2025年3月期 中期経営計画

証券コード：9223

2024年5月14日



「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。

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

古代エジプトのピラミッドも。日本の奈良の都の寺院たちも。

歴史を建てる人類の営みは「足場」の上で始まった。

足場とは「仮設」の機材。

それは「仮説」と「仮設」、ふたつのカセツでできている、

ASNOVAはそう考える。

目指すものは突然には生まれない。

「仮説」と「仮設」を繰り返し、一歩ずつカタチに近づく。

ふたつのカセツ性を生かし、自由に、軽やかに挑むことを、

私たちASNOVAは「カセツ」と呼ぶ。

「足場がなければ始まらない」。新しいものを生みだす、新しいものへ生まれ変わらせる。

その挑戦の足がかりとして、支える拠りどころとして、足場が時代の進化の傍らにあり続けたように。

私たちASNOVAは、足場がこれからもお客様と、社会の成長に必要とされ続けるために、

「カセツ」の可能性を広げる最前線へ進む。

ASNOVAとは、「明日の場」。明日の新たな価値を生みだす場所。

私たちは誰よりも足場本来の力にこだわり、既成概念にとらわれず挑み、

お客様と社会の成長をいかなる変化の中でも支え続ける。

そしてその先に、「カセツ」の力で、社会にたくさんの「明日の場」を創りだしていく。

ASNOVAは、そのために存在する。

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

VALUES

ASNOVA

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.

目次

01	ASNOVAとは	6
02	取り巻く市場環境と社会課題	26
03	中期経営計画の考え方と前期振り返り	32
04	第12期中期経営計画（2025年３月期－2027年３月期）	36
05	Appendix	47

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

01

ASNOVAとは

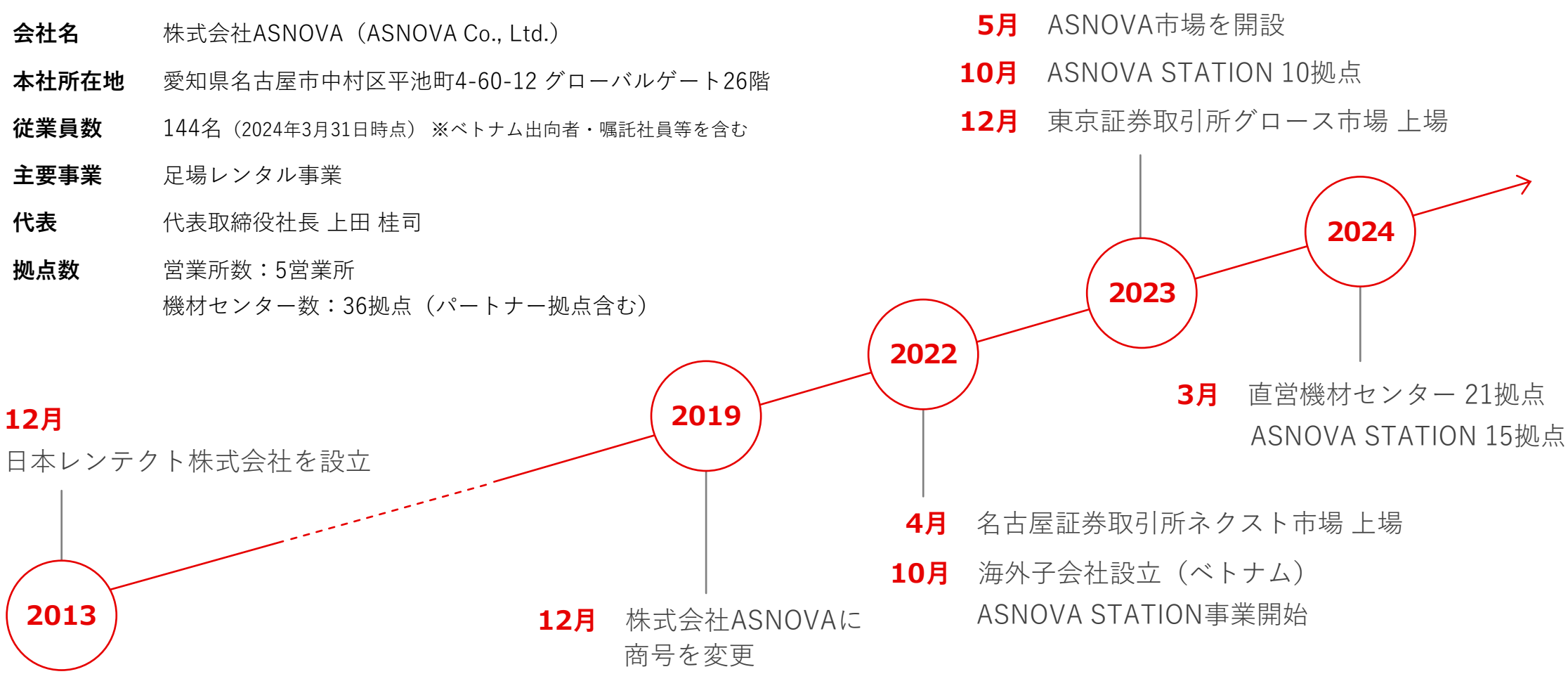
1-1　事業概要　6

1-2　特長と優位性　17

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

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）



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。

ASNOVA

国内足場レンタル

仮設機材を
レンタル

レンタル料金

顧客ターゲット

- 足場施工会社
- 工務店
- 中小ゼネコン
- リフォーム会社
- ハウスメーカー
- 塗装・防水会社
- イベント会社

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

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA

くさび式足場の特徴

● **くさび式足場は主に低層～中層建物（高さ45mまで）の工事で使用される。**

くさび式足場



設置・解体が簡単

ハンマー１本で
組み立てができる

施工費用が抑えられる

・施工効率が高い
・運搬効率が高い
・保管効率が高い

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ビジネスフロー

施主

リフォーム依頼



リフォーム業者

足場施工業者を手配



足場施工業者

足場レンタル



発注

現場



レンタル

足場施工業者

足場撤去



返却

完成



ASNOVA

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

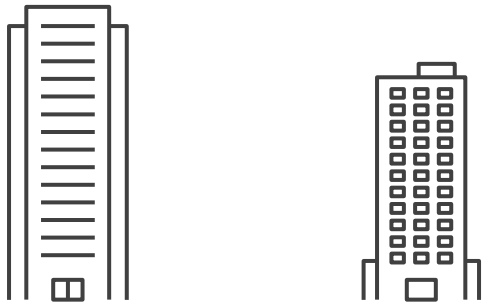
くさび式足場の使用割合

- くさび式足場は最も流通している足場であり、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戸数のうち94.5%がくさび式足場の使用が可能。

■ マンションストック総数に対する割合

高層マンション
（その他の足場を使用）

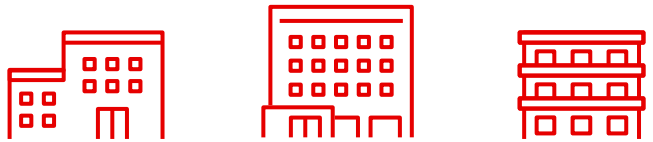
5.5%





低中層マンション
（くさび式足場を使用）

94.5%



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

（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数の推移」（2022年末現在／2023年8月10日更新）

仮設業界におけるポジショニング

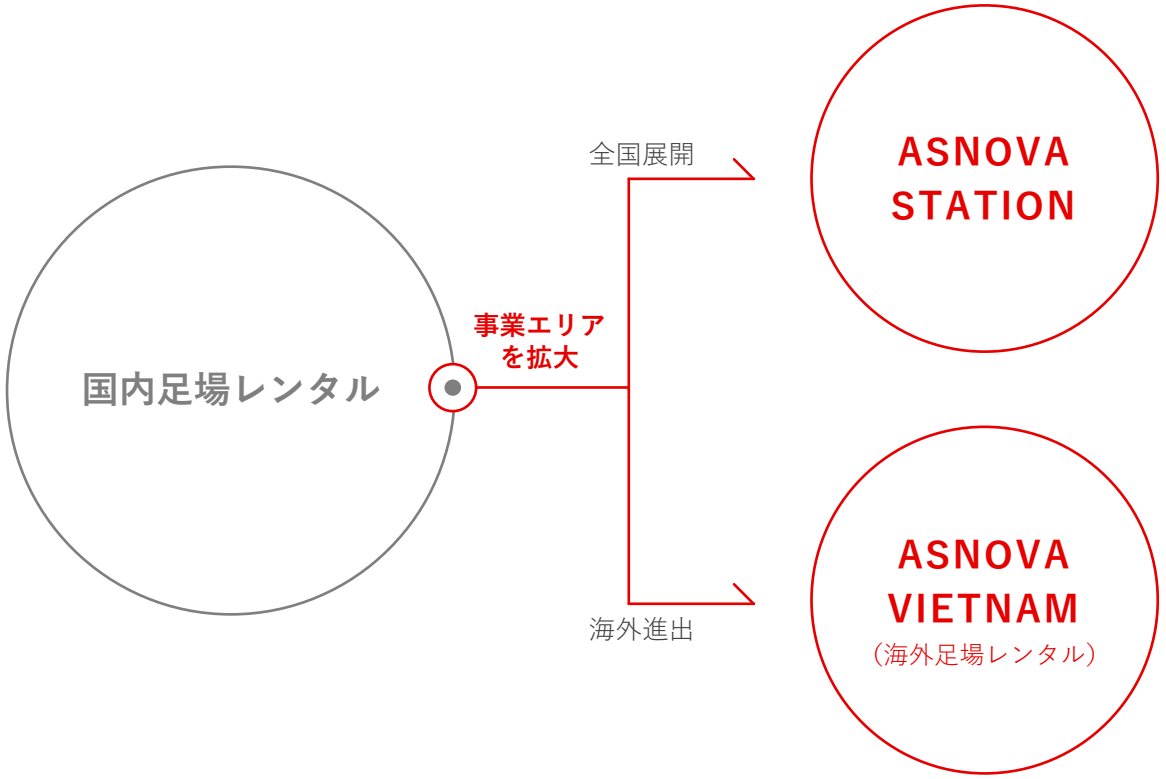
- 工事規模、顧客層の違いにより、枠組・次世代足場を取り扱う大手レンタル会社と棲み分けができている。
- くさび式足場レンタル業に特化している同業他社は、事業規模が比較的小さい非上場企業。

	会社規模	取り扱い機材	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	枠組足場 次世代足場	・大手ゼネコン ・中小ゼネコン ・大規模修繕会社 ・スーパーゼネコン ・大規模足場工事会社
ASNOVA	上場企業	くさび式足場	多くのお客様と取引することでリスクを分散 ・足場施工業者 ・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		

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。

ー 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。

ー 2022年10月 海外子会社設立（ベトナム）

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA STATION

- 当社の直営拠点だけではレンタルサービスが行き届かないエリアにおいて、パートナー企業と連携したレンタル事業を展開。
- ASNOVAからパートナー企業に対して足場機材や商標・ノウハウを提供し、パートナー企業はエンドユーザーへ足場機材をレンタル。

ASNOVA STATION

2022年10月　事業をローンチ

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



拠点一覧

主要都市にある直営拠点から
距離の遠い地域・エリアを
パートナー企業がフォロー



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA VIETNAM

● **日本での足場レンタル事業で培ったノウハウを生かし、経済成長が続き建設ラッシュに沸くベトナムへ進出。**



経年材のセカンドマーケットとして

ベトナム製　**5年程度で買い替え**

日本製（当社管理）　**20～30年以上使用可能**

日本製の足場は品質が高く、当社で管理した場合はベトナム製足場と比べて4倍以上の期間で使用可能。

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

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
2,800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3月末時点）

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

01

ASNOVAとは

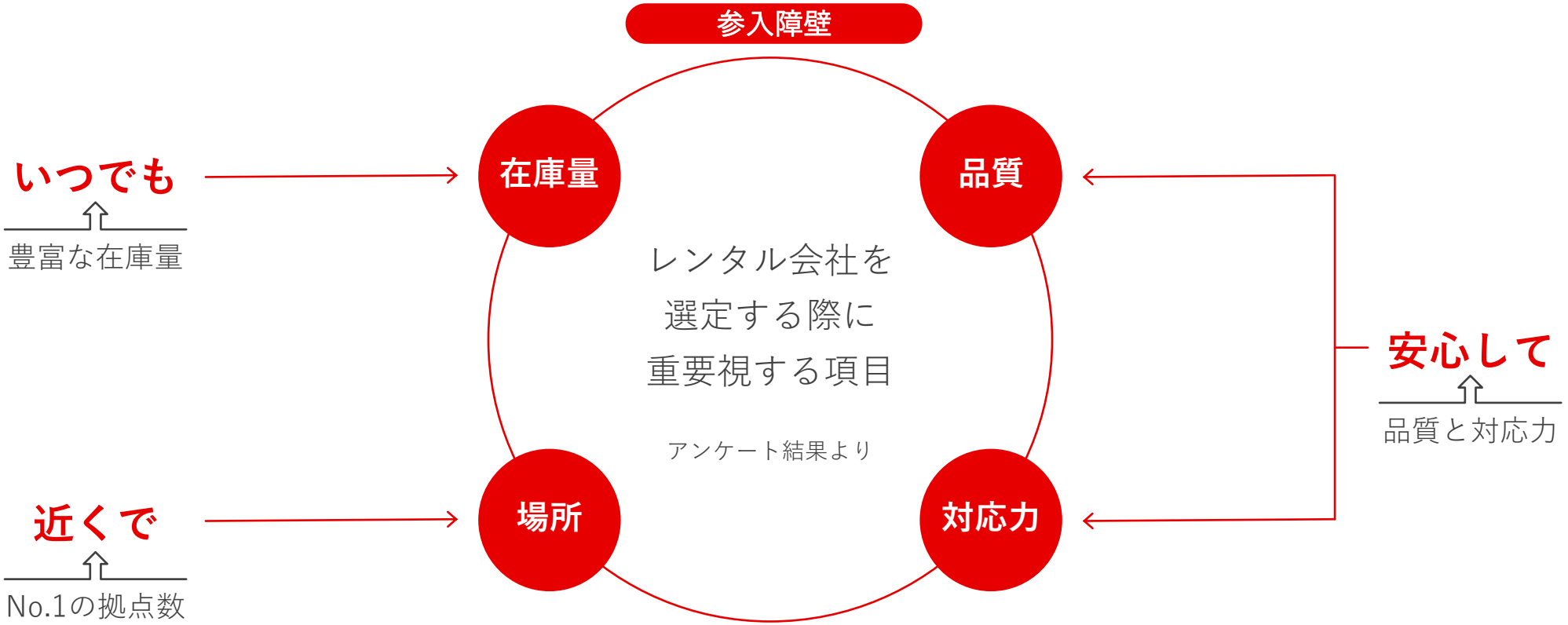
1-1　事業概要　6

1-2　特長と優位性　17

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

顧客がレンタル会社を選定する際に重要視する項目

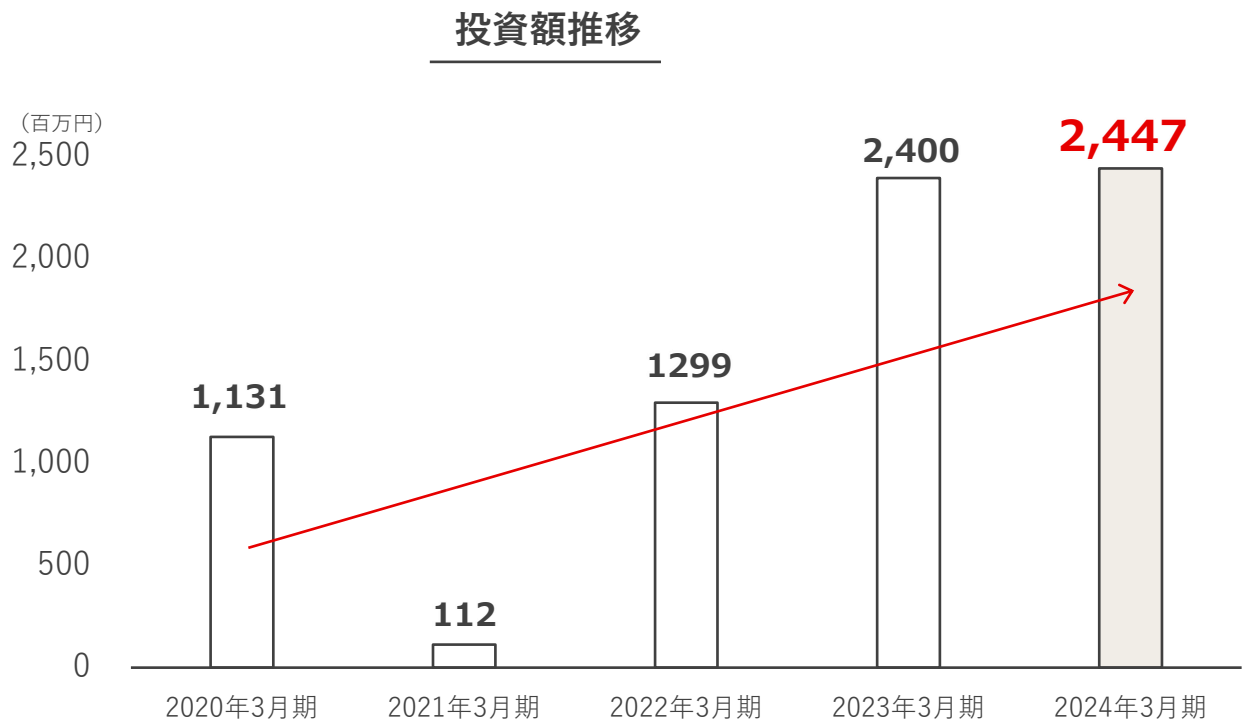
- お客様の声から、レンタル会社の選定には在庫量、拠点の近さ、機材の品質が重要という傾向を把握。
- お客様が求めている「いつでも、近くで、安心して」を当社では追求し、それが他社からの参入障壁となる。



