

成長戦略と資本政策の実施により、近い将来の**時価総額100億円**を目指す



個人投資家 説明会

2026 / 9 / 2 株式会社アズ企画設計

証券番号 3490



INDEX

- 
- 01 会社紹介 P.04
 - 02 2027年2月期の業績 P.09
 - 03 新中期経営計画について P.19
 - 04 株主還元 P.27



01

会社紹介



当社IRサイト

[\(リンク\)](#)



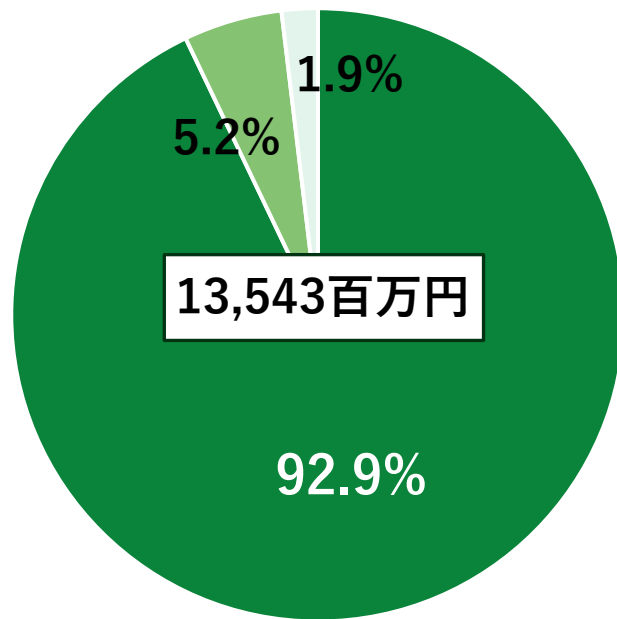
会社紹介

[\(リンク\)](#)

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	3490 (2018年3月29日上場)
従業員数	68名 (単体、出向者を除く)
役 員	松本 俊人 恵 実幸 小尾 誠 大森 雄輝 磯 聖子 大山 亨 松原 有里枝 飯塚 健

「**空室のない元気な街を創る**」という経営理念のもと、都心の収益不動産の買取・再販、賃貸、管理を行っている会社です。

売上高構成比（2026年2月期）



■ 不動産販売 ■ 不動産賃貸 ■ 不動産管理

■不動産販売事業

- ①収益不動産を取得し、
- ②バリューアップ・リーシングし、
- ③不動産投資家等へ売却する事業です。

■不動産賃貸事業

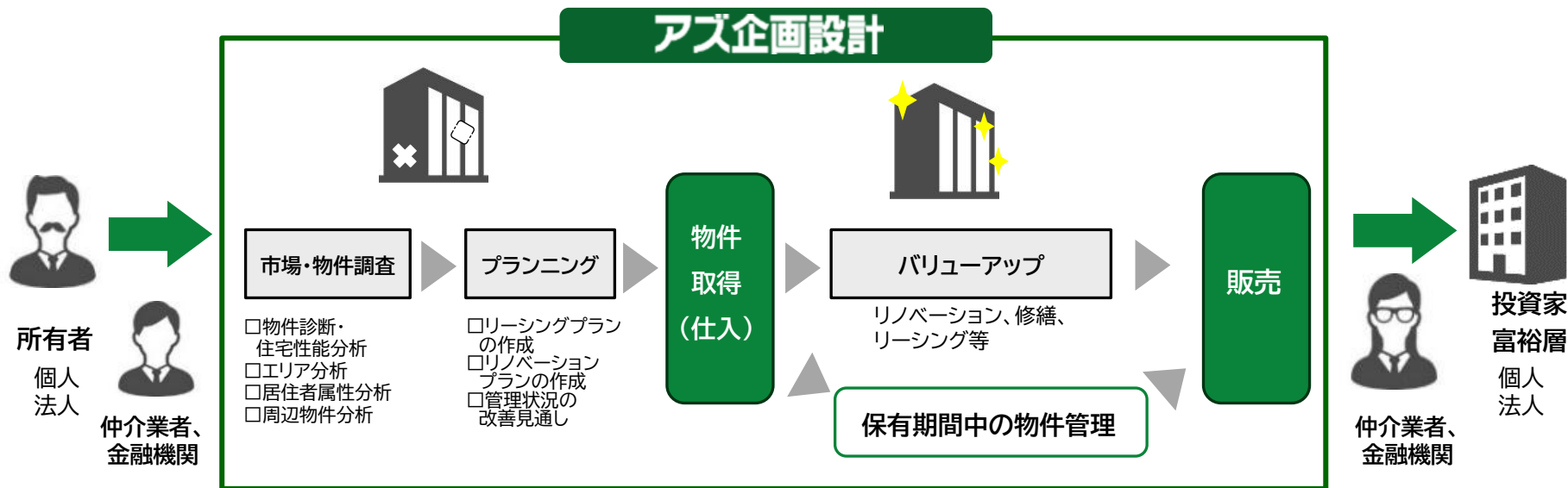
- ①不動産を借り受け、
- ②収益性を改善し、
- ③賃貸(サブリース)する事業です。

