



証券コード
3490

株式会社アズ企画設計



会社紹介スライド

～初めて当社に触れる方向け～

2025.4.11作成

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 (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

空室のない元気な街を創る

“AからZまで
幅広いニーズに応えられる企業でありたい”

そんな松本の想いで始まった会社がアズ企画設計です。

東川口という土地から、地域密着の不動産会社として、スタートしました。

人をハッピーにするのが好きな松本は、地域のオーナー様から受けたお困りごとをなんでも引き受けてきて、地域密着不動産会社の土台を築きました。

営業エリアが広がった現在でも、「AからZまで幅広いニーズに応え、人をハッピーにしたい」という根底は変わりません。

「空室が多い物件＝価値の下がった物件」を蘇らせること。

一つ一つの物件にストーリーを持たせること。

物件に関わる人たちの人生を豊かにすること。

それが、私たちアズ企画設計の仕事です。

代表者紹介



代表取締役 松本 俊人

東京都渋谷区生まれ

仕事のモットーは「出会いが人をつくる」

実家は渋谷区神宮前でうなぎ屋を経営。学生時代に、父親が所有する不動産の管理を手伝い、「トラブル物件」の対応に関わったことが、不動産業に興味を抱くきっかけとなる。

中央大学を卒業後は、大手外食チェーンの和食レストランにて飲食経営を学ぶ。弟が実家を継ぐこととなってからは、大学時代に学んだ会計知識を活かそうと考え、経理職の募集のあった不動産会社へ転職。

幼い頃から“人を巻き込んで楽しいことをし、周囲をハッピーにすることが得意”であったこともあり、一から自分の道を進もうと起業を決意。バブル崩壊から2年ほど経った頃で、経済は不況の真っ只中であったが、そんな街を「元気」にしたいという強い想いのもと、不動産業として「アズ企画設計」をつくり上げた。

当初は自宅を本社として売買仲介をメインに行っていたが、その後賃貸管理を視野に入れて東川口に店舗を構え、賃貸や売買のみならず、貸しコンテナ事業やビジネスホテル事業など多岐に渡る事業展開で規模を拡大させてきた。また、当時は不動産会社としては珍しかったオリジナルキャラクター「ハウスくん」をはじめいくつかのキャラクターを商標登録。地域情報誌「ハウスくん通信」を発行するなど、ユニークな経営戦略で地域密着型ビジネスを展開。

東京本社(千代田区)を中心とした不動産販売事業の急成長で、2018年3月にJASDAQに上場。現在は、東京本社・本店(東川口)で事業を展開し、「空室のない元気な街を創る」という企業理念のもと、さらなる成長を目指す。

アズ企画設計の歴史

1989.4

東京都渋谷区にて
会社設立

1993.5

- ・アズ企画設計に社名変更
- ・不動産関連事業の開始
- ・埼玉県川口市へ移転

新社屋完成
(現在の埼玉本店)



2018.3
JASDAQ上場

事業拡大に伴い、広い
オフィスへ
移転



更なる
事業拡大を
狙う

2023.8
東京本社を移転

2015.3
東京支社を開設
(販売事業の本格開始)

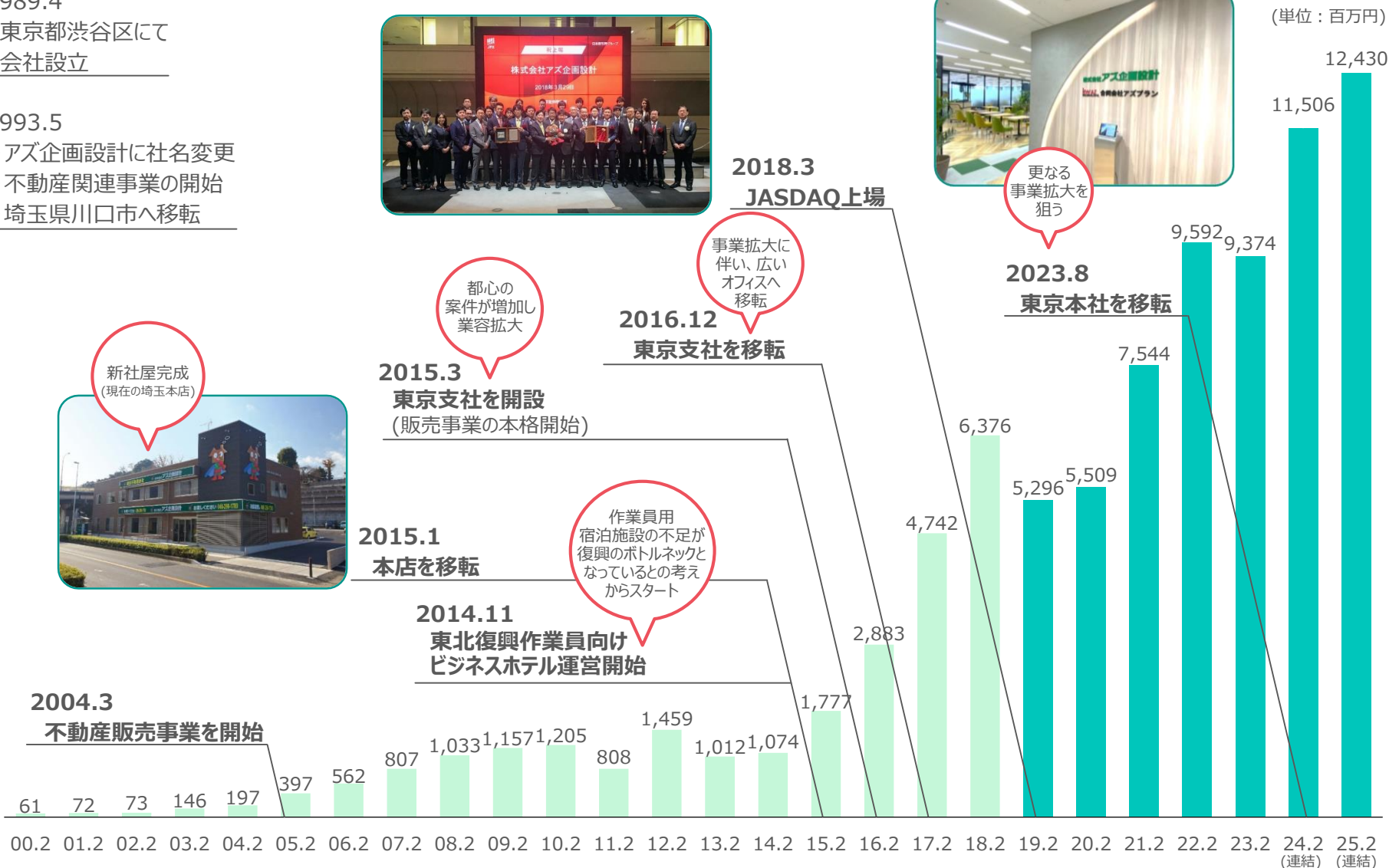
都心の
案件が増加し
業容拡大

2015.1
本店を移転

作業員用
宿泊施設の不足が
復興のボトルネックと
なっているとの考え
からスタート

2014.11
東北復興作業員向け
ビジネスホテル運営開始

2004.3
不動産販売事業を開始



当社の特色(1)

ハウスくん・ハウスくん通信

- 『ハウスくん』は、アズ企画設計のオリジナルキャラクター。企業理念に基づき、「皆様のお役に立ち、皆様が元気になれるように」という想いから松本が考案。
(イラスト：いまいずみひろみ氏)
- 広報誌「ハウスくん通信」は、漫画「かいけつハウスくん」や不動産関連の記事、社員インタビュー、時には不動産以外の記事も交え、周辺地域の方だけでなく多くの方に、20年以上にわたり親しまれている。
- 23年3月よりnoteで投稿開始。



▲noteアカウント



22年11月には
100号を突破！

負けず嫌いの頑張り屋さん。
どんなことでも挑戦します！
年中夢求、お客様を笑顔に
することがモットー！



アズサロン

- 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。
不動産業界関係者(不動産業者や金融機関、土業の方)に
お集まりいただき、情報交換会を開催。

(23年9月～)

月4回、40名程度、新東京本社カフェラウンジにて開催



(～20年2月)

毎月1回、100名以上
旧東京支社2階会議室



(20年4月～)
毎月1回、Zoomにて
オンライン開催

(22年5月～)

月3回店舗にて開催



当社の特色(2)

「アヴェントゥーラ川口」への支援

- 当社は地元サッカー団体「アヴェントゥーラ川口」のメインスポンサーです

アヴェントゥーラ川口は、『目指せ！！川口市からJリーグへ！』をスローガンに、現在埼玉県社会人サッカーリーグ1部に所属しているチームです

当社は、Jリーグ昇格を目指すチームのメインスポンサーとして、川口市のスポーツを通じて街の活性化を全社員でサポートしています

また、アヴェントゥーラ川口には当社社員も在籍しており、サッカー選手と会社員の2足のわらじで活躍しています



事業内容(1) 3つのコア事業

『アズ(AZ)』という社名の由来である“**AからZまで、幅広いニーズに応えられる企業でありたい**”という想いのもと、不動産に関する様々な悩みごとや困りごとを解決できるよう大きく3つの不動産ビジネスを展開

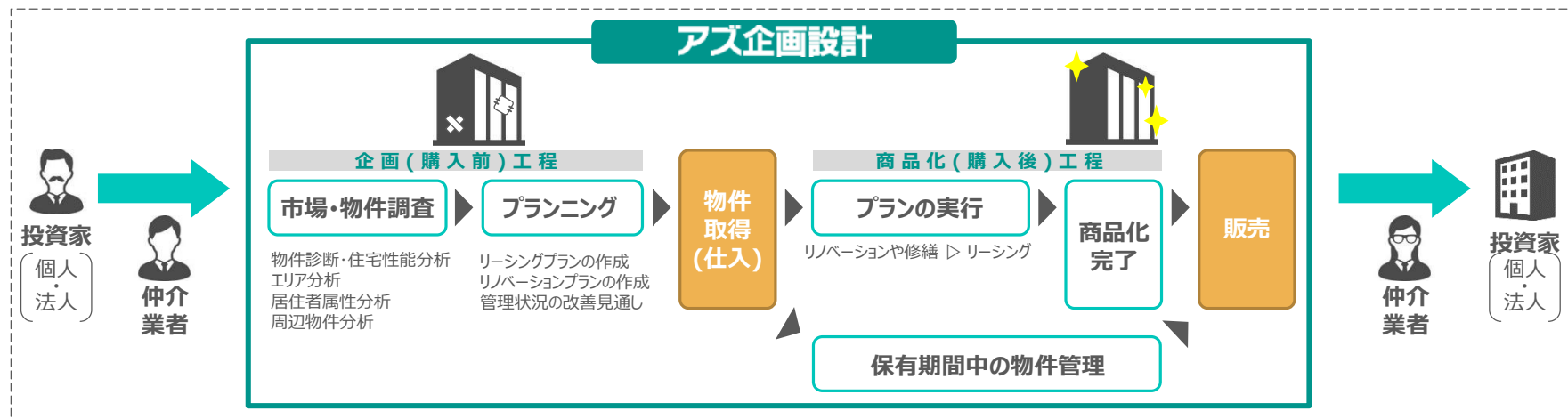
	不動産 販売事業	不動産 賃貸事業	不動産 管理事業
売上構成比 25.2期実績より算出	売上構成比92%程度の当社の主要事業。 2015年頃から取組みを開始。	売上構成比6%程度であり、創業期より取組んでいる事業。	売上構成比2%程度であり、創業期より取組んでいる事業。
概要	収益不動産を取得し、リノベーションによるバリューアップやリーシング(賃貸募集)により、稼働や利回りを向上させ、不動産投資家へ販売。	リニューアルにより収益改善が見込める不動産を所有者から借受け、賃貸事業(サブリース)を行う。	不動産所有者に対して、建物管理や入居者管理、賃貸借契約の管理、賃貸仲介などのサービスを提供。
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。 ※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

事業内容(2) 不動産販売事業

不動産販売事業 ～不動産の収益性を追求し、資産価値を高める～

- 収益不動産を取得し、リノベーションや大規模修繕によるバリューアップやリーシング(入居者募集)を施し、稼働状況を向上させ、投資家の求める資産性・利回りを実現し、不動産投資家へ販売する。

〈販売事業のビジネスフロー〉



〈ポイント〉

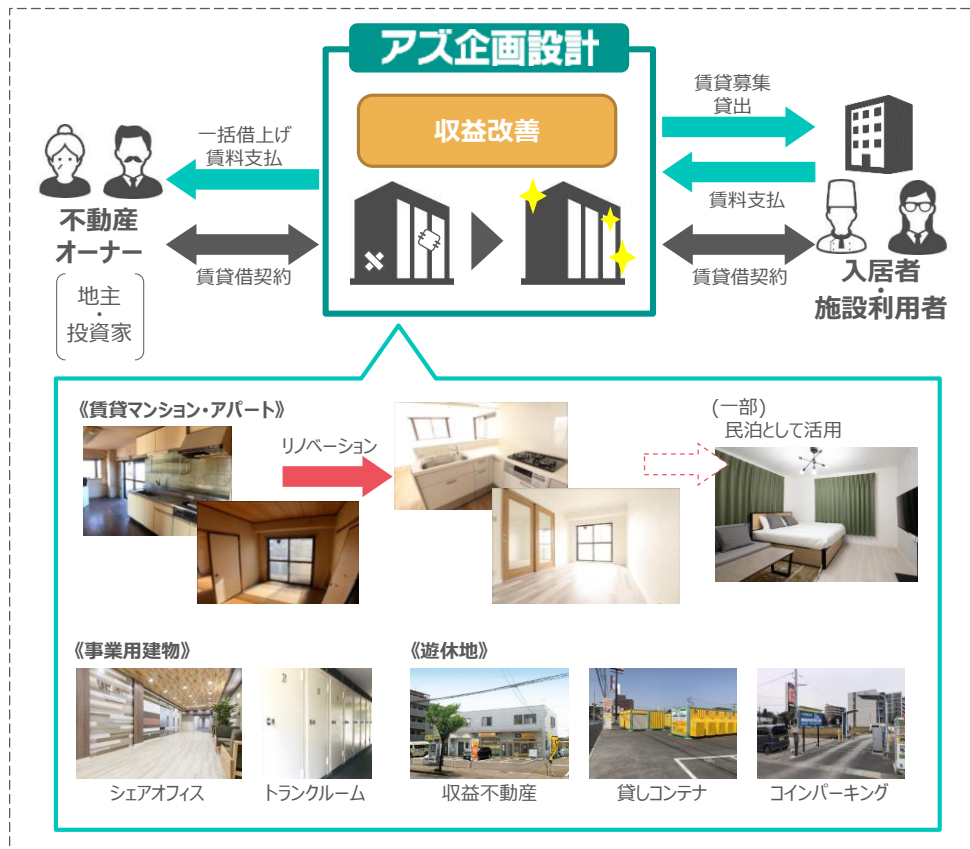
エリアや価格帯を加味した資産性の目利きと、販売時に投資家が「どのような資産性や利回りであればその物件に投資したくなるか」というストーリーづくりを行い、そのストーリーに基づき、取得(仕入)判断している

事業内容(3) 不動産賃貸事業

不動産賃貸事業 ～空室・低収益・遊休地を再生し、地域社会を活性化する～

- リニューアルにより収益改善が見込める不動産をオーナーから借受け、賃貸事業(サブリース)を行う。
- 不動産販売事業で取得した収益不動産について、保有期間中の管理は当社で行い、賃料収入を得ている。

〈賃貸事業のビジネスフロー〉



〈ポイント〉

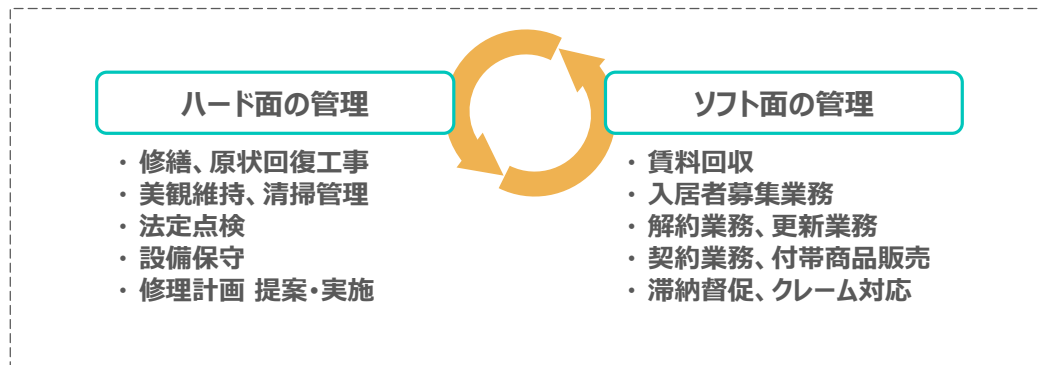
- ・オーナーにとっては、当社が一括借上げすることで賃料収入が安定化
- ・当社としては、「収益改善」により賃料収入UPや稼働率UPによる収入増が見込める
- ・また、良質な不動産を増やすことで地域社会への貢献を図る

事業内容(4) 不動産管理事業

不動産管理事業 ～資産価値と建物品質の継続的維持を目指す～

- 不動産オーナーに対して、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している。
- また、建物管理の一環として、原状回復工事やリフォーム工事等のサービス、その他24時間緊急サービスや賃貸用不動産向け火災保険などの付帯サービスも提供している。
- 不動産販売事業で収益不動産を購入いただいた方の意向によっては、そのまま当社で管理サービスを提供可能。
現状3～4割程度の割合で管理受託をいただいております、ストック収入の源泉である管理受託戸数の増加に貢献している。

〈管理事業の提供サービス〉



〈ポイント〉

- ・入居者には「快適な暮らし」を提供
- ・オーナーには不動産賃貸経営の「安心経営」を提供

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。

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
えることができるため、当社にとってもメリットがある。

	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
- ・ 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、賃貸担当、販売担当など、業務が専門化していることが多い

当社の強みについて(事例紹介)

(1)リーシングの事例(千代田区)

14フロアすべてが空室の新築オフィスビルを取得。
コロナ禍で需要の低下していた都心のオフィス賃貸であるにも関わらず、
約3ヶ月程のリーシングで満室稼働となった。

コロナ禍(20年6月)での

リーシング期間

約 **3** ヶ月



画像はイメージです

(2)リーシングと賃収向上の事例(世田谷区)

12室すべてが空室の物件を取得後、全室リノベーション工事を実施。賃貸募集から約1.5ヶ月程で12室すべての入居者が決まり、満室稼働に。なお、月額賃貸収入は工事前の1.67倍と、大幅なバリューアップとなった。

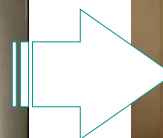
〈居室のリノベーション事例〉

リーシング期間

約 **1.5** ヶ月

賃料収入

1.67倍



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)

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

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

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

直近取り組み事例

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)寄付先の八王子子より感謝状を受領
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
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

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期より現行の制度を継続実施

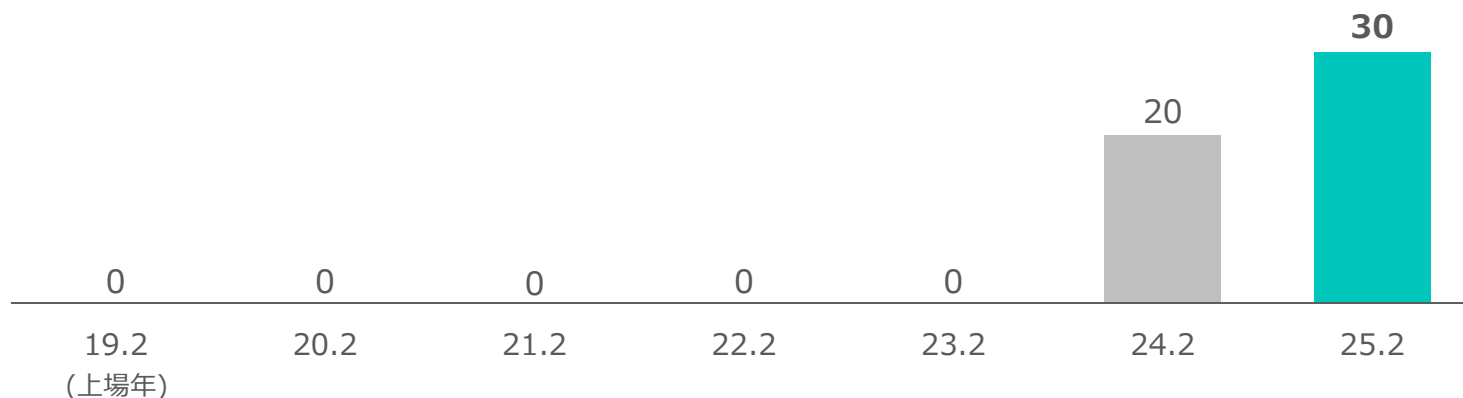
配 当 政 策

【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

【 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)

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

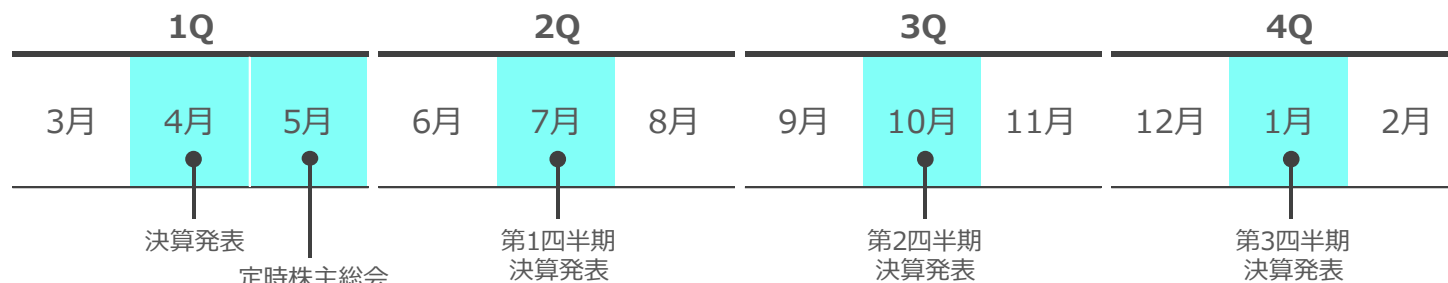
IRやプレスリリースを当社が公表した際、メールにてリアルタイムで内容を受け取ることができます。
下記URLより是非ご登録下さい。

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