

ASNOVA

2023年3月期第1四半期 決算説明資料

証券コード：9223

目次

- 1 — 会社概要
- 2 — 2022年3月期第1四半期 業績
- 3 — 収益構造
- 4 — 特徴と優位性
- 5 — 取り巻く市場環境と社会課題
- 6 — 成長戦略（今後の取り組み）
- 7 — Appendix

1
—

会社概要

— パーパス

「カセツ」の力で、
社会に明日の場を創りだす。

— バリューズ

- 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

会社概要

会社名 株式会社ASNOVA (ASNOVA Co., Ltd.)

従業員数 117名 (2022年3月31日時点)

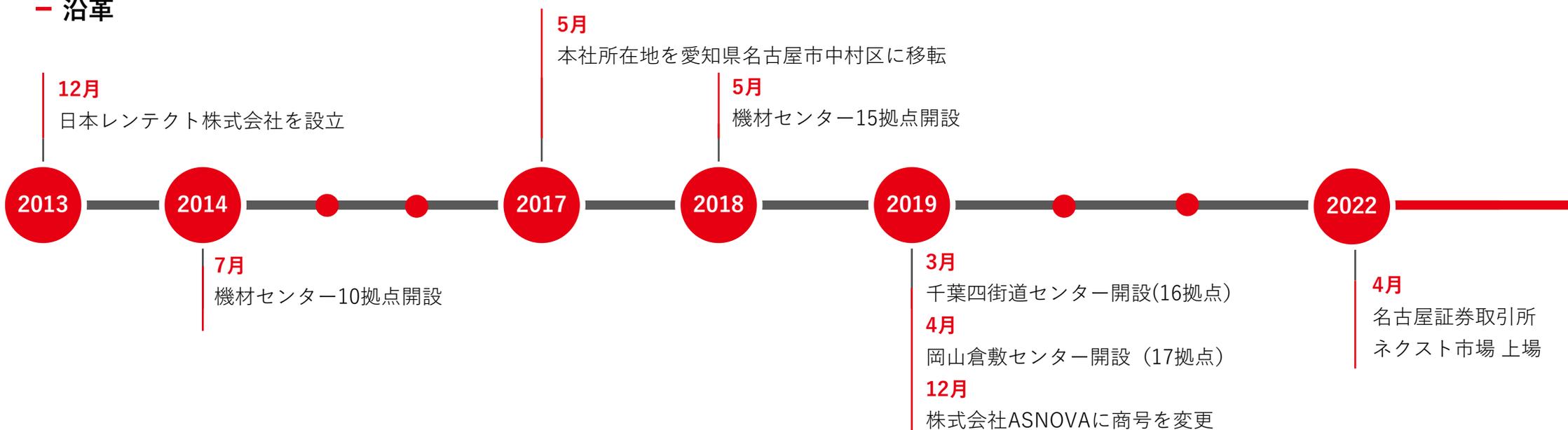
本社所在地 愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12
グローバルゲート26階

主要事業 足場レンタル事業

代表者 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：17拠点

— 沿革



足場は工事現場をはじめ様々なシーンで使用されています。



足場の種類

- ・ 足場の種類は「くさび式足場」「枠組足場」「次世代足場」「単管足場」の4種類。
- ・ 当社はくさび式足場に特化している。

当社の取扱機材

くさび式足場

主に低層～中層建物（高さ45mまで）の工事で使用

ハンマー1本で組み立て
ができ設置や解体が簡単



枠組足場



次世代足場



単管足場



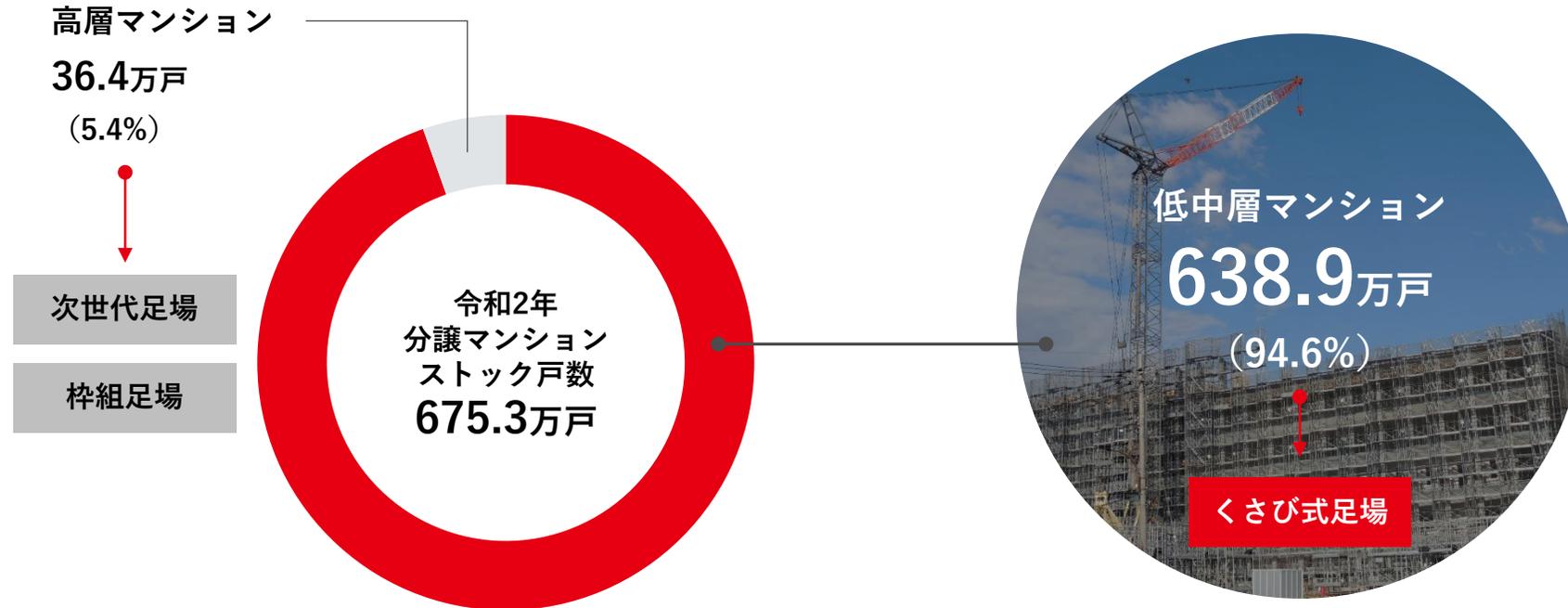
主に中高層建物や土木・公共工事で使用

- 会社概要

なぜくさび式足場をレンタルをするのか

- ・ くさび式足場は足場施工業者の9割が保有しており、低中層マンションや住宅で多く使用される。

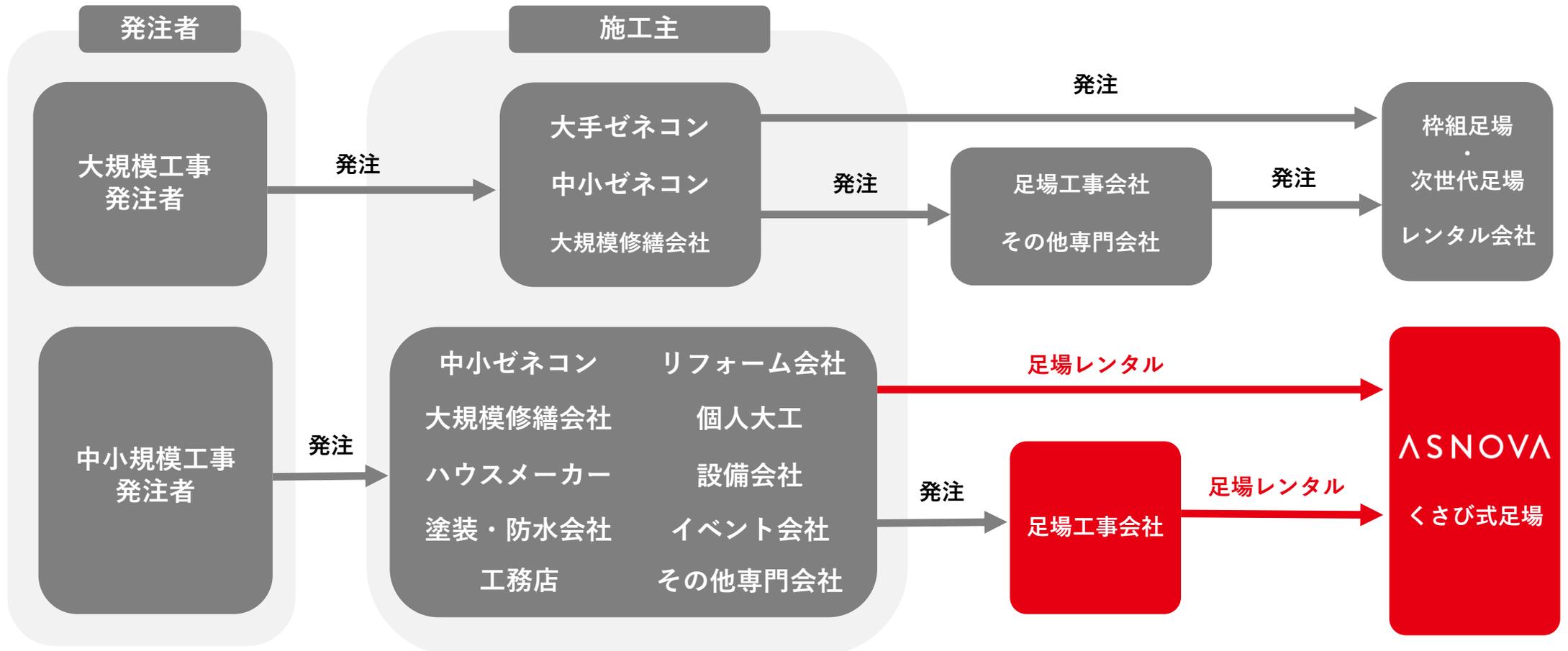
- マンションストック総数に対する割合



出典：国土交通省：マンションに関する統計・データ等「分譲マンションストック戸数」（令和2年末現在／令和3年6月21日更新）

ビジネスモデル

- ・お客様の多くは足場施工業者であり、その他様々な業種からもレンタルの依頼がある。
- ・また、枠組・次世代足場（大手レンタル会社）との棲み分けができています。



2
—

2023年3月期第1四半期 業績

2023年3月期第1四半期 決算ハイライト

- ・リフォーム需要拡大により、売上高前年同期比38百万円増の673百万円で着地。
- ・積極的な投資により営業利益は前年同期比と比べ減少ではあるが、通期では153百万円(予想通り)を見込む。
- ・業績好調、次の市場へのステップアップを見据え、配当を実施。

第1四半期 実績

売上高

673百万円

前年同期比
+6.0%

営業利益

△21百万円

前年同期比
-25.3%

2023年3月期 通期業績予想

営業利益

153百万円

前年比
-8.1%

株主還元

配当

14円

中間配当：7円
期末配当：7円

業績概要（対前年同期比）

- ・ 足場の需要が堅調に推移したことにより売上高は前期比6.0%増。
- ・ 足場投資による売上原価の増加、新機材センター開設による販管費の増加により、営業利益は前期比25.3%減。

