

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし（2025 年 10 月 15 日公開） ||

株式会社アズ企画設計 × DAIBOUCHOU

3490 東証スタンダード市場 不動産業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2025 年 10 月 15 日 (水)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 冒頭のあいさつ	02
■ 企業説明	03
■ 質疑応答	06
■ 終わりのあいさつ	25

■ 出演者

株式会社アズ企画設計
代表取締役社長執行役員

松本 俊人様

著名投資家

DAIBOUCHOU

株式会社フィスコ マーケットレポーター

高井ひろえ（司会進行役）

■ 冒頭のあいさつ

▲フィスコ 高井

皆様、こんにちは。フィスコマーケットレポーターの高井ひろえです。今回は、株式会社アズ企画設計 代表取締役社長執行役員 松本 俊人様にご登壇いただき、著名投資家 DAIBOUCHOU さんから気になる質問をぶつけていただきます。それでは、本日登壇いただく、松本様、DAIBOUCHOU さんをご紹介しますいただきます。まずは、株式会社アズ企画設計 松本 俊人様です。よろしくお願いいたします。

■アズ企画設計 松本様

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

松本様は 1960 年、東京都渋谷区生まれ。中央大学卒業後、複数の不動産会社での勤務を経て、1993 年に埼玉県川口市にてアズ企画設計を設立し、代表取締役に就任されました。

東京本社を拠点とした不動産事業の展開により成長を遂げ、2018 年には東証 JASDAQ 市場（現・スタンダード市場）への上場を実現。現在は、アズ企画設計の代表取締役社長執行役員に加え、グループ会社であるアズプランの職務執行者も務め、グループ全体の経営を統括されています。

続いて、著名投資家の DAIBOUCHOU さんです。よろしくお願いいたします。

● DAIBOUCHOU

こんにちは。本日はよろしくお願いいたします。

▲フィスコ 高井

DAIBOUCHOU さんは、200 万円の元手を一時は 10 億円規模にまで増やした実績を持つ、著名な個人投資家です。2000 年 5 月に株式投資を開始し、IT バブル崩壊時の暴落を資産バリューストック株で回避。その後、不動産株への逆張り投資により 2004 年 10 月には資産 1.5 億円を達成されました。専業投資家として活動されており、X（旧 Twitter）のフォロワー数は 13 万人を超えています。

松本様、DAIBOUCHOU さん、本日はどうぞよろしくお願いいたします。

それでは、まず松本様より企業説明をお願いできますでしょうか。

DAIBOUCHOU さんも、気になる点があれば随時ご質問ください。どうぞよろしくお願いいたします。

企業説明

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 小尾 誠 吉田 和司 北山一博 大山 亨 松原 有里枝 飯塚 健		

■アズ企画設計 松本様

それでは、会社概要をご覧くださいながらご説明いたします。当社は1989年4月に設立し、現在も埼玉県川口市に本店を構えております。その後、約10年前に東京へ進出したことを契機に、事業内容が大きく変化しました。現在は、都心5区における収益不動産の販売を中心に、販売と管理を柱とした事業を展開しております。一昨年には東京本社を丸の内に移転し、これを契機に事業の展開がさらに加速しました。

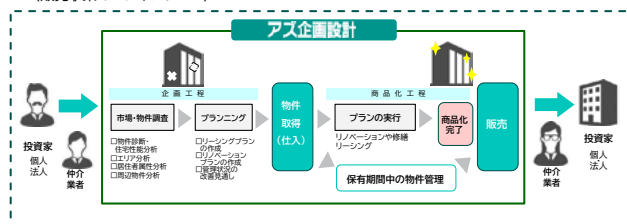
不動産販売事業

不動産の収益性を追求し、資産価値を高める

不動産販売事業

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〉



現在の主力である販売事業では、投資家の皆さまから物件を仕入れ、修繕やリフォームを行ったうえでリーシングし、一定の価値を付加して販売しております。この販売事業が全売上高の約9割を占めています。

企業説明

不動産賃貸事業/不動産管理事業

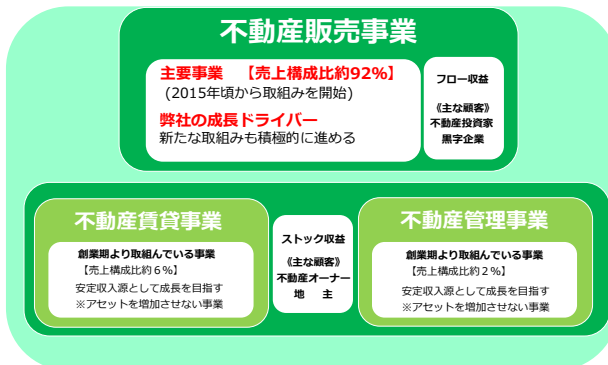


Copyright Azplaning Co., Ltd. All Rights Reserved.

03

そのほかに、賃貸事業や管理事業も展開しており、こちらは売上全体の約1割弱を占めています。もともとはこの賃貸・管理事業からスタートしましたが、現在の売上構成比では販売事業が大半を占める形となっております。

事業構成



Copyright Azplaning Co., Ltd. All Rights Reserved.

04

販売事業は現在、売上全体の約92%を占めており、成長のドライバーとなっています。一方、賃貸事業や管理事業はストック型収入として位置づけており、こちらの分野も少しずつ拡大を進めているところです。

企業説明

沿革と業績推移



次に、当社の沿革についてご説明します。先ほど申し上げたように、約 10 年前に事業モデルを大きく転換し、本社を東京へ移したことが転機となりました。そして 2018 年には、当時の JASDAQ 市場に上場いたしました。都心エリアでの事業を強化することにより、現在も成長過程にあると考えております。

【事業戦略】商品種別の多様化

投資家からの様々なニーズへ応えるため、**取扱いの種類(アセットタイプ)**を増やしている

〈25.2期までの実績〉

- 主に、一棟・事業用(オフィス・店舗)と区分・居住用(プレミアムマンション)の取扱いを増やすように積極的に取組んだ
- 23.2期～25.2期で販売した収益不動産は、一棟・居住用(レジデンス)が多いものの、6割未満へと減少

