



# 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 485百万円 (うち資本準備金419百万円)
- 発行済株式数 6,026,800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 275名 (単体)、384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 | 櫟木 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 弁護士法人小久保法律事務所代表社員  
2017年に当社社外取締役就任。

---

## 社外取締役(常勤監査等委員) | 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。

## 社外取締役(監査等委員) | 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(監査等委員) | 吉川 朋弥

公認会計士 吉川公認会計士事務所所長

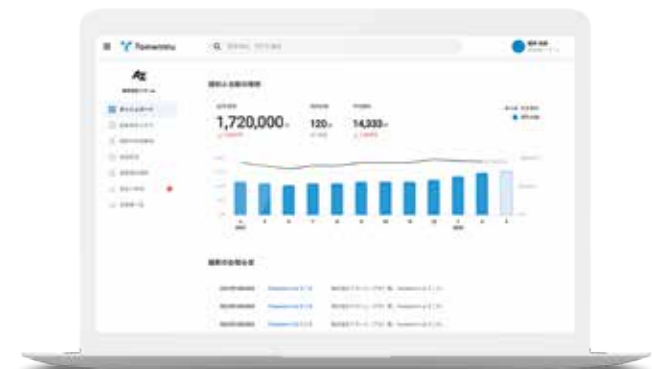
# 沿革

- 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 ビジュアル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
- 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
- 2023 ● 3月 マスターリース受託台数20,000台を突破
- 2024 ● 3月 マスターリース受託台数25,000台を突破  
SaaS型フェリー予約管理システム「スマートフェリー予約」をリリース
- 8月 分譲マンション駐車場受託物件数900棟を突破

## CarParking One



## Tomemiru





---

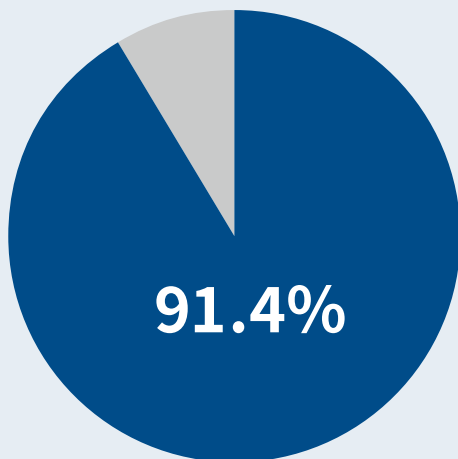
# 02 | ビジネスモデル

# 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

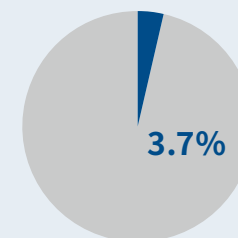


駐車場の空き区画や土地を、オーナーから一括して借り上げ、当社ポータルサイト(「カーパーキング」)等を通じて獲得したユーザーにサブリースを実施

### 駐車場紹介サービス

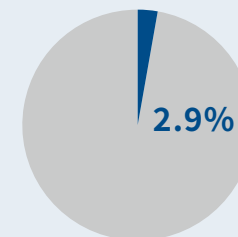
#### フィービジネス

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

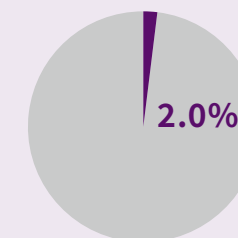
- ・時間貸し駐車場
- ・屋外広告スペース
- ・コインパーサーチ
- ・検索サイト、スマート空間予約など
- ・(時間貸し駐車場検索サイト)



## 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



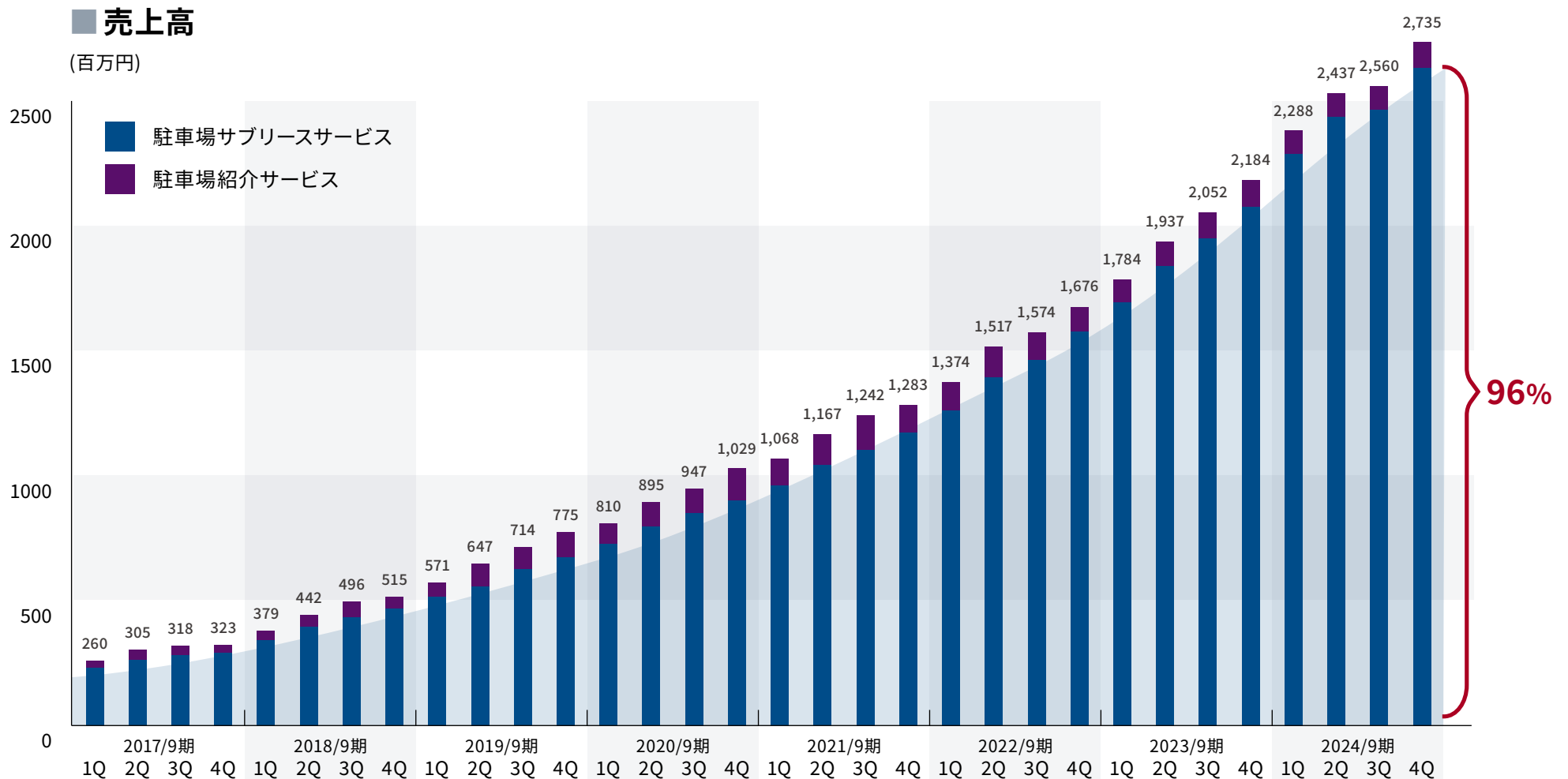
※2024/9期4Q累計実績より作成

# 運営サービス一覧

対象領域	サービス名	コンセプト及びビジネスモデル	Topics
遊休資産 活用事業	 駐車場検索ポータルサイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本最大級の月極駐車場検索サイト</li> <li>サブリース事業における高稼働率維持の根幹出口がプル型（ポータル）であることが強み</li> </ul>	
	 月極駐車場運営管理システム	<ul style="list-style-type: none"> <li>サブリース事業は首都圏・大都市圏を中心とするところ、同サービスは地方を含め全国各地で展開可能</li> <li>管理システムの提供(SaaSモデル)による新たなストック収益源</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>駐車場機器・システム大手企業とのアライアンス</li> </ul> 
	 滞納保証サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>サブリース事業により培われたノウハウ及びリソースを活用した月極駐車場特化型の滞納保証サービス</li> <li>現状当社は18千契約程度である一方、市場(推計)は18百万契約</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>不動産テック企業とのアライアンス</li> </ul> 
	 戸建住宅 遊休駐車場スペース活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>自宅の空き駐車場やスペースを、月極駐車場として貸出し、副収入を得るサービス</li> <li>Car Parkingに情報登録する等の当社他サービスとのシナジーも</li> </ul>	
	 社用車契約管理サービス	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社の保有する約10万件以上の駐車場データを、社用車を保有する法人企業に対して提供(SaaSモデル)し、契約時の手続きの手間・契約情報管理の手間を軽減</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>大手企業への導入が進む</li> </ul>
	 遊休スペース活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>管理システム+スマートロックによるスペースの「効率化」「無人化」を実現するサービス(SaaSモデル)</li> <li>直近では、特に各社ごとの個別カスタマイズのニーズに対応したカスタマイズ型バーティカルSaaSの提供が進む</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>「IT導入補助金2023」の対象ツールに採択</li> <li>三鷹市・沼田市への導入</li> <li>長崎空港ビルディング株式会社採用</li> </ul> 
	 遊休壁面スペース活用	<ul style="list-style-type: none"> <li>屋外広告・看板広告の屋外広告専門の検索サイト</li> </ul>	
ビジュアライゼーション事業	 3DCG・VRによる可視化	<ul style="list-style-type: none"> <li>受託開発も可能とするオフショア開発体制を確立</li> <li>空間生成AIサービス「MyRenderer」をリリース。フリーランスのデザイナー向けに定額でサービス提供(SaaSモデル)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>導入実績</li> </ul>  

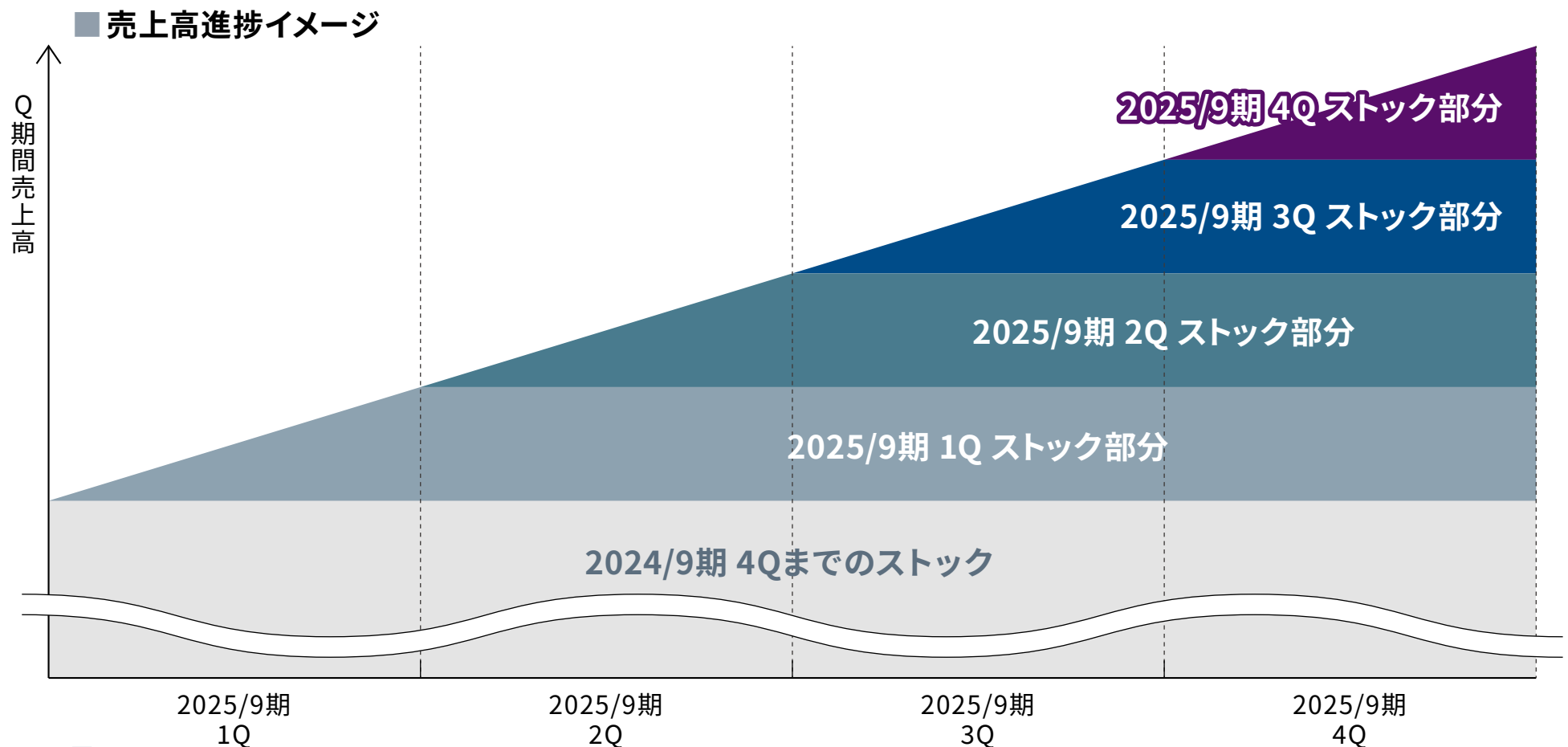
# ストック収入ベースのビジネスモデル

- 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95%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)



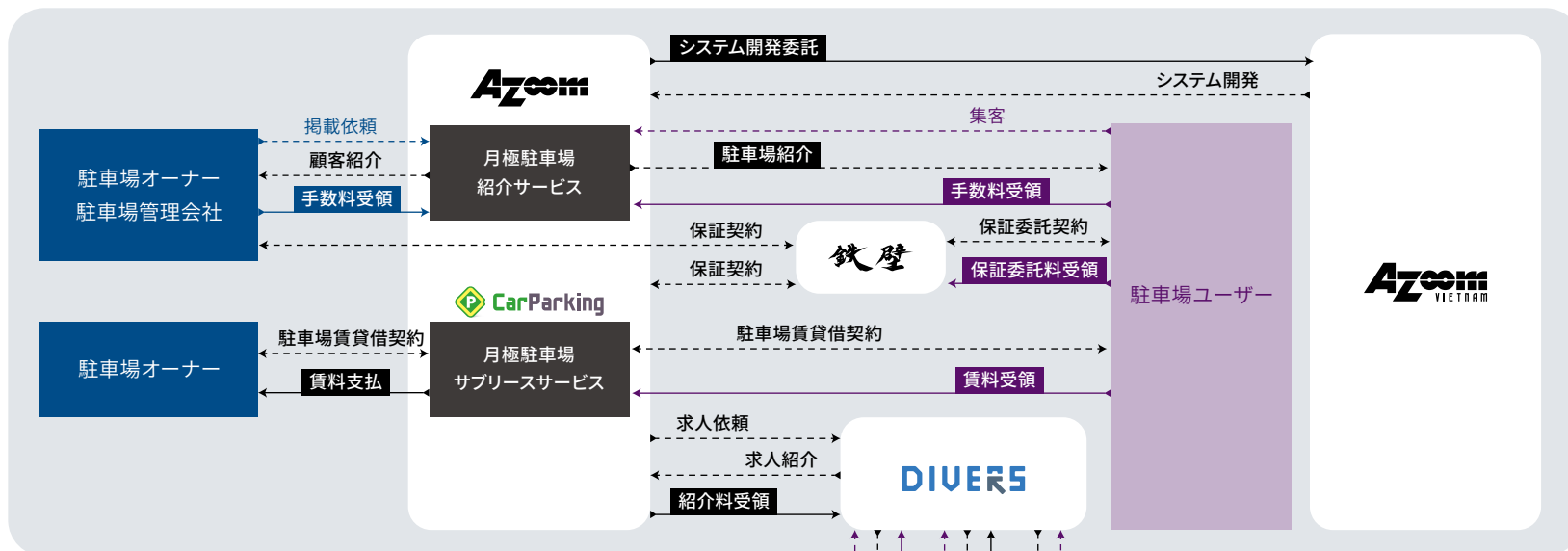
# 四半期売上進捗イメージ [ 遊休資産活用事業セグメント ]

