

目次

- 01 | 会社概要
- 02 | ビジネスモデル
- 03 | 市場環境
- 04 | 競争力の源泉
- 05 | 事業計画
- 06 | リスク情報

01 | 会社概要

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19F
- 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 819百万円 (うち資本準備金399百万円)
- 発行済株式数 2,955,600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)
ビジュアライゼーション事業
- 従業員数 172名 (単体)、229名 (連結)
- 支社 横浜支社、札幌ランチ、名古屋ランチ、大阪ランチ、福岡ランチ、
中野オフィス
- 子会社 株式会社CGworks (出資比率80%)、AZOOM VIETNAM INC. (出資比率100%)

マネジメント



代表取締役社長 | 菅田 洋司

1977年生まれ。神奈川県立大学工学部建築学科卒業後、(株)タジマリフォーム(現(株)TJMデザイン)を経て日本駐車場開発(株)入社。月極駐車場事業に携わる。その後(株)ワークスメディアを経て、2009年に当社を設立。



取締役 テクノロジー担当 | 鈴木 雄也

1983年生まれ。日本工学院専門学校卒業後、数社のベンチャー企業を経て(株)ワークスメディア入社。駐車場システムの開発に携わる。その後、2009年に当社入社。2014年に取締役就任。



取締役 営業担当 | 高橋 祐二

1988年生まれ。北海学園大学法学部法律学科卒業後、2013年に当社入社。柱となる事業全般の業務に携わる。2016年に取締役就任。



取締役 管理部長 | 馬場 涼平

1988年生まれ。早稲田大学商学部卒業後、新日本有限責任監査法人(現 EY新日本有限責任監査法人)入所。法定監査やIPOコンサルティングに携わる。その後、2016年に当社入社。2019年に取締役就任。

社外取締役 | 樫木 一男

慶応義塾大学経済学部卒業後、(株)日本興業銀行(現(株)みずほ銀行)入行。その後、複数の証券会社の執行役員ならびにメーカーやベンチャー企業の監査役を歴任。2017年に当社社外取締役就任。

社外取締役 | 小久保 崇

弁護士 小久保法律事務所代表社員
2017年に当社社外取締役就任。

常勤監査役 | 露木 輝治

複数の食品系企業を経て、サッポログループでは子会社の取締役や監査役を経験。2019年に当社常勤監査役就任。

社外監査役 | 島村 和也

弁護士・公認会計士 島村法律会計事務所所長

社外監査役 | 吉川 朋弥

公認会計士 吉川公認会計士事務所所長

沿革

- 2009 ● 10月 東京にて事業を開始
- 2010 ● 02月 月極駐車場検索「カーパーキング」をリリース
- 2015 ● 03月 横浜支社開設
- 2016 ● 08月 福岡ランチ開設
- 2017 ● 08月 大阪ランチ開設
- 2018 ● 09月 東京証券取引所マザーズに上場
10月 名古屋ランチ開設
- 2019 ● 03月 札幌ランチ開設
03月 ビジューライゼーション事業を開始 (CGworks設立)
08月 オフショア開発を開始 (AZOOM VIETNAM INC.設立)
09月 WEB予約システム「スマート会議室(現スマート空間予約)」をリリース
11月 マスターリース受託台数10,000台を突破
- 2021 ● 10月 累計お問合せ件数100万件を突破
株式会社鉄壁設立

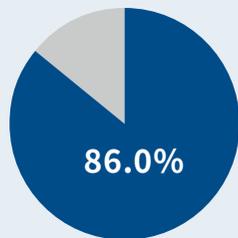


02 | ビジネスモデル

事業内容

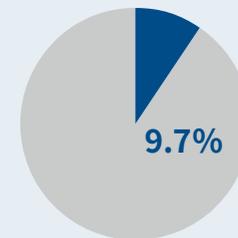
遊休不動産活用事業

駐車場サブリースサービス 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

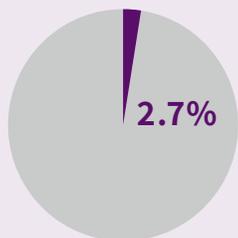
駐車場紹介サービス フィービジネス



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

ビジュアライゼーション事業

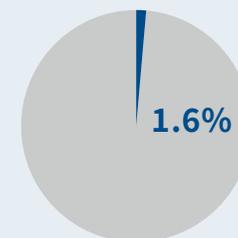
3DCGパース



3DCG技術等の専門的なスキルを活用し、建物や空間の利用方法及び完成イメージをグラフィックデータとして制作・販売

その他サービス

- 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、スマート空間予約など



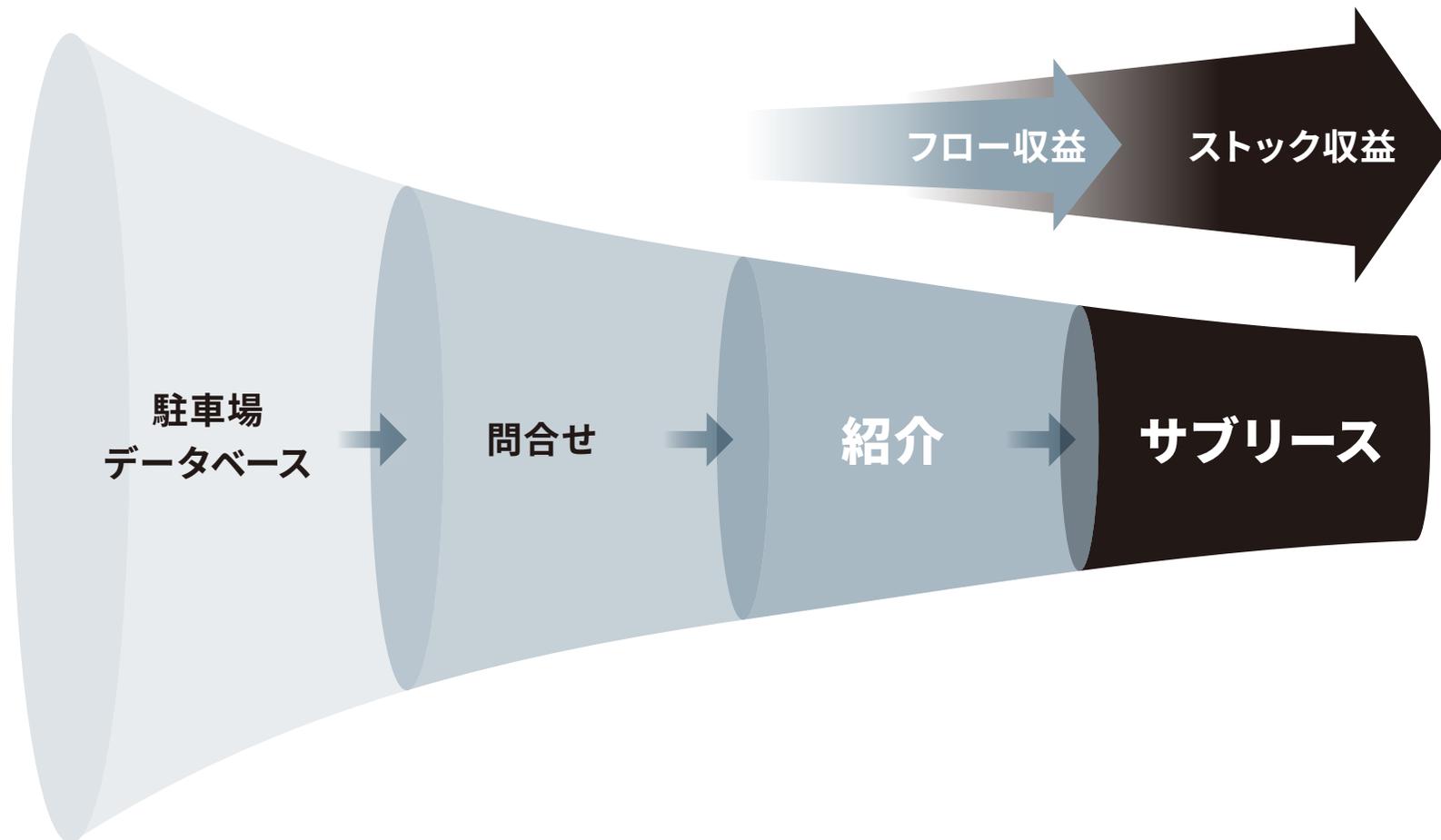
運営サービス [遊休不動産マッチングポータルサイト]

- 幅広いニーズに対応



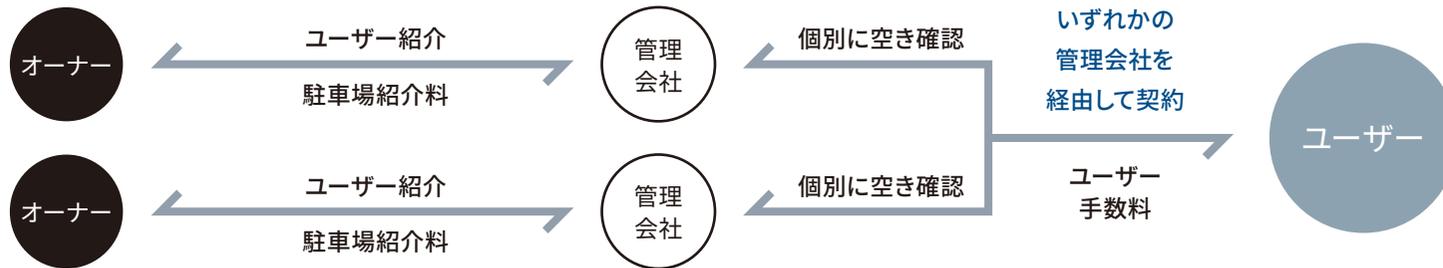
ビジネスモデル [遊休不動産活用事業セグメント]

- 全国月極駐車場検索ポータルサイトのデータベース拡大が、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

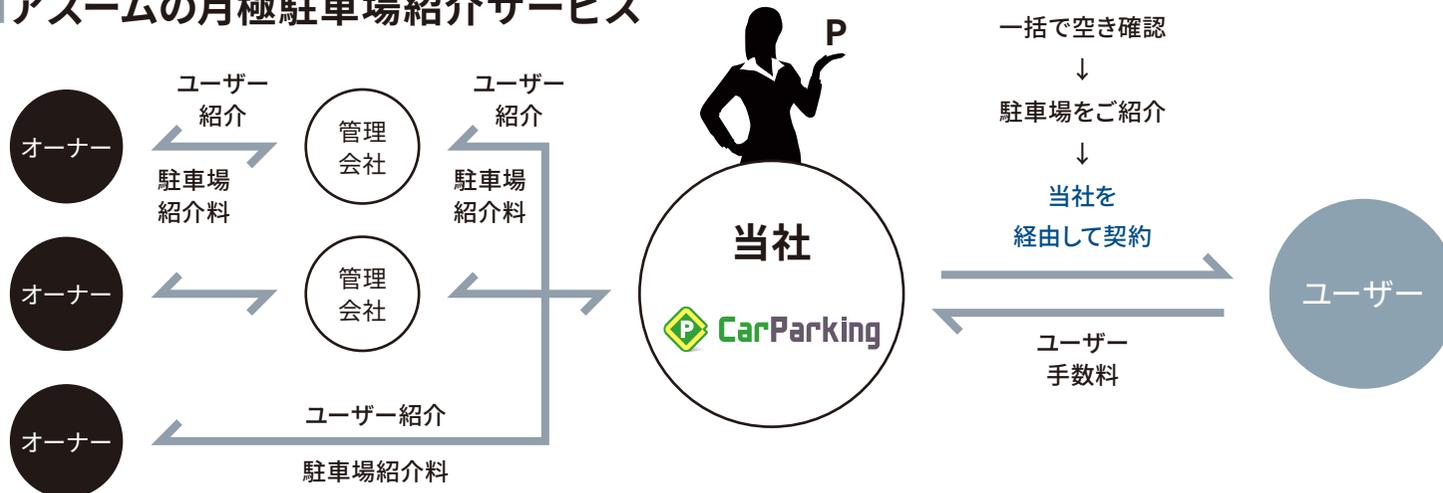


ビジネスフロー [月極駐車場紹介サービス]

■これまでの商習慣



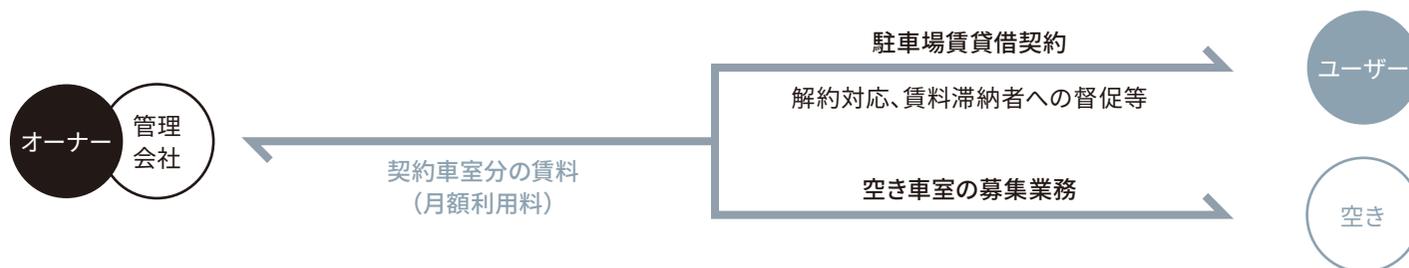
■アズームの月極駐車場紹介サービス



$$\text{売上総利益} = (\text{ユーザー手数料} + \text{駐車場紹介料}) \times \text{紹介件数}$$

ビジネスフロー [月極駐車場サブリースサービス]

■直接契約の場合



■アズームの月極駐車場サブリースサービス

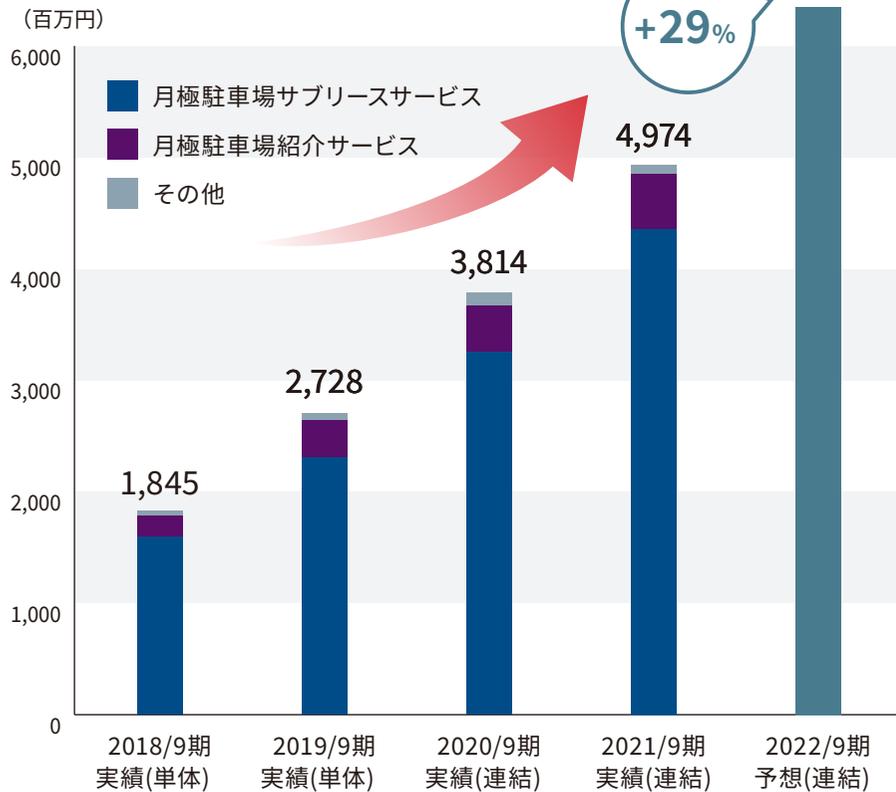


$$\text{売上総利益} = \text{月額利用料} \times \text{稼働台数} - \text{保証賃料} \times \text{受託台数}$$

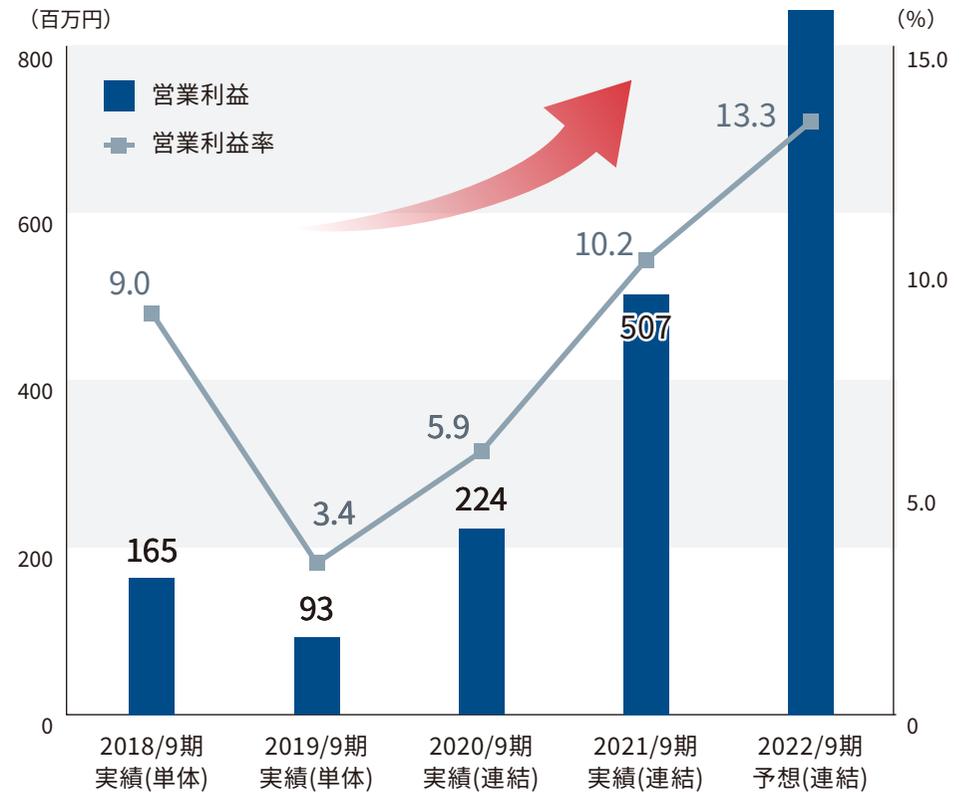
業績推移

- サブリース・紹介サービスともに売上は順調に増加基調
- 駐車場サブリースサービスにおける稼働率を高めることで営業利益率も向上

■ 売上高の推移



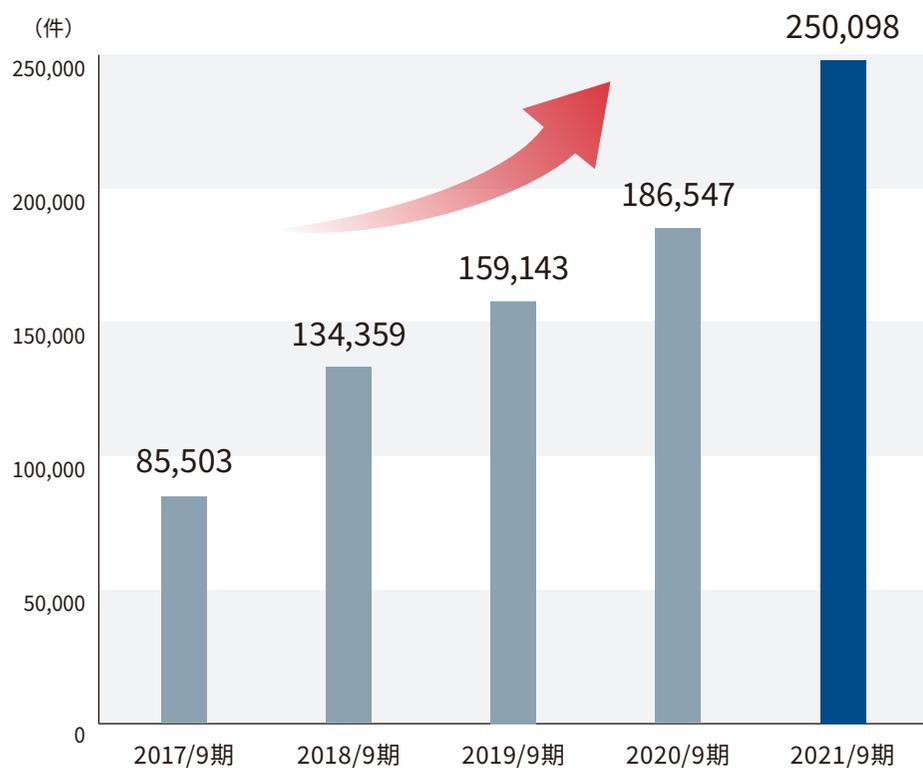
■ 営業利益の推移



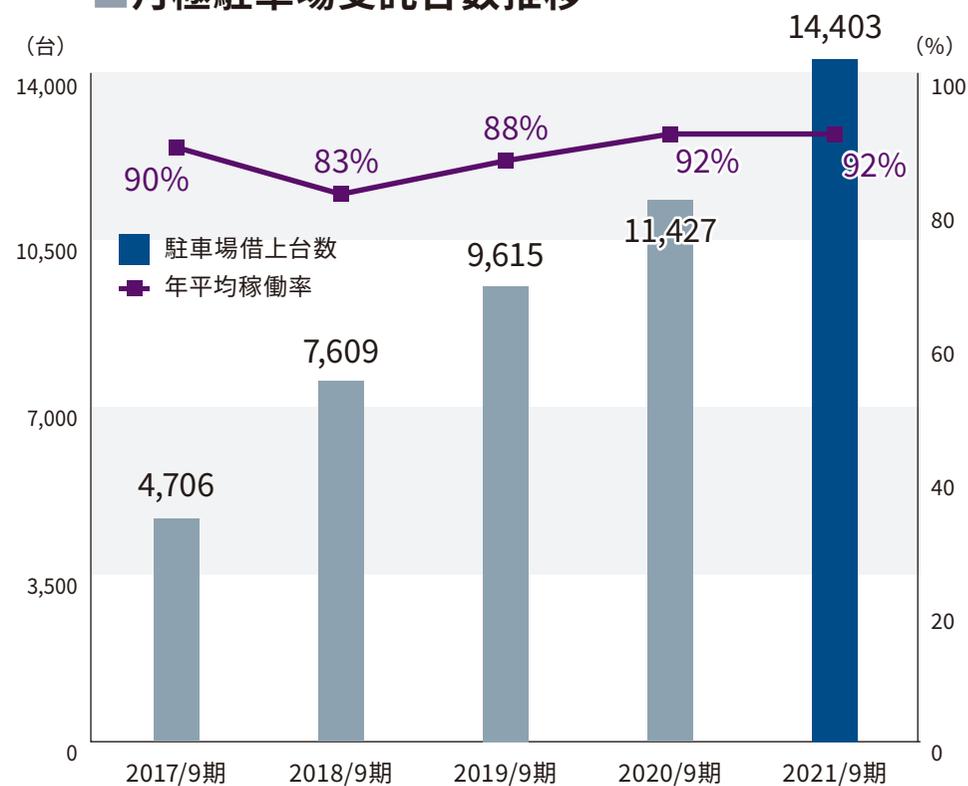
主要KPI推移

- カーパークの掲載物件情報数の増加やユーザー利便性を高め、メディア価値が向上したことで
駐車場問合せ件数も増加
- オフィスビル以外にも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受託が拡大

■ 問合せ件数推移

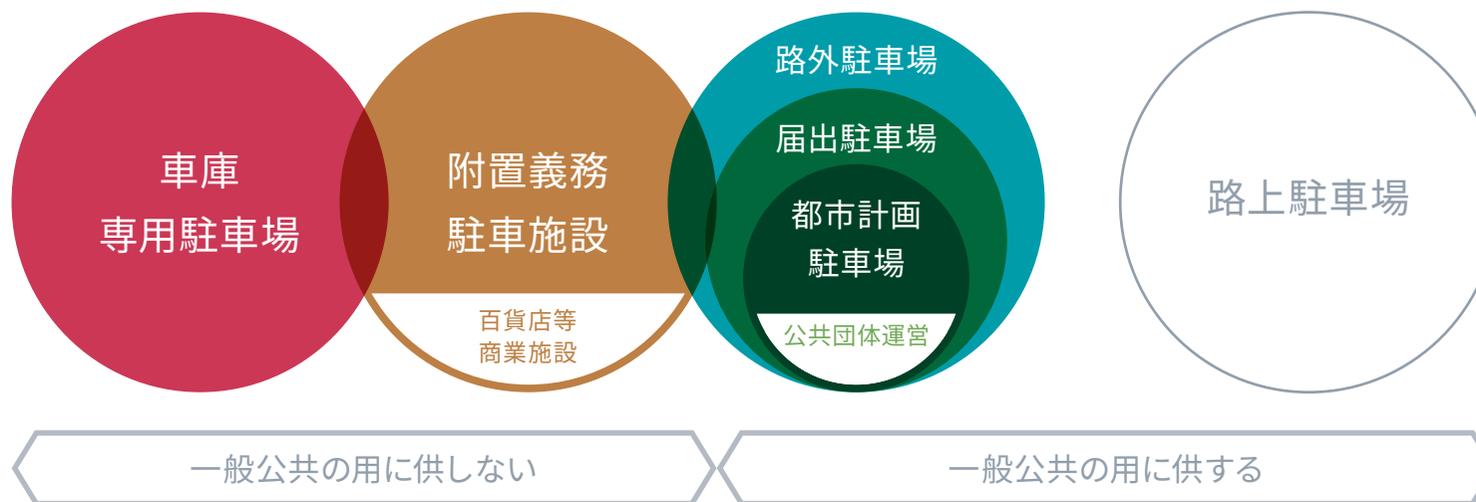


■ 月極駐車場受託台数推移



03 | 市場環境

遊休不動産活用事業における事業領域



- 車庫・専用駐車場(統計なし) 自動車の保管場所[車庫法]
- 附置義務駐車施設(310万台) 大規模建築物(マンション含む)への
附置義務がある駐車施設[駐車場法・条例・大店立地法]
- 届出駐車場(176万台) 都市計画区域内・500㎡以上の有料駐車場[駐車場法]
都市計画法上の都市施設の一つ
- 都市計画駐車場(12万台) 都市計画に定められる路外駐車場[都市計画法・駐車場法]
- 路上駐車場(6百台) 路面に一定の区画を限った施設[駐車場法]
その他、パーキング・メーター、パーキング・チケット[道路交通法]

当社が主に扱う駐車場

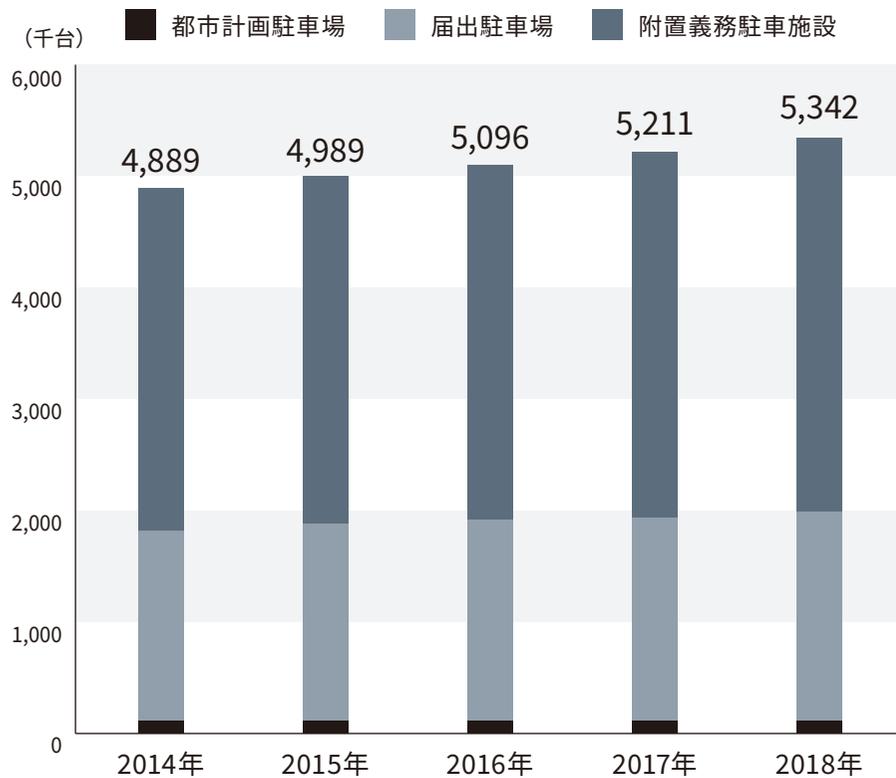
※台数データは2015年末

出所: 駐車場制度(国土交通省都市局)より当社作成

駐車場・自動車保有の動向

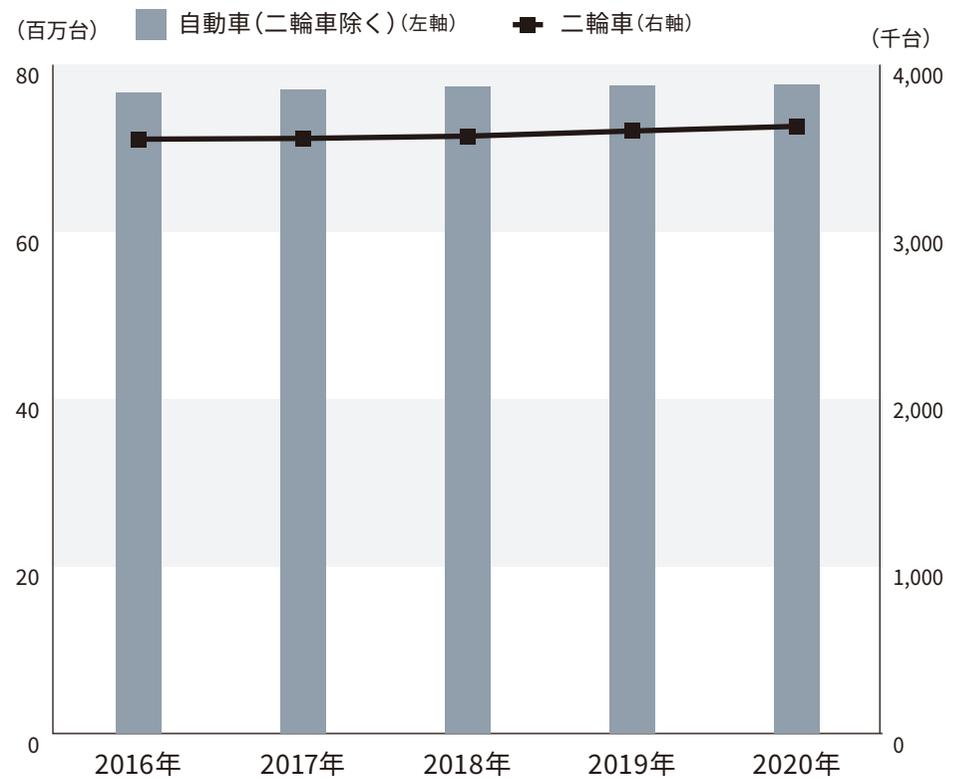
- 国内駐車場台数は増加基調
- 種類別では商業ビル、マンション件数の増加により、附置義務駐車施設の増加が顕著
- 国内自動車保有台数は7,000万台後半で推移

