



証券コード
3490

株式会社アズ企画設計



2025年2月期
決算補足説明資料

2025.4.10

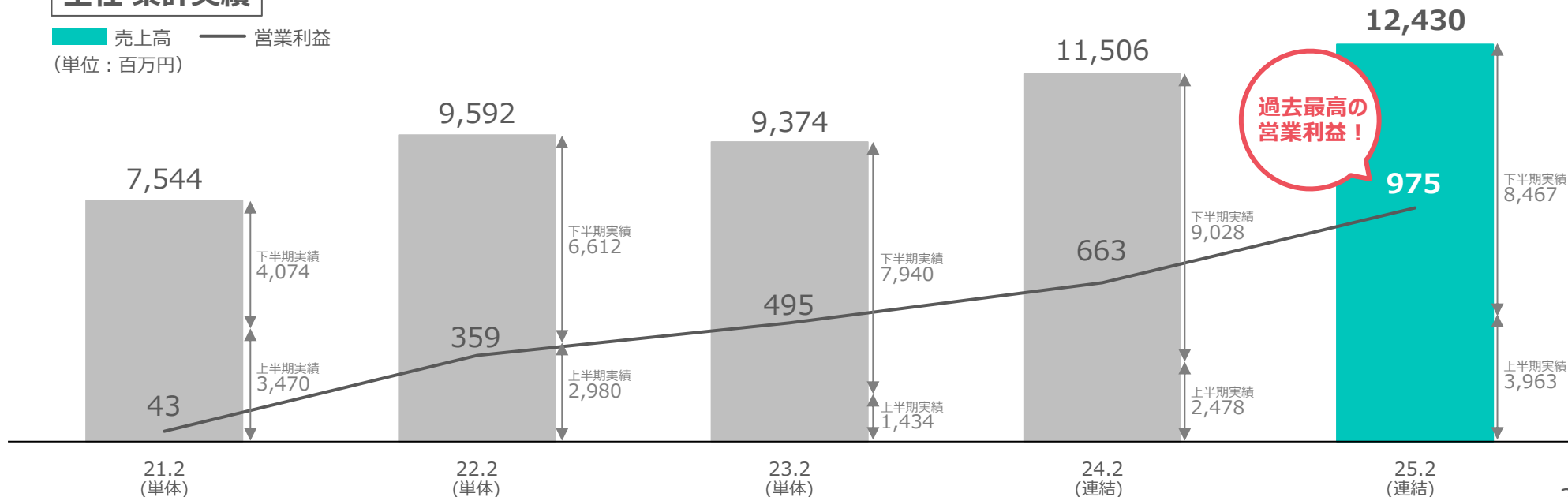
2025年2月期 決算ハイライト

《ポイント》

- ① 主力の販売事業が順調に進捗し、売上高は前期比+8.0%、**営業利益は前期比+46.9%と大幅な増収増益**
- ② 増収増益に伴い、**配当も期初予想から増配**
株主優待は100株以上保有の株主様にQUOカードを合計6,000円贈呈継続
- ③ **販売用不動産残高は79億円確保**し期末として過去最高
26年2月期計画は約10%増収増益で、中期経営計画を1年前倒しで達成

全社 累計実績

■ 売上高 — 営業利益
(単位：百万円)



重要な指標と主要なトピックス

通期営業利益

9.7億円

前期比+46.9%

当初通期計画：8.1億円
(達成率120.4%)

期末 販売用不動産残高
(仕掛販売用不動産を含む)

79.3億円

前期比+50.4%

(参考)通期売上高

124.3億円

前期比+8.0%

当初通期計画：130億円
(達成率95.6%)

※重要な指標は「営業利益」と「販売用不動産残高」だが、期中の進捗は売上高で確認

※当初通期計画：24.4.12公表値

トピックス①

仕入・販売の両方を順調に進め、**販売用不動産残高が増大**

仕入
順調！

24.2期末 在庫残高
52.7億円

25.2期 在庫残高
79.3億円

25.2期 販売売上
114.9億円

仕入が順調に進み、前期末の残高を下回ることなく、売上を進捗させた

期初在庫を販売し、高価格帯の物件へ入替えたため、**想定販売価格の中央値は9.1億円**(区分所有物件を除く)へ上昇した
※前期末：6.7億円(販売実績値)

トピックス②

26年2月期の業績予想は、**中期経営計画を1年前倒し**

26年2月期は、中期経営計画(25年2月期～27年2月期)の中間期だが、当初掲げていた最終年度の27年2月期計画を1年前倒しで目指す

(単位：百万円)	26.2計画	前期比	27.2計画 (24.7.11公表)
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！

決算概要以降のページ(P18以降)については
前回発表時(25.2期3Q)との差異が表示されています

新規 … 新規ページ / 新しい情報の追加

更新 … 情報が更新されたページ

INDEX

1. 2025年2月期	連結決算概要		P05
2. 2025年2月期	セグメント別決算概要		P10
3. 中期経営計画(25年2月期～27年2月期)と 2026年2月期	業績予想について		P18
4. 株主還元			P26
5. Appendix			P29
	(1) 当社の強み・課題		
	(2) 会社紹介		

1. 2025年2月期 連結決算概要

2025年2月期 連結P/Lサマリ

主力事業の販売事業で利益率が向上し増収増益

- 期初在庫と期中に仕入れた物件の販売が順調に進んだことで売上高・営業利益・経常利益は前期を上回った
当期純利益については前期を下回ったが、前期では特別利益(452百万円)を計上したため通常より上振れている
長期在庫の整理などでやや低下したものの、販売事業で1.4%ほど売上高総利益率が向上したことにより、各段階利益が伸びた
- 仕入についても順調に進捗し、販売用不動産残高は期末としては過去最高まで積上がった

(単位：百万円)	23.2実績 (単体)	24.2実績 (連結)	25.2実績 (連結)	前期比	25.2当初計画※1 (連結)	達成率
売上高	9,374	11,506	12,430	+8.0%	13,000	95.6%
営業利益	495	663	975	+46.9%	810	120.4%
経常利益	349	454	740	+63.0%	570	130.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	493	620	461	△25.5%	400	115.5%
営業利益率	5.3%	5.8%	7.8%	+2.1pt	6.2%	+1.6pt
販売用不動産※2	4,545	5,274	7,930	+50.4%	—	—

