

2026年6月期 決算説明資料

2026年8月10日

株式会社アスア



証券コード：246A 東証グロース・名証メイン

01

2026年6月期 決算情報

02

2027年6月期 業績見通し

03

今後の成長戦略

04

APPENDIX

01 2026年6月期 決算情報（ハイライト）

コアビジネスが成長を牽引し増収を達成、
創出した利益を将来成長に向けて戦略的に再投資

売上高 **1,461** 百万円

前年同期比 **+4.9%** (+68百万円)

計画対比 **+2.7%** (+38百万円)

営業利益 **135** 百万円

前年同期比 **△31.7%** (△62百万円)

計画対比 **+0.8%** (+1百万円)

経常利益 **136** 百万円

前年同期比 **△22.2%** (△39百万円)

計画対比 **+2.0%** (+2百万円)

当期純利益 **86** 百万円

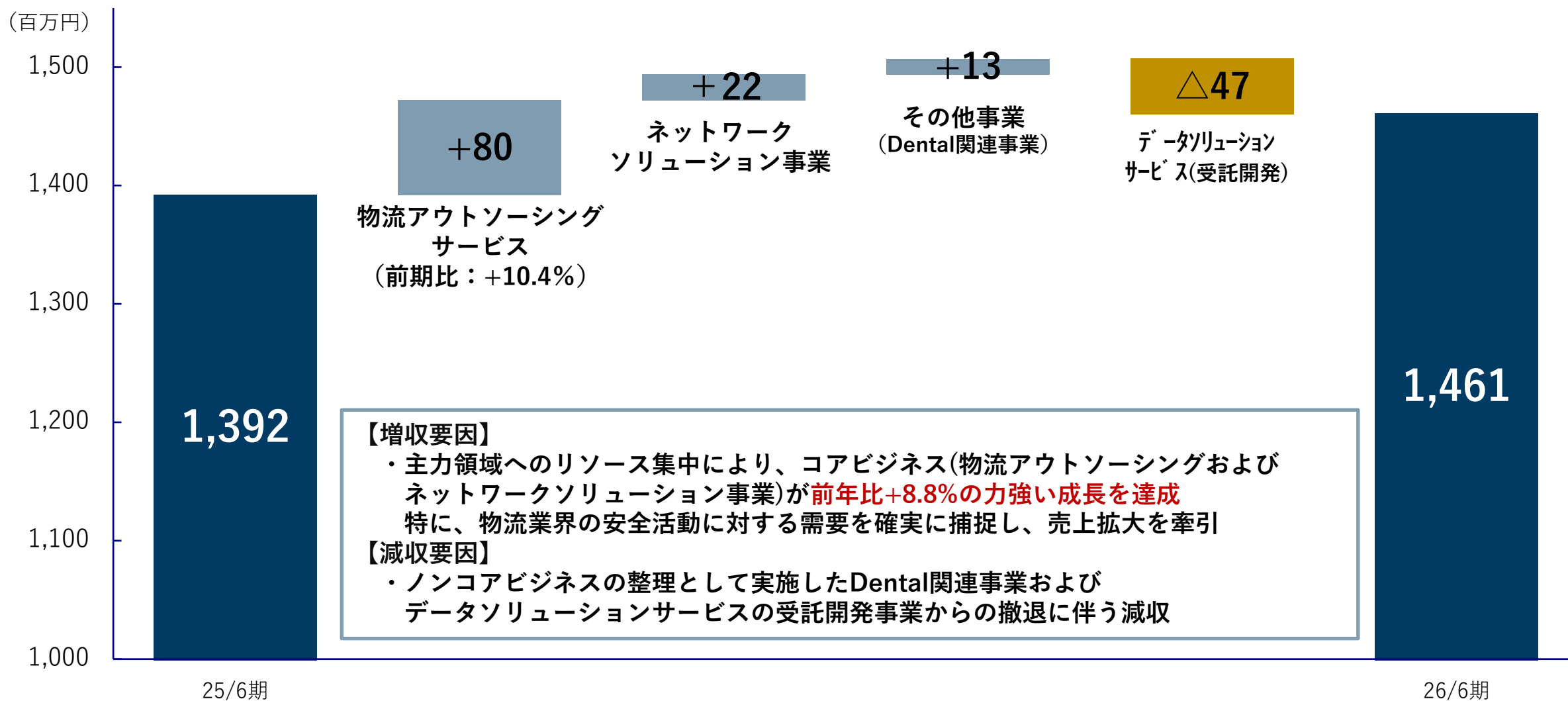
前年同期比 **△18.7%** (△19百万円)

計画対比(※) **△7.5%** (△7百万円)

