



上田 桂司 社長

株式会社 ASNOVA(9223)

ASNOVA

企業情報

市場	名証ネクスト市場
業種	サービス業
代表取締役社長	上田 桂司
所在地	愛知県名古屋市中村区平池町四丁目 60 番地の 12 グローバルゲート 26 階
決算月	3 月
HP	https://www.asnova.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数(期末)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
1,344 円	6,169,200 株	8,291 百万円?	5.1%	100 株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
4.00 円	0.3%	29.65 円	45.3 倍	904.48 円	3.0 倍

*株価は 6/7 終値。各数値は 23 年 3 月期決算短信より。発行済株式数は 23 年 5 月 31 日付で実施した 1:2 の株式分割を考慮。PBR は同株式分割を反映。

業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2020 年 3 月(実)	2,724	236	282	265	194.97	0.00
2021 年 3 月(実)	2,241	-145	11	15	11.68	0.00
2022 年 3 月(実)	2,679	166	287	204	150.14	0.00
2023 年 3 月(実)	3,141	187	212	144	47.14	-
2024 年 3 月(予)	3,857	330	310	182	29.65	4.00

*単位:百万円、円。予想は会社側予想。2023 年 3 月期第 3 四半期より連結。連結決算の当期純利益は、親会社株主に帰属する当期純利益。23 年 1 月 1 日付、5 月 31 日付で 1:2 の株式分割を実施。2023 年 3 月期は分割前の金額で 7.00 円/株の中間配当を、分割の影響を考慮した 4.00 円/株の期末配当を実施している。EPS、DPS は遡及調整していない。

株式会社 ASNOVA の 2023 年 3 月期決算概要、第 11 期 中期経営計画(24 年 3 月期 - 26 年 3 月期)の概要などをお伝えします。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
 - [2. 2023年3月期決算概要](#)
 - [3. 2024年3月期業績予想](#)
 - [4. 第11期中期経営計画\(24年3月期 - 26年3月期\)](#)
 - [5. 今後の注目点](#)
- [<参考:コーポレート・ガバナンスについて>](#)

今回のポイント

- 仮設機材「くさび式足場」のレンタル・販売・架設工事を行い、主に足場施工業者や中小の建設会社等、約2,500社の顧客に足場を提供している。「在庫量」「拠点との距離」「機材の品質」「対応力」で同業他社を大きく上回り、顧客から高い評価を得ている。
- 23年3月期の売上高は前期比17.2%増の31億41百万円。低中層マンションの大規模修繕などのリフォーム需要が旺盛だった。営業利益は同12.8%増の1億87百万円。足場への投資を積極的に行ったことで売上原価が大幅に増加し売上総利益は同0.6%減少したが、販管費が同4.0%減少し2桁の増益。経常利益は同26.0%減の2億12百万円。中古機材の販売による一時的な利益よりも足場保有量確保を優先するため、中古販売を抑制したため営業外収益に計上される足場資材売却益が減少した。修正予想に対しては、売上・利益とも未達となった。
- 24年3月期は2桁の増収増益を予想、売上高・営業利益とも過去最高更新へ。売上高は前期比22.8%増の38億57百万円、営業利益は同76.1%増の3億30百万円の予想。低中層マンションの大規模修繕等のリフォーム需要は今後も堅調に推移していくと見込んでおり、需要取り込みに向け引き続きレンタル用仮設機材や新規出店への投資を進める。足場投資は前期の24億円に続き、バランスシートを考慮して18億円を計画している。投資フェーズにあるベトナム事業関連費用を除くと営業利益は前期比2.4倍の4億52百万円と大幅に拡大し、国内事業の営業利益率も11.8%となる見込み。利益の約27%をベトナム事業に投資し、シェア拡大と売上拡大を図る。配当は中間配当・期末配当とも2.00円/株の年間合計4.00円/株を予定。予想配当性向は13.5%。
- 24年3月期を初年度とする3年間の中期経営計画を策定・公表した。パーパスを起点に、循環型社会の実現に向けてレンタル事業の普及や業界の活性化を推進していく。「足場レンタル」「ASNOVA STATION」「ASNOVA VIETNAM」の既存事業に注力し続け、経営基盤の強化に取り組みながら、新規事業「ASNOVA 市場」をスタートさせ、既存事業と新規事業により持続的な成長を目指す。26年3月期の目標は「売上高47億円、EBITDA24億86百万円、営業利益5億50百万円」。
- 今期も18億円の足場投資、ベトナム子会社への投資を実施しながらも、「在庫量/いつでも」「拠点/近くで」「機材の品質・対応力/安心して」という同社の競争優位性を武器に、旺盛な需要を着実に取り込んで2桁の増収増益を計画している。第11期中計の5つの戦略の進捗、中でも、新規事業である「仮設機材の総合サイト」の反響を注目していきたい。

1. 会社概要

仮設機材「くさび式足場」のレンタル・販売・架設工事を行い、主に足場施工業者や中小の建設会社等、約 2,500 社の顧客に足場を提供している。「在庫量」「拠点との距離」「機材の品質」「対応力」で同業他社を大きく上回り、顧客から高い評価を得ている。

