

ASNOVA

2025年3月期 第1四半期 決算説明資料

証券コード：9223

2024年8月9日

目次

- | | | | |
|-----------|-------------------|---|----|
| 01 | 2025年3月期 第1四半期 業績 | > | 3 |
| 02 | その他の重要指標と業績予想 | > | 9 |
| 03 | 成長戦略 | > | 14 |
| 04 | Appendix | > | 22 |

01

2025年3月期 第1四半期 業績

業績ハイライト

- 足場販売需要が売上高に貢献し、売上高は前年同期比+151百万円（+19.1%）で着地。
- 営業利益は前年同期比で▲35百万円だが、計画通り進捗。

売上高

943 百万円

前年同期比 +151百万円
(+19.1%)

EBITDA

382 百万円

前年同期比 +54百万円
(+16.7%)

EBITDAマージン

40.6 %

前年同期比 ▲0.8pt

営業利益

▲35 百万円

前年同期比 ▲35百万円

足場保有額

154 億円

[算出方法] 直近5年の平均仕入単価×保有量

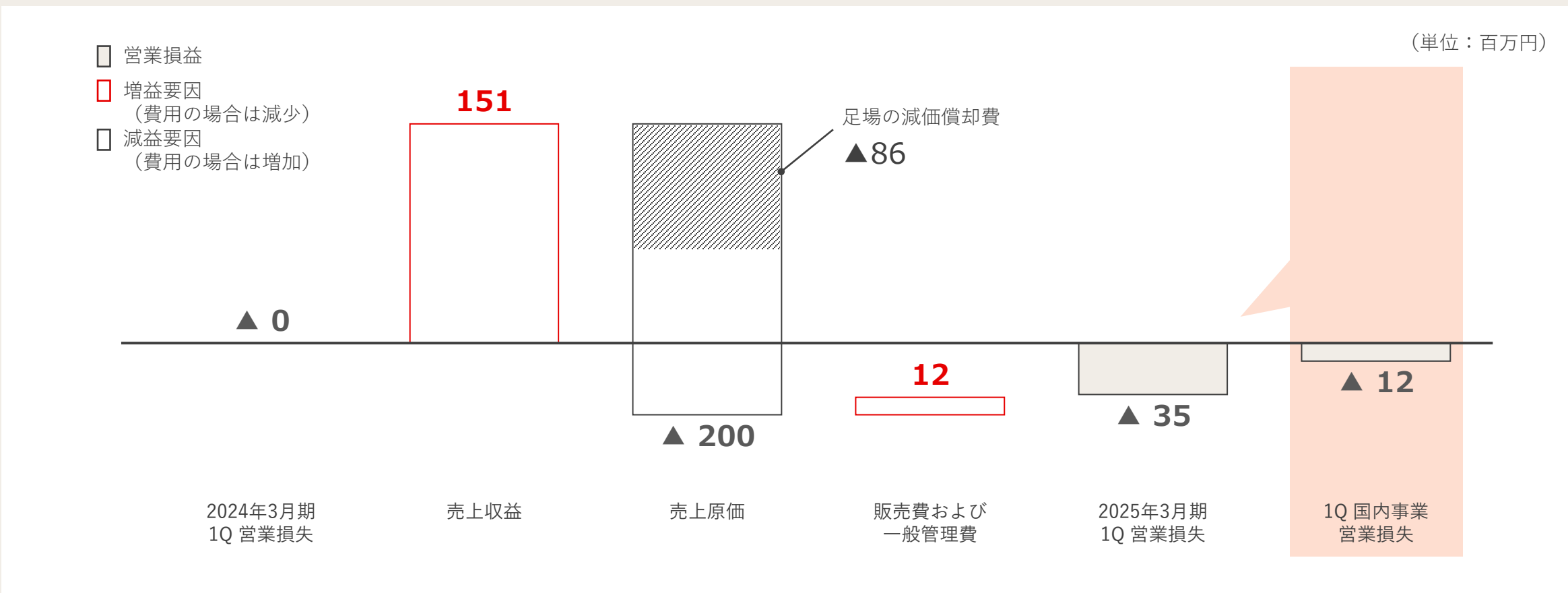
損益計算書（前年同期比）

- 販売が好調で売上高が伸長したものの、高利益率のレンタルが若干未達のため増益とはならず。
- 営業利益は前期に貸倒引当金などによる一時的な利益増があったため減益となったものの、計画通り着地。EBITDAは堅調に推移。

(単位：百万円)	2024年3月期 第1四半期	2025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	792	943	929	+151	+19.1%
営業利益	▲0	▲35	▲12	▲35	-
売上高営業利益率	▲0.0%	▲3.8%	▲1.4%	▲3.8pt	-
当期純利益	▲6	▲33	▲8	▲26	-
EBITDA	327	382	393	+54	+16.7%
EBITDAマージン	41.4%	40.6%	42.4%	▲0.8pt	-

営業損益増減要因分析

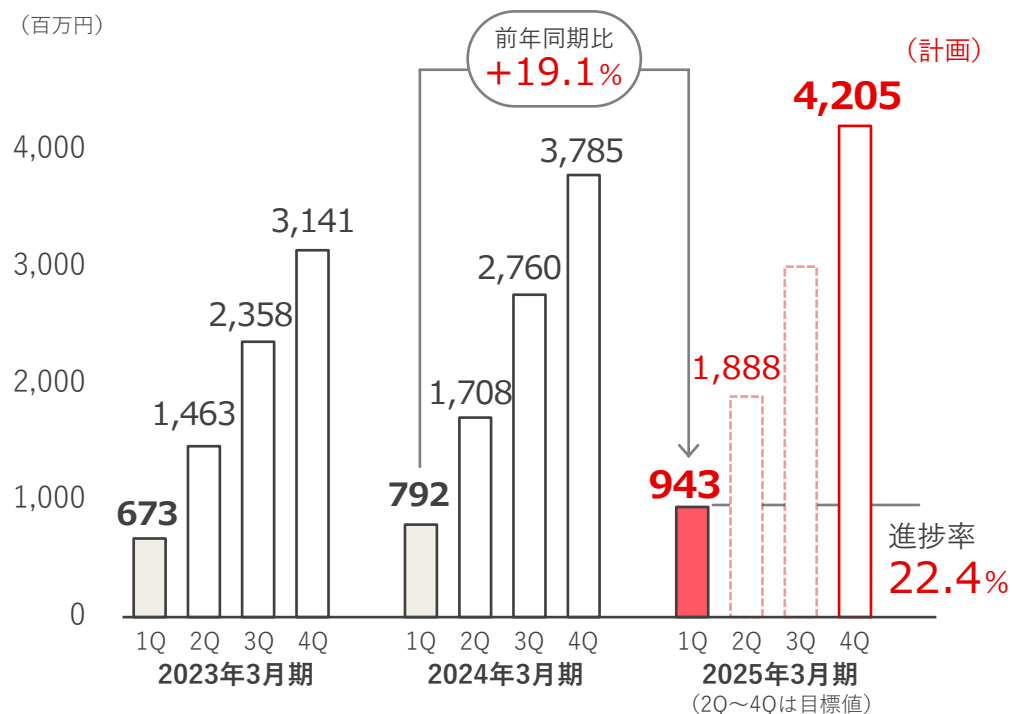
- 第1四半期は足場販売が好調に推移し、売上収益の拡大につながった。
- 海外子会社 ASNOVA VIETNAM は今後本格的な投資フェーズへと移行していく。



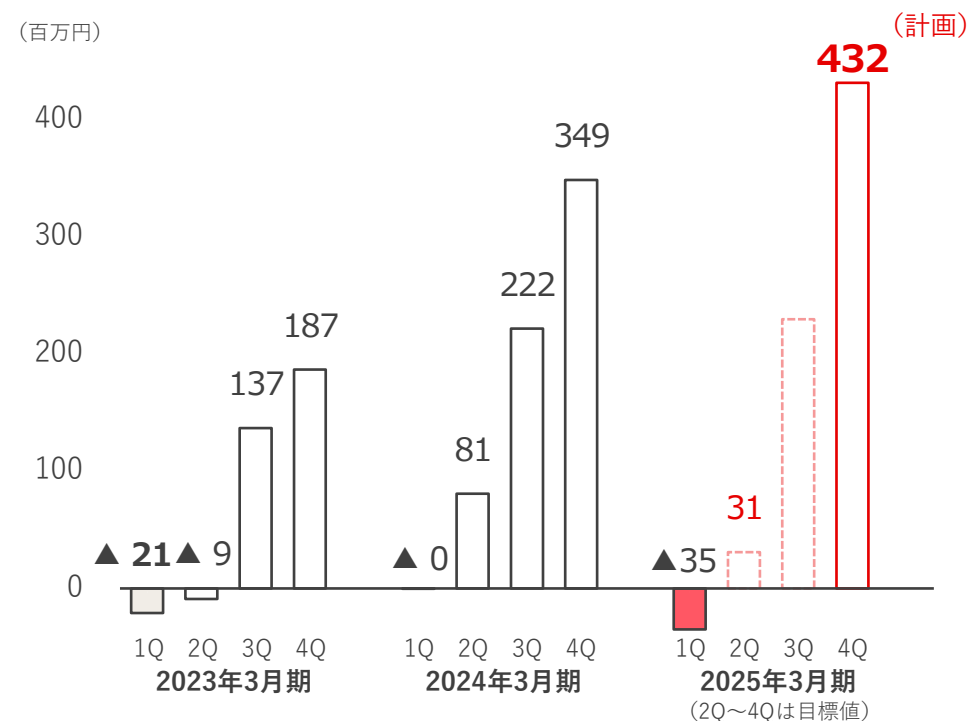
通期業績目標に対する進捗率

- 売上高、営業利益ともに計画通りに進捗。
- 第2四半期以降の繁忙期に備え、適正な稼働を維持しながら投資を進めていく。

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）



貸借対照表

- 繁忙期に備えた足場投資により、前期末比で固定資産が増加。

(単位：百万円)	2024年3月期 第1四半期末	2024年3月期 期末	2025年3月期 第1四半期末	前期末比 増減
流動資産	1,567	1,792	1,924	+131
現金及び預金	712	937	1,015	+77
固定資産	6,062	7,593	8,124	+530
資産 合計	7,630	9,386	10,048	+662
流動負債	2,424	2,735	3,044	+308
固定負債	2,441	3,623	4,008	+385
純資産	2,764	3,027	2,995	▲32
負債・純資産 合計	7,630	9,386	10,048	+662
自己資本比率	36.2%	32.3%	29.8%	▲2.4%

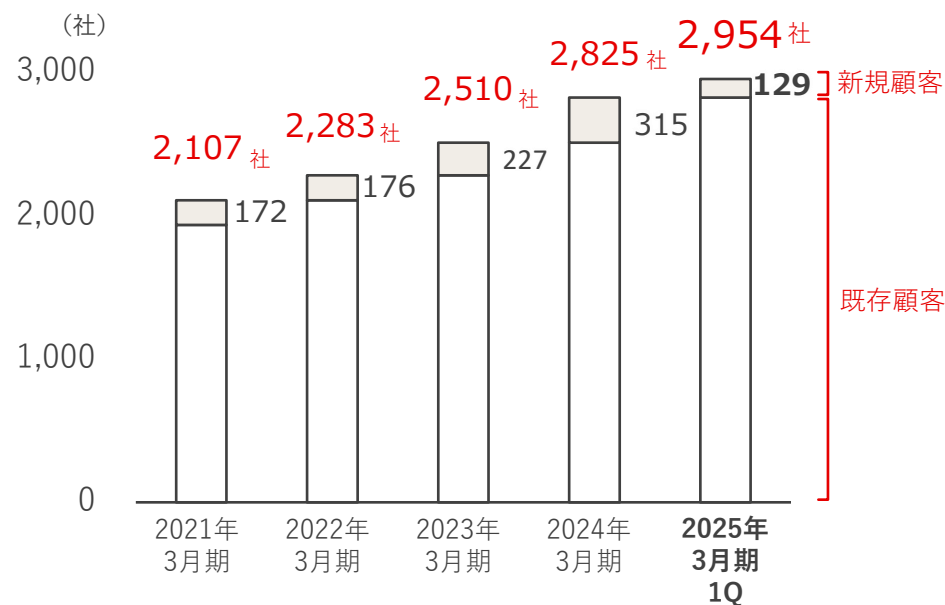
02

その他の重要指標と業績予想

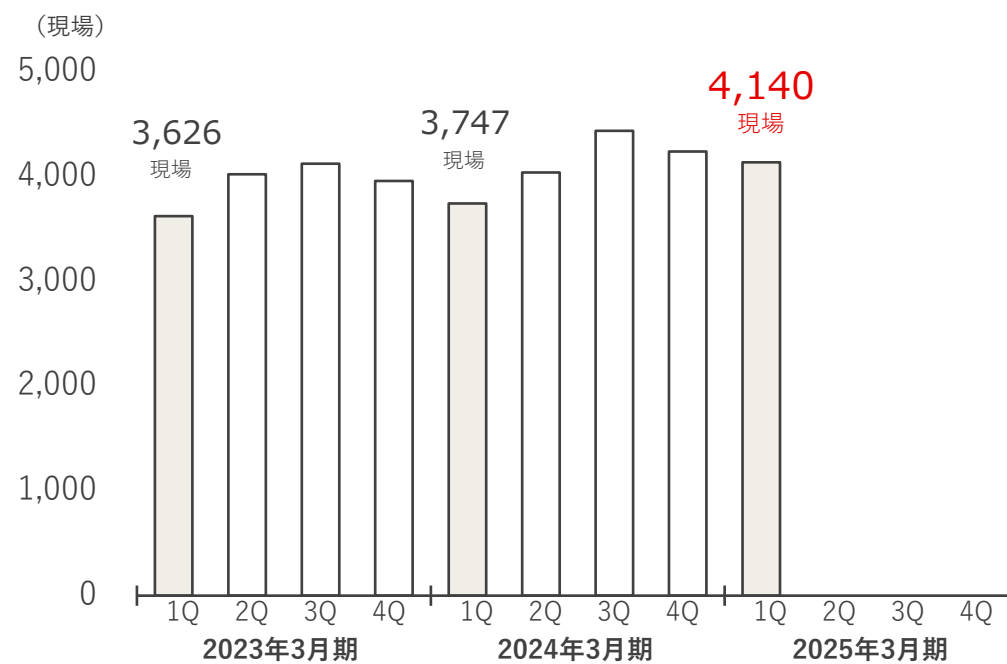
顧客数と現場数の推移

- 第1四半期での新規顧客獲得数および稼働現場数は過去最大となっている。
- 足場保有量と拠点数増加に伴い、新規顧客・稼働現場数は今後も順調に推移する見込み。

顧客数

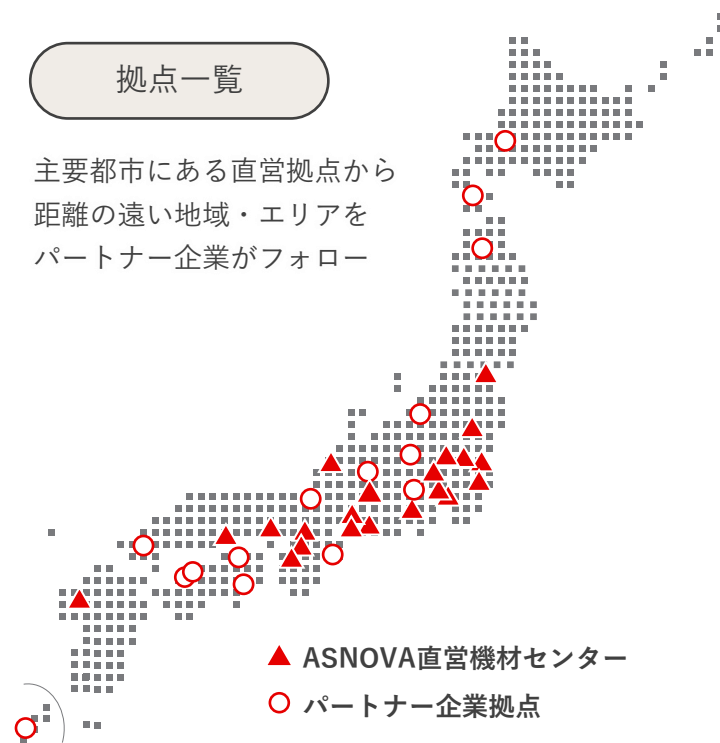
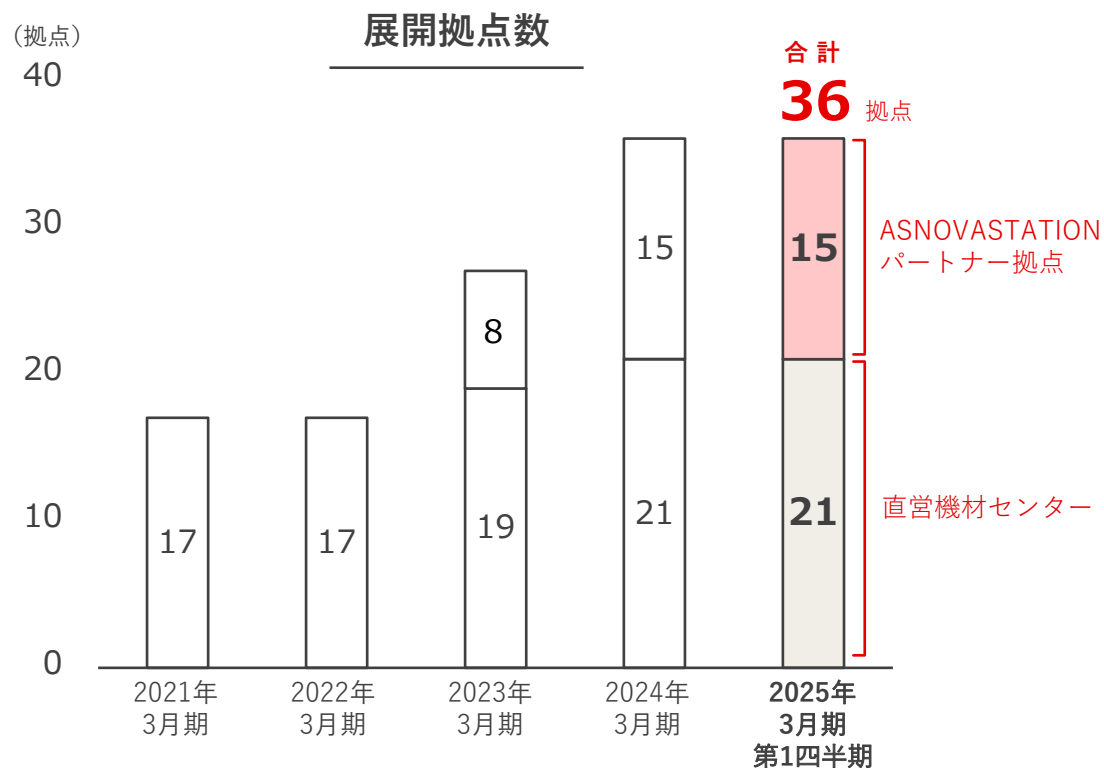


稼働現場数



拠点数の推移

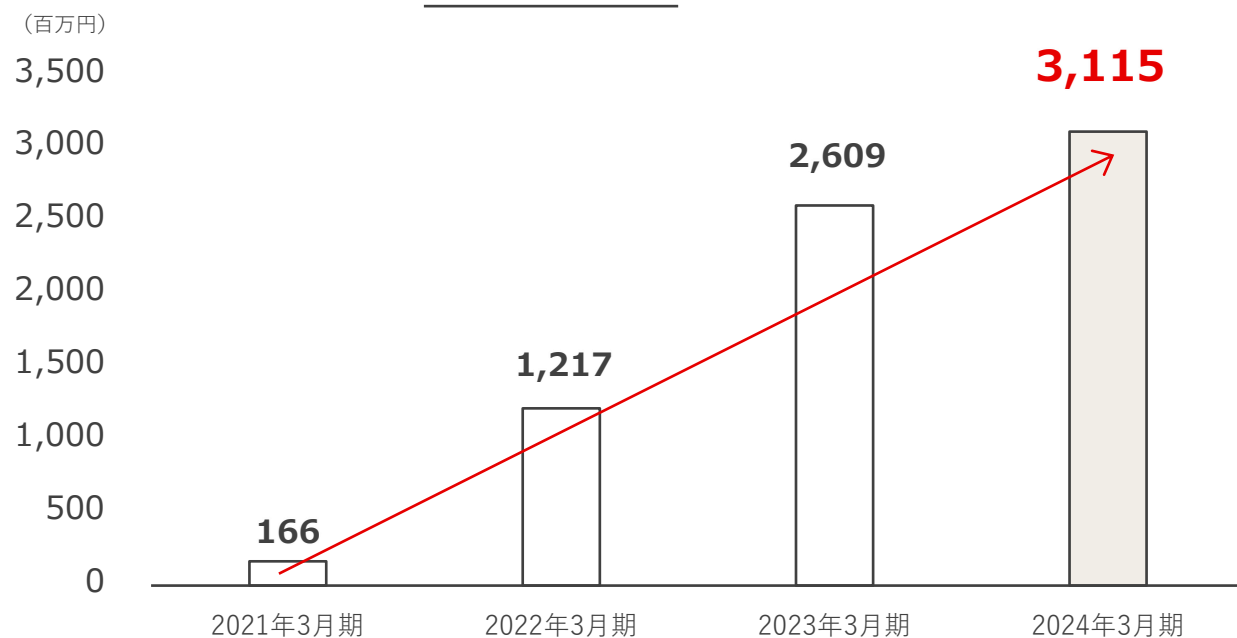
- 第1四半期では新規出店はなかったが、今期は直営機材センターを2拠点、パートナー拠点を5拠点新規出店し期末には全国43拠点体制へ。
- 旺盛な市場ニーズに対応するため、近くで借りられる環境を整える。



投資額の推移と足場保有額

- 足場および機材センター出店に対し、積極的に投資する。
- いつでも、近くで足場を借りられることで、顧客満足度をあげていく。

投資額の推移



※ 2021年3月期は、新型コロナウイルスの影響により積極的な投資を行っていません。
※ 投資額は投資活動によるキャッシュ・フロー内、[有形固定資産の取得による支出]および[無形固定資産の取得による支出]の合計値を表記しております。

[算出方法]
直近5年の平均仕入単価×保有量

2025年3月期の業績予想

- 売上高は過去最高の4,205百万円（前年比+11.1%）、EBITDAは2,202百万円（前年比+17.7%）を見込む。
- 国内のみのEBITDAマージンは54.4%で非常に高い収益力。

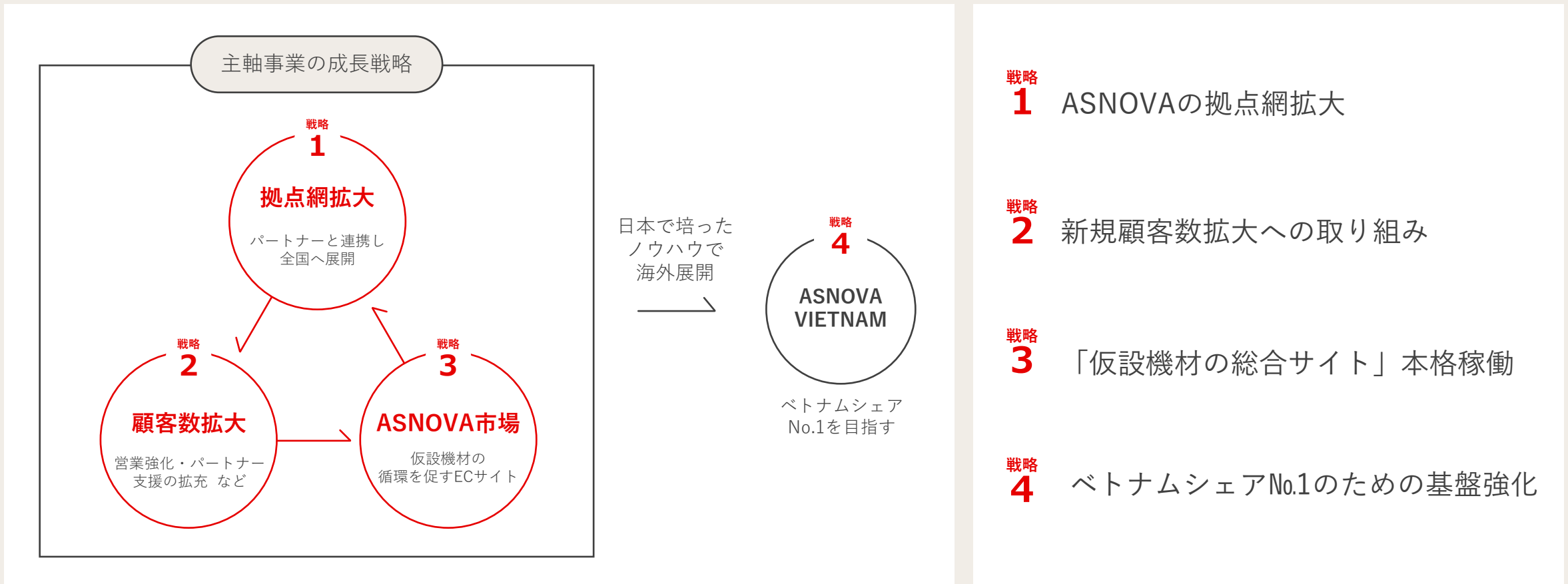
(単位：百万円)	2024年3月期実績 (連結)	2025年3月期予想		増減	前年比
		(連結)	内、国内事業		
売上高	3,785	4,205	4,154	+419	+11.1%
営業利益	349	432	573	+82	+23.7%
売上高営業利益率	9.2%	10.3%	13.8%	+1.1pt	-
税引き前当期純利益	324	402	564	+82	24.2%
当期純利益	210	220	381	+9	+4.7%
EBITDA	1,871	2,202	2,260	+331	+17.7%
EBITDAマージン	49.4%	52.4%	54.4%	+2.9pt	-
1株当たり当期純利益 (EPS)	16.99円	17.70円	30.66円	+0.70円	+4.7%

03

成長戦略

成長戦略の全体像

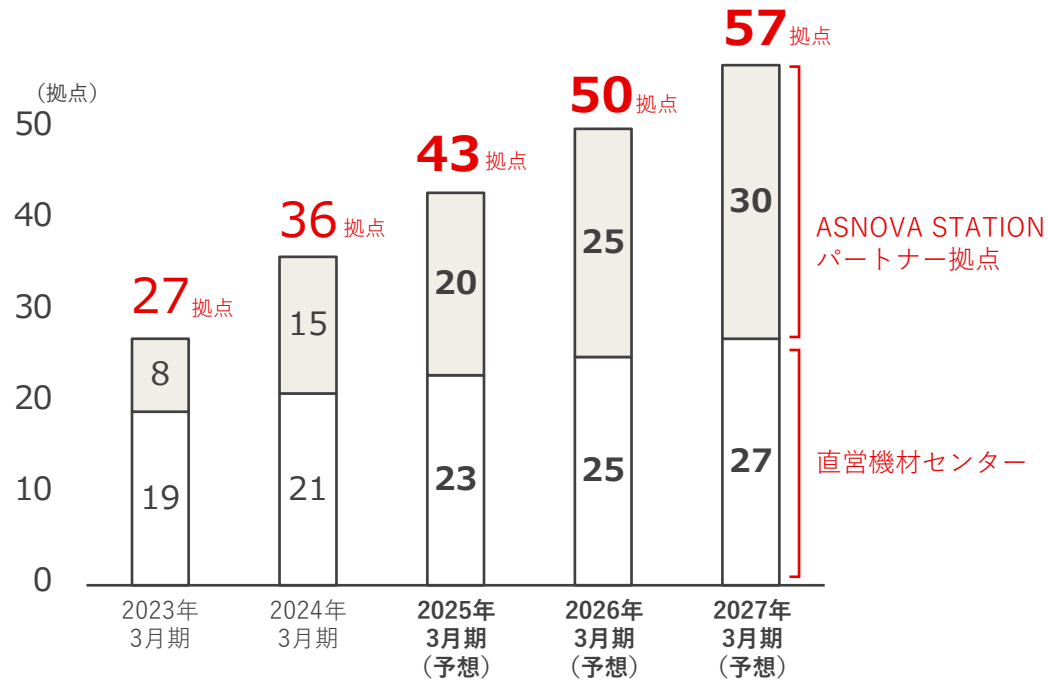
- 拠点網と顧客数を拡大させることで、足場レンタル事業をさらに成長させる。
- ベトナム事業拡大に向け、基盤強化を図る。



戦略 1 : ASNOVAの拠点網拡大

- 旺盛な市場ニーズに対応するため、積極的な足場投資を行う。
- 全国各地で足場を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



[算出方法] 直近5年の平均仕入単価×保有量

戦略2：新規顧客数拡大への取り組み

- 拠点数拡大、営業力の向上、パートナー企業への支援を通し、さらなる顧客数の拡大を目指す。

取り組み

1 既存センターのさらなる成長と新規センター開設

- 拠点数拡大による新規開拓活動の強化
- 認知拡大に向けたSEO対策強化
- 新足場レンタルサービスのバージョンアップ

取り組み

2 社員の戦力アップ

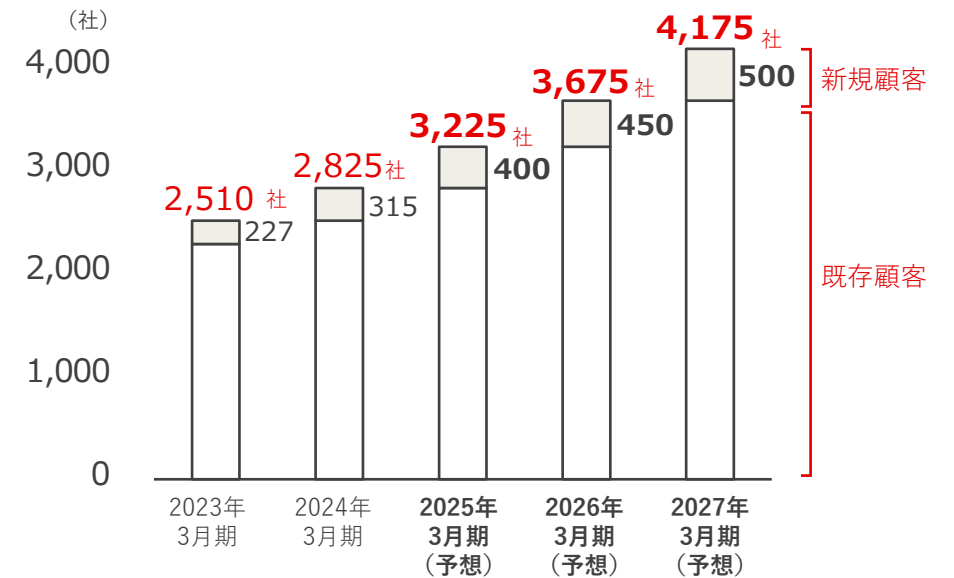
- 毎月のスキルアップ研修の継続
- 新規顧客紹介の増加を目指した顧客との良好な取引の継続
- 市場環境と育成環境のバランスを踏まえたさらなる増員

取り組み

3 STATIONパートナーの成長支援と新規パートナーの開設

- 事業運営支援の強化
- パートナー企業の認知拡大に向けたSEO対策強化
- 新たなパートナーの開拓

契約顧客数の推移



戦略3：「仮設機材の総合サイト」本格稼働

- 本来廃棄されるはずだった足場を買取・販売することで不要な「人・場所」から必要な「人・場所」へ循環させる。
- 全国展開のスケールメリットを生かし、販売・買取でも「近くで」を実現。

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

ASNOVA市場とは

- 中古の足場機材を中心に扱うECサイト
- 足場（新品・中古）の販売や買取サービスを展開

ビジネスモデル

お客様から買い取った足場を、足場レンタル事業で活用したり安価で販売したりすることで利益を生み出し、循環型社会の実現に貢献



2027年3月期 目標値

売上高 5 億円

長期的な目標・展望

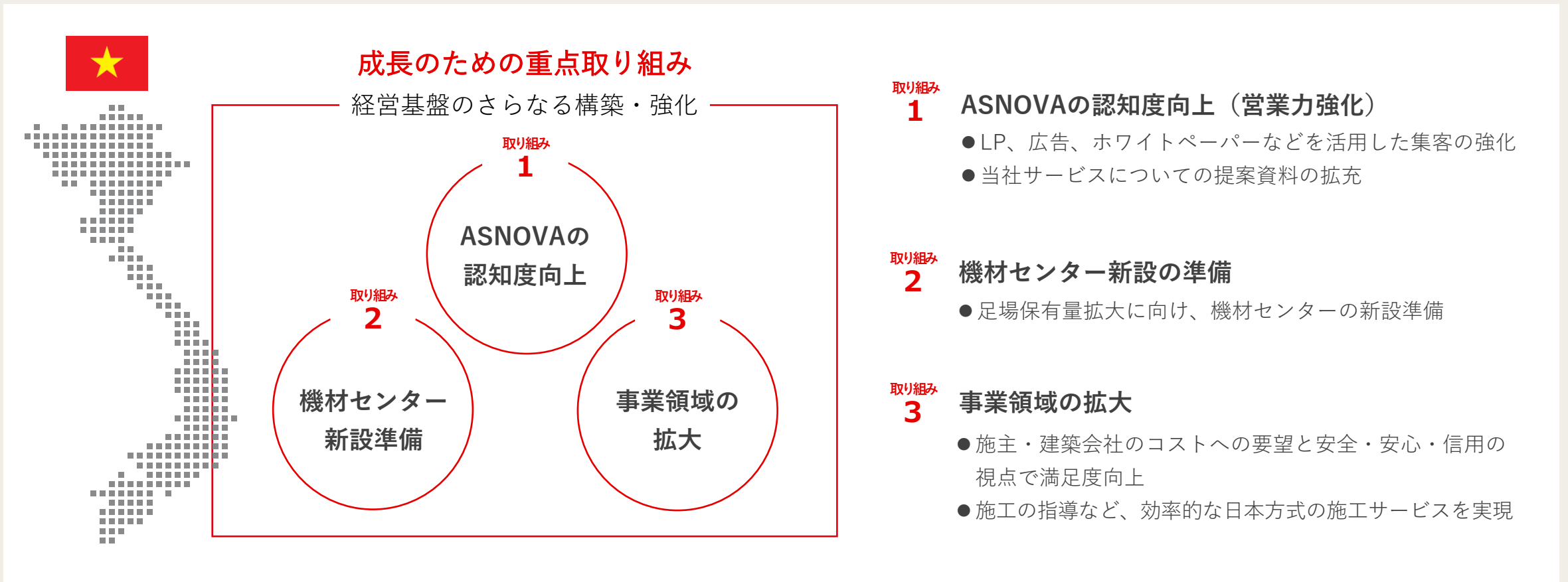
業界における
EC売上
日本一

業界における
買取金額
日本一

個人や
建設業者へ
ターゲット
拡大

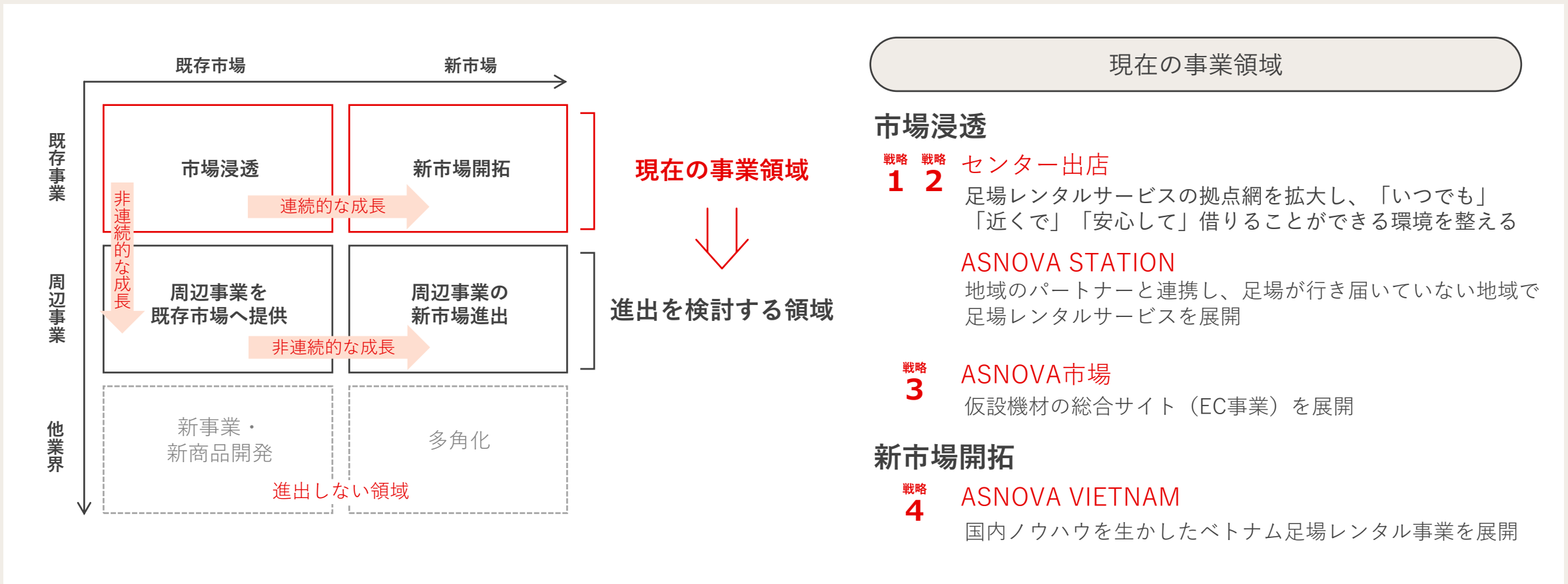
戦略4：ベトナムシェアNo.1を目指すための基盤強化

- 中長期的な視点で市場シェアNo.1の地位獲得を目指す。
- 経営基盤の構築・強化を戦略の土台として、ベトナムにおける認知拡大や足場保有量の増加を目指す。



新たな価値を生み出す取り組み（パーパスの体現）

- パーパスを体現するために既存事業の成長に加え、周辺事業領域への非連続的な成長により企業価値を高める。



「足場といえ、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、人材不足の解決を目指し、
「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。

04

Appendix

4-1	事業概要	22
4-2	市場環境と社会課題	33
4-3	その他	39

「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。

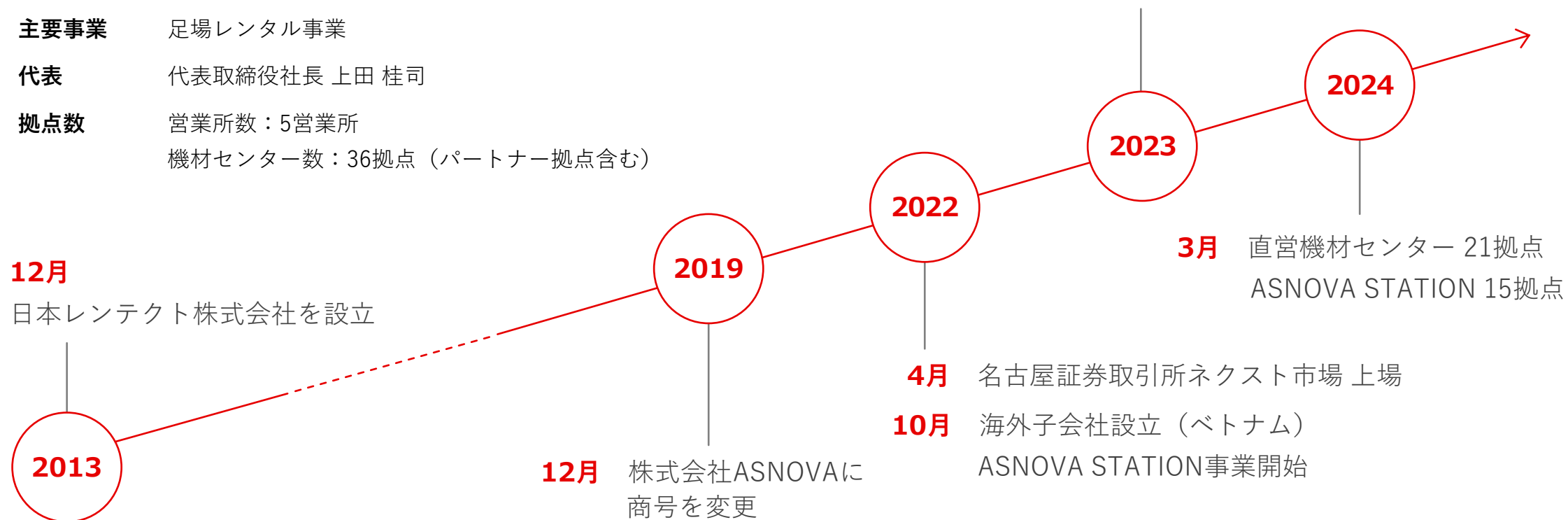
7

時代を先回りして変化し続けよう。

会社概要

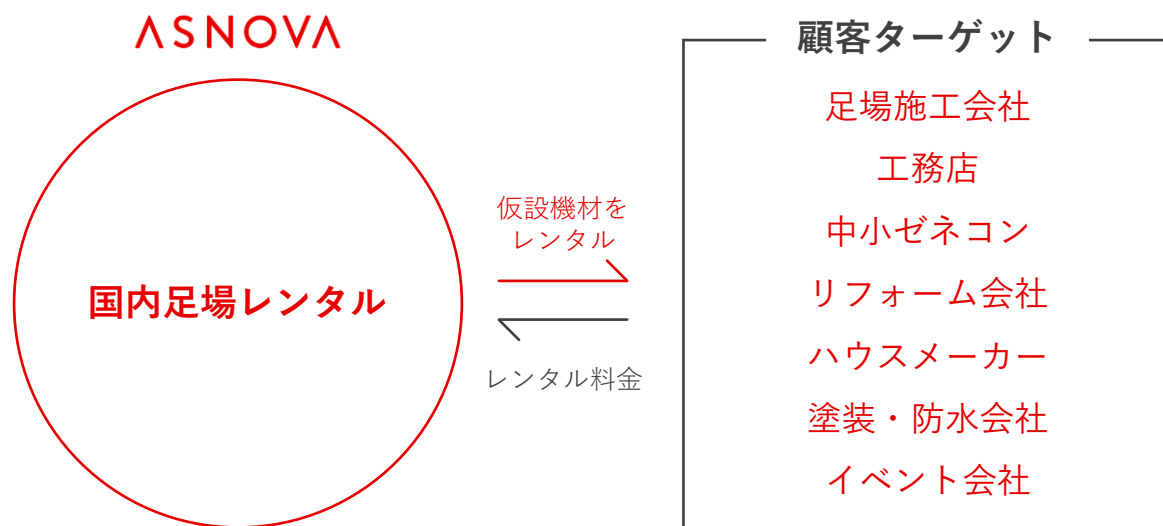
会社名	株式会社ASNOVA (ASNOVA Co., Ltd.)
本社所在地	愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12 グローバルゲート26階
従業員数	148名 (2024年6月末時点) ※ベトナム出向者・嘱託社員などを含む
主要事業	足場レンタル事業
代表	代表取締役社長 上田 桂司
拠点数	営業所数：5営業所 機材センター数：36拠点 (パートナー拠点含む)

- 5月** ASNOVA市場を開設
- 10月** ASNOVA STATION 10拠点
- 12月** 東京証券取引所グロース市場 上場



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

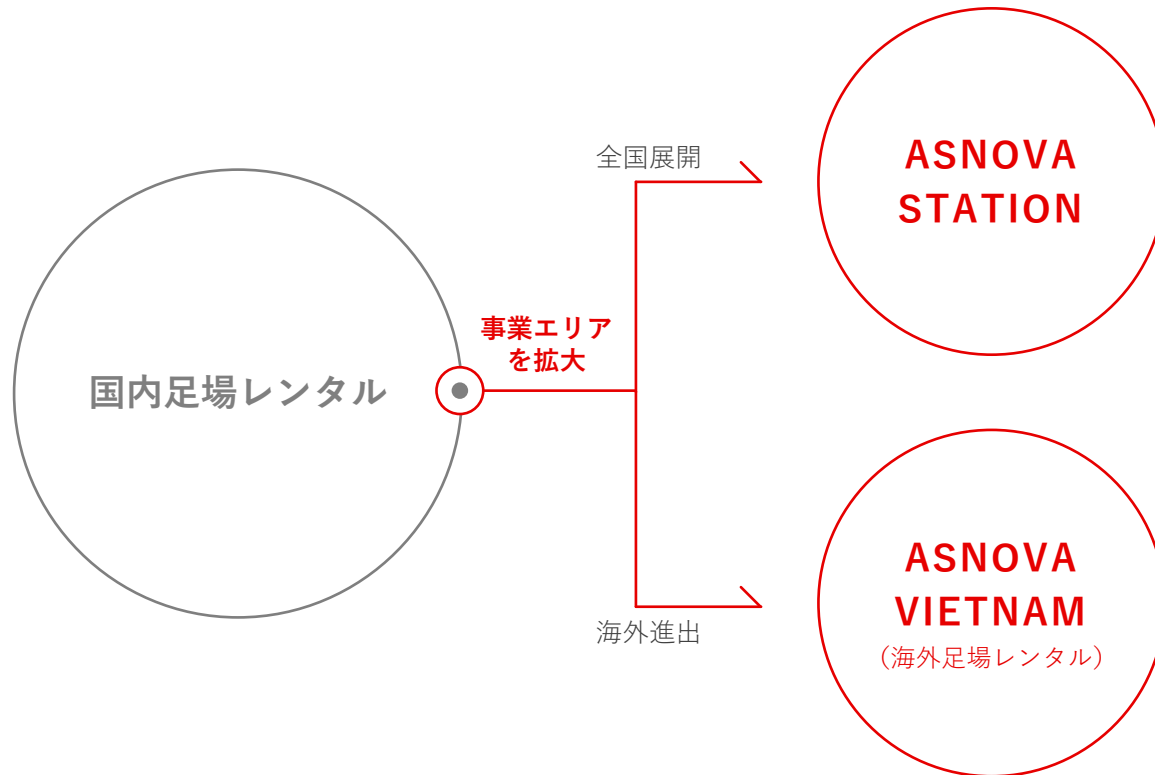


くさび式足場の特徴

- 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

パートナー企業

機材を管理する
土地と人員の配置

機材レンタル
↓
レンタル料金

**エンドユーザー
(施工会社)**

拠点一覧

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 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

154億円の

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

36拠点

直営機材センター：**21**拠点

パートナー拠点：**15**拠点

安心して

品質と対応力

顧客数は

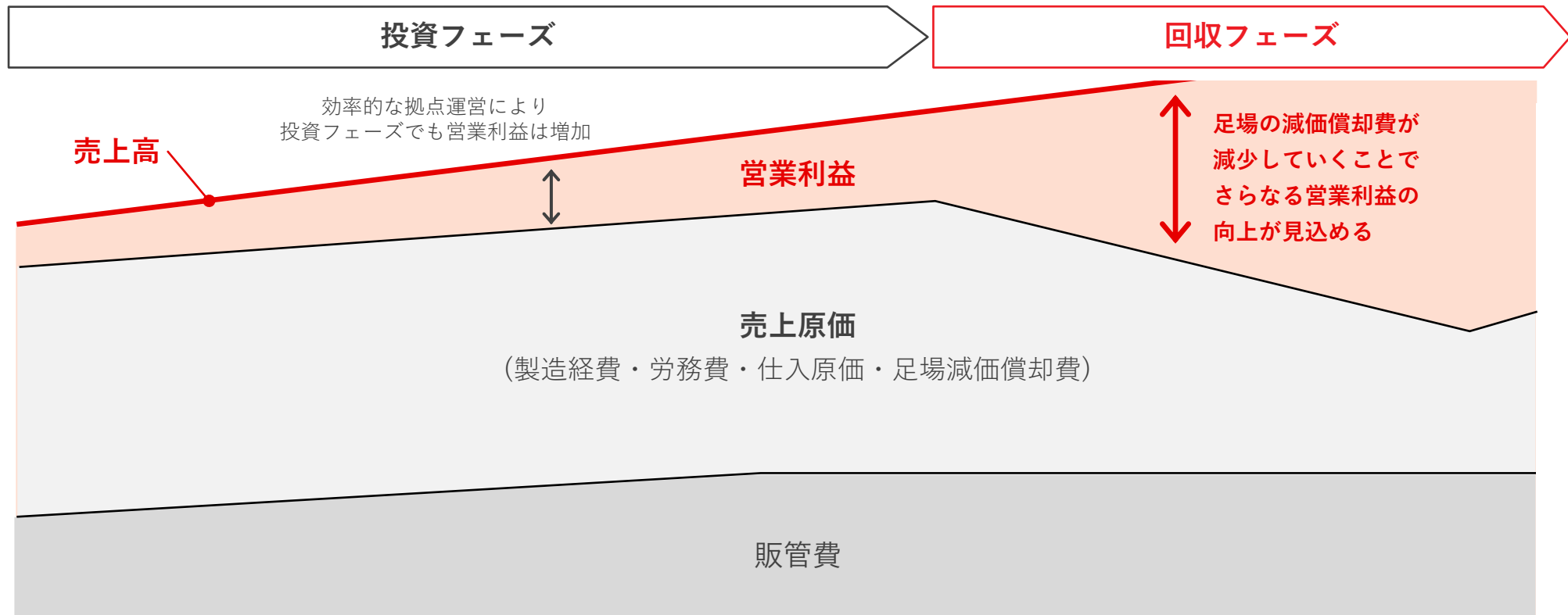
2,900社超

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：2024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。



04

Appendix

4-1	事業概要	22
4-2	市場環境と社会課題	33
4-3	その他	39

足場レンタル需要の拡大

- 「マンションリフォーム」「住宅リフォーム」「自然災害」の増加により足場の需要が伸びる。

増える社会課題と工事需要



社会課題

老朽化マンションの増加



需要

マンション修繕工事の増加



社会課題

中古住宅の増加



需要

住宅リフォーム工事の増加



社会課題

環境変化による自然災害増加



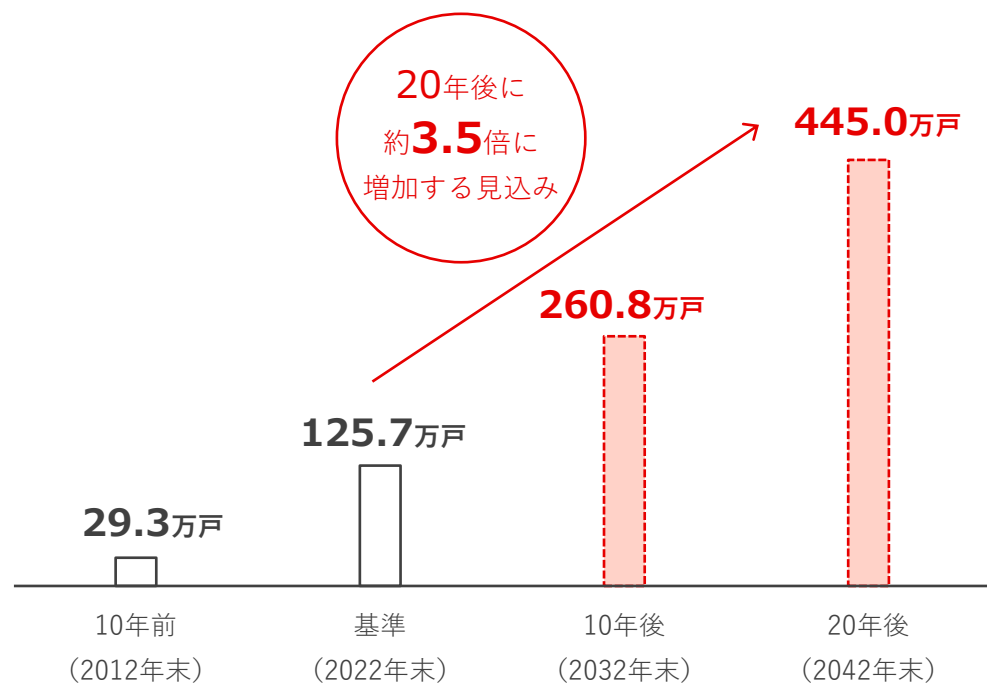
需要

災害予防工事や復興工事の増加

高経年マンション増加

- 2022年末で、築40年以上のマンションは約125.7万戸存在する。10年後には約2.1倍、20年後には約3.5倍に増加する見込み。
- 増加する老朽マンションの改修を進めやすくするために、政府も法改正を検討している。

■ 築40年以上のマンションストック数の推移



出典：国土交通省「築40年以上の分譲マンション数の推移」

■ 修繕促進に向けて検討中の法改正

増加する老朽マンションの改修や建て替えなどを容易にするため政府は「マンション法」を見直す要綱案をまとめた。

建て替え

- 所有者の5分の4の同意で決定

- 裁判所が認めた場合、所在不明者を住人決議の対象から除外可能

- 災害への安全性が不足している場合には4分の3の同意に引き下げ

被災マンション法

(大規模災害で被害を受けた場合に適用)

- 建て替えや取り壊しの決議は所有者の5分の4の同意で決定

- 3分の2の同意に引き下げ

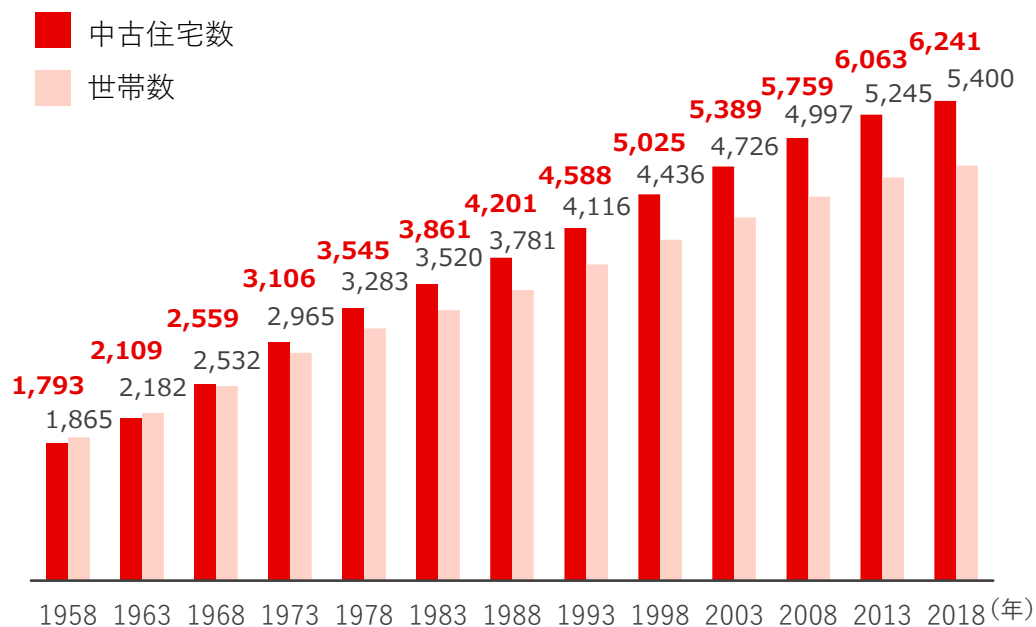
- 取り壊しなどの決定期間は1年間

- 決定期間を3年間に延長
- 再延長も可能

住宅リフォーム需要

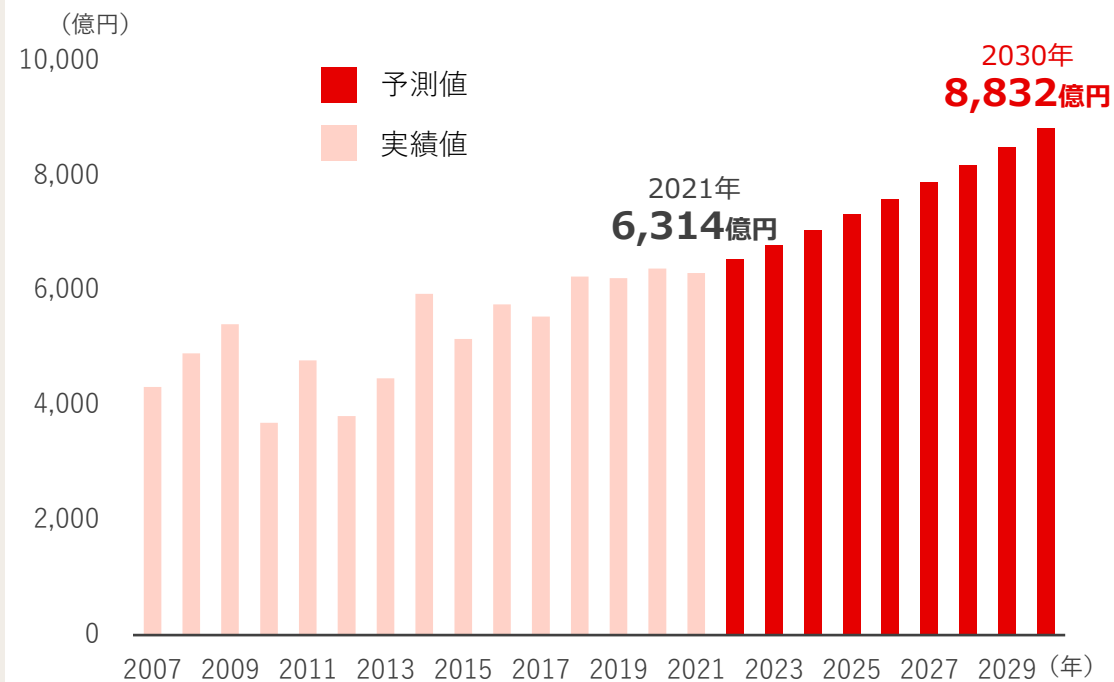
- 中古住宅数の増加により、リノベ市場が年々拡大。

■ 中古住宅数と世帯数の推移



出典：総務省「平成30年住宅・土地統計調査」

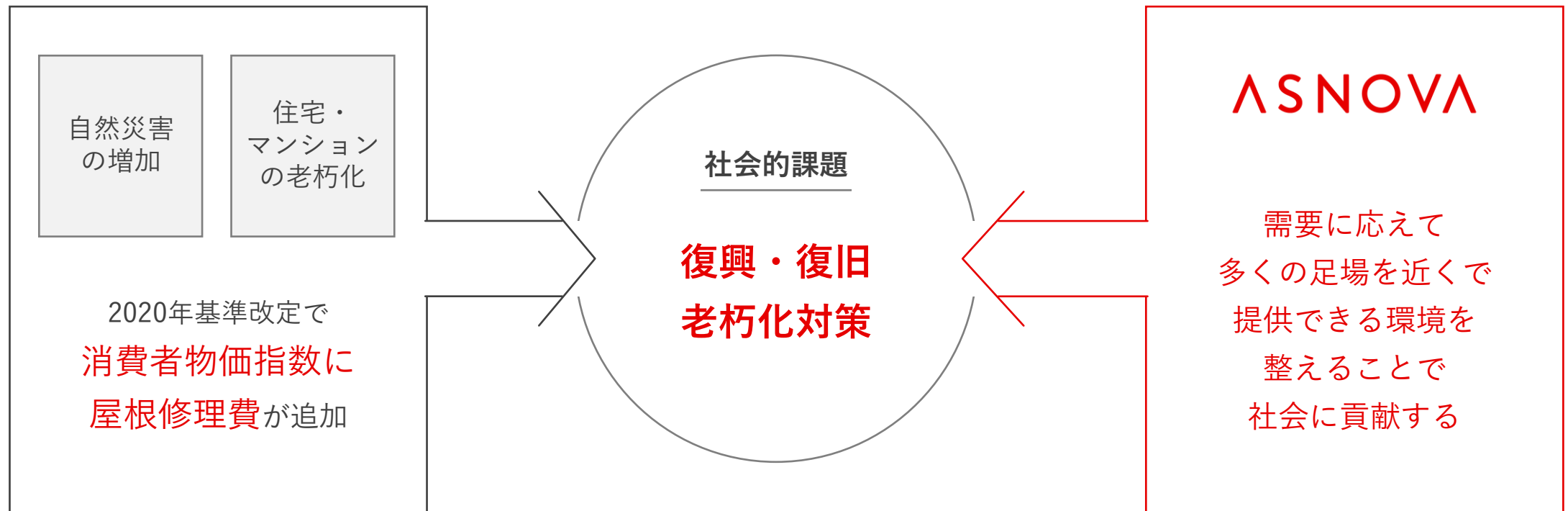
■ 仲介リノベ市場規模の予測



出典：リフォーム産業新聞社推計

自然災害の増加

- 地球温暖化などの気候変動による影響から発生頻度及び被害額は増加。
- 自然災害に対する防災や住宅・マンションの老朽化は社会課題とされている。



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



04

Appendix

4-1	事業概要	22
4-2	市場環境と社会課題	33
4-3	その他	39

仮設機材総合サイト「ASNOVA市場」

- 一般の方でも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^{いちば}市場」。
- SEO対策、既存のお客様へのアプローチなどで認知が拡大し、利用者数は堅調に増加。

ASNOVA 市場

「日本一の仮設機材の総合サイト」を目指して



2023年5月 サービス開始

URL

<https://asnovaichiba.com/>

2025年3月期

買い取り量

173 t

※2024年6月末時点

中古の仮設機材は非常に人気があり、ASNOVA市場の利用者は堅調に推移しています。仮設機材を必要な人、場所へ安価で販売し、循環型社会へ貢献していきます。

ASNOVAを支える取り組み

- パーパスが土台となり、基礎能力を高め、個人や組織の可能性を拡大することで事業を担える人材を育てる。

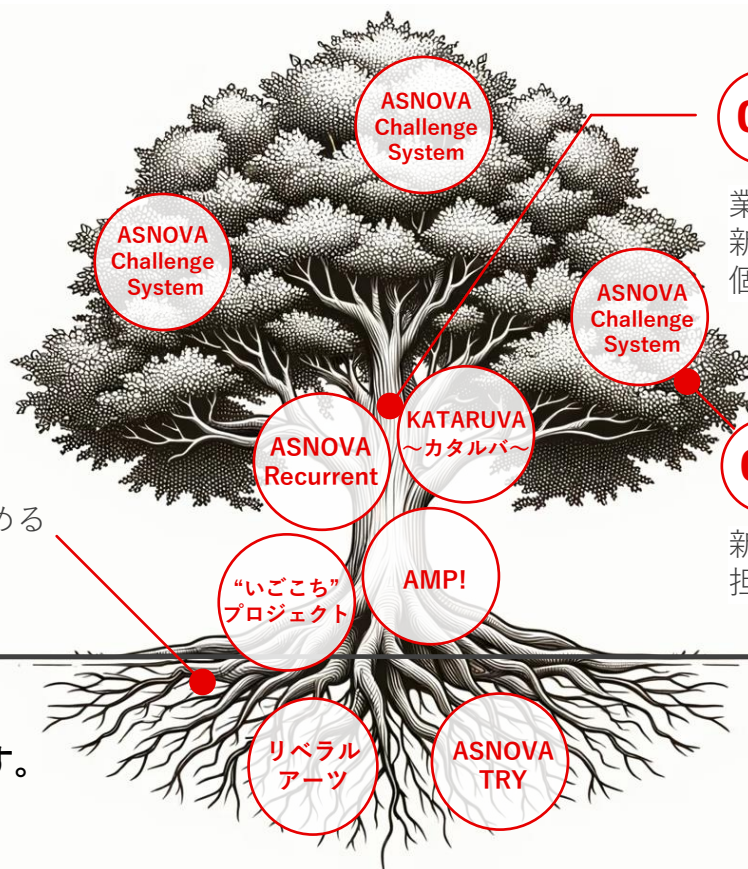
01 土壌

パーパスが、すべての考え方や行動の土台となる

02 根

リベラルアーツや挑戦の場の提供により一人ひとりの基礎能力を高める

「カセツ」の力で、社会に明日の場を創りだす。

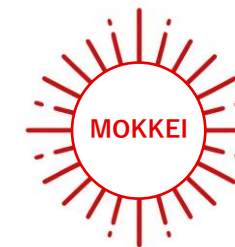


03 幹

業務スキルや働きがい、新たな視点を追求し個人と組織の可能性を拡大

04 葉

新たな事業やサービスを担う人材を育成する

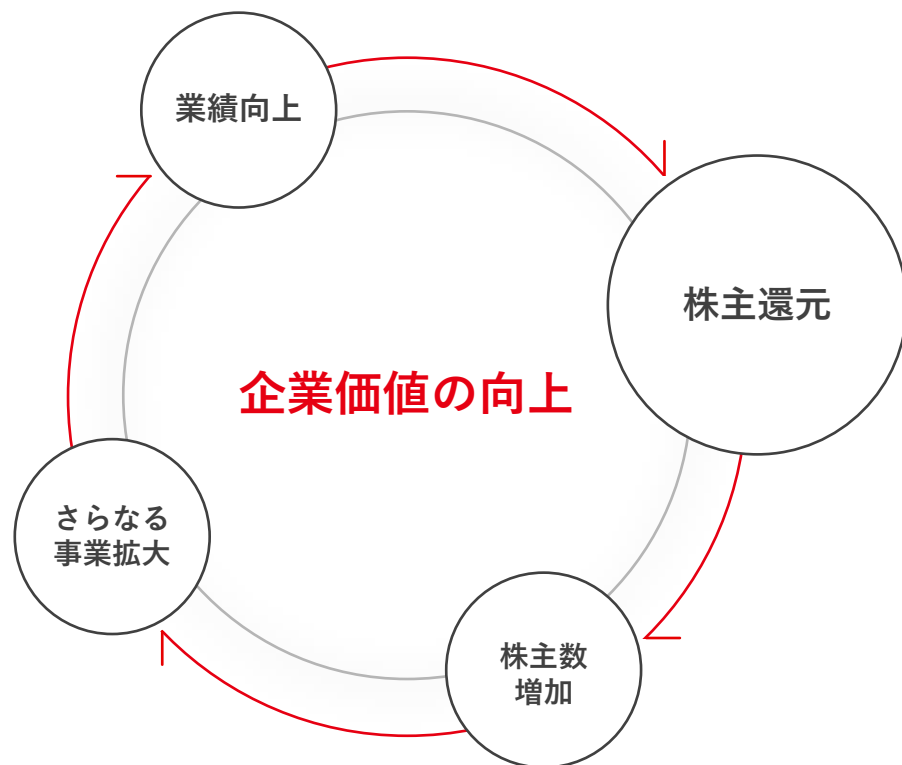


05 太陽

お互いを尊重しながら組織や個人の成長を促す

株主還元について

- 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、企業価値の向上を図る。



株主還元の方針

- 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

ASNOVAプレミアム優待倶楽部

保有株式数に応じて、ASNOVAプレミアム優待倶楽部で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)

ASNOVA
Premium
プレミアム優待倶楽部

株主優待

- 年2回保有株数に応じたポイントを進呈し、優待商品と交換。
- 株式の流動性向上、投資家層の拡大・株主数増加などを目的として企業価値向上を目指す。

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

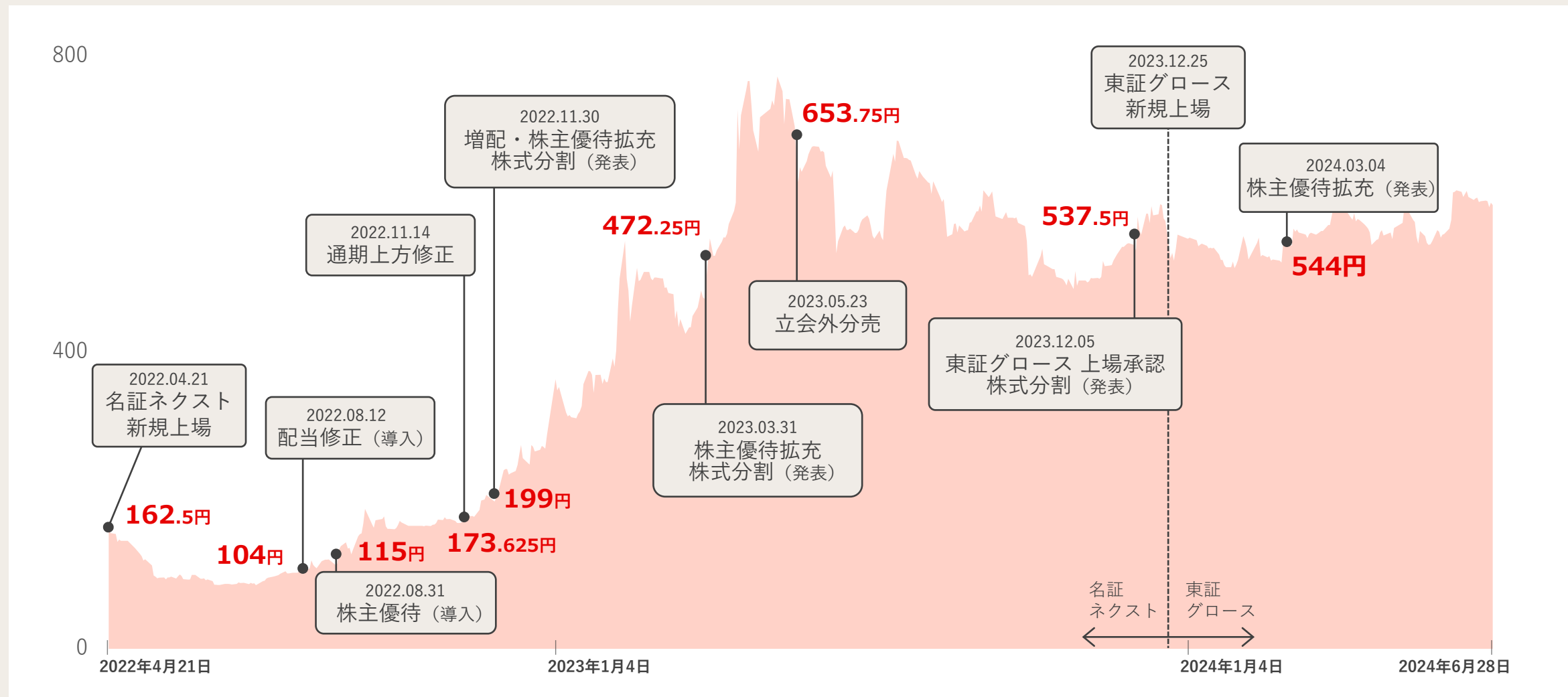


損益計算書（四半期ごと）

- 積極的な足場投資により、第1四半期の売上高としては過去最高を達成。

(単位：百万円)	2023年3月期				2024年3月期				2025年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	673	789	894	782	792	916	1,052	1,024	943	+151	+19.1%
販売費および 一般管理費	169	171	129	147	208	189	199	189	194	▲13	▲6.6%
営業利益	▲21	11	146	50	▲0	81	141	127	▲35	▲35	-
営業利益率(%)	▲3.1%	1.5%	16.4%	6.4%	▲0.0%	8.9%	13.4%	12.4%	▲3.8%	-	▲3.8pt
当期純利益	▲12	6	97	52	▲6	48	81	87	▲33	▲26	-

株価推移（株式分割後、終値ベース）



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/>