※株主優待費用は会計上・税務上とも同時に費用計上されるため、税金計算による調整は発生しません。

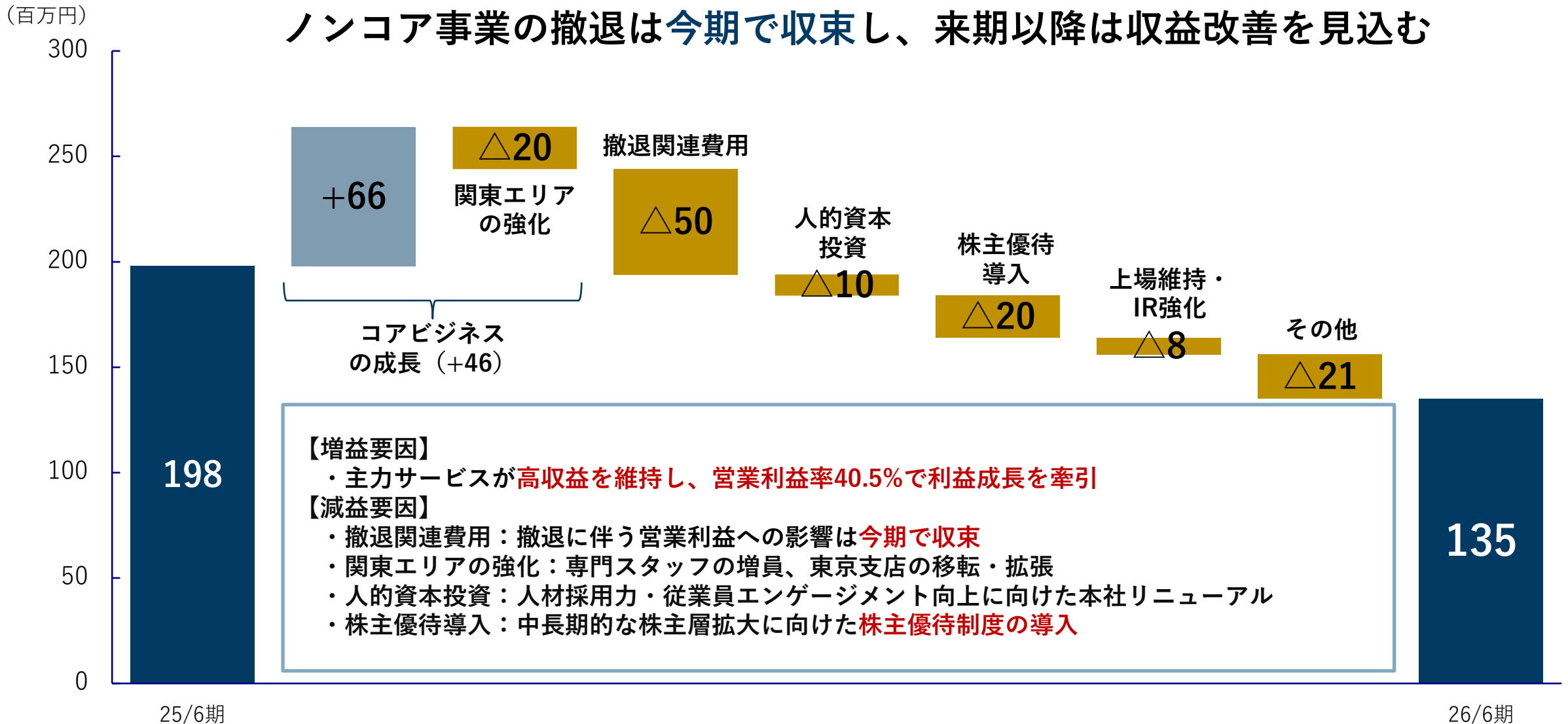
01 2026年6月期 決算情報（売上高の増減分析）

コアビジネスが牽引し、**前期比+4.9%の増収**を実現



01 2026年6月期 決算情報（営業利益の増減分析）

コアビジネスで創出した利益を**将来成長に向けた戦略投資へ配分**
ノンコア事業の撤退は**今期で収束**し、来期以降は収益改善を見込む



01 2026年6月期 決算情報（前年同期比・計画対比・四半期対比）

(単位：百万円)	2025年6月期		2026年6月期							四半期対比			
	通期実績	構成比 (%)	通期実績	構成比 (%)	前年同期比		期初計画	計画対比		25/6期 4Q実績	26/6期 4Q実績	前年同期比	
					増減額	増減率(%)		増減額	増減率(%)			増減額	増減率(%)
売上高	1,392	100.0	1,461	100.0	+68	+4.9%	1,422	+38	+2.7%	321	357	+35	+11.0%
営業利益	198	14.2	135	9.3	△62	△31.7%	134	+1	+0.8%	48	28	△19	△40.7%
経常利益	175	12.6	136	9.4	△39	△22.2%	134	+2	+2.0%	48	29	△18	△39.3%
当期純利益	105	7.6	86	5.9	△19	△18.7%	93	△7	△7.5%	26	15	△11	△42.5%
1株当たり 当期純利益（円）	42.00	—	33.30	—	△8.71	△20.7%	34.65	△1.35	△3.9%	9.94	5.99	△3.95	△39.7%

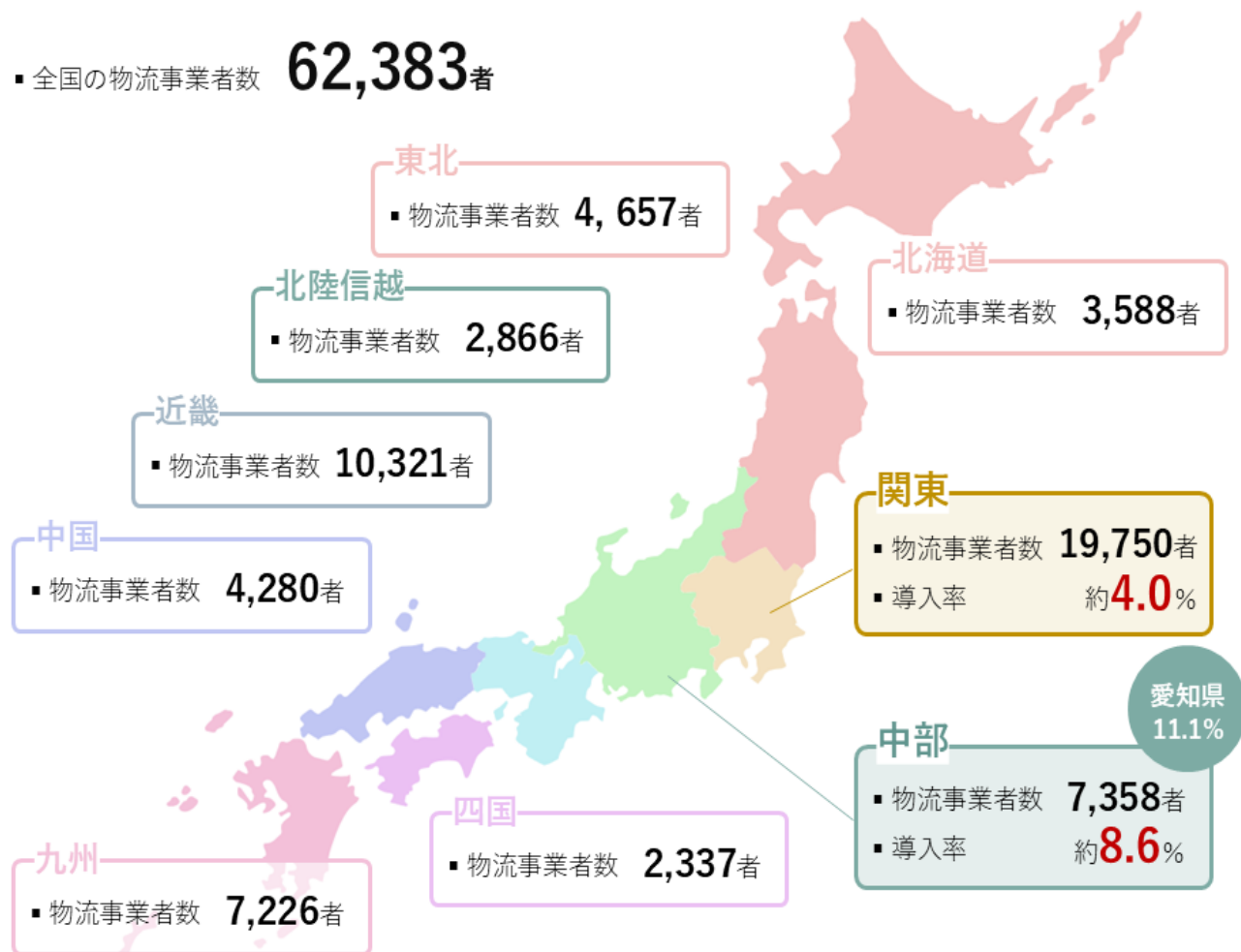
01 2026年6月期 決算情報（セグメント別）

(単位：百万円)		25年6月期 通期実績	26年6月期 通期実績	前年同期比		25年6月期 4Q実績	26年6月期 4Q実績	前年同期比	
				増減額	増減率(%)			増減額	増減率(%)
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	売上高	773	854	+80	+10.4%	215	235	+19	+9.1%
	営業利益	305	351	+45	+15.0%	91	111	+19	+21.1%
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	売上高	115	67	△47	△41.3%	26	8	△18	△69.1%
	営業利益	51	22	△29	△57.1%	12	△1	△14	△114.5%
ネットワーク ソリューション事業	売上高	405	427	+22	+5.6%	75	91	+16	+21.4%
	営業利益	78	80	+1	+1.6%	11	15	+4	+38.9%
その他	売上高	98	111	+13	+13.3%	4	22	+18	+446.4%
	営業利益	12	5	△7	△60.5%	△6	△1	+4	△69.1%
共通部門	営業利益	△250	△323	△72	+29.0%	△60	△94	△33	+54.6%

