

Briefing Transcription

|| 対談動画文字起こし (2026年9月18日公開) ||

株式会社アズ企画設計×はっちゃん

3490 東証スタンダード 不動産業

[企業情報はこちら >>>](#)

[紹介動画はこちら >>>](#)

2026年9月18日 (金)



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	19
■ 終わりのあいさつ	24

株式会社アズ企画設計×はっちゃん
3490 東証スタンダード 不動産業

2026年9月18日 (金)

■ 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

はっちゃん

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(まつもと としひと)様にご登壇いただき、著名投資家はっちゃん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、本日ご登壇いただく、松本様、はっちゃんさんをご紹介します。まずは、株式会社アズ企画設計 松本様です。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株式会社富士ホームの代表取締役も務め、グループ全体の経営を統括されています。

続いて、著名投資家はっちゃんさんです。よろしくお願いいたします。

●はっちゃん

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

はっちゃんさんは、ITエンジニア兼業投資家として割安成長株に長期投資するスタイルで1億円を達成しており、現在は独立・起業して「初心者にも持続可能な株式市場の実現」という理念のもと、専門的な金融知識なしで利用できる株式入門サイト「株Biz」を監修・開発。理論株価や月次情報など独自の投資コンテンツを配信する投資家Vtuberとしてマネー誌、投資メディア、SNSでも活動し、ビジネス著書累計10万部を突破されています。松本様、はっちゃんさん、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。はっちゃんさんも、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。

株式会社アズ企画設計×はっしゃん
3490 東証スタンダード 不動産業

2026年9月18日 (金)

企業説明

アズ企画設計 概要 (2026年2月末時点)

株式会社アズ企画設計



当社IRサイト
(リンク)



会社紹介
(リンク)

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	3490 (2018年3月29日上場)
従業員数	68名 (単体、出向者を除く)
役 員	松本 俊人 高 実幸 小尾 誠 大森 雄輝 磯 聖子 大山 亨 松原 有里枝 飯塚 健

©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved.

2

■アズ企画設計 松本様

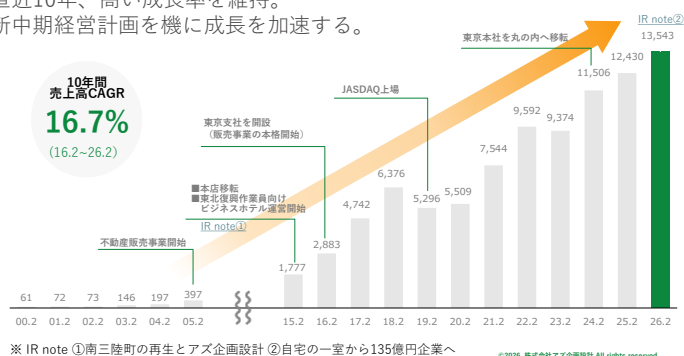
よろしくお願いいたします。松本です。ただ今、画面に投影しておりますのが、アズ企画設計の会社概要です。現在、本社は丸の内にございます。また、創業の地である埼玉県川口市に本店がございます。さらに今週、城東支社を浅草にオープンいたしました。最寄り駅は銀座線の田原町駅です。開設したばかりですので、この会社概要にも今後追加してまいります。

グループとしては、昨年9月に子会社化した富士ホームがございます。全体で70名強のスタッフにより、不動産の販売事業と賃貸管理事業を行っております。

売上高長期推移

株式会社アズ企画設計

直近10年、高い成長率を維持。
新中期経営計画を機に成長を加速する。



3

売上高はこのような推移で、前期は135億円の売上高となり、業績は順調に推移しております。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん
3490 東証スタンダード 不動産業

2026年9月18日 (金)

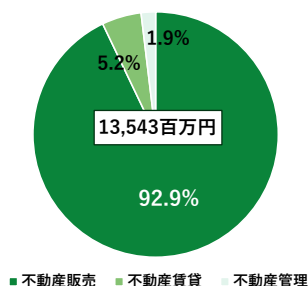
企業説明

アズ企画設計とは

株式会社アズ企画設計

「空室のない元気な街を創る」という経営理念のもと、都心の収益不動産の買取・再販、賃貸、管理を行っている会社です。

売上高構成比 (2026年2月期)



■不動産販売事業

- ①収益不動産を取得し、
- ②バリューアップ・リーシングし、
- ③不動産投資家等へ売却する事業です。

■不動産賃貸事業

- ①不動産を借り受け、
- ②収益性を改善し、
- ③賃貸(サブリース)する事業です。

■不動産管理事業

建物管理、入居者管理、賃貸借契約の管理、賃貸仲介などを行います。

©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved.

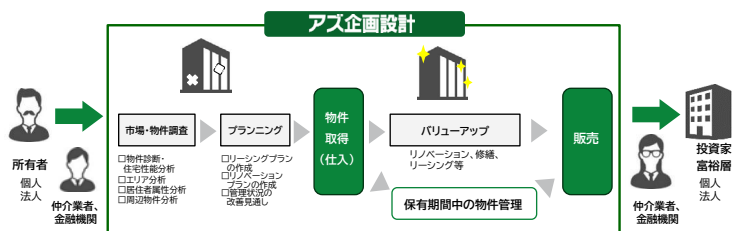
現在の当社の事業は、9割強が不動産販売事業です。都心のビルやレジデンスなどを購入、あるいは新築し、バリューアップとリーシングを行ったうえで販売しております。物件は都心5区が中心です。販売先は富裕層の皆様で、具体的には北海道から九州まで、それぞれの地域で事業を営む事業会社、いわば資産管理を担っているオーナー企業に対し、都心の収益不動産を販売し、管理も行うことが当社のメイン事業となっております。

不動産販売事業のビジネスモデル

株式会社アズ企画設計

市場性のある物件を取得し、バリューアップ。

価値を再生させ、富裕層や中小企業に販売



©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved.

このように、富裕層の方から物件を購入してリノベーションを施し、販売する。さらに管理もお任せいただくというビジネスモデルです。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

企業説明

事業戦略の特徴

株式会社アズ企画設計

勝ち筋のあるエリアで、再現性ある成長を実現。
今後の成長の加速を狙う。

- 1 重点戦略エリア：都心5区を中心とする東京23区
- 2 金融機関・仲介会社、富裕層（国内外）との広いネットワーク
- 3 物件選定の目利き
- 4 営業部・賃貸部の連携によるバリューアップ

©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved. 4

戦略としては、都心5区への集中、金融機関や富裕層、仲介会社との幅広いネットワーク、そして物件選定の目利きが挙げられます。また、物件を購入し、リーシングを行い、価値を高めて販売するまでを一気通貫で手がけております。このスピード感が当社の特徴ではないかと考えております。

▲フィスコ 高井

松本様、ありがとうございました。続いては、はっちゃんさんから松本様への気になる質問を行っていただきたいと思います。それでは、お願いいたします。

●はっちゃん

非常に成長されているという印象を受けました。ひと昔前であれば、新築マンションを手がけるビルダー系の企業が多かったのですが、最近はリーシングやリノベーションを軸としたビジネスモデルが増えてきたと感じています。ニュースなどでも、不動産価格が上昇して仕入れが厳しいという話を聞きますので、付加価値を求める方に、より良いものを素早くお届けするという点に強みがあるのではないかと思います。そのうえで伺いたいのですが、販売した物件は販売時のみの収益となるのでしょうか。それとも、販売後も継続的に収益を得られる仕組みになっているのでしょうか。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

企業説明

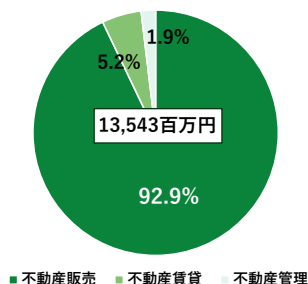
■アズ企画設計 松本様

アズ企画設計とは

株式会社アズ企画設計

「空室のない元気な街を創る」という経営理念のもと、都心の収益不動産の買取・再販、賃貸、管理を行っている会社です。

売上高構成比（2026年2月期）



■不動産販売事業

- ①収益不動産を取得し、
- ②バリューアップ・リーシングし、
- ③不動産投資家等へ売却する事業です。

■不動産賃貸事業

- ①不動産を借り受け、
- ②収益性を改善し、
- ③賃貸(サブリース)する事業です。

■不動産管理事業

- 建物管理、入居者管理、賃貸借契約の管理、賃貸仲介などを行います。

©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved. 4

ご質問ありがとうございます。当社の売上高の9割強は販売によるものです。ご質問いただいた販売後の収入についてですが、販売後に賃貸管理を受託する比率は3割程度です。販売後も確実に当社で管理を受託していくこと、ここが当社の課題であり、強化したいと考えている点です。

●はっちゃん

承知しました。ありがとうございます。

■アズ企画設計 松本様



©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved.

それでは続きまして、資料に沿って2027年2月期第1四半期の業績についてご説明させていただきます。

●はっちゃん

お願いします。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

企業説明

■アズ企画設計 松本様

2027年2月期1Qの業績 株式会社アズ企画設計

主力事業である不動産販売事業が全体を牽引。大幅な増収増益を実現

(単位: 百万円)	26.2 1Q実績 (前年同期)	27.2 1Q実績 (当期)	前年同期比	
売上高	2,200	4,426	+101.1%	2倍以上
不動産 販売事業	1,952	4,200	+115.2%	2倍以上
不動産 賃貸事業	190	154	△19.3%	
不動産 管理事業	57	71	+24.5%	
営業利益	192	530	+175.7%	2倍以上
不動産 販売事業	203	564	+177.2%	2倍以上
不動産 賃貸事業	34	7	△78.2%	
不動産 管理事業	19	29	+49.4%	
調整額*	(65)	(70)	—	
当期純利益	62	284	+352.6%	

業績好調の理由

販売用不動産において
前期から繰り越した
物件が高利益で1Qに
取引完了。

当初より設定していた
想定利益を下回らないよう、
販売時期を焦らず、
販売活動を行った。

©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved.

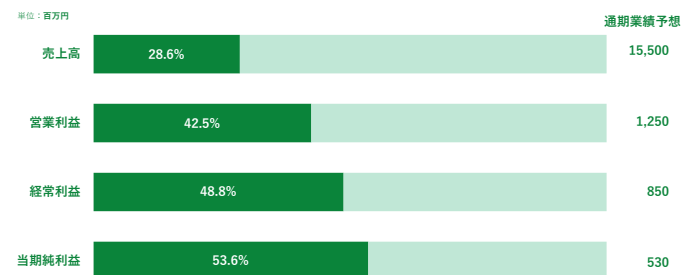
先ほど申し上げたとおり、当社は不動産販売事業が9割強を占めております。第1四半期のIRはすでに公表しております。本日は9月に入っておりますので、6月、7月、8月が終わり、間もなく第2四半期のIRも公表されますが、本日は第1四半期の内容を投影しております。

売上高は44億2,600万円、営業利益は5億3,000万円、当期純利益は2億8,400万円となり、前年同期に比べて売上高、営業利益ともに2倍以上に伸びております。これは前期から繰り越した案件が第1四半期に計上されたことに加え、全般的に高額物件の比率が高まり、その販売が進んだことによるものです。当初より設定していた想定利益を下回らないよう、計画的に販売活動を行いました。

1Qの進捗率 株式会社アズ企画設計

営業利益は42.5%、当期純利益は53.6%の進捗。

引き続き通期業績の達成に向けて取り組みを進める。



©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved.

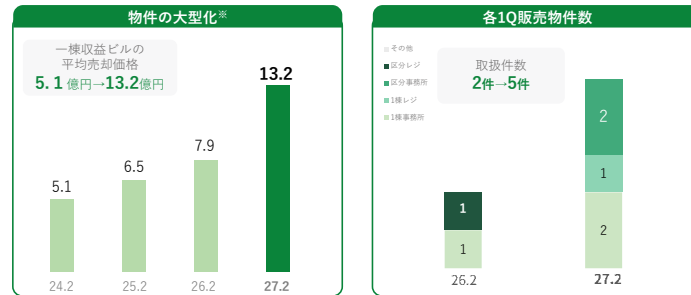
通期の業績予想は、売上高155億円、営業利益12億5,000万円、経常利益8億5,000万円、当期純利益5億3,000万円としております。濃い緑の部分が進捗率で、売上高は28.6%に留まっておりますが、当期純利益は53.6%です。第1四半期ですので25%程度の進捗が目安と考えますと、営業利益以下は順調に推移しているのではないかと思います。

企業説明

1Q販売物件の種別

株式会社アズ企画設計

複数の大型物件の売却に成功し、好調な業績を牽引。



©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved. 10

内容としては、一棟収益ビルの平均売却価格が13.2億円となりました。左側のグラフにあるとおり、2024年2月期の5.1億円、2026年2月期の7.9億円と比べても、物件の大型化が進んでおります。第1四半期の販売物件は5件で、内訳は1棟事務所が2件、1棟レジが1件、区分事務所が2件です。

当期1Q・2Q主要取扱物件

株式会社アズ企画設計



©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved. 11

写真にあるとおり、千代田区の事務所2件が第1四半期の販売実績であり、レジは杉並区の物件を今期第1四半期に販売しております。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

企業説明

販売事例紹介 (1棟事務所、千代田区)

株式会社アズ企画設計

時間をかけて大規模修繕工事を実施。販売開始後早期に売却

before



after



before



after



ポイント

- ① エントランスを含む1階のファザード工事を実施
- ② 空室部分をセットアップオフィスにバリューアップ
- ③ 都心中心部に位置し、国内外問わず多くの方が内見

© 2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved. 12

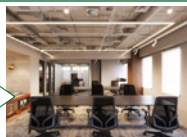
販売事例としては、大規模修繕として屋上防水や外壁、共用部の工事を行い、室内はセットアップオフィスとするなど、価値を付けたうえで販売いたしました。

リーシングによるバリューアップ

株式会社アズ企画設計

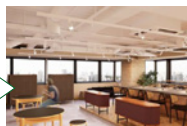
1棟オフィスの事例 (中央区)

空室物件を取得後、
セットアップ工事を実施。
従前の**2.7倍の賃料**で
賃貸申し込みを獲得



区分オフィスの事例 (新宿区)

空室物件を取得後、
セットアップ工事を実施。
リーシング期間：**1カ月**
成約賃料：**従前の1.7倍**に



© 2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved. 13

リーシングの事例もご覧のとおりです。リーシング期間が1カ月という事例もございますが、これは短いケースで、平均では3カ月程度かかっております。成約賃料は従前の1.5倍、物件によっては2.7倍程度まで引き上げられた事例です。

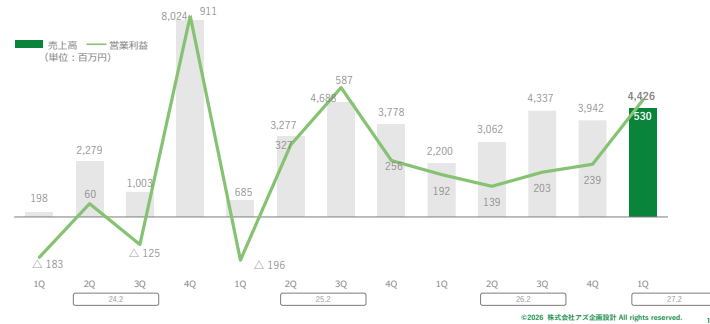
株式会社アズ企画設計×はっしゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

企業説明

四半期業績推移

株式会社アズ企画設計

26年2月期1Q以降、すべての四半期で黒字に。
利益を持続的に上げる構造の実現に向けて歩みを進める。



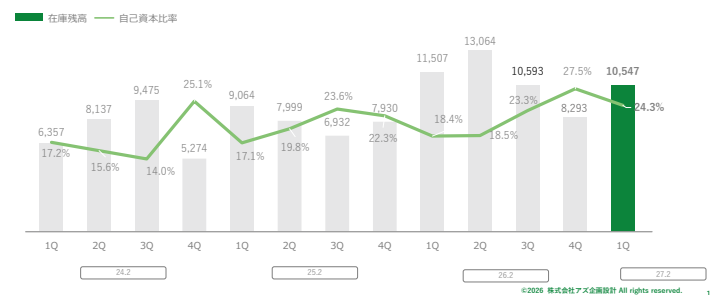
こちらは四半期ごとの業績推移です。今期第1四半期は、売上高44億円に対して営業利益5.3億円という推移になっております。

在庫高推移

株式会社アズ企画設計

将来の成長の原資となる販売用不動産を継続的に確保

販売用不動産 在庫高推移 (単位: 百万円)
※ 仕掛販売用不動産を含む



在庫については、第1四半期末で105億円を確保しております。着実に積み上がってきております。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん
3490 東証スタンダード 不動産業

2026年9月18日 (金)

企業説明

当期重点施策

株式会社アズ企画設計

01 目利き力の強化 利益を上げる物件を厳選して仕入れ。仕入段階で売上高の見通しを立てる。	02 人材の積極登用 年次を問わず高い成果を上げた人材を積極的に評価・登用
03 販売力の底上げ 仕入・販売ネットワークを拡充。社員全体の営業力も底上げ	04 売却価格の最大化 リーシング・バリューアップを引き続き強化。利益を最大化できるタイミングで売却

© 2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved. 16

当期の重点施策は、先ほど申し上げた目利き力の強化、人材の積極登用、販売力の底上げ、そして売却価格の最大化です。人材については、当社は若い人材が育ってきておりますので、この点をさらに強化してまいります。売却価格については、価値を高めてなるべく高く売却することを徹底しております。第1四半期のご報告は、いったん以上とさせていただきます。

▲フィスコ 高井

松本様、ありがとうございました。続いては、はっちゃんさんから松本様への気になる質問を行っていただきたいと思います。

●はっちゃん

業績についてお伺いします。今期は非常に好調とのことでしたが、その要因として期ずれもあるとおっしゃっていました。裏を返せば、前期は先送りになった物件があったということかと思います。ここ半年ほどは、アメリカによるイラン攻撃をはじめ資源価格が大きく動く局面もあり、こうした物件を扱う企業にとっては逆境の状況だったのではないのでしょうか。その辺りと期ずれの関係について解説いただけますと、大変興味深く思います。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日(金)
3490 東証スタンダード 不動産業

企業説明

■アズ企画設計 松本様

当期1Q・2Q主要取扱物件

株式会社アズ企画設計



1棟事務所 (千代田区)



1棟事務所 (千代田区)



1棟事務所 (台東区)



1棟レジ (渋谷区)



1棟レジ (渋谷区)



1棟レジ (杉並区)



区分レジ (渋谷区)



区分レジ (目黒区)

©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved.

11

ありがとうございます。ご指摘のとおり、現在の政治情勢や資源価格の高騰は現実起きております。ただ、期ずれにつきましては、世界的な政治・経済の背景だけでなく、当社独自の要因もございます。

今期第1四半期に前期分が期ずれしてしまった原因を一言で申し上げますと、予定していた営業期間が前期の中では十分に取れなかったということです。前期に販売できていたものが結果的に第1四半期にずれ込んだ形で、実質的には前期に売っていたと考えております。お客様との交渉の過程で、結果的に期をまたぐことは時々ございます。

同様に、今期第1四半期に販売しようと考えていた物件も、IRで開示しているとおり第2四半期に繰り越しております。

経済状況としては確かに資材の高騰や納品の遅れといったことが世の中全般で起きております。ただ、当社の期ずれにつきましては、当社独自の営業の状況が少し遅れ気味だったことによるもので、世の中の情勢がダイレクトに影響したということではありませんでした。

●はっちゃん

ありがとうございました。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

企業説明

■アズ企画設計 松本様



©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved.

それでは続きまして、新中期経営計画についてお話しさせていただきます。



新中期経営計画では、営業利益の成長、社外との連携、販売事業の規模拡大という3つの事業戦略を掲げております。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

企業説明

2029年2月期の目標概要

株式会社アズ企画設計

三位一体の改革として「成長性」「効率性」「資本効率性」を重要指標として掲げ
2029年2月期を目標地点とした営業利益・ROEの改善に注力



©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved. 19

指標としては成長性、効率性、資本効率性を重視しており、前期の営業利益は7.7億円、今期2027年2月期は12.5億円の予想です。3年後の2029年2月期には、営業利益18億円、1人当たり営業利益3,000万円を目標としております。IRで公表している中期経営計画では営業利益18億円を前面に出しておりますが、効率性としての1人当たり利益、そして資本効率性も重要な指標としております。

小型物件の販売開始（富士ホーム）

株式会社アズ企画設計

7月、富士ホームで10億円以下の収益不動産販売事業を開始。

9月には城東支社も開設し、台東区・墨田区での不動産販売を強化

	アズ企画設計	城東支社
注力エリア	都心5区	台東区、墨田区 駅から徒歩10分以内
中心価格帯	10億円超	10億円以内
種別	1棟収益不動産 区分事務所、区分レジ	収益レジ・事務所 店舗ビル、区分店舗

※ 富士ホームの収益不動産販売事業については、[IR note](#)もご覧ください。



富士ホーム第1号案件
(江東区)

©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved. 20

そのための戦略として、本体の成長はもちろんですが、昨年グループ化した富士ホームの売上・利益を拡大することも柱の一つです。社外との連携として、富士ホームの成長を当社がサポートしてまいります。
こちらは富士ホームで購入した物件です。7月に取得いたしました。富士ホームのクライテリアは、アズ企画設計よりも小型の10億円以下の物件です。亀戸で新築物件を購入し、現在リーシングを行っております。このような形で富士ホームの売上・利益を、今期中に5倍近く、場合によっては10倍程度まで引き上げたいと考えております。

●はっちゃん

先ほどから、連結子会社である富士ホームさんのお話が出ておりますので、売上の割合、および今後の成長性の観点から見た住み分けについて教えてください。

株式会社アズ企画設計×はっしゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

企業説明

■アズ企画設計 松本様

小型物件の販売開始（富士ホーム）

株式会社アズ企画設計

7月、富士ホームで10億円以下の収益不動産販売事業を開始。

9月には城東支社も開設し、台東区・墨田区での不動産販売を強化

	アズ企画設計	城東支社
注力エリア	都心5区	台東区、墨田区 駅から徒歩10分以内
中心価格帯	10億円超	10億円以内
種別	1棟収益不動産 区分事務所、区分レジ	収益レジ・事務所 店舗ビル、区分店舗

※ 富士ホームの収益不動産販売事業については、[IR note](#)もご覧ください。



富士ホーム第1号案件
(江東区)

©2026 株式会社アズ企画設計 All rights reserved. 20

ありがとうございます。富士ホームは、子会社化した当時、売上高1億円、利益1,000万円弱の賃貸管理会社でした。ただ、浅草で70年以上続く会社で、浅草周辺のオーナー様から賃貸管理を200件ほどお預かりしており、地元でも非常に認知されておりました。売買仲介の手数料で収益を上げていた部分もございます。ただ、売買仲介はボラティリティが高いため、その部分については、アズ企画設計の社員数名に富士ホームへ異動してもらい、当社が行っている買取・再販の事業を移植いたしました。

売上高1億円、利益1,000万円という部分はコンスタントに上がる数字ですが、すでに持っている人的ネットワークや管理物件を活かし、アズ企画設計で行っている事業に取り組むことで、5億円、10億円程度の売上はすぐに増やせます。このように、地元根付いた会社をアズ企画設計がサポートし、第2、第3の富士ホームをつくっていく。それが当社の掲げる「AtoZ構想」でもあります。

●はっしゃん

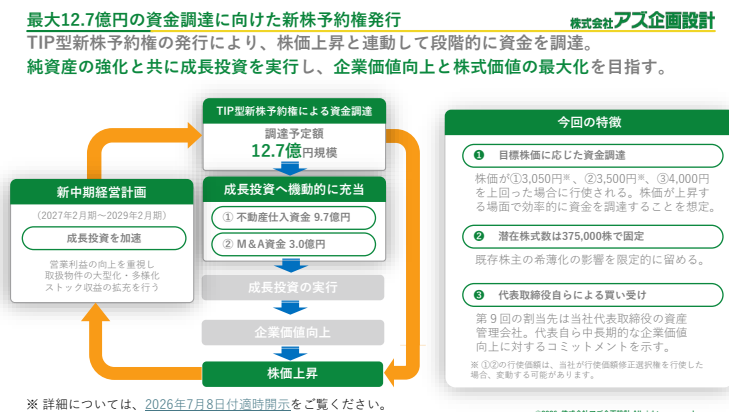
なるほど。最初の富士ホームさんが第1弾であり、ここが成長エンジンになるという理解でよろしいでしょうか。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

企業説明

■アズ企画設計 松本様

そうですね。ありがとうございます。

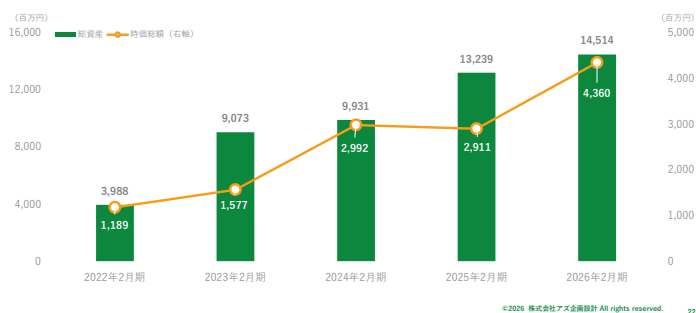


それでは次に、エクイティについてです。TIP型新株予約権の発行を7月に行っています。第7回、第8回、第9回の新株予約権発行により、最大12.7億円規模の資金を調達する予定です。この資金は、不動産の仕入れ資金とM&A資金として活用させていただきます。

エクイティによる調達は過去にも複数回行っております。金融機関からの借入も相応にございますので、自己資本比率を3割前後に高めたいという当社の考えがございます。借入を増やすと同時に、金融機関にも安心していただく。そうした形で資本を調達する予定です。

総資産と時価総額の関係 株式会社アズ企画設計

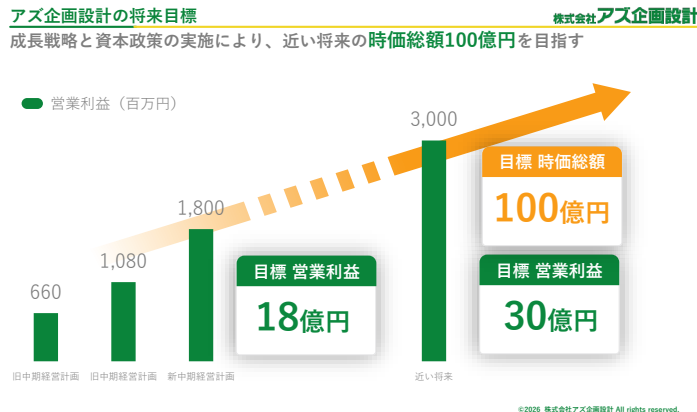
不動産投資額が大きくなるほど売却額や収益が大きくなる。
調達資金を物件取得などに振り向け、業績・時価総額拡大につなげる。



不動産投資が大きくなりますと、貸借対照表上の総資産も増えてまいります。資産が大きくなることで売上・利益が増えるという、不動産業特有のビジネスモデルです。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

企業説明

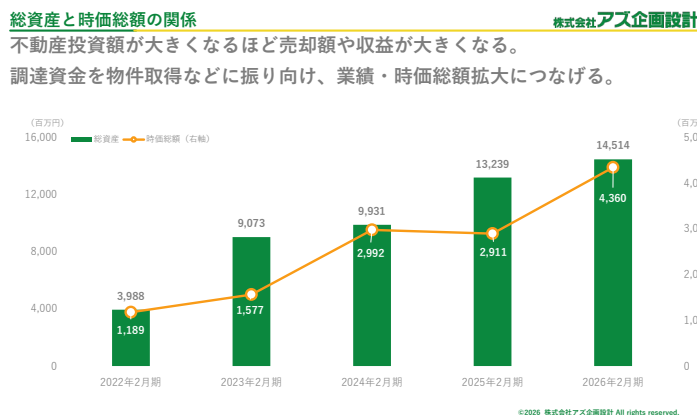


そして最終的な目標ですが、中期経営計画では3年後の営業利益18億円、さらに近い将来の目標として時価総額100億円、営業利益30億円を掲げております。ここにに向けて、今まさに走っている最中です。

●はっちゃん

バランスシートについてお伺いします。先ほどお話しいただいたとおり、不動産業では仕入れを行い、在庫を持ちながら少しずつ規模を拡大していくことになります。そうなりますと、足元では金利が上昇し始めておりますので、金利コストの影響が非常に大きくなるのではないのでしょうか。その分を販売価格に転嫁するといった対応も考えられますが、デフレが長く続いた日本においては、かなり難しい経営判断が必要になるように思います。この辺りについて感じておられることをお聞かせください。

■アズ企画設計 松本様



ご質問ありがとうございます。おっしゃるとおり、金利上昇は非常に大きなコストです。また、人件費や資材の高騰などインフレ傾向となり、当然さまざまなコスト、原価が上がってきております。ですから、常に高く売ることを考え、高く買っていただける、付加価値の高いものを販売するという戦略を取っております。

株式会社アズ企画設計×はっしゃん | 2026年9月18日(金)
3490 東証スタンダード 不動産業

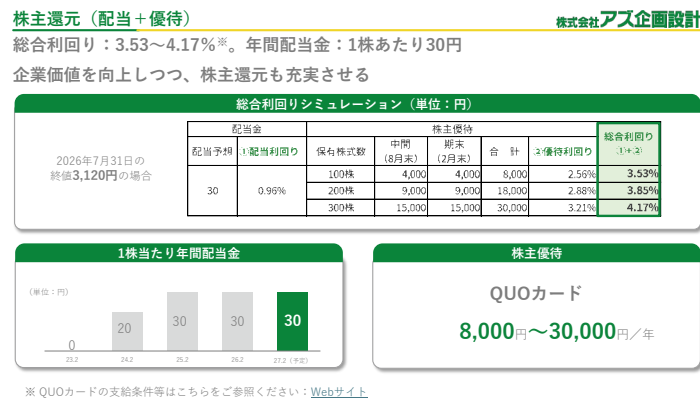
企業説明

インフレはコスト面ではマイナスですが、当社が入居している丸の内のオフィスに限らず、都心では賃料が非常に上がってきております。居住用の住宅も同様だと思いますが、特に事業用のオフィスや店舗の賃料の上昇が顕著です。極端な例では賃料が倍になっているところもございますので、10%、20%の上昇は都心では珍しくありません。金利は今後上がってまいります、その上昇を超える利益を出していく。そのためには、都心の事業用物件について周辺のマーケットを丁寧に調査し、高い賃料で貸していける物件をつくるのが、当社が勝ち残っていく戦略だと考えております。

●はっしゃん

ありがとうございました。

■アズ企画設計 松本様



続いて、最後に株主還元についてです。現在、当社の配当は1株当たり年間30円としております。優待につきましては、2026年7月末の終値を基準としたものですので多少前後する可能性がございますが、年2回、100株、200株、300株以上の保有株式数に応じてQUOカードをお贈りしており、年間合計で8,000円、1万8,000円、3万円となります。総合利回りにしますと3.53%、3.85%、4.17%という形で、株主の皆様へ還元させていただいております。

これにつきましては、最低限維持しつつ、最終的な業績を見ながら改めて検討したいと考えておりますが、まずは現状維持を基本としております。

▲フィスコ 高井

ありがとうございました。続いては、はっしゃんさんに気になる質問を行っていただきたいと思います。それでは、はっしゃんさん、お願いいたします。

質疑応答

●はっちゃん

(※スライドについては、動画25:25をご覧ください。)

それでは、私から質問をさせていただきます。まず画面をご覧ください。私は「はっちゃん式理論株価」で、さまざまな企業を分析するタイプの投資家です。

最初に、理論株価とは何かを簡単にご説明いたします。理論株価とは、決算書から計算した本来あるべき株価のことで、資産価値と事業価値から算出します。

(※スライドについては、動画25:57をご覧ください。)

具体的には、こちらのチャートをご覧ください。これは月足チャートで、10年分の決算書をXBRLを用いて算出し、理論株価の推移を株価チャートに重ねたものです。これにより、初心者の方でも、PERやPBR、ROEといった専門的な金融知識がなくても、業績の推移を見たり、株価と理論株価を比べて割安か割高かを判断したり、上昇余地を見たりすることができます。また、過去の延長線上にある将来を予測する際にも活用しております。

(※スライドについては、動画26:48をご覧ください。)

成長株や優良企業の場合、理論株価は右肩上がりになります。正直に申し上げますと、私は右肩上がりの企業様以外の案件はお引き受けしておりません。右肩下がりですと、あまり良いお話ができませんので。

位置関係としては、株価が高すぎればバブルになり、安すぎれば信用不安につながります。理論株価付近で安定的に右肩上がりであることが投資家の皆様にはおすすめだと、いつもお話ししております。

(※スライドについては、動画27:34をご覧ください。)

画面のグラフの見方をご説明します。今ちょうどアズ企画設計様のチャートを表示しておりますが、一番下の緑色のラインが資産価値、純資産に当たるものです。真ん中のピンクのラインが、配当と優待を合わせた利回り4%の水準を示すラインです。

それより少し上のオレンジ色が理論株価で、資産価値である緑色に事業価値を加えたものです。一番上の水色は、その事業価値がさらに2倍まで成長したと仮定した将来の理論株価、いわば成長価値を踏まえたものです。本日は、この理論株価を使ってご質問させていただきます。

(※スライドについては、動画28:27をご覧ください。)

アズ企画設計様は2018年の上場で、上場直後は比較的良かったのですが、そこからコロナショックにかけて業績が右肩下がりの期間がありました。コロナ禍に見舞われたのは非常に不運だったと思います。2年ほど低迷が続き、2022年頃から右肩上がりに復帰し、成長路線に戻られたと、理論株価からは見受けられます。上場からコロナ禍の頃にかけて、どのような状況だったのかを総括していただけますでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

ご質問ありがとうございます。2018年から2022年までは、はっちゃんさんがおっしゃるとおり、非常に苦戦いたしました。

一番の要因は、2020年から2021年のコロナ禍です。減損損失を計上するなど苦戦いたしました。もともと東北復興支援としてホテル事業を4棟239室運営しておりましたが、ここに一気にダメージが来て、撤退することとなりました。事業規模としてはそれほど大きくありませんでしたが、減損損失を出したこともあり、後始末に相応の時間を取られました。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

質疑応答

それと、これは意外と他社でもよくあることですが、上場直後は人の入れ替わりが激しくなります。良い方が入ってくる一方で、良い方が出ていってしまう。上場すると社内が3回転すると言う方もいますが、その1回転目が来ていた時期でした。

またビジネスモデルの面では、当時も収益不動産の販売に力を入れておりましたが、ファイナンスがつかなくなるお客様が非常に多く出ました。そこで、収益不動産を販売する対象を、いわゆるサラリーマン大家の方から、事業承継対策が必要な事業会社の資産管理会社へと切り替えてまいりました。それが2022年以降です。販売面でも、コロナ禍でも、人材面でも苦戦した時期でした。

●はっちゃん

ありがとうございます。当初苦戦され、コロナ禍で非常にご苦労された上で、ビジネスモデルを一部変更して成長に戻ってこられたという、大変参考になるお話でした。

私自身も投資家ですので申し上げますと、上場後そのまま右肩上がりに進む企業は、私の感覚では3割程度しかありません。多くは何らかの歪みが出たり、先ほどおっしゃったように良い社員が抜けたりします。ただ、本当に良い会社は、そこから何年かで立て直してくるものです。

そのタイミングは、上場時に多少オーバーシュートして高く評価されていた株価が、逆に割安になる局面でもあり、投資家としては仕込みどころになっていると思います。まさにコロナ禍の頃がそうでした。

一方で2022年以降は、見事な立ち直りだと思えますが、右肩上がりに回帰し、株価もそれに追従しております。現在の株価は3,000円台に乗せておりますので、729円からすると4倍以上となっており、非常に立派な復活だと思います。

ただし、上場直後の評価が非常に良かった時期の5,000円と比べますと、まだ高値を奪還していない状況です。着実に成長されているだけに、もう少し評価してほしいと思われるのではないのでしょうか。率直にお伺いしますが、現在の株価水準についてはどうお考えでしょうか。

■アズ企画設計 松本様

ご質問ありがとうございます。やはり期待感がまだ少ないのだと思います。5,000円をつけた時期は私も覚えております。普段はあまり株価の話をしないのですが、当時はいろいろな方から「頑張っているね」という評価をいただいた時期が、上場後の半年ほど確かにございました。

現在の当社の状況は、やはり成長に対する期待感が少ないのだと思います。まずは業績、そしてIRです。投資家の方に期待を持っていただける会社、業績とIRの両面で期待される会社にならなければいけないと考えております。

●はっちゃん

ありがとうございます。続いて、最近の株価の状況を理論株価から分析し、その結果についてのご感想をお聞きたいと思います。

先ほど申し上げたとおり、現在の理論株価は4,700円ほどあります。本来は、このオレンジのラインが理論株価です。ただし、不動産事業はディスカウントされる傾向がありますので、不動産で理論株価まで買われる企業は少なめです。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

質疑応答

一方で、こちらのピンクのラインをご覧ください。ここ3年ほどは、ピンクのラインと株価がほぼ一致していることがお分かりになると思います。このラインは、先ほどのIR資料にもございましたとおり、配当と優待の合計です。配当が約1%、優待が2.5~2.6%ほどで、合計3.5%程度です。ここ3年ほどは、この優待と配当を合わせた利回り4%前後を基準に株価が推移しているということですね。

アズ企画設計さんの場合、QUOカードが出ますので300株程度までは非常にお得ですし、配当も1%程度は出ます。おおむねそこが投資家にとって妙味のある水準となり、その付近で推移しているのだと思います。

ただ、さらに右肩上がりの成長が続くとなると、配当を増やしていただかないと300株以上は投資しづらいというのも、また事実だと思います。今後は配当を引き上げてほしいと考える投資家も多いかと思いますが、先ほど現状維持というお話がございましたが、今後の中長期的な見通しについて教えてください。

■アズ企画設計 松本様

ありがとうございます。当社の課題であり、期待感にもつながる点ですが、正直なところ利益率が低いと考えております。ビジネスモデルを変えてきておりますが、さらに今、試行錯誤をしているところです。目指す方向は、粗利、そして営業利益率を上げていくことです。

回転を早めるのか、1案件にじっくり取り組んで1年で営業利益を倍にするのか、あるいは回転数を倍にするのか。付加価値の付け方も含め、現在モデルを改良中です。それがきちんと業績に反映されてくれば、配当も増やせると思っておりますし、増やさなければならぬとも思っております。もう少し見守っていただければと思います。

●はっちゃん

ありがとうございます。いきなり積極的なお約束はしにくいお立場かと思いますが、中長期的に期待したいと思います。

それではもう一つ、理論株価に注目していただきたいと思います。この赤のラインは四半期理論株価です。先ほど今期第1四半期は非常に良い業績だとおっしゃっていましたが、それが如実に表れており、この四半期だけで見ますと理論株価は1万3,000円ほどになっております。とはいえ、これは期ずれの影響もあり、良いことが重なった結果でもあります。

不動産の場合、物件が売れた期は非常に利益が出る一方、売れない期は逆に下がります。過去を見ても、上がりたり下がったりを繰り返しております。その中で、オレンジは四半期累計ですので、少しずつ右肩上がり続けている形になっています。

理論株価を上げる方法は2つございます。1つは1株当たり利益、EPSを増やすことです。EPSが倍になれば、その分だけ事業価値も倍になります。もう1つはROEを高めることです。先ほど新中期経営計画でもROE12%以上という、現在の1.5倍水準になる目標が示されておりました。仮にROEが同じように1.5倍になれば、理論株価も1.5倍程度が期待できます。

このEPSとROEを両輪で増やしていきますと、株価は非常に上がりやすくなります。不動産会社の中には、成長ステージに入ると一気に10倍程度まで成長する会社も少なくありません。私も、不動産会社が成長期に入つたとなれば、長期投資の大きなチャンスだと考えております。

現在は配当と優待を合わせて4%程度の水準にあり、理論株価よりもかなり割安です。そこから右肩上がり成長期に入るのであれば、非常に面白いと率直に感じます。新中期経営計画の実現に向けた抱負をお聞かせいただければ、投資したいという方も増えるかもしれませんので、お願いいたします。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日(金)
3490 東証スタンダード 不動産業

質疑応答

■アズ企画設計 松本様

2029年2月期の目標概要 株式会社アズ企画設計
三位一体の改革として「成長性」「効率性」「資本効率性」を重要指標として掲げ
2029年2月期を目標地点とした営業利益・ROEの改善に注力



新中期経営計画では、営業利益18億円を掲げております。今期の目標が12.5億円ですので、3年後の18億円は確実に達成したいと考えております。

そのためには、物件の量と質、そして営業利益率の改善が必要です。この点につきましては、富士ホームに続く第2、第3のグループ会社に加わることもあると思います。現在、そうしたお話をたくさんいただいております。アズ企画設計単体での売上・利益・利益率を上げていくだけでなく、「不動産インフラ企業No.1」を掲げ、仲間のグループ化による売上・利益の拡大も併せて実行中です。

3年後の営業利益18億円は、なるべく確実に、そして少しでも早く達成し、上方修正ができるように取り組んでまいります。さまざまな手を打ち続けておりますので、ぜひご期待いただきたいと思います。

●はっちゃん

ありがとうございます。それでは、少しマクロなお話もさせていただきたいと思います。御社は先ほどのご説明にもあったとおり、首都圏特化型のスタイルを取られており、そこが強みになっているとのことでした。確かに日本の不動産は東京一極集中で、東京だけが突出して高く、大阪や名古屋になるとワンランクどころかツーランク下、半額程度になるという特徴がございます。ただ、ビジネスエリアを広げるという選択肢もあるかと思います。ここ何年かは首都圏集中でいくのか、あるいは全国展開も考えておられるのか。その辺りについてビジョンがあればお聞かせください。

■アズ企画設計 松本様

ありがとうございます。実は今、いろいろと試行錯誤をしております。エリアは当然拡大したいと考えております。

ただ、過去に最も効率的だろうと考えて横浜に支店を出しましたが、2年間で結果が出なかったため、いったん東京に戻って体制を整えました。横浜で結果が出なかったからといって、今後エリアを拡大しないということではありません。私個人は今、時々大阪に足を運んでおります。大阪のマーケットを調査しているところです。東京と大阪は距離がありますが、新幹線であれば2時間ほどで行くことができます。その地域で当社にできることがあれば、独自にマーケット調査を行いながらトライしていきたいと考えております。

株式会社アズ企画設計×はっちゃん | 2026年9月18日 (金)
3490 東証スタンダード 不動産業

質疑応答

●はっちゃん

ありがとうございました。それでは、最後の質問です。理論株価は、株価も業績も右肩上がりであることを表しております。現在は非常に良い形で、第1四半期も好調ですので、投資の初動としては非常に好ましい形になっているかと思います。

次の中間決算以降もこのまま成長を続けていただき、より投資家の注目が集まる、いい会社にさらに成長されることを期待しております。今後に向けて、最後に一言いただければと思います。

■アズ企画設計 松本様



はっちゃんさん、さまざまなご質問をありがとうございました。

当社は現在、ビジョンとして「AtoZ構想」による「不動産インフラ企業No.1」を掲げ、これを一つのメッセージとして発信しております。あらゆる場面でこの「不動産インフラ企業No.1」を掲げ、さまざまなことにチャレンジしております。ビジネスモデルも少しずつ変え、単独ではなく仲間を集めて取り組んでまいります。近いうちに、どこかでブレイクスルーが如実に表れてくると思います。

今はコツコツと積み上げている段階ですが、はっちゃんさんの理論株価を実際に証明できるよう頑張っております。ぜひ、引き続き応援のほどよろしくお願いいたします。

●はっちゃん

ありがとうございました。私からは以上です。大変勉強になりました。

■ 終わりのあいさつ

▲フィスコ 高井

松本様、はっちゃんさん、本日はありがとうございました。最後にごあいさつをいただきたいと思います。松本様からは先ほどごあいさつをいただきましたので、はっちゃんさん、本日の対談はいかがでしたでしょうか。

●はっちゃん

このインフレの時代に、まさに今成長し、これから大きくなろうとしている、非常に元気のある会社のお話を伺うことができ、とても勉強になりました。私自身もマーケットをウォッチしつつ、アズ企画設計さんに注目してまいりたいと思います。どうも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