



証券コード
3490

株式会社アズ企画設計



2026年2月期 第2四半期
決算補足説明資料

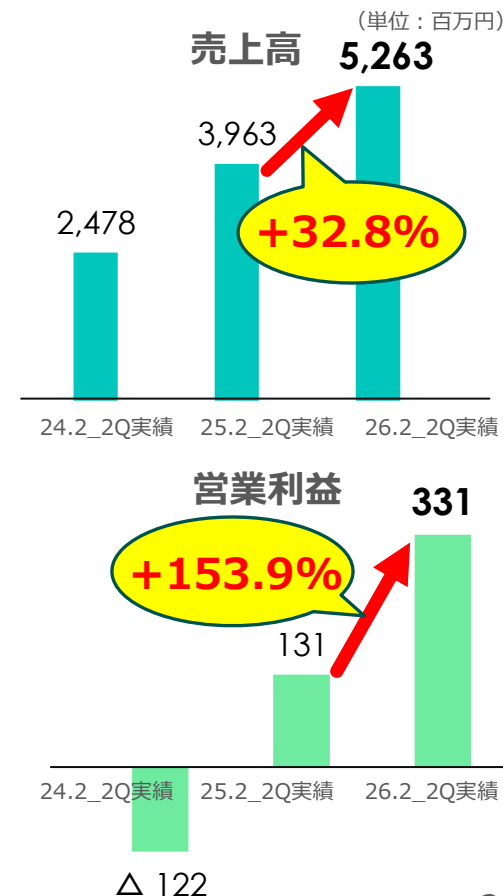
2025.10.8

2026年2月期 第2四半期 決算ハイライト

- ・売上高：**5,263百万円（過去最高）**。前年同期比**+32.8%**
- ・営業利益：**331百万円**、経常利益：**157百万円**。同**+100%超（過去最高）**
- ・物件仕入れも好調。販売用不動産を大きく積み増し、**過去最高残高更新**

(単位：百万円)	24.2_2Q実績 (単体)	25.2_2Q実績 (連結)	26.2_2Q実績 (連結)	前年同期比	26.2公表計画 (連結)	進捗率
売上高	2,478	3,963	5,263	+32.8%	13,500	39.0%
営業利益 又は営業損失(△)	△ 122	131	331	+153.9%	1,080	30.7%
経常利益 又は経常損失(△)	△ 239	15	157	+981.5%	800	19.6%
当期純利益 又は当期純損失(△)	148	3	89	—	510	17.5%
営業利益率	—	3.3%	6.3%	+3.0pt	8.0%	—
販売用不動産 [※]	8,137	7,999	13,065	+63.3%	—	—

※ 仕掛販売用不動産を含む



2026年2月期 第2四半期の主要なトピックス①-1

2025年9月25日に株式譲渡契約を締結し（株）富士ホームを完全子会社化

シナジー効果発揮による経営基盤強化と成長加速を見込む

※ 2025年10月1日リリースご参照 [URL](#)



【会社概要】

調印式にて
(左：富士ホーム近藤社長)



会社名	株式会社富士ホーム
所在地	東京都台東区駒形1丁目10-5
免許番号	東京都知事（12）34625
代表者（株式譲渡前）	近藤正則 ※譲渡後は当社小川将弘が代表取締役社長に就任
事業内容	不動産の管理、賃貸、売買事業
設立年月日	昭和53年5月（創業（個人事業）昭和30年11月）
直近売上高	92,751千円
直近純資産	131,540千円（自己資本比率70.8%）

2026年2月期 第2四半期の主要なトピックス①-2

(株) 富士ホームの戦略上の位置づけと想定シナジー

①優秀な人材・企業文化の融合

- ・浅草地域に**70年**密着して培われた企業文化と**質の高い人材**の獲得により持続的な成長を果たす

③仕入販売ネットワークの獲得

- ・**浅草エリア**における不動産オーナーとの強固な信頼関係と独自のネットワークを獲得
- ・都心・下町エリアにおける優良物件の仕入れルート強化。主軸である収益不動産の**買取再販事業を拡充**

②ストック収入の拡大（管理手数料の拡大）

- ・不動産所有者**200名以上の顧客基盤**を獲得
- ・ストック収入の拡大により**安定収益基盤**を強化

④都心エリア戦略強化と拡大

- ・事業基盤を埼玉県・東京の周辺エリアから**都心・下町エリア（台東区、墨田区など）**へ本格的に拡大
- ・新しい地域における不動産市場の足がかりを確立



アズグループ全体での成長拡大、企業価値向上

2026年2月期 第2四半期の主要なトピックス②

・26年2月期の業績予想は、中期経営計画を1年前倒し



・加えて27年2月期の計画も上方修正

(単位：百万円)	26.2計画	27.2計画	計画比
売上高	13,500	14,500	+7.4%
営業利益	1,080	1,180	+9.3%
経常利益	800	900	+12.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	510	600	+17.6%

記載の計画数値は、現時点において入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、将来の業績を保証するものではありません。また、経済情勢、市場環境、顧客動向、競合状況、為替レートの変動など、様々な要因により実際の業績が計画値と大きく異なる可能性があります。計画数値は、本日（2025年10月8日）時点の見込みであり、今後、新たな事実の判明や不測の事態の発生などにより、適時見直しを行う場合があります。

2026年2月期 第2四半期の主要なトピックス③

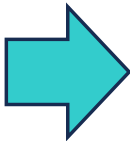
株主優待制度の拡充を実施

中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ることを目的として、
2025年8月末より株主優待制度を拡充

配当と優待を合わせた総合利回り想定は
3.83%～4.53%
※10月1日終値を元に算出、計算根拠はP25参照

拡充内容

変更前（クオカードの贈呈）			
保有株式数	クオカード額面		
	中間 (8月末)	期末 (2月末)	年間合計
100株以上	3,000円	3,000円	6,000円



変更後（クオカードの贈呈）				
保有株式数	クオカード額面			保有期間
	中間 (8月末)	期末 (2月末)	年間合計	
100～199株	4,000円	4,000円	8,000円	半年以上 継続保有
200～299株	9,000円	9,000円	18,000円	
300株以上	15,000円	15,000円	30,000円	

対象となる株主様

- ・毎年8月末および2月末現在の株主名簿に記載された100株以上保有株主様のうち、半年以上継続保有する株主様を対象といたします。
- ・半年以上継続保有する株主様とは、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。

変更時期

2025年8月末現在の株主名簿に記載された100株以上保有の株主様より適用いたします。
ただし、半年以上継続保有の条件適用のみ2026年2月末からの適用といたします。

2026年2月期 第2四半期の主要なトピックス④

2025年5月7日に第5回、第6回新株予約権の発行

- 《目的》 ①純資産の積み上げによる**財務基盤の強化**
②大型開発案件への事業投資の強化による**利益成長**、③**M&A、戦略的提携**の強化

《概要》	第5回新株予約権			第6回新株予約権		
	発行内容	調達実績※	進捗率	発行内容	調達実績※	進捗率
調達金額	約4.9億円	約4.3億円	89%	約2.5億円	0円	0%
行使価額	2,434円	2,434円	—	2,800円	—	—
株式数	200,000株	178,000株	89%	90,000株	0株	0%
行使期間	25年5月8日～28年5月8日			25年5月8日～28年5月8日		

※ 調達実績は2025年9月末時点

第5回では発行後5ヶ月足らずで発行額の89%を調達。
資金調達の順調な進展により、純資産を増強

INDEX

2026年2月期第2四半期概況

- | | | |
|----------------------------|-------|-----|
| 1. 2026年2月期 第2四半期 セグメント別概要 | | P09 |
| 2. 当社事業の特徴 | | P15 |

中長期的な成長の実現に向けて

- | | | |
|----------------------------|-------|-----|
| 3. 中期経営計画(25.2期～27.2期)について | | P17 |
| 4. 株主還元 | | P24 |
| 5. 会社概要 | | P25 |

セグメント別概要（全体）

順調に営業利益が向上、特に不動産販売事業で大幅な増収増益を達成

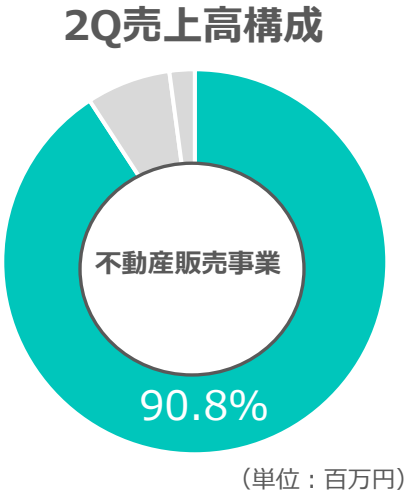
- 販売事業：大型不動産の販売と大型仲介成約により大幅に増収増益
- 賃貸事業：引き続き収益不動産の賃料収入が増加し、増収増益
- 管理事業：管理契約・賃貸契約の成約、リフォーム受注に注力。売上・営業利益ともに横ばい

(単位：百万円)	24.2_2Q 実績(単体)	25.2_2Q 実績(連結)	26.2_2Q 実績(連結)	前年同期比
売上高	2,478	3,963	5,263	(+32.8%)
不動産販売事業	2,067	3,518	4,779	(+35.8%)
不動産賃貸事業	296	333	373	(+12.0%)
不動産管理事業	114	112	112	(△0.4%)
営業利益	△122	131	332	(+153.9%)
不動産販売事業	△28	176	370	(+110.3%)
不動産賃貸事業	20	44	75	(+70.7%)
不動産管理事業	29	42	41	(△1.1%)
調整額※	△144	△131	△154	—

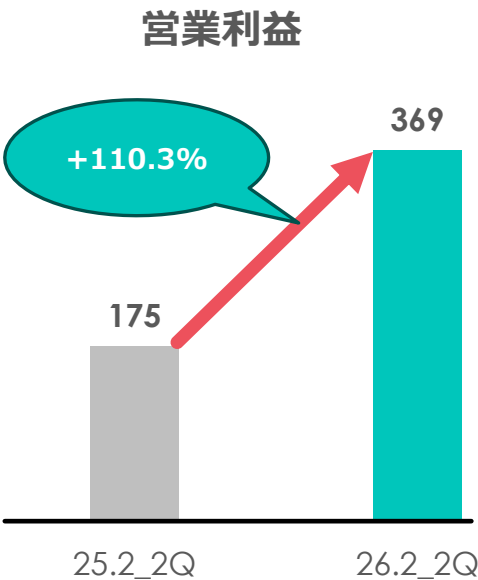
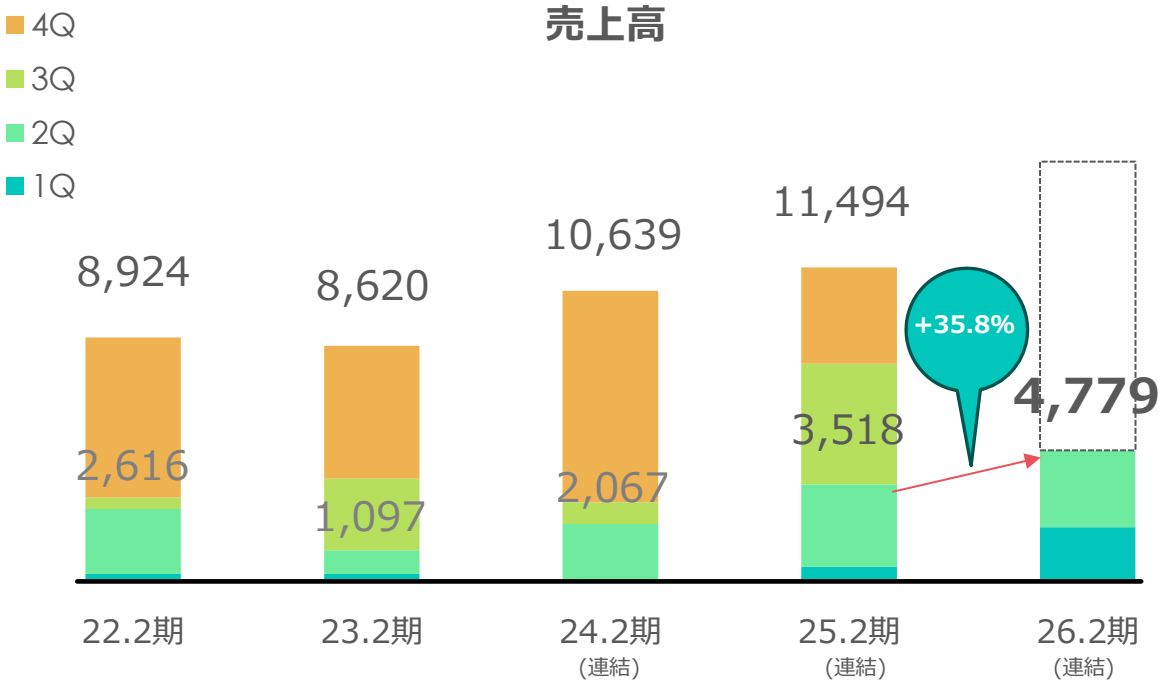
不動産販売事業の状況

レジデンス2棟、ビル2棟、区分事務所2件、区分マンション1件を売却
大型不動産の販売が順調に進み、**成長をけん引**

- ・売上高：**4,779百万円**（前年同期比**+35.8%**）
- ・営業利益：**369百万円**（前年同期比**+110.3%**）



不動産販売事業

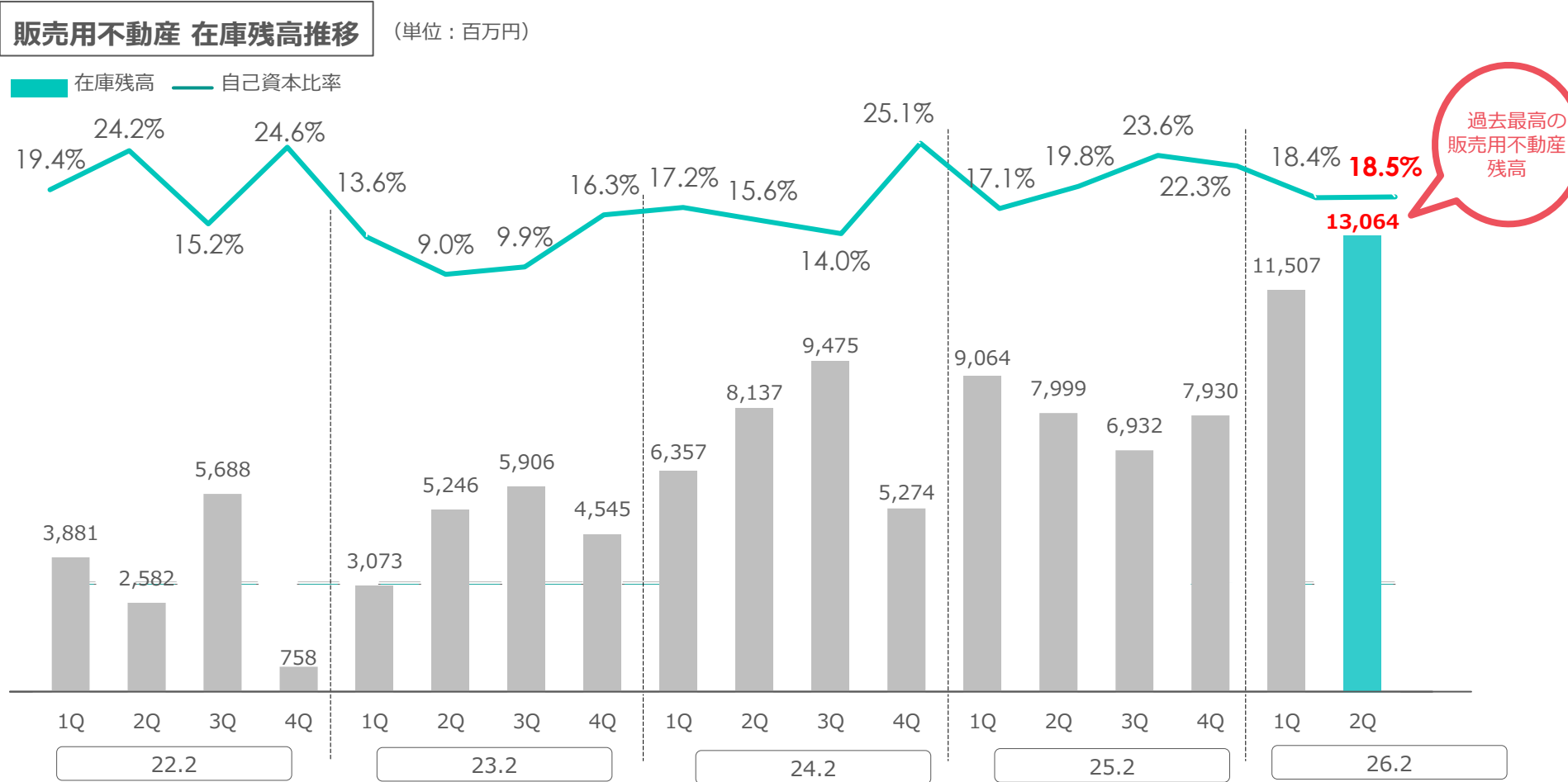


販売用不動産在庫水準の推移

在庫残高※：13,064百万円（過去最高）。 物件の仕入が順調に進む。

※仕掛販売用不動産を含む

自己資本比率：販売用不動産残高拡大に伴う低下圧力があったものの、
利益の拡大と新株予約権行使の結果、0.1%増加した。

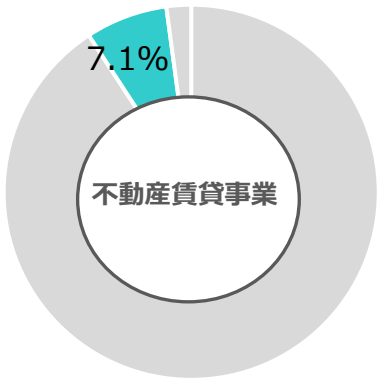


不動産賃貸事業の状況

保有在庫の上積みにより、**販売用不動産で賃料収入が増加**

- ・売上高：**372百万円**（前年同期比**+12.0%**）
- ・営業利益：**74百万円**（前年同期比**+70.7%**）

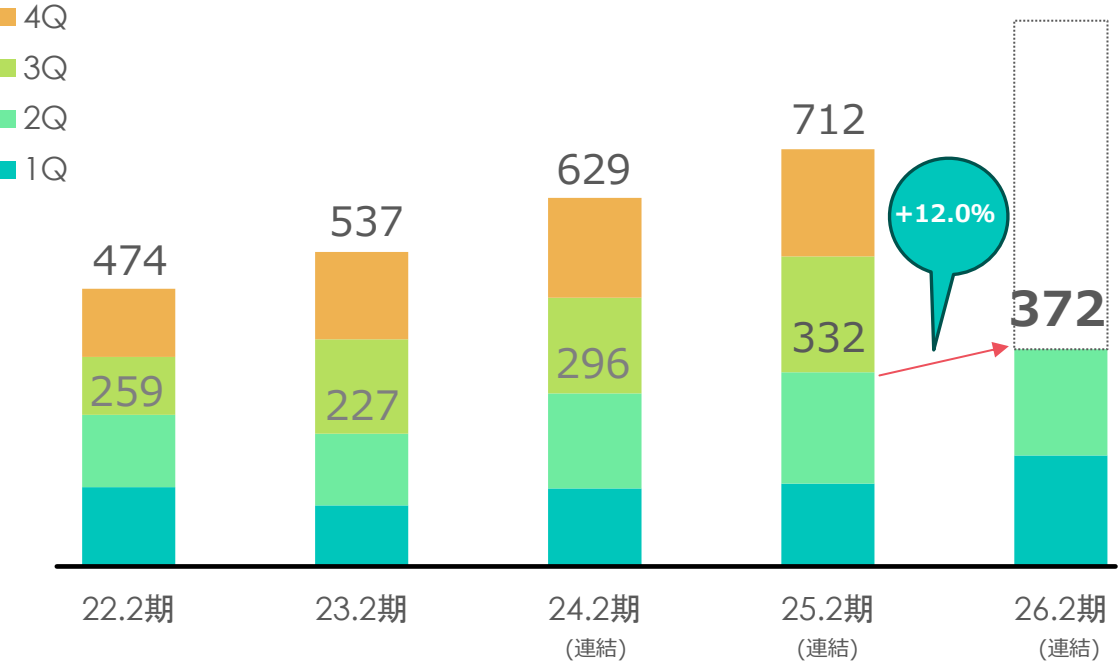
2Q売上高構成



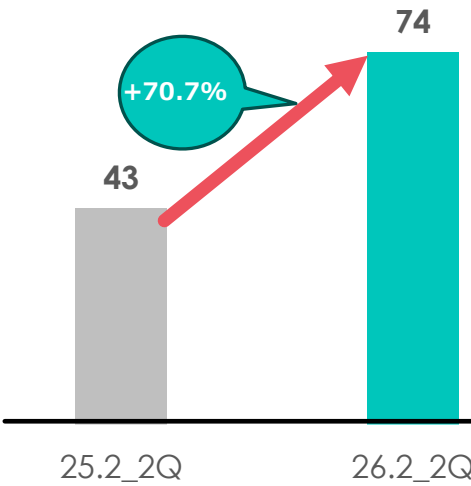
（単位：百万円）

不動産賃貸事業

売上高



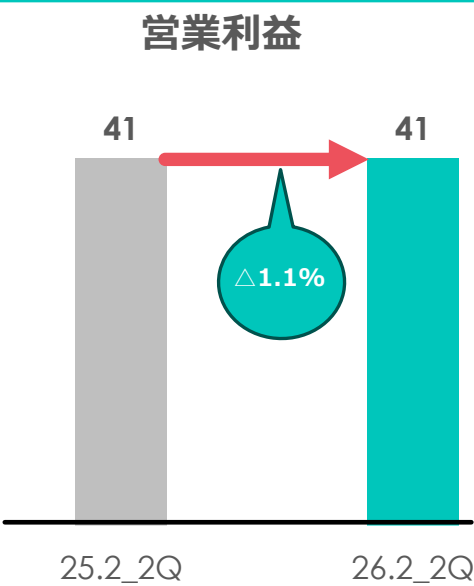
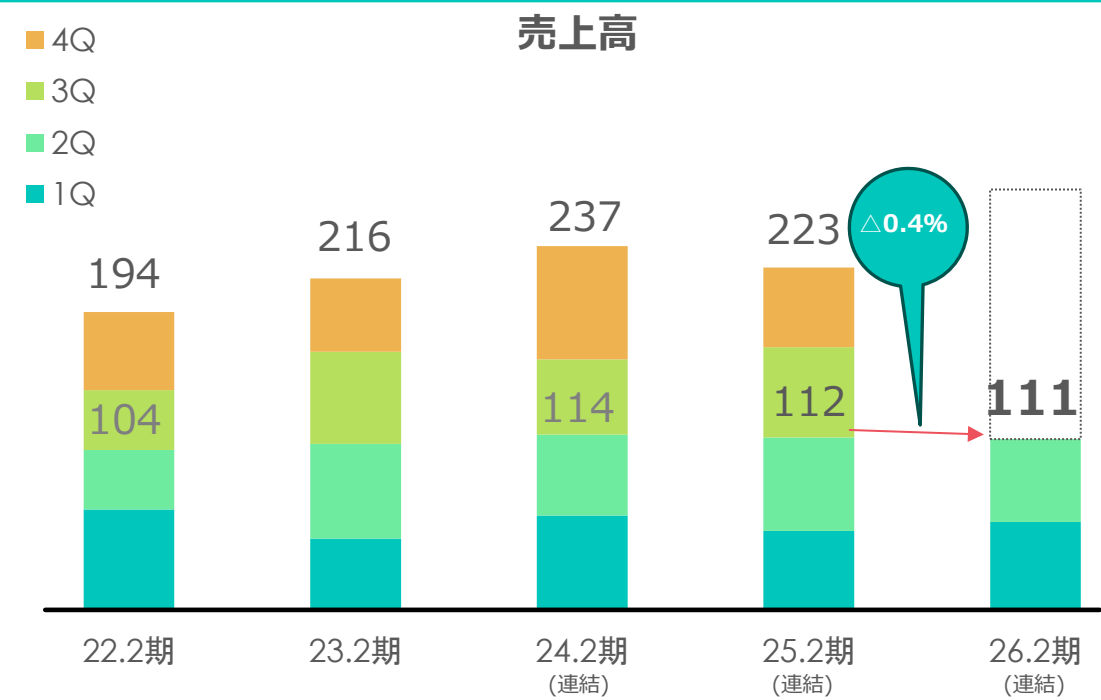
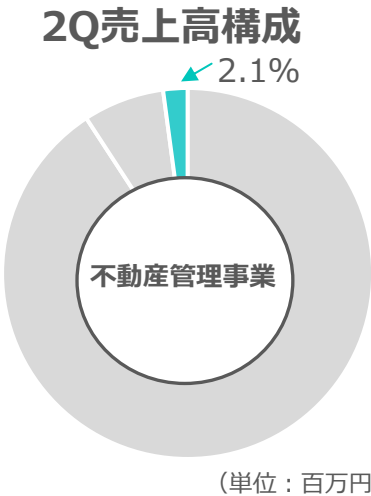
営業利益



不動産管理事業の状況

管理契約や賃貸契約の成約、リフォーム受注に注力。
売上高・営業利益ともに横ばい

- ・売上高：**111百万円**（前年同期比△0.4%）
- ・営業利益：**41百万円**（前年同期比△1.1%）



連結貸借対照表

順調な販売用不動産の仕入れの一方で純資産も増強

- ①販売用不動産は順調に積み増し
- ②利益の拡大と新株予約権行使に伴い純資産も増強（25.2末比+444百万円）
- ③販売用不動産の積極的仕入れにより自己資本比率は低下

(単位：百万円)	25.2実績	26.2_2Q実績	(増減)
流動資産	12,588	17,686	(+5,098)
現金及び預金	4,373	4,456	(+83)
① 販売用不動産※	7,930	13,064	(+5,134)
固定資産	651	674	(+23)
※ 仕掛販売用不動産含む			
【資産合計】	13,239	18,361	(+5,121)

	25.2実績	26.2_2Q実績	(増減)
流動負債	3,038	4,922	(+1,884)
短期借入金	1,733	2,679	(+946)
固定負債	7,243	10,037	(+279)
社債	190	140	(△50)
長期借入金	6,843	9,678	(+2,834)
【負債合計】	10,281	14,959	(+4,677)
② 【純資産合計】	2,958	3,402	(+444)
【負債・純資産合計】	13,239	18,361	(+5,121)
③ 自己資本比率	22.3%	18.5%	(△3.8pts.)
1株当たり純資産(円)	2,449.29	2,491.17	+41.88

当社の事業について

東京23区を中心に、1都3県で不動産販売事業を柱とした事業を展開

	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。	安定収益源として成長を目指す。
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

当社の強みについて

リーシングを中心としたバリューアップと回転の速さ

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速さ

収益不動産の平均保有期間は、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。
社内連携の速さやリーシングの速さも回転の速さに影響している。

■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、良質な仕入れが可能
- ・ 仕入れから販売まで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

【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り切る販売力を活かしつつ、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。

回転が速いことで②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で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

2026年2月期と2027年2月期の業績予想について

25.2期では想定以上に利益率が大きく伸長。一層の成長に向け、
26.2期では中期経営計画 最終年度の目標値の1年前倒しを目指す
27.2期計画も新規策定（利益成長スピードの加速）

(単位：百万円)	25.2	25.2	達成率	26.2	前期比	27.2	27.2	前期比
	当初計画	実績		計画		当初計画	新計画	
売上高	13,000	12,430	95.6%	13,500	+8.6%	—	14,500	+7.4%
営業利益	810	975	120.4%	1,080	+10.8%	1,080	1,180	+9.3%
経常利益	570	740	130.0%	800	+8.0%	—	900	+12.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	400	461	115.5%	510	+10.4%	510	600	+17.6%
営業利益率	6.2%	7.8%	+1.6pt	8.0%	+0.2pt	6.4～ 6.7%	8.1%	+0.1pt
1人あたり営業利益	1,350万円	1,545万円	—	1,662万円	—	1,800万円	1,800万円	—

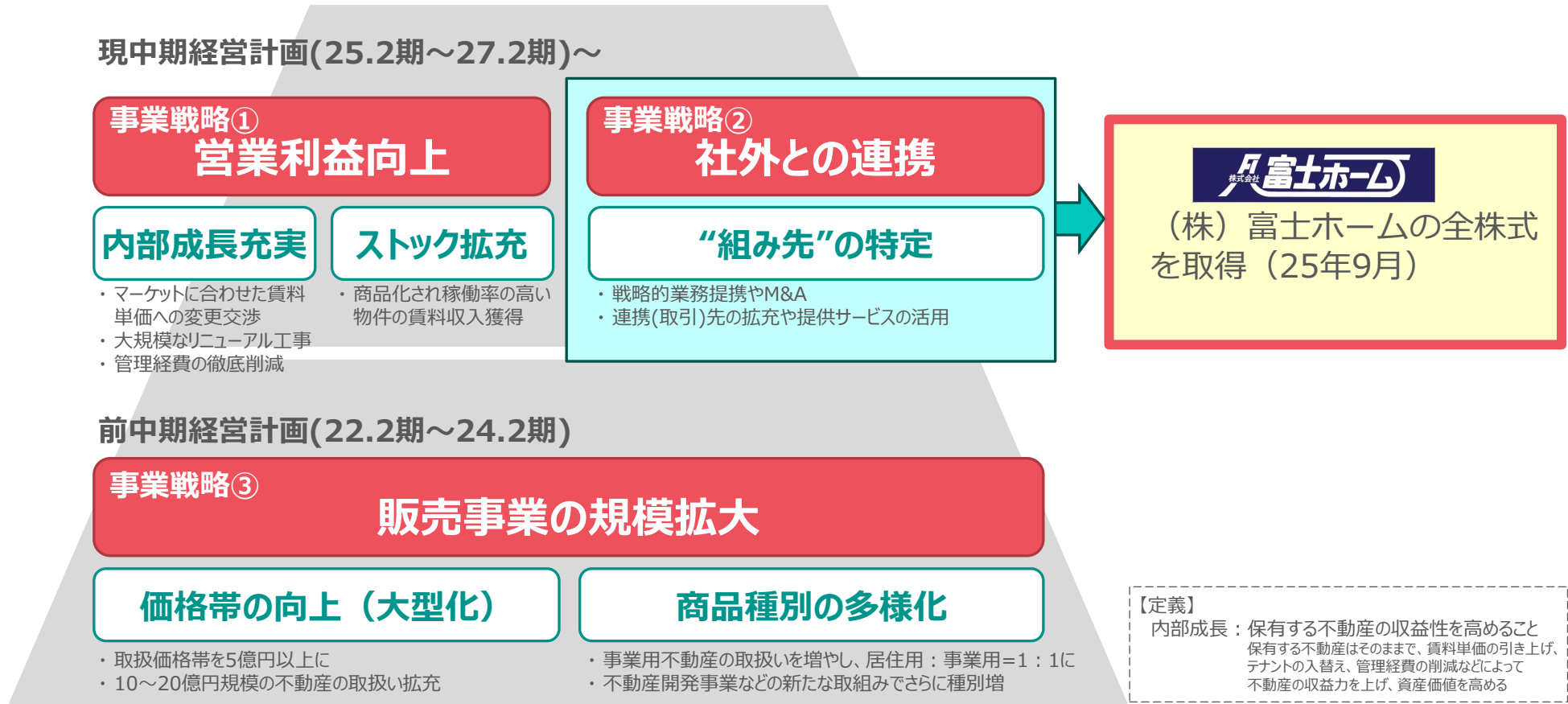
新計画策定

1年前倒し！

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

- 売上高の向上や取引件数の増加などにより、③の土台を構築。さらに①②を積み上げる
- 25年9月には事業戦略②の取り組みとして **（株）富士ホームのM&Aを実施**



【事業戦略】価格帯の向上（大型化）

取り扱いの中心を5億円以上の不動産へ移行 10～20億円規模の取り扱いも拡充

融資の付きやすい不動産投資家（富裕層、黒字企業）への販売を目指す

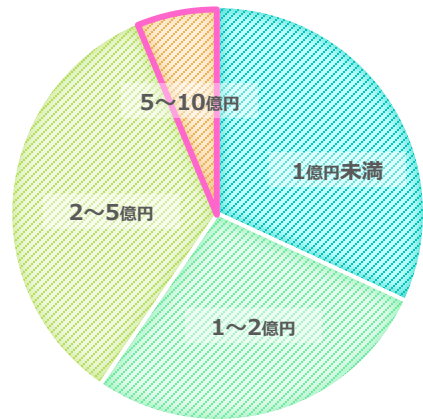
〈25.2期までの実績〉

- 24.2期以前は価格帯の中心を3億円以上の不動産へ移行することを目指した
- 取り組みは順調に進み、23.2～24.2期で販売した収益不動産は、5億円以上のものが3割程度となった
- また、10億円以上の収益不動産の販売も増加している

引き続き取り組みを加速させ、
中心を5億円以上の不動産へ移す
また、20億円規模の不動産も検討を進める

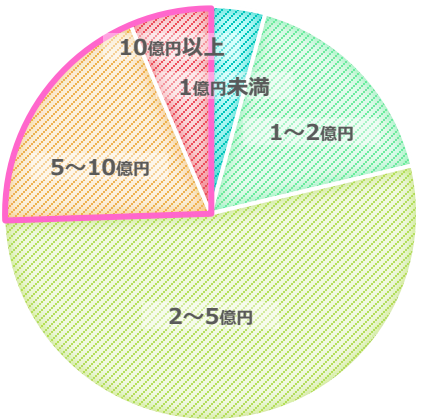
価格帯別 構成比

(18.2期～19.2期)



※2期販売実績

(24.2期～25.2期)

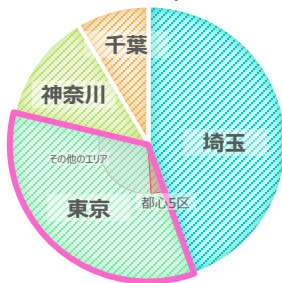


(補足) 事業エリアの推移について

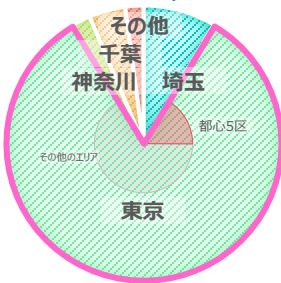
- 価格帯を向上させるうえで、事業エリアの中心が東京都心部で推移
- 埼玉、神奈川、千葉については特定のエリアを中心に組み立てており、従前のような郊外の収益不動産の取扱いが減少している

➡ 安定的な取引を行うために、東京都心部、特に**都心5区**の取組みを増やす
千代田区、中央区、港区、新宿区、渋谷区

(18.2期～19.2期)



(23.2期～24.2期)



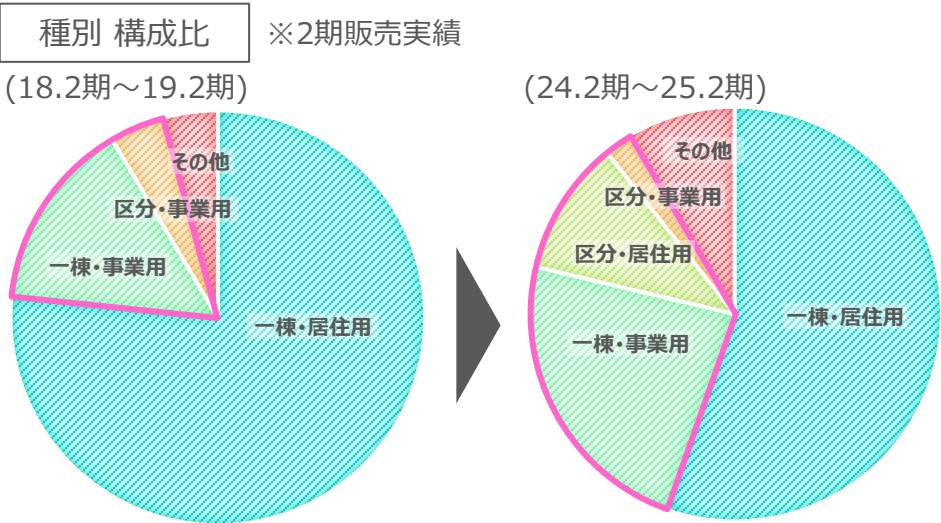
【事業戦略】商品種別の多様化

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〉

- 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)の取り扱い拡大に向けて積極的に取り組む
- 24.2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

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



※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

■ 商品種別の多様化に資する具体的な取組み

一棟・居住用
一棟・事業用 **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リーシング(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

エリアに合わせて居住用・事業用どちらの取組みも可能

防音レジデンスなどの企画も行う

区分・居住用 **プレミアムマンション事業**

ペ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・居住用
区分・事業用 **区分事業**

プレミアムマンション事業を横展開させ、一般的な価格帯の区分マンションを取り扱う事業

直近はオフィスや店舗の取扱いも進めている

一棟・居住用 **その他の取組み**

レジデンスはマーケットで最も数が多く、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（遮音・吸音）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、近年職業としても広まる配信にも訴求可能。

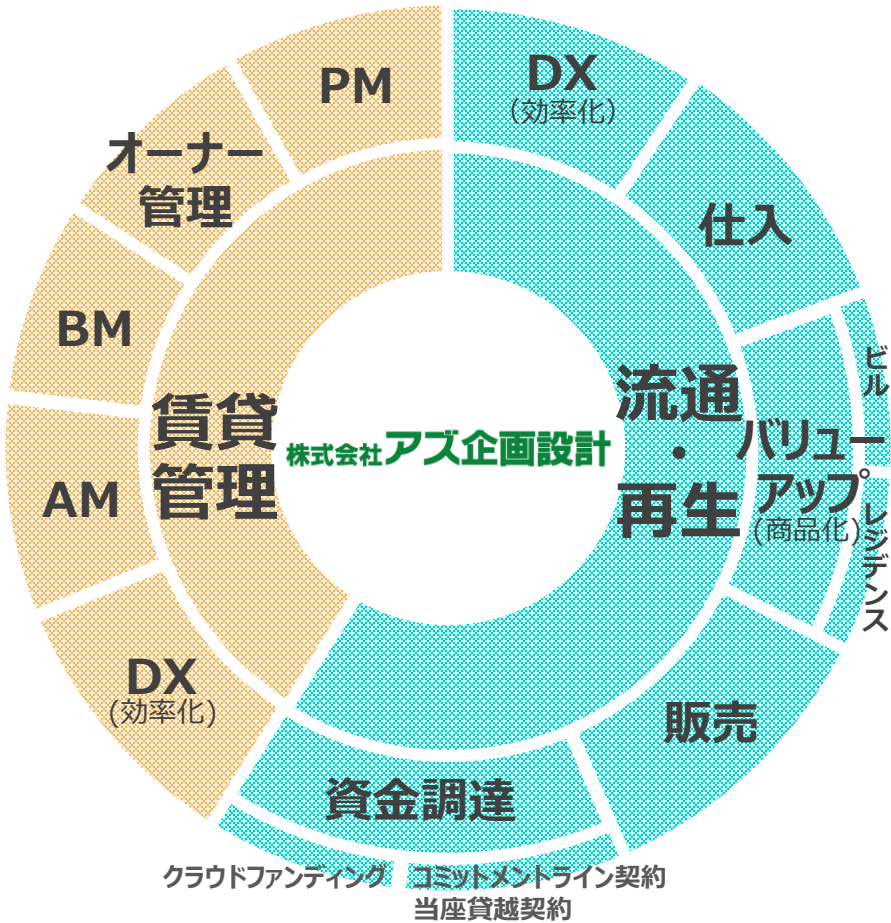
取組事例2：IoTレジデンス

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】戦略的業務提携やM&Aの推進

持続的成長・非連続成長を実現するため、10の重点取り組み領域を定める。

①戦略的業務提携・M&A、②連携（取引）先の拡充・提供サービスの活用



分野	分類	取組み事例（一部抜粋）
バリューアップ (レジデンス)	① 業務提携	matsuri technologies社との業務提携と 資本出資による民泊事業における連携強化
DX (流通・再生)	② サービス活用	「TASUKI TECH LAND」の利用による 業務効率化とデータ活用の開始
DX (賃貸管理)	② サービス活用	「ITANDI BB+」の利用により内見予約、 入居申込、物件確認などの賃貸募集業務を オンライン化
PM、オーナー管理 (賃貸管理)	① M&A	浅草において創業70年の（株）富士ホー ムの全株式を取得

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
- ・ （株）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（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	「ぐんざん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ターに登録し、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、働きがい育てまち創出事業」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
25.10.1	(株) 富士ホームの全株式を取得し完全子会社化

人材交流 ヒトとの繋がりを大切する社風

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ったイベントです。不動産業界関係者を対象に、月4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つつ連携できる社交の場として、月1回、ホテルやサロンで開催しています。



クリスマス ディナーショー

オーナー様、お取引様をご招待し、クリスマスのディナータイムをともに過ごしています。



浅草のお客様接点の拡大

浅草で70年、不お客様の不動産に関する様々な要望に応えてきた(株)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神奈川県松田町の「賑わいと雇用を生み出し、働きがいと育むまち創出事業」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『アヴェントゥーラ川口』(埼玉県川口市)のメインスポンサーとして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。



株主優待変更後の配当と株主優待の利回り想定について

総合利回り想定

3.83% ~ 4.53%

試算前提

2025年10月 1 日終値 2,869円

配当金		株主優待					総合利回り ①+②
配当予想	①配当利回り	保有区分	中間 (8月末)	期末 (2月末)	合 計	②優待利回り	
30	1.05%	100株の場合	4,000	4,000	8,000	2.79%	3.83%
		200株の場合	9,000	9,000	18,000	3.14%	4.18%
		300株の場合	15,000	15,000	30,000	3.49%	4.53%

※半年以上継続保有条件を満たし
年2回株主優待を受けた前提

※年間配当（1株あたり30円想定）

※10月 1 日終値時点の株価の場合

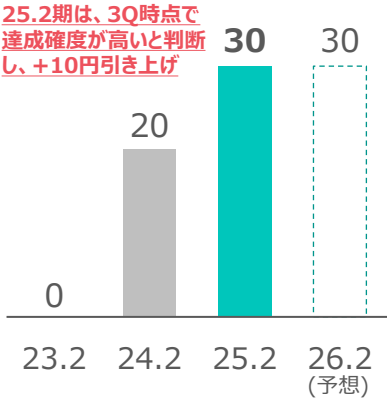
※100株、200株、300株の株主様のみ
対象抽出し試算（それ以外の株数は試算対象外）

配当金

【配当基本方針】

継続的かつ安定的な配当を実施するとともに、事業の発展及び経営基盤の強化に必要な成長投資としての内部留保を充実させる前提で、業績に基づき機動的に配当を検討する

《配当実績と予想》



株主優待

中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ることを目的として、
2025年8月末より株主優待制度を拡充

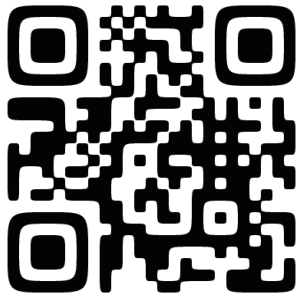
変更後（クオカードの贈呈）				
保有株式数	クオカード額面			保有期間
	中間 (8月末)	期末 (2月末)	年間合計	
100～199株	4,000円	4,000円	8,000円	半年以上 継続保有
200～299株	9,000円	9,000円	18,000円	
300株以上	15,000円	15,000円	30,000円	

対象となる株主様と、
変更時期詳細についてはP5をご参照ください

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	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	

詳細は、当社IRサイトもしくは、スライド版会社紹介をご確認ください



▲ 当社IRサイト
[\(リンク\)](#)



▲ スライド版会社紹介
[\(リンク\)](#)

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いません。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

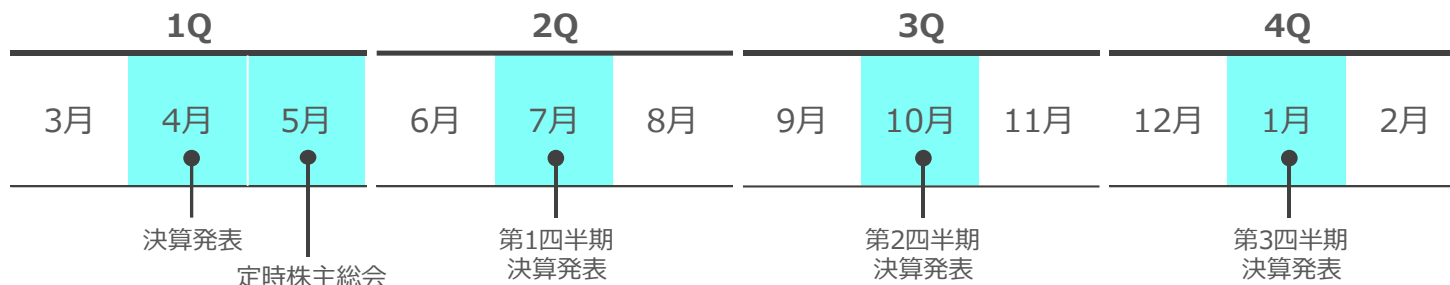
IRやプレスリリースを当社が公表した際、メールにてリアルタイムで内容を受け取ることができます。
下記URLより是非ご登録下さい。

<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け付けていません。



▲問い合わせサイト



▲メールアドレス