01 2026年6月期 決算情報（物流アウトソーシングサービス）

市場環境

■ 全国の物流事業者数 **62,383**者



※国土交通省「貨物自動車運送事業者数(運輸支局別)2025年3月31日現在」

契約件数(物流アウトソーシング)の推移

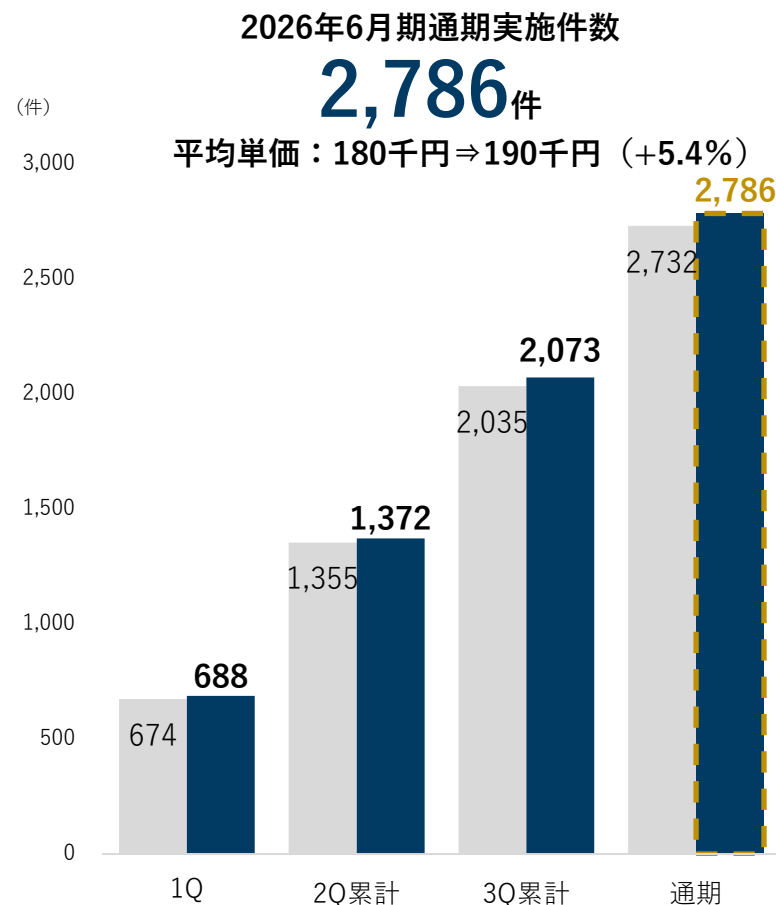


01 2026年6月期 決算情報（KPI）

成長を牽引する主要なKPIは、堅調に推移

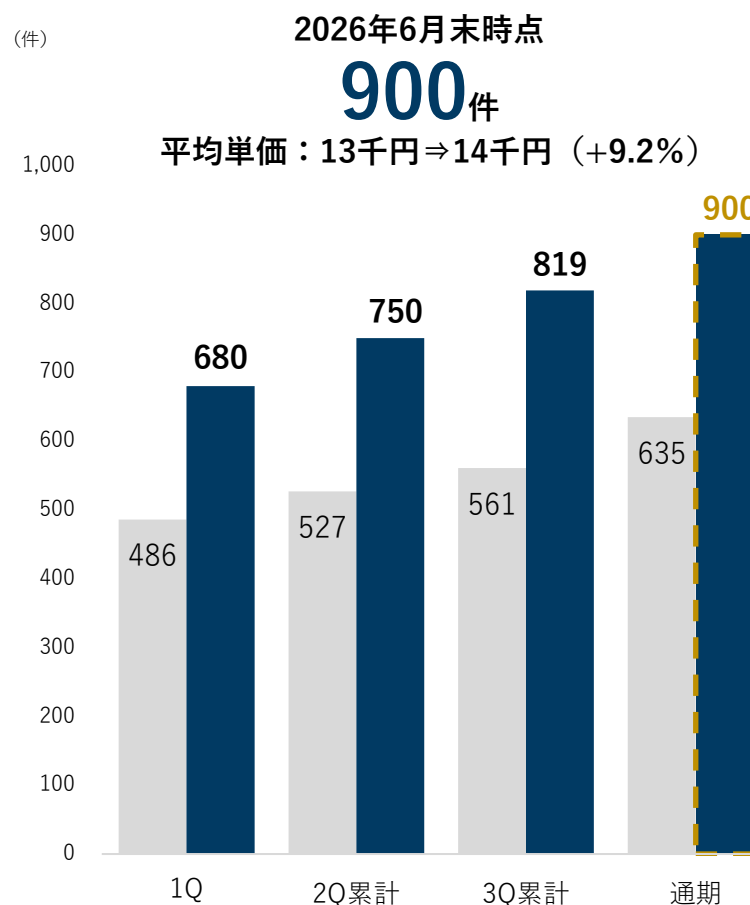
25/6期 26/6期

①TRYESサポート年間実施件数の推移※



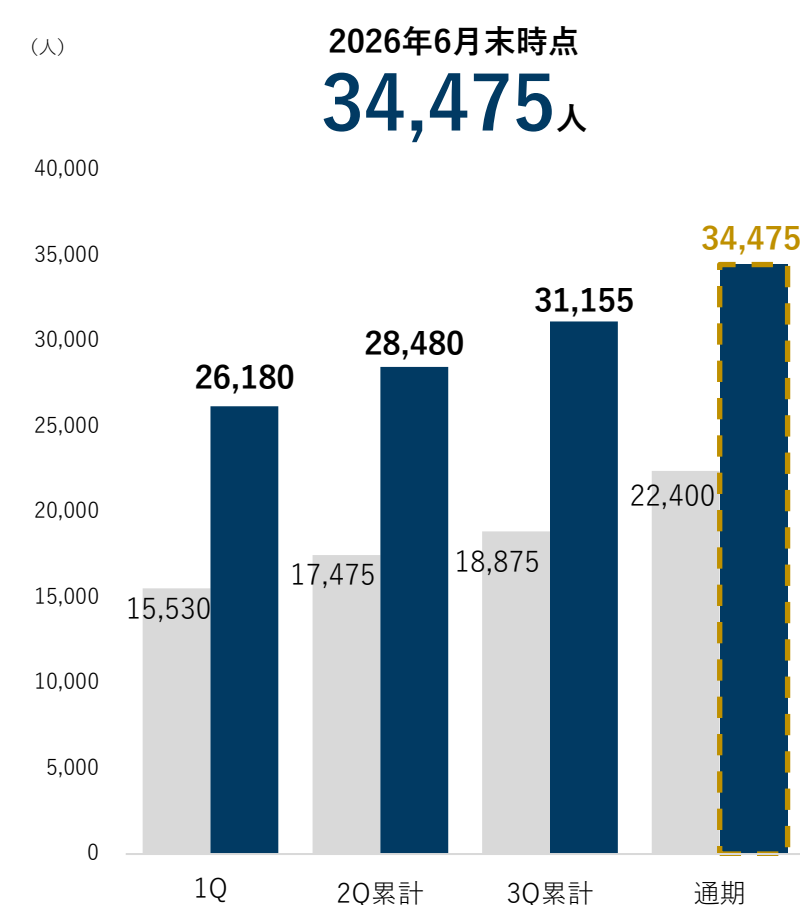
※TRYESサポートの年間実施件数（TRYESサポート実施件数1日あたり1件とカウントした年間合計件数）が拡大することで事業の成長を把握することができますことから経営指標としています。

