



証券コード  
3490

# 株式会社アズ企画設計

## 第5回・第6回新株予約権発行に関する 補足説明資料

2025.4.21

# INDEX

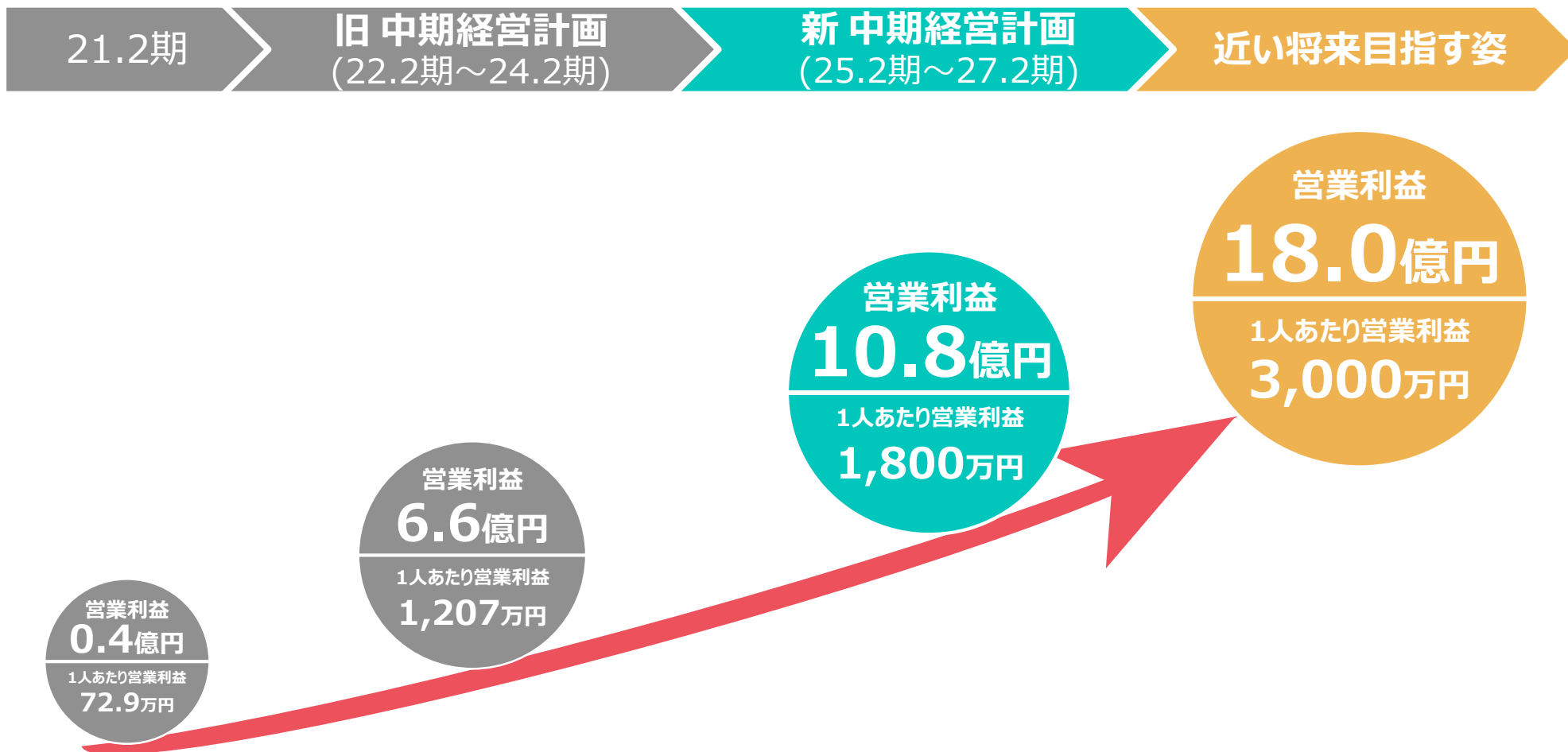
1. 中期経営計画(25年2月期~27年2月期)と 2026年2月期 業績予想について	.....	P03
2. 本ファイナンスの概要	.....	P12
3. Appendix	.....	P27
(1) 当社の強み・課題		
(2) 会社紹介		

# 1. 中期経営計画(25年2月期～27年2月期)と 2026年2月期 業績予想について

# 当社が重視する指標

新たな中期経営計画策定の前提として、当社は「1人あたり営業利益」を重視しており、それに伴い重要指標として「営業利益」の目標値を公表

将来的に1人あたり営業利益3,000万円を目指し、新中期経営計画の目標値を設定



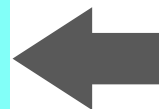
# 2026年2月期 業績予想

25.2期では想定以上に利益率を大きく伸ばすことができたため、更に利益とスピードを向上させ、**26.2期では中期経営計画 最終年度の目標値を1年前倒しして取組む**

- 目標値として営業利益10.8億円を置き、人員の微増に伴う1人あたり営業利益については27.2期での達成を目指す  
一方で、販売事業を中心とした持続的な成長を目指しつつ、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るスタンスは変えない
- 現時点で27.2期計画は据え置き、営業利益率の推移や金融環境を踏まえつつ算定し、26年4月(26.2期決算発表時)を目途に計画値を公表

(単位：百万円)	24.2 実績	25.2 当初計画※	25.2 実績	達成率	26.2 計画	前期比	27.2 計画
売上高	11,506	13,000	12,430	95.6%	<b>13,500</b>	+8.6%	—
営業利益	663	810	975	120.4%	<b>1,080</b>	+10.8%	1,080
経常利益	454	570	740	130.0%	<b>800</b>	+8.0%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	620	400	461	115.5%	<b>510</b>	+10.4%	510
営業利益率	5.8%	6.2%	7.8%	+1.6pt	<b>8.0%</b>	+0.2pt	6.4~6.7%
1人あたり営業利益	1,207万円	1,350万円	1,545万円	—	<b>1,662万円</b>	—	1,800万円

1年  
前倒し!



