



2025年6月期 決算説明資料

2025年8月8日

株式会社アスア

01 2025年6月期 決算情報

02 2026年6月期 業績見通し

03 今後の成長戦略

04 APPENDIX

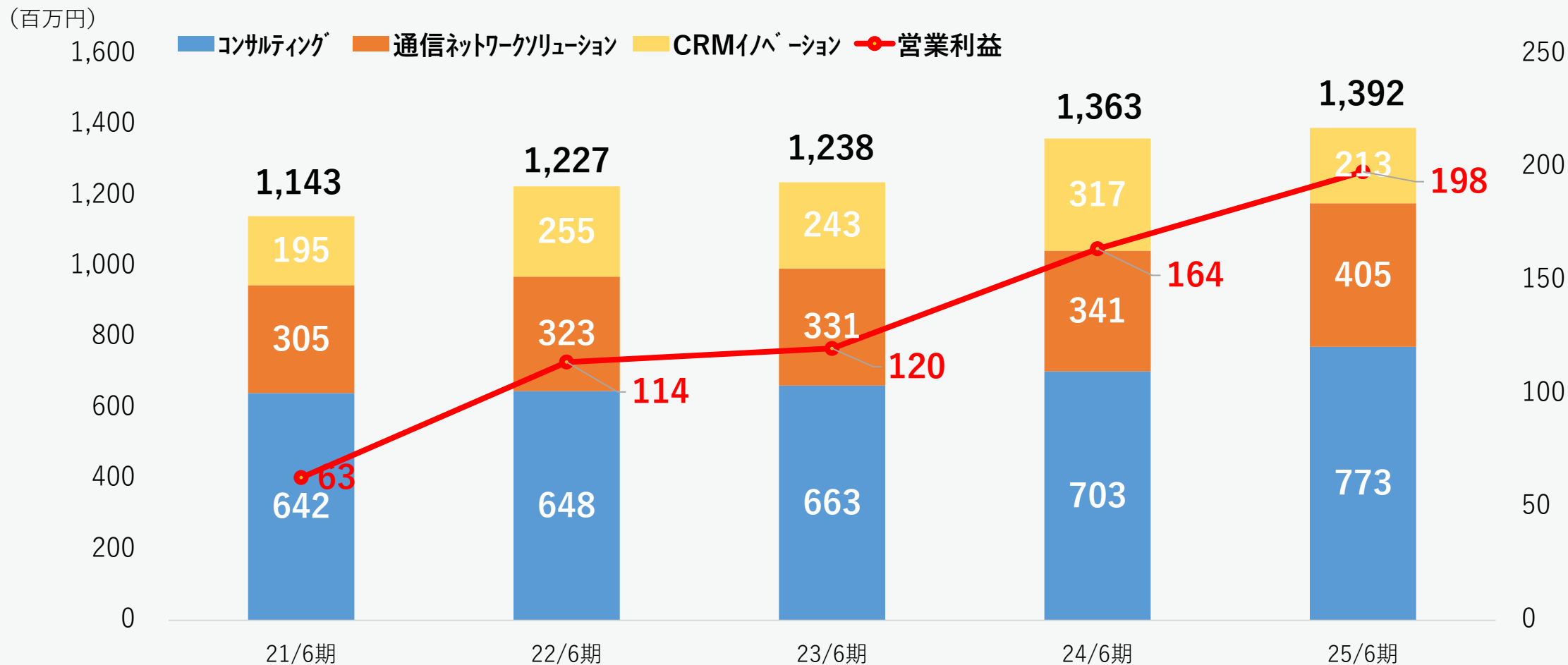
01 2025年6月期 決算情報

02 2026年6月期 業績見通し

03 今後の成長戦略

04 APPENDIX

コンサルティング事業および通信ネットワークソリューション事業の サービス拡大により、売上高・営業利益ともに過去最高を更新



売上高

1,392百万円

前年同期比
+28百万円
(+2.1%)

営業利益

198百万円

前年同期比
+34百万円
(+20.8%)

経常利益

175百万円

前年同期比
+8百万円
(+4.9%)

コンサルティング事業
契約社数

1,479社

前期末比
+193社

売上高の
主な増減要因

- ・ コンサルティング事業および通信ネットワークソリューション事業が好調に推移
- ・ CRMイノベーション事業にて、納品の期ズレおよびノンコアビジネスの撤退による売上の減少

利益項目の
主な増減要因

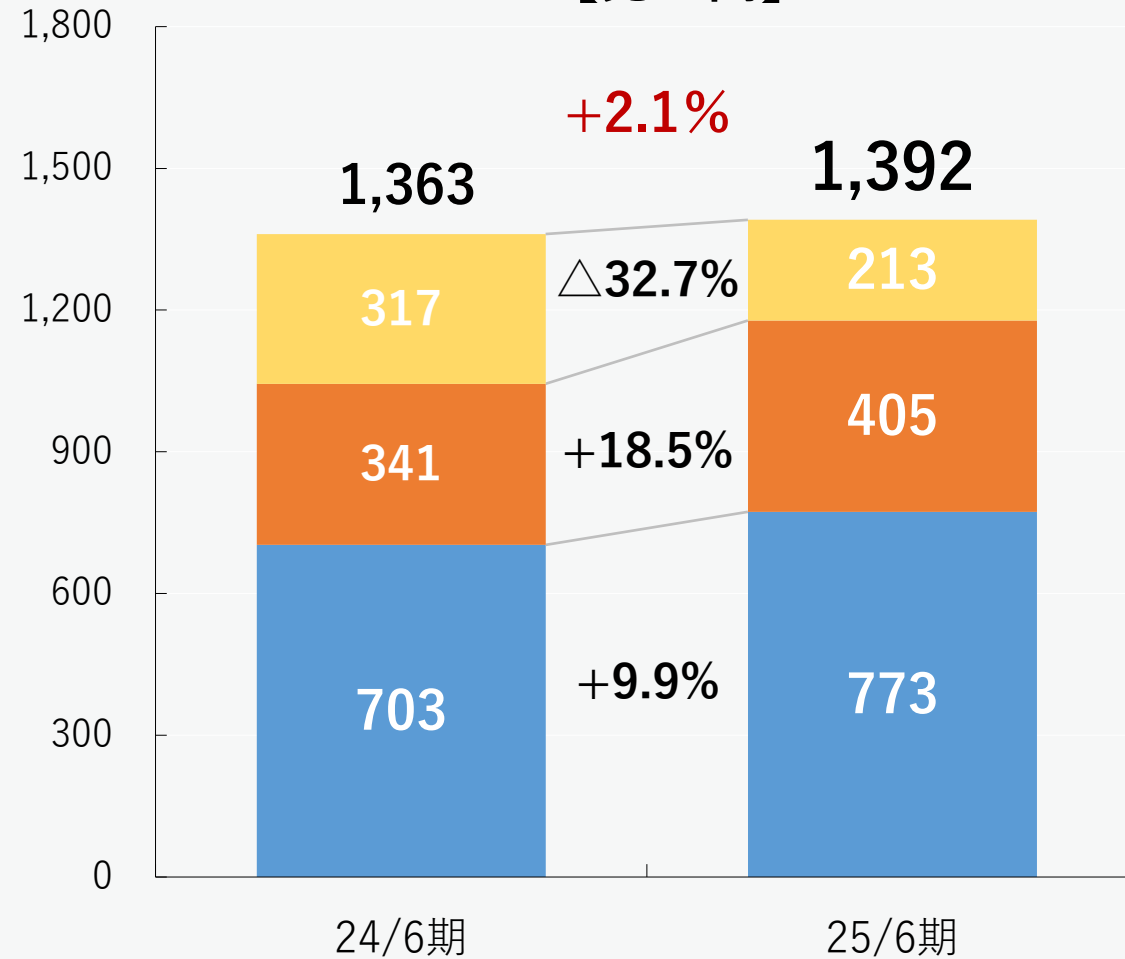
- ・ 好調な売上に伴い、営業利益・経常利益は増益
- ・ 営業外費用にて、上場に伴う費用（21百万円）の計上
- ・ ノンコアビジネス撤退に伴う減損損失を計上（10百万円）
- ・ 上場に伴う税率変更による繰延税金資産の取崩しのため、法人税等調整額が一時的に増加（15百万円）

2025年6月期 決算情報（前年同期比・計画比）

(単位：百万円)	2024年6月期 通期実績		2025年6月期 通期実績						
	金額	構成比(%)	上場時計画 2024/9/26	金額	構成比(%)	前年同期比		計画対比	
						増減額	増減率(%)	増減額	増減率(%)
売上高	1,363	100.0	1,431	1,392	100.0	+28	+2.1%	△38	△2.7%
営業利益	164	12.0	205	198	14.2	+34	+20.8%	△7	△3.5%
経常利益	167	12.3	188	175	12.6	+8	+4.9%	△12	△6.8%
当期純利益	118	8.7	136	105	7.6	△12	△10.5%	△31	△22.7%
1株当たり 当期純利益（円）	57.00	—	56.62	42.00	—	△15.00	△26.3%	△14.62	△25.8%

(百万円)

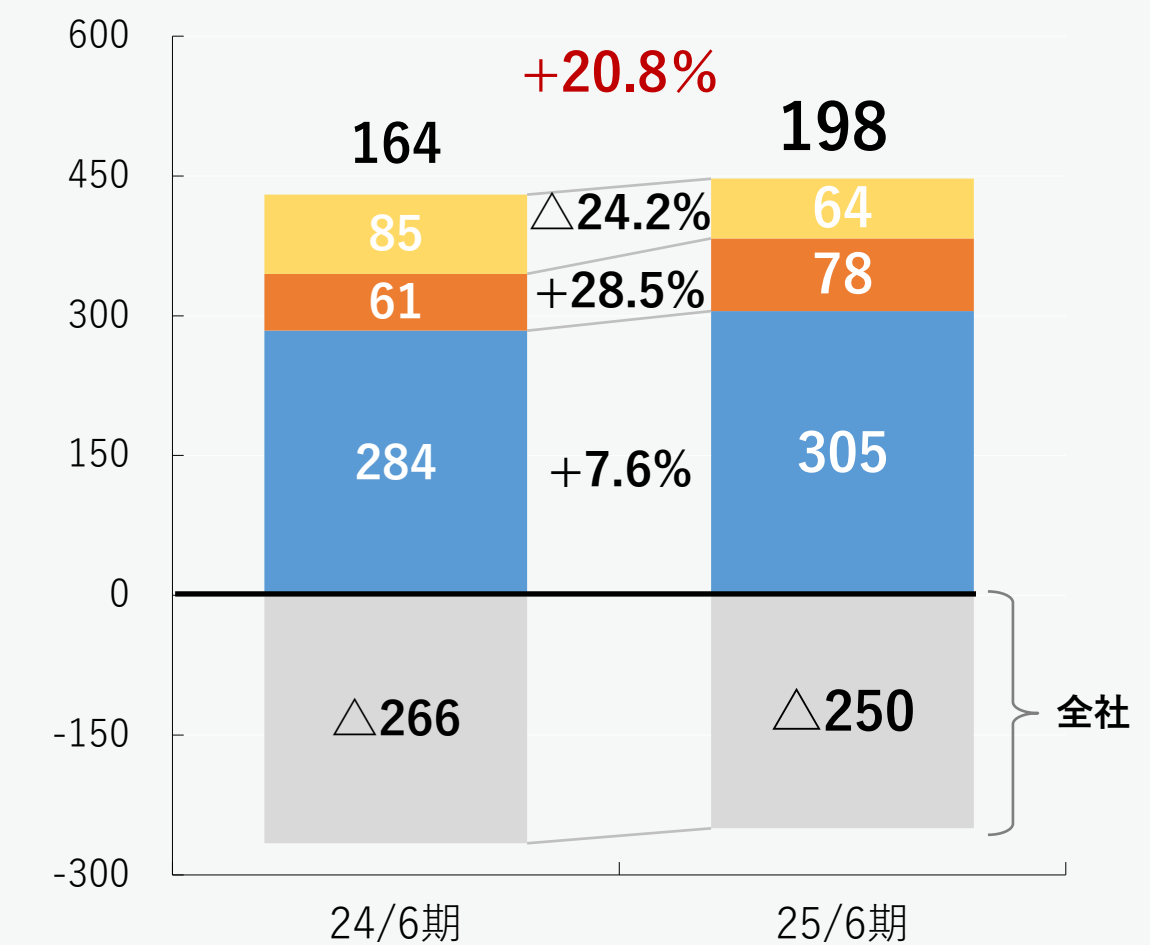
【売上高】



■コンサルティング ■通信ネットワークソリューション ■CRMイノベーション

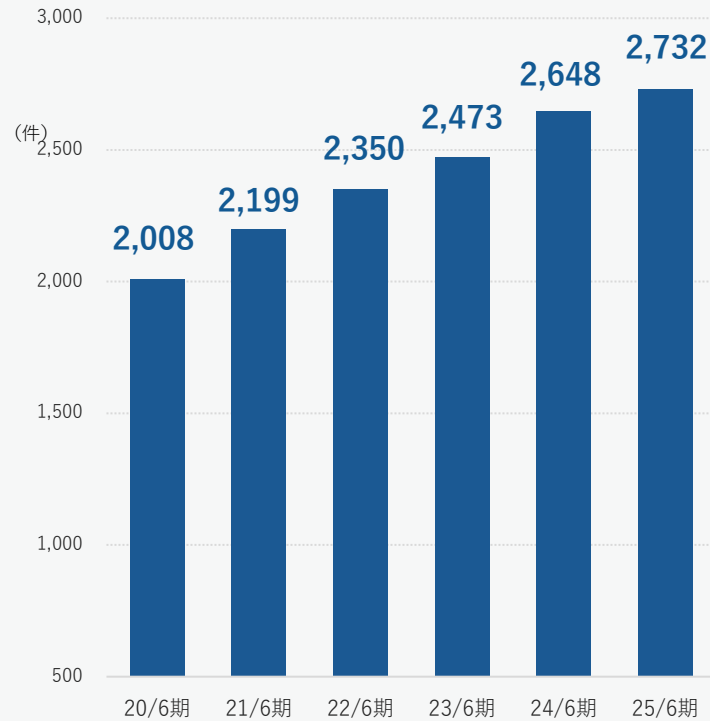
(百万円)