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

いつでも：足場機材への投資

- 24億円以上の足場投資を実施。
- 足場の保有量を増やすことで、顧客数や現場数の増加にも対応が可能。



※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。

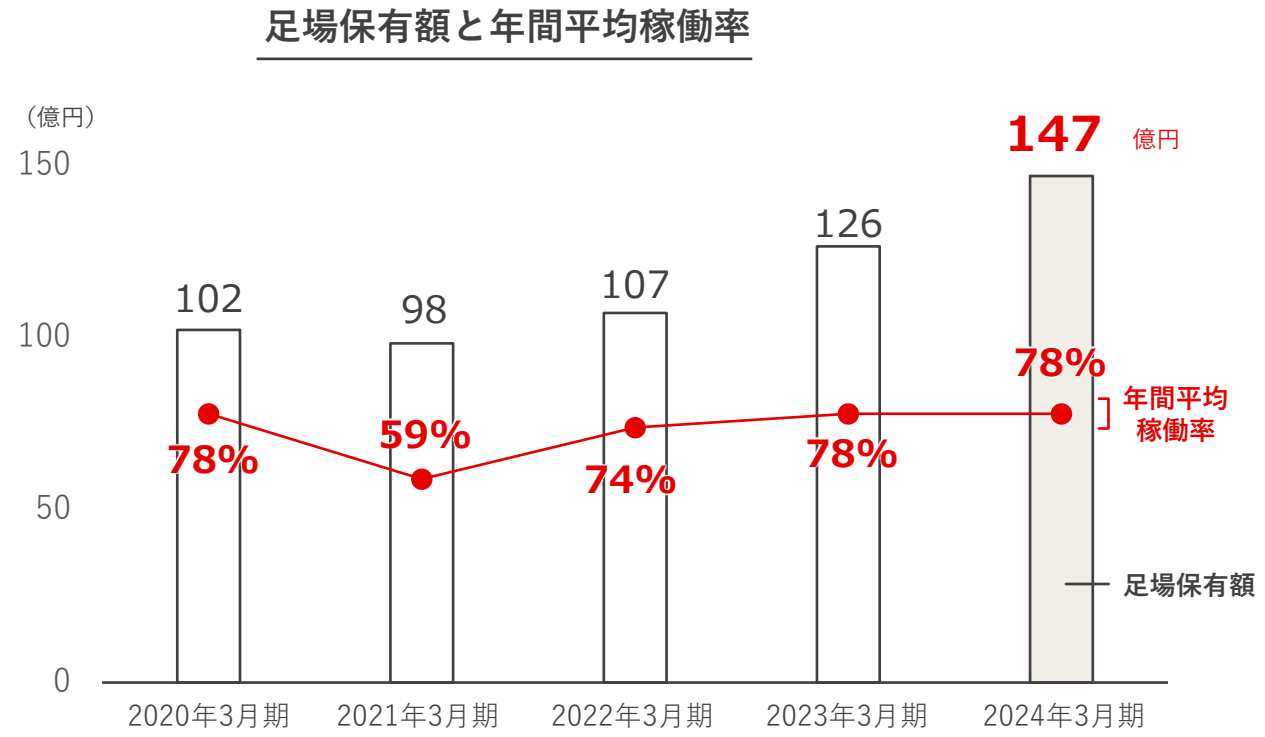


［算出方法］
直近5年の平均仕入単価×保有量

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

いつでも：足場の保有量に対し、適正な稼働率を維持

- 適正な稼働率を保ちながら投資を実施。
- 今後も同様の稼働を維持しながら、機材保有量を増やしていく。



適正な稼働率を維持

市場拡大によりニーズが高まり
稼働率が上昇する場合は
機材保有量を増やして対応

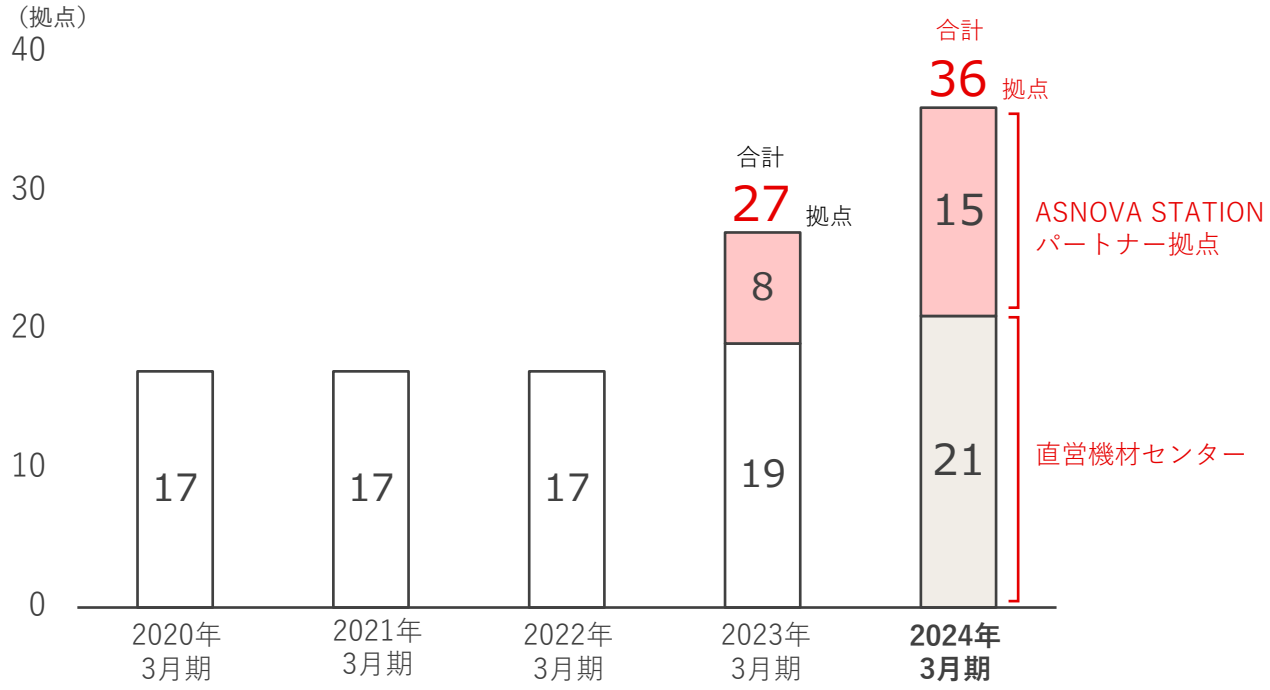
［足場保有額 算出方法］
直近5年の平均仕入単価×保有量

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

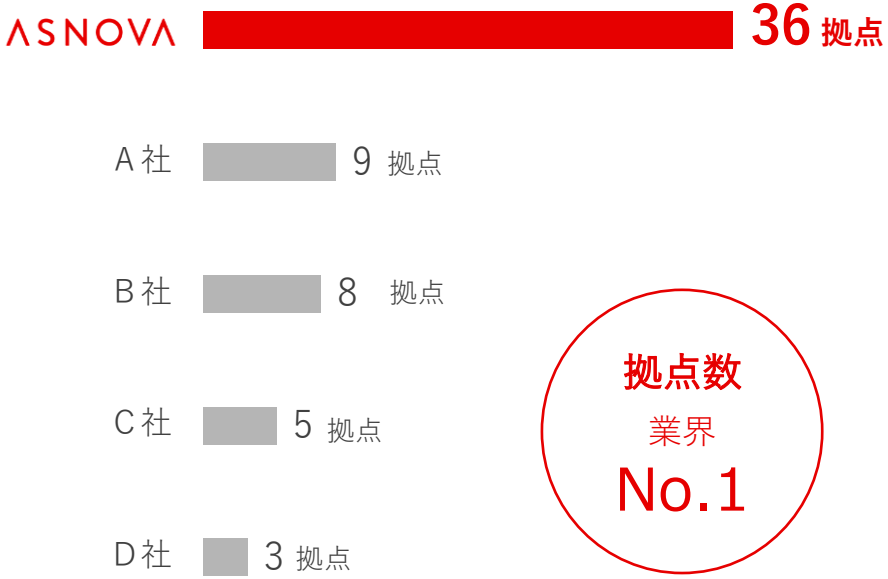
近くで：機材センター拠点の新規出店

- 足場を近くで借りることができる環境を整える。
- これからも業界№1の拠点を展開していく。

展開拠点数



機材センターの数



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

近くで：ASNOVA STATION（パートナーを通じた全国展開）

- 当社の直営拠点だけではレンタルサービスが行き届かないエリアにおいて、パートナー企業と連携したレンタル事業を展開。
- ASNOVAからパートナー企業に対して足場機材や商標・ノウハウを提供し、パートナー企業はエンドユーザーへ足場機材をレンタル。

ASNOVA STATION

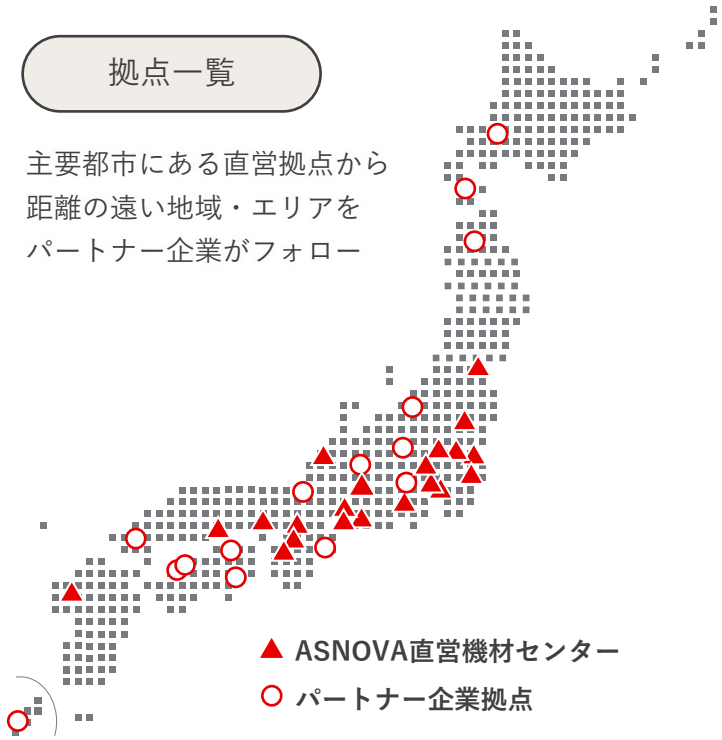
2022年10月　事業をローンチ

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



拠点一覧

主要都市にある直営拠点から
距離の遠い地域・エリアを
パートナー企業がフォロー



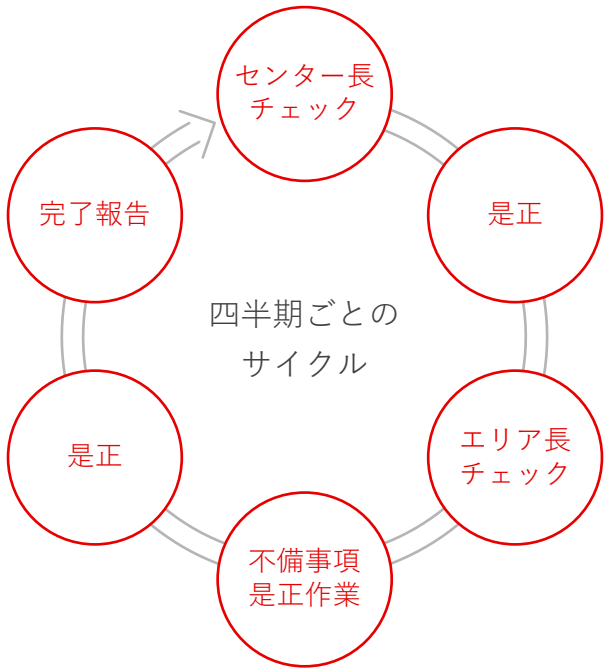
©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA

安心して：お客様からの信頼

- **顧客数は2,800社以上。**
- **お客様に対して実施したアンケートでは非常に高い評価を得ている。**

■ ASNOVA独自の管理ノウハウ



ASNOVAの優位性

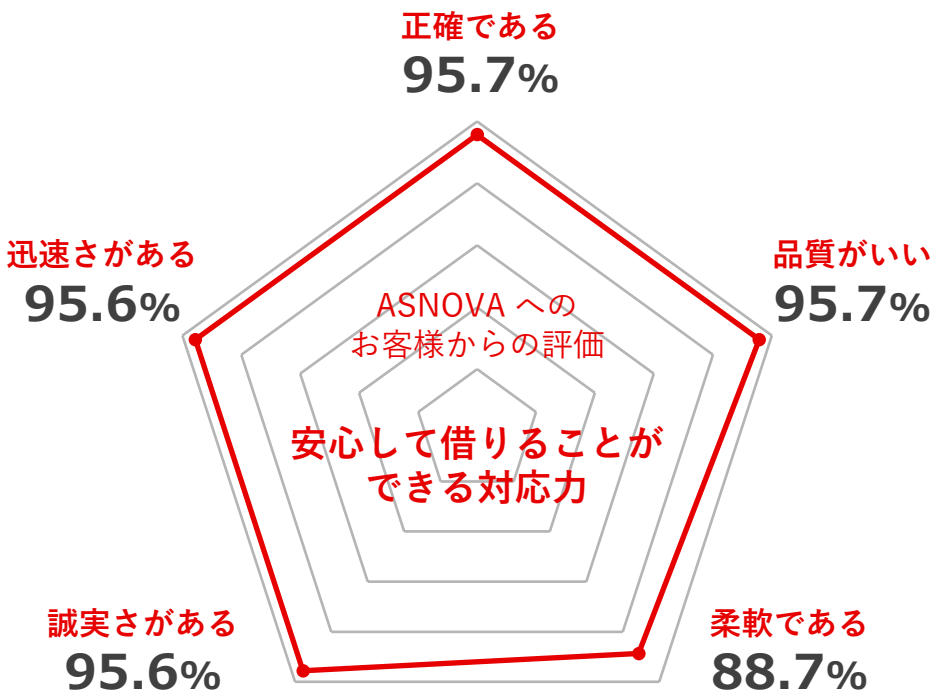
独自の管理ノウハウで
低い棚卸差異率 ※
（差異平均0.002％）

他社新規参入の
障壁になっている

※ 棚卸差異率とは、当社機材センターにある
仕入れや紛失などを勘案した理論上の
足場在庫と実際にある足場在庫の差異です

■ 当社顧客アンケート結果

2023年6月自社調べ
アンケート結果（129社）
「かなり優れている」
「少し優れている」を集計

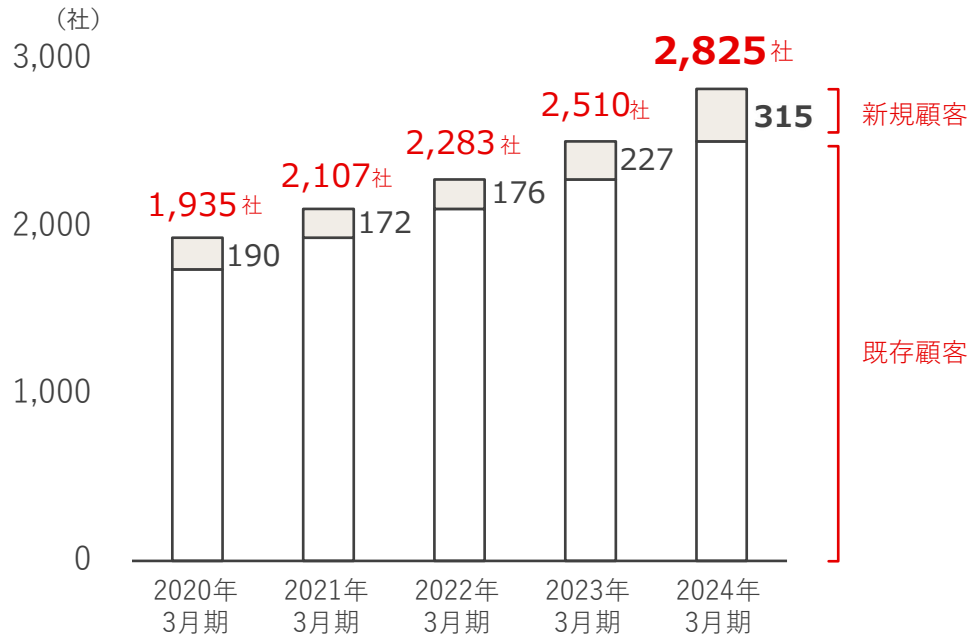


©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

顧客数と現場数の推移

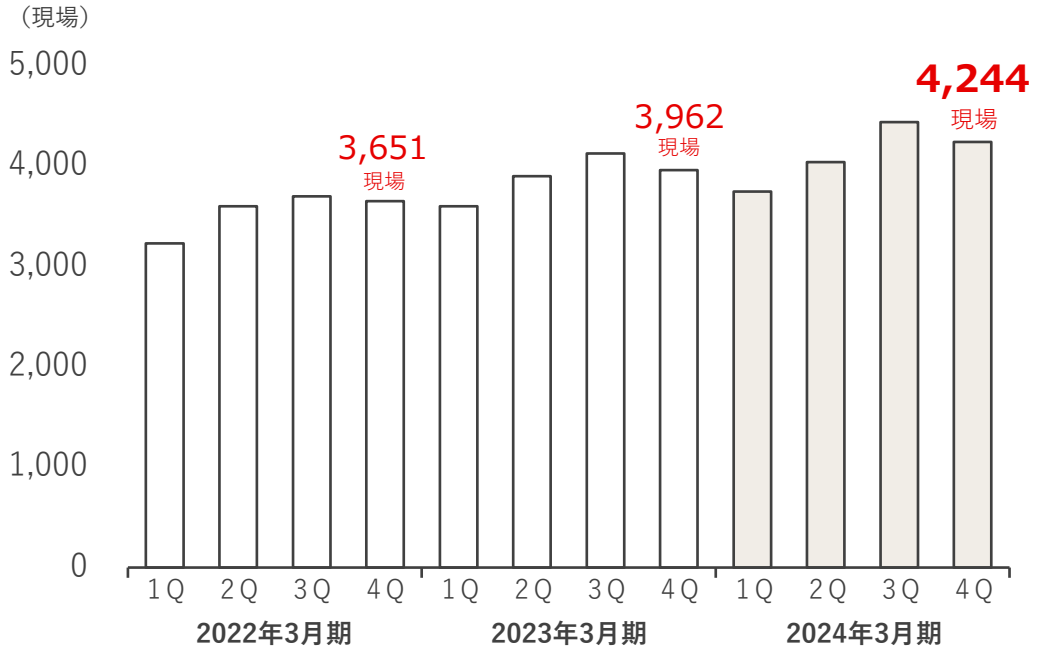
- 毎年200社以上の新規顧客を獲得。特定の顧客へ依存していないため、リスクを分散し安定した収益を実現。
- 顧客数と現場数がそれぞれ徐々に増加しており、ストック型ビジネスとして安定した成長が期待できる。

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。

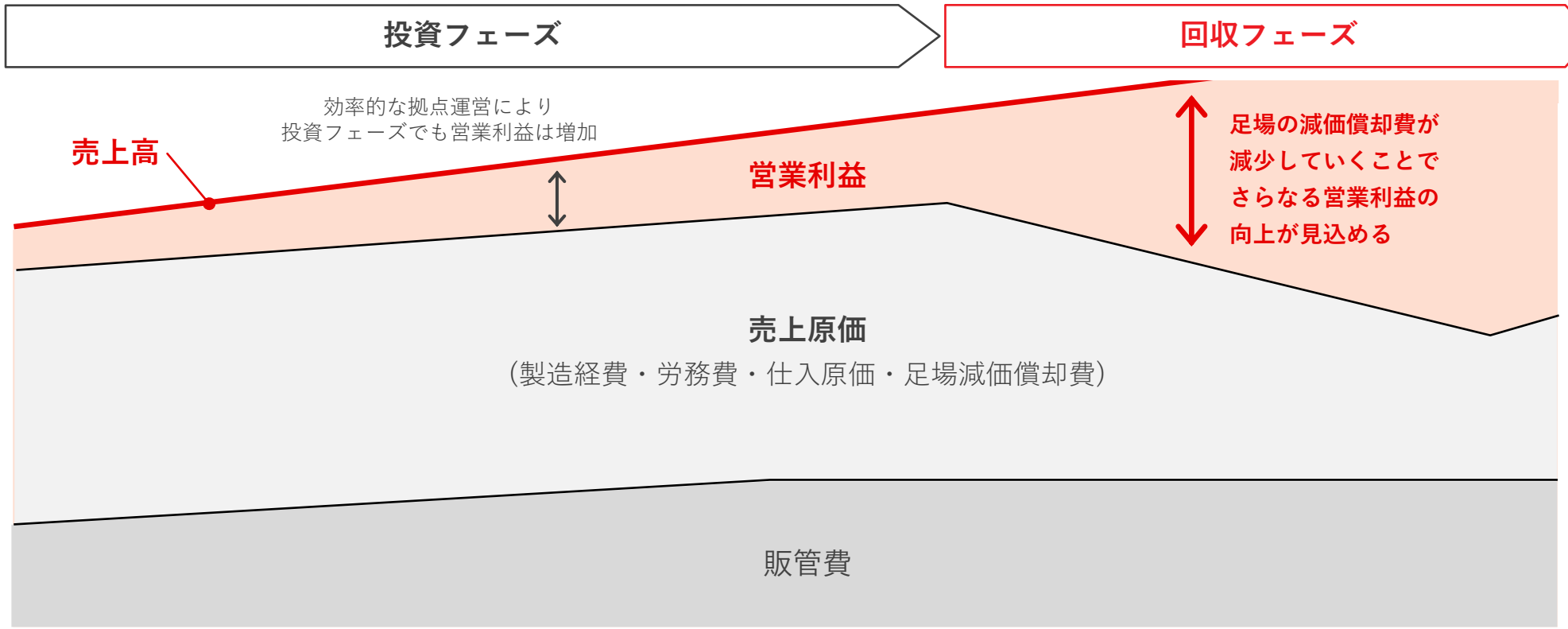
四半期末時点で稼働していた現場数



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※ 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

02

取り巻く市場環境と社会課題

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

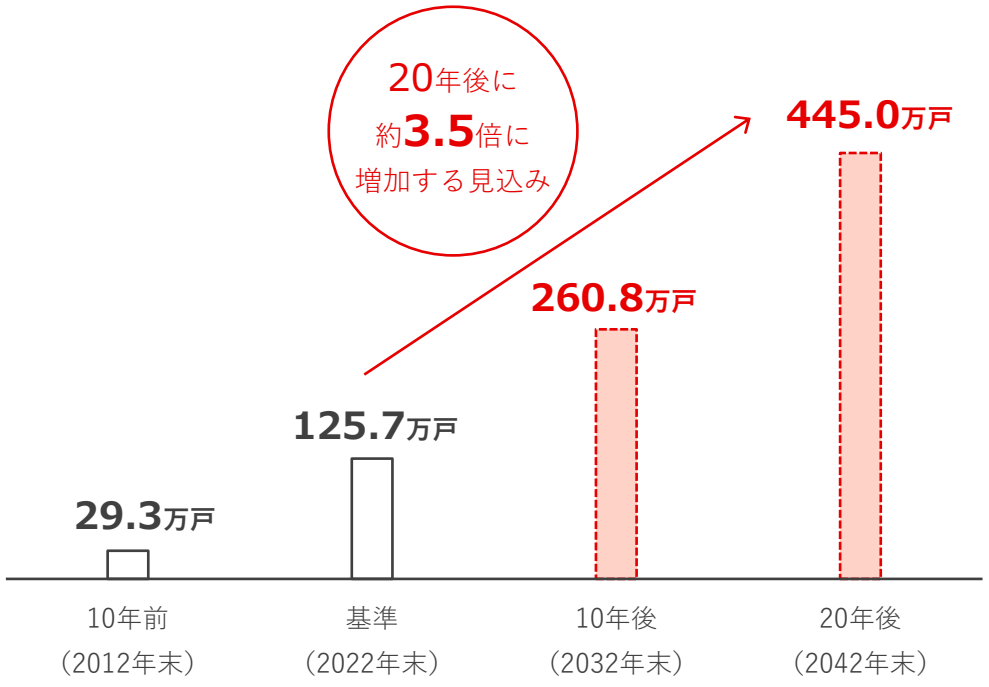
災害予防工事や復興工事の増加

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

高経年マンション増加

- **2022年末で築40年以上のマンションは約125.7万戸存在する。10年後には約2.1倍、20年後には約3.5倍に増加する見込み。**
- **増加する老朽マンションの改修を進めやすくするために、政府も法改正を検討している。**

■ 築40年以上のマンションストック数の推移



出典：国土交通省「築４０年以上の分譲マンション数の推移」

■ 修繕促進に向けて検討中の法改正

増加する老朽マンションの改修や建て替えなどを容易にするため
政府は「マンション法」を見直す要綱案をまとめた。

建て替え

- 所有者の5分の4の同意で決定 →
  - 裁判所が認めた場合、所在不明者を住人決議の対象から除外可能
  - 災害への安全性が不足している場合には4分の3の同意に引き下げ

被災マンション法

（大規模災害で被害を受けた場合に適用）

- 建て替えや取り壊しの決議は所有者の5分の4の同意で決定 →
  - 3分の2の同意に引き下げ
- 取り壊しなどの決定期間は1年間 →
  - 決定期間を3年間に延長
  - 再延長も可能

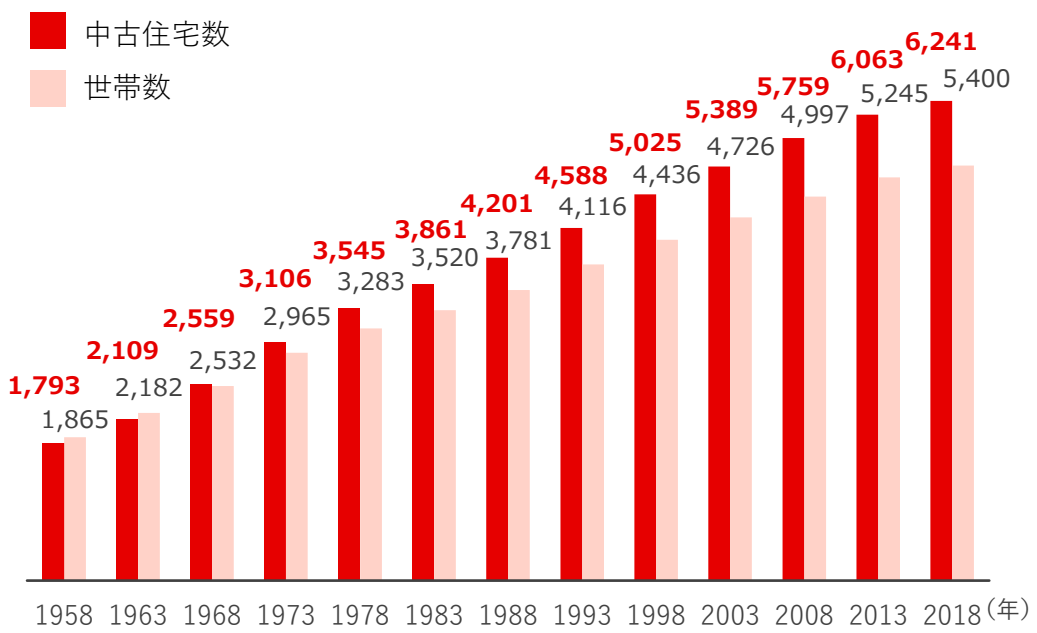
©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA

住宅リフォーム需要

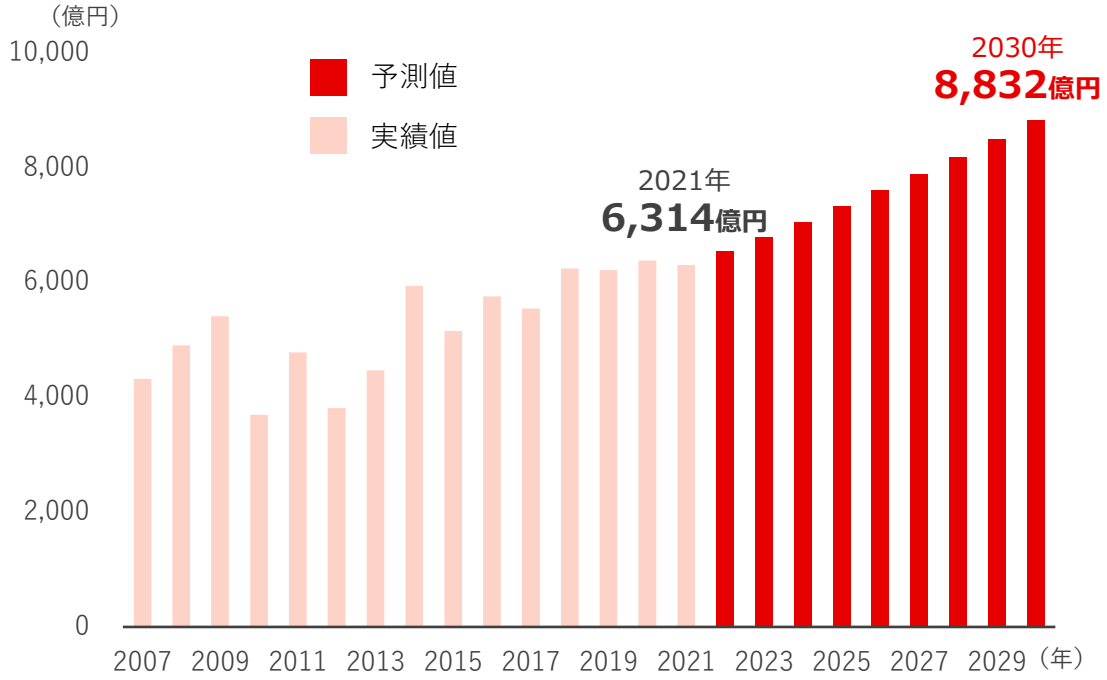
● 中古住宅数の増加により、リノベ市場が年々拡大。

■ 中古住宅数と世帯数の推移



出典：総務省「平成30年住宅・土地統計調査」

■ 仲介リノベ市場規模の予測



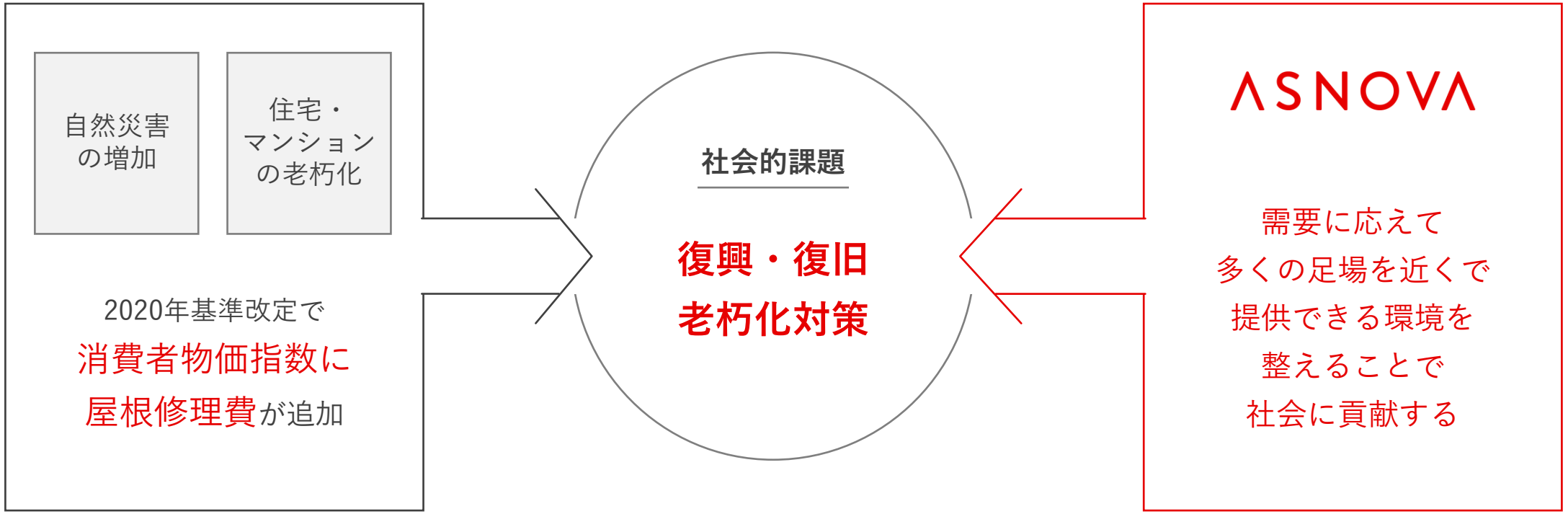
出典： リフォーム産業新聞社推計

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA

自然災害の増加

- **地球温暖化など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。**



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVAが目指す「循環型社会」とは

- **気候変動や資源不足などの社会課題に対処するため、モノを皆でシェアするというビジネスモデルへの転換が重要。**
- **足場レンタルは「足場をシェアする」という循環型ビジネスであり、社会課題の解決にも貢献する。**

これまでのビジネスモデル

- 大量生産・大量消費・大量廃棄を前提とした「直線型ビジネス」

社会課題

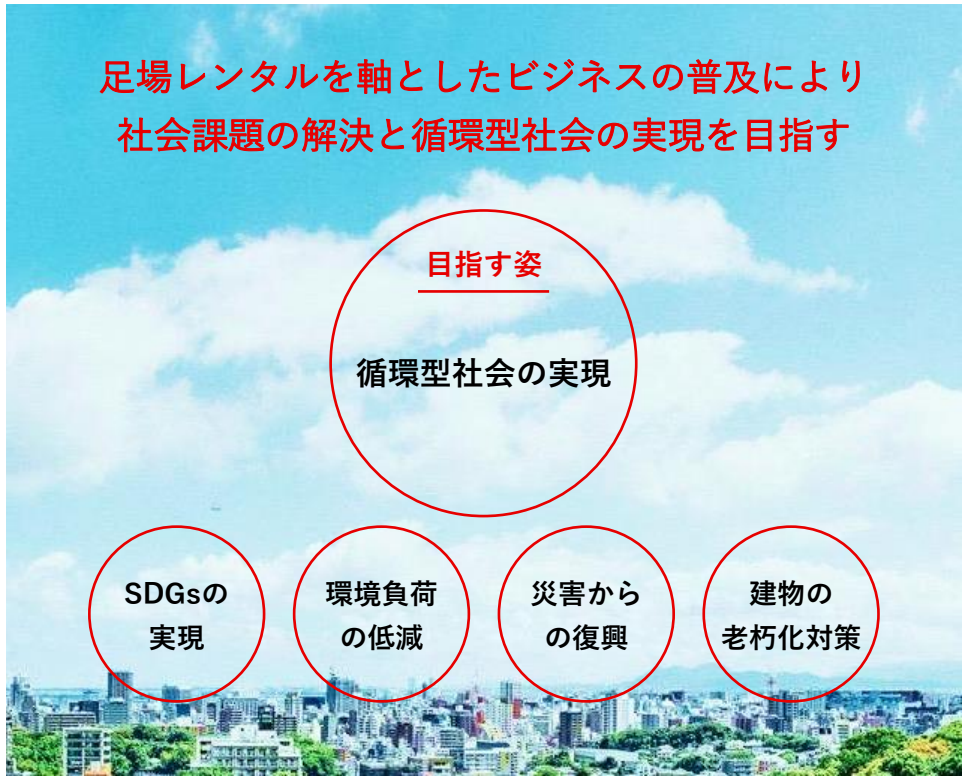
- 気候変動や資源不足が世界レベルで深刻化
- 自然災害の急増により、家屋の損壊などが年々増加
- マンションをはじめとする建物の老朽化も問題に

価値観の変化

- SDGsに代表されるように、持続可能な社会への意識が高まる
- モノの所有に対する意識も変化。社会の共有財産として、
  必要なときに必要な量をシェア・レンタルする考え方が浸透

期待されるビジネスモデル

- モノを皆でシェアする「循環型ビジネス」への転換



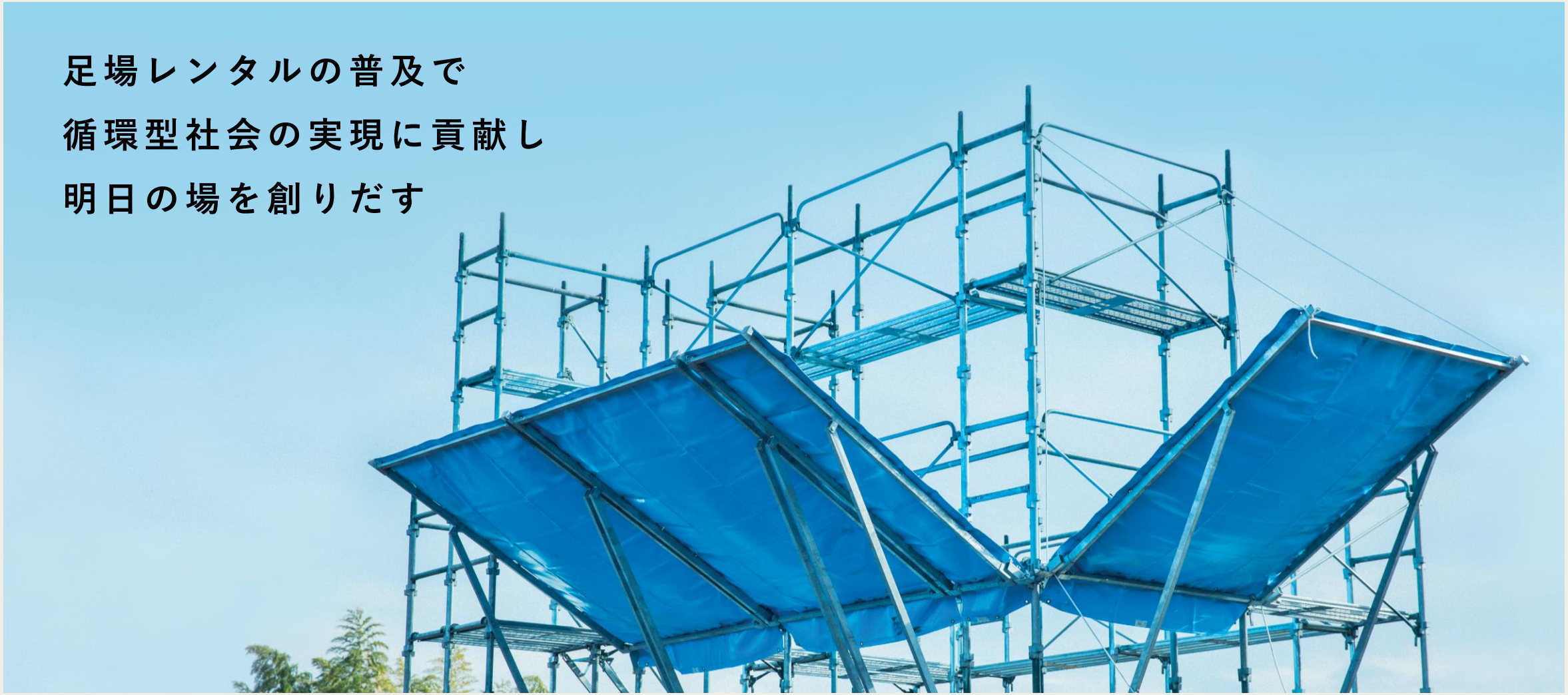
©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

03

中期経営計画の考え方と前期振り返り

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

中期経営計画の基本方針



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

2024年３月期振り返り – 事業活動

	2024年3月期の取り組み方針	2024年３月期の成果	今後の課題
成長戦略① 足場レンタル	**足場保有量の更なる増加に向けた投資の継続** ● 足場保有額増額（年間18億円の投資） ● 契約顧客獲得（新規顧客年間200社獲得） ● 直営機材センター2拠点の新規出店	**足場保有量の更なる増加に向けた投資の継続** ● 18億円から24.5億円へ足場投資を引き上げ ● 新規契約顧客：年間315社の獲得 ● 埼玉ふじみ野センター、岐阜多治見センターの出店	● 顧客ニーズ、拠点数を踏まえた最適な投資 ● 新規契約顧客：年間400社の獲得 ● 新規出店に伴う人材育成
成長戦略② ASNOVA STATION	**ASNOVA STATIONの拠点網拡大** ● 年間7拠点新規出店（自拠点除く） ● 年間売上目標（80百万円）	**ASNOVA STATIONの拠点網拡大** ● 7拠点増加による合計15拠点のパートナーの出店 ● 年間売上高 74百万円	● 年間5拠点増加による 合計20拠点のパートナー拠点開設 ● 既存パートナーへの成長支援
成長戦略③ ASNOVA VIETNAM	**ベトナムにおける足場レンタルの認知拡大** ● ベトナムにおける経営基盤の確立 ● くさび式足場やASNOVAの認知向上 ● 足場保有量拡大	**ベトナムにおける足場レンタルの認知拡大** ● ベトナムにおける一定の経営基盤は確立 ● 足場保有量を1500ｔへ拡大	● さらなる経営基盤の構築、強化及び認知向上 ● 足場保有量の拡大 ● 足場図面設計や架払工事の検討
成長戦略④ ASNOVA市場	**新規事業「仮設機材の総合サイト」の立ち上げ** ● 必要な「場所」・「人に」足場を提供し、 循環型社会への貢献を目指す ● 商品ラインナップの充実	**新規事業「仮設機材の総合サイト」の立ち上げ** ● ECサイト「ASNOVA市場」の立ち上げ ● WEBサイト検索順位：1位（「足場 買取」） ● 買取実績：355ｔ	● 足場施工業者以外へターゲットを拡大 ● 商品ラインナップの拡大 ● ユーザビリティ向上
成長戦略⑤ 支える取組み （人事制度）	**成長を支える3つの取り組みの推進** ● 合宿を通して新たな価値を創出 ● 社内教育制度を通した人材育成 ● 新規事業責任者の育成と組織の活性化	**成長を支える3つの取り組みの推進** ● 年間3回の合宿を実施 ● リカレント教育支援実績は7名 ● 新規事業責任者の育成のため第3回AMP!を実施	● 3つの取り組みの継続と改善 ● 更なる成長意欲の醸成、浸透 ● 新規事業責任者育成の仕組化

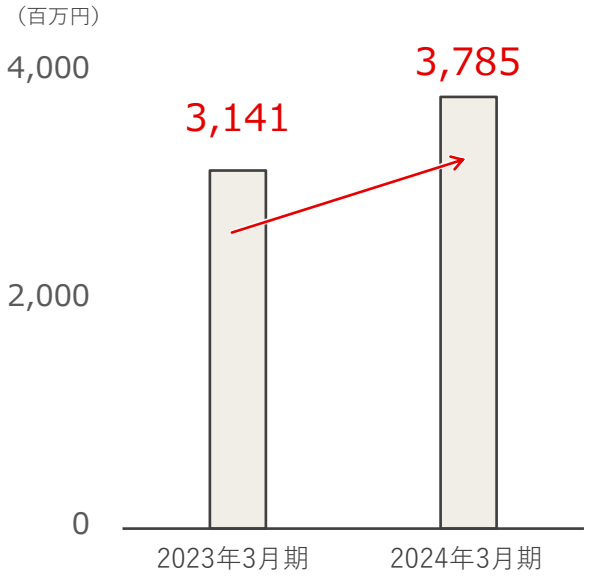
©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

2024年３月期振り返り – 業績

● 原材料の高騰のため販売は未達であったが、主要事業であるレンタルは好調のため営業利益は前年同期比で86.1%増で着地。

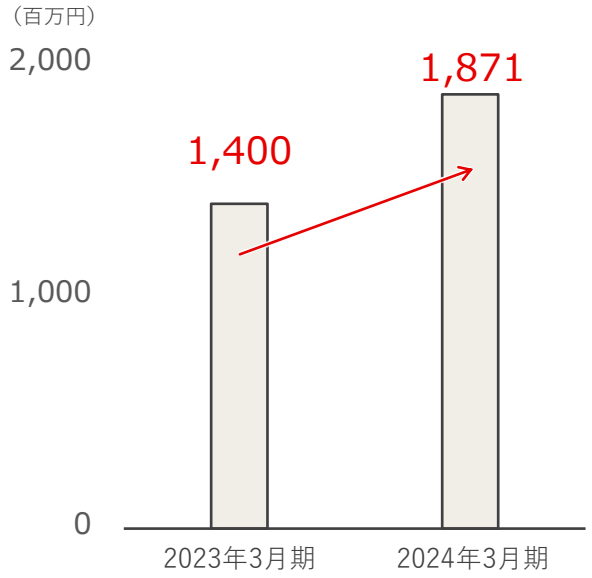
売上高

前年同期比 ＋20.5%



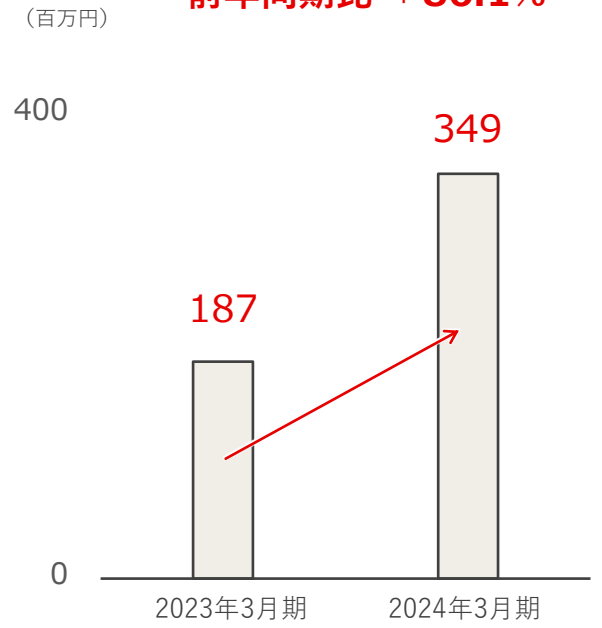
EBITDA

前年同期比 ＋33.6%



営業利益

前年同期比 ＋86.1%



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※2023年3月期は第3四半期より連結決算となっております

04

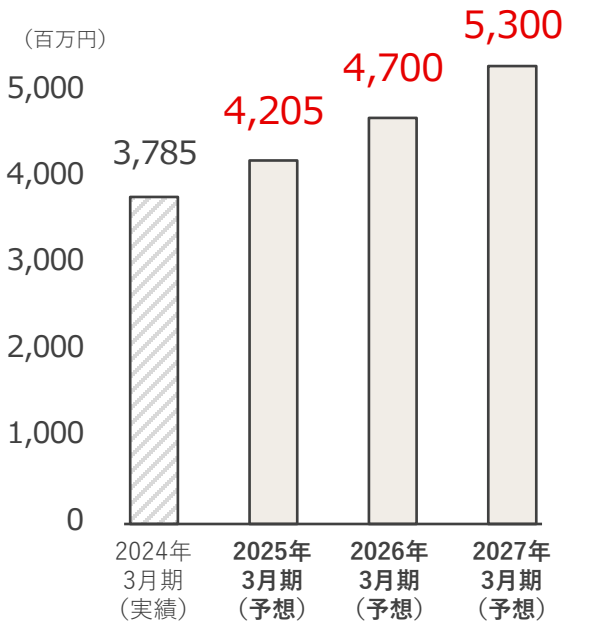
第12期 中期経営計画
（2025年３月期－2027年３月期）

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

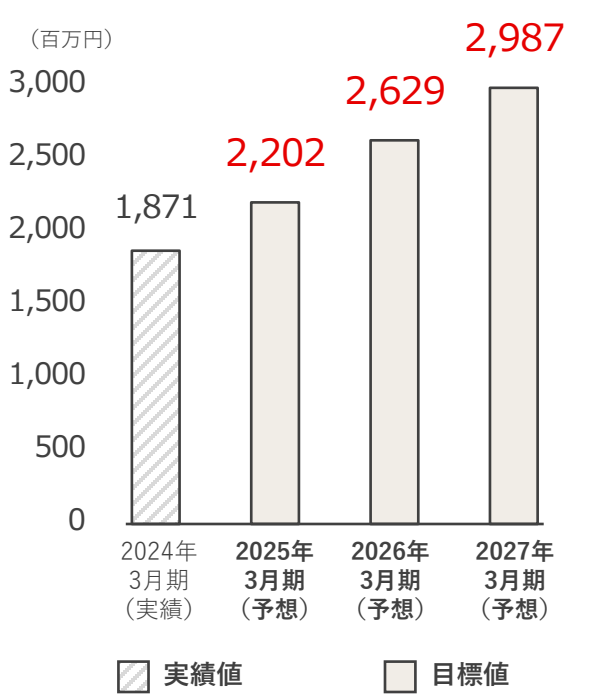
3カ年の業績目標

- 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。

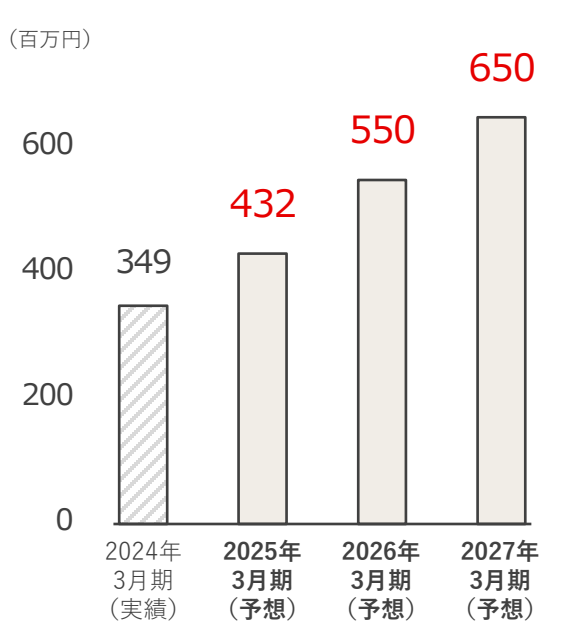
売上高



EBITDA



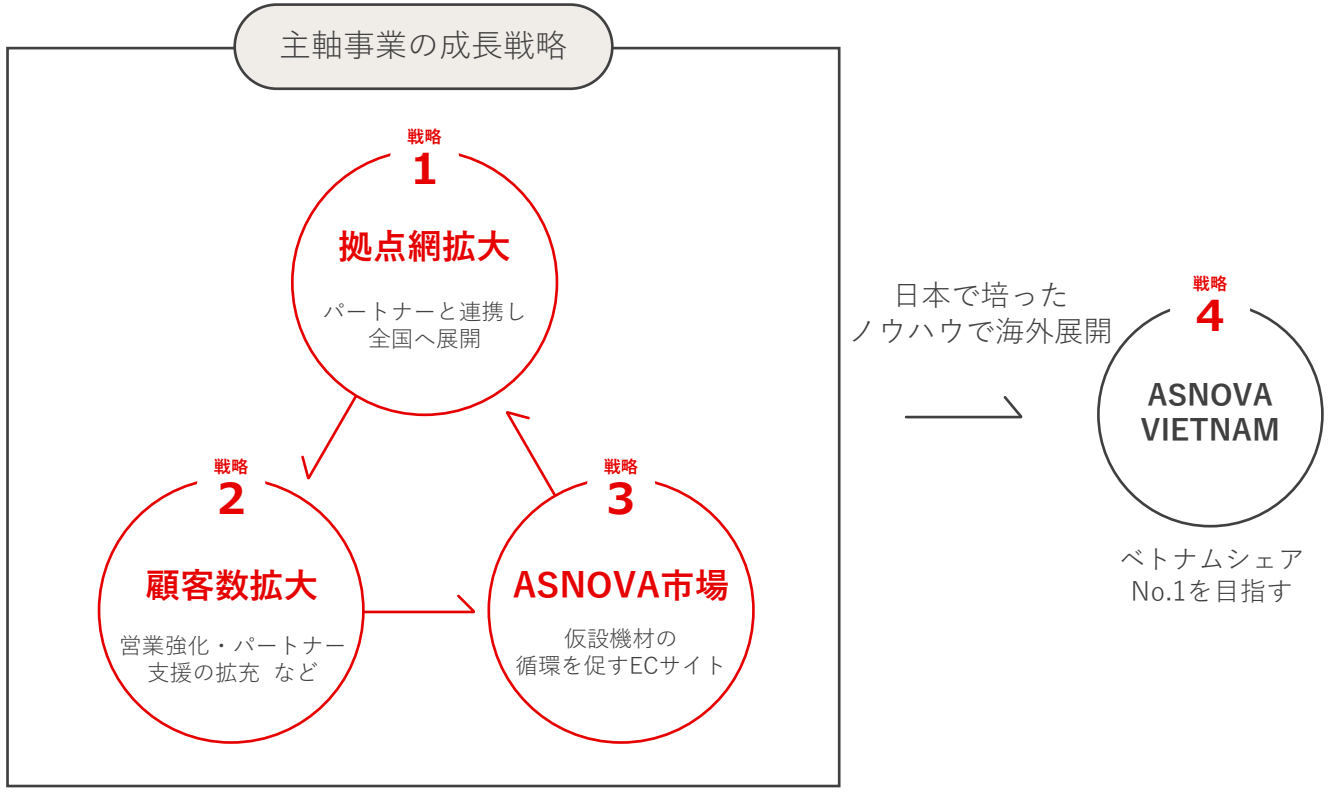
営業利益



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

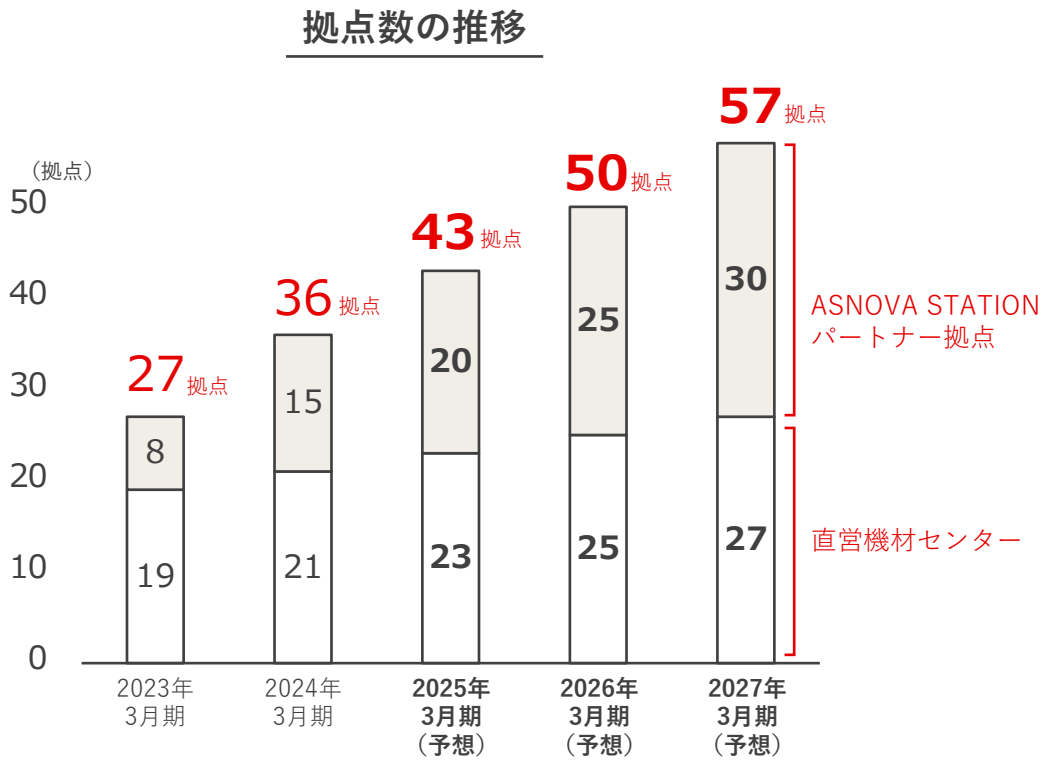
戦略 3　「仮設機材の総合サイト」本格稼働

戦略 4　ベトナムシェアNo.1のための基盤強化

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。





［算出方法］直近5年の平均仕入単価×保有量

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

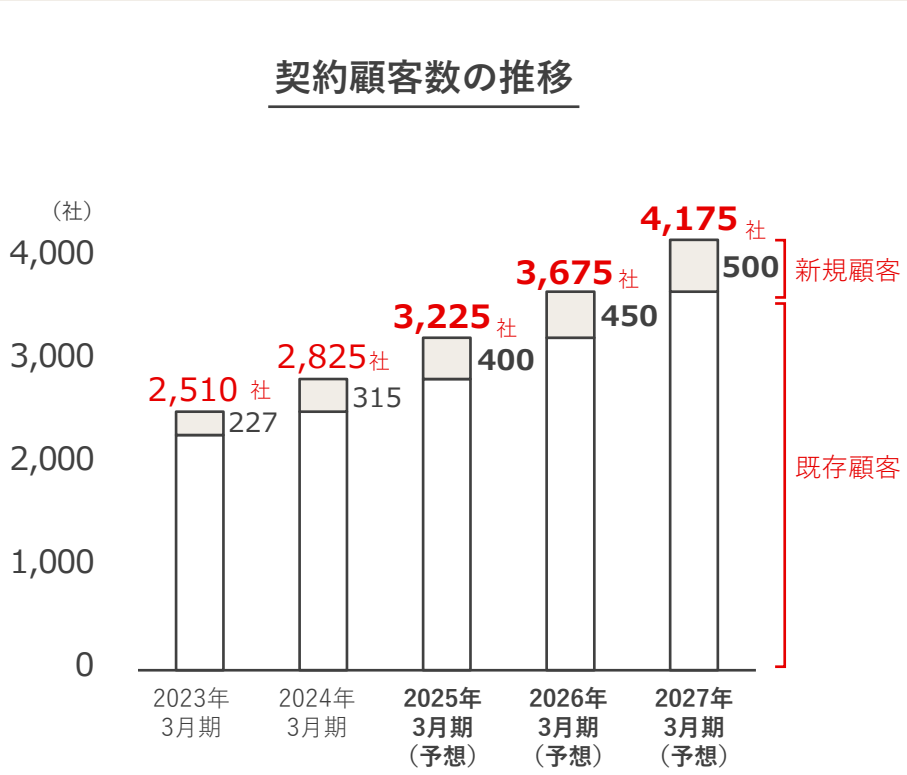
戦略２：新規顧客数拡大への取り組み

● **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更なる増員

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



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

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活かし、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取り扱う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

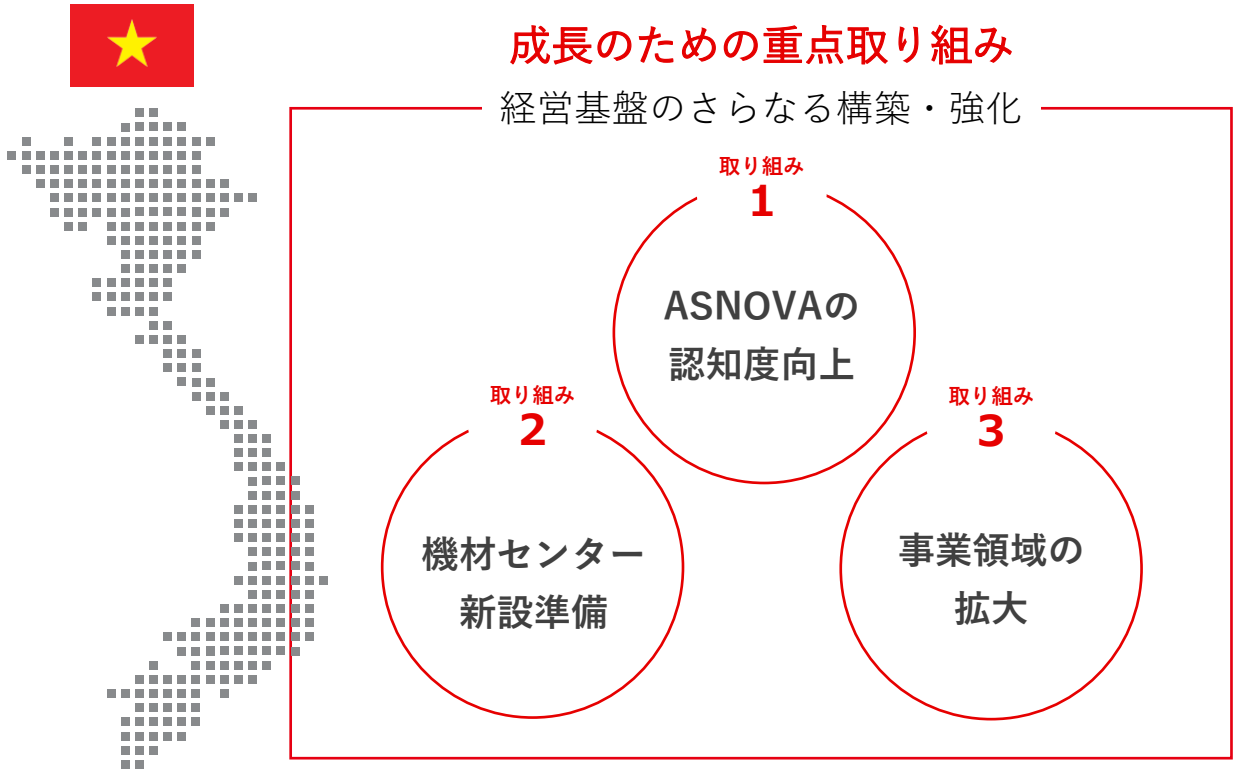
長期的な目標・展望

- 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**

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。**



取り組み 1　ASNOVAの認知度向上（営業力強化）

- LP、広告、ホワイトペーパーなどを活用した集客の強化
- 当社サービスについての提案資料の拡充

取り組み 2　機材センター新設の準備

- 足場保有量拡大に向け、機材センターの新設準備

取り組み 3　事業領域の拡大

- 施主・建築会社のコストへの要望と安全・安心・信用の視点で満足度向上
- 施工の指導など、効率的な日本方式の施工サービスを実現

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVAを支える取り組み

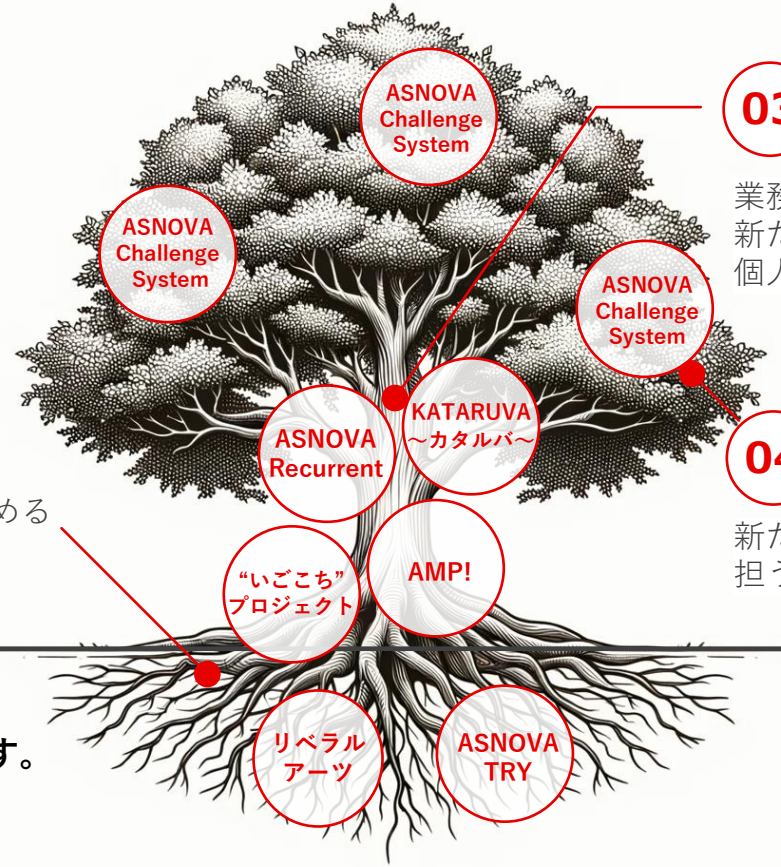
● **パーパスが土台となり、基礎能力を高め、個人や組織の可能性を拡大することで事業を担える人材を育てる。**

01 土壌

パーパスが、すべての考え方や
行動の土台となる

02 根

リベラルアーツや
挑戦の場の提供により
一人ひとりの基礎能力を高める



03 幹

業務スキルや働きがい、
新たな視点を追求し
個人と組織の可能性を拡大

04 葉

新たな事業やサービスを
担う人材を育成する

05 太陽

MOKKEI

お互いを尊重しながら
組織や個人の成長を促す

「カセツ」の力で、社会に明日の場を創りだす。

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

IR活動の方針

- **これまで通り投資家向け説明会、SNSの配信、各種IRイベントへの出展などを継続しつつ、 新たなIR活動を開始する。**
- **新たなIR活動により、一層の出来高増加と認知向上を目指す。**

IR活動のさらなる強化

- **QAステーションへの掲載**　2024年3月～

  投資家の方からいただく質疑をQ&A形式でまとめた「QAステーション」への情報掲載を開始。

- **マンスリーレポートの発行**　2024年5月～

  国内売上高や拠点数、顧客数などの重要指標を月次で発信するマンスリーポートを発行。

- **IR DAYの実施**　2024年6月予定

  これまで行っていた説明会に加え、質疑応答を主とした説明会の開催を予定。

株価と売買代金の推移（週足）

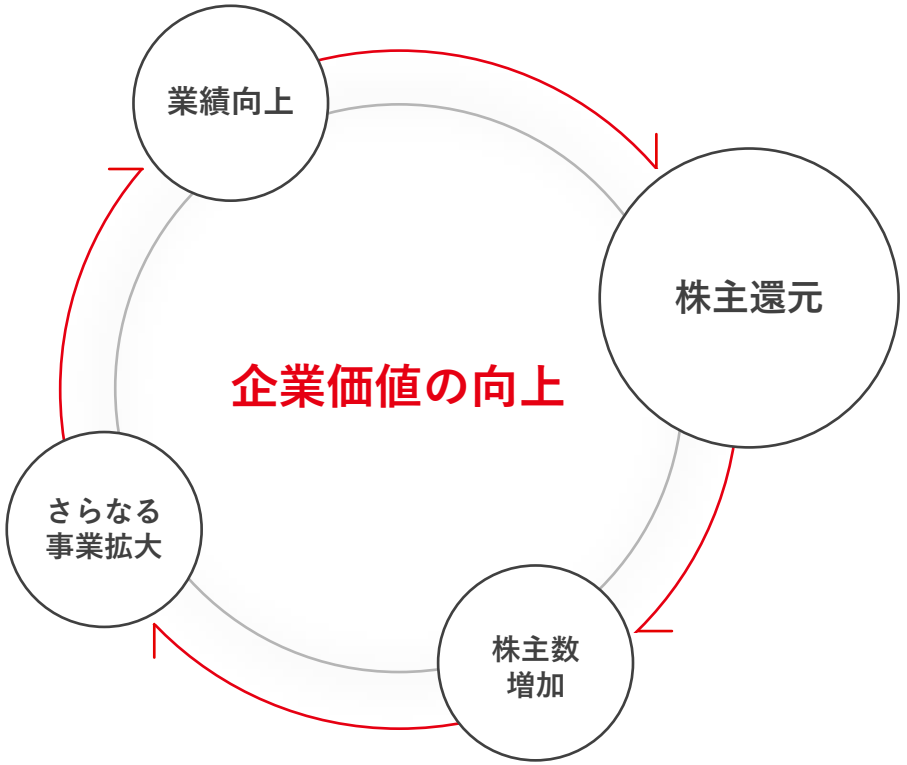


©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※株価は2024年3月29日時点の株式数に対応する調整後終値を記載しています。
※2023年12月25日以降の売買代金は東証グロース市場および名証ネクスト市場の合算値となります。

株主還元について

- **事業資金の流出を避けながら内部留保を充実させ、業容拡大を目指すとともに、株主還元も重要施策として意識。**
- **中期経営計画（2027年3月期まで）は累進配当を基本方針とする。**



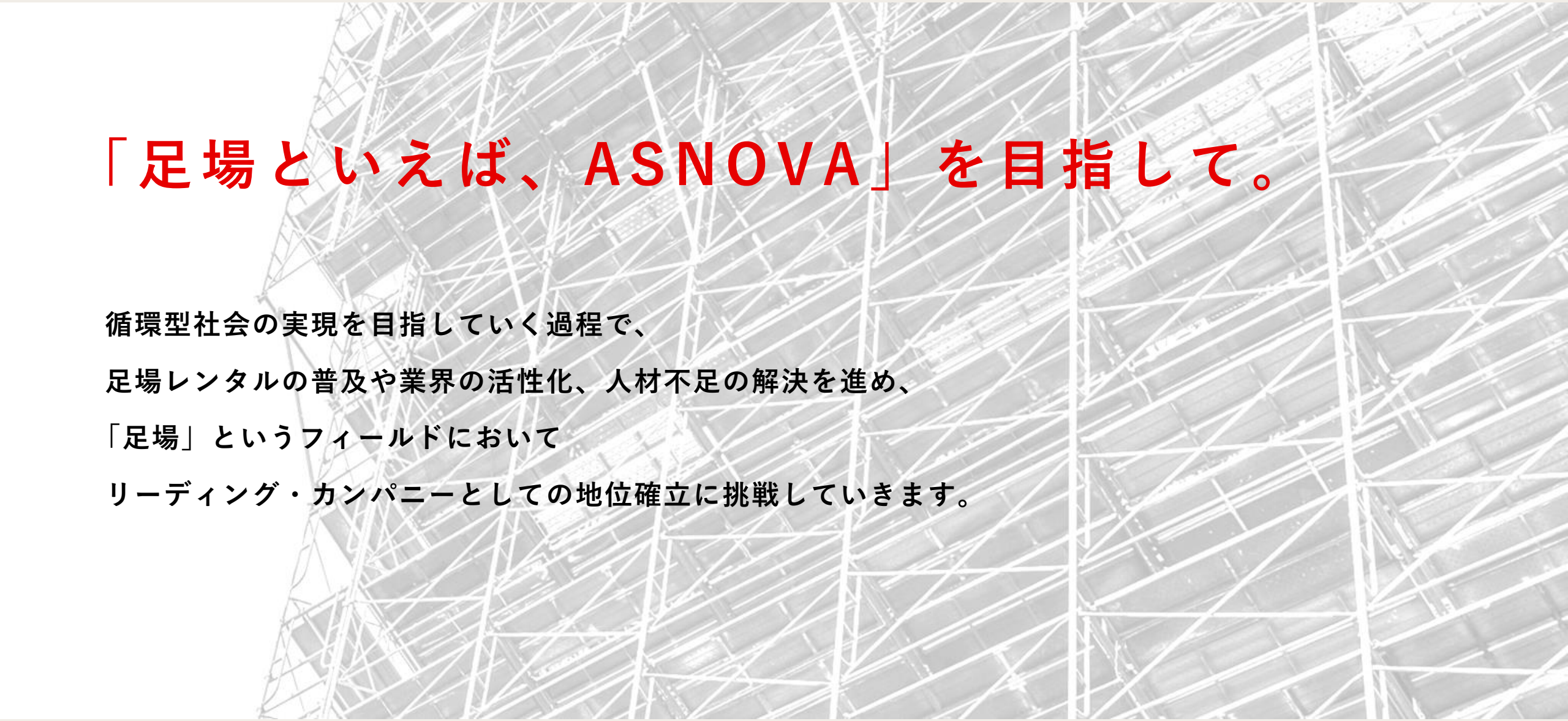
株主還元の方針

- 業績好調に伴う、株主還元の強化
- 株式の流動性向上
- 原則として減配せずに配当の維持や増配を行う累進配当の実施

ASNOVAプレミアム優待倶楽部

保有株式数に応じて、ASNOVAプレミアム優待倶楽部で
優待商品と交換できる株主優待ポイントを年2回進呈
（3月末時点・9月末時点の株主）

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.



「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。

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

05

Appendix

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA WAY（リベラルアーツ・ASNOVA TRY）

- **読書を通じて教養を習得するとともに、心に潤いを与え、中長期的な成長を目指し人生を豊かにする。**
- **自身の理想の姿を描いて歩むことで、経験を積みながらキャリアアップを図ることができる。**

習慣

リベラルアーツ

- 全社員がビジネス書やエンタメ本など、複数ある推薦図書コースを選択し、該当する書籍を毎月受け取れる制度
- 読書で修得した知識を業務やプライベートで活かし個々人の能力強化につなげ、ひいては会社全体の成長につなげる

制度の狙い

読書から得られた気づきを仕事へ活用、中長期的な成長につながる基礎教養の習得

オウンドメディア「カケルバ」関連記事

ASNOVAの成長源泉-リベラルアーツ制度
https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20220805/



挑戦

ASNOVA TRY

- 従業員が、自ら立候補して他部署に異動することができる社内公募・FA制度
- 制度を活用することで複数部署での経験を積みながらキャリアアップを行うことが可能

制度の狙い

部門をまたいで業務をこなせる人材の育成や、チャレンジ精神あふれる組織風土の醸成



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA WAY（“いごこち”プロジェクト・AMP!）

- **従業員が心身ともに働きやすい会社を創り上げ、会社と共に成長する。**
- **他者と協力して取り組むことで、思考力やリーダーシップを身につける。**

安心

“いごこち”プロジェクト

- 働きがいのある職場環境を、従業員自ら提案し創りだす制度
- 休暇取得や業務改善の提案など、多岐に渡る内容を従業員が会社へ提案

制度の狙い

従業員のモチベーションや主体性向上、職場環境の改善による働き方改革

オウンドメディア「カケルバ」関連記事

顧客も社員も居心地がいい。ASNOVAが目指すこれからの機材センター

https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20220708/



変化

AMP!（ASNOVA Metamorphose Program!）

- 他者と協力し、学ぶ意欲を促進することや目標に向かって成長することを目的にした制度
- VUCAの時代に適応するため、ビジネススキルやリーダーシップ、クリエイティビティを身に付ける

制度の狙い

自らの「価値観」を再認識することや自身の「不足」への気づきを発見する

オウンドメディア「カケルバ」関連記事

東海の“明日の場”を本気で考えるワークショップ「AMP!2023」ファシリテーターに密着！

https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20230922/



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA WAY（ASNOVA Recurrent・KATARUVA ～カタルバ～）

- **自身に不足していると感じることや伸ばしたい能力を補完・強化し、成長に活かす。**
- **様々な視点から自社や顧客の課題に向き合い、会社がより良くなるよう議論する。**

知識

ASNOVA Recurrent

- 社員が希望する専門学校や大学院の学費を会社が全額負担し、学び直しの機会を支援する制度
- 制度を利用し、多数の社員が大学院や大学、専門学校を利用中

制度の狙い

次期幹部人材候補の育成、組織の活性化、社員のキャリア形成や自己啓発への意欲醸成

オウンドメディア「カケルバ」関連記事

未来を見据えて、学びを楽しめる人間に。「ASNOVA Recurrent」の2年間で培ったもの

https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20231208/



創造

KATARUVA ～カタルバ～

- 年齢やキャリアなど、異なる従業員が集まり1泊2日の合宿形式で会社の課題や戦略について非日常空間で議論
- 「新規顧客獲得」「一般層への足場の普及」「パーパスの自分事化」など様々なテーマを扱う

制度の狙い

立場に関係なく意見を交わし合うことでASNOVAや社会がより良いものになるよう心を通わせる

オウンドメディア「カケルバ」関連記事

上下隔たりなく話し合い、物事を成就させる場。第4回「KATARUVA」レポート

https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20231006/



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA WAY（ASNOVA Challenge System・MOKKEI）

- **誰でも事業責任者になるチャンスがあり、やる気のある社員の後押しをする。**
- **能力だけではなく、人間力を高め、より社会から求められる人材を目指す。**

責任

ASNOVA Challenge System

- 従業員が役職に関係なく新規事業の責任者に立候補できる制度
- 制度を活用し、「ASNOVA市場」や「ASNOVA STATION」などが実際に事業化

制度の狙い

新規事業をリードする責任者になっていく人材の育成や輩出

オウンドメディア「カケルバ」関連記事

営業経験が活きた新サービス「ASNOVA市場」

https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20230512/



人間力

MOKKEI

- 月刊誌「致知」を読み、他者の考えを尊重・享受し、人間力を高める社内木鶏会
- 月に1度、社内のうち3分の1ほどの社員が集まり実施

制度の狙い

偉人の人生や考え方を知ったり、他者の意見から気づきを得ることで人間力を高める

オウンドメディア「カケルバ」関連記事

人間力を高め、“個と他”を認める取り組み。人間学を学ぶ社内木鶏会「MOKKEI」

https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20231117/



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

SDGs実現に向けて

- **ASNOVAは社会的な課題に向き合い、レンタル事業を通じて社会課題の解決を目指す。**
- **持続可能な社会を目指すために、SDGs達成に寄与する。**



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

株主優待

- 株主様への還元や、株主様との対話強化を目的として株主優待制度「ASNOVAプレミアム倶楽部」を導入。
- 保有株式数に応じて、優待商品と交換できる優待ポイントを年2回進呈。

ASNOVAプレミアム優待倶楽部

保有株式数に応じて、優待商品と交換できる
株主優待ポイントを年2回進呈
（3月末時点・9月末時点の株主）

3月末、9月末保有株式数	進呈ポイント（年2回）
500株～599株	5,000 point
600株～699株	7,000 point
700株～799株	9,000 point
800株～899株	11,000 point
900株～999株	13,000 point
1,000株～	15,000 point

優待利回りシミュレーション

- **500株保有している場合**

投資金額	606円×500株＝303,000円
1年間の進呈ポイント	5,000 point×2回＝10,000 point
ポイント利回り	10,000 point÷303,000円≒**3.3%**

- **1,000株保有している場合**

投資金額	606円×1,000株＝606,000円
1年間の進呈ポイント	15,000 point×2回＝30,000 point
ポイント利回り	30,000 point÷606,000円≒**5.0%**

※1：2024年3月29日の終値606円で購入したと仮定したシミュレーションです
※2：優待ポイントを1ポイント1円として計算しています

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA

ASNOVA公式オウンドメディア「カケルバ」

- 2022年4月1日より公式オウンドメディア「カケルバ」を開設。
- 「カケルバ」を通してASNOVAの思想や新たな取り組みに関するプロセスを発信する。

公式オウンドメディア
「カケルバ」

https://www.asnova.co.jp/kakeruba/





©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA公式 SNS情報

LINE
@asnova



Twitter
@ASNOVA9223



Facebook



YouTube



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

将来の見通しについて

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、
資料作成時点において当社が入手している情報に基づき策定しているため、リスクや不確実性を含んでおり、
当社がその実現を約束する趣旨のものではありません。
実際の業績は、経済環境の変化や提供するサービスの動向等のさまざまな要因により、
将来の見通し等と異なる場合があります。

IR活動に関するお問い合わせ先

株式会社ASNOVA
経営企画室

TEL：052-589-1848　FAX：052-589-1849
MAIL：9223ir@asnova.co.jp
WEB：https://www.asnova.co.jp/

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.