※1 25.3.18「2025年2月期連結業績予想の修正に関するお知らせ」にて修正前の数値

※2 仕掛販売用不動産を含む

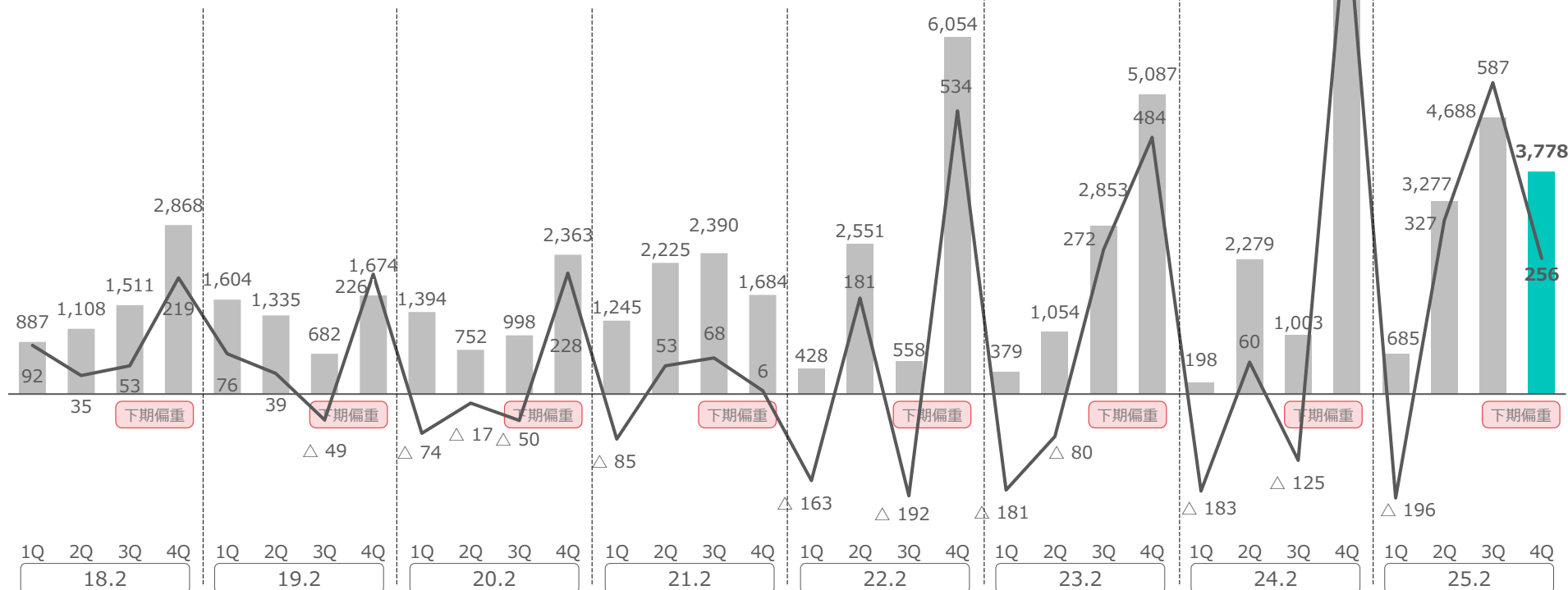
売上高・営業利益の推移

売上高は引き続き下期偏重傾向ではあるが、2Q～4Qで分散することができた

- 下期偏重傾向は変わらないものの、直近3年では大きく4Qに偏っていた実績を今期は解消した
今期は期初在庫を一定以上積上げてスタートしたことが大きな要因となった
- 26.2期も今期以上に期初在庫を積上げてスタートしているので、課題(P31参照)解決に向けて仕入と販売を並行して進める

全社四半期毎 実績推移

■ 売上高 — 営業利益
(単位：百万円)



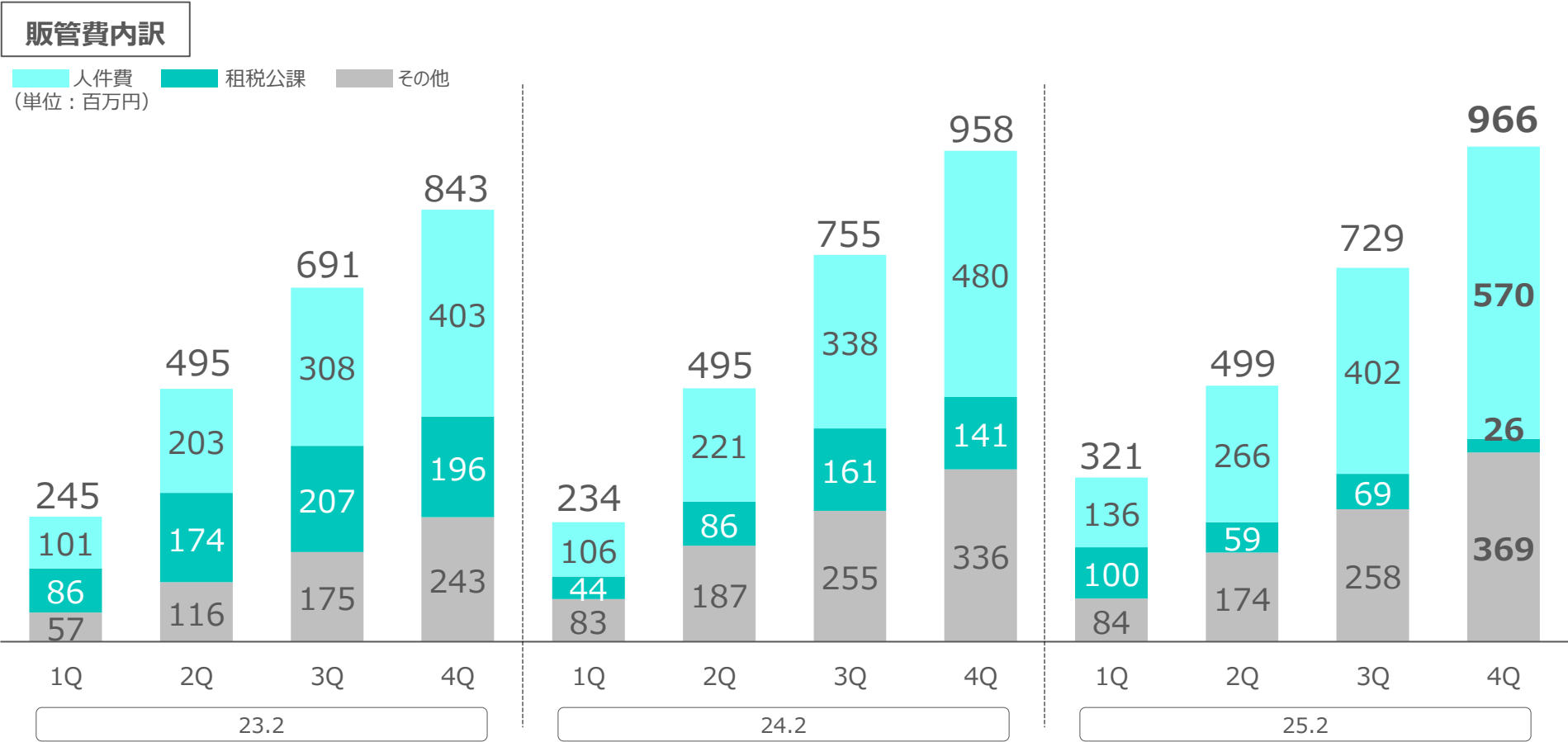
※24.2期4Q以降連結数値

販売費及び一般管理費の推移

販管費では、人件費が増加し、租税公課が減少している

- 租税公課は、一棟居住用不動産の在庫が増加すると増え、在庫が減少すると減るため、仕入が進んでいる局面では租税公課も増え、販売が進んでいる局面では減る傾向がある

一方で今期は、一棟居住用不動産の販売を進め、一棟事業用不動産など他の種別の不動産を多く仕入れたため、一棟居住用不動産自体の保有残高は減少し、租税公課負担は軽くなった



※24.2期4Q以降連結数値

2025年2月期 連結B/Sサマリ

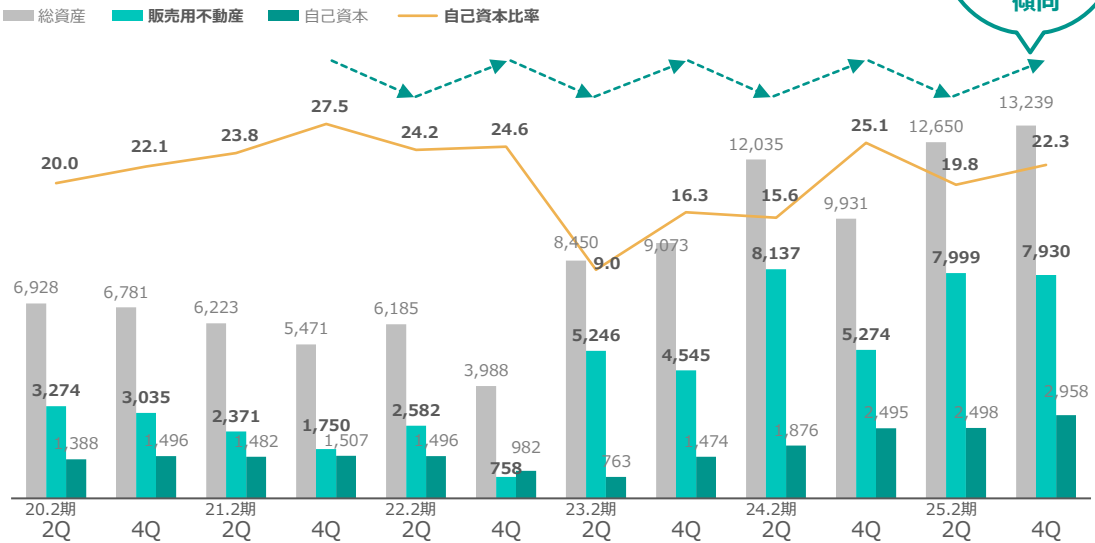
販売用不動産在庫を高く積上げた
一方で高い在庫残高に対して、自己資本比率も大きく下げることなく20%以上を維持

()内は24.2期末差
(単位: 百万円) **総資産 : 13,239 (+3,308)**

流動資産 12,588 (+3,311) 現金及び預金 4,373 (+466) 販売用不動産※ 7,930 (+2,656) ※ 仕掛販売用不動産含む	流動負債 3,038 (△1,394) 短期借入金 1,733 (△1,142)
固定資産 651 (△3)	固定負債 7,243 (+4,239) 社債 190 (△68) 長期借入金 6,843 (+4,232)
	純資産 2,958 (+463)

- 仕入を積極的に行ったため、販売用不動産は前期比+50.4%と大幅増加
短期借入金が減り、長期借入金が増えていることから、在庫の入替えが進んでいることがわかる
- 当社は、不動産取得時に金融機関から取得資金を借入れるため、販売用不動産残高が高くなると負債が増え、自己資本比率が低下する傾向がある

■ 自己資本比率と在庫残高(販売用不動産残高)の推移



自己資本比率は
期中で下がり
期末で上がる
傾向

(参考)関連指標

自己資本比率	22.3% (△2.8%)
1株あたり純資産(BPS)	2,449.29円 (+364.54)

2. 2025年2月期 セグメント別決算概要

当社事業セグメントについて

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	売上構成比約92%の当社 主要事業 2015年頃から取組みを開始	売上構成比約6%であり、 創業期より取組んでいる事業	売上構成比約2%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 ※相対的に全体への影響は小さい	安定収益源として成長を目指す ※相対的に全体への影響は小さい
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

2025年2月期 セグメント別実績概要

販売事業・賃貸事業で順調に売上が推移しており、それに伴い大幅な増益となった

- 販売事業は、販売件数が27件と前期比+4件で売上高は大きく伸長し増収増益
一棟居住用不動産の保有残高が減少したため、租税公課負担が減少し増益に寄与した
- 賃貸事業は、収益不動産賃収の増加と民泊施設の高稼働で増収増益
- 管理事業は、前期では大型工事の紹介料収入があったが、今期は売上・利益が大幅に伸びる特別要因は無く減収減益
一方で、その前の期(23.2期)の実績からは売上・利益ともに上回っている

(単位：百万円)	23.2 実績 (単体)	24.2 実績 (連結)	25.2 実績 (連結)	(前期比)
売上高	9,374	11,506	12,430	(+8.0%)
不動産販売事業	8,620	10,639	11,494	(+8.0%)
不動産賃貸事業	537	629	712	(+13.1%)
不動産管理事業	216	237	223	(△5.7%)
営業利益	495	663	975	(+46.9%)
不動産販売事業	592	760	1,031	(+35.7%)
不動産賃貸事業	43	71	128	(+79.8%)
不動産管理事業	61	96	81	(△15.6%)
調整額※	△202	△264	△266	—

※ 各報告セグメントに配分していない全社費用

2025年2月期 不動産販売事業の状況（1）

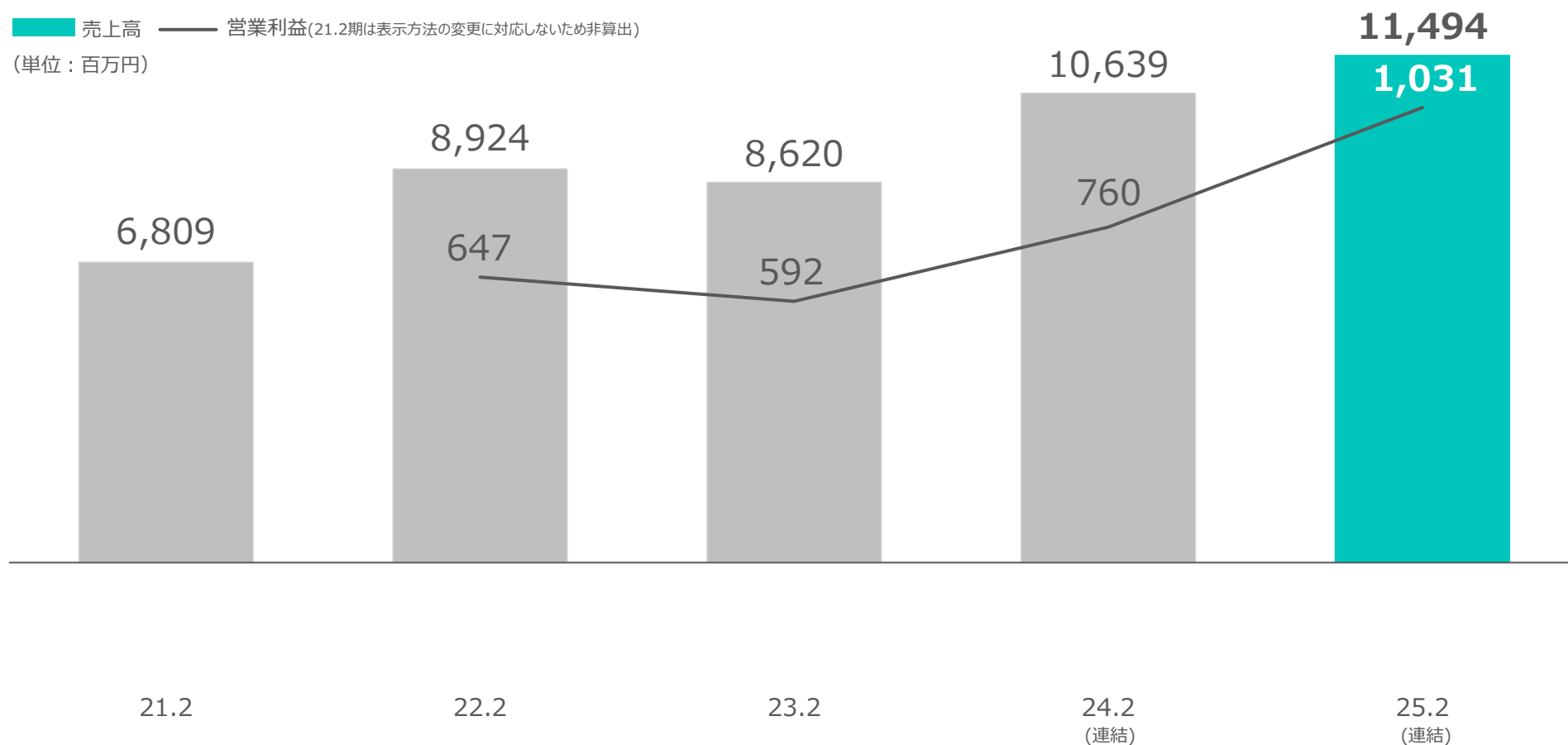
販売が進み売上高が伸びた結果、営業利益も前期を大きく上回った

- 販売事業では、売上総利益率が向上しており、それに伴い営業利益の伸びも大きい
- 一棟居住用不動産の在庫残高が少なくなり、租税公課が減少したことも営業利益向上に寄与している

不動産販売事業 累計実績

■ 売上高 — 営業利益(21.2期は表示方法の変更に対応しないため非算出)

(単位：百万円)



2025年2月期 不動産販売事業の状況（2）

販売件数は**27件**(前期比+4件)となった

また、一棟不動産の取扱水準について、**平均販売金額**(区分(居住用・事業用)除く)は**6.5億円に上昇**

- 取扱物件の価格帯向上や大型物件の取組み強化を進めており、平均販売金額を高める方針(P25参照)
- 種別についても方針(P25参照)のとおり徐々に偏りが解消されている
また、グラフ記載は無いが、今期末在庫も一棟事業用(オフィスビルや店舗ビル)が増えており、保有物件の偏りが解消されている

収益不動産 累計販売実績

価格帯別

2億円未満 2～5億円 5～10億円 10億円以上
— 平均販売金額(単位：億円) ※但し23.2期以降は区分(居住用・事業用)除く

種別

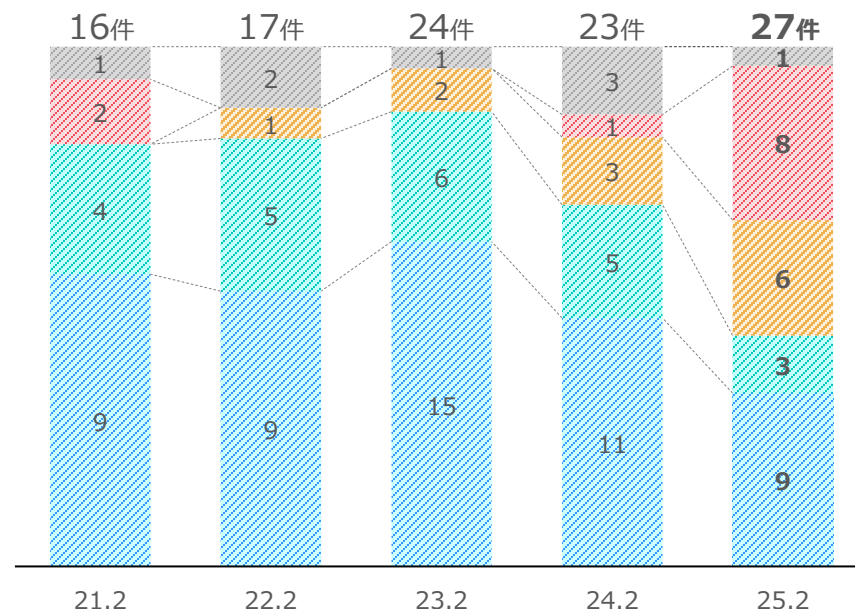
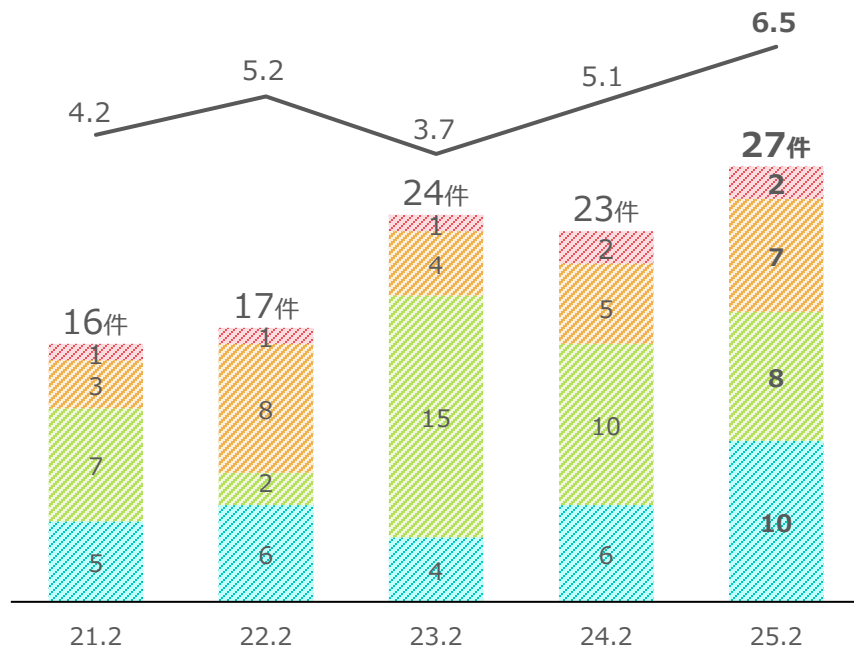
一棟・居住用※ 一棟・事業用※
区分・居住用 区分・事業用

【語彙】

区分：マンションの1室や、
オフィスビル・店舗ビルの1区画

※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

■ その他(戸建・保養所等)



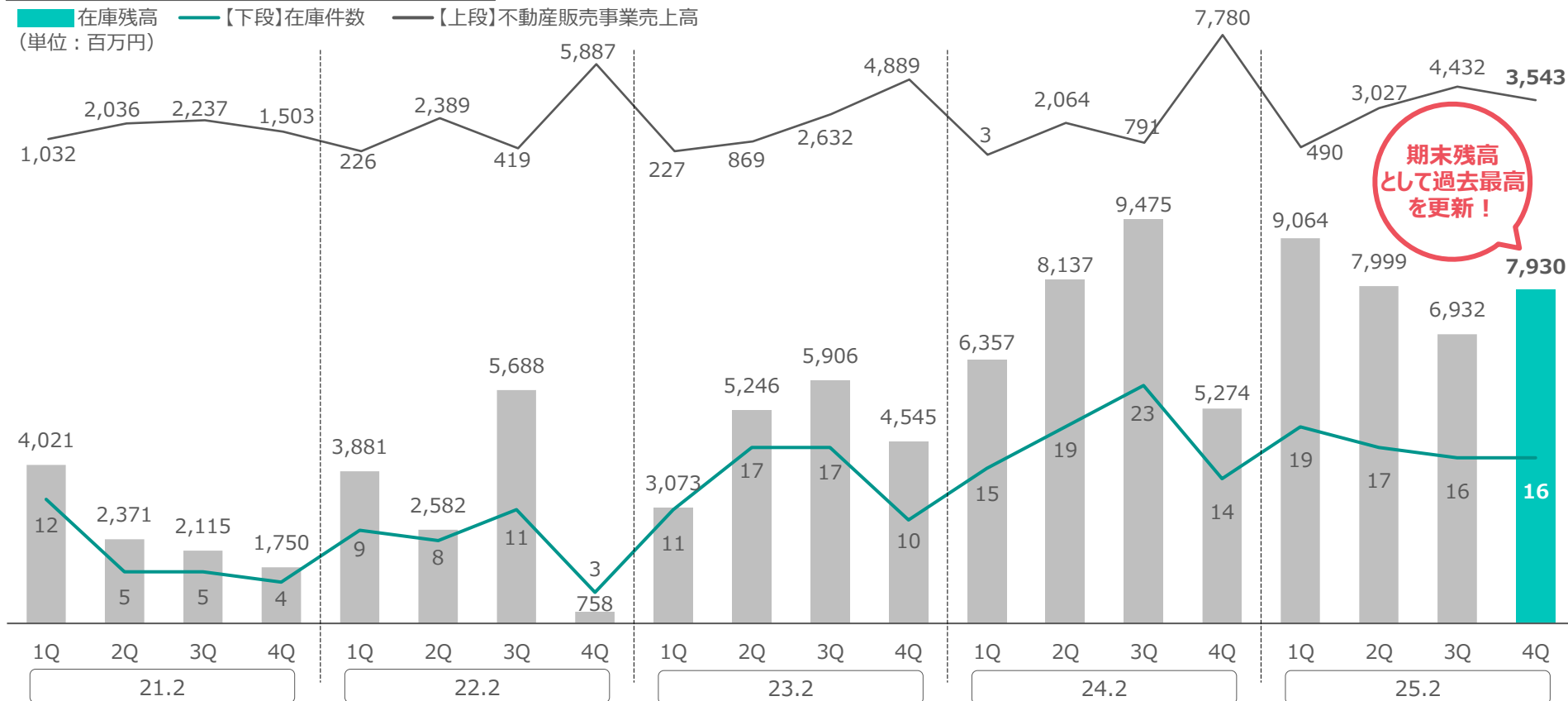
2025年2月期 不動産販売事業の状況（3）

販売が大きく進む中、仕入も並行して行い、**在庫残高は 7,930百万円** となった

- 様々な価格帯・種別の物件を保有し、比較的高水準で在庫が積上がっている
- 26.2期1Qにも仕入が進み、約38億円の仕入を見込んでいる(25.4.10現在)

販売用不動産 四半期毎在庫残高推移

■ 在庫残高 ■ 【下段】在庫件数 ■ 【上段】不動産販売事業売上高
(単位：百万円)



期末残高
として過去最高
を更新！

※24.2期4Q以降は連結数値

2025年2月期 不動産賃貸事業の状況

収益力が改善し、売上・利益ともに大きく伸ばした

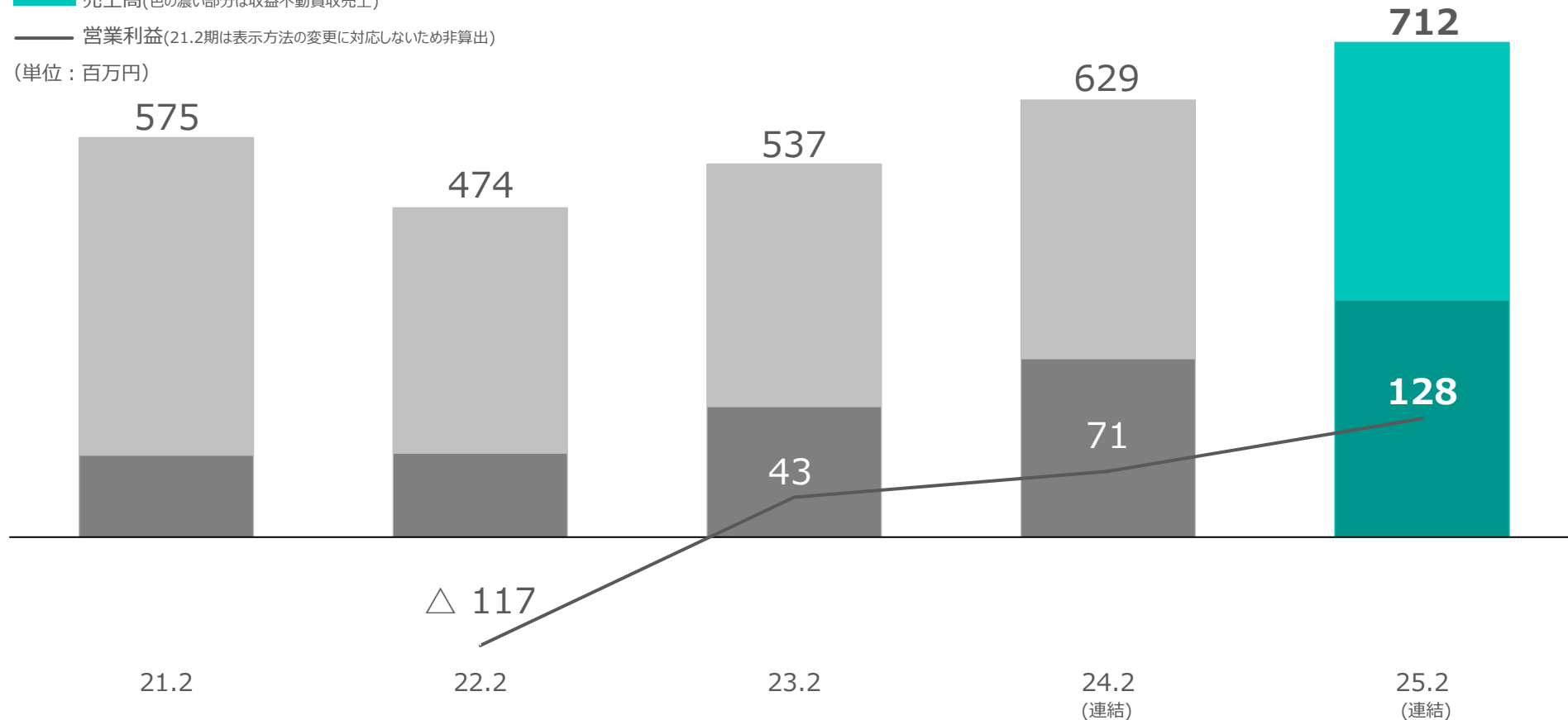
- 収益不動産の保有中に発生する「収益不動産賃収(グラフの色の濃い箇所)」は、ストック収益として拡大を目指しており(P23参照)、期初から在庫残高が高く積上がったまま推移したことで前期を上回った
- インバウンドの増加により、民泊施設も稼働が好調で、引き続き収益へ貢献をしている

不動産賃貸事業 累計実績

売上高(色の濃い部分は収益不動産賃収上)

営業利益(21.2期は表示方法の変更に対応しないため非算出)

(単位: 百万円)



2025年2月期 不動産管理事業の状況

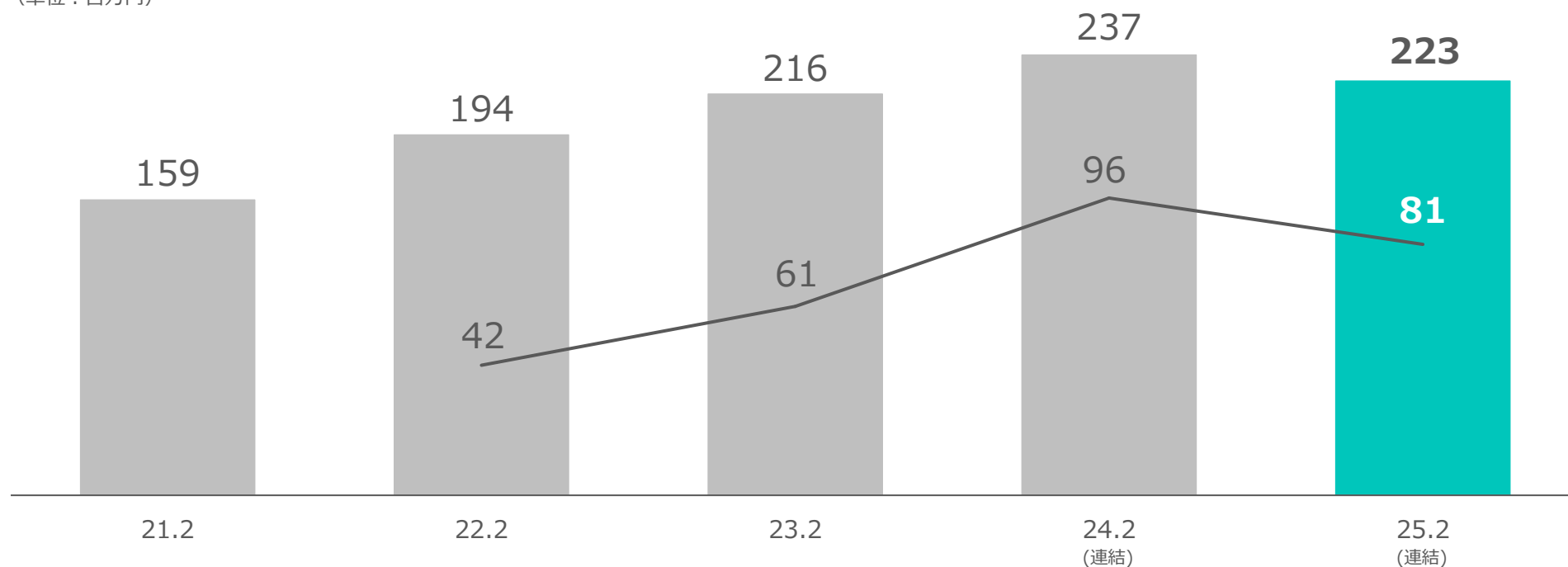
前期発生した大型工事の紹介料収入は無く、売上・利益が減少した

- 前期(24.2期)からは減収減益だが、23.2期から見ると売上・利益ともに順調に伸びている
- 営業部門では、販売事業で販売した物件の管理受託増加を目指す一方で、既存案件での管理手数料単価向上も目指しており、量と質の両方を向上させるべくサービスの向上などへも取組みを進めている

不動産管理事業 累計実績

■ 売上高 — 営業利益(21.2期は表示方法の変更に对应しないため非算出)

(単位：百万円)



3. 中期経営計画(25年2月期～27年2月期)と 2026年2月期 業績予想について

中期経営計画の詳細は、開示資料
もしくは動画(15分)をご確認ください



▲ 開示資料
([リンク](#))

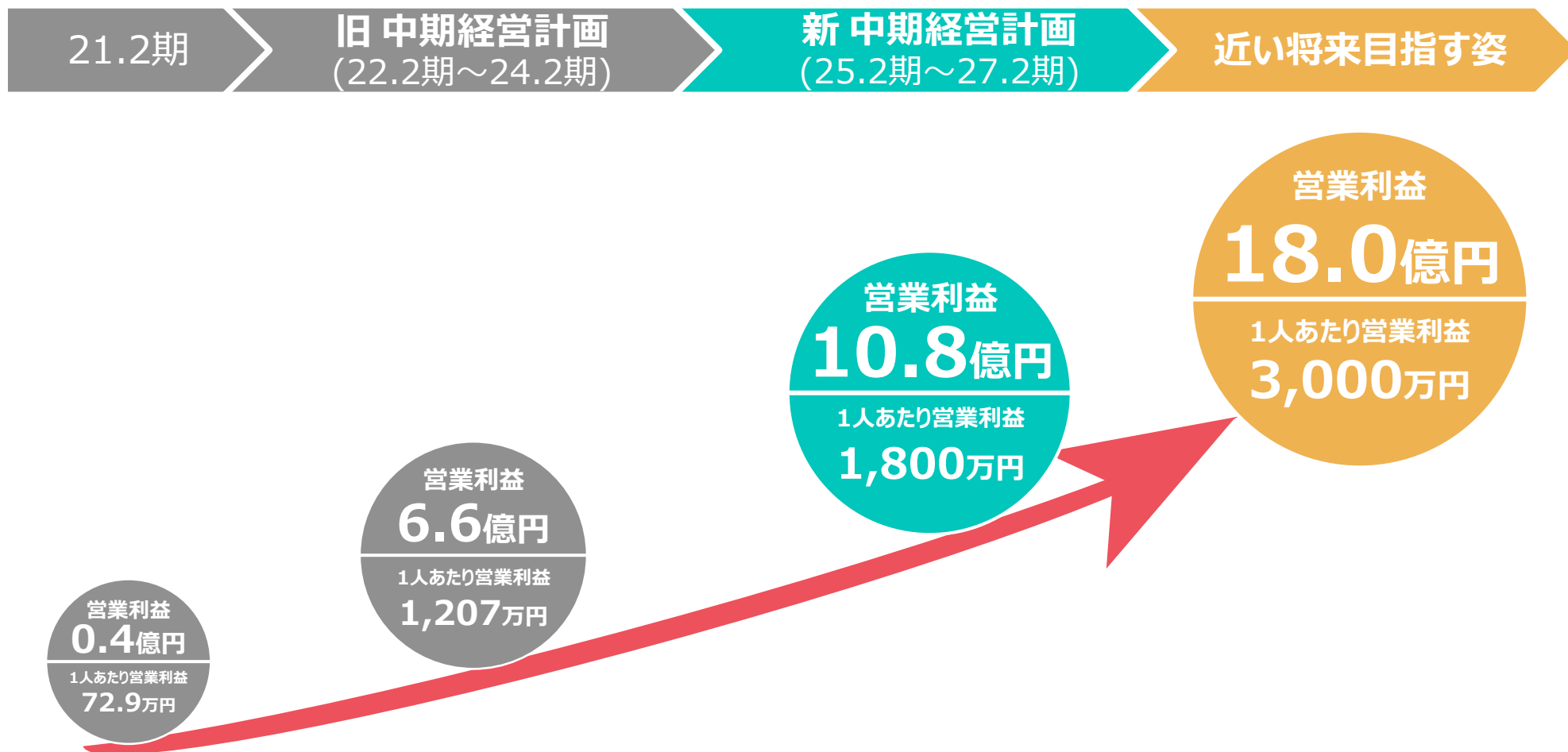


▲ 動画(15分)
([リンク](#))

当社が重視する指標

新たな中期経営計画策定の前提として、当社は「1人あたり営業利益」を重視しており、それに伴い重要指標として「営業利益」の目標値を公表

将来的に1人あたり営業利益3,000万円を目指し、新中期経営計画の目標値を設定



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**

- 目標値として営業利益10.8億円を置き、人員の微増に伴う1人あたり営業利益については27.2期での達成を目指す
一方で、販売事業を中心とした持続的な成長を目指しつつ、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るスタンスは変えない
- 現時点で27.2期計画は据え置き、営業利益率の推移や金融環境を踏まえつつ算定し、26年4月(26.2期決算発表時)を目途に計画値を公表

(単位：百万円)	24.2 実績	25.2 当初計画※	25.2 実績	達成率	26.2 計画	前期比	27.2 計画
売上高	11,506	13,000	12,430	95.6%	13,500	+8.6%	—
営業利益	663	810	975	120.4%	1,080	+10.8%	1,080
経常利益	454	570	740	130.0%	800	+8.0%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	620	400	461	115.5%	510	+10.4%	510
営業利益率	5.8%	6.2%	7.8%	+1.6pt	8.0%	+0.2pt	6.4～6.7%
1人あたり営業利益	1,207万円	1,350万円	1,545万円	—	1,662万円	—	1,800万円

1年
前倒し！



当初想定
から利益率
大幅UP

【補足】具体的取組み：不動産小口化商品

不動産特定共同事業法(不特法)に基づく任意組合第1号案件の組成を準備中

- これまで匿名組合案件を複数件組成してきているが、現在は任意組合の組成準備を進めている
- 不動産小口化商品は「AURAZONA(アウラゾーナ)」の名称で販売を予定

《匿名組合型や上場リートとの違い》

	任意組合	匿名組合	(参考)上場リート
不動産の所有権	出資者	出資者の代表者 (≒事業者)	投資法人
1口の価格	1口500～1,000万円	1口1万円のものもある	株価(相場変動)
運用期間	中長期間 (5～10年程度)	短期間 (最短で1ヶ月)	—
税制上の扱い	不動産所得	雑所得	配当所得
評価方法	土地：路線価など 建物：固定資産税評価	明確な規定なし	(鑑定評価)
その他	組成時に事業者は 売上計上可能	売上計上不可	流動性が高い

〈任意組合型の不動産小口化商品のメリット〉

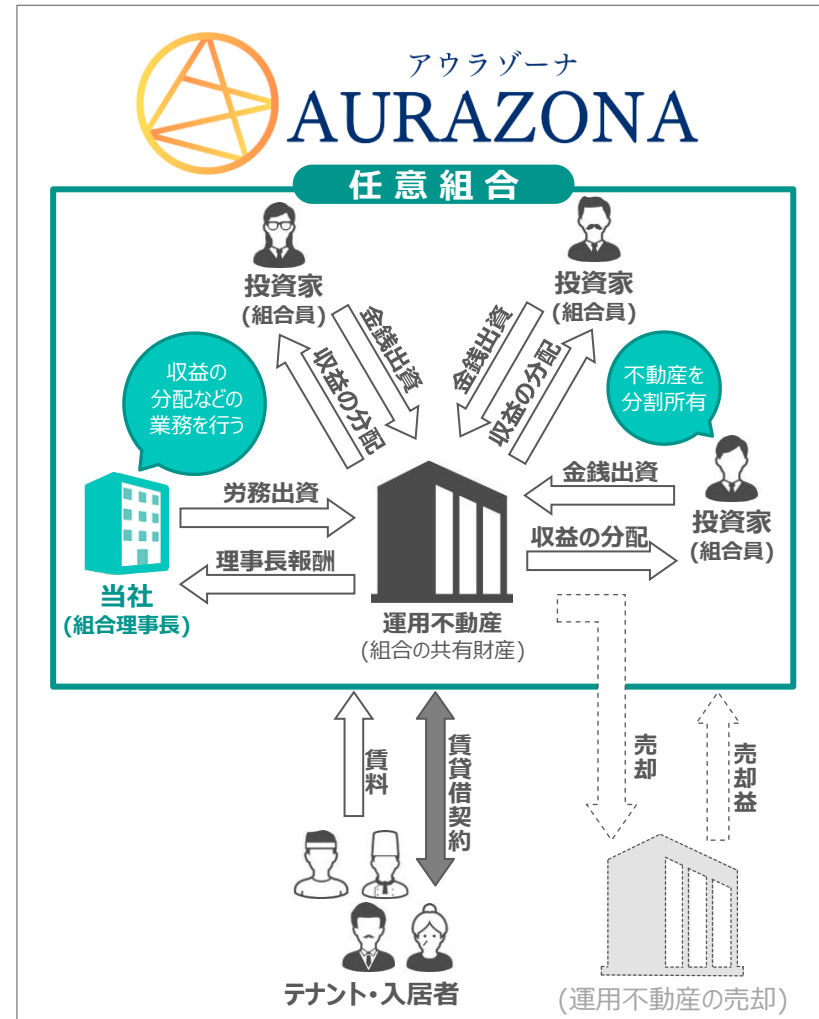
(投資家)

- ・ 当社の選んだ都心の優良物件への投資が可能
- ・ (現物を所有するより)少額から出資が可能
- ・ 相続税や贈与税の圧縮効果について現物を所有する際と同様の効果を期待できる

(当社)

- ・ これまでの顧客(富裕層や黒字企業)へ新しい投資商品の選択肢を提供でき、さらに小口投資が可能であることで不動産投資家の裾野を広げることができる
- ・ 特定条件を満たせば、組成時に売上として計上可能
- ・ 運用期間中は理事長報酬等の安定収益が得られる

《任意組合型の不動産小口化商品のイメージ》



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(22.2期～24.2期)では、事業戦略③に取り組んできた

その結果、売上高の向上や取引件数の増加など、事業規模が拡大(21.2期売上高：75.4億円→24.2期：115.0億円)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)より取組み開始

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

旧 中期経営計画(22.2期～24.2期)より取組み開始

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

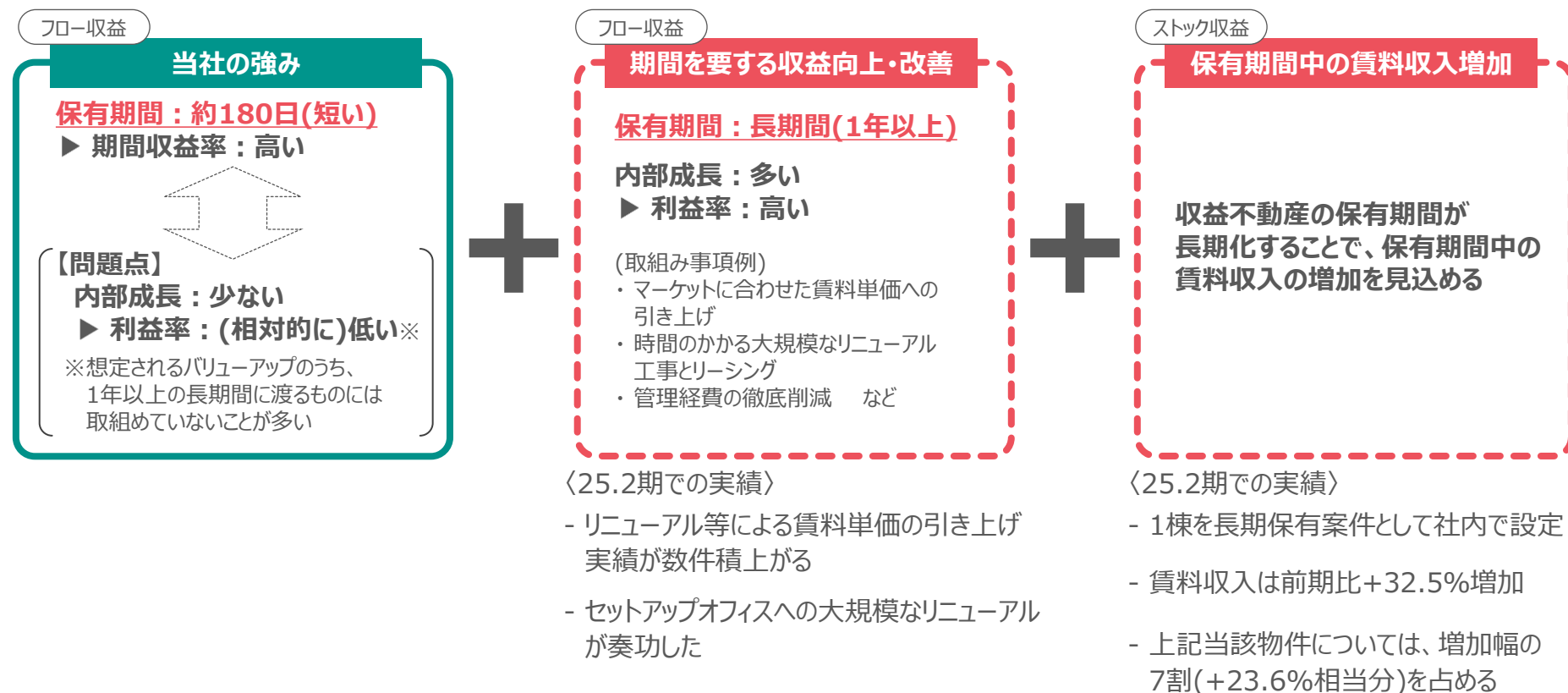
仕入・販売方法の確立

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、

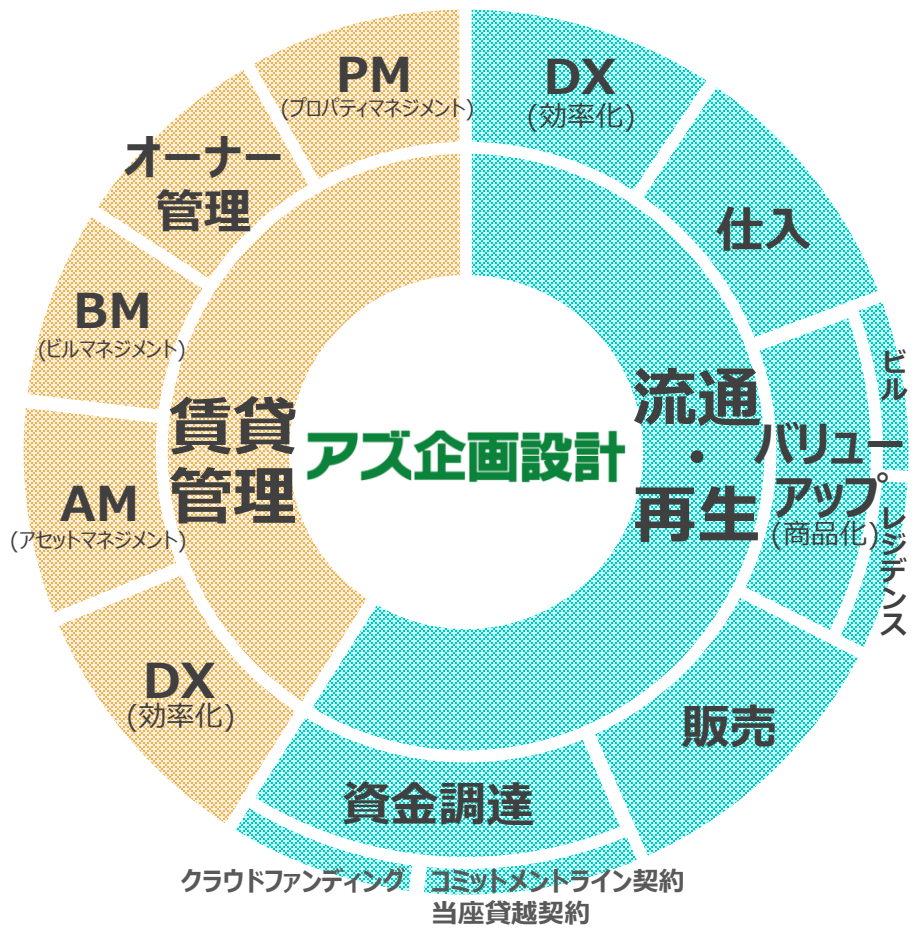
- ① **内部成長**(保有する不動産の収益性向上)の**充実**と、
- ② **ストック収益**(保有期間中の賃料収入)の**拡充** の2つに新たに取組んでいく

- 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

販売事業の売上高向上を目指し、

- ① **取扱不動産の価格帯向上(大型化)**と、
- ② **取扱不動産の種別の多様化** に取組む

①《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5億円以上の高額な収益不動産へ移行**
また、**10億円以上の収益不動産の取扱いも積極的に拡充**

〈25.2期までの実績〉

- 取組みは順調に進み、24.2～25.2期で販売した一棟収益不動産は、5億円以上のものが5割弱まで増えた
- また、10億円以上の収益不動産の販売も増加している

**今後も価格帯の大きな収益不動産を取扱う
また、20億円以上の収益不動産の取組みも進める**

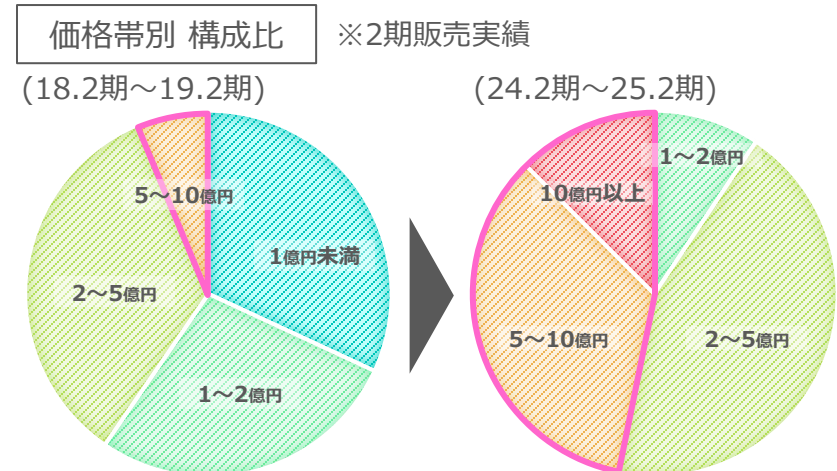
②《多様化》

投資家からの様々なニーズへ応えるため、**取扱物件の種別を増やす**

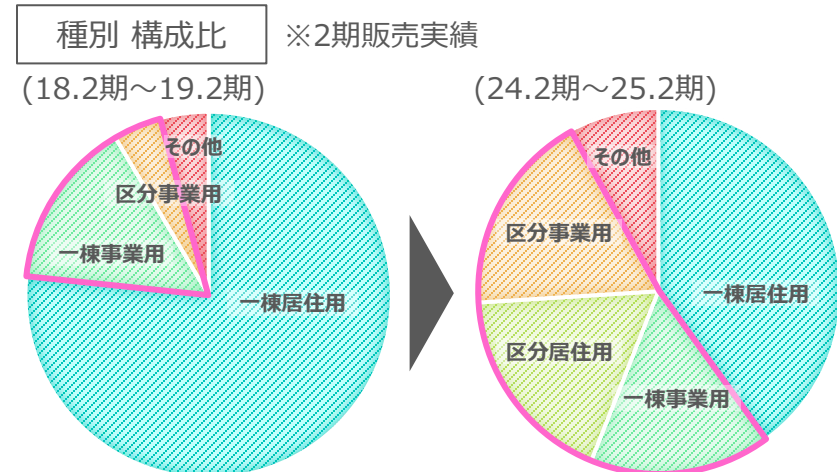
〈25.2期までの実績〉

- 主に、事業用(オフィス・店舗)不動産の取扱いを増やし、23.2期～24.2期で販売した一棟居住用(レジデンス)は2割へ減少

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



※一棟収益不動産のみ



※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

4. 株主還元

配当は24.2期で初配実施、25.2期は1株当たり30円(前期比+10円)へ引き上げ

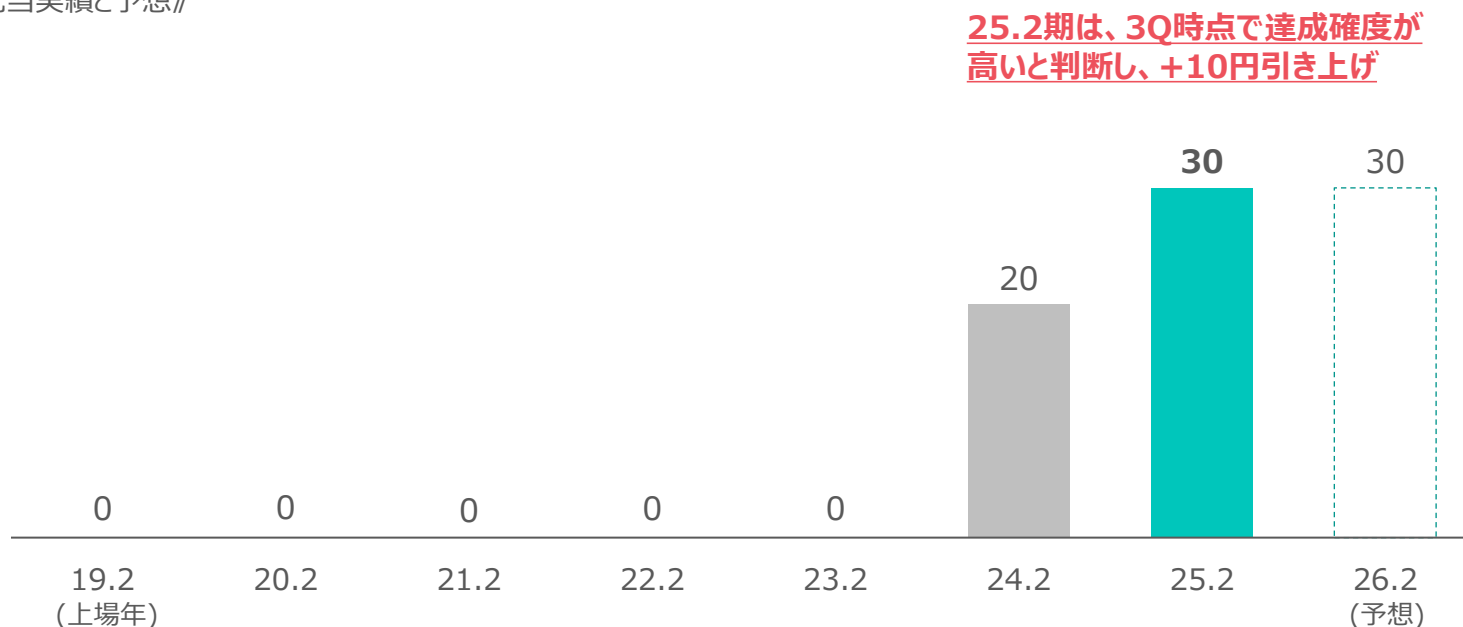
配 当 政 策

【基本方針】 前期配当額を最低ラインとして設定しつつ、業績に基づき検討する

【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

《配当実績と予想》



株主優待

株主優待については投資魅力向上を目指し、23.2期より現行の株主優待を実施

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)

①商品



QUOカードの贈呈

②回数

年 2 回
(中間:8月末 / 期末:2月末)

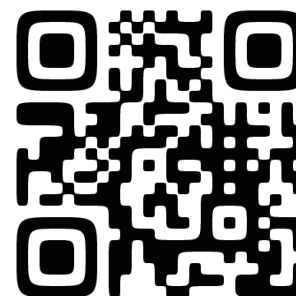
③贈呈額面

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)	

5. Appendix

- (1) 当社の強み・課題
- (2) 会社紹介

会社紹介詳細は、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
[\(リンク\)](#)

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7ヶ月で取得から販売まで完結。
社内連携の早さやリーシングの早さも回転の早さなども影響するが、
営業能力として短期間であっても期日を決めて売り切る販売力がある。

回転が早いことでリスクが少なく、金融機関の借入の面で有利。
また、万が一の急激な金融情勢の悪化にも影響を最小限に抑えることができるため、リスク管理の面でもメリットがある。

	21.2期	22.2期	23.2期	24.2期	25.2期	(参考) 他社事例※
平均保有日数	197日	160日	147日	220日	246日	半年 ～ 2年
販売件数	16件	17件	24件	23件	27件	—

※当社調べ

■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て行うことができ、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
- ・チームのフォローがあるものの、新卒社員にも徹底して全行程を任せるため、成長速度が早い

※競合他社では仕入担当や商品化担当、販売担当など、業務が専門化していることが多い

【課題】収益不動産の回転が早いことに対する課題

回転が早いことで上記のようにメリットも多いが、一方で「ストック収益(保有期間中の賃料収入)が相対的に少なくなる」という課題も抱えている。

中期経営
計画に基づき
既に取組み中
(P23参照)

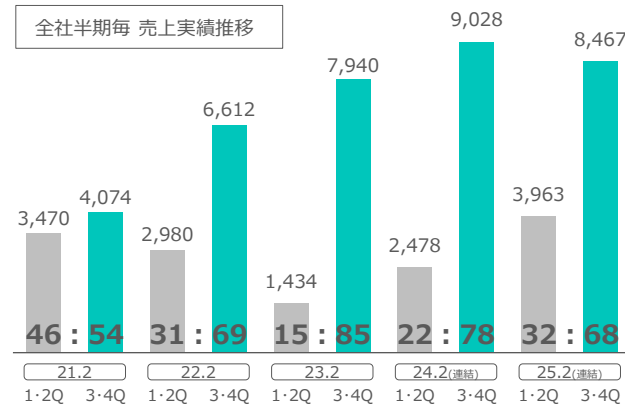
ある程度長期間の保有をすることで、賃料収入を積上げたり、賃料単価の向上を目指したりといったこともできるため、今後、“平均”保有日数は伸び、回転を落とすことも考えられる。

但し、早く回転させる強みを活かせる物件への取組みは引き続き進める方向であり、売り切る販売力は狙ったタイミングでの販売に活かすことができる。

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

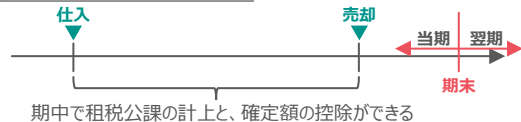


売上のほとんどを占める不動産販売事業では、上半期に仕入れを行い、下半期に販売をする営業スタイルであるため、**全社の売上実績も下期偏重の傾向が強い**

(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**

・ 毎期末に一定額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高めることで居住用不動産の保有残高を減らし租税公課の影響を抑える**ことも進めている

中期経営計画に基づき既に取組み中(P25参照)

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（臨時雇用11名除く） 2025年2月末時点

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

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

取組課題	関連するSDGs
------	----------

▼具体的な事例(一部抜粋)



◀ 当社web
サステナビリティページ

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



- ・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

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



- ・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

環境への取組み

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『ちがびRE100』を
埼玉本店で導入

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

直近取組み事例

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
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
23.12.25	「だいつ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
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
25.3.10	「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

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、潜在的风险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

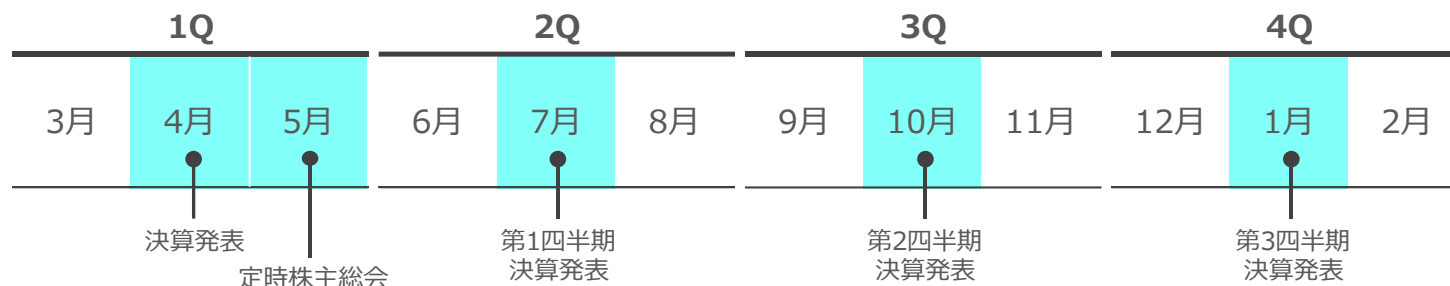
IRやプレスリリースを当社が公表した際、メールにてリアルタイムで内容を受け取ることができます。
下記URLより是非ご登録下さい。

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



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