ASNOVA

2022年3月期決算説明資料

証券コード：9223

目次

1 企業概要

2 2022年3月期 業績

3 2023年3月期 業績見通し

4 取り巻く市場環境と社会課題

5 成長戦略（今後の取り組み）

6 Appendix

1

企業概要

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.）	代表者	代表取締役社長　上田桂司
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	117名（2022年3月31日時点）
設立	2013年12月24日	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

事業内容

「くさび式足場」※に特化した仮設機材のレンタル、販売、足場架払工事を提供。

※くさび式足場は保管・運搬効率、施工効率も良いことが特徴

ASNOVA

仮設機材

その他仮設機材
（防音パネル、仮囲い等）

足場

高所作業のための踏板や支柱などで組み立てた仮設資材

くさび式足場

- レンタル
- 販売
- 足場架払工事

主な足場の種類



- くさび式足場



- くさび式足場
- 枠組足場
- 次世代足場

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

ビジネスモデル

・レンタル・販売・足場架払工事を主に足場施工業者、中小の建設会社を中心に提供。
・メイン顧客は売上規模1億～3億円の足場施工業者。

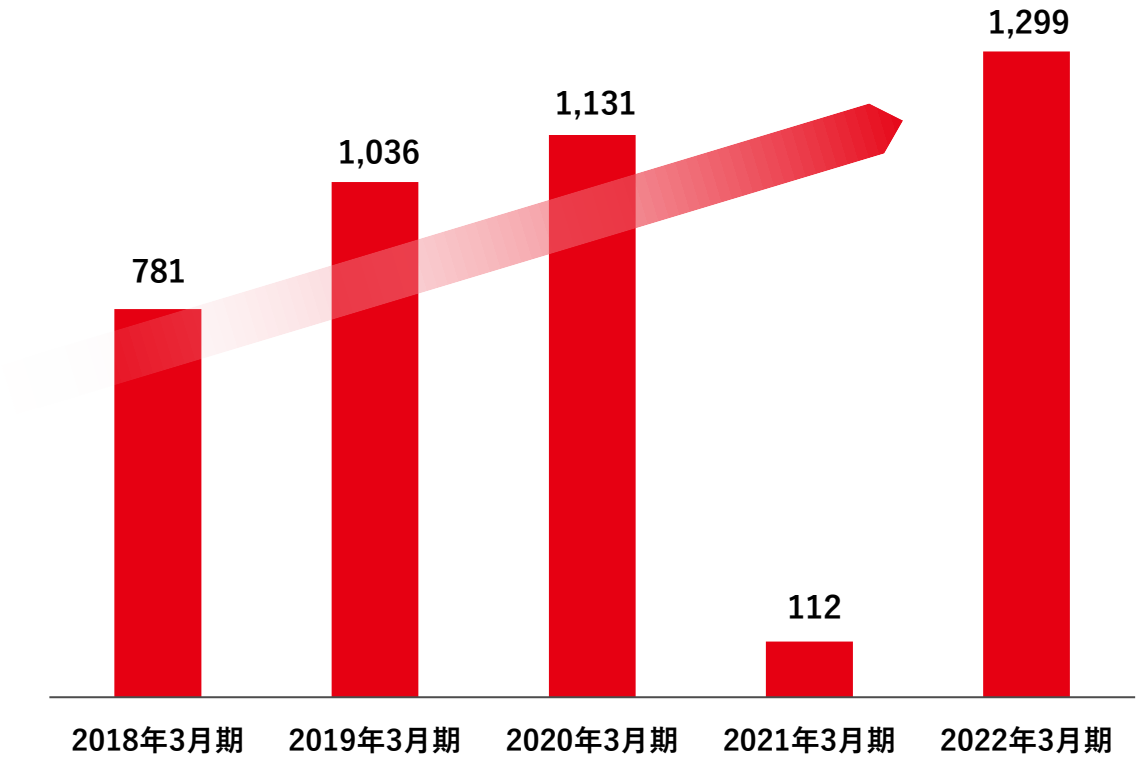


© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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3月期時点で約90億円の足場を保有。

くさび式足場の投資額（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。

くさび式足場の保有額（百万円）



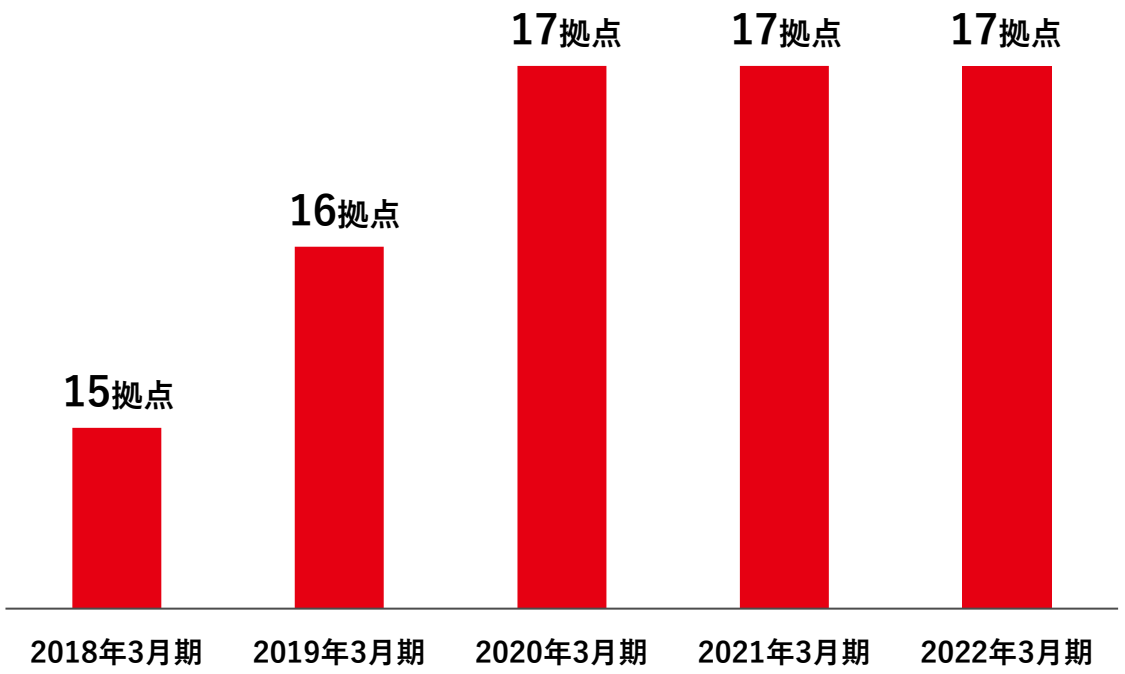
※保有額は、期末在庫に購入基準金額をかけて算出しております。
減価償却分を反映しておりませんので、B/Sの賃貸資産とは金額が異なります。

