

# ASNOVA

2023年3月期 決算説明資料

証券コード：9223

2023年5月12日

# 「カセツ」の力で、 社会に明日の場を創りだす。

ASNOVAは、パーパスを起点に成長へ挑んでいく。

古代エジプトのピラミッドも。日本の奈良の都の寺院たちも。  
歴史を建てる人類の営みは「足場」の上で始まった。

足場とは「仮設」の機材。  
それは「仮説」と「仮設」、ふたつのカセットでできている、  
ASNOVAはそう考える。  
目指すものは突然には生まれない。

「仮説」と「仮設」を繰り返し、一歩ずつカタチに近づく。  
ふたつのカセット性を生かし、自由に、軽やかに挑むことを、  
私たちASNOVAは「カセット」と呼ぶ。

「足場がなければ始まらない」。新しいものを生み出す、新しいものへ生まれ変わらせる。  
その挑戦の足がかりとして、支える拠りどころとして、足場が時代の進化の傍らにあり続けたように。  
私たちASNOVAは、足場がこれからもお客様と、社会の成長に必要とされ続けるために、  
「カセット」の可能性を広げる最前線へ進む。

ASNOVAとは、「明日の場」。明日の新たな価値を生み出す場所。  
私たちは誰よりも足場本来の力にこだわり、既成概念にとらわれず挑み、  
お客様と社会の成長をいかなる変化の中でも支え続ける。  
そしてその先に、「カセット」の力で、社会にたくさんの「明日の場」を創りだしていく。  
ASNOVAは、そのために存在する。

1

お客様と社会の想いを感じ取ろう。

2

一歩先を見よう。明日を思い描こう。

3

慣習を疑おう。既成概念から飛び出そう。

4

決めるスピードと動くスピードで前へ出よう。

5

まずやってみよう。あきらめずにやりとげよう。

6

個を磨き、共に成長し続けよう。

7

時代を先回りして変化し続けよう。

# 目次

---

- |           |                       |             |           |
|-----------|-----------------------|-------------|-----------|
| <b>01</b> | <b>ASNOVAとは</b>       | <b>&gt;</b> | <b>8</b>  |
| <b>02</b> | <b>2023年3月期 業績</b>    | <b>&gt;</b> | <b>16</b> |
| <b>03</b> | <b>2023年3月期 重要指標</b>  | <b>&gt;</b> | <b>22</b> |
| <b>04</b> | <b>2024年3月期 業績見通し</b> | <b>&gt;</b> | <b>28</b> |
| <b>05</b> | <b>第11期 中期経営計画</b>    | <b>&gt;</b> | <b>30</b> |
| <b>06</b> | <b>株主還元策について</b>      | <b>&gt;</b> | <b>41</b> |

## 主要トピックス

**24億円**の足場投資を実施  
(前期比1.84倍)

リフォーム市場が堅調に推移したことに合わせて、過去最高額となる年間24億円の足場投資を実施。

## 株主優待制度

を導入

当社株式を中長期的に保有いただく株主様を増やすべく、株主優待制度「ASNOVAプレミアム優待倶楽部」を新設。

海外子会社

**ASNOVA  
VIETNAM**を設立

日本で培ったノウハウを活かし経済成長を続けるベトナム市場へ算入することを目的に、現地に当社の100%子会社を設立。

レンタルサービスが行き届いていないエリアに対して、パートナーを通じてサービス提供を行うASNOVA STATION事業を開始。

**ASNOVA STATION** 事業を開始

**佐賀県と栃木県に  
機材センター拠点を開設**

8月に佐賀県鳥栖市に、9月に栃木県上三川町に機材センターを新規出店し、当社が展開する機材センターは全国19拠点に。

**株式分割と  
業績・配当予想の  
上方修正**を実施

8月に配当予想を無配から年間14円に上方修正。11月には業績予想の修正に合わせて株式分割の発表と配当予想のさらなる上方修正を実施。

## 業績ハイライト

売上高

3,141 百万円

前期比 + 17.2%

低中層マンションの大規模修繕などリフォーム需要の増加により、足場投資額を24億円に大幅投資したことが売上に大きく寄与。また、機材センターを2拠点新設したことも売上に貢献。

EBITDA

1,400 百万円

前期比 + 33.5%

機材センター2拠点の新設、旺盛な足場需要に対応すべく24億円の投資を実行したことで減価償却費が大きく増加。前期と比較して+35.3%の増加に。

営業利益

187 百万円

前期比 + 12.8%

足場投資による足場保有量の増加に伴い、対応可能な現場数が増えたこと、新規顧客数の増加等の要因により本業のレンタルサービスが好調であったことに起因し、2022年3月期を上回る実績値で着地。

当期  
純利益

144 百万円

前期比 - 29.5%

本業の足場レンタル事業の好調を受けて、中古機材の販売による一時的な利益よりも将来的に収益拡大に大きく寄与する足場保有量確保を優先。中古足場機材の販売を抑制した結果（第9期1億2,000万円⇒第10期3,700万円）、減益となった。

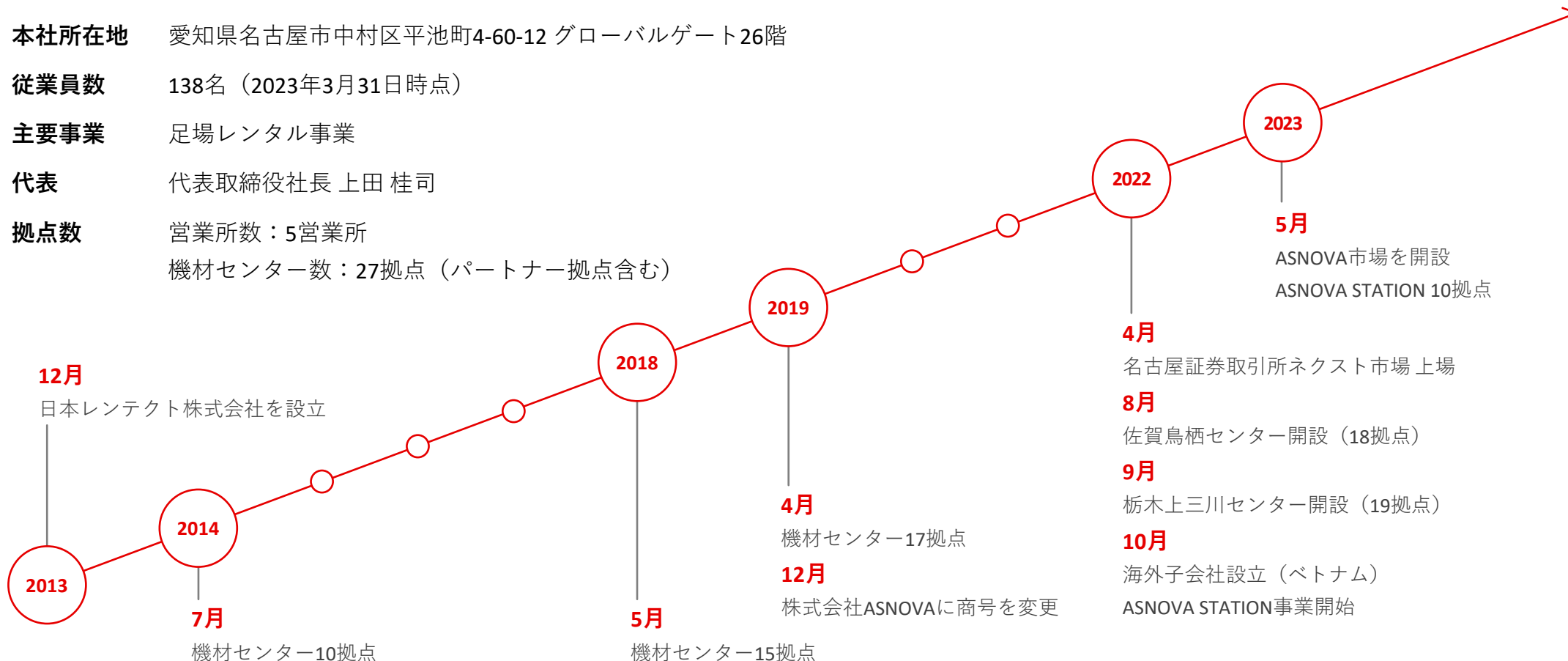
01

ASNOVAとは



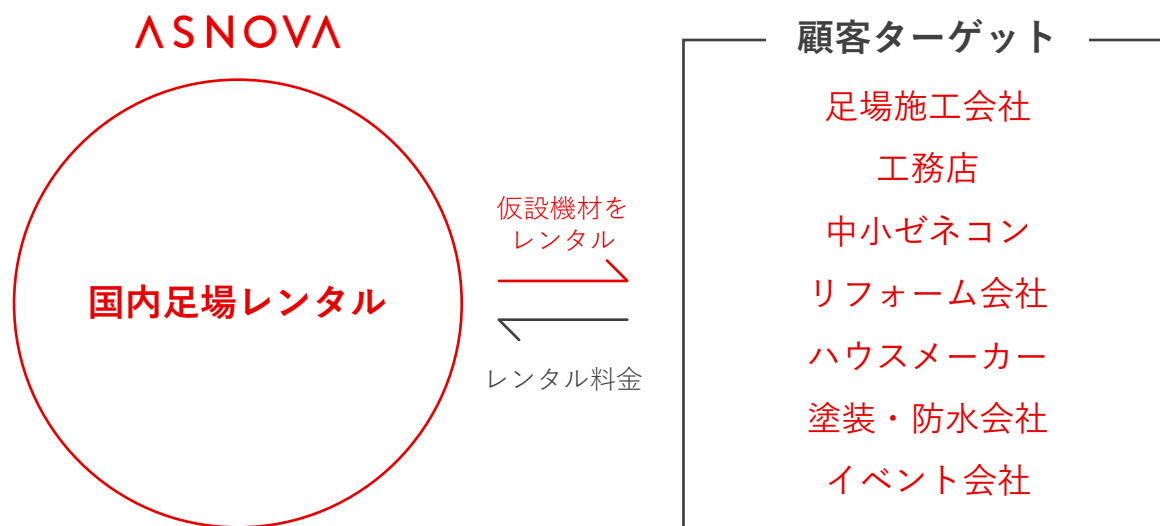
# 会社概要

**会社名** 株式会社ASNOVA (ASNOVA Co., Ltd.)  
**本社所在地** 愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12 グローバルゲート26階  
**従業員数** 138名 (2023年3月31日時点)  
**主要事業** 足場レンタル事業  
**代表** 代表取締役社長 上田 桂司  
**拠点数** 営業所数：5営業所  
機材センター数：27拠点 (パートナー拠点含む)