- 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

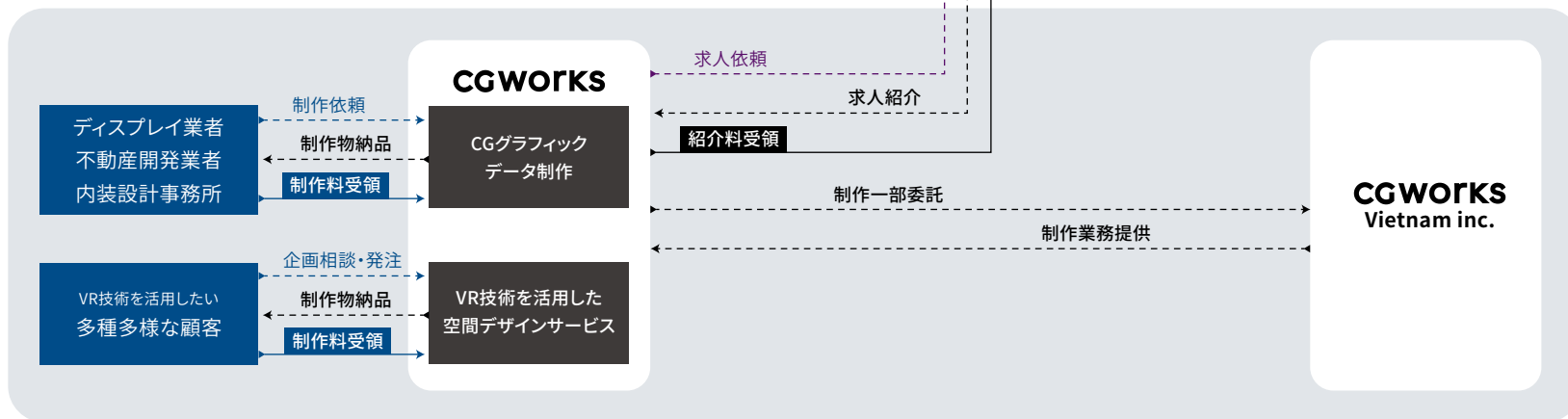


# 事業系統図

遊休資産活用事業

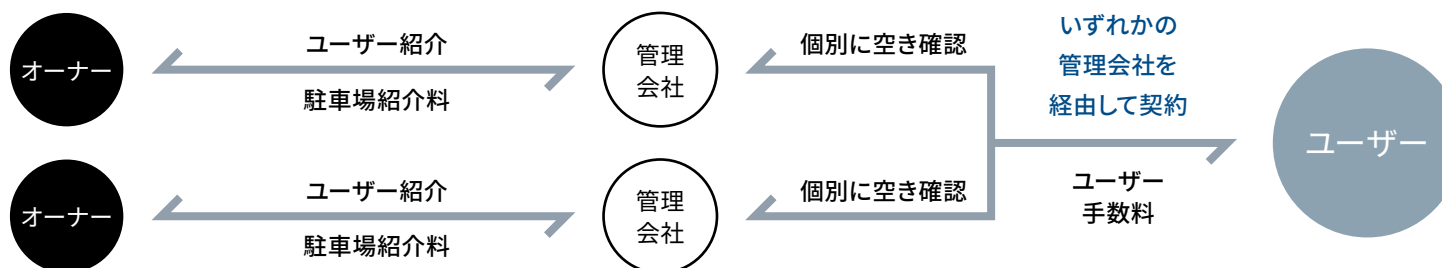


ビジュアルライゼーション事業

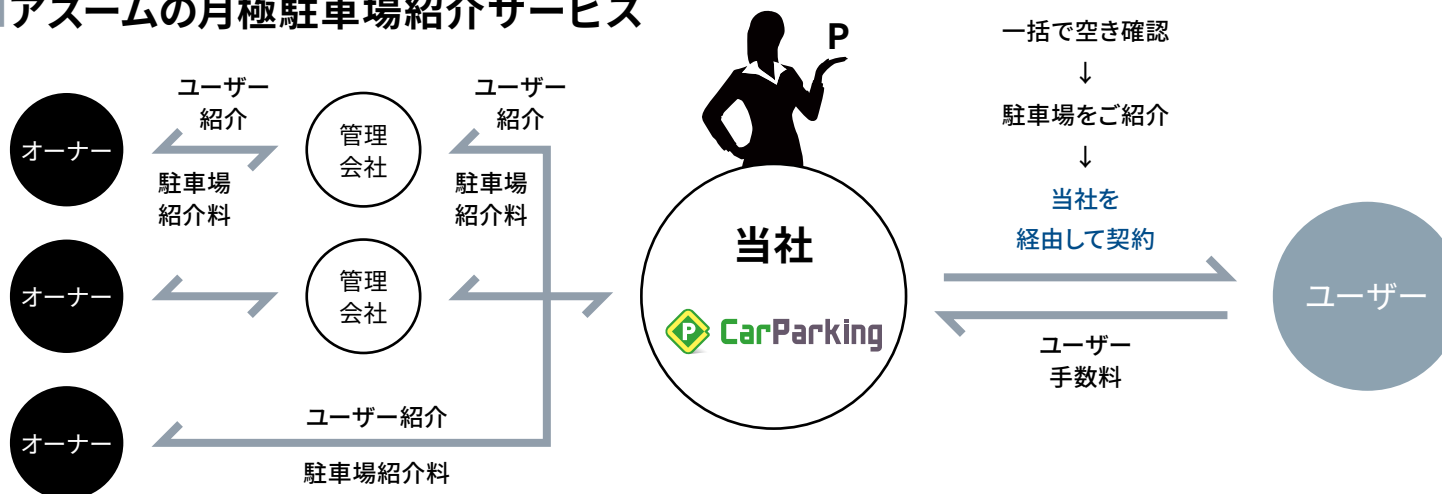


# ビジネスフロー [ 月極駐車場紹介サービス ]

## ■これまでの商習慣



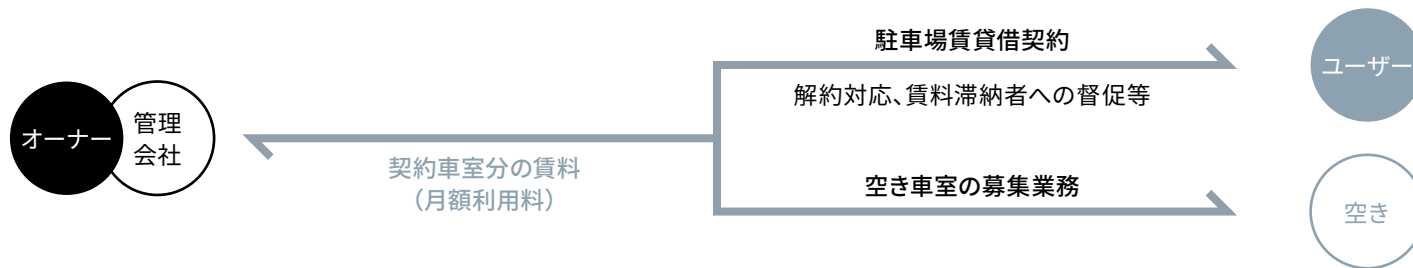
## ■アズームの月極駐車場紹介サービス



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

# 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



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

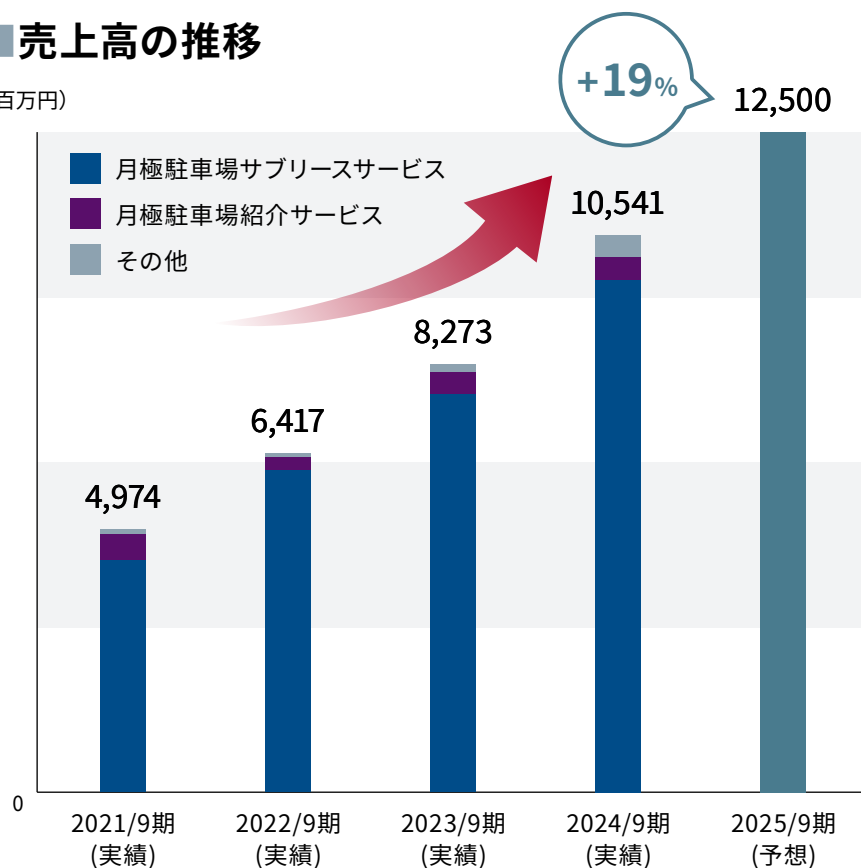


# 業績推移

- 駐車場サブリースサービスを中心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

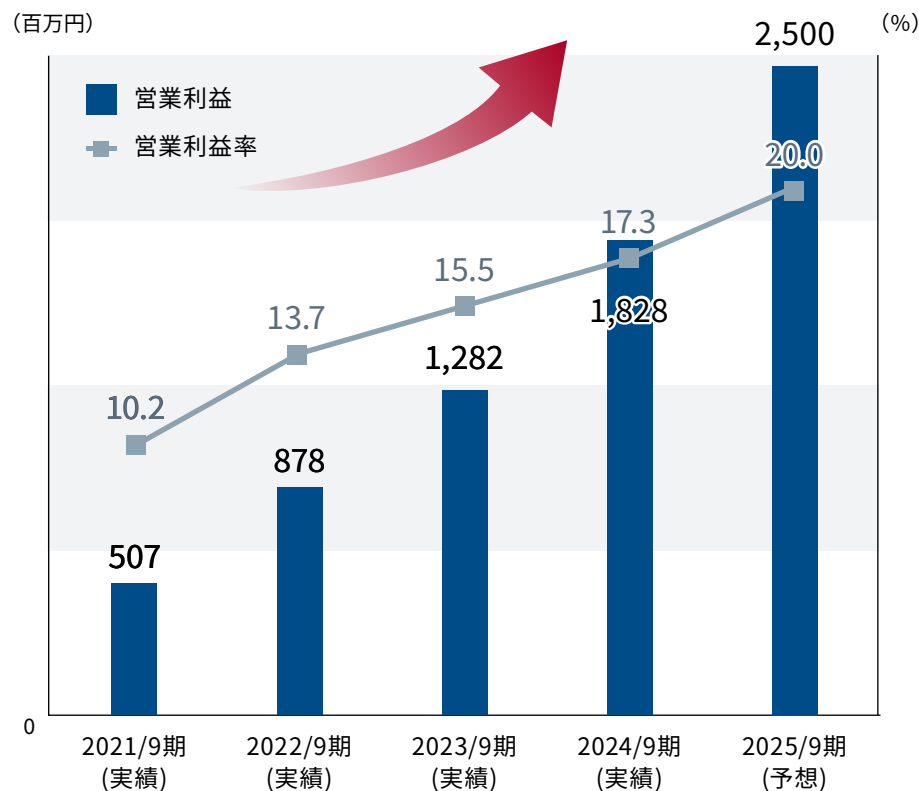
## ■ 売上高の推移

(百万円)



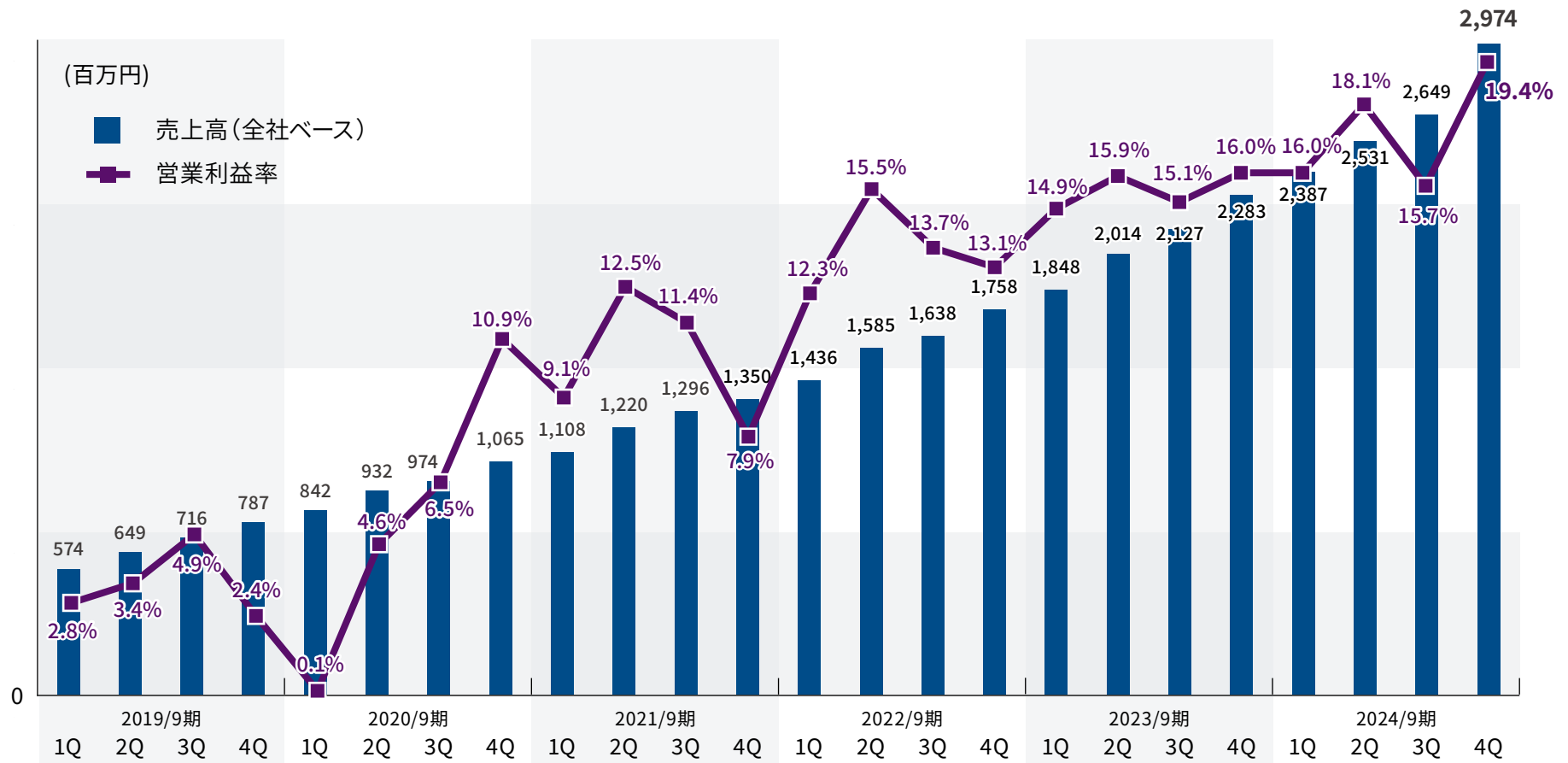
## ■ 営業利益の推移

(百万円)



# QoQの売上高・営業利益率の推移

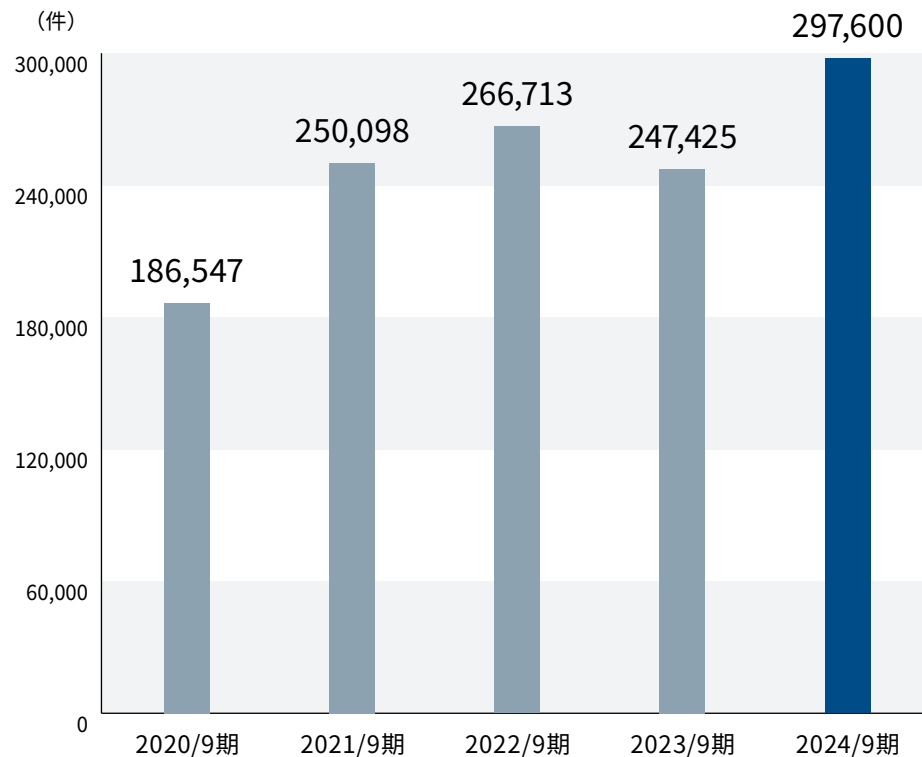
- Qごとに利益率の変動はあるものの、サブリースサービスを中心としたストック型の収益拡大を軸として、安定した売上増加とともに営業利益率も向上傾向にある。  
今後も引き続き四半期ごとの売上増加と利益率の向上が見込まれる



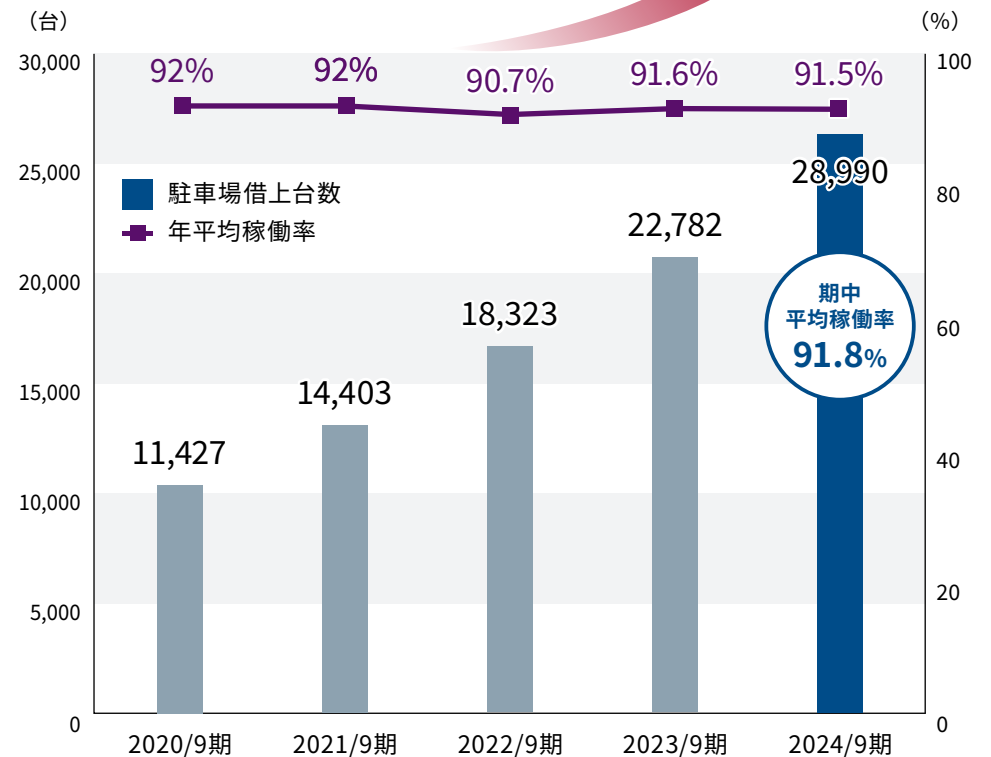
# KPI推移【駐車場サブリースサービス】

- 24/9期において、年間6,208台の受託台数純増を達成、稼働台数も5,600台以上の純増を達成し、24/4Q末時点稼働率は91.5%と高水準で着地
- 増加した受託台数を背景に、25/1Q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

■ 問合せ件数推移



■ 月極駐車場受託台数推移



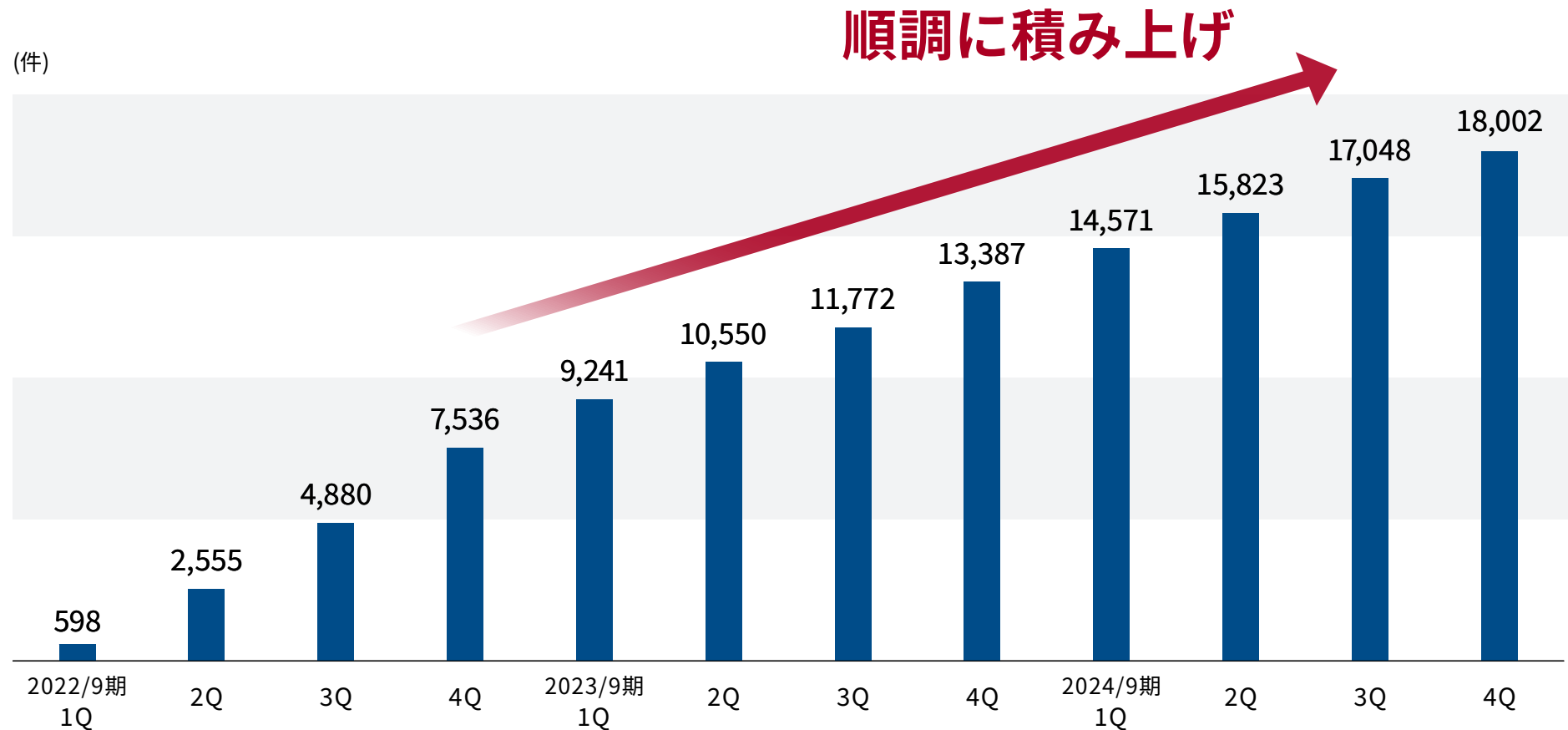
# KPI推移【月極駐車場賃料保証委託サービス 株式会社鉄壁】

- サブリース契約の純増やCarParking Oneの導入数の増加に伴い、保証委託契約数も順調に積み上がっている  
今後、Qごとの積み上げ数の拡大を想定

## KPI推移

### ■保証委託契約数

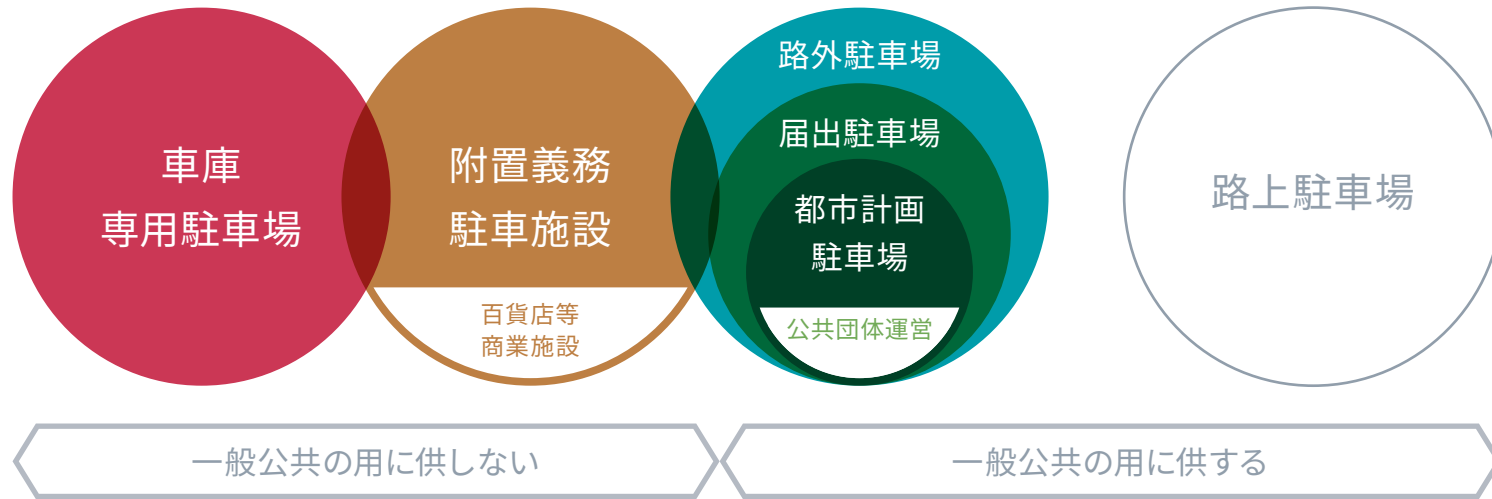
(件)



---

# 03 | 市場環境

# 遊休資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(351万台)

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(193万台)

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(5百台)

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]

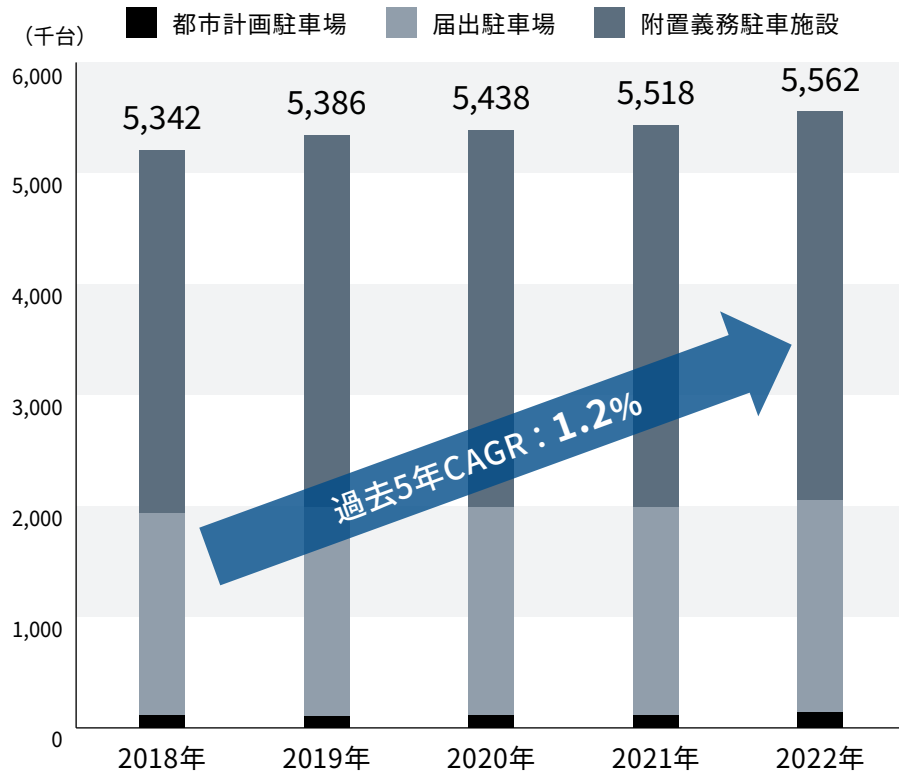
※台数データは2023年3月末

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

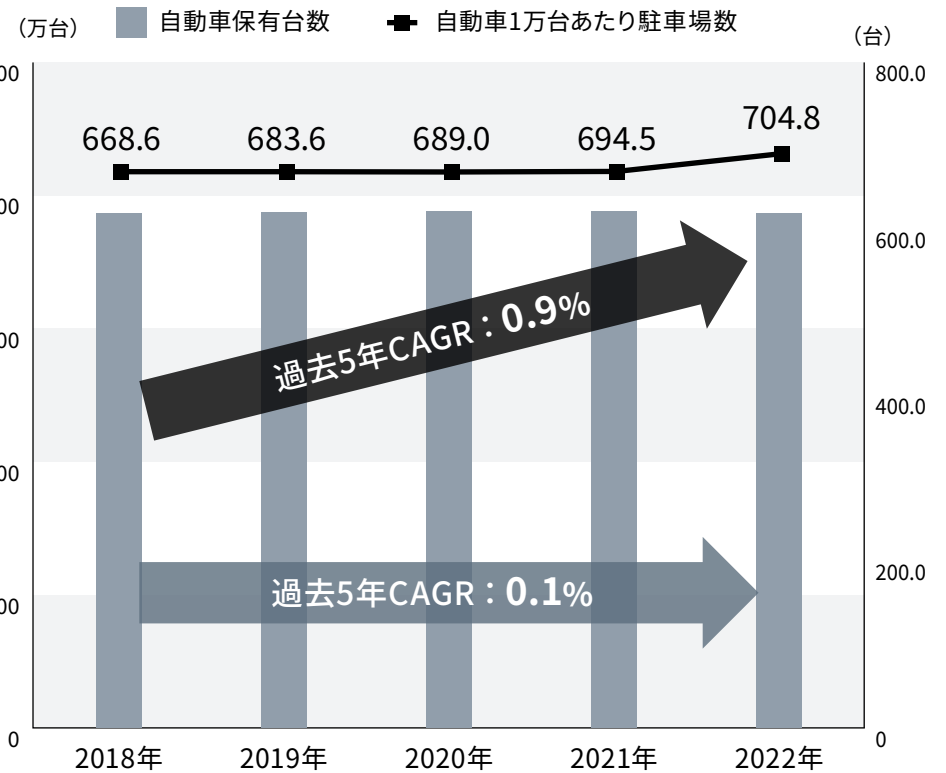
- 国内駐車場台数は増加基調だが、国内自動車保有台数は7,000万台後半で推移  
 (種別別では商業ビル、マンション件数の増加により、附置義務駐車施設の増加が顕著)  
 ⇒空き駐車区画の活用ニーズが高まる

## 国内駐車場台数推移



出所: 令和5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

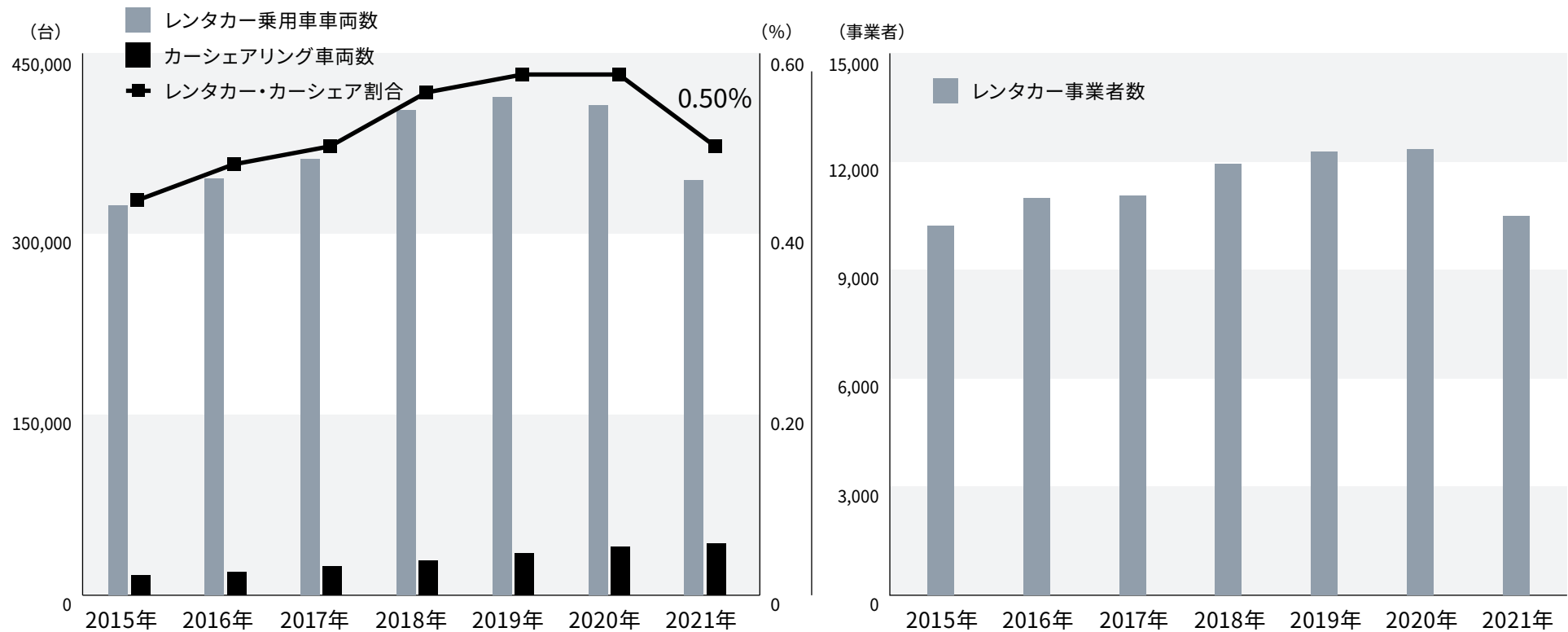
## 国内自動車保有台数推移



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



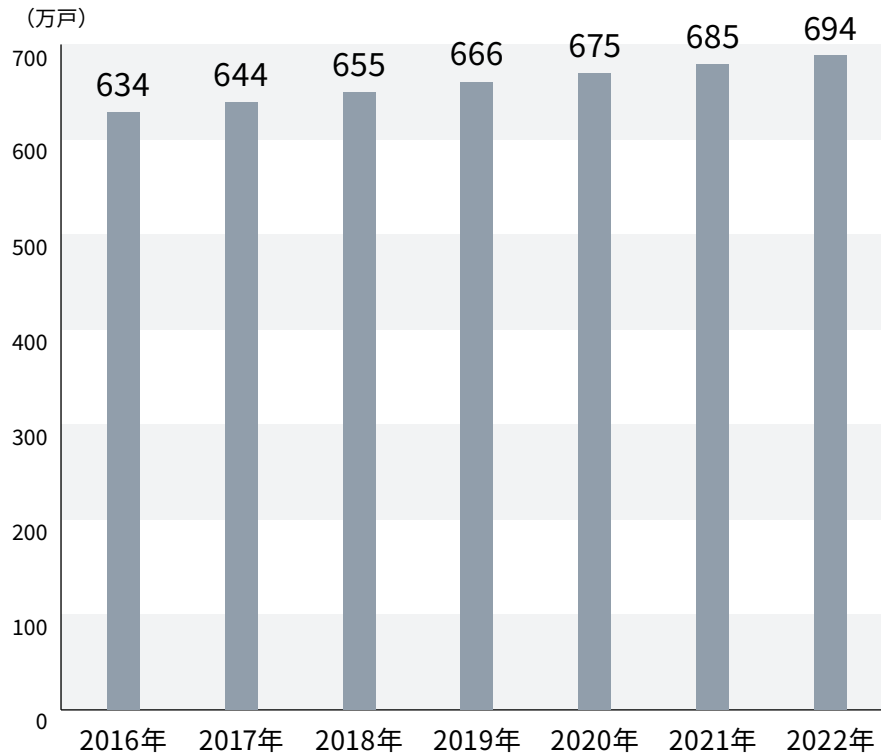
出所:公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団「わが国のカーシェアリング車両台数と会員数の推移」  
国土交通省「レンタカー事業者数及び車両数の推移」より当社作成



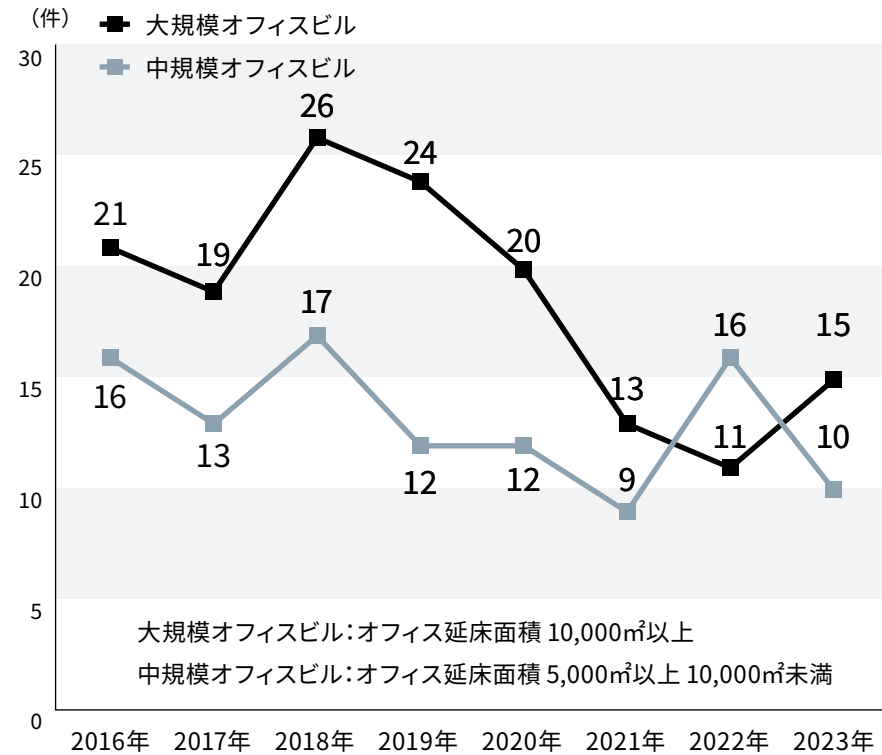
# マンション・オフィスビルの動向

- 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



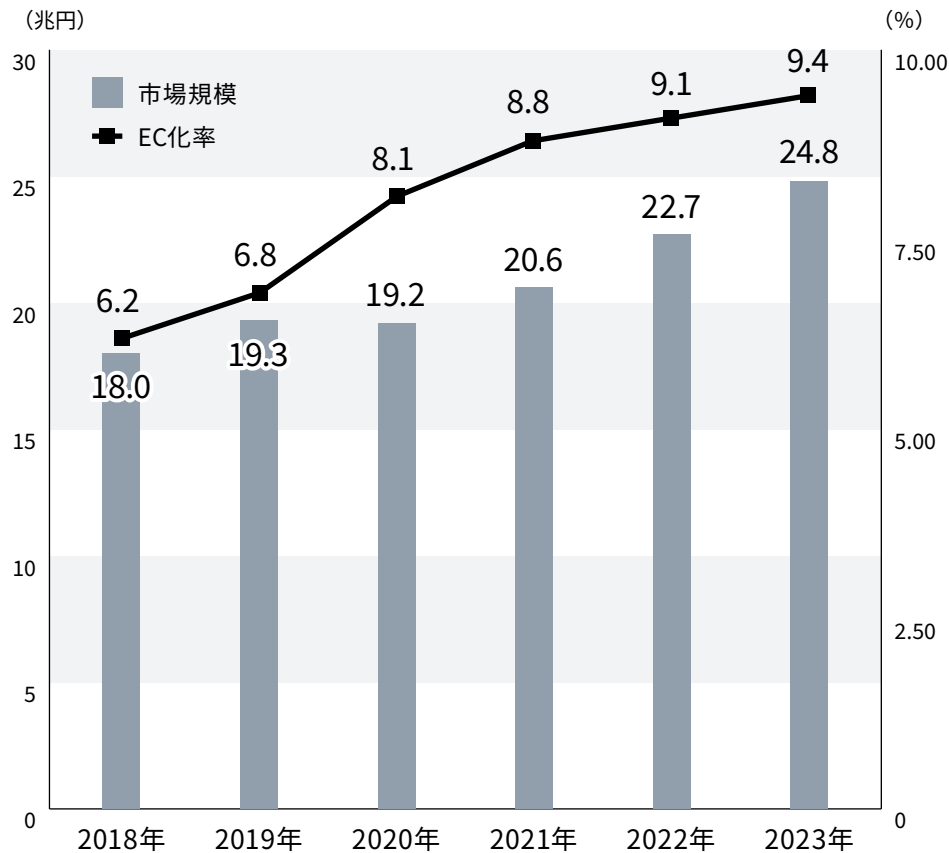
出所(左): 令和5年度 住宅経済関連データ(国土交通省)より当社作成

出所(右): 東京23区の大規模オフィスビル市場動向調査2024(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)		
	2022年	2023年	伸び率
物販系分野	139,997	<b>146,760</b>	+4.83%
デジタル系分野	25,974	<b>26,506</b>	+2.05%
サービス系分野	61,477	<b>75,169</b>	+22.27%
(うちその他※)	(6,782)	<b>(7,189)</b>	(+6.00%)
全分野平均			+9.23%

※「その他」には住宅関連が含まれる

**EC化率の余白90.6%に対して、伸び率の平均は前年比9.2%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：351万台 / ARR：1.3兆円

既存事業主要エリア：229万台 / ARR：8,650億円

(東京都・神奈川県・大阪府・愛知県・北海道・福岡県)

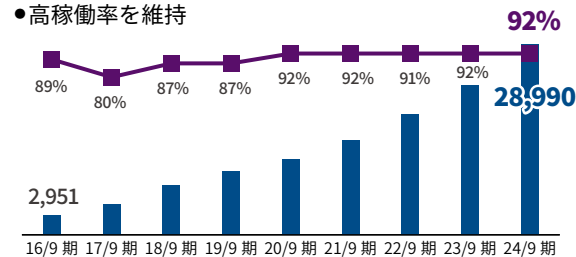
既存事業エリア 深掘り

エリアを厳選した上での  
事業エリア 拡大

当社受託数：2.8万台 / ARR：109億円 **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  
0.8%程度

事業エリアシェア  
1.3%程度

出所：令和5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2022年度末時点を使用。TAMの試算においては、(当社2024/9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

## 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 2024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

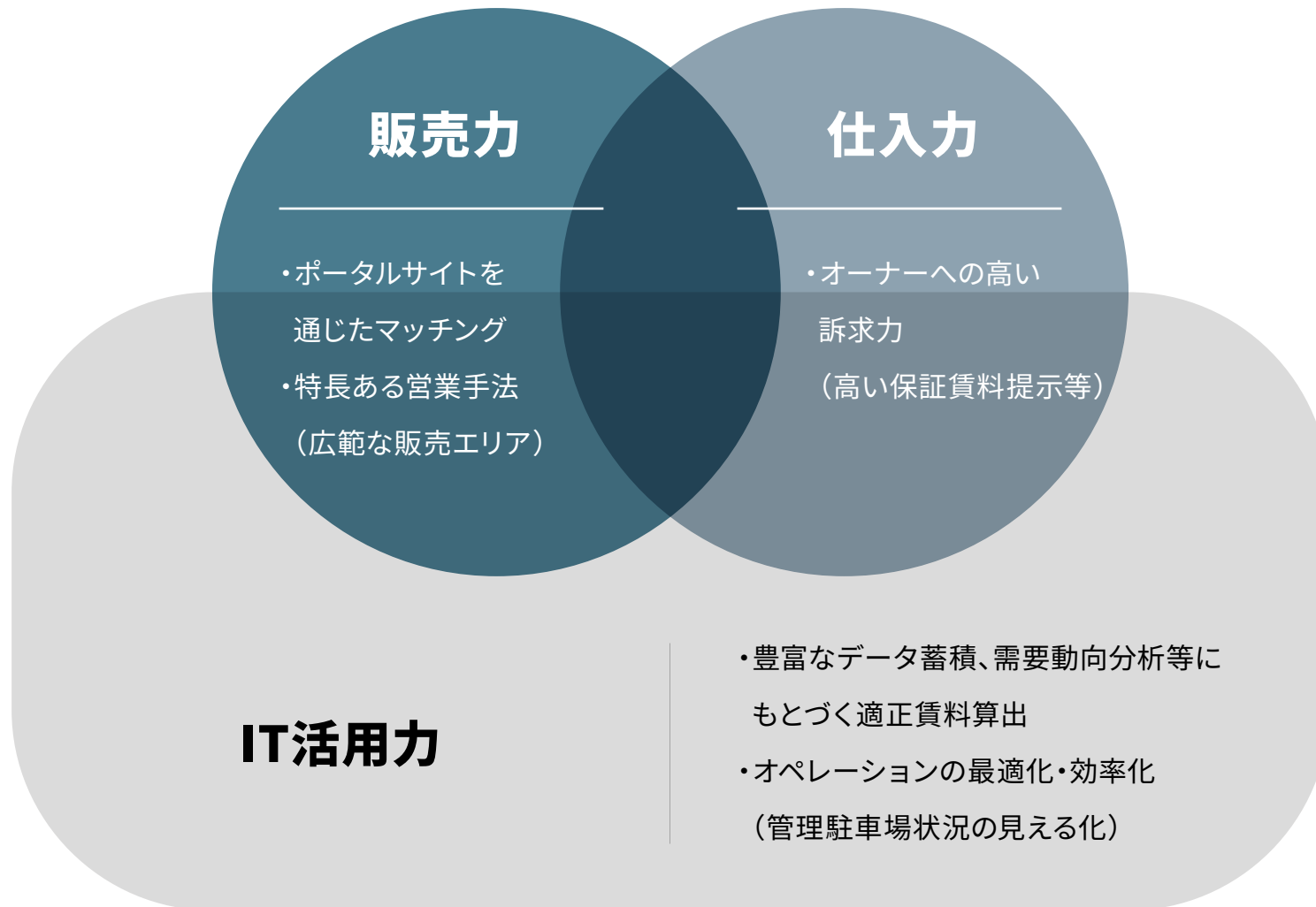
- サブリースサービスと駐車場紹介サービスの両輪をバランス良く展開することでシナジー効果を発揮



※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"> <li>• 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</li> <li>• 車室の仕様の情報収集が必要</li> </ul> ※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"> <li>• 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</li> </ul> ※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

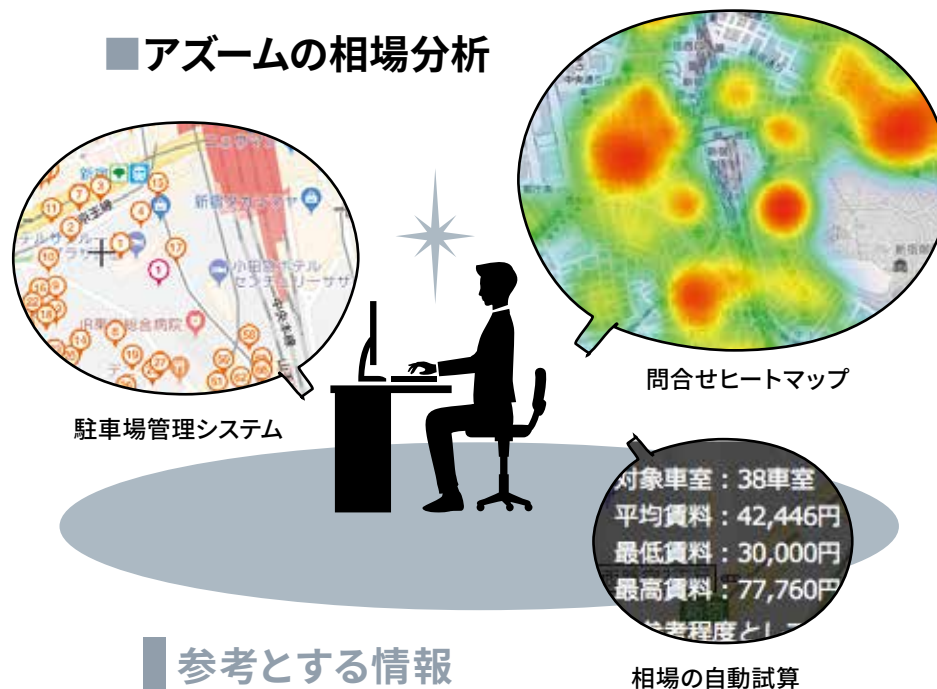
提案の都度、物件周辺の  
最新相場を足で確認



## ■ 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

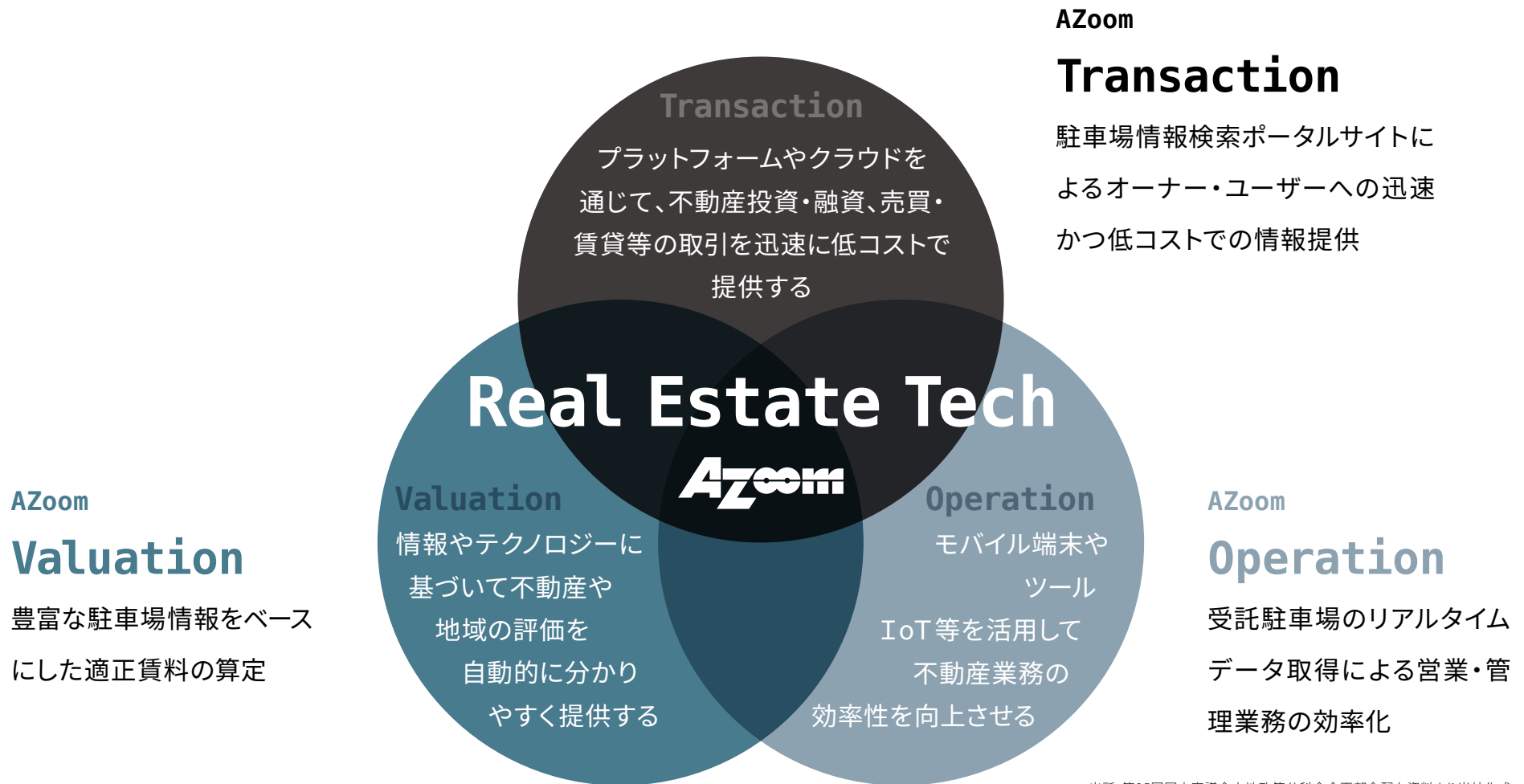
月極駐車場

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

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

電子契約締結  
サービスを自社開発  
全ての契約締結が  
自社システムで  
対応可能

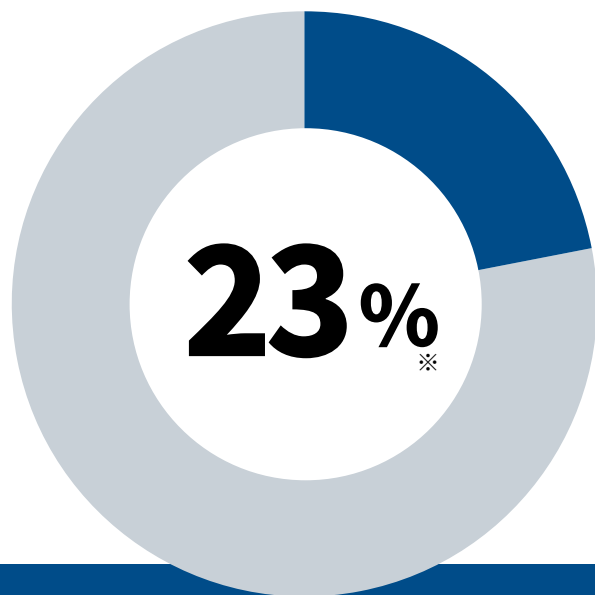




# IT活用力④ [ サービス開発体制 ]

- 国内開発部署の他に、ベトナム国内にエンジニアを中心とした子会社を設立してオフショア開発を行っている
- 創業当初よりサービスの企画・開発・運営・保守までを一貫して自社内で行ってきた中で培われてきた課題解決型のシステム構築が強み

## ■ 連結グループ人員全体に占める ITエンジニアの割合



## ■ ITエンジニアの人数内訳



豊富な開発リソースの確保

※ 2024年9月末時点における連結グループ人員に対するITエンジニア人員の割合

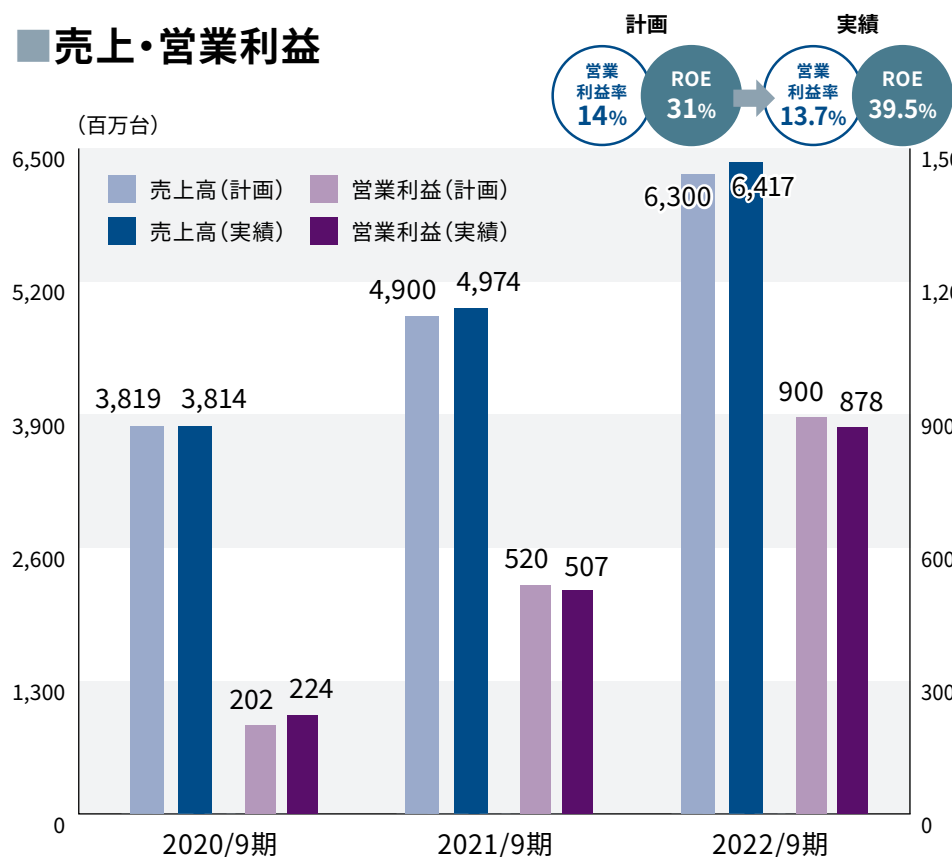
---

# 05 | 事業計画

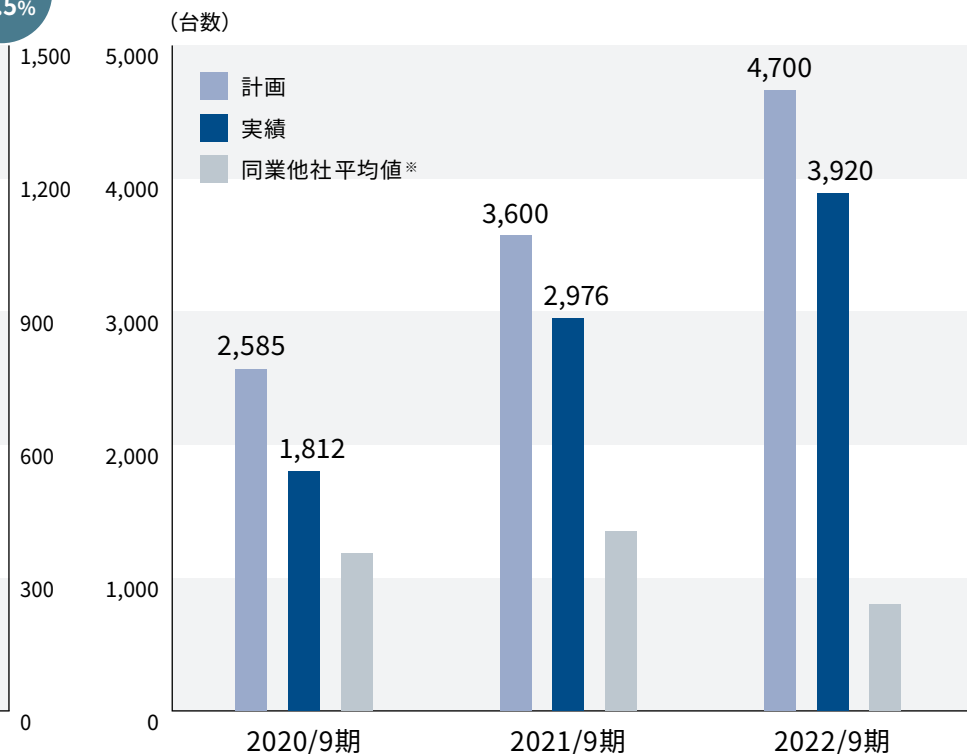
# 前中期経営計画(2020-2022)の振り返り [計画と実績比較(PL及びKPI)]

- 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)



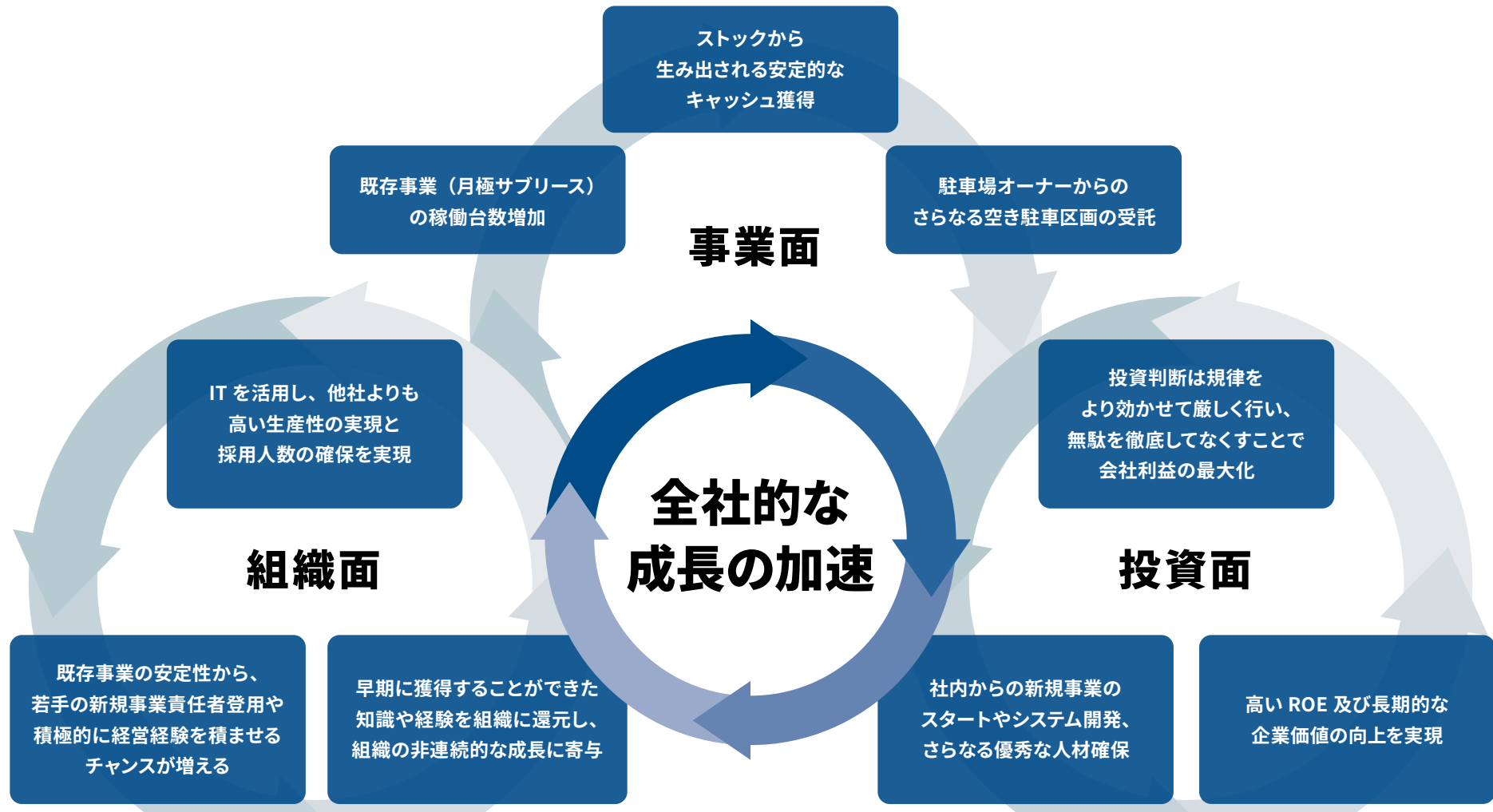
※同業他社IR資料公表数値より当社加工

# 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 <b>90% 以上</b> フロー型 <b>10% 以下</b>

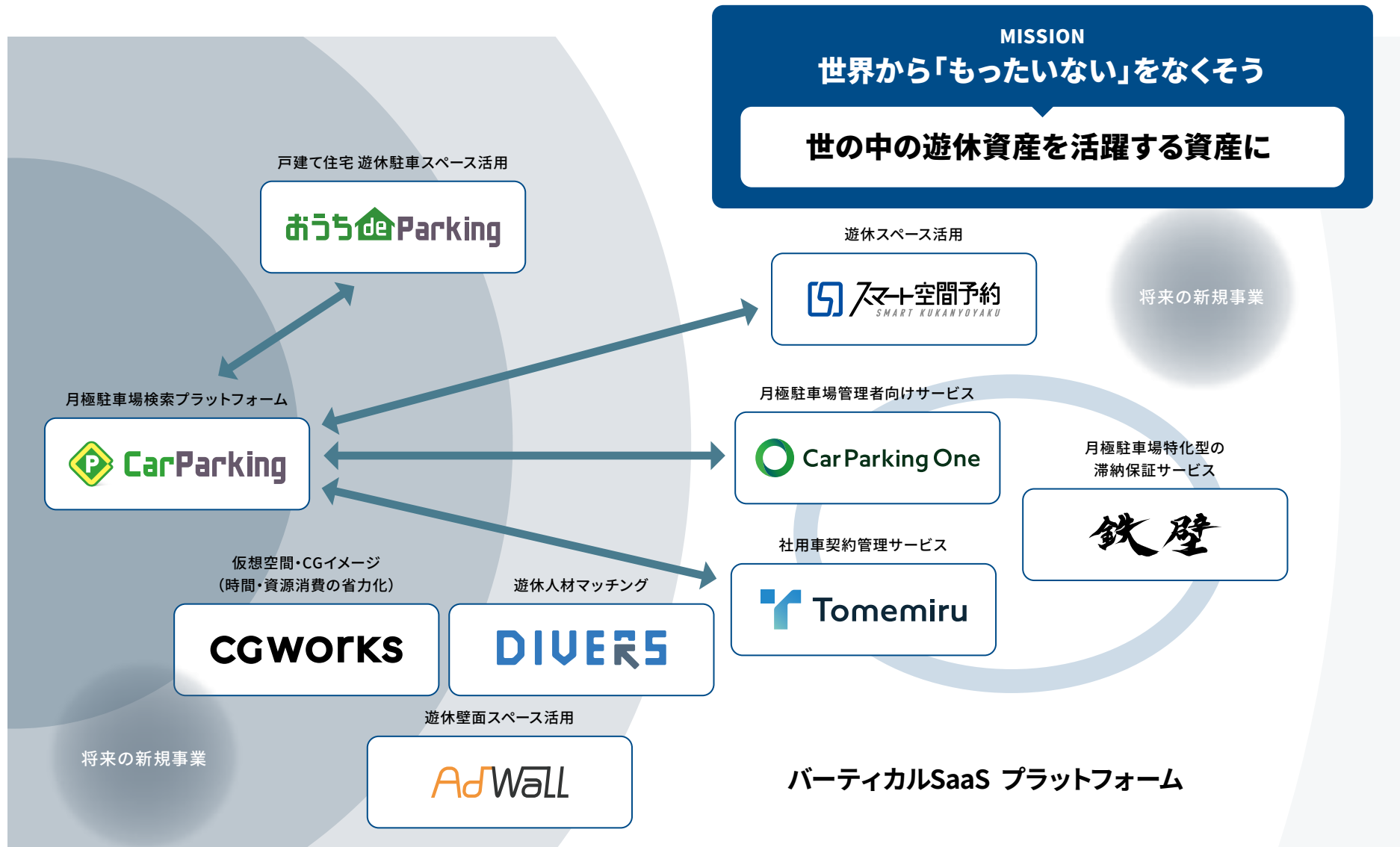
\*バーティカルSaaSとは、「業種が限定されるSaaS」を指し、業種毎に特化した機能を持つため、業界に特有の問題を解決できるという特徴を持っております

# 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

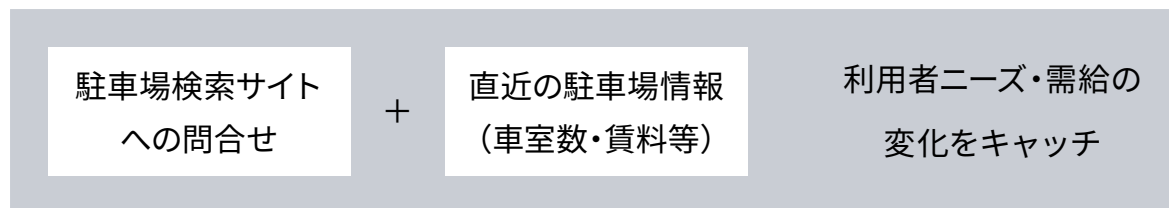
## 03 | さらなる事業領域の拡大

⇒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 [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

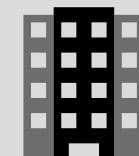


## サービスの利用例

- ・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

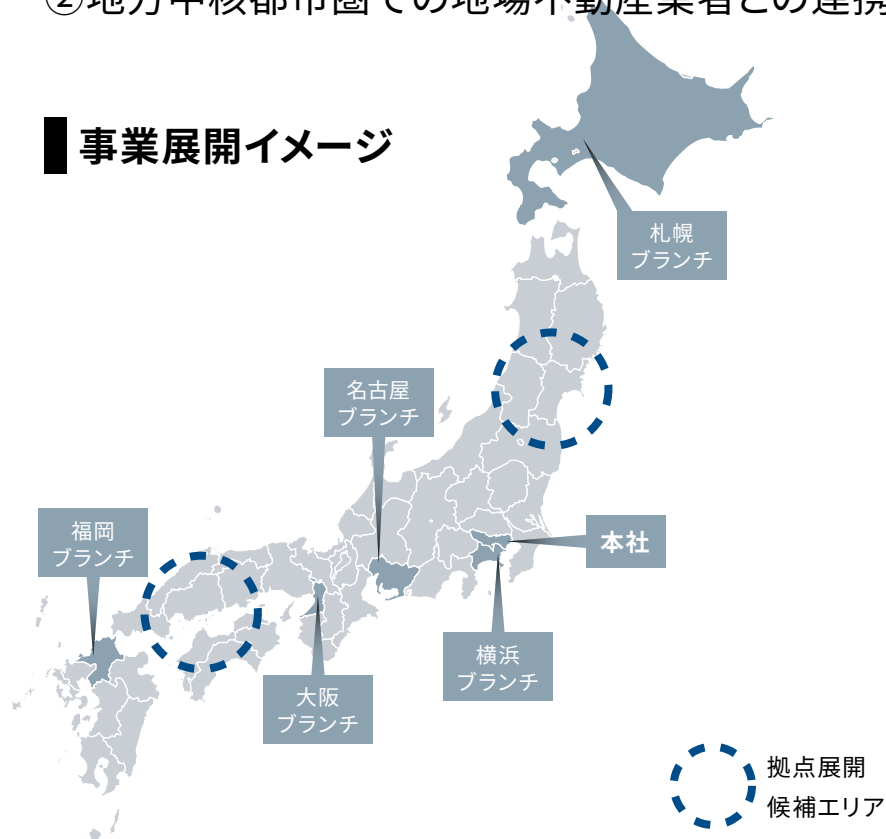


# 01 | 既存領域(サブリース)のストック拡大 [事業展開エリアの拡大・深堀り]

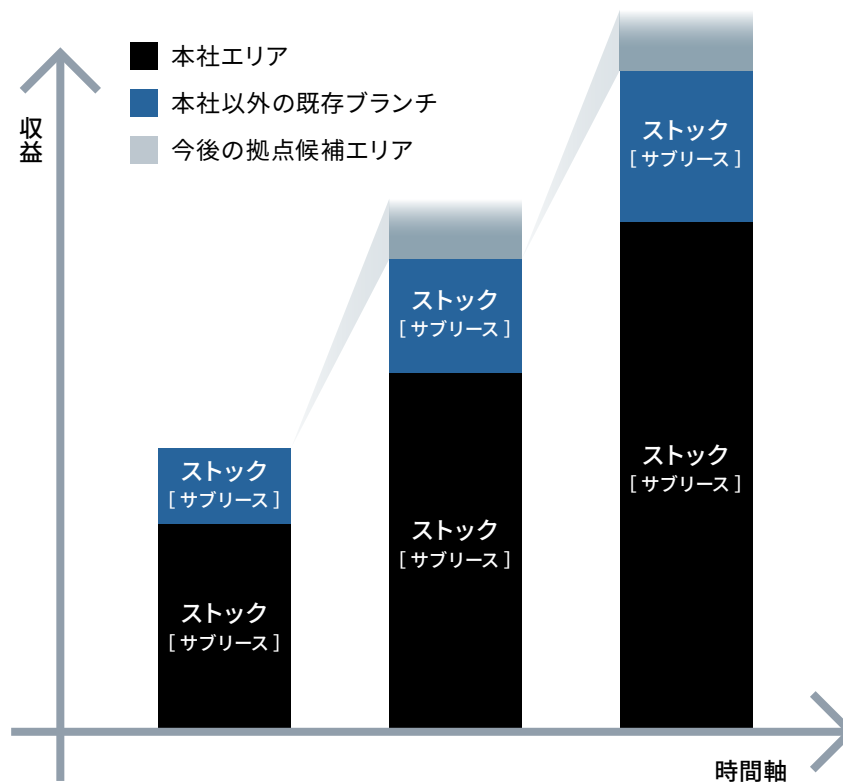
- 全国での駐車場利用ニーズに対応
- オーナーへのきめ細かいフォローを通じた取り扱い車室増大

- 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



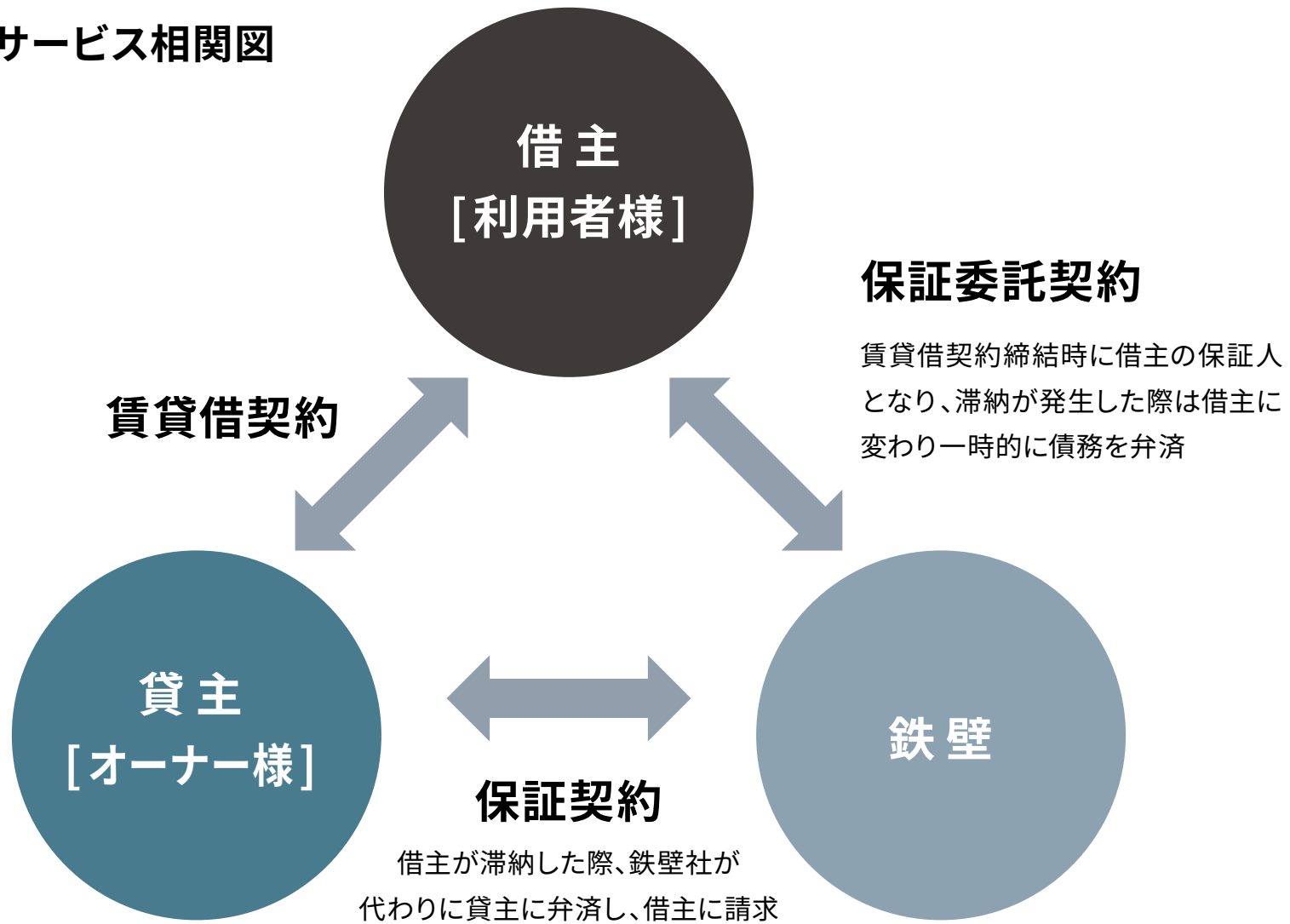
未納発生時に自動で一時督促を行う  
サポートシステム



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]

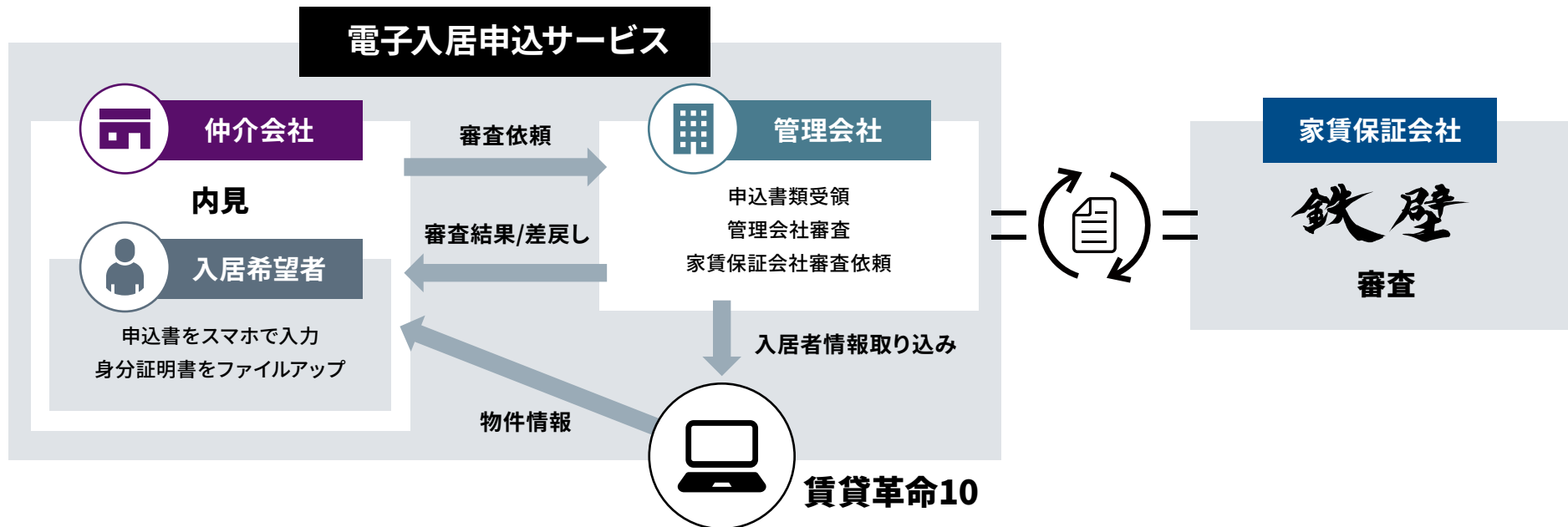
### ■ 保証委託サービス関連図



## 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]

### 月極駐車場運営管理システム「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「月極駐車場運営管理システムCarParking One」を開発致しました。



**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

当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当社のカスタマー・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、当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。

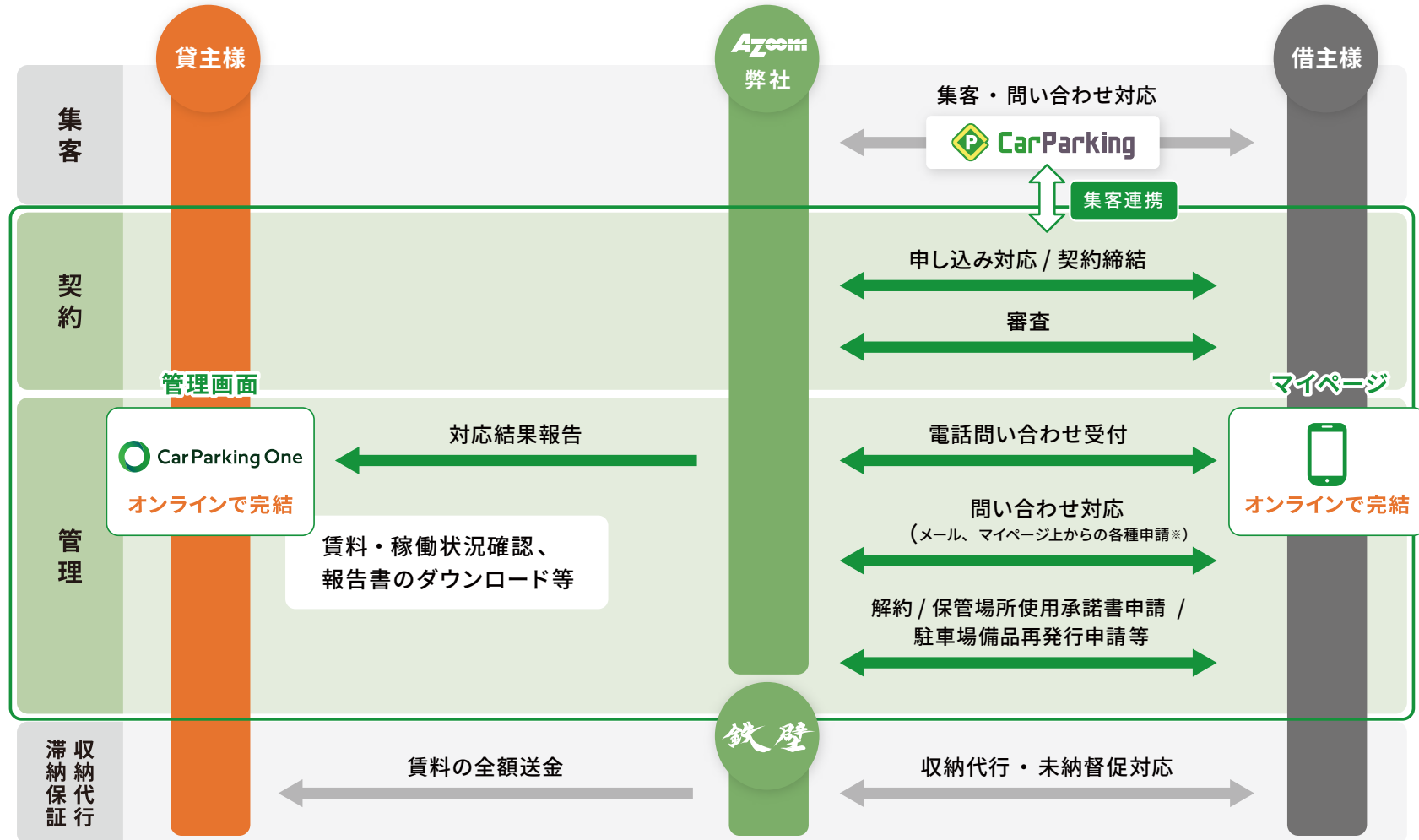
電子契約での契約締結料も無料で、遵法性も担保しているので安心です。

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



※ 借主様個人情報変更申請、登録車両変更申請等

## 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)」

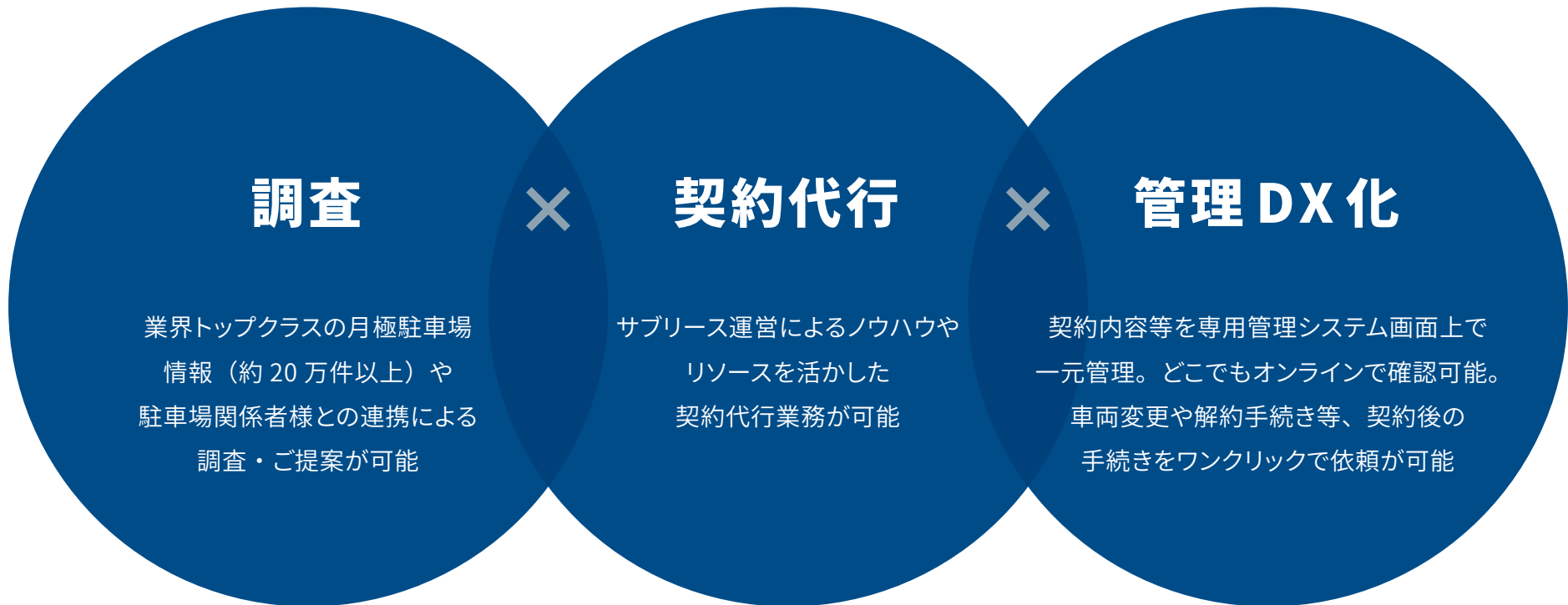


- 多くの社用車を保有する法人様の悩みとして「契約時の手続きの手間」「契約情報の管理の手間」が挙げられます。物件の申込から利用開始までの事務手続きに関しては、大多数の不動産業者が未だに来店契約、郵送でのやり取りを行っているのが現状です。その為、契約情報を書面で管理することが必要となり、契約後の情報管理においても、各種手続きが必要になった際に契約書を読み返して対応するといったアナログな手続きが多く残っています。
- 当社が提供するTomemiruは、これらの手続きをオンライン上で完結させ、情報をクラウド上で管理することによって管理業務コストを大幅に削減致します。



## 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

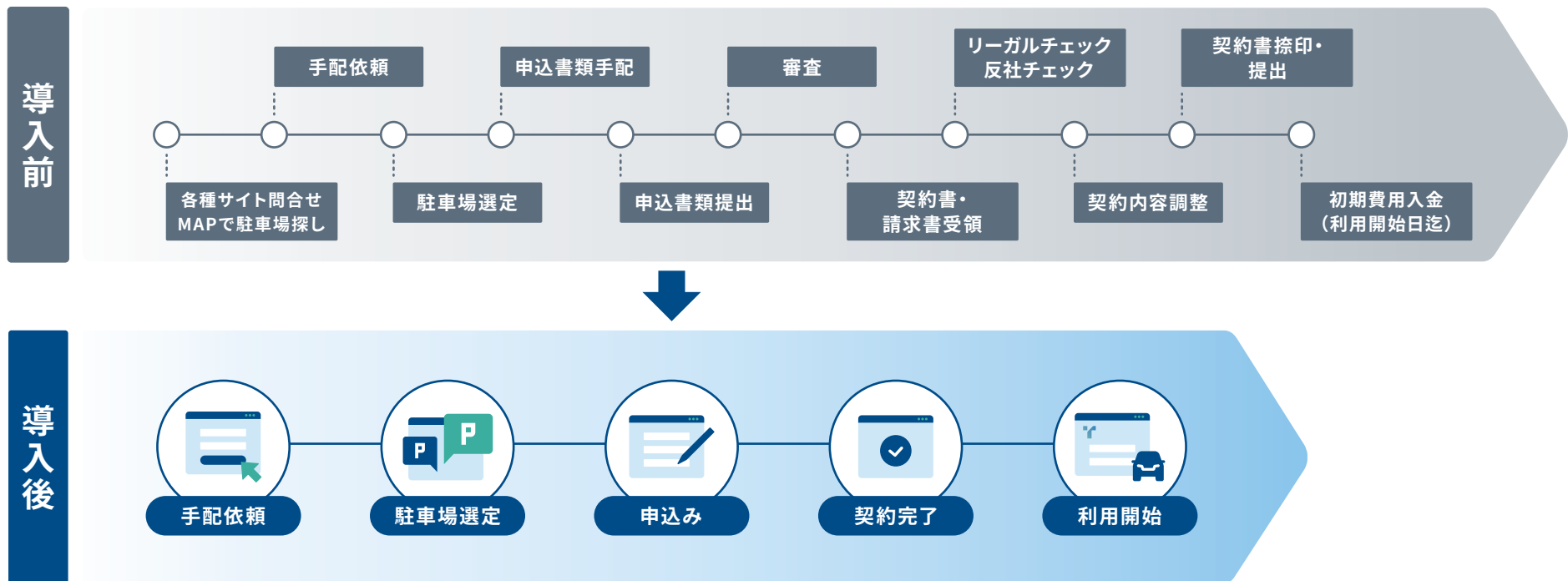


**駐車場手配から契約後の管理業務まで一元化が出来る  
業界初の社用車駐車場に特化した駐車場サービスです**

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

### ■ 調査×契約代行 – 駐車場利用までの手続きの省力化

- 包括契約の締結により物件毎の契約書の取り交わしが不要となります。
- 手続きは全てオンライン上で完結する上、申込ベースで利用が可能です。

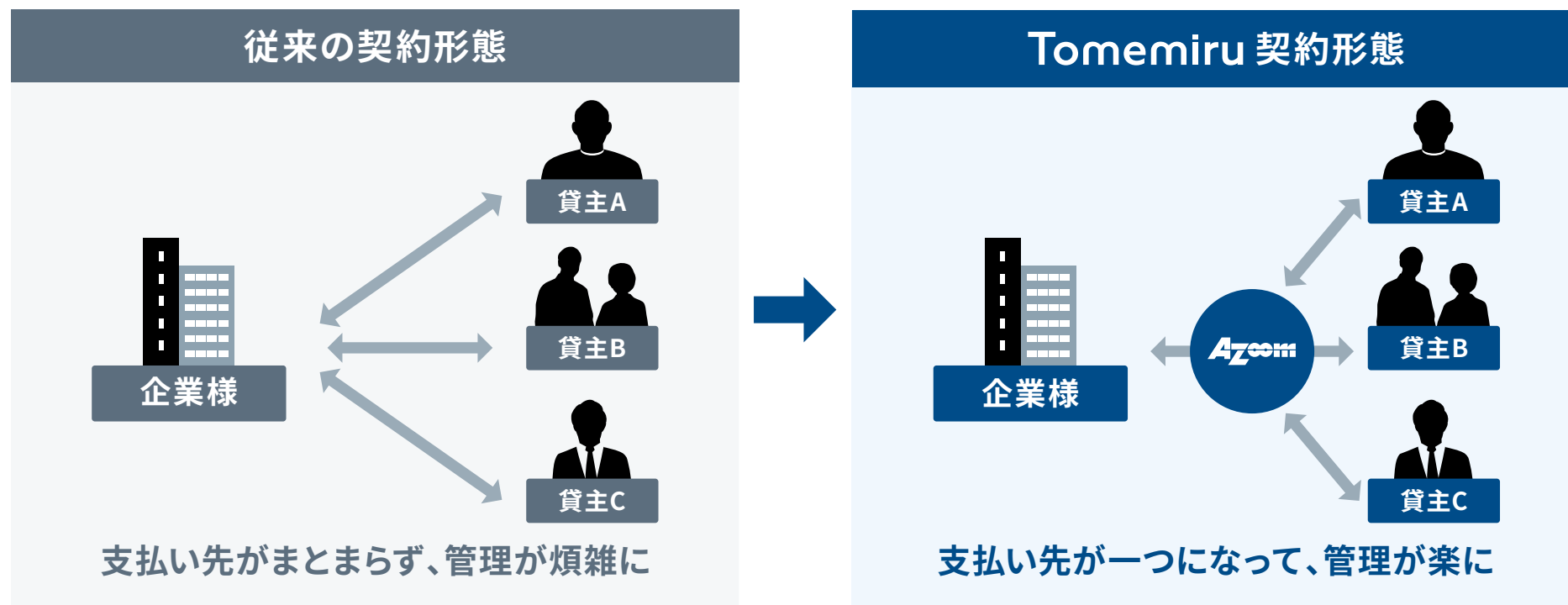


駐車場探しから利用開始までを最低限の手続きで完結

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

### ■ 契約代行 – 契約の仕組み

- 当社が貸主様と企業様の間に入る事により、契約先・支払先を当社でまとめることが可能です。
- また、包括契約を締結することで申込や契約手続きの業務工数も削減できます。



契約先・支払先を当社でまとめることが可能

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

### ■ 駐車場管理DX – 駐車場管理システムの機能

- 契約関連や支払い関連、駐車場情報等を企業様専用の管理システムで一元管理が可能です。
- 契約後の手続きもオンライン上で完結可能となり、従来のFAXやメール・郵送でのやり取りは基本的に不要となります。

駐車場の  
手配

契約  
代行

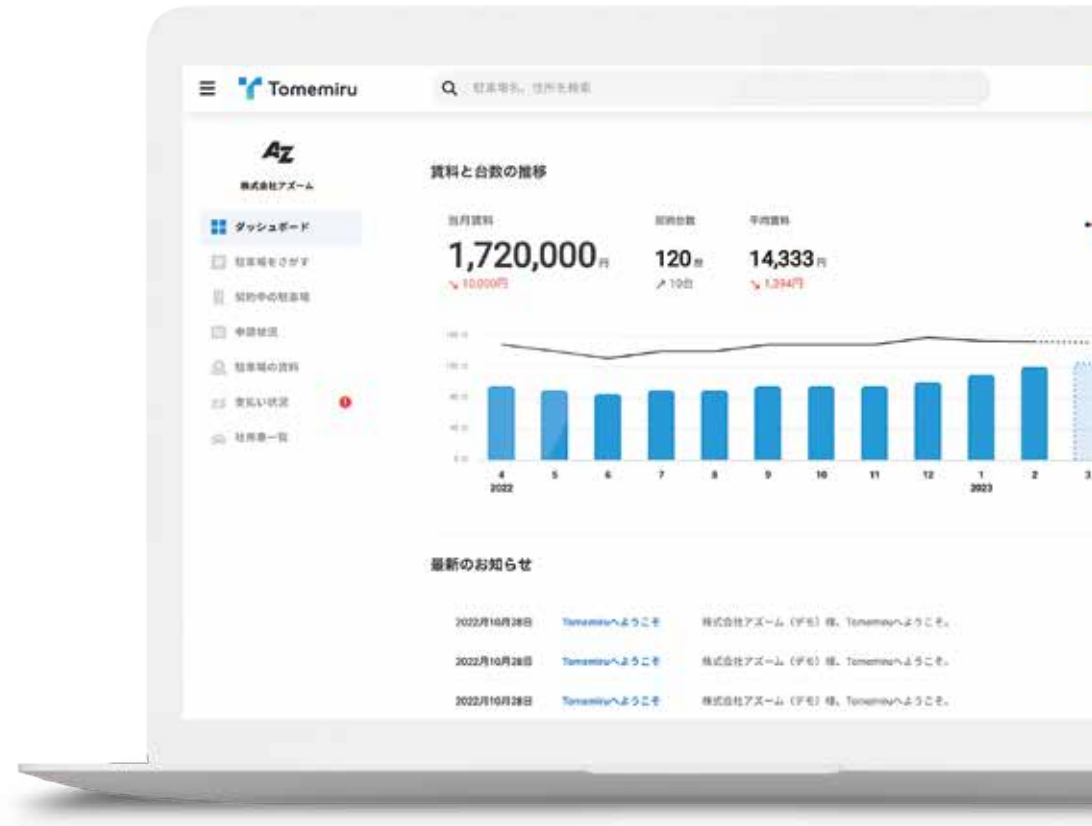
手続きの  
申請

社用車の  
情報管理

コスト  
管理

支払い  
確認

全ての契約駐車場情報を  
管理システムで一元管理



## 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

## 02 | 関連する新領域でのストック獲得 [スマート空間予約]

### • カスタマイズ型バーティカルSaaS

受託開発で最適な予約機能を実現するサービス

# スマート空間予約Plus<sup>+</sup>

予約関連業務に必要な最低限の機能を実装し、開発コストを抑えつつオリジナルの予約システムを開発



### 受託開発

- ゼロベースからヒアリング、要件定義を行いフルスクラッチ開発が可能
- 機能単位で取捨選択ができるため、必要最低限な機能のみを実装することが可能（予算に合わせて機能を削減する等）
- スマート空間予約で培われた様々な運用ノウハウを元に、最適な予約関連機能のアドバイスが可能
- 貸会議室やレンタルスペース業態以外の予約システム開発も可能（例：スマートフェリー予約）



### 最適なシステム開発を提供

- ヒアリング、要件定義、保守対応まで一貫対応可能
- 開発が難しい独自性の強い予約スキームや複雑な料金体系も実現可能
- ベトナムにある子会社にてオフショア開発を行っているため、他の開発会社よりも開発コストが安い
- 納品後、運用開始後も1機能単位で追加カスタマイズが可能



# 02 | 関連する新領域でのストック獲得 [スマート空間予約]

## 実績紹介

<https://www.smartkaigisitsu.net/properties/view/1177>

## 長崎空港ビルディング株式会社運営の貸室予約システムに「スマート空間予約」が採用

長崎空港ビルディング株式会社様（本社：長崎県大村市、代表取締役社長：衛藤勇）が運営する有料貸室の予約システムに採用されました。これにより、ユーザー自身で予約・決済（クレジットカード決済）から貸室利用までを予約システムで完結できるようになり、ユーザーエクスペリエンスが大幅に向上します。また、予約受付業務を削減できるようになったことで、業務効率向上にも貢献します。

### 予約システム導入の背景

空室確認から予約完了までのお客様との調整（電話・メール）に時間・手間を要しており、これまでお客様とスタッフ両方の負担につながっておりました。また、貸出当日のスタッフの作業負荷も高く、他の業務のラインを削って対応しているケースが度々発生していた経緯があります。今後コロナ収束による航空客増加も踏まえて、貸室の WEB 予約環境を整えることで、利用客の取り込み（利便性向上）と業務負荷の軽減の両方を実現したい思いから導入を決断するにいたしました。

### 業務に合わせたカスタマイズ

パッケージの予約システムでは実現できない機能を今回カスタマイズいたしました。開発した一例をご紹介します。【利用時間中にキャンセルできる機能を追加】パッケージシステムだと予約のキャンセルは利用開始時間が過ぎてしまうと、ユーザー側でキャンセルはできない仕様となっており、利用実態が無い場合、その時間に実利用したい別ユーザーが利用できないという機会損失が課題となっておりました。そこで、ユーザー側から利用開始時間以降もキャンセルできるように改修をおこないました。キャンセル料もキャンセルポリシーに則って自動で請求されるようにいたしました。このカスタマイズにより、利用実態のない予約を開放できるようになったことで、今すぐ利用したいユーザーに利用していただけるようになり、利用機会を広げることに貢献しました。



# 02 | 関連する新領域でのストック獲得 [スマート空間予約]

## 実績紹介

<https://www.smartkaigisitsu.net/lp/about>

### 「スマート空間予約」システムが地方公共団体に導入

施設予約管理システム「スマート空間予約」が、「三鷹市」、「沼田市」が管理する施設に導入されたことをお知らせします。本システムの導入により、公共施設の予約手続きがより簡易的かつ効率的に行えるようになりました。それに伴い公共施設の利便性が大幅に向上しました。

本システムの導入により、以下のような効果を得ることが可能です。

- 予約の利便性向上  
従来の電話予約や窓口での予約からオンライン予約への移行により、施設予約の利便性や効率性が飛躍的に向上します。尚、三鷹市の施設向けには、利用者間の公平を期すため、抽選機能を追加開発・導入しています。
- 稼働率の向上  
24時間リアルタイムで空き状況を確認できるため、キャンセル待ちや二重予約の発生が減少し、施設の稼働率が向上します。
- スタッフの生産性向上  
予約・施設管理の自動化により、スタッフの施設確認等の対応が削減でき、他の業務に集中できるようになります。また、請求書・領収書自動発行機能により、予約の都度発行する手間を省くことが可能です。



### スマート空間予約システム導入の背景

各地方公共団体では、公共施設の利便性向上と行政サービスの付加価値の向上を目指し、デジタル技術の積極的な導入を進めています。中でも施設予約管理の効率化はどの地方公共団体においても共通の課題であり、現在も電話や書面での予約・申込手続きを行っているところもございます。「スマート空間予約」システムの導入によって、今まで手作業で行っていた業務をシステム化することで、職員の負担軽減や時短に繋げることが可能となります。

### スマート空間予約の今後の展開

株式会社アズームは、今回の地方公共団体での導入を契機に、他の地方公共団体にも「スマート空間予約」を提供し、地域社会のデジタル化と利便性向上に貢献していきます。また、中堅・中小企業向けのソリューションとしても、さらなる機能強化を図り、デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進を支援します。

# 02 | 関連する新領域でのストック獲得 [スマート空間予約]

## 実績紹介

<https://www.smartkaigisitsu.net/lp/subsidy/>

### 「スマート空間予約」が IT 導入補助金 2023 の対象 IT ツールに採択

無人運営 × 予約管理システム「スマート空間予約」が IT 導入補助金 2023 の認定ツールに採択されました。

これにより、中小企業・小規模事業者様が新規でレンタルスペース事業を始める際に経済的なサポートを受けられるようになりました。IT 導入補助金を利用すると、システム利用料に対して最大約 50 万円、ハードウェア購入費で最大 10 万円の補助金が交付されます。

#### IT 導入補助金の概要

IT 導入補助金は、中小企業・小規模事業者を対象に、IT ツールを導入して業務の効率化で生産性向上を支援する制度です。対象ツールとして採択をされた「スマート空間予約」を活用することにより、予約管理にかかっていた人件費を削減でき、インボイスに対応した請求書の自動発行が可能になります。

IT 導入補助金を活用し、申請を行い、交付決定が下りた場合、「スマート空間予約」の導入にあたって2年間の契約期間中にかかる月額費用・初期費用のうち、約 50 万円の補助が受けられます。また予約システム利用の目的で、弊社経由でパソコンをご購入頂く場合、購入代金のうち最大で 10 万円の補助が受けられます。

また申請にあたっては、弊社専属担当がサポートいたしますので、安心して申請していただけます。

#### 補助金対象 IT ツールへ認定申請をした背景

これまで数多くの問い合わせをいただき、事業者様が抱えている様々な課題に向き合って参りました。システム導入にあたり、費用面で一助になればという思いで、補助金制度を「スマート空間予約」の導入にも活用していただきたく、今回 IT 導入補助金 2023 の対象 IT ツールに登録申請をおこないました。「スマート空間予約」では、より多くのお客様に満足していただくため、オプション機能の一部を標準装備したプランをご用意しております。是非この機会に、「スマート空間予約」へお問い合わせください。



# 02 | 関連する新領域でのストック獲得 [スマート空間予約]

実績紹介

マリックスライン株式会社様、マルエーフェリー株式会社様

<https://ferry.smaku.app/>

## 旅客フェリー予約管理システム「スマートフェリー予約」導入

旅客フェリー予約管理システム「スマートフェリー予約 (<https://ferry.smaku.app/>)」を開発し、マリックスライン株式会社様(代表取締役社長:岩男直哉)、マルエーフェリー株式会社様(代表取締役社長:有村和晃)に2024年3月29日から導入が開始されたことをお知らせします。

これにより、オンライン上で旅客フェリーの客室および車両の予約受付、決済および台帳管理を行うことが可能となります。今後は観光DXやMaaSとの連携にも力を入れ、今後も現場の声をヒアリングしつつ、より使いやすいシステムに改良を重ねていく予定です。

### スマートフェリー予約開発の背景

昨今、海運業界もDX推進が望まれており、ITを駆使した運營業務の効率化を求められております。

一方、現場ではDXの普及はまだ発展途上であり、旅客フェリーの複雑な運賃体系や運用ルール等によりシステム化が難しく、どうしても人力で業務を行う必要がありました。マリックスライン株式会社様、マルエーフェリー株式会社様も同様の課題を抱えていたため、今回当社にシステム開発の依頼を受け、2社の協力の元、この度「スマートフェリー予約」をリリースしました。

### スマートフェリー予約の今後の展開

繁忙期などにフェリーの受付窓口が長蛇の列になってしまう状況を解消し、予約受付業務を簡素化して人的リソースを確保するなど、現場の課題解消に向けた機能を実装していきます。これにより、利用者の満足度向上にも貢献してまいります。



#### 1. キャンセル待ち機能

予約したい客室が満室の場合、キャンセル待ち予約をすることができます。

空室が発生した場合、キャンセル待ち予約をしていたユーザーへ空室が発生した旨を通知することが出来ます。

#### 2. 代理店専用アカウント登録 (管理者用機能)

海運代理店や旅行代理店にアカウントを付与し、各代理店が予約登録を行うことが出来ます。

#### 3. 無人車予約登録機能 (管理者用機能)

無人車両の予約も可能です。

乗用車だけでなく、貨物車も対応しています。

#### 4. 複数港 (離島など) を経由する予約にも対応 (管理者用機能)

管理者は任意の港を複数登録し、複数の港を經由する航路を作成できます。

#### 5. クレジットカード決済に対応

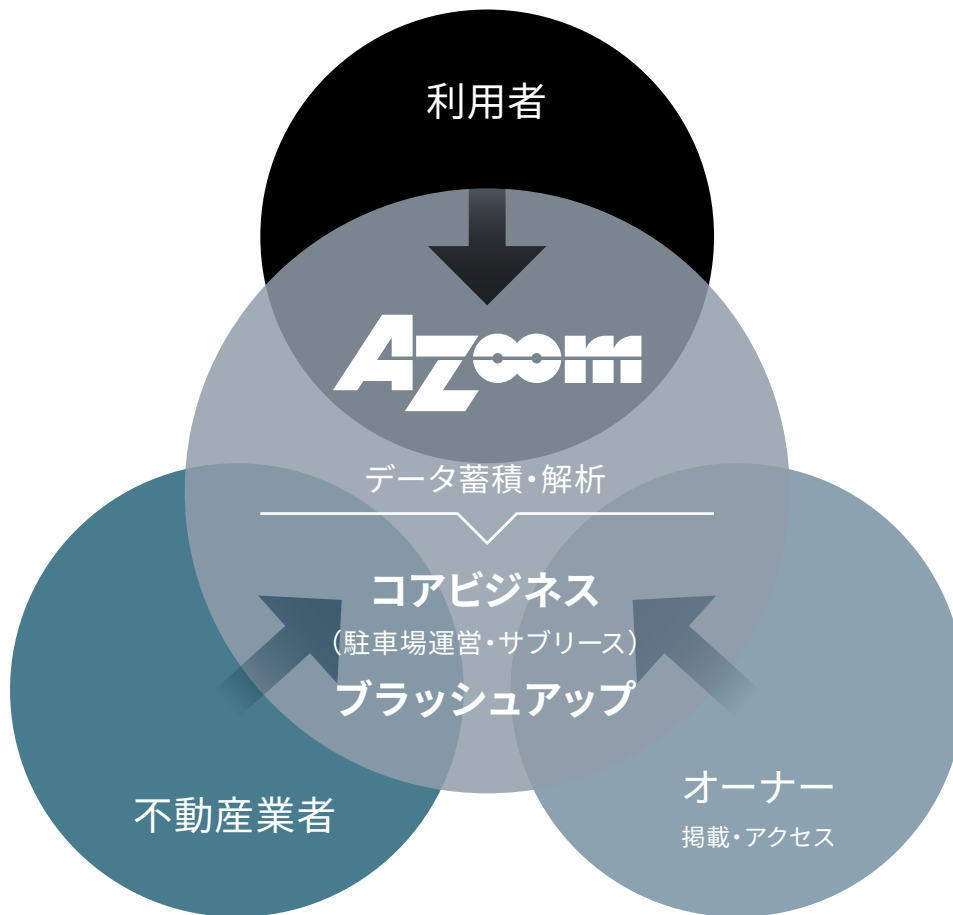
オンラインでの予約にはクレジットカード決済となります。

窓口での支払いは不要ですので、乗船当日は支払い手続きを行う必要はございません。



# 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

<https://my-renderer.jp/>

## 次世代 AI アシスタント「MyRenderer」 正式リリース

空間生成AIサービス「MyRenderer」とは、ラフスケッチや写真、CGパース等の画像が僅か1分で高品質なデザイン案としてレンダリングされます。デザイン業務の効率化を促進し、クリエイティブな発想を最大限に引き出すことを目指しています。ユーザーは簡単に操作でき、特別な知識がなくても高品質なデザインを生成可能です。多彩なデザインテイストを提供するため、新たなインスピレーションを得ることができます。デザイナーをサポートし、初期のデザイン案出しからリアルタイムの打ち合わせまで、多彩なシーンで活躍します。

# MY RENDERER



### 新デザインスタイルの追加

ユーザーの声を反映した8つの新しいデザインスタイルを導入しました。住宅やオフィス空間など、多様なニーズに応えるデザインが可能です。これにより、デザイナーはより多様な選択肢を持ち、創造性を発揮できます。既存のスタイルもクオリティ向上とバリエーション増加を図りさらなる進化を遂げました。



### 部分修正機能

ユーザーから最も多くの要望が寄せられた部分修正機能をデモとして実装しました。著作権の問題にも配慮し、開発チームが個別に対応することで、安全かつ高品質なサービスを提供します。この機能により、デザインプロセスが効率化され、クリエイティブな作業に集中できる環境が整いました。



### クレジット機能の導入

サブスクリプション制のストレスを軽減し、ユーザーがスムーズに支払いを管理できるクレジット機能を追加しました。これにより、ユーザーエクスペリエンスが向上し、ビジネス運用も効率化されます。



Copyright ©2024 AZOOM co., ltd. All Rights Reserved.



# 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

<https://www.giftshow.co.jp/tigs/98tigs/index.htm>

### 「東京インターナショナル・ギフト・ショー秋 2024」に出展

「東京インターナショナル・ギフト・ショー秋2024」に出展致しました。本展示会の出展は初となり、株式会社商店建築社様のエリア内で展示致しました。

#### ①画像生成AIサービス「MyRenderer」の体験

今年6月に正式リリースした「MyRenderer」は、建築・内装に特化した画像生成AIサービスです。「MyRenderer」はデザイナーや設計者のインスピレーションを刺激し、デザインの初期段階である0→1(ゼロイチ)をサポートするAIアシスタントです。8月現在、大手企業様～個人事業主様を含めて「800社以上」の企業様にご登録を頂き様々なメディアから取材のご依頼も頂いており、業界注目の画像生成AIサービスとなっております。

#### ②新事業「BIM事業」の紹介

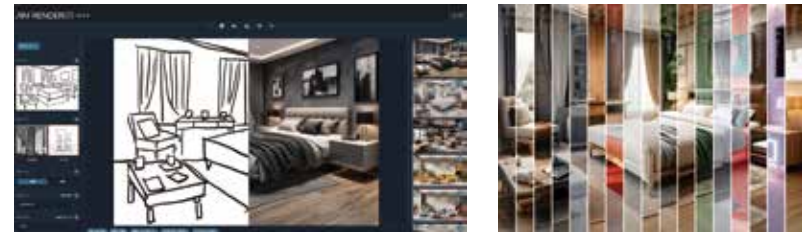
内装設計のBIMサービス展開を目的に、Revitを使用した3Dモデリング、図面制作、ビジュアルライゼーション業務に至るまで対応しております。BIM課メンバーには内装BIM業務経験のあるものから、建築積算士の資格を持った人材も在籍しております。提案資料に必要な素材のアウトプットのほとんどを弊社では制作対応可能です。ご要望に合わせてファミリーデータ作成なども承っておりますので、BIMをご検討されておりましたら、是非ご相談ください。

#### ③プレゼンテーションCG & 広告CGのご紹介

株式会社CGworksは、建築・内装に特化したビジュアルライゼーション事業を軸に総勢50名規模で常に成長を続けるCGプロダクションです。



画像生成AIサービス「MyRenderer」



新事業「BIM事業」



プレゼンテーションCG & 広告CG



# 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

<https://my-renderer.jp/>

## 建築に特化した画像ストックサイト「CGBank (シージーバンク)」を7月から正式リリース

『CGBank』は、デザイナー様や設計者様向けに誕生した、空間に特化した画像ストックサイトです。建築・内装分野に特化した商用利用可能な画像を豊富に取り揃えております。あらゆるプロジェクトのアイデアを掻き立てるアシスタントを目的としています。

### 生成AIサービスの普及に対するCGworksの取り組み

昨今、デザイン業界において、これまで活用していた画像ストックサイトが著作権問題として取り上げられることが増加してきました。

この問題を解決する為、日本の建築パースの“クオリティ”や“トレンド”を熟知した開発スタッフが1枚ずつ丁寧に生成を行い、カテゴリ毎に画像を格納した新しい画像ストックサイトである『CGBank』をリリースしました。

『CGBank』は、先月、正式リリースした『MyRenderer』と同様、著作権に十分配慮しております。

デザイナー様、設計事務所様を含む、様々なデザイン関係者の皆様に安心してご利用いただける環境を提供させて頂いております。

また『CGBank』は『MyRenderer (有料版)』と連携されており、東急Re・デザイン様、三井デザインテック様をはじめ、様々な企業様にご利用いただいております。

### CGBankの特長

本サービスは建築・内装分野に特化した商業利用可能な高品質画像を無制限にダウンロードすることが可能となっており、月額料金11,000円(税込)となります。9月末までにストックされる画像は1万枚以上を想定しています。タグ検索機能も備えられており、ご利用者がスムーズにご活用いただけるUIになっています。カテゴリは現在12種類まで備えており、今後も幅広く活用いただけるよう拡大を予定しています。また、MyRendererをご利用のお客はCGBankを追加料金無しでご利用いただけます。皆様のインスピレーションを一層掻き立てるアシスタントとしてご活用ください。

# CGBank



- ①ダウンロード無制限(お気に入り画像も保存可)
- ②全画像商業利用可能
- ③高品質な画像が今週末で6,000枚をご用意 ※本日時点4,000枚
- ④ MyRendererをご利用の方は、追加料金なしでCGBank利用可能!

## 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
- 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

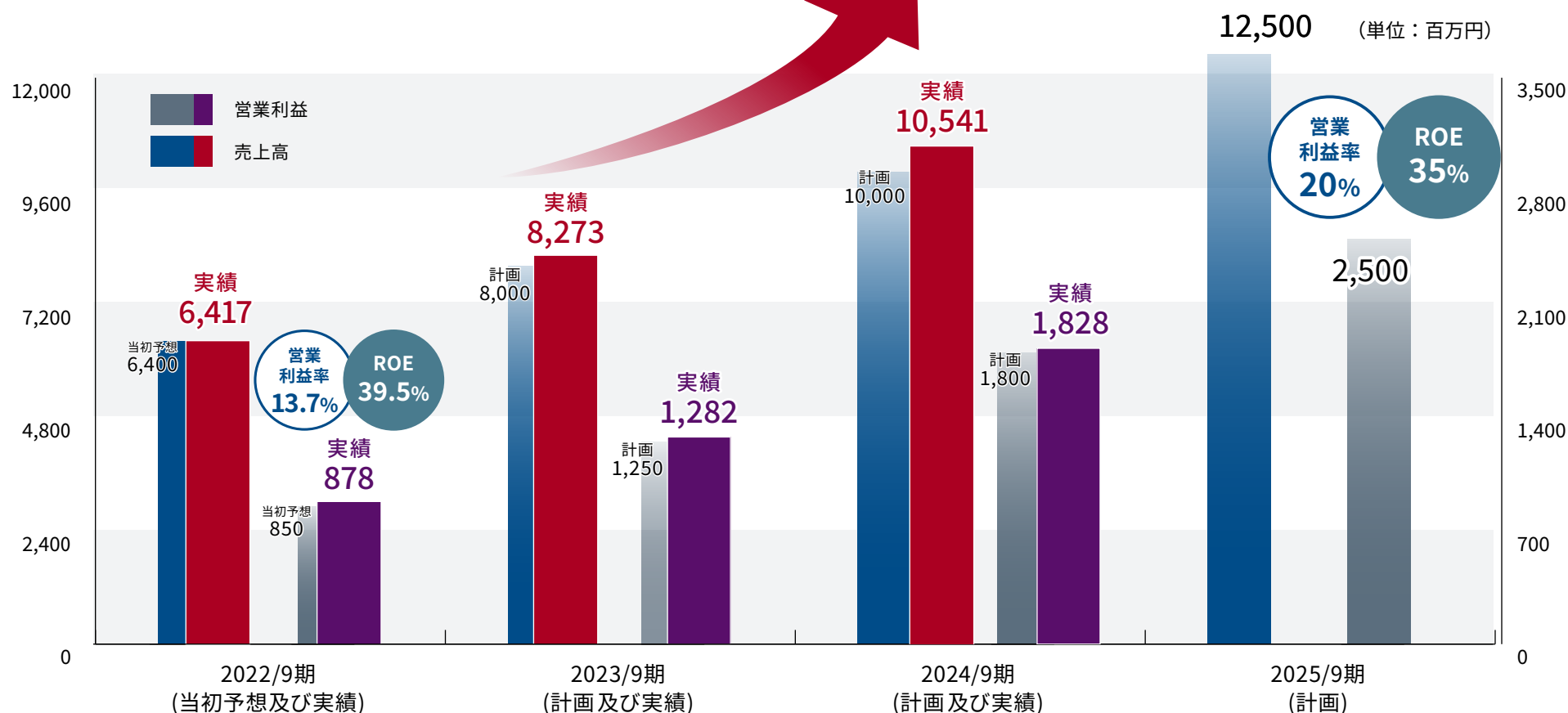


# 中期経営目標進捗状況(2023-2025)

## 2025年9月期 目標指標

売上高 **125億円**  
営業利益 **25億円**

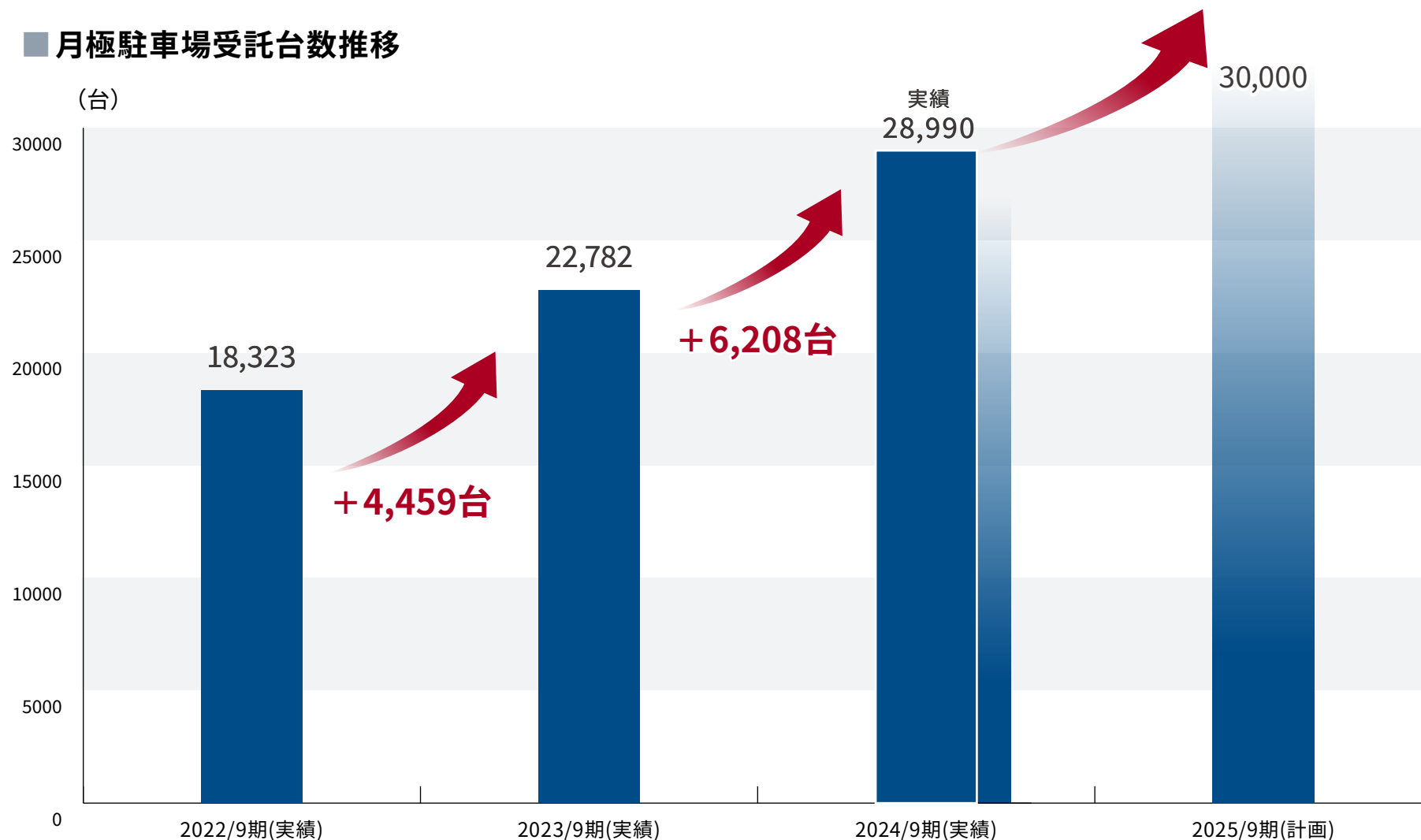
- 駐車場サブリースサービスを中心としたストック型収益モデル  
⇒ 中期目標達成に向けた順調な積み上げが進んでいる



# 中期経営目標進捗状況(2023-2025)

- 2025/9期の3万台の当初計画に対して、台数目標を超過するペースでの受託台数積み上げでの着地が見込まれる

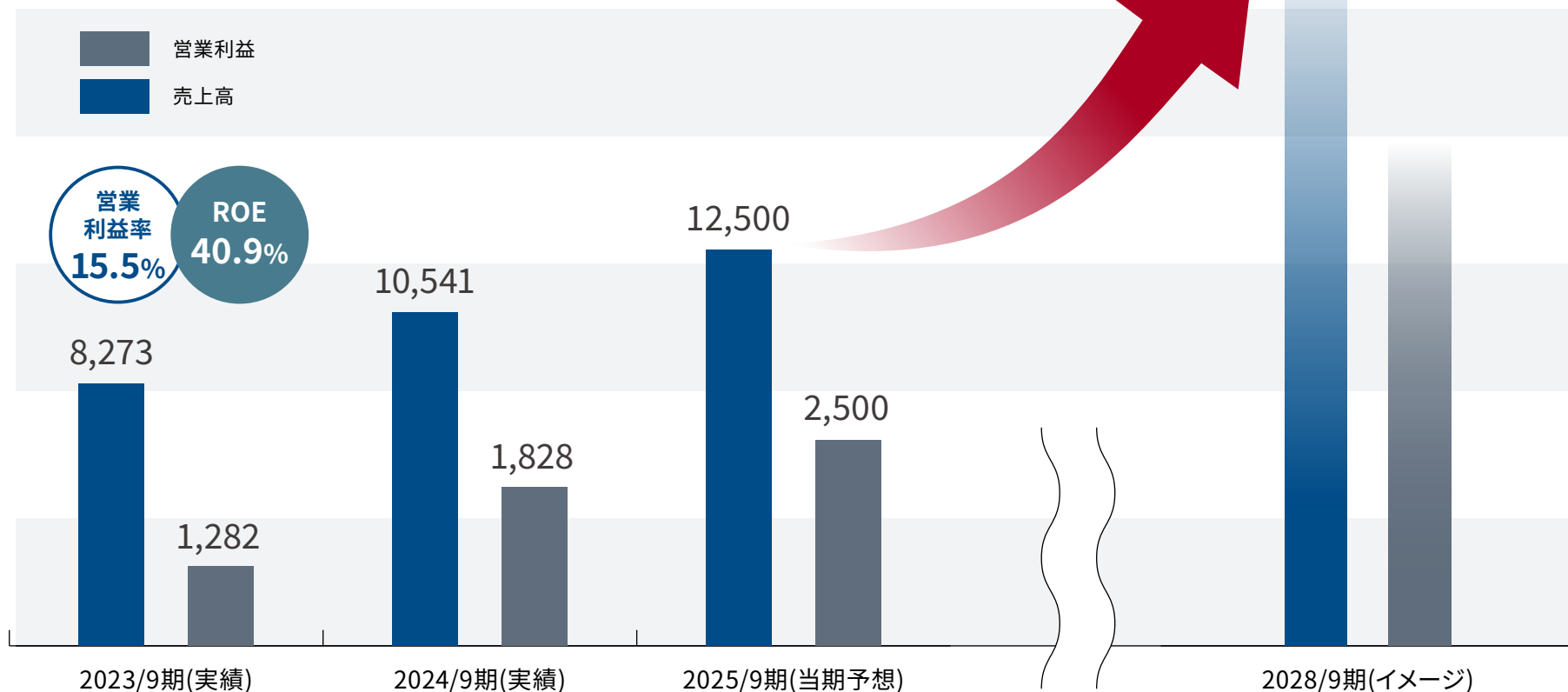
## ■ 月極駐車場受託台数推移



# 中期的な今後の成長イメージ

- 既存サブリース事業を中心としたオーガニックグロース目線で  
売上高CAGR**20~25%**、営業利益CAGR**30-40%**を目指す。(FY2023 - FY2028)  
さらには、新規事業推進による+αのインオーガニックグロースも追求していくイメージ

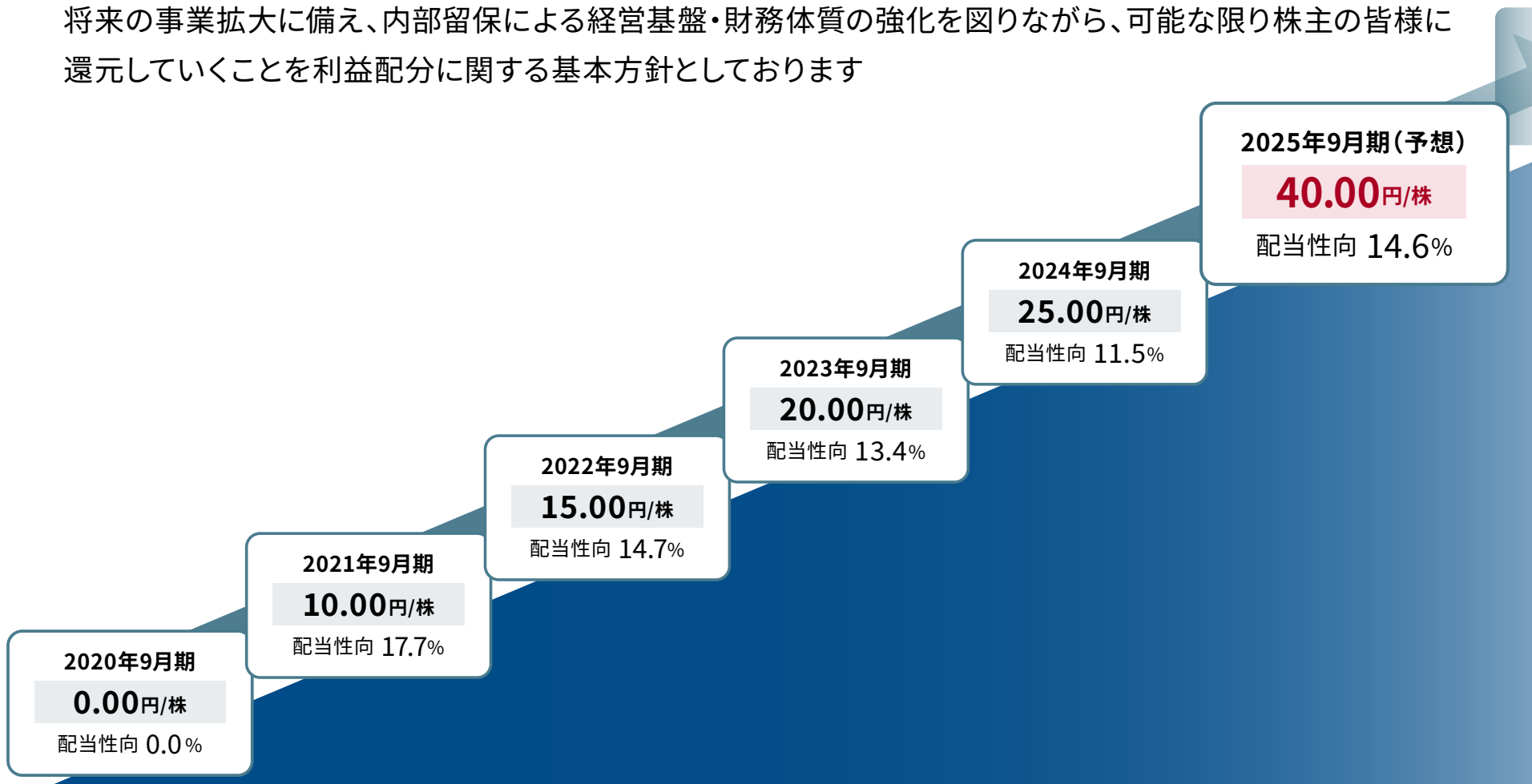
(単位：百万円)





# 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



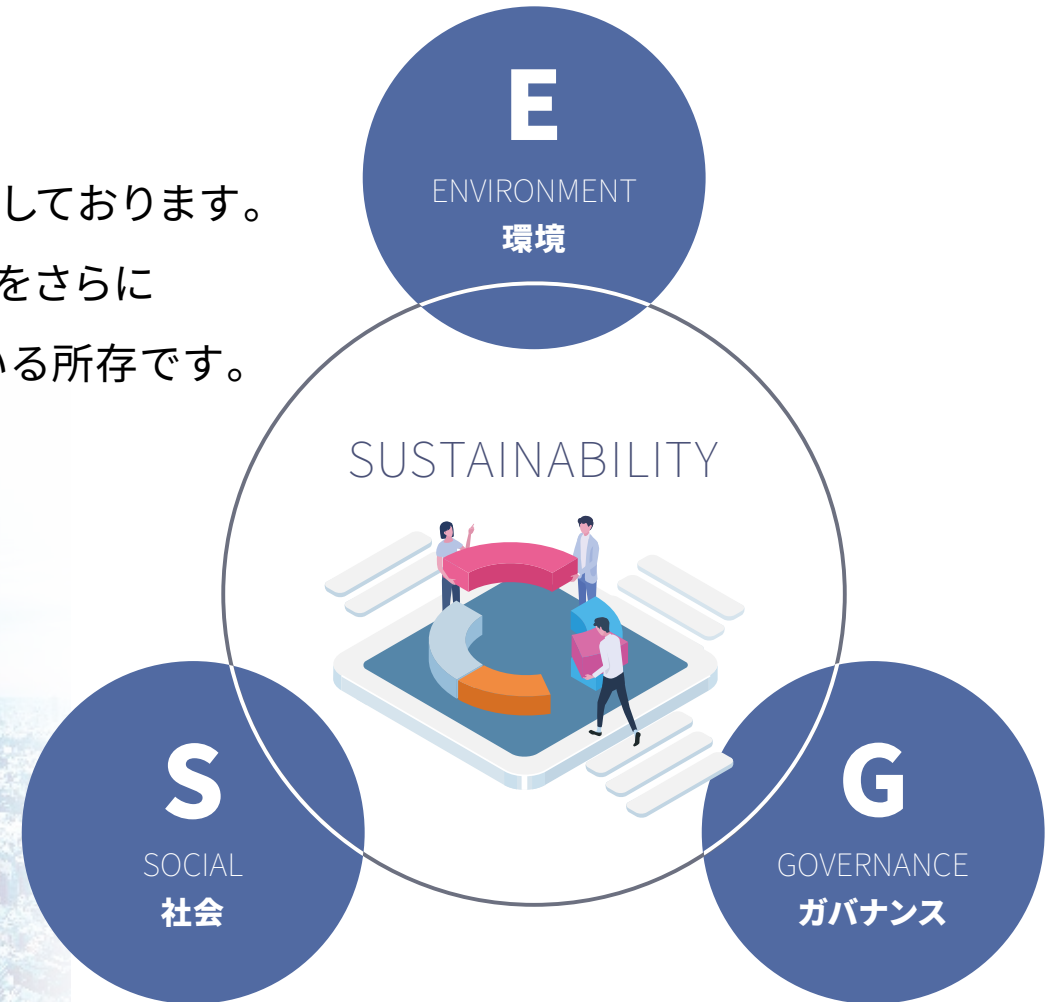
※2022年12月27日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。

※2021年9月期及び2022年9月期の期末配当金については、当該株式分割を考慮した配当金の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。  
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>

※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

**Azoom**