

説明内容

01 | 2019年9月期第3四半期 業績概要

02 | 2019年9月期 業績予想の修正

03 | ご参考資料

01

2019年9月期第3四半期
業績概要

2019年9月期 第3四半期 決算のポイント

- カーパーキングを通じた駐車場問い合わせ件数は順調に増加（前年同期比+24%）
- 受託台数、稼働台数も堅調に推移し、サブリースサービス売上も成長（前年同期比+45%）
- 営業人員を中心に採用強化を進めた（前期末比+52名）

月極駐車場サブリースサービス

- 分譲マンション・オフィスビル（附置義務駐車施設）を中心に受託拡大を推進
- 2019年6月末時点で受託台数9,322台（前期末比+1,713台）、稼働台数8,359台（前期末比+1,683台）と堅調に推移
- 売上高は1,664百万円にて着地

月極駐車場紹介サービス

- 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
- 3Q累計の駐車場問い合わせ件数は前年同期比+24%増となり、売上増加に寄与
- 売上高は235百万円にて着地

駐車場サブリースサービス及び駐車場紹介サービスにおける、
当社売上シェア拡大のため人員増加や
エンジニア確保のための投資を積極的に実施

2019年9月期 第3四半期 業績の概要

- 売上高は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順調に成長(対前年同期比+46%)
- 営業利益は営業体制強化のため、大きく人員を増加したことで、人件費等の関連コスト増により減益(対前年同期比△44%)
- 月極駐車場関連サービスの当社売上シェア拡大のため、営業・エンジニア人員の確保により売上増加スピードを高めているが、増加した人員の一人当たり売上高が想定より下回り、営業利益以下は前年同期を下回って着地

(単位:百万円、%)

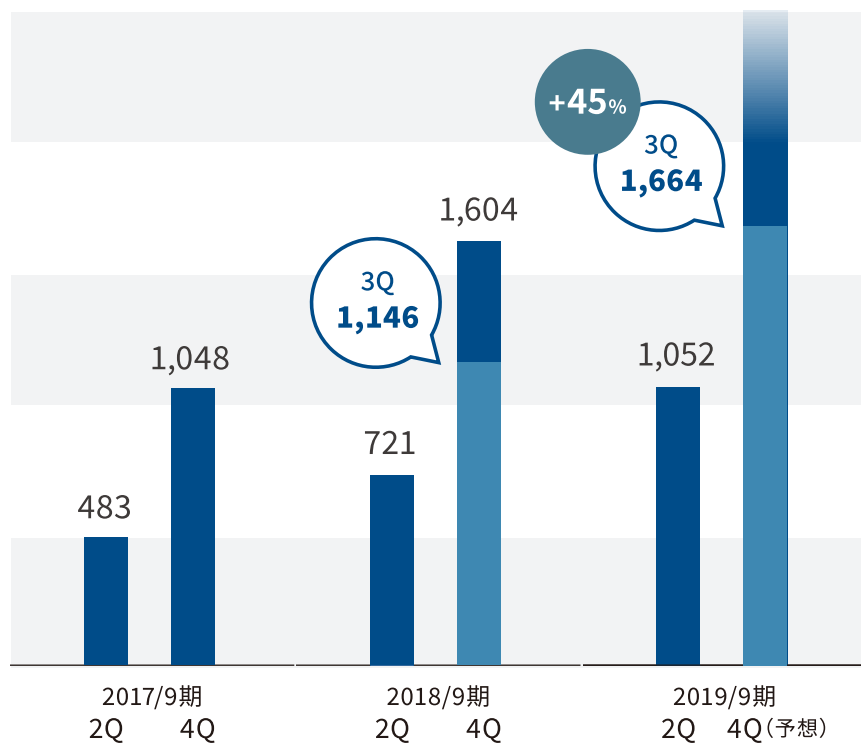
科目	2018/9期 3Q実績(累計)		2019/9期 3Q実績(累計)		前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
	実績	構成比	実績	構成比		
売上高	1,326	100.0	1,940	100.0	+ 613	46.2
売上総利益	611	46.1	849	43.8	+ 237	38.9
営業利益	131	9.9	74	3.8	△ 57	△ 43.6
経常利益	129	9.8	74	3.8	△ 54	△ 42.4
当期純利益	83	6.3	45	2.3	△ 38	△ 45.6

2019年9月期 第3四半期 サービス別売上高

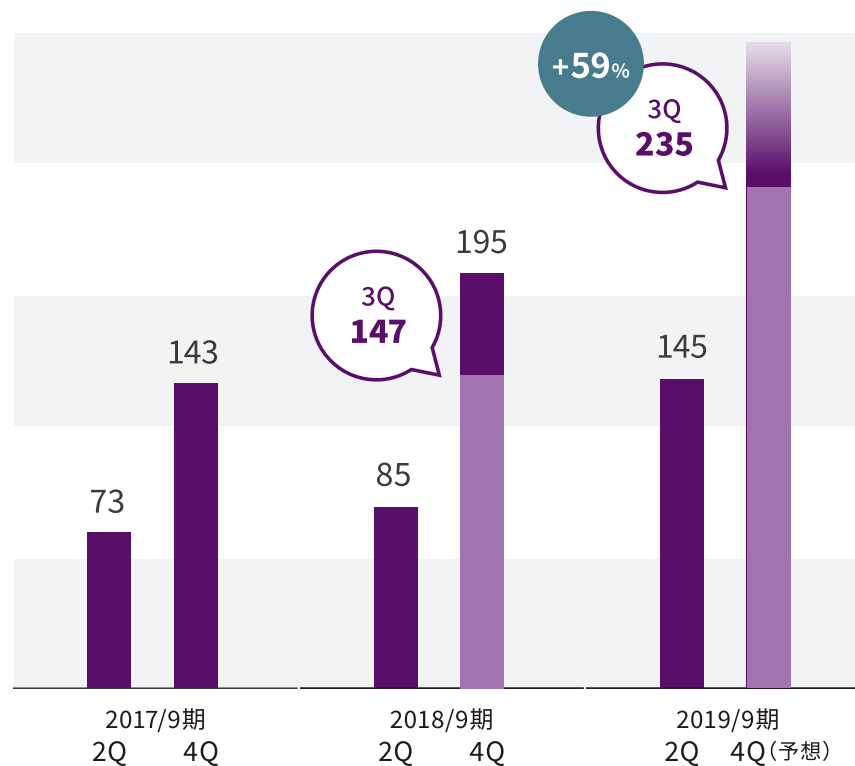
- 受託及び稼働台数の積み上げとともに、サブリースサービス売上も堅調に推移(前年同期比+45%)
- カーパーキングの認知度が高まり、駐車場問い合わせからの駐車場紹介件数も増え、紹介サービス売上の成長に寄与(前年同期比+59%)

(単位:百万円) ※四半期累計金額にて表示

■月極駐車場サブリースサービス



■月極駐車場紹介サービス

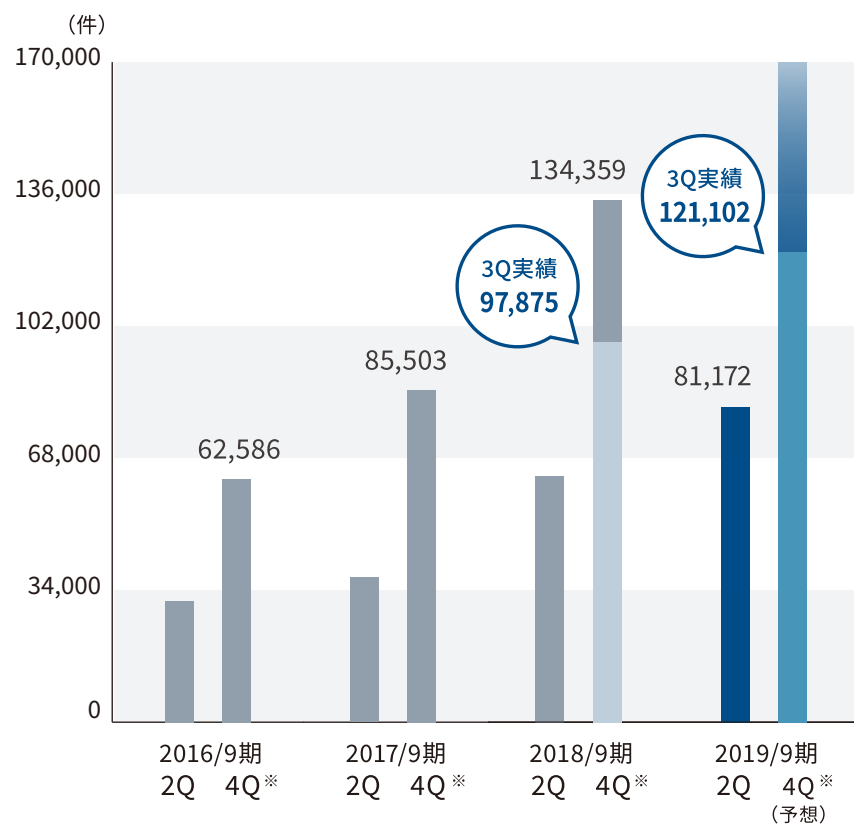


※サブリースサービスに係る売上高については、サブリース契約における契約事務手数料等も含んでおります

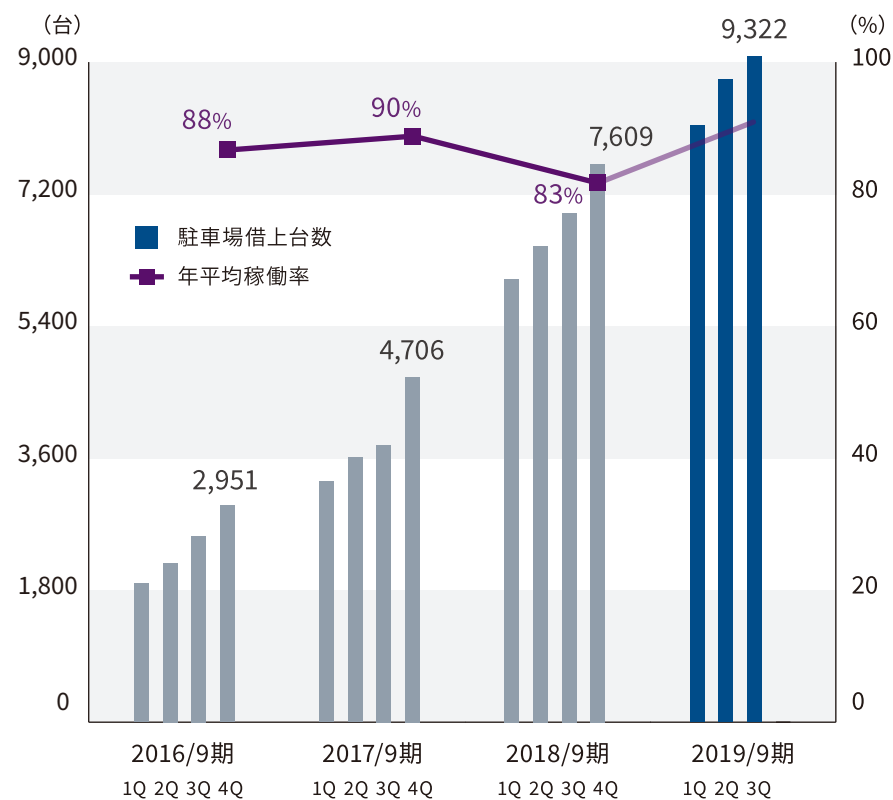
駐車場問い合わせ件数推移・駐車場受託台数

- カーパーキング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

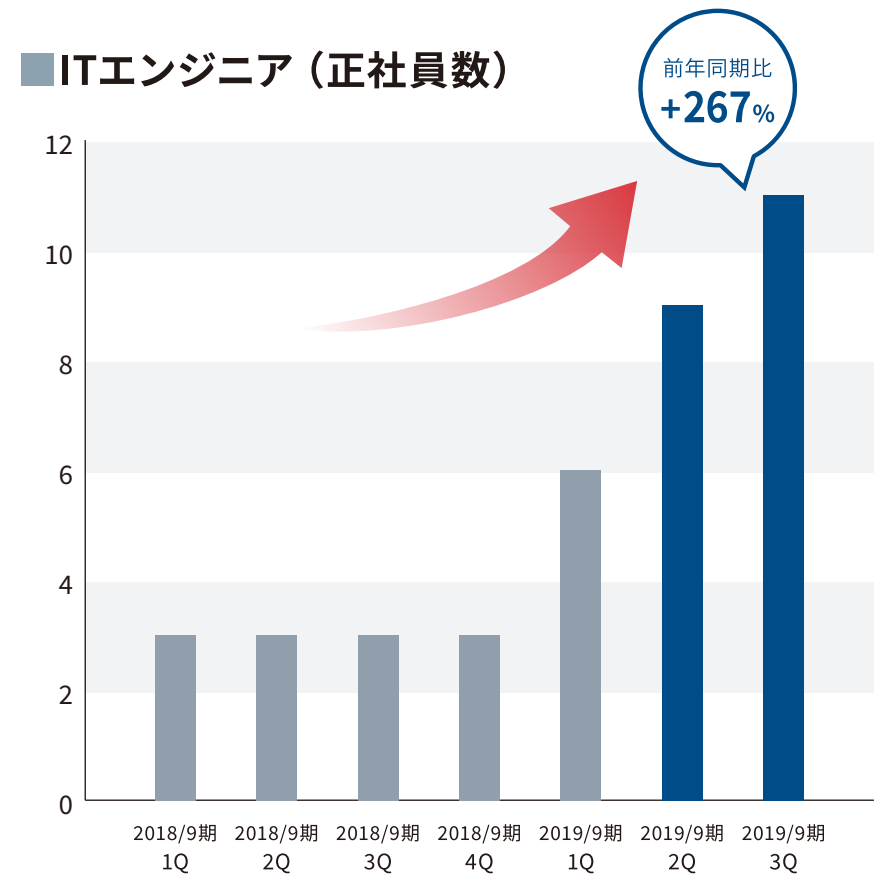
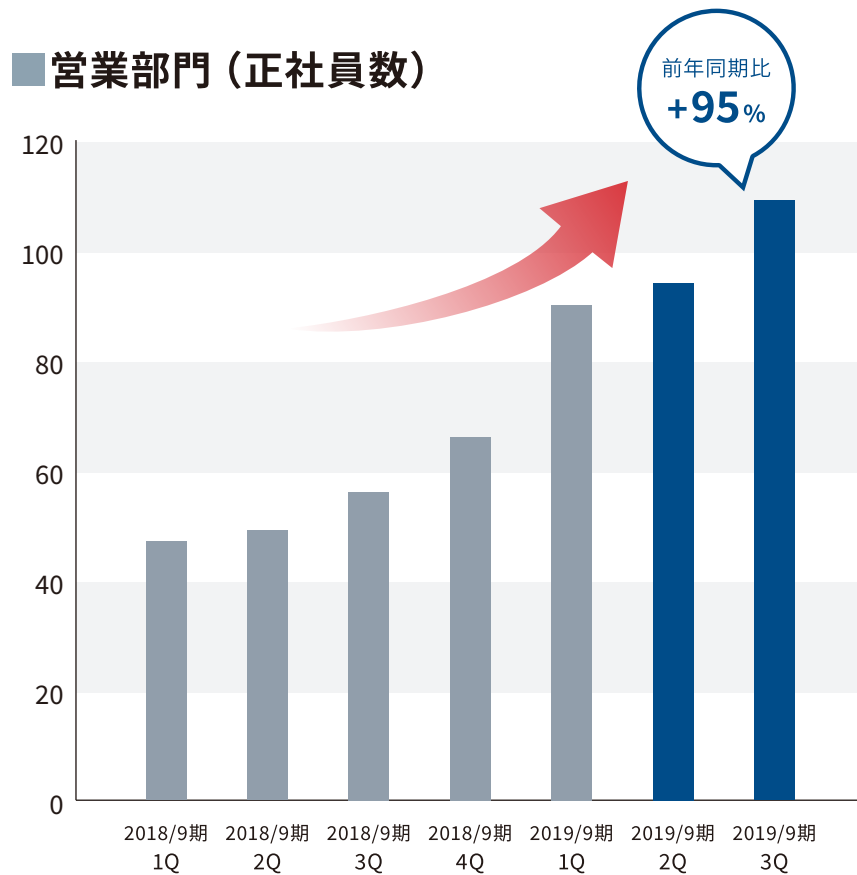


※2Q…1Q～2Qの累計件数、4Q…1Q～4Qの累計件数

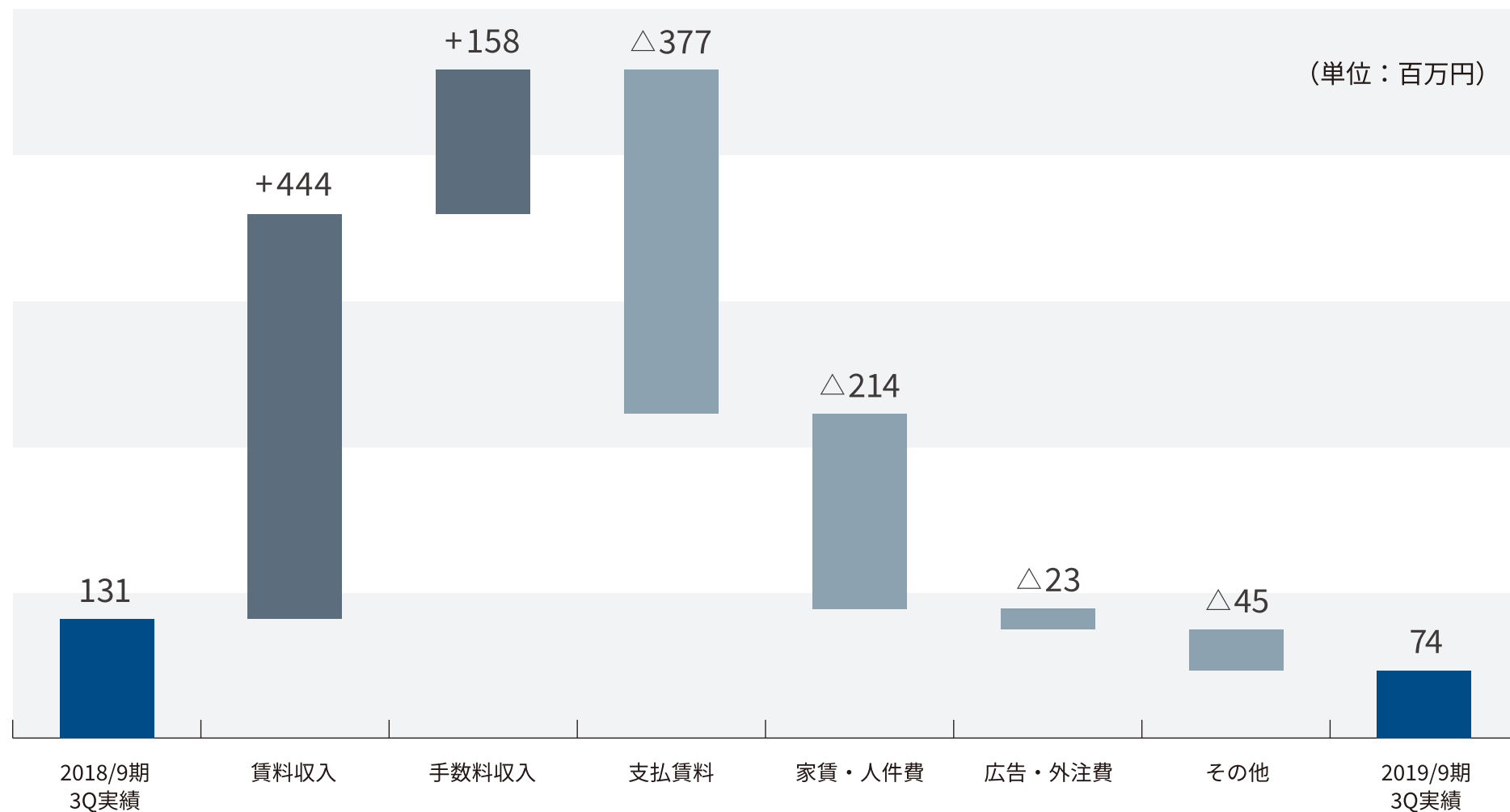
人員推移

- 社内研修体制を整備した上で、売上シェア拡大のため、営業部門の人員の採用を積極的に進めた
- エンジニアの採用も積極的におこなうことで、システム開発やカーパーキングのメディア価値向上のため、開発スピードをより高める

(単位:人)



2019年9月期 第3四半期 営業利益増減要因 [前年同期]



**02 | 2019年9月期
業績予想の修正**

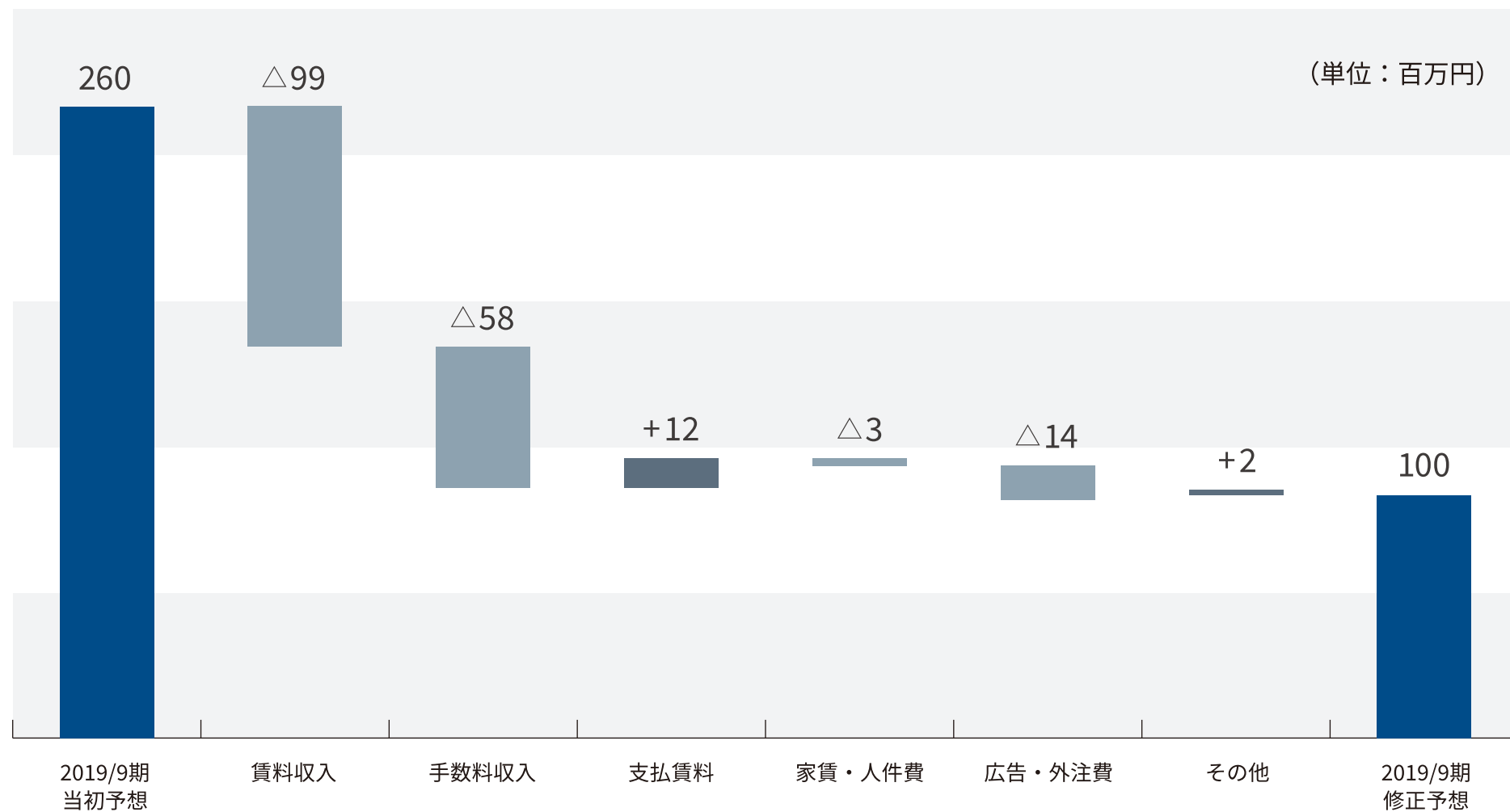
2019年9月期 業績予想の修正のポイント

- 駐車場問い合わせ増加に対応するため、新規営業人員の採用を積極化(前期末比+65%の増員)
- 1Q~2Qにかけて増加した営業人員に対する社内教育体制の整備が不十分であったため、営業人員の一人当たり売上高の成長率の進捗に遅れ
- 人員の教育体制を整備したうえで、3Qも新規採用を進めたが、採用が3Q後半に集中
- 上記により新規営業人員による当期売上高への貢献は当初の想定よりも大きく下回る見込み

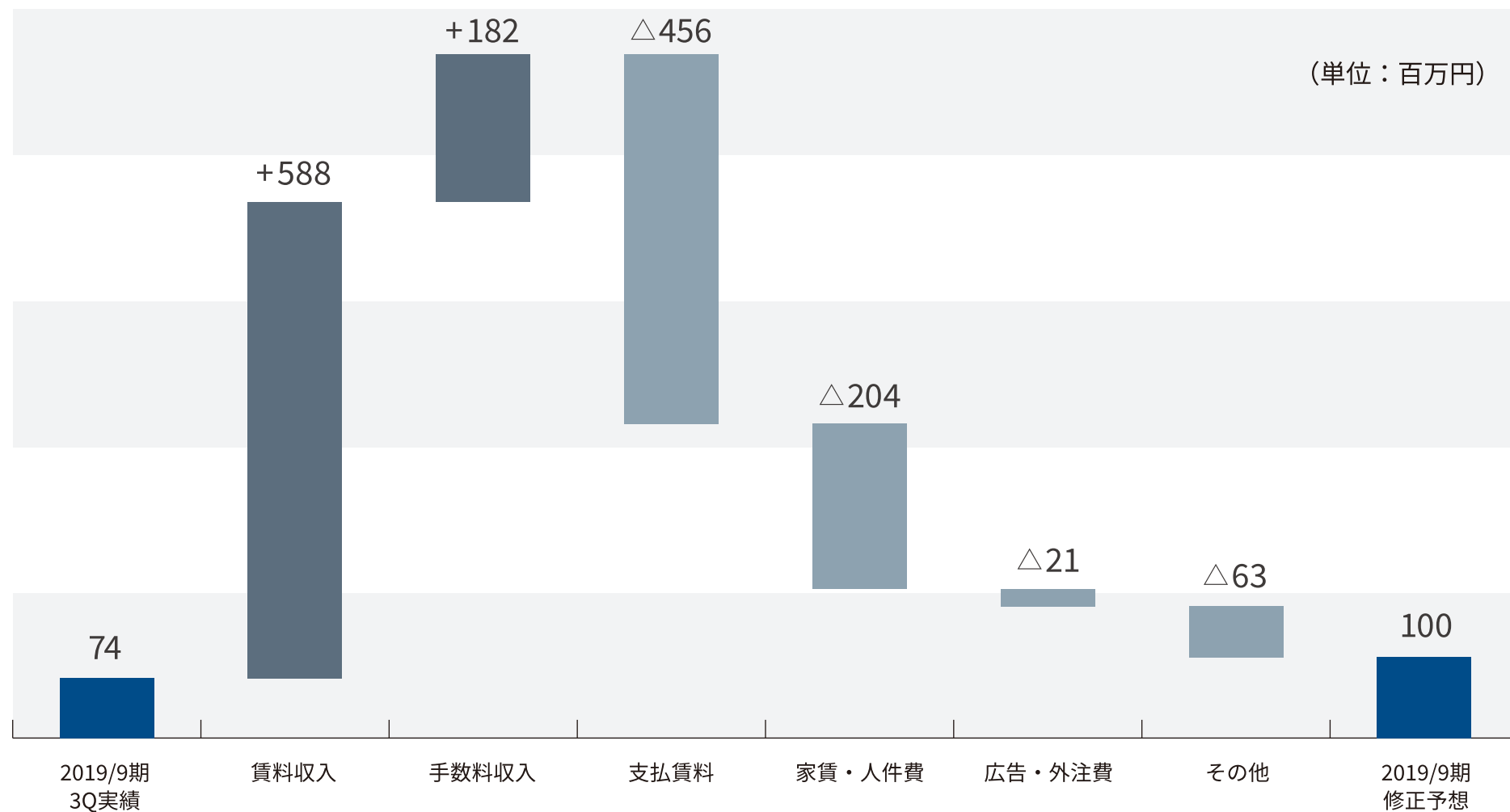
(単位:百万円、%)

科目	2019/9期 当初通期予想		2019/9期 修正後通期予想		2019/9期 3Q実績(累計)		修正後予想 進捗率	前年比 増減率
	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比		
売上高	2,863	100.0	2,720	100.0	1,940	100.0	71.3	47.4
売上総利益	1,297	45.3	1,173	43.1	849	43.8	72.4	41.7
営業利益	260	9.1	100	3.7	74	3.8	73.7	△ 39.1
経常利益	260	9.1	101	3.7	74	3.8	73.4	△ 32.3
当期純利益	182	6.4	64	2.4	45	2.3	70.8	△ 41.6

2019年9月期 業績予想の修正概要 [営業利益増減要因]

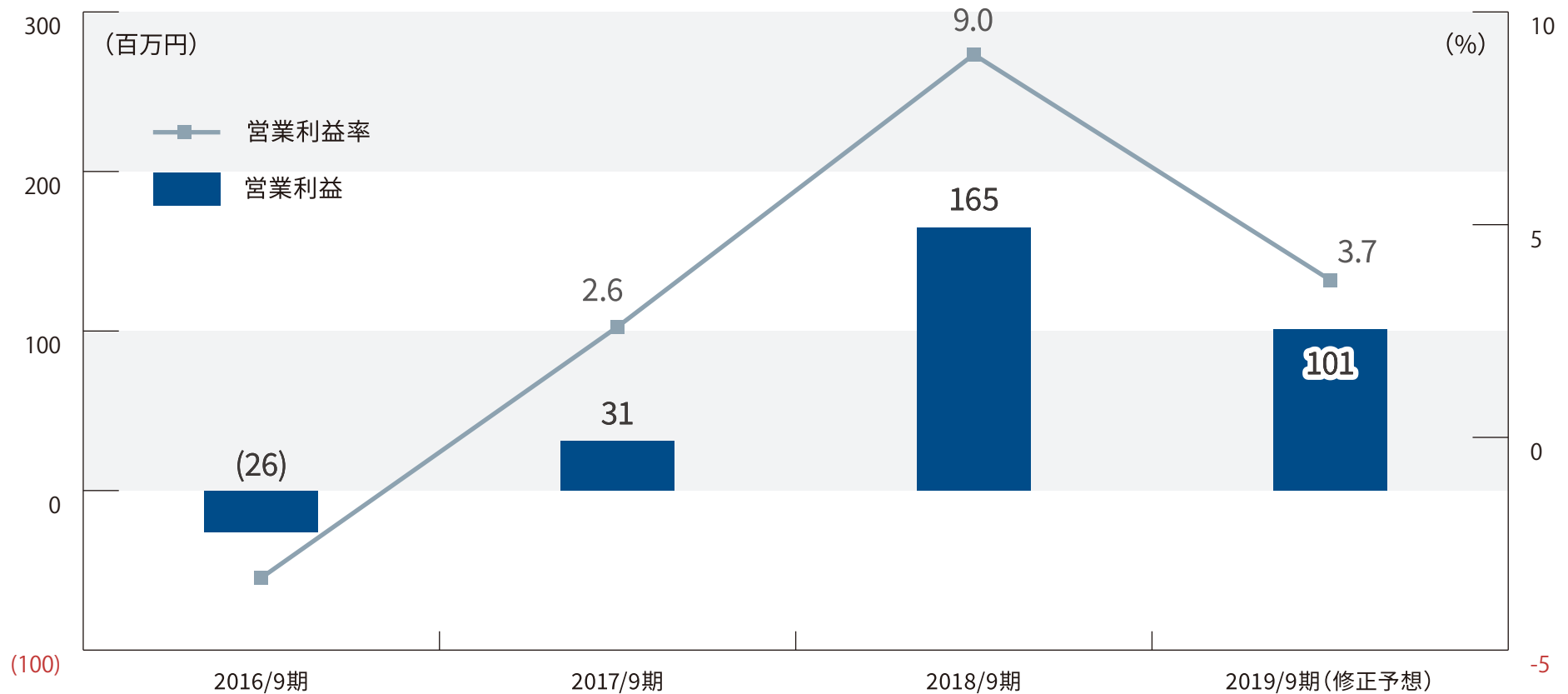


2019年9月期 業績予想の修正概要 [対3Q実績 営業利益増減要因]



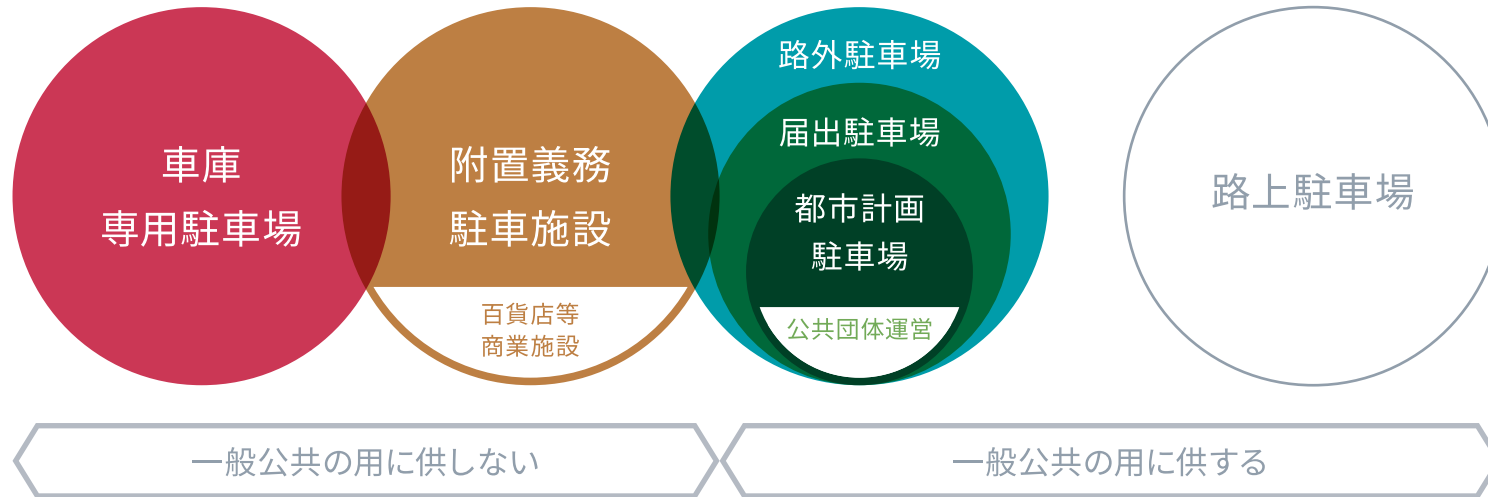
営業利益の推移

- 新規営業人員増に伴う人件費関連費用やオフィス移転等に伴いコストが増加
- コスト増加を上回るほどの一人当たり売上高の向上はできず、営業利益率は前期より低下
- 問い合わせ件数やサブリースの稼働率は堅調に推移、向上しているため、来期以降の改善を図る



03 | ご参考資料

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)

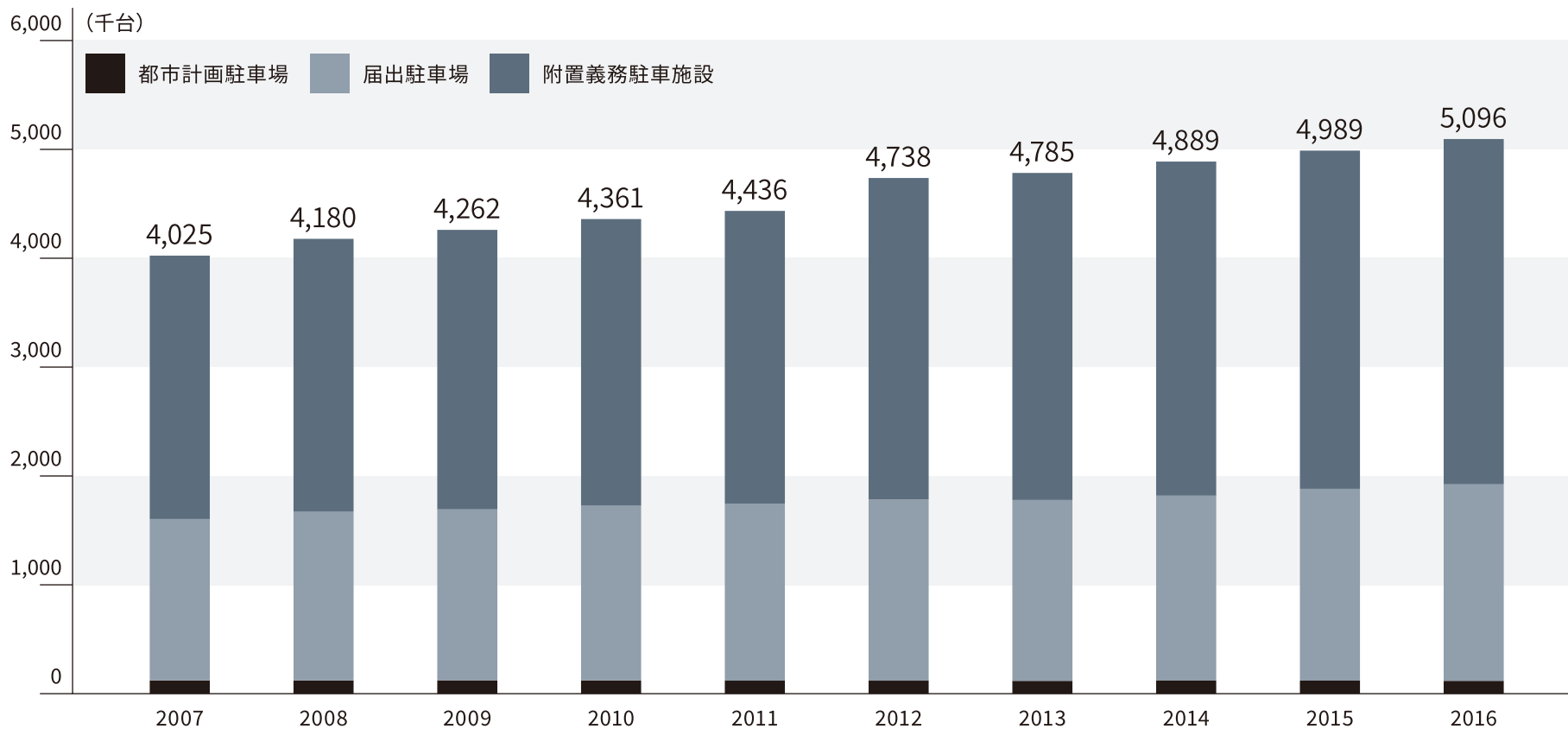
路面に一定の区画を限った施設[駐車場法]

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]

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



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

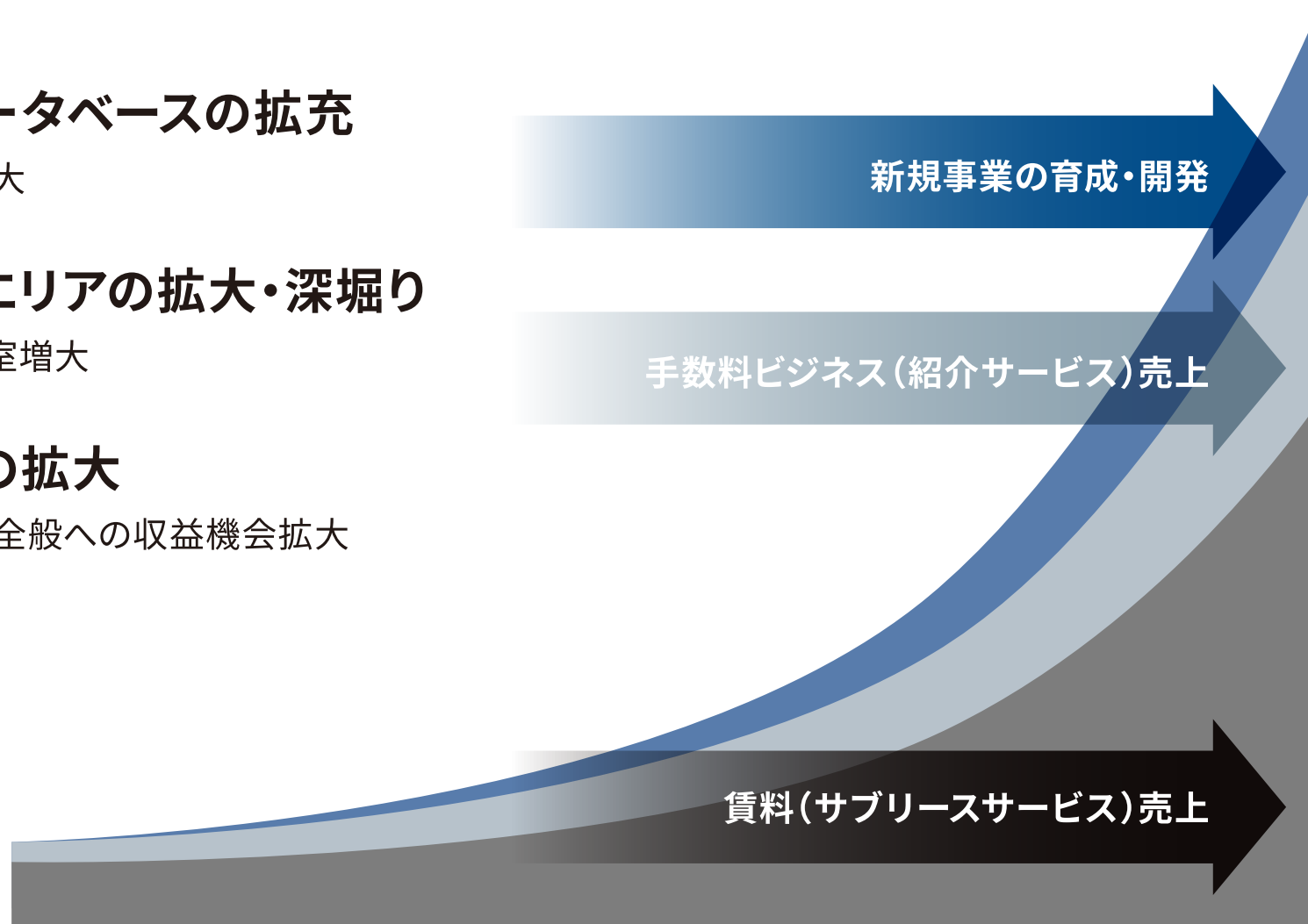
⇒利用者数増大

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

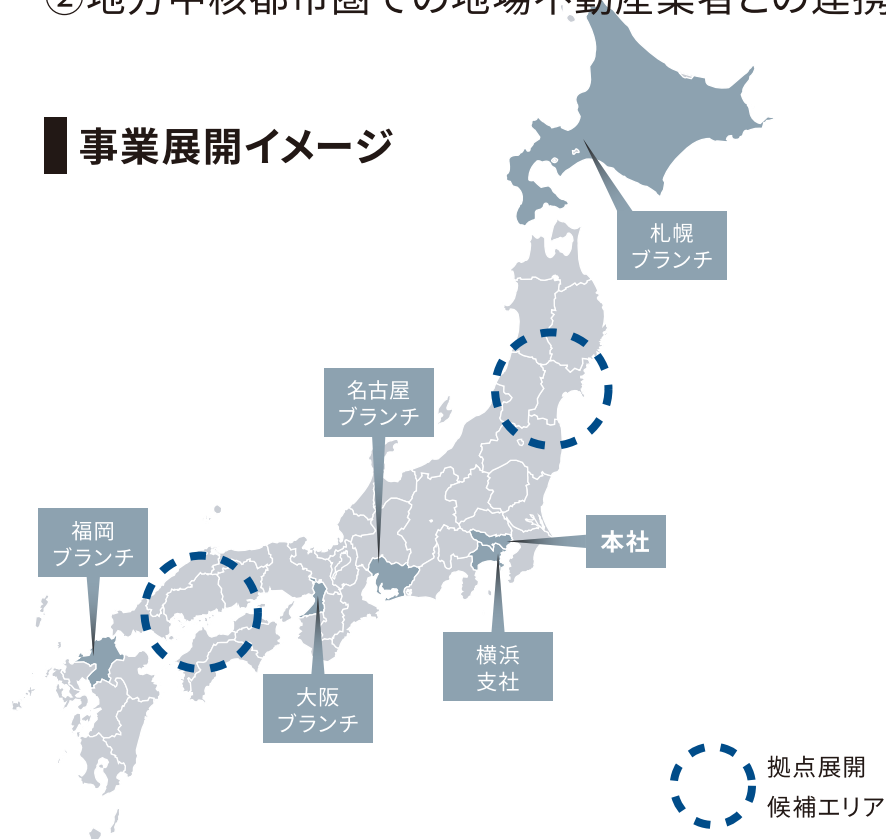


02 | 事業展開エリアの拡大・深掘り

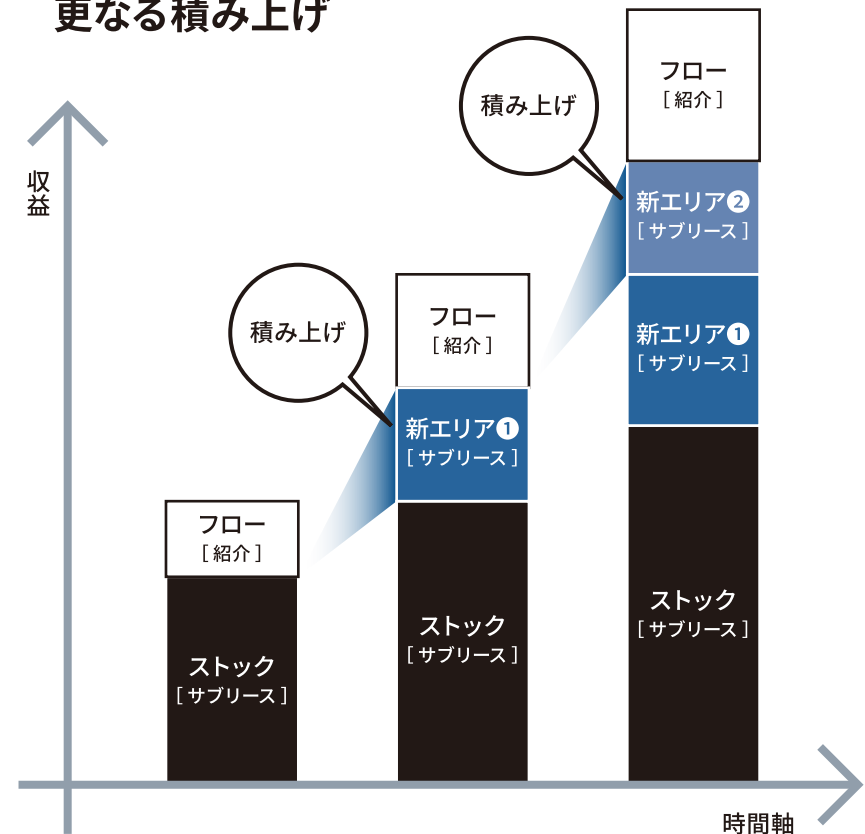
- 全国での駐車場利用ニーズに対応
- オーナーへのきめ細かいフォローを通じた取り扱い車室増大

- 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



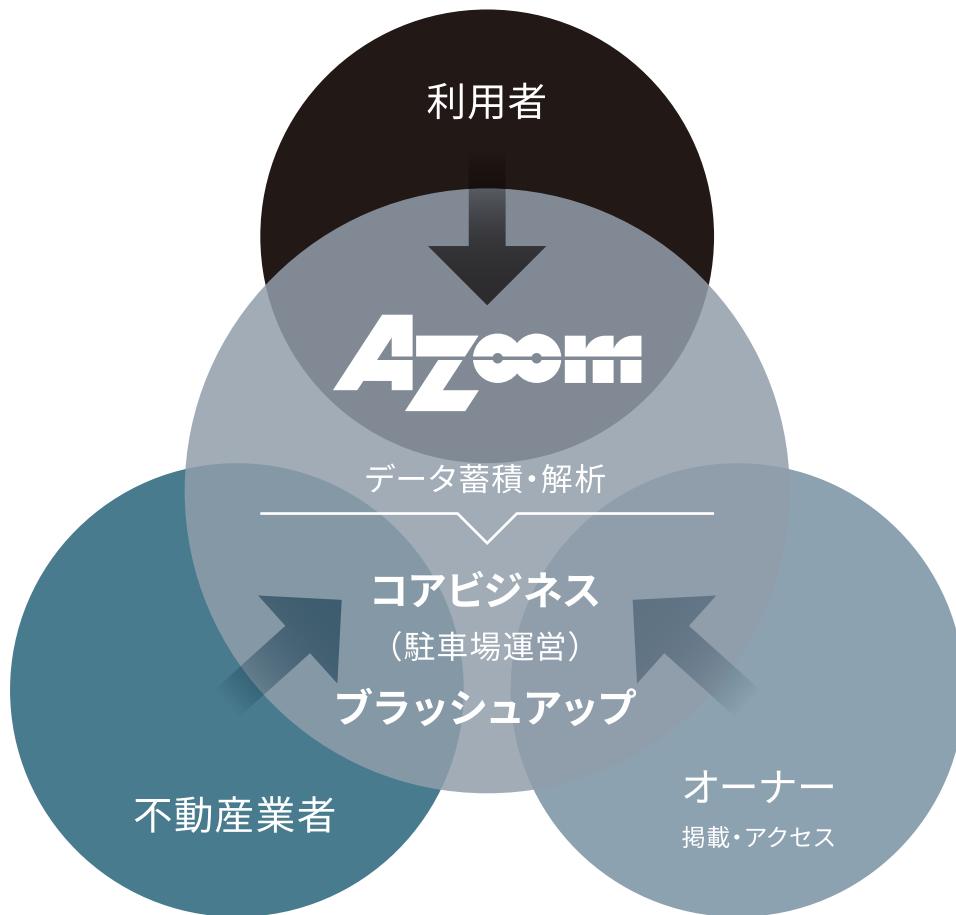
拠点展開によるサブリース収益(ストック)の更なる積み上げ



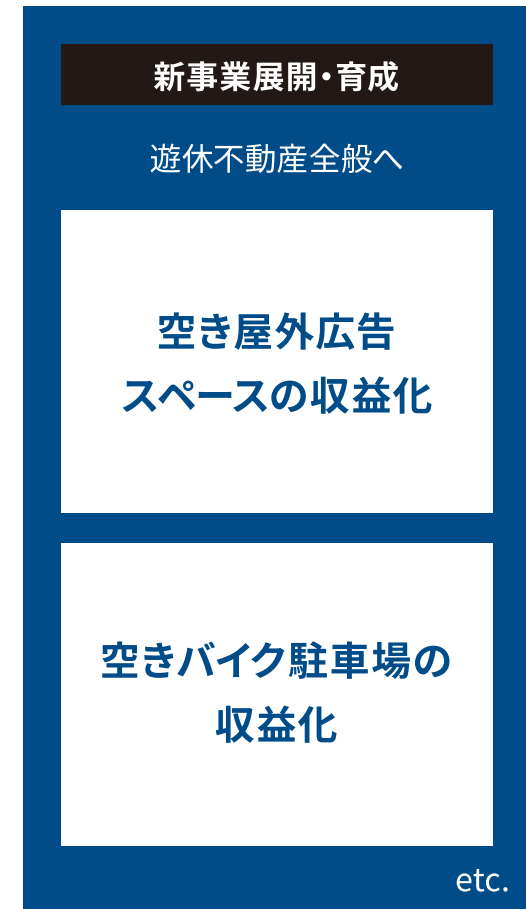
03 | 事業領域の拡大

● 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

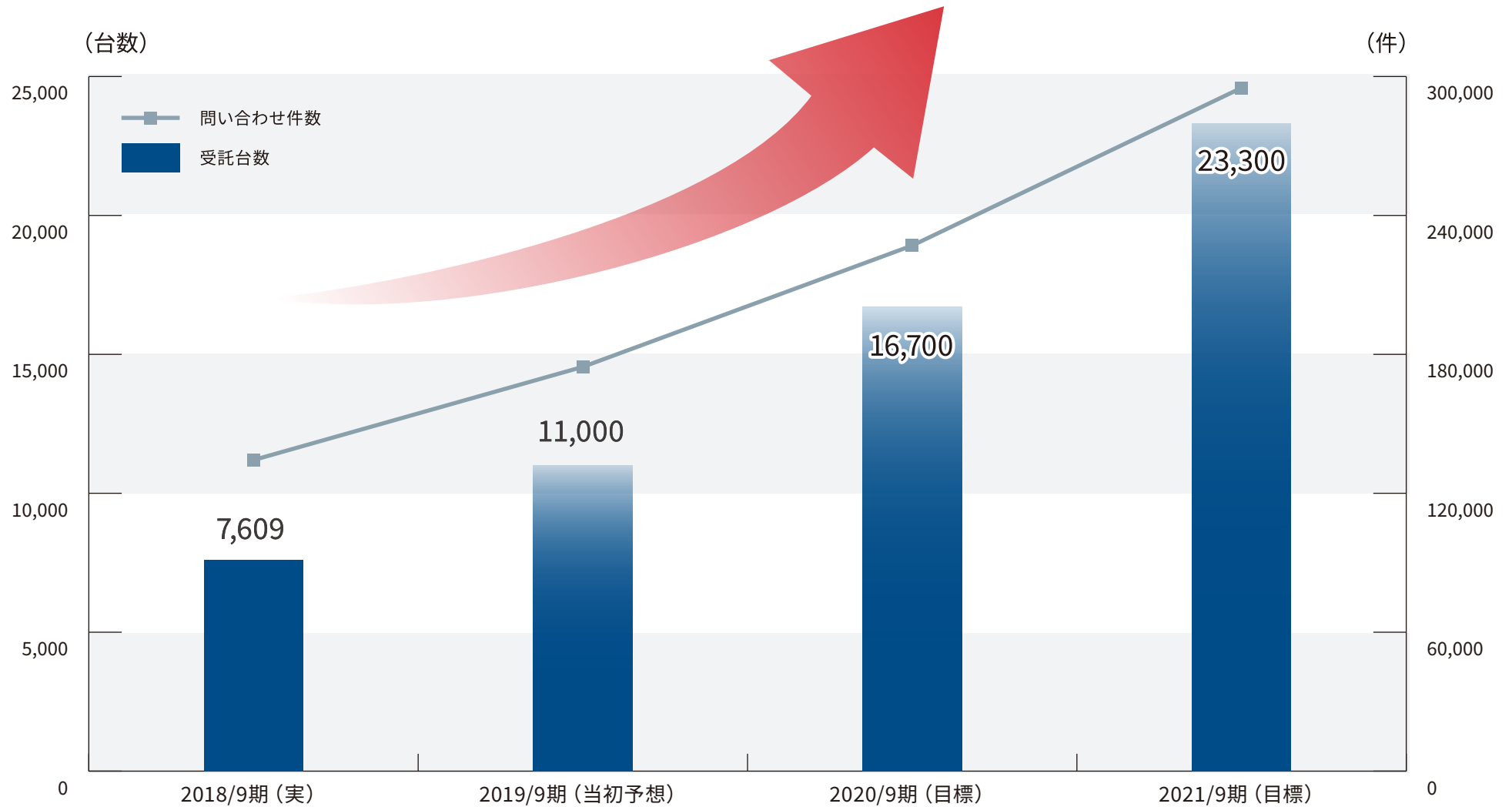
シェアリング・エコノミーの適用性が高い遊休不動産(スペース)をターゲット



駐車場運営ノウハウを横展開



中期目標 [問い合わせ件数、駐車場受託台数]

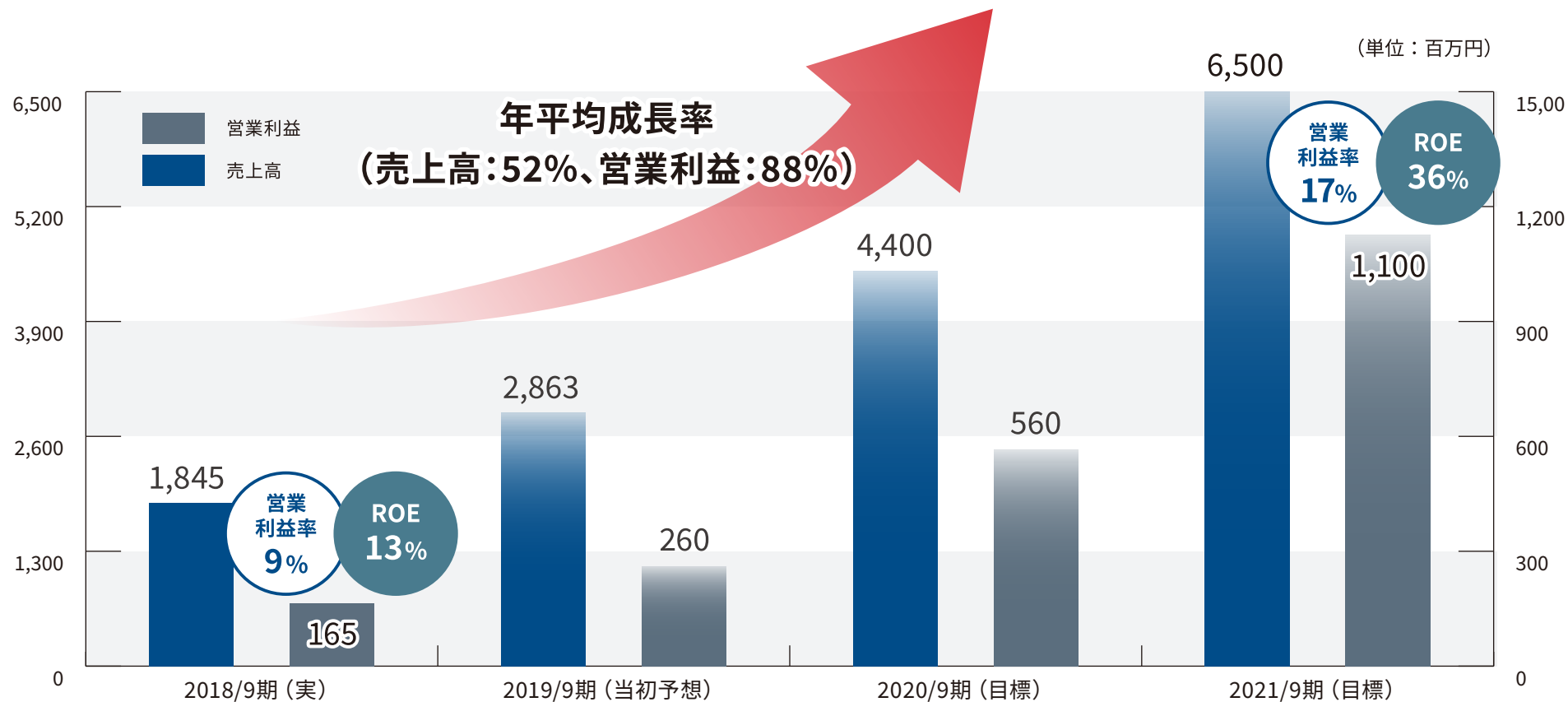


中期目標 [売上・営業利益]

2021年9月期 目標指標

売上高 65億円
営業利益 11億円

- 2019/9期は来期以降の成長加速に向けてさらなる成長投資のフェーズであります。
 - 中長期的にはROE30%、営業利益率20%以上の水準の維持を目指してまいります。
- ※ 2019/9期の数値について当初予想数値となっております。今後の中期目標については、2019/9期の実績数値を勘案した上で、検討してまいります。



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 1,461,000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 127名 (他に臨時雇用者数:19名)
- 支社 横浜支社、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

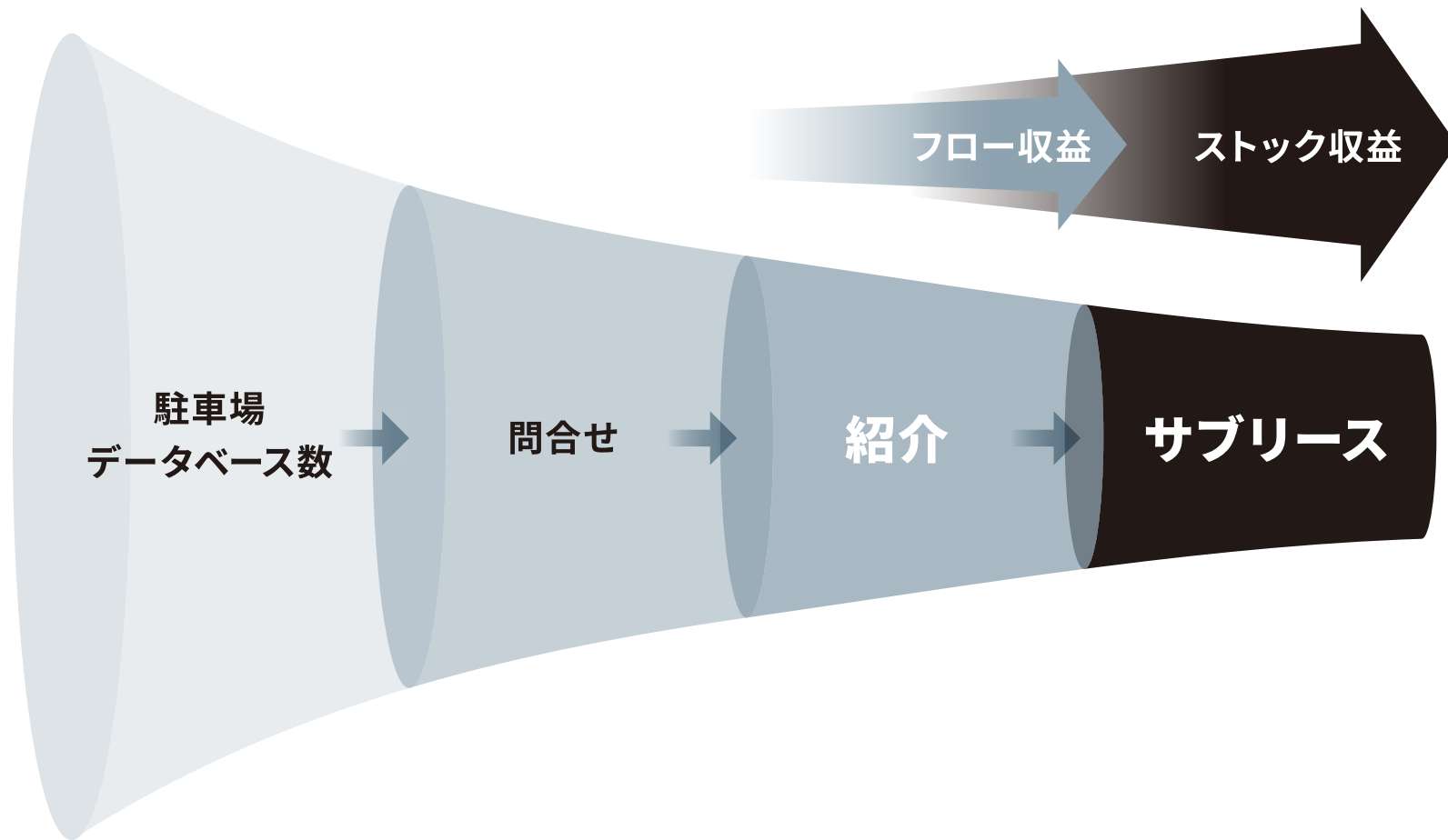
運営サービス [遊休不動産マッチングポータルサイト]

- 幅広いニーズに対応



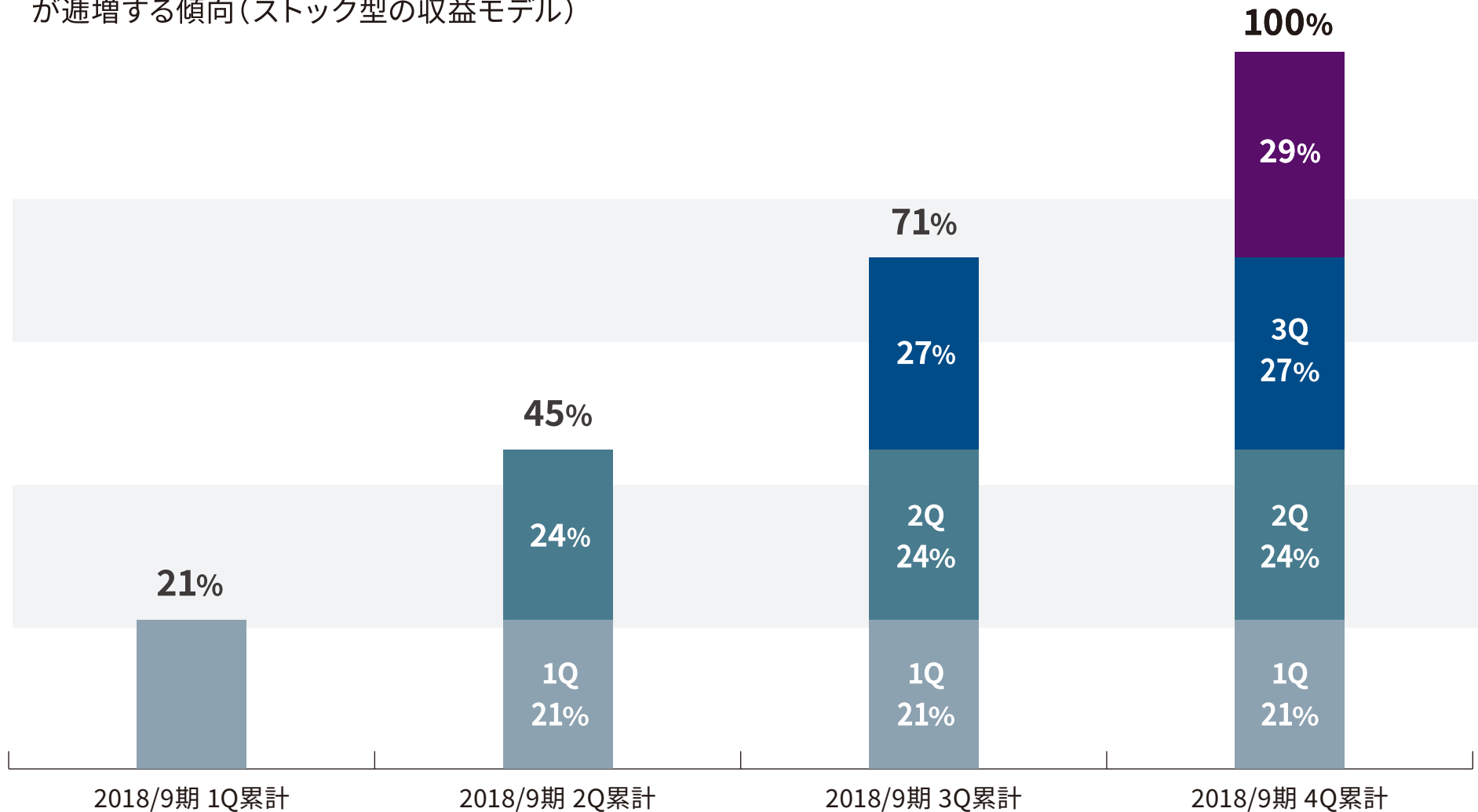
ビジネスモデル

- 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



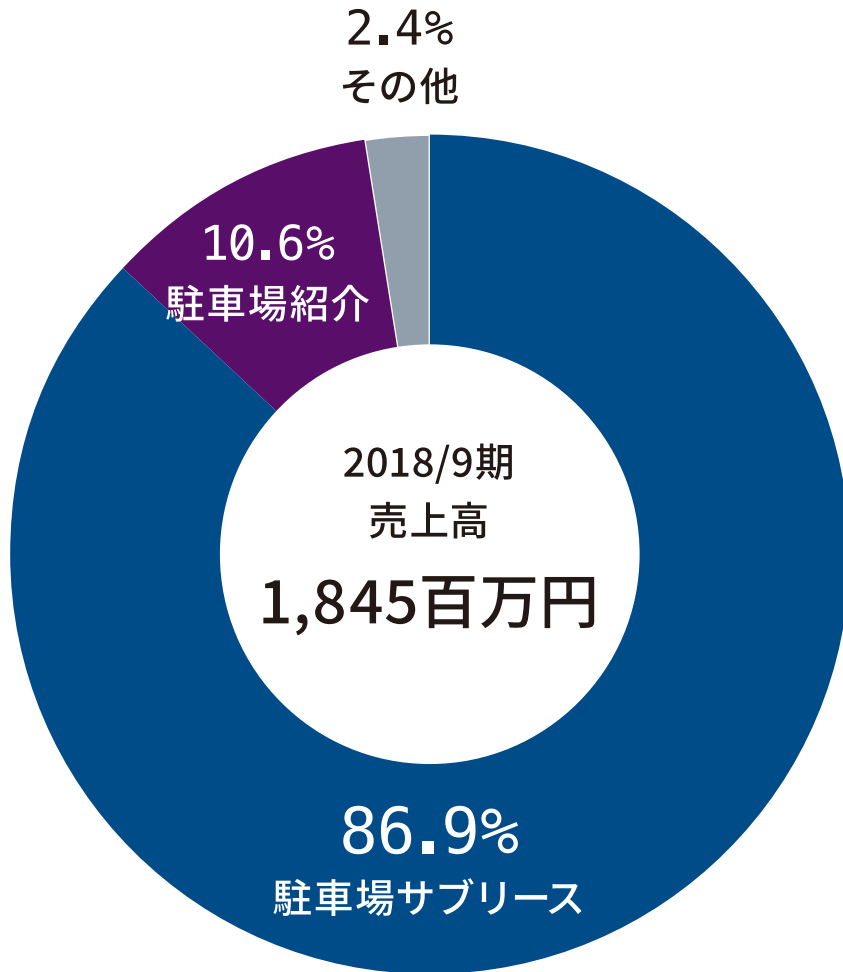
四半期売上進捗イメージ

- 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)



※2018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]



■ 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

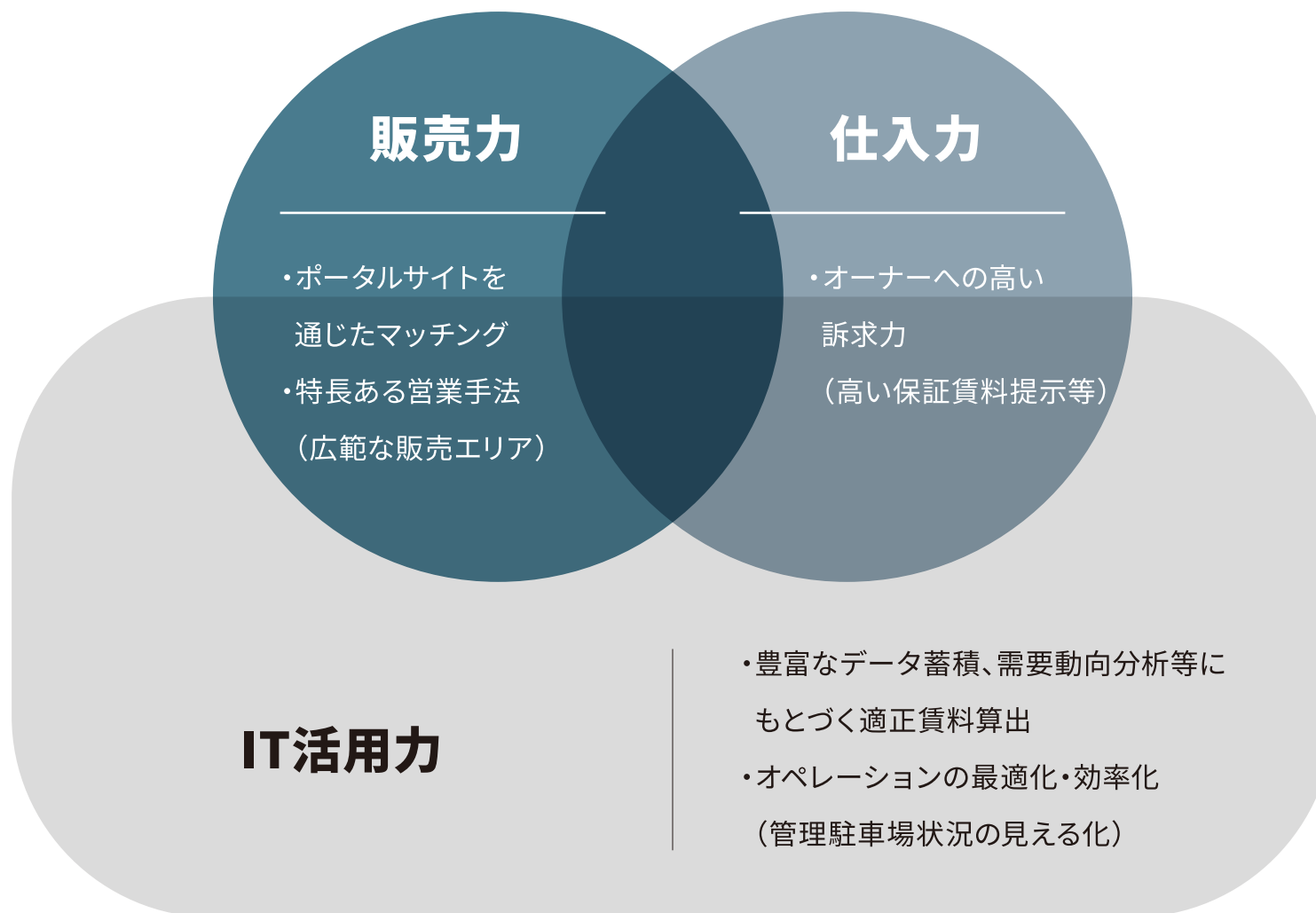
■ 駐車場紹介サービス事業 [フィービジネス]

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

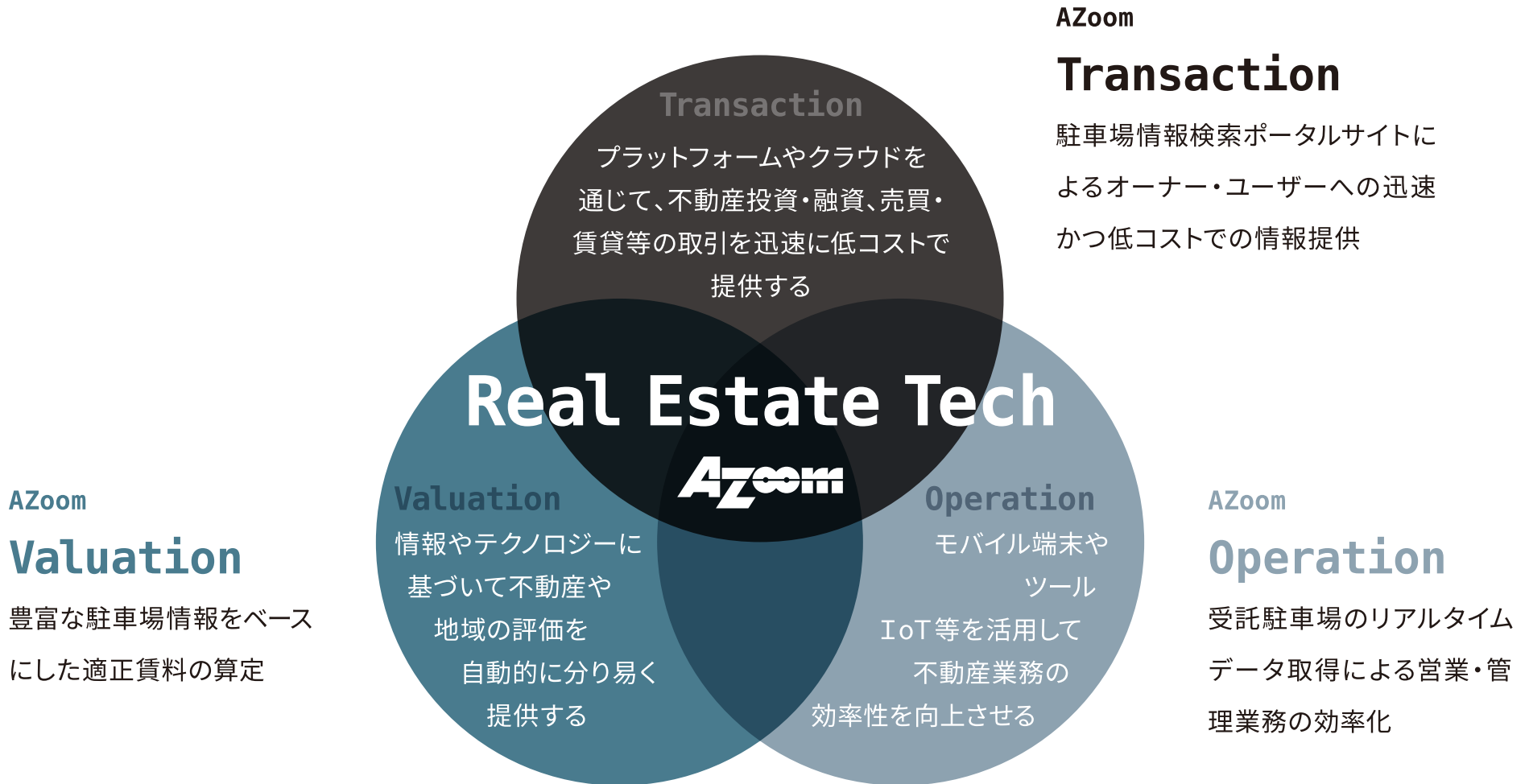
- 時間貸し駐車場
- コインパーサーチ(時間貸し駐車場検索サイト)
- 屋外広告スペース検索サイト、月極バイク駐車場検索サイトの運営

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。
- 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、本資料を無断で複製複製、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

TEL 03-5365-1235

ホームページ <https://azoom.jp/ir/>