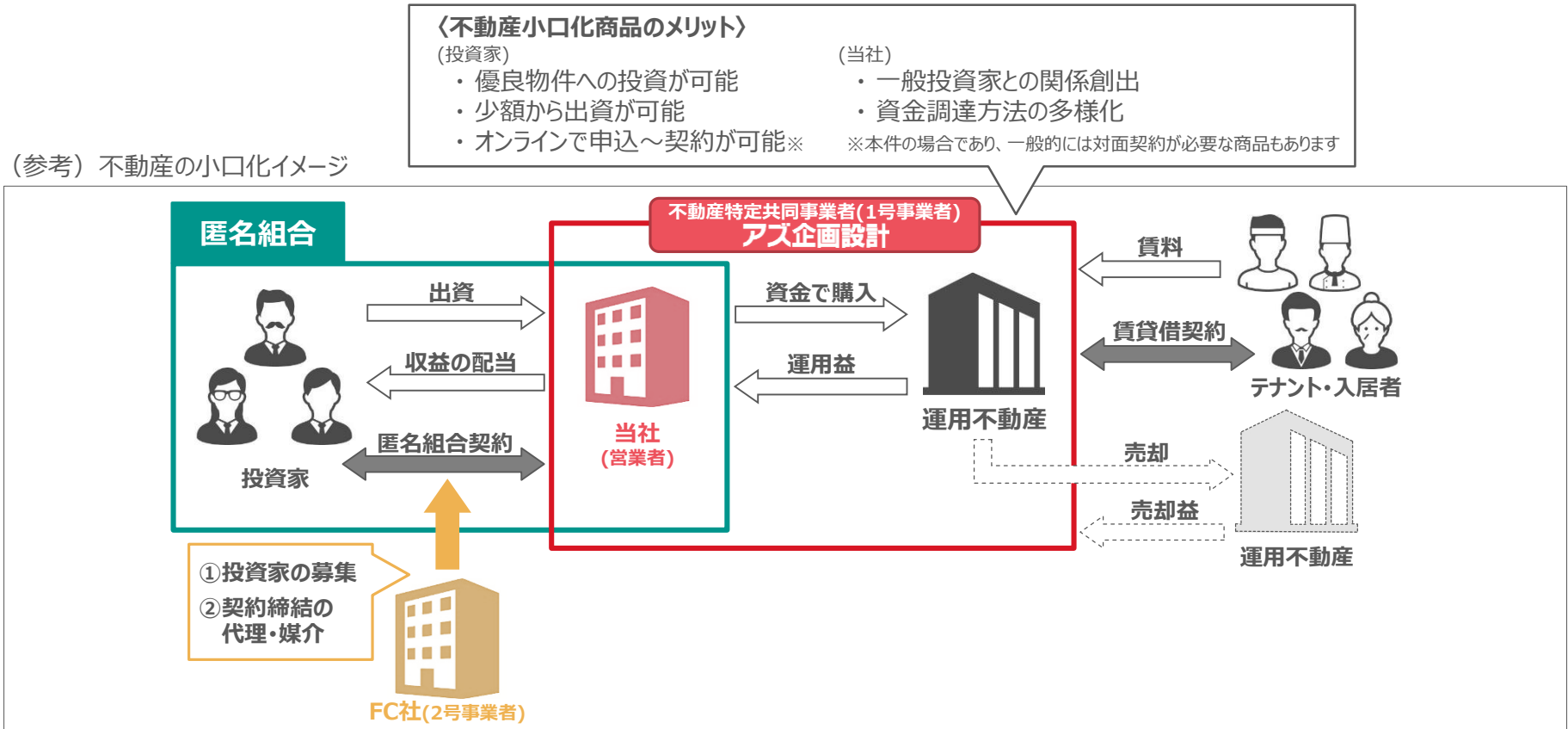
不動産特定共同事業(不特法)

不特法に基づく匿名組合を組成しており、第3号案件の募集が完了

- 24.5.8にファンドクリエーション社(以下「FC社」)と業務提携を締結
- 同5.13より業務提携に基づくスキームで第1号案件(当社にとっては第3号案件)の募集を開始、**満額にて成立**



不動産クラウドファンディングに対するニーズは引き続き高く、取組みを進めていく



資金調達手段の拡大

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・当座貸越契約**

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	8回	Fintertech(株)	22.1～	国内企業 第1号案件として開始
Bankers	5回	(株)バンカーズ	22.6～	上場企業はじ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(P33)とは異なる

■コミットメントライン・当座貸越契約

開始	更新	金融機関	金額	契約形態	備考
20.4	24.7	埼玉縣信用金庫	3.5億円	当座貸越契約	利用可能枠を増額して更新済み
21.12 23.6	24.6	千葉銀行	10億円	コミットメントライン契約	更新済み
23.3	—	武蔵野銀行	9億円	当座貸越契約	
23.6	24.7	川口信用金庫	3億円	当座貸越契約	利用可能枠を増額して更新済み

- ・ 上記以外の金融機関ともコミットメントライン契約・当座貸越契約のような、機動的かつ安定的な資金調達を行うべく取組みを進める

5. 株主還元・IR活動

配当政策・株主優待

配当は、**24.2期で初配**を実施し、25.2期以降は**業績に基づいて引き上げを検討**する
また、株主優待については投資魅力向上を目指し、23.2期で変更済み

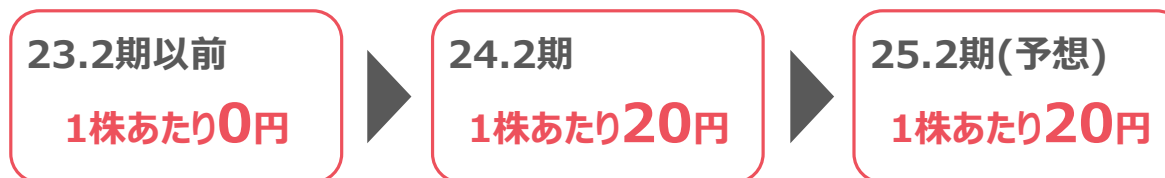
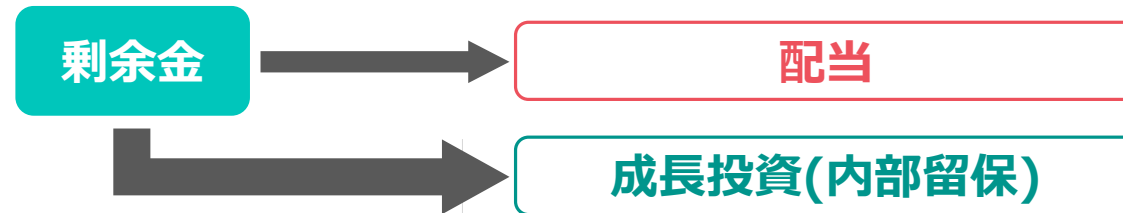
配当政策

【基本方針】 20円を最低ラインとして設定しつつ、**業績に基づき、配当の引き上げを狙う**

【配当方針】 翌期以降の事業成長を第一としつつも、安定的かつ継続的な利益還元を目指す

当社の主要事業である販売事業の事業モデルおよび当社が成長途上である現状を踏まえると、財務レバレッジを効かせることで事業成長を実現できる側面があり、**成長投資としての内部留保を剰余金の主な使途としたい**

(剰余金の使途イメージ)




株主優待

【施策】 中間(8月末)、期末(2月末)時点で100株以上保有の株主様に一律3,000円分のQUOカードを贈呈(年合計6,000円分)

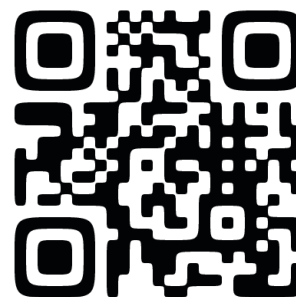
IR/PRの拡充

適切な情報をタイムリーかつ積極的に公表することが企業価値の向上に資すると考えており、株主・投資家の皆様に当社のことをより深くご理解いただけるよう強化

発信ツールの拡充	<p>発信チャネルの拡充</p> <ul style="list-style-type: none">・決算説明会の書き起こし(ログミーファイナンス)・開示情報のメール配信サービス導入・SNSの活用(X、note) <p> ◀ 開示メール登録</p> <p> ◀ noteアカウント</p> <p>当社のことをより多くの投資家の方に認知していただくための活動</p>
開示の改善	<p>発信量の増加(量)</p> <p>21.2期：年間43件 → 22.2期：76件 / 23.2期：83件 / 24.2期：114件</p> <p>内容の拡充(質)</p> <ul style="list-style-type: none">・適時開示に補足資料を添付するなど、訴求内容を大幅に拡充 <p>当社の事業に対する理解を深めていただくための活動</p>
その他	<p>個人投資家向け発信機会の増加</p> <ul style="list-style-type: none">・決算説明会(中間、期末)の個人投資家への開放・個人投資家向けセミナーの実施 { 6/1 ブリッジサロン登壇 ※アーカイブ動画 (リンク) 7/25 Growth IR Seminar登壇予定 <p>外部レポート</p> <ul style="list-style-type: none">・インベストメントブリッジ社がアナリストレポートを公開 (リンク) <p>過去Q&Aの公開</p> <ul style="list-style-type: none">・Q&A特化型プラットフォーム「QA Station」により過去のQ&Aを蓄積・検索できるように (リンク)

6. Appendix ～会社紹介～

詳細は、当社IRサイトもしくは、
スライド版会社紹介をご確認ください



▲ 当社IRサイト
[\(リンク\)](#)



▲ スライド版会社紹介
[\(リンク\)](#)

会社概要

社名 株式会社アズ企画設計

所在地 東京本社：東京都千代田区丸の内1-6-2
新丸の内センタービルディング17階

埼玉本店：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 55名 (臨時雇用12名除く) 2024年2月末時点

役員 松本 俊人 惠 実幸 相馬 剛 杉江 康次
北山 一博 大山 亨 松原 有里枝 飯塚 健

サステナビリティへの取り組み

「サステナビリティ基本方針」に則り、持続可能な社会への貢献を目指す



◀ 当社web
サステナビリティページ

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 つくば責任
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 ジェンダー平等を促進しよう 8 働きがいも経済成長も 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 持続可能なエネルギーを 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 平和と公正な社会を築こう 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

・宮城県南三陸町との地域活性化に向けた連携協定

・地域情報誌「ハウスくん通信」の発行・配布

・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

直近取組み事例

22.2.1	宮城県本吉郡南三陸町と地域活性化を目的とした協定を締結 →(23.2.17)当社が保有していたホテルを分割・移設することで宮城県南三陸高校の学生寮として再活用
22.2.4	「ぐんぎんSDGs私募債」発行及び群馬銀行を通じて東京コミュニティー財団への寄付実施
23.4.13	「むさしのSDGs私募債『みらいのちから』」発行及び武蔵野銀行を通じてアヴェントゥーラ川口への寄付実施
23.8.28	本社移転に伴いSDGsに配慮した手段を実施 ①既存什器の再利用・寄付 ②FSC®認証家具の導入 ③最小限の造作 →(24.3.15)寄付先の八王子市より感謝状を受領
23.12.25	「だいとうSDGsビジネスサポート」により、大東銀行からの資金調達と同時にSDGs行動宣言の策定し、改めて取組みを整理
24.2.26	「さいしんSDGs私募債」発行及び埼玉縣信用金庫を通じてこども食堂・未来応援基金への寄付実施
24.3.11	「健康経営優良法人2024(中小規模法人部門)」へ認定

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いません。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メール配信サービス

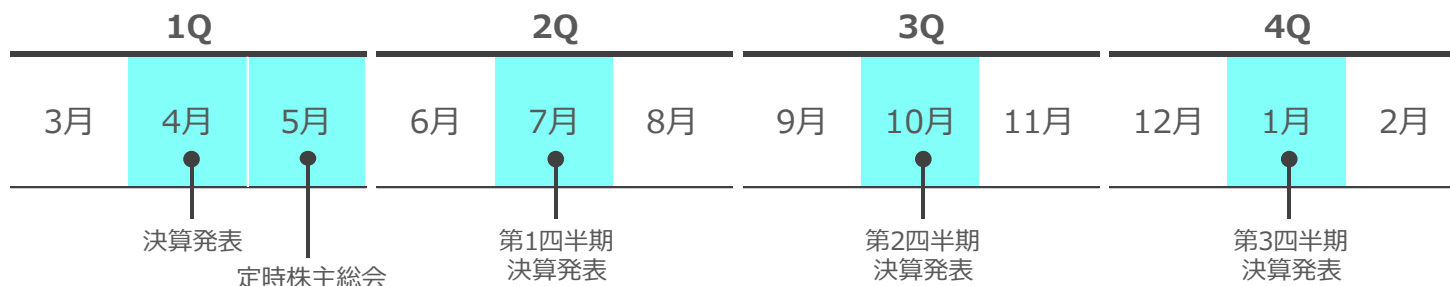
IRやプレスリリースを当社が公表した際、メールにてリアルタイムで内容を受け取ることができます。下記URLより是非ご登録下さい。

<https://www.azplan.co.jp/irinfo/irmailedelivery/>



IRスケジュール

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個人投資家向けにも開放)



株式会社アズ企画設計(東証スタンダード3490)

IRについてのお問い合わせ

サイトから問い合わせ：<https://www.azplan.co.jp/contact/>

もしくは、ir_information@azplan.co.jp メール

※お電話でのお問い合わせは受付けておりません



▲問い合わせサイト



▲メールアドレス