

株式会社アズーム

東証マザーズ：3496

2022年9月期

第1四半期決算説明資料

2022年1月



```
const
exports.
use Ilu
exports
settings
from <0
return c
const id = ge
exports.getAlL_Foun
use AuthorizeReque
settings-confi
from <config 1
return
const
use Ilumin
use Authori
return client._request("/maps/api/geocode/json", params, get("results", []),
const id = getAssignId(path, file, this)param
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(builds).map(gen
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(builds).map(gen
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
return client._request("/maps/api/geocode
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(b
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
return client._request("/maps/api/geocode
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(b
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
return client._request("/maps/api/geocode/js
return client._request("/maps/api/geocode/3
return client._request("/maps/api/geocode/3
const id = getAssignId(path, file, this)param("/ma
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(builds).map(gen
settings-confiure (["/maps/api/geocode/json", params], get
const id = getAssignId(path, file, this)param("/maps/ap
const id = getAssignId(path, file, this)param("/maps/ap
use AuthorizeRequests, DispatchJobs, Validate
settings-confiure (["/maps/api/geocode/json", params],
settings-confiure (["/maps/api/geocode/json", params],
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(b
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(b
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(b
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
return client._request("/maps/api/geocode/json",
return client._request("/maps/api/geocode/json",
const id = getAssignId(path, file, this)param("/ma
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
settings-confiure (["/maps/api/geocode/json", params],
return client._request("/maps/api/geocode/json", para
return client._request("/maps/api/geocode/json", para
const id = getAssignId(path, file, this)param("/ma
settings-confiure (["/maps/api/geocode/json", params],
return client._request("/maps/api/geocode/json", para
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
const id = getAssignId(path, file, this)param("/maps/ap
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(builds).map(genConfig("/maps/ap
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
return client._request("/maps/api/geocode/json", params]
return client._request("/maps/api/geocode/json", para
const id = getAssignId(path, file, exports.getAlBuilds
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
use AuthorizeRequests, DispatchJobs, Validate
settings-confiure (["/maps/api/geocode/js
return client._request("/maps/api/geocode/js
return client._request("/maps/api/geocode/js
const id = getAssignId(path, file, this)param("/ma
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(builds).map(gen
settings-confiure (["/maps/api/geocode/json", params], get
return client._request("/maps/api/geocode/json", params], g
return client._request("/maps/api/geocode/json", params]
return client._request("/maps/api/geocode/json", para
const id = getAssignId(path, file, this)param("/ma
settings-confiure (["/maps/api/geocode/json", params],
return client._request("/maps/api/geocode/json", para
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
const id = getAssignId(path, file, exports
use AuthorizeRequests settings-confiure)= 0
from <config report App\return client._request
settings-confiure (["/maps/api/geocode/js, validate
settings-confiure (["/maps/api/geocode/js, request ([">
settings-confiure (["/maps/api/geocode/js, request ([">
settings-confiure (["/maps/api/geocode/js, request ([">
return <config report AppConfig("/maps
return client._request("/m
return client._request("/m
const id = getAssignId(path, file, this)param("/ma
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(builds).map(gen
return client._request("/maps/api/geocode/json", const id
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(builds) use Ilu
use AuthorizeRequests, DispatchJobs, Validate
const id = getAssignId(path, file, exports.getAlBuilds
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
settings-confiure (["/maps/api/geocode/json", params], get("
return client._request("/maps/api/geocode/json", params
return client._request("/maps/api/geocode/json", para
const id = getAssignId(path, file, this)param
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(builds),
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
return <config report AppConfig("/maps/api/geocode/json", p
const id = getAssignId(path, file, this)param
exports.getAlBuilds = () => Object.keys(builds).map(gen
const id = getAssignId(path, file, this)param(Config)
use IlluminateFoundationTesting\Refreshta
settings-confiure (["/maps/api/geocode/json", params], get
return client._request("/maps/api/geocode/json", params], get
use AuthorizeRequests, DispatchJobs, Validate
settings-confiure (["/maps/api/geocode/json", params], get
settings-confiure (["/maps/api/geocode/json", params], ge
return <config report
from <config report Ap
return client._request
const id = getAssignId
exports.getAlBuild
exports.getAl
return client._request
use Illuminate
```

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。さまざまな要因の変化により、実際の実績と異なる可能性があることをご承知ください。

過去最高Q業績を達成！

売上高14億 (YoY+30%) 営業利益1.7億 (YoY+75%)
営業利益率は12.3% (QoQ+4.4%) に向上



2022年9月期予想

業績進捗率は非常に順調！

(業績予想の見直しについては今後の進捗率次第で検討)

説明内容

01 | 事業概要

02 | 2022年9月期 1Q決算概要

03 | 2022年9月期 連結業績予想の概要

04 | 今後の成長戦略

01 | 事業概要

企業理念

世の中の遊休不動産を
活躍する不動産に

REAL ESTATE
×
TECHNOLOGY

マンパワー

人の持つ活力や人間力

スピード

スキルや経験によるスピード

テクノロジー

テクノロジーの活力によるそれらの最大化

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 833百万円 (うち資本準備金406百万円)
- 発行済株式数 2,973,400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 171名 (単体)、223名 (連結)
- 支社 横浜ブランチ、札幌ブランチ、名古屋ブランチ、大阪ブランチ、福岡ブランチ、
中野オフィス (エンジニア)
- 子会社 株式会社CGworks (出資比率80%)、AZOOM VIETNAM INC. (出資比率100%)
株式会社鉄壁 (出資比率100%)、株式会社ダイバース (出資比率100%)

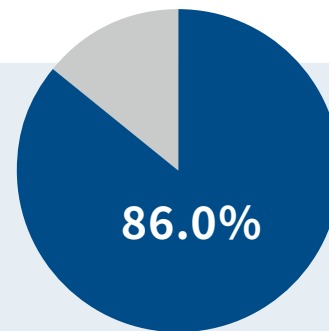
事業内容(売上構成割合)

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

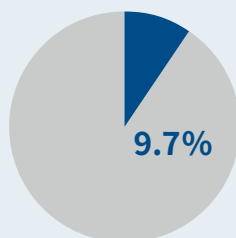
駐車場の空き区画や土地を、オーナーから一括して借り上げ、当社ポータルサイト(「カーパーキング」)等を通じて獲得したユーザーにサブリースを実施



駐車場紹介サービス

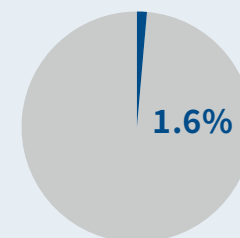
フィービジネス

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



その他

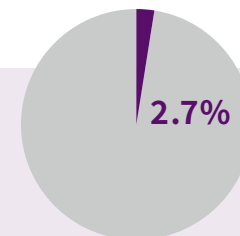
- 時間貸し駐車場
- コインパーサーチ(時間貸し駐車場検索サイト)
- 屋外広告スペース検索サイト、スマート空間予約など



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

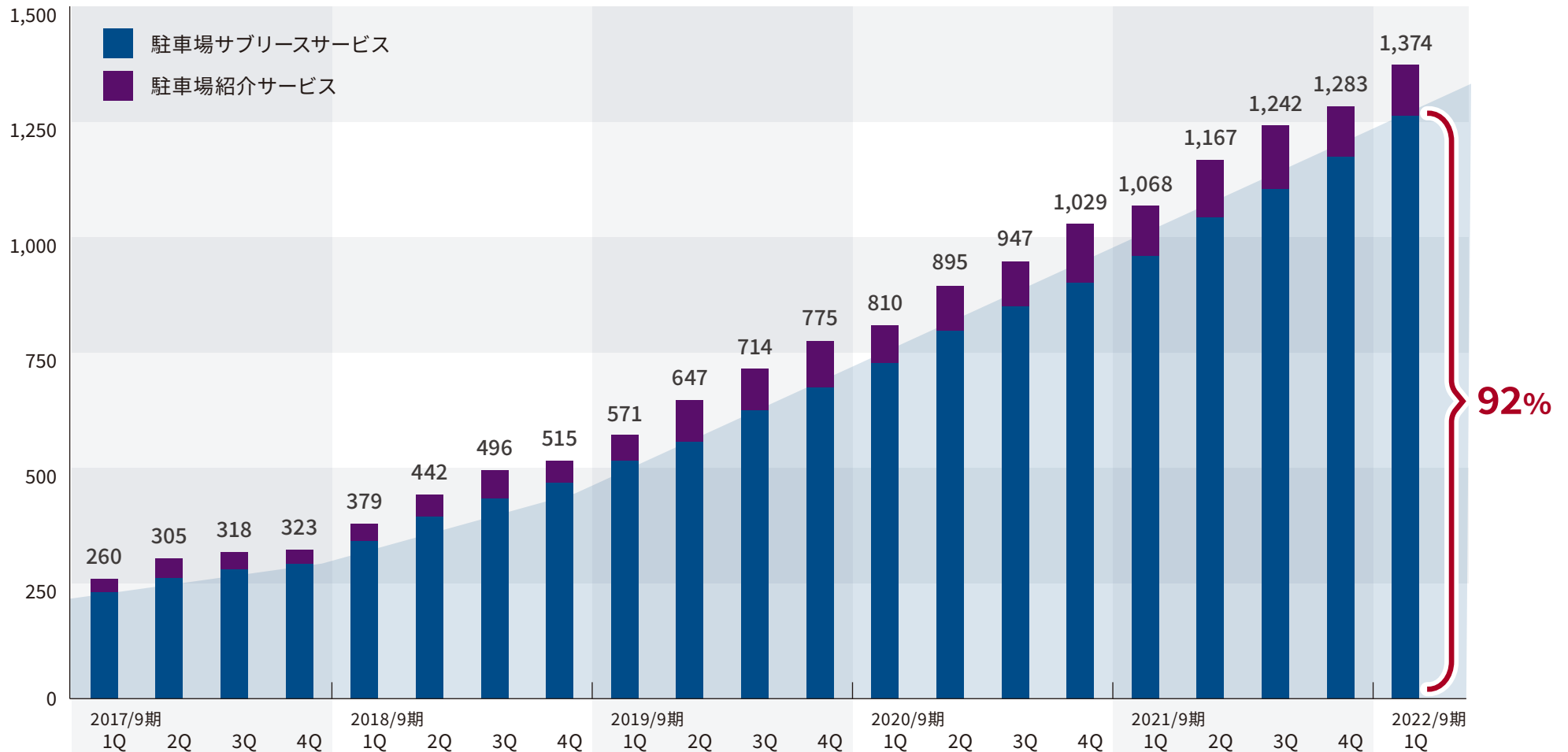


ストック収入ベースのビジネスモデル

- 月極駐車場サービスは、サブリースサービスによるストック収入が90%以上を占める

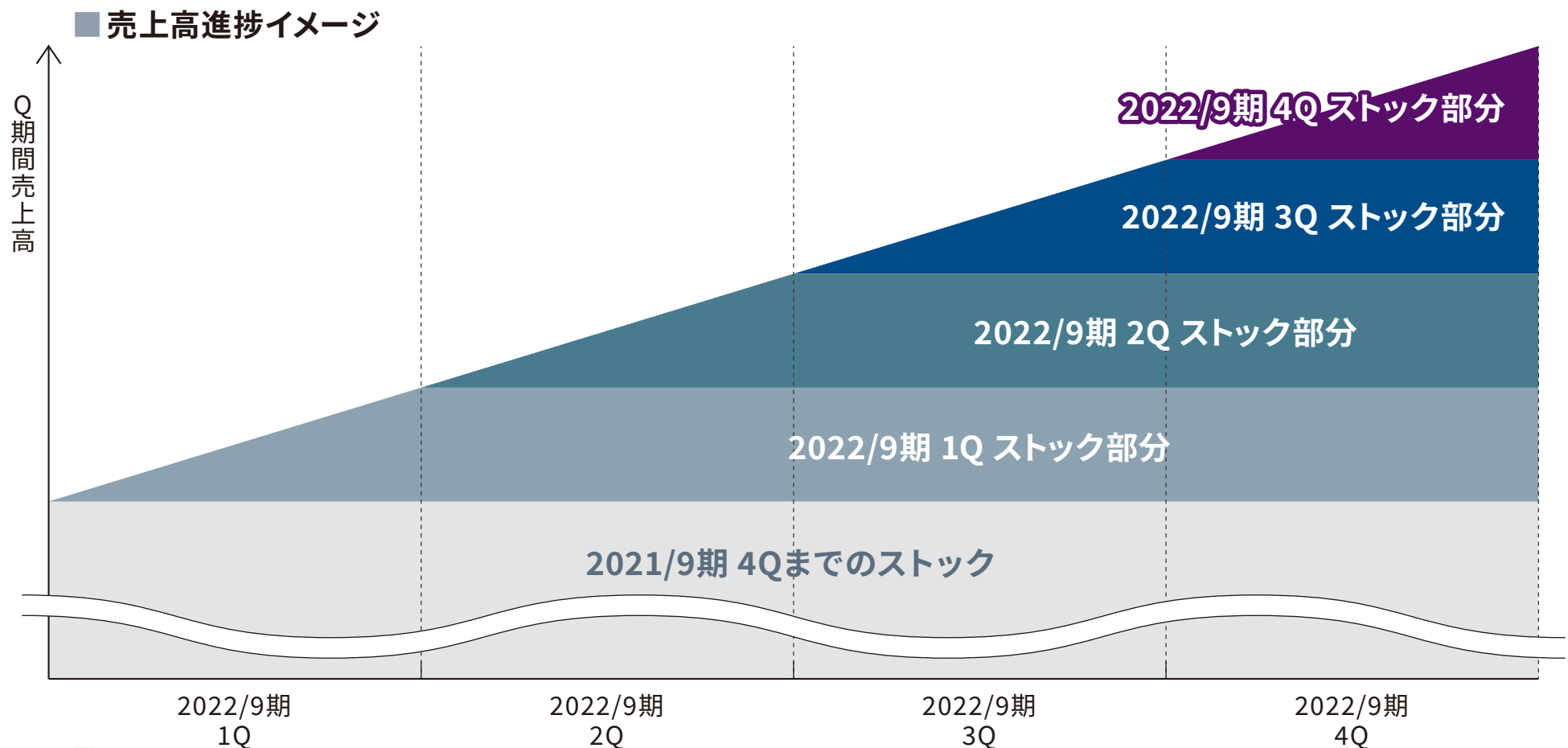
■ 売上高

(百万円)



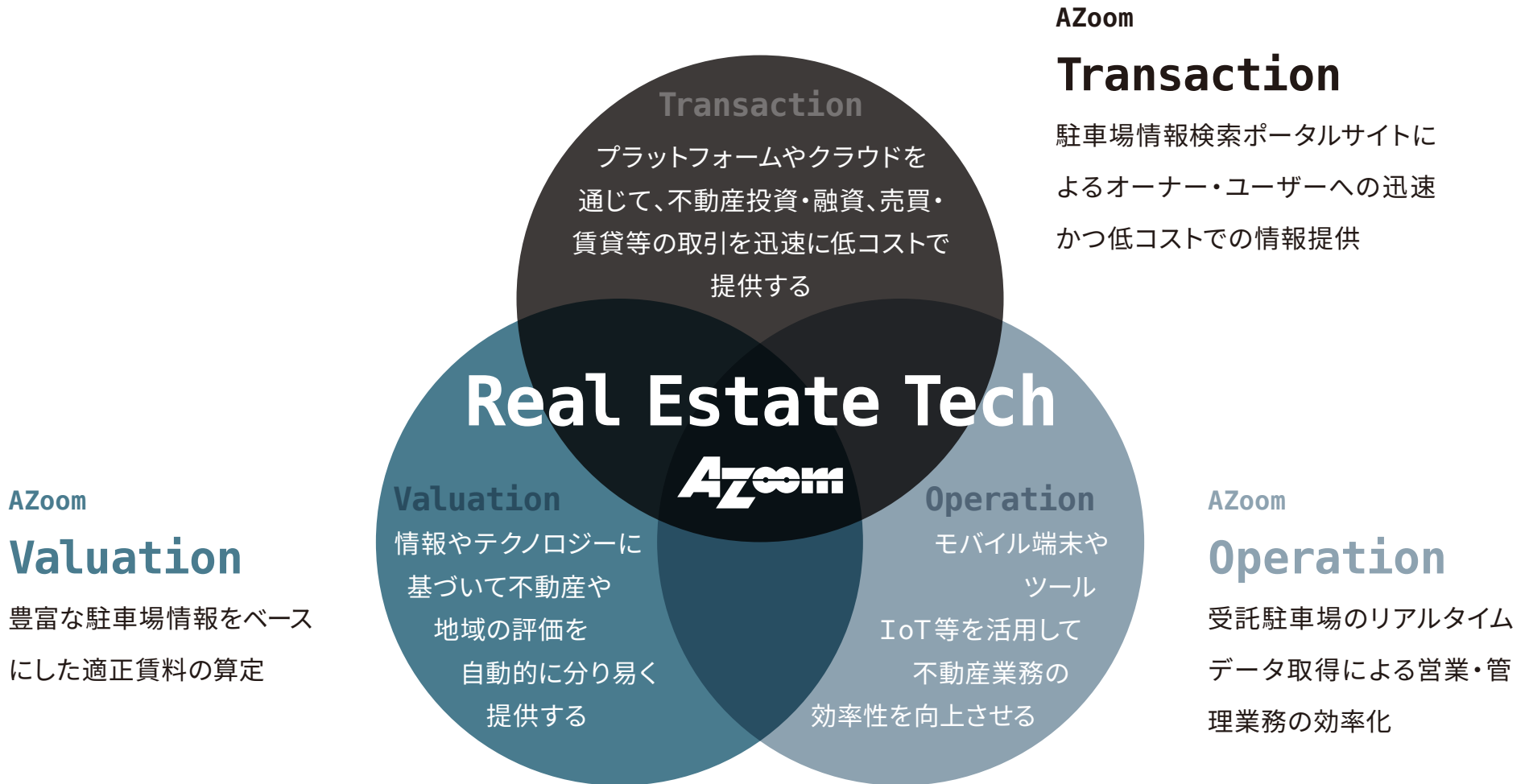
四半期売上進捗イメージ [遊休不動産活用事業セグメント]

- 駐車場サブリースサービスにおける賃料収入は、駐車場サブリース契約の積み上げに伴い、年度後半にかけて売上が遡増する傾向(ストック型の収益モデル)
- 2Q後半は引越し等の繁忙期シーズンのため大きく売上増加する傾向がある



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



IT活用 [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

駐車場検索サイト
への問合せ

+

直近の駐車場情報
(車室数・賃料等)

利用者ニーズ・需給の
変化をキャッチ

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 [業務効率化の推進]

社内業務の
RPA化による
効率化

駐車場申込から
契約締結までの
フローのオンライン化



運営サービス



オーナー向けサービス

- 駐車場サブリース 
- 空き駐車場活用 
- WEB予約管理システム 
- 屋外広告情報サイト 

ユーザー向けサービス

- 月極駐車場検索 
- コインパーキング検索 
- WEB予約管理システム 
- 屋外広告情報サイト 

遊休不動産活用事業

月極駐車場特化型の
滞納保証サービス

鉄壁

CGWORKS

ビジュアラーゼーション事業

3DCG
VR/AR/MR開発
バーチャルECショップ制作



02 | 2022年9月期 1Q決算概要

2022年9月期 1Q 決算のポイント

遊休不動産活用事業

- 駐車場サブリースサービスが順調に拡大を続けている
- 分譲マンション・オフィスビル(附置義務駐車施設)を中心に受託台数拡大(15,000台を突破)
稼働台数も13,990台、稼働率も高水準を維持(92.2%)
- カーパーキングへの問い合わせ件数は1Qで56,000件を突破(YoY+12.5%)

受託台数を増やしながら、
高稼働率を維持することで、
サブリースサービス売上を中心に
順調に売上拡大

ビジュアルライゼーション事業

- コロナ禍にてVR・3DCG技術を用いた案件ニーズが拡大
- VR関連の売上が増加(YoY+293%)、360°VR内覧やバーチャルショップ等の企画開発への問い合わせ数も増加(YoY+600%)
- VR企画開発関連の大型案件を継続的に受注している状況

VR・3DCGのニーズの高まりを背景に
セグメント黒字化(YoY +12百万円)

2022年9月期 1Q 業績概要

- サブリースサービスでの稼働台数増加、紹介サービスでの紹介件数増加により、売上高は順調に拡大 (YoY+29.6%)
- サブリースサービスを中心とした売上増加に対し、コストは人件費等の一部項目の増加にとどまり、営業利益率は12.3% (YoY+3.2%) で着地

(単位:百万円)

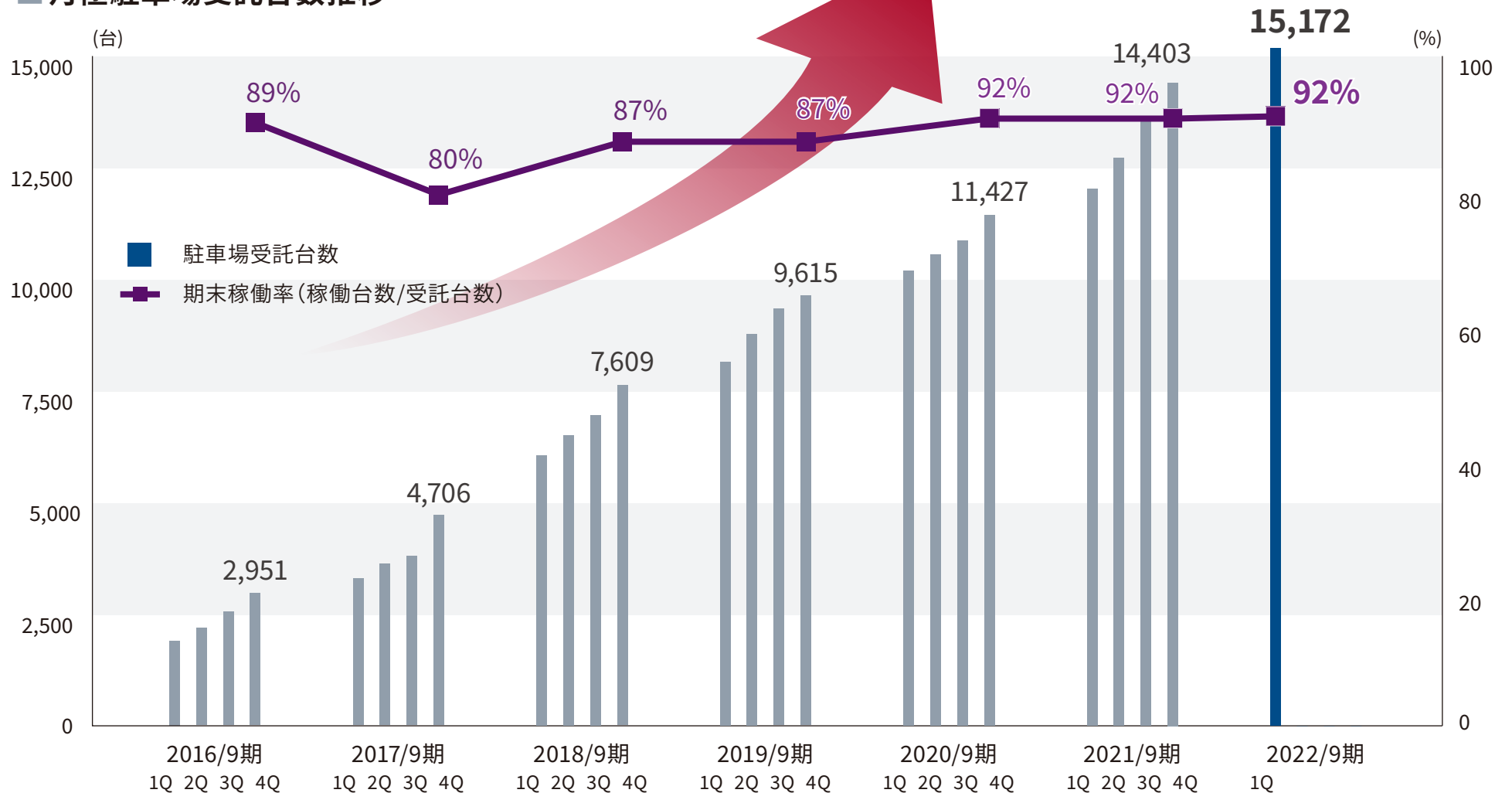
科目	2021/9期(連結) 1Q 実績	2022/9期(連結) 1Q 実績	前年同期比 YoY	2022/9期(連結) 4Q 予想	対予想 進捗率
売上高	1,108	1,436	+ 29.6%	6,400	22.4%
売上総利益	458	594	+ 29.7%	-	-
営業利益	101	176	+ 74.8%	850	20.8%
営業利益率	9.1%	12.3%	+ 3.2%	13.2%	-
経常利益	100	175	+ 74.4%	850	20.7%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	64	136	+ 113.8%	540	25.4%

※2022/9期4Q予想(連結)の売上総利益は非公表のため「-」と記載しております

KPI推移【駐車場サブリースサービス】

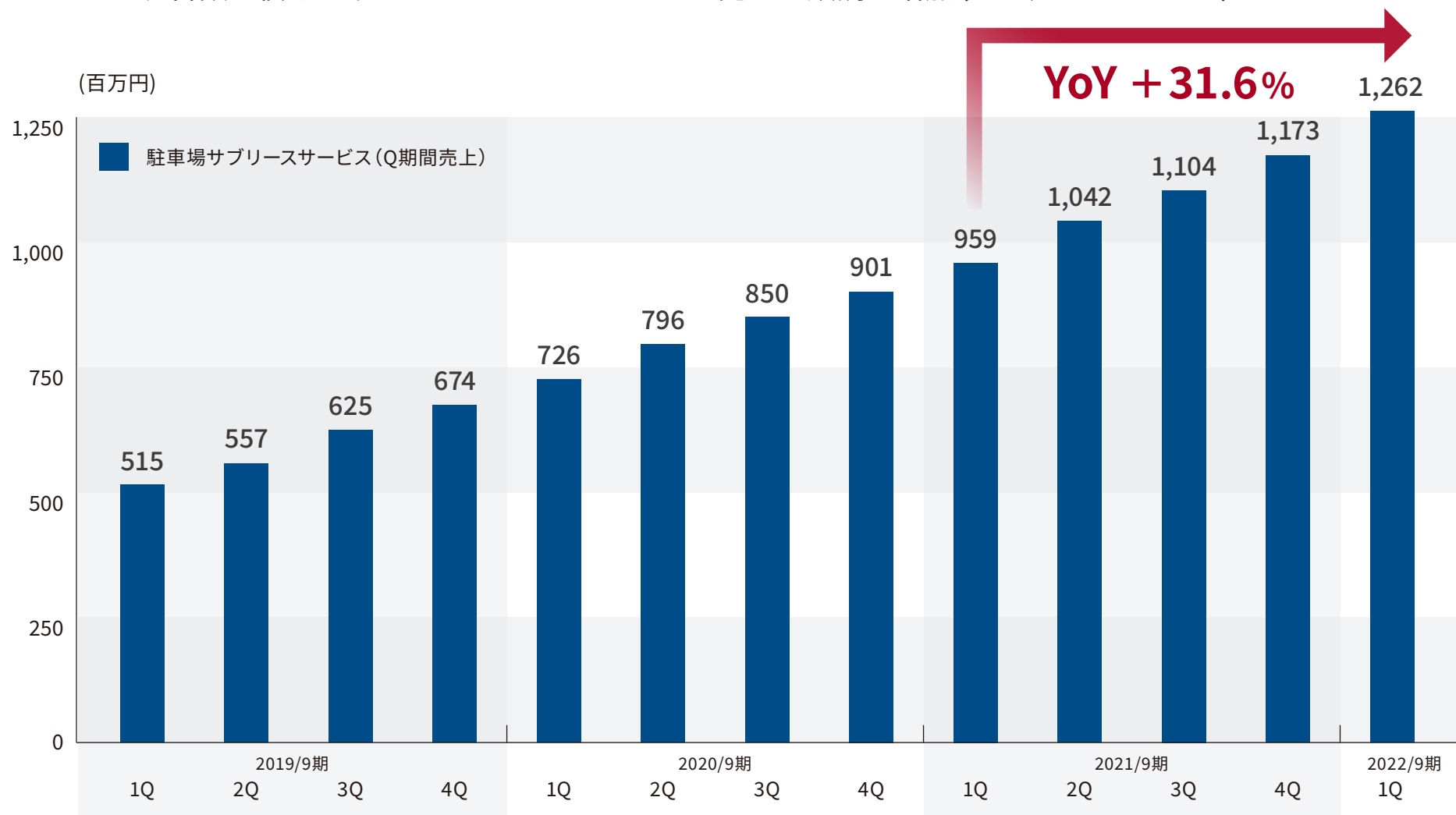
- 受託台数を伸ばしながら、引き続き高稼働率を維持

■ 月極駐車場受託台数推移



売上高推移【駐車場サブリースサービス】

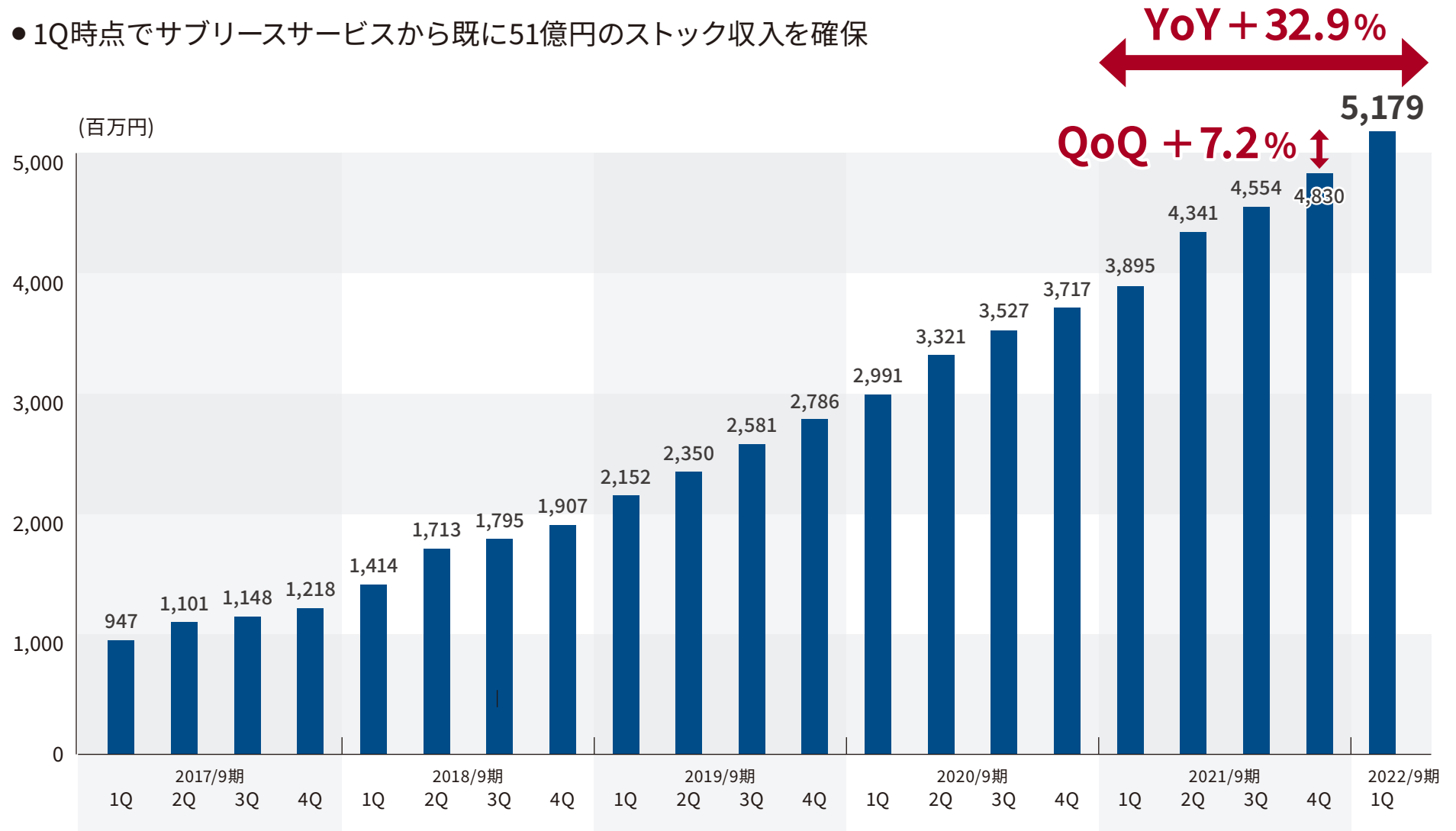
- リーシング台数の積み上げにより、サブリースサービス売上は順調に増加（ストック型のモデル）



※サブリースサービスに係る売上高については、サブリース契約における契約事務手数料等も含んでおります

ARR推移【駐車場サブリースサービス】

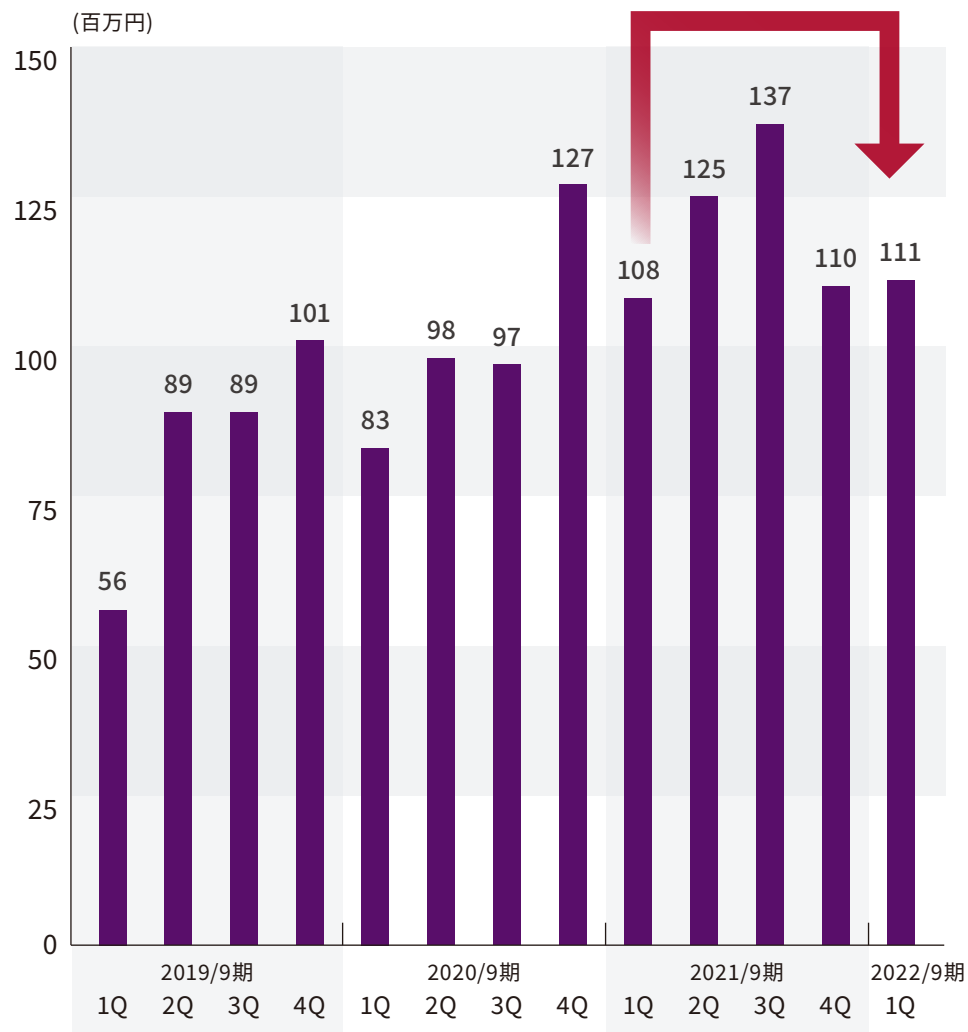
- 1Q時点でサブリースサービスから既に51億円のストック収入を確保



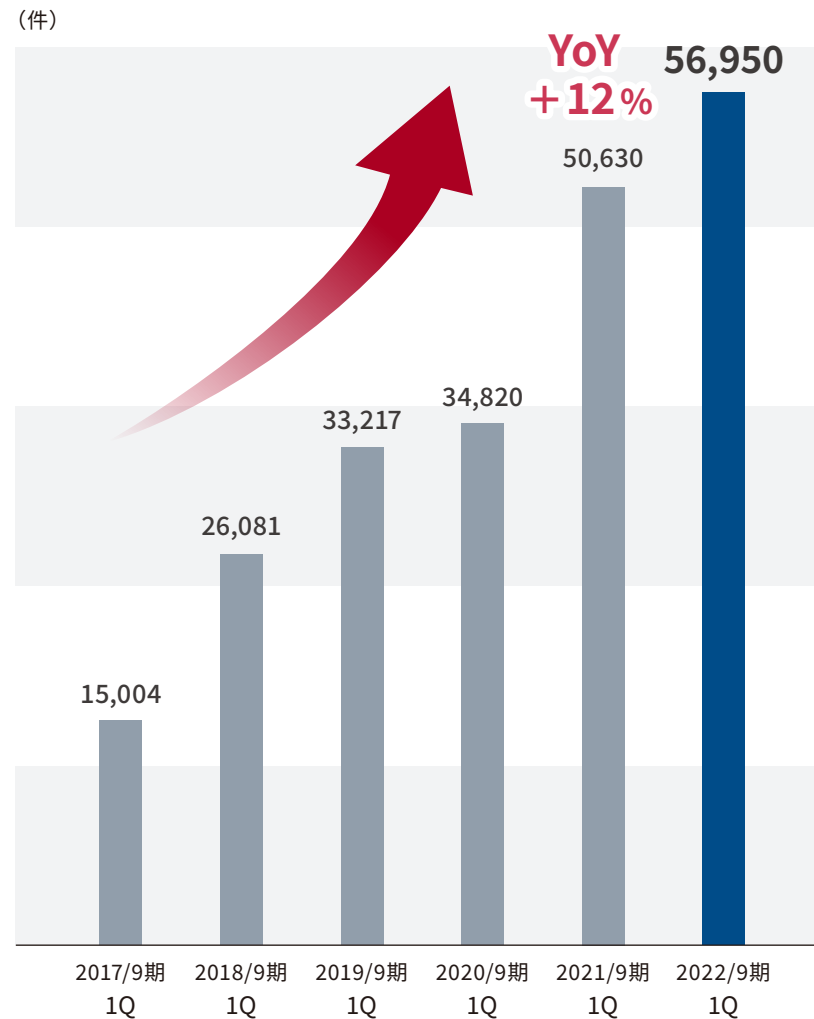
ARR: Annual Recurring Revenue (年間経常収益) の略称。各四半期末月のMRRを12倍してARRに換算して算出
MRR: Monthly Recurring Revenue (月間経常収益) の略称。構成要素は月次賃料収入を含む駐車場サブリースサービス売上

駐車場紹介サービス売上高・問い合わせ件数推移

■ 駐車場紹介サービス売上高(Q期間売上)



■ 問い合わせ件数推移



2022年9月期 1Q セグメント別業績概要

遊休不動産活用事業

駐車場サブリースサービス売上が順調に拡大 スtock型のため2Q以降も更なる増加が見込まれる

売上高：1,395百万円 (YoY+28.7%)

セグメント利益：171百万円 (YoY+58.4%)

ビジュアライゼーション事業

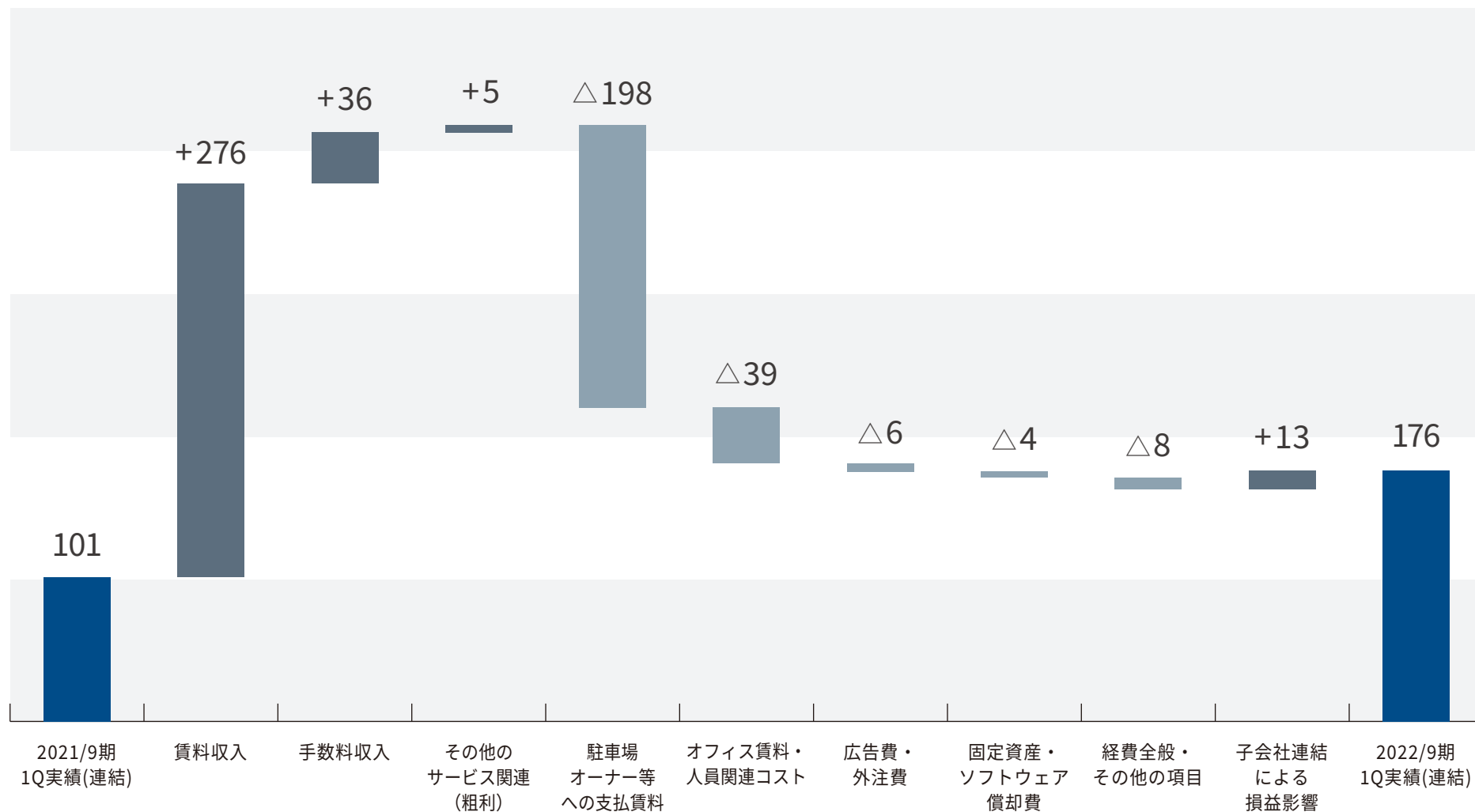
VR・3DCG関連の案件受注により売上・利益ともに大きく増加

売上高：40百万円 (YoY+67.9%)

セグメント利益：5百万円 (YoY+12百万円)

2022年9月期 1Q 営業利益増減要因 [前年同期比]

(百万円)



03 | 2022年9月期 連結業績予想の概要

2022年9月期 連結業績予想のポイント

遊休不動産活用事業

- 駐車場問い合わせ件数は増加を見込んでおり、駐車場紹介及びサブリース売上の成長を後押し
- 営業人員を拡充し、引き続き最大規模の受託台数及び稼働台数獲得を目指す
- 首都圏エリアのみならず、既存出店エリア（地方中核都市）のさらなる深掘り

ビジュアライゼーション事業

- グラフィックデータ制作の発注元であるディスプレイ業者の景気回復、消費者行動のオンライン化に伴うVR技術の普及を背景にさらにニーズは高まると想定
- ベトナムでのオフショアCG制作も行うことで制作コスト削減し利益の最大化を図る



リーシング機能・仲介機能強化（人員補強）、積極的な駐車場受託を推進
システム開発・CGオフショア制作拠点であるベトナム子会社を活用し、システム開発スピード・クオリティを向上
さらに、CGパース制作における利益率向上や新技術開発を実施し、

売上高は YoY +29%

営業利益は YoY +67%

親会社株主に帰属する
当期純利益 は YoY +65%

を予想

2022年9月期 連結業績予想の概要

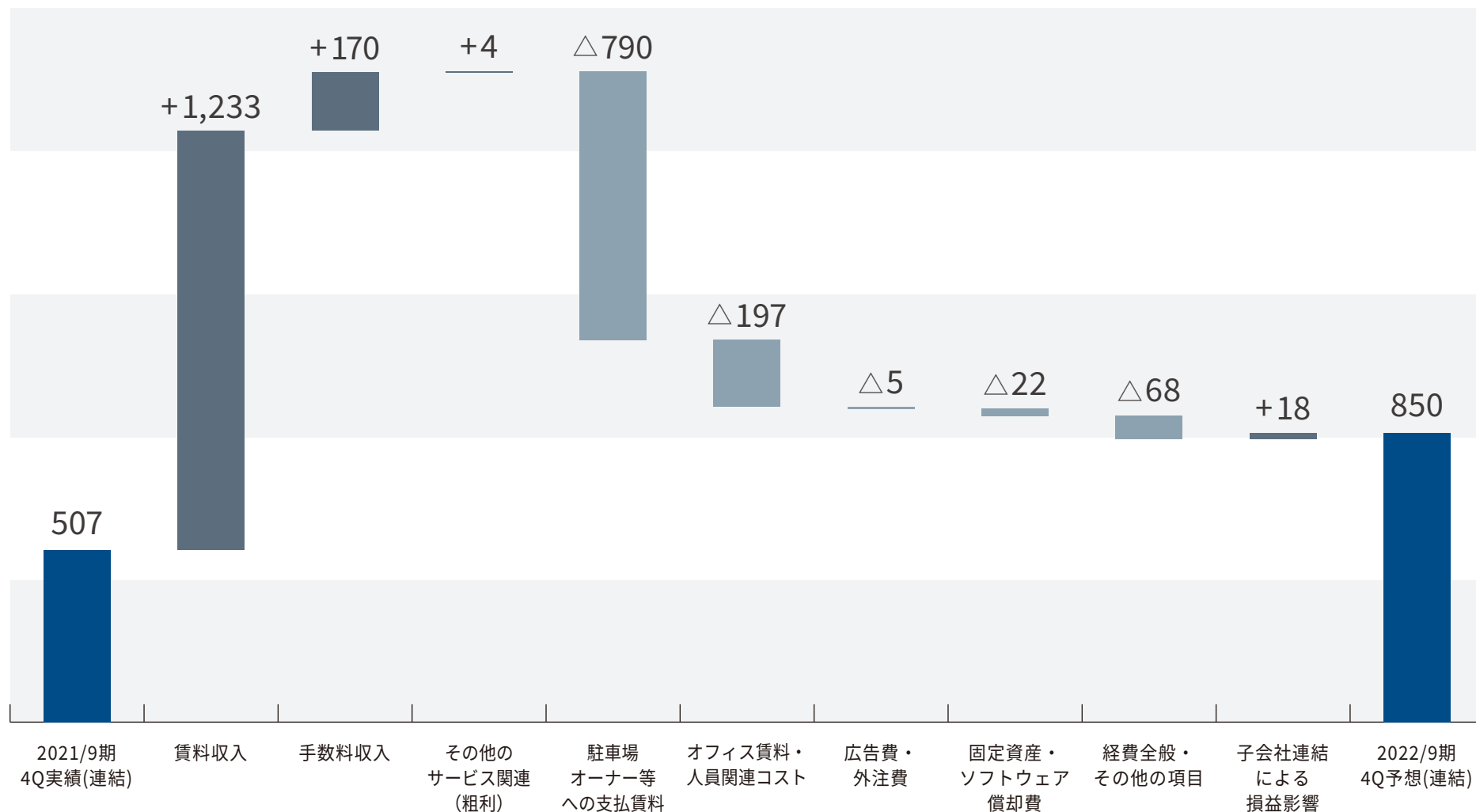
- 受託台数及び稼働台数を引き続き伸ばし、おもに遊休不動産活用事業における増収・増益を予想
- 営業活動の効率化を進め、営業利益率のさらなる向上を目指す

(単位:百万円)

科目	2021/9期(連結) 4Q 実績	2022/9期(連結) 2Q 予想	2022/9期(連結) 4Q 予想	前期比	
				増減	増減率
売上高	4,974	2,800	6,400	+ 1,425	+ 28.7%
営業利益	507	335	850	+ 342	+ 67.5%
営業利益率	10.2%	12.0%	13.3%	-	-
経常利益	505	335	850	+ 344	+ 68.1%
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益	326	214	540	+ 213	+ 65.5%

2022年9月期 連結業績予想の概要 [営業利益増減要因]

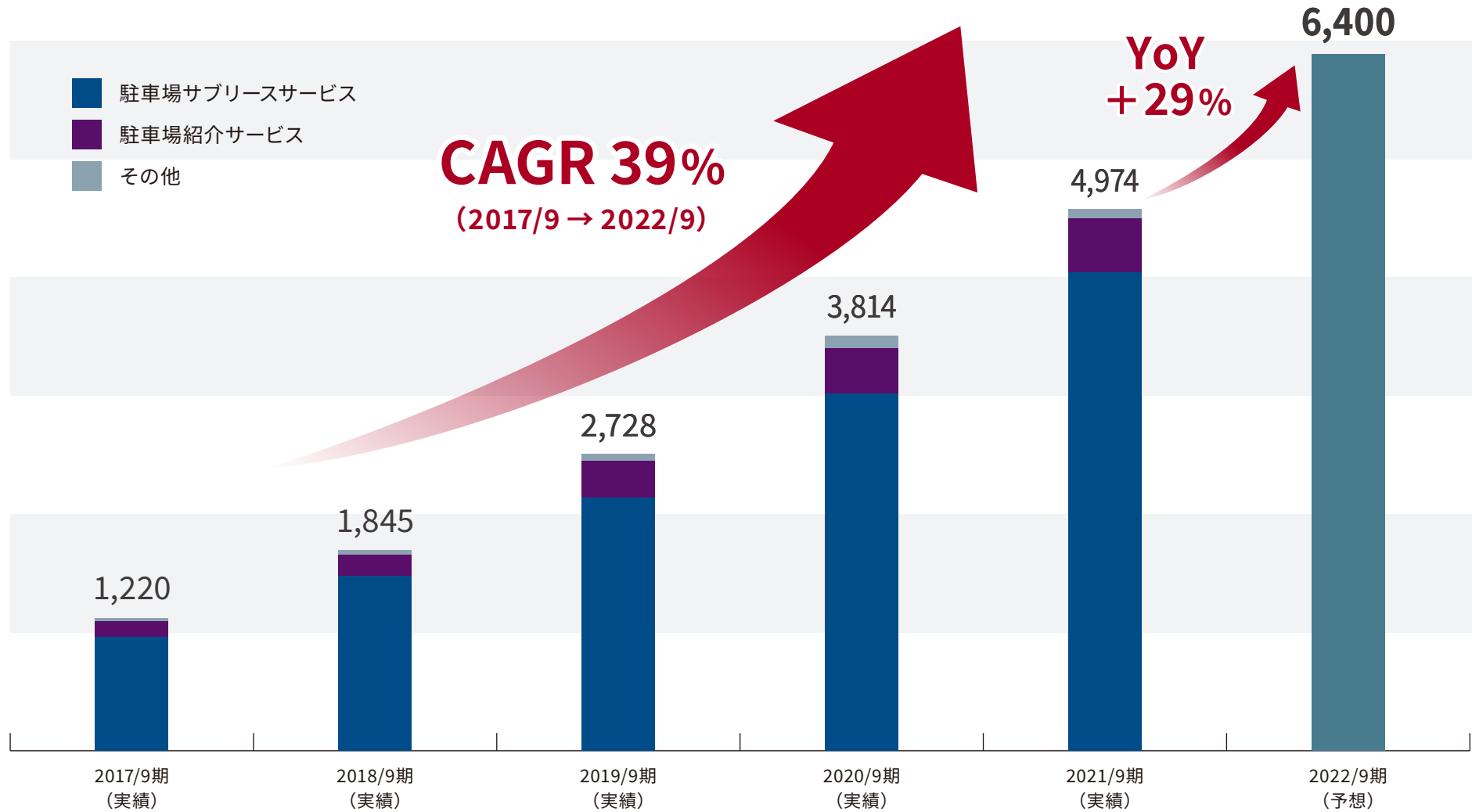
(百万円)



売上高の推移

- ストック型のサブリースサービスを中心に売上高は順調に増加を続ける

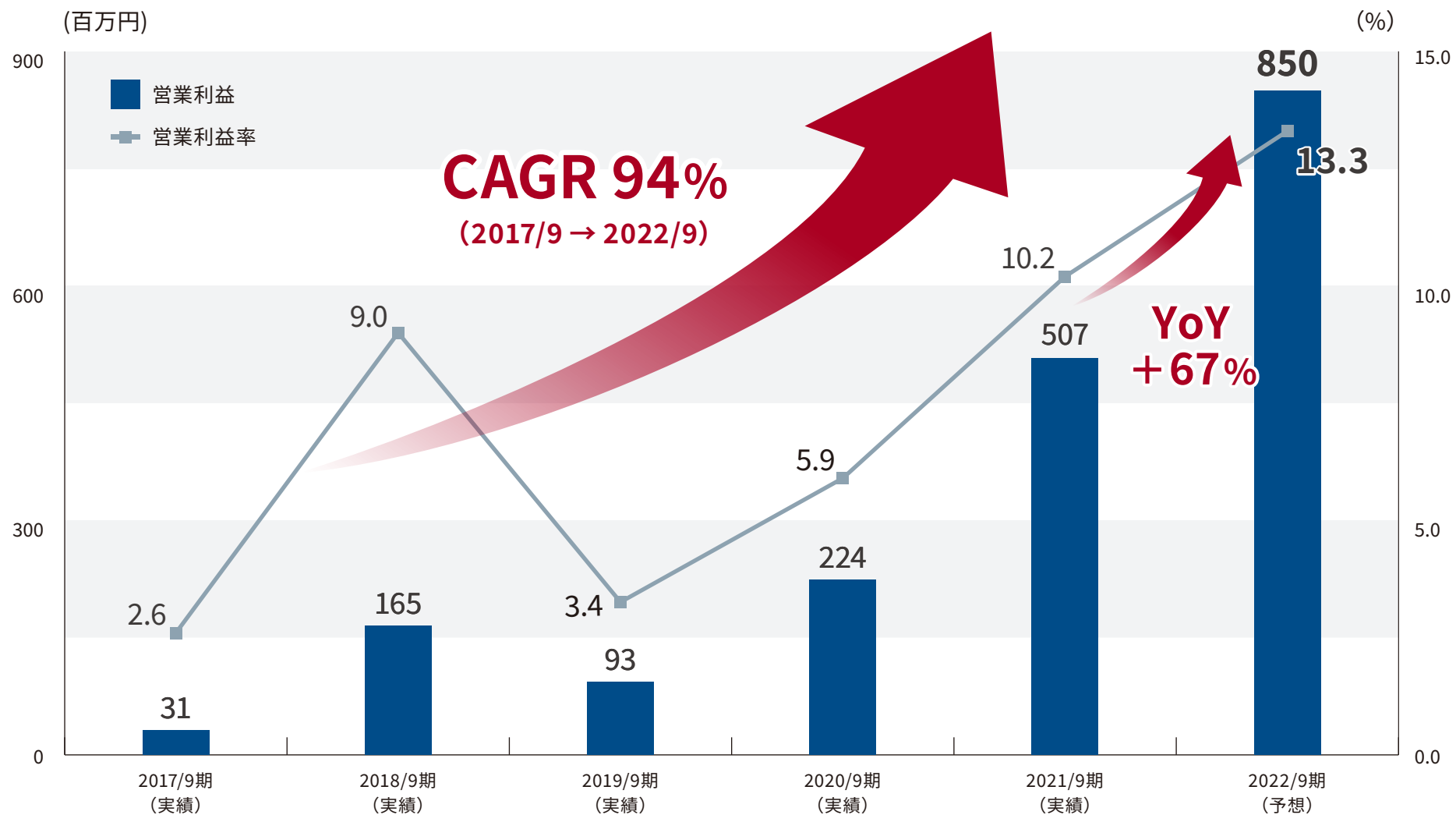
(百万円)



※CAGR:Compound Annual Growth Rateの略、2017/9期(実績)から2022/9期(予想)までの年平均成長率を算定

営業利益の推移

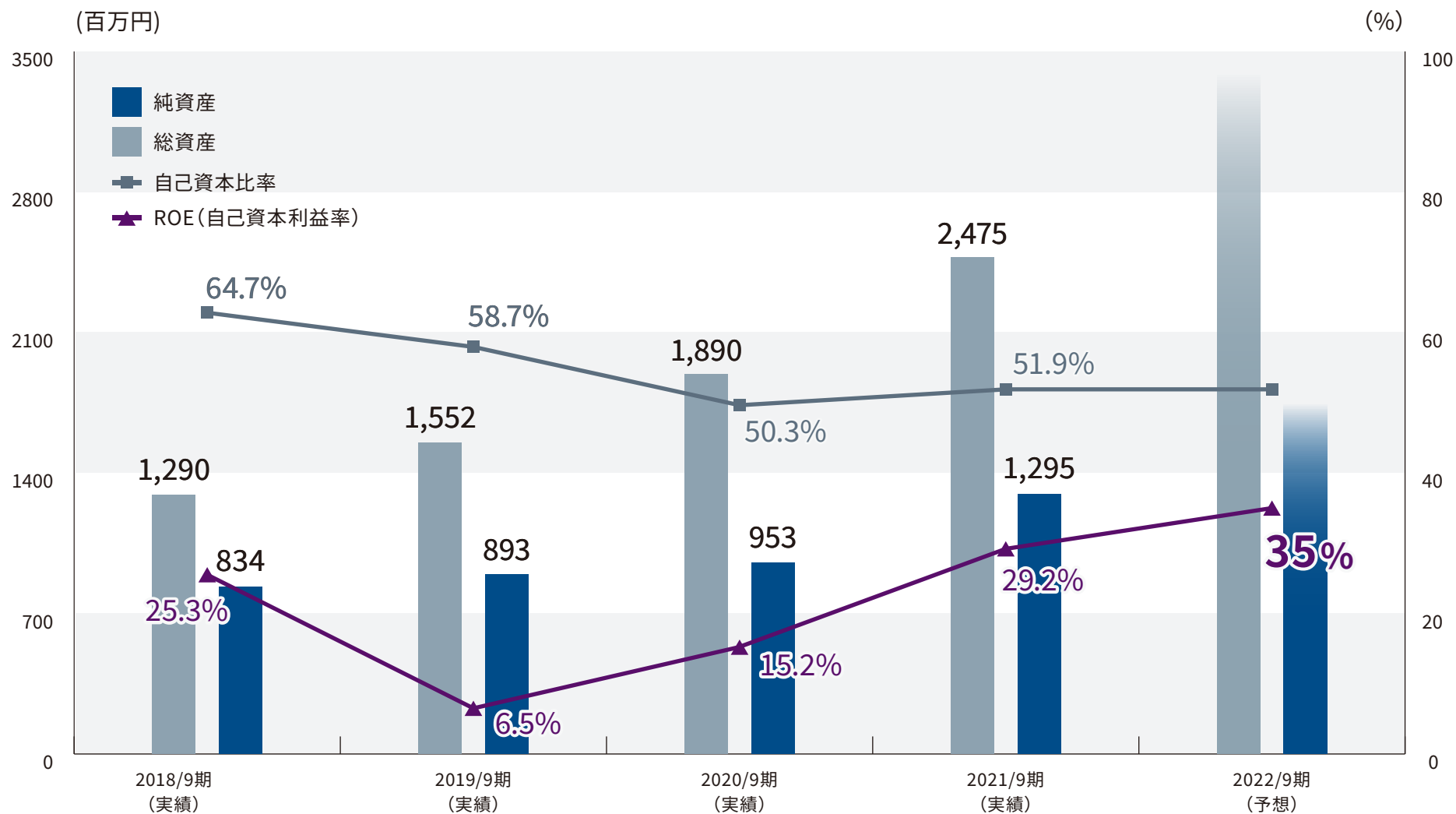
- 駐車場サブリースサービスにおける稼働率を高め、営業利益率の更なる向上を図る



※CAGR:Compound Annual Growth Rateの略、2017/9期(実績)から2022/9期(予想)までの年平均成長率を算定

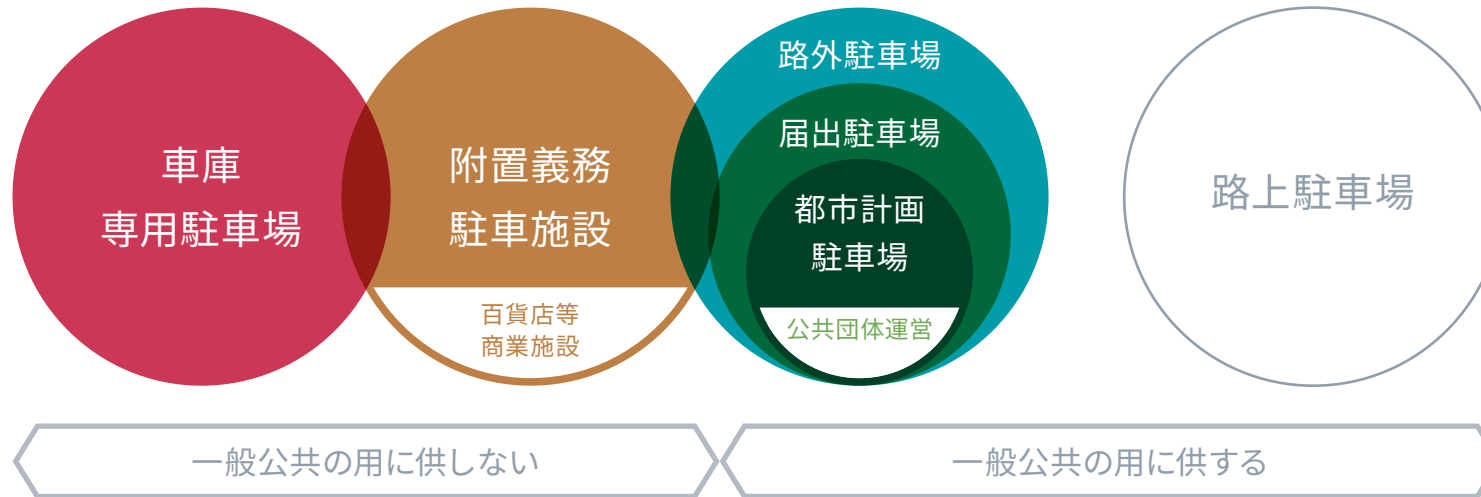
財政状態・ROEの推移

- さらなる利益獲得・株主還元を進めることで、今期は **ROE 35%** 以上を見込む



04 | 今後の成長戦略

駐車場事業における事業領域



- 車庫・専用駐車場(統計なし)
- 附置義務駐車施設(310万台)
- 届出駐車場(176万台)
- 都市計画駐車場(12万台)
- 路上駐車場(6百台)

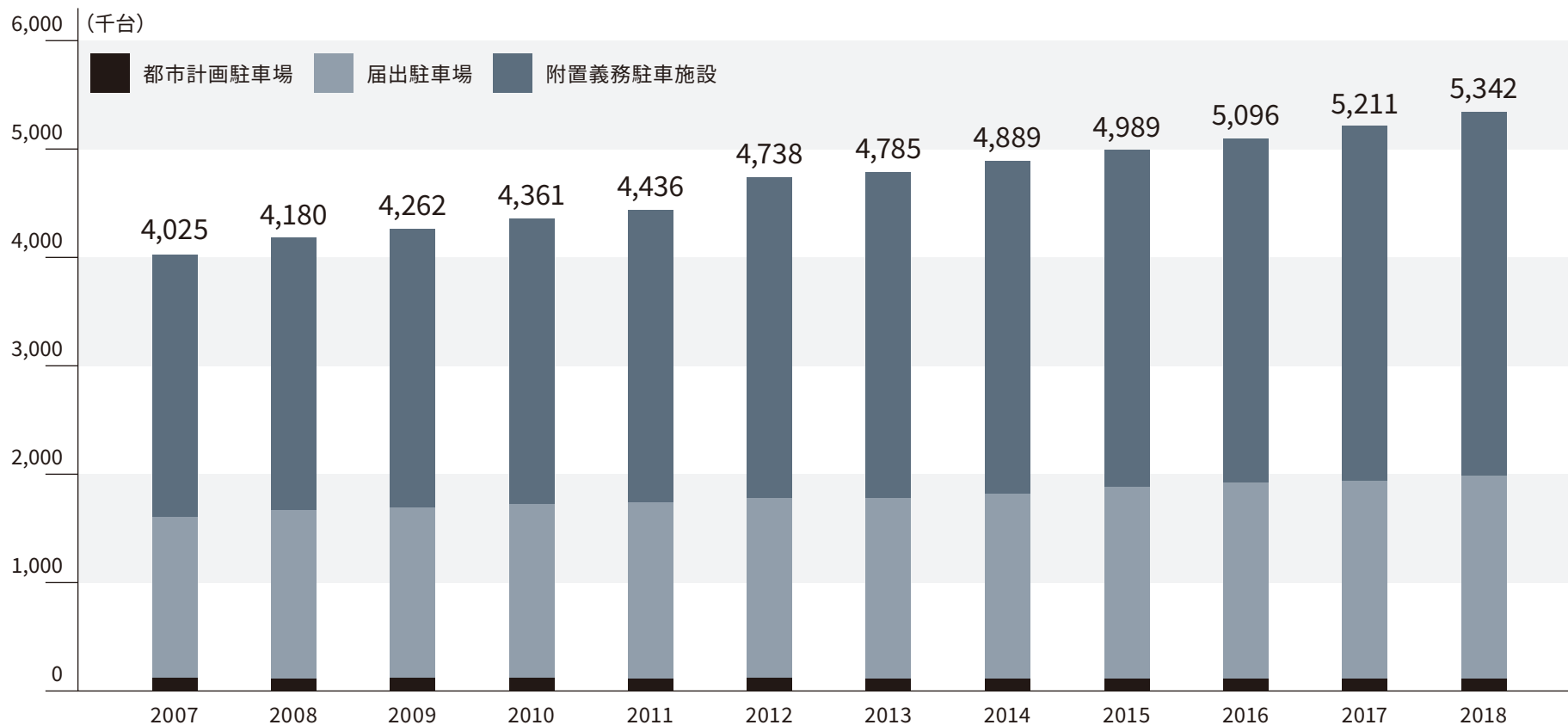
自動車の保管場所[車庫法]
 大規模建築物(マンション含む)への
 附置義務がある駐車施設[駐車場法・条例・大店立地法]
 都市計画区域内・500㎡以上の有料駐車場[駐車場法]
 都市計画法上の都市施設の一つ
 都市計画に定められる路外駐車場[都市計画法・駐車場法]
 路面に一定の区画を限った施設[駐車場法]
 その他、パーキング・メーター、パーキング・チケット[道路交通法]

※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



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

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

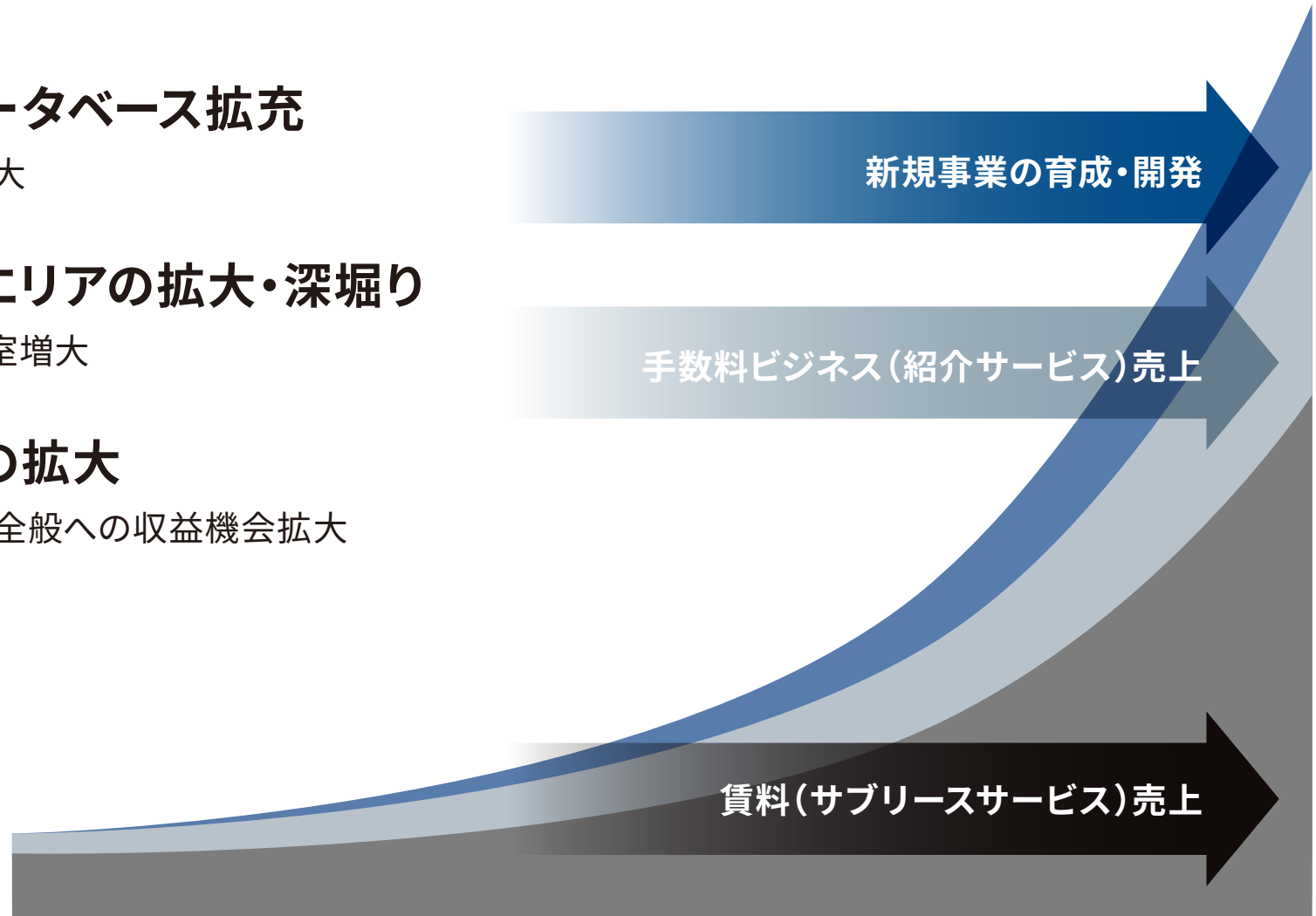
⇒利用者数増大

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

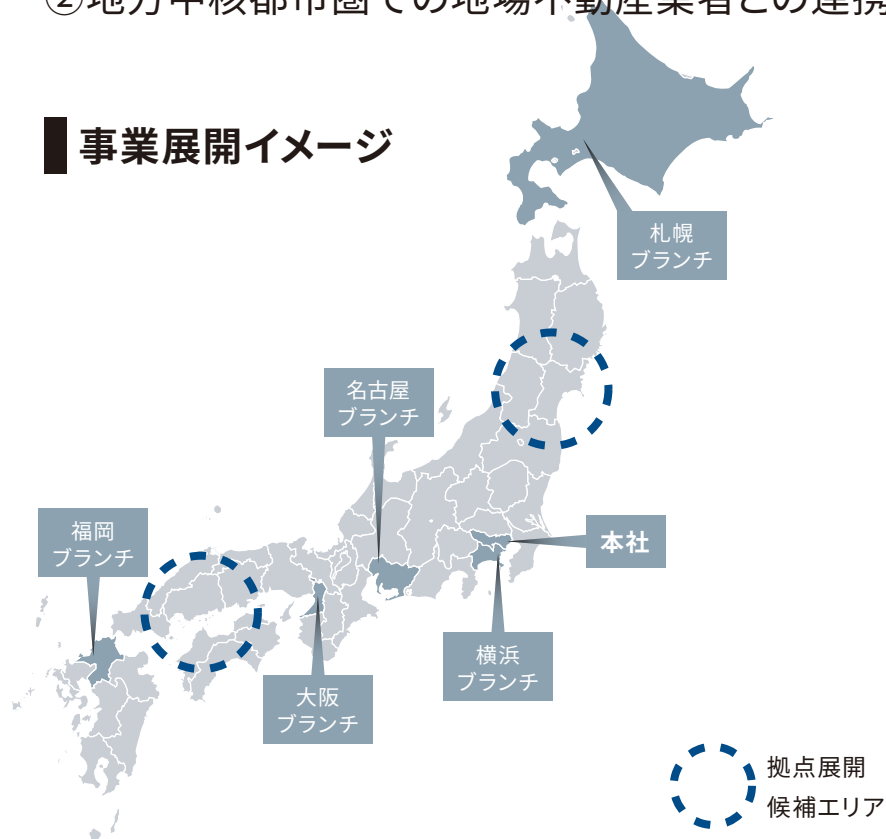


02 | 事業展開エリアの拡大・深掘り

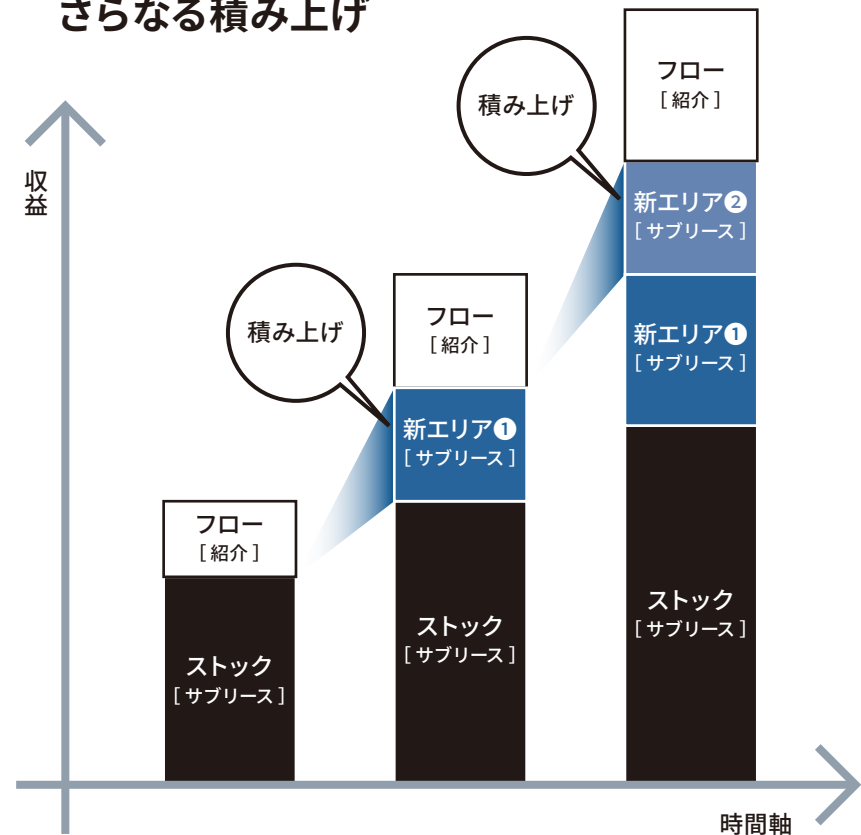
- 全国での駐車場利用ニーズに対応
- オーナーへのきめ細かいフォローを通じた取り扱い車室増大

- 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

- ユーザーのスマートフォンが鍵になるため、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 [株式会社CGworks (ビジュアル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 3DCG を用いて表現することを目的とした子会社
- 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が増加している他、メタバースを構築する重要な技術を有している専門部署を立ち上げた。

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
バーチャル EC ショップ制作



※3DCGを用いたバーチャル空間デザイン作品例

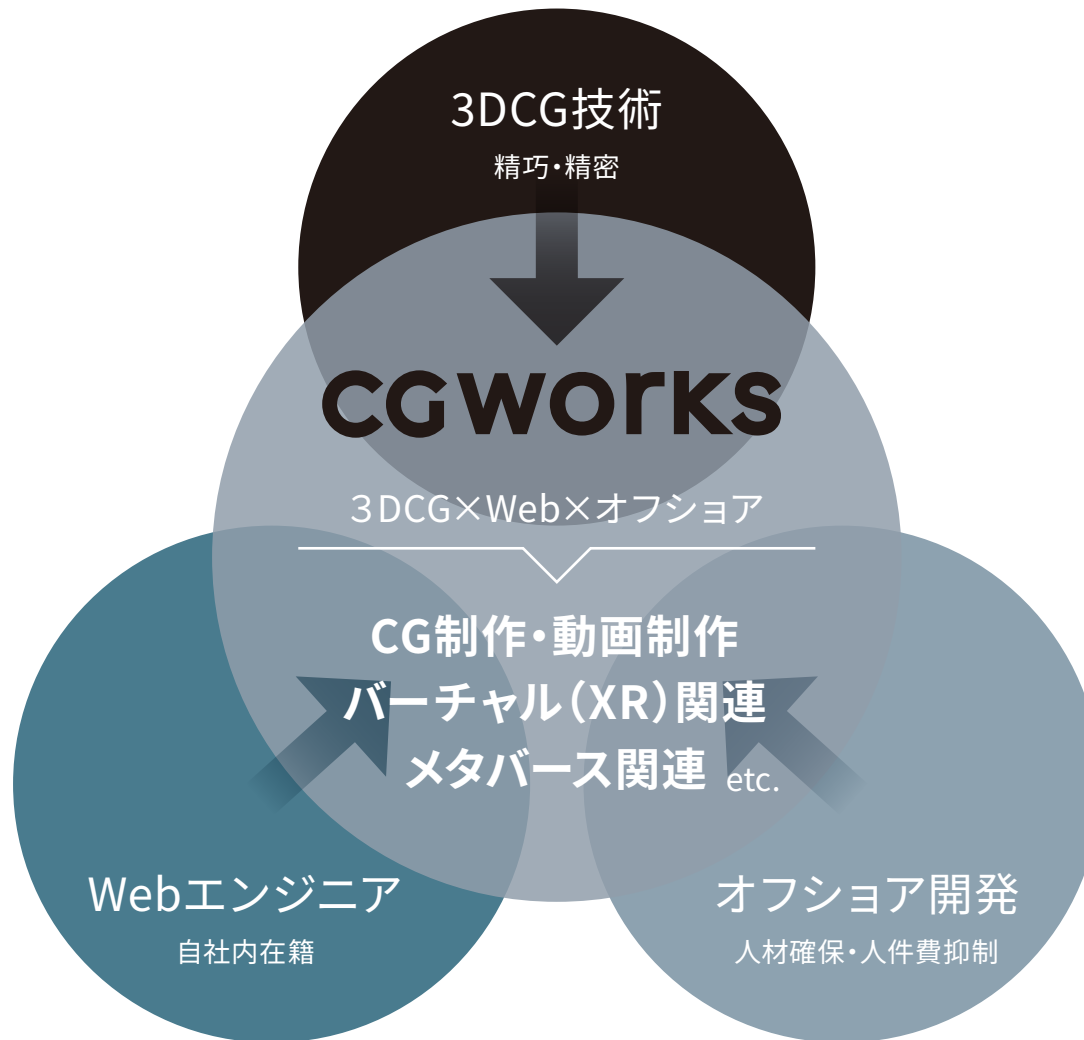
03 | 事業領域の拡大 [株式会社CGworks (ビジュアルライゼーション事業)]



※3DCG作品例

03 | 事業領域の拡大 [株式会社CGworks (ビジュアルライゼーション事業)]

- 3DCG技術を軸に静止画・動画・XR関連・メタバース関連コンテンツの企画～制作までワンストップで制作・対応可能



● 確かな3DCG技術

建築内装設計事務所からの精密な設計図書を1mmの誤差もなく制作するクリエイター集団

※2021年は約1,000件ほどの空間を3D化した実績

● Webエンジニアの在籍

Webと3DCGの知識を持つエンジニアが自社内に在籍
バーチャルショップの受託開発から企画開発まで
ワンストップで制作・対応可能

● オフショア人材の確保

3DCG技術は言語の壁が無く、少子高齢化で課題となる
人材確保の解決、人件費の抑制など、今後オフショアを
活用することで利益の最大化を図る

03 | 事業領域の拡大 [株式会社CGworks (ビジュアルライゼーション事業)]



3DCGを用いた静止画・動画制作

ディスプレイ業界の回復傾向から売上YoY+38%

家具やプロダクト製品の精巧なCG静止画やCG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XR分野 (AR/VR/MR) の開発と制作

VR関連の売上YoY+293%・問合せ数YoY+600%

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
バーチャルショップの開発・制作を行う



3DCGを用いたWebGL開発

5G一般化へ備え、Web上で3Dを表示する技術で受託開始

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CGworks (ビジュアルライゼーション事業)]

オフショア開発

- オフショアで3DCG制作スタッフを確保
- 日本側では設計経験者による専門用語を用いたディレクション、クオリティ管理を中心とした業務を行い、ベトナム側では日本の約1/5程の人件費でCG業務の基となる3Dモデリング業務を行うことで利益の最大化を図る



ベトナムオフィス

03 | 事業領域の拡大 [株式会社CGworks (ビジュアルライゼーション事業)]

納品実績紹介-1 株式会社三越伊勢丹ホールディングス様

REV WORLDS

「きっかけをインストールする、 仮想都市のコミュニケーションプラットフォーム」

2021年3月17日に株式会社三越伊勢丹ホールディングス様のプレスリリースにて REV WORLDS が発表されました。

CGworks では REV WORLDS 内、バーチャルコスメ催事「ISETAN MAKE UP PARTY」・バーチャル婦人服<リ・スタイル>ショップの2か所のデザイン提案、3DCG 空間制作を担当させていただきました。

三越伊勢丹ホールディングスの仲田朝彦氏 (デジタル事業運営部 仮想都市プラットフォーム事業) のバーチャル伊勢丹に対する想いを始め、Restyle 様のブランディングやお客様への想いを伺わせていただき、複数回の打合せを経て完成いたしました。



03 | 事業領域の拡大 [株式会社CGworks (ビジュアルライゼーション事業)]

納品実績紹介-2 株式会社ワコール様

バーチャルショップ『Yue』

インナー業界最大の株式会社ワコールのブランド『Yue (ユエ)』のバーチャルショップを制作いたしました。通常のラインナップの他、毎月のおすすめ商品も展開し、2021年11月30日より公開中です。

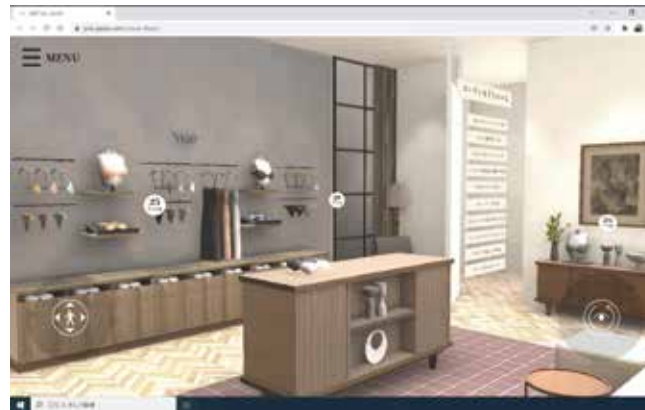
ものごとの理由を表す“由縁 (ゆえん)”から着想した名をもつ『Yue』のショップコンセプトは、「Weekend House」。日常を豊かにしてくれる「ここちよさ」や「やすらぎ」を与えると同時に、売場に近い体験ができるような空間演出を目指したいとの事で、3DCGで再現したバーチャルショップ内は実際の店舗よりも1.3倍広くし、ゆったりとしたレイアウトで空間を演出。これによりユーザーが見やすく且つ、他のグループや製品との重なりを防ぎ、スマートフォンでもタップがしやすい仕様となっております。

また、8月に公開したバーチャルコーディネートサイトをショップ内に組み込み、シーンに合わせて『Yue』とアウターとの組み合わせを、毎月入れ替わるおすすめ商品はシーズンに合わせた商品を提案されており、初めて『Yue』を購入する方も迷うことなく選ぶことができます。

今回制作させて頂いたバーチャルショップは点移動方式を採用せず、お客様がショップ内を自由に回遊しながら実際のショッピングの感覚に近い自由回遊方式を採用しております。



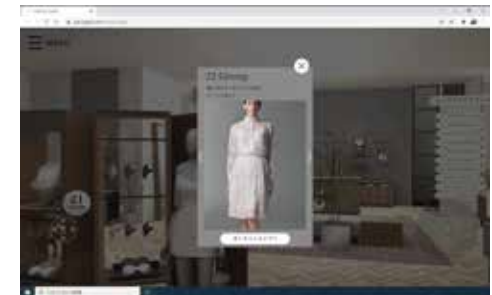
エントランスデザインはCGworksデザイン



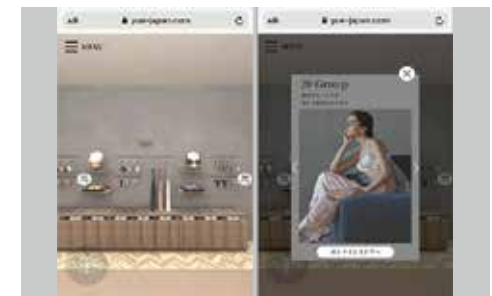
実際の店舗よりもレイアウトを1.3倍広くしておりストレスのない回遊性を実現



毎月更新されるおすすめ商品を展開することにより高い遷移率を実現



ディスプレイに連動したコンテンツ詳細が表示され気になる商品は購入ページへと繋がる導線で連動



パソコンだけでなくスマートフォンやタブレット端末での操作が可能

03 | 事業領域の拡大 [AZOOM VIETNAM INC.]

- 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



03 | 事業領域の拡大 [株式会社鉄壁]

月極駐車場特化型の滞納保証サービス

- 月極駐車場運営における重要事項の1つに、賃料滞納への対策が上げられます。

当社は15,000台の月極駐車場を運営する上で、滞納督促業務のDX(デジタルトランスフォーメーション)化に取り組んでまいりました。

株式会社鉄壁はその中で培われたノウハウ及びリソースを、全国の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に設立したグループ会社です。

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 | 滞納保証業務 | | (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



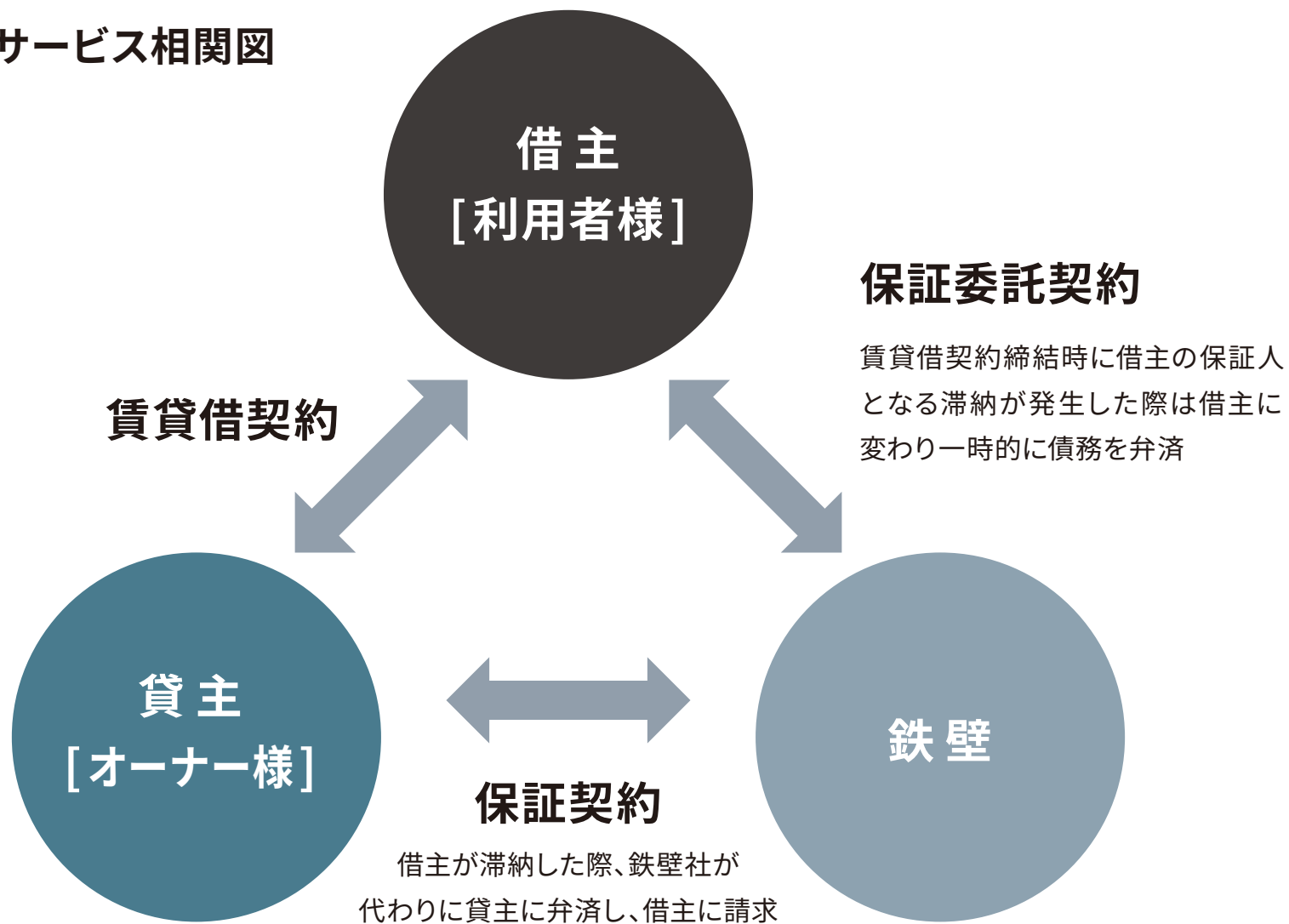
未納発生時に自動で一時督促を行う
サポートシステム



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



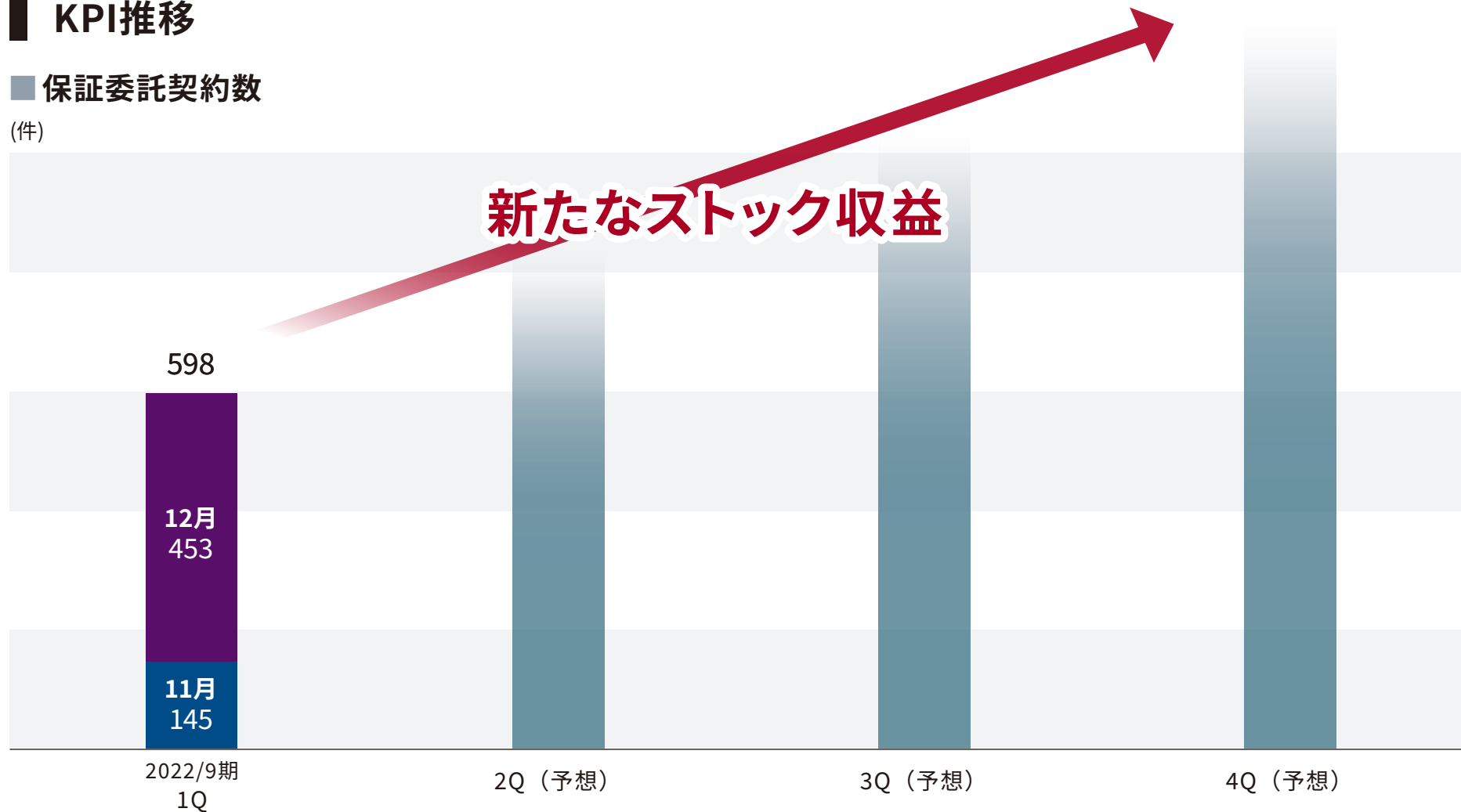
03 | 事業領域の拡大 [株式会社鉄壁]

- 2021年11月にサービススタート。1Q末時点で598契約を獲得、2Q以降もさらなる増加を見込む

KPI推移

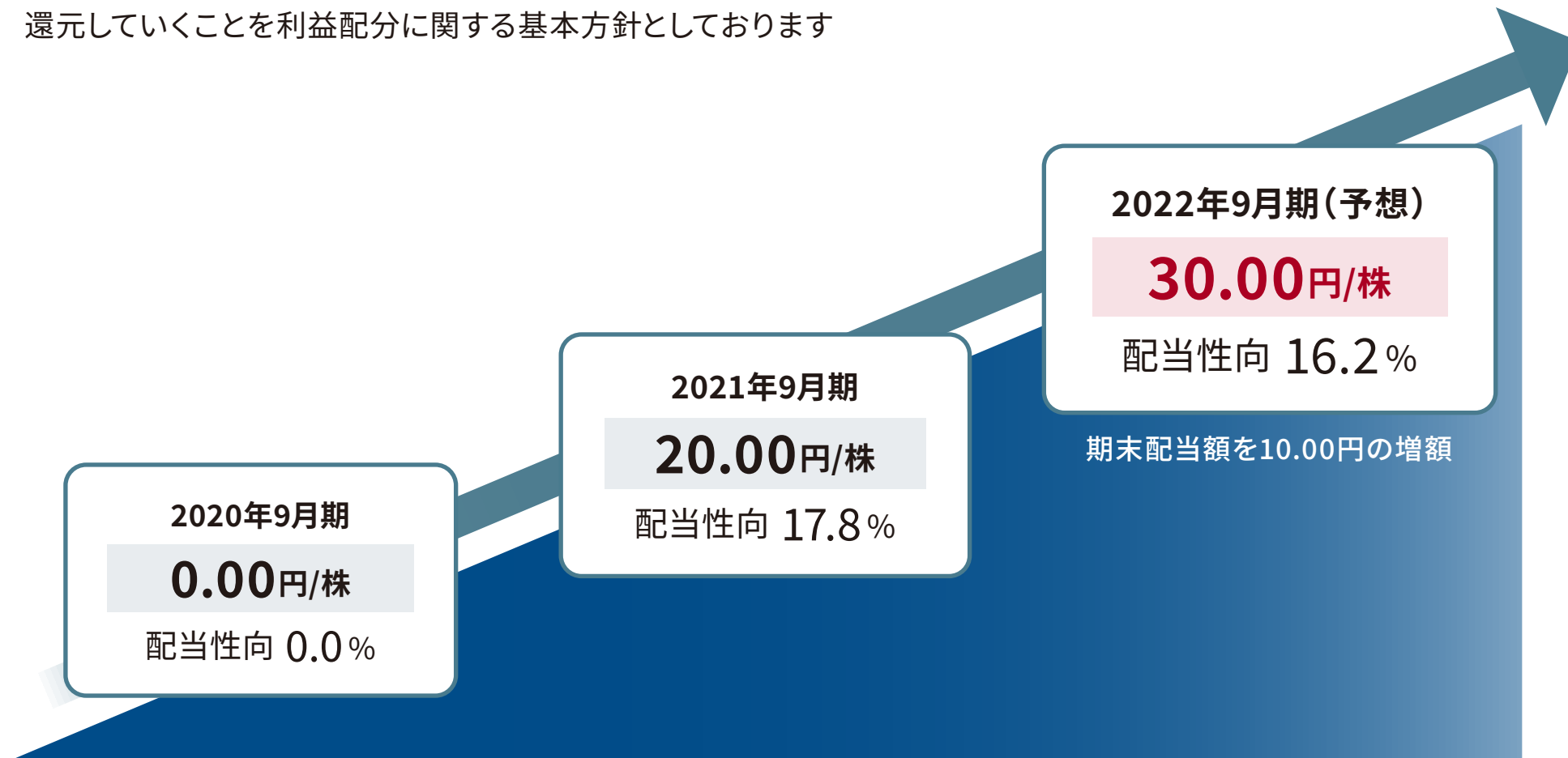
■ 保証委託契約数

(件)



株主還元について

- 企業価値の向上と株主の皆様への利益還元を実施することを経営の重要政策の一つと位置付け、将来の事業拡大に備え、内部留保による経営基盤・財務体質の強化を図りながら、可能な限り株主の皆様へ還元していくことを利益配分に関する基本方針としております



■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

ホームページ <https://azoom.jp/>