当初想定  
から利益率  
大幅UP

※ 25.3.18「2025年2月期連結業績予想の修正に関するお知らせ」にて修正前の数値

# 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(22.2期～24.2期)では、事業戦略③に取り組んできた

その結果、売上高の向上や取引件数の増加など、事業規模が拡大(21.2期売上高：75.4億円→24.2期：115.0億円)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

### 新中期経営計画(25.2期～27.2期)より取組み開始

#### 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

#### 【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

### 旧中期経営計画(22.2期～24.2期)より取組み開始

#### 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

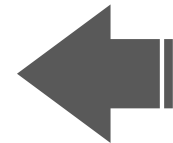
##### 商品種別の多様化

- ・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



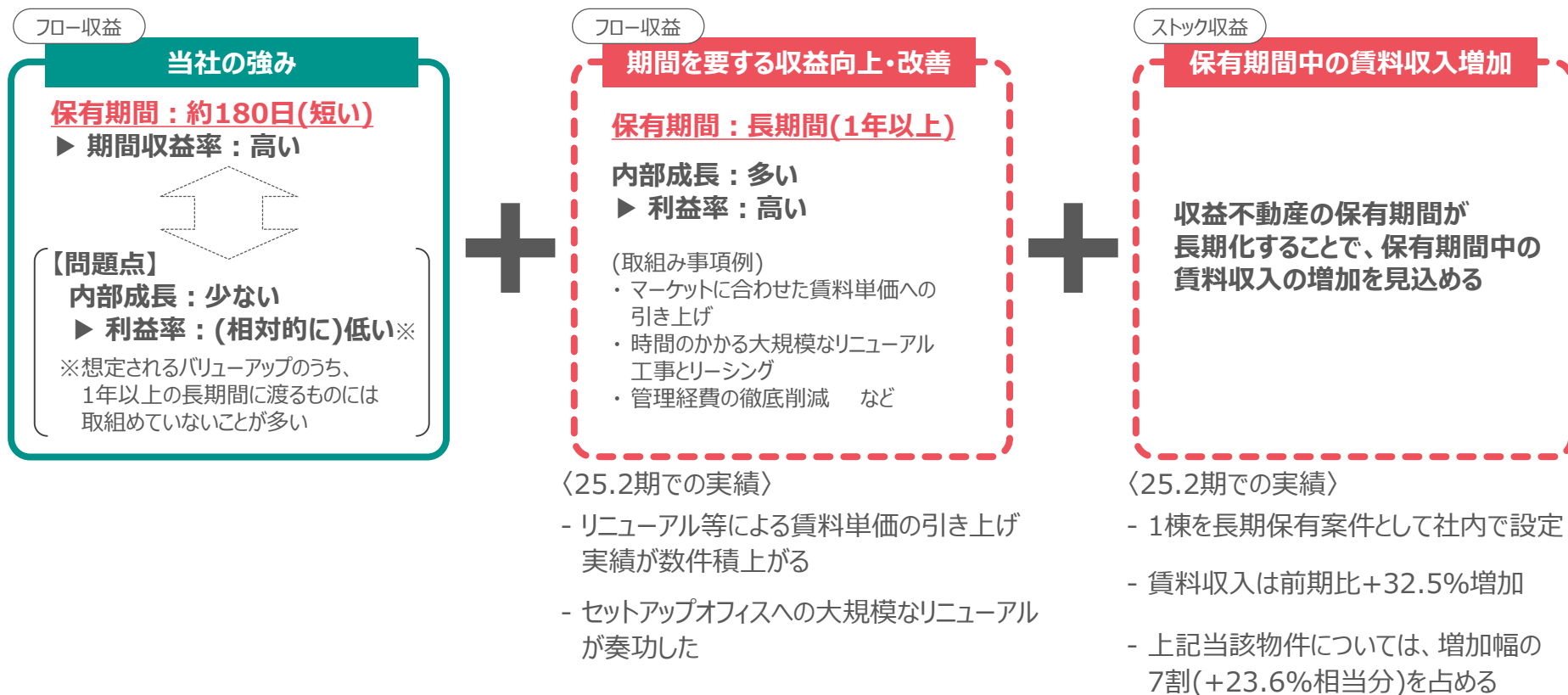
# 事業戦略① 営業利益向上に向けた取組み

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

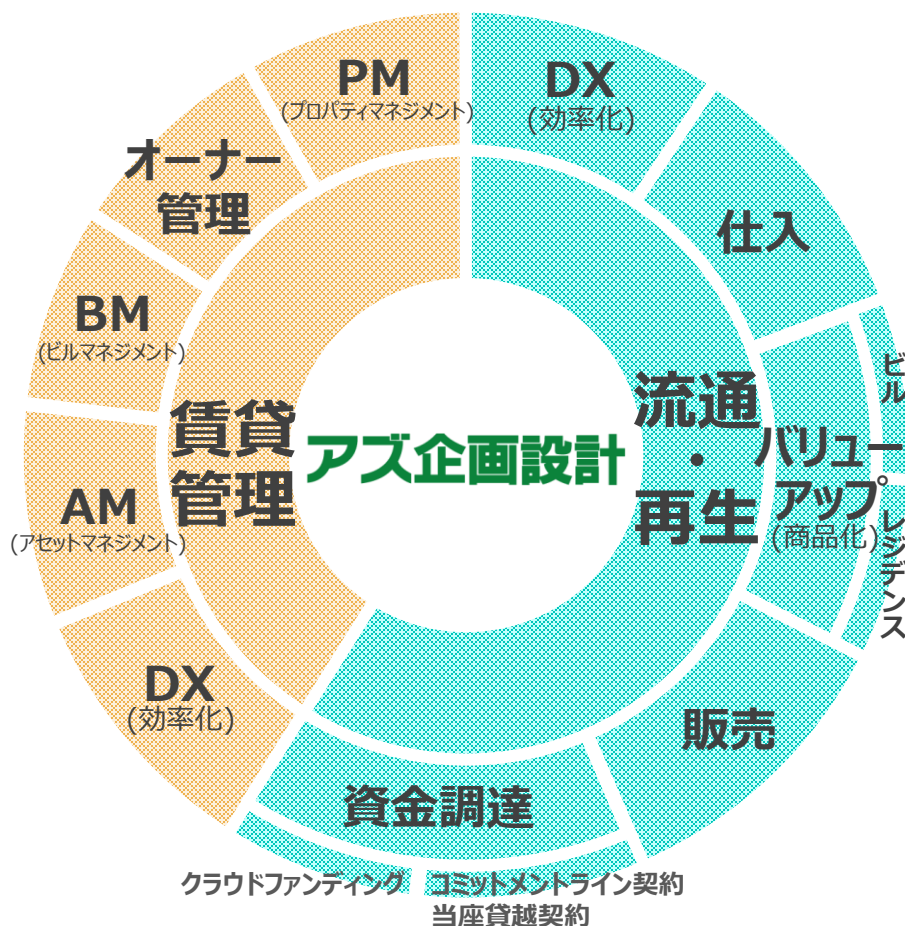
- 短い保有期間は当社の強みだが、一方でそのために内部成長をさせる施策のうち取組んでいない項目がいくつもあり、  
今後は物件を選んで**長期間保有による内部成長**を充実させ利益を確保することで、全体の利益率を向上させる

- 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 販売事業の規模拡大に向けた取組み

販売事業の売上高向上を目指し、

- ① **取扱不動産の価格帯向上(大型化)**と、
- ② **取扱不動産の種別の多様化** に取組む

## ①《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5億円以上の高額な収益不動産へ移行**  
また、**10億円以上の収益不動産の取扱いも積極的に拡充**

〈25.2期までの実績〉

- 取組みは順調に進み、24.2～25.2期で販売した一棟収益不動産は、5億円以上のものが5割弱まで増えた
- また、10億円以上の収益不動産の販売も増加している

**今後も価格帯の大きな収益不動産を取扱う  
また、20億円以上の収益不動産の取組みも進める**

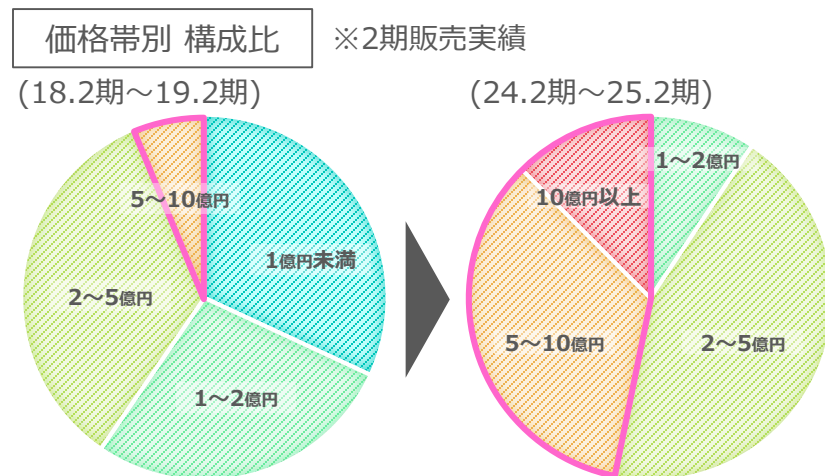
## ②《多様化》

投資家からの様々なニーズへ応えるため、**取扱物件の種別を増やす**

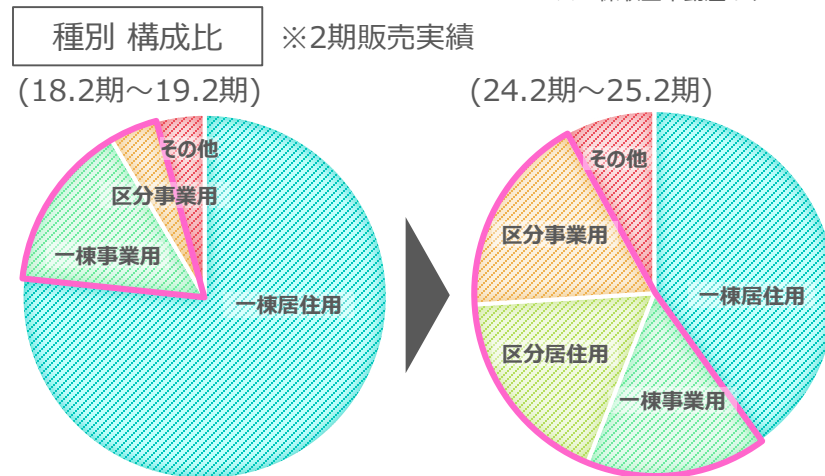
〈25.2期までの実績〉

- 主に、事業用(オフィス・店舗)不動産の取扱いを増やし、23.2期～24.2期で販売した一棟居住用(レジデンス)は2割へ減少

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



※一棟収益不動産のみ



※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

# 配当政策

配当は24.2期で初配実施、**25.2期は1株当たり30円(前期比+10円)へ引き上げ**

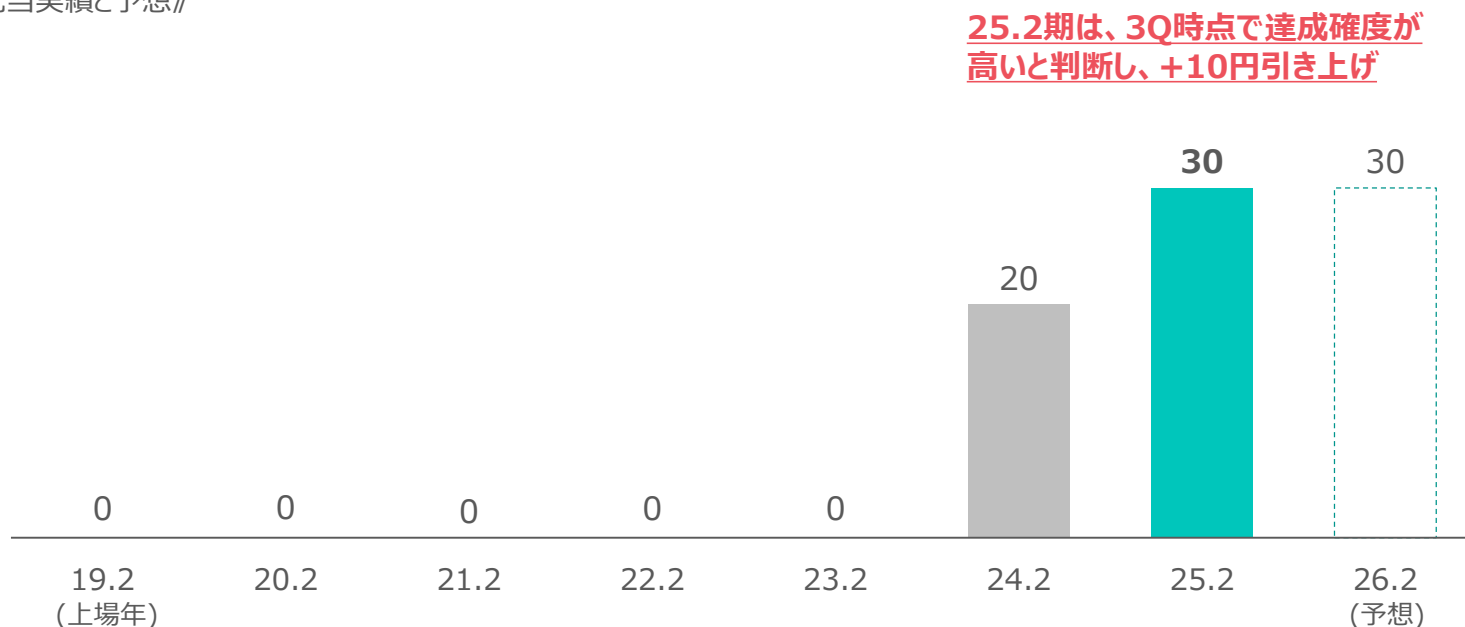
## 配当政策

【基本方針】 前期配当額を最低ラインとして設定しつつ、業績に基づき検討する

【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

《配当実績と予想》



# 株主優待

株主優待については投資魅力向上を目指し、23.2期より現行の株主優待を実施

## 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)

### ①商品



QUOカードの贈呈

### ②回数

年2回

(中間:8月末 / 期末:2月末)

### ③贈呈額面

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 〕	

## 2. 本ファイナンスの概要

# 本ファイナンスの目的

## 《本ファイナンスを実行する目的》

- ① **不動産開発の強化**  
利益成長に向けた大型開発案件への事業投資を強化
- ② **M&Aまたは戦略的提携の強化**  
非連続的な成長に向けたM&Aまたは戦略的提携のための成長投資を強化
- ③ **流動性向上によるPER・PBR改善**  
流動性向上に努め、株主の皆様から成長性を評価していただくことを目指す
- ④ **流動性向上による上場維持基準の恒常的・安定的達成**  
流動性向上に努め、株価及び時価総額向上を図る
- ⑤ **資本バッファ構築による財務基盤の強化**  
今後の成長投資に備え、財務基盤の強化を図る

※ 詳細につきましては、2025年4月21日付公表「第三者割当による第5回新株予約権(行使価額修正型への新株予約権転換権付)及び第6回新株予約権(固定行使価額型)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。

