

ASNOVA

2024年3月期 第1四半期 決算説明資料

証券コード：9223

2023年8月10日

主要トピックス

仮設機材総合サイト

ASNOVA市場 を開設

2023年5月、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市場」をローンチ。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への貢献を目指す。

東証上場

を視野に入れた

立会外分売

東京証券取引所への上場を目指すため、流動性の向上と株式の分布状況の改善を目的とした立会外分売を2023年5月23日に実施。

前年
同期比
増収、
増益

足場レンタル需要が旺盛であるため高稼働率が続いたこと、前期投資分の足場の本格稼働により、お客様のニーズにお応えすることが可能となり、増収増益につながった。

1株→2株の
株式分割 を実施

1單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ため、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。

目次

01	ASNOVAとは	>	4
02	2024年3月期 第1四半期 業績	>	12
03	その他の重要指標とサービスの状況	>	22
04	2024年3月期 通期業績の見通し	>	27
05	Appendix	>	31

01

ASNOVAとは

会社概要

会社名 株式会社ASNOVA (ASNOVA Co., Ltd.)

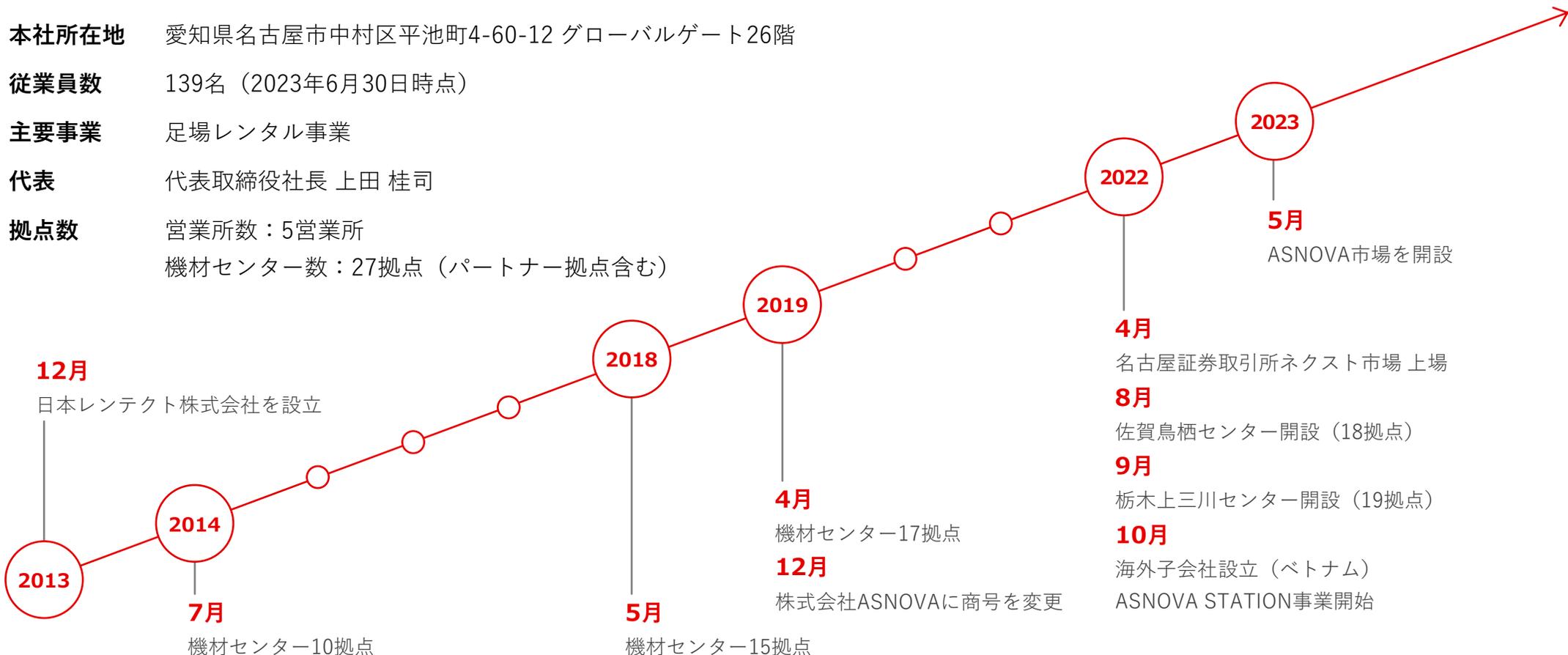
本社所在地 愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12 グローバルゲート26階

従業員数 139名 (2023年6月30日時点)

主要事業 足場レンタル事業

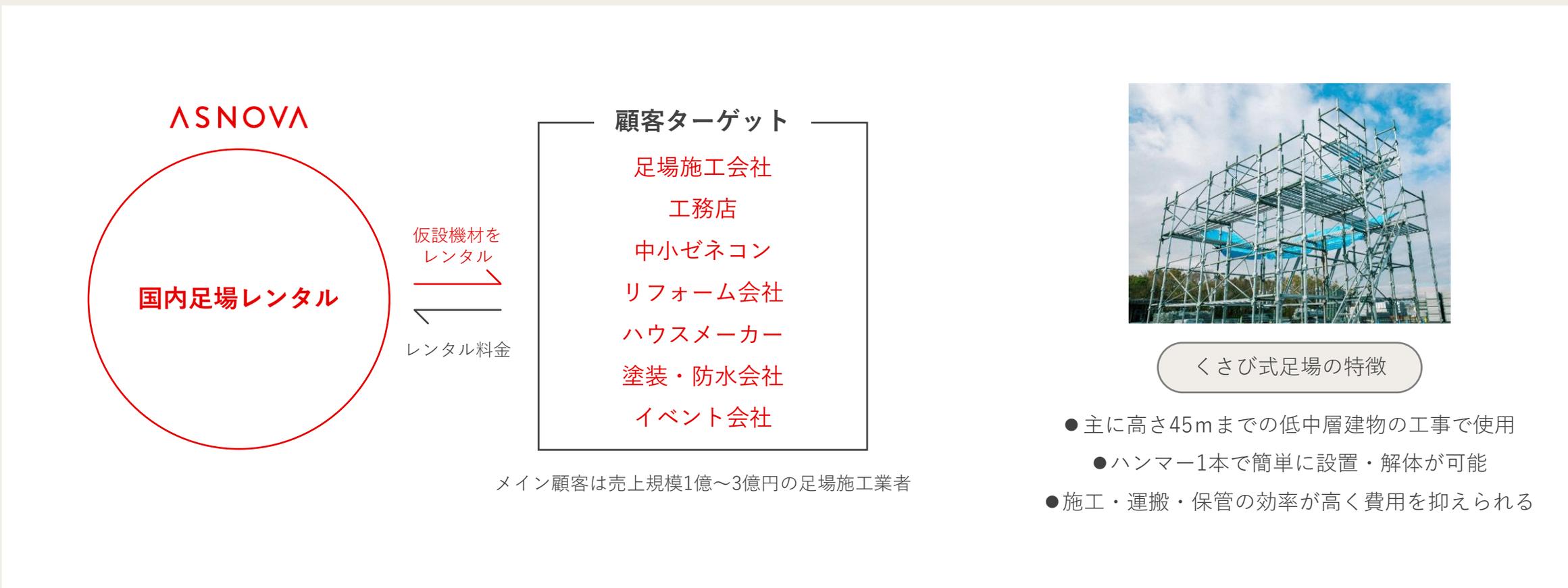
代表 代表取締役社長 上田 桂司

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)