【営業利益】

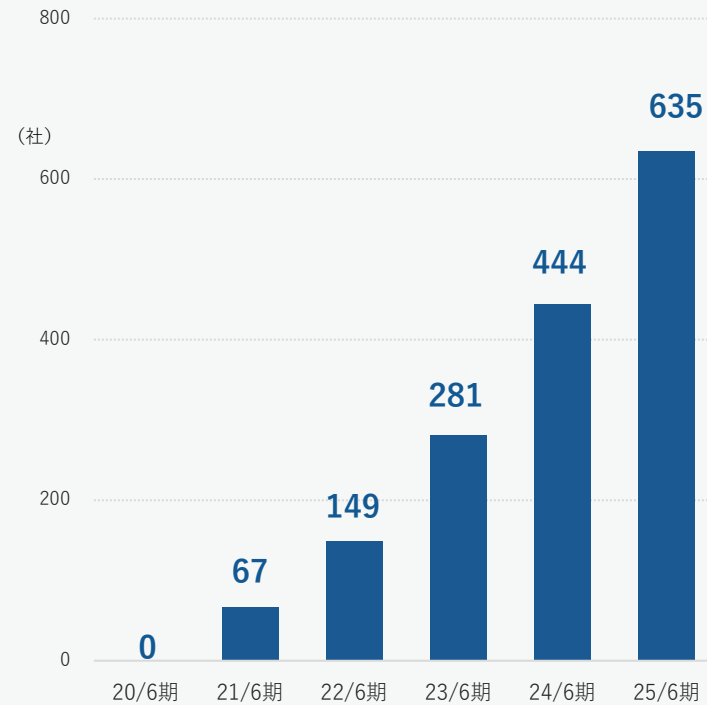


成長を牽引する主要なKPIは、堅調に推移

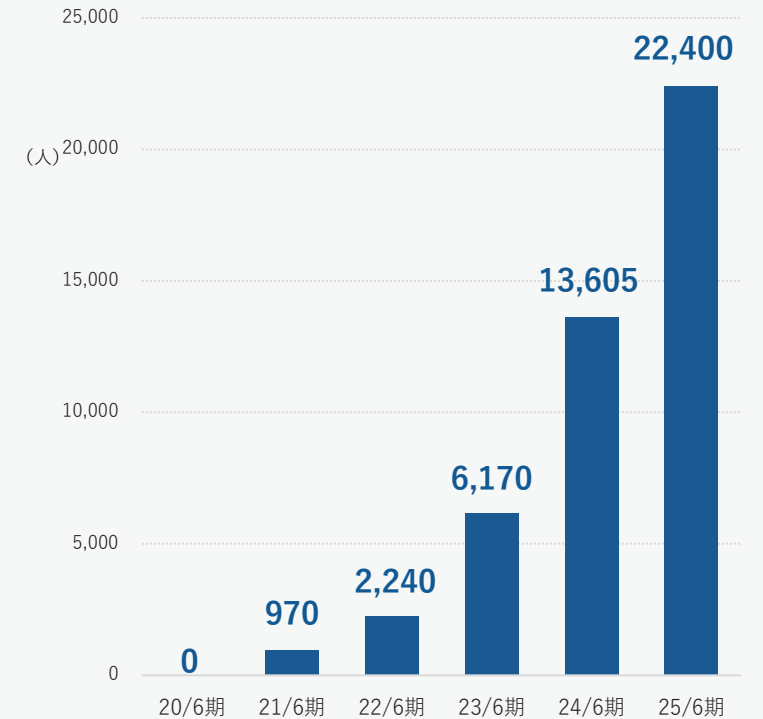
①TRYESサポート年間実施件数の推移※



②TRYESレポート期末契約社数



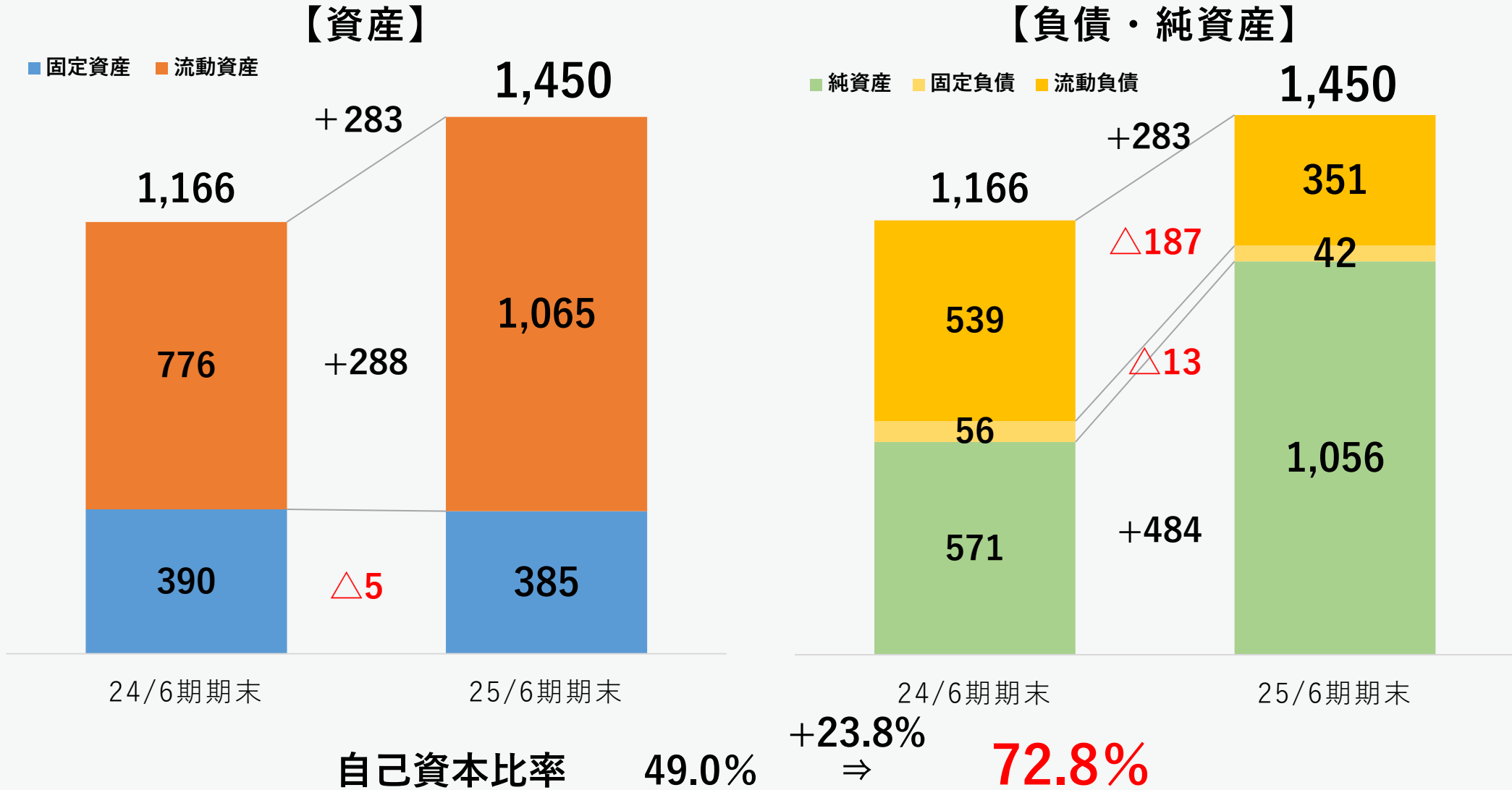
③TRYESレポート期末登録人数

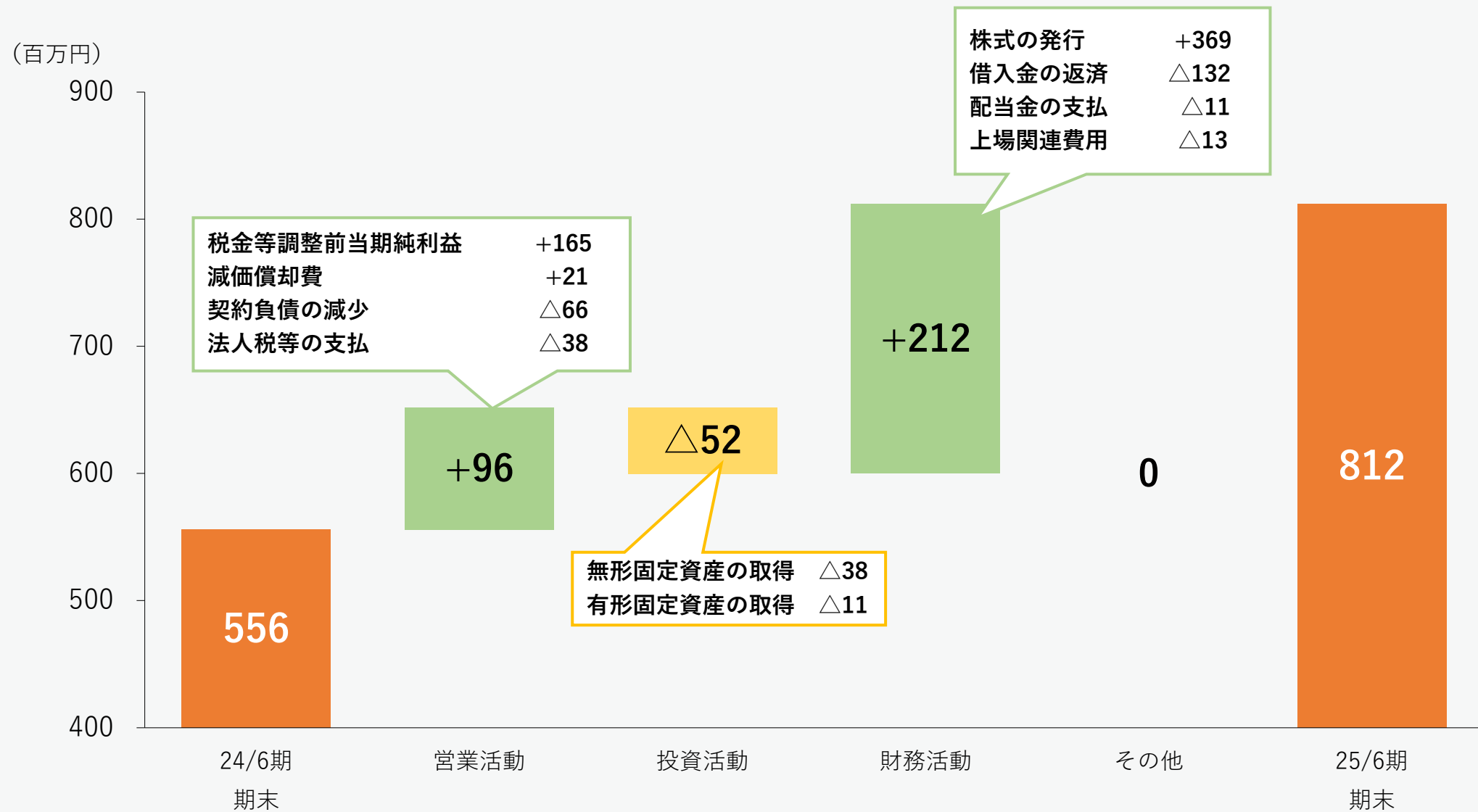


※TRYESサポートの年間実施件数（コンサル実施件数1日あたり1件とカウントした年間合計件数）が拡大することで事業の成長を把握することができることから経営指標としています。

※TRYESレポートの期末契約社数と期末登録人数により、1社あたりの契約人数の増加を示すことができ、事業の成長を正確に把握できることから経営指標としています。

(単位：百万円)





01 2025年6月期 決算情報

02 2026年6月期 業績見通し

03 今後の成長戦略

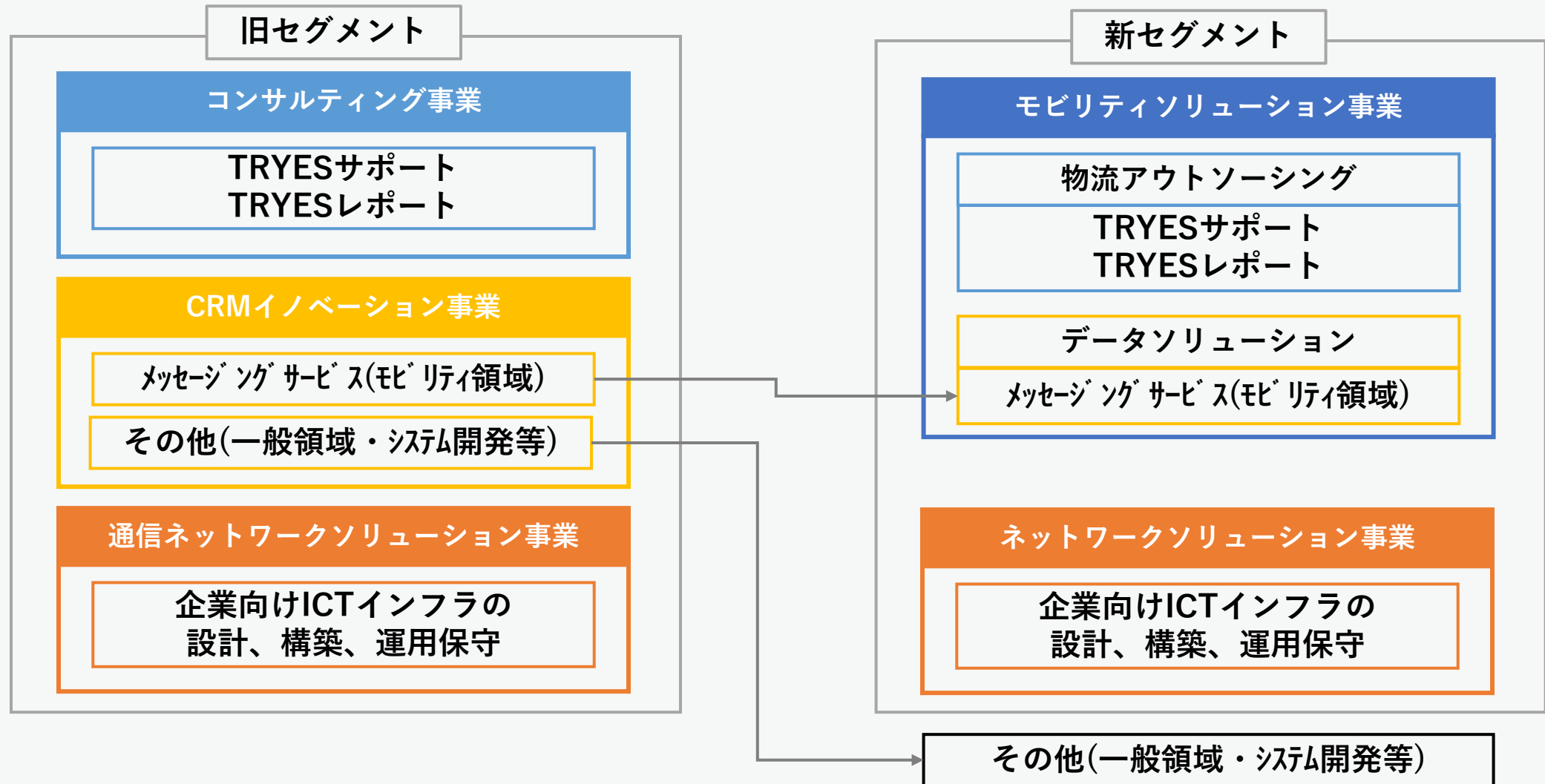
04 APPENDIX

2025年7月1日より、組織および報告セグメントを変更

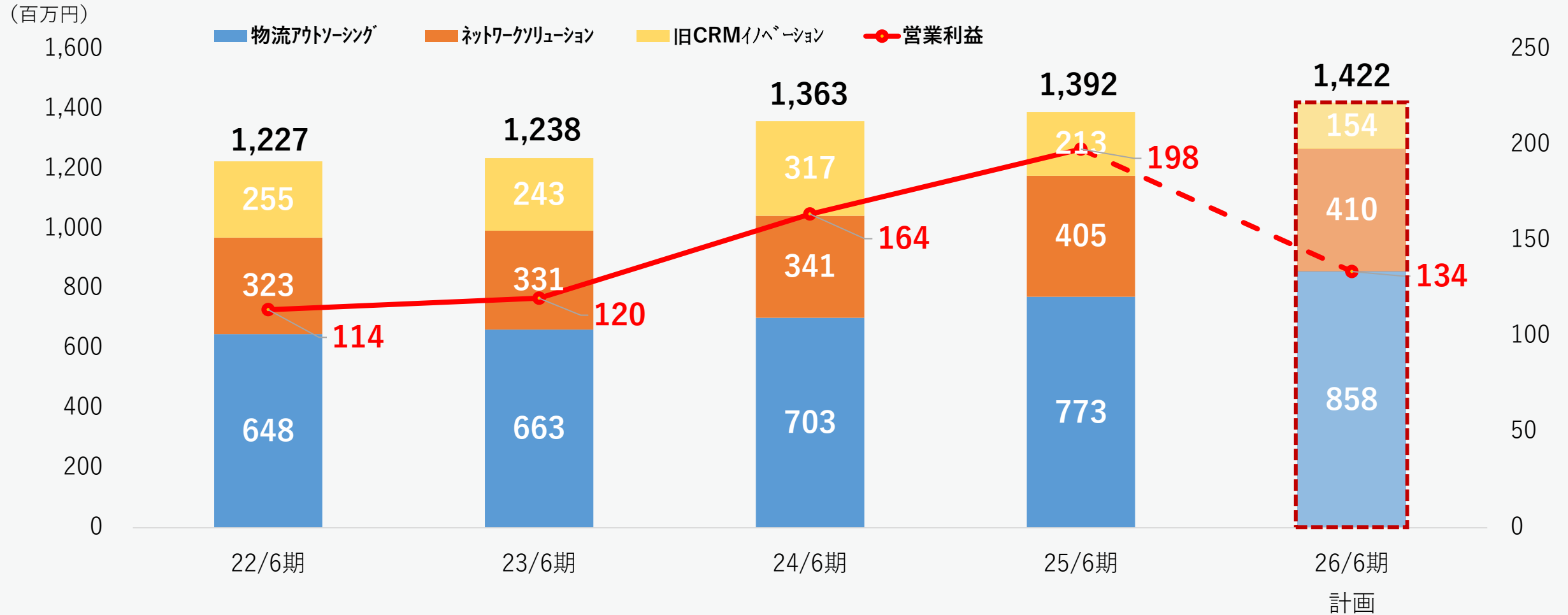
【変更の理由】

- 物流業界に特化した事業の推進体制の強化
- ノンコアビジネスの撤退
- 更なる事業拡大に向け、物流業界を支える企業やICT関連企業のM&A及び業務提携の推進
⇒ 管理本部内に経営企画室を設置

組織および報告セグメントの変更について②



ノンコアビジネスの撤退と戦略的投資で一時的に減益となるも、 物流アウトソーシングサービスの拡大で増収



売上高

1,422百万円

前年同期比
+29百万円
(+2.1%)

営業利益

134百万円

前年同期比
△63百万円
(△32.2%)

経常利益

134百万円

前年同期比
△41百万円
(△23.7%)

当期純利益

93百万円

前年同期比
△12百万円
(△12.1%)

売上高の
主な増減要因

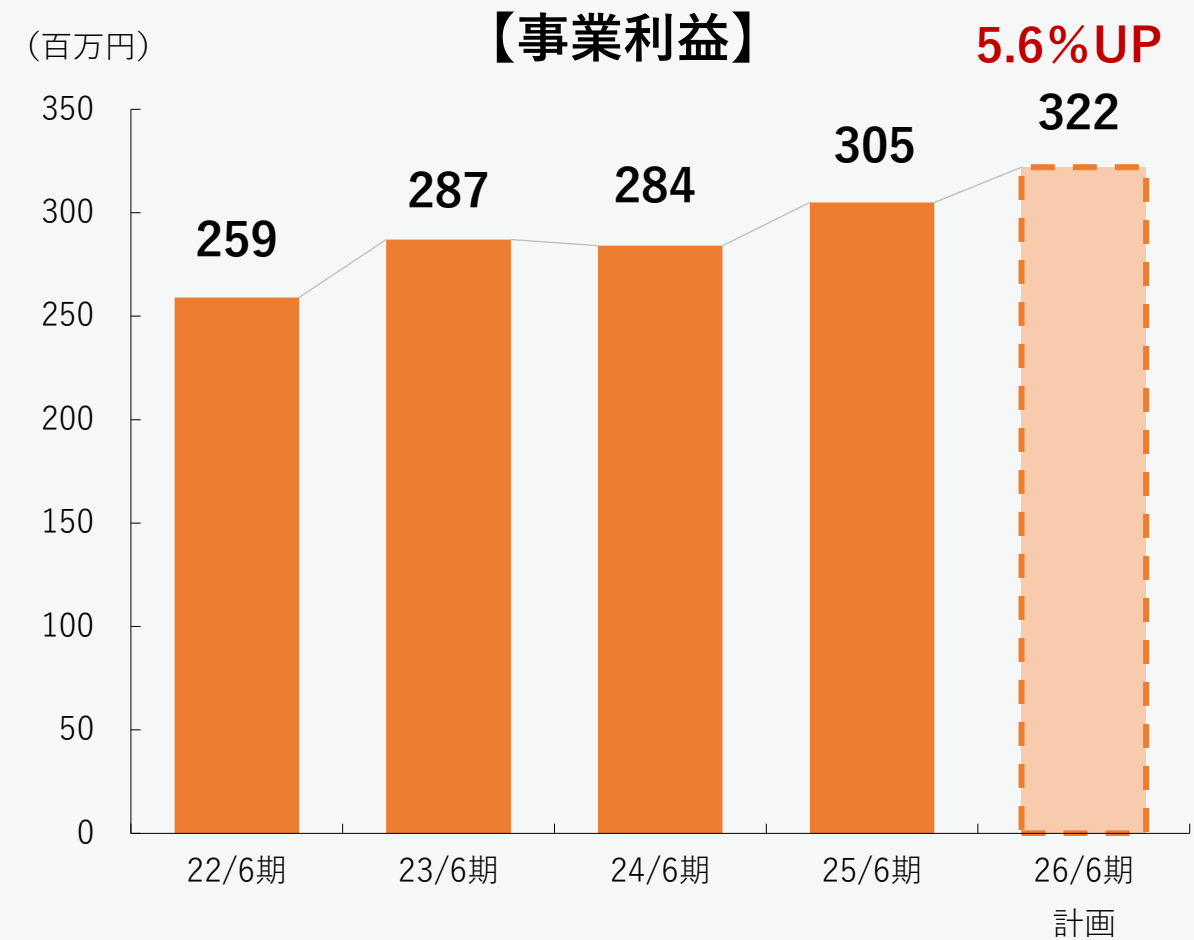
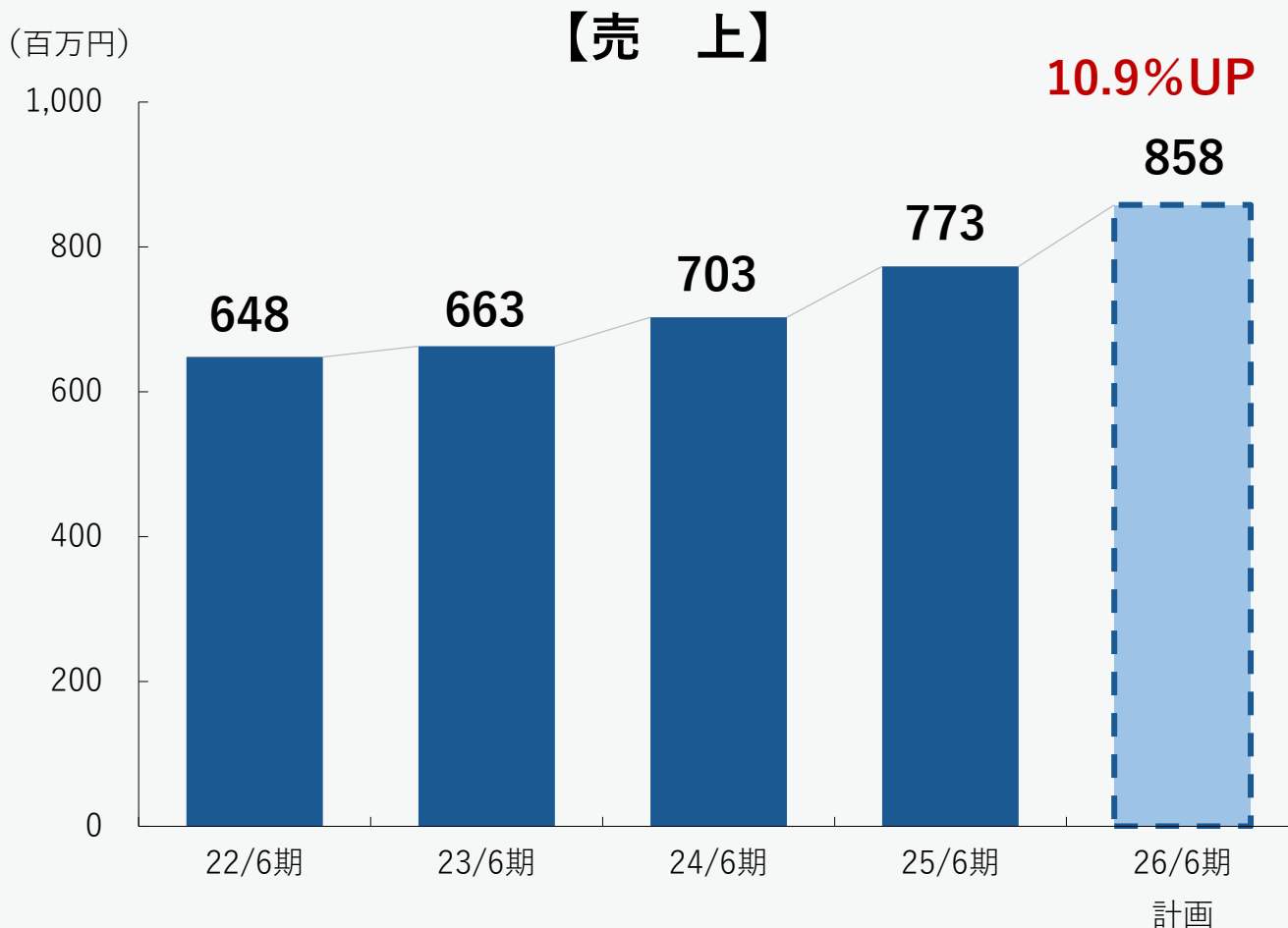
- ・ 物流アウトソーシングサービスが好調に推移
- ・ ノンコアビジネスの撤退に伴う売上の減少

利益項目の
主な増減要因

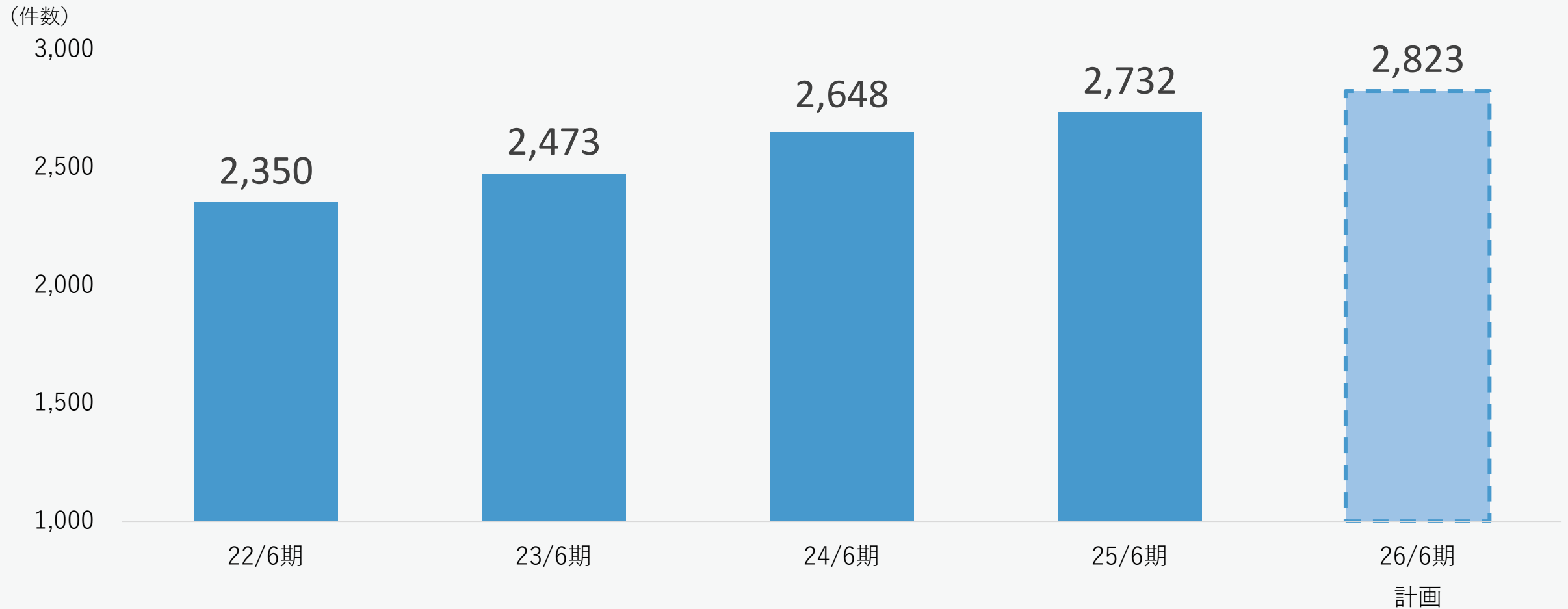
- ・ 関東地域での活動強化に伴い、東京支店の拡張および増員による費用増
- ・ 従業員の生活水準の向上に向けた政策実施（確定拠出年金導入、昇給率の見直しなど）
- ・ 上場維持ならびにIR活動の強化による費用増加

(単位：百万円)	2025年6月期実績		2026年6月期 期初計画			
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	前年同期比	
					増減額	増減率(%)
売上高	1,392	100.0	1,422	100.0	+29	+2.1%
営業利益	198	14.2	134	9.5	△63	△32.2%
経常利益	175	12.6	134	9.4	△41	△23.7%
当期純利益	105	7.6	93	6.5	△12	△12.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	42.00	—	34.65	—	△7.36	△17.5%

売上・利益ともに順調に推移



TRYESサポートの実施件数は順調に推移



TRYESレポートの契約社数は順調に推移

(社数)

1,000

800

600

400

200

0

2023/6 2023/7 2023/8 2023/9 2023/10 2023/11 2023/12 2024/1 2024/2 2024/3 2024/4 2024/5 2024/6 2024/7 2024/8 2024/9 2024/10 2024/11 2024/12 2025/1 2025/2 2025/3 2025/4 2025/5 2025/6 2026/6計画

2024/6末
444社

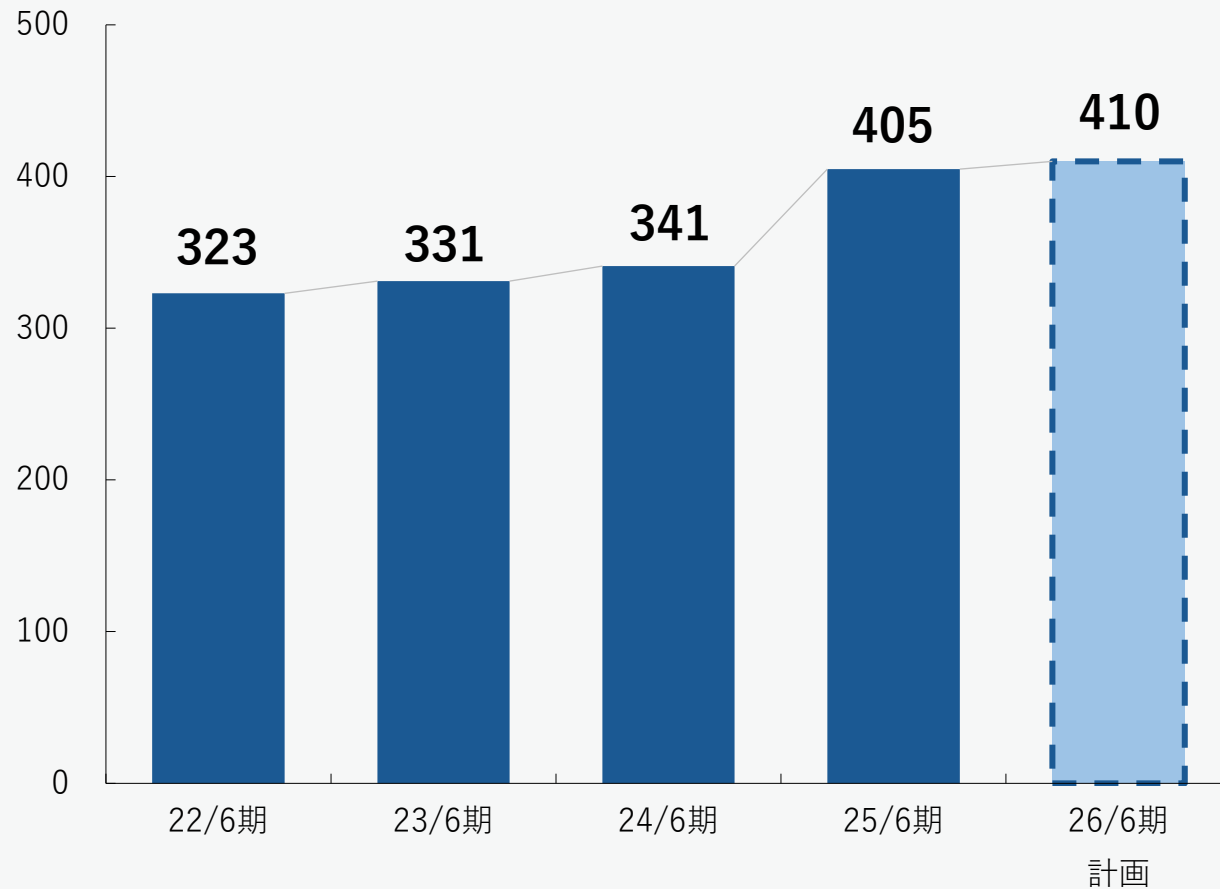
2025/6末
635社

2026/6末
856社

売上は微増、事業拡大に向けた人員強化により減益

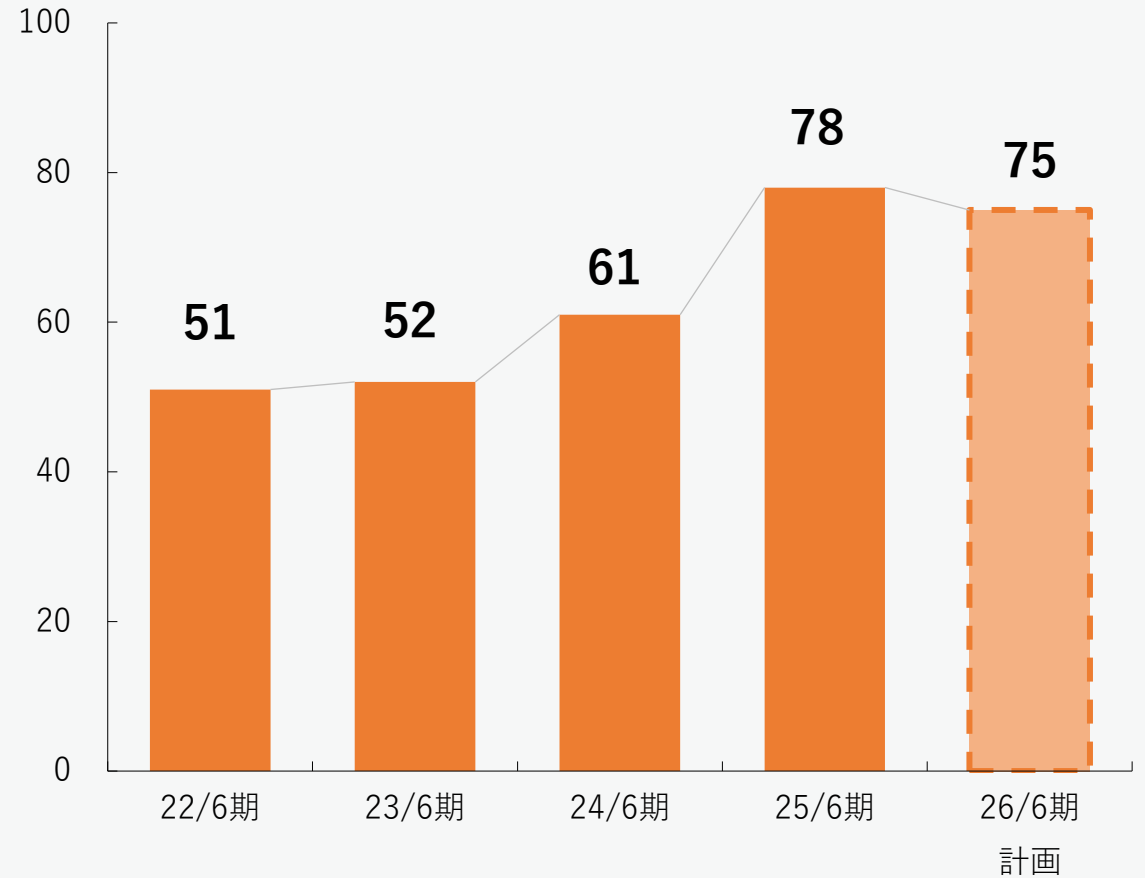
【売 上】

(百万円)



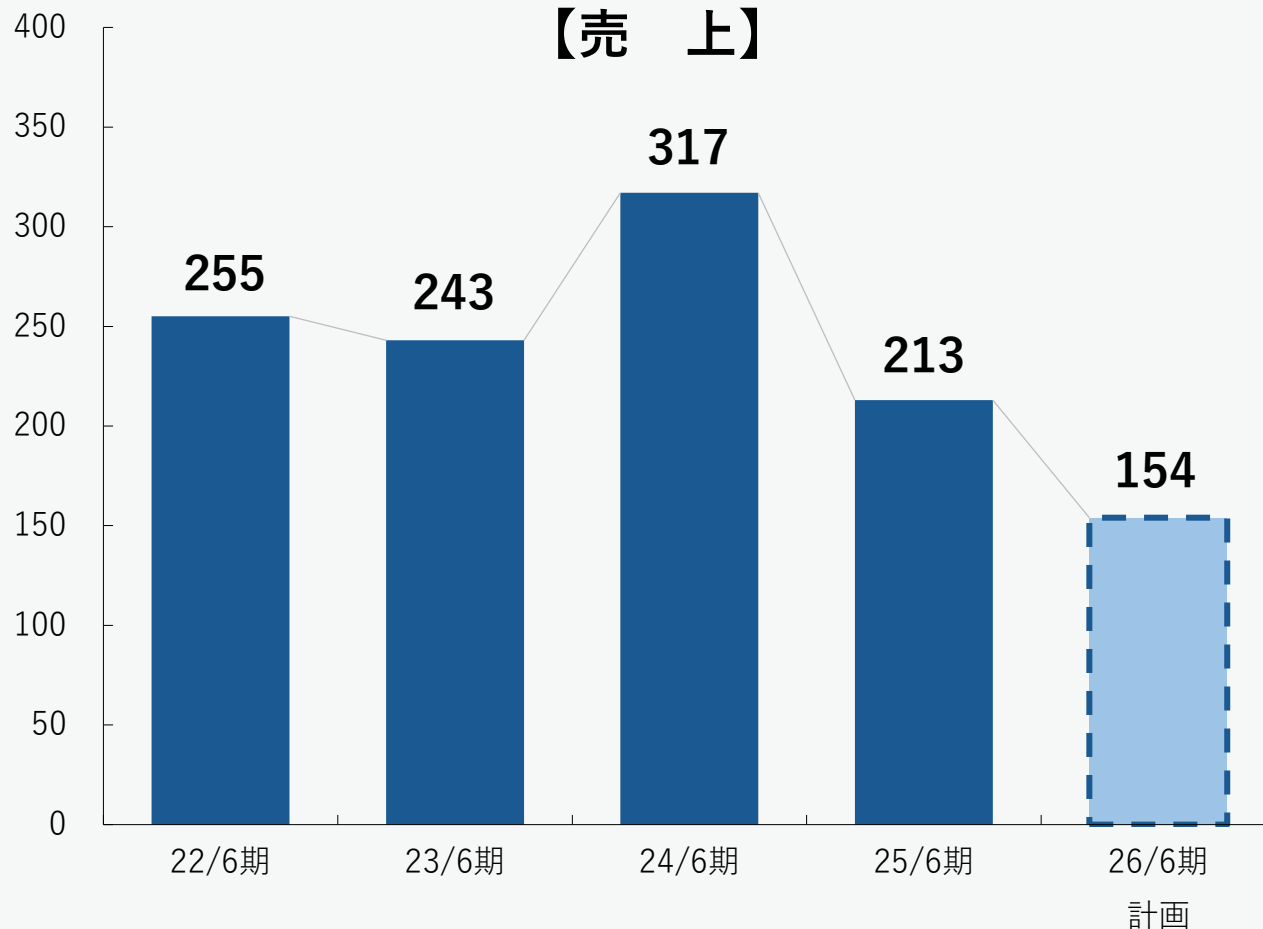
【事業利益】

(百万円)

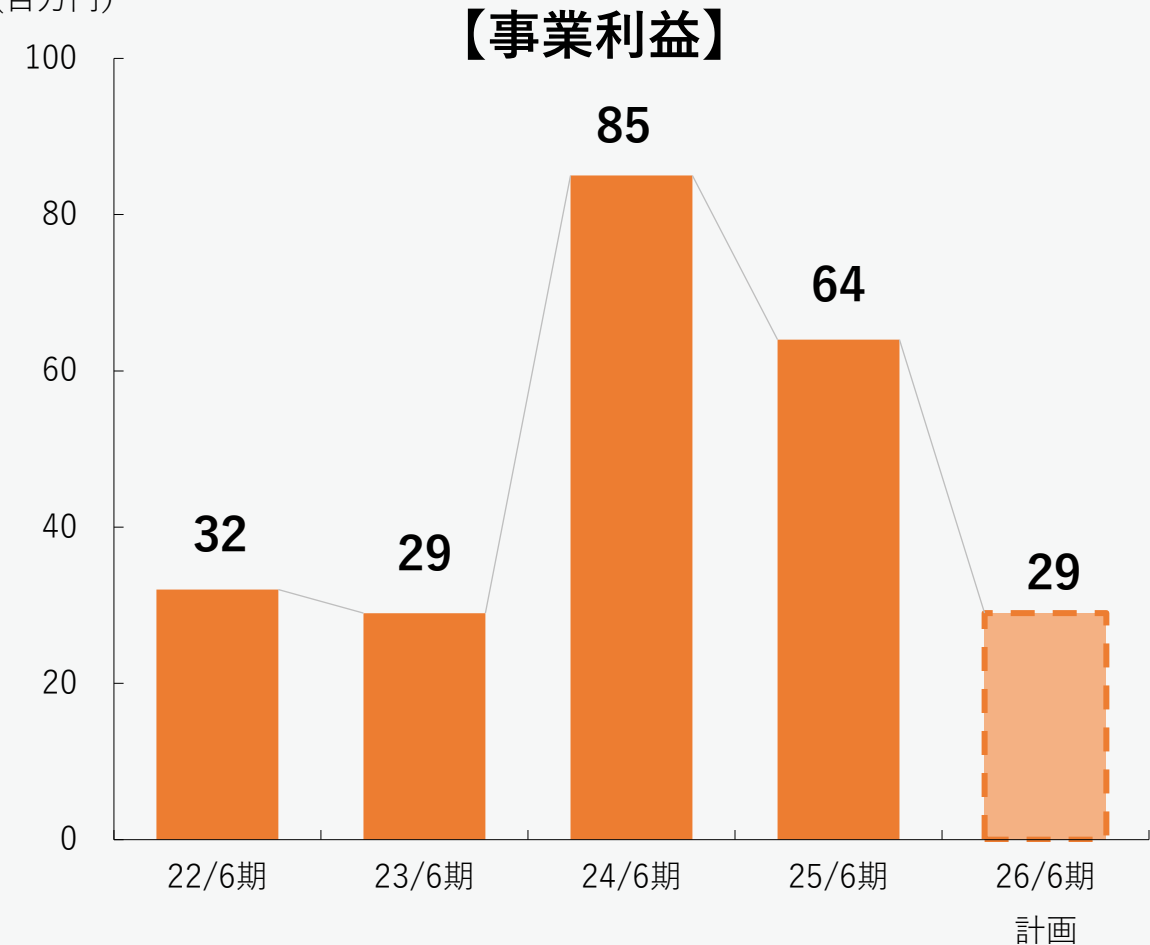


ノンコアビジネスの撤退。重点事業である『AI整備予測システム』へ集中を図る

(百万円)

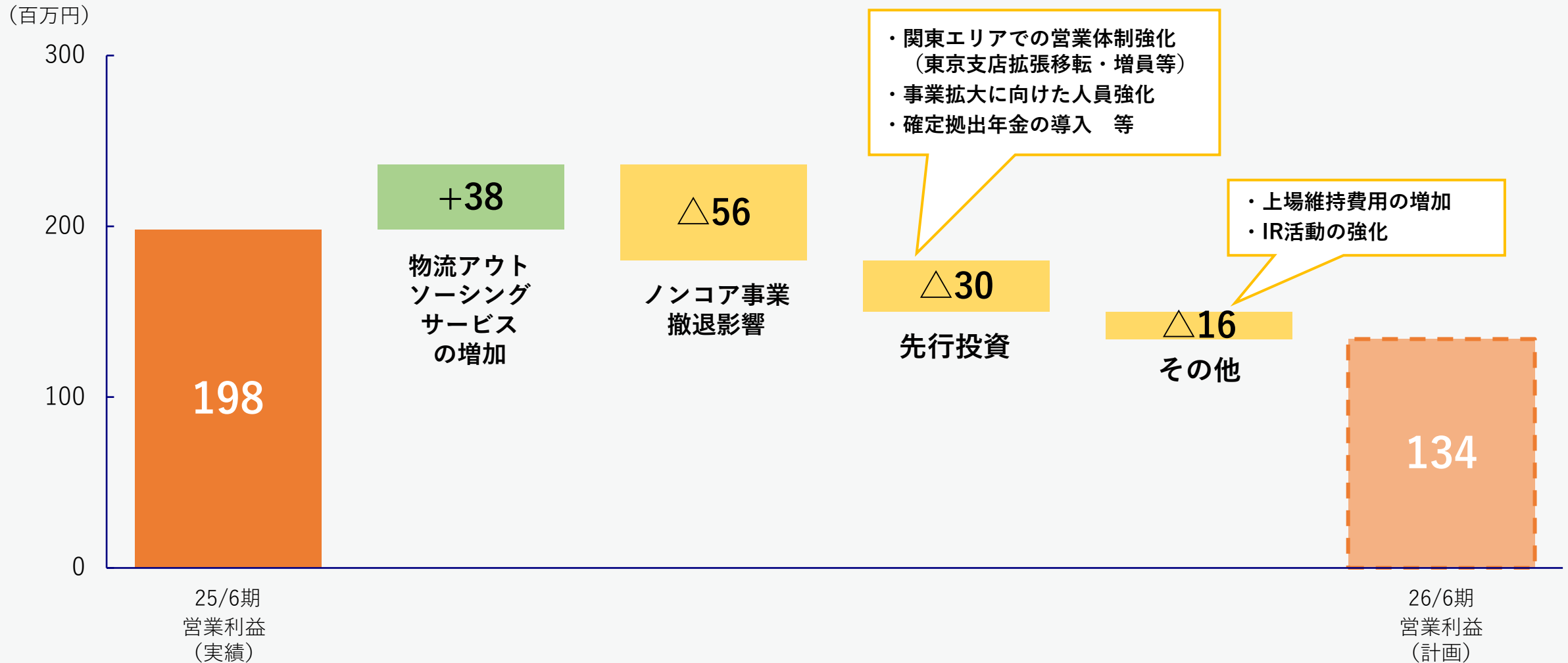


(百万円)



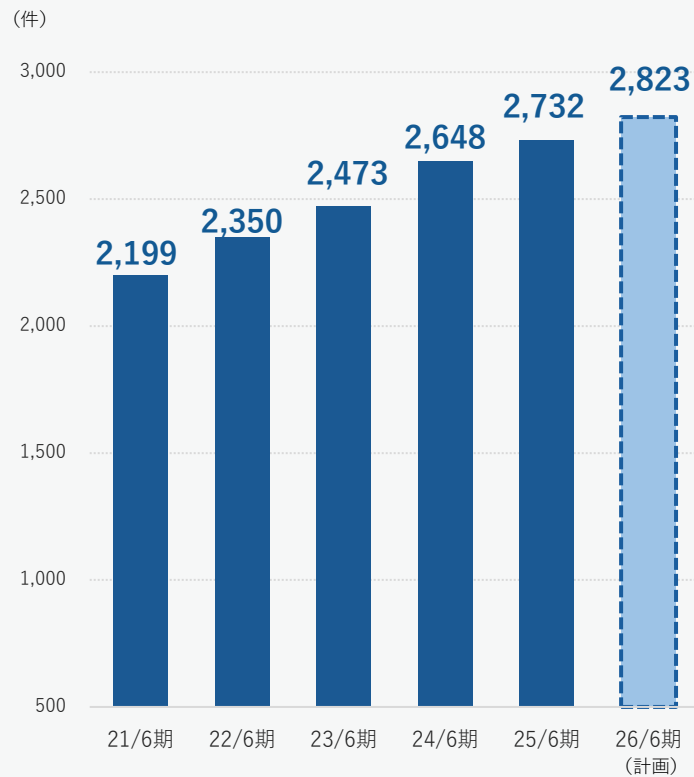
※26/6期は、データソリューションサービスとその他の合算としております。

ノンコアビジネスの撤退と戦略的投資により、一時的に営業利益は減少



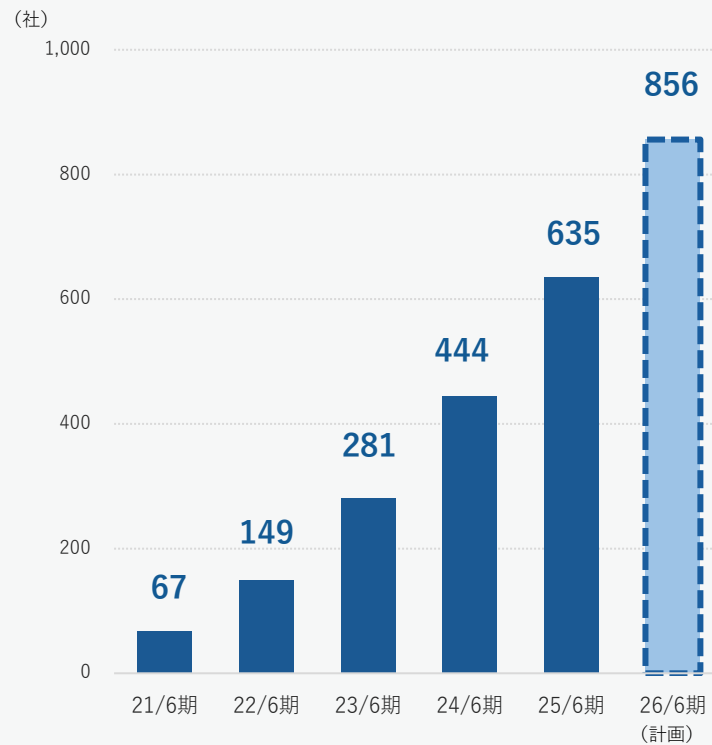
下記の3点を主な経営指標に掲げ事業を推進

① TRYESサポート年間実施件数の推移※



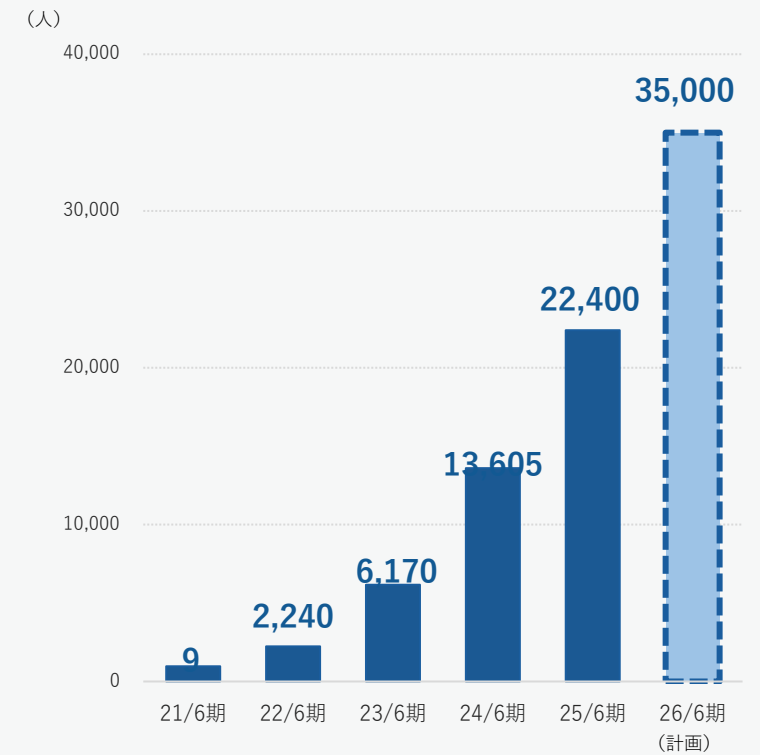
※TRYESサポートの年間実施件数（コンサル実施件数1日あたり1件とカウントした年間合計件数）が拡大することで事業の成長を把握することができることから経営指標としています。

② TRYESレポート期末契約社数



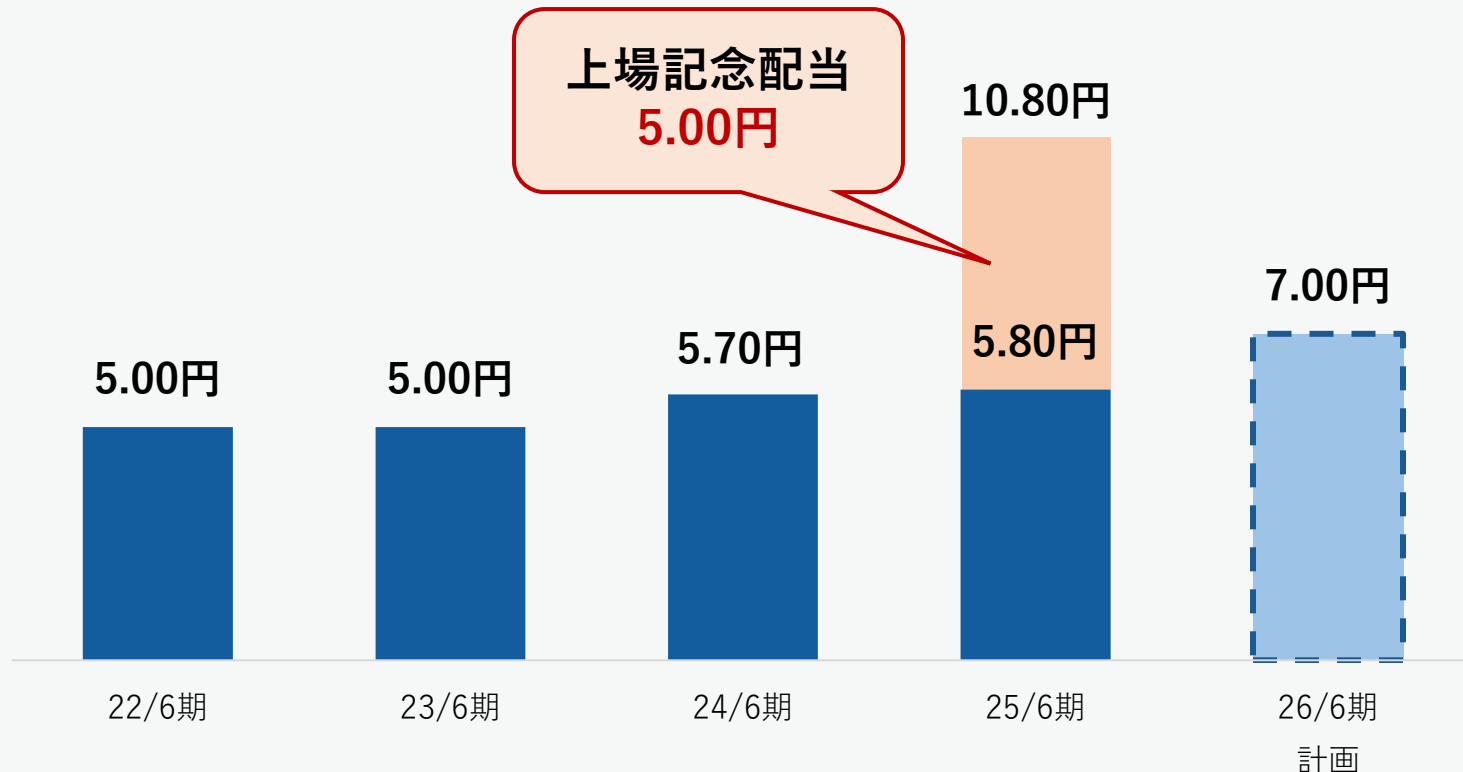
※TRYESレポートの期末契約社数と期末登録人数により、1社あたりの契約人数の増加を示すことができ、事業の成長を正確に把握できることから経営指標としています。

③ TRYESレポート期末登録人数



配当方針の変更、上場記念配当(5.0円)および自社株式の取得を決定

配当方針：『**配当性向30%**を目安に安定的な**累進配当**を行う』



自社株式取得の概要

- ・取得する株式の総数：
135,000株（上限）
※発行済株式総数の5.0%
- ・株式の取得価格総額：
120百万円（上限）
- ・取得方法：
東京証券取引所における市場買付
（立会外買付取引を含む）
- ・取得期間：
2025年8月12日～2026年3月31日

2026/6期
総還元利回り(予)：約5.9%

01 2025年6月期 決算情報

02 2026年6月期 業績見通し

03 今後の成長戦略

04 APPENDIX

社是：ひとりひとりの輝きが^ア**明日**^スの未来を^ア**開**ける

全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時に、
人類、社会の進歩発展に貢献する。

私たちが目指す物心両面の幸福とは、経済的な安定や豊かさを求めていくと共に、仕事での自己実現を通して、生きがいや働きがいといった人間としての心の豊かさを求めていくものです。

経営理念

物流現場の知見とデータを融合し、
持続可能な**魅力ある物流**を実現します。

私たちは、25年以上にわたりドライバーとの対話を通じて蓄積してきた「物流現場の知見」と、燃費などの「データ収集・分析力」という2つの強みを持っています。これらの強みを活かし、物流業界が直面する「安全活動」「人手不足」「業務効率化」「脱炭素」といった課題に取り組むことで、働く人がやりがいを感じられる物流現場の実現を目指しています。

パーパス

長年にわたり、燃費データを活用したドライバー教育をあきらめずに挑戦し続けてきた

創業期

第2創業期

1999

2002

2006

2007

2020

2024 現在

セラミックス
製品販売セラミックス事業撤退
エコドライブ
コンサルティング開始
(TRYESサポート)燃費と交通事故の関係
に関する論文発表
(早稲田大学共同研究)東京都トラック協会
グリーン・エコ
プロジェクト受託TRYES
レポート開発

上場

燃費データ
取得燃費管理システム開発
(特許取得)
ドライバーミーティング燃費8.7%向上
交通事故半減燃費を活用した
CO₂排出量削減蓄積した教育資料を
WEB展開
eラーニング機能

ハード製品開発 ▶ コミュニケーション ▶ 安全対策 ▶ 環境対策 ▶ 管理者業務改善

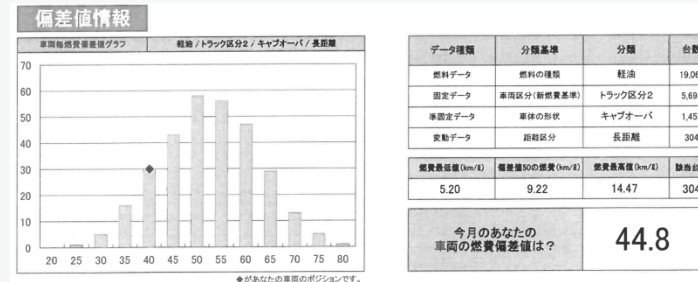
「データ収集・分析力」と「物流現場の知見(現場力)」の融合による継続的改善

データ収集・分析力

■ 燃費データベース

【給油ごとの燃費データ4,000万レコードを保有（総走行距離12億Km）】

- ✓ 正確な走行距離と給油量を把握し、燃費データを構築。（**運転の振り返りが可能**）
- ✓ 燃費データベースより、車種、積載区分、架装区分、走行区分から偏差値を算出し、自分のポジションを可視化し改善。



■ 事故データベース

【軽微な事故から重大事故まで約4万件の事故情報を保有】

- ✓ 各事業者の事故報告書をデータベースとして構築。
- ✓ 事故データベースより、事故発生場所、時間帯、事故内容別に分析し、自社と同業他社を比較し、自社のポジションを可視化し改善。



物流現場の知見(現場力)

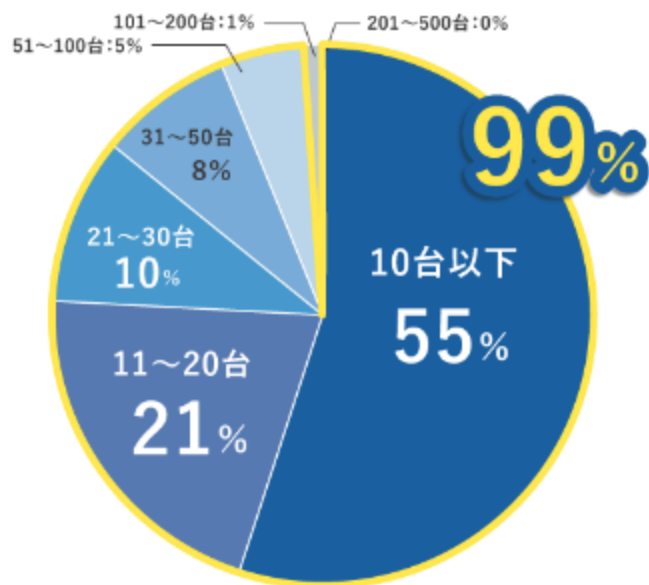
- ドライバー・管理者との継続的なコミュニケーションによる改善提案と実行力



- ✓ 燃費データを活用した客観的な分析結果に基づき安全活動を実施
- ✓ 問題点の真の理由を見出し、現場主体の活動にしていける。

2024年問題や新物流2法の成立により、物流業界の構造転換が進行している

全体の99%が保有台数100台以下



※出典：公益財団法人全日本トラック協会「日本のトラック輸送産業現状と課題2020」及び国土交通省、日本物流団体連合会「数字でみる物流2019」

◆2024年問題 時間外労働時間を年間960時間に制限
(一般企業上限720時間)

◆労働時間が短くなると受託できる業務量が減少
・輸送力が2024年には14%、2030年には34%不足

◆新物流2法※の改正
・荷待ち、荷役作業の改善
・多重下請け構造の改善
・積載効率の改善
・軽貨物事業者に対する規制強化

※自動車運送事業の事業行為を規定する法律である「物資の流通の効率化に関する法律」と「貨物自動車運送事業法」の2つを合わせて呼ぶ場合の通称。

◆法定12項目(安全活動)の徹底

成長戦略の3つの重点テーマ

既存事業の強化

- ・ 新拠点の開設
- ・ 新サービスの開発・販売
- ・ アライアンスの実行

新たな事業の創出

- ・ 物流業界に特化した成長投資
M&Aの実行
業務提携の推進
新規事業の創出

経営基盤の強化

- ・ 持続的成長に向けた財務体質の強化
- ・ 企業価値の源泉である人材育成とエンゲージメント向上

持続可能な魅力ある物流を実現

成長ポテンシャルの高い地域への展開と、独自価値の提供による持続的な事業拡大

営業戦略

1. 営業体制の強化

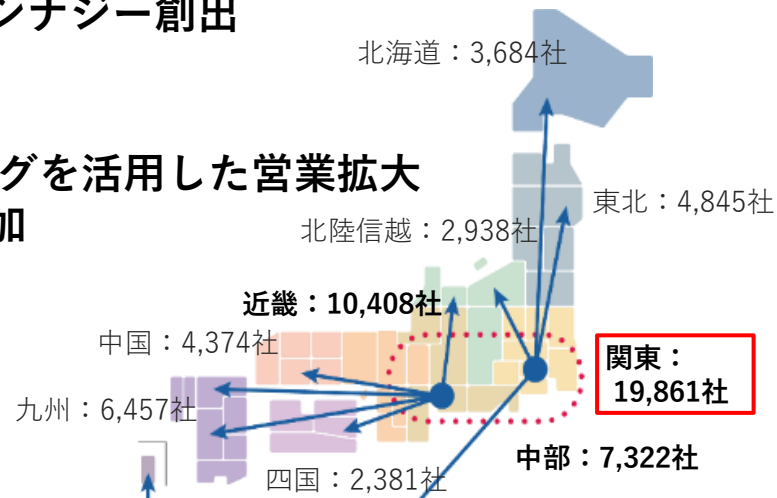
- ・国内最大の経済圏である関東エリアでの営業体制強化
- ・エリアを絞った営業モデルを横展開(ドミナント式に拡大)
- ・専門スタッフによる営業拡大

2. 提携による事業ポートフォリオの強化

- ・事業領域の拡張とシナジー創出

3. 販促活動の強化

- ・WEBマーケティングを活用した営業拡大
- ・物流展示会への参加



※出典：国土交通省「貨物自動車運送事業者数(規模別)2023年3月31日現在」

コンテンツ等の開発による差別化戦略

現場の知見を活かした特化型教育資料

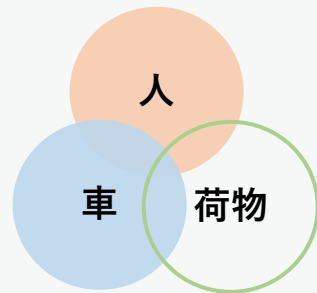


ドライバーが視聴しやすい動画も充実

豊富な教育スライド資料(400種類)

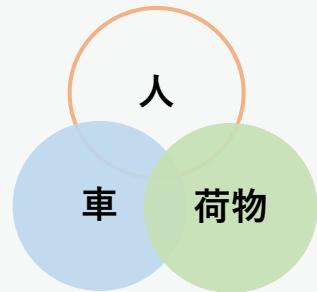
- 車両形態別(トレーラー・塵芥車・車両運搬車両・軽貨物)
- 業態別(産業廃棄物系・食品系・飲料系・パレット・フォークリフト)
- 新人向け(荷積荷降の注意点・待機時間の過ごし方)
- 管理者向け(ハラスメント対応のポイント・物流事業各種法律)
- 交通法令(安全ルール・違反・事故後の対応)

それぞれの分野に優れた企業との連携を推進



『ドライバー安全活動』（人×車）

- ・安全活動支援
- ・安全メッセージ
- ・エコドライブ
- ・ドライバーの確保



『積載効率向上』（車×荷物）

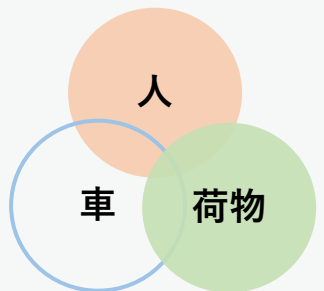
- ・積載率の向上
- ・共同(混載)輸送
- ・積載効率の向上
- ・最適な配送ルート



データ活用を ICTで加速

データの価値を最大限に引き出す環境構築を推進

ICT関連企業
との連携

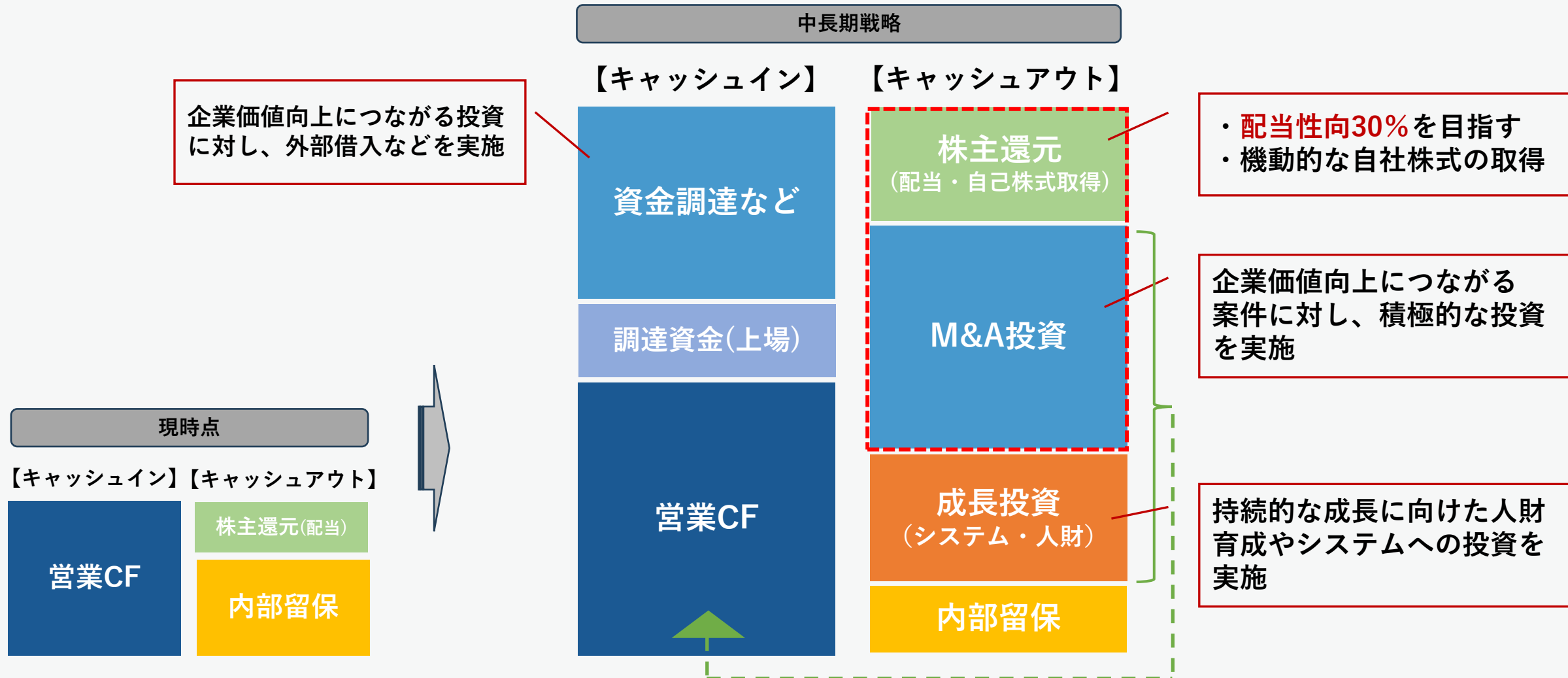


『倉庫作業改善』（人×荷物）

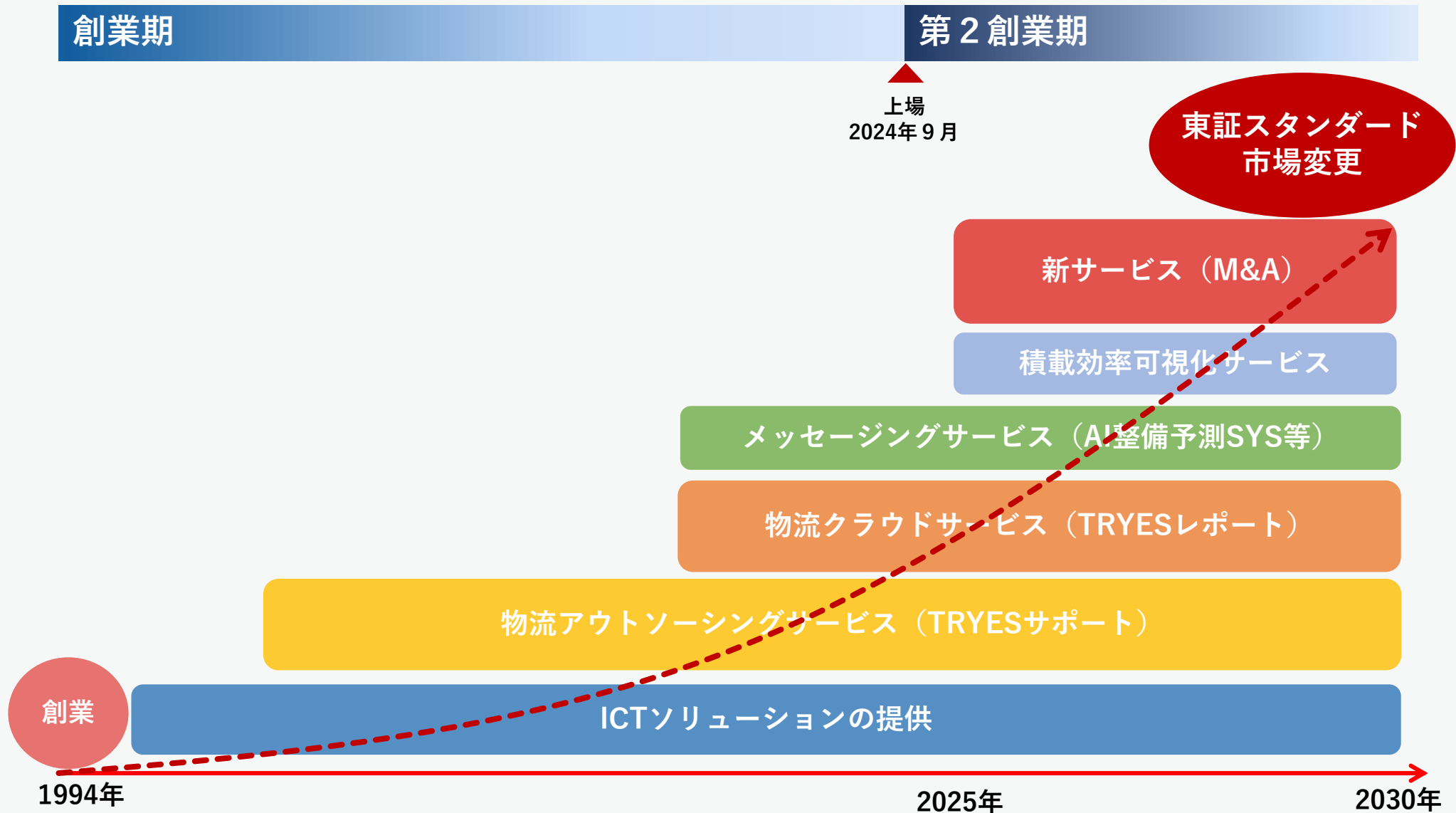
- ・荷物事故対策
- ・荷役時間削減
- ・荷待ち時間削減
- ・倉庫作業員の確保

※赤字＝既存事業 黒字＝新たに取り組む事業

持続的な成長に向けた資本のバランスを追求



持続可能な魅力ある物流の実現に向けた中長期ロードマップ



01 2025年6月期 決算情報

02 2026年6月期 業績見通し

03 今後の成長戦略

04 **APPENDIX**



社名	株式会社アスア（ASUA Inc.）	
事業内容	・モビリティソリューション事業 物流アウトソーシングサービス、データソリューションサービス ・ネットワークソリューション事業	
所在地	・本社：愛知県名古屋市中村区黄金通1-11 ・東京支店：東京都新宿区四谷1-10 第2上野ビル2階	
設立年月日	1994年7月15日	
代表者	代表取締役社長 間地 寛	
取締役	・浅井慎司 常務取締役 事業本部長 ・植村恒明 取締役 管理本部長 ・上田雅彦 取締役(社外) ・鈴木文雄 取締役 監査等委員(社外) ・山田明紀 取締役 監査等委員(社外) ・鈴木郁雄 取締役 監査等委員(社外) ・関口智弘 取締役 監査等委員(社外)	
従業員数	従業員数(役員含む) 139名（2025年6月末時点）	
資本金	228百万円(2025年6月末時点)	

1993年 12月 愛知県春日井市においてガス漏れ警報器の取付け業務を個人事業として起業

1994年 7月 愛知県春日井市にて有限会社アスアサービス設立

1995年 4月 通信機器拡販を目的とした販売・工事・保守事業開始

(現：ネットワークソリューション事業)

1995年 10月 株式会社に変更

1998年 11月 燃費改善製品販売事業を開始(現：モビリティソリューション事業：物流アウトソーシング)

2004年 12月 株式会社アスアに社名変更

2006年 5月 公益社団法人自動車技術会春季学術論文

「エコドライブによる燃費向上と交通事故の低減」を発表

2006年 6月 (一社)東京都トラック協会が主催するグリーン・エコプロジェクト事務局受託

2013年 8月 東京都千代田区有楽町に東京営業所を開設

2014年 2月 トヨタ自動車株式会社よりエコドライブを支援するメッセージ開発を受託

(現：モビリティソリューション事業：データソリューション)

2014年 10月 ニューヨーク国連本部にて、「国連エコドライブカンファレンス」を代表発起人として開催

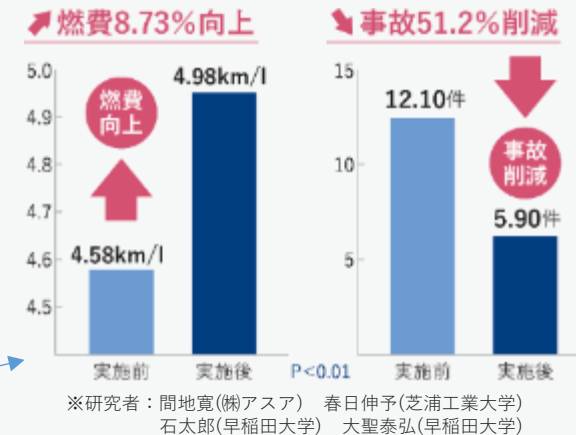
(主催：国連WAFUNIF / 共催・事務局：株式会社アスア)

2015年 5月 あいおいニッセイ同和損害保険株式会社より交通事故リスク低減を目的とした安全メッセージ開発業務を受託

2020年 6月 東京支店を東京都新宿区四谷に移転

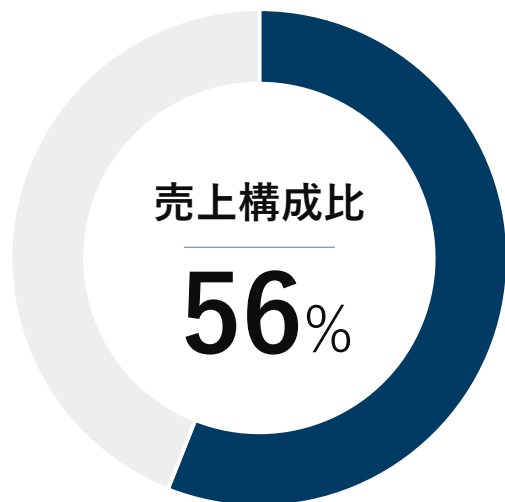
2020年 7月 安全活動支援の定額クラウドサービス「TRYESレポート」をリリース

2024年 9月 東京証券取引所グロース市場および名古屋証券取引所ネクスト市場へ上場



モビリティソリューション事業 物流アウトソーシングサービス

物流事業者に特化した安全活動
のアウトソーシングサービス

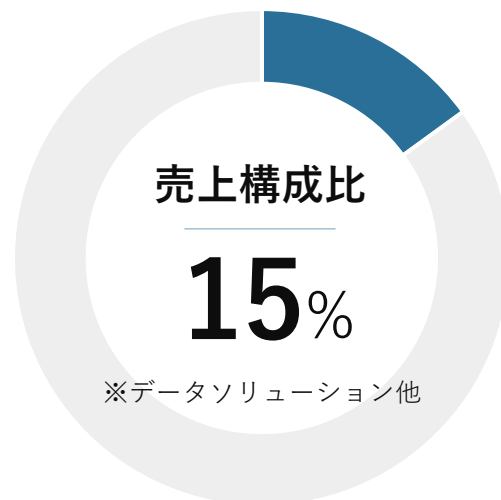


TRYESサポート

TRYESレポート

モビリティソリューション事業 データソリューションサービス

コミュニケーションを円滑にする
メッセージングサービス



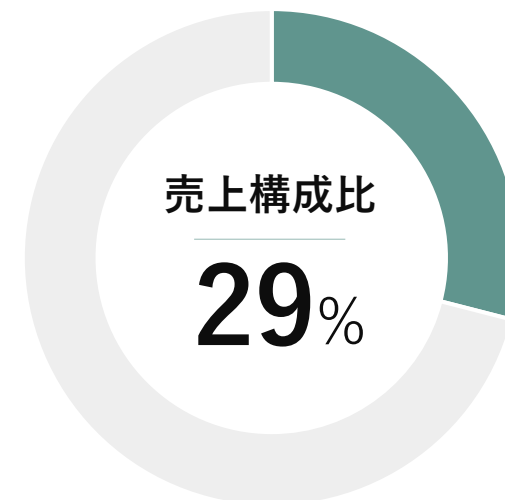
エコ・安全運転メッセージ

安全運転支援メッセージ

AI整備予測システム

ネットワークソリューション事業

企業向けICT機器の
販売・工事・保守に関する事業



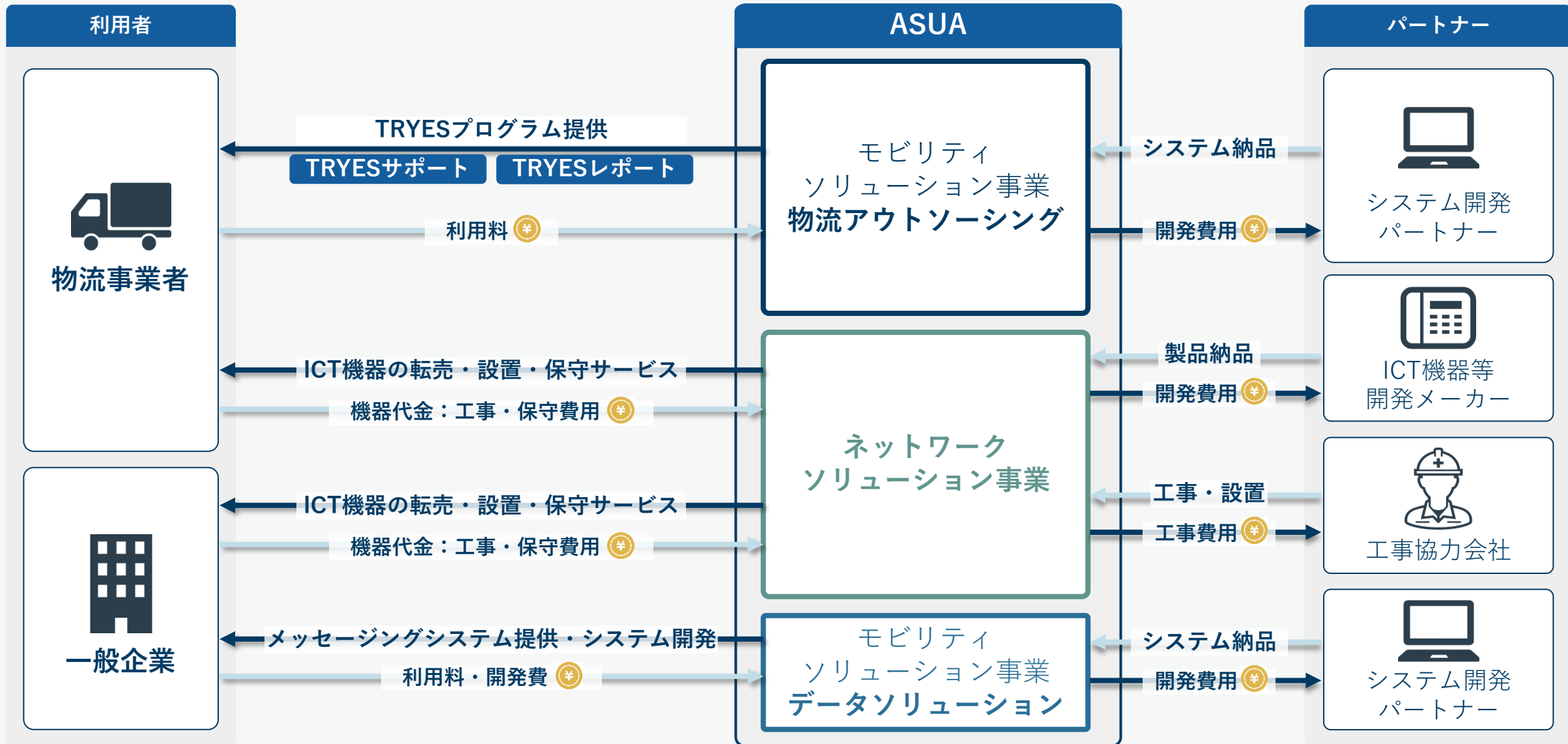
ビジネスフォン



FAX複合機



社内ネットワーク

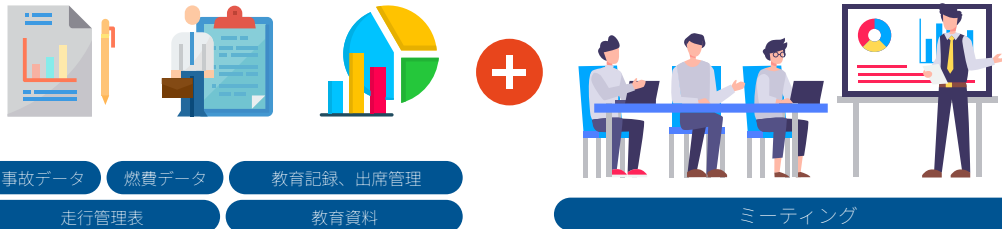


トライエス TRYESサポート (対面型コンサルティングサービス)

専門スタッフが現場に訪問し、燃費データを活用し、
短時間で効果的な安全活動をアウトソースにて実施。
24時間体制でサポートします。

現場に存在する様々な活動を
データベースに構築

専門スタッフがミーティングを
通して教育をサポート



料金体系 (税別)

月額基本料金：128,000円(車両保有台数50台の場合)(車両保有台数で変動)
コンサル費用：平日料金(日曜日から木曜日) 125,000円/日(8時間)
週末料金(金曜日・土曜日・祝日) 175,000円/日(8時間)

※50台規模の場合、初年度年間費用は約300万円

トライエス TRYESレポート (安全活動支援の定額クラウドサービス)

物流事業者に特化した安全活動支援の定額クラウドサービス
です。充実した教育コンテンツと自動で議事録作成が可能と
なり管理者の負担を減らすことができます。



始めるのに手間いらず！ シンプルだから継続できる 短時間かつ人を集めずに使える 教育資料や動画配信 月々定額で9,800円(税込)～ 継続しやすい安心価格

料金体系 (税別)

事務手数料：5万円
月額基本料金： 1人～10人 9,800円 11人～30人 12,600円 31人～50人 14,500円
51人～75人 21,750円 76人～100人 27,000円 100人以上 相談

※50人の規模の場合、初年度年間費用は224,000円(月額373円/人)

©ASUA Inc. All right reserved.

東海地区の企業を中心に最適なICTソリューションを構築。

創業当初からの「法人向け」ICT機器販売および設置事業。東海地区を中心に約3,000社のユーザーに対し、ビジネスフォン、複合機、サーバー機器、ネットワーク環境の提供。

ICT機器取り扱い商品

中部地区の中小企業を中心に既存顧客3,000社



ビジネスフォン



FAX複合機



社内ネットワーク



ハブ・UTM



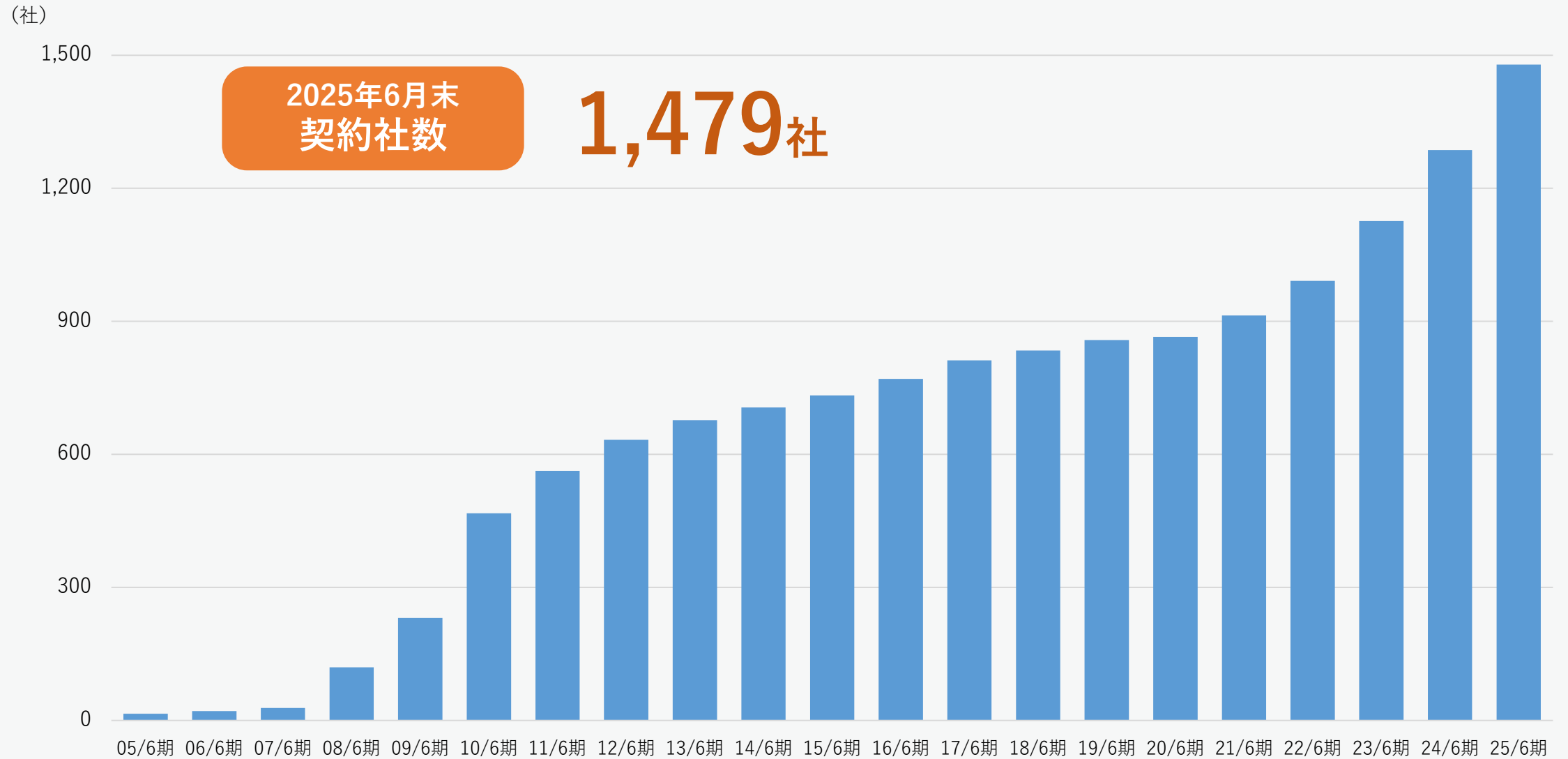
ナースコール

参考資料

(単位：百万円)	2024年6月期					2025年6月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	299	330	355	377	1,363	363	334	372	321	1,392
営業利益	14	28	53	68	164	45	28	76	48	198
経常利益	14	28	55	69	167	24	27	75	48	175
当期純利益	10	19	36	52	118	5	18	54	26	105

セグメント別売上・利益

(単位：百万円)		2024年6月期					2025年6月期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
コンサル ティング事業	売上高	160	164	186	192	703	169	182	205	215	773
	営業利益	55	59	79	89	284	63	63	86	91	305
CRM イノベーション 事業	売上高	60	72	98	86	317	77	43	62	30	213
	営業利益	11	16	30	27	85	23	5	28	6	64
通信ネットワー クソリューション 事業	売上高	79	92	71	98	341	116	108	104	75	405
	営業利益	12	17	11	19	61	25	20	21	11	78



- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであり、その情報の正確性、完全性を保証し、また確約するものではありません。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることがあり、また予告なしに変更されることがある点を認識された上でご利用ください。
- 本資料中の情報によって生じた損害については、当社は一切責任を負いません。

【本資料および当社IRに関するお問合せ先】

株式会社アスア 管理本部

TEL : 052-452-5588

E-mail : asua-ir@asua.ne.jp