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）

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。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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

2013
12月
日本レンテクト株式会社を設立

2014
7月
機材センター10拠点開設

2017
5月
本社所在地を愛知県名古屋市中村区に移転

2018
5月
機材センター15拠点開設

2019
3月
千葉四街道センター開設(16拠点)
4月
岡山倉敷センター開設（17拠点）
12月
株式会社ASNOVAに商号を変更

2022
4月
名古屋証券取引所
ネクスト市場 上場

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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

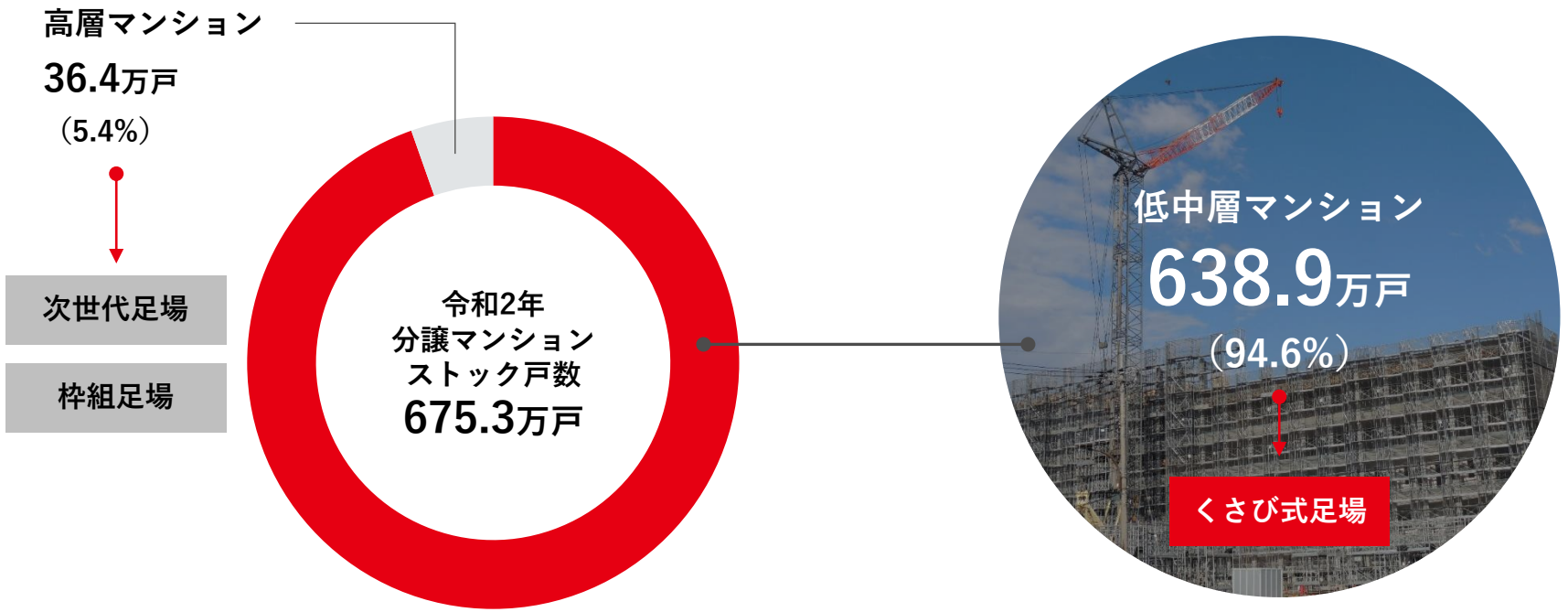
主に中高層建物や土木・公共工事で使用

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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

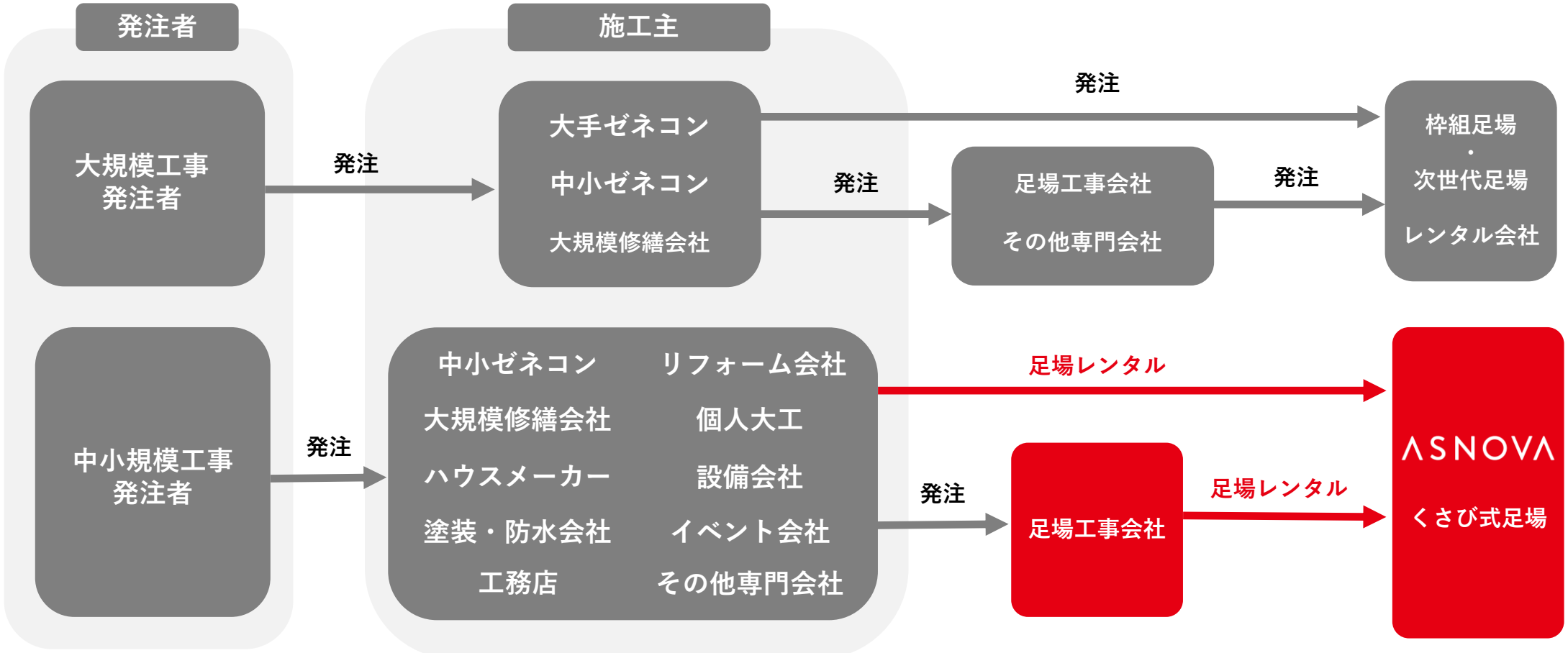


出典：国土交通省：マンションに関する統計・データ等「分譲マンションストック戸数」（令和2年末現在／令和3年6月21日更新）

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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る。



© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。

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	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%

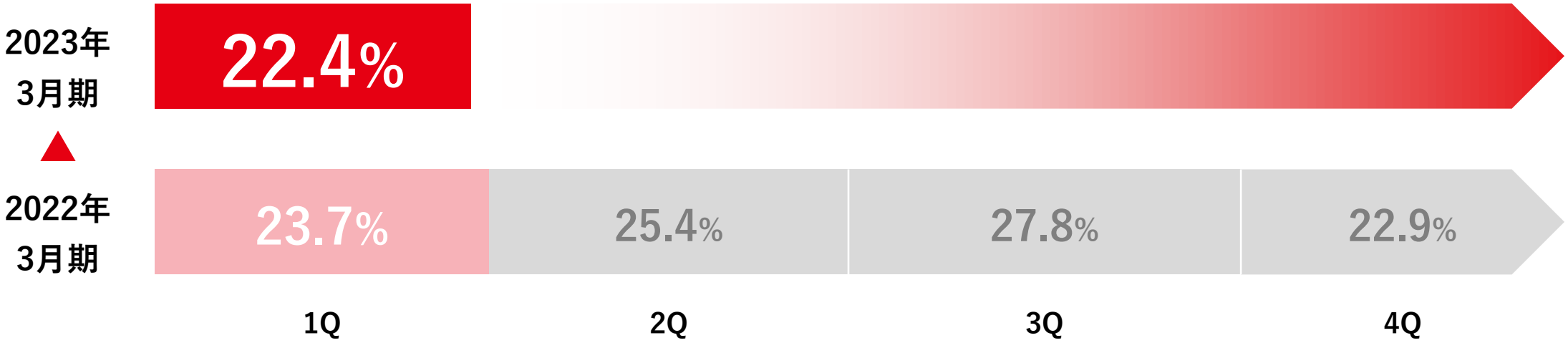
© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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

