

空室のない元気な街を創る



株式会社 **アズ企画設計**

JASDAQ 証券コード：3490

2018年2月期 決算報告

2018年4月24日



AZ

1

2018年決算報告

Planning Co.,Ltd.

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

不動産販売事業

- ① 収益不動産売買領域
- ② ビジネスホテル売買領域

不動産賃貸事業

- ① 不動産賃貸領域
- ② 空間再生領域
- ③ ビジネスホテル領域

不動産管理事業

- ① 不動産管理仲介領域
- ② 建築リフォーム領域
- ③ 不動産管理付帯領域

(注)当社は、各事業内の区分として「領域」という名称を用いております。

2018年2月期 決算サマリー



- 不動産販売事業が全体を牽引し、増収・増益
- 事業拡張の人材投資・上場関連費用の増加により販管費増

単位：百万円	2017/2期	2018/2期	対前期増減率	備 考
売上高	4,742	6,376	34.5%	不動産販売事業の伸びが大きく寄与
売上総利益	815	1,030	26.4%	
販売費及び一般管理費	515	629	22.2%	人員増強や上場関連費用によるコスト増
営業利益	299	400	33.7%	事業の伸びが大きく影響
経常利益	259	352	36.0%	
当期純利益	156	274	74.7%	純資産は増強、特別利益86百万のため大幅な増加
EPS	224.05	391.48	74.7%	

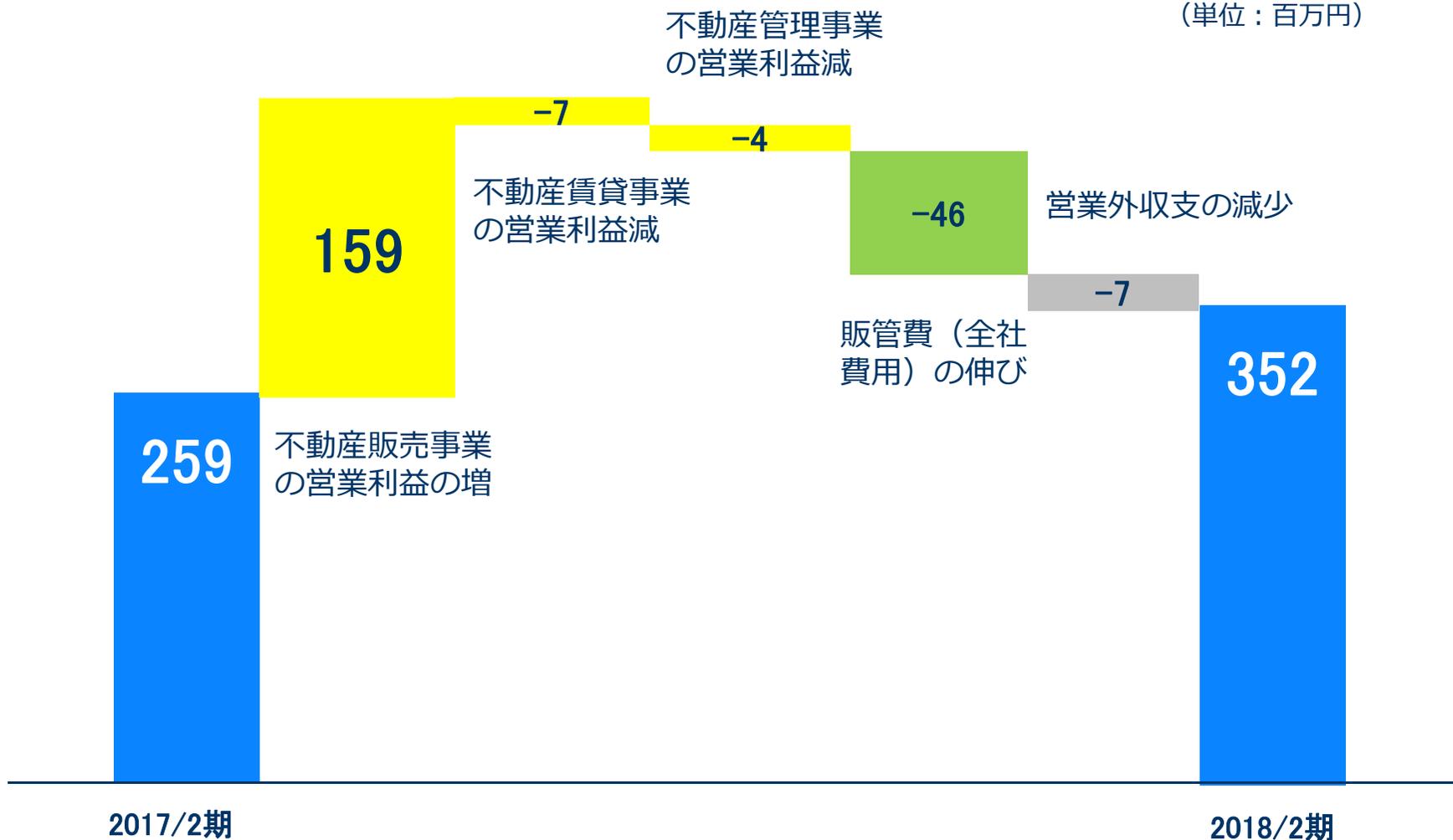
* EPSについては、株式分割(1:500)後の、自己株式を除く発行株式数700,000株にて算出

単位：百万円	2017/2期	2018/2期	対前期増減率
営業利益率	6.3%	6.3%	0.0pt
経常利益率	5.5%	5.5%	0.1pt
当期純利益率	3.3%	4.3%	1.0pt
ROE	34.6%	41.0%	6.4pt
ROA	3.9%	5.7%	1.7pt

2018年2月期 経常利益の増益要因分析



(単位：百万円)



- 不動産販売事業が大幅に伸長

	2017/2期	2018/2期	対前期増減率	備 考
売上高	4,742	6,376	34.5%	
①不動産販売事業	4,018	5,602	39.4%	販売実績増加
②不動産賃貸事業	611	658	7.8%	アイルーム釜石鶴住居の通年稼働・アイルーム大槌、サブリース件数増加による固定収益増加
③不動産管理事業	112	115	2.6%	管理手数料、リフォーム受託増加

	2017/2期	2018/2期	対前期増減率	備 考
営業利益	299	400	33.7%	
①不動産販売事業	362	522	44.0%	販売実績増加
②不動産賃貸事業	62	55	-11.6%	販管費の増加によるコスト増
③不動産管理事業	39	35	-10.5%	販管費の増加によるコスト増
その他（全社経費）	-165	-212	28.3%	
営業利益率	6.3%	6.3%	0.0pt	
①不動産販売事業	9.0%	9.3%	0.3pt	
②不動産賃貸事業	10.3%	8.4%	-1.9pt	
③不動産管理事業	35.5%	30.9%	-4.5pt	

- 不動産販売事業
 - 販売物件数の順調な伸び
 - 小規模の物件の数をキープしつつ、高単価の物件も順調に増加
 - 2019/2期販売用の物件も順調に確保

2018年2月末時点保有物件例



杉並区レジデンス



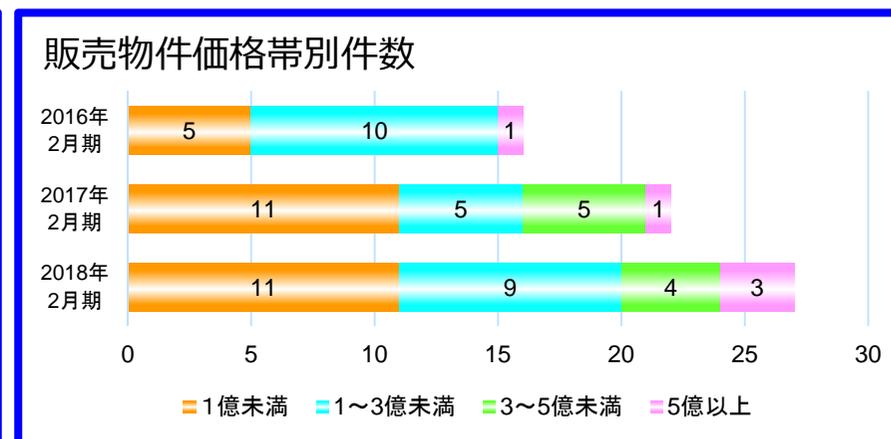
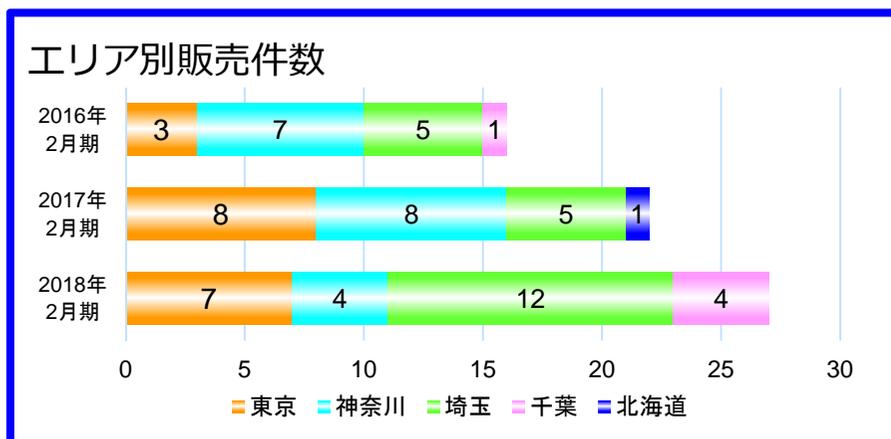
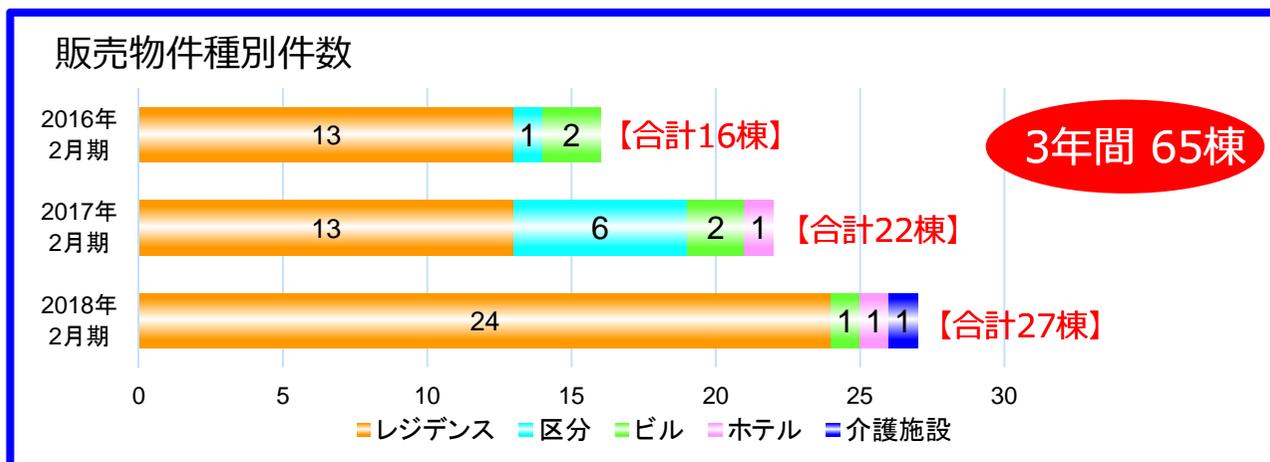
川口市レジデンス

セグメント別サマリー② 不動産販売事業-2



収益不動産のエリア展開と実績

- **レジデンス**を中心とした販売物件数が伸長
- 主に**1都3県**を中心に展開（レジ及びビジネスホテルは全国政令指定都市周辺も検討エリア）
- **1億円未満の物件を得意**とするが、直近では**3～5億円以上**の物件数も増加



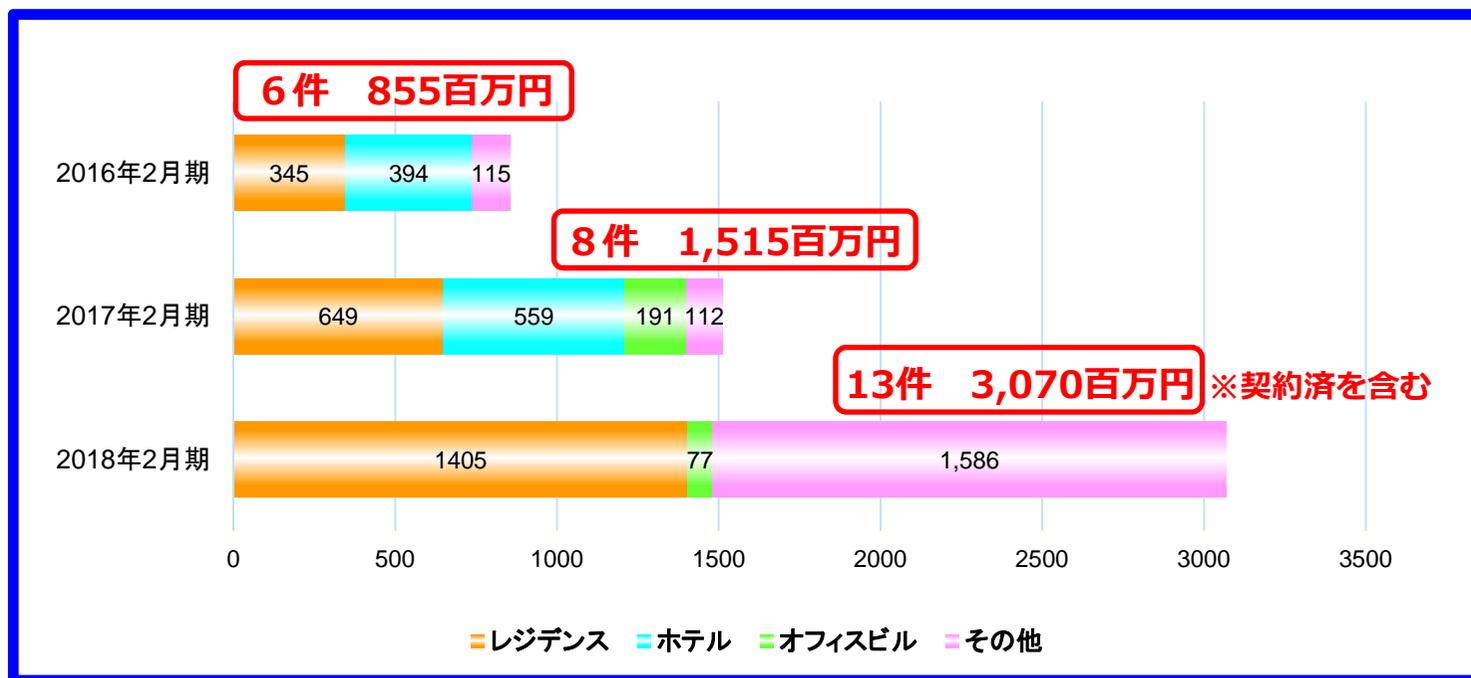
セグメント別サマリー③ 不動産販売事業-3



収益不動産の期末在庫数と在庫残高

- 期末時点で翌期の在庫が件数・残高共に着実に増加。
仕入販売の安定化に繋がる。
- 在庫保有日数⇒2018年2月期は約160日で推移。
(長期保有だった介護施設とホテルを除くと約100日)

販売用不動産 期末在庫推移表



- 不動産賃貸事業
 - アイルーム大塚の開業
 - 神田と東陽町でのシェアオフィス開業
- 不動産管理事業
 - 販売物件の管理受託により規模拡大

2018年2月期 貸借対照表



(単位：百万円)	2017/2期	2018/2期	対前期増減率	備考
資産	4,417	5,257	19.0%	
流動資産	3,330	3,887	16.7%	販売用不動産の在庫確保による増加
固定資産	1,087	1,369	25.9%	アイルーム大槌、神田シェアオフィス、東陽町シェアオフィス開業による増加
負債	3,886	4,451	14.5%	
流動負債	1,827	2,864	56.7%	販売用不動産の仕入に伴う短期借入金の増加
固定負債	2,059	1,587	-22.9%	返済による残高減少
純資産	531	805	51.6%	利益計上による当期純利益の増加
負債・純資産合計	4,417	5,257	19.0%	
主な財務指標				
流動比率	182.2%	135.7%	-46.5pt	
有利子負債比率	650.8%	476.6%	-174.2pt	
自己資本比率	12.0%	15.3%	3.3pt	
棚卸資産回転率	4.0	4.0	0.0pt	

AZ

2

2019年2月期計画
及び中期計画

Planning Co.,Ltd.

- トップラインは順調な伸びを見込む
- 事業拡張に伴う販管費増加と2018/2期に計上した特別利益分が影響し
当期純利益は前期比減少の見込み

(単位：百万円)	2018/2期	2019/2期計画	対前期増減率
売上高	6,376	8,138	27.6%
営業利益	400	436	8.9%
経常利益	352	382	8.4%
当期純利益	274	219	-20.0%
EPS	391.48	247.74	-36.7%

※1 当社は平成30年3月29日付で東京証券取引所JASDAQに上場しました。2019/2期のEPSについては、上場に伴って実施した公募増資（100,000株）並びに自己株式の処分（100,000株）を考慮した予定期中平均株式数により算出しており、オーバーアロットメントによる売出しに関連する第三者割当増資分（最大40,500株）を含めておりません。

	2018/2期	2019/2期	対前期増減率
営業利益率	6.3%	5.4%	-0.9pt
経常利益率	5.5%	4.7%	-0.8pt
当期純利益率	4.3%	2.7%	-1.6pt

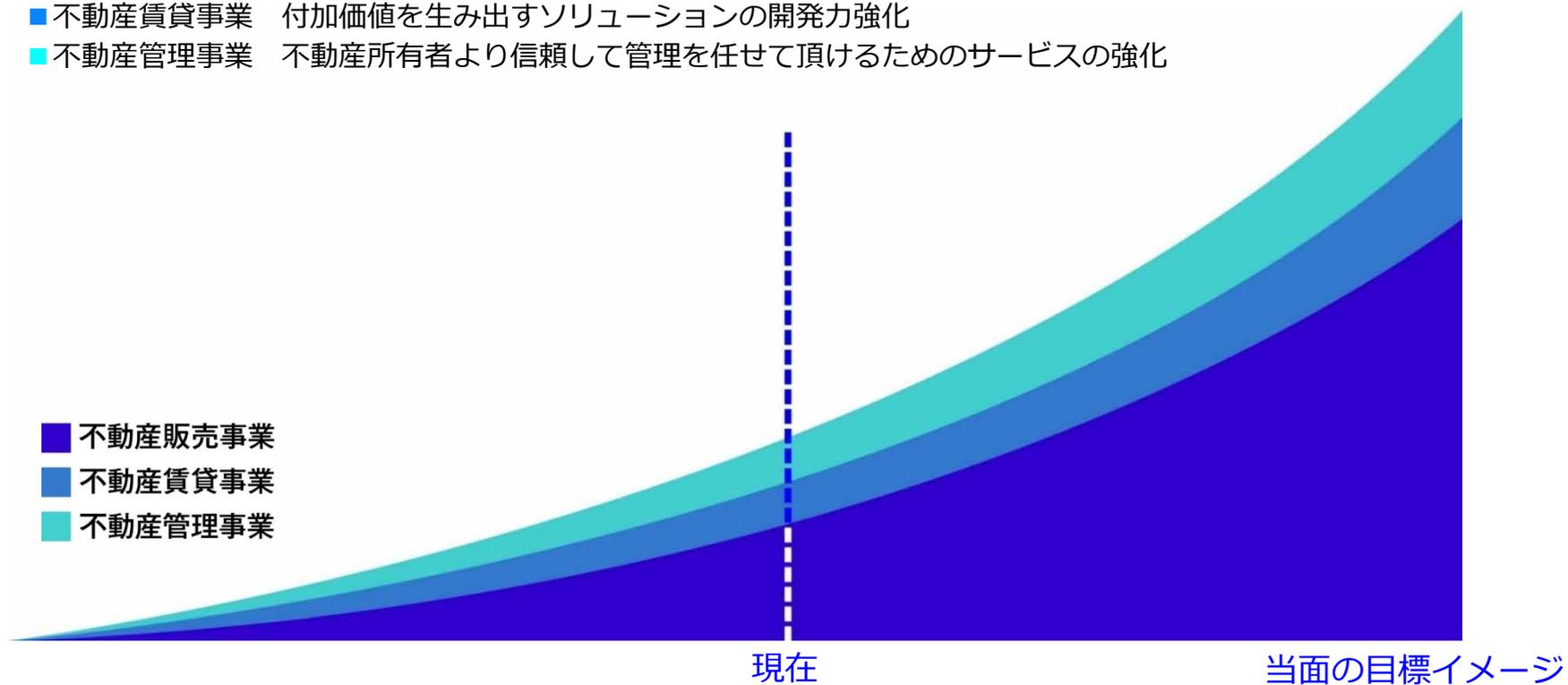
- 不動産販売事業が引き続きメインセクターとなる
- 補足事項
 - 単価の高い事業用物件についても積極的に取り組み、取扱物件のバリエーションを引き続き増加させる

(単位：百万円)	2018/2期	2019/2期	対前期増減率
売上高	6,376	8,138	27.6%
①不動産販売事業	5,602	7,328	30.8%
②不動産賃貸事業	658	690	4.8%
③不動産管理事業	115	119	4.1%

中期成長イメージ

早期に空室改善が可能なソリューションを増やすことで
他社との差別化を図り、既存事業の拡大を目指します。

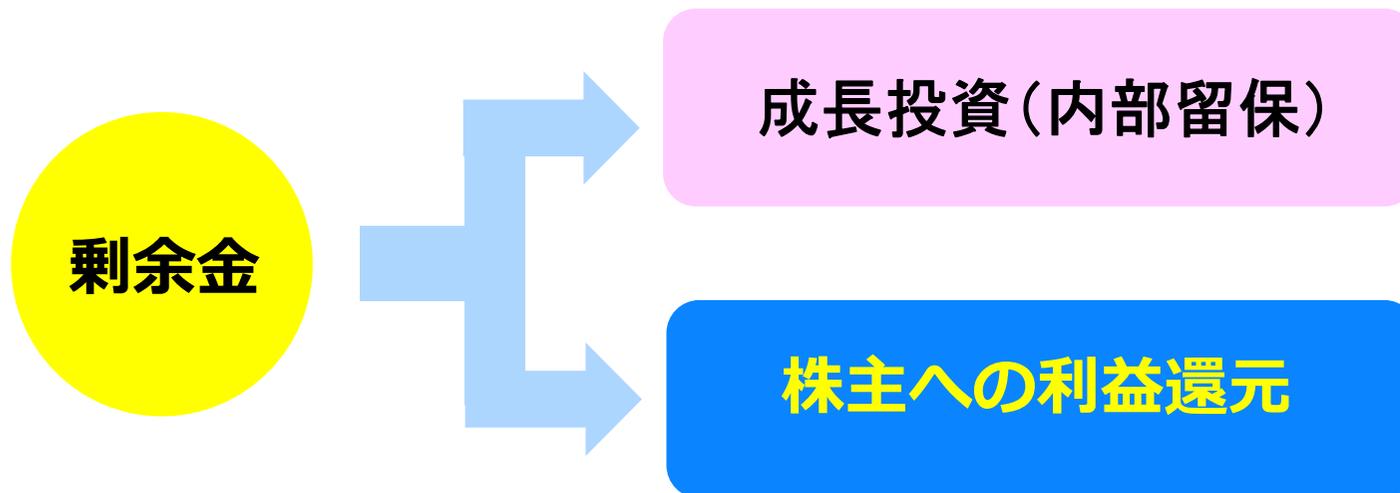
- 不動産販売事業 安定的な仕入れを行うための多様な資金調達手段の確保と更なる財務基盤の強化
- 不動産賃貸事業 付加価値を生み出すソリューションの開発力強化
- 不動産管理事業 不動産所有者より信頼して管理を任せて頂けるためのサービスの強化



売上約 2 倍・経常利益約 2.4 倍
自己資本比率(15%→25%程度)

《配当基本方針》

- ◆ 持続的な成長と企業価値の向上は株主共通の利益であるという前提に立ち、継続的かつ安定的な配当を施策するとともに、事業の発展及び経営基盤の強化に必要な内部留保を充実させていくことを配当の基本方針とします。
- ◆ 内部留保資金は、事業の発展及び経営基盤の強化を目的とし、不動産販売事業や不動産賃貸事業への投資など戦略的投資に活用します。



AZ

3

強みと特長

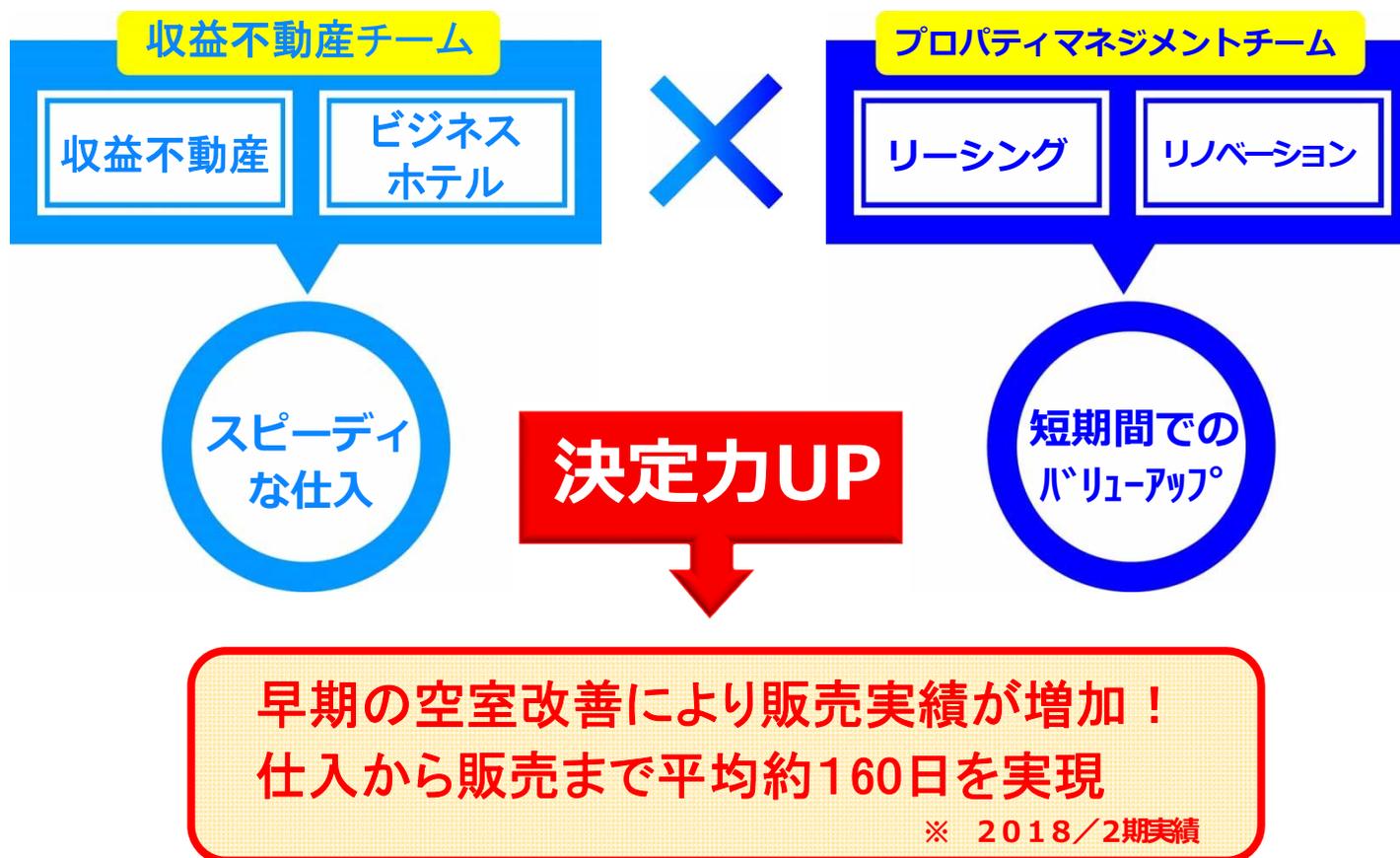
Planning Co.,Ltd.

賃貸仲介・賃貸管理業ビジネスを主業とした歴史と、
収益改善の専門チームによる開発力を駆使し不動産ビジネスを展開



仕入れから販売までをスピーディに行うための決定力

- **【収益不動産チーム】** と **【プロパティマネジメントチーム】** の融合により早期商品化を実現。
- 【仕入セクション】 と 【査定セクション】 を別にするにより**査定ミスを回避** (けん制機能)



プロパティマネジメントチームによる収益改善

【新築物件】 や 【築浅物件】 にも引けを取らない
地域トップクラスの賃料設定に向けた開発。



● 収益改善開発フロー



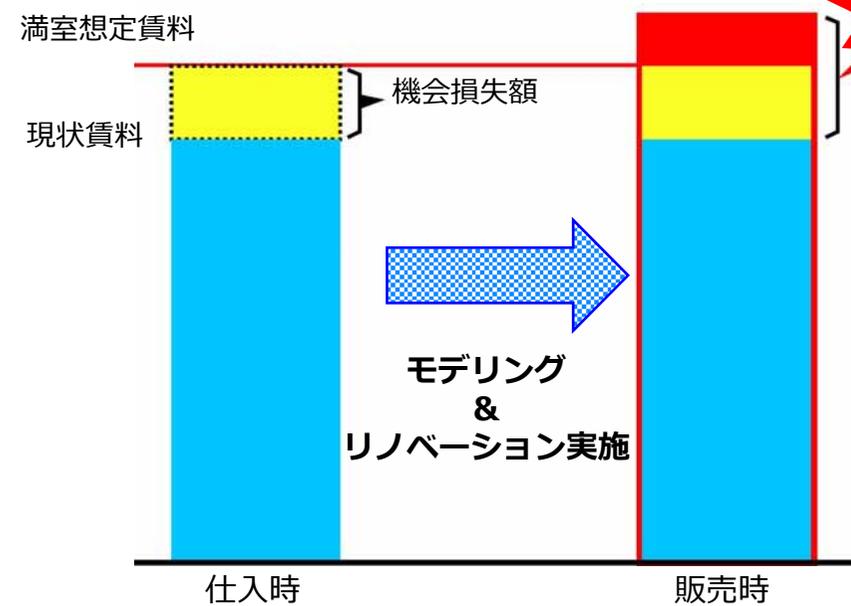
開発力: 収益改善実績事例



東京都府中市 1棟レジデンス 18室
 【仕入価格】 2億5千9百万円 入居室9室
 【売却価格】 3億6千万円 売却時満室
 【保有期間】 約6ヵ月



【賃料の収益改善イメージ】



1 取得前に府中市近郊エリアを分析

収益改善モデリング①～④を実施。
 ①物件診断 ②エリア分析
 ③居住者属性分析 ④対抗物件分析

2 ターゲット層の特定

20代～30代のファミリー・カップルをターゲットにしたリノベーションを実行

3 ターゲット層への入居者募集開始

的確な分析によりニーズが高まり
 募集開始後すぐに満室となりました！



不動産に精通したプロフェッショナル集団を目指し
熱意・向上心・柔軟性のある人材の活躍する組織作り

採用属性（新卒・Uターン・中途）を多様化し機動力をアップ！



属性に合わせた研修会を開催し、全社でのスキルアップを実施。
「OFF-JT」と「ON-JT」の融合で早期育成を図る。

【社員属性と企業拡大イメージ】



Uターン社員採用の取り組み

- Uターン社員が多数活躍中。
- Uターン社員の多くはリーダー以上となり主力メンバーとして活躍中。

Uターン社員の採用効果

- 即戦力として期待
多様な不動産業界での経験が糧となり広いスキルで活躍の場が広がる。
- 社内の活性化
社外での経験を積んで戻ると会社にとっても新しい知見が増える。
- 会社への愛着心
一度辞めているという気持ちがあるため、安易に離職を考えることはなく高いモチベーションを持って仕事をする。

AZ

4 成長戦略

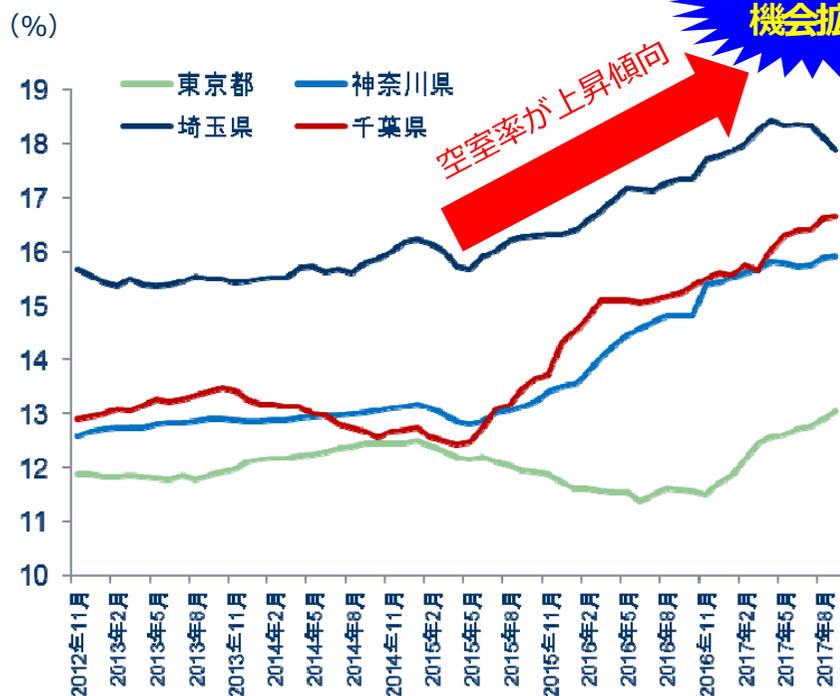
Planning Co.,Ltd.

- 築古で空室率の高い物件の取扱いが増加傾向。
- 当社の得意とする条件（空室率が高い、築古）であり、ビジネス機会拡大を見込む。

紹介件数 年間約5,000件 ⇒ 販売成約件数 27件

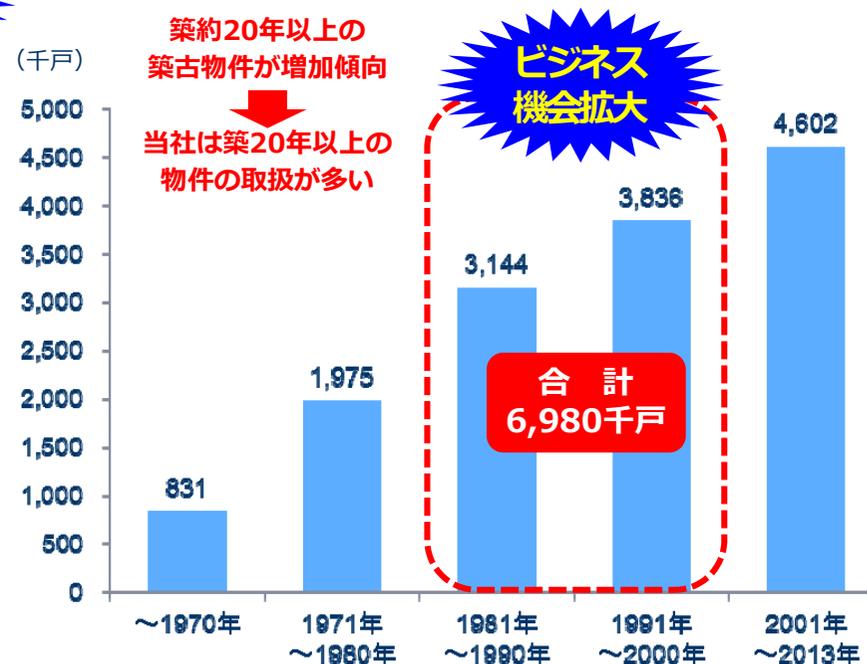
※2018/2月期実績

賃貸物件空室率



出所：株式会社タス 賃貸市場レポートをもとに当社作成

賃貸物件築年別ストック数



出所：総務省「H25住宅・土地統計調査」をもとに当社作成

I 多様なソリューション展開

居住用賃貸物件、コンテナ、トランク、駐車場、シェアオフィス、貸し会議室等、多様なソリューションを用いて【不動産賃貸事業】・【不動産販売事業】を拡大

II エリアの拡大

1都3県、特に2018年2月期まで案件数の多いエリアでビジネス展開を行い【不動産販売事業】を拡大

III マーケティング戦略

対仲介業者 ⇒ エリアを広げつつ【不動産販売事業】を拡大

対不動産所有者 ⇒ 時代の変化を予測し、不動産所有者市場より直接情報を取得する取り組みを行い【不動産販売事業】を拡大

成長戦略 I 多様なソリューション展開



居住用賃貸物件、コンテナ、トランク、駐車場、シェアオフィス、貸し会議室等、多様なソリューションを用いて【不動産賃貸事業】・【不動産販売事業】を拡大



貸し会議室



シェアオフィス



コインパーキング



貸しコンテナ



トランクルーム



ホテル開発



コンテナマンション



収益店舗

当社の持つ開発力を駆使し
多様なソリューションをご提案

不動産と親和性の高い分野で新ソリューションの開発を進め

ソリューション事例：クロス展開【不動産賃貸事業】×【不動産販売事業】



【不動産販売事業】

収益不動産ビルの仕入れ

都内オフィスビル



外観写真

【不動産賃貸事業】

シェアオフィスへ変更し
賃料をアップ!

《1フロアをそのまま賃貸した場合》

1フロア
1か月の賃料 120万円



【不動産販売事業】

収益不動産として販売価格を
大幅にアップ!

《シェアオフィスへ変更後》

1フロア
1か月の賃料 170万円



月額 50万円
年額 600万円UP!

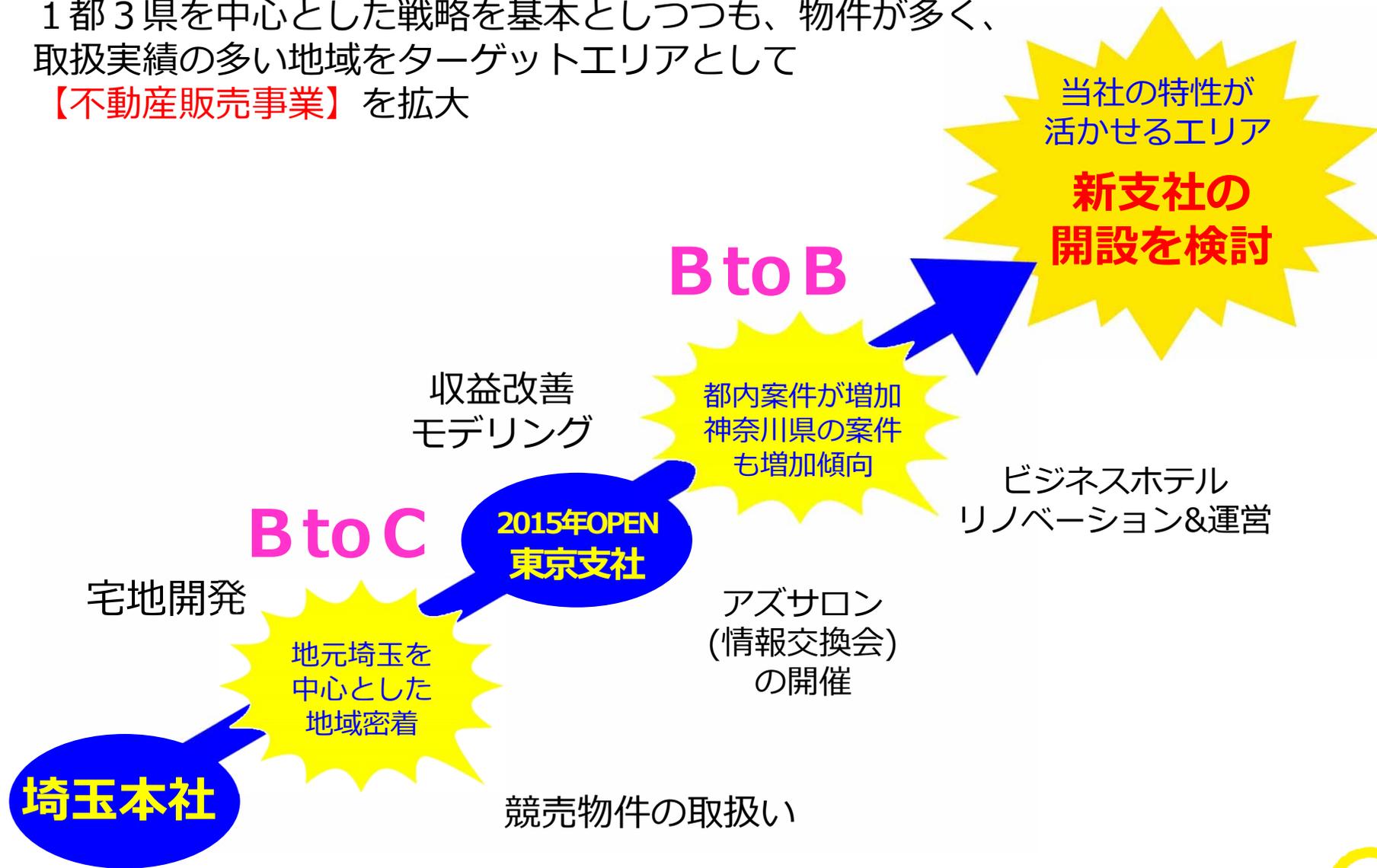
【収益オフィスビルとして売却時】 利回り5%

最終的な売却価格で **1億2千万円** の粗利益アップに成功しました。

成長戦略 II エリアの拡大



1都3県を中心とした戦略を基本としつつも、物件が多く、取扱実績の多い地域をターゲットエリアとして【不動産販売事業】を拡大



アズ企画設計の認知度拡大へ



対仲介業者市場 エリアを広げつつ 【不動産販売事業】を拡大



- アズサロン
(当社主催の不動産情報交換会)による
業界内で安定した認知度保持
- 金融機関様との取引強化を行い
シナジー創出
- 異業種の情報交換会を新規開催予定
- 法人企業様とのビジネスマッチング

アズサロンとは～

毎月1回100名以上の不動産業界関係者にお集まり頂き、当社東京支社2階の会議室にて情報交換会を開催しています。

対不動産所有者市場 時代の変化を予測し、不動産所有者市場より直接不動産情報を取得するWEBマーケティングの取り組みを行い【不動産販売事業】を拡大

AZ

5 会社概要

Planning Co.,Ltd.

企業概要



社名	株式会社アズ企画設計（JASDAQ：3490）	
所在	本社 埼玉県川口市戸塚二丁目12番20号 東京支社 東京都千代田区内神田二丁目8番4号 山田ビル3階	
設立	1989年4月	
資本金	3,000万円（2018年2月末現在）	
発行株式	800,000株（2018年2月末現在）	
役員	代表取締役社長 松本 俊人	
従業員	社員40名、パート社員17名（2018年2月末現在）	
免許	宅地建物取引業 一般建設業 賃貸住宅管理業 旅館業	国土交通大臣(1)第8764号 埼玉県知事(般-25) 第58196号 国土交通大臣(2)第243号 岩手県指令大保第205-10号



東京都渋谷区出身。
中央大学卒業後、複数の
不動産会社へ勤務。
1993年5月(株)アズ企画
設計、代表取締役社長に
就任。



AからZまで 幅広くあらゆるニーズに対応できる会社に…
社名の「アズ」にはそんな思いが込められています。

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。

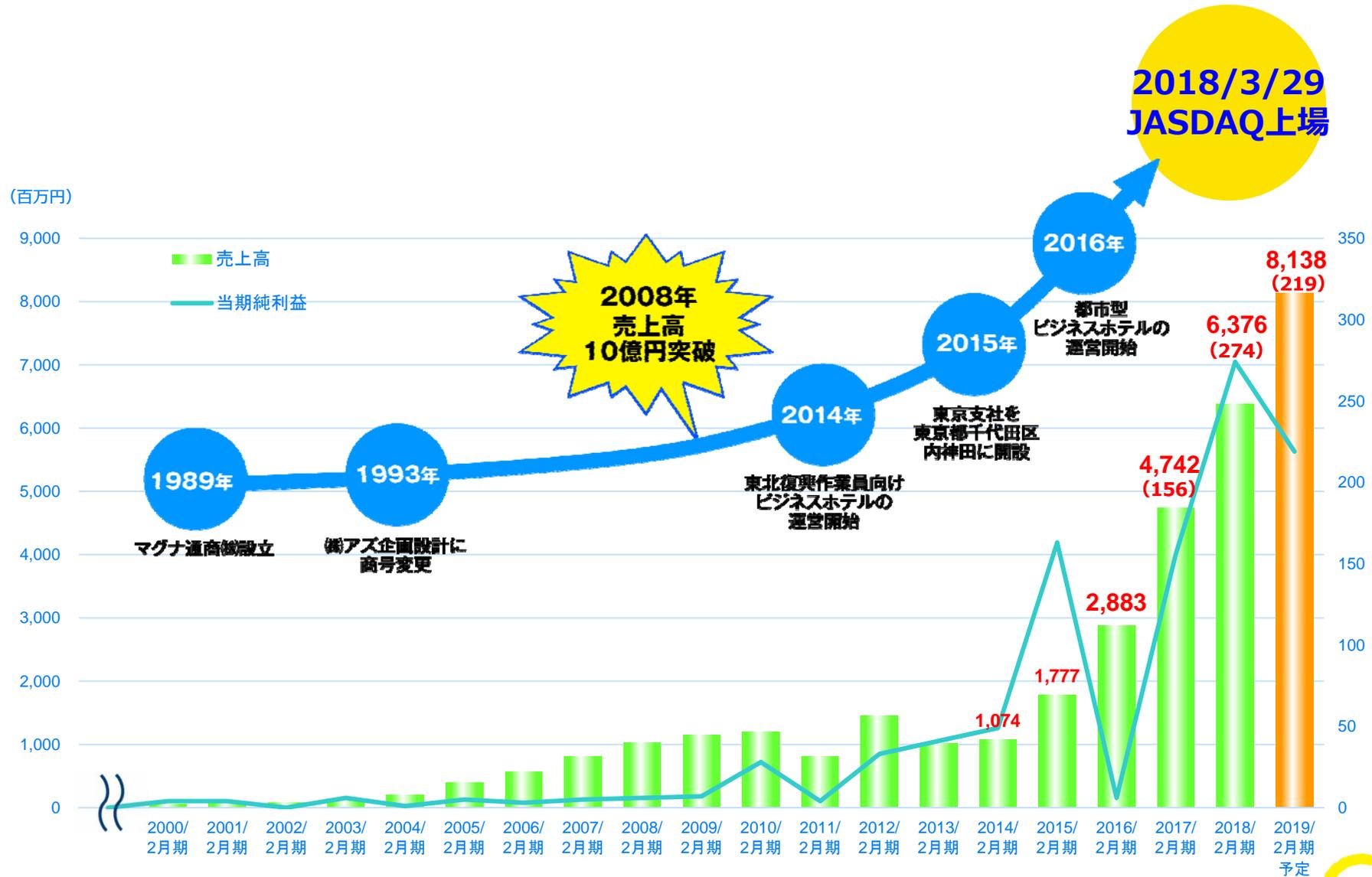
value

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、社員を大切して、
個々が成長できる企業を
創ります。

沿革と業績推移

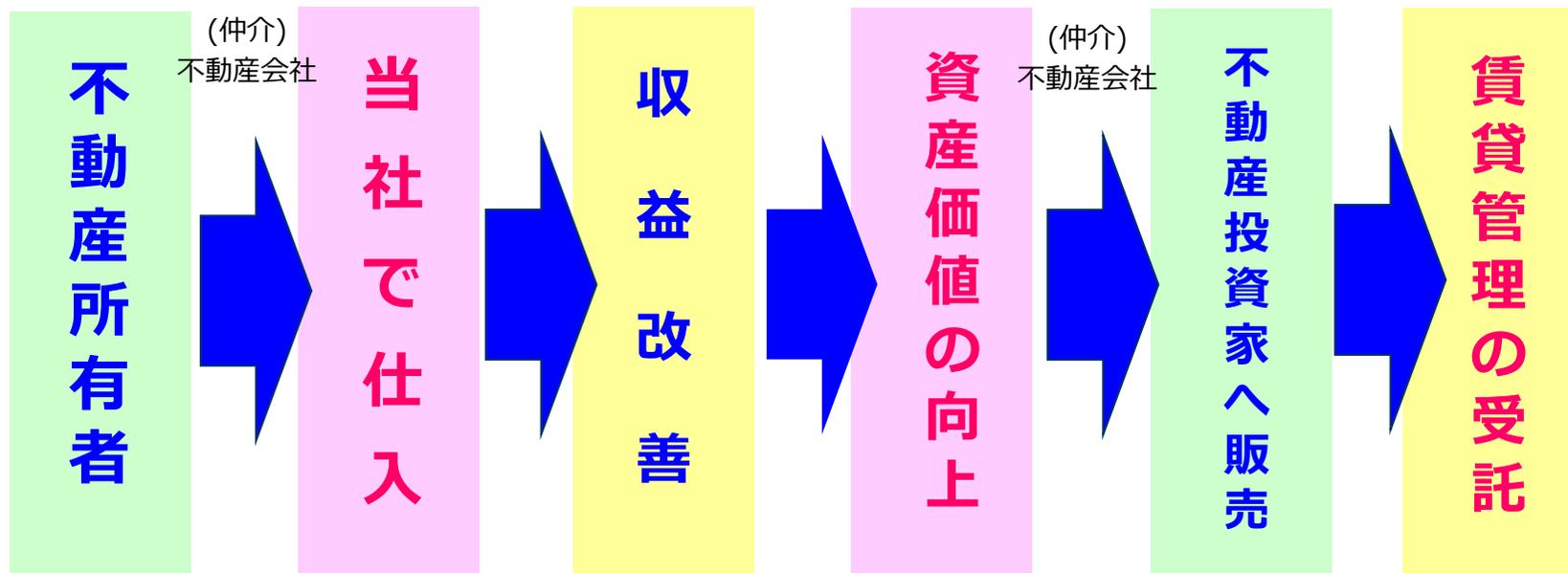


① 収益不動産売買領域

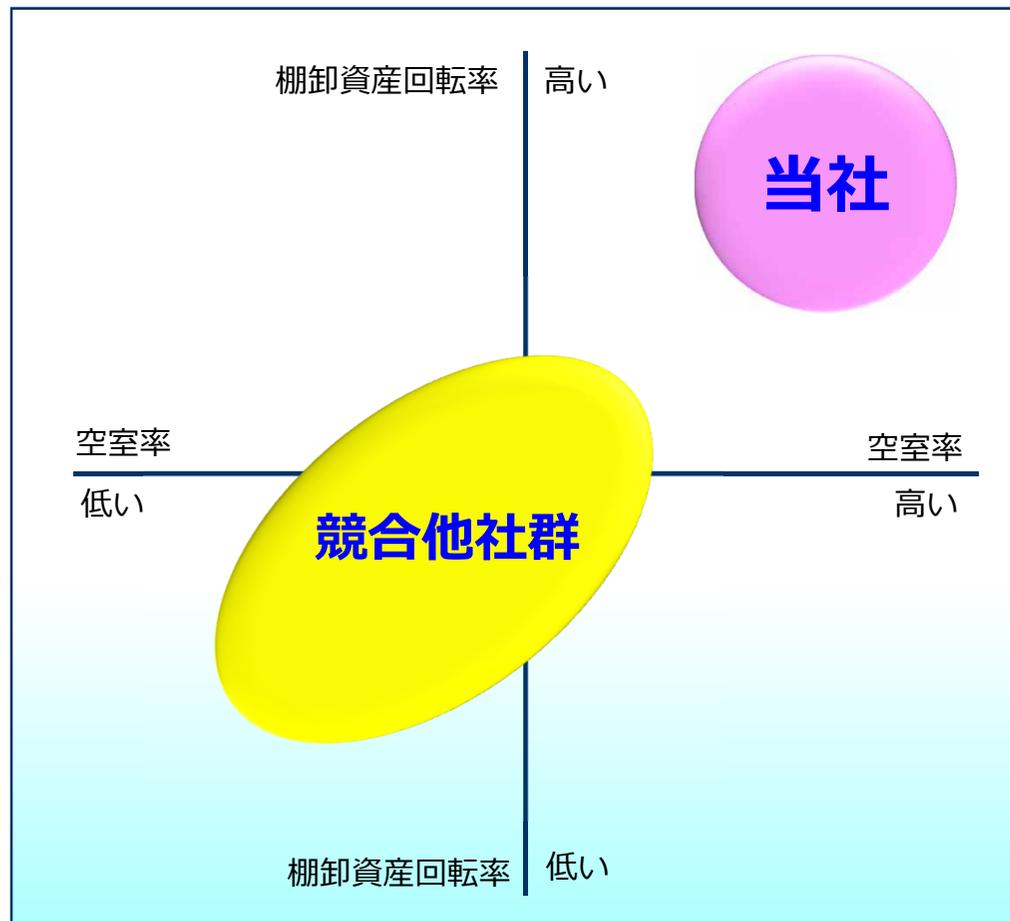
- 稼働率が低く収益改善を必要とする中古不動産を取得。
- リーシングやリノベーション、物件管理状況の改善を行うことで、現在の賃貸ニーズに合う物件へ再生させ、不動産投資家に販売。
- 販売後、購入者のご希望により「賃貸管理」を受託しサービスを提供。



● ビジネスフロー

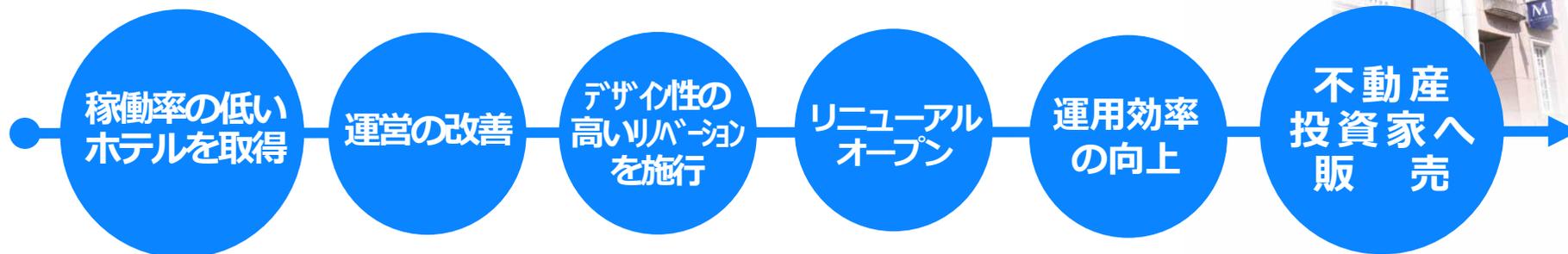


- 大手は手を出しにくい築年数経過物件から仕入れを可能とする体制
- 強みである空室改善力をアピールし、**仕入競争力を確立** ⇒ 安定仕入



② ビジネスホテル売買領域

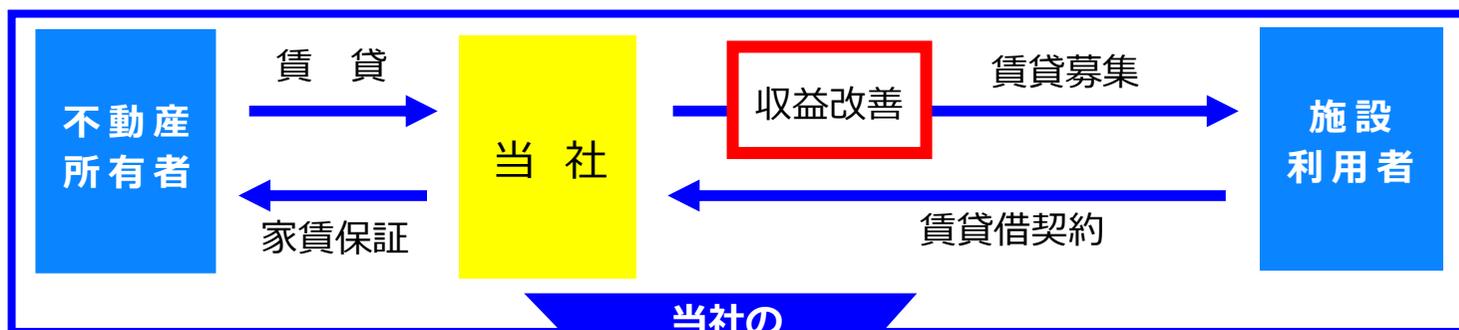
- 稼働率が低くリニューアルを要するビジネスホテルを取得。
- 当社でオペレーションの改善、デザイン性の高いリノベーションを施行し、運用効率を上げ、収益向上後に投資家に販売。



ホテルモンセラトン

① 不動産賃貸領域 ② 空間再生領域

- リニューアルにより収益改善が見込める不動産を所有者から借り受け、空間再生例による最適な転換方法を実施。
- 賃貸仲介や不動産管理で培ってきたマーケティング力により、稼働率の向上を図る。



当社の
空間再生例

不稼働の建物、貸しビルの場合



貸し会議室 シェアオフィス トランクルーム

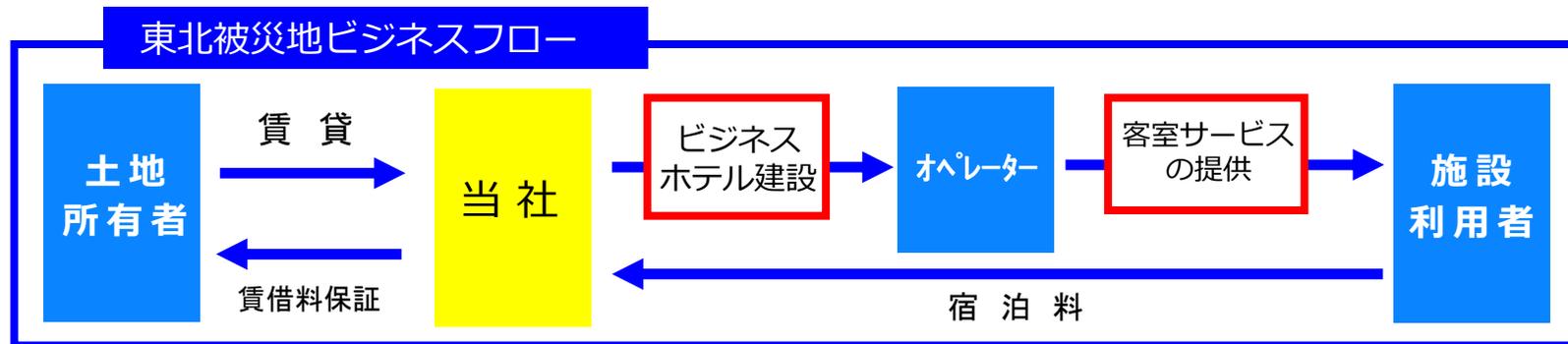
遊休地の場合



収益物件 貸しコンテナ コインパーキング

③ ビジネスホテル領域

- 東北被災地において、土地所有者から土地を借り上げ、当社が借地上に ビジネスホテルを建設。
- 建設したビジネスホテルの運営をオペレーターへ依頼し客室サービスの提供。



東北ビジネスホテルの建設

タイ国でのユニット生産の様子

【ユニット工法を採用】
ユニット完成から
建築工期を約3ヶ月という
短期間で完成します。

現地での組み立ての様子

東北被災地復興工事作業員向けホテル「アイルーム」を現在4棟営業中。

アイルーム釜石鶴住居 70室

アイルーム大槌 39室

アイルーム高田竹駒 60室

アイルーム南三陸 70室

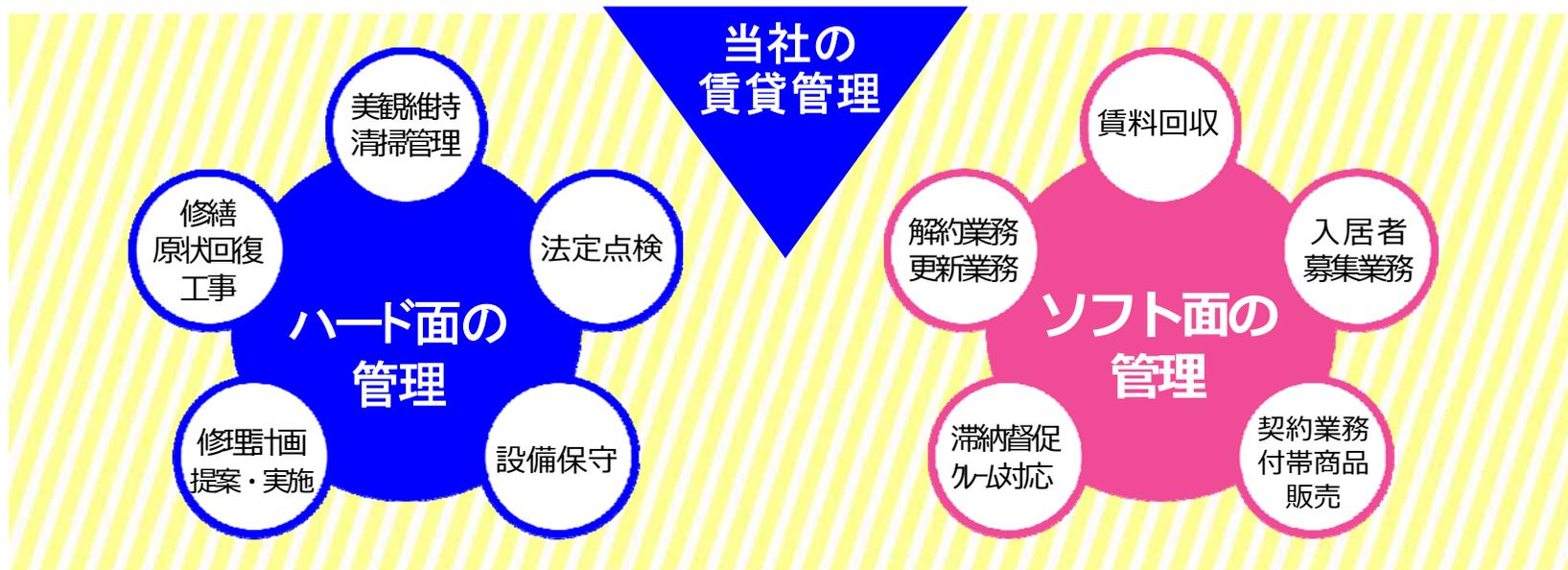
ビジネスモデル

- 当社が購入した「収益不動産」や、一般オーナー様からお預かりした「賃貸不動産」に対し「賃貸管理サービス」を提供。
- また「収益不動産」の売却後、購入者のご希望により販売後も「賃貸管理サービス」を提供。

入居者様には「快適な暮らし」を
オーナー様には「安心経営」を
お届けします。



マンション、アパート、店舗
等、多種多様な物件管理を
行っています。



【お問い合わせ先】



株式会社アズ企画設計

管理部

T E L : 048-298-1720

F A X : 048-298-2170

U R L : <https://www.azplan.co.jp/>

- 本資料は、平成30年2月期決算の業績に関す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。
- 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保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。
- 本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行って下さいますようお願いいたします。
- 本資料利用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。

