Bridge Salon

ブリッジサロン会場　質疑応答　ライブ視聴者・会場参加者からの質問

2026年10月3日開催（640A）ASNOVA Companies

追加のご質問へのご回答

納得いかない点が多い。足場への投資を止めて営業利益率が向上すると言うが、それだと成長が止まってしまうし、利益も決算上は増えるが実態は何も変わっていないのでは？　株価は割安だと主張するが、足場の実態価値などという独自の指標に基づくものに過ぎない。実際に足場がその値段で売れるの？

- ご指摘のとおり、減価償却費の減少で改善するのは会計上の利益であり、本来の成長を示すものではありません。足場への大規模な新規投資を抑えるのは、国内足場事業の成長を止めるためではなく、過去 2～3 年に積み上げた約 170 億円規模の足場資産と既存拠点を、より効率的に活用する段階へ移るためです。新規顧客の開拓や拠点間の機材移動等によって稼働率を高め、レンタル売上とキャッシュ創出力を伸ばす余地はまだあります。今後もレンタル売上の成長にはこだわり、FY2025 の 35.9 億円から、FY2030 では 40 億円を目指しています。
- 償却済み足場の資産価値は正式な時価評価ではございませんが、中古市場の相場を踏まえ、当社の取得価格とほぼ同等の価値が妥当と判断できるため、その価値を基に実質的な自己資本比率を算定しております。当社は市場価値が損なわれにくく換金性の高い資産を多く保有しておりこれは大きな強みです。しかし、簿価上では償却済みの資産は見えなくなるため、こうした「見えない価値」を投資家の皆様に知っていただきたく、参考価格をお示しさせていただきました。

足場組立の何が競争になるのですか？競合会社と何が差別化できますか？

- 当社は足場の組立工事そのものではなく、主に足場施工業者様へくさび式足場をレンタルする事業を行っています。この事業で競争力を左右するのは、お客様が必要な時に必要な量を近い場所から、正確に借りられることが重要です。
- 当社の差別化は、主に三つあります。
  第一に、国内最大級の足場保有量により、繁忙期にも供給しやすいこと。
  第二に、全国の機材センター網により、お客様が近くで借りられること。
  第三に、大量の入出庫を正確に管理するノウハウです。
  足場レンタルは、返却時の検収や在庫管理が難しく、棚卸差異が利益を大きく損なう事業です。当社の棚卸差異率は 0.001%と、極めて低い水準に抑えており、「いつでも」「近くで」「安心して」借りられるという点が、競合との差別化と参入障壁になっていると考えています。

Copyright © Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

Yahoo!ファイナンスでの御社銘柄の説明ページにおいては、株主優待制度「なし」と説明されています。今回ご説明いただいた優待内容は非公開なのでしょうか？

- 非公開ではありません。2026 年 9 月 14 日付けの適時開示にて持株会社における新たな株主優待制度「ASNOVA×monotomoi」ギフトの導入方針を公表しております。
- 新制度は持株会社設立後の取締役会で正式決定する予定です。決定しましたら適時開示情報および当社 IR サイトにてお知らせいたします。

日本での M&A は考えないのか。

- 国内も M&A の対象としています。当社の M&A ポリシーに合致し、収益力が高く、当社が培ってきたレンタル資産の管理ノウハウを活用できる企業であれば、国内でも積極的に検討します。
- 一方、現時点では、シンガポールを中心とする ASEAN には、国内と比べて取得価格が割安で、営業利益率や EBITDA マージンが高いレンタル会社の案件が多いと認識しています。そのため海外案件の優先度が相対的に高くなっていますが、国だけで判断するのではなく、収益力、取得価格、投資回収、財務規律、買収後の成長可能性を総合的に判断してまいります。

早急に株主優待及び配当をすべきでは。成長投資を理由に逃げているのでは？

- 株主還元へのご期待に十分お応えできていないとのご指摘は、真摯に受け止めています。ですが当社はまだ成長段階にあり、限られた資金を、資本コストを上回るリターンが見込める投資へ優先的に配分し、利益とキャッシュフローを拡大することが、中長期的な企業価値向上につながると考えています。そして投資フェーズが一巡し、利益、キャッシュフロー、財務基盤が整った段階では、配当性向や DOE なども含め、株主還元方針の見直しを検討する所存です。

安定している会社だと思いますが、国内だけでなく海外進出などもあるのですか？Qool 社以外、米国とか。

- 現時点では、シンガポールをはじめとする ASEAN で、想定を上回る数の魅力的な案件が寄せられています。そのため、少なくとも向こう 5 年程度は ASEAN を中心に検討し、米国や欧州への進出は現時点では予定していません。ASEAN 以外では、案件の内容次第で、他のアジア地域やオーストラリアの検討も視野に入れております。

Copyright © Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

足場の耐用年数とかありますか？

- 足場は使用される現場環境がさまざまなため、耐用年数は明確に定められておりません。
  償却年数に関しましては、足場は消耗品扱いであり、管理会計上の考えに基づいて監査法人と協議した結果、当社では 5 年で償却することとしております。
- 当社の特長である足場管理ノウハウにより、当社の基準で安心安全に 20～30 年以上の利用が可能です。また、長期使用している足場機材は、定期的に検査機関で検査し、使用しても問題ない旨を確認した上でレンタルおります。

Copyright © Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.