



# 目次

---

- 01 | 事業概要**
- 02 | 2021年9月期決算概要**
- 03 | 2022年9月期連結業績予想の概要**
- 04 | 今後の成長戦略**
- 05 | ご参考資料**

---

# 01 | 事業概要

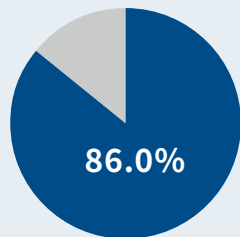
## Mission

- 企業理念 **世の中の遊休不動産を活躍する不動産に**
- 商号 株式会社アズーム (AZoom Co.,Ltd.)
- 本店所在地 東京都渋谷区代々木2-1-1 新宿マインズタワー19F
- 代表者 代表取締役社長 菅田 洋司
- 設立年月 2009年10月
- 資本金 819百万円 (うち資本準備金399百万円)
- 発行済株式数 2,955,600株
- 決算期 9月末
- 事業内容 遊休不動産活用事業 (月極駐車場紹介サービス、月極駐車場サブリースサービス、その他サービス)  
ビジュアライゼーション事業
- 従業員数 172名 (単体)、229名 (連結)
- 支社 横浜支社、札幌ランチ、名古屋ランチ、大阪ランチ、福岡ランチ、  
中野オフィス
- 子会社 株式会社CGworks (出資比率80%)、AZOOM VIETNAM INC. (出資比率100%)

# 事業内容

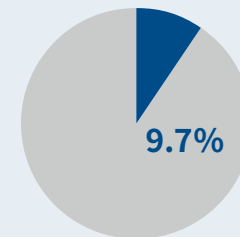
## 遊休不動産活用事業

### 駐車場サブリースサービス ストックビジネス



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

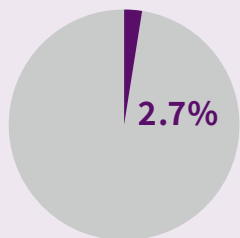
### 駐車場紹介サービス フィービジネス



月極駐車場検索ポータルサイト「カーパーキング」により獲得したユーザーを、自社直営駐車場に加え、他社運営駐車場への紹介を実施

## ビジュアライゼーション事業

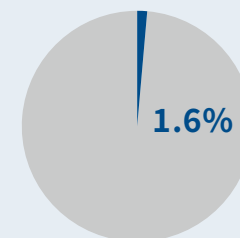
### 3DCGパース



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

### その他サービス

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



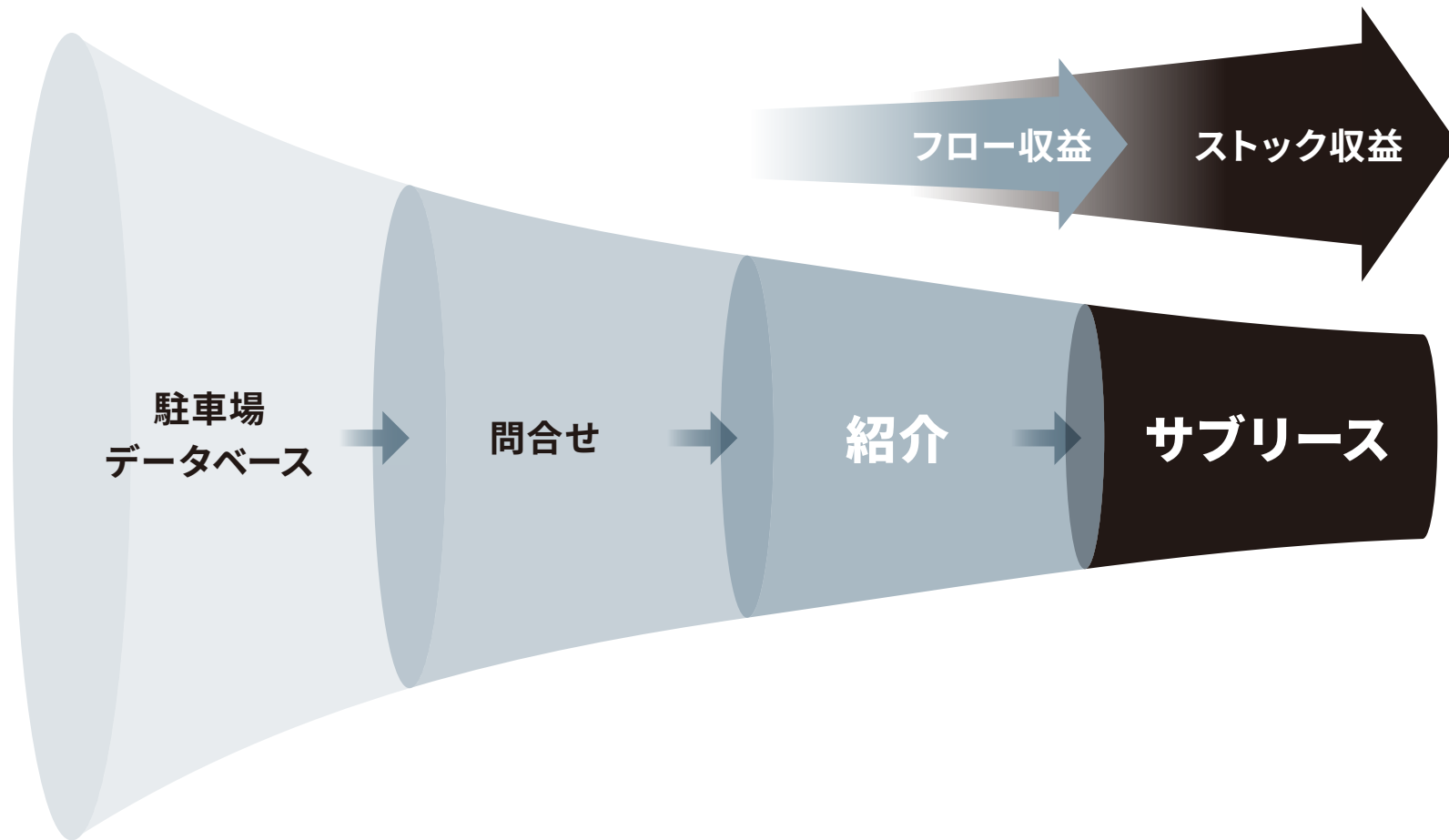
# 運営サービス [ 遊休不動産マッチングポータルサイト ]

- 幅広いニーズに対応



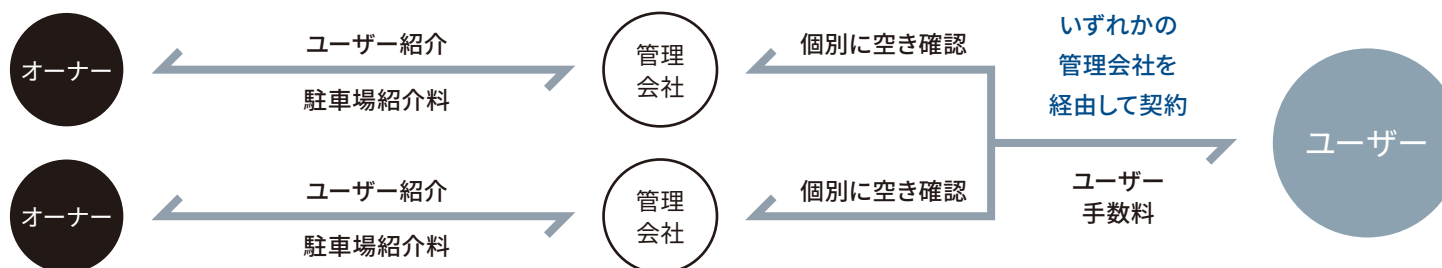
# ビジネスモデル [ 遊休不動産活用事業セグメント ]

- 全国月極駐車場検索ポータルサイトのデータベース拡大が、駐車場紹介件数、さらに、駐車場サブリースサービス受託数増加につながり、収益が拡大していくモデル

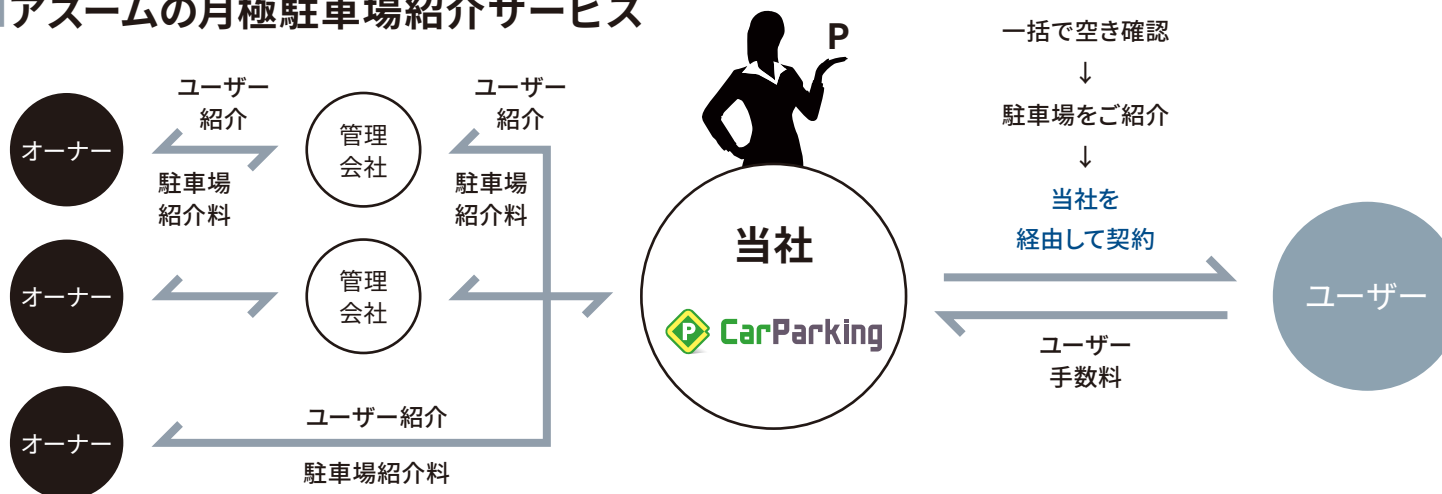


# ビジネスフロー [ 月極駐車場紹介サービス ]

## ■これまでの商習慣



## ■アズームの月極駐車場紹介サービス

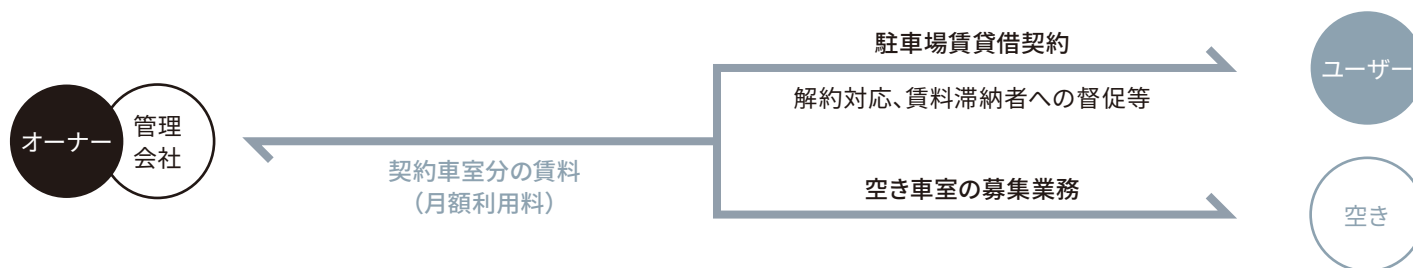


$$\text{売上総利益} = ( \text{ユーザー手数料} + \text{駐車場紹介料} ) \times \text{紹介件数}$$



# ビジネスフロー [ 月極駐車場サブリースサービス ]

## ■直接契約の場合



## ■アズームの月極駐車場サブリースサービス



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

---

# 02 | 2021年9月期決算概要

## 過去最高業績を更新！

**売上高49億(+30%) 営業利益5億(+126%)**

マーケティングコスト等を予定前倒しで4Qに使用(来期以降の売上増加に貢献)  
4Qでの販管費率の増加はあくまで一時的

### 2022年9月期予想

**売上高64億(+29%) 営業利益8.5億(+67%)**

## 売上・利益成長を継続！

# 2021年9月期 決算のポイント

## 遊休不動産活用事業

- 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
- 受託台数は14,000台を突破  
稼働台数も13,261台(前期末比+2,696台)
- カーパーキングへの問い合わせ件数は年間25万件を突破(前年同期比+34%)



問い合わせ件数の増加を背景に  
稼働率を維持しつつ、順調に売上拡大

## ビジュアライゼーション事業

- コロナ禍にてVR・3DCG技術を用いた案件ニーズが拡大
- 2021年6月には、VR技術を活用したサービスの一つとしてコーポレートサイトをWebブラウザ上にVR化する「オープンオフィスVR」をリリース



新型コロナウイルスの影響を受けながらも  
VR・3DCGのニーズの高まりを背景に  
セグメント黒字化を達成

# 2021年9月期 決算概要

- サブリースサービスでの稼働台数増加、紹介サービスでの紹介件数増加により、売上高は順調に拡大（前年同期比+30.4%）
- マーケティングコスト等を予定前倒しで4Qに使用（来期以降の売上増加に貢献）  
販管費率の増加は4Qにて一時的。営業利益は507百万円（対予想+12.8%）で着地

(単位:百万円、%)

科目	2020/9期(連結)		2021/9期(連結)			前年同期比 増減率	対予想 達成率
	実績	構成比	予想	実績	構成比		
売上高	3,814	100.0	4,800	<b>4,974</b>	<b>100.0</b>	+ 30.4	103.6
売上総利益	1,541	40.4	-	<b>2,105</b>	<b>42.3</b>	+ 36.6	-
営業利益	224	5.9	450	<b>507</b>	<b>10.2</b>	+ 126.1	112.8
経常利益	223	5.9	450	<b>505</b>	<b>10.2</b>	+ 126.5	112.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	139	3.7	288	<b>326</b>	<b>6.6</b>	+ 133.9	113.3

※2021/9期4Q予想(連結)の売上総利益は非公表のため「-」と記載しております

# 2021年9月期 セグメント別業績概要

## 遊休不動産活用事業

- 新型コロナの影響で、従来よりも更にネット経由での駐車場問い合わせが増加
- 駐車場問い合わせ増と3月にかけての繁忙期(引越しなどの転居活動が活発)と重なり、2Q後半に売上高が大きく拡大

## ビジュアライゼーション事業

- コロナ禍でのVR・3DCG技術の案件需要が高まりを見せている
- 2021年6月には「オープンオフィスVR」をリリース、VR技術への顧客要望に応じたサービス提供

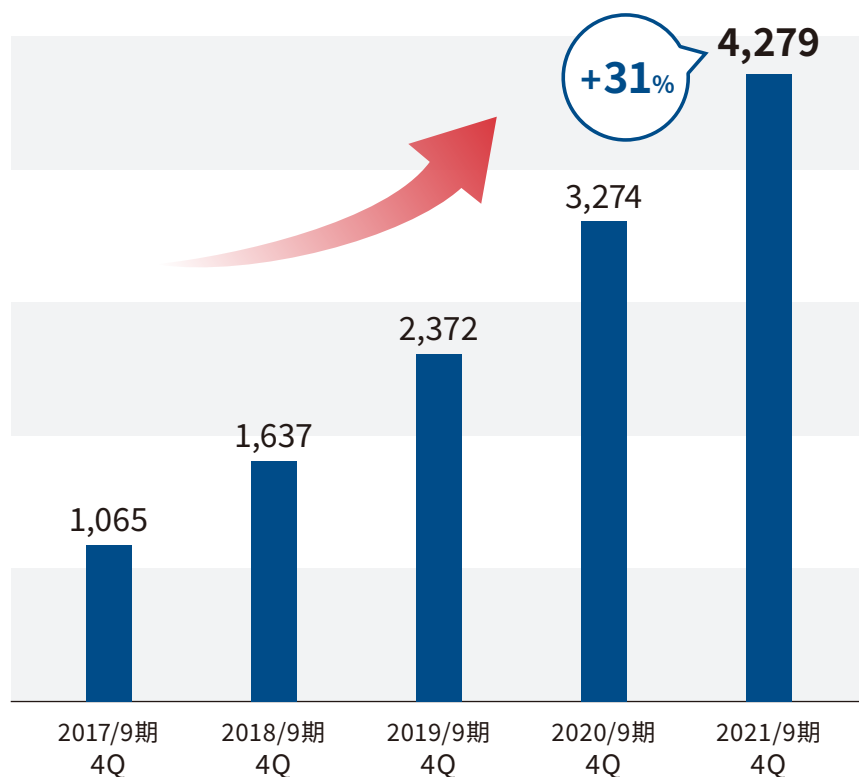
(単位:百万円、%)

	科目	2020/9期 実績(連結)	2021/9期 実績(連結)	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売上高	遊休不動産活用事業	3,742	<b>4,842</b>	+ 1,099	+ 29.4
	ビジュアライゼーション事業	71	<b>132</b>	+ 60	+ 84.6
	合計	3,814	<b>4,974</b>	+ 1,160	+ 30.4
セグメント利益	遊休不動産活用事業	253	<b>502</b>	+ 248	+ 98.0
	ビジュアライゼーション事業	△ 29	<b>5</b>	+ 34	-
	合計	224	<b>507</b>	+ 283	+ 126.1

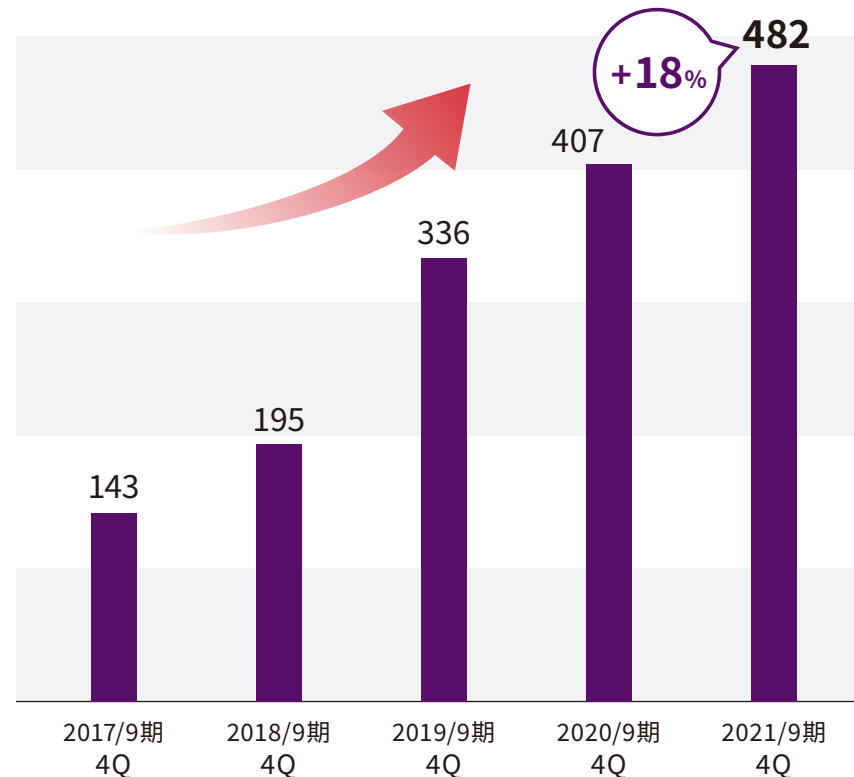
# 2021年9月期 サービス別売上高 [遊休不動産活用事業セグメント]

- 受託及び稼働台数の積み上げとともに、サブリースサービス売上も堅調に推移(前年同期比+31%)
- カーパークの認知度が高まり、駐車場問い合わせからの駐車場紹介件数も増え、紹介サービス売上の成長に寄与(前年同期比+18%)

■ 月極駐車場サブリースサービス (単位：百万円)



■ 月極駐車場紹介サービス (単位：百万円)



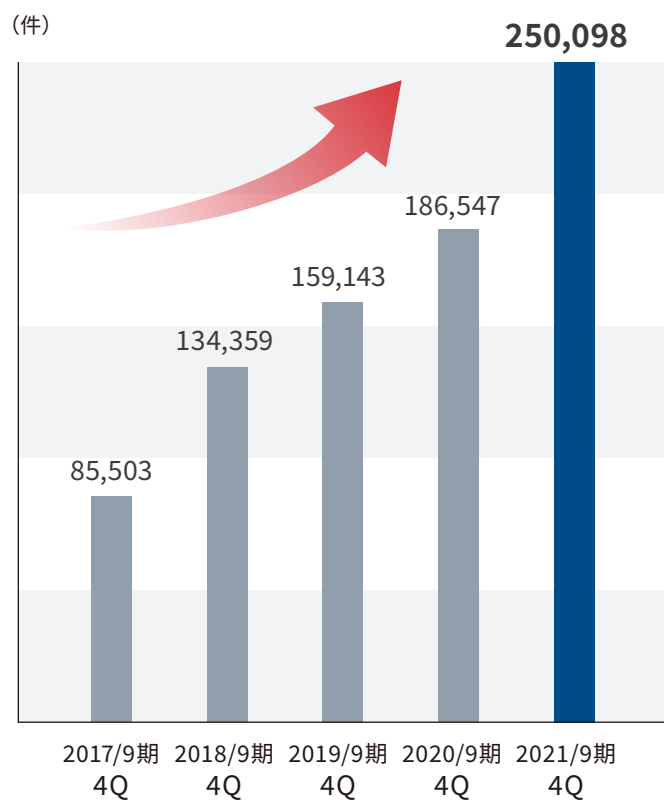
※2021年9期4Qより、その他サービス売上に区分していた項目の一部についてサブリースサービス売上へ計上区分を変更しております(グラフは2017/9期4Qより遡及修正済)

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

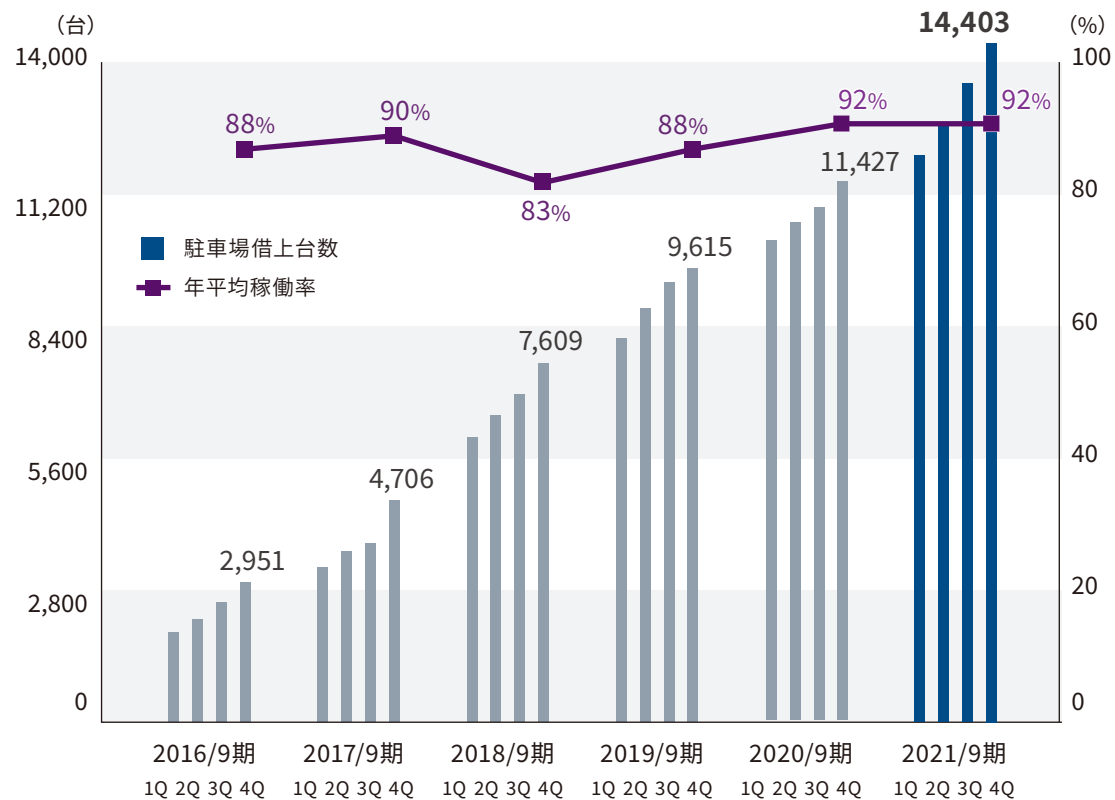
# 駐車場問い合わせ件数推移・駐車場受託台数

- カーパークの掲載月極駐車場件数やユーザー利便性を高め、メディア価値が向上したことで  
駐車場問い合わせ件数も増加
- オフィスビル以外にも駐車施設の附置義務のある賃貸・分譲マンション駐車場を中心に受託が拡大

## ■ 問い合わせ件数推移



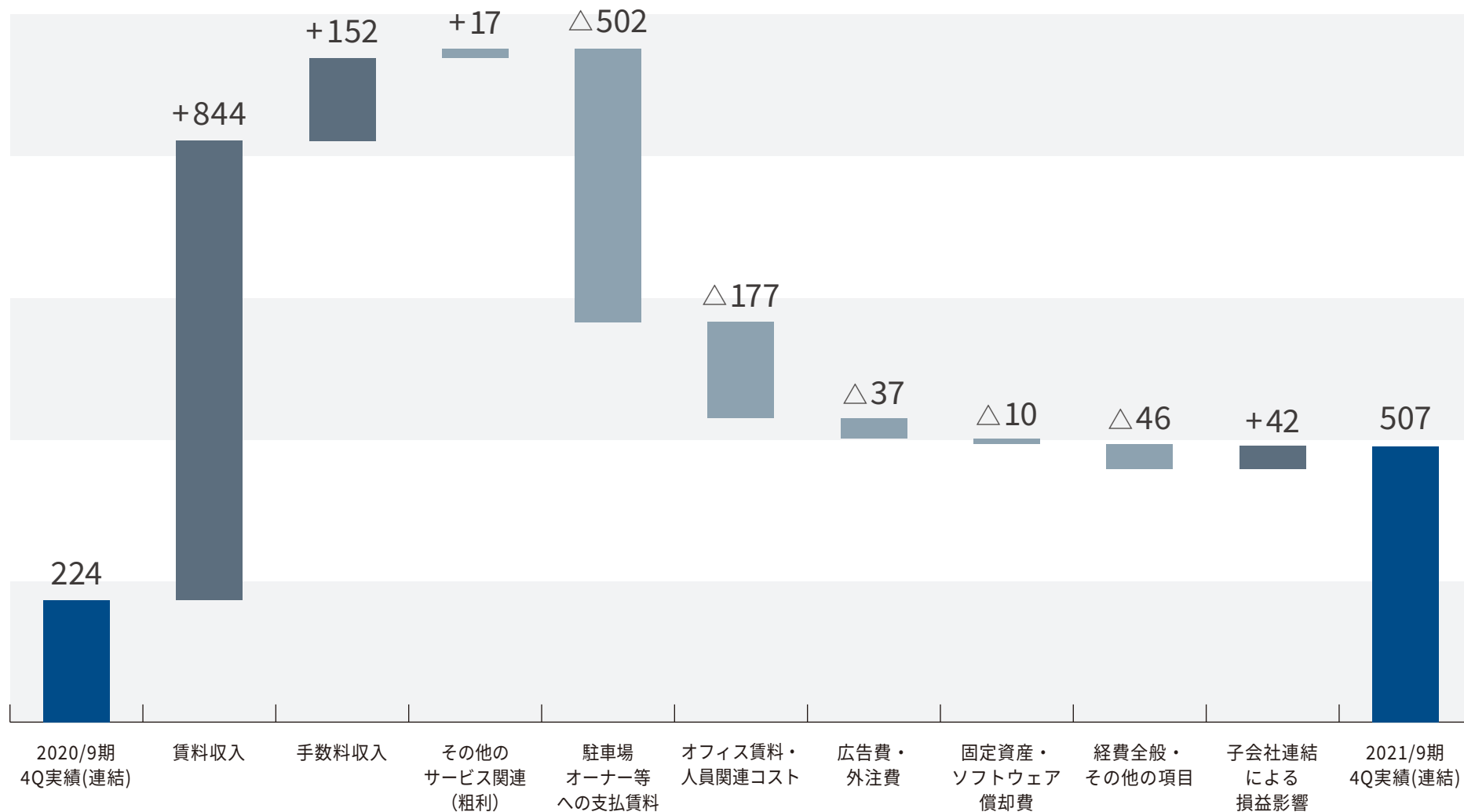
## ■ 月極駐車場受託台数推移





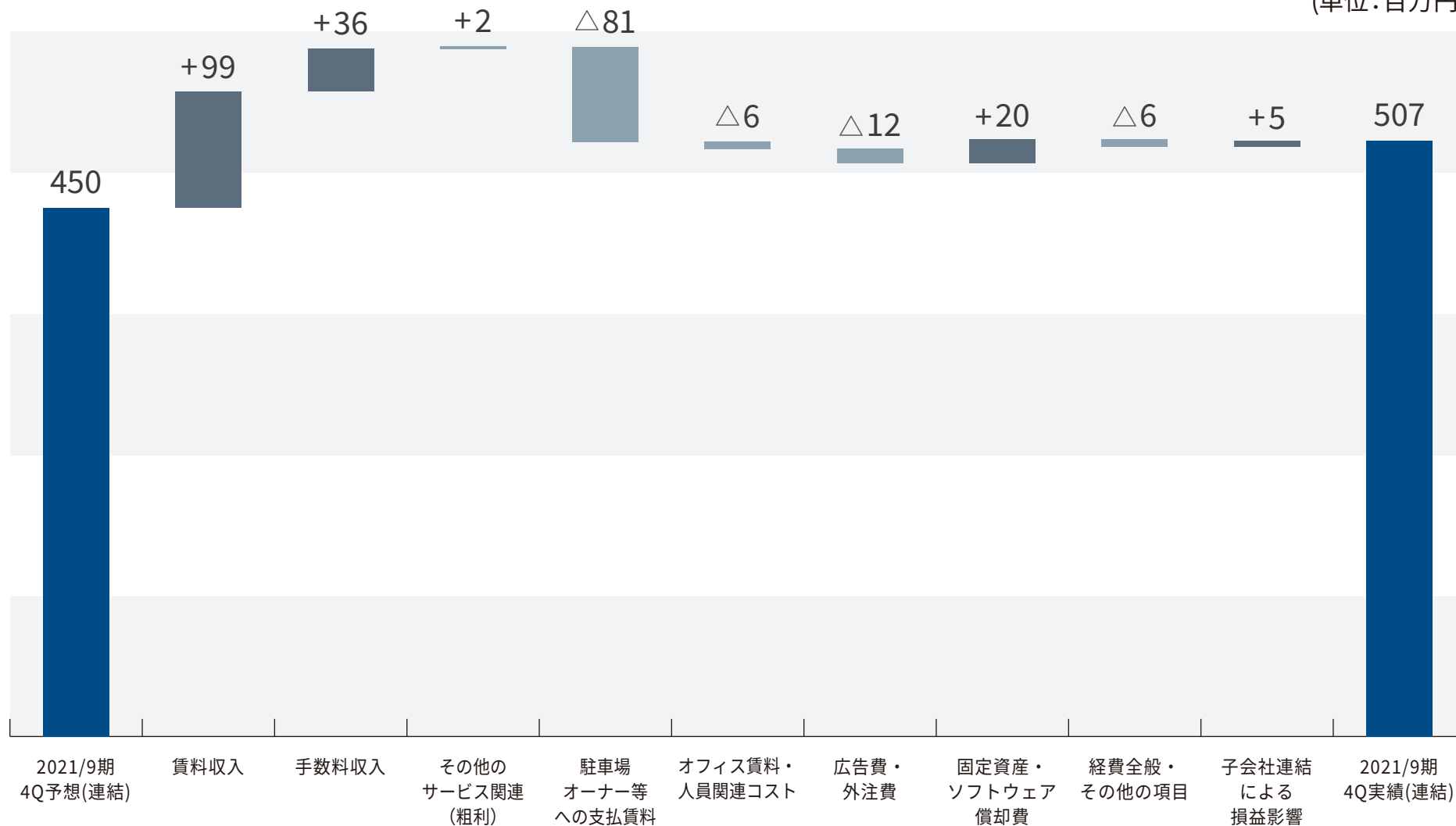
# 2021年9月期 営業利益増減要因 [前年同期比]

(単位:百万円)



# 2021年9月期 営業利益増減要因 [予想対比]

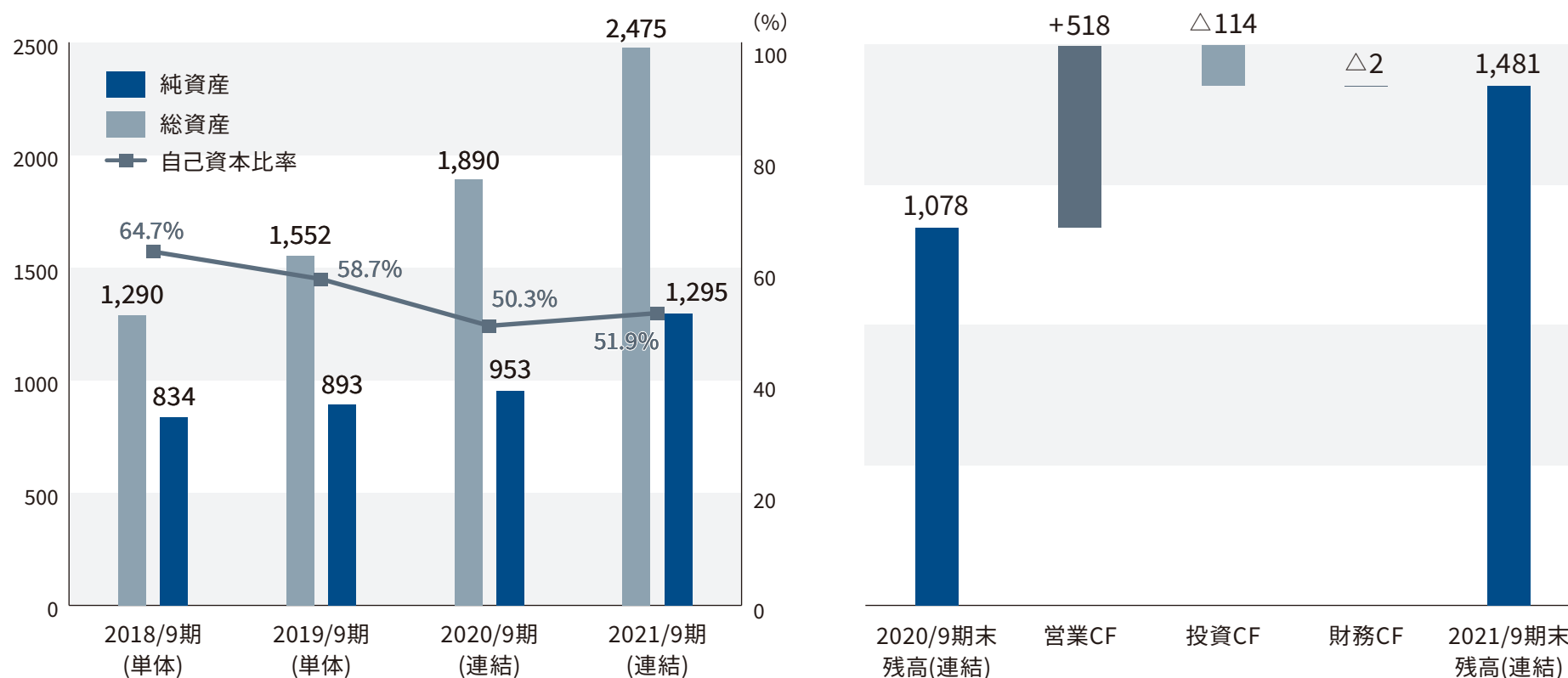
(単位:百万円)



# 財政状態・キャッシュフロー

- 営業CFは主に利益獲得により増加し、投資CFは主に無形固定資産(ソフトウェア)取得に伴う支出
- 財務CFは長期借入金による収入及び返済による差額にてマイナス

## ■ 財政状態 (単位：百万円)



---

**03** | **2022年9月期  
連結業績予想の概要**

# 2022年9月期 連結業績予想のポイント

## 遊休不動産活用事業

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

## ビジュアライゼーション事業

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



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

売上高は **29%増**

営業利益は **67%増**

親会社株主に帰属する  
当期純利益 は **65%増**

を予想

# 2022年9月期 連結業績予想の概要

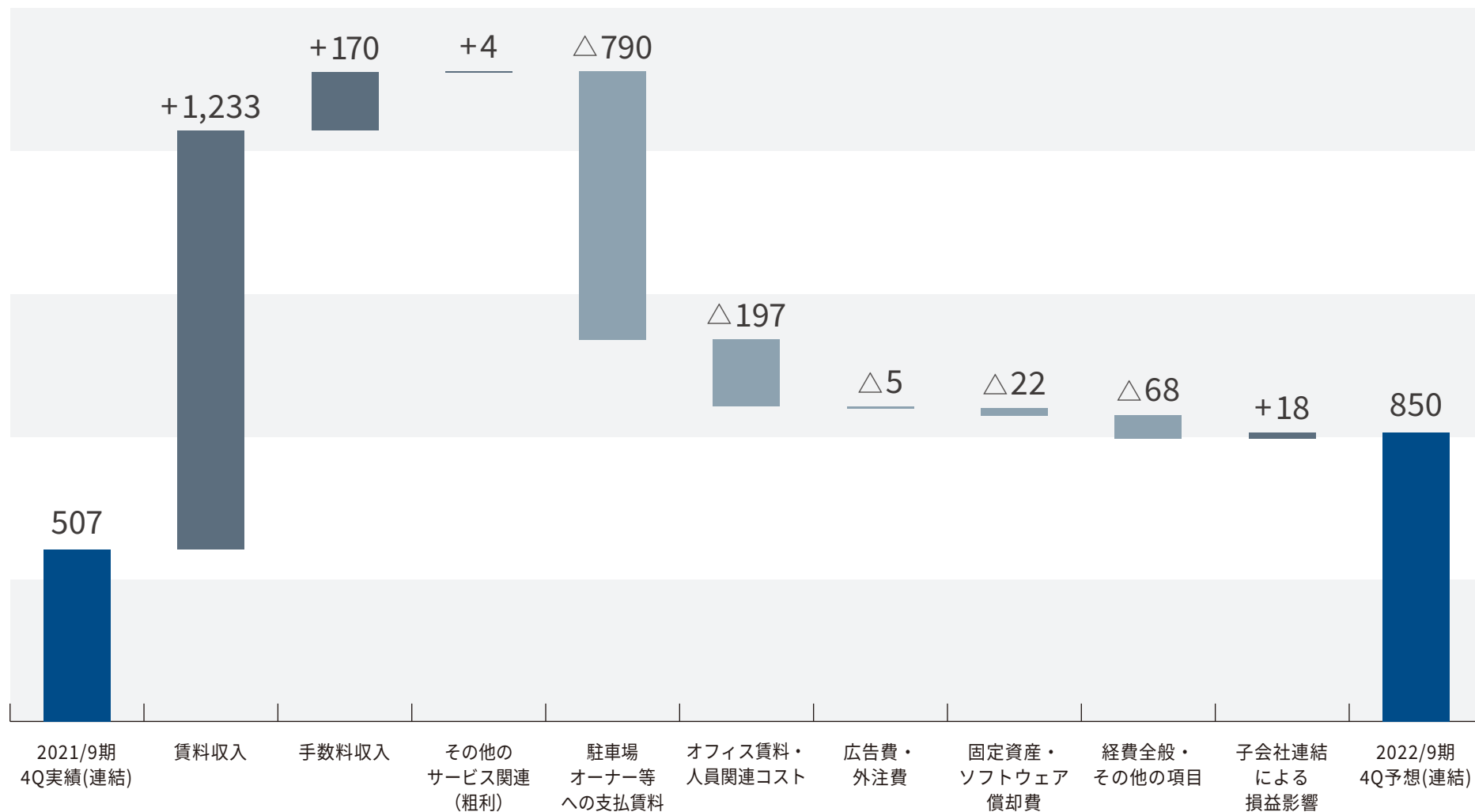
- 受託台数及び稼働台数を引き続き伸ばし、おもに遊休不動産活用事業における増収・増益を予想
- 営業活動の効率化を進め、営業利益率のさらなる向上を目指す

(単位:百万円、%)

科目	2021/9期 実績(連結)		2022/9期 予想(連結)		前期比	
	金額	構成比	金額	構成比	増減	増減率
売上高	4,974	100.0	<b>6,400</b>	<b>100.0</b>	+ 1,425	+ 28.7
営業利益	507	10.2	<b>850</b>	<b>13.3</b>	+ 342	+ 67.5
経常利益	505	10.2	<b>850</b>	<b>13.3</b>	+ 344	+ 68.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	326	6.6	<b>540</b>	<b>8.4</b>	+ 213	+ 65.5

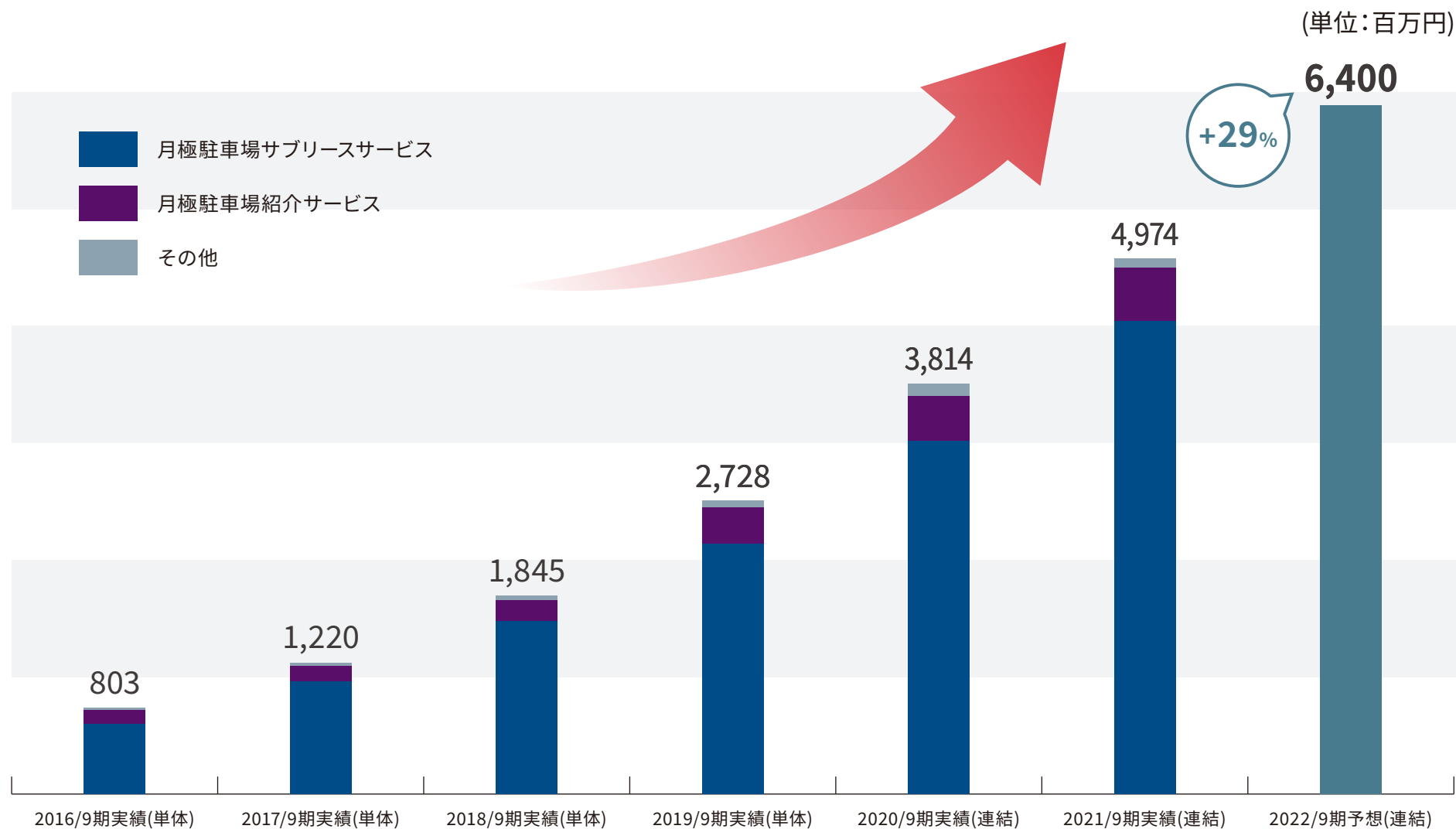
# 2022年9月期 連結業績予想の概要 [営業利益増減要因]

(単位:百万円)



# 売上高の推移

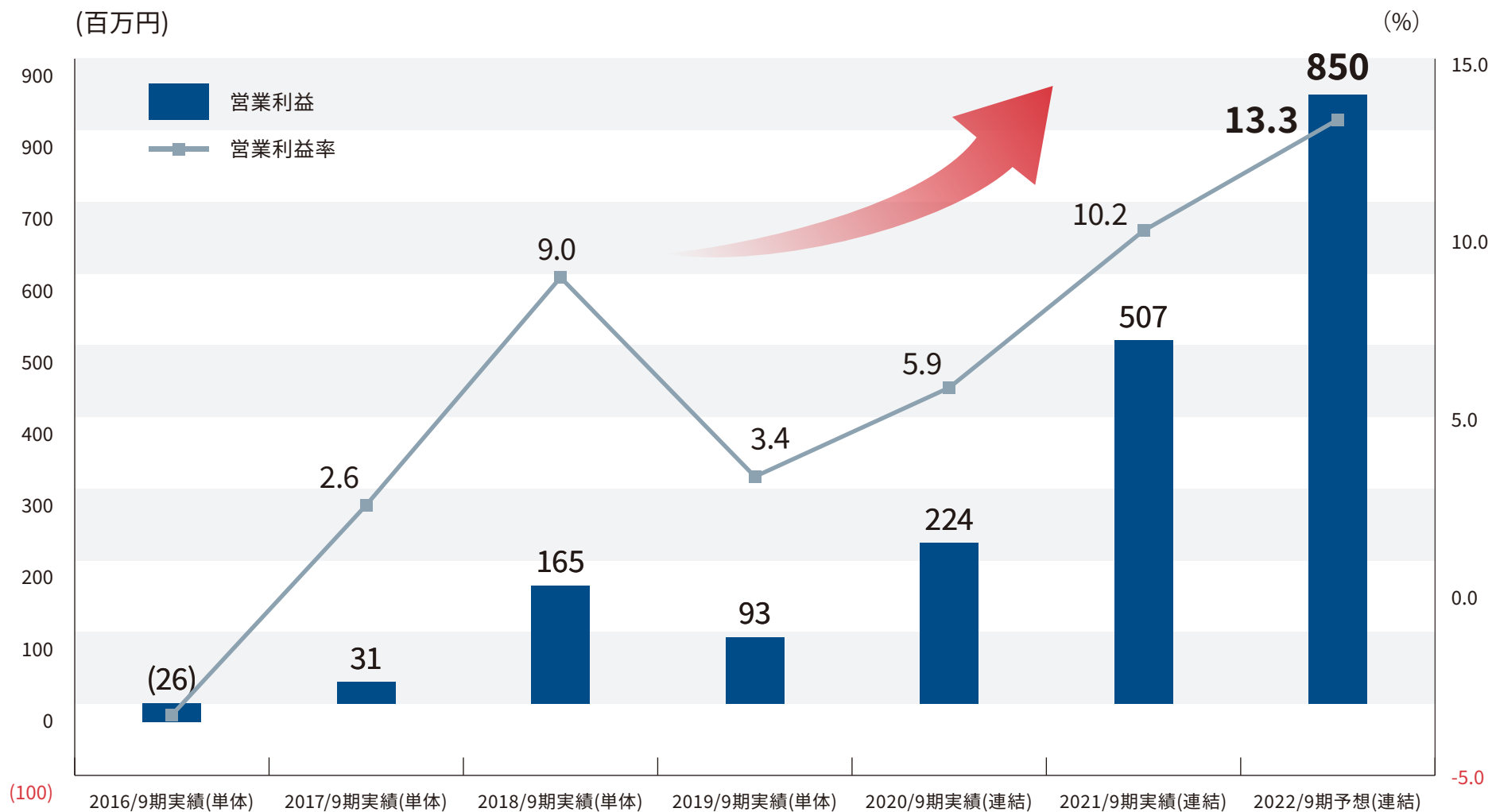
- サブリースサービス・紹介サービスともに売上は順調に増加基調





# 営業利益の推移

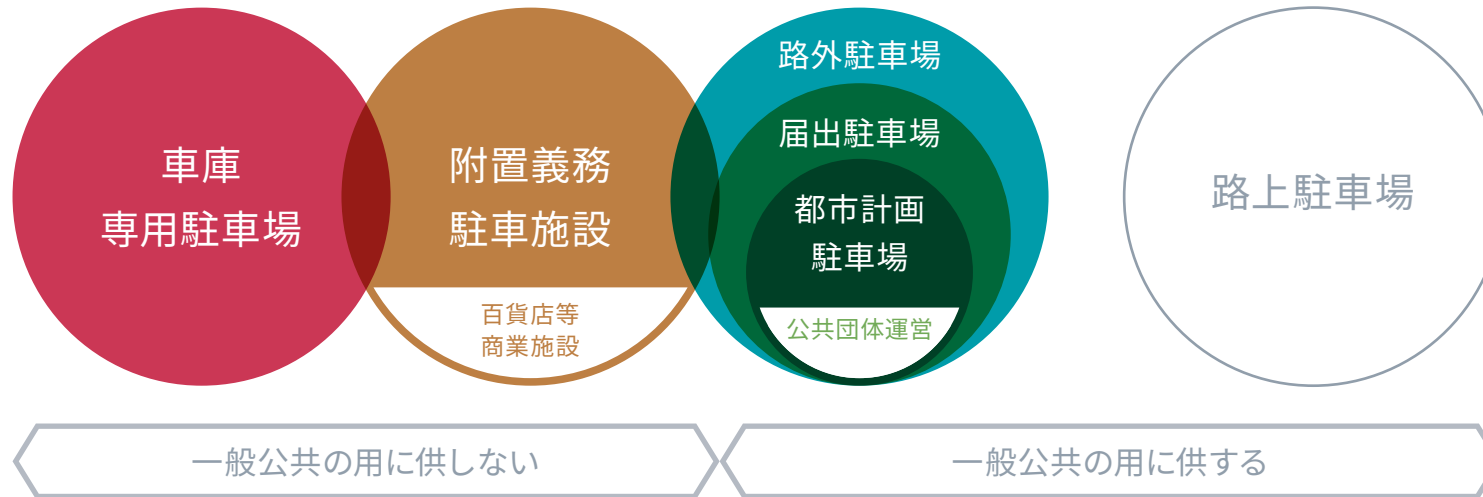
- 2022/9期においても駐車場サブリースサービスにおける稼働率を高め、営業利益率の更なる向上を図る



---

# 04 | 今後の成長戦略

# 駐車場事業における事業領域



● 車庫・専用駐車場(統計なし)

自動車の保管場所[車庫法]

● 附置義務駐車施設(310万台)

大規模建築物(マンション含む)への

附置義務がある駐車施設[駐車場法・条例・大店立地法]

● 届出駐車場(176万台)

都市計画区域内・500㎡以上の有料駐車場[駐車場法]

都市計画法上の都市施設の一つ

● 都市計画駐車場(12万台)

都市計画に定められる路外駐車場[都市計画法・駐車場法]

● 路上駐車場(6百台)

路面に一定の区画を限った施設[駐車場法]

その他、パーキング・メーター、パーキング・チケット[道路交通法]

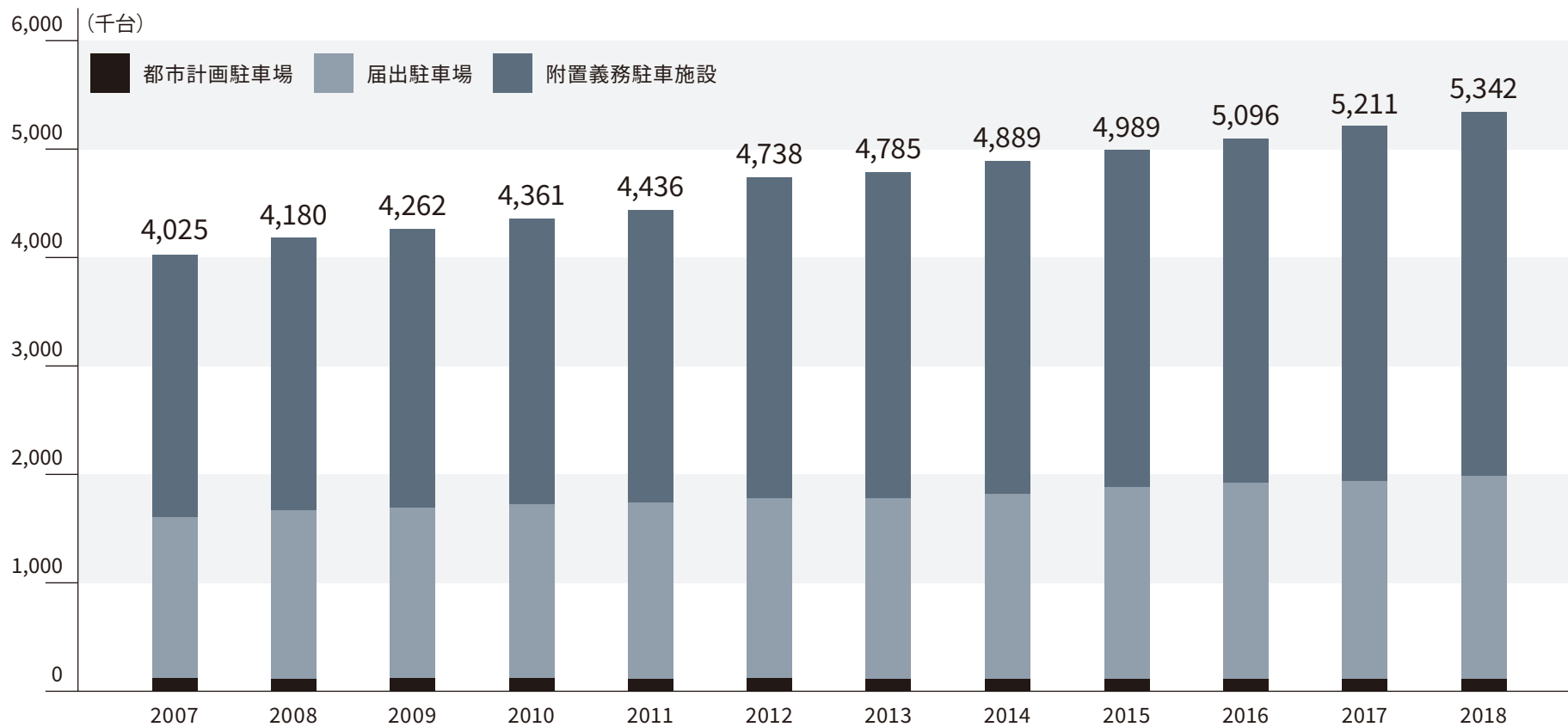
※台数データは2015年末

出所:駐車場制度(国土交通省都市局)より当社作成

# 駐車場の動向

- 国内駐車場台数は増加基調
- 種類別では商業ビル、マンション件数の増加により、附置義務駐車施設の増加が顕著

## 国内駐車場台数推移



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

# 成長戦略

- 駐車場運営のブラッシュアップ、遊休不動産(スペース)の収益化を加速

## 01 | 駐車場データベース拡充

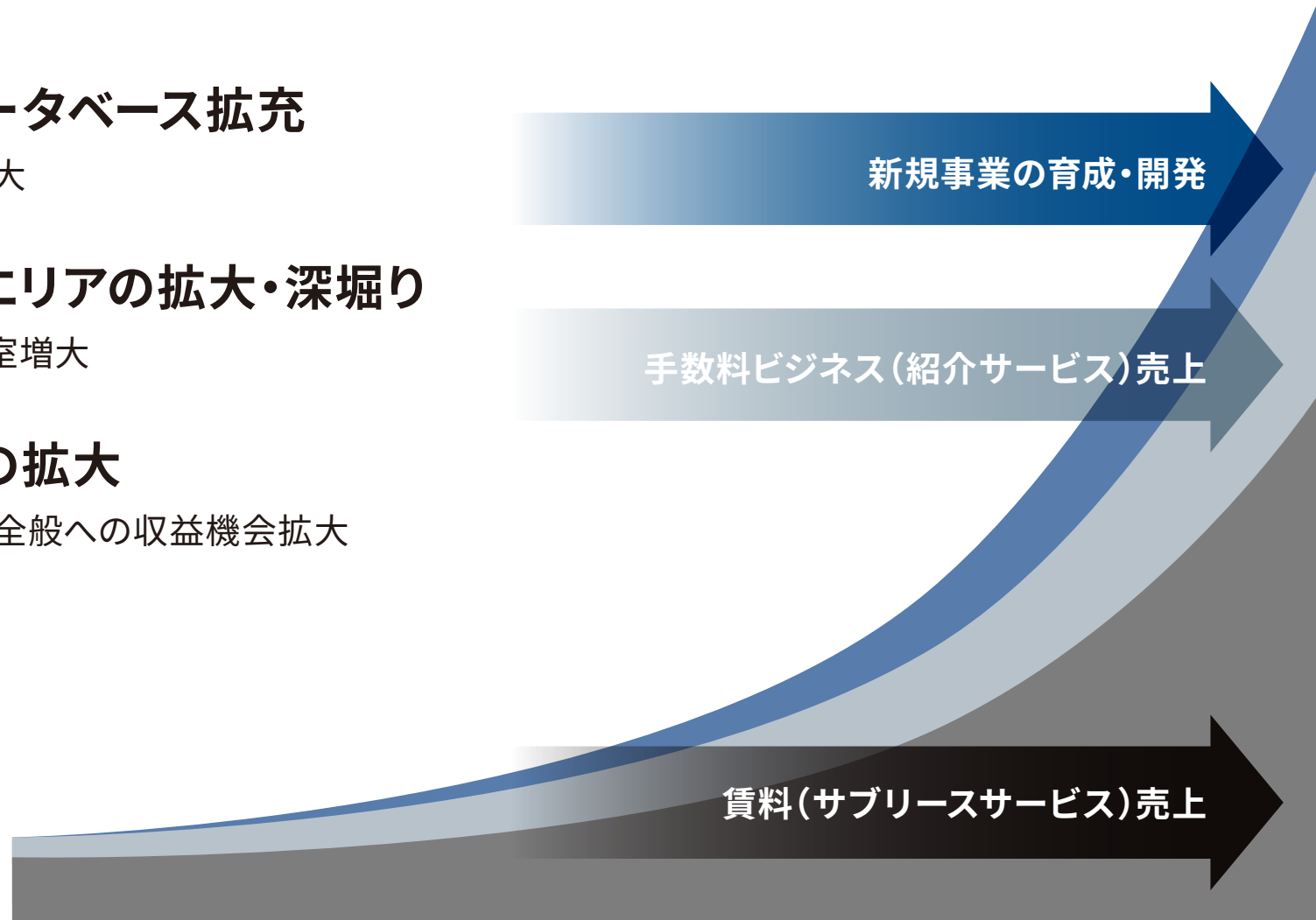
⇒利用者数増大

## 02 | 事業展開エリアの拡大・深掘り

⇒取り扱い車室増大

## 03 | 事業領域の拡大

⇒遊休不動産全般への収益機会拡大



# 01 | 駐車場データベース拡充

- 地域の情報を効率的に収集するための位置情報特化型クラウドソーシングサービス



位置情報の収集に  
特化したクラウド  
ソーシングサービス

オファーの依頼者と  
受託者を  
位置情報でマッチング

スマホがあれば  
利用できる  
地域情報収集システム



## サービスの利用例

- ・月極駐車場の写真
- ・月極駐車場  
情報の収集



- ・オフィスビルの写真
- ・マンションの写真



- ・建築看板の写真の収集
- ・その他の情報収集



# 01 | 駐車場データベース拡充

- 全国のクラウドワーカーを活用した効率的な不動産データの取得
- 不動産データ増に伴う[問合せ増大]⇒[紹介数増大]⇒[サブリース増大]の好循環を構築

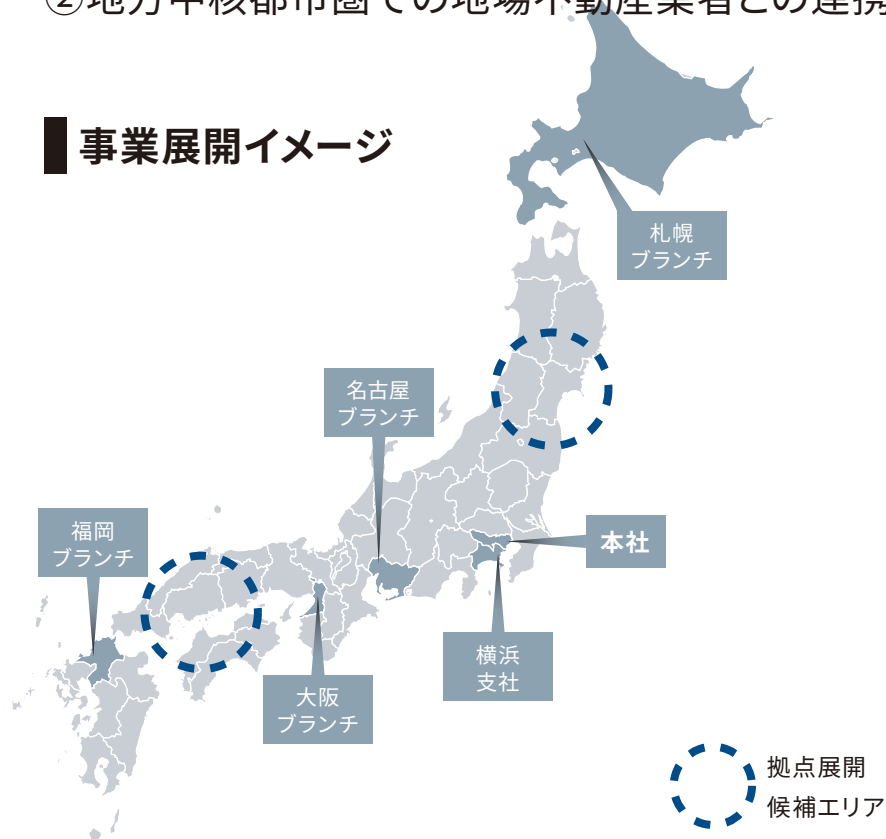


## 02 | 事業展開エリアの拡大・深掘り

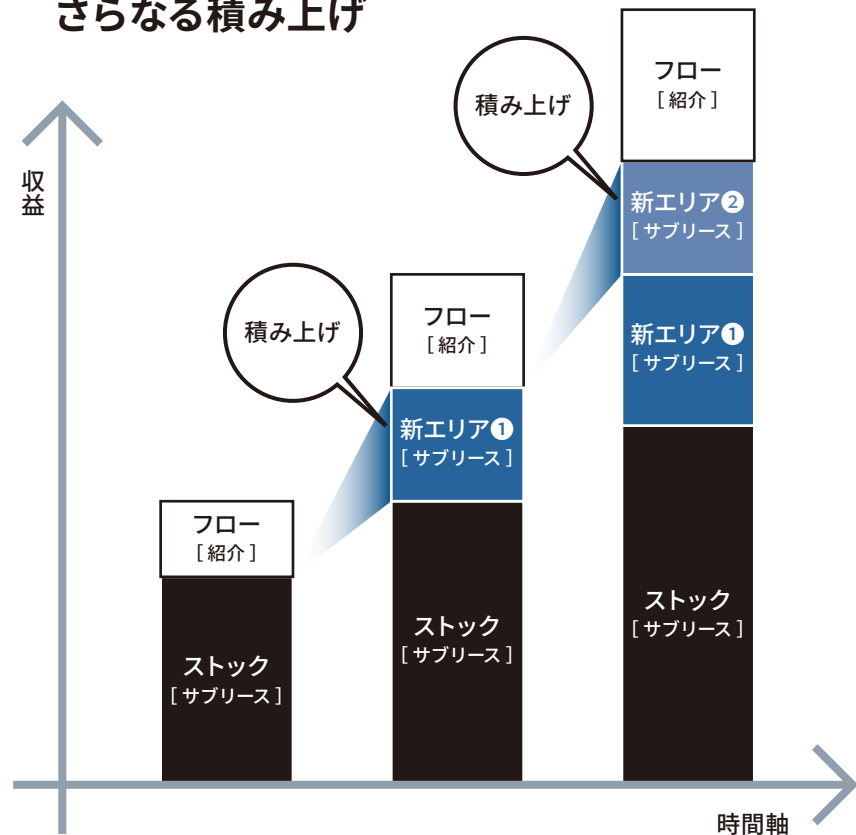
- 全国での駐車場利用ニーズに対応
- オーナーへのきめ細かいフォローを通じた取り扱い車室増大

- ① 地方中枢都市圏へのランチ展開を検討
- ② 地方中核都市圏での地場不動産業者との連携強化

### 事業展開イメージ



### 拠点展開によるサブリース収益(ストック)のさらなる積み上げ

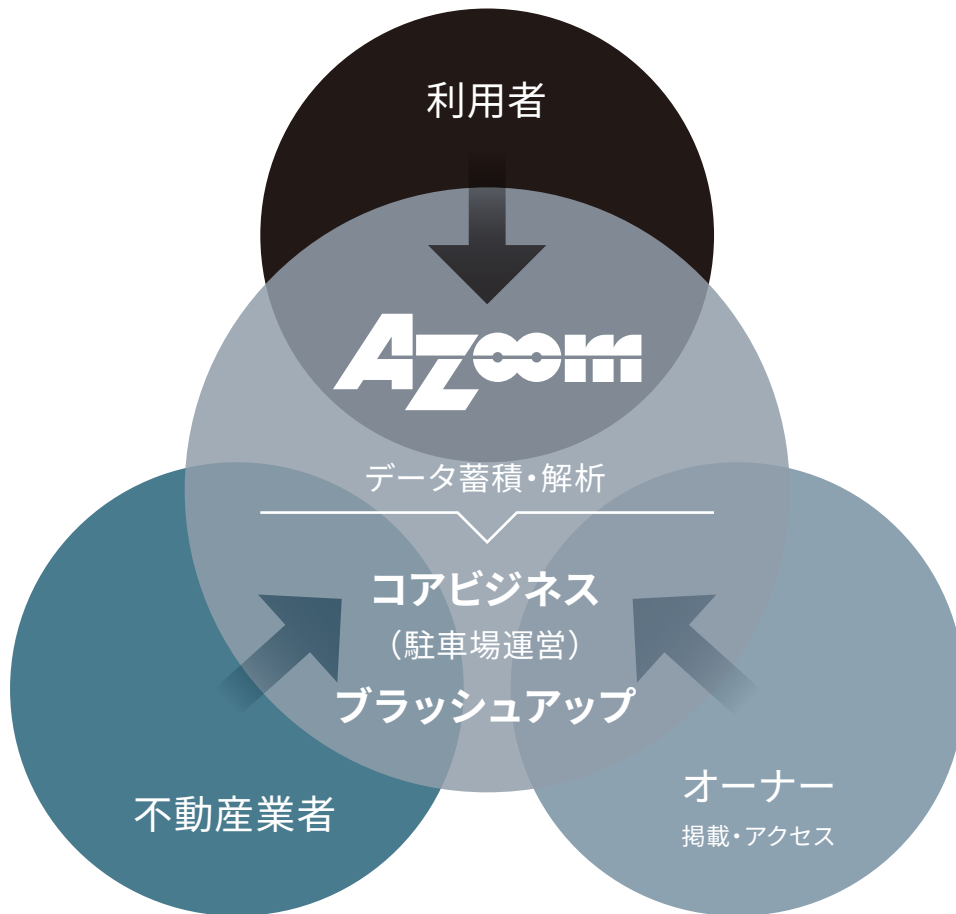




# 03 | 事業領域の拡大

## ● 駐車場運営を軸に遊休不動産(スペース)の収益化全般へのビジネス展開

シェアリング・エコノミーの適用性が高い遊休不動産(スペース)をターゲット



駐車場運営ノウハウを横展開

新事業展開・育成

WEB予約管理  
システムを活用した  
スペースの収益化

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

etc.

## 03 | 事業領域の拡大 [スマート空間予約]

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



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

**管理システム**

- 検索機能
- 顧客管理機能
- 予約管理機能
- 決済管理機能

**スマートロック**

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



### スペースの「効率化」を実現

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

### スペースの「無人化」を実現

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

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

## 03 | 事業領域の拡大 [ビジュアライゼーション事業]

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

# CGWORKS

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



※3DCGパース作品例



## 03 | 事業領域の拡大 [ビジュアライゼーション事業]



※3DCGパース作品例

## 03 | 事業領域の拡大 [ビジュアライゼーション事業]

### オフショア開発

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



※現地写真



## 03 | 事業領域の拡大 [ビジュアライゼーション事業]



### 3DCGを用いたXR分野の開発と制作

#### 3DCGを基に開発が可能なXR (VR/AR/MR) の開発に着手

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

6月に【オープンオフィスVR】を発表し受注開始



### 3DCGを用いた動画制作

#### 3DCGを基に制作が可能な動画制作を開始

家具やプロダクト製品の精巧な動画を制作可能

Webサイト掲載、製品プロモーション用動画の制作を行う



### 3DCGを用いたWebGL開発

#### 5G一般化へ備え、Web上で3Dを表示する技術の開発に着手

専門的なソフトウェアが無くてもWebブラウザ上で

不動産内覧や家具のレイアウト、さらには購入などが可能になる

## 03 | 事業領域の拡大 [AZOOM VIETNAM INC.]

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



- 名称 AZOOM VIETNAM INC.
- 設立 2019年9月
- 所在地 ベトナム社会主義共和国 ハノイ市
- 代表 鈴木 雄也（当社取締役）
- 資本金 278,000 USドル（約30百万円）  
（当社出資比率100%）
- 業務内容 コンピューターとシステム管理に関するコンサルティング事業  
ソフトウェア開発事業  
データベース事業



## 03 | 事業領域の拡大 [株式会社鉄壁]

### 月極駐車場特化型の賃料保証サービス

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

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

# 鉄壁

- 名称 株式会社鉄壁
- 設立 2021年10月15日
- 業務内容 賃料保証業務
- 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

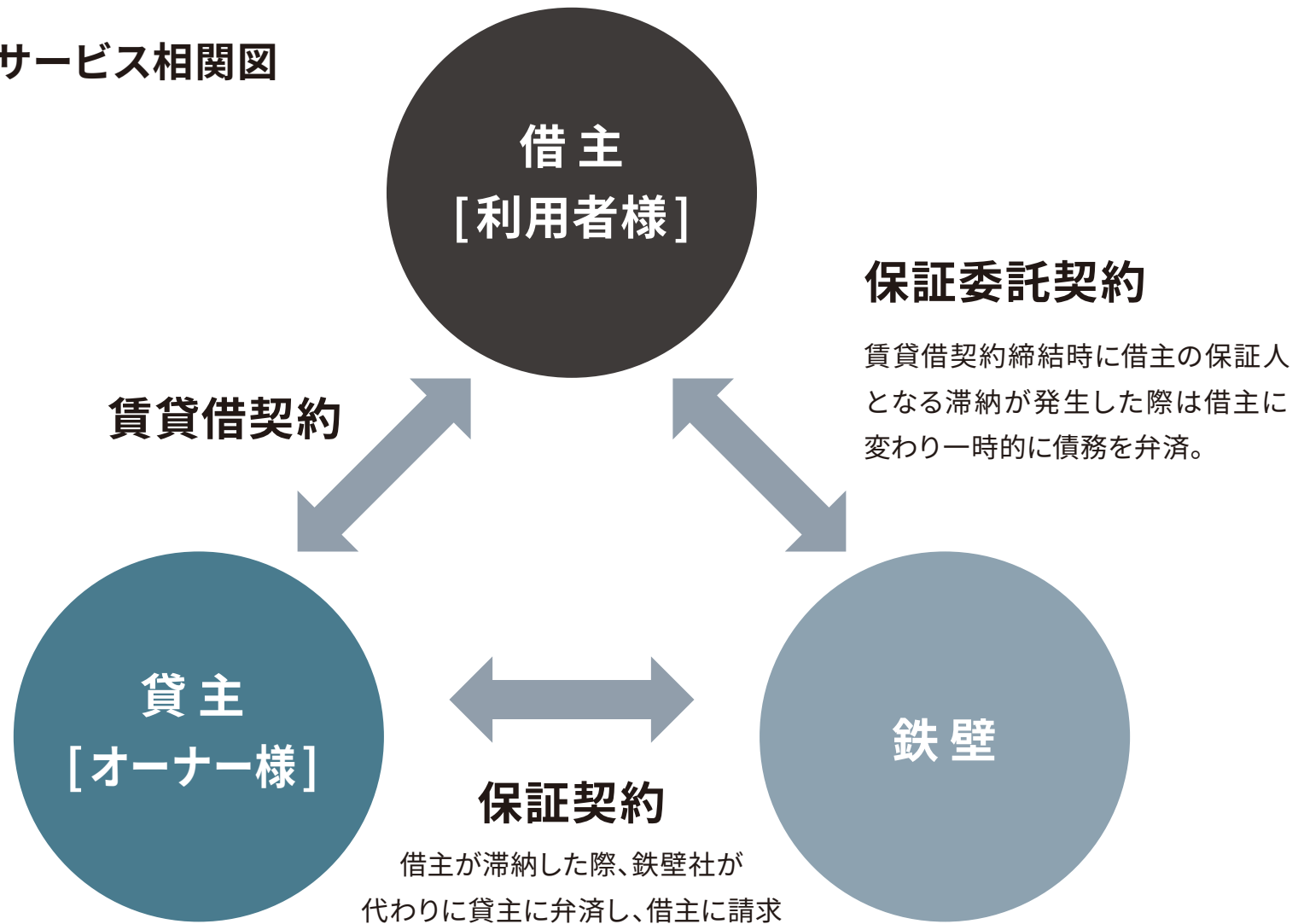


10年以上実際に督促業務を行った中で  
培われた業務フロー、オペレーション



## 03 | 事業領域の拡大 [株式会社鉄壁]

### ■ 保証委託サービス関連図

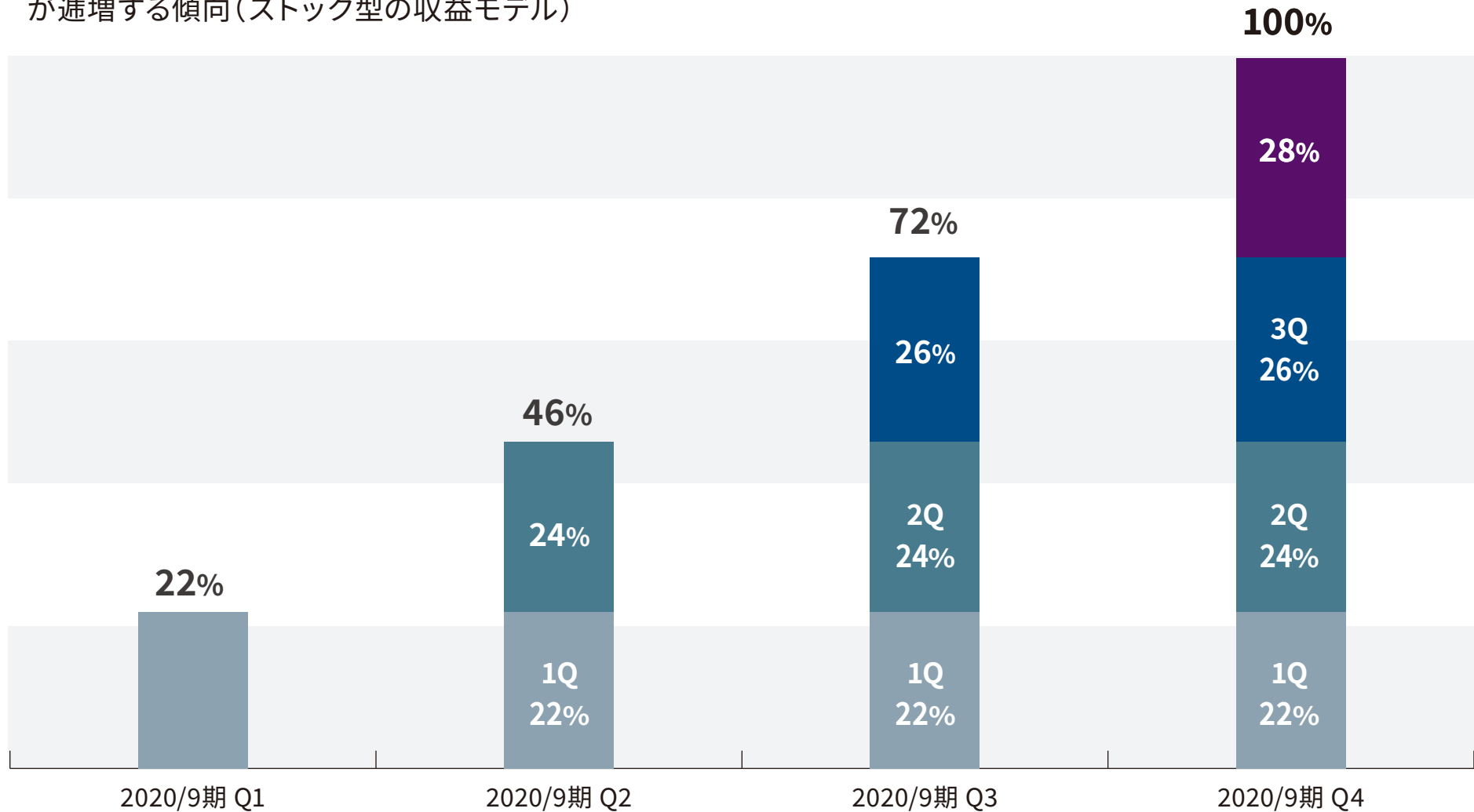


---

# 05 | ご参考資料

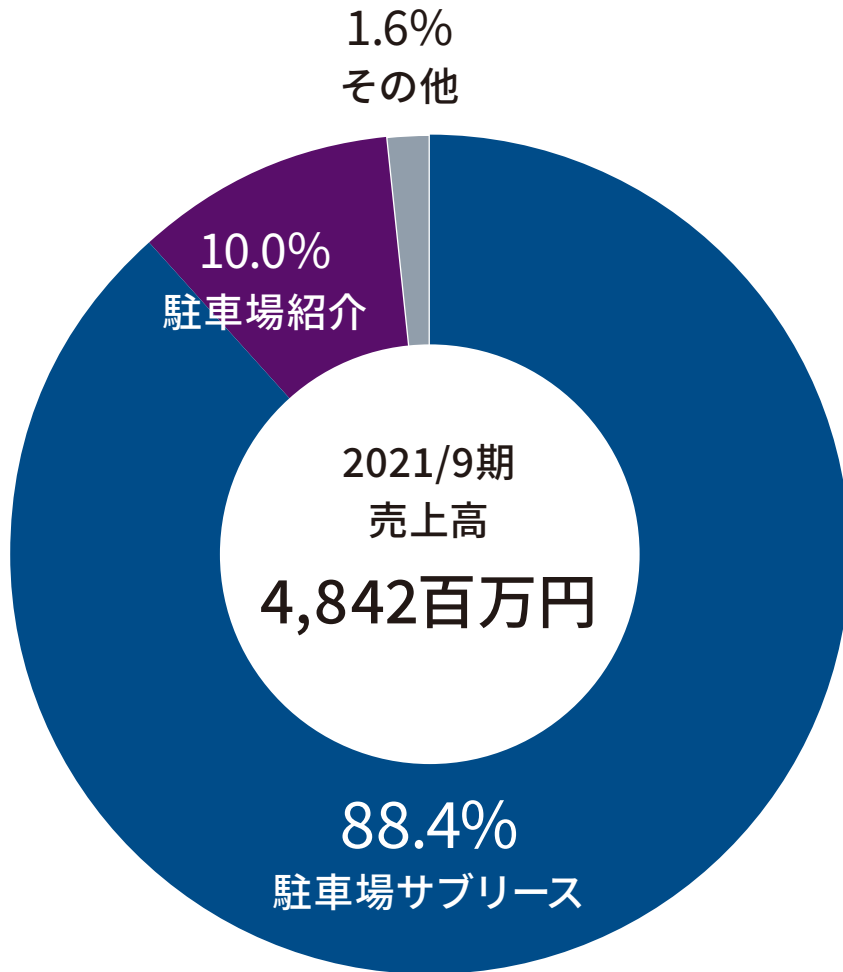
# 四半期売上進捗イメージ [遊休不動産活用事業セグメント]

- 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)



※2020年9月期売上実績に基づき当社作成(%数値は四捨五入)

# 事業構成 [ 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 [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]

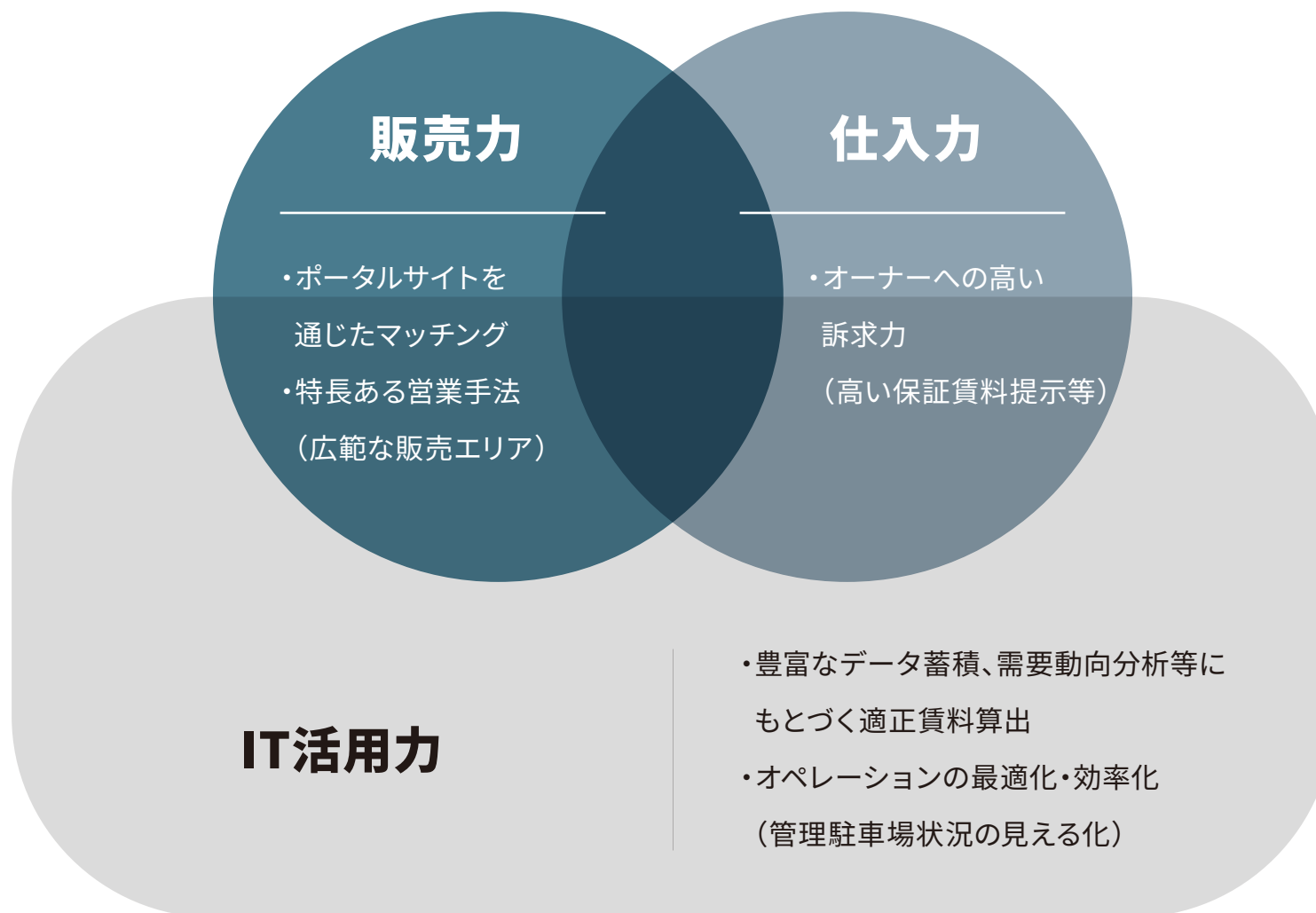
月極駐車場検索ポータルサイト「カーパーキング」により獲得したユーザーを、自社直営駐車場に加え、他社運営駐車場への紹介を実施

## ■ その他サービス

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

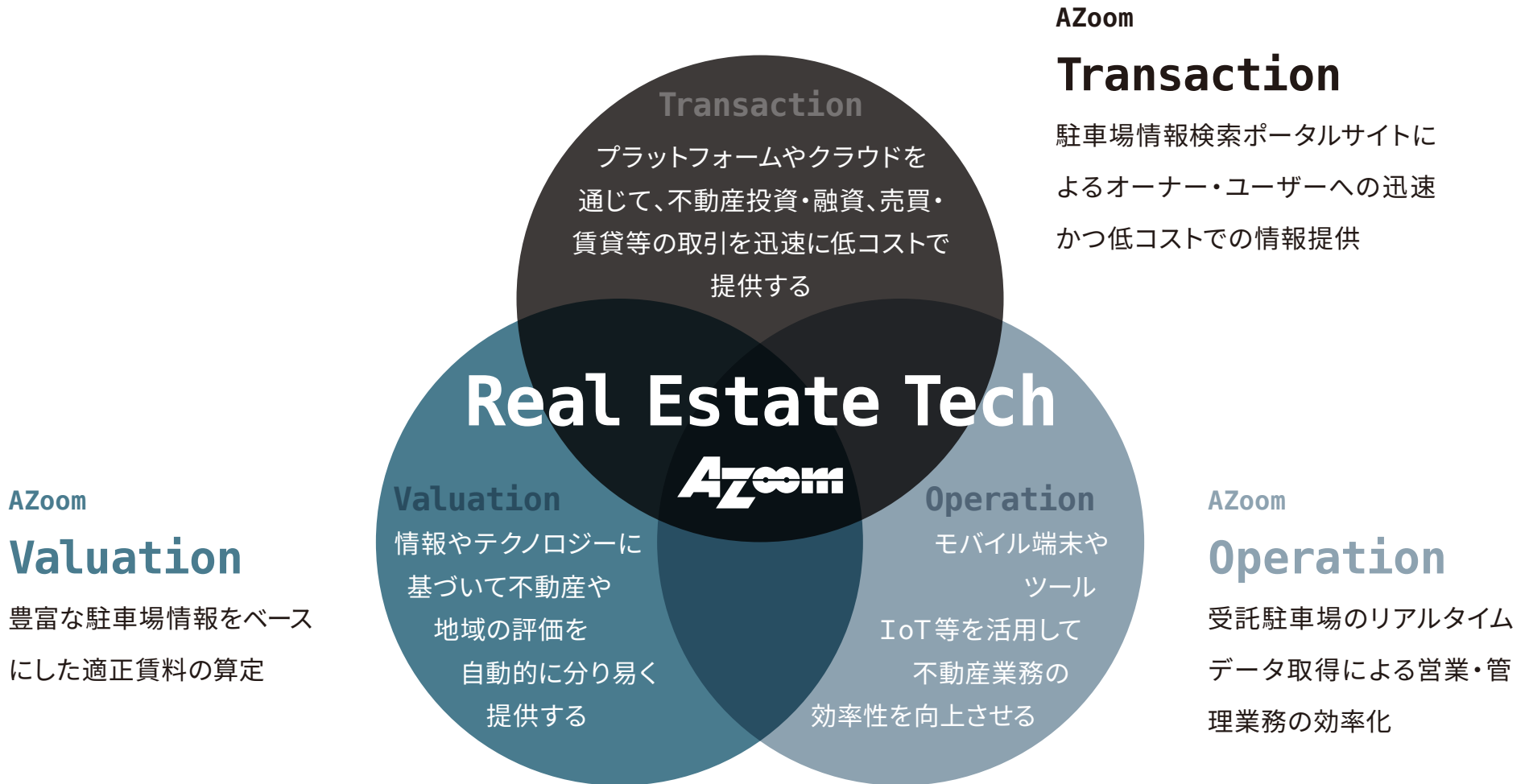
# 当社の特長 [ サマリー ]

---



# 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



---

## ■本資料の注意点

- 本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。投資に関する決定は、ご自身のご判断において行われるようお願いいたします。
- 本資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、現時点で入手可能な情報と合理的であると判断する一定の前提に基づき当社が予測したものです。実際の業績は、様々なリスク要因や不確実な要素により、業績見通しと大きく異なる可能性があります。
- 特に断りのない限り、表及びグラフ内の1Q、2Q、3Q、4Qの記載はそれぞれの四半期累計期間を表示しております。
- 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/>