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

■商品種別の多様化に資する具体的な取組み

不動産開発事業 建設する建物を当社で企画するスキーム(賃貸募集)に強みのある当社が企画することで、賃貸需要の高い建物をつくり上げることができる 取組むエリアに合わせて居住用・事業用どちらの取組みも可能 右記の防音レジデンスなどの企画も行う	プレミアムマンション事業 ベントハウスなどの高級感あるマンションの1区画を取得し、バリューアップ後販売する事業 実際に住みたい方(実需)向けの商品づくりを行っている 区分事業 プレミアムマンション事業を模倣開業、一般的な価格帯の区分マンションを取扱う事業 直近はオフィスや店舗の取扱いも進めている	その他の取組み レジデンスはマーケットで最も数が多いが、販売には差別化が必要で、その一環として特徴のあるレジデンスの取組みも進めている 取組事例1：防音レジデンス 高い防音(低音・高音)性能を持つ防音レジデンスを「AZ Music」の名称で販売。楽器の使用だけでなく、近所騒音についても配慮した設計が可能。 取組事例2：IoTレジデンス あらゆるモノがインターネットに繋がっており、スマートフォンやAIスピーカーから家電などの電化製品を動かすことができるレジデンスで、「AZ Smart」の名称で販売。
--	--	--

事業戦略については、都心5区を中心に扱うアセットの種類を拡大しています。従来はビルやレジデンスが中心でしたが、開発事業、プレミアムマンション、区分所有案件などにも領域を広げ、多様化を進めています。今後も「都心」というエリアに軸足を置きながら、取り扱う案件の幅を広げていく戦略で事業を展開してまいります。

▲フィスコ 高井

松本様、ありがとうございます。

続いては、DAIBOUCHOU さんに、松本様へのご質問をお願いしたいと思います。

それでは、DAIBOUCHOU さん、よろしくお願いいたします。

質疑応答

● DAIBOUCHOU

はい、よろしくお願いします。まず 1 つ目の質問です。御社はマンションやオフィスビル、商業ビルなど幅広い不動産を扱っていますが、なぜ最近では 1 棟物件よりも区分所有や事業用物件の比率を高めているのでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

ご質問ありがとうございます。先ほども触れましたように、当社は都心を戦略エリアとして事業を展開しております。当初は 1 棟のビルやレジデンスを中心に事業を行っていたため、区分所有物件や土地情報については取り扱っておりませんでした。

しかし、同じエリアで得られる情報を精査・検討した結果、確かな需要が存在することに気づきました。そのため、社内チームを再編成し、新たにこの分野を取り込む体制を整えました。現在では取り扱いを着実に増やしており、その成果として業績も堅調に拡大しております。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、取り扱う物件の種類を増やすことで売上を拡大できたということですね。加えて、御社はリーシングを強みとしていると伺いましたが、その力を事業用物件でより発揮できるという点もあるのでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

おっしゃるとおりです。区分物件や土地を扱う場合でも、最終的にはリーシングが最も重要になります。リーシングの力がなければ、案件をいくら増やしても売上には結びつきません。その意味で、当社の強みがまさにリーシングにあると考えております。

● DAIBOUCHOU

事業用物件にはオフィスと店舗がありますが、現状ではどちらの比率が高いのでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

現在は、店舗よりもオフィスの取り扱いが多い状況です。

● DAIBOUCHOU

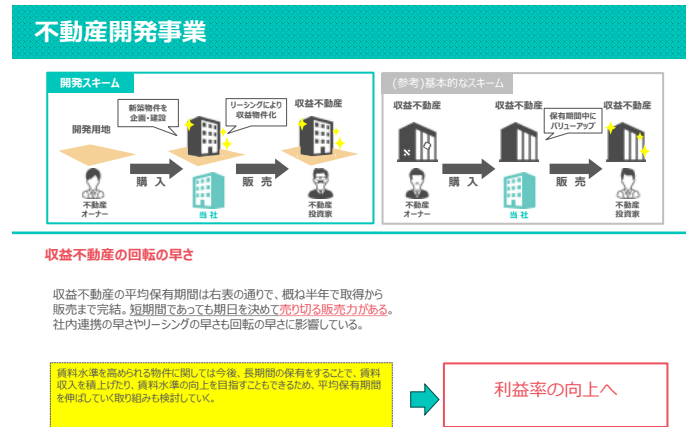
オフィスが中心なのですね。理解しました。ありがとうございます。

続いて伺いたいのですが、過去 5 年間で仕入れから販売までの日数が 197 日から 246 日へと長期化しています。また、販売用不動産の在庫も増加傾向にあります。これは、開発案件が高額化・大型化したことが主な要因と考えてよろしいでしょうか。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

■アズ企画設計 松本様



はい、ご指摘のとおり、その要因もございます。ただし、当社は短期で売却するメリットや強みを維持しつつも、一定期間保有することで得られる賃料収入にも着目しています。当社が物件を保有している間の賃料収入は安定的であり、一定の規模感になった今は、それをしっかり確保する戦略にシフトしています。従来は期末に販売を集中させる傾向がありましたが、現在は販売物件を一定数保有できるようになったことで、急がず最適なタイミング、最適なお客様に売却する方針へと切り替えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、回転の速さよりも「いかに高く売るか」を重視し、価格を優先する方針にシフトしているということですね。

■アズ企画設計 松本様

はい、そのとおりです。

● DAIBOUCHOU

また、市況も良好なため、急いで売却する必要はなく、比較的落ち着いて販売できる状況にあるという理解でよろしいでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

はい。現在は、急がず最も良いタイミングで販売する方針へと徐々に切り替えています。

● DAIBOUCHOU

例えば、満室になってから売却する、あるいはより高い賃料でテナントが入居した後に売却する、といったイメージでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

はい、おっしゃる通りです。ただし例外もありまして、自社利用を目的とする買い手の方もいらっしゃいます。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど、空き物件を希望されるケースもあるんですね。

■アズ企画設計 松本様

その通りです。そうしたニーズを把握した場合は、すでにリフォームや修繕は完了させた上で、一時的にリーシングを止め、利用目的に合わせた形で販売することもございます。

● DAIBOUCHOU

つまり、自社ビルとして自己利用を希望する方に販売するケースもある、ということですね。

■アズ企画設計 松本様

はい。自社利用を目的に物件を探している方も時折いらっしゃいます。

● DAIBOUCHOU

なるほど。そのようなケースでは空室の方が、都合が良いんですね。理解しました。ありがとうございます。次に伺いたいのですが、開発期間が長期化すると不動産市況の変動リスクを負いやすくなります。御社としては、市況リスクにどのように対応されているのでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

仕入物件は、都心 5 区を強化、価格の下落リスクを回避。

都心 5 区 港区・千代田区・中央区・渋谷区・新宿区



Copyright Asplanning Co., Ltd. All Rights Reserved.

