

2023年9月期 2Qエグゼクティブサマリー

上期予想に対して全ての項目で上振れ着地！

(売上高 **103%** 営業利益 **109%** 営業利益率 **+0.8pt**)

- 売上高、各段階利益のすべてがQ期間において**過去最高を更新**
- 受託台数は**20,000台**を突破、稼働台数2Q純増**+1,009台**
- サブリースサービスを軸に順調に事業成長。サブリースサービスARRは**76億円突破 (QoQ+11.1%)**
- 売上増加に対し、コスト増加は人件費等の項目に限定されており、YoYで**営業利益率+1.4pt**
(今後も同様に営業利益率の向上を想定している)

FY2025中期計画

売上高 **125億** 営業利益 **25億** 営業利益率 **20%**
CAGR(売上高:**25%**、営業利益:**42%**) ※FY2022-FY2025

安定的かつ**高い成長性**の実現に向けて順調な進捗！

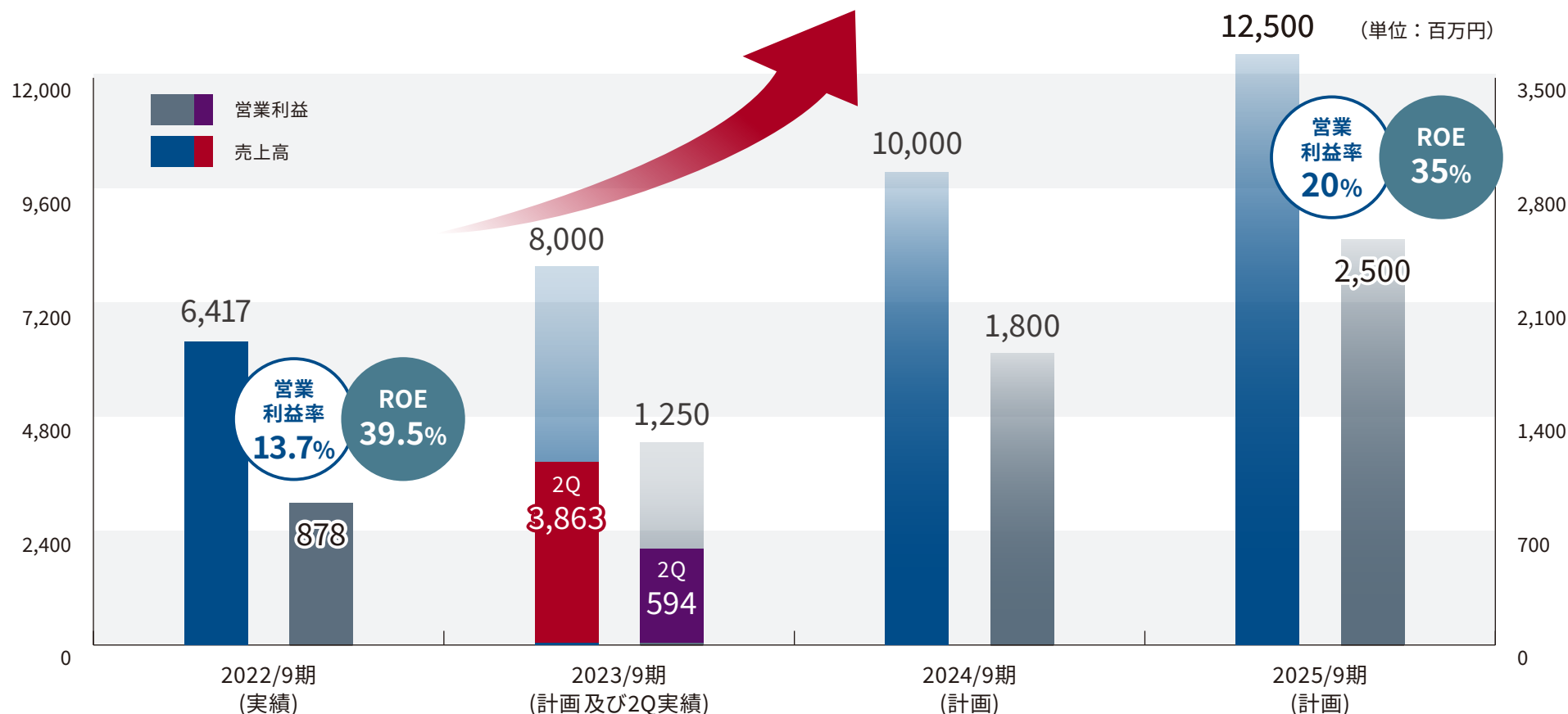
中期経営目標進捗状況(2023-2025)

2025年9月期 目標指標

売上高 **125億円**

営業利益 **25億円**

- FY2023上期時点で、通期予想に対して売上高48.3%、営業利益47.6%の進捗
⇒ 上期予想の進捗率を超えて着地
- 駐車場サブリースサービスを中心としたストック型収益モデル
⇒ 中期目標達成に向けた順調な積み上げが進んでいる



説明内容

01 | 事業概要

02 | 2023年9月期 2Q決算概要

03 | 2023年9月期 連結業績予想の概要

Appendix | 中期経営計画(2023-2025)

01 | 事業概要

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

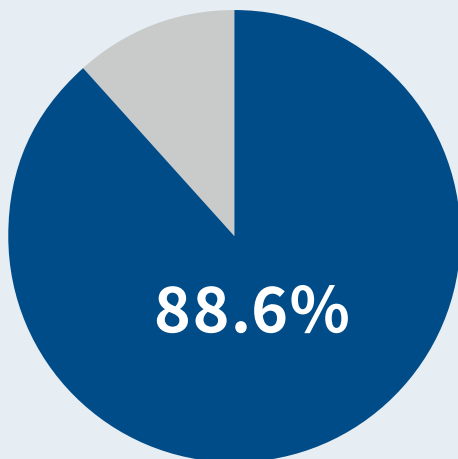
- 企業理念 **世界から「もったいない」をなくそう**
- 商号 株式会社アズーム (AZoom Co.,Ltd.)
- 本店所在地 東京都渋谷区代々木2-1-1 新宿マインズタワー19F
- 代表者 代表取締役社長 菅田 洋司
- 設立年月 2009年10月
- 資本金 473百万円 (うち資本準備金413百万円)
- 発行済株式数 6,010,000株
- 決算期 9月末
- 事業内容 遊休資産活用事業 (月極駐車場紹介サービス、月極駐車場サブリースサービス、その他サービス)
ビジュアライゼーション事業
- 従業員数 208名 (単体)、311名 (連結)
- 支社 横浜ブランチ、札幌ブランチ、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)

遊休資産活用事業

駐車場サブリースサービス

ストックビジネス

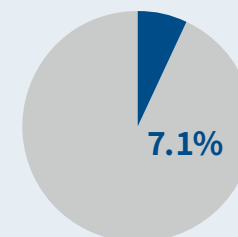


駐車場の空き区画や土地を、オーナーから一括して借り上げ、当社ポータルサイト(「カーパーキング」)等を通じて獲得したユーザーにサブリースを実施

駐車場紹介サービス

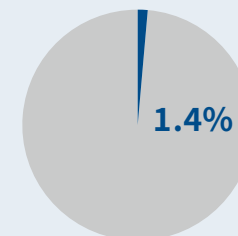
フィービジネス

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

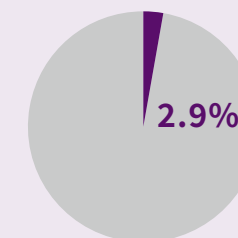
- ・時間貸し駐車場
- ・屋外広告スペース
- ・コインパーサーチ
- ・検索サイト、スマート
- ・(時間貸し駐車場検索サイト)
- ・空間予約など



ビジュアル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

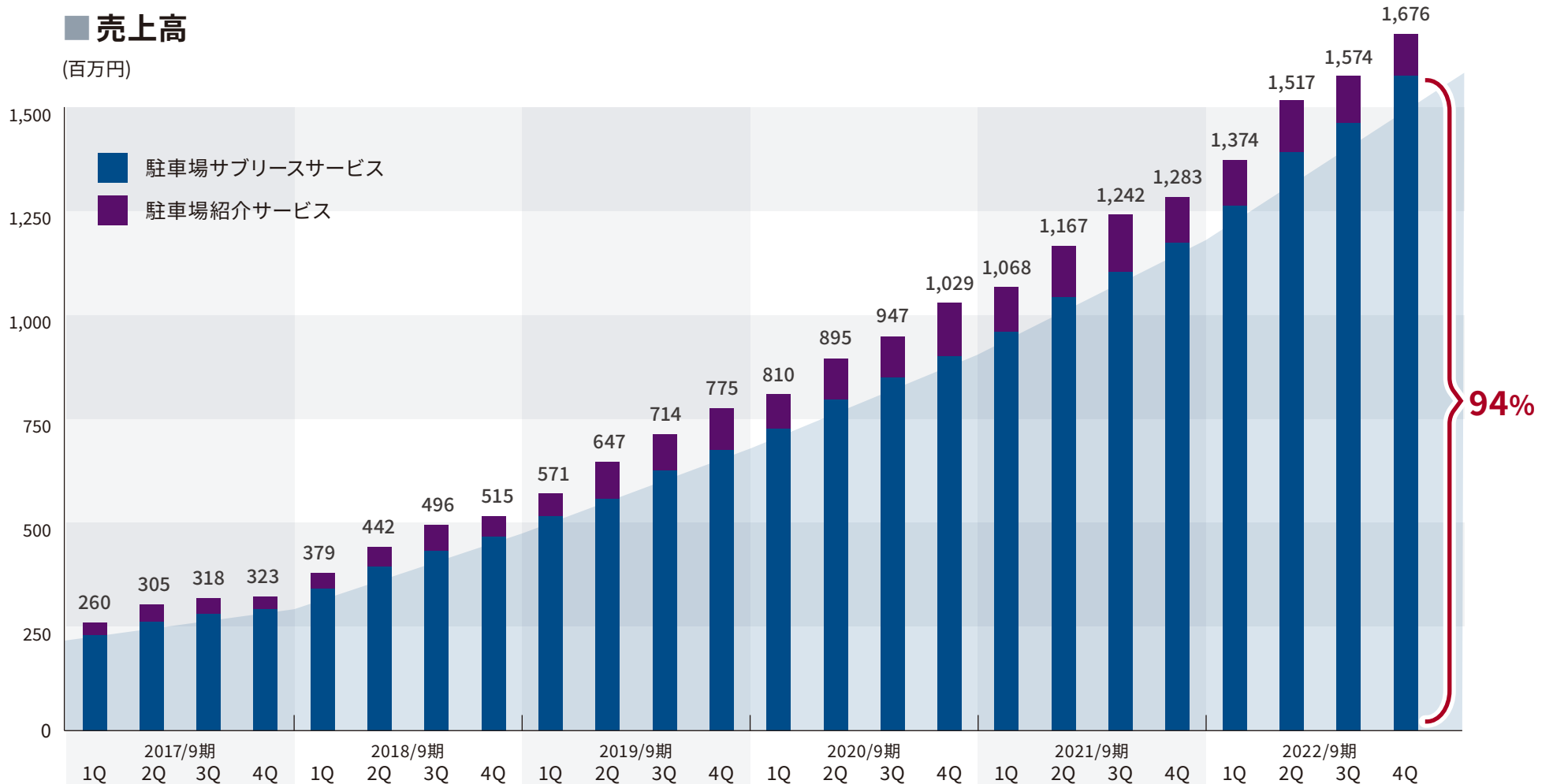


※2022/9期4Q実績より作成

※2023/9期より「遊休不動産活用事業」から「遊休資産活用事業」へとセグメント名称を変更しております(名称のみの変更であり、計上区分の変更なし)

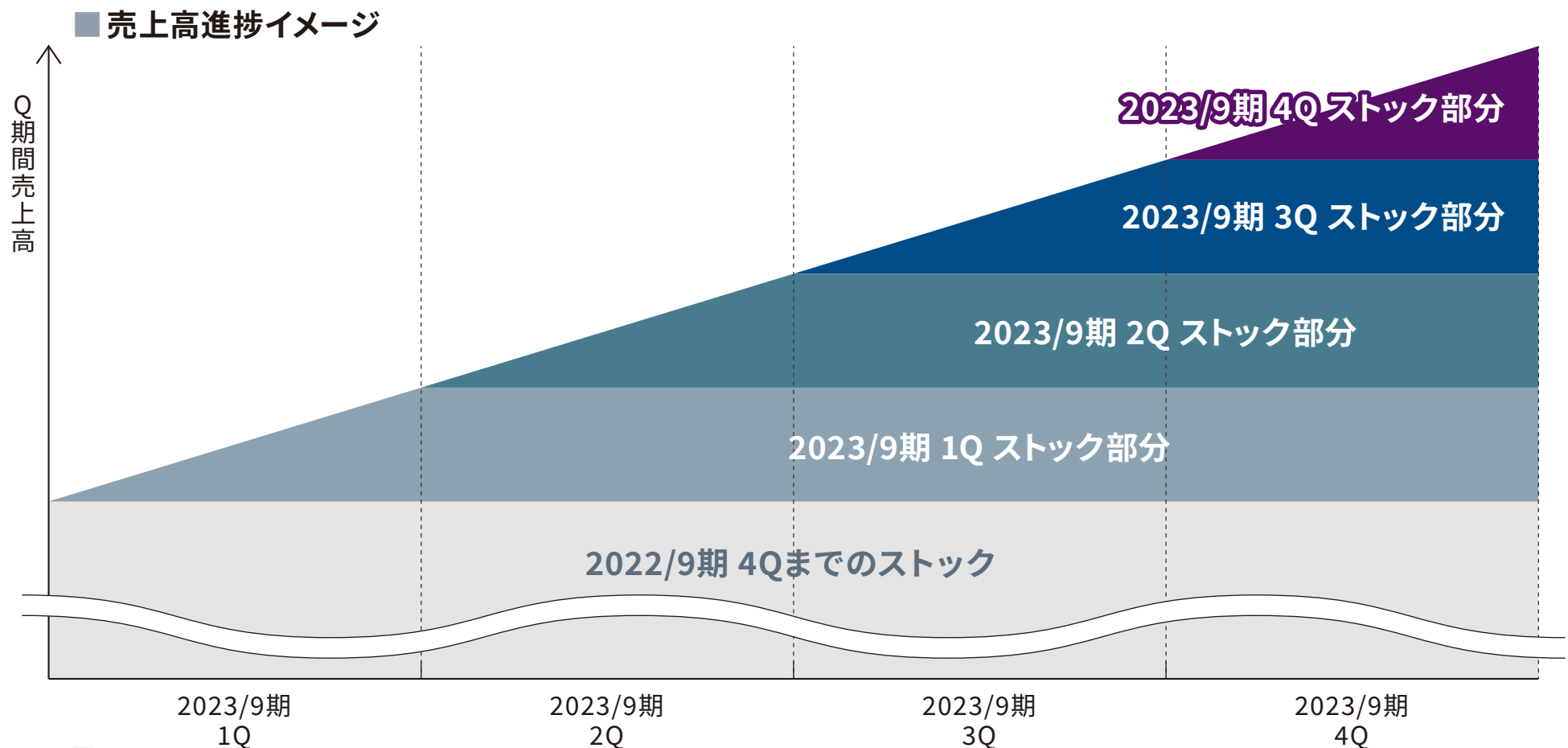
ストック収入ベースのビジネスモデル

- 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)



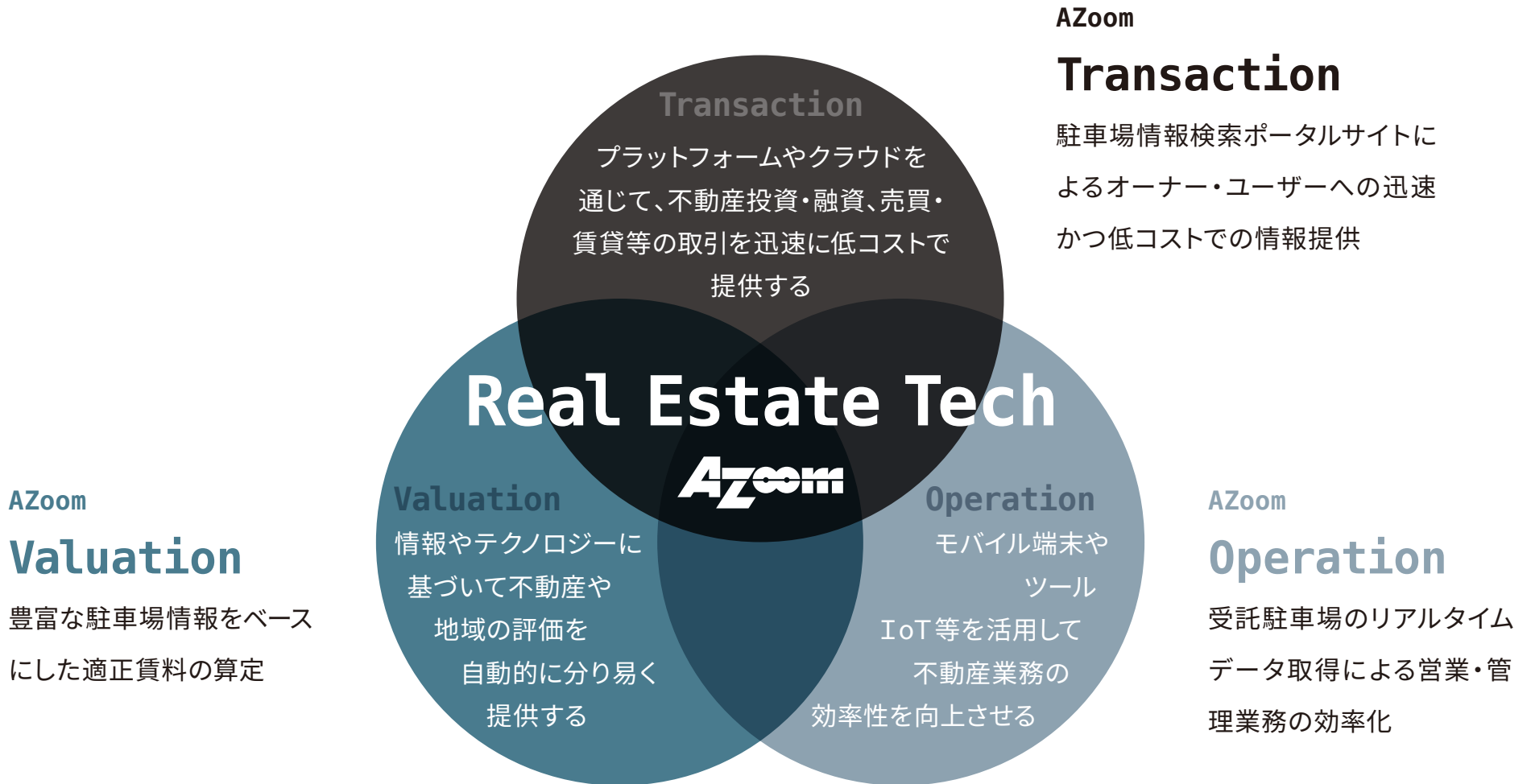
四半期売上進捗イメージ [遊休資産活用事業セグメント]

- 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



月極駐車場検索 / 駐車場サブリース



空き駐車場活用



月極駐車場運営管理システム



社用車駐車場管理サービス



WEB予約管理システム



屋外広告情報サイト



遊休人材マッチング



コインパーキング検索



遊休資産活用事業

月極駐車場特化型の
滞納保証サービス



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



02 | 2023年9月期 2Q決算概要

2023年9月期 2Q決算のポイント

遊休資産活用事業

- 駐車場サブリースサービスを中心に売上・利益の拡大に貢献
- 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（20,000台を突破）稼働台数も18,569台（QoQ+1,009台）、2Q末稼働率は91.0%（期中平均稼働率は91.7%）
- 月極駐車場特化型の賃料保証サービスを提供している鉄壁の保証委託契約数が10,000件を突破



サブリースサービスを中心とした
ストック型の売上拡大が加速
（紹介サービスは今後も割合低下を想定）

ビジュアライゼーション事業

- 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引き続き高水準で推移
- 制作実績の積み上げに伴い、技術力のさらなる向上を実現。VR関連の売上高が増加（YoY+65%）
- VR企画案件の大型化に対応するため、前期から人員拡充を実施（受注体制のさらなる強化）⇒ コスト増加のためYoYでの利益は減少



VR・3DCGのニーズの高まりを背景に
高価格帯案件を受注
2Qでのセグメント黒字化を達成

2023年9月期 2Q業績概要

- サブリースサービスでの稼働台数増加を中心として、売上高は順調に拡大 (YoY +27.9%)
- 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15.4% (YoY +1.4pt) へ向上

(単位:百万円)

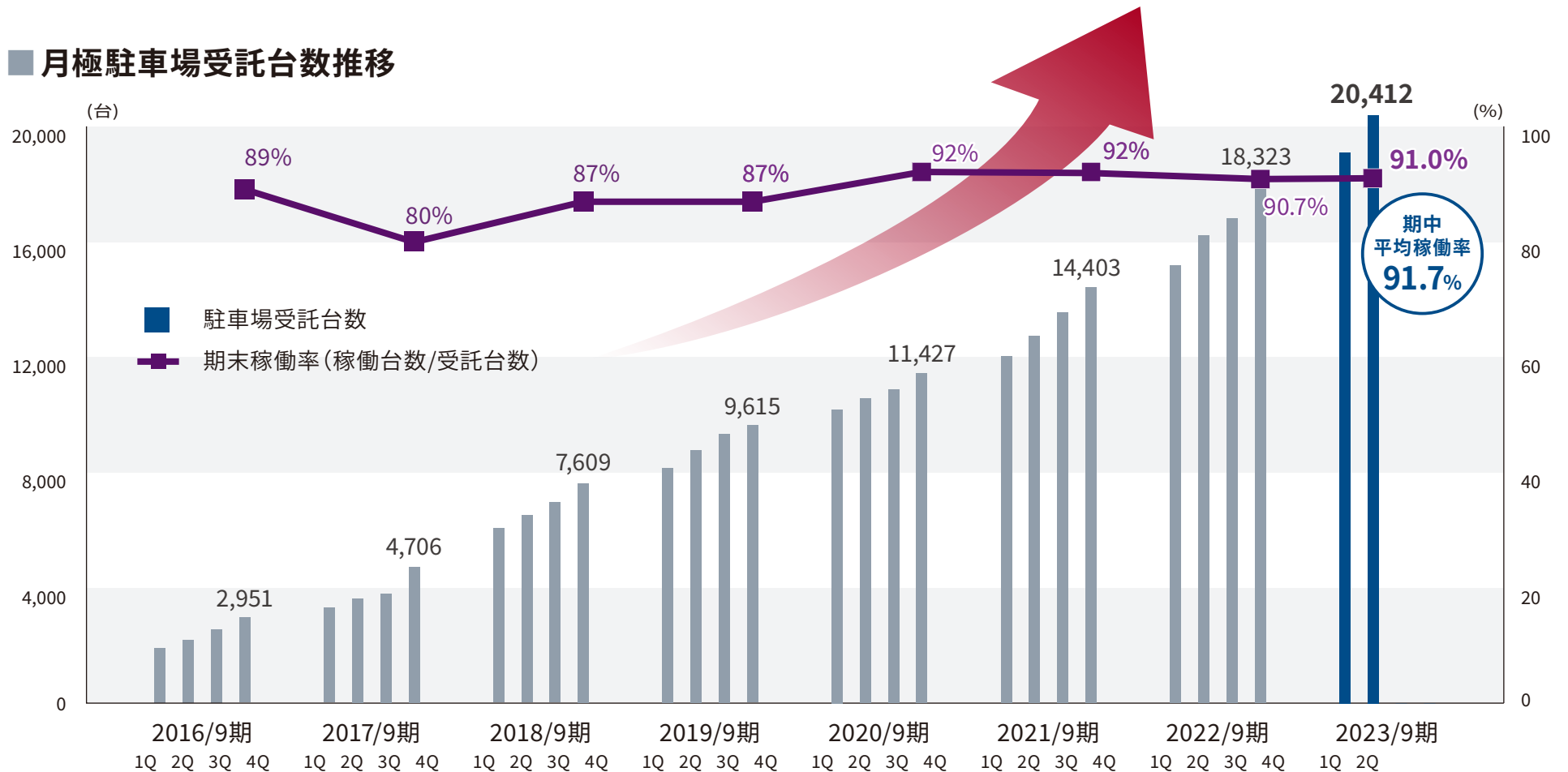
科目	2022/9期(連結) 2Q 実績	2023/9期(連結) 2Q 実績	前年同期比 YoY	2023/9期(連結) 予想	対予想 進捗率
売上高	3,021	3,863	+ 27.9%	8,000	48.3%
売上総利益	1,279	1,638	+ 28.1%	-	-
営業利益	422	594	+ 40.6%	1,250	47.6%
営業利益率	14.0%	15.4%	+ 1.4pt	15.6%	-
経常利益	421	593	+ 41.0%	1,240	47.9%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	296	402	+ 35.9%	805	50.0%

※2023/9期予想(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】

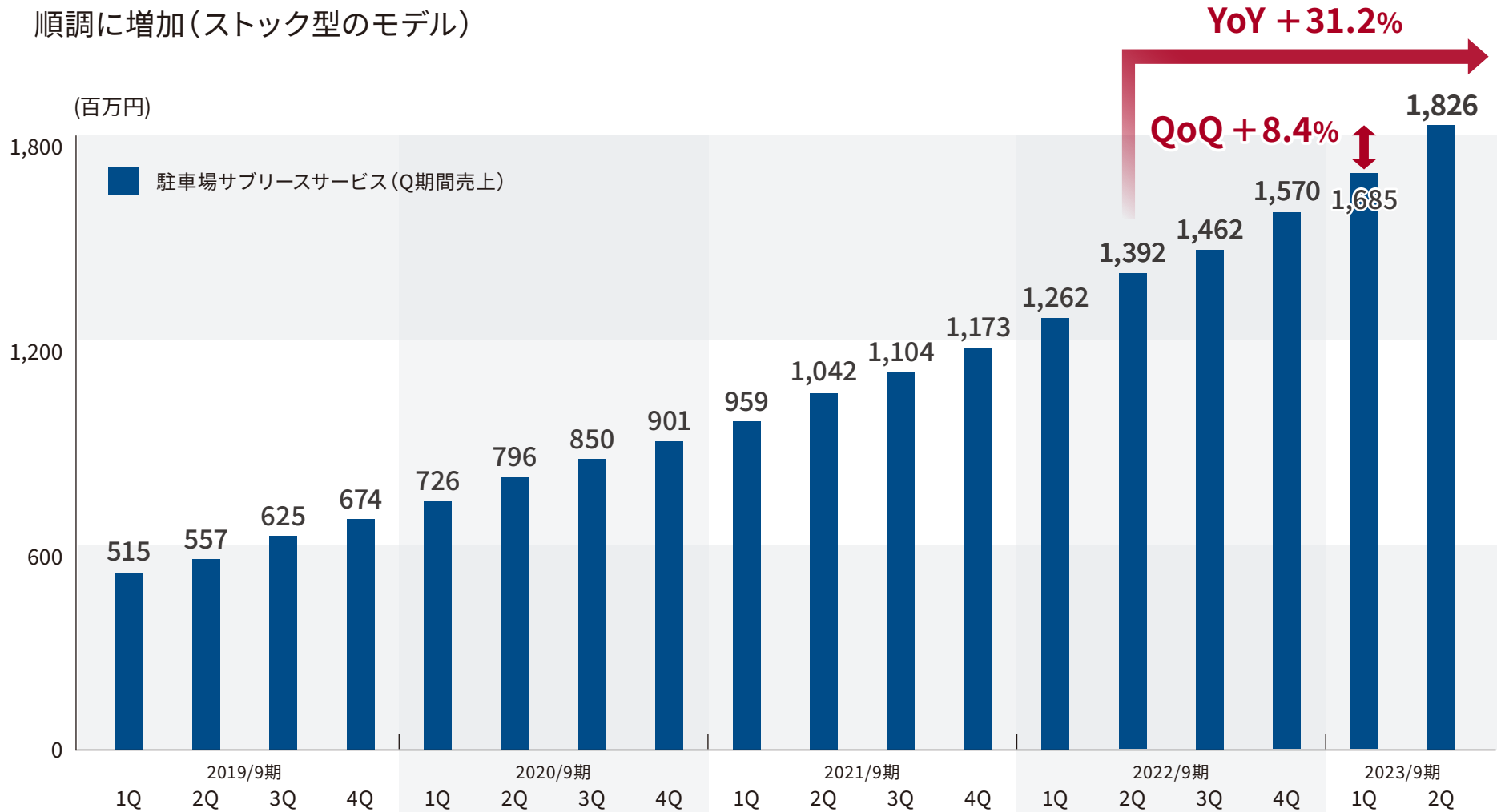
- 2Q末にて受託台数の増加が集中したため、2Q末時点稼働率は一時的に減少(QoQ△0.8pt)しているが、期中平均稼働率は91.7%と高水準を維持
- 増加した受託台数を背景に、3Q以降もサブリース売上が引き続き大きく増加する見込み

■ 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)

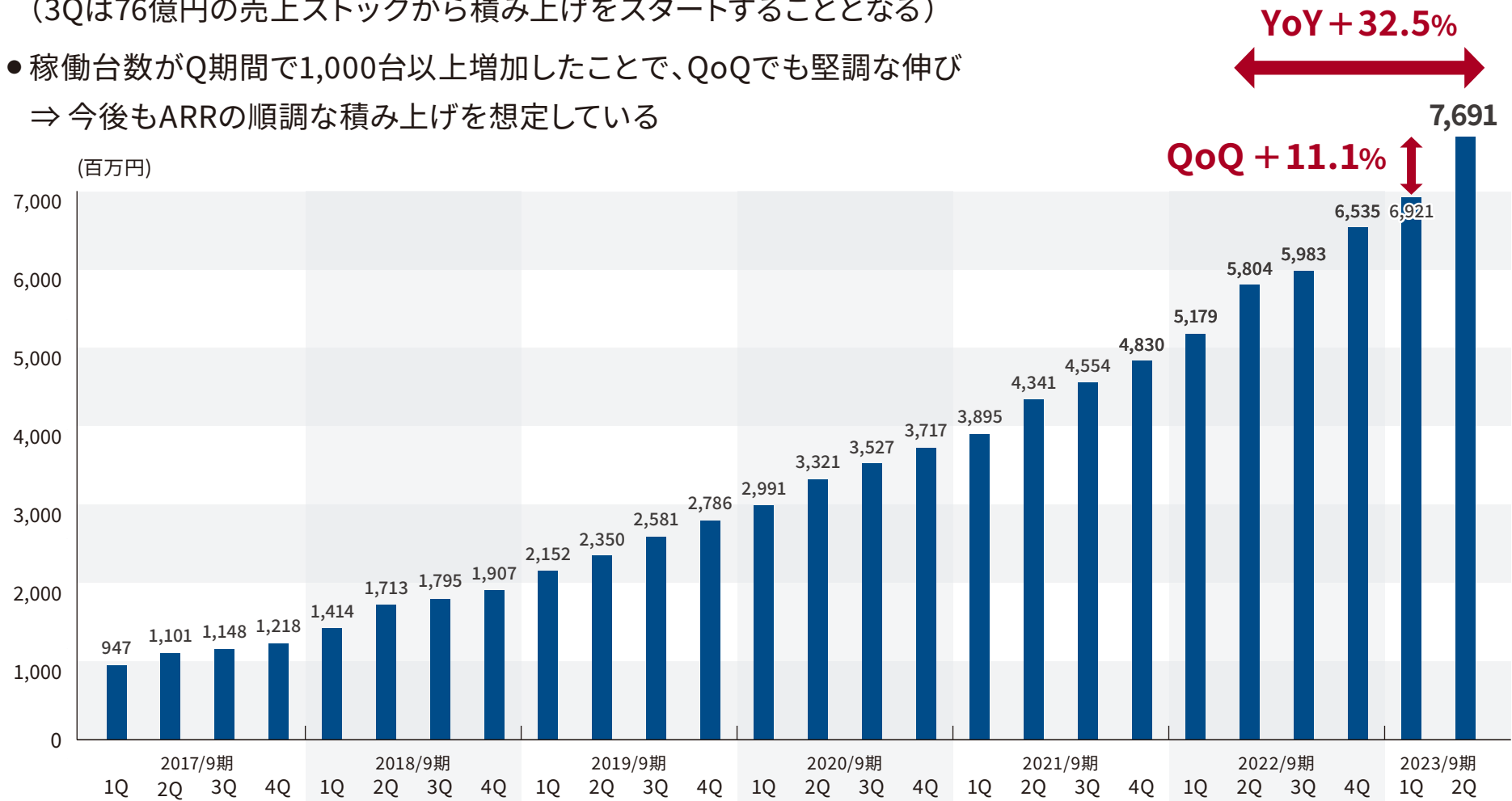


※2021年9期4Qより、その他サービス売上に区分していた項目の一部についてサブリースサービス売上へ計上区分を変更しております(グラフは2019/9期1Qより遡及修正済)

※駐車場サブリースサービス売上高については、サブリース契約における賃料収入及び契約事務手数料等を含んでおります

ARR推移【駐車場サブリースサービス】

- 2Q末時点でサブリースサービスから既に76億円のストック収入を確保
(3Qは76億円の売上ストックから積み上げをスタートすることとなる)
- 稼働台数がQ期間で1,000台以上増加したことで、QoQでも堅調な伸び
⇒ 今後もARRの順調な積み上げを想定している

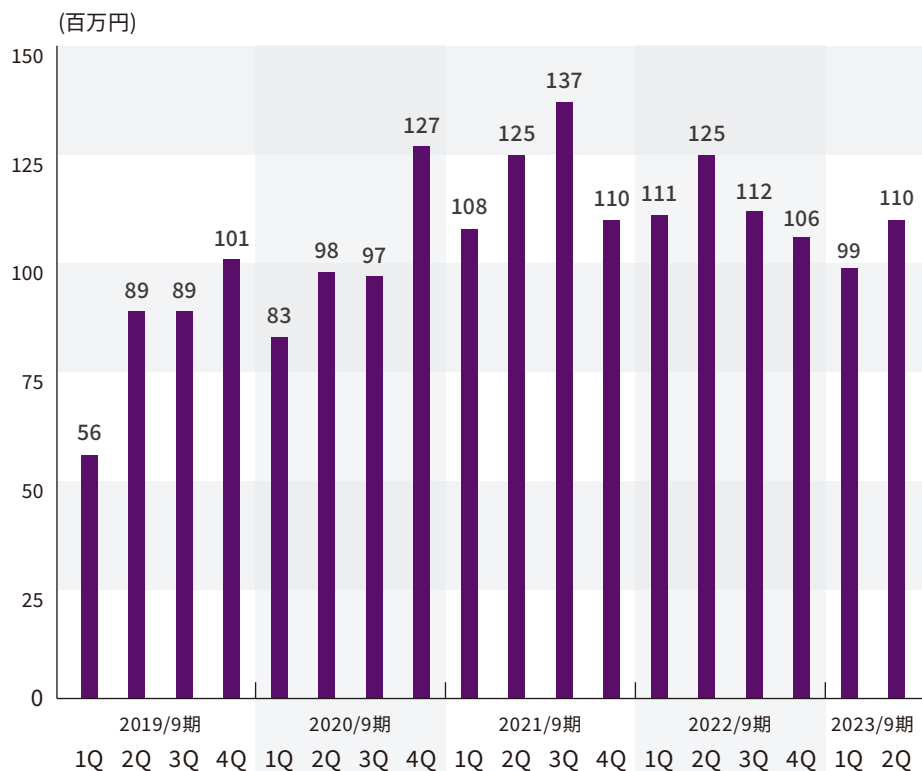


ARR: Annual Recurring Revenue (年間経常収益) の略称。各四半期末月のMRRを12倍してARRに換算して算出
MRR: Monthly Recurring Revenue (月間経常収益) の略称。構成要素は月次賃料収入を含む駐車場サブリースサービス売上

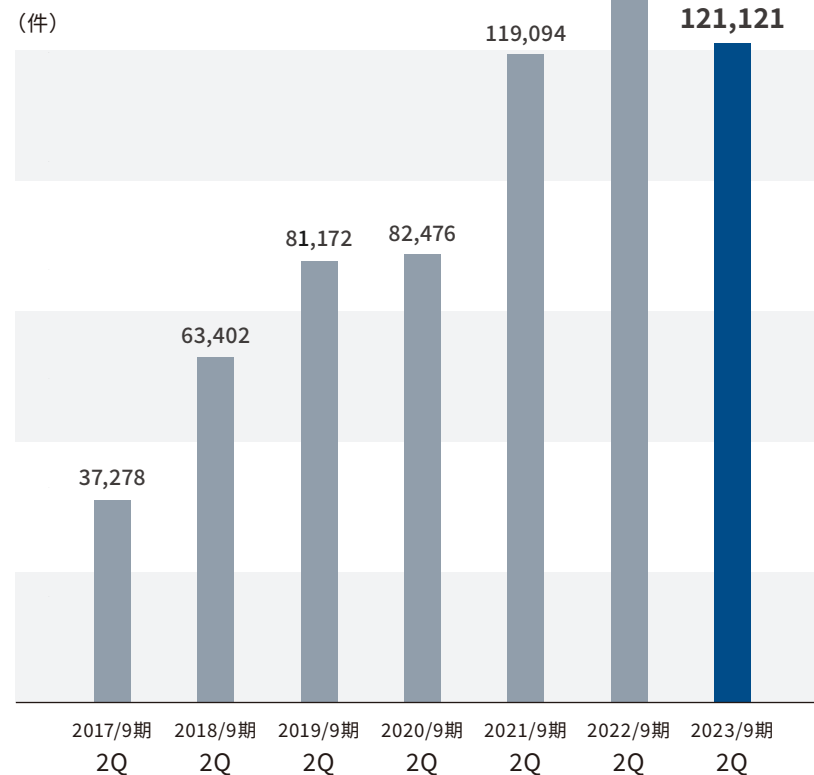
駐車場紹介サービス売上高・問い合わせ件数推移

- サブリースサービスを中心とした事業成長の明確化により、今後も紹介サービスの割合は低下を想定
※アズームグループ全体における紹介サービスの売上・利益影響の重要性は今後も縮小する見込み
- 全体としての問い合わせ件数はYoYで減少しているが、都市部を中心とした注力エリアの問い合わせは増加しており、全社的な営業効率性や契約成約率の向上に寄与している状況 ⇒ サブリースサービス売上の向上に寄与していく

■ 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 (Q累計期間)



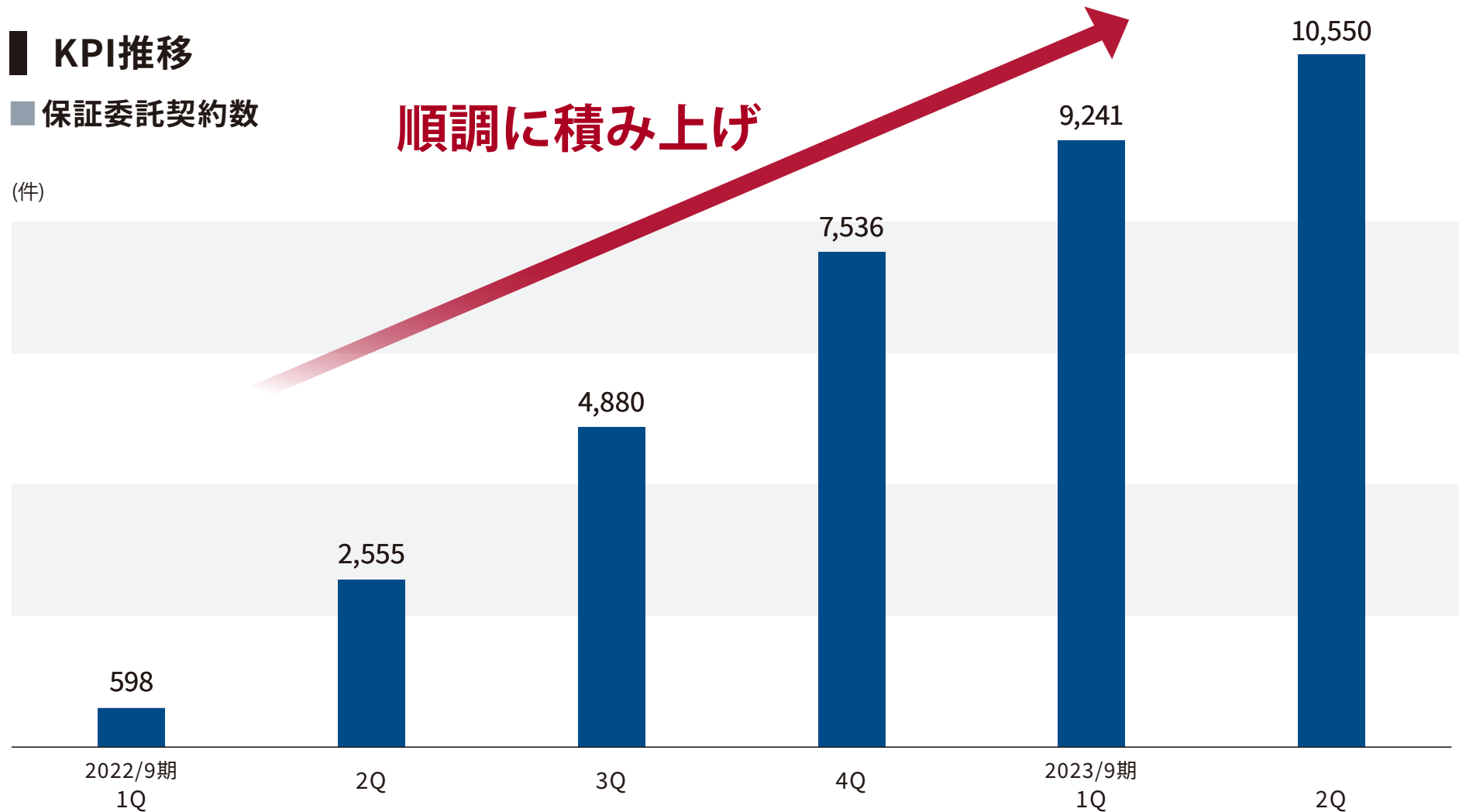
KPI推移【月極駐車場賃料保証委託サービス 株式会社鉄壁】

- 2021年11月にサービススタート。2Q末時点で10,000契約を突破、3Qもさらなる契約積み上げを想定している。

KPI推移

■ 保証委託契約数

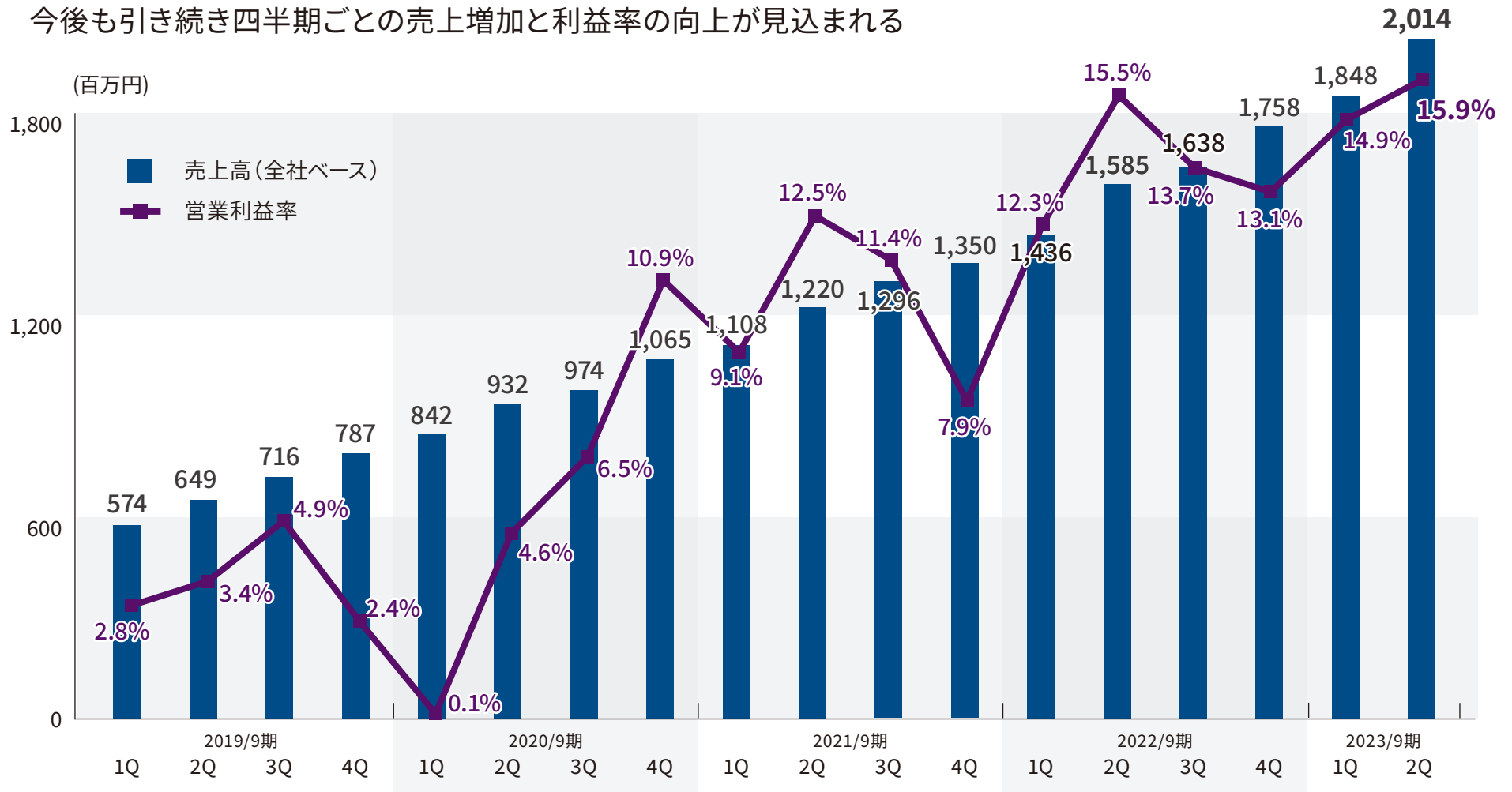
(件)



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



2023年9月期2Q セグメント別業績概要

遊休資産活用事業

駐車場サブリースサービス売上が順調に拡大、ストック型のため今後も更なる積み増しが見込まれる

売上高： **3,760百万円 (YoY+28.1%)**

セグメント利益： **591百万円 (YoY+42.1%)**

ビジュアライゼーション事業

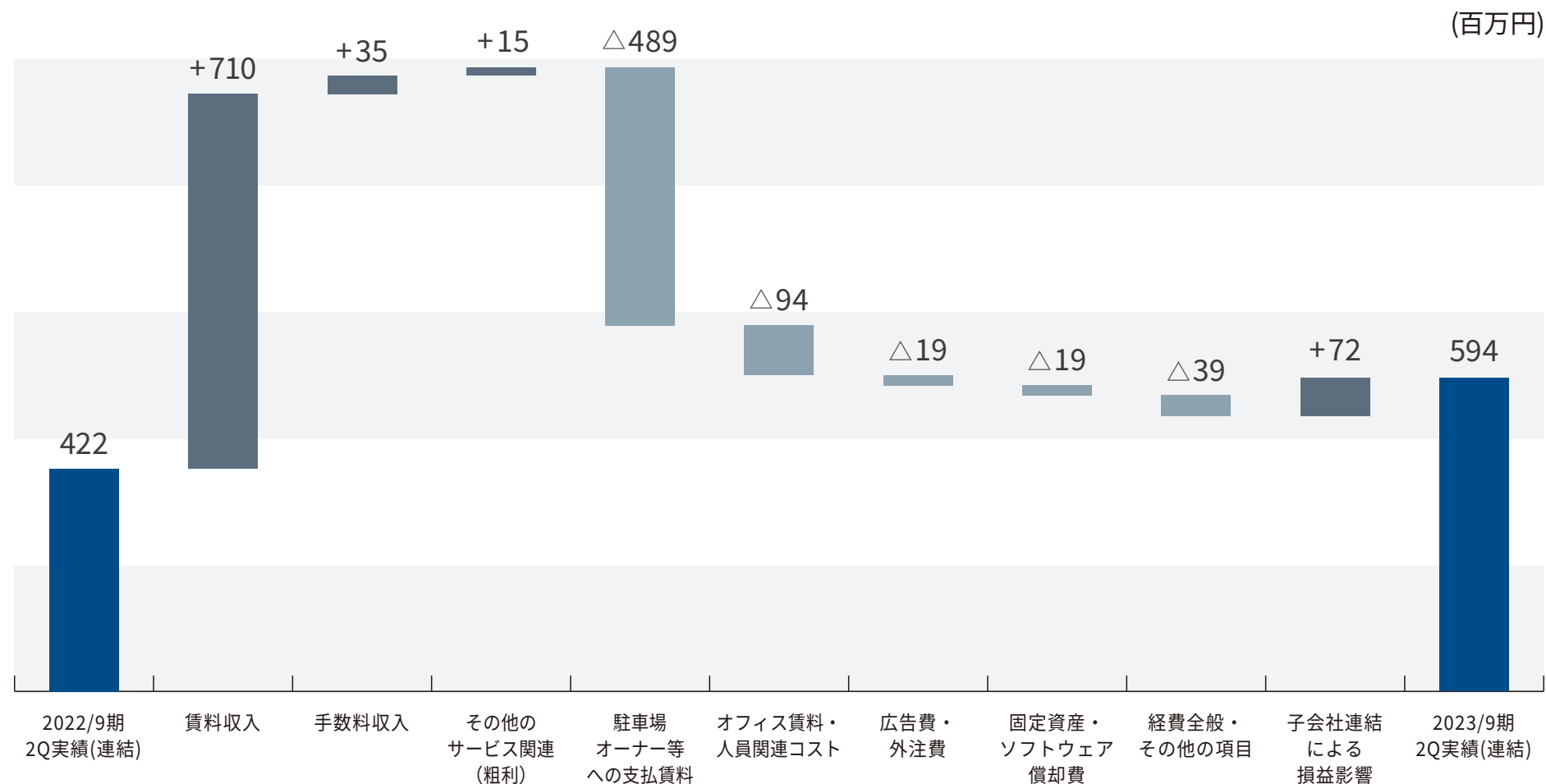
VR・3DCG関連の高価格帯案件の受注により売上増加、2Qにてセグメント黒字化を達成
大型案件対応のための人員体制強化の影響で固定コストは増加

売上高： **103百万円 (YoY+20.7%)**

セグメント利益： **3.3百万円 (YoY△51.4%)**

2023年9月期2Q 営業利益増減要因 [前年同期比]

- サブリースサービス(賃料収入)の拡大による利益成長が明確に
- 売上増加に対し、利益減少要因としては人件費等の一部項目のコスト増加に限られている状況
⇒ 今後も同様な形での推移を想定している



03

2023年9月期
連結業績予想の概要

2023年9月期 連結業績予想のポイント

遊休資産活用事業

- 営業体制強化、本社エリア、既存の地方都市エリアの深掘りを含め、過去最大規模の受託台数、稼働台数獲得を目指し、サブリースサービスのストック収益の最大化を図る
- 駐車場関連DXの推進、関連する鉄壁の賃料保証委託契約数の拡大を図り、さらなるストック積み上げに貢献

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
- VR・3DCG案件実績の積み上げ、技術力の向上に伴い、さらなる高単価案件の獲得を見込む
- 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を削減し、利益の最大化を図る

駐車場サブリースサービスによる安定的なストック収益の過去最大規模の積み上げ、
駐車場関連DX、駐車場賃料保証などの関連領域による新たなストック収入の上積み
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 + 25%

営業利益は YoY + 42%

親会社株主に帰属する
当期純利益 は YoY + 35%

を予想

2023年9月期 連結業績予想の概要

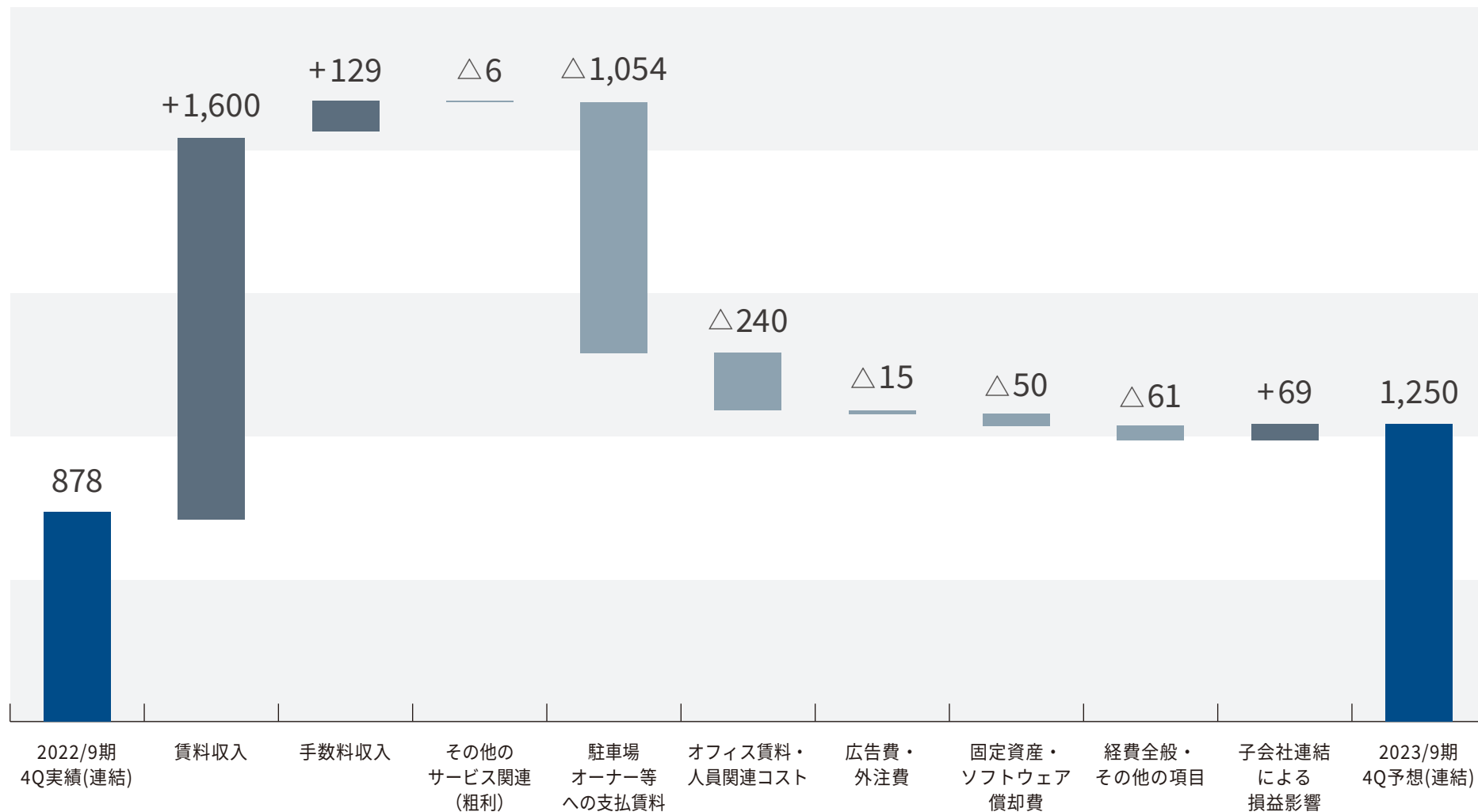
- 受託台数及び稼働台数を引き続き伸ばし、おもにサブリースサービスの成長を軸に増収・増益を予想
- IT活用による業務効率化を進め、営業利益率のさらなる向上を目指す

(単位:百万円)

科目	2022/9期(連結) 4Q 実績	2023/9期(連結) 4Q 予想	前期比	
			増減	増減率
売上高	6,417	8,000	+ 1,582	+ 24.7%
営業利益	878	1,250	+ 371	+ 42.3%
営業利益率	13.7%	15.6%	+ 1.9pt	-
経常利益	872	1,240	+ 367	+ 42.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	597	805	+ 207	+ 34.7%

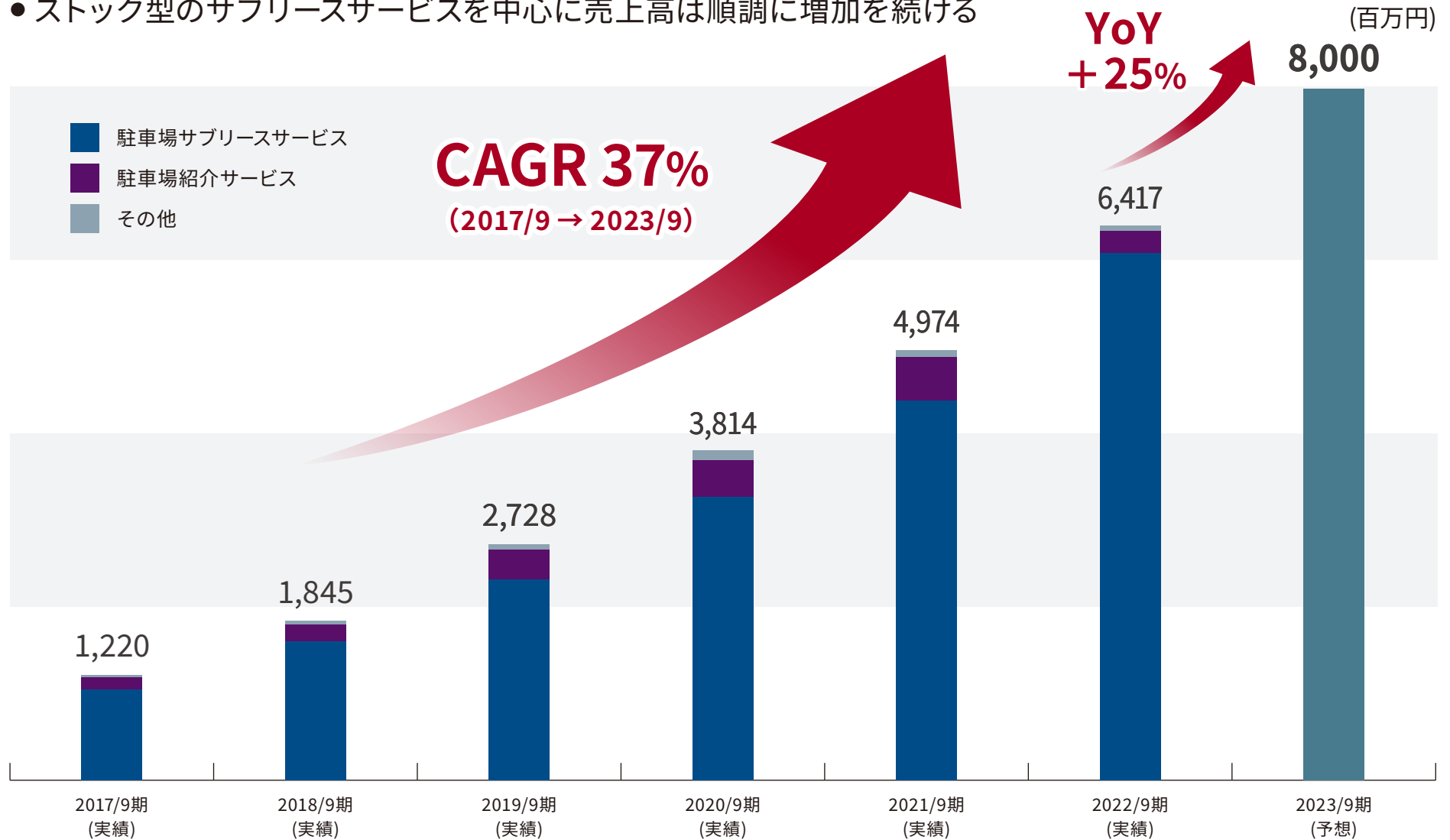
2023年9月期 連結業績予想の概要 [営業利益増減要因]

(百万円)



売上高の推移

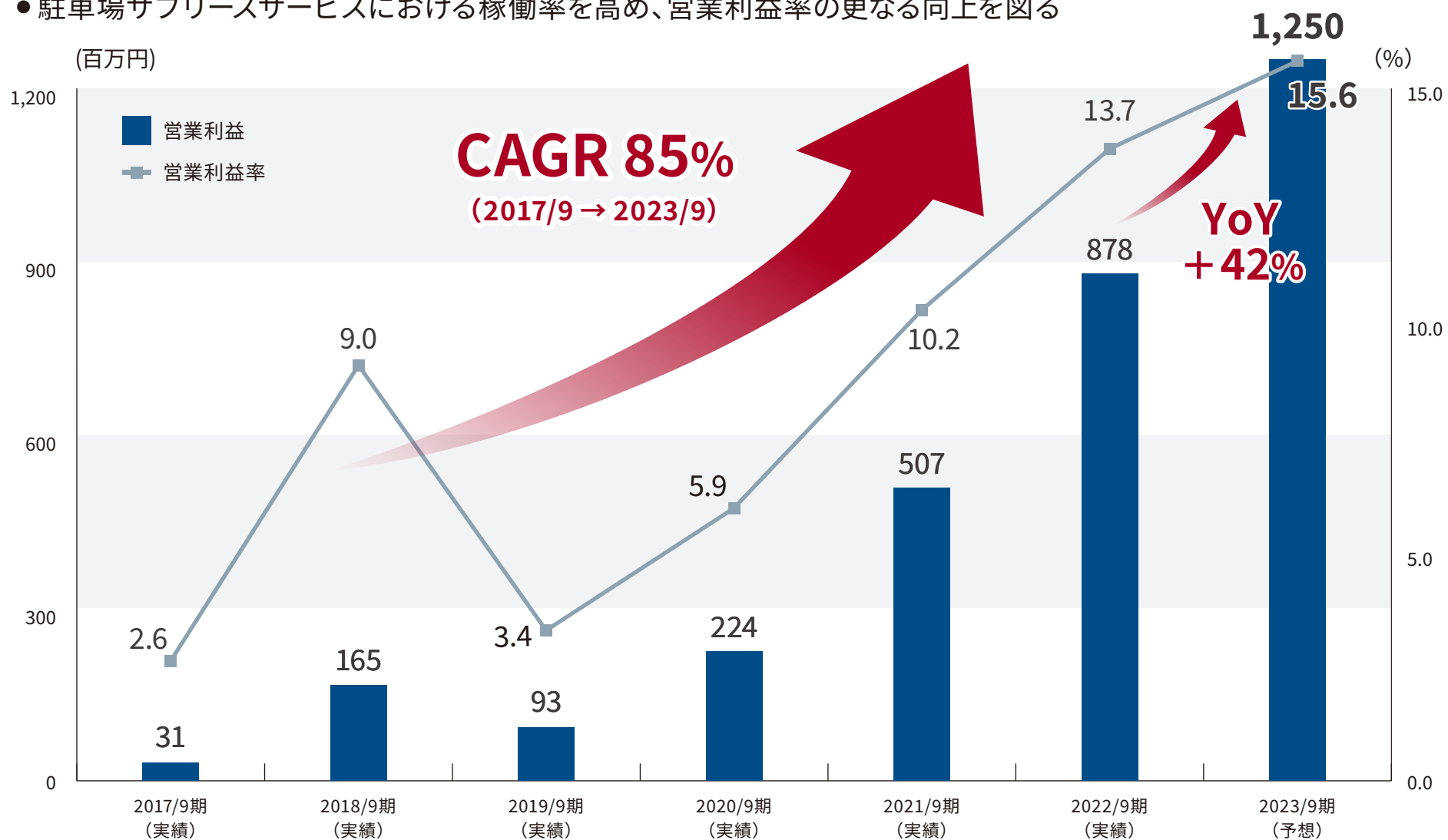
- ストック型のサブリースサービスを中心に売上高は順調に増加を続ける



※CAGR:Compound Annual Growth Rateの略、2017/9期(実績)から2023/9期(予想)までの年平均成長率を算定

営業利益の推移

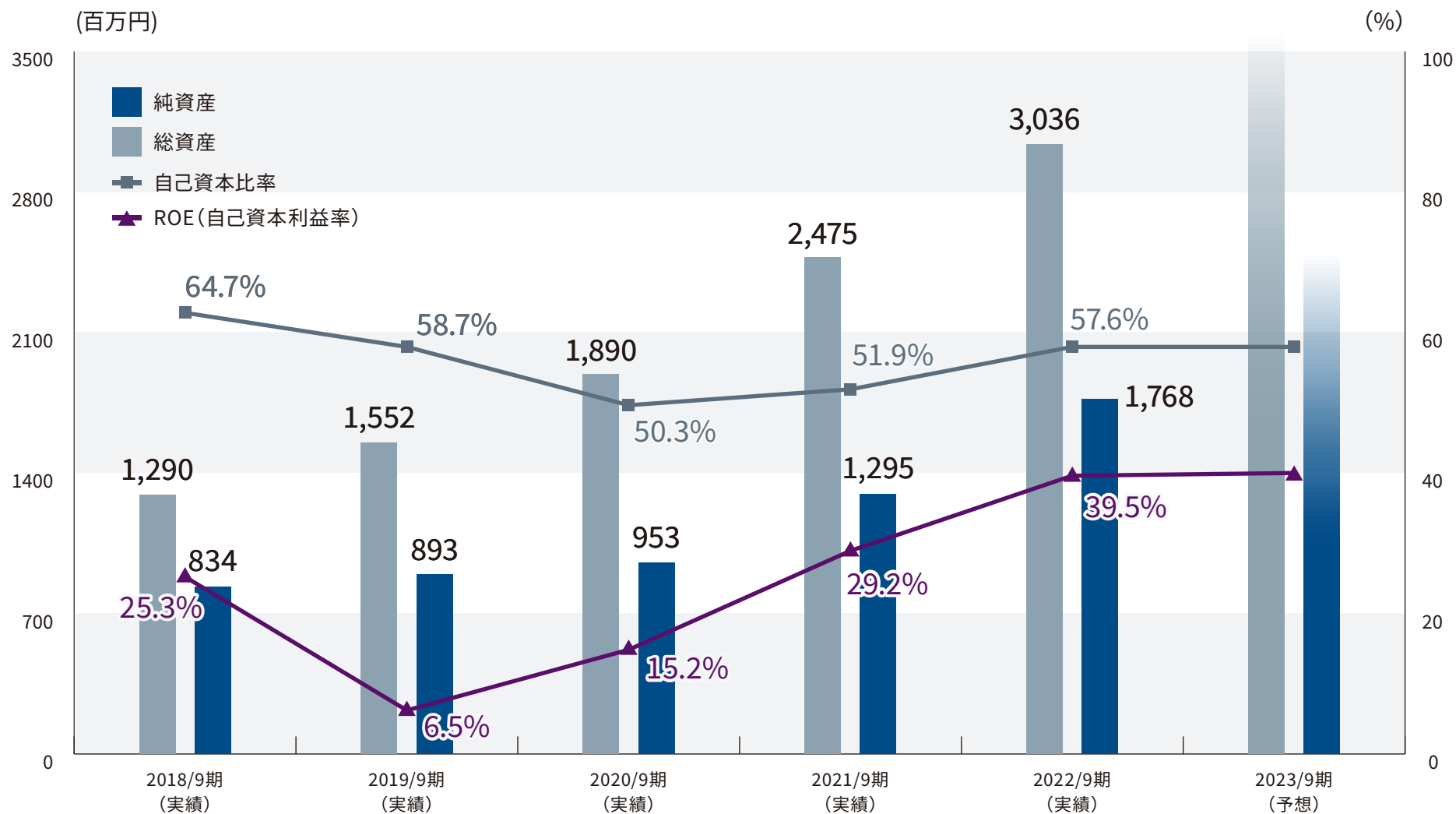
- 駐車場サブリースサービスにおける稼働率を高め、営業利益率の更なる向上を図る



※CAGR:Compound Annual Growth Rateの略、2017/9期(実績)から2023/9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 40%** 以上を見込む



配当予想について

- 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



※2022年12月27日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2021年9月期及び2022年9月期の期末配当金については、当該株式分割前の配当金の額を記載しております。2023年9月期(予想)の1株当たりの配当金は、当該株式分割を考慮した金額を記載しております。カッコ書きは分割考慮前の金額を記載しております。

Appendix

**中期経営計画
(2023-2025)**

目次

- 代表メッセージ
- 前中期経営計画(2020-2022)の振り返り
- 今後の方向性
- 中期成長戦略
- 中期経営目標数値(2023-2025)
- 株主還元、ESG方針

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』をなくそう

『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。

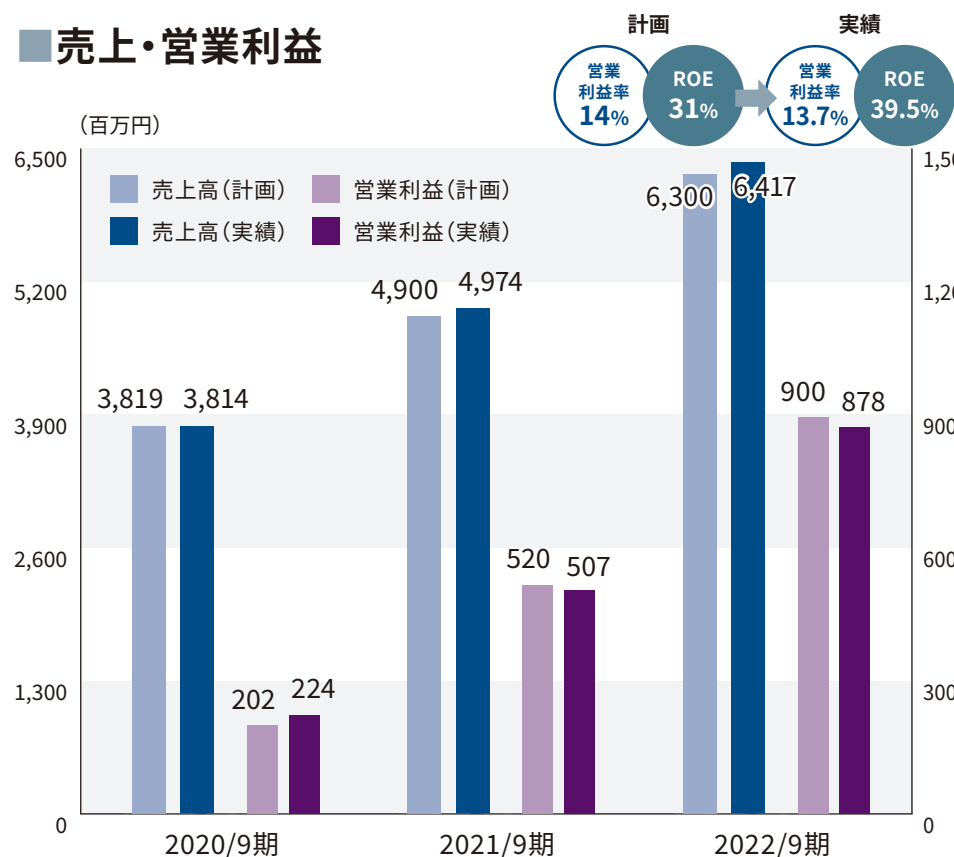
今後もたくさんの『もったいない』を見つけだし、それを速やかに事業化し、社会を効率化しながら業績を伸ばすという両軸の観点を持って、事業成長を加速させていきます。

代表取締役社長 菅田洋司

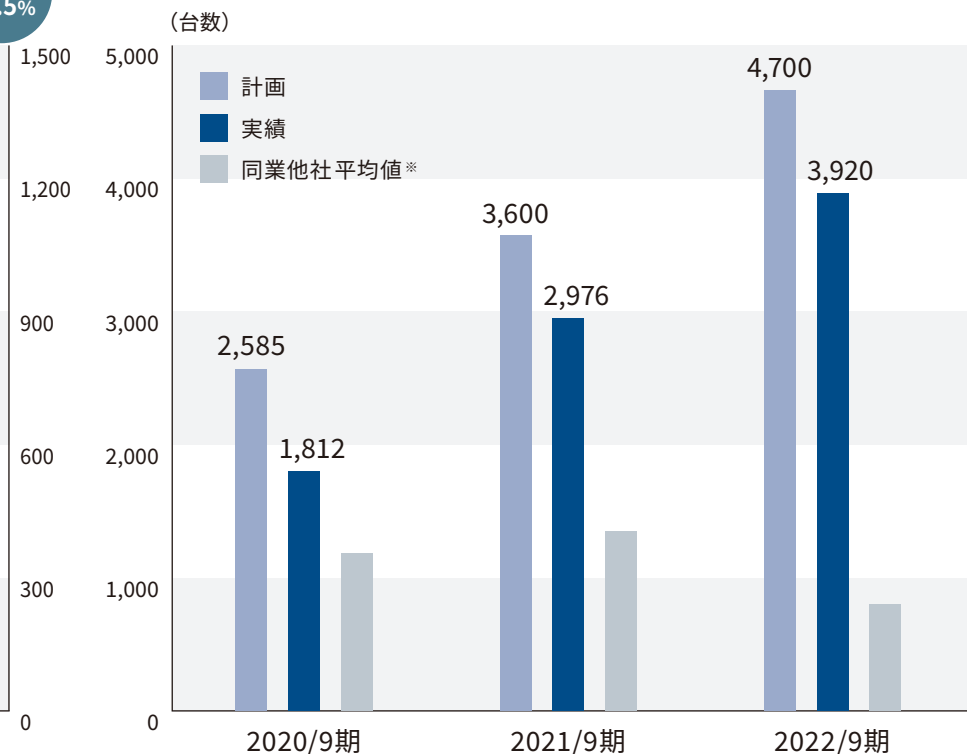
前中期経営計画(2020-2022)の振り返り [計画と実績比較(PL及びKPI)]

- 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 [新たなミッション、ビジョン]

NEW MISSION












世界から
「もったいない」を
なくそう

NEW VISION

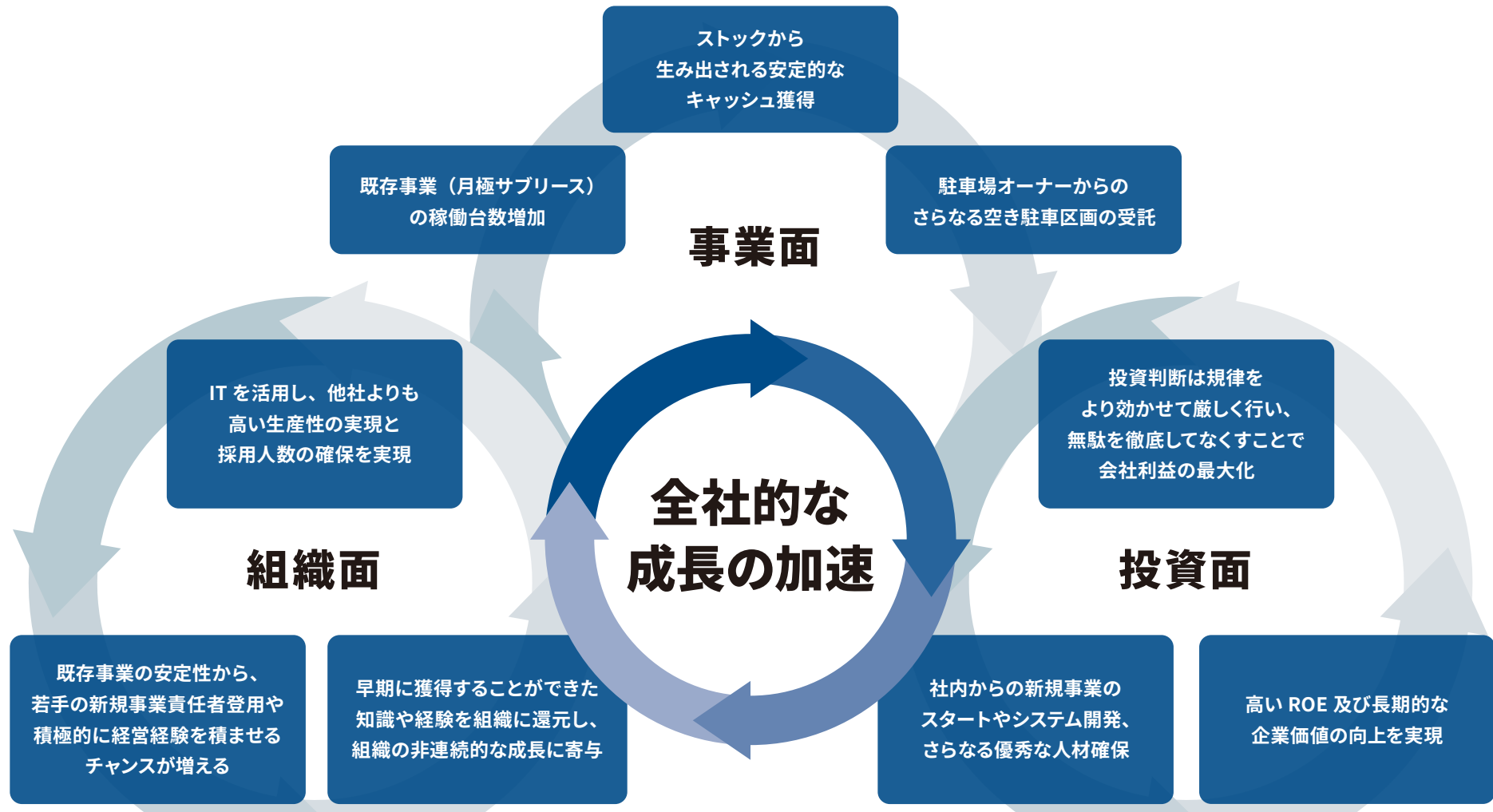
世の中の遊休資産を
活躍する資産に

- アズームグループでは、空き月極駐車場のサブリース・紹介による収益化(有効活用)のみならず、オフィスの空きスペースの有効活用や人材紹介によるミスマッチ是正、3DCGやVRなどの仮想空間制作などを手掛けており、今後も月極駐車場のサブリース事業を中心としながらも、有効活用されていない・なにも収益を生み出せていない、「もったいない」(遊休資産)を不動産に限らず、より幅広い概念でとらえてビジネス展開をおこなっていきます
アズームの持っている「マンパワー×スピード×テクノロジー」と掛け合わせ、世界から「もったいない」をなくしていくことをあらたな企業理念とします

今後の方向性 [上場から現在までの歩み]

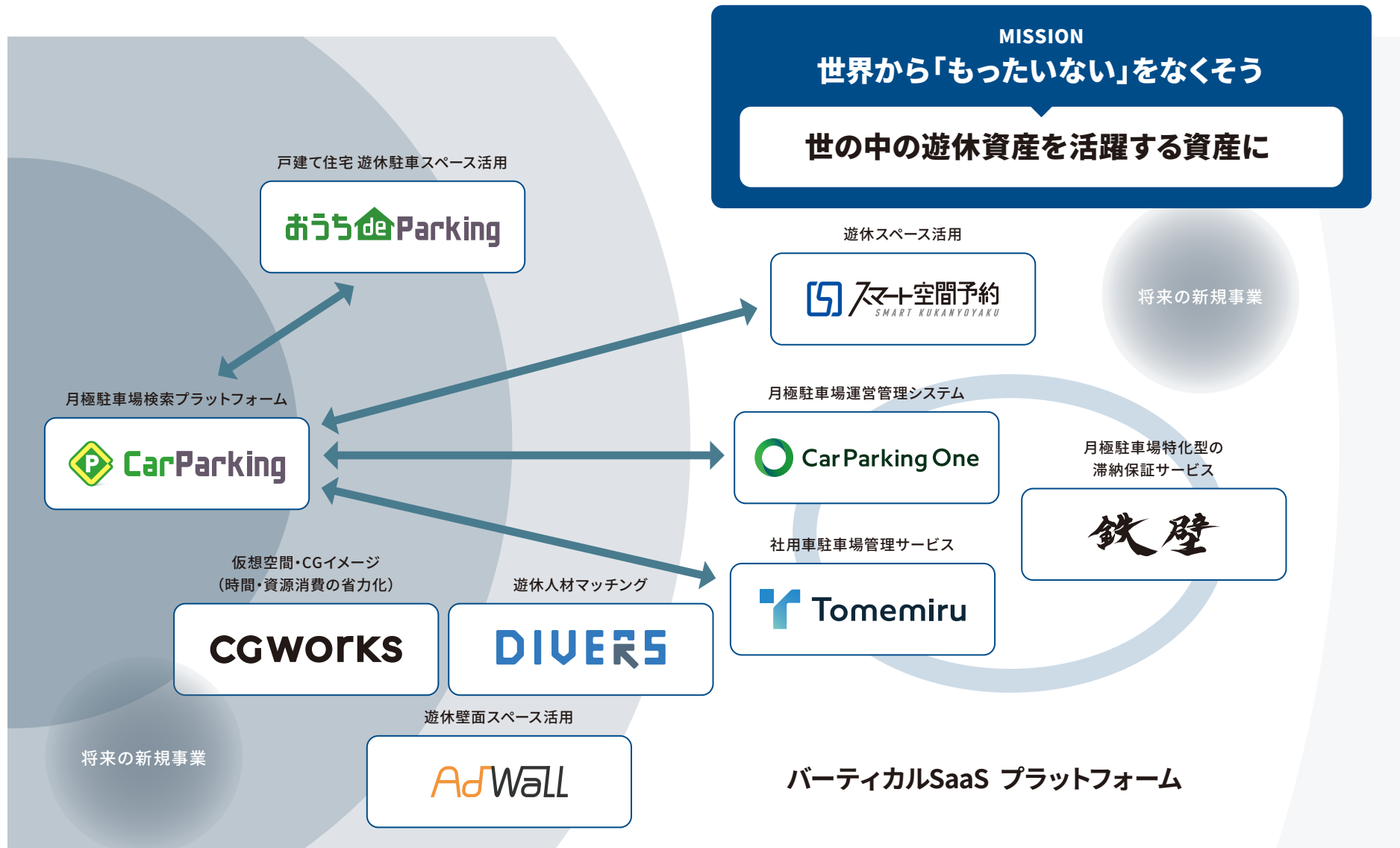
	IPO 時	現在～中長期イメージ
企業理念	世の中の遊休不動産を活躍する不動産に	世界から「もったいない」をなくそう
ビジネスモデル	月極駐車場プラットフォーム運営及びサブリース	遊休資産活用バーティカル SaaS
事業ドメイン (グループ会社)		     
提供サービス 概要	月極駐車場紹介 / 月極駐車場サブリース 	月極駐車場サブリース / 紹介 月極駐車場特化型 滞納保証サービス 月極駐車場管理 DX システム 空きスペース予約管理システム 人材紹介サービス・マッチングサービス 3DCG・オープンオフィス VR サービス など     
収益構造	ストック型 80% フロー型 20%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

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・深掘り

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

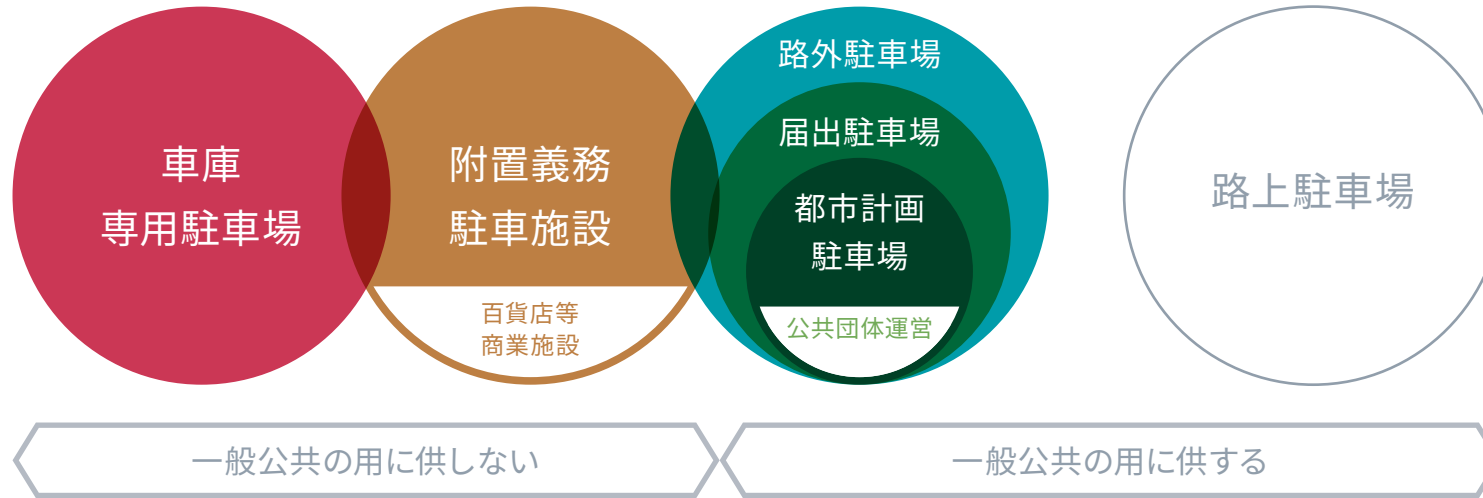
遊休資産活用バーティカルSaaS
ストック収益

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 [駐車場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

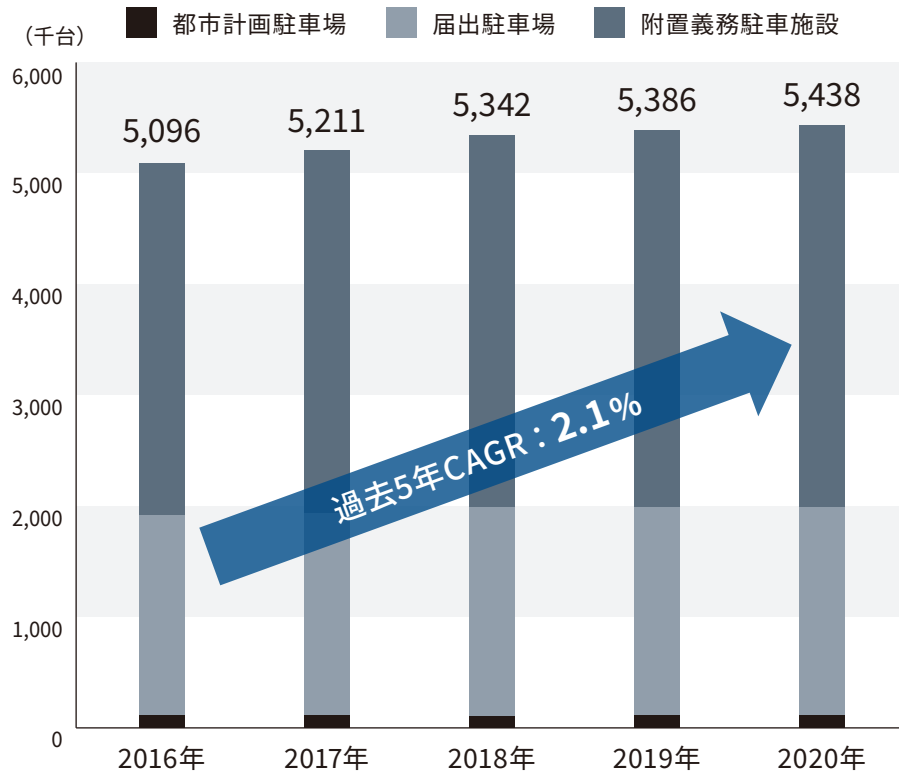
出所:駐車場制度(国土交通省都市局)より当社作成

中期成長戦略

01 | 既存領域(サブリース)のストック拡大 [駐車場・自動車保有の動向]

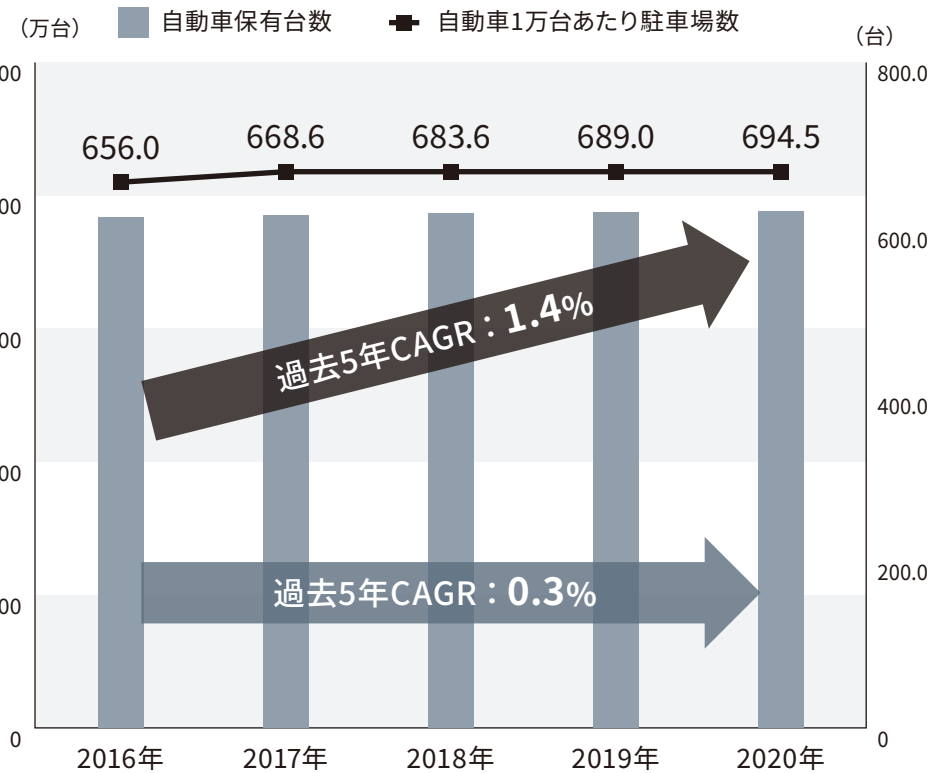
- 国内駐車場台数は増加基調だが、国内自動車保有台数は7,000万台後半で推移
(種別別では商業ビル、マンション件数の増加により、附置義務駐車施設の増加が顕著)
⇒ 空き駐車区画の活用ニーズが高まる

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

01 | 既存領域(サブリース)のストック拡大 [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)

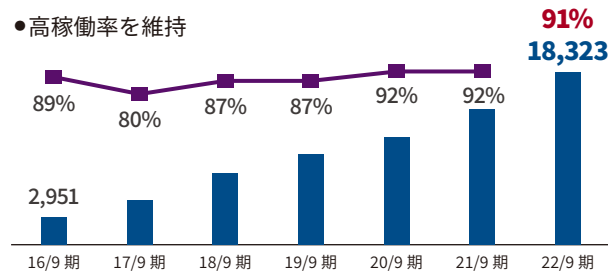
既存事業エリア 深掘り

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



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

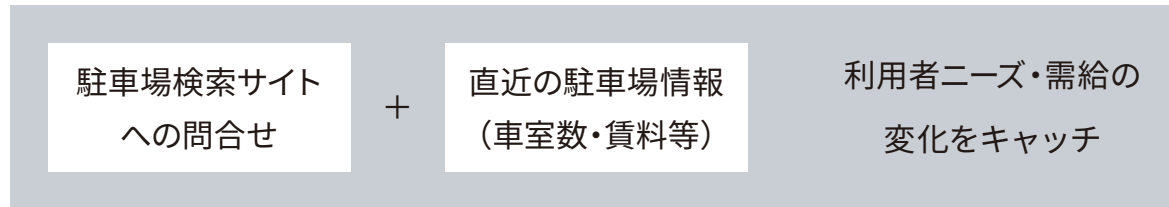
自社の直営運営台数
16,000 台以上

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

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

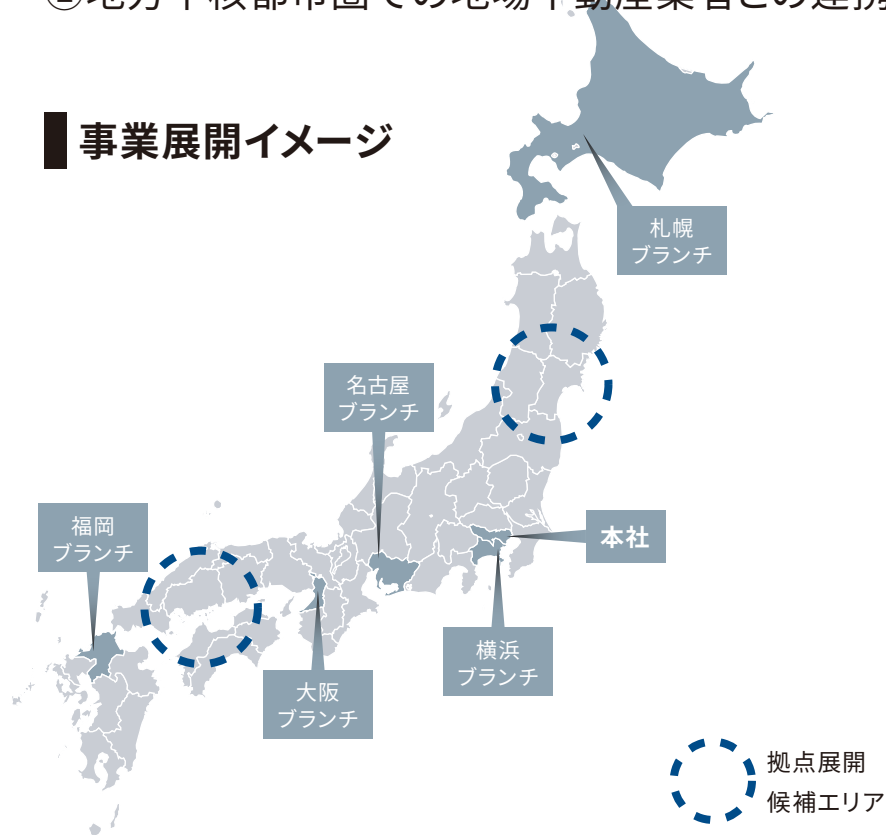


01 | 既存領域(サブリース)のストック拡大 [事業展開エリアの拡大・深堀り]

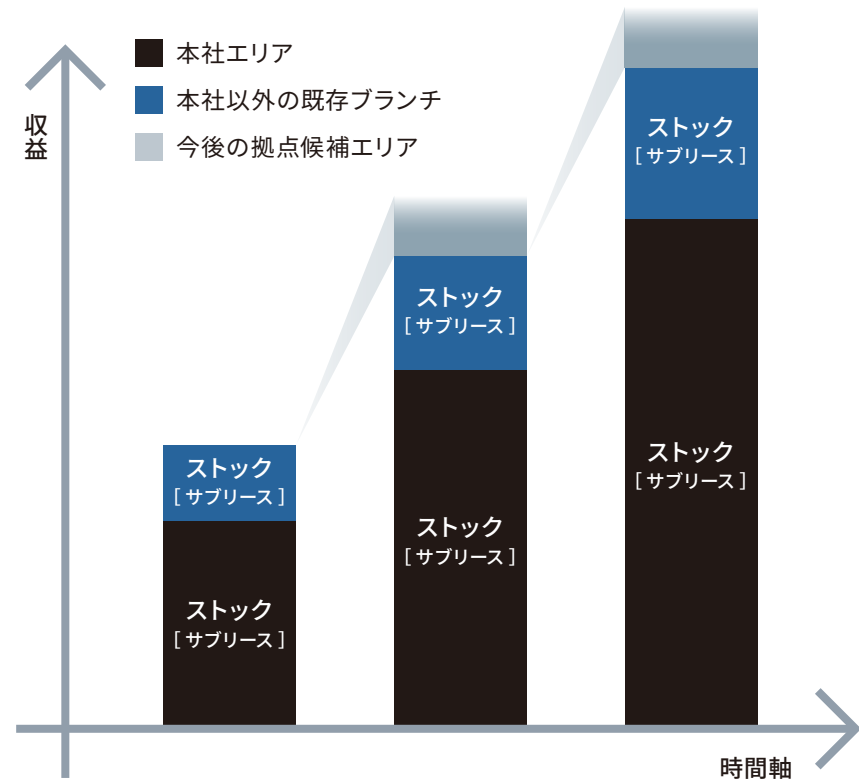
- 全国での駐車場利用ニーズに対応
- オーナーへのきめ細かいフォローを通じた取り扱い車室増大

- 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

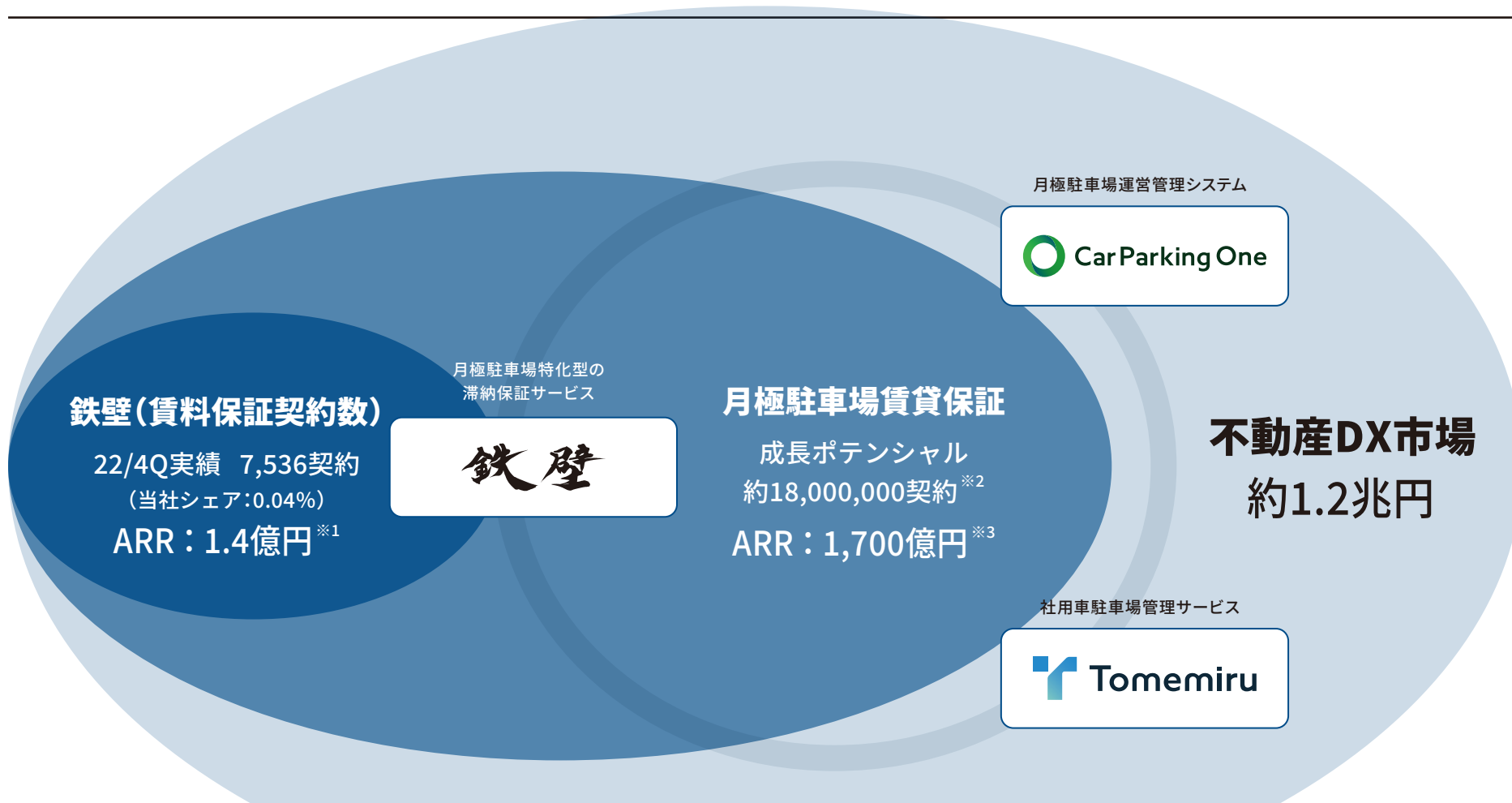


拠点展開によるサブリース収益(ストック)のさらなる積み上げ



02 | 関連する新領域でのストック獲得

[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

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。



- 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

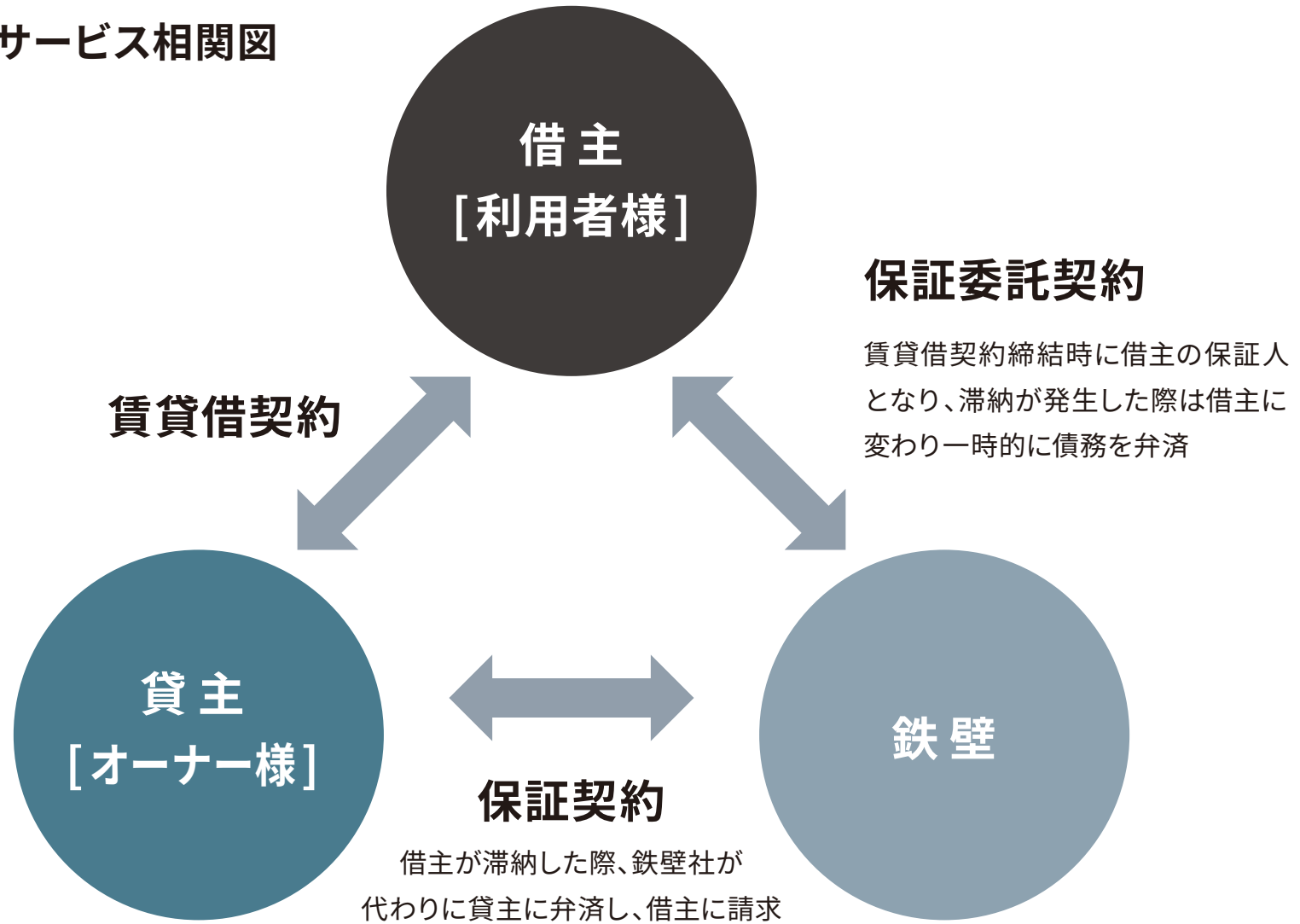


未納発生時に自動で一時督促を行う
サポートシステム



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

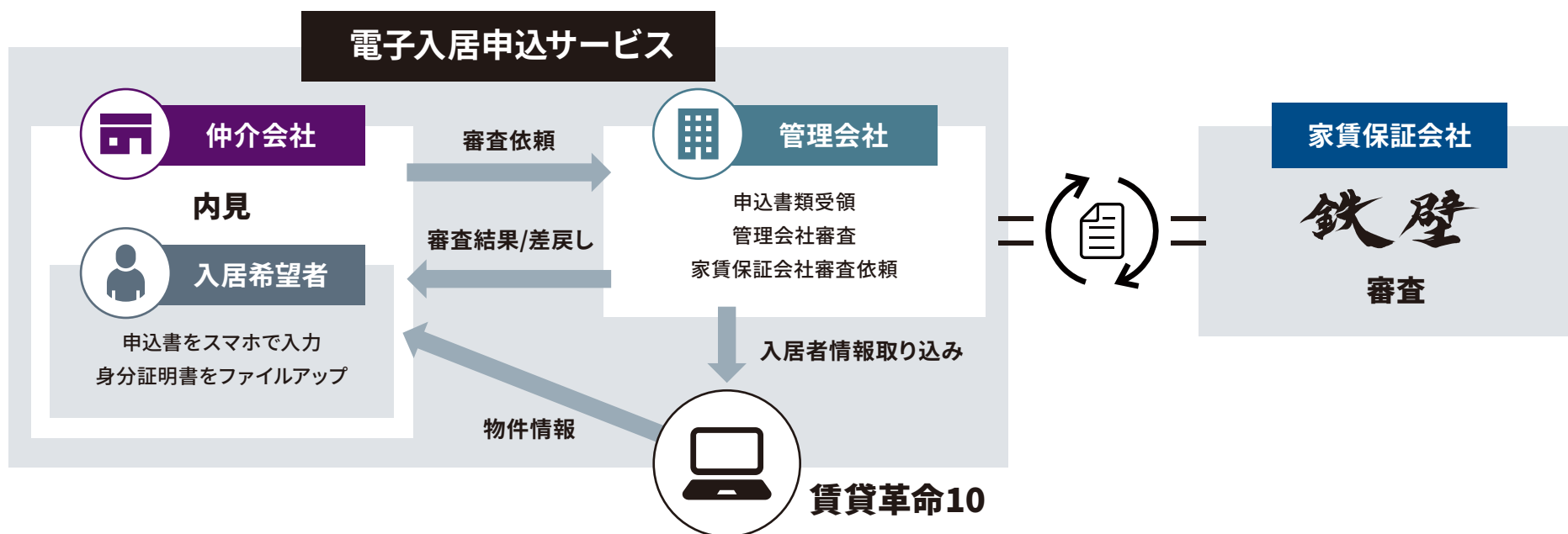
■ 保証委託サービス相関図



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。

月極駐車場運営管理システム「CarParking One」

CarParking 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「月極駐車場運営管理システム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**

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



02 | 関連する新領域でのストック獲得 [Tomemiru(トメミル)]

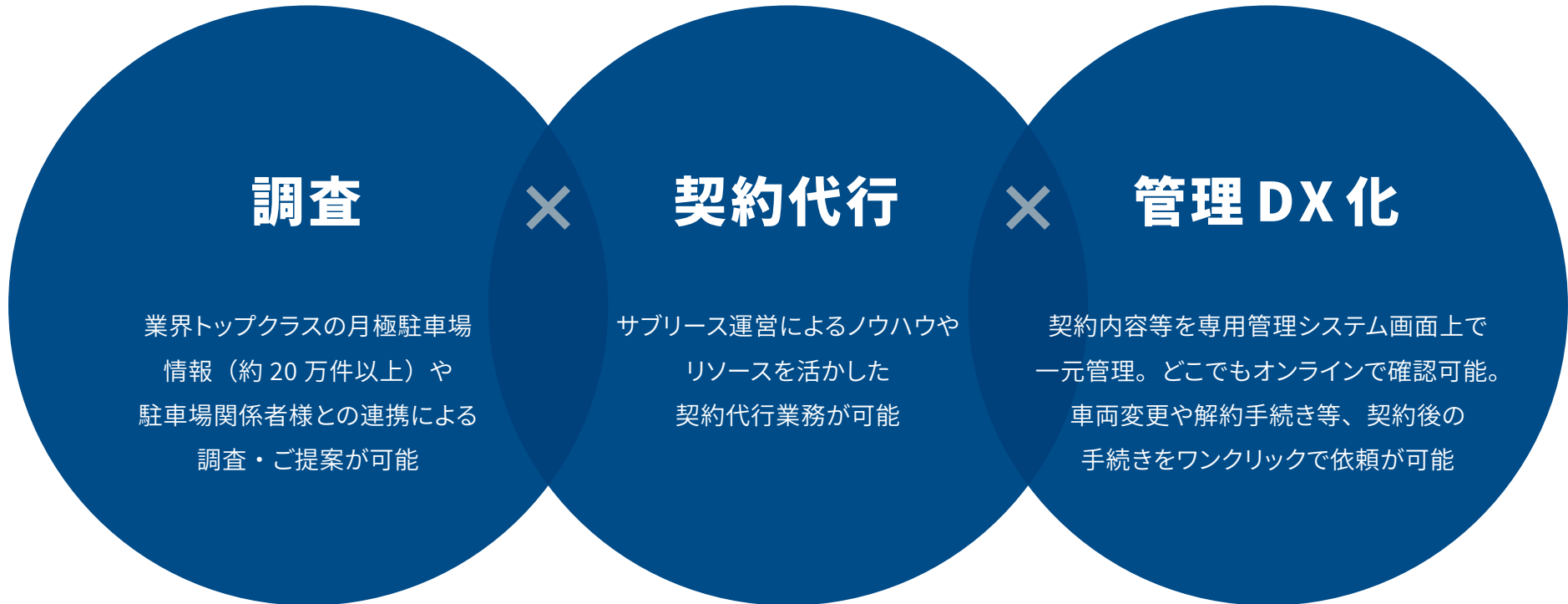
社用車駐車場管理サービス「Tomemiru(トメミル)」



- 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。



■ 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

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

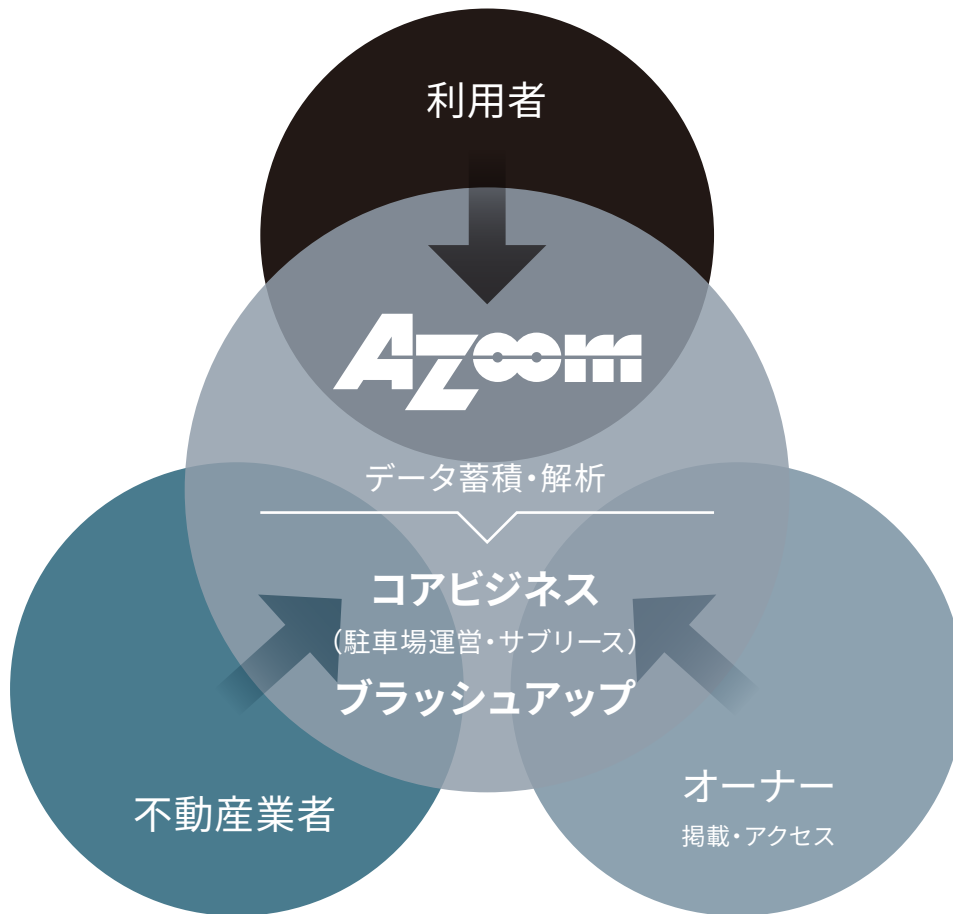
- 低稼働のスペースを集約し、管理システムを導入することで最適な利用状況を実現
- 集約された結果生み出されたスペースは他の用途で有効活用

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.

中期成長戦略

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

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

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 空間制作を担当いたしました。

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。



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。

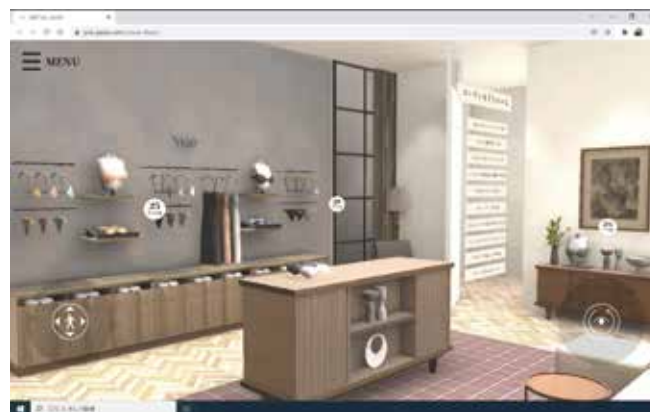
ものごとの理由を表す“由縁(ゆえん)”から着想した名をもつ『Yue』のショップコンセプトは、「Weekend House」。日常を豊かにしてくれる「ここちよさ」や「やすらぎ」を与えると同時に、売場に近い体験ができるような空間演出を目指したいとの事で、3DCGで再現したバーチャルショップ内は実際の店舗よりも1.3倍広くし、ゆったりとしたレイアウトで空間を演出。これによりユーザーが見やすく且つ、他のグループや製品との重なりを防ぎ、スマートフォンでもタップがしやすい仕様となっております。

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



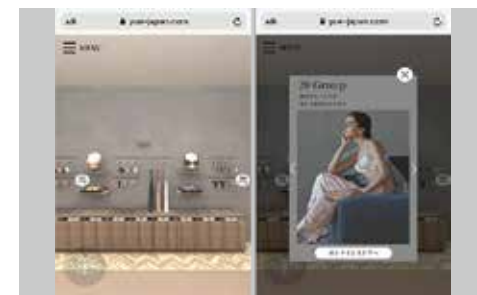
実際の店舗よりもレイアウトを1.3倍広くしておりストレスのない回遊性を実現



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

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。

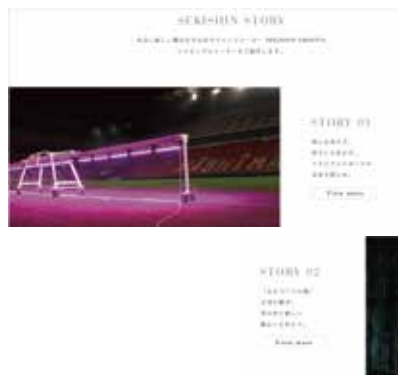


Brand site

機会を製造する

社会に新しい機会を製造する
メーカー セキシングループ
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。

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。

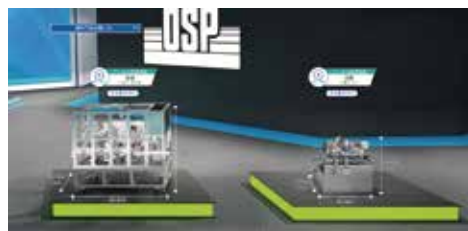
バーチャルショールームの特徴を活かす

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置く箇所もあるため、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。



納品実績紹介-5 **Asuka Michihiro様** <https://michiasu.com/>

バーチャルポートフォリオ制作

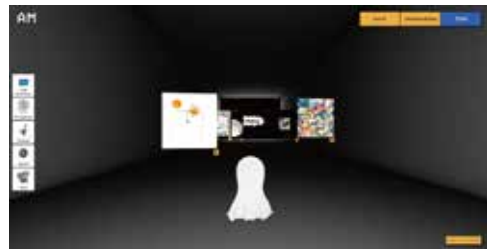
アーティストの道広明日香 (@michi_asu) さんのバーチャルポートフォリオの制作を担当。バーチャル空間をユーザが自由に移動し、数々のイラストや映像作品を様々な視点で楽しむ事ができる体験を実現しました。

Asuka Michihiro の特徴

作品を平面ではなく立体空間内で浮き上がったり、地べたにあたりたいという希望を反映させたバーチャルポートフォリオは、以下の3つの空間からなっております。

1. イラストが展示されている「work」
2. プレイヤーの影がリアルタイムで描画される「shadowplay」
3. 動画作品が展示されている「film」

「shadowplay」は最大20人接続が条件となりましたが、影をリアルタイムで生成させる他、「work」と「film」に配置された多くの作品のクオリティを維持しながらどのように立体的に表現ができるかなど、CG制作の上で多くの試みを経験する事ができました。



アバターやカーソルも独自性を表現

納品実績紹介-6 株式会社梓総合研究所(AIR)様

https://ticket.yakult-swallows.co.jp/3dview/index.html?viewId=1-W_31-49&ptype=p2

明治神宮野球場（大正15年竣工）の3DCG化サポート

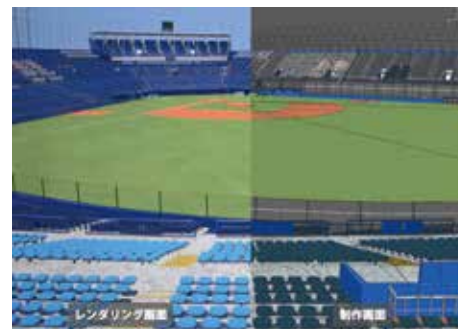
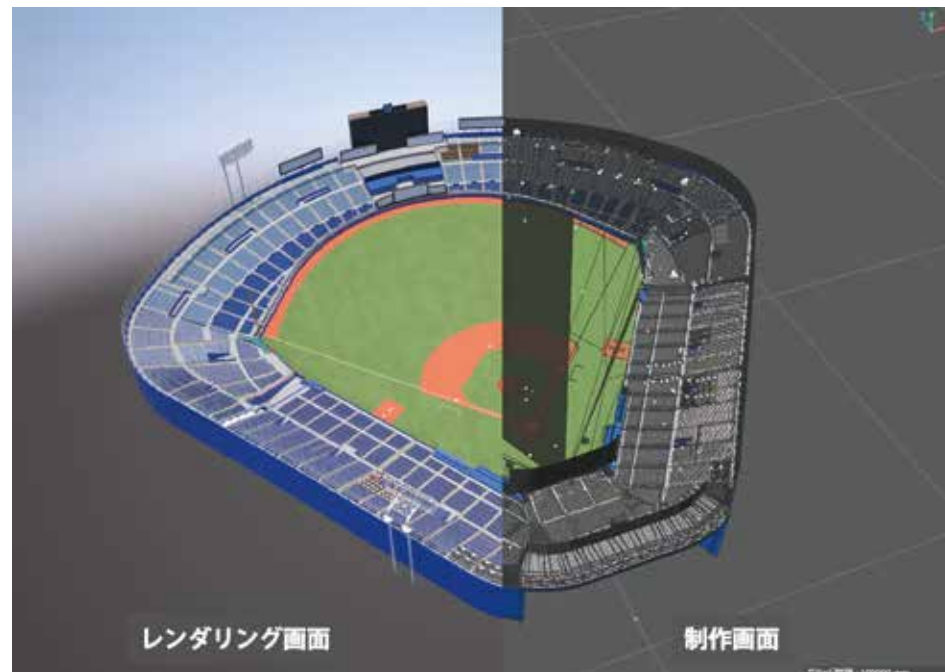
2D(3D)CAD データなしでも精巧な3DCG化が可能

当社では建築パース・CGパース制作で培ってきた技術を駆使し、2D(3D)CADデータが現存しない建築物、紙焼き図面や現場写真からでも3DCG化がすることができます。今回は大正15年に竣工し、東京ヤクルトスワローズ様の本拠地としても有名な明治神宮野球場様を3DCG化いたしました。

明治神宮野球場様のご協力を得て株式会社梓総合研究所(AIR)様が複数回の現場調査を行い、球場の構成で大切な段床・躯体データを制作し、当社へ3Dデータをご提供いただきました。

その後当社でも現場調査を行い、左右非対称なデザイン、不規則な蹴上の高さ、席配置、椅子の種類などを確認するとともに、大型ビジョン・椅子・手すりやカップホルダーなど細部まで表現することによりチケット購入後の違和感を抑えるように制作しております。

360°で書き出された画像は、まるで自分が球場にいるかのような臨場感を味わえるクオリティとなっております。



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



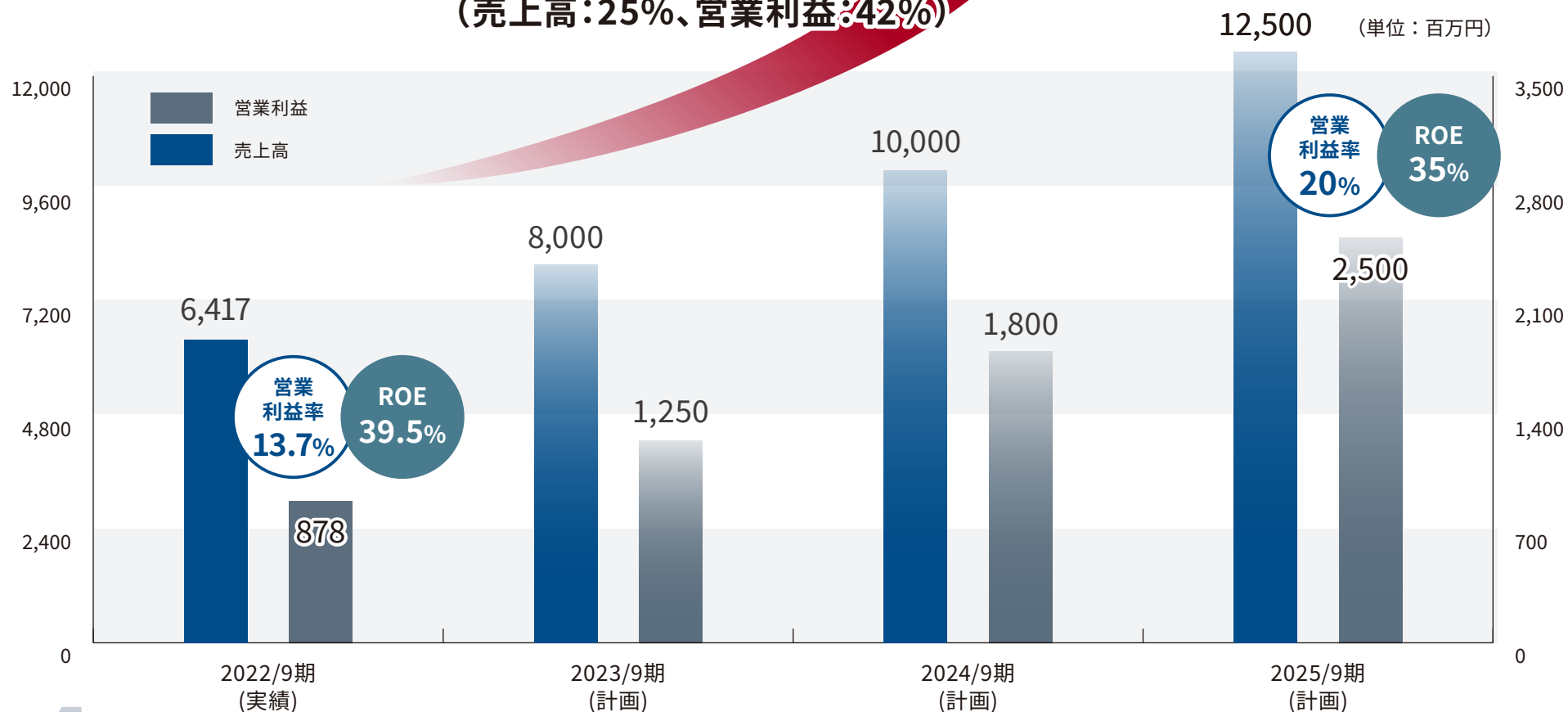
中期経営目標数値(2023-2025)

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

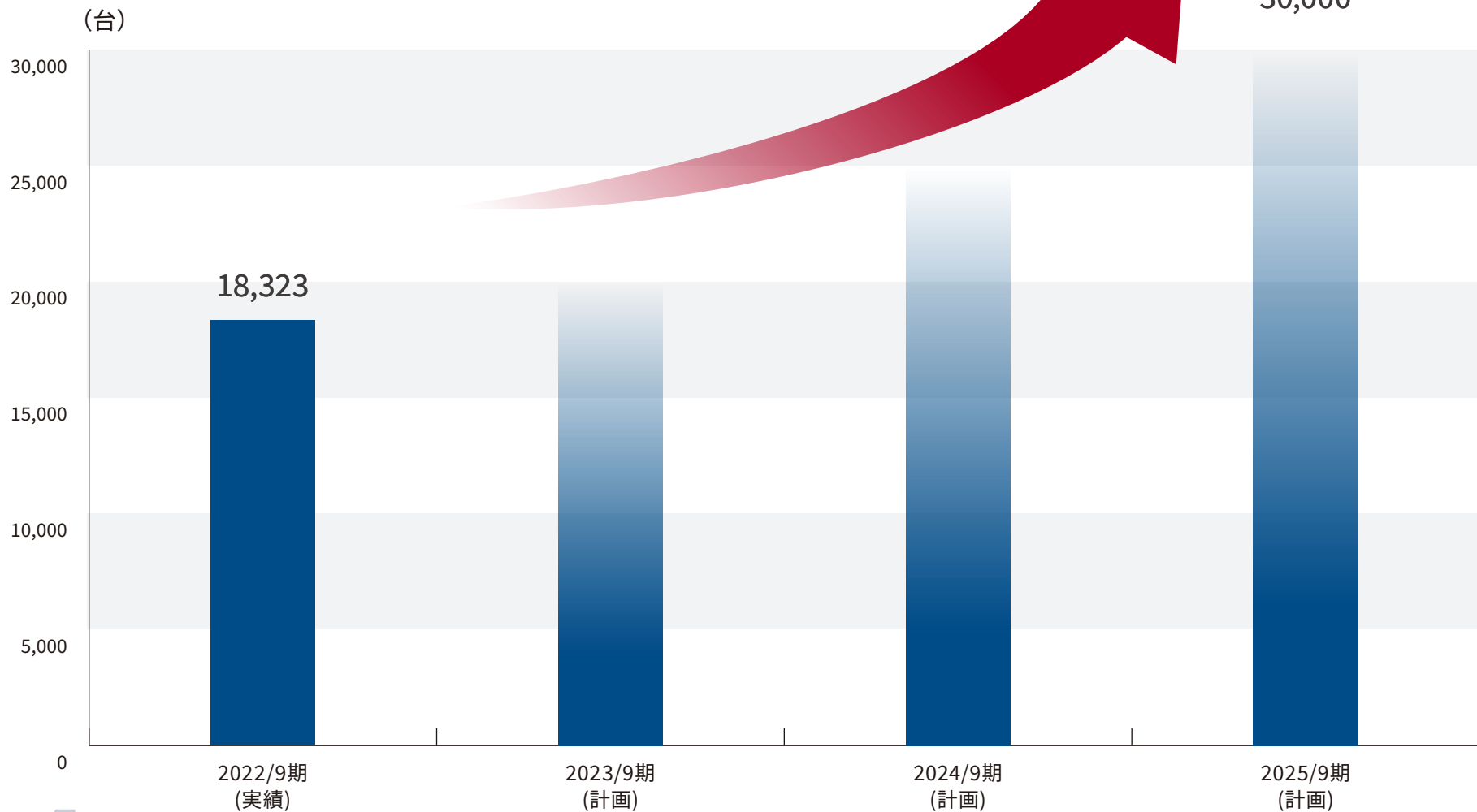
CAGR
 (売上高:25%、営業利益:42%)



中期経営目標数値(2023-2025)

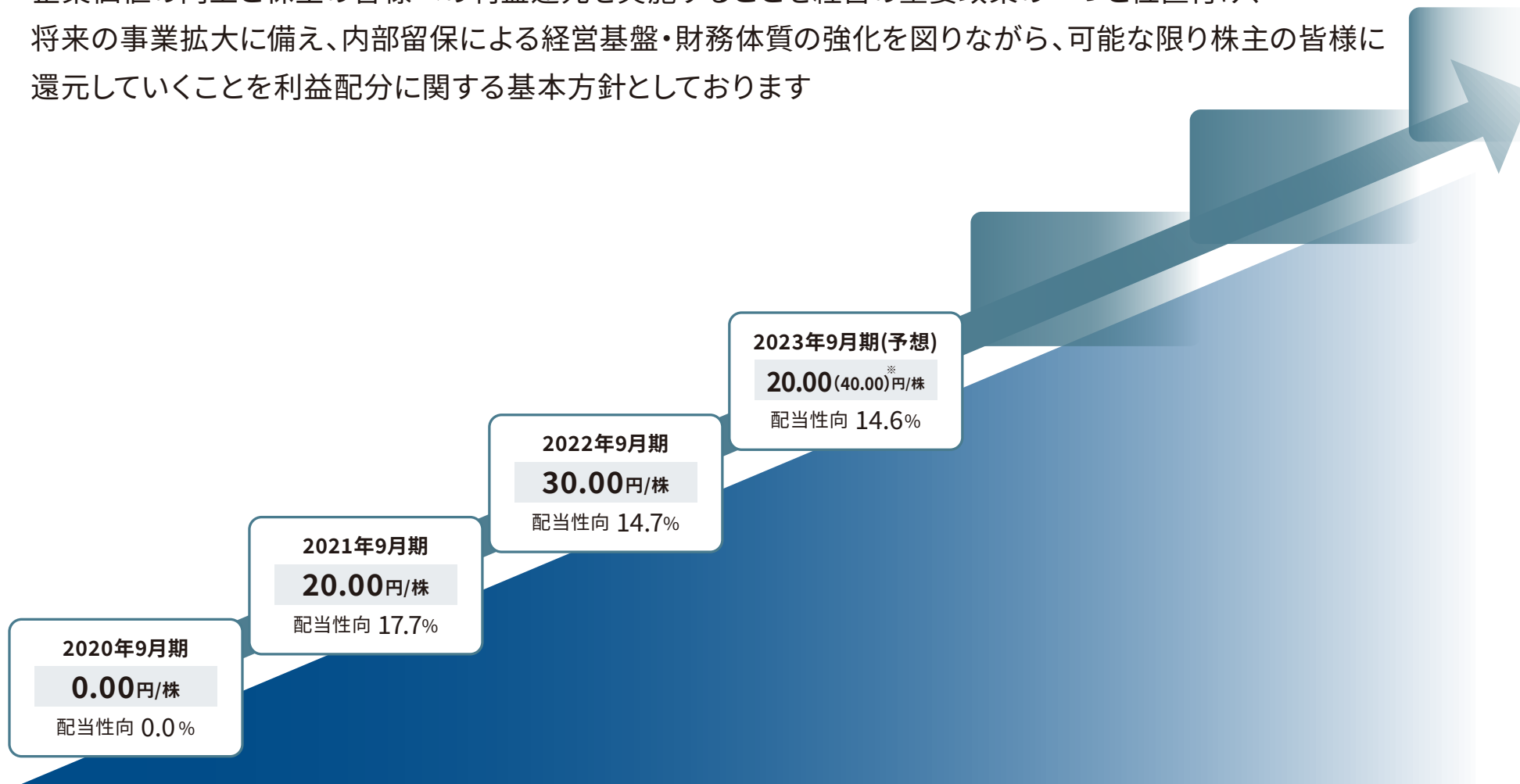
- 中期的には3万台以上の受託台数獲得を目指す

■ 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



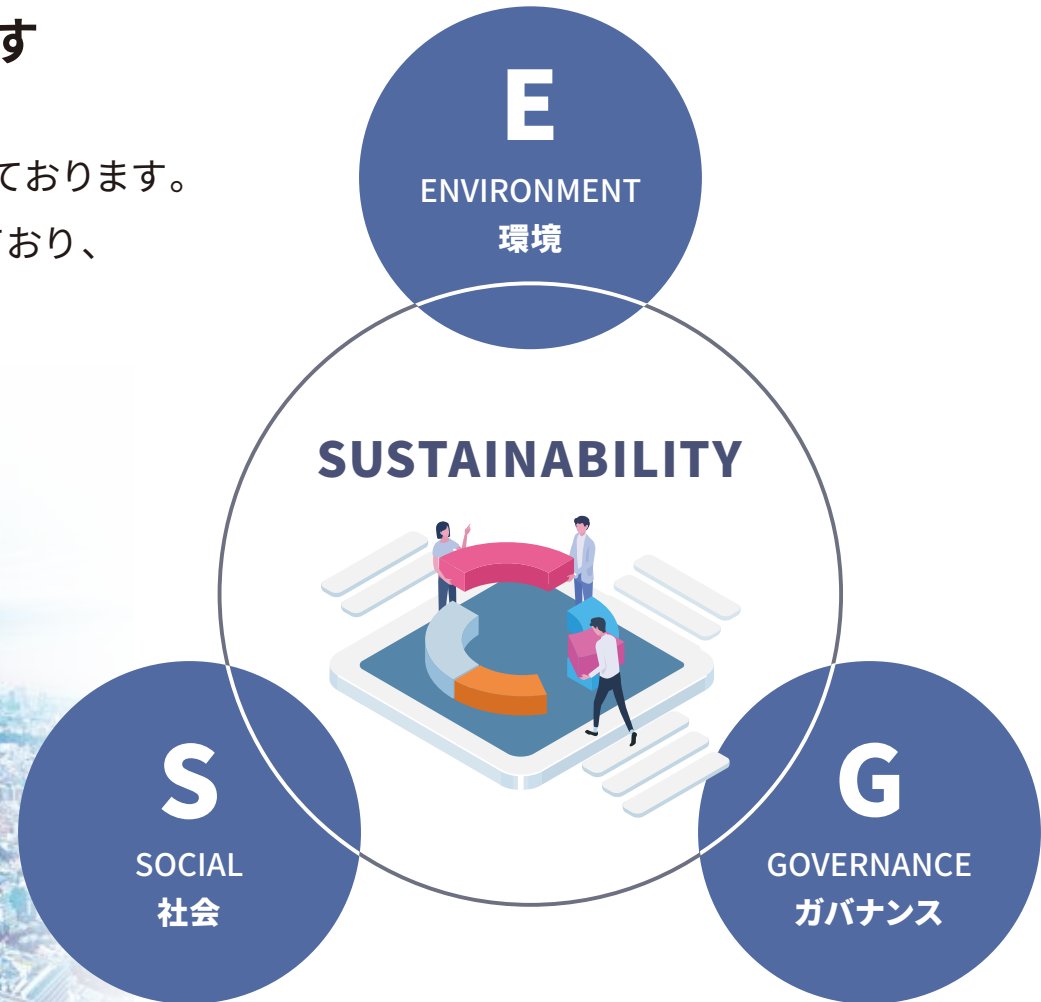
※2022年12月27日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。2021年9月期及び2022年9月期の期末配当金については、当該株式分割前の配当金の額を記載しております。2023年9月期(予想)の1株当たりの配当金は、当該株式分割を考慮した金額を記載しております。カッコ書きは分割考慮前の金額を記載しております。

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

■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。
- 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/>

世界から

「もったいない」を

なくそう

Azoom