国内駐車場台数推移



出所: 令和元年版自動車駐車場年報(国土交通省都市局街路交通施設課)より当社作成

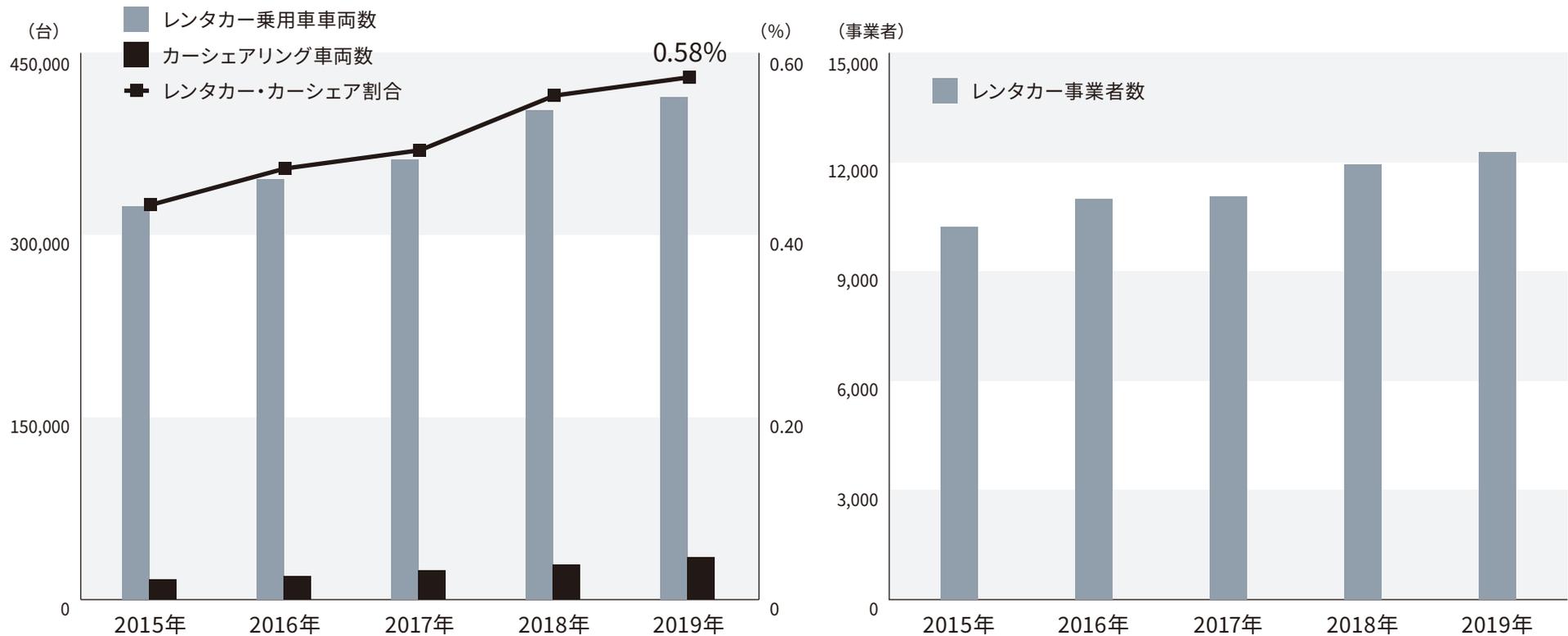
国内自動車保有台数推移



出所: 一般財団法人自動車検査登録情報協会統計情報より当社作成

レンタカー・カーシェアの動向

- レンタカーとカーシェア台数は着実に増加も、約7,000万台の自動車保有台数比では、ごく一部のシェアしか担っていない状況であり、駐車場の必要性は依然高い
- レンタカー事業者数も増加基調。事業運営上、レンタカー事業者を含む事業法人の営業用車両の駐車場が必要
今後も当該法人からの需要・問合せが見込める

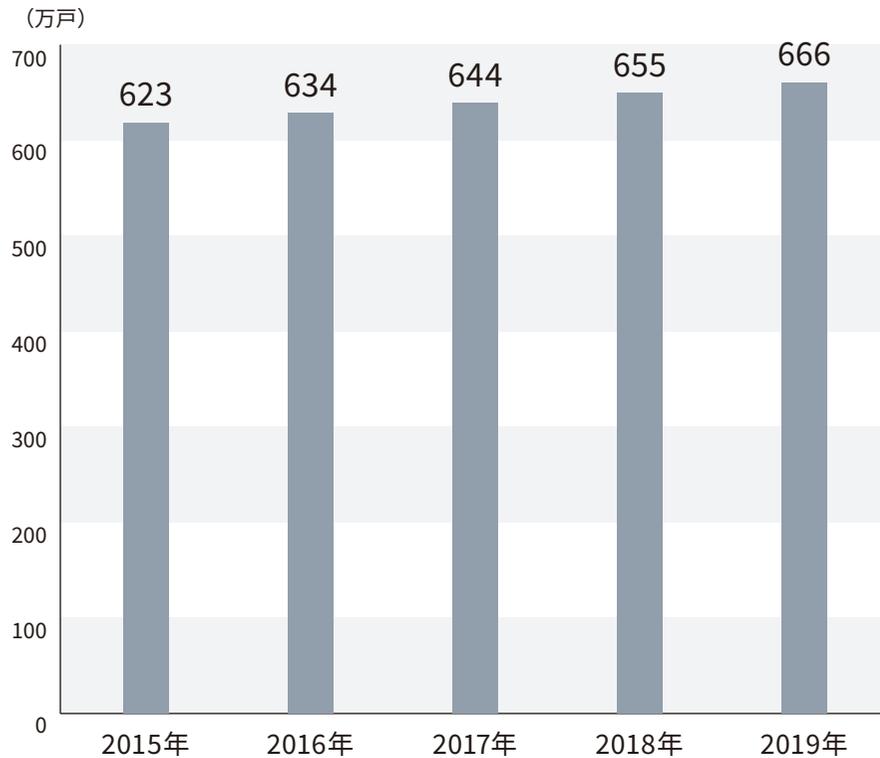


出所：公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団「わが国のカーシェアリング車両台数と会員数の推移」
国土交通省「レンタカー事業者数及び車両数の推移」より当社作成

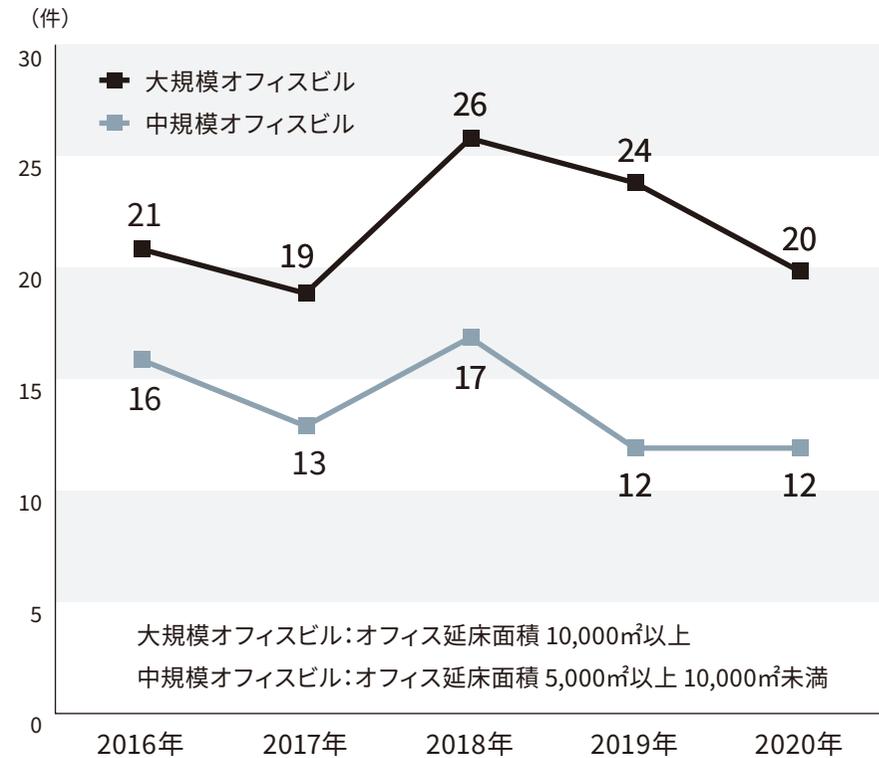
マンション・オフィスビルの動向

- 全国のマンション戸数は増加基調 ※大規模建築物(マンション含む)に駐車施設の附置義務あり
- 東京23区の大規模・中規模オフィスビルは、それぞれ毎年20棟・15棟前後の新規供給が継続
- 附置義務駐車施設の供給数の増加へ寄与

■国内マンション戸数推移



■東京23区オフィスビル新規供給件数

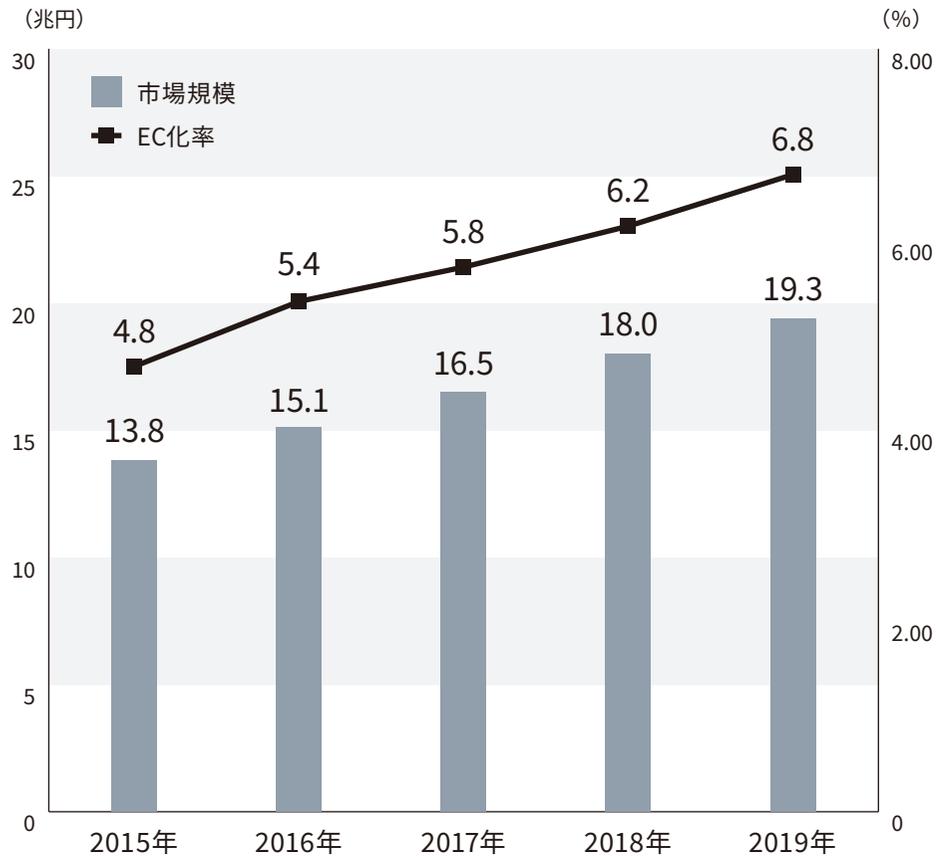


出所(左): 令和2年度 住宅経済関連データ(国土交通省)より当社作成
出所(右): 東京23区の大規模オフィスビル市場動向調査2021(森トラスト(株))より当社作成

EC市場の動向

- BtoCのEC市場の拡大とともにEC化率は増加基調。各分野とも伸び率は堅調
- 月極駐車場探しにおけるネット経由比率の増加へ寄与

■ BtoC-ECの市場規模及びEC化率推移



	(億円)	(%)	
	2018年	2019年	伸び率
物販系分野	92,992	100,515	8.09
デジタル系分野	20,382	21,422	5.11
サービス系分野	66,471	71,672	7.82
(うちその他※)	(7,070)	(7,706)	(9.00)
全分野平均			7.65

※「その他」には住宅関連が含まれる

EC化率の余白93.2%に対して、伸び率の平均は前年比7.7%増→今後もさらなる拡大が見込める

出所：電子商取引に関する市場調査(経済産業省)より当社作成

駐車場賃貸情報の特性

- 情報の特性の違い(非流通性)から、大手不動産ポータルサイト運営会社等の本格参入の際に新たなビジネスリソースの構築が必要
- 既に圧倒的な掲載件数を有する当社に先行者メリットあり

	賃貸住宅	月極駐車場	駐車場情報の特性
物件情報の 主な入手ルート	REINSの活用 ※不動産流通 標準情報システム	個別問合せ ※各地域の不動産 事業者、管理会社	<ul style="list-style-type: none"> •物件情報が流通しないため、情報収集のための管理体制が必要 •車室の仕様の情報収集が必要 ※入庫可能な車両の全長・全幅・全高・最低地上高・車両総重量等の制限
ポータルサイトへの 物件掲載料	有料 ※従量課金または 反響課金	無料	<ul style="list-style-type: none"> •住宅に比べ賃料が安いため、オーナー及び不動産会社が掲載料を払って駐車場をポータルサイトに掲載するモチベーションが少ない ※反響課金の場合、車室に合わない車両の問合せにも課金

04 | 競争力の源泉

当社のポジショニング

- サブリースサービスと駐車場紹介サービスの両輪をバランス良く展開することでシナジー効果を発揮

サブリースに 軸足をおいたサービス

- ・日本駐車場開発
- ・三井不動産リアルティ
- ・三菱地所パークス
- ・タイムズ24
- 他

サブリース + 駐車場紹介

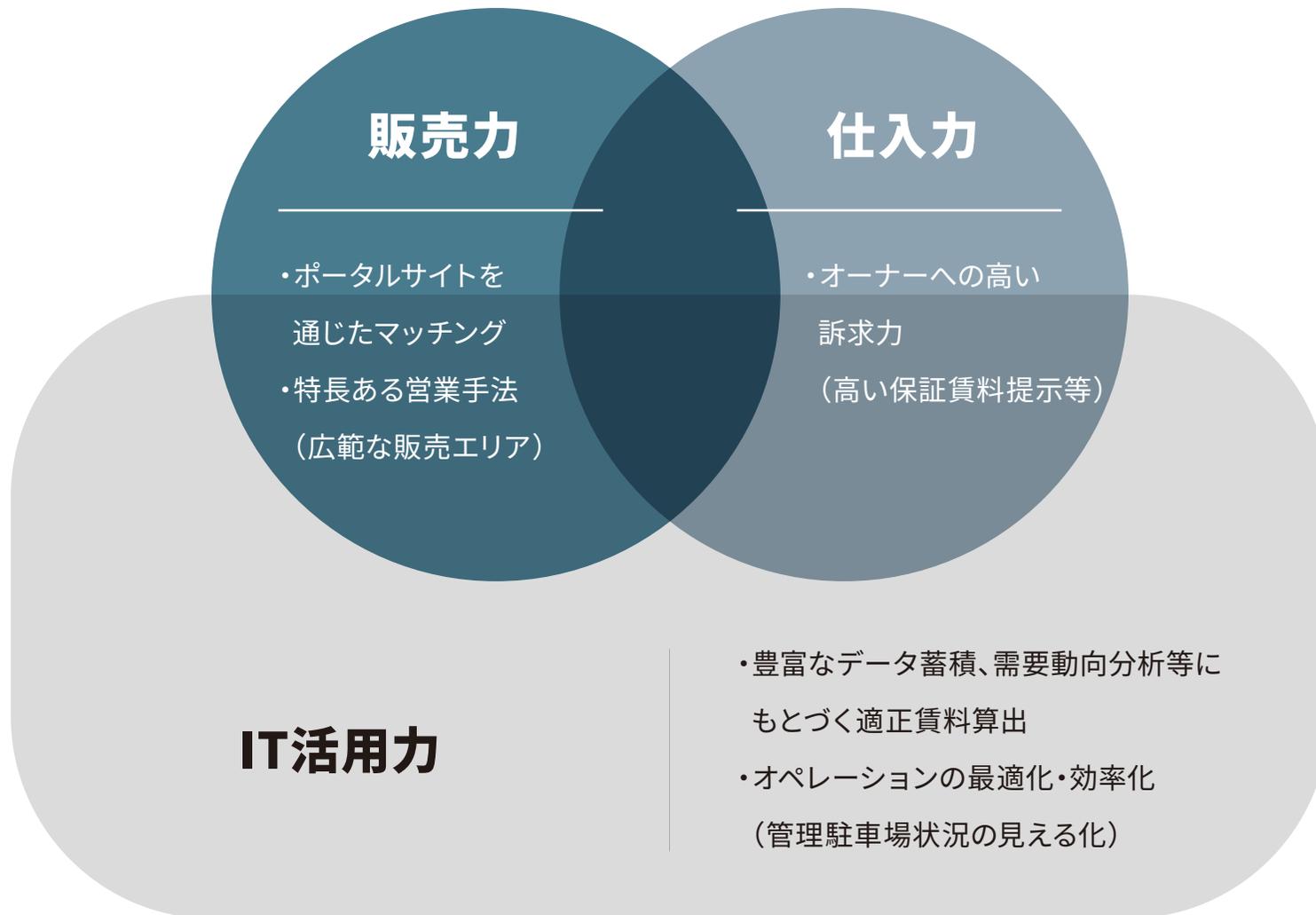
AZOOM

駐車場紹介に 軸足をおいたサービス

- ・アットホーム
- ・ハッチ・ワーク
- ・コラソン
- ・LIFULL
- 他

※大手各社HPより当社調べ

当社の特長



販売力① [圧倒的な掲載件数]

- 掲載件数を公表している月極駐車場検索サイトの中では、掲載件数No.1

■ 駐車場情報検索ポータルサイト

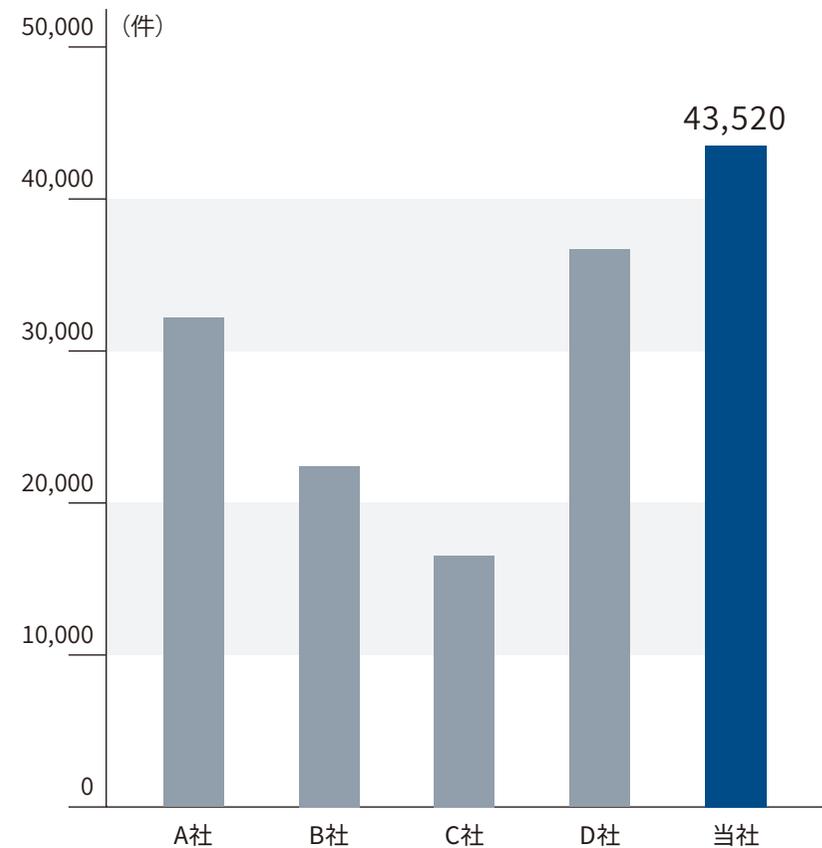


- 全国をカバー
- 他社物件も掲載
- 掲載料無料

問合せ
件数増加

高い
集客力を
実現

■ 駐車場検索サイト掲載件数*



※2021/11/12当社調べ

販売力② [PULL型営業]

- 自社で保有・更新している月極駐車場の情報を活用することで精度の高い分析を実施
- 最新情報だけでなく各年ごとの数値の推移等を分析することがことできるため未来予測にも活用

これまでの商習慣

【駐車場募集看板】PULL型

営業コスト：安い

成約賃料：相場並

.....

【駐車場募集チラシ】PUSH型

営業コスト：高い

成約賃料：相場よりも安い

.....

【飛び込み営業】PUSH型

営業コスト：高い

成約賃料：相場よりも安い

■アズームのPULL型営業

【駐車場情報検索ポータルサイト】PULL型

営業コスト：安い / 成約賃料：相場並

● **自社サイトからの流入によるPULL型**

(一部法人営業・チラシ等のPUSH型で補完)

● **日本全国のユーザーに発信**

(潜在的な引越し希望者にリーチ)

.....

エリア人員による制約を
受けにくい営業展開が可能
対応エリアが広い
(広域商圈をカバー)

.....

新規ユーザーの
駐車場ニーズが
日本全国から
集まってくる集客力



.....

ユーザーのニーズが
顕在化しているため
当社が賃料決定の
イニシアチブを発揮

仕入力① [高い稼働率を維持]

- 潤沢に問合せがあるため、利用者の解約発生時に駐車場周辺地域へのチラシ配布が不要
- 広範囲から問合せがあるため、広範囲かつ小規模空き区画での採算確保が可能

■ 業界の商習慣

飛び込み営業

チラシ配布



100ヶ所で解約があった場合

- 空き台数の多い駐車場を中心に営業を開始
- 空き台数の少ない駐車場は放置されがち
- 借りてもらうお客様を探すためのアプローチ

■ アZoomの場合



100ヶ所で解約があった場合

- 全ての空き物件について、問合せを元に案内開始
- 空き台数に関わらず、案内と契約が可能
- 駐車場を借りたいお客様からのアプローチ

仕入力② [相場調査・分析力]

- 自社で保有・更新している月極駐車場の情報を活用することで精度の高い分析を実施
- 最新情報だけでなく各年ごとの数値の推移等を分析することができるため未来予測にも活用

■ 業界の商習慣

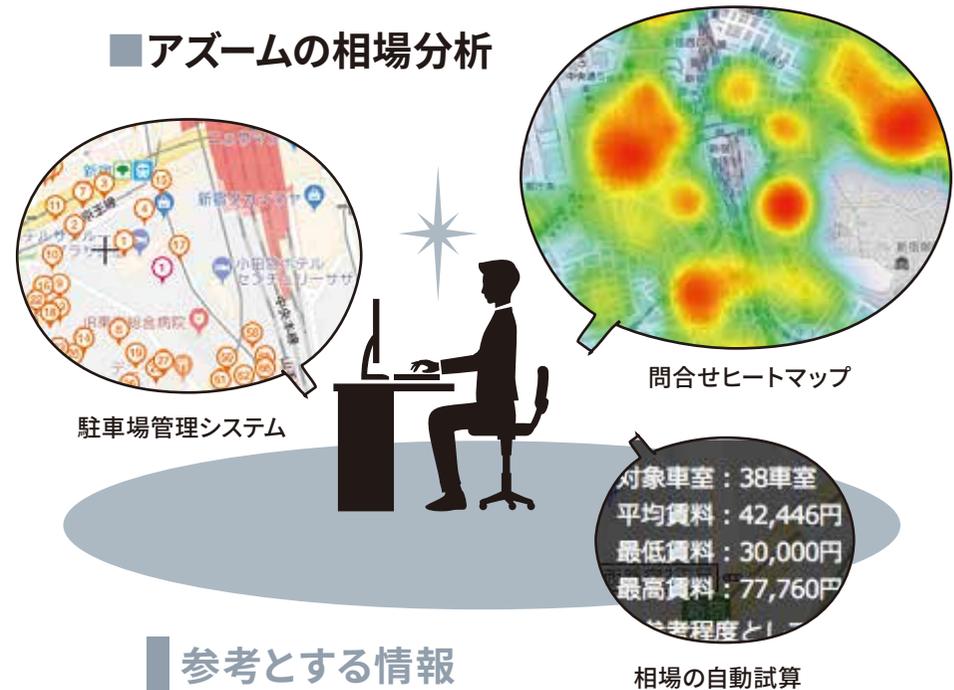
提案の都度、物件周辺の
最新相場を足で確認



■ 参考とする情報

- 駐車場募集の看板から調べた募集賃料
- 駐車場募集のチラシから調べた募集賃料
- 近隣の不動産会社へのヒアリング

■ アズームの相場分析



■ 参考とする情報

- 各駐車場の募集賃料と下限賃料
- 各駐車場の稼働台数
- 直近の周辺での紹介実績を元に試算した平均賃料
- 自社サイトへの問合せ車両の推移と傾向

仕入力③ [オーナー訴求力]

高い保証賃料設定が可能

オーナーに対する収益性への強い訴求力

- ・対象地域の周辺賃料相場での利用者獲得が可能

住宅地などの広範囲で受託可能

受託機会の拡大(マンション管理組合・一戸建て等)

- ・自社サイトの持つ集客範囲が広いことから、より広範囲での受託・運営が可能

空き区画1台から受託可能

受託機会の拡大(ビル・賃貸マンションの区画等)

- ・集客コストが低く、小規模空き区画での採算確保が可能

●適正な保証賃料設定

借上げ条件の変更事例なし

⇒ オーナーからの高い信頼

●高い稼働率確保

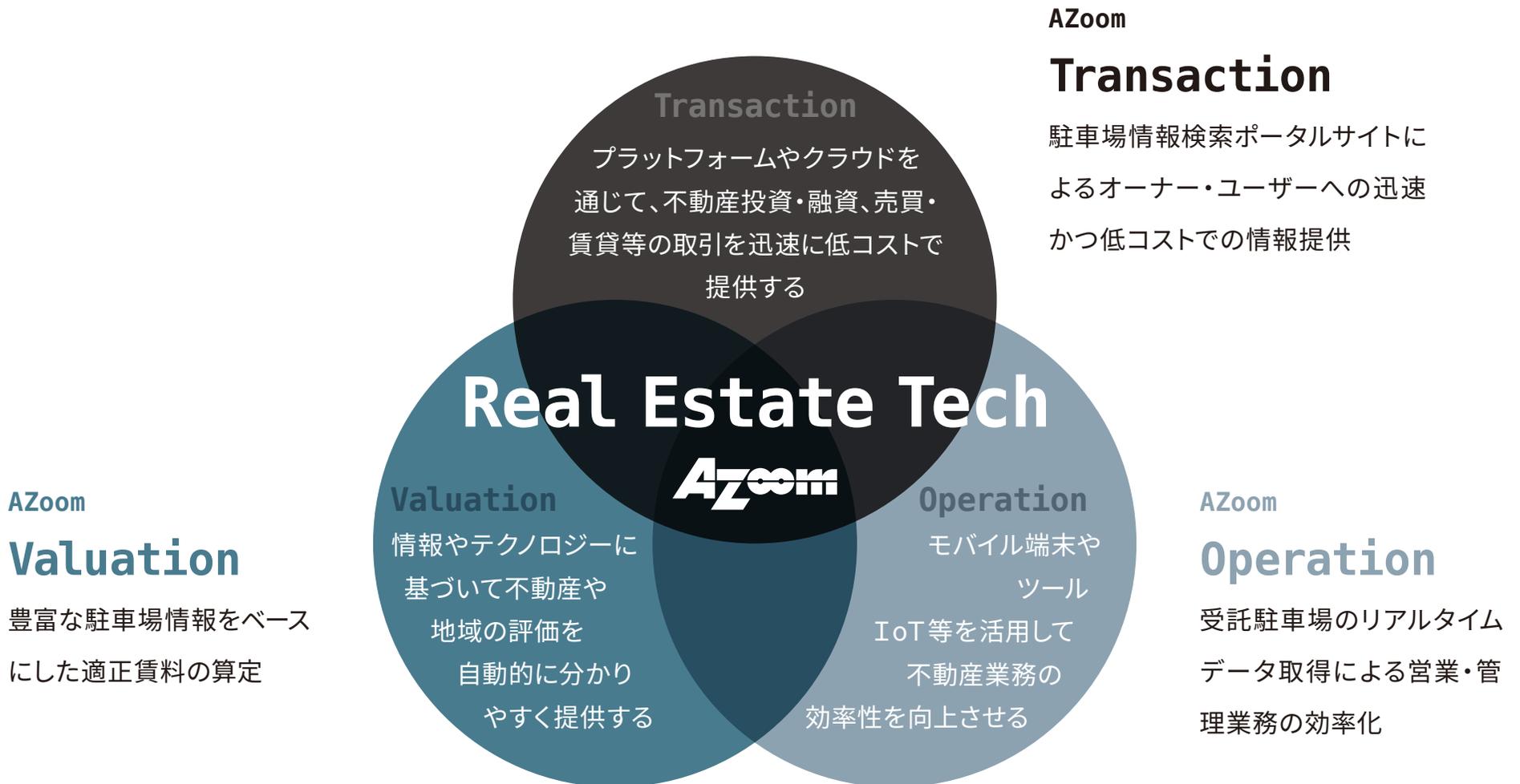
月極駐車場

オーナーへ

強い訴求力

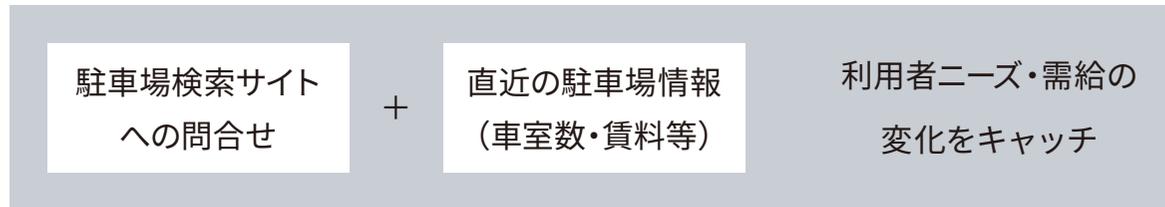
IT活用力① [サマリー]

- 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



IT活用力② [ニーズ可視化]

- 不動産×ITにより、業務の効率化を推進 ⇒ 高い車室数の伸びと稼働率を実現



過去～現在の各駐車場の賃料・稼働率の変化を分析
駐車場マーケットの将来予測を実施

- 将来推計にもとづく
- ◆適正賃料の算定
 - ◆ターゲット駐車場の選定等に活用

日常業務の仕組みとして確立

リアルタイムで受託駐車場情報の把握(見える化)
担当者・責任者に対するレコメンド機能 ⇒ 意思決定の迅速化、管理コスト削減

[駐車場ヒートマップ]
駐車場の車室数・問合せ数を視覚的に表示



IT活用力③ [システム開発力]

- ベトナムでは、国を挙げての教育により多くの優秀なエンジニア人材を生み出しており、当社でも日本国内において多くのベトナム人エンジニア人材を雇用している
- グループ会社としてオフショア開発拠点をもつことで、コストを抑制しつつ、よりスピード感をもってエンジニア人材を確保し、システム開発の効率性や質の向上を実現



- 名 称 AZOOM VIETNAM INC.
- 設 立 2019年9月
- 所 在 地 ベトナム社会主義共和国 ハノイ市
- 代 表 鈴木 雄也（当社取締役）
- 資 本 金 278,000 US ドル（約30百万円）
（当社出資比率100%）
- 業 務 内 容 コンピューターとシステム管理に
関するコンサルティング事業
ソフトウェア開発事業
データベース事業



05 | 事業計画

成長戦略

- 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

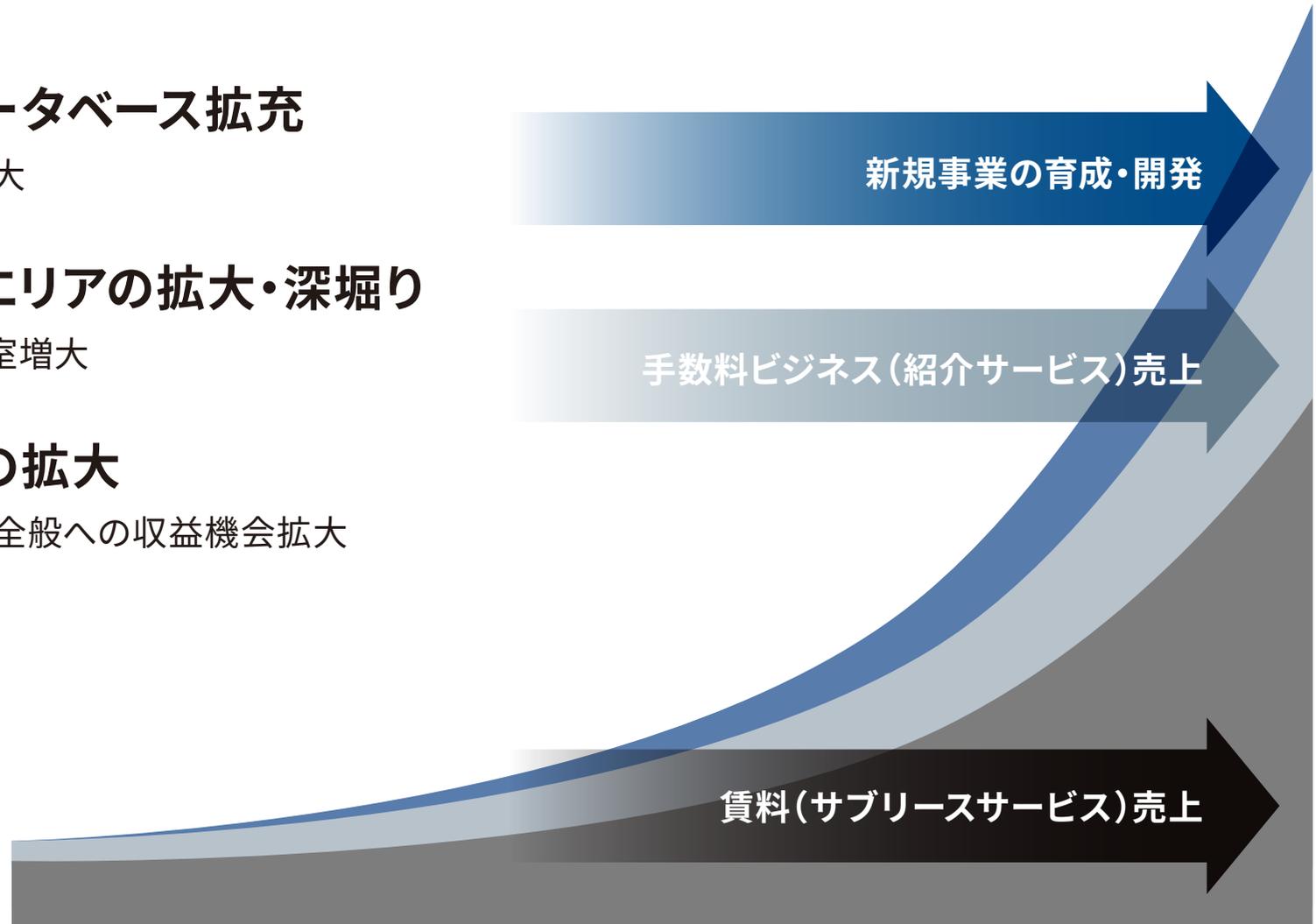
⇒利用者数増大

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
受託者を
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

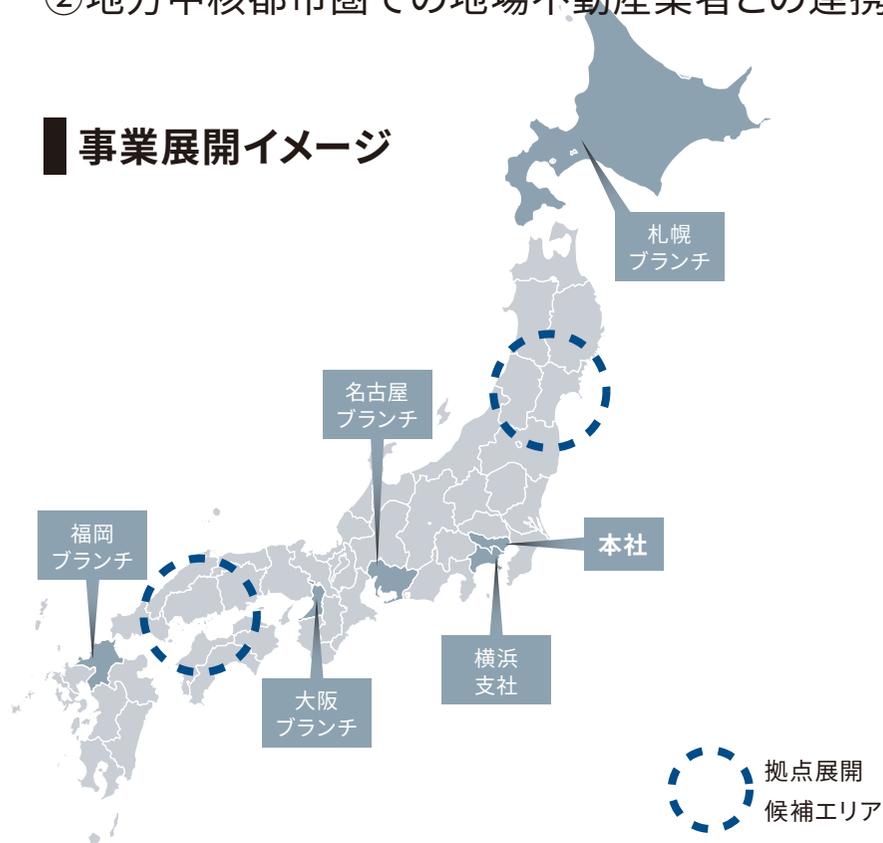


02 | 事業展開エリアの拡大・深掘り

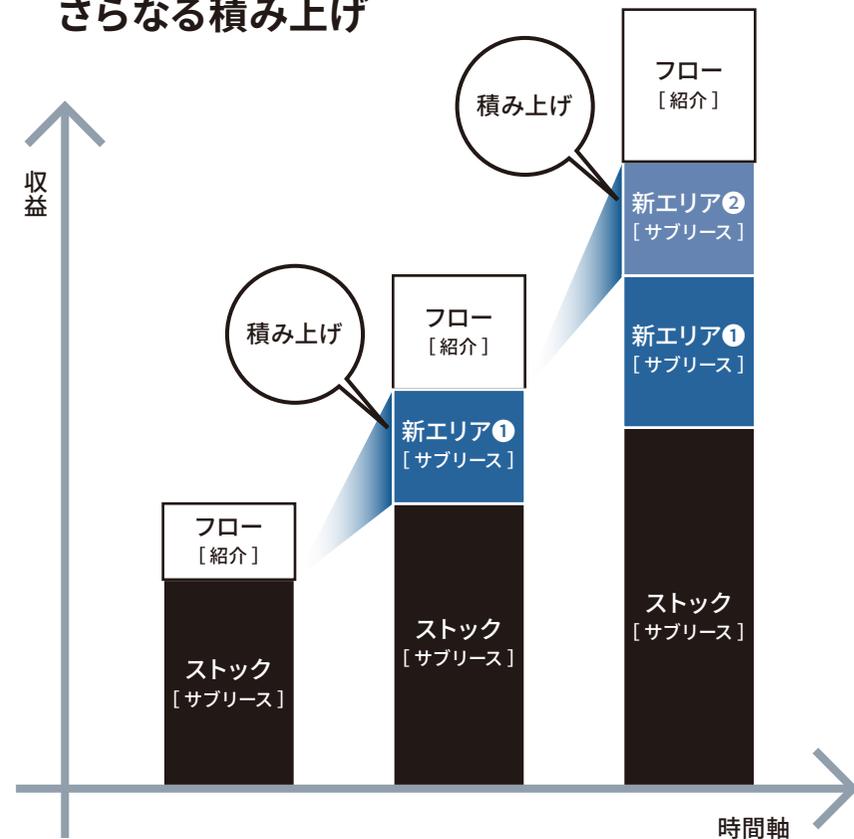
- 全国での駐車場利用ニーズに対応
- オーナーへのきめ細かいフォローを通じた取り扱い車室増大

- ① 地方中枢都市圏へのランチ展開を検討
- 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)のさらなる積み上げ



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

新事業展開・育成

WEB予約管理
システムを活用した
スペースの収益化

遊休不動産以外の
事業ポートフォリオ
の拡充
(ビジュアライゼーション事業)

etc.

03 | 事業領域の拡大 [スマート空間予約]

- 管理システム+スマートロックでスペースの「効率化」、「無人化」を実現するサービス



オフィス環境の整備、空き家や古民家・取り壊し予定の建物などの低稼働・遊休不動産の活用、という社会的課題にソリューションを提供

管理システム

- 検索機能
- 顧客管理機能
- 予約管理機能
- 決済管理機能

スマートロック

- 物理鍵の受け渡し不要（鍵の紛失・複製リスクから解放）
- 予約時間に対応した鍵を自動作成
- 利用者の予約と同時に鍵のパスワードを自動通知
- 鍵の開閉状況を遠隔から確認



スペースの「効率化」を実現

- 低稼働のスペースを集約し、管理システムを導入することで最適な利用状況を実現
- 集約された結果生み出されたスペースは他の用途で有効活用

スペースの「無人化」を実現

- ユーザーのスマホが鍵になるため、対面での受付・鍵の受け渡しの対応が不要となり、非接触での顧客対応が可能
- 不特定多数が触れる部分への接触を減らすことが可能

※2021年10月より「スマート会議室」から「スマート空間予約」へとサービス名称を変更

03 | 事業領域の拡大 [ビジュアライゼーション事業]

- 不動産の可能性をより視覚的に伝えることを可能にするため、専門的なスキルを利用した 3DCG パースや VR を活用し、空間の利用方法や完成イメージ等を制作・販売することを目的としたグループ会社
- 新型コロナウイルスの影響に伴う非対面での営業ツールとして 3DCG パースをはじめとし、Web でのバーチャル店舗需要の高まりを背景に、3DCG を活用したバーチャル空間制作の受注は増加を見込んでいる

CGWORKS

- 名 称 株式会社 CGworks
- 設 立 2019 年 3 月
- 所 在 地 東京都渋谷区代々木 2-1-1
新宿マインズタワー 19F
- 代 表 金澤 勇輝
- 資 本 金 2,000 万円（当社出資比率 80%）
- 業 務 内 容 3DCG を活用したパース制作
VR/AR/MR 開発



※3DCGパース作品例

03 | 事業領域の拡大 [ビジュアライゼーション事業]



3DCGを用いたXR分野の開発と制作

3DCGを基に開発が可能なXR (VR/AR/MR) の開発に着手

新型コロナウイルスの影響に伴う非対面での営業ツール、360°VR内覧やバーチャル店舗の開発・制作を行う

6月に【オープンオフィスVR】を発表し受注開始



3DCGを用いた動画制作

3DCGを基に制作が可能な動画制作を開始

家具やプロダクト製品の精巧な動画を制作可能

Webサイト掲載、製品プロモーション用動画の制作を行う



3DCGを用いたWebGL開発

5G一般化へ備え、Web上で3Dを表示する技術の開発に着手

専門的なソフトウェアが無くてもWebブラウザ上で

不動産内覧や家具のレイアウト、さらには購入などが可能になる

03 | 事業領域の拡大 [株式会社鉄壁]

月極駐車場特化型の賃料保証サービス

- 月極駐車場業界においても、脱「対面・紙・ハンコ」といったデジタル化のニーズは高まり、非接触・非対面を前提としたコミュニケーションのニーズが高まっています。

その中で10,000台を超える運営実績を持つ、当社の下記リソースを月極駐車場オーナーへ提供し、月極駐車場運営をサポートすることを目的としたグループ会社

鉄壁

● 名称	株式会社鉄壁	● 代表	高橋 祐二（当社取締役）
● 設立	2021年10月15日	● 資本金	5,000万円
● 業務内容	賃料保証業務		（当社出資比率 100%）



リアルタイムで支払状況が把握可能な
管理システム



申し込みから審査、契約まですべて
オンライン上で完結可能な営業支援システム



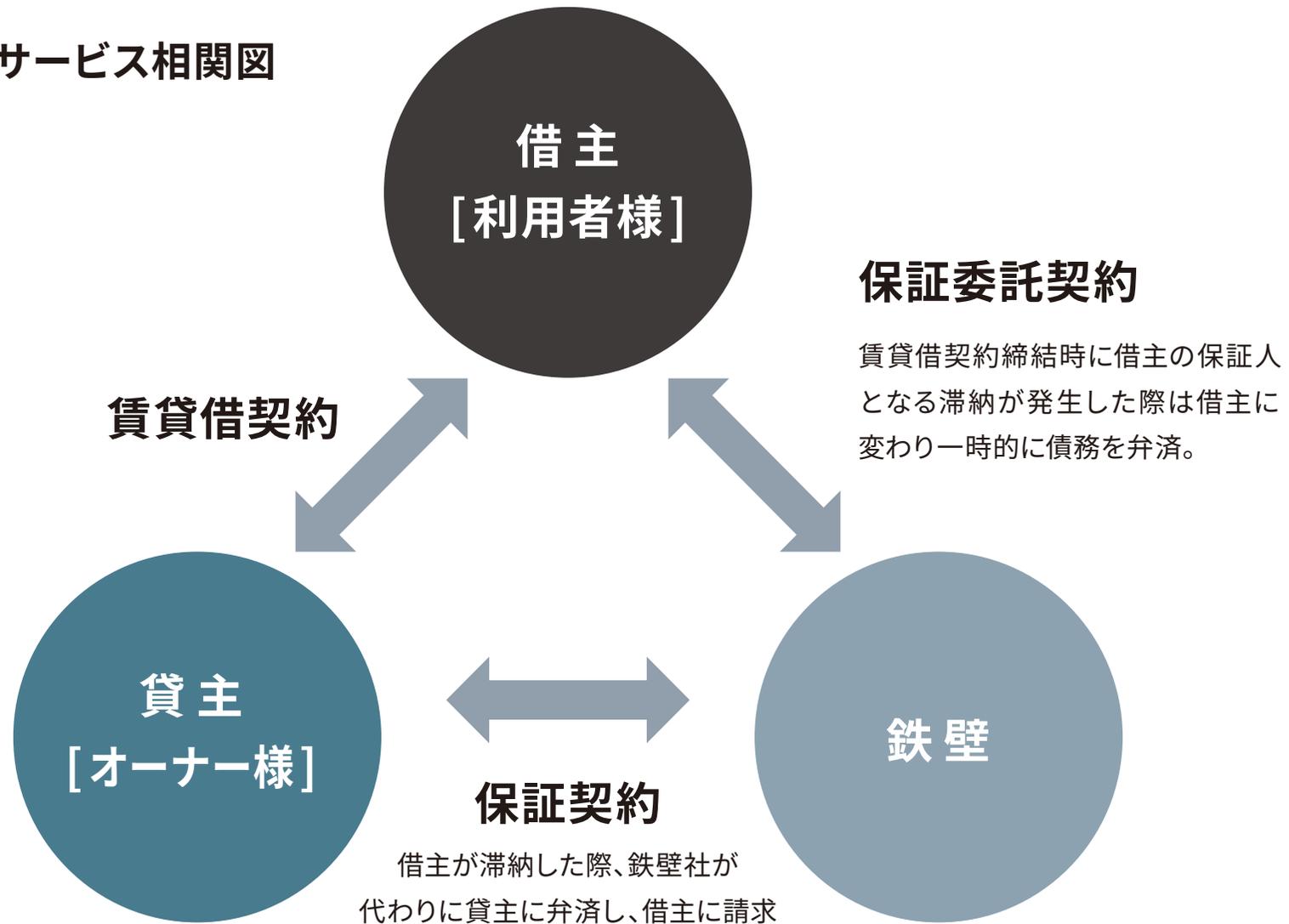
未納発生時に自動で一時督促を行う
サポートシステム



10年以上実際に督促業務を行った中で
培われた業務フロー、オペレーション

03 | 事業領域の拡大 [株式会社鉄壁]

■ 保証委託サービス関連図



06 | リスク情報

認識するリスク

有価証券報告書において記載している「事業等のリスク」のうち、当社グループの成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識している主要なリスク

項目	主要なリスク	顕在化の可能性/時期	顕在化した場合の影響度	リスク対応策
 競合	資本力を有する企業が新規参入した場合や競合他社の増加によるユーザー獲得競争が激化する可能性	低/中長期	中	自社運営サイトである「カーパーキング」のブランディング及び集客力アップを図るとともに、未開拓エリアにも進出することで、駐車場サービスの収益性向上に取り組んでおります。 また、競合他社の動向を定期的にモニタリングする専属担当としてウェブマーケティング担当を設け、当社グループの競争力の向上につながるような適切なサービスが行えるよう努めております。
 人材の確保・育成	営業人員及びシステムの増強・開発を行うエンジニアの十分な確保及び育成が行えず、深刻なリソース不足が生じる可能性	低/中長期	中	WEB媒体等を活用し継続的に人材を募集するとともに、福利厚生面の充実や必要な教育研修等を実施することで人員の確保及び育成に努めております。
 ITシステム	運営するポータルサイトへの予想外の急激なアクセス増加等による一時的な過負荷やその他予期せぬ事象によるサーバーダウンの可能性	低/中長期	中	システムの安定性を確保すべく必要に応じてサーバーの増設を行うとともに、事業上重要なデータについては定期的にバックアップをとることにより、リスクの低減に努めております。
 新型コロナウイルス感染症	新型コロナウイルス感染症等の感染拡大により、車を利用した移動や引っ越し、新車購入などの車需要が落ち込み、駐車場需要の低下につながる可能性	低/短期	低	通常業務に支障が生じないようテレワークや時差出勤などを行える環境を整備し事業活動に与える影響を最小限に抑えるよう努めております。

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

■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。
- 本資料のアップデートは今後1年に1回を行うものとし、毎年11月頃を目途として開示を行う予定です。

[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

ホームページ <https://azoom.jp/>