

新中期経営計画について／ 新株予約権発行に関する補足資料

2026 / 7 / 8 株式会社アズ企画設計

証券番号 3490



INDEX

01

会社概要

02

前中期経営計画の振り返り

03

新中期経営計画
(2027/2～2029/2)

04

第7回～第9回新株予約権発行に
関する補足説明資料

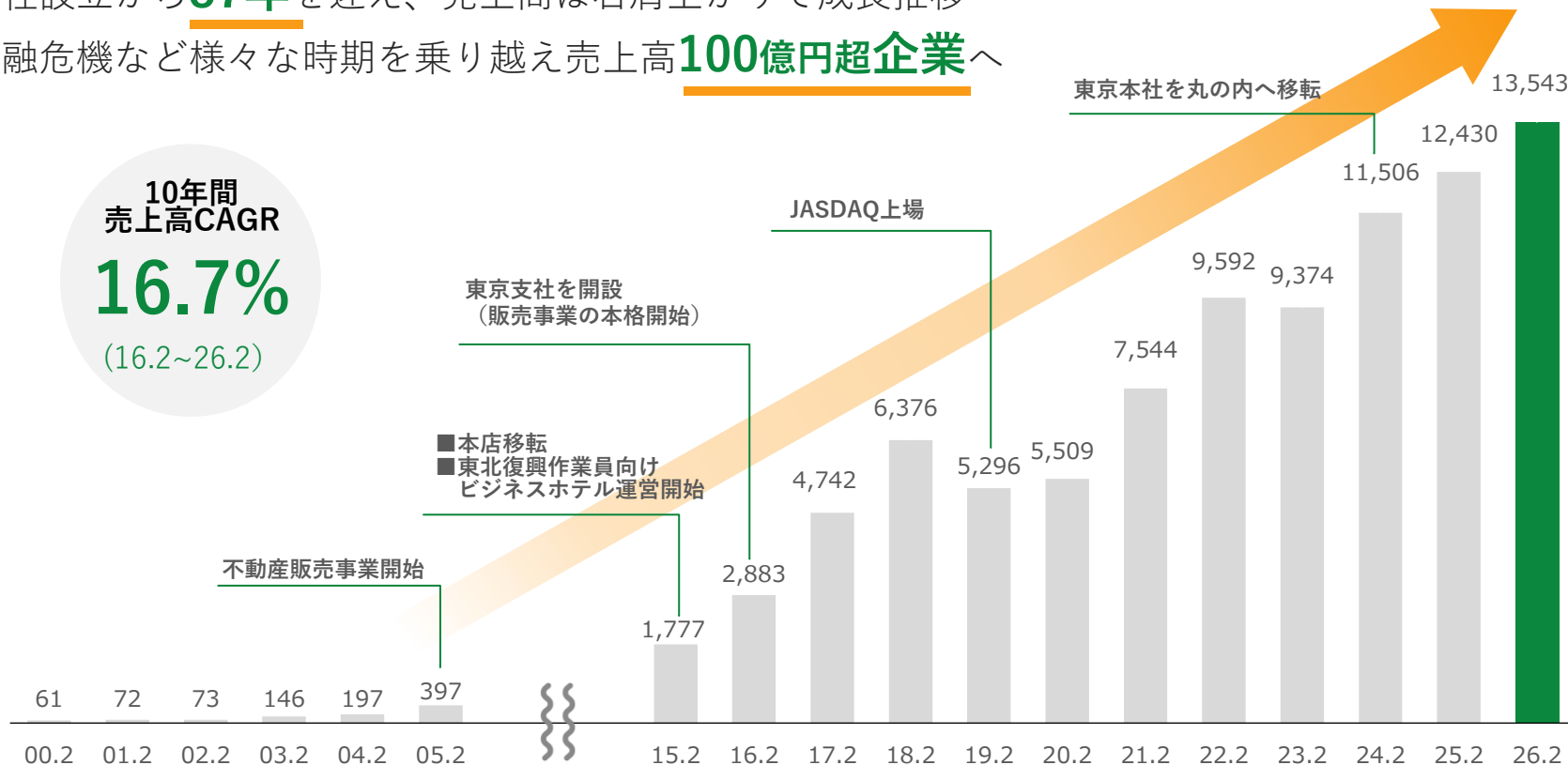


01

会社概要

会社設立から**37年**を迎え、売上高は右肩上がり成長推移
金融危機など様々な時期を乗り越え売上高**100億円超企業**へ

10年間
売上高CAGR
16.7%
(16.2~26.2)



「AtoZ構想」で
不動産インフラ企業No1へ



「AtoZ 構想」で 不動産インフラ企業 No.1 へ

2024年、売上高100億円を超える会社に

不動産賃貸・管理の会社として埼玉県川口市で創業した当社は、その事業範囲を東京都心での不動産再生事業へと広げ、売上高100億円を超える会社となりました。

不動産のあらゆるニーズを満たす「AtoZ構想」

現在、戦略的資本業務提携やM&Aを通じ、不動産のあらゆるニーズにグループ力に対応できる企業体を目指す「AtoZ構想」を掲げ、積極的な展開を行っています。

社名に込めた創業時の想い、「AからZまで幅広い不動産ニーズに応えられる会社へ」を実現すべく、これからも

お客様からのご期待に応え続けてまいります。

新中期経営計画（2027/2期～2029/2期）に込めた想い

このたび発表いたしました新中期経営計画は、これまでの成長基盤をさらに強固なものとし、次のステージへと飛躍するための戦略です。主要ターゲットである都心エリアでの不動産再生事業を中心に、戦略的な展開をさらに力強く推進していきます。

これからも全社一丸となり、ステークホルダーの皆様のご期待に応える持続的な企業価値の向上に邁進してまいります。

代表取締役社長 松本俊人



当社IRサイト

[\(リンク\)](#)



会社紹介

[\(リンク\)](#)

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	3490 （2018年3月29日上場）
従業員数	68名（2026年2月末現在。単体、出向者を除く）
役 員	松本 俊人 恵 実幸 小尾 誠 大森 雄輝 磯 聖子 大山 亨 松原 有里枝 飯塚 健



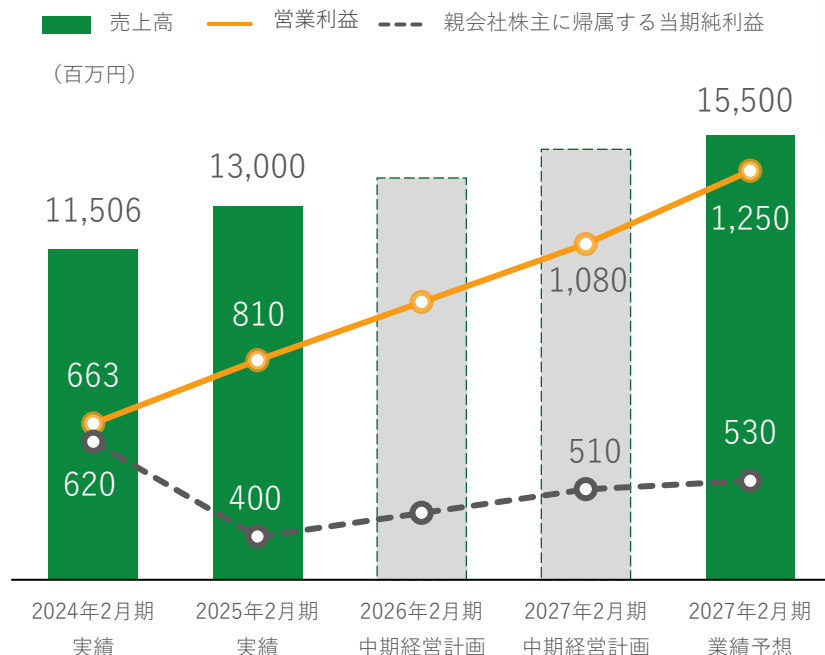
02

前中期経営計画の振り返り

前中期経営計画時において、2027年2月期の営業利益10.8億円を目標に掲げた。

2027年2月期の営業利益は目標を上回る**12.5**億円の業績を予想

前中期経営計画 公表時計画



2027年2月期 業績予想

売上高 **155**億円 営業利益 **12.5**億円

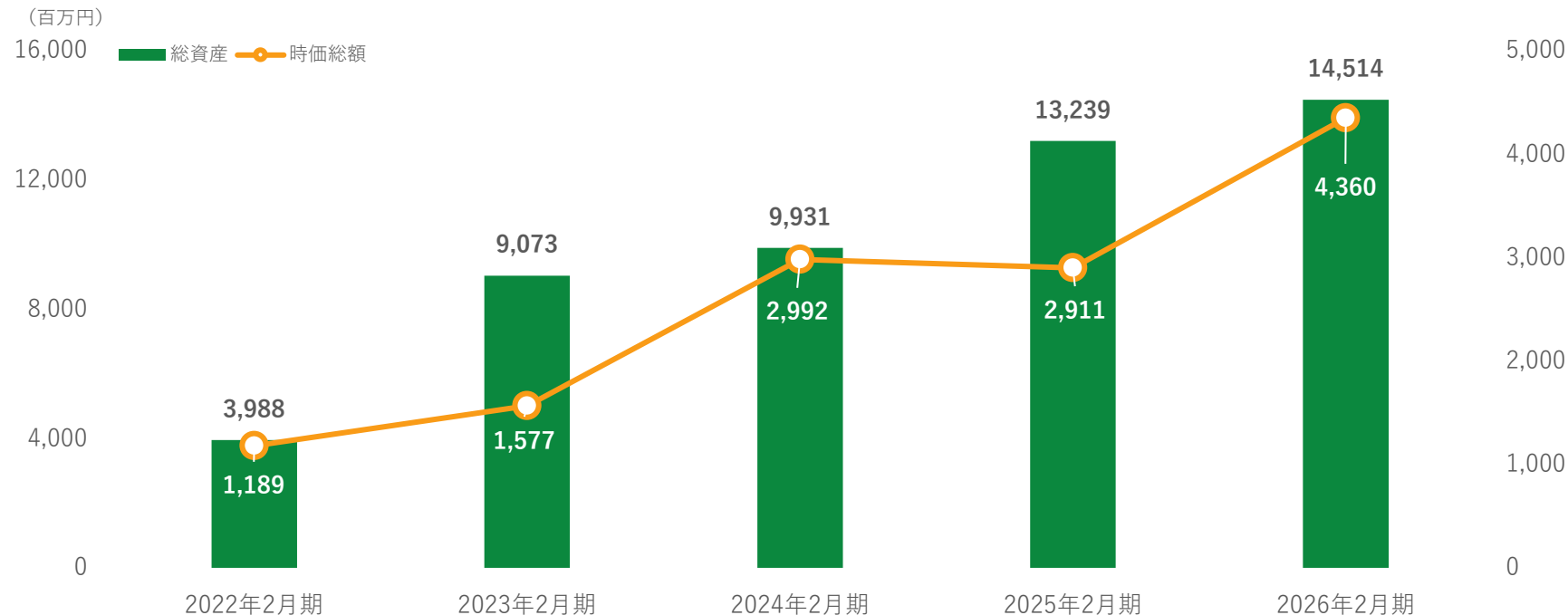
前中期経営計画における利益目標

利益にこだわる方針を定める。

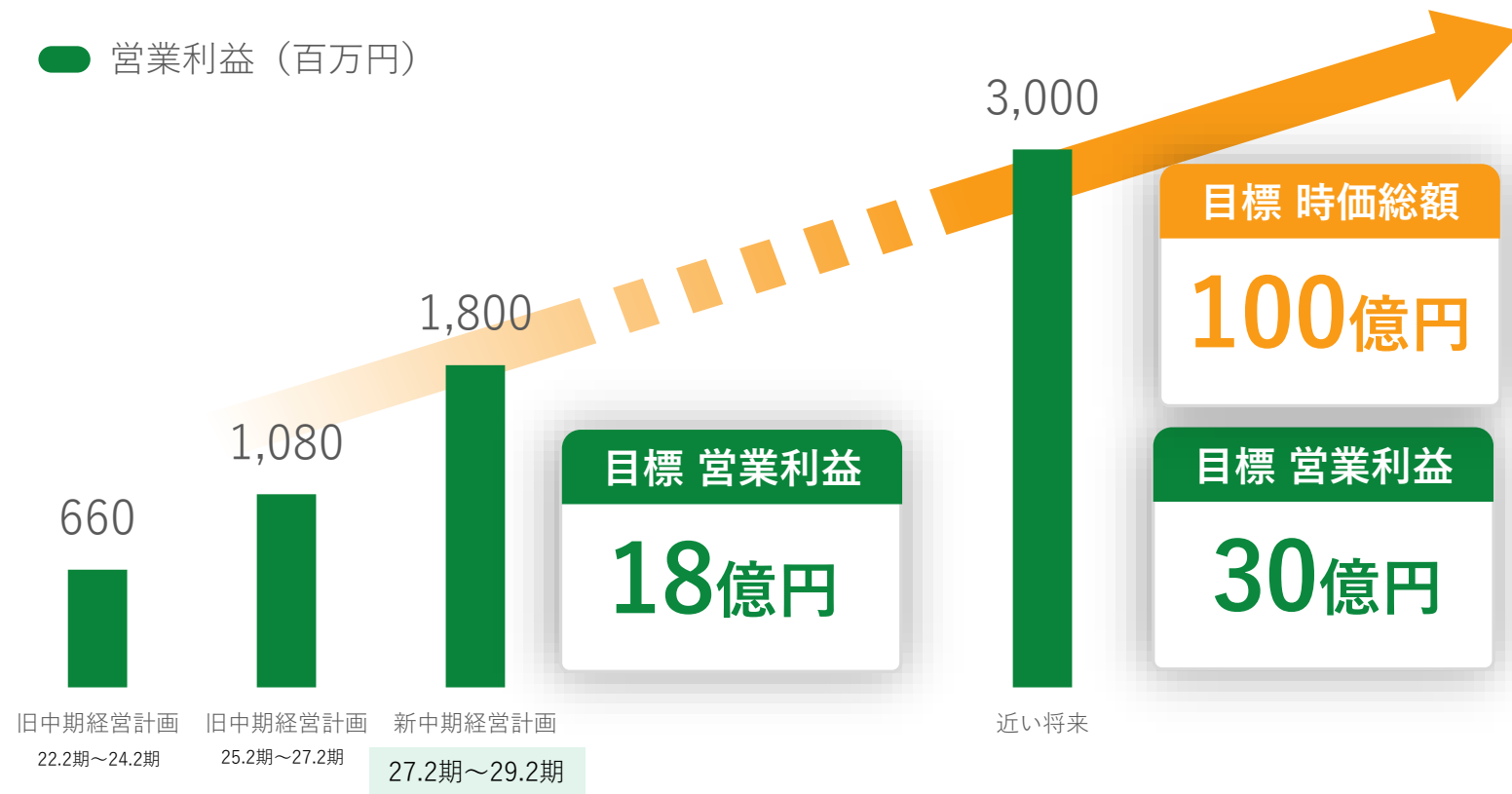
2027年2月期 営業利益 **10.8**億円

前倒しで新中期経営計画の策定を決断

不動産事業という特性から、不動産投資額が大きくなるほど売却額や収益が大きくなる
そのため、**BSサイズ**の大きさに連動して**企業価値（時価総額）**は大きくなってきた



営業利益を重要指標とし、近い将来の時価総額100億円を目指す



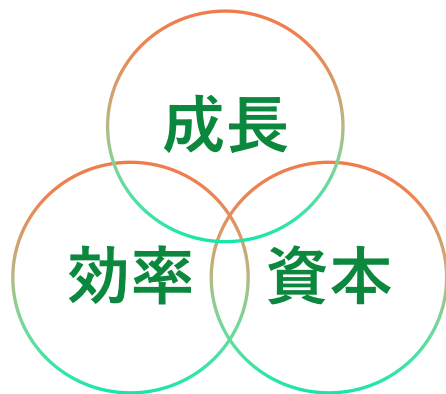


03

新中期経営計画（2027/2～2029/2）

三位一体の改革として「成長性」「効率性」「資本効率性」を重要指標として掲げ
2029年2月期を目標地点とした**営業利益・ROE**の改善に注力

三位一体の改革



2026年2月期
実績

2029年2月期
新中計最終年度

成長性

営業利益

7.7 億円



18 億円

効率性

1人あたり
営業利益

1,019 万円



3,000 万円

資本効率性

ROE

8.5%



12%以上

当社を取り巻くリスクに戦略的に対応し、成長につなげる。

経営リスクと対処戦略

金利上昇リスク

戦略的対処方法

- ① 資産回転率を高める
- ② 自己資本比率を高める
- ③ 優良物件の厳選仕入れ

人口減少リスク

戦略的対処方法

- ① 人口流入エリア厳選
- ② 多様な需要の取り込み

市況在庫リスク

戦略的対処方法

- ① 出口逆算仕入れ
- ② 広範な販売網の構築

東京都心物件の大型化で引き続き富裕層をメインに顧客開拓を行い、
環境変化に対応した付加価値の高い商品化経営のさらなるレベルアップを図る。

新中期経営計画重点課題

東京都心エリアでの 物件大型化

付加価値の高い商品づくり

経営基盤強化と リスク管理

サステナビリティ経営の推進



新中期経営計画の基本戦略

財務健全性の 維持・厳選仕入れ

収益性の向上に資する バリューアップ

自己資本比率など 財務指標の強化

人的資本の最大化

本中計においても引き続き事業成長に向けて大きく3つの事業戦略に取り組む

新 中期経営計画 (2027年2月期～2029年2月期)

事業戦略① 営業利益成長

内部成長充実

保有不動産の収益性向上。
賃料適正化や付加価値工事

ストック拡充

高稼働率物件の賃料獲得

業務提携/M&A

連携先の戦略的拡充

事業戦略② 社外との連携

事業戦略③ 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す
(併せて、居住用も取り扱う)
- ・ 不動産開発や実需区分マンションなどの
取組みで種別増

事業基盤の強化

① 購入資金の充実

② 仕入れ販売方法の確立

(新規) 商品多様化 中小型物件の取扱い

子会社の富士ホームにおいて
新たな領域での収益源の確保

9月に城東支社を開設し人材拡充を行い、収益不動産販売事業の本格的な稼働を開始する。
また城東地区の業務体制の効率化も図る

城東地区「三本の矢」戦略

新拠点開設



城東支社（田原町駅徒歩2分）。
城東エリアのグループシナジー創出の拠点

人材拡充

① 仕入れ・販売体制の強化

本社から城東支社へ営業社員の派遣

② 業務効率化

埼玉エリアのスタッフ合流に伴う
業務体制の効率化・管理品質の向上

③ ノウハウの共有

収益性向上を目的とした本社・
支社間の情報共有と生産性向上

収益不動産事業の強化

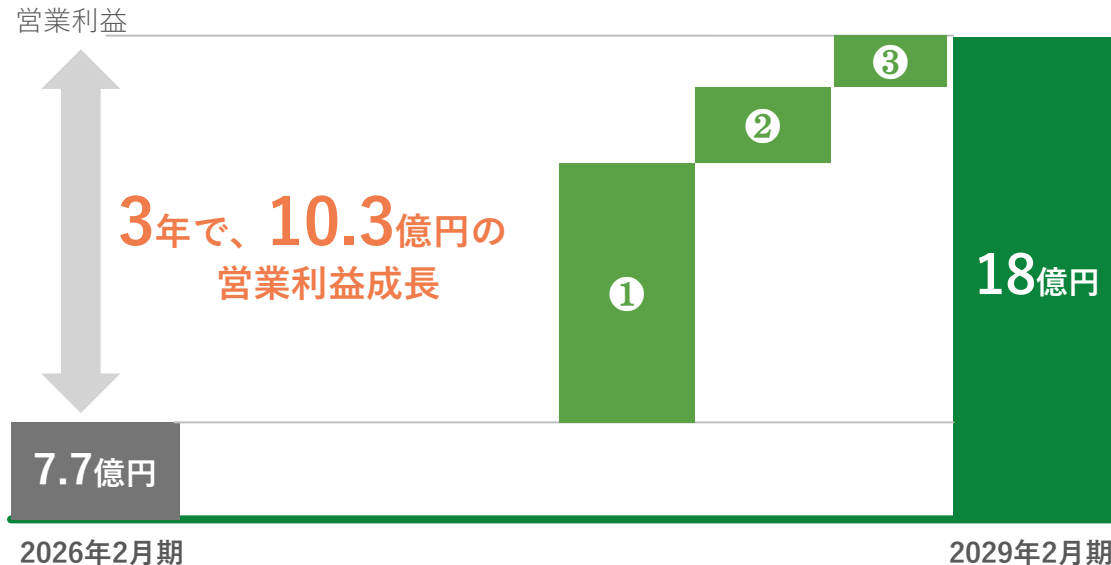
① 不動産販売事業を開始

富士ホームにおいて
10億円以下の物件の販売を強化

② グループシナジー創出

本社（10億円超）と城東新拠点での
物件相互補完によるグループシナジー
創出の基盤

これまでの実績・ノウハウを活かし、キャッシュアロケーションを最適化し、
2029年2月期に営業利益18億円を目指す。



利益拡大施策

- ① 既存事業の拡大に伴う
営業利益積み増し
- ② 富士ホームの不動産販売事業開始
による規模拡大
中小型物件の仕入販売開始
- ③ 新事業領域やM&A等による
営業利益の拡大

重点課題に対処

収益最大化
バリューアップ

人的資本の最大化

財務強化

厳選仕入

時価総額100億円に向けた資金配分計画 (内部留保を除く)

事業収益

```
graph LR; A[事業収益] --- B[ ]; B --- C[収益不動産事業への再投資]; B --- D[M & Aを含めた成長戦略実現]; B --- E[人材・組織基盤強化に向けた投資]; B --- F[株主への還元 (配当・優待)];
```

収益不動産事業への再投資

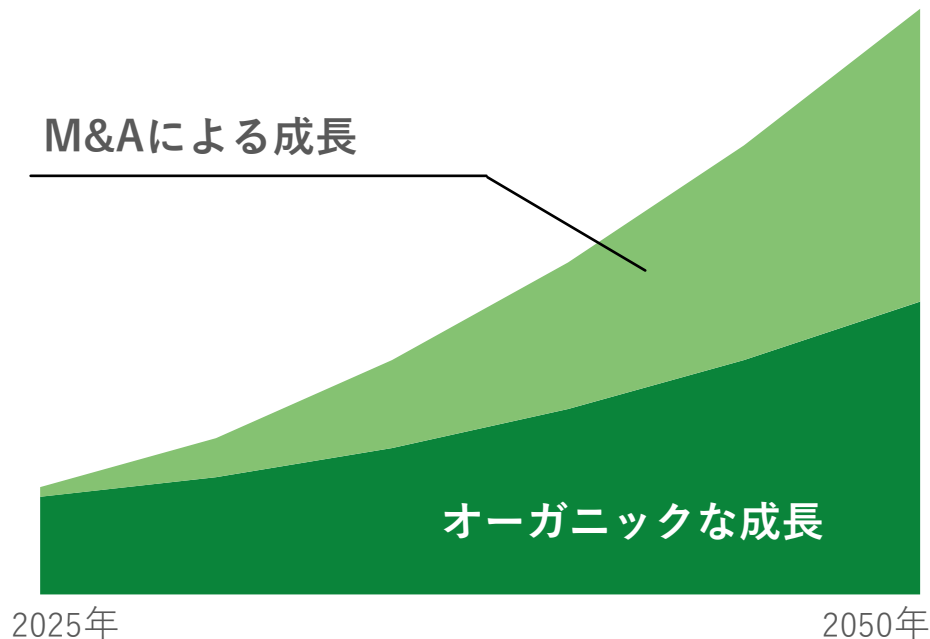
M & Aを含めた成長戦略実現

人材・組織基盤強化に向けた投資

株主への還元（配当・優待）

戦略的業務提携・M&Aに注力しアズグループ全体としての成長を目指す。

アズグループの成長イメージ



M&A 重点領域

賃貸・管理

AM、BM、オーナー管理、PM
※第1号案件：富士ホーム完全子会社化

流通・再生

資金調達、仕入れ、
バリューアップ、販売

業務改善

AI/DX 業務効率化

多様なプロフェッショナルが輝き、持続的な成長を実現する組織づくり

人的資本経営の3つの柱

プロフェッショナルの育成

① 教育研修プログラム

新卒・中途向けの初期研修から、外部専門機関と連携したスキルアップ研修、実戦的なOJTまで網羅的に支援

② 資格取得支援

「宅地建物取引士」「ビル経営管理士」等の資格取得を推進。合格祝い金や月次資格手当で努力を適切に評価

③ 自発学習の環境整備

業務に必要な専門書籍の購入代金は会社が全額負担

働きやすさと健康経営

① 有給取得・育休の促進

有休取得率は高水準な 85.5%

② 男性の育児休暇取得推進

男性従業員の育児休業取得を強く後押し。
男性育休取得率 66.7%を達成。

③ 日常的な健康増進活動

「朝のラジオ体操励行」による毎日のコンディション管理を継続

④ 健康経営優良法人認定

2026年 中小規模法人部門において認定

多様性を活かす組織

① 外国籍従業員の活躍推進

グローバルな感性を持つ優秀な人材を確保するため、外国籍の社員も安心してパフォーマンスを発揮できる環境を整備

② ダイバーシティ経営実践

多様な価値観が尊重される強固な組織を形成。女性活躍推進や障がい者雇用にも積極的にアプローチ

③ 精鋭カルチャー

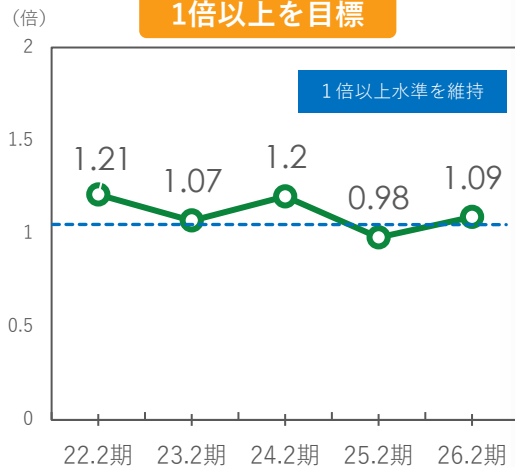
平均年齢41.1歳。若く柔軟な組織力で、活気ある会社を作る。

適正な財務健全性を兼ねた財務レバレッジの活用により**12%以上のROE**を目標に設定
 当社の期待値、成長性の理解も促進しPERの向上も図り**PBR 1倍以上**を目指す

資本コストを意識した経営

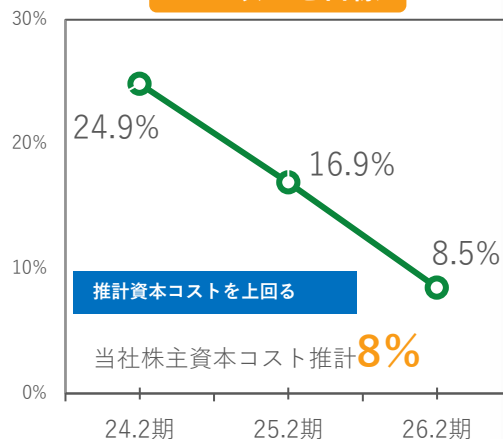
PBR

1倍以上を目標



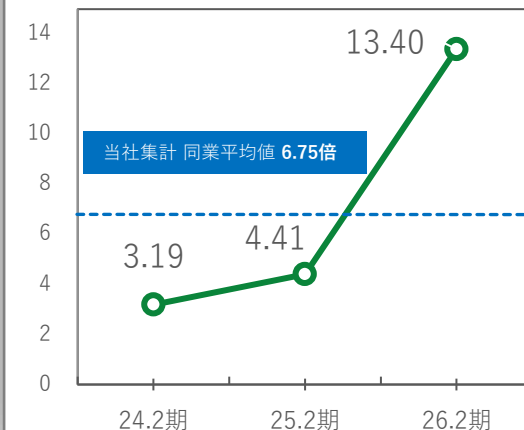
ROE

12%以上を目標



PER

(倍)



配当と優待利回りを足した**総合利回り**は**3.93～4.64%**※。年間配当金も**1株あたり30円**を予定

引き続き積極的な株主還元を実施。株主の皆様とともに企業価値の更なる向上を目指す。

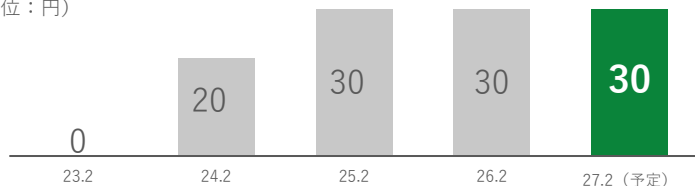
総合利回りシミュレーション

2026年3月31日の
終値**2,800円**の場合

配当金		株主優待					総合利回り ①+②
配当予想	①配当利回り	保有株式数	中間 (8月末)	期末 (2月末)	合 計	②優待利回り	
30	1.07%	100株	4,000	4,000	8,000	2.86%	3.93%
		200株	9,000	9,000	18,000	3.21%	4.29%
		300株	15,000	15,000	30,000	3.57%	4.64%

1株当たり年間配当金

(単位：円)



株主優待

QUOカード

8,000円～30,000円／年

(注)

- 総合利回りは、半年以上の継続保有という条件を満たし、年2回株主優待を受けた100株、200株、300株保有の株主様を対象に試算しています。それ以外の保有期間・保有株式数は本試算の対象外です。
- 半年以上の継続保有とは、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。
- 本試算において、1株当たり年間配当金は30円として算出しています。



04

第7回～第9回新株予約権 発行に関する補足説明資料

本ファイナンスのサマリー

目的

中期経営計画に掲げる各施策をより確実かつ迅速に遂行し、
中長期的な企業価値及び株式価値の向上を図るための
資本基盤の拡充を図る

資金使途

- ① 不動産販売事業における販売用不動産の仕入資金 : 9.7億円
- ② M&A又は戦略的提携のための成長投資資金 : 3.0億円

スキーム

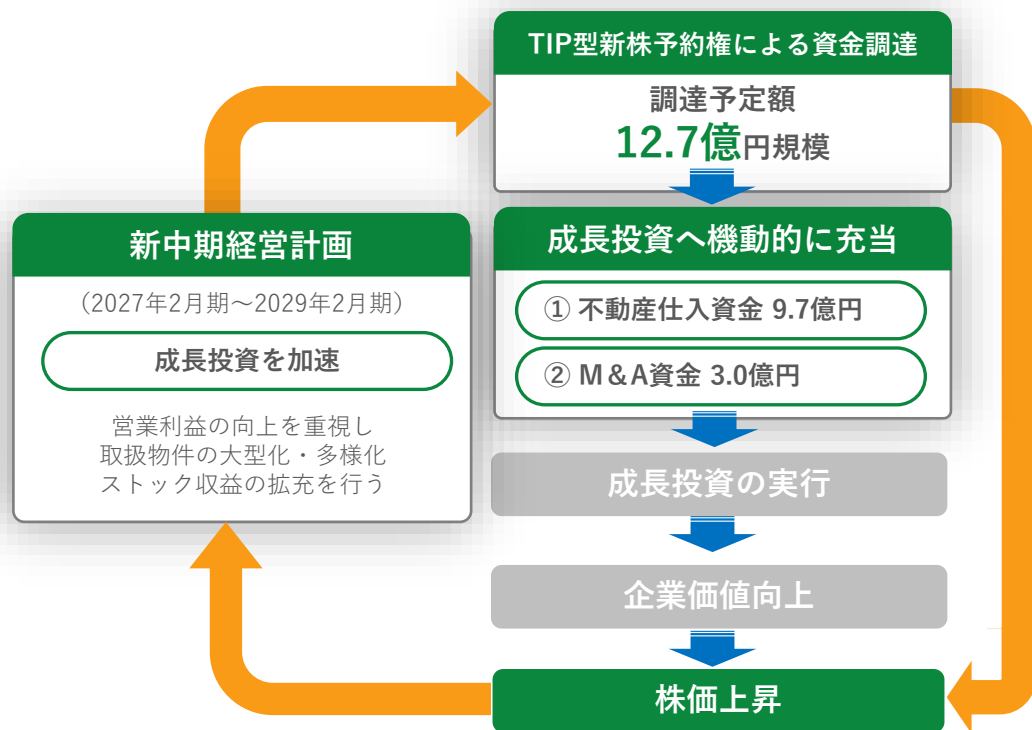
TIPの採用※：現状の株価より高い3つの固定行使価額水準を設定

※ ターゲット・イシュー・プログラム（Target Issue Program）の略

当社が新株式の発行に際して希望する目標株価（ターゲット価格）を定め、これを行使価額として設定した新株予約権。
将来の株価上昇を見越し、異なる行使価額によって、段階的に新株式を発行できることを期待して設定

TIP型新株予約権の発行により、株価上昇と連動して段階的に資金を調達。

純資産の強化と共に成長投資を実行し、企業価値向上と株式価値の最大化を目指す。



今回の特徴

① 目標株価に応じた資金調達

株価が①3,050円※、②3,500円※、③4,000円を上回った場合に行使される。株価が上昇する場面で効率的に資金を調達することを想定。

② 潜在株式数は375,000株で固定

既存株主の希薄化の影響を限定的に留める。

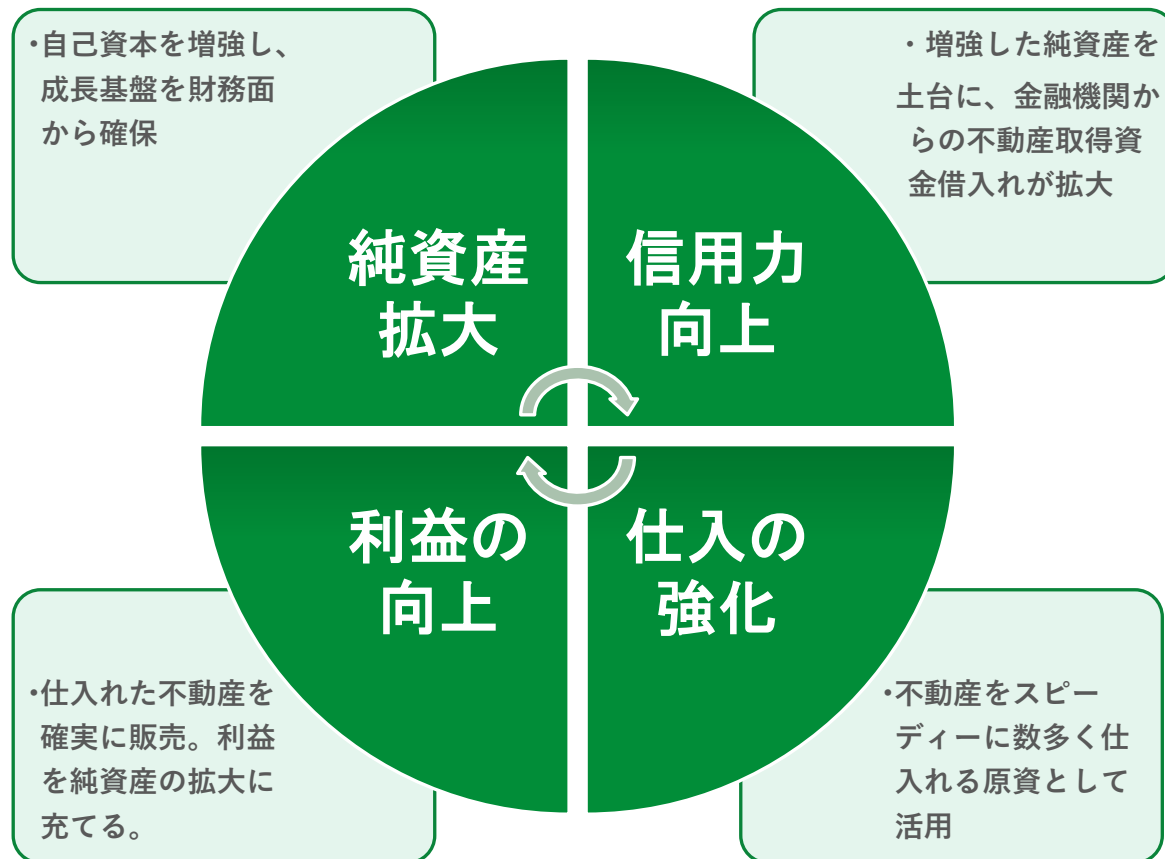
③ 代表取締役自らによる買い受け

第9回の割当先は当社代表取締役の資産管理会社。代表自ら中長期的な企業価値向上に対するコミットメントを示す。

※ ①②の行使価額は、当社が行使価額修正選択権を行なった場合、変動する可能性があります。

※ 調達資金額及び充当予定額については、本新株予約権が全て当初の行使価額で行使されたと仮定した場合の数値です。

12.7億円規模の純資産拡大をトリガーに、不動産販売事業の成長を一層加速する。



本新株予約権のスキームの概要

	第7回新株予約権	第8回新株予約権	第9回新株予約権
割当予定先	マッコーリー・バンク・リミテッド		株式会社ヒトプラン (当社代表取締役 松本俊人の資産管理会社)
調達予定金額合計 ^(a)	12.7億円		
各調達予定金額 ^(a)	4.5億円	5.2億円	3.0億円
目的である株式数	150,000株	150,000株	75,000株
当初行使価額 (ターゲット価格) ^(b)	3,050円 (2026年7月7日終値対比+1.2%)	3,500円 (2026年7月7日終値対比+16.1%)	4,000円 (2026年7月7日終値対比+32.7%)
対発行済株式数 ^(c) (%)	9.9%	9.9%	5.0%
行使期間	2026年8月3日～2029年8月3日		
不行使期間	行使期間中、10連続取引日を合計4回設定可能		無し
行使価額修正条項	当社取締役会決議により、MSワラントへ移行可能。 以降、行使請求日毎に、前取引日の終値の92%に自動的に修正		無し 行使価額の修正は行われない
下限行使価額	1,508円（発行決議日前営業日終値の50%）		無し
新株予約権の買入消却	当社取締役会決議により、15営業日前の通知・開示の上、いつでも発行価額で取得が可能		

a. 当初行使価額に基づき全ての新株予約権が行使されたと仮定して算出した、新株予約権の行使に際して出資される財産の価額の総額を合算した金額

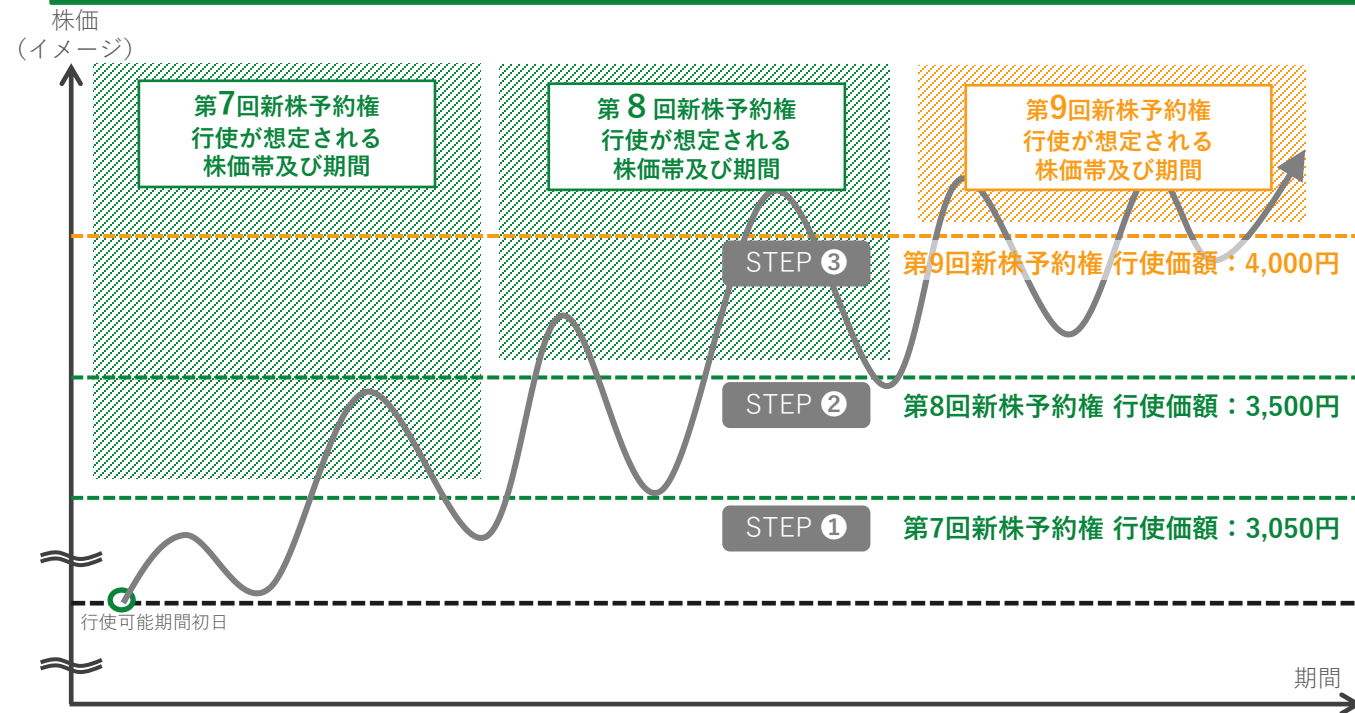
b. 2026年7月7日当社株価終値3,015円を基準に算出

c. 2026年2月28日時点の発行済株式数1,508,000株を基準に算出

12.7億円規模の資金調達を行い、好調な収益不動産事業に積極投資を行う

3年間で3段階の行使価額を設定

資金使途



①
不動産販売事業における
販売用不動産の仕入資金

9.7億円

②
M&A又は戦略的提携
のための成長投資資金

3.0億円

※ 調達資金額及び充当予定額については、本新株予約権が全て当初の行使価額で行使されたと仮定した場合の数値です。また、上記株価推移はイメージであり、当社株価が上記のとおり推移することを約束するものではありません。

	質問	回答
1	新株予約権はいつ行使されますか？	第7回新株予約権・第8回新株予約権・第9回新株予約権のいずれも、行使価額が固定されている行使価額固定型新株予約権であり、原則として当社株価が行使価額を超えた場合に行使されることを想定しています。 第7回新株予約権の行使価額は3,050円、第8回新株予約権の行使価額は3,500円、第9回新株予約権の行使価額は4,000円に設定されておりますので、当社株価が上記各行使価額を超えた場合に各本新株予約権の行使が想定されます。 (但し、第7回新株予約権及び第8回新株予約権には行使価額修正型への転換権が付与されており、当社取締役会決議により、行使価額修正型への転換を行うことができます。当該転換権が行使された場合であっても、下限行使価額は1,508円に設定されているため、当社株価が1,508円を下回る場合には第7回新株予約権及び第8回新株予約権の行使は想定されません。)
2	なぜ行使価額が異なる3段階の新株予約権を発行するのですか？	当社の資金需要や現状の流動性等を勘案した上で、現状の株価水準において一定程度の流通株式比率の向上を図るとともに、当社が今後3年間に於いて達成すべきと考える目標株価水準をそれぞれ3,050円・3,500円・4,000円と3段階に分けて定めることにより、当社事業の成長・拡大に伴う将来の株価上昇を見越して、今後3年間に於ける当社の株価上昇タイミングを捉えた段階的な調達を効率的に実現することを企図したことによるものです。
3	なぜ現状株価よりも高い行使価額を設定しているのですか？	当社といたしましては、中期経営計画に則った成長投資戦略を実行し、今後の事業計画を着実に達成していくことで、当社の業績及び企業価値が向上し、その結果、当社株価は持続的・段階的な上昇トレンドを実現できるものと考えております。 本ファイナンスにおいては、現状の株価水準において一定程度の流通株式比率の向上を図るとともに、当社事業の成長・拡大に伴って企業価値が高まり、その結果当社株価が現在よりも高い水準に達した局面において、段階的に自己資本を増強することが可能な設計となっております。

	質問	回答
4	なぜ株式会社ヒトプランが引受先に入っているのですか？	割当予定先である同社は、当社代表取締役松本俊人が議決権の過半数（98.46％）を直接保有する資産管理会社であり、同氏と実質的に同一主体と認められる法人です。第9回新株予約権の発行は、同社の実質的オーナーである松本俊人が、今後も引き続き当社の持続的成長及び中期経営計画の達成に向けて陣頭指揮を執り、当社グループの中長期的な企業価値向上に対して強いコミットメント（経営責任）を示すことを主たる目的としております。同社が一定の資本を投入し、本資金調達における引受手の一部となることは、代表取締役としての企業経営の責任を果たす観点、及び既存株主の皆様と一蓮托生で株式価値の向上を目指すという観点からも極めて適切であると判断いたしました。
5	行使価額はどのような根拠に基づき設定されていますか？	当社が経営指標として定める2027年2月期以降の当期純利益・想定PER・PBR・目標株価・目標時価総額等を考慮し算出しております。
6	株価の変動により希薄化率が上がることはありますか？	本新株予約権の対象株式数は合計375,000株で固定されており、株価の変動によって希薄化率が上がることはありません。なお、株式分割等の一定の事由が生じた場合には、本新株予約権の発行要項に従って調整されることがあります。
7	株価が行使価額を下回っている場合に新株予約権が行使されることはありますか？	株価が行使価額を下回っている場合、本新株予約権の行使は想定されません。 但し、第7回新株予約権及び第8回新株予約権については、緊急の資金需要が生じ又は生じる蓋然性が高く、当該資金需要に対応するために本新株予約権の行使を促進する必要があると当社が合理的に判断する場合には、当社の取締役会決議により本新株予約権を行使価額修正型の新株予約権に転換することができます。当社が上記転換権を行使した場合には、その旨開示することとします。また、その際の行使価額は各行使請求に係る通知を当社が受領した日の前取引日の終値の92％に修正されます。ただし、この場合においても、本新株予約権の下限行使価額は1,508円に設定されておりますので、1,508円を下回る価額に行使価額が修正されることはありません。

	質問	回答
8	他の資金調達手法を採用しなかったのはなぜですか？	公募増資や第三者割当による新株発行については、発行と同時に1株当たり利益の希薄化を一度に引き起こすため、株価に対する直接的な影響が大きいと考え、適切でないと判断しました。また、金融機関からの借入等については、資金使途の全額を金融機関からの借入等に依存することは当社の財務健全性が低下することから、今回の資金調達方法としては適切でなく、これらを採用することは困難であります。 これらに対し、新株予約権の発行は、一般的に段階的に権利行使がなされるため、希薄化も緩やかに進むことが想定され、既存株主の株式価値への悪影響を緩和する効果が期待できます。 また、当社における今後の事業展開等に鑑みますと、本ファイナンスは、現状の株価水準において一定程度の流通株式比率の向上を図るとともに、当社事業の成長・拡大に伴って企業価値が高まり、その結果当社株価が現在よりも高い水準に達した局面において、段階的に自己資本を増強することが可能な設計となっております、中長期的に株主価値の向上に寄与するものと判断いたしました。
9	本ファイナンス及び本ファイナンスに基づく成長投資による業績・経営計画への影響はありますか？	本ファイナンスは、当社の自己資本及び手元資金の拡充に寄与するとともに、今回の調達資金を①不動産販売事業における販売用不動産の仕入資金及び②M&A又は戦略的提携のための成長投資資金に充当することにより、当社の中長期的な企業価値の向上に資するものと考えておりますが、現時点で当期の業績に与える影響はありません。 なお、2027年2月期の業績予想における売上高は155億円、営業利益は12.5億円、親会社株主に帰属する当期純利益は5.3億円となっており、中期経営計画における2027年2月期の目標を達成することが見込まれていることから、前倒しで新中期経営計画の作成を決断しております。開示すべき事項が発生した場合には速やかに開示いたします。

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いません。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を実施（説明会はオンラインで個人投資家向けにも開放）

