

ホリスティック企業レポート アズーム

3496 東証マザーズ

アップデート・レポート
2022年1月28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 20220125

アズーム(3496 東証マザーズ)

発行日: 2022/1/28

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 21年9月期は問い合わせ件数や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」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」等を展開している。

◆ 21年9月期業績は予想を上回る増収増益

・21/9期は、売上高 4,974 百万円(前期比 30.4%増)、営業利益 507 百万円(同 126.1%増)と予想を上回る増収増益となった。
・「カーパーキング」の認知度向上に伴う駐車場問い合わせ件数の増加や受託台数の拡大、稼働率の向上などにより、「紹介サービス」及び「サブリースサービス」が順調に伸びた。

◆ 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、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、駐車場問い合わせ件数の増加などを背景として、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、21/9期実績が予想を上回ったことや、「サブリースサービス」における稼働率が高水準で推移していることなどを踏まえ、22/9期予想を増額修正した。修正後の業績予想として、売上高 6,150 百万円(前期比 23.6%増)、営業利益 800 百万円(同 57.6%増)と見込んでいる。

◆ 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。
・証券リサーチセンターでは、23/9期予想についても増額修正するとともに、新たに24/9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、今後3年間の平均売上成長率を20.0%、24/9期の営業利益率は17.4%に向上すると予想した。

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】

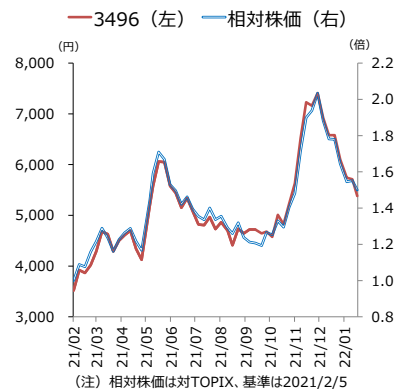
	2022/1/21
株価 (円)	5,380
発行済株式数 (株)	2,973,400
時価総額 (百万円)	15,997

	前期実績	今期予想	来期予想
PER (倍)	47.7	30.9	22.5
PBR (倍)	12.2	9.1	6.7
配当利回り (%)	0.4	0.6	0.7

【株価パフォーマンス】

	1カ月	3カ月	12カ月
リターン (%)	-11.8	2.9	47.4
対TOPIX (%)	-8.8	6.8	38.3

【株価チャート】



【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	6,150	23.6	800	57.6	800	58.2	510	56.3	174.2	592.3	30.0
2023/9 E	7,320	19.0	1,100	37.5	1,100	37.5	700	37.3	239.0	801.3	40.0
2024/9 E	8,600	17.5	1,500	36.4	1,500	36.4	950	35.7	324.4	1,085.7	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
2021年2月1日付で1：2の株式分割を実施。1株当たり指標は遡って修正

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。

➤ 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。21/9期は、「サブリースサービス」が売上高全体の86.0%、「紹介サービス」が9.7%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。

注4)「スマート会議室」からサービス名を変更。

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による差別化を図っている。駐車場以外の遊休不動産活用事業として注力する方針である。

(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、中野オフィスを有し、首都圏のほか、地方中核都市圏にも展開している。

◆ 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2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 のほか、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)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、「駐車場受託台数」と「稼働率」が KPI である。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 KPI となっている。

3) 全社的な収益構造

1) 及び 2) から、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、空き駐車場予定、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や、これまでの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「自動車駐車場年報 令和 2 年度版」(台数データは 19 年度末時点)

◆ 駐車場市場の規模と構造

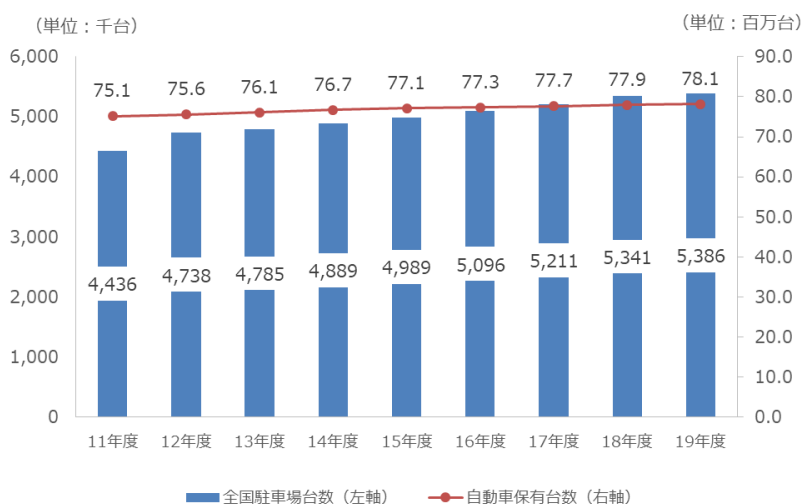
国内の駐車場数は、統計に含まれない駐車場面積 500 m²未満の駐車場(コインパーキング等)や特定の者が利用する駐車場(車庫等)を除いて、約 538 万台と推計される^{注 5}。そのうち、「附置義務駐車施設」(駐車場法・条例・大店立地法に基づく大規模建物への附置義務がある駐車施設)が約 339 万台、届出駐車場(駐車場法に基づく都市計画区域内・500 m²以上の有料駐車場)が約 187 万台、都市計画駐車場(都市計画法・駐車場法に基づく都市計画に定められた路外駐車場)が約 11 万台、路上駐車場(路外駐車場では満たされない駐車需要に対応するもので、暫定措置として設置される施設)が約 6 百台となっている。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 10 月末時点)

【 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**◆ 21年9月期決算の概要**

21/9期は、売上高が4,974百万円(前期比30.4%増)、営業利益が507百万円(同126.1%増)、経常利益が505百万円(同126.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益が326百万円(同133.9%増)と大幅な増収増益となった(図表3)。会社予想及び証券リサーチセンター(以下、当センター)の予想に対しても、売上高、各利益ともに上回った。

売上高は、「遊休不動産活用事業」及び「ビジュアライゼーション事業」がそれぞれ伸長した。「遊休不動産活用事業」については、「カーパーキング」の認知度向上に伴う駐車場問い合わせ件数の増加や受託台数の拡大、稼働率の向上等により、「紹介サービス」及び「サブリースサービス」が順調に伸びた。特に予想を上回ったのは、「サブリースサービス」における稼働率の上振れが主因である。また、「ビジュアライゼーション事業」についても、VRや3DCG技術を用いた案件ニーズの高まり等を背景として、小規模ながら大きく伸びた。

損益面では、「サブリースサービス」における稼働率が高水準で推移したことにより原価率が57.7%(前期は59.6%)に改善した。また、販売費及び一般管理費(以下、販管費)については、人件費の増加やマーケティング費用の前倒しなどにより増加したものの、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10.2%(前期は5.9%)へと大きく改善した。前期まで費用が先行していた「ビジュア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「差入保証金」の増加等により、総資産が2,475百万円(前期末比30.9%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1,284百万円(同35.2%増)に拡大したことから、自己資本比率は51.9%(前期末は50.3%)と僅かに上昇した。また、資本効率を示すROEは売上高利益率の改善とともに29.2%(前期は15.2%)に大きく向上した。

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4,842百万円(前期比29.4%増)、セグメント利益は502百万円(同98.0%増)と大幅な増収増益となった。コロナ禍に伴うネット活用の増加や「カーパーキング」の認知度向上を背景として、駐車場問い合わせ件数が増えたことやリモート環境下での営業活動推進により受託台数が拡大したことに加え、稼働率も「カーパーキング」を通じたリーシングにより高水準で推移し、「紹介サービス」及び「サ

ブリースサービス」がともに伸長した。

「紹介サービス」は482百万円(前期比18.4%増)、「サブリースサービス」は4,279百万円(同30.7%増)となり、とりわけ「サブリースサービス」の伸びが増収に大きく寄与した。問い合わせ件数は250,098件(前期比34.1%増)、駐車場受託台数は14,403台(同26.0%増)に伸び、(加重平均)稼働率^{注7}も受託台数を伸ばしながら、稼働率を高めたことにより92%(前期は89%)と前期を上回った。また、「その他サービス」についても、「スマート空間予約」の伸びなどにより、81百万円(前期比32.8%増)と小規模ながら順調に伸びてきた。

注7) 月末ごとの稼働率を受託台数で重みをつけて平均化した(受託台数の伸びを加味した)加重平均稼働率を示したものである(以下、同様)。なお、単純平均稼働率と比較すると、21/9期は前期比横ばい(92%)であった。

損益面でも、増収効果に加え、「サブリースサービス」における稼働率の向上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10.4%(前期は6.8%)に大きく改善した。

2) ビジューライゼーショ事業

売上高は132百万円(前期比84.6%増)、セグメント利益は5百万円(前期は29百万円の損失)と大幅な増収により黒字化を実現した。コロナ禍による影響(宿泊施設や商業施設等からの受注低迷)は一定程度受けているものの、VRや3DCG技術を用いた案件ニーズは増加しており、事業規模は徐々に拡大してきた。損益面でも、増収により通年でのセグメント黒字化を達成した。

【 図表 3 】 21 年 9 月期決算の概要

(単位: 百万円)	20/9期 実績		21/9期 実績		増減		21/9期			
		構成比		構成比		増減率	会社予想	構成比	当センター予想	構成比
売上高	3,814		4,974		1,160	30.4%	4,800		4,800	
遊休不動産活用事業	3,742	98.1%	4,842	97.3%	1,100	29.4%	-	-	4,700	97.9%
ビジュアライゼーション事業	71	1.9%	132	2.7%	61	84.6%	-	-	100	2.1%
原価	2,272	59.6%	2,868	57.7%	596	26.2%	-	-	2,850	59.4%
売上総利益	1,541	40.4%	2,105	42.3%	564	36.6%	-	-	1,950	40.6%
販管費	1,317	34.5%	1,598	32.1%	281	21.3%	-	-	1,500	31.3%
営業利益	224	5.9%	507	10.2%	283	126.1%	450	9.4%	450	9.4%
遊休不動産活用事業	253	6.8%	502	10.4%	249	98.0%	-	-	450	9.6%
ビジュアライゼーション事業	-29	-	5	4.2%	34	-	-	-	0	0
経常利益	223	5.9%	505	10.2%	282	126.5%	450	9.4%	450	9.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	139	3.6%	326	6.6%	187	133.9%	288	6.0%	288	6.0%
月極駐車場紹介サービス	407		482		75	18.4%	-		450	
月極駐車場サブリースサービス	3,274		4,279		1,005	30.7%	-		4,100	
その他	61		81		20	32.8%	-		150	
問い合わせ件数	186,547		250,098		63,551	34.1%	-		-	
受託台数	11,427		14,403		2,976	26.0%	-		15,000	
(単純平均) 稼働率 ※1	92%		92%		0.0%	-	-		92%	
(加重平均) 稼働率 ※2	89%		92%		3.0%	-	-		-	
総資産	1,890		2,475		585	30.9%				
自己資本	950		1,284		334	35.2%				
自己資本比率	50.3%		51.9%		1.6%	-				
ROE	15.2%		29.2%		14.0%	-				

(※1) 月末ごとの稼働率を単純に平均化したもの

(※2) 月末ごとの稼働率を受託台数の重みをつけて平均化したもの

(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

> 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とする子会社(株)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、14,000 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。これまで駐車場情報の掲載

や「紹介サービス」の提供等を通じてつながってきた全国の月極駐車場オーナーを中心に需要を掘り起こしていく方針である。

> 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、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（地方中核都市）の深掘りにも取り組む。

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。

◆ 証券リサーチセンターによる 22 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 6,150 百万円（前期比 23.6% 増）、営業利益を 800 百万円（同 57.6% 増）、経常利益を 800 百万円（同 58.2% 増）、親会社株主に帰属する当期純利益を 510 百万円（同 56.3% 増）と見込んでいる（図表 4）。

前回予想を増額修正したのは、前期実績が予想を上回ったことや「カーパーキング」の認知度向上により問い合わせ件数が増加傾向にあること、「サブリースサービス」における稼働率が想定を上回って推移していることなどを反映したことが理由である。前提となる期末の駐車場受託台数を 18,000 台（前期末比 3,597 台増）及び（加重平均）稼働率を 92%（前期比横ばい）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、不動産業界における DX 化の進展等を背景として、足元業績の伸びが確認されたことから、増収ペースが継続すると予想した。新たに開始した「賃料保証サービス等」については、まだ開始したばかりであり、判断材料が足りないことから、現時点で業績予想には反映していない。

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 13.0%に改善すると予想した。

【 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		前期比
						構成比	構成比	構成比	
売上高	4,974		6,400		28.7%	5,800		6,150	23.6%
遊休不動産活用事業	4,842	97.3%	-	-	-	5,700	98.3%	5,950	96.7%
ビジュアライゼーション事業	132	2.7%	-	-	-	100	1.7%	200	3.3%
原価	2,868	57.7%	-	-	-	3,450	59.5%	3,600	58.5%
販管費	1,598	32.1%	-	-	-	1,680	29.0%	1,750	28.5%
営業利益	507	10.2%	850	13.3%	67.5%	670	11.6%	800	13.0%
経常利益	505	10.2%	850	13.3%	68.1%	670	11.6%	800	13.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	326	6.6%	540	8.4%	65.5%	430	7.4%	510	8.3%
月極駐車場紹介サービス	482		-		-	500		550	14.1%
月極駐車場サブリースサービス	4,279		-		-	5,050		5,300	23.9%
その他サービス	81		-		-	150		100	23.5%
受託台数	14,403		-		-	18,000		18,000	25.0%
(加重平均)稼働率	92%		-		-	-		前期比横ばい	-

(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

◆ 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%)、ROE 31.0%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中核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。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、前述のとおり、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 期予想も増額修正するとともに、新たに 24/9 期予想を策定した。23/9 期の売上高を 7,320 百万円 (前期比 19.0%増)、営業利益を 1,100 百万円 (同 37.5%増)、24/9 期の売上高を 8,600 百万円 (同 17.5%増)、営業利益を 1,500 百万円 (同 36.4%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、受託台数を拡大しながら、高い稼働率を維持することにより、(加重平均) 稼働率が想定を上回って推移していることなどを反映したものであるが、増収率では前回予想とほぼ同水準となっている。

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、今後 3 年間の平均成長率を 20.0%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 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」については、現時点で立ち上がりのペースや中期的な成長性を判断する材料が足りないことから、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 (前回予想では 59%水準を想定) 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、21/9 期実績が稼働率の向上により 58%を下回る水準に改善したことや、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 15.0%、24/9 期には 17.4%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)	20/9期	21/9期		22/9期		23/9期		24/9期	予想成長率 (年率)
	実績	実績		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	3,814	4,800	4,974	5,800	6,150	6,900	7,320	8,600	20.0%
伸び率	39.8%	25.8%	30.4%	20.8%	23.6%	19.0%	19.0%	17.5%	
営業利益	93	450	507	670	800	940	1,100	1,500	43.6%
利益率	2.4%	9.4%	10.2%	11.6%	13.0%	13.6%	15.0%	17.4%	
経常利益	94	450	505	670	800	940	1,100	1,500	43.7%
利益率	2.5%	9.4%	10.2%	11.6%	13.0%	13.6%	15.0%	17.4%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	56	288	326	430	510	600	700	950	42.8%
利益率	1.5%	6.0%	6.6%	7.4%	8.3%	8.7%	9.6%	11.0%	
事業(サービス)別売上高									
遊休不動産活用事業	3,742	4,700	4,842	5,700	6,000	6,800	7,120	8,350	19.9%
紹介サービス	407	450	482	500	550	550	600	650	10.5%
サブリースサービス	3,274	4,100	4,279	5,050	5,350	6,100	6,400	7,550	20.8%
その他サービス	61	150	81	150	100	150	120	150	22.8%
ビジュアライゼーション事業	71	100	132	100	150	100	200	250	23.7%
期末受託台数	11,427	14,500	14,403	18,000	18,000	22,000	22,000	26,000	
増減	1,812	3,073	2,976	3,500	3,597	4,000	4,000	4,000	

(出所) 証券リサーチセンター

> 投資に際しての留意点

◆ 21年9月期は上場来初となる1株当たり20円の配当を実施

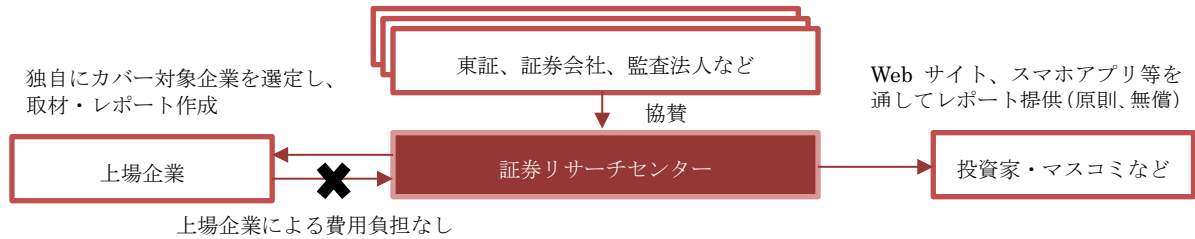
同社は、業績動向、財務状況、将来の事業展開に必要な内部留保の充実等を総合的に勘案しながら、業績に応じた安定的な配当の継続を基本方針としている。21/9期は予想を上回る大幅な増益となり、収益力や財務基盤が強化されてきたことから、上場来初となる1株当たり20円の期末配当を実施した。22/9期についても、前期比10円増となる1株当たり30円の期末配当を予想している。

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。