

収益不動産のアズ企画設計 6/7 実施の個人投資家向けセミナー資料の公表と ライブ配信 URL のお知らせ

東京都を中心に、一都三県で不動産事業を行う株式会社アズ企画設計(東京本社：東京都千代田区)の代表取締役 松本俊人が、2025年6月7日(土)に開催される個人投資家向けセミナー「ブリッジサロン」に登壇いたします。本日、セミナー資料とライブ配信 URL をお知らせいたします。

■ セミナー資料について

添付の通りです。

■ ブリッジサロン開催概要

日時：2025年6月7日(土) 13:00～16:20 ※当社は14:45～になります

場所：KDDIホール / ライブ配信

参加費：無料



▼ライブ配信 URL

https://www.bridge-salon.jp/salon_guide_rf/detail_147.html

<株式会社アズ企画設計について> <https://www.azplan.co.jp>

『空室のない元気な街を創る』という企業理念のもと、主要事業である不動産販売事業で収益改善が必要な不動産を取得し、空室の再生、地域の再生、さらには事業・企業の再生へと取組んでいます。

東京本社：東京都千代田区

代表者：松本 俊人

事業内容：不動産販売事業 / 不動産賃貸事業 / 不動産管理事業

証券コード：東京証券取引所 スタンダード市場 3490

【 本プレスリリースに関するお問い合わせ 】

株式会社アズ企画設計 広報担当 MAIL : pressinfo@azplan.co.jp



証券コード
3490

株式会社 **アズ企画設計**



投資家向けIRセミナー資料

2025.6.7

本日の資料は6/6付で
当社IRサイトへアップ済みです
是非 後日詳細をご確認ください

本日のゴール

- 
- ① **事業内容**が分かる
 - ② **業績**が分かる
 - ③ **強み(業績好調の背景)**と**戦略**が分かる
 - ④ **株主還元方針**が分かる

この時間が皆さまの投資活動の参考になるとともに
アズ企画設計の株式購入のきっかけになれば幸いです

INDEX

1. **事業内容について** : p4
～アズ企画設計は何をやっている会社か～
2. **業績について** : p9
～アズ企画設計はどのくらい伸びている会社か～
3. **成長の背景と今後の戦略について** : p18
～アズ企画設計は今なぜ伸びていて、今後どう伸びていこうとする会社か～
4. **株主還元方針について** : p24
～アズ企画設計は株主様に何を還元できる会社か～
5. **事業内容について** : p29