項目	単位：百万円			
	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年同期差	前年同期比
売上高	635	673	38	+6.0%
売上原価	486	525	39	+7.9%
売上総利益	148	148	0	0.0%
販管費	131	169	38	+28.9%
営業利益	16	△21	△38	-25.3%
経常利益	32	△15	△48	-47.6%
税前当期純利益	32	△15	△48	-47.6%
当期純利益	19	△12	△31	-61.5%
売上高営業利益率	2.6%	△3.14%		
EBITDA	234	224	△10	-4.2%

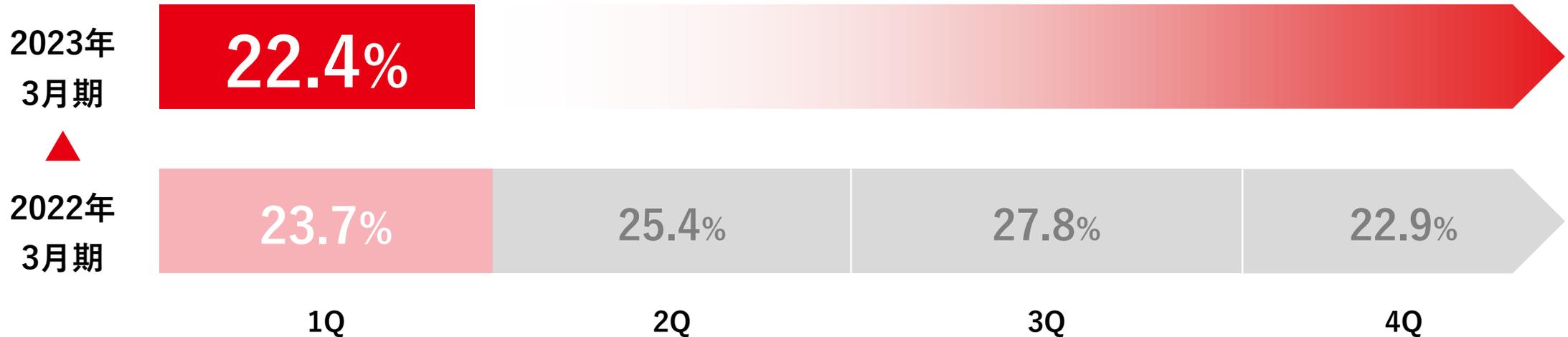
— 2023年3月期第1四半期 業績

売上高推移

・季節要因があるため22.4%の進捗率だが、例年通りの進捗率である。

売上高 **673**百万円 前年同期比 **+6%** ↑

進捗率

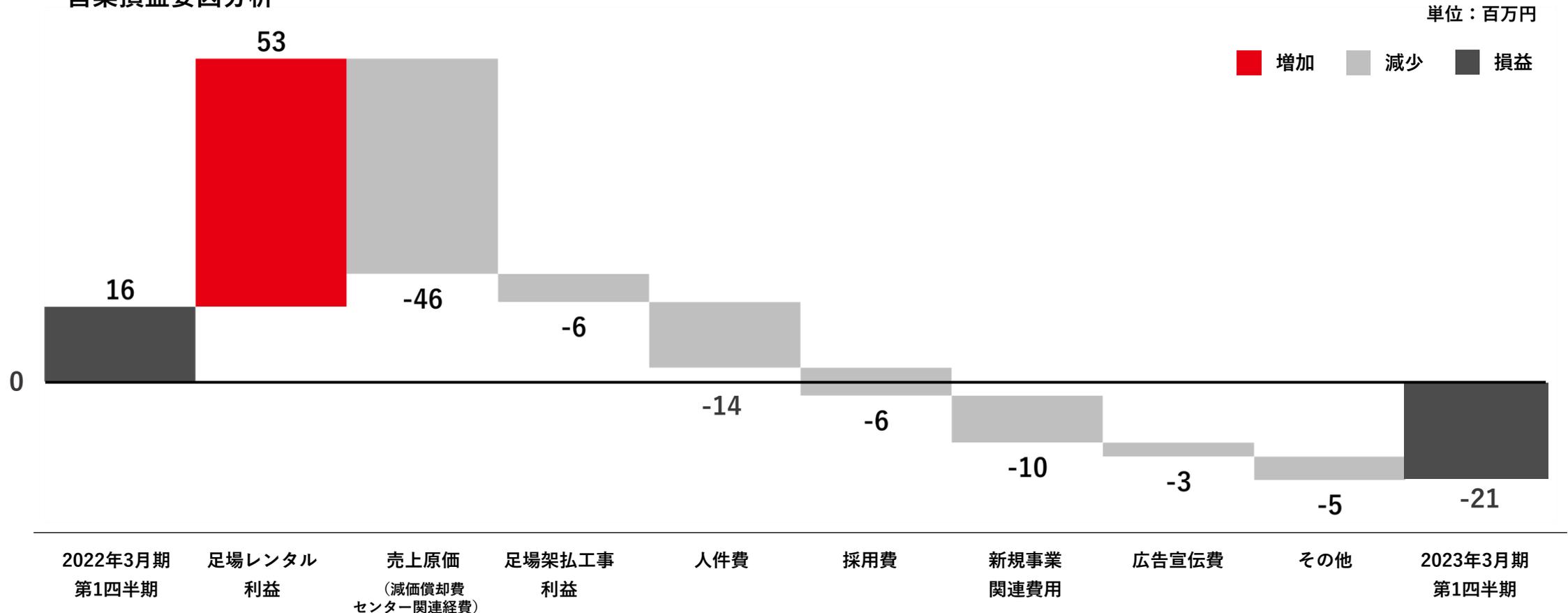


— 2023年3月期第1四半期 業績

営業損益増減要因分析

- ・ レンタル事業単体の利益は増加。
- ・ 足場への投資、新規出店、新規事業への投資が利益減少の要因。

— 営業損益要因分析



貸借対照表ハイライト（対前年同期比）

- ・ 2022年3月期に約13億円の足場投資を行ったことによる貸貸資産の増加。
- ・ 有利子負債が25.9%増加したものの、自己資本比率は40%台を維持。

項目	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	前年同期差	前年同期比(%)
総資産	5,145	6,392	1,247	+ 24.2%
固定資産	4,048	4,893	845	+ 20.9%
内 貸貸資産	1,629	2,579	949	+ 58.2%
負債合計	2,929	3,738	809	+ 27.6%
内 有利子負債	2,586	3,259	672	+ 25.9%
純資産	2,215	2,653	438	+ 19.8%
自己資本比率	43.0%	41.5%		

単位：百万円

2023年3月期 通期業績予想

- ・業績予想を上回っているものの、仕入価格高騰などのリスク等により通期見込みは一旦据え置き。

単位：百万円

		2023年3月期	2022年3月期		前年比
			実績	増減	
売上高		3,000	2,679	320	+12.0%
売上原価		2,166	1,869	297	+15.9%
主な内訳	減価償却費	951	782	169	+21.6%
	労務費	506	412	93	+22.7%
販売費及び一般管理費		680	643	36	+5.7%
営業利益		153	166	△13	-8.1%
主な内訳	営業外収益(足場売却益)	30	119	△89	-74.7%
経常利益		168	287	△118	-41.3%
主な内訳	特別利益(不動産売却益)	0	35	△35	-100%
当期純利益		111	204	△93	-45.5%
売上高営業利益率		5.1%	6.2%		
EBITDA		1,226	1,048	178	+16.9%

— 2023年3月期第1四半期 業績

株主還元

・ 足場投資を優先しつつも、以下の3つの理由により配当を実施。

1株当たり配当金

14円

中間配当

7円

期末配当

7円

機材高稼働による業績好調

上場記念

次の市場へのステップアップ

3

—

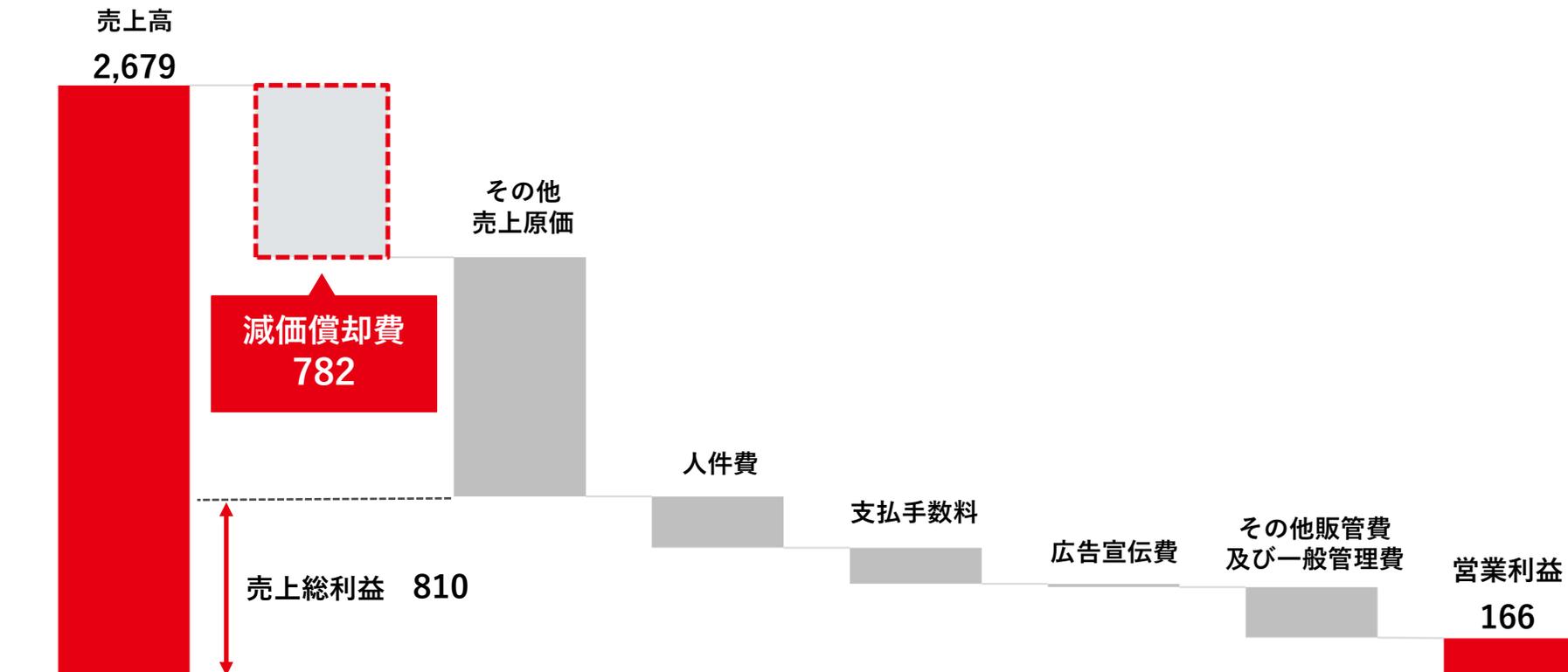
收益構造

— 収益構造

事業の収益構造

- ・投資フェーズでは売上原価にしめる減価償却費（足場のみ）が高い。

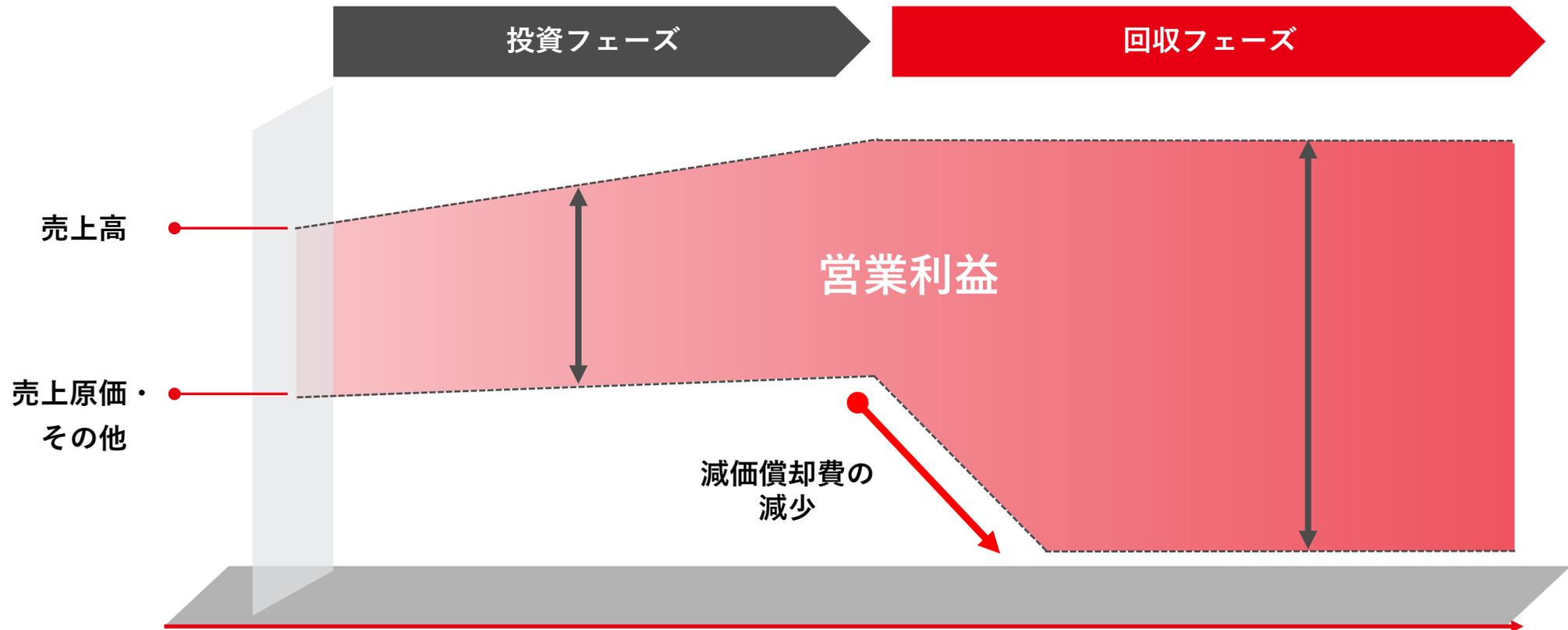
— 費用項目別営業損益の分解（2022年3月期）（百万円）



※上記「減価償却費」は売上原価における足場だけの費用を示しております。

投資フェーズと回収フェーズ

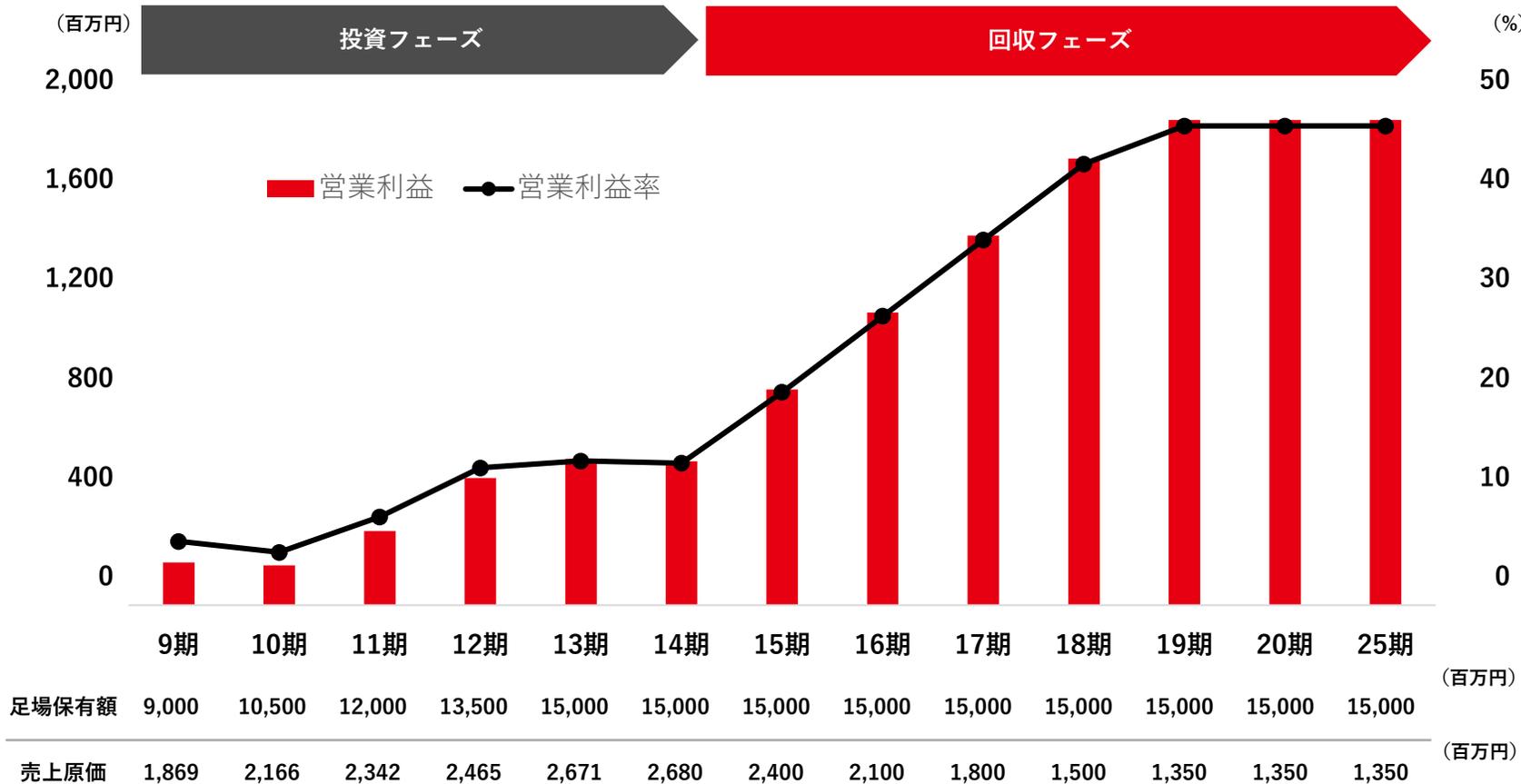
- ・ 足場の減価償却期間は5年。
- ・ 足場は20年～30年と長く使用することが可能なため、回収フェーズに移ると利益率が大きく高まる。



— 収益構造

営業利益シミュレーション

・ 足場の保有を150億円でストップした場合、18期には営業利益率40%を超える。



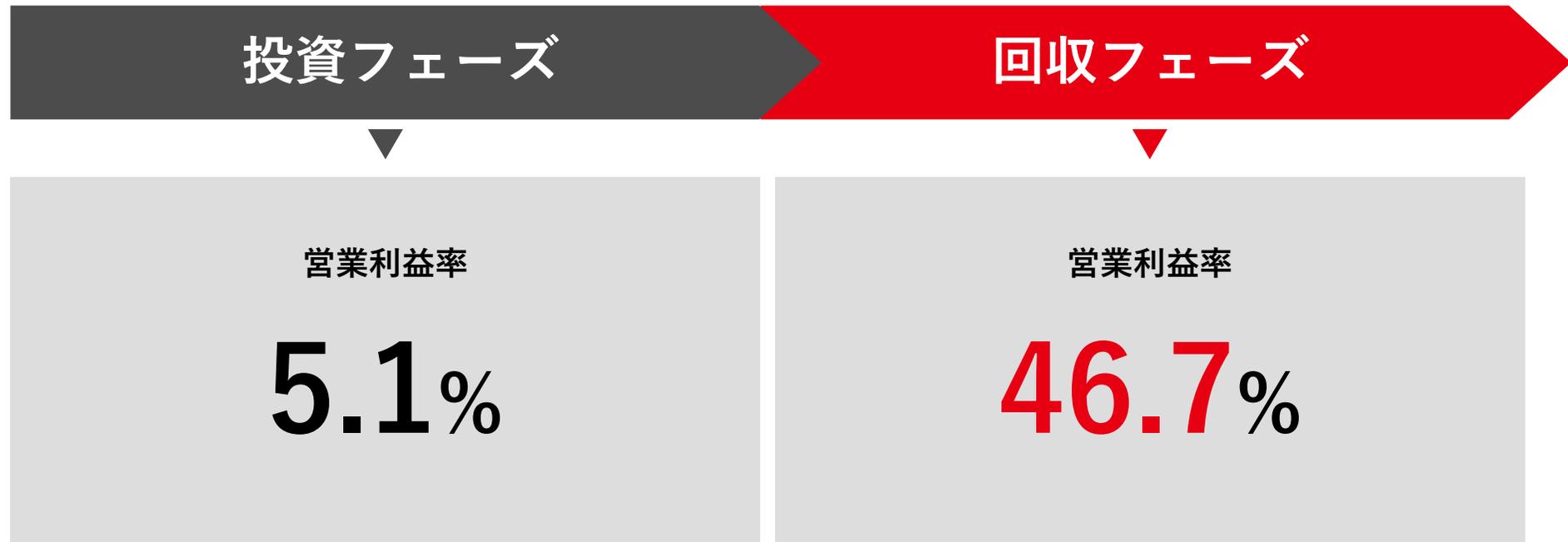
シミュレーション条件

- ・ 稼働率現状維持
- ・ 足場レンタル事業のみ
- ・ 減価償却期間：5年
- ・ 13期まで15億円足場投資

※10期 2023年3月期

高い営業利益率

- ・シミュレーションでは回収フェーズに移ると、営業利益率は46.7%となる。



4

—

特徴と優位性

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、機材の品質が重要である傾向を把握。
- ・ 「いつでも、近くで、安心して」をお客様は求めている。

いつでも
豊富な**在庫量**

近くで
拠点数の多さ

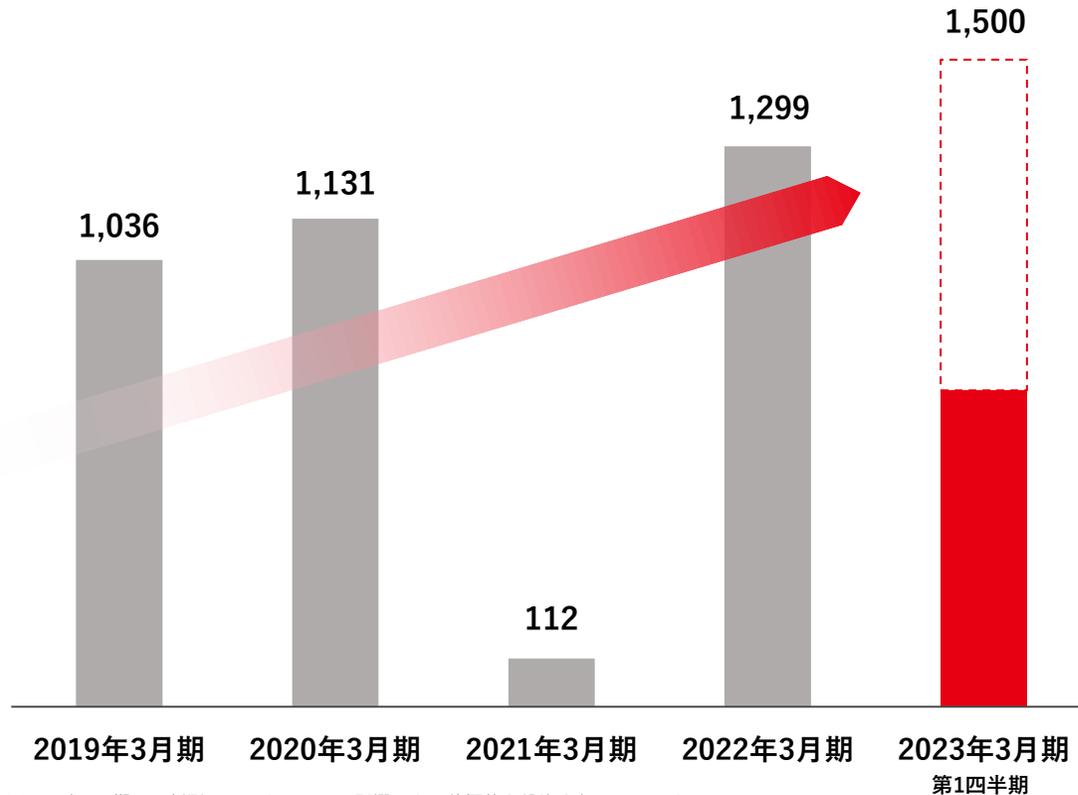


— 特徴と優位性

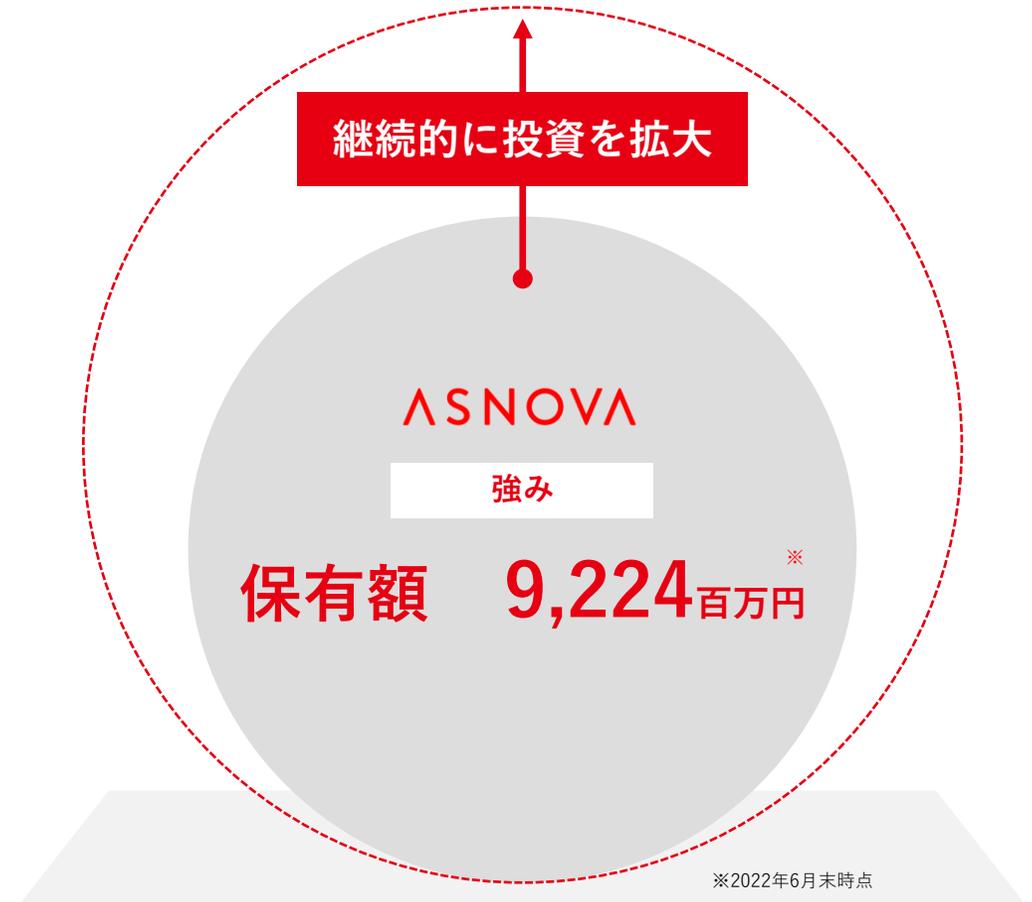
足場機材への投資

- ・年間10億円以上の足場機材投資を行い、2022年6月末時点で約92億円の足場を保有。

— くさび式足場の購入額（百万円）



※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。



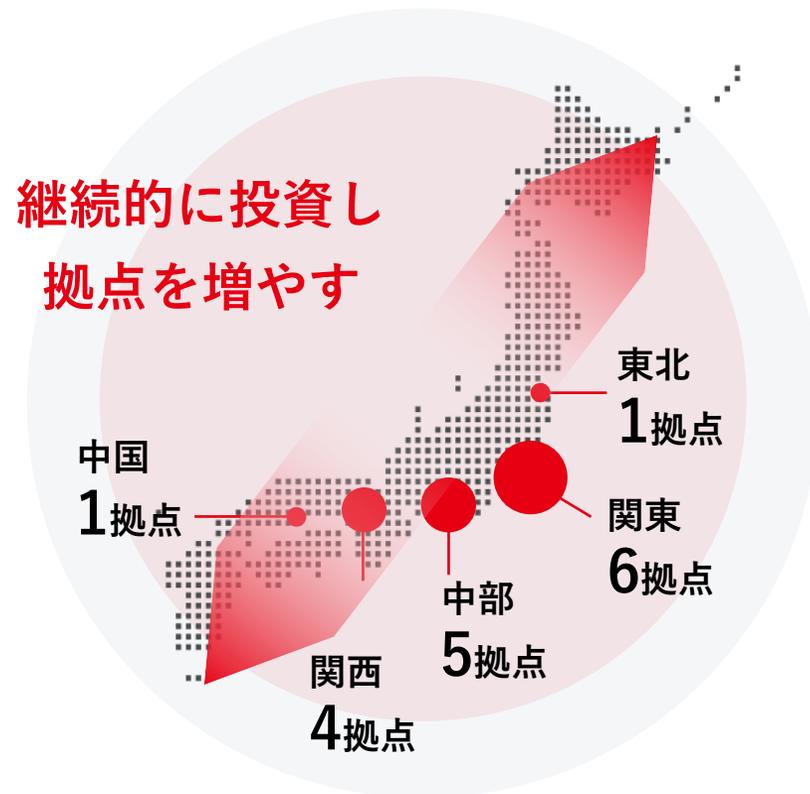
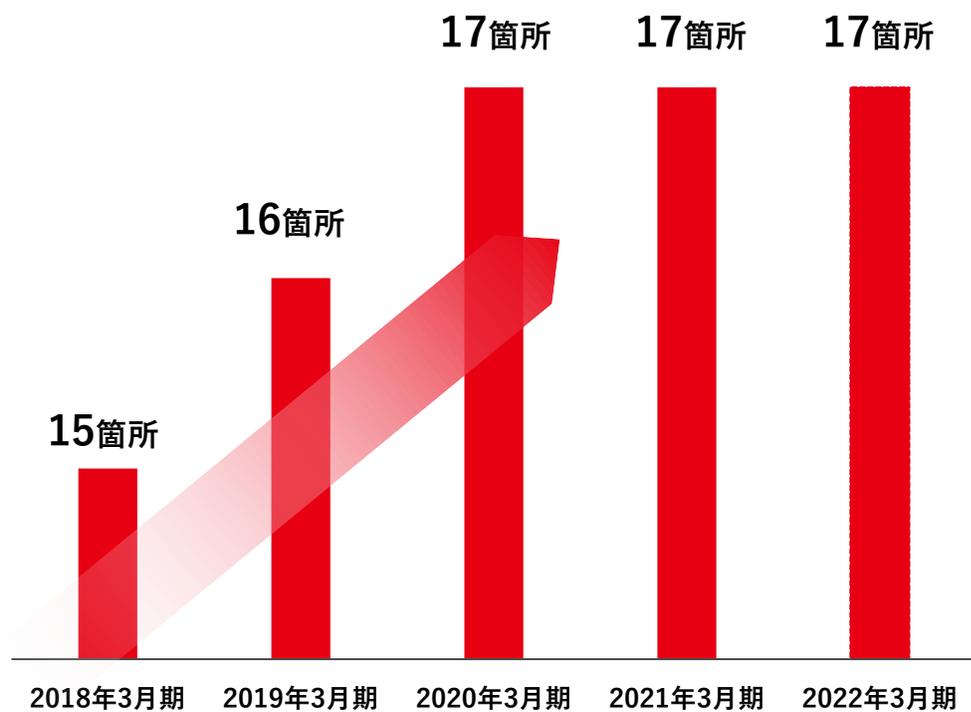
※保有額は、期末在庫に購入基準額をかけて算出しております。
減価償却分を反映していませんので、B/Sの賃貸資産とは金額が異なります。

- 特徴と優位性

拠点拡大

- ・他のくさび式足場レンタル業者と比較して拠点数が多く、幅広いエリアをカバーすることができる。

- 拠点数

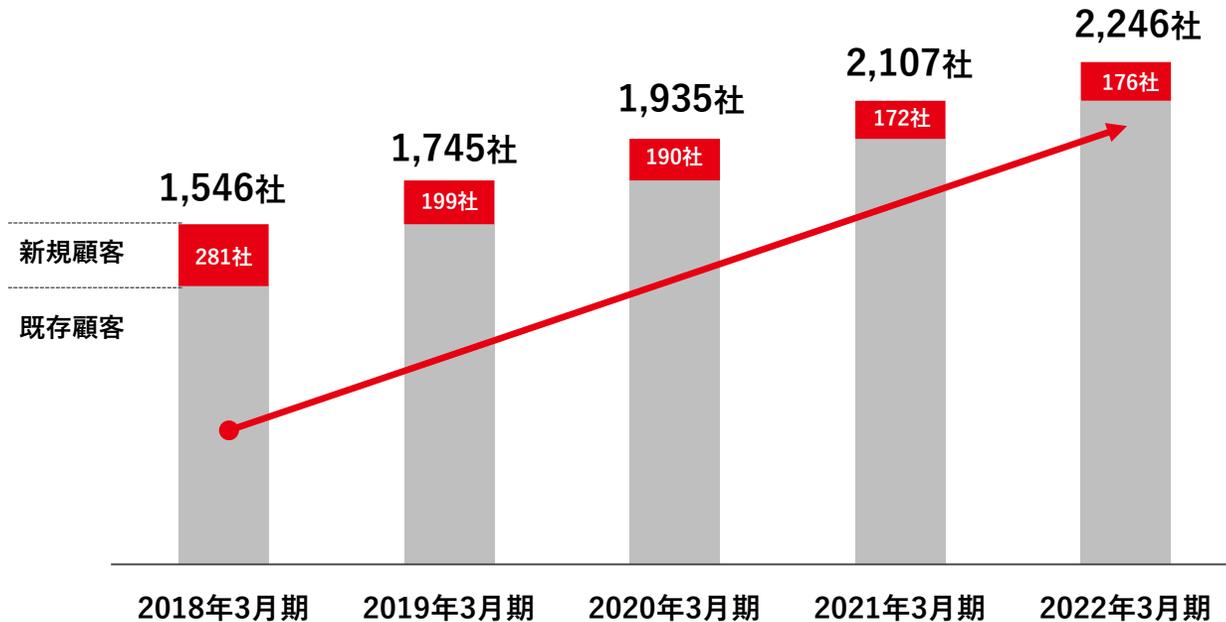


— 特徴と優位性

顧客数

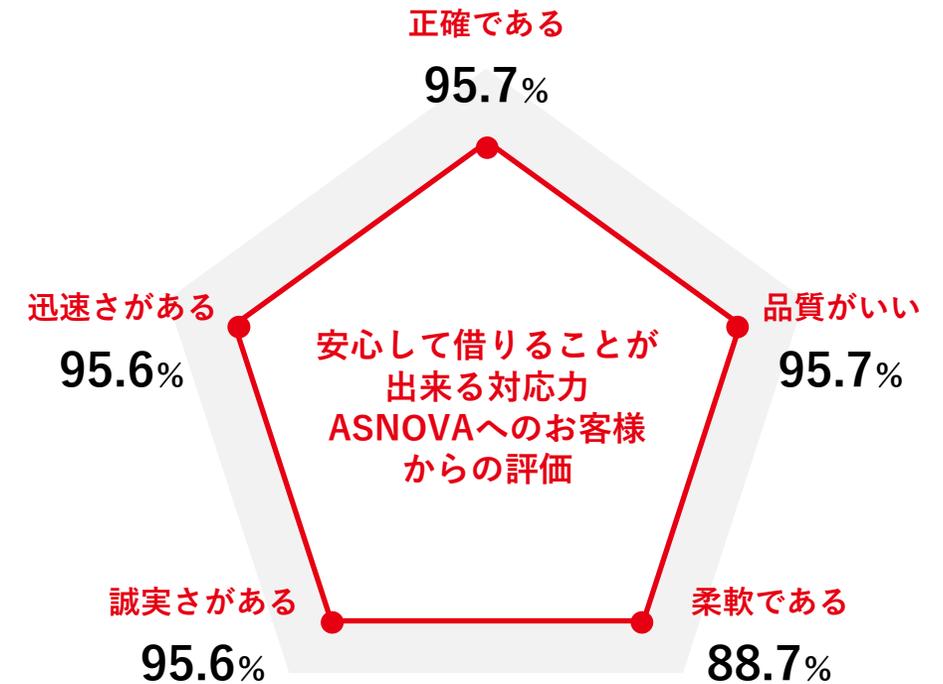
- ・安心して借りることが出来る対応力で、毎年150社を超える新規顧客の増加。
- ・1社あたりの平均売上高は年間約100万円。

— 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



※かなり優れている。少し優れているを集計した結果になります。
2022年6月自社調べアンケート結果(129社)

5

—

取り巻く市場環境と社会課題

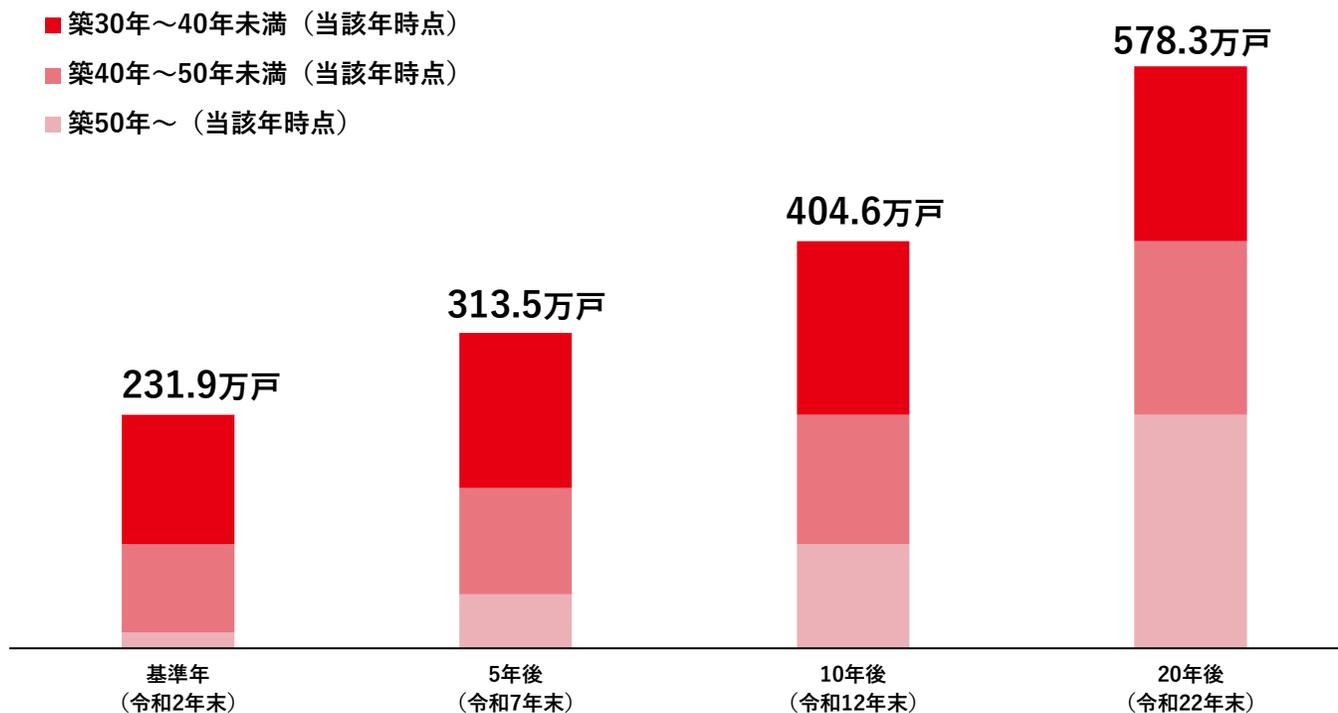
足場レンタル需要の拡大

- ・ 「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。



高経年マンション増加

- ・ 築30年以上の分譲マンションは多くの問題を抱えている。
- ・ 長期修繕計画に基づき12年周期で修繕が行われる。



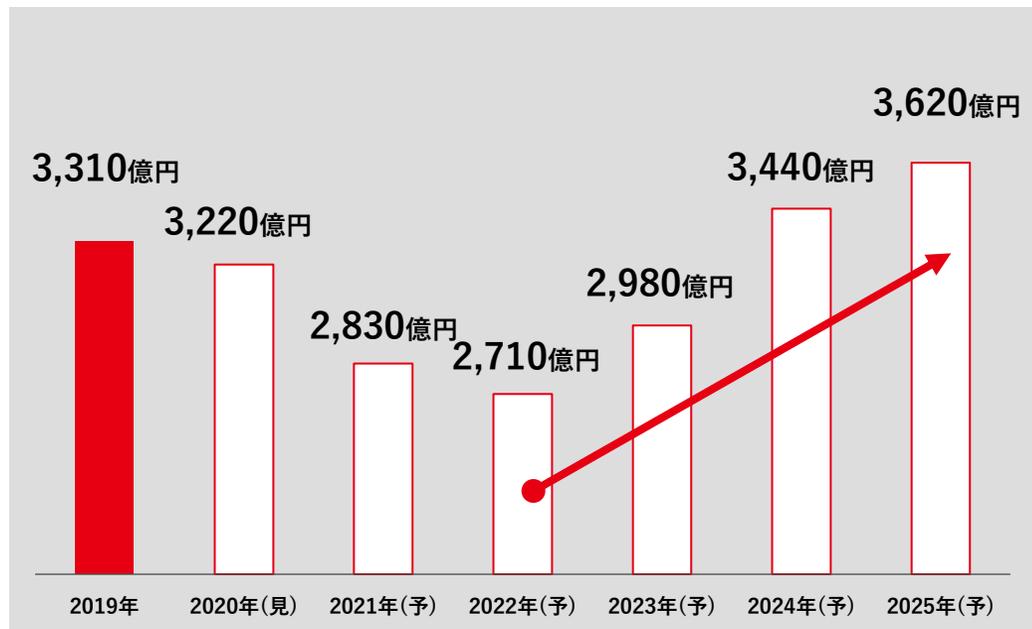
出典：国土交通省「築後30、40、50年超の分譲マンション数」（2020年末）

－ 取り巻く市場環境と社会課題

分譲マンション大規模修繕需要

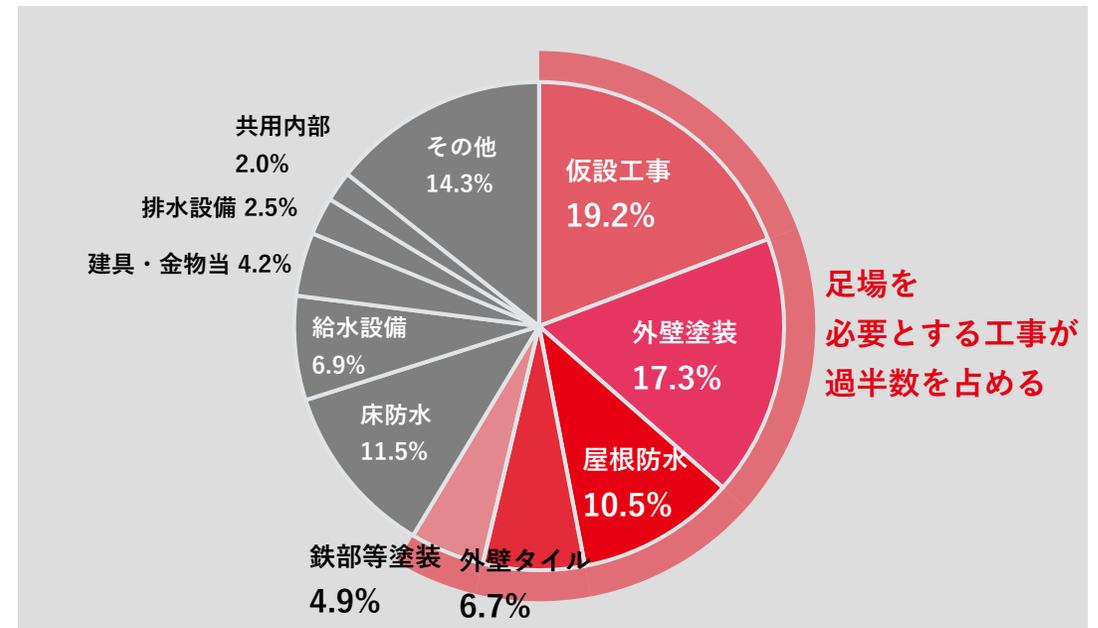
- ・ 仮設機材を必要とする工事が過半数を占めている。
- ・ 大規模修繕工事は長期修繕計画に基づき、安定した需要が見込まれる。

－ 分譲マンション大規模修繕工事市場規模



出典：矢野経済研究所推計「上記数値は外壁塗装・鉄部塗装等、仮設工事が必要な工事のみの数値。給排水設備、電気・情報設備は含まない。全てのマンションが長期修繕計画を有しており、長期修繕計画に従って工事するものと仮定。」

－ 大規模修繕工事内訳



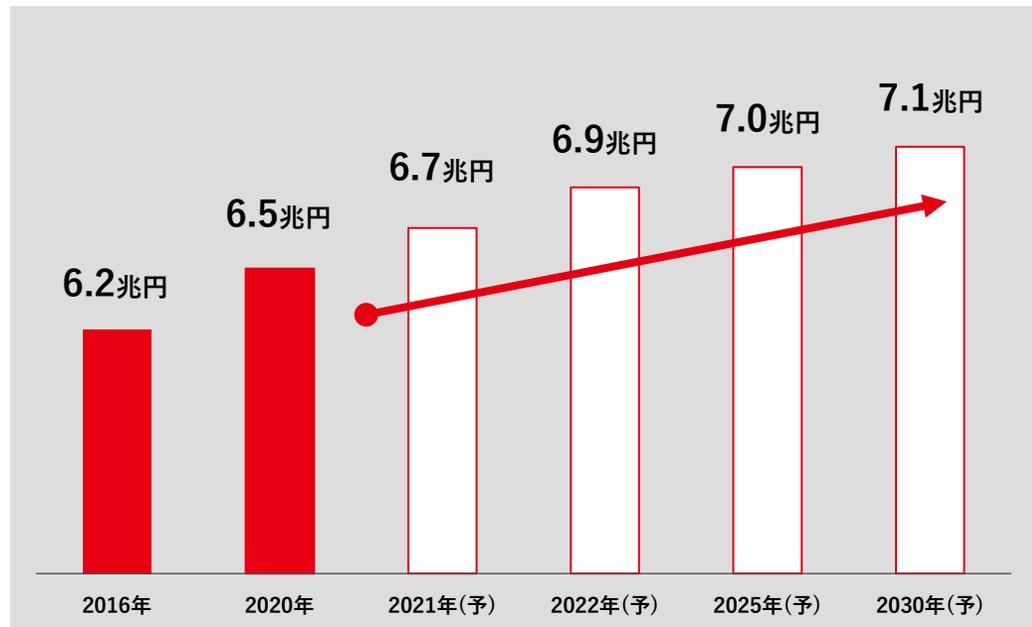
出典：国土交通省「マンション大規模修繕工事に関する実態調査」

－ 取り巻く市場環境と社会課題

住宅リフォーム需要

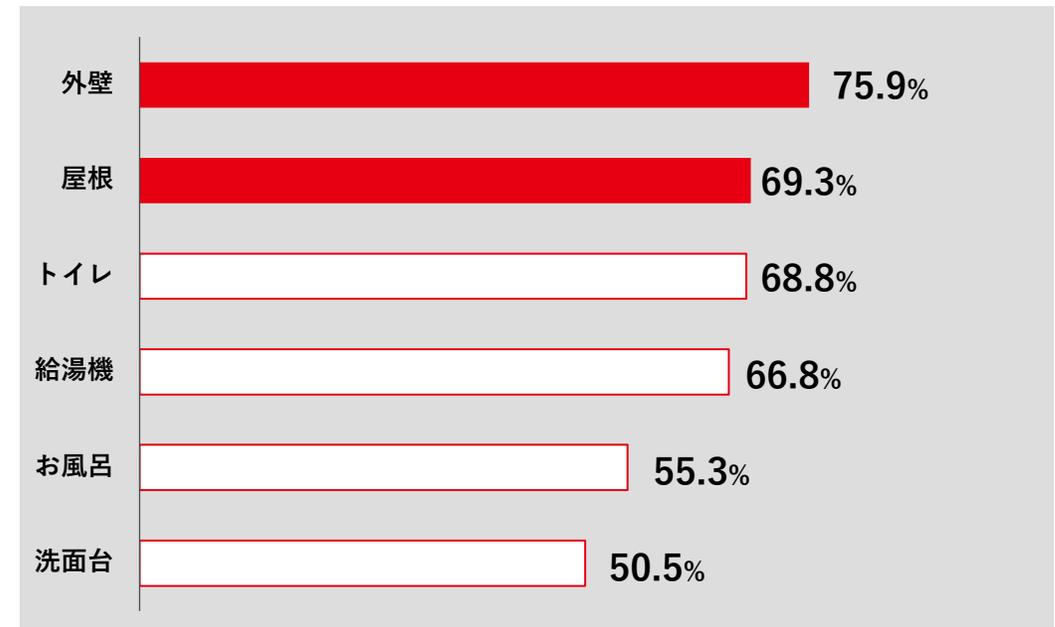
・ 在宅時間の増加、国のバックアップにより中古住宅への関心が高まったことで、リフォーム市場は堅調に推移する。

－ 住宅リフォーム市場推移



出典：国土交通省「建築着工統計」、総務省「家計調査年報」、総務省「住民基本台帳」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」、内閣府経済財政諮問会議「中長期の経済財政に関する試算」をもとに矢野経済研究所推計

－ 戸建住宅リフォーム経験者の割合（複数回答）



出典：リフォーム産業新聞（2022年1月3日）

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。

自然災害の増加

住宅・マンションの老朽化

2020年基準改定で
消費者物価指数に
屋根修理費が追加

社会的課題

復興・復旧
老朽化対策

ASNOVA

需要に応じて、多くの
足場を近くで提供できる
環境を整えることで社会
に貢献する

社会的課題に対応し、循環型社会の実現へ

・マンションの老朽化や地球環境の変化による自然災害の増加、生活環境の変化等の社会的課題に対し、環境負荷の少ないレンタル事業で課題解決することで、循環型社会の実現に取り組む。



— 取り巻く市場環境と社会課題

軽仮設材リース・レンタル市場

- ・ 軽仮設材リース・レンタル市場規模は2,251億円である。
- ・ 足場は今後もさらに必要とされ市場規模の拡大が想定される。

※軽仮設材リース・レンタル市場が当社の事業領域となります。



出典：国土交通省「建設関連業等の動態統計調査：建設機械器具リース業等の動態調査結果」（2022年5月）

6

—

成長戦略（今後の取り組み）

成長戦略について

- ・ 既存事業の拡大を図り、新規事業に取り組む。



ー 成長戦略（今後の取り組み）

1. ASNOVA Vietnam

- ・ 2022年10月現地法人設立。くさび式足場のレンタル事業を開始。
- ・ ASEAN諸国進出の足掛かりとする。

2017年よりベトナムで
テストマーケティングを実施

ベトナムでのニーズ

建設市場において
レンタルニーズが高い

日本製の仮設機材が
高い評価を得ている

経年材のセカンド マーケット

日本での経年材をリユースし、
有効活用することで、
廃棄や無駄な生産を減らす。

ノウハウ・
レンタルスキーム

ASNOVA

日本国内で培った、顧客
データとレンタル実績に基
づいたノウハウを活かし、
ベトナムで事業展開する。

現地法人
2022年10月開設

ベトナムにおける市場背景と機会

- ・ 経済成長を続けるベトナムにおいて、建設の需要も高まると予測される。
- ・ 海外展開の機会と捉え、日本で培ったノウハウを活かし、ベトナム市場へ参入する。



— 成長戦略（今後の取り組み）

2. ASNOVA STATION（パートナーを通じた地方展開）

- ・ より多くの地域にサービスを届けるために、パートナー企業を通じたレンタルを行う。
- ・ 全国でくさび式足場のレンタルビジネスを広げることで社会課題の解決を目指す。

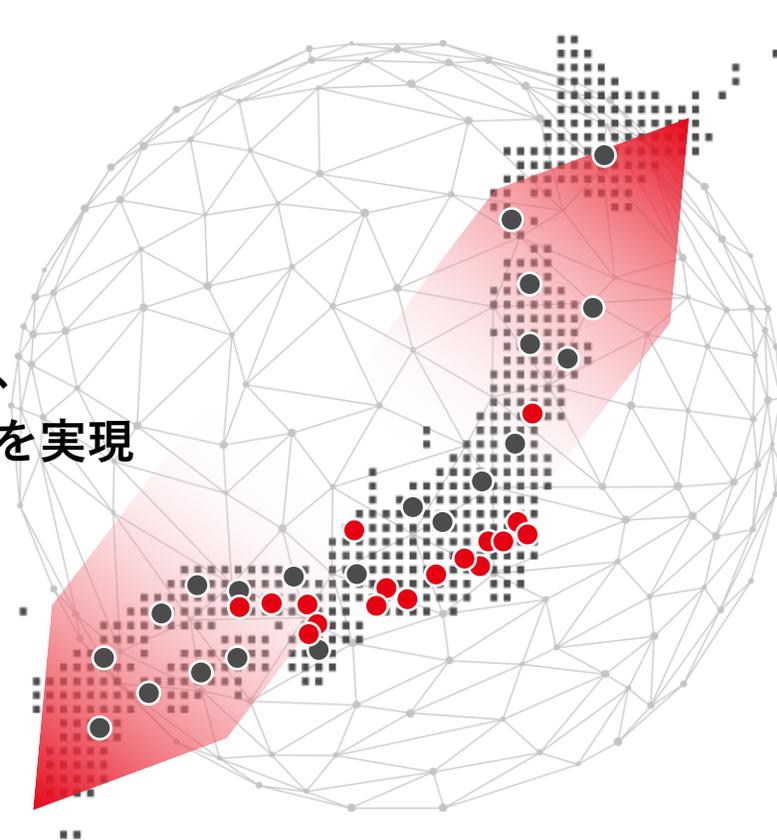
● 2023年3月期 ローンチ予定

ASNOVA STATION

パートナー企業を通じて
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

- 直営機材センター
- パートナー

※パートナーの展開図はイメージとなります。



— パートナー拠点数

2023年3月期

10拠点

— 成長戦略（今後の取り組み）

ASNOVA STATION（パートナーを通じた地方展開）

- ・ 地方では足場のレンタル会社は少なく、初期費用の負担が大きいため新規参入の障壁が高い。
- ・ パートナー企業は機材を管理する土地と人員のみ提供。
- ・ パートナー企業を通じて、全国津々浦々でレンタルを展開。



ASNOVA

- 足場機材の提供
- ノウハウの提供
(顧客、機材管理・システム)
- 看板の提供

ー 成長戦略（今後の取り組み）

3. マッチングサービス

- ・ 一般ユーザーと足場施工業者をマッチングさせるサービス。
- ・ 建設以外での足場利用用途の拡大。

● 2023年3月期 ローンチ予定

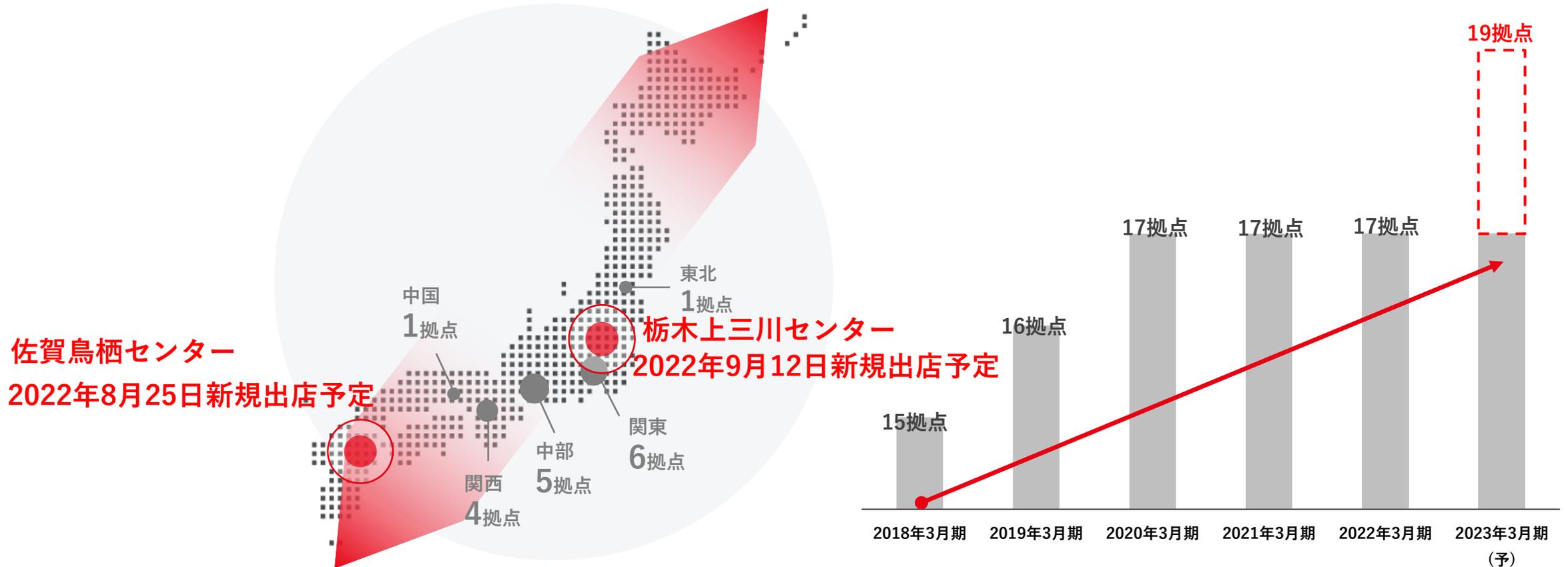


※1 ASNOVAがコンシェルジュとして2者の間に入り、最適なマッチングを実現し足場の利用用途の拡大を促進する

※2 法人・個人を問わず、イベント業者・アーティスト・クリエイターが、イベント空間・オフィス・展示会等の空間で利用する

4. 新規出店

- ・ 2023年3月期は栃木県上三川と佐賀県鳥栖の2店舗出店予定。
- ・ 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。

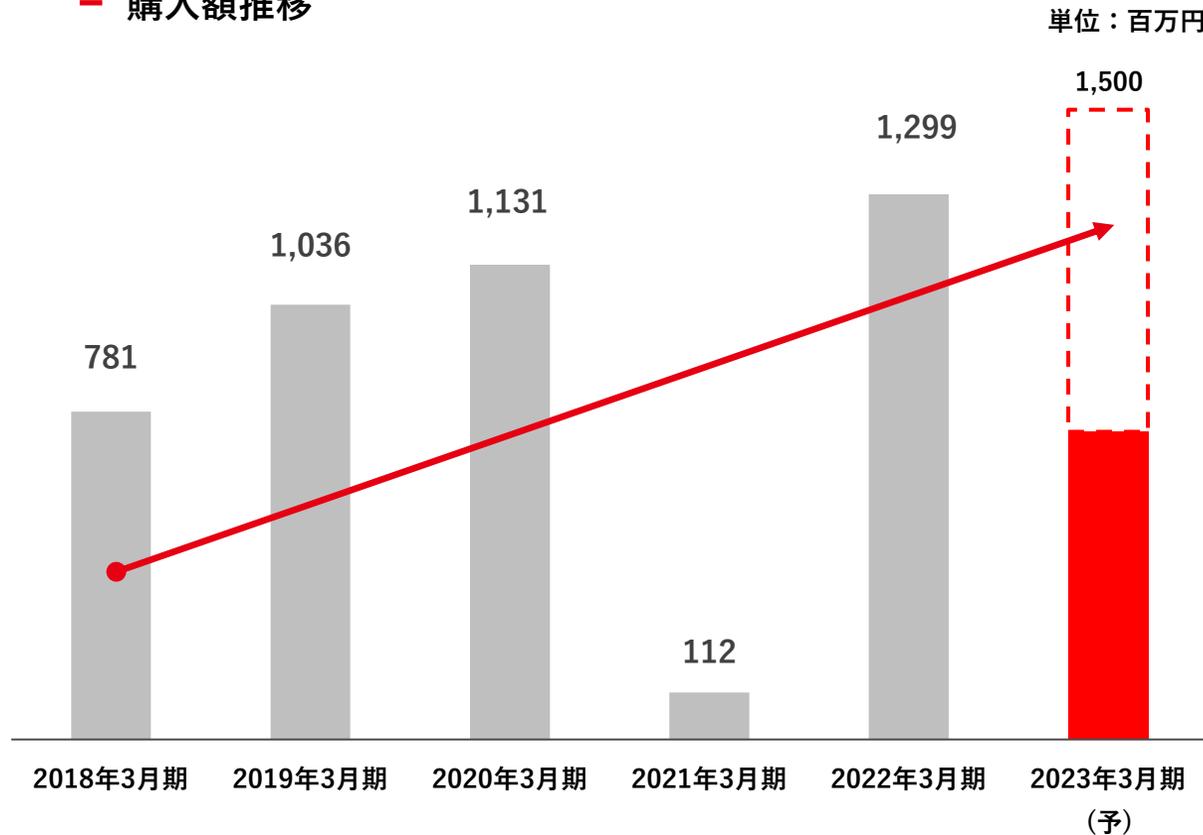


ー 成長戦略（今後の取り組み）

5. 足場投資

- ・ 足場機材への投資を15億円予定。
- ・ 足場レンタルの普及を図り、社会課題の解決やニーズに応えられる体制を作る。

ー 購入額推移



継続的な投資により、レンタルを普及

ASNOVA

ー 2023年3月期 足場投資額

15億円

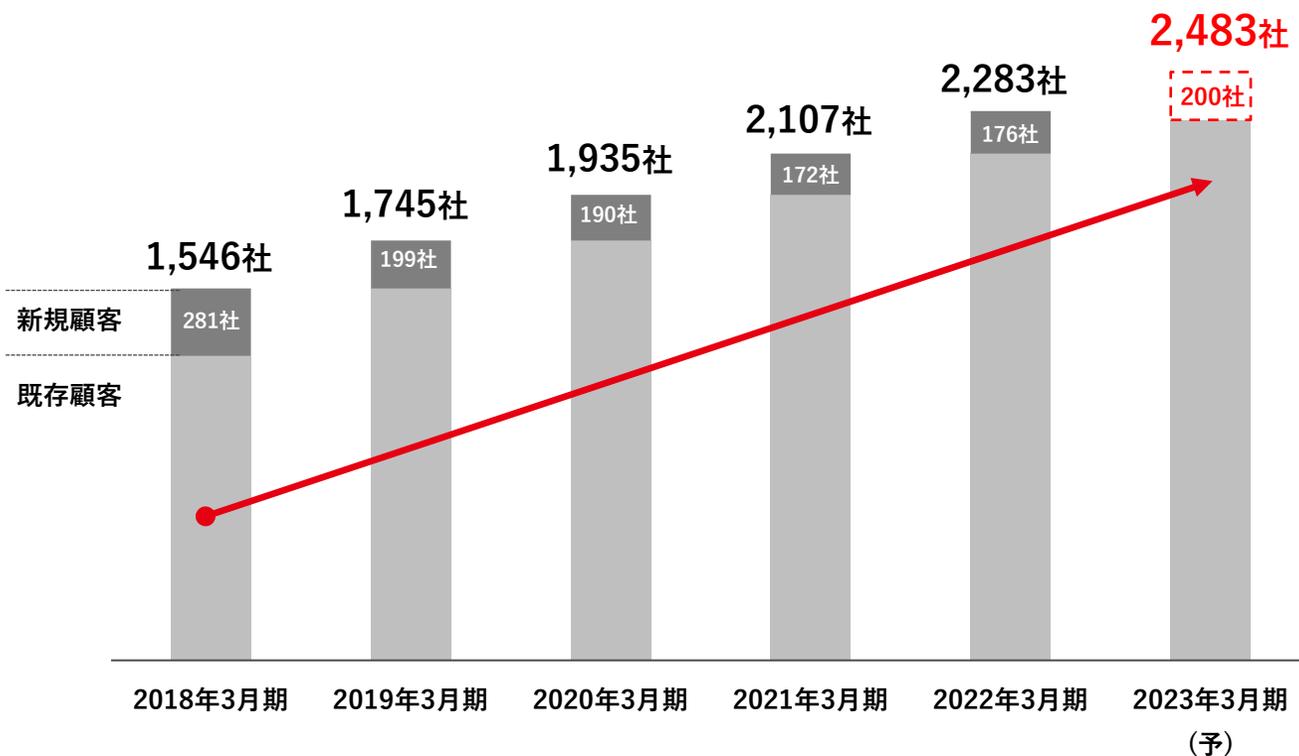
※2021年3月期は、新型コロナウイルスの影響により積極的な投資を行っておりません。

ー 成長戦略（今後の取り組み）

6. 新規顧客

- ・ 佐賀県と栃木県の新規の機材センター出店による新規顧客の増加。
- ・ 3つの戦略を強化することにより、安定的な顧客獲得に努める。

ー 顧客数推移



※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。

ー 戦略

WEBマーケティング

サービスサイトやLPを利用し、コラムなどでSEO対策を行うことで、WEBサイト訪問者数とお問い合わせ数の拡大を図る。

WEB受発注システム

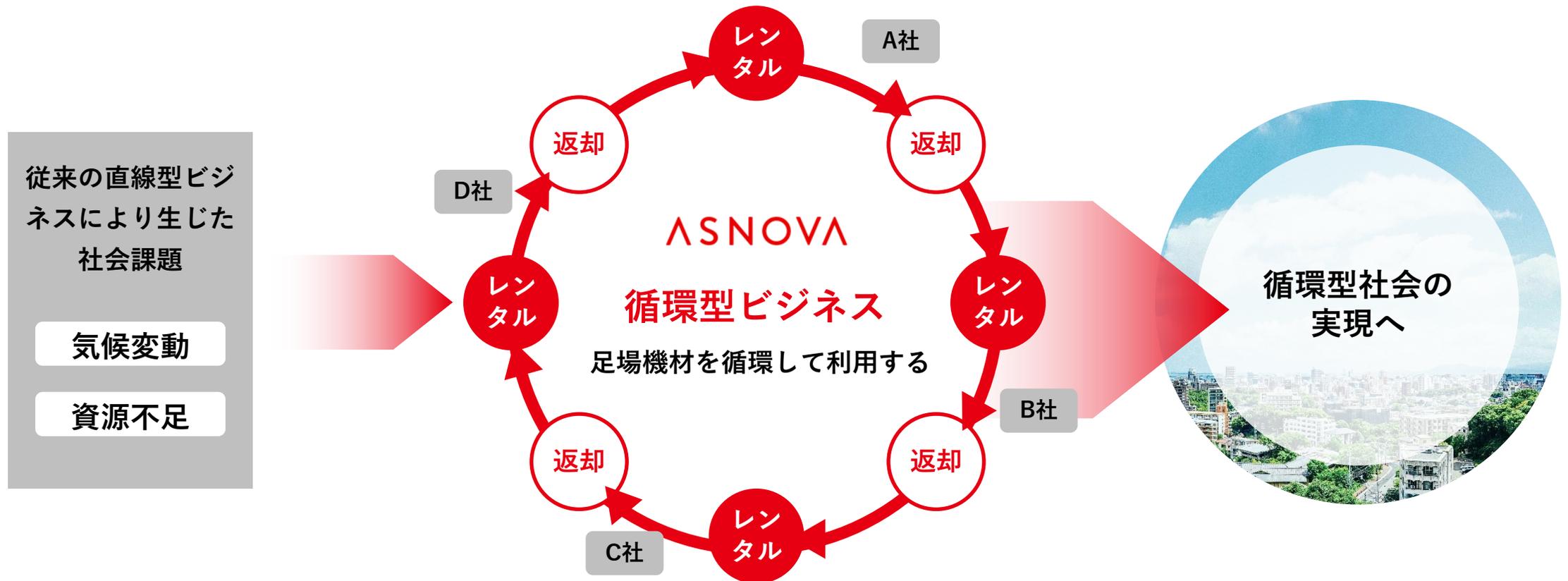
足場業界では、受発注は電話とFAXで行うことがまだ一般的であるため、レンタルの受発注をWEBシステムへ移行させることで、より利便性を高め、顧客満足度の向上を図る。

ASNOVA GROWTH

創業期から成長期の新規顧客に向けた「レンタルからスタートできる足場購入サービス」。希望するタイミングで、レンタルから購入に切り替えることが可能な仕組みで、資金的に余裕がない創業期から成長期の顧客を支えていく。

足場レンタルで循環型社会へ貢献

- ・循環型経済への転換が進む中、資材を共有し循環させるレンタル型のビジネスは社会的に必要とされている。



7

—

Appendix

貸借対照表ハイライト

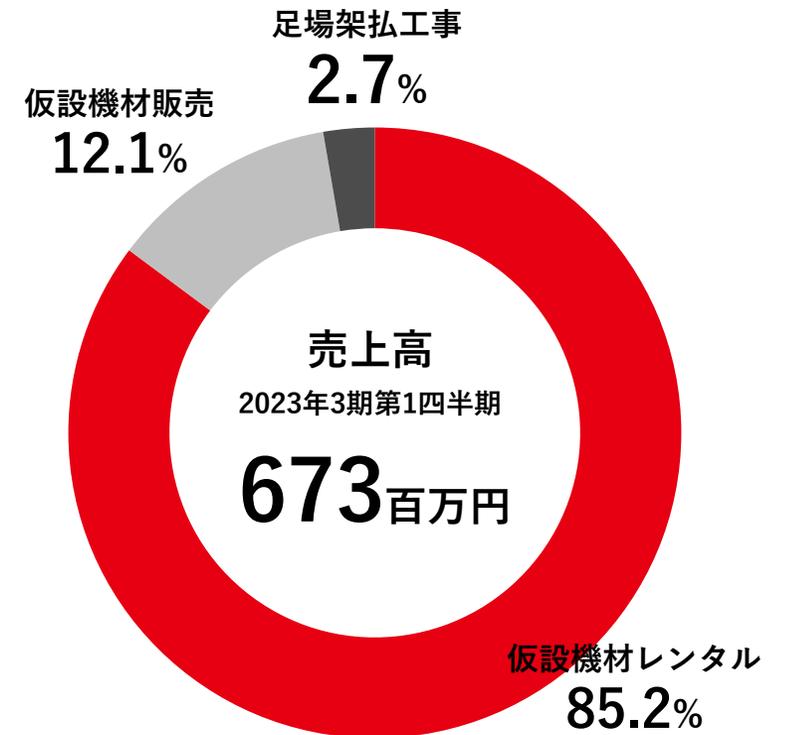
単位：百万円

項目	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	増減	前年同期比(%)
総資産	5,145	6,392	1,247	+ 24.2%
流動資産	1,096	1,498	402	+ 36.7%
固定資産	4,048	4,893	845	+ 20.9%
負債合計	2,929	3,738	809	+ 27.6%
流動負債	1,655	1,926	270	+ 16.4%
固定負債	1,273	1,812	538	+ 42.3%
純資産	2,215	2,653	438	+ 19.8%

売上高構成比

単位：百万円

項目	2022年3月期 第1四半期	2023年3月期 第1四半期	増減 (前年同期比)	対売上構成比
売上高	635	673	38 +6.0(%)	100.0%
仮設機材 レンタル	491	573	82 +16.6(%)	85.2%
仮設機材販売	113	81	△31 -28.1(%)	12.1%
足場架払工事	30	18	△11 -38.9(%)	2.7%



2023年3月期減益理由について

・増収減益の見込みだが、新規出店や足場資材購入などの投資および足場在庫確保のための機材売却抑制などそれらの特殊要因を除くと**増収増益**である。

売上高

3,000百万円

前年比
+19.0%

市場の拡大に伴い、**レンタル売上が拡大**。

営業利益

153百万円

前年比
-8.1%

15億円の**足場投資**と**2店舗新規出店**による売上原価の増加。

経常利益

168百万円

前年比
-41.3%

レンタル資産保有の確保を優先するため、足場の中古機材売却を前期の120百万円から、30百万円に抑制。
一時的な販売利益より、**将来的な収益拡大を優先**。

当期純利益

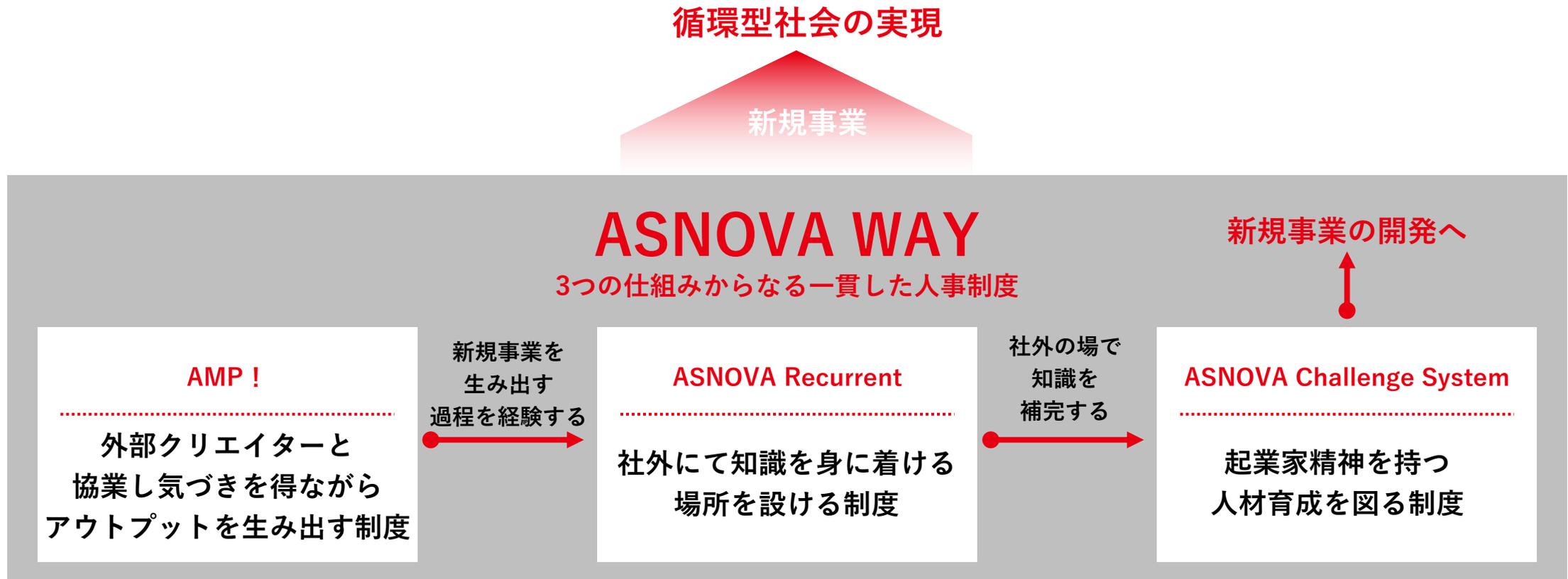
111百万円

前年比
-45.5%

保有していた横浜の自社ビルを売却した際、**前期にて特別利益が計上されたため**。

ASNOVA WAY（人事制度への取り組み）

- ・ ASNOVA WAYは「AMP！」「ASNOVA Recurrent」「ASNOVA Challenge System」からなる人事制度。
- ・ 人材採用や社員の成長へ繋げて、循環型社会の実現を担える人材を育成する。



SDGs実現に向けて

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



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」を開設いたしました。

「カケルバ」ではASNOVAの思想や新たな取り組みに関するプロセスをお伝えしてまいります。

2022年10月に現地法人設立予定の海外事業「ASNOVA Vietnam」。
初の海外事業を成功させるために現地メンバー2人に取材した内容を掲載しています。

公式オウンドメディア「カケルバ」

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



LINE IR

IRに関する情報を発信しております。

適時開示情報や、IRニュースなど様々です。ぜひご登録ください。

LINE公式アカウント

はじめました！

ID : @519yzlur

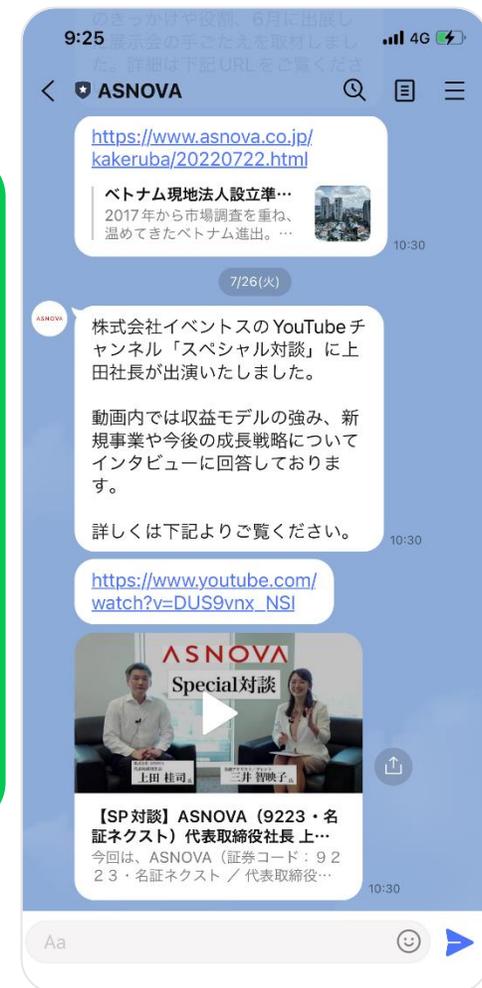


お友達追加はこちら！▲



ぜひお友達登録してください！

LINEアプリ > 友達追加 > 検索 > @519yzlurで検索



将来の見通しに関して

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様々な要因により、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

MAIL : 9223ir@asnova.co.jp

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