

ホリスティック企業レポート アズーム

3496 東証グロース

アップデート・レポート
2022年7月29日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20220726

アズーム(3496 東証グロース)

発行日: 2022/7/29

月極駐車場の検索サイトや駐車場サブリースサービスを展開 22年9月期上期は受託台数の拡大等により予想を上回る増収増益

> 要旨

◆ 月極駐車場の検索サイトやサブリースサービスを展開

・アズーム(以下、同社)は、月極駐車場の検索サイト「カーパーキング」を通じて、「月極駐車場紹介サービス(以下、紹介サービス)」のほか、自ら貸し手となる「月極駐車場サブリースサービス(以下、サブリースサービス)」等を展開している。

◆ 22年9月期上期業績は会社予想を上回る増収増益

・22/9 期第 2 四半期累計期間は、売上高 3,021 百万円(前年同期比 29.8%増)、営業利益 422 百万円(同 66.7%増)と会社予想を上回る増収増益となった。
・マンション及びオフィスビルの駐車場施設を中心とした受託台数の拡大や高稼働率の維持により、サブリースサービスが大きく伸長した。

◆ 22年9月期も引き続き増収増益を見込む

・22/9 期の業績予想について同社は、期初予想を据え置き、売上高 6,400 百万円(前期比 28.7%増)、営業利益 850 百万円(同 67.5%増)と、引き続き増収増益を見込んでいる。
・証券リサーチセンター(以下、当センター)では、サブリースサービスにおける平均月単価が想定を上回って推移していること等を踏まえ、22/9 期予想を増額修正し、売上高 6,450 百万円(前期比 29.7%増)、営業利益 900 百万円(同 77.3%増)と予想した。

◆ 今後の成長戦略と中期業績予想

・同社の成長戦略は、1) 駐車場データベースの拡充、2) 事業展開エリアの拡大・深掘り、3) 事業領域の拡大により、賃料収入(サブリースサービス)及び手数料収入(紹介サービス)、新規事業の育成・開発の 3 つの軸を積み上げていくものである。
・当センターでは、22/9 期予想を増額修正したことに伴い、23/9 期予想及び 24/9 期予想についても増額修正した。ただ、23/9 期以降の成長率に大幅な見直しはない。空き駐車場問題の深刻化や不動産業界における DX 化の進展などから判断して、持続的な成長は可能であると評価し、3 年間の平均売上成長率を 22.1%、24/9 期の営業利益率は 17.7%まで上昇すると予想した。

【 3496 アズーム 業種：不動産業 】

決算期	売上高 (百万円)	前期比 (%)	営業利益 (百万円)	前期比 (%)	経常利益 (百万円)	前期比 (%)	純利益 (百万円)	前期比 (%)	EPS (円)	BPS (円)	配当金 (円)
2020/9	3,814	39.8	224	139.1	223	135.5	139	147.9	48.0	330.3	0.0
2021/9	4,974	30.4	507	126.1	505	126.5	326	133.9	112.9	441.3	20.0
2022/9 CE	6,400	28.7	850	67.5	850	68.1	540	65.5	185.5	-	30.0
2022/9 E	6,450	29.7	900	77.3	900	78.0	550	68.6	186.3	601.0	30.0
2023/9 E	7,720	19.7	1,200	33.3	1,200	33.3	750	36.4	254.1	825.0	40.0
2024/9 E	9,050	17.2	1,600	33.3	1,600	33.3	1,000	33.3	338.8	1,123.8	55.0

(注) CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想、2020/9期より連結決算、2020/9期前期比は2019/9期単体比

アナリスト: 柴田 郁夫
+81(0)3-6858-3216
レポートについてのお問い合わせはこちら
info@stock-r.org

【主要指標】

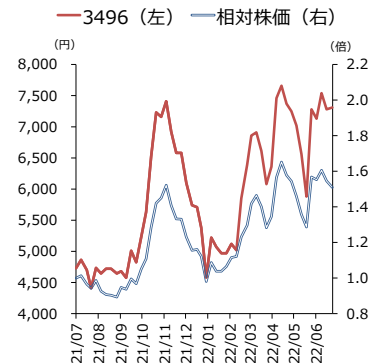
	2022/7/22
株価 (円)	7,280
発行済株式数 (株)	2,996,800
時価総額 (百万円)	21,817

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	64.5	39.1	28.7
PBR (倍)	16.5	12.1	8.8
配当利回り (%)	0.3	0.4	0.5

【株価パフォーマンス】

	1か月	3か月	12か月
リターン (%)	0.7	14.5	53.9
対TOPIX (%)	-3.7	11.2	49.6

【株価チャート】



(注) 相対株価は対TOPIX、基準は2021/7/30

アップデート・レポート

2/15

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

➤ 事業内容

注 1) 駐車場オーナーから同社がマスターリース（一括借り上げ）し、ユーザーに対してサブリース（賃借）するサービス。

注 2) 3次元コンピュータグラフィックを指す。2次元の図面情報に対して高さや質感などの3次元上の情報を与え、コンピュータの演算によって奥行き感（立体感）のある画像をつくる手法のこと。

注 3) 個別の商慣行により、オーナーからも仲介手数料を得る場合もある。

◆ 月極駐車場の検索サイトやサブリースサービスを展開

アズーム（以下、同社）は、月極駐車場の検索サイト「カーパーキング」の運営を通じて、「月極駐車場紹介サービス」を展開するとともに、自ら貸し手となる「月極駐車場サブリースサービス^{注1)}」も手掛けている。また、20/9期からは、3DCG技術^{注2)}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・販売する「ビジュアルライゼーション事業」を開始した。

“不動産×IT”を軸に「世の中の遊休不動産を活躍する不動産に」を企業理念に掲げ、まずは駐車場ビジネスにITを導入し、空き駐車場問題の解決に貢献することで高成長を実現してきた。「カーパーキング」における掲載物件数は国内最大級の約4.4万件に上る。

事業セグメントは、IT技術を活用して遊休不動産の利用促進を図る「遊休不動産活用事業」と「ビジュアルライゼーション事業」の2つである。創業来の主力である「月極駐車場紹介サービス」及び「月極駐車場サブリースサービス」を中心とする「遊休不動産活用事業」が売上高のほとんどを占める。

(1) 遊休不動産活用事業

IT技術を活用して遊休不動産の利用促進を図る事業であり、現在は月極駐車場の検索サイト「カーパーキング」を起点とする駐車場ビジネスを中心に展開している。「月極駐車場紹介サービス（以下、紹介サービス）」、「月極駐車場サブリースサービス（以下、サブリースサービス）」、「その他サービス」の3つのサービスに区分される。22/9期第2四半期累計期間（以下、上期）は、「サブリースサービス」が売上高全体の87.9%、「紹介サービス」が7.8%を占めた。

「紹介サービス」は、月極駐車場の検索サイト「カーパーキング」を通じて獲得したユーザーを、自社運営駐車場（サブリース分）や他社運営駐車場へ紹介し、賃貸契約が成約した場合にユーザーから仲介手数料（賃料1カ月分）を得るサービスである^{注3)}。全国をカバーする国内最大級の掲載物件数に加え、きめ細かい問い合わせ対応等により差別化を図っている。

「サブリースサービス」は、マンション及びオフィスビル等に設置されている駐車場において、借主が見つからず収益を生んでいない区画を、オーナーから同社がマスターリース（一括借り上げ）し、ユーザーに対してサブリース（貸し付け）するサービスである。オーナーにとっては毎月一定の保証賃料が入金されることに加え、手間のかかる利用者の募集、ユーザーとの契約業務、賃料の督促、解約への対応、トラブル対応などを同社に任せられるメリットがある。

同社にとっても、「カーパーキング」を通じたユーザーからの問い合わせに対して、同社自らが貸し手(サブリース)になることによって、毎月安定的な賃料収入を獲得することができる。

一定の基準で駐車場の設置が義務付けられ、空き駐車場問題を抱えているマンションやオフィスビルなどをターゲットとし、現在は首都圏を中心に展開している。「カーパーキング」を通じた集客力やIT活用による効率的な管理・運営システムなどに強みがあり、高い稼働率を維持している。

その他サービスは、時間貸しコイン駐車場の検索サイト「コインパーサーチ」や屋外広告スペース検索サイト「AdWall」の運営のほか、オーナー向けに空き駐車場活用「おうち de Parking」などを展開している。また、19年9月に事業を譲り受けた「スマート空間予約」^{注4}は、空きスペースの収益化を図りたいビルオーナー向けの会議室 Web 予約システムであり、空室・予約管理から売上管理までワンストップで行うことにより差別化を図っている。加えて、21年11月からは駐車場オーナーに対して月極駐車場特化型の賃料保証サービスを開始した。

注4)「スマート会議室」からサービス名を変更。

(2) ビジューライゼーション事業

19年3月に設立したCGworksが展開しており、20/9期よりセグメント化した事業である。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・販売している。建築業界、内装業界、不動産業界を中心に大規模開発や商業施設、不動産開発(新築、リニューアル・リノベーション等)に係わる企業を対象としている。

◆ 営業拠点

東京本社に加え、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、中野オフィスを有し、首都圏のほか、地方主要都市にも展開している。

◆ 企業グループの状況

同社グループは、同社のほか、連結子会社4社で構成されている。連結子会社には、「ビジューライゼーション事業」を展開するCGworks、システム開発やCGグラフィックデータ制作を行うベトナム子会社AZOOM VIETNAM INC. (19年8月設立)に加え、新たに開始した月極駐車場特化型の賃料保証サービスを手掛ける鉄壁(21年10月設立)や、企業と求職者の人材マッチング事業(有料職業紹介事業等)を行うダイバース(21年12月設立)がある。

> ビジネスモデル

◆ 収益モデル KPI (重要業績評価指標)

1) 紹介サービス

「カーパーキング」を通じた紹介件数の伸びが手数料収入の拡大に結び付くフロー型の収益モデルである。したがって、「カーパーキング」に掲載される「駐車場情報」のほか、「カーパーキング」に訪れたユーザーからの「問い合わせ件数」が KPI となっている。

2) サブリースサービス

駐車場オーナーからの駐車場受託台数の増加と稼働率の維持・向上が賃料収入の拡大に結び付くストック型の収益モデルである。したがって、同社は「駐車場受託台数」と「稼働率」を KPI としている。また、稼働率の維持・向上のためには、「カーパーキング」を通じたリーシング力が結果を左右するため、「紹介サービス」と同様、「問い合わせ件数」も重視している。

3) 全社的な収益構造

全社的に見ると、手数料収入（フロー型）と賃料収入（ストック型）を組み合わせた複合的な収益構造となっている。特に、「カーパーキング」を通じて獲得した情報やユーザーを起点として、「紹介サービス」（フロー型）から「サブリースサービス」（ストック型）へと展開する収益拡大モデルに特徴があると言える。

◆ アズーム及びビジネスモデルの優位性

1) 「カーパーキング」を通じた集客力

「カーパーキング」を通じた集客力は、「紹介サービス」及び「サブリースサービス」の両方を支える事業のかなめとなっている。他社に先駆けて駐車場ビジネスに特化し、全国の駐車場情報を蓄積したことに加え、情報があるところにユーザーが集まり、ユーザーが集まるところに情報が集まるという正の循環を実現している。これまでの商慣習（ちらし、飛び込み）と比べて営業コスト（ユーザー獲得コスト）が低いうえ、駐車場を探しているユーザーに対しても充実した情報量や問い合わせ対応などにより利便性を提供している。

2) IT 活用によるデータ分析や業務効率化の実現

同社は、システム化の遅れていた不動産業界に IT を導入し、データ分析に基づく管理・運営（需要動向や適正賃料相場の把握等）や業務効率化を実現してきた。特に、独自の管理・運営システムは、契約満了までの状況（空き駐車場情報、駐車場空き予定情報、利用希望の情報等）をきめ細かく管理することが可能となるため、それによって空き駐車場の発生を未然に防ぎ、高い稼働率を維持してきた。また、経験の浅いスタッフであっても早期に戦力化できるうえ、IT 活用やデータ分析に基づく遊休不動産の収益化ノウハウは駐車場以外への展

開が可能であると考えられる。

3) オーナーとの信頼関係

「カーパーキング」を通じたリーシング力(高稼働率の維持)やデータ分析に裏付けされた訴求力のある保証賃料の提示、経験やノウハウに基づくきめ細かい対応などは、駐車場オーナー(特に、マンション管理会社等)との信頼関係を築くうえで差別化要因となっており、他物件の相談や新たな駐車場オーナーの開拓にもつながっている。

4) ノンアセットによる資産効率の高さや財務リスクの抑制

「紹介サービス」及び「サブリースサービス」を中心とする事業特性から保有する固定資産は少なく、資産効率が高いうえ減損リスクもほとんど抱えていない。また、駐車場オーナーとの受託契約は原則2年更新となっているため、不採算物件からの撤退もしやすく、賃料相場の変動にも柔軟に対応できる。

> 業界環境

注5) 出所は国土交通省「令和3年度版 自動車駐車場年報」(台数データは20年度末時点)

◆ 駐車場市場の規模と構造

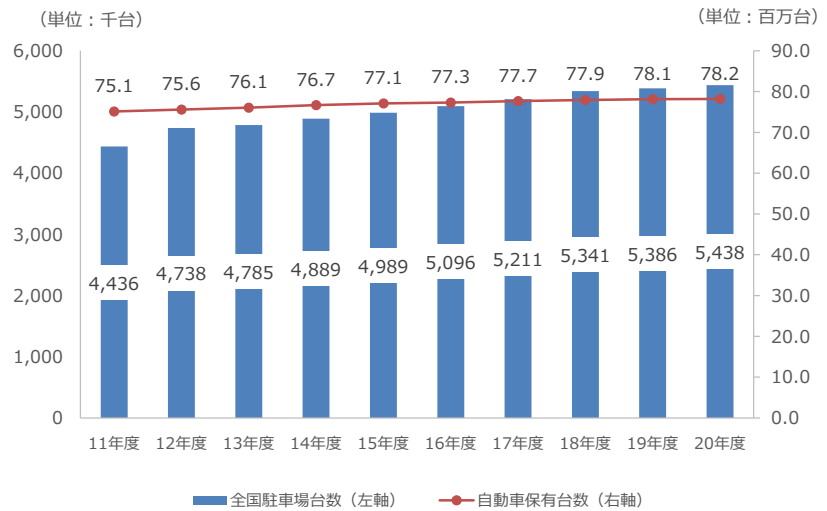
国内の駐車場数は、統計に含まれない駐車場面積500㎡未満の駐車場(コインパーキング等)や特定の者が利用する駐車場(車庫等)を除いて、約543万台^{注5}と推計される(図表1)。そのうち、「附置義務駐車施設」(駐車場法・条例・大店立地法に基づく大規模建物への附置義務がある駐車施設)が約344万台、届出駐車場(駐車場法に基づく都市計画区域内・500㎡以上の有料駐車場)が約188万台、都市計画駐車場(都市計画法・駐車場法に基づく都市計画に定められた路外駐車場)が約11万台、路上駐車場(路外駐車場では満たされない駐車需要に対応するもので、暫定措置として設置される施設)が約6百台となっている。したがって、同社がサブリース受託先として対象とする「附置義務駐車施設」が駐車場全体の約63%を占めるとともに、マンション及びオフィスビルの新規供給等に伴って年々増加傾向にある。

◆ 自動車保有台数と駐車場数の推移

国内の自動車保有台数(四輪車)は約78百万台^{注6}となっており、毎年緩やかに増加している。一方、駐車場台数も「附置義務駐車施設」の増加により年々伸び続けている。「附置義務駐車施設」を併設するマンション等については、住民の高齢化やレンタカー・カーシェアの利用増加などにより空き駐車場問題が顕在化する傾向にある。特に、マンションにおいては、大規模修繕積立金等に駐車場収入を見込んでいることから、空き駐車場の活用(収益化)への対応が課題となっている。

注6) 出所は一般財団法人自動車検査登録情報協会(台数データは21年度末時点)

【 図表 1 】 自動車保有台数及び全国駐車場台数の推移



(出所) 全国駐車場台数は国土交通省資料、自動車保有台数は一般財団法人自動車検査登録情報協会資料より証券リサーチセンター作成

> 強み・弱みの評価

◆ IT 活用による管理・運用システムなどに強み

同社の内部資源（強み・弱み）、及び外部環境（機会・脅威）の状況を整理すると図表のようにまとめられる。

【 図表 2 】 SWOT 分析

強み	<ul style="list-style-type: none"> ・業界最大級の掲載件数と集客力 ・IT活用による効率的な駐車場管理・運営システム ・ノウハウやデータに基づくきめ細かい問い合わせ対応 ・訴求力のある保証料の提示などによる駐車場オーナーとの信頼関係
弱み (課題)	<ul style="list-style-type: none"> ・駐車場ビジネスに偏った事業構成 ・不動産業界とITに精通した人材の確保・育成 ・全国規模での知名度の向上
機会	<ul style="list-style-type: none"> ・駐車場探しのWeb活用の拡大 ・附置義務駐車施設の増加等に伴う空き駐車場が発生しやすい環境 ・駐車場以外の遊休不動産の収益化ニーズの拡大
脅威 (リスク要因)	<ul style="list-style-type: none"> ・稼働率の低下に伴う一時的な損益の悪化 ・外部検索エンジンへの依存（上位表示されなくなるリスク） ・大手不動産会社や他業種（IT企業等）からの参入により競争が激化するリスク ・国内人口の減少や自動車保有台数の減少、法規制の改正等による構造的な変化

(出所) 証券リサーチセンター

> 決算概要

◆ 22年9月期上期決算の概要

22/9 期上期は、売上高が 3,021 百万円 (前年同期比 29.8%増)、営業利益が 422 百万円 (同 66.7%増)、経常利益が 421 百万円 (同 66.6%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益が 296 百万円 (同 86.3%増) と大幅な増収増益となった (図表 3)。売上高、各利益ともに会社予想 (上期予想) を上回った。

【図表 3】22年9月期上期決算の概要

(単位:百万円)	21/9期上期 実績		22/9期上期 実績		増減		22/9期上期 会社予想	
		構成比		構成比		増減率		構成比
売上高	2,328		3,021		693	29.8%	2,800	
遊休不動産活用事業	2,270	97.5%	2,936	97.2%	666	29.3%	-	-
ビジュライゼーション事業	58	2.5%	85	2.8%	27	47.1%	-	-
売上原価	1,342	57.7%	1,742	57.7%	400	29.7%	-	-
売上総利益	985	42.3%	1,279	42.3%	294	29.8%	-	-
販管費	731	31.4%	856	28.3%	125	17.0%	-	-
営業利益	253	10.9%	422	14.0%	169	66.7%	335	12.0%
遊休不動産活用事業	259	11.4%	415	14.2%	156	60.5%	-	-
ビジュライゼーション事業	-5	-	6	8.2%	12	-	-	-
経常利益	252	10.9%	421	13.9%	169	66.6%	335	12.0%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	158	6.8%	296	9.8%	138	86.3%	214	7.6%
月極駐車場紹介サービス	233		236		3	1.3%		
月極駐車場サブリースサービス	2,001		2,654		653	32.6%		
その他	36		46		10	27.8%		
問い合わせ件数	119,094		129,677		10,583	8.9%		
受託台数①	12,716		16,206		3,490	27.4%		
稼働台数②	11,755		14,985		3,230	27.5%		
稼働率 (=②/①)	92.4%		92.5%		0.0%	-		
平均月単価 ※	29,884		31,320		1,436	4.8%		
総資産	2,475		2,725		250	10.1%		
自己資本	1,284		1,540		256	19.9%		
自己資本比率	51.9%		56.5%		4.6%	-		

(※) 平均月単価=サブリースサービス売上高÷期中平均稼働台数÷6ヵ月に算出。また、期中平均稼働台数は、(期初稼働台数+期末稼働台数)÷2にて算出

(出所) アズーム決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

売上高は、「遊休不動産活用事業」及び「ビジュアルライゼーション事業」がそれぞれ伸長した。特に「遊休不動産活用事業」については、受託台数の拡大及び高稼働率の維持(稼働台数の拡大)により「サブリースサービス」が大きく伸びたほか、「紹介サービス」についても、ネット活用の拡大を背景とした駐車場問い合わせ件数の伸びに伴い増収を確保した。また、「ビジュアルライゼーション事業」についても、コロナ禍によるVR及び3DCG技術を用いた案件ニーズの拡大等により大きく伸びた。なお、上期業績が会社予想を上回ったのは、「サブリースサービス」及び「ビジュアルライゼーション事業」の上振れが主因である。

損益面では、「サブリースサービス」における高稼働率の維持により、原価率は57.7%と前年同期と同水準で推移した一方、販売費及び一般管理費(以下、販管費)は、オフィス賃料及び人件費を中心に増加したものの、増収効果や経費全般のコントロールにより販管費率は低下しており、営業利益率は14.0%(前年同期は10.9%)と大きく改善した。また、前年同期は費用が先行していた「ビジュアルライゼーション事業」についても黒字化を実現することができた。

財務面では、「現金及び預金」の増加や、増収に伴う「売掛金」及び「前払費用」の増加、駐車場オーナーへの「差引保証金」の増加等により、総資産が2,725百万円(前期末比10.1%増)に拡大した。一方、自己資本も内部留保の積み増しにより1,540百万円(同19.9%増)に拡大したことから、自己資本比率は56.5%(前期末は51.9%)に上昇した。

各事業における業績は以下のとおりである。

1) 遊休不動産活用事業

売上高は2,936百万円(前年同期比29.3%増)、セグメント利益は415百万円(同60.5%増)と大幅な増収増益となった。

注 7) 平均月単価=サブリースサービス売上高÷期中平均稼働台数÷6ヵ月にて算出した。また、期中平均稼働台数については、(期初稼働台数+期末稼働台数)÷2にて算出した。

特に「サブリースサービス」の売上高が2,654百万円(前年同期比32.6%増)と大きく伸びており、分譲マンション及びオフィスの駐車場施設を中心に受託台数は16,206台(同27.4%増)に拡大するとともに、22年3月末の稼働率も92.5%(前年同期末は92.4%)と高水準を維持した。また、平均月単価^{注7)}も31,320円(前年同期は29,884円)に向上した。

一方、「紹介サービス」については業績の伸びが鈍化したものの、ネット活用の拡大や「カーパーキング」の認知度向上に伴い、駐車場問

い合わせ件数は 129,677 件 (前年同期比 8.9%増) に伸び、売上高も 236 百万円 (同 1.3%増) と増収を確保した。また、「その他サービス」の売上高が 46 百万円 (同 27.8%増) と小規模ながら伸びてきたのは、「スマート空間予約」の伸び等によるものである。

損益面でも、増収効果に加え、経費全般のコントロールにより大幅な増益を実現し、セグメント利益率は 14.2% (前年同期は 11.4%) に大きく改善した。

2) ビジューライゼーション事業

売上高は 85 百万円 (前年同期比 47.1%増)、セグメント利益は 6 百万円 (前年同期は 5 百万円の損失) と増収により黒字化を実現した。コロナ禍にて VR 及び 3DCG 技術を用いた案件ニーズは拡大傾向にあり、大型案件の受注が業績の伸びに寄与した。損益面でも、増収によりセグメント黒字化を達成した。

> 主な活動実績

◆ 月極駐車場特化型の賃料保証サービス等を開始

21 年 10 月 15 日に月極駐車場オーナーを対象とした賃料保証、督促代行及び管理システムの提供を目的に鉄壁を設立した。月極駐車場業界においては賃料未納者への督促及び付随する事務管理業務が駐車場オーナーの課題となっているほか、脱「対面・紙・ハンコ」といったデジタル化のニーズも高まっている。

同社では、15,000 台を超える月極駐車場の運営を手掛ける管理システムや賃料回収ノウハウ等を提供するとともに、新たに賃料保証サービスを開始することにより、「サブリースサービス」と並ぶ、更なるストック型の収益源を確保するところに狙いがある。22/9 期上期末時点で 2,555 契約を獲得しており、本格的な業績貢献はこれからであるが、順調に立ち上がってきたと言える。

◆ IT を活用した人材マッチング事業にも参入

21 年 12 月 24 日には、IT の活用により採用業務の効率化を図り、多数の営業人員やエンジニアを獲得してきたノウハウを活かし、事業領域の拡大を図るため、企業と求職者の人材マッチング事業 (有料人材紹介事業、採用に関するコンサルティング事業) を行うダイバースを設立した。現在はサービス開始に向けて準備中である。

> 業績見通し

◆ アズームによる 22 年 9 月期の業績予想

22/9 期の業績について同社は、期初予想を据え置き、売上高を 6,400 百万円（前期比 28.7%増）、営業利益を 850 百万円（同 67.5%増）、経常利益を 850 百万円（同 68.1%増）、親会社株主に帰属する当期純利益を 540 百万円（同 65.5%増）と増収増益を見込んでいる（図表 4）。

引き続き、「カーパーキング」を通じた駐車場問い合わせ件数の増加を見込んでおり、「紹介サービス」及び「サブリースサービス」の成長を後押しする想定である。特に「サブリースサービス」については、営業人員の拡充による受託台数の拡大及び稼働率のさらなる向上を見込んでおり、首都圏エリアのみならず、既存出店エリア（地方主要都市）の深掘りにも取り組む方針である。

損益面では、人材増強による人件費の増加などを見込んでいるものの、増収による固定費負担軽減や営業効率の向上等により、営業利益率は 13.3%（前期は 10.2%）に改善する見通しである。

【 図表 4 】 22 年 9 月期の業績見通し

(単位：百万円)	21/9期 実績		22/9期 会社予想		前期比	22/9期 当センター予想				
		構成比		構成比		前回予想	修正予想	構成比	構成比	
売上高	4,974		6,400		28.7%	6,150		6,450		29.7%
遊休不動産活用事業	4,842	97.3%	-	-	-	6,000	97.6%	6,250	96.9%	29.1%
ビジュアライゼーション事業	132	2.7%	-	-	-	150	2.4%	200	3.1%	51.5%
売上原価	2,868	57.7%	-	-	-	3,600	58.5%	3,750	58.1%	30.8%
販管費	1,598	32.1%	-	-	-	1,750	28.5%	1,800	27.9%	12.6%
営業利益	507	10.2%	850	13.3%	67.5%	800	13.0%	900	14.0%	77.3%
経常利益	505	10.2%	850	13.3%	68.1%	800	13.0%	900	14.0%	78.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	326	6.6%	540	8.4%	65.5%	510	8.3%	550	8.5%	68.6%
月極駐車場紹介サービス	482		-	-	-	550		500		3.7%
月極駐車場サブリースサービス	4,279		-	-	-	5,350		5,650		32.0%
その他サービス	81		-	-	-	100		100		23.5%
受託台数①	14,403		-	-	-	18,000		18,000		25.0%
稼働台数②	13,261		-	-	-	16,560		16,560		24.9%
稼働率 (= ②/①)	92.1%		-	-	-	92.0%		92.0%		-
平均月単価	29,932		-	-	-	29,901		31,577		5.5%

(出所) アズーム決算説明会資料より証券リサーチセンター作成

◆ 証券リサーチセンターによる 22 年 9 月期業績予想

証券リサーチセンター（以下、当センター）では前回予想を増額修正し、売上高を 6,450 百万円（前期比 29.7%増）、営業利益を 900 百万

円(同77.3%増)、経常利益を900百万円(同78.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益を550百万円(同68.6%増)と見込んでいる(図表4)。

前回予想を増額修正したのは、「サブリースサービス」における平均月単価が想定を上回って推移していることや、案件ニーズが拡大傾向にある「ビジュアライゼーション事業」の伸び率を上方修正したことが理由である。「サブリースサービス」の平均月単価の前提を29,901円から31,577円へ引き上げた(一方、期末の受託台数18,000台、稼働率92%の前提については変えていない)。また、「ビジュアライゼーション事業」の売上高については150百万円から200百万円(前期比51.5%増)に増額修正した。一方、上期業績の伸びが鈍かった「紹介サービス」の売上高については、550百万円から500百万円(前期比3.7%増)に減額修正した。

損益面では、経営基盤強化のための費用増(人件費や広告費、システム開発費等)を見込むものの、増収に伴う販管費率の低下により営業利益率は前回予想の13.0%から14.0%へ改善すると予想した。

> 今後の成長戦略

◆ アズームによる成長戦略

同社は、19年11月に3カ年の中期経営計画を公表しており、最終年度である22/9期の売上高63億円(3年間の平均成長率32.2%)、営業利益9億円(営業利益率14.3%)、ROE31.0%を目指してきた。前述のとおり、同社が発表した22/9期の業績予想によれば、売上高は計画を上回るものの、営業利益では未達となる見通しである。

23/9期以降の事業計画については、現時点で公表はしていないが、成長戦略の方向性に大きな見直しはない。すなわち、1) 駐車場データベースの拡充、2) 事業展開エリアの拡大・深掘り、3) 事業領域の拡大により、賃料収入(サブリースサービス)及び手数料収入(紹介サービス)、新規事業の育成・開発の3つの軸を積み上げていく考えである。特に、ストック型の「サブリースサービス」が、展開エリアの拡大等により成長を加速していく想定となっている。

損益面でも、増収に伴って利益率は段階的に向上する見通しとしており、中期的な目標として営業利益率20%を目指している。

3つの成長戦略の概要は以下のとおりである。

1) 駐車場データベースの拡充

全国の駐車場情報を効率的に収集するための取り組みとして、位置情

報特化型クラウドソーシングサービス「coconi」を推進している。具体的には、全国のクラウドワーカーをネットワーク化し、スマートフォンなどから駐車場情報を収集する仕組みである。利用希望者(依頼者)とクラウドワーカーを位置情報でマッチングさせ、月極駐車場の写真や必要な情報などを送信してもらうことができる。クラウドワーカーにとっては、日常生活の合間に情報を送信するだけで謝礼を受け取ることができ、同社にとっても安価なコストで駐車場情報を取得できるところにメリットがある。また、新たな営業拠点の開設を検討するにあたって、事前市場調査としての役割も期待できる。まだ目立った実績はないようであるが、ITを活用した新しい試みとして今後の動向が注目される。

2) 事業展開エリアの拡大・深掘り

同社の駐車場情報は日本全国を対象としているものの、月極駐車場の「サブリースサービス」は、現在のところオフィスビル及びマンションの多い首都圏が中心となっている。空き駐車場問題(需給のミスマッチ)は、オフィスビルやマンション建設が進む地方主要都市においても顕在化する状況にあり、同社では、すでに展開している営業拠点(札幌、名古屋、大阪、福岡)の強化を図るとともに、新たに東北や中国・四国などの地域への進出も検討している。

3) 事業領域の拡大

これまで駐車場ビジネスで培ってきたIT活用による業務効率化やデータ解析のノウハウは、他の遊休不動産の活用(収益化)にも横展開が可能であると認識しており、事業領域の拡大にも積極的に取り組む方針である。特に、シェアリングエコノミー(自ら資産を保有せず、共有する形態)の流れに適合した空間をターゲットに検討している。

19年9月に事業を譲り受けた貸し会議室予約管理システム「スマート空間予約」は、オフィスビルオーナー向けのソリューションとして駐車場ビジネスとの親和性が高いうえ、コロナ禍の影響により、空きスペースの問題やオフィス利用の形態にも変化の兆しがあることから、需要が拡大していく可能性がある。また、20/9期から開始した「ビジュアライゼーション事業」についても、不動産の実務に革新的な技術を導入することで、空間価値の創出に貢献する点においては、同社の企業理念に沿ったものである。さらに21年11月からは、月極駐車場オーナー向けに「賃料保証サービス等」を提供する新たなストック型の事業を開始した。

> 中期業績予想

◆ 証券リサーチセンターによる中期業績予想

当センターでは、22/9期予想を増額修正したことに伴い、23/9期予想及び24/9期予想も増額修正した。23/9期の売上高を7,720百万円(前

期比 19.7%増)、営業利益を 1,200 百万円 (同 33.3%増)、24/9 期の売上高を 9,050 百万円 (同 17.2%増)、営業利益を 1,600 百万円 (同 33.3%増) と予想している (図表 5)。前回予想との差異は、22/9 期予想の修正理由と同様、1)「サブリースサービス」の月平均単価の前提を引き上げたこと、2)「ビジュアライゼーション事業」の売上高を増額修正したこと、3)「紹介サービス」の売上高については減額修正したことに起因するが、23/9 期以降の増収率や利益率の水準に大幅な見直しはない。

中期業績予想の前提は以下のとおりである。

1) 売上高は、外部要因 (空き駐車場問題の深刻化等) や内部要因 (展開エリアの拡大等) から判断して、中期的にも持続的な成長は可能であると評価し、3 年間の平均成長率を 22.1%と想定した。サービス別では、「紹介サービス」の着実な伸びを見込む一方、「サブリースサービス」の積み上げが成長に大きく寄与するという考え方は前回予想と変わらない。前提となる駐車場受託台数は 23/9 期末 22,000 台 (前期末比 4,000 台増)、24/9 期末 26,000 台 (同 4,000 台増) と予想した。また、「その他サービス」(スマート空間予約等) や、「ビジュアライゼーション事業」についても、需要拡大を背景として、一定の増収ペースで推移すると予想した。なお、新たに開始した「賃料保証サービス等」や「人材マッチング事業」については、現時点で中期的な成長性を判断する材料が不足していることから、今回の中期業績予想に反映していない。

2) 原価率は 58%水準で推移するものと想定した。「サブリースサービス」の構成比の高まりは、原価率の上昇を招く要因となる一方で、22/9 期上期の実績が 58%を下回る水準で推移したことや、今後も高水準の稼働率を維持することが可能であると判断したことが理由である。

3) 販管費は継続的なシステム開発や人材確保、営業拠点の新規開設等により増加が見込まれるものの、増収に伴って販管費率は年々低下傾向をたどり、その結果、23/9 期の営業利益率は 15.5%、24/9 期には 17.7%にまで改善すると予想した。

【 図表 5 】 証券リサーチセンターによる中期業績予想

(単位:百万円)	21/9期 実績	22/9期		23/9期		24/9期		予想成長率 (年率)
		当センター予想		当センター予想		当センター予想		
		前回予想		前回予想		前回予想		
売上高	4,974	6,150	6,450	7,320	7,720	8,600	9,050	22.1%
伸び率	30.4%	23.6%	29.7%	19.0%	19.7%	17.5%	17.2%	
営業利益	507	800	900	1,100	1,200	1,500	1,600	46.7%
利益率	10.2%	13.0%	14.0%	15.0%	15.5%	17.4%	17.7%	
経常利益	505	800	900	1,100	1,200	1,500	1,600	46.9%
利益率	10.2%	13.0%	14.0%	15.0%	15.5%	17.4%	17.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	326	510	550	700	750	950	1,000	45.3%
利益率	6.6%	8.3%	8.5%	9.6%	9.7%	11.0%	11.0%	

事業(サービス)別売上高

遊休不動産活用事業	4,842	6,000	6,250	7,120	7,470	8,350	8,750	19.9%
紹介サービス	482	550	500	600	550	650	600	10.5%
サブリースサービス	4,279	5,350	5,650	6,400	6,800	7,550	8,000	20.8%
その他サービス	81	100	100	120	120	150	150	22.8%
ビジュアライゼーション事業	132	150	200	200	250	250	300	23.7%

期末受託台数	14,403	18,000	18,000	22,000	22,000	26,000	26,000
増減	2,976	3,597	3,597	4,000	4,000	4,000	4,000
平均月単価	29,932	29,901	31,577	28,986	30,797	28,424	30,118

(出所) 証券リサーチセンター

> 投資に際しての留意点

◆ 22年9月期の配当は前期比10円増となる30円を予想

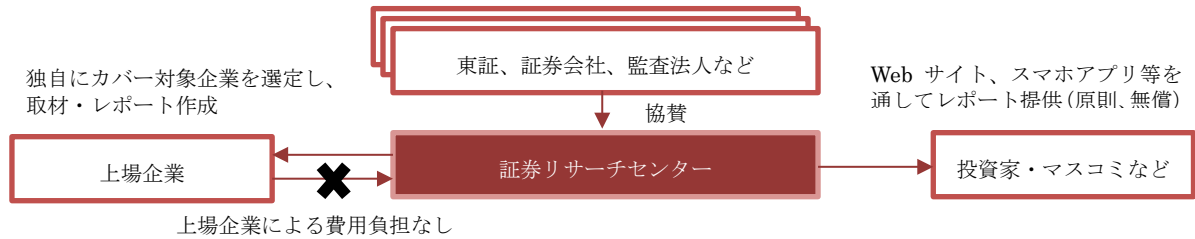
同社は、業績動向、財務状況、将来の事業展開に必要な内部留保の充実等を総合的に勘案しながら、業績に応じた安定的な配当の継続を基本方針としている。21/9期は予想を上回る大幅な増益となり、収益力や財務基盤が強化されてきたことから、上場来初となる1株当たり20円の期末配当を実施した。22/9期についても、前期比10円増となる1株当たり30円の期末配当を予想している。

当センターでは、営業拠点の開設や人材の確保、システム投資など、今後の成長に向けた投資が見込まれるものの、収益力の底上げが図られてきたことから、安定的な配当の継続はもちろん、利益成長に伴う増配の余地も十分にあると判断している。

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

株式会社東京証券取引所
みずほ証券株式会社
太陽有限責任監査法人
PwC 京都監査法人
監査法人 A&A パートナーズ
株式会社プロネクサス

S M B C 日興証券株式会社
EY 新日本有限責任監査法人
有限責任監査法人トーマツ
エイチ・エス証券株式会社
仰星監査法人
日本証券業協会

大和証券株式会社
有限責任あずさ監査法人
株式会社 S B I 証券
いちよし証券株式会社
監査法人アヴァンティア
日本証券アナリスト協会

野村證券株式会社
株式会社 I C M G
三優監査法人
宝印刷株式会社

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならないため、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。