1. 事業内容について～アズ企画設計は何をやっている会社か～

アズ企画設計は 3つの不動産ビジネス + aの会社です

不動産販売事業

収益不動産を取得し、バリューアップを施して不動産投資家へ販売

主力事業

成長ドライバー

フロー収益

NEW

不動産小口化販売

不動産販売事業で取得した不動産を小口化し、投資商品として販売

新規事業

顧客の裾野拡大

未来の収益

不動産賃貸事業

不動産販売事業で取得した
不動産から賃料収入を得る

安定収益源

ストック収益

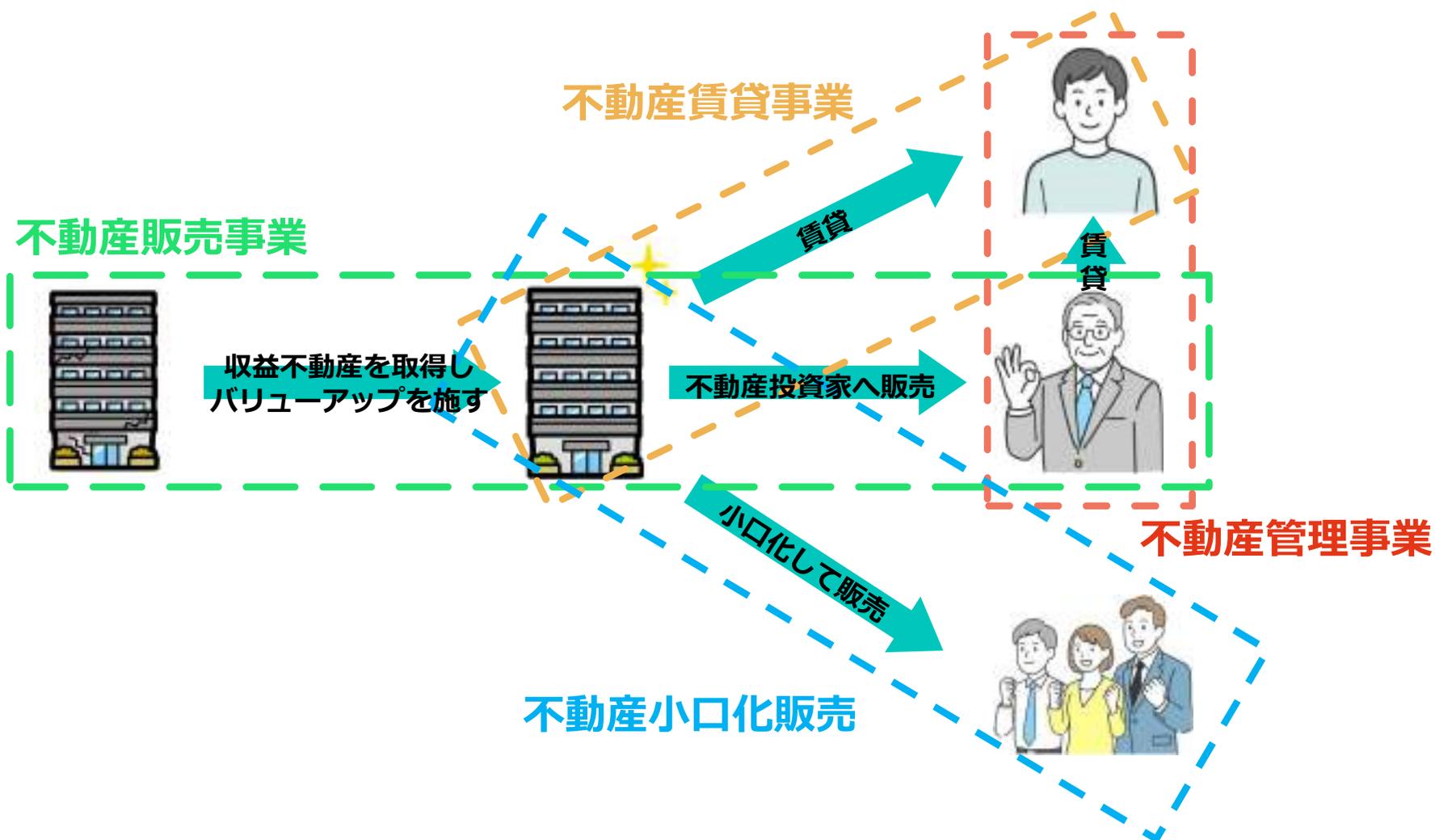
不動産管理事業

不動産オーナーへ、建物管理や
入居者管理等のサービスを提供

安定収益源

ストック収益

アズ企画設計は 3つの不動産ビジネス + a の会社です



“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”

	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

新規事業

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たが、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

《上場リートとの違い》

	任意組合	(参考)上場リート
1口の価格	1口500~1,000万円	株価(相場変動)
運用期間	中長期間 (5~10年程度)	—
相続贈与時評価	相続税法上の評価	時価

〈不動産小口化「AURAZONA(アウラゾーナ)」とは〉

- ・ 当社の選んだ都心の優良物件への投資が可能
- ・ 少額から出資が可能(物件によっては500万円から投資可能)
- ・ 現物不動産を所有する際と同様の相続税法上の評価
- ・ 管理はアズ企画設計にお任せなので不動産の賃貸管理にかかる投資家様の手間や負担を軽減
- ・ 投資家様は定期的に分配金を受け取れる

《任意組合型の不動産小口化商品のイメージ》



2. 業績について～アズ企画設計はどのくらい伸びている会社か～

詳細は4/10公表資料を
ご確認ください



▲ 決算短信



▲ 補足説明資料

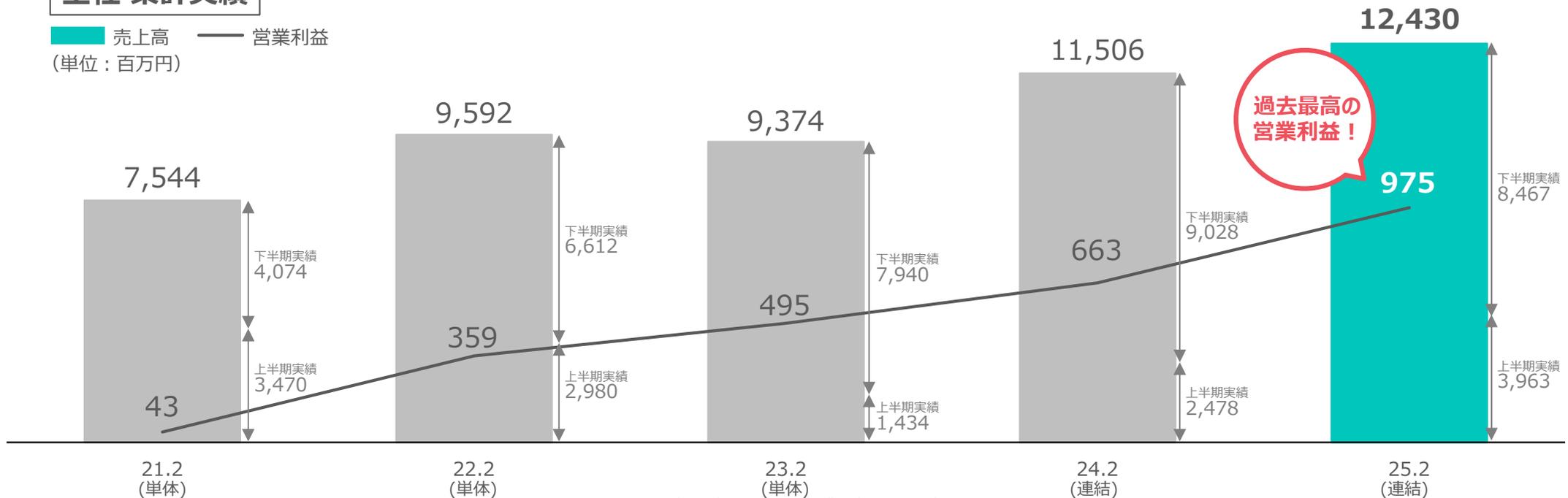
2025年2月期 決算ハイライト

《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)



2025年2月期 決算ハイライト

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%

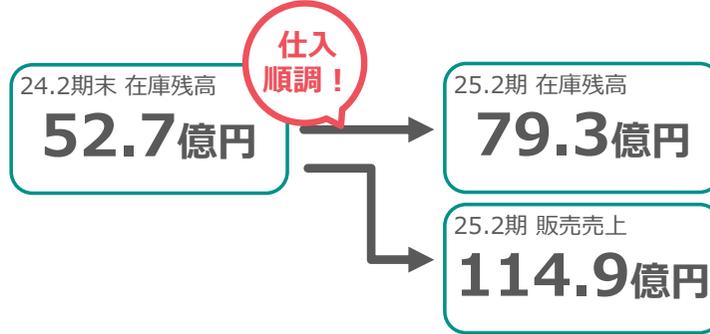
当初通期計画：130億円
(達成率95.6%)

※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!

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

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

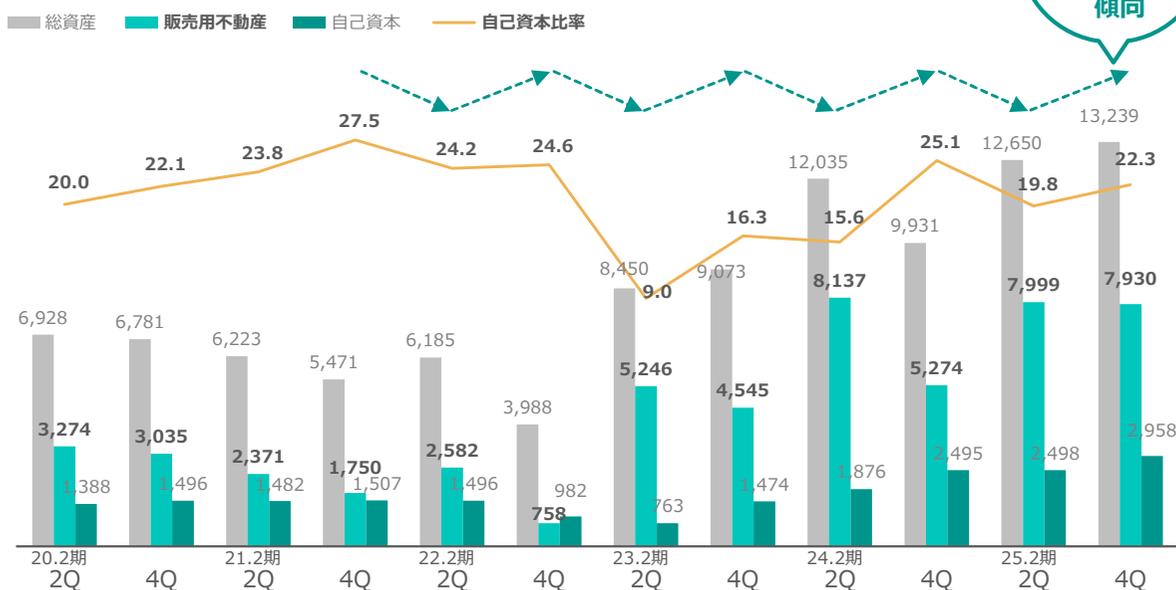
(参考)関連指標

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)

- 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

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

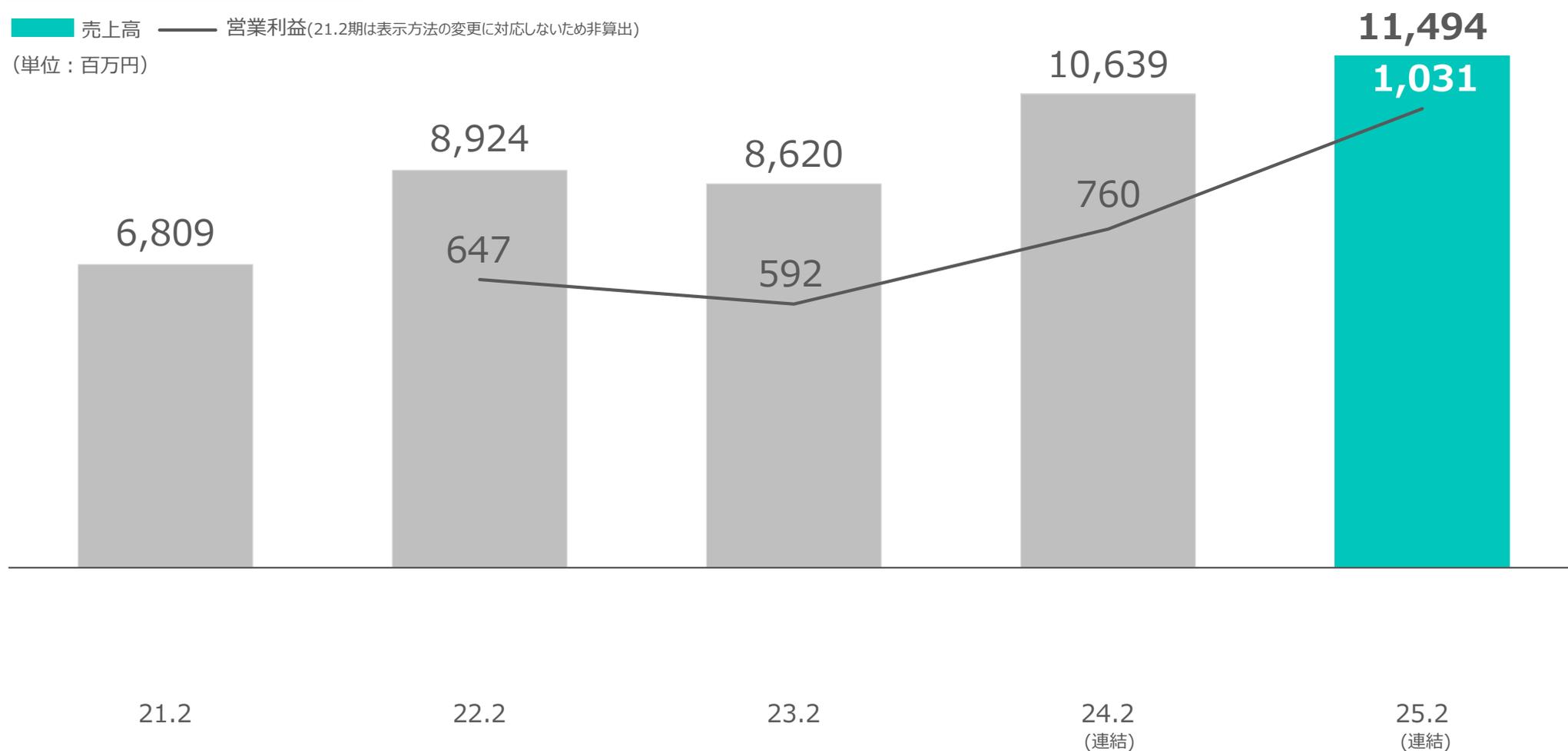
2025年2月期 不動産販売事業の状況

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

販売件数は27件(前期比+4件)となった

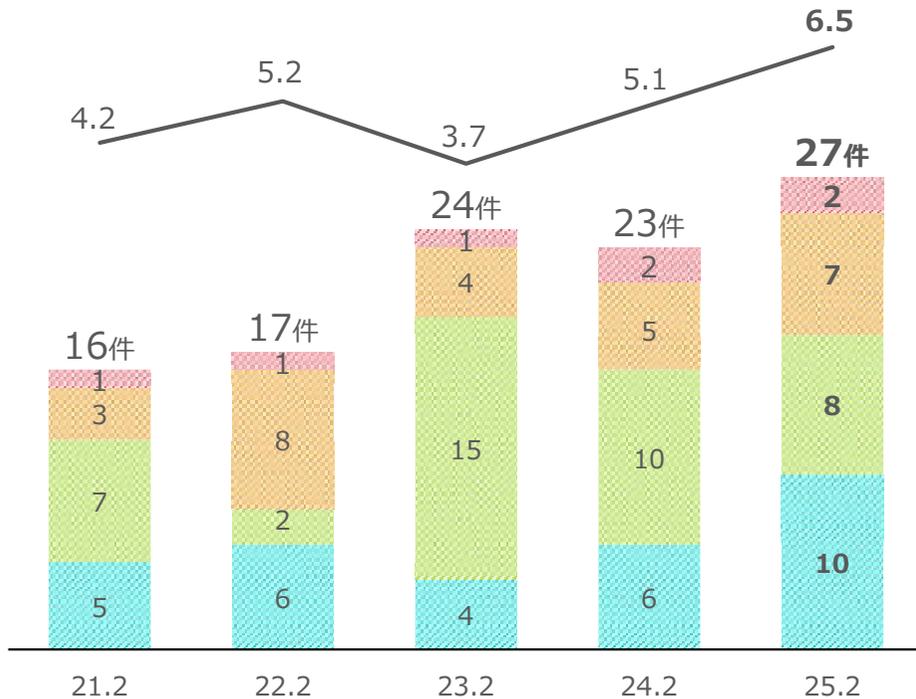
重点方針である取扱不動産の価格帯向上(大型化)と種別の多様化も順調に推移

- 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
- 「居住用:事業用」、「一棟:区分」ともに比率がほぼ1:1となり、取扱不動産の種別多様化も順調

収益不動産 累計販売実績

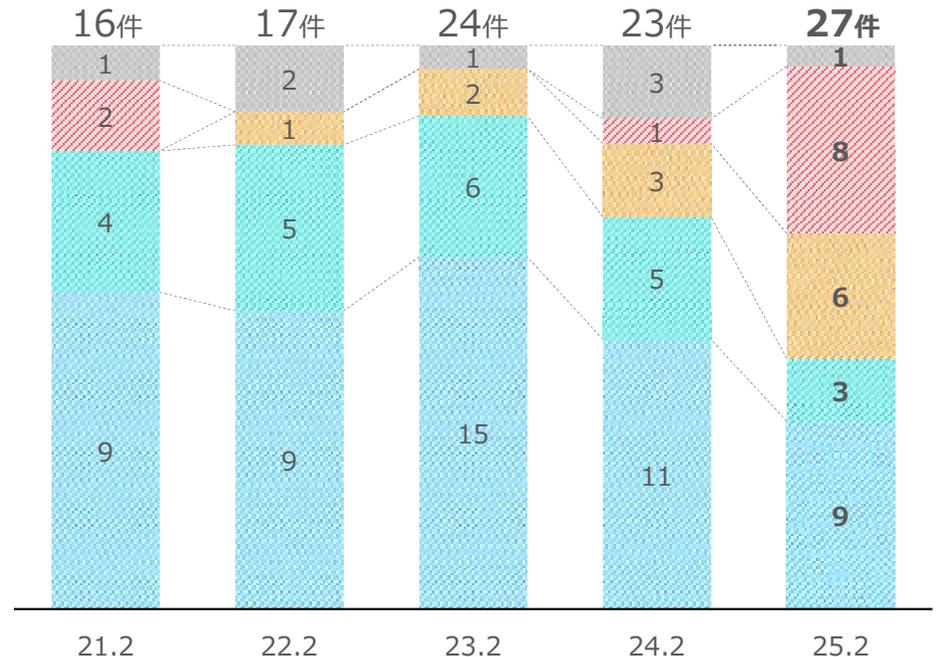
価格帯別

■ 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 ■ その他(戸建・保養所等)
 ※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



【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

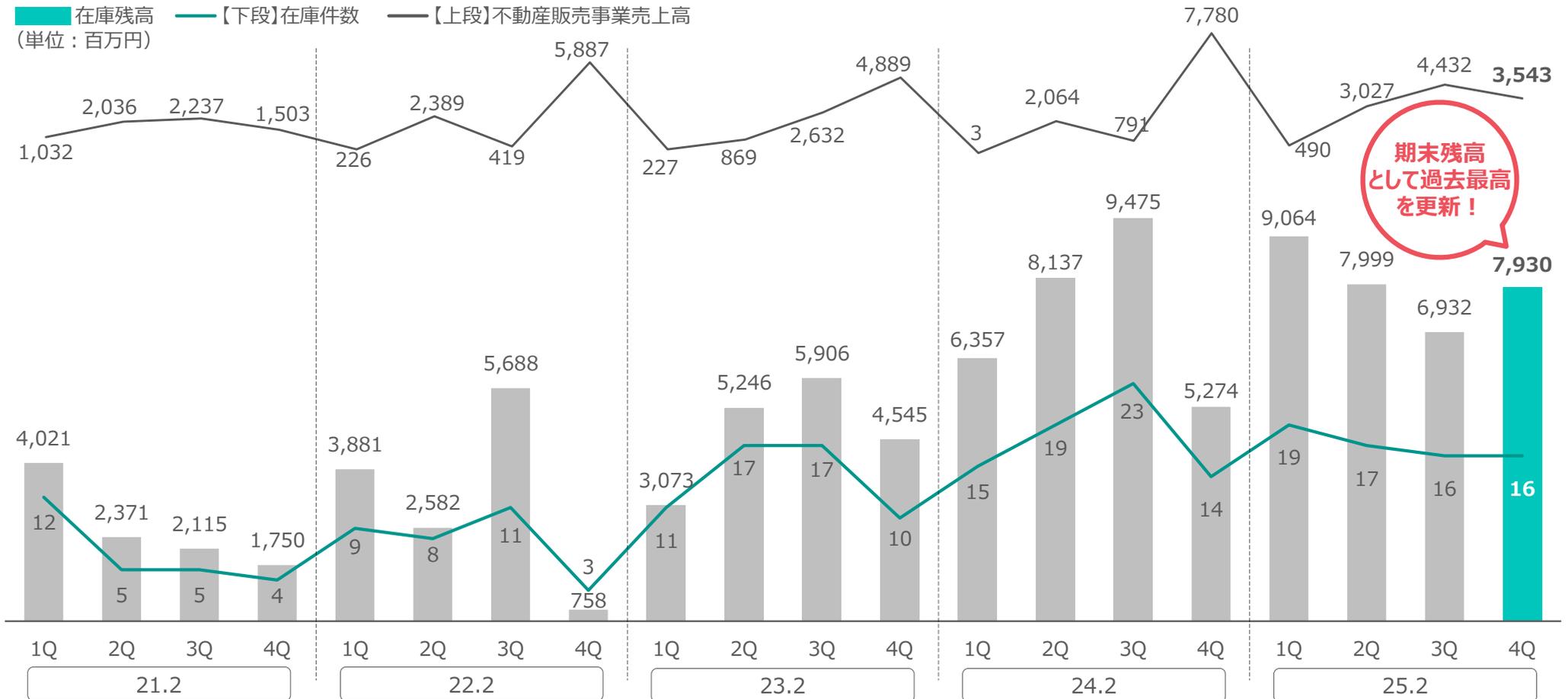
2025年2月期 不動産販売事業の状況

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！

3. 成長の背景と今後の戦略について

～アズ企画設計は今なぜ伸びていて、今度どう伸びていこうとする会社か～

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

【さらなる利益拡大の伸びしろ】

回転が早いことで上記のようにメリットも多い一方、ストック収益(保有期間中の賃料収入)は相対的に少なくなる。

好立地で将来的な資産価値の向上が見込める収益不動産については、長期間保有することによりストック収益を積み上げるとともに、適切な賃料価格への改定や大規模リニューアル工事などに時間をかけることで、今以上に利益率を高める余地がある。

単に平均保有日数の短縮化を目指すのではなく、現在の強みであるスピーディーな商品化力と売り切る販売力を活かしつつ、収益不動産ごとの特性を見極め、長期保有も視野に入れることで、さらなる利益拡大を見込むことができる。

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



(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〉

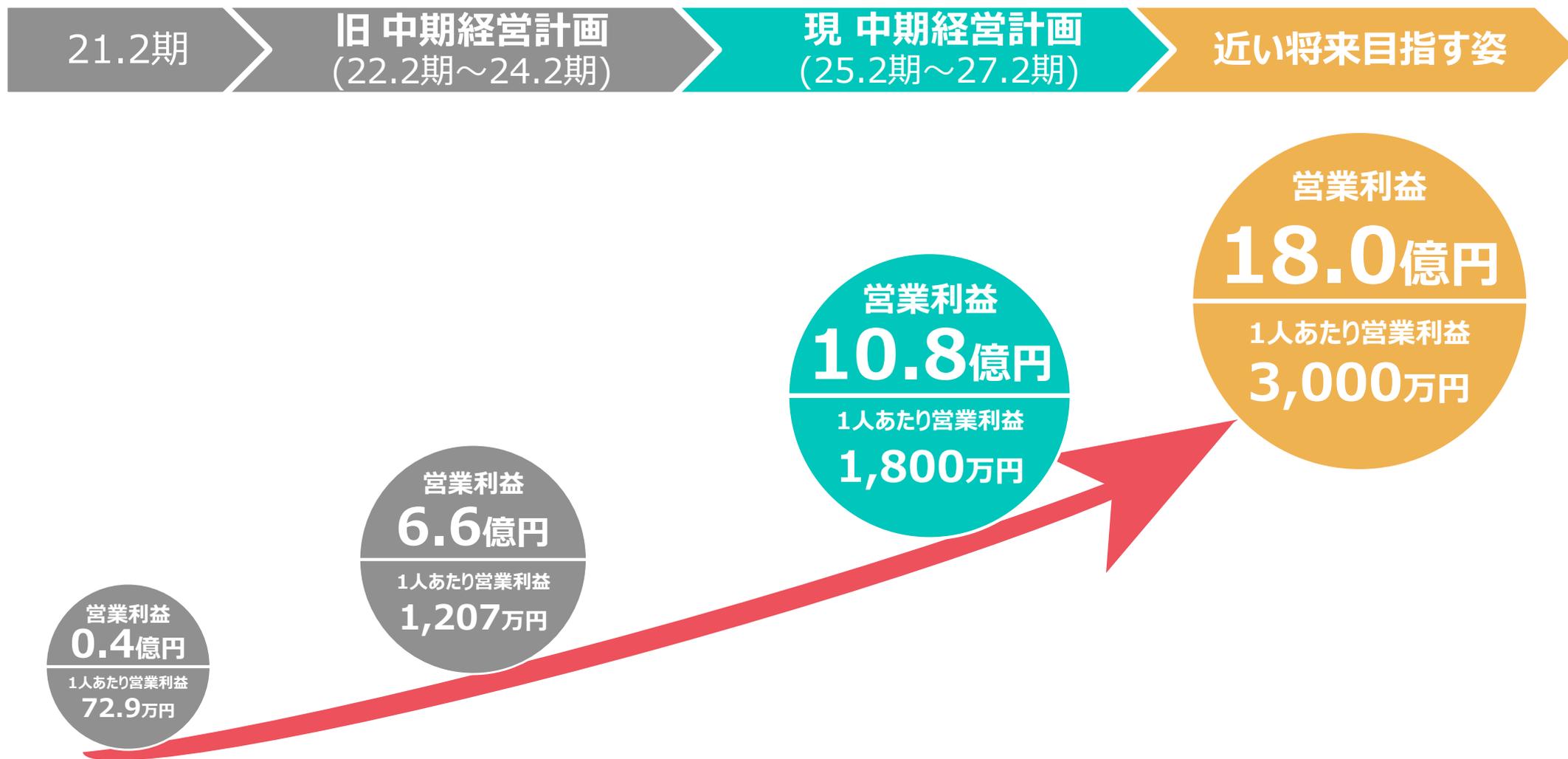
リーシング期間
約 1.5 ヶ月
賃料収入
1.67倍



今後の戦略

2024年7月に公表した中期経営計画では「1人あたり営業利益」を重視しており、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、中期経営計画の目標値を設定



今後の戦略

現行の中期経営計画にて、主に3つの事業戦略に取り組んでいる

- 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ている

現 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

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)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

2026年2月期 業績予想

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

4. 株主還元方針について

～アズ企画設計は株主様に何を還元できる会社か～

配当政策

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

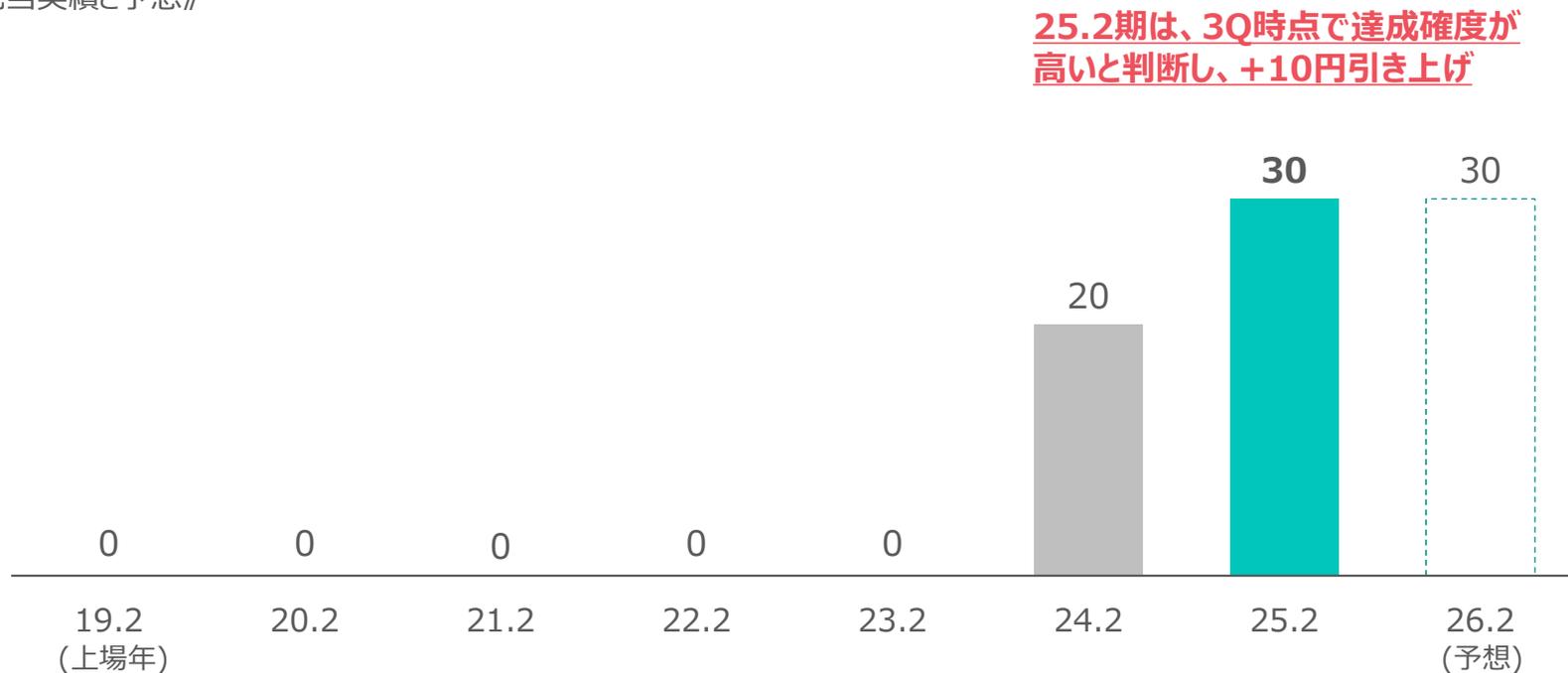
配当政策

【基本方針】 前期配当額の30円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》



株主優待と総合利回り

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
総合利回りは3.84%に

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 〕	

総合利回り

3.76%

※100株保有の場合
※年間配当 (1株あたり30円)
※年間優待内容金額換算額 (6,000円)
※6月5日終値時点

本日のまとめ

① 事業内容が分かる

- 不動産販売事業を軸に、不動産賃貸事業、不動産管理事業を展開。
- 新規事業として、不動産小口化販売を準備中。

② 業績が分かる

- 25年2月期、過去最高益を達成。
- 販売好調の中で仕入れも並行して行い、期末時点在庫も過去最高を更新。

③ 強み(業績好調の背景)と戦略が分かる

- スピーディーな商品化力と売り切る販売力が強み。長期保有を視野に入れることで利益率向上の余地あり。
- 旧中経で掲げた取扱不動産の価格対向上と種別の多様化の土台は完了、現中経も1年前倒しで進行。

④ 株主還元方針が分かる

- 24年2月期に初配(20円)、25年2月期は10円増配(30円)、今後も30円を最低ラインとして設定。
- 株主優待も実施しており、優待含めた総合利回りは3.76%(6月5日終値時点)

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、本資料を無断で複製複製、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

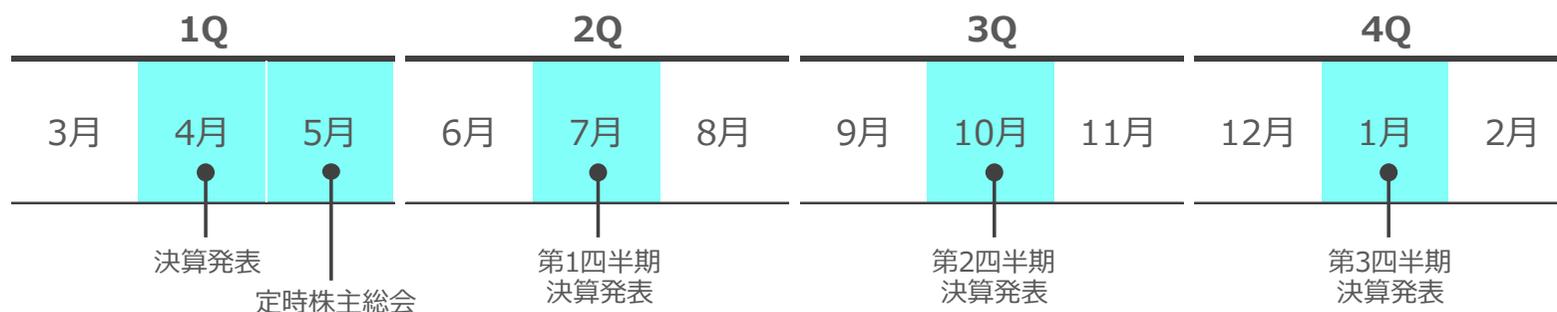
IRやプレスリリースを当社が公表した際、メールにてリアルタイムで内容を受け取ることができます。
下記URLより是非ご登録下さい。

<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

Appendix

- 当社の歴史
- 当社の特色
- 会社概要
- 企業理念
- 代表者紹介
- サステナビリティへの取組み

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



2018.3
JASDAQ上場



(単位：百万円)

12,430

11,506

更なる事業拡大を狙う

2023.8
東京本社を移転

9,592

9,374

7,544

松本の妻が川口市の
教員であったため、
会社もこの地でスタート

都心の案件が
増加し、業容拡大

事業拡大に伴い、
広いオフィスへ移転

2016.12
東京支社を移転

2015.3
東京支社を開設
(販売事業の本格開始)

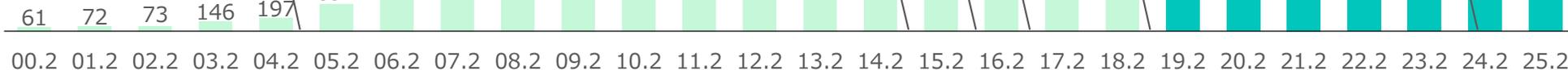
新社屋完成
(現在の埼玉本店)

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

作業員向け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

2004.3
不動産販売事業を開始



アズ企画設計の特色(1)

ハウスクン・ハウスクン通信

- 『ハウスクン』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」という思いから松本が考案。
(イラスト：いまいずみひろみ氏)
- 広報誌「ハウスクン通信」は、漫画「かいけつハウスクン」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、士業の方)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



アズ企画設計の特色(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



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 惠 実幸 相馬 剛 小尾 誠 吉田 和司
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「ハウスクン」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「ハウスクン通信」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。

サステナビリティへの取組み

「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	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	  
---------------------	--	---

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	      
----------------	---	--

環境への取組み	環境への負担を軽減	 
----------------	-----------	---

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	 
-----------------------------	---------------------------	---

▼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

- 不動産エージェント制度により、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發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

- 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

- 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	「だいたい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