

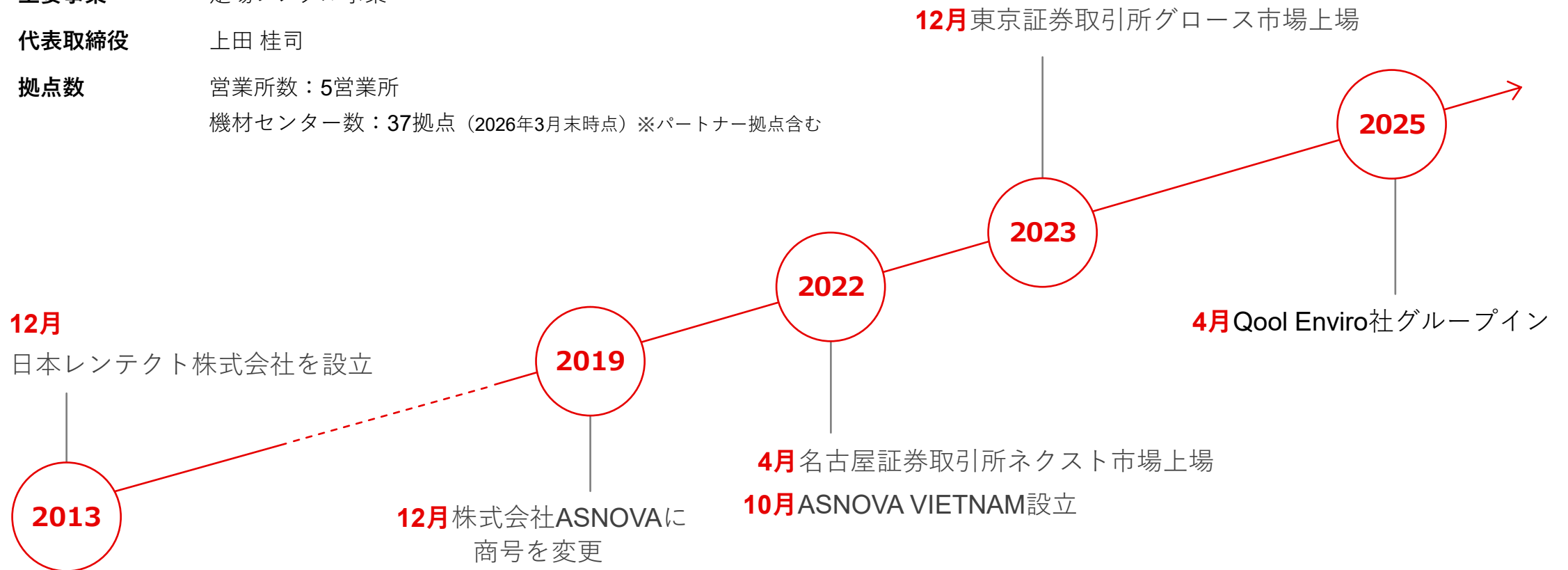
# ASNOVA

2026年3月期 決算説明資料

証券コード：9223

2026年5月14日

**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 (連結)** 232名 (2026年3月末時点)  
**主要事業** 足場レンタル事業  
**代表取締役** 上田 桂司  
**拠点数** 営業所数：5営業所  
機材センター数：37拠点 (2026年3月末時点) ※パートナー拠点含む



<b>01</b>	<b>2026年3月期（FY2025） 通期：決算報告</b>	<b>&gt;</b>	<b>5</b>
<b>02</b>	<b>2027年3月期（FY2026） 通期：重点施策と業績見通し</b>	<b>&gt;</b>	<b>12</b>
<b>03</b>	<b>成長戦略：Ⅰ.主力事業の競争優位と市場の展望</b>	<b>&gt;</b>	<b>17</b>
	<b>Ⅱ.新たなレンタル事業領域への挑戦</b>	<b>&gt;</b>	<b>29</b>
<b>04</b>	<b>Appendix</b>	<b>&gt;</b>	<b>41</b>

1

## 連結売上高 & 償却前営業利益 過去最高

- ▶ 主力の国内足場レンタル事業は投資抑制しつつ、レンタル売上の増加を確保。
- ▶ グループインしたQoolは計画を上回る実績を上げ、連結業績に寄与。
- ▶ グループ全体では売上高・償却前営業利益ともに過去最高を達成。

2

## 高収益基盤を活かし、2030年に向けて成長を加速

- ▶ 主力の国内足場レンタル事業は、安定した収益基盤として引き続き競争力を高めていく。
- ▶ 非連続の成長を目指し、海外展開・M&Aを通じて事業規模の拡大を図るための体制を今期中に構築予定。

# 01

2026年3月期（FY2025）  
通期：決算報告

# 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

# 損益計算書サマリー（前年同期比）

- 連結売上高および償却前営業利益は通期において過去最高を更新。

(単位：百万円)	FY2024 累計	FY2025 累計	増減額	前年同期比
<b>売上高</b>	4,266	<b>4,915</b>	+ 648	+ 15.2%
ASNOVA	4,123 <sup>1)</sup>	<b>4,093</b>	▲29	▲0.7%
Qool	-	<b>790</b>	-	-
ASNOVA VIETNAM	67	<b>30</b>	▲36	▲54.0%
<b>償却前営業利益（EBITDA）</b>	1,865	<b>2,072</b>	+ 206	+ 11.1%
償却前営業利益率	43.7%	<b>42.2%</b>	▲1.6pt	-
<b>営業利益</b>	48	<b>5</b>	▲43	▲88.9%
営業利益率	1.1%	<b>0.1%</b>	▲1.0pt	-
<b>当期純損失</b>	▲24	<b>▲146</b>	▲121	-

1) 2025年1月に撤退した工事業を除いた売上金額

- 主力の足場レンタル売上は前年同期比で売上増を確保、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カ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ヶ月分のPLを連結。
- ・PMI(経営統合)は順調に進捗。

#### 参考：FY2025特需イベント

- 大統領選挙 … 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)

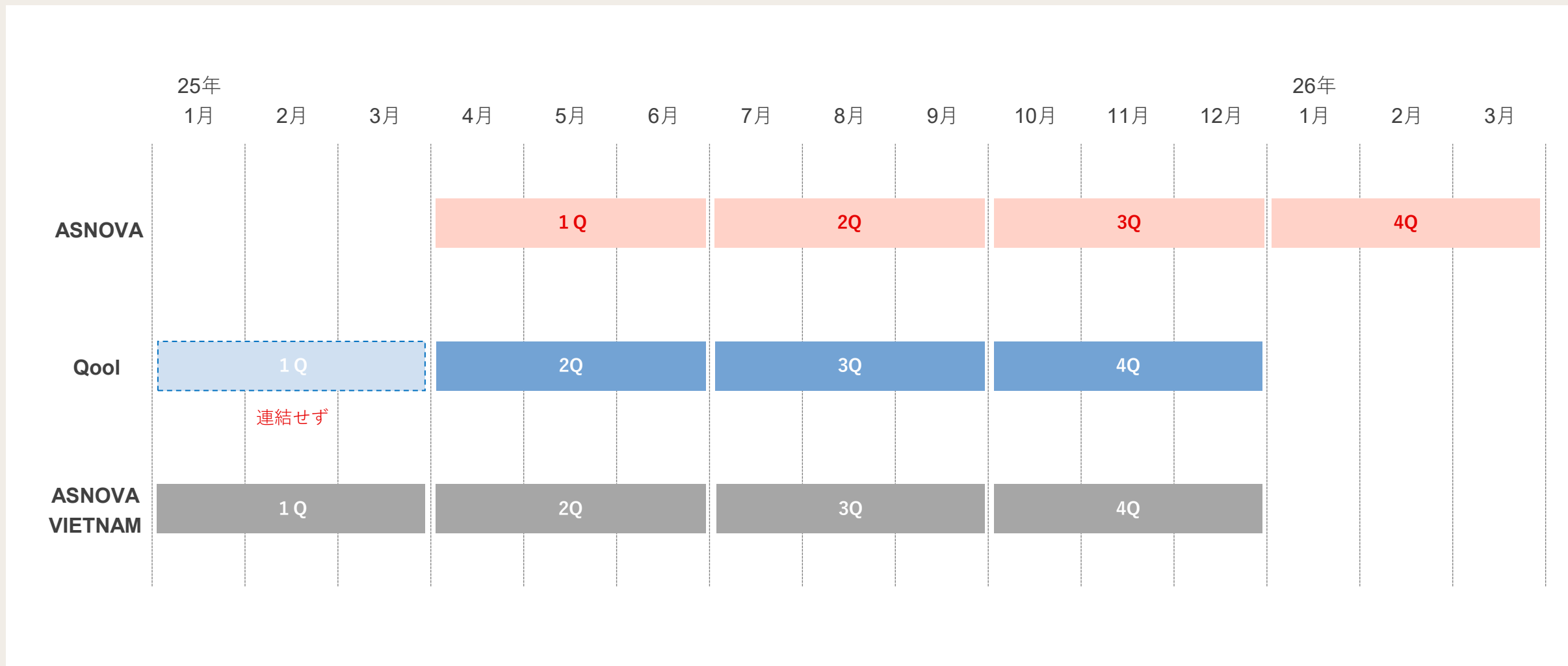
売上低迷が影響し苦戦。

### ●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。

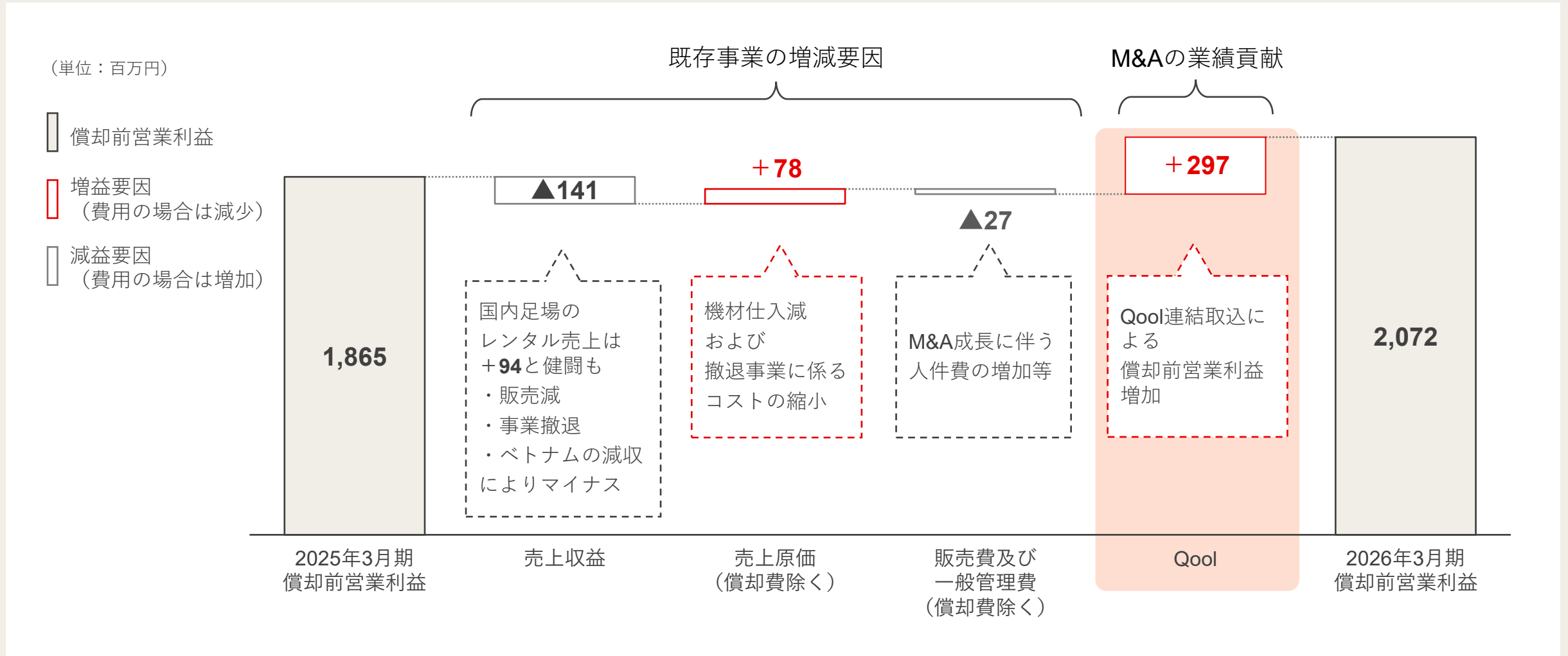
# (ご参考) P/L 連結対象範囲

- QoolとASNOVA VIETNAMは12月決算。
- Qoolの業績は2026年3月期第2四半期から9か月分を計上。



# 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。



# 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	<b>2,226</b>	▲1,959	Qool連結 + 545、Qool社株式取得費用▲2,013
現金及び預金	3,182	<b>881</b>	▲2,300	Qool連結 + 271、Qool社株式取得費用▲2,013
固定資産	8,772	<b>9,202</b>	+ 430	Qool連結 + 718、のれん + 965、顧客関連資産 + 331、 賃貸資産▲1,535
<b>資産合計</b>	12,958	<b>11,429</b>	▲1,529	
流動負債	4,631	<b>3,795</b>	▲835	Qool連結 + 236、短期借入金 <sup>1)</sup> ▲1,179
固定負債	5,348	<b>4,659</b>	▲689	Qool連結 + 36、長期借入金▲732
純資産	2,979	<b>2,974</b>	▲4	
<b>負債・純資産合計</b>	12,958	<b>11,429</b>	▲1,529	
自己資本比率	23.0%	<b>26.0%</b>	+ 3.0pt	
純有利子負債	6,417	<b>6,806</b>	+ 389	
Net Debt/EBITDA倍率	3.4倍	<b>3.3倍</b>	▲0.1pt	

1) 1年内返済予定の長期借入金を含む。

# 02

2027年3月期 通期：  
重点施策と業績見通し

- 各事業の重点課題に対し、稼働率向上・売上構成最適化・提案力強化を進め、利益成長を加速する。

ASNOVA

## 安定した収益基盤として収益力を一段引き上げる

- ・ 新規顧客開拓の強化により利益率の高いレンタル売上の更なる拡大を目指す
- ・ 低稼働の拠点や機材の整理を進めることでレンタル稼働率を更に高める



## PMI効果により、安定した利益成長を実現する基盤を作る

- ・ ASNOVAのレンタル運営ノウハウの導入により、コスト削減や売上構成の最適化を進める
- ・ 現地マネジメント体制の強化により持続成長基盤を構築する（次期経営者候補の育成）

ASNOVA  
VIETNAM

## 提案力強化による受注率改善を通じて、売上成長の確度を高める

- ・ これまで積み上げた実績事例の蓄積・活用により提案品質を向上する
- ・ 営業提案の標準化・高度化により受注率を改善する

# 2027年3月期（FY2026）通期業績予想（連結）

- ASNOVAのレンタル売上増、Qoolの通期業績の取り込み<sup>1)</sup>、ASNOVA VIETNAMの受注率改善で増収増益の計画。
- 現在複数社のM&Aを検討しており、早期の実現により更なるアップサイドを目指す（業績予想にはM&Aを織り込まず）。

(単位：百万円)	FY2025 実績	FY2026 予想	前期実績比	
			増減額	増減率
<b>売上高</b>	<b>4,915</b>	<b>5,079</b>	<b>+ 164</b>	<b>+3.3%</b>
ASNOVA	4,093	3,958	▲135	▲3.3%
Qool <sup>1)</sup>	790	1,023	+232	+29.4%
ASNOVA VIETNAM	30	97	+67	3.2倍
<b>償却前営業利益（EBITDA）</b>	<b>2,072</b>	<b>2,012</b>	<b>▲60</b>	<b>▲2.9%</b>
償却前営業利益率（%）	42.2%	39.6%	▲2.6pt	—
<b>営業利益</b>	<b>5</b>	<b>86</b>	<b>+ 80</b>	<b>15.9倍</b>
営業利益率（%）	0.1%	1.7%	+ 1.6pt	—
<b>当期純損失</b>	<b>▲146</b>	<b>▲98</b>	<b>+ 47</b>	—

1) Qoolの業績；前期は9か月、今期は12か月の業績取り込み

# 2027年3月期（FY2026）通期業績予想と前提（グループ会社別）

- ASNOVAは外部環境の不透明感を織り込みつつ、主力のレンタル売上を着実に伸ばし、売上構成の最適化と収益性改善を進める計画。
- QoolとASNOVA VIETNAMは第1四半期の滑り出しは良好。ともに売り上げは前年同期比でプラスで進捗。

(単位：百万円)

	ASNOVA			Qool			ASNOVA VIETNAM		
	FY2025 実績	FY2026 予想	前期比 増減率	FY2025 2Q-4Q実績	FY2026 予想	前期比 増減率	FY2025 実績	FY2026 予想	前期比 増減率
売上高 (うちレンタル売上高)	4,093 ( 3,599)	<b>3,958</b> <b>3,648</b>	▲3.3% +1.4%)	790	<b>1,023</b>	+29.4%	30	<b>97</b>	3.2倍
償却前営業利益 (EBITDA)	1,904	<b>1,759</b>	▲7.6%	271	<b>296</b>	+9.1%	▲99	<b>▲15</b>	赤字幅縮小
営業利益	182	<b>244</b>	+34.1%	164	<b>169</b>	+2.7%	▲181	<b>▲141</b>	

## 計画の前提

- ・国内建設需要は底堅く主力の足場レンタル需要は堅調
- ・資材調達や着工面では不透明感が継続
- ・足場機材投資の抑制による減価償却減少効果と、更なる稼働率向上により利益率の良化

→慎重かつ収益性を重視した計画を策定

- ・シンガポール建設投資は拡大基調
- ・長期レンタル需要は引き続き堅調
- ・FY2025に売上寄与した大型イベントの反動減により短期レンタル需要は通常水準へ
- ・インフレおよびM&A後の体制強化に伴う人件費増

→堅実な業績計画を策定

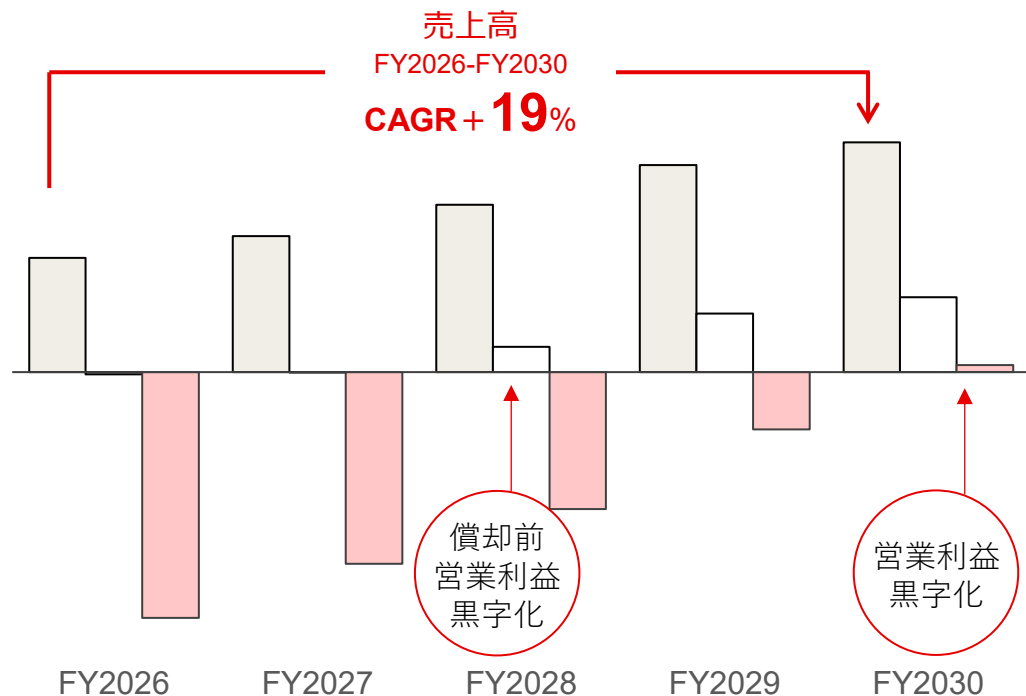
- ・ベトナム建設市場は2026年以降、回復基調への移行を想定
- ・公共インフラ投資の拡大が需要回復を後押し
- ・これまで積み上げてきた実績案件が顧客数、案件数の増加を押し上げる兆し

→市場回復プラス営業改善で堅調な計画を策定

- 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

□ 売上高 □ 償却前営業利益 □ 営業利益



## 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<sup>1)</sup>

FY2026 USD527bn. → FY2030 USD667bn.

5年間のCAGR + 6%

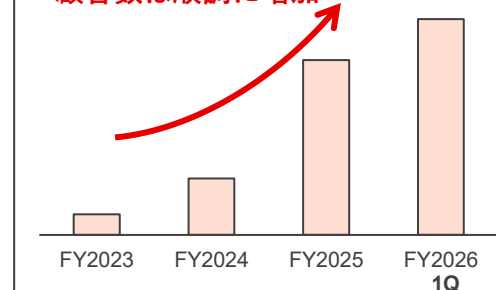
### ASNOVAの新規投資負担なし

ASNOVAでレンタルしている中古足場を利用するため実質新規投資の負担なしで事業拡大が可能。  
(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

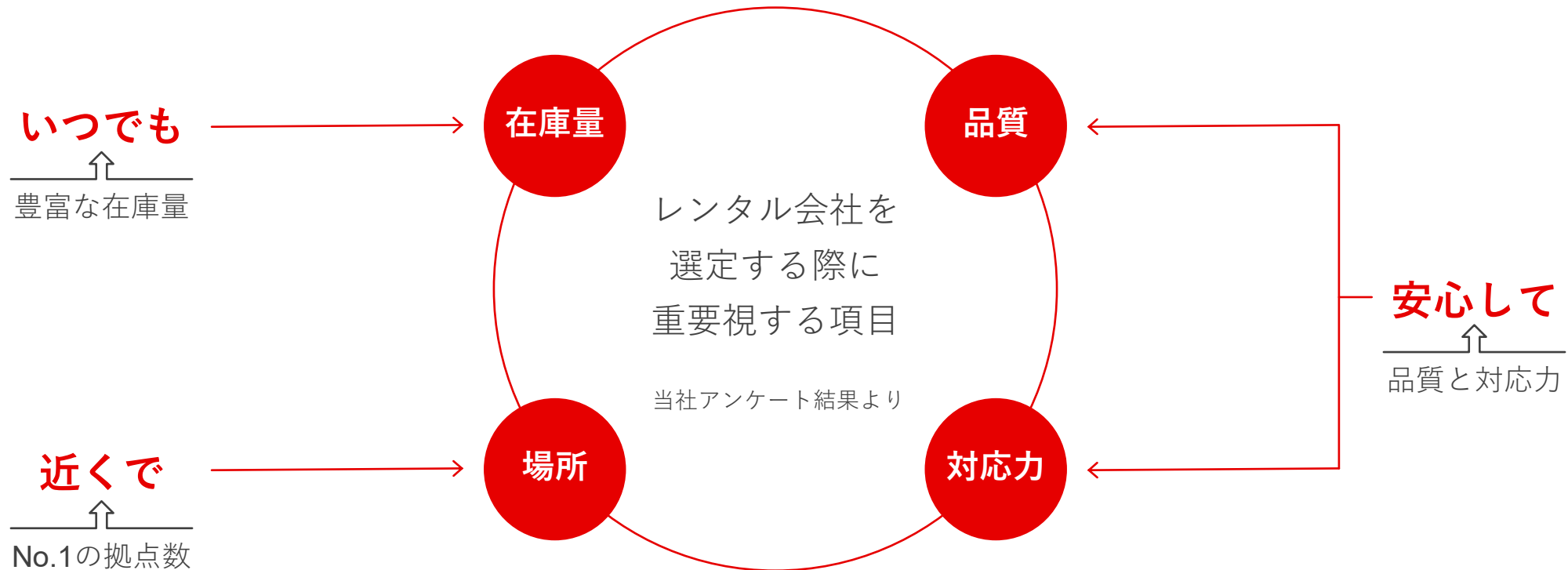
# 03

## 成長戦略：

- I .主力事業の競争優位と市場の展望
- II .新たなレンタル事業領域への挑戦

# 顧客がレンタル会社を選定する際に重要視する項目

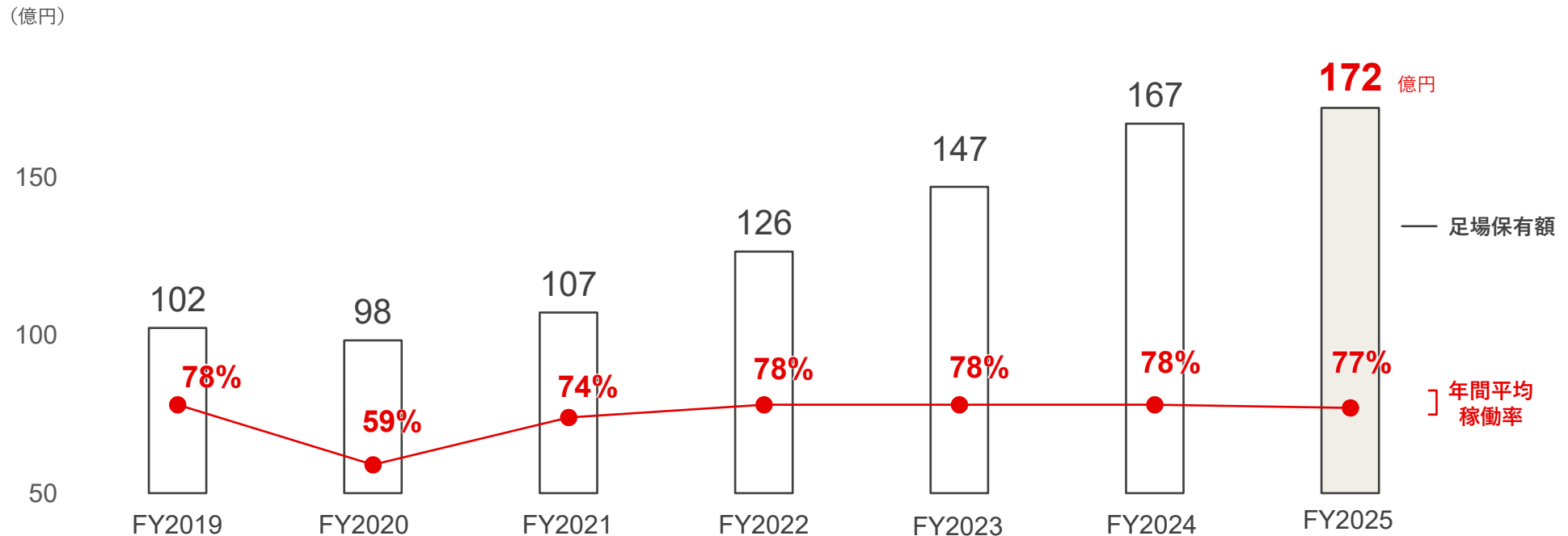
- お客様の声から、レンタル会社の選定には在庫量、拠点の近さ、機材の品質が重要という傾向を把握。
- お客様が求めている「いつでも、近くで、安心して」を追求し、収益力の向上を目指す。



# いつでも：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。
- 足場保有量は国内トップクラス。

足場保有額と年間平均稼働率

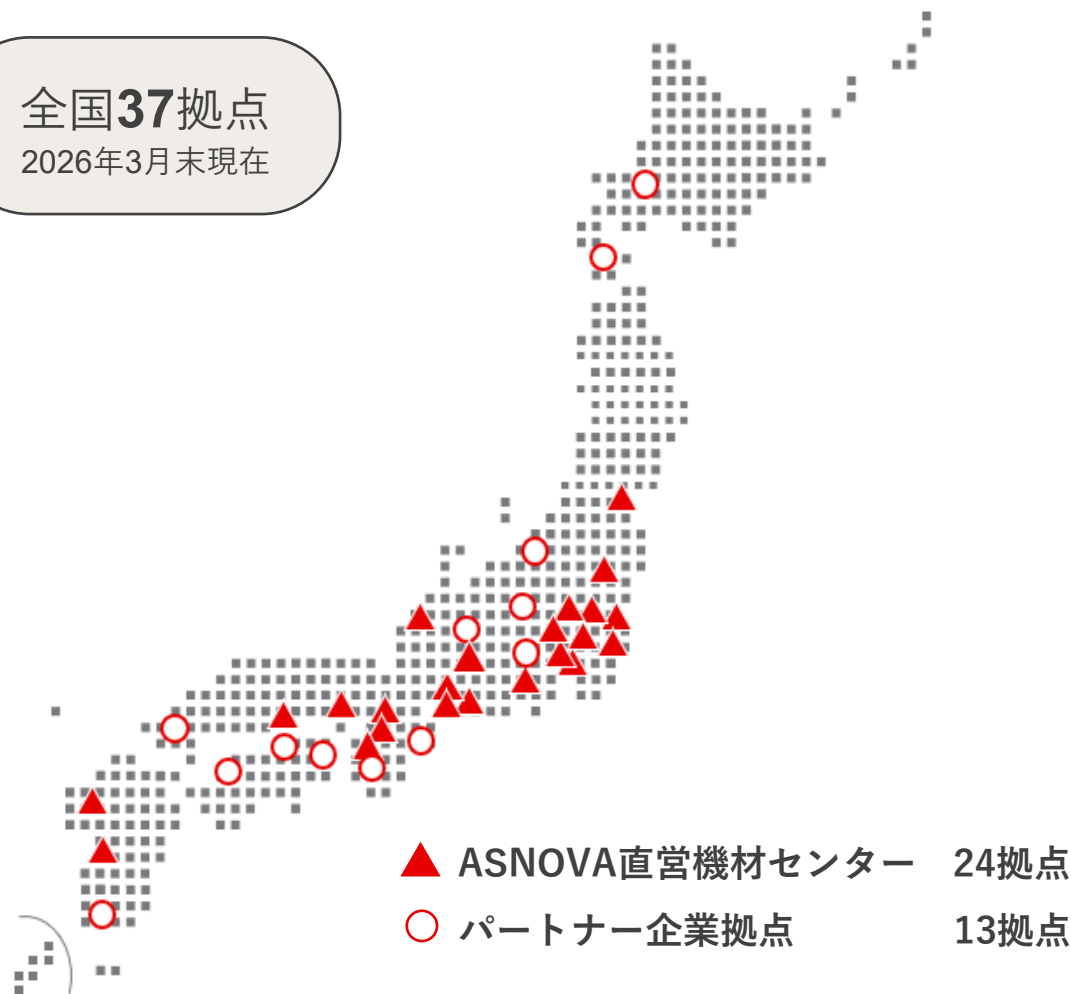


※足場保有額算出方法：直近5年の平均仕入単価×保有量

# 近くで：国内最多の拠点数

- 足場を近くで借りることができる環境を整える。
- 国内最多の拠点数を誇り、需要を見極めた拠点展開で売上増や顧客数増にも寄与。

全国**37**拠点  
2026年3月末現在



## 機材センターの数

ASNOVA **37** 拠点

A社 15 拠点

B社 9 拠点

C社 5 拠点

D社 3 拠点

拠点数  
国内最多

※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3月末時点当社調べ。

- 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

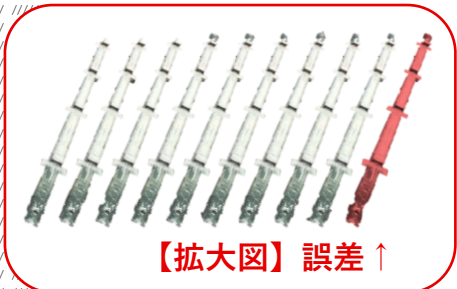
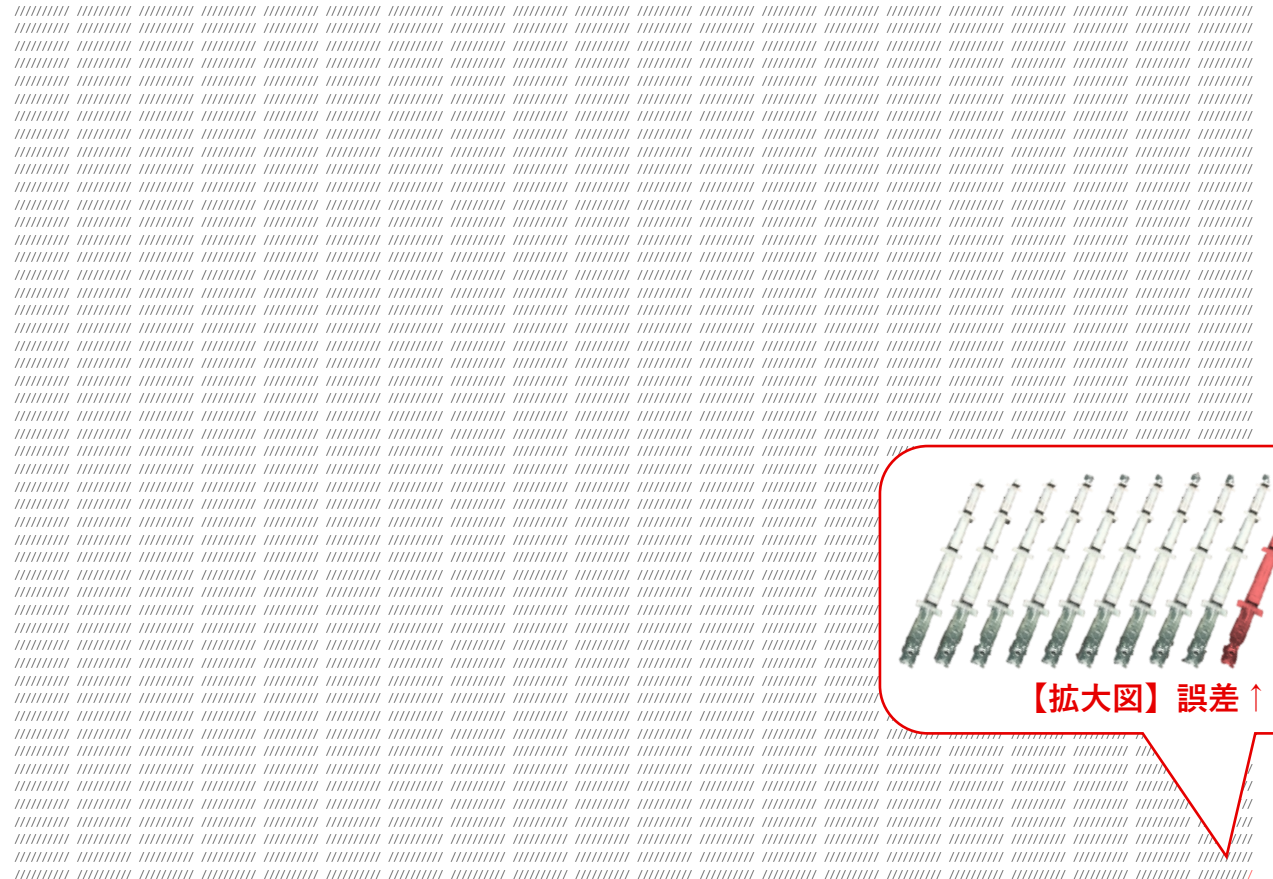
0.001%以下

(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

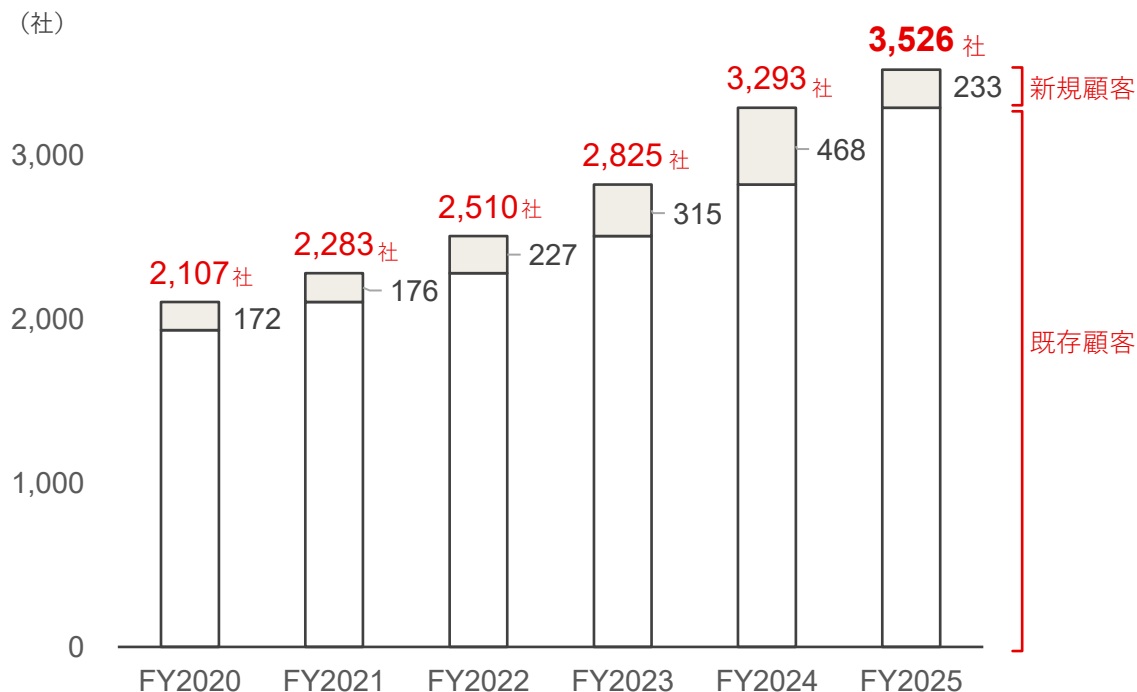


※ 棚卸差異率...当社機材センターにある仕入れや紛失などを勘案した理論上の足場在庫と実際にある足場在庫の差異。

# 信頼に裏付けられた強固な顧客基盤

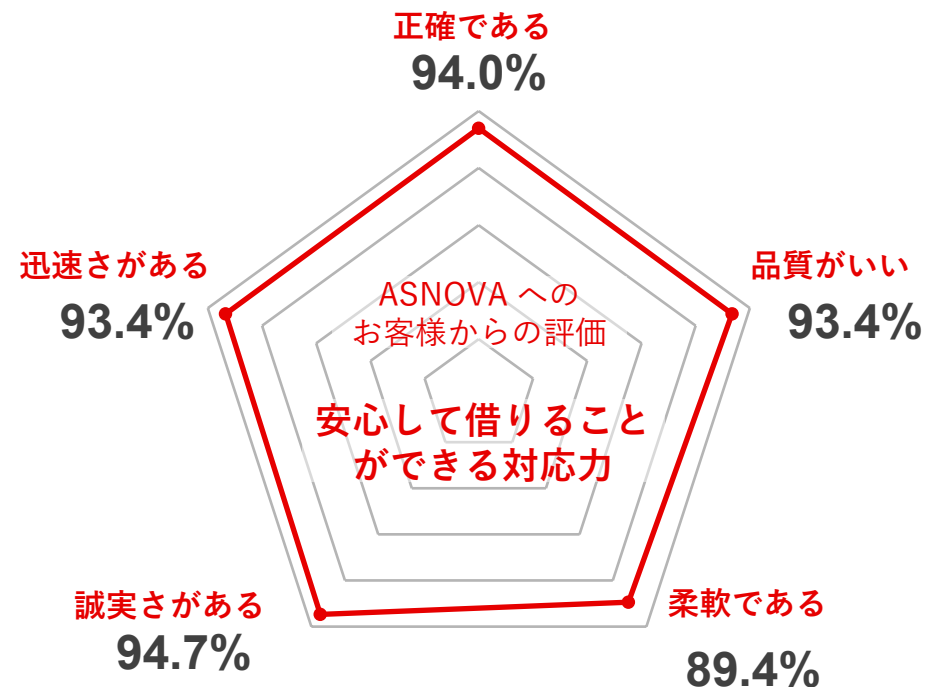
- 顧客数は堅調に増加し、FY2025に3,500社を突破。
- 当社独自の管理ノウハウによる足場レンタルサービスは、「正確性・品質・迅速さ」等においてお客様から高い評価を得ている。

顧客数



## ■当社顧客アンケート結果

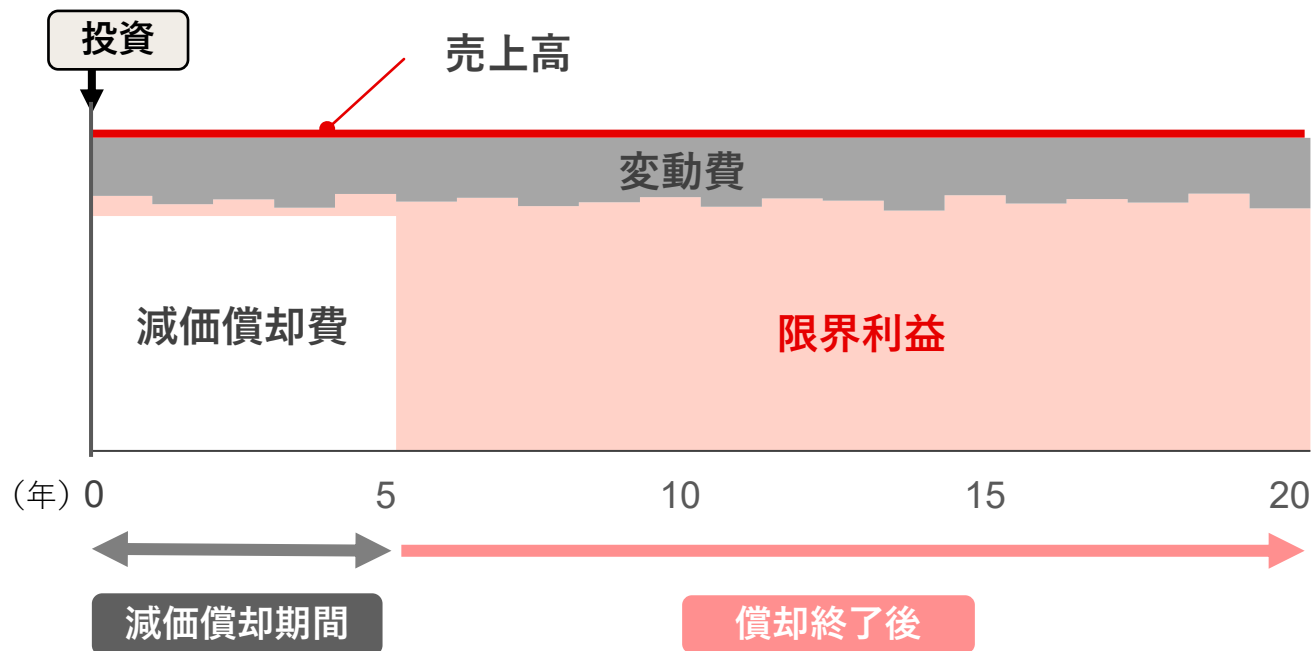
(2025年6月自社調べ)



※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。

- 足場は減価償却期間に対して長期間使用可能な商材であり、レンタルビジネスの中でも非常に収益力の高い商材。

## ■投資後の収益構造イメージ図（寿命が20年の場合）



### ポイント①

5年の減価償却後も長期使用可能  
ASNOVA独自の管理システムで  
レンタル寿命20年～30年

### ポイント②

安定した売上高  
破損しない限り利用でき、  
価値が毀損されない商材

### ポイント③

メンテナンス費用は僅少  
更新投資はほぼ不要

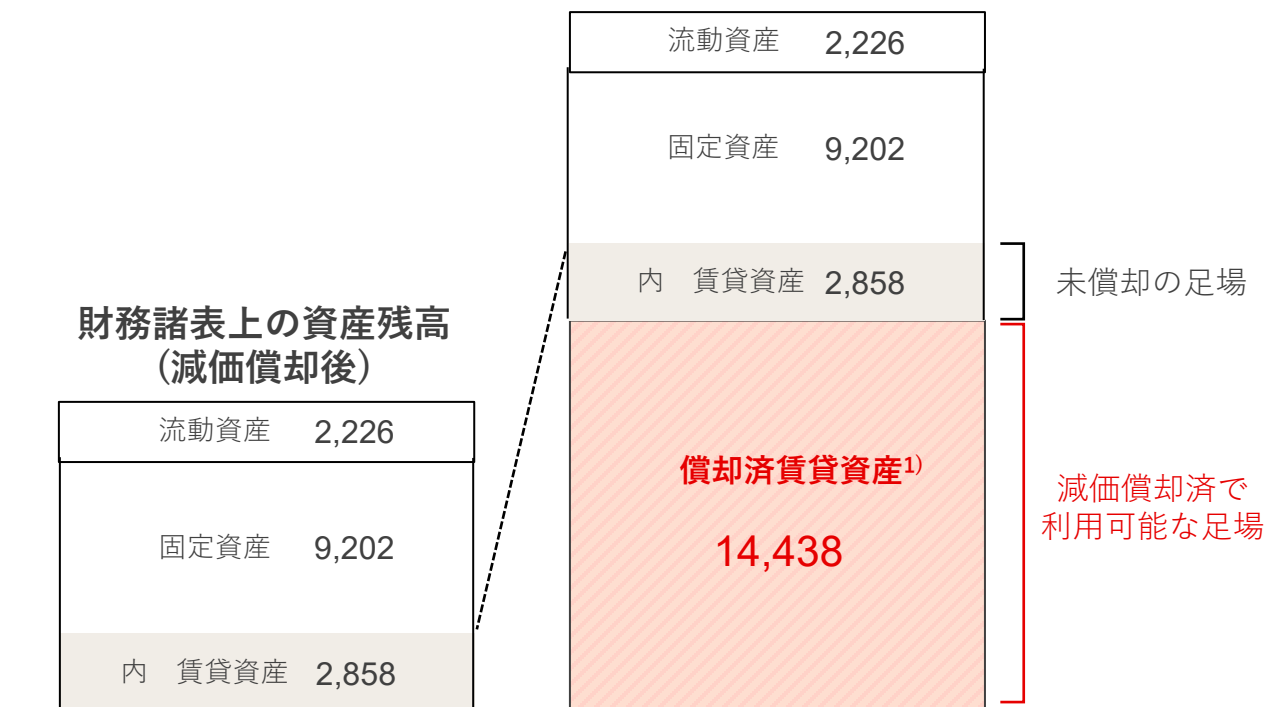
# 足場資産の換金性を考慮した場合の財務数値試算

- 当社が管理し保有する足場は減価償却後も長く使用できる換金性資産であり、実質的な財務安全性は会計上の指標以上。
- 独自の管理ノウハウにより足場を長寿命化することで、収益力にも寄与。

## 会計上の資産と取得価格ベースの保有資産の差

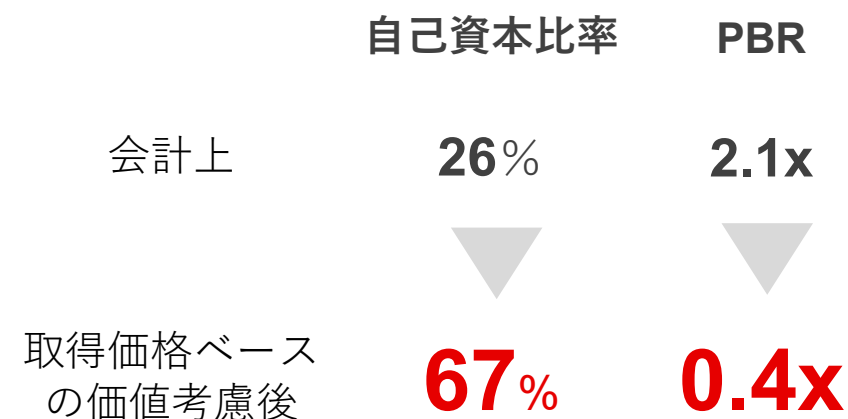
2026年3月31日時点  
(単位：百万円)

### 取得価格ベースの保有資産



## 償却済賃貸資産を考慮した財務指標

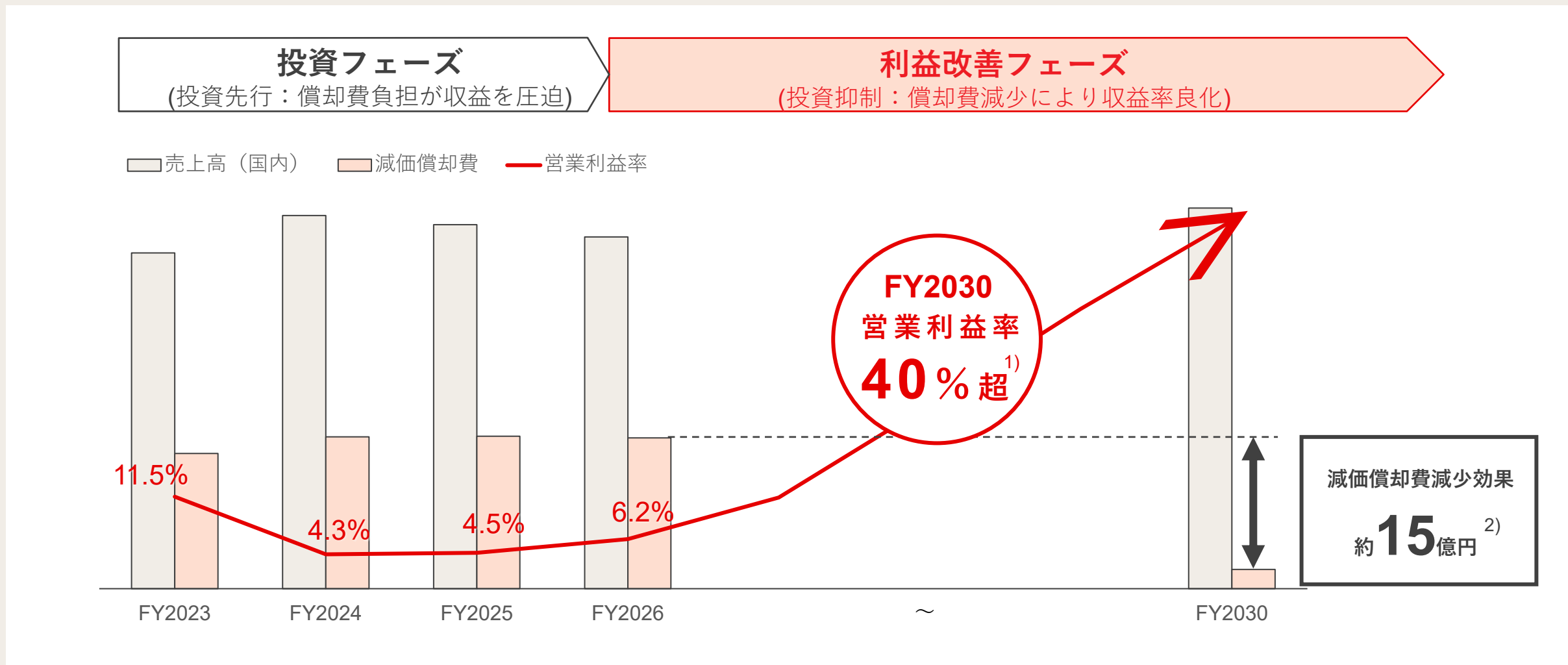
2026年3月31日時点



1) [償却済賃貸資産] = 「足場保有額 (直近5年の平均仕入単価 × 保有量)」 - BS上の「賃貸資産」

# 国内足場レンタル事業は利益改善フェーズへ移行

- 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。

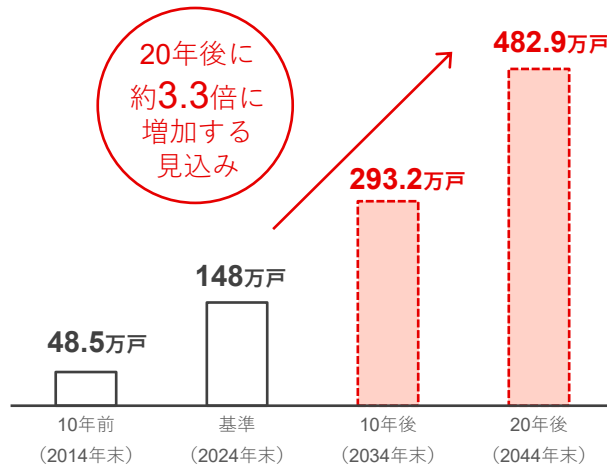
2) FY2026以降の新規投資に対する減価償却費は含んでおりません。

- 国内の足場レンタル需要は底堅く、安定的な継続が見込まれる。

建築リフォーム工事の増加



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



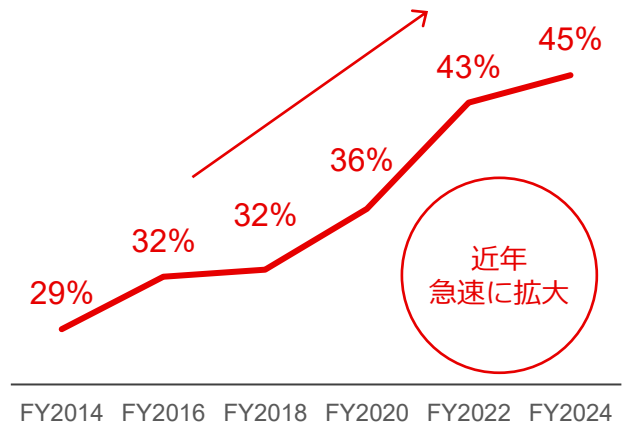
地球温暖化などの気候変動による影響から自然災害の発生頻度と被害額は増加

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



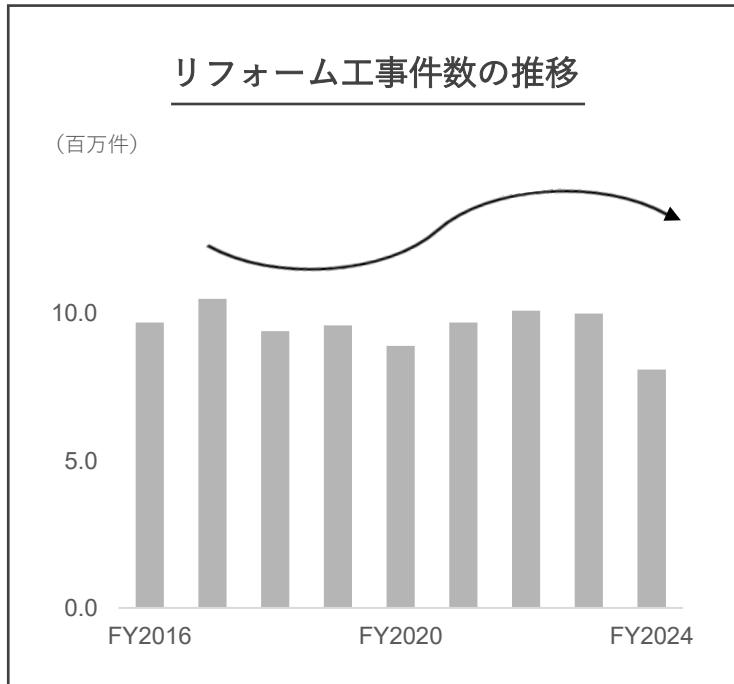
軽仮設材レンタル業者における保有量に対するレンタル売上比率の推移



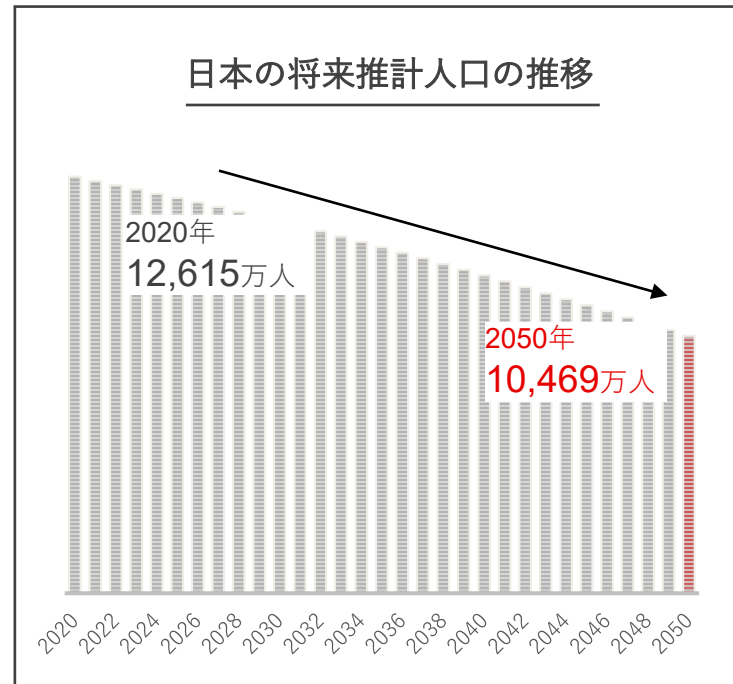
# 好調な足場レンタル市場に潜む課題

- 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。

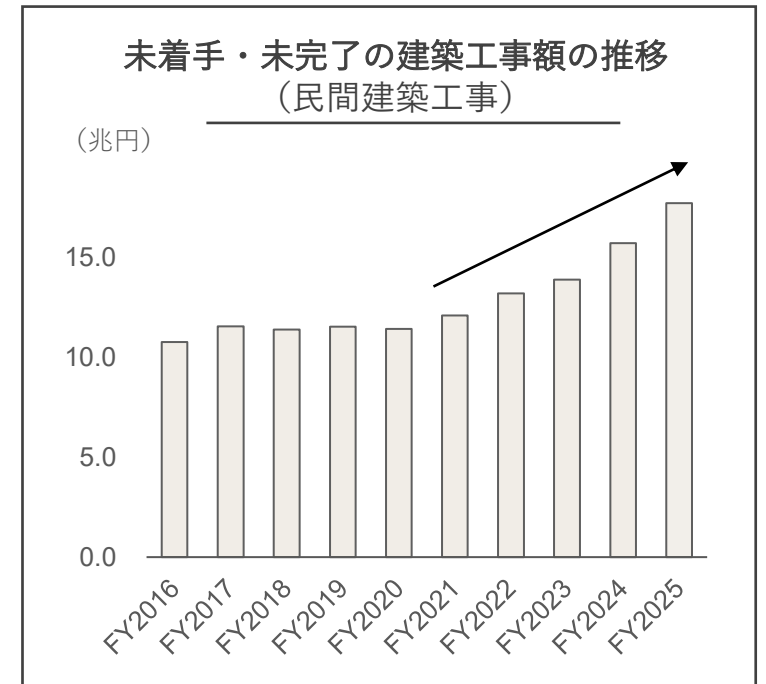
リフォーム工事件数は  
リフォーム適齢期の建築物件数に  
左右される傾向にある



日本人口の減少



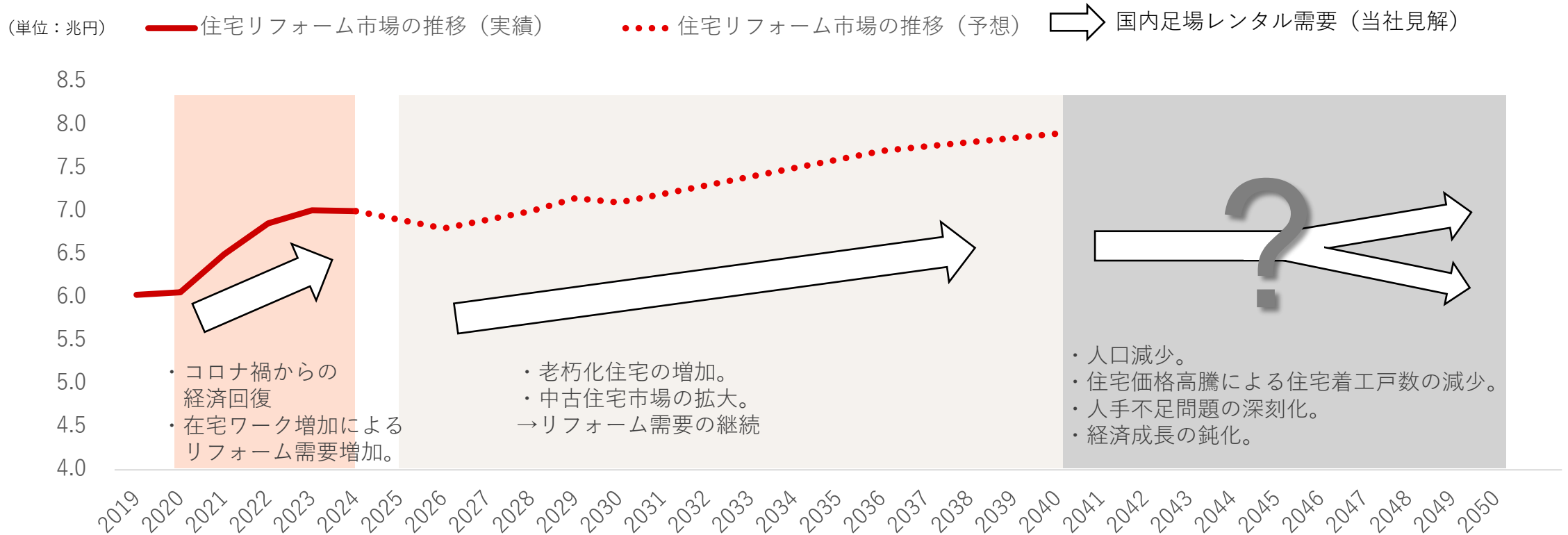
契約済みでも  
完了できていない工事が増加



出典：リフォーム工事件数の推移；国土交通省「建築物リフォーム・リニューアル調査」  
人口の推移；国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（令和5年推計）」（出生中位（死亡中位）推計）  
建築工事額の推移；国土交通省「建設総統計」、民間建築工事の手持ち高より当社算出（12か月移動平均、※FY2025は8か月移動平均）

- 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



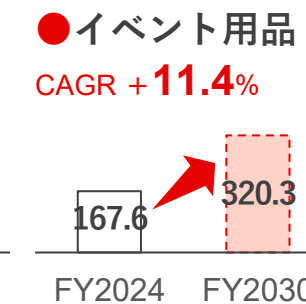
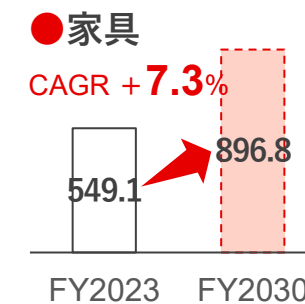
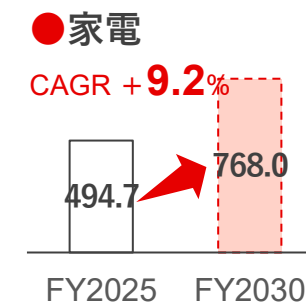
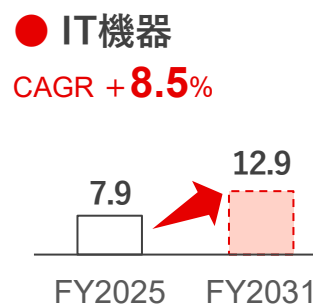
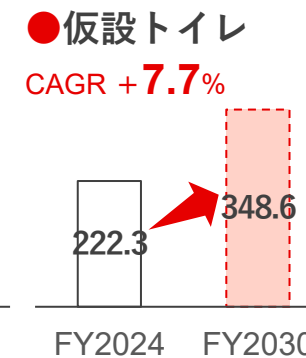
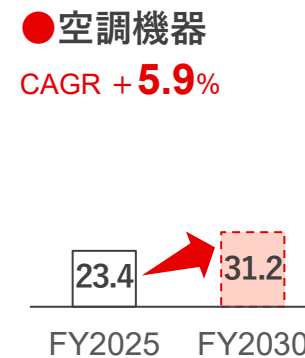
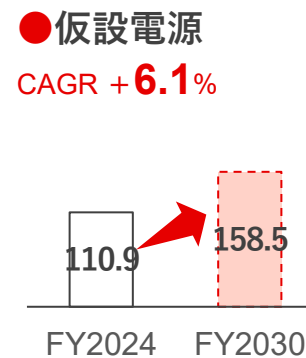
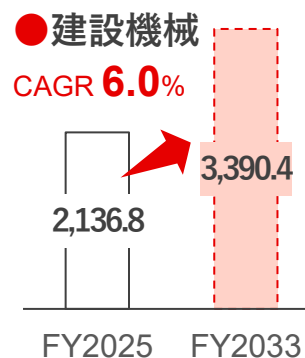
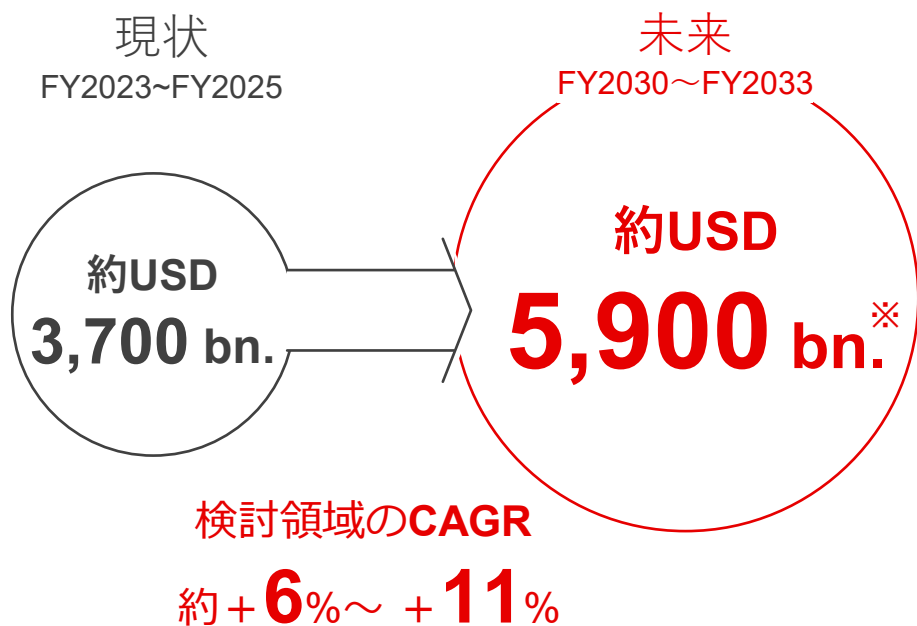
# 03

## 成長戦略：

- I .主力事業の競争優位と市場の展望
- II .新たなレンタル事業領域への挑戦

- 「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億)



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。

- レンタルビジネスに重要なのは資産を高稼働させることと、長く使用することである。
- ASNOVAには独自のレンタル運営ノウハウと管理ノウハウがあり、新たな領域のレンタルビジネスでも活かすことができる。

足場レンタルを通じて培ったノウハウ

運営ノウハウ

高稼働率

質が高く最適化された  
レンタル運営の  
ノウハウがある

管理ノウハウ

長寿命化

高稼働によって資産の  
保管劣化を起こさない  
独自の管理手法を確立

相互に影響し  
ノウハウの質を  
高めていく

事業成果

高収益化

長期間にわたって  
高稼働を続けることで  
高い収益性を確保

- 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%以上

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





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。

- 今後M&A案件は事業承継型ニーズや成長戦略型ニーズによって増加する見通し。
- レンタル会社のM&A案件も多く存在し、大きなチャンスが見込める。

## 事業承継型M&Aニーズ

高齢化の進行と  
後継者不在問題から増加傾向

創業者（約70歳）が主導を  
続行している企業の割合<sup>1)</sup>

 タイ	… 44%
 マレーシア	… 44%
 シンガポール	… 47%
 インドネシア	… 41%



## 成長戦略型M&Aニーズ

市場の急成長に伴う  
資本需要の高まりや  
競争激化での  
統合圧力による増加

ASEANは新興国として  
海外直接投資流入額  
**世界No.1<sup>2)</sup>**

1) United Overseas Bank Limited. "The Asia Generational Wealth Report 2025: Succession in a New Era"参照  
2) UNCTAD "ASEAN Investment Report 2025"参照

- 「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

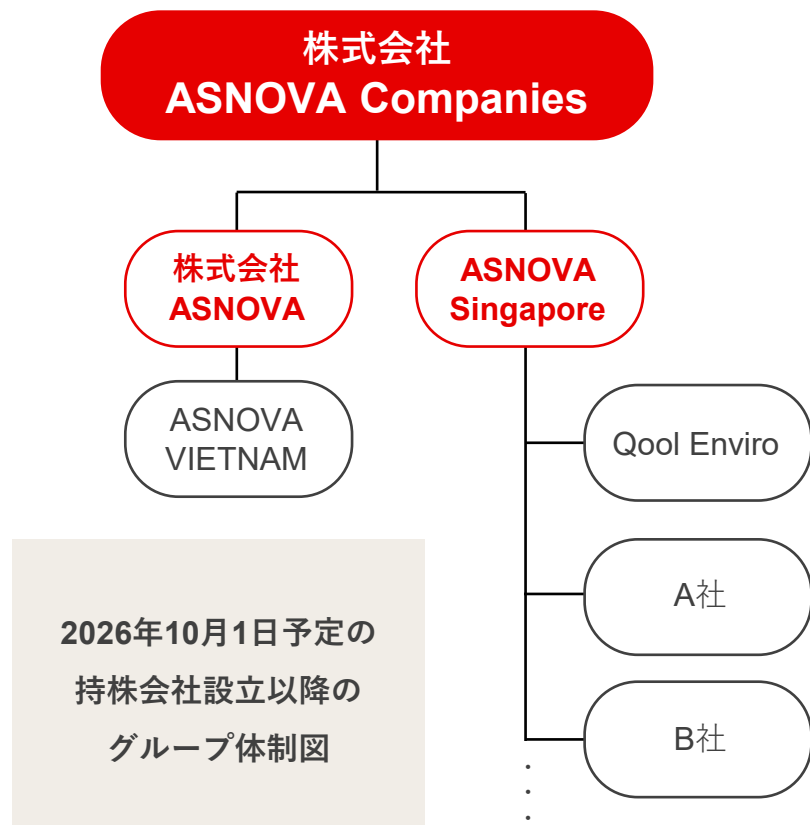
2

ASNOVAの型

3

キャピタルアロケーションポリシー

- M&Aの機動力を上げるための組織体制を構築。
- 2026年4月にASEAN地域統括会社、2026年10月に持株会社を設立。



## 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

※ASNOVA SingaporeへQool社株式を移管時期は現時点で未定であり、2026年10月1日時点で移管が完了していない可能性があります。

- 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独自のノウハウである「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。



## グループイン効果を最大化させるASNOVAの「型」

- 資産管理の型** 最適化されたレンタル運営ノウハウ
  - 組織の型** クロスボーダーな環境に合わせた人事・組織開発
  - 経営管理の型** 予算や設備投資計画、経営数値の管理強化
  - 営業の型** 新規顧客獲得手法や営業戦略の横展開
  - ITの型** グループ共通のITツールの導入によるコスト削減とコミュニケーション効率の向上
  - 財務の型** ROIC経営の推進と共通の資金管理手法の導入
- など

- 財務規律を維持しつつ、成長投資を優先的に実施。
- 資本効率を高めながら継続的な価値創造を図る。

## 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倍率を重要な財務指標として重視し、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

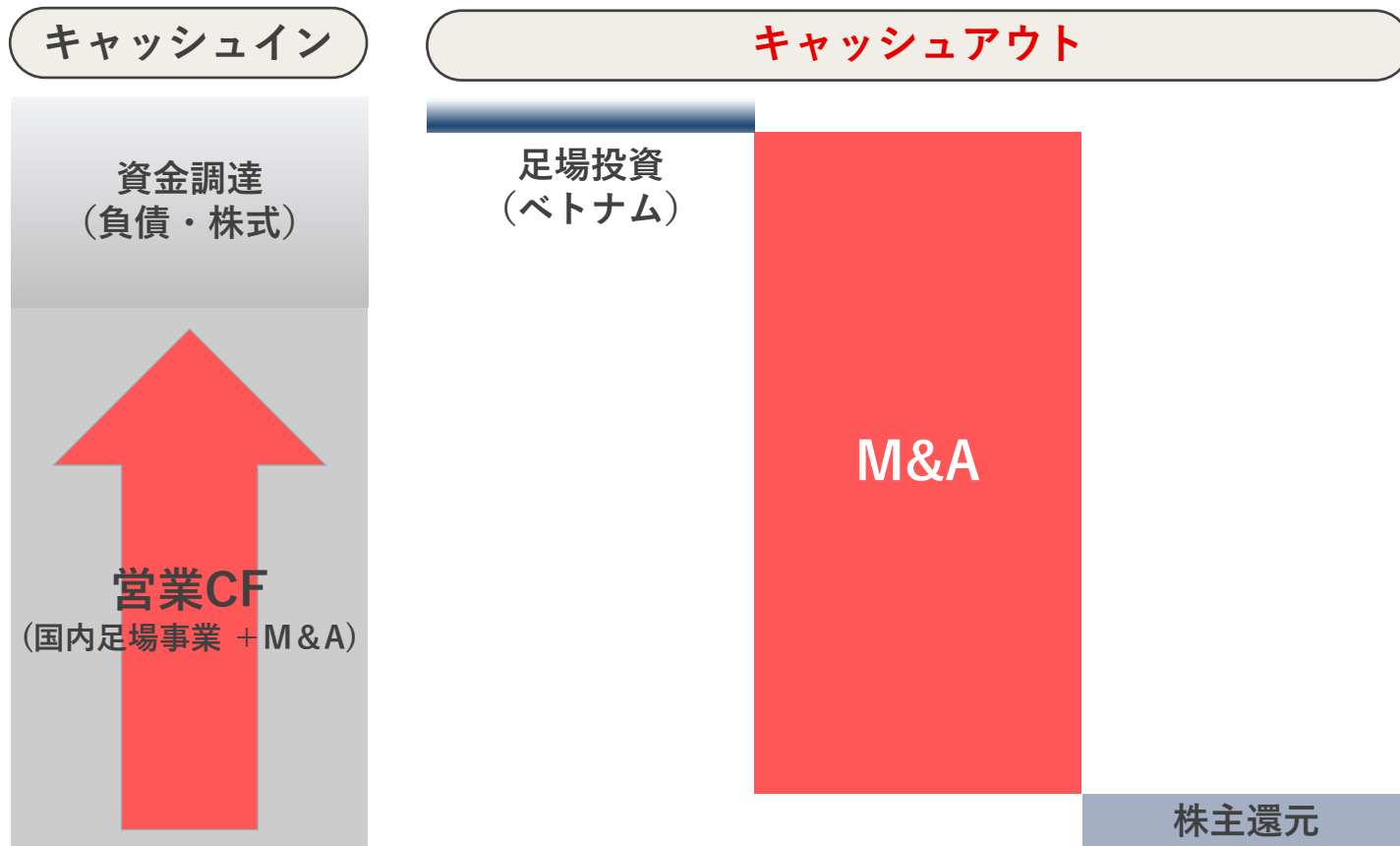
企業価値向上のために、成長投資を資金配分の最優先項目とする

### 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

- 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。
- 株主還元は成長投資機会と財務健全性を踏まえ検討。

## ■ キャピタルアロケーションプラン FY2026-2028



### キャッシュインフロー

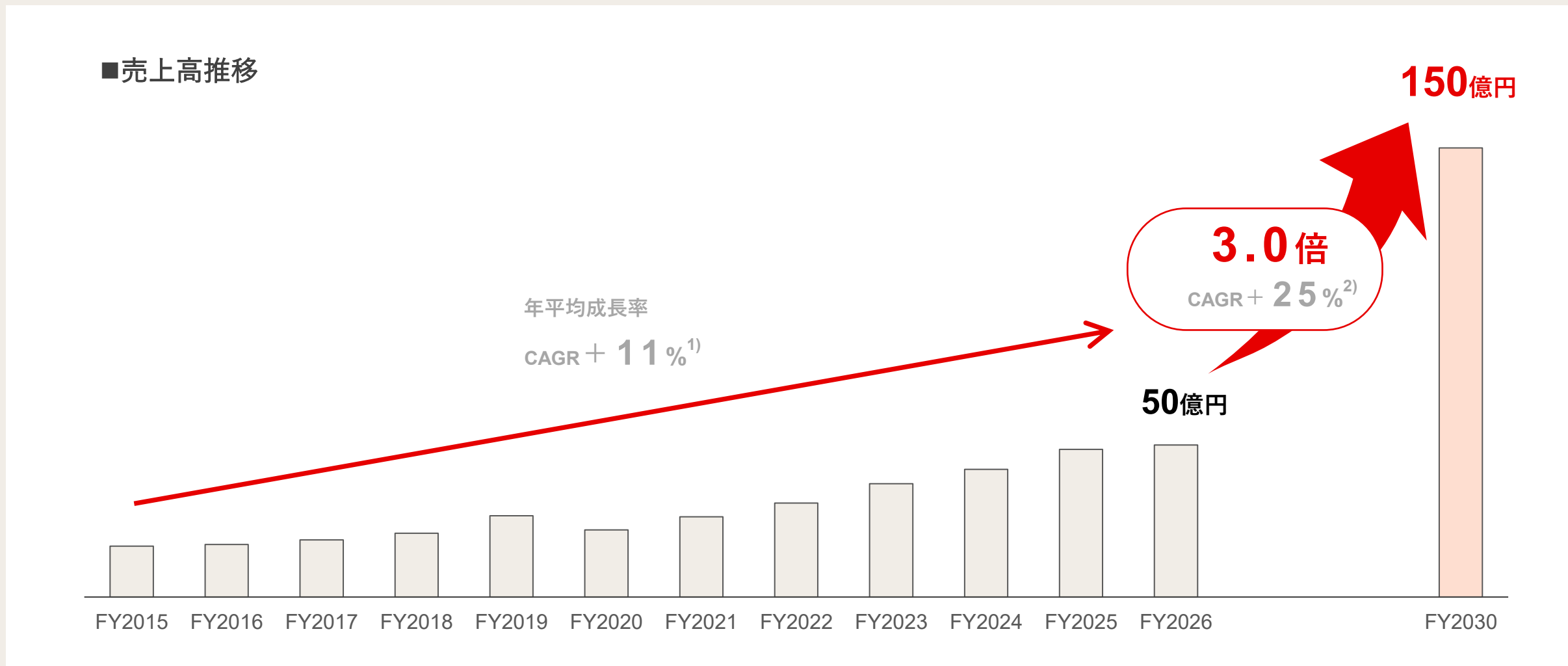
- ・ 足場レンタルを強固な収益基盤とし、M&Aにより更なるCF増大を図る
- ・ 資金調達は銀行借入を基本とし、成長機会を見て調達実行する

### 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

# 2030年の定量目標

- 連続的な成長に非連続的な成長が加わり、5年で売上高約3倍を目指す。



1) FY2015からFY2025(実績値)までの10年間の年平均成長率。

2) FY2025からFY2030までの5年間の年平均成長率予測。

## ASNOVAはレンタル企業群へ

私たちは、足場レンタルの枠を超えた非連続的な成長に挑戦していきます。

ASNOVAと志を共にする企業群“カンパニーズ”は互いの個性を尊重しながら共に循環型社会の実現を目指します。

そして収益性・成長性の両立による持続的な企業価値向上を目指してまいります。

**“循環型社会の実現に貢献し**

**明日の場を創りだす”**



# 04

## Appendix

# 新たなグループ企業：Qool Enviro社

- 2025年4月、シンガポールのトイレレンタル会社Qool Enviro社の全株式を取得。
- 2006年創業、FY2024では売上高、税引前利益でシンガポール国内業界第1位。



商号	Qool Enviro Pte.Ltd.
本社所在地	シンガポール
主要事業	仮設トイレのレンタル
買収金額	2,013百万円
【業績】	FY2024 <sup>1)</sup>
売上高	<u>930百万円 (SGD 8,310千)</u>
税引前利益 (%)	<u>248百万円 (SGD 2,214千)</u> 26.6%
償却前営業利益 (%)	339百万円 (SGD 3,034千) 36.5%

業界  
トップ<sup>2)</sup>

1) 1SGD = 112円で計算しております。  
2) 当社調べ。

- 収益力が非常に高いビジネスモデル。

## Qool Enviro社 (FY2024)

### 高い収益力

売上高

**930**百万円

償却前  
営業利益率

**36.5%**

### 親和性の高いビジネスモデル

事業内容

仮設トイレ  
レンタル

償却期間

**5**年

使用可能年数

**10**年以上

### 安定した顧客基盤

取引先数

**900**社超

## ASNOVA (FY2024)

**4,266**百万円

**43.7%**

足場  
レンタル

**5**年

**10**年以上

**3,000**社超

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

広報・IR部

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

MAIL : [9223ir@asnova.co.jp](mailto:9223ir@asnova.co.jp)

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

