

目次

01 | 会社概要

02 | 当社事業の特長・強み

03 | 市場環境

04 | 今後の成長戦略

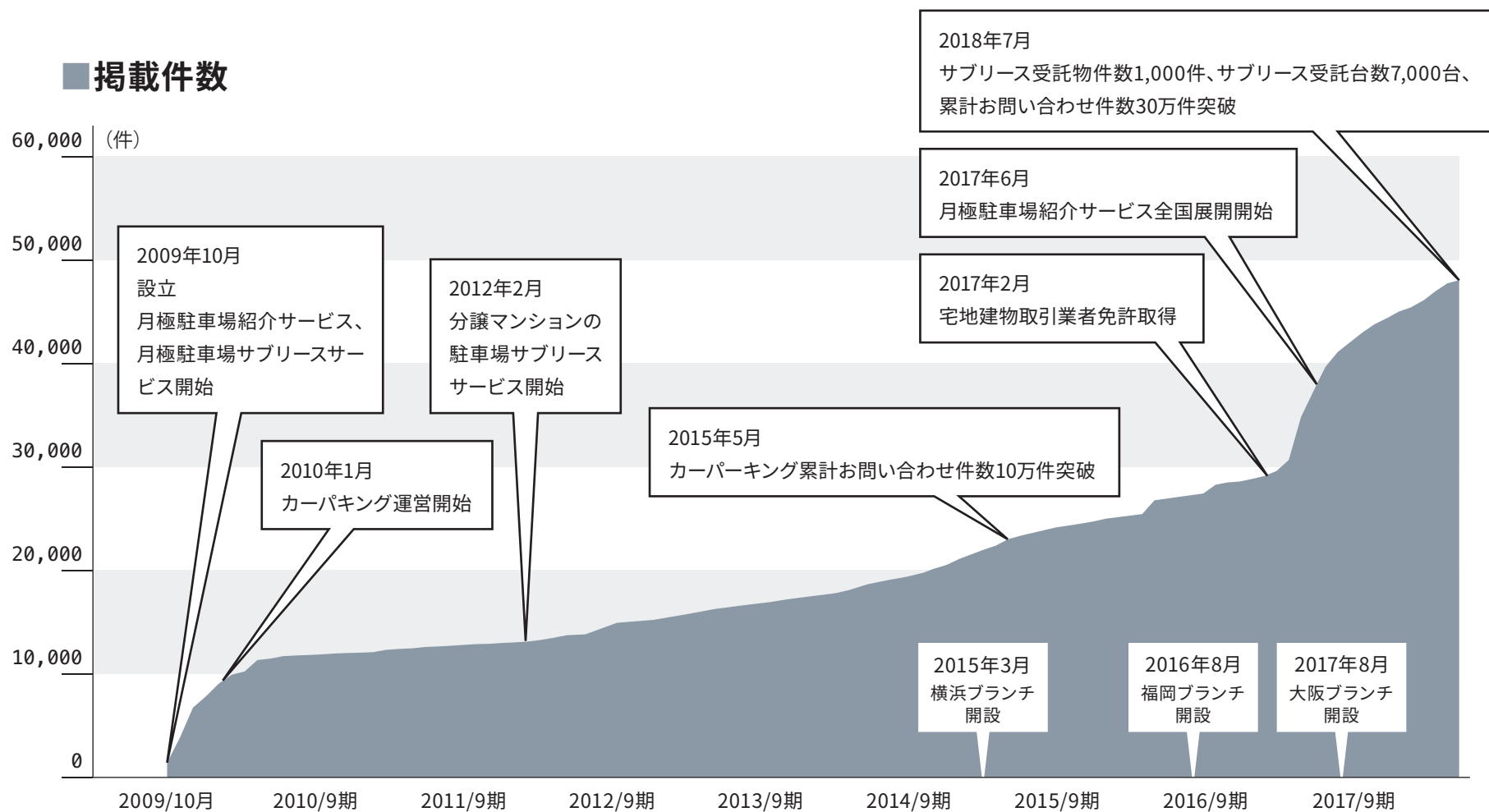
01 | 会社概要

会社概要

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16F
- 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 415百万円(2018年9月20日現在)
- 発行済株式数 1,453,000株(2018年9月20日現在)
- 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 64名(他に平均臨時雇用者数:20名)(2018年6月30日現在)
- 支社 横浜ランチ、大阪ランチ、福岡ランチ

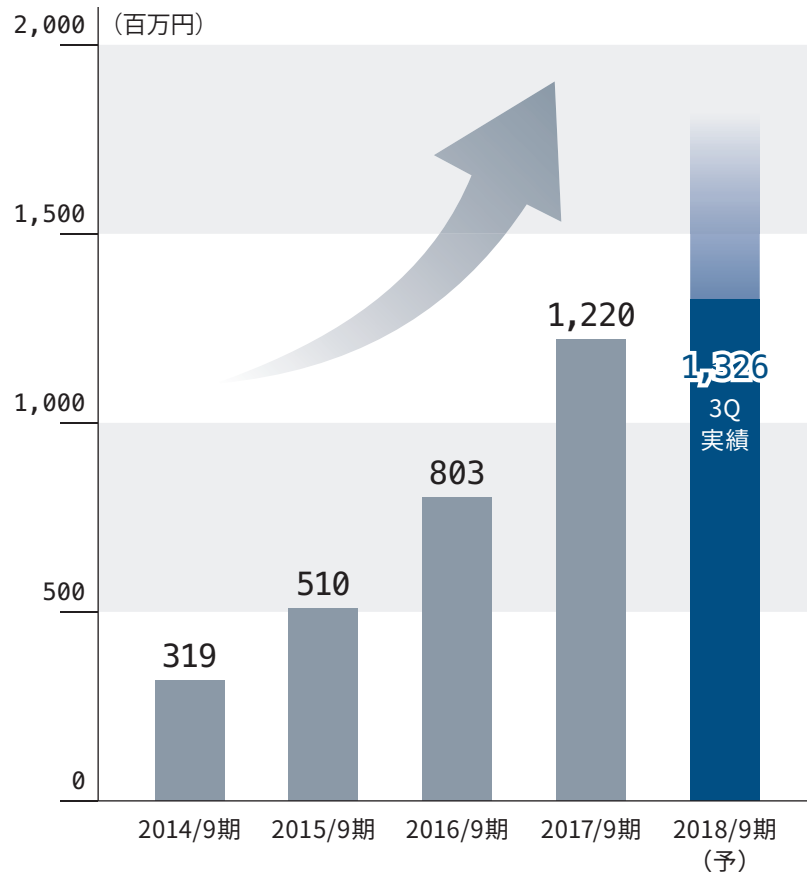
これまでの歩み



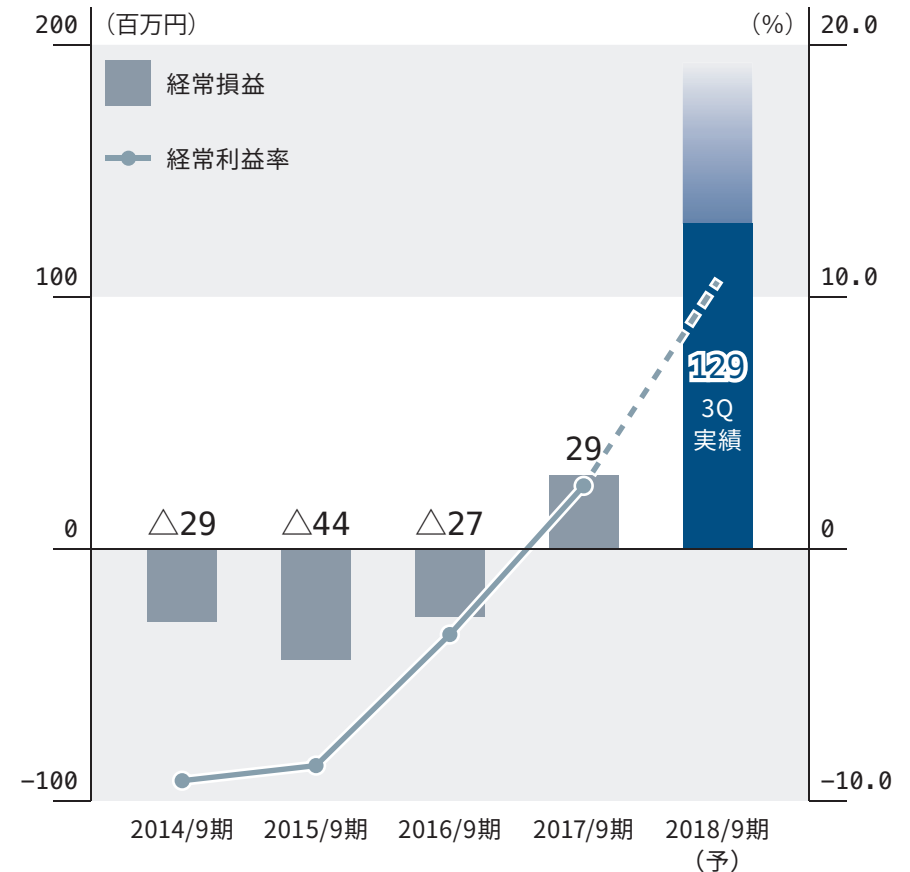
業績推移

- 駐車場データベース数の増加が取り扱い駐車場の増加につながり売上高は拡大
- 業務のIT化による効率的な業務運営により、売上高拡大に伴い利益率が上昇、経常利益の伸びが加速

■ 売上高



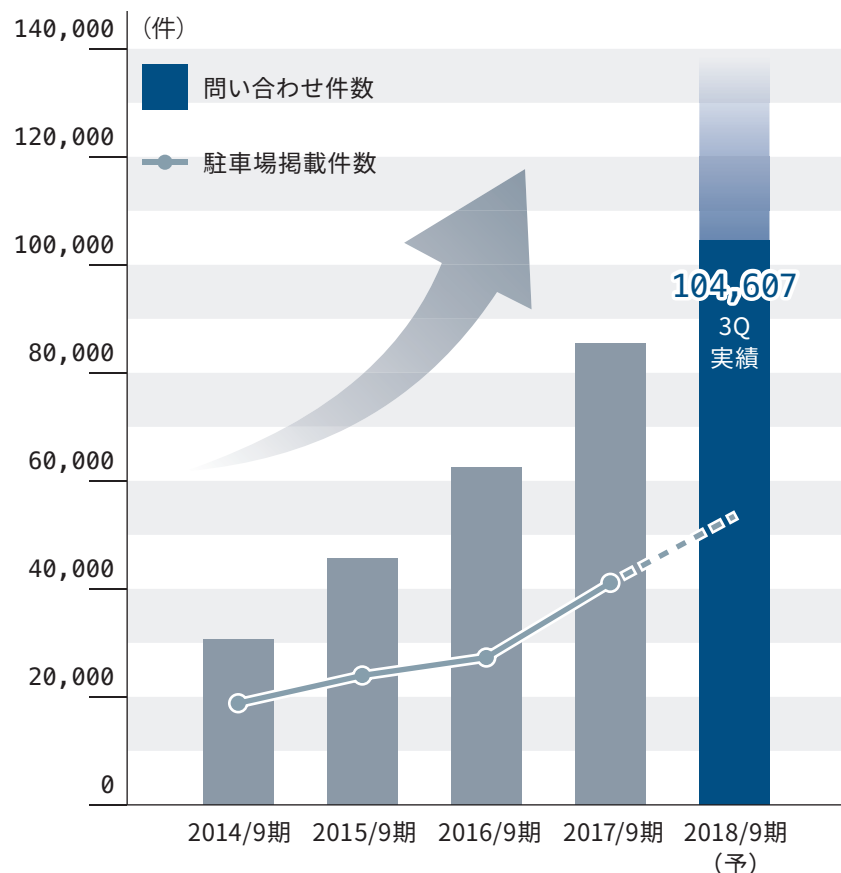
■ 経常利益



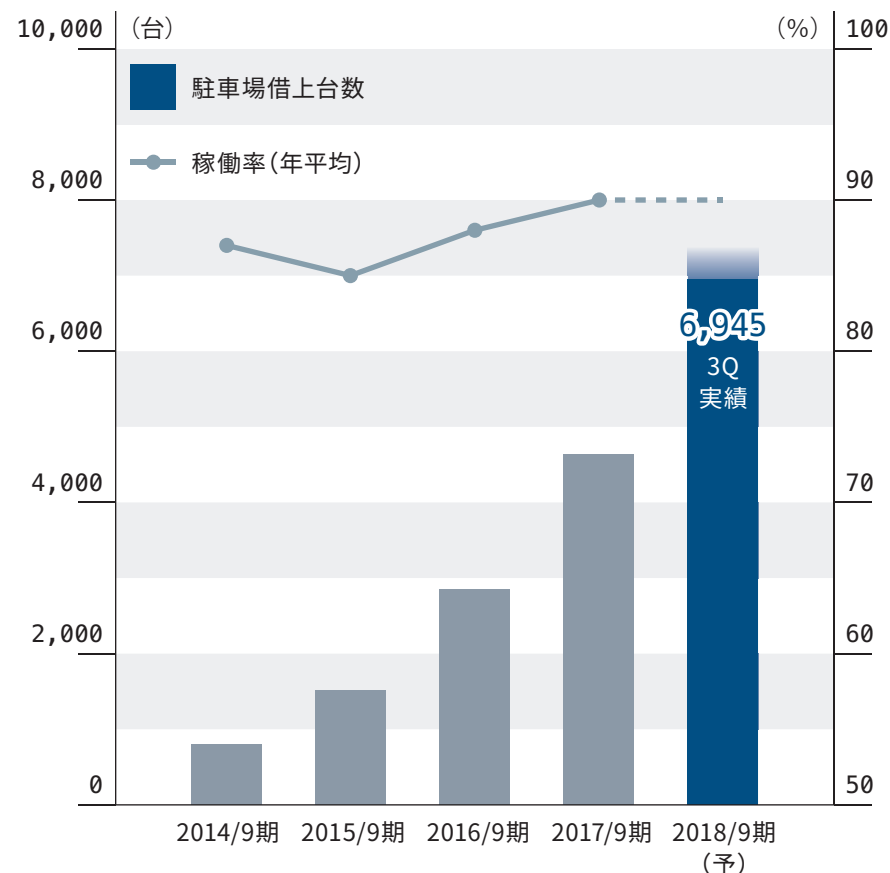
駐車場掲載件数推移・駐車場受託台数

- カーパークの駐車場掲載件数は全国展開によって2017/9期より件数増加が加速
- 受託台数については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拡大中

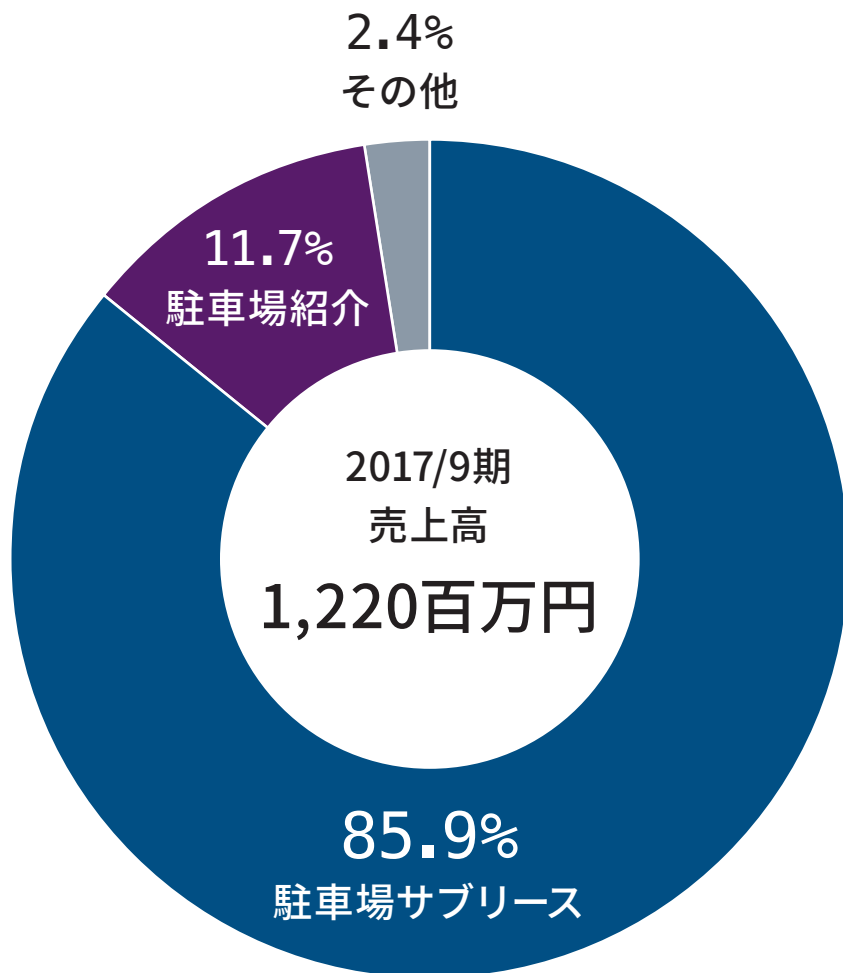
■問い合わせ件数推移、駐車場掲載件数



■月極駐車場受託台数推移



事業構成 [遊休不動産活用事業]



■ 駐車場サブリースサービス事業 [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事業 [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

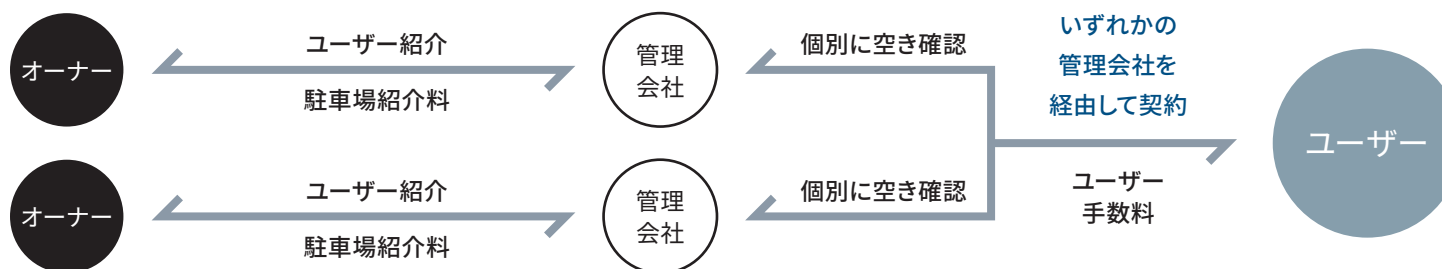
■ その他サービス事業

- 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、月極バイク駐車場検索サイトの運営

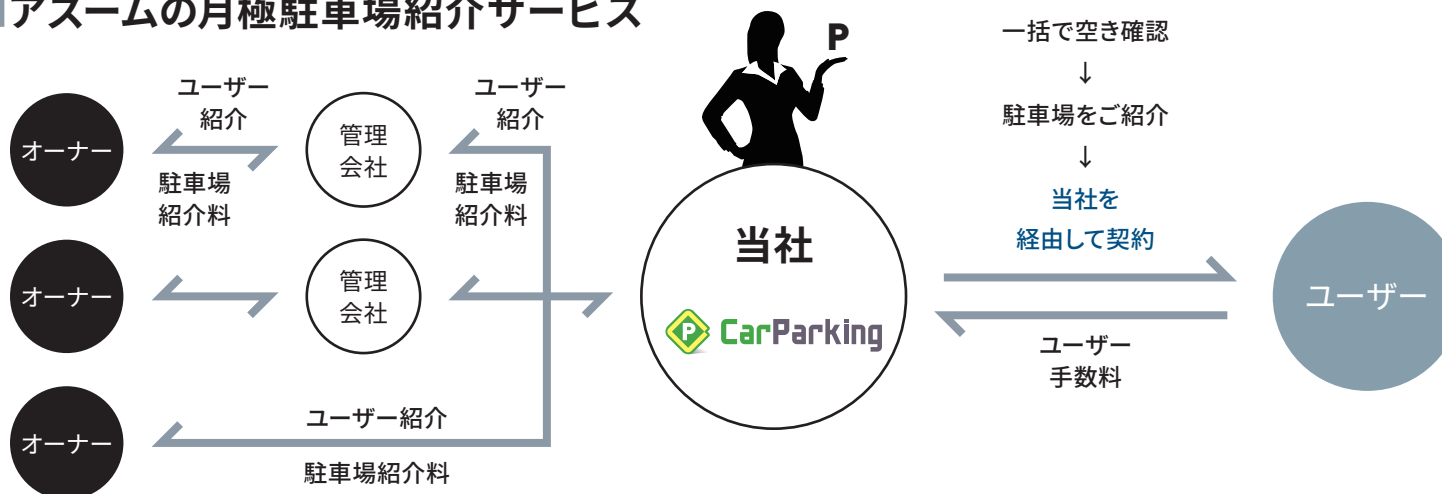
02 | 当社事業の特長・強み

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



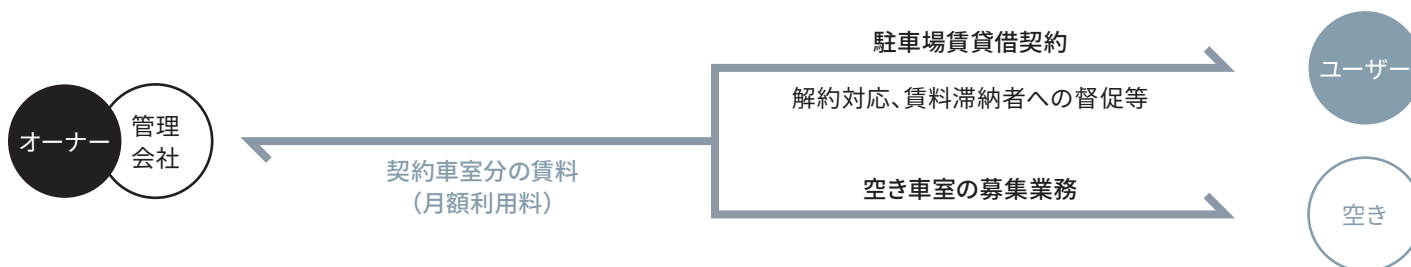
■アズームの月極駐車場紹介サービス



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

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



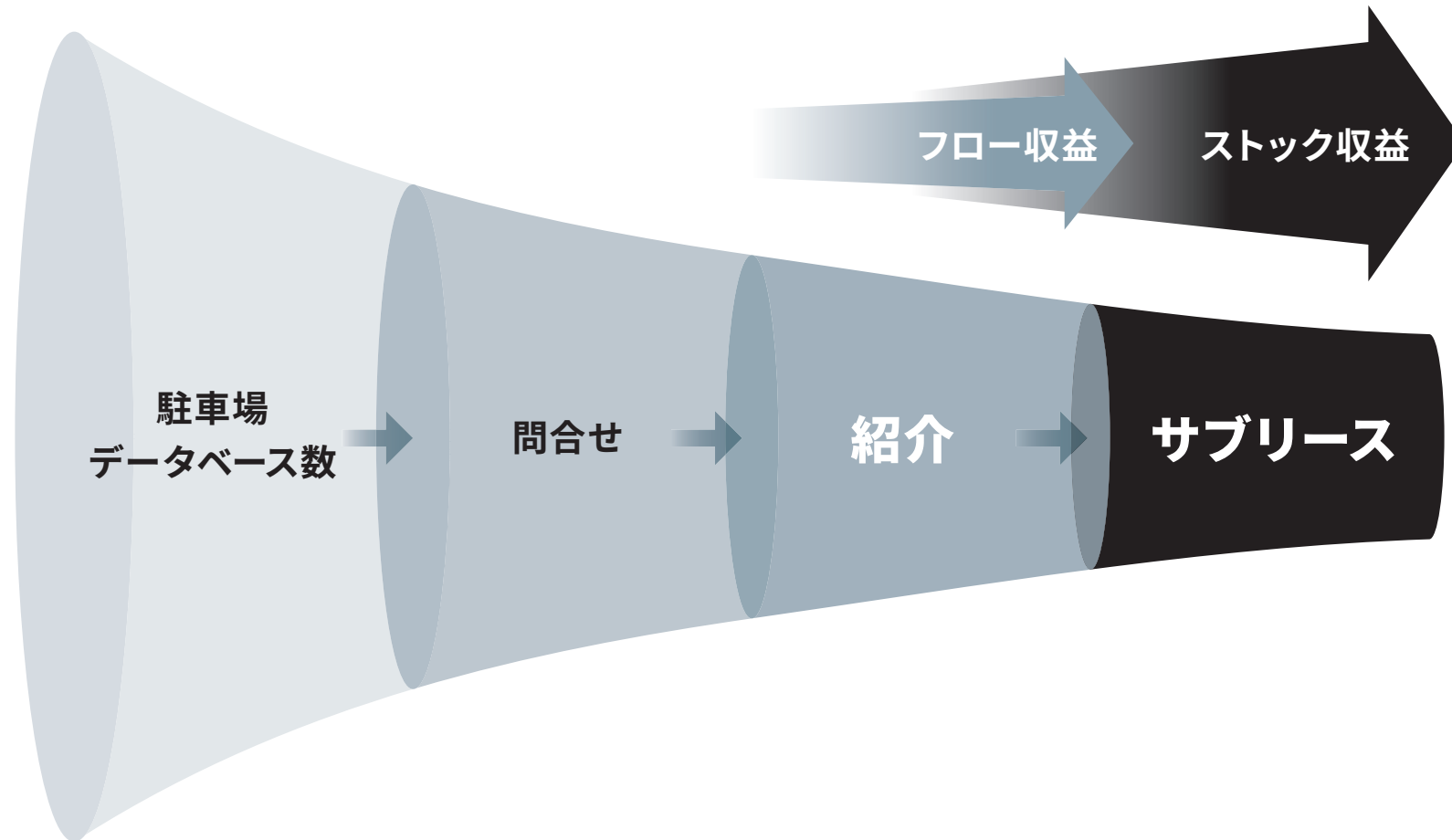
■月極駐車場サブリースサービス



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

ビジネスモデル

- 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



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

Azoom

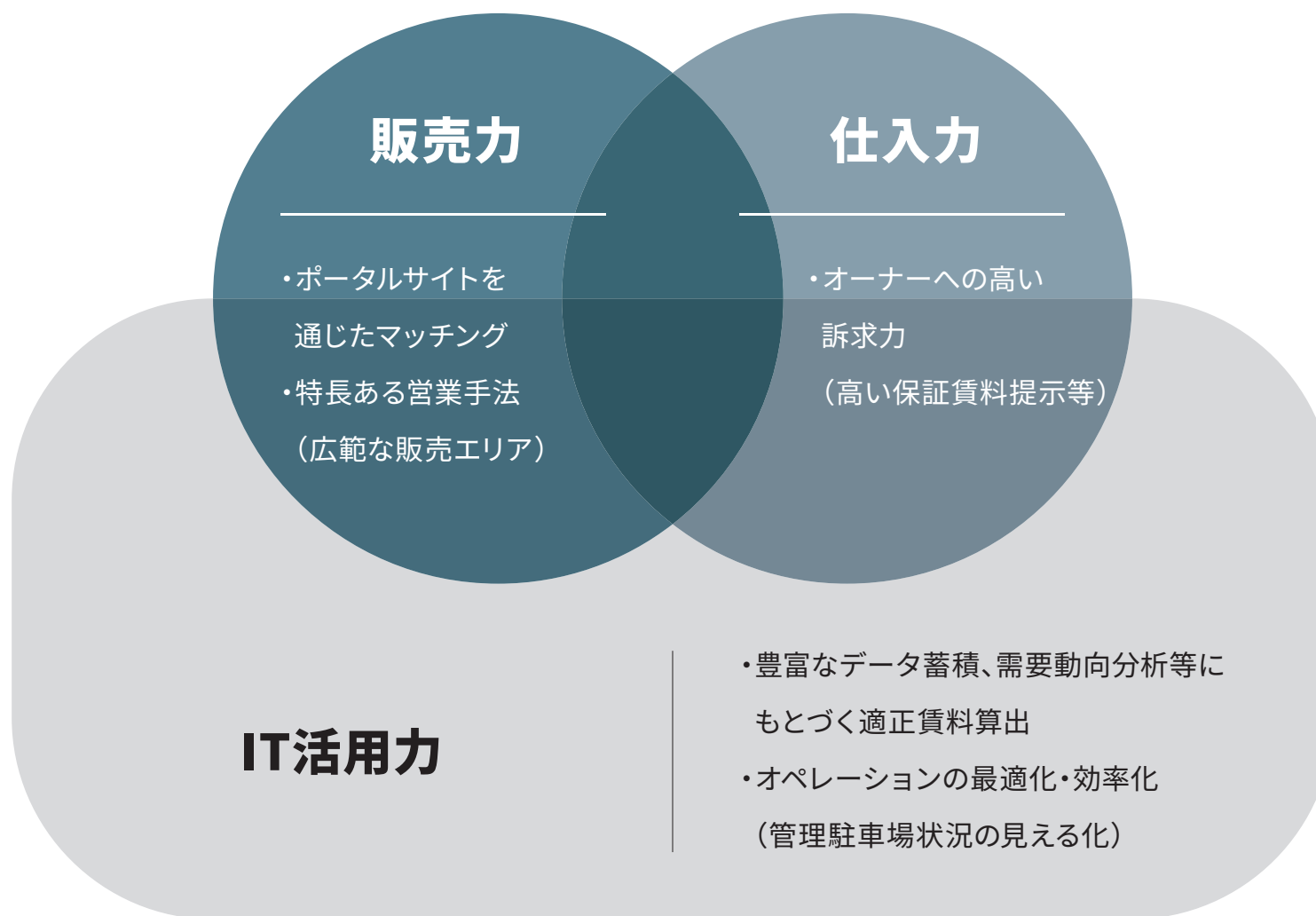
運営サービス

オーナー向けサービス		ユーザー向けサービス	
駐車場サブリース		月極駐車場検索	
不動産業者向け情報ポータルサイト		コインパーキング検索	
空き駐車場活用		東京23区特化月極駐車場検索	
空き家活用提案	空き家ナビ	空き家活用提案	空き家ナビ
屋外広告情報サイト		バイク用月極駐車場検索	
		屋外広告情報サイト	

収益化
支援

サービス
提供

当社の特長 [サマリー]



駐車場事業の特長① [販売力 | 圧倒的な掲載件数]

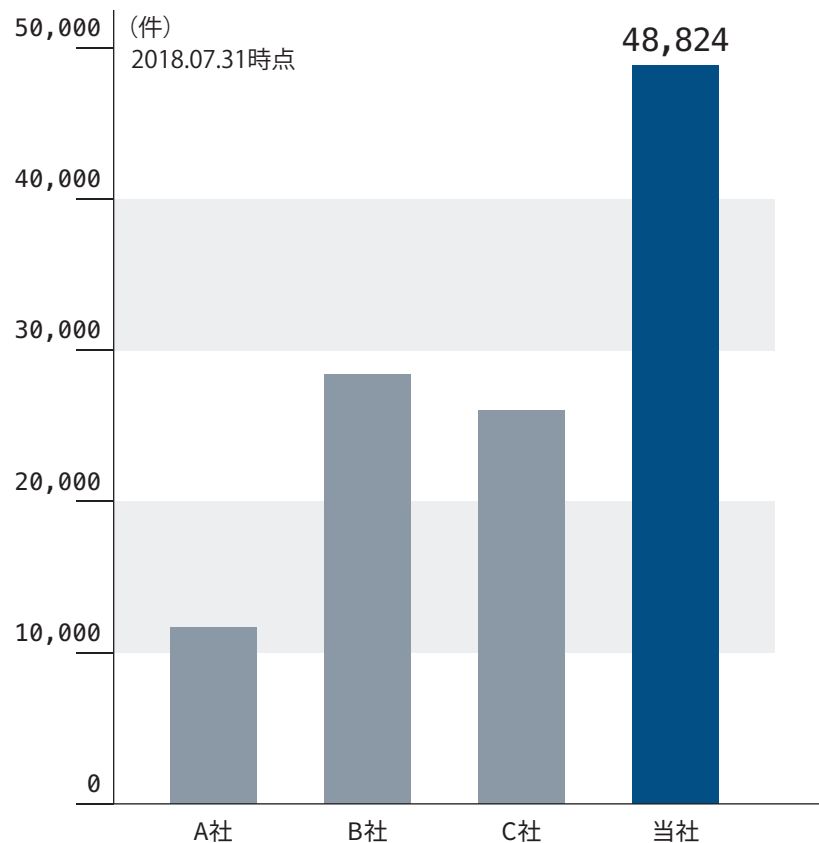
■ 駐車場情報検索ポータルサイト



月極駐車場掲載件数日本最大級*



■ 駐車場検索サイト掲載件数*



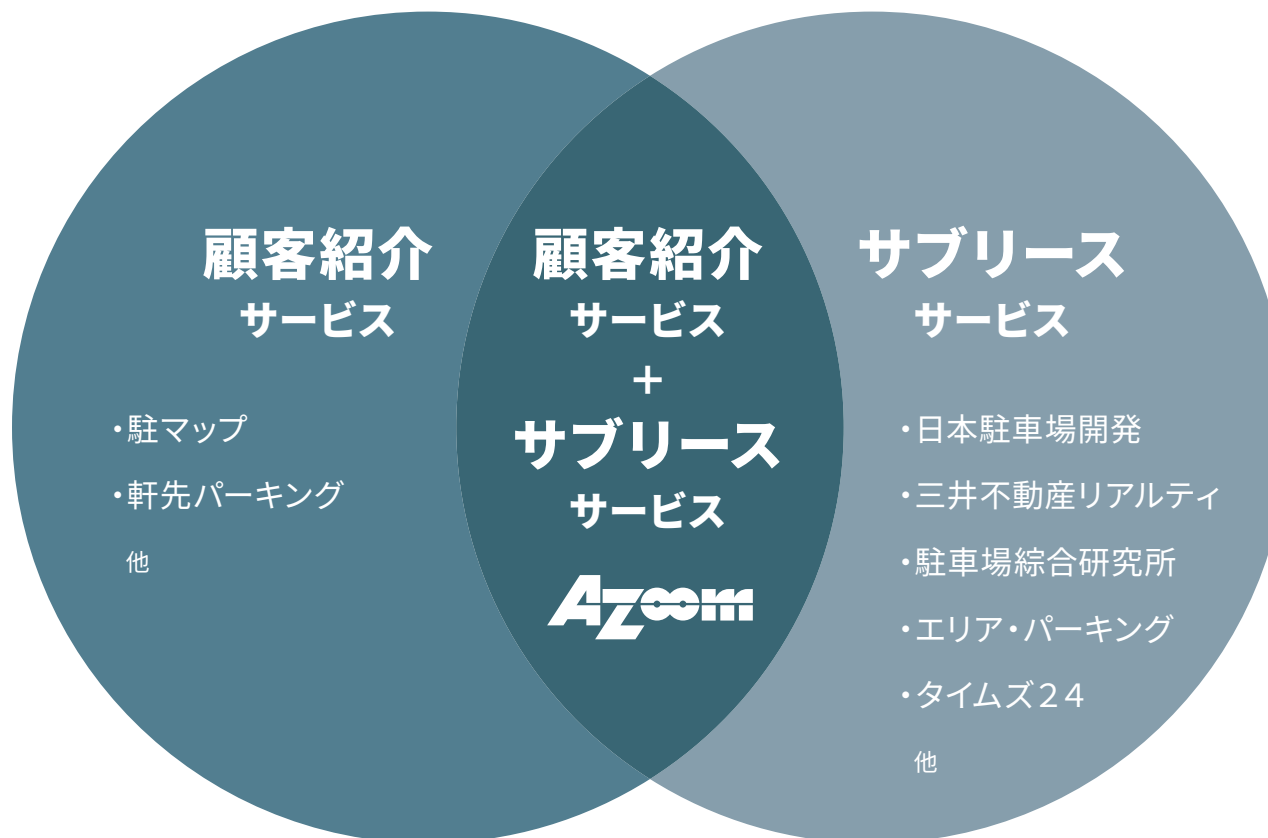
駐車場賃貸情報の特性

- 情報の特性の違い(非流通性)から、大手不動産ポータルサイト運営会社等の本格参入の際に新たなビジネスリソースの構築が必要
- 既に圧倒的な掲載件数を有する当社に先行者メリットあり

	賃貸住宅	月極駐車場	駐車場情報の特性
物件情報の 主な入手ルート	REINSの活用 ※不動産流通 標準情報システム	個別問合せ ※各地域の不動産 事業者、管理会社	<ul style="list-style-type: none"> ・物件情報が流通しないため、情報収集のための管理体制が必要 ・車室の仕様の情報収集が必要 ※入庫可能な車両の全長・全幅・全高・最低地上高・車両総重量等の制限
ポータルサイトへの 物件掲載料	有料 ※従量課金または 反響課金	無料	<ul style="list-style-type: none"> ・住宅に比べ賃料が安いため、オーナー及び不動産会社が掲載料を払って駐車場をポータルサイトに掲載するモチベーションが少ない ※反響課金の場合、車室に合わない車両の問合せにも課金

駐車場事業の特長② [販売力 | 紹介+サブリース]

- 駐車場情報検索ポータルサイト  CarParking の特徴



顧客紹介サービスとサブリースサービス両方を日本最大級で展開

駐車場事業の特長③ [販売力 | 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事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キャッチする事が出来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



駐車場事業の特長④ [仕入力 | 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

■アズームの場合



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

駐車場事業の特長⑤ [仕入力 | 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事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キャッチする事が出来るため未来予測にも活用

■業界の商習慣

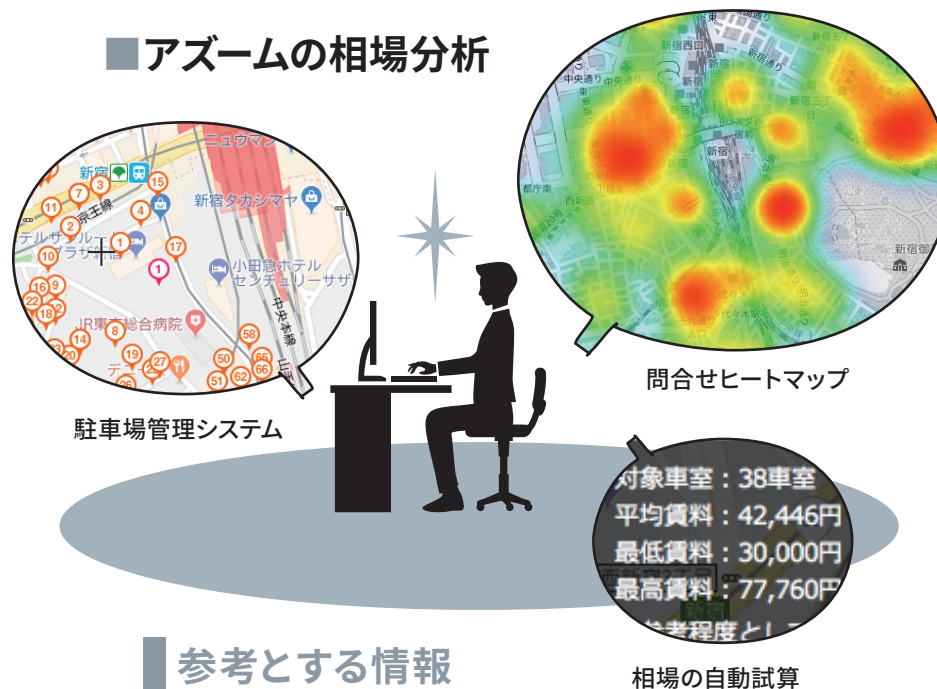
提案の都度、物件周辺の
最新相場を足で確認



■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

駐車場事業の特長⑥ [仕入力 | 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

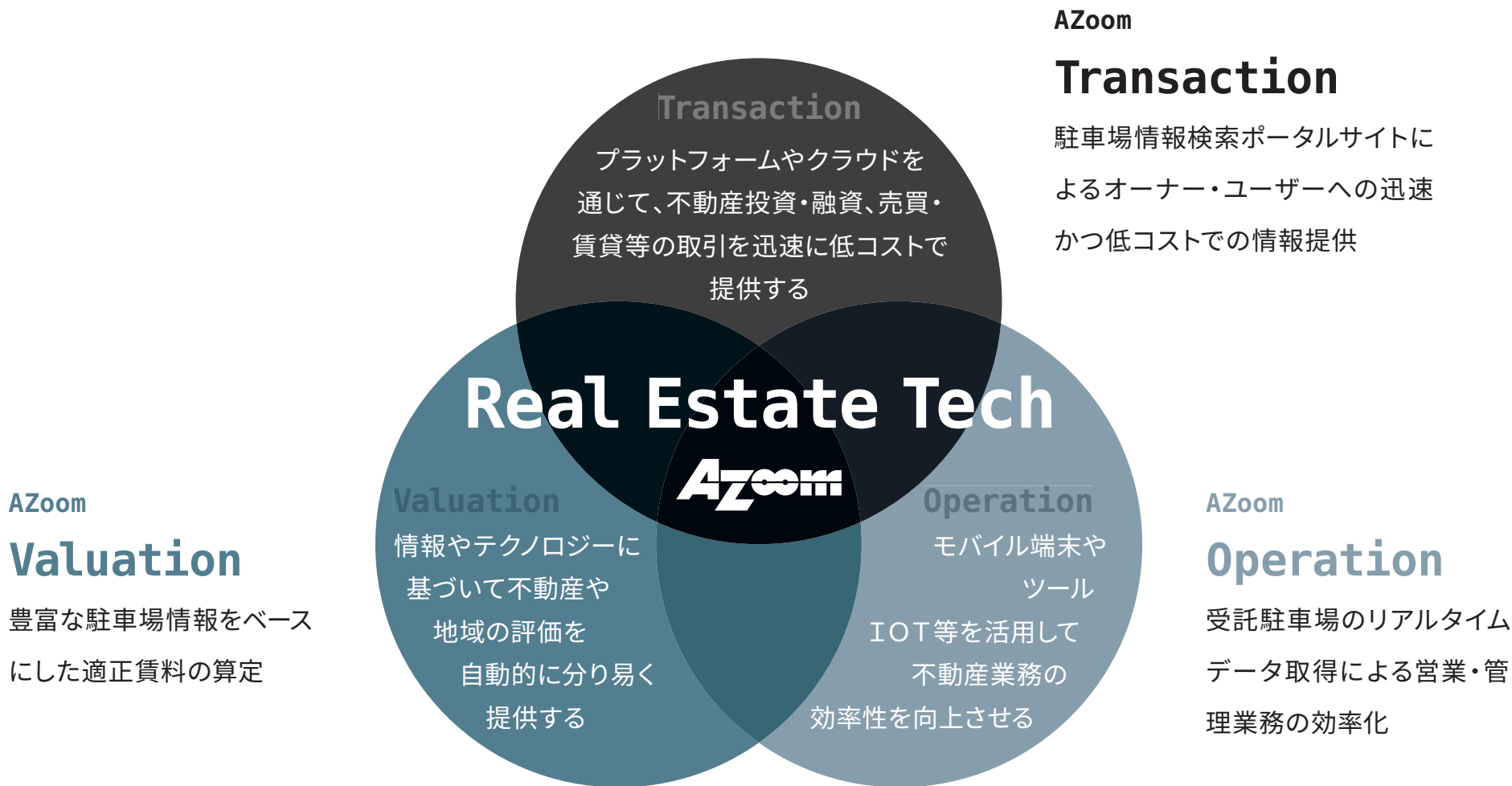
月極駐車場

オーナーへ

強い訴求力

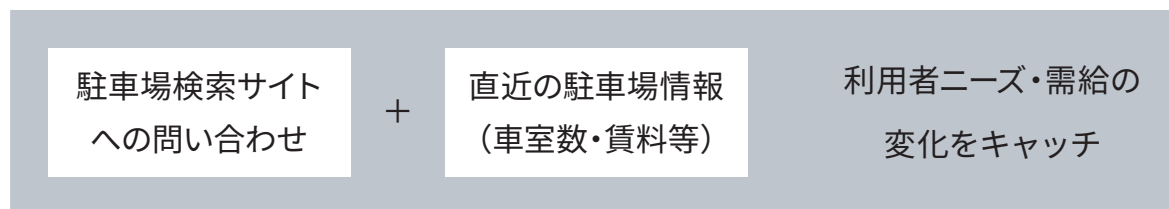
不動産テックへの取り組み① [IT活用力 | 全体像]

- 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



不動産テックへの取り組み② [IT活用カ | ニーズ可視化]

- 不動産×ITにより、業務の効率化を推進 ⇒ 高い車室数の伸びと稼働率を実現



過去～現在の各駐車場の賃料・稼働率の変化を分析
駐車場マーケットの将来予測を実施

- ◆適正賃料の算定
 - ◆ターゲット駐車場の選定等に活用
- 将来推計にもとづく

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

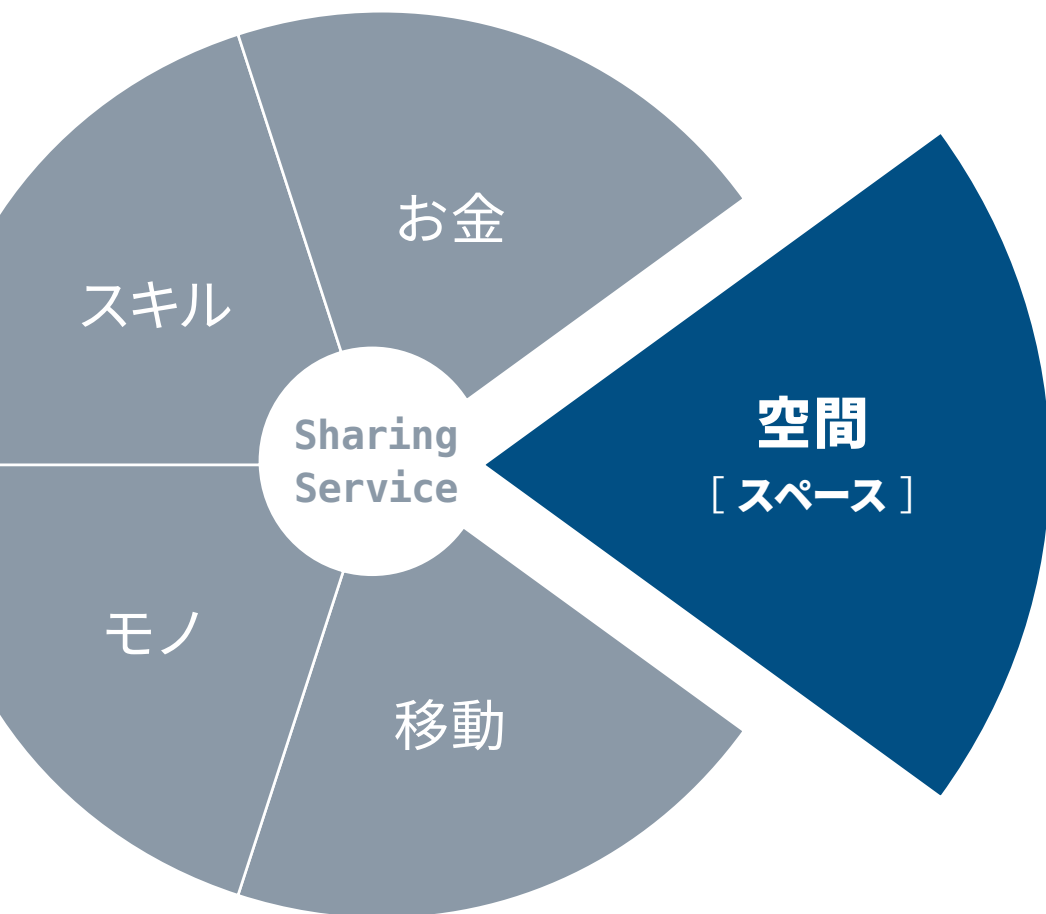
[駐車場ヒートマップ]

駐車場の車室数・問い合わせ数を視覚的に表示



その他サービス [新規事業] の概要

- 月極駐車場に続く、空間(スペース)の活用に向けた新事業育成への取り組み



壁面等屋外広告掲載スペースの
検索プラットフォーム

アドウォール

AdWall

月極バイク駐車場
検索プラットフォーム

バイクル

Bikeru

全国的に問題となっている「空き家問題」の解決策
活用案を提案するサービス

空き家ナビ

時間貸し駐車場
検索プラットフォーム

コインパーサーチ

コインパーキング
「パークミニッツ」を運営

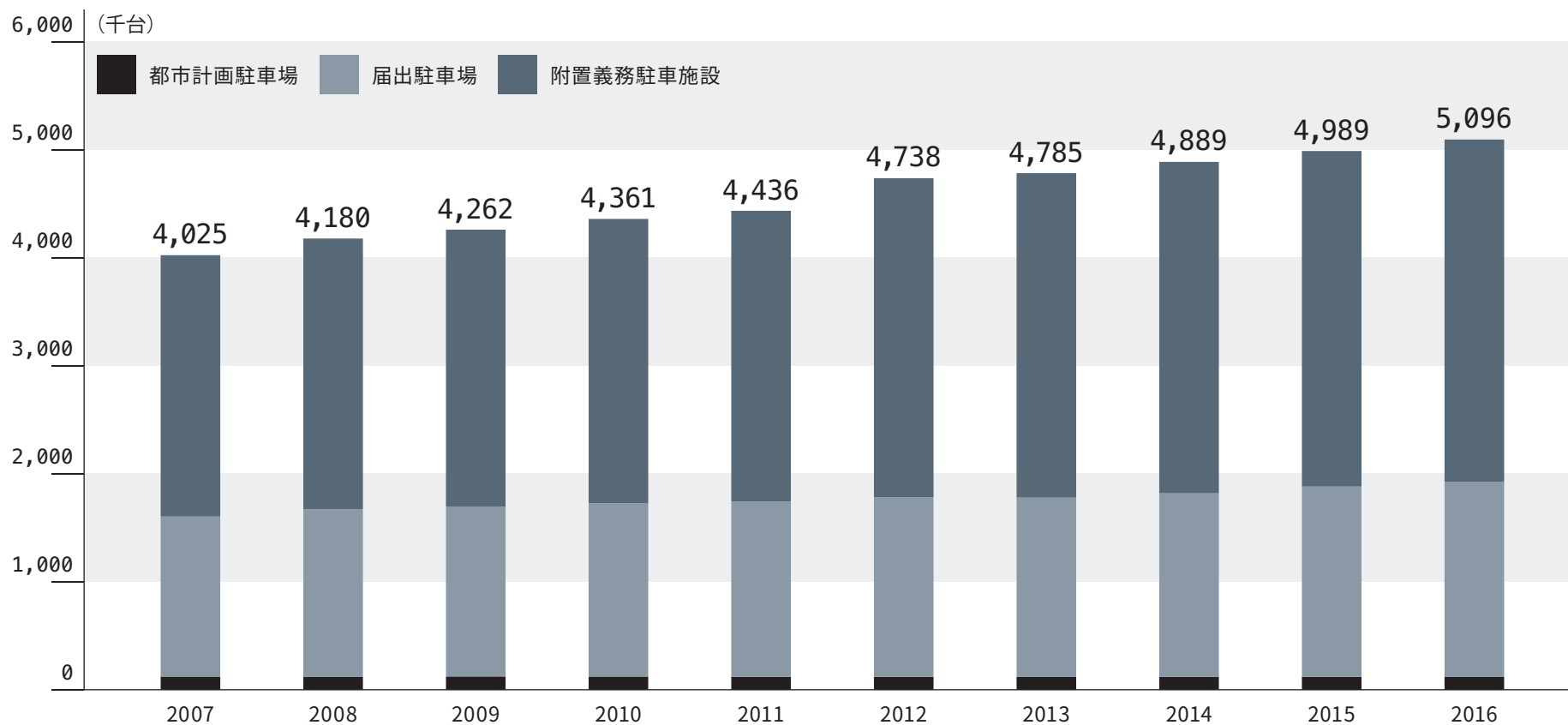
パークミニッツ

03 | 市場環境

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

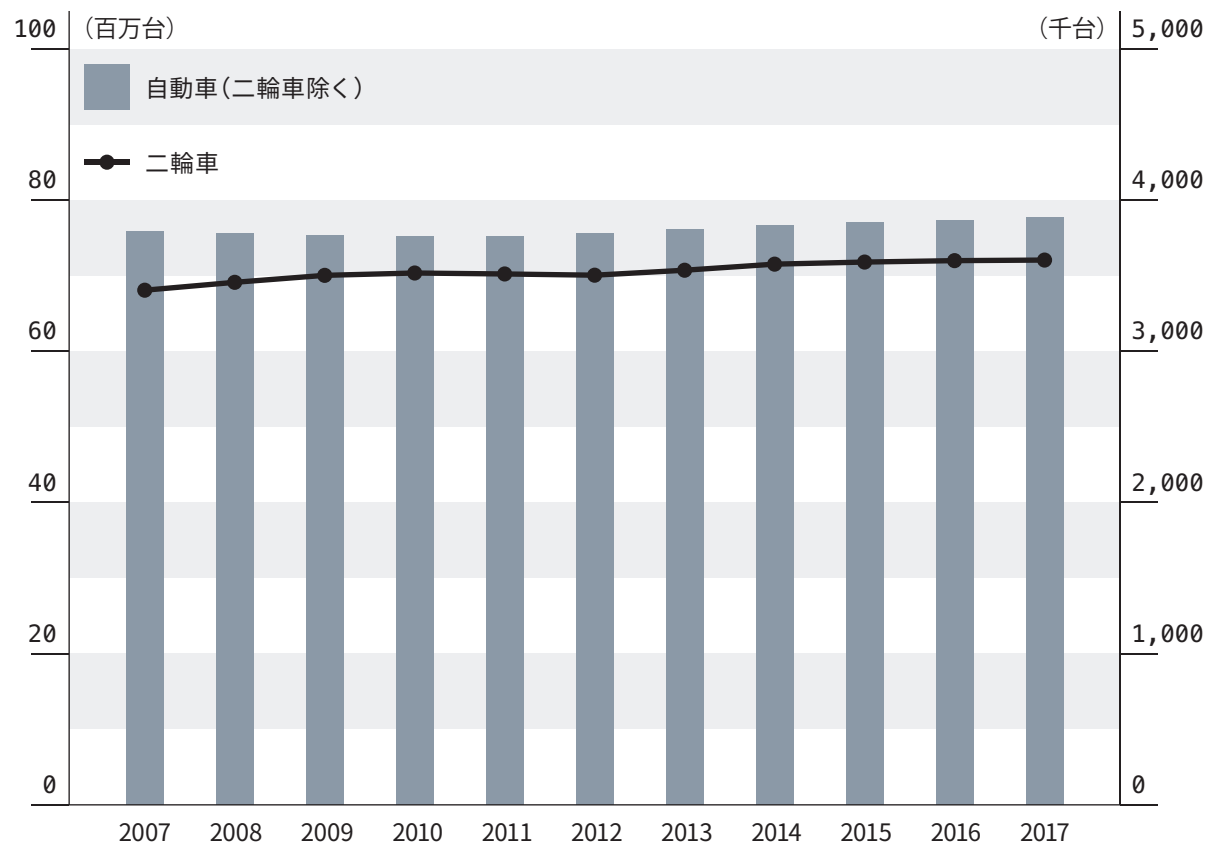
■国内駐車場台数推移



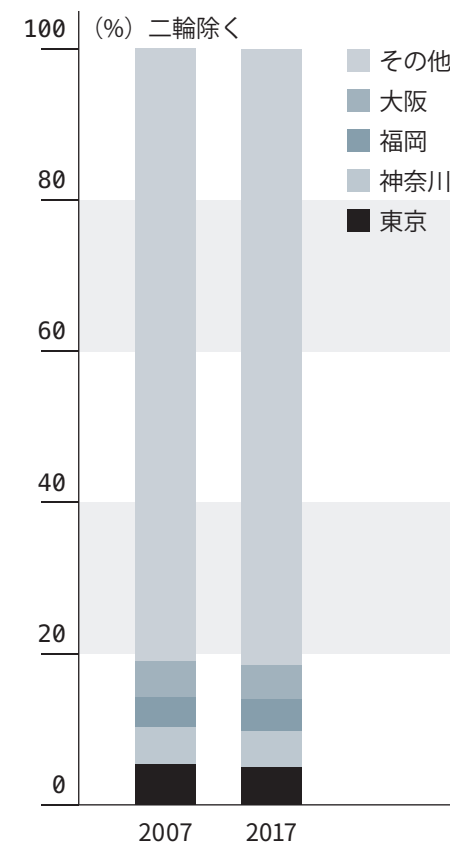
国内自動車保有台数

- 国内自動車保有台数は7,000万台後半で推移 自動二輪は300万台後半で推移
- 主展開地域の4都府県の保有台数は、全国の約2割を占める

国内駐車場保有台数推移

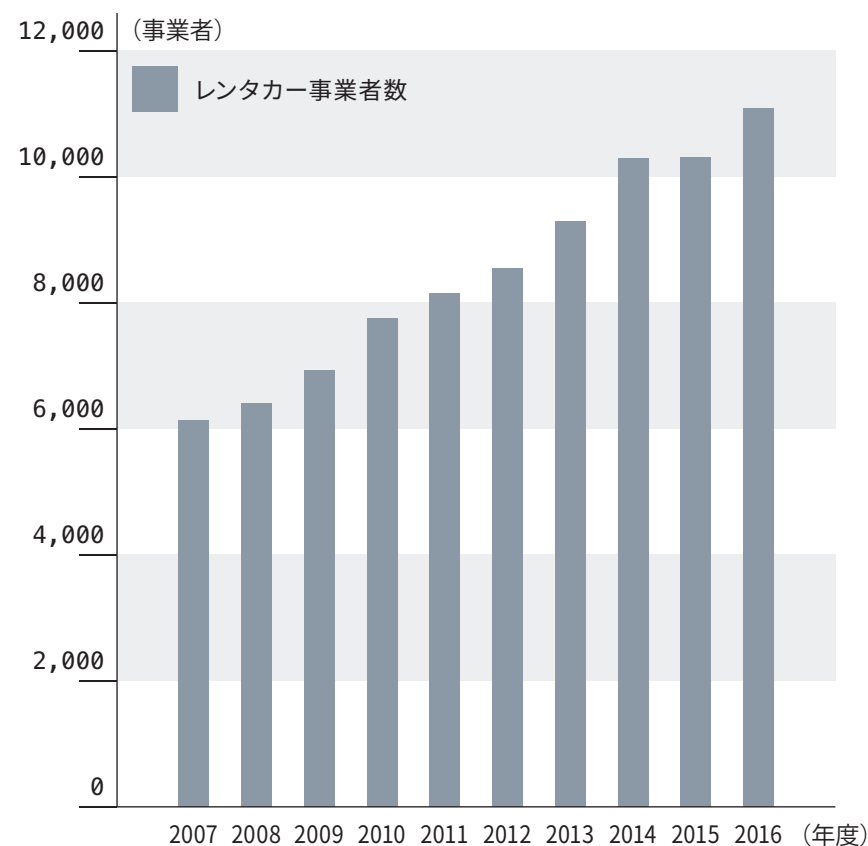
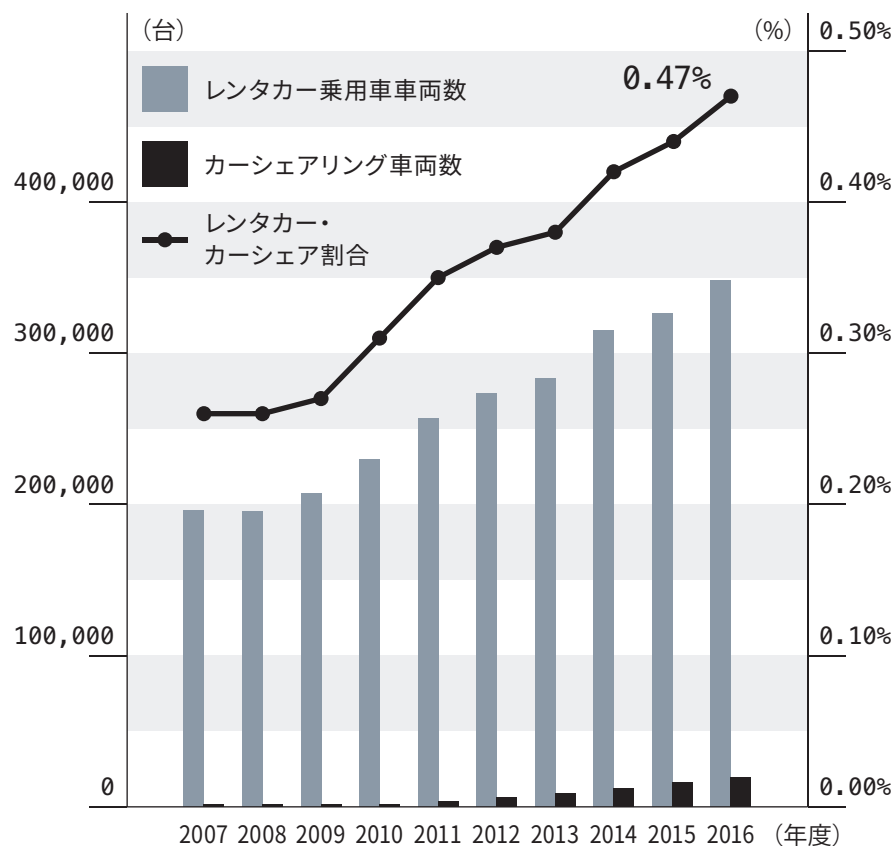


四都府県自動車保有割合



レンタカー・カーシェアの動向

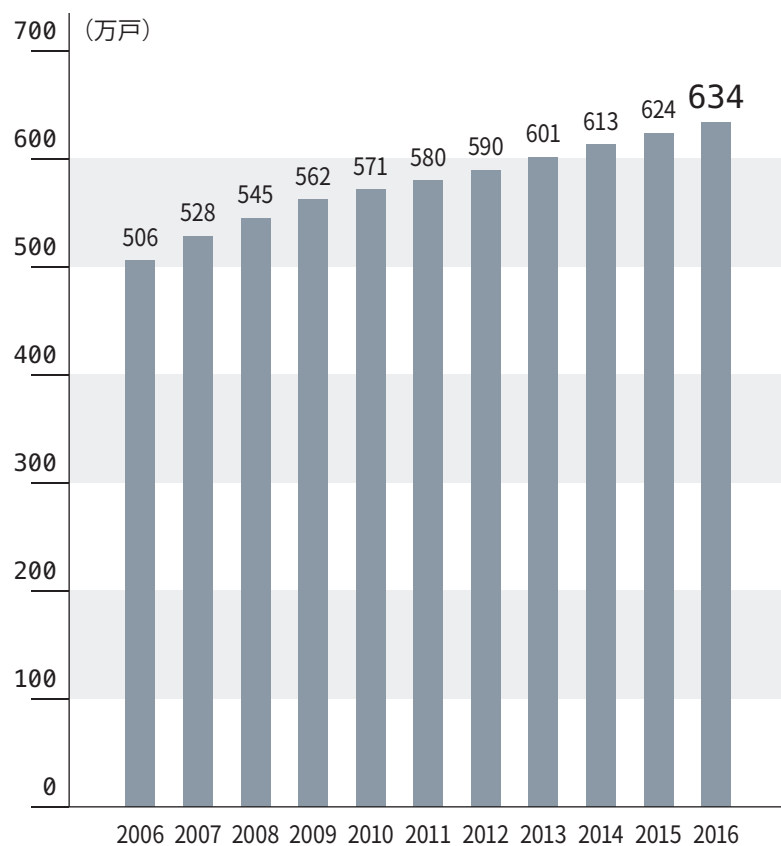
- レンタカーとカーシェア台数は着実に増加も、約7,000万台の自動車保有台数比では、極一部のシェアしか担っていない状況であり、駐車場の必要性は依然高い
- レンタカー事業者数も増加基調 事業運営上、レンタカー事業者を含む事業法人の営業用車両の駐車場が必要 今後も当該法人からの需要・問い合わせが見込める



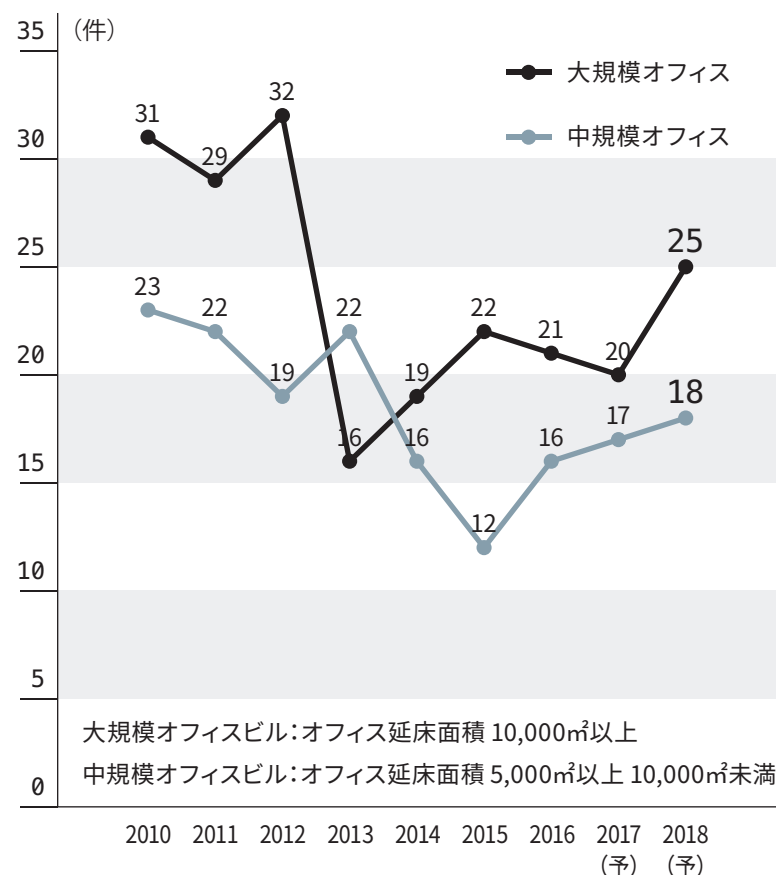
マンション・オフィスビルの動向

- 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、それぞれ毎年20棟前後の新規供給が継続

国内マンション戸数推移



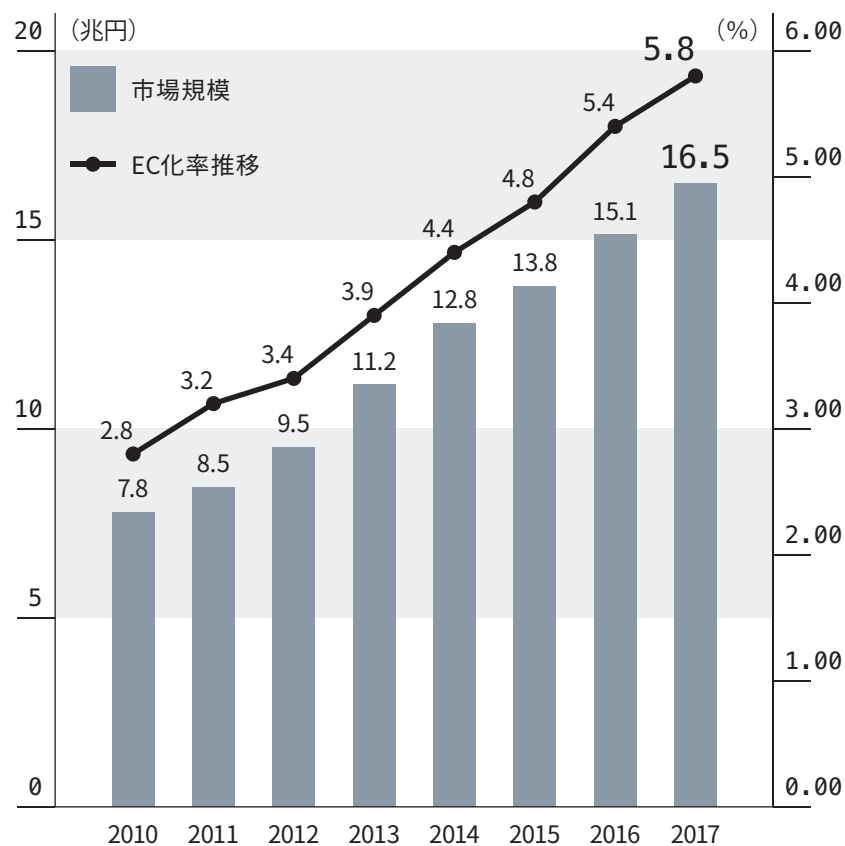
東京23区オフィスビル新規供給件数



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

■ BtoC-ECの市場規模およびEC化率推移



	2016年	2017年	伸び率
物販系分野	80,043	86,008	7.5
デジタル系分野	17,782	19,478	9.5
サービス系分野	53,532	59,568	11.3
うちその他 (住宅関連等)	6,005	6,486	8.0
全分野平均			9.0

EC化率の余白94.2%に対して、伸び率の平均は前年比9.0%増。今後もさらなる拡大が見込める。

04 | 今後の成長戦略

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

新規事業の育成・開発

02 | 事業展開エリアの拡大・深掘り

⇒取り扱い車室増大

手数料ビジネス（紹介サービス）売上

03 | 事業領域の拡大

⇒遊休不動産全般への収益機会拡大

賃料（サブリースサービス）売上

01 | 駐車場データベースの拡充

- 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

オファターの依頼者と
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の拡充

- 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

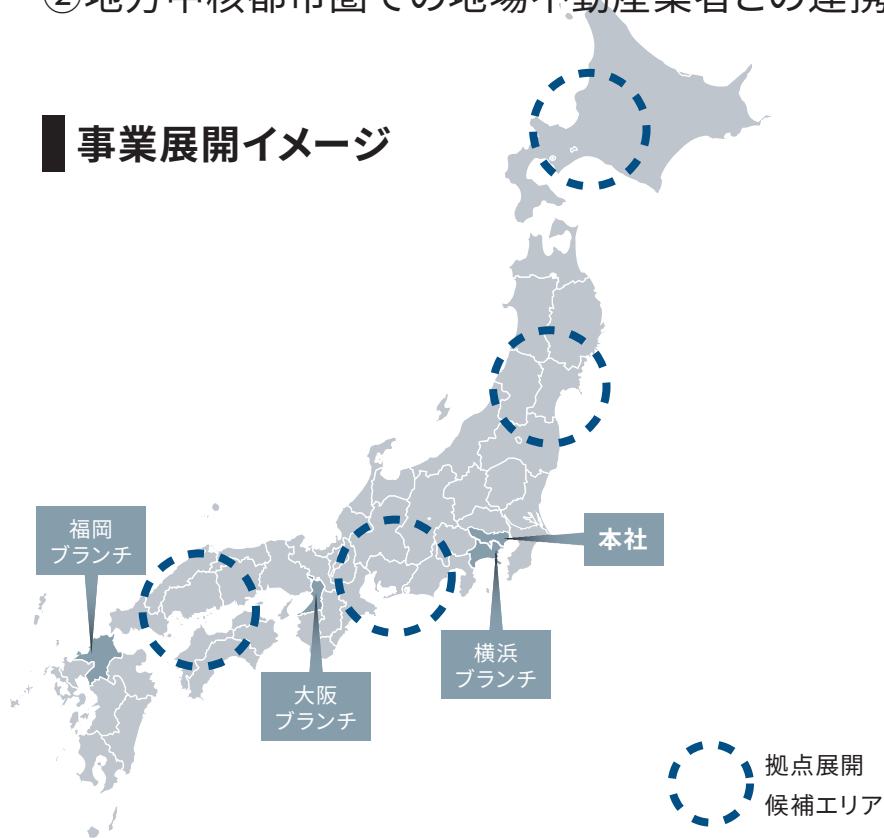


02 | 事業展開エリアの拡大・深堀り

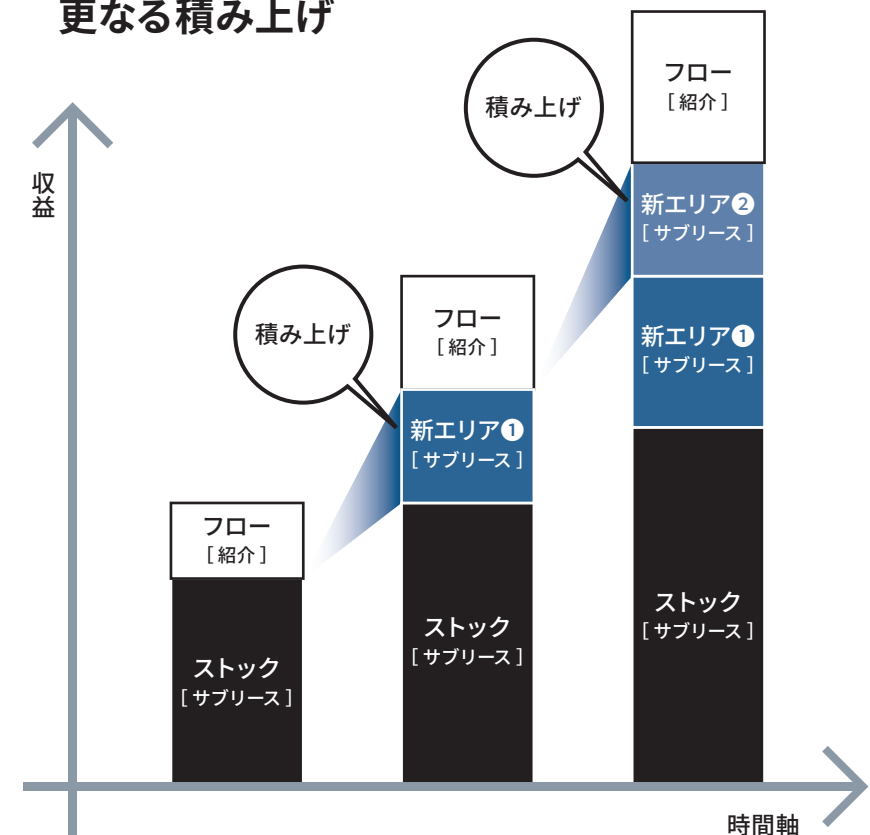
- 全国での駐車場利用ニーズに対応
- オーナーへのきめ細かいフォローを通じた取り扱い車室増大

- ①大都市圏、地方中枢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



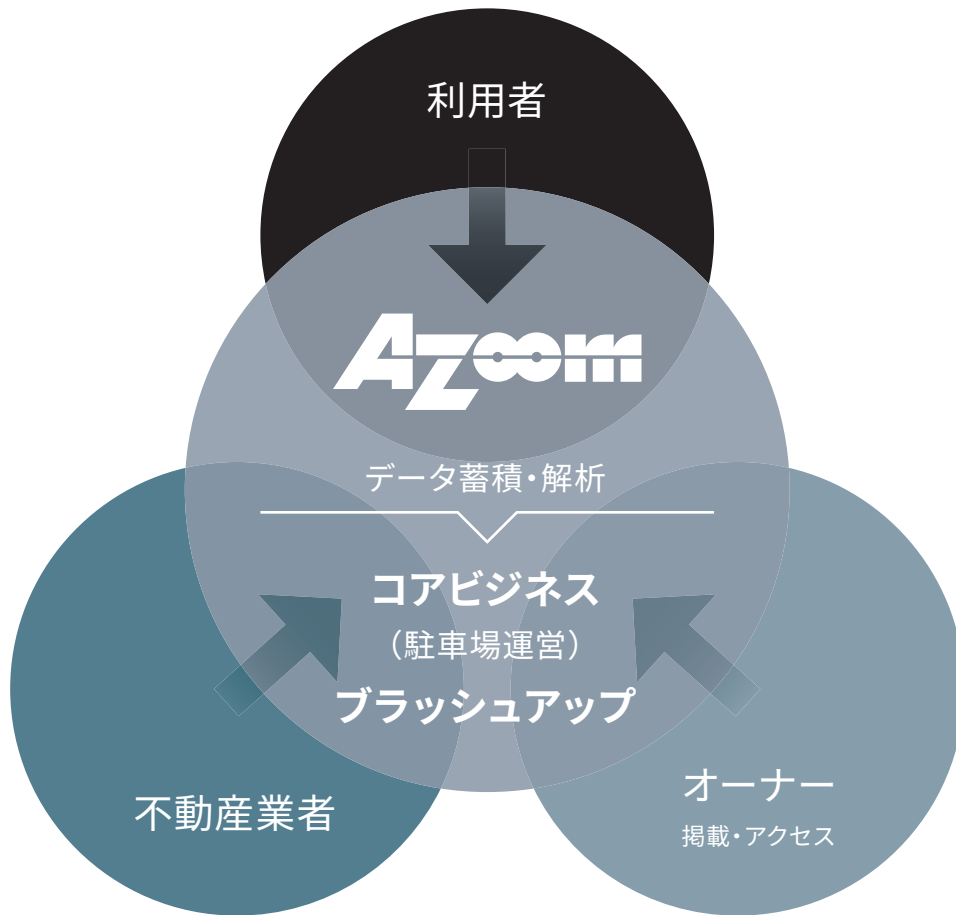
拠点展開によるサブリース収益(ストック)の更なる積み上げ



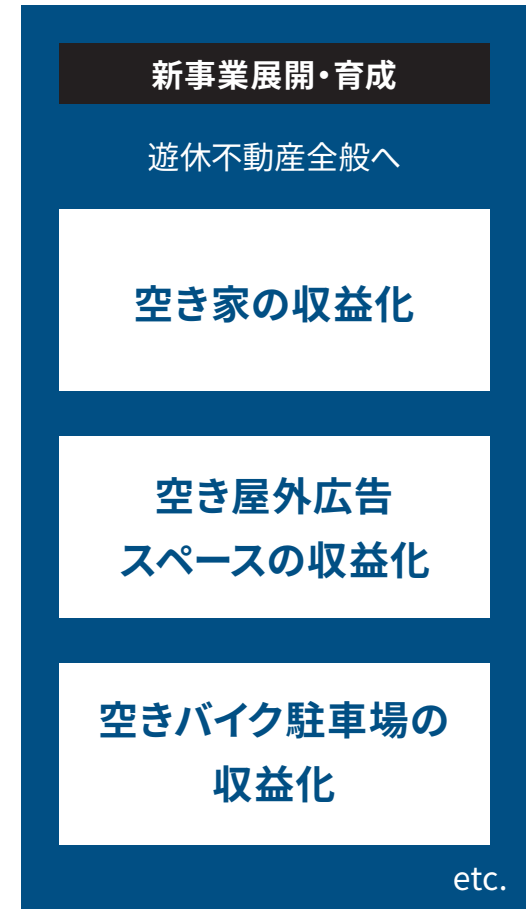
03 | 事業領域の拡大

● 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



将来見通しに関する注意事項

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。