②TRYESレポート期末契約件数



※TRYESレポートの期末契約件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。

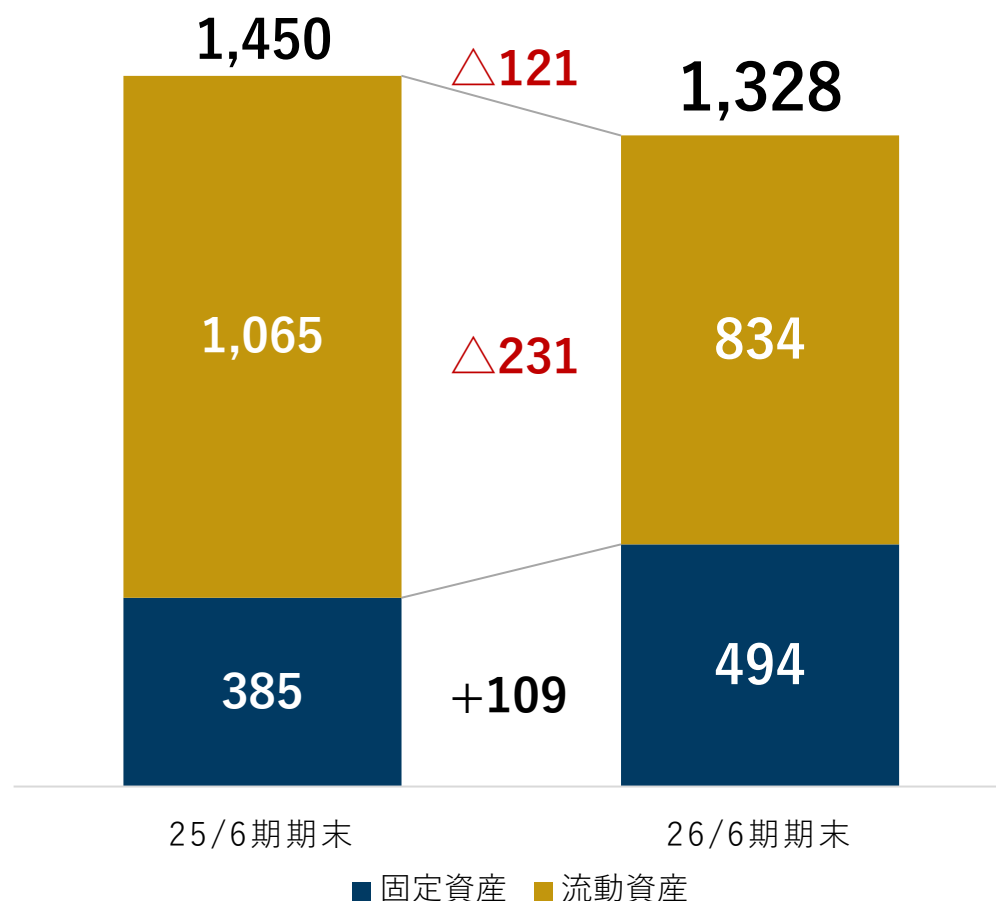
③TRYESレポート期末登録人数



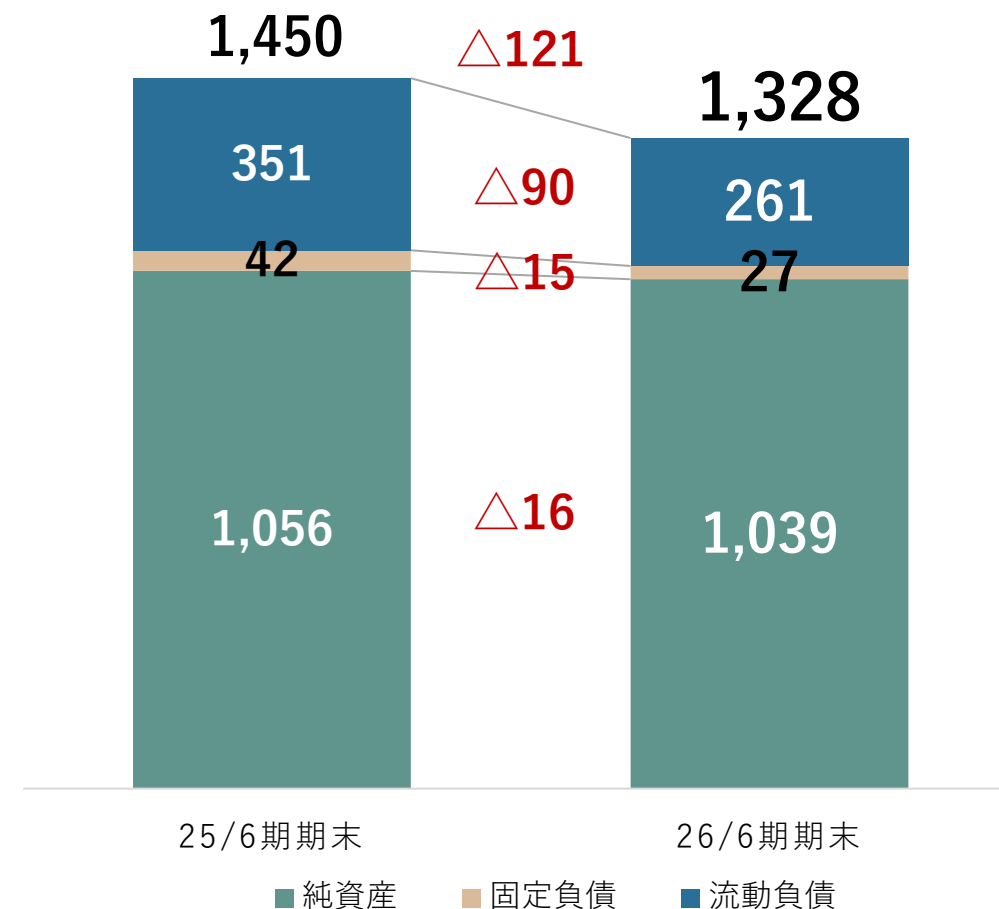
01 2026年6月期 決算情報（財務の状況）

（単位：百万円）

【資産】

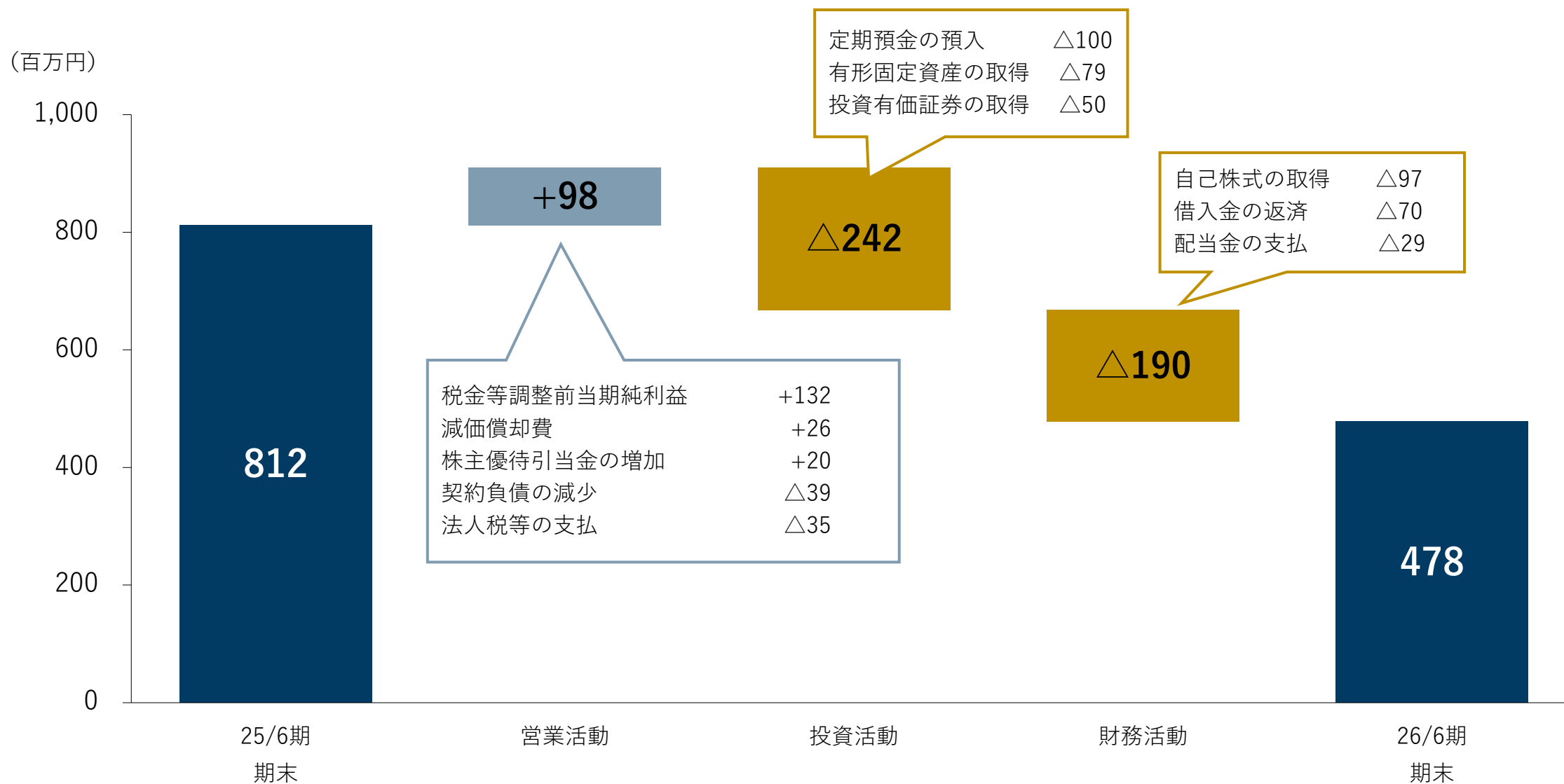


【負債・純資産】



自己資本比率 72.8% $\xrightarrow{+5.5\%}$ **78.3%**

01 2026年6月期 決算情報（キャッシュフローの状況）



01

2026年6月期 決算情報

02

2027年6月期 業績見通し

03

今後の成長戦略

04

APPENDIX

02 2027年6月期 業績見通し（ハイライト）

主力事業の成長と事業構造改革により収益性が向上
営業利益20%増。利益回収フェーズへの移行

売上高 **1,475** 百万円

前年同期比 **+1.0%**（+14百万円）

営業利益 **163** 百万円

前年同期比 **+20.8%**（+28百万円）

経常利益 **164** 百万円

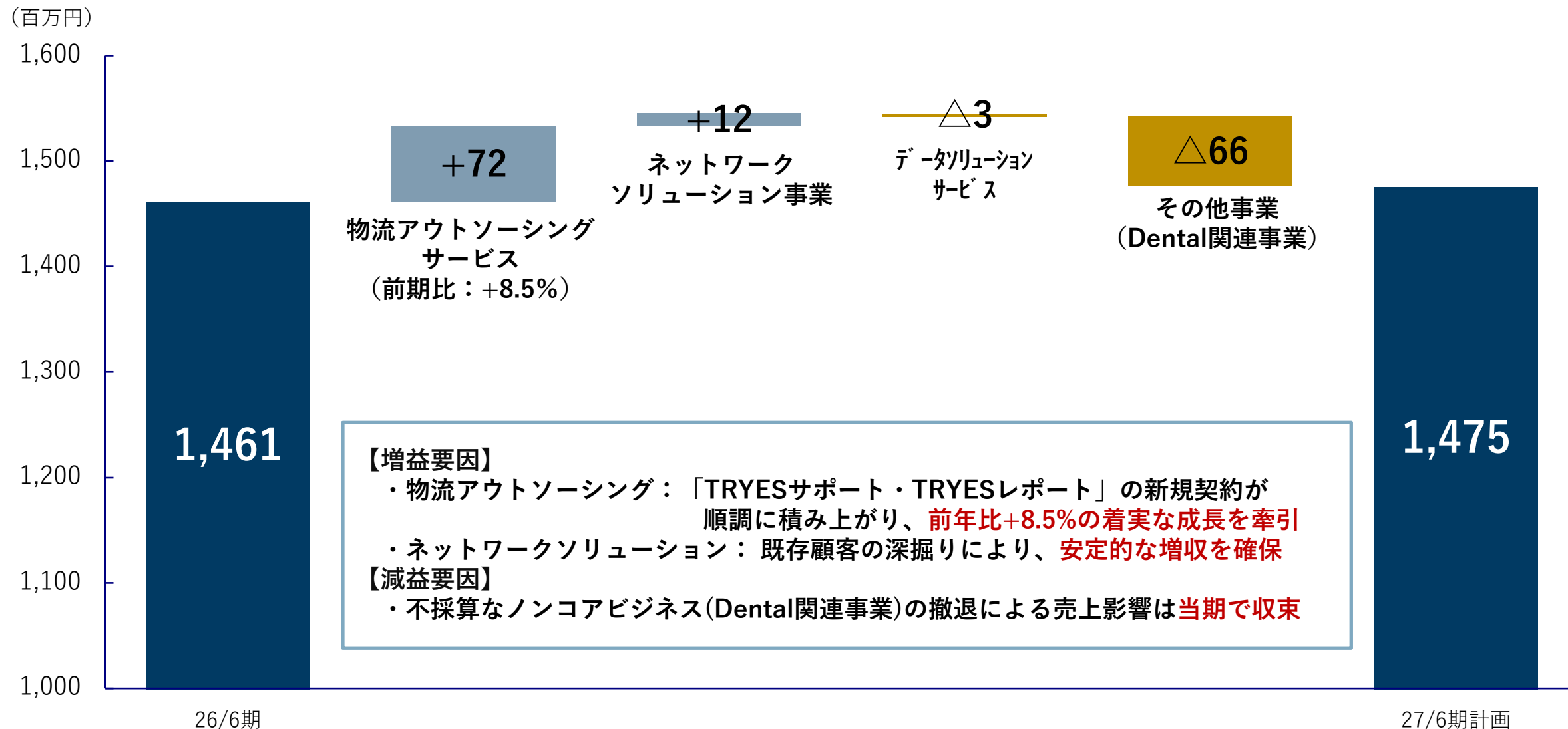
前年同期比 **+20.3%**（+27百万円）

当期純利益 **101** 百万円

前年同期比 **+18.4%**（+15百万円）

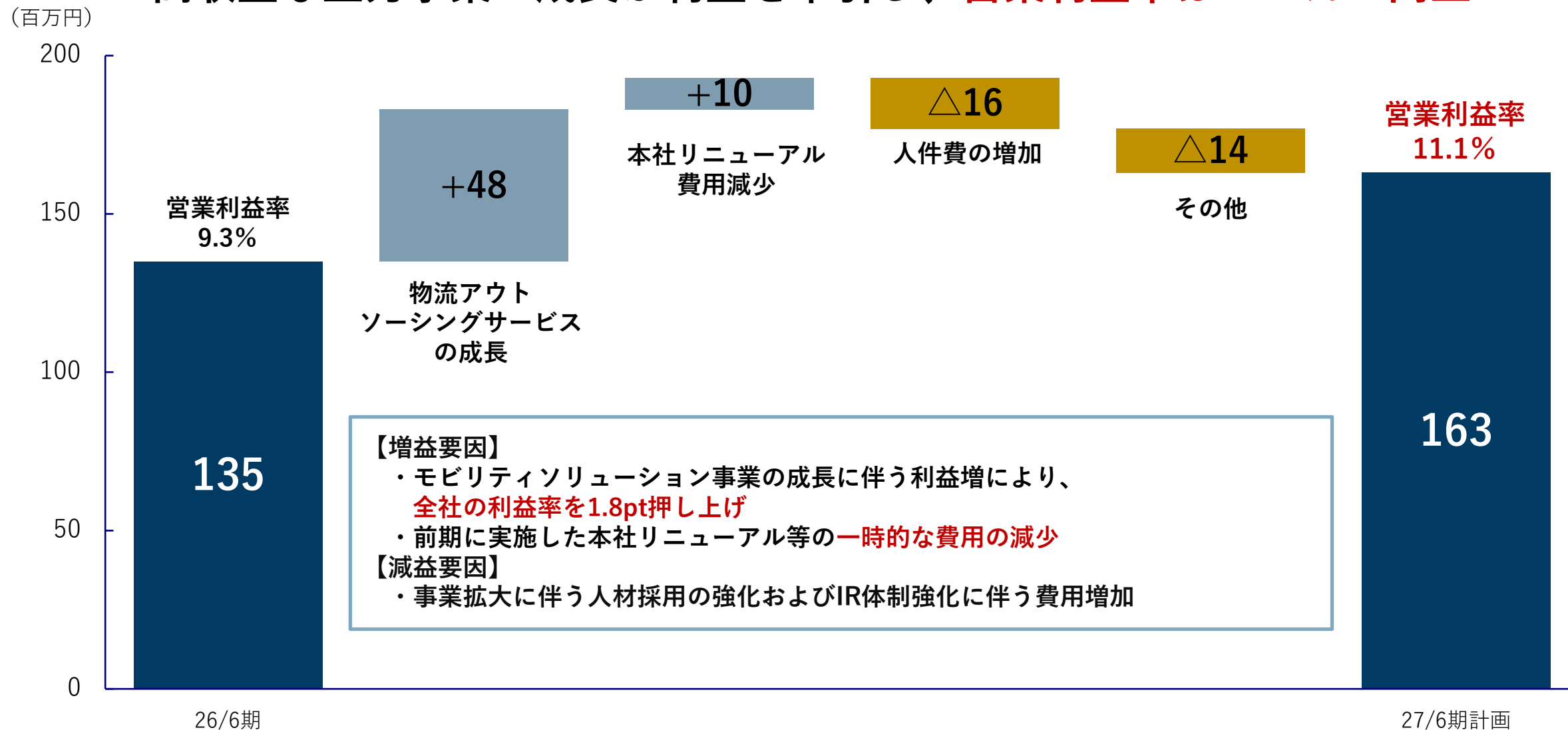
02 2027年6月期 業績見通し（売上高増減分析）

コアビジネスの成長により、ノンコア事業撤退影響を吸収し増収を計画



02 2027年6月期 業績見通し（営業利益増減分析）

高収益な主力事業の成長が利益を牽引し、**営業利益率は11.1%へ向上**



02 2027年6月期 業績見通し（前年同期比）

(単位：百万円)	2026年6月期実績		2027年6月期 期初計画		前年同期比	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	1,461	100.0	1,475	100.0	+14	+1.0%
営業利益	135	9.3	163	11.1	+28	+20.8%
経常利益	136	9.4	164	11.1	+27	+20.3%
当期純利益	86	5.9	101	6.9	+15	+18.4%
1株当たり 当期純利益（円）	33.30	—	39.69	—	+6.40	+19.2%

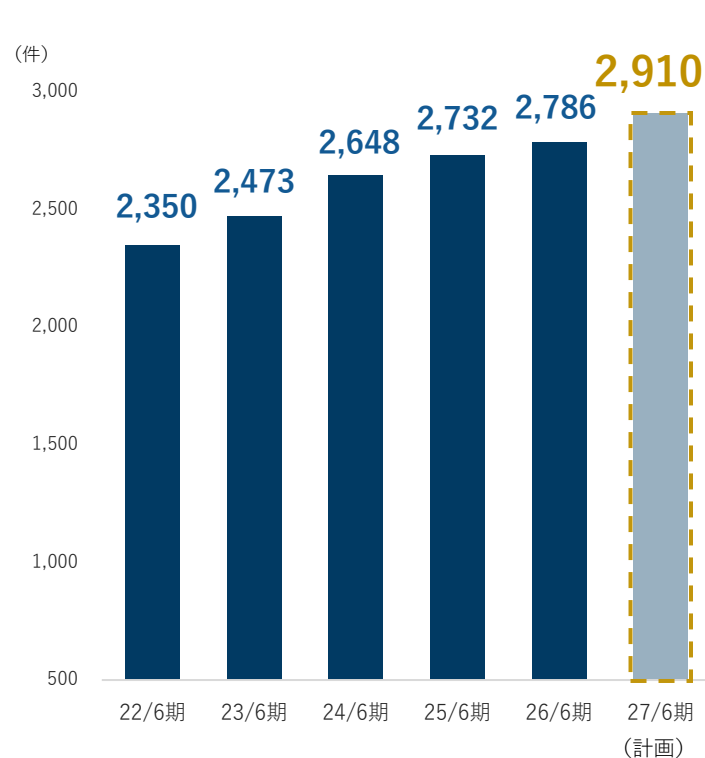
02 2027年6月期 業績見通し（セグメント別）

(単位：百万円)		2026年6月期 実績	2027年6月期 期初計画	前年同期比	
				増減額	増減率(%)
モビリティ ソリューション事業	売上高	922	990	+68	+7.4%
	営業利益	373	422	+48	13.1%
ネットワーク ソリューション事業	売上高	427	440	+12	+2.8%
	営業利益	80	85	+4	+6.1%
その他事業	売上高	111	45	△66	△59.4%
	営業利益	5	3	△1	△25.4%
共通部門	営業利益	△323	△347	△24	+7.5%

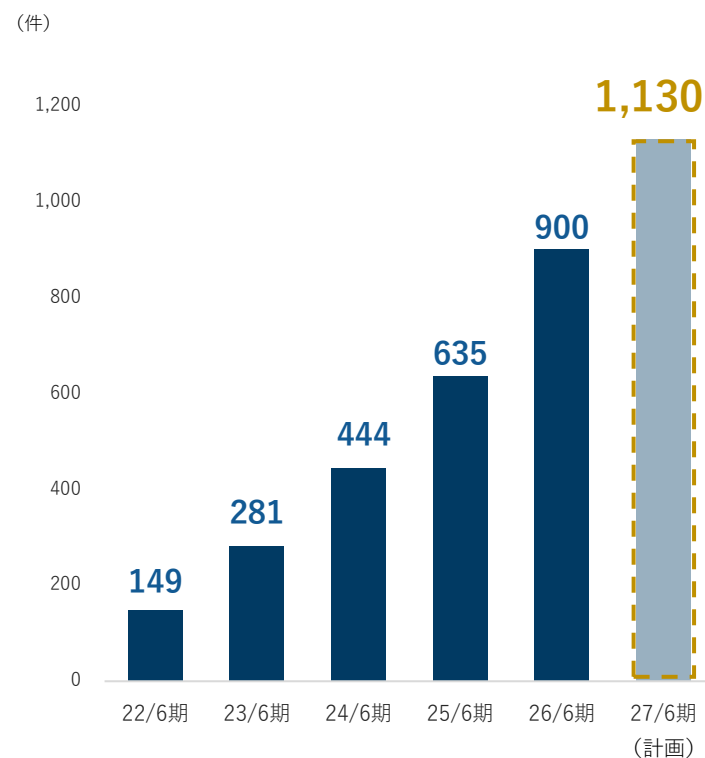
02 2027年6月期 業績見通し（KPI）

下記の3点を主な経営指標(KPI)に掲げ、事業を推進

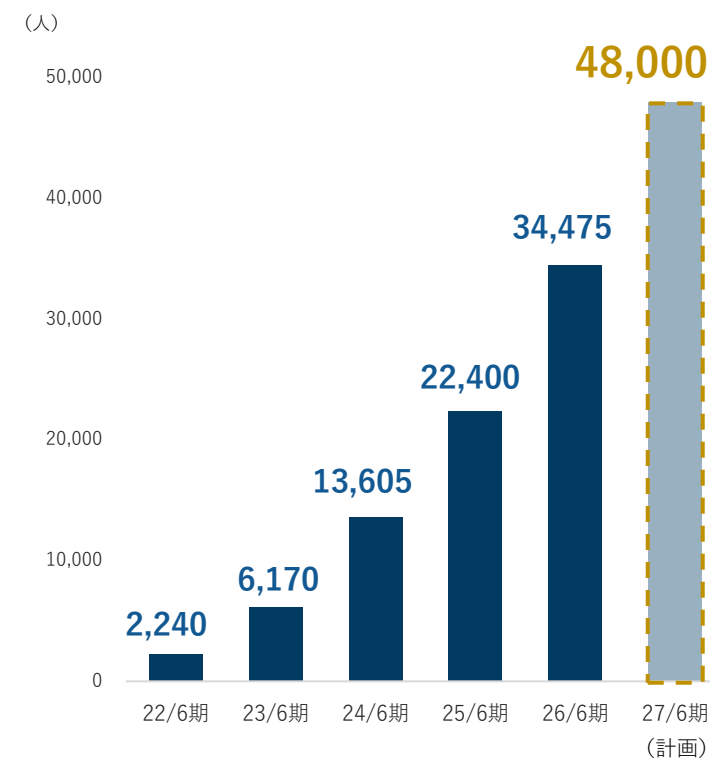
①TRYESサポート年間実施件数の推移※



②TRYESレポート 期末契約件数



③TRYESレポート 期末登録人数



※TRYESサポートの年間実施件数（TRYESサポート実施件数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。

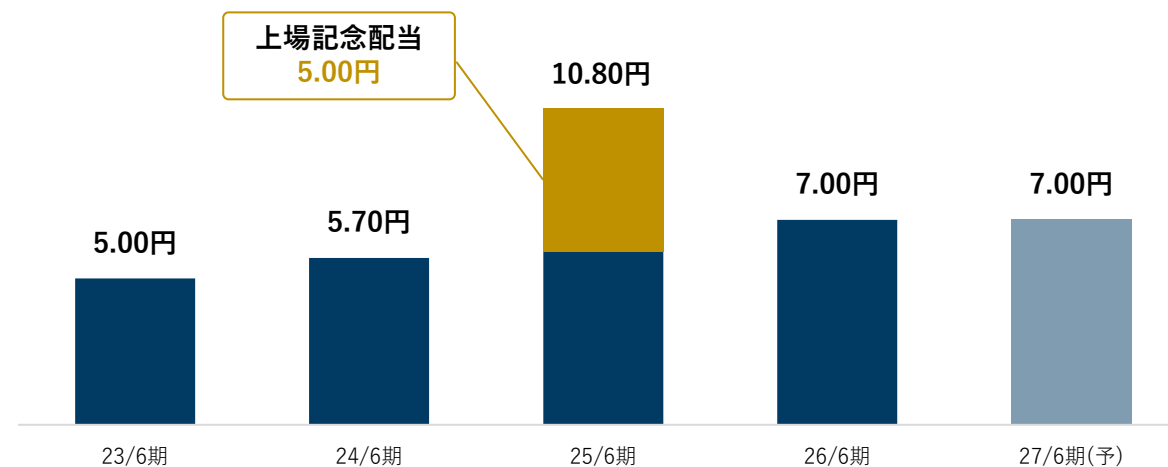
※TRYESレポートの期末契約件数と期末登録人数により、1社あたりの契約人数の増加を示すことができ、事業の成長を正確に把握できることから経営指標としています。

02 株主還元について

2026年6月期 1人当たり株主優待還元額



剰余金の配当



株主優待制度の概要

基準日	12月末・6月末
条件	200株以上を6ヶ月以上継続保有
配布方法	デジタルギフト®を配布 優待還元総額：2,000万円を対象となる株主数で分配（シェア型株主優待）
案内時期	各基準日確定後、3ヶ月以内を目途に発送



2027年6月期
株主優待還元総額
20百万円

※株主優待による還元総額は年間20百万円を予定しており、12月末および6月末の各基準日に各10百万円ずつ実施する予定です。

01

2026年6月期 決算情報

02

2027年6月期 業績見通し

03

今後の成長戦略

04

APPENDIX

03 今後の成長戦略

成長戦略の3つの重点テーマ

【深化】既存事業の強化

- ・ AIの活用による高収益モデル化
- ・ 新拠点の開設
- ・ アライアンスの実行

【拡張】新たな事業の創出

- ・ 物流業界に特化したM&Aの実行
- ・ 業務提携の推進
- ・ 事業領域の拡大

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

成長を牽引する「**深化**」と「**拡張**」の双方エンジンによる成長の加速化

03 今後の成長戦略 - 【深化】既存事業の強化

データとAIの好循環が競争優位と利益成長を生み出す

現場データの蓄積

- ・現場から収集した累計4,000万件超のデータを継続的に蓄積。
- ・豊富な現場データを基盤にサービス品質を高め、持続的な競争優位性と参入障壁を構築。

AIの活用によるサービス向上

- ・分析・評価業務の自動化・標準化を推進し、業務効率を向上。
- ・AIによるデータ活用の高度化を通じて、サービス価値と収益性の向上を実現。

データとAIの
自律的な好循環

新たなサービスの創出

- ・保有データとアライアンスを活用した新サービスの創出を通じて、事業領域を拡大。

外部パートナーとの提携

- ・外部パートナーとの連携により、効率的な全国展開を実現。
- ・知見・ノウハウ・データの活用により収益基盤を強化し、事業拡大に伴う収益性向上を実現。

03 今後の成長戦略 - 【拡張】新たな事業の創出／M&A戦略

現場のあらゆる接点から生まれる「データ」価値を最大化する成長戦略



データ活用

- ・ 燃費データを活用した安全活動支援
- ・ エコドライブ推進
- ・ 安全運転メッセージ配信

事故リスク低減と労働環境の改善による
【ドライバーの確保】



データ活用

- ・ 最適な配送ルート の算出
- ・ 共同（混載）輸送のデータマッチング

輸送のムダの排除による
【積載効率・積載率の向上】



データ活用

- ・ トラッキングによる
荷待ち・荷役時間の削減
- ・ 荷物事故対策の徹底

オペレーション最適化による
【倉庫作業員の確保】



データ活用をICTで加速
M & Aを通じた様々な企業との連携

現場に眠るデータの価値を
「最大限に引き出す」
環境構築を推進し、次世代の
持続的成長を実現。

03 今後の成長戦略 - 【拡張】新たな事業の創出



株式会社 アスア



EmMatch

「圧倒的なデータと現場力」

「データマネジメント・AI活用」

積載効率の可視化から現場改善の実装まで一貫して支援

輸送能力不足への対応

独自アルゴリズムにより輸送の非効率を可視化し、積載率向上と車両稼働の最適化を実現



規制対応の高度化

物流2024年問題をはじめとする各種規制への適合状況を分析し、運行効率とコンプライアンスを両立

EmMatch AIP



脱炭素経営の推進

実運行データに基づく高精度なCO₂算定により、荷主企業の開示・削減ニーズに対応

EcoNiPass

荷主企業の積載効率向上とCO₂排出量削減を実現する物流DXソリューション「SusLogi」
国の補助事業にも採択され、社会実装フェーズへの展開を加速

03 今後の成長戦略 - 経営基盤の強化/キャピタルアロケーション

経営基盤と財務体質を強化し、
未来への投資と株主様への還元を両立する中長期戦略

【キャッシュイン】

・ 営業CF

・ 資金調達など

企業価値向上につながる投資に対し、外部借入などを実施

【キャッシュアウト】

企業価値向上への投資

M&A投資

企業価値向上につながる案件に対し
積極的な投資を実施

成長投資

持続的な成長に向けた人財育成や
システムへの投資を実施

総合的な株主還元

株主還元

配当および株主優待制度を取り入れた
総合的な株主還元の実施

配当

+

株主優待

03 今後の成長戦略 -中期的な成長ロードマップ

現場力とデジタルを融合した モビリティ領域全般への展開

	1. 創業期(1994年～)	2. 第2創業期(2024年～)	3. 未来 (2030年)
テーマ	現場力の蓄積と基盤構築	上場とAI等の活用による高収益化	モビリティ業界全体への事業領域の拡大
マイルストーン	1994年創業	2024年9月 東証グロース市場へ新規上場	～2030年 東証スタンダード市場への市場変更と 事業領域の拡大
コアビジネス	物流現場のリアルな課題に向き合い、業界特有のノウハウと強固な顧客基盤を確立	【主力ソリューションの提供】 ・物流アウトソーシングサービス ・物流クラウドサービス	既存ソリューションの成長に加え、M&Aを 主軸としたインオーガニック戦略を推進し、 事業領域の拡大と成長機会の創出を実現
提供価値	長年の実績に裏打ちされた 「事業の安定性」	「社会的信用の獲得」とAI等の実装に よる「収益性の向上」	業界課題の解決を通じた「企業価値の最大化」 と「事業領域の拡大」

01

2026年6月期 決算情報

02

2027年6月期 業績見通し

03

今後の成長戦略

04

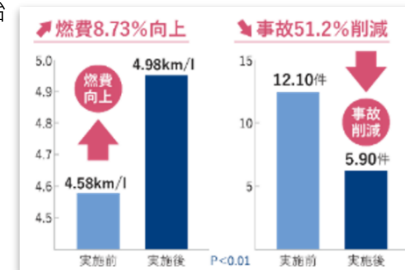
APPENDIX

04 会社概要

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一丁目11番地 東京オフィス 東京都千代田区鍛冶町二丁目3番14号 フェリスビル4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) ・関口 智弘 取締役 監査等委員(社外)
従業員数	119名(2026年6月末時点)
資本金	231百万円(2026年6月末時点)

沿革

- 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)
- 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：物流アウトソーシングサービス)
- 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
- 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** 東京営業所を開設 (現：東京都千代田区)
- 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：データソリューションサービス)
- 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 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
- 2026年 3月** 名古屋証券取引所メイン市場へ市場変更



04 事業内容および売上構成（2026年6月期実績）

モビリティソリューション事業

売上構成比

63%

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

コミュニケーションを円滑にする
メッセージ生成サービス

AI整備見積りシステム

その他事業

売上構成比 8%

ノンコアビジネス
の撤退

ネットワークソリューション事業

売上構成比

29%

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

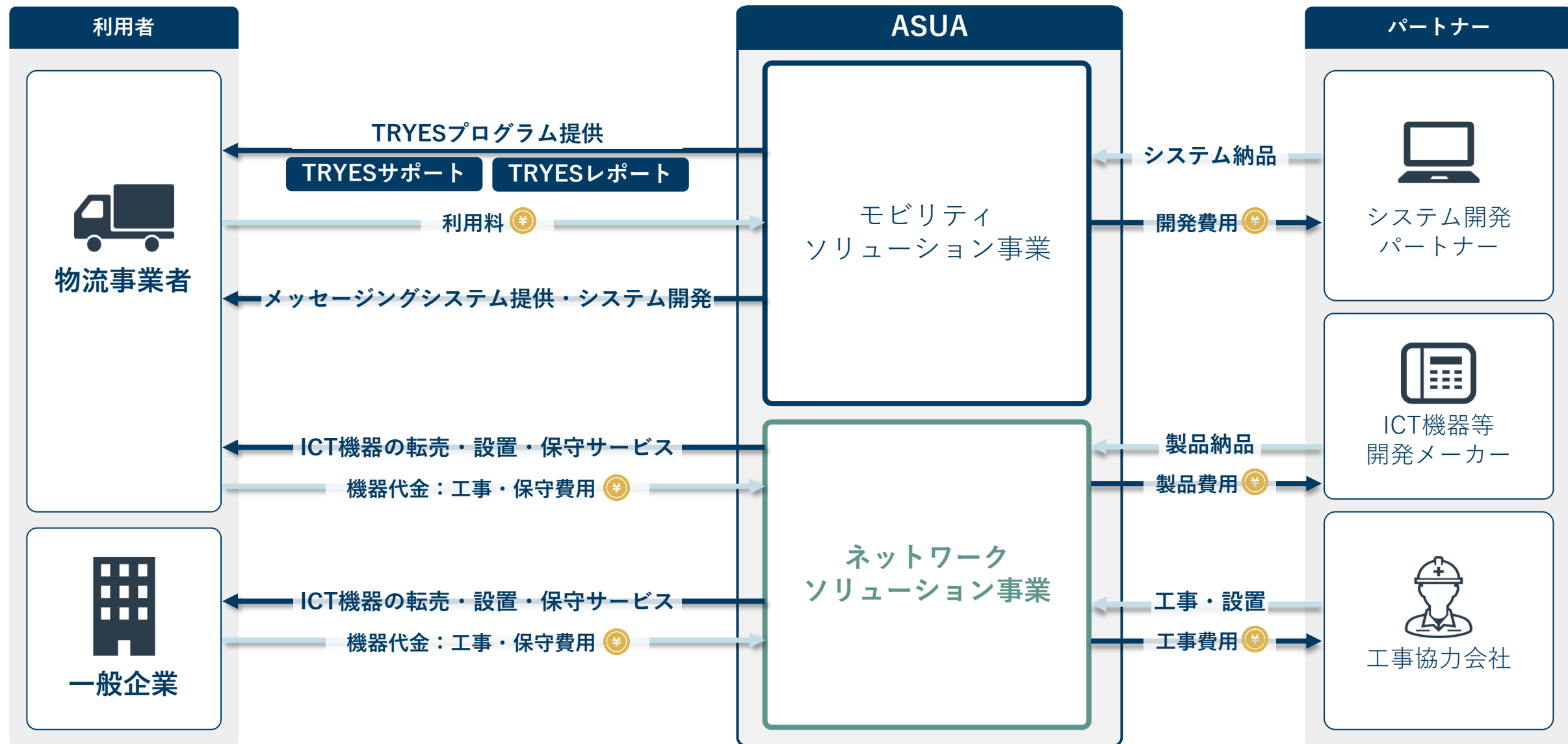


FAX複合機



社内ネットワーク

04 事業構成および収益構造



04 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

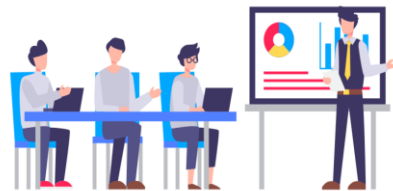
トライエス TRYESサポート (対面型コンサルティングサービス)

物流事業者の燃費と事故のデータを正確かつリアルタイムに構築。

そのデータを元に、実践活用するためのノウハウを持つ**専門スタッフが訪問**し、短時間で効果的な安全活動を**24時間体制で支援**する**アウトソーシングサービス**です。

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



事故データ

燃費データ

教育資料

走行管理表

教育記録/出席管理

ミーティング

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)

充実した**教育コンテンツ**と、議事録自動作成など**管理者の負担を減らす機能**を搭載。

継続した安全活動やドライバー教育を支援する、物流事業者に特化した定額の**クラウドサービス**です。

充実した教育コンテンツ

管理者の負担を
減らす機能



Eラーニング機能

ドラレコKYT動画

法定12項目資料

ワンポイント動画

安全教育スライド

議事録自動作成

記録簿自動作成

04 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

トヨタモビリティパーツ株式会社が提供・販売するAI整備見積りシステムに参画。
4社共同開発体制のもと、当社は解説・提案書生成機能を担当。

車両情報から必要な整備内容を予測し、自動車ユーザー向けの解説・提案書を自動生成。全国のトヨタ販売店における顧客説明の高度化と業務効率化を支援。

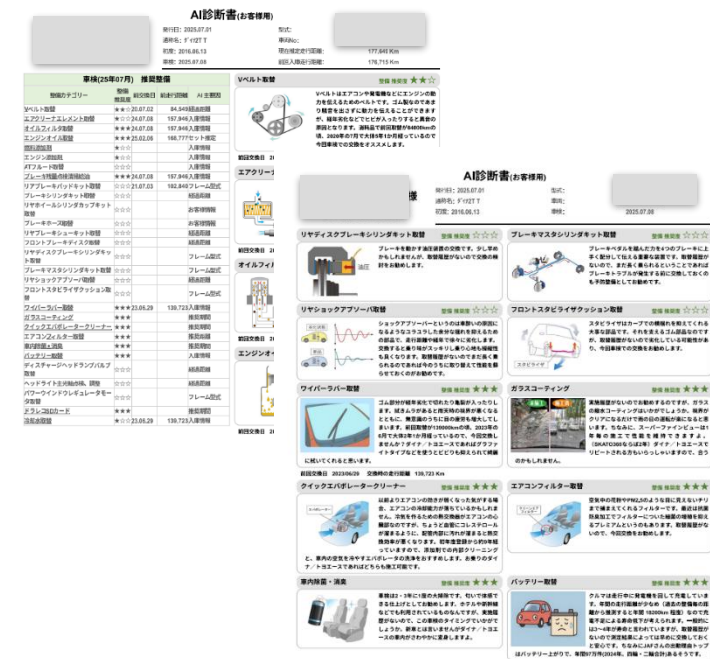
『T'aime』

導入先

導入効果

自動車
ユーザー

- ・人材不足が進む整備現場の業務負荷を軽減
- ・整備提案の品質向上と平準化を実現
- ・経験や知識に依存しない顧客説明を支援
- ・専門的な整備情報を分かりやすく理解
- ・整備内容と必要性の可視化による安心感を提供
- ・納得感の高い整備提案を実現



04 ネットワークソリューション事業

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であり、ビジネスフォン・複合機(コピー・FAX・プリンター)・サーバー・ネットワーク環境などを提供。

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



ナースコール



ネットワークカメラ



サーバー



ネットワーク
・VPN構築

etc.

オフィスのICTを総合的に支える各種ソリューションを提供しています

(参考資料) 経営指標の推移

(単位： 百万円)	2024年6月期					2025年6月期					2026年6月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	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	362	360	380	357	1,461
営業利益	14	28	53	68	164	45	28	76	48	198	23	31	52	28	135
経常利益	14	28	55	69	167	24	27	75	48	175	23	31	51	29	136
当期純利益	10	19	36	52	118	5	18	54	26	105	16	18	35	15	86

(参考資料)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					2026年6月期				
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
物流 アウトソーシング サービス	売上高	160	164	186	192	703	169	182	205	215	773	196	197	224	235	854
	営業利益	55	59	79	89	284	63	63	86	91	305	63	74	102	111	351
データ ソリューション サービス	売上高	-	-	-	-	-	25	31	31	26	115	29	19	10	8	67
	営業利益	-	-	-	-	-	11	12	15	12	51	14	8	1	△1	22
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	130	103	102	91	427
	営業利益	12	17	11	19	61	25	20	21	11	78	22	18	23	15	80
その他(※)	売上高	60	72	98	86	317	51	11	30	4	98	5	40	42	22	111
	営業利益	11	16	30	27	85	11	△6	13	△6	12	△1	4	3	△1	5

※2024年6月期は、旧CRMイノベーション事業の数値となります。

本資料における注意事項

本資料に掲載されている情報には、当社の将来の見通しに関する記述が含まれています。
これらの記述は、現時点で当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含んでいます。
当社として、これら将来の見通しの実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績等は、これら将来の見通しとは大きく異なる可能性があることにご留意ください。

実際の業績等に影響を与える要因としては、一般的な業界および市場の動向、金利変動、為替変動等の国内外の経済環境の変化などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

本資料は、当社に関する情報提供を目的として作成されたものであり、国内外を問わず、いかなる有価証券、金融商品または取引に関する募集、投資の勧誘、または売買の推奨を目的としたものではありません。また、本資料は、金融商品取引法その他の法令または諸規則に基づく開示書類ではありません。

投資に関する最終的な判断は、投資家ご自身の責任において行われるようお願いいたします。

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 経営企画室
TEL：052-452-5588

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



IRサイト
<https://www.asua.ne.jp/ir-index/>

