JPX STANDARD

証券コード
3490

株式会社アズ企画設計

2026年2月期 通期
決算補足説明資料

2026.4.9

INDEX

2026年2月期通期概況

業績概況・株主への還元 …… P03

セグメント別概況 …… P07

2027年2月期業績予測 …… P12

中長期成長の実現に向けて

理念と強み …… P14

成長に向けた施策 …… P18

資本政策 …… P25

Appendix …… P28

会社概要 …… P34

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

業績ハイライト

26年2月期通期業績（百万円）		前期比
売上高	13,543	9.0%
営業利益	774	△20.6%
経常利益	468	△36.8%
当期純利益	294	△36.2%

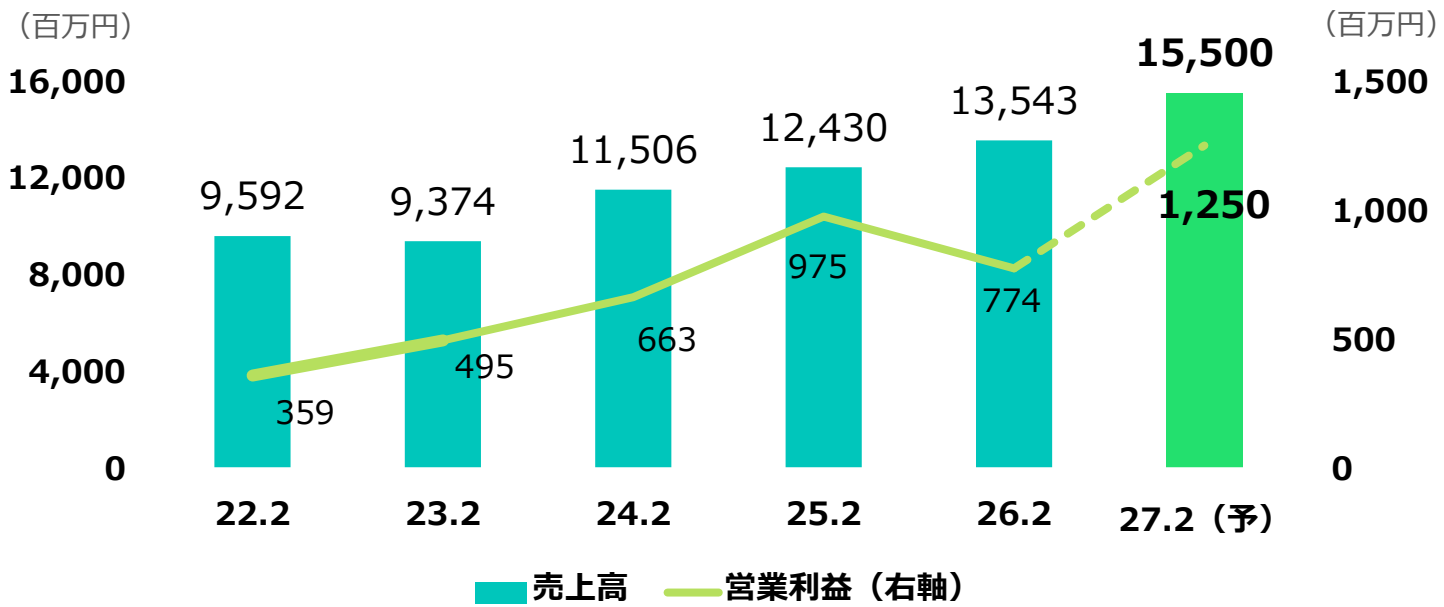
売上高135億円達成
来期は営業利益12.5億円へ

総合利回り（配当+優待）
最大
4.64%
→P.4へ

販売用不動産在庫額
8,293百万円
→P.5へ

営業利益額（目標）
1,250百万円
→P.12へ

5カ年推移



Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

株主への総合利回り（配当＋優待）

3.93～4.64%※。高い利回りを実現

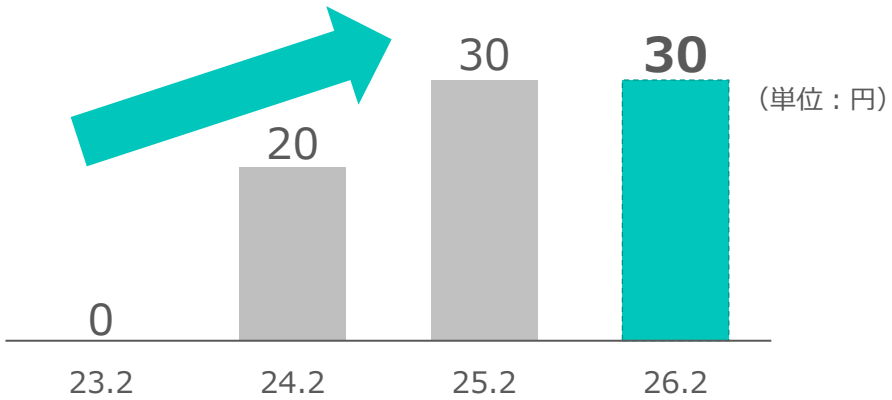
※ 2026年3月31日の終値2,800円の場合

（単位：円）

配当金		株主優待					総合利回り
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	①+②
30	1.07%	100株	4,000	4,000	8,000	2.86%	**3.93%**
		200株	9,000	9,000	18,000	3.21%	**4.29%**
		300株	15,000	15,000	30,000	3.57%	**4.64%**

1株当たり年間配当金

※ 内部留保の活用方針についてはP.5をご参照ください。



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。

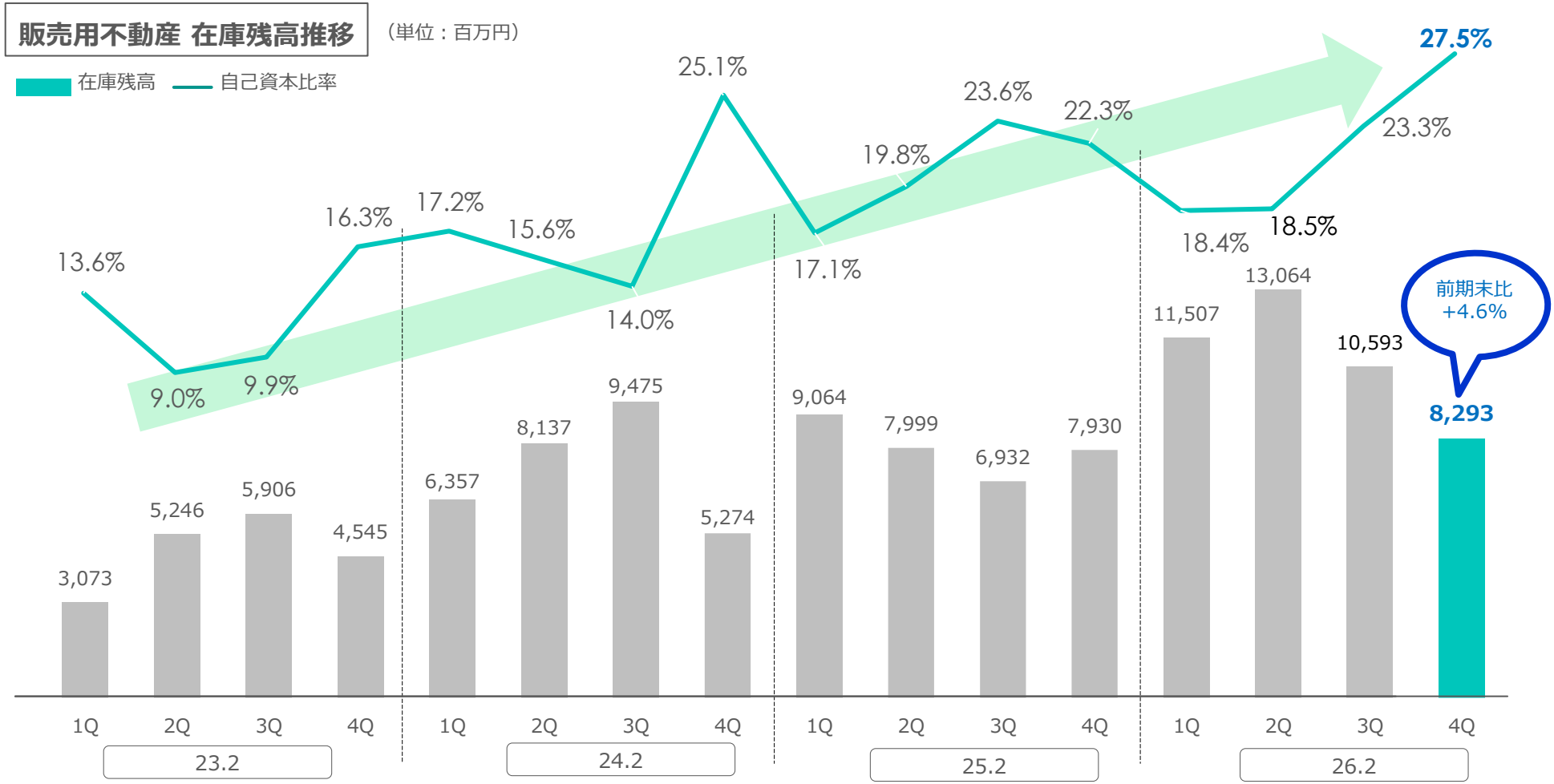
Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

販売用不動産在庫水準の推移

在庫残高※ ：8,293百万円。利益を物件に積極的に再投資し、一層の成長につなげる。

自己資本比率：27.5%（前期末比+5.1pts.）。財務の健全化が順調に進む。

※ 仕掛販売用不動産を含む



Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

連結貸借対照表トピックス

純資産額の増強により財務の健全化が進んだ一方で、販売用不動産も拡充

①15億円規模の物件を複数保有。積み増しも順調に進展予定
②純資産は前期末から10億円以上増加
③PBRは1倍を上回る水準に回復

（単位：百万円）	25.2末	26.2末	（増減）
流動資産	12,588	**13,773**	1,185
現金及び預金	4,373	**5,116**	743
① 販売用不動産※	7,930	**8,293**	362
固定資産	651	**740**	89
【資産合計】	**13,239**	**14,514**	1,274

※ 仕掛販売用不動産を含む

	25.2末	26.2末	（増減）
流動負債	3,038	**3,395**	357
短期借入金	1,733	**1,892**	158
固定負債	7,243	**7,132**	△ 111
社債	190	**110**	△ 80
長期借入金	6,843	**6,869**	25
【負債合計】	10,281	**10,528**	246
② 【純資産合計】	2,958	**3,986**	1,028
【負債・純資産合計】	**13,239**	**14,514**	1,274
自己資本比率	22.3%	**27.5%**	+5.1pts.
1株当たり純資産(円)	2,449.29	**2,643.86**	194.57
③ PBR(倍)	0.98	**1.09**	0.11

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

セグメント別概況（全体）

不動産販売、管理事業が増収。翌期以降、利益改善に注力する。

(単位：百万円)	24.2 実績	25.2 実績	**26.2 実績**	前期比
売上高	11,506	12,430	**13,543**	+9.0%
不動産販売事業	10,639	11,494	**12,585**	+9.5%
不動産賃貸事業	629	712	**703**	△1.2%
不動産管理事業	237	223	**254**	+13.9%
営業利益	663	975	**774**	△20.6%
不動産販売事業	760	1,031	**926**	△10.2%
不動産賃貸事業	71	128	**74**	△42.3%
不動産管理事業	96	81	**88**	+9.4%
調整額※	△ 264	△ 266	**△ 315**	—

※ 各報告セグメントに配分していない全社費用

不動産管理事業について

富士ホームの取得により増収増益。今後もストック事業の強化を図る。

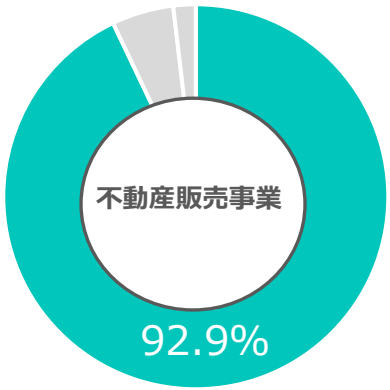
Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

不動産販売事業の状況①

1棟レジ8棟、1棟事務所5棟、区分レジ7件、区分事務所6件を売却
10億円規模の物件を翌期へ繰り越し、来期の飛躍につなげる

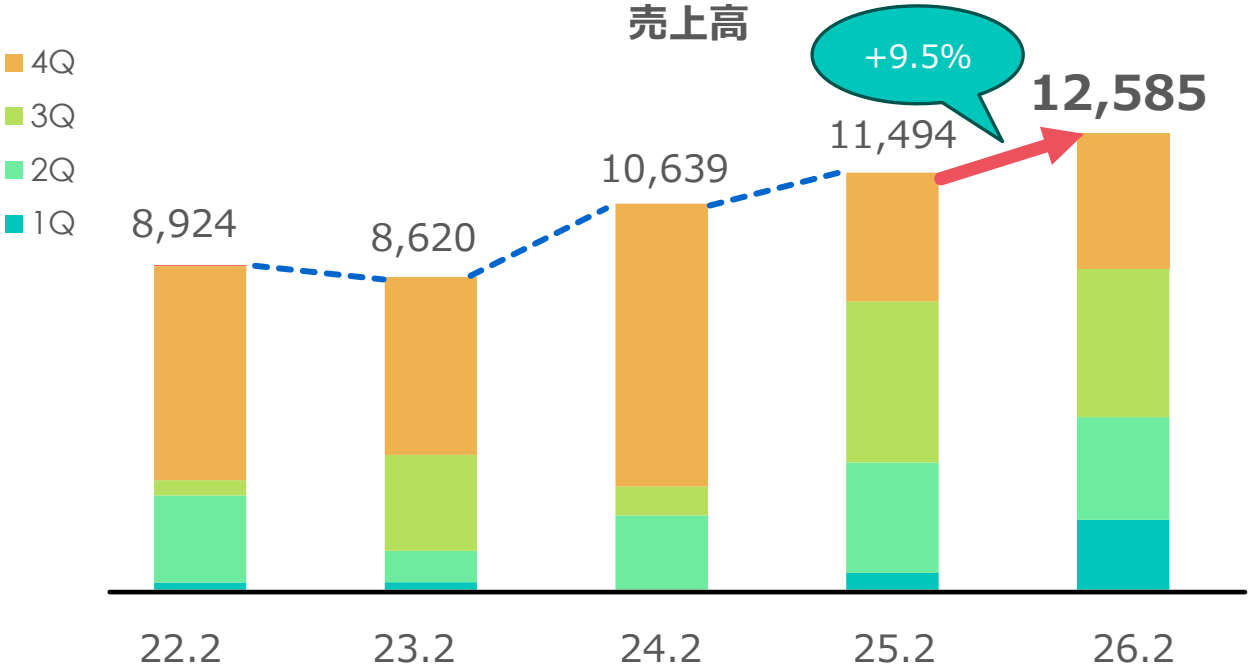
- **売上高：12,585百万円（前期比+9.5%）**
- **営業利益：926百万円（前期比△10.2%）**

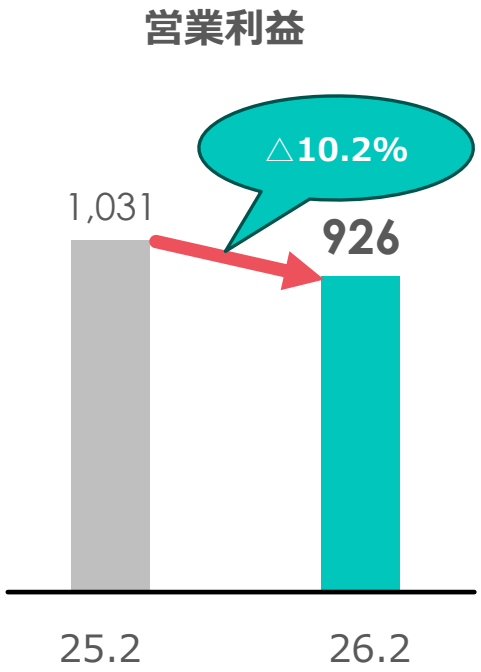
通期売上高構成



通期業績

（単位：百万円）





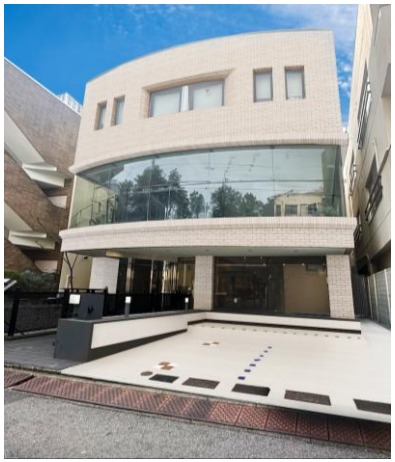
Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

不動産販売事業の状況②実績一覧（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

春日ビル

麹町ビル

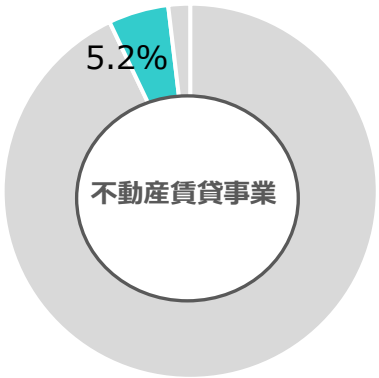
Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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
新築物件や実需区分の仕入れの増加に伴い、賃料収入が減少

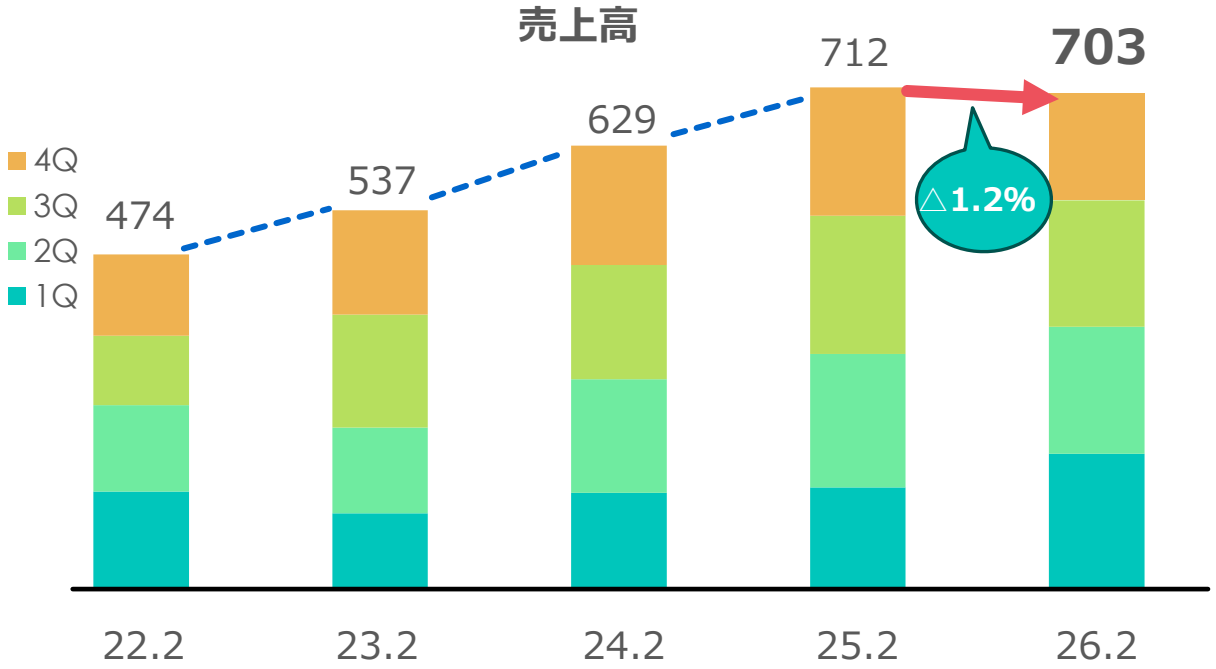
- **売上高：703百万円（前期比△1.2%）**
- **営業利益：74百万円（前期比△42.3%）**

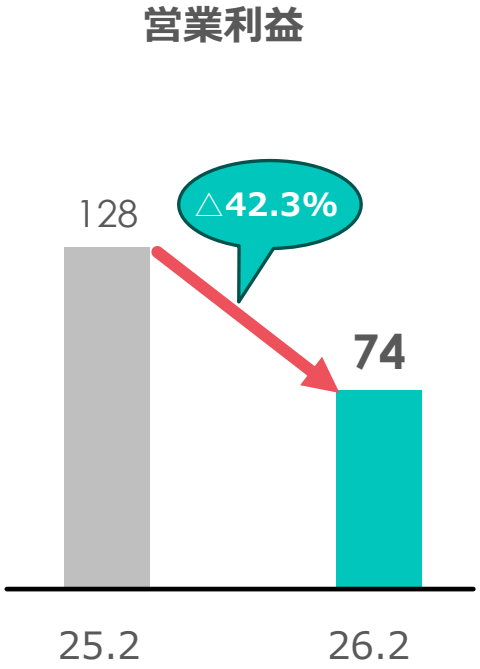
通期売上高構成



通期業績

（単位：百万円）





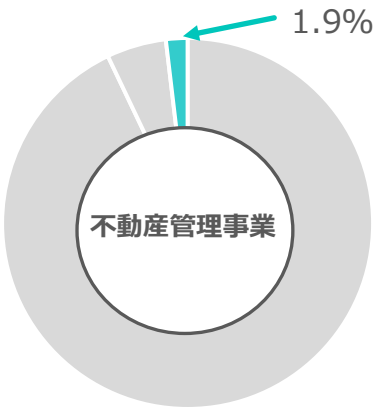
Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

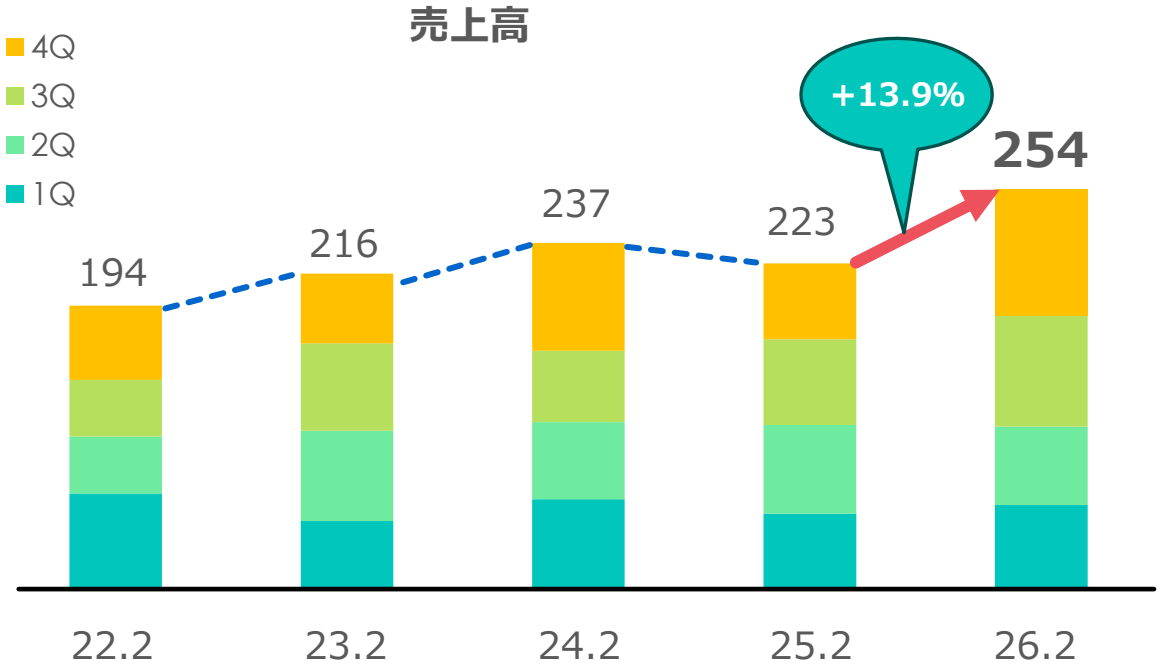
- **売上高：254百万円（前期比+13.9%）**
- **営業利益：88百万円（前期比+9.4%）**
- **管理物件：約1,840戸（うち富士ホーム：約300戸）**

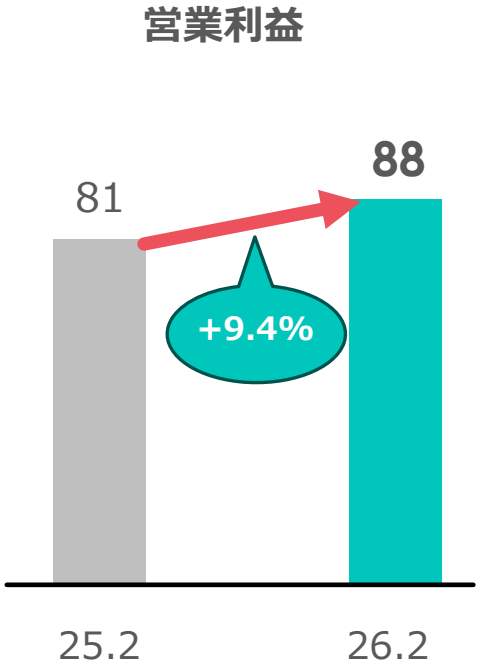
通期売上高構成



（単位：百万円）

通期業績





Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

2027年2月期業績予測

・売上高：**155億円**（前期比+14.4%）。大型物件の売却も加味。
・営業利益：**12.5億円**（同+61.4%）。販売用不動産の売却進展により増益見込み。
・年間配当金：30円を維持。内部留保は成長に向けた投資に振り向ける。

27.2見通し

(単位：百万円)	26.2実績	**27.2計画**	前期比（比率）
売上高	13,543	**15,500**	+14.4%
営業利益	774	**1,250**	+61.4%
経常利益	468	**850**	+81.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	294	**530**	+79.8%
営業利益率	5.7%	**8.1%**	+2.3pts.
年間配当金（円）	30	**30**	—

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

中長期成長の実現に向けて

理念と強み
成長に向けた施策
資本政策

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

アズ企画設計の経営理念

空室のない元気な街を創る

東京都心の収益不動産を取得し、リノベーションなどで
価値を高めた上で新たなオーナーへ。
「TOKYOブランド」の価値向上に貢献します。

私たちの取り組む社会課題

- 中古都心不動産の再生
- 不動産の流動性確保
- 都心不動産の有効活用
- 居住環境の高度化

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved

当社を取り巻く外部環境

4つの観点

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70㎡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

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

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

アズ企画設計の強み

仕入における目利き力

潜在的な価値の
ある物件を見抜き、
取得する力。
投資対象として
魅力のある物件を選定

バリューアップ

営業部・賃貸部連携して
ビルのリノベーションや
賃料収益改善などの形で
きめ細かく物件を
バリューアップ。

住みたくなる家づくり

「オール顔認証マンション®」
を標準装備。プレミアムマン
ション、防音マンションなど、
満足度の高い住まいを提供

豊富なネットワーク

国内・海外の投資家や
富裕層とのネットワークを
拡大。豊富な経路を生かし、
付加価値を付けた物件を
流動化

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

強みの具体例：「Vintage Assets」の創出

都心不動産の価値を出口戦略まで見据えて再生

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

富裕層のオーナー、テナント双方にとって魅力ある物件へ

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

-③販売事業の規模拡大を土台に、現在、①②を積み上げている

-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

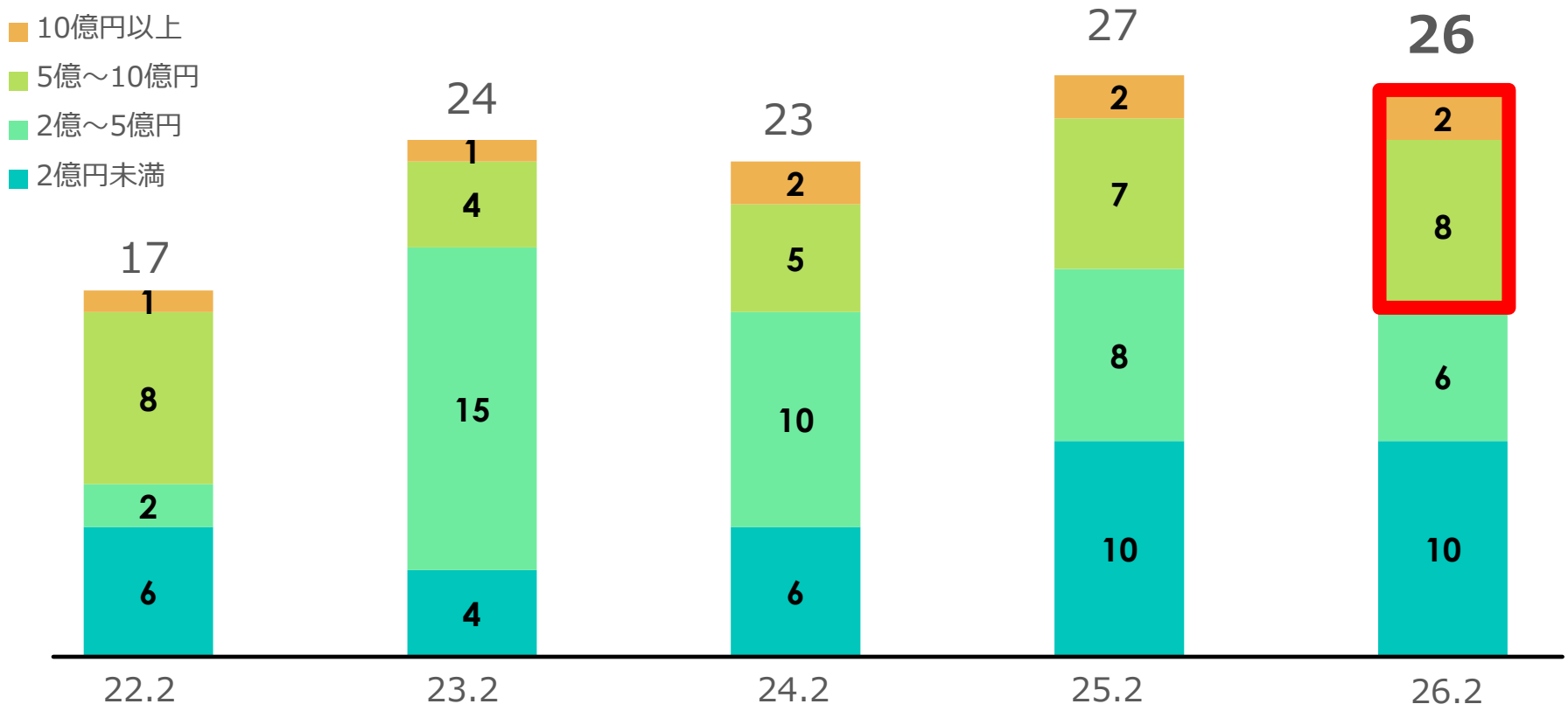
Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略①取り扱い物件の規模拡大

取り扱い物件の大型化戦略が順調に進展

1棟収益不動産売却価格　平均**7.9億円**（前期比+1.3億円）

価格帯別物件売却件数

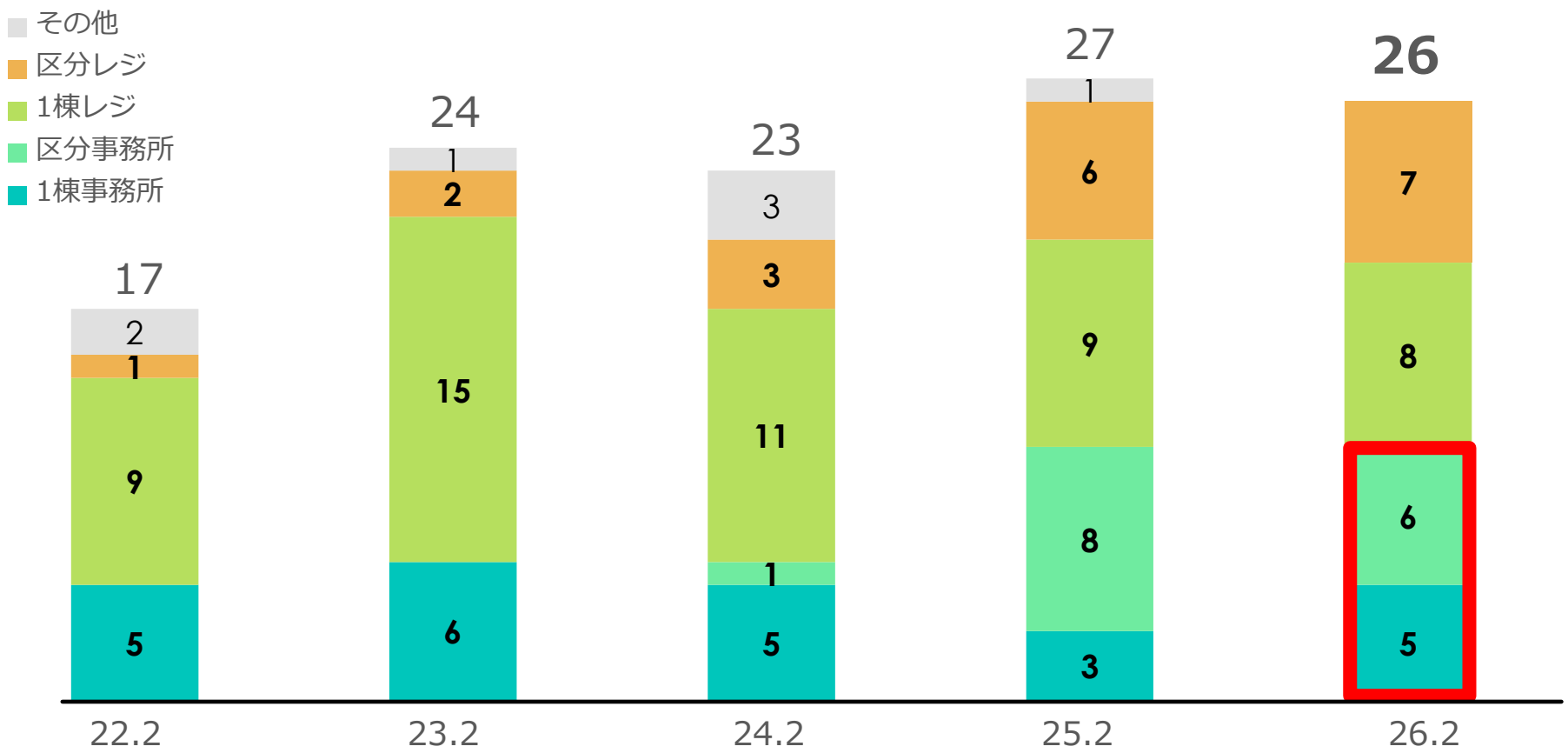


Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略②物件種別の多様化

物件種別の多様化と事業所案件の拡大が進展。
また、大型の1棟物件に加え、区分レジ・事務所も取り扱う。

不動産種類別売却件数



Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略③在庫回転期間

物件売却までのモデルケース

※実際の期間は物件ごとに異なります。写真はイメージです。

購入契約
資金調達

1カ月

物件取得

3カ月

バリュー
アップ

3カ月

物件の
売却契約

2カ月

資金返済

物件取得
から売却まで
平均

1年未満

一連の流れを短期間で行い、資金を有効に活用

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

成長戦略④ストック企業のM&A

2025年９月25日、浅草で不動産賃貸等を営む（株）富士ホームを完全子会社化し、ストック型収益を拡充

調印式にて
（左：富士ホーム近藤社長）

Point

01

浅草地域に**70年**。根強い企業文化と**質の高い人材**の双方を獲得

02

浅草エリアにおける**不動産オーナーとのネットワーク**、仕入れ販売ルート

03

多数の不動産所有者を顧客基盤として有する。管理戸数**300戸**。

04

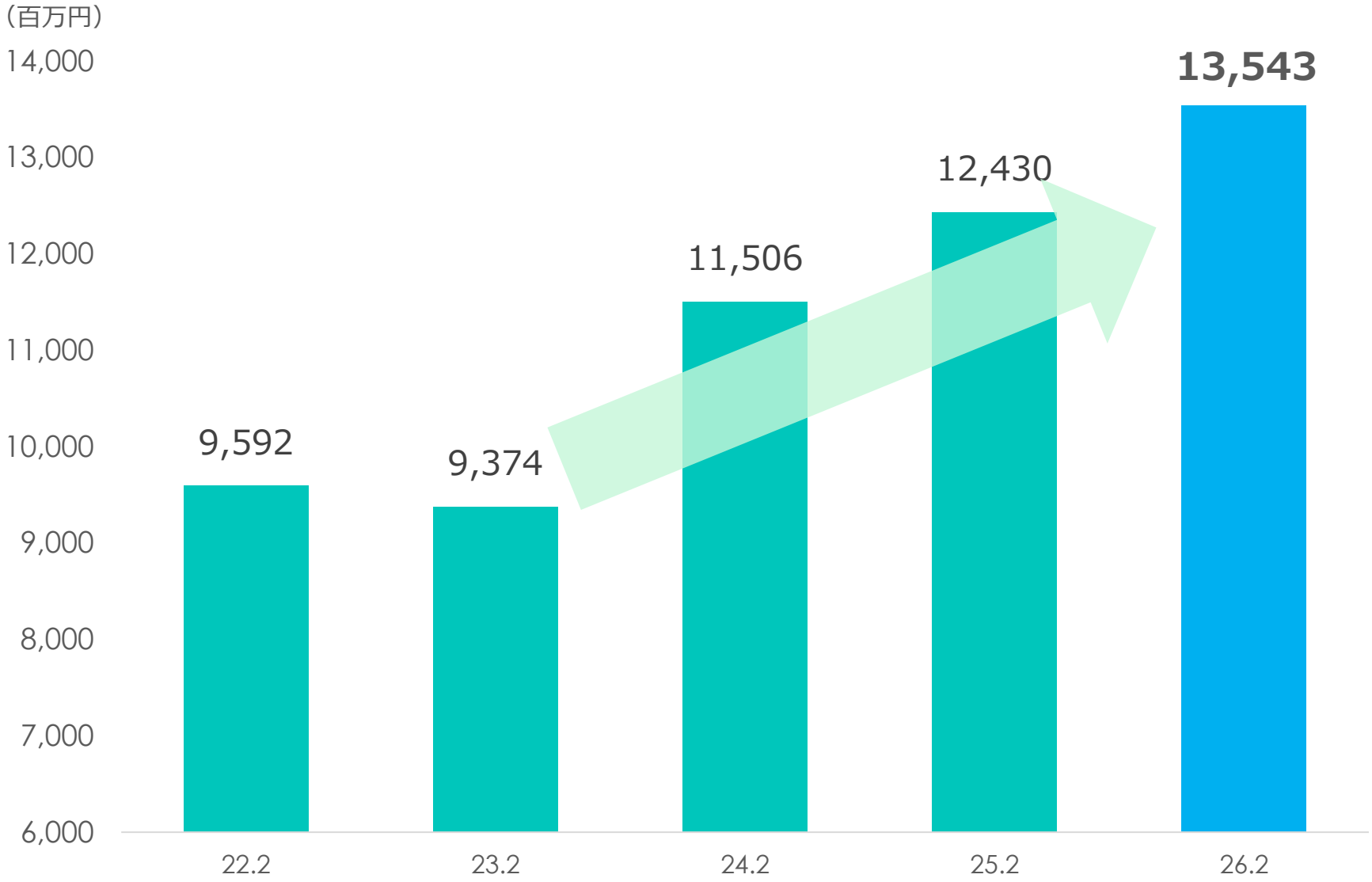
当社の事業基盤を下町エリアにも展開。**重点戦略エリアを拡充**

※ 詳細は2025年10月1日リリースをご参照ください URL

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

直近5カ年の成果①売上高推移

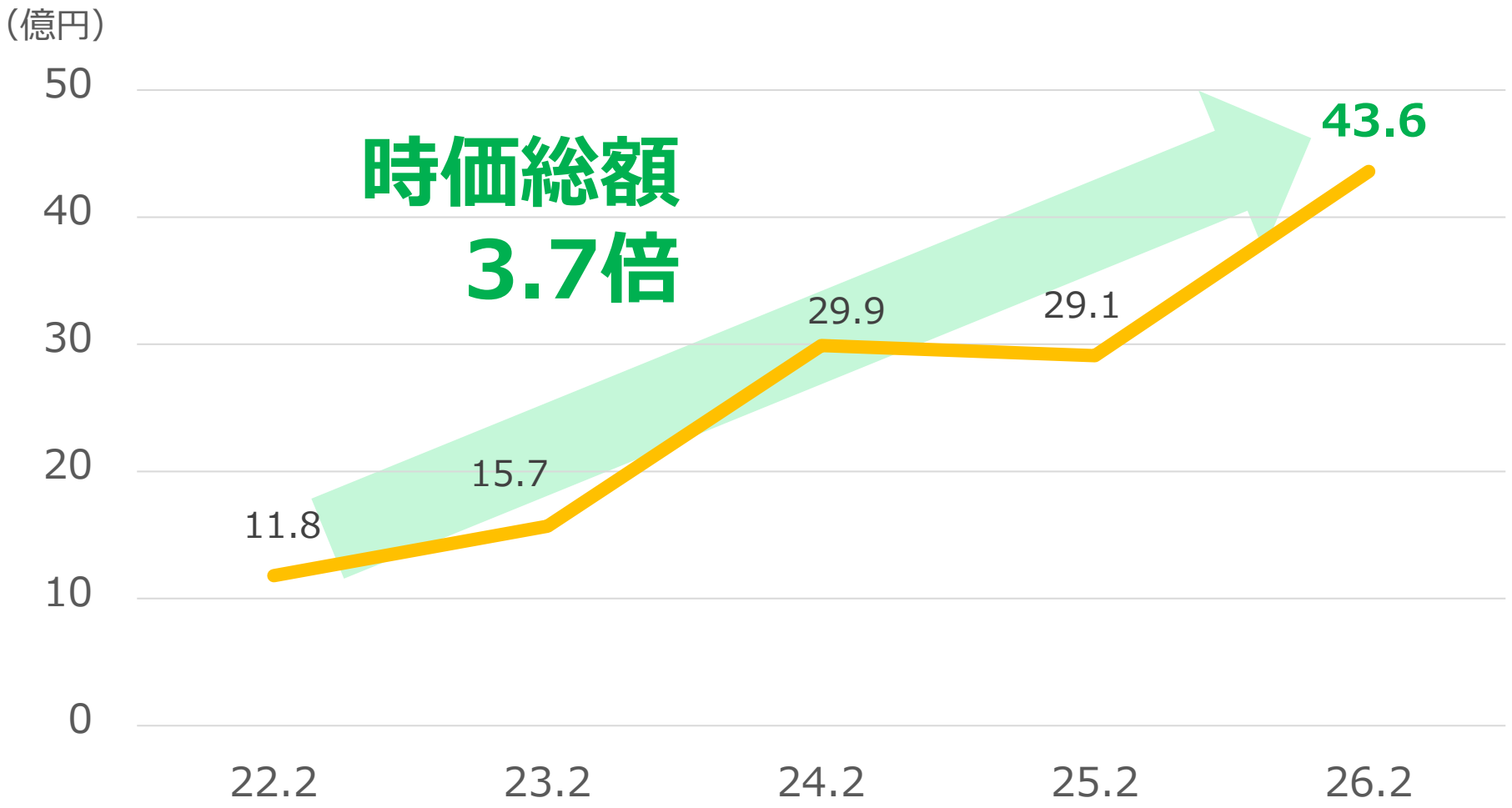
成長戦略が奏功し、売上高100億円をコンスタントに計上



Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

直近5カ年の成果②時価総額の向上

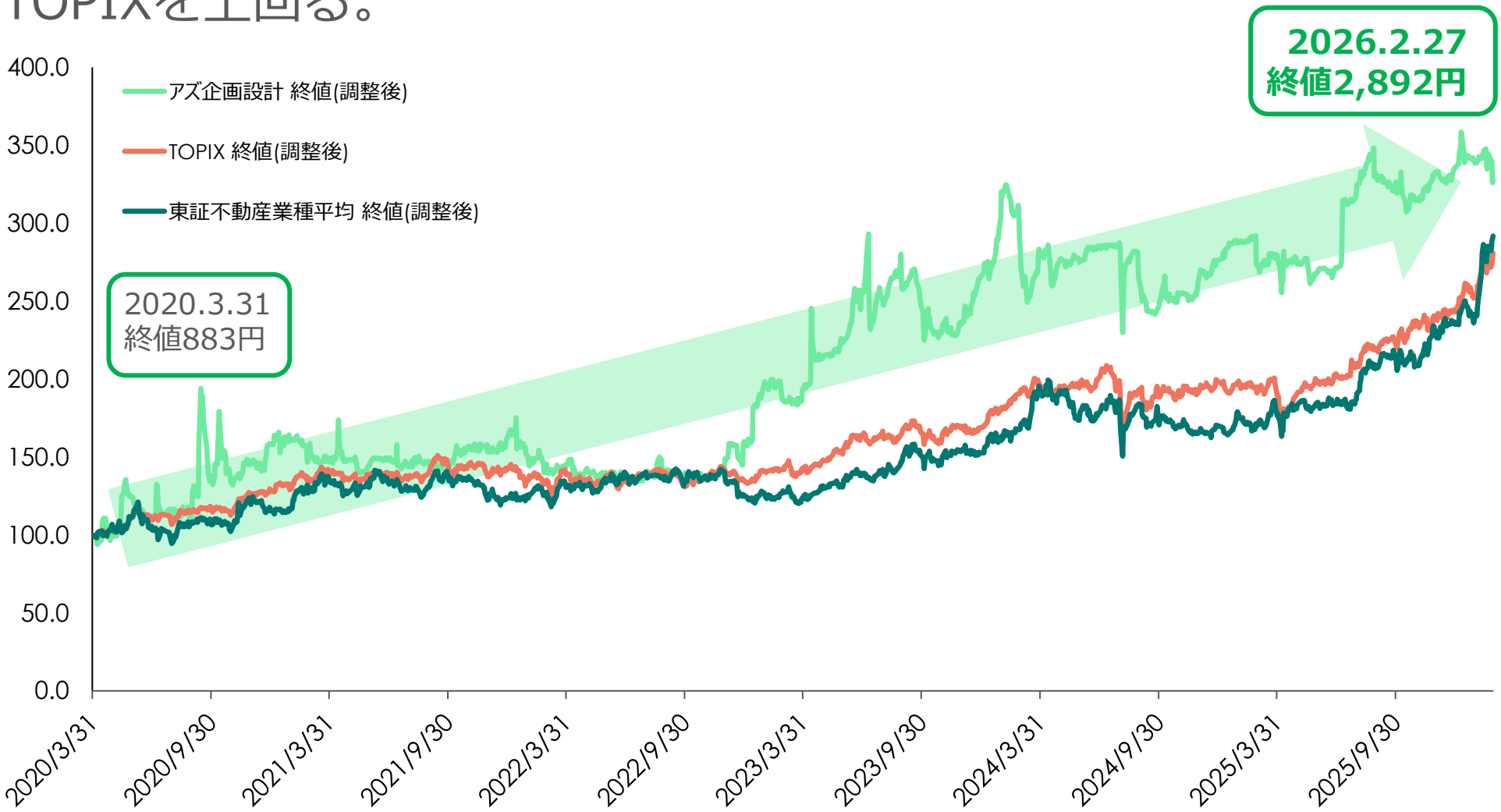
新株予約権発行等により、時価総額も向上



Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

長期株価推移

2020年3月終値より3.3倍株価が上昇（2,892円）。上昇幅はTOPIXを上回る。



※2020年3月31日の終値＝100として指数化

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

資本効率や株価を意識した経営

PBR：1倍を上回る水準に／ROE：8%を超過／PER：大きく改善

PBR	ROE	PER
1.09倍	8.5%	13.4倍

ROE 向上施策	①**売上高当期純利益率：**1人当たり営業利益の向上。多様な人材による競争力向上 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
PBR 向上施策	①**ROE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 ②**PER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 利益の向上を伴うPERの向上を目指す

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

「AtoZ構想」で不動産
インフラ企業No.1へ。
不動産のあらゆるニーズに、
グループ力で応え続ける。

株式会社アズ企画設計

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

Appendix

地域の住まいに寄り添う
（埼玉県川口市の本店）

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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

新社屋完成
(現在の埼玉本店)

2004.3
不動産販売事業を開始

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

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

2015.3
東京支社を開設
(販売事業の本格開始)

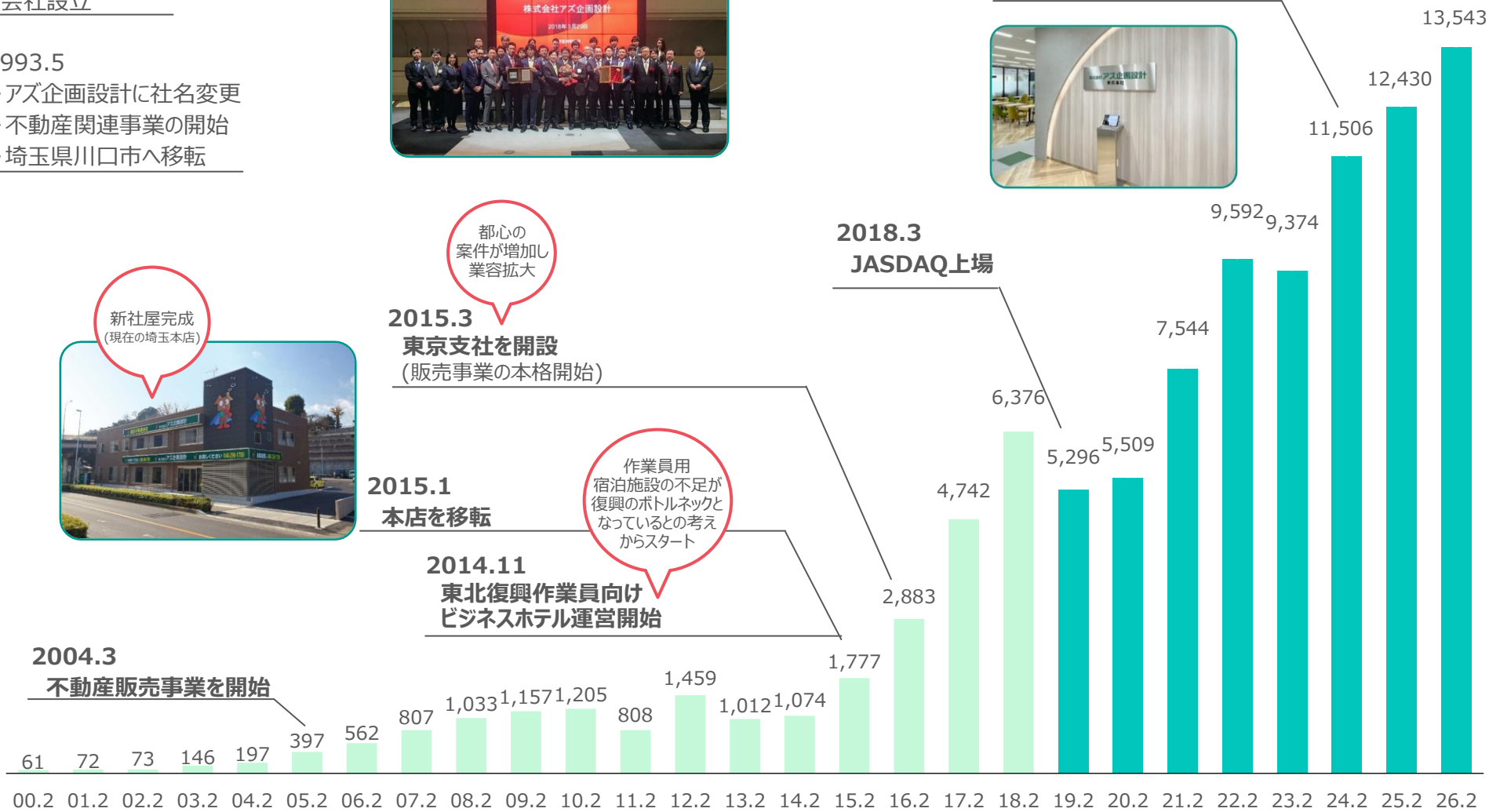
都心の
案件が増加し
業容拡大

2018.3
JASDAQ上場

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）



Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

社会との協創

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3回、東京本社で情報交換会を開催中です。

浅草のお客様接点の拡大（富士ホーム）

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。浅草の皆様にも寄り添った不動産サービスを展開していきます。

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。

企業版ふるさと納税

当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。

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。

大学スポーツ団体への支援活動

野球部、女子サッカー部、女子ソングリーディング部等、様々な大学スポーツ団体への支援活動を行っています。

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

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	▼具体的な事例（一部抜粋）
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	6 11 12	・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
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	3 4 5 8 10 11 17	・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 ・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
環境への取組み	環境への負担を軽減	7 15	・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
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	16 17	・トレーラーハウスを「企業版ふるさと納税」により寄贈し、神奈川県松田町より感謝状を受領

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―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	「だいとう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」発行及び埼玉縣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
25.9.25	富士ホームの全株式を取得し完全子会社化
26.3.9	「健康経営優良法人2026(中小規模法人部門)」へ継続認定 ※2024年より認定

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

よく寄せられる質問①

Q1.優待と株主還元について

Q. 優待と株主還元に対する考え方を教えてください。

A.当社は、株主に対する還元を**経営の重要課題**として位置付けており、業績や経営環境等を総合的に勘案して決定することを基本方針としています。

配当の基準として配当性向を採用する会社が多いことは認識していますが、配当性向は業績に連動するという性質を有します。当社の属する不動産事業においては、金利の影響や１物件あたりの販売動向が業績全体に与える影響が小さくないため、配当性向で判断すると配当金額が年によってまちまちになる懸念があります。

そこで、**毎年安定的に還元できる**株主優待制度を採用することが、メインの株主層が個人投資家の現時点においては最適な手法であると判断しております。配当金と株主優待のセットでの還元により、**総合利回りは最大4.6%程度**の水準を確保しています（⇒P.4）。

Q2主要な顧客層について

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。

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

よく寄せられる質問②

Q3.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ます。

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、翌日には当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。

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。

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

会社概要(2026年2月末現在)

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	68名　（単体、出向者を除く）
役　員	松本 俊人　惠 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)

Copyright Azplanning Co.,Ltd. All Rights Reserved.

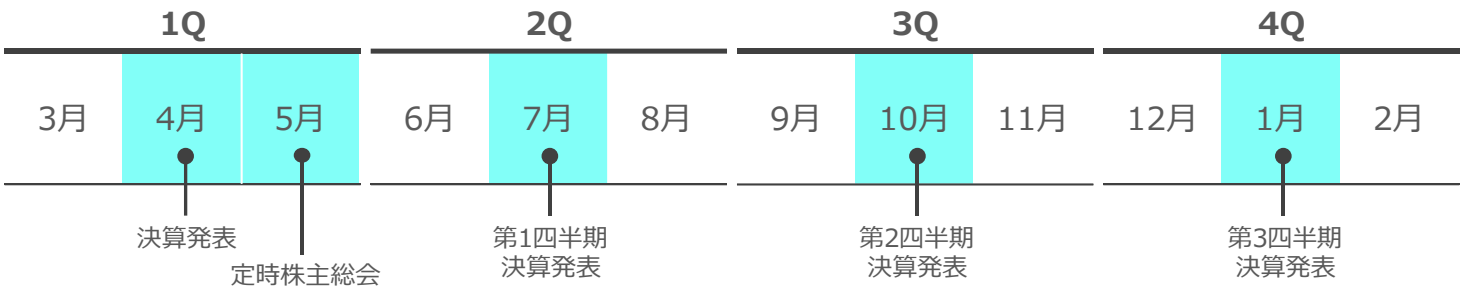
本資料は、投資判断の参考となる情報の提供を目的としたものであり、投資の勧誘を目的としたものではありません。実際の投資に際しては、ご自身の判断と責任において行われますようお願いいたします。なお、本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づき、当社が判断した内容であり、潜在的リスクおよび不確実性が含まれております。これらの目標や予想の達成および将来の業績を証するものではありません。これらの情報は、今後予告なしに変更されることがあります。本資料公表時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続きは完了しておりません。本資料の掲載情報に基づく利用者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 **へメール**

※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