

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

代表メッセージ

2018年9月東証マザーズ(現グロース)へ上場後、1度修正した3ヶ年計画が第13期(2022年9月期)で終わり、ほぼ想定通りの結果を残すことができました。そして我々は次の10年の事業について考えを巡らせています。そんな中でまずは原点に立ち返り我々が創業時より変わらず重視している哲学について思いを馳せてみました。

駐車場が空きっぱなしでもったいない。使いたい人がいるのに、貸したい人がいるのに、情報が流通していない。申込書が全てファックスで効率が悪い etc...

昨今、DXというキーワードでまとめられていますが、我々は創業時よりITを活用した効率的な不動産管理にフォーカスした事業展開を行っており、その根本の考え方は『もったいない』を見つけて徹底的に効率化することでした。

世界から『もったいない』を無くそう

『もったいない』はマーケットの歪みです。いち早く歪みを見つけ出し、仕組みやシステムを使って歪みを効率化した時にバリューが生まれ、いずれ我々の収益として還ってくると考えています。これまでは『遊休不動産を活躍する不動産に』という企業理念で事業活動してきましたが、これからの10年ではより本質的な上位概念にブラッシュアップします。不動産業だけではなく、世の中のあらゆる『もったいない』が今後の我々のビジネスターゲットになります。

今後もたくさんの『もったいない』を見つけだし、それを速やかに事業化し、社会を効率化しながら業績を伸ばすという両軸の観点を持って、事業成長を加速させていきます。

代表取締役社長 菅田洋司

企業理念

MISSION

世界から「もったいない」をなくそう

VISION

世の中の遊休資産を活躍する資産に

ASSETS
×
TECHNOLOGY



Mission

- 企業理念 **世界から「もったいない」をなくそう**
- 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 466百万円 (うち資本準備金409百万円)
- 発行済株式数 3,000,400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 198名 (単体)、268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%)

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 管理担当 | 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 | 櫛木 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 横浜ランチ開設
- 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
- 12月 マスターリース受託台数15,000台を突破
株式会社ダイバース設立
- 2022 ● 4月 東京証券取引所市場区分の見直しにより、グロース市場へ移行
- 9月 マスターリース受託台数18,000台を突破
- 11月 月極駐車場管理者向けサービス「CarParking One」をリリース
社用車契約管理サービス「Tomemiru(トメミル)」をリリース

CarParking One



Tomemiru



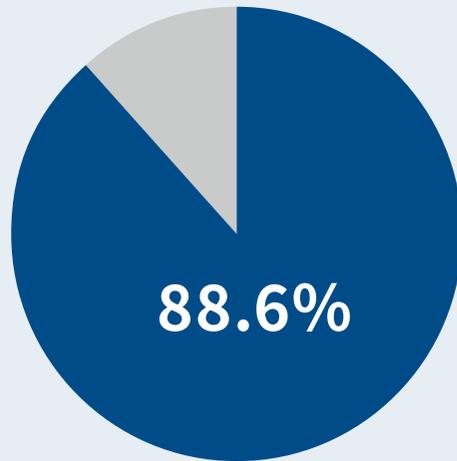
02 | ビジネスモデル

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

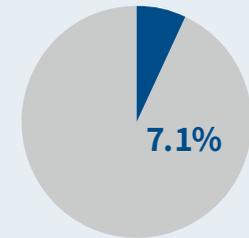
ストックビジネス



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

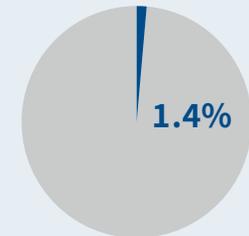
駐車場紹介サービス **フィービジネス**

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

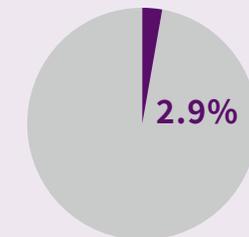
- ・時間貸し駐車場
- ・屋外広告スペース
- ・コインパーキング
- ・検索サイト、スマート空間予約など
- ・(時間貸し駐車場検索サイト)



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



※2022/9期4Q実績より作成

運営サービス



月極駐車場検索 / 駐車場サブリース



空き駐車場活用



月極駐車場管理者向けサービス



社用車契約管理サービス



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



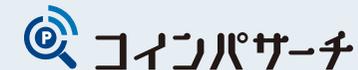
WEB予約管理システム



屋外広告情報サイト



コインパーキング検索



CGWORKS

ビジュアライゼーション事業

3DCG

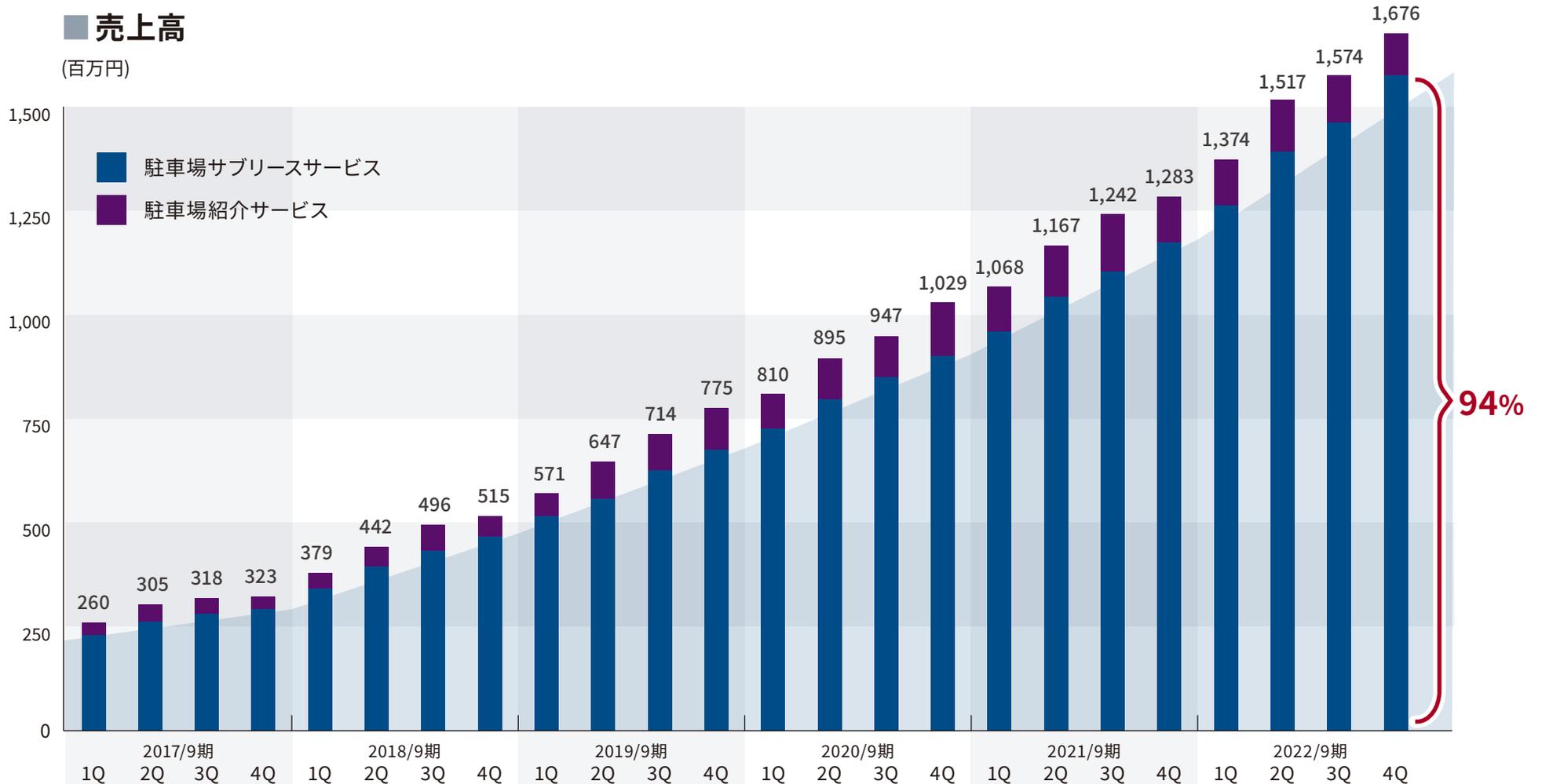
VR/AR/MR開発

バーチャルECショップ制作



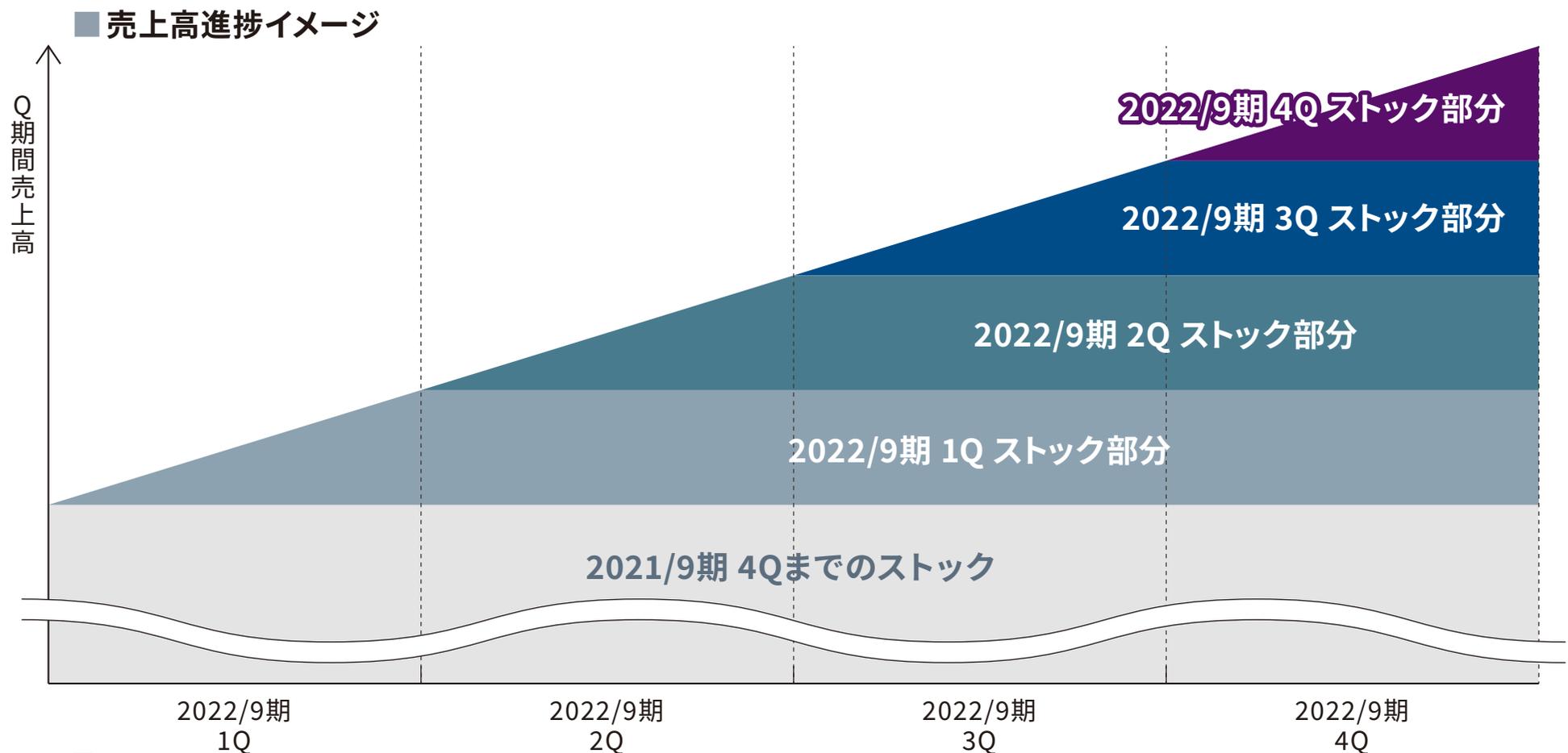
ストック収入ベースのビジネスモデル

- 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
(ストック収入の割合はQごとに増加している)



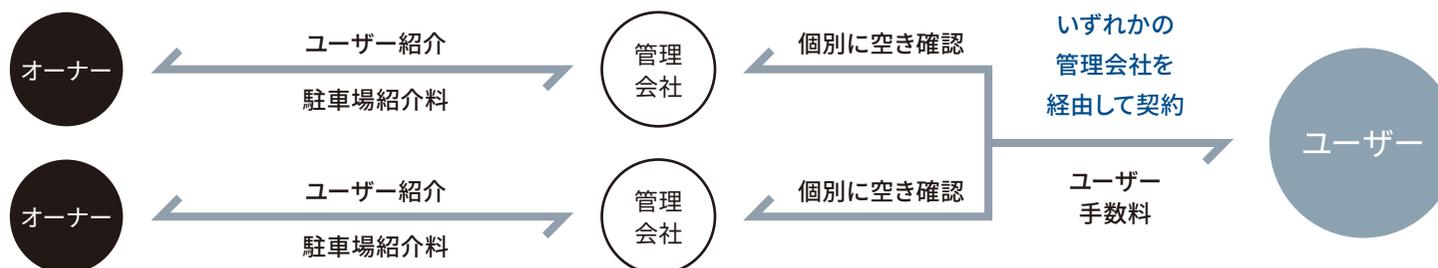
四半期売上進捗イメージ [遊休不動産活用事業セグメント]

- 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

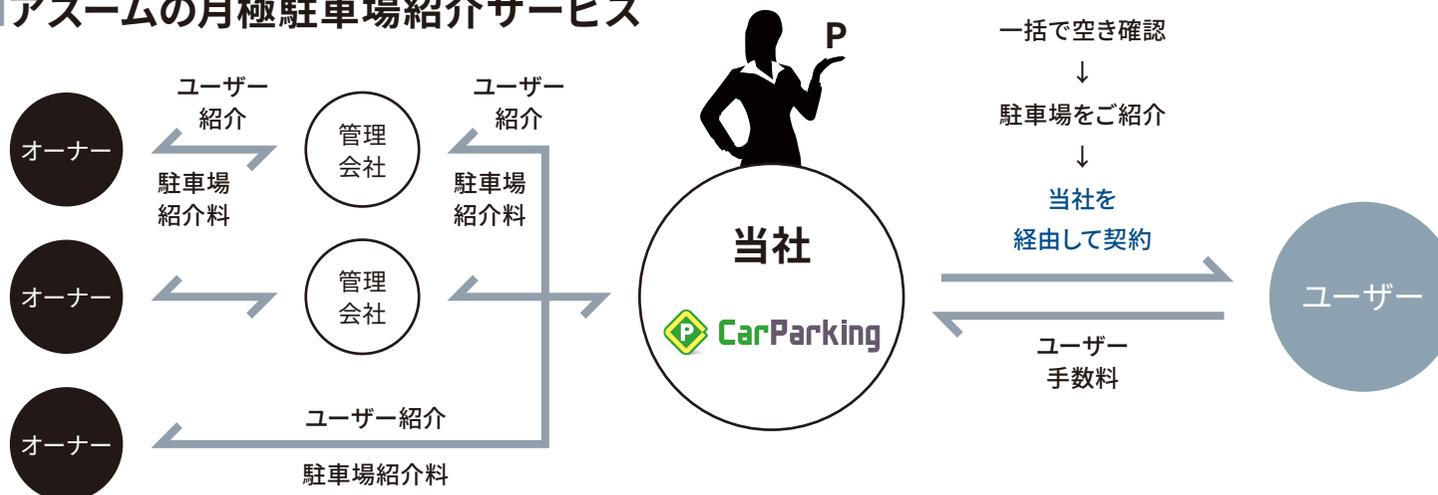


ビジネスフロー [月極駐車場紹介サービス]

■これまでの商習慣



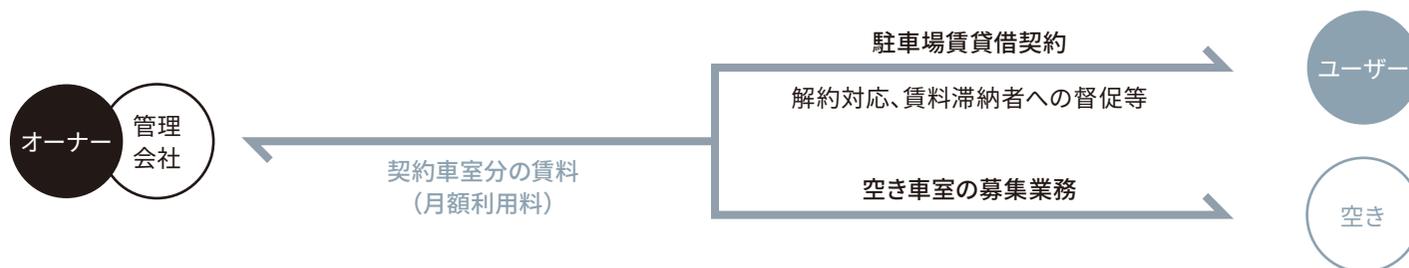
■アズームの月極駐車場紹介サービス



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

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

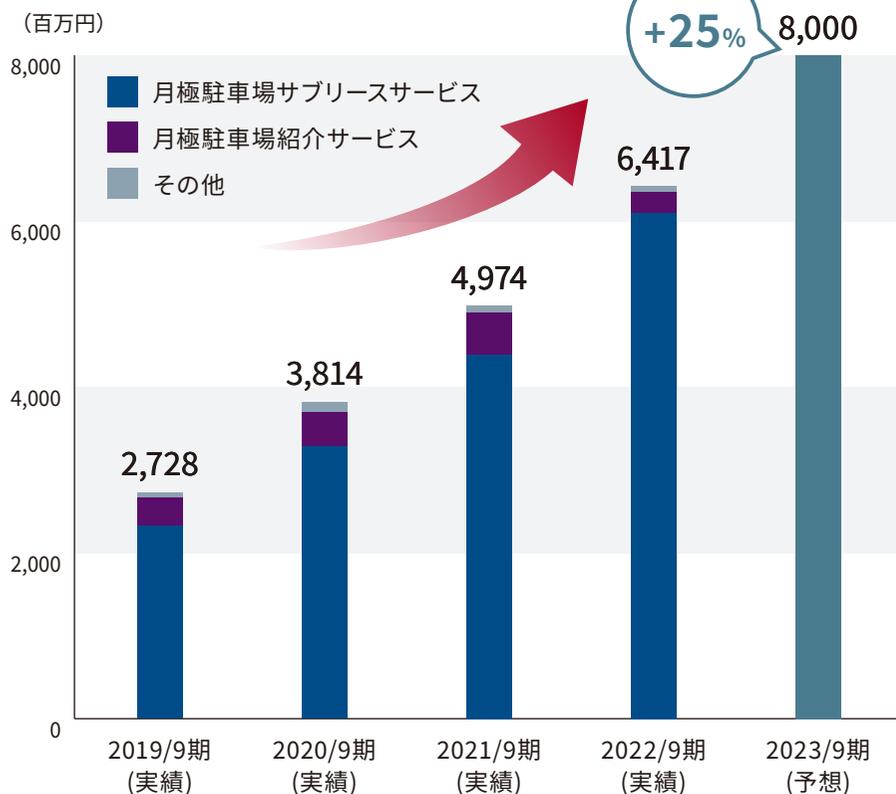


$$\text{売上総利益} = \text{月額利用料} \times \text{稼働台数} - \text{保証賃料} \times \text{受託台数}$$

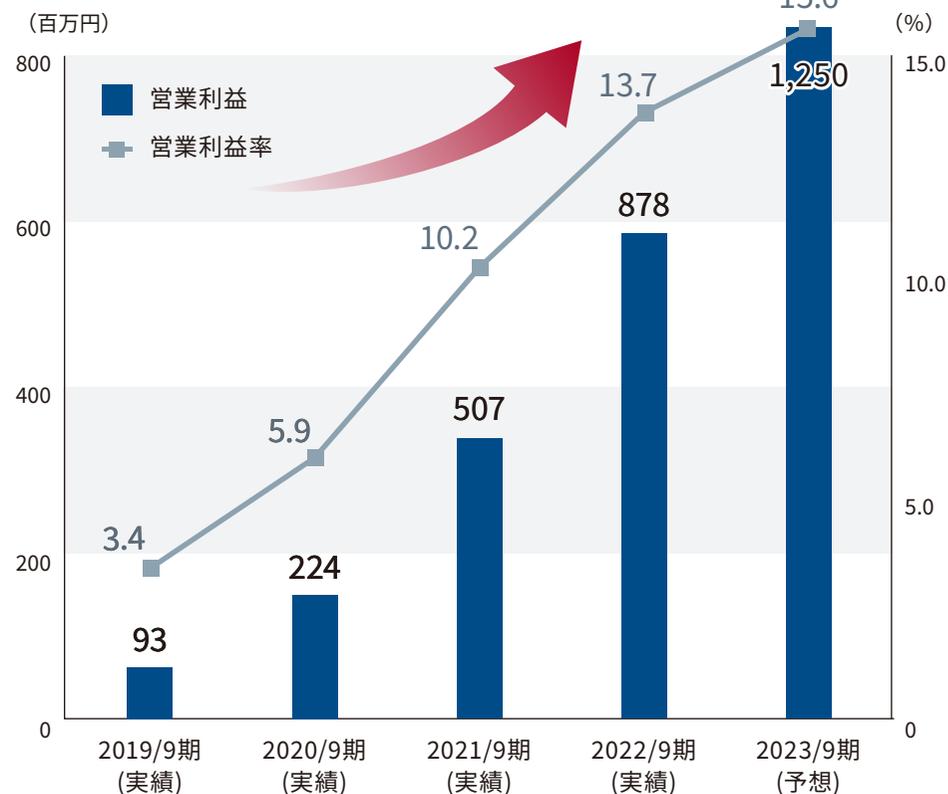
業績推移

- 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

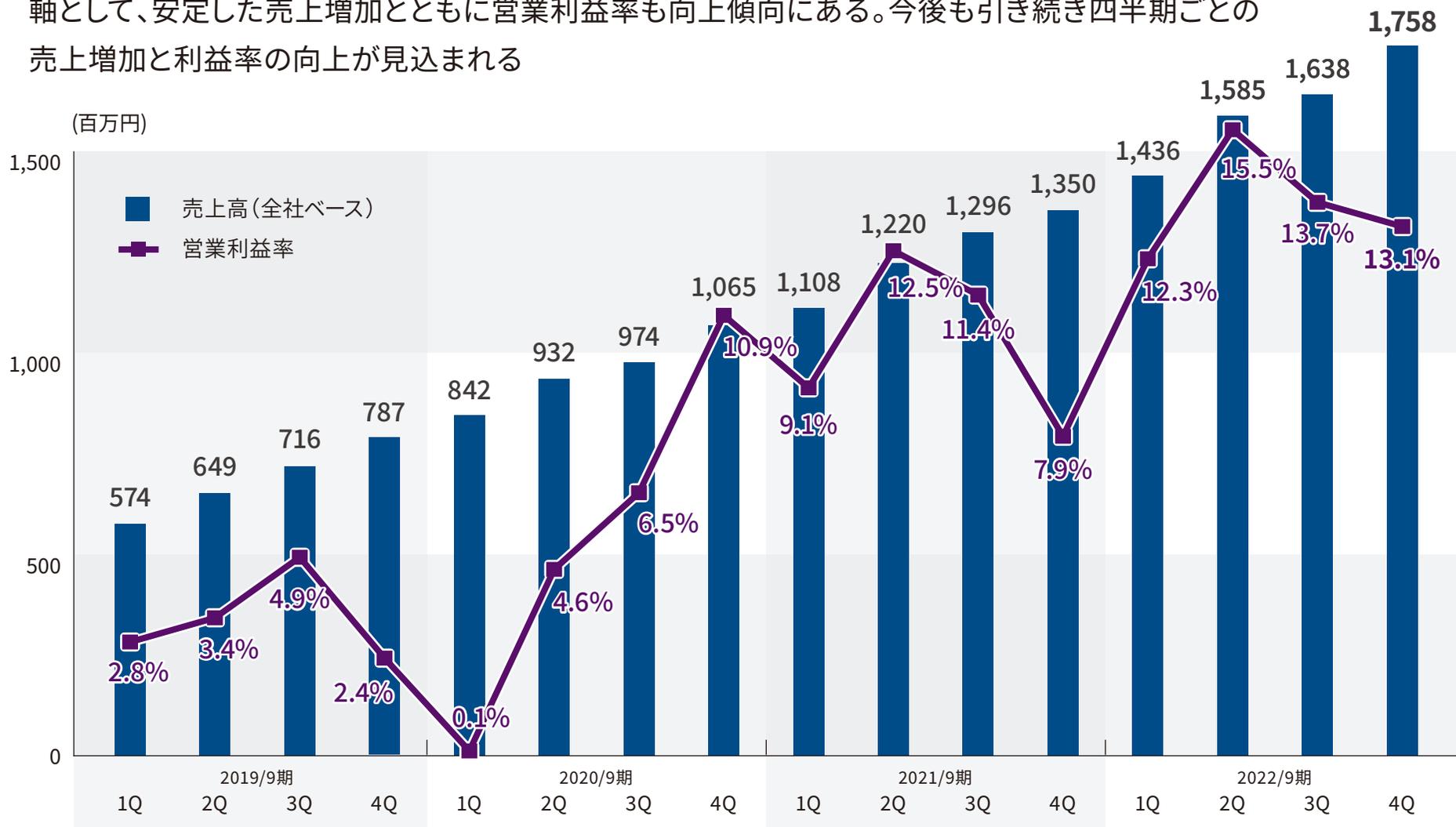


■ 営業利益の推移



QoQの売上高・営業利益率の推移

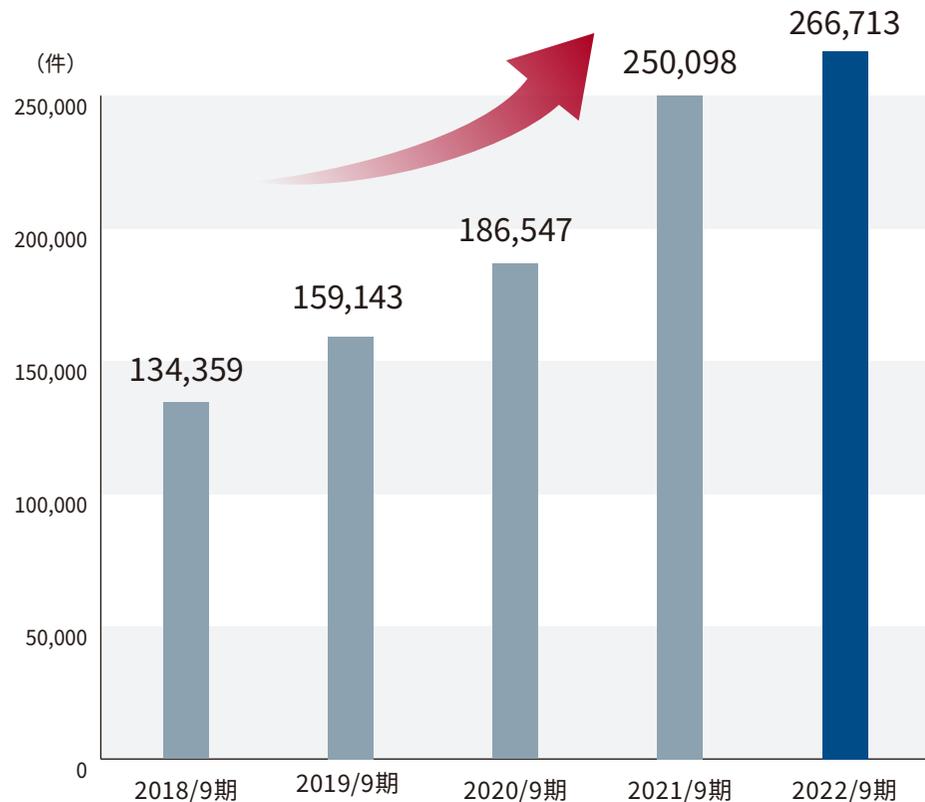
- Qごとに利益率の変動はあるものの、サブリースサービスを中心としたストック型の収益拡大を軸として、安定した売上増加とともに営業利益率も向上傾向にある。今後も引き続き四半期ごとの売上増加と利益率の向上が見込まれる



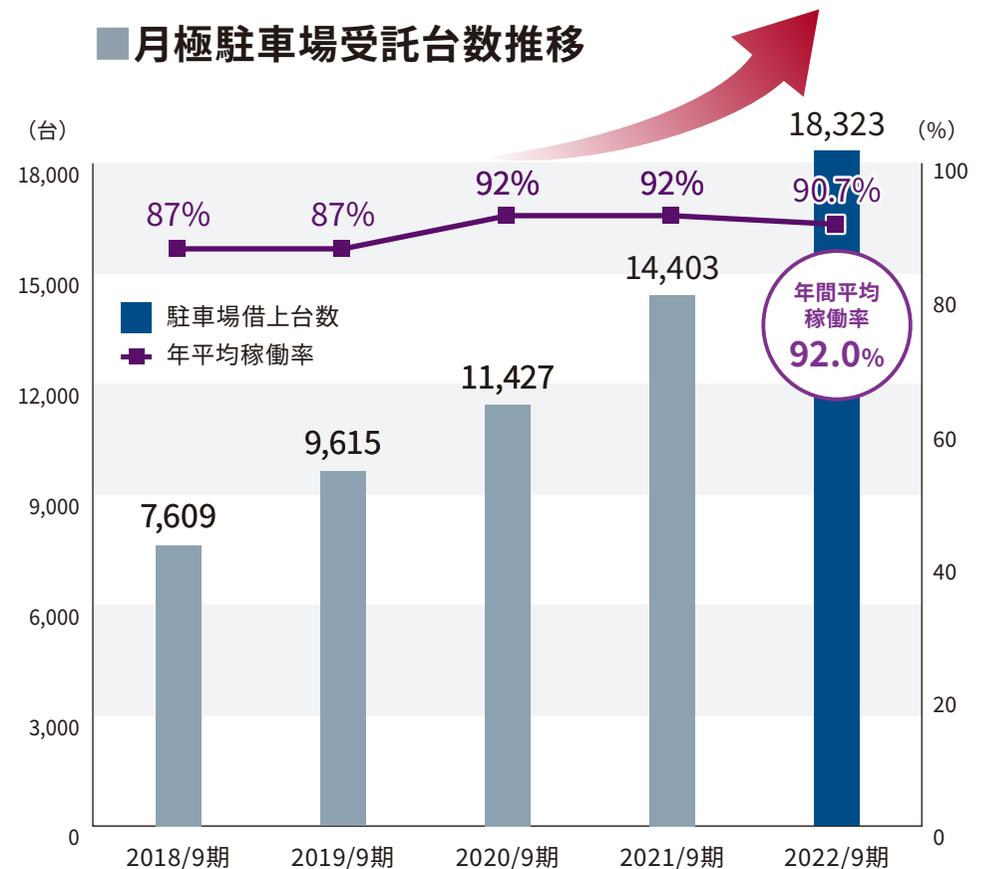
KPI推移【駐車場サブリースサービス】

- 4Q末にて受託台数の増加が集中したため、期末時点稼働率は一時的に減少 (YoY Δ 1.3pt) しているが、年間平均稼働率は92.0% (YoY \pm 0.0pt) と高水準を維持
- 4Qでの受託台数増加は来期のサブリース売上の増加にさらに大きく貢献する見込み

■ 問合せ件数推移



■ 月極駐車場受託台数推移



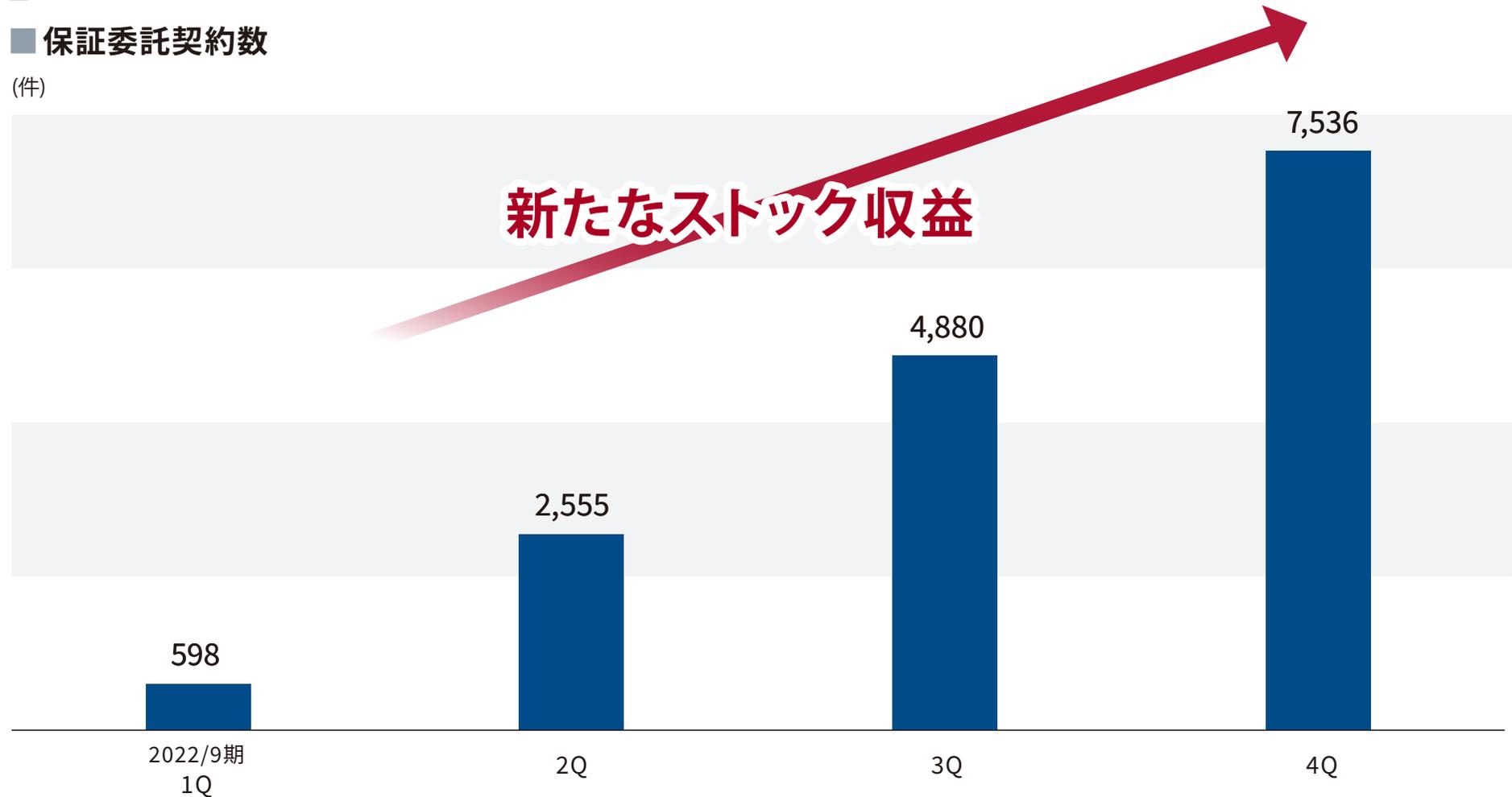
KPI推移【月極駐車場賃料保証委託サービス 株式会社鉄壁】

- 2021年11月にサービススタート。4Q末時点で7,536契約を獲得、今後もさらなる契約積み上げを想定

KPI推移

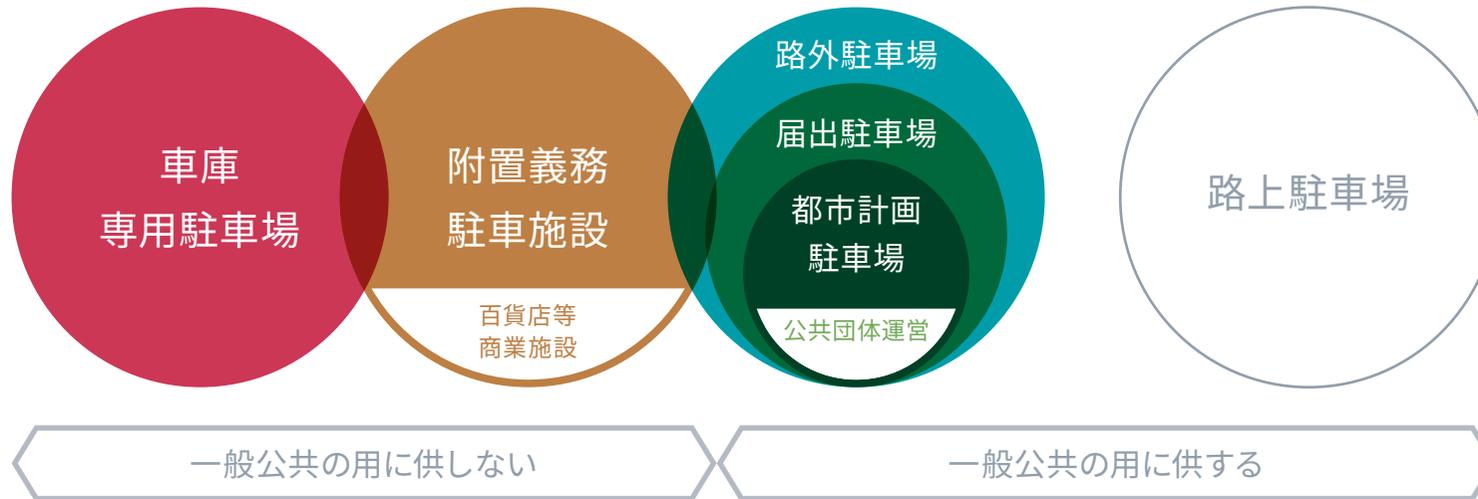
■ 保証委託契約数

(件)



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(344万台)

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]

当社が主に扱う駐車場

● 届出駐車場(188万台)

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(11万台)

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]

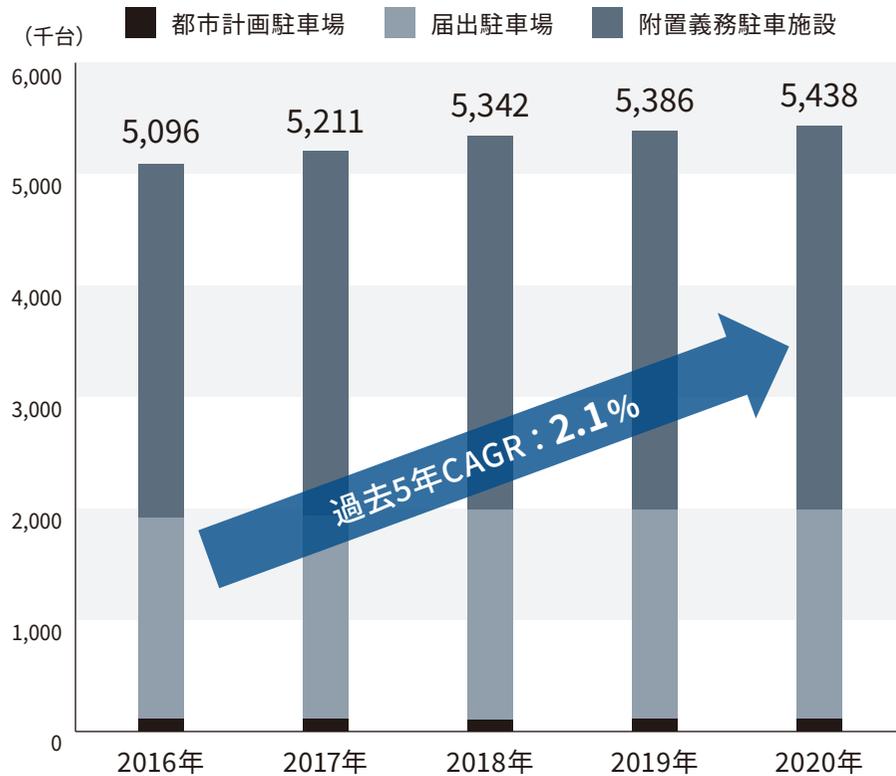
※台数データは2021年末

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

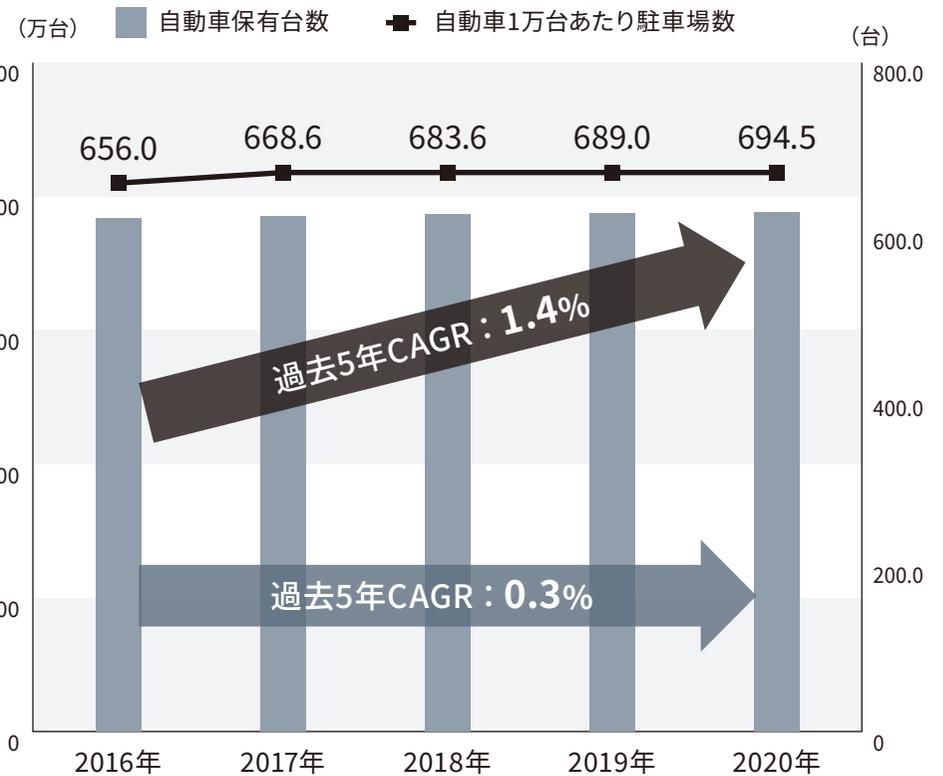
- 国内駐車場台数は増加基調だが、国内自動車保有台数は7,000万台後半で推移
(種別別では商業ビル、マンション件数の増加により、附置義務駐車施設の増加が顕著)
⇒空き駐車区画の活用ニーズが高まる

国内駐車場台数推移



出所: 令和3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

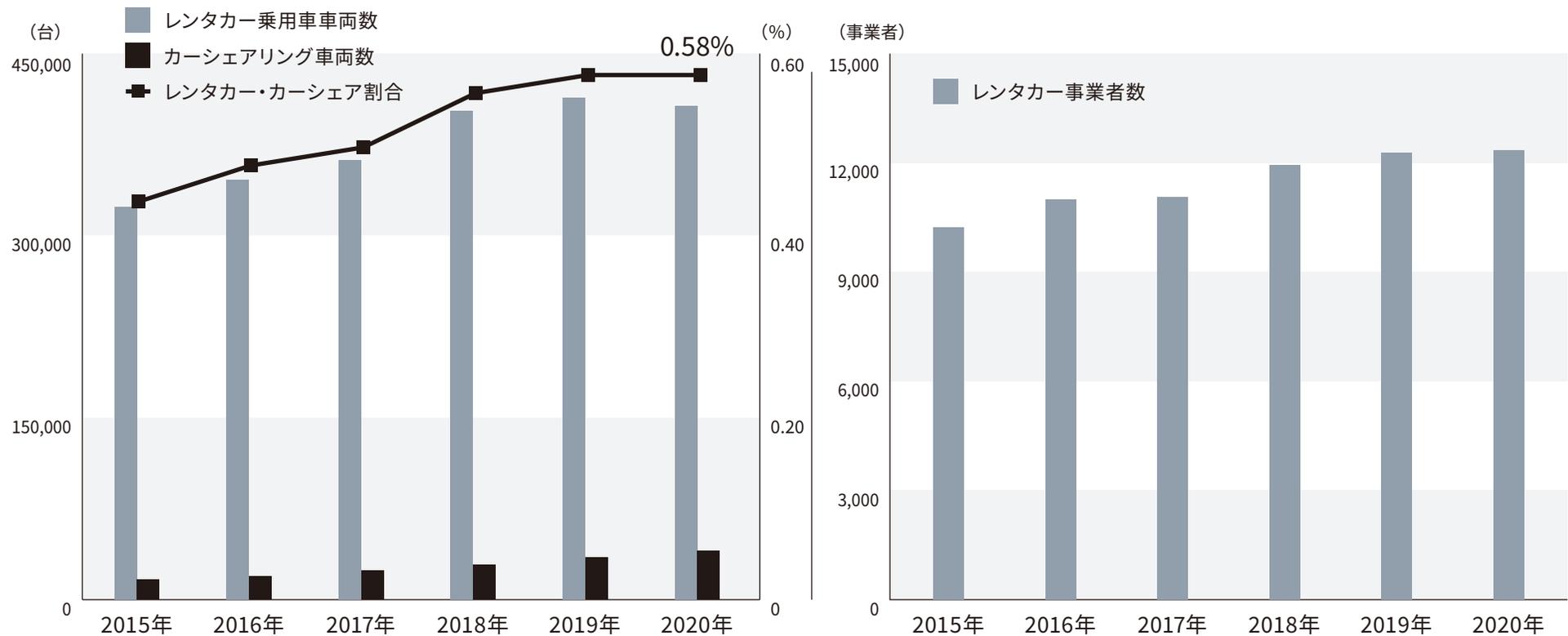
国内自動車保有台数推移



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

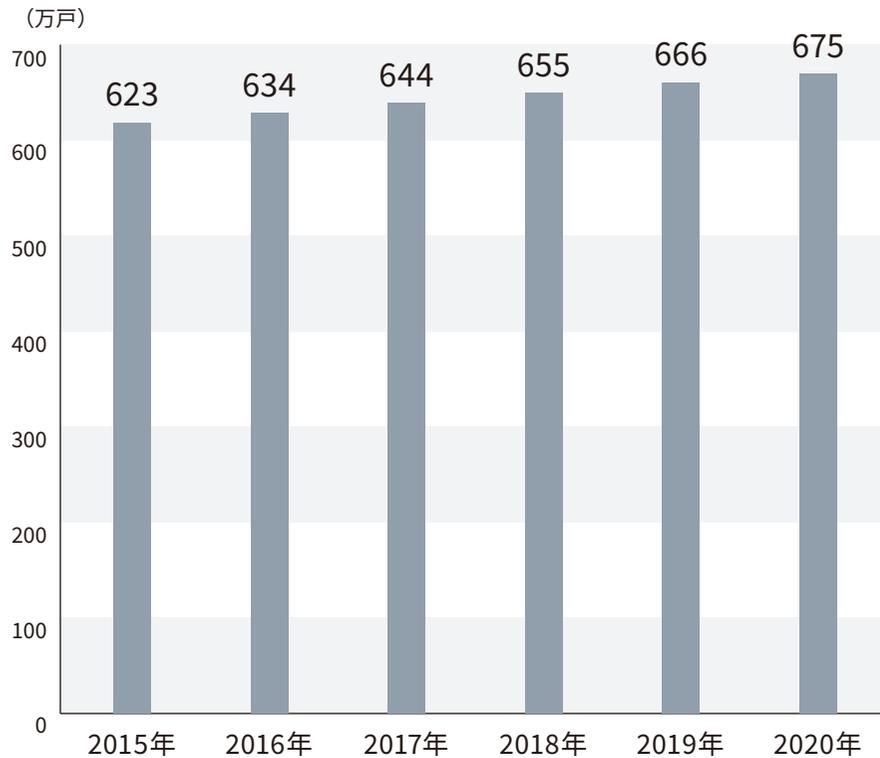


出所:公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団「わが国のカーシェアリング車両台数と会員数の推移」
国土交通省「レンタカー事業者数及び車両数の推移」より当社作成

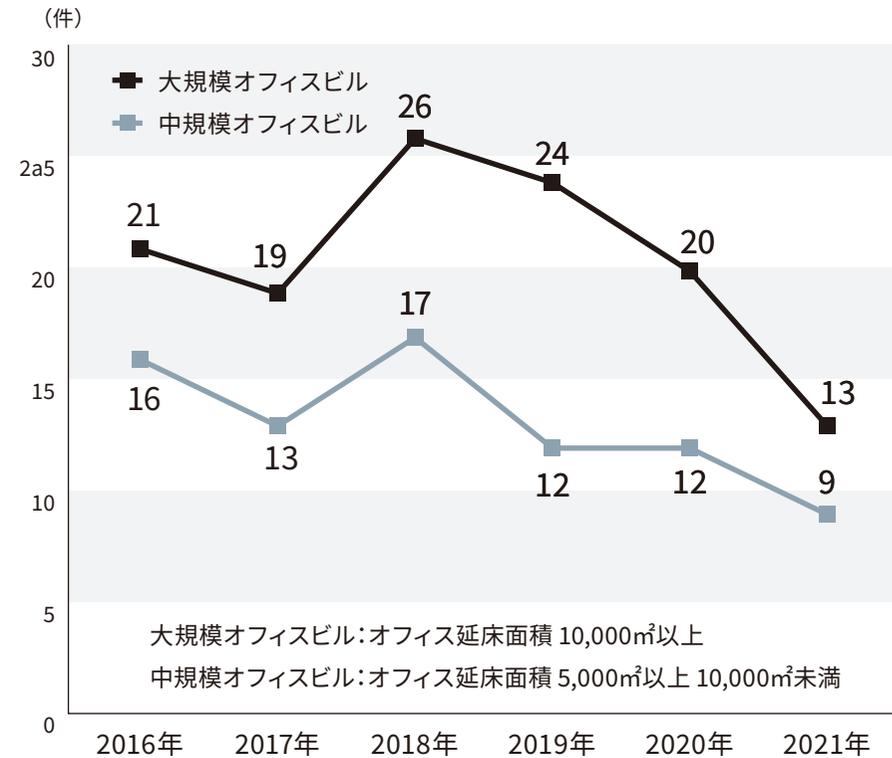
マンション・オフィスビルの動向

- 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、引き続き10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

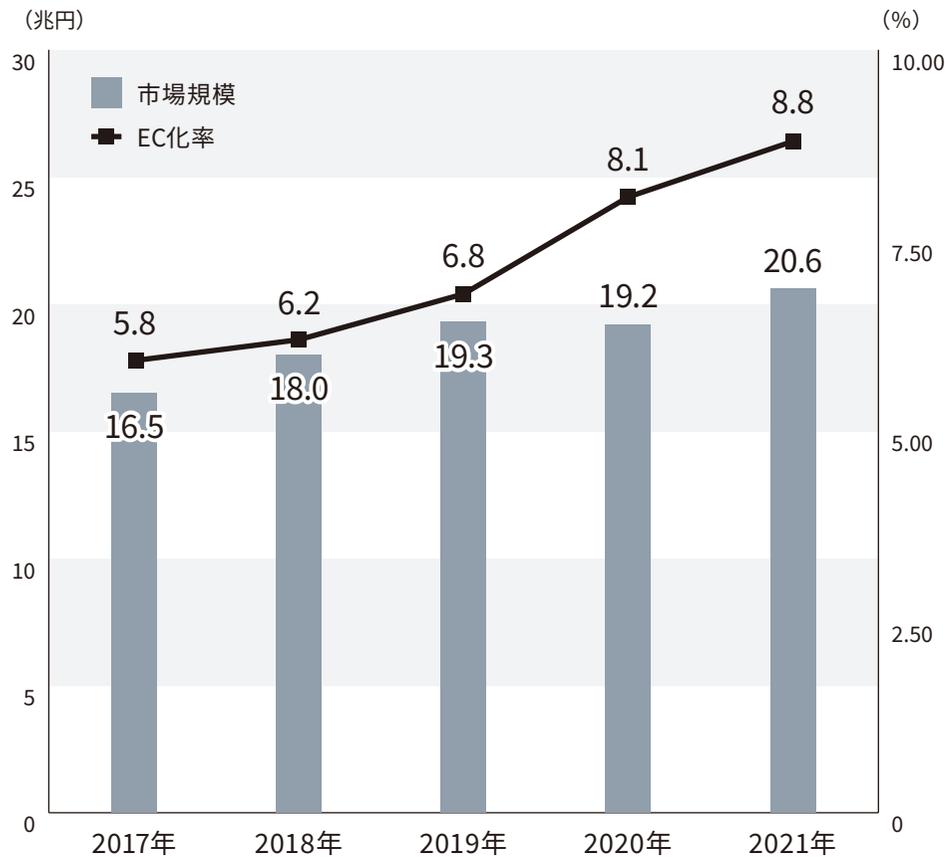


出所(左): 令和3年度 住宅経済関連データ(国土交通省)より当社作成
出所(右): 東京23区の大規模オフィスビル市場動向調査2022(森トラスト(株))より当社作成

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)		
	2020年	2021年	伸び率
物販系分野	122,333	132,865	+8.61%
デジタル系分野	24,614	27,661	+12.38%
サービス系分野	45,832	46,424	+1.29%
(うちその他※)	(6,036)	(6,398)	(+6.00%)
全分野平均			+7.35%

※「その他」には住宅関連が含まれる

EC化率の余白91.2%に対して、伸び率の平均は前年比7.4%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

月極駐車場サブリースサービス 成長ポテンシャル(TAM)

日本全国：344万台 / ARR：1.2兆円

既存事業主要エリア：220万台 / ARR：7,900億円

(東京都・神奈川県・大阪府・愛知県・北海道・福岡県)

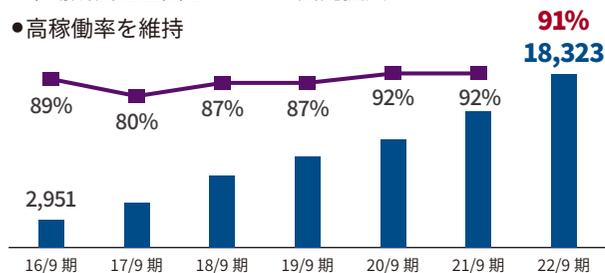
既存事業エリア 深掘り

エリアを厳選した上での
事業エリア 拡大

当社受託数：1.8万台 / ARR：65億円 **Azoom**

当社受託台数推移

- 市場成長を上回るペースで受託拡大
- 高稼働率を維持

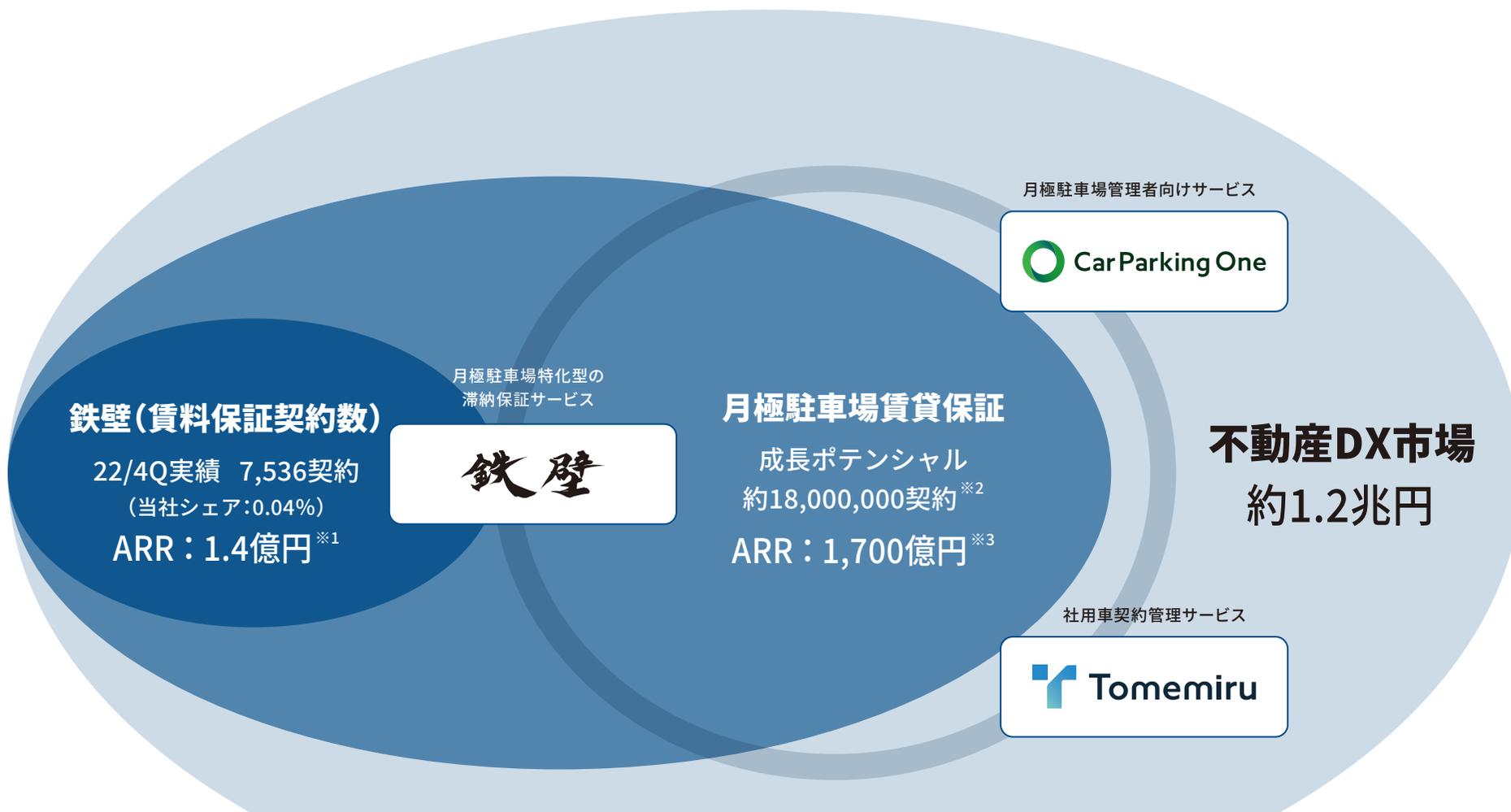


全国シェア
0.5%程度

事業エリアシェア
0.8%程度

出所：令和3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)、当社開示資料
※全体データは2020年時点を使用。TAMの試算においては、(当社2022/9期末時点のサブリースサービスARR÷期末受託駐車場台数)×全駐車場台数と仮定

不動産DX市場及び鉄壁(駐車場賃料保証) 成長ポテンシャル(TAM)



出所:総務省統計局「平成30年土地住宅統計調査」、一般財団法人自動車検査登録情報協会「令和4年都道府県別・車種別保有台数表」、「矢野経済研究所「2021年不動産テック市場の実態と展望」(2021年7月)より当社加工

※1 2022年9月末時点の鉄壁の月末ストック売上実績より年換算を行いARRを算定

※2 駐車場紹介・サブリース当社実績エリア、各都道府県の共同住宅割合等を勘案し、各都道府県自動車保有台数から駐車場保管に月極料金が発生している契約数を当社試算

※3 ※2の総契約数に、当社サブリース実績及び保証委託料率から算定した月額ストック売上を年換算して想定成長ARRを試算

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



※大手各社HPより当社調べ

当社の特長



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

販売力① [日本最大級の月極駐車場検索サイト]



月極駐車場関連で**4冠**達成



累計問い合わせ件数



年間問い合わせ件数



年間利用者数



月極駐車場掲載数

日本マーケティングリサーチ機構調べ 調査概要：2022年10月期_月極駐車場検索サイトに関する指定領域における市場調査

サービス開始からの累計問い合わせ件数 / 直近1年間の問い合わせ件数 / 年間のサイト訪問者数 / 月極駐車場自体の箇所数

掲載物件数
約**53,000**件

年間成約数
約**15,000**件

自社の直営運営台数
16,000台以上

自社の直営稼働率
約**92%**

掲載物件数は2022年10月、年間成約数は2021年7月～2022年6月、直営運営台数・稼働率は2022年6月時点実績

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

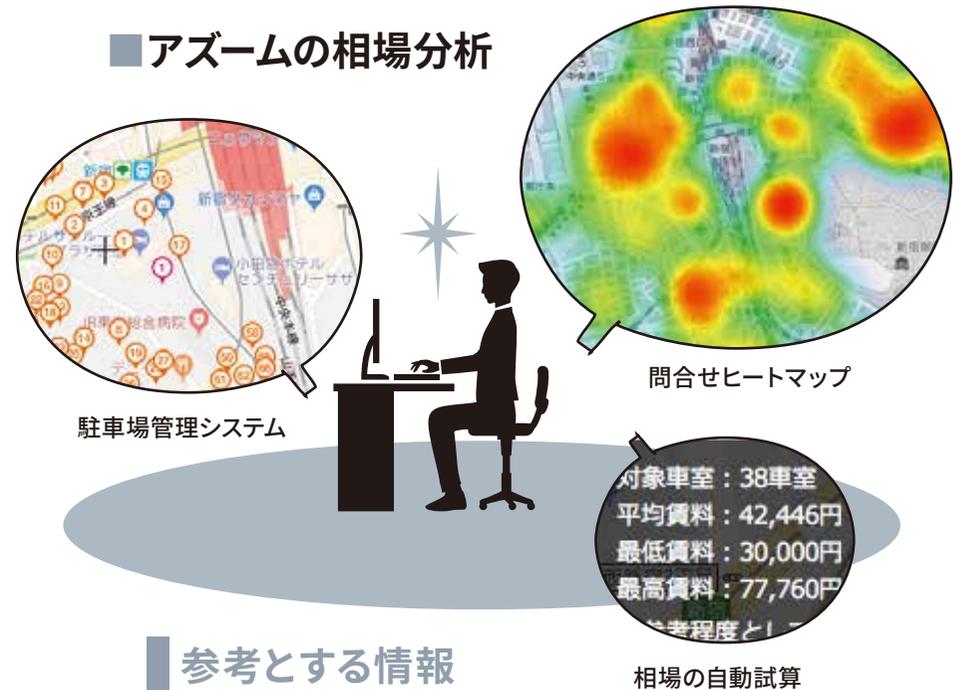
提案の都度、物件周辺の
最新相場を足で確認



■ 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

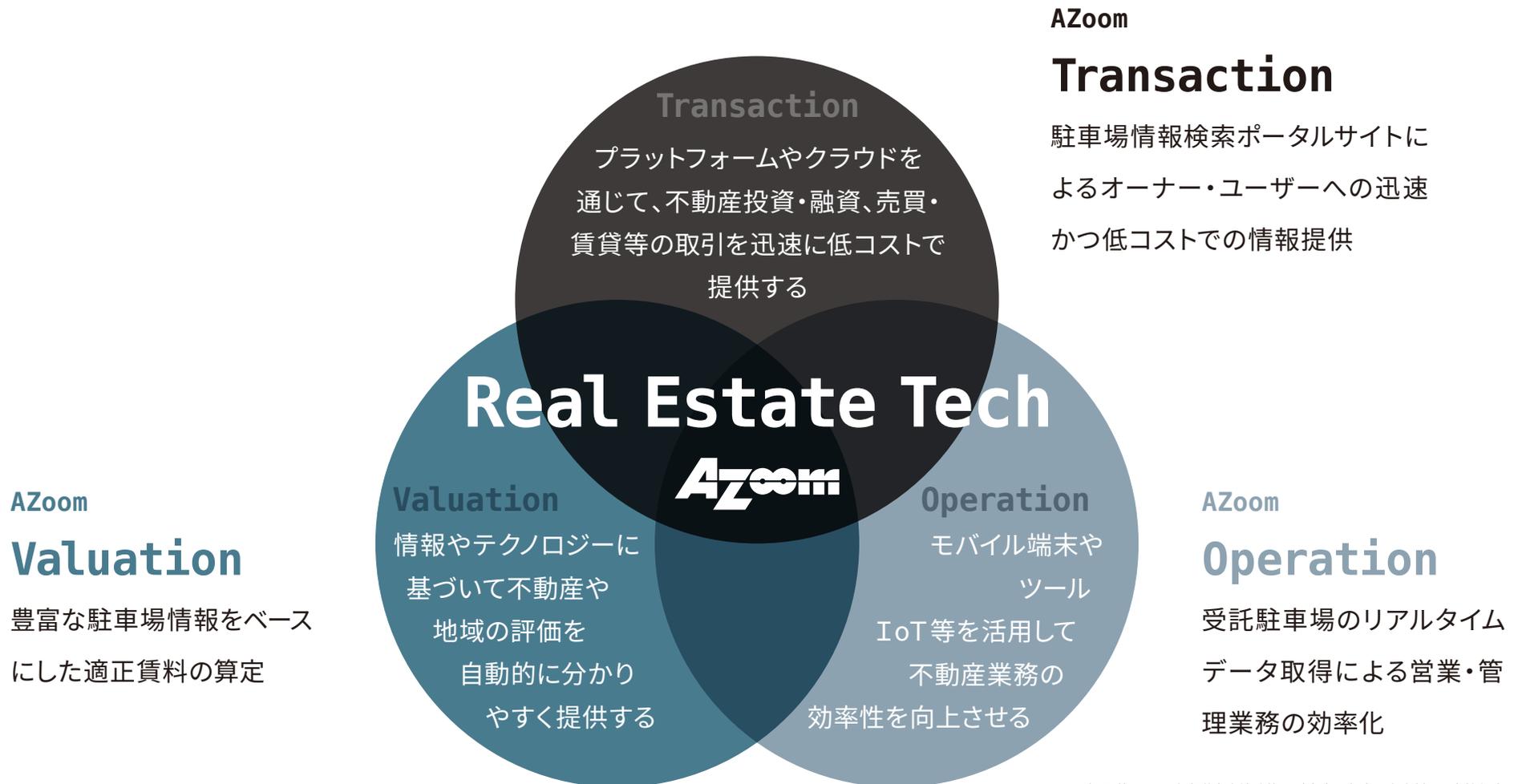
月極駐車場

オーナーへ

強い訴求力

IT活用力① [サマリー]

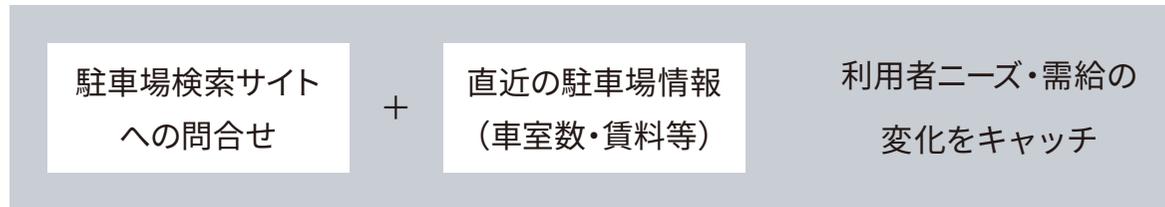
- 不動産テックの活用により、事業拡大スピード加速、適正賃料評価、業務効率化を推進



出所:第25回国土審議会土地政策分科会企画部会配布資料より当社作成

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 [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

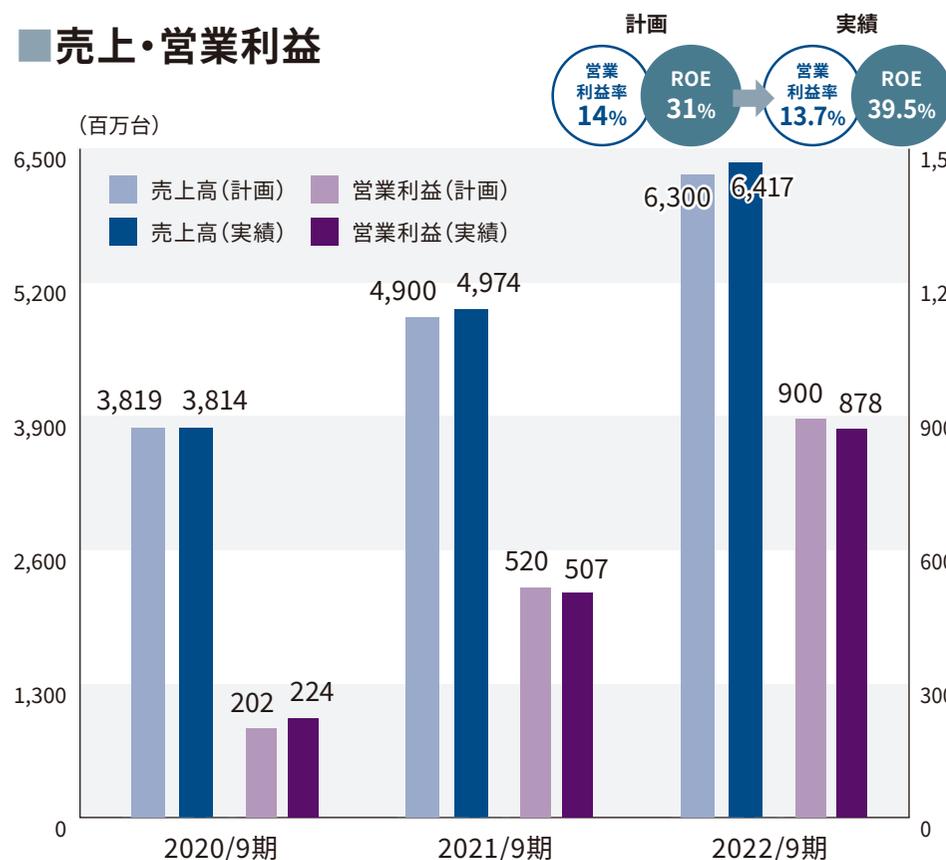


05 | 事業計画

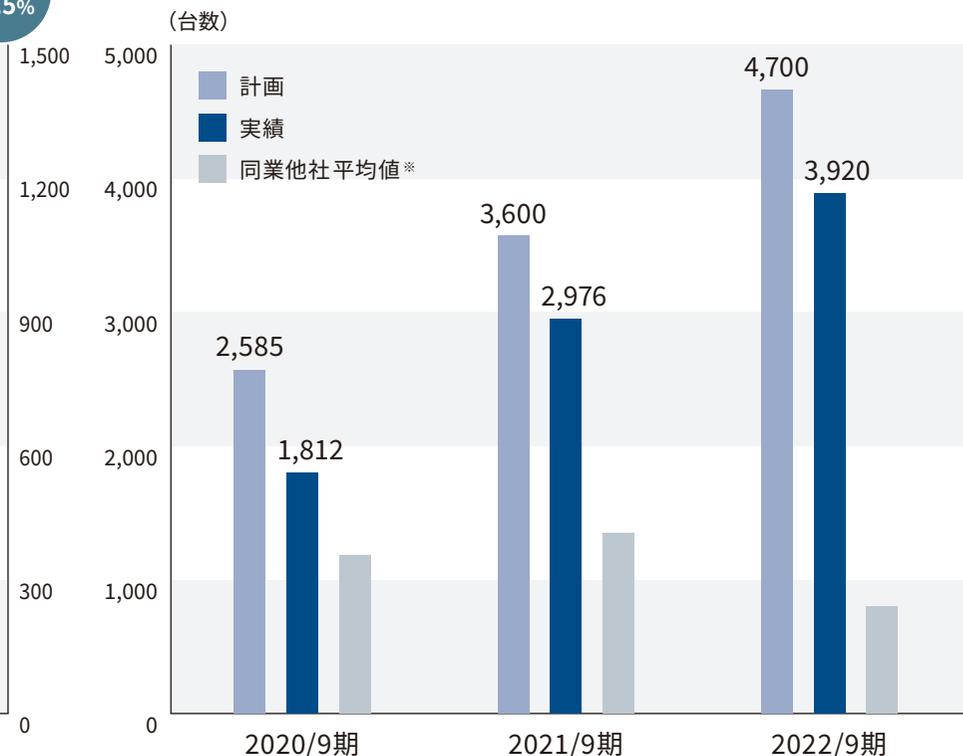
前中期経営計画(2020-2022)の振り返り [計画と実績比較(PL及びKPI)]

- 売上高・営業利益、利益率及びROEともにほぼ計画通りの推移を達成
- 受託台数は計画を下回ったものの、1台当たり粗利を向上させるなどの施策により売上・利益達成に寄与
また、同業他社平均値比較においても高い成長性を実現できている

■ 売上・営業利益



■ 駐車場受託台数(純増数)



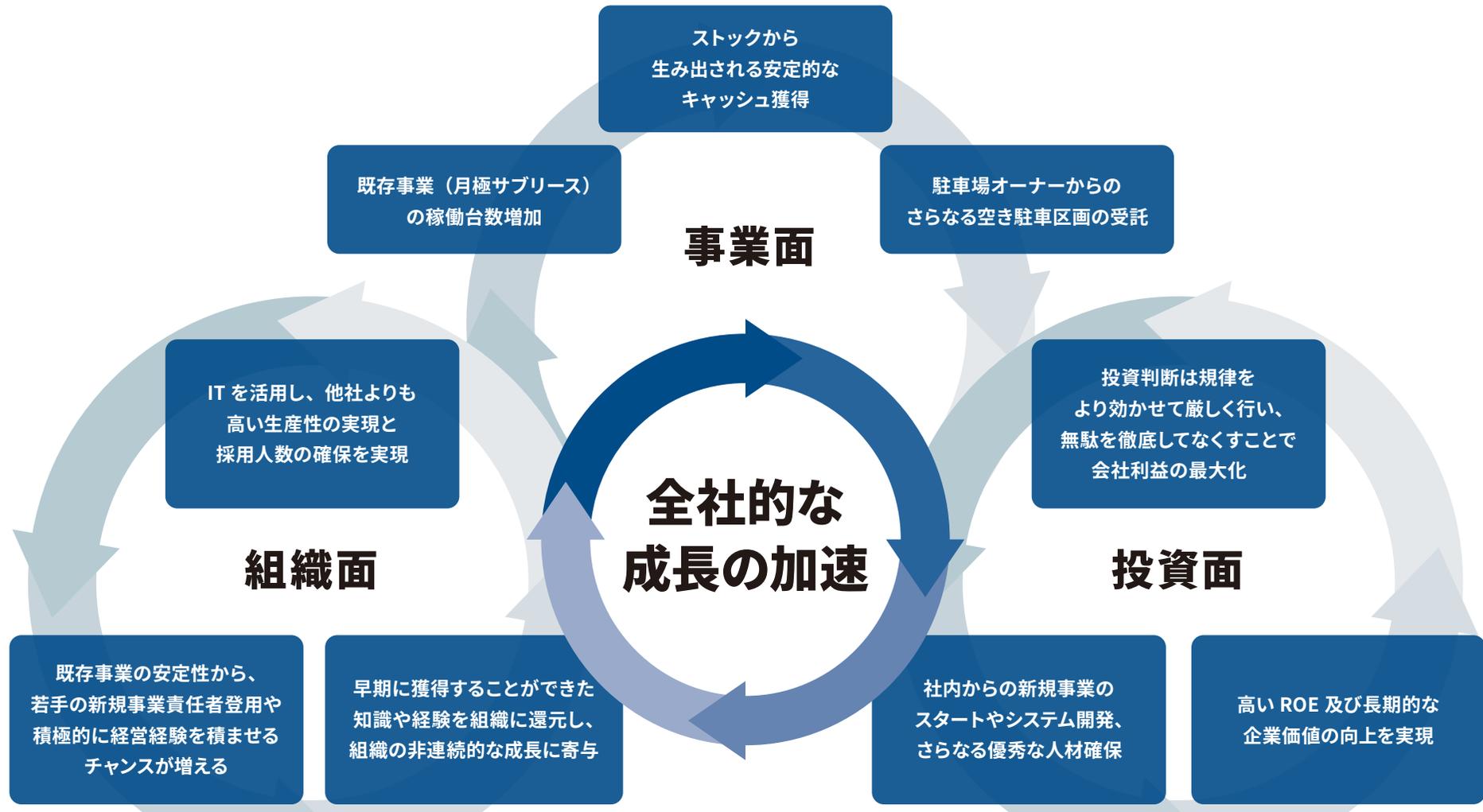
※同業他社IR資料公表数値より当社加工

今後の方向性 [上場から現在までの歩み]

	IPO 時	現在～中長期イメージ
企業理念	世の中の遊休不動産を活躍する不動産に	世界から「もったいない」をなくそう
ビジネスモデル	月極駐車場プラットフォーム運営及びサブリース	遊休資産活用バーティカル SaaS*
事業ドメイン (グループ会社)		     
提供サービス 概要	月極駐車場紹介 / 月極駐車場サブリース 	月極駐車場サブリース / 紹介 月極駐車場特化型 滞納保証サービス 月極駐車場管理 DX システム 空きスペース予約管理システム 人材紹介サービス・マッチングサービス 3DCG・オープンオフィス VR サービス など     
収益構造	ストック型 80% フロー型 20%	ストック型 90% 以上 フロー型 10% 以下

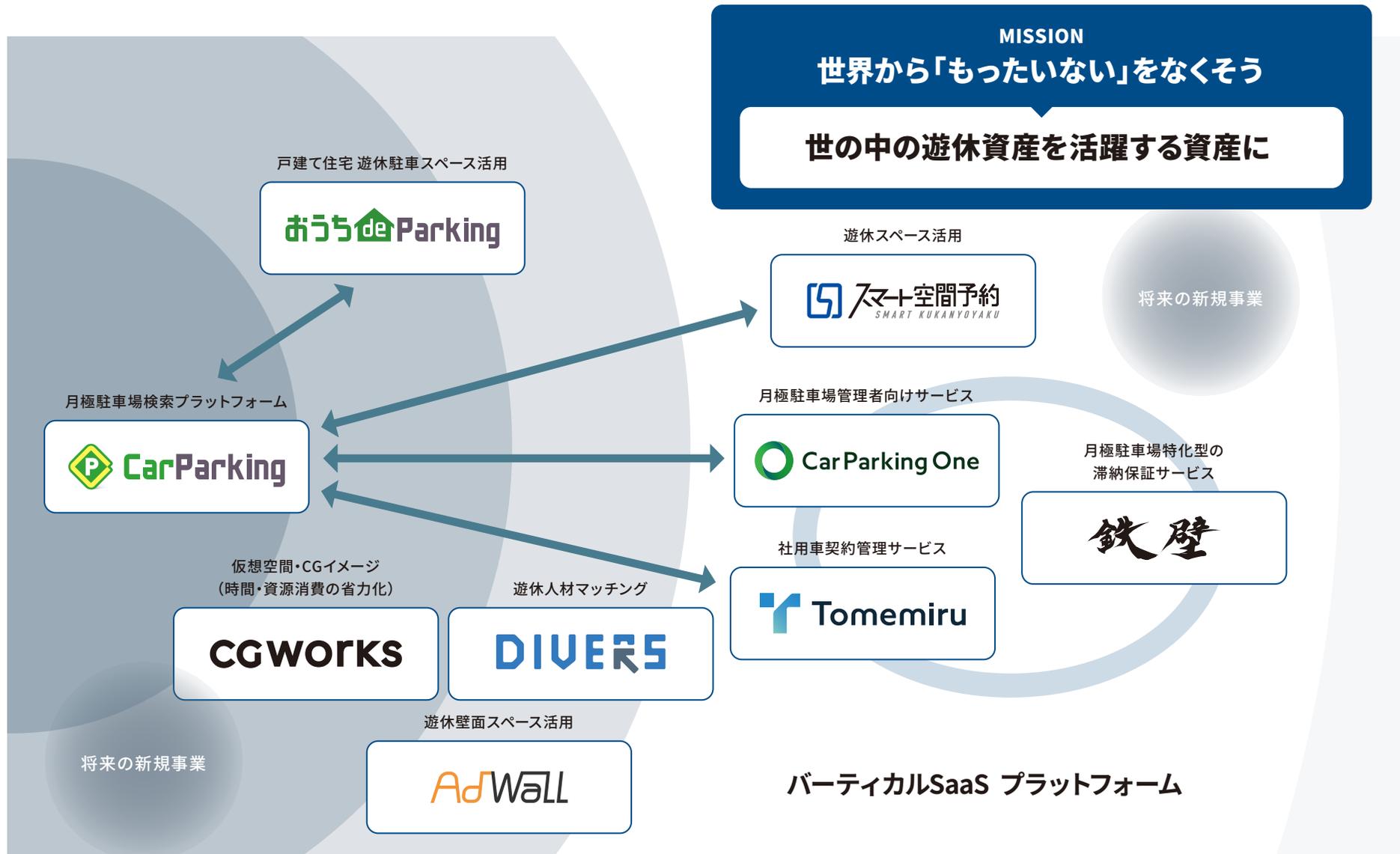
*バーティカルSaaSとは、「業種が限定されるSaaS」を指し、業種毎に特化した機能を持つため、業界に特有の問題を解決できるという特徴を持っております

今後の方向性 [安定的かつ高い成長性の実現]



事業、投資、組織面において好循環を生み出すことを最優先することで、既存事業（月極駐車場サブリース）の安定的かつ高い成長性を実現、そして好循環により生み出された人材、事業ノウハウ、財務面を関連する領域へとさらなる拡大投資を行い、全社的な成長を加速させていく

今後の方向性 [新ミッションに基づいた事業展開イメージ]



中期成長戦略 [事業成長イメージ]

- 既存領域のみならず、関連する新領域におけるストック拡大も目指す
- ITを駆使した効率的な事業運営による利益率向上を図り、中長期的な企業価値向上を目指す

01 | 既存領域(駐車場サブリース)のさらなるストック拡大

⇒受託台数の増大、展開エリアの拡大・深堀り

新規事業の育成・開発

02 | 関連する新領域(遊休資産活用バーティカルSaaS)でのストック獲得

⇒ITを活用したさらなるDX推進

遊休資産活用バーティカルSaaS
ストック収益

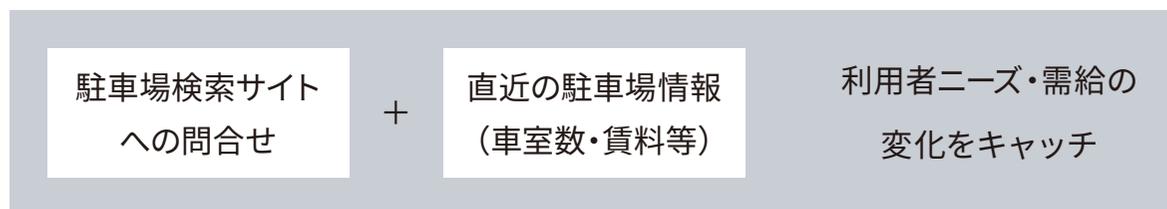
03 | さらなる事業領域の拡大

⇒新ミッションに基づく遊休資産全般への収益機会拡大

サブリースサービス ストック収益

01 | 既存領域(サブリース)のストック拡大 [不動産×ITの活用]

- 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



01 | 既存領域(サブリース)のストック拡大 [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 | 既存領域(サブリース)のストック拡大 [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

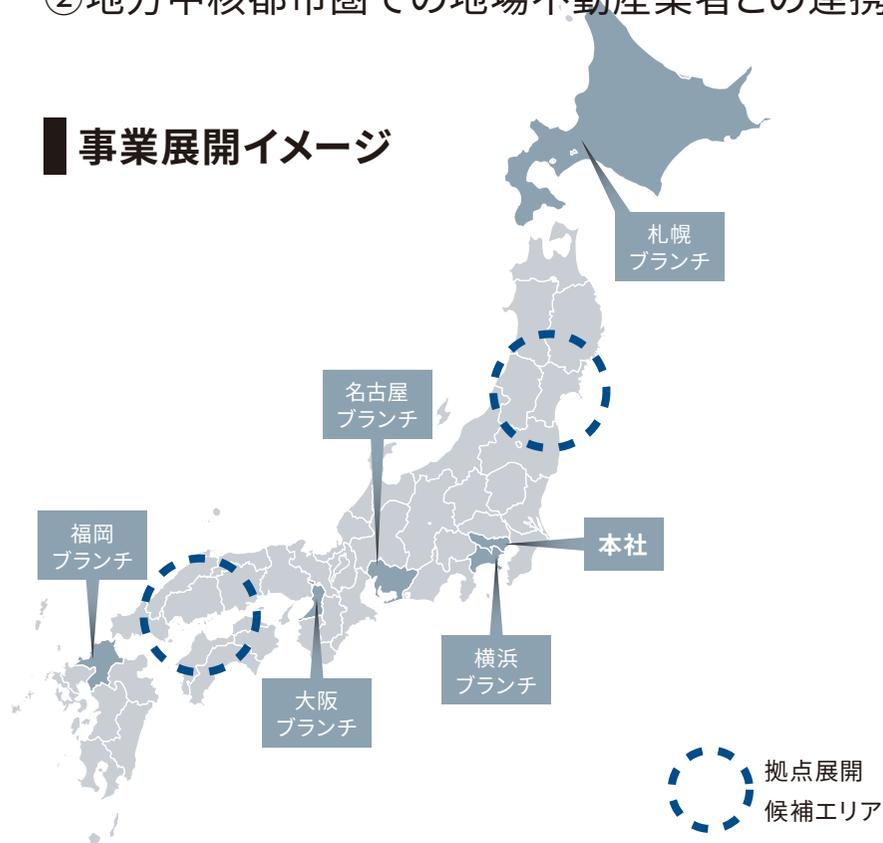


01 | 既存領域(サブリース)のストック拡大 [事業展開エリアの拡大・深堀り]

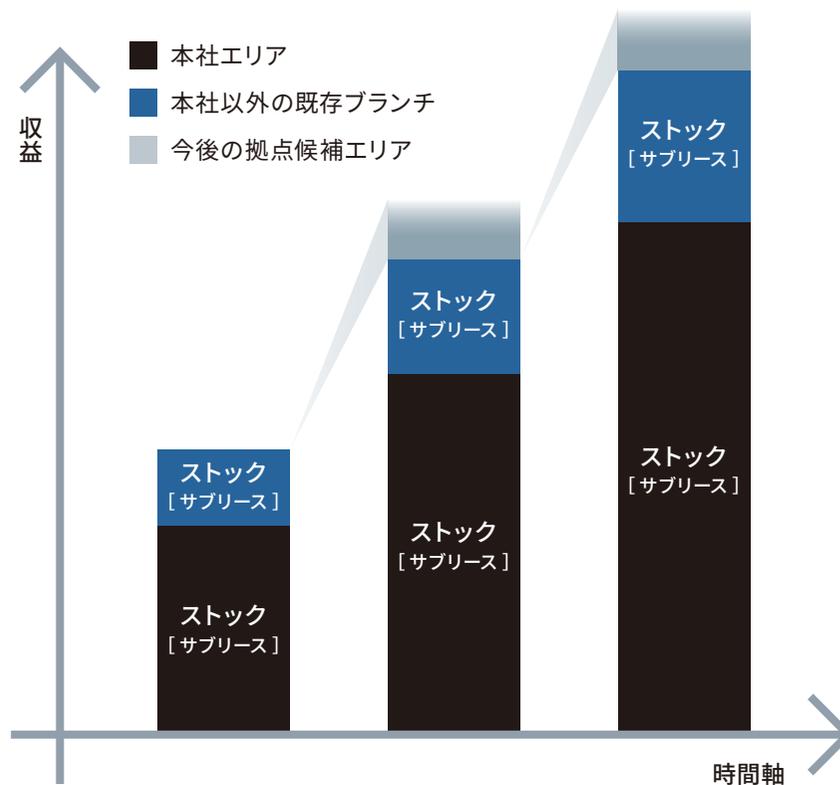
- 全国での駐車場利用ニーズに対応
- オーナーへのきめ細かいフォローを通じた取り扱い車室増大

- ① 地方中枢都市圏へのブランチ展開を検討
- 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



02 | 関連する新領域でのストック獲得 [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台を超える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
- 設立 2021年10月
- 業務内容 滞納保証業務

- 代表 高橋 祐二 (当社取締役)
- 資本金 5,000万円
(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



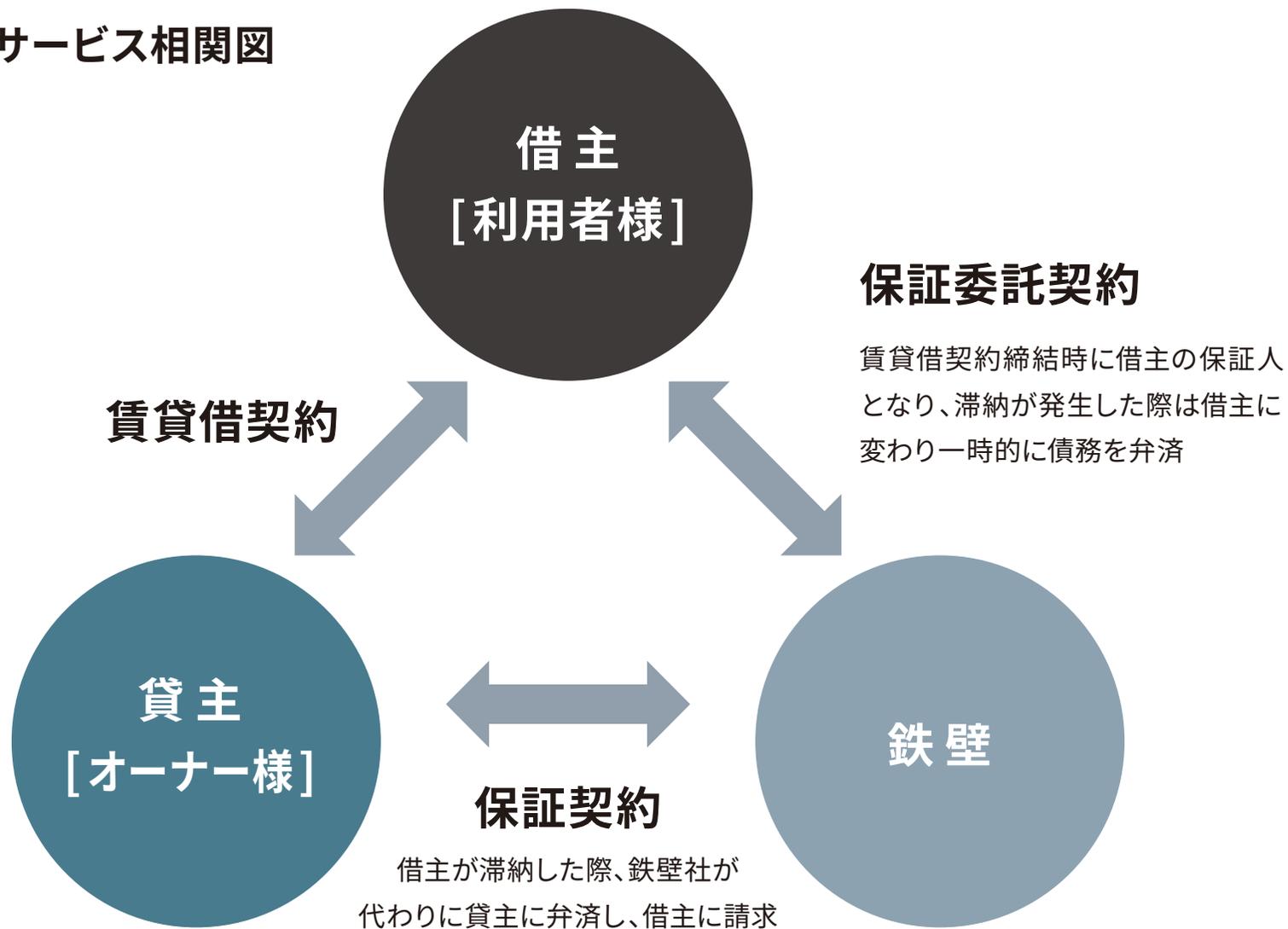
未納発生時に自動で一時督促を行う
サポートシステム



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

02 | 関連する新領域でのストック獲得 [株式会社鉄壁]

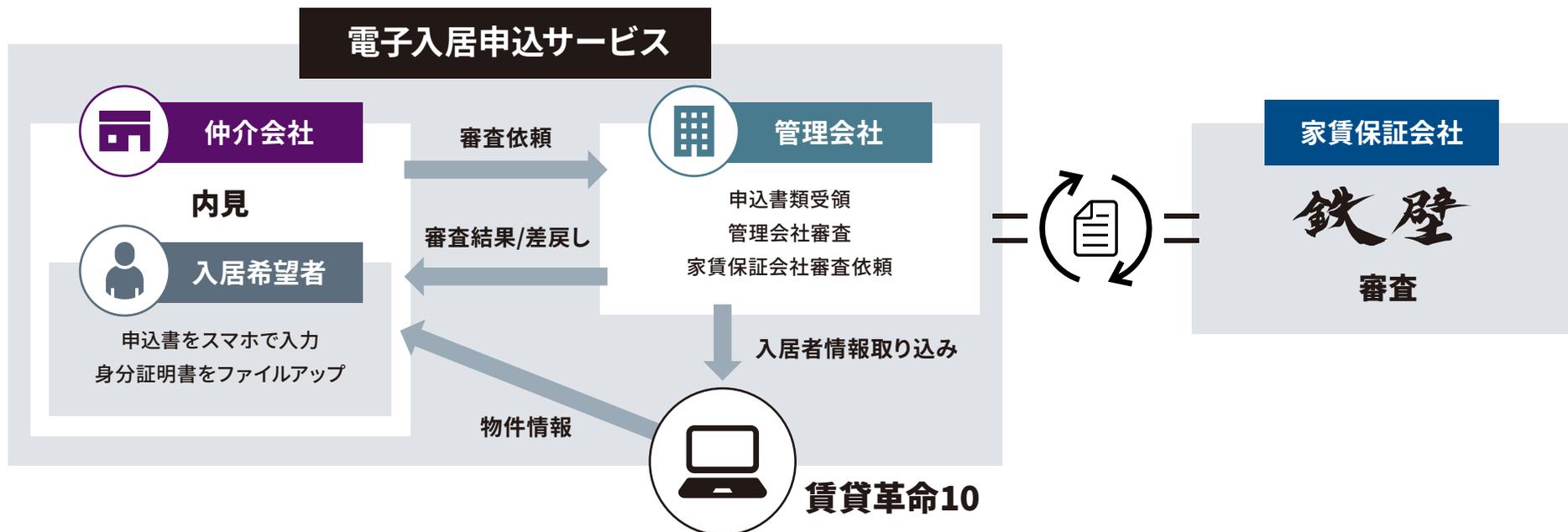
■ 保証委託サービス関連図



02 | 関連する新領域でのストック獲得 [株式会社鉄壁]

不動産テックの日本情報クリエイト株式会社と提携開始

- 鉄壁が提供する「月極駐車場特化型賃料保証」と日本情報クリエイトが提供する「電子入居申込サービス」の連携を行うことにより、家賃保証サービスをご利用頂くお客様には賃貸物件特有の審査時間の長さを必要書類の簡易化により軽減。仲介会社様、管理会社様はこれまでと比較して、手書きでの保証申込書作成の手間や記載漏れの確認のストレスが少ない、スムーズな保証審査が可能となります。



鉄壁の提供する保証サービス及び駐車場運営管理システムと日本情報クリエイトが提供するシステム(「賃貸革命10」)の連携を行うことにより、保証サービスによる業務改善及び駐車場保証サービスの普及を目指していきます。

02 | 関連する新領域でのストック獲得 [CarParking One]

月極駐車場管理者向けサービス「CarParking One」

Car Parking One

- 月極駐車場業界では看板を使っでの募集や紙の契約書といったアナログな手法がまだまだ一般的となっています。駐車場のオーナー様および管理会社様においても、紙での契約管理の煩雑さの改善、管理業務のコスト削減を求める声は年々高まってきておりました。同時に月極駐車場の利用者においても、駐車場探しから契約までオンライン上での完結を求める声は高まっており、都心地方問わず月極駐車場のDXが求められている状況です。
- そこで、業界最大級の管理実績を持つ当社が、実際に管理運営行う中で現場の声を反映させて作り上げた社内向け契約管理システムをベースに、全ての月極駐車場オーナー様、管理会社様にご利用していただく為に「月極駐車場管理者向けサービス CarParking One」を開発致しました。



全国エリアに提供可能

**アズームとしてのサービスマーケットの拡大
業界全体の発展にも貢献**

02 | 関連する新領域でのストック獲得 [CarParking One]

CarParking Oneが選ばれる4つの特徴

集客力の向上

CarParking One に登録した情報は「カーパーキング」に無料で掲載され、インターネット上で駐車場を探している人にアピールできますので、効率的に集客できます。

満車になっている駐車場にお客様から問い合わせがあった場合は空車予約として登録しますので、解約になってもスムーズに次のお客様をご案内することが期待されます。

契約・管理業務の削減

弊社の駐車場管理ノウハウを凝縮して自動化したシステムにより、申込～契約、更新、解約まですべての手続きがオンラインで完結可能になります。

また、月極駐車場業務を専門に行う経験豊富な弊社のカスタマー・サポート部のスタッフが借主様からの電話受付を代行いたします。

収納代行 / 滞納保証

自動振替・振込による収納代行も行っていますので、弊社からの入金を確認するだけでOK。CarParking One 導入以前からの契約者様の収納代行も行っています。

賃料または賃料相当損害金の最大12ヶ月分の滞納保証、残置物撤去費用や訴訟になった場合の費用の保証（別途 30 万円まで）もついています。

優れたコストパフォーマンス

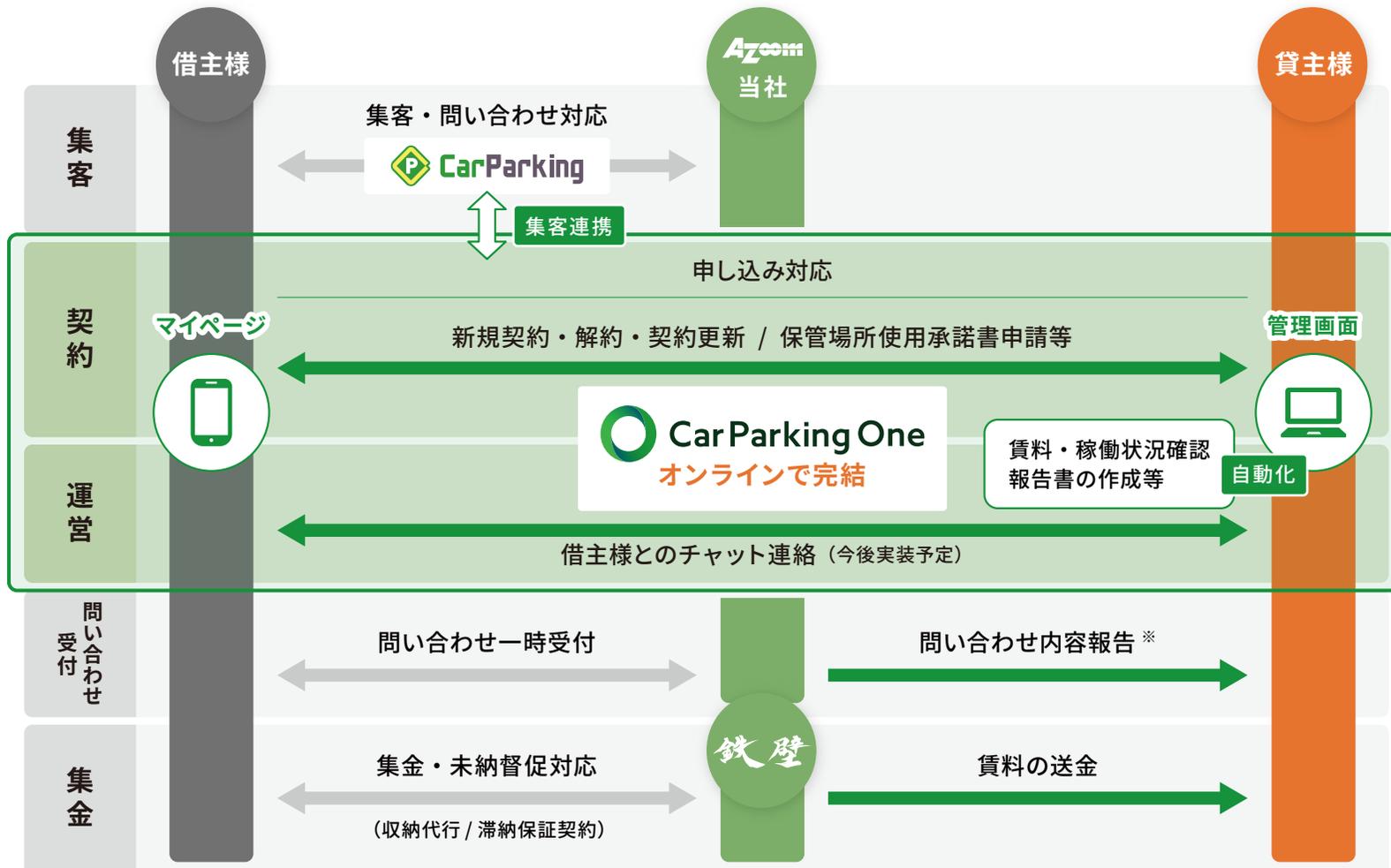
CarParking One はご利用に伴う月額料金が無料なので、コストを気にせず気軽に始めていただけます。

電子契約での契約締結料も無料で、遵法性も担保しているので安心です。

さらに借主様の月額保証委託料が他社と比較して安価なためリーシングにも有利に働くことが期待できます。

02 | 関連する新領域でのストック獲得 [CarParking One]

■ 申込みから契約、契約後の滞納保証までのフロー図



※ 問い合わせ内容に対する対応は貸主様で行っていただきます。

02 | 関連する新領域でのストック獲得 [Tomemiru(トメミル)]

社用車契約管理サービス「Tomemiru(トメミル)」

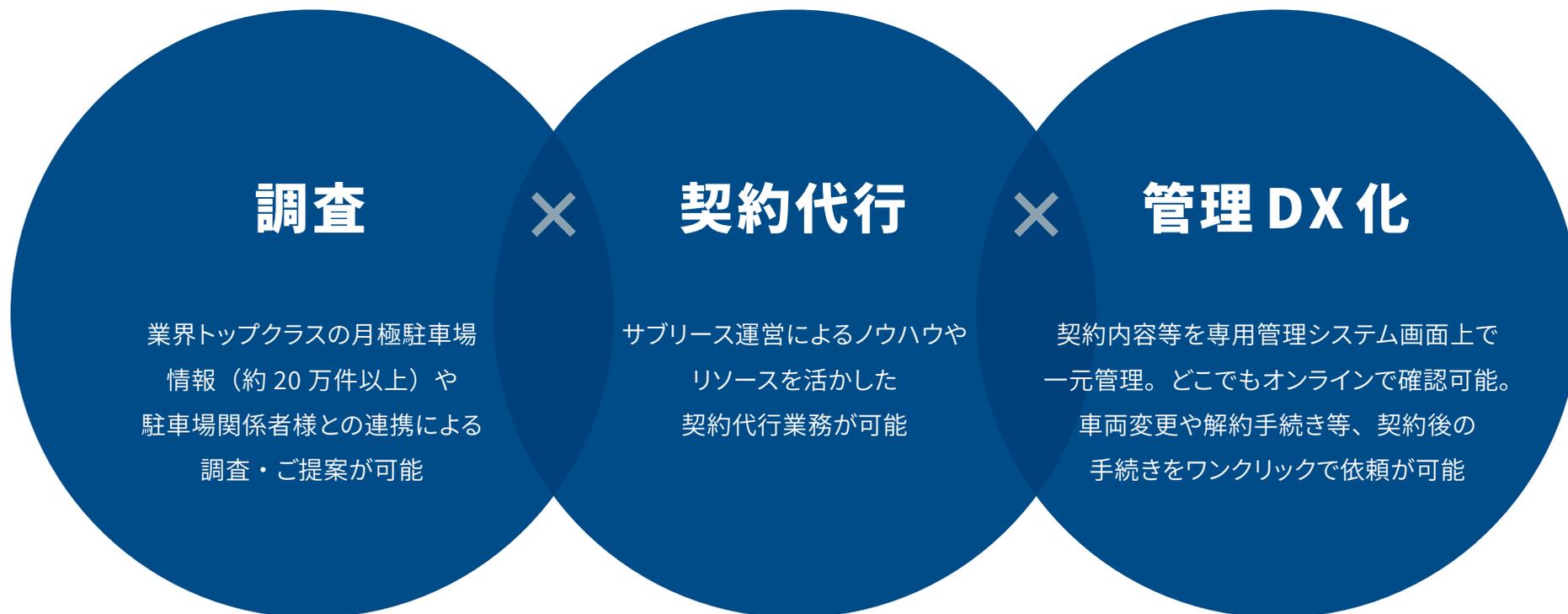


- 多くの社用車を保有する法人様の悩みとして「契約時の手続きの手間」「契約情報の管理の手間」が挙げられます。物件の申込から利用開始までの事務手続きに関しては、大多数の不動産業者が未だに来店契約、郵送でのやり取りを行っているのが現状です。その為、契約情報を書面で管理することが必要となり、契約後の情報管理においても、各種手続きが必要になった際に契約書を読み返して対応するといったアナログな手続きが多く残っています。
- 当社が提供するTomemiruは、これらの手続きをオンライン上で完結させ、情報をクラウド上で管理することによって管理業務コストを大幅に削減致します。



02 | 関連する新領域でのストック獲得 [Tomemiru(トメモイル)]

Tomemiruとは



**駐車場手配から契約後の管理業務まで一元化が出来る
業界初の社用車駐車場に特化した駐車場サービスです**

02 | 関連する新領域でのストック獲得 [Tomemiru(トメモイル)]

Tomemiruの機能

駐車場手配

車両の増車やオフィスの移転などにより新たに駐車場が必要な場合、簡単に依頼が可能です。

契約情報の確認

物件住所等の駐車情報や、これまで書面で確認していた契約内容を簡単に確認可能です。

コスト管理

会社全体や物件毎のランニングコストを簡単に確認できます。

また、コスト削減が可能な駐車場を積極的にご紹介いたします。

社用車情報の確認・管理

車検証情報や車両に紐づいた保険内容の確認が可能です。また、どの社用車がどの駐車場に入庫しているか一目で確認できます。

申請状況の確認

ご依頼頂いた手続きの進捗状況をリアルタイムに確認ができます。

また、各担当者が依頼した状況についてもオンラインにて簡単に社内で共有が行えます。

各種手続きの申請

車庫証明の発行や登録車両の変更・解約手続き等、これまで書類の確認や手続きが必要だった業務を駐車管理システム上でワンクリック依頼が可能です。

02 | 関連する新領域でのストック獲得 [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・遊休スペースの活用、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

03 | 事業領域の拡大

- 新たなミッションに基づく遊休資産全般への収益機会の拡大
- コアビジネス(駐車場プラットフォーム運営・サブリース)を軸に遊休資産(もったいない)収益化全般へのビジネス展開



駐車場運営ノウハウを横展開

新事業展開・育成

自社の海外オフショア拠点のIT開発力やコスト優位性を駆使し、新たなサービス開発の圧倒的なスピード・コスト最小化の実現

遊休資産活用パーティカルSaaS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 [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ました。

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)]

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ります。



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 <https://www.rev-worlds.com/>

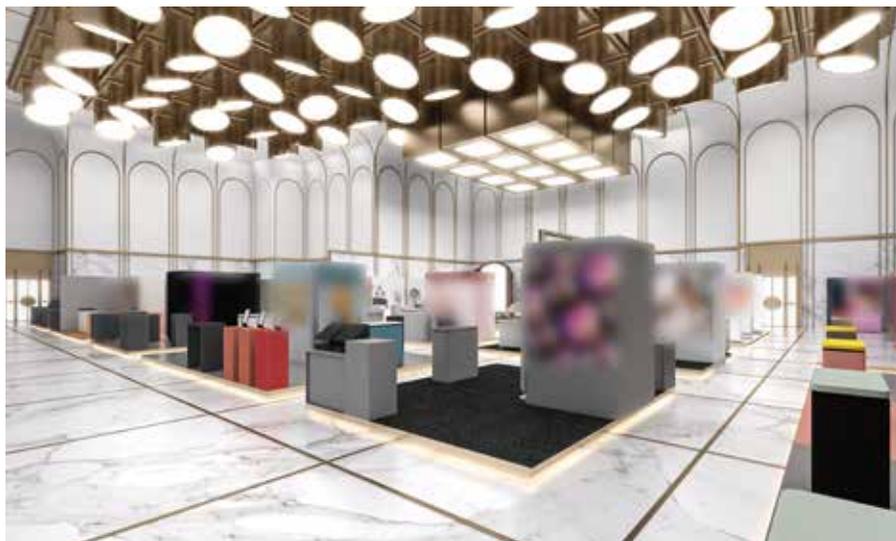
REV WORLDS

「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」・バーチャル婦人服くり・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

<https://www.yue-japan.com/virtual-shop/>

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。

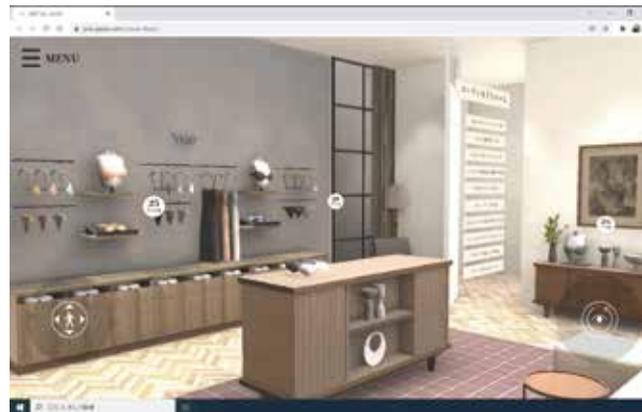
ものごとの理由を表す“由縁 (ゆえん)”から着想した名をもつ『Yue』のショップコンセプトは、「Weekend House」。日常を豊かにしてくれる「ここちよさ」や「やすらぎ」を与えると同時に、売場に近い体験ができるような空間演出を目指したいとの事で、3DCGで再現したバーチャルショップ内は実際の店舗よりも1.3倍広くし、ゆったりとしたレイアウトで空間を演出。これによりユーザーが見やすく且つ、他のグループや製品との重なりを防ぎ、スマートフォンでもタップがしやすい仕様となっております。

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。



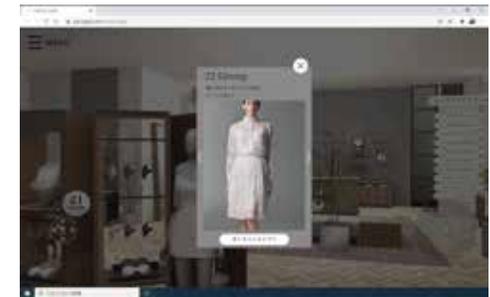
エントランスデザインはCGworks デザイン



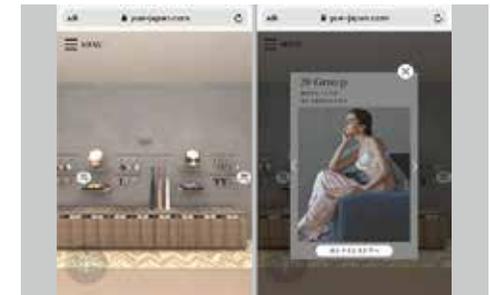
実際の店舗よりもレイアウトを1.3倍広くしておりストレスのない回遊性を実現



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 [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-3 **セキシングループ様** <https://www.sekishin-group.co.jp/brand>

ブランドサイトコンセプトアート制作

企画・監修 / 株式会社リンサイト様 <https://www.rinsight.co.jp>

LED ビジョン・製品の開発や放送局用機器、各種精密機器の開発・製造会社であるセキシングループ様のブランドサイトのコンセプトアートを制作いたしました。

「機会を製造する」

電子機器・精密機器などの“機械”ではなく、暮らしや社会に通じる“機会”を製造しているセキシングループ様のコンセプトメッセージから、スタジアムや街頭の大型ビジョン、大学などをCGで表現したいとの事で株式会社リンサイト様よりご依頼と監修を頂き、完成した作品です。

コンセプトアートとは

概念（コンセプト）を絵（アート）で表現するためのもので、映画やゲーム業界などイメージを制作する側に、言語やデザインなどを使って意図を伝える手段の一つとして使われています。

近年は今回のような企業のブランドサイトや事業計画の分野などにも導入されており、誰かに何かを伝えるために活用されています。



Brand site

機会を製造する

株式会社リンサイト様よりご依頼を
承りました。株式会社 SEKISHIN
GROUPのブランドサイトです。

[View more](#)



※ブランドサイトの制作もお手伝いさせていただきました。

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-4 大阪シーリング印刷株式会社様

<https://www.osp.co.jp/products/labeling/vsr/>

バーチャルショールーム制作

企画・監修 / 株式会社セキュアグラフ様 <https://securegraph.co.jp/>

シール・ラベル、フィルム製品、パッケージ及びラベラーの製造・加工、販売を行っている大阪シーリング印刷株式会社様のラベラーとフィルム関連機器のバーチャルショールームを制作いたしました。

バーチャルショールームの特徴を活かす

バーチャルショールームとなるため、3DCGで制作された仮想空間に正確に作成された各機器は、外寸表示ボタンもあり、また他の機器と並んで配置してる箇所もあるため、サイズ感が分かりやすくなっています。

各製品の“詳しく見る”をクリックすると、画像の拡大表示とスペック、紹介動画などを見る事もできます。

これまでのホームページやカタログではなく、バーチャルショールームによって発売前の製品も展示する事ができ、機器や製品の追加や差替えも短期間で自由自在にできるのは、CGならではの、カタログの印刷やホームページの改修コストを抑える事ができます。

まさにクライアント様の取組の一環であるSDGsに合致したコンテンツと言えます。



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
- 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



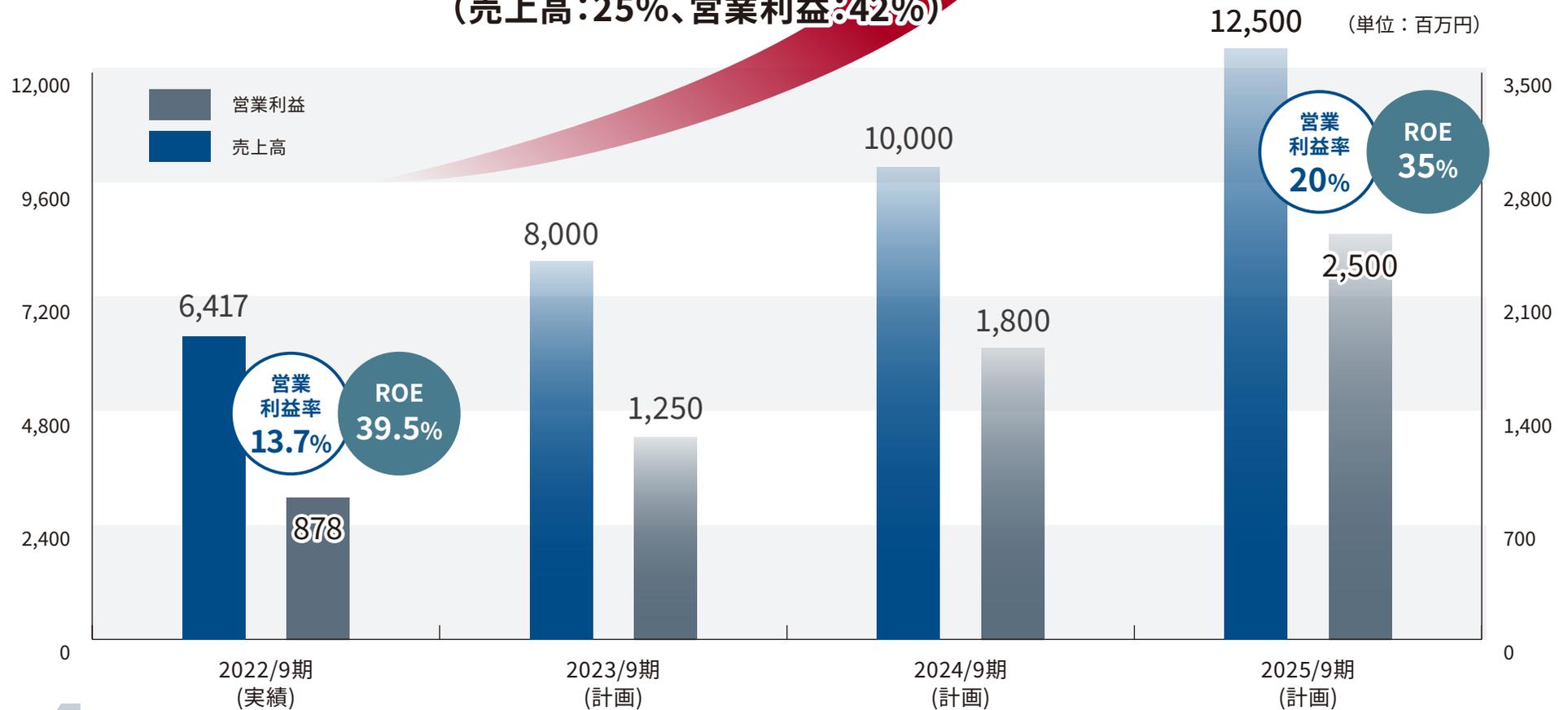
中期経営目標数値(2023-2025)

2025年9月期 目標指標

売上高 **125億円**
 営業利益 **25億円**

●ROE **35%**、営業利益率 **20%** 以上の水準の維持を目指す

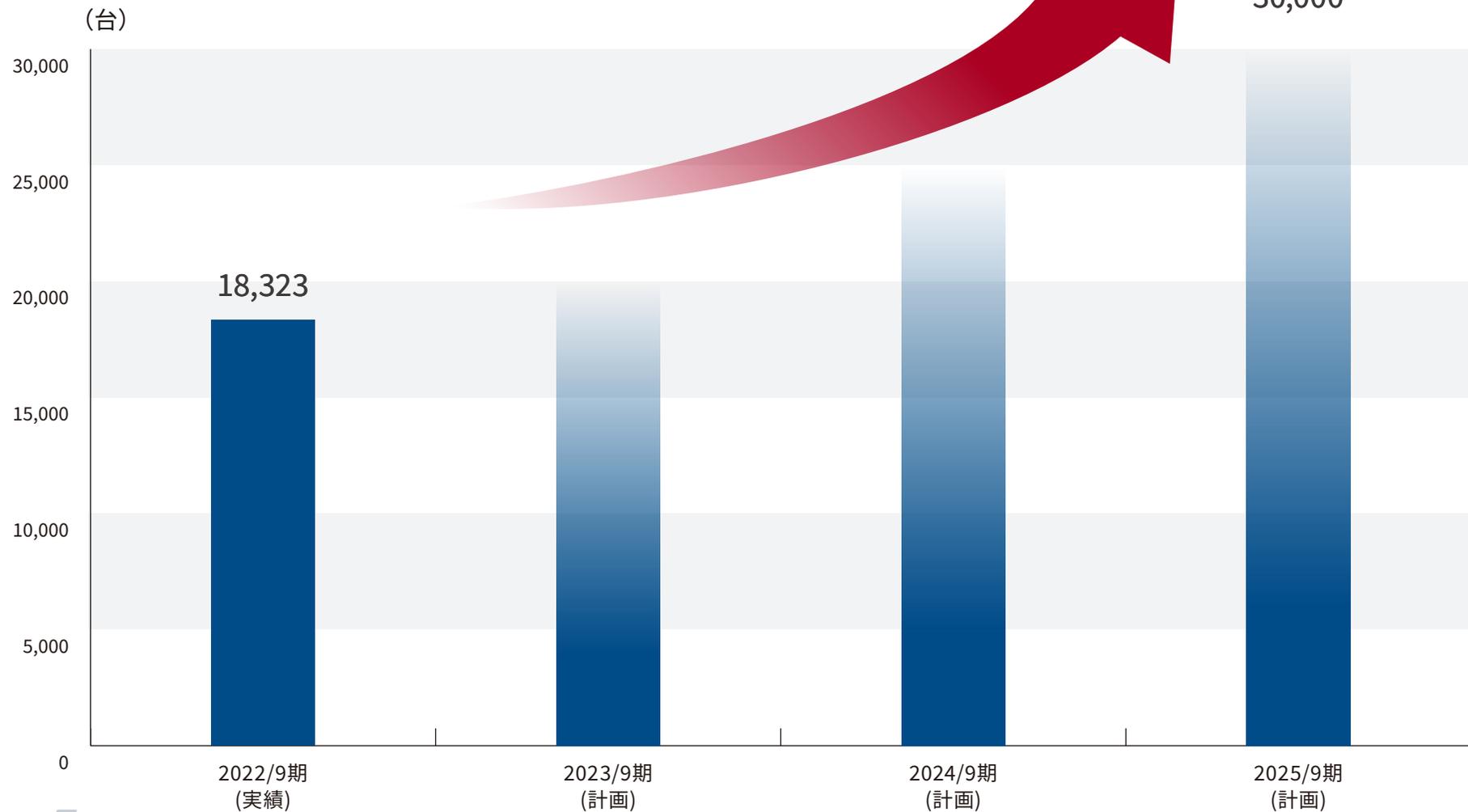
CAGR
 (売上高:25%、営業利益:42%)



中期経営目標数値(2023-2025)

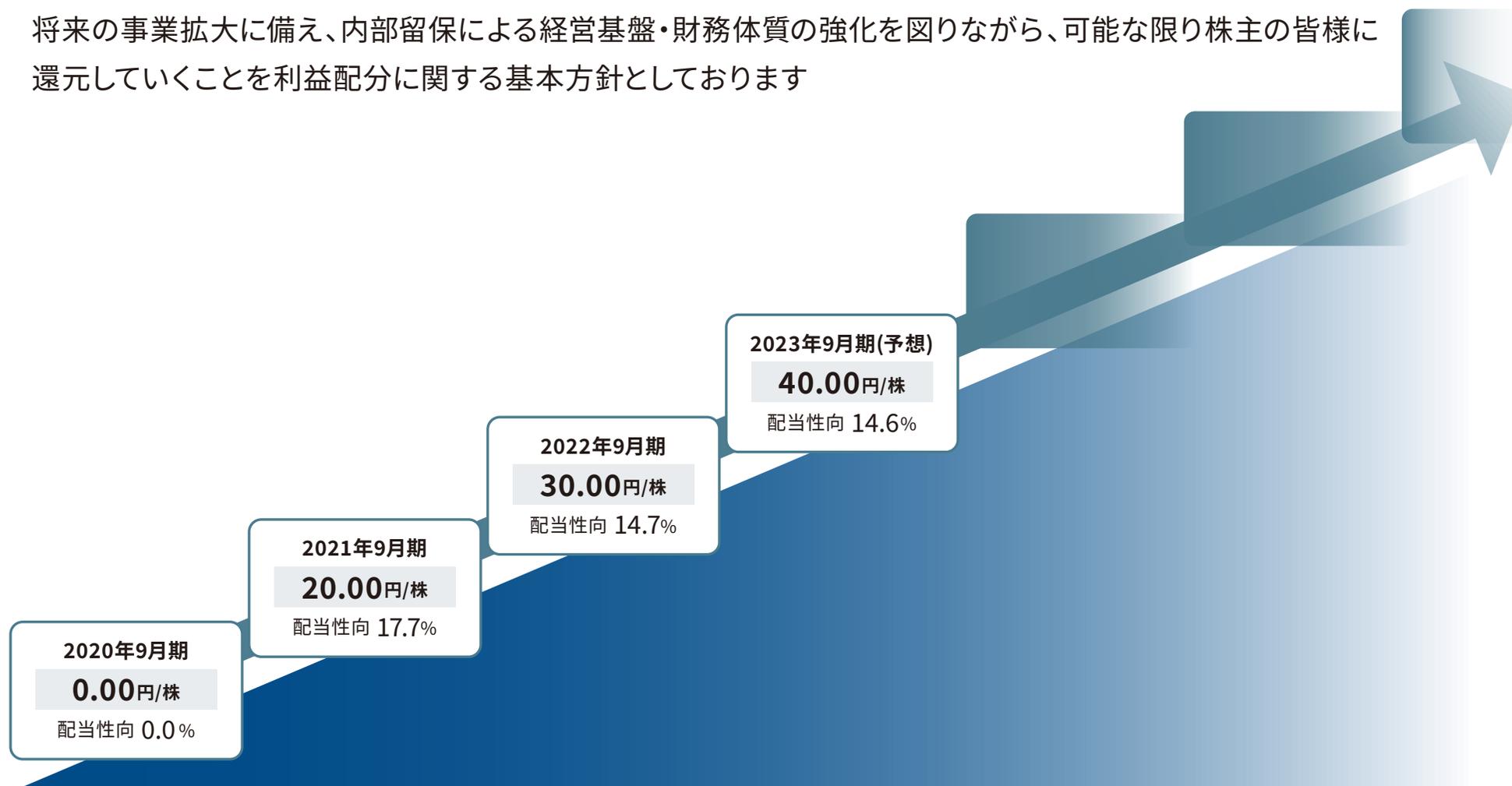
- 中期的には3万台以上の受託台数獲得を目指す

■ 月極駐車場受託台数推移



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

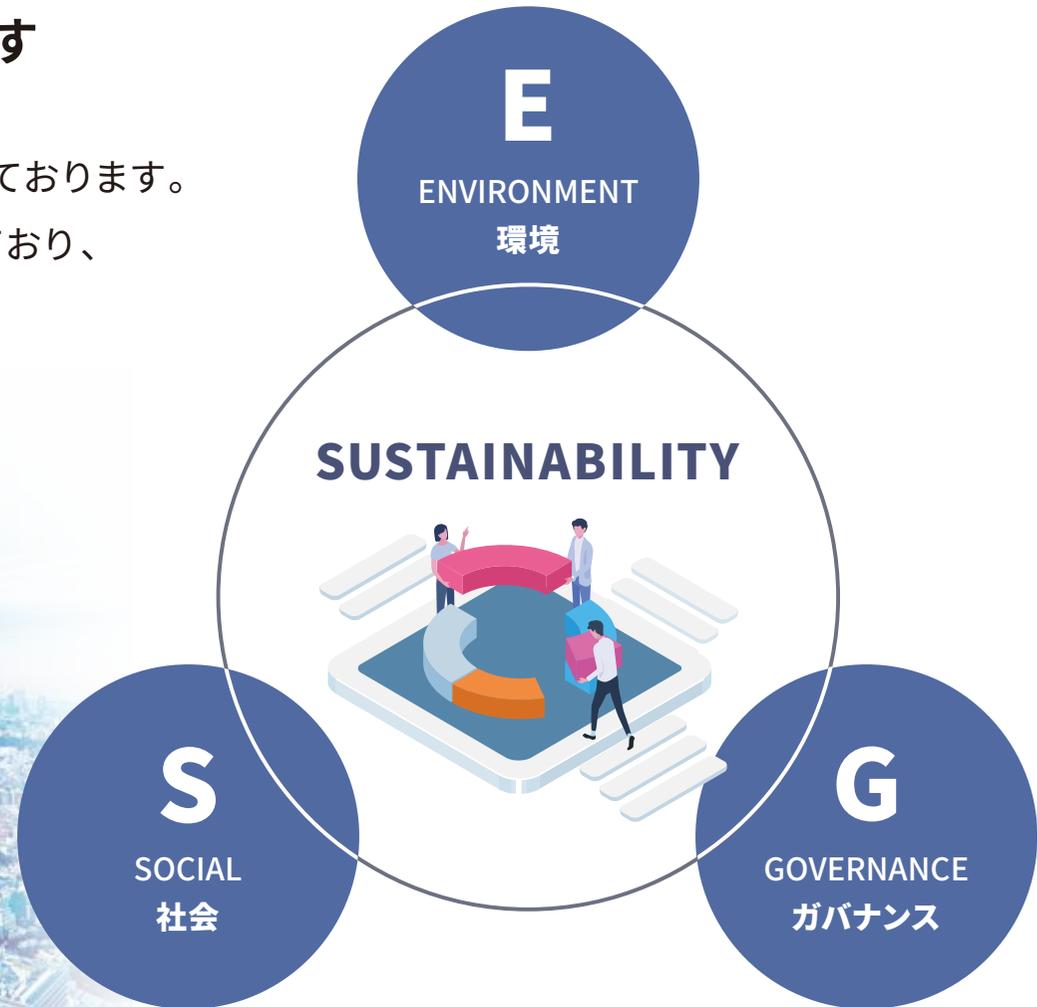


ESGの取り組み

今後より一層ESGを重視したサステイナブルな経営が必要不可欠であると認識しております

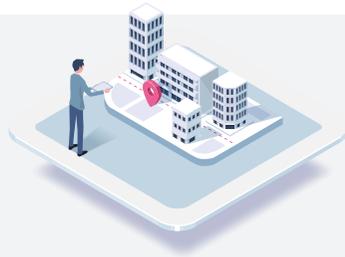
昨今、気候変動問題や人権問題などが顕在化しております。
また、国内ではコロナウイルスが猛威を振るっており、
経済への影響も危惧されております。

どんな状況にも怯まず、当社はESGを重視した
サステイナブルな経営をさらに推し進めるため、
今後もより一層努力してまいります。



ESGの取り組み

E



ENVIRONMENT

環境への取り組み

遊休資産を活用することで世の中の環境負荷を低減させていきます

- 使われなくなった遊休資産を有効利用し、新たな価値をもたらす
- 創業時より DX 化を推進、IT× 不動産を推し進め様々なシステムを自社内で開発
- 電子契約書の導入や FAX の電子化によるペーパーレス化、テレワークの推進等を独自システムを基に推進

S



SOCIAL

社会への取り組み

働きやすさの向上、社員満足度という観点にも力を入れています

- ダイバーシティの推進
ベトナム、中国など様々な国の社員の雇用、障がい者の雇用
- ベトナムに子会社を創設し新興国における仕事を創出
- 育児や介護にかかる支援制度の拡充

G



GOVERNANCE

ガバナンスへの取り組み

全社をあげて企業倫理と法令順守の徹底に取り組んでいます

- 社外取締役と社外監査役を選任し、一般株主と利益相反のおそれのない独立役員として指定し、経営監視機能の客観性および中立性を保持
- リスク・コンプライアンス委員会を設置し、代表取締役社長をはじめ各部門取締役及び部門長全員が参加
- RPA を活用し、ヒューマンエラーが起きにくい体制を構築

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	<p>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。</p> <p>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。</p>
 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	<p>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。</p>
 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	<p>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。</p>
 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、外出自粛等による営業活動の制限や、従業員の感染による営業活動の縮小により、当社グループの業績及び事業活動に影響を及ぼす可能性	低/短期	低	<p>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。</p>

※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/>

世界から

「もったいない」を
なくそう

LET'S GET RID OF "MOTTAINAI"

Azoom