# 本ファイナンスの概要

## 本新株予約権の行使により総額約7.3億円の資金調達を予定

- 25.2期末における自己資本に対して約24%の自己資本の増加を見込む  
25.2期末：約29億円 → 増資後想定：約36億円

### 第5回新株予約権

行使による調達金額 約4.8億円

行使価額 2,434円

株式数 200,000株

### 第6回新株予約権

行使による調達金額 約2.5億円

行使価額 2,800円

株式数 90,000株

行使期間 25年5月8日 ~ 28年5月8日

今後想定される投資機会に備えて十分な自己資金を確保するとともに、本資金調達に伴う純資産の増加により当社の財務基盤を強化する

※ 資金調達額及び自己資本につきましては、本新株予約権が全て行使されたと仮定した場合の数値です。

# 本ファイナンスの資金使途

中期経営計画の各取組みを加速させ、以下を今後の重要な成長投資戦略と位置付ける

- ①従前よりも大型案件を中心とした不動産開発のための成長投資
- ②M&Aまたは戦略的提携のための成長投資

	具体的な資金使途	金額	支出予定時期
1	【第5回新株予約権】		
	① 不動産開発資金	428百万円	2025年5月～ 2028年5月
② M&Aまたは戦略的提携のための成長投資資金	48百万円		
2	【第6回新株予約権】		
	② M&Aまたは戦略的提携のための成長投資資金	252百万円	2025年5月～ 2028年5月
合計(差引手取概算額)		728百万円	

※ 資金調達額につきましては、本新株予約権が全て行使されたと仮定した場合の数値です。

# 本ファイナンスの資金使途① 不動産開発資金

## 不動産開発事業は順調に進捗しており、今後も全社を挙げて積極的に取組んでいく方針

- リーシング(賃貸募集)に強みのある当社が周辺の賃貸需要を見極め企画することで賃貸需要の高い収益物件を建てることが可能
- ある程度時間を要すものの、1~2年後の在庫を用意でき、翌期以降の販売事後湯の売上の一部に目途が立つメリットもある

《不動産開発事業に関する当社開発実績》

	プロジェクト	建物	開始時期	竣工	備考
1	世田谷区用賀プロジェクト	店舗・住居の複合ビル	2021年10月	2023年11月	販売済み
2	板橋区大和町プロジェクト	防音マンション	2022年5月	2023年7月	販売済み
3	台東区東上野プロジェクト	防音マンション	2022年11月	2024年3月	販売済み
4	板橋区本町プロジェクト	マンション	2023年6月	2024年2月	販売済み
5	練馬区豊玉プロジェクト	防音マンション	2023年10月	2024年11月	販売済み
6	渋谷区西原プロジェクト	—	2025年3月	—	—

調達資金の支出予定時期(25年5月~28年5月)において、**1案件当たりの投資金額約10~20億円、3~6件程度**の不動産開発を実施する計画



# 本ファイナンスの資金使途② M&Aまたは戦略的提携資金

当社事業との親和性が高く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のM&Aまたは戦略的提携について積極的に検討を進める方針

## 対象企業

中期経営計画に掲げたターゲット10分野(P8参照)を中心として、

- ㊦物件の付加価値向上・バリューアップ等に関するノウハウ又は優秀な人材を有する企業
- ㊧後継者不足など事業承継の課題を抱えている企業
- ㊨特定のマーケットにおいて高いシェアを有する地方の中堅企業
- ㊩独自の商品・サービスを有し、かつ参入障壁の高い市場で優位性を持つ企業等

## 対象業種

- ㊰**同業種**
  - ▶当社のコア事業である販売事業・賃貸事業・管理事業の拡大・拡充
- ㊱ビル仲介・買取再販や、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**
  - ▶グループとしての事業エリア及び事業ポートフォリオの拡大
- ㊲他業種であってもDX事業等の成長分野への新規参入や新たな収益機会としての新規事業の創出・展開に資する企業等

調達資金の支出予定時期(25年5月～28年5月)において、**1案件当たりの投資金額約3～15億円、1～2件程度**のM&A又は戦略的提携を実施する計画

# 流動性及びPER・PBR向上に向けた取組み

流動性の向上により**流通株式時価総額の向上を図り**、上場維持基準の恒常的・安定的達成を目指す ※24.2期末において、スタンダード市場の上場維持基準を達成

## 第5回新株予約権

行使価額(株価) 2,434円

流通株式比率 54.4%

流通株式時価総額 18.6億円

## 第6回新株予約権

行使価額(株価) 2,800円

流通株式比率 51.1%

流通株式時価総額 21.4億円

行使期間 25年5月8日 ~ 28年5月8日

今後も上場維持基準を恒常的・安定的に達成し、PER・PBRの向上を図るため、流動性の向上に努めるとともに、更なる業績・株価向上を目指す

※ 流通株式比率及び流通株式時価総額につきましては、各本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。

# 流動性及びPER・PBR向上に向けた取組み

## 株主の皆様から当社の成長性を適切に評価していただくことを基本的な方針として、以下を目標とする

- 東証スタンダード市場の平均値(2025年2月：PER14.8倍、PBR0.9倍)を上回る水準を恒常的・安定的に確保する
- PBRについては、1倍を上回る水準を最低限の目標とする

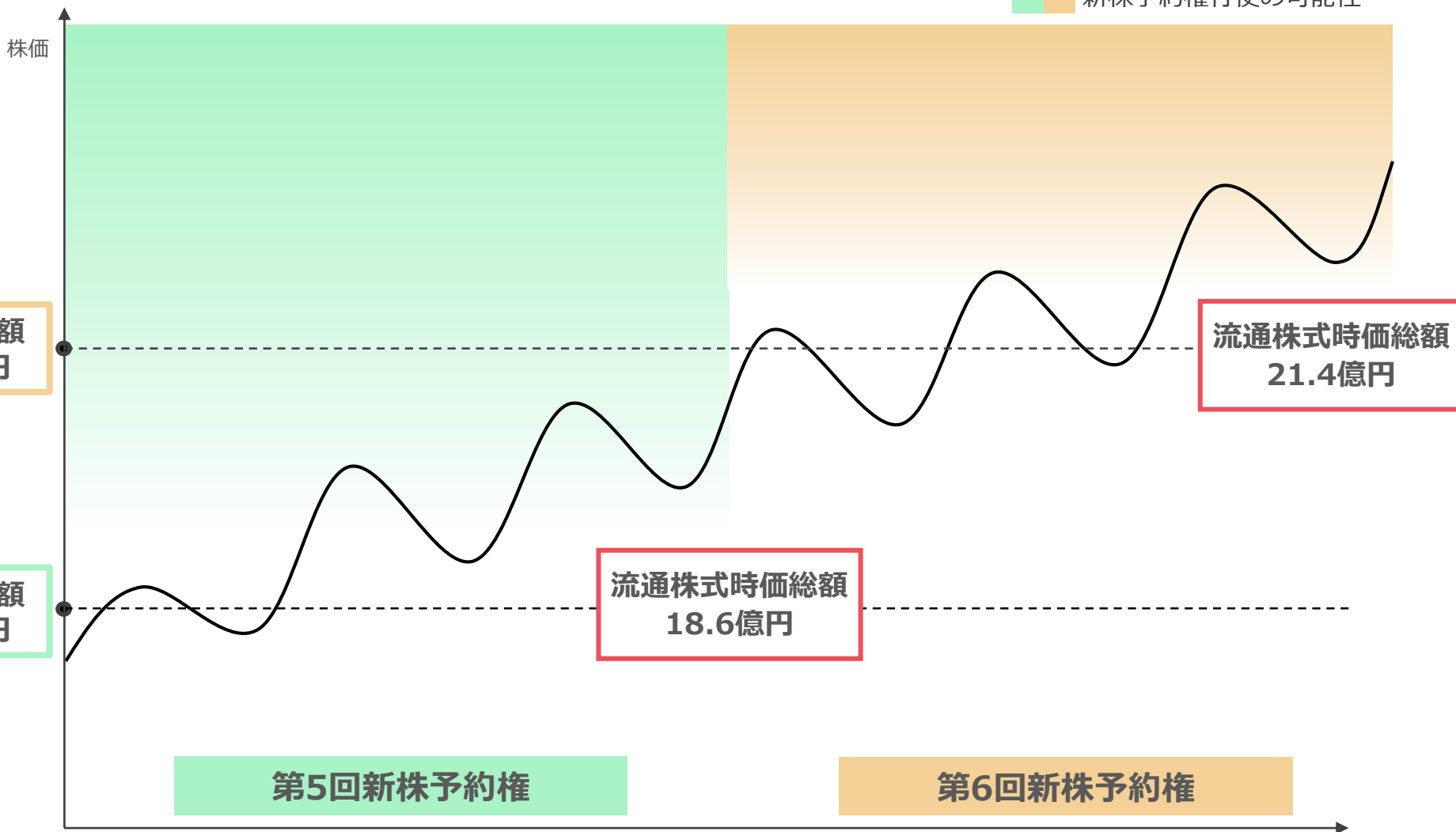
(単位：百万円)	22.2期	23.2期	24.2期	25.2期
売上高	9,592	9,374	11,506	12,430
営業利益	359	495	663	975
経常利益	303	349	454	740
(親会社株主に帰属する) 当期純利益	△526	493	620	461
1株当たり当期純利益(円)	△553.41	515.35	567.37	383.89
1株当たり純資産(円)	1,025.68	1,540.18	2,084.75	2,449.29
ROE(%)	△42.32	40.17	24.85	16.94
期末株価(円)	1,241	1,646	2,500	2,410
PER(倍)	—	3.19	4.41	6.28
PBR(倍)	1.21	1.07	1.20	0.98

※ PER及びPBRは、各年度最終取引日の終値をもとに算出しております。また、2024年2月期より連結財務諸表を作成しております。

# 本新株予約権の行使イメージ

当社株価が①2,434円、②2,800円を超えた場合に、各新株予約権が行使される

新株予約権行使の可能性



※1 上記株価推移のグラフはイメージであり、当社株価が上記のとおり推移することを約束するものではありません。

※2 流通株式時価総額につきましては、各本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

## ① 行使価額の固定

行使価額は①2,434円・②2,800円で固定されており、株価が上昇してそれらを上回った場合に各新株予約権が行使される（第5回新株予約権については、当社が転換権を行使した場合を除く）

## ② 調達金額の固定

行使価額が①2,434円・②2,800円で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7.3億円で固定されている（第5回新株予約権については、当社が転換権を行使した場合を除く）

## ③ 希薄化規模の限定

対象株式数は合計290,000株で固定されており、将来的な市場株価の変動により潜在株式数が変動することはない

## ④ 当社代表取締役による引受

第6回新株予約権は、当社代表取締役が割当先であり、当社の中長期的な企業価値向上に対するコミットメントを示す観点に基づく中長期保有方針

# 本新株予約権の行使価額の特徴

## ① 現状株価と同等またはそれよりも高い行使価額

- 当社事業の成長・拡大に伴う将来の株価上昇を見越して設定
- 今後3年間における株価上昇タイミングを捉えた段階的な調達を企図

## ② 2段階の行使価額を設定

- 今後3年間において最低限維持すべき株価水準・目標株価水準として設定
- 成長投資戦略を実行し、事業計画を着実に達成していくことで、業績・企業価値が向上し、その結果、株価は持続的・段階的な上昇トレンドを実現可能と予測

