2022 年 5 月 27 日

株式会社 ASNOVA

2022 年 3 月期決算説明会　質疑応答要旨

2022 年 5 月 26 日開催の 2022 年 3 月期決算説明会における質疑応答要旨を開示いたします。なお、ご質問及びご回答につきましては、ご理解いただきやすいように表現の変更や加筆・修正を行っております。

Q：足場メーカーや足場レンタル競合会社は多数あるが、御社のシェアはどれくらいか。
A：くさび式足場のレンタルに限って言えば当社以外に上場企業はなく、非上場で全国に 7 拠点展開している競合があるが、弊社は 17 拠点あり今後もさらに足場機材へ投資をしていく予定である。そのため、くさび式足場レンタルに関して言えば、高いシェアを占めていると考えている。

Q：ASNOVA と全国に 7 拠点展開している競合で全体のどれくらいのシェアになっているか。
A：各地域に様々な規模の足場レンタル会社があるため、全てのデータを補足できているわけではないが、過半数を占めているという認識である。

Q：足場全体の市場でレンタルそのものが占めている割合、今後購入からレンタルに移行する余地はどのくらい残されているか。
A：仮設機材リース・レンタルの市場規模は約 2,000 億円あるといわれており、その中でくさび式足場は約 300～400 億円規模と推定されている。
この市場は公共工事というより住宅のリフォームや自然災害からの復興・復旧、築 30 年以上の経年マンションの修繕工事需要がメインとなる。
近年では自然災害が増加しており、20 年後には築 30 年以上の経年マンションが約 2.4 倍になると予測されていることなどを鑑みても、足場レンタルの需要が増加することが想定されるため、レンタルへの移行需要があると見込んでいる。

Q：ベトナム進出について、収益化はいつ頃を想定しているか。
A：ベトナムでは日本で償却を終えた足場機材を使用する予定であり、償却負担がないため早い段階から収益化できると考えている。具体的な目標としては設立後 2 年以内に収益化したい。
まずはホーチミンでの出店を考えているが、ハノイやダナンでも機材センター出店を目指し、ベトナム国内で足場レンタルシェアナンバーワンを目指す。

Q：ベトナムでのマーケティングは現地の方がやるのか、或いは日本から人員が行くか。
A：現地の建設会社に協力してもらい、約 5 年前からテストマーケティングを行っている。

Q：レンタル稼働率について、災害時等で一斉に在庫がなくなったりすることもあると思うが、適正な稼働率はどれくらいと考えているか。
A：今日現在で稼働率は約 76%。この時期は閑散期であり、現状では毎月数千万円～数億円単位で投資しているがそれでも 75%を下回らず推移している。
稼働率が 80%後半になると顧客の需要に十分に応えられない状況となる。
現状では稼働率が下がるように投資しているが、需要がそれを上回っている状況であるため閑散期でも約 75%となっている。本来適正な稼働率は 70%を割り込む程度だと考えているが、稼働率に関して暫くは現在の状況が継続することを想定している。

Q：株主還元についての考え方を教えてほしい。
A：現状はまだまだ投資をしていきたいと考えているが、株主還元に関しては前向きに検討していきたいと考えている。

以上