



証券コード
3490

株式会社アズ企画設計



2026年2月期 第1四半期
決算補足説明資料

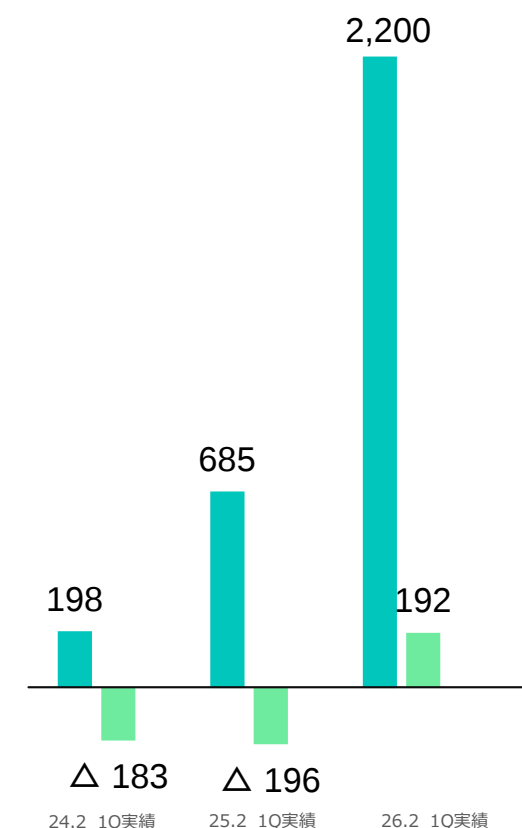
2025.7.9

2026年2月期 第1四半期 決算ハイライト

- ・売上高は過去最高の2,200百万となり前年同期比+221.0%
- ・営業利益、経常利益、当期純利益は1Qより黒字計上
- ・物件仕入れも好調で販売用不動産も大きく積み増し

(単位：百万円)	24.2_1Q実績 (単体)	25.2_1Q実績 (連結)	26.2_1Q実績 (連結)	前期比	26.2公表計画 (連結)	進捗率
売上高	198	685	2,200	+221.0%	13,500	16.3%
営業利益 又は営業損失(△)	△ 183	△ 196	192	—	1,080	17.8%
経常利益 又は経常損失(△)	△ 233	△ 250	111	—	800	13.9%
当期純利益 又は当期純損失(△)	159	△ 172	62	—	510	12.3%
営業利益率	—	—	8.7%	—	8.0%	—
販売用不動産※	6,357	9,064	11,507	+26.9%	—	—

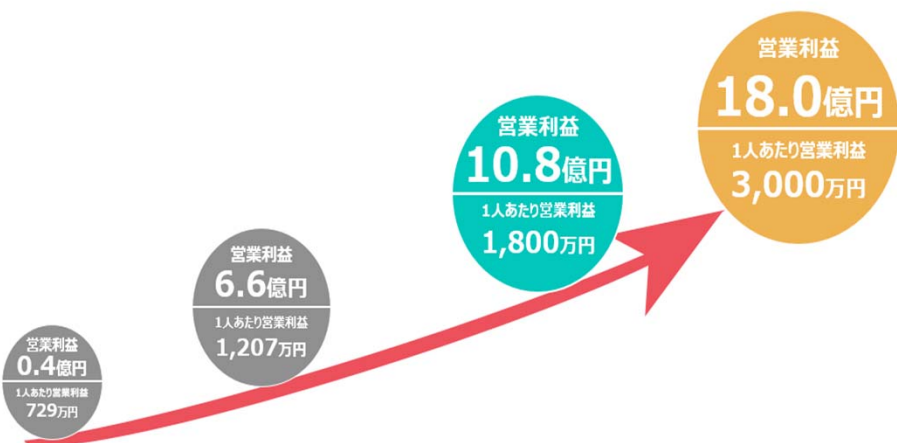
■ 売上高 ■ 営業利益 (単位：百万円)



2026年2月期 第1四半期の主要なトピックス①

・26年2月期の業績予想は、中期経営計画を1年前倒し

21.2期 → 旧 中期経営計画 (22.2期～24.2期) → 新 中期経営計画 (25.2期～27.2期) → 近い将来目指す姿



(単位: 百万円)	26.2計画	前期比	27.2計画
売上高	13,500	+8.6%	—
営業利益	1,080	+10.8%	1,080
経常利益	800	+8.0%	—
親会社株主に帰属する当期純利益	510	+10.4%	510

1年前倒し!



・加えて27年2月期の計画の見直し

(単位: 百万円)	26.2計画	27.2計画	計画比
売上高	13,500	14,500	+7.4%
営業利益	1,080	1,180	+9.3%
経常利益	800	900	+12.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	510	600	+17.6%

記載の計画数値は、現時点において入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、将来の業績を保証するものではありません。また、経済情勢、市場環境、顧客動向、競合状況、為替レートの変動など、様々な要因により実際の業績が計画値を大きく異なる可能性があります。計画数値は、本日（2025年7月9日）時点の見込みであり、今後、新たな事実の判明や不測の事態の発生などにより、適時見直しを行う場合があります。

2026年2月期 第1四半期の主要なトピックス②

株主優待制度の拡充を実施

中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ることを目的として、
2025年8月末より株主優待制度を拡充

配当と優待を合わせた総合利回り想定は

4.57%～5.40%

※一定の条件を元に算出、計算根拠はP25参照

拡充内容

変更前（クオカードの贈呈）			
保有株式数	クオカード額面		
	中間 (8月末)	期末 (2月末)	年間合計
100株以上	3,000円	3,000円	6,000円



変更後（クオカードの贈呈）				
保有株式数	クオカード額面			保有期間
	中間 (8月末)	期末 (2月末)	年間合計	
100～199株	4,000円	4,000円	8,000円	半年以上 継続保有
200～299株	9,000円	9,000円	18,000円	
300株以上	15,000円	15,000円	30,000円	

対象となる株主様

- ・毎年 8 月末および 2 月末現在の株主名簿に記載された100株以上保有株主様のうち、半年以上継続保有する株主様を対象といたします。
- ・半年以上継続保有する株主様とは8月末および2月末の当社株主名簿に、同一株主番号で2回連続して100株以上の保有が記載または記録されている株主様をいいます。

変更時期

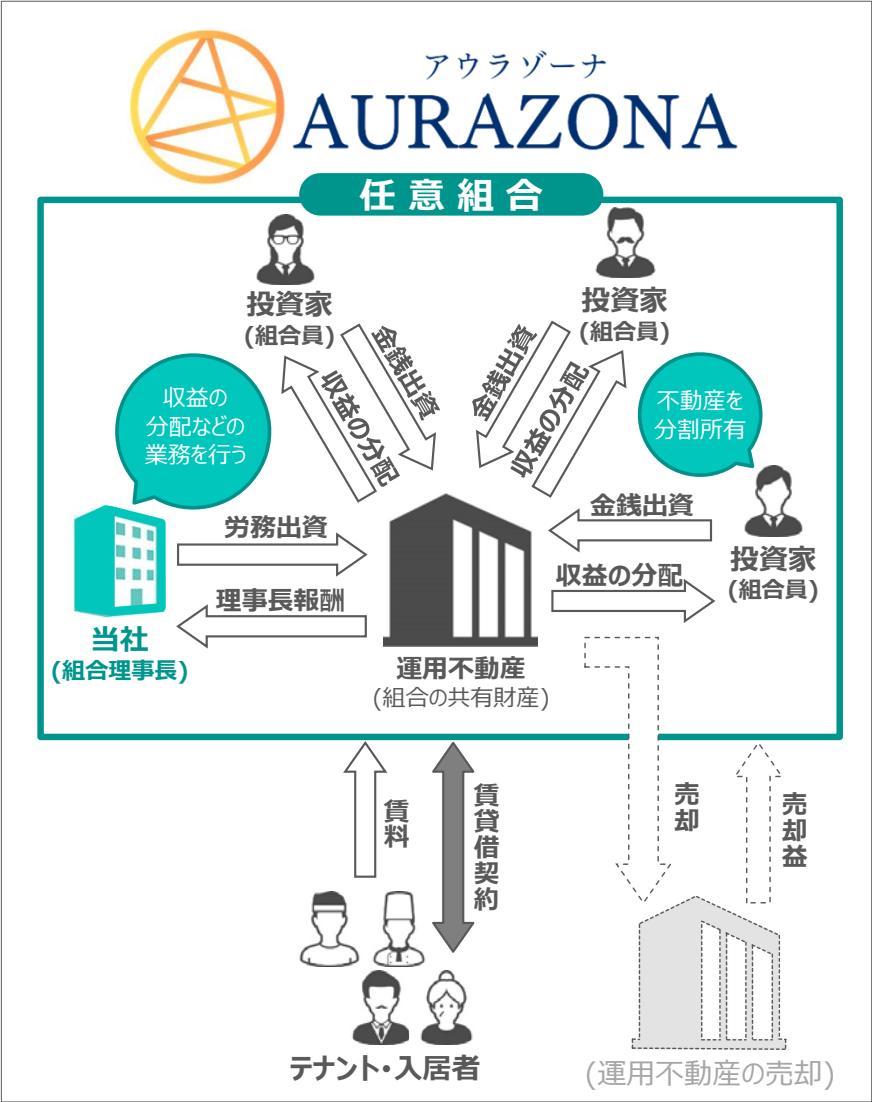
2025年 8 月末現在の株主名簿に記載された100株以上保有の株主様より適用いたします。
ただし、半年以上継続保有の条件適用のみ 2026 年 2 月末からの適用といたします。

2026年2月期 第1四半期の主要なトピックス③-1

不動産特定共同事業法(不特法)に基づく任意組合第1号案件の販売開始

- 不動産小口化商品「AURAZONA(アウラゾーナ)」の名称で7月1日より販売開始

《任意組合型の不動産小口化商品のイメージ》



〈不動産小口化「AURAZONA(アウラゾーナ)」とは〉

- ・ 当社の選んだ都心優良物件に500万円から投資が可能
- ・ 現物不動産を所有する際と同様の相続税法上の評価
- ・ 不動産の賃貸管理にかかる投資家様の手間や負担を軽減
- ・ 投資家様は定期的に分配金を受け取れる

《上場リートとの違い》

	任意組合	(参考)上場リート
1口の価格	1口500～1,000万円	株価(相場変動)
運用期間	中長期間 (5～10年程度)	—
相続贈与時評価	相続税法上の評価	時価

2026年2月期 第1四半期の主要なトピックス④

2025年5月7日に第5回、6回新株予約権の発行

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 ※詳細は25.4.21付け公表資料をご確認ください [リンク](#)

《目的》

- ・十分な資金の確保により、不動産開発事業とM&A又は戦略的提携のための成長投資を推進し、業績向上及び株価の向上を目指す
- ・本ファイナンスで純資産向上と株式の更なる流動性を高める



- ・既存事業面での持続的成長に加え非連続的な企業成長による収益獲得
- ・自己資金確保による不動産開発事業の促進
- ・純資産の増加による財務基盤の強化

《概要》

それぞれ、発行時株価と同等、現状株価よりも高い水準で行使価額を設定

	第5回新株予約権	第6回新株予約権
調達金額	約4.9億円	約2.5億円
行使価額	2,434円	2,800円
株式数	200,000株	90,000株
行使期間	25年5月8日～28年5月8日	

INDEX

1. 2026年2月期 第1四半期 セグメント別概要		P09
2. 当社事業の特徴		P15
3. 中期経営計画(25.2期～27.2期)について		P18
4. 株主還元		P25
5. Appendix		P26

セグメント別概要（全体）

前期比全セグメントで順調に売上高、営業利益が向上しており、特に不動産販売事業では大幅な増収増益となった

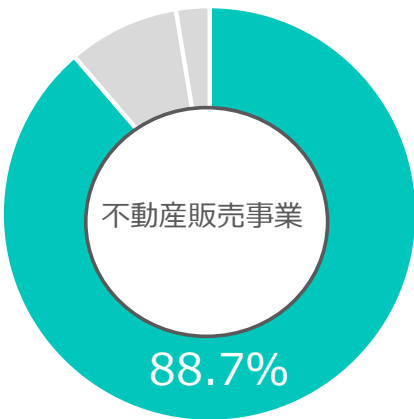
- 販売事業は、販売件数が2件となり前年同期比△1件となったが大型不動産の販売と大型仲介成約により売上、営業利益ともに大きく増加し、前年同期と比較し増収増益
- 賃貸事業は、引き続き収益不動産賃収の増加と民泊需要の上昇で増収増益
- 管理事業は、契約成約、リフォーム受注増加により増収増益

(単位：百万円)	24.2_1Q 実績(単体)	25.2_1Q 実績(連結)	26.2_1Q 実績(連結)	(前期比)
売上高	198	685	2,200	(+221.0%)
不動産販売事業	3	490	1,952	(+297.7%)
不動産賃貸事業	134	142	190	(+33.6%)
不動産管理事業	61	51	57	(+11.2%)
営業利益	△183	△196	192	—
不動産販売事業	△104	△161	203	—
不動産賃貸事業	△21	4	34	(+640.7%)
不動産管理事業	2	15	19	(+30.0%)
調整額 ※2	△59	△54	△65	—

不動産販売事業の状況

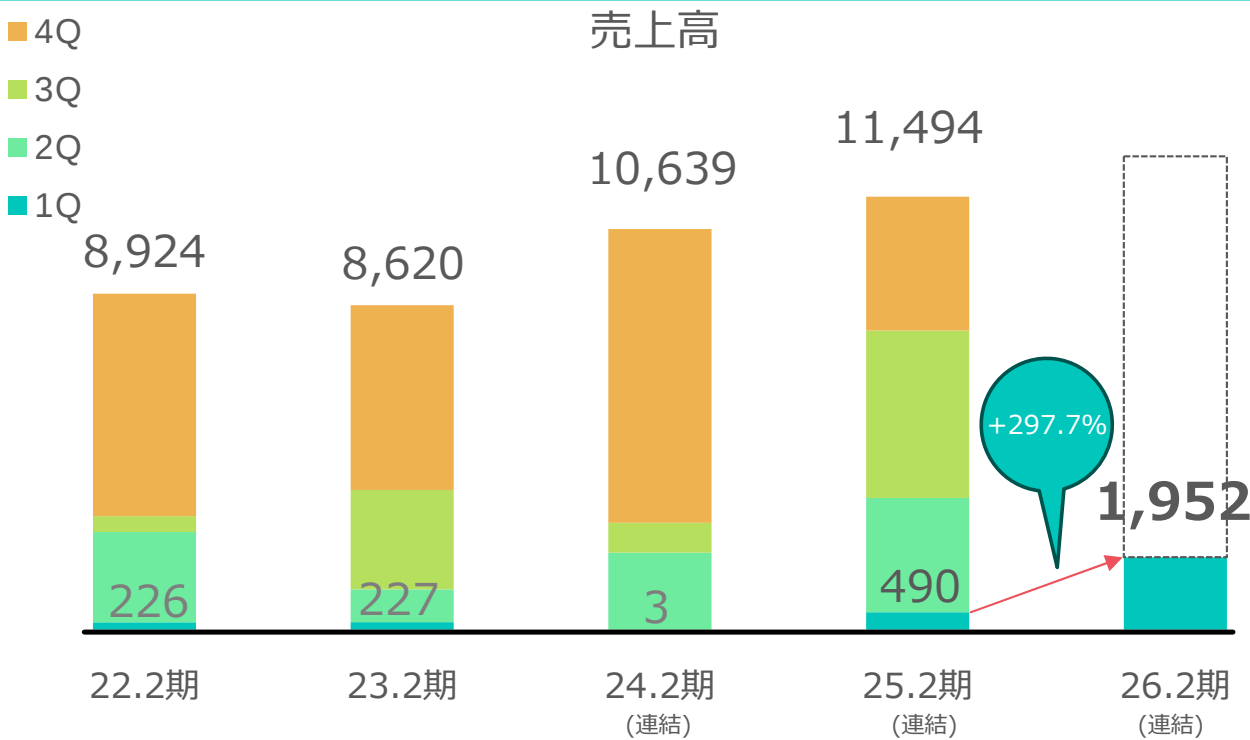
- ・売上高は1,952百万となり前年同期比+297.7%
- ・営業利益は203百万となり1Qにおいて黒字転換

1Q売上高構成

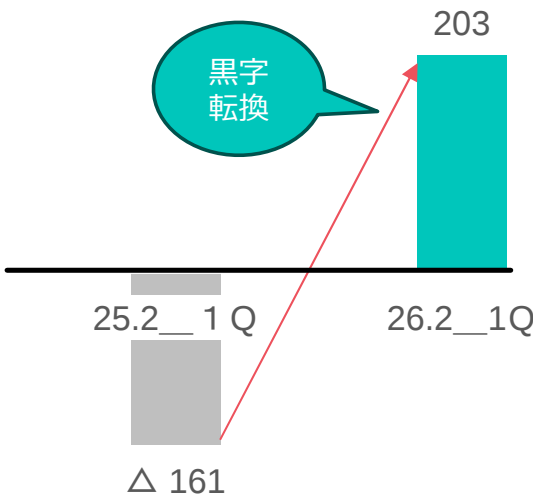


(単位：百万円)

不動産販売事業



営業利益

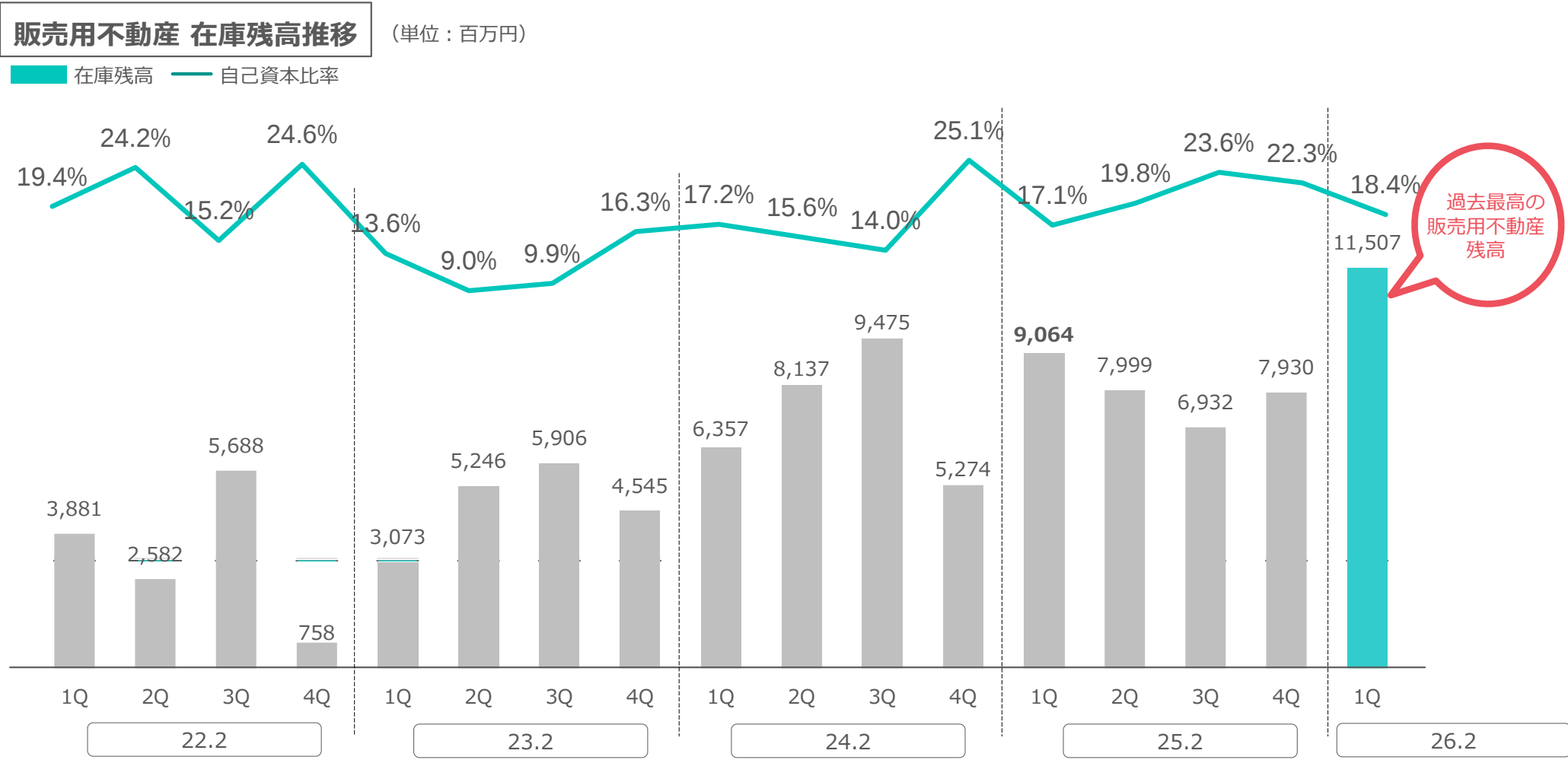


販売用不動産在庫水準の推移

販売以上に物件の仕入が進み、**在庫残高※は 11,507百万円** となった

※仕掛販売用不動産を含む

- 販売用不動産残高が高まったため自己資本比率は低下（販売用不動産残高が減少すると自己資本比率は上昇傾向）

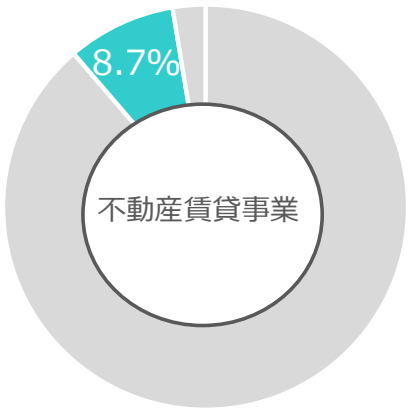


不動産賃貸事業の状況

保有在庫の向上から**販売用不動産賃収**の収入が向上した。

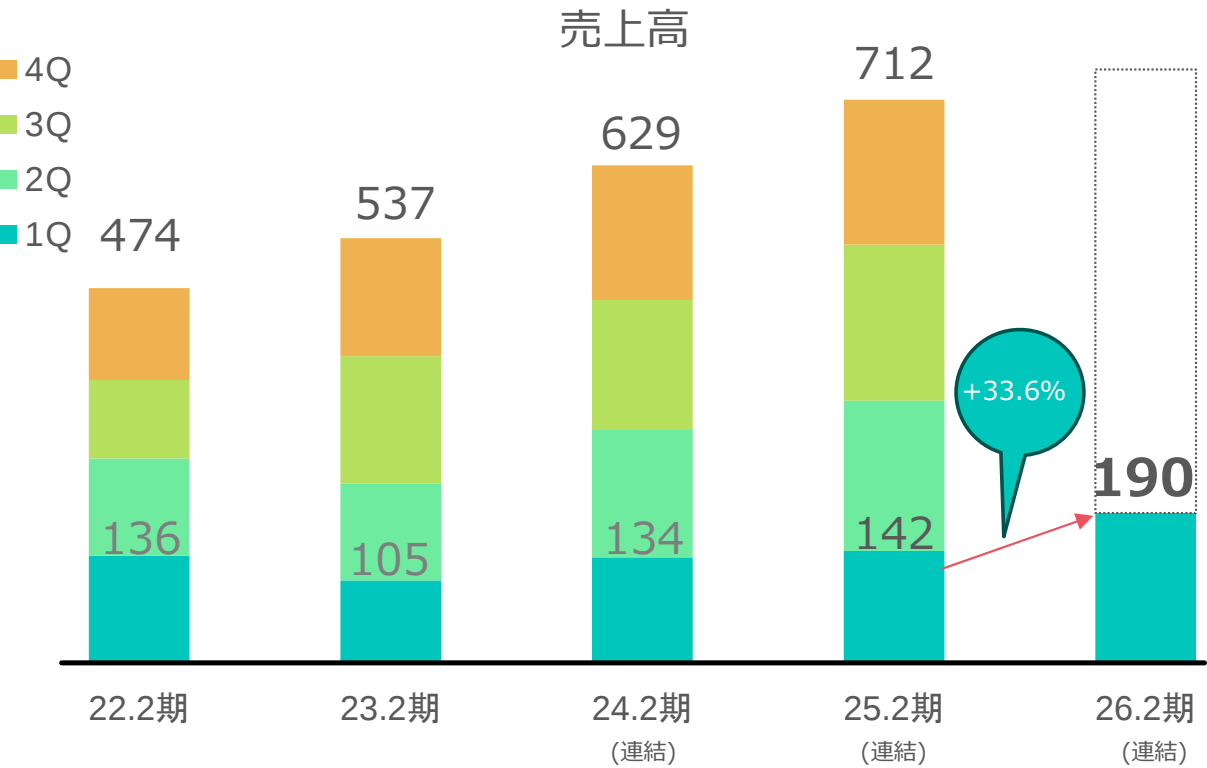
- ・売上高は190百万となり前年同期比+33.6%
- ・営業利益は34百万となり前年同期比+640.7%

1Q売上高構成

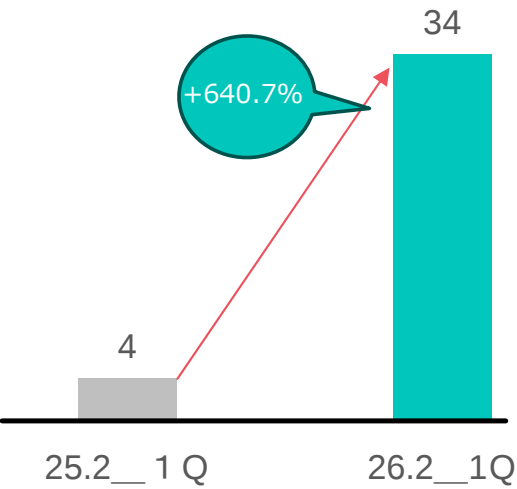


(単位：百万円)

不動産賃貸事業



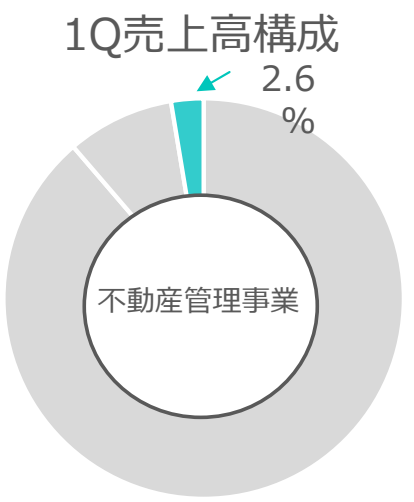
営業利益



不動産管理事業の状況

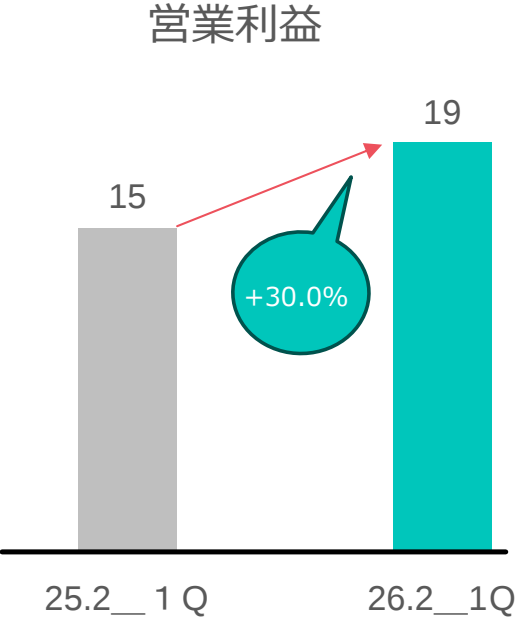
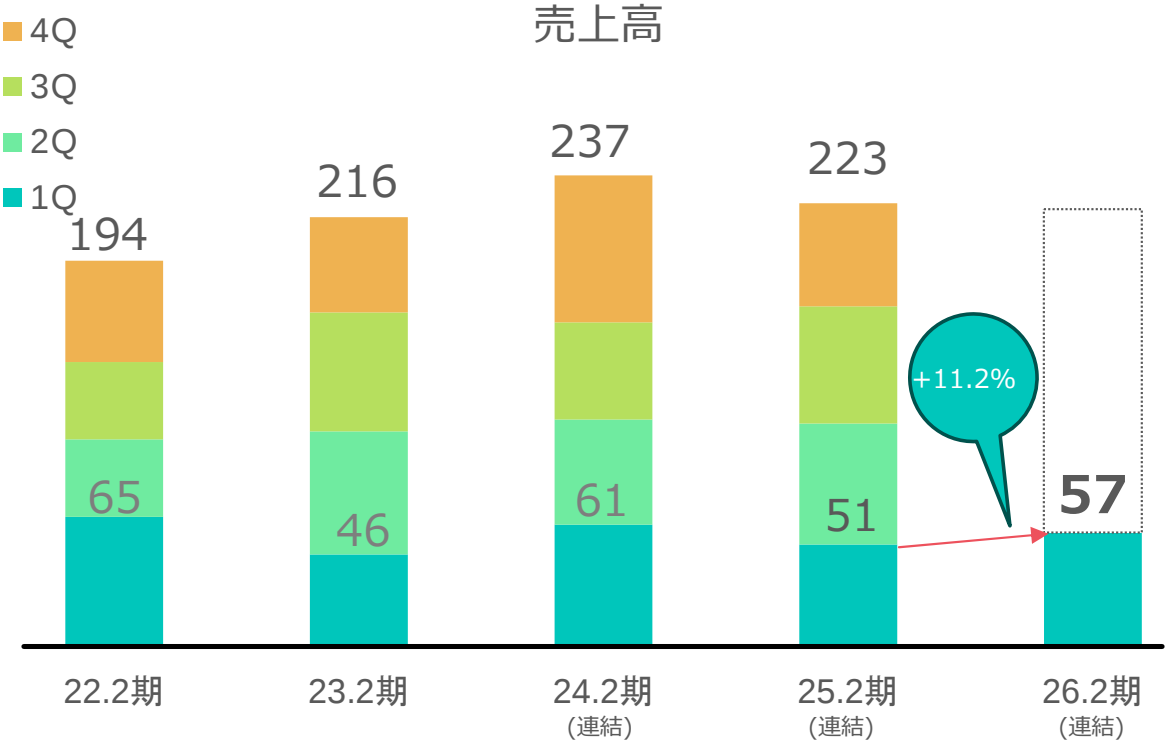
管理物件からの契約成立やリフォーム受託が増加

- ・売上高は57百万となり前年同期比+11.2%
- ・営業利益は19百万となり前年同期比+30.0%



(単位：百万円)

不動産管理事業



連結貸借対照表

順調な販売用不動産の仕入れが進む一方で純資産も向上した

- ①2件の物件販売、10件の物件の仕入を行い、販売用不動産は順調に積み増し
- ②利益の計上と新株予約権行使に伴い純資産も向上
- ③販売用不動産の積極的仕入れにより自己資本比率の低下

(単位：百万円)	25.2実績	26.2_1Q実績	(増減)
流動資産	12,588	15,868	(+3,280)
現金及び預金	4,373	4,127	(△ 245)
① 販売用不動産※1	7,930	11,507	(+3,576)
固定資産	651	664	(+ 12)
【資産合計】	13,239	16,533	(+3,293)

※1 仕掛販売用不動産含む

	25.2実績	26.2_1Q実績	(増減)
流動負債	3,038	5,632	(+2,594)
短期借入金	1,733	2,986	(+1,252)
固定負債	7,243	7,847	(+ 604)
社債	190	165	(△ 25)
長期借入金	6,843	7,456	(+ 612)
【負債合計】	10,281	13,480	(+3,198)
② 【純資産合計】	2,958	3,052	(+ 94)
【負債・純資産合計】	13,239	16,533	(+3,293)
③ 自己資本比率	22.3%	18.4%	(△3.9%)
1株当たり純資産(円)	2,449.29	2,476.20	+26.91

当社の事業について

当社は東京23区を中心に1都3県で、不動産販売事業を柱とした事業展開をしている

	不動産 販売事業	不動産 賃貸事業	不動産 管理事業
売上構成比 25.2期実績より算出	売上構成比92%程度の当社の 主要事業。 2015年頃から取組みを開始。	売上構成比6%程度であり、 創業期より取組んでいる事業。	売上構成比2%程度であり、 創業期より取組んでいる事業。
概要	収益不動産を取得し、 リノベーションによるバリューアップや リーシング(賃貸募集)により、 稼働や利回りを向上させ、 不動産投資家へ販売。	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 借受け、賃貸事業(サブリース)を 行う。	不動産所有者に対して、 建物管理や入居者管理、 賃貸借契約の管理、賃貸仲介 などのサービスを提供。
今後の展開	成長ドライバーとして見込み、 新たな取組みも積極的に進める。	安定収入源として成長を目指す。	安定収益源として成長を目指す。
収益特性	フロー収益	ストック収益	ストック収益
主な顧客	不動産投資家、黒字企業	不動産オーナー、地主	不動産オーナー、地主

当社の強みについて

当社の強みはリーシングを中心としたバリューアップと回転の早さ

①リーシングを中心としたバリューアップ

賃貸・管理からスタートした会社の強みを活かし、収益不動産を取得後直ちにリノベーションなどを行うことで、賃貸収入の引き上げを図り、リーシングにより満室稼働にすることでバリューアップを実現する。

②収益不動産の回転の早さ

収益不動産の平均保有期間は右表の通りで、概ね半年で取得から販売まで完結。短期間であっても期日を決めて売り切る販売力がある。
社内連携の早さやリーシングの早さも回転の早さに影響している。

■スピード感の要因

『仕入 - 商品化 - 販売』を
同一社員が主担当者として行うワンストップの営業スタイル

- ・販売を念頭に置いた仕入を実施するため、良質な仕入が可能
- ・仕入～販売が1担当者の中で完結しているため、仕入後の動きを前倒しで行うことができ、スピード感を持って商品化(リノベーションや大規模修繕、リーシング)を実行可能

【さらなる利益拡大の伸びしろ】

単に平均保有日数の短縮化を目指すのではなく、現在の強みであるスピーディーな商品化力と売り切る販売力を活かしつつ、販売タイミングの目利き力を鍛えることにより、さらなる利益拡大を見込むことができる。

回転が早いことで②のようなメリットも多いが、適正相場より低い賃料水準のままで売却してしまうケースもあり
適正相場まで賃料を上げてから売却するのと比較すると利益率が低くなる

賃料水準を高められる物件に関しては今後、長期間の保有をすることで、賃料収入を積上げたり、賃料水準の向上を目指すこともできるため、平均保有期間を伸ばしていく取り組みも検討していく。

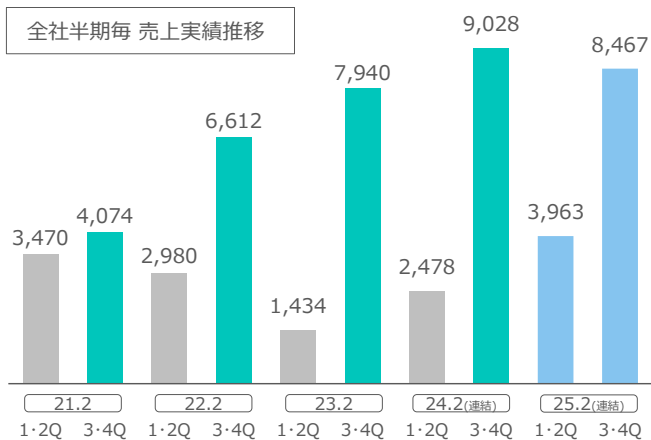


利益率の向上へ

当社の課題と改善に向けた方向性について

下期偏重の売上と、租税公課による期中の販管費増(期中の低営業利益)が課題

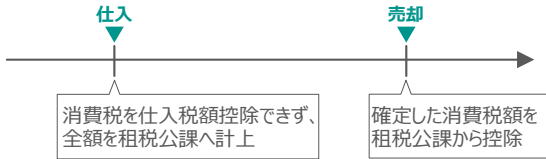
(1) 下期偏重の売上



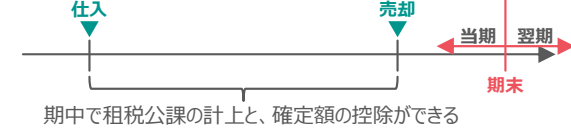
売上のほとんどを占める不動産販売事業では、上半期に仕入れを行い、下半期に販売をする営業スタイルであるため、**全社の売上実績も下期偏重の傾向が強い**

(2) 租税公課による影響

居住用賃貸建物の販売では、売却時に消費税の税額控除ができる(仕入期含め3期以内)

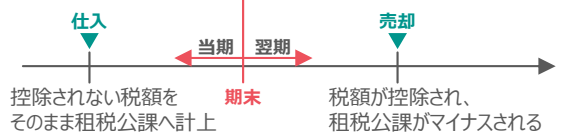


① 期中での売却の場合



《当社P/L上の影響》
期中の在庫が増えると租税公課負担が**“一時的に” 大きくなるが、増えた租税公課は期末には解消される**

② 期を跨いだ売却の場合



《当社P/L上の影響》
期を跨いだ売却になる場合、当期末の租税公課負担が増加するが、翌期の租税公課にはマイナス計上される

但し、①②どちらの場合でも、物件を仕入れた段階で営業利益以下の段階利益が低下する(①の場合も当該物件が販売されるまではマイナス影響)

■ 改善に向けた方向性

期末に翌期の在庫を確保することで、業績の平準化を図る

- ・ 翌期1Qから売上計上できる販売用不動産在庫を確保することで、上半期と下半期の売上実績を平準化
→ **様々なアセットタイプを取扱う中で回転の早いアセットとそうでないアセットを上手く使い分ける**
- ・ 毎期末に一定以上の居住用不動産の在庫を保有する場合、控除されない税額が租税公課として残るが、翌期中の売却によるマイナス計上と相殺できるため、租税公課の平準化も見込める
- ・ また、**事業用不動産の取扱比率を増やすことで相対的に租税公課の影響を抑える**ことも進める

2026年2月期と2027年2月期の業績予想について

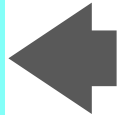
25.2期では想定以上に利益率を大きく伸ばすことができたため、更に利益とスピードを向上させ、26.2期では中期経営計画 最終年度の目標値を1年前倒しして取組む

それに伴い27.2期計画を新規策定（利益成長スピードの加速）

新計画策定

(単位：百万円)	25.2 当初計画	25.2 実績	達成率	26.2 計画	前期比	27.2 当初計画	27.2 新計画	前期比
売上高	13,000	12,430	95.6%	13,500	+8.6%	—	14,500	+7.4%
営業利益	810	975	120.4%	1,080	+10.8%	1,080	1,180	+9.3%
経常利益	570	740	130.0%	800	+8.0%	—	900	+12.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	400	461	115.5%	510	+10.4%	510	600	+17.6%
営業利益率	6.2%	7.8%	+1.6pt	8.0%	+0.2pt	6.4～ 6.7%	8.1%	+0.1pt
1人あたり営業利益	1,350万円	1,545万円	—	1,662万円	—	1,800万円	1,800万円	—

1年
前倒し！



事業戦略について(全体像)

事業成長に向けて大きく3つの事業戦略に取り組む

- 旧中期経営計画では、事業戦略③に取り組んできた
- 売上高の向上や取引件数の増加など、事業規模が拡大し、土台ができたものとして、さらに2つの取組みを積上げる

【語彙】

内部成長：保有する不動産の収益性を高めること
保有する不動産はそのまま、賃料単価の引き上げ、
テナントの入替え、管理経費の削減などによって
不動産の収益力を上げ、資産価値を高める

現 中期経営計画(25.2期～27.2期)～

事業戦略
営業利益向上

内部成長充実

- ・ マーケットに合わせた賃料単価への変更交渉
- ・ 大規模なリニューアル工事
- ・ 管理経費の徹底削減

ストック拡充

- ・ 商品化され稼働率の高い物件の賃料収入獲得

事業戦略
社外との連携

“組み先”の特定

- ・ 戦略的業務提携やM&A
- ・ 連携(取引)先の拡充や提供サービスの活用

前中期経営計画(22.2期～24.2期)

事業戦略
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し、居住用：事業用＝1：1に
- ・ 不動産開発事業などの新たな取組みでさらに種別増

事業基盤の強化

購入資金の充実

仕入・販売方法の確立

【事業戦略】価格帯の向上(大型化)

富裕層や黒字企業といった融資の付きやすい属性の不動産投資家への販売を目指し、**取扱いの中心を5億円以上の不動産へ移行**

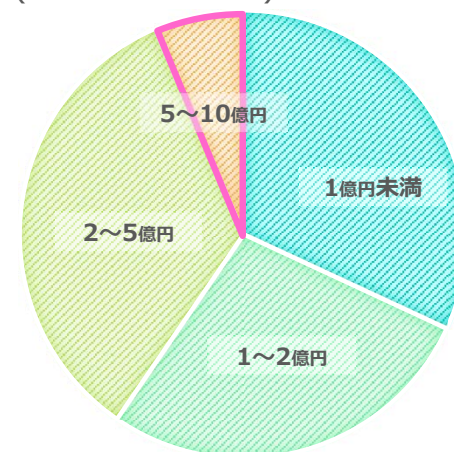
10～20億円規模の不動産の取扱いも拡充

〈25.2期までの実績〉

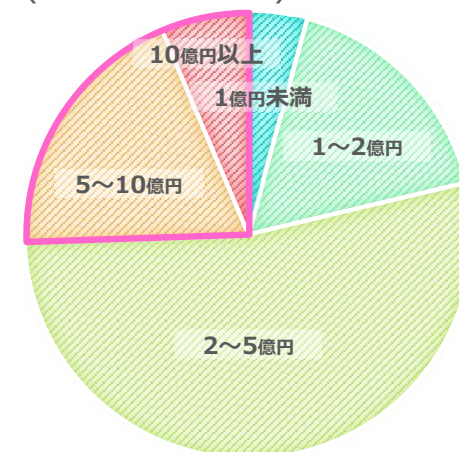
- 24.2期以前は取組みの中心を3億円以上の不動産へ移行することを目指した
- 取組みは順調に進み、23.2～24.2期で販売した収益不動産は、5億円以上のものが3割程度となった
- また、10億円以上の収益不動産の販売も増加している

引き続き取組みを加速させ、
取組みの中心を5億円以上の不動産へ移す
また、20億円規模の不動産も検討を進める

価格帯別 構成比 ※2期販売実績
(18.2期～19.2期)



(24.2期～25.2期)



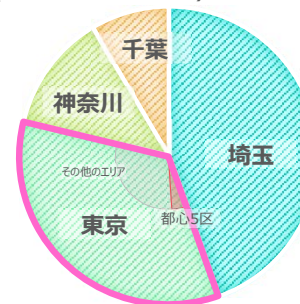
(補足) 事業エリアの推移について

- 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り組んでおり、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

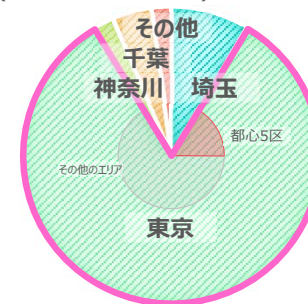
➡ 安定的な取引を行うために、東京都心部、特に都心5区

千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区

(18.2期～19.2期)



(23.2期～24.2期)



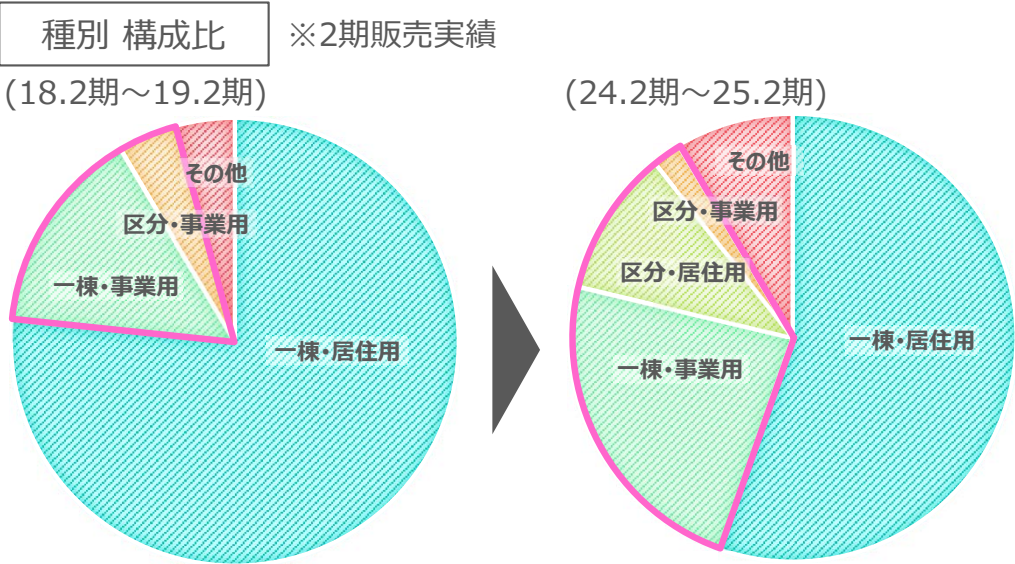
【事業戦略】商品種別の多様化

投資家からの様々なニーズへ応えるため、取扱いの種類(アセットタイプ)を増やしている

〈25.2期までの実績〉

- 主に、一棟・事業用(オフィス・店舗)と
区分・居住用(プレミアムマンション)の取扱いを増やすように
積極的に取組んだ
- 23.2期～25.2期で販売した収益不動産は、
一棟・居住用(レジデンス)が多いものの、6割未満へと減少

引き続き取組みを加速させ、
特に、事業用(一棟・区分問わず)不動産の取扱いを増やす



※複合用途の場合は居住用と事業用で
全体に占める合計賃料の多い方を採用

■ 商品種別の多様化に資する具体的な取組み

**一棟・居住用
一棟・事業用** **不動産開発事業**

建設する建物を当社で企画するスキーム
リーシング(賃貸募集)に強みのある当社が
企画することで、賃貸需要の高い建物をつくり
上げることができる

取組むエリアに合わせて居住用・事業用
どちらの取組みも可能

右記の防音レジデンスなどの企画も行う

区分・居住用 **プレミアムマンション事業**

ペントハウスなどの高級感あるマンションの1区
画を取得し、バリューアップ後販売する事業

実際に住みたい方(実需)向けの商品づくりを
行っている

**区分・居住用
区分・事業用** **区分事業**

プレミアムマンション事業を横展開させ、一般
的な価格帯の区分マンションを取扱う事業

直近はオフィスや店舗の取扱いも進めている

一棟・居住用 **その他の取組み**

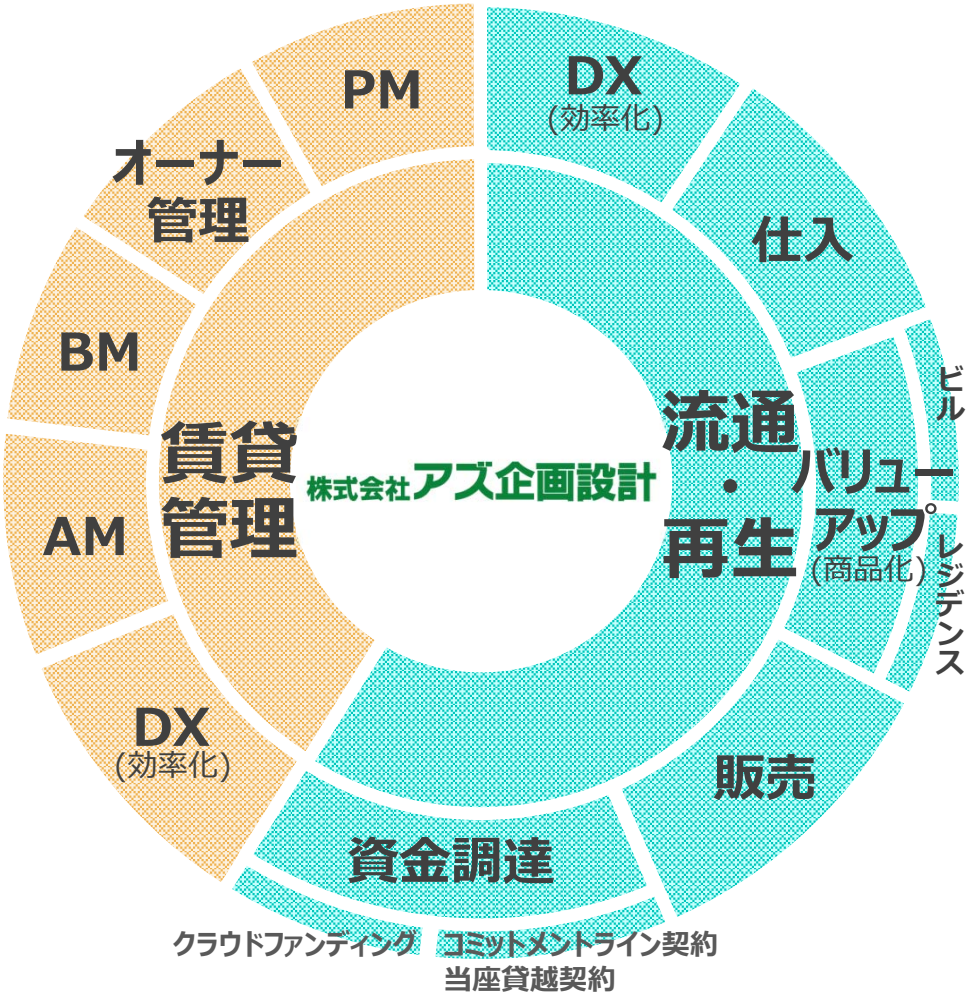
レジデンスはマーケットで最も数が多く、
販売には差別化が必要で、その一環として
特徴のあるレジデンスの取組みも進めている

取組事例1：防音レジデンス
高い防音(遮音・吸音)性能を持つ防音レジデンスを
“AZ Music”の名称で販売。楽器の使用だけでなく、
近年職業としても広まる配信にも訴求可能。

取組事例2：IoTレジデンス
あらゆるモノがインターネットに繋がっており、スマートフォンや
AIスピーカーから家電などの電化製品を動かすことができる
レジデンスで、“AZ Smart”の名称で販売。

【事業戦略】戦略的業務提携やM&Aの推進

営業強化による持続的成長だけでなく、非連続的な成長に向けて取組むべき対象領域を10分野に分け、①**戦略的業務提携やM&A**②**連携(取引)先の拡充や提供サービスの活用**など、取組みを進めていく



分野	分類	取組み事例(一部抜粋)
バリューアップ (レジデンス)	① 業務提携	matsuri technologies社との業務提携と 資本出資による民泊事業における連携強化
DX (流通・再生)	② サービス活用	「TASUKI TECH LAND」の利用による 業務効率化とデータ活用の開始
DX (賃貸管理)	② サービス活用	「ITANDI BB+」の利用により内見予約、 入居申込、物件確認などの賃貸募集業務を オンライン化

サステナビリティへの取り組み

「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



◀ 当社web
サステナビリティページ

取 組 み 課 題		関連するSDGs	▼具体的な事例(一部抜粋)	直近取り組み事例	
不動産事業を通じた取り組み	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	  	・ 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を締結 ➡(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
				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
社会への取り組み	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	      	・ 不動産エージェンツ制度により、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 ・ 宮城県南三陸町との地域活性化に向けた連携協定 ・ 地域情報誌「ハウスくん通信」の発行・配布	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
				23.8.28	本社移転に伴いSDGsに配慮した手段を実施 ①既存什器の再利用・寄付 ②FSC®認証家具の導入 ③最小限の造作 ➡(24.3.15)寄付先の八王子市より感謝状を受領
環境への取り組み	環境への負担を軽減	 	・ 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	23.12.25	「だいとうSDGsビジネスサポート」により、大東銀行からの資金調達と同時にSDGs行動宣言の策定し、改めて取り組みを整理
				24.2.26	「さいしんSDGs私募債」発行及び埼玉縣信用金庫を通じてこども食堂・未来応援基金への寄付実施
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	 	・ コーポレートガバナンス・コードへの積極対応	24.8.1	NPO法人空家・空地管理センターのサポーター登録で、川口市・越谷市・草加市の空き家管理受託ビジネスを開始
				25.1.17	「埼玉県SDGsパートナー」へ継続認定 ※21.11.30より認定
				25.2.25	「さいしんSDGs私募債」発行及び埼玉縣信用金庫を通じて公益財団法人埼玉縣スポーツ協会への寄付実施
				25.2.27	「企業版ふるさと納税」を活用し当社所有のトレーラーハウスを神奈川県松田町の「賑わいと雇用を生み出し、働きがいと育むまち創出事業」への寄付実施 ➡(25.2.28)寄付先の松田町より感謝状を受領
				25.3.10	「健康経営優良法人2025(中小規模法人部門)」へ継続認定 ※2024年より認定

人材交流 ヒトとの繋がりを大切する社風

アズサロンの開催 (不動産情報交換会)

松本の「出会いが人をつくる」というモットーが形となったイベントです。不動産業界関係者にお集まりいただき、情報交換会を開催中です。月4回、東京本社にお集まり頂き情報交換を行います。



企業版ふるさと納税

弊社所有のトレーラーハウスを自治体の実施する「賑わいと雇用を生み出し、働きがい育むまち創出事業」に寄贈することを目的として、神奈川県松田町へ寄贈しました。今回複数の自治体からお問い合わせを頂きましたので、積極的に社会貢献（CSR）活動を進めてまいります。



経営者サロンの開催

経営者の皆様が音楽を楽しみつつ連携できる社交の場として月1回、ホテルやサロンで開催しております。



地元サッカーチームへの協賛

埼玉県川口市からJリーグサッカーチーム『アヴェントゥーラ川口』のメインスポンサーとして全社で応援しています。



クリスマスディナー ショーの開催

年1回オーナー様、お取引様をご招待し楽しい時間を共有しています。



大学スポーツ団体への支援活動

大学の軟式野球部、女子サッカー部、女子ソングリーディング部等、各種団体に支援活動を行っております。



株主優待変更後の配当と株主優待の利回り想定について

総合利回り想定

4.57% ~ 5.40%

試算前提

2025年7月7日終値

2408円

配当金		株主優待					総合利回り ①+②
配当予想	①配当利回り	保有区分	中間 (8月末)	期末 (2月末)	合計	②優待利回り	
30	1.25%	100株の場合	4,000	4,000	8,000	3.32%	4.57%
		200株の場合	9,000	9,000	18,000	3.74%	4.98%
		300株の場合	15,000	15,000	30,000	4.15%	5.40%

※半年以上継続保有条件を満たし
年2回株主優待を受けた前提

※年間配当（1株あたり30円想定）

※7月7日終値時点の株価の場合

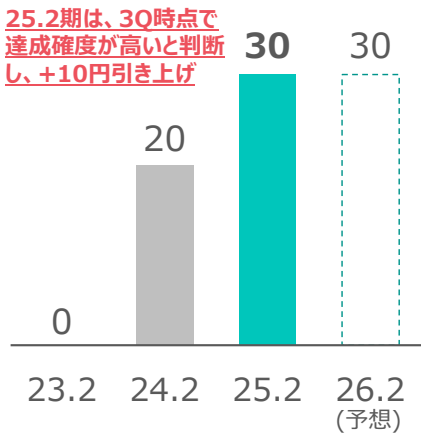
※100株、200株、300株の株主様のみ
対象抽出し試算（それ以外の株数は試算対象外）

配当金

【配当基本方針】

継続的かつ安定的な配当を実施するとともに、事業の発展及び経営基盤の強化に必要な成長投資としての内部留保を充実させる前提で、業績に基づき機動的に配当を検討する

《配当実績と予想》



株主優待

中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ることを目的として、
2025年8月末より株主優待制度を拡充

変更後（クオカードの贈呈）				
保有株式数	クオカード額面			保有期間
	中間 (8月末)	期末 (2月末)	年間合計	
100～199株	4,000円	4,000円	8,000円	半年以上
200～299株	9,000円	9,000円	18,000円	継続保有
300株以上	15,000円	15,000円	30,000円	

対象となる株主様と、
変更時期詳細についてはP4をご参照ください

会社概要

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 東証スタンダード市場 3490（2018年3月29日上場）

従業員数 63名（2025年2月末時点）

役 員 松本 俊人 恵 実幸 相馬 剛 小尾 誠 吉田 和司
北山 一博 大山 亨 松原 有里枝 飯塚 健

詳細は、当社IRサイトもしくは、スライド版会社紹介をご確認ください



▲ 当社IRサイト
[\(リンク\)](#)



▲ スライド版会社紹介
[\(リンク\)](#)

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

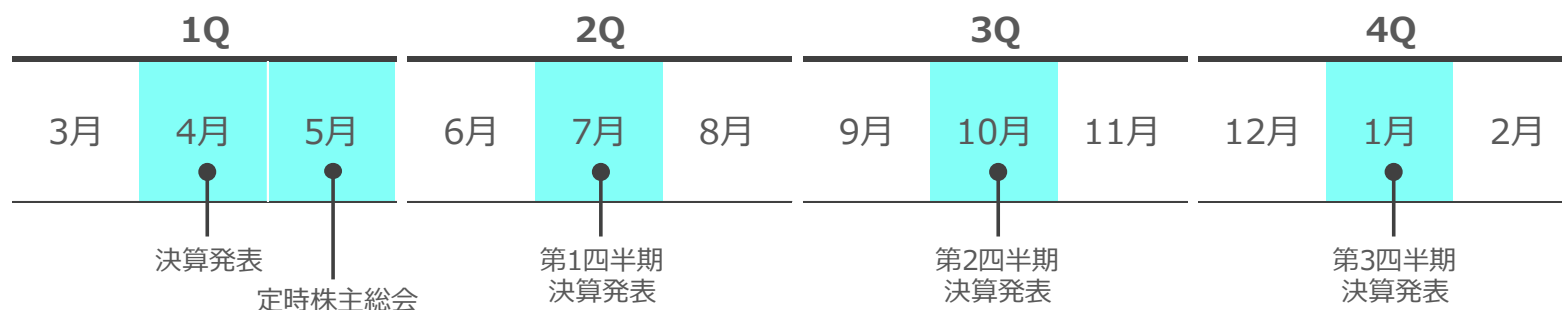
IRやプレスリリースを当社が公表した際、メールにてリアルタイムで内容を受け取ることができます。
下記URLより是非ご登録下さい。

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



IRスケジュール

2Qと本決算発表の際には決算説明会の実施(説明会はオンラインで個人投資家向けにも開放)



株式会社アズ企画設計(東証スタンダード3490)

IRについてのお問い合わせ

サイトから問い合わせ：<https://www.azplan.co.jp/contact/>

もしくは、ir_information@azplan.co.jp ヘメール

※お電話でのお問い合わせは受付けておりません



▲問い合わせサイト



▲メールアドレス