2026年9月期
通期決算説明資料

株式会社アズーム（東証プライム：3496）

2026年11月12日

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

Contents

1｜ エグゼクティブサマリ

2｜ 2026年9月期 決算概要

3｜ 2027年9月期 連結業績予想の概要

Appendix｜ 中期経営計画2030（FY2026-FY2030）

Appendix｜ 会社概要

1 | エグゼクティブサマリ

01

エグゼクティブサマリ

FY2026 実績

受託 / 採用 / AI活用による投資フェーズ　増収増益にて着地

売上高**170.4**億円（YoY＋26%）　営業利益**30.5**億円（同＋17%）　純利益**22.1**億円（同＋21%）

- 駐車場受託台数｜純増9,503台　⇒　FY2026期初計画を大幅に上回り、サブリースサービスを拡大
- ビジネスモデルの核であるサブリースARRは179億円(QoQ＋7.1%)
- 営業強化、生産性向上のための開発投資を計画通りに進捗させ、通期の業績達成率：売上高100.3%　営業利益97.1%　純利益100.8%

FY2027計画

業績予想 (YoY)

売上高**220**億円（＋29.1%）　営業利益**40.0**億円（＋30.7%）当期純利益**27.5**億円（＋24.0%）

⇒生産性向上のための開発・組織強化を継続、セキュリティ強化をはじめとしてコスト増ながら、事業規模は拡大を見込む

1株当たり配当金（年間）**140**円（＋14円）

新中期経営計画 (FY2026-FY2030)

駐車場サブリースサービスを軸に、受託台数拡大と一人当たりリーシング台数（生産性向上）の両方の成長加速

⇒AI（プロジェクトSYNAPSE）の本格的な活用で一人あたり生産性を2倍～3倍に引き上げ人員配置の最適化を進め、
効率的な駐車場受託獲得及び営業利益率のさらなる向上を実現

FY2030計画

売上高	**500**億円（CAGR FY25-30 30.0%）
営業利益	**125**億円（同 36.8%）
営業利益率	**25%**
受託台数	**12万**台以上
ROE	**40%**の水準維持

株主還元方針 (FY2026～)

- **TSR※の向上を目指すことを基本方針**
  ※トータル・シェアホルダー・リターン
  （一定期間における配当と株価の値上がりの総利回り）
- **配当**
  DOE※20%以上の水準維持、かつ累進配当
  ※連結株主資本配当率
- **自己株式取得**
  資本政策等を勘案し、適切な局面で機動的に実施

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

02

2026年9月期 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（44,000台を突破）
- 稼働台数も41,959台（QoQ＋2,429台）と順調に増加し、4Q末時点での稼働率は93.5%（QoQ+0.3pt）にて着地
- 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30,000件を突破
- 過去最大の採用（100名超）を実施。リーシング営業部門を中心に組織強化

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比率低下を想定）

ビジュア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、市場環境は引き続き堅調、幅広いサービスにて売上向上（YoY＋13.2%）

CGパース関連のみならず、
ラボ型オフショアCG制作を中心に
幅広いサービスにて売上拡大。

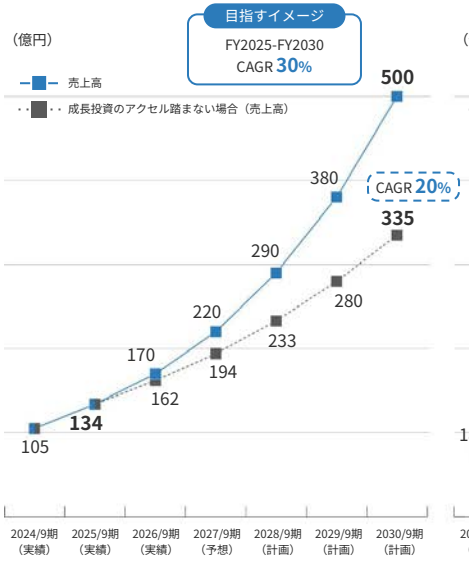
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

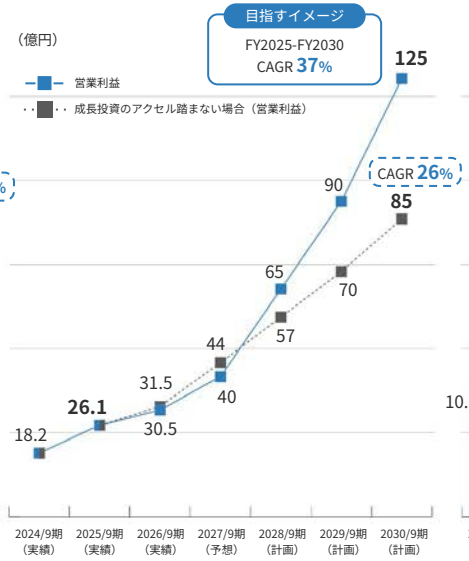
03

2027年9月期の位置づけと主なポイント

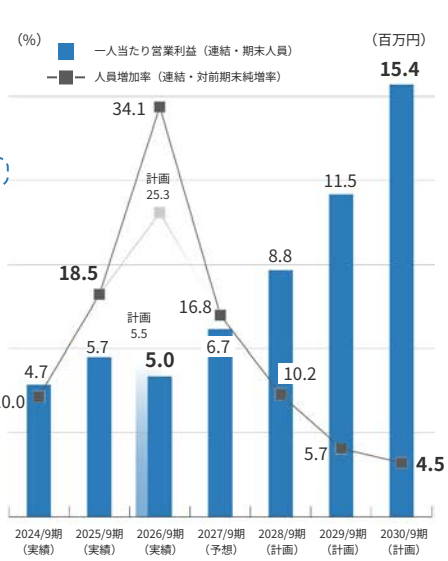
- 中期計画達成に向け、大幅に強化を進めた営業体制により、引き上げた新規受託台数増加ペースを更に引き上げる
- → 量の拡大を着実に進めつつ、同時に生産性向上を進め、質の向上にも継続して取り組む
- → 量と質の両輪で事業成長を最大化し、次の成長曲線へのジャンプアップを見込む

中期成長イメージ





人員増加率・一人当たり営業利益イメージ



FY2027における ポイント

オーガニック 成長の加速

- 引き続き駐車場サブリース事業の成長を中心に据える
- AI活用による生産性向上を次の段階に進める

成長投資項目

- 台数規模に応じたリーシング営業人員の拡充
- 引き続き駐車場受託台数の獲得を過去最大規模で実施

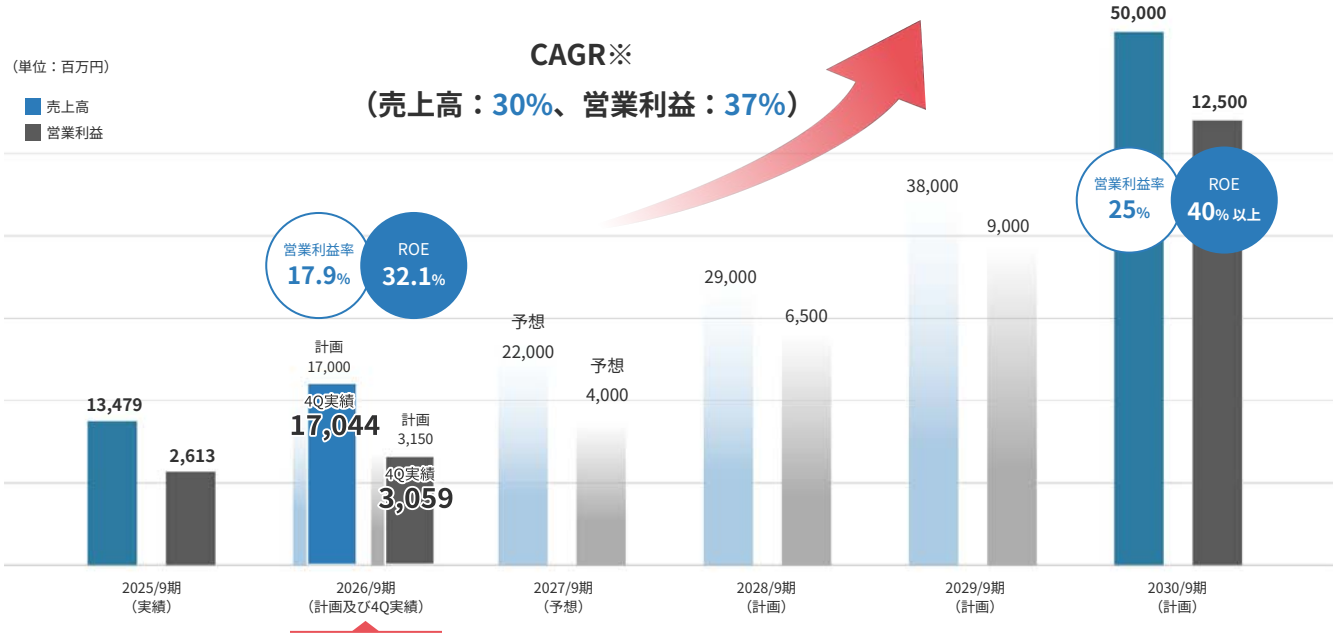
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期経営計画進捗状況
(FY2026-FY2030)

- 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

2030年9月期 目標指標		
	売上高	500億円
	営業利益	125億円



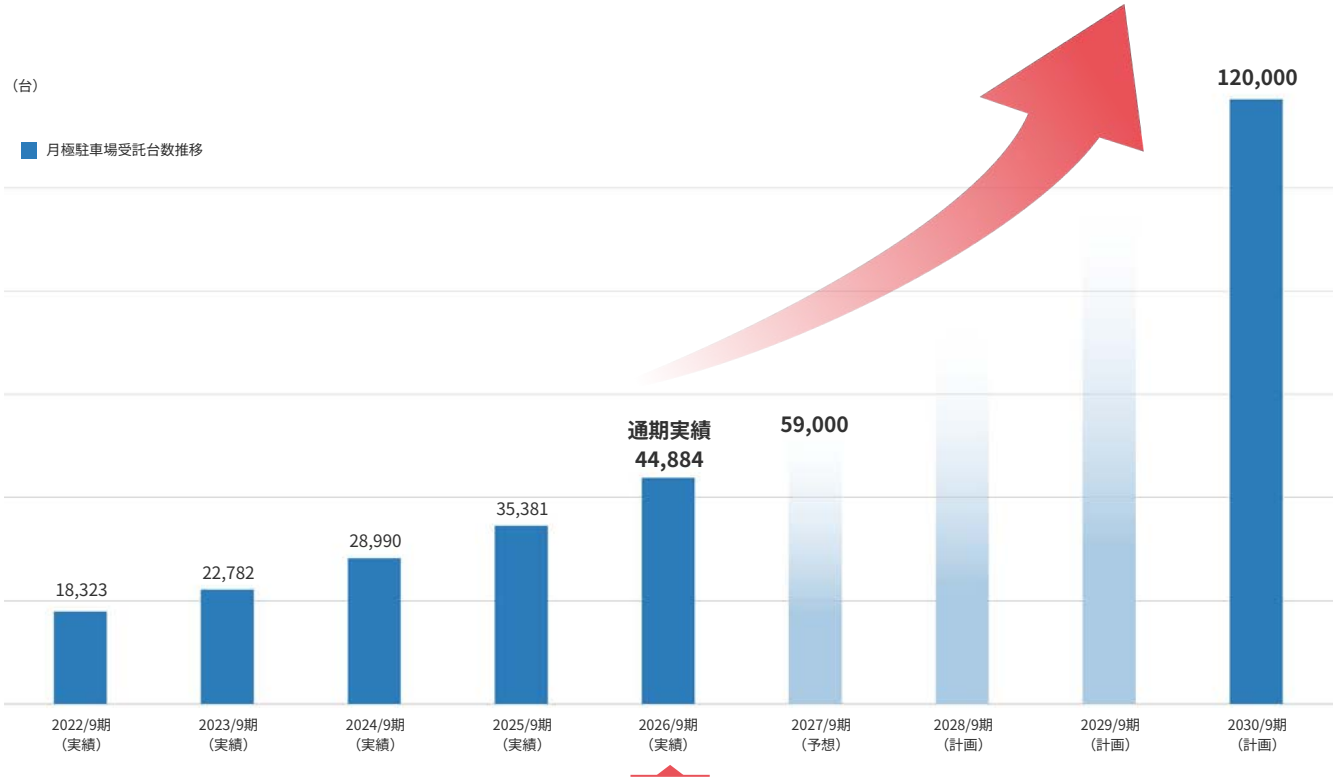
※CAGR：Compound Annual Growth Rateの略、2025/9期（実績）から2030/9期（計画）までの年平均成長率を算定

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期経営計画進捗状況 (FY2026-FY2030)

- FY30には12万台以上の受託台数獲得を目指す
- → FY27-4Qまでの期間で14,000台以上の受託台数純増を目指す



Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

2｜ 2026年9月期 決算概要

01

2026年9月期 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、計画通り売上高成長（YoY ＋26.4%）
- 計画を大幅に上回る受託台数進捗を受け、保証賃料の拡大による原価増、またセキュリティ対策費用増などの要因から営業利益率低下
- 採用増による営業強化ならびにSYNAPSEによる生産性向上をはじめとした投資は、計画通り進捗

（単位：百万円）

科目	2025/9期（連結）4Q 実績	2026/9期（連結）4Q 実績	前年同期比 YoY	2026/9期（連結）予想	対予想達成率
売上高	13,479	**17,044**	+26.4%	**17,000**	100.3%
売上総利益	5,697	**7,028**	+23.4%	-	-
営業利益	2,613	**3,059**	+17.1%	**3,150**	97.1%
営業利益率	19.4%	**18.0%**	-	**18.5%**	-
経常利益	2,607	**3,054**	+17.1%	**3,140**	97.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,831	**2,217**	+21.1%	**2,200**	100.8%

※2026/9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

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

02

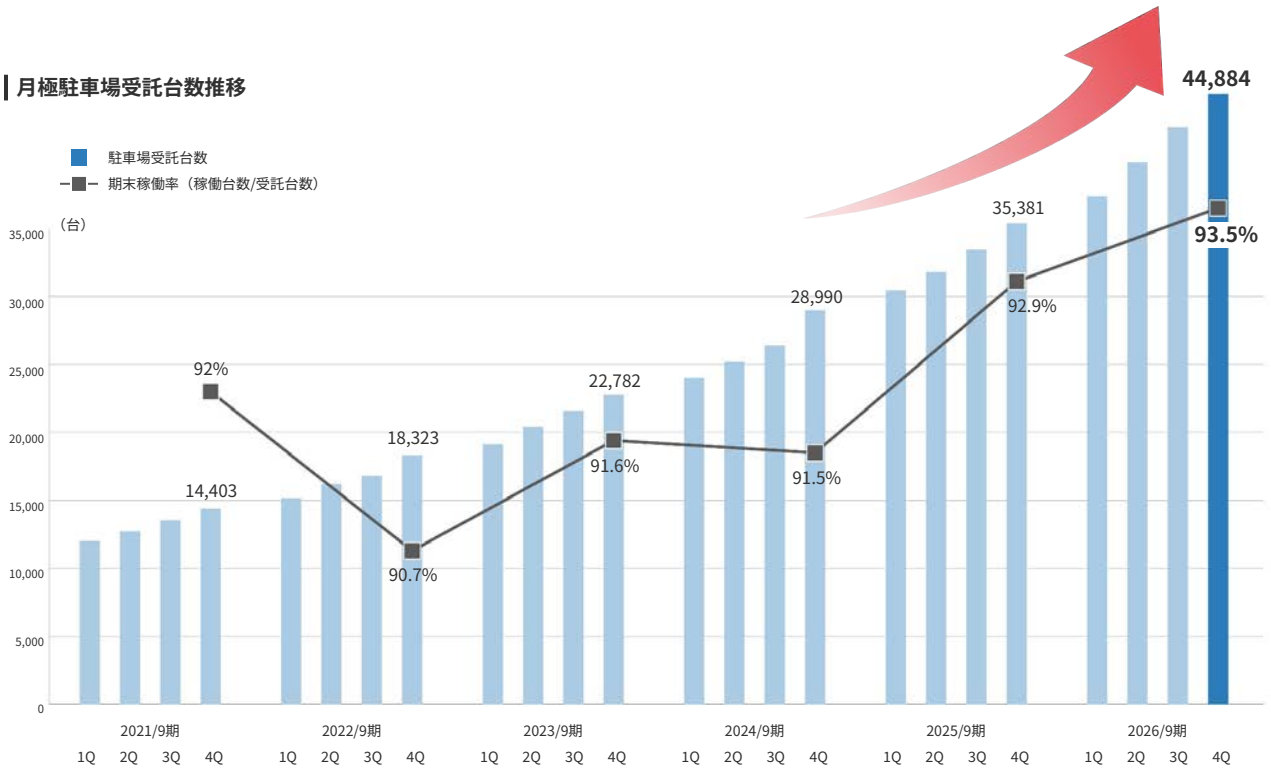
KPI推移

駐車場サブリース サービス

- 4Q期間において、2,452台の受託台数純増を達成。稼働台数も4Qにて2,429台の純増を達成し、4Q末時点稼働率は93.5%にて着地 (YoY+0.6pt)

→ 高水準の稼働率を維持しつつ、受託拡大を実現

月極駐車場受託台数推移



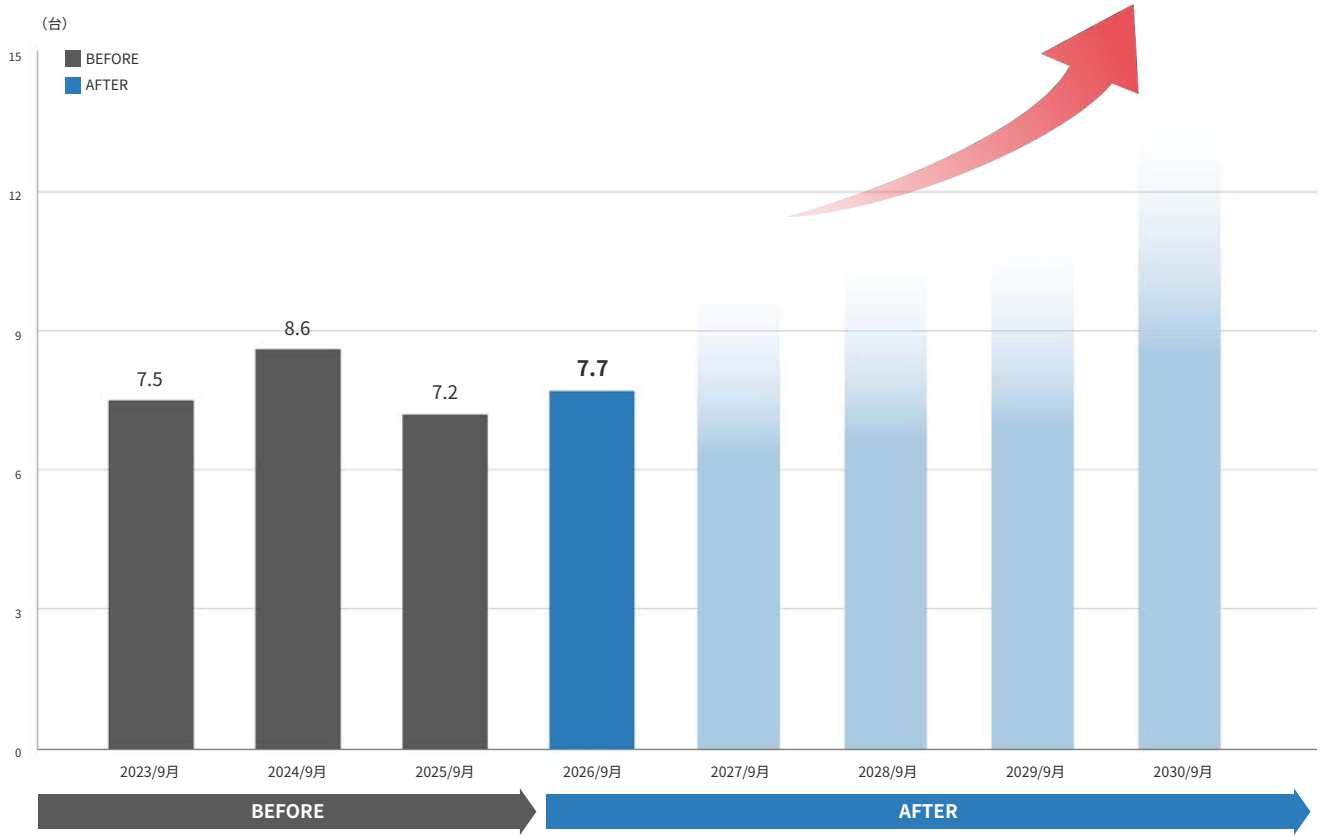
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

02

KPI推移

1人あたり平均成約台数（全社・通期）

- 「SYNAPSE（シナプス）」の効用を、全社のリーシング営業担当者の生産性の改善度合いにて定量化
  1人あたり平均成約台数（通期）
- AI活用を進める「SYNAPSE（シナプス）」により、AIによる作業の自動化・デジタル化を進めるとともに、担当者がより付加価値を出しやすい業務領域への集中が可能にすべく、業務改善を推進
- 過去最大の営業体制の拡大を進め、新任者の比重が非常に高い状況にあったものの、全社のリーシング業務における生産性は前年比向上



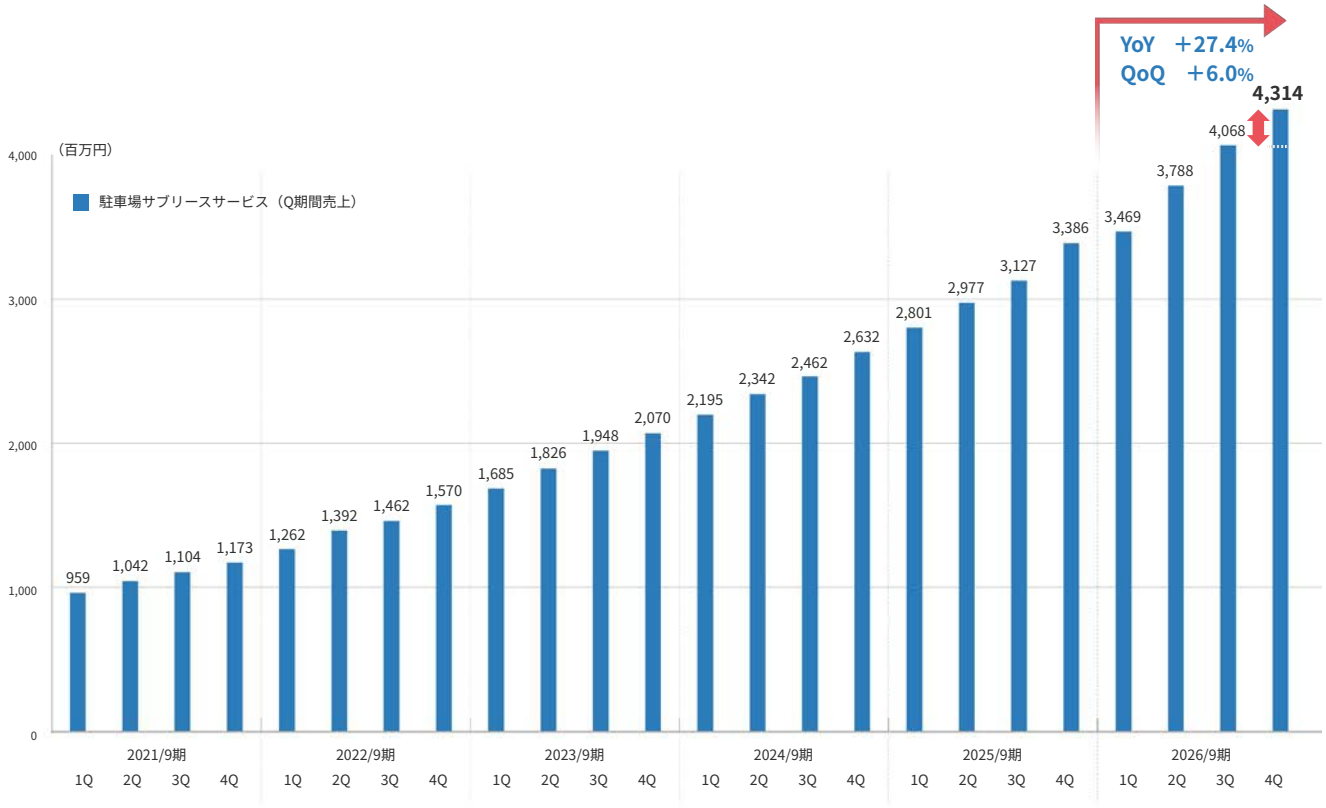
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

03

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）
- FY26-4Qにおいて、引き続き過去のお問い合わせ案件のナーチャリングを強化し、稼働台数を拡大



※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

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

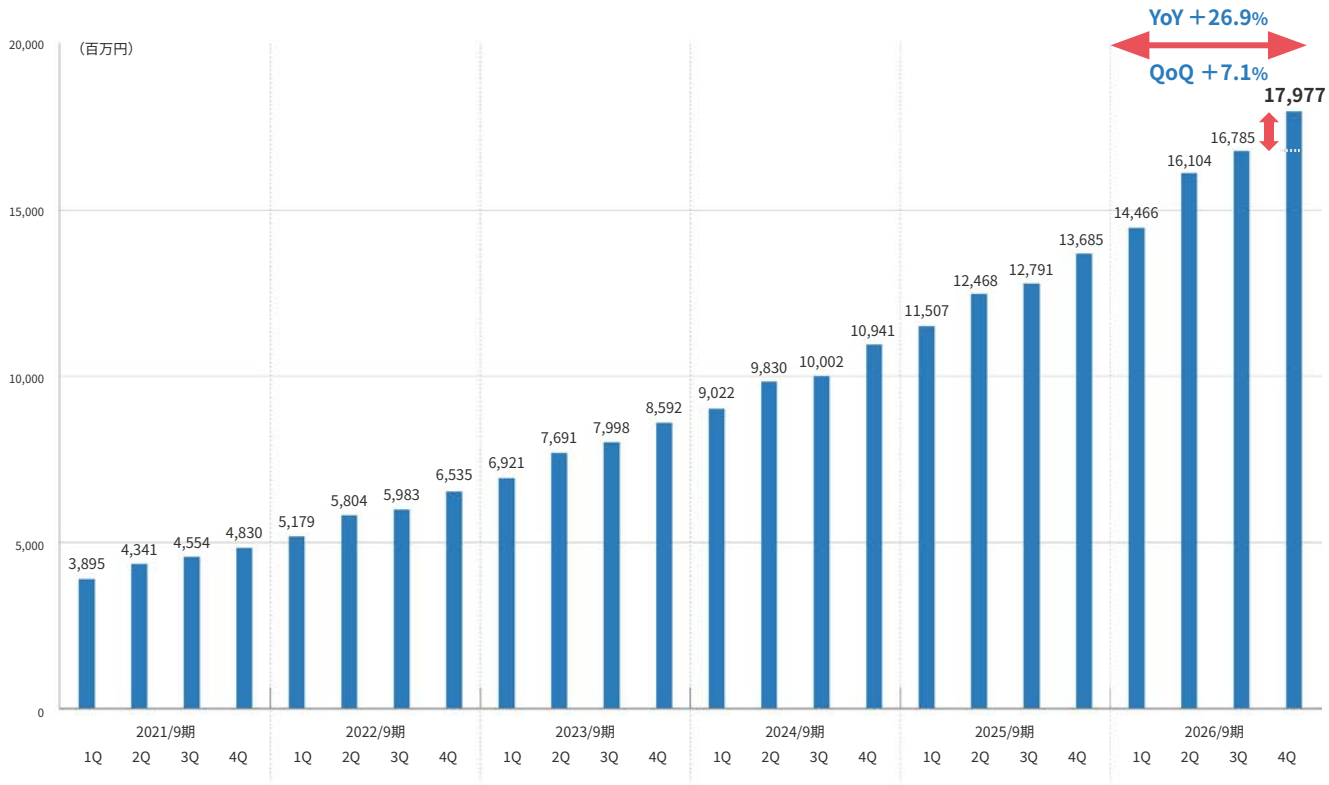
04

ARR推移

駐車場サブリース サービス

- 4Q末時点でサブリースサービスから179億円のストック収入を確保（FY27はこの売上ストック水準から積み上げをスタート）
- 稼働台数がQ期間で2,400台以上増加したことで、QoQでも堅調な伸び

→ 今後もARRの順調な積み上げ基調が継続



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

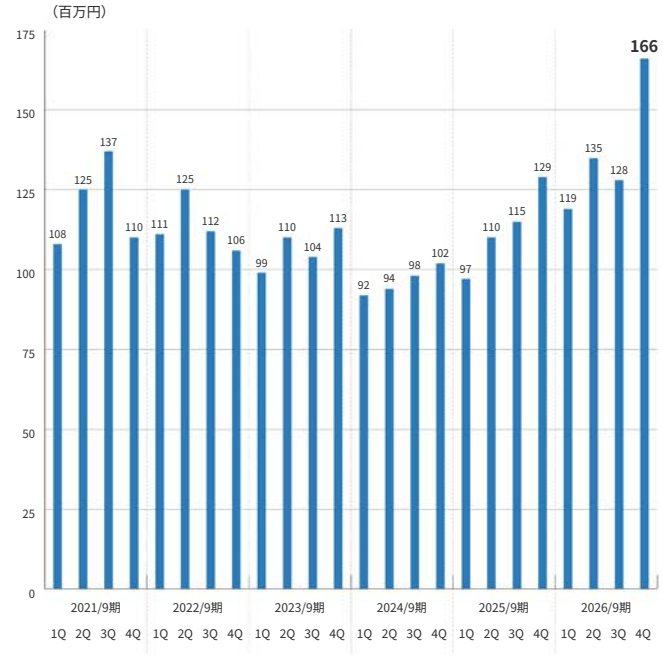
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

05

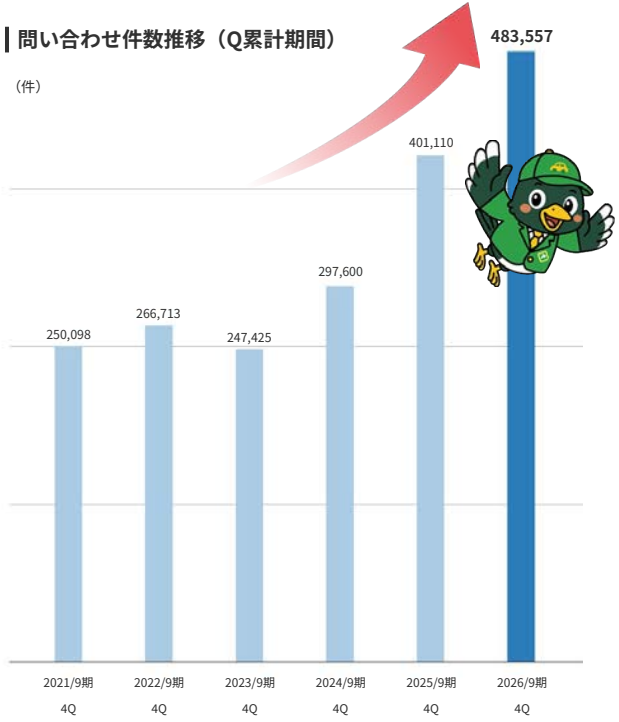
駐車場紹介サービス売上高・問い合わせ件数推移

- サブリースサービスを中心に事業成長を進める方針
- ※ 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相対的に縮小する見込み
- ※ 2026/9期 4Qにおいて、採用強化によるリーシング営業組織の拡大により大幅増収

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）



※当社運営月極駐車場ポータルサイト「カーパーキング」経由での駐車場問い合わせ件数

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

06

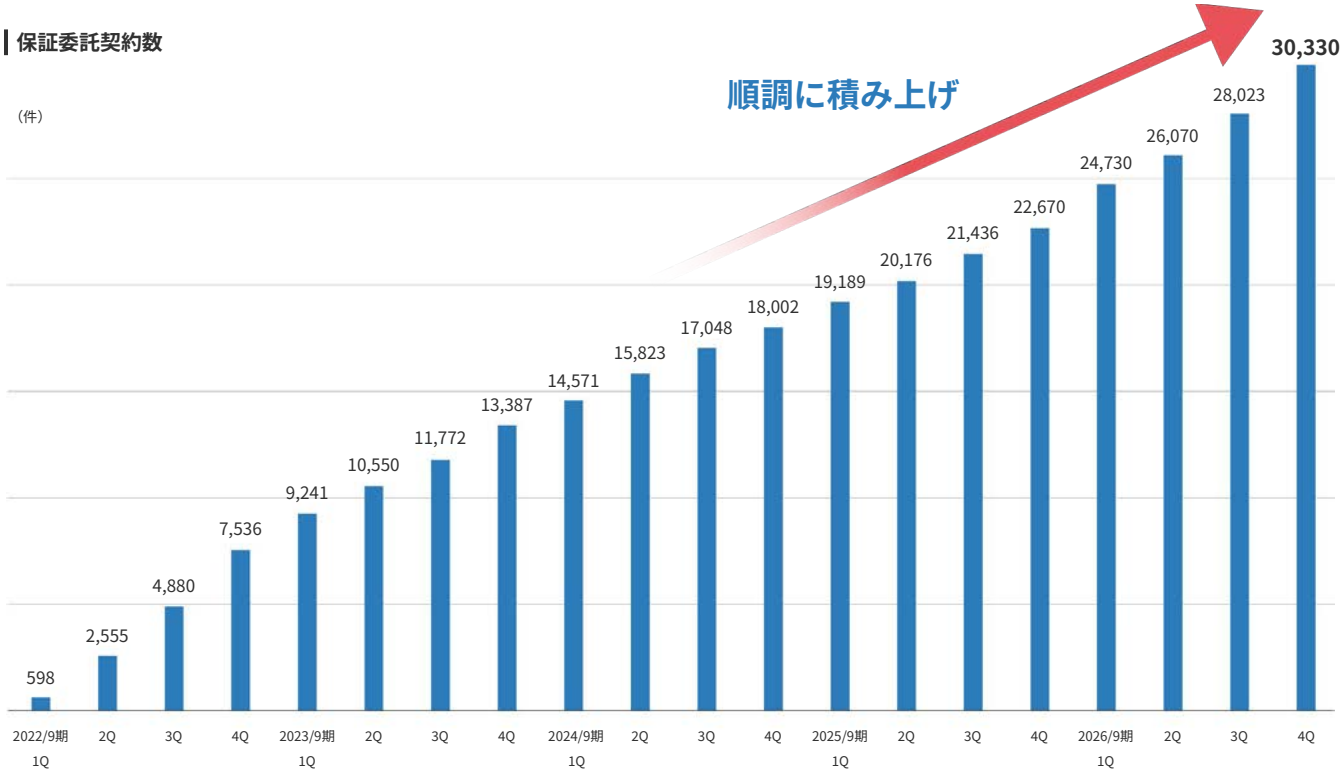
KPI推移

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

→ サブリース契約数の拡大に伴って、今後も積み上げが見込まれる

保証委託契約数

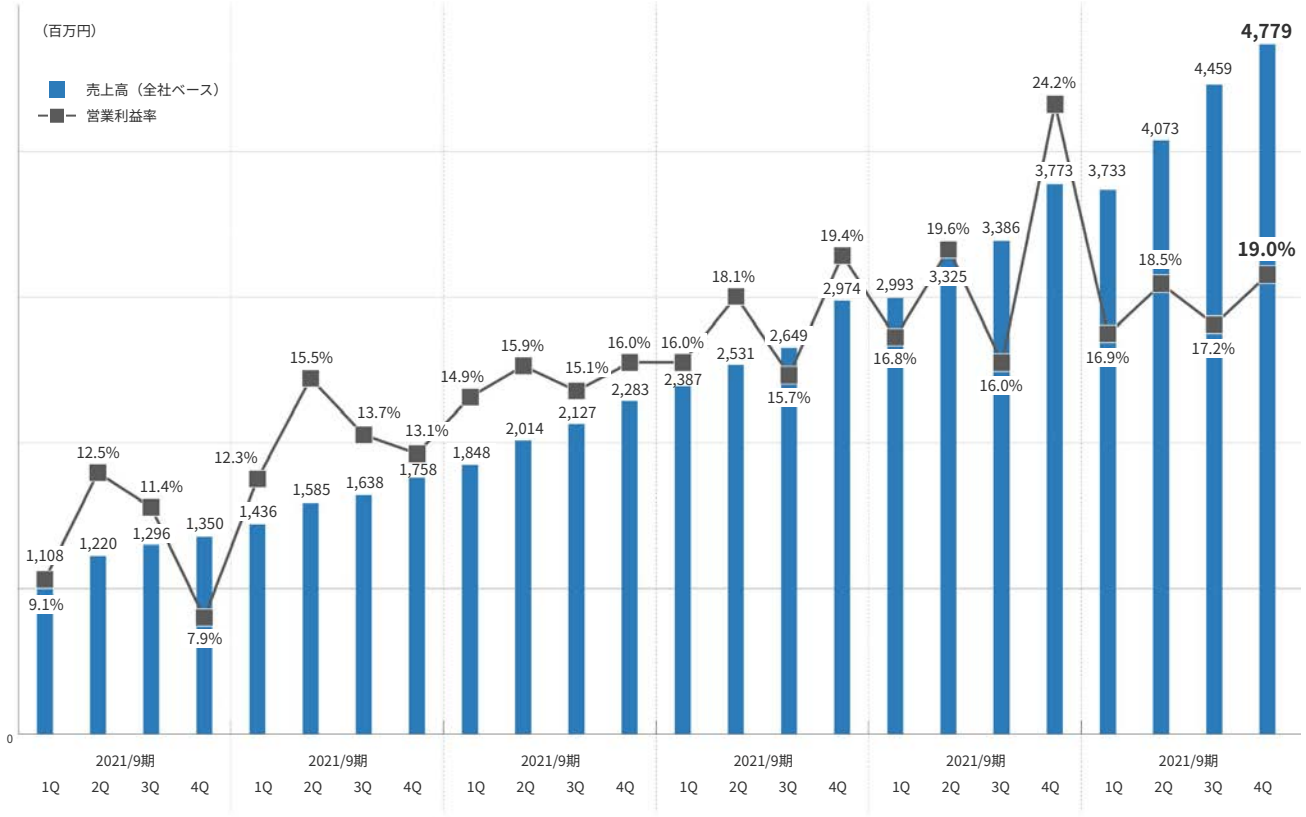


Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

07

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中長期的に上昇傾向
- 引き続き月極駐車場サブリース事業の拡大による増収継続。採用強化ならびに開発投資の費用増をこなしながら、営業利益率の水準を底上げ



Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

08

2026年9月期 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	セグメント利益
16,767百万円 （YoY+26.7%）	3,029百万円 （YoY+16.8%）

ビジュアライゼーション事業

CGパースを中心に、幅広いサービスにて顧客層拡大が進み、売上高ならびに利益の拡大を実現

売上高	セグメント利益
280百万円 （YoY+13.2%）	32百万円 （YoY+57.0%）

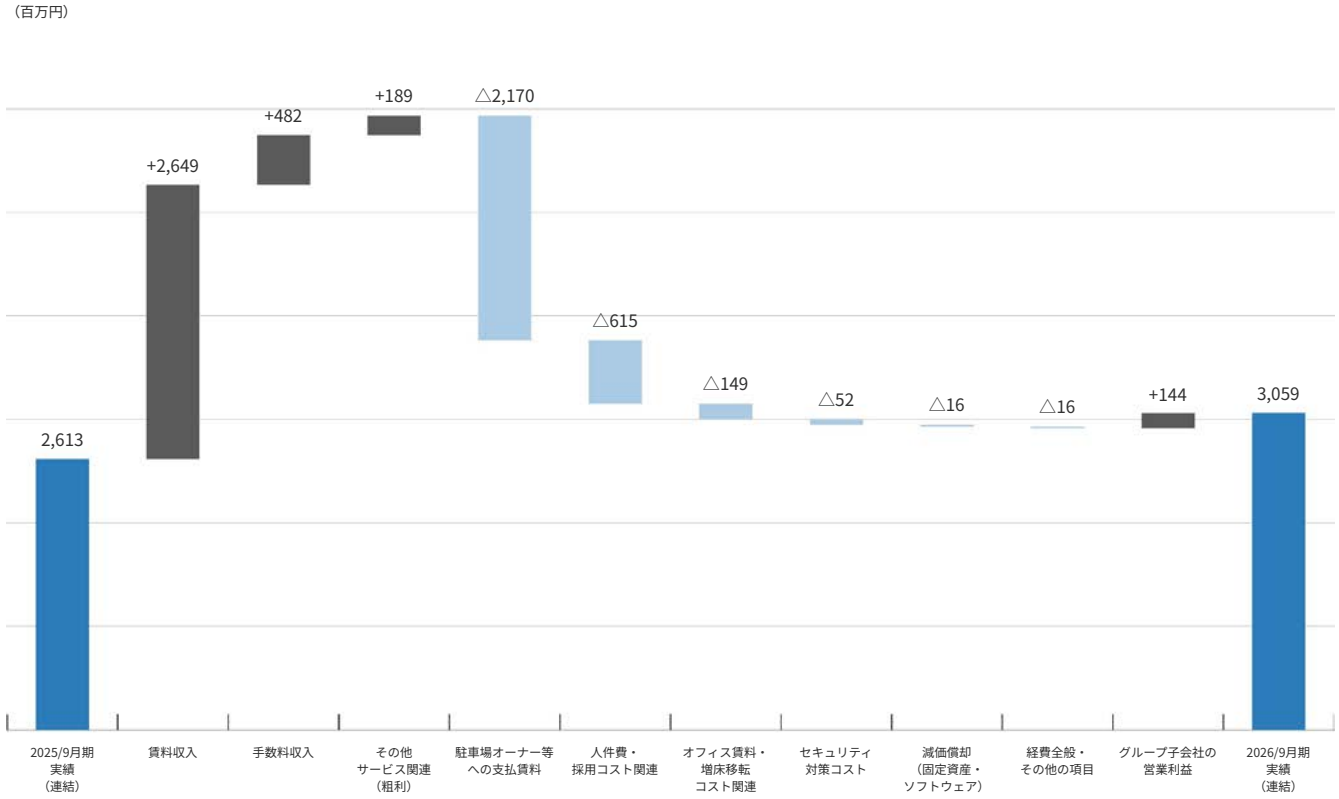
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

09

2026年9月期 営業利益増減要因

前年同期比

- サブリースサービス（賃料収入及び契約手数料）の拡大を軸に、順調に利益成長
- 順調なサブリース受託を背景に、駐車場オーナー等への支払い賃料が増加
- 人材採用による組織強化を進めた結果、人件費・採用コストおよびオフィス賃料・増床移転コストが増加
- 不正アクセス対策を目的とした、セキュリティリスクへの対応費用が増加



Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

3 | 2027年9月期連結業績予想の概要

01

2027年9月期 連結業績予想の概要

- サブリース事業を中心に、売上成長を継続

→ 今後のさらなる成長加速のため、2026年9月期水準の採用継続、受託台数は更に拡大を目指す

- 生産性向上を目的としたAI活用は、引き続き現場活用の範囲を拡大させ、営業組織全体の生産性向上を図る

- 配当予想も1株当たり140円と14円増配

→ DOE20%以上の水準維持かつ累進配当を実施していく

（単位：百万円）

科目	2026/9期（連結）4Q 実績	2027/9期（連結）4Q予想	前期比	
			増減	増減率
売上高	17,044	**22,000**	+4,956	+29.1%
営業利益	3,059	**4,000**	+941	+30.7%
営業利益率	18.0%	**18.1%**	+0.1pt	-
経常利益	3,054	**4,000**	+946	+30.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	2,217	**2,750**	+532	+24.0%
1株当たり配当金（中間・期末合計）	126円	**140円**	+14円	-
1株当たり純利益（EPS）	180.18円	**223.94円**	+42.76円	+23.7%

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

02

2027年9月期 連結業績予想のポイント

遊休資産活用事業

- 引き続き採用による営業体制強化、ならびに本社エリア、既存の地方都市エリアの深堀りを含め、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
- AI活用を推進（PJシナプス）、リーシング業務から営業全領域に範囲を拡大して、更なる一人当たりの生産性向上を図る
- 月極駐車場検索サイトCarParkingをはじめとして、より多くのお客様からのお問い合わせを頂ける様、マーケティング・広報活動を強化
- セキュリティリスクへの対応強化し、安心・安全なサービスを前提として、継続的な事業成長を推進
- スマート会議室Proの事業強化を進め、遊休不動産活用の幅を拡大。駐車場関連DXの推進

引き続き、営業人員の拡充、過去最大規模の受託台数獲得およびリーシングを実施
全社的にAI活用を促進し、リーシング業務を中心に生産性向上を進め、ストック収益の更なる積み上げを加速

売上高はYoY+29%

営業利益はYoY+31%

親会社株主に帰属する当期純利益はYoY+24%

を予想

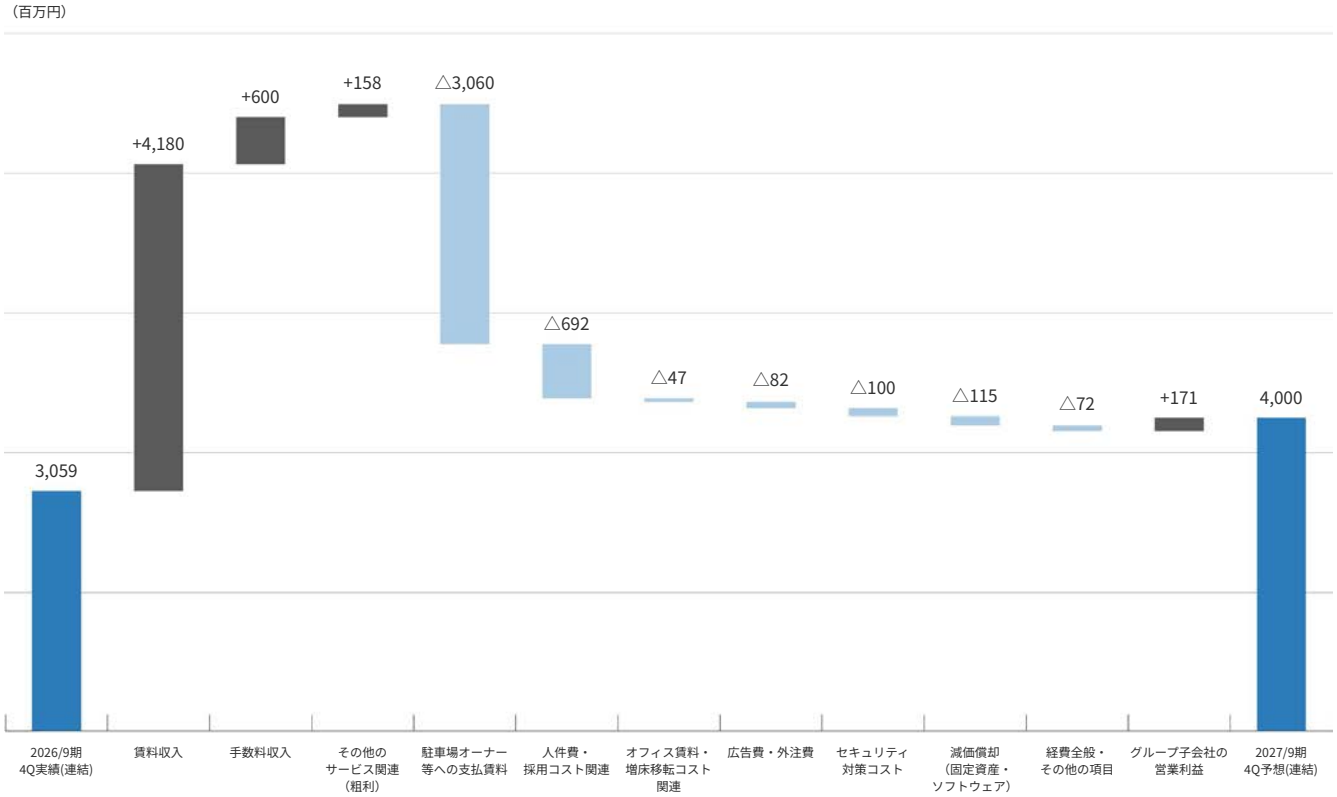
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

03

2027年9月期 連結業績予想の概要

営業利益増減要因

- 成長加速のため、受託台数獲得及び営業人員獲得を優先実行
- 引き続き不正アクセス対策を目的として、セキュリティ強化を進める
- より多くの問い合わせ件数獲得を目的として、マーケティング強化
- 全社的な生産性向上を進めるため、引き続きPJシナプスを中心に開発強化

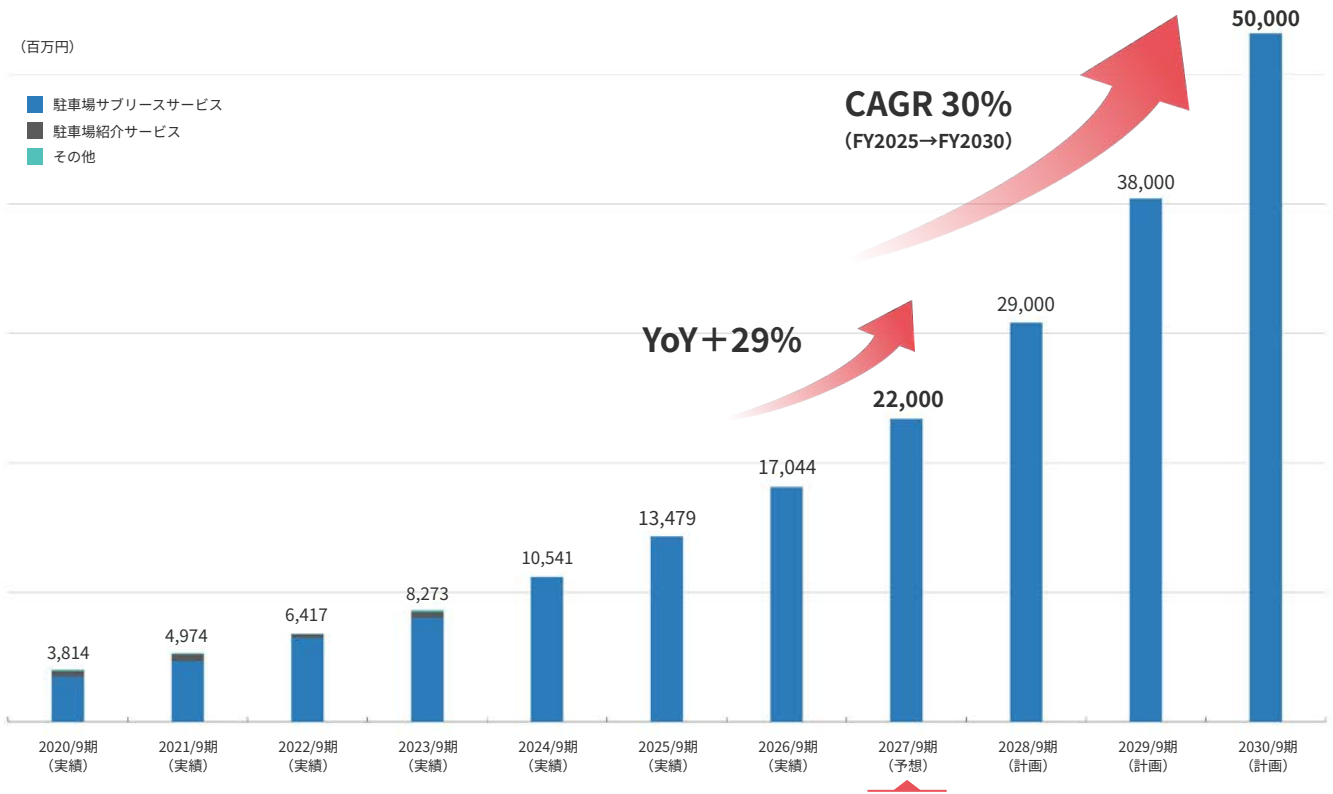


Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

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



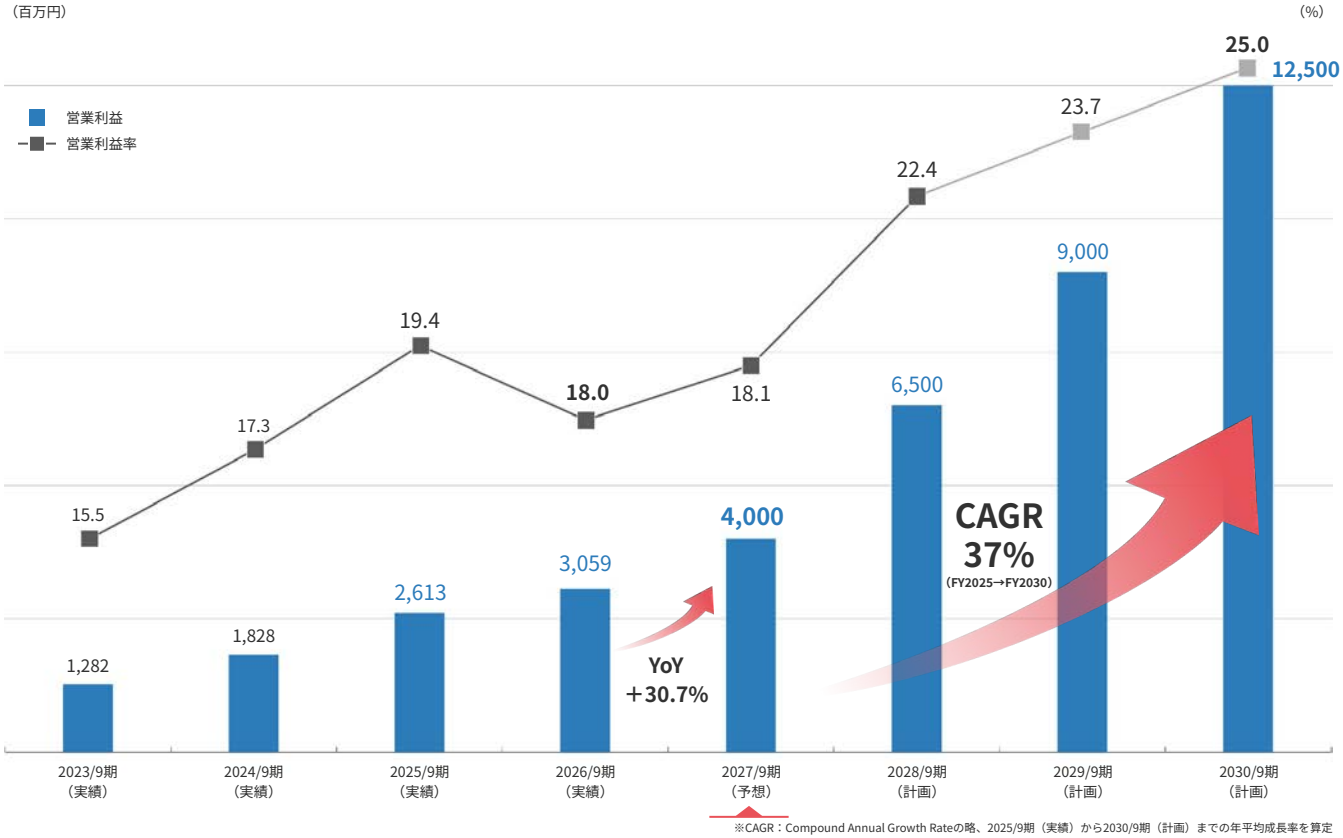
※CAGR：Compound Annual Growth Rateの略、2025/9期（実績）から2030/9期（計画）までの年平均成長率を算定

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

05

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、中長期的には営業利益率の更なる向上を図る
- 2026/9期に採用による営業組織強化を進め、大幅に受託拡大を実現。2027/9期においても組織の規模拡大を進めつつ、その生産性の更なる向上を図る



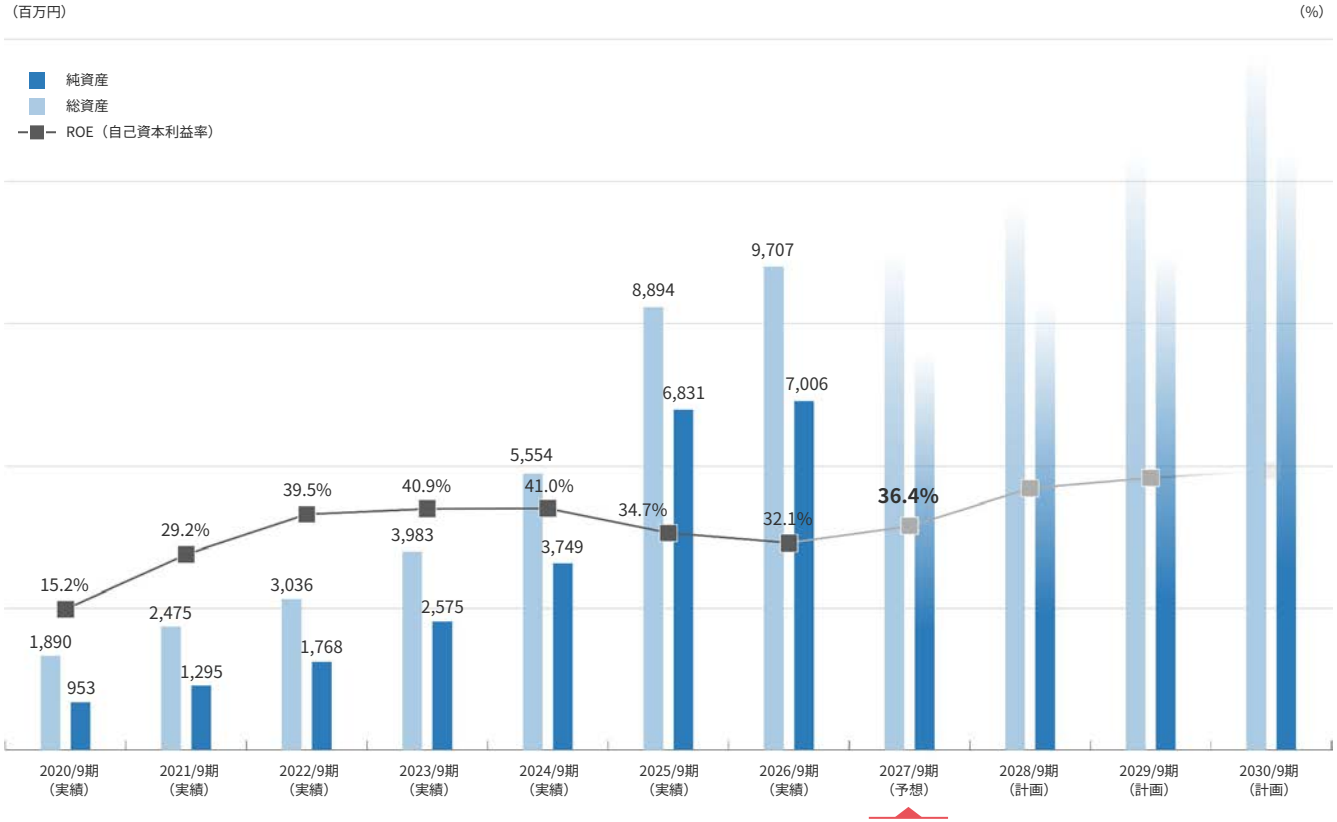
※CAGR：Compound Annual Growth Rateの略、2025/9期（実績）から2030/9期（計画）までの年平均成長率を算定

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

06

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、中長期的にROE40%の水準の維持を目指す

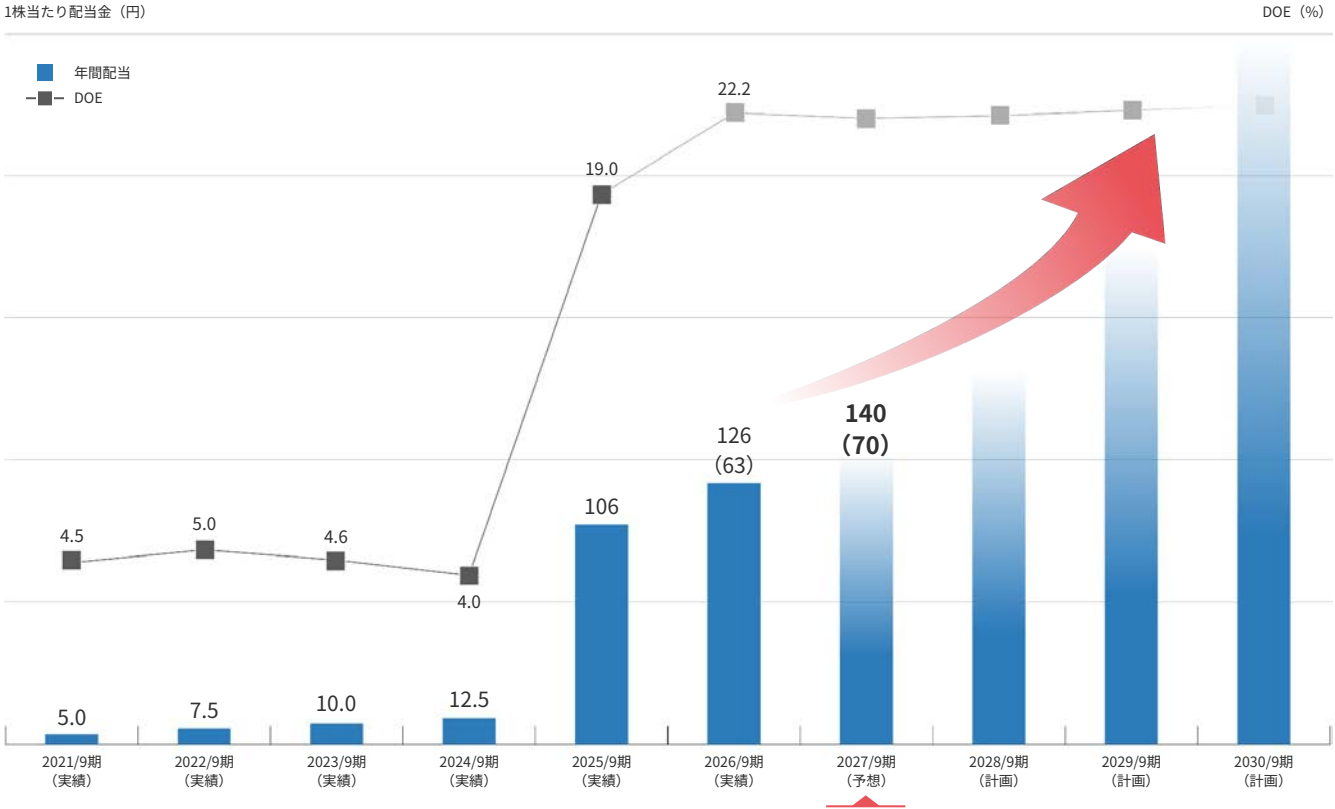


Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

07

配当予想について

- 中長期的にDOE（連結株主資本配当率）20%以上の水準を維持する
- 原則として累進配当を実施する方針とし、安定的な増配を目指す
- FY27は14円増配、1株あたり140円（うち、中間70円）の配当を計画



※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実施、2025年10月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。
※1株あたり配当金については、当該株式分割を遡及して反映した配当金の額を記載しております。

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

Appendix｜ 中期経営計画2030 (FY2026-FY2030)

目次

01｜ 株主の皆さまへ

02｜ 前中期経営計画（FY2023-FY2025）の振り返り

03｜ 今後の方向性

04｜ 中期成長戦略

05｜ 中期経営目標数値（FY2026-FY2030）

06｜ 株主還元方針

07｜ 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

01

株主の皆さまへ

このたび、私たちアズームは第16期（2025年9月期）を無事に終え、17期（2026年9月期）のスタートを迎えました。
日頃より温かいご支援を賜る株主の皆さまに、心より御礼申し上げます。

第16期は、東京証券取引所プライム市場への変更を完了し、事業・財務・ガバナンスの三位一体で基盤を一段と強化した一年でした。都市に点在する空き駐車場や埋もれた不動産・遊休資産に新たな役割を与え、社会に価値を生み出していく――創業以来の理念を愚直に磨き続けております。

私たちが取り組んでいるのは、駐車場や不動産という「空間」の再生にとどまりません。都市に眠る“もったいない”を価値へと転換し、人々の暮らしや社会全体がより豊かに循環していく未来をつくること。それこそが、アズームの存在意義です。

これまで積み重ねてきた信頼と成果を礎に、私たちは2030年に受託12万台・売上500億円・営業利益125億円という新たな目標に向かって歩みを進めます。営業利益率は25%を基準としながら、AI基盤「SYNAPSE（シナプス）」による業務効率化と知の集約によって、さらなる向上を目指します。SYNAPSEは単なるシステムではなく、社員一人ひとりの思考と行動を拡張する“共創のための道具”です。人の力を補い、組織全体の知性を高め、より良い意思決定と価値創造を支える存在へと育てていきます。

ここからの5年間は、組織の成長をさらに加速させる新たな挑戦の始まりです。
一人ひとりの力を最大限に引き出し、仲間と共に高め合うことで、アズームは次のステージへと歩みを進めます。
株主の皆さまには、私たちの挑戦を温かく見守っていただければ幸いです。

2025年11月

代表取締役社長　菅田洋司

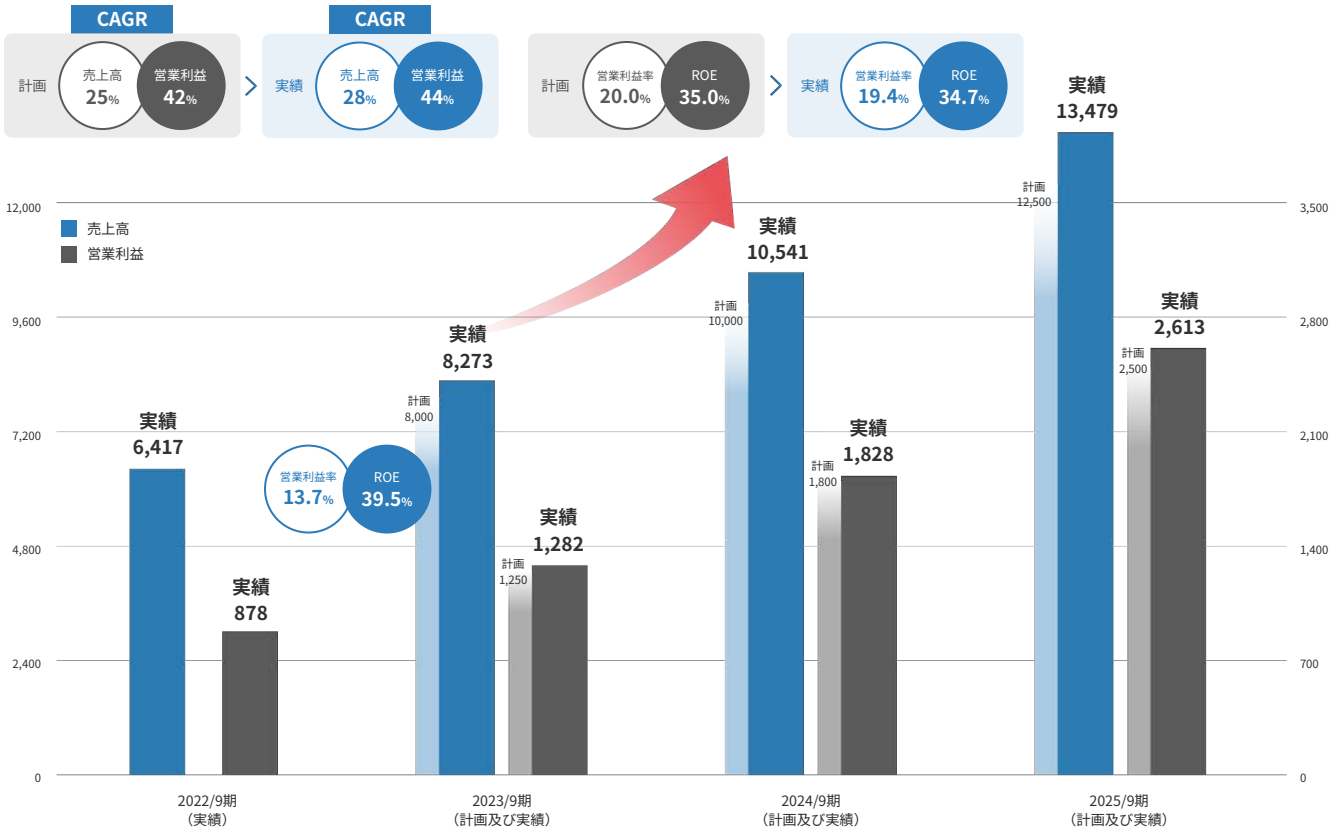
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

02

前中期経営計画の振り返り (FY2023-FY2025)

業績指標

- すべての年度において、売上高・営業利益が上振れて着地（CAGRも上振れ）
- 営業利益率・ROEもほぼ計画通りで着地



Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

02

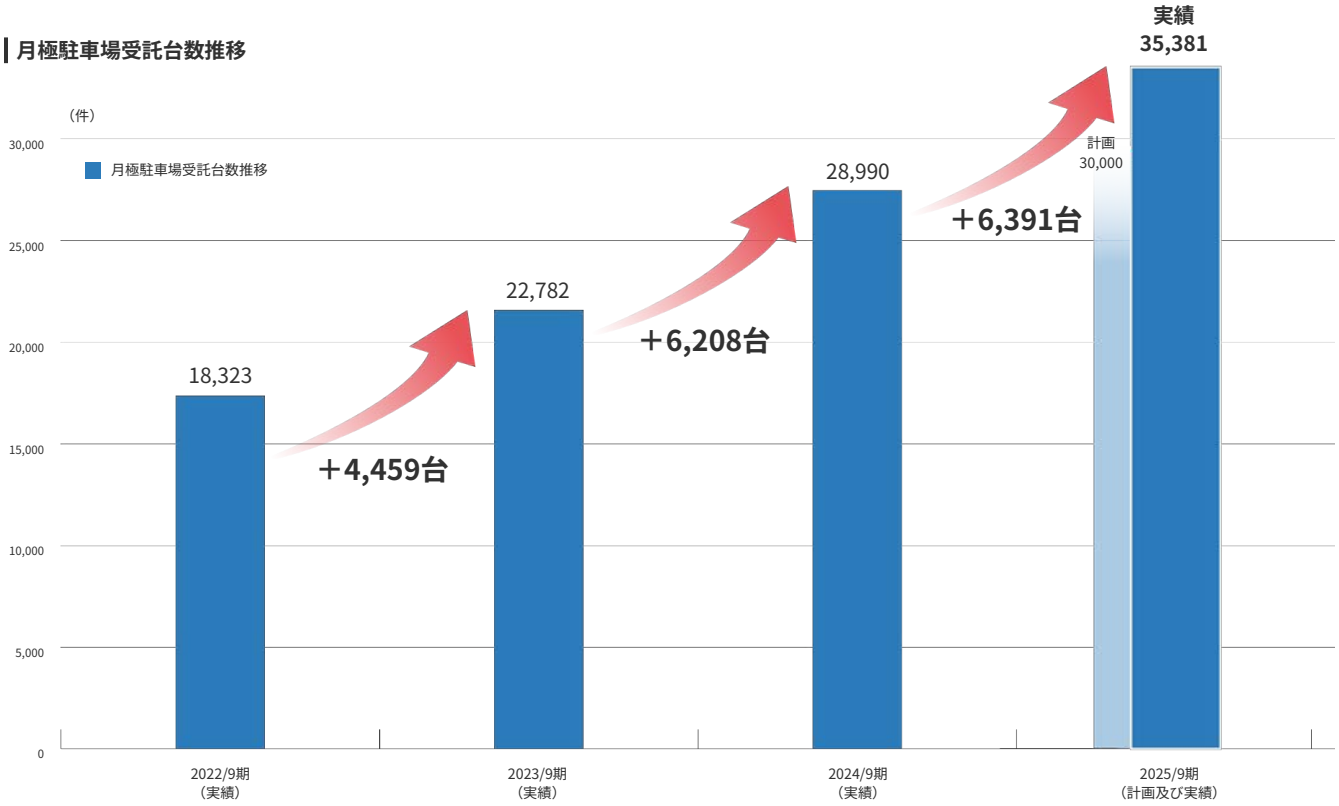
前中期経営計画の振り返り (FY2023-FY2025)

受託台数KPI

- 中期経営計画における当初目標の3万台に対して、5,000台ほど超過して着地

→ 今後の中長期的な成長継続に向けて好調な積み上げを実現

月極駐車場受託台数推移

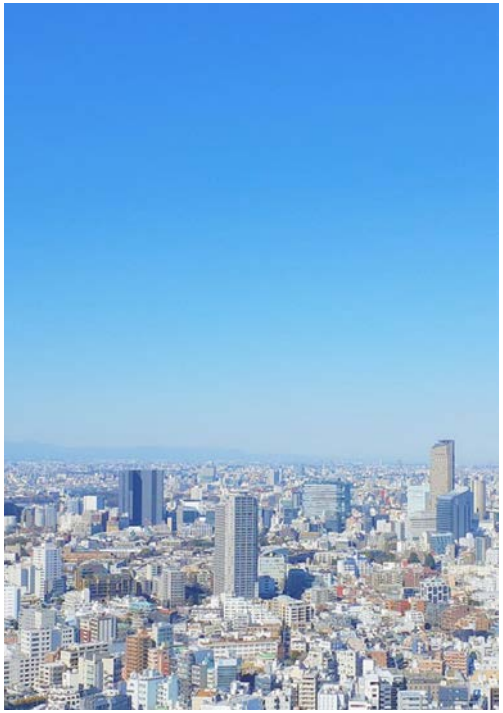


Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

03

今後の方向性

当社のミッション・ビジョン・パーパス



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

PURPOSE

関わる人を豊かに

アズームグループは、空き月極駐車場のサブリース・紹介による遊休資産の収益化を中心に、オフィス等の空きスペース活用、人材紹介によるマッチング支援、3DCGやVRなどの仮想空間制作など、多様な“もったいない（遊休資産）”の収益化に取り組んできました。

新たな中期経営計画では、これまでの「有効活用の拡大」から一歩進め、AIを中心としたテクノロジー活用によって、“活用スピードと生産性”を飛躍的に高めるステージへと進化します。人の力（マンパワー）とテクノロジーを掛け合わせ、成長スピードのギアを上げながら、遊休資産の最適化を超えた新たな価値創造に挑戦していきます。

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

03

今後の方向性

振り返りと中期イメージ

	IPO時	現在	中期イメージ
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	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	Asset Optimization Platform （あらゆる遊休資産を最適化していく）
事業ドメイン （グループ会社）	AZoom	AZoom 鉄壁 CGWORKS AZoom VIETNAM DIVERS CGWORKS VIETNAM	AZoom 鉄壁 CGWORKS AZoom VIETNAM DIVERS CGWORKS VIETNAM ＋α
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 CarParking	CarParking / Car Parking One / おうちdeParking / Tomemiru / スマート会議室Pro ・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	CarParking / Car Parking One / おうちdeParking / Tomemiru / スマート会議室Pro AI活用 ・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 90%以上 フロー型 10%以下	ストック型 95% フロー型 5%

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

03

今後の方向性

安定的かつ高い成長性の実現



AIプロジェクト「SYNAPSE」を中心に、データとテクノロジーを活用した
業務効率化・意思決定の高度化・人材生産性の最大化を推進することで、
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

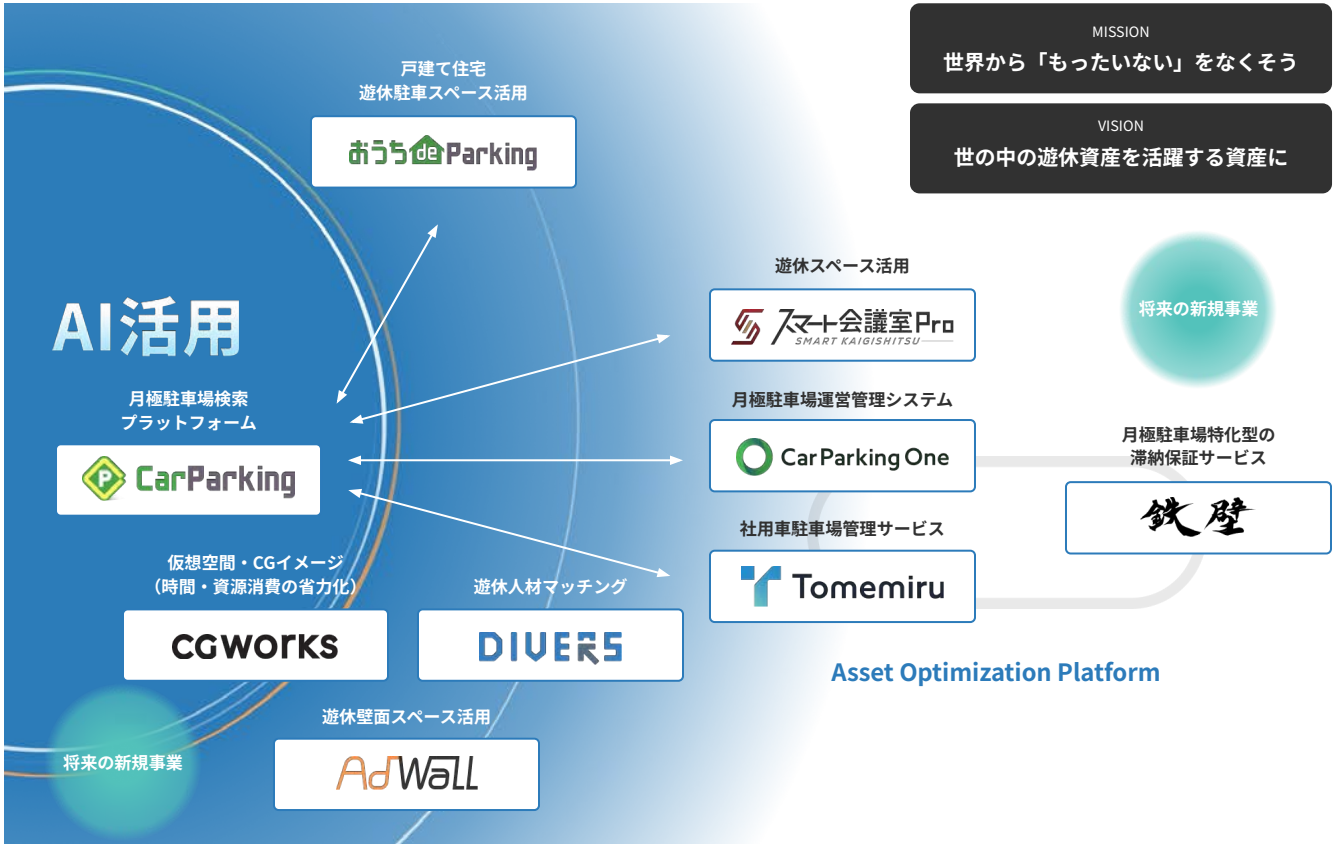
**好循環により生み出された人材・事業ノウハウ・財務基盤・AI知見を、
関連する周辺領域や新規事業へと拡大投資することで、
全社的な成長を加速させ、企業価値の持続的向上を図る**

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

03

今後の方向性

事業展開イメージ



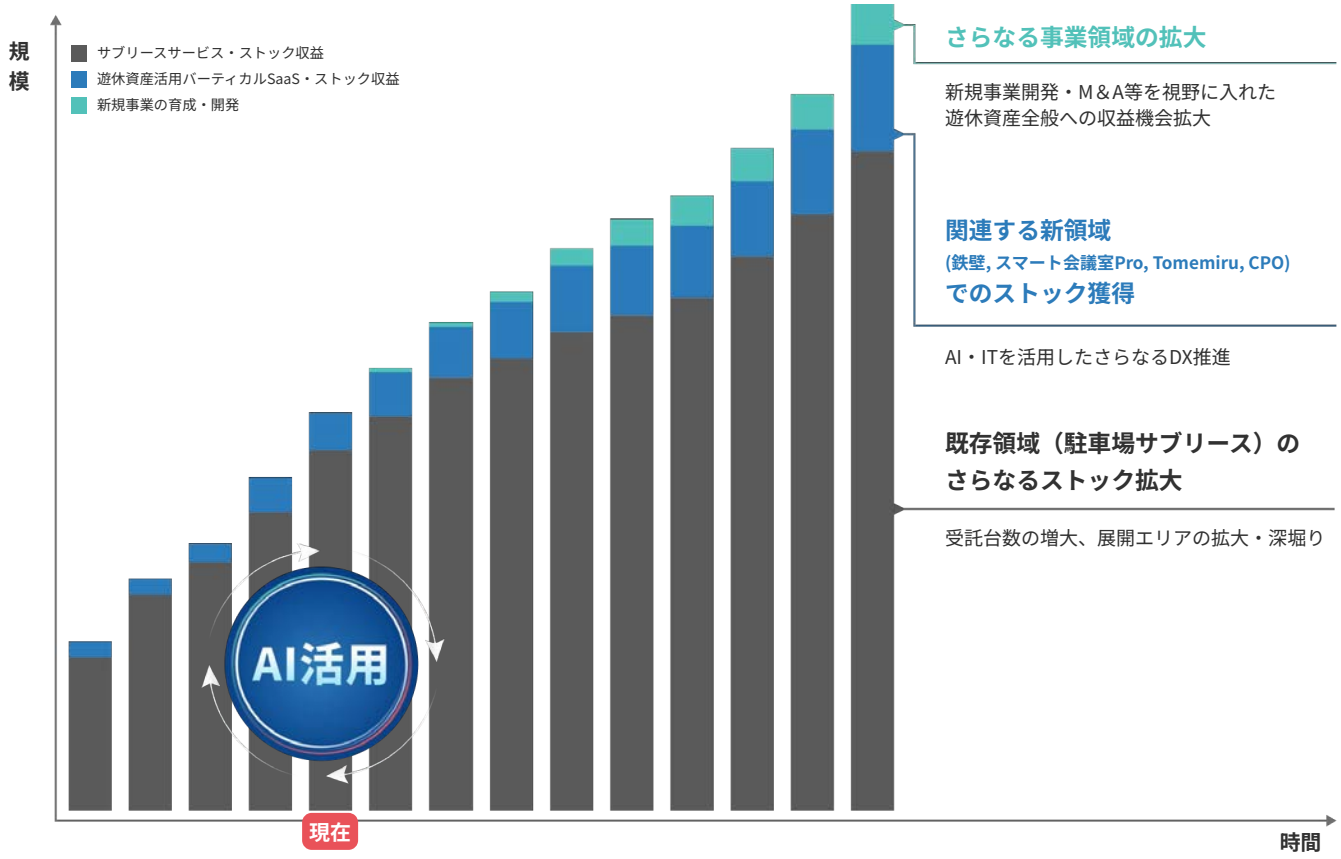
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

事業展開イメージ

- 駐車場サブリース事業のさらなる深堀りを進めることで、オーガニック成長を最大限加速させる
- AI・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



さらなる事業領域の拡大

新規事業開発・M＆A等を視野に入れた
遊休資産全般への収益機会拡大

関連する新領域
(鉄壁, スマート会議室Pro, Tomemiru, CPO)
でのストック獲得

AI・ITを活用したさらなるDX推進

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

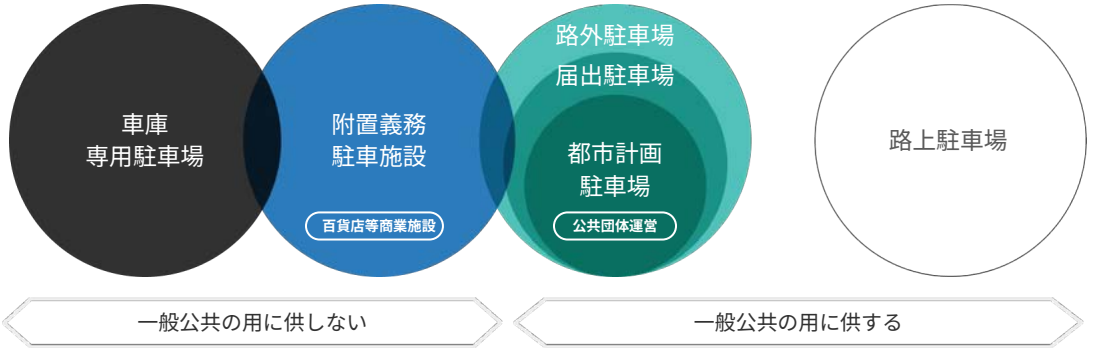
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

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（355万台）	大規模建築物（マンション含む）への附置義務がある駐車施設［駐車場法・条例・大店立地法］
届出駐車場（195万台）	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（10万台）	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］



当社が主に取り扱う駐車場

※台数データは2024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

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

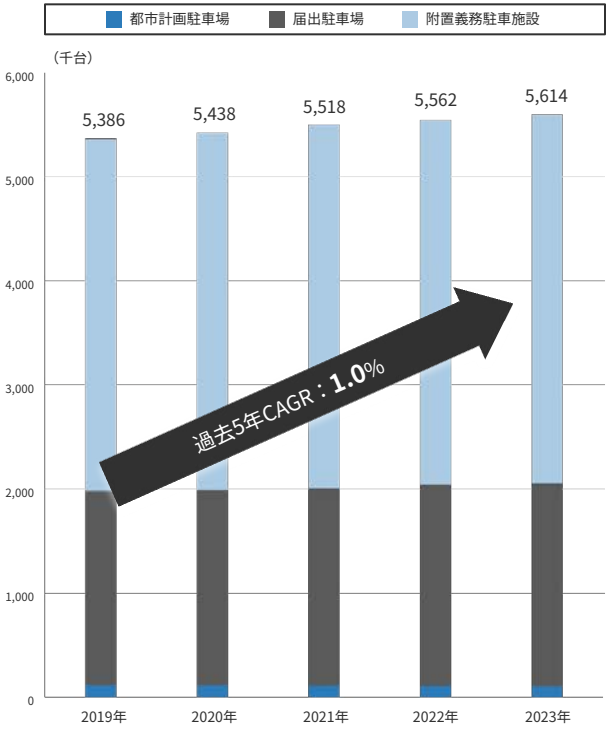
既存領域(サブリース)のストック拡大

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（種類別では商業ビル、マンション件数の増加により、附置義務駐車施設の増加が顕著）

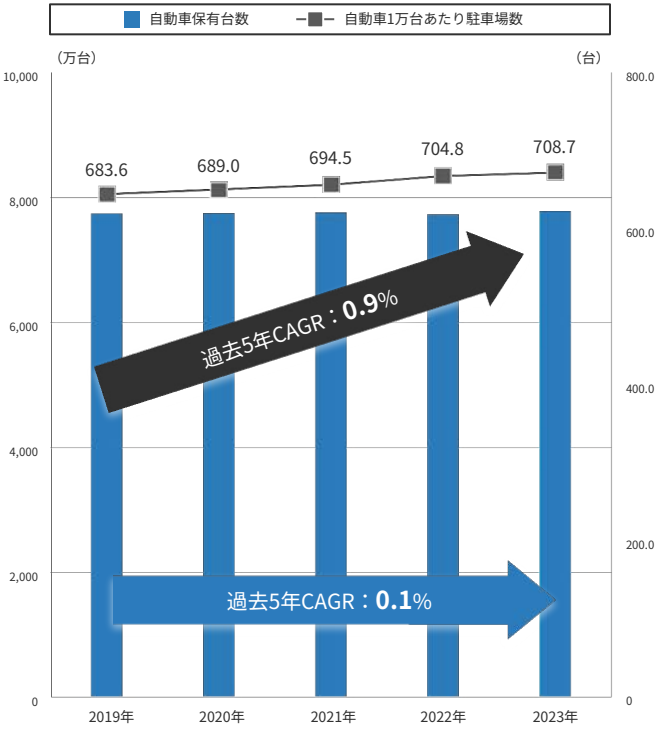
→ 空き駐車区画の活用ニーズは引き続き高い状態

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

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

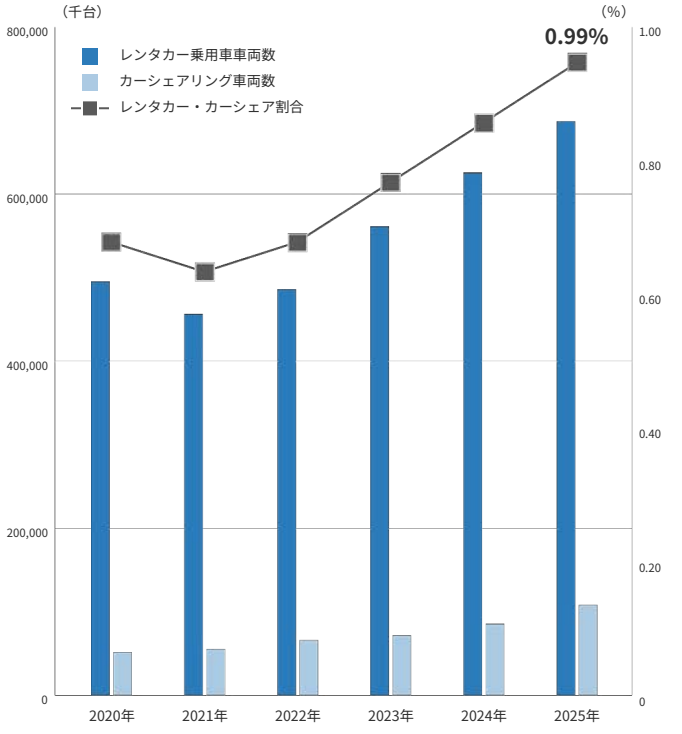
04

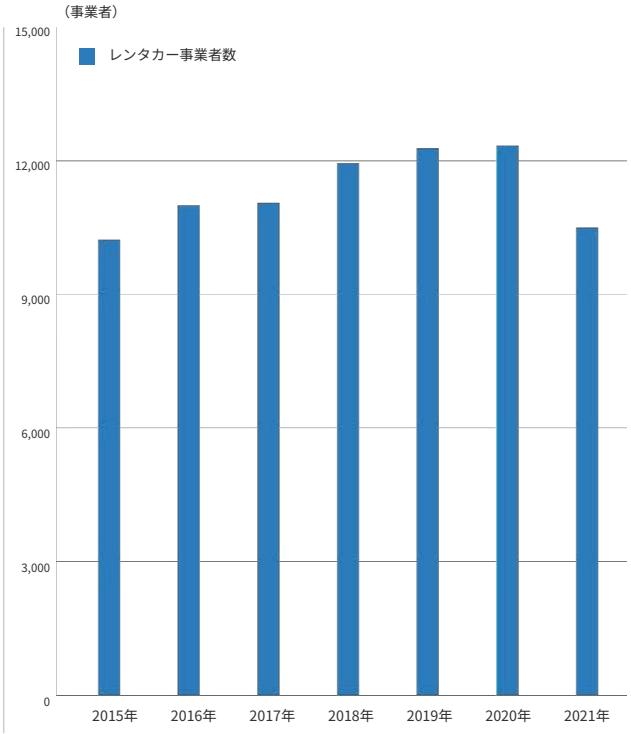
中期成長戦略

既存領域(サブリース)のストック拡大

レンタカー・カーシェアの動向

- レンタカーとカーシェア台数は着実に増加も、約7,800万台の自動車保有台数比では、ごく一部のシェアしか担っていない状況であり、駐車場の必要性は依然高い
- レンタカー事業者数もコロナ禍を経て、増加基調にあることが想定される。事業運営上、レンタカー事業者を含む事業法人の営業用車両の駐車場が必要今後も当該法人からの需要・問合せが見込める





出所：公益財団法人交通エコロジー・モビリティ財団「わが国のカーシェアリング車両台数と会員数の推移」
一般社団法人全国レンタカー協会「レンタカー車種別車両数の推移」より当社作成

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

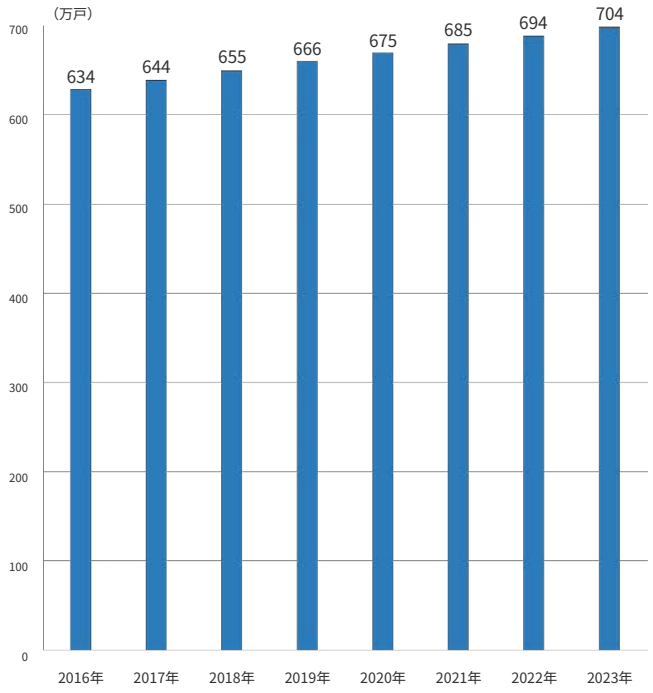
中期成長戦略

既存領域(サブリース)のストック拡大

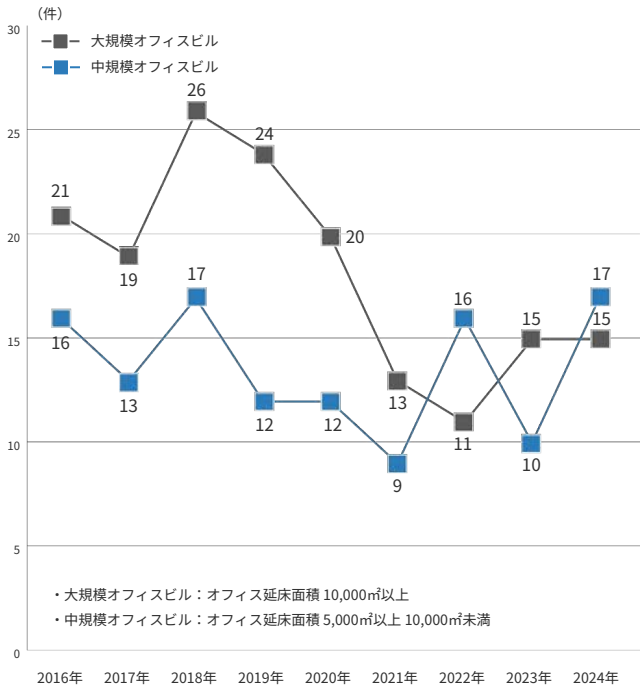
マンション・オフィスビルの動向

- 全国のマンション戸数は増加基調
  ※大規模建築物（マンション含む）に駐車施設の附置義務あり
- 東京23区の大規模・中規模オフィスビルは、引き続き10棟以上の新規供給が継続
- 附置義務駐車施設の供給数の増加へ寄与

国内マンション戸数推移



東京23区オフィスビル新規供給件数



出所(左)：令和6年度 住宅経済関連データ（国土交通省）より当社作成
出所(右)：東京23区の大規模オフィスビル市場動向調査2025（森トラスト㈱）より当社作成

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

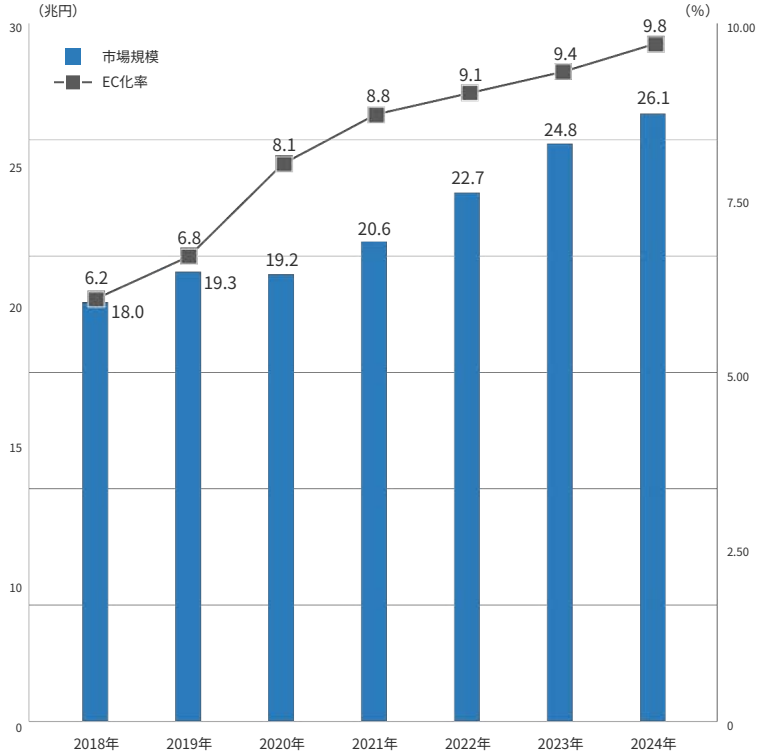
中期成長戦略

既存領域(サブリース)のストック拡大

EC化率の動向

- BtoCのEC市場の拡大とともにEC化率は増加基調。各分野とも伸び率は堅調
- 月極駐車場探しにおけるネット経由比率の増加へ寄与

BtoC-ECの市場規模及びEC化率推移



(億円)

	2023年	2024年	伸び率
物販系分野	146,760	**152,194**	＋3.7%
デジタル系分野	26,506	**26,776**	＋1.0%
サービス系分野	75,169	**82,256**	＋9.4%
(うちその他※)	(7,189)	**(7,621)**	(＋6.0%)
全分野平均			＋5.1%

※「その他」には住宅関連が含まれる

EC化率の余白90.2%に対して、伸び率の平均は前年比5.1%増→今後もさらなる拡大が見込める

出所：電子商取引に関する市場調査（経済産業省）より当社作成

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

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：**358**万台 / ARR：**1.4**兆円

既存事業主要エリア
：**243**万台 / ARR：**9,749**億円
（東京都・神奈川県・大阪府・愛知県・北海道・宮城県・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：**4.4**万台 / ARR：**179**億円

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
1.3%程度

事業エリアシェア
1.8%程度

出所：令和7年度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
※2024年3月末現在のデータ を使用。TAMの試算においては、（当社2026/9期末時点のサブリースサービスARR÷期末受託駐車場台数）×全駐車場台数と仮定

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

AI時代は追い風

AIを圧倒的に活用するアズームは
新たな成長フェーズへ

04

中期成長戦略

既存領域(サブリース)のストック拡大

プロジェクト
SYNAPSE(シナプス)

AIによるサービス品質の向上と業務効率化を実現 「SYNAPSE（シナプス）」



- 営業活動支援
- 高度な需要分析
- 物件情報取得の効率化
- 契約業務自動化

SYNAPSE

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

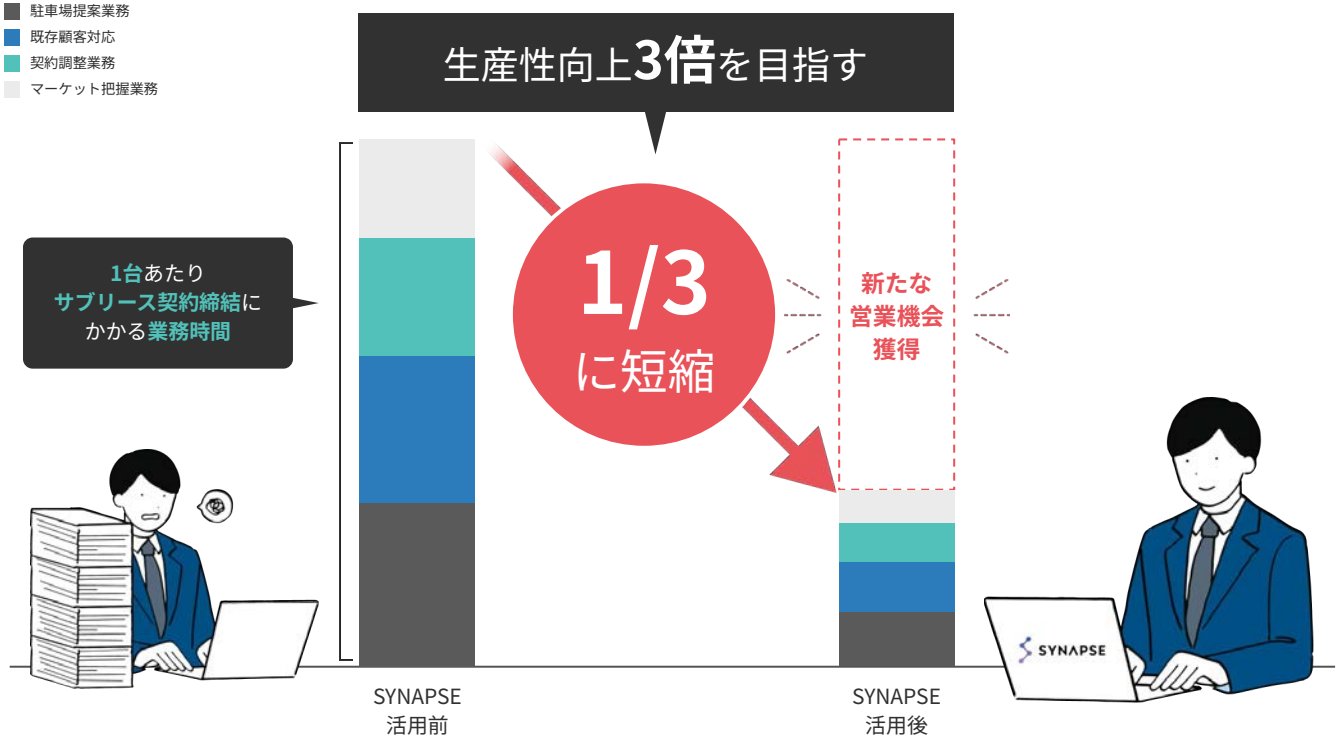
中期成長戦略

既存領域(サブリース)のストック拡大

プロジェクト SYNAPSE(シナプス)

- 提案業務におけるAI支援を強化し、提案の質とスピードの双方を向上させる
- 契約業務の自動化を通じて工数を削減し、コア業務へ集中させるとともに、人員配置の最適化を実現

駐車場サブリースサービスにおける提案 - 生産性向上



Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

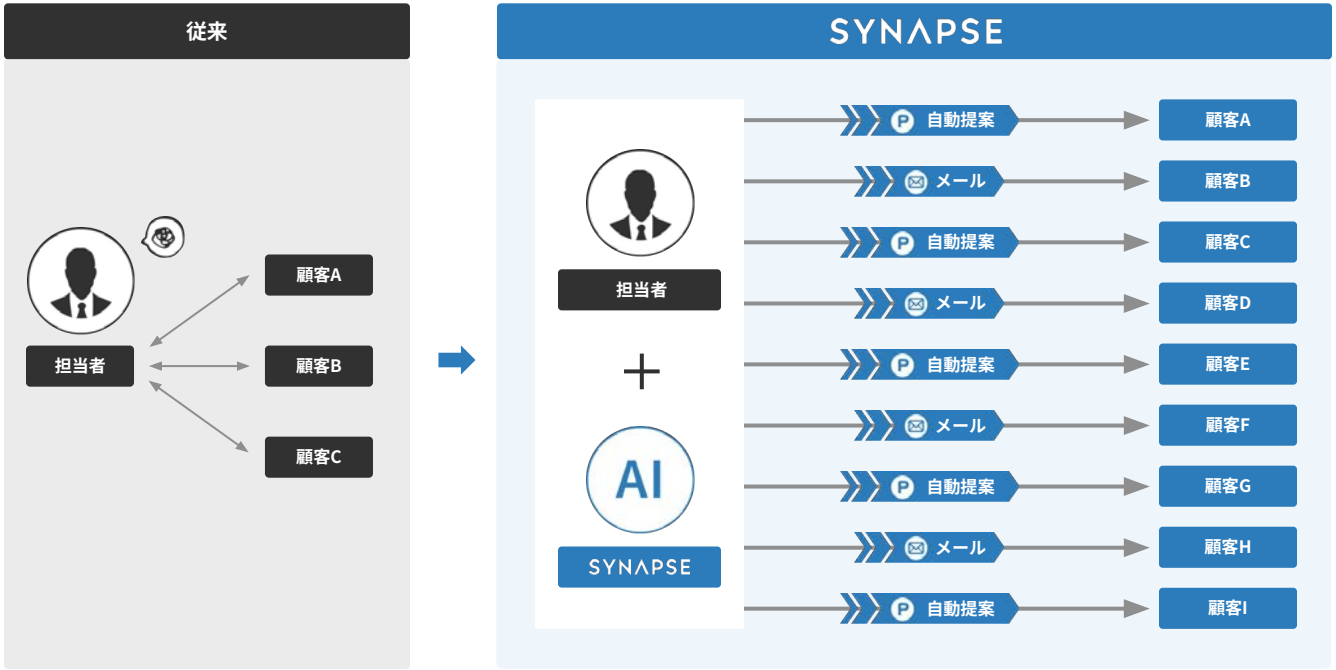
04

中期成長戦略

既存領域(サブリース)のストック拡大

プロジェクト
SYNAPSE(シナプス)

駐車場サブリースサービスにおける提案 - As-Is / To-Be



顧客の潜在的な希望や妥協点を推察する力・精度の高いマッチングアルゴリズム・スピーディーな自動提案

SYNAPSE

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

既存領域(サブリース)のストック拡大

プロジェクト
SYNAPSE(シナプス)

これまでの取り組み

IT活用[ニーズ可視化]＋AIによる需要予測サポート

・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

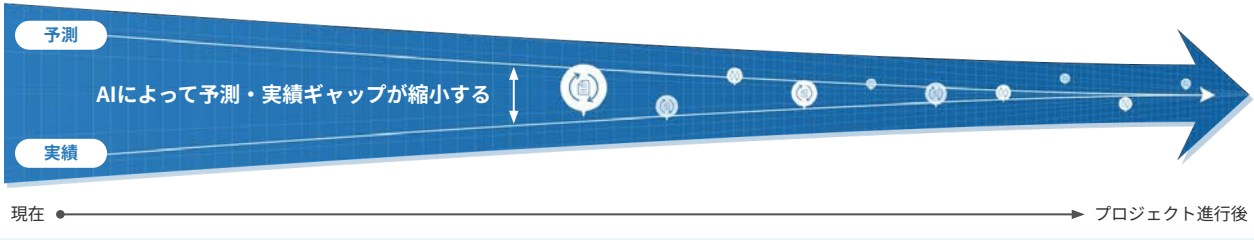
駐車場ヒートマップ

駐車場の車室数・問合せ数を視覚的に表示



プロジェクトでの取り組み

AI活用によってより精度の高い分析と意思決定のサポート



SYNAPSE

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

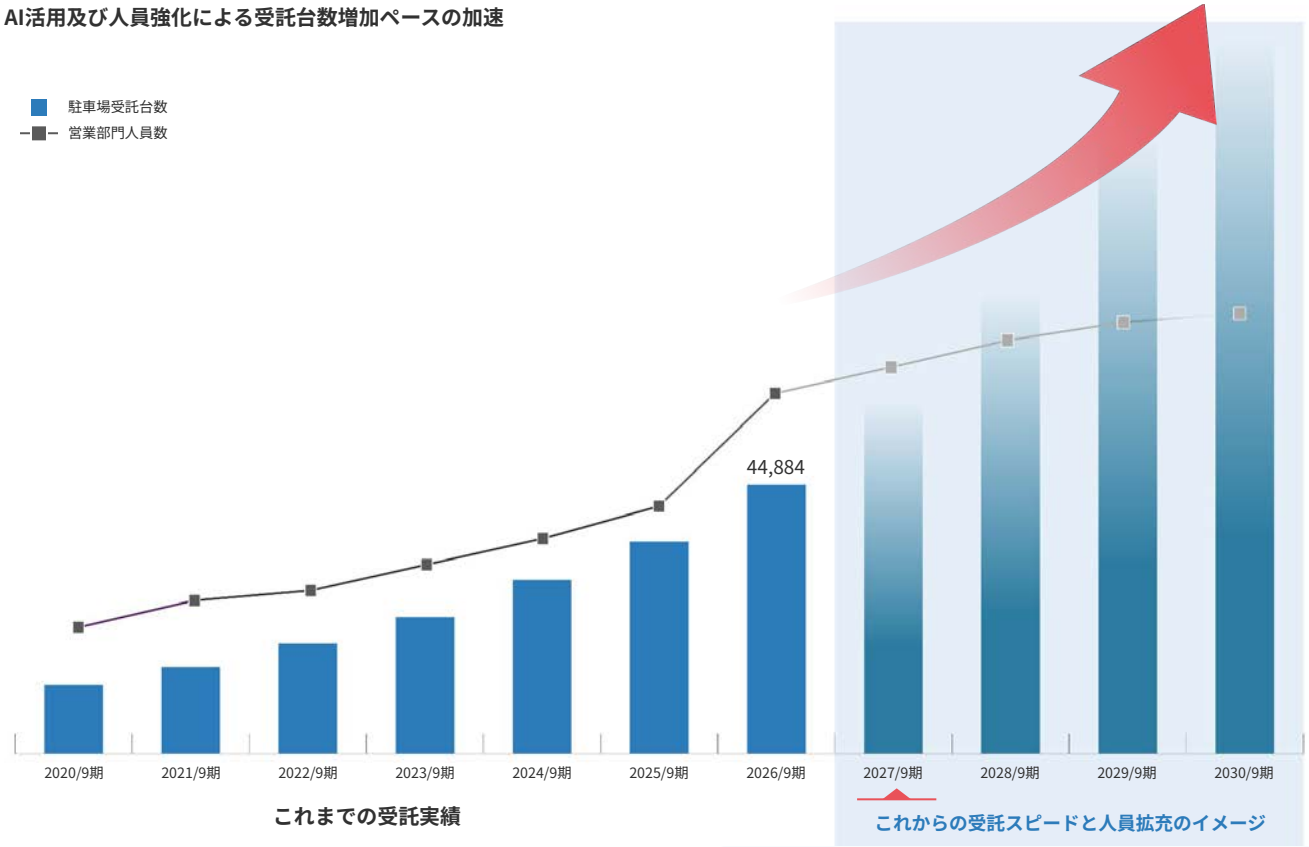
中期成長戦略

既存領域(サブリース)のストック拡大

プロジェクト SYNAPSE(シナプス)

- 駐車場リーシング営業部門の生産性を向上させることで、全社的な営業人員数を変えることなく、部門異動にて駐車場借り上げ営業部門の人員比率を増やすことが可能に。コストを最小化、効果を最大化
- プロジェクトの進行とともに、加速度的に受託台数を増やす

AI活用及び人員強化による受託台数増加ペースの加速



SYNAPSE

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

既存領域(サブリース)のストック拡大

日本最大級の
月極駐車場検索サイト

CarParking

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

掲載物件数
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

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

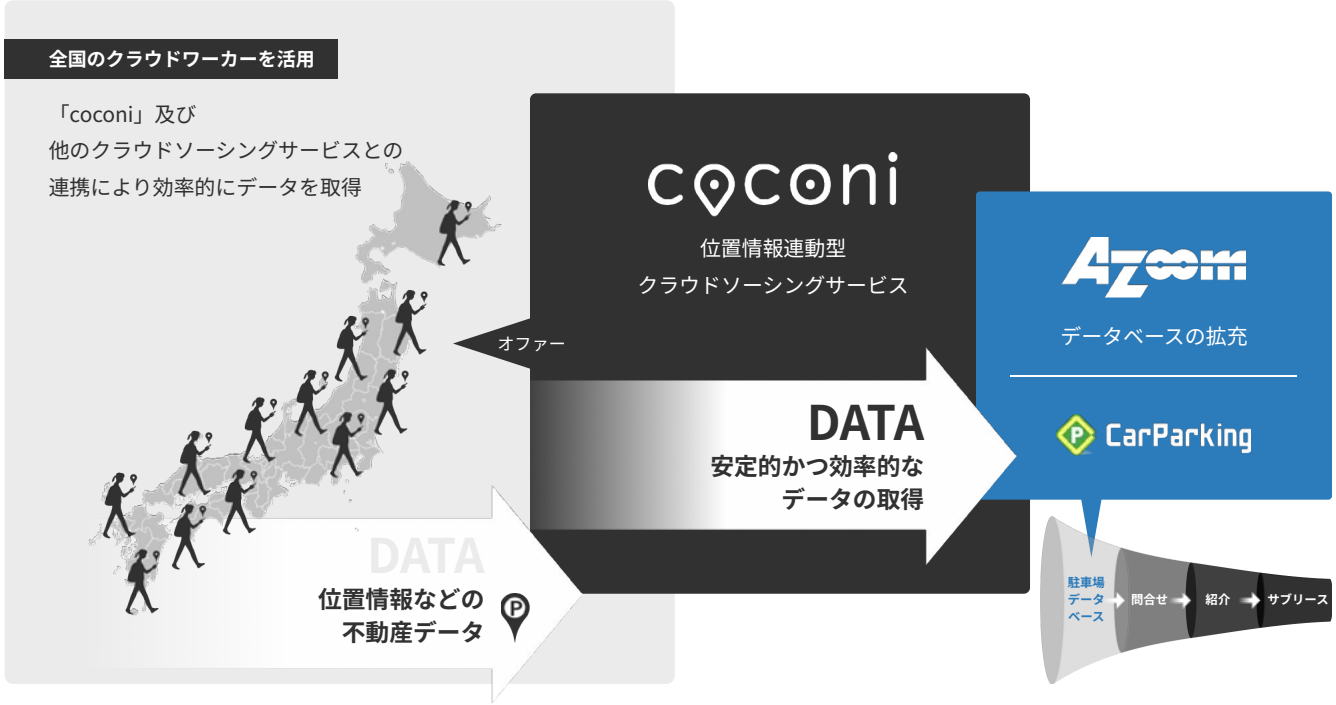
04

中期成長戦略

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



AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

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

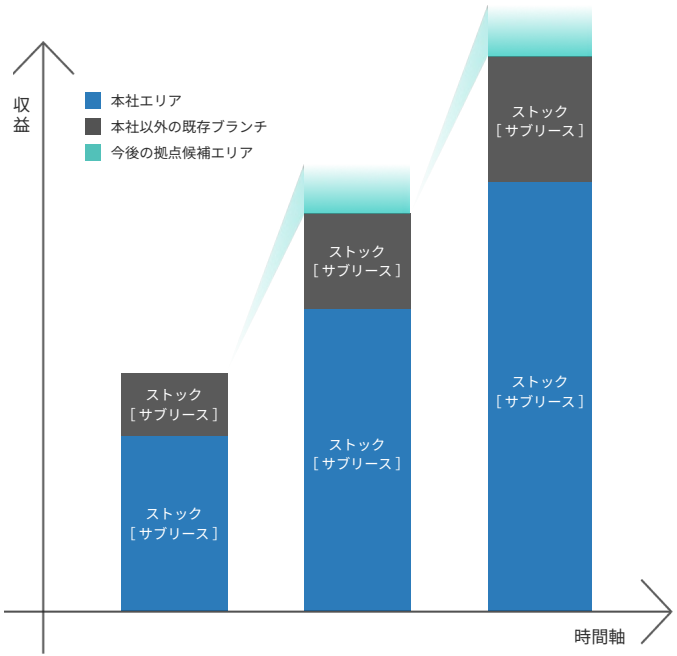
② 地方中核都市圏での地場不動産業者との連携強化

CarParking

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



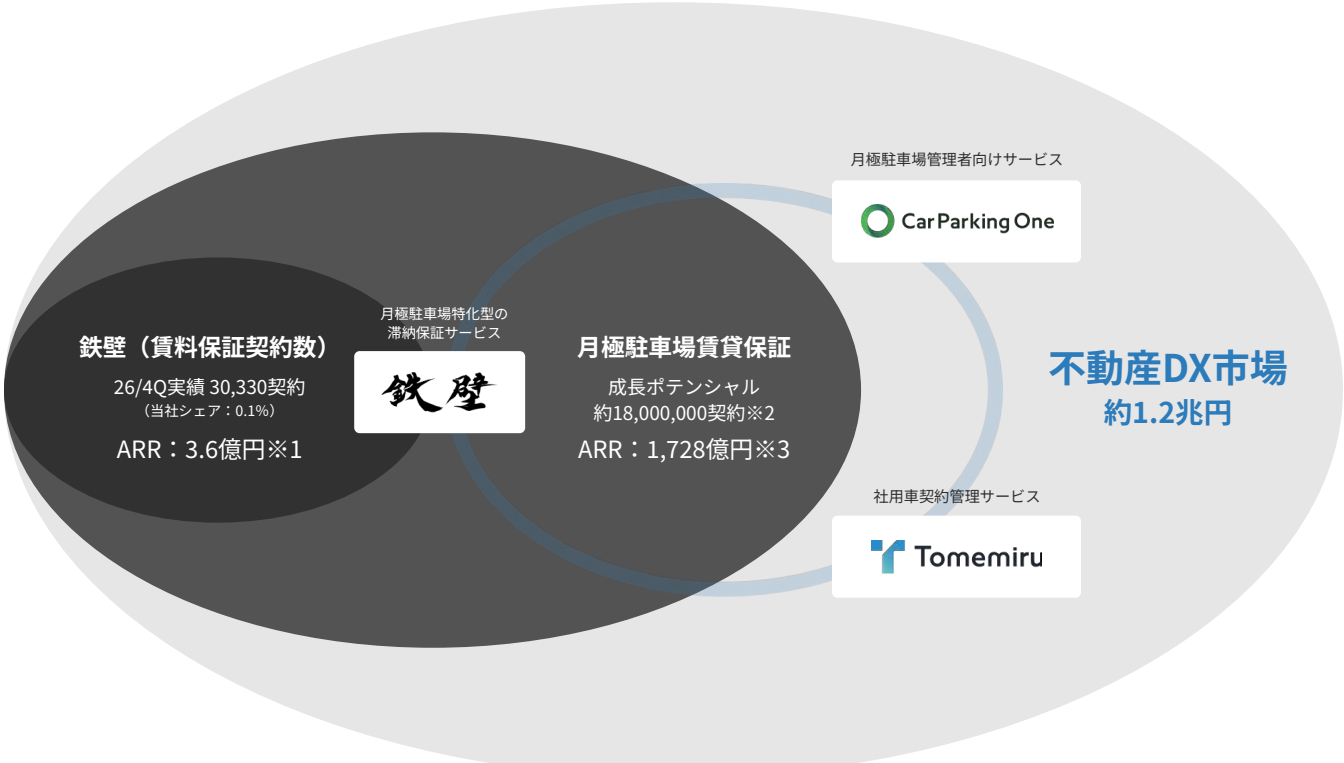
AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

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
※1：2026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

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

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

鉄壁

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30,000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。

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

鉄壁

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

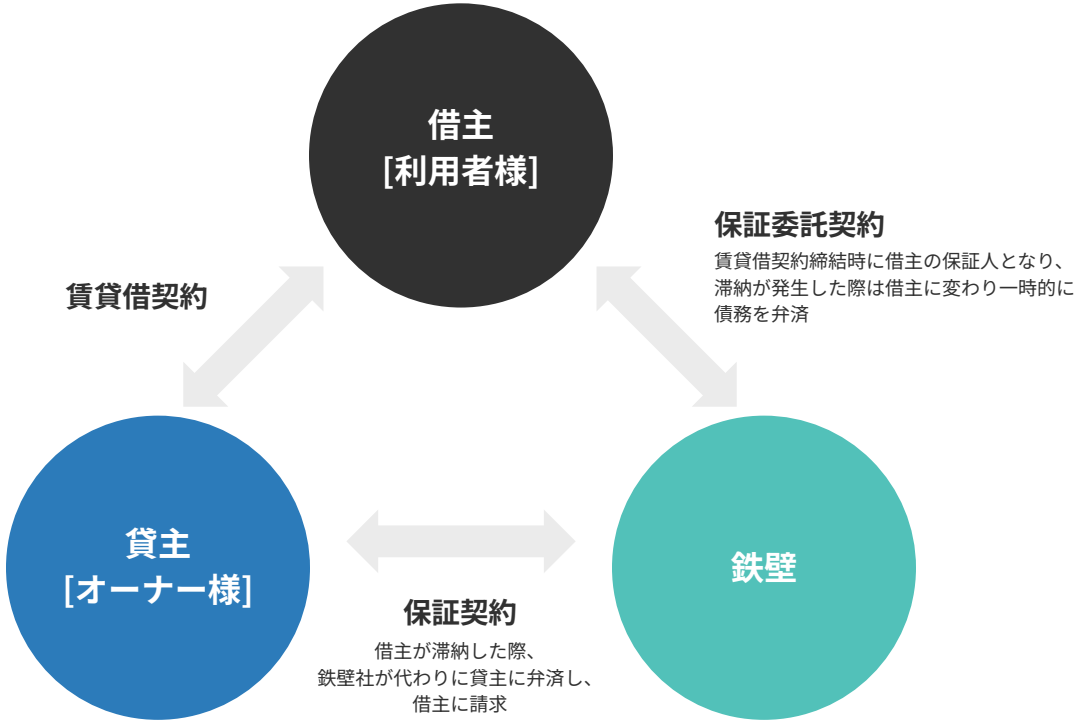
04

中期成長戦略

関連する新領域でのストック獲得

株式会社鉄壁

保証委託サービス相関図



Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

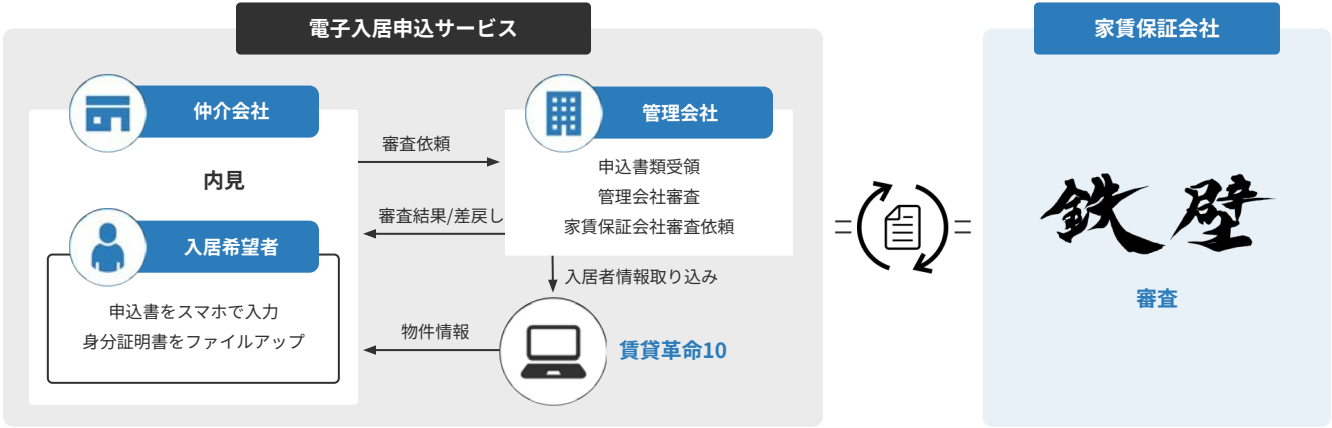
中期成長戦略

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。

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

関連する新領域でのストック獲得

CarParking One

月極駐車場運営管理システム「CarParking One」

CarParking One

01 月極駐車場業界では看板を使って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。

02 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

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

関連する新領域でのストック獲得

CarParking One

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。

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

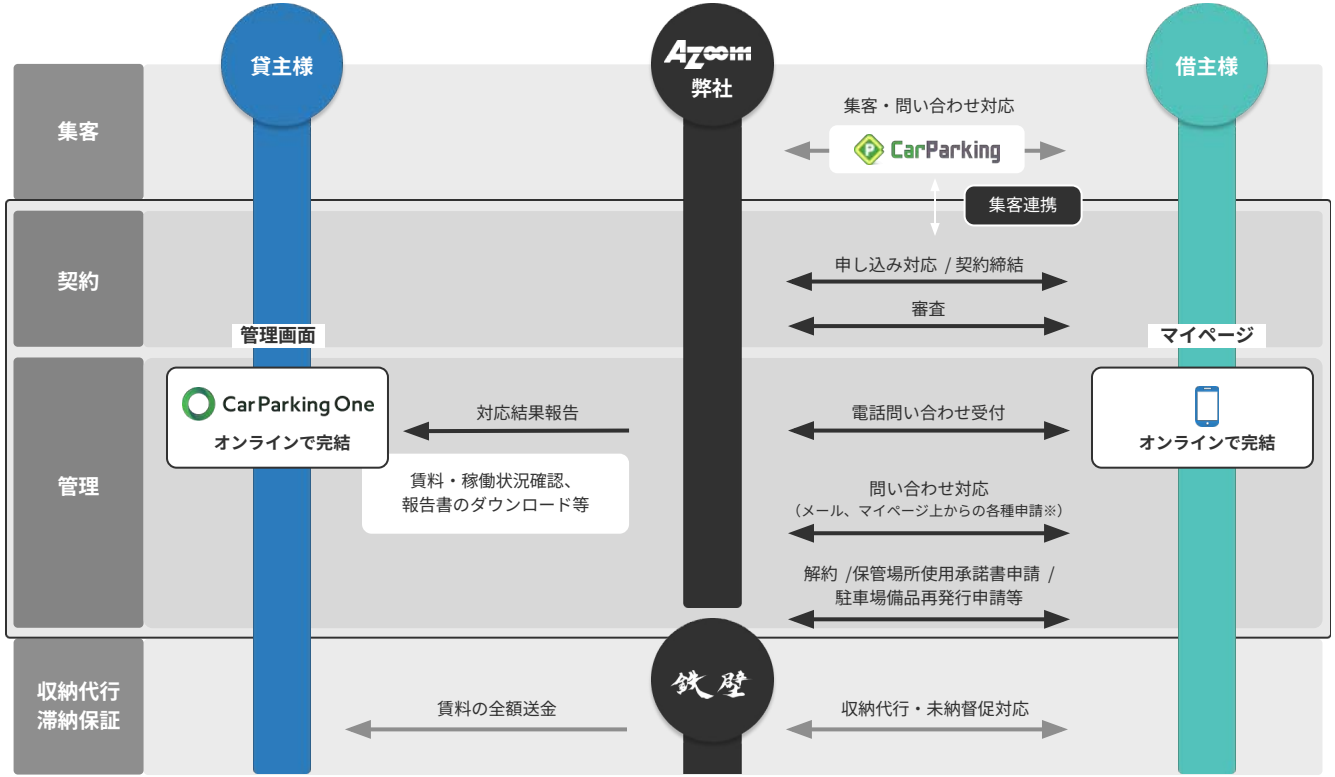
04

中期成長戦略

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

CarParking One

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

関連する新領域でのストック獲得

Tomemiru
(トメミル)

社用車駐車場管理サービス「Tomemiru（トメミル）」

Tomemiru

01 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「契約手続きの手間」「契約情報の管理の手間」が挙げられます。駐車場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。

02 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。



当社による長期的な
駐車場周りの業務最適化サポート

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

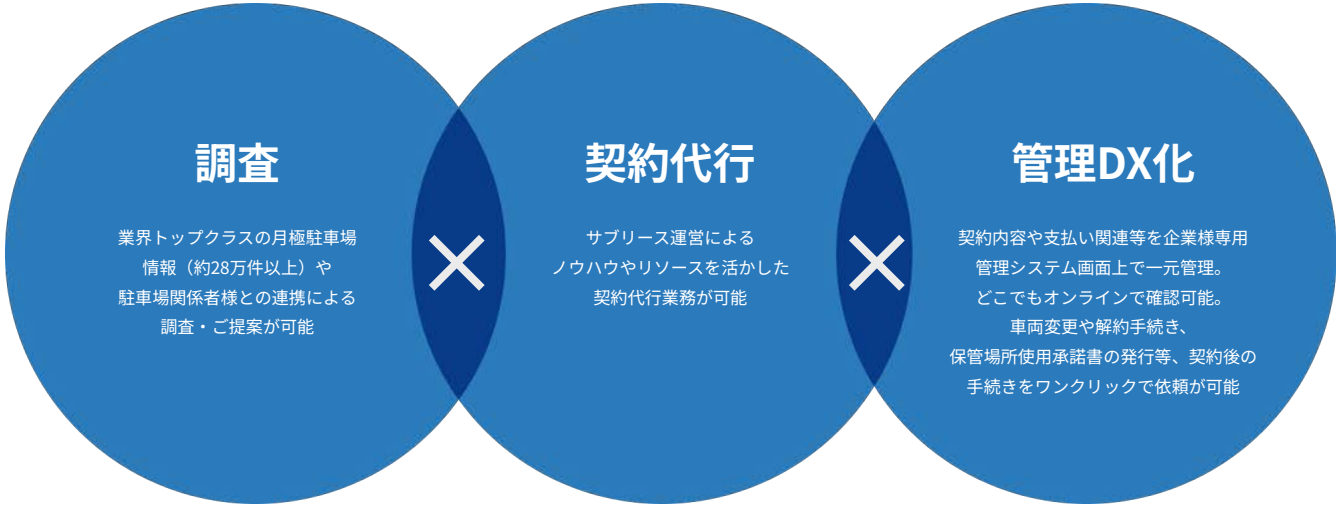
04

中期成長戦略

関連する新領域でのストック獲得

Tomemiru
(トメミル)

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

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

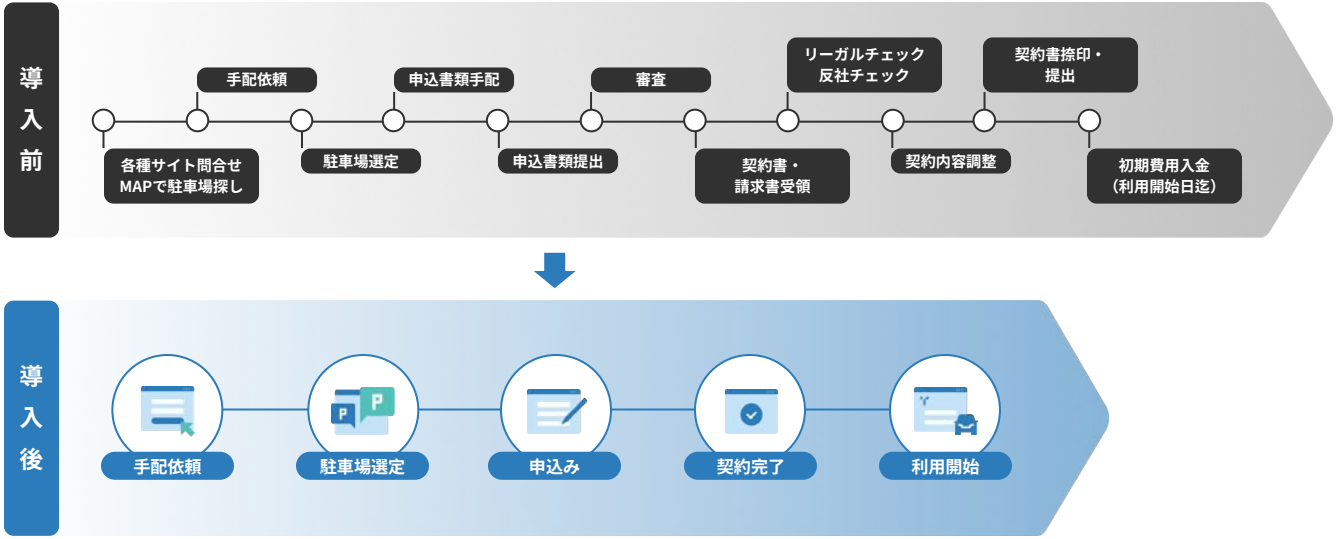
中期成長戦略

関連する新領域でのストック獲得

Tomemiru
(トメミル)

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

Tomemiru

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

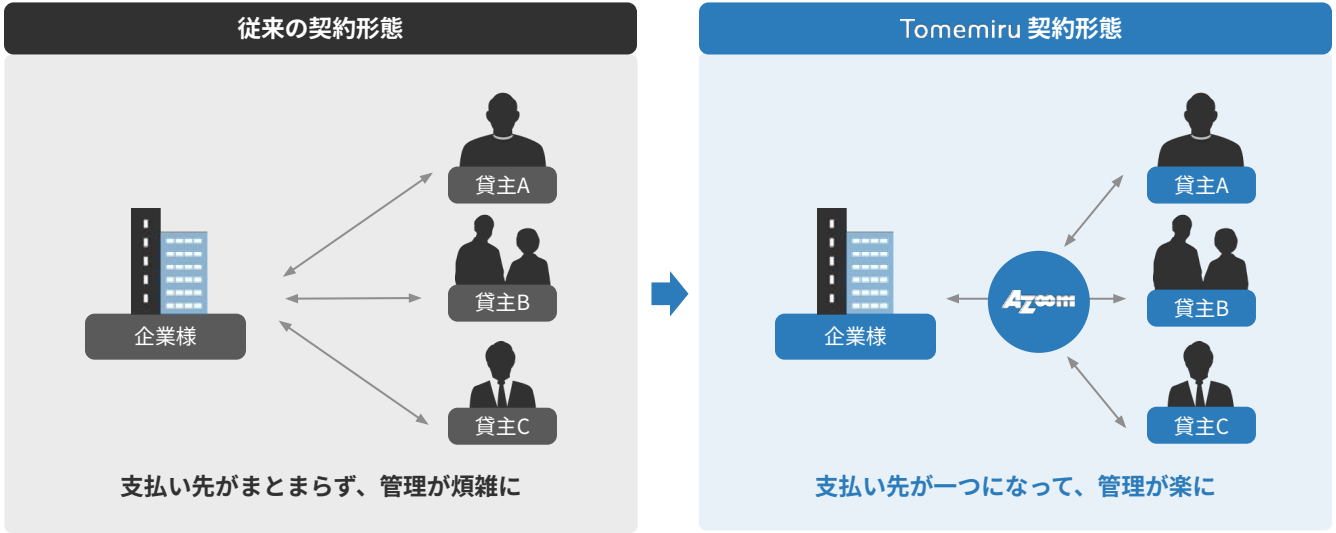
中期成長戦略

関連する新領域でのストック獲得

Tomemiru
(トメミル)

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

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

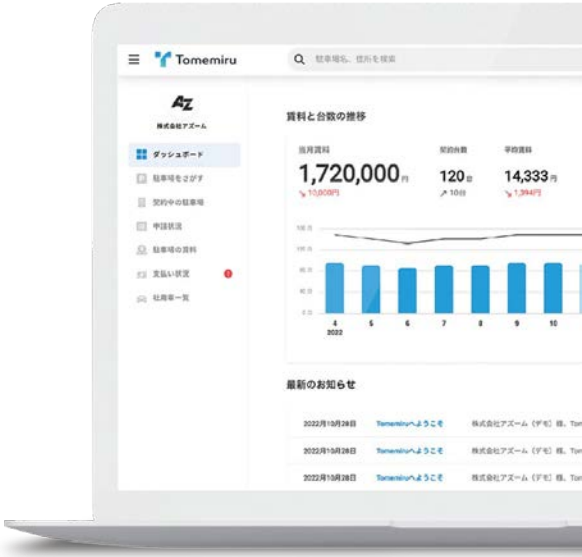
関連する新領域でのストック獲得

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。





全ての契約駐車場情報を管理システムで一元管理

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

関連する新領域でのストック獲得

スマート会議室Pro

貸し会議室・ホール運営特化型の予約システム「スマート会議室Pro」

スマート会議室Pro
SMART KAIGISHITSU

01 当社はこれまで、レンタルスペース向け予約システム「スマート空間予約」の提供を通じて、貸し会議室・レンタルスペースをはじめとする幅広い施設運営事業者様の支援を行ってまいりました。
その中でも特に、貸し会議室事業者様からの引き合いは年々増加しており、多くの導入・運用支援を通じて知見を蓄積してまいりました。

02 一方、大規模な貸し会議室やホール施設の運営においては、高度な稼働管理、複雑な予約・料金体系、個別性の高い顧客対応など、一般的なレンタルスペースとは異なる高度かつ専門的な運用が求められています。

03 当社はこれらのニーズに対し、個別カスタマイズを通じて継続的に対応してまいりましたが、その過程で得られた豊富な実績と現場知見をもとに、大規模施設運営に最適化した専用システムとして「スマート会議室Pro」を開発いたしました。

ニーズが明確に存在する専門領域にプロダクトを特化させることで、競争優位性の高いポジションを確立し、着実な市場獲得を推進



貸し会議室・ホール運営特有の業務プロセスに深く対応

従来以上に高い運用効率と収益最大化を実現

大規模施設を保有・運営する事業者様への提供を本格的に拡大

総合不動産デベロッパー、ゼネコン、
オフィスビル保有・管理会社など

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

関連する新領域でのストック獲得

スマート会議室Pro

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

予約関連業務に必要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）
・貸し会議室運営者の予約管理支援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
・貸し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

01 ヒアリング、要件定義、保守対応まで一貫対応可能
02 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
03 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
04 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

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

関連する新領域でのストック獲得

スマート会議室Pro

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

※関連領域の実績として、「スマート空間予約」の導入事例を掲載

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・提供をし続けます。
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。

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

関連する新領域でのストック獲得

スマート会議室Pro

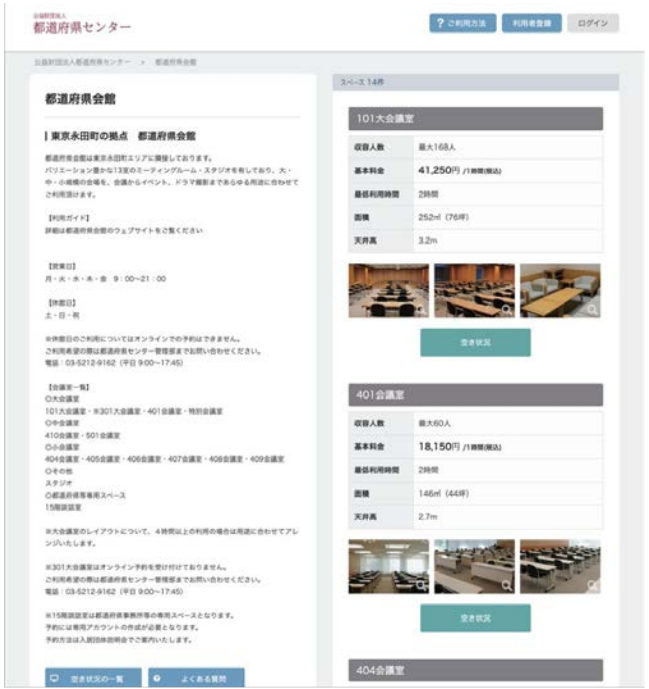
実績紹介　**公益財団法人都道府県センター 様**　https://www.smartkaigisitsu.net/properties/view/1461

公益財団法人都道府県センター運営の貸室予約システムに「スマート空間予約※」を採用

※関連領域の実績として、「スマート空間予約」の導入事例を掲載

公益財団法人
都道府県センター

公益財団法人都道府県センター（所在地：東京都千代田区平河町、理事長：村井嘉浩）が運営する有料貸室の予約システムに採用されました。都道府県センター仕様にカスタマイズしたアズームの「スマート空間予約」の導入により、一連の業務をオンライン上で管理できるようになり、業務効率化とコスト削減が実現しました。これに留まらず、サービス面では、旧体制では実現できなかった１時間単位の予約管理が可能になり、また運用面でも職員のリモートワーク推進といった働き方改革の追い風になっているとご好評をいただいております。



予約システム導入の背景

都道府県センターでは、従来の会議室運営において「電話や窓口での予約受付」や「紙での管理」による職員の負担が大きく、業務の効率化と利便性の向上が長年の課題となっていました。さらに、利用者側からも「予約の手間」「空き状況の見えづらさ」などの声が上がっており、利便性の高いオンライン予約システムの導入が急務に。こうした背景から、利便性・自動化・無人化を同時に実現できる「スマート空間予約」が採用されました。

業務に合わせたカスタマイズ

「スマート空間予約」は、都道府県センターの業務フローや運営ルールに合わせて柔軟にカスタマイズされています。利用者の種別に応じた予約制限や料金体系を設定できるほか、施設の稼働状況をひと目で把握できるダッシュボードを導入し、現場の運用に即した管理が可能になりました。さらに、従来の電話・窓口での対応業務を削減するためのワークフローが設計され、スムーズな運用移行と職員の業務負荷軽減、そして利用者の利便性向上の両立が図られています。

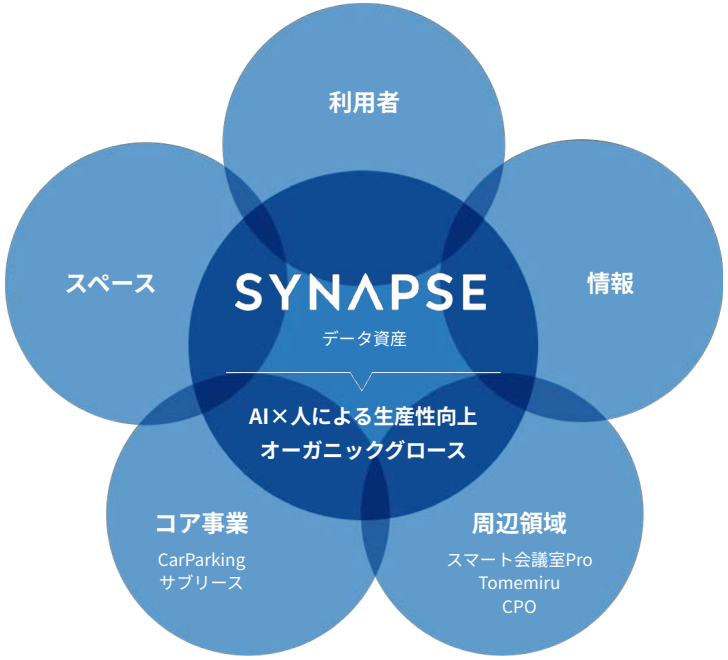
AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

事業領域の拡大

- AIを活用した生産性向上とオーガニックグロースを軸に、サブリースで培った駐車場運営ノウハウとデータ資産を活かし、遊休資産全般（スペース・人・情報）の最適化へと事業領域を拡張



AI・コアビジネスノウハウで価値創出

新事業展開・育成

AIプロジェクト「SYNAPSE」を軸にした開発効率・意思決定スピードの最大化

自社オフショア拠点・内製開発力を活かしたコスト優位なプロダクト開発体制

「遊休資産最適化プラットフォーム（AOP）」構想に基づく事業拡張

（物理資産 × デジタル資産の両面で“もったいない”を解消）

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

事業領域の拡大

株式会社CGworks (ビジュアライゼーション事業)

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

01 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

02 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。



※3DCGを用いたバーチャル空間デザイン作品例

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

事業領域の拡大

株式会社CGworks
(ビジュアライゼーション事業)

オフショア開発



ベトナムオフィス

01 オフショアで3DCG制作スタッフを確保

02 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。

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

事業領域の拡大

株式会社CGworks
(ビジュアライゼーション事業)

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。

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。



AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

事業領域の拡大

株式会社CGworks
(ビジュアライゼーション事業)

納品実績紹介　**株式会社フジキカイ 様**

VRコンテンツの3エリアの制作を担当

「フジコミュニケーションプラザ on WEB 2025（会期：2025年9月16日～30日）」のVR制作を担当しました。

今年で5回目となる今回は、2025年9月16日から30日までの15日間の開催で、弊社は引き続き26製品を展示するフジキカイエリアと、5社8展示をするインターナショナルエリア、そして2024年に竣工した「THE BASE MINO」のショールームを再現し、8製品を展示するForestエリアを加えた3つのエリアの制作を担当しました。

「THE BASE MINO」のショールームを再現したForestエリア

弊社が3年連続で制作を行ってきたインターナショナルエリアには、海外メーカーの他、株式会社フジキカイの海外拠点も紹介しました。

Fuji Global Sales Networkコーナー

これまで弊社CGworksは「オープンオフィスVR」として、多くの企業のオフィスを360°写真画像を用いてVRコンテンツを制作してきましたが、展示されている全ての包装機器も3DCGで制作しており、機器の材質もリアルに再現しました。







CGworks

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

事業領域の拡大

株式会社CGworks
(ビジュアライ
ゼーション事業)

納品実績紹介　**株式会社三越伊勢丹 様**

クリスマスプロモーション映像を制作・公開

「伊勢丹新宿店」が運営する公式SNSにて、2025年12月8日（月）より掲載されたクリスマスのプロモーション映像を制作しました。

映像では、伊勢丹新宿店の正面玄関を3DCGで再現。スノードームやクリスマスツリーといったモチーフを組み合わせ、心躍る映像演出を実現しました。

広告用映像制作について

企画段階から最終のアウトプットまで、すべての制作工程を社内で完結できる体制を整えております。お客様のイメージが抽象的な場合でも、詳細なヒアリングを通じて具体的な映像へと落とし込み、ご期待に沿うクオリティを実現いたします。

3DCG制作について

今回のプロモーション映像では、伊勢丹新宿店の正面玄関を3DCGにて再現しました。演出面では、スノードーム内の雪の描写に加え、クリスマスツリーのオーナメントに伊勢丹独自のオブジェクトを配置。ブランドの世界観を深く表現した、華やかなクリスマス映像に仕上げています。



Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

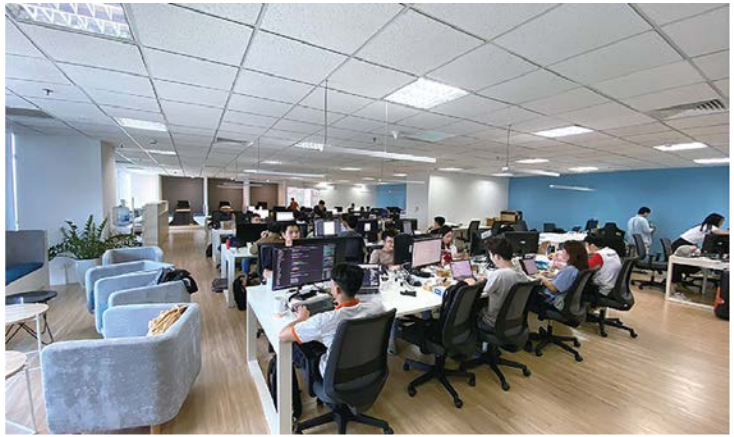
事業領域の拡大

AZOOM VIETNAM INC.

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

01 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

02 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



Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

中期成長戦略

事業領域の拡大

エンジニア比率と
持続的成長イメージ

提供サービス

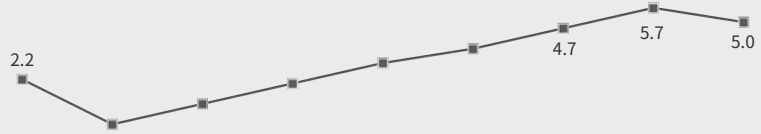
IT開発力を駆使したスピーディーな新サービス開発を実現

CarParking / おうちdeParking / AdWall / CGWORKS / スマート会議室Pro SMART KAIGISHITSU / 鉄壁 / Car Parking One / Tomemiru / RENDERER

1人当たり営業利益の推移

（単位：百万円）

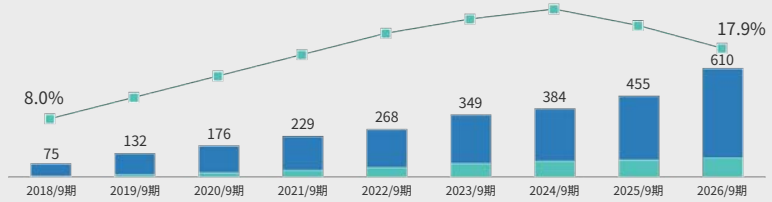
不動産×ITによる業務効率化により、高い生産効率性を実現



従業員数及びITエンジニア比率の推移

ITエンジニアの比率

IPO当時よりITエンジニア数及び比率は大幅増加



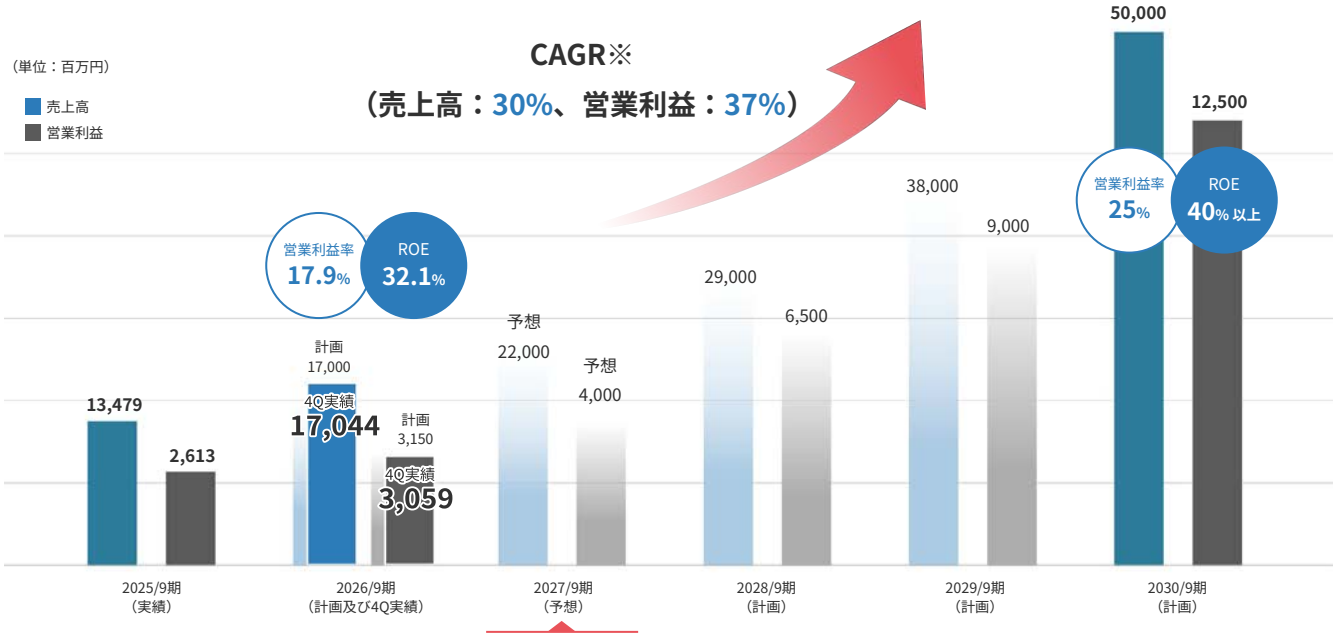
AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

05

新中期経営目標数値
(FY2026-FY2030)

- 中長期的にROE40%の水準維持を目指す

2030年9月期 目標指標		
	売上高	500億円
	営業利益	125億円



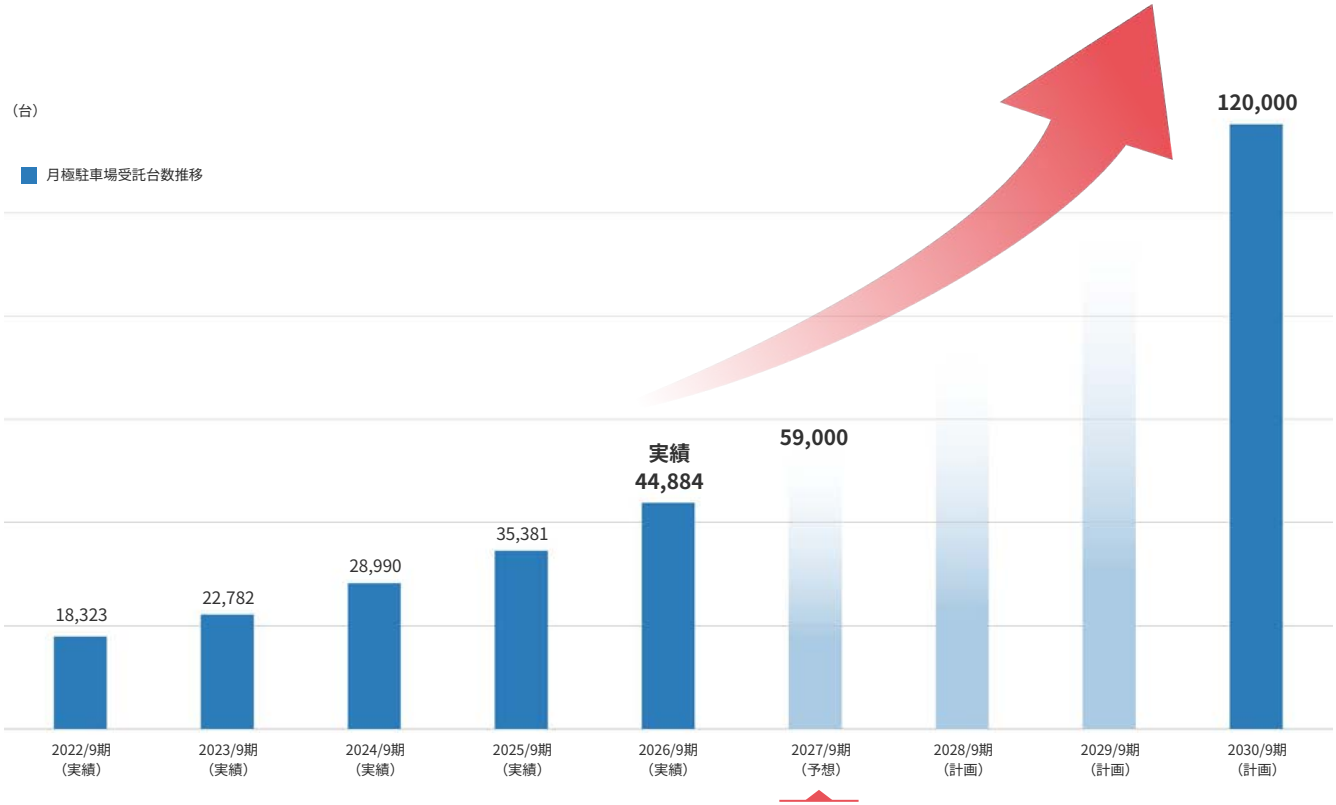
※CAGR：Compound Annual Growth Rateの略、2025/9期（実績）から2030/9期（計画）までの年平均成長率を算定

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

05

新中期経営目標数値 (FY2026-FY2030)

- FY30には12万台以上の受託台数獲得を目指す



Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

06

株主還元方針

- 事業成長を中心に据え、EPS（一株あたり当期純利益）の増大による中長期的な株価上昇を通じて、**TSR（株主総利回り）の向上**を目指すとともに、**DOE（連結株主資本配当率）20%以上**の水準維持、かつ**累進配当**を基本とした、**安定的かつ成長性のある配当**を株主還元の基本方針とする

株主還元の基本方針	・TSR*の向上を目指すことを基本方針 ・企業価値の持続的な向上のための成長に必要な投資を実施しつつ、EPSの増大による中長期的な株価上昇を目指す ・将来の成長に必要な投資を優先して実行できる内部留保を確保の上、安定的かつ成長性のある配当を実施

*TSR（トータル・シェアホルダー・リターン）：一定期間における配当と株価の値上がりの総利回り

TSR（株主総利回り）

株価上昇	継続的なEPSの増大による**中長期的な株価の上昇**を目指す
配当	安定的かつ成長性のある配当を実施する観点から、**DOE20%以上**の水準維持、 かつ累進配当を基本とした配当を実施する方針
自己株式取得	資本政策等を勘案し、適切な局面で機動的に実施

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

07

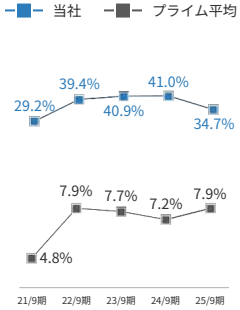
資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 高い資本効率性ではあるものの、直近の増資により25/9期は低下、今後ROE向上に向けた取り組みを通じて継続的な高い資本効率性の維持を目指す

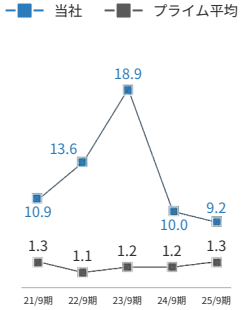
現状分析

- 当社はROE/PBRともにプライム企業平均を大幅に上回り推移
- 直近年度は増資の影響により低下

ROE



PBR



出所：日本取引所グループ「規模別・業種別PER・PBR（連結・単体）一覧」

ROE向上に向けた取り組み

利益率向上

- サブリース事業を中心とした、さらなる売上
- 利益成長・AI活用を促進し、一人当たり生産性の向上に伴うさらなる営業利益率向上

株主還元の強化

- TSR向上を基本方針としつつ、DOE20%以上の水準維持、累進配当を実施していく

当社事業運営によるROE向上を通じてPBRも向上

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

Appendix｜ 会社概要

01

会社概要

2026年9月末時点

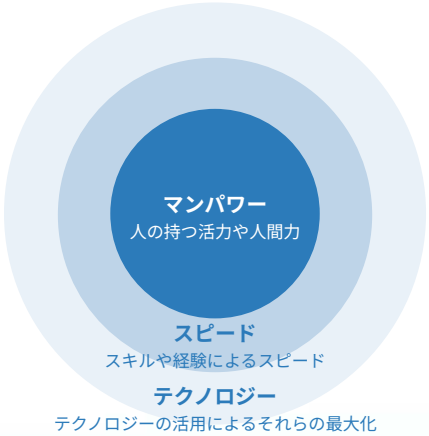
企業理念	**世界から「もったいない」をなくそう**
商号	株式会社アズーム （AZoom Co.,Ltd.）
本店所在地	東京都渋谷区代々木2-1-1 新宿マインズタワー19F
代表者	代表取締役社長　菅田　洋司
設立年月	2009年10月
資本金	986百万円 （うち資本準備金669百万円）
発行済株式数	12,335,600株
決算期	9月末
事業内容	遊休資産活用事業（月極駐車場紹介サービス、月極駐車場サブリースサービス、その他サービス） ビジュアライゼーション事業
従業員数	469名 （単体）、610名 （連結）
支社	横浜支店、札幌支店、名古屋支店、大阪支店、福岡支店、仙台支店 西新宿オフィス、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%）

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

02

当社の ミッション・ ビジョン・ パーパス

ASSETS × TECHNOLOGY



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

PURPOSE

関わる人を豊かに

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

03

沿革

2009	10月	東京にて事業を開始
2010	02月	月極駐車場検索「カーパーキング」をリリース
2015	03月	横浜支店開設
2016	08月	福岡支店開設
2017	08月	大阪支店開設
2018	09月	東京証券取引所マザーズに上場
	10月	名古屋支店開設
2019	03月	札幌支店開設
		ビジュアライゼーション事業を開始 （CGworks設立）
	08月	オフショア開発を開始 （AZOOM VIETNAM INC.設立）
	09月	WEB予約システム「スマート会議室（現スマート空間予約）」をリリース
	11月	マスターリース受託台数10,000台を突破
2021	10月	累計お問合せ件数100万件を突破
		株式会社鉄壁設立
	12月	マスターリース受託台数15,000台を突破
		株式会社ダイバース設立
2022	04月	東京証券取引所市場区分の見直しにより、グロース市場へ移行
	11月	月極駐車場管理者向けサービス「CarParking One」をリリース
		社用車契約管理サービス「Tomemiru（トメミル）」をリリース
2023	03月	マスターリース受託台数20,000台を突破
2024	03月	マスターリース受託台数25,000台を突破
		SaaS型フェリー予約管理システムスマートフェリー予約を公開
	12月	マスターリース受託台数30,000台を突破
2025	03月	累計お問合せ件数200万件を突破
	05月	分譲マンション駐車場受託物件数1,000棟を突破
	06月	東京証券取引所プライム市場へ上場市場区分を変更
	09月	マスターリース受託台数35,000台を突破
2026	03月	西新宿オフィス開設
	04月	貸し会議室・ホール運営特化型予約システム スマート会議室Proをリリース
	05月	マスターリース受託台数40,000台を突破
	07月	仙台支店開設



CarParking One



Tomemiru

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

04

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	・日本最大級の月極駐車場検索サイト ・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	・月極駐車場サイト CarParking公式キャラクター 「パークロウ」発表 
	CarParking One 月極駐車場運営管理システム	・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 ・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	・駐車場機器・システム大手企業とのアライアンス Resi-Charge　AMANO Management Service
	銭壁 滞納保証サービス	・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 ・現状当社は20千契約程度である一方、市場(推計)は18百万契約	・不動産テック企業とのアライアンス　CREATE
	おうちdeParking 戸建住宅 遊休駐車場スペース活用	・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 ・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	
	Tomemiru 社用車契約管理サービス	・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	・大手企業への導入が進む キンライサー　Japan PC Service　JVCKENWOOD
	スマート会議室Pro SMART KAIGISHITSU 遊休スペース活用	・貸し会議室・ホール運営における複雑な予約運営業務の「最適化」を実現するサービス ・各社のニーズに合わせたカスタマイズ開発に対応し、専門領域でのサービス提供を推進	・住友不動産ベルサールへの導入 ・公益財団法人都道府県センターへの導入 ・長崎空港ビルディング株式会社への導入 住友不動産ベルサール　都道府県センター　NABIC
	AdWall 遊休壁面スペース活用	・屋外広告・看板広告の屋外広告専門の検索サイト	
ビジュアライゼーション事業	CGWORKS RENDERER 3DCG・VRによる可視化	・受託開発も可能とするオフショア開発体制を確立 ・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)	・導入実績　三井デザインテック　東急Re・デザイン

AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

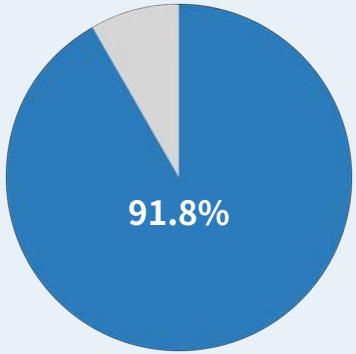
05

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

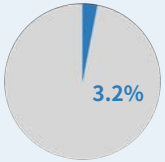


駐車場の空き区画や土地を、オーナーから一括して借り上げ、当社ポータルサイト（「カーパーキング」）等を通じて獲得したユーザーにサブリースを実施

駐車場紹介サービス

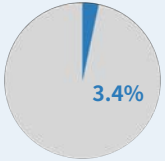
フィービジネス

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

- スマート会議室Pro
- 時間貸し駐車場
- 屋外広告スペース検索サイトなど



ビジュア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



※2026/9期4Q累計実績より作成

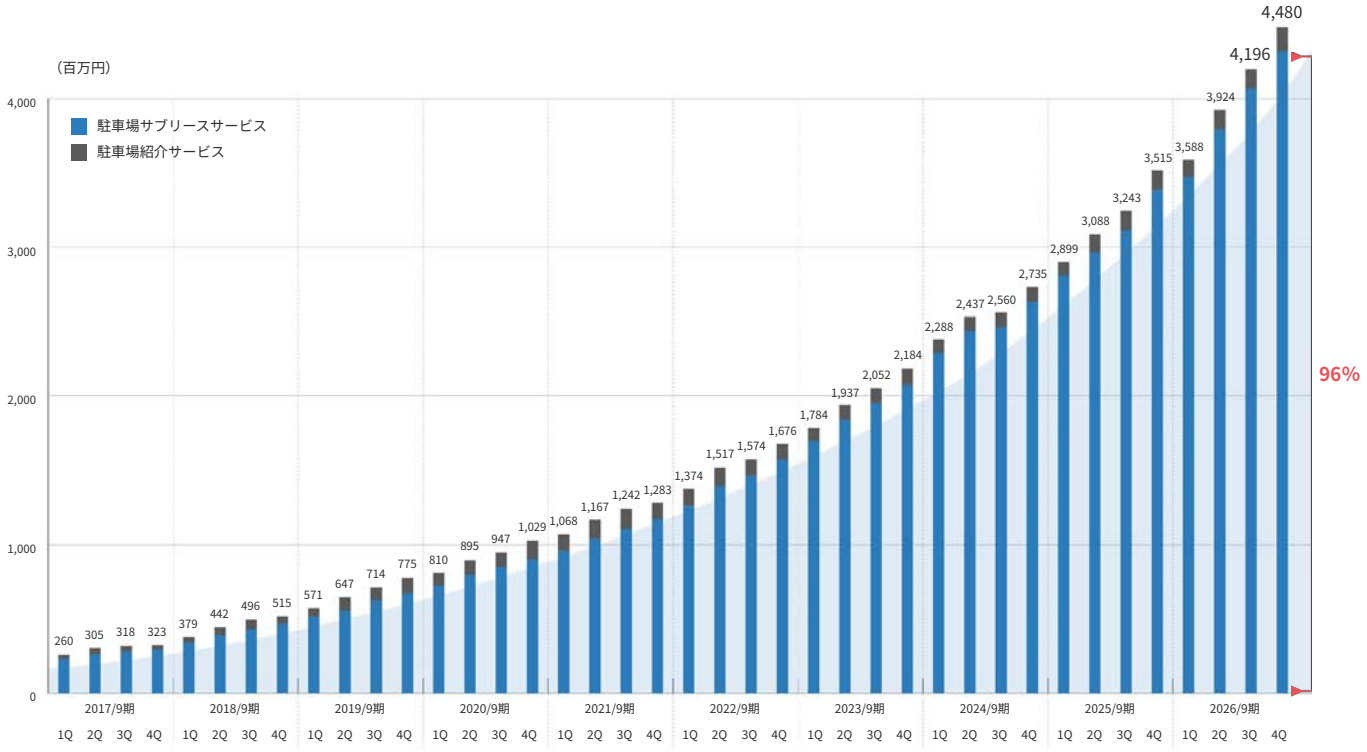
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

06

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ごとに増加傾向)

売上高



※Q期間ごとの売上実績

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

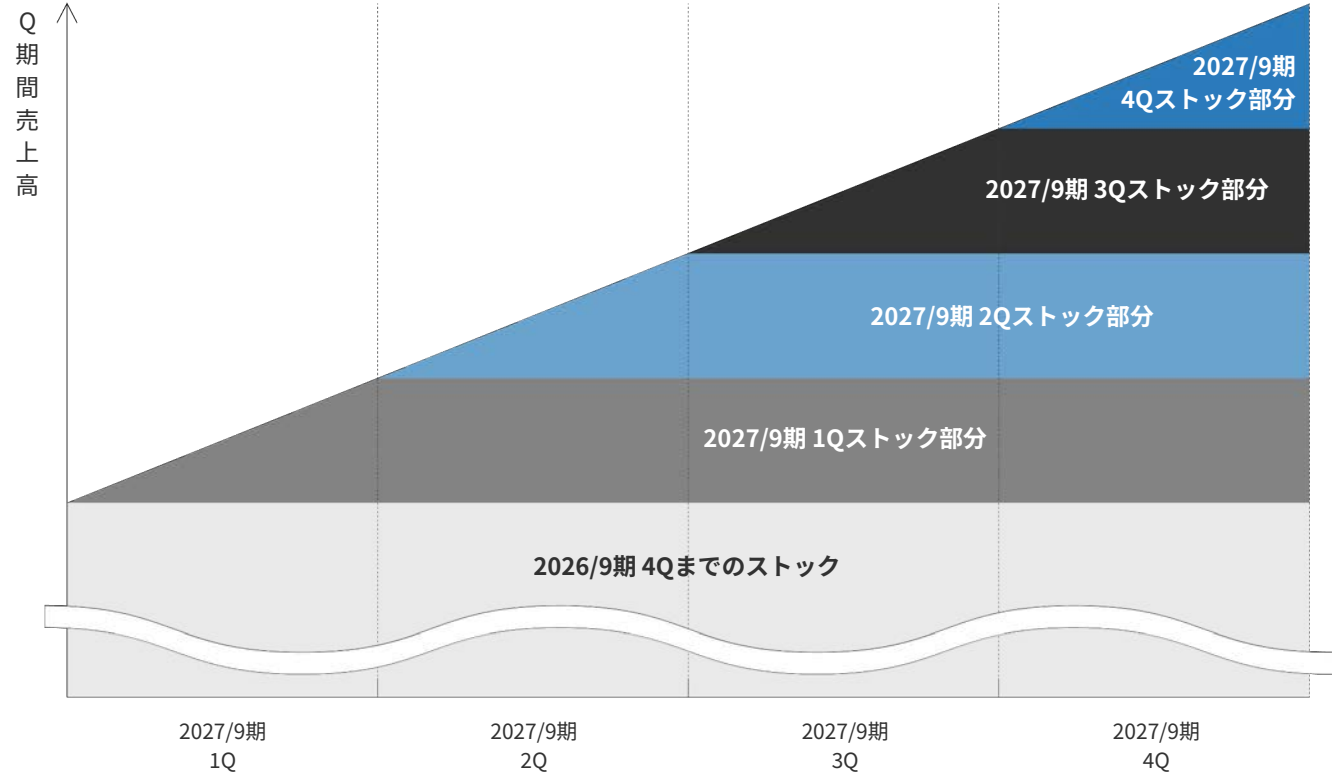
07

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逓増する傾向(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

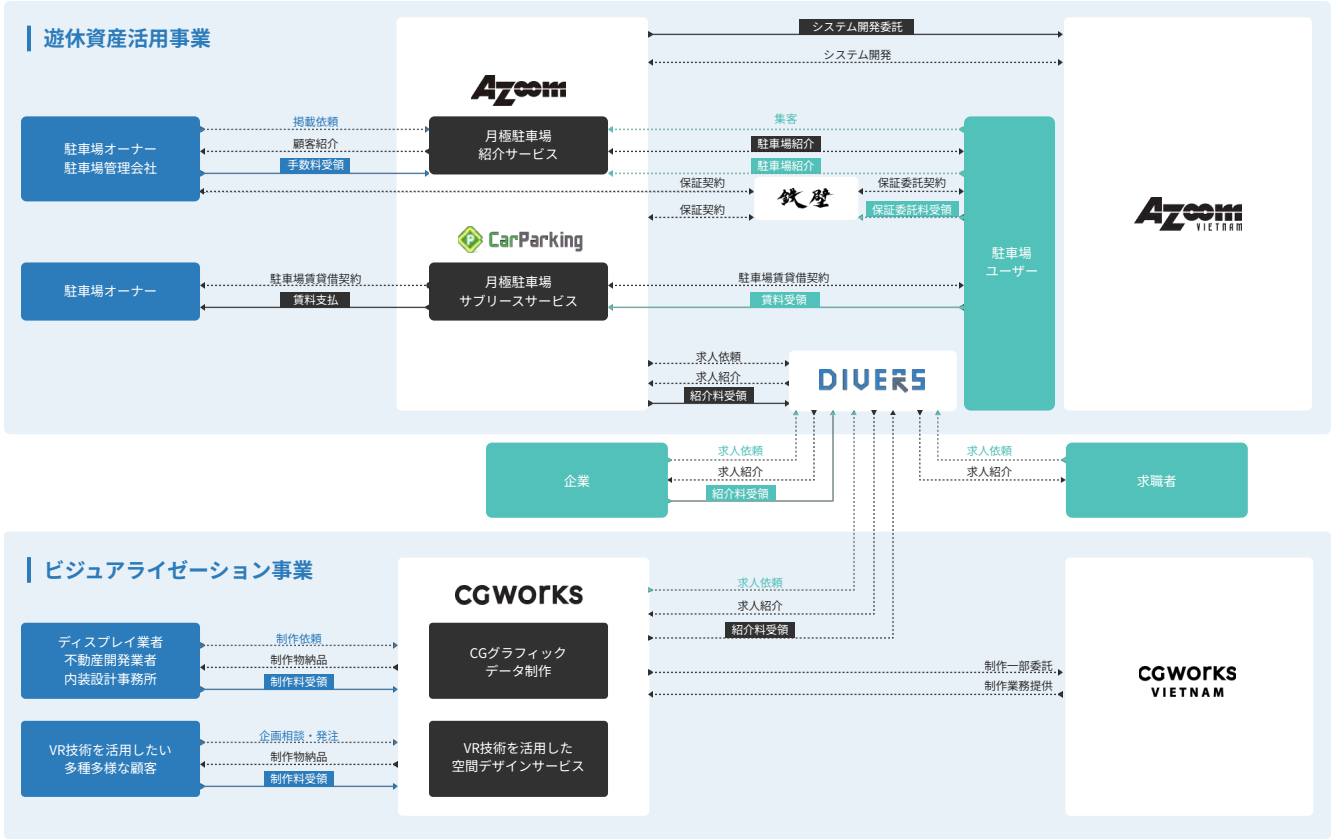
売上高進捗イメージ



Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

08

事業系統図



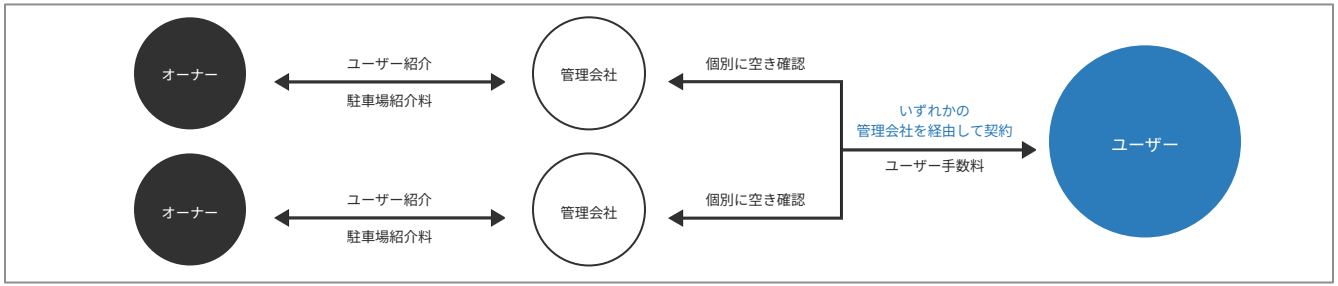
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

09

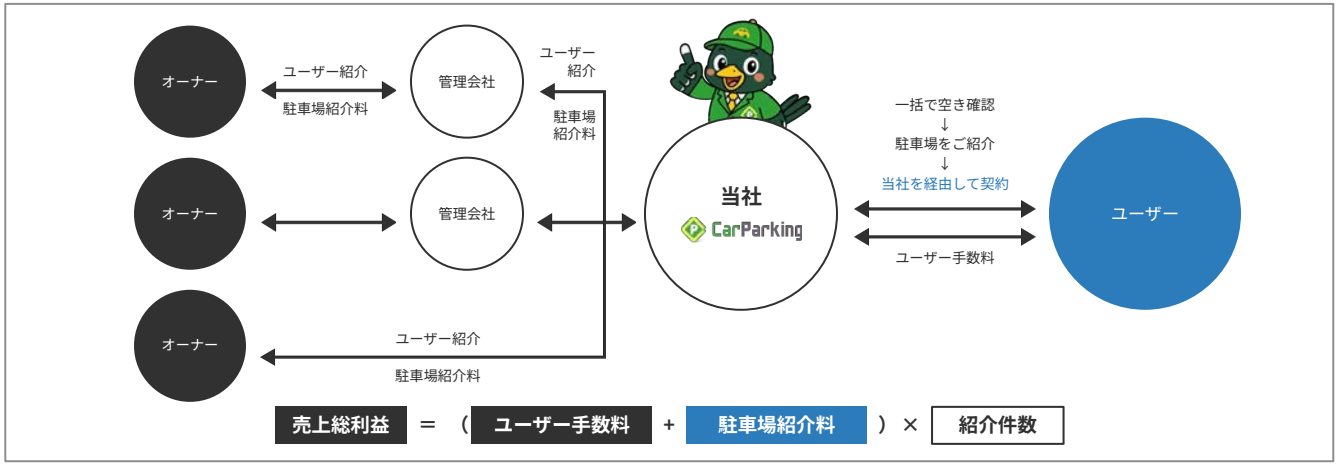
ビジネスフロー

月極駐車場紹介サービス

これまでの商習慣



アズームの月極駐車場紹介サービス



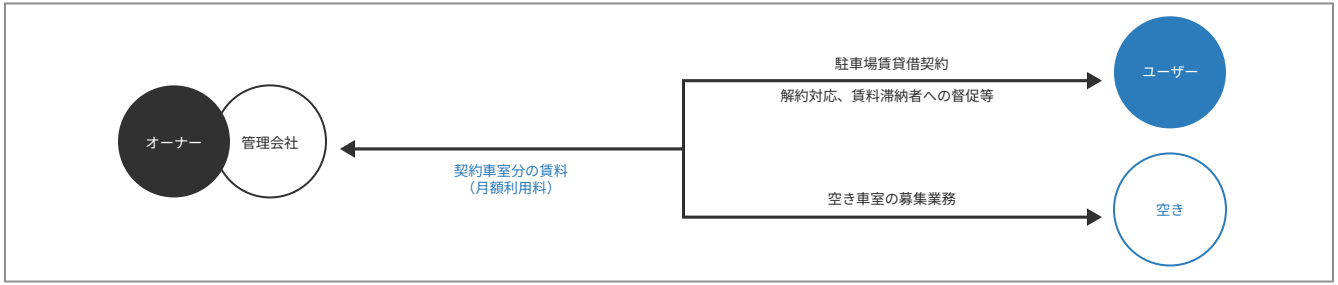
Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

09

ビジネスフロー

月極駐車場
サブリースサービス

直接契約の場合



アズームの月極駐車場サブリースサービス

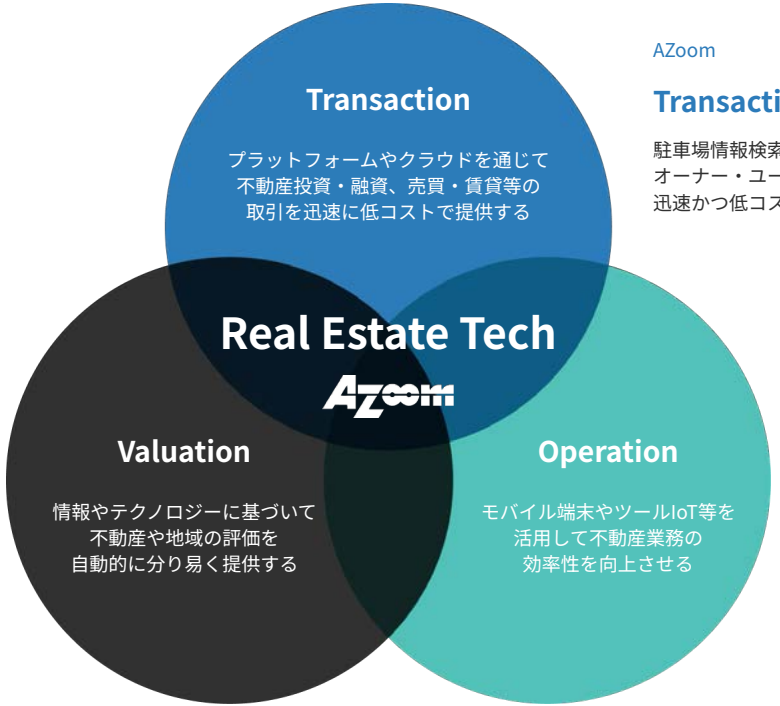


Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

10

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



AZoom

Transaction

駐車場情報検索ポータルサイトによる
オーナー・ユーザーへの
迅速かつ低コストでの情報提供

AZoom

Valuation

豊富な駐車場情報を
ベースにした
適正賃料の算定

AZoom

Operation

受託駐車場のリアルタイム
データ取得による
営業・管理業務の効率化

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

11

営業・エンジニア人員採用による持続的成長イメージ

提供サービス

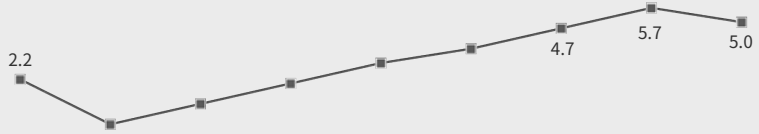
IT開発力を駆使したスピーディーな新サービス開発を実現

CarParking / おうちdeParking / AdWall / CGWORKS / スマート会議室Pro SMART KAIGISHITSU / 鉄壁 / Car Parking One / Tomemiru / RENDERER

1人当たり営業利益の推移

（単位：百万円）

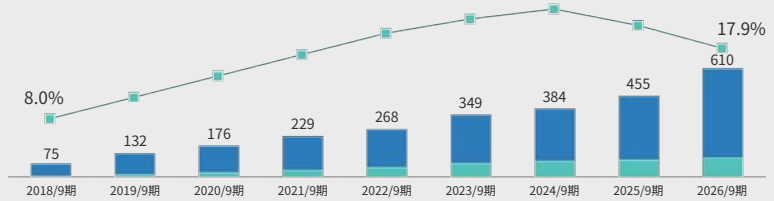
不動産×ITによる業務効率化により、高い生産効率性を実現



従業員数及びITエンジニア比率の推移

ITエンジニアの比率

IPO当時よりITエンジニア数及び比率は大幅増加



AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

12

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

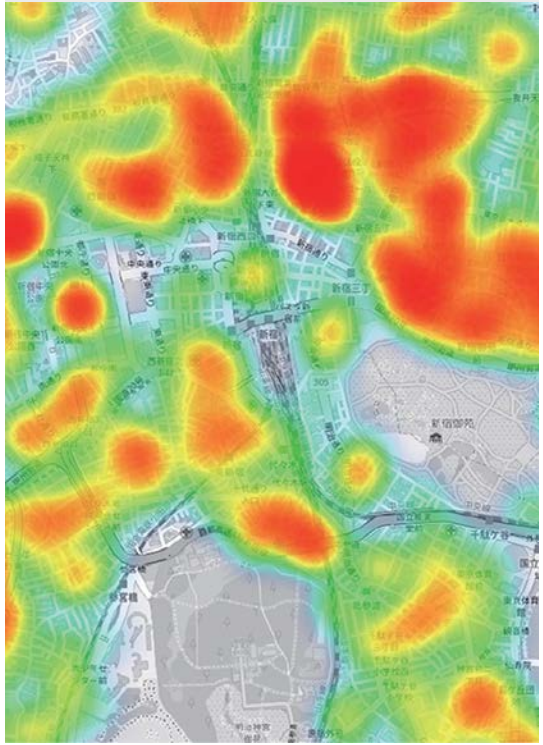
・適正賃料の算定
・ターゲット駐車場の選定等に活用

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



Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

12

IT活用

業務効率化の推進



Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

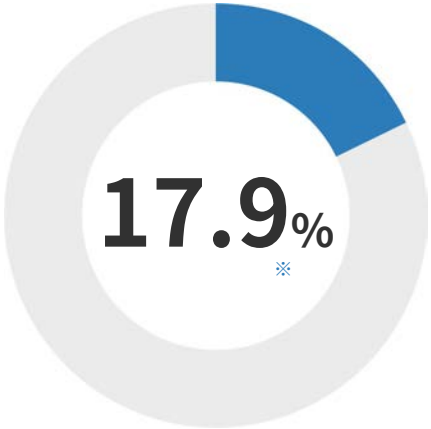
12

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

AZoom
日本本社
開発拠点
36人

AZoom VIETNAM
ベトナム
開発拠点
73人

豊富な開発リソースの確保

※ 2026年9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

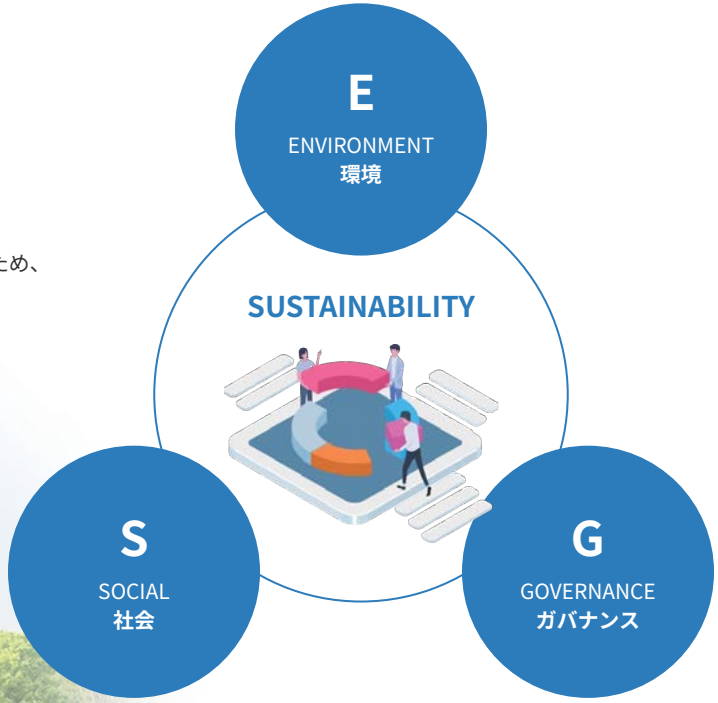
AZoom Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

13

ESGの取り組み

今後より一層ESGを重視した
サスティナブルな経営が
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を重視したサスティ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る所存です。





Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

13

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

Copyright ©2026 AZoom co., ltd. All Rights Reserved.

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。

お問い合わせ先

株式会社アズーム
経営企画部 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