08

ご指摘のとおり、不動産市況リスクは当社にとっても非常に重要な課題です。過去にも市況変動による影響が繰り返し発生しており、十分に注意を払っています。

具体的な回避策としては、まず都心エリアを戦略的に重視しています。都心は需要が旺盛で価格が下落しにくい、リスクを低減できると考えています。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

さらに、当社が手掛ける開発案件は年間で数件に限定し、その進め方にも工夫をしています。例えば、建築会社と協力し、建物が完成した段階で当社が買い取るスキームを活用しています。これにより、建築中に生じるリスクを建築会社と分担し、当社単独で背負わないようにしています。すべての案件で適用できるわけではありませんが、土地の仕入れから完成までを共同で進め、建築会社にリスクを一部担っていただく事業モデルを取り入れているのが特徴です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。これはいわゆるオフバランス開発と呼ばれるものですね。建築会社のバランスシート上で開発を進め、完成した段階で御社が買い取り、販売するという理解でよろしいでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

はい。おっしゃる通りです。

● DAIBOUCHOU

ということは、潜在的に在庫として計上されていないものの、オフバランスで進行している開発案件が複数存在している、という理解をいたしました。

それから、新築や建て替え、特にオフィスビルのような大型案件では、建築費の高騰や人手不足の影響で計画が難航し、場合によっては中止になるケースも見られます。その結果、オフィスの供給が減少し、賃料や空室率が大きく悪化する懸念は少ないと理解してよろしいでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

はい。まさにその通りです。供給が建築費や人件費の高騰で後ずれしている一方、需要は堅調に推移しているという状況です。

● DAIBOUCHOU

なるほど。新築マンションについても同様に、まとまった土地が少なく、仮にあったとしてもホテルやオフィスビルなど別の用途に利用されることが多いため、住居用として供給される量は限定的、という状況でしょうか。

■アズ企画設計 松本様

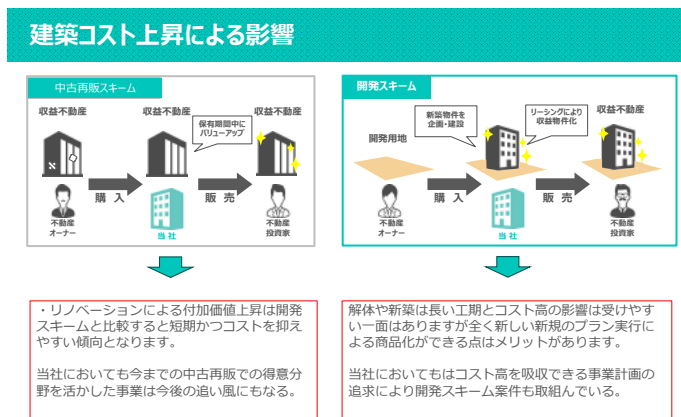
はい、その通りです。都心の案件は供給量が増えることはほとんどありません。そのため、このエリアで事業を続ける限り、需要は旺盛であると考えております。

● DAIBOUCHOU

ありがとうございます。では次に伺います。現在、建て替えや新築の建築コストが高騰しています。そのため、建て替えよりも改修・リノベーションの方が相対的に割安だという意見もありますが、この流れは御社にとって追い風になるのでしょうか。

質疑応答

■アズ企画設計 松本様



Copyright Asplanning Co., Ltd. All Rights Reserved.

09

はい、大きな追い風になると考えています。リノベーションは新築に比べて工期が短い点が大きなメリットです。当社が取り組む場合、通常は 3 か月前後、長くても半年程度で完了します。一方、新築の場合は 2 年程度を要するため、リノベーションの方が回転が速く、効率的に事業を進めることができます。

また、都心における土地情報は限られており、新築案件の機会が少ないことから、リノベーションの方がコスト面・工期面で優位性が高いと考えています。

加えて、人件費や建築資材の価格は、デフレからインフレ局面に移行したことで上昇傾向にあります。そのため、新築・リノベーションを問わず、工事を依頼する際には財務基盤の安定した施工会社と長期的に取引を続けることが極めて重要です。当社自身も財務の安定性を維持しつつ、信頼できる施工会社と協力し、コスト・品質・スピードのバランスを考慮しながら事業を進めております。

● DAIBOUCHOU

なるほど。確かに新築はコストが大きな課題ですね。特に都心では、100 平米以上の新築マンションは非常に高額になっています。一方、中古物件をリノベーションすれば、グレードの高いものでも新築よりは手の届きやすい価格で購入できる場合があります。結果として、多くの方にとって新築よりも中古マンションや戸建てを選ぶことが現実的な選択肢になってきている印象です。やはりコストパフォーマンスを意識する必要がある、ということですね。

■アズ企画設計 松本様

コストは非常に重要な要素だと考えています。

● DAIBOUCHOU

そうすると、中古や再販物件の比率が今後ますます高まっていく流れと理解してよろしいでしょうか。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

■アズ企画設計 松本様

はい。新築は案件数が非常に少なく、土地情報も限られています。そのため、既存物件の中でいかに価値を見いだせるかが重要となり、取り扱いが自然と増えていくと思います。

● DAIBOUCHOU

そうしてバリューアップを行い、リーシングによって賃料を上げ、同じ利回りでも高く売却する。そういう流れになるわけですね。

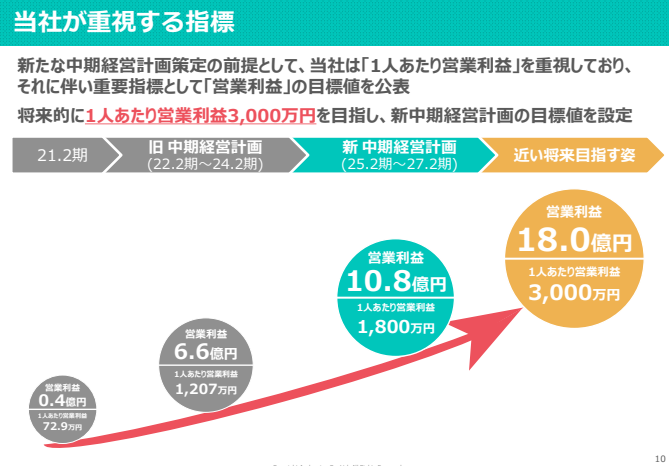
■アズ企画設計 松本様

はい、その通りです。

● DAIBOUCHOU

承知しました。では次に伺います。前期の粗利率が 23%と非常に高水準となりましたが、この傾向は今後も続くのでしょうか。

■アズ企画設計 松本様



はい。当社としては利益率の向上を明確に重視しています。選択と集中を徹底し、利益率にこだわる方針を社内外で公表してまいりました。特に「社員 1 人当たり利益 3,000 万円」を目標に掲げており、現在約 65 名の体制ですが、営業担当だけでなく全社員に対してこの目標を共有しています。少数精鋭で高い収益性を確保するという意識を徹底し、日々の業務に取り組んでいます。その結果として、今後も利益率は上昇傾向を維持できると考えております。

これまで幅広い事業を経験してきましたが、今後は都心エリアに事業を集中し、スピード感を持って取り組む方針です。こうした戦略により、収益性のさらなる向上が見込めると考えております。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。人件費の比率が徐々に下がり、それによって利益率も上昇していく。結果として1人当たりの営業利益も増えていく、という理解でよろしいですね。

■アズ企画設計 松本様

はい。そのとおりです。人件費そのものを削減するわけではなく、既存の社員がよりスピーディーに仕事を進められる体制を整えることで、結果的に利益率の向上につながると考えています。

● DAIBOUCHOU

また、不動産では10億円の案件と100億円の案件で労力が10倍かかるわけではありません。もし労力が半分や3分の1程度で済むのであれば、人件費比率は下がり、大型化するほど営業利益率が高まる。案件の単価も上昇するので、利益率は上がりやすい構造だと理解してよろしいでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

はい、その通りです。当社も大型案件を志向しており、都心に注力するほど必然的に物件も大型化していきます。現在は20～30億円規模の案件に着手しており、過去にはなかった規模感です。案件の大型化とスピード感を両立させることで、さらなる利益率の向上を実現できると考えています。

● DAIBOUCHOU

さらに、財務面でも従来は手が届かなかった大型案件を、銀行からの資金調達によって取得・開発できるようになってきたという感じでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

はい。銀行からの融資手法も進化しています。従来の協調融資に加え、シンジケートローンなど複数行による融資を活用することで、大型案件にも対応可能となりました。融資手段の多様化と大型化が、事業の規模拡大と利益成長につながっていると考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。それによって「社員1人当たり営業利益3,000万円」の達成を目指していく、という流れですね。

■アズ企画設計 松本様

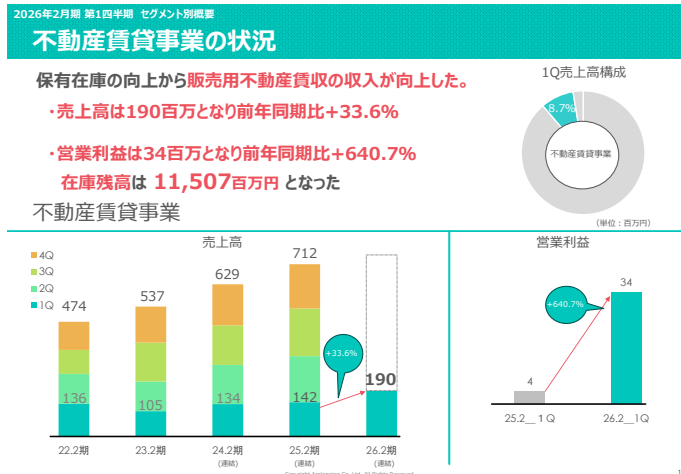
はい、その通りです。

● DAIBOUCHOU

承知しました。ありがとうございます。次に、賃貸事業について伺います。御社の事業はサブリースのように見えますが、家賃や賃料の上昇によって利ざやが増える構造になっているのでしょうか。

質疑応答

■アズ企画設計 松本様



はい。私が起業してからの約 30 年間はデフレ環境が続き、入居者から家賃の値下げを求められることが日常的にありました。しかし、昨今は物価上昇によりインフレ局面へと移行し、状況が大きく変化しています。現在は当社に限らず都心全体で、家賃の上昇が一般的になっています。

このため、当社のサブリース事業における利ざやが拡大するケースも増えております。加えて、サブリース以外に管理を受託している物件においても、家賃の総額が上昇しているため、管理収入の増加につながっています。特に留意しているのは、入居者の方との交渉を円満に進めることです。例えば、一定期間のフリーレントを設けるなど、入居者にもメリットがある形で家賃改定を行っています。その結果、納得していただきながら家賃を引き上げることができており、今後も家賃上昇とともに収入の増加が続くと見込んでいます。

● DAIBOUCHOU

なるほど。この資料を見ると、売上の増加以上に営業利益の伸びが大きくなっています。これは、サブリース契約における支払いがほぼ固定であり、賃料上昇分がそのまま利益に反映される構造だからでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

確かに利益率は改善していますが、当社がオーナー様に支払うサブリース賃料も同様に上昇します。完全に固定というわけではなく、賃料上昇に応じて支払う賃料も増加します。そのため、差額がすべて利益になるわけではありません。ただし、差益を着実に拡大できるよう努力を続けています。

● DAIBOUCHOU

ということは、例えば 10 年間固定といった契約ではなく、賃料が上がれば御社が支払うサブリース賃料も上がる、そういう仕組みという理解ですね。

■アズ企画設計 松本様

はい。その通りです。支払う側の賃料も上昇します。

● DAIBOUCHOU

なるほど。では、御社は一定の割合を確保するような形で調整しているわけですね。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

■アズ企画設計 松本様

はい。交渉を通じて当社の利益率を確保できるようにしています。家賃総額が上昇傾向にある中で、支払う家賃も増加しますが、その差額が確実に拡大するよう、双方にとって円満な形で交渉を進めています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、賃料上昇がそのまま利益に直結するわけではないものの、利ざやが徐々に拡大していく傾向にあるという理解でよろしいですね。

■アズ企画設計 松本様

はい。その通りです。

● DAIBOUCHOU

確かに、周辺相場の家賃が上昇すれば、入居者の方も家賃が上がることに理解を示しやすくなります。家賃だけが一方的に上がっているわけではないので、入居者の納得感も得やすいという印象です。

■アズ企画設計 松本様

はい。その点については、当社が物件を購入する際に必ずリフォームを行うことを重視しています。単に時期が来たからと一方的に家賃を引き上げるのではなく、付加価値を提供したうえで交渉し、不満が出ないように進めています。その意味では、当社なりのノウハウを持っていると考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。主に入居者の入れ替え時に家賃を引き上げる形が多いということですね。

■アズ企画設計 松本様

はい、その通りです。

● DAIBOUCHOU

承知しました。ありがとうございます。収益不動産の在庫についてですが、中古のリノベーション物件などでは既にテナントが入居しており、その段階から家賃収入が得られます。つまり、物件残高が増加すると家賃収入も増加する、という理解でよろしいでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

はい、その通りです。

● DAIBOUCHOU

なるほど。さらに先ほどお話にあったように、高く売却するために一定期間保有を続けるケースもあるとのことでした。その間もテナントから家賃収入が入るため、収益にプラスになるという理解でよろしいですか。

■アズ企画設計 松本様

はい、なるべく高い賃料水準を維持しながら物件を保有し、その状態で売却することが望ましいと考えています。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

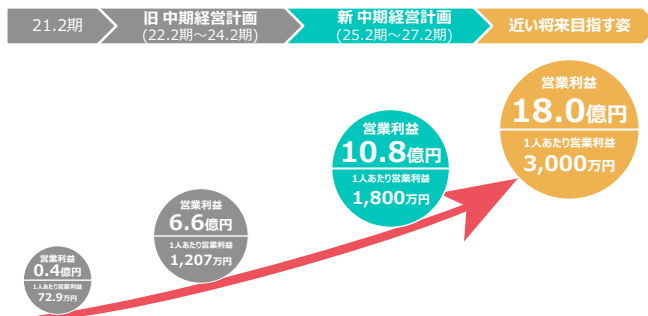
● DAIBOUCHOU

承知しました。ありがとうございます。次に伺いたいのですが、御社の特徴として、仕入れ専門、販売専門、開発専門といった部署を設けず、仕入れから販売までを同じ社員が担当しているとお聞きました。なぜこのような体制を取られているのでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

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



はい。現在、当社の社員は約 65 名、そのうち営業スタッフは 40 名弱と少数体制で運営しています。そのため、専門部署を設けるというよりも、一人ひとりが幅広い業務を担当できる仕組みとしています。また、業務全体を一気通貫で経験することで、仕事の面白さや達成感を感じられる点も大きいと思います。私自身も、特定の業務だけを担当するよりも、仕入れから販売まで全体像を把握しながら進めた方がやりがいを感じます。もちろん、すべての案件で同じ社員が最初から最後まで担当するわけではありません。案件によっては、仕入れを担当する社員、リフォームや大規模修繕を担う社員、販売を担当する社員が分かれるケースもあります。とはいえ、可能な限り全体像が見える形で業務を進められるよう、「やれるのであれば一気通貫で取り組んでください」という方針で運営しています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。社員がリーシングの出口まで見据えながら仕入れを行う。つまり「この物件を仕入れれば、こういう入居者が見込めて、この水準の家賃が得られ、最終的にはこの利回りで売却できる」という計算をしながら進めるわけですね。ある意味、社員自身が不動産投資家のような視点を持っているということですか。

■アズ企画設計 松本様

出口戦略が見えないまま仕入れを行うのは難しいため、常に「このエリアにはこういう需要があり、こうしたお客様がいる」という出口からの逆算で仕入れを行っています。その方が成功確率は高くなりますし、社員の成長にもつながります。仕入れと販売を分けて行うのではなく、販売を見据えて仕入れを行うという考え方です。ただし、リーシングについては専門部署を設けています。現在、賃貸部門には約 15 名の担当者が在籍し、賃貸仲介や管理に専念しています。一方で、仕入れから販売までは営業担当が一気通貫で担当しています。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。御社はもともと賃貸事業と賃貸管理からスタートされていますし、これまでの実績や経験がある。その積み重ねがリーシングに関するノウハウとして活かされているという理解でよろしいでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

当社は賃貸事業を長く手掛けており、多様な取引先や地域ごとの相場感を把握しています。そのため、リーシング担当はまさにプロフェッショナルとして業務に取り組んでいると考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。その基盤がしっかりしていることで、仕入れと収益性の計算もしやすくなるわけですね。

■アズ企画設計 松本様

はい。リーシング部門と営業部門が密に連携することで、仕入れから販売までスムーズに事業を進めることができます。

● DAIBOUCHOU

なるほど。よく分かりました。では次に伺います。御社は「社員 1 人当たり営業利益 3,000 万円」という中期目標を掲げています。なぜ従業員数を増やすのではなく、1 人当たりの利益を増やす方向を重視されているのでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

当社の社員数は現在約 65 名ですが、優秀な人材を採用するのは容易ではありません。結果的に社員数が徐々に増えてきてはいますが、私は会社を必要以上に膨張させるのではなく、1 人ひとりが「アスリート」のように強靱な力を発揮できる筋肉質な組織を目指したいと考えています。

そのため、営業部門も管理部門も含めて「社員 1 人当たり営業利益 3,000 万円」を明確な目標に設定し、全員が利益意識を持って取り組むようにしています。この目標は、筋肉質な組織づくりを進める上で分かりやすい指標の一つと位置づけています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。単純に計算すると、社員 60 名に対して 1 人当たり 3,000 万円で、合計約 18 億円の営業利益になりますね。そして、もし社員が増えれば、その人数に応じて 3,000 万円ずつ上乗せされていくというイメージでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

はい。その通りです。無駄な人材を抱えないことを前提に、社員が 1 人増えれば営業利益も比例して増加する、そういう組織を目指しています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。確かに従業員を増やして利益を拡大する方が一見わかりやすいですが、組織の膨張にはリスクも伴うということですね。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

