

本日の説明内容

01 | 事業概要

02 | 2018年9月期 決算概要

03 | 2019年9月期 業績予想の概要

04 | 今後の成長戦略

01 | 事業概要

Mission

- 企業理念 **世の中の遊休不動産を活躍する不動産に**
- 商号 株式会社アズーム (AZoom Co.,Ltd.)
- 本店所在地 東京都渋谷区代々木2-1-1 新宿マインズタワー16F
- 代表者 代表取締役社長 菅田 洋司
- 設立年月 2009年10月
- 資本金 810百万円 (うち資本準備金395百万円)
- 発行済株式数 1,453,000株
- 決算期 9月末
- 事業内容 遊休不動産活用事業
(月極駐車場紹介サービス、月極駐車場サブリースサービス、その他サービス)
- 従業員数 75名 (他に平均臨時雇用者数:12名)
- 支社 横浜支社、名古屋ランチ、大阪ランチ、福岡ランチ

運営サービス [遊休不動産マッチングポータルサイト]

- 幅広いニーズに対応



運営サービス

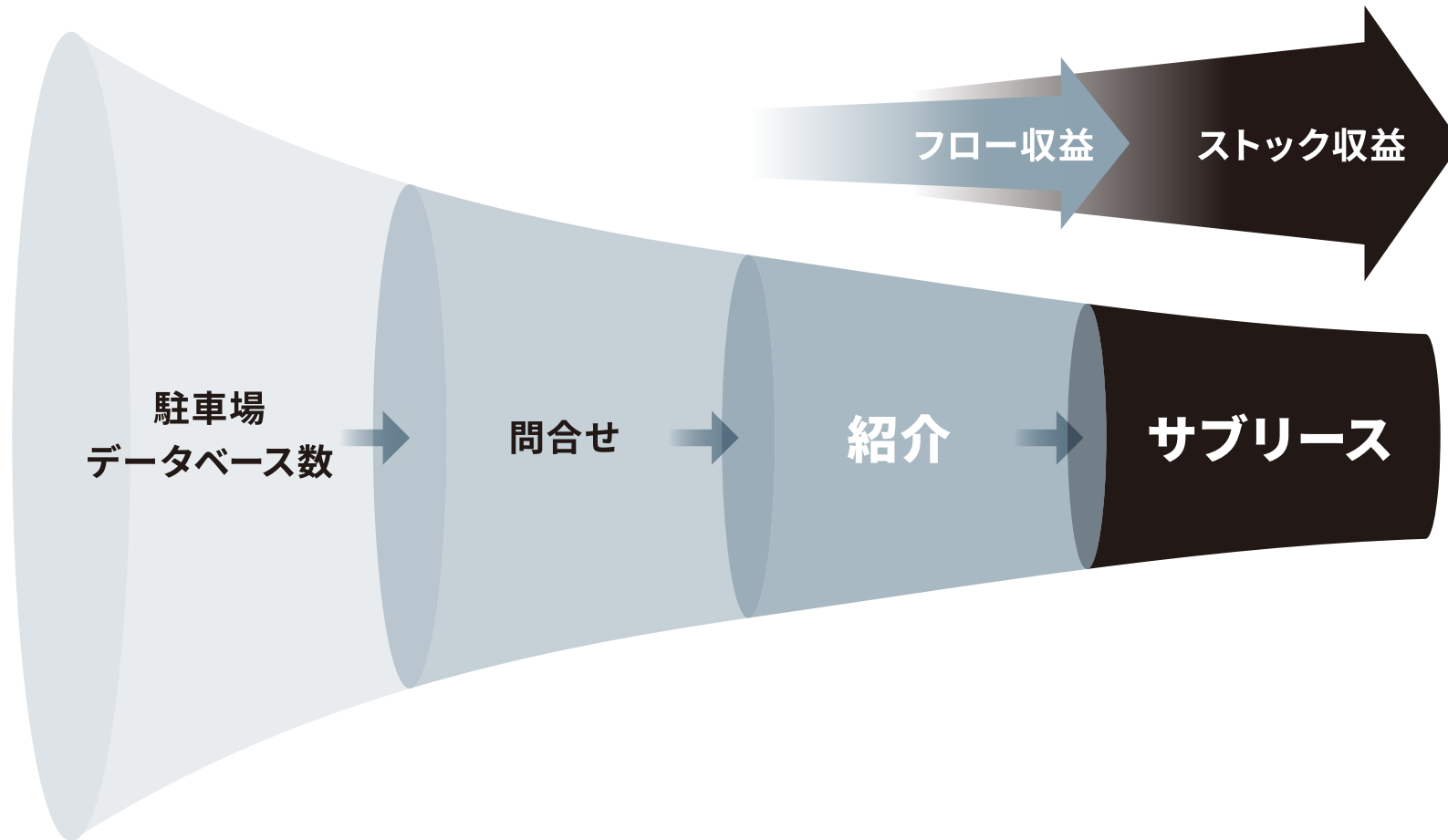
オーナー向けサービス		ユーザー向けサービス	
駐車場サブリース		月極駐車場検索	
不動産業者向け情報ポータルサイト		コインパーキング検索	
空き駐車場活用		東京23区特化月極駐車場検索	
空き家活用提案	空き家ナビ	空き家活用提案	空き家ナビ
屋外広告情報サイト		バイク用月極駐車場検索	
		屋外広告情報サイト	

収益化
支援

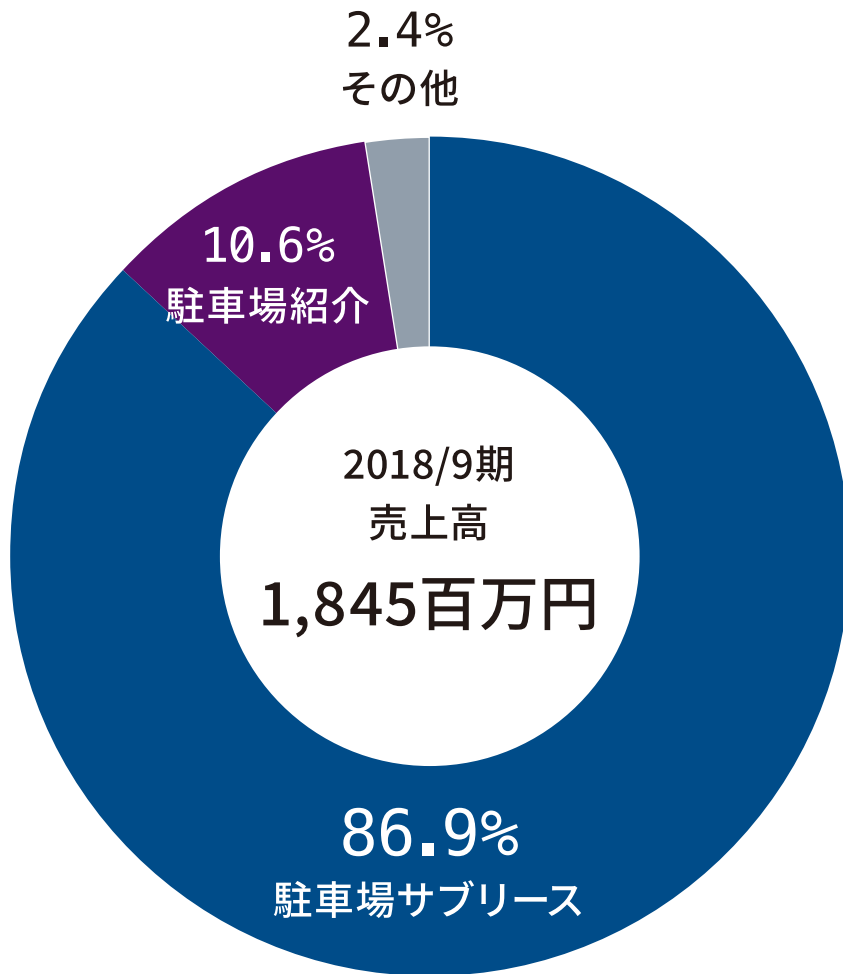
サービス
提供

ビジネスモデル

- 全国月極駐車場検索ポータルサイトのデータベース数拡大が、駐車場紹介件数、さらに、駐車場サブリースサービス受託数増加につながり、収益が拡大していくモデル



事業構成 [遊休不動産活用事業]



■ 駐車場サブリースサービス事業 [ストックビジネス]

駐車場の空き区画や土地を、オーナーから一括して借り上げ、当社ポータルサイト(「カーパーキング」等)を通じて獲得したユーザーにサブリースを実施

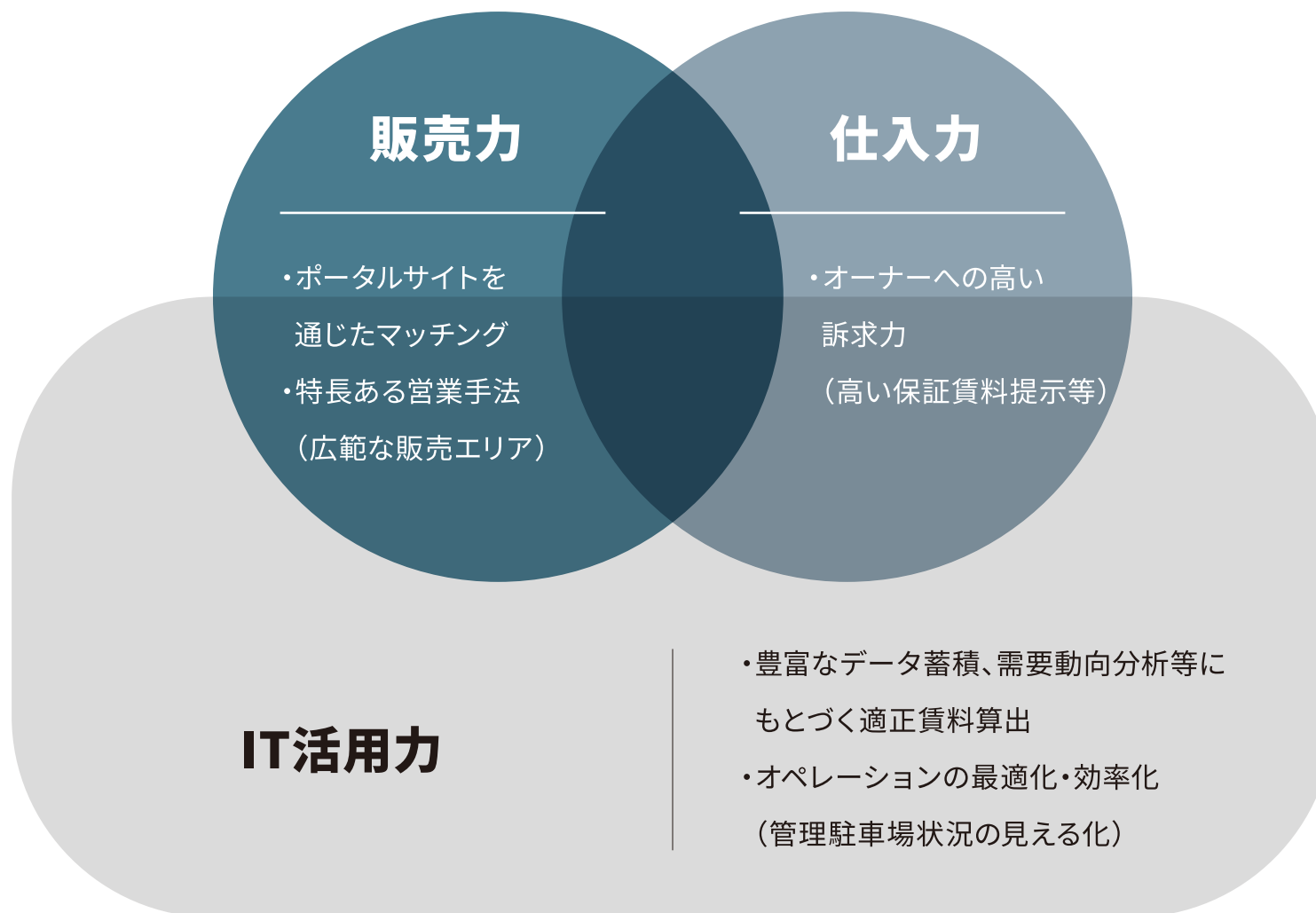
■ 駐車場紹介サービス事業 [フィービジネス]

月極駐車場検索ポータルサイト「カーパーキング」により獲得したユーザーを、自社直営駐車場に加え、他社運営駐車場への紹介を実施

■ その他サービス事業

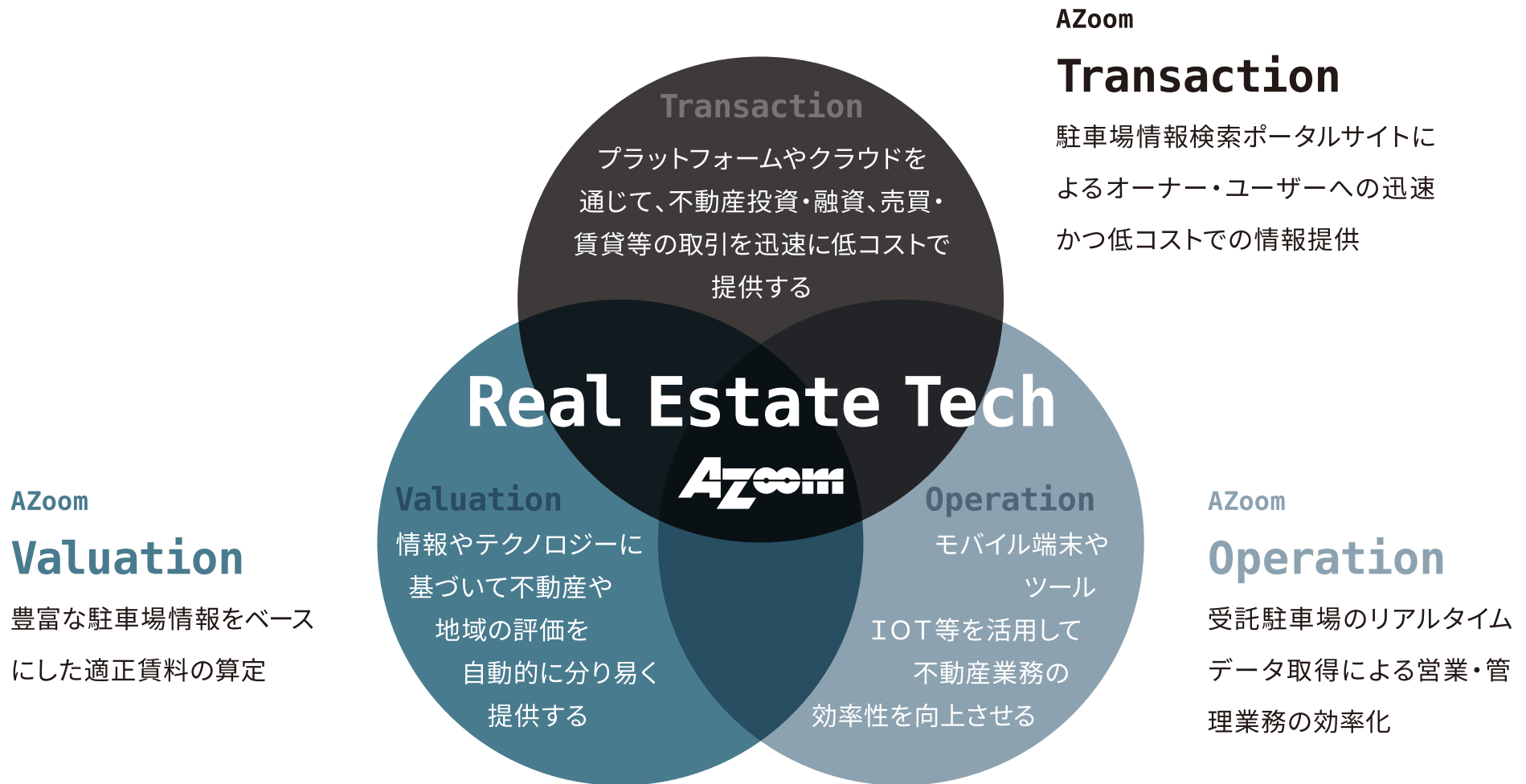
- 時間貸し駐車場
- コインパーサーチ(時間貸し駐車場検索サイト)
- 屋外広告スペース検索サイト、月極バイク駐車場検索サイトの運営

当社の特長 [サマリー]



不動産テックへの取り組み

- 不動産テックの活用により、事業拡大スピード加速、適正賃料評価、業務効率化を推進



02 | 2018年9月期
決算概要

2018年9月期 決算のポイント

- カーパーキングを通じた問い合わせ件数は、順調に増加(+57%)
- これに伴い、駐車場紹介サービス、さらに駐車場サブリースサービスの利用が増加

月極駐車場サブリースサービス

- 分譲マンション・オフィスビル(附置義務駐車施設)を中心に受託拡大
- 駐車場サブリース受託台数は、前期比62%増
- 売上高は、前期比53%増の1,604百万円

月極駐車場紹介サービス

- 駐車場オーナーのカーパーキングへの駐車場掲載ニーズが増加
- 駐車場紹介件数は、問い合わせ件数増加に伴い前期比65%増
- 売上高は、前期比37%増の195百万円

- 営業・管理業務での一層のIT活用により、業務の効率化を推進

売上高・各利益とも増収・増益、過去最高で着地
営業利益率は2.6%→9.0%に上昇

2018年9月期 決算概要

- サブリースサービスでの受託台数増加、紹介サービスでの紹介件数増加により増収増益
- 営業利益率は、規模拡大による経費増を売上総利益の増加がカバー、前期比6.4ポイント向上
- 上場後、新規受託台数の増加、リーシング体制強化により、各利益は当初予想を下回って着地

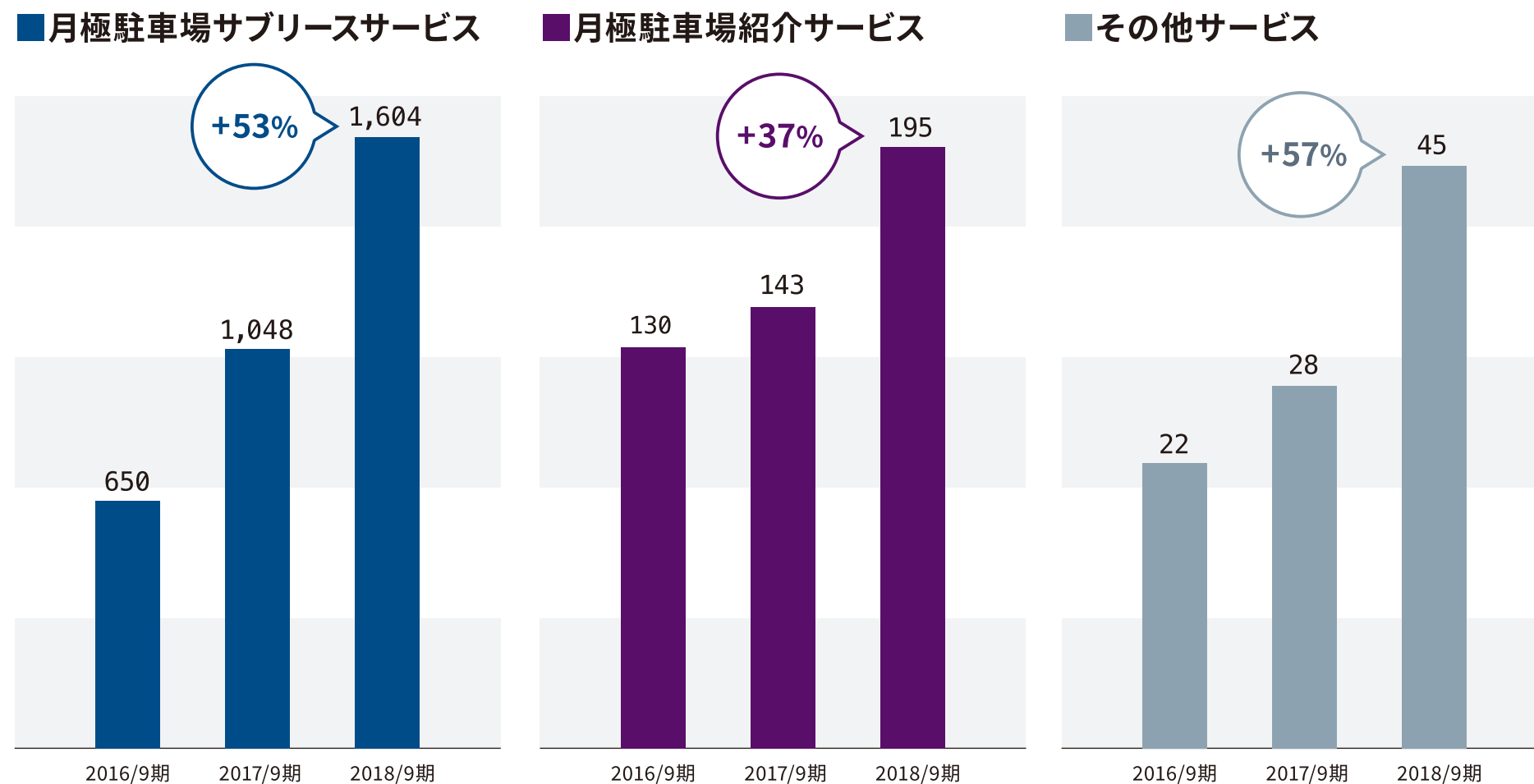
(単位：百万円、%)

科目	2017/9期		2018/9期			対前期 増減率	対予想 達成率
	実績	構成比	当初予想	実績	構成比		
売上高	1,220	100.0	1,819	1,845	100.0	+ 51.2	101.4
売上総利益	555	45.5	980	828	44.9	+ 49.1	84.5
営業利益	31	2.6	202	165	9.0	+ 430.2	81.8
経常利益	29	2.5	193	150	8.1	+ 400.5	77.8
当期純利益	36	3.0	135	109	6.0	+ 197.6	81.4

2018年9月期 サービス別売上高

- 駐車場サービスの売上高は、順調に拡大
- 駐車場以外のその他サービスも順調に増加

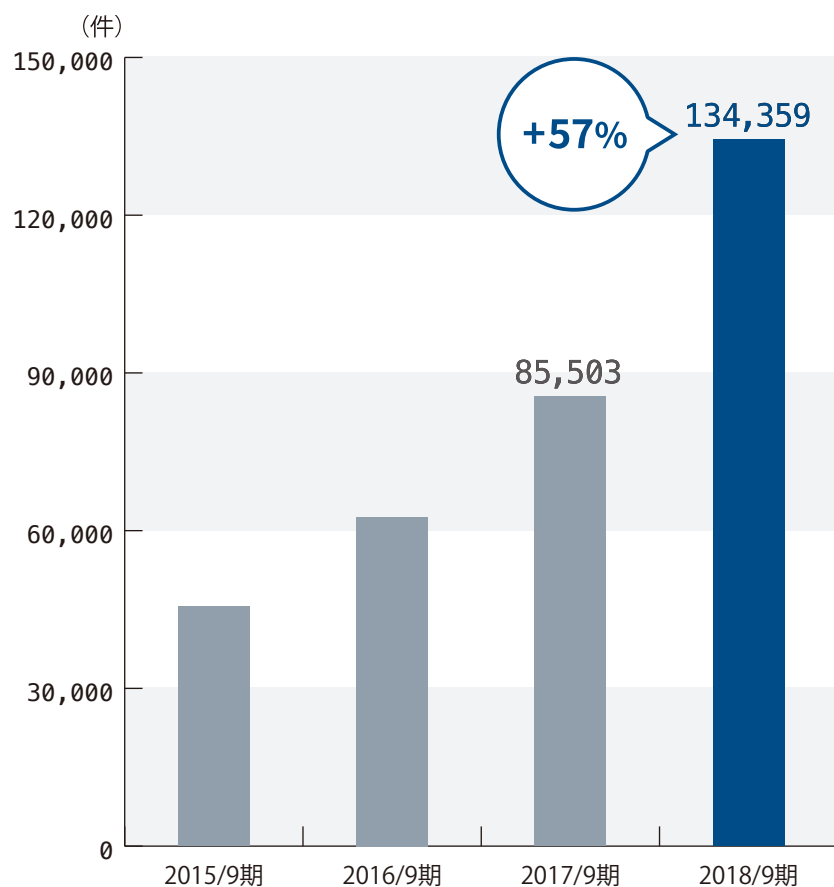
(単位:百万円)



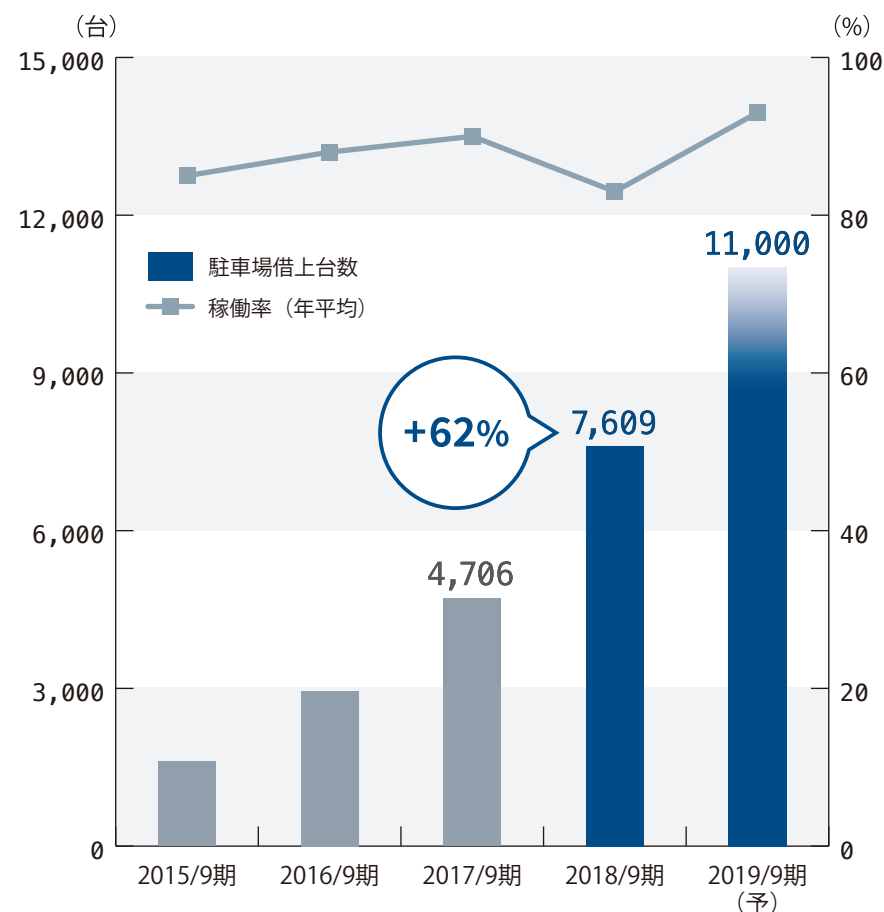
駐車場問い合わせ件数推移・駐車場受託台数

- 受託台数については駐車施設の附置義務のある賃貸・分譲マンション駐車場を中心に拡大中
- カーパークの問い合わせ件数は、全国展開によって2017/9期より件数増加が加速

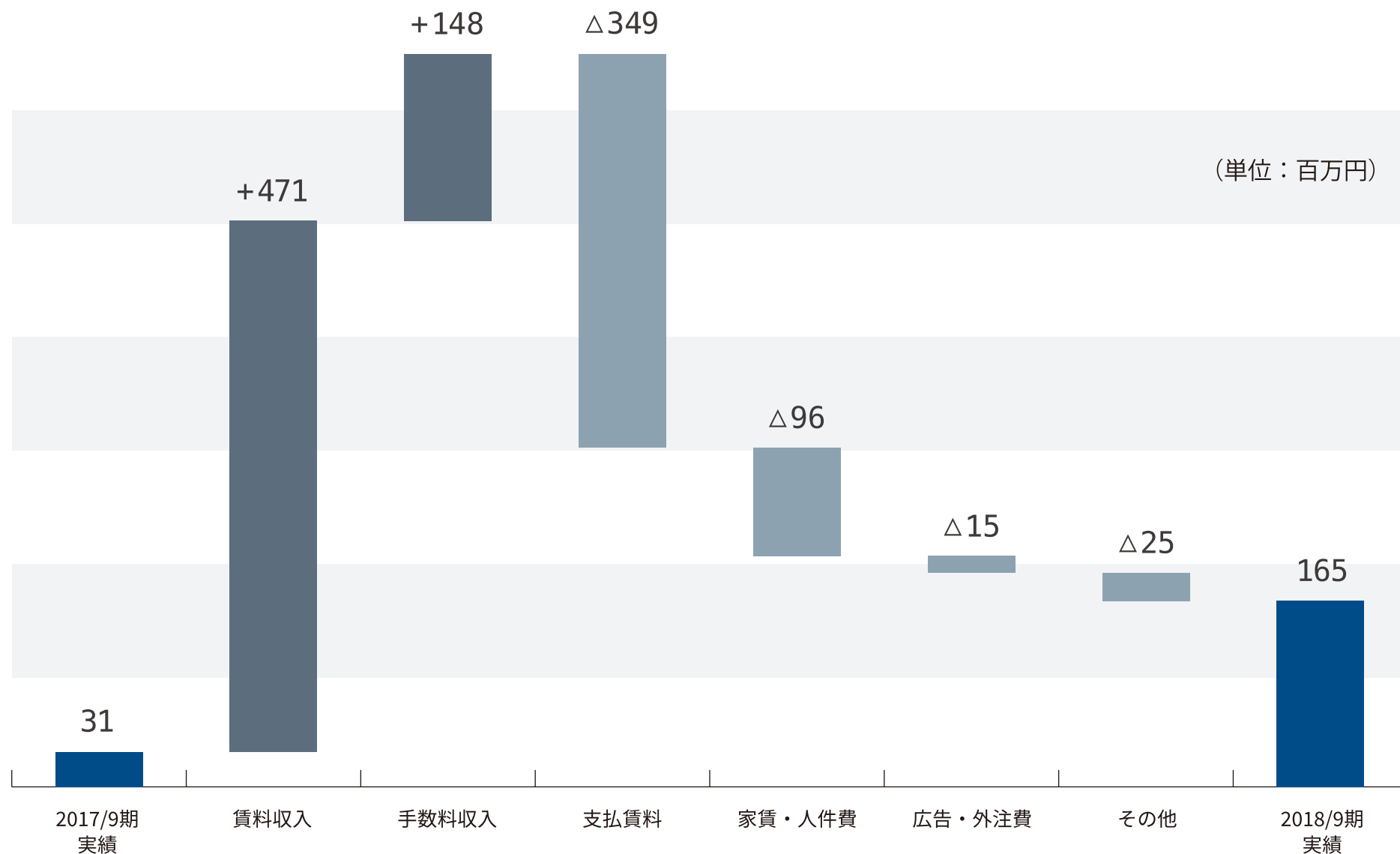
■ 問い合わせ件数推移



■ 月極駐車場受託台数推移

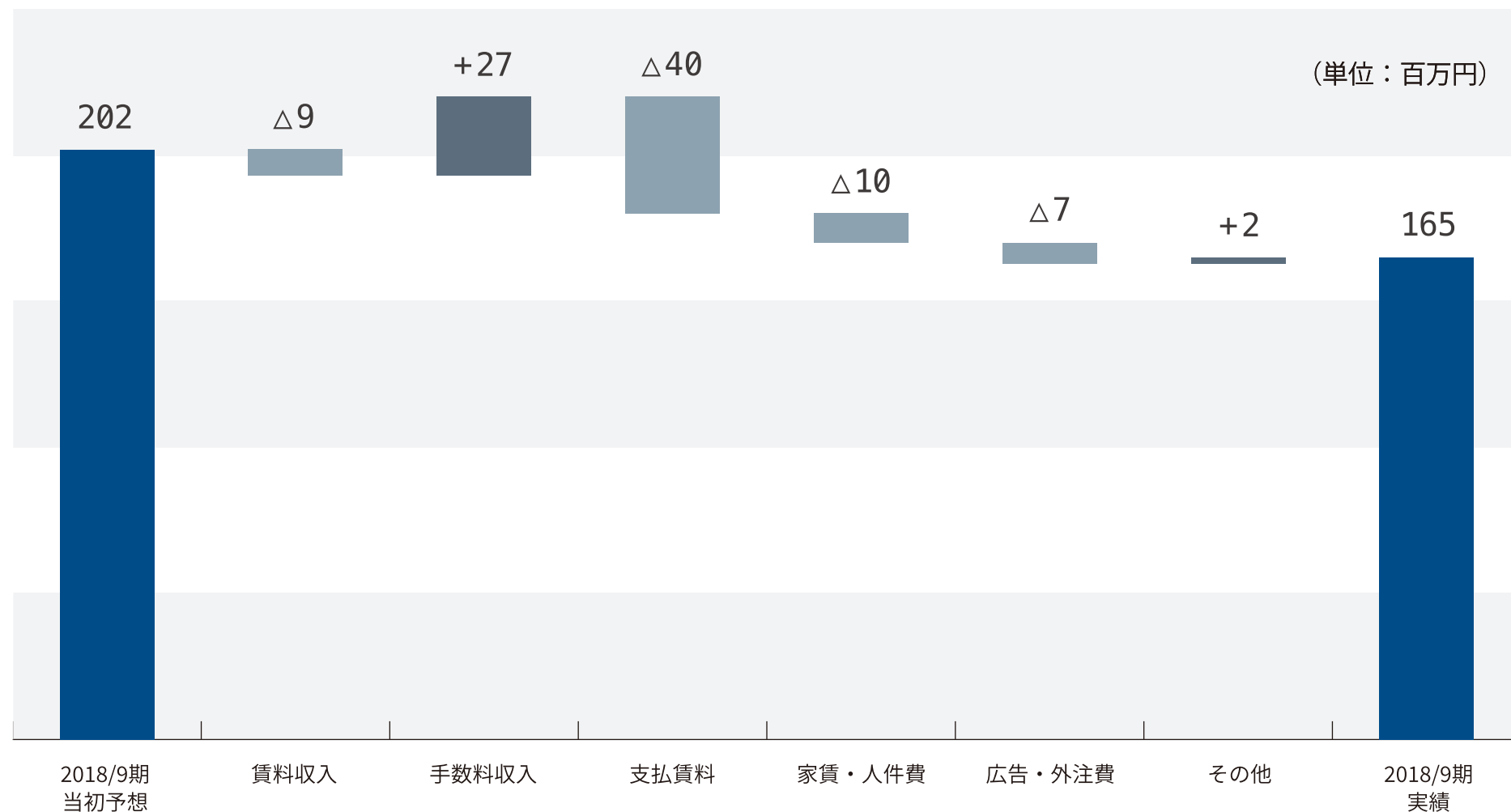


2018年9月期 営業利益増減要因 [前期対比]



2018年9月期 営業利益増減要因 [当初予想対比]

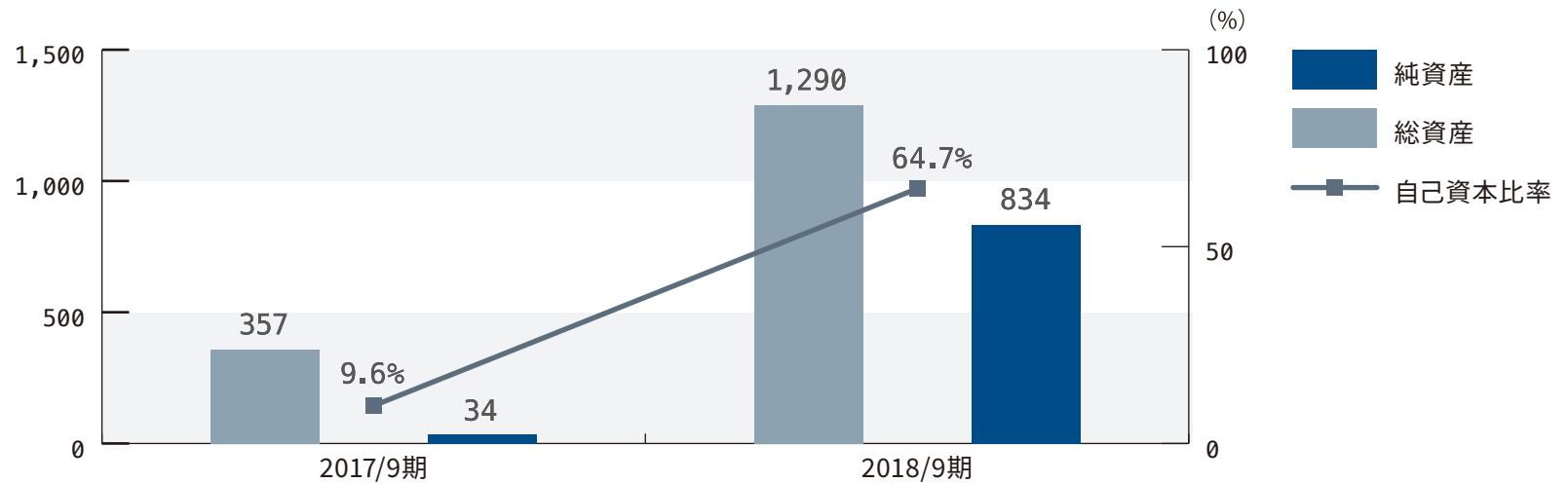
- 上場後、駐車場サブリース受託台数が増加、支払賃料(保証賃料)が先行し、当初予想を下回って着地



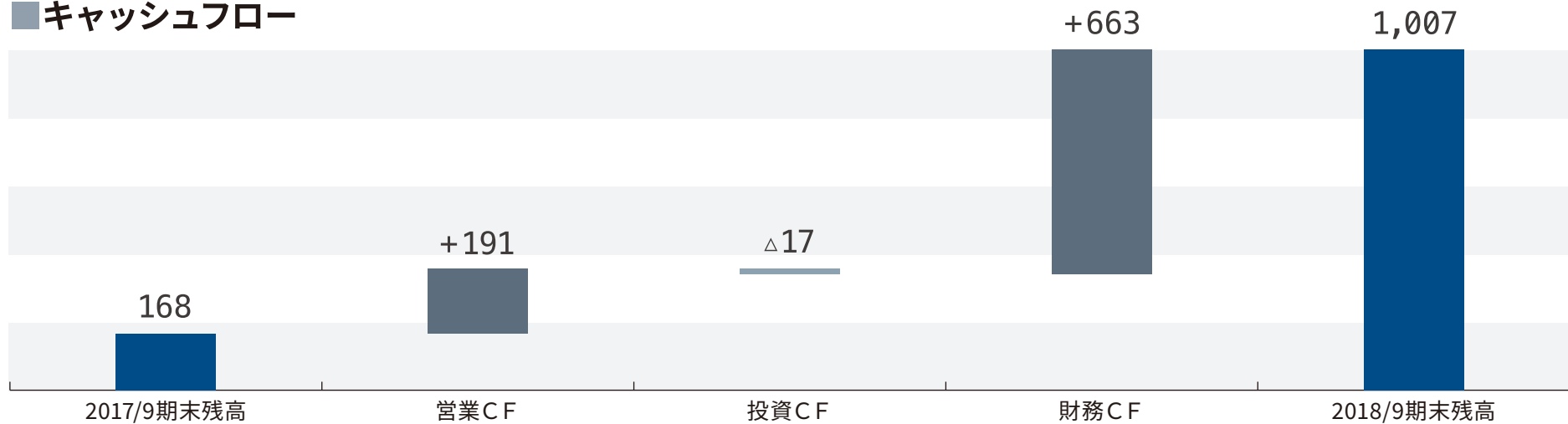
財政状態・キャッシュフロー

(単位：百万円)

■ 財政状態



■ キャッシュフロー



03

2019年9月期
業績予想の概要

2019年9月期 業績予想のポイント

- オフィスビル・商業施設、マンションに設置された駐車場の空き駐車場対策等、収益化需要、サービス・安全性向上需要は、高い水準での推移を見込む
- カーパークの対象エリアの拡大により、掲載件数・問い合わせ件数増加を見込む

月極駐車場サブリースサービス

- 紹介サービスからサブリースサービスへの移行推進
- 首都圏での受託拡大・深堀り、地方都市への展開による受託数増加

月極駐車場紹介サービス

- 仲介ビジネスの強化によるシェア拡大
- 紹介対象駐車場の全国対応の推進
- カーパークの一層の認知度向上

リーシング機能・仲介機能強化(人員増強)、
積極的な駐車場受託推進等、先行投資を行いつつ、

売上高は **55%増**

営業利益は **58%増**

当期純利益は **66%増**

を予想

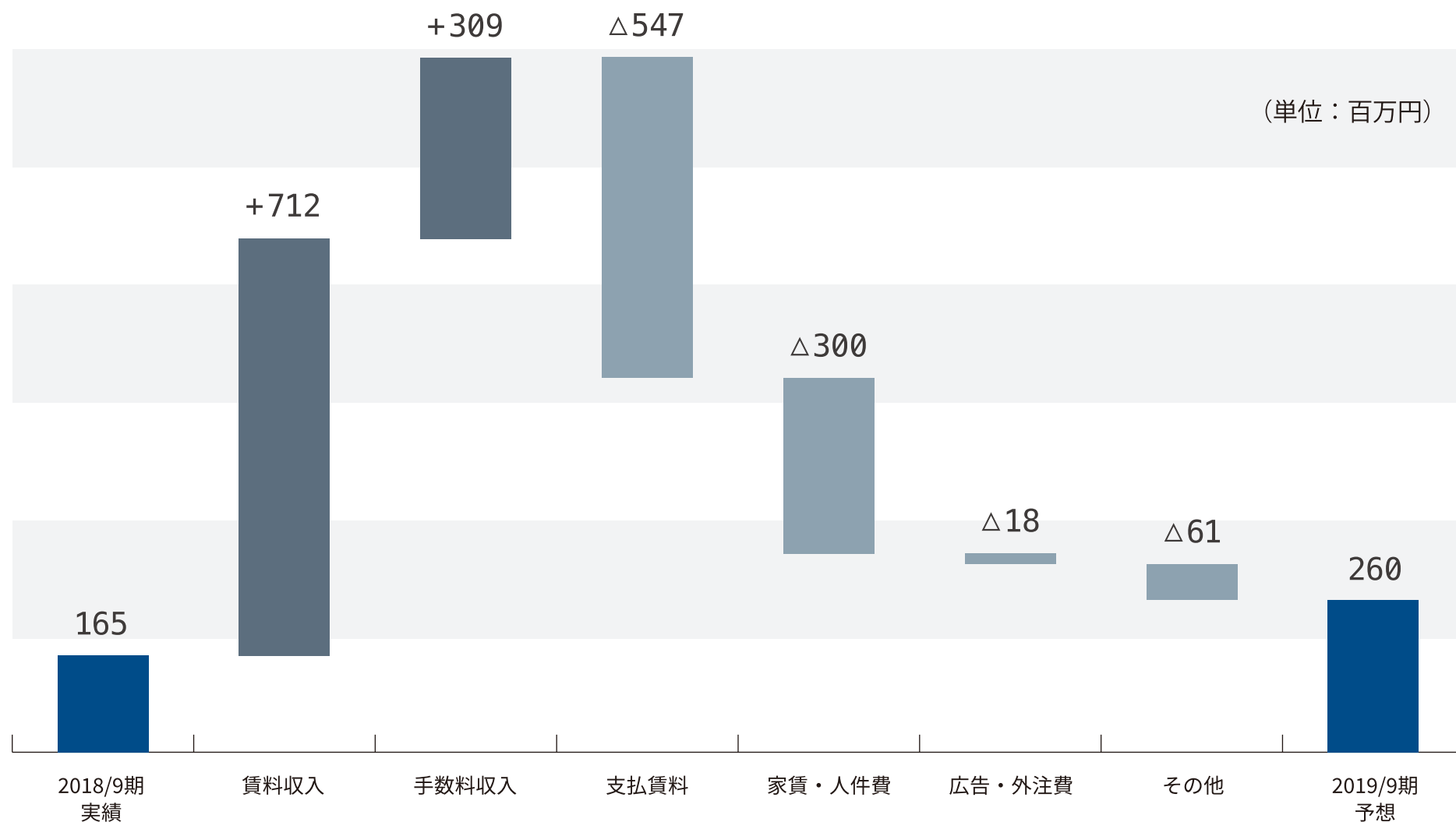
2019年9月期 業績予想の概要

- 駐車場の取引件数増加により増収を予想
- 利益率は、前期と概ね同水準を確保しながら、経営基盤・体制の強化を図る

(単位:百万円、%)

科目	2018/9期 実績		2019/9期 予想		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
売上高	1,845	100.0	2,863	100.0	+ 1,017	+ 55.2
売上総利益	828	44.9	1,297	45.3	+ 469	+ 56.7
営業利益	165	9.0	260	9.1	+ 94	+ 57.7
経常利益	150	8.1	260	9.1	+ 109	+ 73.3
当期純利益	109	6.0	182	6.4	+ 72	+ 66.3

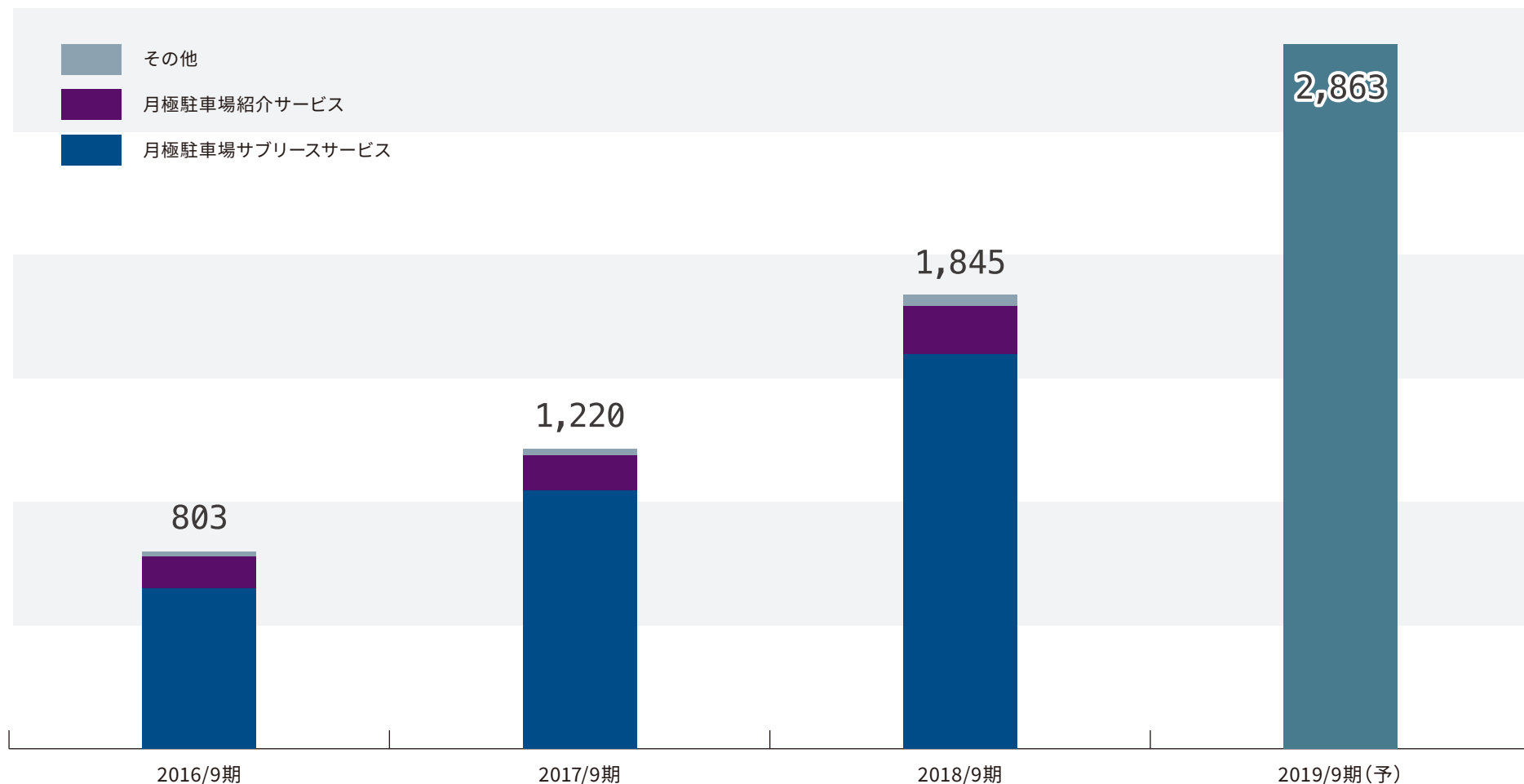
2019年9月期 業績予想の概要 [営業利益増減要因]



売上高の推移

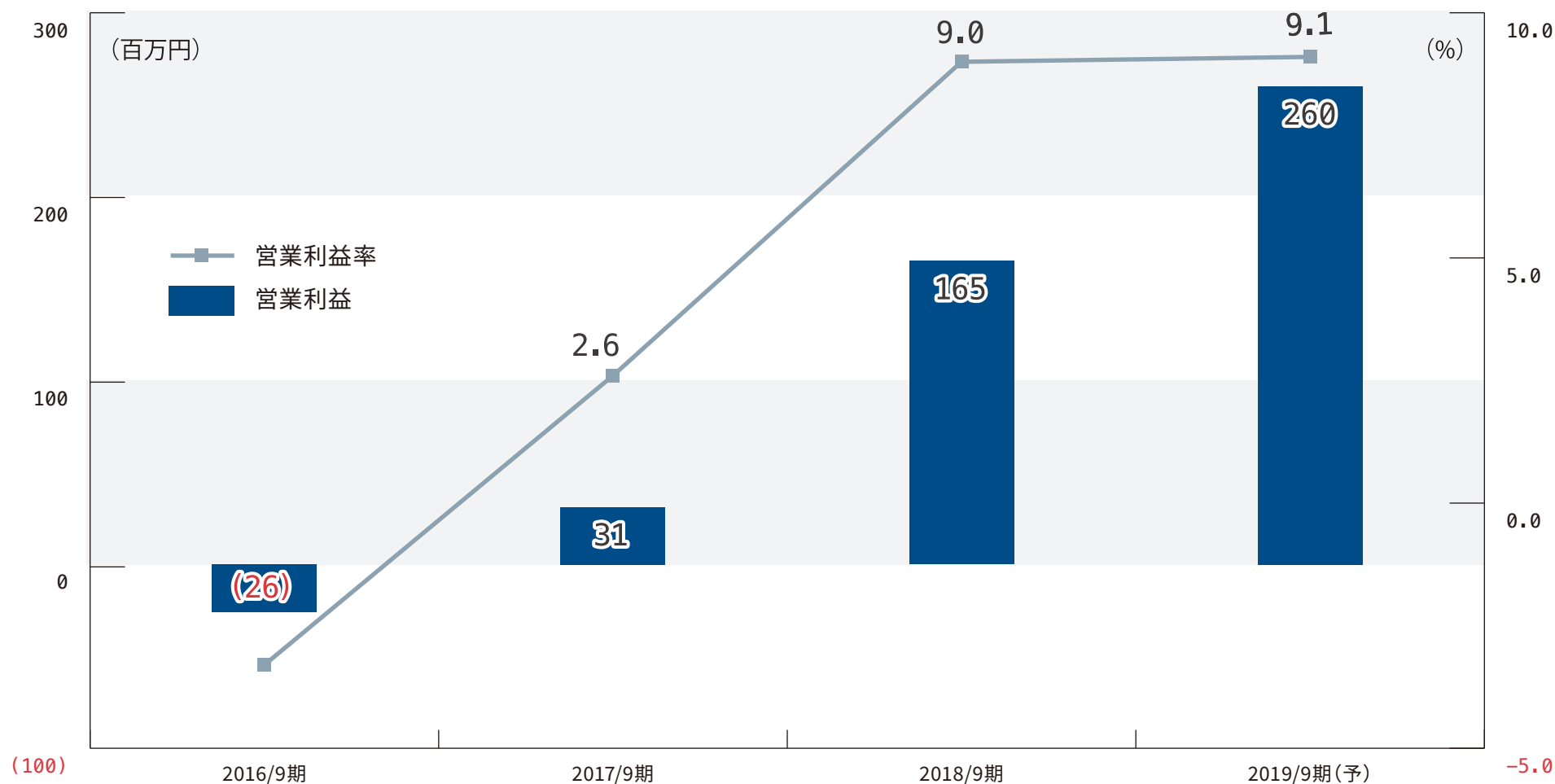
- 駐車場データベースの増加が取り扱い駐車場数の増加につながり、サブリースサービス・紹介サービスと売上は順調に増加基調

(単位：百万円)



営業利益の推移

- 業務のIT化による効率的な業務運営により、売上高拡大に伴い営業利益率が9%台に向上
- 今期は、営業利益率9%台を維持しつつ、シェア拡大につながる先行投資を実施する計画

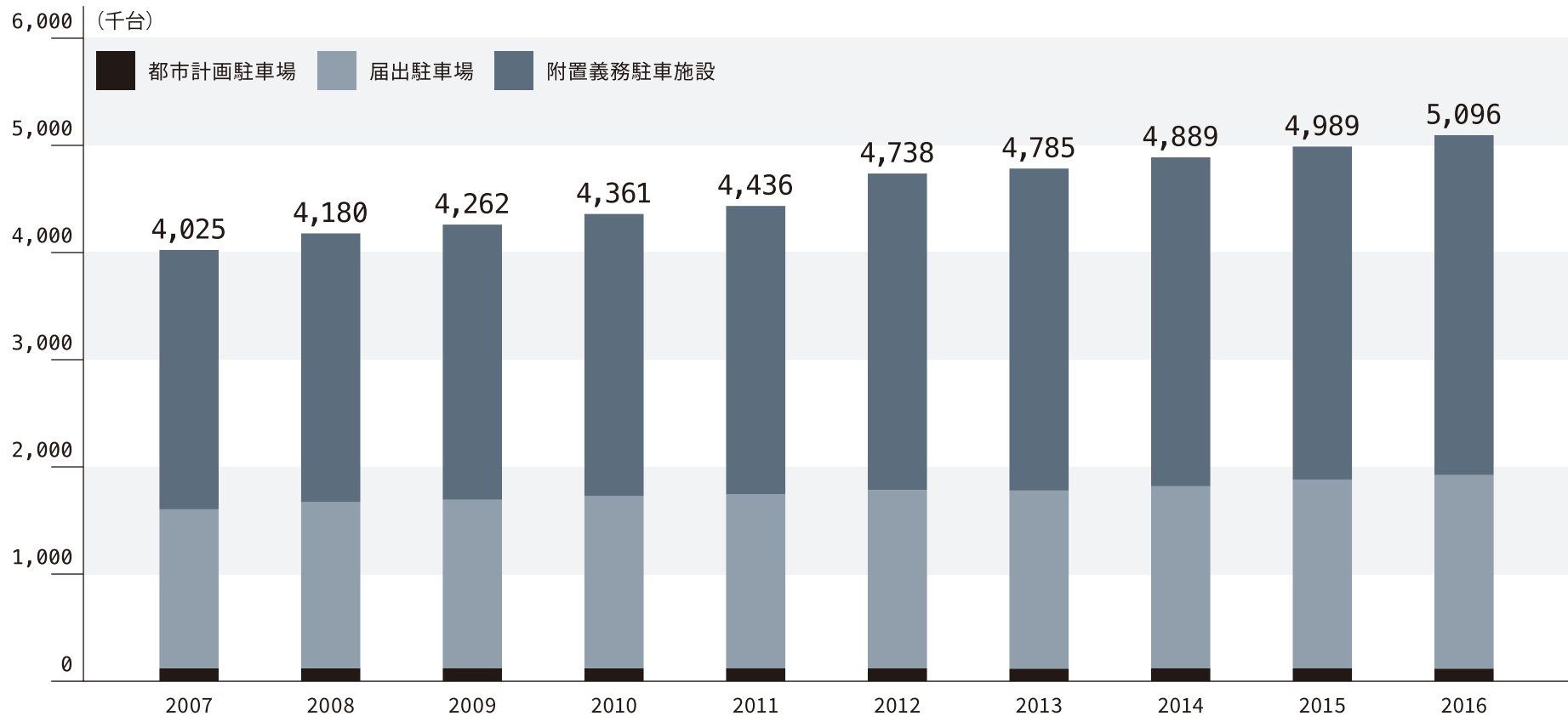


04 | 今後の成長戦略

駐車場の動向

- 国内駐車場台数は増加基調
- 種類別では商業ビル、マンション件数の増加により、附置義務駐車施設の増加が顕著

国内駐車場台数推移



今後の成長イメージ

- 駐車場運営のブラッシュアップ、遊休不動産(スペース)の収益化を加速

01 | 駐車場データベースの拡充

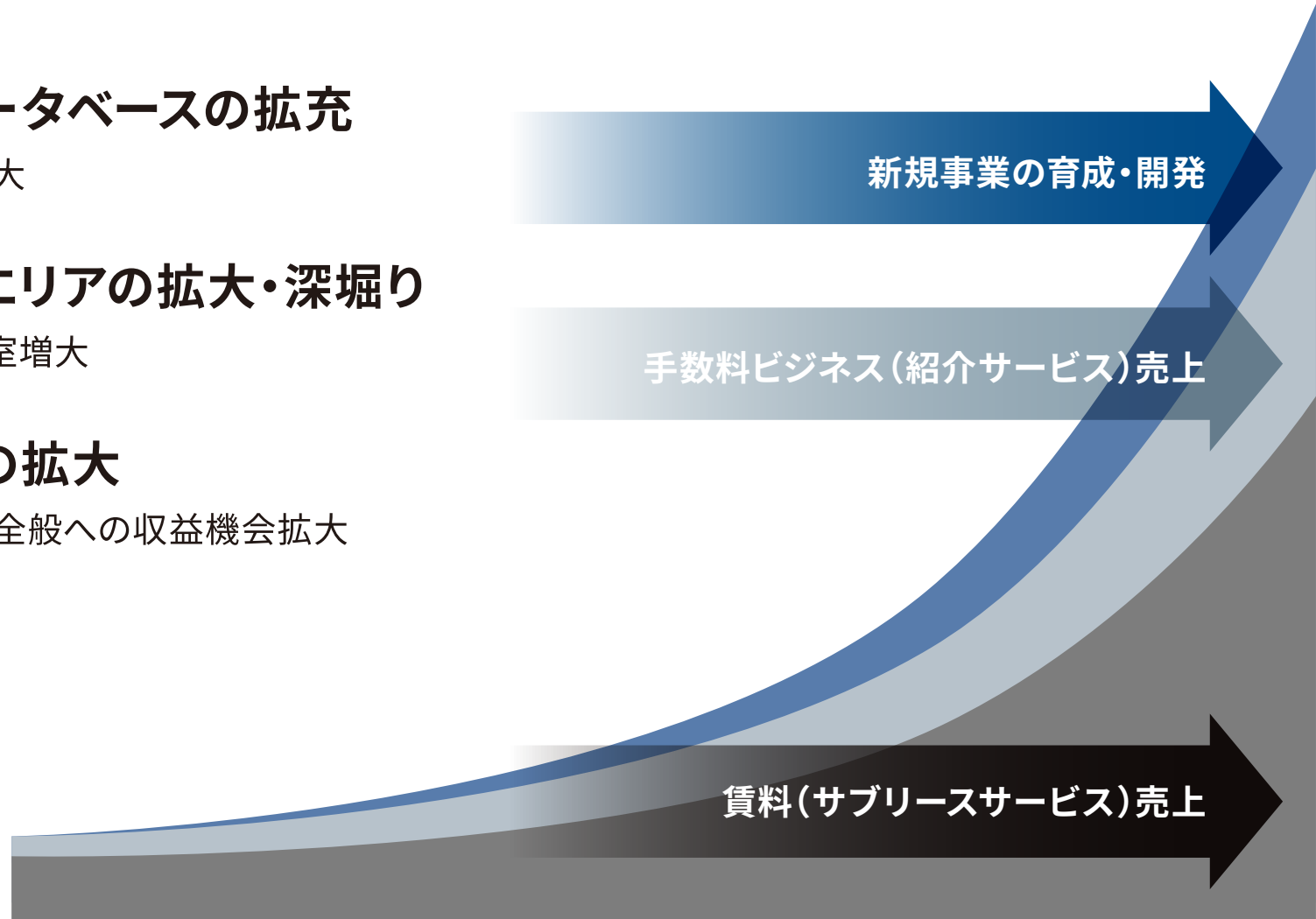
⇒利用者数増大

02 | 事業展開エリアの拡大・深掘り

⇒取り扱い車室増大

03 | 事業領域の拡大

⇒遊休不動産全般への収益機会拡大



01 | 駐車場データベース拡充

- 地域の情報を効率的に収集するための位置情報特化型クラウドソーシングサービス



位置情報の収集に
特化したクラウド
ソーシングサービス

オファーの依頼者と
受諾者を
位置情報でマッチング

スマホがあれば
利用できる
地域情報収集システム



サービスの利用例

- ・月極駐車場の写真
- ・月極駐車場
情報の収集



- ・オフィスビルの写真
- ・マンションの写真



- ・建築看板の写真の収集
- ・その他の情報収集



01 | 駐車場データベース拡充

- 全国のクラウドワーカーを活用した効率的な不動産データの取得
- 不動産データ増に伴う[問合せ増大]⇒[紹介数増大]⇒[サブリース増大]の好循環を構築

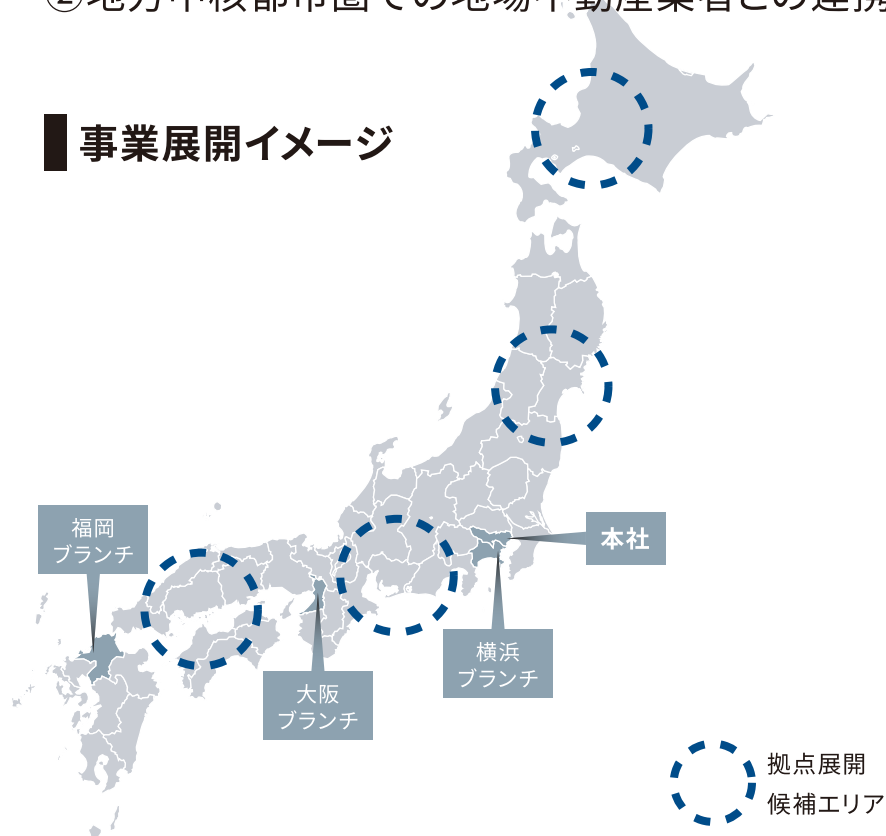


02 | 事業展開エリアの拡大・深掘り

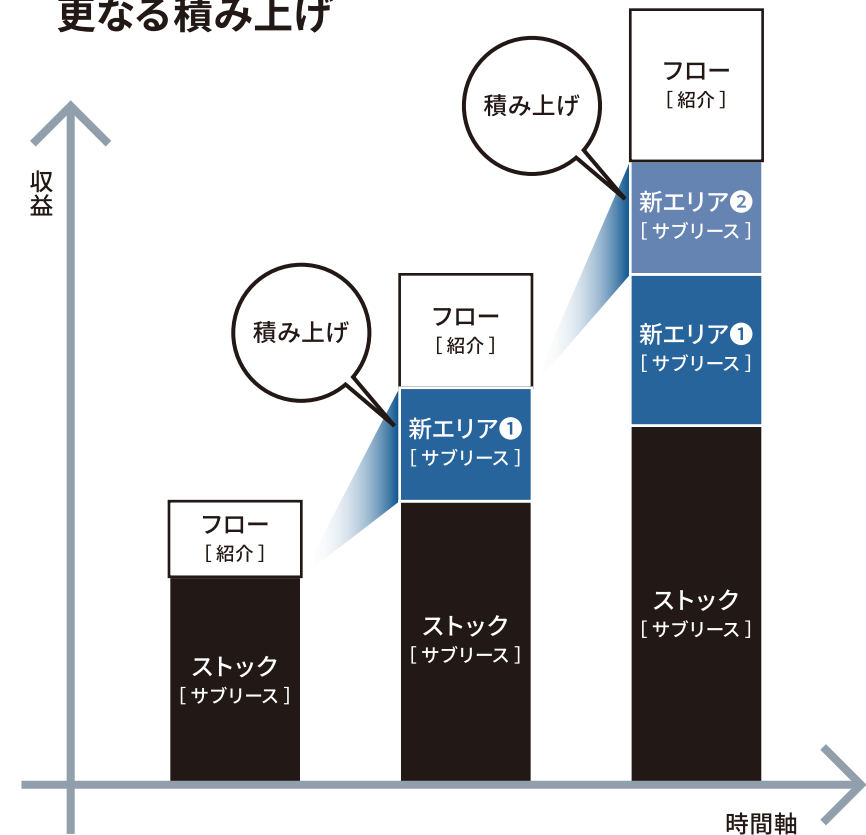
- 全国での駐車場利用ニーズに対応
- オーナーへのきめ細かいフォローを通じた取り扱い車室増大

- ①大都市圏、地方中枢都市圏への支社展開を検討
- ②地方中核都市圏での地場不動産業者との連携強化

事業展開イメージ



拠点展開によるサブリース収益(ストック)の更なる積み上げ



03 | 事業領域の拡大

● 駐車場運営を軸に遊休不動産(スペース)の収益化全般へのビジネス展開

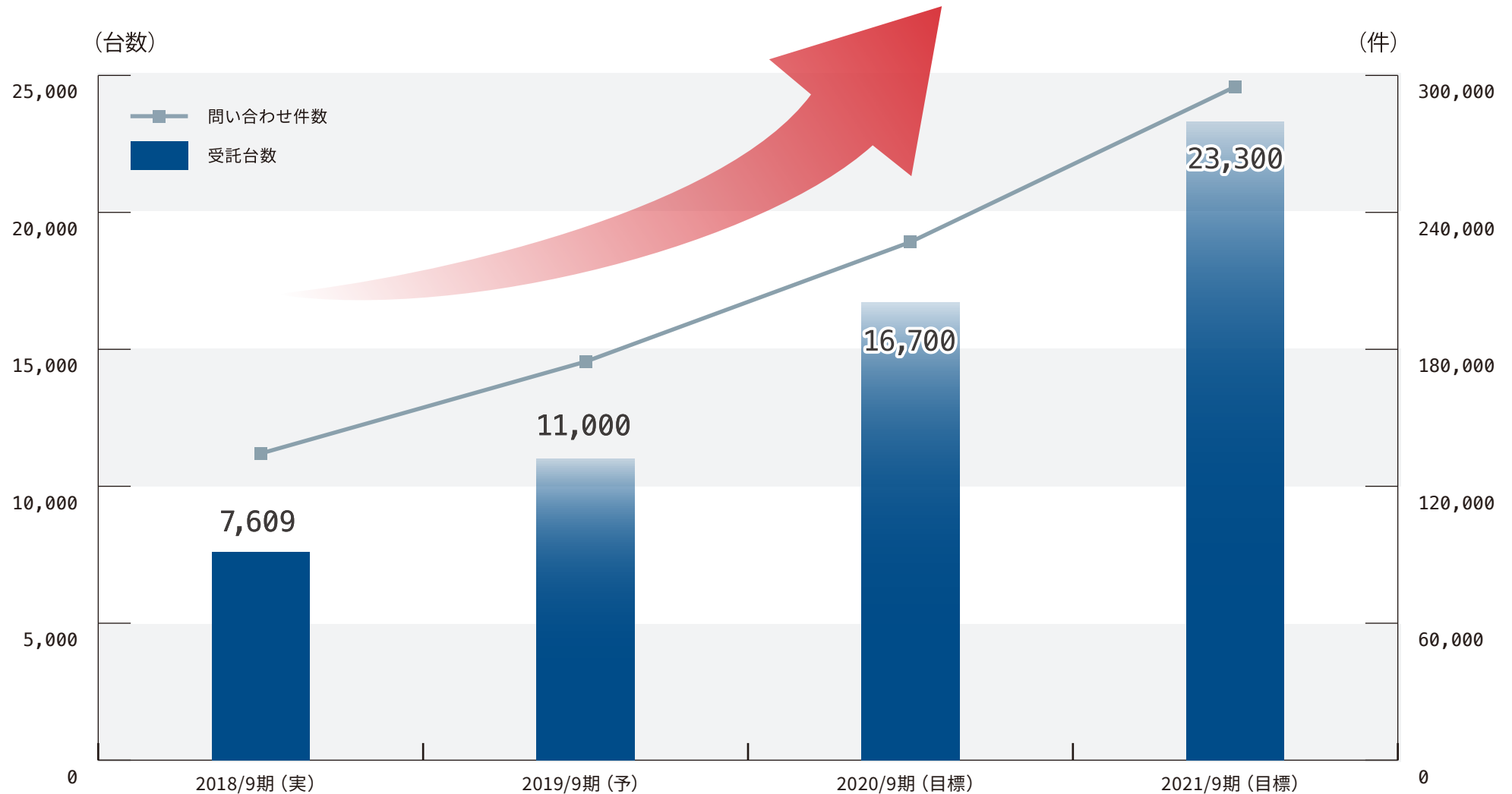
シェアリング・エコノミーの適用性が高い遊休不動産(スペース)をターゲット



駐車場運営ノウハウを横展開



中期目標 [問い合わせ件数、駐車場受託台数]

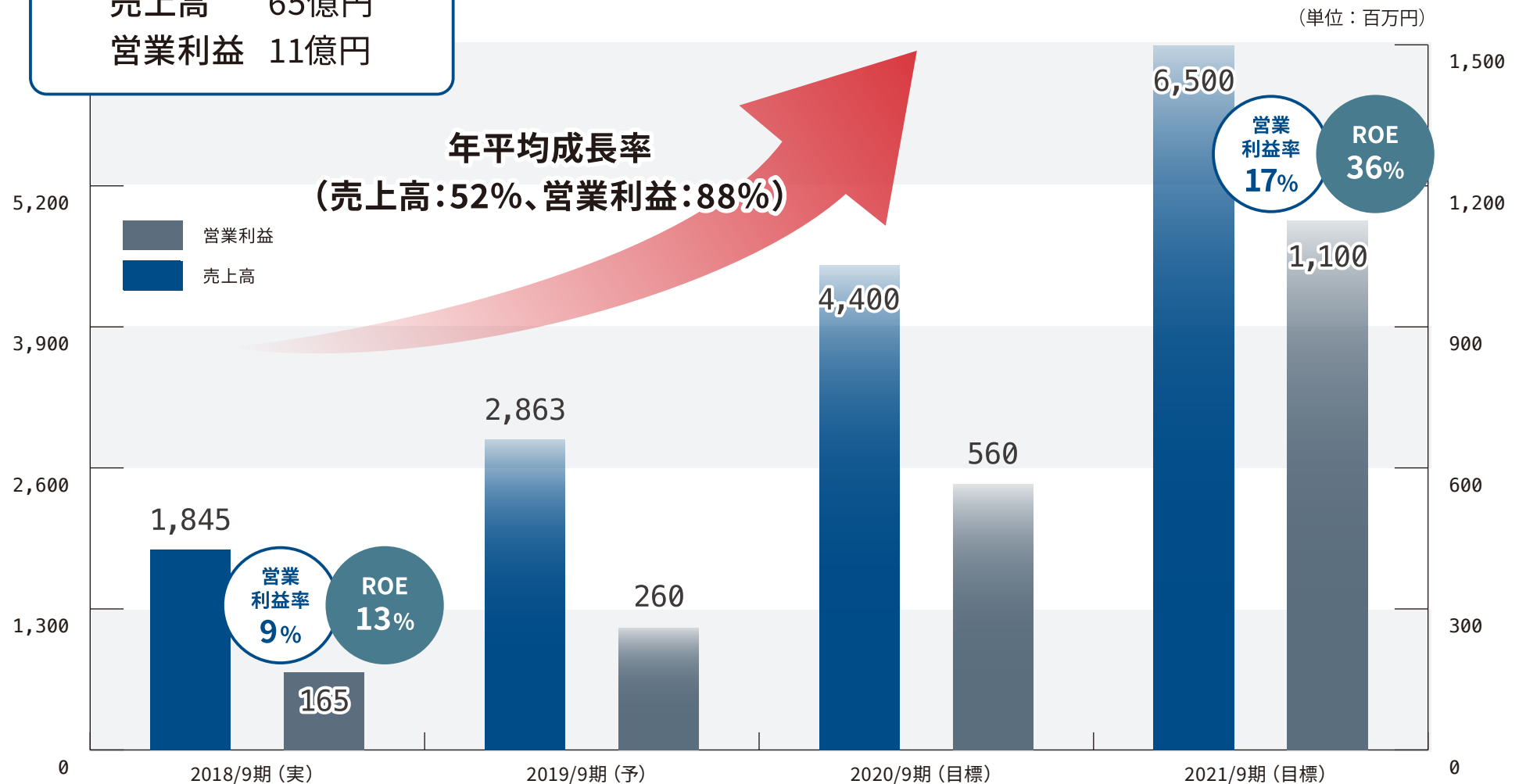


中期目標 [売上・営業利益]

2021年9月期 目標指標

売上高 65億円
営業利益 11億円

- 2019/9期は来季以降の成長加速に向けてさらなる成長投資のフェーズであります。
- 中長期的にはROE30%、営業利益率20%以上の水準の維持を目指してまいります。



■本資料の注意点

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が予測したものです。実際の業績は、様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。
- 本資料中の情報によって生じた影響や損害については、当社は一切責任を負いません。
- なお、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。

[お問い合わせ先] 株式会社アズーム

管理部 IR担当

E-mail ir@azoom.jp

TEL 03-5365-1235

FAX 03-5365-1231

ホームページ <https://azoom.jp/>