



2021年10月21日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ア ズ 企 画 設 計
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 松 本 俊 人
(コード番号：3490 東証JASDAQ)
問 合 せ 先 専 務 取 締 役 管 理 部 長 小 尾 誠
(TEL 048-298-1720)

機関投資家向け決算説明会の概要及び質疑応答の要旨

当社は、2021年10月19日に、2022年2月期第2四半期決算説明会をオンライン形式により実施いたしました。同説明会の概要と、その中での質疑応答について、お知らせいたします。

記

1. 決算説明会の概要

名 称	2022年2月期第2四半期決算説明会
日 程	2021年10月19日
時 間	15:30～16:05
開催場所	オンライン開催
登 壇 者	2名 代表取締役社長 松本 俊人(以下、松本) 専務取締役管理部長 小尾 誠 (以下、小尾)
内 容	2021年10月13日公表「2022年2月期 第2四半期 決算補足説明資料」を参照
アーカイブ	https://vspm.irstreet.com/browse/index.php?code=caYFeIsBHJNqA&pr=youtube

2. 質疑応答の内容

下記の通りとなります。

なお、理解促進のために一部内容の加筆修正を行っております。

以 上

質疑応答

司会: まず初めに、事前にいただいておりますご質問がございますので、そちらの方からお読みいたします。

「粗利率が改善したのは、全体的に平均して販売利益率が上がったのか？それとも特別高い利益率の物件があったからでしょうか？」というご質問です。

小尾: それではご質問にお答えさせていただきます。

利益率が改善したのは、特定の物件の利益率が良かったというより、全体的に利益率が高い物件が増えてきた、という点が、利益率が上がってきた大きな要因となっております。ですので、利益率というのは金額が大きい物件の場合は影響が大きく非常に重要な要素となってきますので、利益率の改善ということを引き続き継続、もしくは伸ばしていく、ということを今後やっていきたいと思っております。以上です。

司会: ありがとうございます。

次のご質問です。

「業績はここ数年では順調ということですが、全社の営業利益率、販売事業の利益率とも、同業他社比ではまだ低い印象です。中長期での営業利益率の引き上げ余地、また、利益率が低くなっている固有の要因などがあれば、ご説明をお願いします。」というご質問です。お願いいたします。

小尾: ご質問ありがとうございます。

まず、利益率につきましては、ご指摘の通り同業他社と比較すれば、当社は利益率がまだ低い水準にございます。

売上総利益率を上げることによって、営業利益率も上がってくるというところが1番の要因になってくると思います。まずは現状、売上総利益率が上がってきているというところは良い傾向ですので、さらに引き上げていきます。そして現状の利益率の要因は投資する判断基準だと考えています。社内でもう1回見直していただくということも話も出ております。

営業利益率、また売上総利益率が一気に上がるというのは中々難しいかもしれませんが徐々に上げるためにも、投資基準の見直し等も含めて取組んでまいります。中長期的に利益率を上げて、同業他社と同水準、またそれ以上のところを目指していきたいというところでございます。以上です。

司会: ありがとうございます。

他にご質問はいかがでしょうか。

次のご質問です。

「9月末時点での在庫金額を教えてくださいませんか？」というご質問です。お願いいたします。

小尾: ご質問ありがとうございます。

9月末時点の在庫金額自体は、まだ8月末時点でしか開示しておりませんので、具体的な数字は控えさせていただきます。

ただ、10/4にもPR開示はしておりますし、この説明資料の23ページ目でも『南青山ビル』と『元町・中華街レジデンス』の2件の仕入を行ったことを開示させていただいております。これも大規模な物件となっておりますので、こういった物件も順調に仕入が進んできているということで、今期の下期の売上を作る要素もど

んどん拡充していっています。これ以外にも、仕入れている案件はございますし、今後も仕入活動は継続してやっていきますので、下期の方で売上を計上するものは順調に積み上がってきているというところと、来期の在庫の拡充に向けた仕入も引き続きやっていきたいと思えます。以上です。

司会：ありがとうございました。

次のご質問です。

「仕入在庫のレジデンス、オフィスなどの割合はどのようになっているでしょうか？また、地域別の状況も教えてください。」というご質問です。お願いいたします。

松本：お答えいたします。

8月までの仕入れは10件ございまして、その中の種別としては、レジデンス5件、ビル3件、その他2件、という形になっております。そして、エリア毎には東京8件、埼玉1件、神奈川1件となっております。今後は、先ほども少しご説明しましたが、横浜営業所の案件も少し増えてくるのではないかな、と思っております。エリアでは、東京、横浜、種別では、レジデンス、ビルと、この辺りを今後も強化してまいりたいと思えます。以上でございます。

司会：ありがとうございました。

他にご質問はいかがでしょうか。

次のご質問です。

「大型物件が多くなると、仕入からリノベーション、販売までのリードタイムは長くなっていくのでしょうか？」というご質問です。お願いいたします。

小尾：ご質問ありがとうございます。

大型物件になるとリードタイムが長くなるということも多少要因はあるのかもしれませんが、一概にはそうとは言えないと思っております。元々その物件自体にある程度収益が付いているものが、リードタイムが短いという傾向がございます。大きいものも小さいものも収益が付いていないとなかなか販売期間がかかるということがございますので、収益を付ける、すなわちリーシング(賃貸募集)する期間が長いものに関しては、割とリードタイムが長くなっていく傾向がございます。そして逆に、収益が付いているものについてはリードタイムが短い、という傾向が出ております。以上です。

※「収益がついている」という表現は、賃貸収入があり、すでに投資物件としてある程度成立している、という意味です。

司会：ありがとうございました。

次のご質問です。

「下期の売上・利益見込みの達成可能性に自信はおありでしょうか？達成可能かどうかはいつごろ分かりますでしょうか？」というご質問です。お願いいたします。

松本：ご質問ありがとうございます。

下期の売上・利益の達成。自信はもちろんあります。

この見込みの時期ですけれども、年内ですね、弊社は2月決算なのですが、12月末までに見込みを立てたいと思っております。以上でございます。

司会：ありがとうございます。

次のご質問です。

「投資物件の大型化、大口化によるリスクも高くなることも懸念されますが、今後の仕入投資についての方針をもう少し詳しく教えてください。」というご質問です。お願いいたします。

小尾：ご質問ありがとうございます。

確かにご指摘の通り、大型化の物件が非常に大きくなってくるとやはりその辺のリスクというのも出てきます。期ずれの問題も出てきますし、そういったところも勘案した上で、大型物件は進めていく方針という基本的な戦略は変えておりませんので、今後も大型化していくという傾向は継続して件数を増やしていきたいと、そういう風には考えております。

ただその一方で、小さい物件をやらないということではありません。そういった物件も引き続き情報を取っておりますし、今期でもそういった実績も入っております。出来る物件は幅広くやっていくというのがスタンスですので、その中でも大型化していくということを十分やりつつ、今までの中型、小規模なものもできるものをどんどん取っていくというスタンスでやっております。そういったところのバランスを取りながら、リスクヘッジも兼ねながら今後投資していきたいと考えております。以上です。

司会：ありがとうございました。他にご質問はいかがでしょうか。

次のご質問です。

「仕入の競合状況はいかがでしょうか？」というご質問です。お願いいたします。

松本：ご質問ありがとうございます。

仕入の競合ですけれども、こちらはやはりいろいろな競争相手がいらっしゃいますので、厳しいことは厳しいのですが、これまで当社が取組んできた様々なアセット、レジ、ビル、商業ビル、それからビジネスホテルなどですね、一通りやってきましたので、マーケットの状況に応じて、またその時の経済状況に応じて、1番最適な物件を選んで事業化していこうと思っております。

また、当社の場合、非常に若い社員が多くいまして、先ほどの利益率とも少し関係しますが、ここ数年、着実に力を付けておりますので、そういった意味でも競合の中でも物件を上手く選別し、事業化し、利益率も上げていけるのではないかな、と考えております。以上でございます。

司会：ありがとうございます。他に質問はいかがでしょうか。

それではご質問ございませんようですので、これを持ちまして質疑応答のお時間を終了いたします。