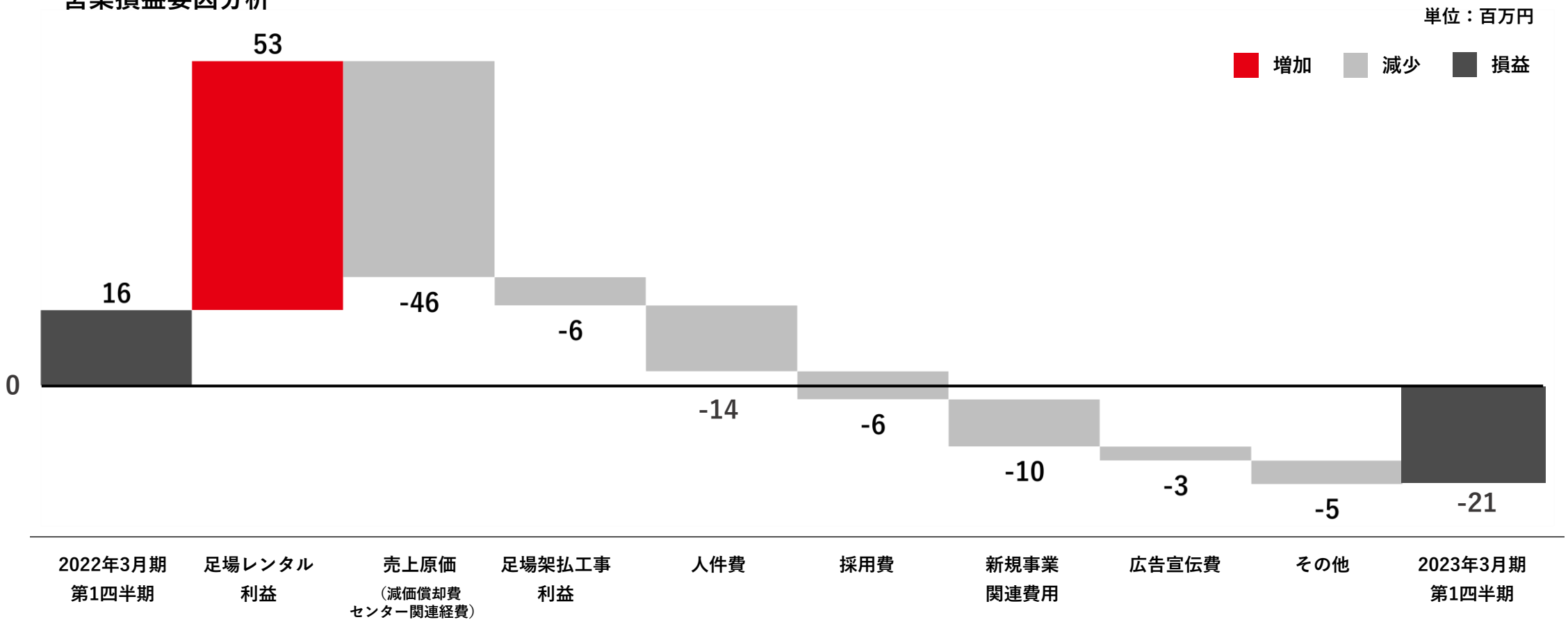


© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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



© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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賃貸資産の増加。
・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。

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	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 賃貸資産	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%*		

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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 実績	2022年3月期 増減	2022年3月期 前年比
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%**

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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	期末配当
7円	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

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

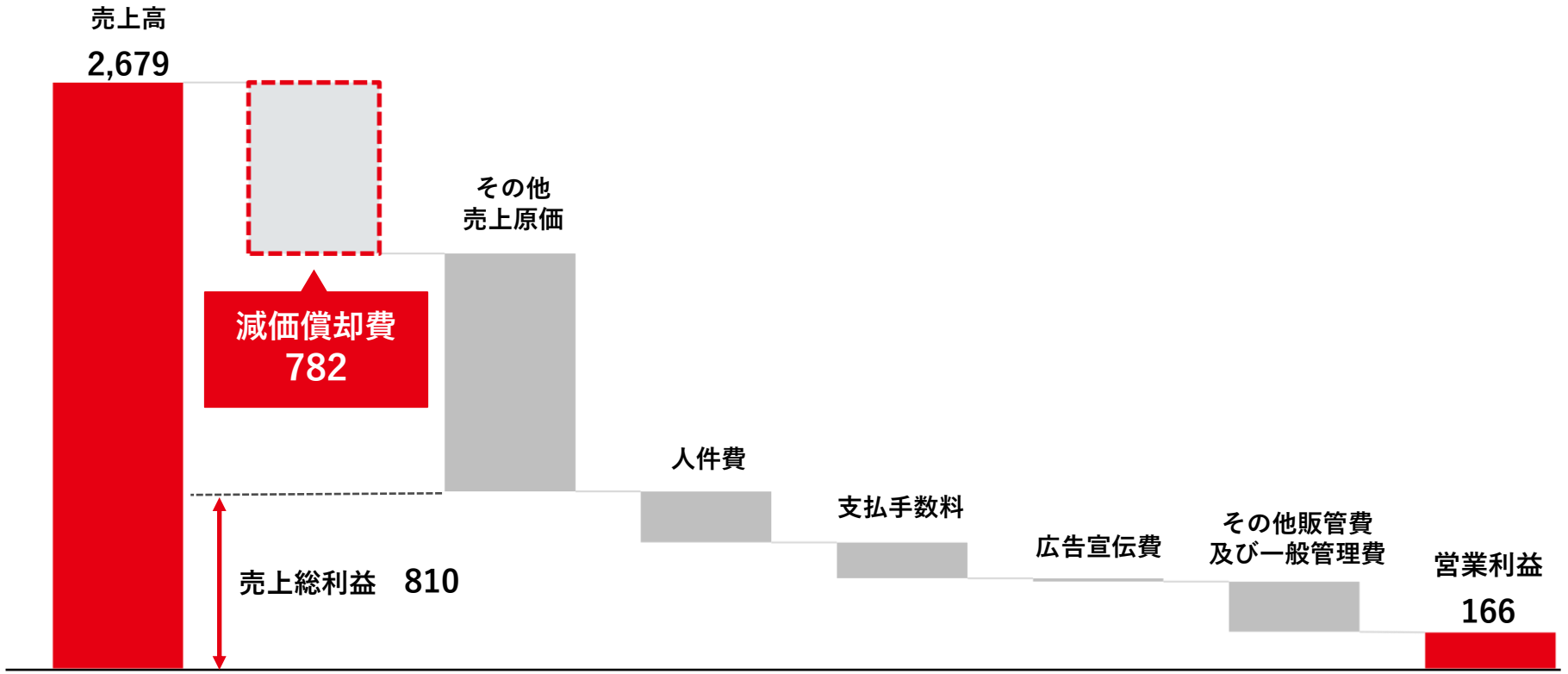
3

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）

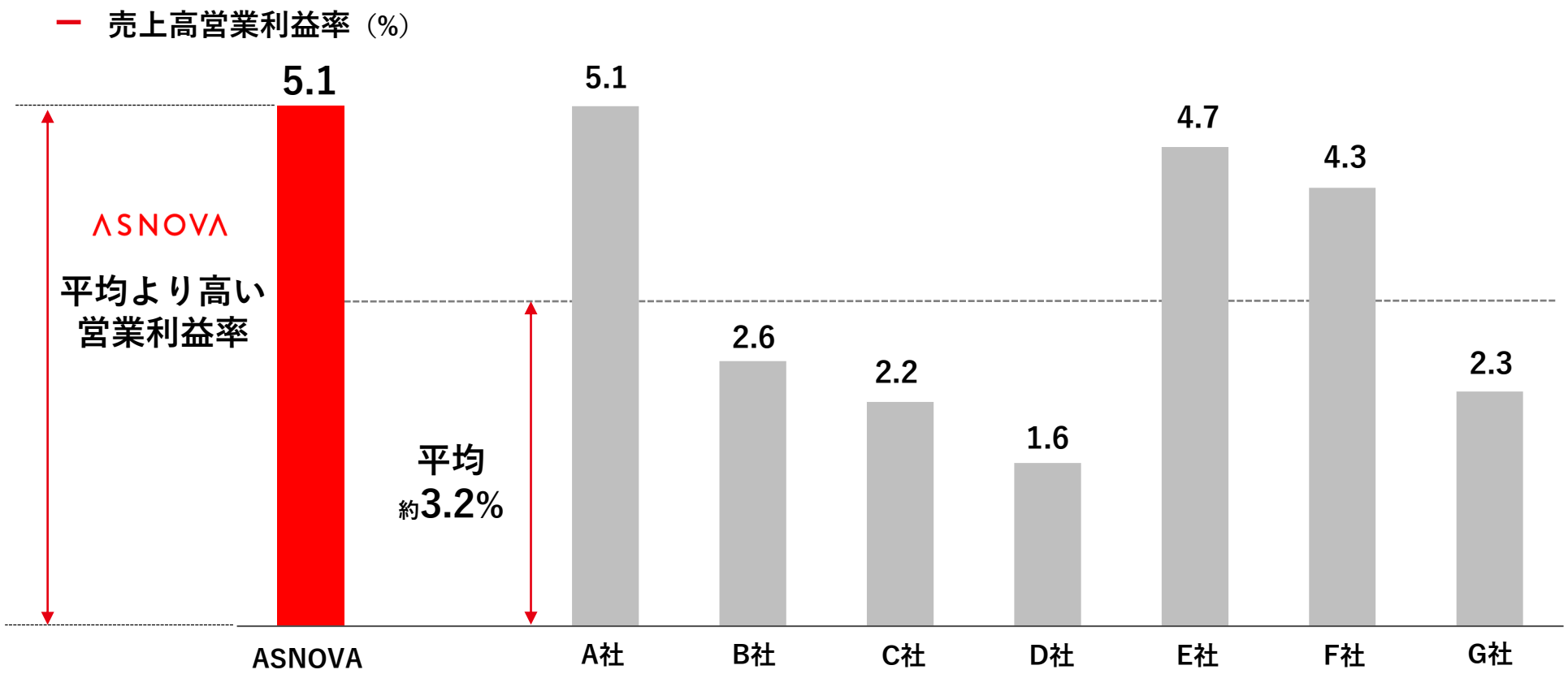


※上記「減価償却費」は売上原価における足場のみの費用を示しております。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