【1-1 上場までの沿革】

当初は会社を承継する考えはなかった上田 桂司氏(現 株式会社 ASNOVA 代表取締役社長)は、1999 年、乞われる形で父親が創業した建設機械のリース・レンタル業を営む上田建機株式会社(福井県敦賀市)に入社する。

2011 年の東日本大震災を契機に、原子力発電所が地域経済を支える福井県敦賀市では景気が急速に落ち込み、上田建機株式会社も厳しい状況に直面する。

かねてより大手レンタル会社の参入などで建設機械レンタル業の将来性に疑問を感じていた上田氏は、「新しい会社を立ち上げ、もっと大きな市場で、より社会性のある事業を展開したい」との思いから、2013 年 12 月、日本レントク株式会社(現 株式会社 ASNOVA)を設立し、代表取締役社長に就任した。

上田建機在職時から建設機械レンタルに代わる事業として足場レンタル事業のマーケティングを行っていた上田社長は、足場施工業者の間では、設置や解体が容易で施工費用が比較的安い「くさび式足場」のニーズが極めて高いにもかかわらず、レンタルしてくれる会社が無いことを知る。そこで地域を関西まで広げてマーケティング、ヒアリングを行ったところ、全ての会社から「レンタルできれば大変助かる」という声を聴き、一気に「くさび式足場」レンタル事業のアクセルを踏む。

ニッチな市場を先行して開拓したことに加え、マンション老朽化問題や自然災害対策など景気の波に左右されにくい足場ビジネスという側面も後押しとなり業容は順調に拡大。千葉、大阪、東京、仙台、埼玉などに拠点を開設し、2017 年には本店を名古屋市中村区に移転し、2019 年に商号を株式会社 ASNOVA に変更。

2022 年 4 月、名証ネクスト市場に株式を上場した。

【1-2 理念、目指す姿】

以下のようなパーパス(存在意義)、バリューズ、経営理念、経営ビジョンを掲げている。

パーパス(存在意義)	「カセツ」の力で、社会に明日の場を創りだす。
ASNOVA のあらゆる意思決定の拠り所として、また ASNOVA の全従業員が一体となって進む先を示す指針として、唯一の「起点」となるもの。	※社名「ASNOVA」は「明日の場を創りだす」という同社の存在意義を表している。
バリューズ	<ol style="list-style-type: none"> 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。
パーパスを体現するために従業員一人ひとりが大切にしている価値観。ASNOVA のあらゆる職場で、それぞれの日々の仕事の指針となるものである。	

仮設工事に係る多様なサービスをワンストップで提供するとともに、仮設工事業界のイメージ向上につながる先進的なサービスを創出し業界の抱える問題を解決することを目指している。

【1-3 同社を取り巻く環境】

(1) 着実に拡大する足場需要

建設現場では必須の機材である足場の需要は、「マンション修繕工事の増加」「住宅リフォーム工事の増加」「自然災害の増加」により今後も着実に拡大すると見られる。

* マンション修繕工事の増加

国土交通省の資料によれば2021年(令和3年)に築30年以上のマンションの戸数は約250万戸だが、2041年には約590万戸まで増加する見通し。

築後30年以上経過したマンションは、安全性の確保、資産価値の維持向上のために老朽化対策が必要であり、一定の周期で修繕工事が実施される。

同社資料によれば、分譲マンションの大規模工事修繕市場は2022年の2,710億円が3年後の2025年には3,620億円とCAGR(年平均成長率)10%での成長が見込まれている。また大規模修繕工事の内訳を見ると、仮設工事、外壁塗装、屋根防水など、足場を必要とする工事が半分以上を占める。

増加する老朽マンションの改修を進めやすくするため、政府は法改正を検討するなど、修繕工事向け足場需要は中長期的に拡大することが予想される。



(同社資料より)

* 住宅リフォーム工事の増加

住宅取得に際し新築を選好する傾向が強い日本では全住宅流通量(中古住宅及び新築住宅)に占める中古住宅のシェアは大きくなりつつあるものの、欧米諸国と比べると依然として低い水準にあり、国土交通省は社会問題化している空き家対策も含め中古住宅の流通促進、中古住宅市場の活性化を進めている。

また、コロナ禍に伴うリモートワークの増加による住居内での仕事場の確保、少子化の進行により子供が独立した後の一戸建て改装などの需要もあり、現在約7兆円弱と推測される住宅リフォーム市場は着実に拡大するものと見込まれ、工事の際の足場需要も同様に増加すると思われる。

* 自然災害の増加

近年、豪雨を始めとした自然災害の発生頻度は高まり、その被害も拡大している。政府の「国土強靱化計画」に基づいた災害予防工事や復興工事も増加している。また、住宅やマンションの老朽化対策も重要な社会課題と認識されている。

(2) 軽仮設材リース・レンタル市場規模

同社の事業領域にあたる軽仮設材リース・レンタル市場の市場規模は2,251億円(同社資料より)。

上記のような要因を背景に、足場需要は今後も中長期的に拡大トレンドにあると見込まれる。

※軽仮設材とは、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を指す。また、軽仮設材の主要品目は足場材・鋼製型枠・丸角部材・長尺足場材・支保工部材・養生部材。

なお、同社の取り扱い品目は足場材・丸角部材・長尺足場材・支保工部材・養生部材となる。

(3) 競合関係

「くさび式足場」を扱っている上場企業は同社のみ。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は棲み分けができていない。非上場企業では数社あるが、拠点数、足場保有額など規模面からは同社が大きくリードしている。加えて、足場機材の使用可能期間を長期化させる管理ノウハウも同社の大きな優位性である。同社では20-30年前に作られた足場が現役で稼働しているが、それを可能にしている錆や劣化を防ぐ保管方法などは大きな参入障壁である。

BRIDGE REPORT



会社規模	取り扱い職材	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	<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
ASNOVA	上場企業	<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"> ・足場施工会社 ・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	くさび式足場

(同社資料より)

【1-4 事業内容】

建設工事現場等で使われる足場の「レンタル」を行っている。セグメントはレンタル関連事業の単一セグメント。

(1)足場の概要

足場には「くさび式足場」「枠組足場」「次世代足場」「単管足場」の4種類があるが、同社は「くさび式足場」に特化して取り扱っている。

「くさび式足場」は、主に戸建住宅や高さ45メートルまでの低中層マンション等の建築工事で使用される。ハンマー一本で組み立てることができるため設置や解体が容易で、施工費用が比較的安い、保管・運搬・施工効率が良いといった点が特長である。「くさび式足場」自体は30年以上前から製造されていたが、本格的な普及は同社のレンタルによるもの。

「枠組足場」「次世代足場」「単管足場」は主に中高層建物や土木・公共工事で使用される。

※建設仮設業界では、その厳密な定義と使い分けが明確に整理されずに使用されているのが現状であり、同社では有価証券報告書等では以下のように定義して使用している。

仮設機材: 同社が取り扱う商材の全般を指す。

足場: 仮設機材のうち、防音パネル等を除いた、高所作業のための踏板や支柱などで組み立てたもの全般を指す。

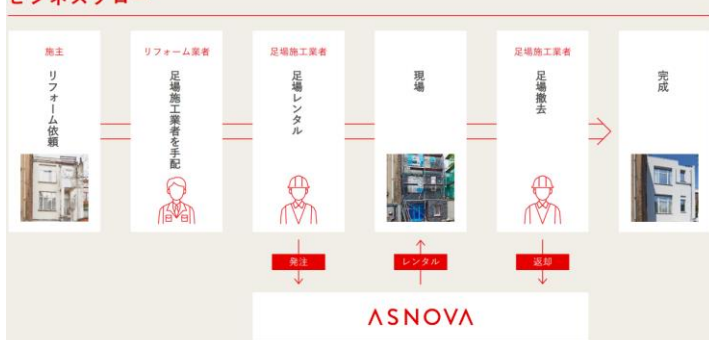
但し、建設仮設業界では、個別の商品名を表現する際には、「仮設機材」と表現せずに「足場」と表現するケースも多く存在する。

(2)ビジネスフロー・ビジネスモデル

◎ビジネスフロー

足場施工業者が、現場に必要な量の足場レンタルを同社に発注。足場施工業者は同社の機材センターで足場を受け取り現場で架設・設置する。工事が終了すると足場施工業者は足場を撤去し、同社に返却する。

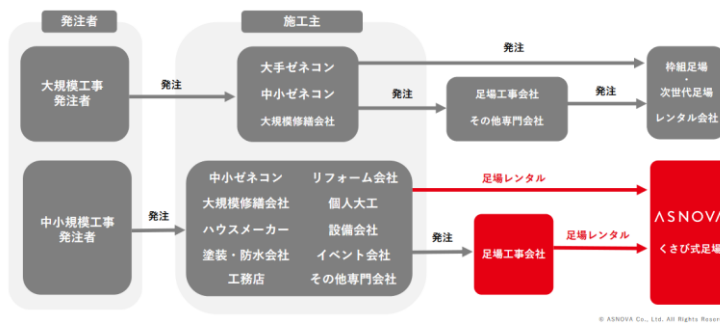
ビジネスフロー



(同社資料より)

◎ビジネスモデル

2023年3月末現在の顧客数は2,500社超。主たる顧客は建設現場で足場を組み立てる足場施工業者で、中小ゼネコン、イベント会社等からのレンタルの依頼もある。



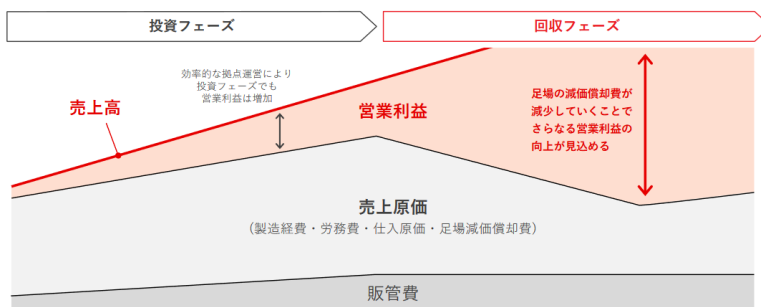
(同社資料より)

* 収益構造

足場レンタル事業拡大のためには、「保有する足場の増大＝足場への投資」が必要である。

足場の減価償却期間が5年であるのに対し、同社では足場管理のノウハウが蓄積されているため、20年～30年と長く使用することが可能。

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しているが、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」では減少し、中長期的には営業利益の拡大を見込んでいる。



(同社資料より)

(3) 成長に向けた取り組み

中長期的な企業価値向上に向け、以下のような取り組みを進めている。

① ASNOVA VIETNAM: 海外市場の開拓

マンションや住宅のリフォーム工事など国内においても足場需要は堅調な拡大が見込まれるが、より大きな事業機会の獲得を目指し、海外展開を開始した。

2022年10月5日、ベトナムに連結子会社 ASNOVA VIETNAM Co.Ltd. を設立し、くさび式足場のレンタル事業を開始した。

(設立の背景)

以下の要因・背景などからベトナムを魅力的な市場であると考え、2017年からベトナムでテストマーケティングを実施してきた。

魅力的な労働力	2020年の人口はASEAN第3位の約9500万人。加えて2019年の平均年齢は31.9歳と若い。技能実習生の最大の輩出国であり、日本語人材も豊富である。
拡大が続く国内市場	経済成長率はコロナ禍で一時的に減速したが、2022年は6%以上と高成長が持続すると見込まれる。経済成長に伴い、中間層・富裕層が増加し、2020年時点で全世帯の約63%が中間層・富裕層。
地理的優位性	ASEANと中華圏を繋ぐ交通の要衝であるとともに、南シナ海に面しており大型船舶が直接寄港可能な深海港が複数存在する。ASEAN諸国にもアプローチしやすい。
日本との親和性	対ベトナムのODA(政府開発援助) 拠出では日本は常に上位にあり、技術協力協定、投資協定、EPA(経済連携協定)も盛んである。

こうした要因を背景に「経済成長に伴う住宅購買層の増加による工事需要拡大」「コロナ禍により停滞していた建設の再開」「建設機材の高騰によるレンタルへの移行」「工業団地計画による建設需要の拡大」などから建設需要および足場レンタル需要の高まりを見込んでいる。

(ベトナム市場における同社の強み)

足場機材の寿命を長くするには徹底した管理能力(在庫使用可否の判断、作業スピード、棚卸差異率)・整備が重要である。足場の減価償却期間5年に対し、同社の機材使用期間は20-30年以上、棚卸差異率の業界平均が3%に対し同社は0.002%以下となっている。

こうした同社の足場管理能力や、くさび式足場に特化したレンタルのノウハウはベトナム現地のレンタル会社に対する強力なアドバンテージとなる。

日本製品への信頼も大きな強みである。

ベトナム製の足場の使用年数が5年程度なのに対し、同社足場は前述の通り、そのノウハウである徹底した管理能力により20-30年以上の使用が可能であり、国内で使用した経年材のセカンドマーケットとして活用する。

加えて今後もベトナム用足場材の投資も継続して行い、日系レンタル会社、現地レンタル会社を抑えてシェア No.1を目指す。

(営業戦略)

3つの戦略を推進し、ベトナム事業を拡大する。

◎提供価値の認知

くさび式足場の認知度を向上させる。

くさび式足場の施工効率の良さを伝えるとともに、販売店を通じたモデル案件獲得により知名度を向上させる。

◎サービスを実現する人材の創出

くさび式足場の有用性を理解してもらうため、足場レンタル以外の顧客にも、外部の足場施工エンジニアリング、足場図面の設計作成、足場施工のスーパーバイザー(指導員)派遣などによりくさび式足場使用に関するアドバイスなども行う。

◎デジタル化への対応

ITのオフショア開発の世界的な拠点であるベトナムの特性を生かし、WEB受発注、電子INVOICE対応、請求・発注等管理業務のデジタル化を進める。

(機材センター)

足場レンタル事業に不可欠な機材センターを、首都ホーチミンから約60km、新国際空港予定地から約30km、カイメップチーバイ港から約4kmと主要都市や空港・港へのアクセスも良いフーミー3特別工業団地に開設した。

今後開発が進む地域であり、足場の需要も大きいと考えている。

また、約4,000㎡の機材センターを開発するが、同工業団地は総開発面積999haと広大な工業地域であるため、将来的に保有量が增大した場合でも同敷地内での拡張が可能である。

②ASNOVA STATION:パートナーを通じた地方展開

足場を「いつでも、近くで、安心して借りられる」社会の実現を目指す同社が、レンタルサービスが行き届いていないエリアで事業者とパートナー契約を結び、拠点を拡大していくのが、2022年10月に事業を開始した「ASNOVA STATION」である。

(サービス開始の背景)

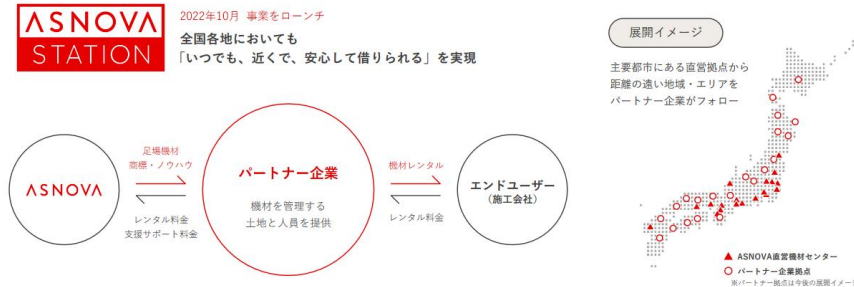
「マンションリフォーム」「住宅リフォーム」「自然災害」の増加により足場の需要拡大が見込まれる中、同社では足場供給能力拡充に向け、機材センターの拡大に取り組む、2023年3月末現在、全国に直営の機材センター19拠点を有している。

同社顧客は足場レンタルに際し、「豊富な在庫量」「安心して利用できる品質の高さと対応力」に加え、「拠点の近さ」を重要なポイントとしていることが分かっている。

そこで、直営機材センターの増設と共に、よりスピーディーに足場レンタル拠点を拡充するために立ち上げたのが同サービスである。地方では需要の多さに対し、足場のレンタル会社は少ない。足場レンタル事業を展開するためには初期費用の負担が大きい。そのため参入障壁は高く、ASNOVA STATIONの展開に大きな競合は想定しにくい。

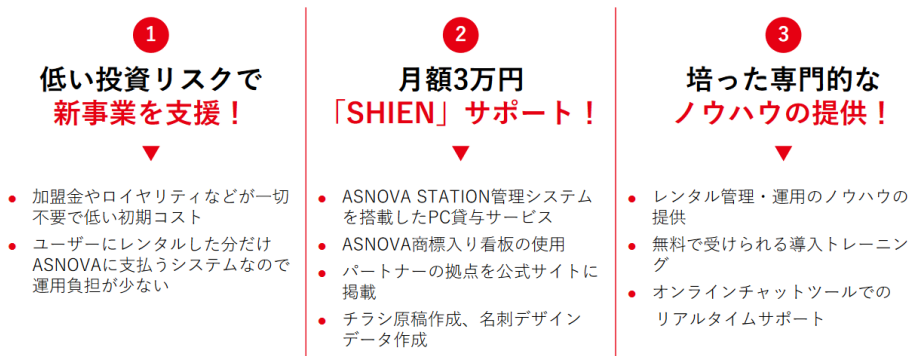
(ASNOVA STATION 概要)

同社はレンタルサービスが行き届いていないエリアで事業者とパートナー契約を締結。同社はパートナーへ足場機材や商法・ノウハウの提供を通してパートナーを支援する。パートナーはエンドユーザーへ足場機材をレンタルする。



(同社資料より)

以下のようなきめ細かいサービスでパートナー企業を支援する。



(同社資料より)

③経営基盤の強化

同社では、経営基盤強化を目的として「ASNOVA WAY」「KATARUVA」「ASNOVA Challenge System」の3つを運営している。様々な角度・視点から人的資本の強化を図り、全社で「パーパス」を体現する文化を醸成する。

【1-5 同社の特長・競争優位性】

◎顧客に選ばれる総合力

同社が顧客に対し実施したアンケートによれば、足場レンタル会社選定の際に重視する点は「在庫量」「拠点との距離」「機材の品質」「対応力」であり、顧客は「いつでも、近くで、安心して」を求めていることがわかっている。

そこで同社では以下のような取り組みによって、顧客満足度の最大化を図り、競争優位性を構築している。

*在庫量/いつでも

年々足場機材投資を拡大させており、2023年3月末時点で126億円超の足場を保有しており、競合の保有量を大きく上回る。23年3月期の24億円に続き、24年3月期はバランスシートを考慮しながら18億円の投資を予定している。

足場在庫を拡大させる一方、23年3月期にはノーコード予測AIプラットフォーム「UMWELT (ウムベルト)」を導入した。各センターに適切な機材の量をAIで予測することで、失注を必要最低限に抑えることが可能となり、顧客の「いつでも」に対応しつつ、稼働率及び収益性の向上にも取り組んでいる。

*拠点/近くで

足場レンタルの拠点となる機材センターは2023年3月末現在27拠点。直営機材センター19拠点に加え、「ASNOVA STATION」によるパートナー拠点は8拠点となっている。

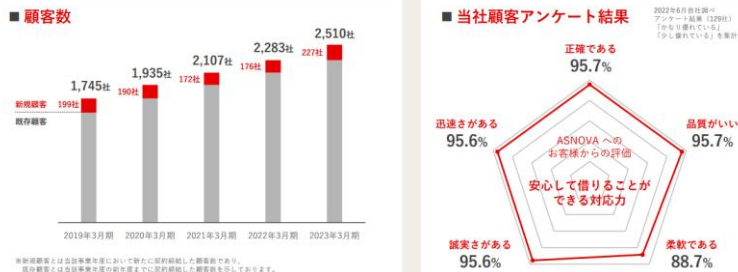
顧客の利便性を追求し、足場レンタル需要の多いエリアには直営拠点、レンタルサービスが行き届いていないエリアにはパートナーという棲み分けで出店を行い「近くで」を実現し、全国規模で足場レンタルの供給拠点を拡充していく。

BRIDGE REPORT



* 機材の品質・対応力／安心して

顧客数は2,500社を超え、毎期150-200社近くの新規顧客を獲得する同社は顧客から高い評価を受けている。在庫量や拠点の近さに加え、正確性、迅速さ、誠実さ、柔軟性、高品質(足場機材)など、顧客対応においても高い満足度を提供している。足場機材の使用可能期間を長期化させる管理ノウハウも同社の大きな優位性である。



(同社資料より)

加えて、電話とFAXの利用が多いレンタルの受発注をWEBシステムへ移行させ、安心して発注できる環境を提供している。顧客・同社ともに煩雑な発注作業・業務量を減少させることで、人的ミスが減らすことができしており、この点でも顧客に安心を提供している。

【1-6 株主還元】

現在の成長過程では、事業資金流出を避けて内部留保の充実を図り、業容拡大を目指すことを重視している同社は、株主還元も重要施策であると認識している。

2023年3月期は業績が予想通りに順調に推移していることに加え、市場のステップアップを目論んだ株主数増加を鑑み、配当の開始と増配、株式分割の実施、株主優待制度の導入および拡充など、積極的な株主還元を実施した。

今後も、株式の流動性向上、投資家層の拡大・株主数の増加、新たな投資家層へアプローチなどを目的に、適宜実施していく。

【1-7 SDGs】

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を通じて循環型社会の実現や、環境課題にとどまらない社会課題の解決を目指している。

SDGs についての取り組みは以下のとおりである。



(同社資料より)

2. 2023年3月期決算概要

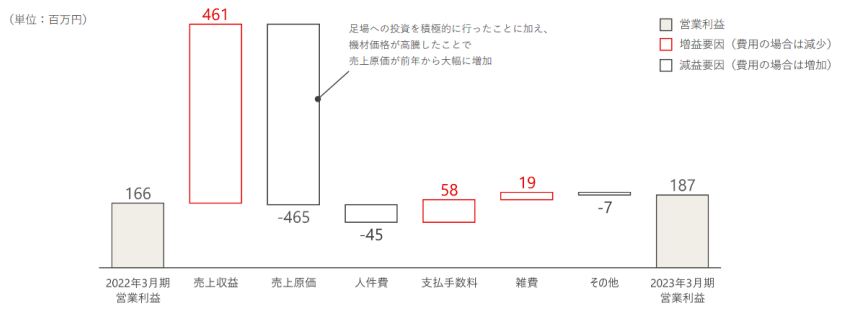
【2-1 業績概要】

	22/3期	構成比	23/3期	構成比	前期比	修正予想比
売上高	2,679	100.0%	3,141	100.0%	+17.2%	-1.8%
売上総利益	810	30.2%	805	25.7%	-0.6%	-
販管費	643	24.0%	618	19.7%	-4.0%	-
営業利益	166	6.2%	187	6.0%	+12.8%	-16.1%
経常利益	287	10.7%	212	6.8%	-26.0%	-12.0%
当期純利益	204	7.6%	144	4.6%	-29.5%	-6.3%

* 単位:百万円。22/3期は非連結、23/3期は第3四半期より連結。23/3期の当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益。修正予想比は22年11月公表の業績予想に対する比率。

増収、営業増益

売上高は前期比17.2%増の31億41百万円。低中層マンションの大規模修繕などのリフォーム需要が旺盛だった。営業利益は同12.8%増の1億87百万円。足場への投資を積極的に行ったことに加え、機材価格が高騰したことで売上原価が大幅に増加し売上総利益は同0.6%減少したが、販管費が同4.0%減少し2桁の増益。経常利益は同26.0%減の2億12百万円。中古機材の販売による一時的な利益よりも足場保有量確保を優先するため、中古販売を抑制したことに起因して営業外収益に計上される足場資材売却益が減少した。修正予想に対しては、売上・利益とも未達となった。



(同社資料より)

【2-2 財務状態とキャッシュ・フロー】

◎主要BS

	22年3月末	23年3月末	増減		22年3月末	23年3月末	増減
流動資産	1,273	1,448	+175	流動負債	1,757	2,142	+385
現預金	750	679	-70	仕入債務	61	116	+54
売上債権	393	474	+80	短期有利子負債	1,406	1,911	+504
固定資産	4,384	5,840	+1,455	固定負債	1,500	2,356	+856
有形固定資産	4,233	5,678	+1,445	長期借入金	1,464	2,304	+840
賃貸資産	2,190	3,484	+1,294	負債合計	3,257	4,499	+1,241
土地	1,624	1,685	+61	純資産	2,400	2,789	+389
資産合計	5,658	7,289	+1,630	利益剰余金	2,005	2,139	+133
				負債純資産合計	5,658	7,289	+1,630

