

# 株式会社 **アズ企画設計**



2022年2月期 第3四半期  
決算補足説明資料

2022.1.13

## ■ 2022年2月期 第3四半期 決算まとめ

### 遅れは出ているものの、通期業績予想の変更はなし

- 前年同期比では、売上高・EBITDAでは昨年を下回るも  
**販売用不動産残高は 56.8億円**と仕入が進捗しており、  
**売却見通しが立っている物件も多い**ため業績予想については据え置きとする

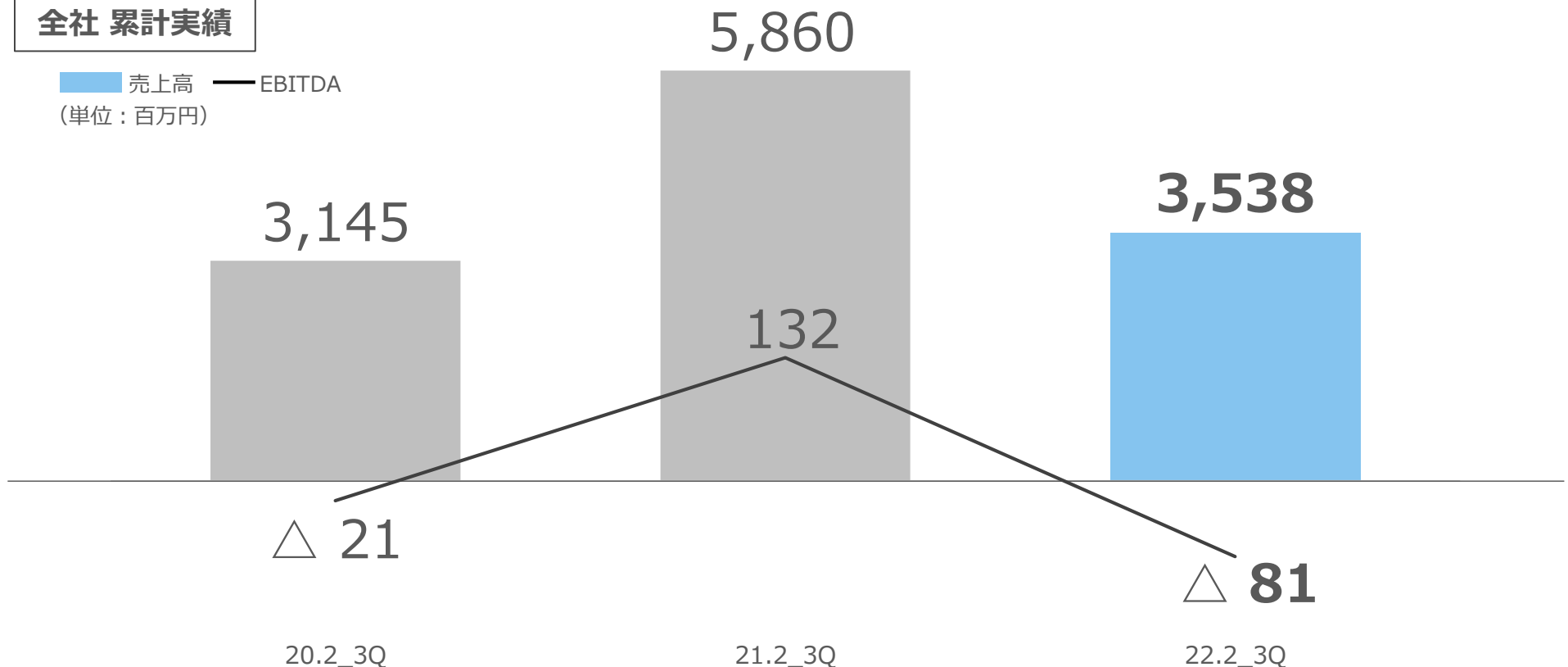
近年、不動産販売事業における取扱不動産の価格帯を上昇させていることもあり、1件あたりの変動による影響が大きく、取りこぼしによる影響も考えられるため、売却想定物件を取りこぼさずに売却できるよう、現在取組んでいる

売上高 **3,538**百万円 / EBITDA <sup>(※)</sup> **△81**百万円と  
前年同期比でも**売上・利益が低下**したが、第4四半期にて巻返しを図る

- 主力の不動産販売事業で、第3四半期売却想定だった物件が第4四半期に販売する見込みとなったことが要因
- 今夏コロナ禍で、リーシング(賃貸募集)が遅れ、商品化の遅れが発生

### 全社 累計実績

■ 売上高 — EBITDA  
(単位：百万円)



※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

通期業績予想に対する進捗は**やや遅れ**ており、売上高進捗 **37.3%**

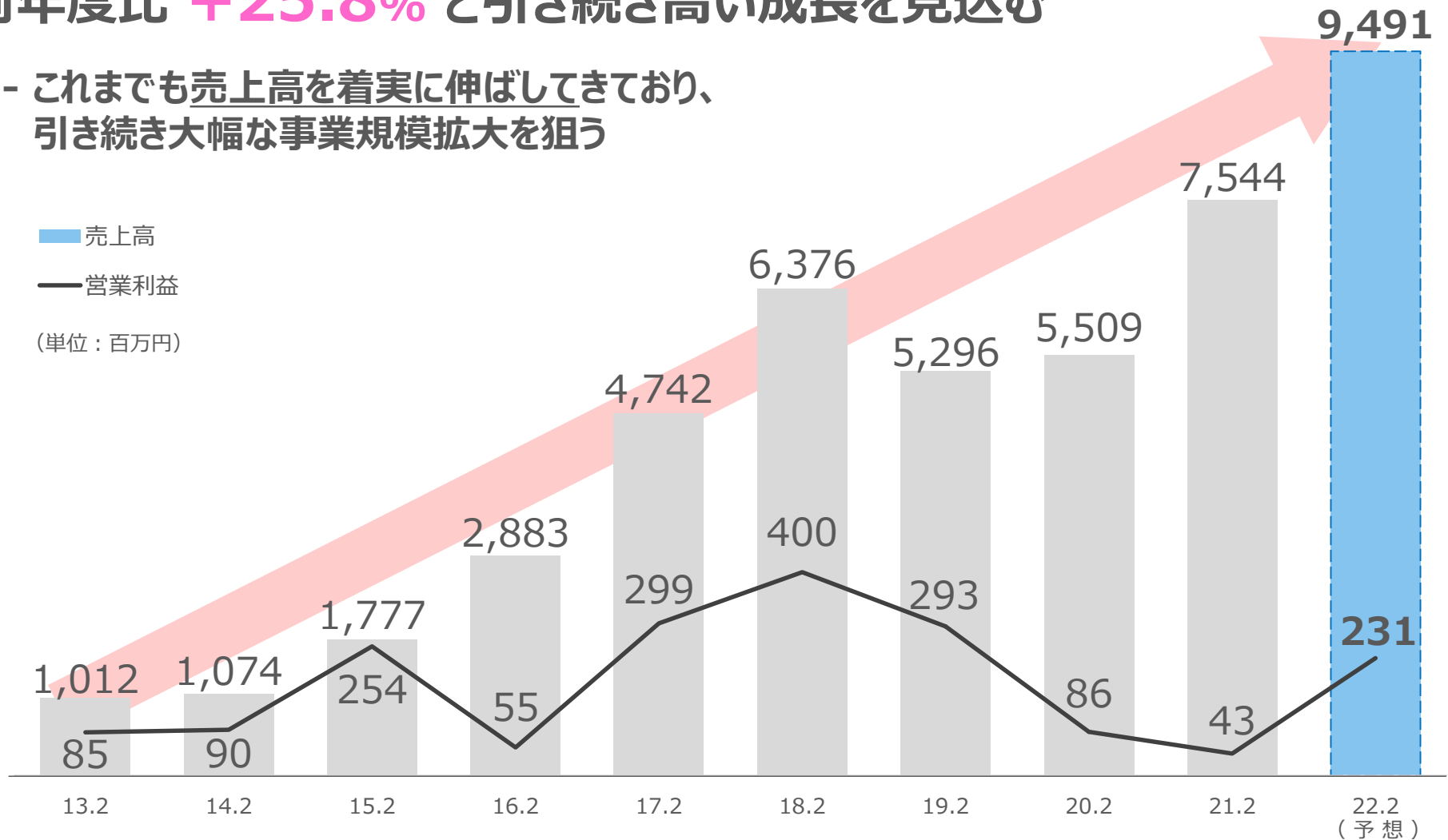
下期偏重の特性もあり、不動産販売事業では販売用不動産残高が5,688百万円と積み上がっているため、第4四半期に残りの  
**売上高 5,952百万円 / 営業利益 406百万円** を見込む