## ③ 行使価額の算定根拠

- 当社内部の経営指標として定める26年2月期以降の当期純利益・想定EPS・PER・目標株価・目標時価総額等を考慮し算定

# 本新株予約権の概要(ご参考)

	第5回新株予約権	第6回新株予約権
発行方法	三田証券株式会社に対する 第三者割当	当社代表取締役 松本俊人に対する 第三者割当
ストラクチャー	固定行使価額新株予約権 (行使価額修正型への転換権付)	固定行使価額新株予約権
株式保有方針	純投資	企業価値向上にコミットする中長期保有
調達予定額(差引手取額)	約476百万円	約252百万円
潜在株式数	200,000株	90,000株
発行済株式総数に対する割合 <sup>※</sup>	16.56%	7.45%
行使期間	2025年5月8日～2028年5月8日(3年間)	
行使価額	2,434円	2,800円
行使価額修正型への転換権	あり	なし
転換権行使後の下限行使価額	2,000円	—
取得条項(コール)	(i)第5回新株予約権は2026年5月8日以降、(ii)第6回新株予約権は割当日以降いつでも、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	なし
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	

※ 2025年4月21日現在の発行済株式総数1,208,000株に対する割合

# 本ファイナンスに関するFAQ(1/3)

## 質問

## 回答

第5回新株予約権・第6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行使価額を超えた場合に行使されます。第5回新株予約権の行使価額は2,434円、第6回新株予約権の行使価額は2,800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た場合に本新株予約権が行使されます。

### 1 新株予約権はいつ行使されますか？

(但し、第5回新株予約権には行使価額修正型への転換権が付与されており、当社取締役会決議により、行使価額修正型への転換を行うことができます。当該転換権が行使された場合であっても、第5回新株予約権の下限行使価額は2,000円に設定されているため、当社株価が2,000円を下回る場合には第5回新株予約権は行使されません。)

### 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？

当社の資金需要や現状の流動性等を勘案した上で、現状の株価水準において一定程度の流通株式比率の向上を図るとともに、当社が今後3年間において最低限維持すべき株価水準及び目標株価水準をそれぞれ2,434円・2,800円と2段階に分けて定めることにより、当社事業の成長・拡大に伴う将来の株価上昇を見越して、今後3年間における当社の株価上昇タイミングを捉えた段階的な調達を実現することを企図したことによるものです。

### 3 なぜ現状株価と同等またはそれよりも高い行使価額を設定しているのですか？

当社といたしましては、①不動産開発投資及び②M&A又は戦略的提携のための成長投資戦略を実行し、今後の事業計画を着実に達成していくことで、当社の業績及び企業価値が向上し、その結果、当社株価は持続的・段階的な上昇トレンドを実現できるものと予測しております。本ファイナンスにおいては、現状の株価水準において一定程度の流通株式比率の向上を図るとともに、当社事業の成長・拡大に伴って企業価値が高まり、その結果当社株価が現在よりも高い水準に達した局面において、段階的に自己資本を増強することが可能な設計となっております。



# 本ファイナンスに関するFAQ(2/3)

## 質問

## 回答

- 
- 4 **行使価額はどのような根拠に基づき設定されていますか？**
- 当社内部の経営指標として定める2026年2月期以降の当期純利益・想定EPS・PER・目標株価・目標時価総額等を考慮し算出しております。
- 
- 5 **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合計290,000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。
- 
- 6 **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？**
- 株価が行使価額を下回っている場合、第5回新株予約権・第6回新株予約権のいずれも、原則として行使されません。
- 但し、第5回新株予約権については、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2,000円に設定されておりますので、2,000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。

# 本ファイナンスに関するFAQ(3/3)

## 質問

## 回答

### 7 他の資金調達手法を採用しなかったのはなぜですか？

例えば公募増資については、当社の現状の時価総額・流動性等に鑑みると、現時点において公募増資を実施することは事実上困難である可能性が高く、また、第三者割当による新株発行については、現時点では適当な割当先が存在せず、金融機関からの借入等については、資金使途の全額を金融機関からの借入等に依存することは当社の財務健全性が低下することから、今回の資金調達方法としては適切でなく、これらを採用することは困難であります。

これらに対し、新株予約権の発行は、一般的に段階的に権利行使がなされるため、希薄化も緩やかに進むことが想定され、既存株主の株式価値への悪影響を緩和する効果が期待できます。

また、当社における今後の事業展開等に鑑みますと、本資金調達は、現状の株価水準において一定程度の流通株式比率の向上を図るとともに、当社事業の成長・拡大に伴って企業価値が高まり、その結果当社株価が現在よりも高い水準に達した局面において、段階的に自己資本を増強することが可能な設計となっており、中長期的に株主価値の向上に寄与するものと判断いたしました。

### 8 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？

本ファイナンスは、当社の自己資本及び手元資金の拡充に寄与するとともに、今回の調達資金を①不動産開発投資資金及び②M&A又は戦略的提携のための成長投資資金に充当することにより、当社の中長期的な企業価値の向上に資するものと考えておりますが、現時点で当期の業績に与える影響はありません。

なお、2026年2月期の業績予想における営業利益は1,080百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は510百万円となっており、中期経営計画における2027年2月期の目標を前倒しで達成する予定です。

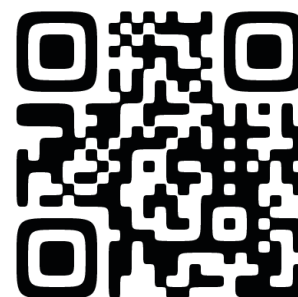
新中期経営計画の策定の有無等につきましては、現時点では未定です。

開示すべき事項が発生した場合には速やかに開示いたします。

## 3. Appendix

- (1) 当社の強み・課題
- (2) 会社紹介

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  
[\(リンク\)](#)

# 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7ヶ月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も回転の早さなども影響するが、営業能力として短期間であっても期日を決めて売り切る販売力がある。

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、リスク管理の面でもメリットがある。

	21.2期	22.2期	23.2期	24.2期	25.2期	(参考) 他社事例※
平均保有日数	197日	160日	147日	220日	246日	半年 ～2年
販売件数	16件	17件	24件	23件	27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て行うことができ、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にメリットも多いが、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。

中期経営  
計画に基づき  
既に取組み中  
(P7参照)

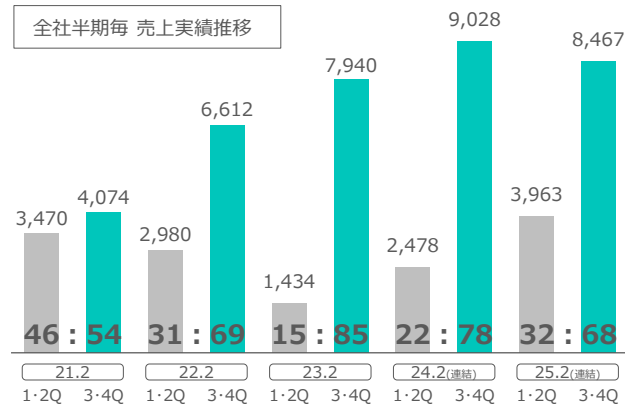
ある程度長期間の保有をすることで、賃料収入を積上げたり、賃料単価の向上を目指したりといったこともできるため、今後、“平均”保有日数は伸び、回転を落とすことも考えられる。

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方向であり、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

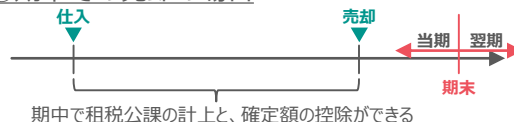


売上のほとんどを占める不動産販売事業では、上半期に仕入れを行い、下半期に販売をする営業スタイルであるため、**全社の売上実績も下期偏重の傾向が強い**

### (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**
- ・ 毎期末に一定額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高めることで居住用不動産の保有残高を減らし租税公課の影響を抑える**ことも進めている

中期経営計画に基づき既に取組み中 (P9参照)

# 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** 63名 (臨時雇用11名除く) 2025年2月末時点

**役員** 松本 俊人 惠 実幸 相馬 剛  
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

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	6 安全な水とトイレを世界中に	11 持続可能な住環境を創出
	住み続けられるまちづくり 不動産の再生活用	12 つるぎある持続	

### ▼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

社会への取組み	多様性の尊重と調和	3 気候変動に具体的な対策を	4 質の高い教育をみんなに
	生涯学習の促進	5 ジェンダー平等を促進しよう	8 豊かになりながら持続可能な成長を
	健康と安全	10 人や国の不平等をなくそう	11 持続可能な住環境を創出
	地域との共生	17 パートナーシップで目標を達成しよう	

・不動産エージェン制度により、  
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

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	15 陸の豊かさを保ち増進
---------	-----------	--------------	---------------

・カーボンニュートラルを目指すべく、  
秩父新電力の『ちがびRE100』を  
埼玉本店で導入

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 平和と公正をすべての人に	17 パートナーシップで目標を達成しよう
----------------------	---------------------------	-----------------	----------------------

・コーポレートガバナンス・コードへの  
積極対応



◀ 当社web  
サステナビリティページ

### 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	「だいたい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
24.8.1	NPO法人空家・空地管理センターのサポーター登録で、 川口市・越谷市・草加市の空き家管理受託ビジネスを開始
25.1.17	「埼玉県SDGsパートナー」へ継続認定 ※21.11.30より認定
25.2.25	「さいしんSDGs私募債」発行及び埼玉縣信用金庫を通じて 公益財団法人埼玉縣スポーツ協会への寄付実施
25.3.10	「健康経営優良法人2025(中小規模法人部門)」へ継続認定 ※2024年より認定

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

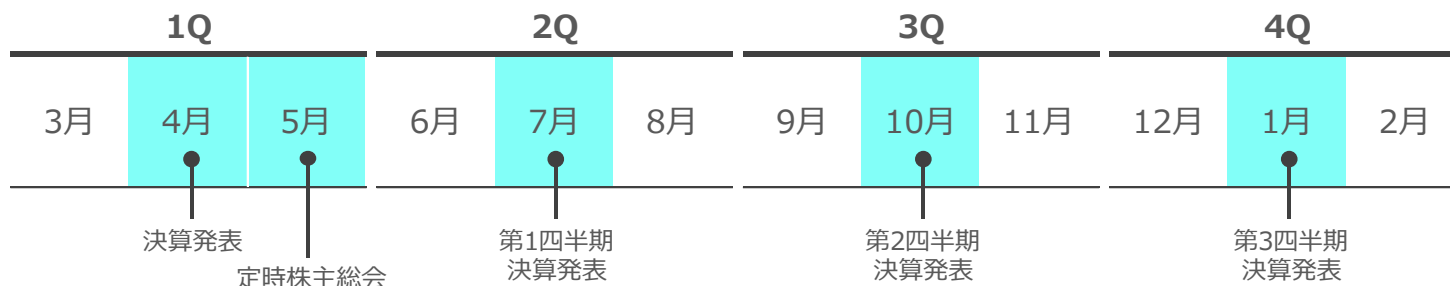
IRやプレスリリースを当社が公表した際、メールにてリアルタイムで内容を受け取ることができます。下記URLより是非ご登録下さい。

<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](mailto: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