■アズ企画設計 松本様

はい。その通りです。会社は人の集まりですので、規模が大きくなるとコンプライアンスの問題など、さまざまなリスクが生じやすくなります。当社も過去に小さな組織ながら人員増加によるリスクを経験してきました。したがって、着実にリスクを抑えながら成長を図るためには、全員が確実に戦力となる会社を目指す必要があると考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、目が届く範囲で少数精鋭の体制を維持する方向性ということですね。

■アズ企画設計 松本様

はい。その方針ではありますが、実際には社員は徐々に増えていくと思います。新卒・中途採用の強化に加えて、最近 IR でも公表しました通り、グループ化も進めています。その結果、グループ全体の社員数は今後も増加していく見込みです。ただし、膨張ではなく、1 人ひとりが確実に戦力となる組織づくりを継続したいと考えています。

● DAIBOUCHOU

承知しました。社員が増えるとなれば、開発や仕入れ、商品化、販売を担当する営業社員が中心に増えていくイメージでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

はい。その部分も拡大していきますし、周辺業務でも人員を強化していく予定です。現在は小口化商品の取り組みも進めており、販売手法や取り扱う不動産の種類も少しずつ広げていきます。

● DAIBOUCHOU

確かに、最近は相続対策を背景に小口化商品の需要も高まっています。中古再販と小口化を組み合わせれば、コストパフォーマンスの高い商品が提供できそうですね。

■アズ企画設計 松本様

はい。立地や利回りの良い不動産を組み合わせることで、魅力的な小口化商品を提供できていると考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、今後はそのような商品を増やしていく方針なのですね。

■アズ企画設計 松本様

はい。当社のお客様は日本全国の富裕層ですので、そうした方々に向けて、都心の大型物件から小口化商品まで、幅広い形態で不動産を提供していきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

確かにその通りですね。小口化商品は、お子様が複数いらっしゃる方にとって、相続財産を平等に分配しやすいという利点があります。また、相続税の課税評価額を抑えられる効果もあり、大変人気を集めていますね。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

■アズ企画設計 松本様

はい。主に富裕層の方々の相続対策として活用されています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、既に一定の顧客層が確保されており、比較的販売しやすい環境が整っているということですね。

■アズ企画設計 松本様

はい。その通りです。今後もインフレによって資産価格が上昇すれば、課税対象となる方が全国的に増えていきます。したがって、小口化商品はますます相続対策の有力な手段となると考えています。

● DAIBOUCHOU

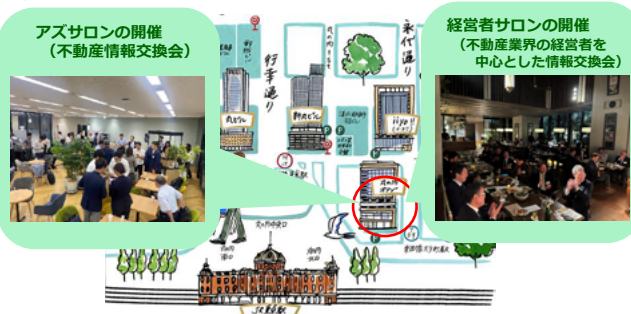
確かにそうですね。例えば、東京に一戸建てを所有しているだけでも相続税の対象になる時代ですので、対象顧客層は一段と広がりそうです。

では次に伺います。御社は本社を東京駅近くに移転されたことで、仕入れ情報の量が大きく増えたとお聞きしました。なぜ移転によって情報量が増えたのでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

2023年9月丸の内への移転

東京駅徒歩 1 分という利便性を最大の武器にお客様の拡充を実施。



Copyright Azu Planning Co., Ltd. All Rights Reserved.

14

これは非常に重要なポイントです。当社は 2 年前に神田から丸の内へ本社を移転しましたが、距離的には近いものの、ビジネス環境としては全く違うことを実感しました。

まず、東京駅から徒歩 1 分という利便性です。周辺にはメガバンクや地方銀行の東京支店、証券会社など金融機関が数多く集積しており、当社にとって極めて重要な情報源となっています。こうした金融機関と日常的にミーティングを行えるようになりました。

また、東京駅を起点に都内各地への移動が非常に便利になった点も大きいです。タクシーや地下鉄、JR を利用すれば物件確認の移動時間も大幅に短縮でき、私自身の体感としては業務効率が 2、3 倍向上しました。勤務時間は変わらなくても、その中身が格段に濃くなったと感じています。社員にとっても同様の効果があると思います。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

さらに、移転後は「出会いの数」が飛躍的に増えました。当社には 50 人ほどが集えるカフェスペースがあり、毎週木曜日の午後には交流サロンを開催しています。以前は月 1 回でしたが、現在は毎週実施しています。また、月 1 回は近隣ホテルを会場に経営者交流会も開催しており、利便性の高い立地を活かして、さまざまなイベントを積極的に展開しています。その結果、自然に出会う人の数が増え、新しいビジネス機会の創出にもつながっています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。不動産業界はアナログな側面が強く、人と人との関係が非常に重要だと聞いたことがあります。御社が主催するサロンを通じて、市況や環境に関する情報を多く得られているのでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

当社にとっても大きなメリットがありますが、参加される方々にとっても大きな価値があるようです。実際に「ここで出会った方と 5、6 件の契約が成立しました」「新しい取引先が増えました」といった声を多くいただいています。参加者の 3 割ほどは新規の方ですが、一度参加されるとリピートで来られる方が非常に多いのが特徴です。参加者にとってもメリットがあるからこそ、継続的に開催できているのだと思います。

● DAIBOUCHOU

確かに、メリットがなければ継続は難しいですね。銀行から紹介される案件についてですが、これは主に企業からの物件売却の打診が多いのでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

法人案件もありますが、特に多いのは富裕層のお客様です。例えば、純資産 10 億円以上を保有するファミリーカンパニーの方々は、事業承継対策として不動産を購入されるケースが多くあります。銀行や証券会社の富裕層管理部門と連携しながら、資産対策の一環として不動産をご紹介することが日常的にあります。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、事業承継や相続対策といった高齢化社会特有の課題を背景に、次世代への資産バトンタッチを円滑に進めるための不動産活用において、御社が選ばれているということですね。

■アズ企画設計 松本様

当社だけでなく競合も多い分野ですが、富裕層マーケット自体が拡大を続けています。そのタイミングに合わせて、当社がご紹介する案件がマッチしていることが、選ばれる理由の一つだと考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。最近では、上場企業を中心に保有不動産や遊休土地を活用して ROE を高めようという動きがあります。比較的資産効率の悪い不動産を売却したり、リースバックでバランスシートを軽くしたりといった取り組みです。御社にも、そのような案件が銀行経由で持ち込まれることはあるのでしょうか。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

■アズ企画設計 松本様

はい、そうした案件もあります。ただし、1,000 億円単位の大型案件は大手ファンドが取り扱うことが多いため、当社が対象とするのは数十億円以下の規模が中心です。具体的には、都心に所在する事業所や、利用効率の低い不動産などです。本社ビルの土地を大規模にリースバックするような案件は当社の領域ではありませんが、社員寮や事業所といった不動産を当社が購入するケースは時折あります。

● DAIBOUCHOU

確かに、社員寮のように特殊な構造を持つ物件を中古で取得し、リノベーションによって付加価値を高められれば、利ざやも大きく、粗利率の高い案件になりそうですね。

■アズ企画設計 松本様

その通りです。実際にここ数年で、社員寮や工場といった物件を 4 件ほど取り扱いました。工場についても、ニーズがあります。

● DAIBOUCHOU

確かに、工場をリノベーションして店舗に転用する事例も多いですね。天井が高く開放感があるため、人気のコーヒэшョップなどに活用されるケースもあると聞きます。

■アズ企画設計 松本様

そうですね。都心にも採算が取れなくなった工場があります。大規模移転や拡大に伴い、比較的小型の工場や店舗が入れ替わるケースも少なくありません。そうした物件に新たな価値を付け、用途を変えて活用する需要は確実に存在しています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、そのような価値のある案件が、東京本社への移転によってより多く得られるようになった、という理解でよろしいですね。

■アズ企画設計 松本様

はい。移転によって情報量が大幅に増えました。

● DAIBOUCHOU

加えて、社長ご自身もタクシーを活用することで、より多くの物件を短時間で回り、確認できるようになったということですね。

■アズ企画設計 松本様

はい。行動量は格段に増えました。

● DAIBOUCHOU

承知しました。ありがとうございます。では次に伺います。そもそも、なぜ他社よりもリーシングに強みを持っているのでしょうか。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

■アズ企画設計 松本様

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、賃料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切れる販売力がある。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。

■スピード感の要因

『仕入 - 商品化 - 販売』を同一社員が主担当として行フワンストップの営業スタイル

・販売を企画に連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担当の中で完結しているため、仕入後の動向を

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

【さらなる利益拡大の伸びしろ】

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切れる販売力を活かす。販売タイミングの目利き力を鍛えることにより、さらなる利益拡大を見込むことができる。

回転が早いことでのようなメリットも多いが、適正相場より低い賃料水準のまま売却してしまうケースもあり適正相場まで賃料を上げてから売却するのと比較すると利益率が低くなる

賃料水準を高められる物件に関しては今後、長期間の保有をすることで、賃料収入を積み上げたり、賃料水準の向上を目指すこともできるため、平均保有期間を伸ばしていく取り組みも検討していく。

利益率の向上へ

そうですね。他社と比べれば、当社よりはるかに大規模で立派な企業は数多く存在します。ただ、当社の特徴は“出口から逆算して仕事をする”という点にあります。そこに仕事の面白さがあるのではないかと思います。社員には、単に空いている物件を募集するのではなく、その物件を誰が使うのか、誰が購入するのか、どう活用されるのかまでを考えて取り組むよう指導しています。こうした姿勢が、リーシングの強みにつながっていると考えています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、仕入れの段階から需要や活用方法を想定し、どのような建物を建てれば、どの程度の賃料で貸せて繁盛するのかまでイメージしているということですね。その際、周辺のテナント情報なども詳細に把握されているわけですか。

■アズ企画設計 松本様

はい。周辺の賃料水準はすべて頭に叩き込み、同じような物件の中で最も高い賃料を目指しています。そのため、どの物件が高く貸せているのかを徹底的に研究し、常に意識しています。

● DAIBOUCHOU

なるほど。ただ、賃料を高く設定すると、テナントがなかなか入らなくなる懸念もありますが、そこはどのように工夫されているのでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

やはり“価値を付ける”ことに尽きます。例えば、すぐに入居できるようにデスクやオフィス家具を備え付けたり、内装をこちらで仕上げておくといった工夫です。もちろん元手はかかりますが、坪当たり3万円の賃料が1万円上乗せできるケースもあります。結果的に投資効率は良くなりますし、入居者にとっては時間の節約や利便性の向上につながるため、喜んで選んでいただけるのです。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

なるほど。つまり、オフィスを借りる側にとっては、自前で内装や設備を整える必要がなく、既にセットアップされた状態ですぐに業務を開始できる。その利便性に価値を見出していただくことで、多少賃料が高くても納得して契約される、という理解でよろしいでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

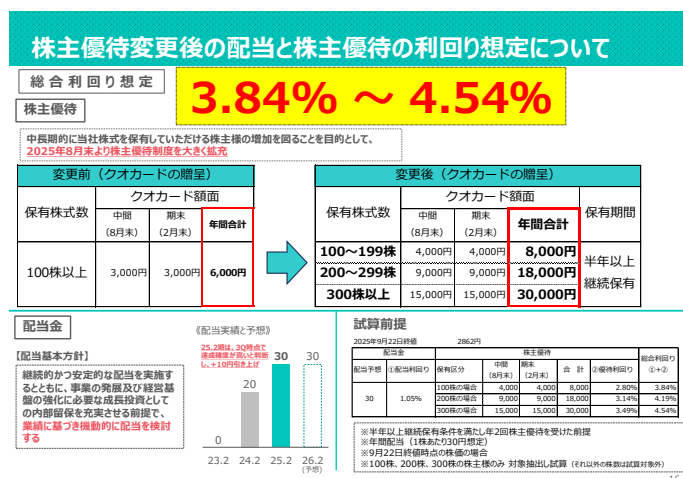
はい、その通りです。契約内容も過度に堅苦しいものにはせず、相手の負担を軽減できるよう工夫しています。初期投資を抑えられる形を提供すれば、多少家賃が高くても「自分で整えるより安く済む」と評価いただけます。お客様のメリットを第一に考えて仕組みを作ることが大切だと思っています。

