

# ASNOVA

事業説明動画

株式会社ASNOVA

証券コード：9223

「カセツ」の力で、  
社会に明日の場を創りだす。

ASNOVAは、パーパスを起点に成長へ挑んでいく。

# 会社概要

**会社名** 株式会社ASNOVA (ASNOVA Co., Ltd.)  
**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  
**従業員数** 144名 (2024年3月31日時点) ※ベトナム出向者・嘱託社員等を含む  
**主要事業** 足場レンタル事業  
**代表** 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：36拠点 (パートナー拠点含む)

**5月** ASNOVA市場を開設  
**10月** ASNOVA STATION 10拠点  
**12月** 東京証券取引所グロース市場 上場

**12月**  
日本レンテクト株式会社を設立



**12月** 株式会社ASNOVAに  
商号を変更



**4月** 名古屋証券取引所ネクスト市場 上場  
**10月** 海外子会社設立 (ベトナム)  
ASNOVA STATION事業開始



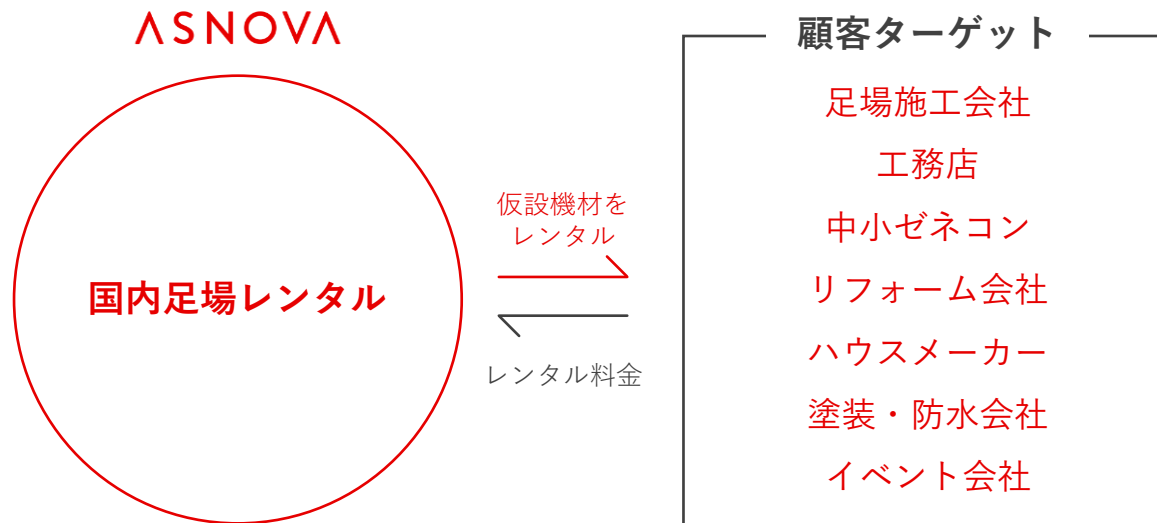
**3月** 直営機材センター 21拠点  
ASNOVA STATION 15拠点



**2024**

# ASNOVAの主要事業：足場レンタル

- 低中層の建物や住宅に使用される「くさび式足場」を中心に、足場施工業者などへ仮設機材をレンタル。
- さまざまな業種のお客様と取引することでリスクを分散。



メイン顧客は売上規模1億～3億円の足場施工業者

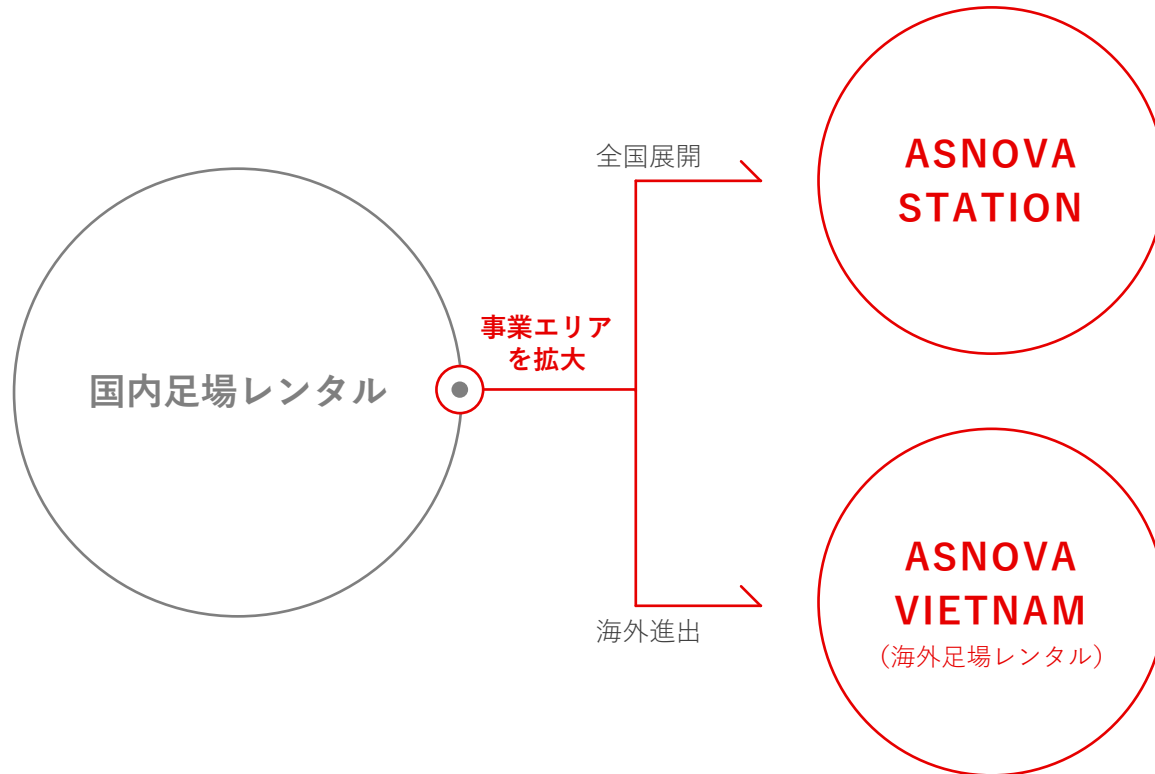


くさび式足場の特徴

- 主に高さ45mまでの低中層建物の工事で使用
  - ハンマー1本で簡単に設置・解体が可能
- 施工・運搬・保管の効率が高く費用を抑えられる

## 足場レンタルを“広げる”2つの事業

- 全国各地において安心して足場を提供できるよう、パートナー企業を通じた全国展開を推進。
- 足場レンタルをグローバル展開していく第一歩としてベトナムへ進出。2022年10月、現地に子会社を設立。



足場の需要が年々高まっている中で、パートナー企業に足場機材やノウハウを提供することで供給が間に合っていない地域においても足場を届けられる仕組みを確立。

— 2022年10月 事業ローンチ

アジアを起点とした海外展開を見据え、建設ラッシュで沸くベトナムに進出。品質・安全性の高い足場（日本での経年材）と日本で培ったノウハウを活用したレンタル事業を展開。

— 2022年10月 海外子会社設立（ベトナム）

## 3つの優位性

- 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お客様の声から把握。
- 同業他社と比較してトップクラスの足場保有量・拠点数・顧客数を有し、「いつでも」「近くで」「安心して」借りられる体制を実現。

いつでも

豊富な在庫量

**147**億円の

足場を保有

[算出方法]  
直近5年の平均仕入単価×保有量

近くで

拠点数の多さ

全国各地に

**36**拠点

直営機材センター：**21**拠点

パートナー拠点：**15**拠点

安心して

品質と対応力

顧客数は

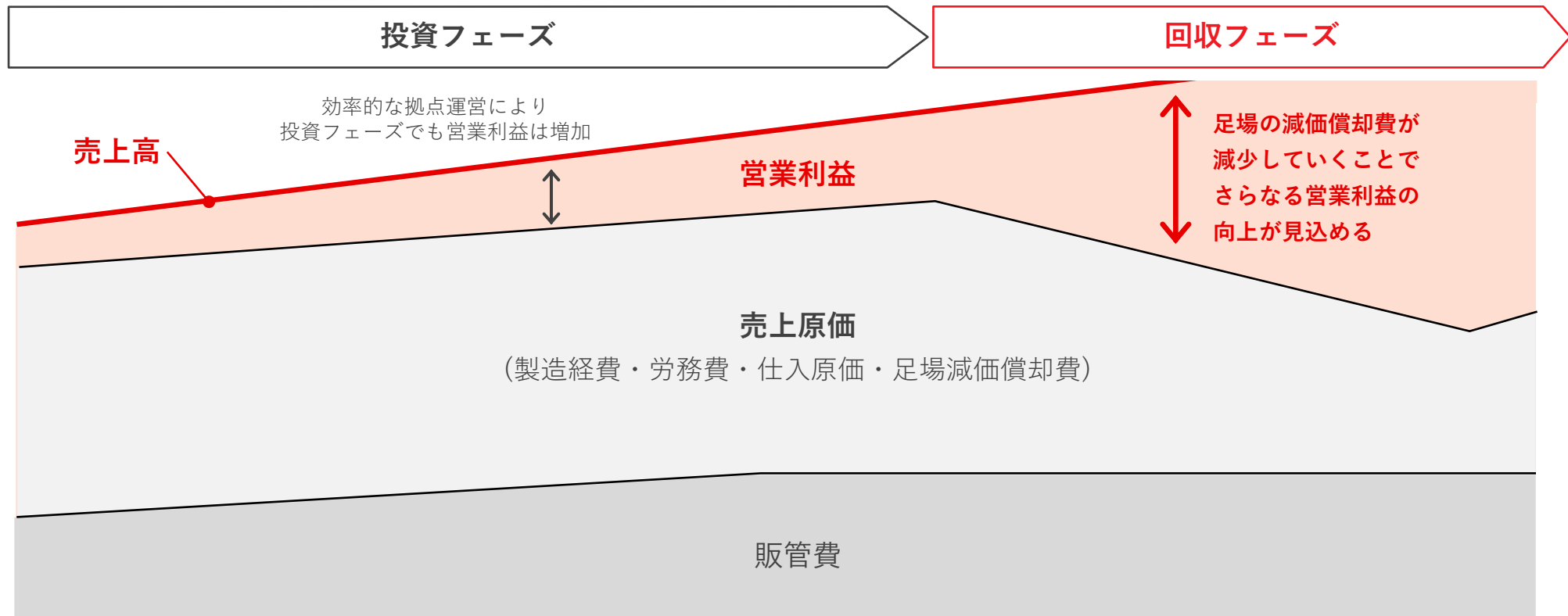
**2,900**社超

提供する足場の品質と  
お客様への対応力により  
安心して借りられる

(各種データ：2024年5月末時点)

## 収益構造のイメージ

- 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。
- 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」にて減少。中長期的な予想では営業利益が向上。



## 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。

### 増える社会課題と工事需要



社会課題

老朽化マンションの増加



需要

マンション修繕工事の増加



社会課題

中古住宅への関心の増加



需要

住宅リフォーム工事の増加



社会課題

環境変化による自然災害増加



需要

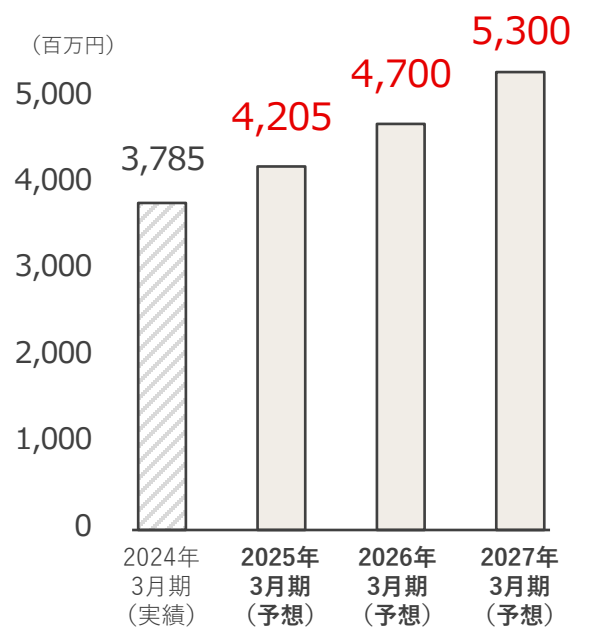
災害予防工事や復興工事の増加



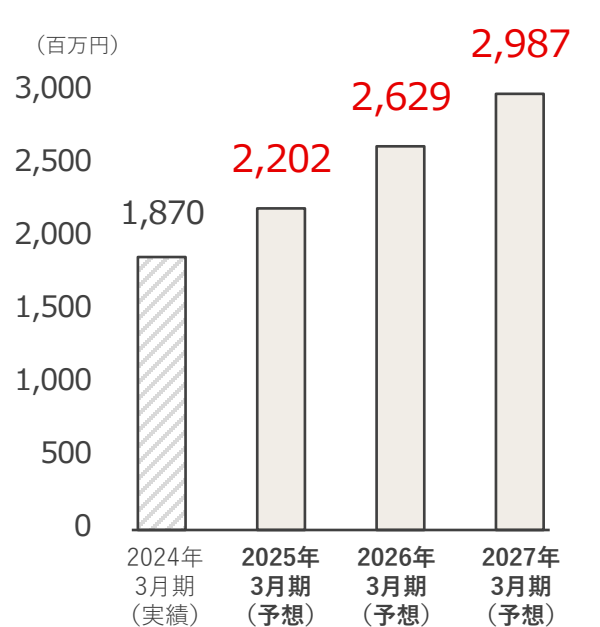
## 3 年間の業績目標

- 2027年3月期には53億円の売上高を見込む。
- 積極的な投資を継続しながらも、毎年増益とすることを目標とする。

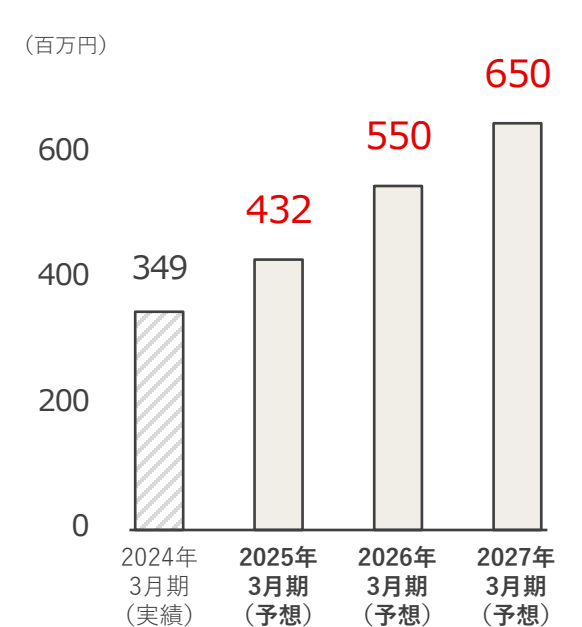
売上高



EBITDA



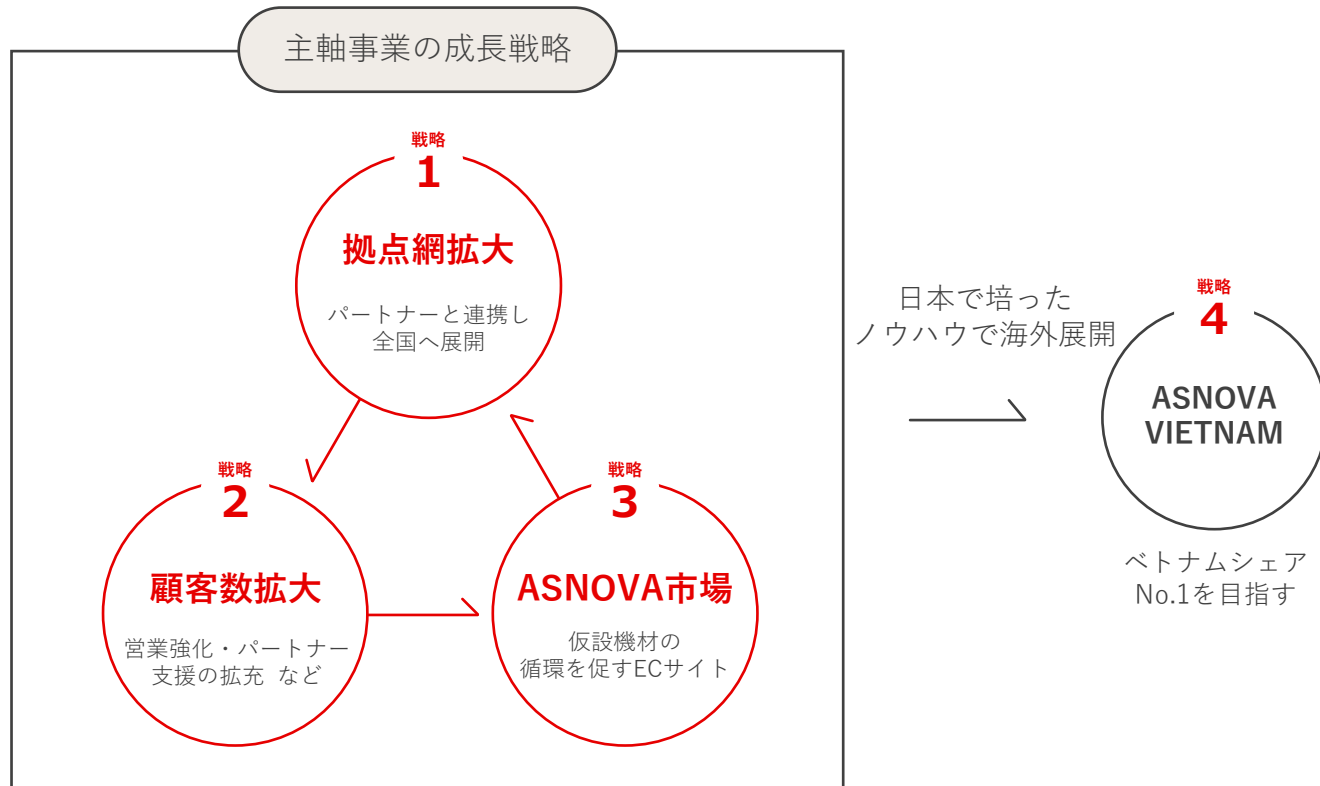
営業利益



▨ 実績値      □ 目標値

# 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更に成長させる。
- ベトナム事業拡大に向け、基盤強化をはかる。



戦略 1 ASNOVAの拠点網拡大

戦略 2 新規顧客数拡大への取り組み

戦略 3 「仮設機材の総合サイト」本格稼働

戦略 4 ベトナムシェアNo.1のための基盤強化

# 「足場といえば、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、人材不足の解決を進め、  
「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。