売上高営業利益率

・同業他社様と比較して高い営業利益率。

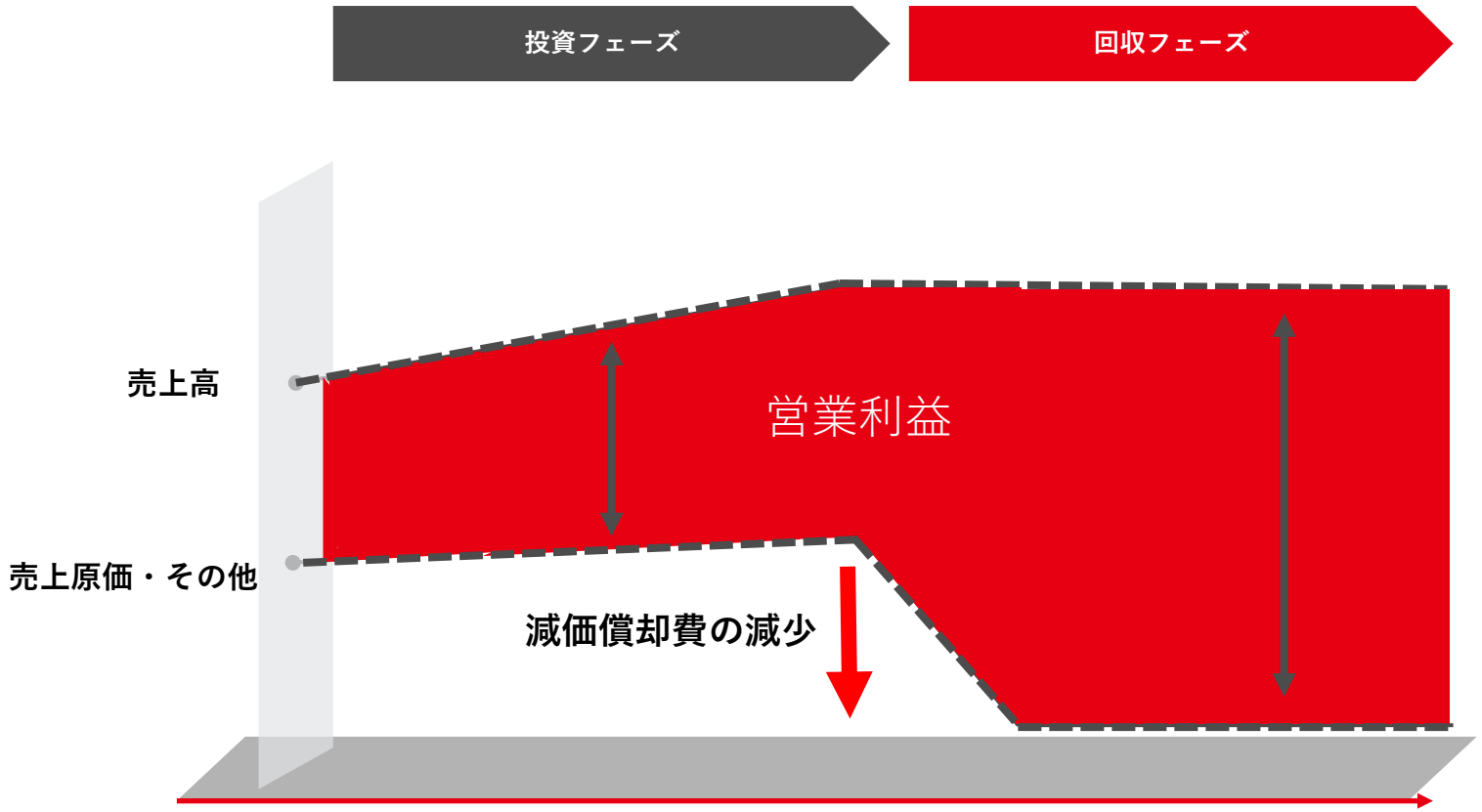


※当社事業領域と近接した上場企業を比較対象としております。
出典：各企業の決算短信より引用(今期業績予想より)

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

投資フェーズと回収フェーズ

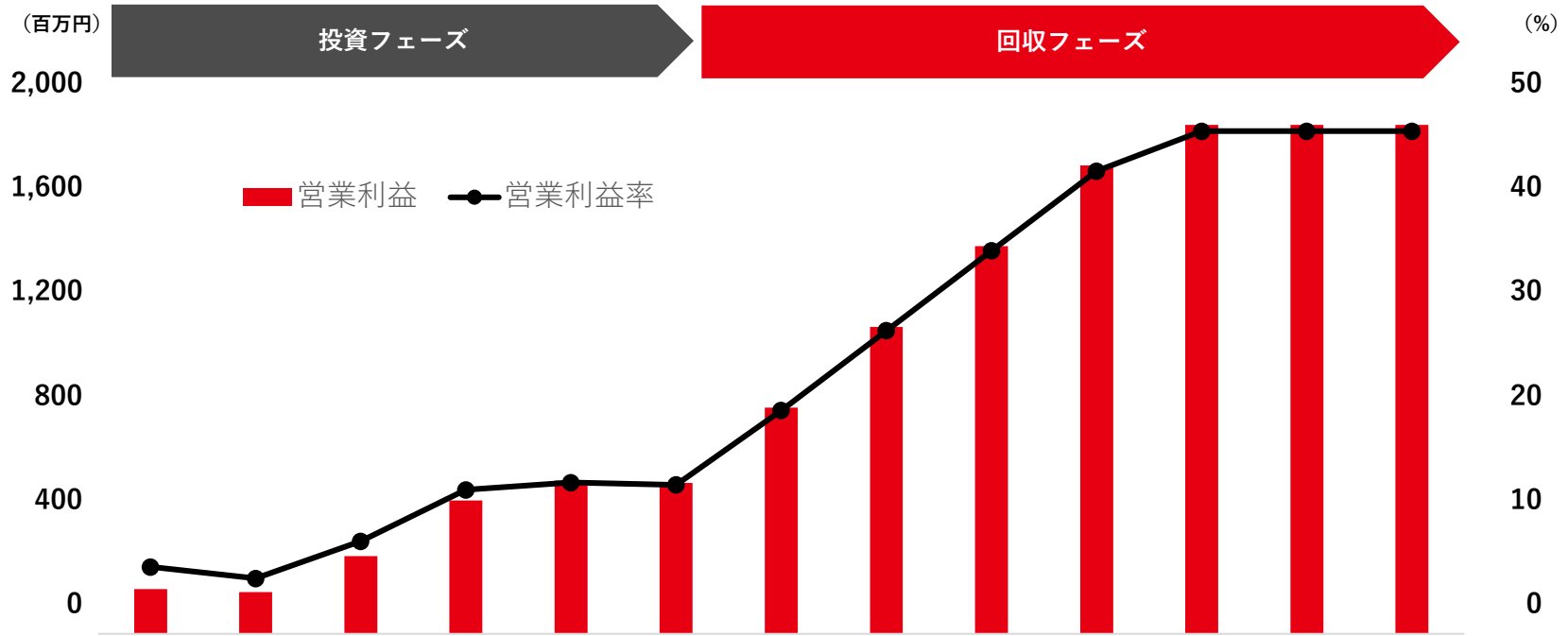
・足場の減価償却期間は5年。
・足場は20年～30年と長く使用することが可能なため、回収フェーズに移ると利益率が大きく高まる。



© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。



	9期	10期	11期	12期	13期	14期	15期	16期	17期	18期	19期	20期	25期
足場保有額（百万円）	9,000	10,500	12,000	13,500	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000
売上原価（百万円）	1,869	2,166	2,342	2,465	2,671	2,680	2,400	2,100	1,800	1,500	1,350	1,350	1,350

シミュレーション条件

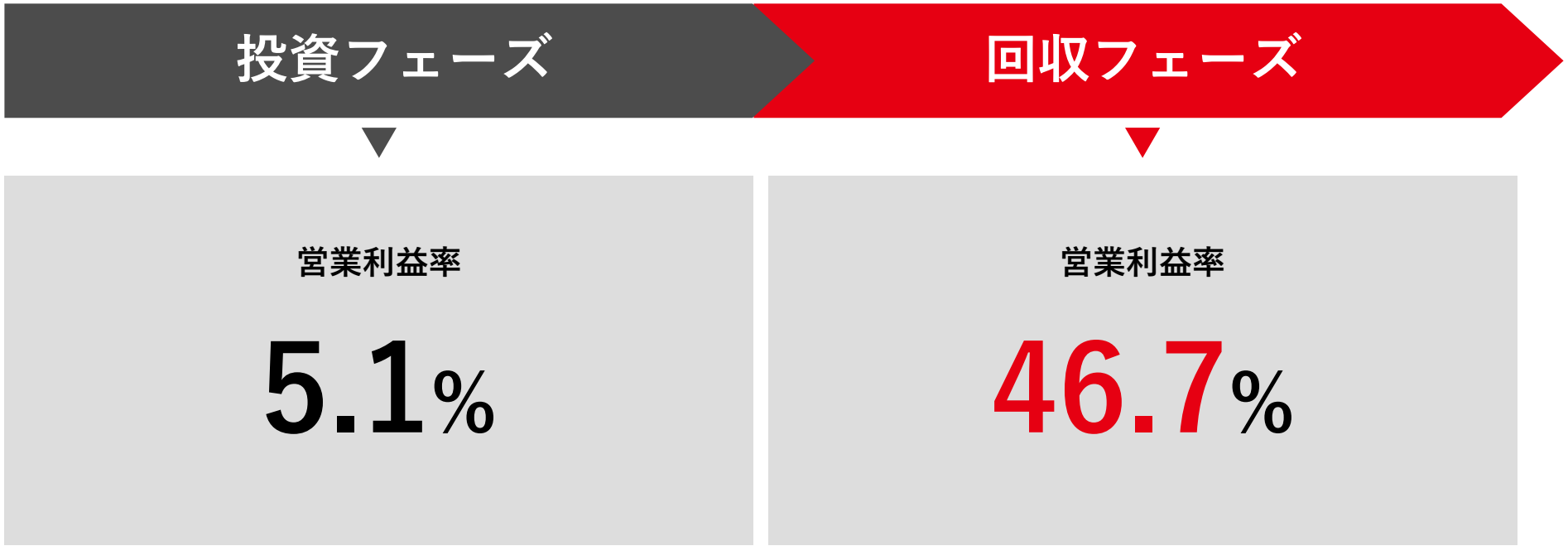
- 稼働率現状維持
- 足場レンタル事業のみ
- 減価償却期間：5年
- 13期まで15億円足場投資

