



2023年5月29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 東証スタンダード市場)
問合せ先 専務取締役管理部長 小尾 誠
(TEL 03-5297-3500)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月14日にスタンダード市場の上場維持基準の適合に向けた計画を提出し、その内容について開示しております。2023年2月末時点における計画の状況等について、下記のとおり作成しましたので、お知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準の適合状況の推移及び計画期間

当社の2023年2月末時点におけるスタンダード市場の上場維持基準の適合状況はその推移を含め、下表のとおりとなっており、「流通株式時価総額」については基準を充たしておりません。当社は、「流通株式時価総額」に関して、2025年2月末までに上場維持基準を充たすために各種取組みを進めてまいります。

		株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率
当社の状況	2021年6月末※1	766名	3,149単位	4.11億円	33.1%
	2023年2月末※1	1,514名	3,173単位	4.90億円	33.1%
	2023年4月末※2	—	3,538単位	6.14億円	—
スタンダード市場の上場維持基準		400名以上	2,000単位以上	10億円以上	25%以上
適合状況		○	○	×	○
当初の計画に記載した計画期間		—	—	2025年2月末	—

※1 東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況をもとに算定を行ったものです

※2 当社にて算出したものです（東京証券取引所の算出ルールに則り当社が算出）

①2023年5月1日「第三者割当による第3回新株予約権及び第4回新株予約権（行使価額修正型新株予約権転換権付）の月間行使状況に関するお知らせ」にて公表のとおり、36,500株が交付されております。2023年2月末時点の流通株式数3,173単位が変動していないことを前提に、交付された株式全てが流通株式として加算されたと仮定し、流通株式数3,538単位としました

②2023年2月～4月の株価平均1,736.06円として、流通株式時価総額6.14億円を算出しました

2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの実施状況及び評価、並びに今後の課題・取組内容

スタンダード市場の上場維持基準の充足に向けた実施状況及び評価、並びに今後の課題・取組内容については、添付の『上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について』に記載のとおりです。

以 上

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく 進捗状況について

2023.5.29

株式会社アズ企画設計

1. 上場維持基準の適合状況の推移と計画期間 … P03
2. 上場維持基準の適合に向けた取組みの進捗状況と評価 … P04
中期経営計画の公表・実行 / 新株予約権の発行 / CGコードの適用
SDGsへの取組み / IR/PRの拡充
3. 今後の課題及び取組みについて … P10
4. 中期経営計画達成に向けた成長戦略 … P11
営業戦略 価格帯の向上 / 商品種別の多様化
新たな取組み 不動産開発事業 / プレミアムマンション事業
事業成長に向けた非連続的な取組み / 不動産特定共同事業
不動産エージェント制度 / 資金調達手段の検討 / IT投資
5. 株主還元 … P21

上場維持基準の適合状況の推移と計画期間

23年2月末時点におけるスタンダード市場の上場維持基準への適合状況は、「流通株式時価総額」について基準を充たしていない状態にある

25年2月までに上場維持基準を充たすための各種取組みを進めている

	株主数	流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	
当社の 適合状況 及び その推移	2021年6月末時点 ※1	766名	3,149単位	411,229,013円	33.1%
	2023年2月末時点 ※1	1,514名	3,173単位	490,579,136円	33.1%
	2023年4月末時点 ※2	—	3,538単位	614,218,028円	—
スタンダード市場の上場維持基準	400名	2,000単位	1,000,000,000円	25%	
適合状況	○	○	×	○	
当初の計画に記載した計画期間	—	—	2025年2月末	—	

※1 東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです

※2 当社にて算出したものです（東京証券取引所の算出ルールに則り当社が算出）

①23.5.1「第三者割当による第3回新株予約権及び第4回新株予約権（行使価額修正型新株予約権転換権付）の月間行使状況に関するお知らせ」にて公表のとおり、36,500株が交付されております。2023年2月末時点の流通株式数3,173単位が変動していないことを前提に、交付された株式全てが流通株式として加算されたと仮定し、流通株式数3,538単位としました

②23.2～23.4の株価平均1,736.06円として、流通株式時価総額614,218,028円を算出しました

上場維持基準の適合に向けた取組みの進捗状況と評価

21年12月14日に公表した上場維持基準の適合に向けた計画書に記載の基本方針と取組み内容、進捗状況は下記のとおり

- 下記より、当社では25.2期末までを計画期間とした、スタンダード市場の上場維持基準達成に向けた計画は**着実に進捗している**と評価しており、現時点での計画変更の必要性は無いと判断

基本方針	取組み内容	進捗状況
①株価の向上	<p>中期経営計画を公表し、その計画通りに実績を積み上げる</p> <p>〔投資家の皆様と成長イメージを共有した上で、公表通りの実績をあげることが株価向上に繋がると考えている〕</p>	<p>中期経営計画(22.2期～24.2期)の公表</p> <ul style="list-style-type: none"> ・22.2期、23.3期では営業利益・経常利益で計画達成 ・25.2期以降の中期経営計画については今後策定・公表予定
②流動性の向上	<p>流通株式時価総額の適合に向けた主たる取組みは「①株価の向上」施策だと認識</p> <p>〔一方で、流通株式比率の向上に資する資本政策の実施についても検討する〕</p>	<p>24.2期に入ってから新株予約権を発行し、行使が進捗</p> <ul style="list-style-type: none"> ・行使価額を固定することで、当社が目標とする株価に達するまでは行使されない目標設定型のスキームを活用し、株式価値の希薄化への影響に考慮しながら資本を調達
③その他企業価値の向上	<p>コーポレートガバナンス(CG)の充実</p> <p>〔スタンダード市場基準のCGコード(全83原則)運用企業へ移行する中で、強固なガバナンス体制を築く〕</p> <p>SDGsへの取組み</p> <p>〔持続可能な社会の実現への貢献を進める〕</p> <p>IR/PRの拡充</p> <p>〔積極的な取組みにより、投資家の皆様の当社取組みへのより深いご理解を目指す〕</p>	<p>エクспレインとなった項目のうち一部を積極検討・実行</p> <ul style="list-style-type: none"> ・検討を進めた5項目のうち、2項目がコンプライに <p>17.パートナーシップによる取組みが中心</p> <ul style="list-style-type: none"> ・南三陸町や金融機関との連携を推進 <p>開示の改善(量/質)、発信ツールの拡充など、積極取組み</p> <ul style="list-style-type: none"> ・発信量の増加や、補足資料などの追加による発信内容の深化 ・発信チャネルの拡充や個人投資家向け発信の拡充

取組みの進捗状況①(中期経営計画の公表・実行)

22.2期～24.2期までの3ヶ年の中期経営計画を公表

22.2期、23.2期ともに**営業利益、経常利益**で計画を達成している

※22.2期は減損により当期純利益が未達、23.2期は売上高で未達となったが利益率向上により各段階利益を達成

(単位:百万円)	22.2期			23.2期				24.2期	
	期初計画※1	実績	(達成率)	当初計画※2	期初計画※3	実績	(達成率)	当初計画※2	計画※4
売上高	9,491	9,592	(101.1%)	11,105	10,728	9,374	(87.4%)	13,224	11,892
営業利益	231	359	(155.2%)	—	469	495	(105.5%)	—	648
経常利益	162	303	(187.4%)	—	339	349	(102.9%)	—	503
当期純利益 又は 当期純損失	112	△526	—	220	236	493	(209.1%)	387	666

※1 21.4.13「2021年2月期 決算短信[日本基準](非連結)」で公表した通期業績予想の数値
(22.4.8「特別損失(減損損失)の計上及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」を公表し修正している)

※2 21.12.14「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」で公表した中期経営計画の数値
(22.4.13「2022年2月期 決算補足説明資料」にて、利益率向上に鑑み中期経営計画をローリング・公表した際に売上・当期純利益の数値を変更している)

※3 22.7.13「業績予想の修正に関するお知らせ」で公表した通期業績予想の数値
(23.2.27「2023年2月期通期業績予想の修正、特別利益及び繰延税金資産の計上見込みに関するお知らせ」を公表し修正している)

※4 23.4.13「2023年2月期 決算短信[日本基準](非連結)」で公表した通期業績予想の数値

取組みの進捗状況②(新株予約権の発行)

23年3月8日公表の通り、**新株予約権を発行し、資本の増強を進めている**
但し、行使価額を固定することで当社が目標とする株価に達するまでは行使されない
目標設定型のスキームを利用し、株式価値の希薄化に配慮

《目的》

- 十分な資金の確保により、新しい取組み(開発事業・プレミアムマンション事業)とM&Aや戦略的提携を推進し、業績向上及び株価の向上
- 本ファイナンスによる流動性の向上

※詳細は23.3.8付け公表資料をご確認ください [\(リンク\)](#)

上場維持基準「流通株式時価総額10億円以上」の達成を目指す

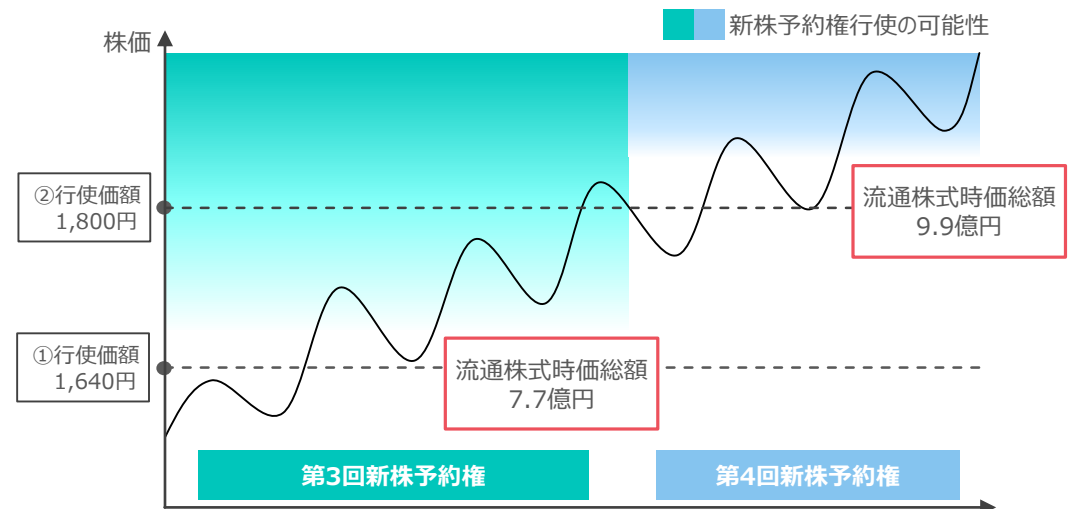
《概要》

それぞれ、発行日時点株価と同等、発行日時点株価よりも高い水準で行使価額を設定

	第3回新株予約権	第4回新株予約権
調達金額	約2.6億円	約1.4億円
行使価額	1,640円	1,800円
株式数	157,500株	77,500株
行使期間	23年3月27日～26年3月27日	

《行使イメージ》

当社株価が①1,640円、②1,800円を上回った場合に各新株予約権が行使され、資金調達が実現



※株価推移のグラフはイメージであり、当社株価が上記の通りに推移することを約束するものではありません
※流通株式時価総額は各新株予約権が全て行使されたと仮定した場合の数値です

取組みの進捗状況③(CGコードの適用)

スタンダード市場移行の際に、CGコードが全適用となり、エクスプレインとなった原則のうち、5項目について積極的に適用を検討

エクスプレインとなっている原則についても引き続き検討を進める

	項目	適用状況
原則4-8	独立社外取締役は持続的な成長と中長期的な企業価値向上に寄与する十分な資質を備えた2名以上を、かつ取締役の1/3以上を選任すべき	コンプライ 独立社外取締役：4名 割合：4名/9名
補充原則4-8③	支配株主を有する上場会社は、取締役会において支配株主からの独立性を有する独立社外取締役を1/3以上選任するか、もしくは利益相反する重要な取引・行為を審議・検討する特別委員会を設置すべき	コンプライ 独立社外取締役を1/3以上選任
補充原則4-11③	取締役会は、毎年、各取締役の自己評価なども参考にしつつ、取締役会全体の実効性について分析・評価を行い、その結果の概要を開示すべき	エクスプレイン
原則5-2	経営戦略や経営計画の策定・公表に当たっては、収益計画や資本政策の基本的な方針を示すとともに、収益力・資本効率等に関する目標を提示し、その実現のために、事業ポートフォリオの見直しや、投資等を含む経営資源の配分等に関し具体的に何を実行するのかについて説明を行うべき	エクスプレイン
補充原則5-2①	経営戦略等の策定・公表に当たっては、取締役会において決定された事業ポートフォリオに関する基本的な方針や、見直しの状況について示すべき	エクスプレイン

取組みの進捗状況④ (SDGsへの取組み)

21年11月に公表した「サステナビリティ基本方針」に則り、持続可能な社会への貢献を目指す

内容については、本業である不動産事業を通じた取組みが中心

取組み課題	関連するSDGs	▼具体的な事例(一部抜粋)	直近取組み事例
不動産事業を通じた取組み 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	  	<ul style="list-style-type: none"> 物件のリノベーションにより、“住み続けられる”物件づくりという点で本業の不動産事業から持続可能な社会実現へ貢献 	22.2.1 宮城県本吉郡南三陸町と地域活性化を目的とした協定の締結 →(23.2.17)当社が保有していたホテルを分割・移設することで宮城県南三陸高校の学生寮として再活用
社会への取組み 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	      	<ul style="list-style-type: none"> 不動産エージェント制度により、様々なバックグラウンドの人材が最大限のポテンシャルを発揮できる環境を整備 地元サッカー団体「アヴェントゥーラ川口」へのスポンサー支援 地域情報誌「ハウスくん通信」の発行・配布 	22.2.4 「ぐんぎんSDGs私募債」発行及び群馬銀行を通じて東京コミュニティ財団への寄付実施
環境への取組み 環境への負担を軽減	 	<ul style="list-style-type: none"> 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 	23.4.13 「むさしのSDGs私募債『みらいのちから』」発行及び武蔵野銀行を通じてアヴェントゥーラ川口への寄付実施
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	 	<ul style="list-style-type: none"> コーポレートガバナンスコードへの積極対応 	

取組みの進捗状況⑤(IR/PR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・投資家の皆様に当社の事をより深くご理解いただけるようIRを強化

開示の改善	<p>発信量の増加(量)</p> <ul style="list-style-type: none">・21.2期：年間43件 → 22.2期：76件 23.2期：83件 <p>内容の拡充(質)</p> <ul style="list-style-type: none">・適時開示に補足資料を添付するなど、訴求内容を大幅に拡充・決算補足説明資料でAppendixを大幅に拡充 <p>当社の事業に対する 解像度を上げていただくための活動</p>
発信ツールの拡充	<p>発信チャネルの拡充</p> <ul style="list-style-type: none">・決算説明会の書き起こし(ログミーファイナンス)・開示情報のメール配信サービス導入・SNSの活用(twitter、note) <p>当社のことをより多くの投資家の方に 知っていただくための活動</p>
その他	<p>個人投資家向け発信機会の増加</p> <ul style="list-style-type: none">・決算説明会(中間、期末)の個人投資家への開放・個人投資家向け説明会の実施 ※23.6.17(土)登壇予定 <p>外部レポート</p> <ul style="list-style-type: none">・インベストメントブリッジ社がアナリストレポートを公開

今後の課題及び取組みについて

中期経営計画の達成が最重要であるため、成長戦略を推進していく
一方で、流動性の向上やその他の企業価値向上に向けた取組みなども引き続き進める

基本方針	進捗状況
①株価の向上	中期経営計画(22.2期～24.2期)の公表・実行
②流動性の向上	新株予約権を発行し、行使が進捗
③その他企業価値の向上	コーポレートガバナンス(CG)の充実 ⇒エクस्पラインとなった項目のうち一部を積極検討・実行 SDGsへの取組み ⇒17.パートナーシップによる取組みが中心 IR/PRの拡充 ⇒開示の改善(量/質)、発信ツールの拡充など、積極取組み



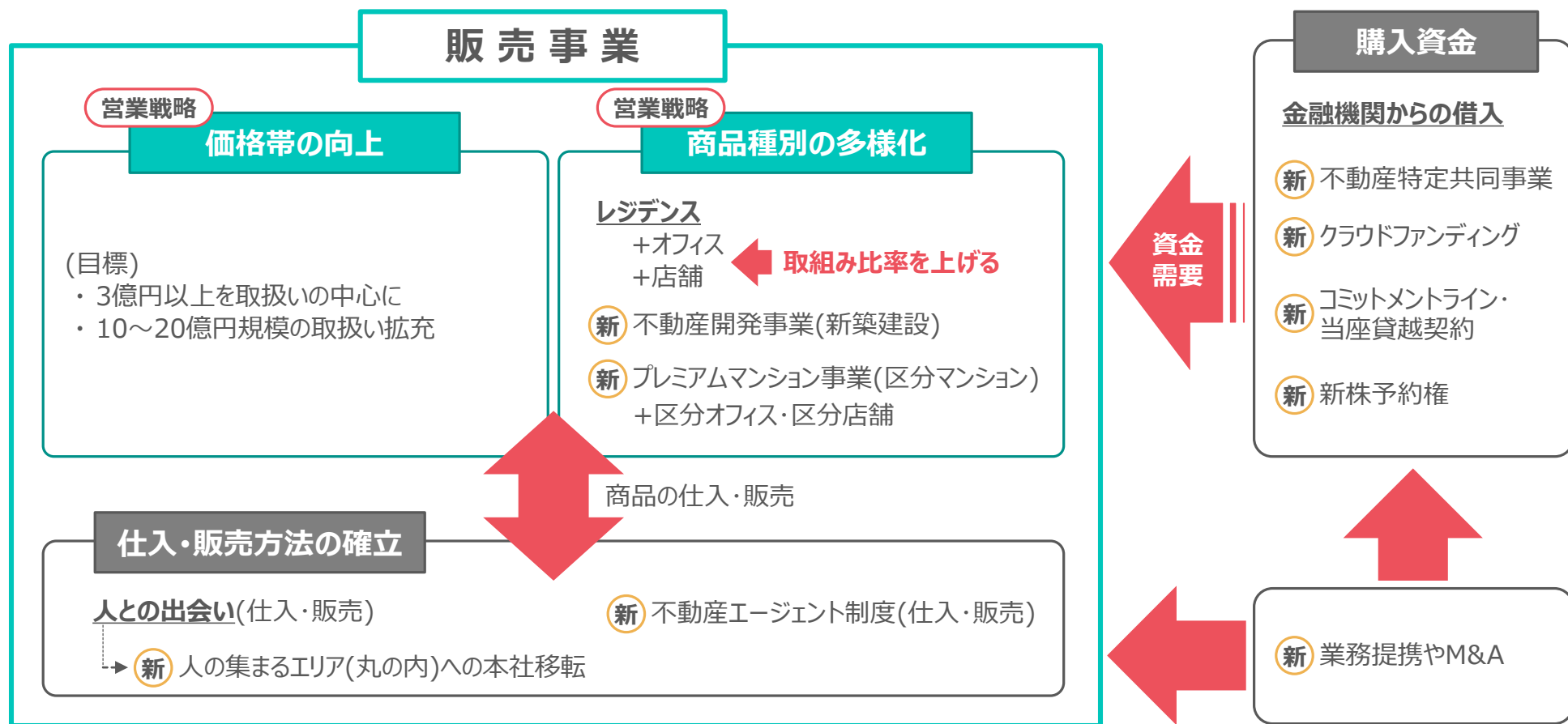
今後の課題及び取組み
<ul style="list-style-type: none"> ・24.2期の計画を達成 ・25.2期以降の中期経営計画の策定・達成 ・業務提携やM&Aなどによる非連続的な成長も目指す ・業績に基づき配当をより機動的に検討する
<ul style="list-style-type: none"> ・新株予約権の行使を進め、流動性を高める 目標株価を達成し、かつ一定以上の出来高を確保する必要がある ・引き続き必要に応じた資本政策の検討を進める
<ul style="list-style-type: none"> ・引き続き適用について積極検討と実行 これまで検討してきた項目以外も検討しつつ、当社に合った形でガバナンスの充実を図る必要がある ・継続的な取組みと新たな取組みの積極検討と実行 取組み内容だけでなく、公表方法の検討なども必要 ・継続的な取組みと新たな取組みの積極検討と実行 投資家の求める情報を収集し、それらを反映したIR/PRの取組みが必要 また、開示項目の検討なども必要

成長戦略の推進

中期経営計画達成に向けた成長戦略

中期経営計画達成に向けた成長戦略(営業戦略と新たな取組み)の概要は下記のとおりで、主要事業である販売事業に関連した部分のみ記載

賃貸・管理事業での取組みについては取組内容のみを後述



《表示ルール》

新 … 新たな取組み

太字・下線 … 従前からの重点施策

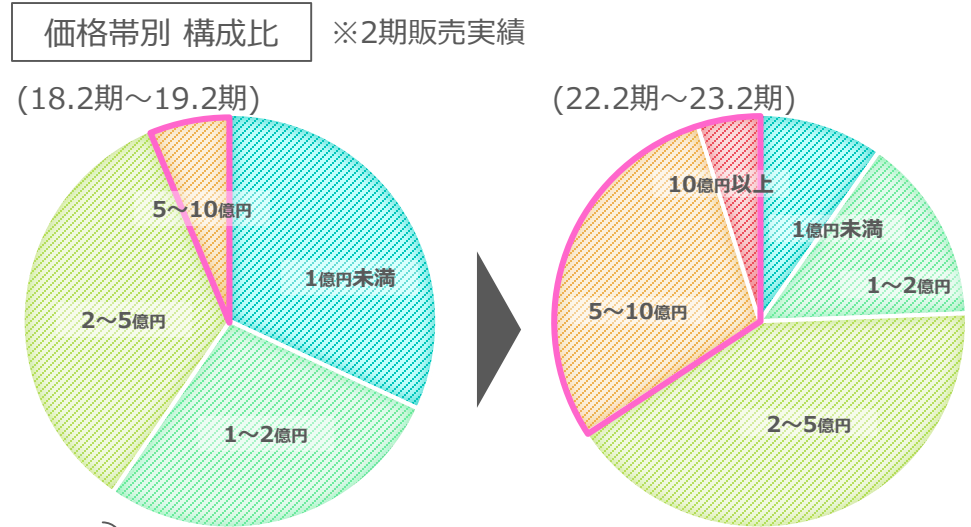
成長戦略 – 営業戦略① 価格帯の向上

営業戦略として、①価格帯の向上と、②商品種別の多様化に取り組んでいる

①価格帯の向上

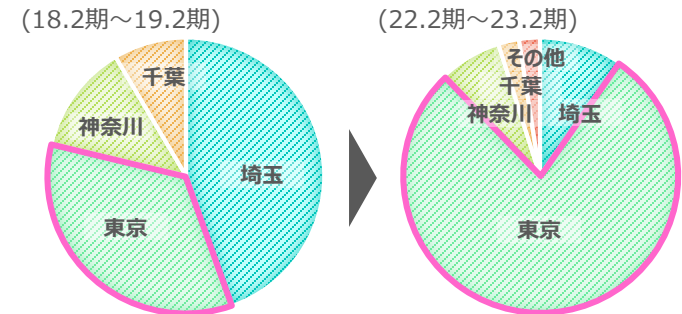
- 融資の付やすい属性の投資家(富裕層・事業会社など)への販売を目指すため、取扱いの中心を3億円以上のレジデンスにすると同時に、**10～20億円規模の収益不動産**(オフィスビルや店舗ビル)の取扱いも拡充している
- 22.2～23.2期で販売した収益不動産は、**5億円以上のものが4割程度に増加**しており、10億円以上の収益不動産の販売も増加している

但し、商品種類を増やすこと、販売時期の偏りを避けることを目的として、従来取扱ってきた価格帯が小さく回転の早い収益不動産も引き続き取扱いを進める
 ➔ 区分マンションや区分オフィス・店舗の取扱いも並行して進めている



(補足) 事業エリアの推移について

- 価格帯を向上させるうえで、事業エリアの中心が東京都心部に推移している
- 埼玉、神奈川、千葉については特定のエリアを中心に取組んでおり、従前のような郊外の収益不動産の取扱いは減少している
- ➔ 安定的な取引を行うために、東京都心部、特に都心5区の取組みを増やす



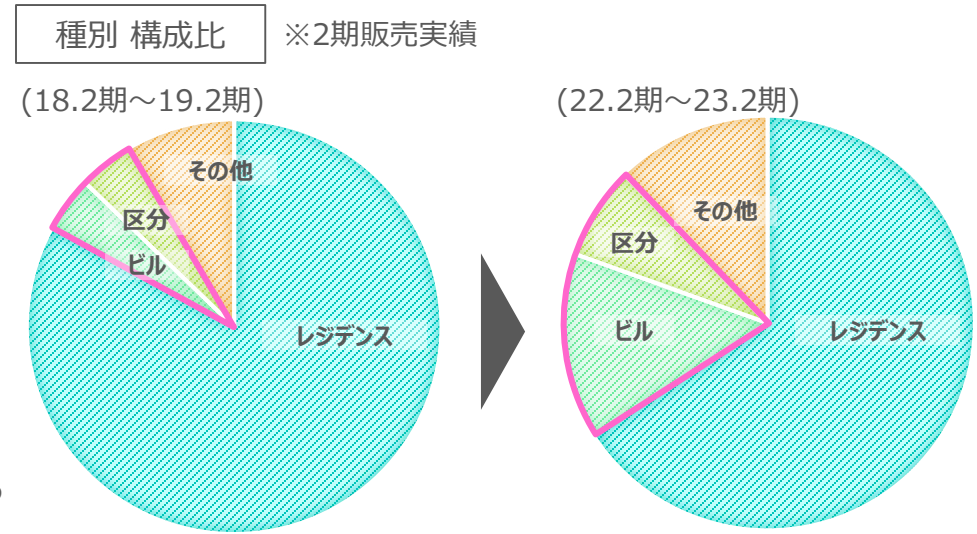
成長戦略 – 営業戦略② 商品種別の多様化

営業戦略として、①価格帯の向上と、②商品種別の多様化に取り組んでいる

②商品種別の多様化

- 投資家からの様々なニーズへ応えるため、取扱うアセットタイプを増やしている
- 22.2期～23.2期で販売した収益不動産は、従来通りレジデンスが多いものの、ビルや区分の割合も増加している
- 新たな取組みの多くは取扱商品の多様化に資するもので、特に、「不動産開発事業」は居住用・事業用問わず**1棟新築不動産**という商品の増加※に、「プレミアムマンション事業」は**区分かつ居住用**という商品の増加にそれぞれ資するため、当社の重点取組分野への取組みとして**成長の柱**と位置付けている

※従前の取組みでも建設中や竣工直後の新築不動産の取得・販売は実施



	1 棟 (中古・新築)		区 分		戸 建	
	現状	取 組 み 詳 細	現状	取 組 み 詳 細	現状	取 組 み 詳 細
居住用	◎ (過半数)	◎ 一部店舗付レジデンスを含む ◎ 新 不動産開発事業(新築建設)	○	◎ 新 プレミアムマンション事業(区分マンション) 〔賃貸中区分マンションの取扱い検討〕	△	一部取組みあり ※積極的に取組むことは無い
事業用 (オフィス・店舗)	○	◎ 事務所(オフィス)ビルや店舗ビルの収益不動産 ◎ 新 不動産開発事業(新築建設)	△	〔区分オフィスや区分店舗への取組みも増やしたい〕		

取組みの比率を変更

重点的に取組み ○ → ◎ にする

重点的に取組み ○ → ◎ にする

《表示ルール》◎ … 取組み多数 ○ … 取組み中 △ … 一部取組みあり ◎ 新 … 新たな取組み

成長戦略 – 新たな取組み① 不動産開発事業

商品構成充実のため、**不動産開発事業**に取組み中

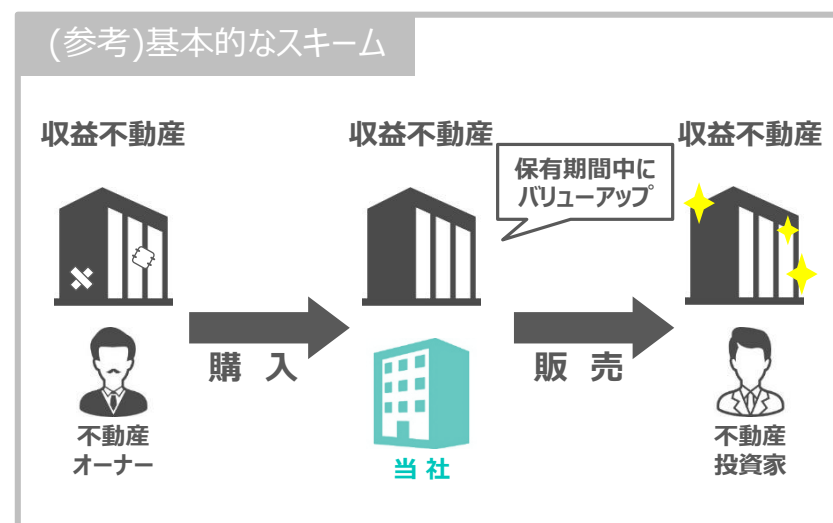
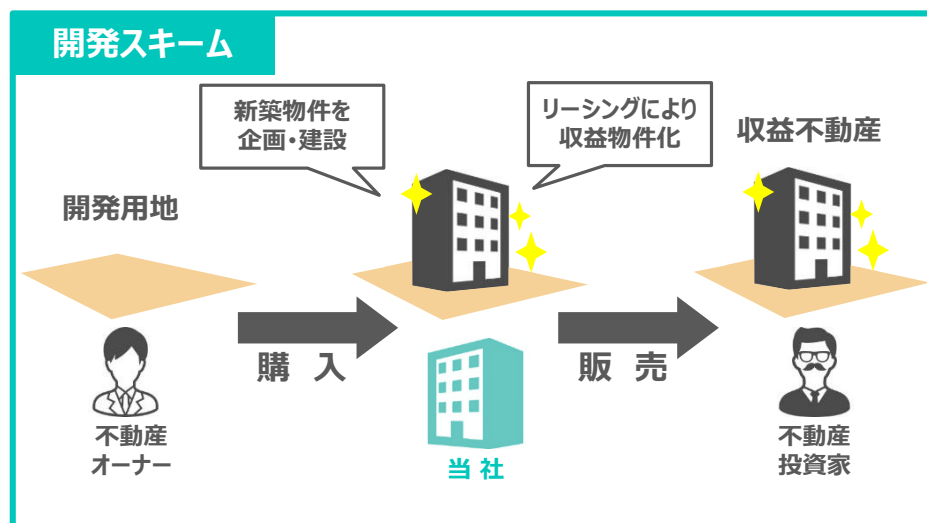
- 建設する建物の企画から当社で行う新しいスキーム(下図左)

（ 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(下図右) ）

- 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

- 現在は、「世田谷区用賀プロジェクト」、「板橋区大和町プロジェクト」、「台東区東上野プロジェクト」の合計3案件が進行中であり、一部案件は24.2期後半に販売見込み

	プロジェクト	期間
1	世田谷区用賀PJ	21.10～
2	板橋区大和町PJ	22. 5～
3	台東区東上野PJ	22.11～



成長戦略 – 新たな取組み② プレミアムマンション事業

商品構成充実のため、**プレミアムマンション販売事業**に取組み中

- 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

- ・リーシングの技術やリノベーションの企画力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いた一方で、この事業ではマンションの1室をバリューアップし販売する点で、これまでとは異なるビジネスモデルとなる

- 21年12月に取得した「新宿区二十騎町」の第1号案件、22年5月に取得した「豊島区駒込」の第2号案件ともに販売が完了している

- 上記2件の実績をもとに、高い精度で案件の取得をできるよう検討を進めており、24.2期では複数件の取得をする見込み

■ 区分マンション以外の取組み

- 区分マンション、1棟オフィスビル・店舗ビルなどの経験を横展開し、区分オフィスや区分店舗などの取組みも進めている

■ 区分マンションにおける取組み検討

- 賃貸中区分マンションの取扱いについて検討

空室物件を購入し、保有期間中にバリューアップし販売するスキームだと、管理費や修繕積立金などのコスト増加し利益を圧迫するため、在庫リスクが抑えられる賃貸中物件を保有し、賃貸人が抜けた段階でバリューアップを行う事業を研究・検討

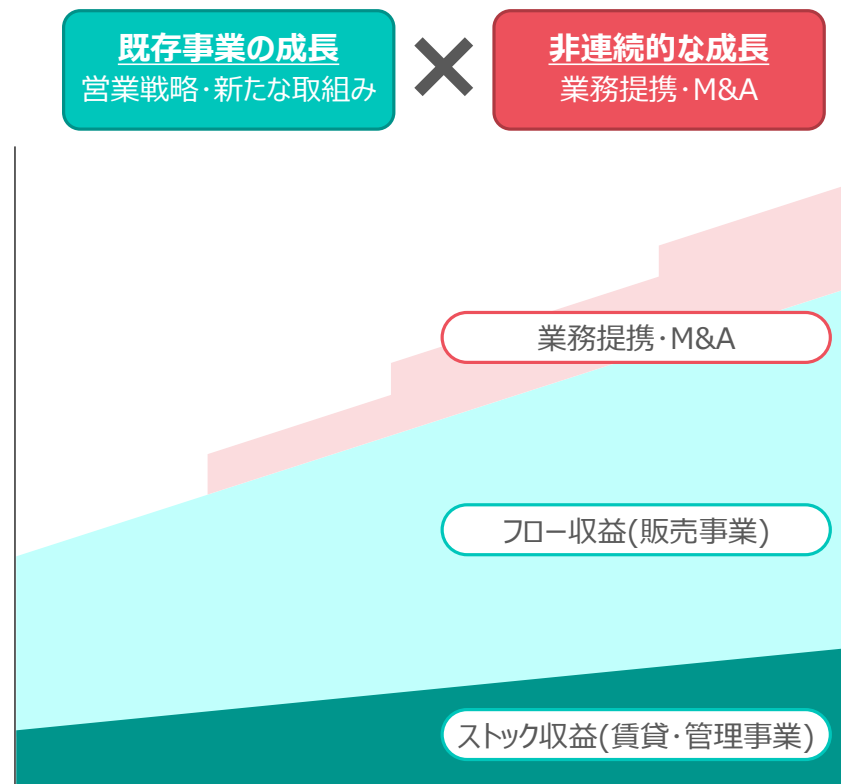
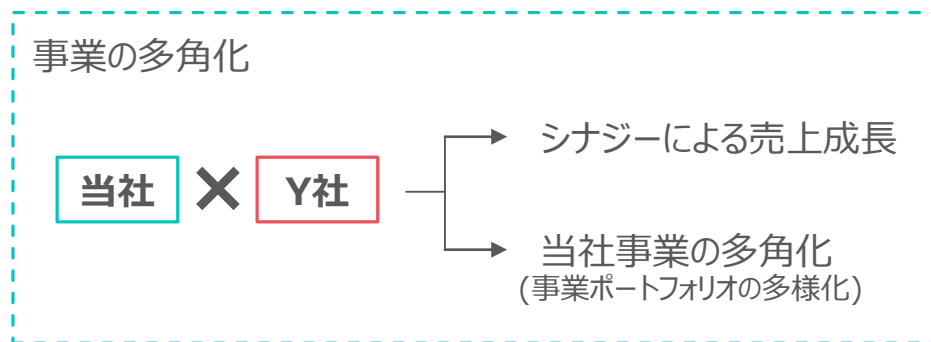
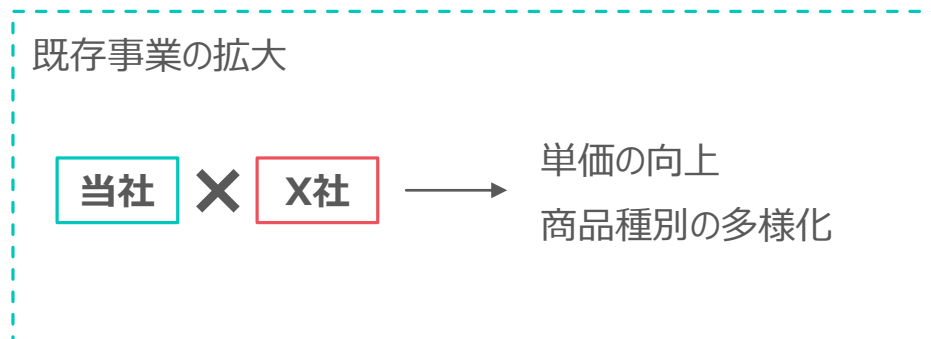
	所在地	状況
1	新宿区二十騎町	販売済み
2	豊島区駒込	販売済み



成長戦略 – 新たな取組み③ 事業成長に向けた非連続的な取組み

オーガニックな成長だけでなく、積極的な**業務提携**や**M&A**を実施していく

- 事業上の連携によりシナジーが発生する企業との業務提携やM&Aによる成長を検討、実行していく
(シナジーが発生する企業：不動産関連の周辺企業での検討が中心となる想定)
- 現状で開示すべき事項は無いものの、検討を進める中で必要なものについては適時開示していく



▲売上の成長イメージ

成長戦略 – 新たな取組み④ 不動産特定共同事業(不特法)

不特法に基づく匿名組合を組成し、第1号案件が運用・償還が完了

- グローベルス社がサービス展開している「大家どっとこむ」と協業という形で、22.10.3～10.6投資家の募集を開始

→ 募集2,000万円に対し、
7,781万円(達成率:389%)の応募

- 現在は当社で第1号案件の運用を完了させ、4月末に償還を実施

- 次の案件としては、より規模の大きな募集を検討

- 現状は、資金調達手段の1つとしての取組みとなっている

〈ポイント〉

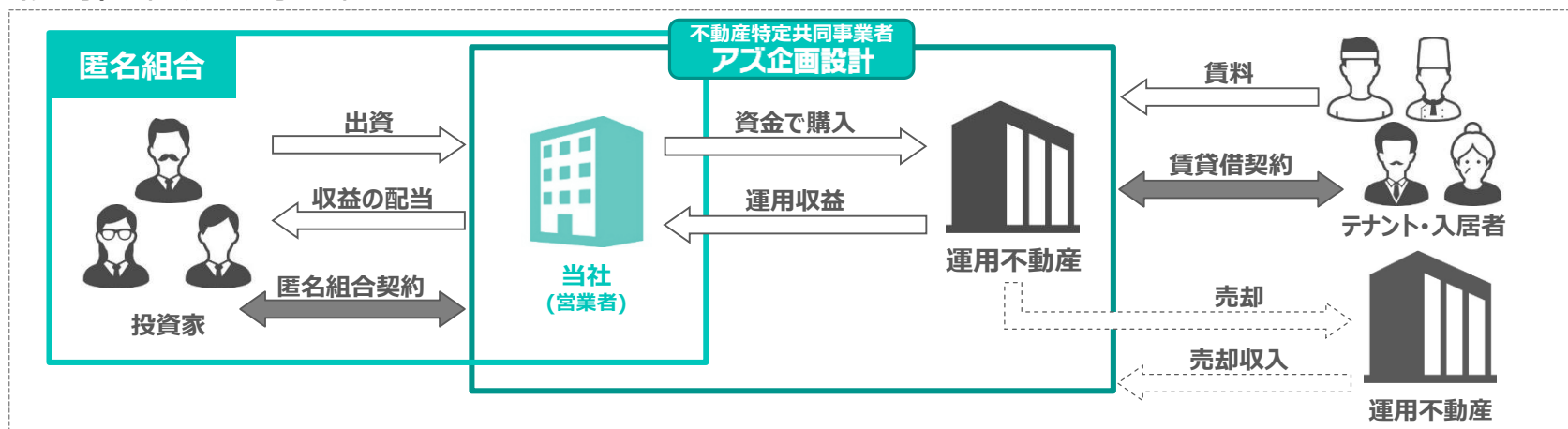
- ・ 投資家の募集を「大家どっとこむ」上で実施
- ・ 当社保有の優良物件が対象不動産

〈不動産小口化商品のメリット〉

- (投資家)
- ・ 優良物件への投資が可能
 - ・ 少額から出資が可能
 - ・ オンラインで申込～契約が可能※
- (当社)
- ・ 一般投資家との関係創出
 - ・ 資金調達方法の多様化

※本件の場合であり、一般的には対面契約が必要な商品もあります

(参考) 不動産の小口化イメージ



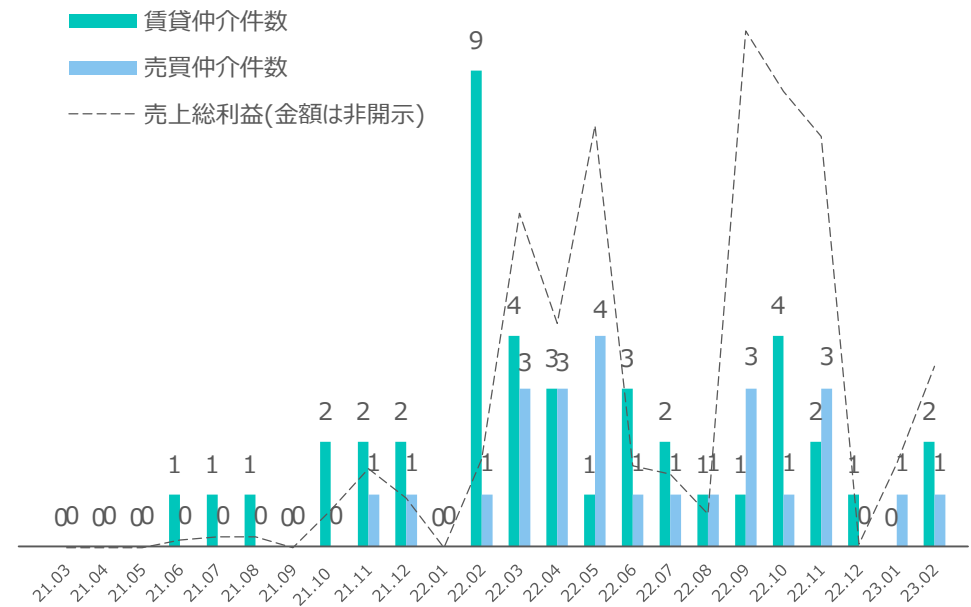
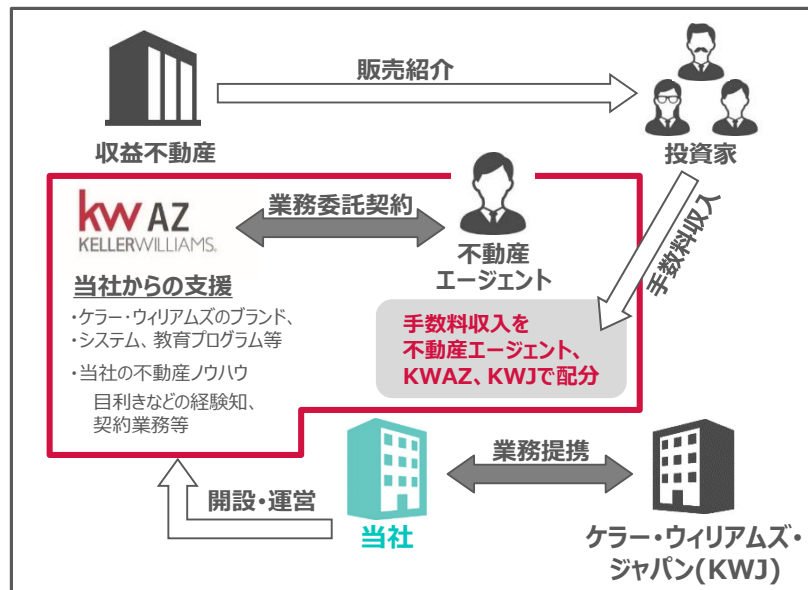
成長戦略 – 新たな取組み⑤ 不動産エージェント制度

20年9月より取組んできた**不動産エージェント**※制度 (KWAZ/ケラー・ウィリアムズ・アズ)も徐々に取引件数が増加してきている

※ 当社と業務委託契約を締結したフリーランスの営業職

- 不動産以外の業界出身の方も募集することで、当社では従来持ちえなかった情報ルートで新たにビジネスを創出
- KWAZ開設後、エージェント募集を実施し、公表から9ヶ月程で案件が成約している
- 今後は当社の収益不動産の取得・販売の仲介等も進める

(参考) ビジネスモデルイメージ ※売買仲介の場合



成長戦略 – 新たな取組み⑥ 資金調達手段の検討

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：**クラウドファンディング**
 - ・機動的かつ安定的な資金調達手段：**コミットメントライン・当座貸越契約**
- をそれぞれ企画・実行

■クラウドファンディング

- ・資金調達を進めるとともにPRの一環として、一般の方に広く当社を認知していただくよう取組んでいく

プラットフォーム	回数	運営会社	時期	備考
Funvest	5回	Fintertech(株)	22年1月～	国内企業 第1号案件として開始
Bankers	2回	(株)バンカーズ	22年6月～	上場企業 初めての取組みとして開始

※クラウドファンディングプラットフォーム運営会社が投資家を募集し、当社はその運営会社から貸付けを受ける形で調達するという点で、不特法による資金調達(P17)とは異なる

■コミットメントライン・当座貸越契約

- ・21年12月、千葉銀行との間でコミットメントライン契約を締結
- ・23年3月、武蔵野銀行との間で当座貸越契約を締結
- ・別の金融機関ともコミットメントライン契約・当座貸越契約のような、機動的かつ安定的な資金調達を行うべく取組みを進める

成長戦略 – 新たな取組み⑦ 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、当社側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**

- 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
- 当社側は、作業量削減により人員配置の効率化や、営業活動増加による管理受託戸数の増加などが見込める
- 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

時期	導入システム	概要	効果
21年3月		管理システムを自社開発→パッケージソフトへ入替え	会計ソフト等との連携が可能となり、清算等の管理業務の効率がUP
21年12月		駐車場関連業務をオンライン化 (申込～契約～更新)	オンラインで完結するため、利用者の利便性が向上し、さらに当該業務に関わる電話が無くなり当社側の業務効率もUP
22年2月	 ※ITANDI BB+シリーズの一部を選択して導入	居住・事業用管理物件を対象に、内見予約、入居申し込み、物件確認などの賃貸募集業務をオンライン化	上記同様、全てではないものの、電話でのやりとりが減少し、業務効率がUP
23年2月		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	来店や郵送の手間を省くことができ、利用者の利便性向上と、管理業務の効率がUP

株主還元① 配当政策

より多くの投資家の方に当社への投資魅力を訴求することを目的に、
配当について、より機動的に検討する

【従来】自己資本比率30%以上で配当検討



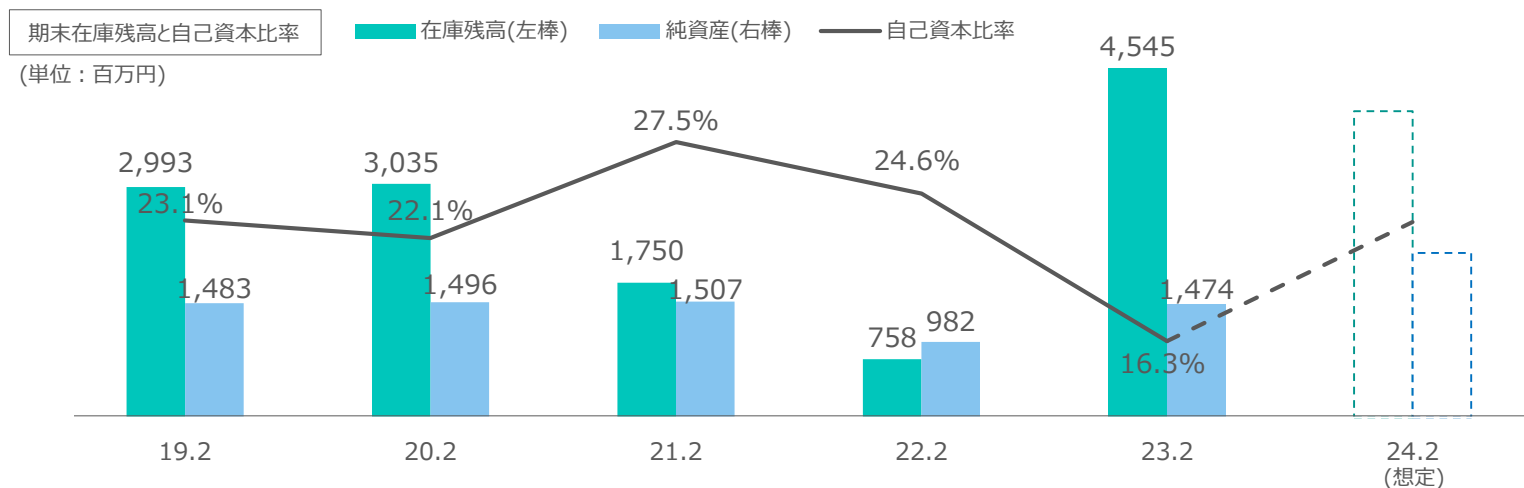
方針を変更し、業績に基づき、配当をより機動的に検討する

〈背景〉

業績の平準化を図るためにも販売事業において**期末に在庫を確保する**と、借入金が多くなり、自己資本比率が低下する(従来は期末在庫が少なく、自己資本比率が高かった※下グラフ参照)。

業績の安定化・発展を目指す上で、翌期の在庫確保は必須事項であるため優先させる必要があります、自己資本が潤沢になるまでは一時的に期末の**自己資本比率が低下する**と考えられる。一方で、この施策を進めれば、**業績は安定的に伸ばせると想定される**。

配当を含む株主還元が重要な経営課題であるという認識のもと、上場から5年が経過していることなども鑑み、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今回の判断となった。



株主還元② 株主優待

より多くの投資家の方に当社への投資魅力を訴求することを目的に、
23.2期より、**株主優待制度の内容を変更**

① 商品の変更



QUOカードの贈呈

② 回数の変更



③ ポイント付与→贈呈額面の変更

保有株式数	付与ポイント	
	初年度	2年目以降※
100～199株	2,000ポイント	2,200ポイント
200～299株	3,000ポイント	3,300ポイント
300～499株	5,000ポイント	5,500ポイント
500～699株	10,000ポイント	11,000ポイント
700～799株	12,000ポイント	13,200ポイント
800～999株	15,000ポイント	16,500ポイント
1,000株以上	20,000ポイント	22,000ポイント



保有株数	額面	
	中間(8月末)	期末(2月末)
100株以上	3,000円	3,000円
	〔 年合計 6,000円 〕	

《参考》

23.2.28時点の当社株価：1,646円

(変更前)想定優待利回り：約1.22%

(変更後)想定優待利回り：約3.65%(通期)

※それぞれ100株保有のときの試算になります

※2年以上保有(2月末日現在の株主名簿に同一株主番号で連続2回以上記載されること)

【ご注意】

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。したがって、当社として、その確実性を保証するものではありません。