■不動産管理事業

建物管理、入居者管理、賃貸借契約の管理、賃貸仲介などを行います。

市場性のある物件を取得し、バリューアップ。

価値を再生させ、富裕層や中小企業に販売



勝ち筋のあるエリアで、再現性ある成長を実現。

今後の成長の加速を狙う。

1

重点戦略エリア：都心5区を中心とする東京23区

2

金融機関・仲介会社、富裕層（国内外）との広いネットワーク

3

物件選定の目利き

4

営業部・賃貸部の連携によるバリューアップ



02

2027年2月期の業績

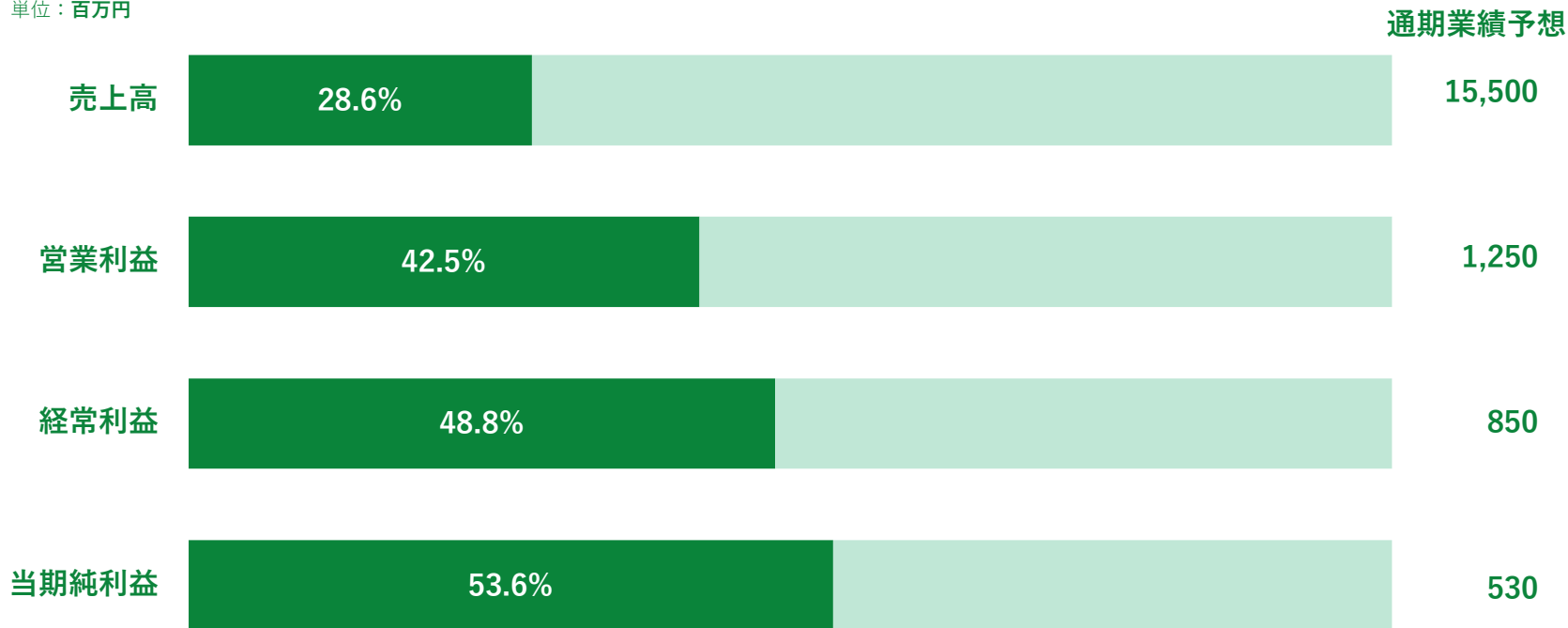
主力事業である不動産販売事業が全体を牽引。大幅な増収増益を実現

(単位：百万円)	26.2 1Q実績 (前年同期)	27.2 1Q実績 (当期)	前年同期比	業績 ^{ワケ} 好調 ^{理由} の理由	
売上高	2,200	4,426	+101.1%	2倍以上	販売用不動産において 前期から繰り越した 物件が高利益で1Qに 取引完了。
不動産 販売事業	1,952	4,200	+115.2%		
不動産 賃貸事業	190	154	△19.3%		
不動産 管理事業	57	71	+24.5%		
営業利益	192	530	+175.7%	2倍以上	当初より設定していた 想定利益を下回らないよう、 販売時期を焦らず、 販売活動を行った。
不動産 販売事業	203	564	+177.2%		
不動産 賃貸事業	34	7	△78.2%		
不動産 管理事業	19	29	+49.4%		
調整額※	(65)	(70)	—		
当期純利益	62	284	+352.6%		

1Qの進捗率

営業利益は42.5%、当期純利益は53.6%の進捗。
引き続き通期業績の達成に向けて取り組みを進める。

単位：百万円



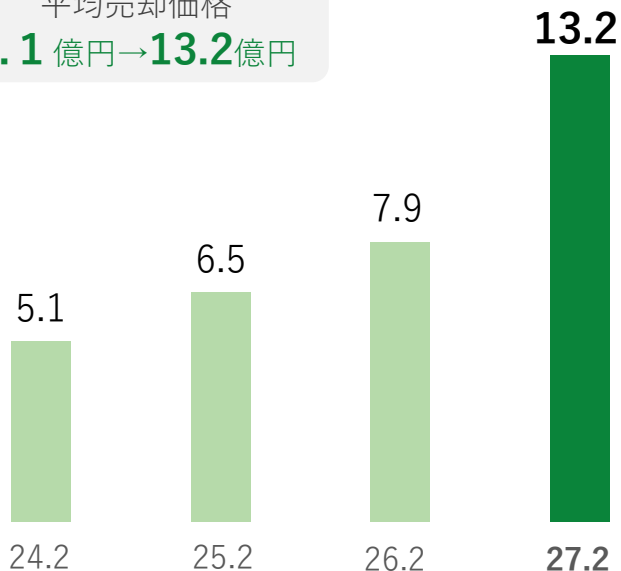
1Q販売物件の種別

複数の大型物件の売却に成功し、好調な業績を牽引。

物件の大型化※

一棟収益ビルの
平均売却価格

5.1 億円→13.2億円



各1Q販売物件数

取扱件数
2件→5件

- その他
- 区分レジ
- 区分事務所
- 1棟レジ
- 1棟事務所



※ 24.2～26.2は通期実績、27.2は1Q時点の実績



1棟事務所（千代田区）



1 棟事務所（千代田区）



1棟事務所（台東区）



1棟レジ（渋谷区）



1 棟レジ（渋谷区）



1棟レジ（杉並区）



区分レジ（渋谷区）



区分レジ（目黒区）

時間をかけて大規模修繕工事を実施。販売開始後早期に売却

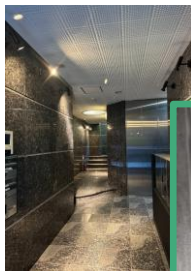
before



after



before



after



ポイント

- ① エントランスを含む1階のファザード工事を実施
- ② 空室部分をセットアップオフィスにバリューアップ
- ③ 都心中心部に位置し、国内外問わず多くの方が内見

1棟オフィスの事例（中央区）

空室物件を取得後、
セットアップ工事を実施。
従前の**2.7倍の賃料**で
賃貸申し込みを獲得

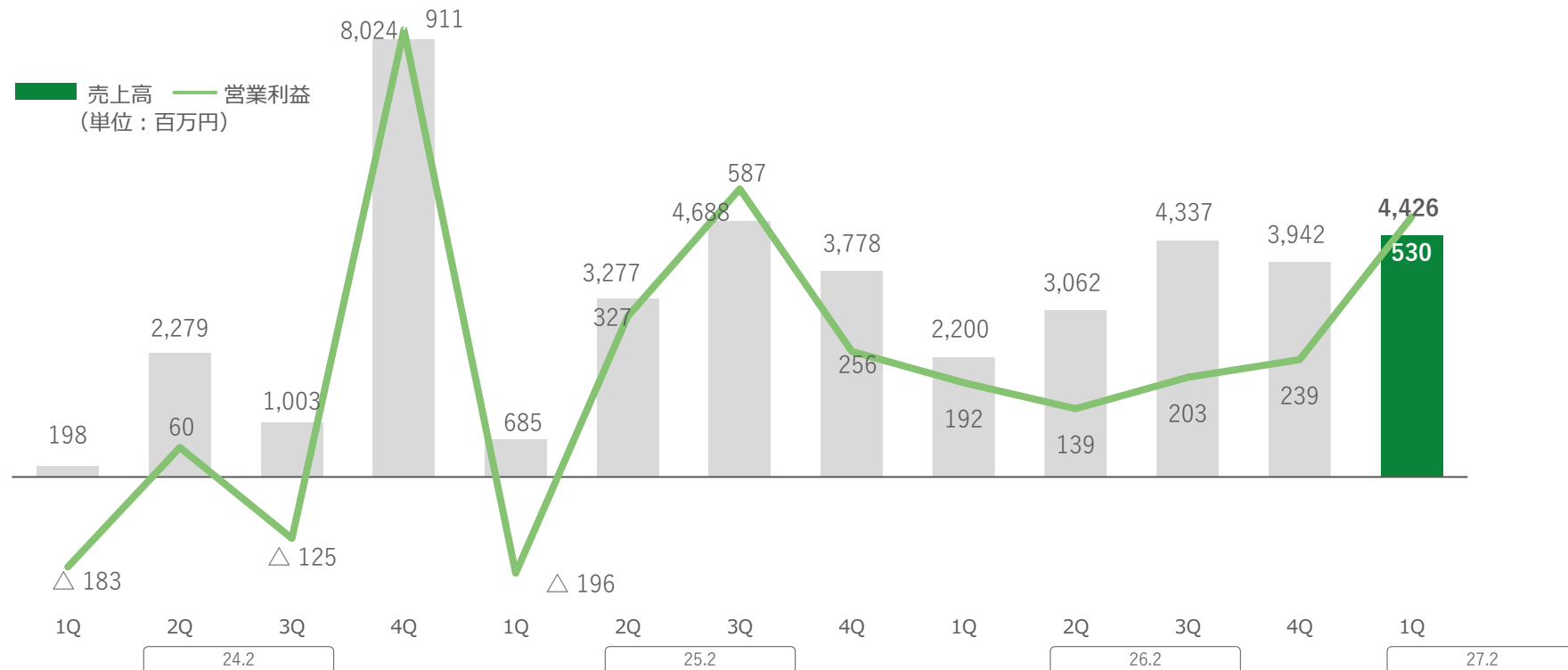


区分オフィスの事例（新宿区）

空室物件を取得後、
セットアップ工事を実施。
リーシング期間：**1カ月**
