2024年3月期 決算説明資料

証券コード：9223

2024年5月14日

主要トピックス

東京証券取引所 グロース市場に上場

2022年4月名古屋証券取引所に新規上場し、翌年12月東京証券取引所への上場も達成。地方市場上場の翌年に東京証券取引所に上場できたことは非常に稀な快挙。

積極的な株主還元

株式分割、株式分割に伴う株主優待制度拡充、増配。
ステークホルダーの皆様に中長期的に応援いただけるよう実施。

売上高・営業利益 過去最高

旺盛な足場需要により、過去最高の売上高、営業利益を達成。力強い国内需要を背景に、さらなる売上高向上を目指す。

機材センター（パートナー拠点含む） 36拠点

2022年10月にサービスを開始したパートナー事業が順調に推移し、自拠点と合わせ全国に36拠点の機材センターを展開。早期に全国への足場レンタルビジネス拡大を目指す。

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

目次

01	ASNOVAとは	4
02	2024年３月期 業績	12
03	2024年３月期 業績 （四半期毎の推移）	19
04	その他の重要指標とサービスの状況	25
05	2025年３月期 業績見通し	31
06	第12期 中期経営計画	34
07	株主還元策について	44

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

01

ASNOVAとは

©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）

2013

12月 日本レンテクト株式会社を設立

2019

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

10月 海外子会社設立（ベトナム）
ASNOVA STATION事業開始

2023

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

2024

3月 直営機材センター 21拠点
ASNOVA STATION 15拠点

©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。**
- **多く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



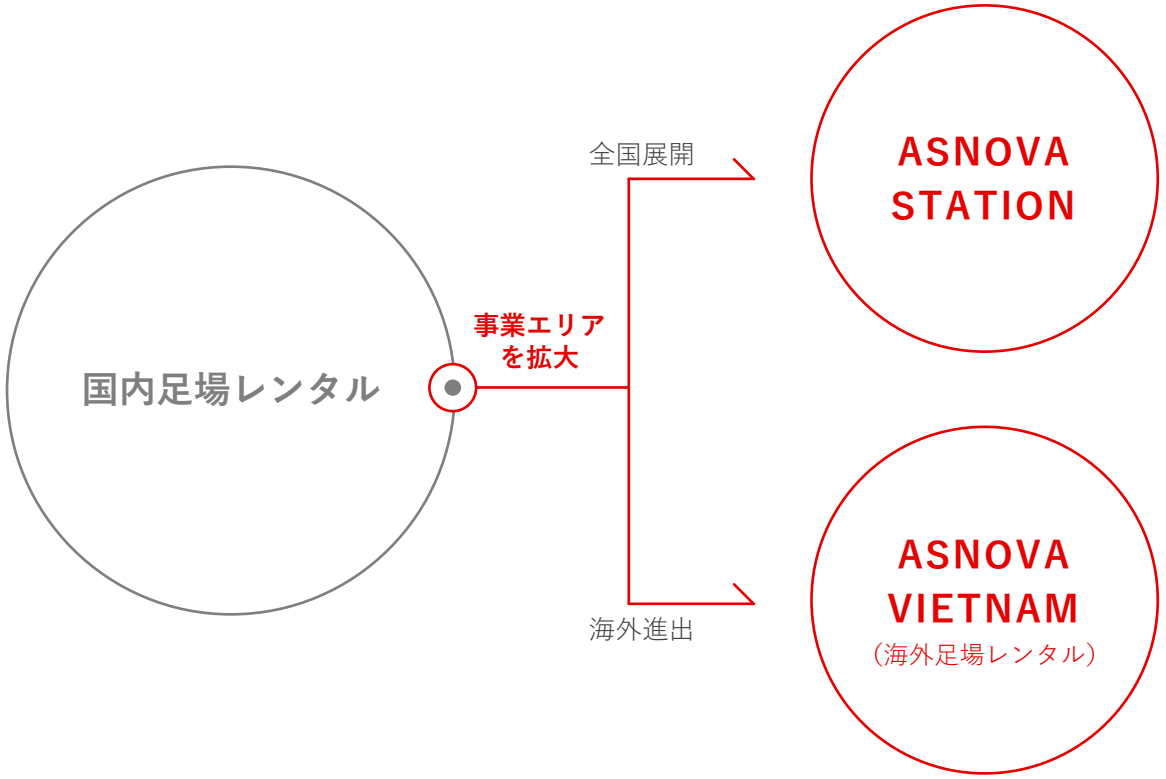
くさび式足場の特徴

- 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.

