



事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年10月1日

株式会社ASNOVA Companies

証券コード：640A

01	ASNOVAグループについて	>	3
02	主要事業概要：国内足場レンタル事業	>	10
03	競争力の源泉：国内足場レンタル	>	14
04	市場環境：国内足場レンタル	>	23
05	その他事業会社	>	28
06	グループ連結：前期の業績ハイライト	>	31
07	当社グループの成長戦略	>	36
08	Appendix	>	49

01

ASNOVAグループについて

PURPOSE ASNOVA Companies が掲げる、価値の巡り

| 人を育て、モノを育み、ゆたかさが巡る未来へ。

■ 人を育て

価値創造の源泉は「人」。
グループの成長は、人の成長が創りだす。
それが私たちの信念です。

「成長」を生み出すのは、
小さな一歩から始まる「挑戦」。
多様な領域に広がる挑戦の機会と、
一人ひとりが強みを磨き合い生まれる交流が
ASNOVA固有の価値の進化を生みだしていく。

■ モノを育み

ASNOVA Companiesの各企業が
取り扱う製品ひとつひとつに、
心をこめて手をかけ、その価値を高める。

日本古来の伝統「金継ぎ」文化に
重なる精神性と、
それを支える独自の技能を「原点」とし、
次のお客様のために、
常に新しい力を吹き込み続ける。

■ ゆたかさが巡る

送り出す多様な製品がその先々で、
**お客様に、社会に、
多彩な価値を、ゆたかさを生みだしていく。**

グループが拡大し、
それぞれの事業が進化する中で、
より高い価値、さらに多彩なゆたかさが、
より広い社会を巡り続ける。

未来へ 多様なモノの巡りが生み出す多彩なゆたかさの輪が、未来世代にまでとどいていく。

- 国内足場の収益基盤を起点に、高収益レンタル企業群へ。

キャッシュ創出源

ASNOVA

くさび式足場レンタル
日本

売上高

4,093 百万円

EBITDAマージン

46.5%

全国の機材センター網を基盤とした
国内足場レンタル。
グループの安定収益源。

ASEAN展開の足掛かり

Qool Enviro

仮設トイレレンタル
シンガポール

売上高（9か月連結）

790 百万円

EBITDAマージン

34.4%

2025年4月にグループイン。
高収益の仮設トイレレンタルで
ASEAN展開の起点となる。

成長エンジン

ASNOVA VIETNAM

日本式足場レンタル
ベトナム

売上高

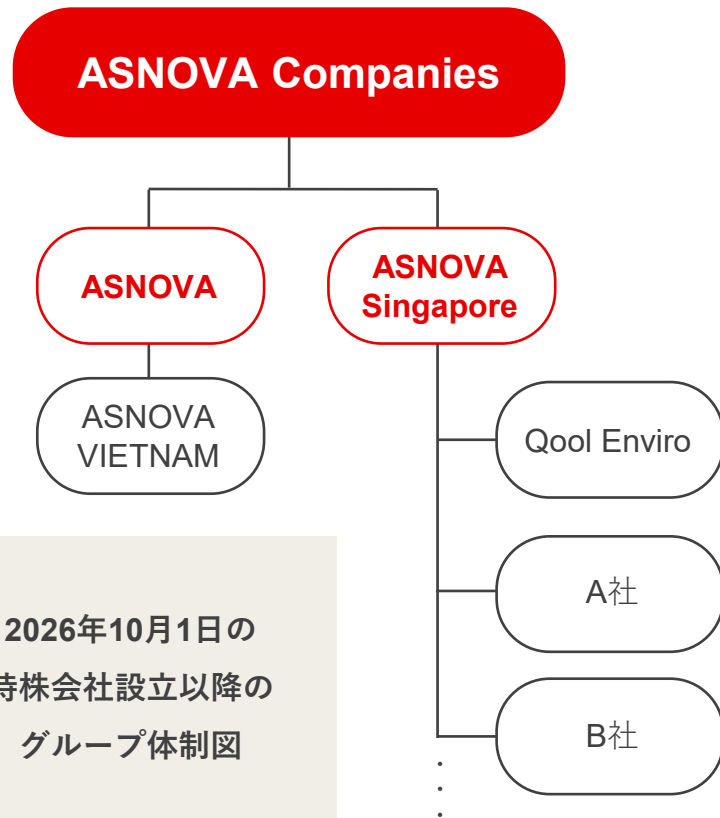
30 百万円

フェーズ

育成／市場開拓

日本式足場を現地市場へ。
需要開拓を進める育成フェーズの
成長投資先。

- ASNOVA Companiesが資本配分とグループ経営を担い、ASNOVA SingaporeがASEAN域内の事業統括を担うことで、M&Aの機動性と買収後の実行力を高める。



各組織の役割

持株会社

ASNOVA Companies

- M&A成長を支えるグループ経営の器としての機能
- 経営資源の最適配分による効率化

ASEAN地域統括会社

ASNOVA Singapore

- 統括機能を現地に置き、意思決定と実行を迅速化
- 域内投資による為替コストと資金管理コストの低減

事業会社

ASNOVA

- 投資フェーズから営業利益改善フェーズへ移行
- 安定した収益基盤として、M&A成長投資の原資を創出

2013

12月

日本レンタル
株式会社を設立

2019

12月

株式会社ASNOVAに
商号を変更

2022

4月

名古屋証券取引所
ネクスト市場上場

10月

ASNOVA VIETNAM
設立

2023

12月

東京証券取引所
グロース市場上場

2025

4月

Qool Enviro 社
グループイン

2026

4月

ASNOVA Singapore
設立

10月

ASNOVA Companies
設立

PHASE 1 / 2013 — 2023

国内足場レンタルの基盤確立と二度の上場

PHASE 2 / 2025 —

ASEANへの拡大

PHASE 3 / 2026 —

持株会社体制へ



株式会社ASNOVA Companies ASNOVA Companies Inc.

所在地 名古屋市中区錦三丁目25番1号
ザ・ランドマーク名古屋栄29階

代表取締役 上田 桂司

事業内容 レンタル事業を行うグループ会社の経営管理
およびそれに付帯する業務

資本金 247,477,150円

設立年月日 2026年10月1日

上場市場

東証グロース／名証ネクスト

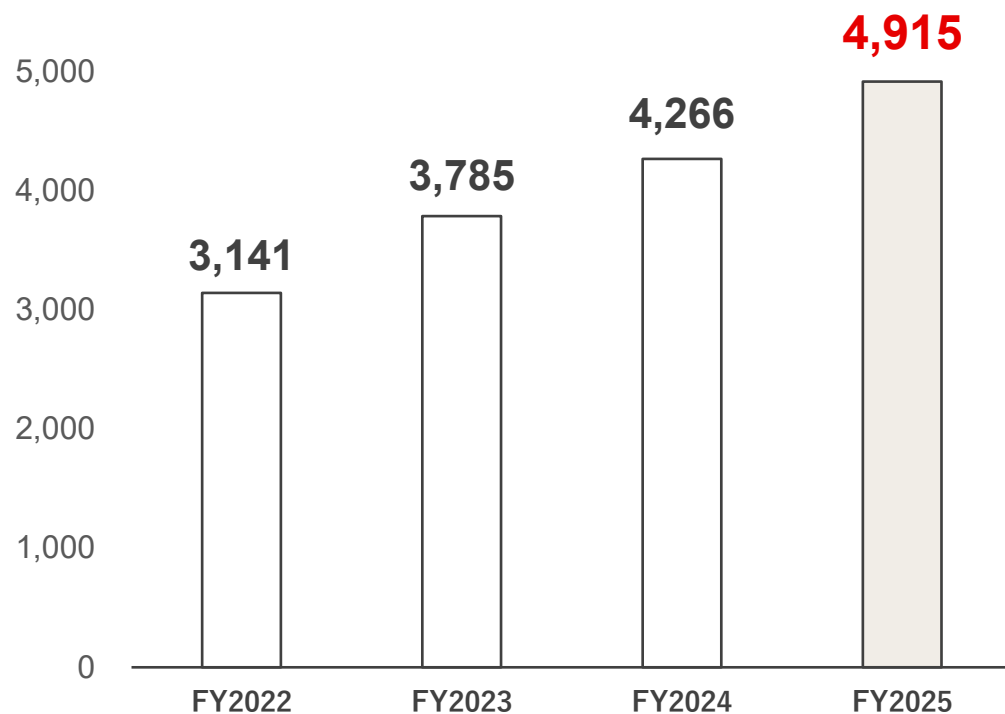
証券コード

640A

- 売上高・償却前営業利益ともに堅調に推移。

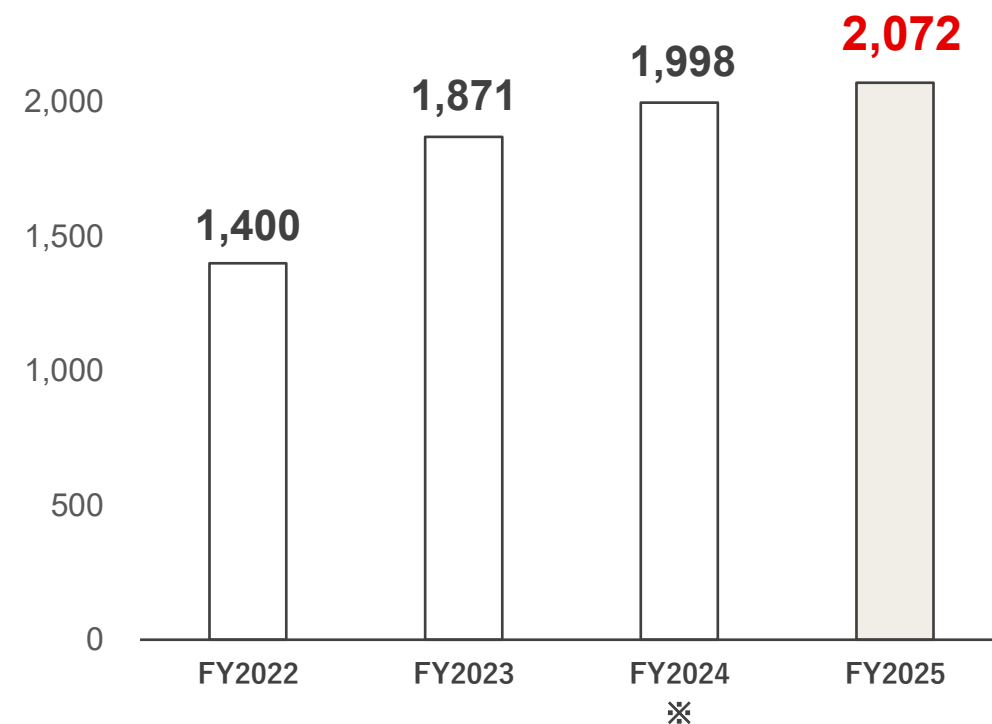
売上高推移

（百万円）



償却前営業利益（EBITDA）

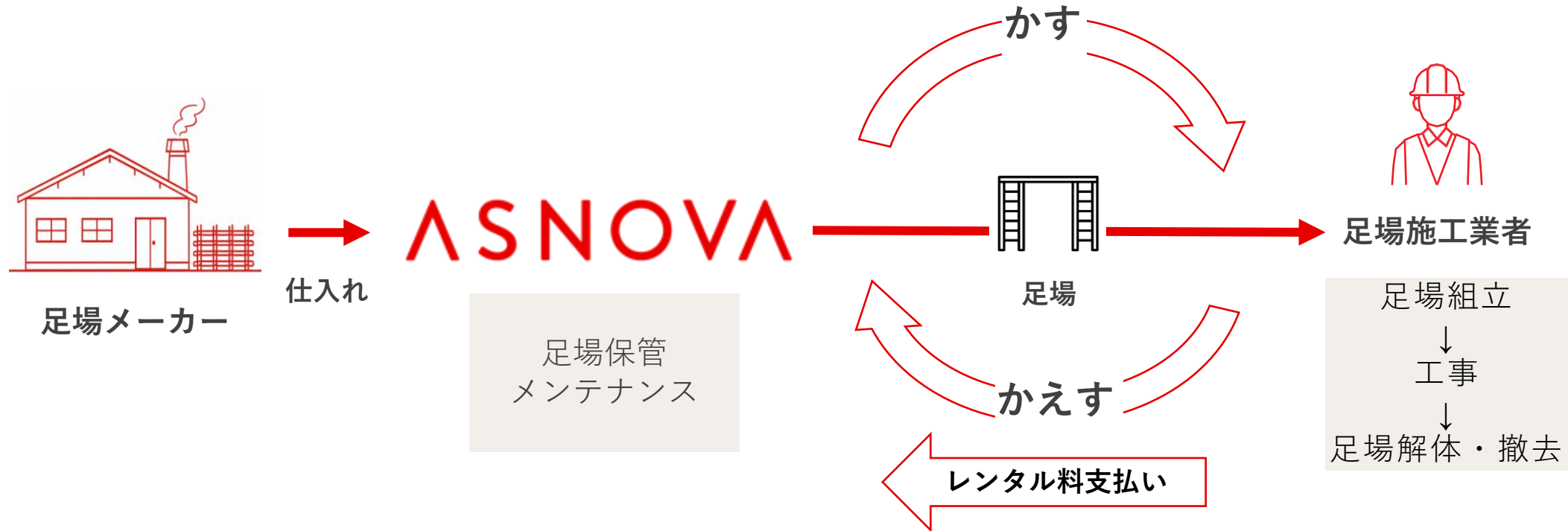
（百万円）



※FY2024の償却前営業利益はM&A関連費用による一過性の費用（132百万円）を足し戻しております。

02

主要事業概要：国内足場レンタル事業



機材の長寿命化
減価償却期間5年に対し
20～30年使用可能

×

機材の高稼働化
一般的な稼働率50%に対し
当社は **約80%** を実現¹⁾

=

高収益化
EBITDAマージン
40%+

1) 「一般的な稼働率」は国土交通省「建設関連業等の動態調査 第7表」「足場材の稼働率データ」から2025年度の年間平均稼働率を算出。

ASNOVAが取り扱う「くさび式足場」の特長

- くさび式足場は主に低層～中層建物（高さ45mまで）の工事で使用される。

ハンマー1本で
簡単に設置や
解体が可能



くさび式足場

施工・運搬・保管の
効率高く
費用を抑えられる



くさび式足場の使用割合

- くさび式足場は最も流通している足場であり、低中層マンションや住宅で多く使用される。
- マンションストック戸数のうち96.4%がくさび式足場の使用が可能。

■ マンションストック総数に対する割合



03

競争力の源泉：国内足場レンタル

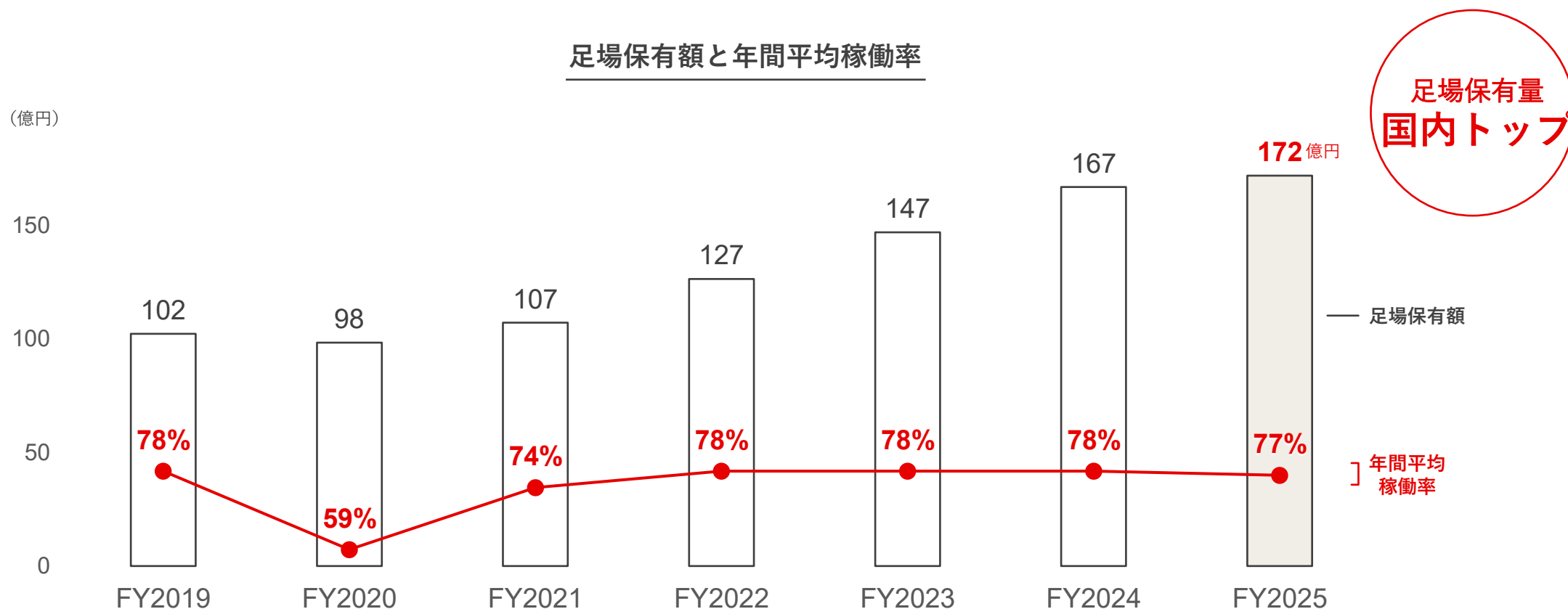
ASNOVA：国内足場レンタル業界におけるポジショニング

- 工事規模、顧客層の違いにより、枠組・次世代足場を取り扱う大手レンタル会社と棲み分けができています。
- くさび式足場レンタル業に特化している同業他社は、事業規模が比較的小さい非上場企業。



優位性①：圧倒的な足場保有量と高水準で安定した足場稼働率

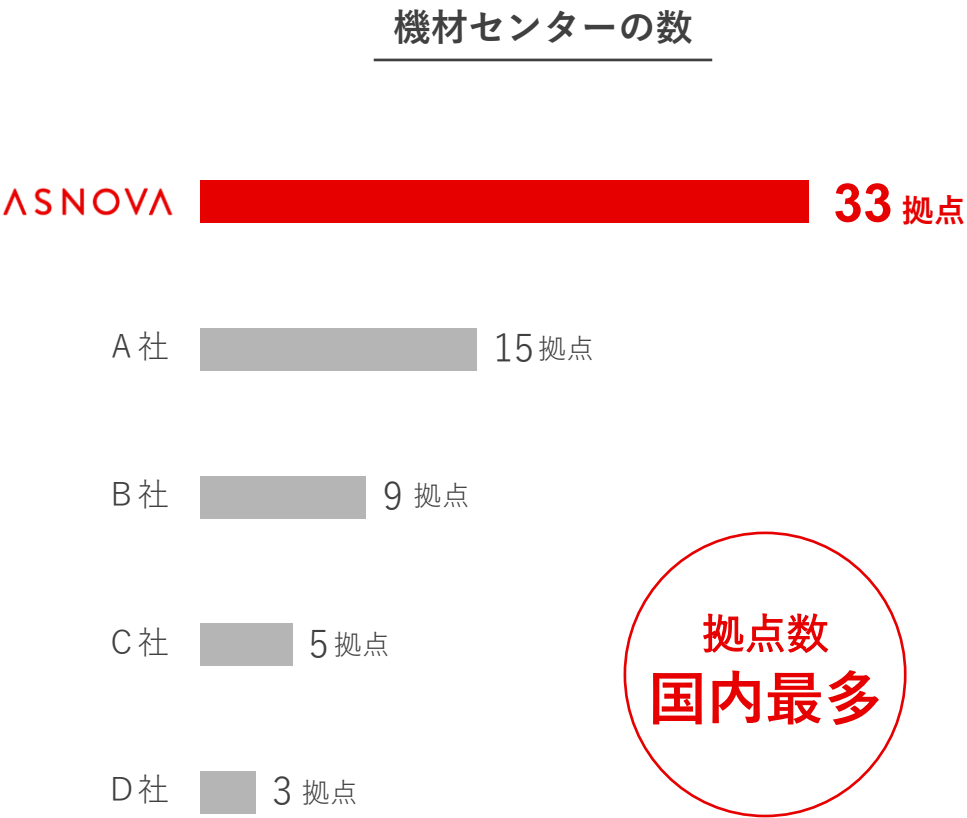
- 上場以降年間約20億円のペースで足場の保有額を増やしてきた一方で、約8割の高稼働率を実現。
- 足場在庫を更に効率的に稼働できるよう、拠点間・パートナー間でも連携を強化していく。



※足場保有額算出方法：直近5年の平均仕入単価×保有量

優位性②：国内最多の拠点数

- 足場の高稼働が見込める市場への拠点展開は完了。
- 今後は足場の保有量を増やすための出店は控え、更なる高稼働化を目指した戦略的な出店と閉鎖を進めていく。



※A社～D社はくさび式足場のレンタル事業を主とする事業者であり、その事業領域内での比較。2026年9月末時点当社調べ。

優位性③：正確性の高い在庫管理システム

- レンタル事業において正確な在庫管理が重要、くさび式足場の在庫管理は特に難易度が高く新規参入障壁となっている。
- 当社の棚卸差異率は0.001%と極めて低く、正確に在庫を把握しているため、迅速で正確なレンタルが可能。

棚卸差異率

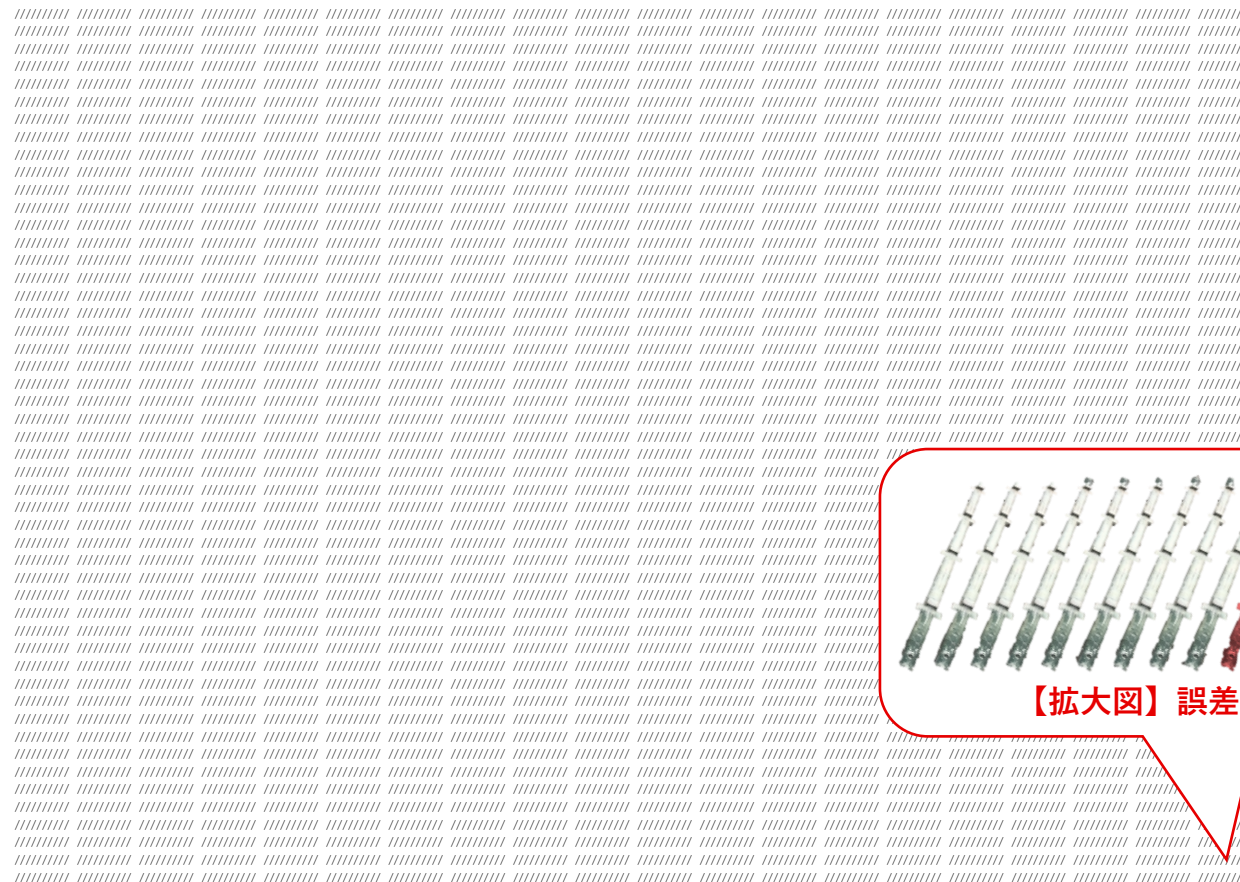
0.001%以下

(FY2025)



迅速で正確な出庫が
可能となる

■ 棚卸差異0.001%…機材10万本をカウントして1本の誤差



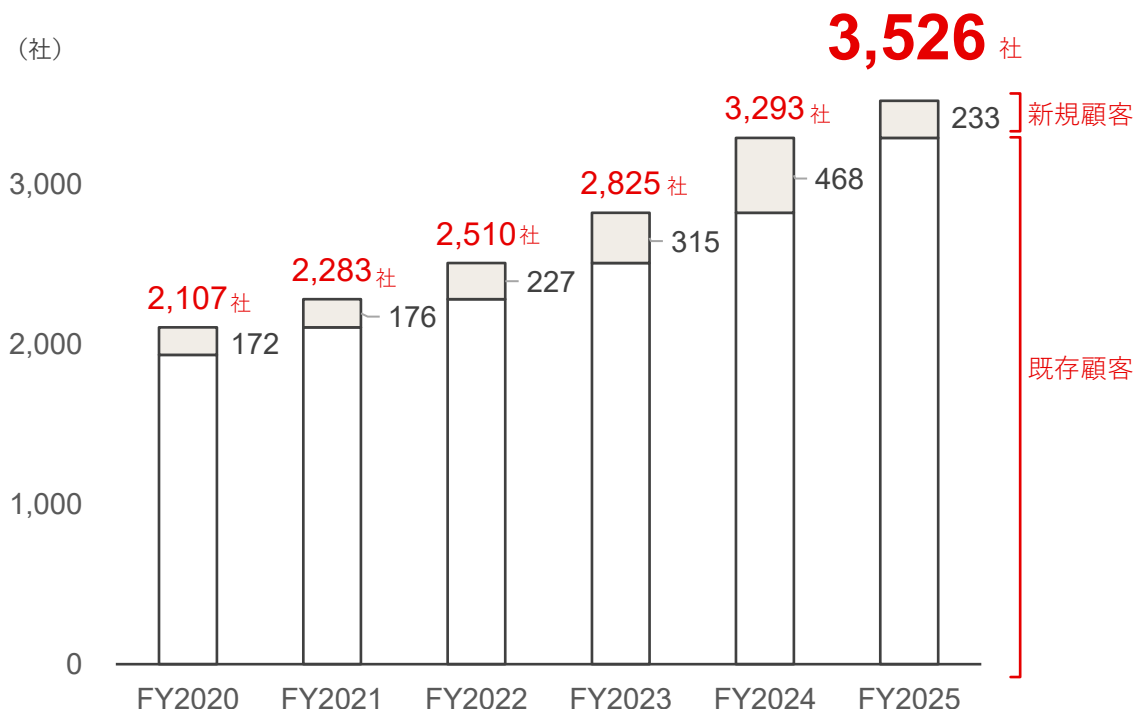
【拡大図】誤差↑

※ 棚卸差異率...当社機材センターにある仕入れや紛失などを勘案した理論上の足場在庫と実際にある足場在庫の差異。

優位性④：信頼に裏付けられた強固な顧客基盤

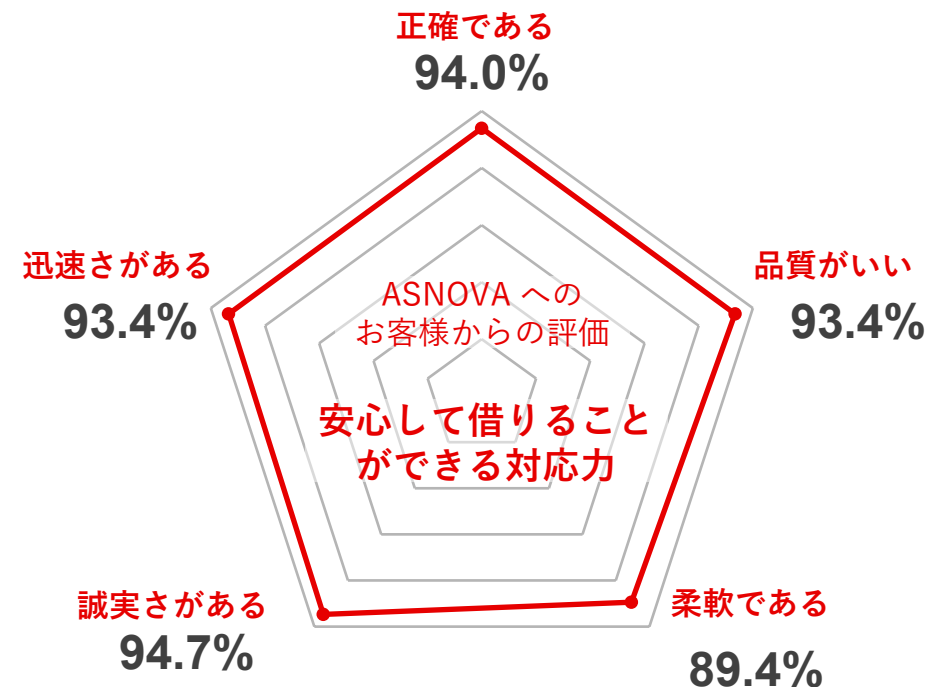
- 顧客数は堅調に増加し、FY2025に3,500社を突破。
- 当社独自の管理ノウハウによる足場レンタルサービスは、「正確性・品質・迅速さ」等においてお客様から高い評価を得ている。

顧客数



■当社顧客アンケート結果

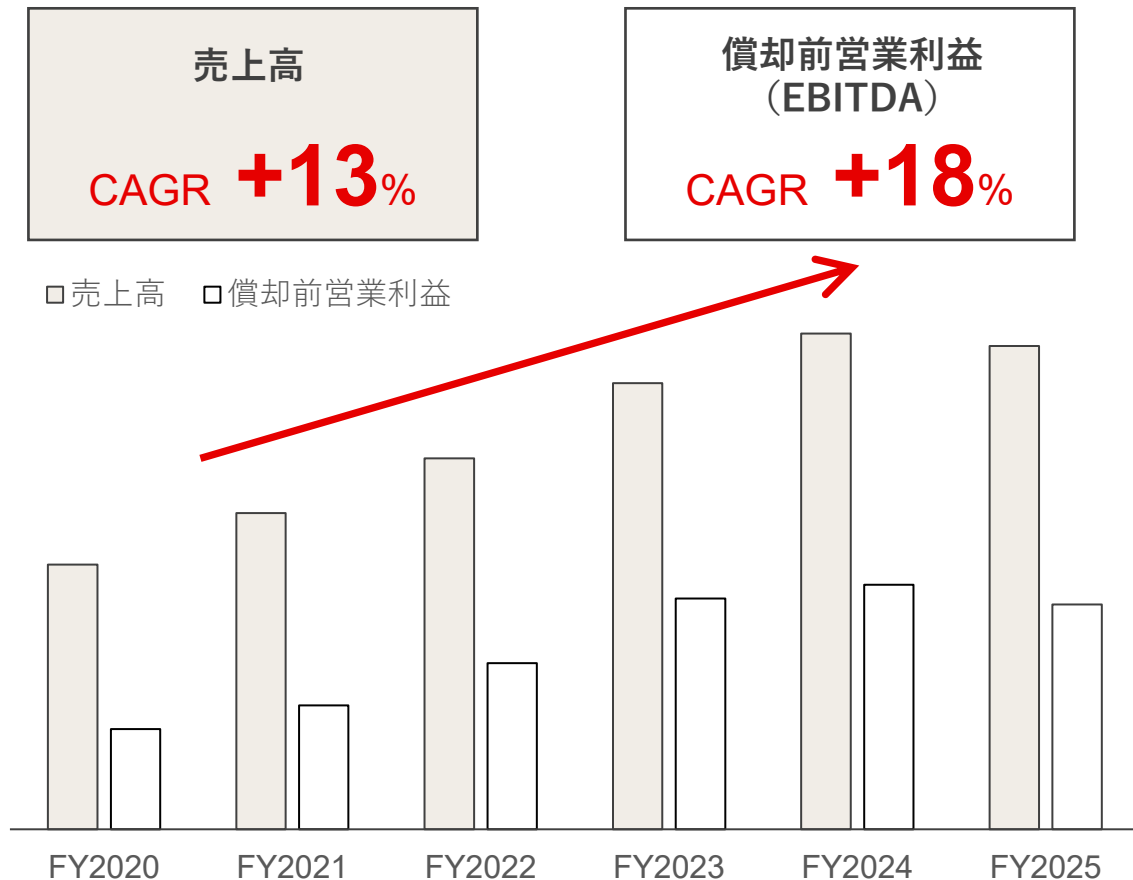
(2025年6月自社調べ)



※新規顧客とは当該事業年度において新たに契約締結した顧客数であり、既存顧客とは当該事業年度の前年度までに契約締結した顧客数を示す。

■成長性

FY2020-FY2025の年平均成長率



■収益性

FY2020-FY2025の平均

EBITDAマージン **44.3%**

■効率性

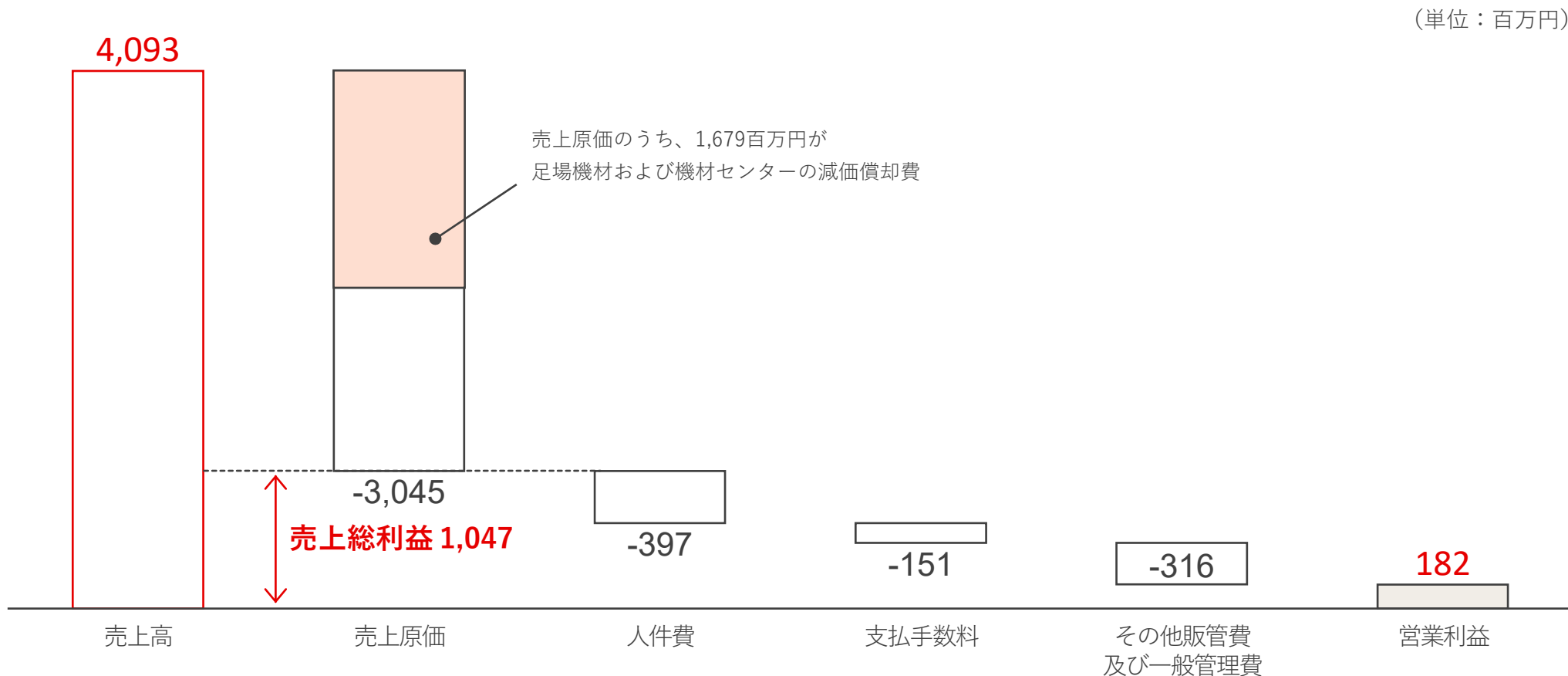
FY2020-FY2025の平均

調整ROIC¹⁾ **17.8%**

1) [調整ROIC] = (償却前営業利益 (EBITDA) - 法人税等) / (現金 + 運転資本 + 固定資産) ※[運転資本] = [棚卸資産] + [売掛金] - [買掛金] で計算

ASNOVA：国内足場レンタル事業の利益構造（FY2025）

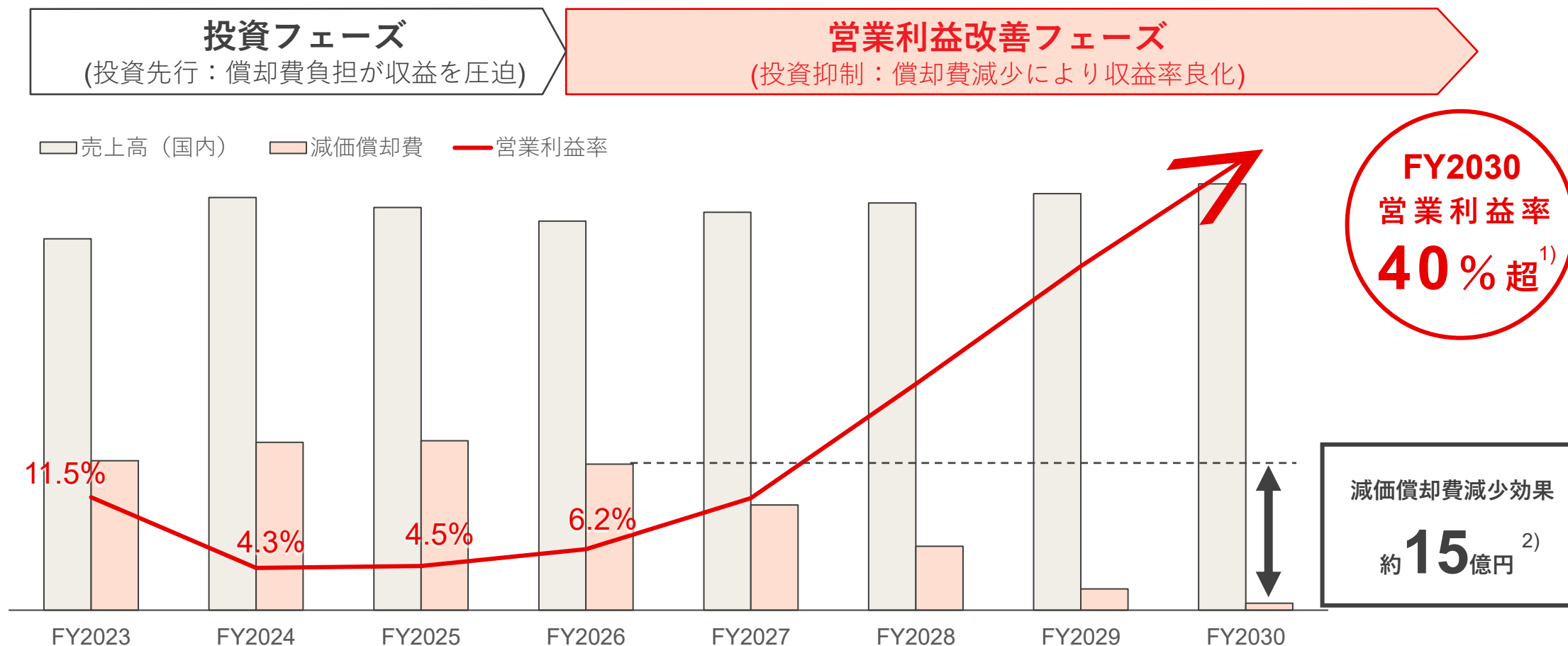
- 足場機材および機材センターの減価償却費が、売上原価の約6割を占める。
- FY2025以降は足場への投資を抑制するため減価償却費が減少し、営業利益が大きく改善していく。



※各数値の百万円未満は切り捨て表記となります。

ASNOVA：国内足場レンタル事業は営業利益改善フェーズへ移行

- 投資フェーズでは足場レンタルの高収益性がPL上で見えにくい構造。
- 営業利益改善フェーズでは減価償却負担が軽減されるため、FY2030には営業利益率が40%超となる見込み。



1) FY2026以降は推移イメージとなります。

2) FY2026以降の新規投資に対する減価償却費は含んでおりません。

04

市場環境：国内足場レンタル

- 令和7年度の軽仮設材レンタル市場規模は2,800億円。
- 足場レンタルは今後も必要とされ市場規模の拡大が想定されている。

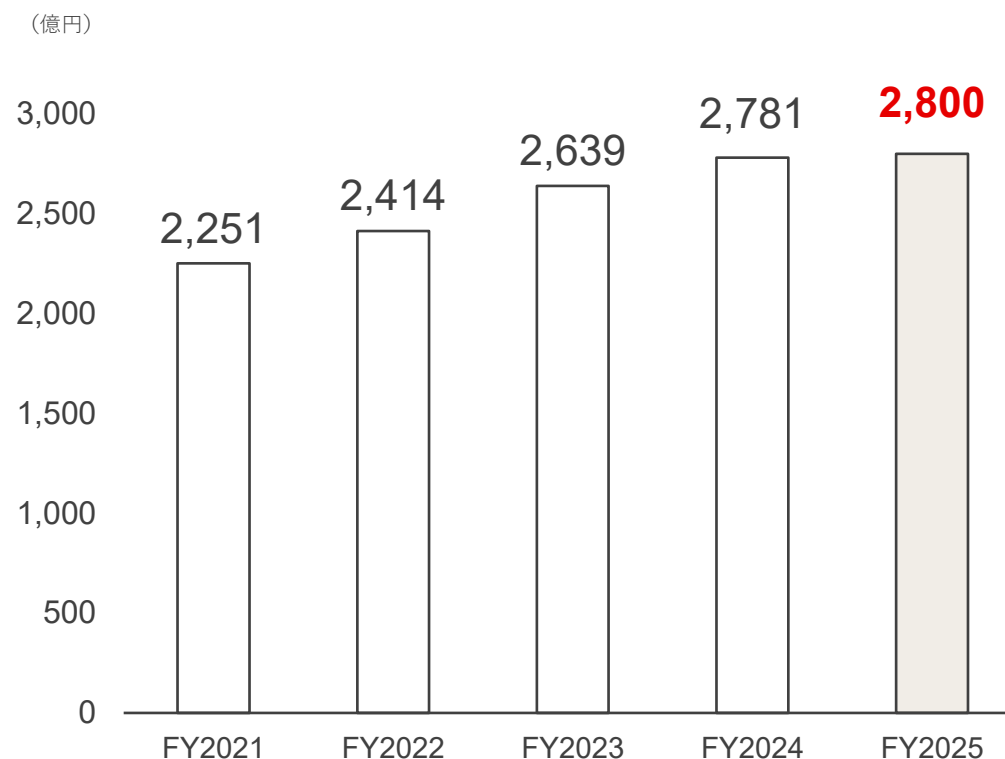
ASNOVAの事業領域

軽仮設材
レンタル
市場規模

年間
2,800億円

- **軽仮設材**
建築工事で主に使用され、人力による運搬が可能な軽量の資材
- **軽仮設材の主要品目**
足場材、鋼製型枠、丸角部材、長尺足場材、支保工部材、養生部材
- **当社の取り扱い品目**
足場材、丸角部材、長尺足場材、支保工部材、養生部材

軽仮設材レンタル市場規模の推移



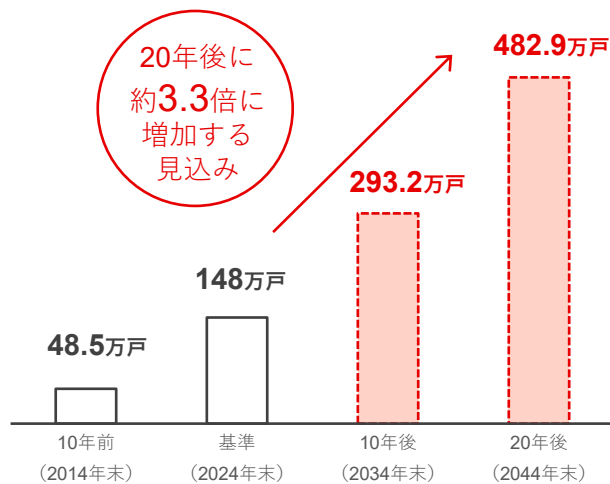
国内の足場レンタル需要に関わる市場環境

- 自然災害に対する防災や復興、住宅・マンションの老朽化といった社会課題の影響により、今後も足場の需要は伸びる見込み。
- 資源の枯渇問題等が「所有から利用へ」の価値観の変化をもたらし、レンタル需要が拡大。

建築リフォーム工事の増加

需要

築40年以上のマンションストック数の推移



災害予防工事や復興工事の増加

需要

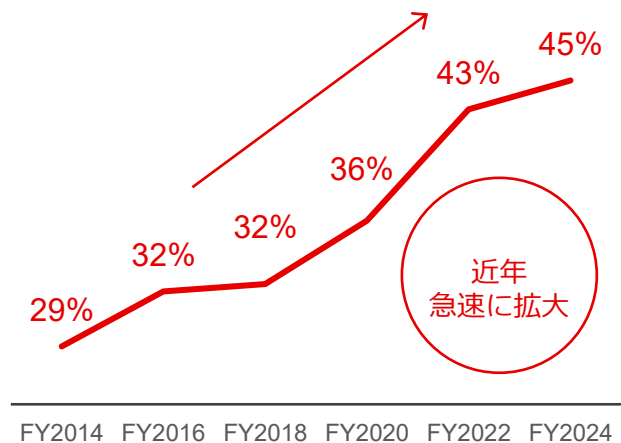
地球温暖化などの気候変動による影響から自然災害の発生頻度と被害額は増加

2020年基準改定で消費者物価指数に屋根修理費が追加

「所有から利用へ」の価値観の変化

需要

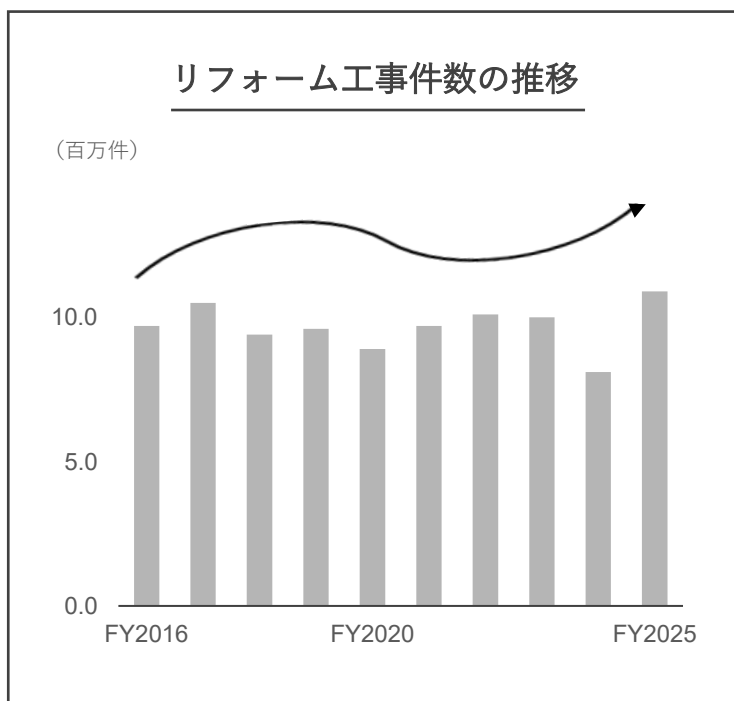
軽仮設材レンタル業者における保有量に対するレンタル売上比率の推移



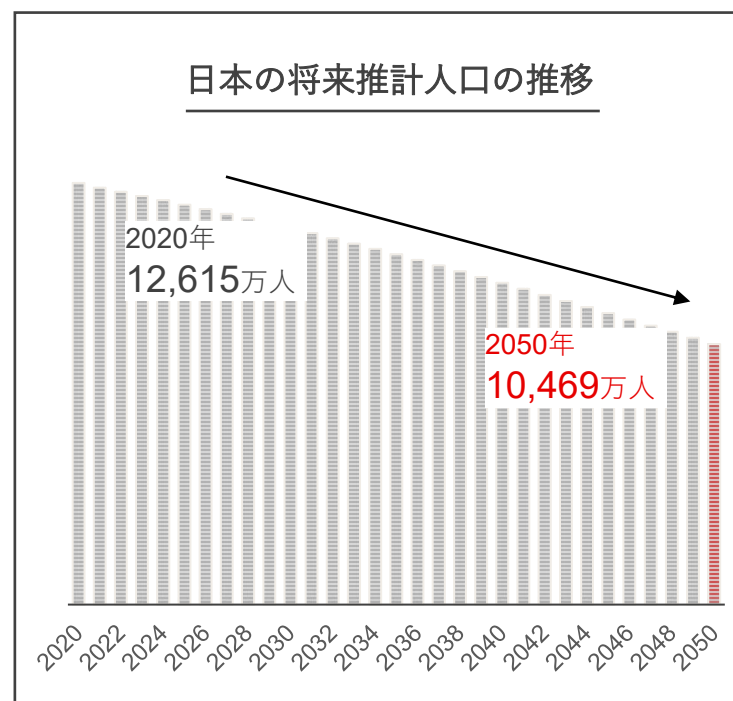
好調な足場レンタル市場に潜む課題

- 建築リフォーム市場は長期視点で拡大基調にある一方、工事件数は年によって変動する傾向。
- 建設業界では人手不足と資材高騰を背景に、需要に対する供給能力が制約されている。

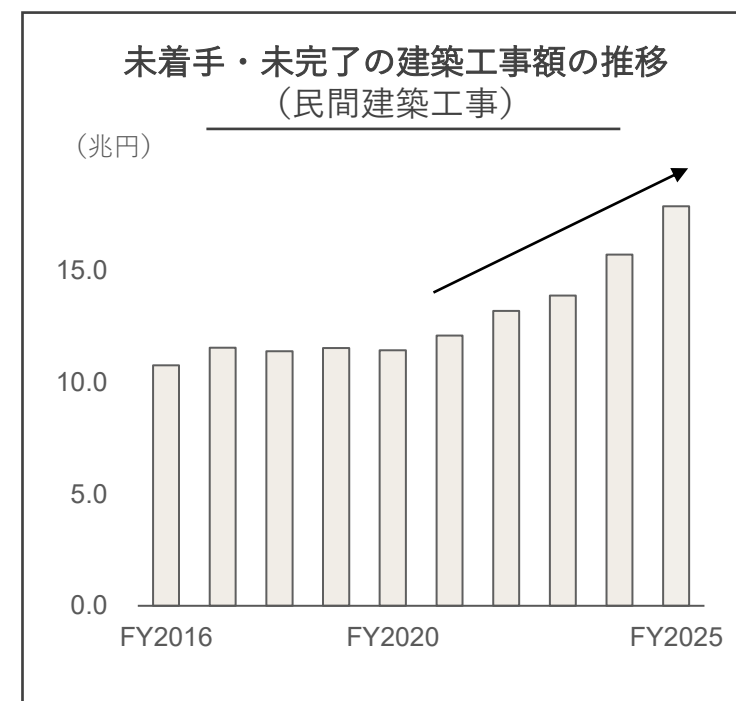
リフォーム工事件数は
リフォーム適齢期の建築物件数に
左右される傾向にある



日本人口の減少



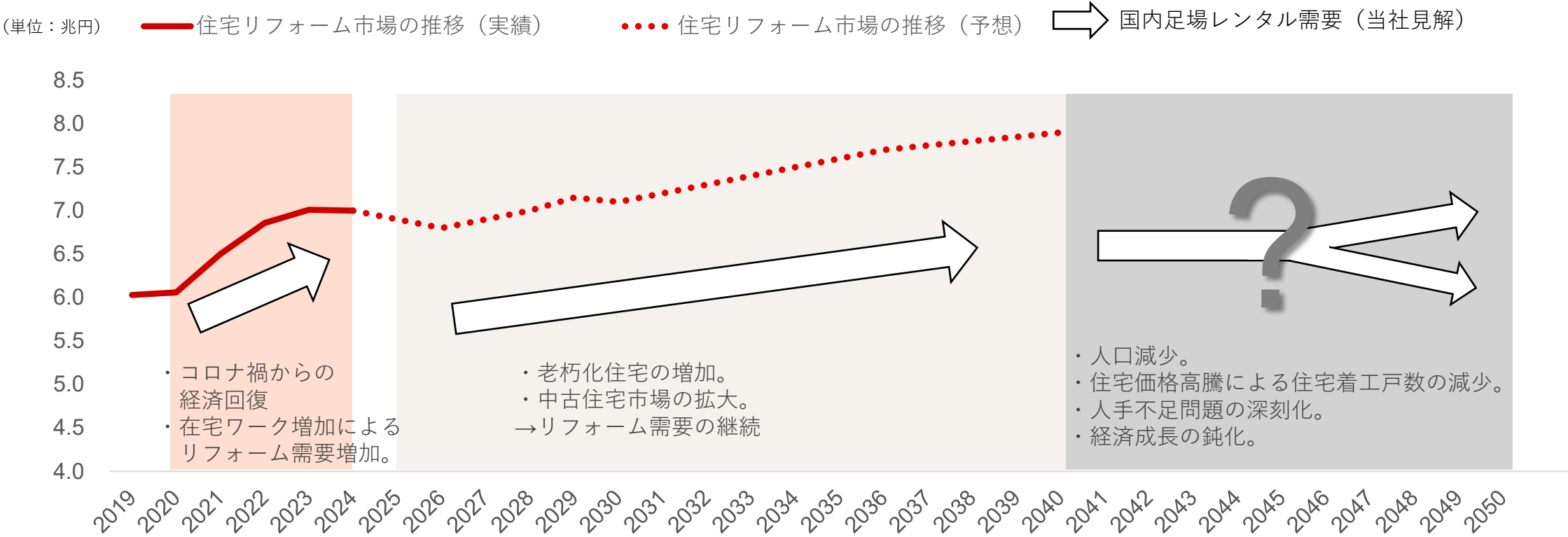
契約済みでも
完了できていない工事が増加



国内の住宅リフォーム市場からみる今後の見通し

- 当社の足場レンタル需要を左右するリフォーム市場は2040年ごろまで微増または横ばいと予測されている。
- 国内足場レンタル需要も今後10年ほどは堅調に増加すると予測できるが、その後は不透明。

住宅リフォーム市場の推移から見る国内足場レンタル需要の見通し



出典：住宅リフォーム市場の推移；株式会社野村総合研究所「2040年の住宅市場と課題」

05

その他事業会社

- 2025年4月、高い収益力と高い親和性をもつQool Enviro社（シンガポール）の全株式を取得。
- PMIは計画通り進捗しており、更なる成長に向けた施策を推進中。

Qool Enviro社

業界トップ ¹⁾	高い収益力 (FY2024)			親和性の高いビジネスモデル		
	売上高	税引前営業利益	償却前営業利益率	事業内容	償却期間	使用可能年数
	930百万円	248百万円	36.5%	仮設トイレ レンタル	5年	10年以上

PMIは計画通り進捗、グループ統合は順調

完了

現地常駐体制

ASNOVA社員が常駐し
連携を強化

完了

100日プラン

オペレーション教育
実施済み

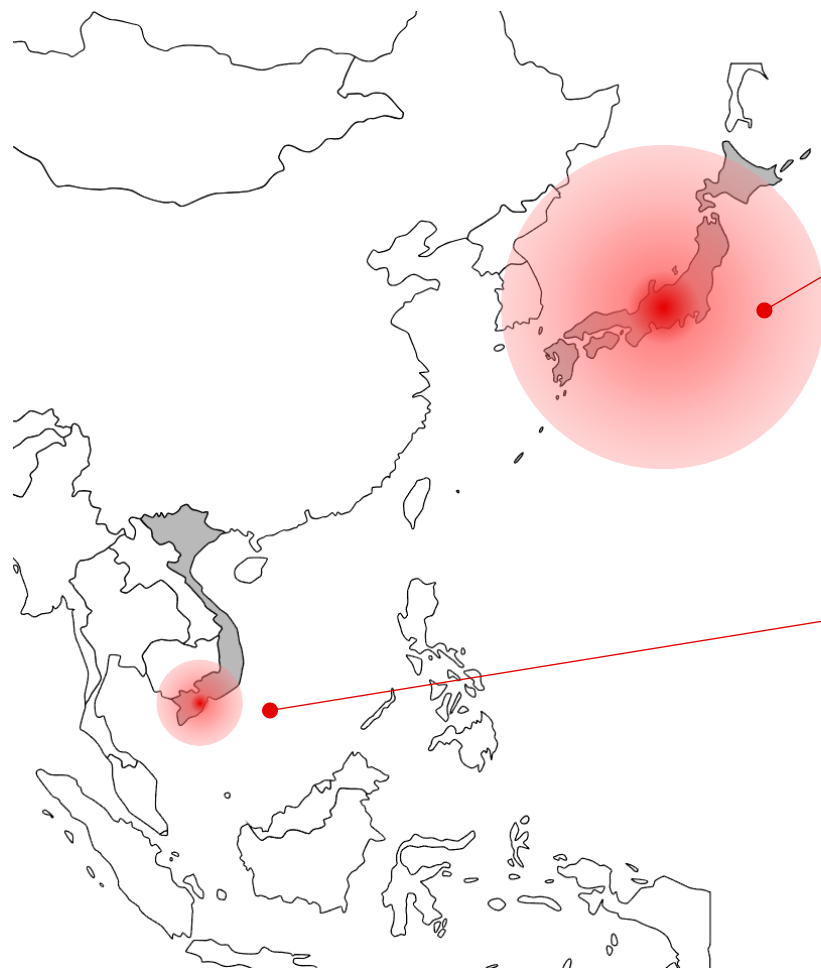
推進中

成長施策

経営者交代が無事行われ
新経営者のもと
営業戦略策定を推進

1) 1SGD=112円で計算しております。
2) 「売上高」、「税引前営業利益」に関する当社調査より。

- 現在は日本とベトナムの2つの国で足場レンタル事業を展開。
- 日本での拠点拡大は一巡したが、ベトナムでは経済成長を追い風に日本式くさび式足場のレンタルをさらに拡大させていく。



日本：国内事業（成熟・収益化）



拠点展開の完了

- ・ 高稼働が見込める市場への拠点展開は完了
- ・ 規模拡大から利益重視の磨き上げのフェーズへ

ベトナム：海外事業（成長・拡大）



さらなる成長を期待

- ・ 認知拡大施策とこれまで積み上げてきた実績の効果、さらに経済成長が後押しし事業の成長が期待できる。

06

グループ連結：前期の業績ハイライト

2026年3月期（FY2025）の業績ハイライト（連結）

- Qoolの貢献により、売上高、償却前営業利益ともに過去最高。
- 主力事業である国内足場レンタル売上は増収で着地。

売上高

4,915百万円

前年同期比 +648百万円（+15.2%）

過去最高
更新

償却前営業利益

2,072百万円

前年同期比 +206百万円（+11.1%）

過去最高
更新

営業利益

5百万円

前年同期比 ▲43百万円

償却前営業利益率

42.2%

前年同期比 ▲1.6pt

2026年3月期（FY2025）の業績ハイライト（グループ会社別）

- 主力の足場レンタル売上は前年同期比で増収を確保、減価償却費はピークを迎え、来期より営業利益は大きく改善の見込み。
- QoolはM&A後も安定した事業運営を継続し、9か月分にも関わらずグループ全体業績に大きく貢献。

ASNOVA

●売上高

4,093百万円 （YoY▲0.7%）

建設業界で工事の需給が逼迫。
着工遅延が発生するも足場需要は底堅く
レンタル売上は前年同期比で増収を確保。

【レンタル売上高参考】

3,599百万円 （YoY+2.7%）

●償却前営業利益率

46.5% （YoY▲0.9pt）

高利益率のレンタルが堅調に推移し
高水準を維持。

●その他ポイント

- ・ 今後の成長に向けた施策を実施。
その一環で人件費を含むコストが増加。
- ・ 減価償却費はFY2025がピーク。

Qool

●売上高

790百万円（FY2025は9か月分寄与）

長期レンタル案件が堅調ながら、大型の
特需イベント案件も業績に大きく寄与

●償却前営業利益率

34.4%

グループ参入後も安定した事業運営を
継続し、償却前営業利益率は高水準で着地。

●その他ポイント

- ・ 2025年4月グループイン、
FY2025は9か月分のPLを連結。
- ・ PMI(経営統合)は順調に進捗。

参考：FY2025特需イベント

- 総選挙 ... 原則5年に1度開催
- 世界水泳大会 ... 原則2年に1度、
2025 2025年はシンガポール

ASNOVA VIETNAM

●売上高

30百万円 （YoY▲49.6%）

ベトナム政府による行政手続きの停滞等
建設投資全体が低調に推移し売上が低迷。

●償却前営業利益

▲99百万円 （YoY▲35百万円）

売上低迷が影響し苦戦。

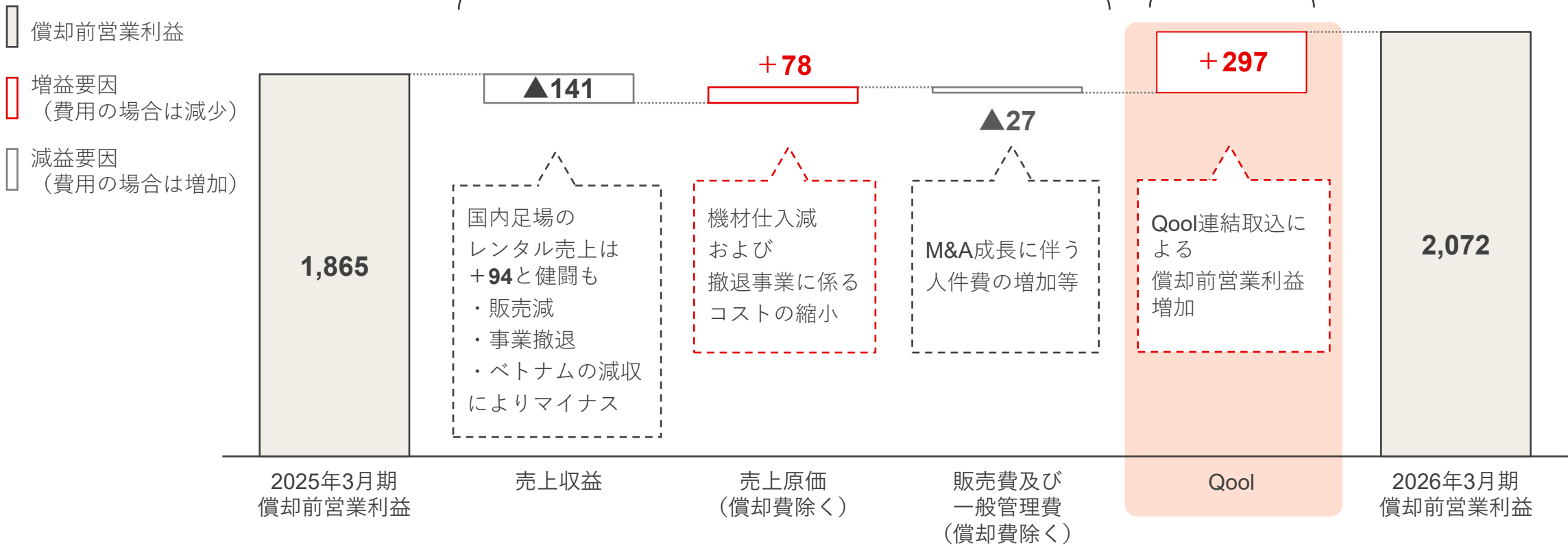
●その他ポイント

- ・ 機材センター移転により
機材保管能力や作業効率を改善するなど
事業基盤の整備を着実に進めた。
- ・ 今後の受注獲得に向けた営業基盤の
構築が進展。

連結：償却前営業利益増減要因分析（前年同期比）

● ASNOVAの収益力の指標である償却前営業利益は過去最高で着地。

（単位：百万円）



財務状況（貸借対照表サマリー）

- 現金及び預金の前期末比の減少要因は、Qoolの株式取得費用の支払い。
- 自己資本比率は26%に改善。

(単位：百万円)	2025年3月末	2026年3月末	前期末比増減	主な変動要因
流動資産	4,186	2,226	▲1,959	Qool連結 + 545、Qool社株式取得費用▲2,013
現金及び預金	3,182	881	▲2,300	Qool連結 + 271、Qool社株式取得費用▲2,013
固定資産	8,772	9,202	+ 430	Qool連結 + 718、のれん + 965、顧客関連資産 + 331、 賃貸資産▲1,535
資産合計	12,958	11,429	▲1,529	
流動負債	4,631	3,795	▲835	Qool連結 + 236、短期借入金 ¹⁾ ▲1,179
固定負債	5,348	4,659	▲689	Qool連結 + 36、長期借入金▲732
純資産	2,979	2,974	▲4	
負債・純資産合計	12,958	11,429	▲1,529	
自己資本比率	23.0%	26.0%	+ 3.0pt	ASNOVA 財務規律基本方針 ・ 自己資本比率は 25% 程度とする ・ Net Debt/EBITDAを上限 4.0倍 とする
純有利子負債	6,417	6,806	+ 389	
Net Debt/EBITDA倍率	3.4倍	3.3倍	▲0.1倍	

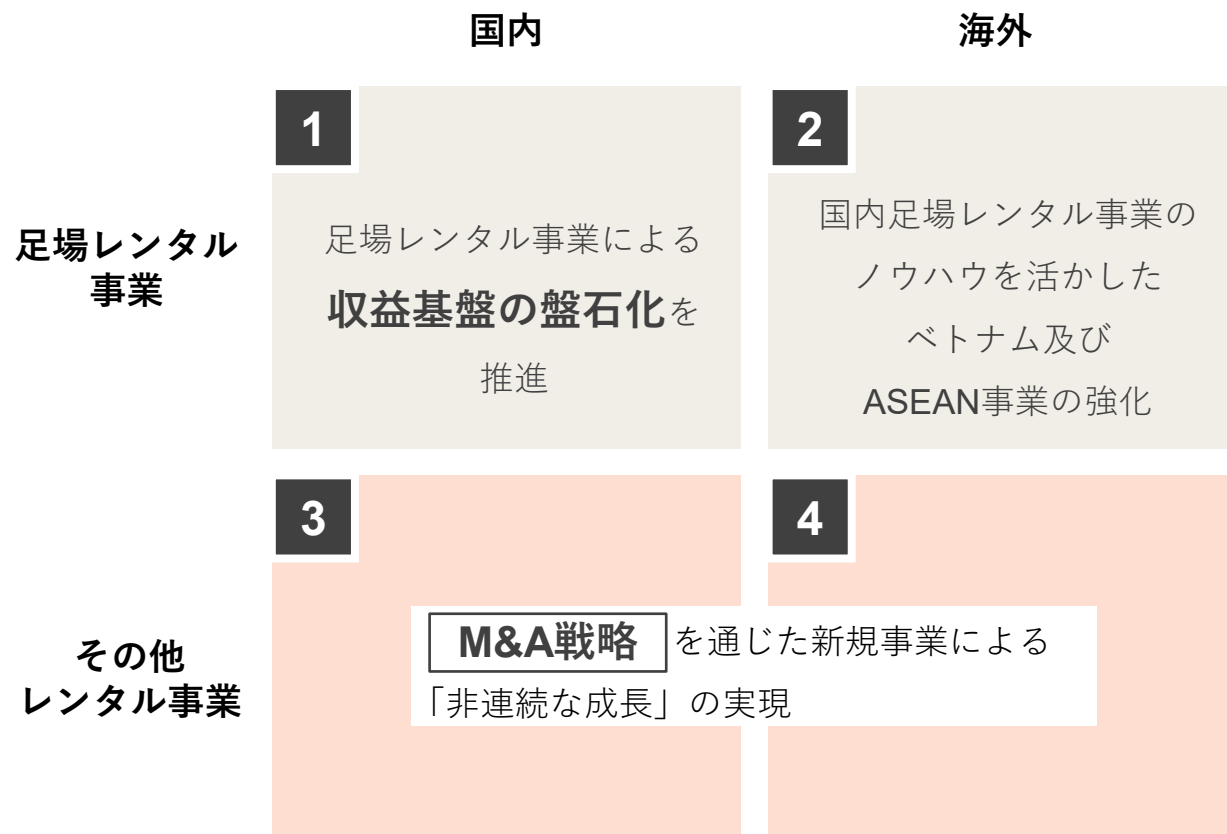
1) 1年内返済予定の長期借入金を含む。

07

当社グループの成長戦略

- FY2025に引き続き中長期の成長戦略を継続。

■成長戦略マトリクス



■戦略方針

- 1** さらに収益力強化に向けて稼働率の向上を目指す。
FY2030レンタル売上 **40億円目標**
- 2** ASNOVA VIETNAM :
改善した営業オペレーションを徹底し、
パイプラインからの受注率向上を目指す。
FY2028償却前営業利益・FY2030営業利益 **黒字化**
- 3** ・ 規律ある投資方針に則りM&Aを推進。
・ M&A成長のための3つの基盤を整える。
- 4** FY2026～FY2028の投資額 累計**約60億円**

- 拠点間ではばらつきのある足場稼働率を、高稼働拠点をベンチマークとして全拠点で向上させる。
- 稼働率向上によりレンタル売上FY2025の35.9億円からFY2030には40億円を目指す。

●稼働率の向上

■直営機材センター

繁忙期・閑散期それぞれ

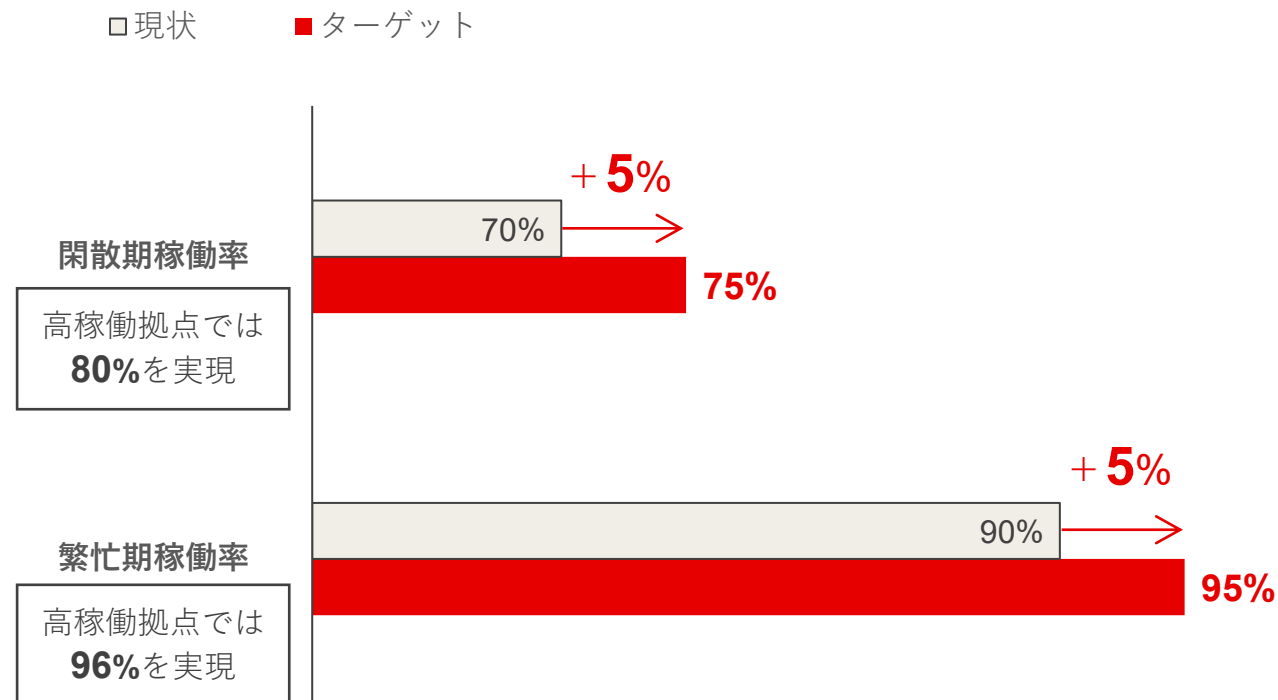
約 **+5%** の稼働率改善余地あり

■ASNOVA STATION (パートナー拠点)

年間平均稼働率は現状約**50%**

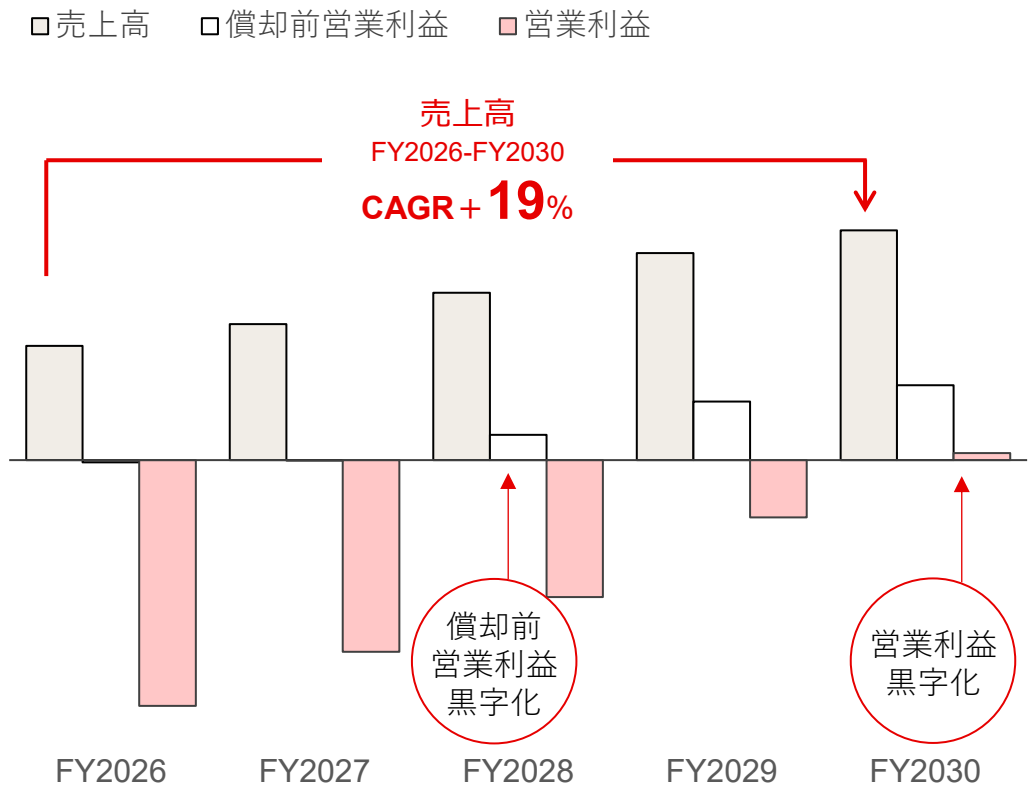
大きな稼働率改善余地あり

直営機材センター全拠点平均の現状の稼働率とターゲット稼働率



- FY2028に償却前営業利益、FY2030に営業利益黒字化を目指す。
- これまで積み上げた実績を活かした営業改善により、市場の成長率以上の成長を見込む。

ASNOVA VIETNAM 5ヵ年経営計画



■ASNOVA VIETNAM事業の成長要因

ベトナム市場の成長が拡大

ベトナムの名目GDP成長予測¹⁾

FY2026
USD527bn. → FY2030
USD667bn.

5年間のCAGR + 6%

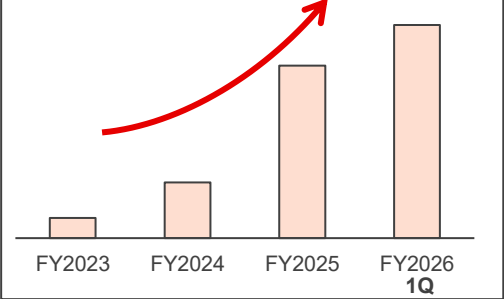
ASNOVAの新規投資負担なし

主にASNOVAでレンタルしている
中古足場を利用するため
実質的な新規投資の負担は
ほとんど伴わずに事業拡大が可能。
(減価償却費は連結で消去)

日本式くさび式足場を 初めてベトナムで展開

強度・品質はベトナム式足場より高く
一度採用されるとリピート率は高い。
認知度の拡大と実績の積み上げにより
顧客数は急成長中。

顧客数は順調に増加



1) ベトナムの名目GDPの推移：IMF "World Economic Outlook April, 2026"参照

- 成長市場であるASEAN地域を中心に、これまで培ったノウハウを活かし新たなレンタルビジネス領域におけるM&Aを推進。
- 規律ある投資方針に則り、財務基盤の安定性を確保しながら、積極的なM&Aが実行可能な資金を確保する。

M&Aターゲット領域

優先度

1

レンタル会社：海外 **注力領域**

地域：ASEANを中心としたアジア太平洋地域
事業：レンタルビジネス（BtoB + BtoC）

2

レンタル会社：国内

地域：日本国内
事業：レンタルビジネス（BtoB + BtoC）

3

既存事業の周辺領域：国内

地域：日本国内
事業：既存事業と親和性の高い新規領域

M&A投資方針

M&A投資は
既存事業の収益力を毀損しない
ことを原則とする。

■投資基準

規模：売上高7億円以上
収益力：EBITDAマージン30%程度

買収後の利益貢献が明確な案件に厳選。

- ・ ROICがWACCを上回ること
- ・ のれん負けをしないこと

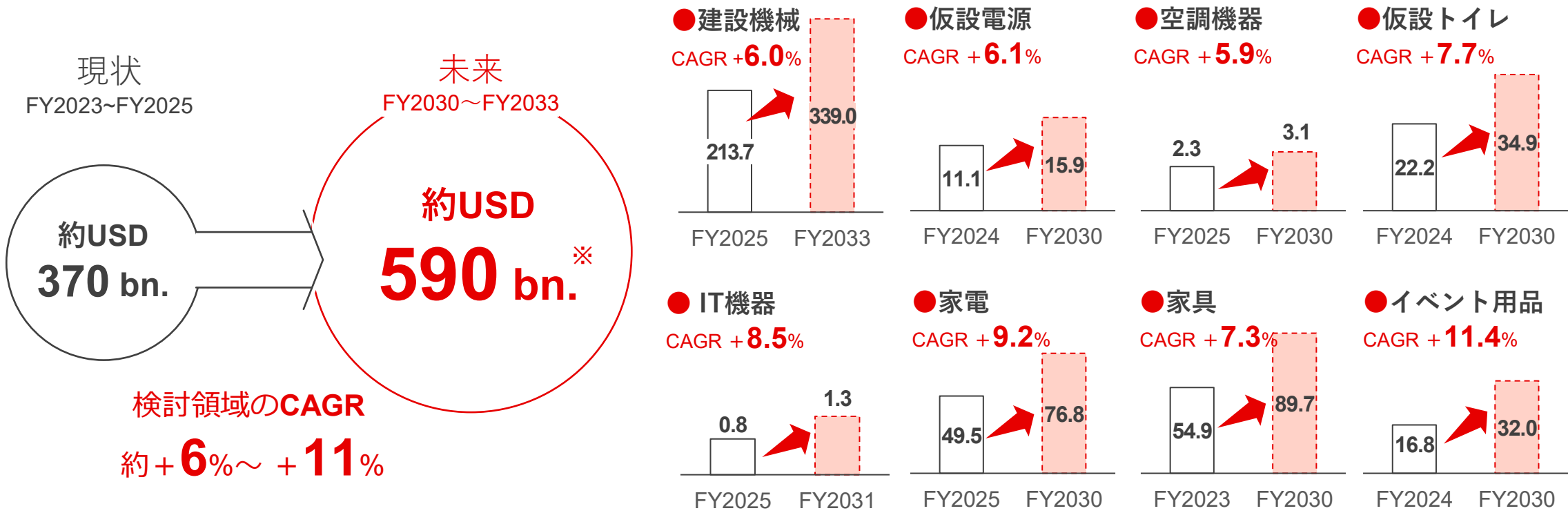
■投資規律

EV/EBITDA倍率：～5倍程度
EV/FCF倍率：～8倍程度

過度なリスクテイクは行わず
成長が限定的なケースでも投資回収の確度を確保。

- 「所有から利用へ」の価値観の変化により様々な領域でレンタルビジネスが展開されている。
- 世界規模で各種レンタルビジネス市場が拡大すると予測されている。

■ 世界のレンタルビジネスの市場規模の現状と未来予測（単位：USD bn.）



出典：IT機器レンタル LP information “Global IT Equipment Rental Market Growth (Status and Outlook) 2025-2031”
 その他 Grand View Research 各種レンタルの“Market Analysis Report” 参照
 ※市場規模はASNOVAの事業領域および今後進出を検討している業界の合計数値で算出。

- 「2030年のありたい姿」の実現に向け、3つの基盤を構築。

2030年のありたい姿

足場レンタル事業を
確固たる収益基盤とする
高収益のグローバルな
レンタルビジネスの
エクセレントカンパニーで
ありたい

M&A戦略により
実現

M&A成長を実現する3つの基盤

1 グループストラクチャー（P6）

2 ASNOVAの型

3 キャピタルアロケーションポリシー

M&A成長実現のための基盤② ASNOVAの「型」

- 新たにグループインする企業に対し、仕組化され再現性のあるASNOVA独自のノウハウ＝「型」を用いて、PMIを実行。
- 運営や管理だけでない網羅的な「型」をベースに、企業風土を尊重した成長支援を行う。

「型」とは ASNOVA独自の、再現性ある経営ノウハウ

属人的な“職人技”ではなく、
担当者や地域に過度に依存せず、成果の再現性を高めるよう
仕組化された無形資産。クロスボーダーM&Aを支える中核競争力。

価値の源泉 個人ではなく、組織に記憶させる

情報・スキル
属人的な知見



型＝仕組化
再現可能に



組織に記憶
属人化せず
各国に展開可能

PMIの基盤となる8領域の「型」 経営基盤の整備から事業成長まで、グループイン後の主要領域をカバー

IT

業務・データの標準化
安全で透明なIT基盤

財務

資金の一元管理
資本効率と財務規律の向上

M&A

投資判断からPMIまで
一貫したM&Aプロセス

営業

稼働・単価・継続を高める
顧客意思決定支援

経営管理

予算・KPI・ROICによる
成長とリスクの統合管理

組織

採用・教育・定着を通じた
人と組織の成長

資産管理

高稼働・長寿命化を実現する
資産運用

コーポレート コミュニケーション

一貫したブランド発信
信頼と企業価値の向上

「型」が実現する、属人化しない再現可能なクロスボーダーM&A

- 財務規律を維持しつつ、成長投資を優先的に実施。
- 財務規律の基本方針「Net Debt/EBITDAを上限4.0倍」、「自己資本比率25%程度」を維持・管理する。

資金創出方針

キャッシュインフロー

キャッシュ創出力の継続的な強化

足場レンタル事業の安定したキャッシュ・フローを基盤とし、M&Aの積極展開によりキャッシュ創出力を継続的に強化する

資金調達戦略

資金調達は銀行借入を基本とし、財務規律を踏まえて成長機会に機動的に対応する

規律を持ったレバレッジ管理

Net Debt / EBITDA倍率を上限4.0倍で管理し、適切なレバレッジ内で成長を実現する

資金配分方針

キャッシュアウトフロー

返済・運転資金の確保

事業継続と財務健全性の確保を前提に、借入返済原資を着実に確保し、運転資金および必要な流動性を適切に維持する

成長投資の優先

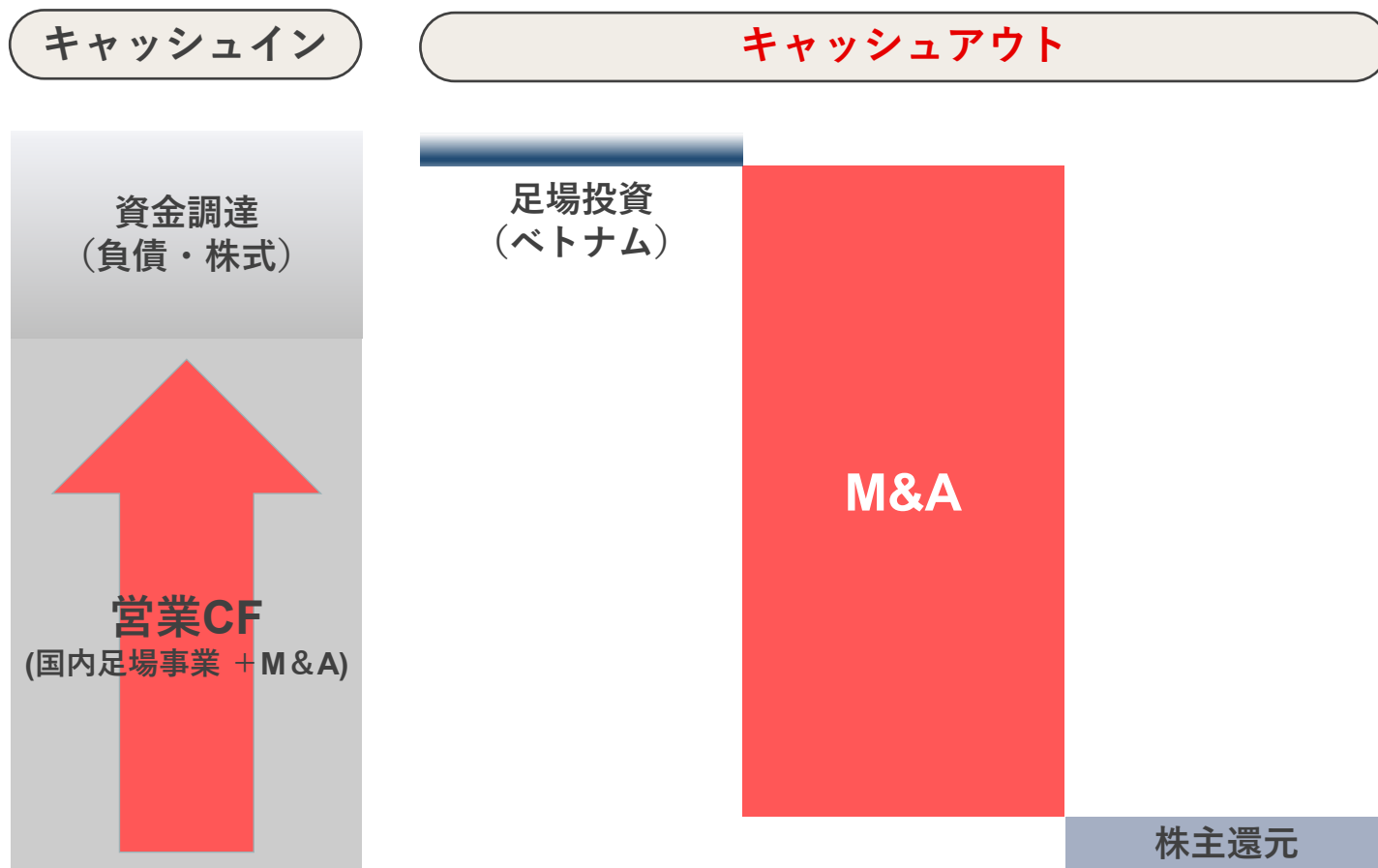
企業価値向上のために、成長投資を資金配分の最優先項目とする

財務状況を踏まえた株主還元

株主還元は、成長投資機会および財務健全性を踏まえ、それらを充足した上で判断する

M&A成長実現のための基盤③ キャピタルアロケーションプラン

- 国内足場投資は控える一方、FY2026からFY2028の3年間でM&Aに60億円の投資を想定。
- 成長投資を優先しながら、持続可能な株主還元を実施。



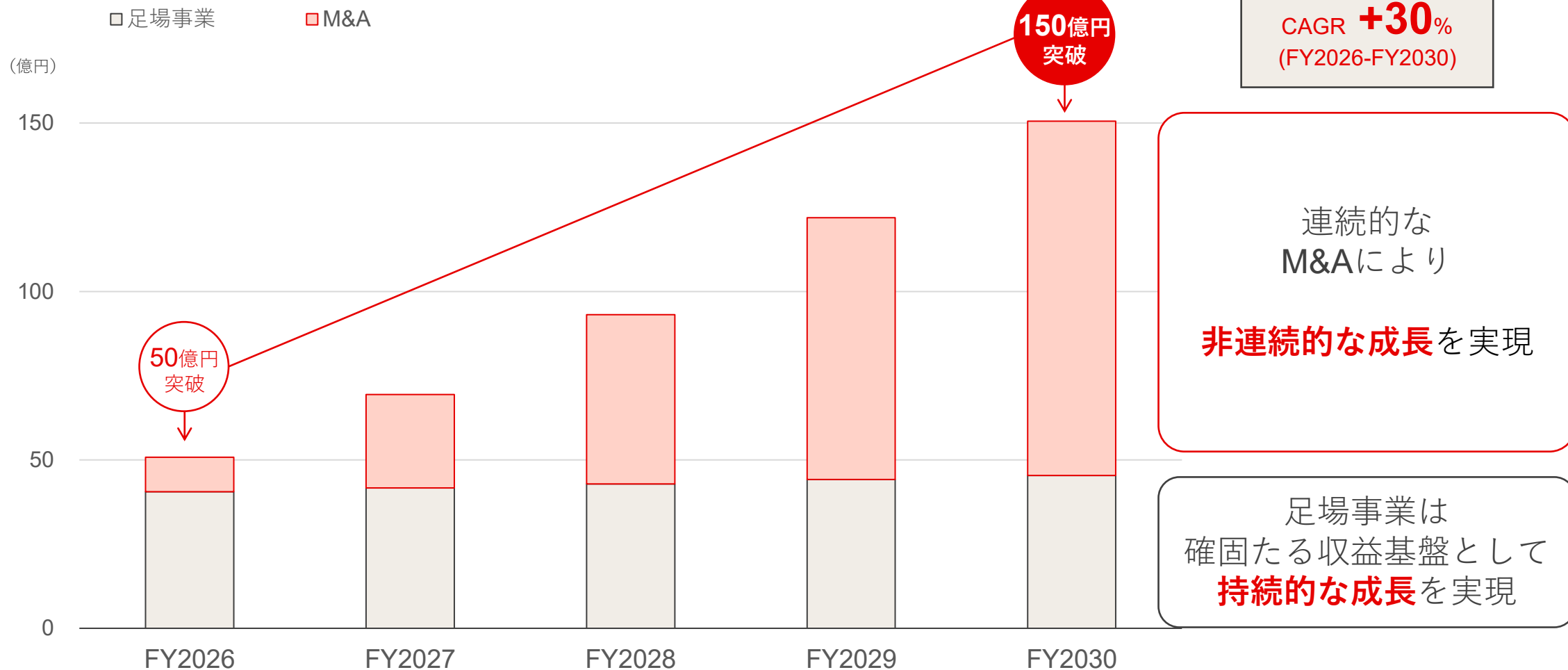
キャッシュインフロー

- ・ 足場レンタルを強固な収益基盤とし、M&Aにより更なるCF増大を図る
- ・ 資金調達は銀行借入を基本とし、成長機会を見て調達実行する

キャッシュアウトフロー

- ・ 足場投資はASNOVA VIETNAM新規機材 (機材の直営店/パートナー拠点間や日本/ベトナムの拠点間移動は実施)
- ・ ASEANを中心にM&Aは60億円程度を計画
- ・ 株主還元 成長投資を優先、財務健全性を踏まえ検討

■グループ連結売上の推移予想



成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える 可能性があるとして認識する主要なリスク

発生可能性

発生時期

影響度

対応策

商品	当社グループのレンタル仮設機材および販売仮設機材には製造物責任（PL）のリスクが内在しています。製品の欠陥に起因して発生する損害賠償を製造メーカーが補填できない場合は、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	常時	大	⇒	製品の仕入れに係る製造メーカーとの基本取引契約において責任の帰属先を明確化しリスクを低減します。
人材	成長を支える優秀な人材を確保することが重要だと考えていますが、雇用情勢の変化等により計画通りに人材が確保できない場合は、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	常時	大	⇒	教育研修実施の機会・内容の充実および教育制度の拡充により、社員の育成と採用を推進します。
市場	当社グループの業績は建設投資動向の影響を受ける傾向にあります。そのため、建設投資動向が著しく変動し仮設機材のレンタル需要が落ち込んだ場合は、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	常時	大	⇒	顧客数の拡大およびサービスの拡充を推進することによりリスクを低減します。
ASNOVA STATION	ASNOVA STATIONについて、当社グループの指導が及ばない等、サービスレベルの低下に起因してブランドに悪影響を及ぼし、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	常時	中	⇒	定期訪問による細かなサポートにより、高いサービスレベルの均一化・向上を図ります。
M&A 事業提携	M&A及び事業提携戦略において、有効な投資機会を見出せない場合や、当初期待した投資効果を得られない場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。 また、M&A等により新規事業領域・新規市場に参入する場合には、その事業・市場固有のリスクが新たに加わる可能性があります。	中	常時	大	⇒	M&Aポリシーを遵守して規律のあるM&Aを行うこと、新規事業領域や新規市場に参入の際には適宜市況を確認することでリスクを低減します。

※その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また、当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

株主・投資家の皆様との対話を、企業価値向上へ

- 投資家向け説明会、IRイベント、SNSなどを通じた、分かりやすい情報発信と対話機会の拡充。
- 株主・投資家の皆様からいただいた声の経営への活用と、持続的な企業価値向上への反映。

2027年3月期 IRスケジュール

- **4月** ラジオ番組「Global R-vision」出演
- **5月** 2026年3月期 投資家向け決算説明会開催
- **6月** 「IR noteマガジン」参画
IR DAY開催
株主総会
個人投資家向け会社説明会開催
- **9月** 個人投資家向け会社説明会開催
- **10月** 個人投資家向け会社説明会開催
- **11月** 2027年3月期半期 投資家向け決算説明会開催
個人投資家向け会社説明会開催
- **12月** 名証IRエキスポ出展
- **2月** 2027年3月期第3四半期 投資家向け決算説明会開催
- **3月** 個人投資家向け会社説明会開催

今後も、株主・投資家の皆様と直接対話できる機会を積極的に創出します

ASNOVA IR情報発信チャンネル

X(Twitter)



@ASNOVA9223

YouTube



ASNOVA IR チャンネル

LINE



@asnova

note

2026年6月スタート



株式会社ASNOVA IR

08

Appendix

- 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

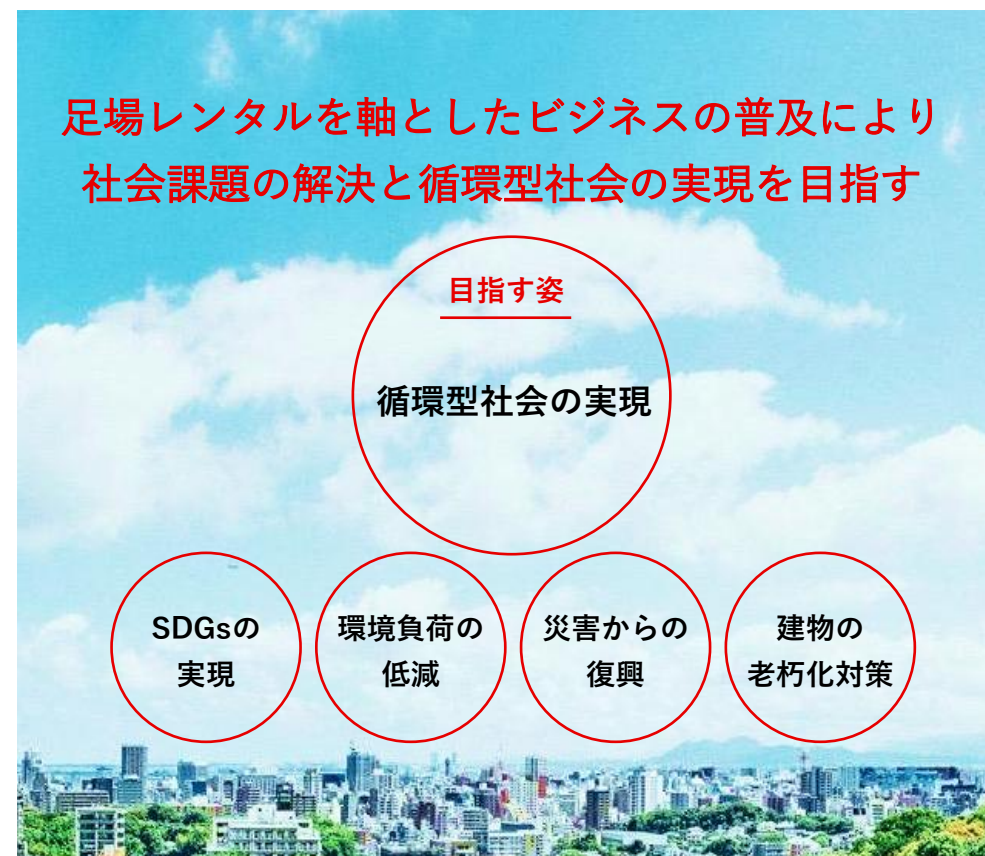
- 気候変動や資源不足が世界レベルで深刻化
- 自然災害の急増により、家屋の損壊などが年々増加
- マンションをはじめとする建物の老朽化も問題に

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



■公式オウンドメディア「カケルバ」



SOCIETY 2026.06.08

ASNOVAとハチドリ電力が見据える。
社会にやさしい選択の「最初の一歩」

ハチドリ電力 ボーダレス・ジャパン
再生可能エネルギー 環境問題



RECRUIT 2026.05.18

未経験からセンター長代理へ。千葉野
田センター・橘さんが歩んだ挑戦への
一歩

センター長代理 機材センター 機材管理
足場 足場レンタル



PROFESSIONAL 2026.04.16

契約社数3,500社達成のその先へ。若
手女性営業社員の成長と挑戦

女性営業員 若手特集 足場レンタル



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

■YouTube あすのばちゃんねる

オウンドメディア ▶ すべて再生

オウンドメディア「カケルバ」取材の動画を公開しています！



【働き方が変わる】東京営業
所のオフィス移転とチーム...
あすのばチャンネル
415回視聴・3週間前



フォークリフトの仕事はきつ
い？やりがいは？リフト操...
あすのばチャンネル
517回視聴・3か月前



【オウンドメディア】
最大級アートフェス...
あすのばチャンネル
176回視聴・6か月前

社員密着 ▶ すべて再生

ASNOVA社員に密着！！



チャンネル登録

登録をお願いします！



あすのばチャンネル



<https://www.youtube.com/channel/UCNzPcB7Sm82Lsoxm4nGBtDg>

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。
また、当資料の次回アップデートは2027年6月頃とし、その後も毎年6月頃を目途に開示する予定です。

IR活動に関するお問い合わせ先

株式会社ASNOVA Companies

広報・IR部

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

MAIL : ir640a@asnova.co.jp

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