成約賃料：**従前の1.7倍**に



26年2月期1Q以降、すべての四半期で黒字に。
利益を持続的に上げる構造の実現に向けて歩みを進める。

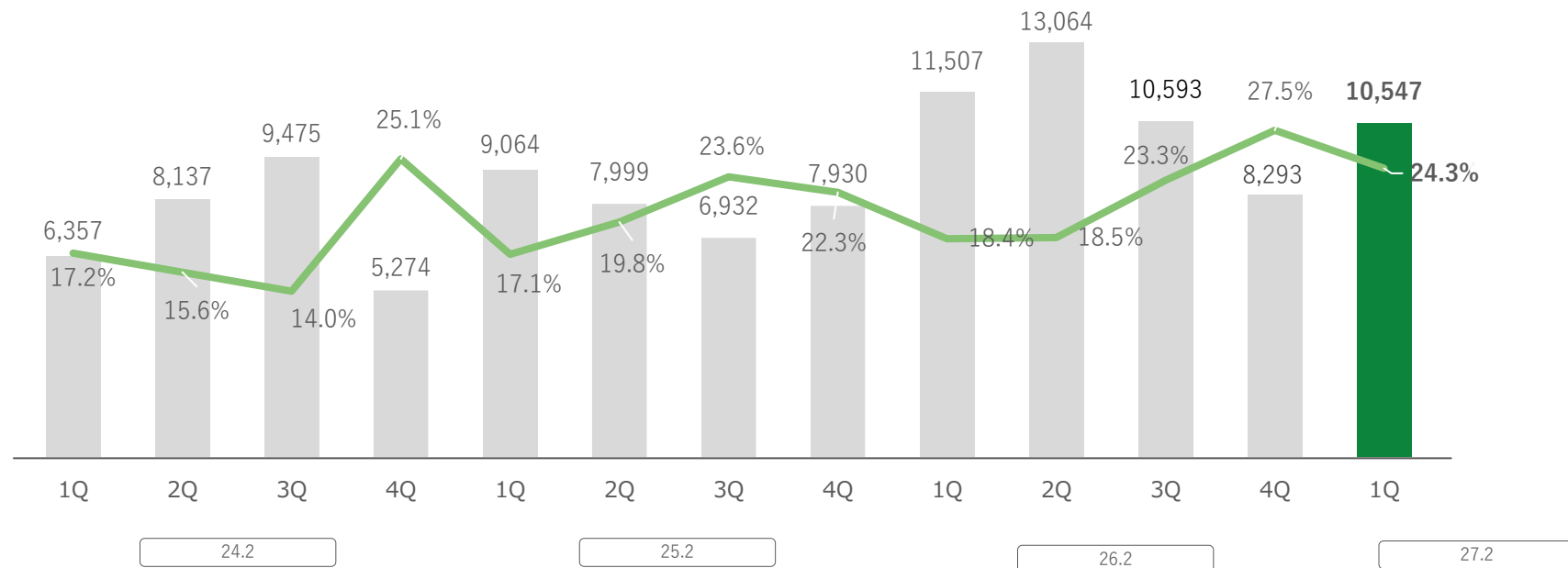


将来の成長の原資となる販売用不動産を継続的に確保

販売用不動産 在庫残高推移 (単位：百万円)

※ 仕掛販売用不動産を含む

■ 在庫残高 — 自己資本比率



01 目利き力の強化

利益を上げる物件を厳選して仕入れ。
仕入段階で売上高の見通しを立てる。

02 人材の積極登用

年次を問わず高い成果を上げた人材を
積極的に評価・登用

03 販売力の底上げ

仕入・販売ネットワークを拡充。
社員全体の営業力も底上げ

04 売却価格の最大化

リーシング・バリューアップを引き続
き強化。利益を最大化できるタイミン
グで売却

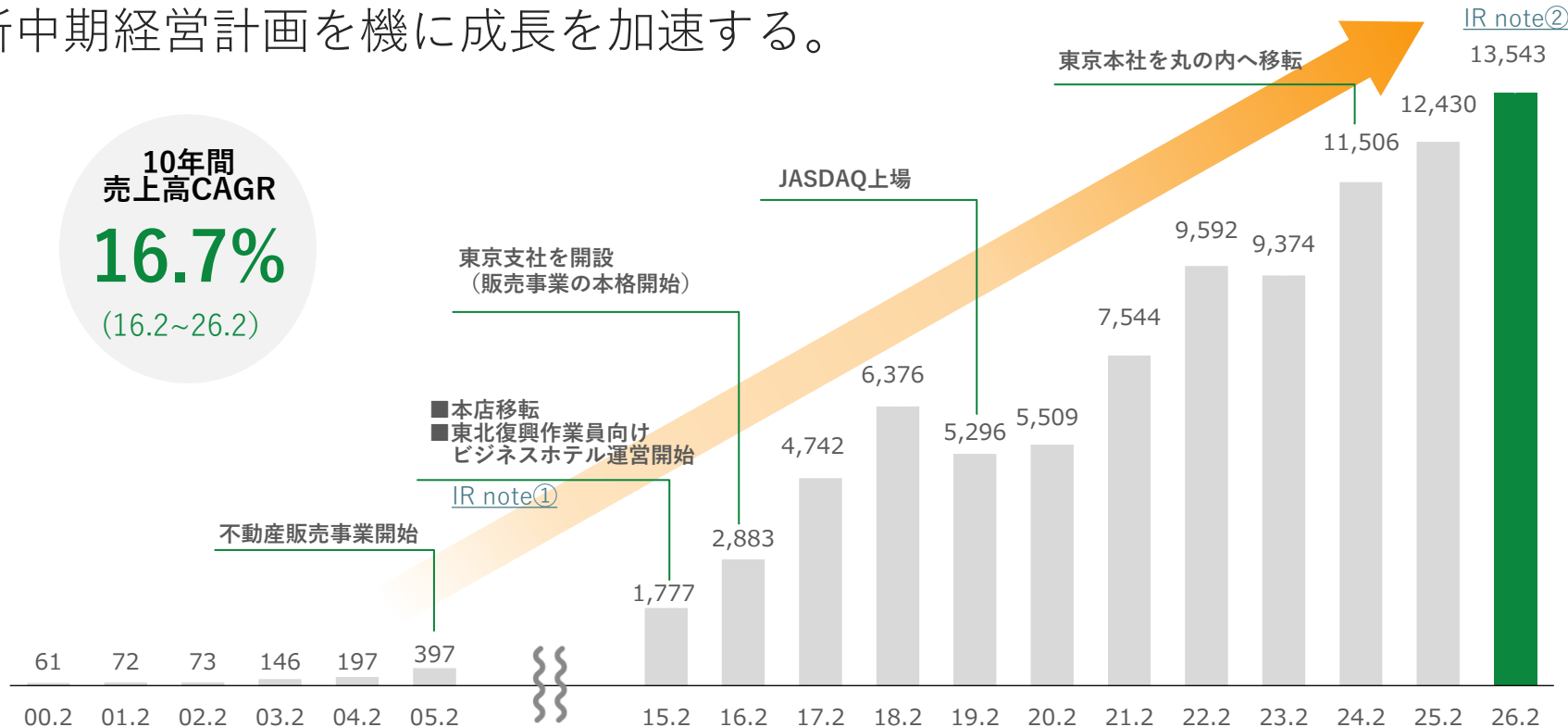


03

新中期経営計画について

直近10年、高い成長率を維持。
新中期経営計画を機に成長を加速する。

10年間
売上高CAGR
16.7%
(16.2~26.2)



※ IR note ①南三陸町の再生とアズ企画設計 ②自宅の一室から135億円企業へ

大きく3つの事業戦略に取組む一方、新規施策も推進

新 中期経営計画

(2027年2月期～2029年2月期)

事業戦略①

営業利益成長

内部成長充実

保有不動産の収益性向上。
賃料適正化や付加価値工事

ストック拡充

高稼働率物件の賃料獲得

業務提携/M&A

連携先の戦略的拡充

事業戦略②

社外との連携

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す
(併せて、居住用も取り扱う)
- ・ 不動産開発や実需区分マンションなどの
取組みで種別増

事業基盤の強化

① 購入資金の充実

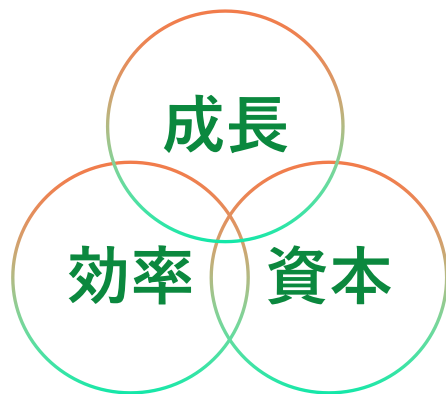
② 仕入れ販売方法の確立

(新規) 商品多様化
中小型物件の取扱い

子会社の富士ホームにおいて
新たな領域での収益源の確保
第1号案件始動 (⇒P.23)

三位一体の改革として「成長性」「効率性」「資本効率性」を重要指標として掲げ
2029年2月期を目標地点とした**営業利益・ROE**の改善に注力

三位一体の改革



2026年2月期
実績

2029年2月期
新中計最終年度

成長性

営業利益

7.7 億円



18 億円

効率性

1人あたり
営業利益

1,019 万円



3,000 万円

資本効率性

ROE

8.5%



12% 以上

7月、富士ホームで10億円以下の収益不動産販売事業を開始。

9月には城東支社も開設し、台東区・墨田区での不動産販売を強化

	アズ企画設計	城東支社
注力エリア	都心5区	台東区、墨田区 駅から徒歩10分以内
中心価格帯	10億円超	10億円以内
種別	1棟収益不動産 区分事務所、区分レジ	収益レジ・事務所 店舗ビル、区分店舗

※ 富士ホームの収益不動産販売事業については、[IR note](#)もご覧ください。



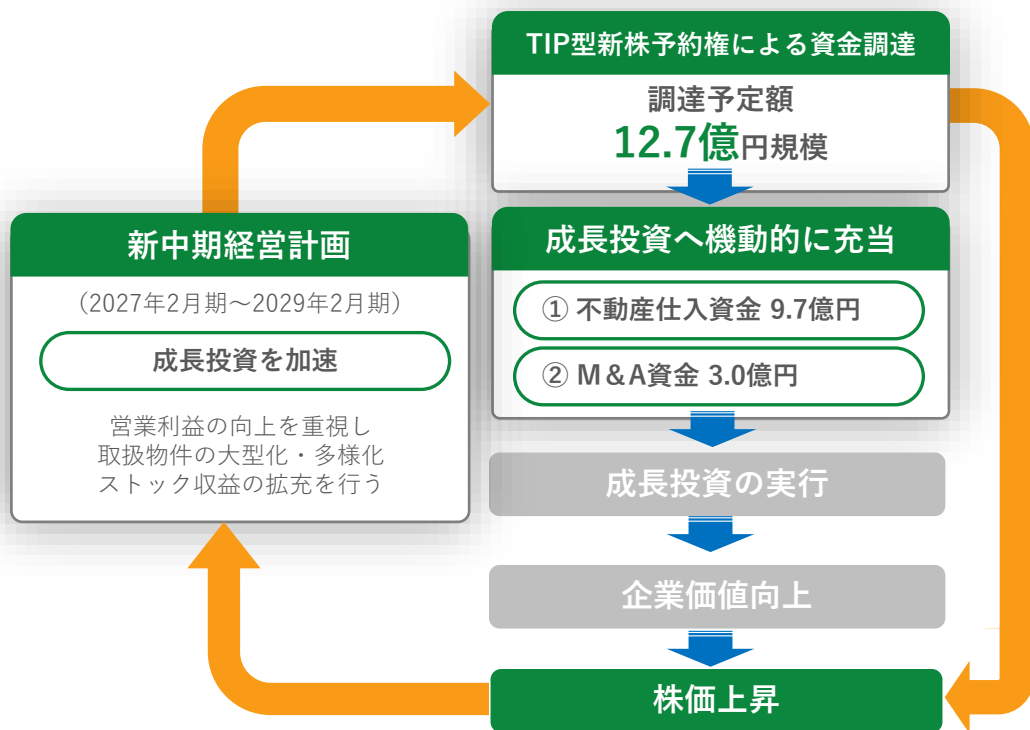
富士ホーム第1号案件
(江東区)

最大12.7億円の資金調達に向けた新株予約権発行

株式会社 **アズ企画設計**

TIP型新株予約権の発行により、株価上昇と連動して段階的に資金を調達。

純資産の強化と共に成長投資を実行し、企業価値向上と株式価値の最大化を目指す。



今回の特徴

① 目標株価に応じた資金調達

株価が①3,050円※、②3,500円※、③4,000円を上回った場合に行使される。株価が上昇する場面で効率的に資金を調達することを想定。

② 潜在株式数は375,000株で固定

既存株主の希薄化の影響を限定的に留める。

③ 代表取締役自らによる買い受け

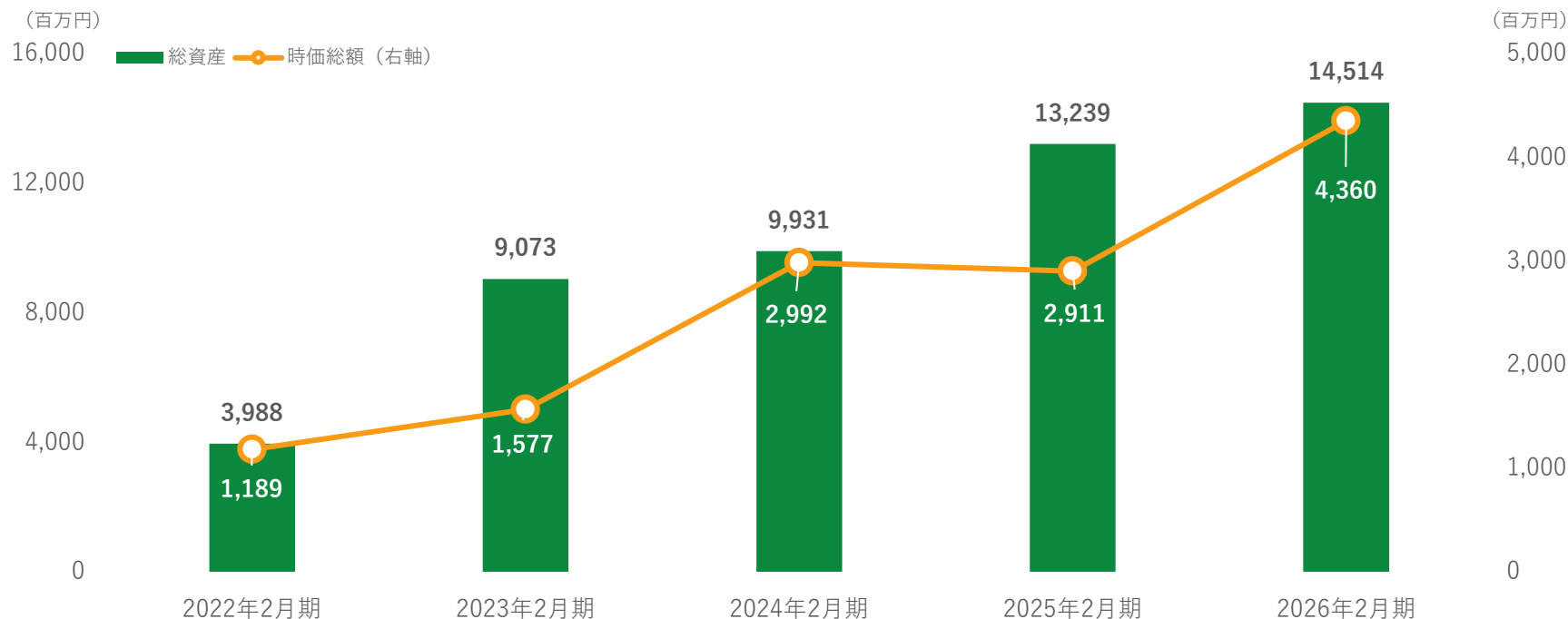
第9回の割当先は当社代表取締役の資産管理会社。代表自ら中長期的な企業価値向上に対するコミットメントを示す。

※ ①②の行使価額は、当社が行使価額修正選択権を行なった場合、変動する可能性があります。

※ 詳細については、[2026年7月8日付適時開示](#)をご覧ください。

不動産投資額が大きくなるほど売却額や収益が大きくなる。

調達資金を物件取得などに振り向け、業績・時価総額拡大につなげる。



金利は上昇するも、富裕層の購買意欲は衰えず、成長性はあると認識

プラス要因（機会・強み）

マイナス要因（脅威・弱み）

外部環境

- ①都心5区に上場企業 1,600社以上が集積※¹。
膨大な見込み顧客層
- ②空室率：都心5区1.00%、23区1.4% ※²。
不動産に対する需要は堅調
- ③都心の再開発PJによるオフィス需要の高まり
- ④都心不動産の国際的な市場価値の高さ

- ①人口減少
- ②税制・法制度改正の可能性
- ③建築費・人件費の高騰
- ④金利の上昇
- ⑤実質賃金の伸び悩み

内部環境

- ①収益改善を見込める物件の目利き力
- ②リーシングを軸とするバリューアップ力
- ③広範な出口（国内・海外富裕層、仲介、銀行経由での販売網）
- ④成長を支える人材への積極投資

- ①ストック型収益の少なさ
- ②自己資本比率の変動の大きさ
- ③長期滞留のリスク
- ④業績の下期偏重



04 株主還元

株主還元（配当＋優待）

総合利回り：3.53～4.17%※。年間配当金：1株あたり30円

企業価値を向上しつつ、株主還元も充実させる

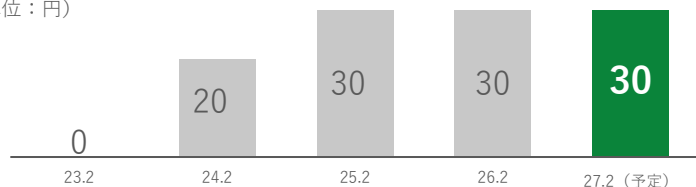
総合利回りシミュレーション（単位：円）

2026年7月31日の
終値**3,120円**の場合

配当金		株主優待					総合利回り ①+②
配当予想	①配当利回り	保有株式数	中間 (8月末)	期末 (2月末)	合 計	②優待利回り	
30	0.96%	100株	4,000	4,000	8,000	2.56%	3.53%
		200株	9,000	9,000	18,000	2.88%	3.85%
		300株	15,000	15,000	30,000	3.21%	4.17%

1株当たり年間配当金

(単位：円)



株主優待

QUOカード

8,000円～30,000円／年

※ QUOカードの支給条件等はこちらをご参照ください：[Webサイト](#)

「AtoZ構想」で
不動産インフラ企業
No.1へ。

株式会社 **アズ企画設計**

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を実施（説明会はオンラインで個人投資家向けにも開放）