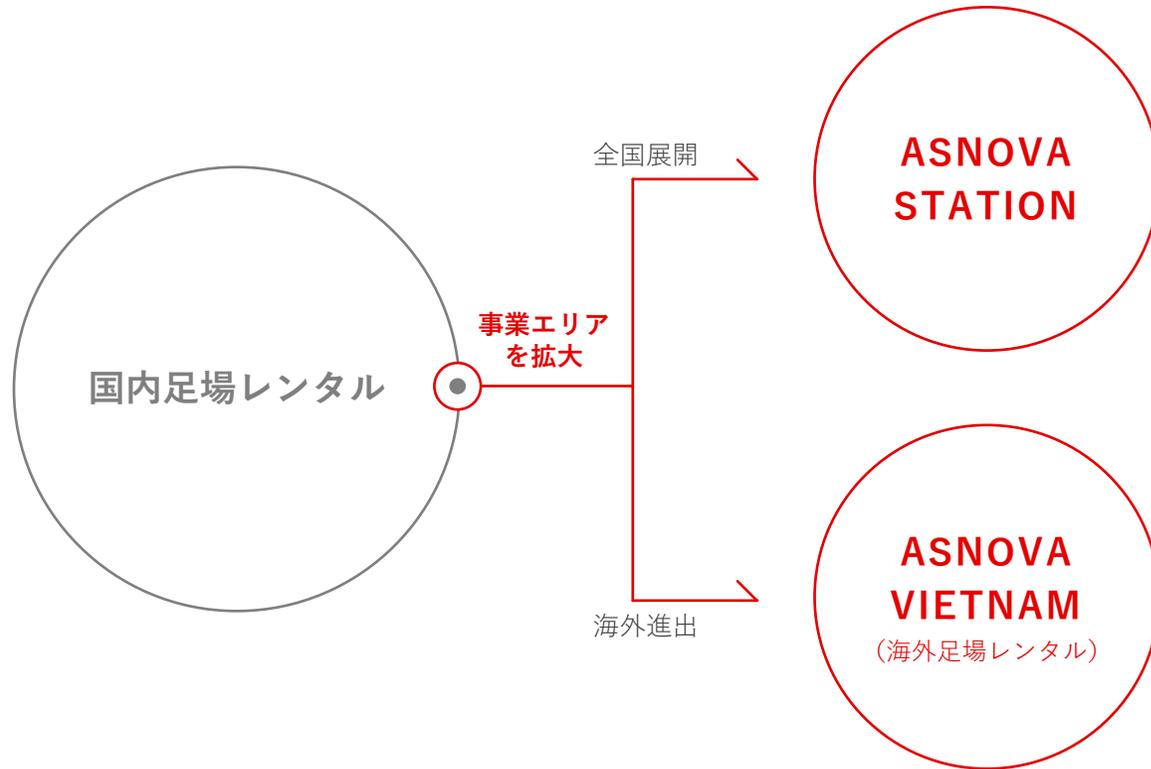
ASNOVAの主要事業：足場レンタル

- 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。



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



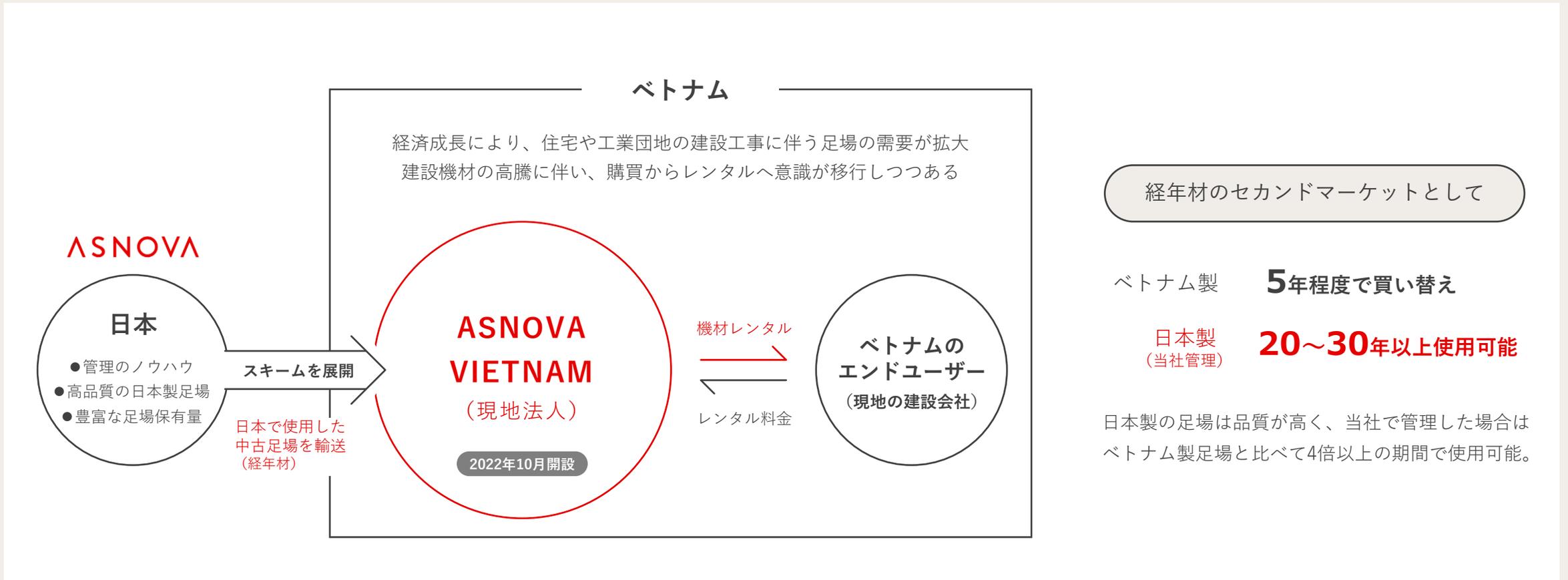
▲ ASNOVA直営機材センター

○ 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、中長期的に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

129億円超の

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

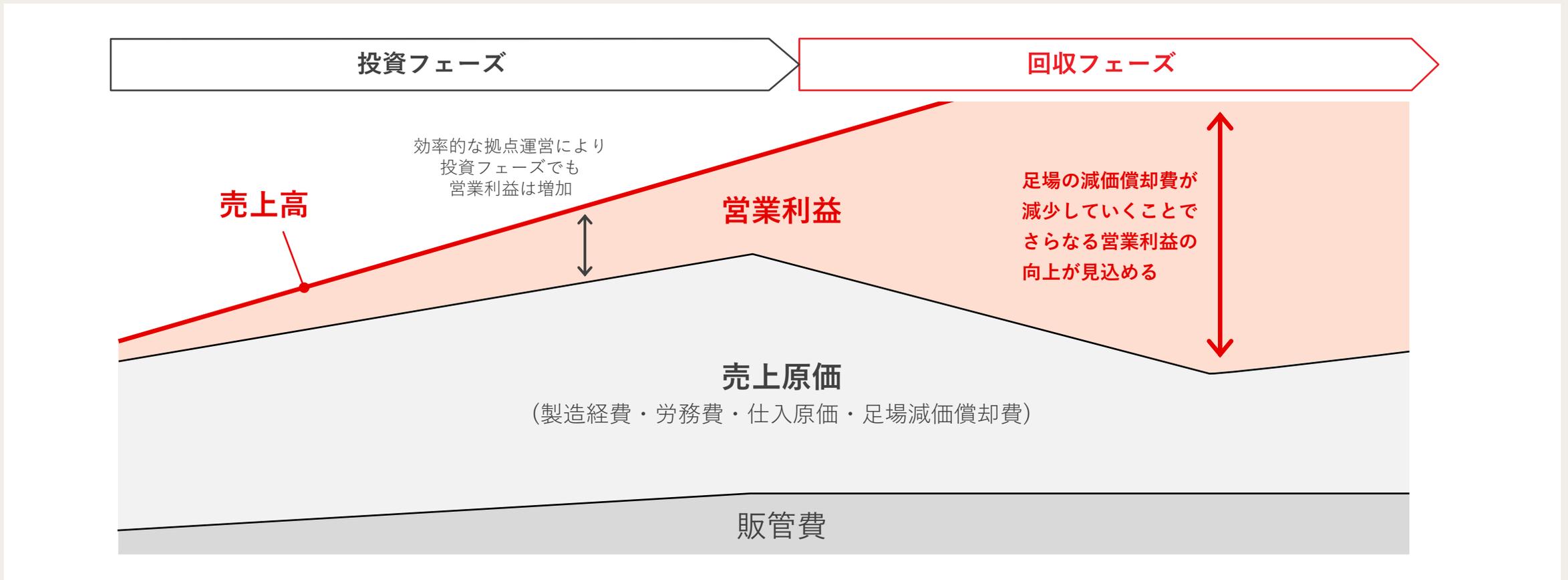
2,600社超

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6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」にて大幅に減少。



02

2024年3月期 第1四半期業績

業績ハイライト

- 足場レンタル需要が旺盛なことに加え、昨年大きく投資した足場機材が売上に大きく貢献。
- 今後も足場の高稼働が続く見込み。

売上高

792百万円

前年同期比 +118百万円

期初より機材の高稼働が続いたこと、前期新設したセンターの本格稼働によって前年同期比増収。

売上総利益

208百万円

前年同期比 +59百万円

足場投資を積極的に行っているため売上原価は増えているが、足場需要が高く高稼働が続き前年同期比増加。

営業利益

▲0百万円

前年同期比 +21百万円

国内の足場需要が旺盛である一方、ベトナムでの先行投資が影響し、利益を押し下げたが、前年同期比で大きくプラスとなった。

損益計算書

- 全ての数値が前年同期比でプラスとなる。特に売上高が大きく増加。
- 国内事業単体では黒字。

(単位：百万円)	2023年3月期 第1四半期	2024年3月期 第1四半期		増減額	前年同期比
		(連結)	内、国内事業		
売上高	673	792	792	+118	+17.6%
売上総利益	148	208	209	+59	+40.1%
営業利益	▲21	▲0	16	+21	-
経常利益	▲15	▲0	26	+15	-
当期純利益	▲12	▲6	16	+5	-
売上高営業利益率	▲3.1%	▲0.0%	2.1%	+3.1pt	-

損益計算書（四半期ごと）

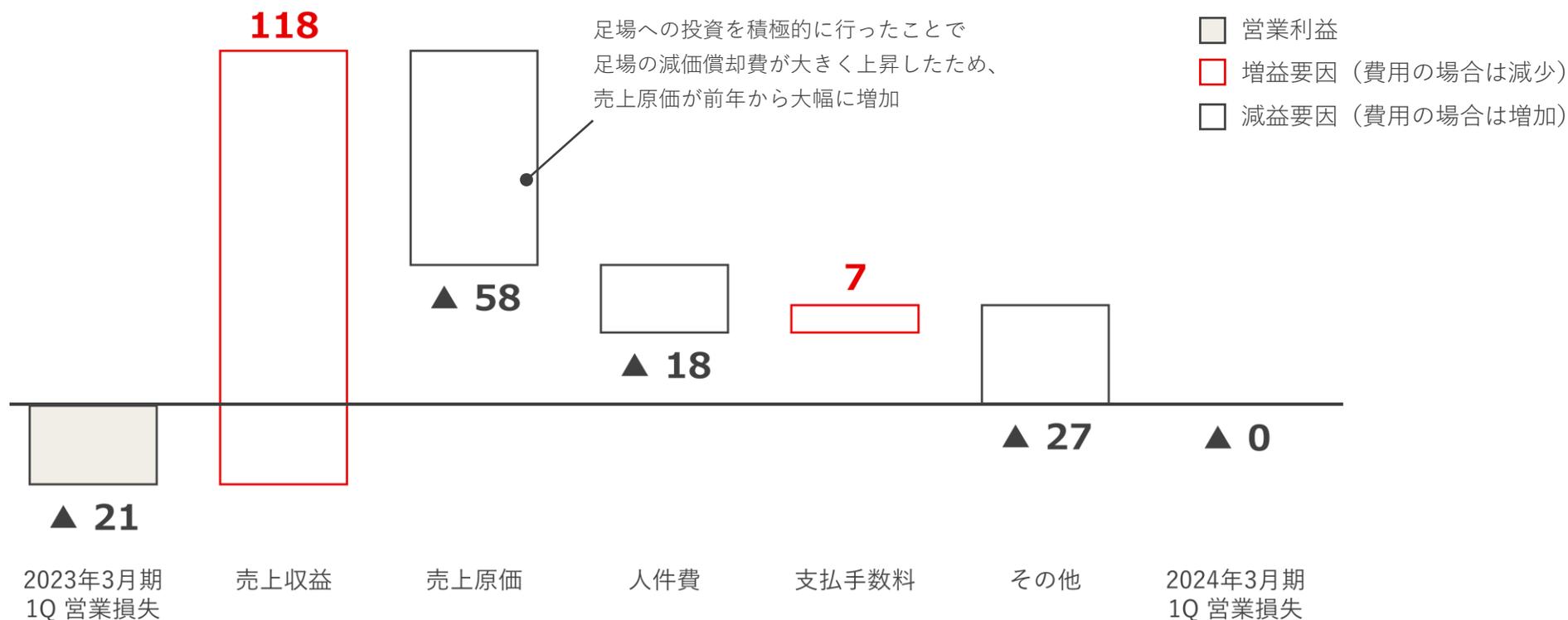
- 前期の足場投資が寄与し、第1四半期では直近年度で過去最高の売上高。

(単位：百万円)	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	635	682	746	615	673	789	894	782	792	+118	+17.6%
売上総利益	148	229	273	158	148	183	276	197	208	+59	+40.1%
売上総利益率(%)	23.4%	33.6%	36.7%	25.8%	22.1%	23.3%	30.9%	25.2%	26.3%	-	+4.2pt
営業利益	16	30	124	▲5	▲21	11	146	50	▲0	+21	-
営業利益率(%)	2.7%	4.5%	16.7%	▲0.9%	▲3.1%	1.5%	16.4%	6.4%	▲0.0%	-	+3.1pt
経常利益	32	41	166	47	▲15	17	145	65	▲0	+15	-
当期純利益	19	26	131	26	▲12	6	97	52	▲6	+5	-

営業損益増減要因分析

- 期初より機材の高稼働が続き、前年同期比で売上収益が大きく増加。
- 今後も足場機材へ積極的に投資する。

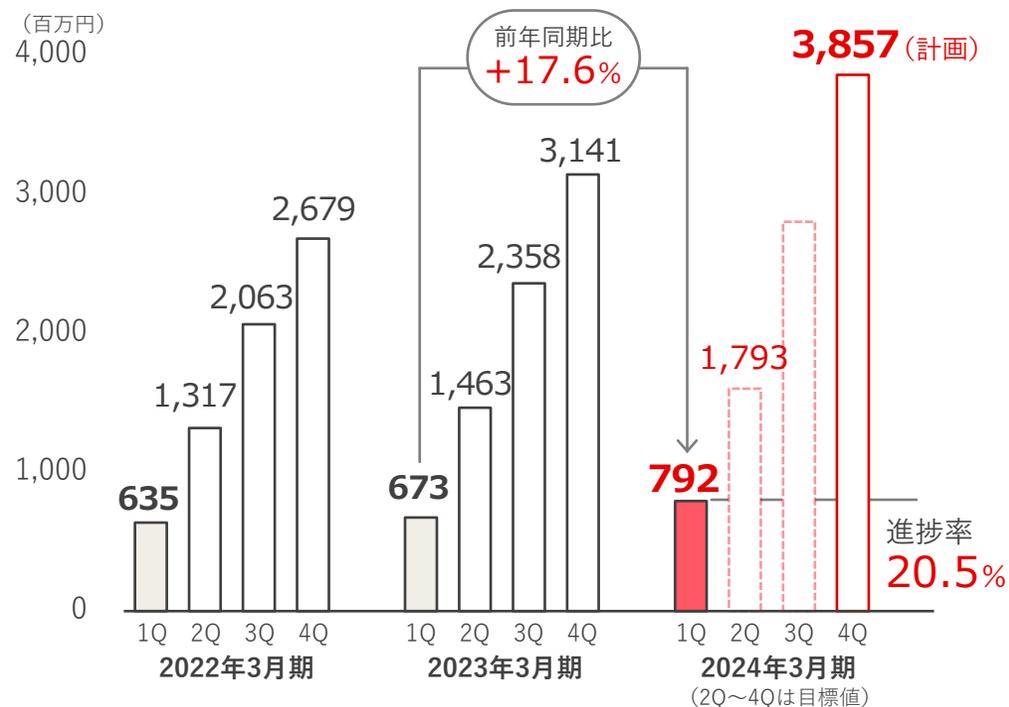
(単位：百万円)