※10期　2023年3月期

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。



© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

4

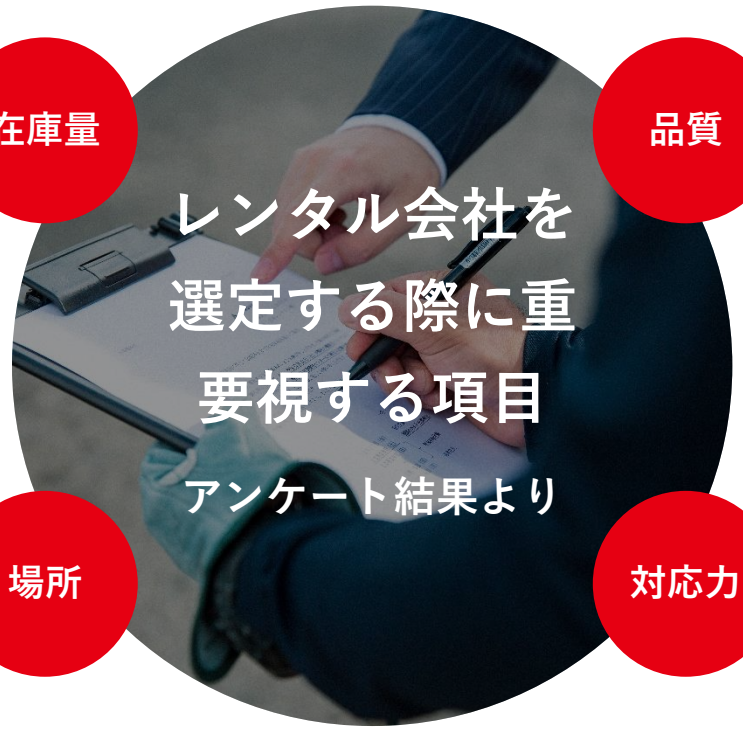
特徴と優位性

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



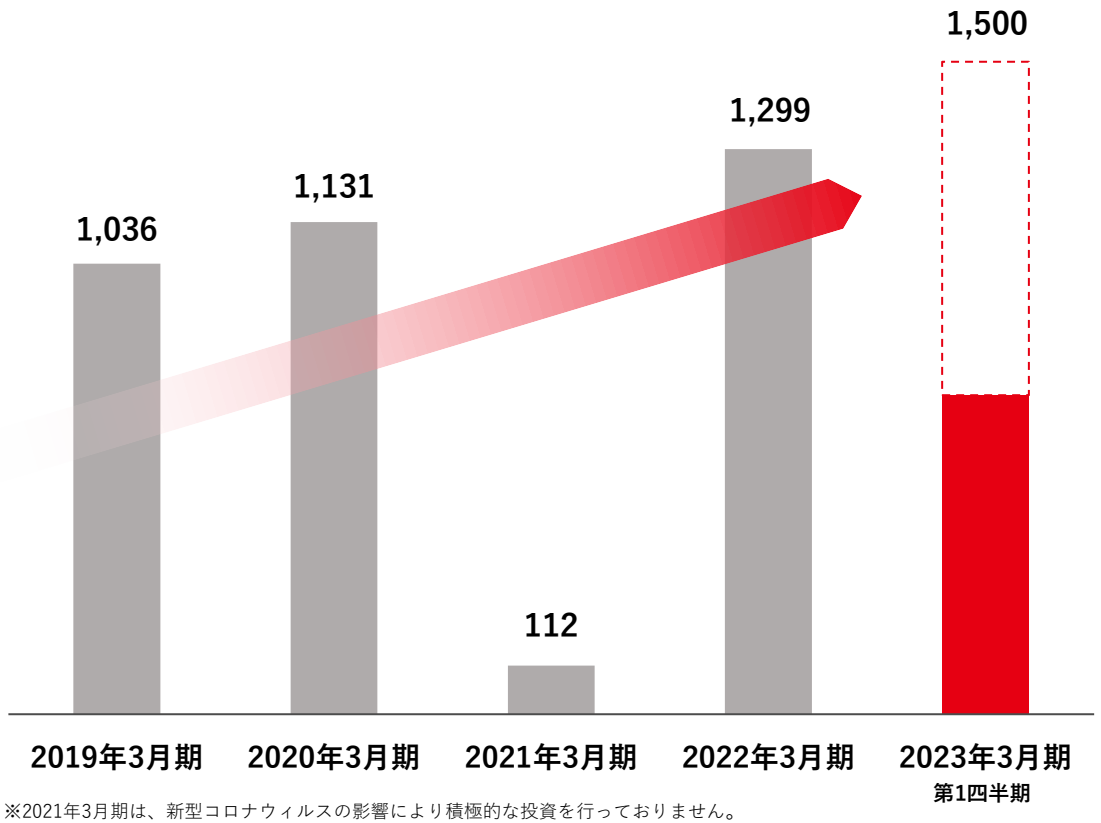
安心して
品質と**対応力**

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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、新型コロナウィルスの影響により積極的な投資を行っておりません。

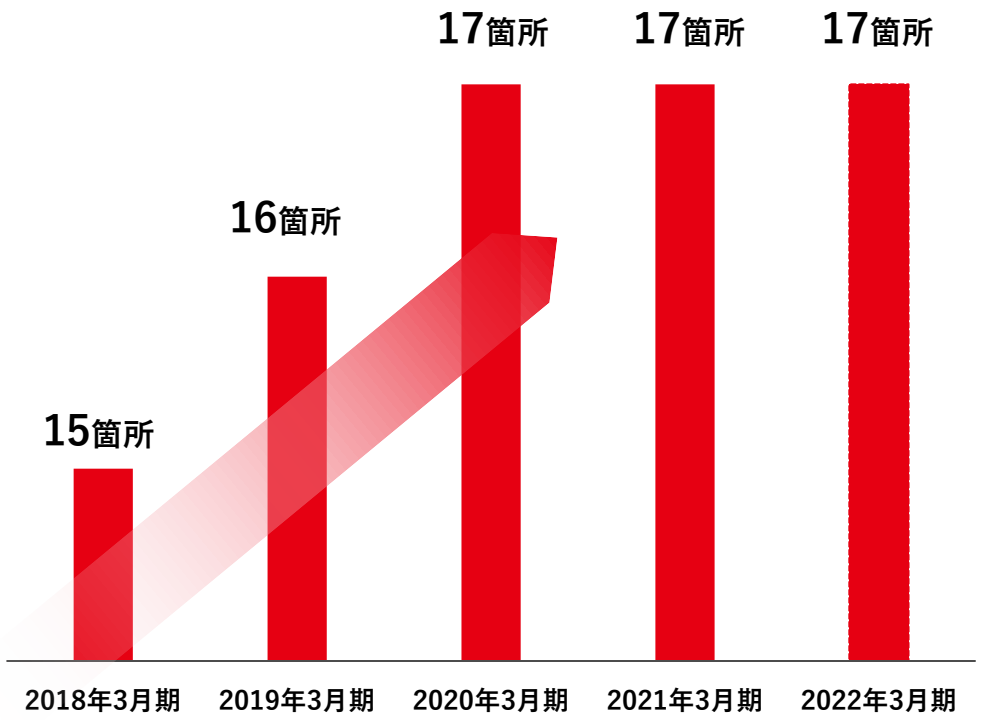
※保有額は、期末在庫に購入基準金額をかけて算出しております。
減価償却分を反映しておりませんので、B/Sの賃貸資産とは金額が異なります。

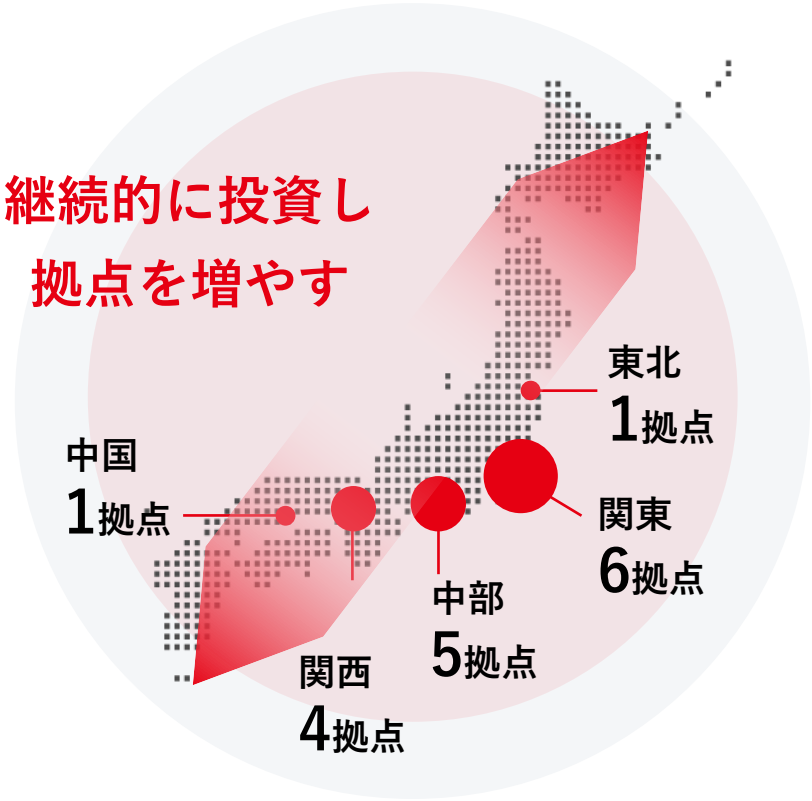
© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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



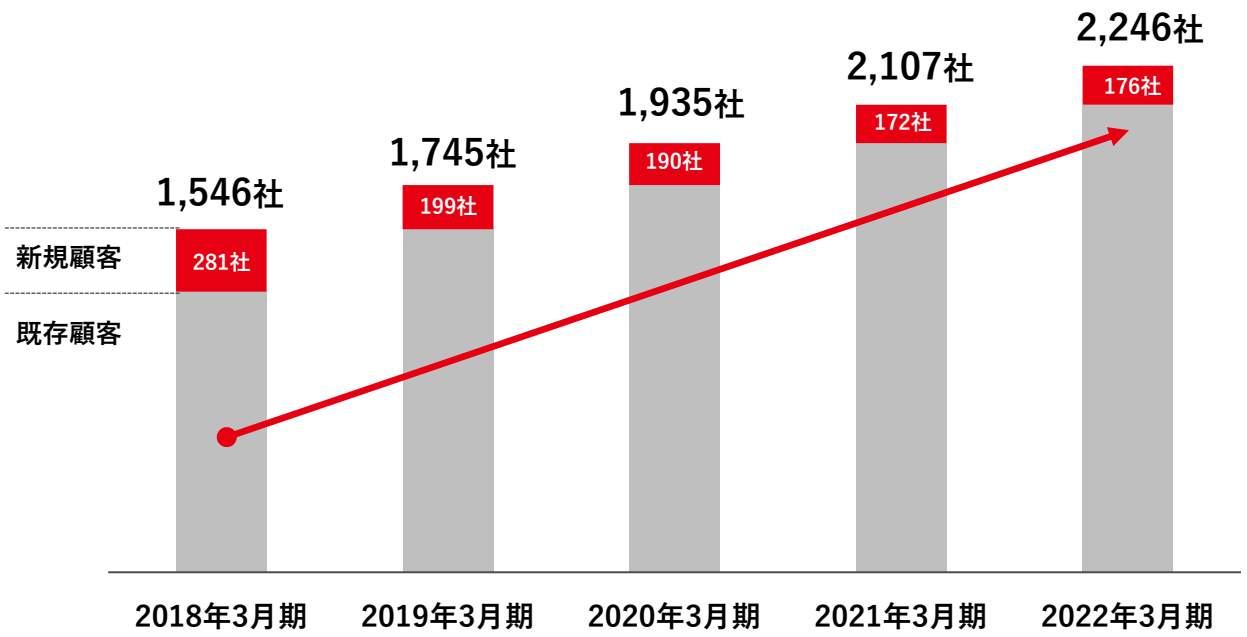


© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

顧客数

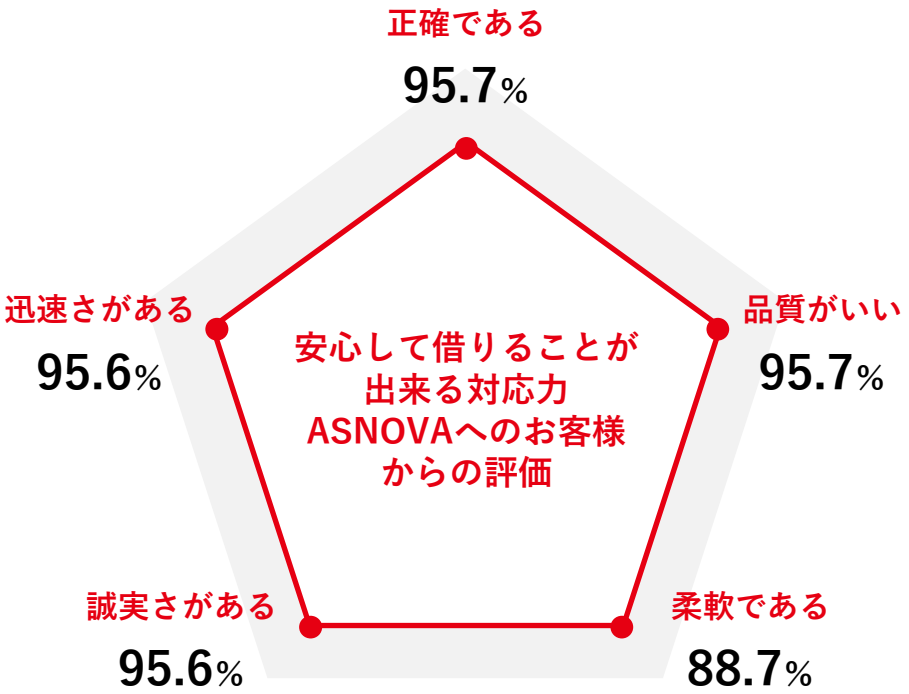
・安心して借りることが出来る対応力で、毎年150社を超える新規顧客の増加。
・1社あたりの平均売上高は年間約100万円。

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)

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。

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

増える社会課題
と工事需要

需要

マンション修繕工事の増加

▲

社会課題

老朽化マンションの増加

需要

住宅リフォーム工事の増加

▲

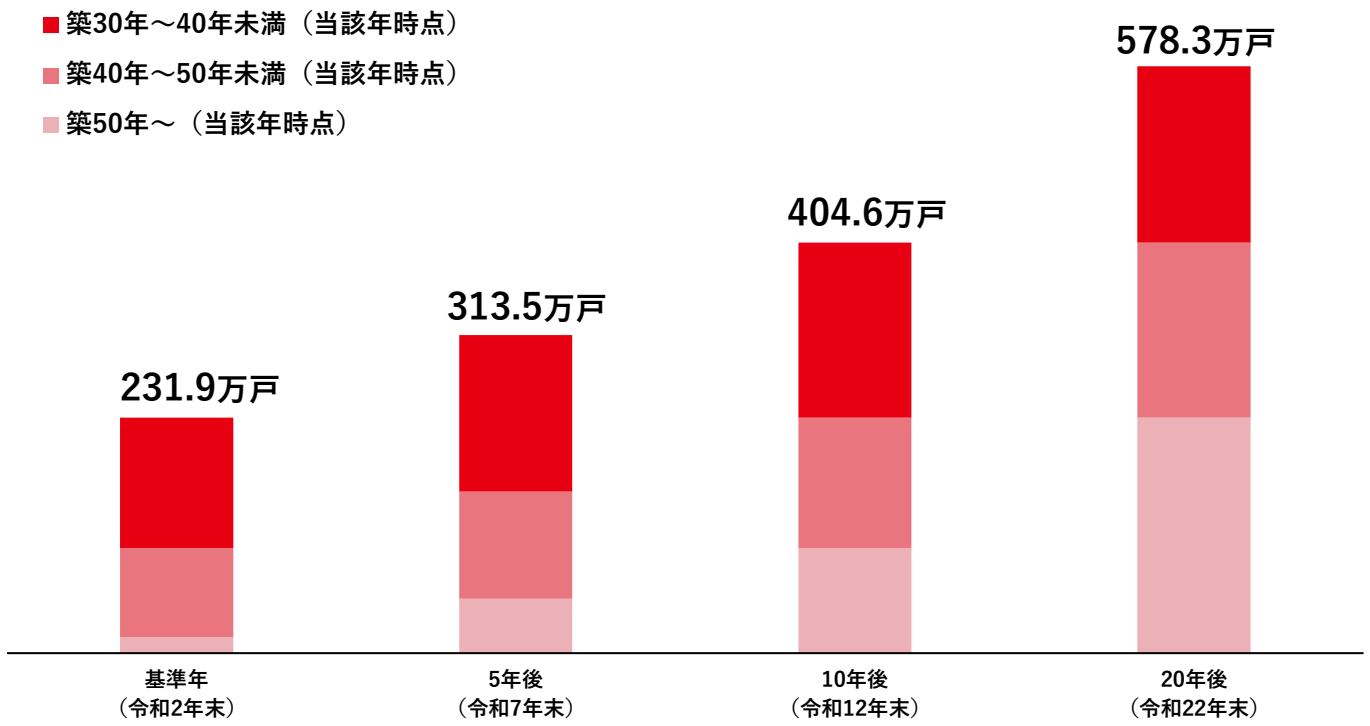
社会課題

中古住宅への関心の増加

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。



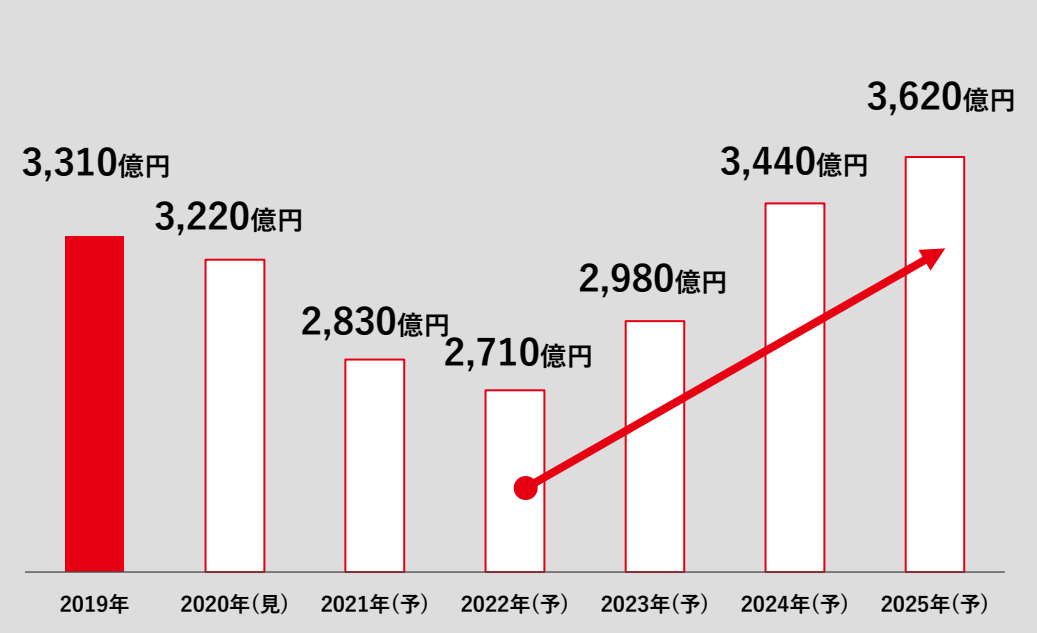
出典：国土交通省「築後30、40、50年超の分譲マンション数」（2020年末）

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

分譲マンション大規模修繕需要

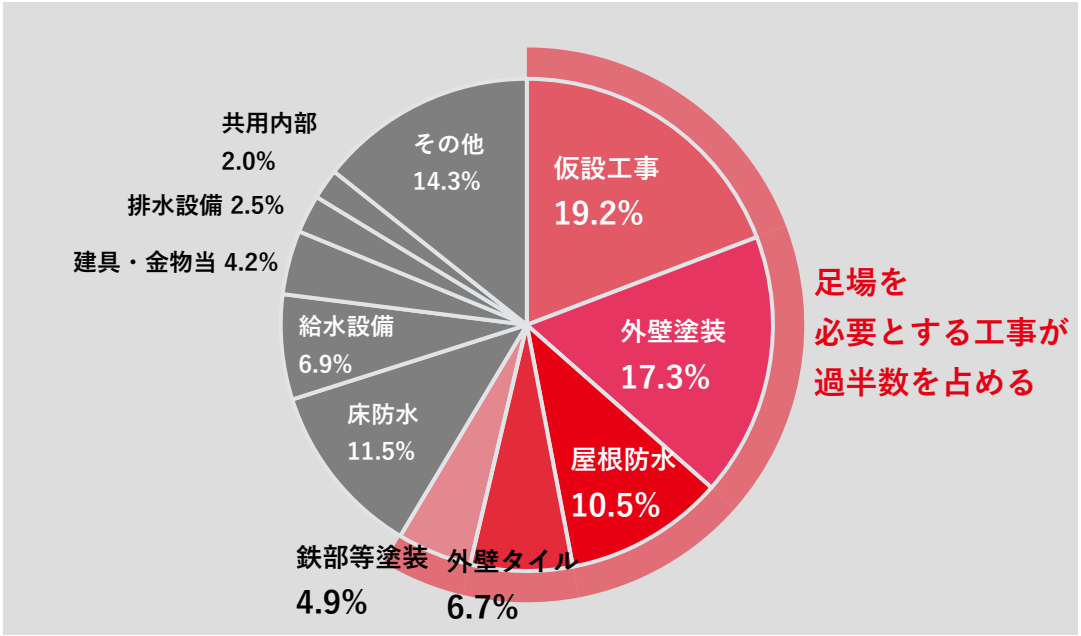
・仮設機材を必要とする工事が過半数を占めている。
・大規模修繕工事は長期修繕計画に基づき、安定した需要が見込まれる。

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



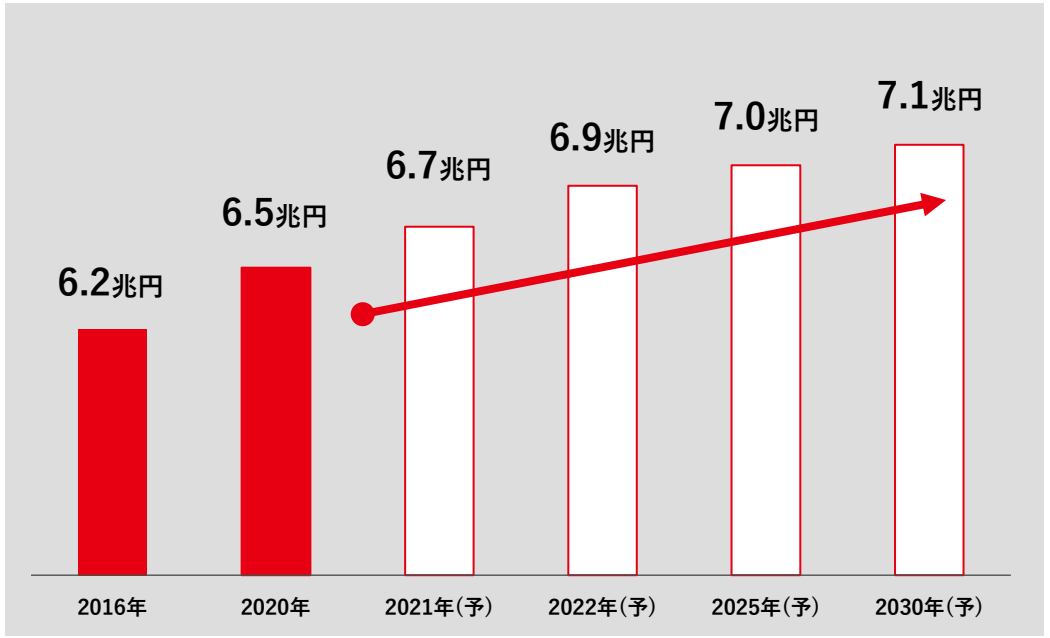
出典：国土交通省「マンション大規模修繕工事に関する実態調査」

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

住宅リフォーム需要

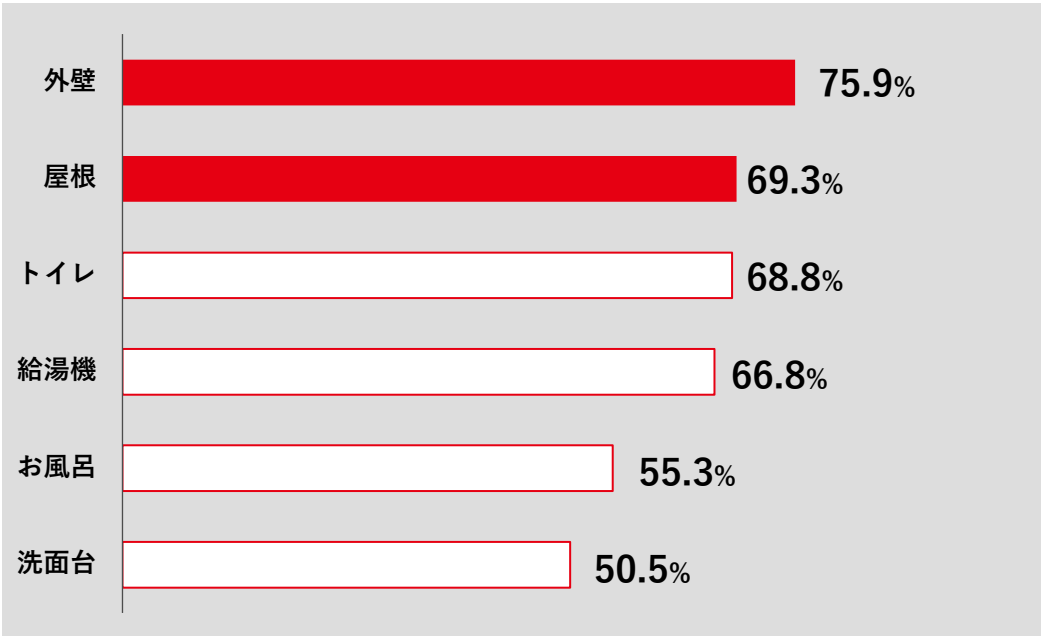
・在宅時間の増加、国のバックアップにより中古住宅への関心が高まったことで、リフォーム市場は堅調に推移する。

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）

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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

ASNOVA

需要に応えて、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

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。

「カセツ」の力で、
社会に明日の場を創りだす。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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）

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。

市場的背景

- 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移行傾向
- 工業団地計画のによる建設需要の拡大

DATA

人口
9,458万人
（ASEAN第3位）

年齢中央値
31.9歳

社会的背景

- 経済成長による国内消費市場の拡大
- 若い労働力が豊富
- 中間層の増加
- 高い親日感情

スキームをアレンジして参入

ASNOVA

- レンタルノウハウ
- 物流網の確保
- 日本製品の安全性

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

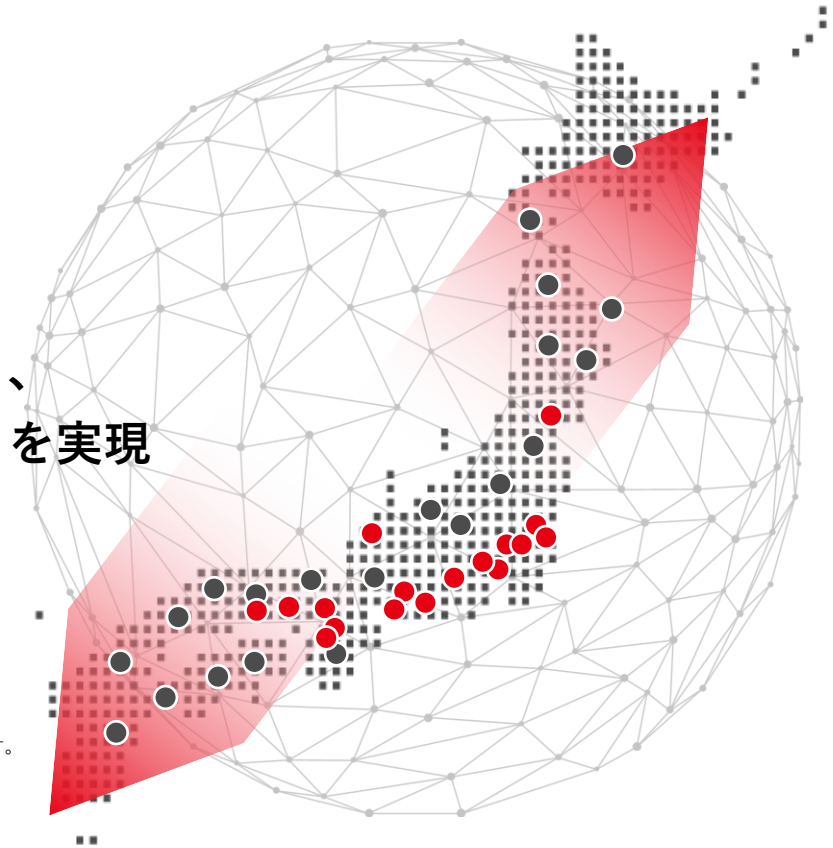
2. ASNOVA STATION（パートナーを通じた地方展開）

・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

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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