(単位：百万円)	21.2_3Q 累計実績	22.2_3Q 累計実績	22.2 業績予想	(進捗率)	(参考)21.2 実績
売上高	5,860	<b>3,538</b>	<b>9,491</b>	(37.3%)	7,544
営業利益	37	<b>△175</b>	<b>231</b>	—	43
経常利益	2	<b>△216</b>	<b>162</b>	—	1
当期純利益	30	<b>△155</b>	<b>112</b>	—	10
EBITDA (※)	132	<b>△81</b>	—	—	166

※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

## 2022年2月期 通期業績予想は、売上高で 前年度比 **+25.8%** と引き続き高い成長を見込む

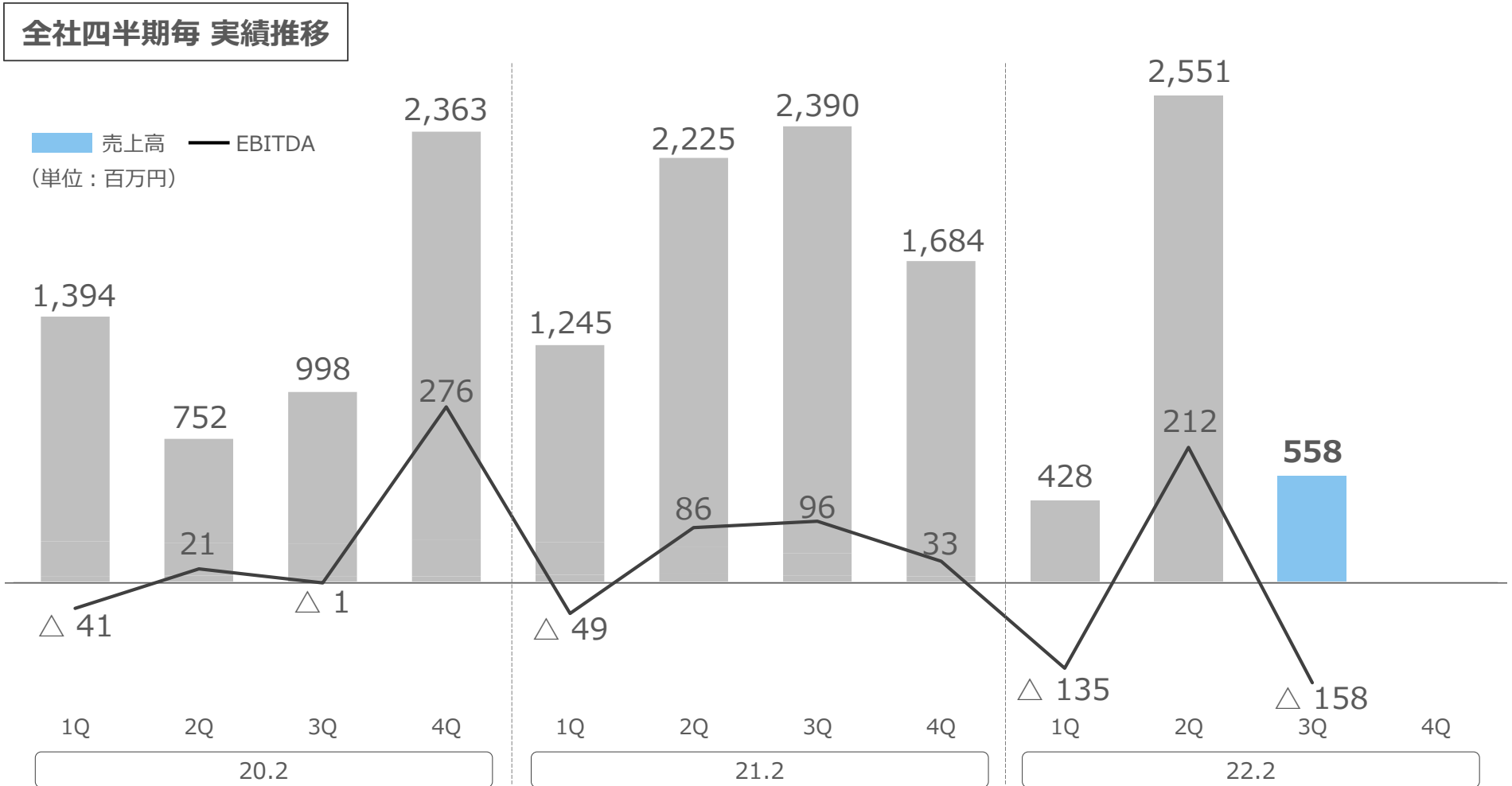
- これまでも売上高を着実に伸ばしてきており、引き続き大幅な事業規模拡大を狙う



期	13.2	14.2	15.2	16.2	17.2	18.2	19.2	20.2	21.2	22.2 (予想)
CAGR	6.10%	32.48%	41.73%	47.10%	44.48%	31.75%	27.37%	28.53%	28.23%	

# 1. 2022年2月期 第3四半期 決算概要

## 直近3カ年では低い水準のEBITDA（※）となったが 販売が第4四半期にずれ込んだ物件の販売を着実にこなし回復を図る



※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

## セグメント別実績では、不動産販売事業が減益も 第4四半期にずれ込んだ物件の販売を着実にこなし回復を図る

- 不動産販売事業、不動産賃貸事業は減収減益
- 不動産管理事業は増収増益

(単位：百万円)	20.2_3Q 累計実績	21.2_3Q 累計実績	22.2_3Q 累計実績	(増減率)
売上高	3,145	5,860	<b>3,538</b>	(△39.6%)
①不動産販売事業	2,519	5,306	<b>3,036</b>	(△42.8%)
②不動産賃貸事業	523	426	<b>358</b>	(△16.0%)
③不動産管理事業	102	127	<b>143</b>	(+12.4%)
EBITDA (※)	△21	132	△ <b>81</b>	—
①不動産販売事業	△6	283	<b>70</b>	(△75.1%)
②不動産賃貸事業	134	△4	△ <b>18</b>	—
③不動産管理事業	30	28	<b>28</b>	(+0.1%)

※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費



**売上総利益率**が、前年同期実績 **10.6%** → **14.1%** と大きく伸びた

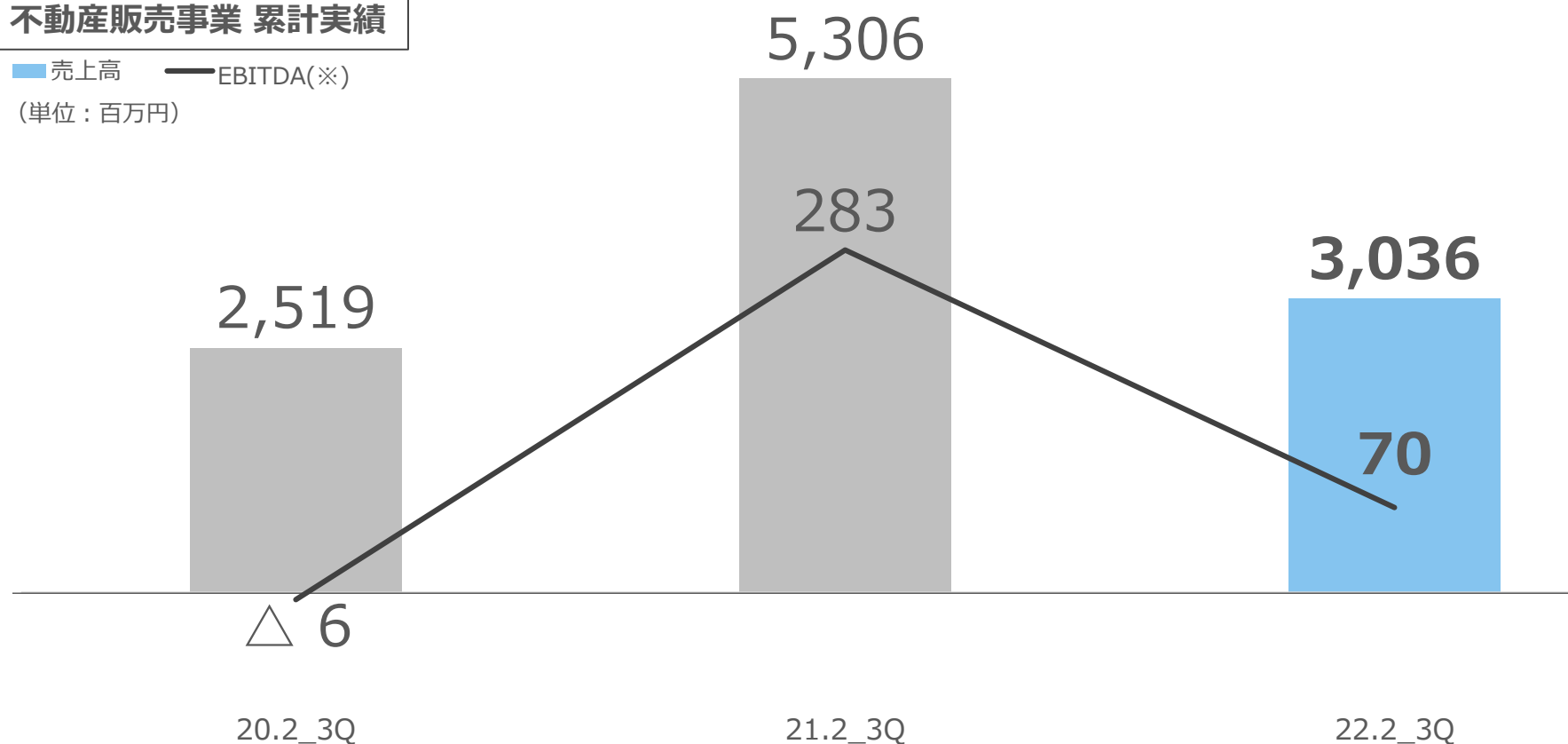
一方で、売上高そのものは大きく下がった為、EBITDA<sup>(※)</sup> も前年同期比 **△75.1%** と大きく下がった

- 売上高総利益率の改善に取り組んでおり、売上高総利益率は大きく向上
- 一方、利益そのものは確保できていない為、EBITDAは低下

## 不動産販売事業 累計実績

■ 売上高    — EBITDA(※)

(単位：百万円)



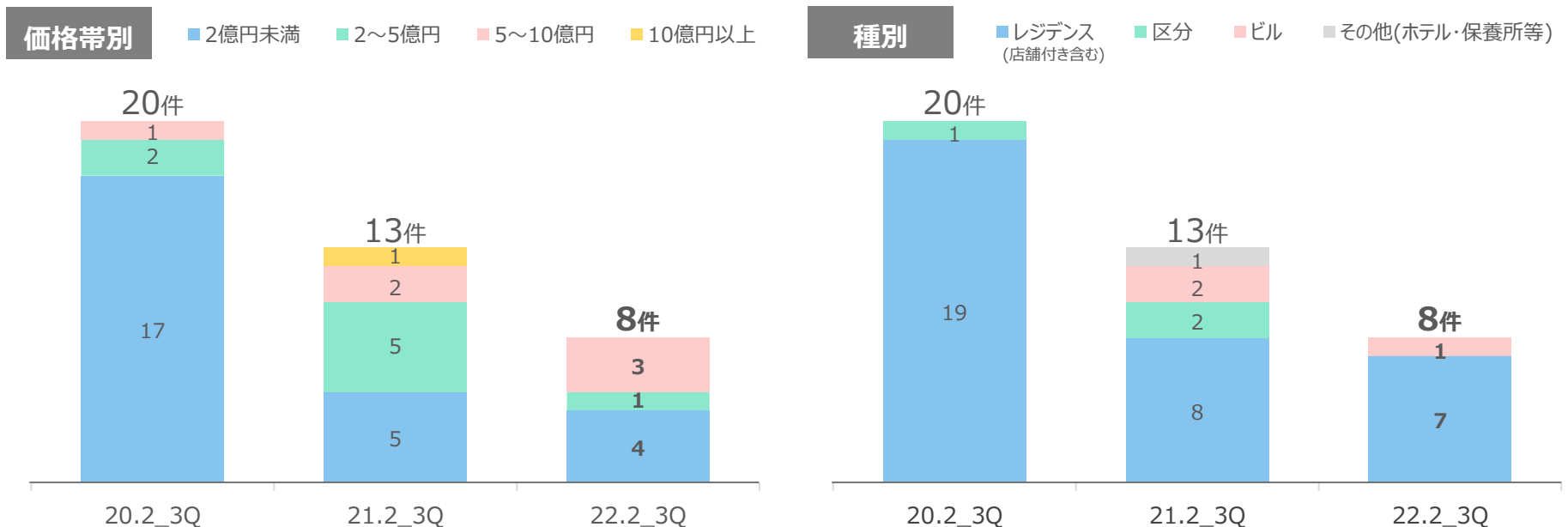
※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

**平均販売金額**は、前年の第3四半期で当社史上最高額の取引を実施した為、前年同期実績 4.0億円 → **3.7億円** と低下した

一方、5億円以上の取扱い割合は確実に向上している( 23.1% → 37.5% )

- 販売件数は 13件 → 8件 と減少している
- また、コロナ禍でも安定的な取引ができるレジデンスに種別が偏っており、大型化同様に取組んできた種別の多様化は引き続き課題として取組む必要がある

## 収益不動産 累計販売実績



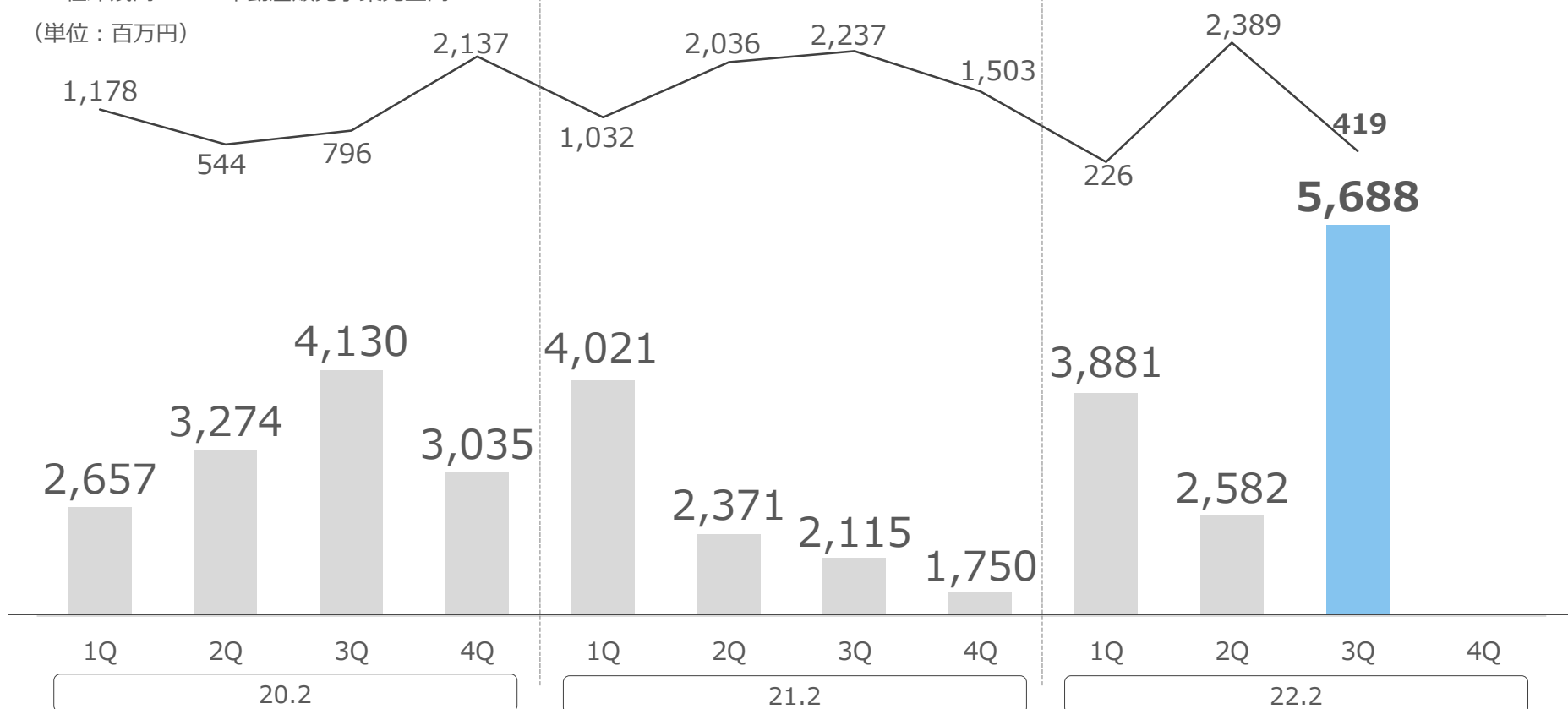
## 第3四半期での売却が遅れたことで、21年11月末時点での在庫残高は直近3ヶ年で最大

- これら商品化の済んでいるものから第4四半期で順次売却を進める

販売用不動産 在庫残高推移

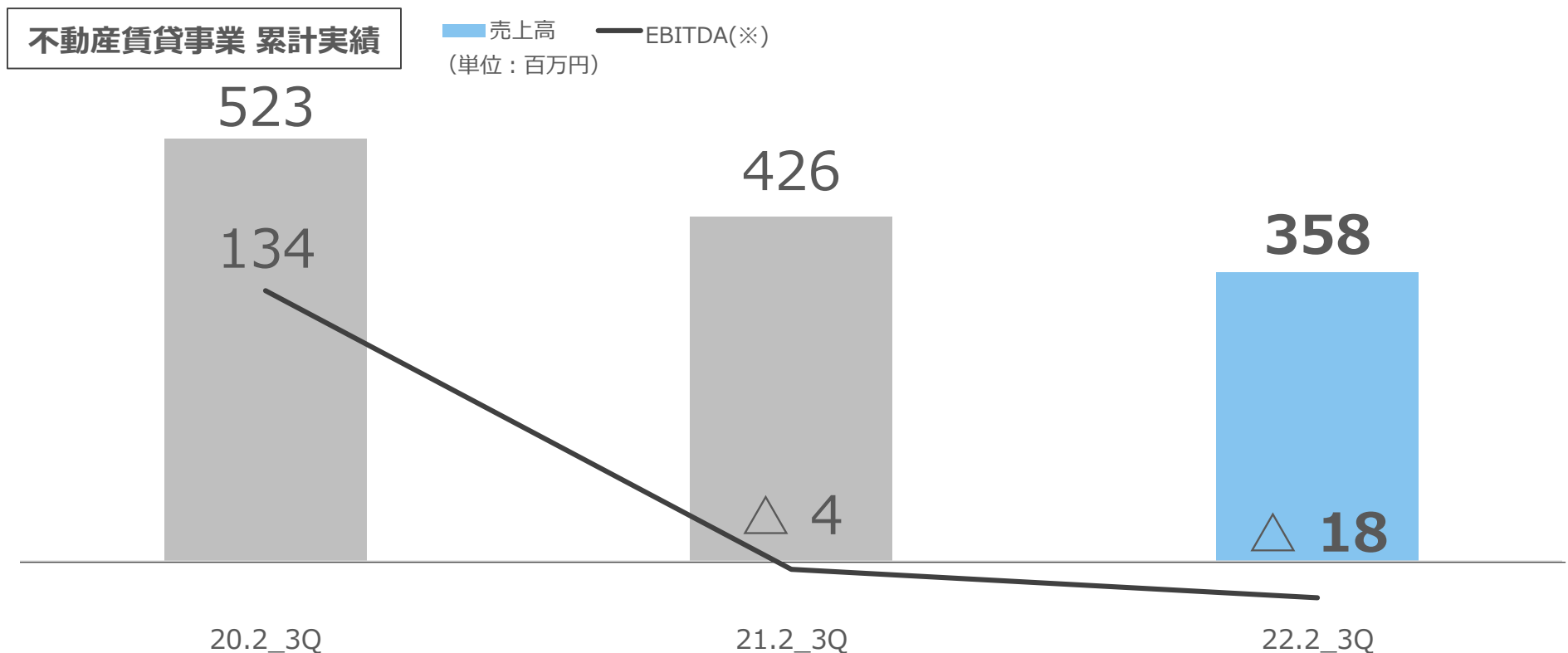
■ 在庫残高 — 不動産販売事業売上高

(単位：百万円)



コロナの影響もあり、宿泊事業領域が厳しく、その他は利益を確保したが、  
全体の売上は低下し、**EBITDA** (※) **も低下**

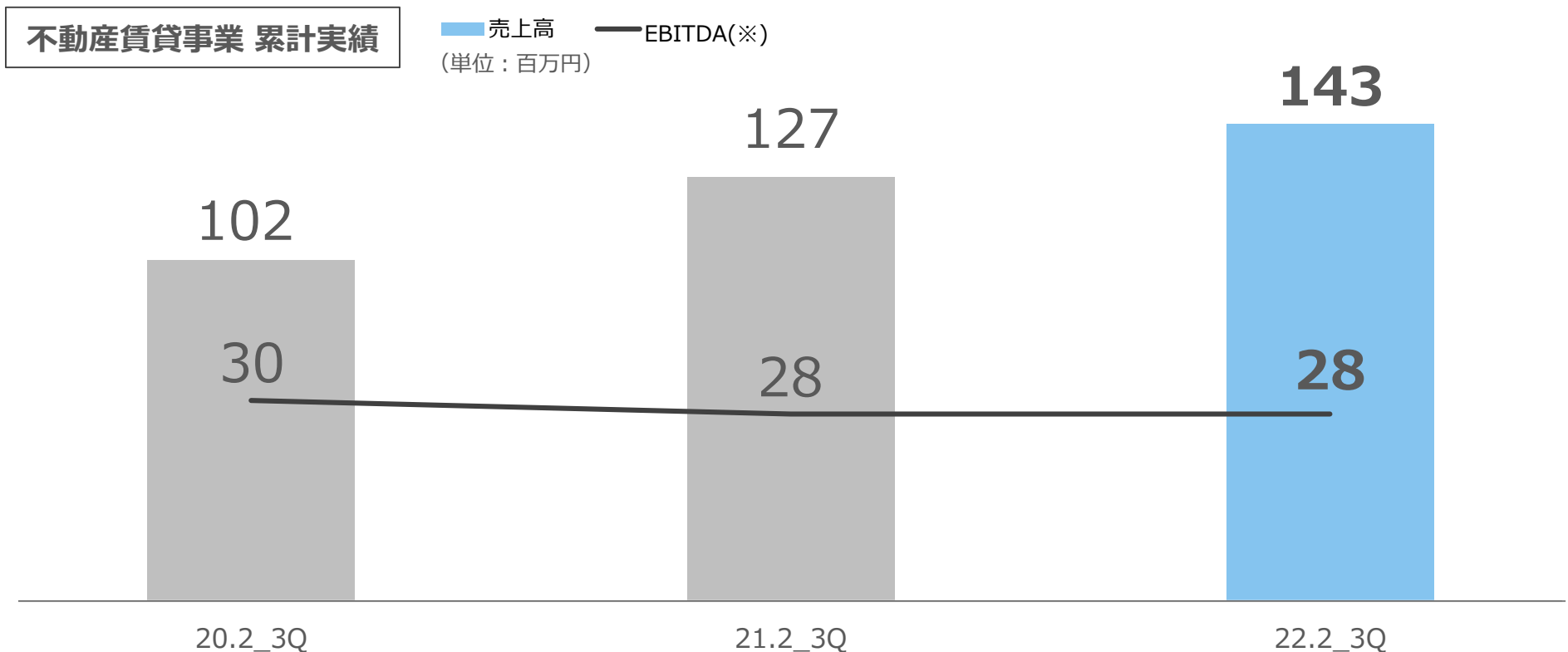
- 当社がサブリースしている物件については、稼働率93.8%と、高稼働を実現している
- 復興作業員向け宿泊施設については、移転・再活用(P20参照)を検討中で、社会貢献も行い収益転換を図る  
宮城の施設1階は、コールセンターとして賃貸を行い収益を確保しつつ地域雇用創出の側面的支援を行っている



※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

**管理戸数獲得**に努め、第3四半期までで **+164戸 (+12.4%)**と増加基調を作ることができており、第4四半期でも管理戸数を増やす

- 管理戸数の増加に伴い、売上高は着実に積み上がっている
- 今後も安定的なストック収入を増やすために、管理戸数の獲得を進める



※ 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費

## 手元流動性は20億円をやや下回ったが、販売用不動産を多く抱えている

- 物件取得の資金は、金融機関からの借入でおおよそ賅っている

(単位：百万円)	21.2	22.2_3Q	(増減)		21.2	22.2_3Q	(増減)
流動資産	4,273	<b>7,692</b>	(+3,419)	流動負債	1,029	<b>2,878</b>	(+1,848)
現金及び預金	2,384	<b>1,861</b>	(△ 523)	短期借入金	190	<b>2,081</b>	(+1,890)
販売用不動産	1,750	<b>5,688</b>	(+3,937)	固定負債	2,934	<b>4,674</b>	(+1,740)
固定資産	1,198	<b>1,212</b>	(+ 13)	社債	342	<b>334</b>	(△ 8)
				長期借入金	2,487	<b>4,202</b>	(+1,714)
				【負債合計】	3,964	<b>7,552</b>	(+3,588)
				【純資産合計】	1,507	<b>1,352</b>	(△ 154)
【資産合計】	5,471	<b>8,905</b>	(+3,433)	【負債・純資産合計】	5,471	<b>8,905</b>	(+3,433)
自己資本比率	27.5%	<b>15.2%</b>	(△12.4%)	1株当たり純資産(円)	1,584.92	<b>1,421.95</b>	(△162.97)

## 2. 2022年2月期 業績予想

不動産販売事業は下期偏重であり、  
営業利益ベースでは第4四半期で残りの **406百万円** を確保する

(単位：百万円)	21.2 実績	22.2 業績予想	22.2_3Q 累計実績	(進捗率)
売上高	7,544	<b>9,491</b>	3,538	(37.3%)
①不動産販売事業	6,809	<b>8,658</b>	3,036	(35.1%)
②不動産賃貸事業	575	<b>688</b>	358	(52.1%)
③不動産管理事業	159	<b>144</b>	143	(99.3%)
営業利益	43	<b>231</b>	△175	—
①不動産販売事業	331	<b>429</b>	70	(16.4%)
②不動産賃貸事業	△99	<b>△30</b>	△108	—
③不動産管理事業	39	<b>48</b>	28	(58.1%)
調整額 (※1)	△228	<b>△215</b>	△165	—
経常利益	1	<b>162</b>	△216	—
当期純利益	10	<b>112</b>	△155	—
EBITDA (※2)	166	—	△81	—

※1 各報告セグメントに配分していない全社費用

※2 営業利益+減価償却費+売上原価内の減価償却費



## 当面は内部留保とし、 株主優待制度は引き続き継続

- 【基本方針】自己資本比率30%以上で配当検討  
但し、現状は財務基盤の拡充を図るため、当面は  
内部留保としたい

- 【株主優待制度】毎年2月末の株主様向けにご案内

100株で2,000ポイント(2,000円相当)の優待が  
受けられます

詳細は「アズ企画設計 プレミアム株主優待制度」に掲載

<https://azplan.premium-yutaidclub.jp/>

アズ企画設計

アズ企画設計プレミアム優待倶楽部  
1,000種類以上の優待商品からポイントと交換！

株主優待ポイントに応じた商品への交換ができます

優待商品の一例をご紹介します

※写真はイメージです。また、優待商品は変更になる場合がございます。

**20,000 point ~ (1,000株~) の対象優待商品例**

＜パンク＞ 塩梅子ローストビーフ＆ロースハム	＜ヒタクラフト＞ ミニピセット	ポイルタラ(カニ脚) 1.4kg	魚沼産コシヒカリ 10kg×2袋
---------------------------	--------------------	------------------	------------------

**15,000 point ~ (800株~999株) の対象優待商品例**

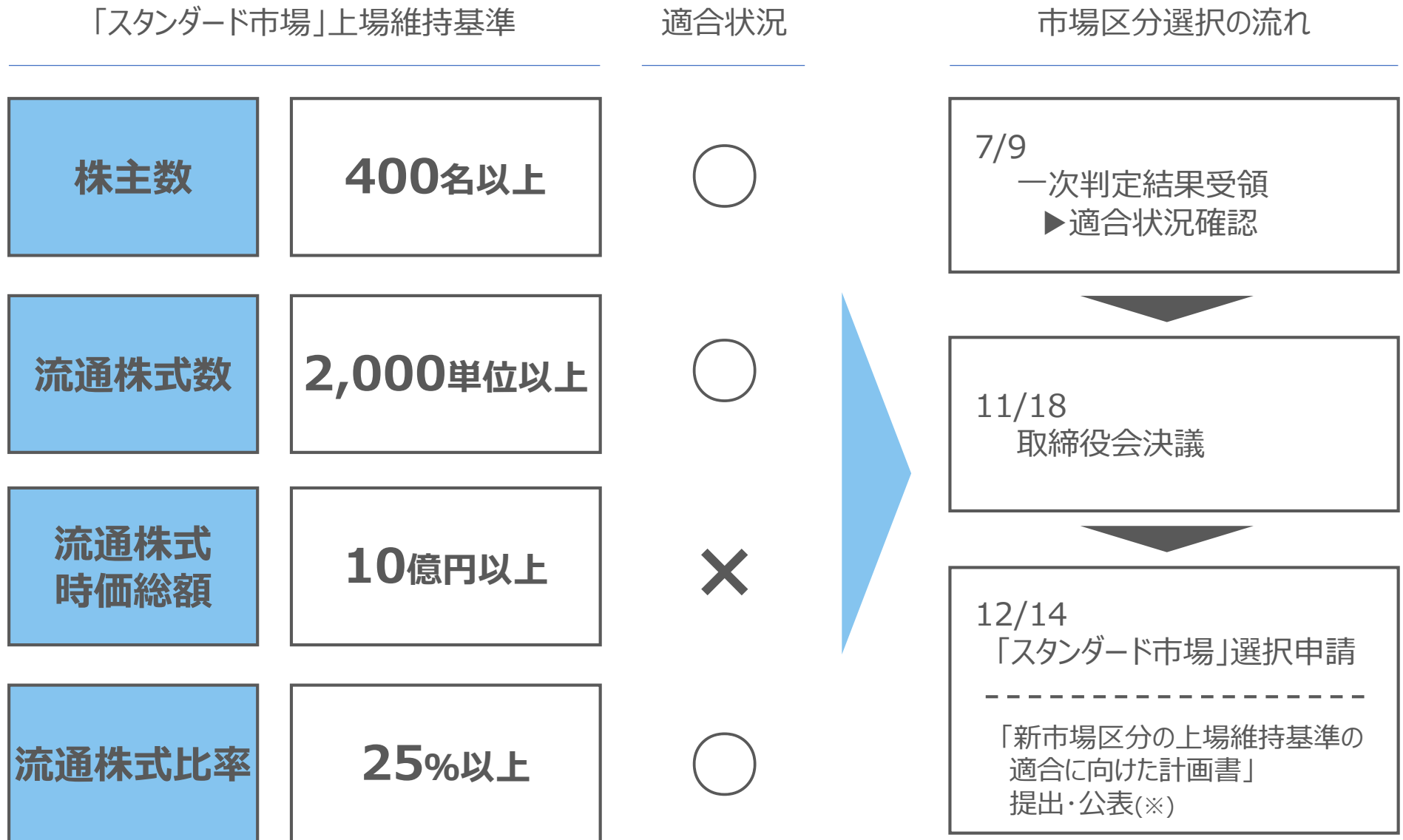
＜クワジヤーン＞ 高圧洗浄機 K2 クラシック カート セット 1600-9760 【標準20個】	＜茶壺・茶筒セット＞ 茶壺セット(3点) 4種	新米産地別2割 5kg×3袋	氷河牛乳コース・バラすき焼き用 計 800g
---	----------------------------	----------------	---------------------------

**12,000 point ~ (700株~799株) の対象優待商品例**

＜ダズスク＞ ホーロー炊事鍋15cm ナリレッド	＜バルミュータ＞ ザ・ポット ホワイト K02A-WH	＜御膳＞ 黒子湯葉煮・しゃぶしゃぶ肉焼 500g	おでまわいせに煮・おでまわいせに焼 計 811.3kg
-----------------------------	--------------------------------	-----------------------------	--------------------------------

### 3. トピックス

## 新市場区分「スタンダード」の選択と申請が完了



※計画書の内容は当社webサイトをご確認ください

## ～再利用(分割・移設)可能な建物を利用して、 宮城・福島などの東北各地に元気を注ぎます！～

- 震災から10年が経過した一方で、当社はまだまだ復興支援への貢献が可能と考えており、下記方法を企画・検討している

①宮城：コールセンターとして転用し、地元雇用創出へ貢献  
➡ 契約完了、2月ごろ運営開始 (1/12開示済み)

②福島：復興作業員向け施設の不足を解決すべく移設

③スピーディーに移設が可能で、工期も短く済むため、  
ホテルを移設し、地方の観光への貢献を企画

※移設の準備として、2021年8月31日付で各宿泊施設の運営を終了しており、稼働低下による赤字を早期に抑えております



※『モジュール工法』の利用により、モジュールへの分解後、各パーツを移動させて再組立てするため、通常の工期よりも短く建設できるほか、資材の再利用もできるため、環境に優しく、また現地のニーズに合わせて形も変更可能

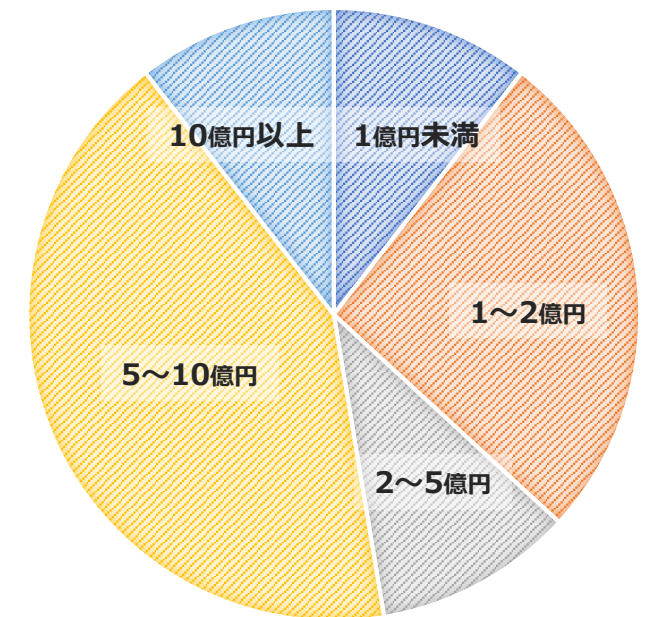
## 取扱いの中心を3億円以上のレジデンスにすると同時に、 10～20億円規模の収益不動産の取扱いも拡充している

- 実際に、22.2期で取扱っている収益不動産は、5億円以上のものが半数を超えており、10億円を超える物件も複数出てきている

右表は、1Q～3Qの売却物件の価格と、11月末現在の在庫不動産の想定価格を構成比で示したもの

- 但し、商品種類を増やすことも同時に行うため、従来取扱っていた価格帯の小さいものも引き続き取扱う

価格帯別 構成比



▶ 当社の売上規模に対して、1件あたりの占める割合が大きくなっているため、それぞれの売却を確実に遂行していく必要がある

## 商品構成充実のために、**土地開発事業**にチャレンジ

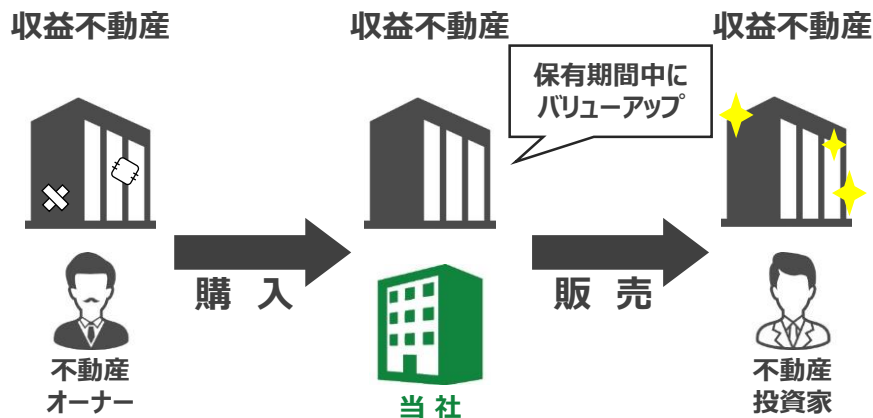
### - 建設する建物の企画から当社で行う新しいスキーム(下図右)

これまでは、新築・中古問わず収益不動産を購入し、リーシング(賃貸募集)やリノベーションなどによるバリューアップを施し商品化して、販売するスキーム(下図左)

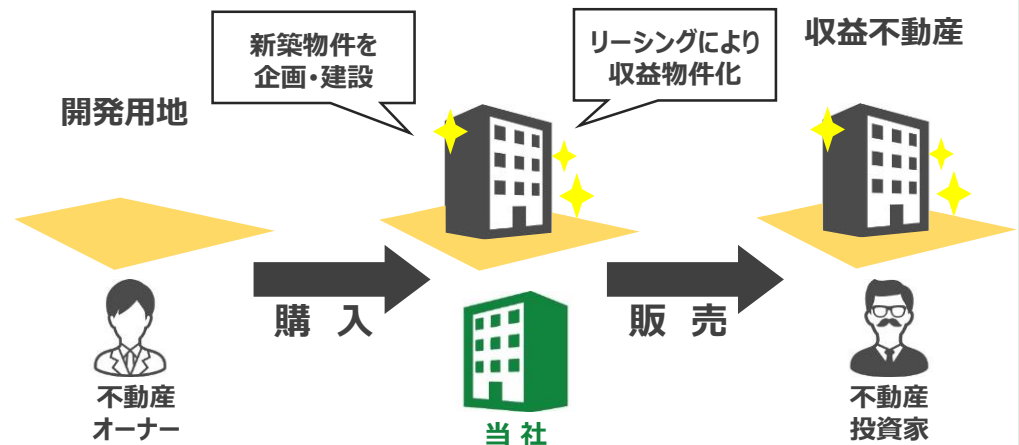
### - ある程度時間を要するスキームであるものの、一方で将来の在庫を用意できるため、翌期(以降)の販売事業の売上の一部に目途が立つメリットがある

### - 昨年10/26付けで、世田谷区用賀の土地を取得し、現在、建物を企画中

#### 基本的なスキーム



#### 今回のスキーム



## プレミアムマンション販売事業へ着手

- 需要が高い都心の高級感あるマンションの1区画を取得、バリューアップ後に販売するスキーム

当社がこれまで培ってきた強みを活かせる事業と想定して着手

- ・リノベーションの企画力やリーシングの技術などのバリューアップ面での強み
- ・これらを短期間で実行できるスピード面での強み

- これまでは1棟の収益不動産を取得し、バリューアップ後に販売しており、マンションの1室に取組むという意味では全く新しい試み

- 昨年12/20付けで、新宿区二十騎町の高級感あるマンションの最上階ワンフロア1住戸という希少性の高い案件を取得し、現在取組み中

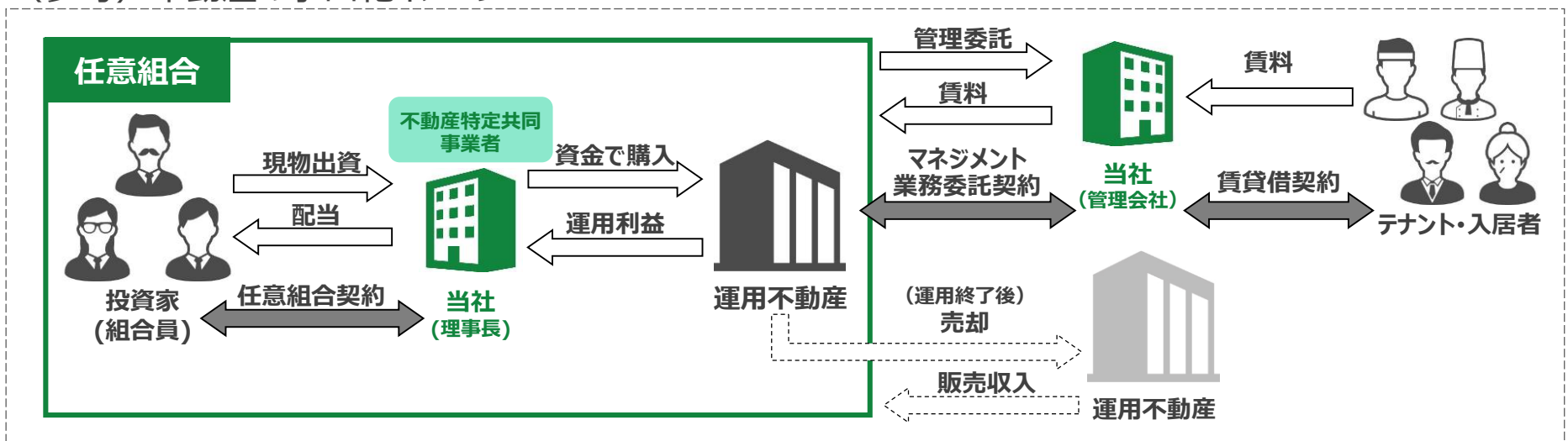


画像はイメージです

## 不動産特定共同事業法(不特法)第1号案件組成の準備を進めている

- 不特法を利用した不動産小口化商品で、これまで興味があっても実際に投資できなかった方が、不動産投資できる商品とする
- また、不特法免許を活用して、他社の小口化商品の販売協力も進めている
  - ・当社が、代わりに物件を探すため、不動産に慣れていない方でも優良な物件への投資ができる
  - ・少額から出資できるため、一般的に高額な資金を必要とする不動産投資を、従来よりも少ない投資額で始めることができる
  - ・小口で所有する場合であっても、相続税や贈与税の圧縮効果については実物の不動産を保有する場合と同様の効果が期待できる

(参考) 不動産の小口化イメージ





## Fintertech社の運営するFunvest国内第1号案件として クラウドファンディングによる資金調達を実行

- 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活用

- 1/5より募集を開始したファンドは、開始1時間で約60%の応募があり、6時間程で満額に達した

事前のPRやFintertech社のプロモーションが功を奏し、  
想定より大幅に早い段階で満額に達した

- 資金需要が旺盛な事業を引き続き行うため、  
今後も積極的に取組み、資金調達を進めるとともに  
一般の方に広く当社を認知していただくよう努める

### ■ 募集ファンドの概要

名称	ハウスくん収益不動産ファンド1号
想定利回り (税引前)	年率 2.25%
出資単位	100,000円(10口)以上、 100,000円(10口)単位
募集上限	30,000,000円 (最低成立金額：5,000,000円)
募集期間	2022年1月5日 11:00:00 ～ 2022年1月17日 23:59:59
想定運用期間	2022年1月19日 ～ 2022年9月30日 (約9ヶ月)

※詳細は募集ページ(<https://ftt-funvest.jp/item/detail/2>)をご確認ください

## 千葉銀行との間で、昨年12/28付けで **コミットメントライン契約**を締結

- 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、機動的かつ安定的に資金調達を行うことを目的とし、コミットメントライン契約を締結
- 今後とも、その他の金融機関ともコミットメントライン契約のような、機動的かつ安定的な資金調達を行えるような取組みを進める

### ■コミットメントラインの概要

契約締結先	株式会社千葉銀行
借入限度額	5億円
契約締結日	2021年12月28日
契約期間	2021年12月28日 ~ 2022年12月27日

### 不動産賃貸・管理事業においては、オーナーや入居者・使用者の利便性の面から、**オンラインに移行するニーズが高く、積極導入を進める**




- 22年5月からは、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
- 当社としても人的リソースの観点から、オンライン上で多くの業務が完結することが望ましく、IT投資を進める方針
  - ・ 今期初め(昨年3月)には、ベースとなる管理システムの入替えを実行
  - ・ 昨年12月からは、駐車場関連業務をオンライン化(Park Direct 導入)
  - ・ 本年2月からは、空室確認や内見申込、申込作業などの賃貸募集業務のオンライン化を予定
  - ・ 引き続き、業務効率の向上、ユーザー満足度の向上を目指してIT投資を進める

## サステナビリティ基本方針を策定

- 持続可能な社会の実現に貢献するため、これまで体系化されずに行われていたものをまとめる形で、サステナビリティ基本方針を策定

- さらに、新たな取り組みとしてカーボンニュートラルを目指すべく、秩父新電力の『ちちぶRE100』を埼玉本店で導入
- SDGsに関する取り組みを数値化し、宣言したことで、『埼玉県SDGsパートナー』として県に登録

### ■ 当社の取り組み課題と関連するSDGs

取り組み課題	関連するSDGs
<b>不動産事業を通じた取り組み</b> 住みやすい居住空間づくり 住み続けられるまちづくり 不動産の再生活用	  
<b>社会への取り組み</b> 多様性の尊重と調和 生涯学習の促進 健康と安全 地域との共生	      
<b>環境への取り組み</b> 環境への負担を軽減	 
<b>事業を支えるガバナンス・コンプライアンス</b> 持続可能な成長を実現する ガバナンス体制の維持・強化	 

# 株主・投資家の皆様に、当社のことを深くご理解いただけるよう 非財務情報を含め積極的な情報開示を進める

- 従来は適時開示を中心とした情報開示が多く、必ずしも積極的に取組んできたとは言い難い状況だった

### IRメール配信サービスの導入について

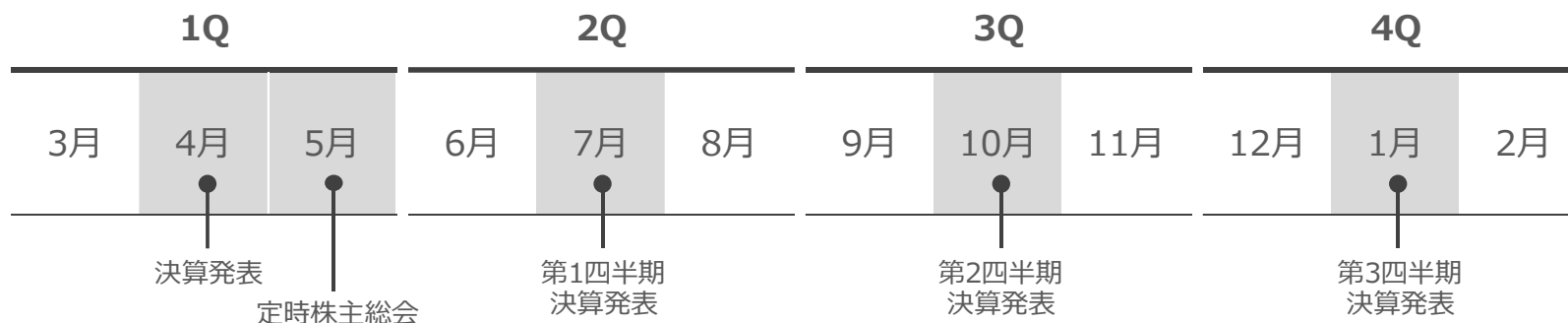
IRやプレスリリースを当社が公表した際、メールにてリアルタイムで内容を受け取ることができます。  
下記URLより是非ご登録下さい。

<https://www.azplan.co.jp/irinfo/irmailedelivery/>

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、潜在的风险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スケジュール&お問い合わせ先

### 年間スケジュール



株式会社アズ企画設計 管理部

コーポレートサイトIR情報 : <https://www.azplan.co.jp/irinfo>

IRについてのお問い合わせ : <https://www.azplan.co.jp/contact/>