# ASNOVAの主要事業：足場レンタル

- 低中層の建物や住宅に使用される「くさび式足場」を中心に、足場施工業者などへ仮設機材をレンタル。
- 多くのお客様と取引することでリスクを分散。



メイン顧客は売上規模1億～3億円の足場施工業者

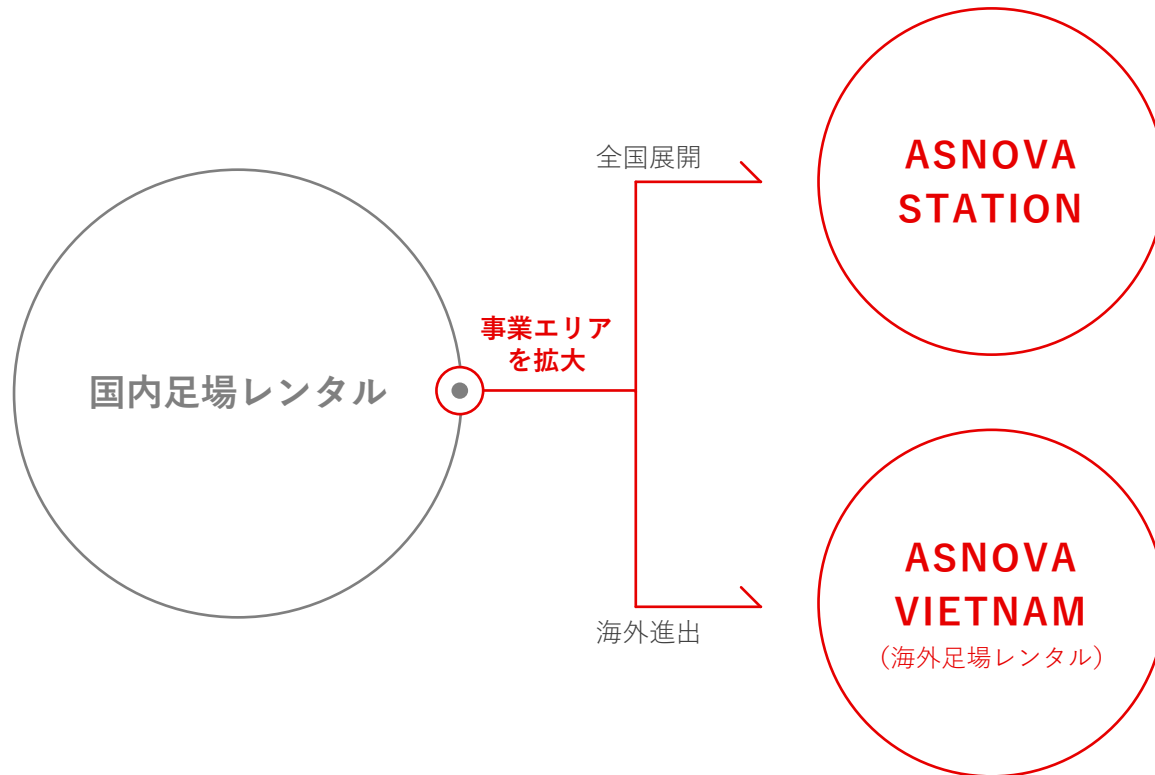


くさび式足場の特徴

- 主に高さ45mまでの低中層建物の工事で使用
  - ハンマー1本で簡単に設置・解体が可能
- 施工・運搬・保管の効率が高く費用を抑えられる

## 足場レンタルを“広げる”2つの事業

- 全国各地において安心して足場を提供できるよう、パートナー企業を通じた全国展開を推進。
- 足場レンタルをグローバル展開していく第一歩としてベトナムへ進出。2022年10月、現地に子会社を設立。



足場の需要が年々高まっている中で、パートナー企業に足場機材やノウハウを提供することで供給が間に合っていない地域においても足場を届けられる仕組みを確立。

－ 2022年10月 事業ローンチ

アジアを起点とした海外展開を見据え、建設ラッシュで沸くベトナムに進出。品質・安全性の高い足場（日本での経年材）と日本で培ったノウハウを活用したレンタル事業を展開。

－ 2022年10月 海外子会社設立（ベトナム）

# ASNOVA STATION

- 当社の直営拠点だけではレンタルサービスが行き届かないエリアにおいて、パートナー企業と連携したレンタル事業を展開。
- ASNOVAからパートナー企業に対して足場機材や商標・ノウハウを提供し、パートナー企業はエンドユーザーへ足場機材をレンタル。



2022年10月 事業をローンチ

全国各地においても  
「いつでも、近くで、安心して借りられる」を実現



足場機材  
商標・ノウハウ  
↓  
レンタル料金  
支援サポート料金



機材レンタル  
↓  
レンタル料金



展開イメージ

主要都市にある直営拠点から  
距離の遠い地域・エリアを  
パートナー企業がフォロー



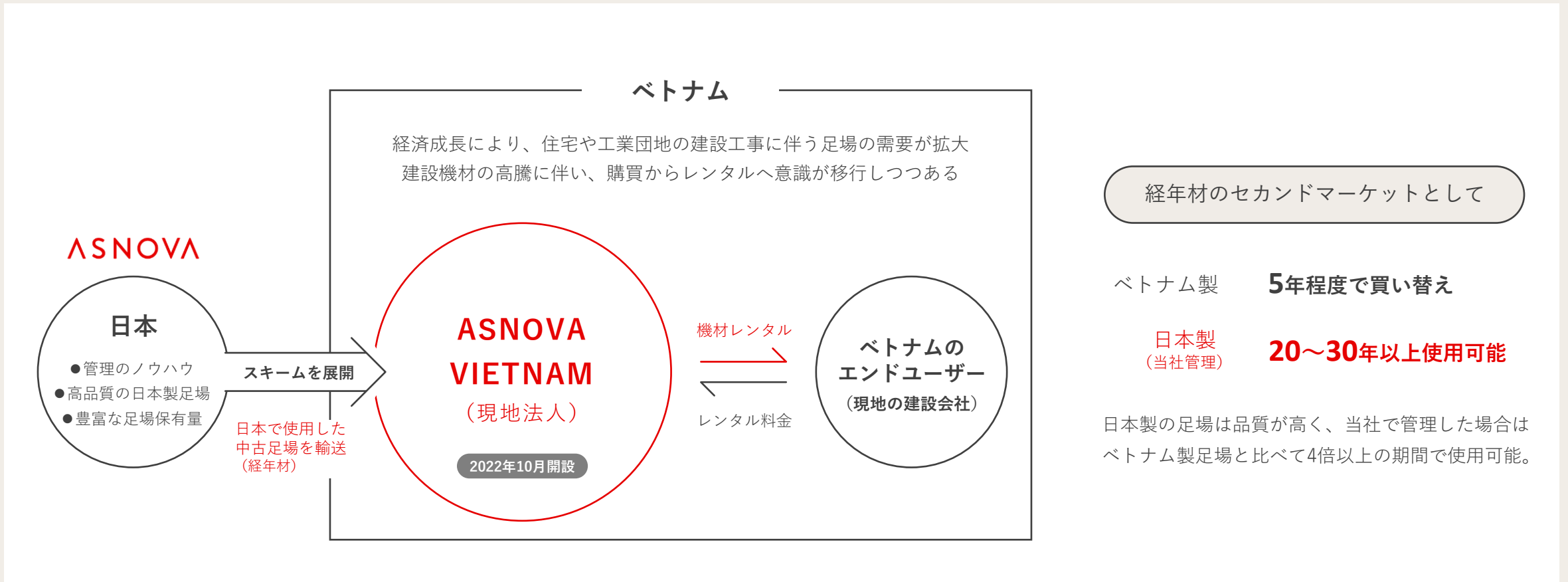
▲ ASNOVA直営機材センター

○ パートナー企業拠点

※パートナー拠点は今後の展開イメージ

# ASNOVA VIETNAM

- 日本での足場レンタル事業で培ったノウハウを生かし、経済成長が続き建設ラッシュに沸くベトナムへ進出。



## 3つの優位性

- レンタル会社の選定には在庫量、拠点の近さ、機材の品質が重要である傾向をお客様の声から把握。
- 同業他社と比較してトップクラスの足場保有量・拠点数・顧客数を有し、「いつでも」「近くで」「安心して」借りられる体制を実現。

いつでも

豊富な在庫量

**126**億円超の

足場を保有

[算出方法]  
直近5年の平均仕入単価×保有量

近くで

拠点数の多さ

全国各地に

**27**拠点

直営機材センター：19拠点

パートナー拠点：8拠点

安心して

品質と対応力

顧客数は

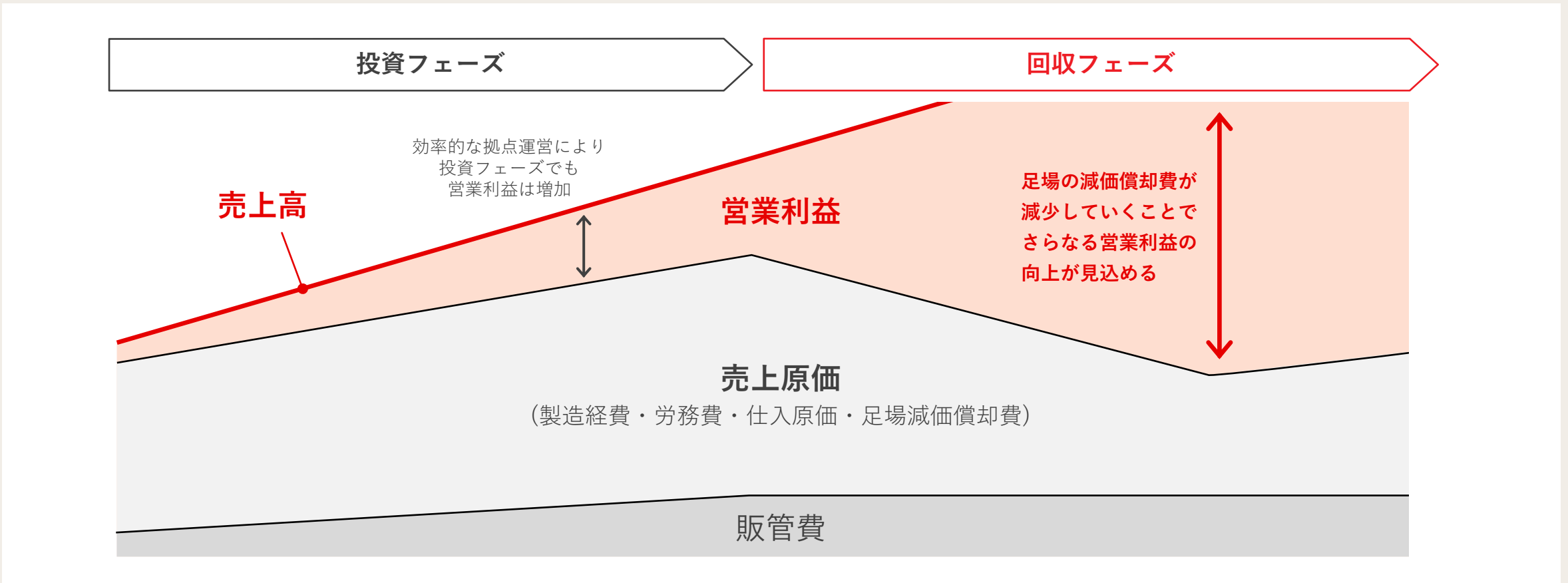
**2,500**社超

提供する足場の品質と  
お客様への対応力により  
安心して借りられる

(各種データ：2023年3月末時点)

# 収益構造のイメージ

- 当面は「投資フェーズ」と位置づけ、足場保有量を増やすために積極的な投資を継続。
- 投資フェーズで売上原価の過半を占めている足場の減価償却費が「回収フェーズ」にて減少。中長期的な予想では営業利益が向上。



02

---

2023年3月期 業績



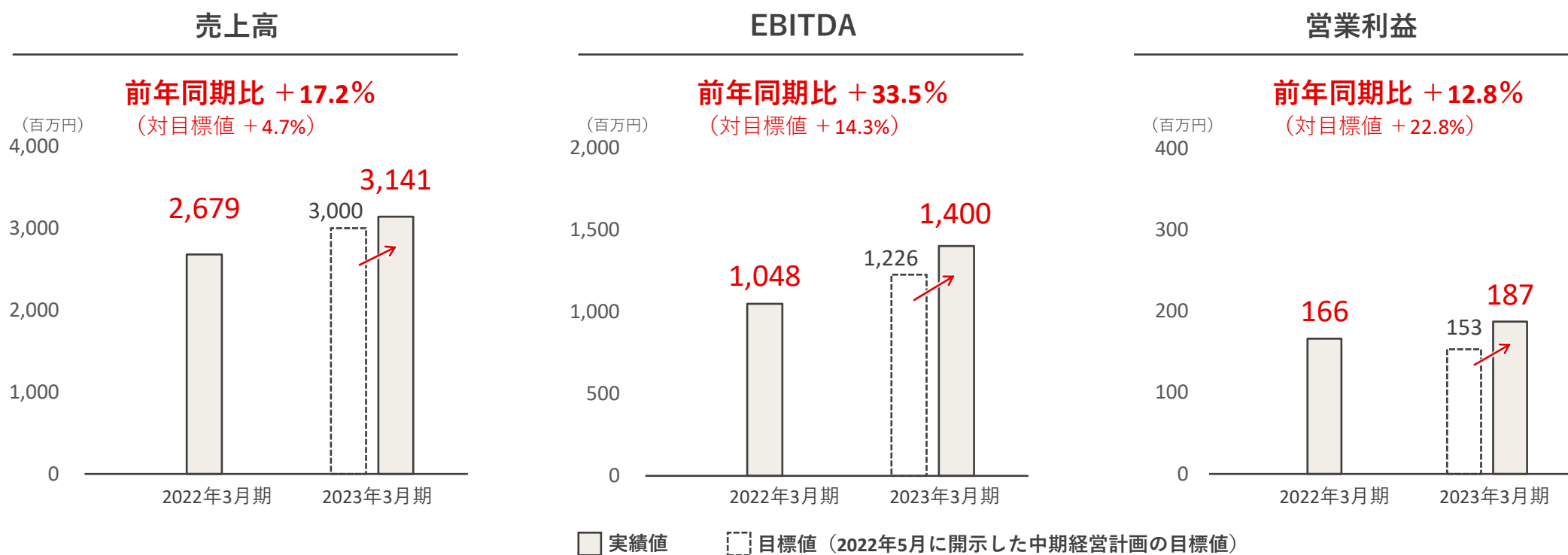
## 業績概要

- 低中層マンションの大規模修繕などのリフォーム需要が想定以上に高まり、売上高は前年比増の3,148百万となった。
- 中古機材の販売による一時的な利益よりも足場保有量確保を優先するため、中古販売を抑制（第9期1億2,000万円⇒第10期3,700万円）。その結果経常利益、当期純利益が前年を下回るも営業利益は増加。

(単位：百万円)	2022年3月期	2023年3月期	増減	前年比
売上高	2,679	3,141	461	+17.2%
売上総利益	810	805	-5	-0.6%
営業利益	166	187	21	+12.8%
経常利益	287	212	-74	-26%
当期純利益	204	144	-60	-29.5%
売上高営業利益率	6.2%	6.0%		
EBITDA	1,048	1,400	351	+33.5%

## 前年同期および目標値との比較

- 売上高は前年同期比17.2%増で着地。
- 積極的な投資によりEBITDAは3.5億円上回りながらも、営業利益は前期比+12.8%増で着地。

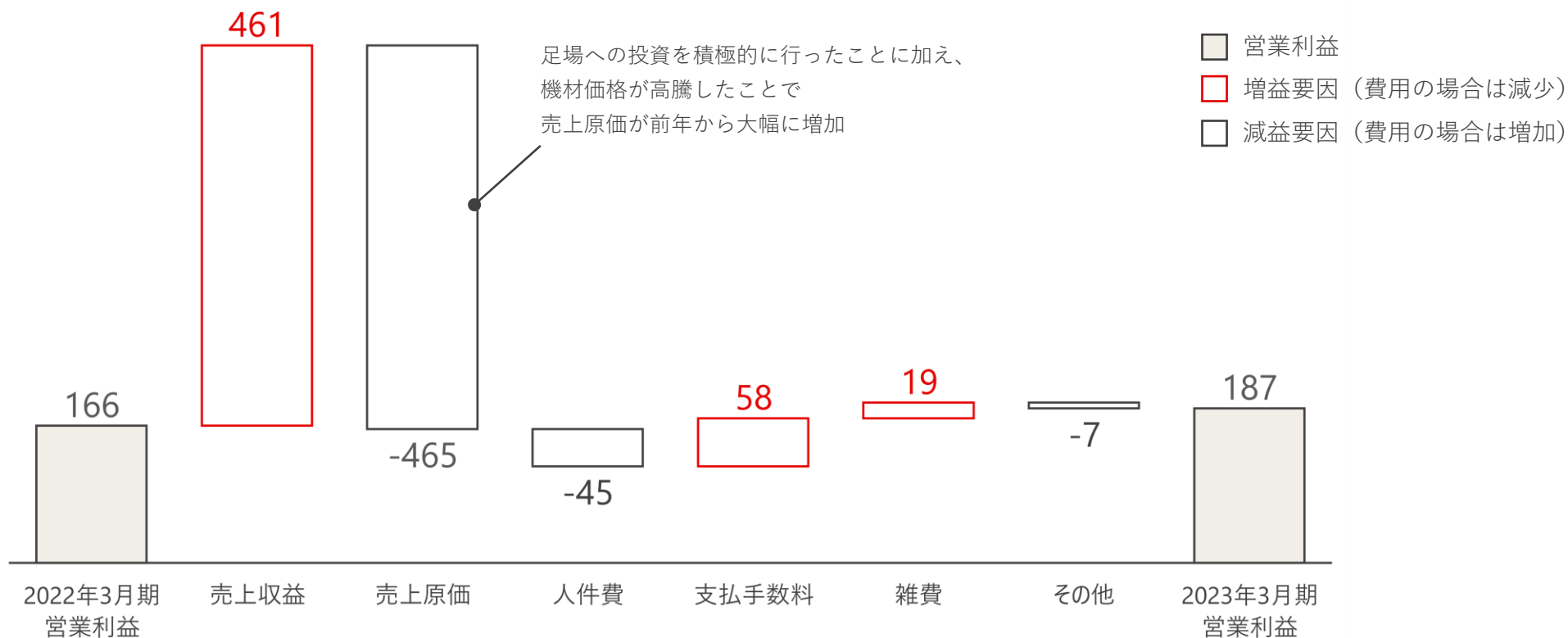


※2022年3月期は単体決算、2023年3月期は第3四半期より連結決算となっております

## 営業損益増減要因分析

- 前年に引き続き足場や拠点への投資を積極的に行ったことに加え、機材価格の高騰もあり売上原価が大きく増加。

(単位：百万円)



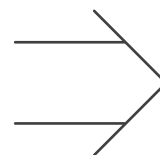
## 貸借対照表概要

- 足場への積極的な投資を行ったことで固定資産が増加、同様に金融機関からの借入により固定負債が増加。

### 2022年3月31日時点

(単位：百万円)

現金・預金など <b>750</b>	流動負債
その他流動資産 <b>522</b>	<b>1,757</b>
固定資産 <b>4,384</b>	固定負債
	<b>1,500</b>
	純資産
	<b>2,400</b>



### 2023年3月31日時点

(単位：百万円)

現金・預金など <b>679</b>	流動負債
その他流動資産 <b>769</b>	<b>2,142</b>
固定資産 <b>5,840</b>	固定負債
	<b>2,356</b>
	純資産
	<b>2,789</b>

# 03

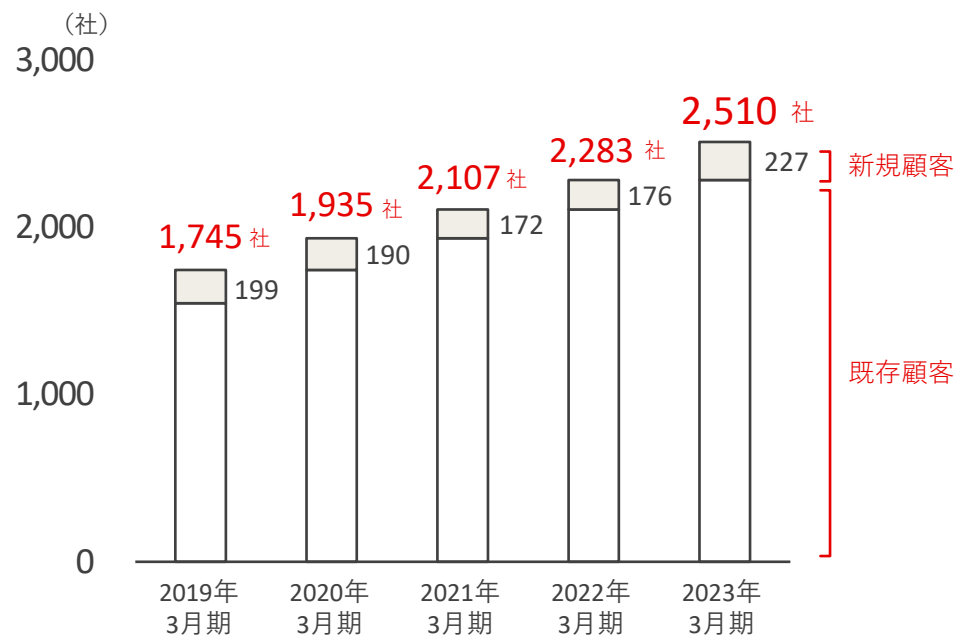
---

## 2023年3月期 重要指標

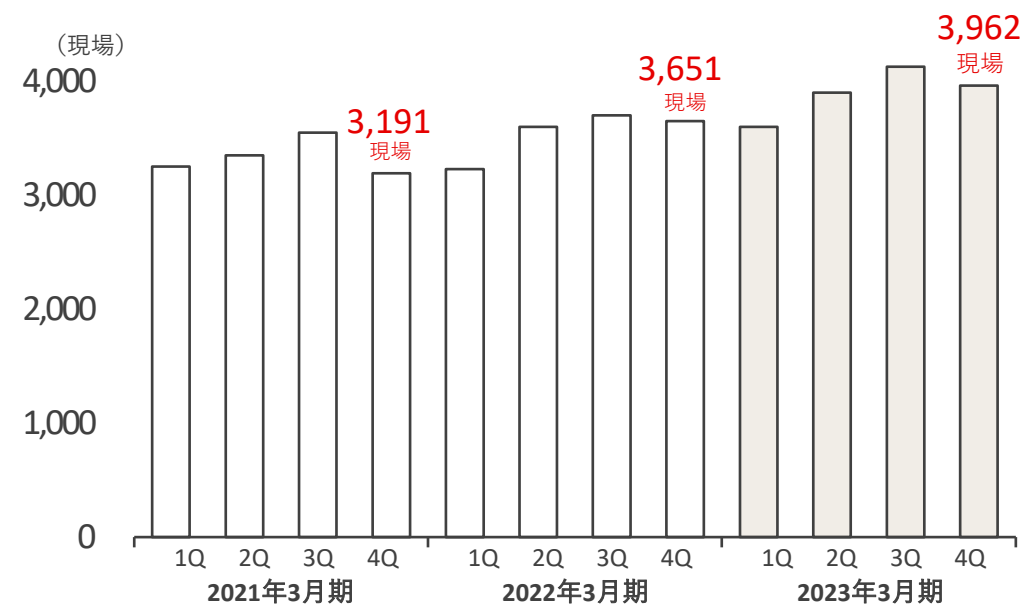
## 顧客数と現場数の推移

- 毎年200社前後の新規顧客を獲得。特定の顧客へ依存していないため、リスクを分散し安定した収益を実現。
- 顧客数と現場数がそれぞれ徐々に増加しており、ストック型ビジネスとして安定した成長が期待できる。

顧客数

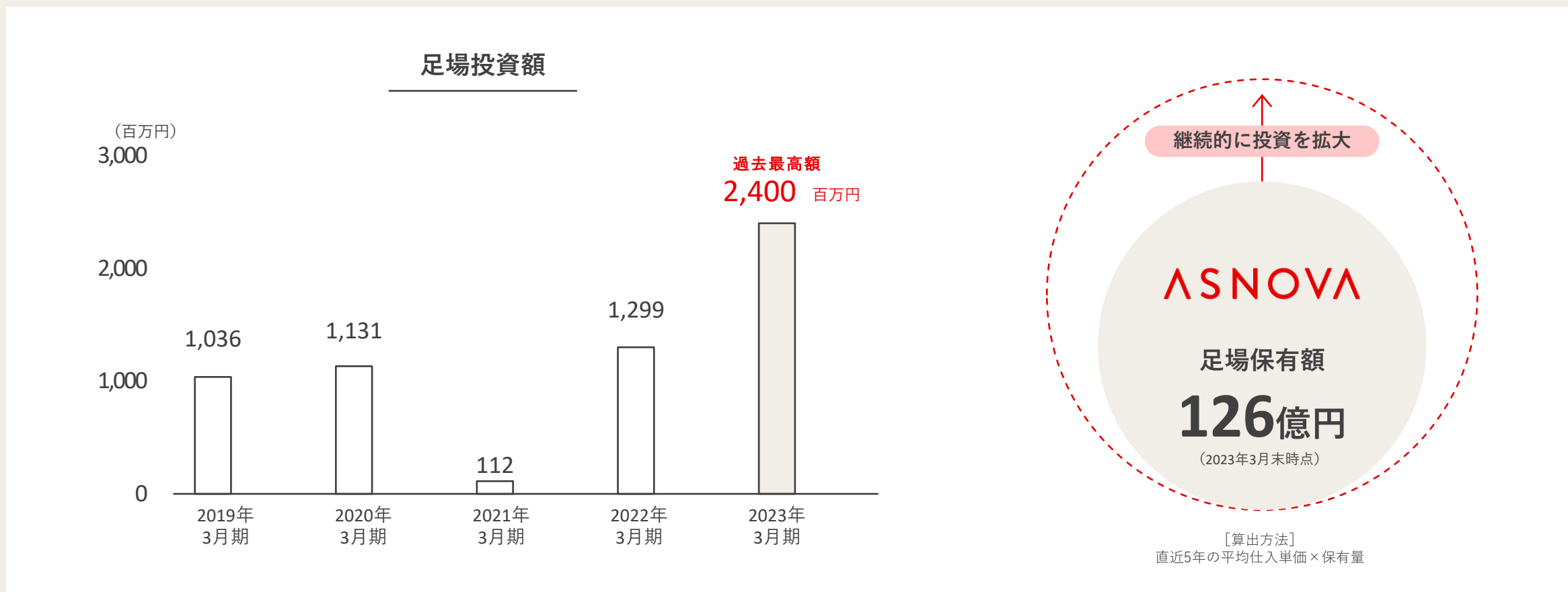


四半期末時点で稼働していた現場数



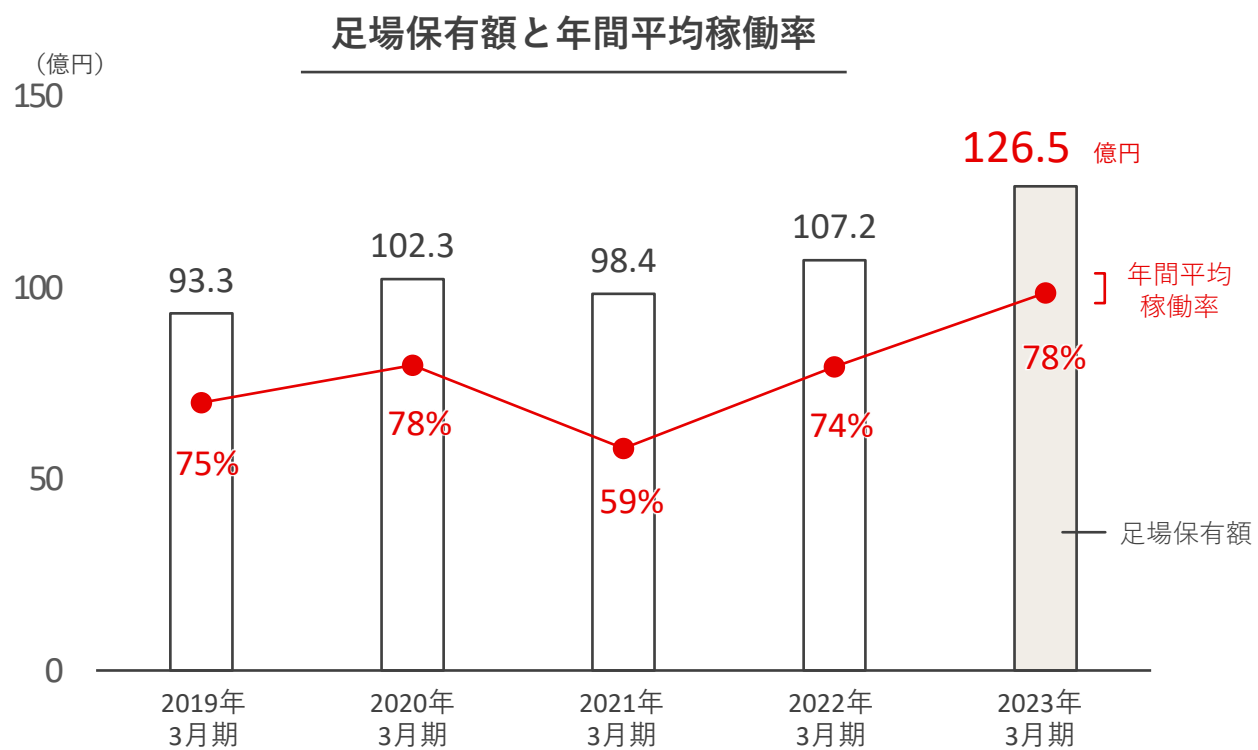
## 足場機材への投資額の推移

- 過去最高額の24億円の足場投資を実施。
- 足場の保有量を増やすことで、顧客数や現場数の増加にも対応可能。より安定した収益構造を目指す。



## 足場保有額と稼働率の推移

- 機材投資により足場保有量を増やし、常に適正な稼働率を保つことで、「近くで、いつでも、安心して」を実現する。



### 適正な稼働率を維持

市場拡大によりニーズが高まり  
稼働率が上昇する場合は  
機材保有量を増やして対応

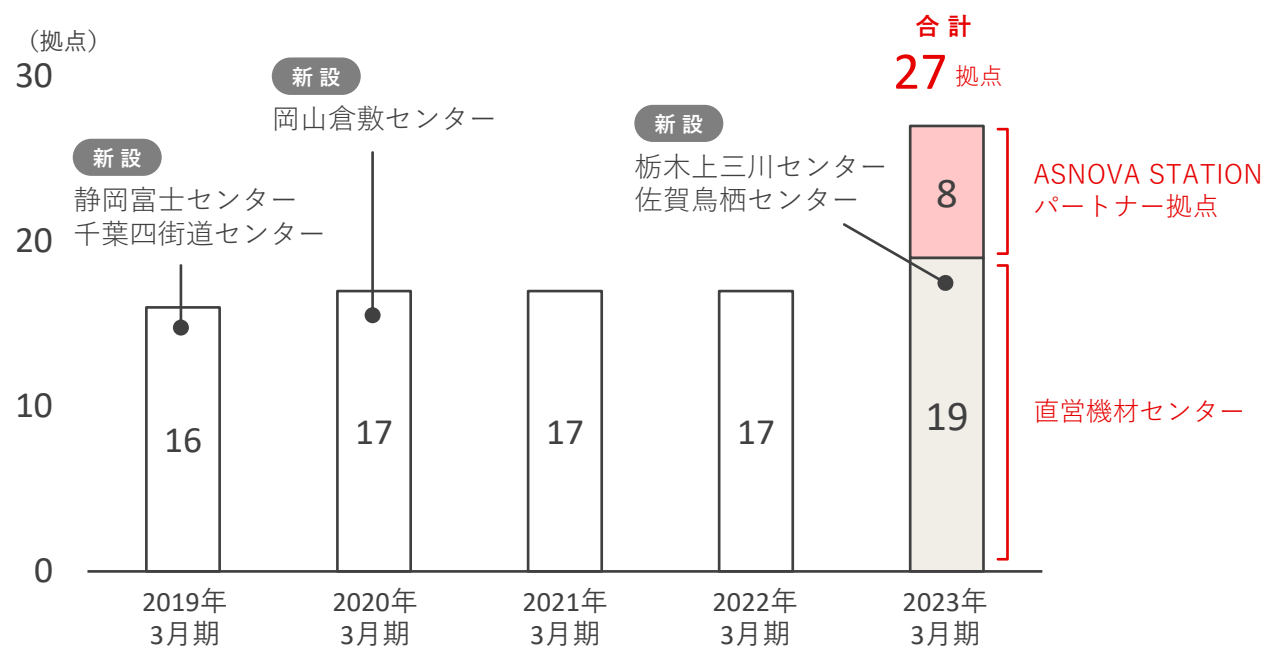
※稼働率の折れ線グラフは、保有量に稼働率を掛けた実働分で推移



## 拠点数の推移

- 2023年3月期は栃木県上三川と佐賀県鳥栖に直営の機材センターを新設。
- 全国19拠点ある直営の機材センターに加え、パートナーとの連携を通じて顧客が「近くで」借りられる体制づくりを推進。

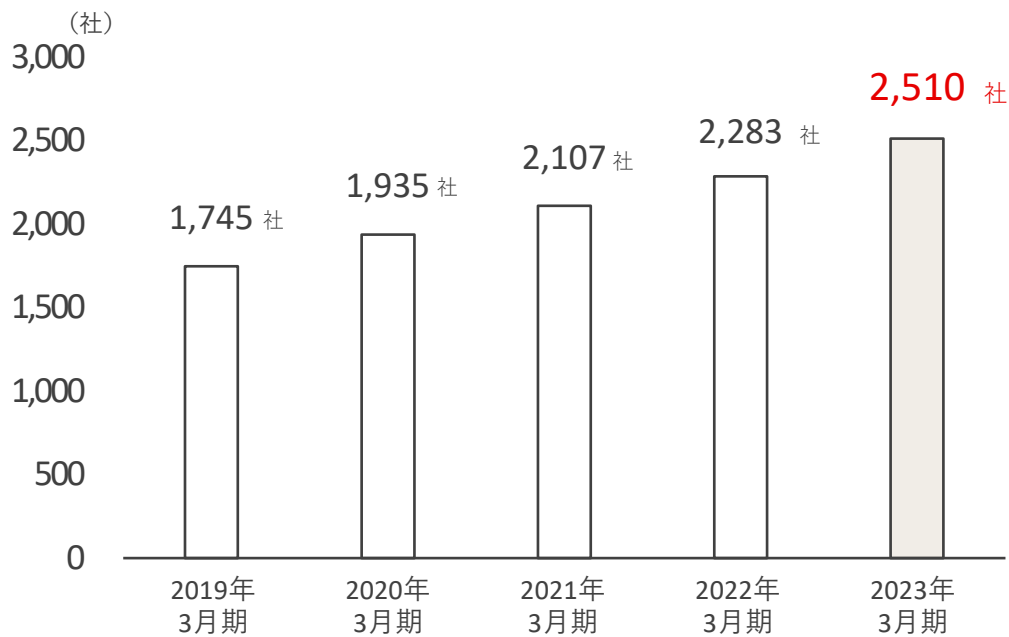
展開拠点数



## お客様からの評価

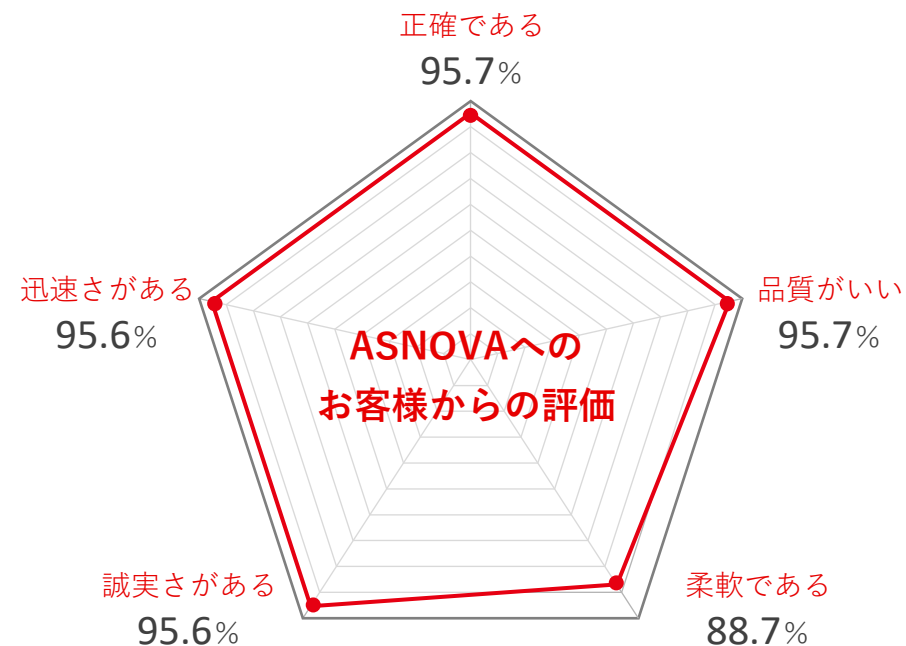
- アンケートの結果、非常に高評価をいただいております、既存のお客様も年々増加。2023年3月期は227社増え、顧客数は合計2,510社に。
- 定期的にアンケートを実施し、いただいた声を反映してよりよいサービスづくりを行っている。

既存顧客数の推移



当社顧客アンケート結果

「かなり優れている」  
「少し優れている」を集計した結果。  
2022年6月自社調べアンケート（129社）



04

---

2024年3月期 業績見通し

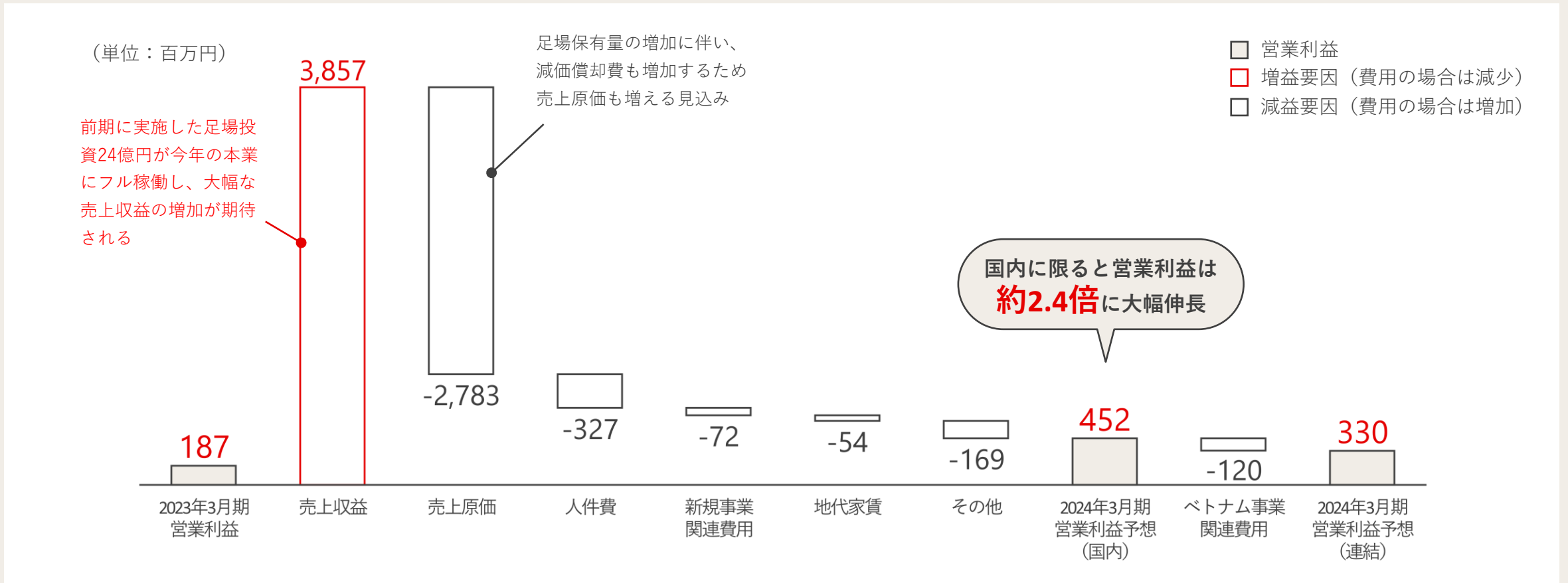
## 2024年3月期の業績予想

- 売上高は過去最高の3,857百万円、国内事業のみにおいては営業利益率は約12%を見込む。
- 営業利益についても国内事業の大幅伸長により、ベトナムへの積極的な投資を加味しても過去最高益の330百万円となる見通し。

(単位：百万円)	2023年3月期実績 (連結)	2024年3月期予想		増減	前年比
		(連結)	内、国内事業		
売上高	3,141	3,857	3,826	716	+22.8%
売上総利益	805	1,074	1,123	268	+33.4%
営業利益	187	330	452	120	+76.1%
経常利益	212	310	444	97	+45.6%
当期純利益	144	182	314	38	+26.7%
売上高営業利益率	6.0%	8.6%	11.8%	+2.6pt	—

# 2024年3月期の営業利益予想

- 投資フェーズであるベトナム事業関連費用を除くと、営業利益は452百万円と前年同期比の2.4倍に大幅伸長する見込み。
- 利益の約27%をベトナム事業に投資し、シェアの獲得と売上の拡大を図る。



05

---

第11期 中期経営計画  
(2024年3月期－2026年3月期)

## 中期経営計画の基本方針

足場レンタルの普及で  
循環型社会の実現に貢献し  
明日の場を創りだす



# ASNOVAが目指す「循環型社会」とは

- 気候変動や資源不足などの社会課題に対処するため、モノを皆でシェアするというビジネスモデルへの転換が重要。
- 足場レンタルは「足場をシェアする」という循環型ビジネスであり、社会課題の解決にも貢献する。

## これまでのビジネスモデル

- 大量生産・大量消費・大量廃棄を前提とした「直線型ビジネス」

## 社会課題

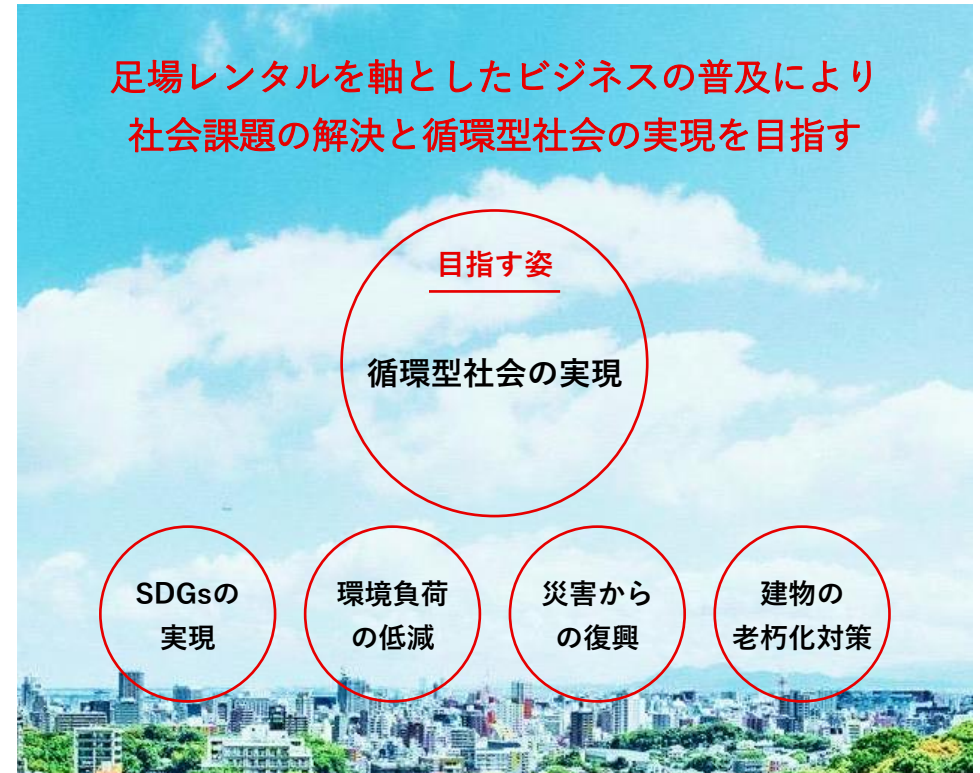
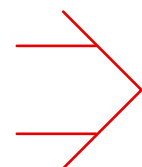
- 気候変動や資源不足が世界レベルで深刻化
- 自然災害の急増により、家屋の損壊などが年々増加
- マンションをはじめとする建物の老朽化も問題に

## 価値観の変化

- SDGsに代表されるように、持続可能な社会への意識が高まる
- モノの所有に対する意識も変化。社会の共有財産として、必要なときに必要な量をシェア・レンタルする考え方が浸透

## 期待されるビジネスモデル

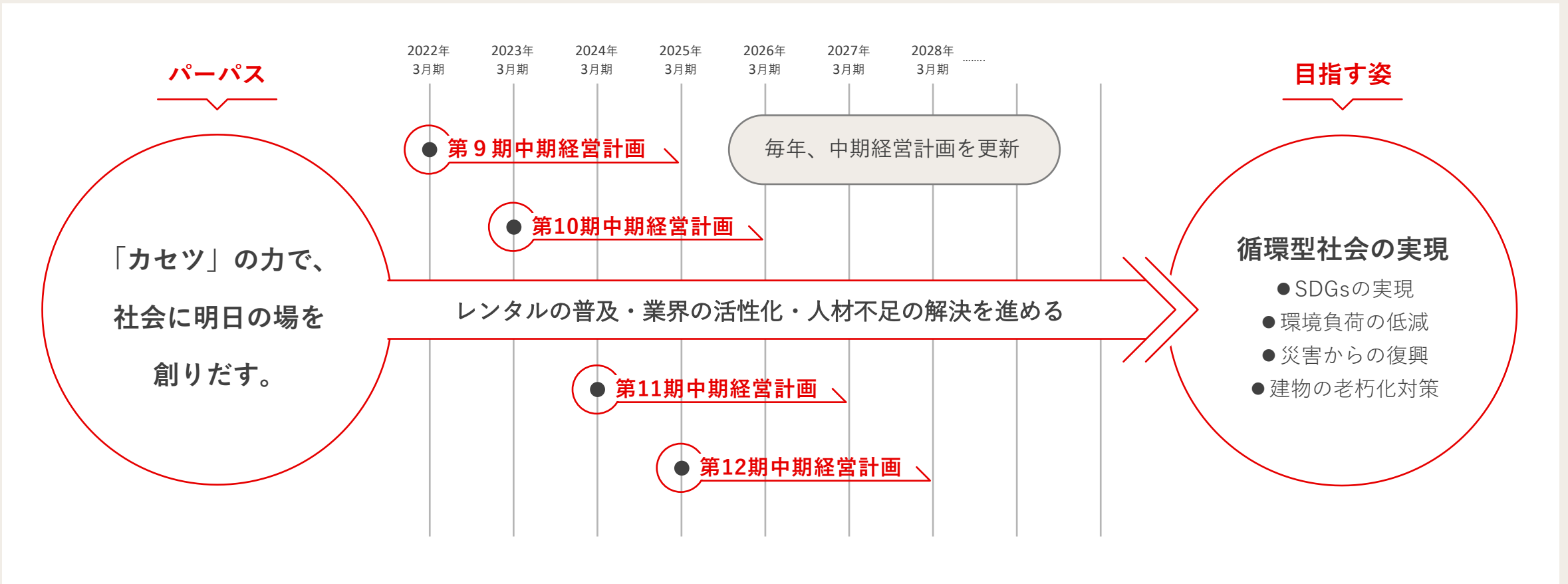
- モノを皆でシェアする「循環型ビジネス」への転換





## 中期経営計画の位置づけ

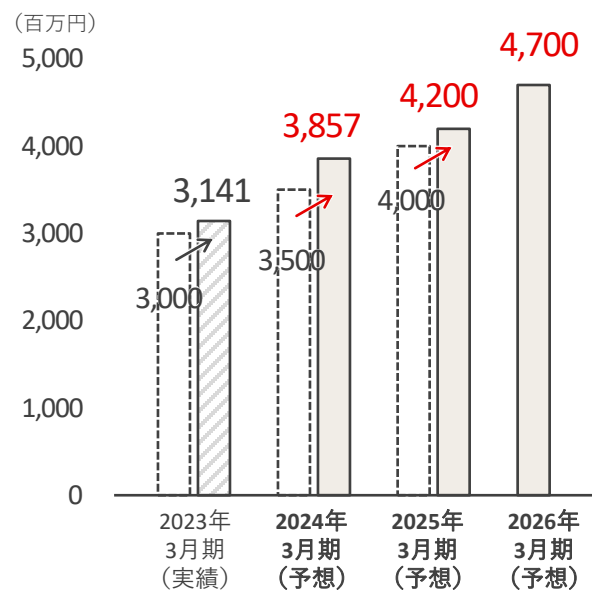
- パーパスを起点に、循環型社会の実現に向けてレンタル事業の普及や業界の活性化を推進していく。
- 実現のための戦略が中期経営計画であり、当社では計画を毎年アップデートする「ローリング方式」を採用。



## 3 年間の業績目標

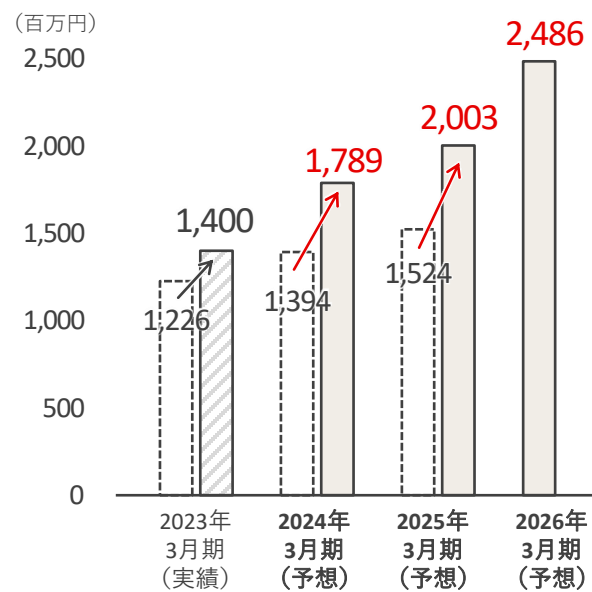
- 2023年3月期の業績が想定以上となったことから、2024年以降の業績目標について3指標すべてを上方修正。
- 2026年3月期は営業利益5.5億円を計画。

### 売上高



■ 実績値

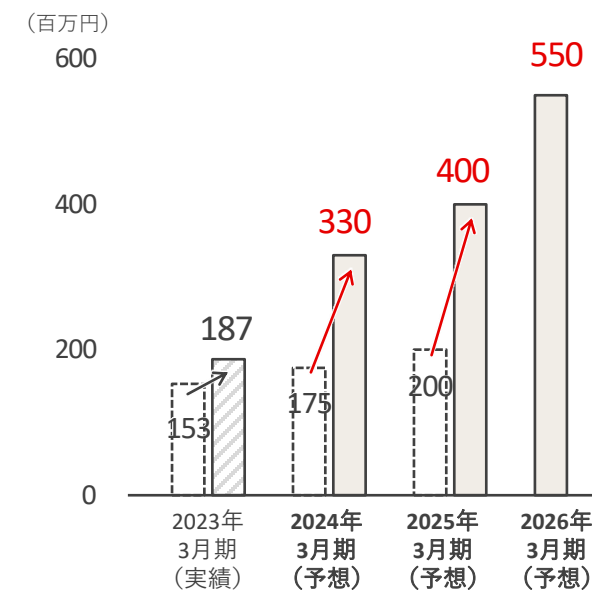
### EBITDA



■ 目標値 (今回の中期経営計画)

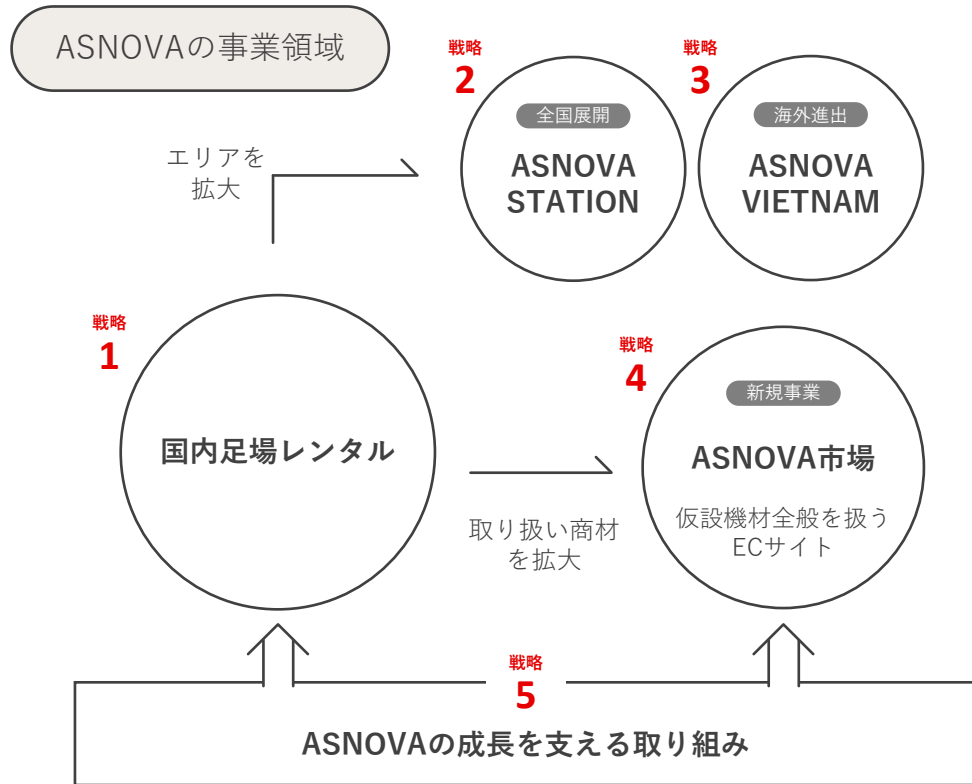
□ 目標値 (2022年5月に開示した中期経営計画の目標値)

### 営業利益



# 成長戦略の全体像

- 「足場レンタル」「ASNOVA STATION」「ASNOVA VIETNAM」の既存事業に注力し続ける。
- 経営基盤の強化に取り組みながら、新規事業「ASNOVA市場」を開始。企業の持続的な成長を目指す。



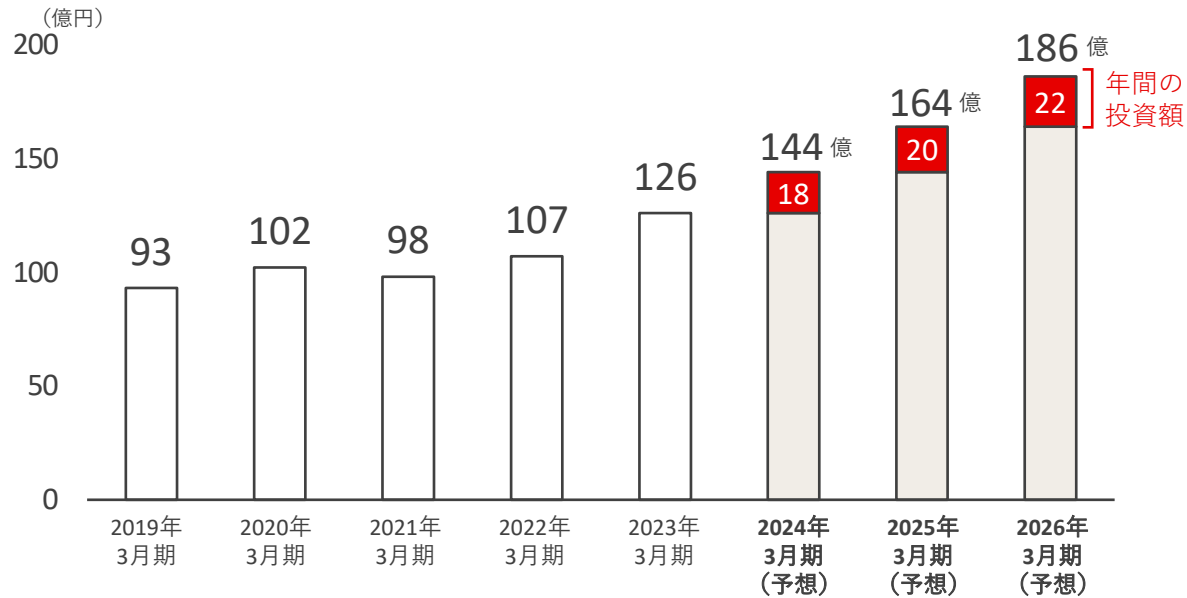
- 戦略 1** 足場保有量のさらなる増加に向けた投資の継続
- 戦略 2** ASNOVA STATIONの拠点網拡大
- 戦略 3** ベトナムにおける足場レンタルの認知拡大
- 戦略 4** 新規事業「仮設機材の総合サイト」の立ち上げ
- 戦略 5** 成長を支える3つの取り組みの推進

## 戦略1：足場保有量のさらなる増加に向けた投資の継続

- 拠点網拡大やベトナム進出などに伴う需要増加を見据え、機材を安定して供給するために投資を継続。
- 毎年200～250社ほど増加する新規のお客様に対応するためにも積極的な投資を続け、“いつでも借りることができる”を実現する。

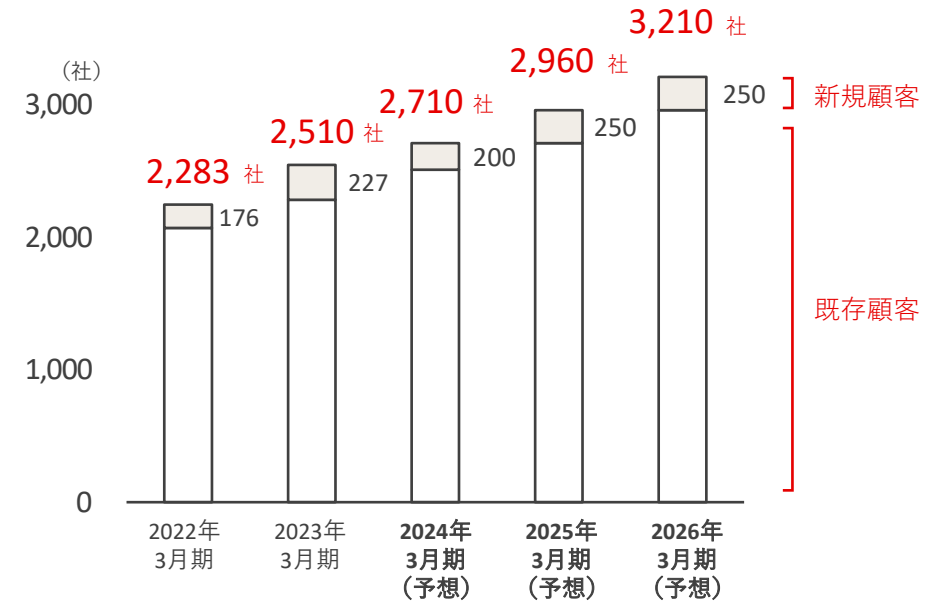
### 足場保有額の推移

毎年20億円前後の投資を継続



[算出方法] 直近5年の平均仕入単価×保有量

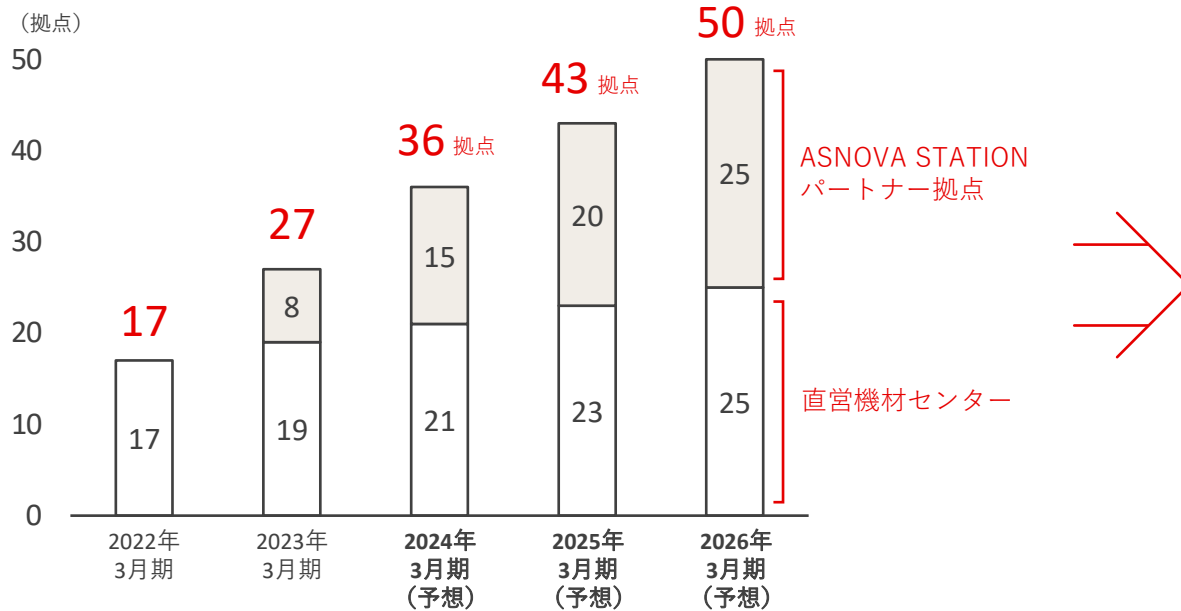
### 契約顧客数の推移



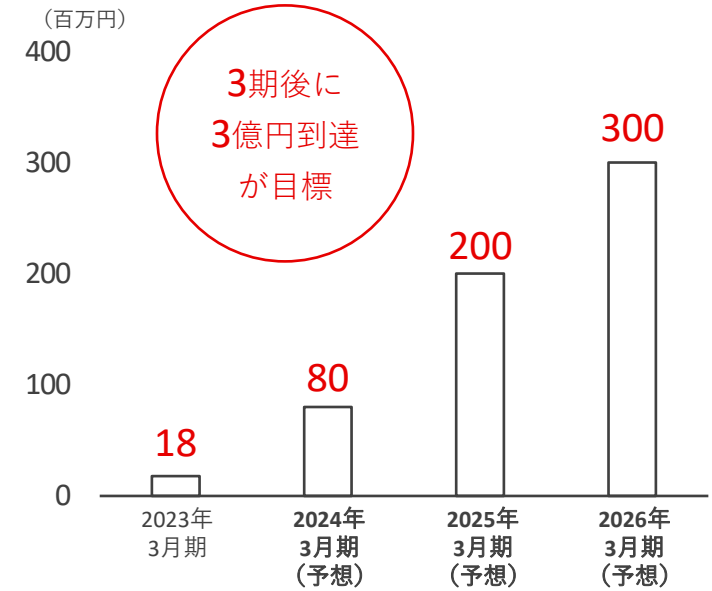
## 戦略 2 : ASNOVA STATIONの拠点網拡大

- 毎年2カ所の直営機材センターの新設に加えて、直営機材センターと商圈が被らないエリアを中心にパートナー拠点を拡大。
- さまざまな地域でレンタルできる環境を整備することで売上高の拡大を目指す。

拠点数の推移



ASNOVA STATION 売上高推移



## 戦略3：ベトナムにおける足場レンタルの認知拡大

- 経営基盤を構築し、現地での「くさび式足場」や足場レンタル事業、および当社の認知拡大を目指す。
- 中長期的にはベトナムにおける足場レンタルのシェアNo.1獲得を目指していく。

### 成長のための重点取り組み

#### 現地における経営基盤の確立

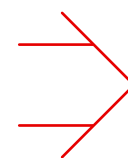
- 現地で人材を採用し、育成・マネジメントを推進
- 日本でのノウハウを生かし、機材センターの安定的な運営を実現

#### くさび式足場やASNOVAの認知向上

- くさび式足場の施工効率の良さを発信
- ベトナムにおいて当社のブランディングを推進

#### 圧倒的なくさび式足場の保有量を目指す

- 3年間で足場保有を3,000t（保有金額約10億円）まで増やす
- 日本製の高品質な足場を提供



ベトナムで  
シェアNo.1  
獲得へ



## 戦略4：新規事業「仮設機材の総合サイト」の立ち上げ

- 業界内外の方が仮設機材の買取と販売をネット上で決済できるECサイト「ASNOVA<sup>いちば</sup>市場」を2023年5月にローンチ。
- 本来廃棄されるはずだった足場を買取・販売することで循環型社会に貢献。「日本一の仮設機材の総合サイト」を目指す。

### 足場業界の近況

- 自然災害の増加や建物の老朽化などに伴う足場の需要と社会性の高まり
- 鋼材価格の高騰による機材の買い控え
- 機材の購入を減らしレンタルへ移行の流れ

## ASNOVA 市場

2023年5月 サービス開始

「日本一の仮設機材の総合サイト」を目指して



- 仮設機材の買取と販売への需要の高まりを受け、**足場レンタルとは別軸の新規事業を創出**
- 不要な足場を買い取り、安価で販売することで**必要な「場所」や「人」に足場を提供し、循環型社会への貢献を目指す**
- 一般の方も含めた多くの皆様が「いつでも」「ほしいときに」仮設機材を購入できるよう**商品ラインナップの拡充を図る**

## 戦略5：成長を支える3つの取り組みの推進

- 既存事業や新規事業を支える経営基盤の強化として、3つの取り組み（人事制度）を推進。
- 人材採用や社員の成長につなげることで、“明日の場”を創りだせる文化の醸成と、循環型社会の実現を担える人材の育成を図る。

### KATARUVA

～カタルバ～

多様なメンバーが  
当社の課題や未来について  
対話を重ねる場（語る場）

全部門から集まった参加者が  
合宿やワークショップを通して  
新たな価値を創出

### ASNOVA WAY

社員の成長を支援し  
パーパスを体現する人材を  
育成するための人事制度

「習慣」「変化」「挑戦」「人間力」  
「知識」「安心」の6つをテーマに  
充実した教育制度を整備

### ASNOVA Challenge System

新規事業の責任者に  
応募しやすくするための制度  
開発から事業化まで支援

事業開発から事業部創出まで  
サポートしながら、事業責任者の  
育成と組織の活性化を図る



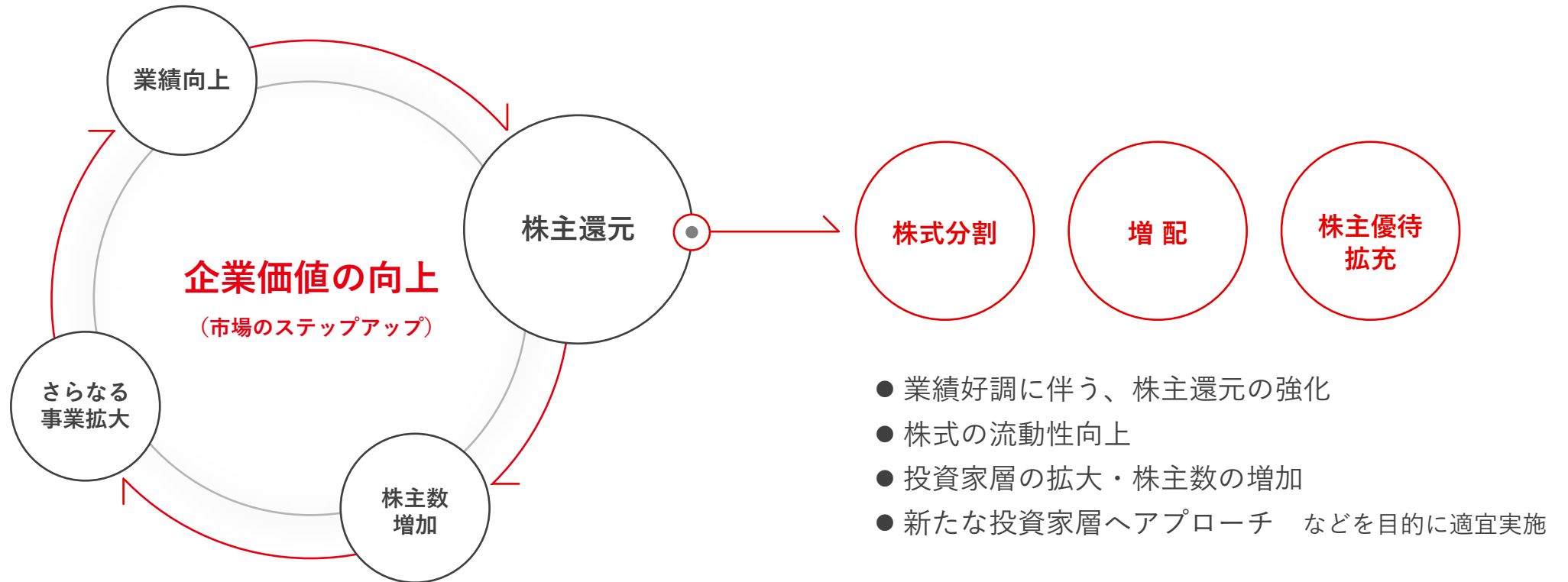
# 06

---

## 株主還元策について

## 株主還元の考え方

- 事業資金の流出を避けながら内部留保を充実させ、業容拡大を目指すとともに、株主還元も重要施策として意識。中長期的な視点で、市場のステップアップも含めた企業価値の向上を図る。



## 株式分割

- 2023年5月31日を基準日として、1株につき2株の割合をもって分割。
- 1単元当たりの金額を引き下げ、株式の流動性を向上させることでより多くの株主層へアプローチを図る。



基準日公告日

2023年5月16日

基準日

2023年5月31日

効力発生日

2023年6月1日

# 増配

- 2024年3月期の中間配当より、1株あたり3.5円から4円へ増配（1:2の株式分割後は1株1.75円から2円に）。
- 2024年3月期の年間配当は7.5円から8円に（1:2の株式分割後は1株3.75円から4円に）。



## 目的

- 業績好調に伴う、株主還元の強化
  - 新たな投資家層へアプローチ
- 今後も少しずつでも増配できるよう業績向上に注力

## 配当金シミュレーション

例：2023年5月12日に100株保有している場合  
2023年5月31日：株式分割により100株→200株に  
2023年9月29日：中間配当金として2円×200株  
2024年3月29日：期末配当金として2円×200株

※配当金額については予想値、日付については配当金の入金日ではなく権利確定日としています

## 株主優待の拡充

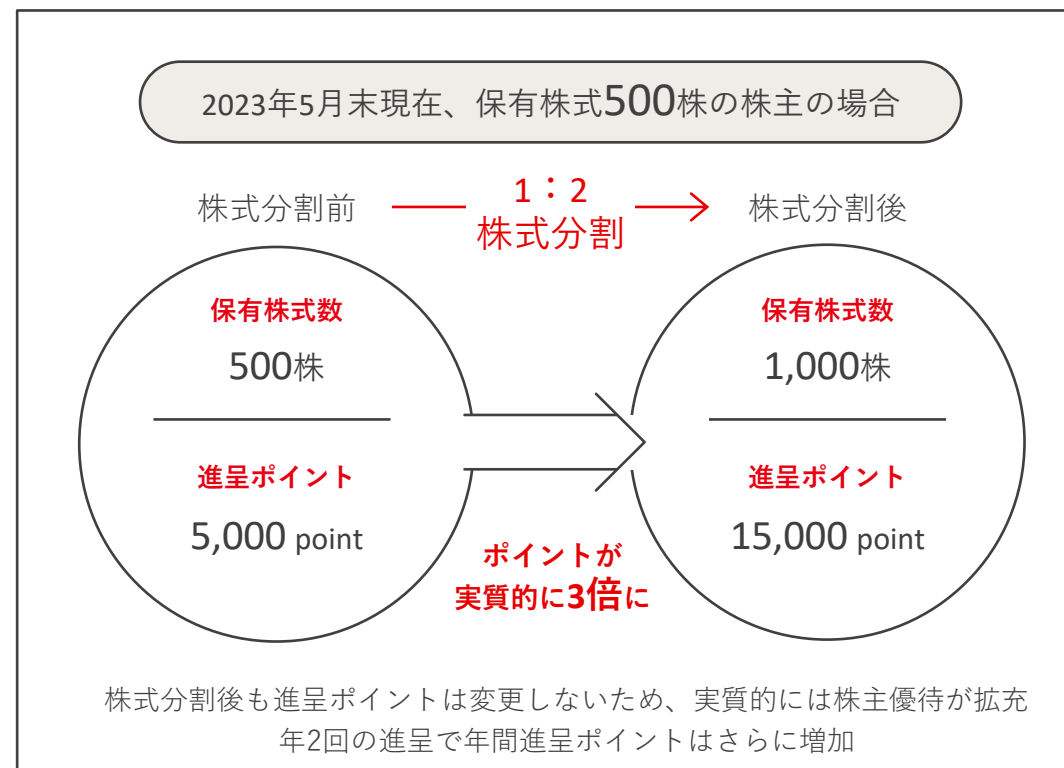
- 株式分割後も「ASNOVAプレミアム優待倶楽部」の進呈ポイントは変更しないことで、実質的に優待制度を拡充。

### ASNOVAプレミアム優待倶楽部

保有株式数に応じて、優待商品と交換できる株主優待ポイントを年2回進呈  
(3月末時点・9月末時点の株主)



3月末、9月末保有株式数	進呈ポイント (年2回)
500株～599株	5,000 point
600株～699株	7,000 point
700株～799株	9,000 point
800株～899株	11,000 point
900株～999株	13,000 point
1,000株～	15,000 point



## 立会外分売のお知らせ

- 東京証券取引所への上場を目指すため、株式の流動性の向上および株式の分布状況の改善を図る。

### 立会外分売の概要

**分売予定株式数** 150,000株

**分売予定期間** 2023年5月23日（火）～2023年5月26日（金）

**分売値段** 分売実施前日の終値を基準として決定

**買付申込数量の限度** 買付顧客1人につき500株（売買単位：100株）

**実施の目的** 当社は、2022年4月に名古屋証券取引所ネクスト市場に上場いたしました。更に社会的な認知度や信用力を高め、企業価値向上を図ることを目的として、東京証券取引所への上場を目指しております。今回の立会外分売は株式の流動性の向上及び株式の分布状況の改善を図るものであります。

# 「足場といえば、ASNOVA」を目指して。

循環型社会の実現を目指していく過程で、  
足場レンタルの普及や業界の活性化、人材不足の解決を進め、  
「足場」というフィールドにおいて  
リーディング・カンパニーとしての地位確立に挑戦していきます。

## 将来の見通しについて

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しているため、リスクや不確実性を含んでおり、当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。

実際の業績は、経済環境の変化や提供するサービスの動向等のさまざまな要因により、将来の見通し等と異なる場合があります。

IR活動に関するお問い合わせ先

株式会社ASNOVA

経営企画室

TEL : 052-589-1848    FAX : 052-589-1849

MAIL : [9223ir@asnova.co.jp](mailto:9223ir@asnova.co.jp)

WEB : <https://www.asnova.co.jp/>