ASNOVA

コンシェルジュ ※1

簡易的で自由な空間創造

・オリジナル空間の創造
・足場を身近に感じる世界観
・軽やかに挑戦できる

一般ユーザー ※2

マッチング

価格競争ではなく顧客と
ダイレクトにつながる

足場施工業者

足場業界の活性化へ

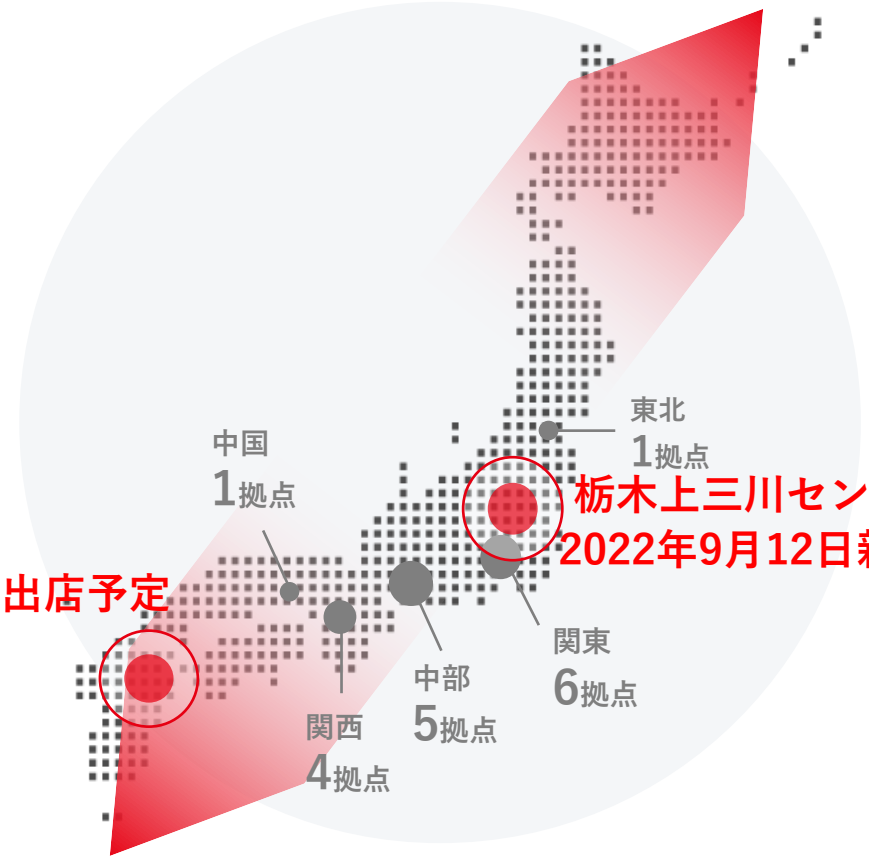
・足場の市場領域の拡大
・閑散期と繁忙期の差が縮小
・安定雇用に繋がる

※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

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

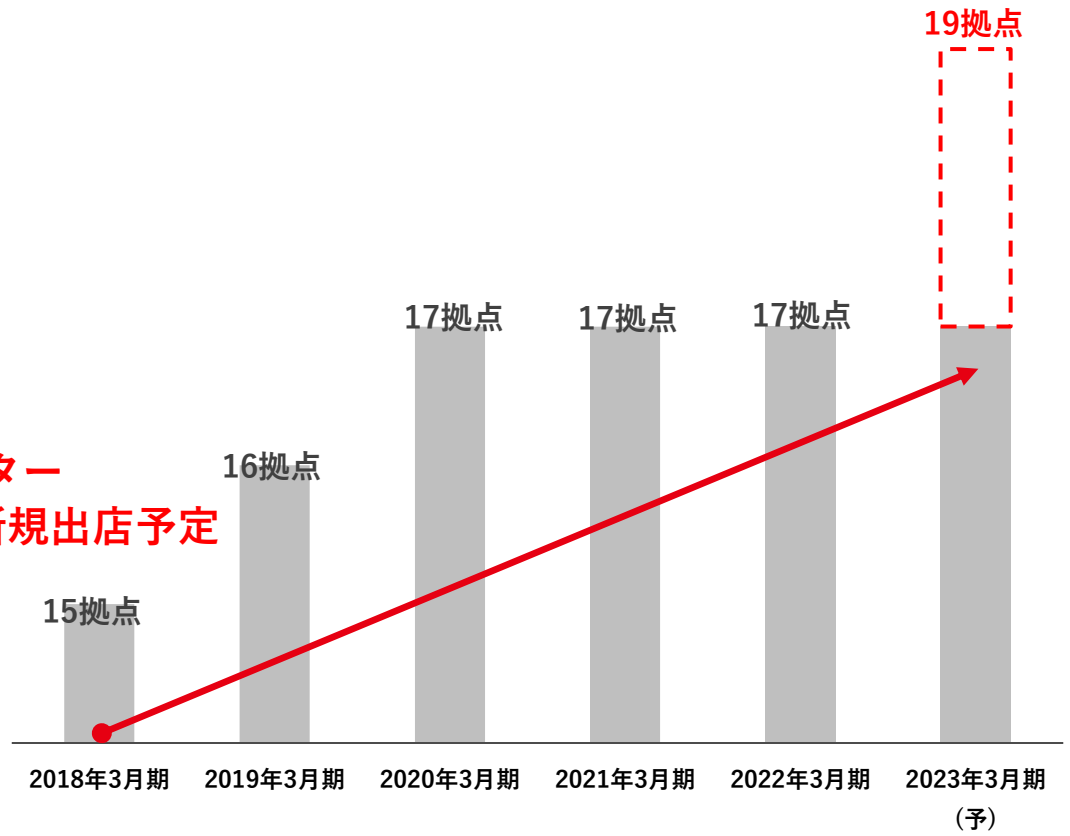
4. 新規出店

・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。



佐賀鳥栖センター
2022年8月25日新規出店予定

栃木上三川センター
2022年9月12日新規出店予定

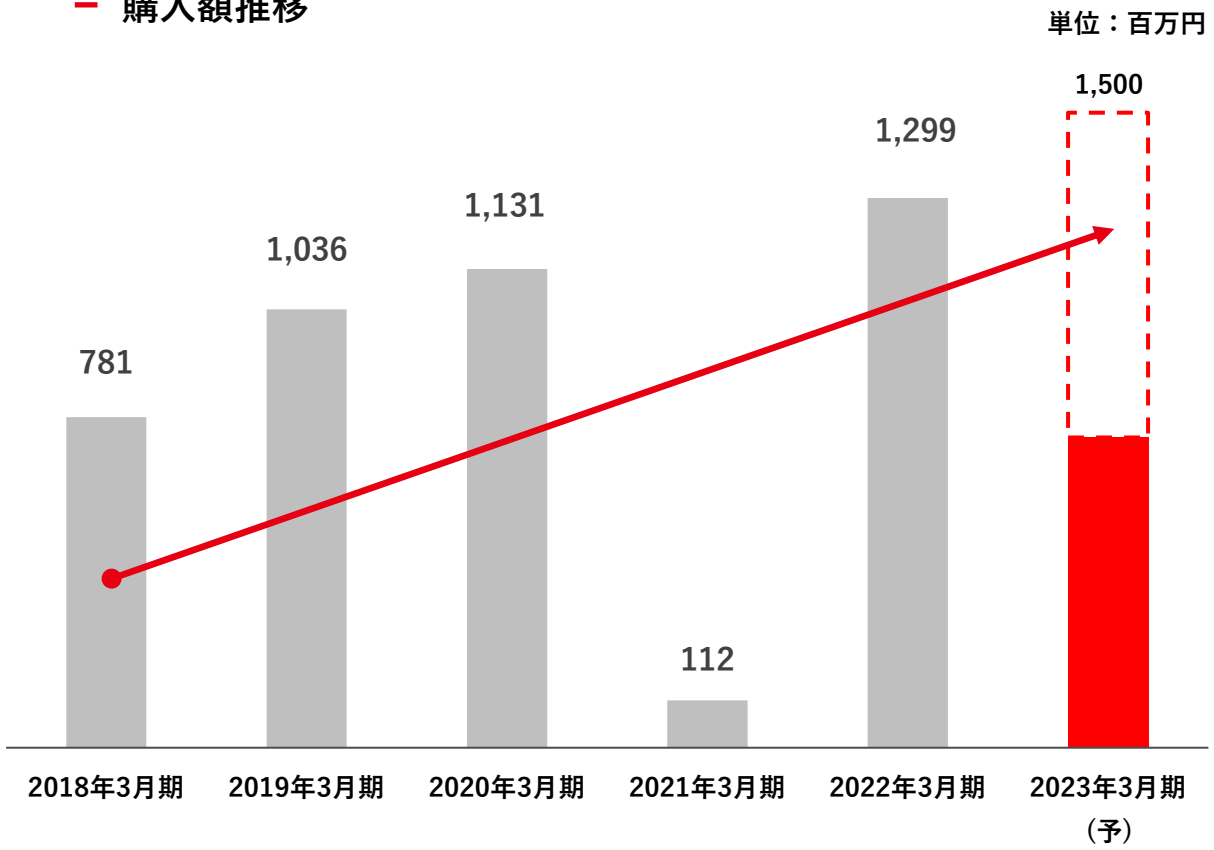


© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。

－ 購入額推移



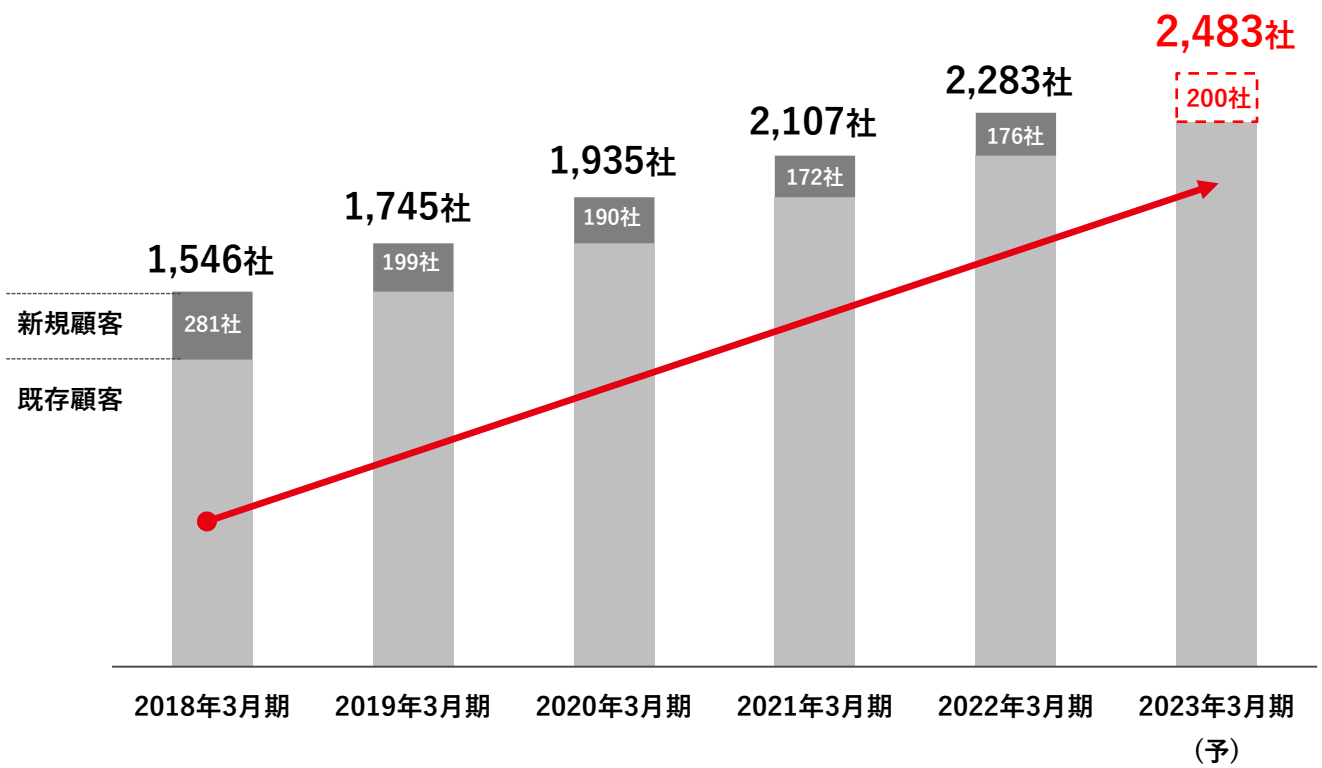
※2021年3月期は、新型コロナウィルスの影響により積極的な投資を行っておりません。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。

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。

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。

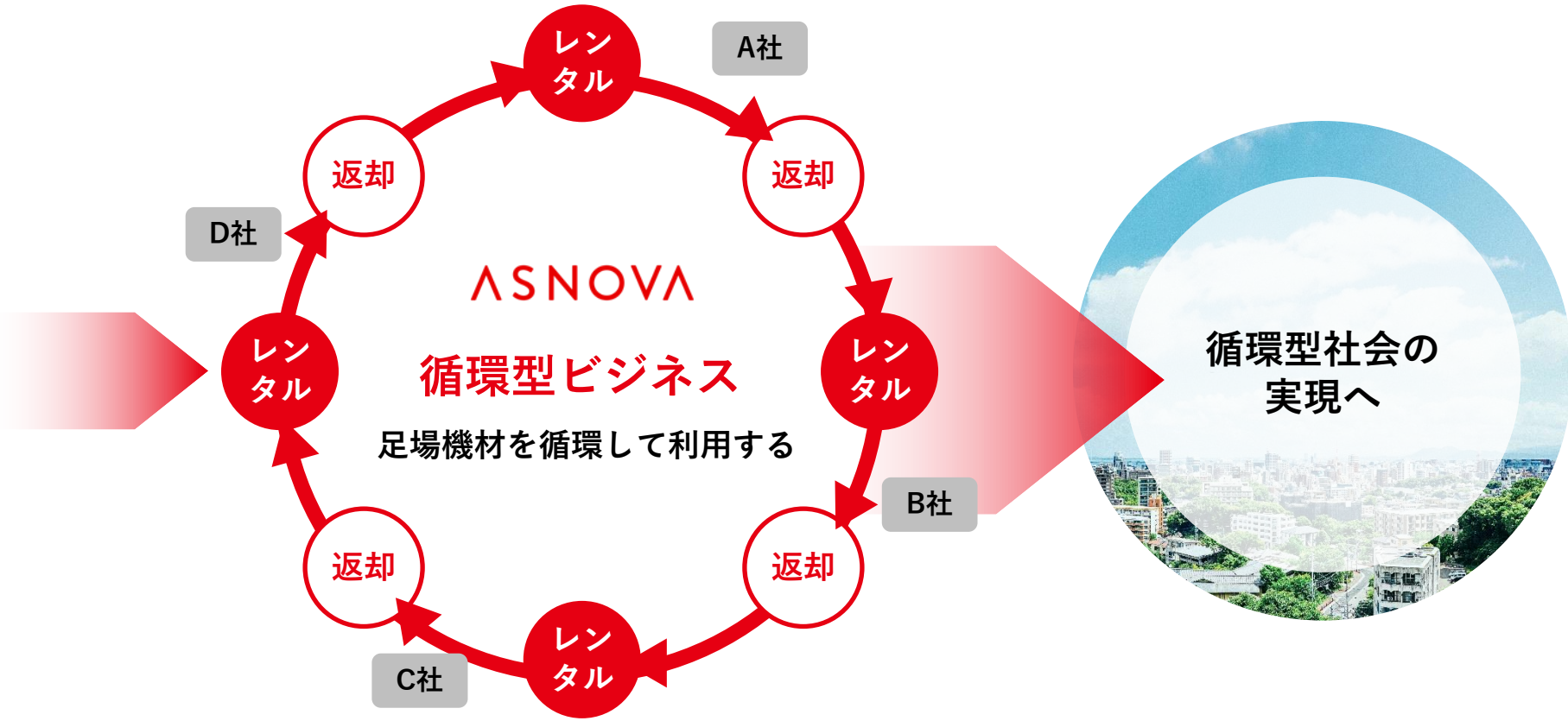
© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。

従来の直線型ビジネスにより生じた社会課題

- 気候変動
- 資源不足



© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved