



松本 俊人 社長

株式会社アズ企画設計(3490)

株式会社アズ企画設計

企業情報

市場	東証スタンダード市場
業種	不動産業
代表者	松本 俊人
所在地	東京都千代田区丸の内1丁目6番2号 新丸の内センタービル 17階
決算月	2月
HP	https://www.azplan.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
2,430円	1,197,000株	2,908百万円	24.9%	100株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
20.00円	0.8%	334.22円	7.3倍	2,084.75円	1.2倍

*株価は4/15終値。各数値は24年2月期決算短信より。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2021年2月	7,544	43	1	10	10.92	0.00
2022年2月	9,592	359	303	-526	-553.41	0.00
2023年2月	9,374	495	349	493	515.35	0.00
2024年2月	11,506	663	454	620	567.37	20.00
2025年2月(予)	13,000	810	570	400	334.22	20.00

*予想は会社予想。単位:百万円、円。24年2月期より連結。24年2月期以降の当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。

(株)アズ企画設計の2024年2月期決算概要、2025年2月期業績予想、成長戦略などをご紹介します。

目次

[今回のポイント](#)

[1. 会社概要](#)

[2. 2024年2月期決算概要](#)

[3. 2025年2月期業績予想](#)

[4. 成長戦略](#)

[5. 今後の注目点](#)

[<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 2024年2月期の売上高は前期比22.7%増の115億6百万円。主力の不動産販売事業の販売件数は23件と前期比1件の減少も、販売単価の上昇が寄与した。3事業とも増収。営業利益は同34.1%増の6億63百万円。人件費など販管費も同13.6%増加したが、増収効果で吸収した。中期経営計画の最終年度、大型案件のキャンセルがあったこと、コミットメントラインの新規設定や当初想定した期末在庫額より多くの物件仕入を実現でき積極的なレバレッジをかけたため金融コストが増加したことから、営業利益は計画を上回ったものの売上高・経常利益は計画を下回った。一方、期末在庫拡充により翌期の販売体制基盤を強化した。
- 2025年2月期は2桁の増収増益を予想、売上・利益ともに今期も過去最高を更新する見込み。売上高は前期比13.0%増の130億円、営業利益は同22.0%増の8億10百万円の予想。配当は前期同水準の20円/株を予想。
- 不動産販売事業では引き続き仕入力を強化し、取扱物件の大型化と多様化を進める。不動産賃貸事業および不動産管理事業は、収益の原資となる管理戸数の増加を目指し、営業体制の強化、業務の効率化を図る。民泊事業は、顕著に回復しているインバウンド需要を取り込み、収益の向上を目指す。
- 不動産販売事業においては、売上拡大に向け引き続き「価格帯の向上(大型化)」と「商品種別の多様化」に取り組む。「価格帯の向上」においては、「3億円以上の取扱い増加」を目標としていたが、達成できたと評価し、目標値を「5億円以上」へ引き上げた。10~20億円の取扱いの拡充にも取り組む。「商品種別の多様化」においては、投資家からの様々なニーズに応えるため、取扱うアセットタイプを増やしている。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)の取扱い増に積極的に取り組んできた結果、23年2月期および24年2月期に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、その割合は6割未満へと低下した。
- 中期経営計画の最終年度、売上高・経常利益は計画を下回ったものの、「価格帯の向上」は進展し、着実に実力が向上しているようだ。上半期で仕入を行い、下半期で販売するため下期偏重の傾向が引き続き強く課題は残るが、今期含め今後どの程度改善が進むか、注目していきたい。

1. 会社概要

東京 23 区を中心に一都三県で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)を行い、不動産投資家へ販売する不動産販売事業が柱。埼玉県川口市で賃貸・管理事業からスタートしており、その経験からリーシングを中心としたバリューアップを得意とし、賃貸・管理事業を併営している。現在は東京本社(千代田区丸の内)と埼玉本店(川口市)の2拠点体制としている。

【1-1 上場までの沿革】

学生時代から起業精神が旺盛で、なおかつ周りの人々を元気にしたいと常に思っていた松本俊人氏(現株式会社アズ企画設計代表取締役)は、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から、不動産業に興味を抱くようになる。

不動産会社に就職後、バブル崩壊から2年ほど経った頃、景気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思いのもと、1993年5月、1989年に設立していた会社を、株式会社アズ企画設計へ社名変更し、不動産の売買、賃貸、管理等を開始する。

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する。

中でも、好不況の波が大きい不動産業界において「資金回転の速さ=リスクの低減」を重視して、収益不動産を取得後、リノベーションによるバリューアップやリーシングを行い不動産投資家へ再販する不動産販売事業に注力する。

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し、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する。

2015年3月に事業規模拡大に伴い東京支社を開設(2020年に東京支社を東京本社とし、本社を本店に変更)。不動産販売事業の急成長を背景に、2018年3月、東証JASDAQ(スタンダード)市場に上場した。

2022年4月に市場再編に伴い、東証スタンダード市場に移行した。2023年8月、更なる成長に向け、東京本社を千代田区丸の内に移転した。

【1-2 理念】

以下の企業理念、行動規範を掲げている。

社名の「アズ」には、「A」から「Z」まで世の中の幅広くあらゆるニーズに対応できる会社になりたいという思いが込められている。

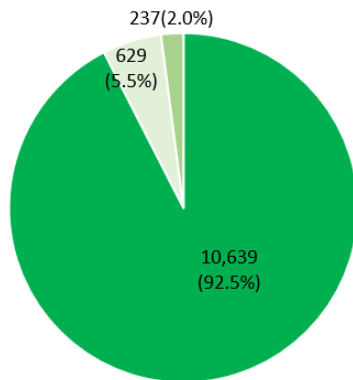
企業理念	「空室のない元気な街を創る」
行動規範	Vision 私達は法令を遵守し使命感を持って社会の発展に貢献します。
	Mission 私達はアイデアと自由な発想で商品・サービスを生み出し、夢や喜びを提供する魅力ある企業を目指します。
	Value 私達は常に感謝の気持ちを大切にし、迅速かつ柔軟な対応をもって快適な環境を追求します。
	Member 私達は、社員を大切にして、個々が成長できる企業を創ります。

【1-3 事業内容】

主に東京 23 区を中心として、東京、埼玉、千葉、神奈川エリアで、「不動産販売事業」「不動産賃貸事業」「不動産管理事業」を展開している。

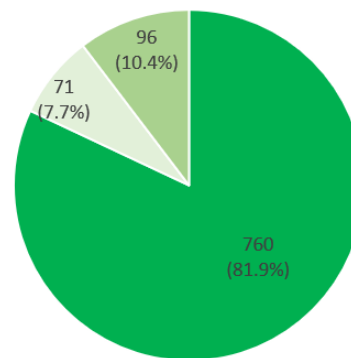
各事業内の区分として「領域」という名称を用いている。

セグメント売上高構成（24年2月期、単位：百万円）



■ 不動産販売事業 ■ 不動産賃貸事業 ■ 不動産管理事業

セグメント利益構成（24年2月期、単位：百万円）



■ 不動産販売事業 ■ 不動産賃貸事業 ■ 不動産管理事業

(1) 不動産販売事業

◎収益不動産売買領域

入居率の低下や賃料水準の低下等が発生し、収益の改善を要する中古不動産を取得し、同社が保有時にリノベーション(主に間取り変更を伴う内装工事)、リーシング(賃貸募集活動)、物件管理状況の改善等を通じて不動産としての収益改善を行い、不動産投資家へ販売している。

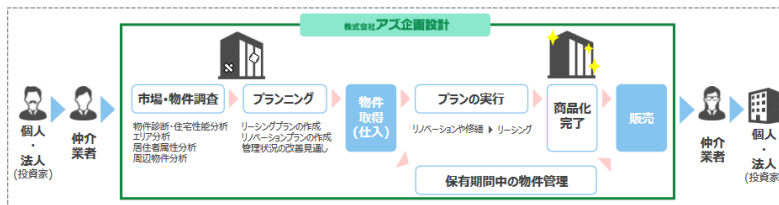
物件エリアの市場環境調査や周辺対抗物件調査、物件及び物件の管理状況の把握を行った上で、リノベーションやリーシングによる具体的な収益改善プランを作成・実行している。

エリアや価格帯を加味した資産性についての目利き力をベースに、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ストーリーを取得前に構築し、判断を下している。

また、開発用地を取得し、賃貸ニーズに合致するような不動産を建設・リーシングすることでバリューアップを施し、収益不動産として販売もしている。

これらを速やかに実行することで、販売用不動産の保有期間の短縮化を図り、リスク低減に努めている。

販売事業のビジネスフロー



(同社資料より)

(2) 不動産賃貸事業

① 不動産賃貸領域

リニューアルにより高収益が見込める中古不動産を不動産オーナーより借り上げ、施設利用者へ転貸している。

同社が不動産賃貸事業及び不動産管理事業で培ってきたリーシングやリノベーションの手法により、賃貸物件の稼働率向上や賃料水準の改善を図り、オーナーは同社の一括借り上げにより安定した賃料収入を得ることができる。

同社においては、上記借り上げ不動産からの賃料収入や不動産販売事業において取得した販売用不動産の売却までの期間に得られる賃料収入が同領域の収益になる。収益改善や稼働率向上に伴う収入増も見込むことができる。

良質な不動産の増加で街の賑わいが増えるため、地域社会への貢献にもつながると考えている。

② 空間再生領域

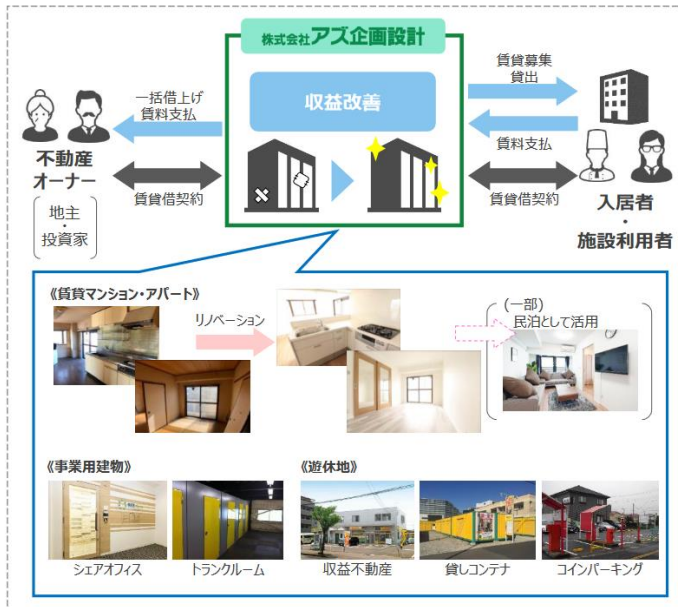
長期不稼働になっている建物や遊休地を保有する不動産所有者に対し、有効活用を提案し、不動産所有者から未利用建物又は土地を賃借し、再生利用している。

店舗、事務所、倉庫等の不稼働の事業用建物は、造作を加えて内部を区切り、収納スペースや事業スペースとして施設利用

者に提供している。

遊休地については、貸コンテナの設置、コインパーキングや月極駐車場、一括貸し地等として施設利用者に提供している。また、一部の不動産については、住宅宿泊事業法(民泊新法)に基づく住宅宿泊事業として、同社が賃借し、運営会社協力のもと宿泊サービスを提供する民泊施設として活用している。

賃貸事業のビジネスフロー



(同社資料より)

(3) 不動産管理事業

① 不動産管理仲介領域

同社から不動産物件を購入した顧客や、その他の不動産所有者に対して所有不動産における建物管理、入居者管理、賃貸借契約管理等のサービスを提供している。

不動産所有者と入居者の賃貸仲介も行っている。

入居者には「快適な暮らし」を、オーナーには不動産賃貸経営の「安心経営」を提供している。

② 建築リフォーム領域

賃貸不動産物件や一般家庭に対して大規模な修繕工事やリノベーション、リフォーム、クリーニング、原状回復工事等のサービスを提供している。

③ 不動産管理付帯領域

賃貸仲介等から生じる鍵等の付帯商品販売を通じた収益や、少額短期保険の代理店手数料等を計上している。

【1-4 特長・強み】

同社の主要な強みは「リーシングを中心としたバリューアップ」と「収益不動産の回転の速さ」である。

(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している。

(2) 収益不動産の回転の速さ

収益不動産の平均保有日数(24年2月期までの過去3期平均)は177日と、他社平均の半年から2年に比較して極めて短い。社内連携の早さやリーシングの早さが起因しており、回転が速いためリスクが少なく、金融機関も貸金実行の判断がしやすい。また、急激な金融情勢の悪化の際にも、影響を最小限に抑えることができる。

このスピードの源泉は、『仕入 - 商品化 - 販売』までの業務サイクル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である。

競合他社では仕入担当や商品化担当、賃貸担当、販売担当など、業務が専門化していることが多いのに対し、同社ではワンストップで対応しているため、担当者は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である。

加えて、「仕入～販売」が1担当者の中で完結しているため、仕入後の動きを事前に想定して取り組むことができ、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)を実行することが可能である。

また、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、社員の成長速度が早いという効能も生み出している。

毎期末実績を積み上げる過程で、スピードは着実に上昇している。

◎事例1(千代田区)

14フロアすべてが空室の新築オフィスビルを取得した。コロナ禍で需要が低下していた都心のオフィス賃貸であったにもかかわらず、約3ヶ月のリーシングで満室稼働となった。

◎事例2(世田谷区)

12室すべてが空室の物件を取得後、全室リノベーション工事を実施した。賃貸募集から約1.5ヶ月で全室の入居者が決まり、満室稼働となった。月額の賃貸収入は工事前の1.67倍と、大幅なバリューアップを実現した。

【1-5 株主還元】

これまでは財務基盤の拡充を図るため、当面は内部留保充実を優先することを基本方針とし、自己資本比率30%以上で配当を検討するとしていた。しかし、上場から5年が経過し配当を本格的に検討するステージであるという認識から、より多くの投資家に同社への投資魅力を訴求することを目的に、24年2月期より配当の実施について、業績に基づきより機動的に実施することとし、24年2月の配当を20円/株とした。配当性向は3.5%。DOE(純資産配当率)は1.0%(連結初年度のため、期末連結BPSに基づいて計算)。

また、より多くの投資家に同社への投資魅力を訴求することを目的に、23年2月期より、株主優待制度の内容を変更した。

これまではポイント制度による優待商品との交換であったが、QUOカードの贈呈とした。

贈呈回数は、これまでの毎期末1回(2月末)から、年2回(8月末、2月末)に増加。

100株以上保有の株主は額面3,000円のQUOカードを8月末、2月末に合計6,000円受け取ることができる。

【1-6 サステナビリティ】

2021年11月、同社では以下のようなサステナビリティ基本方針を策定。様々な取り組みを進めている。

サステナビリティ基本方針

私たちアズ企画設計は、「空室のない元気な街を創る」という企業理念のもと、すべてのステークホルダーに配慮し事業活動を行うことによって、持続的な成長の実現を目指します。また、自らの持続的な成長とともに、持続可能な社会の実現に貢献するために、以下の課題に取り組み、企業価値の向上を目指して参ります。

◎不動産事業を通じた取り組み

住みやすい居住空間づくり

●賃貸物件のリノベーション

リフォーム(原状回復工事)・リノベーション(性能向上を含む大規模工事)・コンバージョン(用途変換工事)を行い物件の価値を最大化することにより、住みやすい住環境づくりを目指します。また、「リノベーション」を行う際は、環境に優しい資材を採用することを目指し環境保護にも力を入れております。



<p>住み続けられるまちづくり</p> <p>●レジデンスやビルのリノベーション 経年劣化したレジやビルを当社で買取り、外装や内装をリノベーションし、付加価値をつけて売却を行っております。新築をする場合は劣化した建物を撤去するために多大な産業廃棄物を放出しますが、建物を再生させることにより環境負荷を低減させます。また、中古不動産の寿命を延長し、地域社会の発展に貢献します。</p>	 
<p>不動産の再生活用</p> <p>●遊休地や空き家、空きビルのリノベーション 稼働率の低下している不動産や空き家をはじめとした遊休不動産などに、新たな価値を付与して時代のニーズにあった優良不動産として再生させることで、地域社会の発展に貢献します。</p>	  

◎社会への取り組み

<p>多様性の尊重と調和</p> <p>●不動産エージェント制度の導入 多様なバックグラウンドの人材がポテンシャルを最大限に発揮して働ける環境を整備しております。そのひとつとして、不動産営業を志すすべての方に労働の機会を創出するため、不動産エージェント制度を導入しました。エージェント制度の社会的認知度を向上させることを目指します。</p>	   
<p>生涯学習の促進</p> <p>●資格支援制度 不動産業に役立つ資格取得を目指す従業員に向けて、教育の場の提供、経済的支援を行っております。</p>	 
<p>健康と安全</p> <p>●健康企業宣言 従業員が心身ともに安心して健康的に働くことができる職場環境を目指しております。 ※健康企業を目指して、企業全体で健康づくりに取り組んだ結果、「健康経営優良法人 2024(中小規模法人部門)」として認定されています。</p>	 
<p>地域との共生</p> <p>●地元サッカー団体への支援 地元サッカーチームを支援し、地域のスポーツ文化振興とその先にある心身ともに健康的な未来を目指します。</p> <p>●地域情報誌「ハウスくん通信」の発行 不動産情報に特化した地域情報誌を3か月に1回発行しております。地域情報誌として無料で配布し、地域の皆様への有用な情報発信を行っております。</p>	   

◎環境への取り組み

環境への負担を軽減

●ゼロカーボン電力の導入

秩父新電力株式会社より CO2 フリー電気である『ちちぶゼロカーボン電力』を導入することで継続供給 CO2 の排出を削減し、地球温暖化問題に取り組みます。

●ペーパーレス活動

iPad 支給や各種電子化によって書類の不要な印刷を防ぐことで森林を守ります。

●環境にやさしい機器の導入

社用車や複合機は CO2 排出量削減可能な製品を優先に採用しております。



◎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

あらゆる法令、規程を遵守し、人権を尊重するとともに、高い倫理観に則った誠実かつ公正な企業活動を遂行します。ステークホルダーの皆様との健全かつ正常な関係を構築するとともに、公正な競争、企業情報の適切な開示等、社会の一員としての責任を果たします。



2. 2024年2月期決算概要

【2-1 業績概要】

	23/2期	構成比	24/2期	構成比	前期比	計画比
売上高	9,374	100.0%	11,506	100.0%	+22.7%	-3.2%
売上総利益	1,339	14.3%	1,622	14.1%	+21.1%	-
販管費	843	9.0%	958	8.3%	+13.6%	-
営業利益	495	5.3%	663	5.8%	+34.1%	+2.5%
経常利益	349	3.7%	454	3.9%	+30.2%	-9.7%
当期純利益	493	5.3%	620	5.4%	+25.7%	-6.9%

*単位: 百万円。24/2期より連結。

2 桁の増収増益、過去最高の売上・利益を更新。売上高・経常利益は計画を下回る

売上高は前期比 22.7%増の 115 億 6 百万円。主力の不動産販売事業の販売件数は 23 件と前期比 1 件の減少も、販売単価の上昇が寄与した。3 事業とも増収。

営業利益は同 34.1%増の 6 億 63 百万円。人件費など販管費も同 13.6%増加したが、増収効果で吸収した。

中期経営計画の最終年度、大型案件のキャンセルがあったこと、コミットメントラインの新規設定や当初想定した期末在庫額より多くの物件仕入を実現でき、積極的なレバレッジをかけたため金融コストが増加したことから、営業利益は計画を上回ったものの、売上高・経常利益は計画を下回った。

【2-2 セグメント別動向】

	23/2期	構成比	24/2期	構成比	前期比
売上高					
不動産販売事業	8,620	92.0%	10,639	92.5%	+23.4%
不動産賃貸事業	537	5.7%	629	5.5%	+17.1%
不動産管理事業	216	2.3%	237	2.1%	+9.3%
売上高合計	9,374	100.0%	11,506	100.0%	+22.7%
セグメント利益					
不動産販売事業	592	6.9%	760	7.1%	+28.3%
不動産賃貸事業	43	8.2%	71	11.4%	+63.0%
不動産管理事業	61	28.3%	96	40.6%	+56.9%
調整	-202	-	-264	-	-
セグメント利益合計	495	5.3%	663	5.8%	+34.1%

*単位:百万円。セグメント利益の構成比は売上高利益率。

(1)不動産販売事業

前期比 23.4%増収、同 28.3%増益。

販売件数は前期比 1件減の 23 件も、販売単価の上昇で 2 桁の増収増益。

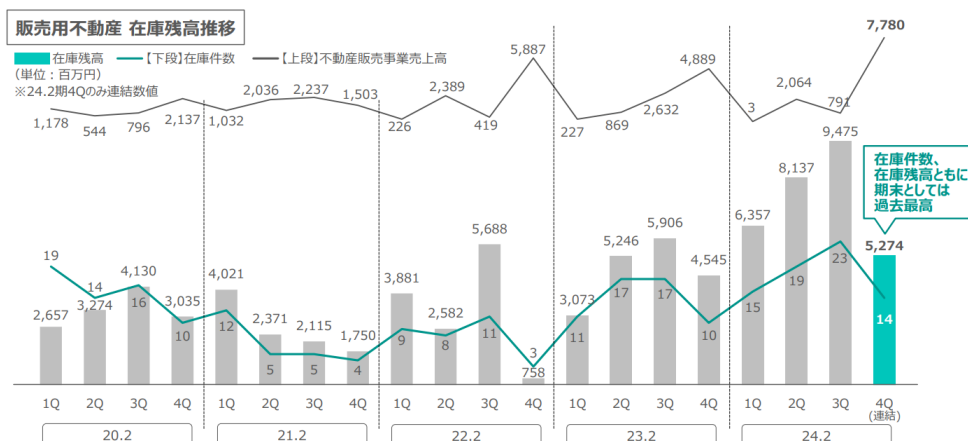
第 3 四半期に売却の遅れが発生したため、第 4 四半期には、第 3 四半期の販売予定物件と、当初の第 4 四半期の販売予定物件の双方の売却を進めたが、1 案件が契約直前にキャンセルとなった結果、計画を下回った。

◎在庫

販売と並行して引き続き仕入も進めている。24 年 2 月末の販売用不動産在庫残高は 52 億 74 百万円と期末の過去最高を記録した。今期に入っても仕入が進み、残高は上昇中。

今後の販売に繋げるための仕入れが進んでいる。

一方で商品化が完了している物件については売却を進め、上半期での売上計上を目指していく。



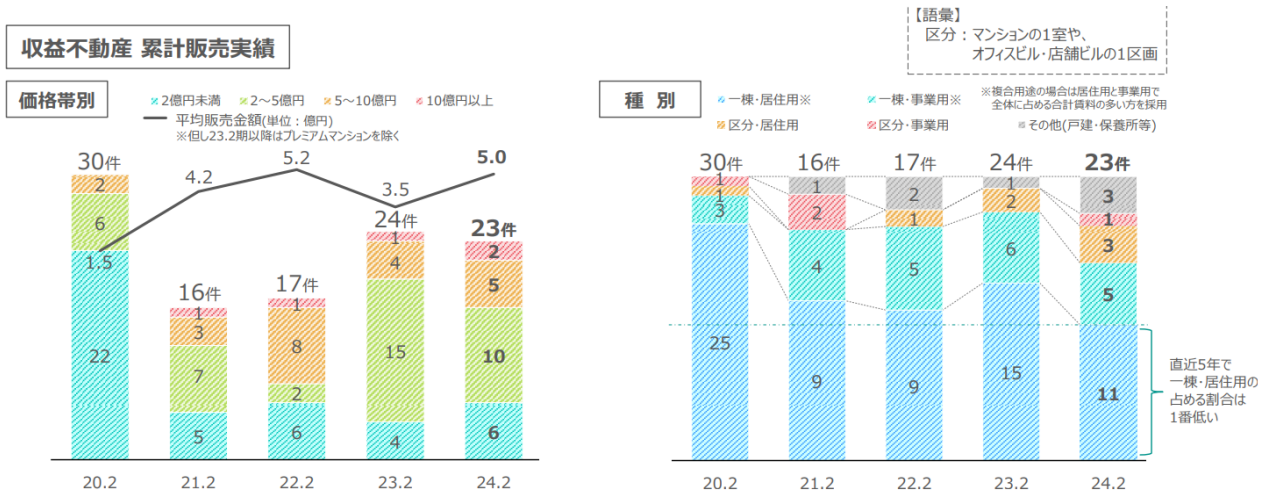
(同社資料より)

◎平均販売金額、取引件数

販売件数は前期の 24 件から 23 件へ 1 件減となったが、平均販売金額は前期を上回る 5 億円となった。

24 年 2 月期は一棟・居住用の販売割合が初めて 5 割を割った。オフィスビルや店舗ビルなど事業用不動産にも積極的に取組んでおり、ポートフォリオの偏りが徐々に解消されている。

BRIDGE REPORT



(同社資料より)

(2)不動産賃貸事業

前期比 17.1%増収、同 63.0%増益。

収益不動産の保有中に発生する「収益不動産賃収」は、在庫の増加に加え、前期より保有期間が長かったこともあり、計画から上振れた。

収益不動産賃収は販売用不動産の在庫水準に影響されるため、在庫水準拡充による収益向上を目指している。

民泊は、2022年10月の新型コロナウイルスに関する水際対策の緩和以降、ADR(客室平均単価)が大幅に向上し、収益に貢献している。

東北ホテルについても岩手3棟の譲渡が順調に完了し、維持コストなどが無くなった。

(3)不動産管理事業

前期比 9.3%増収、同 56.9%増益。

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・利益を確保している。

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と、それぞれの案件での管理手数料単価の向上という量と質の両方を向上させるべく、サービスの向上などへの取組みを進めている。

【2-3 財政状態とキャッシュ・フロー】**◎財政状態**

	23年2月	24年2月	増減		23年2月	24年2月	増減
流動資産	8,294	9,276	+981	流動負債	2,535	4,432	+1,897
現預金	3,559	3,906	+346	短期有利子負債	1,440	3,836	+2,395
販売用不動産	4,545	5,274	+728	固定負債	5,063	3,003	-2,060
固定資産	778	655	-123	長期有利子負債	4,915	2,870	-2,044
有形固定資産	488	498	+9	負債合計	7,599	7,436	-162
無形固定資産	3	2	-0	純資産	1,474	2,495	+1,020
投資その他の資産	287	154	-132	利益剰余金	973	1,591	+618
資産合計	9,073	9,931	+858	負債純資産合計	9,073	9,931	+858

*単位：百万円。販売用不動産は仕掛販売用不動産を含む。23年2月末は非連結、24年2月末は連結。

現預金の増加などで資産合計は前期末比 8 億円増加の 99 億円。販売用不動産在庫は期末としては過去最高を確保。

負債合計はほぼ変わらず 74 億円。

利益剰余金の増加等で純資産は同 10 億円増加の 24 億円。

自己資本比率は前期末比 8.8%上昇の 25.1%。

◎キャッシュ・フロー

	23/2 期	24/2 期	増減
営業 CF	-3,443	-214	+3,228
投資 CF	286	-564	-851
フリーCF	-3,156	-779	+2,377
財務 CF	4,052	713	-3,339
現金同等物残高	3,028	2,972	-55

* 単位:百万円。23/2 期は非連結、24/2 期は連結。増減はインベストメントブリッジが決算短信から計算した参考値。

営業 CF 及びフリーCF のマイナス幅は縮小。
キャッシュ・ポジションはほぼ変わらず。

【2-4 トピックス】

①東証スタンダード市場の上場維持基準に適合

24年3月21日、東京証券取引所より「上場維持基準(分布基準)への適合状況について」を受領し、同社の判定基準日である2024年2月末時点において、スタンダード市場のすべての上場維持基準に適合していることを確認したと発表した。計画期間末を25年2月末としていたため、当初計画よりも早期での適合となった。

②連結決算へ移行

22年12月に設立した合同会社アズプランが、アズ企画設計保有物件の売買仲介を行うようになり、戦略的重要性が高まったため、連結子会社とすることとし、24年2月期から連結決算を開始した。

③matsuri technologies 株式会社への出資及び業務提携

24年2月、matsuri technologies 株式会社(東京都新宿区)への出資と業務提携締結を行った。

(matsuri technologies 株式会社概要)

matsuri 社は、ソフトウェアを活用した新しい不動産モデルのパイオニアを目指しており、特に住宅/民泊の運営に強みを有している。

同社の展開する「StayX」は、ソフトウェアを主軸に、空間の価値を最大化するソリューションで、1つの空間をフレキシブルに変化させ、様々な用途に対応させることが可能。

自社開発のソフトウェアによって、インターネットでの集客や、リアルタイムでの在庫管理、価格調整、AI を用いた清掃員管理など、ビジネスのあらゆる側面をカバーでき、無人での施設運営が可能となる。ソフトウェアの活用で人口減少による労働力不足をソフトウェアの力で解決し、必要な人に必要な空間を届けることで、社会インフラの新しい形を創り出すことを目指している。

(出資及び業務提携について)

◎出資

matsuri 社は、今回の資金調達でソフトウェアの強化や、採用の強化、海外展開の準備などに活用する。出資額は非公開。今回の出資についてアズ企画設計は、2023年12月に行使が完了した第4回新株予約権で調達した資金の一部を活用している。

◎業務提携

アズ企画設計はこれまでも matsuri 社と高田馬場における民泊物件で取引があり、今回の業務提携により、さらに関係を強化する。保有物件の民泊への転用検討や、「StayX」を導入した賃貸住宅を投資対象とした不動産ファンドへの組入れ検討などを想定している。

24年3月には、東京都大田区大森のアズ企画設計の保有物件において2案件目となる民泊事業の運営を開始した。

3. 2025年2月期業績予想

【業績予想】

	24/2期	構成比	25/2期(予)	構成比	前期比
売上高	11,506	100.0%	13,000	100.0%	+13.0%
営業利益	663	5.8%	810	6.2%	+22.0%
経常利益	454	3.9%	570	4.4%	+25.4%
当期純利益	620	5.4%	400	3.1%	-35.5%

*単位:百万円。予想は会社側予想。

2桁の増収増益を予想、売上・利益ともに今期も過去最高を更新へ

売上高は前期比13.0%増の130億円、営業利益は同22.0%増の8億10百万円と2桁の増収増益を予想している。配当は前期同水準の20円/株を予想。

*不動産販売事業

引き続き仕入れを強化し、取扱物件の大型化と多様化を進める。

大型化については5億円以上の投資用不動産を取扱いの中心とすると同時に、10~20億円規模の不動産の取扱いも増やす。多様化については、従前はほとんどの取扱物件がレジデンスであったが、不動産投資家の様々なニーズに応えられる体制を整え、直近はオフィスビルや店舗ビルといった事業用ビルの取扱いも増やしている。その他、区分所有不動産の取組みを積極的に進めるなど、チャレンジを続け、更なる売上・利益の拡充を図る。

*不動産賃貸事業

収益の原資となる管理戸数の増加を目指し、営業体制の強化、業務の効率化を図る。民泊事業は、顕著に回復しているインバウンド需要を取り込み、収益の向上を目指す。

*不動産管理事業

収益の原資となる管理戸数の増加を目指し、営業体制の強化、業務の効率化を図るほか、管理受託の獲得による賃貸管理手数料の拡充とその周辺収益の確保を進める。

4. 成長戦略

【4-1 事業成長に向けた成長戦略】

(1)不動産販売事業の営業戦略

売上拡大に向け「価格帯の向上(大型化)」と「商品種別の多様化」に取り組んでいる。

*価格帯の向上

22年2月期~24年2月期では、「3億円以上の取扱い増加」を目標としていたが、達成できたと評価し、目標値を「5億円以上」へ引き上げた。10~20億円の取扱いの拡充にも取り組む。

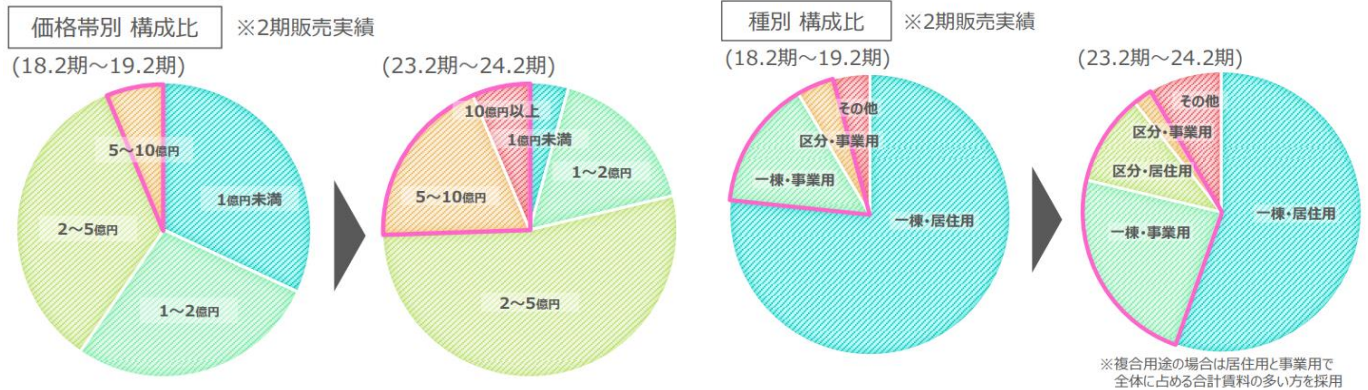
価格帯向上に向け、事業エリアとしては東京都心部、特に都心5区(千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区)における取組みを増やしており、郊外の収益不動産の取扱いは減少している。

*商品種別の多様化

投資家からの様々なニーズに応えるため、取扱うアセットタイプを増やしている。

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)の取扱い増に積極的に取り組んできた結果、23年2月期および24年2月期に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、その割合は6割未満へと低下した。

BRIDGE REPORT



(同社資料より)

商品種別の多様化に向け、以下のような取り組みを進めている(各事業の詳細は、後述)。

不動産開発事業	リーシング(賃貸募集)に強みのある同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である。
プレミアムマンション事業	実際に住みたい顧客(実需)向けの商品づくりを行っている。
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っている。直近はオフィスや店舗の取扱いも進めている。

さらに、同じレジデンスの中でも、以下のような特長のある物件も取り扱っている。

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”の名称で販売している。楽器だけでなく、近年職業としても広まる配信にも有効で人気を集めている。 「不動産開発事業」として、23年7月に板橋区大和町プロジェクトが、24年3月には台東区東上野プロジェクトがそれぞれ竣工した。 部屋同士の間の壁を厚くすることや、扉を2重にすること、窓を3重にすることなどにより、全居室において高い遮音性能を実現している。
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 スピーカーなどから家電などの電化製品などを動かすことができるレジデンスで、“AZ Smart”の名称で販売を進めていく。 (例)世田谷区世田谷の新築一棟収益不動産 23年10月に世田谷区世田谷の新築一棟収益不動産を取得。外出先でエアコンの起動や温度調整、インターホンの来客対応も操作できる利便性の高さが高さが特徴。
事例 3	デザイナーズ	有名デザイナーによるデザイナーズ物件で、付加価値が期待できる
事例 4	家具家電付き物件	家具家電が備え付けとなっており、単身者などに人気。

(2)新たな取り組み

更なる収益拡大に向け、「不動産開発事業」「プレミアムマンション事業」「区分事業」「不動産特定共同事業」「不動産エージェント制度」に取り組んでいる。

「不動産開発事業」は居住用・事業用を問わない1棟新築不動産の増加に、また、「プレミアムマンション事業」は区分かつ居住用の増加による「商品種別の多様化」に資するため、成長の柱と位置づけ、重点的に取り組んでいく。

BRIDGE REPORT



《プレミアムマンション事業との違い》

	想定価格帯	エリア	階層	広さ	キーワード
プレミアムマンション事業	高額 (1億円～)	都心5区を中心としたエリア	上層階	100㎡～	高級、penthouse、タワーマンション、最上階、富裕層、パワーカップル
区分マンション事業	一般的な価格 (4,000万円～1億円)	23区とその隣接エリア	不問	40㎡～	都心、マンション、フルリノベーション

(同社資料より)

23年9月29日に港区白金台において1号案件を取得しており、事業は順調に立ち上がり始めている。

さらに、区分オフィス、区分店舗など、さらに商品バリエーションを豊富にすべく取り組みを進めていく。

④不動産特定共同事業

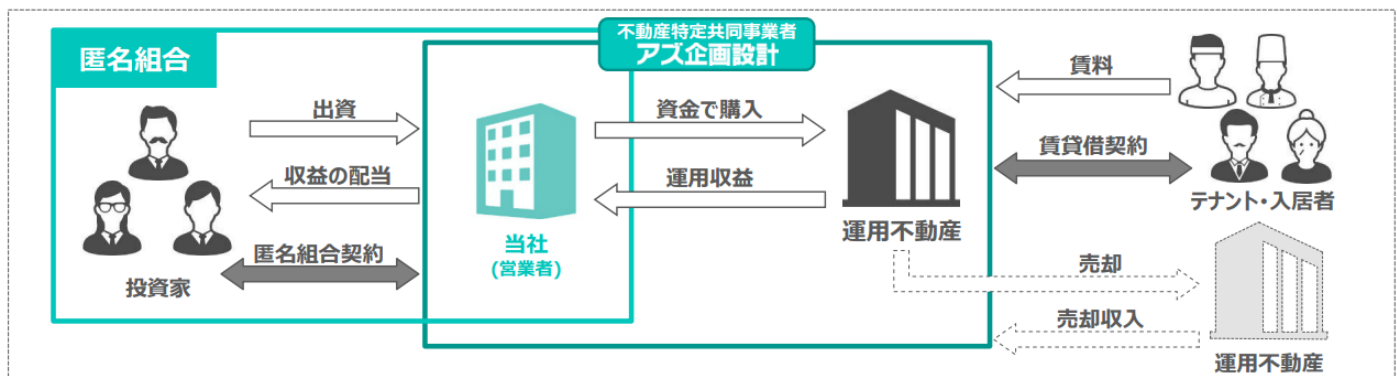
不動産特定共同事業法(不特法)に基づく匿名組合組成に向け、不動産小口化商品の販売を開始した。

不動産小口化商品は、投資家にとっては「優良物件への投資が可能」「少額から出資が可能」「オンラインで申し込みから契約が可能」といったメリットがある。

同社にとっては、一般投資家との関係創出の機会であり、資金調達方法の多様化というメリットもある。

第1号案件の運用は完了し、4月末に償還を完了したのち、23年8月には第2号案件の募集を実施。募集金額3,000万円に対して6,888万円(達成率229%)の応募があった。こちらも運用・償還が完了している。

引き続き不動産投資型クラウドファンディングに対する需要は大きく、次の案件についても検討中である。



(同社資料より)

⑤不動産エージェント制度

2020年9月より取組んできた不動産エージェント制度は、取引が安定的に発生している。24年2月期には初めて同社保有物件の売買仲介が成立。グループ内での戦略的重要性が向上している。

同制度は、同社が業務委託契約を締結したフリーランスの営業職である不動産エージェントが自身のネットワークにいる投資家などに物件販売の紹介を行い、成約した際には手数料をシェアするというもの。

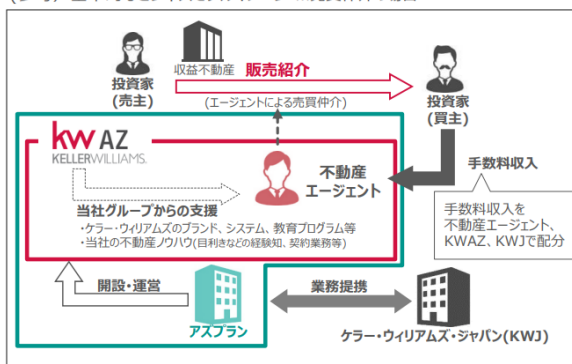
米国の有力不動産エージェント会社であるケラー・ウィリアムズ社の日本法人ケラー・ウィリアムズ・ジャパン(KWJ)と同社が業務提携し、開設したケラー・ウィリアムズ・アズ(KWAZ)を子会社アズプランが運営している。

KWAZはケラー・ウィリアムズのブランド、システム、教育プログラム等により不動産エージェントを支援するほか、同社の不動産ノウハウ、目利きなどの経験知、契約業務等で彼らをサポートする。

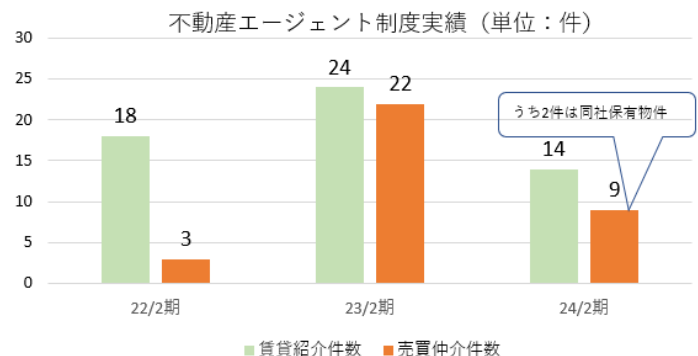
不動産以外の業界出身者も不動産エージェントとして募集することで、同社では従来持ちえなかった情報ルートで新たなビジネスを創出している。24年2月時点で建築士、社労士、行政書士、IFA、自営業者(リフォーム会社、マッサージ店など)、不動産オーナー、主婦など約40名がエージェントとして活動している。

今後は賃貸紹介、売買仲介だけでなく、同社の収益不動産の取得・販売の仲介等も進めていく。

(参考) 基本的なビジネスモデルイメージ ※売買仲介の場合



(左: 同社資料より、右: 同社資料よりインベストメントブリッジが作成)



(3) その他の取り組み

① 資金調達手段の多様化

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としてクラウドファンディングを、機動的かつ安定的な資金調達手段としてコミットメントライン契約・当座貸越契約を、それぞれ企画・実行した。

前者では、Fintertech社の運営するFunvestにおいて22年1月に国内企業第1号案件として資金調達を行って以来6回、バンカーズ社の運営するBankersにおいては22年6月に上場企業として初めて資金調達を行って以来5回の資金調達を実施している。

クラウドファンディングについては今後も積極的に取り組み、資金調達を進めるとともにPRの一環として、一般投資家に対する認知度向上に努める。

後者では、現在までに4行の地銀・信用金庫とコミットメントライン契約や当座貸越契約を締結している。他の金融機関とも同様に、機動的かつ安定的な資金調達を実施する取り組みを進める。

② IT投資

不動産賃貸・管理事業では、オーナーや入居者・使用者の利便性向上の観点からオンラインに移行するニーズが高く、同社も業務における作業量の削減が見込めるため、積極導入を進めている。

2022年5月には、賃貸借契約をオンラインで可能とする法整備も行われ、業界としても強い潮流となっている。同社では、作業量削減による人員配置の効率化、営業活動増加による管理受託戸数の増加などを見込んでいる。

(賃貸・管理事業における導入例)

2021年3月	ベースとなる管理システムを、自社開発から導入実績の多いパッケージソフト「i-SP」へ入替えた。
2021年12月	Park Directを導入し、駐車場関連業務をオンライン化した。
2022年2月	ITANDI BB+シリーズの一部を選択して導入し、居住・事業用管理物件を対象に、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した。
2023年2月	クラウドサインを導入し、新規契約および更新時の契約書類の締結をオンライン化した。
2023年10月	賃貸管理事業における電話の自動振り分け・自動音声受付システム「smarep」を導入した。

これまでは賃貸・管理事業が中心であったが、23年12月には、不動産販売事業において、業務効率化とデータ活用を目的として、物件仕入管理システム「TASUKI TECH LAND」を導入した。

同システムの「生成 AI-OCR 読取機能による入力自動化など、営業担当者単位での入力が容易」「自動取得情報の多さによる1案件データに対する情報量の増加」「過去実績や周辺事例など詳細データが一目で確認可能」といった点を同社では評価している。

従来どおり多く集まった仕入物件情報を蓄積、管理するだけでなく、過去データを活用することで、より効率的に収益不動産の仕入ができる環境構築を目指している。

今後も各事業において業務効率やユーザー満足度の向上を目指してIT投資を進める考えだ。

③新株予約権の発行・行使完了

調達資金を活用した中期経営計画の達成と流動性の向上を通じた株価上昇により、東証スタンダード市場の上場維持基準「流通株式時価総額10億円以上」を達成することを目的として、2023年3月に発効した第3回、第4回の新株予約権は、約8カ月で全て行使され、約4億円の資金調達が完了した。

前述のように、最大の目的であった上場維持基準(流通株式時価総額10億円以上)へも適合した。

加えて、調達資金の一部を活用し、matsuri technologies への出資及び業務提携を実施した。

④IR・PR活動の拡充

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・投資家を始めとしたステークホルダーの理解促進のため、IR・PR活動の強化に取り組んでいる。

開示に関しては、量の増加(開示件数増加など)、質の改善(開示資料の改善・拡充など)に努めている。

発信ツールも、様々なツールを使用してチャンネルを拡充している。

このほか、個人投資家向け情報発信力の強化を図っている。

⑤東京本社の移転

23年8月、交流強化による業績拡大を目指し、東京本社をそれまでの東京都千代田区神田から千代田区丸の内内の「新丸の内センタービルディング」に移転した。

同社は、「出会いが人をつくる」という想いのもと、これまでも不動産業界関係者の情報交換会『アズサロン』を月に2回開催するなど、出会いの場を作り出してきたが、これまで以上に交流の場を増やし、提供したいと考えていた。

一方で、更なる業績拡大を目指して採用も活発に行い社員数が増加する中、1フロアを2フロアに増床することで対応してきたが、社内連携による業務が煩雑となっていた。こうした状況の下、以下の目的を設定し、本社を移転した。

①多くの方に来ていただけるオフィスづくりで、社外の方とのコミュニケーションを活性化させ、業績拡大を目指す。

②社員同士のコミュニケーションを活性化させ、相互理解を深めることで会社が一体となり、事業成長を目指す。

⑥東北ホテルについて

東北ホテルについては、震災から10年が経過し、各施設が当初の役割を果たした一方で、同社は各施設の再活用による地域活性化への貢献を図り、以下のような取組みを進めた。

解体・移設の実績、経験を今後のビジネスに活かしていきたいと考えている。

*旧:アイルーム南三陸

1階部分をコールセンターとして転用し、地元雇用創出への貢献を図っている。

2・3階部分は南三陸町の地域活性化への取組みに協力し、宮城県南三陸高校の全国募集開始を後押しする形で、学生寮として移転させる工事を実施し、2023年2月竣工した。

地域に役立つ方法で建物を転用すると同時に、需要により収益の発生する物件に変更した。

なお、2023年4月、2024年4月と多くの国内留学生が入学・入寮して日々生活を送っている。

*旧:アイルーム高田竹駒・釜石鶯住居・大槌

復興支援という目的は一定程度達成したため、22年2月期に減損処理を行い、22年11月に保有資産の資金化による財務基盤の強化を図るために地元の事業会社と譲渡契約を締結。23年5月時点で解体・移設・引渡しは完了している。

譲渡に係る会計処理については、約4.5億円の特別利益を2024年2月期上期に計上した。

5. 今後の注目点

中期経営計画の最終年度、売上高・経常利益は計画を下回ったものの、「価格帯の向上」は進展し、着実に実力が向上しているようだ。上半期で仕入を行い、下半期で販売するため下期偏重の傾向が引き続き強く課題は残るが、今期含め今後どの程度改善が進むか、注目していきたい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査等委員会設置会社
取締役	9名、うち社外4名(独立役員4名)
監査等委員	4名、うち社外4名(独立役員4名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書(更新日:2023年7月19日)

基本的な考え方

当社は、社会的責任を自覚しコンプライアンスを徹底し、会社業務の執行の公平性、透明性及び効率性を確保することで、社会から信頼を得る企業として、全てのステークホルダーから評価いただけることをコーポレート・ガバナンスの基本的な考え方としております。この目的を永続的に高い再現性を持って実現し続けるために、コーポレート・ガバナンス体制を確立、強化し、有効に機能させることが不可欠であると認識し、今後も成長のステージに沿った見直しを図り「ディスクロージャー(情報開示)」及び「コンプライアンス体制」の強化を図っていく所存であります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由(抜粋)>

【補充原則2-4①】

当社としては、多様性の確保に関する重要性は認識しております。但し、当社の考え方にマッチした人材が活躍することこそが重要だと考えており、そのような人材を女性・外国人・中途採用者等の垣根を超えて活用しております。一方で、人材活用の方針に沿って測定可能な数値目標を持ってしまつてかえって柔軟な人材活用ができないとも考えており、当社としては敢えて目標等の作成・開示はしておりません。

【補充原則3-1②】

当社は、海外投資家の比率が低いため、英語での情報開示・提供を行っておりません。一方で、将来的な株主構成の変化に向けて英語での情報開示・提供の重要性は認識しており、引き続き検討してまいります。

【補充原則3-1③】

当社は、ESG や SDGs への取組みが重要な経営課題と認識しております。当社は「サステナビリティ基本方針」を策定し、持続可能な社会の実現に貢献するため様々な課題に取り組んでおり、その内容を当社ホームページに掲載しています。また今後、当社の経営戦略及び経営課題の整合性も意識しつつ、人的資本や知的財産への投資等について開示を行うことを検討してまいります。

【補充原則4-2②】

当社取締役会は、中長期的な企業価値向上の観点から、自社のサステナビリティを巡る取組みについて「サステナビリティ基本方針」を策定しております。一方で、人的資本・知的財産への経営資源配分や事業ポートフォリオに関する戦略については、今後検討してまいります。

<コーポレートガバナンス・コードの各原則に基づく開示(抜粋)>

【原則1-4. 政策保有株式】

当社は現時点において、いわゆる政策保有株式として上場株式を保有しておりません。

【原則5-1. 株主との建設的な対話に関する方針】

当社は、適時かつ公正な情報開示を行うこと、正確な情報を分かりやすく表現すること、開示情報の充実を図ることを IR 活動

の基本方針とし、本方針に基づいた IR 活動を実施することで、株主・投資家の皆さまとの信頼関係を醸成し、企業価値の最大化を図ってまいりたいと考えております。

(1)株主・投資家との対話につきましては、管理部 IR 担当が窓口として対応し、代表取締役社長が統括しております。また、対話の方法につきましては、年2回の決算説明会を行っています。

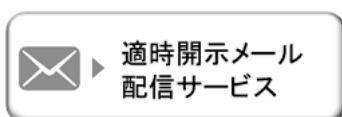
(2)当社の事業内容に対する理解促進のため、当社ホームページ上に IR 情報の発信を行っています。

(3)対話において掌握した株主や投資家の意見などは、取締役会にて報告する等、適切にフィードバックを行っており、関係部署へのフィードバックも合わせて行い、情報の共有・活用に努めています。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

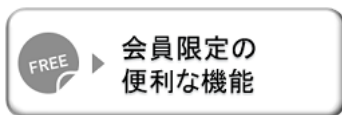
ブリッジレポート(アズ企画設計:3490)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

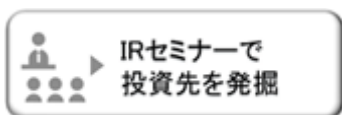
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向け IR セミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)