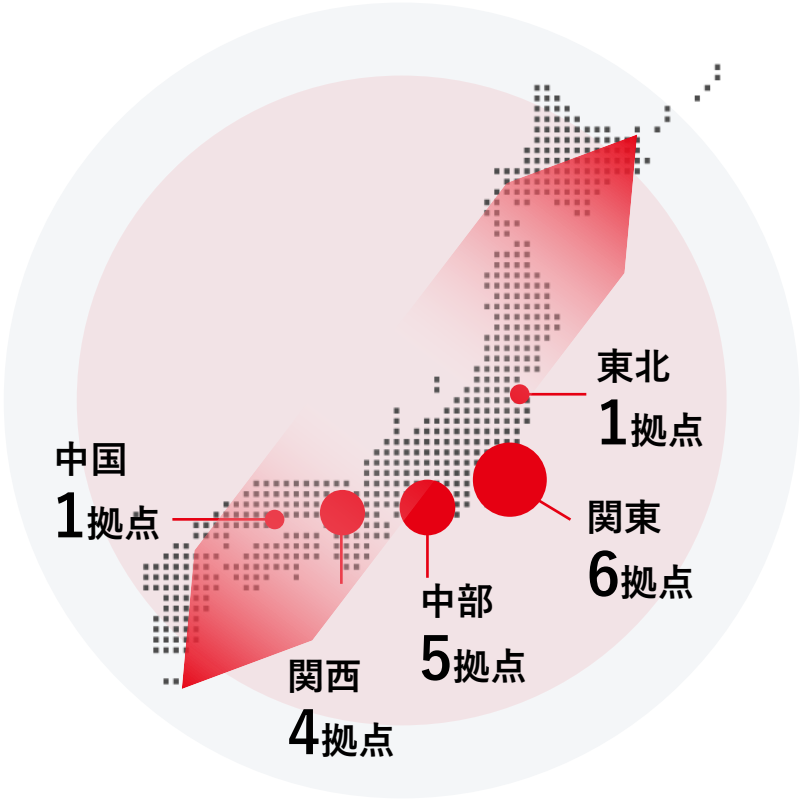
© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

機材センター数

・全国に17拠点の機材センターを展開。

拠点数





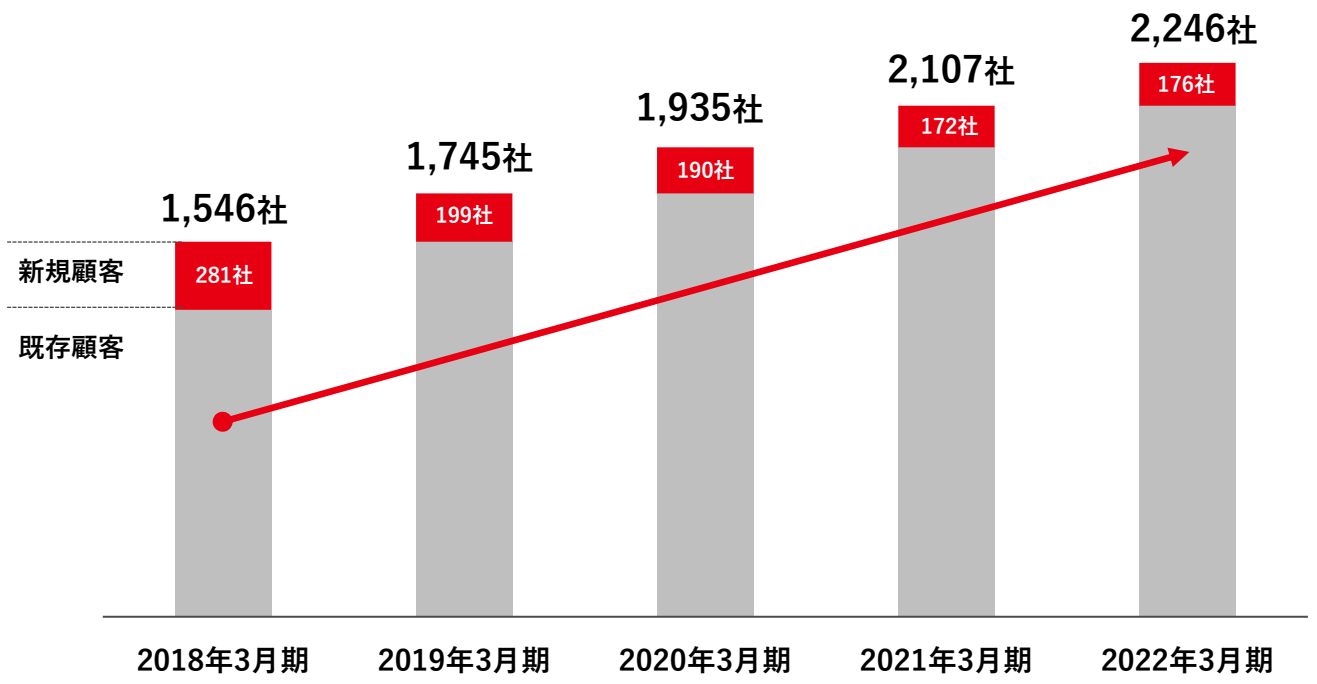
※2021年3月期と2022年3月期は、新型コロナウィルスの影響により機材センターの出店を行っておりません。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

安定した収益モデル

・特定の顧客へ依存していないためリスクが分散され安定した収益を獲得。
・1社あたりの平均売上高は年間約100万円。

– 顧客数



1社あたりの平均売上高は
年間約100万円
1案件10～20万円×年間5～10件
特定の顧客への依存が少なくリスクが分散
安定収益

※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。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

2

2022年3月期 業績

業績概要(対前年比)

・建設・リフォーム需要が高まったことにより、売上高19.5%増で着地。

単位：千円

項目	2021年3月期	2022年3月期	増減	前年比
売上高	2,241,557	2,679,606	438,049	19.5%
売上原価	1,869,203	1,869,222	19	0.0%
売上総利益	372,354	810,383	438,029	117.6%
※1 販売費及び一般管理費	517,686	643,883	126,197	24.4%
営業利益	△145,332	166,500	311,832	―
※2 経常利益	11,767	287,763	275,996	2,345.3%
税前当期純利益	5,644	323,475	317,831	5,631.1%
当期純利益	15,915	204,632	188,716	1,185.7%
売上高営業利益率	△6.4%	6.2%		
※3 EBITDA	848,811	1,048,977	200,166	23.6%

※1
人材の採用における費用や、人件費や新規事業開発における支払手数料が積み増されたことから増加。

※2
足場の中古機材売却等により287百万円着地。

※3
足場への投資額増加による減価償却費の増加と営業利益の増加によるもの。

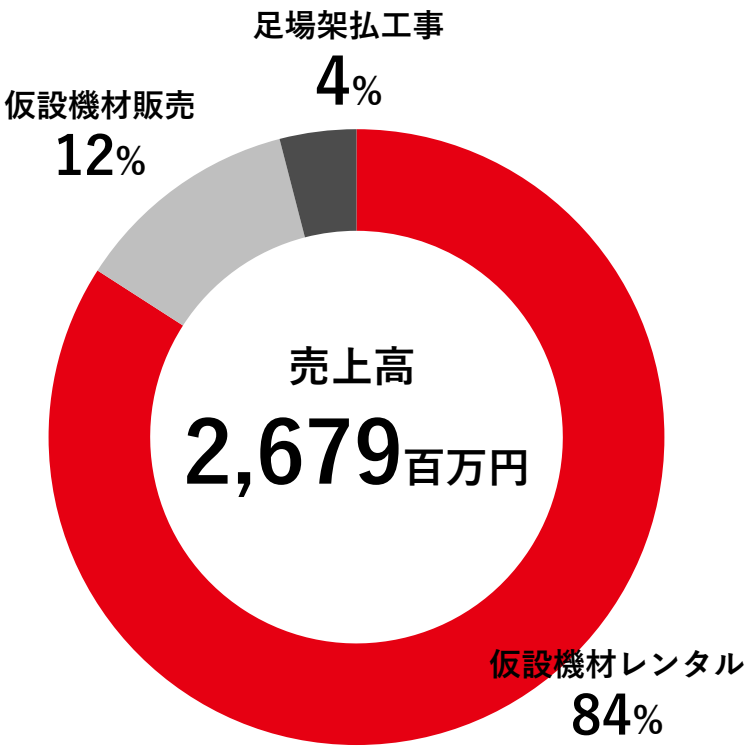
© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

売上高構成比

・足場レンタルの需要が高まったことにより、仮設機材レンタル売上は18.2%増で着地。

単位：千円

項目	2021年3月期	2022年3月期	増減（前期比）	対売上比
売上高	2,241,557	2,679,606	438,048 (19.5%)	100%
仮設機材レンタル	1,906,508	2,253,182	346,674 (18.2%)	84%
仮設機材販売	263,102	318,589	55,486 (21.1%)	12%
足場架払工事	71,946	107,834	35,887 (49.8%)	4%



© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

貸借対照表概要

・足場機材等の投資により賃貸資産（固定資産）の増加。
・自己資本比率40％台を維持。

単位：千円

項目	2021年3月期	2022年3月期	増減	前年比(%)
総資産	5,171,987	5,658,223	486,235	9.4%
流動資産	965,495	1,273,269	307,774	31.8%
固定資産	4,206,492	4,384,953	178,461	4.2%
負債合計	2,976,074	3,257,678	281,603	9.4%
流動負債	1,537,191	1,757,310	220,118	14.3%
固定負債	1,438,883	1,500,368	61,484	4.2%
純資産	2,195,912	2,400,544	204,632	9.3%

【増加要因】
1：総資産
現金及び預金が262,258千円、足場機材等の取得により有形固定資産が145,845千円の増加。

2：流動負債・固定負債
１年内返済予定の長期借入金を含む長期借入金の増加243,550千円等によるもの。

3：純資産
当期純利益204,632千円計上したことによる繰越利益剰余金の増加204,632千円によるもの。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

キャッシュ・フロー概要

・既存事業拡大や新規事業への投資によりフリー・キャッシュ・フローは804百万円減の56百万円。
・レンタル事業は先行投資型ビジネスであるため将来的に高い成長が可能となる。

単位：千円

項目	2021年3月期	2022年3月期	増減	内訳
営業活動による キャッシュ・フロー	821,220	880,831	59,611	
投資活動による キャッシュ・フロー	40,467	△824,108	△783,641	
財務活動による キャッシュ・フロー	△887,516	205,534	1,093,050	
現金及び 現金同等物の増減額	△25,828	262,257	288,085	
現金及び 現金同等物の期末残高	488,092	750,350	262,258	
フリー・ キャッシュ・フロー	861,687	56,723	△804,964	営業CF+投資CF

1：営業活動によるCF
税引前当期純利益323百万円、減価償却費879百万円があった一方、売上債権102百万円の増加、足場資材売却益119百万円等によるもの。

2：投資活動によるCF
有形固定資産の取得による支出1,214百万円、有形固定資産の売却による収入391百万円等によるもの。

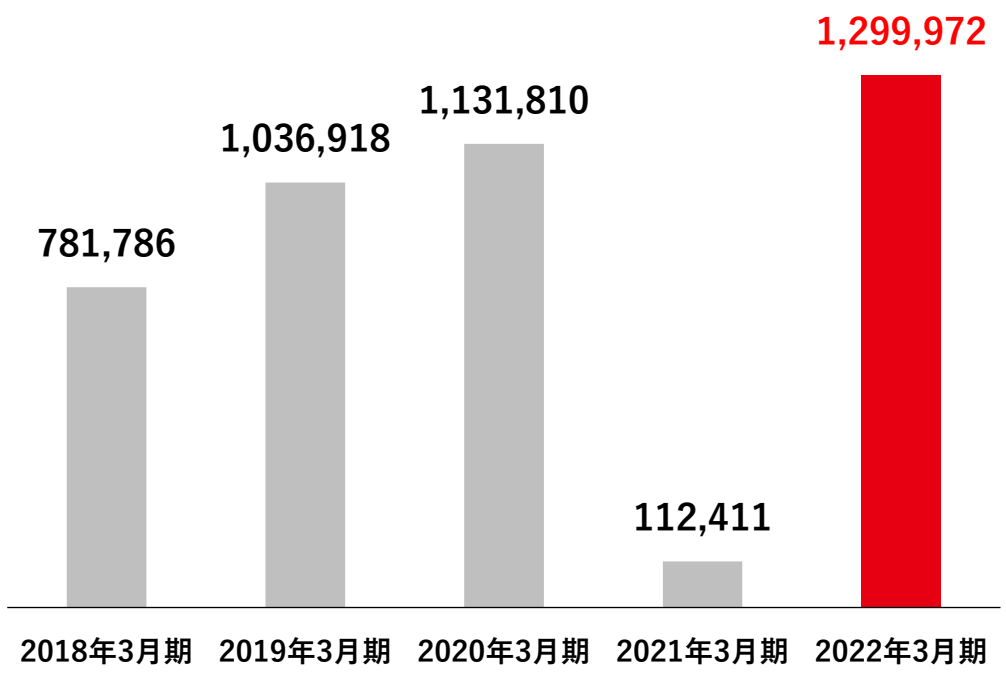
3：財務活動によるCF
長期借入れによる収入1,100百万円、長期借入金の返済による支出856百万円等によるもの。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

足場投資額・顧客数

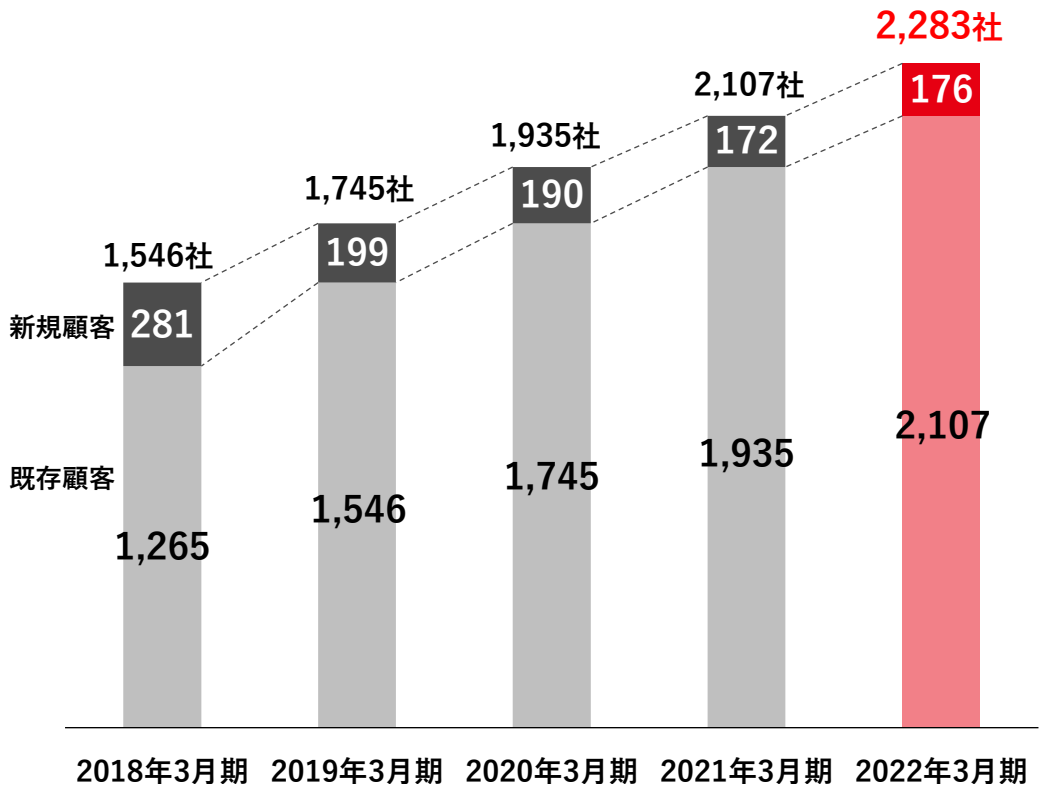
・建設・リフォーム工事再開により足場の需要が拡大し1,299百万円の投資、176社の新規顧客を獲得。

足場投資額(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。

顧客数(社)



※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。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

3

2023年3月期 業績見通し

トピックス

**増収減益の見込みだが、新規出店や足場資材購入などの投資および足場在庫確保のための機材売却抑制など
それらの特殊要因を除くと増収増益である。**

売上高 3,000百万円 前年比 +12.0%

市場の拡大に伴い、**レンタル売上が拡大。**

営業利益 153百万円 前年比 △8.1%

15億円の**足場投資**と**2店舗新規出店**による売上原価の増加。

経常利益 168百万円 前年比 △41.3%

レンタル資産保有の確保を優先するため、足場の中古機材売却を前期の120百万円から、30百万円に抑制。
一時的な販売利益より、**将来的な収益拡大を優先。**

当期純利益 111百万円 前年比 △45.5%

保有していた横浜の自社ビルを売却した際、**前期にて特別利益が計上されたため。**

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

2023年3月期業績予想

・売上高は前年比12%増の3,000百万円の見込み。
・トピックスの特殊要因を除くと**増収増益**となる。

単位：百万円

		2023年3月期 業績予想	2022年3月期 実績	増減	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%**

1：減価償却費
2021年3月期は112百万円の足場投資をしたことから2021年3月期の減価償却費に大きな影響がなかったものの、2022年3月期に1,299百万円の足場投資を行ったことにより減価償却費の増加となる見込み。

2：労務費
2店舗新規出店や海外進出により機材センターの人員確保による増加。

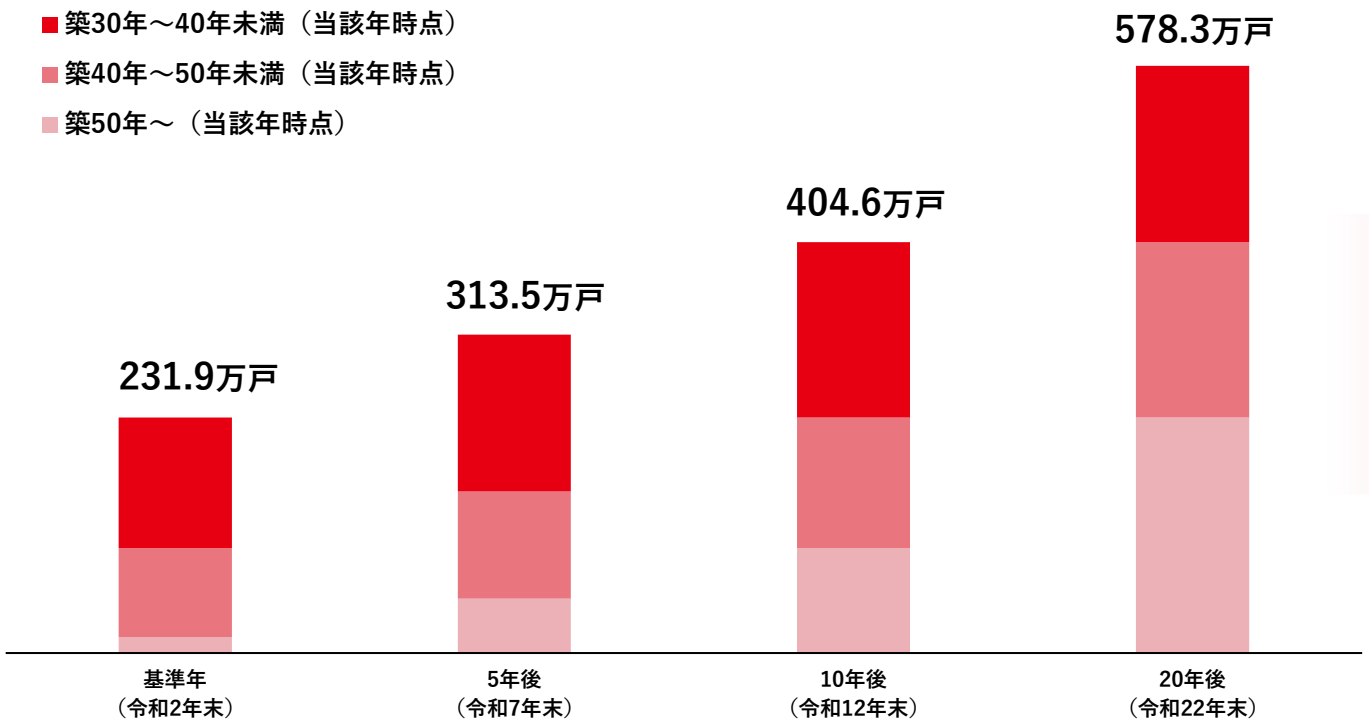
© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

