



証券コード
3490

株式会社アズ企画設計

中期経営計画(25.2期～27.2期)

2024.7.11

INDEX

1. 旧中期経営計画(22.2期～24.2期)の振り返り	……	P03
2. 新中期経営計画(25.2期～27.2期)	……	P04
3. 当社が重視する指標	……	P05
4. 事業戦略について	……	P06
5. 配当政策・株主優待	……	P10

旧 中期経営計画(22.2期～24.2期)の振り返り

【概要】

売上高は**毎年約10億円**、
当期純利益は**毎年約1億円**の成長を想定

主力の販売事業の拡充と新たな取組みの拡大による成長を見込む

また、管理受託の獲得を引き続き進め、周辺業務の売上・利益を確保することで、管理事業のストック収入も拡充させている(規模の関係上、相対的に利益貢献は少ない)



【実績】

営業利益については3期とも達成しており、
売上の増大と利益率が徐々に改善していることが要因

一方で、コミットメントラインの新規設定や
当初想定した期末在庫額より多くの物件仕入を実現でき、
積極的なレバレッジをかけたことにより金融コストが増加し、
営業外費用が上振れた

(単位：百万円)	22.2期		23.2期		24.2期	
	期初計画※1	個別実績	期初計画※2	個別実績	期初個別計画※3	連結実績
売上高	9,491	9,592	10,728	9,374	11,892	11,506
営業利益	231	359	469	495	648	663
経常利益	162	303	339	349	503	454
当期純利益 又は当期純損失(△)	112	△526	236	493	666	620

※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)

※2 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)

※3 23.4.13「2023年2月期 決算短信[日本標準](非連結)」で公表した通期個別業績予想の数値
(24.2.26「子会社等の異動、連結決算への移行に伴う連結業績予想の公表及び2024年2月期通期個別業績予想修正に関するお知らせ」を公表し修正)

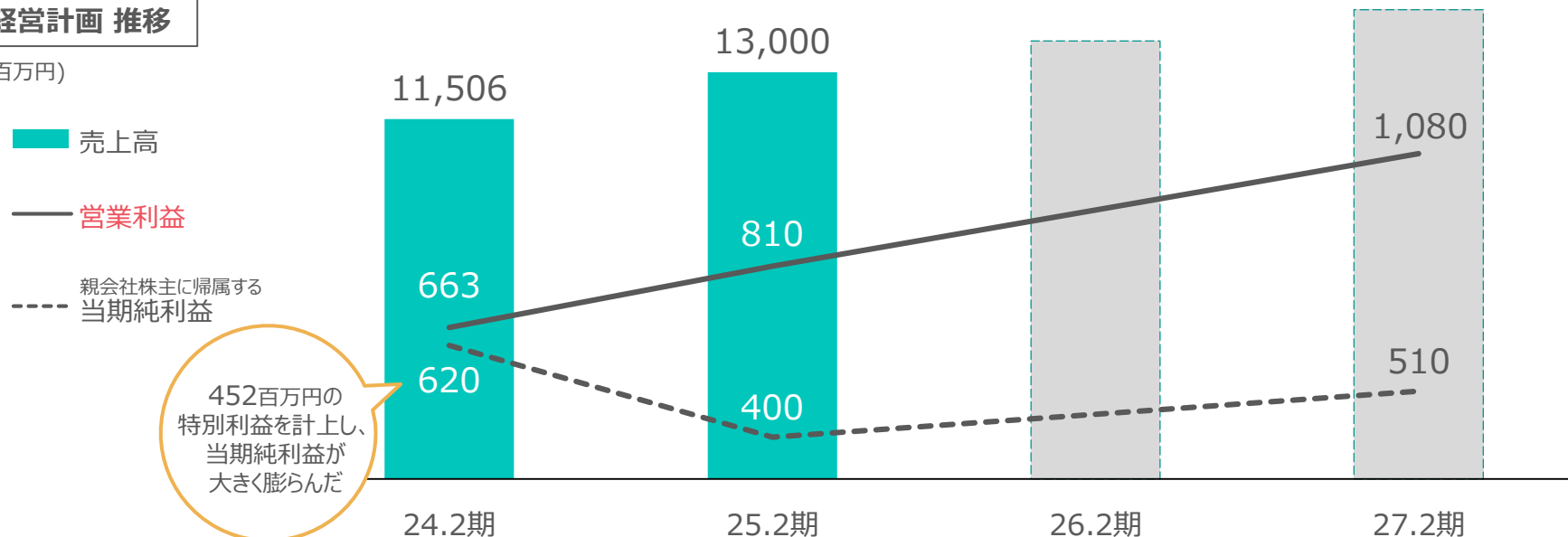
新 中期経営計画(25.2期～27.2期)

22.2期～24.2期同様、販売事業を中心とした持続的な成長を目指しつつも、**営業利益と1人あたり営業利益**にこだわって事業成長を進めていく

- 現在の計画値として、27.2期の営業利益・当期純利益のみを公表
- 26.2期と27.2期の計画値については、営業利益率の推移や直近の金融環境を踏まえつつ算定し、それぞれ25年4月(25.2期決算発表時)、26年4月(26.2期決算発表時)を目途に公表

中期経営計画 推移

(単位：百万円)



452百万円の特別利益を計上し、当期純利益が大きく膨らんだ

営業利益率	5.8%	6.2% (+0.4pt)	—	6.4～6.7%
1人あたり営業利益	1,207万円	1,350万円 (+11.8%)	—	1,800万円

当社が重視する指標

当社は、「1人あたり営業利益」を重視しており、そのため「営業利益」を指標としている
将来的に1人あたり営業利益3,000万円を目指していく

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



事業戦略について(全体像)

事業成長に向けて大きく3つの事業戦略に取組む

- 旧中期経営計画では、事業戦略③に取組んできた
- 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

新 中期経営計画(25.2期～27.2期)～

事業戦略①
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②
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

【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

事業基盤の強化

購入資金の充実

仕入・販売方法の確立

旧 中期経営計画(22.2期～24.2期)～

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

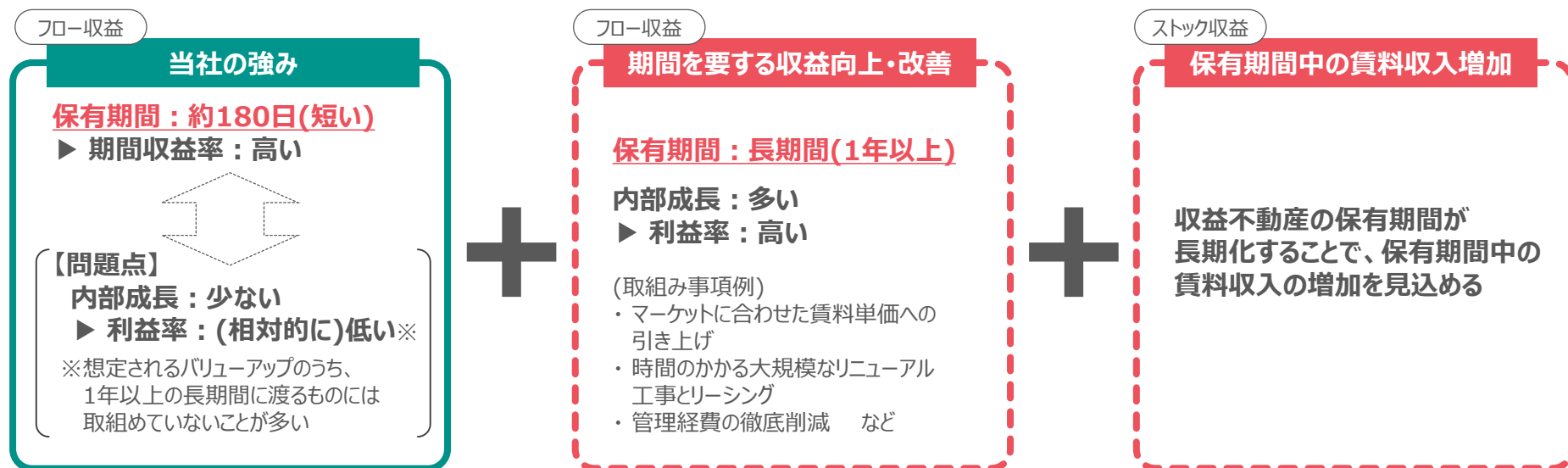
- ・事業用不動産の取扱いを増やし、居住用：事業用=1：1に
- ・不動産開発事業などの新たな取組みでさらに種別増

事業戦略① 営業利益向上に向けた取組み

営業利益向上を目的に、一部収益不動産の長期保有により、

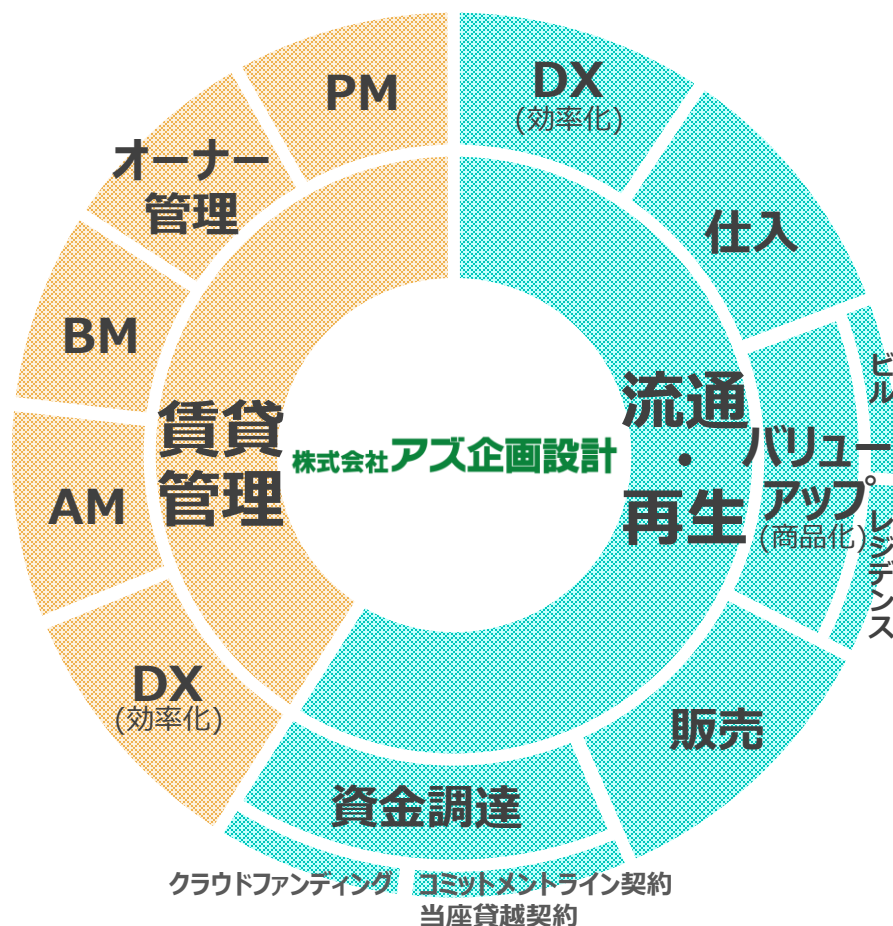
- ① **内部成長**(保有する不動産の収益性向上)の**充実**と、
- ② **ストック収益**(保有期間中の賃料収入)の**拡充** の2つに新たに取組んでいく

- 短い保有期間は当社の強みだが、一方でそのために内部成長をさせる施策のうち取組んでいない項目がいくつもあり、今後は物件を選んで**長期間保有による内部成長**を充実させ利益を確保することで、全体の利益率を向上させる
- また、保有期間を伸ばすことで、**保有期間中の賃料収入増加**による営業利益の積上げも期待できる



事業戦略② 社外との連携に向けた取組み

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

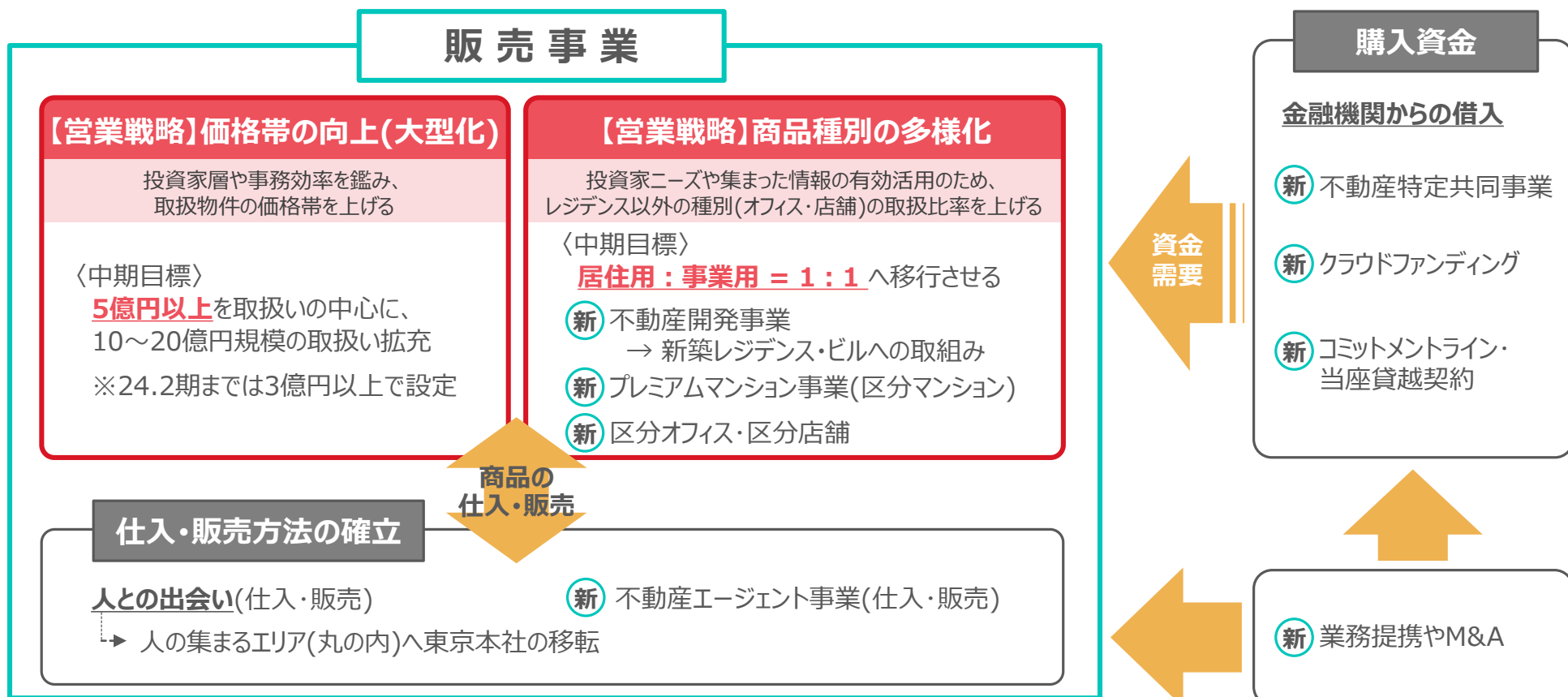


分野	分類	取組み事例(一部抜粋)
バリューアップ (レジデンス)	① 業務提携	matsuri technologies社との業務提携と資本出資による民泊事業における連携強化
DX (流通・再生)	② サービス活用	「TASUKI TECH LAND」の利用による業務効率化とデータ活用の開始
DX (賃貸管理)	② サービス活用	「ITANDI BB+」の利用により内見予約、入居申込、物件確認などの賃貸募集業務をオンライン化

事業戦略③ 販売事業の規模拡大に向けた取組み

取扱高や取引件数の増加を目指したこれまでの取組みも引き続き進めていく

- 価格帯の向上について旧中期経営計画(22.2期～24.2期)で目標としていた3億円以上の取扱いを中心とすることができたものと評価し、さらに目標値を向上させ「**5億円以上**」へと変更
- 多様な商品種別を取扱うことで、マーケットのニーズに合わせてその時々でニーズの高い商品に寄せることも可能



《表示ルール》 **太字・下線** … (従前からの)重要施策 ① … 直近数年の新たな取組事項

配当政策・株主優待

配当は、**24.2期で初配**を実施し、25.2期以降は**業績に基づいて引き上げを検討**する
また、株主優待については投資魅力向上を目指し、23.2期で変更済み

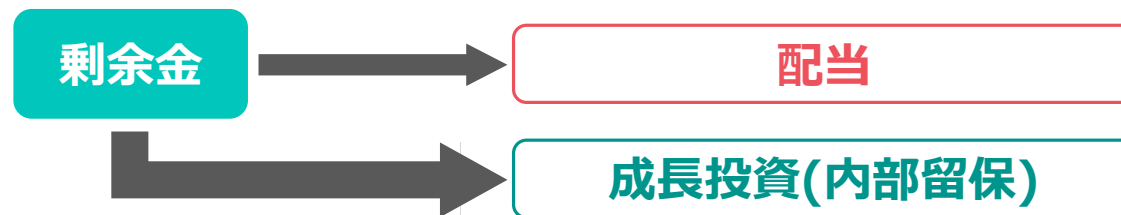
配当政策

【基本方針】 20円を最低ラインとして設定しつつ、**業績に基づき、配当の引き上げを狙う**

【配当方針】 翌期以降の事業成長を第一としつつも、安定的かつ継続的な利益還元を目指す

当社の主要事業である販売事業の事業モデルおよび当社が成長途上である現状を踏まえると、財務レバレッジを効かせることで事業成長を実現できる側面があり、**成長投資としての内部留保を剰余金の主な使途としたい**

(剰余金の使途イメージ)



23.2期以前

1株あたり0円

24.2期

1株あたり20円

25.2期(予想)

1株あたり20円

株主優待

【施策】 中間(8月末)、期末(2月末)時点で100株以上保有の株主様に一律3,000円分のQUOカードを贈呈
(年合計6,000円分)