

# 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  
2023年2月3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 20230131

# アズーム(3496 東証グロース)

発行日: 2023/2/3

## 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 今後は事業領域の拡大にも取り組む方針

### > 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」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月期業績は会社予想を上回る増収増益

・22/9期は、売上高 6,417 百万円(前期比 29.0%増)、営業利益 878 百万円(同 73.1%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増加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。

#### ◆ 23年9月期も引き続き増収増益を見込む

・23/9期の業績予想について同社は、売上高 8,000 百万円(前期比 24.7%増)、営業利益 1,250 百万円(同 42.3%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、23/9期予想を増額修正し、売上高 7,900 百万円(前期比 23.1%増)、営業利益 1,230 百万円(同 40.0%増)と予想した。会社予想をやや下回るの、ビジュアライゼーション事業の伸びを保守的に判断したことによる。

#### ◆ 今後の成長戦略と中期業績予想

・同社は今後の成長戦略として、1) 既存領域のさらなるストック拡大、2) 関連する新領域でのストック獲得、3) 事業領域の拡大を掲げており、サブリースサービスのさらなる拡大に加え、関連する新領域への展開(業界特化型 SaaS プラットフォームの構築)、新規事業の育成・開発の3つの軸で収益を積み上げていく方向性を描いている。  
・当センターでは、23/9期予想を増額修正したことに伴い、24/9期予想についても増額修正するとともに、新たに25/9期予想を策定した。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20.6%、25/9期の営業利益率は18.7%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)
2021/9	4,974	30.4	507	126.1	505	126.5	326	133.9	56.4	220.7	10.0
2022/9	6,417	29.0	878	73.1	872	72.5	597	83.2	102.0	297.4	15.0
2023/9 CE	8,000	24.7	1,250	42.3	1,240	42.2	805	34.7	136.8	-	20.0
2023/9 E	7,900	23.1	1,230	40.0	1,220	39.9	800	33.9	136.0	417.1	20.0
2024/9 E	9,500	20.3	1,700	38.2	1,700	39.3	1,050	31.3	178.5	575.6	25.0
2025/9 E	11,250	18.4	2,100	23.5	2,100	23.5	1,250	19.0	212.5	763.1	30.0

(注) CE：会社予想、E：証券リサーチセンター予想。2022年12月27日付けで1：2の株式分割を実施。1株当たり指標及び配当金は遡って修正

### アップデート・レポート

2/17

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ず、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。

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】

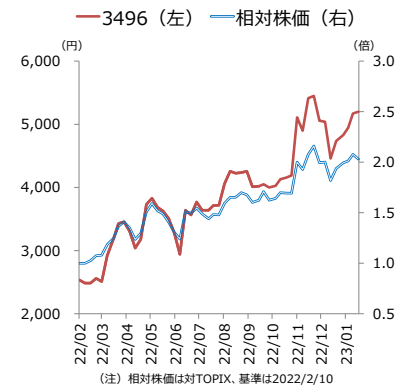
	2023/1/27
株価 (円)	5,200
発行済株式数 (株)	6,001,200
時価総額 (百万円)	31,206

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	51.0	38.2	29.1
PBR (倍)	17.5	12.5	9.0
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 (%)	9.8	22.4	112.5
対TOPIX (%)	4.8	19.1	103.2

### 【株価チャート】



## > 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<sup>注1)</sup>」も手掛けている。また、20/9期からは、3DCG技術<sup>注2)</sup>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。

22年11月より、「世界から『もったいない』をなくそう」を新たな企業理念 (ミッション) に掲げるとともに、これまでの「世の中の遊休不動産を活躍する不動産に」という企業理念 (ミッション) を「世の中の遊休資産を活躍する資産に」に拡大し、ビジョンとした。同社は、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5.4万件に上る。

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期は、「サブリースサービス」が売上高全体の88.6%、「紹介サービス」が7.1%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、賃貸契約が締結され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<sup>注3)</sup>。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」<sup>※4</sup>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、札幌ブランチ、名古屋ブランチ、大阪ブランチ、福岡ブランチを有し、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、関係会社5社で構成されている。連結子会社には、「ビジュライゼーション事業」を展開するCGworks(19年3月設立)やシステム開発を担うベトナム子会社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)、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)、CGworks のベトナム子会社 CGWORKS VIETNAM INC. (21 年 9 月設立) がある。

## > ビジネスモデル

### ◆ 重要業績評価指標 (KPI)

#### 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 m<sup>2</sup>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<sup>注5</sup>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 m<sup>2</sup>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。

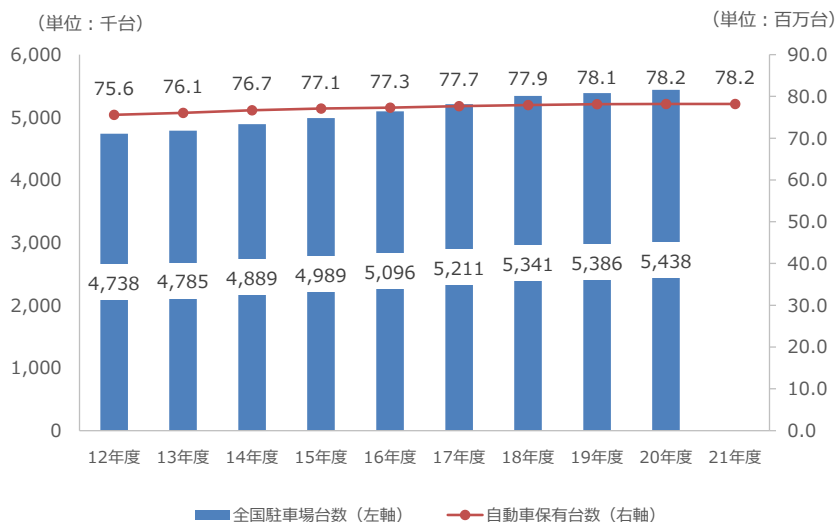
### ◆ 自動車保有台数と駐車場数の推移

国内の自動車保有台数(四輪車)は約 78 百万台<sup>注6</sup>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、

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)

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。

【図表1】自動車保有台数及び全国駐車場台数の推移



(注) 21年度末の全国駐車場台数は未発表  
 (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2のようにまとめられる。

【 図表 2 】 SWOT 分析

強み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業界最大級の掲載件数と集客力</li> <li>・IT活用による効率的な駐車場管理・運営システム</li> <li>・ノウハウやデータに基づくきめ細かい問い合わせ対応</li> <li>・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</li> </ul>
弱み (課題)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・駐車場ビジネスに偏った事業構成</li> <li>・不動産業界とITに精通した人材の確保・育成</li> <li>・全国規模での知名度の向上</li> </ul>
機会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・駐車場探しのWeb活用の拡大</li> <li>・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</li> <li>・駐車場以外の遊休不動産の収益化ニーズの拡大</li> </ul>
脅威 (リスク要因)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・稼働率の低下に伴う一時的な損益の悪化</li> <li>・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)</li> <li>・大手不動産会社や他業種 (IT企業等) からの参入により競合が激化するリスク</li> <li>・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</li> </ul>

(出所) 証券リサーチセンター

➤ 決算概要

◆ 22年9月期決算の概要

22/9期は、売上高が6,417百万円(前期比29.0%増)、営業利益が878百万円(同73.1%増)、経常利益が872百万円(同72.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が597百万円(同83.2%増)と増収増益となり、過去最高業績を更新した(図表3)。また、証券リサーチセンター(以下、当センター)の予想どおりの着地となった。

売上高については、「遊休不動産活用事業」及び「ビジュアライゼーション事業」とともに伸長した。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。また、「ビジュアライゼーション事業」についても、VR及び3DCG技術を用いた案件ニーズの高まり等を背景として、まだ小規模ながら高い伸びを実現した。

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57.5%と前期とほぼ同水準で推移した。一方、販管費及び一般管理費(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13.7%(前期は10.2%)となり、大きく改善した。



財務面では、「現金及び預金」の増加や、売上増に伴う「売掛金」及び「前払費用」の増加、駐車場オーナーへの「差入保証金」の増加等により、総資産が3,036百万円(前期末比22.6%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1,749百万円(同36.2%増)に拡大したことから、自己資本比率は57.6%(前期末は51.9%)に上昇した。

【 図表 3 】 22 年 9 月 期 決 算 の 概 要

(単位:百万円)	21/9期 実績		22/9期 実績		増減		22/9期 会社予想		22/9期 当センター予想	
		構成比		構成比		増減率		構成比		構成比
売上高	4,974		6,417		1,443	29.0%	6,400		6,450	
遊休不動産活用事業	4,842	97.3%	6,232	97.1%	1,390	28.7%	-	-	6,250	96.9%
ビジュアライゼーション事業	132	2.7%	185	2.9%	53	39.9%	-	-	200	3.1%
売上原価	2,868	57.7%	3,688	57.5%	820	28.6%	-	-	-	-
売上総利益	2,105	42.3%	2,729	42.5%	624	29.6%	-	-	-	-
販管費	1,598	32.1%	1,850	28.8%	252	15.8%	-	-	-	-
営業利益	507	10.2%	878	13.7%	371	73.1%	850	13.3%	900	14.0%
遊休不動産活用事業	502	10.4%	865	14.2%	363	72.5%	-	-	-	-
ビジュアライゼーション事業	5	4.2%	12	8.2%	7	128.2%	-	-	-	-
経常利益	505	10.9%	872	13.6%	367	72.5%	850	13.3%	900	14.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	326	6.6%	597	9.3%	271	83.2%	540	8.4%	550	8.5%
月極駐車場紹介サービス	482		455		-26	-5.4%			500	
月極駐車場サブリースサービス	4,279		5,687		1,408	32.9%			5,650	
その他	80		88		8	9.5%			100	
問い合わせ件数	250,098		266,713		16,615	6.6%			-	
受託台数	14,403		18,323		3,920	27.2%			18,000	
稼働台数	13,261		16,626		3,365	25.4%			16,560	
平均稼働率	92.0%		92.0%		0.0%	-			92.0%	
平均月単価 ※	29,932		31,714		1,782	6.0%			31,577	
総資産	2,475		3,036		561	22.6%				
自己資本	1,284		1,749		465	36.2%				
自己資本比率	51.9%		57.6%		5.7%	-				

(※) 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 ÷ 12ヵ月にて算出。また、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

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 6,232 百万円 (前期比 28.7%増)、セグメント利益は 865 百

万円 (同 72.5%増) となった。

特に「サブリースサービス」の売上高が 5,687 百万円 (前期比 32.9%増) と順調に伸びた。分譲マンション及びオフィスのビル駐車場の施設を中心に受託台数が 18,323 台 (前期末比 3,920 台増) に拡大するとともに、平均稼働率も 92.0% (前期 92.0%) と高水準を維持した。また、平均月単価<sup>注7</sup>も 31,714 円 (同 29,932 円) に向上した。

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÷12 ヶ月にて算出した。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。

一方、「紹介サービス」については、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 266,713 件 (前期比 6.6%増) に増えたものの、「サブリースサービス」による直接契約が増えるにつれて外部駐車場への紹介件数は伸び悩む傾向にあり、売上高は 455 百万円 (同 5.4%減) に減少した。

また、「その他サービス」の売上高が 88 百万円 (前期比 9.5%増) と小規模ながら伸びてきたのは、「スマート空間予約」の伸びや、21 年 11 月より開始した月極駐車場特化型の「賃料保証サービス」が寄与したことが理由である。

損益面でも、オフィス賃料及び人件費を中心に費用が増加したものの、増収効果や経費全般のコントロールにより大幅な増益を実現し、セグメント利益率は 14.2% (前期は 10.4%) 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 185 百万円 (前期比 39.9%増)、セグメント利益は 12 百万円 (同 128.2%増) となった。VR 及び 3DGS 技術を用いた案件ニーズの高まりを背景として制作実績が積み上げるとともに、案件の大型化や高度化への対応を図り案件単価も上昇してきた。損益面では、人員拡充による費用が増加したものの、増収効果や高付加価値化により増益を実現し、セグメント利益率も 8.2% (前期は 4.2%) に改善した。

## > 主な活動実績

### ◆ 月極駐車場に特化した賃料保証サービスの進捗

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が、22/9 期末時点で 7,536 契約を獲得しており、まだ小規模ながら順調に立ち上がってきた。

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。同社には、16,000 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、新たなストック型の収益源を確保するところに狙いがある。

#### ◆ 月極駐車場向けクラウド型管理サービスの開始

22年11月4日には月極駐車場業界のDX推進に向け、2本のクラウド型管理システムを同時リリースした。月極駐車場管理者向けサービス「CarParking One (カーパーキングワン)」は、集客から申込・契約の締結、契約管理までをオンライン上で完結できるクラウドシステムである。

注 8) 様々なデータをグラフィカルにまとめ、一目で理解できるようにするデータ可視化ツール

本システムを導入することで、国内最大級の集客を誇る「カーパーキング」への無料掲載、電子文書法適応の電子契約サービス、デジタルダッシュボード<sup>注8</sup>、付帯サービスとして月極駐車場に特化した賃料保証サービス等が利用できる。また、車両保有法人向け契約管理サービス「Tomemiru (トメミル)」については、多くの社用車を保有する法人向けに、駐車場の手配から契約時の手続き、さらには契約後の情報管理をオンライン上で一元化できる社用駐車場に特化した駐車場サービスである。

### > 業績見通し

#### ◆ アズームによる23年9月期の業績予想

23/9期の業績予想について同社は、売上高を8,000百万円(前期比24.7%増)、営業利益を1,250百万円(42.3%増)、経常利益を1,240百万円(同42.2%増)、親会社株主に帰属する当期純利益を805百万円(同34.7%増)と増収増益を見込んでいる(図表4)。

引き続き、「サブリースサービス」の拡大に加え、駐車場関連DXの推進や駐車場賃料保証などの新たなストック収入の上積みにより、「遊休不動産活用事業」が大きく伸びる想定である。特に、「サブリースサービス」については、営業体制強化、とりわけ本社エリア(首都圏)及び既存の地方都市エリアの深掘りにより受託台数及び稼働台数の積み上げを目指す。また、「ビジュアライゼーション事業」についても、発注元であるディスプレイ業者の景気回復やVR及び3DGS案件のニーズ拡大を背景として、前期を超える伸びを見込んでいる。

損益面でも、業容の拡大に向けたオフィス賃料及び人員関連コストの増加のほか、IT面での技術開発など先行費用を見込む一方、増収効果や業務効率化の推進により大幅な増益を実現し、営業利益率も15.6%(前期は13.7%)に上昇する見通しである。

【 図表 4 】 23 年 9 月期の業績見通し

(単位:百万円)	22/9期 実績		23/9期 会社予想		前期比	23/9期 当センター予想			
		構成比		構成比		前回予想	修正予想		前期比
						構成比	構成比		
売上高	6,417		8,000		24.7%	7,720		7,900	23.1%
遊休不動産活用事業	6,232	97.1%	-	-	-	7,470	96.8%	7,670	97.1%
ビジュアライゼーション事業	185	2.9%	-	-	-	250	3.2%	230	2.9%
営業利益	878	13.7%	1,250	15.6%	42.3%	1,200	15.5%	1,230	15.6%
経常利益	872	13.6%	1,240	15.5%	42.2%	1,200	15.5%	1,220	15.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	597	9.3%	805	10.1%	34.7%	750	9.7%	800	10.1%
月極駐車場紹介サービス	455		-	-	-	550		500	9.7%
月極駐車場サブリースサービス	5,687		-	-	-	6,800		7,050	23.9%
その他サービス	88		-	-	-	120		120	35.7%
受託台数	18,323		-	-	-	22,000		22,000	20.1%
稼働台数	16,626		-	-	-	20,240		20,240	21.7%
平均稼働率	92.0%		-	-	-	92.0%		92.0%	-
平均月単価	31,714		-	-	-	30,797		31,872	0.5%

(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 23 年 9 月期業績予想

当センターでは前回予想を増額修正し、売上高を 7,900 百万円（前期比 23.1%増）、営業利益 1,230 百万円（同 40.0%増）、経常利益 1,220 百万円（同 39.9%増）、親会社株主に帰属する当期純利益を 800 百万円（同 33.9%増）と見込んでいる。会社予想をやや下回るのは、「ビジュアライゼーション事業」の伸びを保守的に判断したことによる。

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を反映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 30,797 円から 31,872 円へ引き上げた（一方、期末の受託台数 22,000 台、平均稼働率 92%の前提については変えていない）。一方、前期業績の伸びが当センターの想定を下回った「紹介サービス」及び「その他サービス」、「ビジュアライゼーション事業」の売上高については、それぞれ減額修正した（図表 4）。

損益面では、引き続き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大幅な増益を実現し、営業利益率も 15.6%（前期は 13.7%）に上昇すると予想した。

◆ 中期経営計画

前中期経営計画 (20/9 期~22/9 期) については、受託台数 (純増数) 4,700 台、売上高 63 億円、営業利益 9 億円、ROE 31%を目標としてきた。その結果、受託台数 (純増数) は未達となったものの、売上高、営業利益、ROE はほぼ計画を達成し、高い成長を実現することができた。

特に受託台数 (純増数) が計画を下回ったにもかかわらず、売上高、利益を達成できたのは、平均月単価が想定を上回って推移したことが理由である。同社は、22 年 11 月に新中期経営計画 (23/9 期~25/9 期) を公表した。最終年度である 25/9 期の売上高 125 億円、営業利益 25 億円 (営業利益率 20%)、ROE 35%を目指している (図表 5)。

【 図表 5 】 中期経営計画

(単位: 百万円)	22/9期 実績	23/9期 計画	24/9期 計画	25/9期 計画	目標成長率 (年率)
売上高	6,417	8,000	10,000	12,500	24.9%
伸び率	29.0%	24.7%	25.0%	25.0%	
営業利益	878	1,250	1,800	2,500	41.7%
利益率	13.7%	15.6%	18.0%	20.0%	

(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

➤ 今後の成長戦略

◆ 今後の方向性

同社は、新中期経営計画の公表とともに、新たな企業理念 (ミッション)、ビジョンについても公表を行った。これまで「遊休不動産を活躍する不動産に」を企業理念 (ミッション) として事業を推進してきたが、これからは「世界から『もったいない』をなくそう」を新たな企業理念 (ミッション) に掲げるとともに、これまでの「遊休不動産を活躍する不動産に」は「世の中の遊休資産を活躍する資産に」と拡大したうえで、ミッションを実現するための中長期的なビジョンとして再定義した。

また、今後の成長戦略として、1) 既存領域のさらなるストック拡大、2) 関連する新領域でのストック獲得、3) 事業領域の拡大の3つを掲げており、既存領域 (サブリースサービス) のさらなる拡大に加え、関連する新領域への展開、さらには新規事業の育成・開発の3つの軸で収益を積み上げていく考えである。特に「サブリースサービス」が、事業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。また、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であり、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) 既存領域のさらなるストック拡大

既存領域では、拡大余地が大きい「サブリースサービス」を軸としてストック収益を積み上げる方針であり、引き続き“不動産×IT”による業務の効率化や需要予測の精度を高めるとともに、位置情報特化型クラウドソーシングサービス「coconi」を活用した駐車場データベースの拡充や、事業展開エリアの拡大及び深掘りにも取り組んでいく。

注 9) インターネット上の仲介サービスを通じて業務を受注し、成果に応じて報酬を受け取る労働者

なお、「coconi」については、全国のクラウドワーカー<sup>注9)</sup>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り、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、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。

また、事業展開エリアについては、オフィスビル及びマンション建設の進む地方主要都市においても空き駐車場問題が顕在化する状況が見られ、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。

#### 2) 関連する新領域でのストック獲得

同社では、「カーパーキング」を起点とする既存領域(紹介サービス、サブリースサービス)に加え、月極駐車場事に特化した「賃料保証サービス」、月極駐車場管理システム「CarParking One」、社用車管理サービス「Tomemiru」など、関連する新領域へサービスの幅を広げてきた。今後も様々なサービスの提供やその組み合わせにより、業界に特化したSaaSプラットフォーム(クラウド上でサービスを提供する月額課金型ビジネス)としての価値を高め、ストック収益を獲得していく方針である。

#### 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、他の遊休資産の活用(収益化)にも横展開が可能であり、事業領域の拡大にも積極的に取り組む方針である。

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、コロナ禍をきっかけとして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、同社のミッションに沿ったものである。

> 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、23/9 期予想を増額修正したことに伴い、24/9 期予想についても増額修正するとともに、25/9 期予想を新たに策定した。24/9 期の売上高を 9,500 百万円 (前期比 20.3%増)、営業利益を 1,700 百万円 (同 38.2%増)、25/9 期の売上高を 11,250 百万円 (同 18.4%増)、営業利益を 2,100 百万円 (同 23.5%増) と予想している (図表 6)。

【 図表 6 】 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		25/9期 当センター予想	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	実績	前回予想		前回予想			
売上高	4,974	6,450	6,417	7,720	7,900	9,050	9,500	11,250	20.6%
伸び率	30.4%	29.7%	29.0%	19.7%	23.1%	17.2%	20.3%	18.4%	
営業利益	507	900	878	1,200	1,230	1,600	1,700	2,100	33.7%
利益率	10.2%	14.0%	13.7%	15.5%	15.6%	17.7%	17.9%	18.7%	
経常利益	505	900	872	1,200	1,220	1,600	1,700	2,100	34.0%
利益率	10.2%	14.0%	13.6%	15.5%	15.4%	17.7%	17.9%	18.7%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	326	550	597	750	800	1,000	1,050	1,250	27.9%
利益率	6.6%	8.5%	9.3%	9.7%	10.1%	11.0%	11.1%	11.1%	

事業(サービス)別売上高

遊休不動産活用事業	4,841	6,250	6,232	7,470	7,670	8,750	9,200	10,850	20.3%
紹介サービス	482	500	455	550	500	600	550	600	9.7%
サブリースサービス	4,279	5,650	5,687	6,800	7,050	8,000	8,500	10,000	20.7%
その他サービス	80	100	88	120	120	150	150	250	41.6%
ビジュアライゼーション事業	132	200	185	250	230	300	300	400	29.3%

期末受託台数	14,403	18,000	18,323	22,000	22,000	26,000	26,000	30,000
増減	2,976	3,597	3,920	4,000	3,677	4,000	4,000	4,000
平均月単価	29,932	31,577	31,714	30,797	31,872	30,118	32,080	32,350

(出所) 証券リサーチセンター

前回予想との差異は、23/9 期予想の修正理由と同様、「サブリースサービス」の平均月単価の前提を引き上げたことが主因である。中期業績予想の前提は次のとおりである。

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、今後 3 年間の平均成長率を 20.6%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 24/9 期末 26,000 台（前期末比 4,000 台増）、25/9 期末 30,000 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」については、現時点で中期的な成長性を判断する材料が少ないことから、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（前回予想と同水準）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、21/9 期以降の原価率は高稼働率の維持や受託単価の増加などにより 58%を下回る水準で安定推移していることが理由である。

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、24/9 期の営業利益率は 17.9%、25/9 期には 18.7%にまで改善すると予想した。

## > 投資に際しての留意点

### ◆ 23 年 9 月期の配当は前期比 5 円増となる 20 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。22/9 期は大幅な増益に伴い前期比 5 円増となる 1 株当たり 15 円（分割調整後）の期末配当を実施した。23/9 期の期末配当も前期比 5 円増の 1 株当たり 20 円を予想している。

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、24/9 期の期末配当を 1 株当たり 25 円、同様に 25/9 期を 30 円と予想する。

なお、22 年 12 月 27 日付けで投資家層の拡大や流動性の向上を目的として、株式分割（1：2）を実施した。

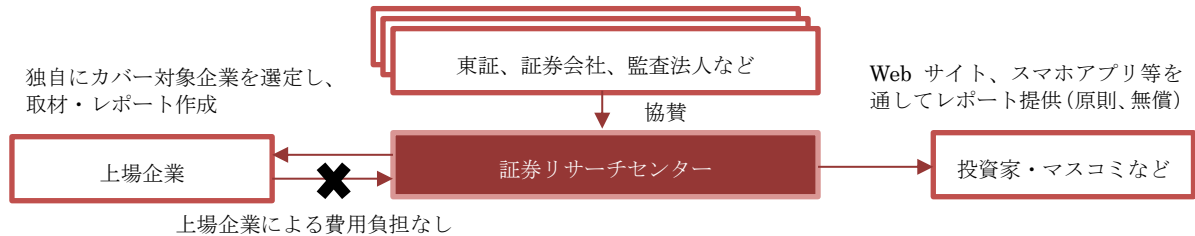


証券リサーチセンターでは、同社を対象とするレポート発信を18年9月25日より開始いたしました。同社の紹介を開始してから一定期間が経過したことから、同社についてのレポート発信は、今回をもって終了とさせていただきます。

## 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

SMB 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  
いちよし証券株式会社  
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SBI証券  
Jトラストグローバル証券株式会社  
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ICMG  
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、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。