4

取り巻く市場環境と社会課題

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。



社会課題

- 外壁の劣化
- 鉄筋の露出・腐食
- 給排水管の老朽化

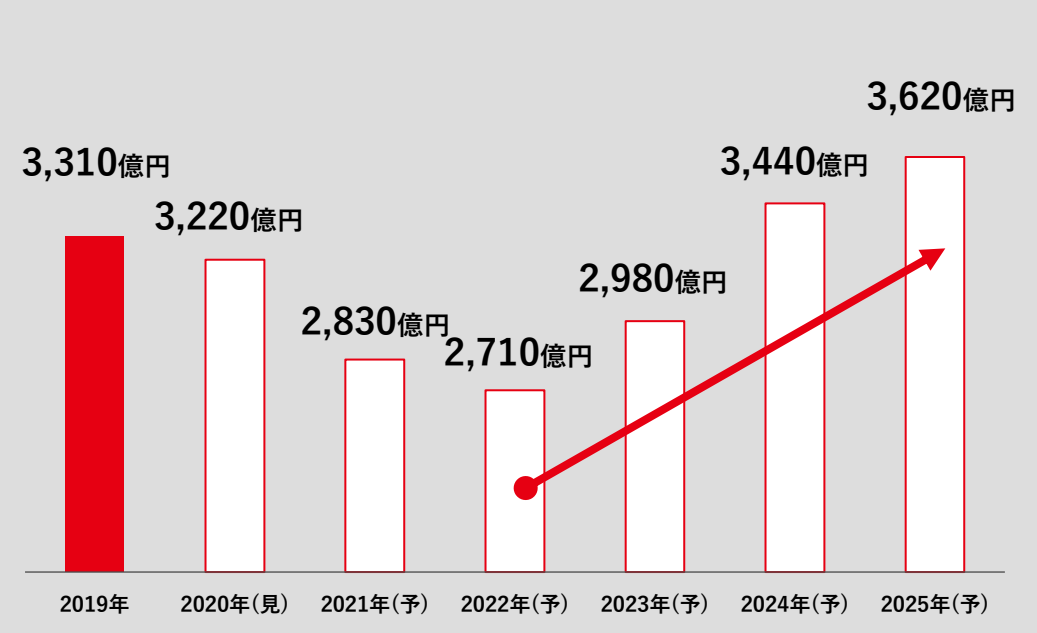
出典：国土交通省「築後30、40、50年超の分譲マンション数」（2020年末）

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

分譲マンション大規模修繕需要

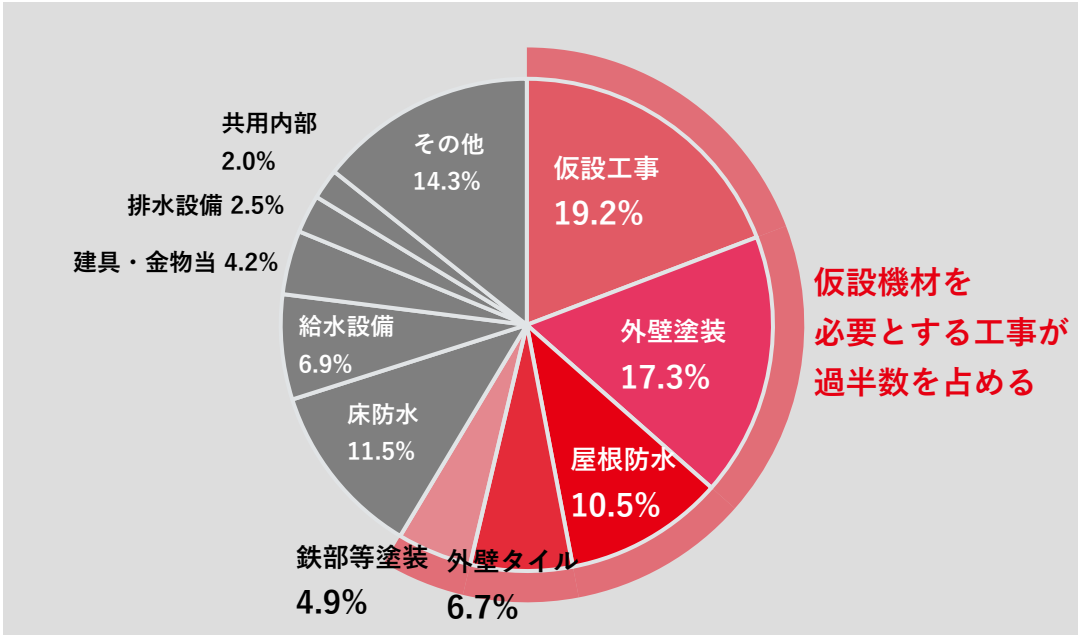
・仮設機材を必要とする工事が過半数を占めている。
・大規模修繕工事は長期修繕計画に基づき、安定した需要が見込まれる。

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



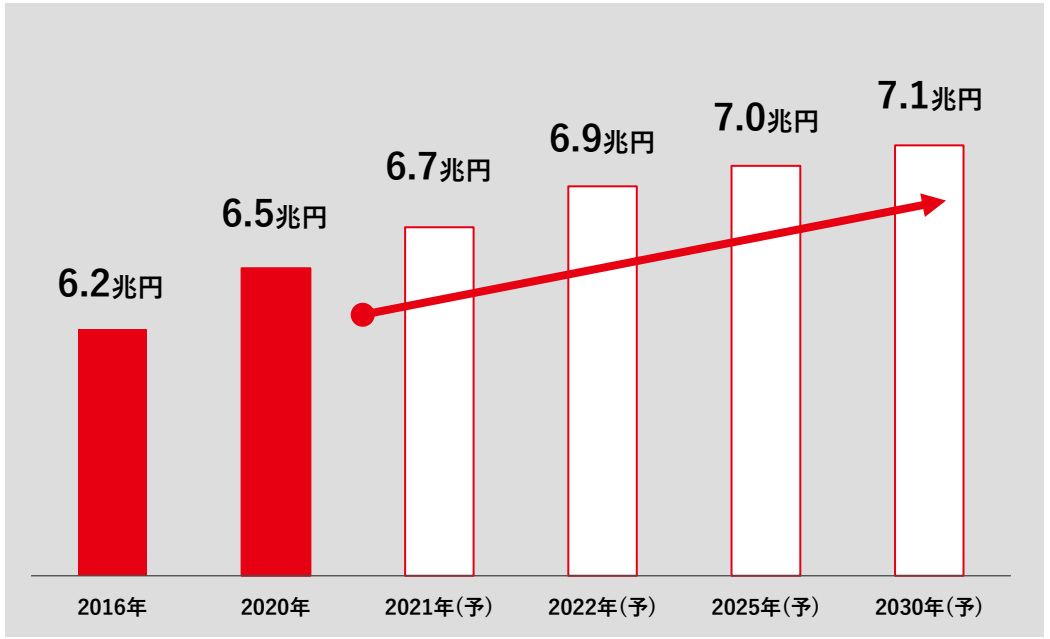
出典：国土交通省「マンション大規模修繕工事に関する実態調査」

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

住宅リフォーム需要

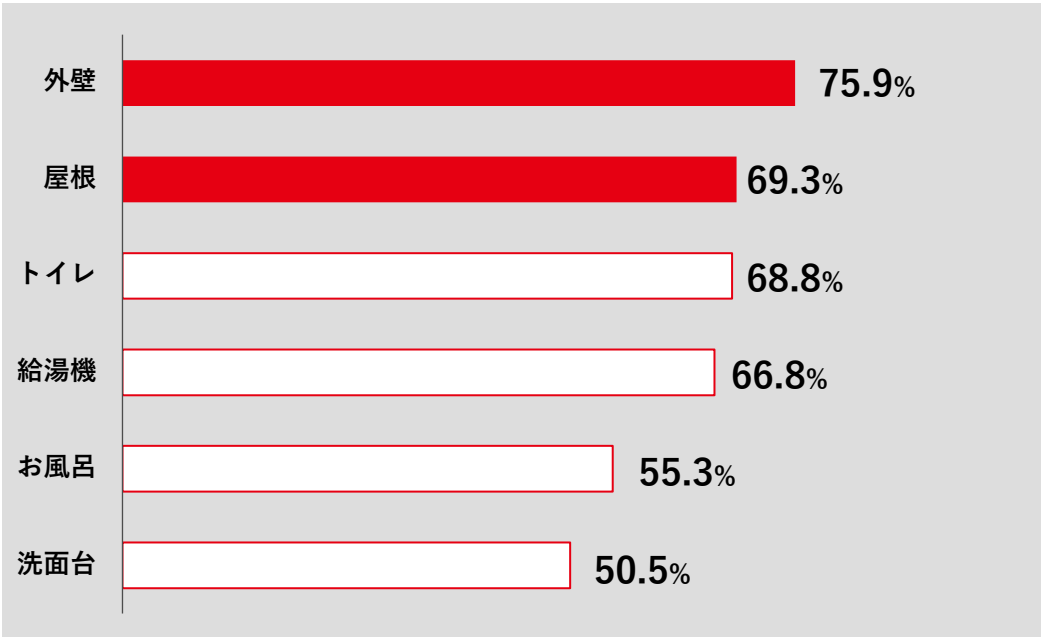
・在宅時間が増加し住宅への関心が高まったことで、リフォーム市場は堅調に推移すると予測されている。
・リフォームの内訳も足場を必要とする工事が多い。

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

5

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(仮称)

・著しい成長を誇るベトナムにおいて、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。

現地法人を2023年3月期
設立に向けて準備中

© 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

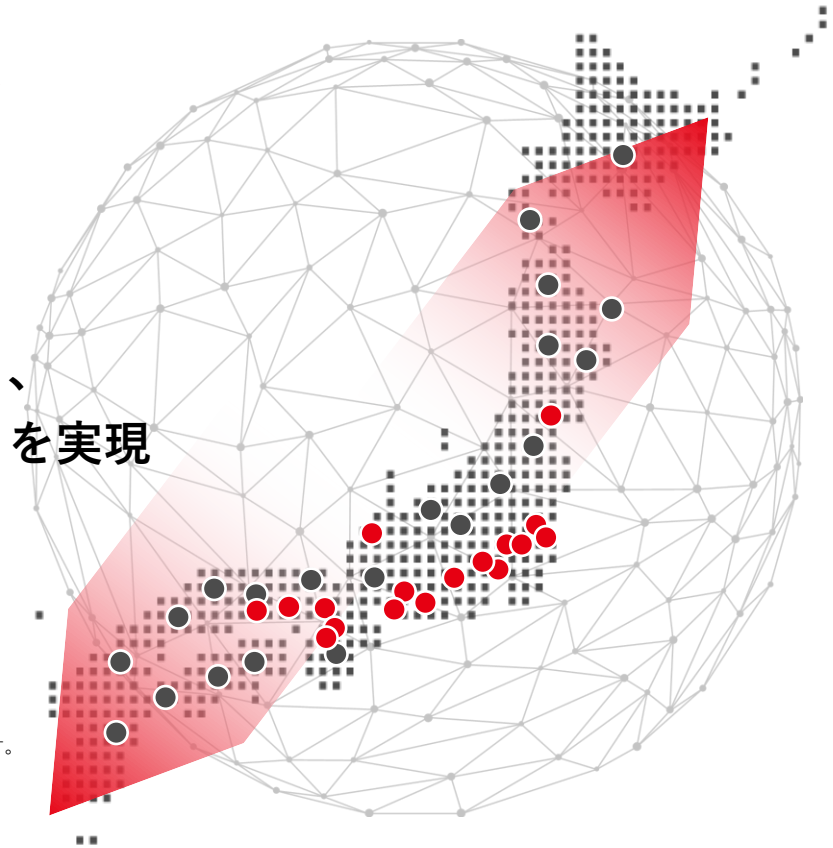
2. ASNOVA STATION（パートナーを通じた地方展開）

・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	5 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

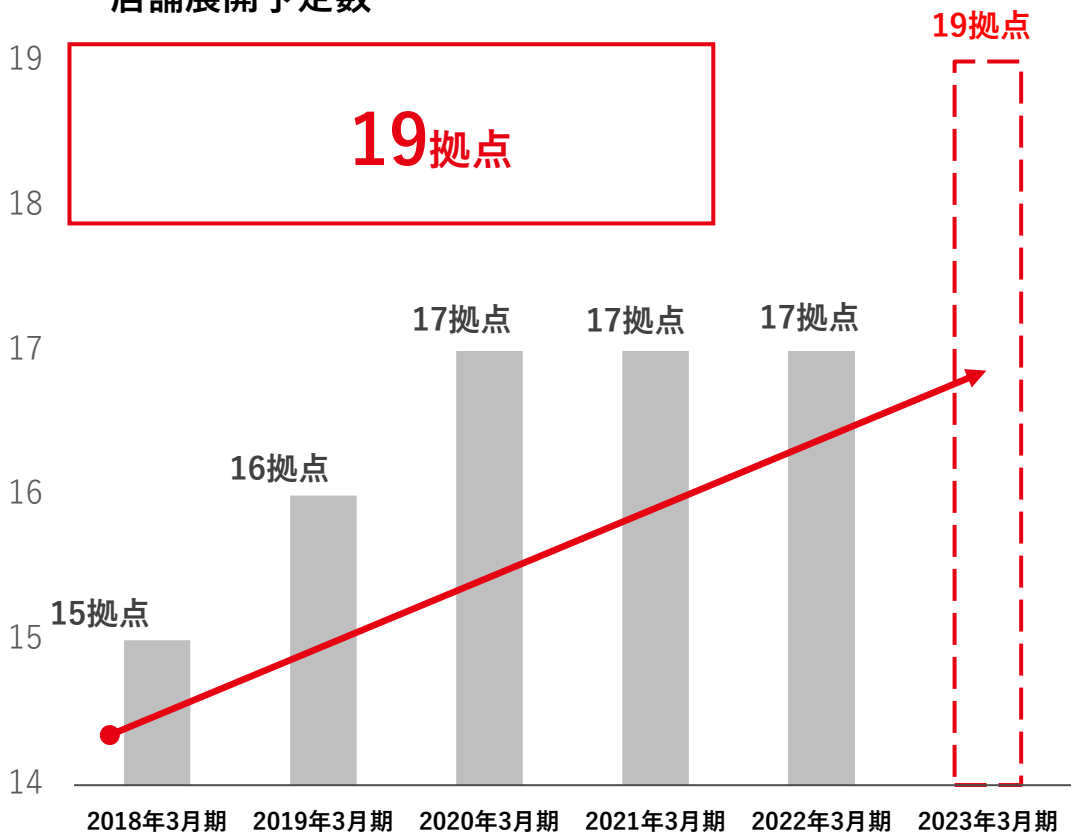
© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。



店舗展開予定数

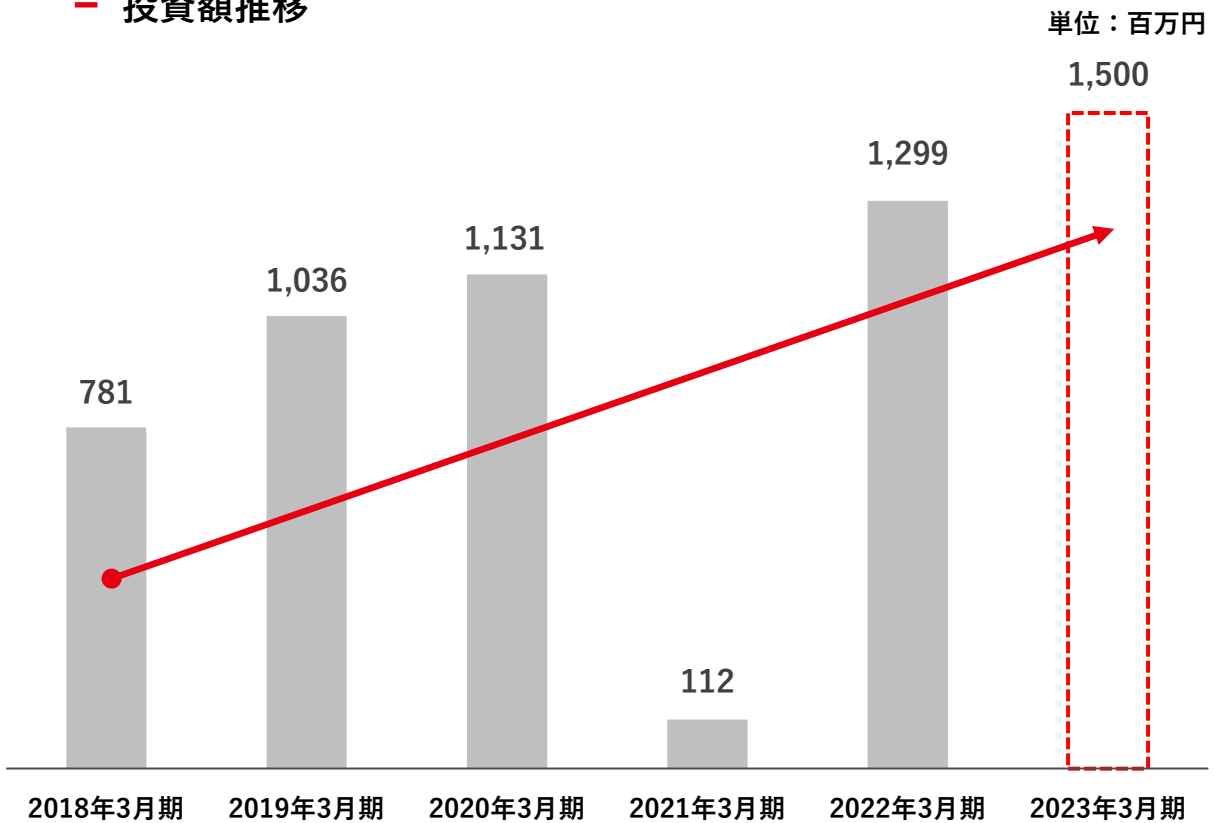


© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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。

– 投資額推移



※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。

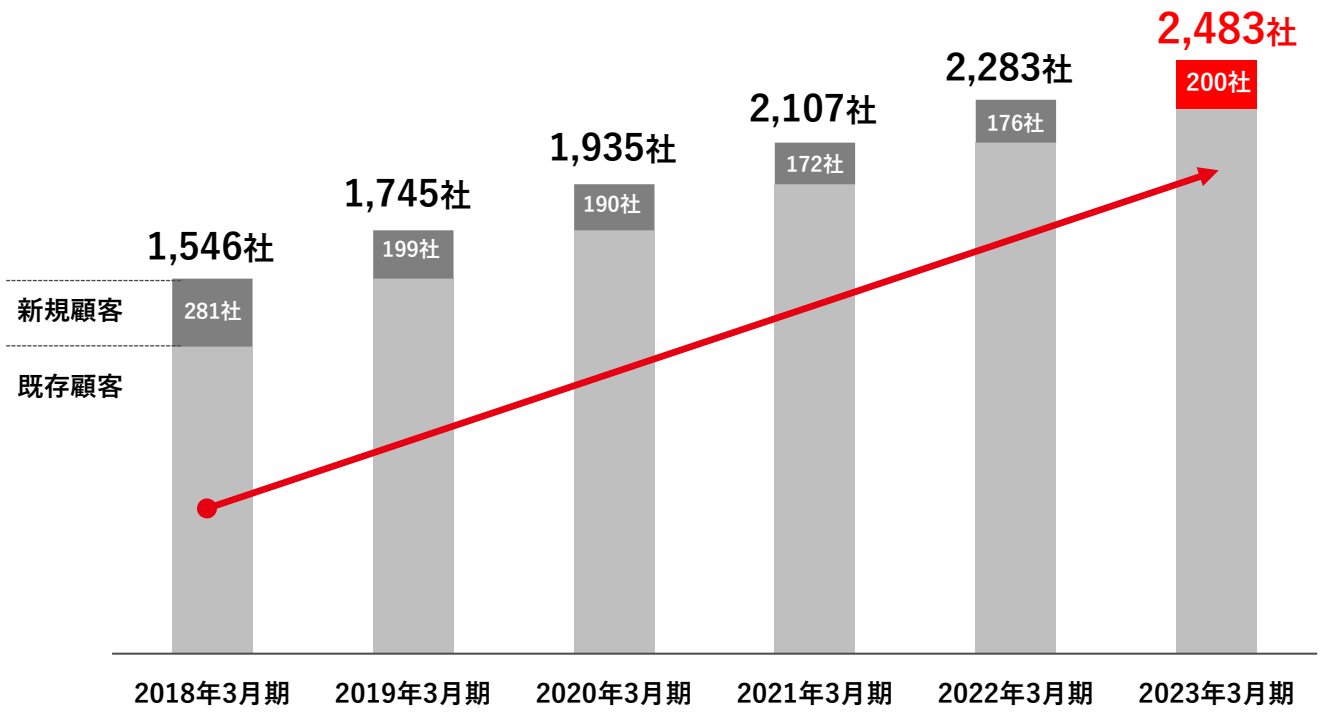


© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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

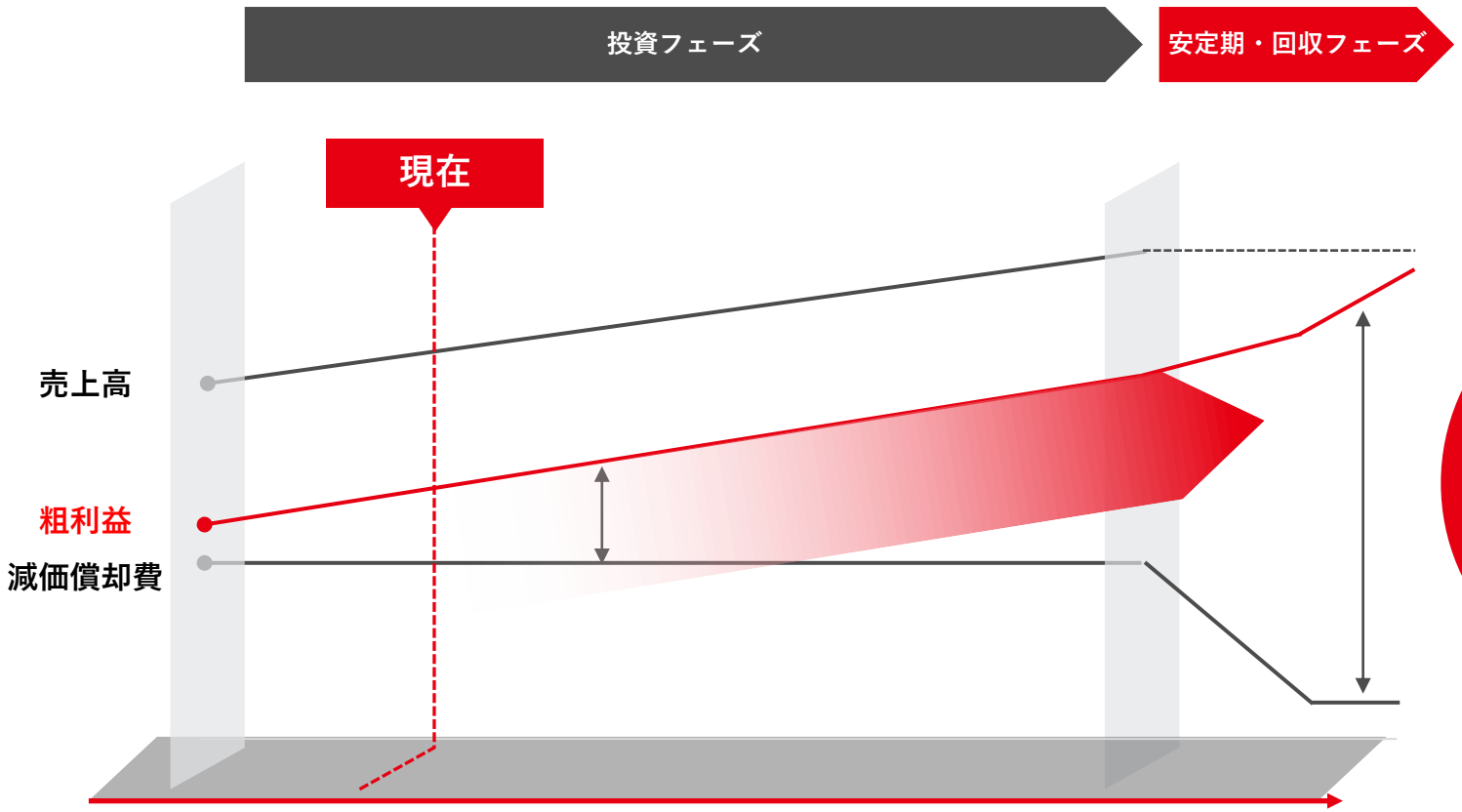
創業期から成長期の新規顧客に向けた「レンタルからスタートできる足場購入サービス」。希望するタイミングで、レンタルから購入に切り替えることが可能な仕組みで、資金的に余裕がない創業期から成長期の顧客を支えていく。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

将来性の高い収益モデル

・減価償却期間は一定であるため、売上高が上がると利益は上昇する。
・約70億円の足場はすでに償却済み。
・足場投資がひと段落し、安定期・回収フェーズでは更なる利益の向上が見込める。

「くさび式足場」と
「機材センターの出店」に
継続して
投資を行う



安定期・回収フェーズ では さらなる利益向上 を見込む

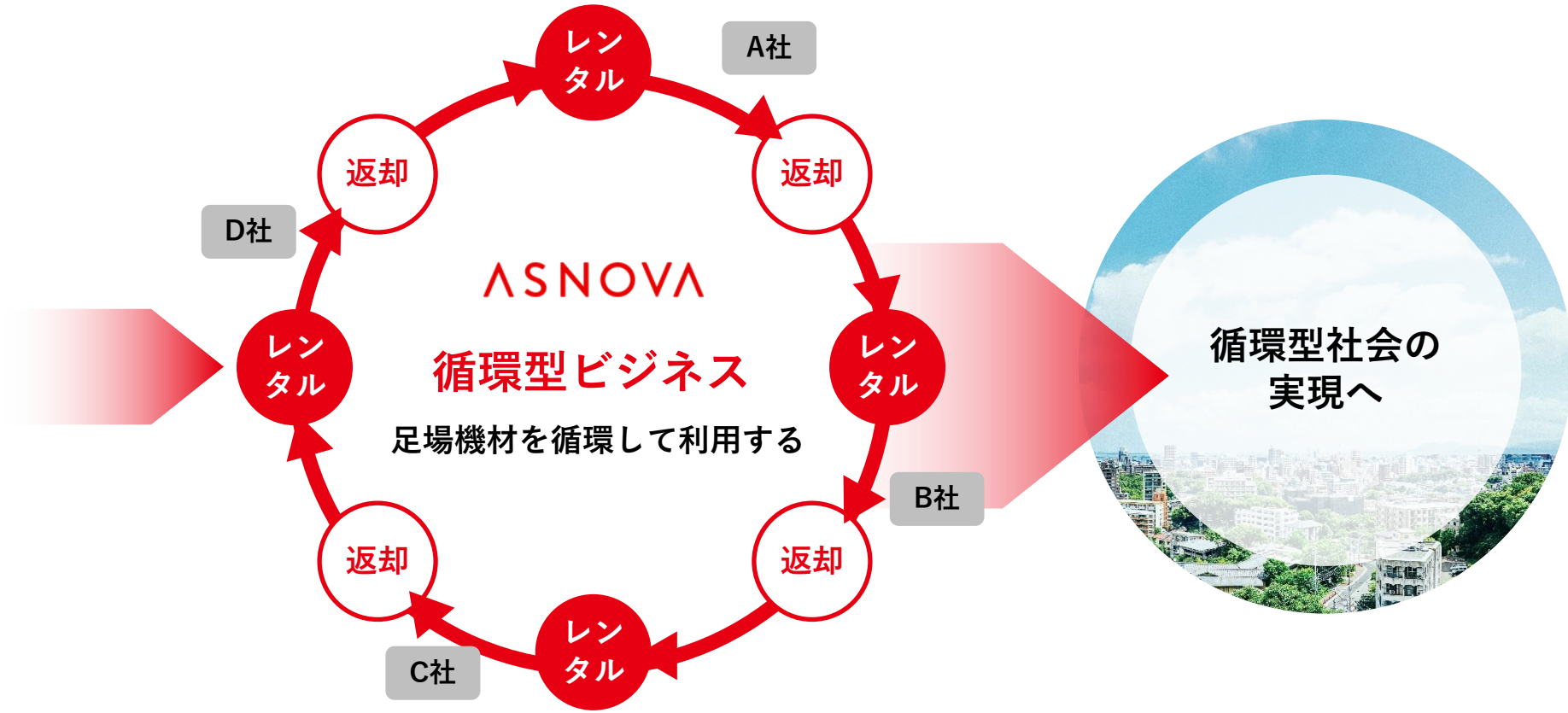
© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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

5

Appendix

SDGs実現に向けて

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



人事制度「ASNOVA WAY」を通じて、社外・社内での学びの機会を創出し、個人の成長に貢献する。

自然災害の増加により、家屋の損壊も増加の傾向にあり、復旧・復興、災害に強い街づくりなど、だれでも安心して住み続けられる環境づくりに貢献する。

働きやすく、やりがいがある職場づくりを行うことで業界の労働環境改善に貢献する。

CO2の削減に寄与することで、カーボンニュートラル社会の実現へ貢献する。

マンションの老朽化による修繕工事に対して足場のレンタルを通じて寄与することで、安心して住める環境づくりに貢献する。

自宅で過ごす時間が増え、リフォーム工事へ足場のレンタルを通じて寄与することで、快適な環境で住める環境づくりに貢献する。

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

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」を開設いたしました。
「カケルバ」ではASNOVAの思想や新たな取り組みに関するプロセスをお伝えしてまいります。

新規事業「ASNOVA STATION」の背景や
事業に込められた想い、また展望について、
担当者が語った記事を掲載いたしました。

公式オウンドメディア「カケルバ」

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





© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved

将来の見通しに関して

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様々な要因により、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

取締役 管理本部長　加藤 大介

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

© ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved