



証券コード
3490

株式会社アズ企画設計



2026年2月期 第3四半期
決算補足説明資料

2026.1.9

INDEX

2026年2月期第3四半期概況

業績概況

..... P03

セグメント別概況

..... P08

中長期成長の実現に向けて

中長期成長戦略

..... P14

資本政策・配当

..... P23

Appendix

..... P27

会社概要

..... P33

重要なトピックス



四半期業績

- 売上高**9,601百万円**（前年同期比+11.0%）
- 営業利益**534百万円**（同△25.5%）
- 人材など成長に向けた投資を先行

業績予想

- 進捗率：売上高71.1%、営業利益49.5%
- 豊富な大型仕入物件を柱に、4Qでの計画値達成を目指す

トピックス

- 10億～15億円規模の収益不動産を複数売却
- 主要売却物件：高田馬場ビル、AZ渋谷本町、AZ千駄ヶ谷ビル 等
- 20億円規模のプロジェクトも進行中（渋谷区西原、港区芝）

資本政策・配当

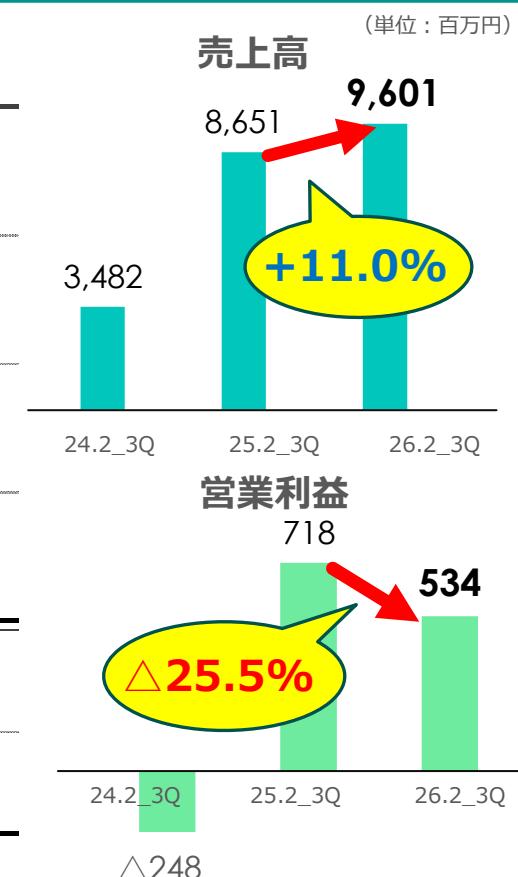
- 第5回・第6回新株予約権の行使が完了し、時価総額が向上
⇒当3Q末：44.1億円（前年同期比+16.2億円）
- 株主への総合利回り：3.74～4.42%

決算ハイライト

- ・売上高：**9,601百万円（前年同期比+11.0%）**。3Q時点で**過去最高**
- ・営業利益：**534百万円（同△25.5%）**。人材などへの先行投資を優先
- ・販売用不動産（売上の原資）：**10,593百万円（同+52.8%）**

(単位：百万円)	24.2_3Q	25.2_3Q	26.2_3Q	前年同期比	26.2通期計画	進捗率
売上高	3,482	8,651	9,601	+11.0%	13,500	71.1%
営業利益 又は営業損失(△)	△ 248	718	534	△25.5%	1,080	49.5%
経常利益 又は経常損失(△)	△412	553	286	△48.3%	800	35.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	28	343	165	△51.8%	510	32.5%
営業利益率	—	8.3%	5.6%	△2.7pts.	8.0%	—
販売用不動産※	9,475	6,932	10,593	+52.8%	—	—

※ 仕掛け販売用不動産を含む

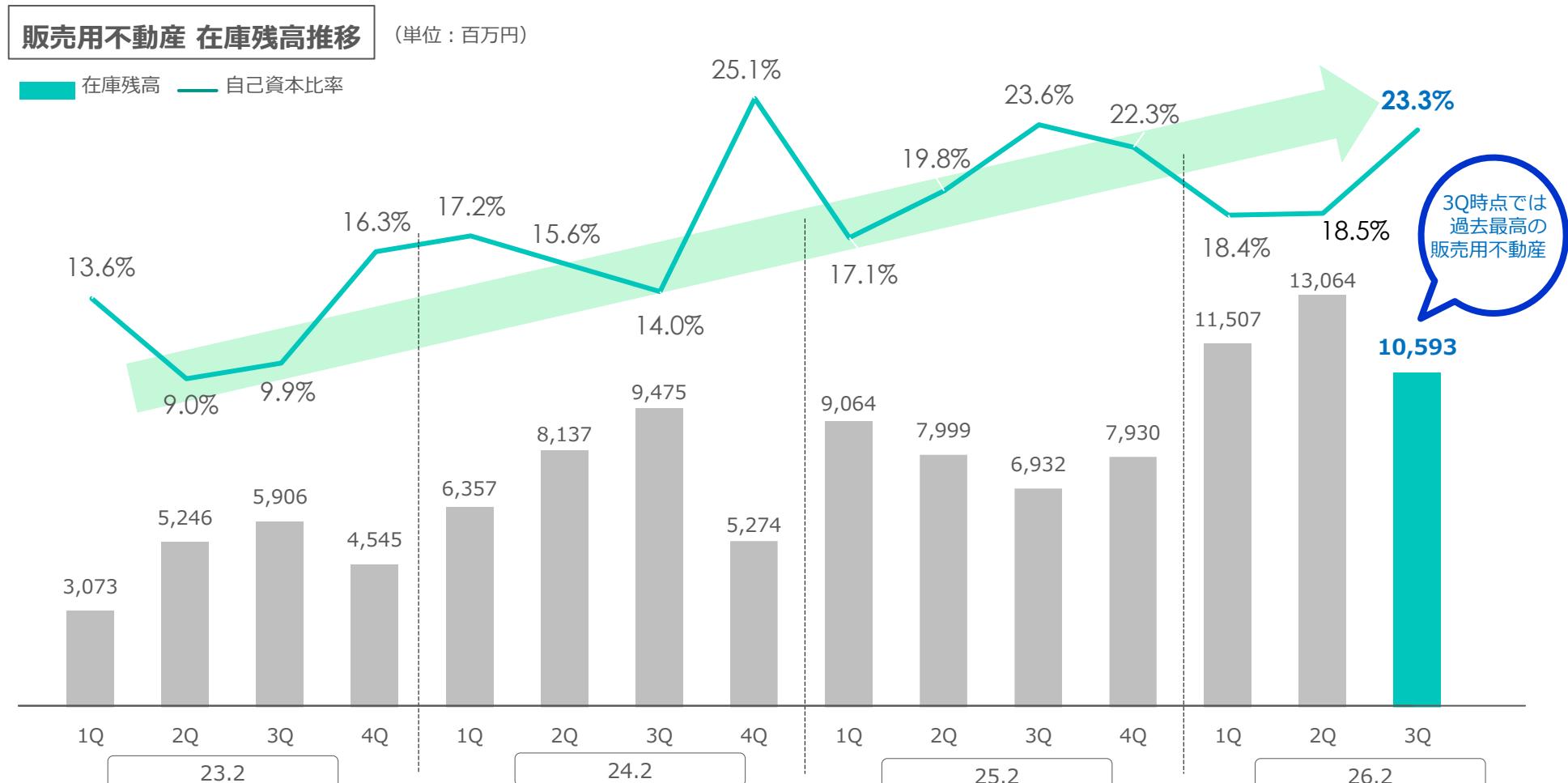


販売用不動産在庫水準の推移

在庫残高※ : 10,593百万円 (前年同期比+52.8%)。3Q時点では過去最高

自己資本比率 : 23.3%。成長を加速しつつ、財務の健全化も進展

※ 仕掛け販売用不動産を含む



連結貸借対照表トピックス

大型不動産の売却に注力する一方、一定規模の在庫を成長の原資として確保

- ①販売用不動産を厚めに保有
- ②新株予約権の行使完了に伴い**純資産も増強（25.2末比+898百万円）**
- ③**PBRが1倍を上回る**水準に回復（2025年11月末時点）

(単位：百万円)	25.2末	25.11末	(増減)
流動資産	12,588	15,783	3,195
現金及び預金	4,373	5,001	628
① 販売用不動産*	7,930	10,593	2,662
固定資産	651	751	99
※ 仕掛販売用不動産含む			
【資産合計】	13,239	16,534	3,294

	25.2末	25.11末	(増減)
流動負債	3,038	3,089	51
短期借入金	1,733	1,974	240
固定負債	7,243	9,587	2,343
社債	190	130	△ 60
長期借入金	6,843	9,279	2,435
【負債合計】	10,281	12,677	2,395
② 【純資産合計】	2,958	3,857	898
【負債・純資産合計】	13,239	16,534	3,294
自己資本比率	22.3%	23.3%	+1.0pts.
1株当たり純資産(円)	2,449.29	2,558.23	108.94
③ PBR(倍)	0.98	1.15	0.16

2026年2月期通期予想と2027年2月期の飛躍に向けて

2027年2月期を達成年度としていた目標を前倒しし、今期中に実現することを目指す

2027年2月期はさらなる成長に向けて歩みを進める

(単位：百万円)	26.2 3Q	前年同期比	26.2 計画	前期比	進捗率	27.2 当初計画	27.2 新計画	前期比
売上高	9,601	+11.0%	13,500	+8.6%	71.1%	—	14,500	+7.4%
営業利益	534	△25.5%	1,080	+10.8%	49.5%	1,080	1,180	+9.3%
経常利益	286	△48.3%	800	+8.0%	35.8%	—	900	+12.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	165	△51.8%	510	+10.4%	32.5%	510	600	+17.6%
営業利益率	5.6%	△2.7pt	8.0%	+0.2pt	—	6.4～6.7%	8.1%	+0.1pt
1人当たり営業利益	—	—	1,662万円	—	—	1,800万円	1,800万円	—

1年
前倒し！

セグメント別概況（全体）

全セグメントで増収傾向が続く。4Qでは利益の向上に向けた施策に注力

(単位：百万円)	24.2_3Q 実績(単体)	25.2_3Q 実績(連結)	26.2_3Q 実績(連結)	前年同期比
売上高	3,482	8,651	9,601	+11.0%
不動産販売事業	2,859	7,951	8,862	+11.5%
不動産賃貸事業	459	529	551	+4.2%
不動産管理事業	163	171	187	+9.4%
営業利益	△ 248	718	534	△25.5%
不動産販売事業	△ 139	751	610	△18.7%
不動産賃貸事業	43	89	82	△7.7%
不動産管理事業	46	60	63	+5.7%
調整額*	△ 198	△ 182	△ 221	—

* 各報告セグメントに配分していない全社費用



✓ 不動産販売事業・不動産賃貸事業の減益の要因
成長に向けた投資を先行（高スキル人材の獲得など）

✓ 不動産管理事業の増益の要因
連結子会社化した富士ホームが業績に寄与

不動産販売事業の状況①

区分マンション5件、区分事務所5件、ビル4棟、レジデンス4棟を売却

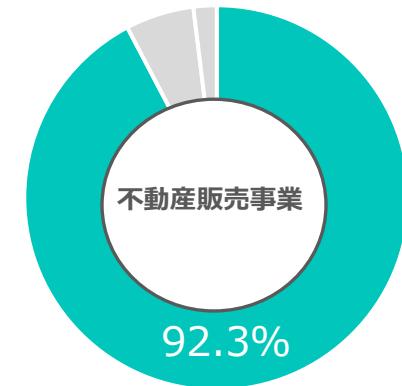
3Q時点での過去最高売上高を更新

・**売上高：8,862百万円（前年同期比+11.5%）**

・**営業利益：610百万円（前年同期比△18.7%）**

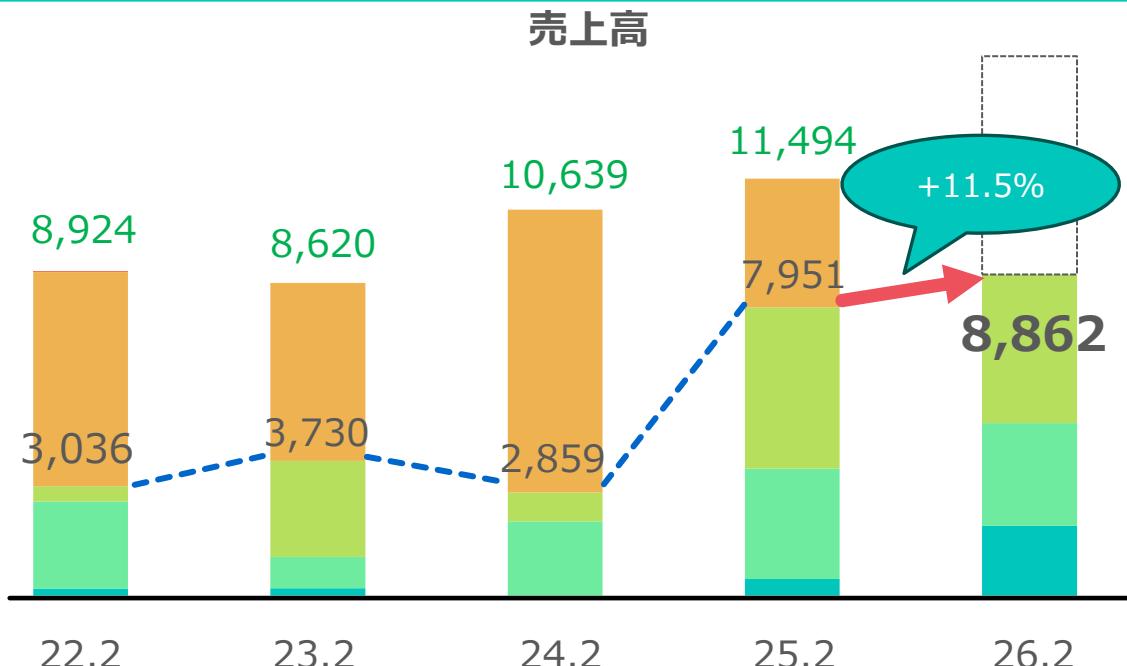
3Q累計業績

3Q売上高構成

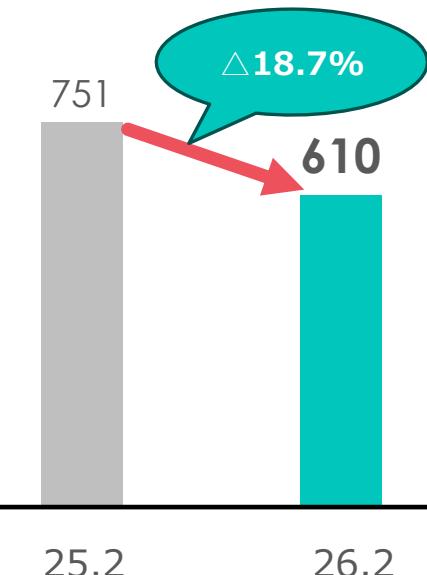


(単位：百万円)

売上高



営業利益



不動産販売事業の状況③当期売却・進行中物件（抜粋）



高田馬場ビル



新御徒町ビル



AZ渋谷本町



AZ千駄ヶ谷ビルディング



AZ亀戸レジ



AZ Ginza East



石神井公園レジ



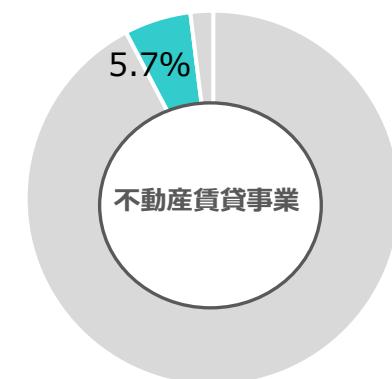
麹町ビル

不動産賃貸事業の状況

不動産販売事業において取得した販売用不動産の賃料収入
インバウンド需要の回復により、民泊施設で収益獲得が進む

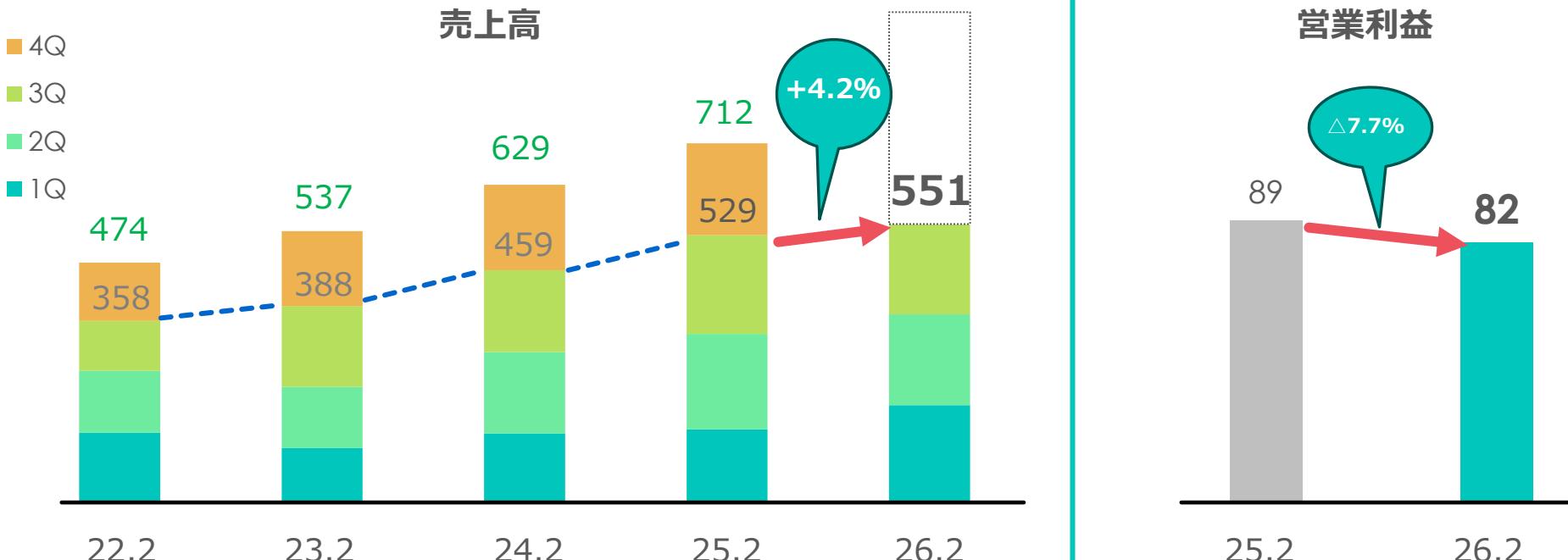
- ・**売上高：551百万円（前年同期比+4.2%）**
- ・**営業利益：82百万円（前年同期比△7.7%）**

3Q売上高構成



(単位：百万円)

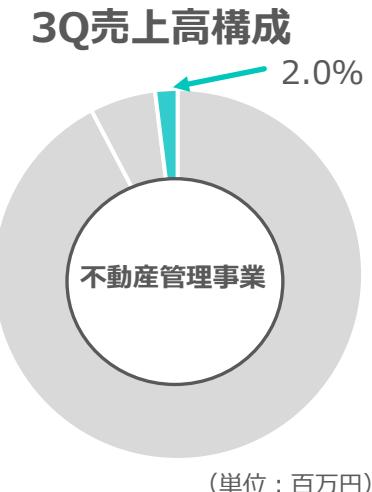
3Q累計業績



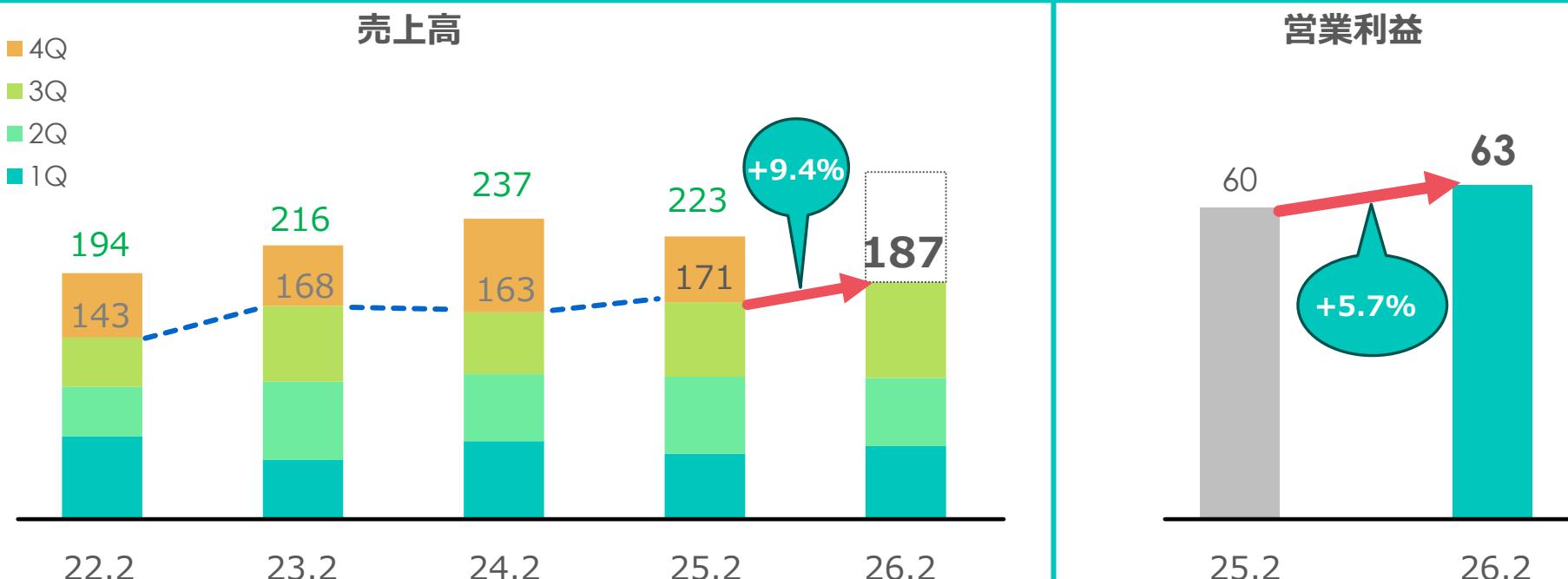
不動産管理事業の状況

既存顧客に対する管理サービス、販売した不動産の管理受託に注力
富士ホームも利益に貢献

- ・**売上高：187百万円（前年同期比+9.4%）**
- ・**営業利益：63百万円（前年同期比+5.7%）**
- ・**管理物件：約1,850戸（うち富士ホーム：約300戸）**



3Q累計業績



中長期成長の実現に向けて

中長期成長戦略
資本政策・株主還元

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

- 前中計で③販売事業の規模拡大が進展。これを土台に現中計で①②を積み上げる
- 25年9月、**富士ホームのM&Aを実施**（事業戦略②）

現中期経営計画(25.2期～27.2期)以降

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



富士ホームの全株式を取得
(25年9月)

前中期経営計画(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
- ・10億～20億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

【定義】

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で、賃料単価の引き上げ、テナントの入れ替え、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

当社の強み①不動産のバリューアップ[®]

物件の価値を再創造し、住まいやオフィスに新たな「喜び」と「感動」を提供



Before

After

外壁をモダンな雰囲気に刷新

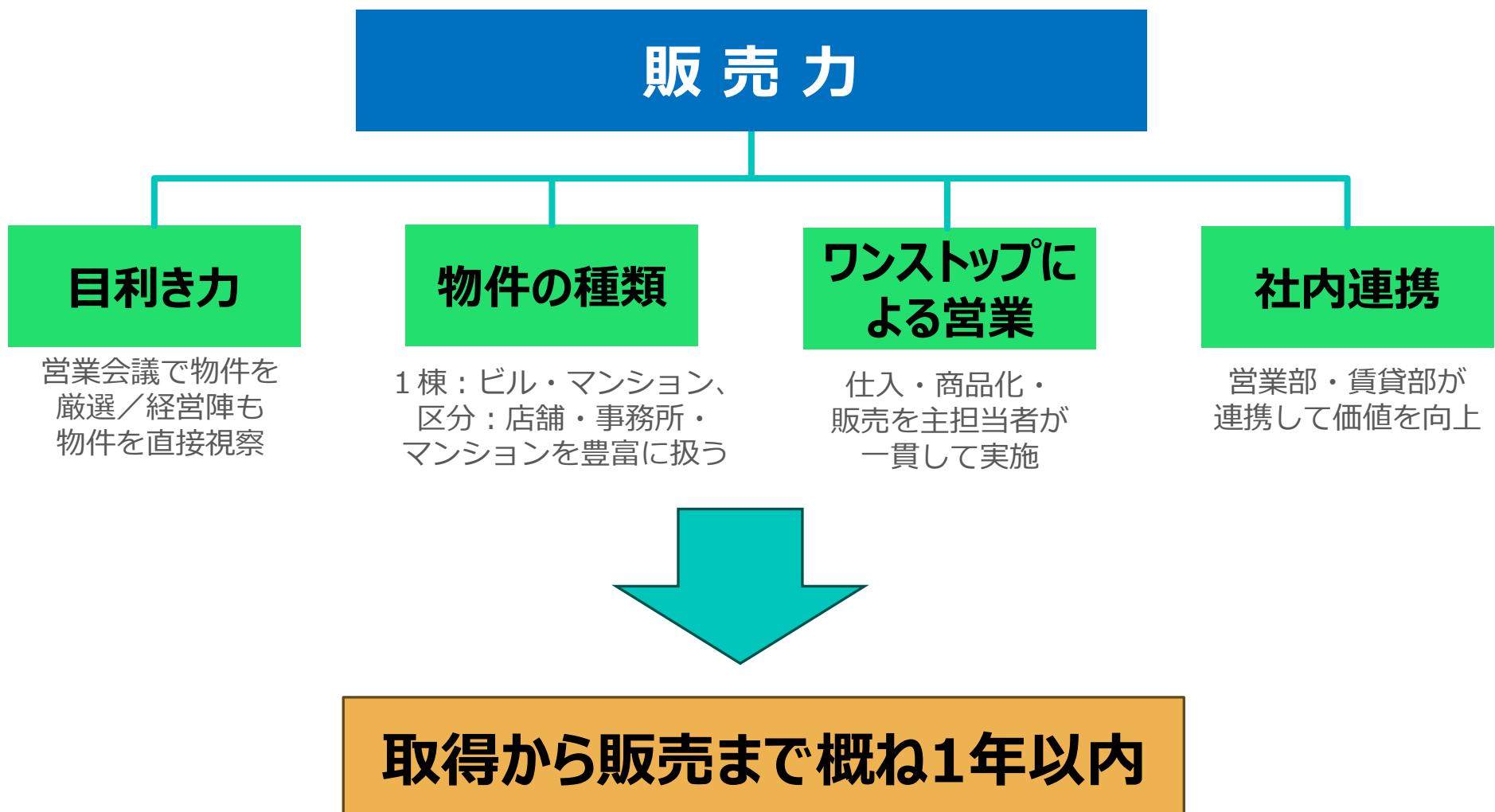


Before

After

内部空間をゼロベースで再構築

当社の強み②販売力



期日内に売り切り、売上に計上

成長戦略①取り扱い物件の大型化

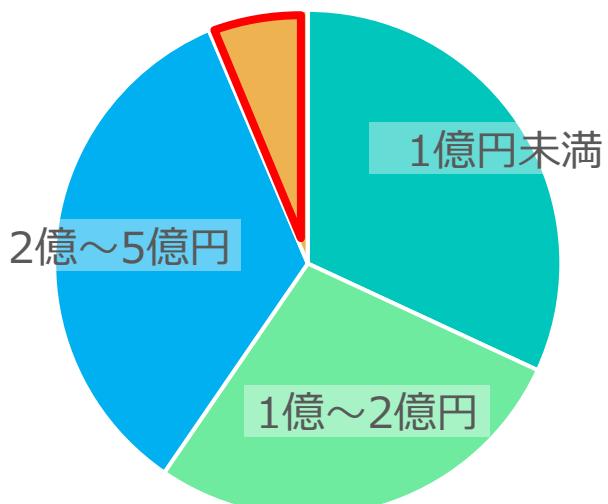
在庫自体の拡充に加え、取り扱い不動産の軸足を**5億円以上**に置く
10億～20億円規模の取り扱いも今後、拡充

価格帯別 物件構成比

※2期販売実績

18.2期～19.2期

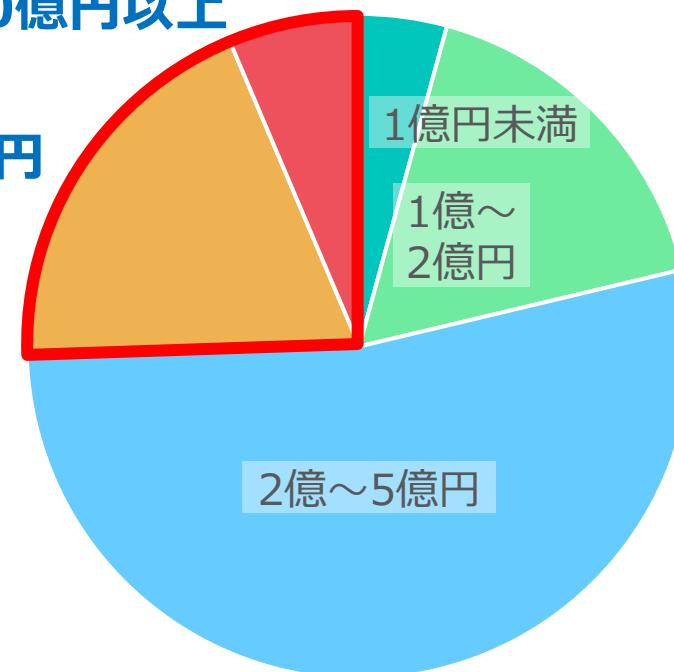
5億～10億円



24.2期～25.2期

10億円以上

5億～10億円



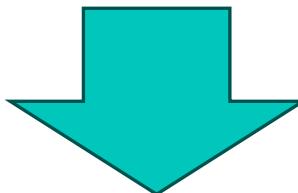
5億円以上の物件 **6.4%**

5億円以上の物件 **25.5%**

成長戦略② 1物件当たりの収益の最大化／アセットの多様化

収益の最大化

不動産保有期間中に賃料水準を引き上げ

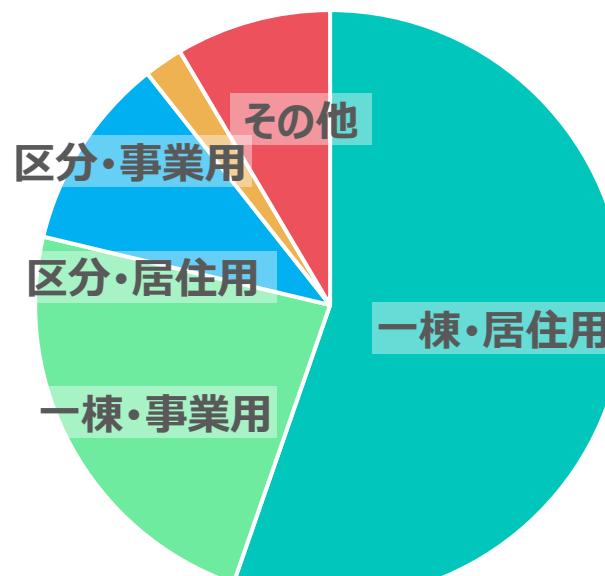


物件価値が最大化した時点で売却

販売タイミングの
目利き力の向上

アセットの多様化

24.2期～25.2期
種別構成比



一棟・区分問わず幅広い
不動産に範囲を広げ
**不動産投資家の多様な
ニーズにこたえる。**

成長戦略③人材の積極的な採用・育成

多様な人材

- 外国人を積極的に採用し、営業力を強化
- 外部人材も積極的に顧問・社外取締役等に招聘

特に
アジア圏の人材
に力を注ぐ

AIの活用

- 全社的にAI研修を実施（2025年12月）
- 一人ひとりの業務の効率化を図る



資格取得の奨励

- 宅建など会社推奨資格の講座受講費用を支援
- 会社指定の資格合格者には資格手当を支給

宅建保有者
55人

(2025年12月1日現在)

成長戦略④戦略的業務提携・M&Aの推進

戦略的業務提携・M&Aに注力。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による成長

オーガニックな成長

2025

2050

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

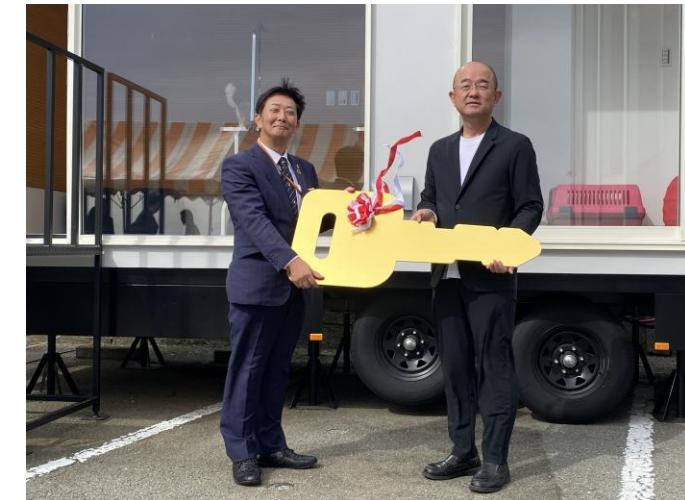
AI/DX
(業務効率化)

神奈川県松田町より感謝状受領

トレーラーハウスを「企業版ふるさと納税」により寄贈し、感謝状を受領



西平畠公園に設置されたトレーラーハウス



感謝状贈呈式にて
(右：本山博幸松田町町長)

寄贈したトレーラーハウスはドッグランに併設され、
利用者の愛犬のケアに活用

「町民、県民の方々、さらにはこの街を訪れる多くの方々に
喜んでいただけるお手伝いができるのは望外の喜び」（当社松本）

人を大切にする社風

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つたイベントです。不動産業界関係者を対象に、月3回、東京本社で情報交換会を開催中です。



経営者サロン

経営者の皆様が音楽を楽しみながら商談につなげる社交の場として、ホテル・レストランで開催しています。



クリスマス交流会

クリスマスに特別な交流の機会を設けています。2025年も多くのオーナー様、お取引様にご来場いただきました。



浅草のお客様接点の拡大

浅草で70年、お客様の不動産に関する様々な要望に応えてきた富士ホームがグループ入りしました。



企業版ふるさと納税

弊社所有のトレーラーハウスを企業版ふるさと納税を活用して神奈川県松田町に寄贈しました。



地元サッカーチームへの協賛

Jリーグ加盟を目指すサッカーチーム「アヴェントゥラ川口」(埼玉県川口市)を全社的に応援しています。



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、大学スポーツ団体への支援活動を行っています。



株主への総合利回り（配当+優待）

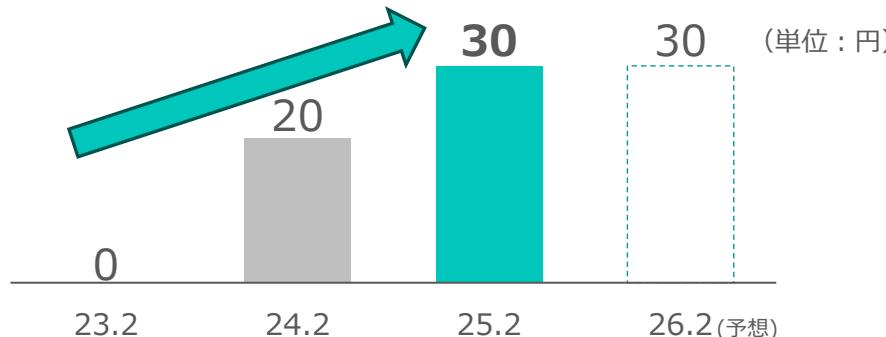
3.74～4.42%

※ 2025年12月1日の終値2,941円の場合

配当金		株主優待					総合利回り ①+②	(単位：円)
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	1.02%	100株	4,000	4,000	8,000	2.72%	3.74%	
		200株	9,000	9,000	18,000	3.06%	4.08%	
		300株	15,000	15,000	30,000	3.40%	4.42%	

1株当たり年間配当金

24年2月期初配実施、以降減配なし



株主優待

QUOカード

**8,000～
30,000円／年**

(注) 1.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。

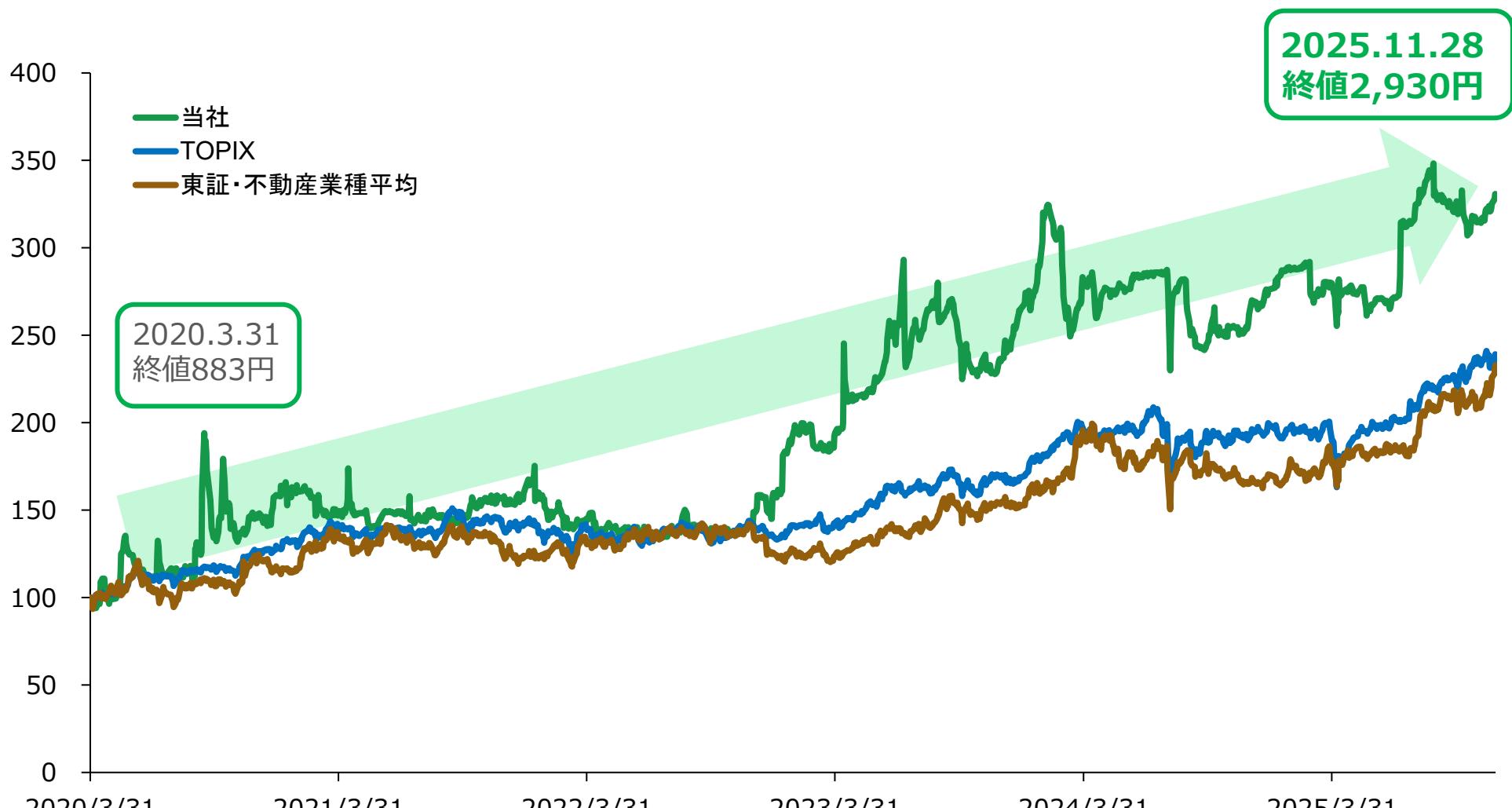
それ以外の保有期間・保有株式数は本試算の対象外です。

2.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。

3.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。

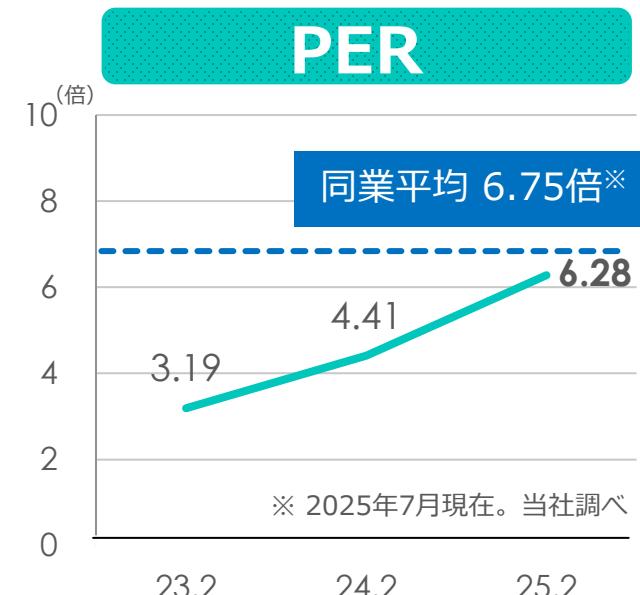
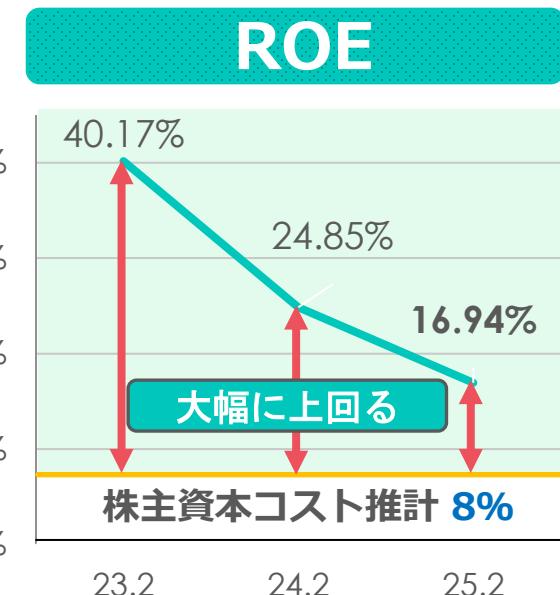
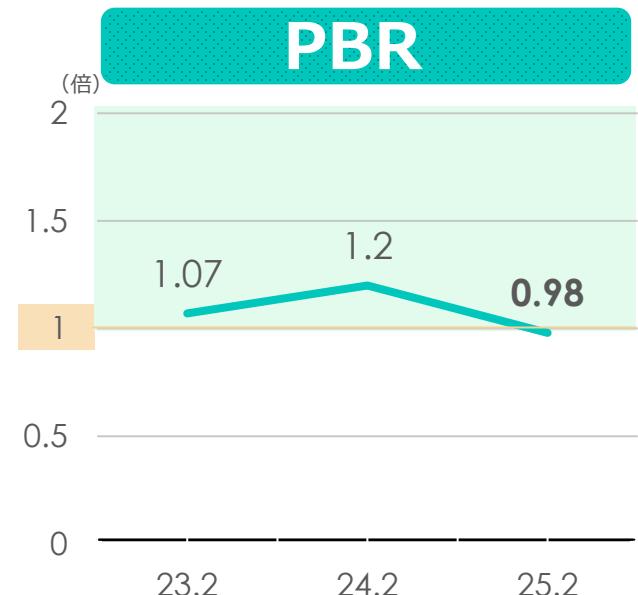
長期株価推移

2020年3月終値より3.3倍株価が上昇（2,930円）。上昇幅はTOPIXを上回る。



資本効率や株価を意識した経営／今後の目標

PBR：1倍前後（現在1倍超）／ROE：8%を超過／PER：改善傾向



参考 25.11時点のPBR : 1.15 (⇒P.6)

ROE目標

- ①売上高当期純利益率：1人当たり営業利益の向上
- ②総資産回転率：訴求力のある在庫を仕入れ、売上規模を拡大
- ③財務レバレッジ：財務の健全性を維持しつつ、借入を積極的に用いて在庫を拡大

最低12%

PBR目標

1倍以上

- ①ROEの向上：売上高当期純利益率、総資産回転率、財務レバレッジの面から取り組む
- ②PERの改善：中長期的な成長性を訴求し、投資家に将来の利益に対する期待感を醸成

第5回・第6回新株予約権の行使完了について

2025年5月に第5回・第6回新株予約権を発行、10月に全ての行使が完了

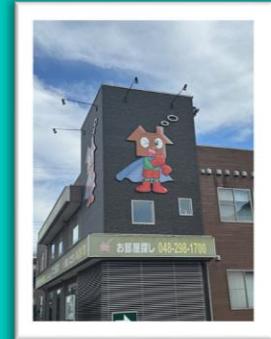
	2025年2月期第3四半期末	2026年2月期第3四半期末
①発行済株式総数	1,207,000株	1,508,000株 (前年同期比+301,000株)
②販売用不動産在庫	69.3億円	105.9億円 (同+52.8%)
③株価	2,315円	2,930円 (同+26.6%)
④時価総額 (①×③)	27.9億円	44.1億円* (同+16.2億円)

*各年11月末日終値を基に算出

積極的な増資を背景に、時価総額向上



Appendix



地域の住まいに寄り添う
(埼玉県川口市の本店)

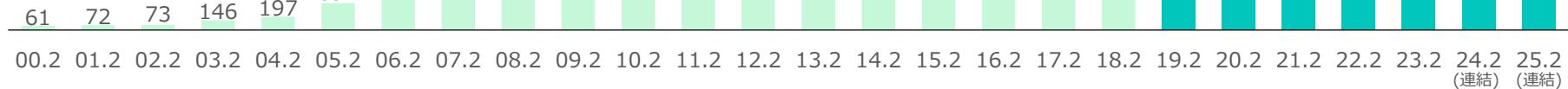
売上高長期推移

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



2004.3
不動産販売事業を開始



2015.3
東京支社を開設
(販売事業の本格開始)

2015.1
本店を移転

2014.11
東北復興作業員向け
ビジネスホテル運営開始

都心の
案件が増加し
業務拡大

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

移転以降
過去最高業績
を更新

2023.8

東京本社を丸の内に移転

(単位: 百万円)



2018.3
JASDAQ上場

当社を取り巻く外部環境

77%

日本における富裕層（保有資産上位1%）の総資産額のうち77%を占めるのは、不動産^{※1}

+3,000万円

23区における70m²当たり中古マンション価格は2015年の4,748万円から24年には7,720万円へ^{※3}

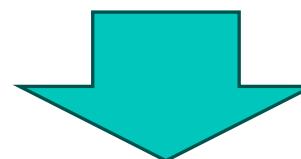
4つの観点

約1兆円

海外投資家による2024年の不動産購入額は9,397億円（前年比63%増）^{※2}。日本の不動産市場は海外からも注目を集める

999万人

東京23区の人口は2035年（999万人）まで増加。2045年の人口986万人も2020年を上回る^{※4}



(出所) ※1 野村総合研究所調べ [URL](#)

※2 国土交通省「令和7年版 土地白書」 [URL](#)

※3 カンテイ「中古マンション価格（年間版）」 [URL](#)

※4 東京都による予測 [URL](#)

都心の不動産市場は今後さらに成長する

よく寄せられる質問①

Q1. 主要な顧客

Q.特に不動産販売事業における顧客層とその特色について教えてください。

A.当社の主な顧客層は、**富裕層の方々**です。事業会社のほか、個人でも事業継承対策を目的とした富裕層の方が最も多く見受けられます。価格帯の上昇に伴い、ファンドなどプロの方にご購入いただいた事例もあります。

また、インバウンドの外国人投資家に売却する事例も増えています。現在、当社では複数名体制でインバウンドの方に丁寧に対応できる体制を整備・増強しています。

加えて、これらの方々が2度、3度と**リピートして購入**するケースが見られるのも当社の不動産販売事業の特色です。

Q2. 富士ホームの事業承継

Q.富士ホームの買収に至った経緯を教えてください。また、今後も同様の地域に根ざした管理会社の買収を計画されているのでしょうか。

A.富士ホームは、事業承継で子会社化しました。当時の社長は現在も会長としてご尽力いただいている。

仲介会社の紹介で物件の審査を行ってから非常にスムーズに進み、2025年9月25日に調印式を結びました。短期間で無事に成約し、翌日には弊社の生え抜き社員が新社長として出勤しました。PMIも順調に進捗しており、現在、浅草エリアの開拓に意欲的に取り組んでいます。

事業承継は非常に優良な案件が多いと認識しています。今後もこのような案件を積極的に取り入れ、**グループ全体として成長**を図りたいと考えています。。

よく寄せられる質問②

Q3.仕入環境について

Q. 貴社を巡る仕入環境について教えてください。

A. 物件の仕入れは競争の激しい市場だと認識しています。さまざまな競合他社がしのぎを削っていますが、現在、当社は多くの優良な不動産を所有しています。リノベーション・賃貸・管理等に関するノウハウも蓄積されており、当社の業績は今後も拡大できると考えています。

仕入から売却まで長期化する物件はなく、販売は堅調に推移しています。1物件につき平均3件程度の申し込みをいただいており、今後も優良物件の発掘や販売を強化していきます。

Q4.中小ビルの建築費高騰

Q. 都心の中小ビルにおける建築費の高騰は貴社にどのような影響を与えているのでしょうか。

A. 建築費高騰に対しては、**それぞれの立地に応じて適切に対応**しています。例えば都心5区での事業においては、長年取引させていただいている建築会社と綿密に対策を協議しています。

加えて、**賃料上昇、コスト低減、高い価格での売却が可能**といった条件を揃えている物件を選定して投資しています。

建築費が高騰する中でも価格と工程をきちんと管理すれば、**売上と利益はおのずとついてくる**と考えています。

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
不動産事業を通じた取組み	<p>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</p>
社会への取組み	<p>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</p>
環境への取組み	<p>環境への負担を軽減</p>
事業を支えるガバナンス・コンプライアンス	<p>持続可能な成長を実現するガバナンス体制の維持・強化</p>

▼具体的な事例（一部抜粋）

- 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

- 富士ホームが持つ浅草地域の情報やネットワークの承継、地域企業や活動雇用の創出
- 地元サッカー団体「アヴェントゥーラ川口」への支援
- 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

- カーボンニュートラルを目指すべく、秩父新電力（株）の『ちちぶRE100』を埼玉本店で導入

- 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・移設し、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ー財団への寄付実施
- 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に配慮した取り組みを実施
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 「だいどう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行動宣言を策定し、取り組みを整理
- 24.2.26 「さいしんSDGs私募債」発行及び埼玉県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トに登録し、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」発行及び埼玉県信用金庫を通じて公益財団法人埼玉県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、働きがいを育むまち創出事業」へ寄付
→(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
- 25.9.25 富士ホームの全株式を取得し完全子会社化

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 小尾 誠 吉田 和司
北山 一博 大山 亨 松原 有里枝 飯塚 健



当社IRサイト
[\(リンク\)](#)



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

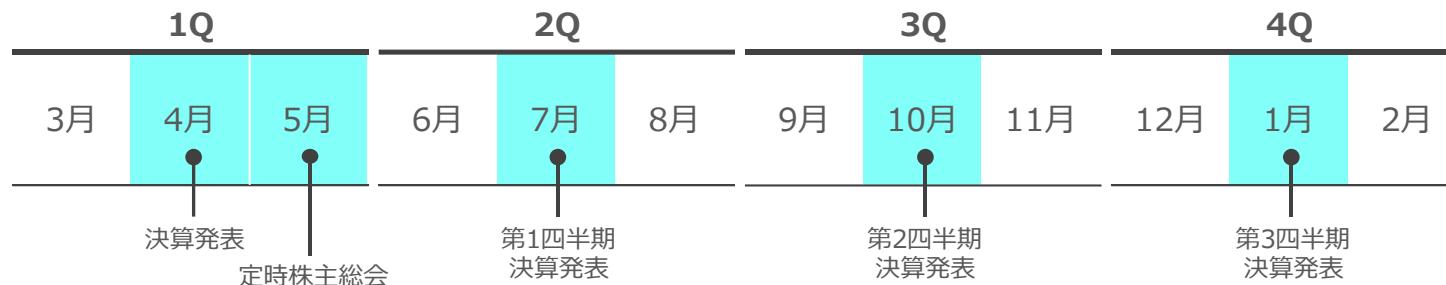
IRやプレスリリースを当社が公表した際、メールにてリアルタイムで内容を受け取ることができます。
下記URLより是非ご登録下さい。

<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を実施（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け付けていません。



▲問い合わせサイト



▲IRへのメール