● DAIBOUCHOU

なるほど、よく分かりました。ありがとうございます。

では最後に質問ですが、御社は 2025 年 7 月に株主優待制度を大幅に拡充されました。株主還元の一環として、この優待拡充に込められた狙いや背景について教えていただけますでしょうか。また、多くの個人投資家層にアピールするうえで、どのような効果を期待されていますか。

■アズ企画設計 松本様



はい。こちらについては、将来的に DAIBOUCHOU さんからもアドバイスをいただきたいと思います。弊社はまだ中小企業ですので、内部留保を確保しながら、昨年配当を開始しました。ただ、株式の出来高が少ないという課題がありましたので、それを改善するために株主優待を導入し、今回大幅に拡充したという経緯です。

具体的には、直近の株価を基に総合利回りを算定すると、一定の株数を保有いただくことで、3.84 ~ 4.54% の利回り水準になります。優待によって株主数や出来高を増やし、個人投資家の皆様に関心を持っていただくことを狙っています。最終的には、株主の皆様が弊社の成長性を評価していただくことが一番の目的であり、そこにつなげていきたいと考えています。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

そこをきちんとアピールしつつも、弊社は大企業ではありませんので、多くの還元を行うことはまだ難しい状況です。ただし、成長性を訴求しながら最低限の株主還元を実施し、出来高を増やして株主数を拡大することを重視しています。そして、できれば株主の皆様には長期で保有していただきたいという願いを込めて、今回の優待拡充を行いました。

● DAIBOUCHOU

なるほど。確かに今回の利回りはインパクトがありますね。特に面白いのは、100 株よりも 300 株の方が利回りを高く設計されている点です。優待投資家の視点からすると「300 株買いたくなる」仕組みになっており、金額的にも 80 万円程度で、個人投資家が比較的手を出しやすい水準だと思います。

まずは優待をきっかけに時価総額や出来高を増やし、そこから成長性を背景に株価を高めていく。結果的に一定の水準に達すれば、次は機関投資家が業績や成長性を評価して参入し、さらに株価を押し上げるという流れも期待できますね。

■アズ企画設計 松本様

まさに、DAIBOUCHOU さんがおっしゃったようなステージに、弊社をなんとか持っていきたいと考えています。

● DAIBOUCHOU

そうですね。現段階では個人投資家が株主の中心になりますので、優待制度は大きな武器だと思います。さらに、御社の制度には「半年以上の継続保有」という条件があるため、クロス取引による一時的な取得ができず、本当の長期保有株主の獲得につながります。また、年 2 回に分けて実施される点も、権利落ち後の株価下落を和らげる工夫として評価できます。

■アズ企画設計 松本様

そうですか。ありがとうございます。

● DAIBOUCHOU

そうですね。優待が年 1 回だと金額が大きくなり、その分だけ権利落ち後に株価が大きく下がる可能性があります。そうすると投資家が驚いて不安になることもあると思います。

また、最近では QUO カードではなくデジタルギフト（QR コードや専用コードを利用）を採用する企業も増えています。QUO カードの場合は郵送で送られるため、受け取っても気づかずに捨ててしまう人もいます。その点、デジタルギフトなら使われなかった分は企業側に戻るため、コスト面で有利になる可能性もあります。

■アズ企画設計 松本様

なるほど。ちょっと勉強してみます。

株式会社アズ企画設計 | 2025 年 10 月 15 日 (水)
3490 東証スタンダード市場 不動産業

質疑応答

● DAIBOUCHOU

はい。もちろん QUO カードにも良さがあります。ただ、例えば 3 万円分となると使い切るのが難しいケースもあるかもしれません。利用できる店舗はマツモトキヨシなど限られています。男性の投資家は、マツモトキヨシで 3 万円使い切るのは難しいかもしれません。また、コンビニにはあまり行かないという方もいらっしゃいます。そう考えると、デジタルギフトの方が利便性が高いと感じられる投資家も多いかもしれませんね。

■アズ企画設計 松本様

なるべく皆さんが喜んでくれる汎用性の高いものにしたいですね。

● DAIBOUCHOU

そうですね。株主優待が金券であること自体は投資家にとって魅力的だと思います。モノによっては額面よりも実際の価値が低く感じられてしまうケースもありますので。デジタルギフトであれば交換先が多く、Amazon ギフト券や楽天ポイントなど、ネットで使いやすいポイントに交換できるので消費しやすいと感じます。もちろん、QUO カードを好む投資家もいらっしゃいますので一概には言えませんが、私は個人的にデジタルギフトの方が便利だと感じています。

■アズ企画設計 松本様

なるほど。そこは知識がなかったので、今後の課題として勉強してみます。ありがとうございます。

● DAIBOUCHOU

はい。本日はありがとうございました。今後の御社の成長に注目させていただきます。

■アズ企画設計 松本様

本日はどうもありがとうございました。今後ともよろしくお願いいたします。

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ 高井

松本様、DAIBOUCHOU 様、本日はありがとうございました。
最後に、松本様と DAIBOUCHOU 様からごあいさつをいただきたいと思います。
それでは、まず松本様、お願いいたします。

■アズ企画設計 松本様

本日は投資家の DAIBOUCHOU さんと有意義な交流をさせていただきました。最後にはデジタルギフトと
いった新しい視点もご教示いただき、大変勉強になりました。今後も仕事に一層励み、投資家の皆さま、そし
て DAIBOUCHOU さんとも引き続き交流を重ねていければと思っています。本日はご清聴ありがとうござい
ました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございます。
DAIBOUCHOU 様、本日の対談はいかがでしたでしょうか。

● DAIBOUCHOU

はい、そうですね。今年は特に不動産株が堅調に推移しており、アズ企画設計さんも、中古再販ビジネスは新
築や建て替えがコスト高で進みにくい状況のなか、非常に注目できる分野だと思います。さらに、小口化事業
についても、既に個人富裕層のお客を抱えていらっしゃる強みを活かし、今後も拡大が期待できると感じま
した。

業績成長への期待はもちろんですが、まずは 300 株の株主優待を享受するという観点からも、個人投資家に
とって魅力的で面白い投資になるのではないかと思います。

本日は不動産市況や御社の事業戦略について大変勉強になりました。貴重なお話をいただき、誠にありが
うございました。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。
これにて対談は終了とさせていただきます。
皆様、ご視聴いただき誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp