2026年11月19日

各　　位

会社名　　株式会社アズーム
代表者名　　代表取締役社長 CEO　菅田　洋司
（コード番号：3496　東証プライム）
問合せ先　　常務取締役 CFO　馬場　涼平
（TEL. 03-5365-1235）

よくある質問と回答（2026年9月期）

日頃より、当社に関心をお寄せいただき有難うございます。

2026年11月12日に公表した2026年9月期決算後に投資家の皆様から多く寄せられた質問と回答について、フェアディスクロージャーの観点から下記の通りお知らせいたします。

なお、直近決算資料および説明会動画等は当社HP（https://azoom.jp/ir）をご覧ください。

1. 業績予想・中期経営計画について

Q1. 2027年9月期の営業利益予想（40億円）が、従来の中期経営計画（45億円）から5億円引き下げられた理由を教えてください。

A. 従来の中期経営計画から営業利益予想が約5億円下振れる主な要因は、以下の4点です。

1. **人件費・採用費の増加(約2億円の押し下げ要因、うち採用コスト増加分が約0.5億円)**
   2026年9月期において、AI活用等による生産性向上の不足分をカバーしつつ、受託拡大に対応するため、計画を30名程度上回る人員採用を実施いたしました。2027年9月期も引き続き採用強化を継続するため、期中平均人員が当初想定を30名程度上回る見込みとなり、人件費が約1.5億円増加いたします。また、採用コストの上昇により当初の年間採用計画に対して採用費が約0.5億円増加することを見込んでおります。

2. **受託台数の計画超過及び保証賃料引き上げによる原価増(約1.2億円の押し下げ要因)**
   受託台数が当初計画を上回って拡大したことに加え、一部オーナー様からの保証賃料引き上げ要請等により、原価が計画を上回って推移しております。一方、リーシングの生産性向上が途上にあることから、受託台数の拡大に対して稼働台数の伸びが追いついておらず、売上総利益は当初計画を約1.2億円下回る見込みです(原価約2.5億円増に対し、売上高約1.3億円増)。
   今後はリーシングの生産性向上をさらに加速させるとともに、足元では市場環境や需給動向を踏まえた利用料金の適正化を進めており、期末にかけて収益性の改善を見込んでおります。ただし、今期も引き続き受託台数の拡大を見込んでおり、原価が売上に先行する状況が続くことから、当期業績には一定の押し下げ影響が残る見通しです。

3. **セキュリティリスクへの対応強化費用(約1億円の押し下げ要因)**
   情報セキュリティ体制の強化に伴うシステム・対策コストおよびITツール費用(進行期予算全体

では約 1.5 億円規模を計上)を追加で織り込んでおります。

4. **ソフトウェア償却費の増加(約 0.5 億円の押し下げ要因)**
   システム投資に伴うソフトウェア償却費の負担増を織り込んでおります。

2. 2026 年 9 月期 実績および受託・稼働の動向について

Q2. 受託台数が計画を大幅に上回り、稼働率も過去最高水準（93.5%）であったにもかかわらず、売上高が計画通り（上振れなし）となった要因は何ですか？

A. 先行して拡大させた受託台数（分母）に対して、稼働台数（分子）の積み上げが追いつかなかったことが要因です。

2026年9月期末の稼働率は93.5%と着実に向上いたしましたが、受託台数が期初計画対比で約1,500台上振れたため、拡大した受託規模に見合う売上・粗利を達成するには **94%超の稼働率が必要であった**と分析しております。受託から稼働開始までのリードタイムに加え、一人当たり成約台数が目標に届かなかったことが影響いたしました。

3. 組織体制・採用・AI（SYNAPSE）による生産性向上について

Q3. AI システム「SYNAPSE」の導入効果と、2027 年 9 月期も人員採用を強化する背景について教えてください。

A. 「SYNAPSE」の導入により、コンプライアンス（反社）チェックや契約書面のリーガルチェック等の業務効率化・時間短縮においては一定の成果が出ております。しかしながら、創出された時間が新規の成約獲得に十分結びつかず、生産性向上の効果としては当社の期待水準に届いていないのが実情です。

受託ペースが計画を上回って推移する中、空室期間を最小化して確実に収益化するため、生産性の改善と並行して想定以上の人員増強を行う判断をいたしました。

Q4. 今後、一人当たり生産性を引き上げるための具体的な施策と、効果発現の時期を教えてください。

A. 2027 年 9 月期は、以下の施策を通じて上期中に業務構造を抜本的に改善し、下期以降の生産性向上につなげてまいります。

1. **成約ガイダンス AI の開発・実装（今期予定）**：単なる事務時間の短縮にとどまらず、新人営業担当者でも AI の指示・アドバイスに従って「次に取るべき最適なアクション」を実行し、成約率を高められる AI システムを開発・導入いたします。
2. **AI 電話システムの活用（第 1 四半期実装）**：すべての商談・通話内容を文字起こし・分析する仕組みを整え、成約に向けたトークや対応の標準化・改善を加速させます。

これらに前期採用人員の 2 年目入りによる自然な習熟効果が加わることで、下期から生産性が堅調に伸長すると見込んでおります。

4. 株式・IR 活動について

Q5. 今後の IR 活動の強化方針について教えてください。

A. 個人投資家の皆様をはじめ、すべての株主・投資家の皆様との対話機会の拡充に努めております。2026 年 9 月期第 3 四半期の決算発表後には、「湘南投資勉強会」様のご協力のもと個人投資家向け説明会の動画配信を実施いたしました。

今後もこうしたオンライン説明会や動画配信の継続・拡充に加え、事業の実態や戦略の進捗がより明確に伝わる丁寧な情報開示に取り組んでまいります。

以上