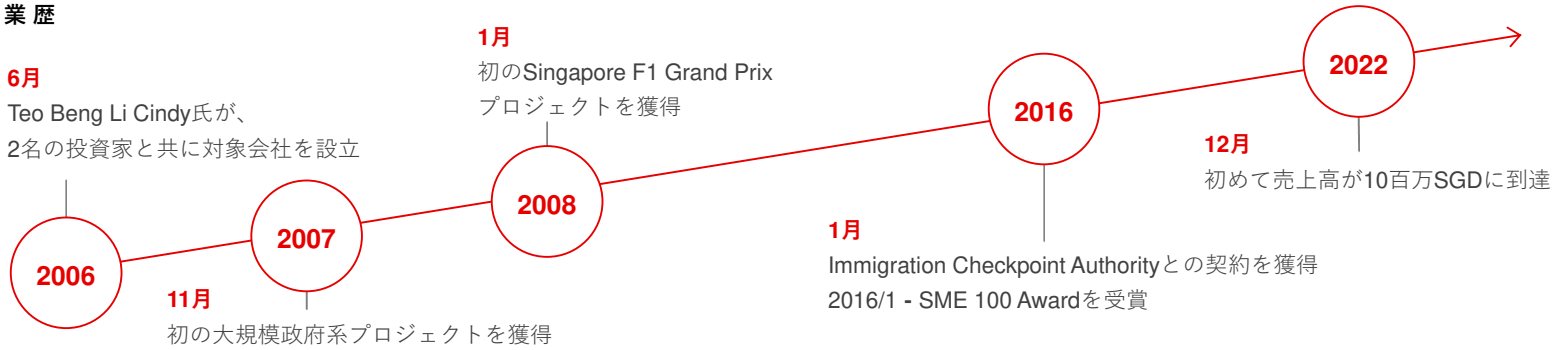
Qool Enviro社の株式取得完了に関するご説明

2025年4月1日

Qool Enviro社　概要

商 号	Qool Enviro Pte.Ltd.	**主要取引先**	建設会社、イベント管理会社、医療機関等
本社所在地	22 Tuas View Place,Linkpoint Place,Singapore(637868)	**売 上 高**	FY2023/12　971百万円（≒SGD 8,677k）
創業・設立	2006年6月1日	**税引前利益**	FY2023/12　255百万円（≒SGD 2,282k）
従業員数	60名（2025年1月末日時点）	**償却前営業利益**	FY2023/12　369百万円（≒SGD 3,296k）
事業内容	①仮設トイレのレンタル ②清掃や廃棄管理物管理サービス等の衛生関連ソリューション提供		

業 歴



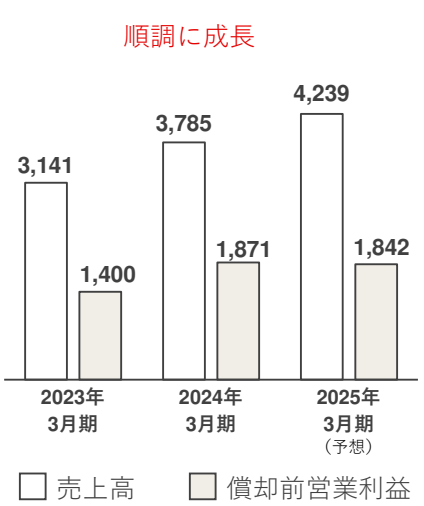
©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※2024年12月期は終了しておりますが、デューデリジェンス未済および未監査のため直近で監査済みの2023年12月期の数値を記載しております。
なお、1SGD＝112円で計算しております。

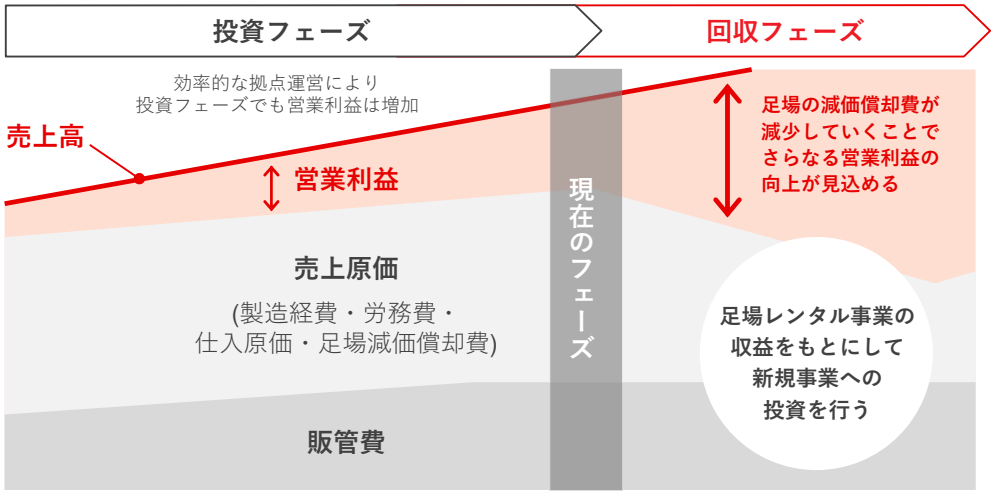
当社のこれまでの足場レンタル事業と収益構造

- 2013年の事業開始以降、 ASNOVAは足場レンタル事業に集中することで成長を続けてきた。
- 足場レンタル事業が確固たる収益基盤となり、新規事業（M&A）への投資が可能に。

■ 売上高・償却前営業利益（百万円）



■ 足場レンタル事業の収益構造

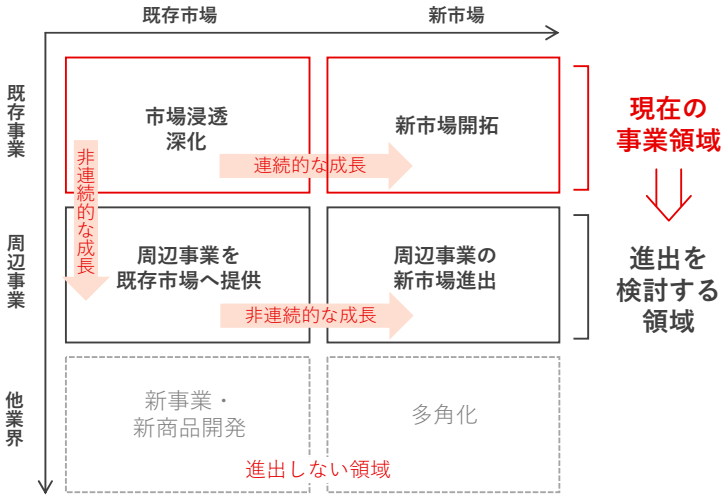


※ 足場レンタル事業のイメージ図。売上高などが一定の割合で推移すると仮定しシミュレーション

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

今後の成長戦略

- 既存事業の連続的な成長とあわせ、周辺市場や新市場への非連続的な成長も積極的に行っていく。
- 足場レンタル事業が収益基盤となり、新規事業へ大きく投資を配分させていく。



新規事業（M&A）を通じて、
周辺事業や新市場への進出による
「非連続的な成長」を実現する

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

なぜASEANへ進出（M&A）するのか

● 国土、人口、GDPの成長率を見ても、国内市場を中心とした事業展開では企業価値向上が困難である。



国土面積	日本の	約12倍
人口	日本の	5倍以上
名目GDP	日本の	約91.3%

⇨ IMFによるとASEANの名目GDPは2025年に日本を上回る見通し

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※ 出展：国際機関 日本アセアンセンター

なぜシンガポールの会社をM&Aしたのか（1）

● シンガポールはASEAN諸国へアクセスが良く、今後の事業展開のハブとして最適な拠点。



シンガポールからの所要時間

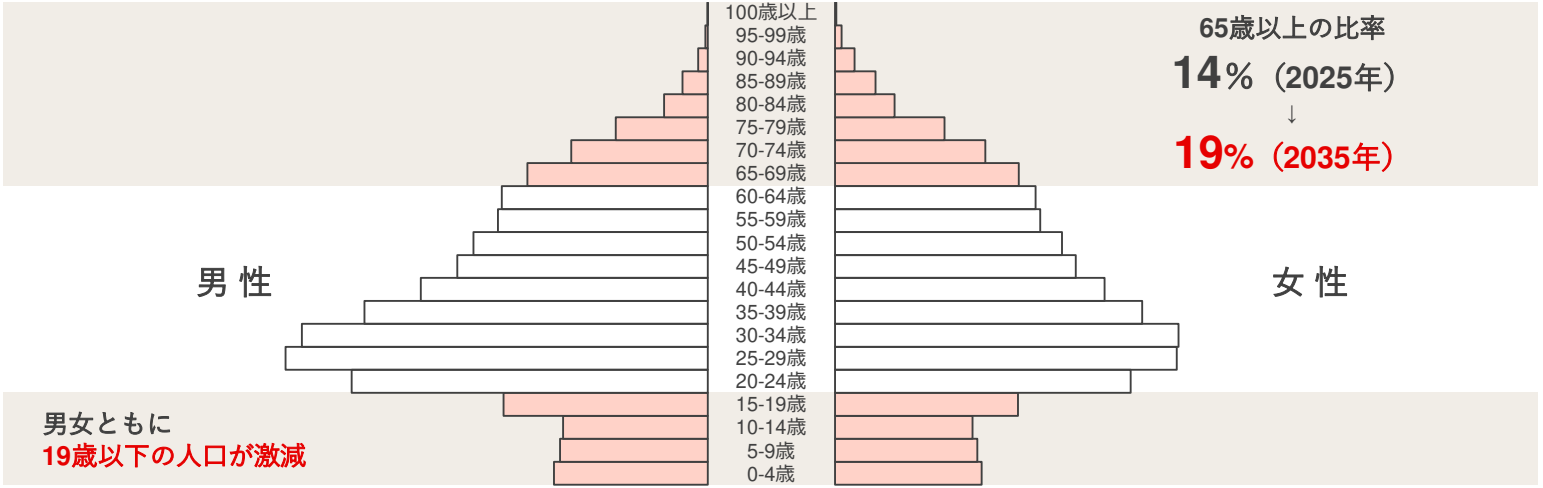
マレーシア	約90分
タイ	約150分
ベトナム	約120分
カンボジア	約120分
インドネシア	約120分

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

なぜシンガポールの会社をM&Aしたのか（2）

● シンガポールでは今後10年で高齢化が進み、事業承継が増加すると予想されているため、今後のM&A活動に対応できる準備が必要。

■ シンガポールの人口ピラミッド（2025年）



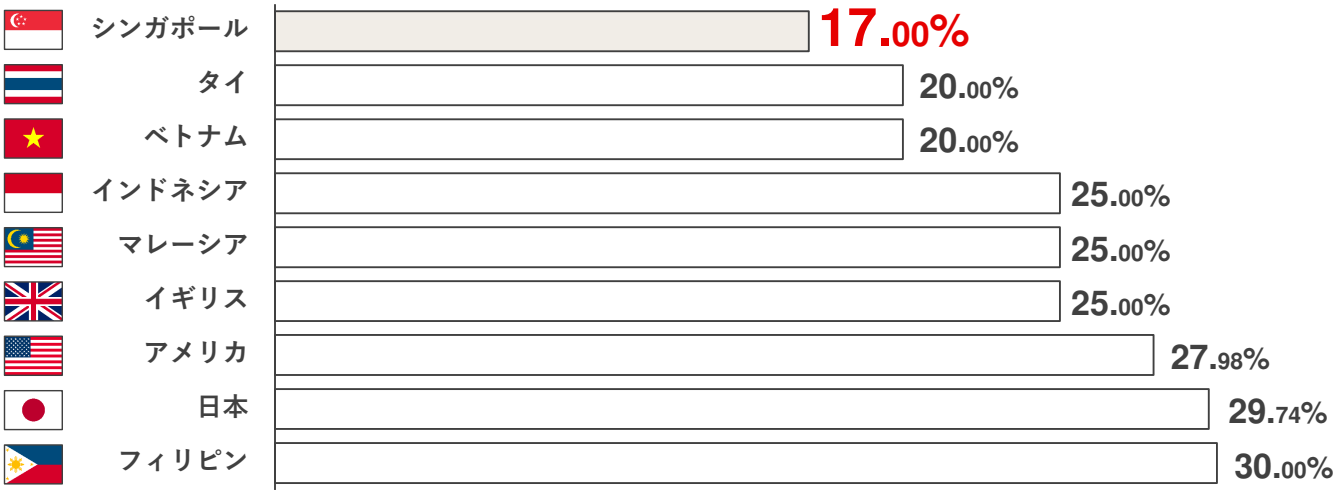
※ 出展：Population Pyramid.net

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

なぜシンガポールの会社をM&Aしたのか（3）

● シンガポールの法人税率は17%と、先進国やASEAN諸国と比較しても非常に競争力のある税制。

■ 主要国の法人税率

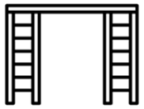


※ 出展：グローバルノート株式会社

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

なぜトイレレンタル事業をM&Aしたのか（1）

- 当社は足場レンタル事業を通じ、レンタルや機材管理のノウハウを蓄積してきた。
- 足場レンタル事業とのビジネスフローが近しいトイレレンタル事業でも、培ってきたノウハウを最大限活用できる。

	仕入れ	レンタル	管理
足場 	足場資材	建設現場 イベント会場 など	在庫管理 メンテナンス
仮設トイレ 	仮設トイレ	政府系 イベント会場 建設現場 など	在庫管理 メンテナンス

足場レンタル事業とフローが近しく、事業の親和性が高い

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

なぜトイレレンタル事業をM&Aしたのか（2）

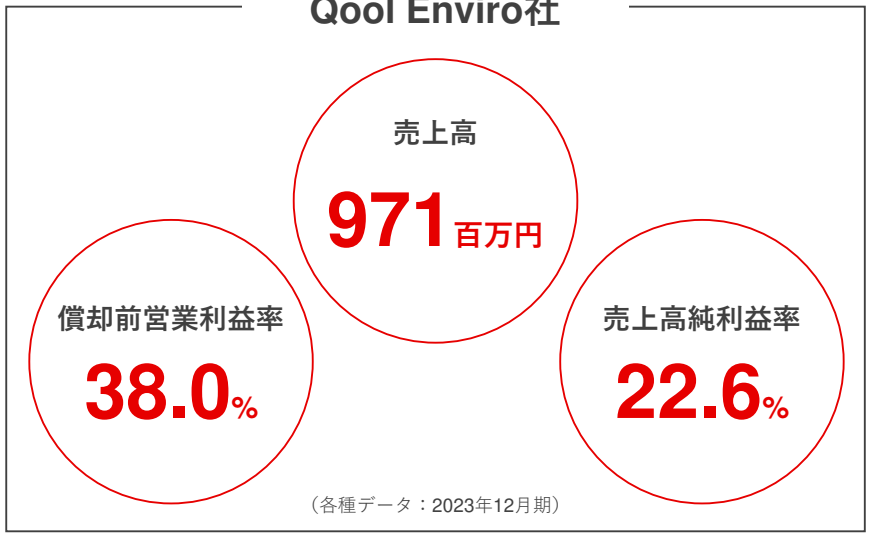
● 仮設トイレの減価償却期間は足場と同様5年である一方、適切な管理を行うことで10年以上の利用が可能であることから高い収益力を実現。



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

Qool Enviro社　特長（1）：収益性の高さ

- Qool社は直近の売上高が971百万円、償却前営業利益率38.0%、純利益は219百万円（純利益率22.6%）と非常に高い収益性を誇る。
- 収益性が高いことで、安定した事業運営と投資の基盤になるため、今後の新規事業展開にも好影響を与える。



足場レンタルの
ノウハウを活用することで
高い収益性を維持し、
安定した事業運営と
今後の新規事業展開へ
つなげていく

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

1SGD＝112円で計算しております。

Qool Enviro社　特長（2）：安定した顧客基盤

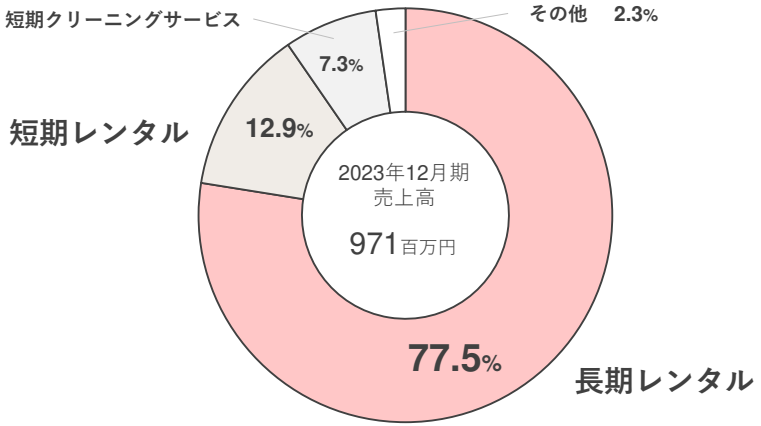
- Qool社の取引先数は堅調に推移しており、現在は約600社となっている。
- 全体売上の約8割を長期レンタルが占めるため、安定した業績につながっている。

■ 取引先数



大手ゼネコンとも多数取引

■ 売上高に対する短期・長期比率



安定売上につながる長期レンタルが約8割を占める

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※長期レンタル：1か月以上のトイレレンタル
短期レンタル：1か月未満のトイレレンタル

今後のM&A投資戦略の方向性

- 今後3年間は約60億円程度をレンタル事業に投資し、特にASEAN市場で成長を加速させる。
- 足場レンタル事業が収益基盤となり、新規事業（M&A）が成長エンジンとして非連続的な成長を目指す。

投資規模

今後3年間の
累計投資額

約60億円

M&A方針

業界・業種

レンタル事業
を軸とした
M&A展開

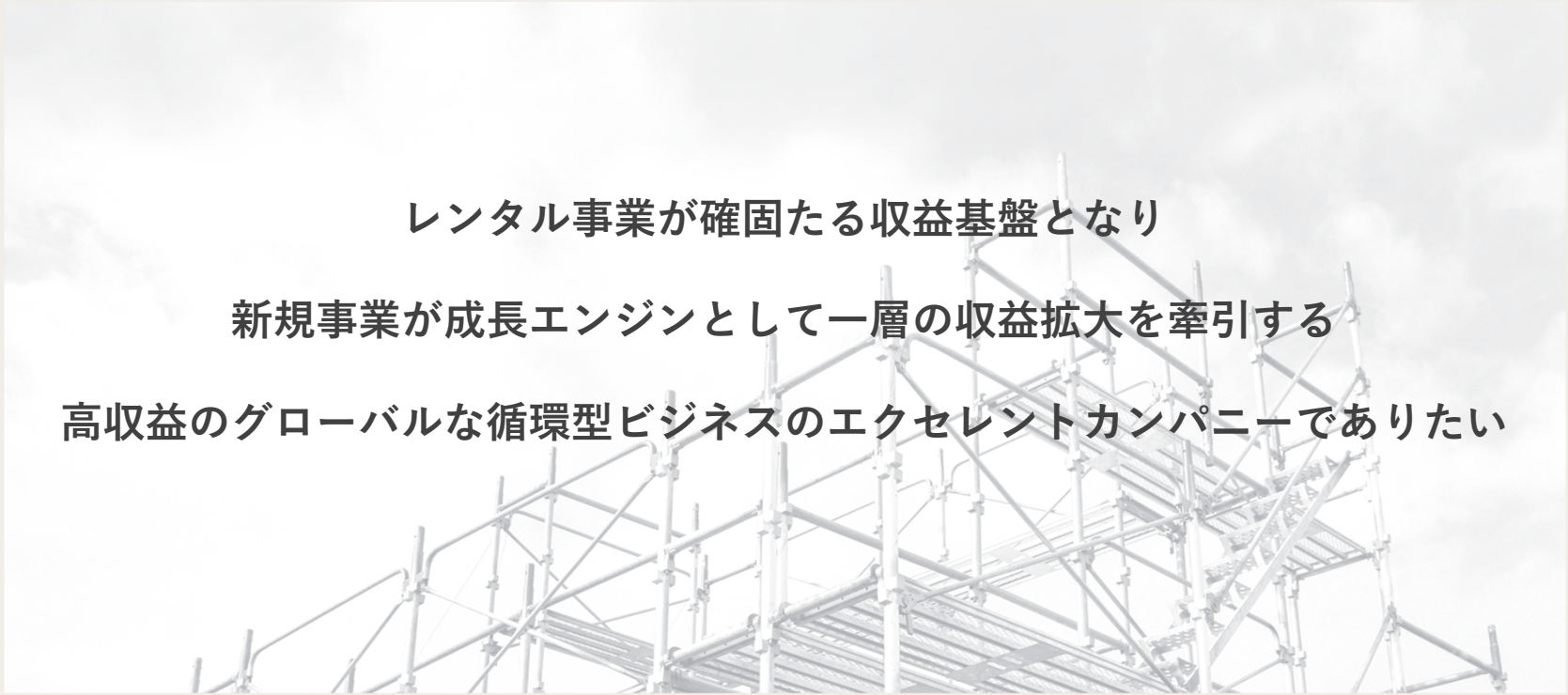
エリア

国・地域

ASEAN諸国
への拡大

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

2030年のありたい姿



レンタル事業が確固たる収益基盤となり

新規事業が成長エンジンとして一層の収益拡大を牽引する

高収益のグローバルな循環型ビジネスのエクセレントカンパニーでありたい

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.