

ASNOVA

会社説明会資料

証券コード：9223

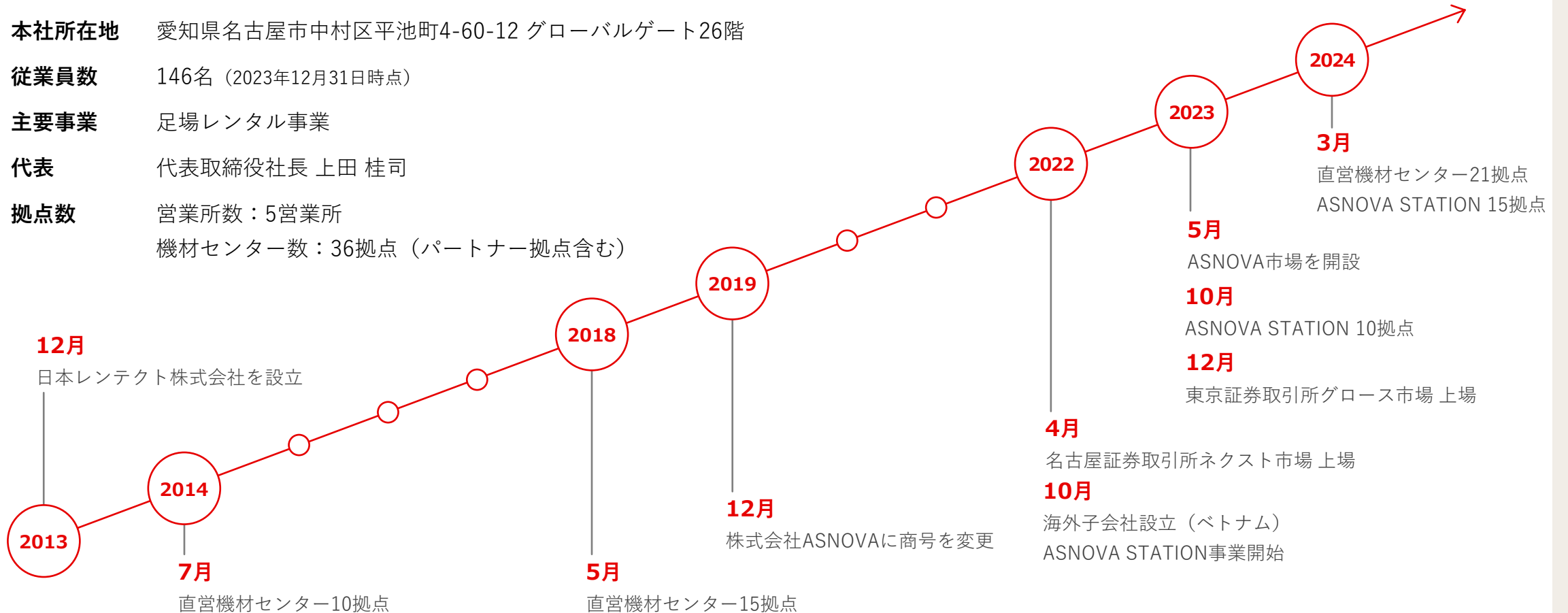
2024年3月29日

「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。

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	146名 (2023年12月31日時点)
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)



目次

- 01** ASNOVAとは > 5
- 02** 特長と優位性 > 11
- 03** 取り巻く市場環境と社会課題 > 21
- 04** 成長戦略 > 27
- 05** Appendix > 41

01

ASNOVAとは

くさび式足場の特徴

- 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。

くさび式足場

設置・解体が簡単

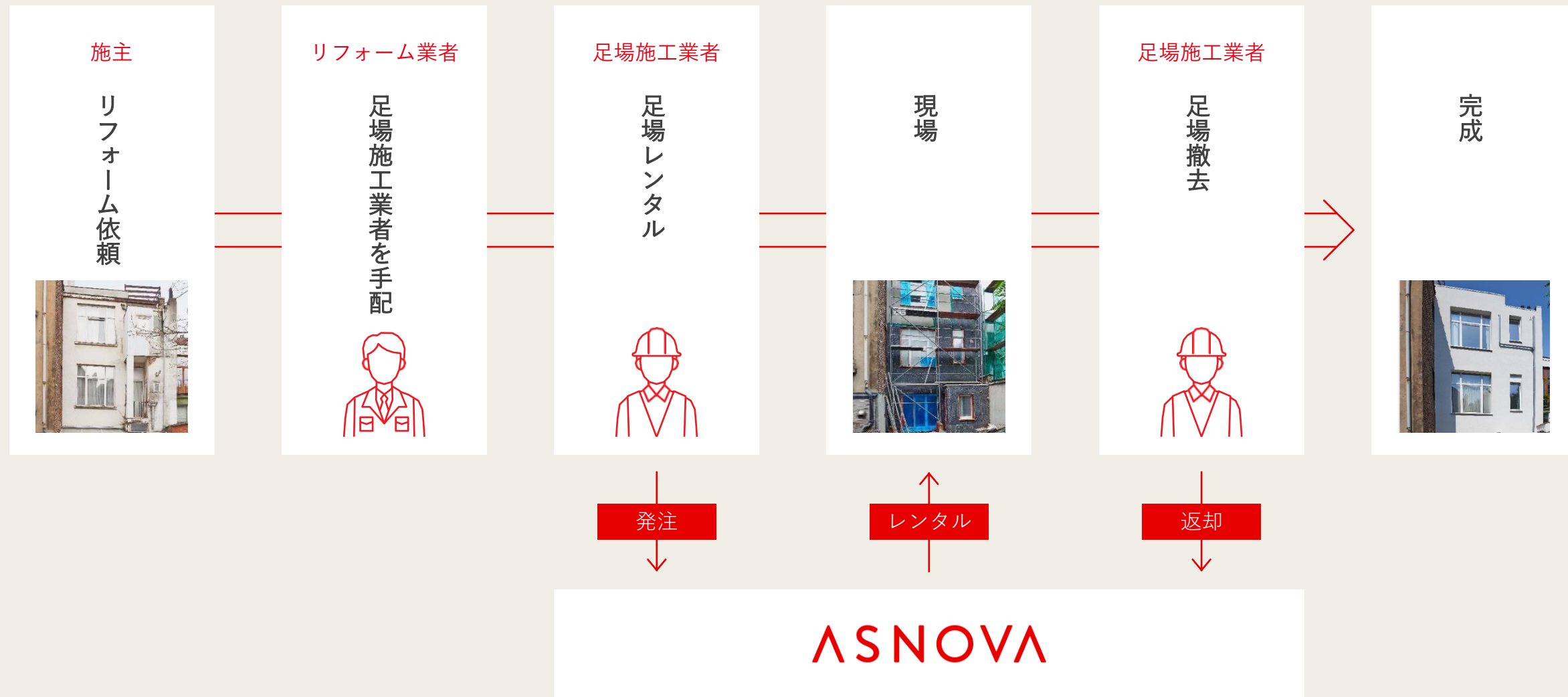
ハンマー1本で
組み立てができる



施工費用が抑えられる

- ・ 施工効率が高い
- ・ 運搬効率が高い
- ・ 保管効率が高い

ビジネスフロー



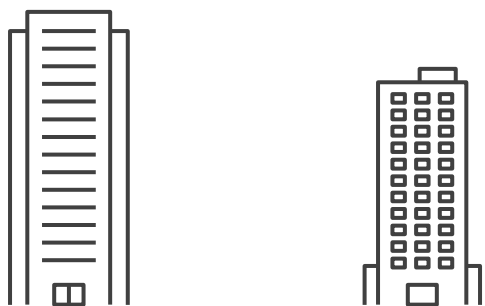
くさび式足場の使用割合

- 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94.5%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

高層マンション
(その他の足場を使用)

5.5%

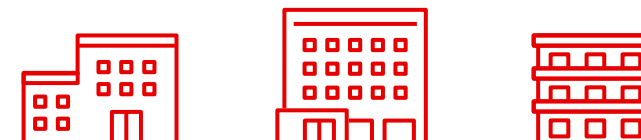


2022年末時点
分譲マンション
ストック戸数

約**694.3**万戸

低中層マンション
(くさび式足場を使用)

94.5%



仮設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。

	会社規模	取り扱い機材	主な取引先
足場機材メーカー 大手レンタル会社	上場企業	枠組足場 次世代足場	<ul style="list-style-type: none"> ・大手ゼネコン ・中小ゼネコン ・大規模修繕会社 ・スーパーゼネコン ・大規模足場工事会社
ASNOVA	上場企業	くさび式足場	<p>多くのお客様と取引することでリスクを分散</p> <ul style="list-style-type: none"> ・足場施工業者 ・中小ゼネコン ・大規模修繕会社 ・ハウスメーカー ・塗装・防水会社 ・工務店 ・リフォーム会社 ・個人大工 ・設備会社 ・イベント会社
くさび式足場 取り扱い同業他社	非上場企業 小規模企業		

2024年3月期の業績予想

- 旺盛なニーズと新規事業の貢献を背景に、今期は過去最高の売上高、利益となる見込み。
- 足場販売が未達のため売上は計画当初より約3.1%未達の可能性があるが、利益率の高いレンタルに注力し営業利益はおおよそ見込み通り。

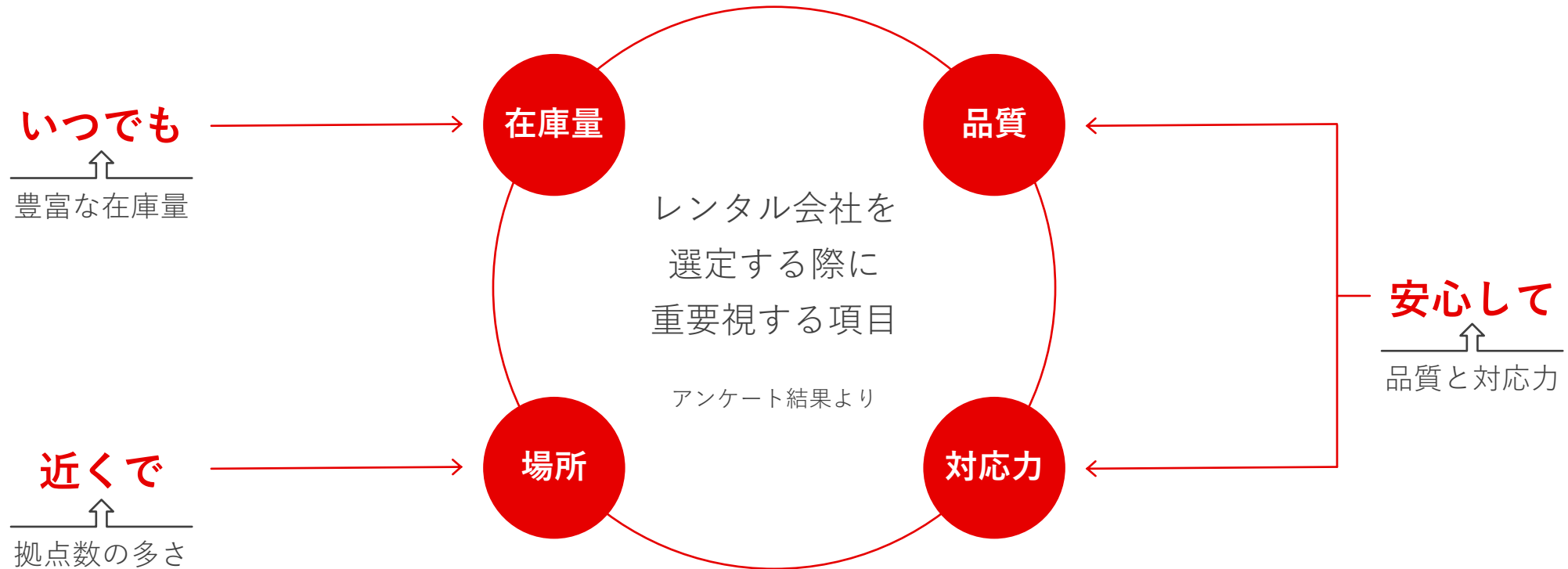
(単位：百万円)	2023年3月期実績 (連結)	2024年3月期予想		増減額	前年同期比
		(連結)	内、国内事業		
売上高	3,141	3,857	3,826	716	+22.8%
売上総利益	805	1,074	1,123	268	+33.4%
営業利益	187	330	452	143	+76.1%
経常利益	212	310	444	97	+45.6%
当期純利益	144	182	314	38	+26.7%
売上高営業利益率	6.0%	8.6%	11.8%	+2.6pt	—
EBITDA	1,400	1,789	-	+388	27.8%

02

特長と優位性

顧客がレンタル会社を選定する際に重要視する項目

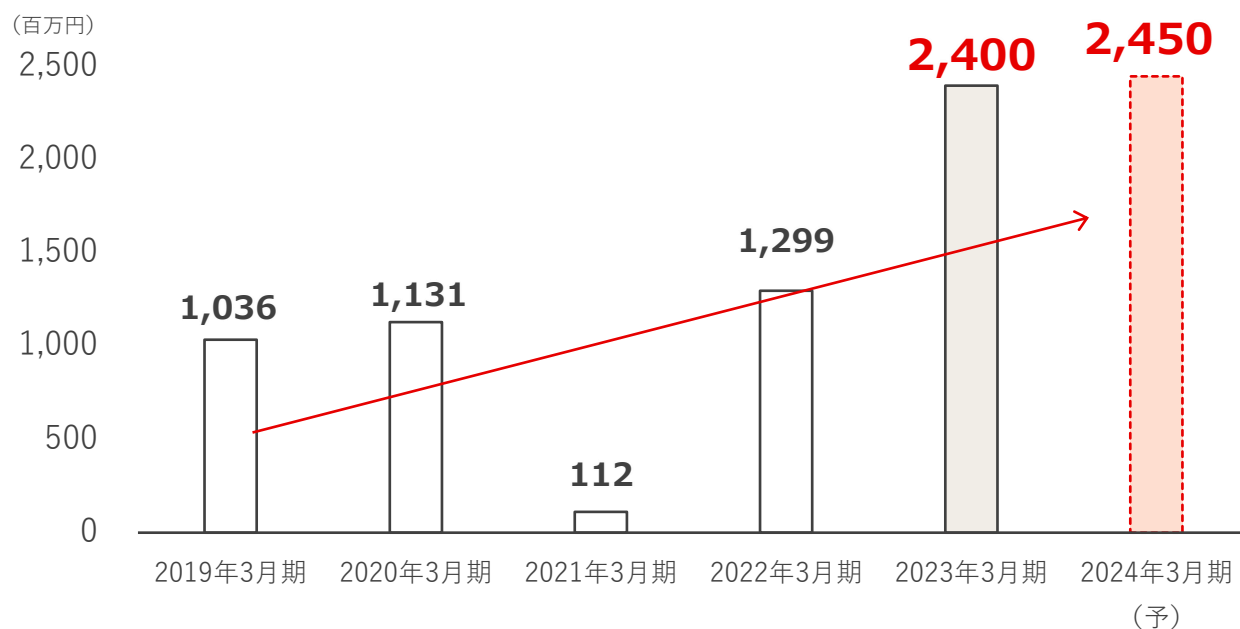
- お客様の声から、レンタル会社の選定には在庫量、拠点の近さ、機材の品質が重要という傾向を把握。
- お客様が求めている「いつでも、近くで、安心して」を当社では追求。



いつでも：足場機材への投資

- 2024年3月期は24.5億円の投資を予定。
- 機材の需要は旺盛でありながらも、バランスシートを考慮しながら今期は投資予定。

■ 投資額推移



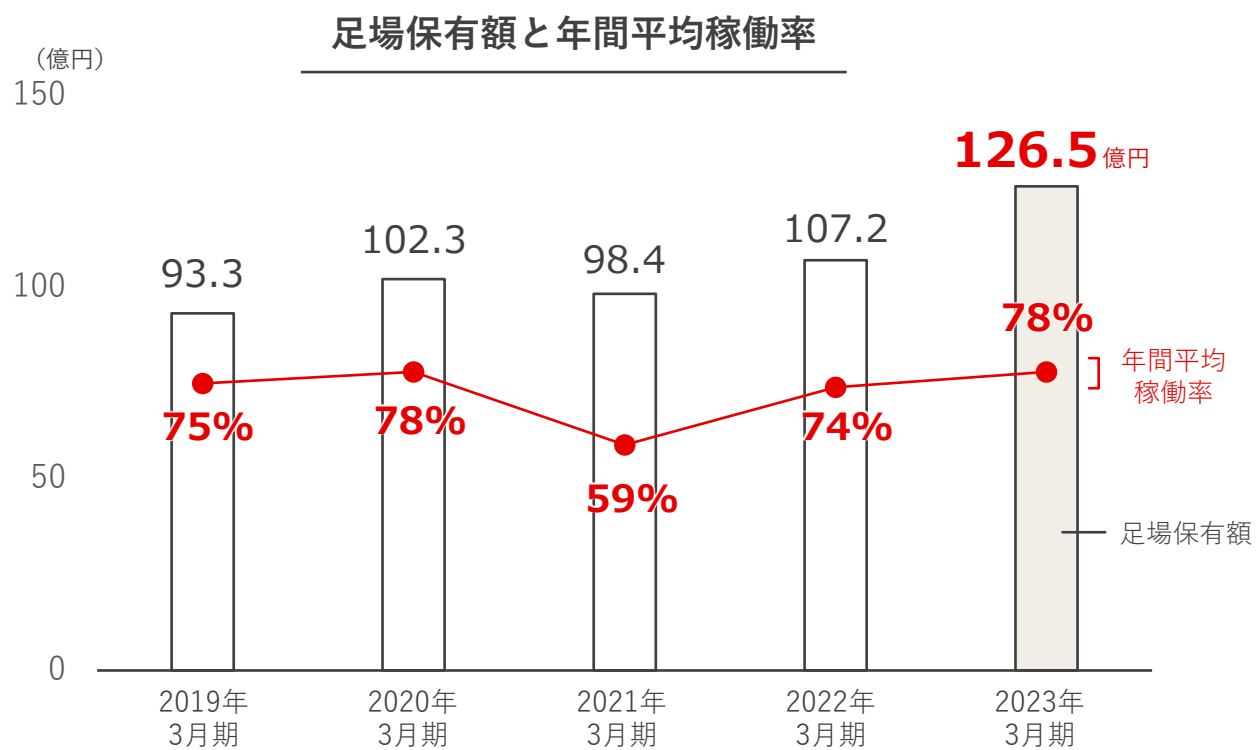
※2021年3月期は、新型コロナウイルスの影響により積極的な投資を行っていません。



[算出方法] 直近5年の平均仕入単価×保有量

いつでも：足場の保有量に対して、適正な稼働率を維持

- 機材投資により足場保有量を増やし、常に適正な稼働率を保つことで、「近くで、いつでも、安心して」を実現する。



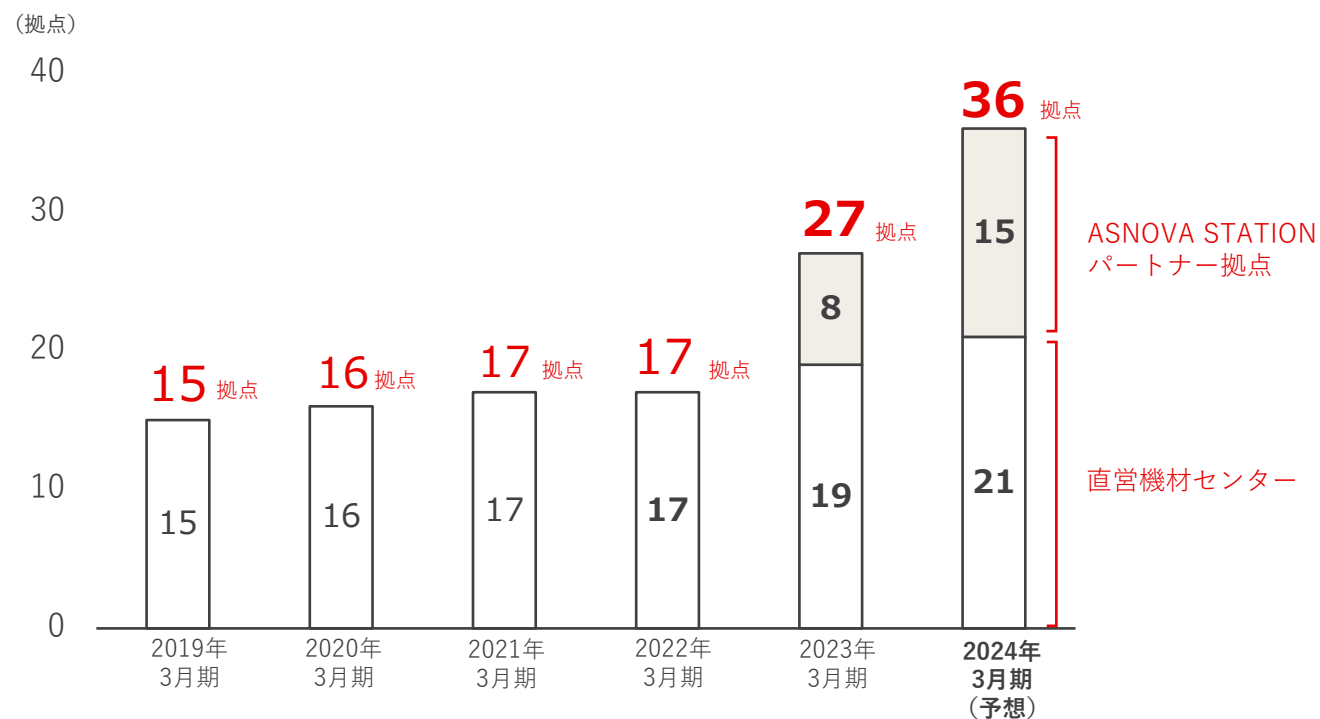
適正な稼働率を維持

市場拡大によりニーズが高まり
稼働率が上昇する場合は
機材保有量を増やして対応

近くで：機材センター拠点の新規出店

- 顧客の利便性を追求し、足場レンタル需要の多いエリアにドミナント出店を行う。

■ 店舗展開拠点数



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



近くで：ASNOVA STATION（パートナーを通じた全国展開）

- 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



拠点一覧

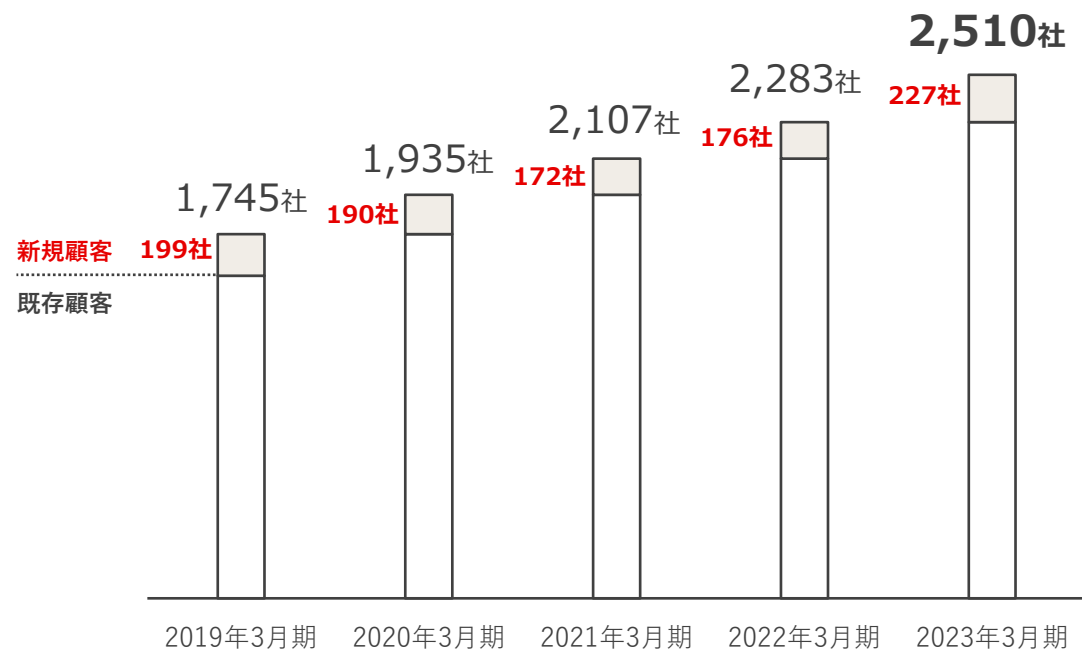
主要都市にある直営拠点から
距離の遠い地域・エリアを
パートナー企業がフォロー



安心して：お客様からの信頼

- 毎年200社近くの新規顧客を獲得。
- お客様に対して実施したアンケートでは非常に高い評価を得ている。

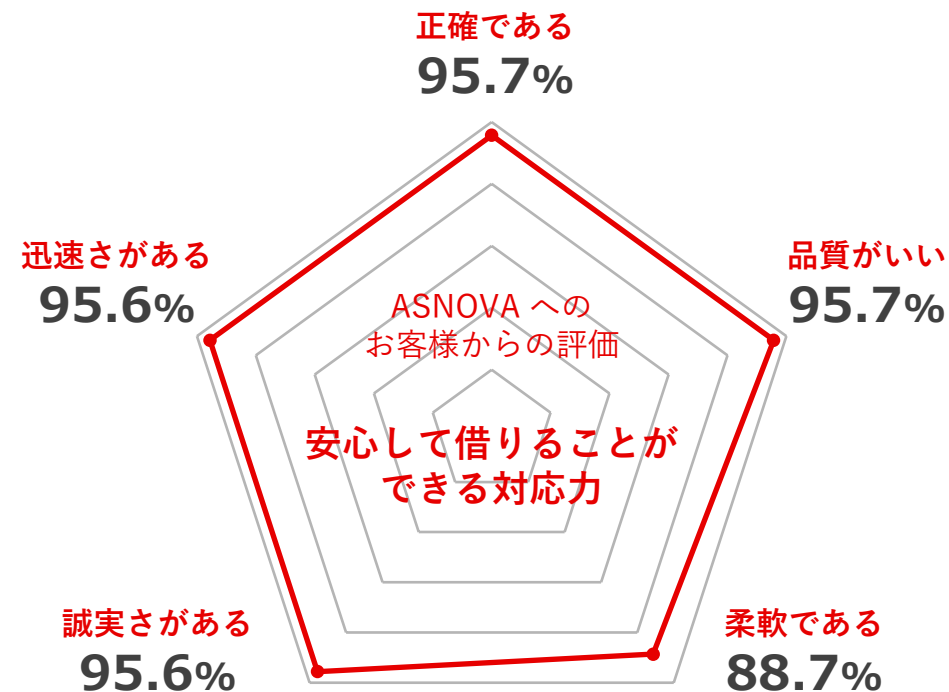
■ 顧客数



※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しております。

■ 当社顧客アンケート結果

2023年6月自社調べ
アンケート結果（129社）
「かなり優れている」
「少し優れている」を集計



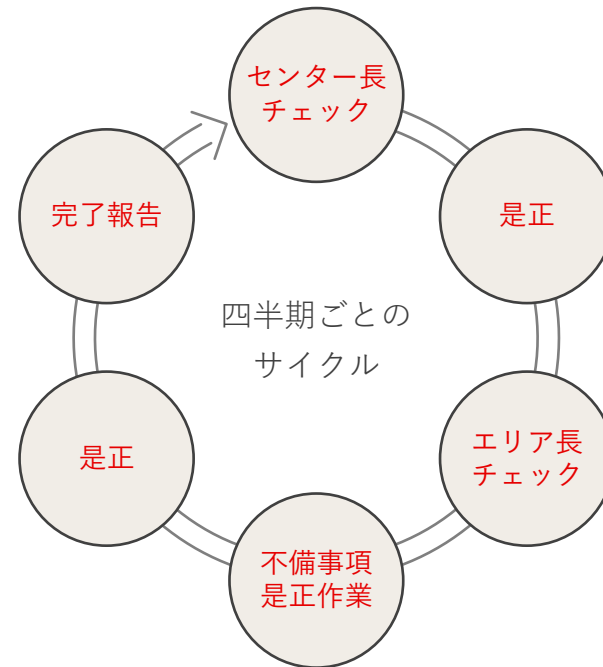
足場レンタルの参入障壁

- 拠点や足場への投資が大きいことや、独自の管理ノウハウをすでに確立していることが、他社企業にとっての参入障壁に。

■ 機材センターの数



■ ASNOVA独自の管理ノウハウ



ASNOVAの優位性

独自の管理ノウハウで
低い棚卸差異率※
(差異平均0.002%)



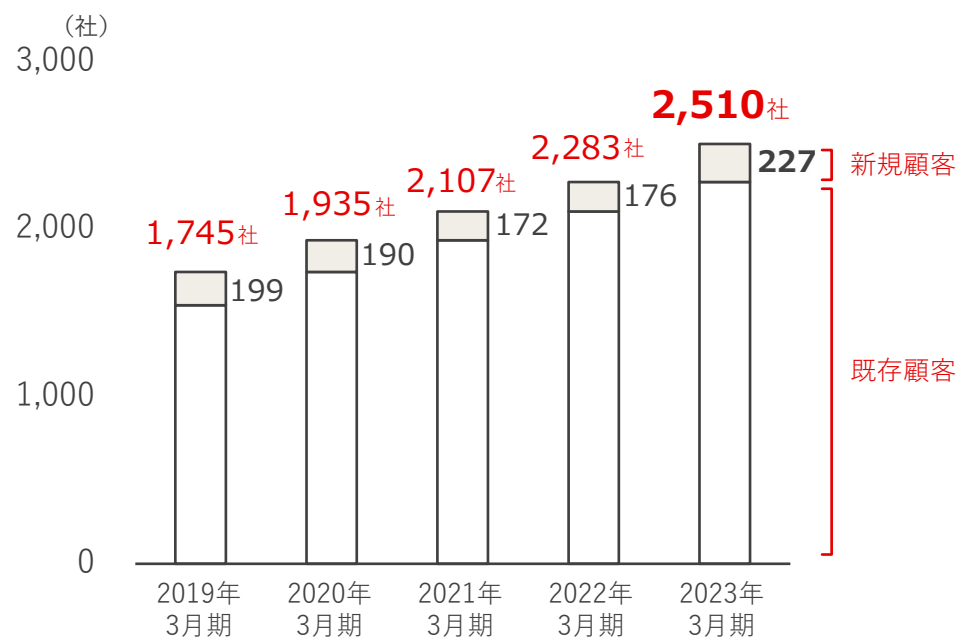
他社新規参入の
障壁になっている

※ 棚卸差異率は、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です

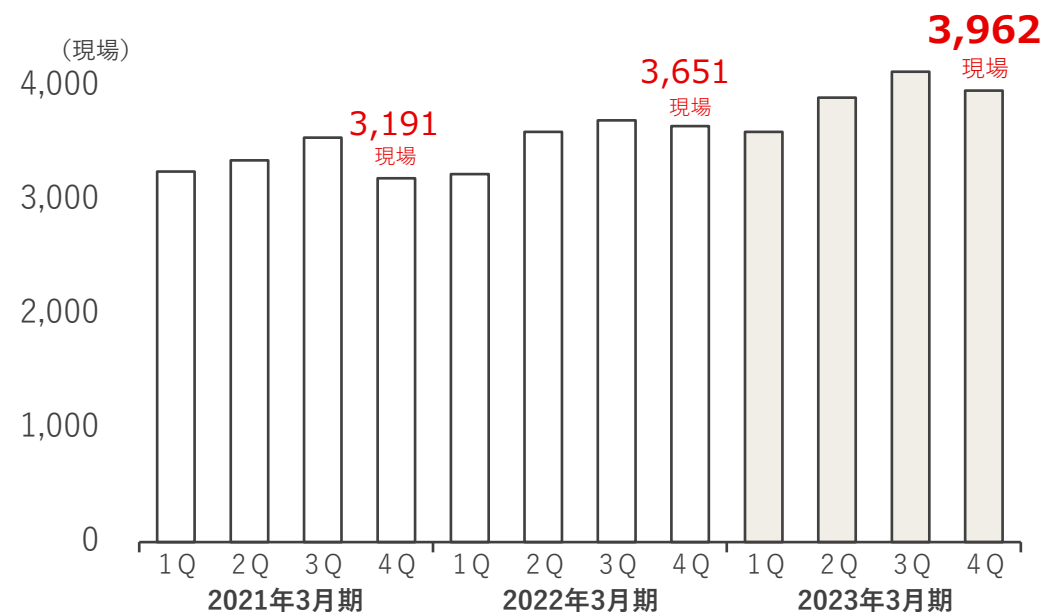
顧客数と現場数の推移

- 毎年200社前後の新規顧客を獲得。特定の顧客へ依存していないため、リスクを分散し安定した収益を実現。
- 顧客数と現場数がそれぞれ徐々に増加しており、ストック型ビジネスとして安定した成長が期待できる。

顧客数

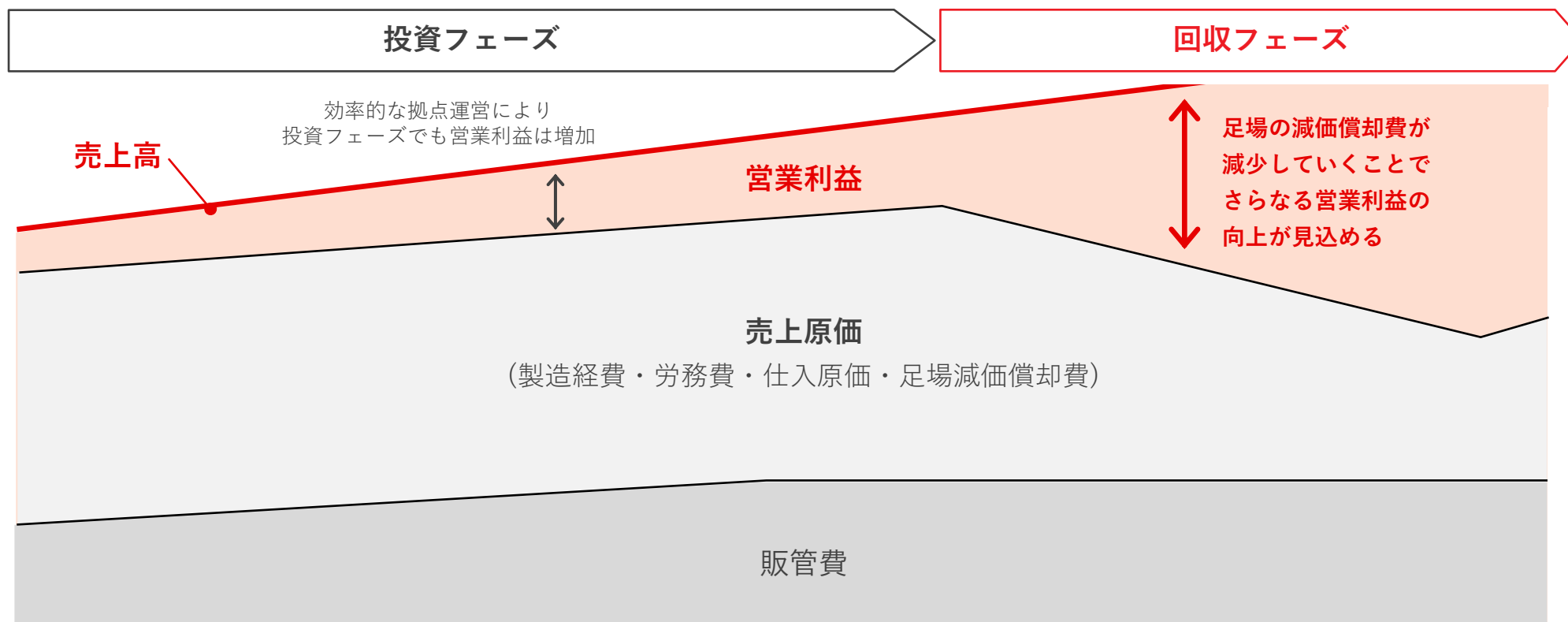


四半期末時点で稼働していた現場数



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。



03

取り巻く市場環境と社会課題

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



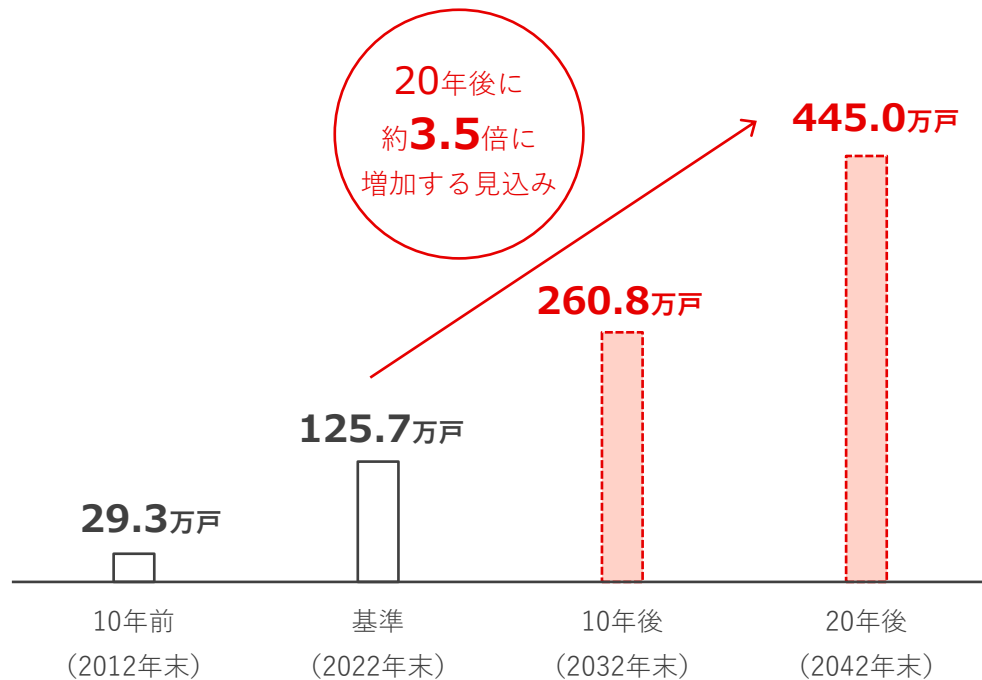
需要

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

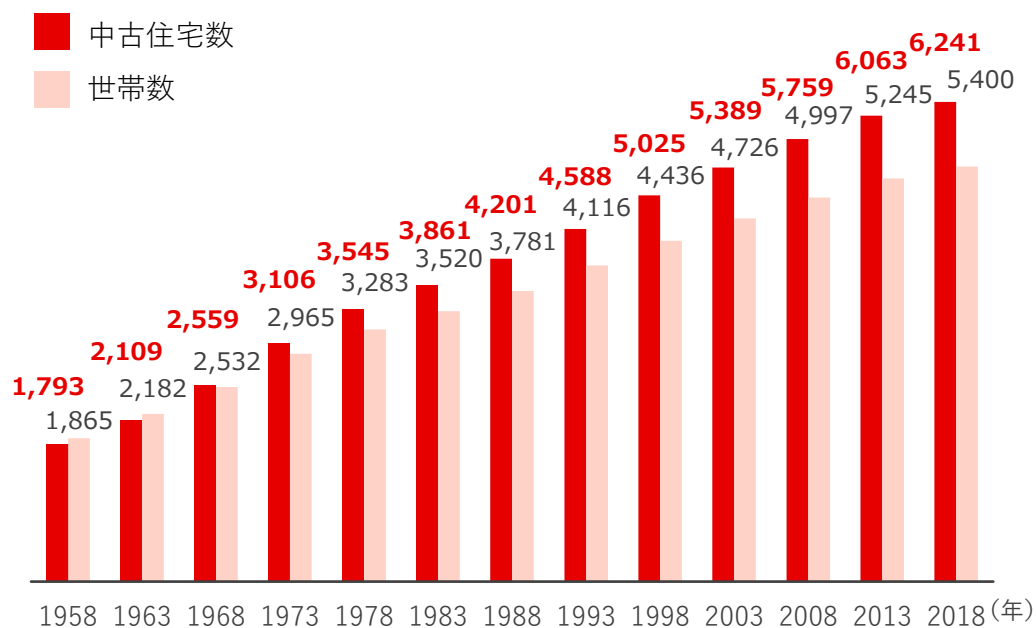
- 取り壊しなどの決定期間は1年間

- 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

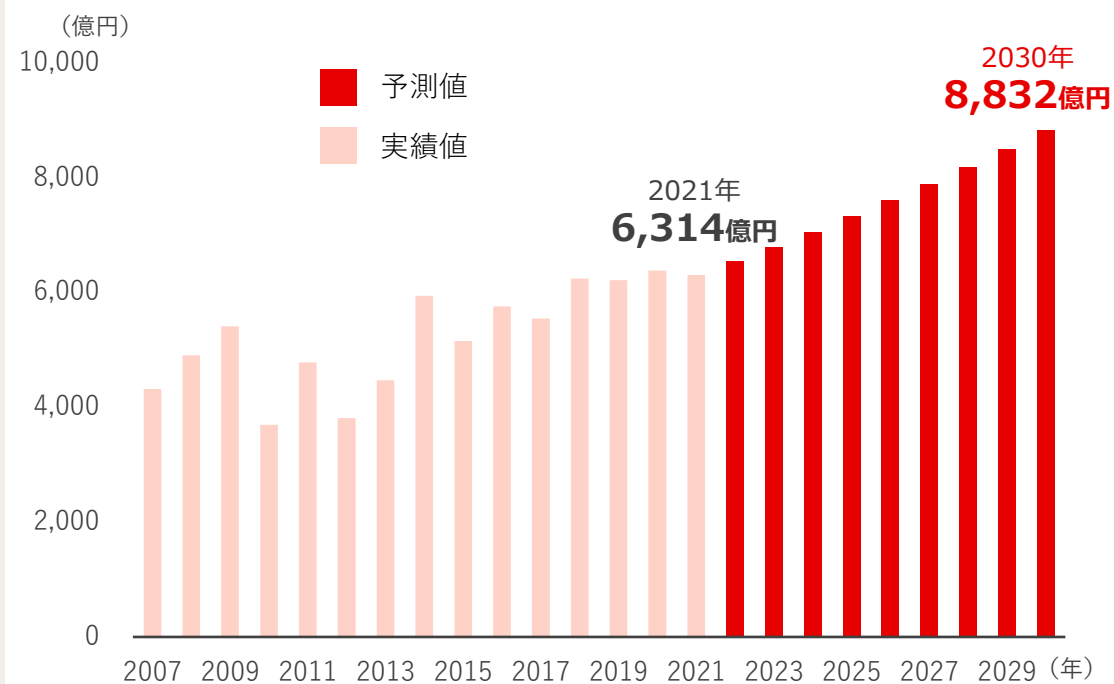
- 中古住宅数の増加により、リノベ市場が年々拡大。

■ 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」

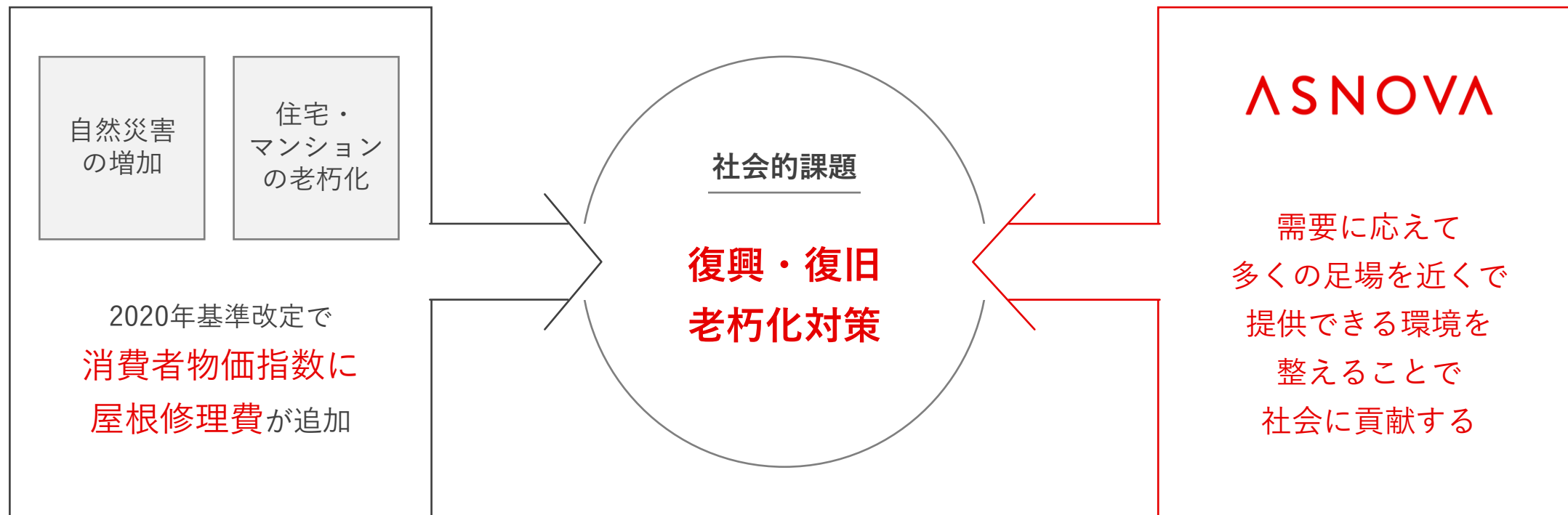
■ 仲介リノベ市場規模の予測



出典：リフォーム産業新聞社推計

自然災害の増加

- 地球温暖化等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

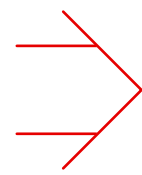
- 気候変動や資源不足が世界レベルで深刻化
- 自然災害の急増により、家屋の損壊などが年々増加
- マンションをはじめとする建物の老朽化も問題に

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

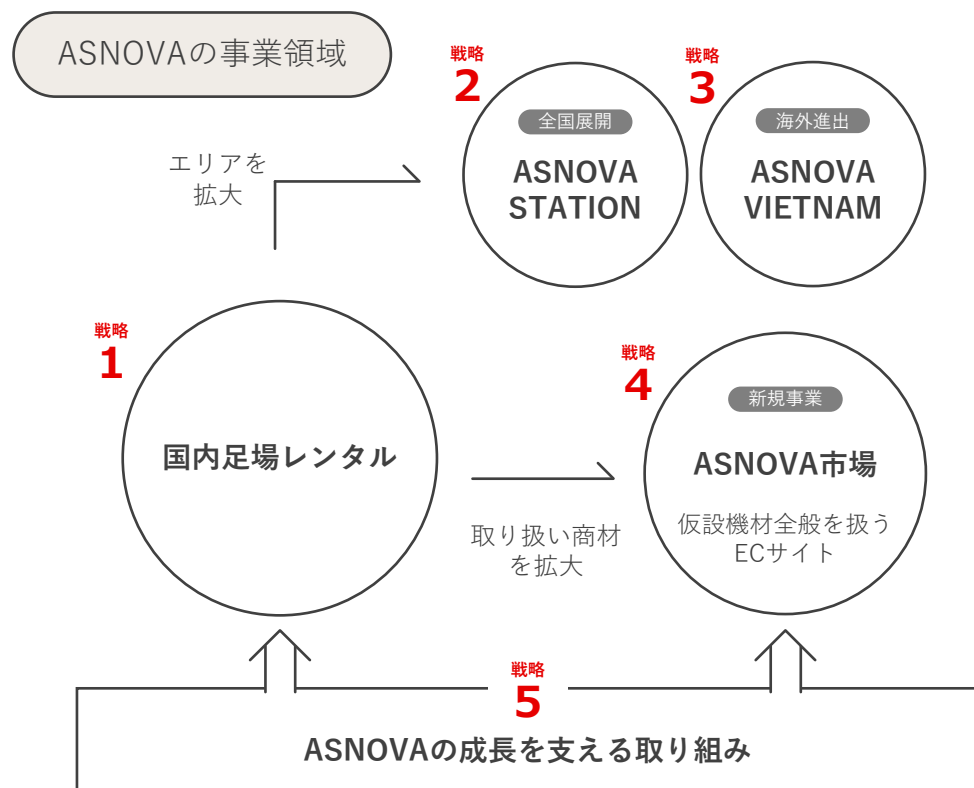


04

成長戦略

成長戦略の全体像

- 「足場レンタル」「ASNOVA STATION」「ASNOVA VIETNAM」の既存事業に注力し続ける。
- 経営基盤の強化に取り組みながら、新規事業「ASNOVA市場」を開始。企業の持続的な成長を目指す。



戦略1 足場保有量のさらなる増加に向けた投資の継続

戦略2 ASNOVA STATIONの拠点網拡大

戦略3 ベトナムにおける足場レンタルの認知拡大

戦略4 新規事業「仮設機材の総合サイト」の立ち上げ

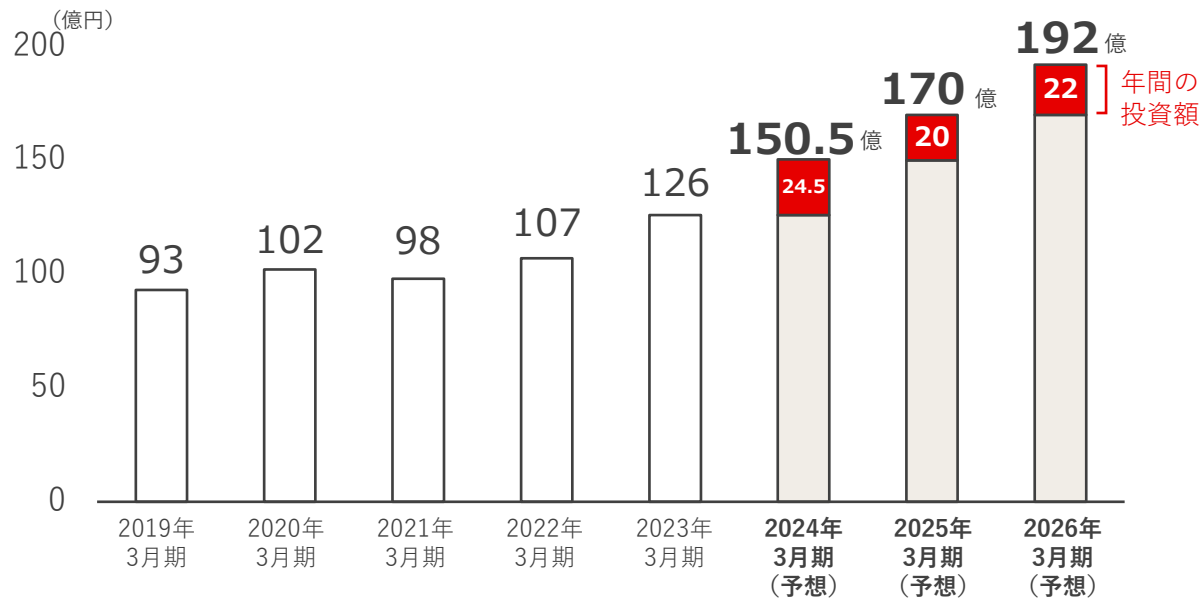
戦略5 成長を支える3つの取り組みの推進

戦略1：足場保有量のさらなる増加に向けた投資の継続

- 拠点網拡大やベトナム進出などに伴う需要増加を見据え、機材を安定して供給するために投資を継続。
- 毎年200~250社ほど増加する新規のお客様に対応するためにも積極的な投資を続け、“いつでも借りることができる”を実現する。

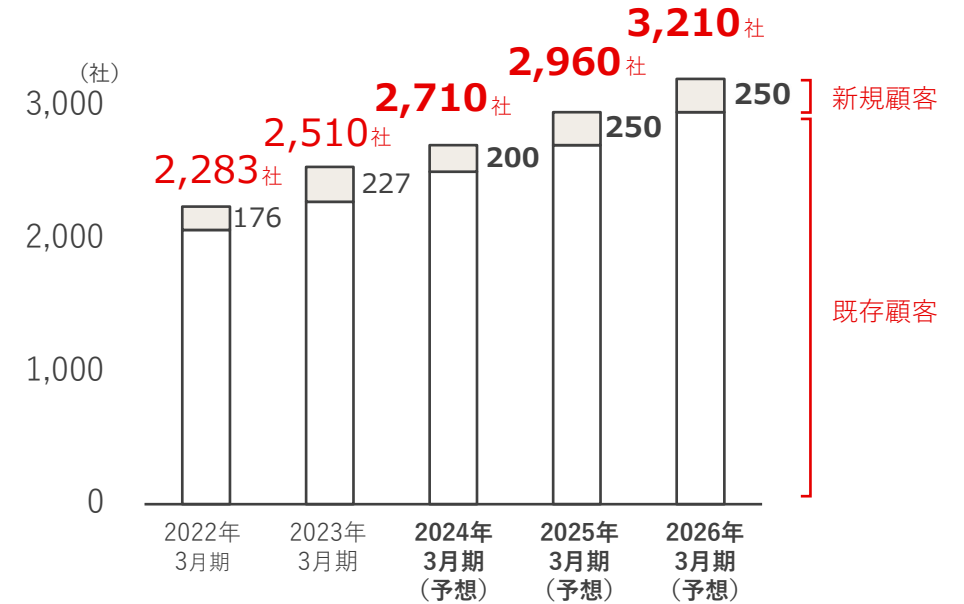
足場保有額の推移

毎年20億円前後の投資を継続



[算出方法] 直近5年の平均仕入単価×保有量

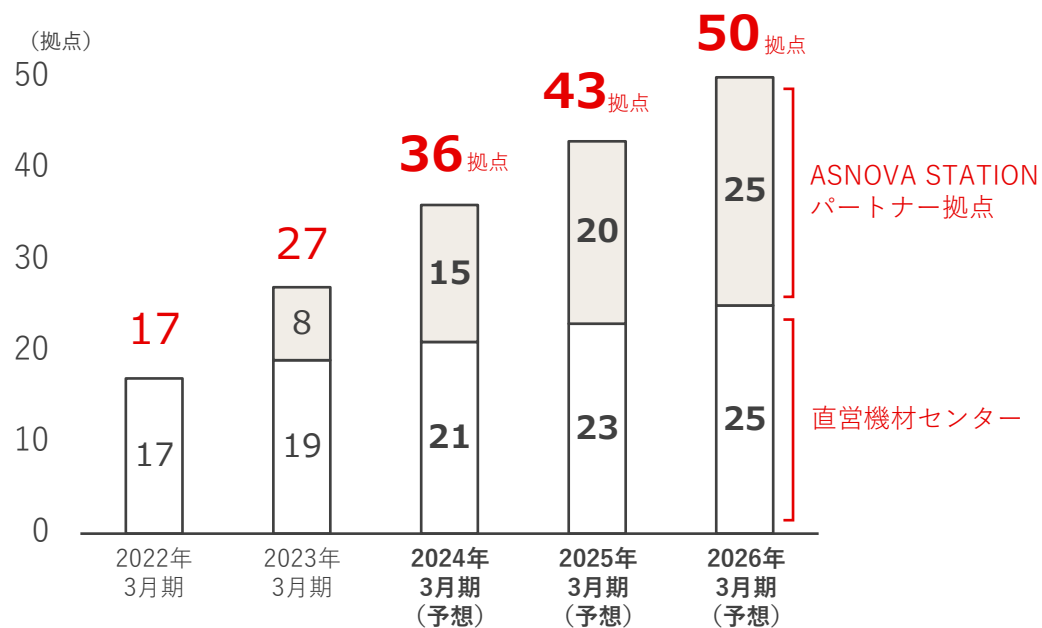
契約顧客数の推移



戦略2：ASNOVA STATIONの拠点網拡大

- 毎年2カ所の直営機材センターの新設に加えて、直営機材センターと商圈が被らないエリアを中心にパートナー拠点を拡大。
- さまざまな地域で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



▲ ASNOVA直営機材センター

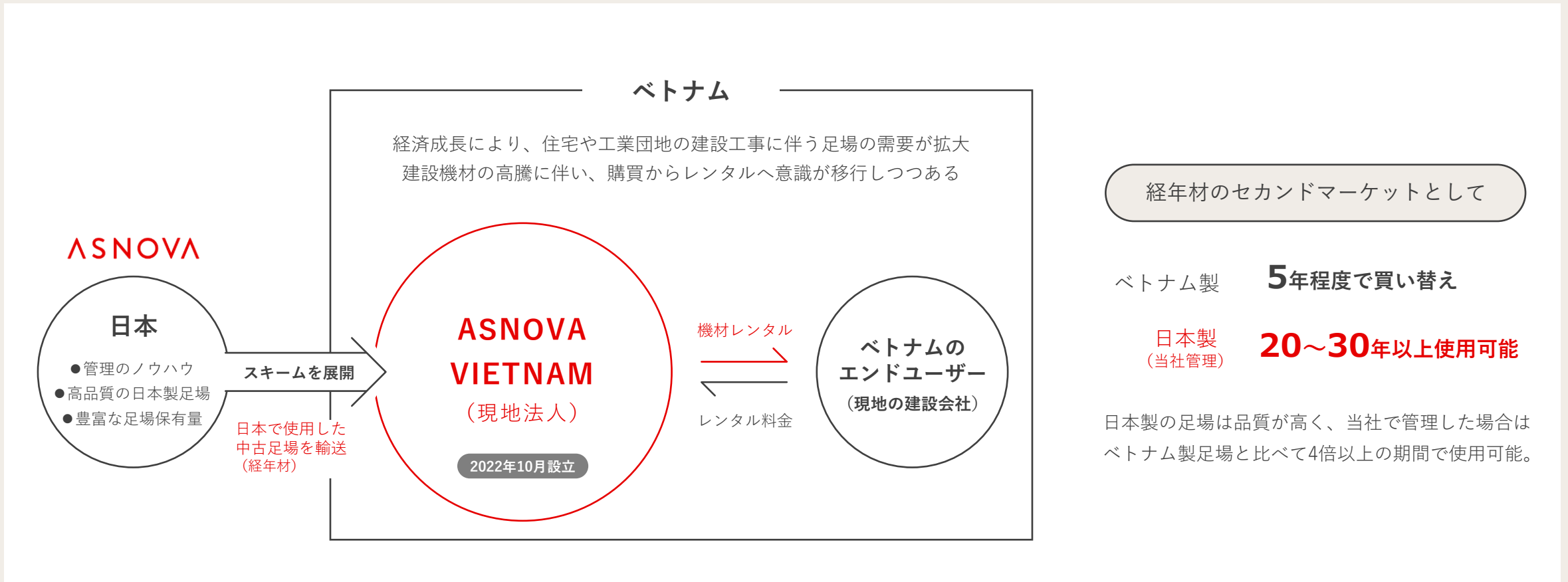
○ パートナー企業拠点

※パートナー拠点は今後の展開イメージ



戦略3：ベトナムにおける足場レンタルの認知拡大

- 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。



戦略3：ベトナムにおける足場レンタルの認知拡大

- 経営基盤を構築し、現地での「くさび式足場」や足場レンタル事業、および当社の認知拡大を目指す。
- 中長期的にはベトナムにおける足場レンタルのシェアNo.1獲得を目指していく。

成長のための重点取り組み

現地における経営基盤の確立

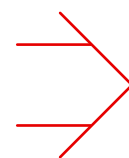
- 現地で人材を採用し、育成・マネジメントを推進
- 日本でのノウハウを活かし、機材センターの安定的な運営を実現

くさび式足場やASNOVAの認知向上

- くさび式足場の施工効率の良さを発信
- ベトナムにおいて当社のブランディングを推進

圧倒的なくさび式足場の保有量を目指す

- 3年間で足場保有を3,000トン（約10億円）まで増やす
- 日本製の高品質な足場を提供



ベトナムで
シェアNo.1
獲得へ



戦略4：新規事業「仮設機材の総合サイト」の立ち上げ

- 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で利用者は堅調に推移。

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/>

サービス開始後の実績

買い取り量

255トン

※2023年12月31日時点

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おります。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。

戦略5：成長を支える3つの取り組みの推進

- 既存事業や新規事業を支える経営基盤の強化として、3つの取り組み（人事制度）を推進。
- 人材採用や社員の成長につなげることで、“明日の場”を創りだせる文化の醸成と、循環型社会の実現を担える人材の育成を図る。

KATARUVA

～カタルバ～

多様なメンバーが
当社の課題や未来について
対話を重ねる場（語る場）

全部門から集まった参加者が
合宿やワークショップを通して
新たな価値を創出

ASNOVA WAY

社員の成長を支援し
パーパスを体現する人材を
育成するための人事制度

「習慣」「変化」「挑戦」「人間力」
「知識」「安心」の6つをテーマに
充実した教育制度を整備

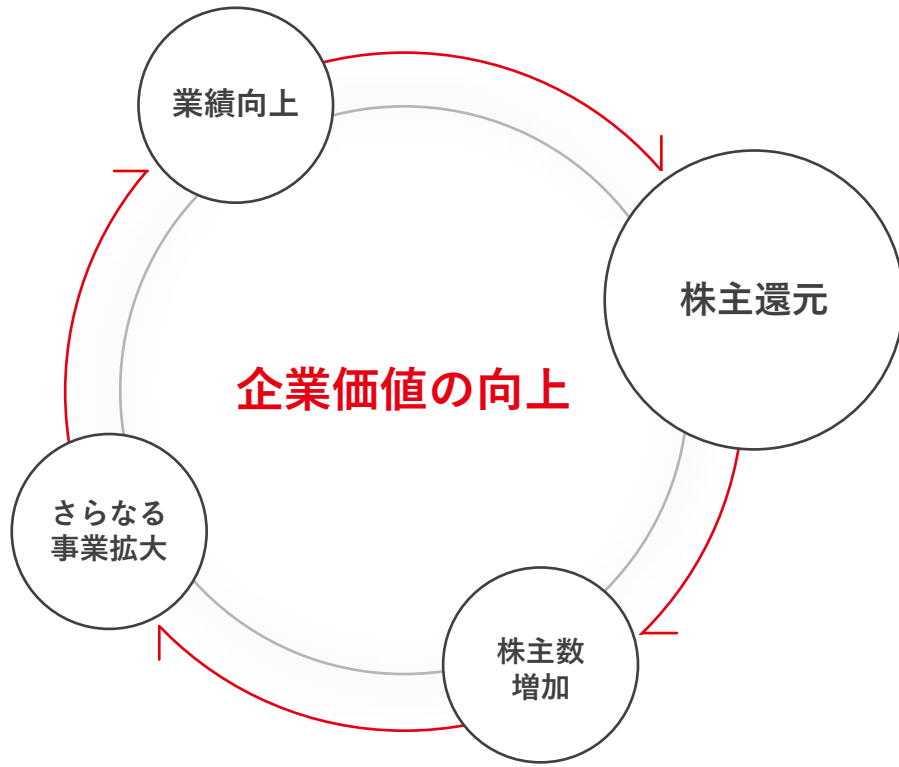
ASNOVA Challenge System

新規事業の責任者に
応募しやすくするための制度
開発から事業化まで支援

事業開発から事業部創出まで
サポートしながら、事業責任者の
育成と組織の活性化を図る

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。
- 配当は累進配当（原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策）を基本とする。



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
- 原則として減配せずに配当の維持や増配を行う累進配当の実施

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）



株式分割

- 2024年3月31日を基準日として、1株につき2株の割合をもって分割。
- 1単元当たりの金額を引き下げ、株式の流動性を向上させることでより多くの株主層へアプローチを図る。



基準日公告日

2024年3月15日

基準日

2024年3月31日

効力発生日

2024年4月1日

株主優待の拡充

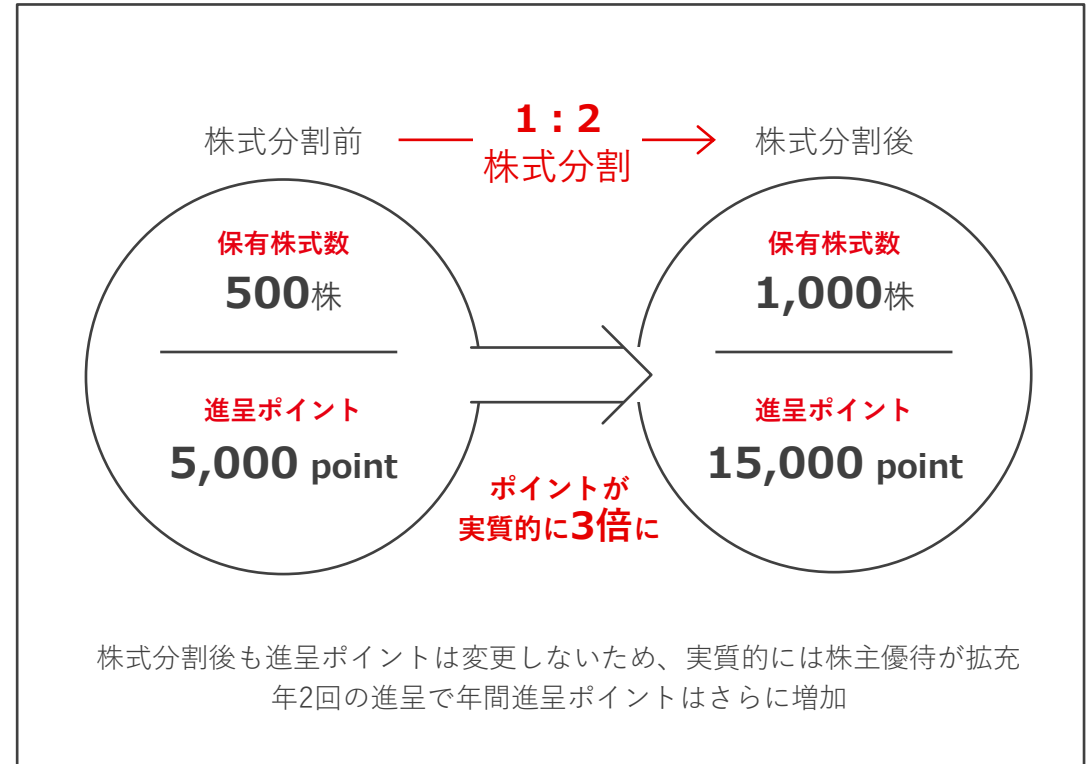
- 2024年4月1日を効力発生日とする分割後も「ASNOVAプレミアム優待倶楽部」の進呈ポイントは変更せず、実質的に優待制度を拡充。

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)

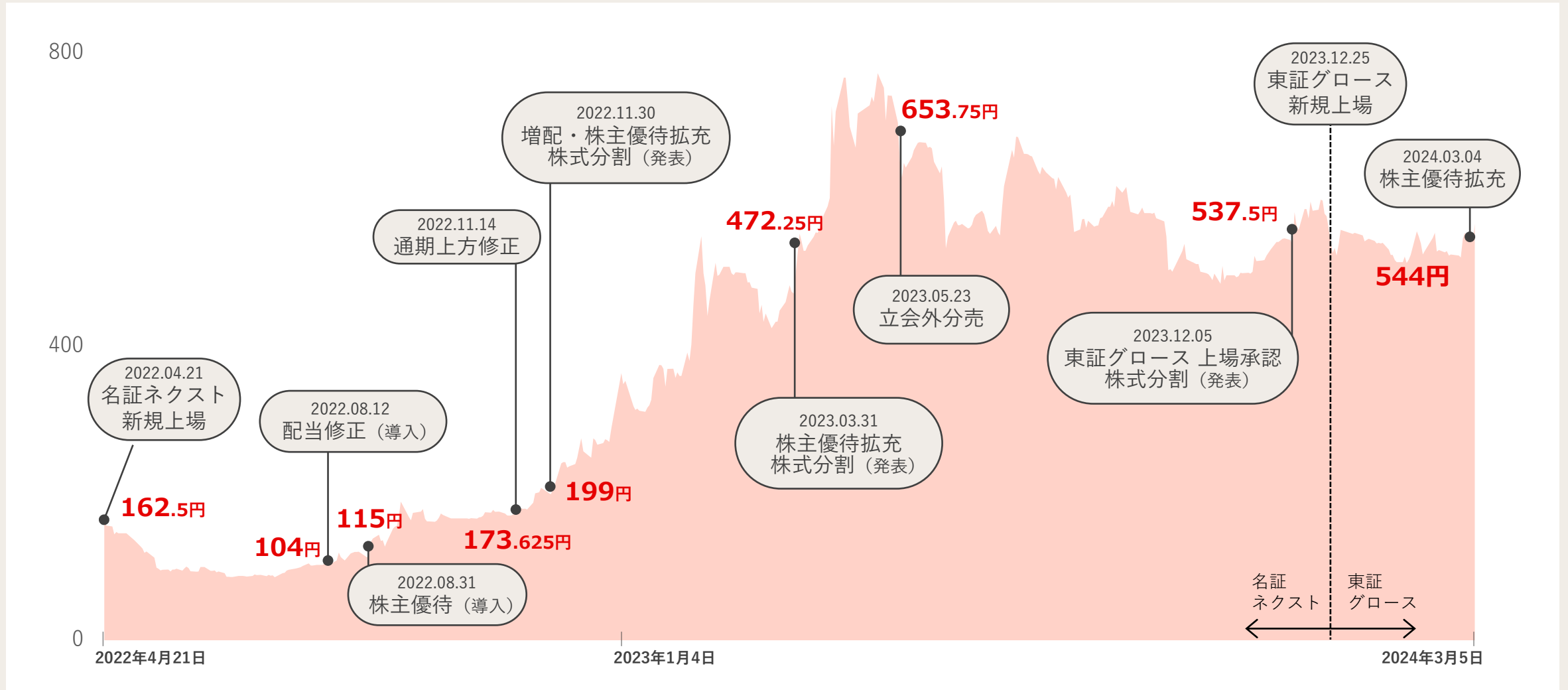


3月末、9月末保有株式数	進呈ポイント (年2回)
500株～599株	5,000 point
600株～699株	7,000 point
700株～799株	9,000 point
800株～899株	11,000 point
900株～999株	13,000 point
1,000株～	15,000 point



※2024年3月末の株主優待は、拡充前（株式分割前）の制度でポイントを進呈いたします。

株価推移（株式分割後、終値ベース）



「QA Station」への掲載を開始

- IR 特化型 Q&A プラットフォーム「QA Station」にQ&A情報の掲載を開始。
- 2024年3月1日時点で約50件のQ&Aを掲載しており、今後も随時追加していく予定。

QA Stationとは…

上場企業のIRに関連するQ&A情報を集約し、データベース形式で一覧開示するプラットフォーム

導入の狙い

投資家向け説明会の質疑やお問い合わせで多くいただく内容について開示し、ステークホルダーの皆さまに当社事業への理解を深めてもらうこと、またフェアディスクロージャーの観点から導入いたしました。

今後の展望

現在はよくあるご質問を中心に掲載しておりますが、今後は決算発表の際にいただいた質問についても掲載を予定しております。



「足場といえば、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、人材不足の解決を進め、
「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。

05

Appendix

KATARUVA ～カタルバ～

- さらなる成長のために1泊2日でいくつかのテーマについて語り合う合宿「KATARUVA」を実施。
- 第1回は全部門から計10名が参加して開催された。

KATARUVA ASNOVAの明日を“語る場”

全部門から人が集まり語り合うことで
新たな発想が生まれ、価値の創出につながる



通常業務や日常から離れ、
合宿で膝をつき合わせて対話することで
新しい発見と発想が生まれる



豊かな発想を生み出すために
性別・年齢、キャリア、立場などを越えて
それぞれの価値観を尊重

第1回 (2022年11月17日、18日)

開催場所：岐阜県高山市

議論テーマ1：人事制度「ASNOVA TRY」の課題は何か？

テーマ2：新規顧客獲得のために何をすべきか？

テーマ3：マッチングサービス事業で
足場施工業者に喜んでもらうためには？

第2回 (2023年2月16日、17日)

実施場所：京都府京都市

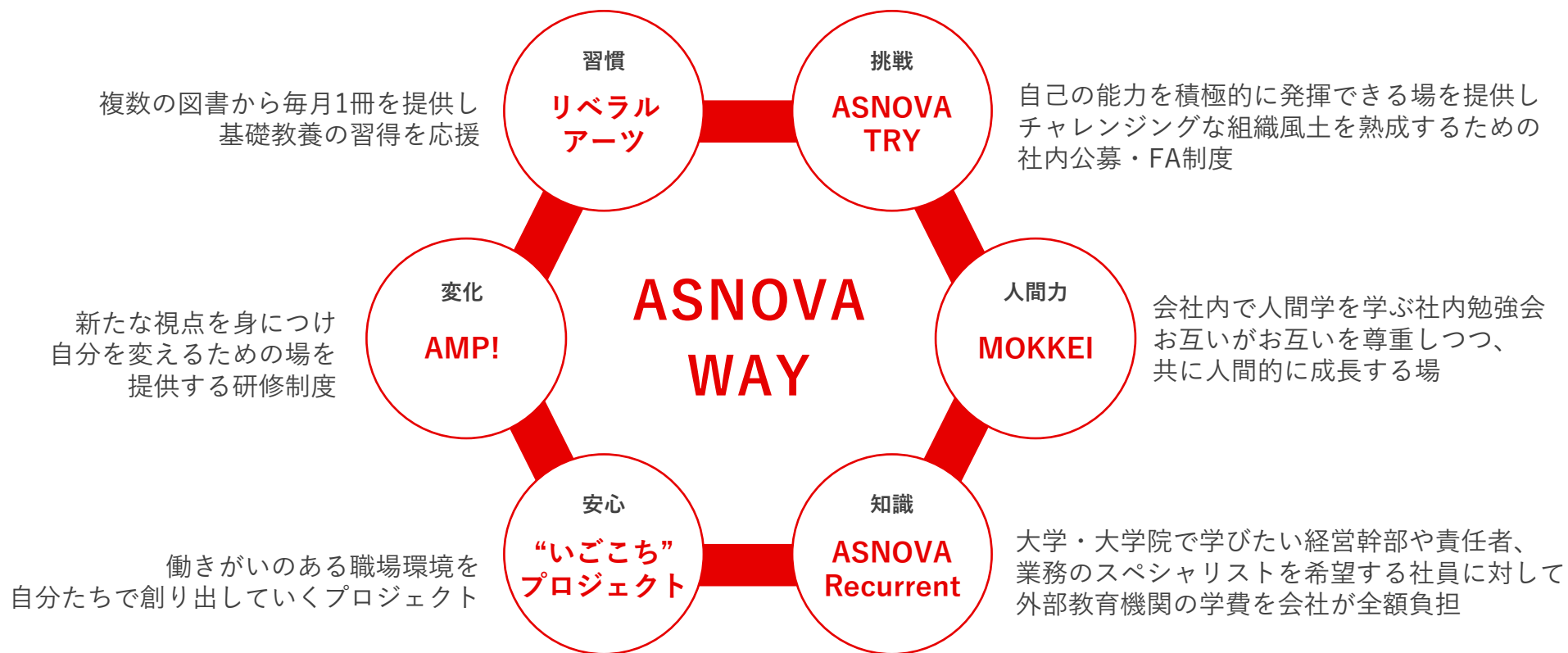
議論テーマ1：資格取得支援制度の今後の在り方

テーマ2：離職率を低下させるために

テーマ3：一般層にくさび式足場を普及させるためには

ASNOVA WAY

- 新たな事業やサービスを担う人材を育成するためにさまざまな人事制度を用意。
- 今後も人材育成や風土醸成には積極的に投資をしていく方針。



ASNOVA Challenge System

- 2021年から新規事業へのチャレンジ制度「ASNOVA Challenge System」を導入。
- 制度を使うことで、所属や役職を問わずまだ世に出ていない新規事業のリリースに携わることが可能。

ASNOVA Challenge Systemの目的

事業責任者の育成を進め
組織の活性化を図る

新規事業開発から
事業部創出までの明文化

審査会にて新規事業責任者を選定



事業化条件の設定と達成までの支援



事業部の創出

オウンドメディア「カケルバ」関連記事



「お客さまとは対等でありたい」という
思いが生んだ新規事業への情熱

[https://www.asnova.co.jp/
kakeruba/fg2fhh0000000bup.html](https://www.asnova.co.jp/kakeruba/fg2fhh0000000bup.html)



営業経験が活かした新サービス
「ASNOVA市場」

[https://www.asnova.co.jp/kakeruba/
20230512.html](https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20230512.html)

配当政策

- 足場投資を優先しつつも、配当を実施。
- 2024年3月31日を基準日とする株式分割により、2025年3月期年間配当予想は2円（中間配当1円＋期末配当1円）へ。

2024年3月期 年間配当予想

株式分割前

1株

4円

2円 + 2円
中間配当 期末配当

2024年3月31日
1:2の株式分割



2025年3月期 年間配当予想

株式分割後

1株

2円

1円 + 1円
中間配当 期末配当

目的

- 業績好調に伴う、株主還元
 - 新たな投資家層へアプローチ
- 少しずつでも増配できるよう業績向上に注力

ASNOVA公式オウンドメディア「カケルバ」

- 2022年4月1日より公式オウンドメディア「カケルバ」を開設。
- 「カケルバ」を通してASNOVAの思想や新たな取り組みに関するプロセスを発信する。

公式オウンドメディア
「カケルバ」



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

ASNOVA公式 SNS情報

LINE

@asnova



Twitter

@ASNOVA9223



Facebook



YouTube



SDGs実現に向けて

- ASNOVAは社会的な課題に向き合い、レンタル事業を通じて社会課題の解決を目指す。
- 持続可能な社会を目指すために、SDGs達成に寄与する。



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/>

