PRESS RELEASE

報道関係者各位

2024年7月24日
株式会社アズ企画設計
(証券コード：3490)

収益不動産のアズ企画設計
個人投資家向けIRイベント資料の公表のお知らせ

東京23区を中心に、1都3県で不動産事業を行う株式会社アズ企画設計(本社：東京都千代田区、代表取締役：松本俊人)は、2024年7月25日(木)に開催される個人投資家向けIRイベント「Growth IR Seminar」に当社取締役の相馬が登壇いたします。本日、イベント資料をご案内いたします。

■ セミナー資料について

添付のとおりです。

■ Growth IR Seminar開催概要

日　時：2024年7月25日(木)　19:00～21:10
※ 当社は19:40～20:10(30分)になります
会　場：オンライン(Zoom)
参加費：無料

https://growth-ir.com/event.php?id=21

《株式会社アズ企画設計について》 https://www.azplan.co.jp

『空室のない元気な街を創る』という企業理念のもと、主要事業である不動産販売事業で収益改善が必要な不動産を取得し、空室の再生、地域の再生、さらには事業・企業の再生へと取組んでいます。

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17F
代　表　者 ： 松本 俊人
事 業 内 容 ： 不動産販売事業 / 不動産賃貸事業 / 不動産管理事業
証券コード ： 東京証券取引所 スタンダード市場 3490

《IRメール配信サービスを導入しております》
下記URLよりご登録いただけると、当社IRやPRをリアルタイムにメールで受取ることができます。
https://www.azplan.co.jp/irinfo/irmaildelivery/
※㈱マジカルポケットの提供するメール配信サービスを通じて配信いたします

【本プレスリリースに関するお問い合わせ】
株式会社アズ企画設計　広報担当　MAIL：pressinfo@azplan.co.jp

証券コード
3490

株式会社アズ企画設計



投資家向けIRセミナー資料

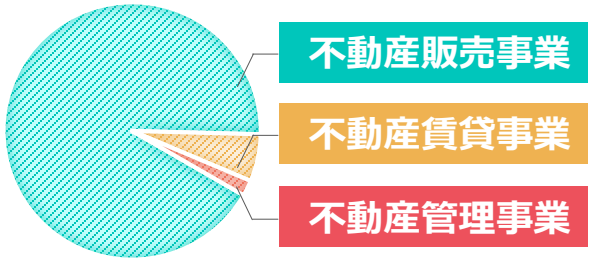
2024.7.25

本日の資料は7/24付で
当社IRサイトへアップ済みです

是非 後日詳細をご確認ください

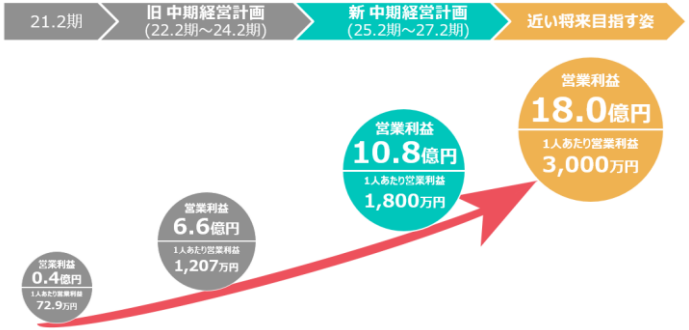
本日覚えていただきたいこと

1 収益不動産のアズ企画設計！



- アズ企画設計は、収益不動産(投資用不動産)を取得、バリューアップを施し、販売するビジネスが売上の9割以上を占めます
- 不動産の賃貸・管理事業も行っているが、売上の規模は小さい
  成長ドライバーは販売事業なので、営業戦略などは販売事業にフォーカス

2 新 中期経営計画を公表！



- 3ヶ年の中期経営計画(22.2期～24.2期)を実行し、売上・利益が大きく伸長
- 7/12新中期経営計画(25.2期～27.2期)を公表し、3年後の27.2期には24.2期の1.6倍の営業利益10.8億円を目指します
- 中期経営計画に含まれないものの、近い将来には営業利益18億円を目指します

3 株主還元を拡大中！

《配当》

1株あたり **20円**

2024年2月期に初配

《株主優待》

年2回実施

2023年2月期に変更

- 25.2期の配当予想は前年同様の1株あたり20円だが、業績に基づいて引き上げを検討します
- 株主優待は8月と2月の年2回で、それぞれQUOカード3,000円分の贈呈
- 総合利回り※ 約3.1%（7/23終値時点）
  ※100株保有の場合で、年間配当(1株あたり20円)+年間優待内容金額換算額(6,000円)から計算

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

INDEX

１．アズ企画設計について (抜粋) …… P04

２．中期経営計画(25.2期～27.2期)について …… P08

３．2025年2月期 第1四半期 連結決算概要(抜粋) …… P15

４．株主還元・IR活動 …… P25

１．アズ企画設計について（抜粋）

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

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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







(単位：百万円)

2004.3
不動産販売事業を開始

2014.11
東北復興作業員向け
ビジネスホテル運営開始

2015.1
本店を移転

新社屋完成
(現在の埼玉本店)

2015.3
東京支社を開設
(販売事業の本格開始)

都心の
案件が増加し
業容拡大

2016.12
東京支社を移転

事業拡大に
伴い、広い
オフィスへ
移転

2018.3
JASDAQ上場

2023.8
東京本社を移転

更なる
事業拡大を
狙う

復興作業員用
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

00.2	01.2	02.2	03.2	04.2	05.2	06.2	07.2	08.2	09.2	10.2	11.2	12.2	13.2	14.2	15.2	16.2	17.2	18.2	19.2	20.2	21.2	22.2	23.2	24.2 (連結)
61	72	73	146	197	397	562	807	1,033	1,157	1,205	808	1,459	1,012	1,074	1,777	2,883	4,742	6,376	5,296	5,509	7,544	9,592	9,374	11,506

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

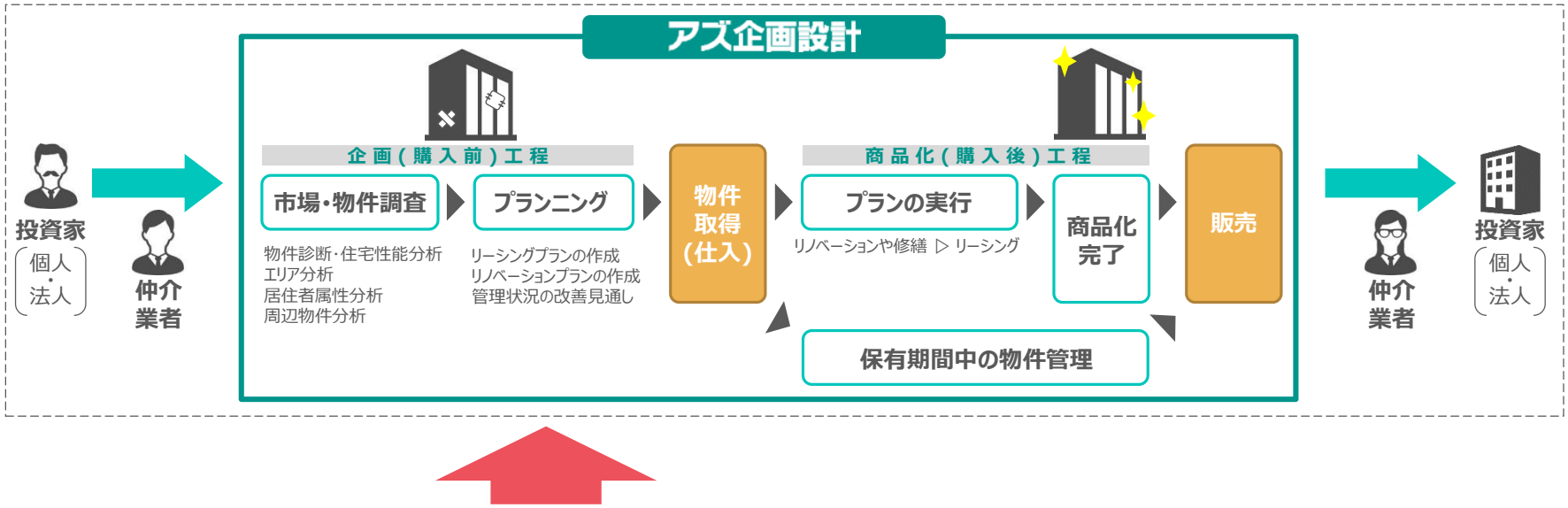
Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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～

- 収益不動産を取得し、リノベーションや大規模修繕によるバリューアップやリーシング(入居者募集)を施し、稼働状況や収入を向上させ、投資家の求める資産性・利回りを実現し、不動産投資家へ販売する。

〈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、販売時に投資家が「どのような資産性や利回りであればその物件に投資したくなるか」というストーリーづくりを行い、そのストーリーに基づき、取得(仕入)判断している

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

２．中期経営計画(25.2期～27.2期)について

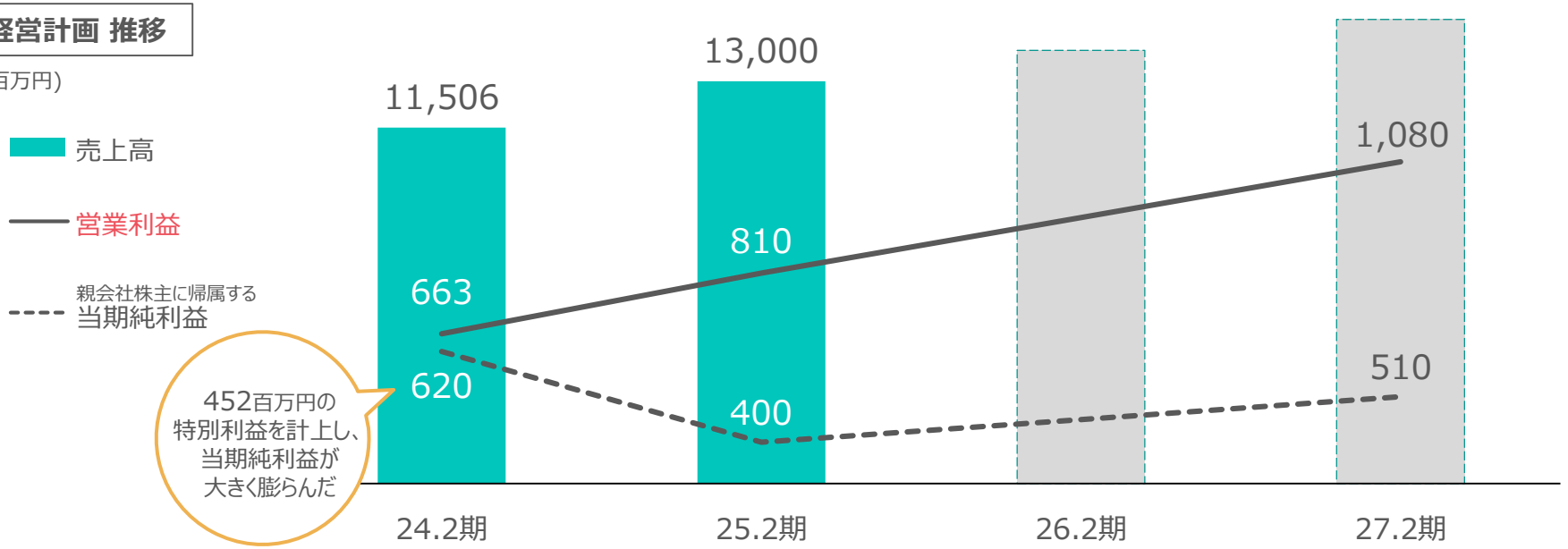
新 中期経営計画(25.2期～27.2期)

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)



	24.2期	25.2期	26.2期	27.2期
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

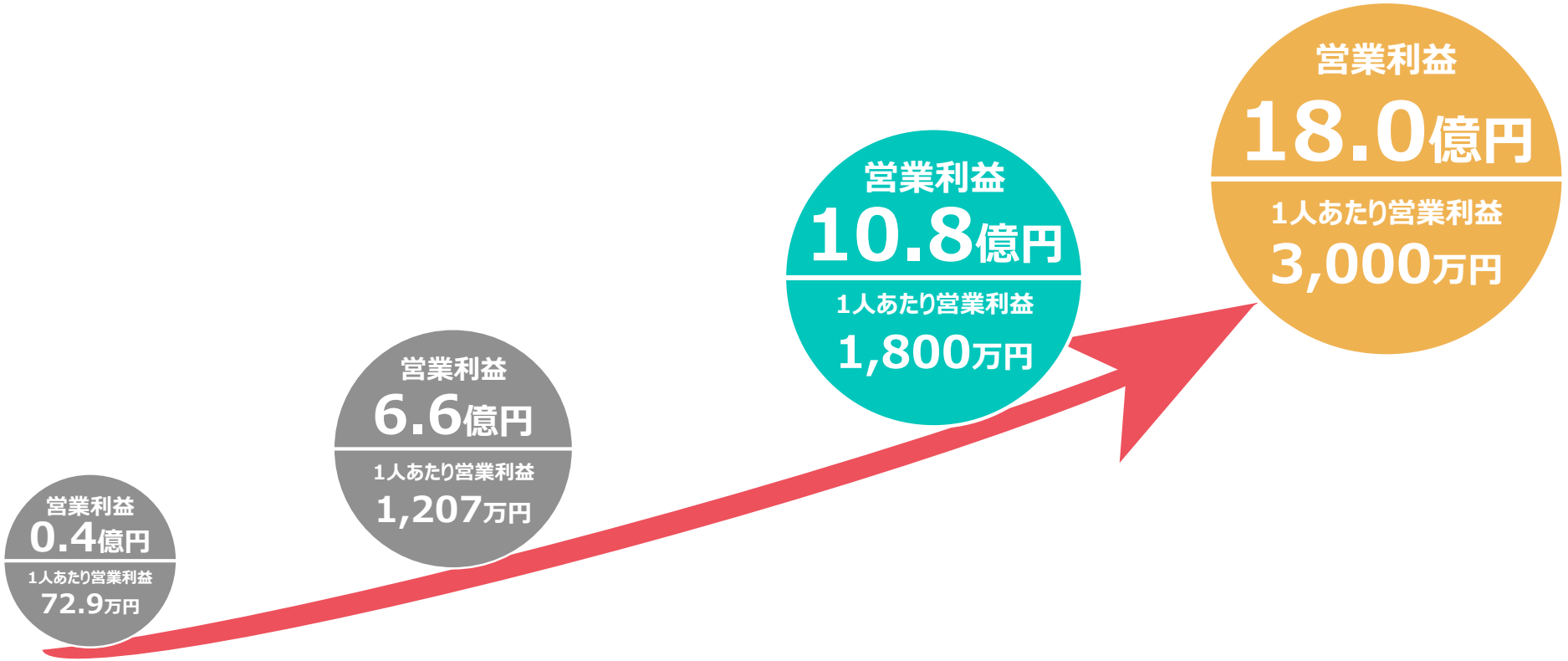
Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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



Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

事業戦略について(全体像)

事業成長に向けて大きく3つの事業戦略に取組む

- 旧中期経営計画では、事業戦略③に取組んできた
- 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で、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

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

事業基盤の強化

購入資金の充実

仕入・販売方法の確立

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

フロー収益

当社の強み

保有期間：約180日(短い)
▶ 期間収益率：高い

【問題点】
内部成長：少ない
▶ 利益率：(相対的に)低い※
※想定されるバリューアップのうち、1年以上の長期間に渡るものには取組めていないことが多い

＋

フロー収益

期間を要する収益向上・改善

保有期間：長期間(1年以上)

内部成長：多い
▶ 利益率：高い

(取組み事項例)
・マーケットに合わせた賃料単価への引き上げ
・時間のかかる大規模なリニューアル工事とリーシング
・管理経費の徹底削減　など

＋

ストック収益

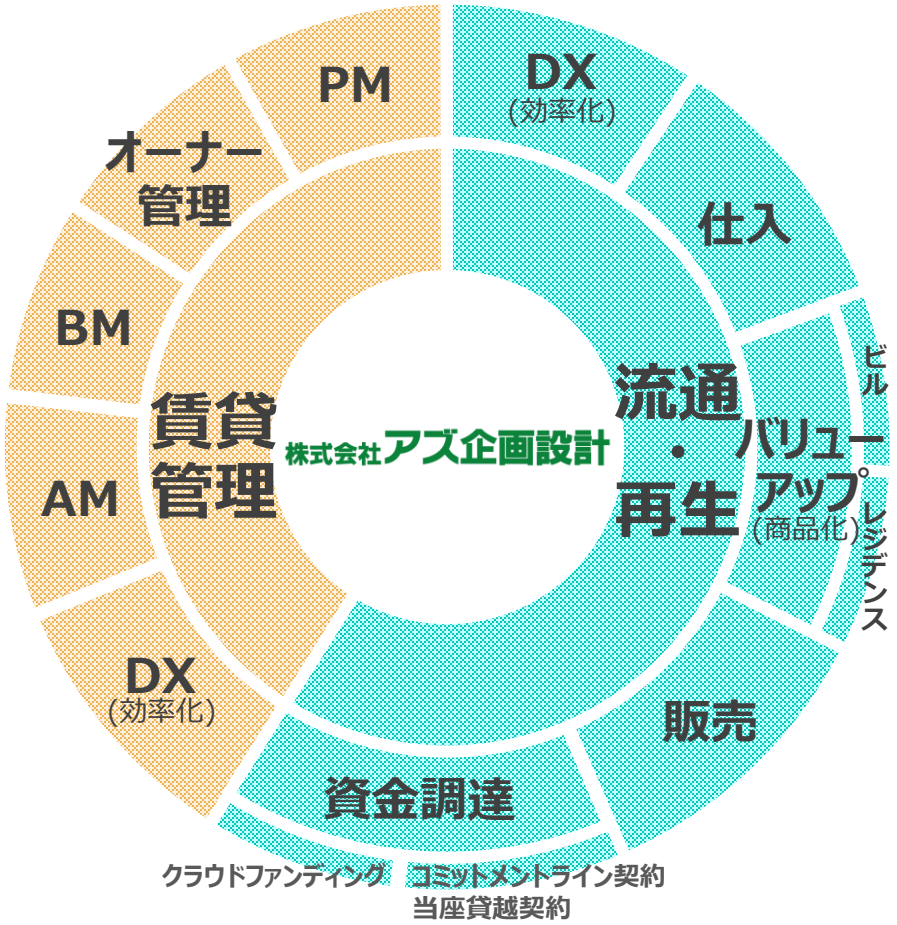
保有期間中の賃料収入増加

収益不動産の保有期間が長期化することで、保有期間中の賃料収入の増加を見込める

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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



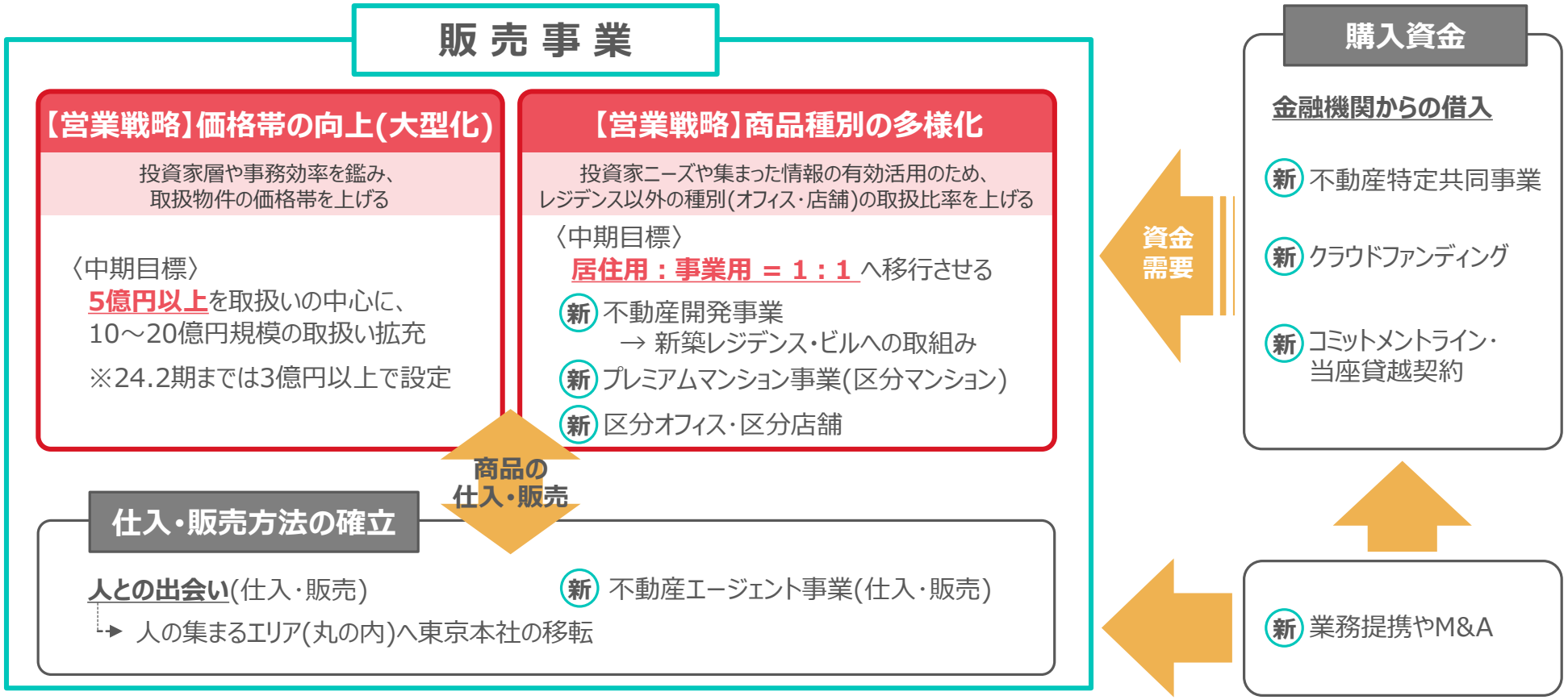
分野	分類	取組み事例(一部抜粋)
バリューアップ (レジデンス)	① 業務提携	matsuri technologies社との業務提携と 資本出資による民泊事業における連携強化
DX (流通・再生)	② サービス活用	「TASUKI TECH LAND」の利用による 業務効率化とデータ活用の開始
DX (賃貸管理)	② サービス活用	「ITANDI BB+」の利用により内見予約、 入居申込、物件確認などの賃貸募集業務を オンライン化

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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　新 … 直近数年の新たな取組事項

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

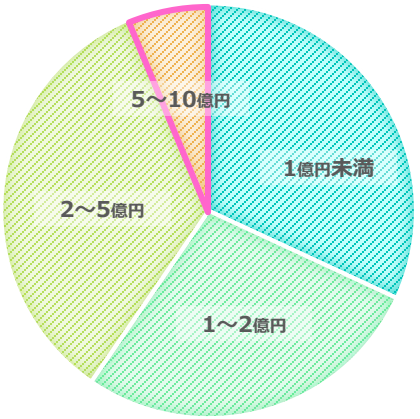
事業戦略③-2【営業戦略】価格帯の向上(大型化)

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、<u>取扱いの中心を5億円以上の不動産へ移行</u>

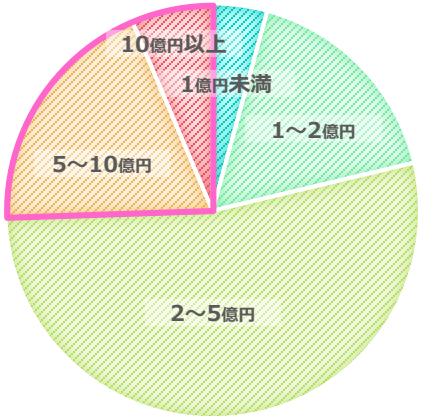
<u>10～20億円規模の不動産の取扱いも拡充</u>

価格帯別 構成比　※2期販売実績

(18.2期～19.2期)



(23.2期～24.2期)



〈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、<u>5億円以上のものが3割程度となった</u>
- また、<u>10億円以上の収益不動産の販売も増加</u>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

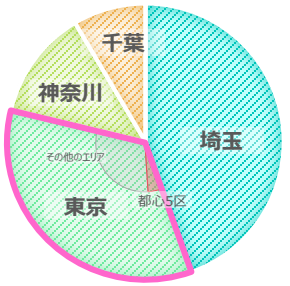
(補足) 事業エリアの推移について

- 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

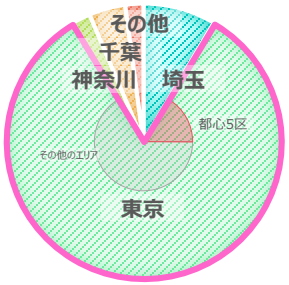
➡ 安定的な取引を行うために、東京都心部、特に<u>都心5区</u>の取組みを増やす

千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区

(18.2期～19.2期)



(23.2期～24.2期)



Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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〉

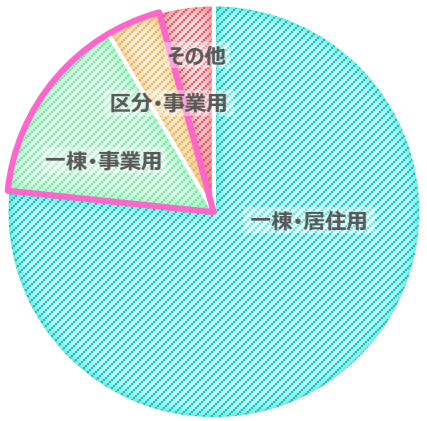
- 主に、一棟・事業用(オフィス・店舗)と区分・居住用(プレミアムマンション)の取扱いを増やすように積極的に取組んだ

- 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

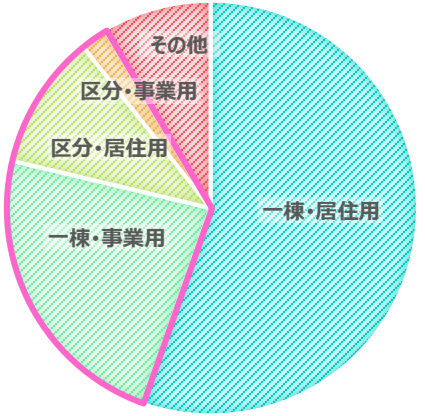
引き続き取組みを加速させ、特に、事業用(一棟・区分問わず)不動産の取扱いを増やす

種別 構成比　※2期販売実績

(18.2期～19.2期)



(23.2期～24.2期)



※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。

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

３．2025年2月期 第1四半期 連結決算概要(抜粋)

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

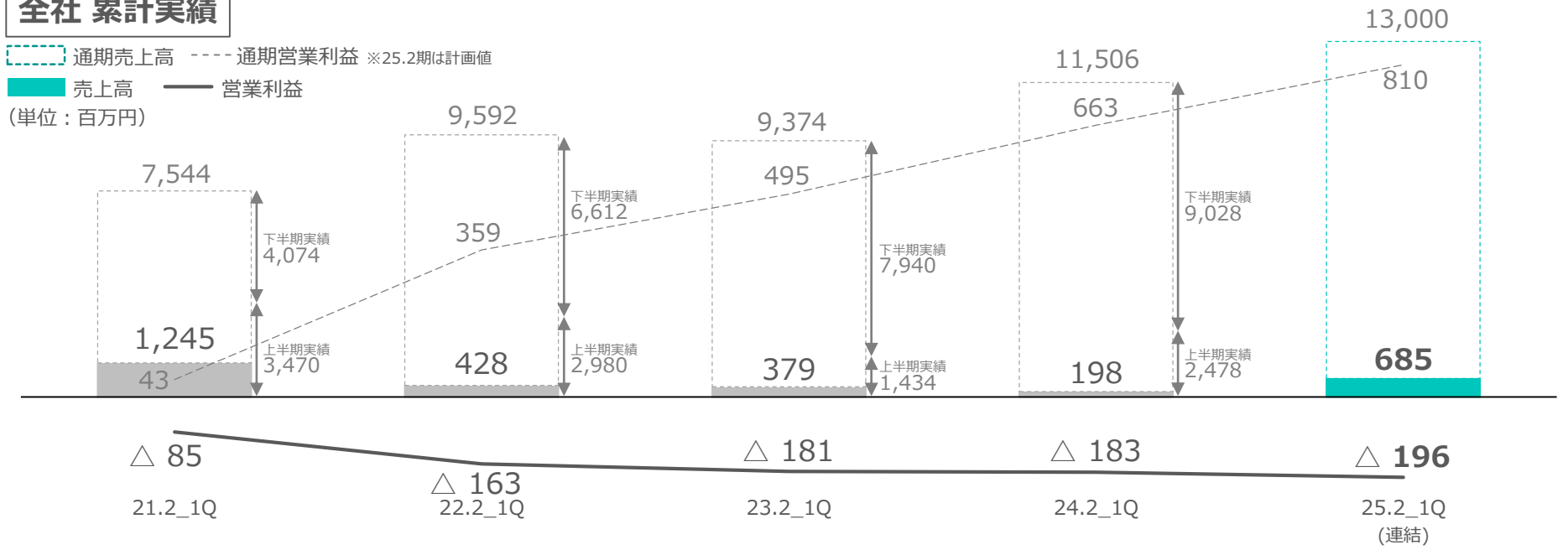
売上高は下期偏重傾向があるため想定内の実績

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



Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年2月期 第1四半期　連結決算概要（２）

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

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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
- 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

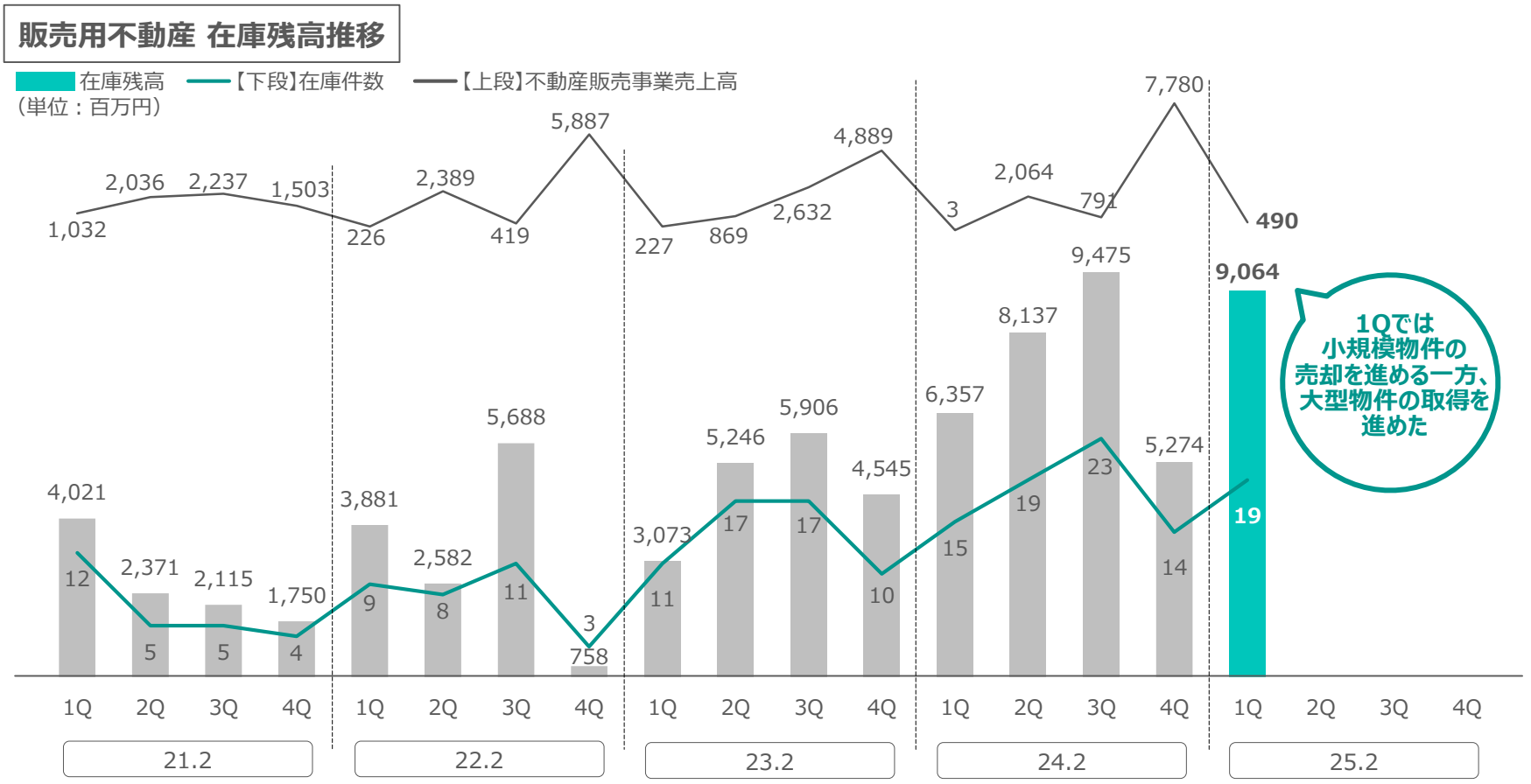
Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2025年2月期 第1四半期　不動産販売事業の状況

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る物件については積極的に売却を進め、2Qでの売上づくりを目指す



Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

※24.2期4Q以降は連結数値

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)
流動資産	9,276	12,742	(+3,466)
現金及び預金	3,906	3,454	(△ 451)
① 販売用不動産※2	5,274	9,064	(+3,790)
固定資産	655	721	(+ 66)
【資産合計】	9,931	13,464	(+3,532)

※2 仕掛販売用不動産含む

	24.2実績	25.2_1Q実績	(増減)
流動負債	4,432	4,873	(+ 440)
短期借入金	2,875	3,267	(+ 391)
固定負債	3,003	6,292	(+3,288)
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)
【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)

(参考)自己資本比率と販売用不動産残高の変遷

	20.2期 1Q	2Q	3Q	4Q	21.2期 1Q	2Q	3Q	4Q	22.2期 1Q	2Q	3Q	4Q	23.2期 1Q	2Q	3Q	4Q	24.2期 1Q	2Q	3Q	4Q	25.2期 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	

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

４．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)



23.2期以前	24.2期	25.2期(予想)
1株あたり0円	1株あたり20円	1株あたり20円

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)

総合利回り※ 約3.1% (7/23終値時点)

※100株保有の場合で、年間配当(1株あたり20円)+年間優待内容金額換算額(6,000円)から計算

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

発信チャネルの拡充

・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)

◀ 開示メール登録

◀ noteアカウント

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

開示の改善

発信量の増加(量)

21.2期：年間43件
➡ 22.2期：76件 / 23.2期：83件 / 24.2期：114件

内容の拡充(質)

・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

当社の事業に対する
理解を深めていただくための活動

その他

個人投資家向け発信機会の増加

・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
  - 7/25 Growth IR Seminar登壇

外部レポート

・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

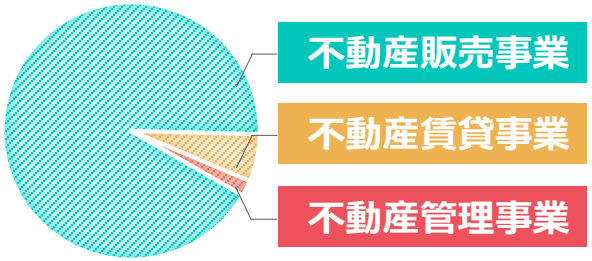
過去Q&Aの公開

・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

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

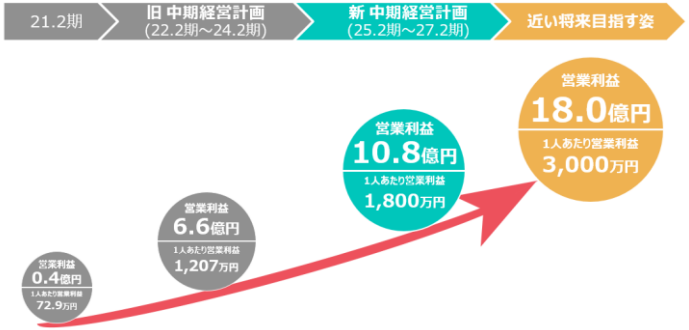
本日覚えていただきたいこと

1 収益不動産のアズ企画設計！



- アズ企画設計は、収益不動産(投資用不動産)を取得、バリューアップを施し、販売するビジネスが売上の9割以上を占めます
- 不動産の賃貸・管理事業も行っているが、売上の規模は小さい
  成長ドライバーは販売事業なので、営業戦略などは販売事業にフォーカス

2 新 中期経営計画を公表！



- 3ヶ年の中期経営計画(22.2期～24.2期)を実行し、売上・利益が大きく伸長
- 7/12新中期経営計画(25.2期～27.2期)を公表し、3年後の27.2期には24.2期の1.6倍の営業利益10.8億円を目指します
- 中期経営計画に含まれないものの、近い将来には営業利益18億円を目指します

3 株主還元を拡大中！

《配当》

1株あたり **20円**

2024年2月期に初配

《株主優待》

年2回実施

2023年2月期に変更

- 25.2期の配当予想は前年同様の1株あたり20円だが、業績に基づいて引き上げを検討します
- 株主優待は8月と2月の年2回で、それぞれQUOカード3,000円分の贈呈
- 総合利回り※ 約3.1%（7/23終値時点）
  ※100株保有の場合で、年間配当(1株あたり20円)+年間優待内容金額換算額(6,000円)から計算

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

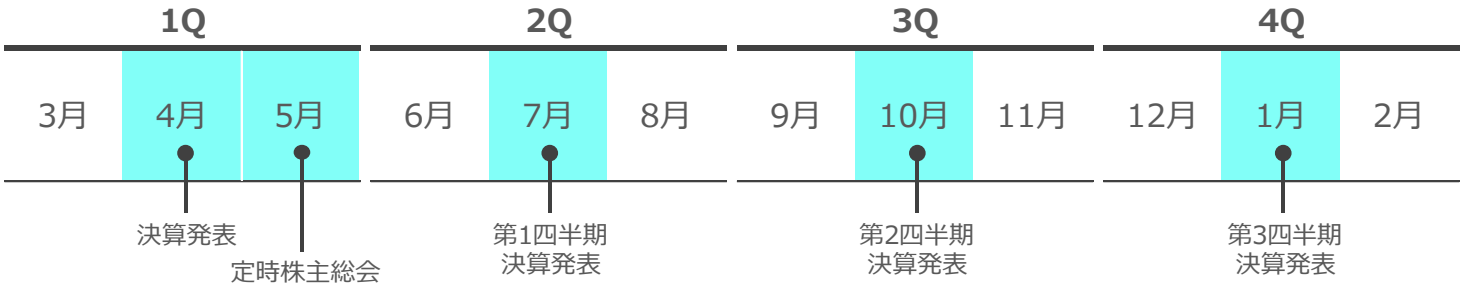
本資料は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。実際の投資に際しては、ご自身の判断と責任において行われますようお願いいたします。なお、本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づき、当社が判断した内容であり、潜在的リスクおよび不確実性が含まれております。これらの目標や予想の達成および将来の業績を証するものではありません。これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。本資料公表時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続きは完了しておりません。本資料の掲載情報に基づく利用者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。

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/irmaildelivery/

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 **へメール**

※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