

ASNOVA

2025年3月期 第1四半期 決算説明資料

証券コード：9223

2024年8月9日

目次

- | | | | |
|-----------|--------------------------|-------------|-----------|
| 01 | 2025年3月期 第1四半期 業績 | > | 3 |
| 02 | その他の重要指標と業績予想 | > | 9 |
| 03 | 成長戦略 | > | 14 |

01

2025年3月期 第1四半期 業績

業績ハイライト

- 足場販売需要が売上高に貢献し、売上高は前年同期比+151百万円（+19.1%）で着地。
- 営業利益は前年同期比で▲35百万円だが、計画通り進捗。

売上高

943 百万円

前年同期比 +151百万円
(+19.1%)

EBITDA

382 百万円

前年同期比 +54百万円
(+16.7%)

EBITDAマージン

40.6 %

前年同期比 ▲0.8pt

営業利益

▲35 百万円

前年同期比 ▲35百万円

足場保有額

154 億円

[算出方法] 直近5年の平均仕入単価×保有量

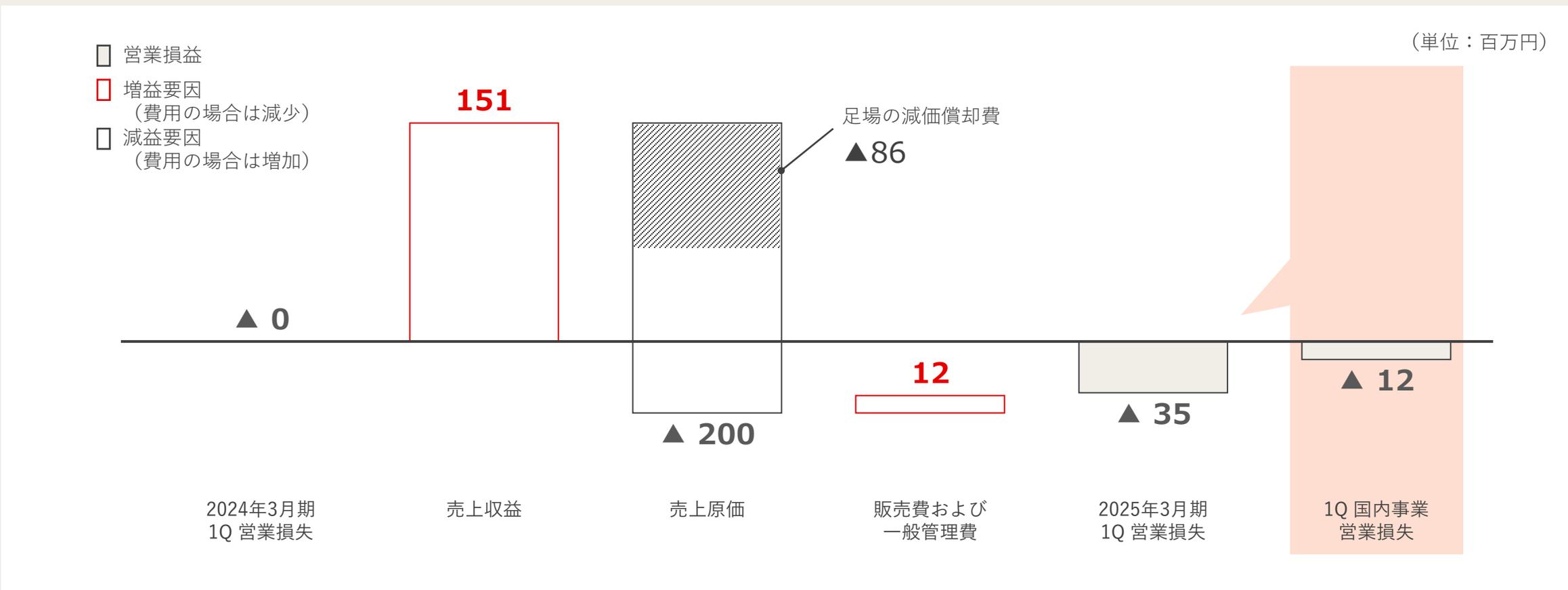
損益計算書（前年同期比）

- 販売が好調で売上高が伸長したものの、高利益率のレンタルが若干未達のため増益とはならず。
- 営業利益は前期に貸倒引当金などによる一時的な利益増があったため減益となったものの、計画通り着地。EBITDAは堅調に推移。

(単位：百万円)	2024年3月期 第1四半期	2025年3月期 第1四半期		増減額	前年同期比
		(連結)	内、国内事業		
売上高	792	943	929	+151	+19.1%
営業利益	▲0	▲35	▲12	▲35	-
売上高営業利益率	▲0.0%	▲3.8%	▲1.4%	▲3.8pt	-
当期純利益	▲6	▲33	▲8	▲26	-
EBITDA	327	382	393	+54	+16.7%
EBITDAマージン	41.4%	40.6%	42.4%	▲0.8pt	-

営業損益増減要因分析

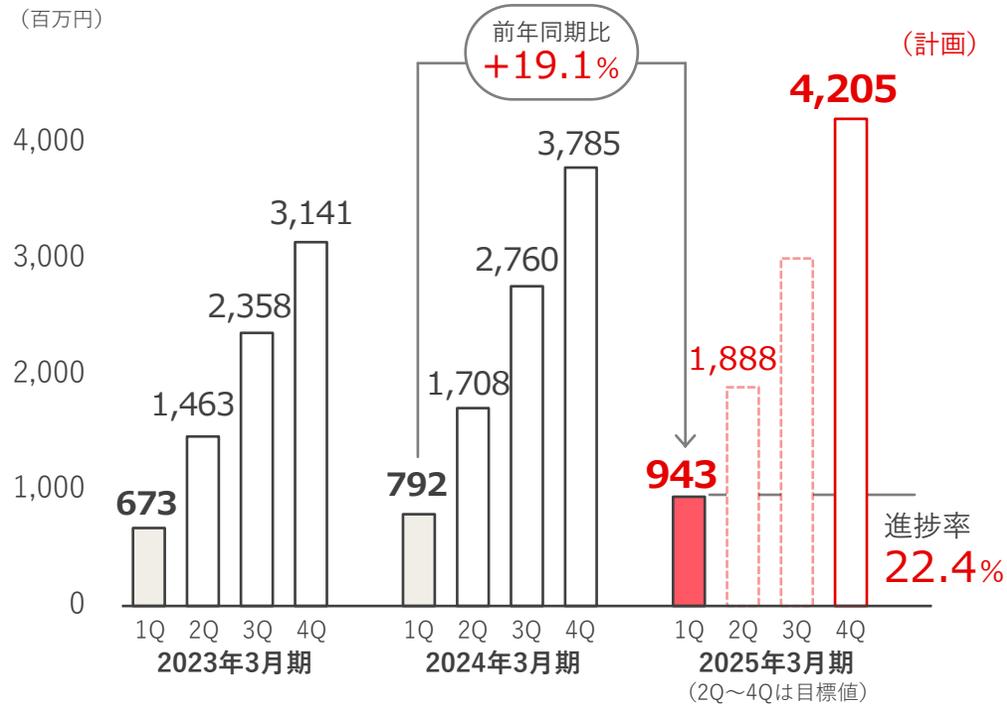
- 第1四半期は足場販売が好調に推移し、売上収益の拡大につながった。
- 海外子会社 ASNOVA VIETNAM は今後本格的な投資フェーズへと移行していく。



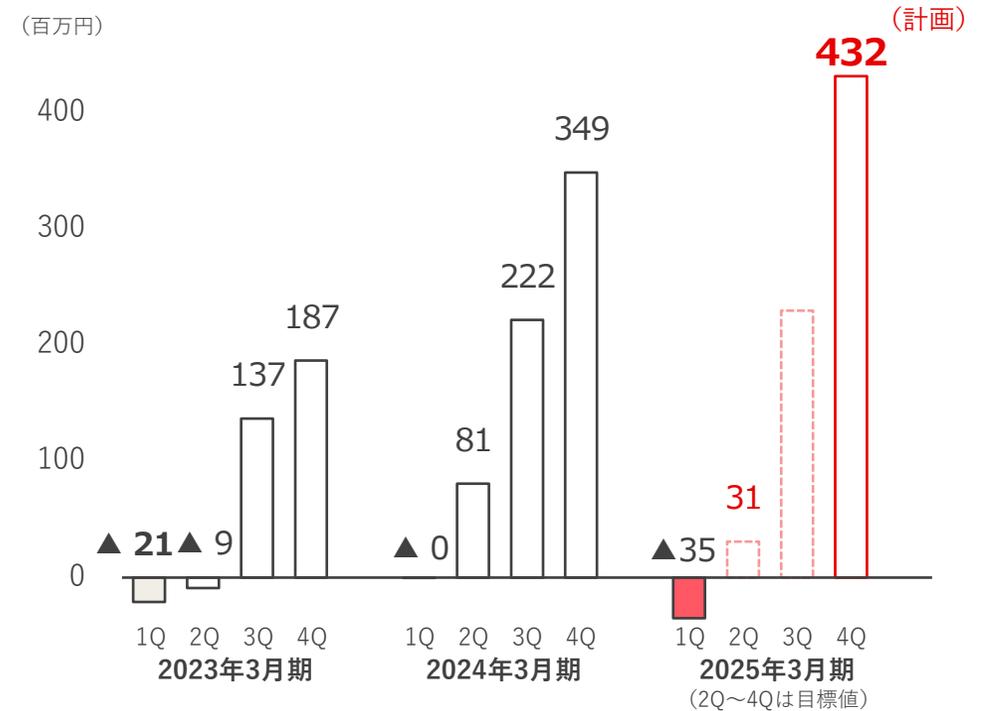
通期業績目標に対する進捗率

- 売上高、営業利益ともに計画通りに進捗。
- 第2四半期以降の繁忙期に備え、適正な稼働を維持しながら投資を進めていく。

四半期ごとの売上高推移（累計）



四半期ごとの営業利益推移（累計）



貸借対照表

- 繁忙期に備えた足場投資により、前期末比で固定資産が増加。

(単位：百万円)	2024年3月期 第1四半期末	2024年3月期 期末	2025年3月期 第1四半期末	前期末比 増減
流動資産	1,567	1,792	1,924	+131
現金及び預金	712	937	1,015	+77
固定資産	6,062	7,593	8,124	+530
資産 合計	7,630	9,386	10,048	+662
流動負債	2,424	2,735	3,044	+308
固定負債	2,441	3,623	4,008	+385
純資産	2,764	3,027	2,995	▲32
負債・純資産 合計	7,630	9,386	10,048	+662
自己資本比率	36.2%	32.3%	29.8%	▲2.4%

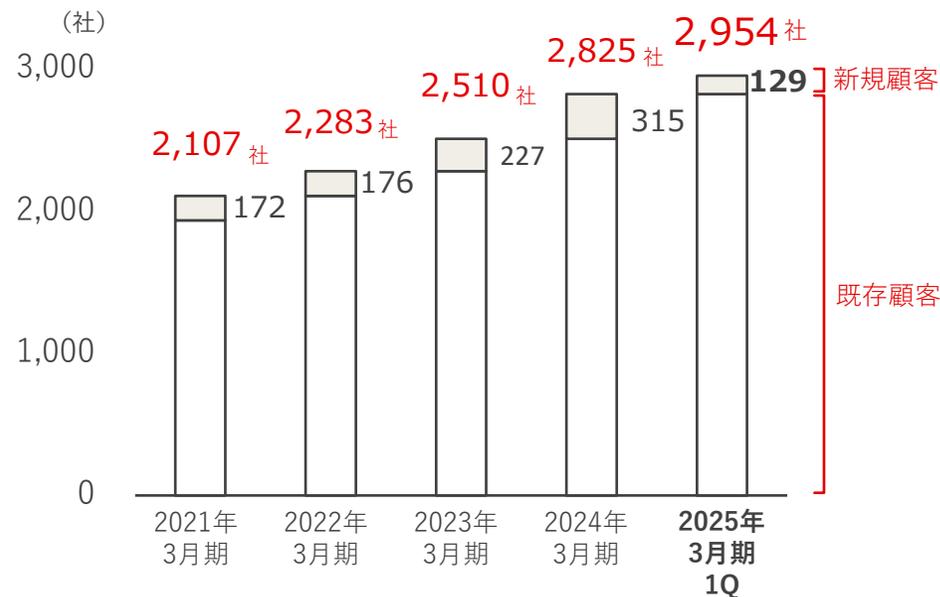
02

その他の重要指標と業績予想

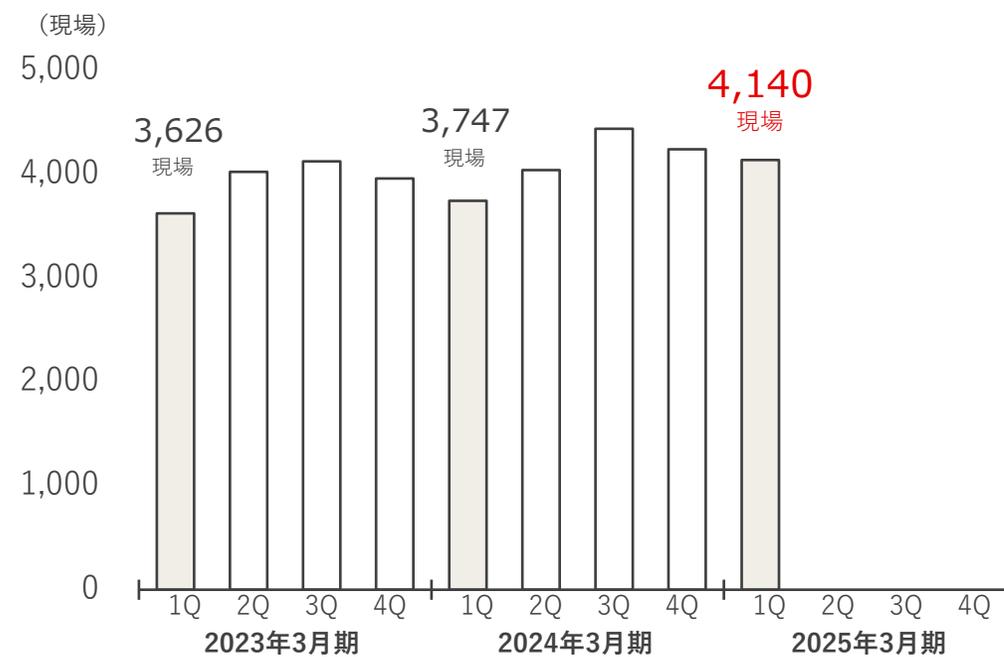
顧客数と現場数の推移

- 第1四半期での新規顧客獲得数および稼働現場数は過去最大となっている。
- 足場保有量と拠点数増加に伴い、新規顧客・稼働現場数は今後も順調に推移する見込み。

顧客数

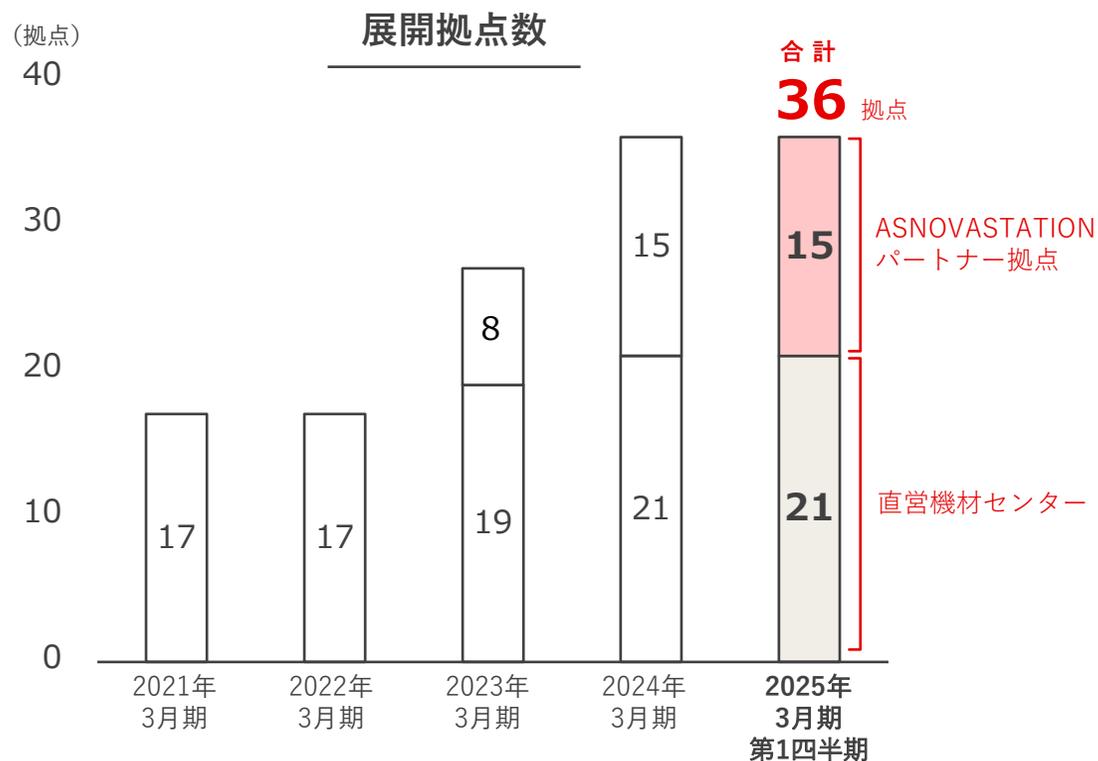


稼働現場数



拠点数の推移

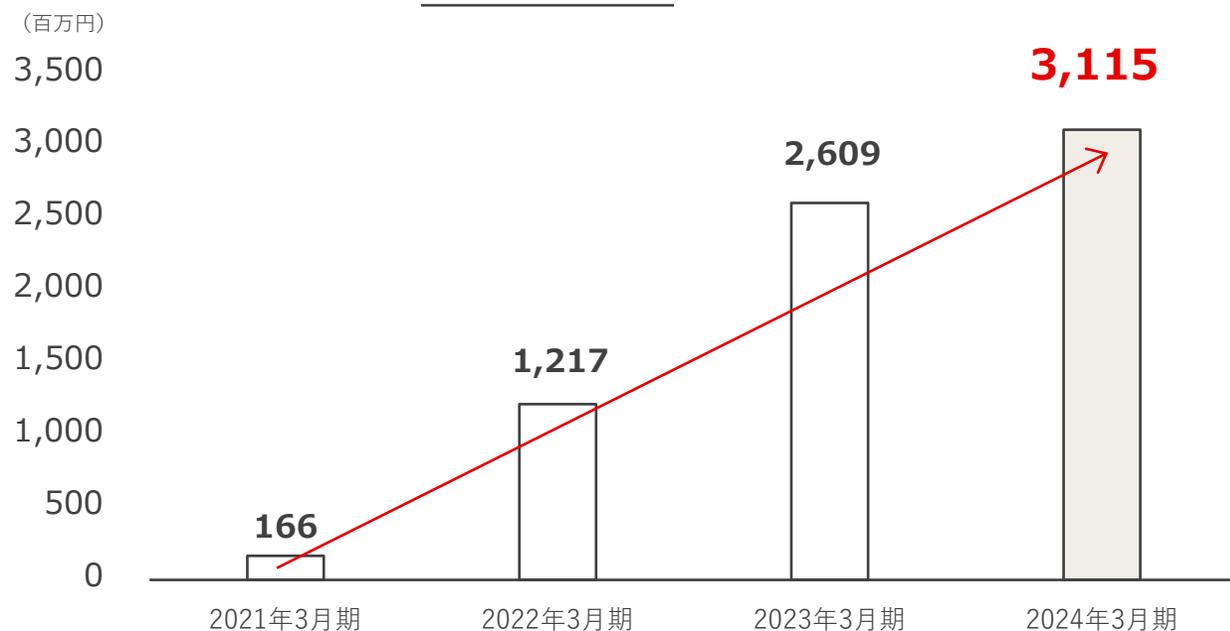
- 第1四半期では新規出店はなかったが、今期は直営機材センターを2拠点、パートナー拠点を5拠点新規出店し期末には全国43拠点体制へ。
- 旺盛な市場ニーズに対応するため、近くで借りられる環境を整える。



投資額の推移と足場保有額

- 足場および機材センター出店に対し、積極的に投資する。
- いつでも、近くで足場を借りられることで、顧客満足度をあげていく。

投資額の推移



※ 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。
※ 投資額は投資活動によるキャッシュ・フロー内、[有形固定資産の取得による支出]および[無形固定資産の取得による支出]の合計値を表記しております。

[算出方法]
直近5年の平均仕入単価×保有量

2025年3月期の業績予想

- 売上高は過去最高の4,205百万円（前年比+11.1%）、EBITDAは2,202百万円（前年比+17.7%）を見込む。
- 国内のみのEBITDAマージンは54.4%で非常に高い収益力。

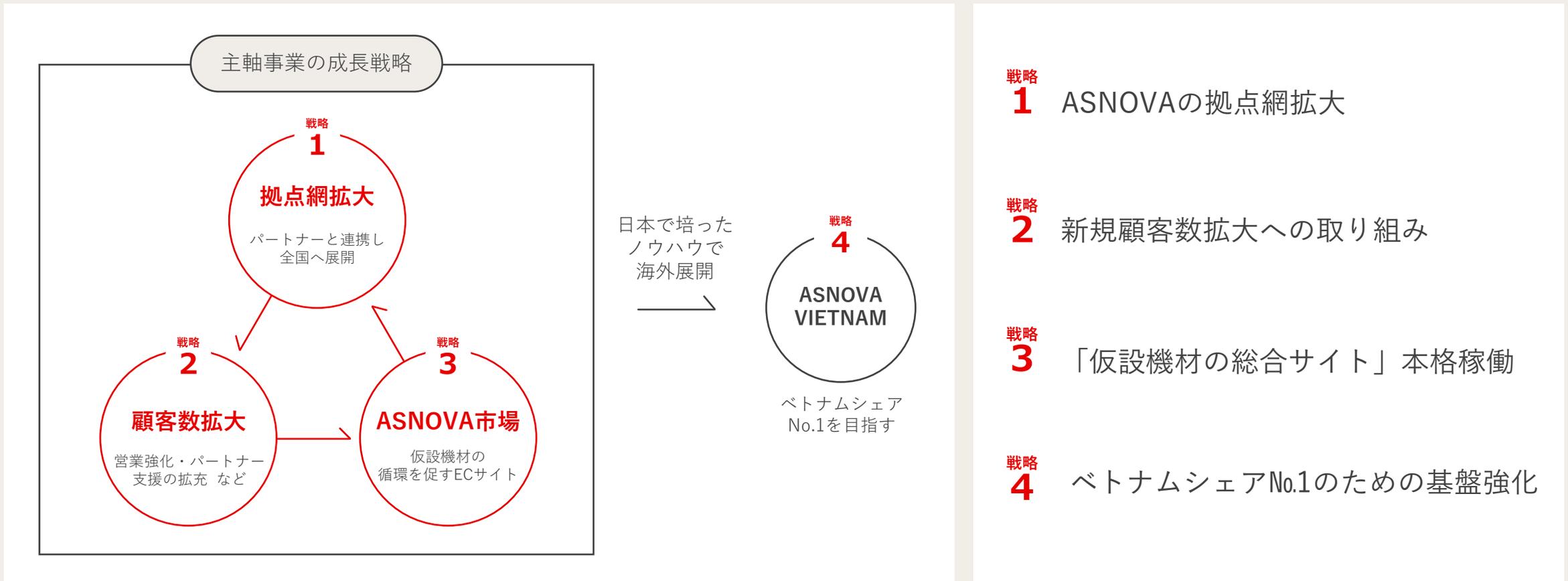
(単位：百万円)	2024年3月期実績 (連結)	2025年3月期予想		増減	前年比
		(連結)	内、国内事業		
売上高	3,785	4,205	4,154	+419	+11.1%
営業利益	349	432	573	+82	+23.7%
売上高営業利益率	9.2%	10.3%	13.8%	+1.1pt	-
税引き前当期純利益	324	402	564	+82	24.2%
当期純利益	210	220	381	+9	+4.7%
EBITDA	1,871	2,202	2,260	+331	+17.7%
EBITDAマージン	49.4%	52.4%	54.4%	+2.9pt	-
1株当たり当期純利益 (EPS)	16.99円	17.70円	30.66円	+0.70円	+4.7%

03

成長戦略

成長戦略の全体像

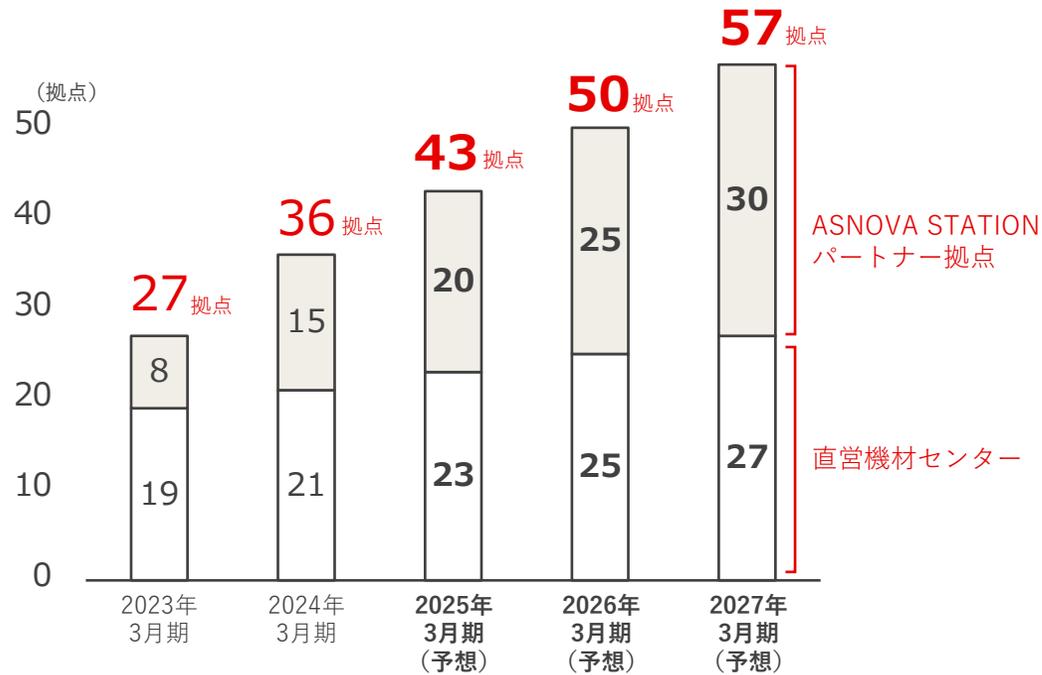
- 拠点網と顧客数を拡大させることで、足場レンタル事業をさらに成長させる。
- ベトナム事業拡大に向け、基盤強化を図る。



戦略 1 : ASNOVAの拠点網拡大

- 旺盛な市場ニーズに対応するため、積極的な足場投資を行う。
- 全国各地で足場を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



【算出方法】 直近5年の平均仕入単価×保有量

戦略2：新規顧客数拡大への取り組み

- 拠点数拡大、営業力の向上、パートナー企業への支援を通し、さらなる顧客数の拡大を目指す。

取り組み

1 既存センターのさらなる成長と新規センター開設

- 拠点数拡大による新規開拓活動の強化
- 認知拡大に向けたSEO対策強化
- 新足場レンタルサービスのバージョンアップ

取り組み

2 社員の戦力アップ

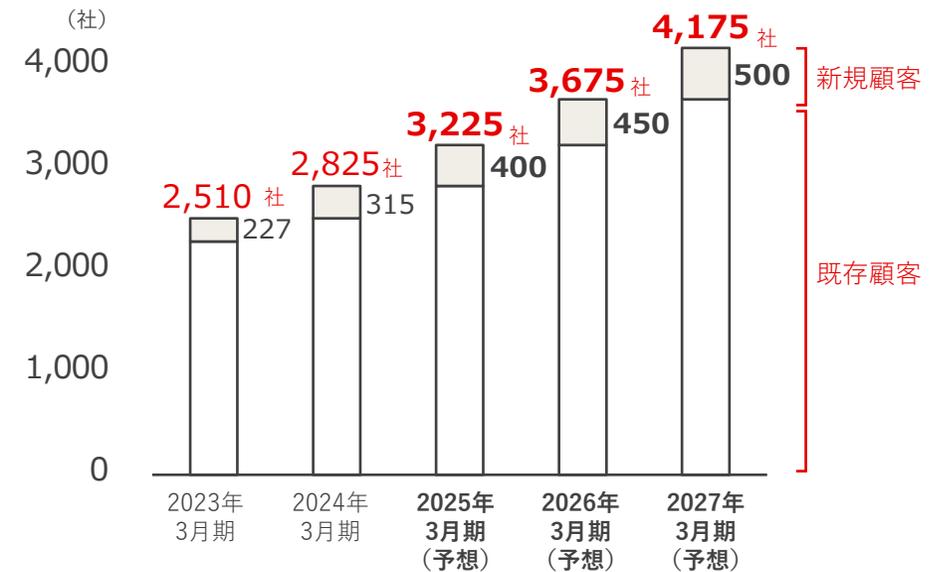
- 毎月のスキルアップ研修の継続
- 新規顧客紹介の増加を目指した顧客との良好な取引の継続
- 市場環境と育成環境のバランスを踏まえたさらなる増員

取り組み

3 STATIONパートナーの成長支援と新規パートナーの開設

- 事業運営支援の強化
- パートナー企業の認知拡大に向けたSEO対策強化
- 新たなパートナーの開拓

契約顧客数の推移



戦略3：「仮設機材の総合サイト」本格稼働

- 本来廃棄されるはずだった足場を買取・販売することで不要な「人・場所」から必要な「人・場所」へ循環させる。
- 全国展開のスケールメリットを生かし、販売・買取でも「近くで」を実現。