* 単位:百万円。賃貸資産は純額。22年3月末は非連結、23年3月末は連結。

新規機材センターの出店および足場投資拡大により資産合計は前期末比16億円増加し72億円。

仕入債務および長短借入金の増加で負債合計は同12億円増加の44億円。

新株発行による資金調達及び利益剰余金の増加により純資産は同3億円増加し27億円。

自己資本比率は前期末より4.1%低下し38.3%となった。

BRIDGE REPORT



◎キャッシュ・フロー

	22/3 期	23/3 期	増減
営業 CF	880	918	+37
投資 CF	-824	-2,562	-1,738
フリーCF	56	-1,643	-1,700
財務 CF	205	1,585	+1,380
現金同等物残高	750	679	-70

* 単位: 百万円。22/3 期は非連結、23/3 期は連結。

有形固定資産の取得(新規機材センターの出店)による支出増でフリーCF はマイナスに転じた。借入金の増加などで財務 CF のプラス幅は拡大。キャッシュポジションはほぼ変わらず。

3. 2024年3月期業績予想

【連結業績予想】

	23/3 期	構成比	24/3 期(予)	構成比	前期比
売上高	3,141	100.0%	3,857	100.0%	+22.8%
売上総利益	805	25.7%	1,074	27.8%	+33.4%
販管費	618	19.7%	744	19.3%	+20.4%
営業利益	187	6.0%	330	8.6%	+76.1%
経常利益	212	6.8%	310	8.0%	+45.6%
当期純利益	144	4.6%	182	4.7%	+26.7%

* 単位: 百万円。予想は会社側予想。販管費は同社資料より(株)インベストメントブリッジが計算。

(うち、国内事業)

	24/3 期(予)	構成比
売上高	3,826	100.0%
売上総利益	1,123	29.4%
販管費	671	17.5%
営業利益	452	11.8%
経常利益	444	11.6%
当期純利益	314	8.2%

* 単位: 百万円。予想は会社側予想。販管費は同社資料より(株)インベストメントブリッジが計算。

2 桁の増収増益を予想、売上高・営業利益とも過去最高更新へ

売上高は前期比 22.8%増の 38 億 57 百万円、営業利益は同 76.1%増の 3 億 30 百万円の予想。

低中層マンションの大規模修繕等のリフォーム需要は今後も堅調に推移していくと見込んでおり、需要取り込みに向け引き続きレンタル用仮設機材や新規出店への投資を進める。足場投資は前期の 24 億円に続き、バランスシートを考慮して 18 億円を計画している。

投資フェーズにあるベトナム事業関連費用を除くと営業利益は前期比約 2.4 倍の 4 億 52 百万円と大幅に拡大し、営業利益率も 11.8%となる見込み。

利益の約 27%をベトナム事業に投資し、シェア拡大と売上拡大を図る。

配当は中間配当・期末配当とも 2.00 円/株の年間合計 4.00 円/株を予定。予想配当性向は 13.5%。

4. 第11期 中期経営計画(24年3月期 - 26年3月期)

24年3月期を初年度とする3年間の中期経営計画を策定・公表した。

【4-1 中期経営計画の位置づけ】

パーパスを起点に、循環型社会の実現に向けてレンタル事業の普及や業界の活性化を推進していく。実現のための戦略が中期経営計画であり、計画を毎年アップデートする「ローリング方式」を採用する。

【4-2 成長戦略】

(1) 全体像

「足場レンタル」「ASNOVA STATION」「ASNOVA VIETNAM」の既存事業に注力し続け、経営基盤の強化に取り組みながら、新規事業「ASNOVA 市場」をスタートさせ、既存事業と新規事業により持続的な成長を目指す。

具体的には、以下5つの戦略を推進する。

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

(2) 成長戦略概要

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する。

毎年200~250社ほど増加する新規顧客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。26年3月期、足場保有額186億円、契約顧客数3,210社を目標としている。



(同社資料より)

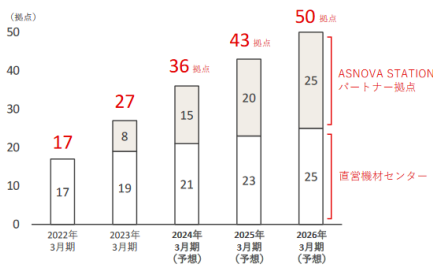
戦略2: ASNOVA STATION の拠点網拡大

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圏が被らないエリアを中心にパートナー拠点を拡大する。

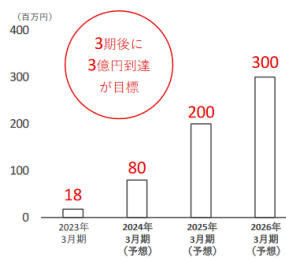
様々な地域でレンタルできる環境を整備することで売上高の拡大を目指す。

26年3月期、拠点数50拠点(直営機材センター25拠点、ASNOVA STATION パートナー拠点25拠点)、ASNOVA STATION 売上高3億円を目標としている。

拠点数の推移



ASNOVA STATION 売上高推移



(同社資料より)

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、および同社の認知拡大を目指す。具体的には、以下の取り組みに注力する。

*** 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し、日本でのノウハウを生かした機材センターの安定的な運営を実現する。

*** 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するほか、ベトナムにおいて同社のブランディングを推進する。

*** 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 3,000t(保有金額約 10 億円)まで拡大し、日本製の高品質な足場を提供する。

これらの取り組みにより、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 獲得を目指す。

戦略4: 新規事業「仮設機材の総合サイト」の立ち上げ

業界内に加え、業界外のユーザーが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 市場」を 2023 年 5 月にローンチした。

本来廃棄されるはずだった足場を買取・販売することで循環型社会に貢献する。

「日本一の仮設機材の総合サイト」を目指す。

足場業界の近況

- 自然災害の増加や建物の老朽化などに伴う足場の需要と社会性の高まり
- 鋼材価格の高騰による機材の買い控え
- 機材の購入を減らしレンタルへ移行の流れ

ASNOVA 市場

2023年5月 サービス開始
「日本一の仮設機材の総合サイト」を目指して



- 仮設機材の買取と販売への需要の高まりを受け、足場レンタルとは別軸の新規事業を創出
- 不要な足場を買い取り、安価で販売することで必要な「場所」や「人」に足場を提供し、循環型社会への貢献を目指す
- 一般の方も含めた多くの皆様が「いつでも」「ほしいときに」仮設機材を購入できるような商品ラインナップの拡充を図る

URL: <https://asnovaichiba.com/>

(同社資料より)

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)を推進する。

優秀な人材採用の拡大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。

BRIDGE REPORT


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

(同社資料より)

【4-3 業績目標】

23年3月期の業績が想定を上回ったことから、24年3月期以降の目標を3指標につき全て上方修正した。

26年3月期は「売上高47億円、EBITDA24億86百万円、営業利益5億50百万円」の達成を目指す。

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期	CAGR
売上高	3,141	3,857	4,200	4,700	+14.4%
EBITDA	1,400	1,789	2,003	2,486	+21.1%
営業利益	187	330	400	550	+43.3%
営業利益率	6.0%	8.6%	9.5%	11.7%	-

*単位:百万円。24/3期以降は今回の中期経営計画の目標値。CAGRは23/3期から26/3期までの成長率、(株)インベストメントブリッジが計算。

EBITDA、営業利益は売上高を上回る成長を見込み、投資を実施しながらも利益率は大きく上昇する。

(主要項目)

	23/3期	24/3期	25/3期	26/3期
足場保有額(億円)	126	144	164	186
年間足場投資額(億円)	24	18	20	22
契約顧客数	2,510	2,710	2,960	3,210
拠点数	27	36	43	50
うち直営	19	21	23	25
うちパートナー	8	15	20	25
ASNOVA STATION 売上高 (百万円)	18	80	200	300

5. 今後の注目点

今期も18億円の足場投資、ベトナム子会社への投資を実施しながらも、「在庫量/いつでも」「拠点/近くで」「機材の品質・対応力/安心して」という同社の競争優位性を武器に、旺盛な需要を着実に取り込んで2桁の増収増益を計画している。

第11期中計の5つの戦略の進捗、中でも、新規事業である「仮設機材の総合サイト」の反響を注目していきたい。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態、取締役、監査役の構成

組織形態	監査役設置会社
取締役	4名、うち社外1名(独立役員1名)
監査役	3名、うち社外2名(独立役員2名)

◎コーポレート・ガバナンス報告書

最終更新日:2023年4月14日

<基本的な考え方>

当社は、『カセツ』の力で、社会に明日の場を創りだす』というパーパス(存在意義)及び『社員のため、社員の家族のため、顧客のため、株主のために、安心と幸せを提供し、社会性を第一優先とした、独自性、経済性を追求する企業を目指します。』を経営理念に掲げ、株主をはじめ、お客様、お取引先、地域社会、従業員等のステークホルダーと良好な関係を構築しつつ、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を行うことにより、当社の持続的成長および中長期的な企業価値の向上を目指し、コーポレート・ガバナンス体制の確立、強化に取り組んでまいります。

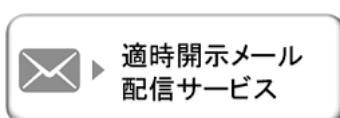
<コーポレートガバナンス・コードの各原則を実施しない理由>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの基本原則をすべて実施しております。

本レポートは、情報提供を目的としたものであり、投資活動を勧誘又は誘引を意図するものではなく、投資等についてのいかなる助言をも提供するものではありません。また、本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。当社は、本レポートに掲載されている情報又は見解の正確性、完全性又は妥当性について保証するものではなく、また、本レポート及び本レポートから得た情報を利用したことにより発生するいかなる費用又は損害等の一切についても責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は、当社に帰属します。なお、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

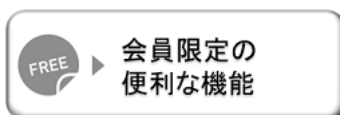
ブリッジレポート(ASNOVA:9223)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。



適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

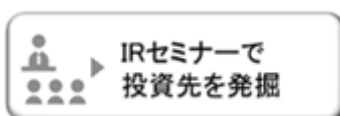
[>> ご登録はこちらから](#)



会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



IRセミナーで
投資先を発掘

投資家向けIRセミナー「ブリッジサロン」にお越しいただくと、様々な企業トップに出逢うことができます。

[>> 開催一覧はこちらから](#)