



# 2025年9月期1Q エグゼクティブサマリー

## 駐車場受託台数 **30,000** 台を突破!

売上高 **29億**  
(YoY + **25%**)

営業利益 **5億**  
(YoY + **32%**)

営業利益率 **16.8%**  
(YoY + **0.8pt**)

- サブリースサービスを軸に順調に事業成長、サブリースサービスARRは **115億円突破 (QoQ+5.2%)**
- 稼働台数1Q純増+1,677台、稼働率は92.5%へと向上して着地 (QoQ+1.1pt)
- 1Qでは、前期4Qで発生したスマート空間予約の個別カスタマイズ依頼による複数のシステム受託開発案件などのその他サービス関連の売上寄与がなく、通常通りサブリースサービスを中心とした売上増加  
⇒ 今期2QではQoQ、YoYともに引き続き大きく増益を想定、システム受託開発案件は今期においても複数受注見込み

FY2025中期計画

売上高 **125億** 営業利益 **25億** 営業利益率 **20%**  
CAGR(売上高: **25%**、営業利益: **42%**) ※ FY2022 - FY2025

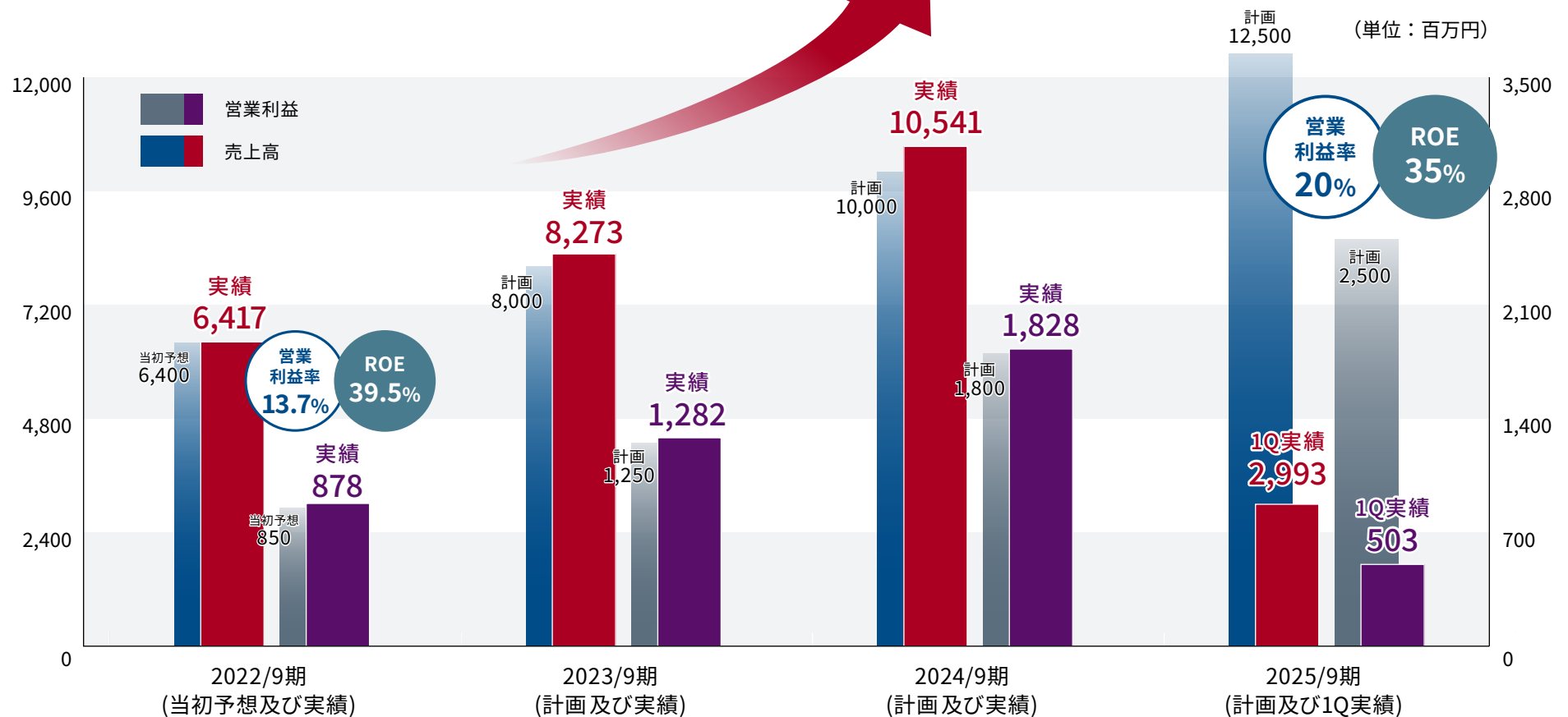
**安定的** かつ **高い成長性** の実現に向けて順調な進捗!

# 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



# 説明内容

---

**01 | 事業概要**

**02 | 2025年9月期1Q 決算概要**

**03 | 2025年9月期 連結業績予想の概要**

**Appendix | 中期経営計画(2023-2025)**

---

# 01 | 事業概要

# 企業理念

---

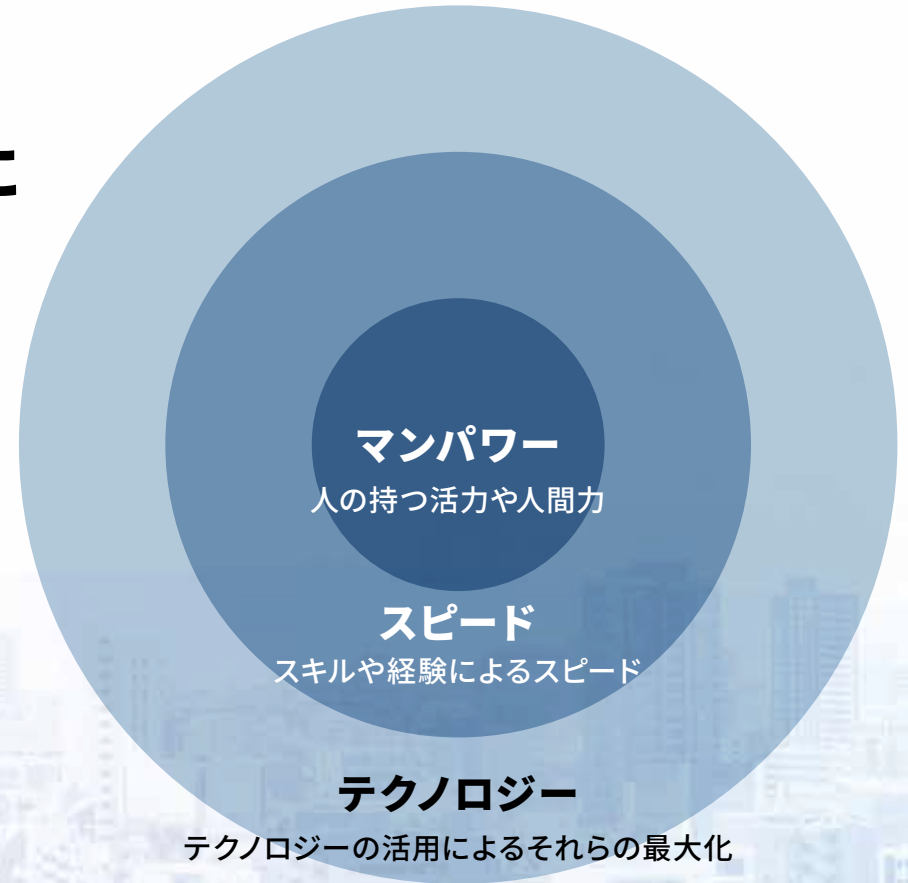
## MISSION

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

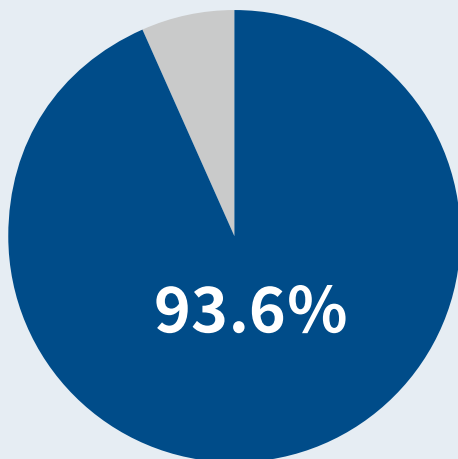
- 企業理念 **世界から「もったいない」をなくそう**
- 商号 株式会社アズーム (AZoom Co.,Ltd.)
- 本店所在地 東京都渋谷区代々木2-1-1 新宿マインズタワー19F
- 代表者 代表取締役社長 菅田 洋司
- 設立年月 2009年10月
- 資本金 485百万円 (うち資本準備金419百万円)
- 発行済株式数 6,026,800株
- 決算期 9月末
- 事業内容 遊休資産活用事業 (月極駐車場紹介サービス、月極駐車場サブリースサービス、その他サービス)  
ビジュアライゼーション事業
- 従業員数 293名 (単体)、406名 (連結)
- 支社 横浜ブランチ、札幌ブランチ、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%)

# 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

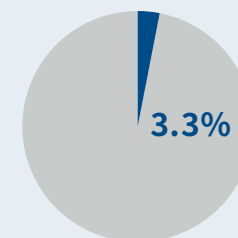


駐車場の空き区画や土地を、オーナーから一括して借り上げ、当社ポータルサイト(「カーパーキング」)等を通じて獲得したユーザーにサブリースを実施

### 駐車場紹介サービス

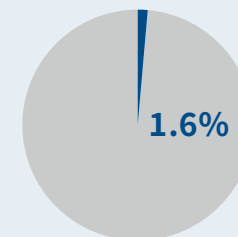
#### フィービジネス

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

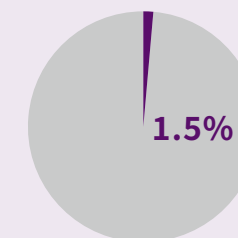
- ・スマート空間予約
- ・屋外広告スペース
- ・時間貸し駐車場
- ・検索サイトなど
- ・コインパーサーチ(時間貸し駐車場検索サイト)



## 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



※2025/9期1Q実績より作成

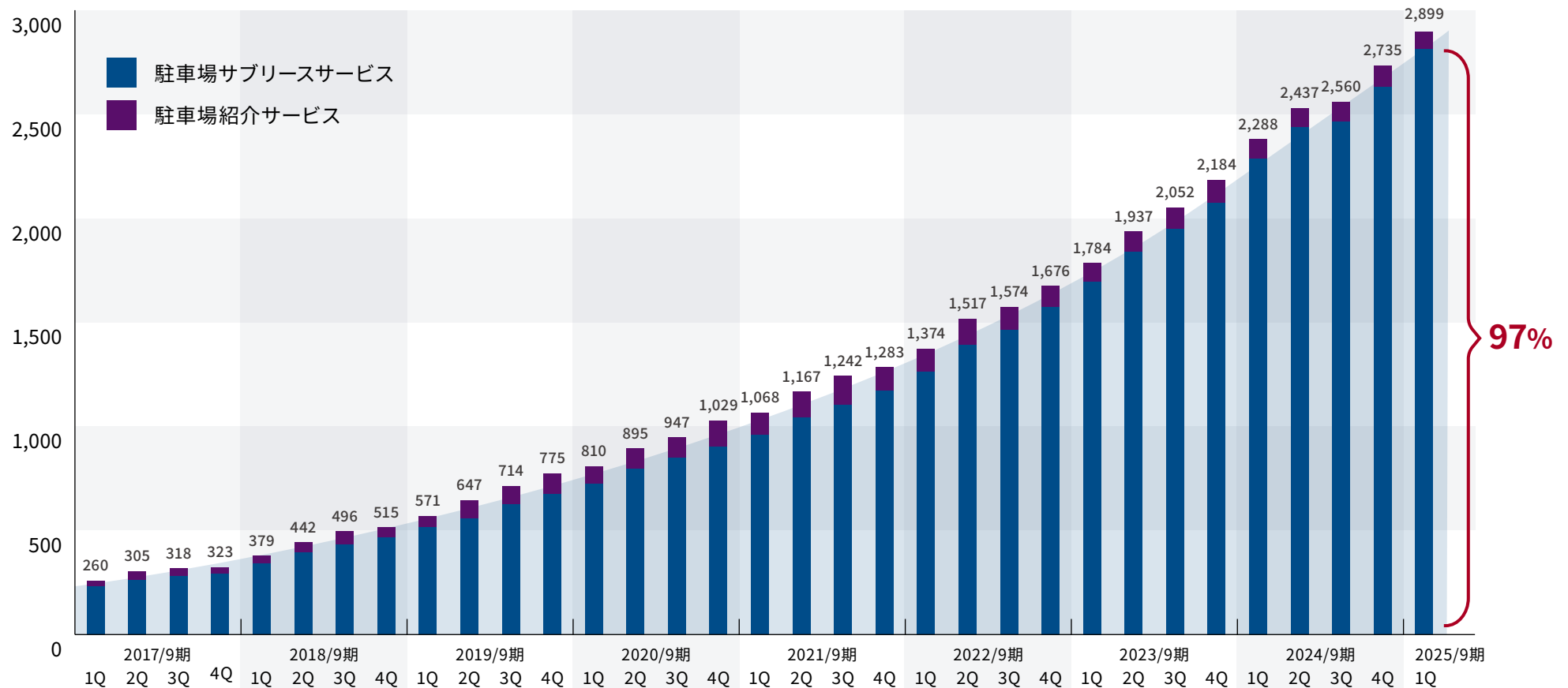


# ストック収入ベースのビジネスモデル

- 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)

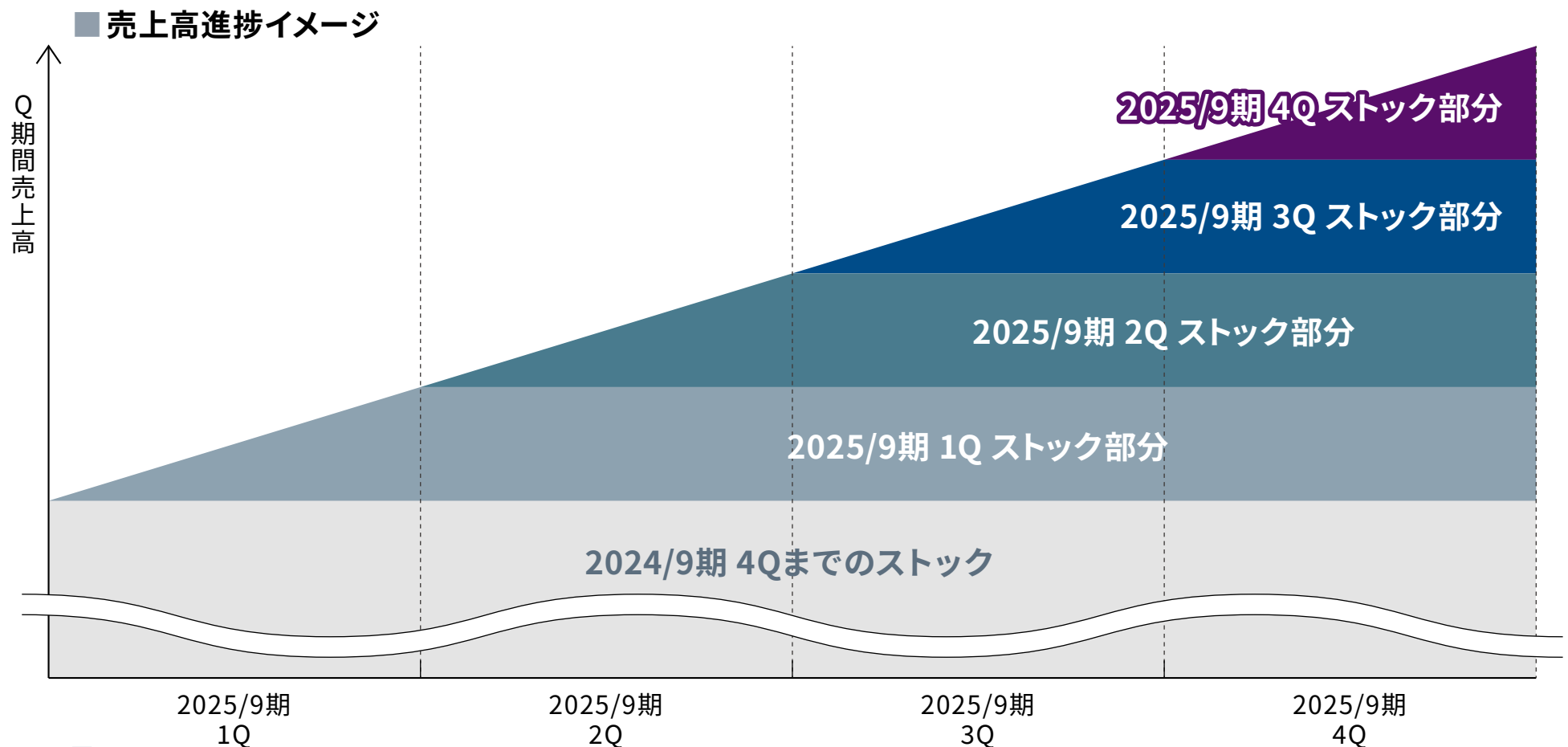
## ■ 売上高

(百万円)



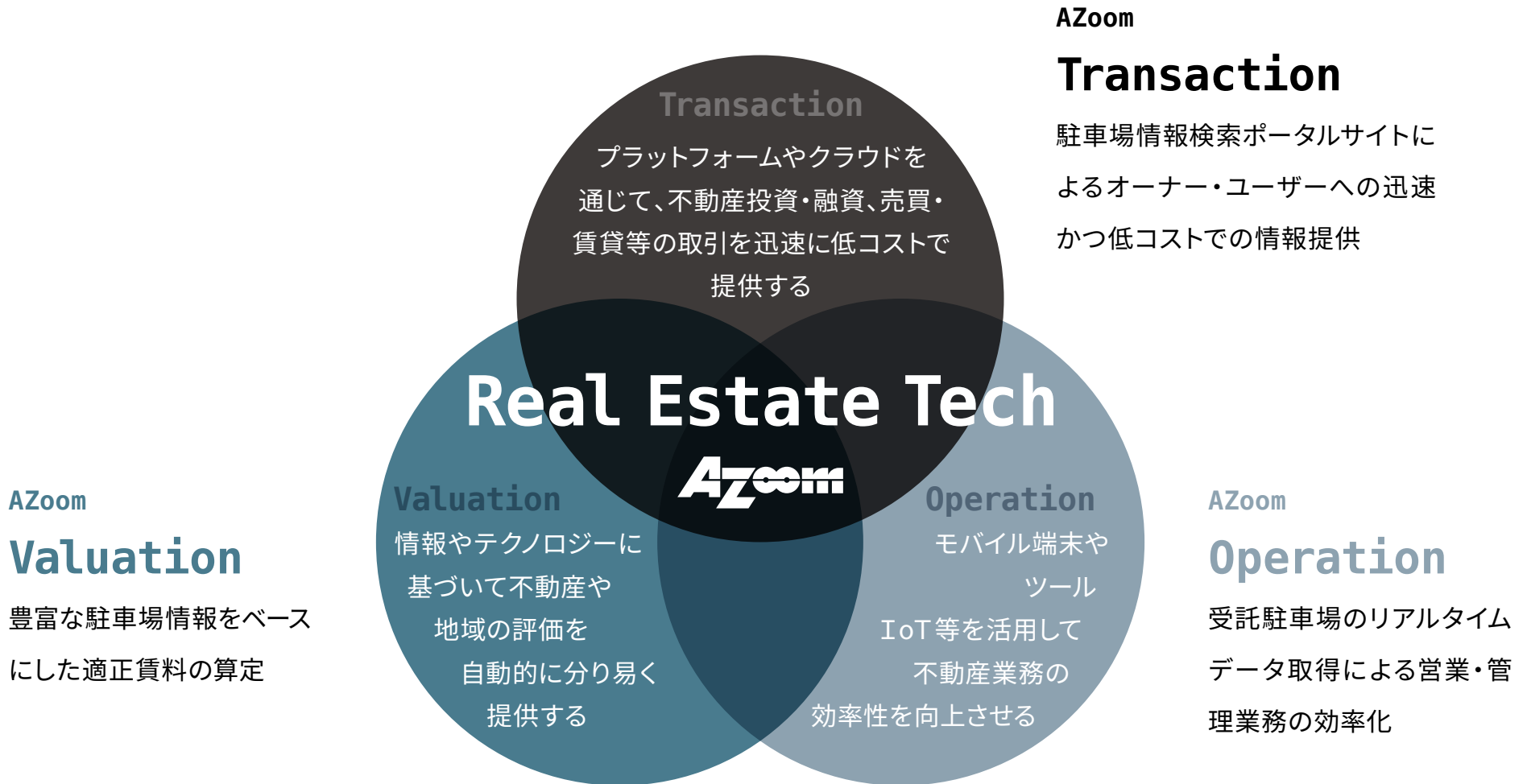
# 四半期売上進捗イメージ [ 遊休資産活用事業セグメント ]

- 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



# 不動産テックへの取り組み

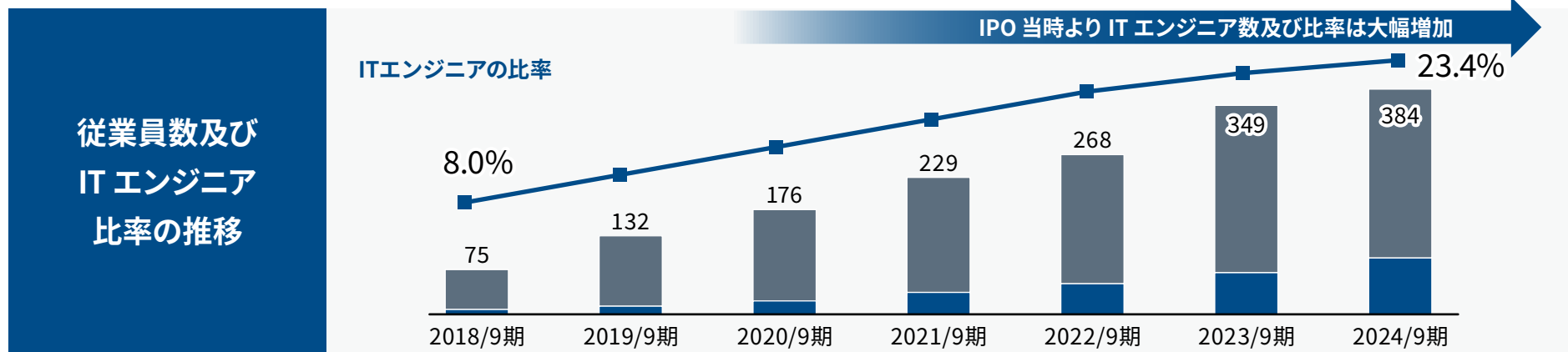
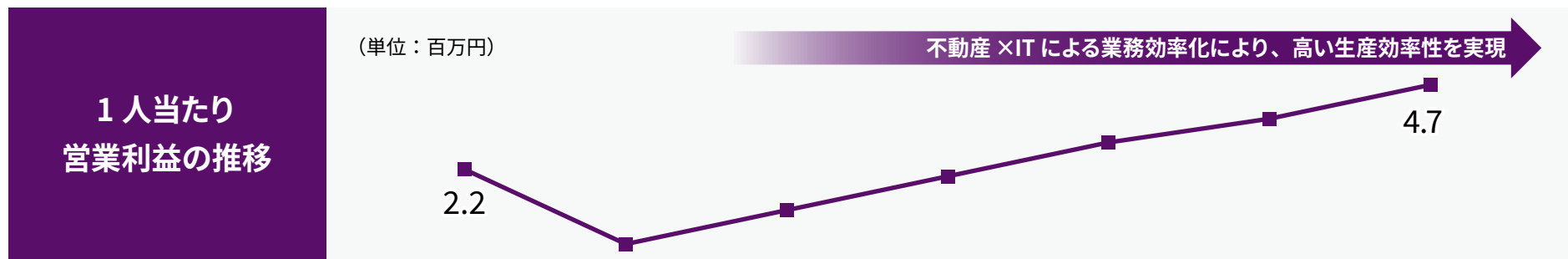
- 不動産テックの活用により、事業拡大スピード加速、適正賃料評価、業務効率化を推進



# 営業・エンジニア採用による持続的成長イメージ

**提供サービス**

IT 開発力を駆使したスピーディーな新サービス開発を実現



# IT活用 [ 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 [ 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

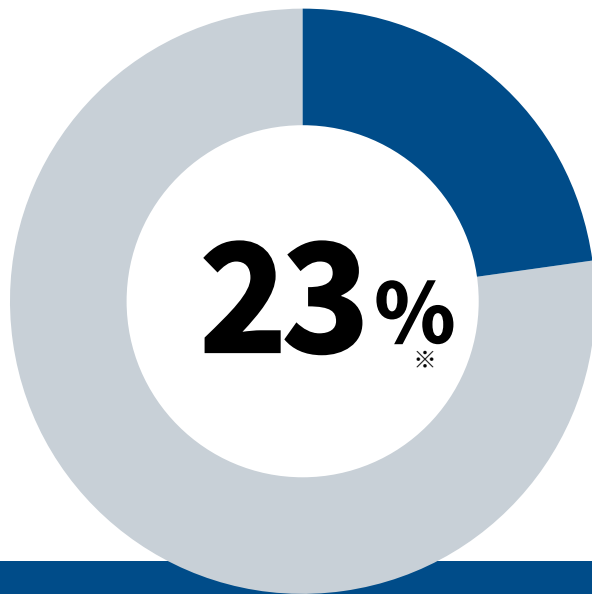
電子契約締結  
サービスを自社開発  
全ての契約締結が  
自社システムで  
対応可能



# IT活用 [ 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12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

# 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	 CarParking 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>	
	 CarParking One 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> 
	 鉄壁 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> 
	 おうちdeParking 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>	
	 Tomemiru 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> 
	 スマート空間予約 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> 
	 AdWall 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	 CGWORKS .WY RENDERER 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> 



---

# 02 | 2025年9月期1Q 決算概要

# 2025年9月期1Q 決算のポイント

## 遊休資産活用事業

- 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(30,000台を突破)  
稼働台数も28,189台(QoQ+1,677台)と順調に増加し、1Q末時点での稼働率は92.5%(QoQ+1.1pt)にて向上して着地
- 月極駐車場特化型の賃料保証サービスを提供している鉄壁の保証委託契約数が19,000件を突破
- 社用車駐車場管理サービス「Tomemiru(トメミル)」の大手企業への導入が継続的に順調に増加



**サブリースサービスを中心とした  
ストック型の売上拡大が加速  
(紹介サービスは今後も割合低下を想定)**

## ビジュアルライゼーション事業

- グラフィックデータ作成の発注元のディスプレイ業者の景気回復を背景に、市場環境は堅調なものの、納品時期のタイミング等により、CGパース関連の売上は減少(YoY△16.8%)
- 生成AIによるレンダリングサービス「MyRenderer(マイレンダラー)」の導入契約数は順調な積み上がり
- MyRendererのプロモーション活動強化に伴うコスト増加及び高単価なVR系案件の受注減少によりセグメント赤字



**MyRendererの  
プロモーション活動強化に伴うコスト増加、  
VR案件減少によりセグメント赤字で着地  
通期では黒字化を見込む**

# 2025年9月期1Q 業績概要

- サブリースサービスでの稼働台数増加を中心として、売上高は順調に拡大 (YoY +25.4%)
- サブリースサービスを中心とした売上増加に対し、コストは人件費等の一部項目の増加にとどまり、営業利益率は16.8% (YoY +0.8pt) へ向上
- 増加した受託台数、問い合わせ件数を背景に、引っ越し等の繁忙シーズンに入る2Q以降にて、大きく進捗率を伸ばすことを見込む

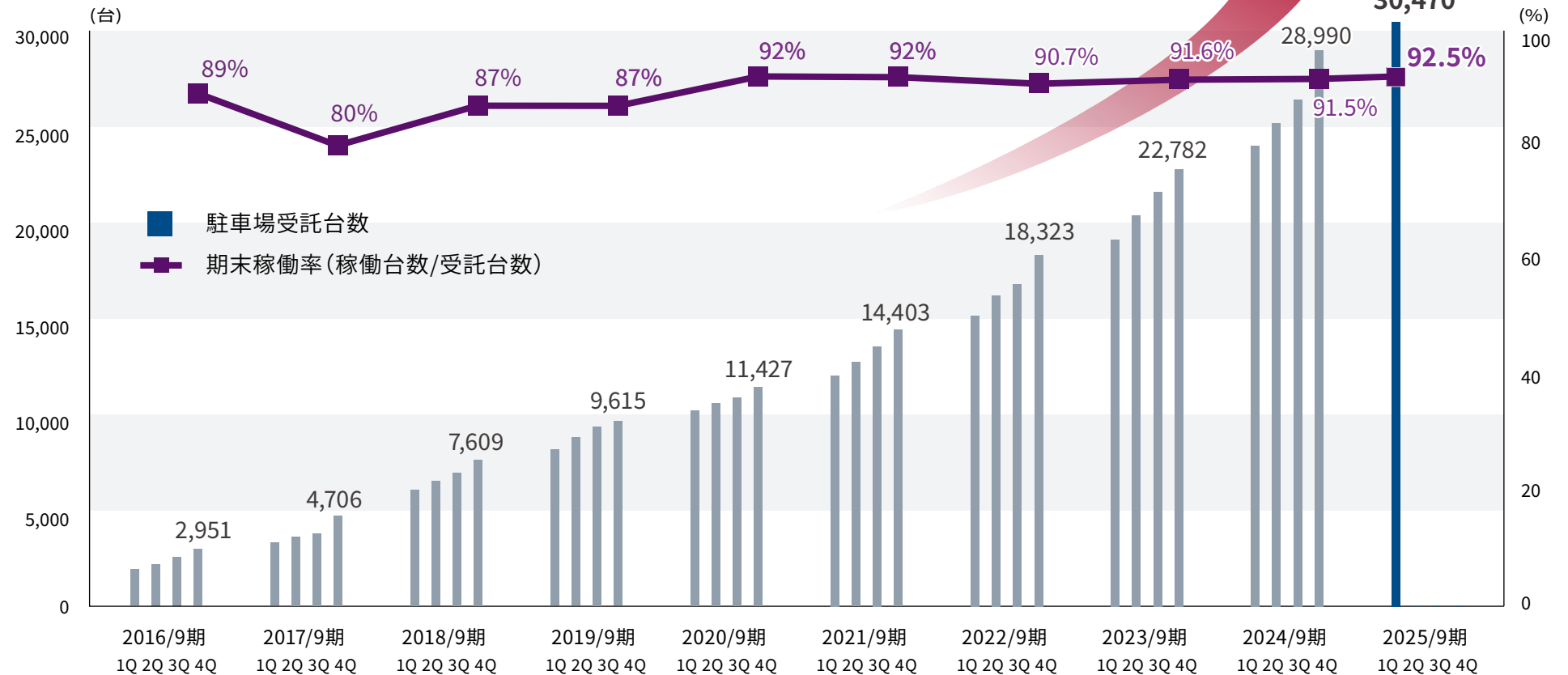
(単位:百万円) 科目	2024/9期(連結) 1Q 実績	2025/9期(連結) 1Q 実績	前年同期比 YoY	2025/9期(連結) 予想	対予想 進捗率
売上高	2,387	<b>2,993</b>	+ 25.4%	<b>12,500</b>	23.9%
売上総利益	977	<b>1,221</b>	+ 25.0%	-	-
営業利益	381	<b>503</b>	+ 32.0%	<b>2,500</b>	20.1%
営業利益率	16.0%	<b>16.8%</b>	+ 0.8pt	<b>20.0%</b>	-
経常利益	380	<b>501</b>	+ 31.6%	<b>2,490</b>	20.1%
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益	260	<b>343</b>	+ 32.2%	<b>1,619</b>	21.2%

※2025/9期(連結) 予想の売上総利益は非公表のため「-」と記載しております

# KPI推移【駐車場サブリースサービス】

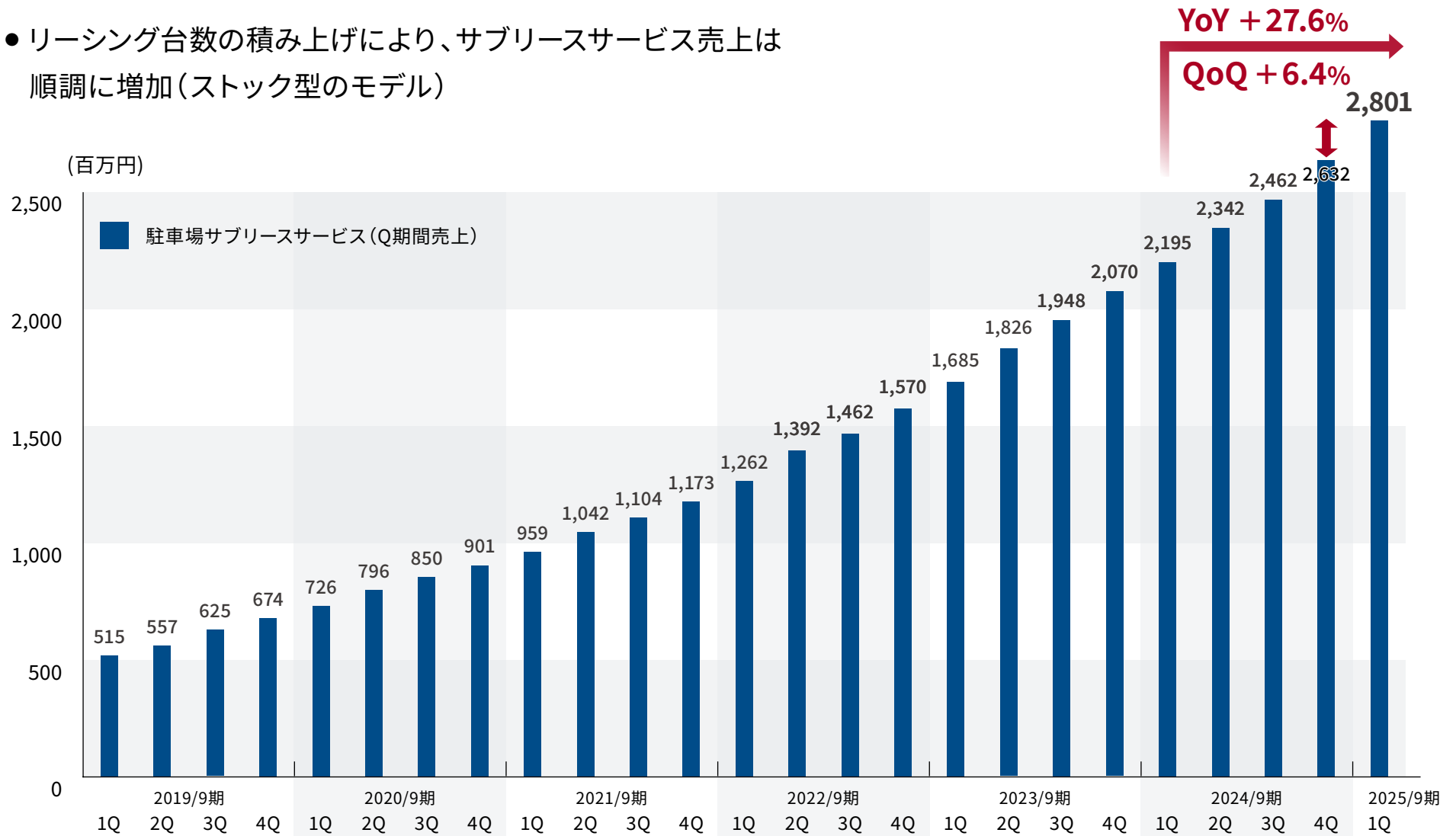
- 1Q期間において、1,480台の受託台数純増を達成、稼働台数も1Qにて1,600台以上の純増を達成し、1Q末時点稼働率は92.5%に向上して着地
- 増加した受託台数を背景に、2025年2Q以降もサブリース売上が引き続き大きく増加する見込み

## ■ 月極駐車場受託台数推移



# 売上高推移【駐車場サブリースサービス】

- リーシング台数の積み上げにより、サブリースサービス売上は順調に増加(ストック型のモデル)



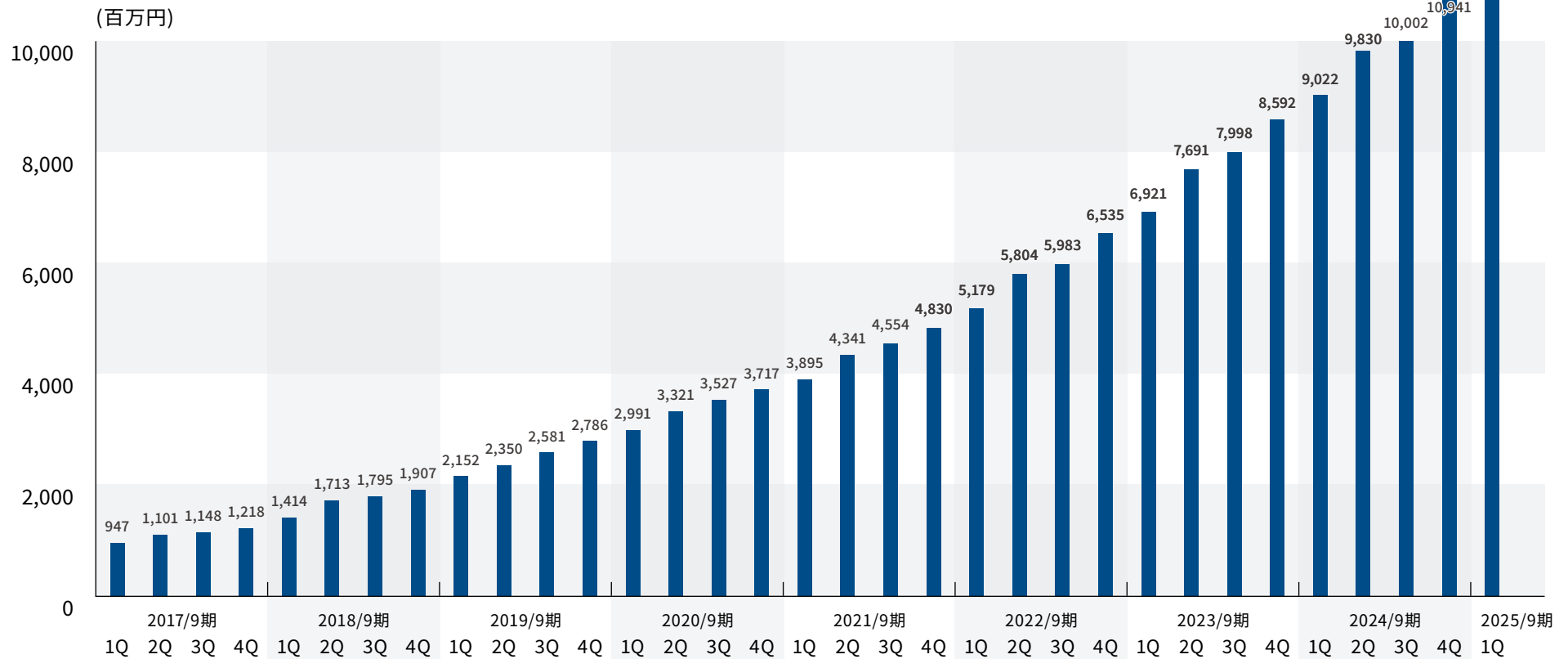
※2021年9期4Qより、その他サービス売上に区分していた項目の一部についてサブリースサービス売上へ計上区分を変更しております(グラフは2019/9期1Qより遡及修正済)

※駐車場サブリースサービス売上高については、サブリース契約における賃料収入及び契約事務手数料等を含んでおります

# ARR推移【駐車場サブリースサービス】

- 1Q末時点でサブリースサービスから既に115億円のストック収入を確保  
(2025年2Qは115億円の売上ストックから積み上げをスタートすることとなる)
- 稼働台数がQ期間で1,500台以上増加したことで、QoQでも堅調な伸び  
⇒ 今後もARRの順調な積み上げを想定している

YoY +27.5%  
QoQ +5.2%  
11,507

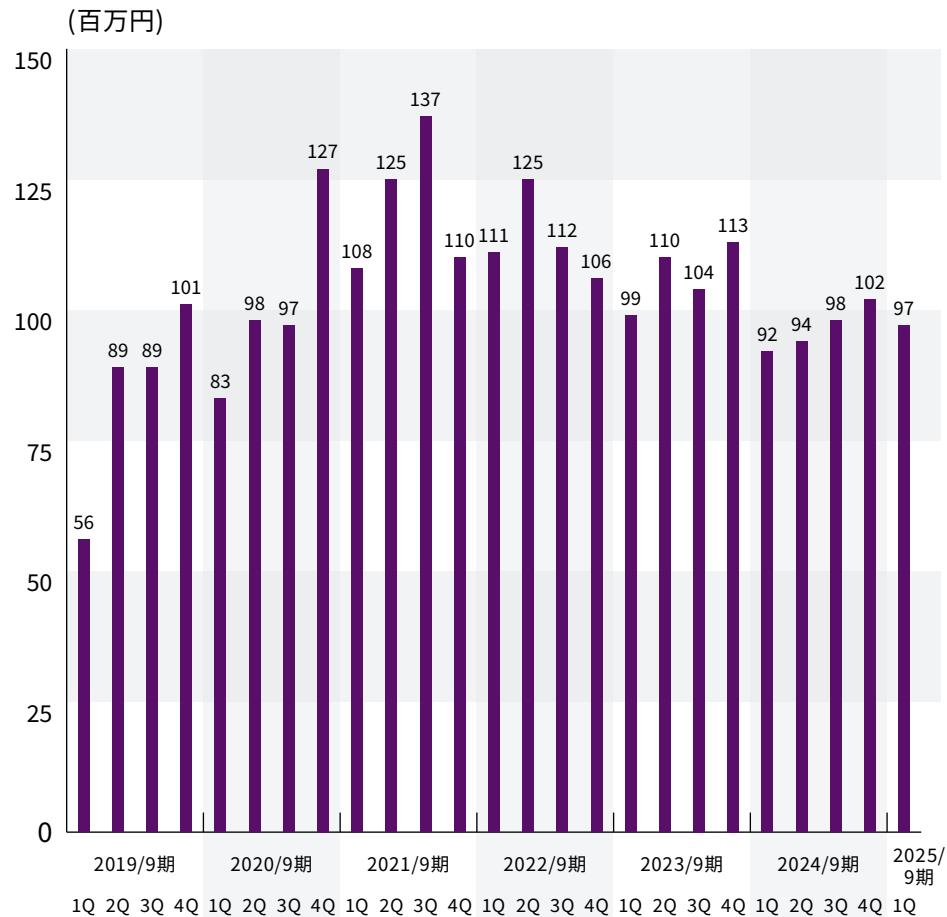


ARR: Annual Recurring Revenue (年間経常収益)の略称。各四半期末月のMRRを12倍してARRに換算して算出  
MRR: Monthly Recurring Revenue (月間経常収益)の略称。構成要素は月次賃料収入を含む駐車場サブリースサービス売上

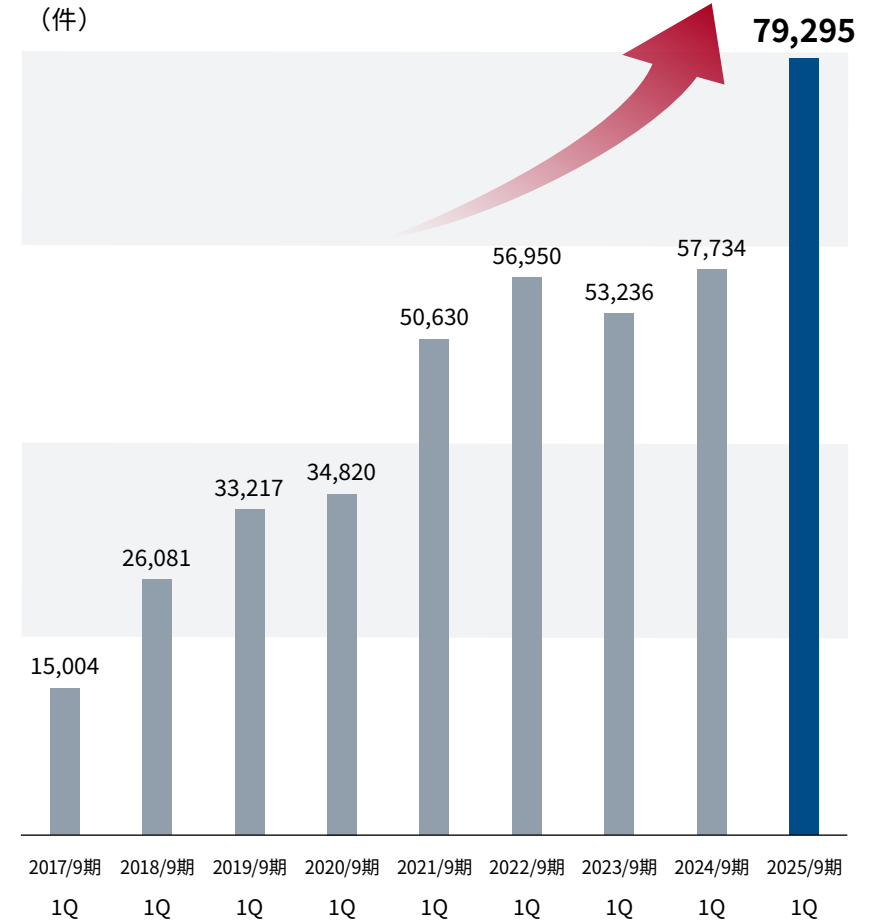
# 駐車場紹介サービス売上高・問い合わせ件数推移

- サブリースサービスを中心とした事業成長の明確化により、今後も紹介サービスの割合は低下を想定  
※アズームグループ全体における紹介サービスの売上・利益影響の重要性は今後も縮小する見込み

■ 駐車場紹介サービス売上高 (Q期間売上)



■ 問い合わせ件数推移 (Q累計期間)



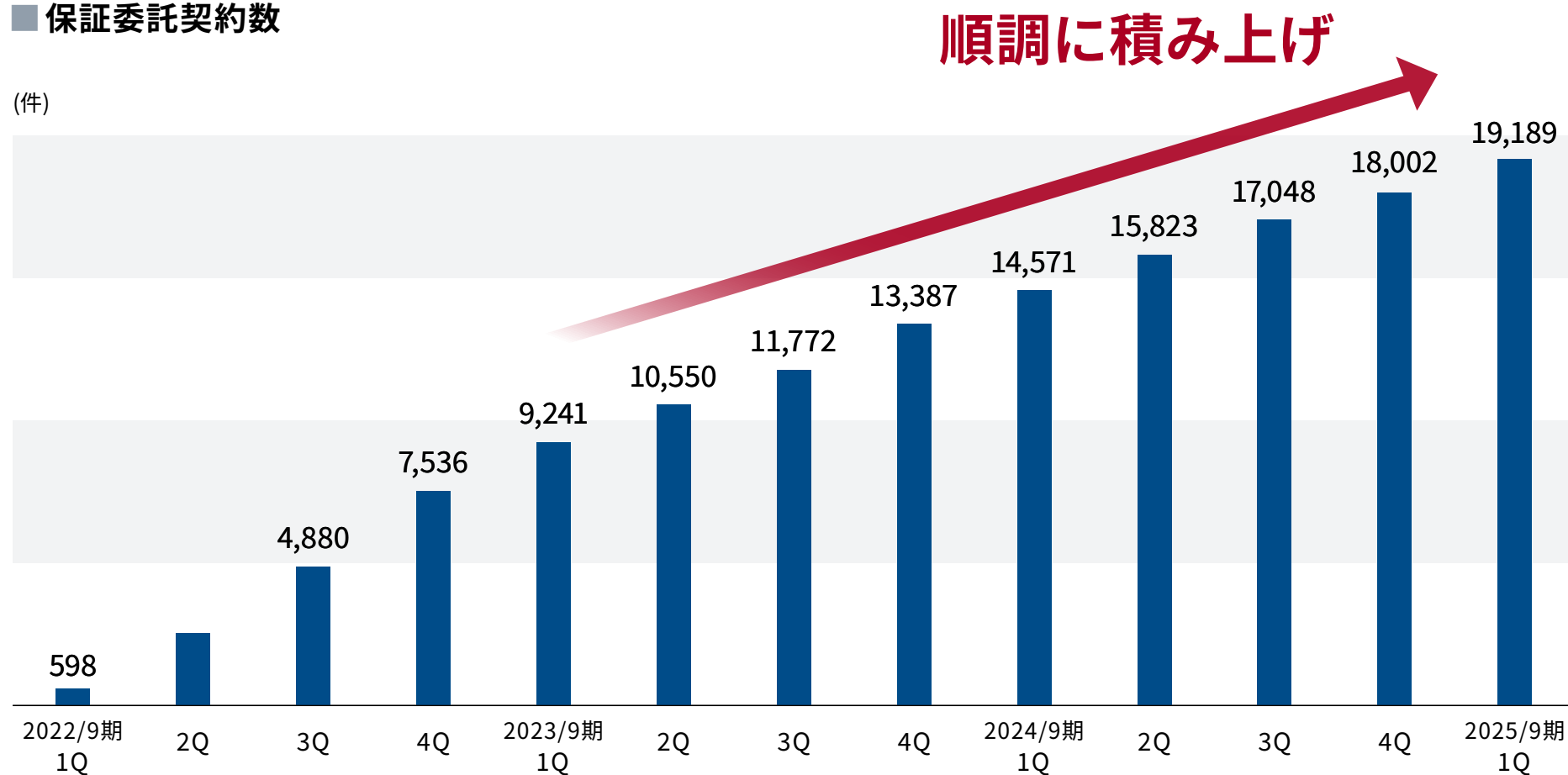
# KPI推移【月極駐車場賃料保証委託サービス 株式会社鉄壁】

- 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)

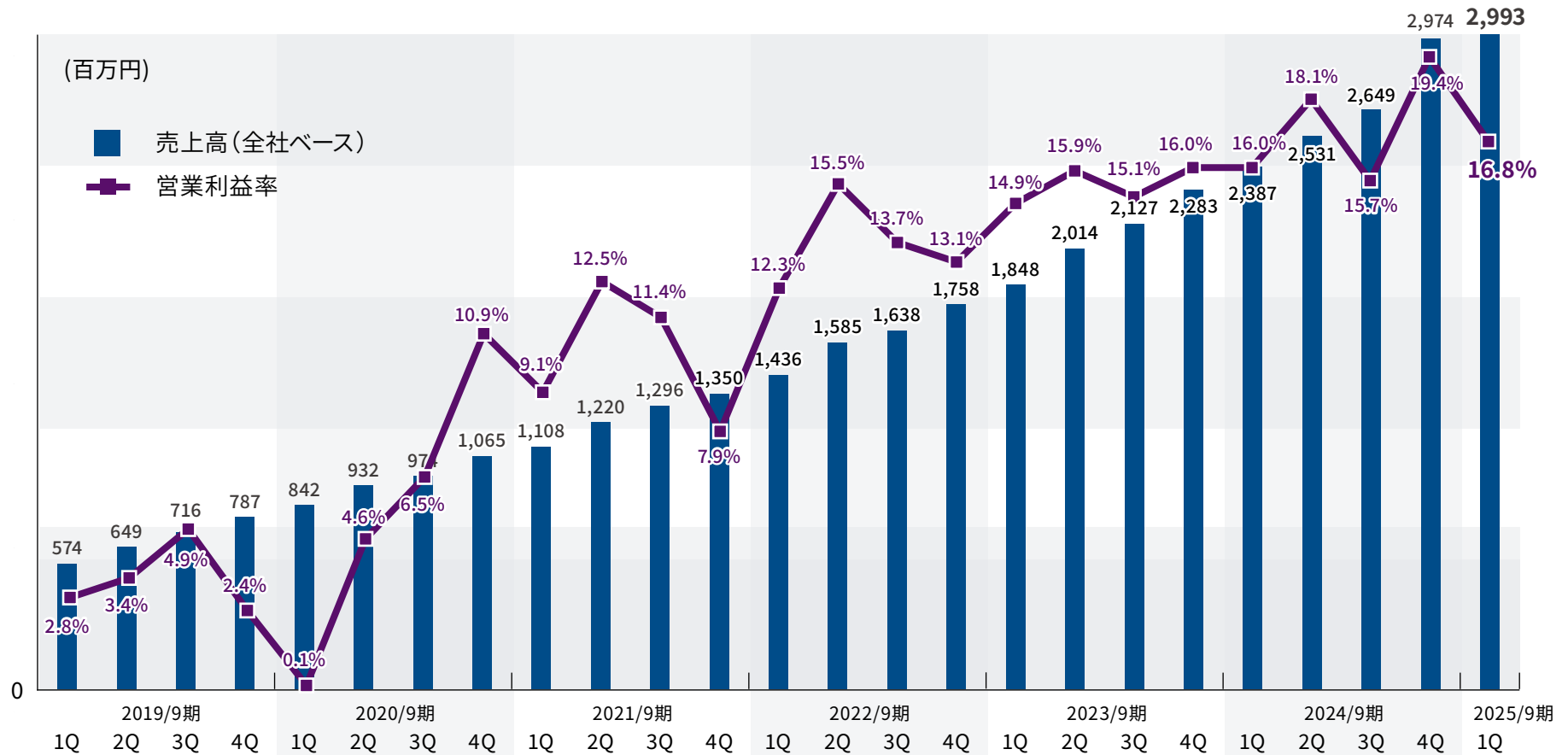




# QoQの売上高・営業利益率の推移

- 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。

なお、前期4Qは前期3Qでの一時的なコスト増加の反動減や、スマート空間予約の個別カスタマイズ依頼によるシステム受託開発案件の複数納品があったため、営業利益率が大きく向上(QoQ+3.6pt)したが、今期1Qでは上記反動によりQoQで減益にて着地、2Qにてサブリースサービスを中心とした売上増加を見込み、2Q累計ではYoYで30%以上の増益を見込む



# 2025年9月期1Q セグメント別業績概要

## 遊休資産活用事業

駐車場サブリースサービス売上が順調に拡大、ストック型のため今後も更なる積み増しが見込まれる

**売上高：2,946百万円 (YoY+26.3%)**

**セグメント利益：515百万円 (YoY+35.9%)**

## ビジュアライゼーション事業

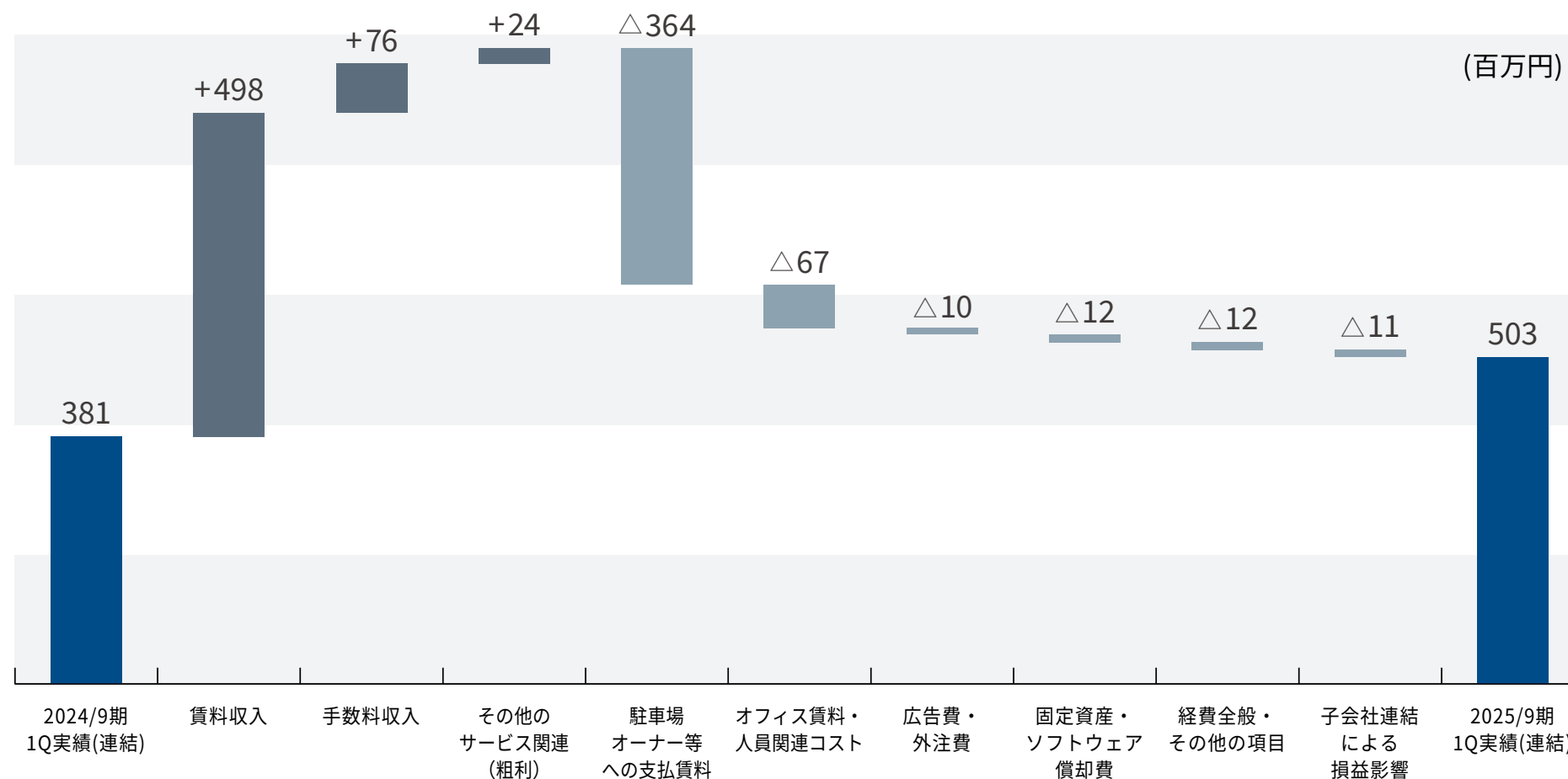
MyRendererの導入契約数の積み上げはあるものの、当該サービスのプロモーション活動強化に伴うコスト増加及び高単価が見込めるVR案件の受注減少に伴いセグメント赤字で着地 ⇒ 通期着地では黒字を見込む

**売上高：46百万円 (YoY△13.5%)**

**セグメント利益：△11百万円 (YoY△14百万円)**

# 2025年9月期1Q 営業利益増減要因 [前年同期比]

- サブリースサービス(賃料収入)の拡大による利益成長が明確に
- 売上増加に対し、利益減少要因としては人件費等の一部項目のコスト増加に限られている状況  
⇒ 今後も同様な形での推移を想定している



---

**03** | **2025年9月期  
連結業績予想の概要**

# 2025年9月期 連結業績予想のポイント

## 遊休資産活用事業

- 営業体制強化、本社エリア、既存の地方都市エリアの深掘りを含め、過去最大規模の受託台数、稼働台数獲得を目指し、サブリースサービスのストック収益の最大化を図る
- 駐車場関連DXの推進、関連する鉄壁の賃料保証委託契約数の拡大を図り、さらなるストック積み上げに貢献
- スマート空間予約の個別カスタマイズニーズに基づくシステム受託開発案件を増やし、さらなるその他サービス関連の収益貢献を見込む

## 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
- 生成AIによるレンダリングサービス「MyRenderer(マイレンダラー)」の導入数を増やし、安定的なストック収入増加を見込む
- 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を削減し、利益の最大化を図る

駐車場サブリースサービスによる安定的なストック収益の過去最大規模の積み上げ、  
駐車場関連DX、駐車場賃料保証などの関連領域による新たなストック収入の上積み  
スマート空間予約のシステム受託開発案件のさらなる獲得による収益寄与  
さらに、CGパース制作における利益率向上や新サービスに伴うストック型の収益モデルへの移行を推進し、

売上高は YoY + 19%

営業利益は YoY + 37%

親会社株主に帰属する  
当期純利益 は YoY + 26%

を予想

# 2025年9月期 連結業績予想の概要

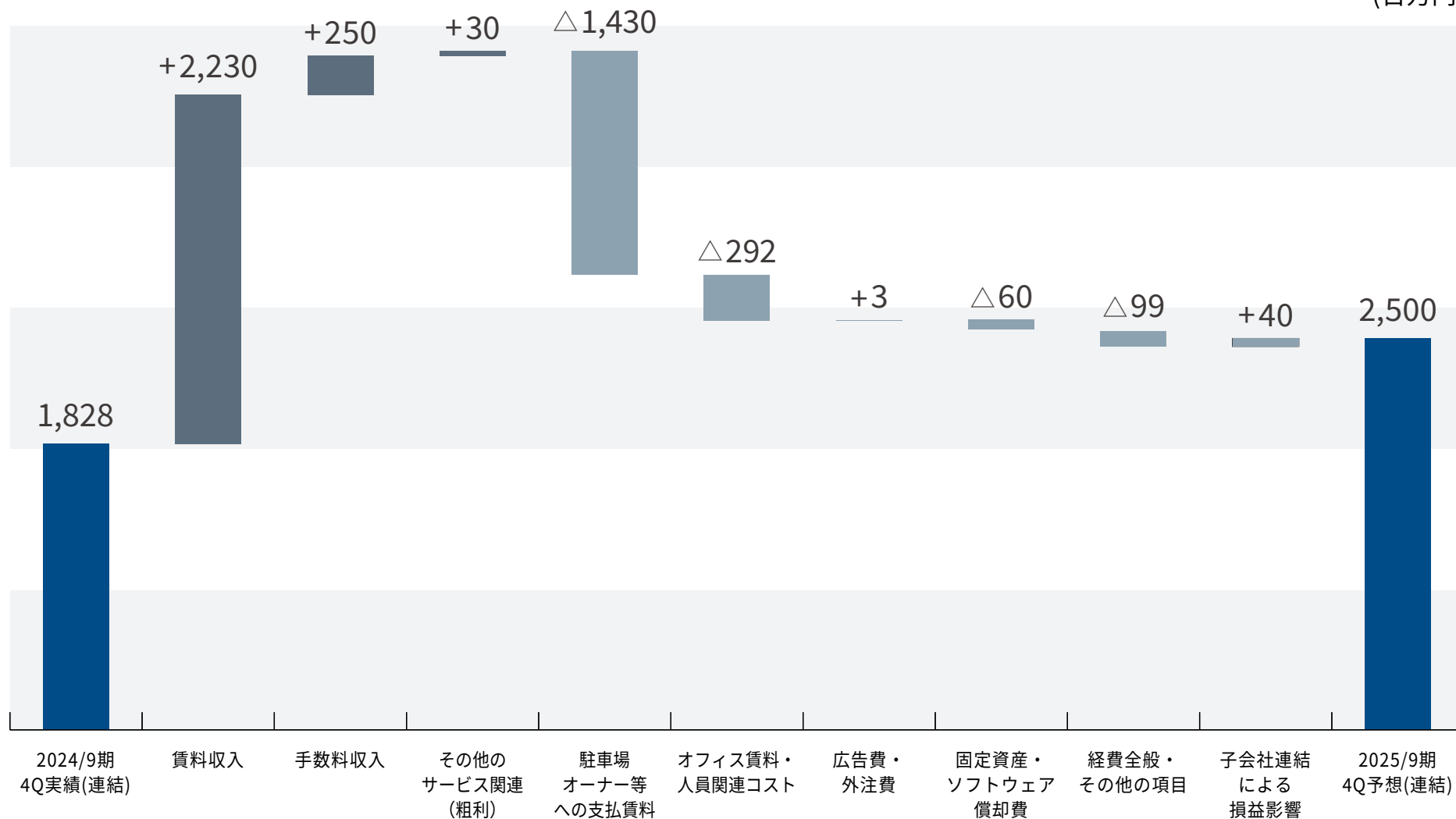
- 受託台数及び稼働台数を引き続き伸ばし、おもにサブリースサービスの成長を軸に増収・増益を予想
- IT活用による業務効率化を進め、営業利益率のさらなる向上を目指す

(単位:百万円)

科目	2024/9期(連結) 4Q 実績	2025/9期(連結) 4Q 予想	前期比	
			増減	増減率
売上高	10,541	<b>12,500</b>	+ 1,958	+ 18.6%
営業利益	1,828	<b>2,500</b>	+ 671	+ 36.7%
営業利益率	17.3%	<b>20.0%</b>	+ 2.7pt	-
経常利益	1,827	<b>2,490</b>	+ 662	+ 36.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,288	<b>1,619</b>	+ 330	+ 25.7%

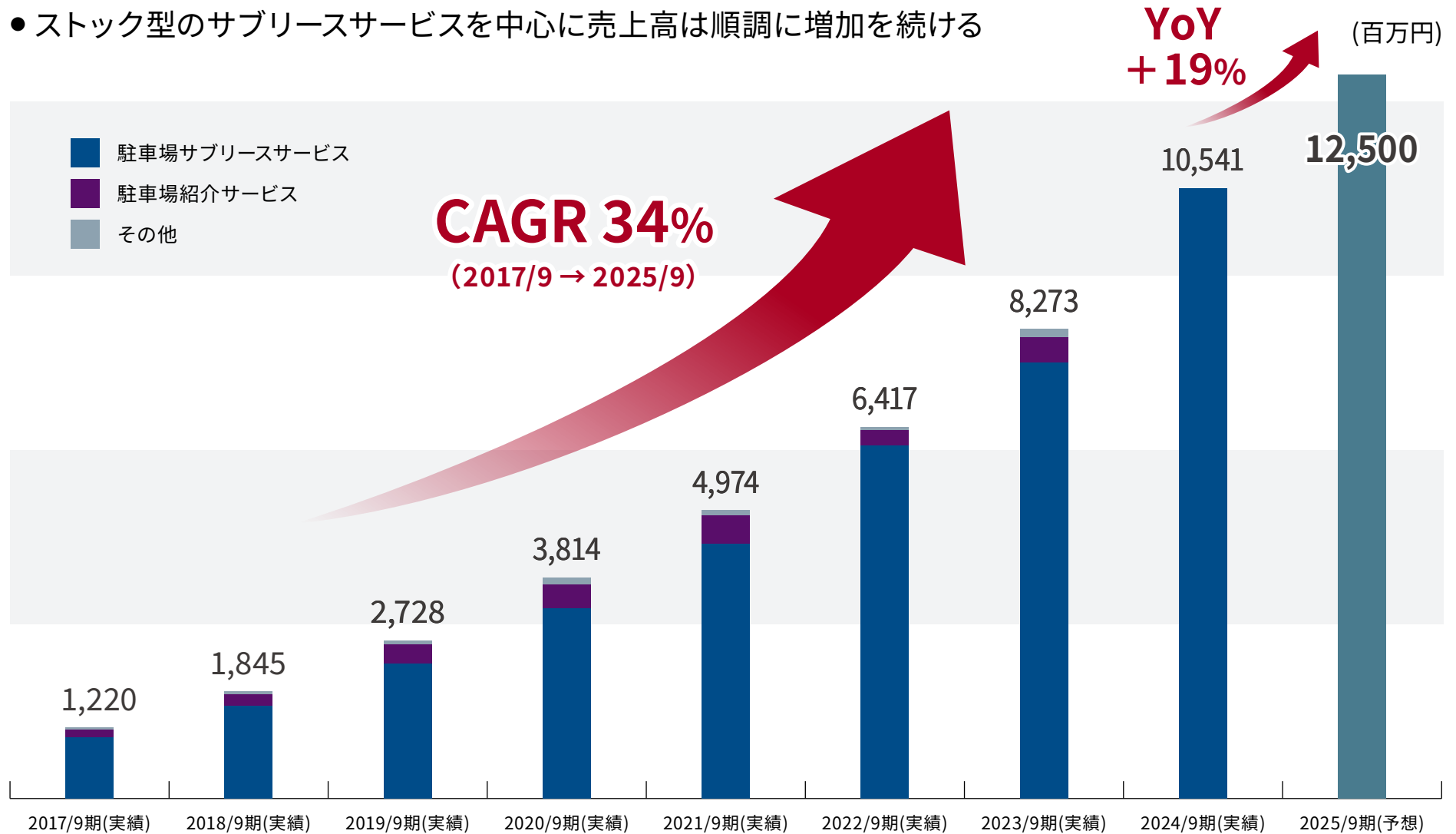
# 2025年9月期 連結業績予想の概要 [営業利益増減要因]

(百万円)



# 売上高の推移

- ストック型のサブリースサービスを中心に売上高は順調に増加を続ける

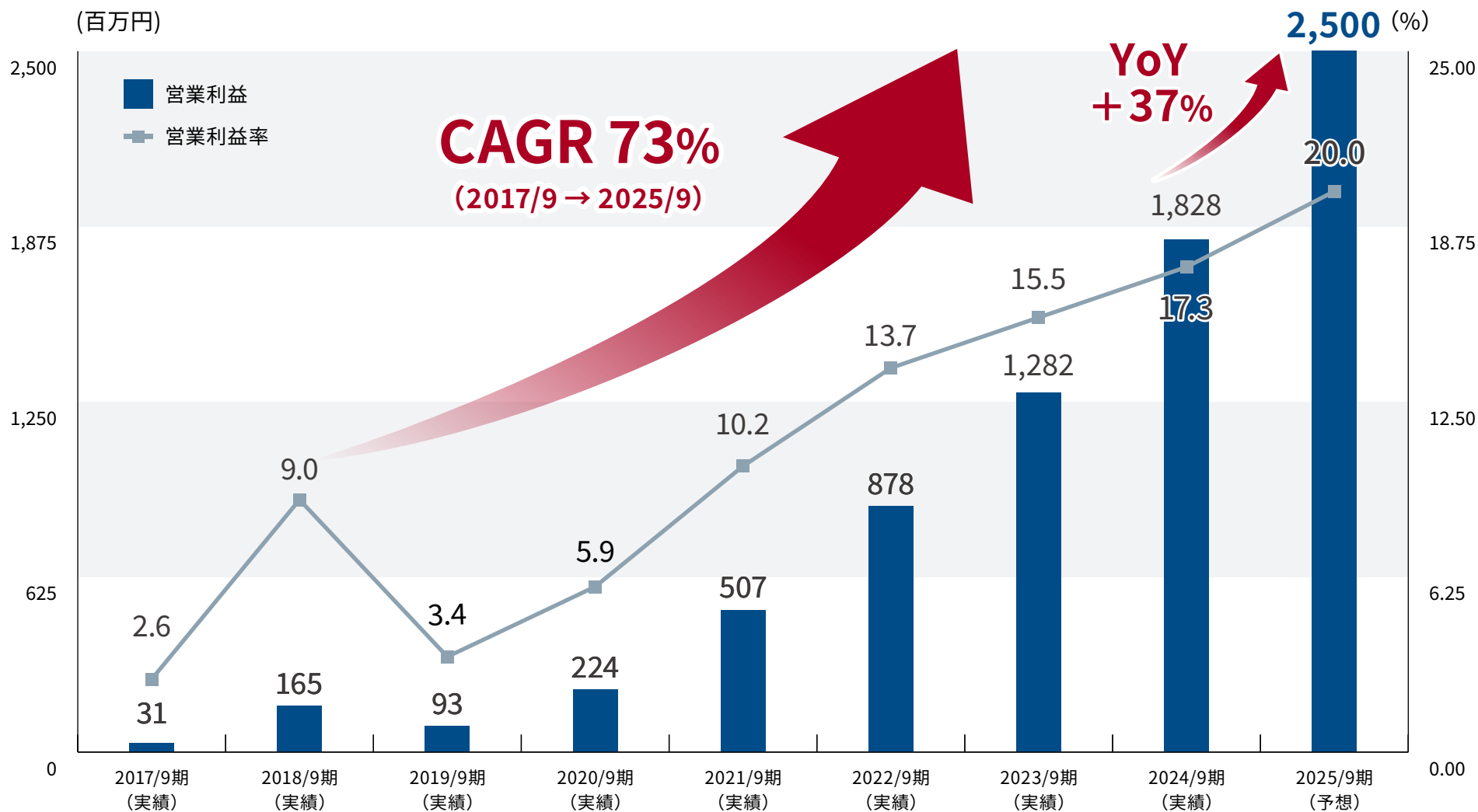


※CAGR:Compound Annual Growth Rateの略、2017/9期(実績)から2025/9期(予想)までの年平均成長率を算定



# 営業利益の推移

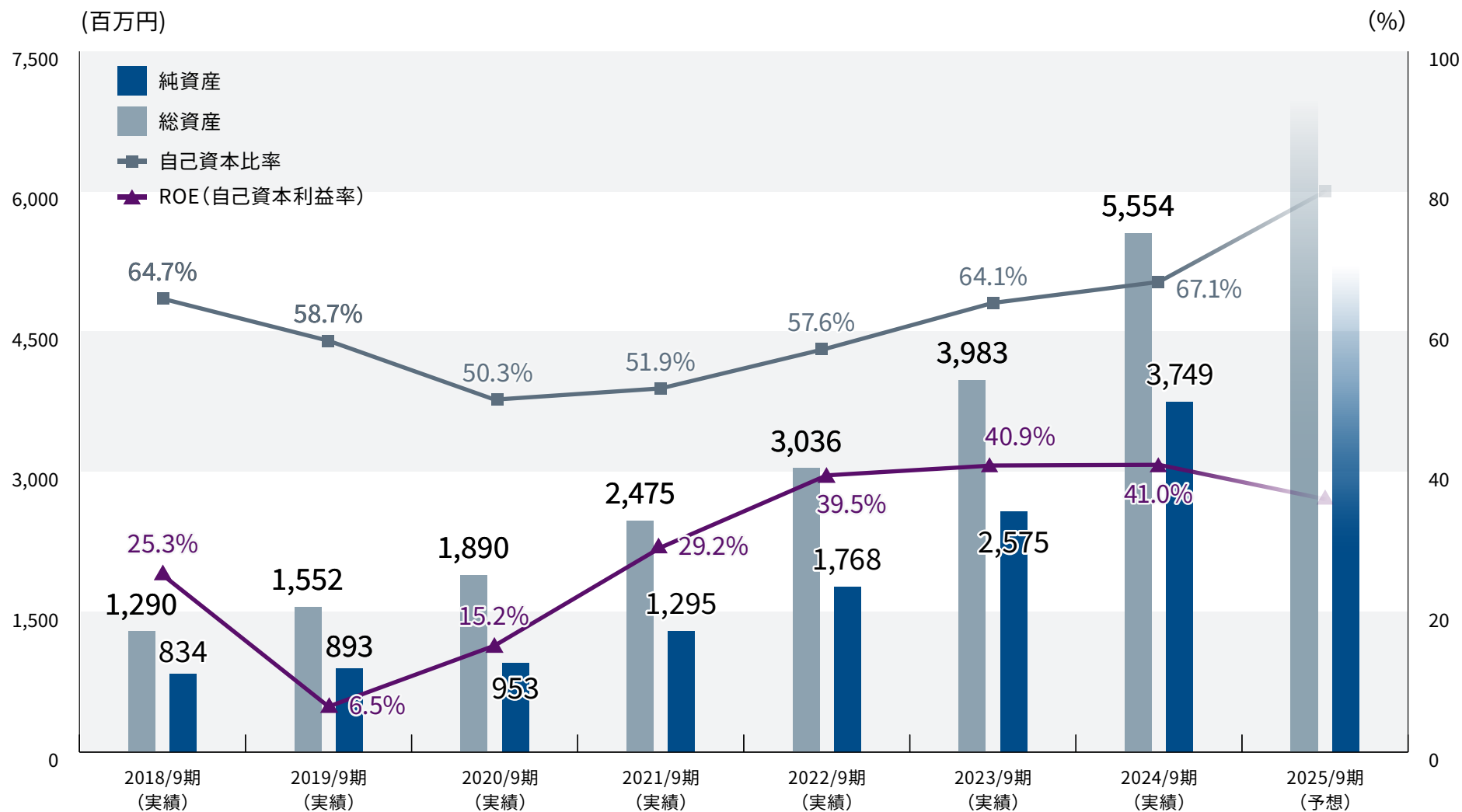
- 駐車場サブリースサービスにおける稼働率を高め、営業利益率の更なる向上を図る



※CAGR:Compound Annual Growth Rateの略、2017/9期(実績)から2025/9期(予想)までの年平均成長率を算定

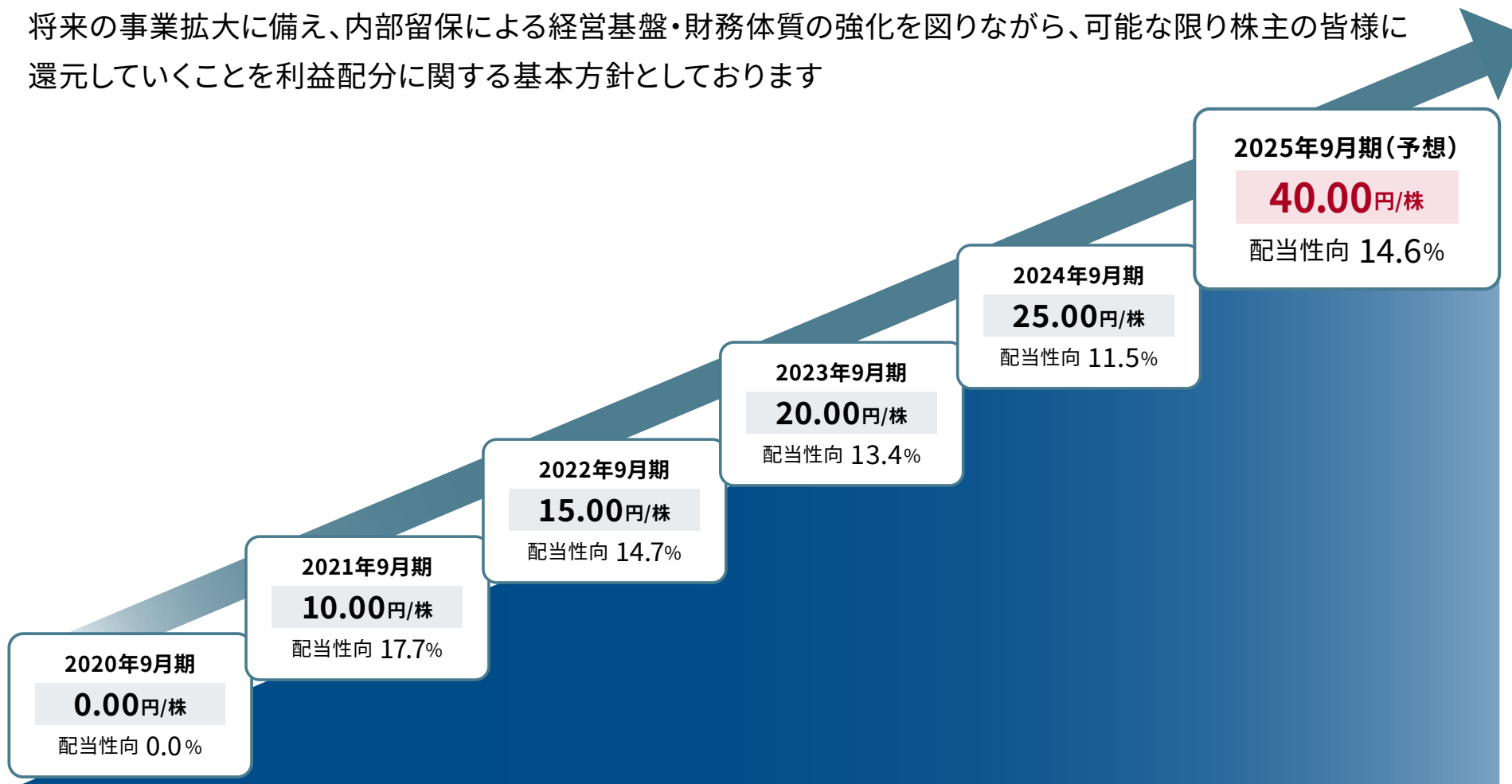
# 財政状態・ROEの推移

- さらなる利益獲得・株主還元を進めることで、今期も**ROE35%**以上を見込む



# 配当予想について

- 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。

---

**Appendix**

**中期経営計画  
(2023-2025)**

# 目次

---

- 代表メッセージ
- 前中期経営計画(2020-2022)の振り返り
- 今後の方向性
- 中期成長戦略
- 中期経営目標数値(2023-2025)
- 株主還元、ESG方針

# 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』をなくそう

『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。

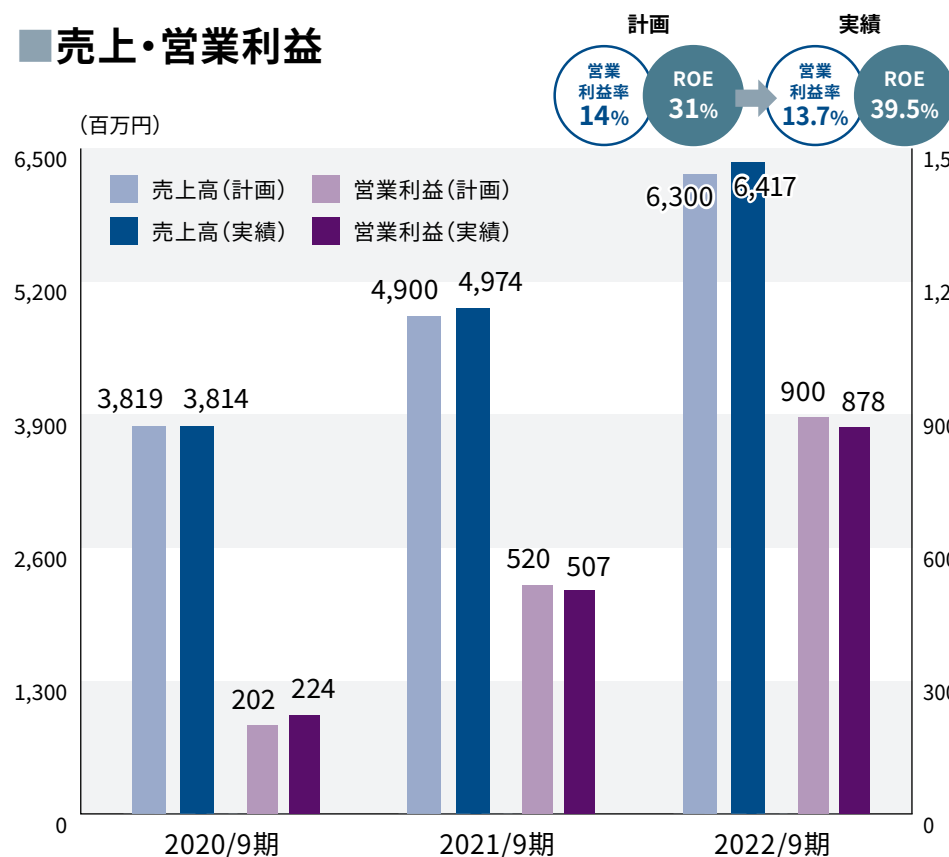
今後もたくさんの『もったいない』を見つけだし、それを速やかに事業化し、社会を効率化しながら業績を伸ばすという両軸の観点を持って、事業成長を加速させていきます。

代表取締役社長 菅田洋司

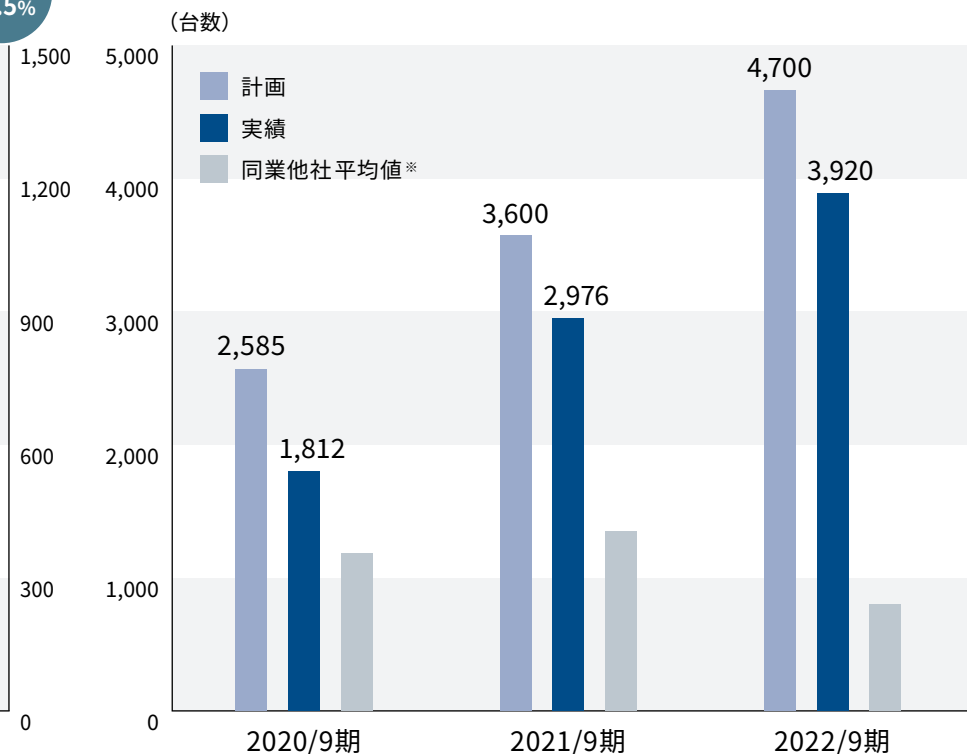
# 前中期経営計画(2020-2022)の振り返り [計画と実績比較(PL及びKPI)]

- 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 [新たなミッション、ビジョン]

---

## NEW MISSION

世界から  
「もったいない」を  
なくそう










## NEW VISION

世の中の遊休資産を  
活躍する資産に

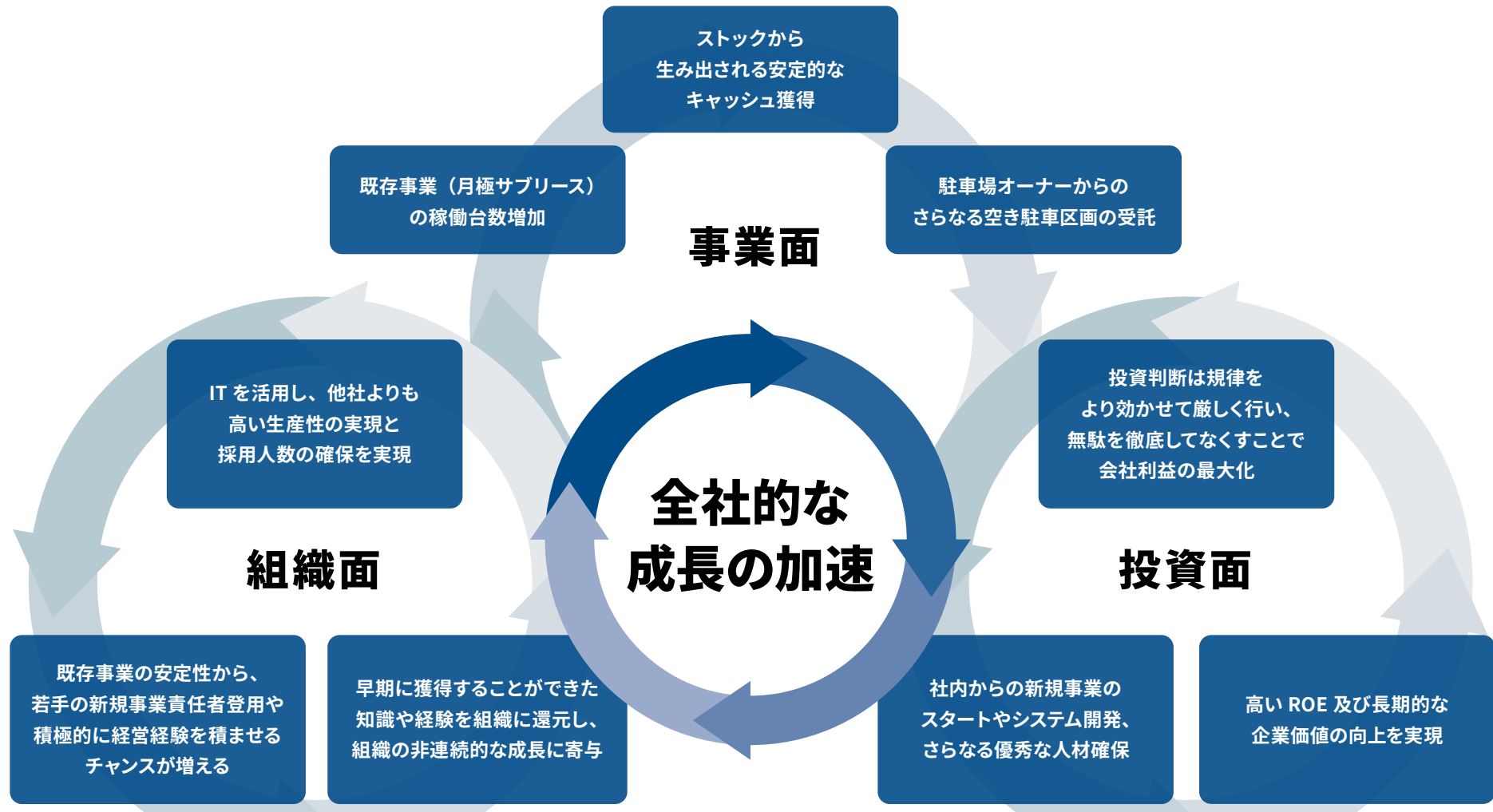
- アズームグループでは、空き月極駐車場のサブリース・紹介による収益化(有効活用)のみならず、オフィスの空きスペースの有効活用や人材紹介によるミスマッチ是正、3DCGやVRなどの仮想空間制作などを手掛けており、今後も月極駐車場のサブリース事業を中心としながらも、有効活用されていない・なにも収益を生み出せていない、「もったいない」(遊休資産)を不動産に限らず、より幅広い概念でとらえてビジネス展開をおこなっていきます  
アズームの持っている「マンパワー×スピード×テクノロジー」と掛け合わせ、世界から「もったいない」をなくしていくことをあらたな企業理念とします



# 今後の方向性 [上場から現在までの歩み]

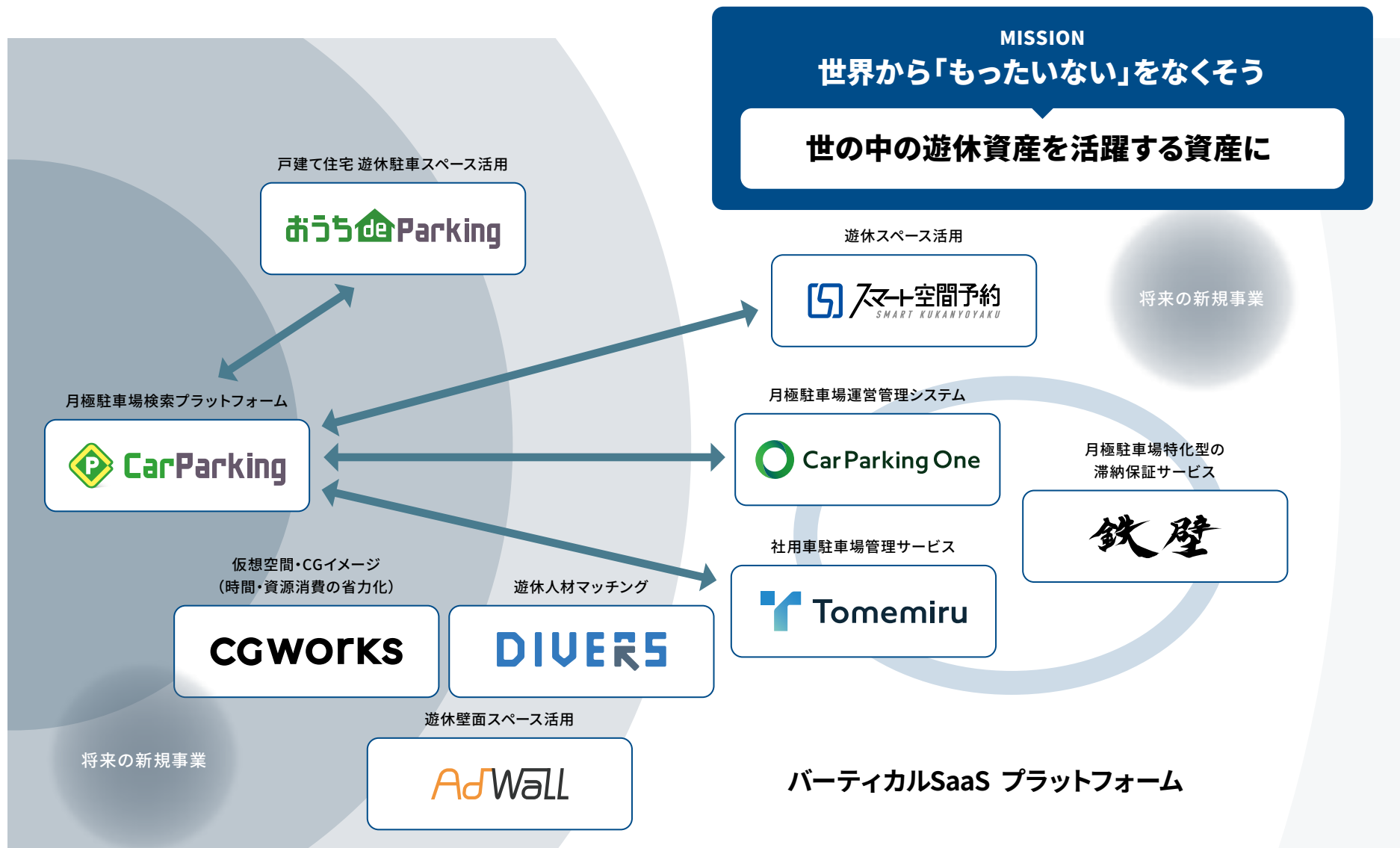
	IPO 時	現在～中長期イメージ
企業理念	世の中の遊休不動産を活躍する不動産に	世界から「もったいない」をなくそう
ビジネスモデル	月極駐車場プラットフォーム運営及びサブリース	遊休資産活用バーティカル SaaS
事業ドメイン (グループ会社)		     
提供サービス 概要	月極駐車場紹介 / 月極駐車場サブリース 	月極駐車場サブリース / 紹介 月極駐車場特化型 滞納保証サービス 月極駐車場管理 DX システム 空きスペース予約管理システム 人材紹介サービス・マッチングサービス 3DCG・オープンオフィス VR サービス など     
収益構造	ストック型 80% フロー型 20%	ストック型 <b>90% 以上</b> フロー型 <b>10% 以下</b>

# 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・深堀り

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

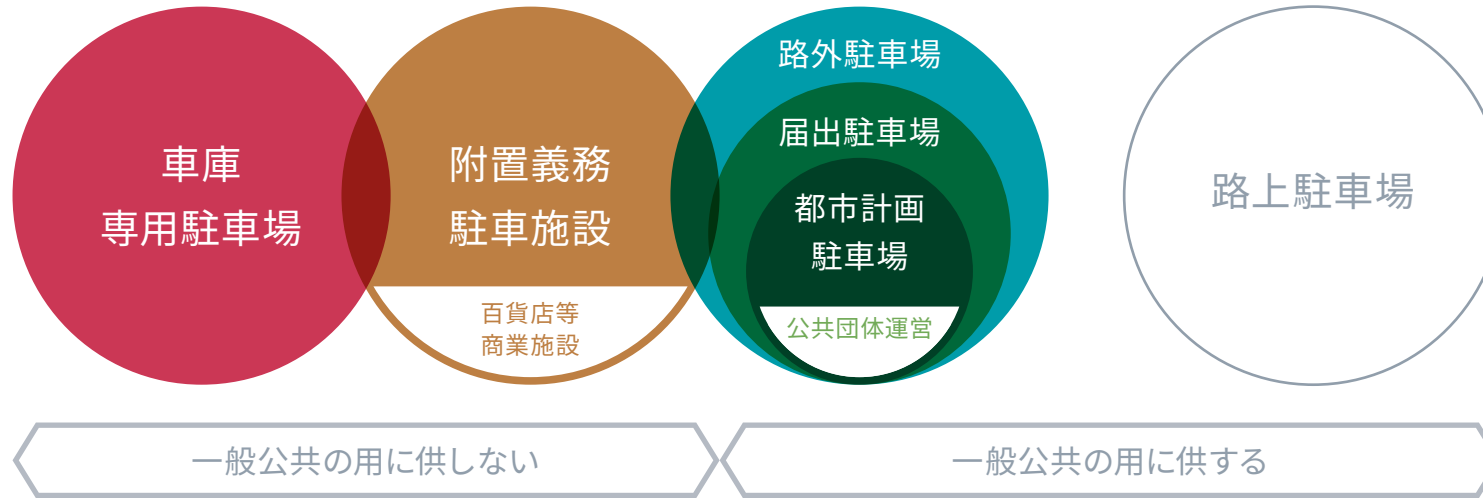
遊休資産活用バーティカルSaaS  
ストック収益

## 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 [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(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

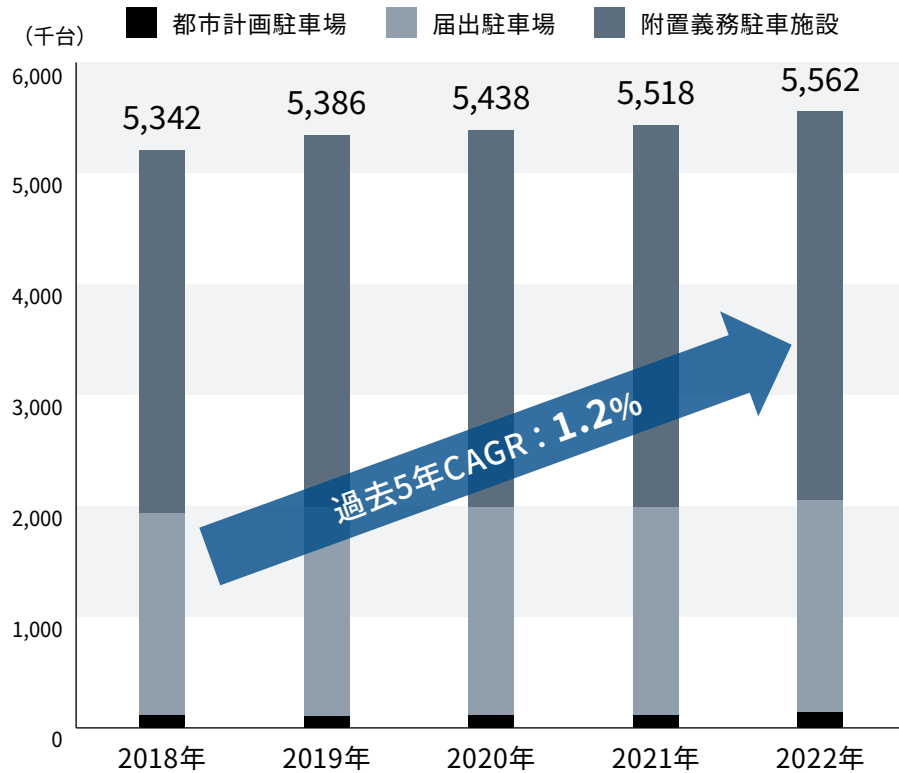
出所:駐車場制度(国土交通省都市局)より当社作成

# 中期成長戦略

## 01 | 既存領域(サブリース)のストック拡大 [駐車場・自動車保有の動向]

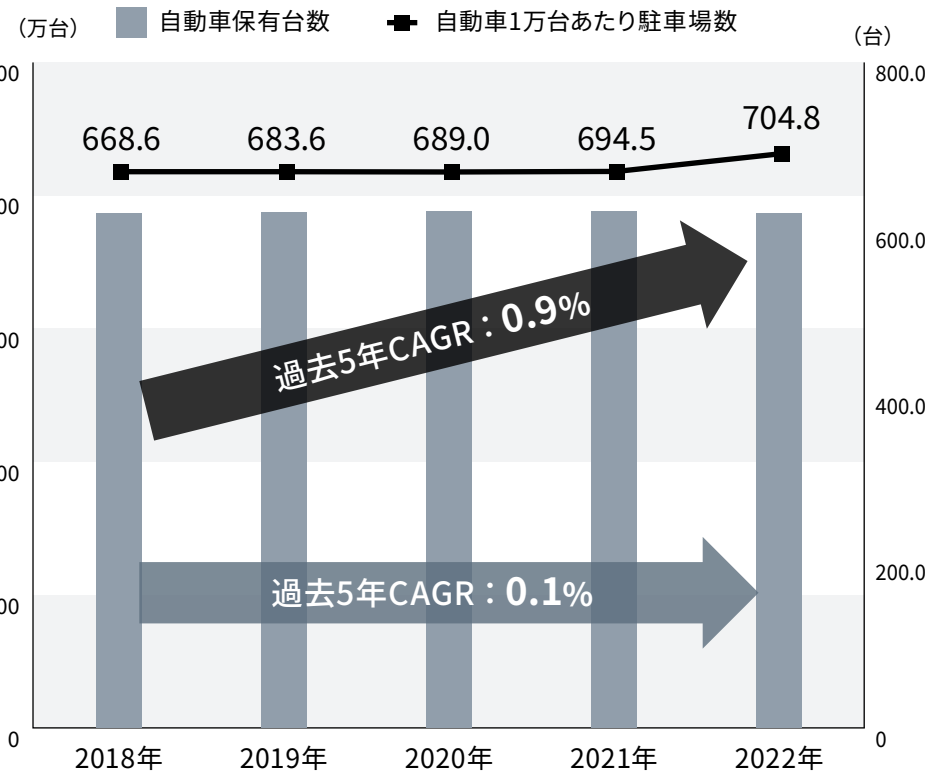
- 国内駐車場台数は増加基調だが、国内自動車保有台数は7,000万台後半で推移  
(種別別では商業ビル、マンション件数の増加により、附置義務駐車施設の増加が顕著)  
⇒ 空き駐車区画の活用ニーズが高まる

### 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

# 01 | 既存領域(サブリース)のストック拡大 [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)

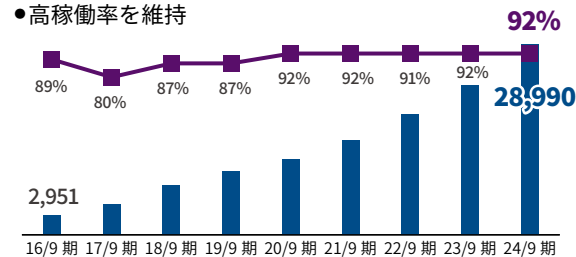
既存事業エリア 深掘り

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÷期末受託駐車台数)×全駐車場台数と仮定



# 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

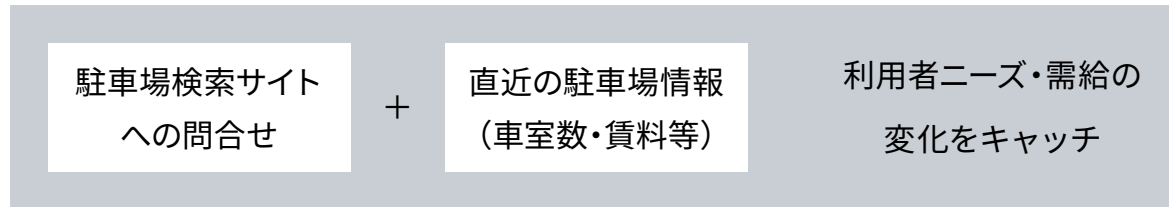
自社の直営稼働率  
約**92%**

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



# 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

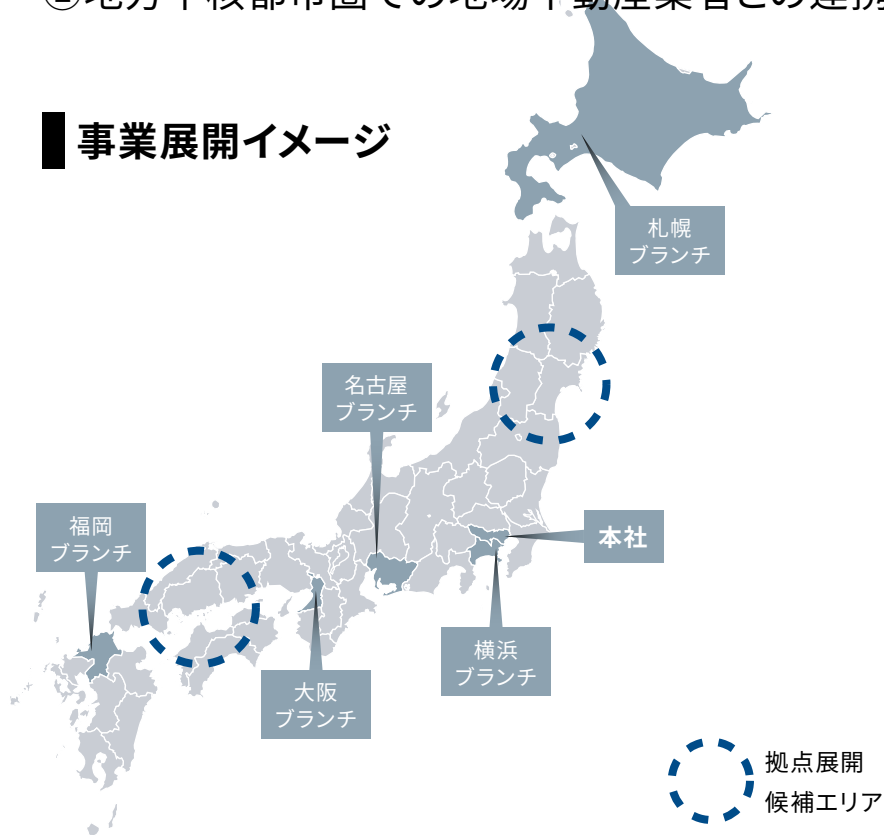


# 01 | 既存領域(サブリース)のストック拡大 [事業展開エリアの拡大・深堀り]

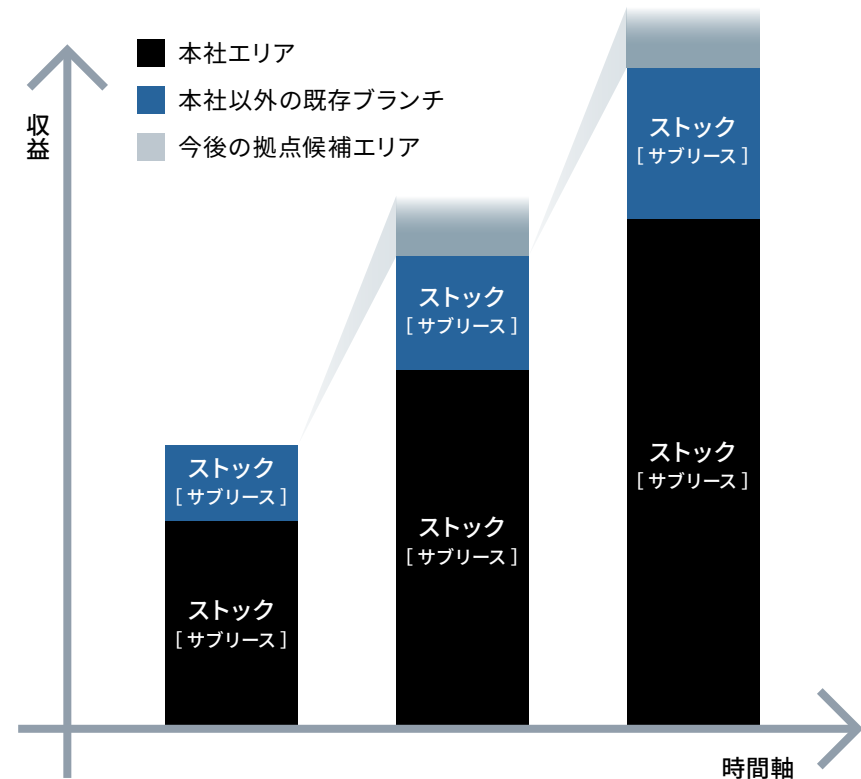
- 全国での駐車場利用ニーズに対応
- オーナーへのきめ細かいフォローを通じた取り扱い車室増大

- 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

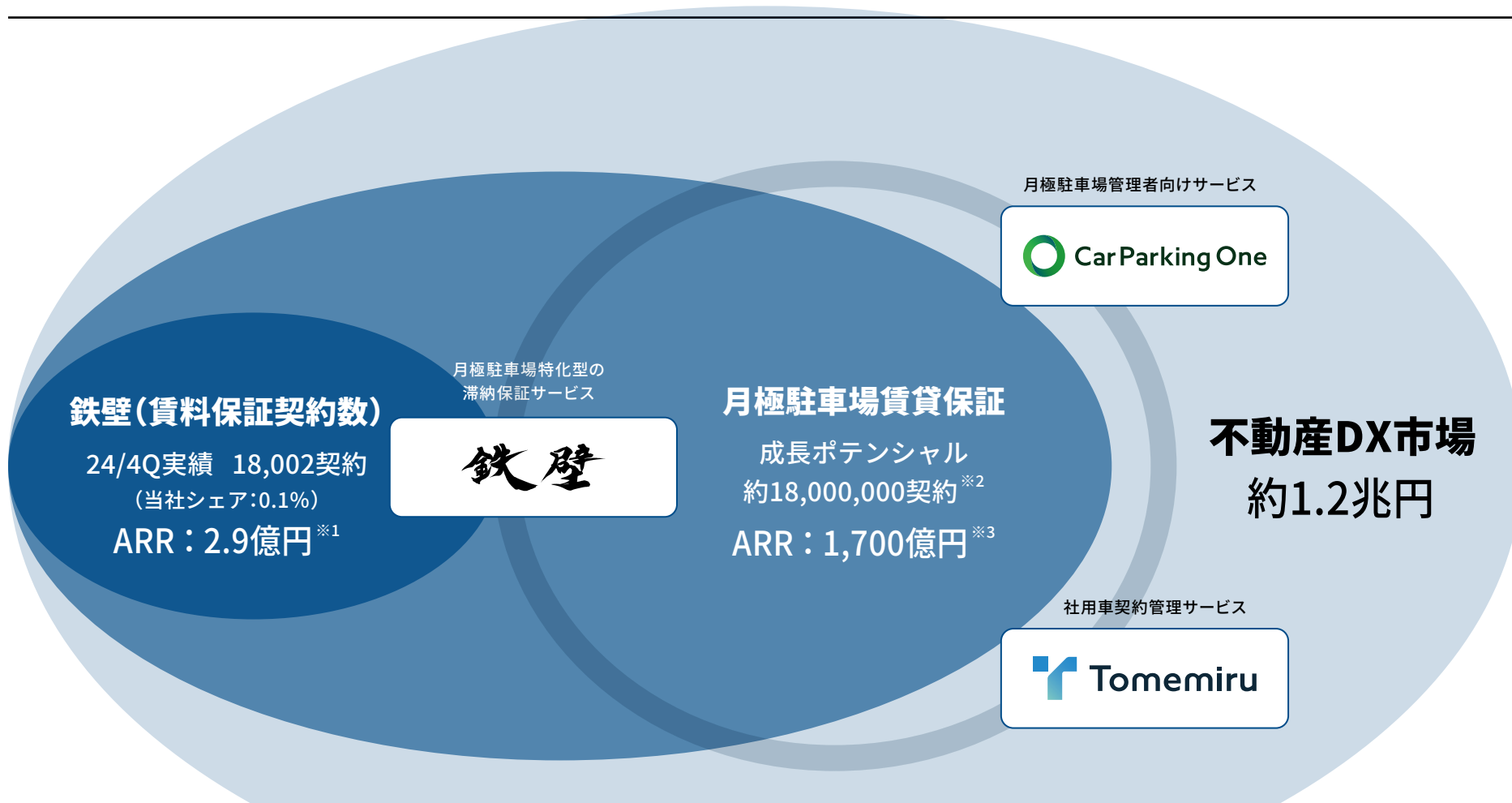


## 拠点展開によるサブリース収益(ストック)のさらなる積み上げ



## 02 | 関連する新領域でのストック獲得

[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

## 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

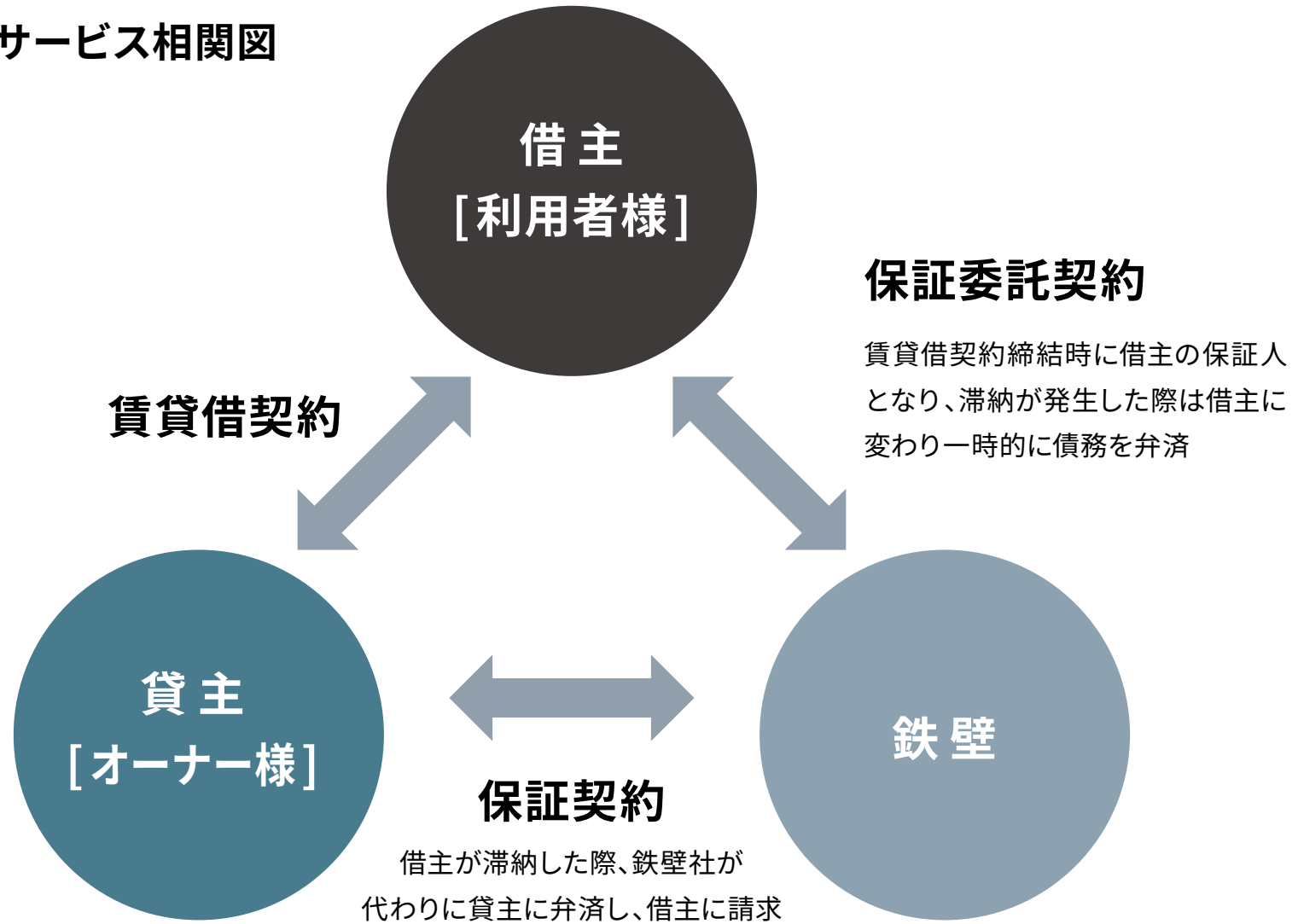


未納発生時に自動で一時督促を行う  
サポートシステム



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

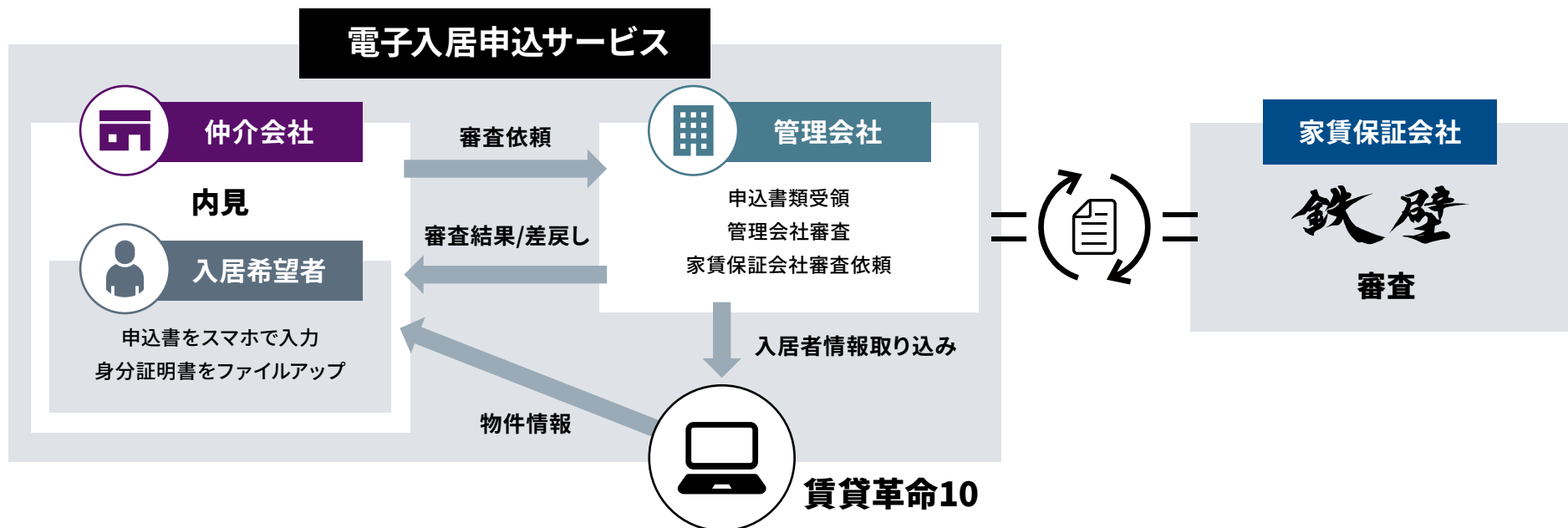
■ 保証委託サービス相関図



## 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。



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**

### 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

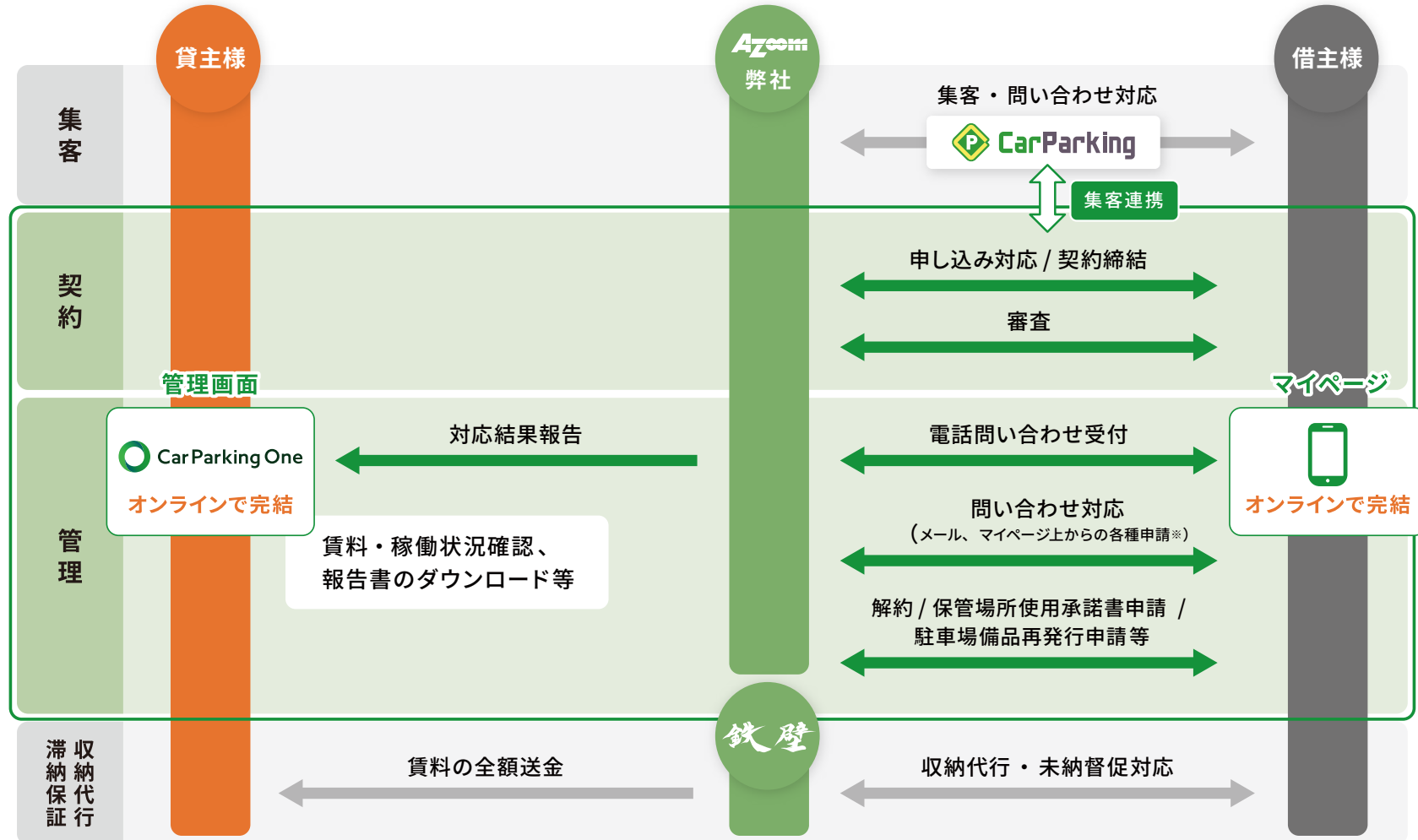
CarParking One はご利用に伴う月額料金が無料なので、コストを気にせず気軽に始めていただけます。

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(トメモイル)]

### 社用車駐車場管理サービス「Tomemiru(トメモイル)」



- 多くの社用車を利用する法人様や駐車場を契約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。

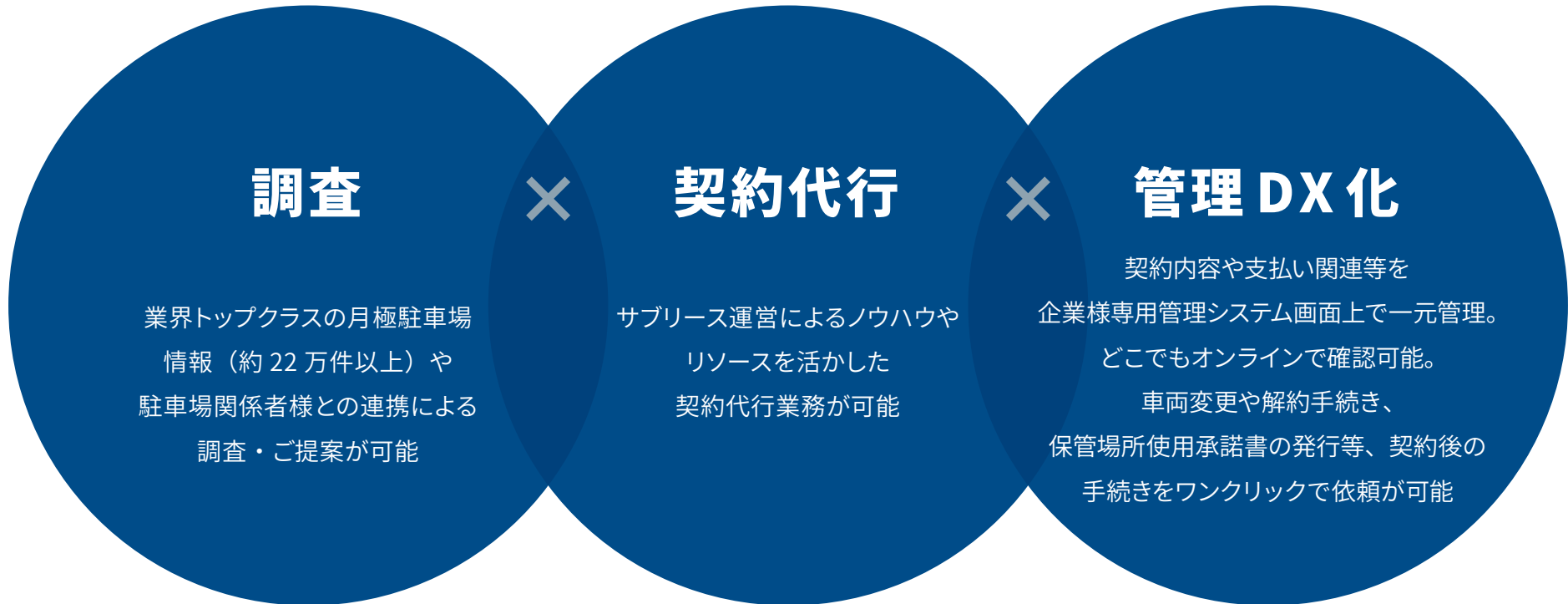
物件の申込から利用開始までの事務手続きに関しては、大多数の不動産業者が未だに来店契約、郵送でのやり取りを行っているのが現状です。

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。



■ Tomemiruとは

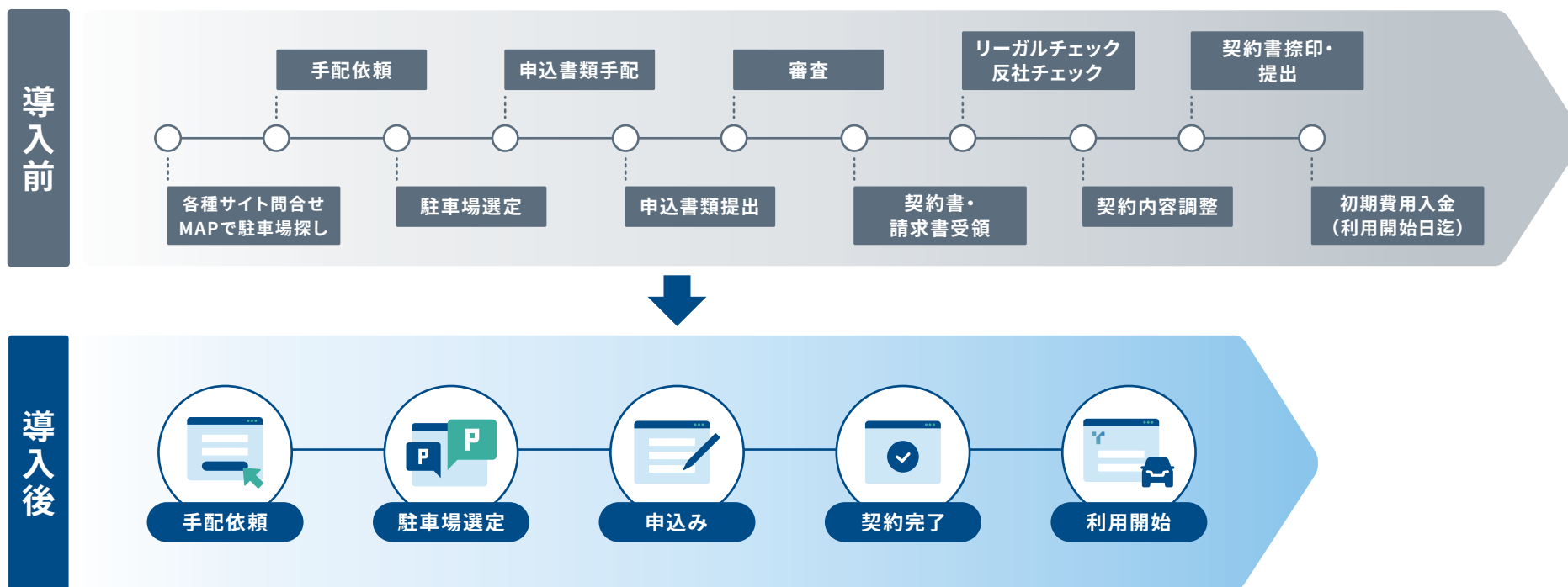


**駐車場手配から契約後の管理業務まで一元化が出来る  
業界初の社用車駐車場に特化した駐車場サービスです**

## 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。

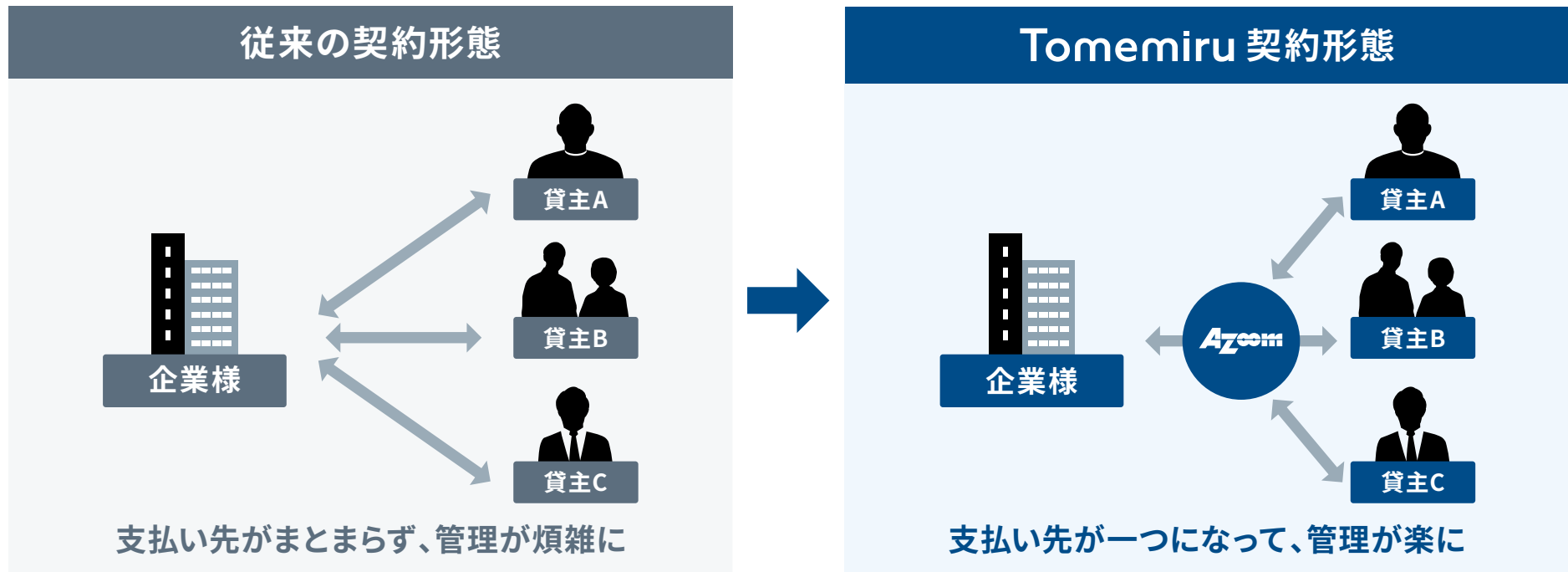


駐車場探しから利用開始までを最低限の手続きで完結

## 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。
- 契約先の物件問わず、貸主が当社になることでインボイス制度の対策をすることが可能です。



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(トメミル)]

### ■ 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

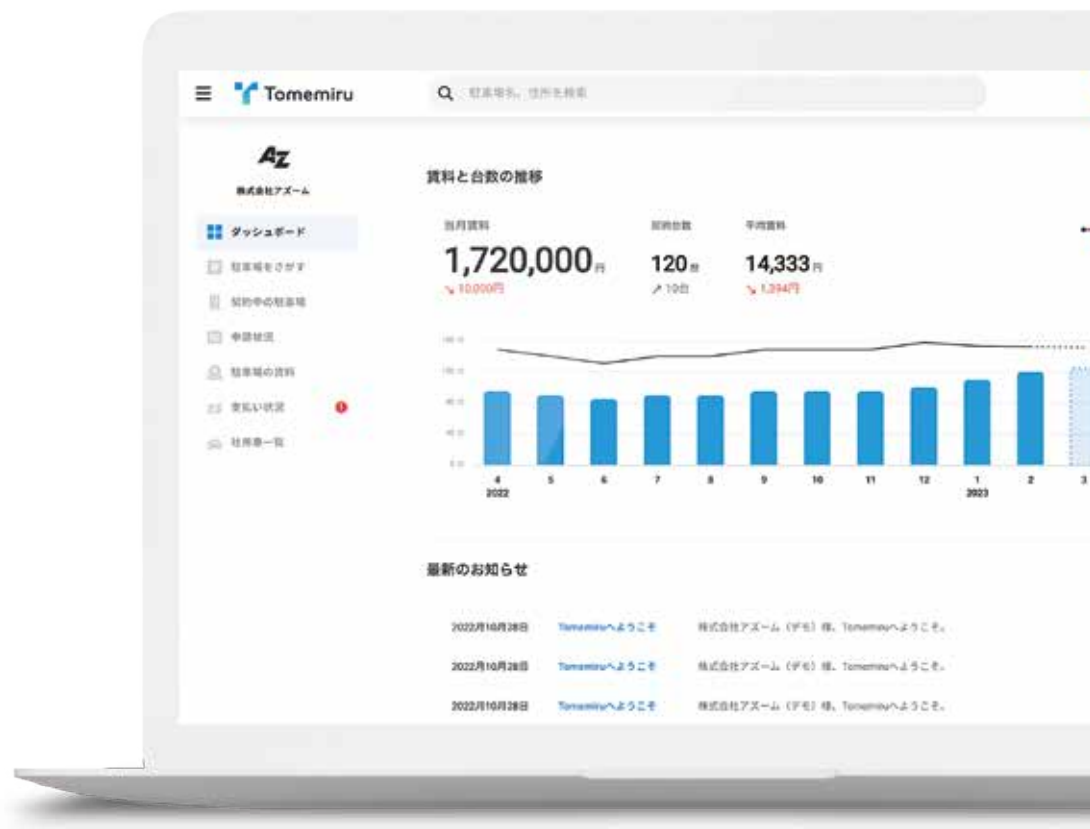
手続きの  
申請

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

### 実績紹介

### 戸田建設株式会社様

#### オフィステナント専用会議室・ラウンジの予約管理システムに「スマート空間予約」を採用

戸田建設は、自社事業による本社建替えに伴い、ビル内のアメニティ施設としての会議室へ、自社社員およびオフィステナント向けに新たな会議室予約システムを導入しました。本システムは、アズームの会議室運営の知見と開発力を生かし、戸田建設のニーズに最適化した専用の予約管理システムです。

#### システム開発の背景

戸田建設は、複数の予約管理システムを検討しましたが、機能が予め組み込まれた既製のパッケージ商品には求める機能の全てを満たすものがなく、アズームの「受託開発」と「システムカスタマイズ」の強みに注目し、最適なシステムをカスタマイズで開発委託する運びとなりました。

#### アズームの強み

アズームは、貸し会議室運営事業者や不動産ディベロッパー向けに、業界の特有のニーズや複雑な要件を深く理解した上で、柔軟なカスタマイズと効率性を追求した予約管理システムを提供しています。

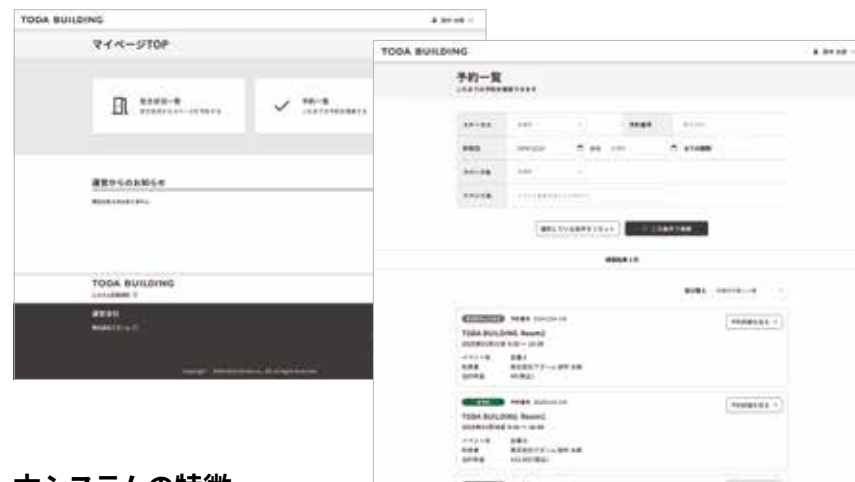
今回のシステム導入では、戸田建設の高度な要件に応えるため、前述のきめ細かなカスタマイズを実施しました。

課題に寄り添ったカスタマイズにより、お客様の業務効率化やサービス品質向上に貢献し、高い評価をいただいております。

#### 今後の展望

アズームは、会議室運営事業者の多様なニーズに応えるべく、お客様の声を積極的に取り入れながら、業務効率化と顧客満足度向上を実現するシステムの開発・提供を続けます。

今後も、柔軟なカスタマイズと高品質なサービスを通じて、信頼されるパートナーとして、お客様の成長を支えてまいります。



#### 本システムの特徴

##### 柔軟なカスタマイズ

戸田建設のニーズに合わせた機能のカスタマイズを行いました。特に、社員およびオフィステナント専用の予約枠設定や、請求データの自動生成が今回の開発のポイントとなっています。

##### 予約および利用者管理の省人化・効率化

予約管理や利用者管理の効率化を図るため、ユーザーアカウントに階層を設け、請求の流れを簡略化しました。これにより、業務の効率化と人員コストの削減を実現しています。

##### 利用者把握機能の強化

社員管理データとの連携により、社員の在籍状況や部署異動の情報がリアルタイムで予約システムに反映されます。これにより、会議室を予約した社員の所属部署の判別が自動化され、経費の各部署への紐づけも容易になりました。

##### 使いやすいUI

快適で直感的なユーザーインターフェースを実現し、利用者の体験を改善して企業の満足度向上に貢献しました。

### 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

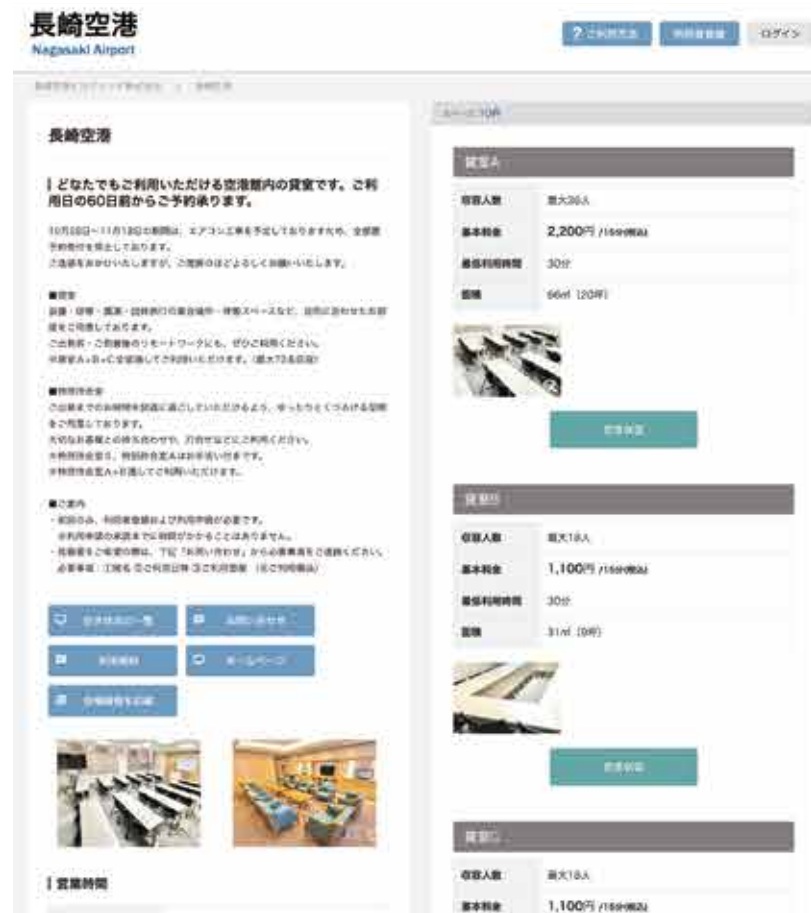
長崎空港ビルディング株式会社様（本社：長崎県大村市、代表取締役社長：衛藤勇）が運営する有料貸室の予約システムに採用されました。これにより、ユーザー自身で予約・決済（クレジットカード決済）から貸室利用までを予約システムで完結できるようになり、ユーザーエクスペリエンスが大幅に向上します。また、予約受付業務を削減できるようになったことで、業務効率向上にも貢献します。

#### 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も貢献しました。



### 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。

### 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できます。

#### 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できます。

#### 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)

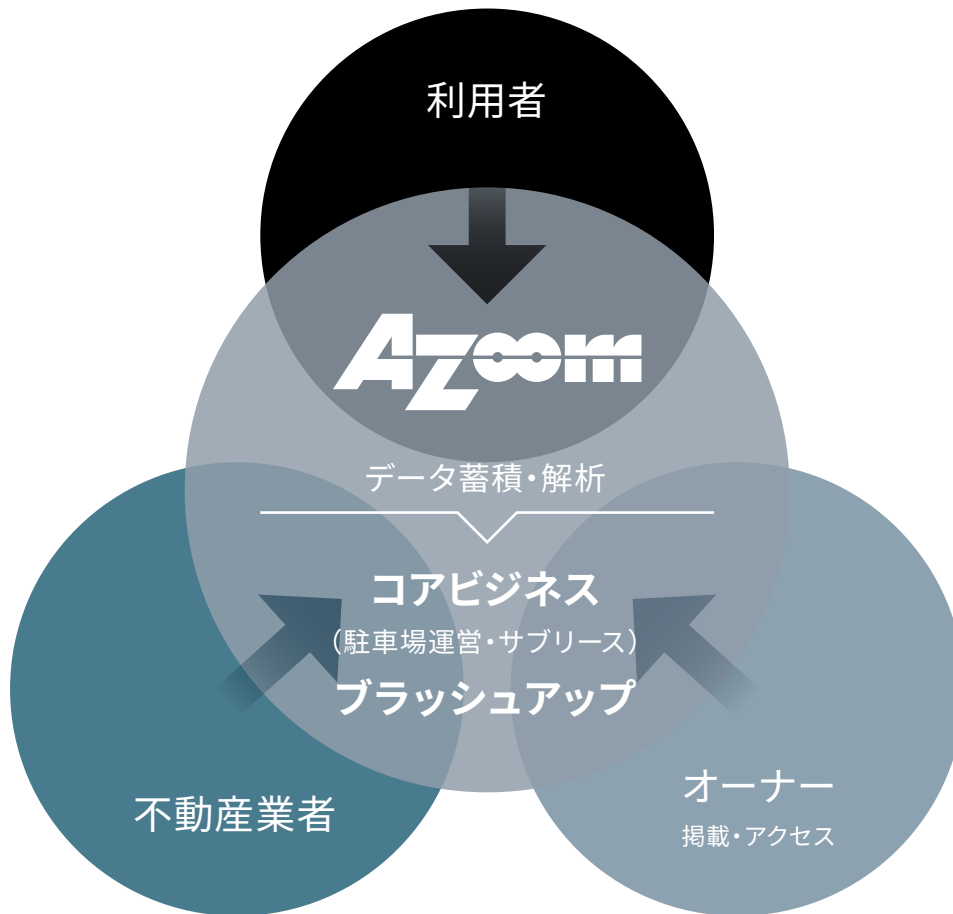
管理者は任意の港を複数登録し、複数の港を経由する航路を作成できます。

#### 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

遊休資産活用バーティカル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.

## 中期成長戦略

### 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



## 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

### 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。

### 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。

東京インターナショナル **ギフト・ショー** 2024  
The **LIFE×DESIGN**



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



### 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をご利用のお客様は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 TA THI THUY (当社従業員)
- 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



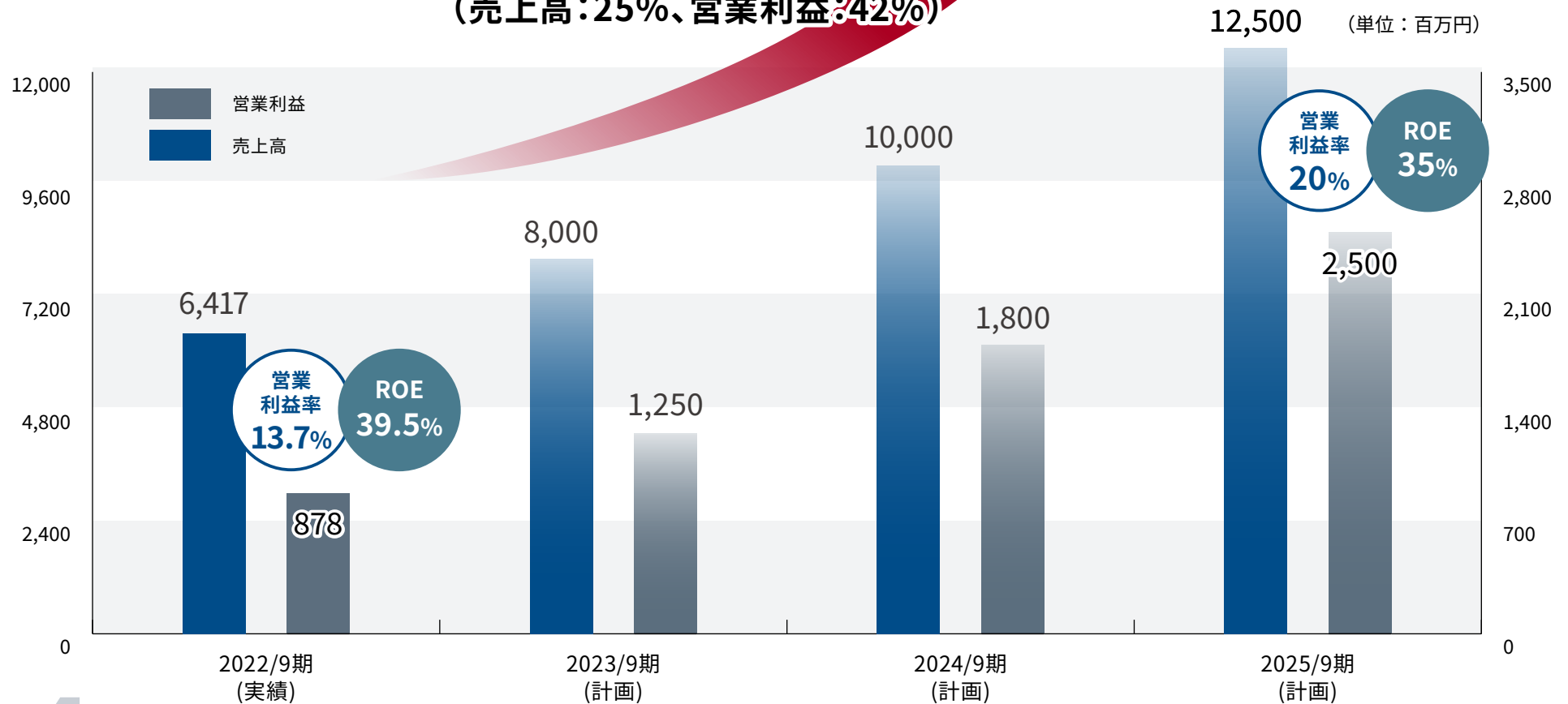
# 中期経営目標数値(2023-2025)

## 2025年9月期 目標指標

売上高 **125億円**  
 営業利益 **25億円**

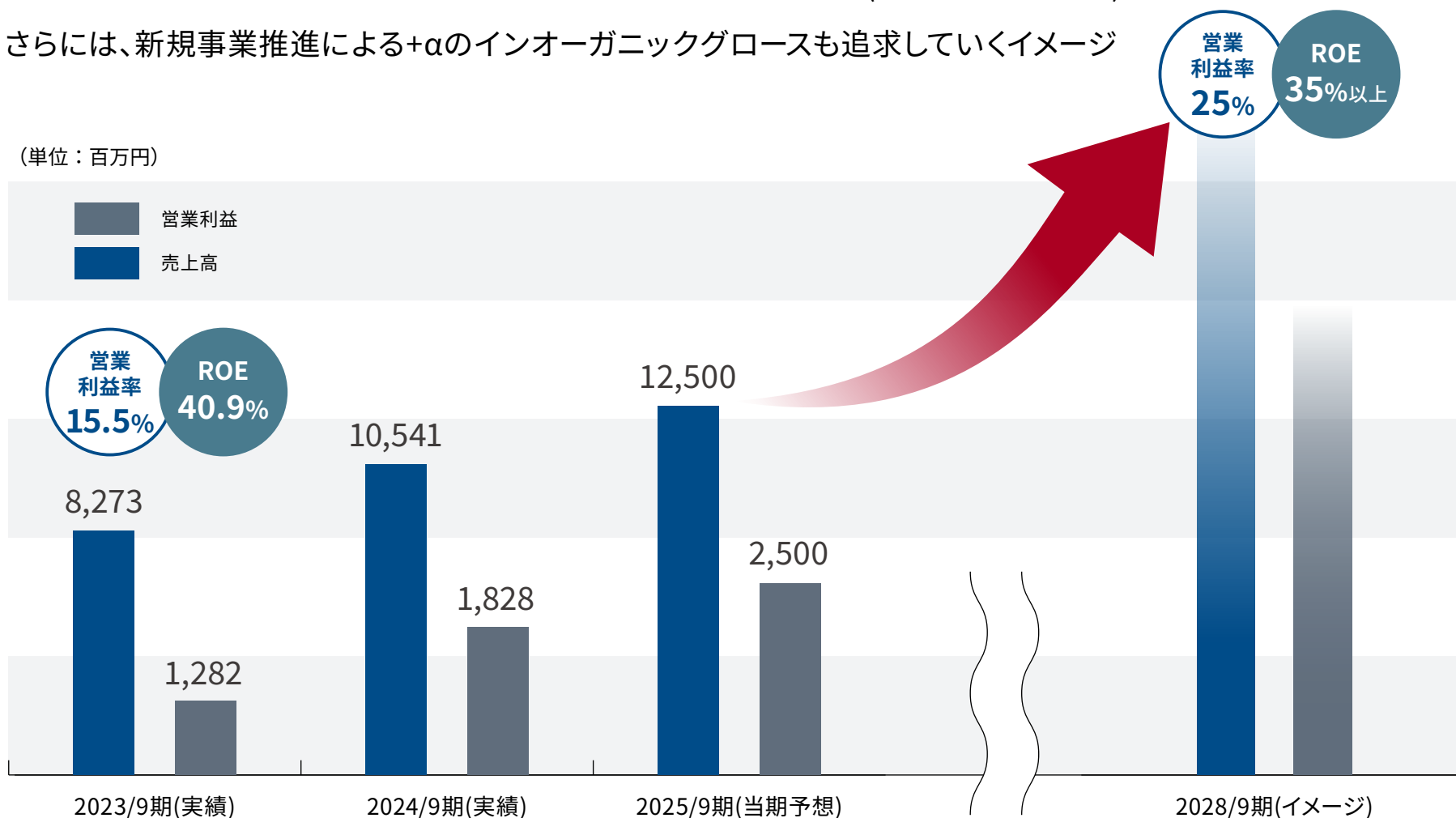
●ROE **35%**、営業利益率 **20%** 以上の水準の維持を目指す

**CAGR**  
 (売上高:25%、営業利益:42%)



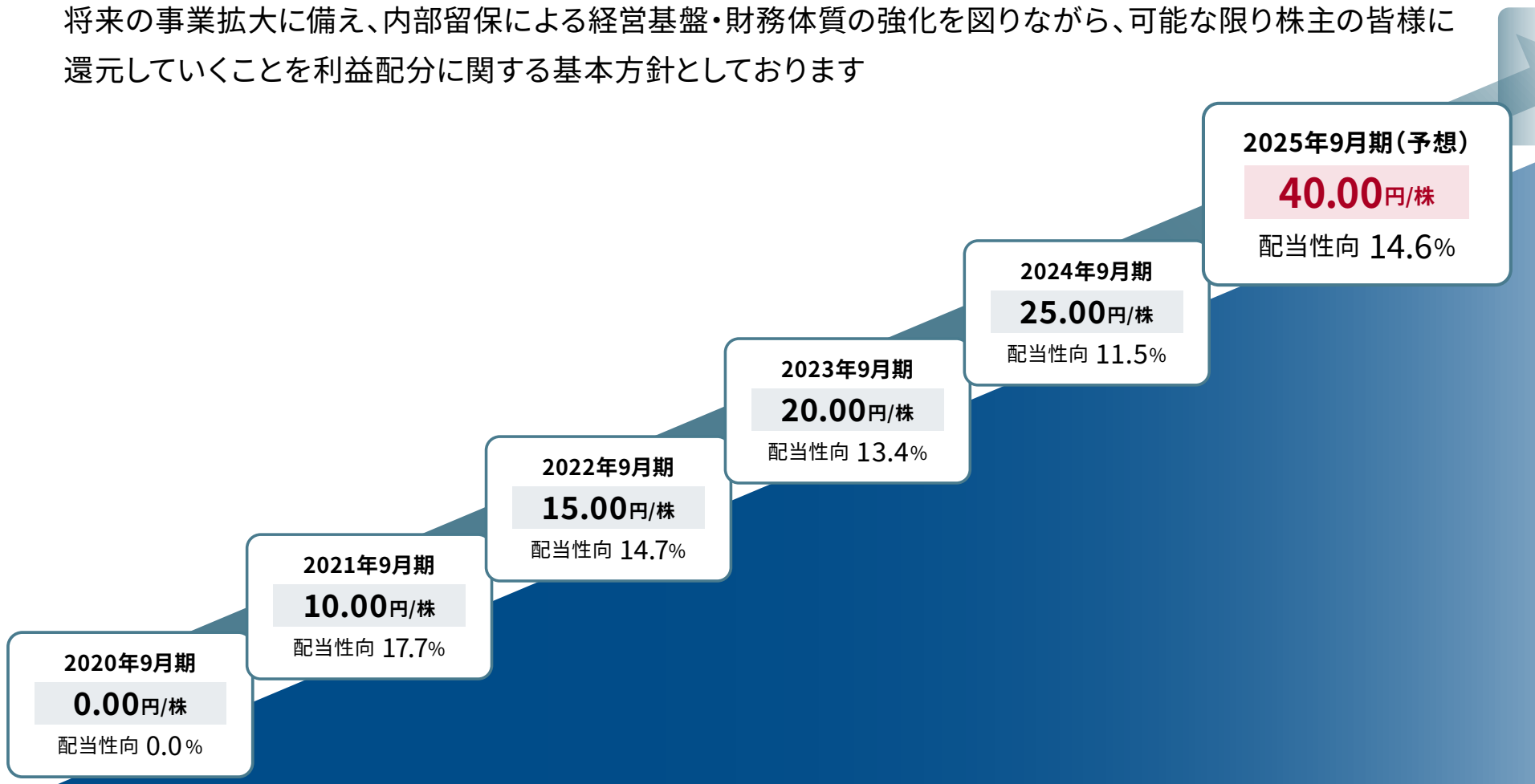
# 中期的な今後の成長イメージ

- 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



# 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



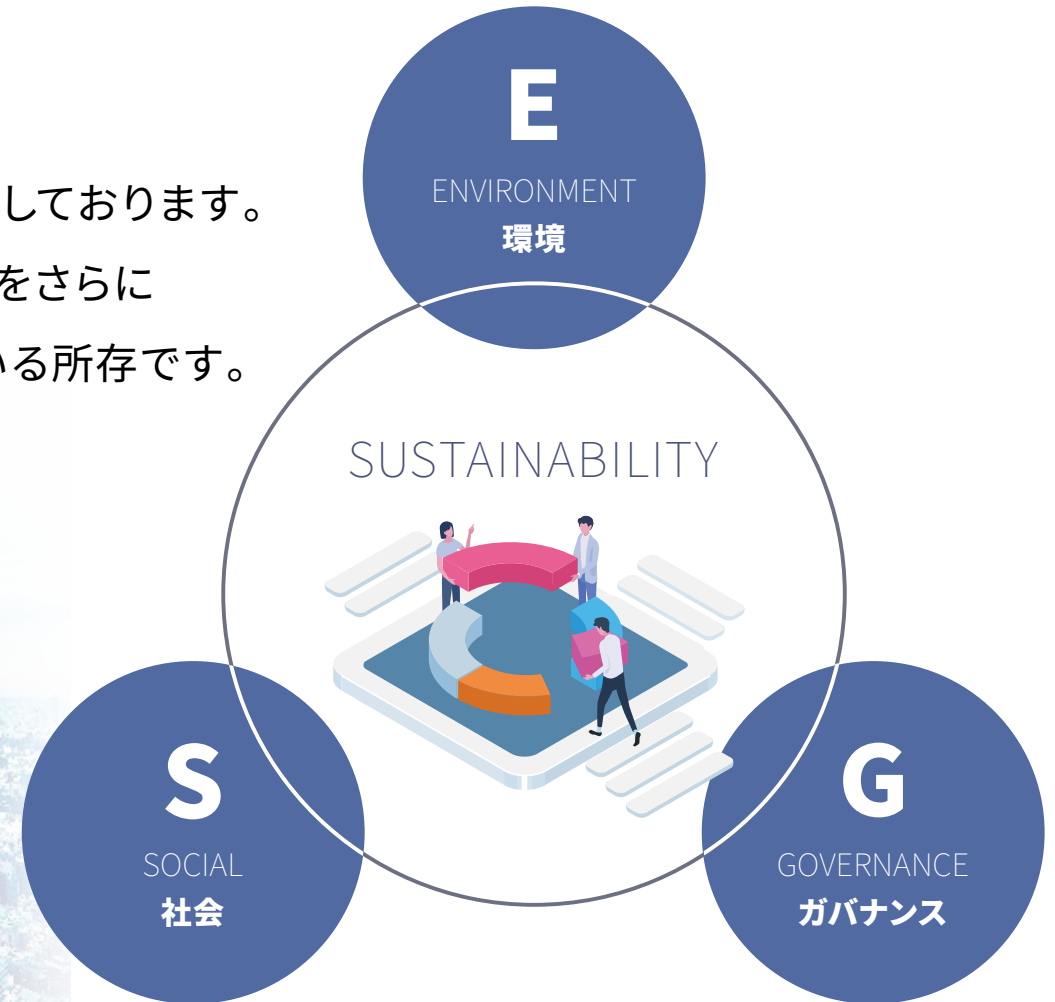
※2022年12月27日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行っております。  
※2021年9月期及び2022年9月期の期末配当金については、当該株式分割を考慮した配当金の額を記載しております。



# 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

## ■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。
- 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/>

世界から  
「もったいない」を  
なくそう

**Azoom**