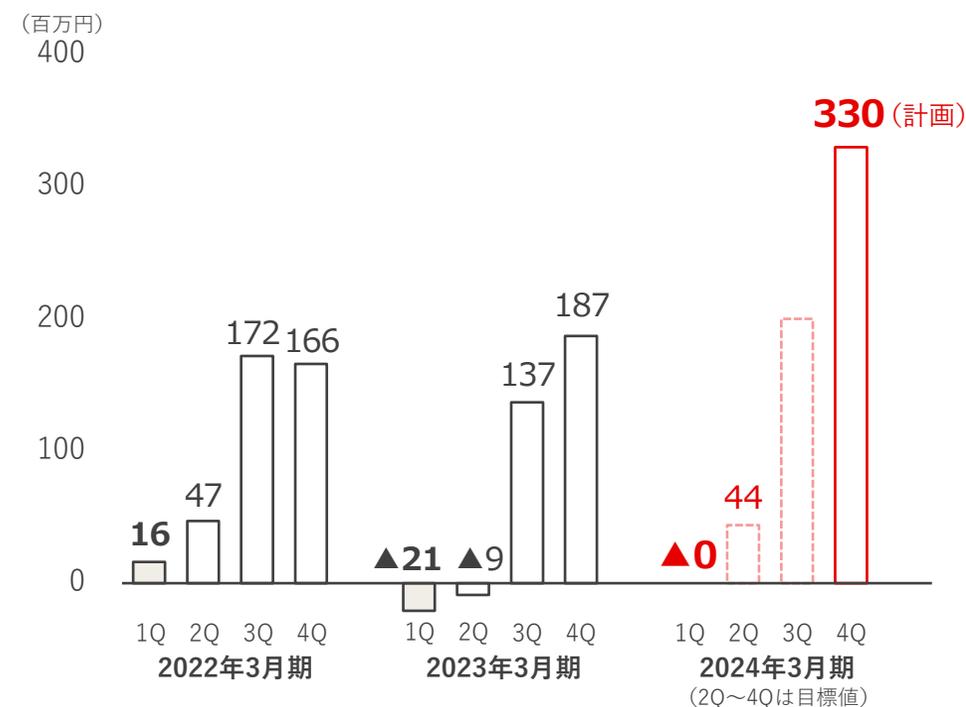
通期業績目標に対する進捗率

- 想定通りの進捗。第2四半期より繁忙期が始まる。

四半期ごとの売上高推移（累計）

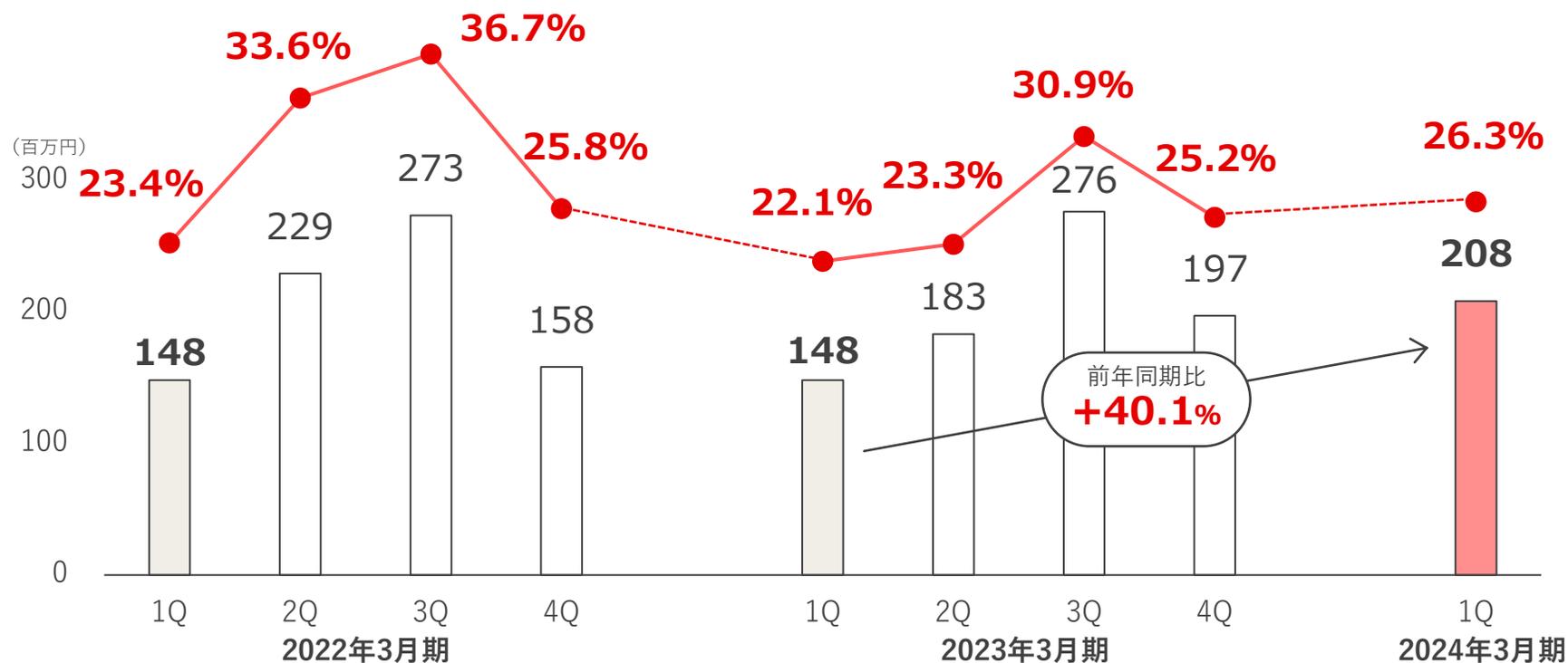


四半期ごとの営業利益推移（累計）



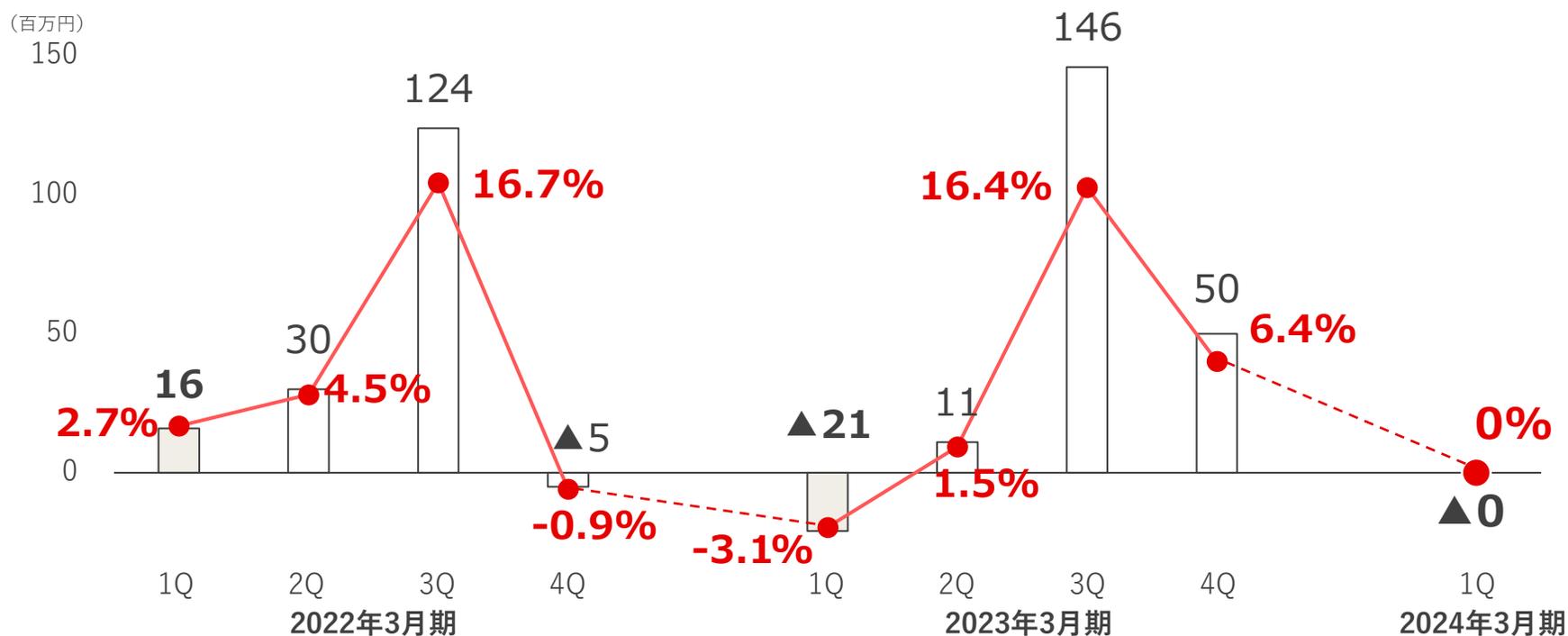
四半期ごとの売上総利益、売上総利益率の推移

- 機材の高稼働率、前もって必要な機材を適正に発注できたことが要因で売上総利益率が上昇。
- 今後も適正な稼働を維持しながら投資を進める。



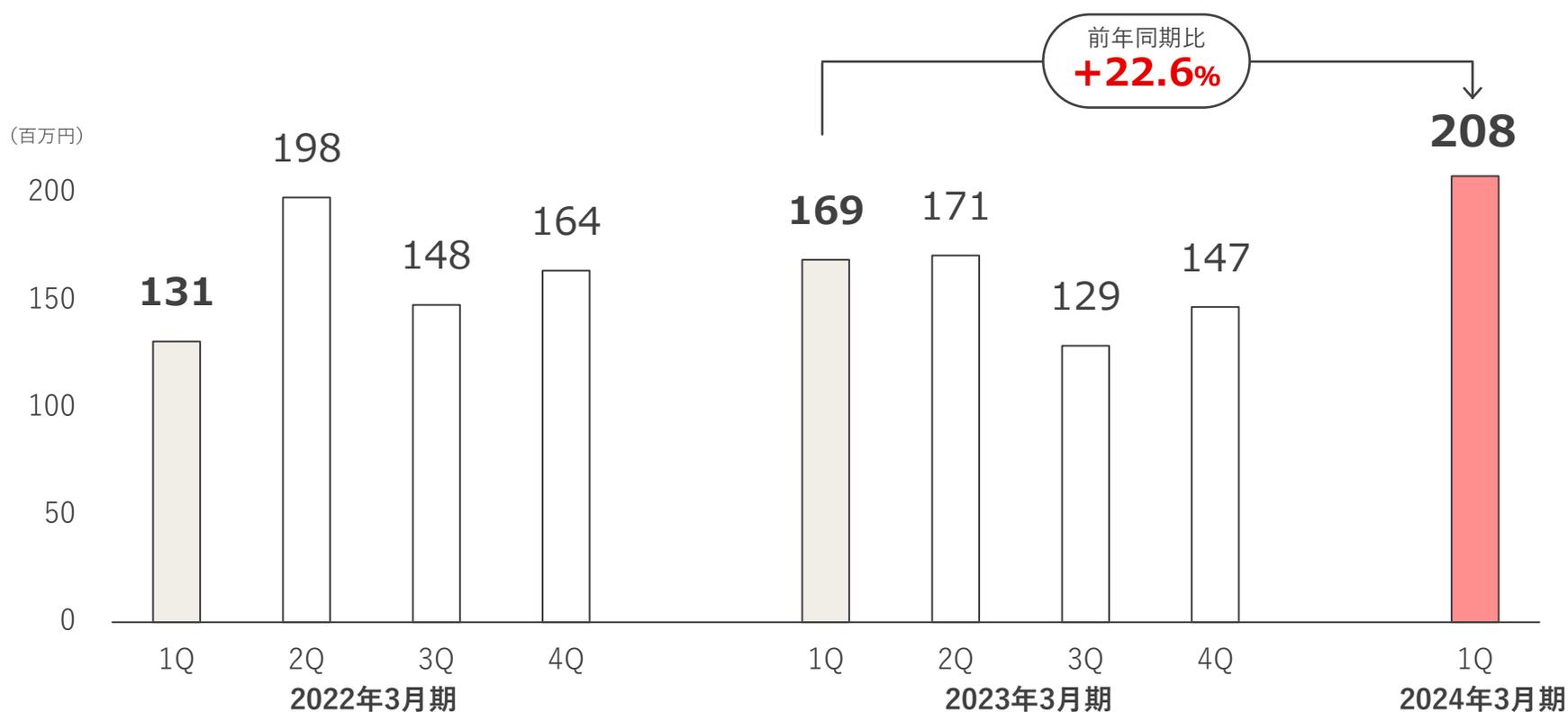
四半期ごとの営業利益、営業利益率の推移

- 新規事業への投資や人件費の増加を含めても、国内の営業利益は大幅に改善。
- ベトナム事業への投資を勘案しても前年同期比で増益。



四半期ごとの販売費及び一般管理費の推移

- ベトナム事業拡大への投資により、販売費及び一般管理費が増加。
- その他新規事業への積極的な投資も要因。



貸借対照表

- 積極的な足場投資により、固定資産が大幅に増加。

(単位：百万円)	2023年3月期 第1四半期末	2023年3月期 期末	2024年3月期 第1四半期末	前四半期末比 増減
流動資産	1,498	1,448	1,567	+118
現金及び預金	876	679	712	+32
固定資産	4,893	5,840	6,062	+222
資産	6,392	7,289	7,630	+341
流動負債	1,926	2,142	2,424	+282
固定負債	1,812	2,356	2,441	+85
純資産	2,653	2,789	2,764	▲25
負債・純資産	6,392	7,289	7,630	+341
自己資本比率	41.5%	38.3%	36.2%	▲2.1%

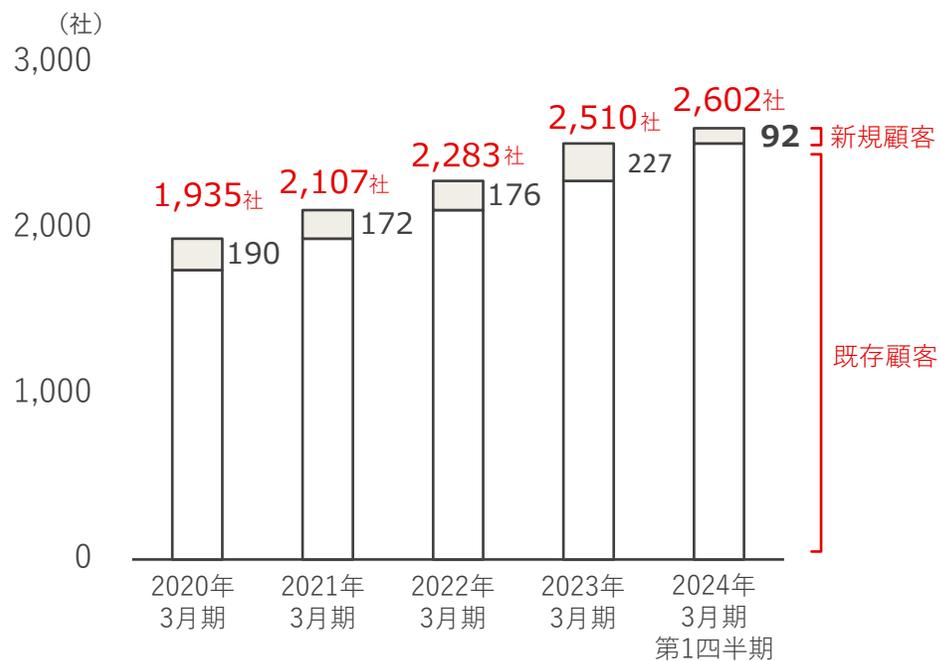
03

その他の重要指標とサービスの状況

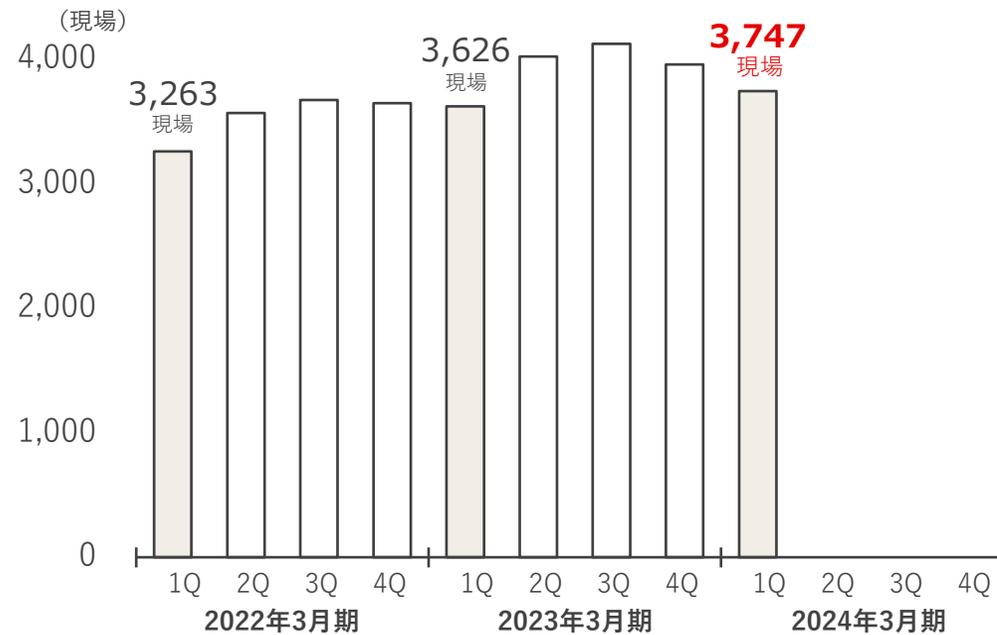
顧客数と現場数の推移

- マーケティング活動強化や認知拡大に伴い、新規顧客数が順調に推移。
- 足場保有額増加により、対応可能現場数が増加。第1四半期では稼働現場数が過去最高値に。

顧客数

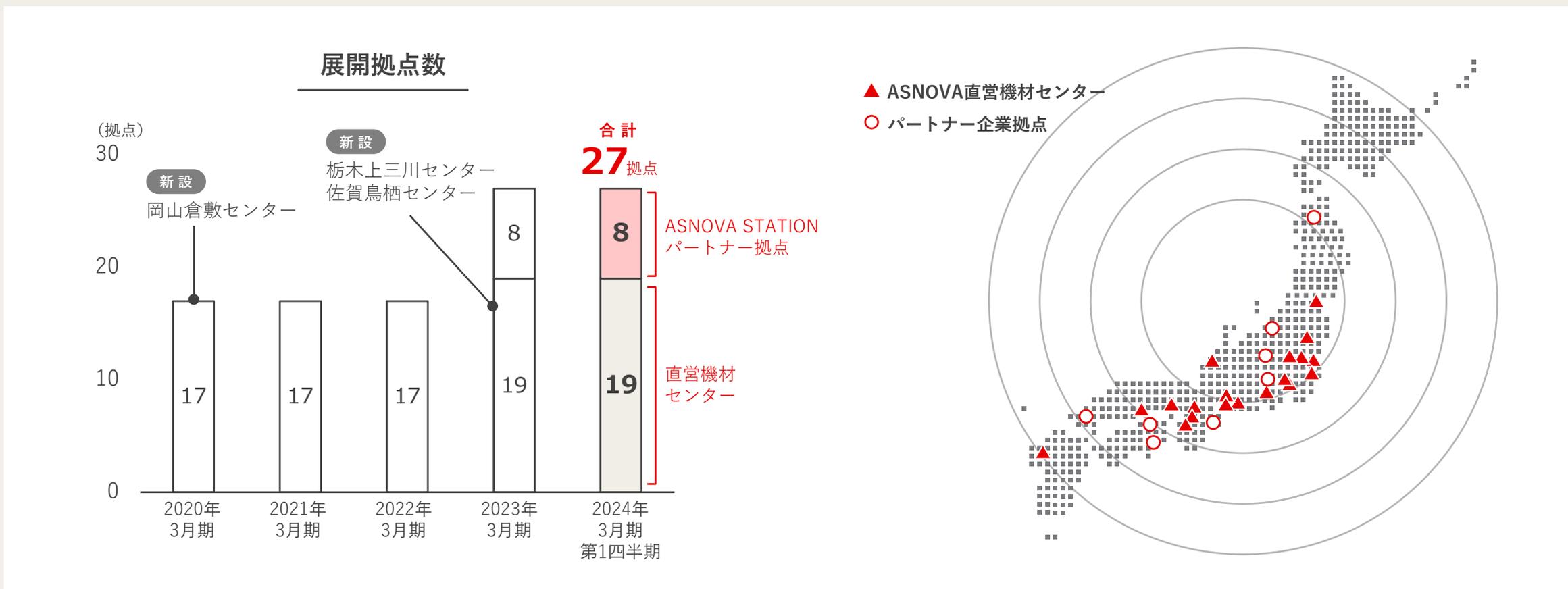


四半期末時点で稼働していた現場数



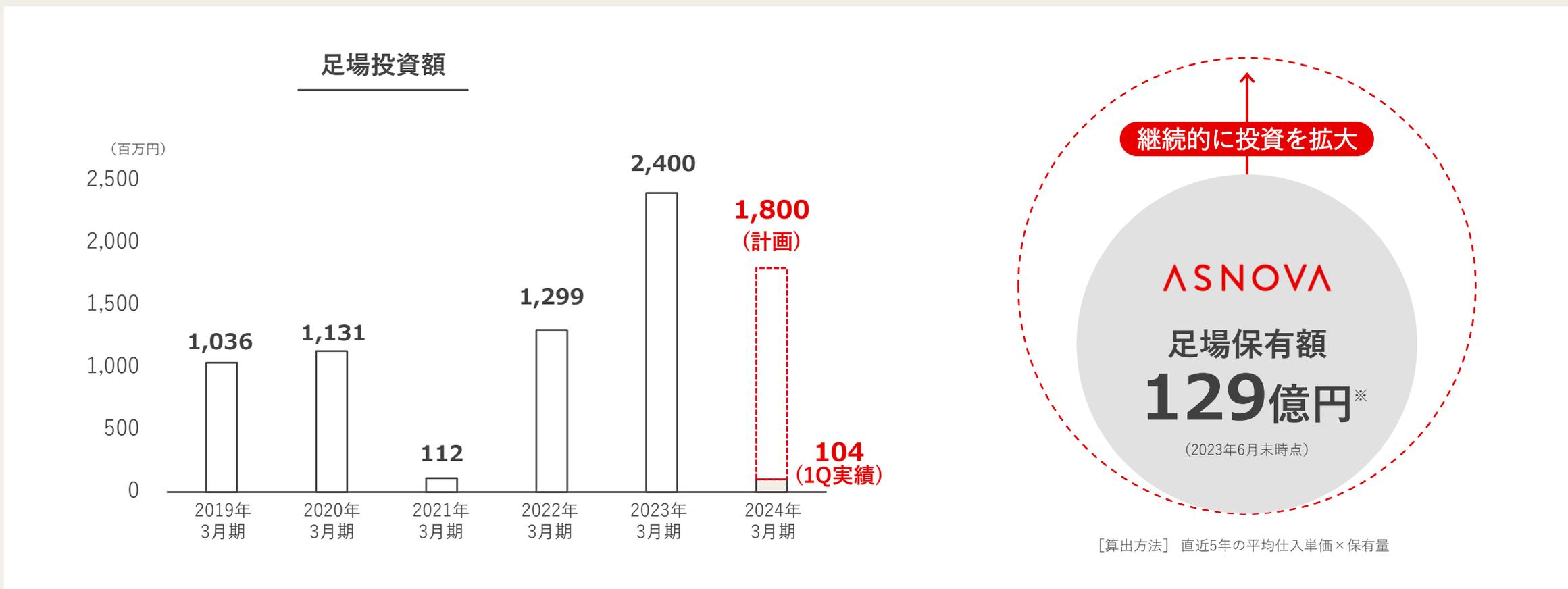
拠点数の推移

- 直営機材センター及びパートナー拠点の拡大で全国へ足場レンタルを拡大する。
- 今期は直営機材センターを2拠点、パートナー拠点を7拠点新規出店し、期末には合計36拠点体制へ。



足場投資額の推移

- 積極的な投資を継続。繁忙期のニーズ取り込みを最大化できるよう投資を行う。



仮設機材総合サイト「ASNOVA市場」

- 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市場^{いちば}」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



URL → <https://asnovaichiba.com/>

- 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**

04

2024年3月期 通期業績の見通し

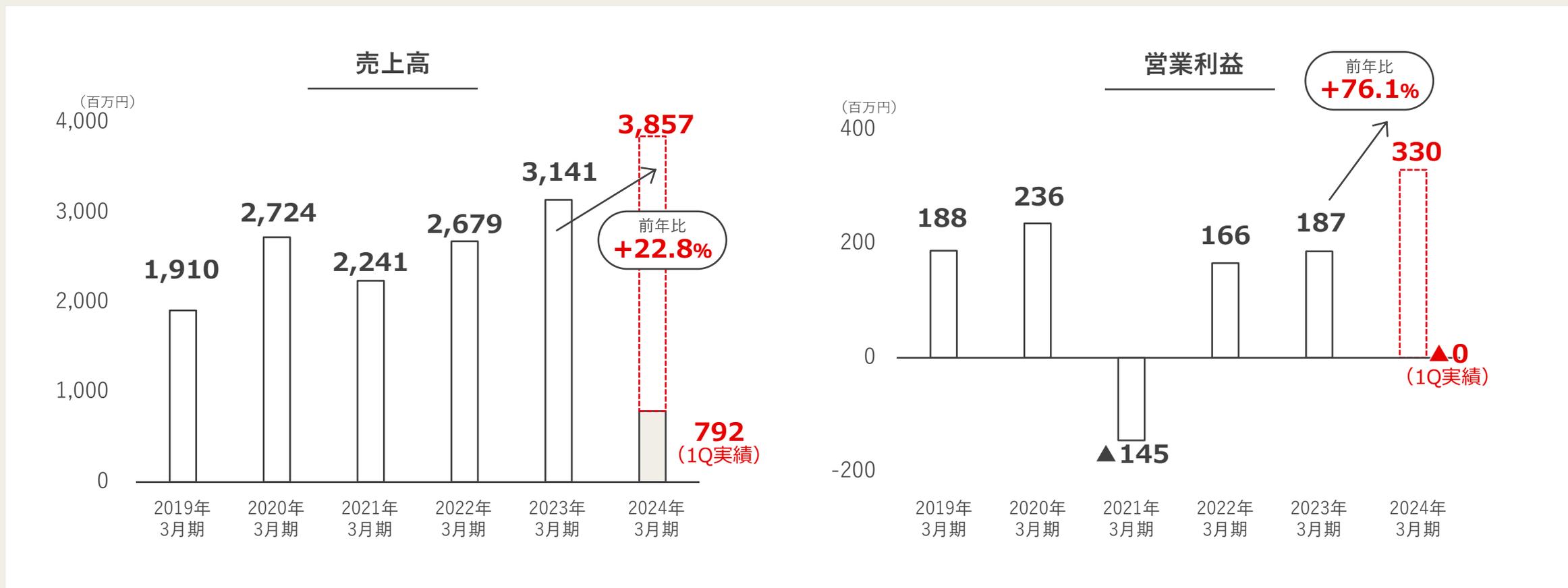
2024年3月期の業績予想

- 当初予想の通り、過去最高の売上高、利益となる見込み。
- 営業利益330百万円はベトナムへの積極的な投資を加味した目標であり、国内事業は452百万を見込む。

(単位：百万円)	2023年3月期実績 (連結)	2024年3月期予想		増減額	増減率
		(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	143	+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	—

売上高と営業利益の推移予想

- 第1四半期の進捗は想定通り。
- 繁忙期に向けて、売上の最大化を目指す。



「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。

05

Appendix

「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。

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

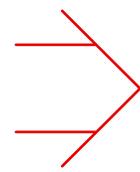
- 気候変動や資源不足が世界レベルで深刻化
- 自然災害の急増により、家屋の損壊などが年々増加
- マンションをはじめとする建物の老朽化も問題に

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

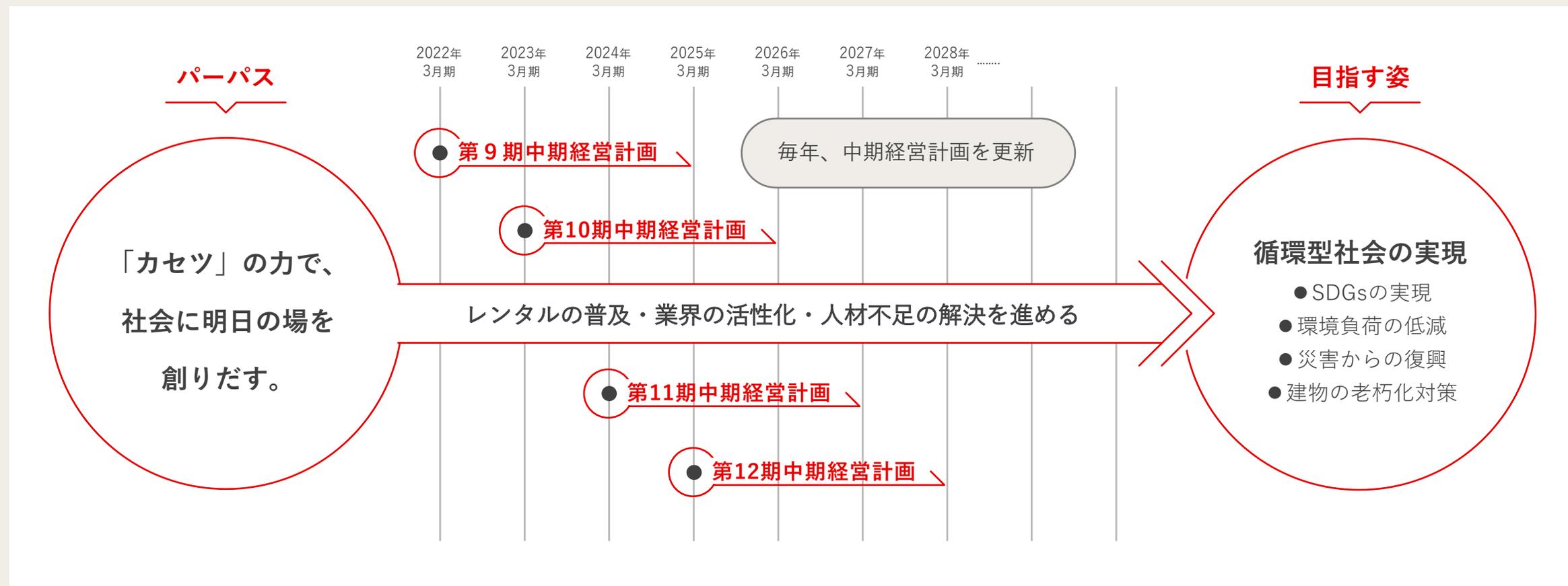
期待されるビジネスモデル

- モノを皆でシェアする「循環型ビジネス」への転換



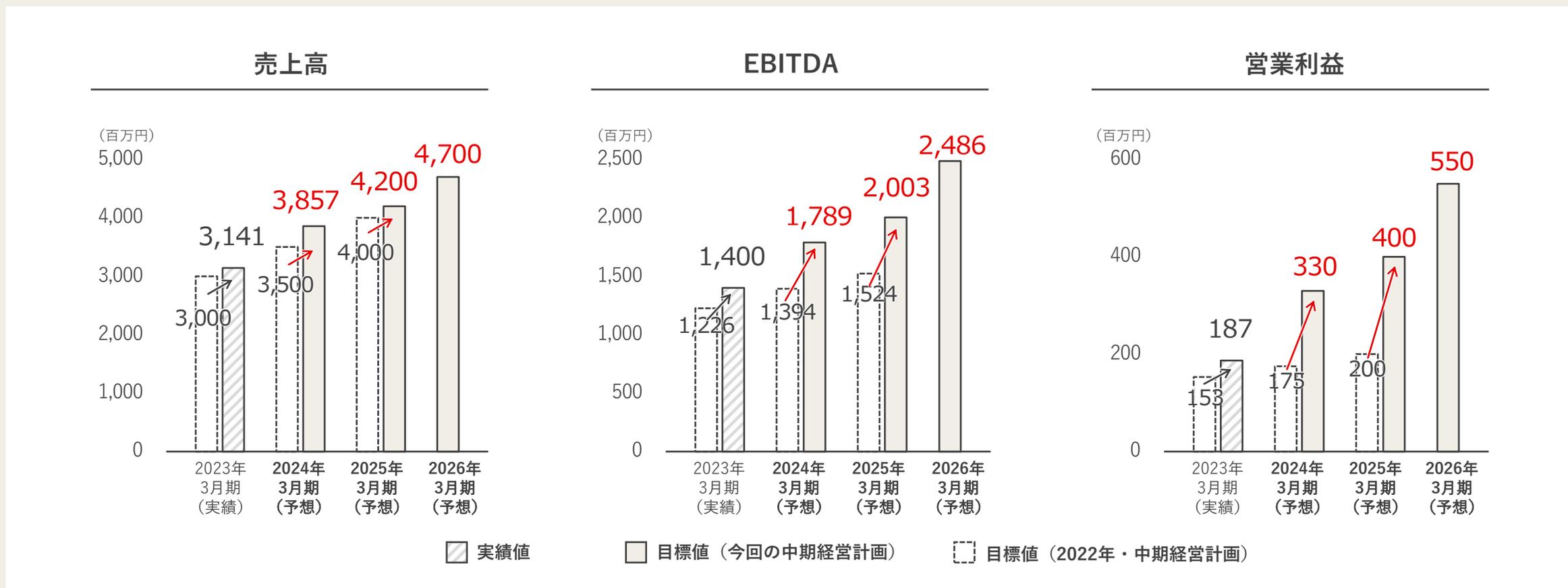
中期経営計画の位置づけ

- 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。



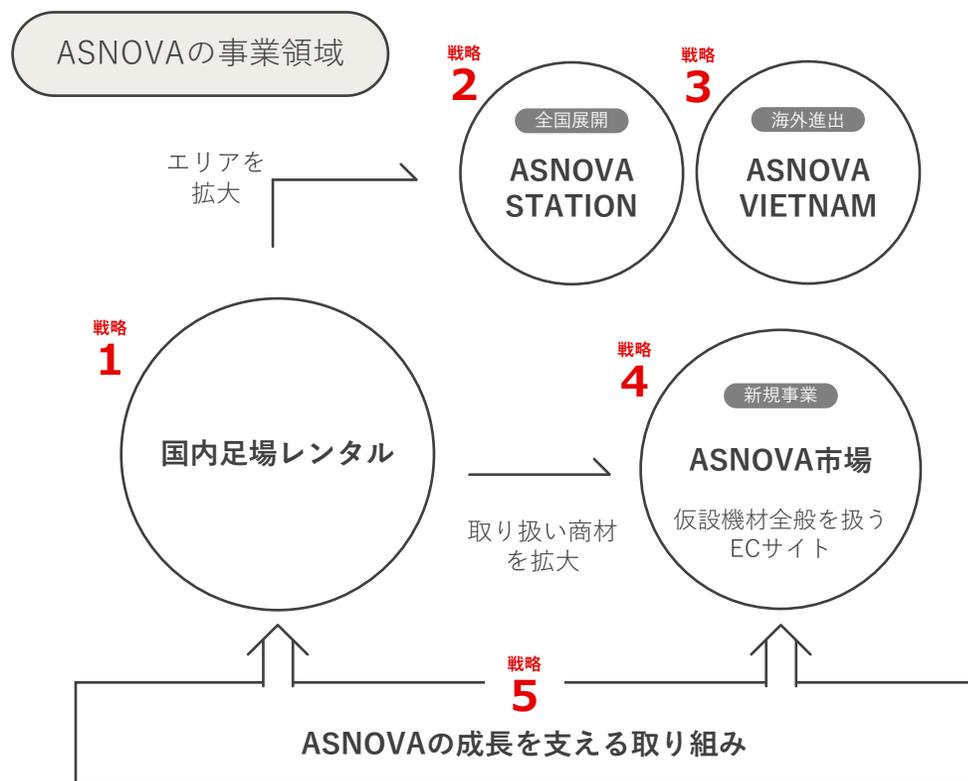
3 年間の業績目標

- 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。



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「ASNOVA市場」の立ち上げ

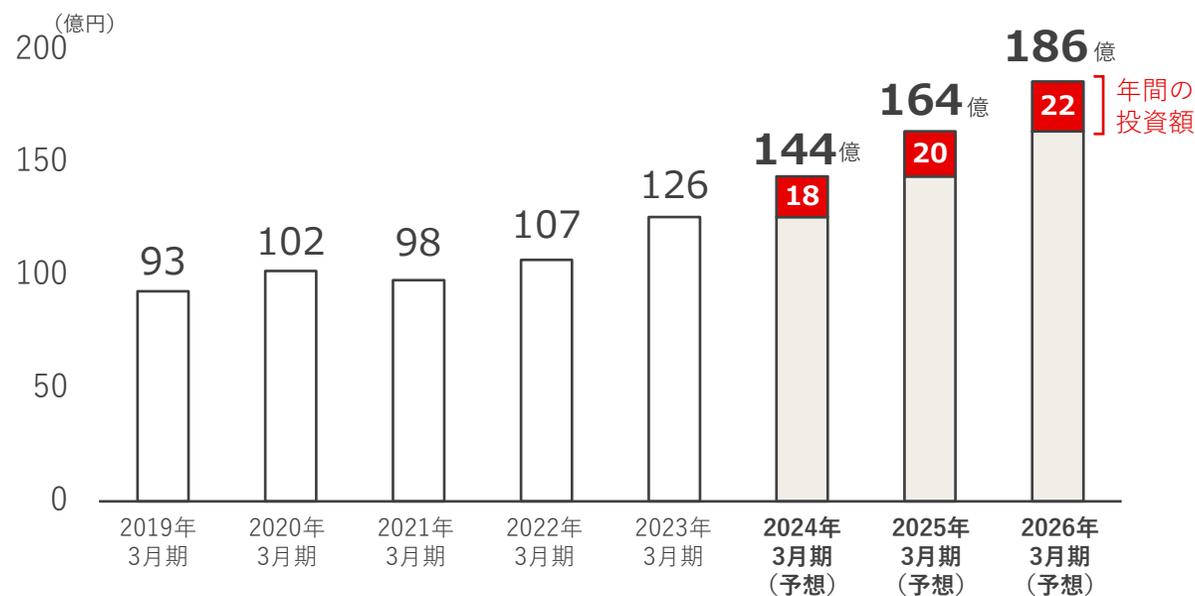
戦略5 成長を支える3つの取り組みの推進

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。

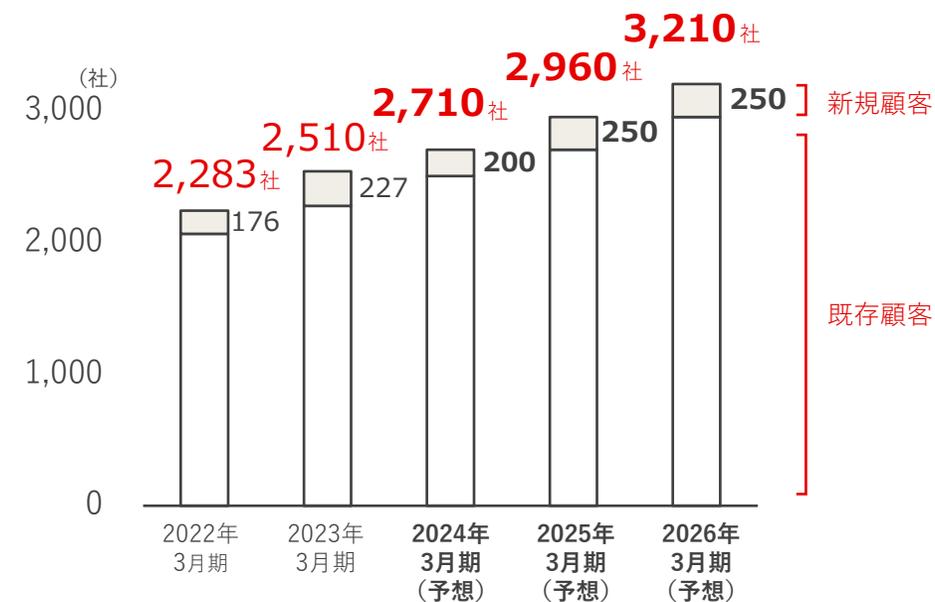
足場保有額の推移

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

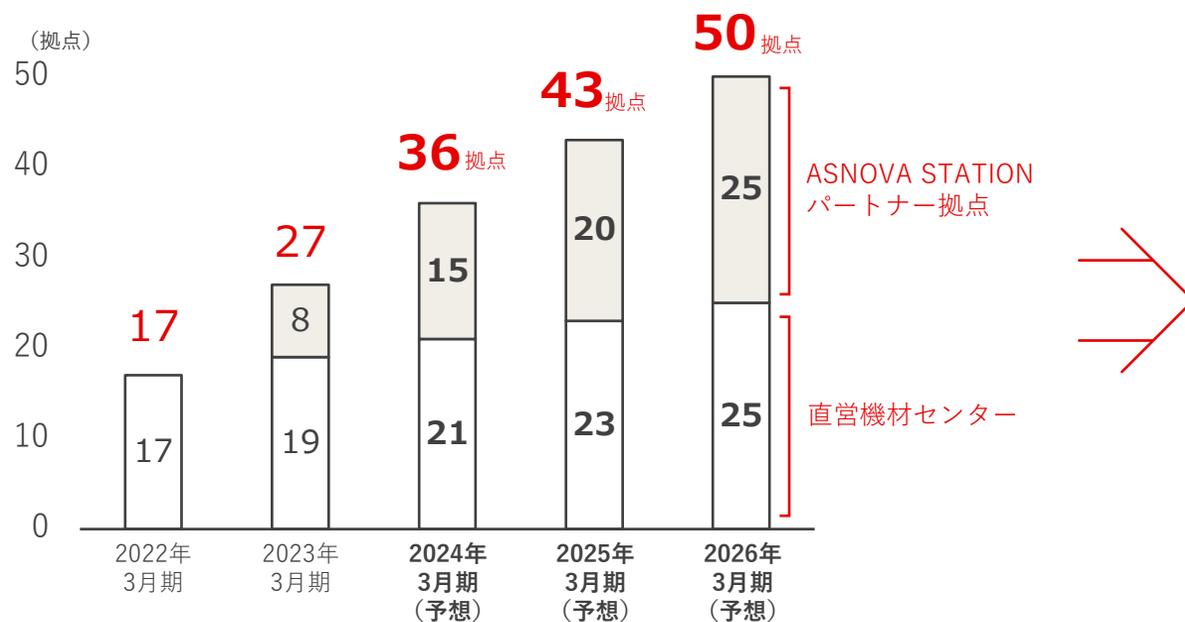
契約顧客数の推移



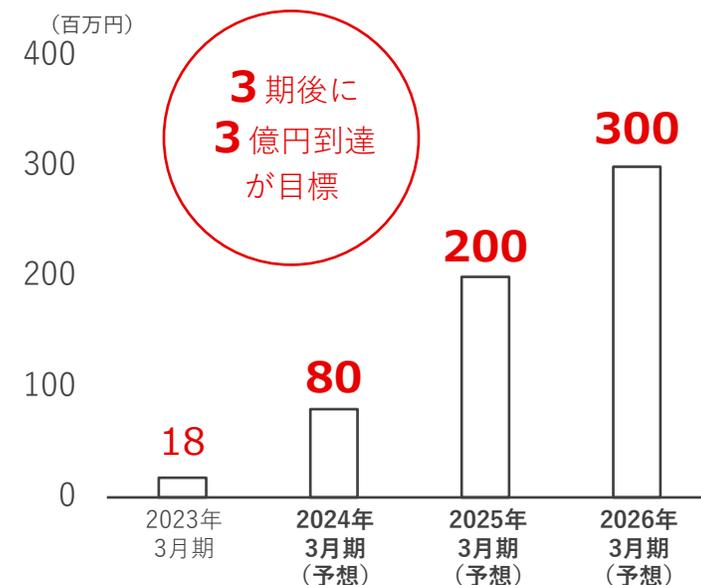
戦略2：ASNOVA STATIONの拠点網拡大

- 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

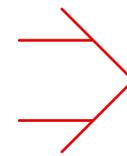
- 現地で人材を採用し、育成・マネジメントを推進
- 日本でのノウハウを活かし、機材センターの安定的な運営を実現

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市場^{いちば}」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



URL → <https://asnovaichiba.com/>

- 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

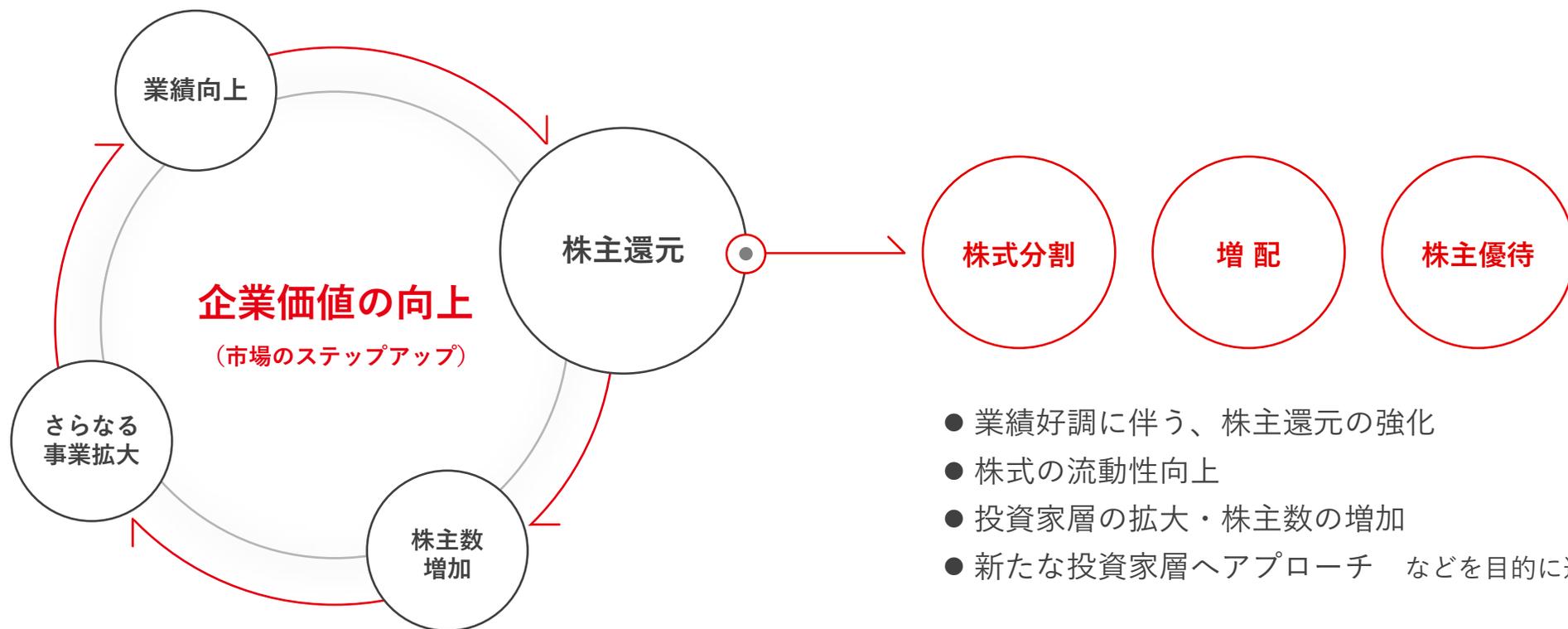
ASNOVA Challenge System

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

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。



- 業績好調に伴う、株主還元の強化
- 株式の流動性向上
- 投資家層の拡大・株主数の増加
- 新たな投資家層へアプローチなどを目的に適宜実施

配当

- 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（2023年5月31日の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（2023年5月31日の1:2の株式分割後は1株3.75円から4円に）。

2024年3月期 年間配当予想

株式分割前

1株 **7.5円** ⇒ 増配 **8円**

2023年5月31日
1:2の株式分割



株式分割後

1株 **3.75円** ⇒ 増配 **4円**

2円 + **2円**
中間配当 期末配当

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

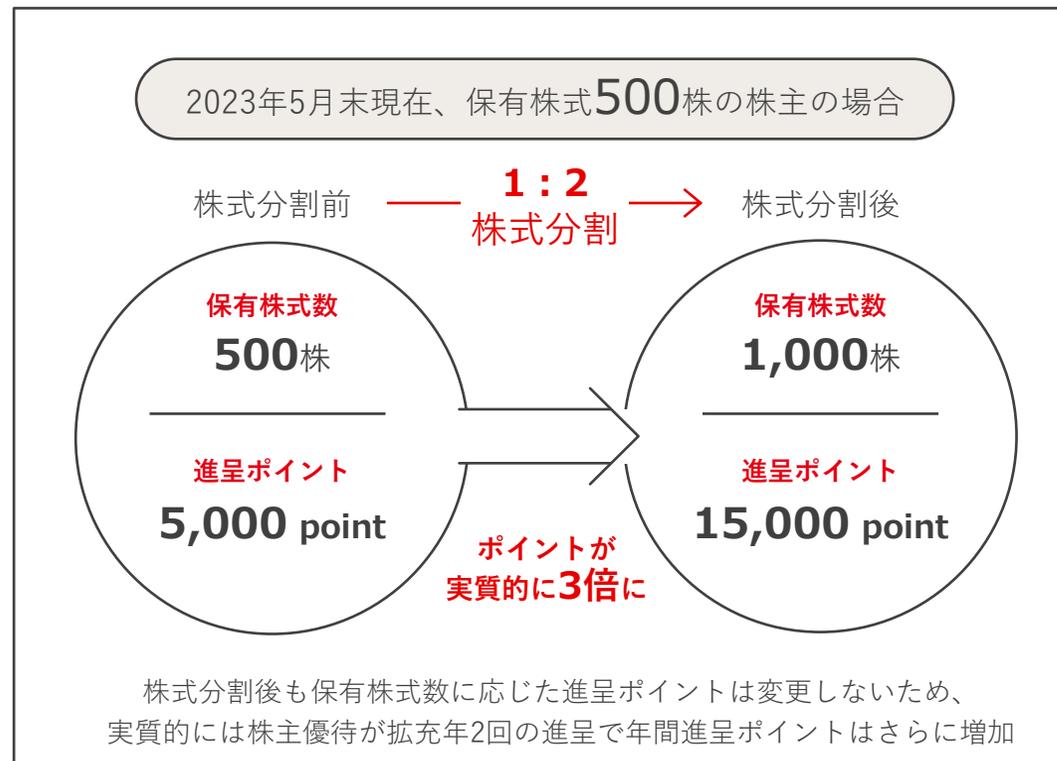
- 2023年5月31日の株式分割後も「ASNOVAプレミアム優待倶楽部」の保有株式数に応じた進呈ポイントは変更しないことで、実質的に優待制度を拡充。

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



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

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