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

ASNOVA市場とは

- 中古の足場機材を中心に扱うECサイト
- 足場（新品・中古）の販売や買取サービスを展開

ビジネスモデル

お客様から買い取った足場を、足場レンタル事業で活用したり安価で販売したりすることで利益を生み出し、循環型社会の実現に貢献



2027年3月期 目標値

売上高 5 億円

長期的な目標・展望

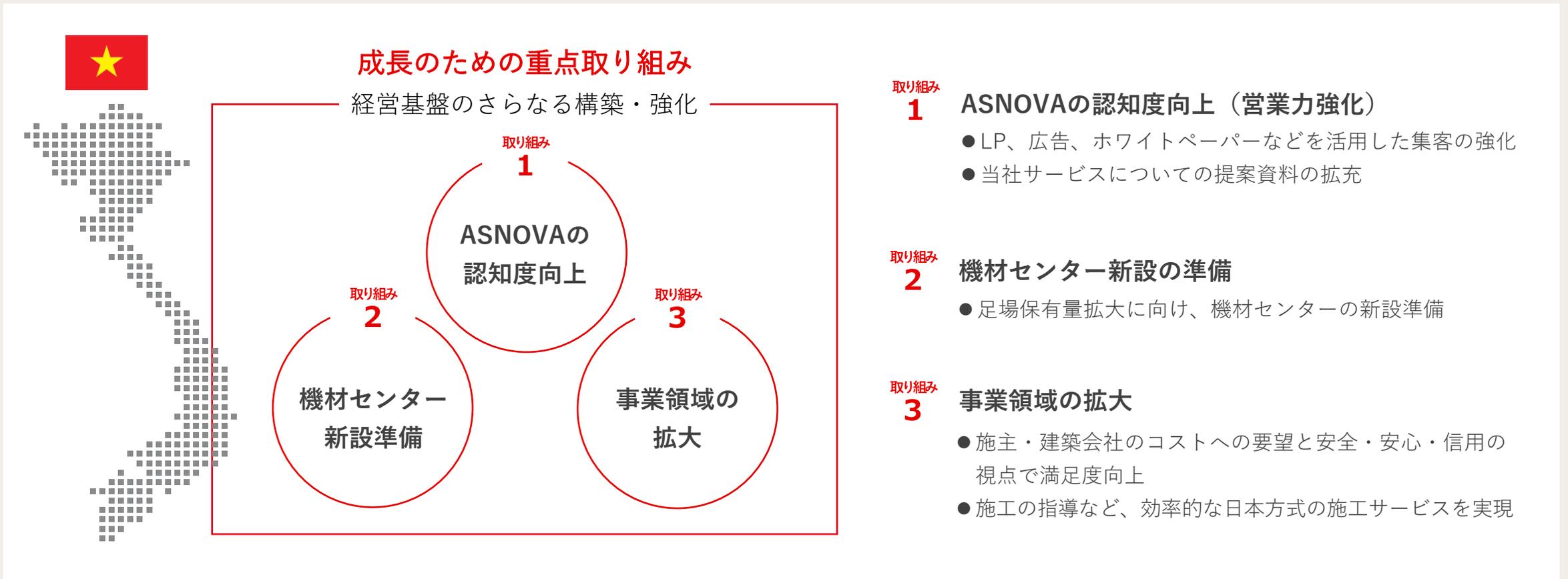
業界における
EC売上
日本一

業界における
買取金額
日本一

個人や
建設業者へ
ターゲット
拡大

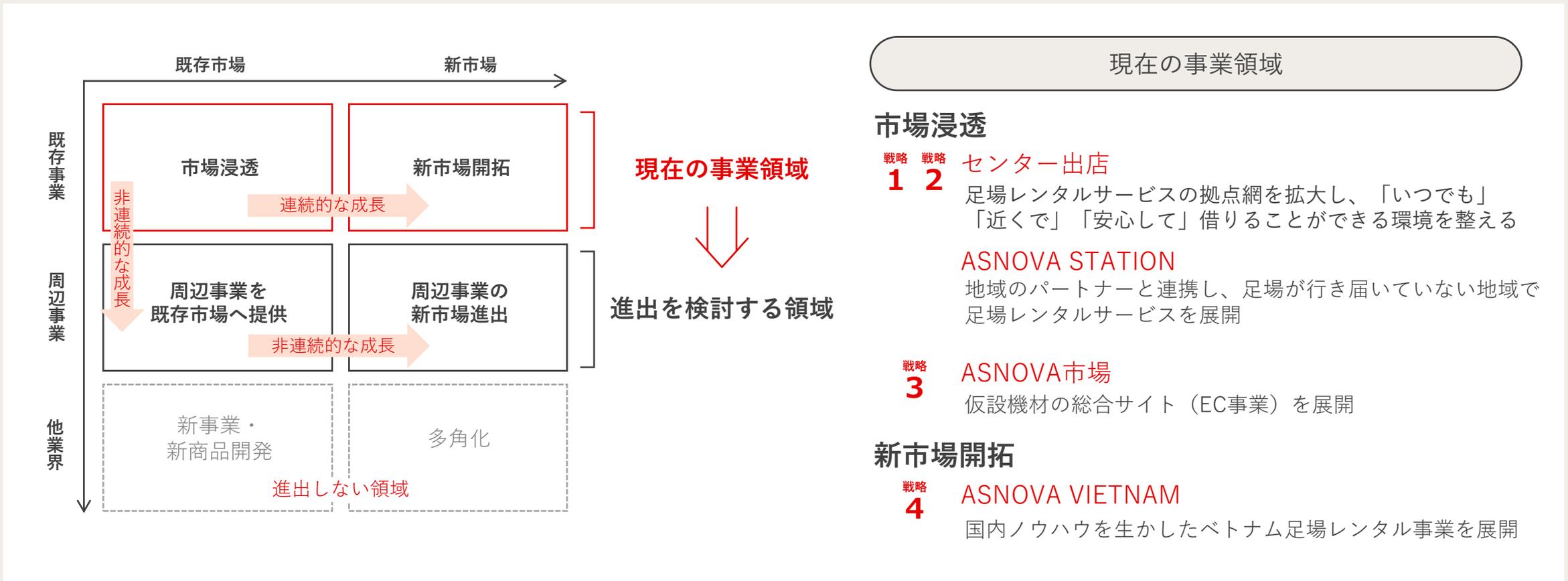
戦略4：ベトナムシェアNo.1を目指すための基盤強化

- 中長期的な視点で市場シェアNo.1の地位獲得を目指す。
- 経営基盤の構築・強化を戦略の土台として、ベトナムにおける認知拡大や足場保有量の増加を目指す。



新たな価値を生み出す取り組み（パーパスの体現）

- パーパスを体現するために既存事業の成長に加え、周辺事業領域への非連続的な成長により企業価値を高める。



「足場といえ、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、人材不足の解決を目指し、
「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。