

# ASNOVA

事業計画及び成長可能性に関する事項

2026年6月26日

証券コード：9223

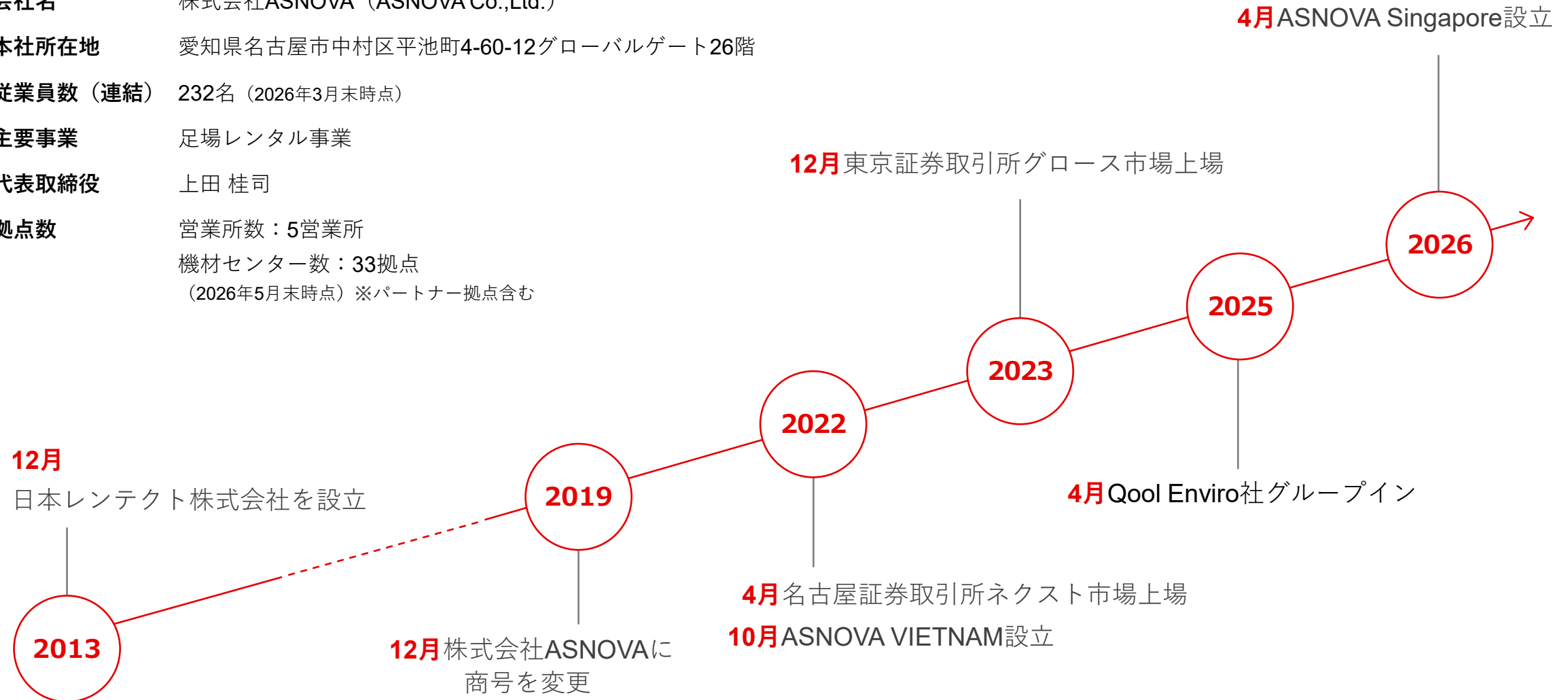
01	会社概要	>	3
02	主要事業概要：足場レンタル事業	>	7
03	国内足場レンタル事業の特徴と競争優位性	>	12
04	取り巻く市場環境	>	22
05	前期の業績ハイライト	>	27
06	成長戦略の振り返り	>	32
07	今後の成長戦略	>	35
08	Appendix	>	49

# 01

---

## 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 (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：33拠点  
(2026年5月末時点) ※パートナー拠点含む

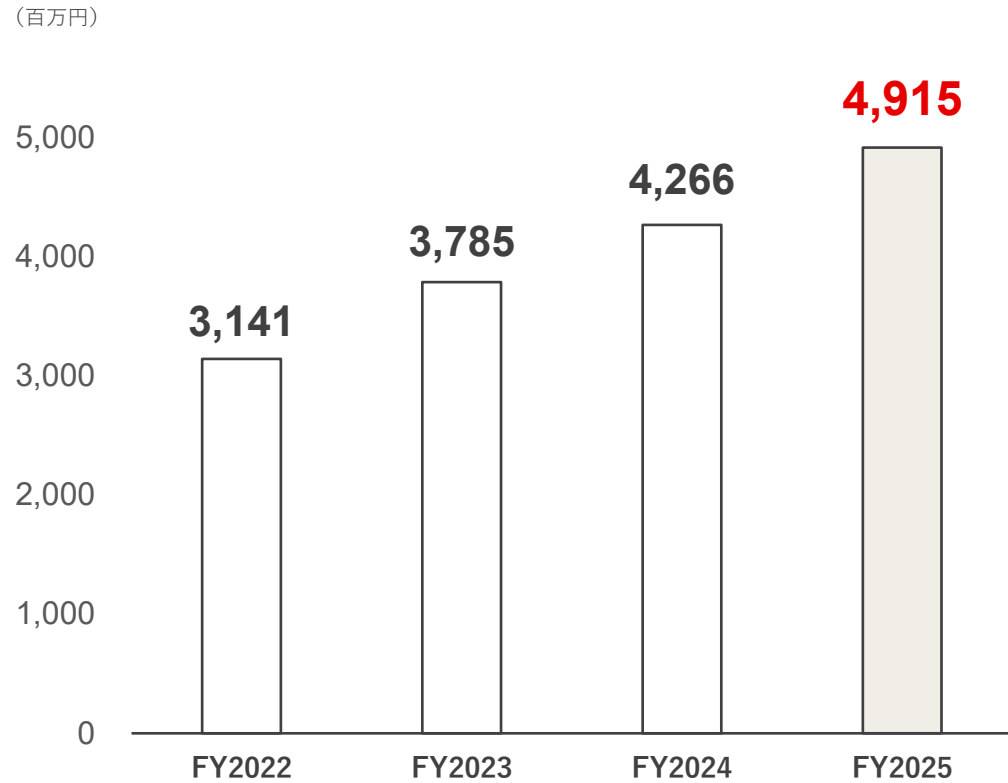


# 「カセツ」の力で、 社会に明日の場を創りだす。

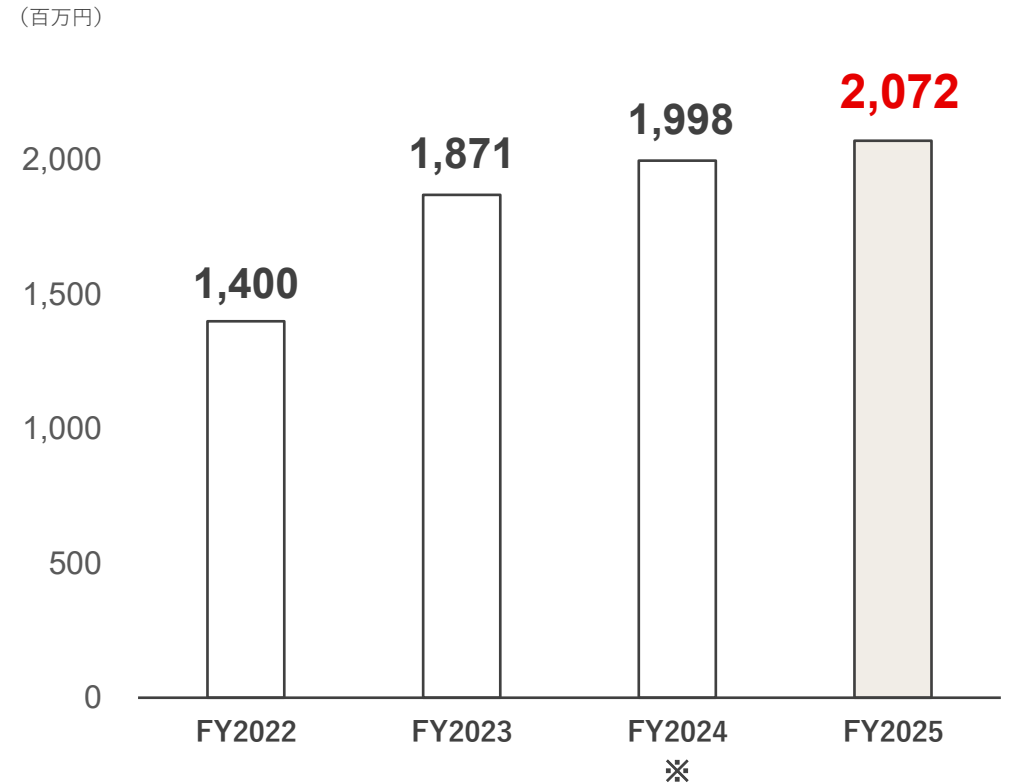
ASNOVAは、パーパスを起点に成長へ挑んでいく。

- 売上高・償却前営業利益ともに堅調に推移。

売上高推移



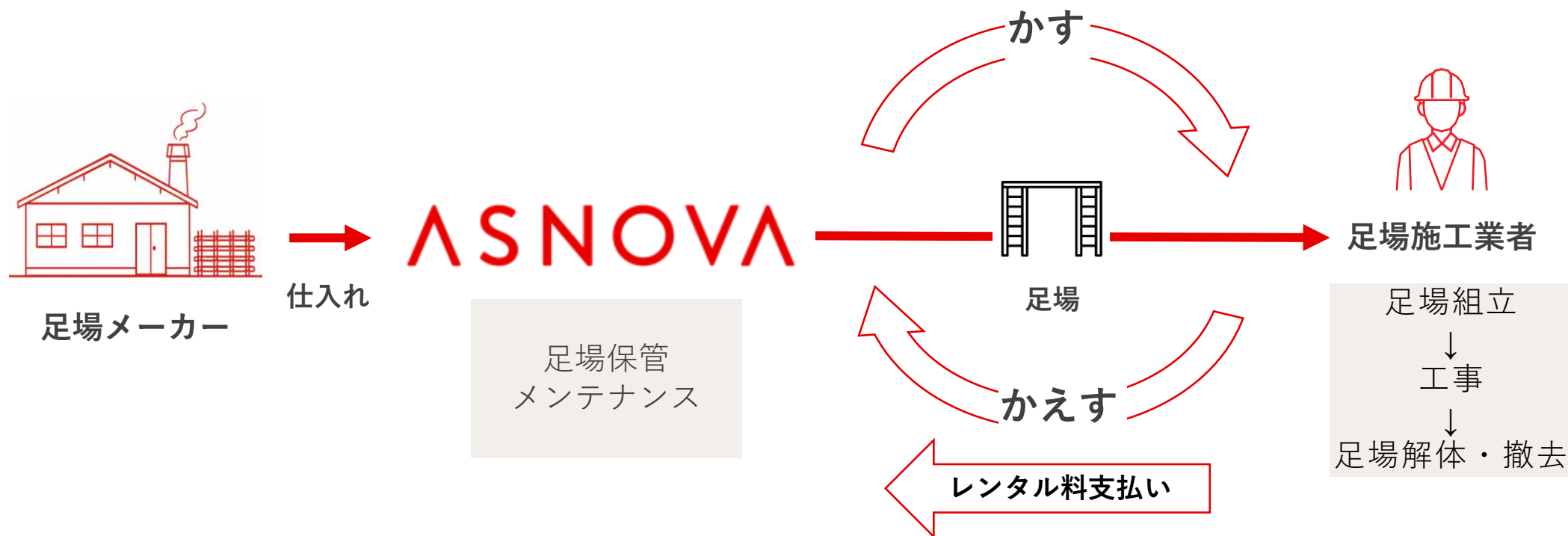
償却前営業利益（EBITDA）



※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：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<sup>1)</sup>

=

**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

ASNOVA

- 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  
効率が高く  
費用を抑えられる



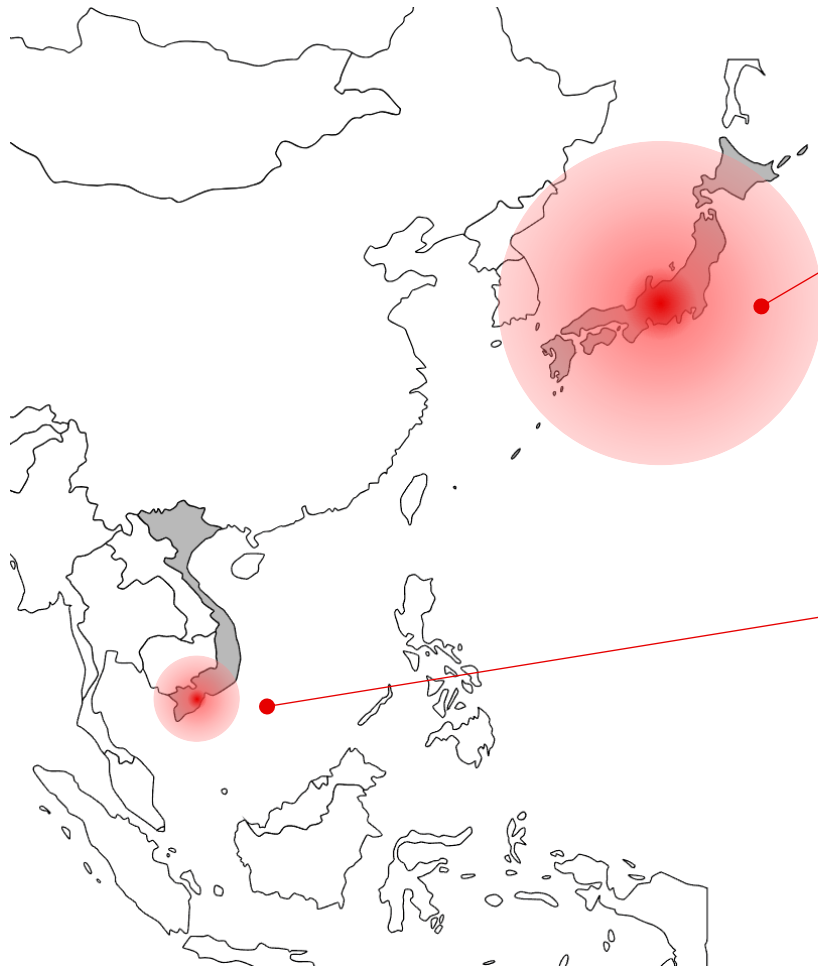
- くさび式足場は最も流通している足場であり、低中層マンションや住宅で多く使用される。
- マンションストック戸数のうち96.4%がくさび式足場の使用が可能。

## ■ マンションストック総数に対する割合



# 海外ベトナムでも足場レンタルを展開

- 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

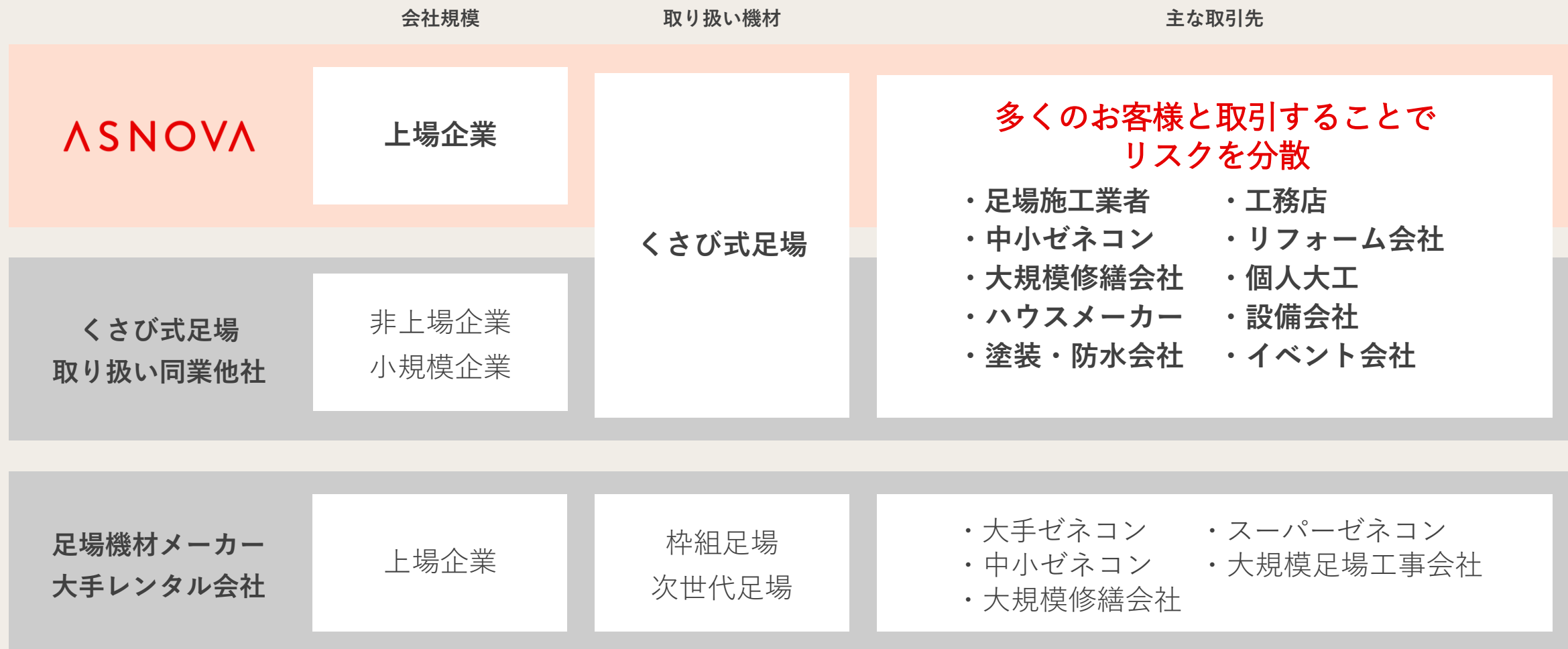
- ・ 認知拡大施策とこれまで積み上げてきた実績の効果、さらに経済成長が後押しし事業の成長が期待できる。

# 03

---

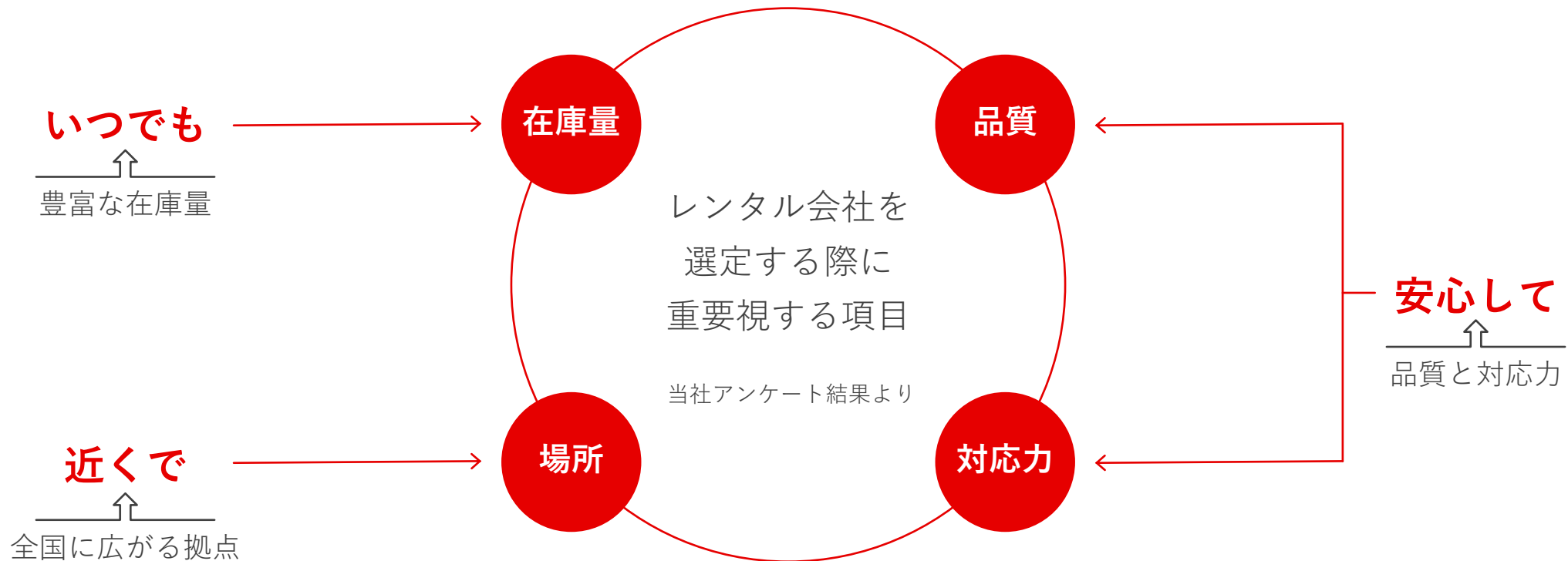
## 国内足場レンタル事業の 特徴と競争優位性

- 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。



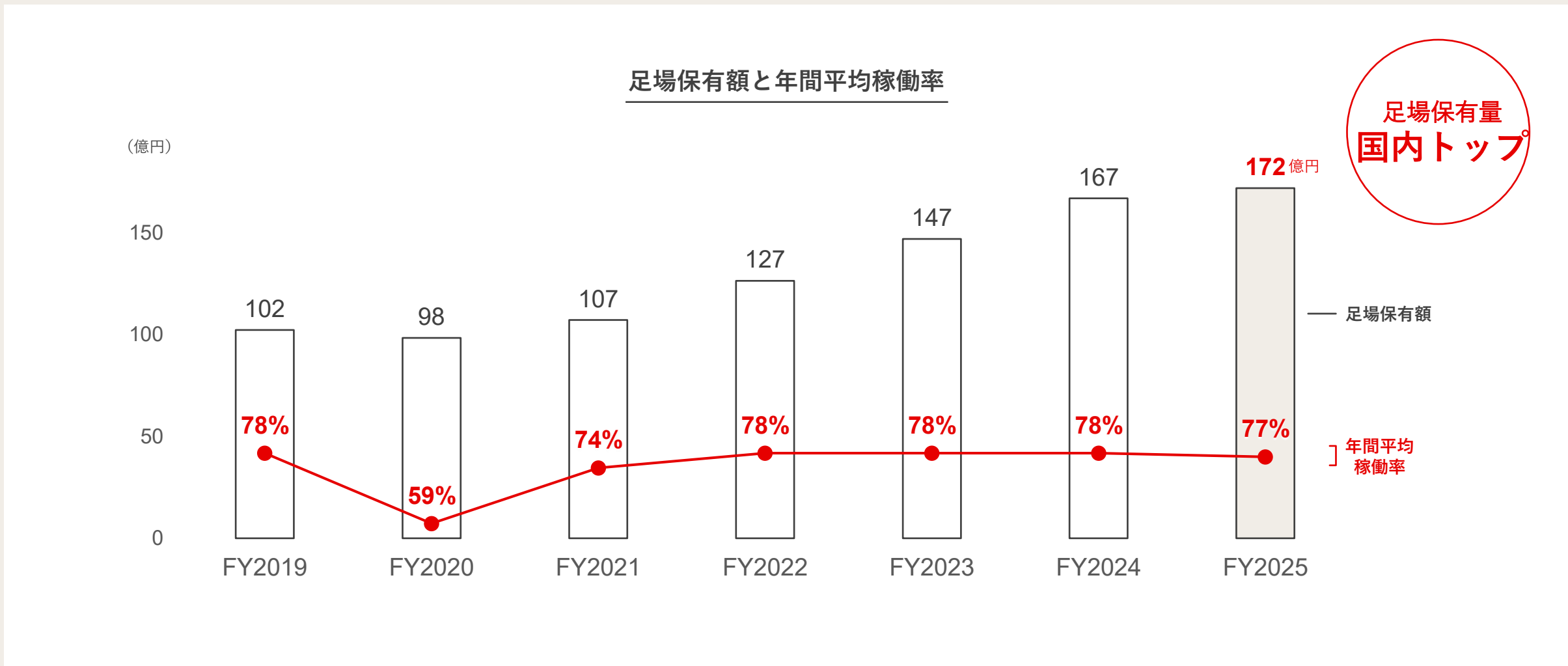
# 顧客がレンタル会社を選定する際に重要視する3つの項目

- 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

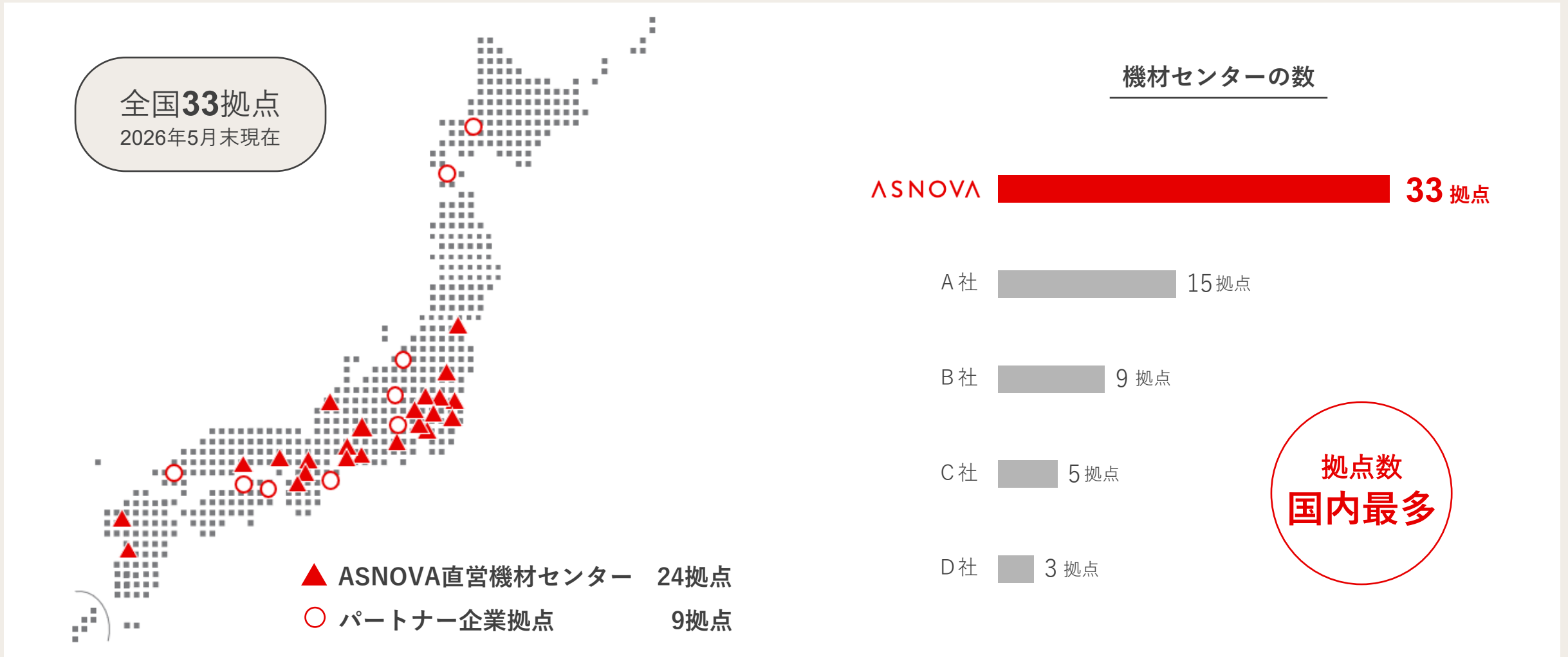
- 上場以降年間約20億円のペースで足場の保有額を増やしてきた一方で、約8割の高稼働率を実現。
- 足場在庫を更に効率的に稼働できるよう、拠点間・パートナー間でも連携を強化していく。



※足場保有額算出方法：直近5年の平均仕入単価×保有量

# 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5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

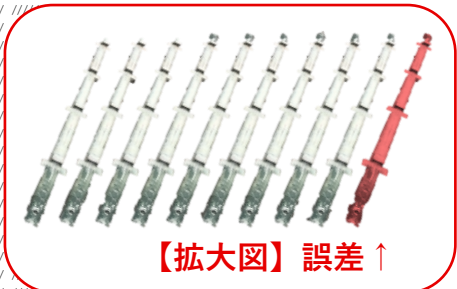
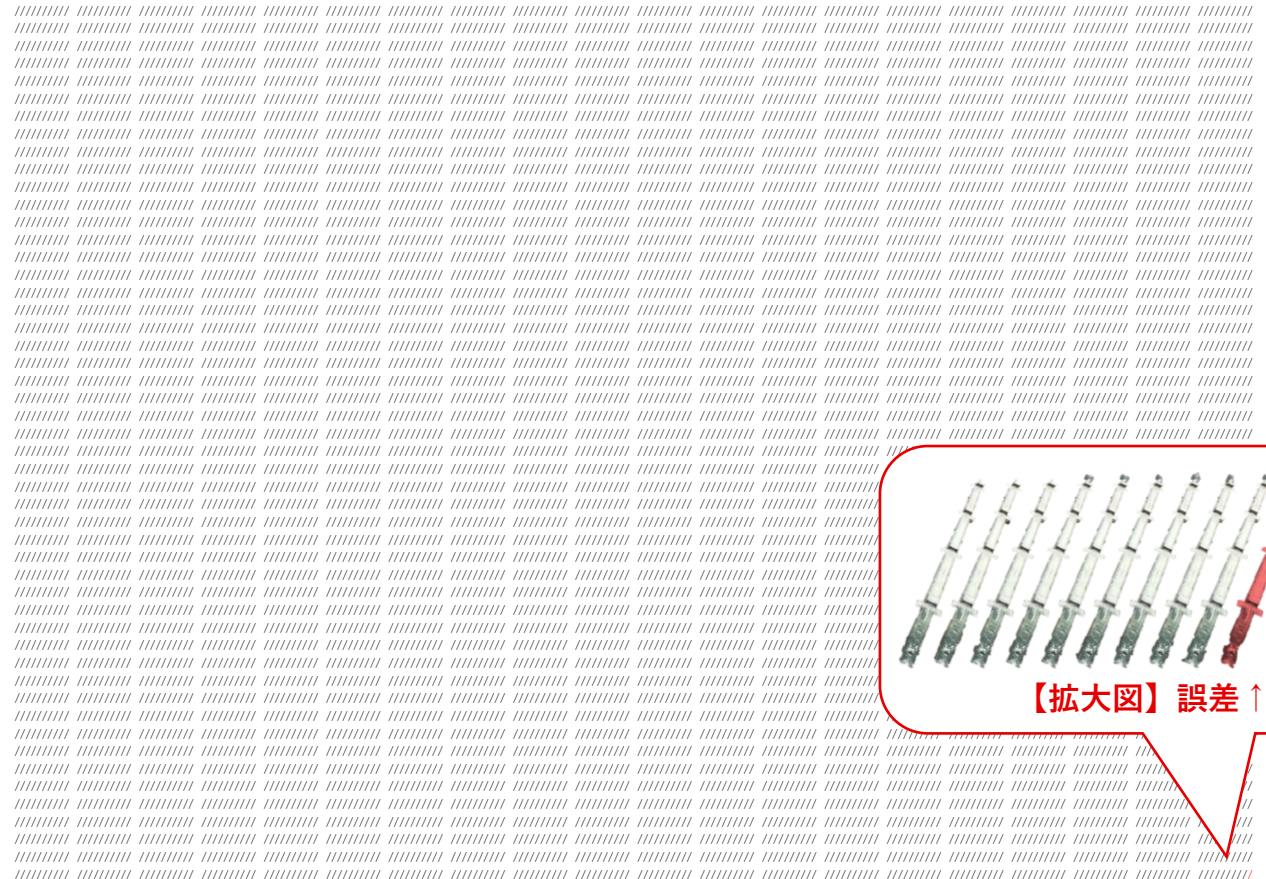
0.001%以下

(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

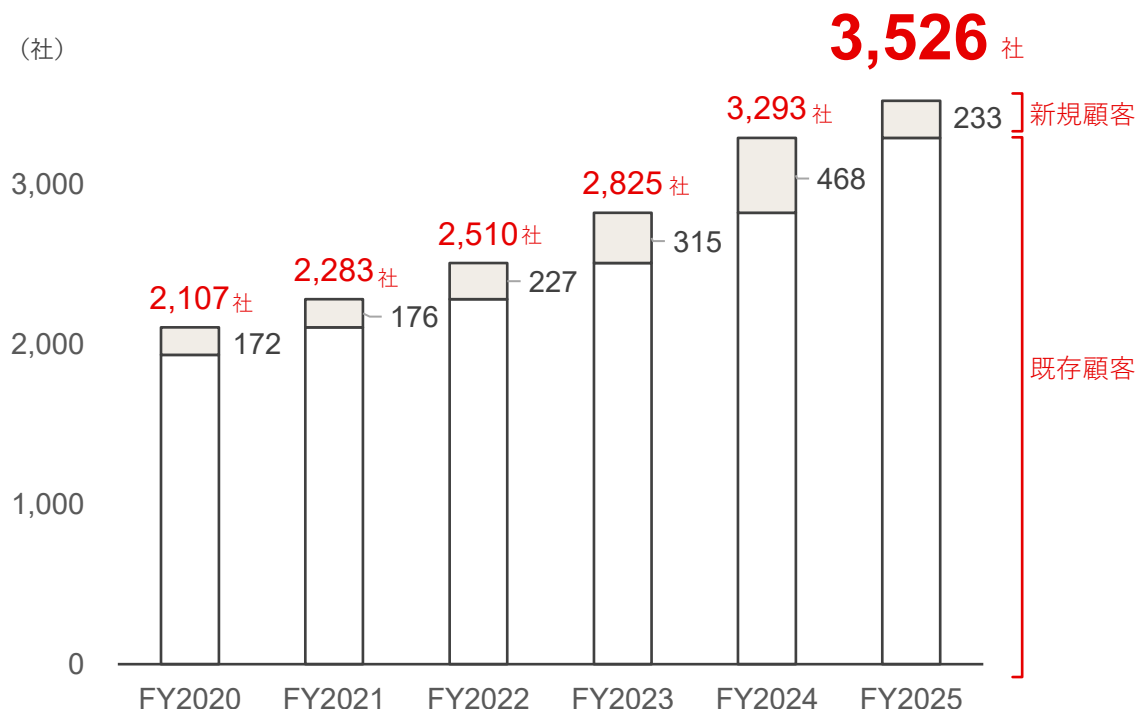


※ 棚卸差異率...当社機材センターにある仕入れや紛失などを勘案した理論上の足場在庫と実際にある足場在庫の差異。

# 信頼に裏付けられた強固な顧客基盤

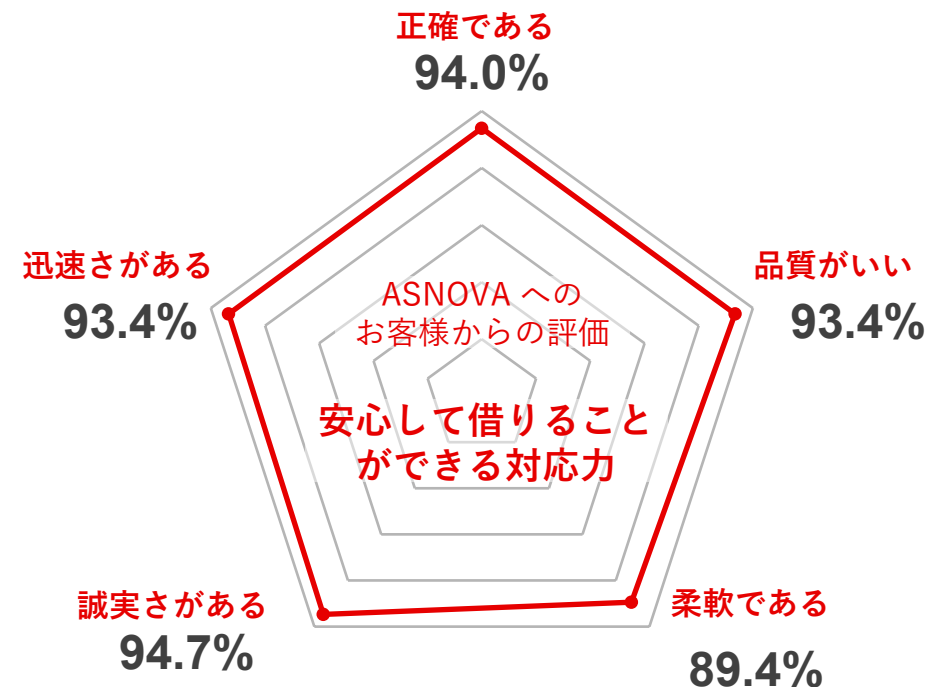
- 顧客数は堅調に増加し、FY2025に3,500社を突破。
- 当社独自の管理ノウハウによる足場レンタルサービスは、「正確性・品質・迅速さ」等においてお客様から高い評価を得ている。

顧客数



## ■当社顧客アンケート結果

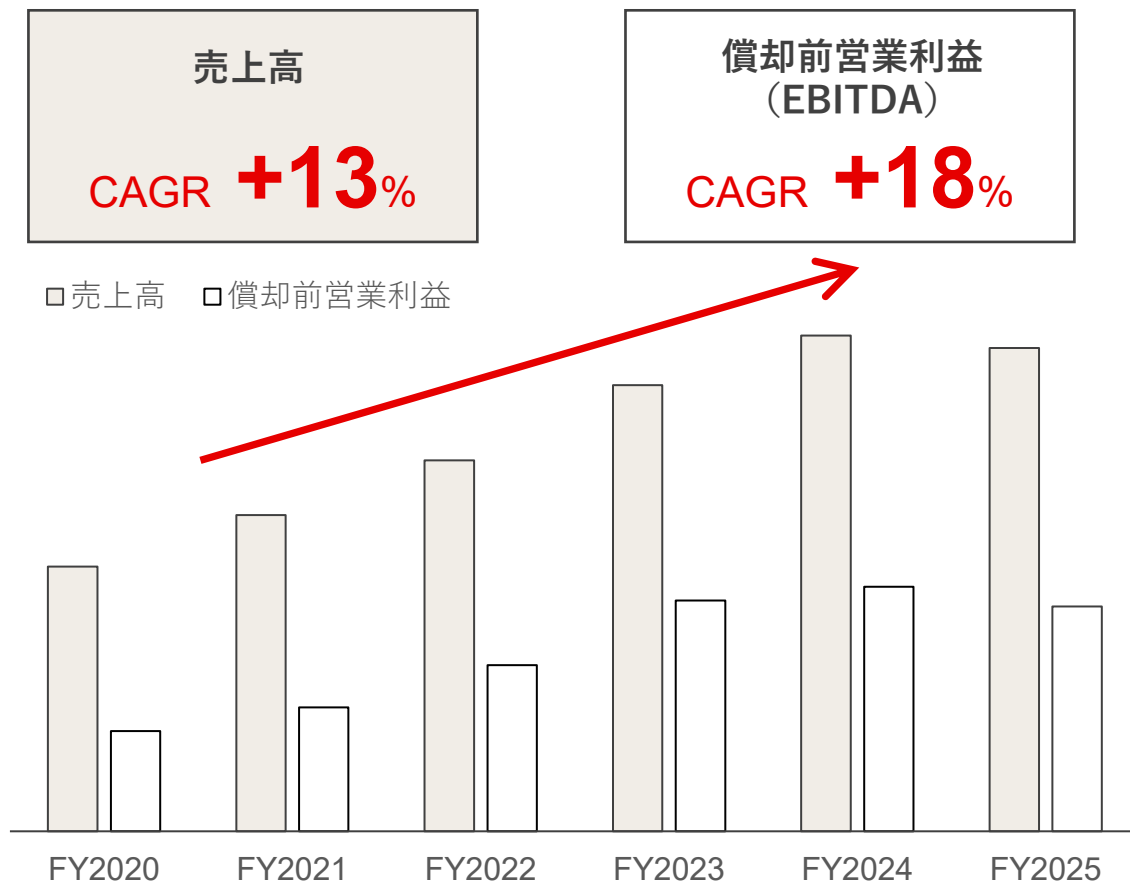
(2025年6月自社調べ)



※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。

## ■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

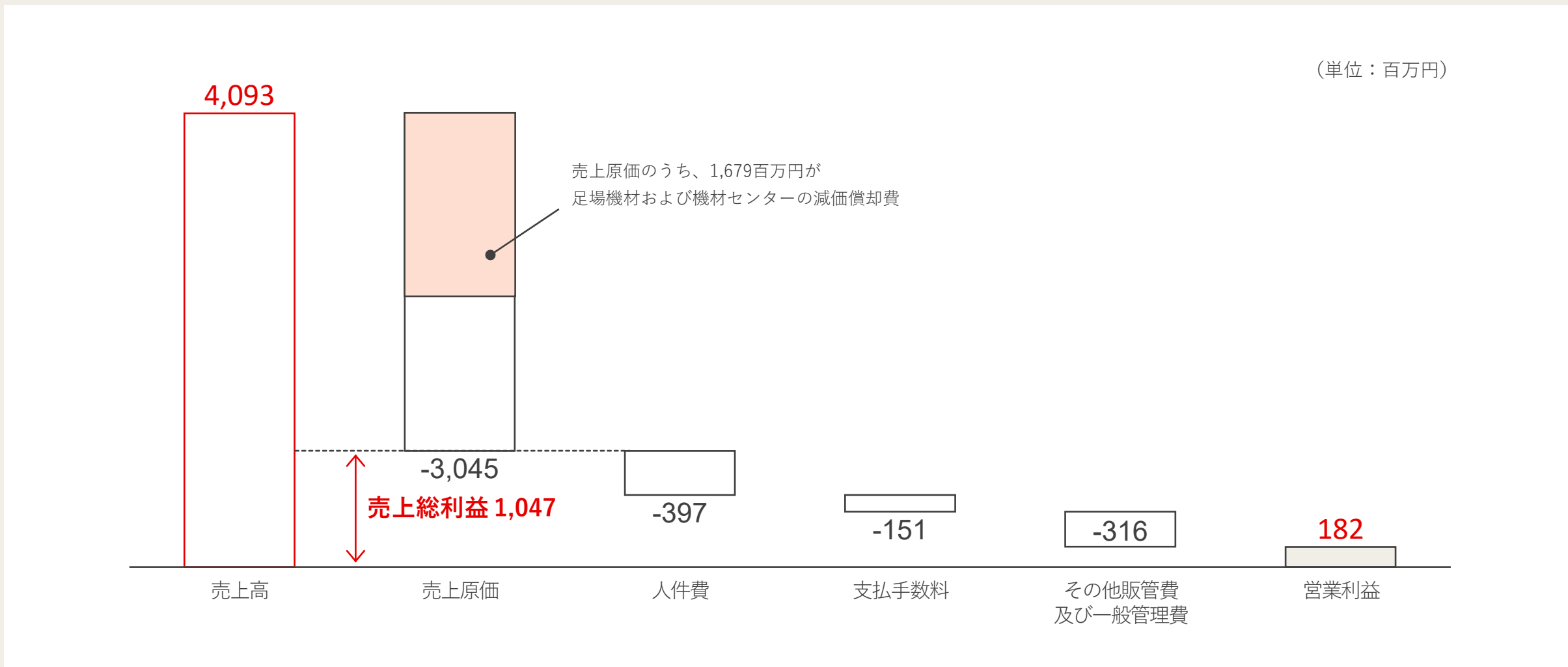
FY2020-FY2025の平均

調整ROIC<sup>1)</sup> **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

# 国内足場レンタル事業の利益構造 (FY2025)

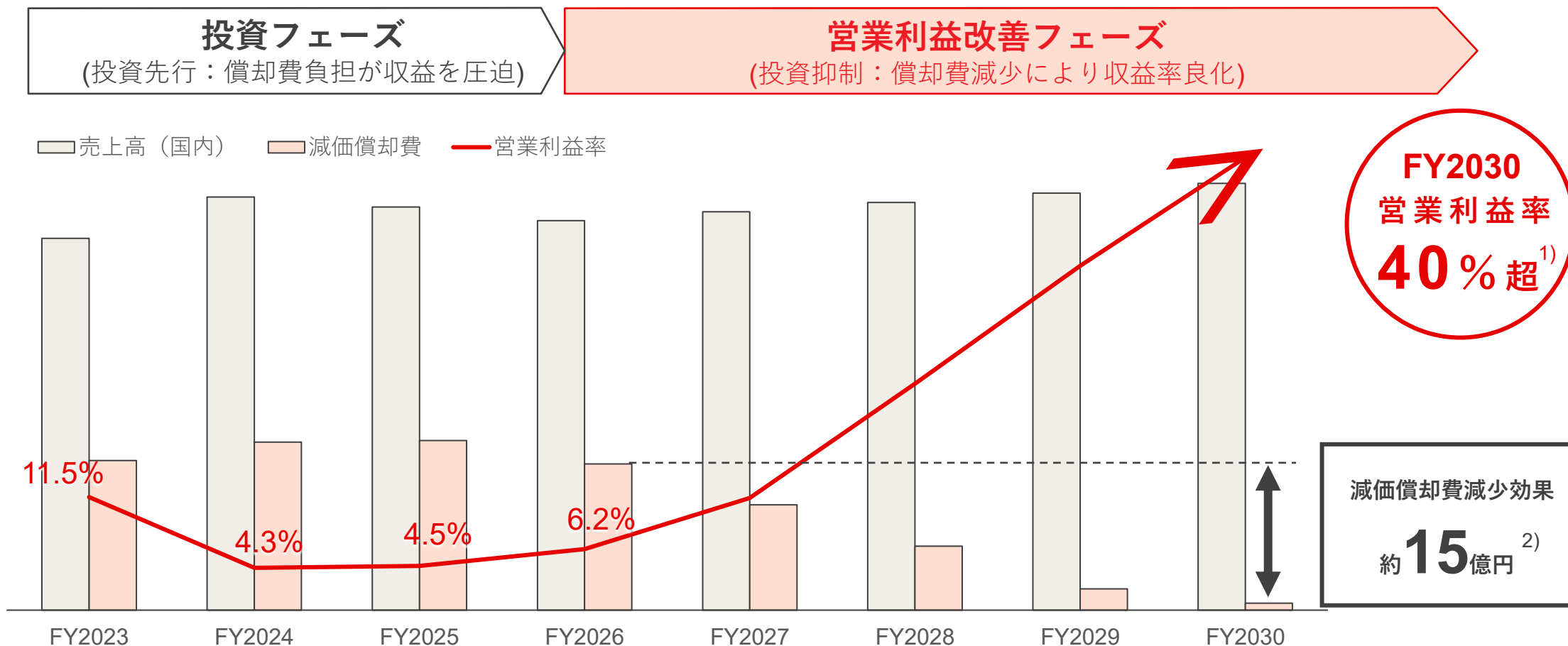
- 足場機材および機材センターの減価償却費が、売上原価の約6割を占める。
- FY2025以降は足場への投資を抑制するため減価償却費が減少し、営業利益が大きく改善していく。



※各数値の百万円未満は切り捨て表記となります。

# 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

## 取り巻く市場環境

- 令和6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。

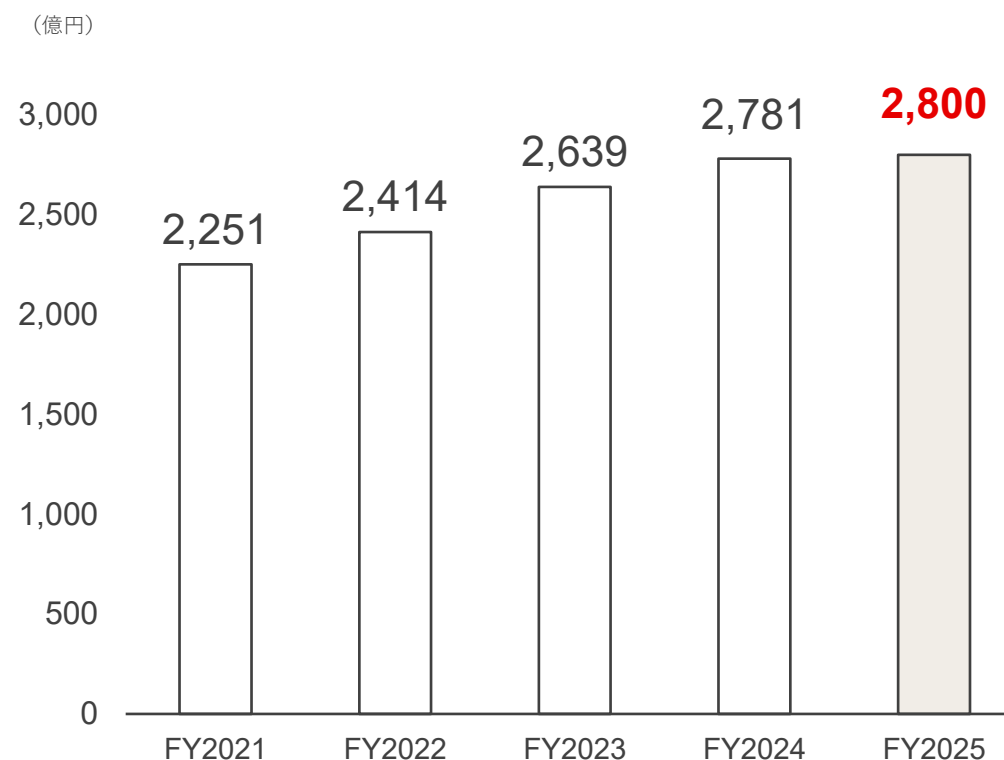
ASNOVAの事業領域

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

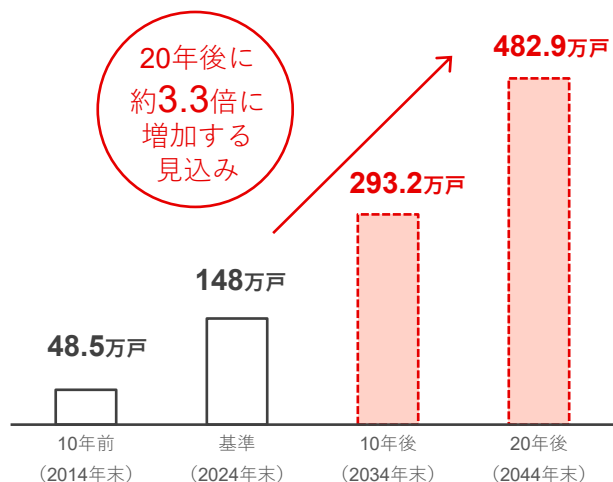


- 自然災害に対する防災や復興、住宅・マンションの老朽化といった社会課題の影響により、今後も足場の需要は伸びる見込み。
- 資源の枯渇問題等が「所有から利用へ」の価値観の変化をもたらし、レンタル需要が拡大。

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

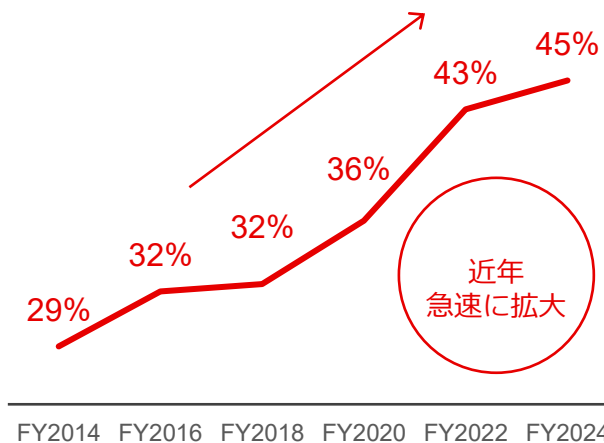
地球温暖化などの気候変動による影響から自然災害の発生頻度と被害額は増加

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

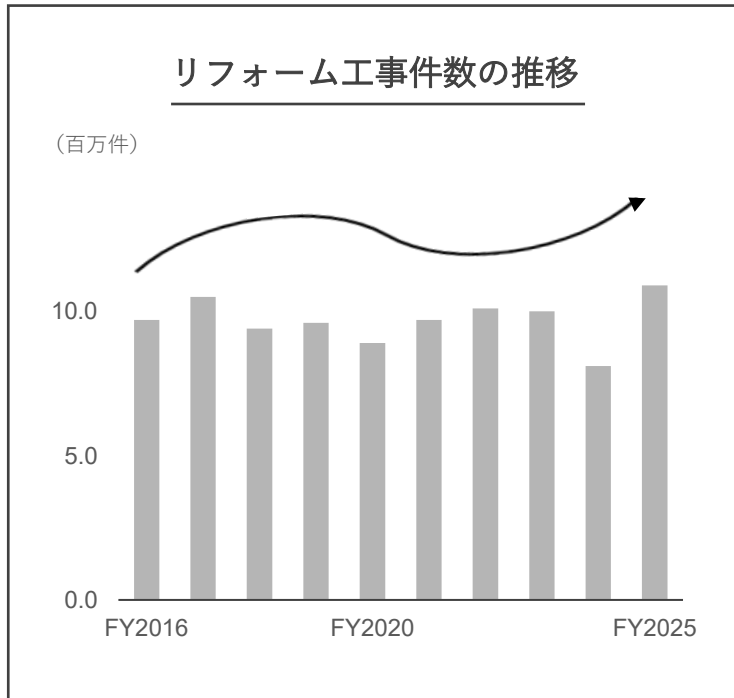
需要

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

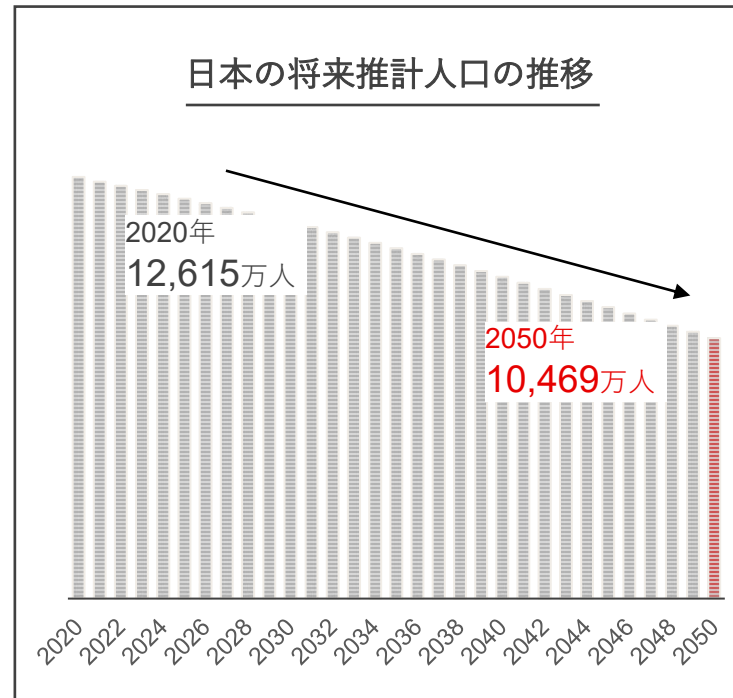


- 建築リフォーム市場は長期視点で拡大基調にある一方、工事件数は年によって変動する傾向。
- 建設業界では人手不足と資材高騰を背景に、需要に対する供給能力が制約されている。

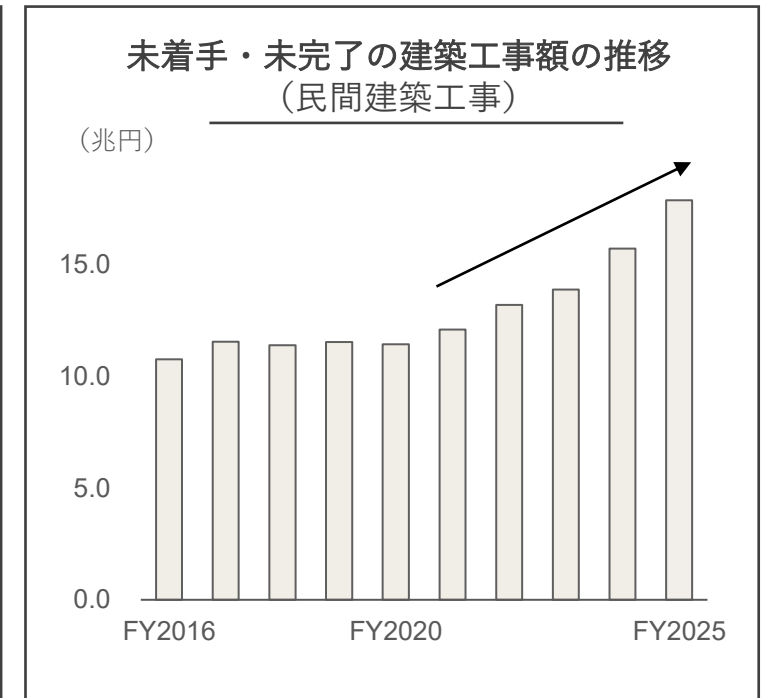
リフォーム工事件数は  
リフォーム適齢期の建築物件数に  
左右される傾向にある



日本人口の減少

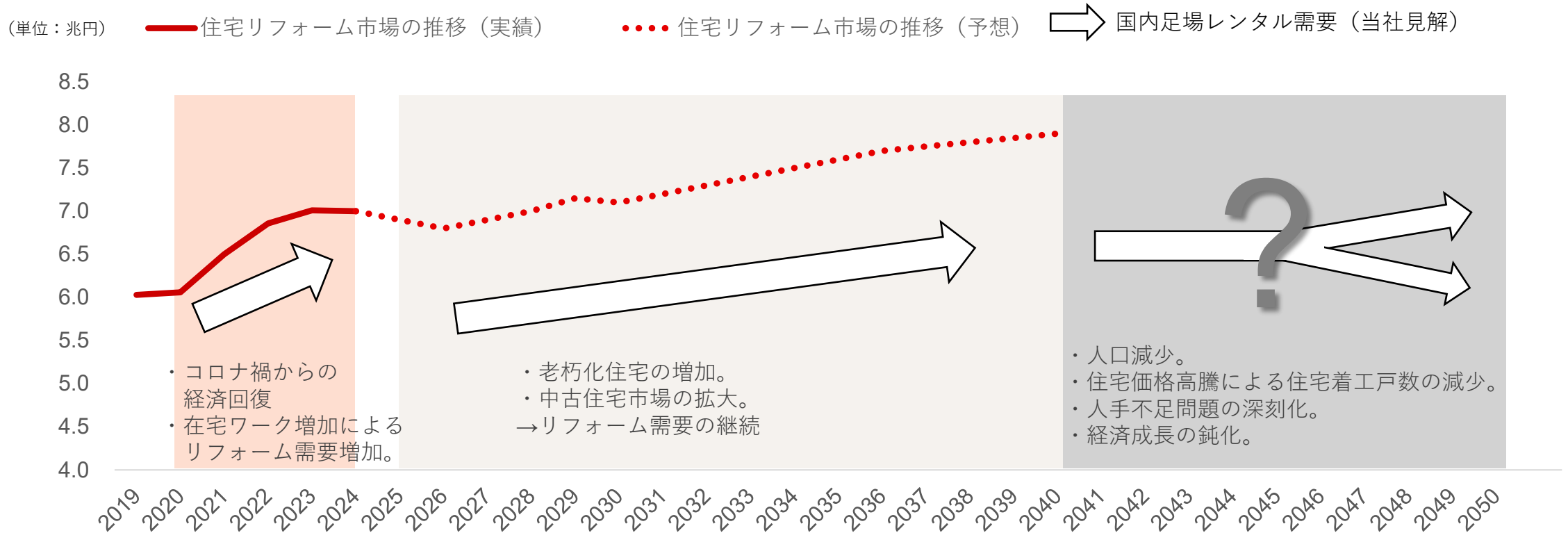


契約済みでも  
完了できていない工事が増加



- 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



# 05

## 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

- 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)

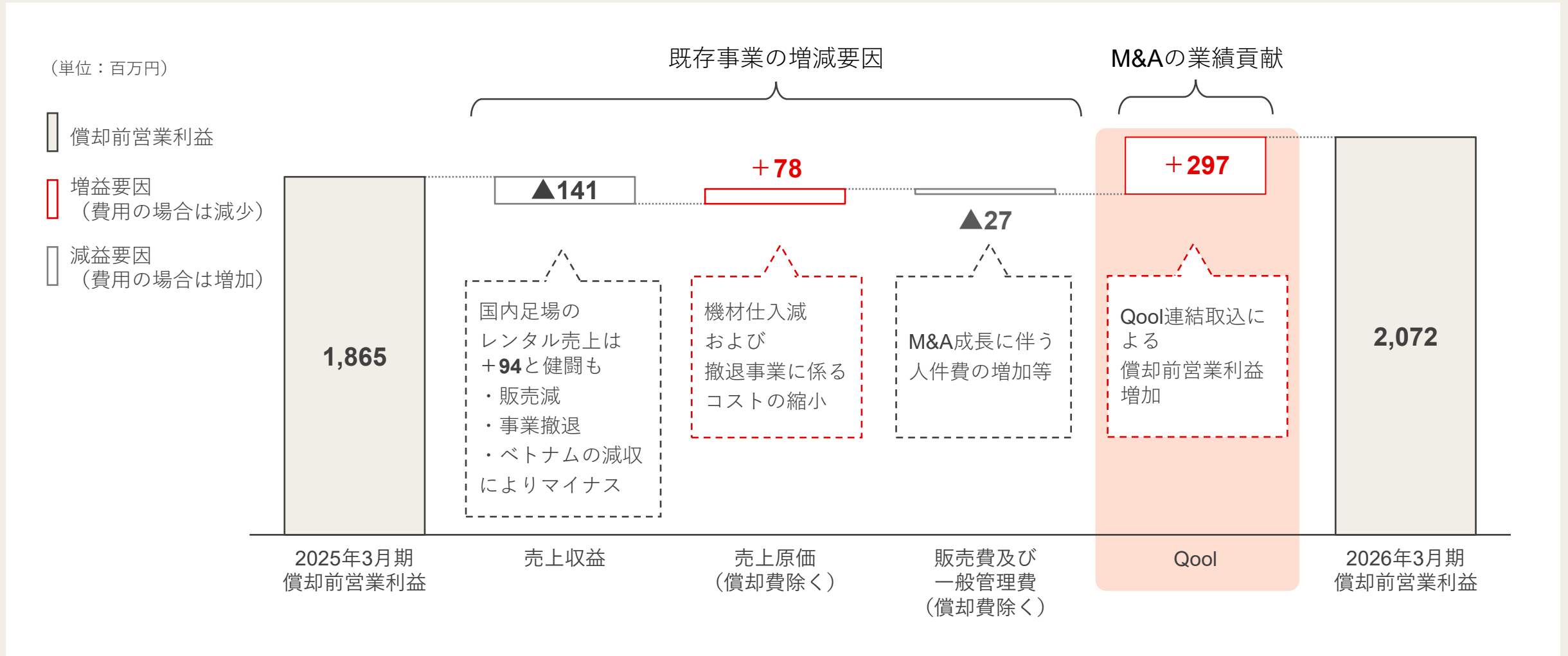
売上低迷が影響し苦戦。

### ●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。

# 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。

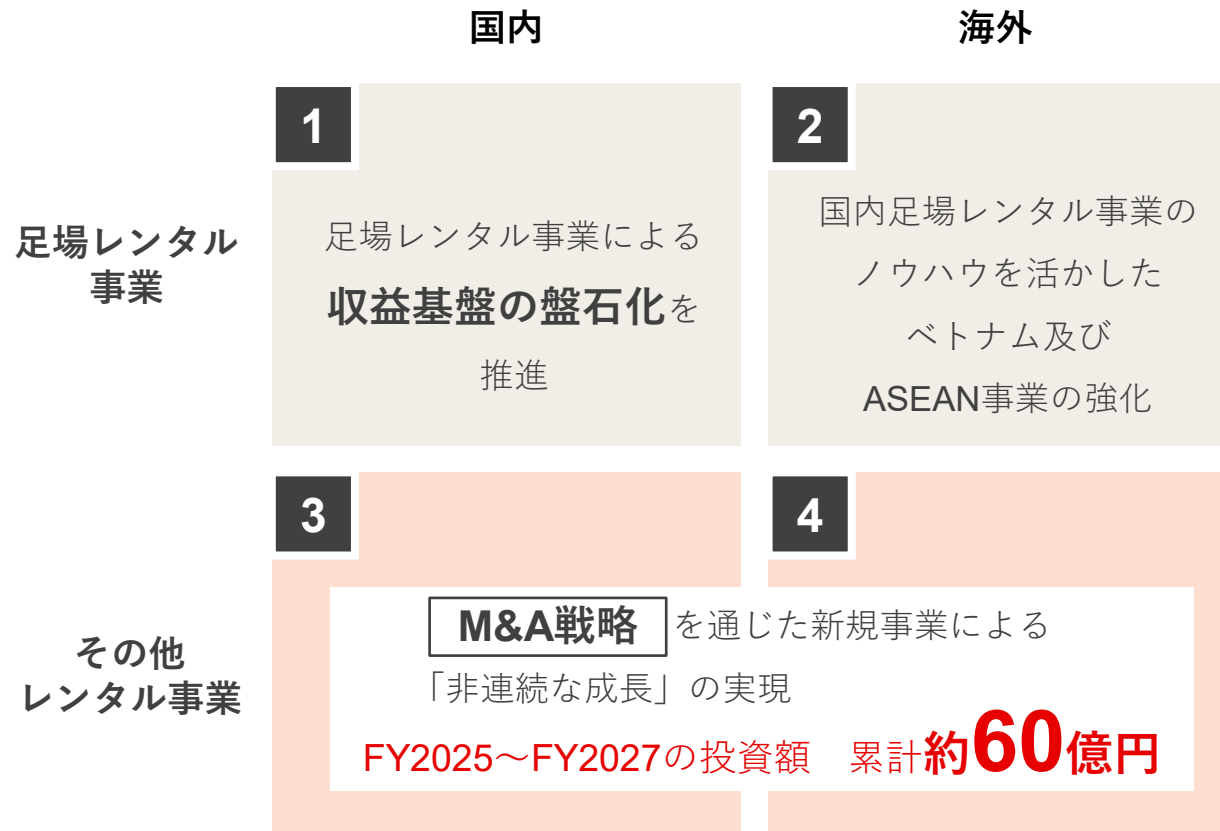
# 06

---

## 成長戦略の振り返り

- 投資先を足場からM&Aに切り替え、事業領域を拡大していく。
- M&A戦略はQool社を皮切りにASEAN地域（海外）への展開を強化。

## ■成長戦略マトリクス

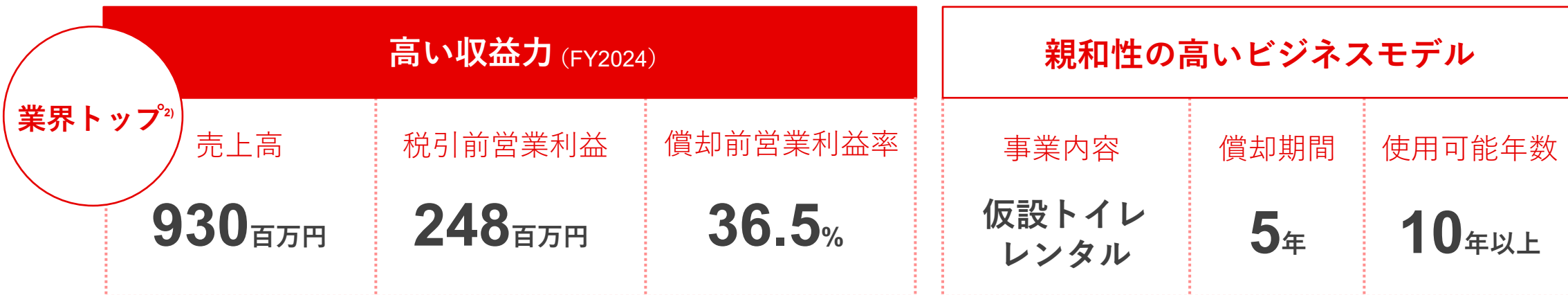


## ■成長戦略の振り返り

- 1** 国内足場レンタル事業は  
償却前営業利益率**46.5%**と  
高い収益性を維持。
- 2**
  - ・ベトナム機材センター移転：  
機材保管能力拡大、作業効率の改善
  - ・営業課題の洗い出しが完了。  
営業基盤の構築が進展。
- 3**
  - ・Qool Enviroグループイン  
ASNOVA社員の現地常駐体制を整え、  
PMIは順調に進捗。
- 4**
  - ・FY2025はQool以外の買収はなし。  
投資額はFY2026～FY2028へ繰越。

- 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



## 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

次期経営者候補育成と  
営業戦略策定を推進

1) 1SGD=112円で計算しております。

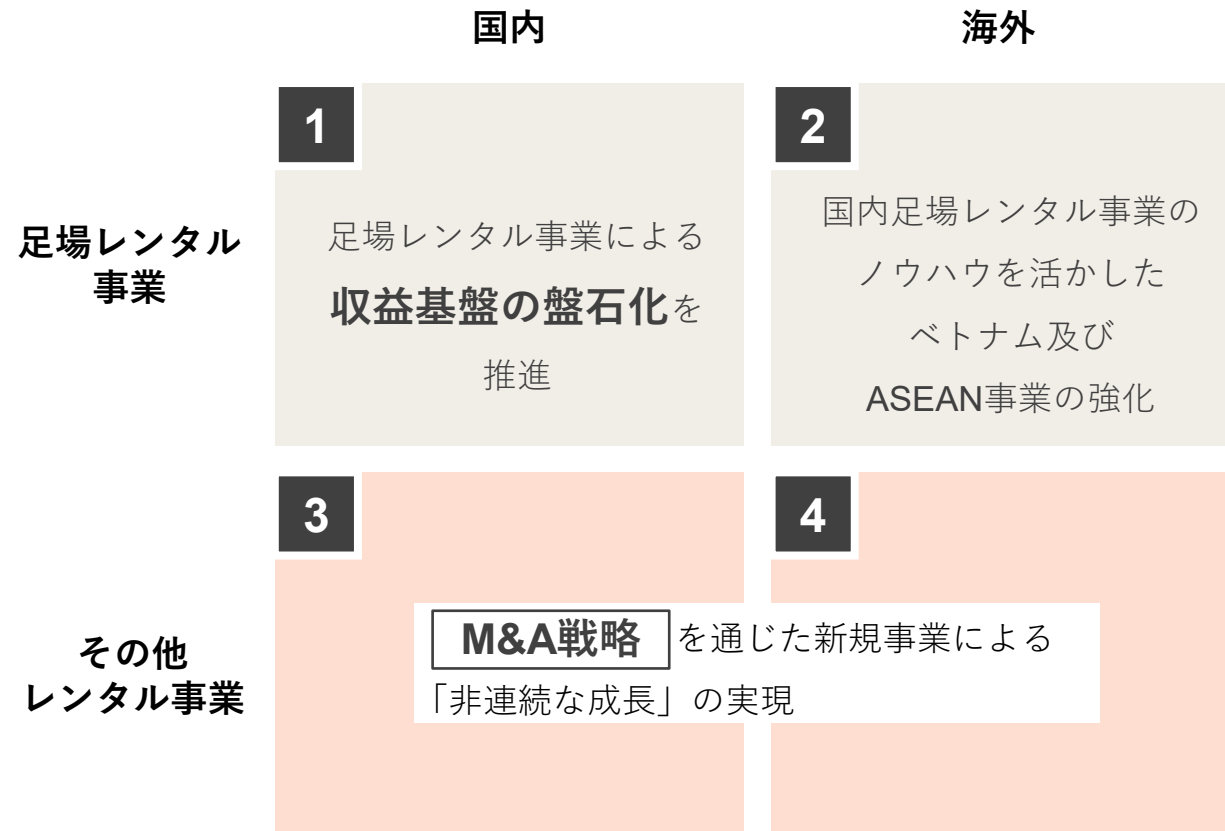
2) 「売上高」、「税引前営業利益」に関する当社調査より。

07

今後の成長戦略

- 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** さらなる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

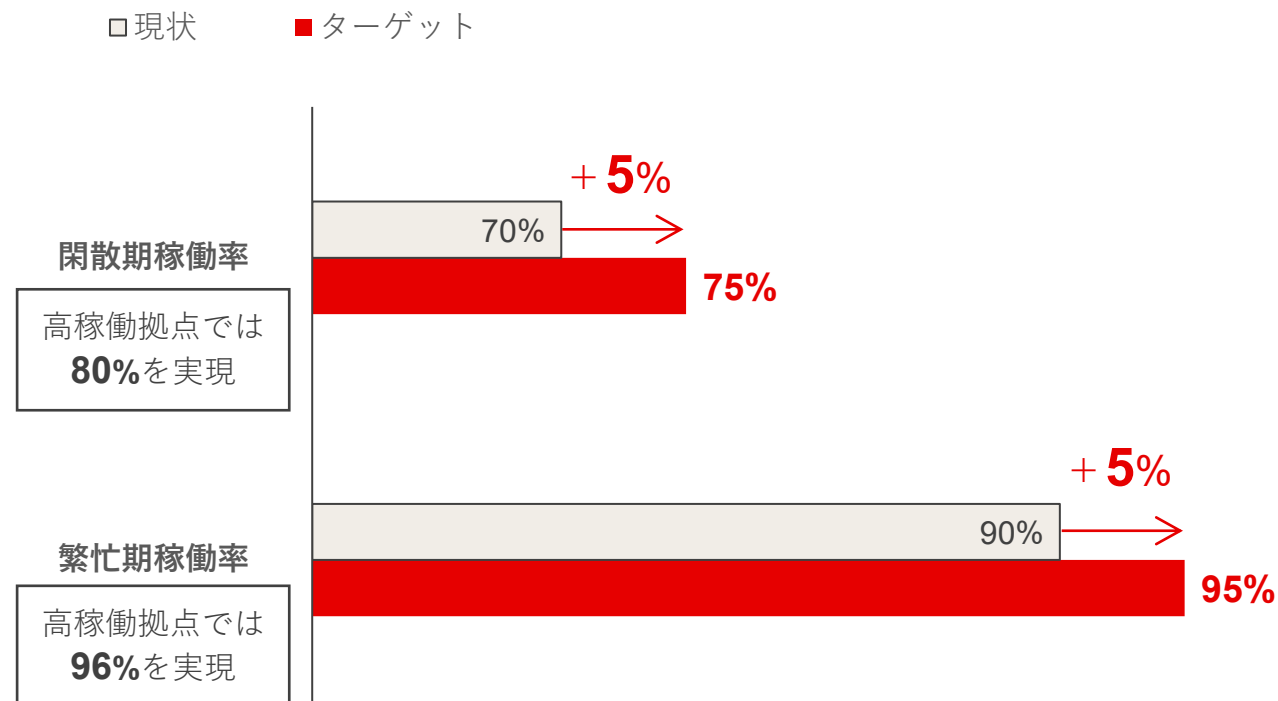
約 **+5%** の稼働率改善余地あり

### ■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

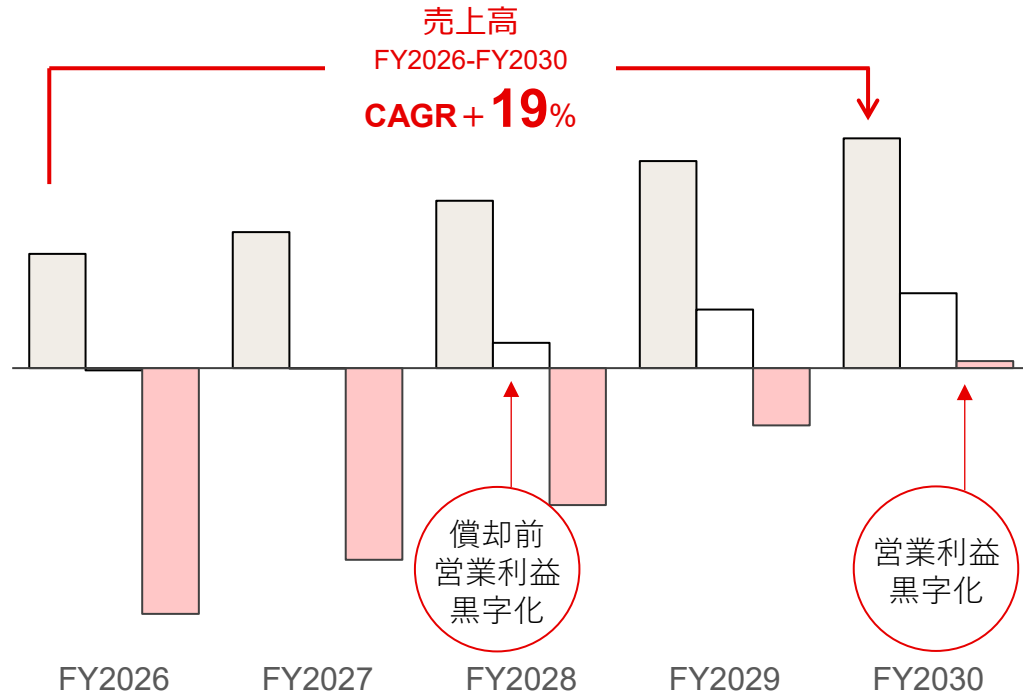
直営機材センター全拠点平均の現状の稼働率とターゲット稼働率



- 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

□ 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%

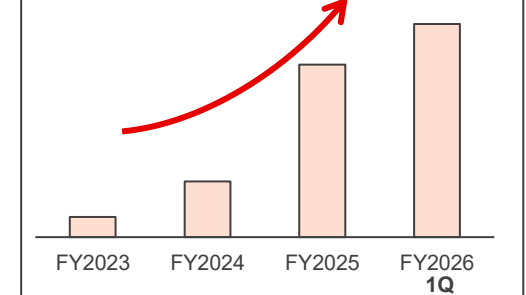
### ASNOVAの新規投資負担なし

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

- 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

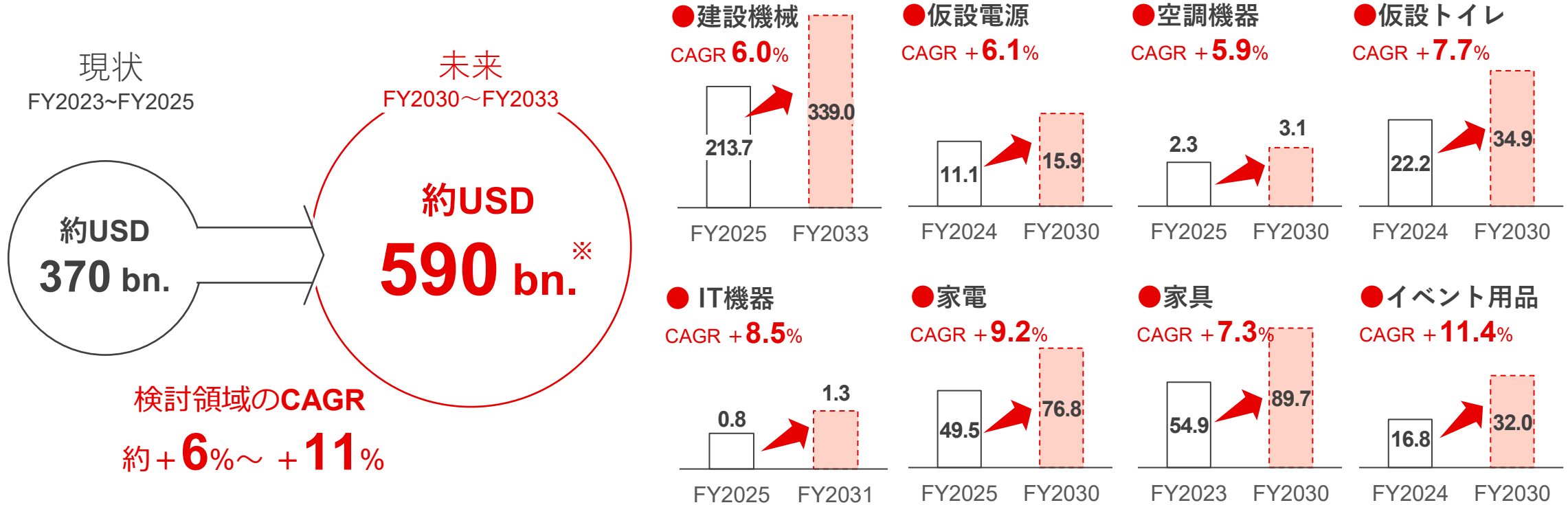
### ■ 投資規律

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

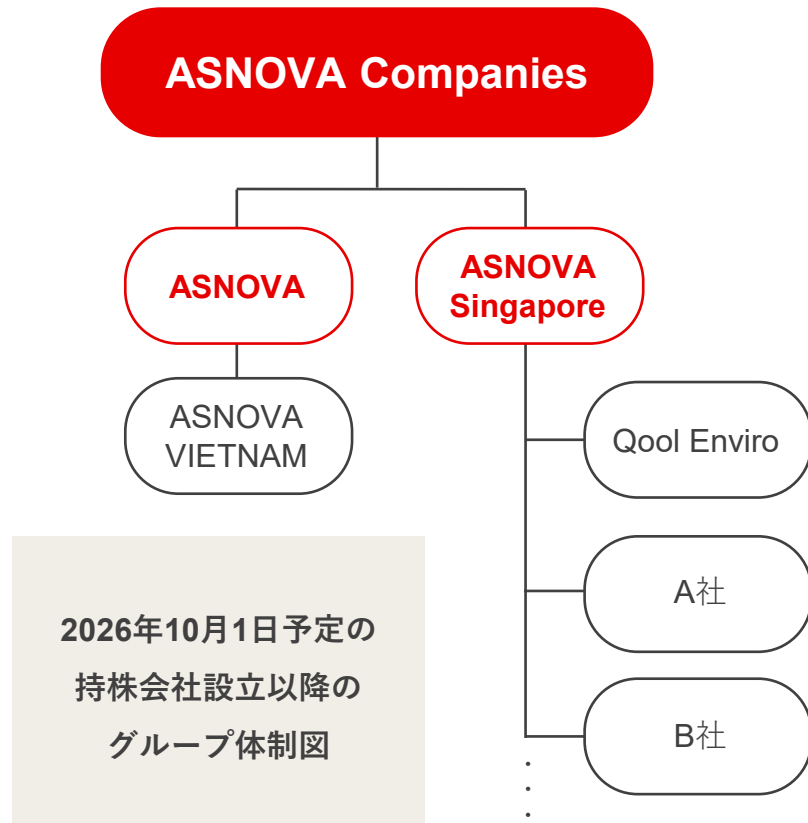
2

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

- 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。



## 「型」が導く再現性ある成長モデル

仕組化され、再現性のあるASNOVA独自のノウハウであるASNOVAの「型」。

型を用いて、情報やスキルを個人ではなく、組織に記憶させる事で、人や場所（国）に依存しないクロスボーダーなM&Aを実現。

- 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

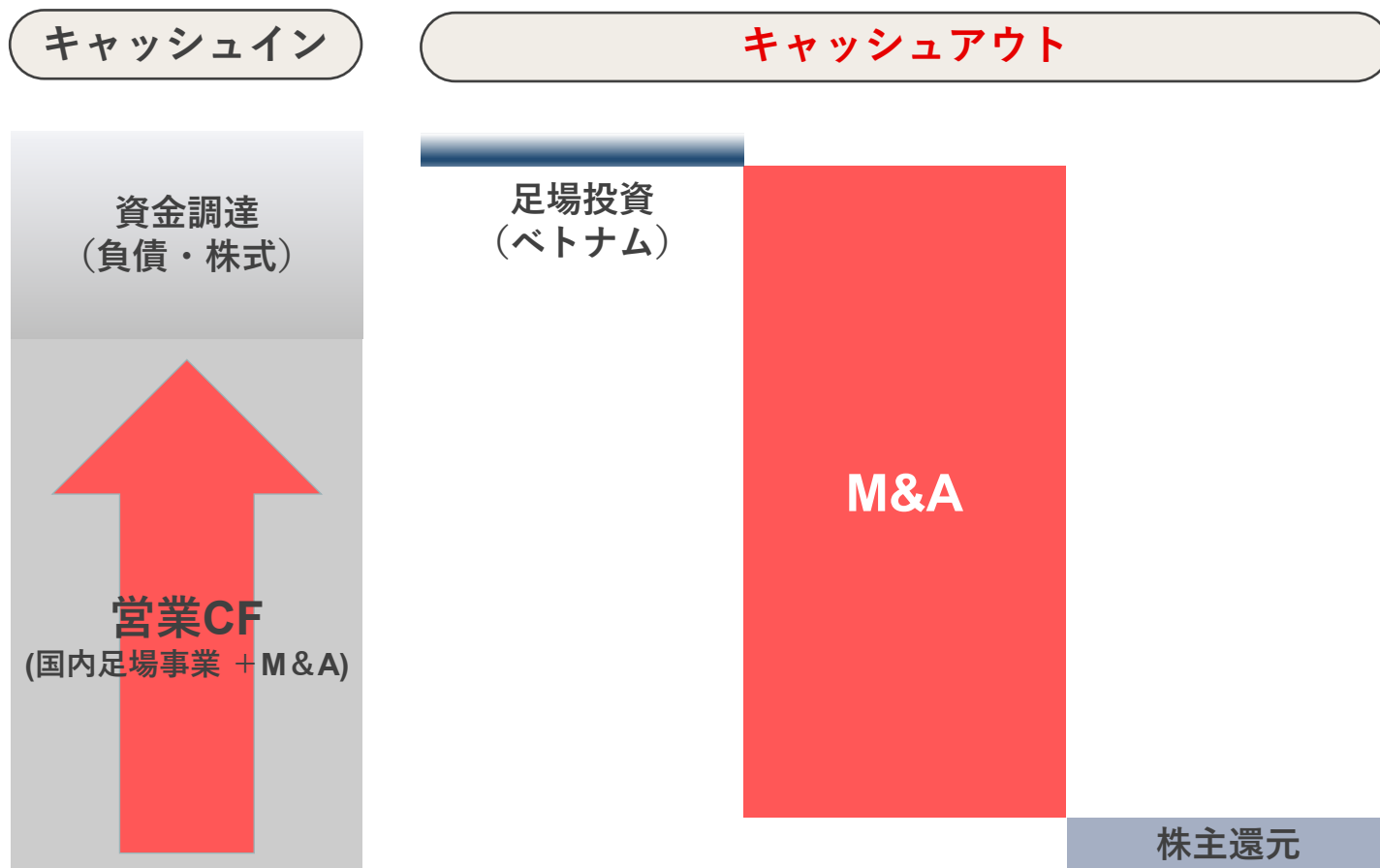
### 成長投資の優先

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

- 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。



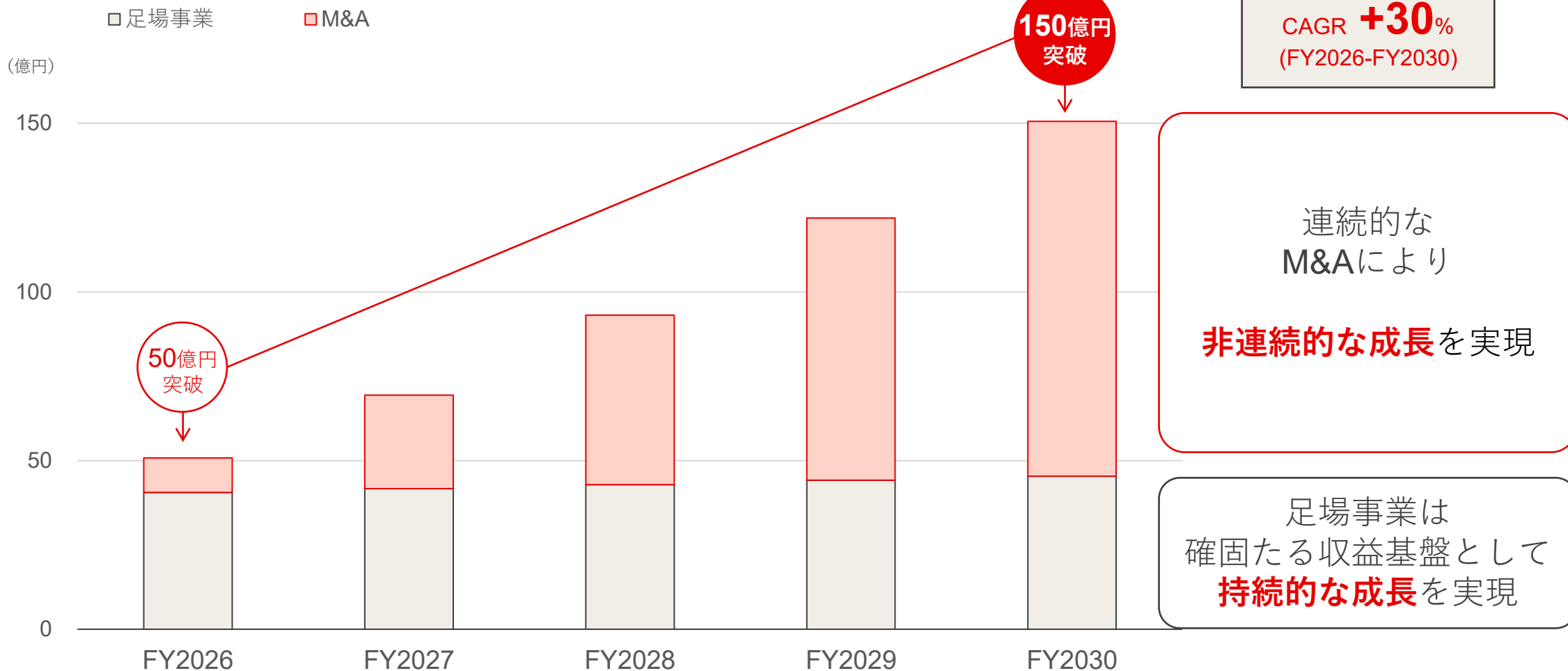
## キャッシュインフロー

- ・ 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
<b>商品</b>	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。
<b>人材</b>	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。
<b>市場</b>	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。
<b>ASNOVA STATION</b>	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。
<b>M&amp;A 事業提携</b>	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。

- 投資家向け説明会、SNSの配信、各種IRイベントへの出展などを継続し、一層の出来高増加と認知向上を目指す。

## 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
- **8月** 2027年3月期第1四半期 投資家向け説明会開催
- **9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

※その他、積極的にIRコミュニケーションの場を創出します

## 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

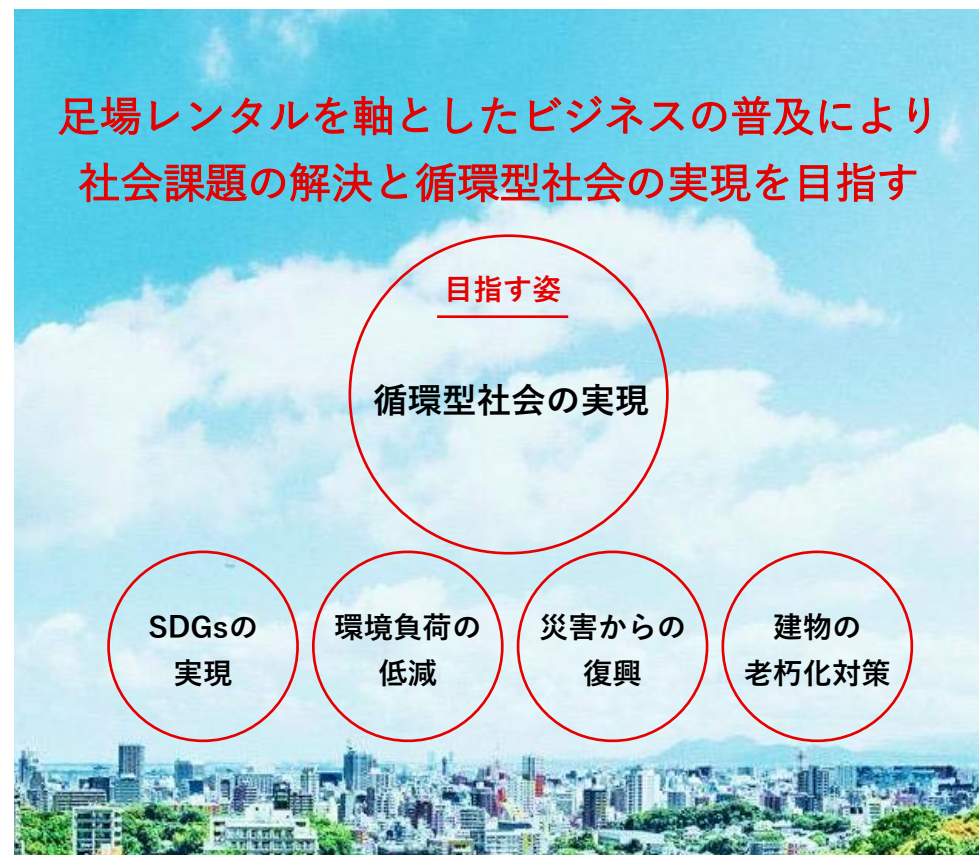
- 気候変動や資源不足が世界レベルで深刻化
- 自然災害の急増により、家屋の損壊などが年々増加
- マンションをはじめとする建物の老朽化も問題に

## 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
- ポータレス・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



【オウンドメディアの  
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、今後の当資料のアップデートは次回は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

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/>

