



2020年11月16日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ア ズ ー ム
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 菅 田 洋 司
(コード番号：3496 東証マザーズ)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 部 長 馬 場 涼 平
(TEL. 03-5365-1235)

<マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2020年11月13日(金) 16:00～17:00

開催方法 オンラインによるライブ配信開催

説明会資料名 2020年9月期 決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明動画において使用した資料

説明内容

01 | 2020年9月期 決算概要

02 | 2021年9月期 連結業績予想の概要

03 | 今後の成長戦略

04 | ご参考資料

01 | 2020年9月期 決算概要

2020年9月期 決算のポイント

- 業容拡大に伴い、重要性が増したことで、2020/9期1Qより連結決算を開始
株式会社CGworks(以下、「CGW」)及びAZOOM VIETNAM INC.(以下、「AZV」)の2社を連結子会社化
- CGW連結子会社化により、当社グループの事業は「遊休不動産活用事業」と「ビジュアルライゼーション事業」で構成

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11,400台を突破(2020年9月末時点)
稼働台数も10,565台(前期末比+2,204台)
- 一人当たりの駐車場問い合わせ件数の最適化を図り、
紹介サービスの成約率を高める動き
- 売上高は3,742百万円にて着地

ビジュアルライゼーション事業

- 1Qから2Q前半にかけて、外国人観光客の増加に伴う宿泊施設
や商業施設のリノベーション活用に向けた気運の高まりを背景
に、空間イメージのグラフィックデザインのニーズは増加
- 2Q後半～3Qでは、新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、
主たる顧客である宿泊施設や商業施設も経済的な打撃を受け、
受注件数が減少
- 4Qにて新型コロナウイルス感染症の感染拡大前の受注水準に
回復。4Q期間で21百万円の売上を獲得し、4Q累計で売上71百万円
で着地

遊休不動産活用事業における月極駐車場関連サービスは堅調に推移

ビジュアルライゼーション事業は4Qにて新型コロナウイルス感染症の感染拡大前の受注水準に回復

2020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+40%）
- 売上が堅調に推移していることに加え、新規営業人員の採用が一巡しコスト上昇の一服感が出たことなど、経費全般のコントロールに努めた結果、営業利益は224百万円にて着地（対予想達成率118%）

(単位:百万円、%)

科目	2019/9期(単体)		2020/9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	2,728	100.0	3,928	3,814	100.0	+ 39.8	97.1
売上総利益	1,168	42.8	1,619	1,541	40.4	+ 31.9	95.2
営業利益	93	3.4	190	224	5.9	+ 139.1	118.2
経常利益	94	3.5	189	223	5.9	+ 135.5	118.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	2.1	117	139	3.7	+ 147.9	119.2

※当社は2020/9期1Qより連結決算となったため、単体決算であった2019/9期と比較しております

2020年9月期 セグメント別業績概要

- 遊休不動産活用事業セグメントは、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、従来よりも更にインターネット経由での駐車場問い合わせ件数が増加し、駐車場紹介件数や稼働台数の増加に寄与
4Q期間セグメント利益は123百万となり、前期4Q期間比で103百万円の増加(+528%)
結果として、4Q累計セグメント利益は253百万円にて着地(+170%)
- ビジュアルライゼーション事業は、2Q後半以降から新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、宿泊施設や商業施設等からの受注が減少していたが、4Qにて感染拡大前の受注水準に回復

(単位:百万円、%)

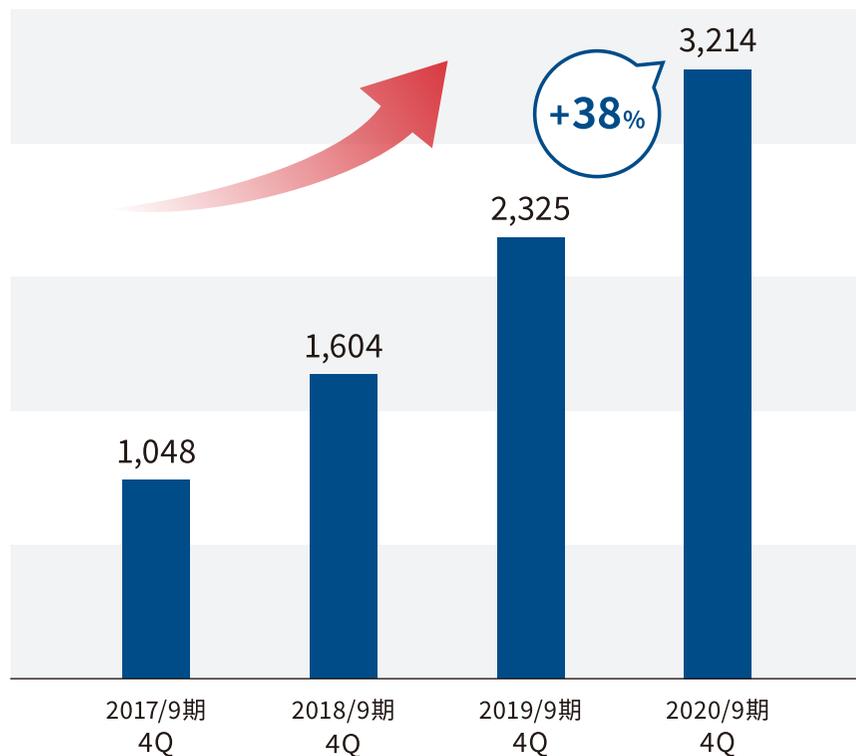
科目		2019/9期 実績 (単体・累計)	2020/9期 実績 (連結・累計)	前年同期比 増減額 (累計)	前年同期比 増減率 (累計)	2019/9期 実績 (単体・4Qのみ)	2020/9期 実績 (連結・4Qのみ)	前年同期比 増減額 (4Qのみ)	前年同期比 増減率 (4Qのみ)
売上高	遊休不動産活用事業	2,728	3,742	+ 1,014	+ 37.2	787	1,043	+ 255	+ 32.4
	ビジュアルライゼーション事業	-	71	+ 71	-	-	21	+ 21	-
	合計	2,728	3,814	+ 1,085	+ 39.8	787	1,065	+ 277	+ 35.2
セグメント利益	遊休不動産活用事業	93	253	+ 159	+ 170.1	19	123	+ 103	+ 527.5
	ビジュアルライゼーション事業	-	△ 29	△ 29	-	-	△ 6	△ 6	-
	合計	93	224	+ 130	+ 139.1	19	116	+ 97	+ 494.3

※当社は2020/9期1Qより連結決算となったため、単体決算であった2019/9期と比較しております

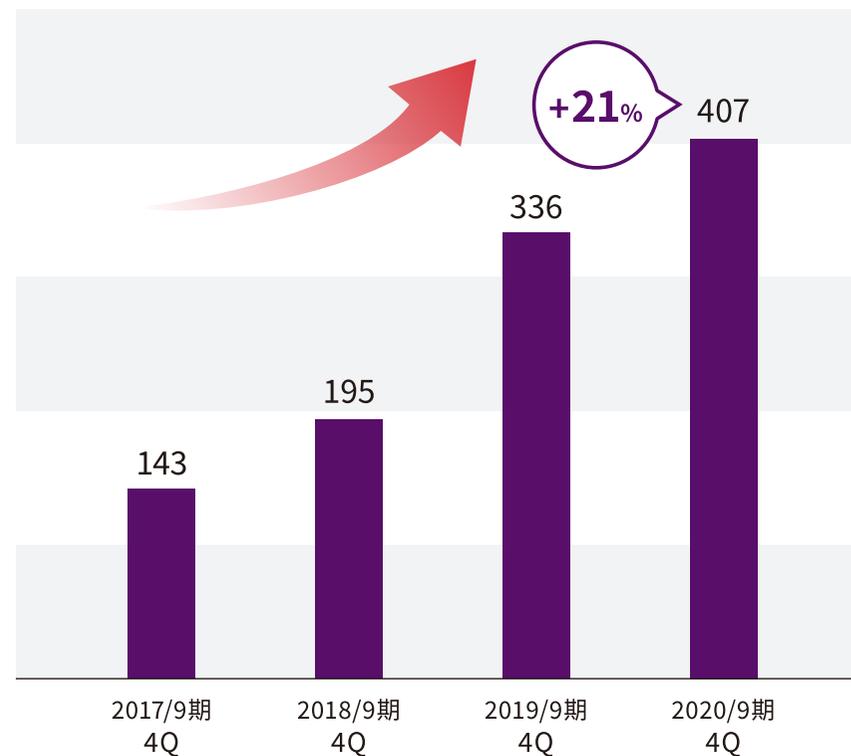
2020年9月期 サービス別売上高 [遊休不動産活用事業セグメント]

- 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+38%)
- 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+21%)

■ 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)
※四半期累計金額にて表示

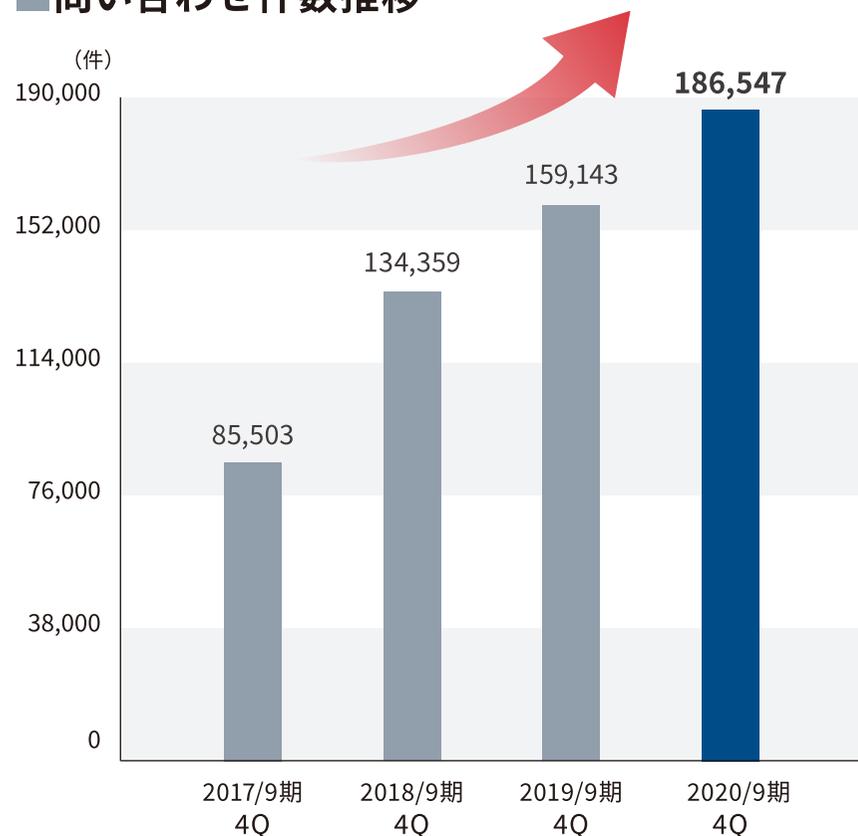


※サブリースサービスに係る売上高については、サブリース契約における契約事務手数料等も含んでおります

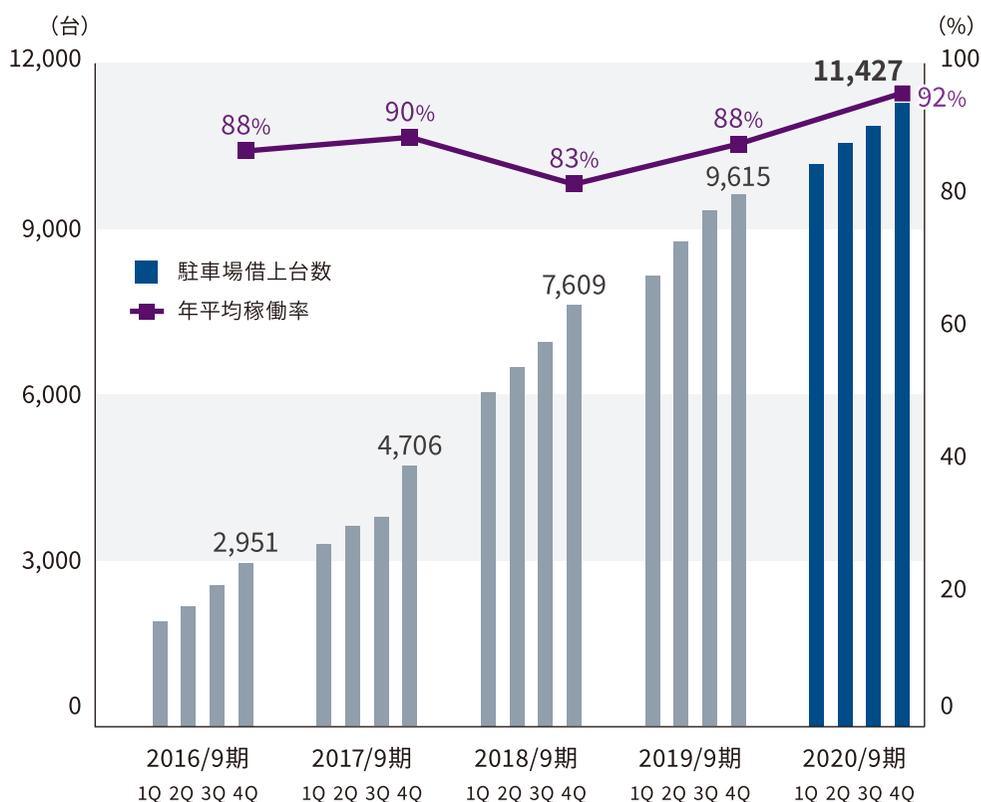
駐車場問い合わせ件数推移・駐車場受託台数

- 新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、従来は店舗型の不動産仲介業者にて月極駐車場を探していたユーザーが、当社が運営するポータルサイトを通じてインターネット経由で流入するケースがより増えてきたことで駐車場の問い合わせ件数が増加
- 問い合わせ件数増加を背景にリーシング台数も増加し、期末稼働率は92%に到達

■ 問い合わせ件数推移

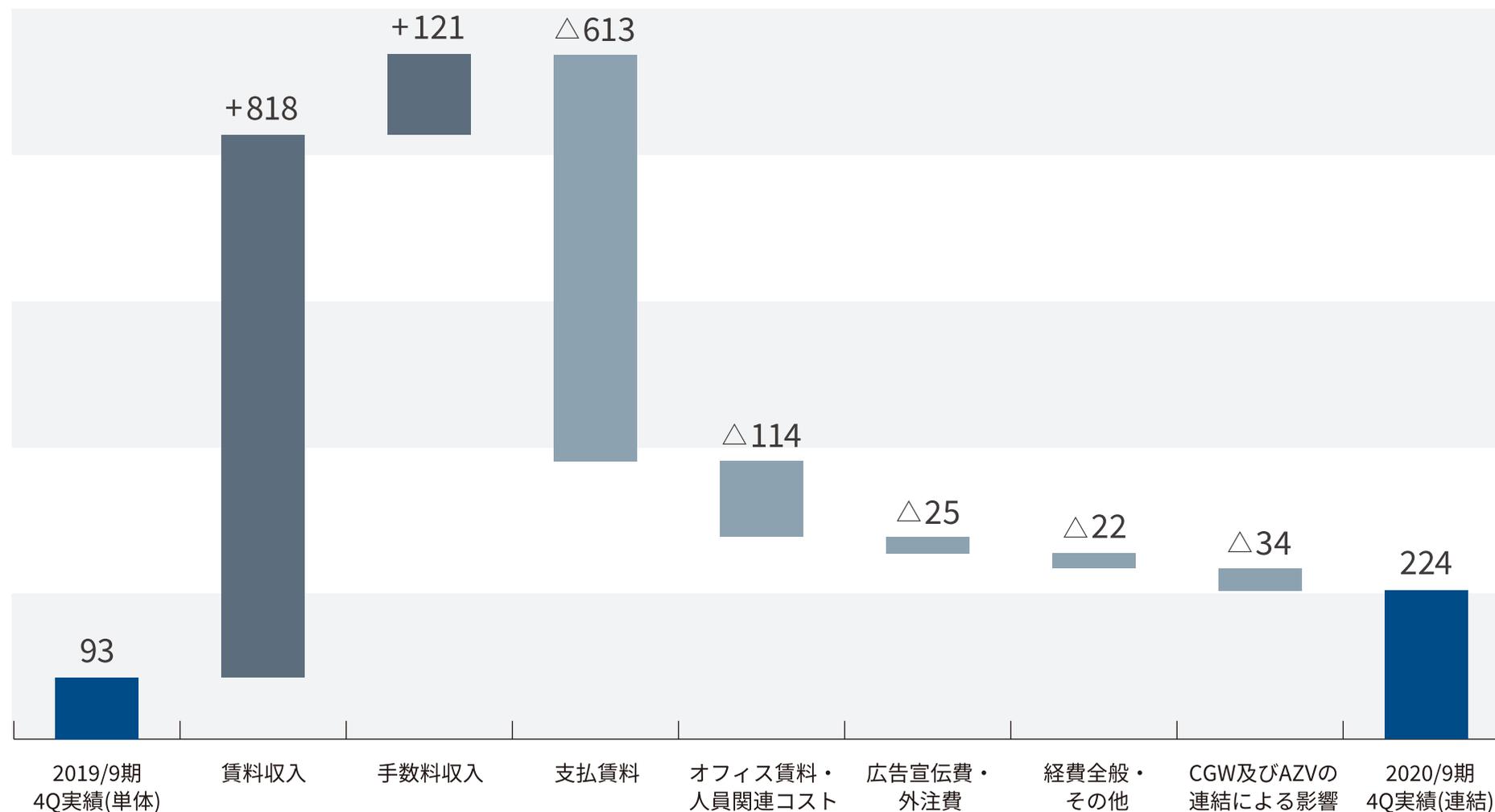


■ 月極駐車場受託台数推移



2020年9月期 営業利益増減要因 [前年同期比]

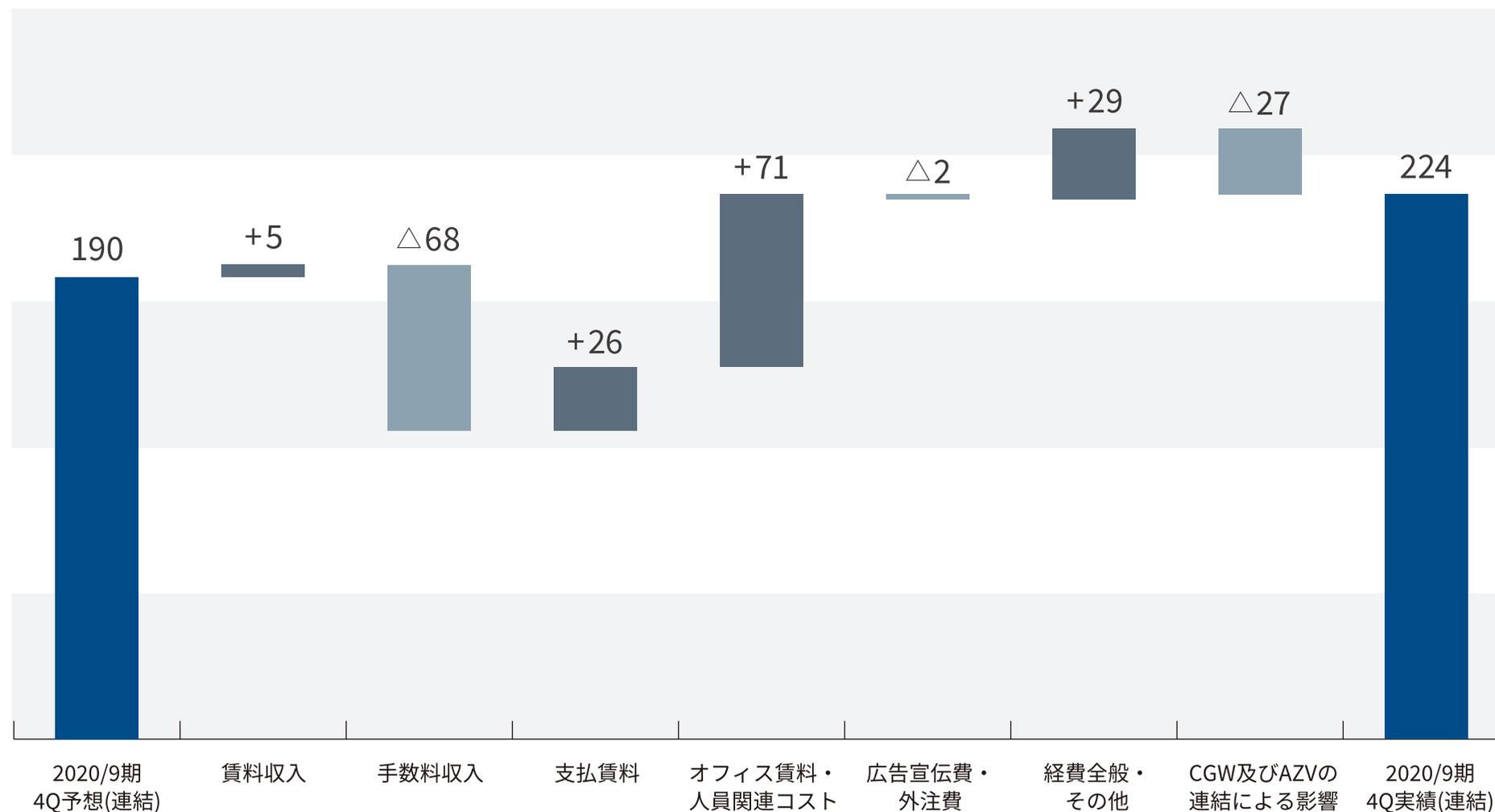
(単位:百万円)



※当社は2020/9期1Qより連結決算となったため、単体決算であった2019/9期と比較しております

2020年9月期 営業利益増減要因 [予想対比]

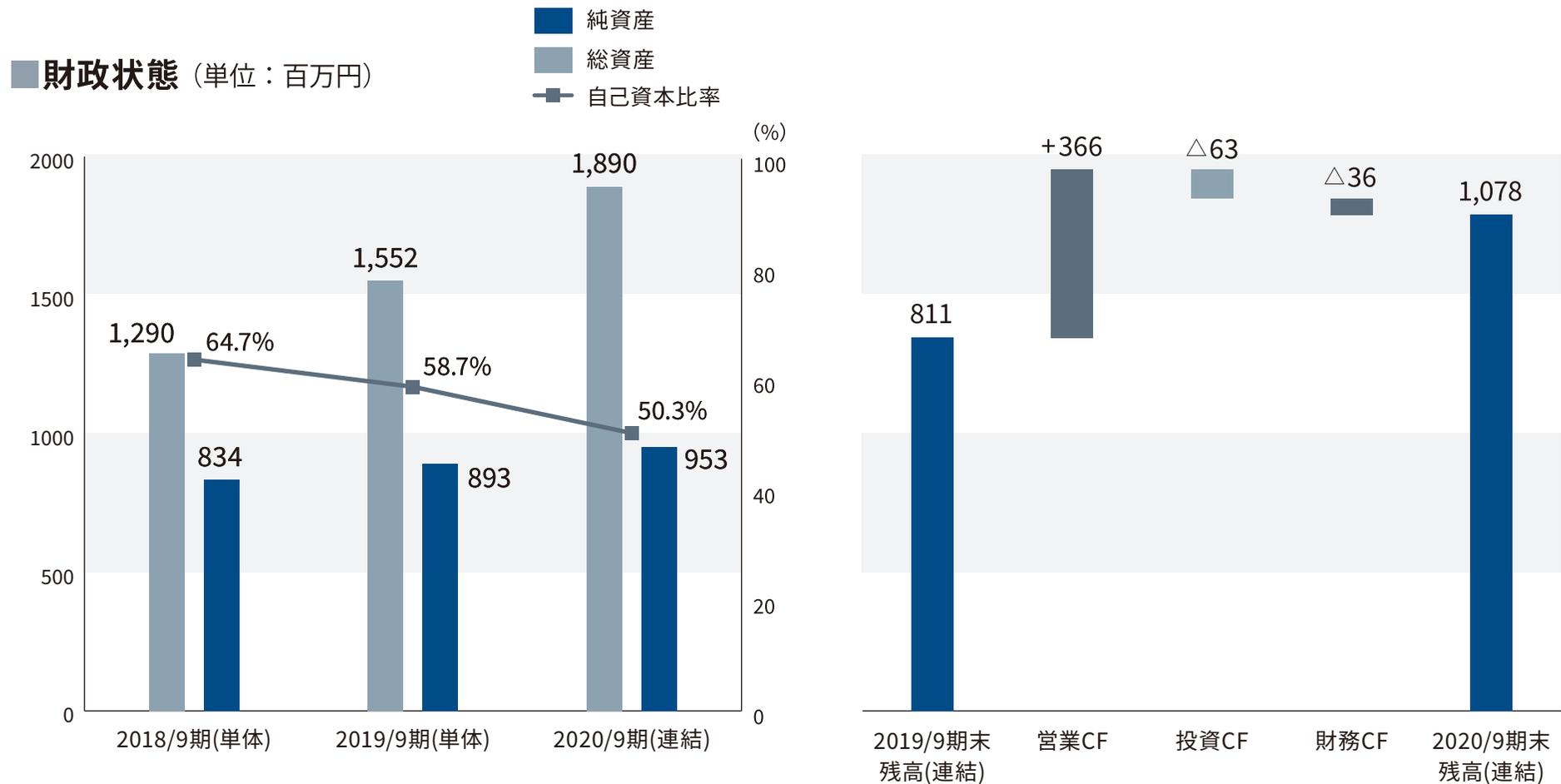
(単位:百万円)



※当社は2020/9期1Qより連結決算となったため、単体決算であった2019/9期と比較しております

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の一方で、自己株式取得に伴う支出が発生しているためマイナス



02 | **2021年9月期
連結業績予想の概要**

2021年9月期 連結業績予想のポイント

遊休不動産活用事業

- インターネット経由での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
- 2019年9月期にて急拡大した営業人員の成熟化や継続的な社内教育体制が確立し、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

ビジュアルライゼーション事業

- 2020年9月期4Qにて新型コロナウイルス感染症の感染拡大前の受注水準に回復
- 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
- 3DCG技術を活用し、非対面型の営業ニーズに対するソリューションを提供

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 **26%増**

営業利益は **100%増**

親会社株主に帰属する
当期純利益 は **106%増**

を予想

2021年9月期 連結業績予想の概要

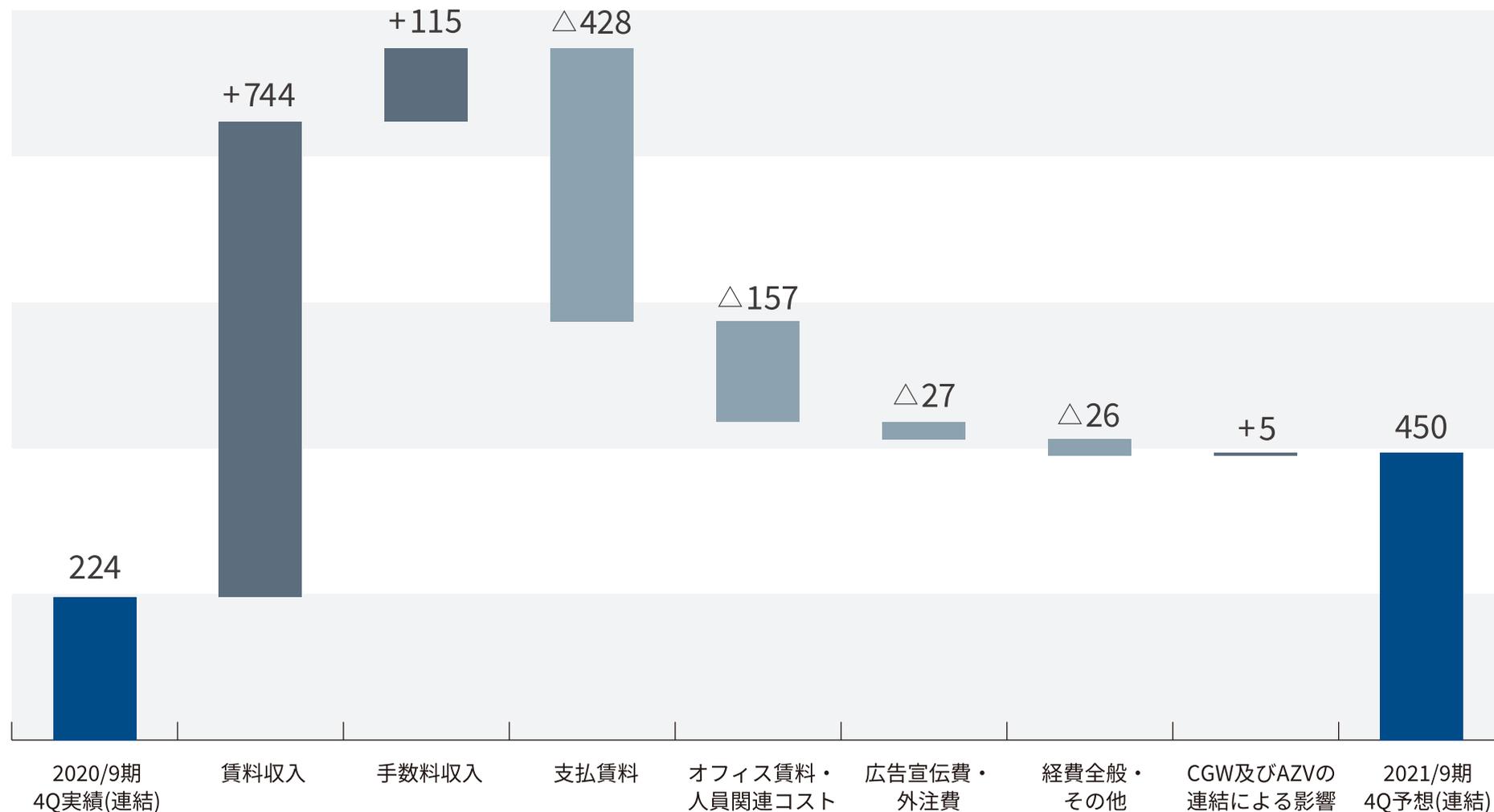
- 受託台数及び稼働台数を引き続き伸ばし、おもに遊休不動産活用事業における増収・増益を予想
- 営業利益率も前期からの改善を見込みながら、経営基盤・体制のさらなる強化を図る

(単位:百万円、%)

科目	2020/9期 実績(連結)		2021/9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	3,814	100.0	4,800	100.0	+ 985	+ 25.8
営業利益	224	5.9	450	9.4	+ 225	+ 100.5
経常利益	223	5.9	450	9.4	+ 226	+ 101.6
親会社株主に帰属する 当期純利益	139	3.7	288	6.0	+ 148	+ 106.5

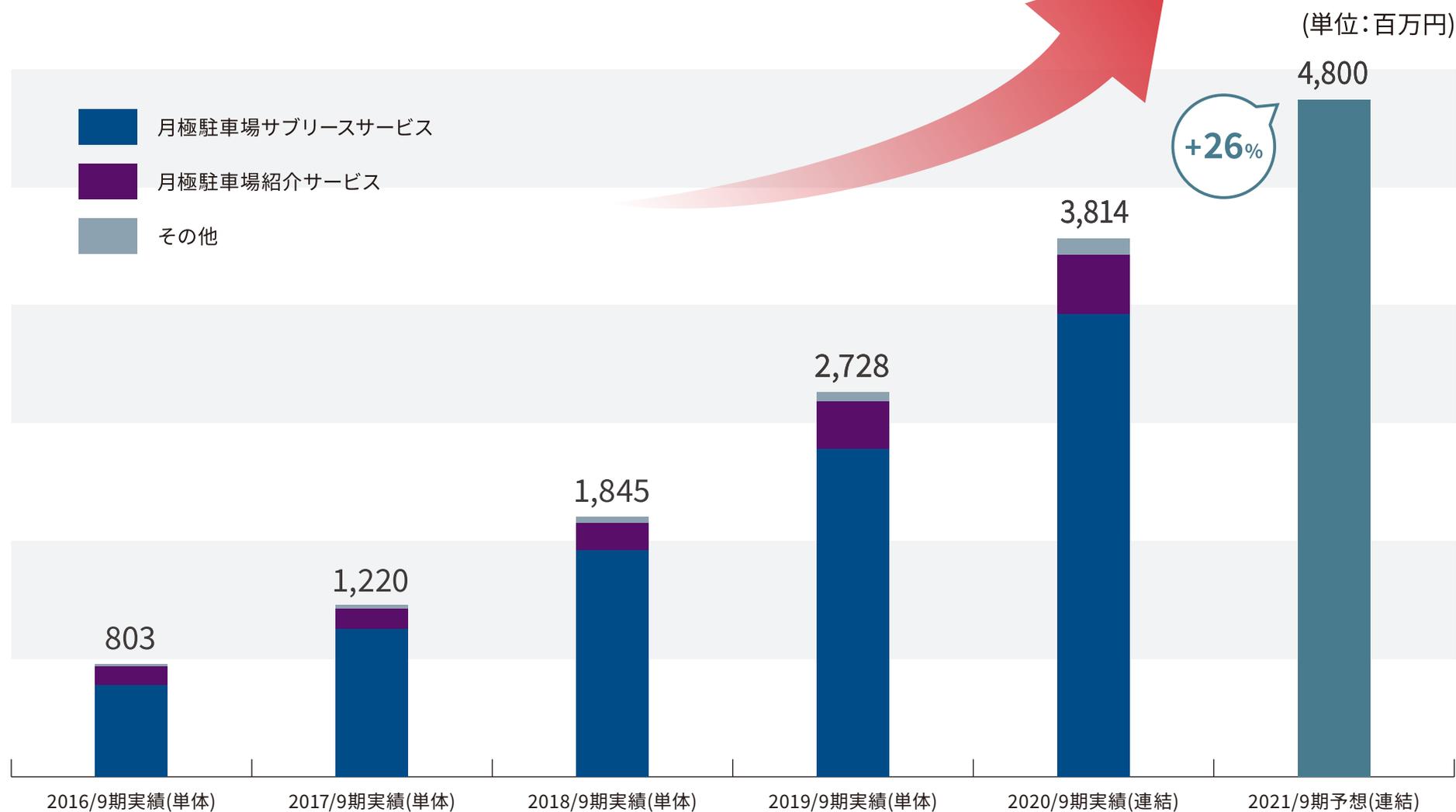
2021年9月期 連結業績予想の概要 [営業利益増減要因]

(単位:百万円)



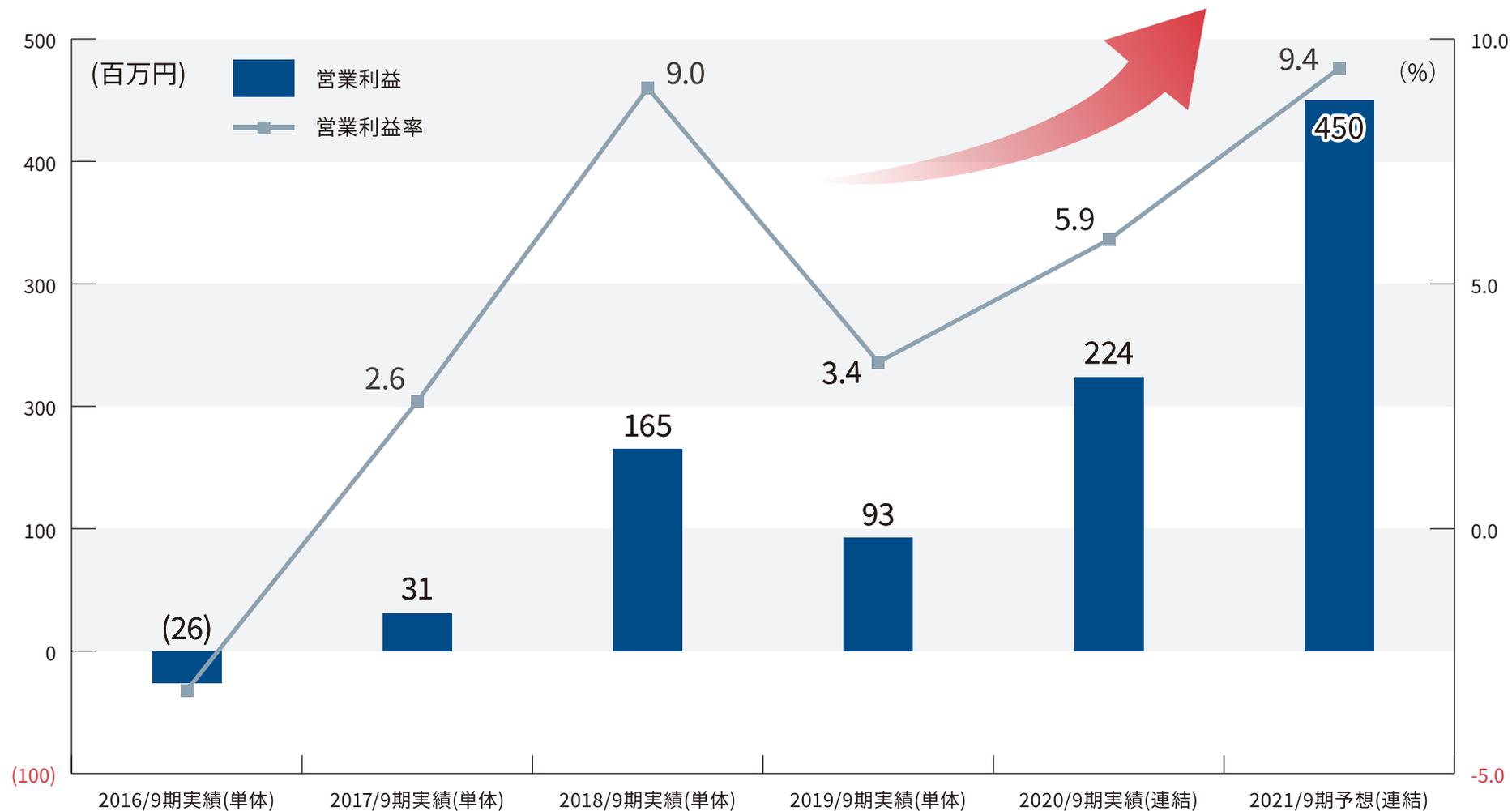
売上高の推移

- 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



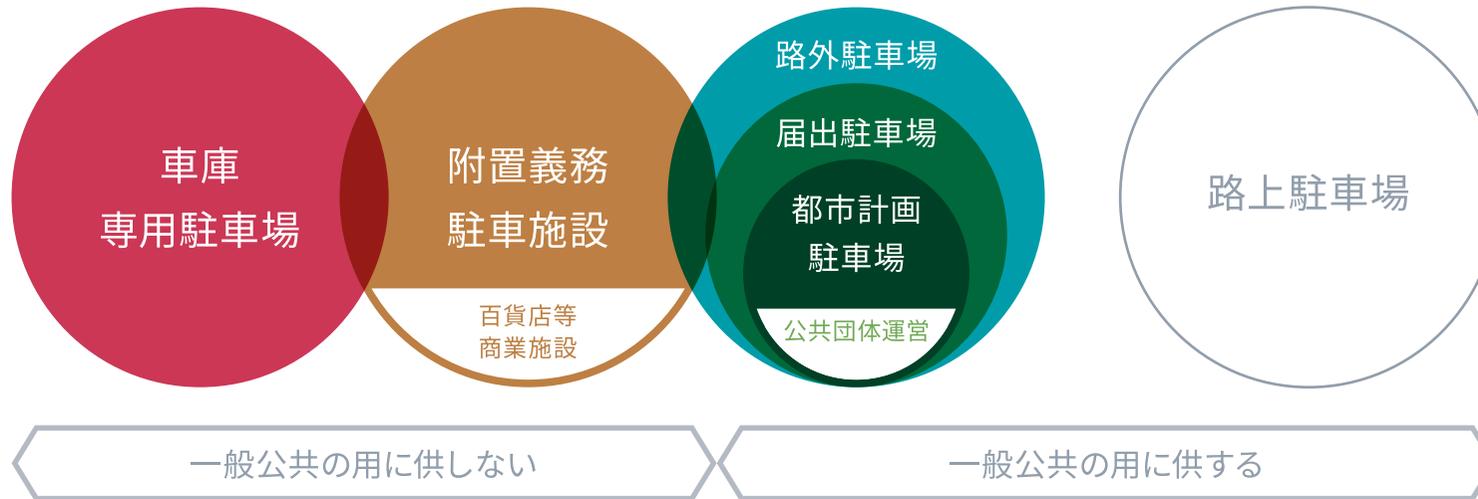
営業利益の推移

- 2021/9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



03 | 今後の成長戦略

駐車場事業における事業領域



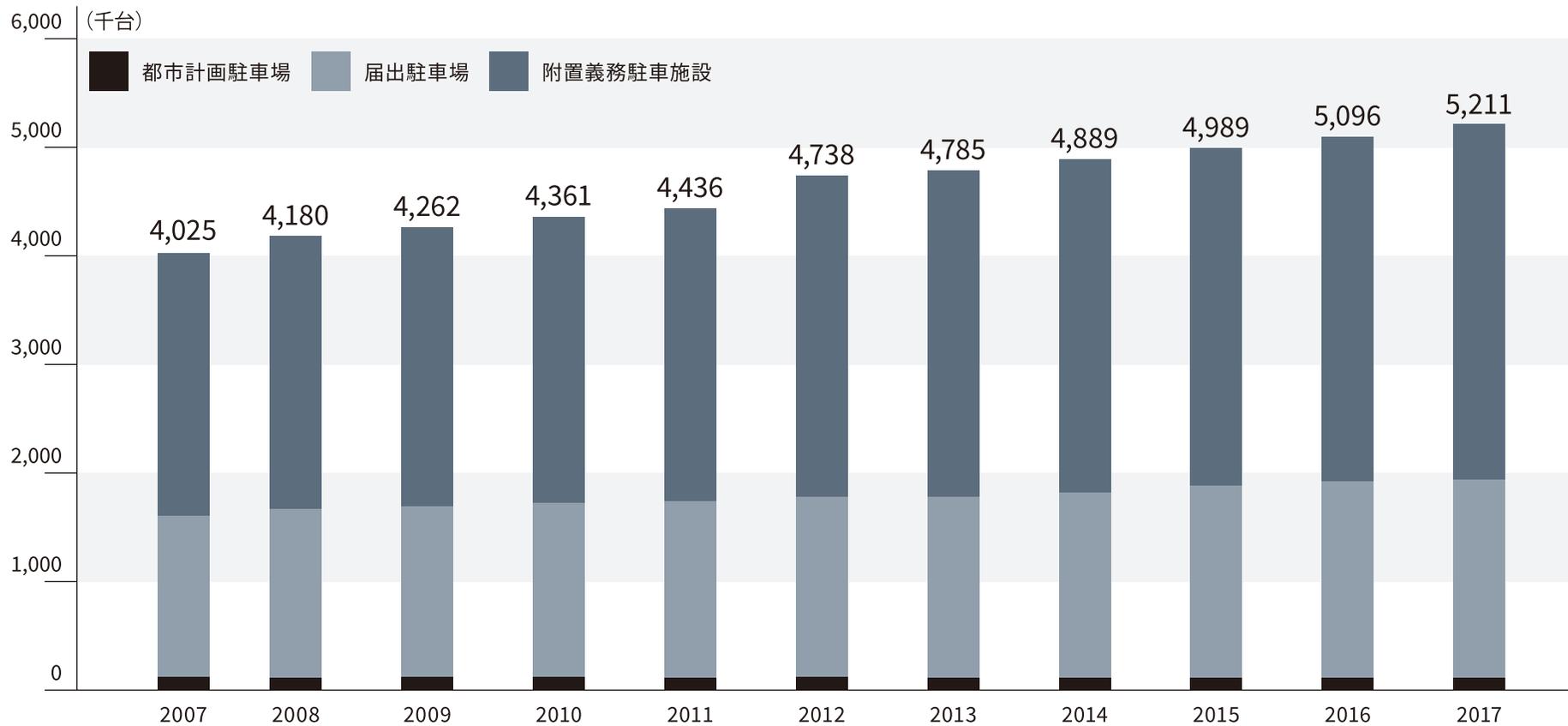
- 車庫・専用駐車場(統計なし) 自動車の保管場所[車庫法]
- 附置義務駐車施設(310万台) 大規模建築物(マンション含む)への
附置義務がある駐車施設[駐車場法・条例・大店立地法]
- 届出駐車場(176万台) 都市計画区域内・500㎡以上の有料駐車場[駐車場法]
都市計画法上の都市施設の一つ
- 都市計画駐車場(12万台) 都市計画に定められる路外駐車場[都市計画法・駐車場法]
- 路上駐車場(6百台) 路面に一定の区画を限った施設[駐車場法]
その他、パーキング・メーター、パーキング・チケット[道路交通法]

※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:平成30年度自動車駐車場年報(国土交通省都市局街路交通施設課)より当社作成

今後の成長イメージ

- 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の拡充

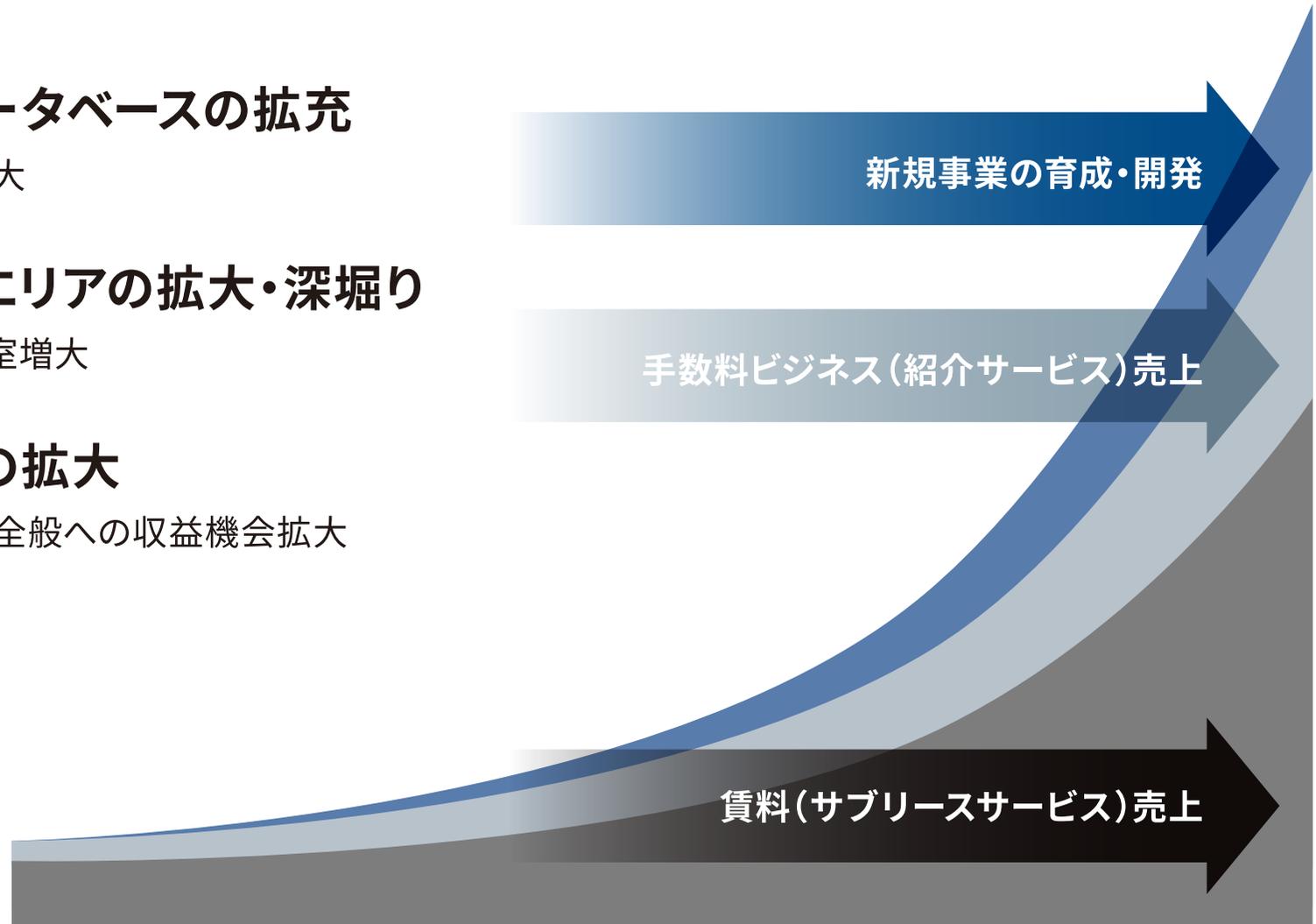
⇒利用者数増大

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
受諾者を
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

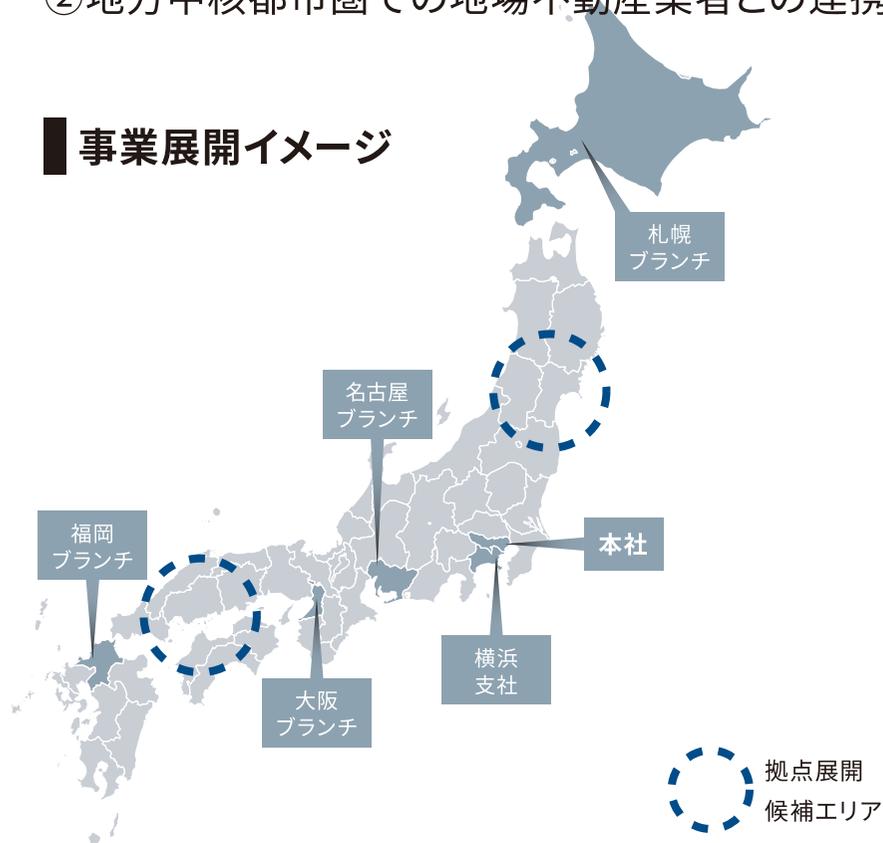


02 | 事業展開エリアの拡大・深掘り

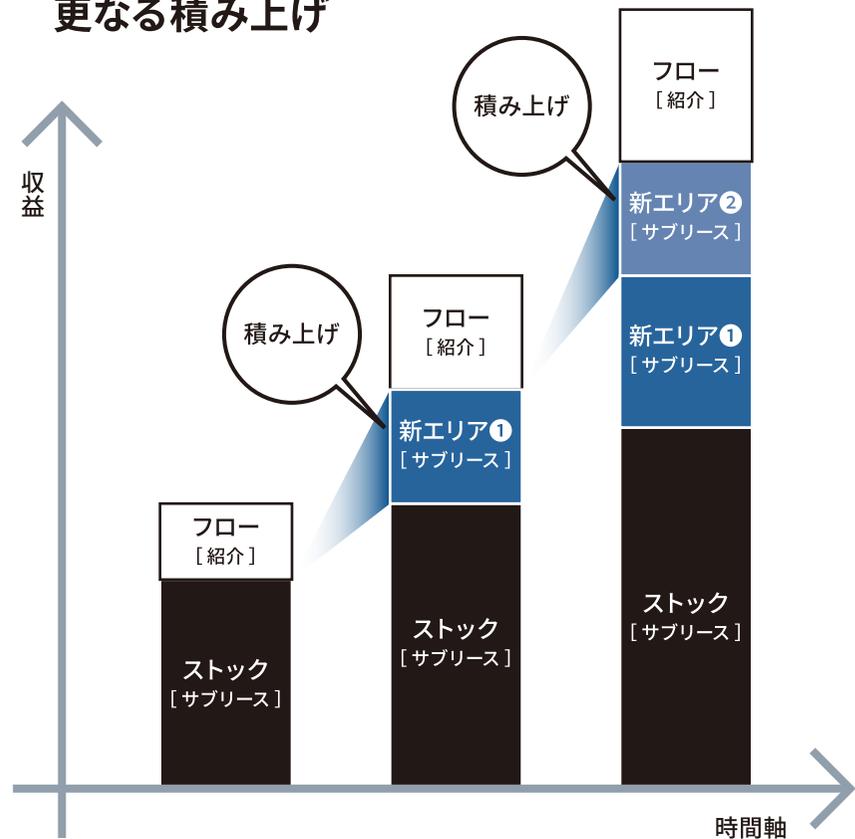
- 全国での駐車場利用ニーズに対応
- オーナーへのきめ細かいフォローを通じた取り扱い車室増大

- ① 大都市圏、地方中核都市圏への支社展開を検討
- 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)の更なる積み上げ



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

遊休不動産全般へ

会議室予約管理
システムを活用した
スペースの収益化

ベトナムでの
システム開発拠点の
新設

etc.

03 | 事業領域の拡大 [スマート会議室]

- 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

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 CG 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
上記各号に付帯する一切の業務



※3DCGパース作品例

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



※3DCGパース作品例

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 [株式会社CGworks (ビジュアル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 (AR/VR/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



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状況
- コストを勘案したうえで、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による当社の事業成長を図るべく、ベトナム国内において研究開発やシステム開発の拠点としての子会社を設立した



- 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
データ処理事業、
その他コンピューターに関する事業



04 | ご参考資料

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 813百万円 (うち資本準備金396百万円)
- 発行済株式数 1,461,100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)
- 従業員数 134名 (単体)、176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%)

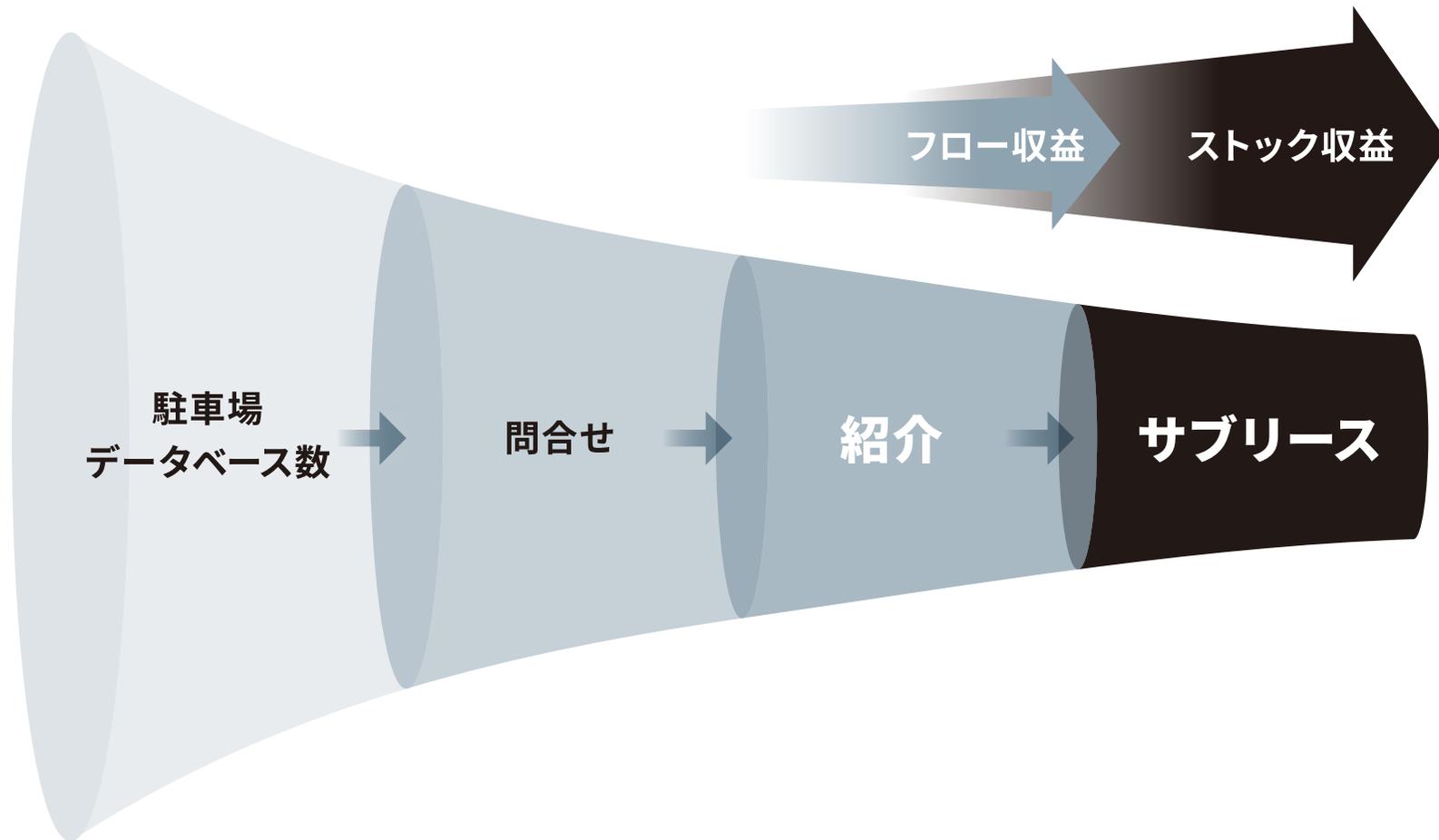
運営サービス [遊休不動産マッチングポータルサイト]

- 幅広いニーズに対応



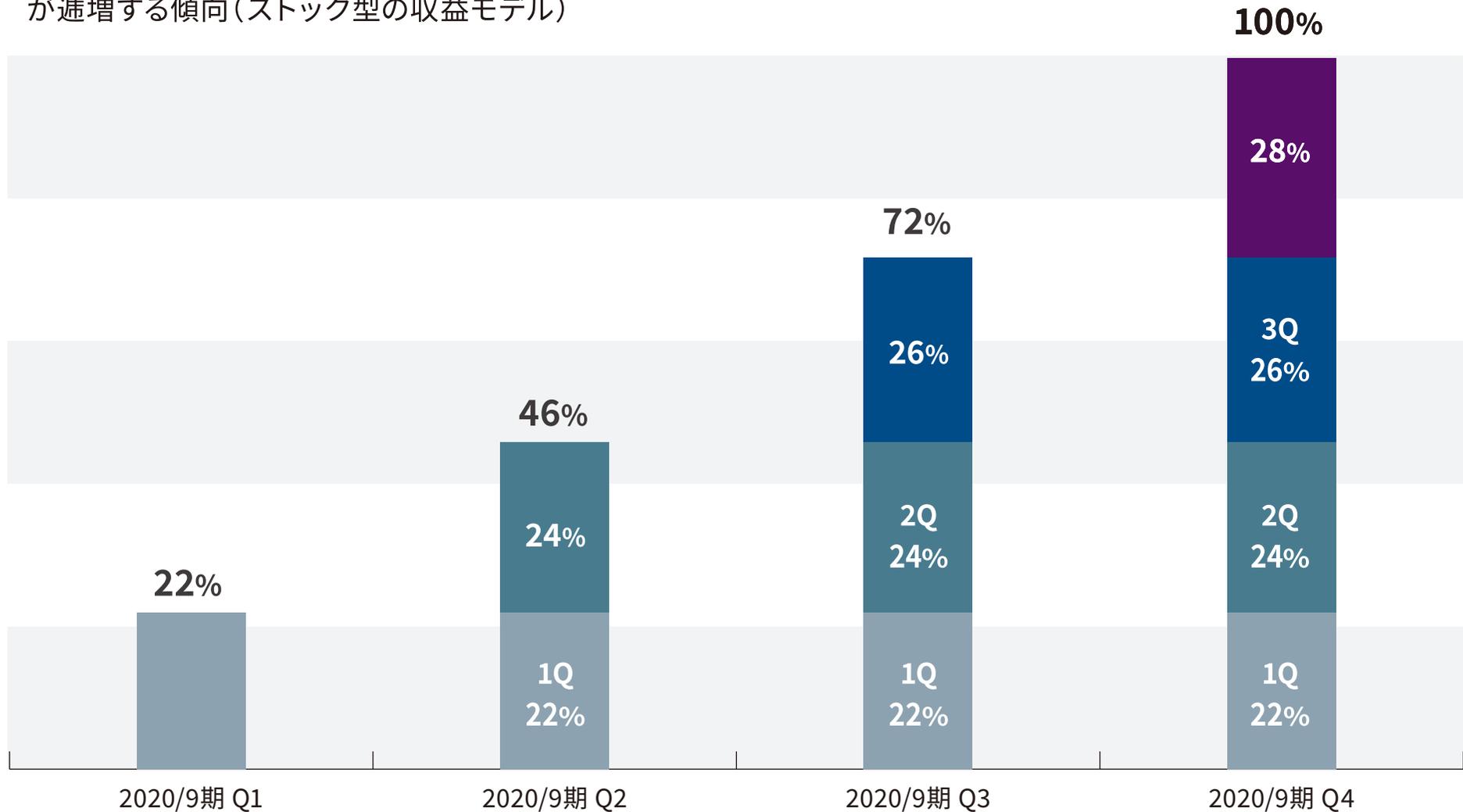
ビジネスモデル [遊休不動産活用事業セグメント]

- 全国月極駐車場検索ポータルサイトのデータベース数拡大が、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



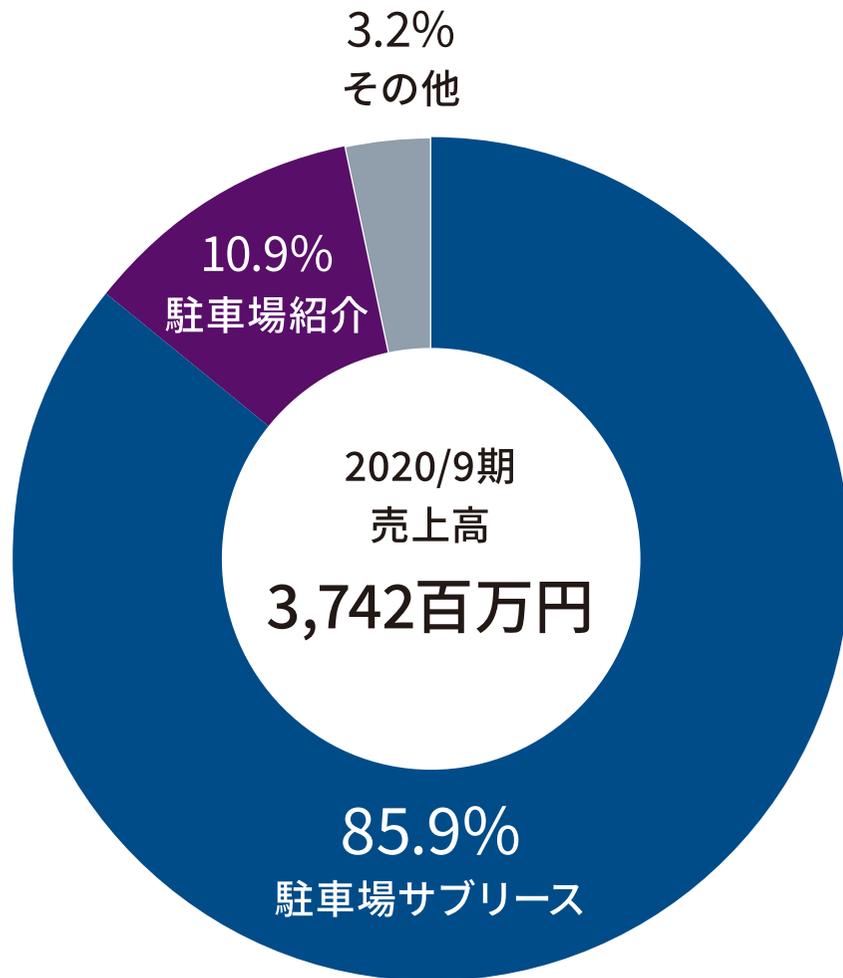
四半期売上進捗イメージ [遊休不動産活用事業セグメント]

- 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

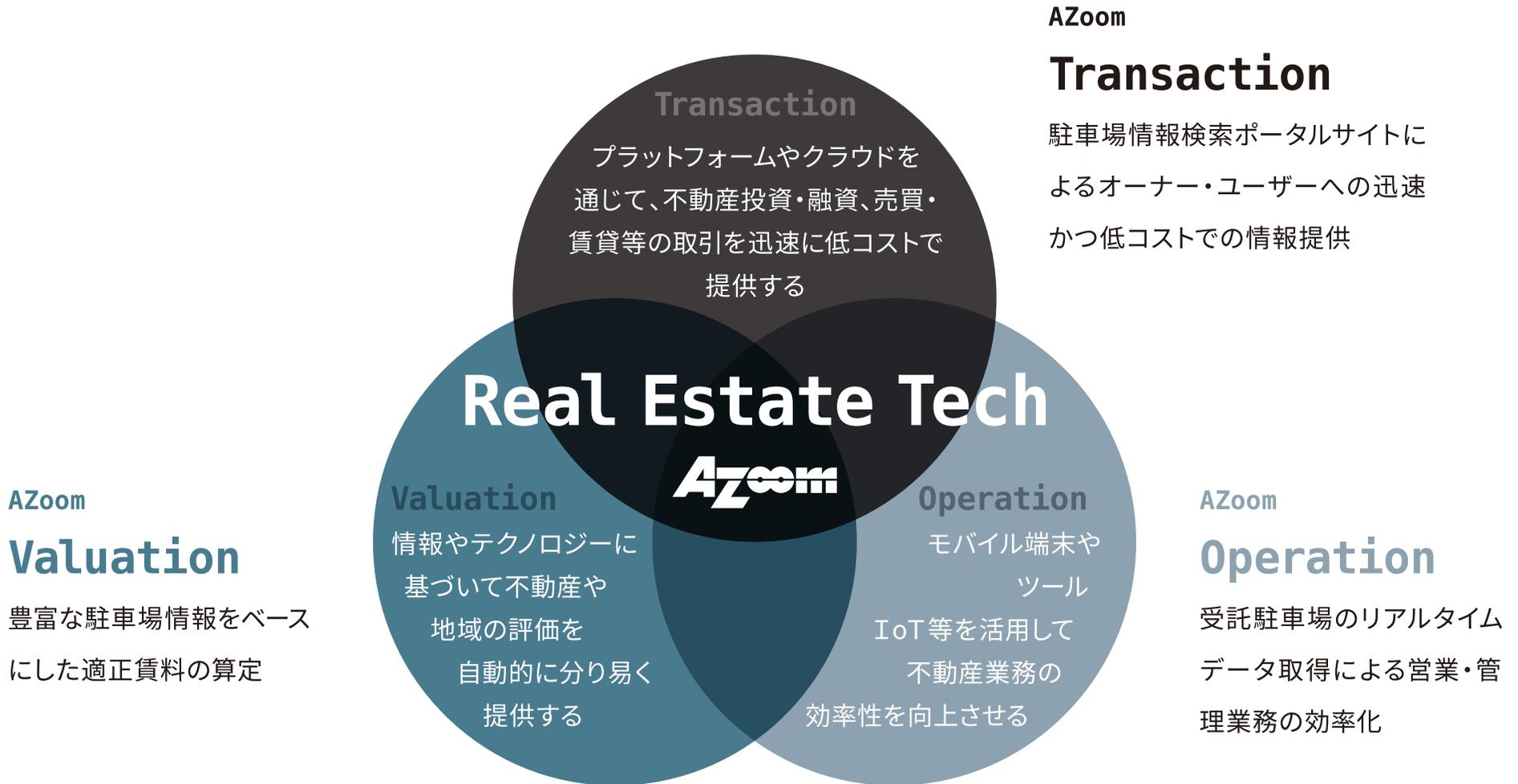
- 時間貸し駐車場
- コインパーサーチ(時間貸し駐車場検索サイト)
- 屋外広告スペース検索サイト、スマート会議室など

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。
- 2017年9月期四半期会計期間の財務数値については、監査法人による監査を受けておりません。
- 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/>