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

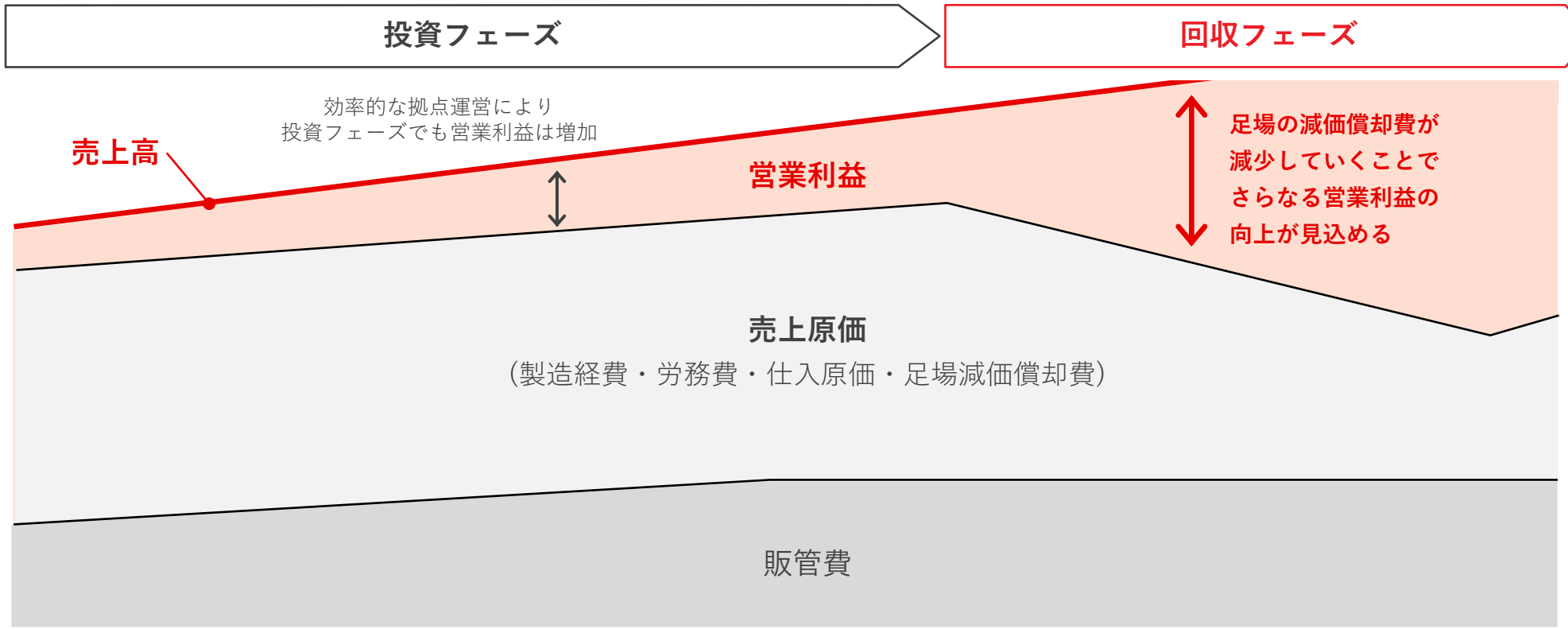
提供する足場の品質と
お客様への対応力により
安心して借りられる

（各種データ：2024年3月末時点）

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

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

2024年３月期 業績

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

業績ハイライト

売上高

3,785 百万円

前期比 ＋20.5%

原材料の高騰のため販売は予算未達であったが、本業の足場レンタル事業は好調。機材センター出店も計画通り進み、来期も積極的にセンターを出店する。

EBITDA

1,871 百万円

前期比 ＋33.6%

旺盛な足場需要に対応すべく、約24.5億円の投資を実行したことで減価償却費が大きく増加。前期比＋33.6%の増加に。

営業利益

349 百万円

前期比 ＋86.1%

一時的な減益要因（上場広告宣伝費27百万）があったとはいえ前期比で86.1%の増益。

当期純利益

210 百万円

前期比 +45.6%

ベトナムでの投資が大きく、連結では210百万円で着地したが国内事業単体での当期純利益は303百万円。

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

損益計算書（前年同期比）

- **販売よりもレンタルに一層注力した結果、営業利益は前年同期比86.1%増で着地。**
- **新規顧客数増加により、投資フェーズでありながらも大幅な増収。**

（単位：百万円）	2023年3月期	**2024年3月期**		増減額	前年同期比
		（連結）	**内、国内事業**		
売上高	3,141	3,785	3,779	+644	+20.5%
売上総利益	805	1,136	1,155	+330	+41.1%
営業利益	187	349	435	+161	+86.1%
経常利益	212	324	417	+111	+52.3%
当期純利益	144	210	303	+65	+45.6%
売上高営業利益率	6.0%	9.2%	11.5%	-	-
EBITDA	1,400	1,871	-	+470	+33.6%

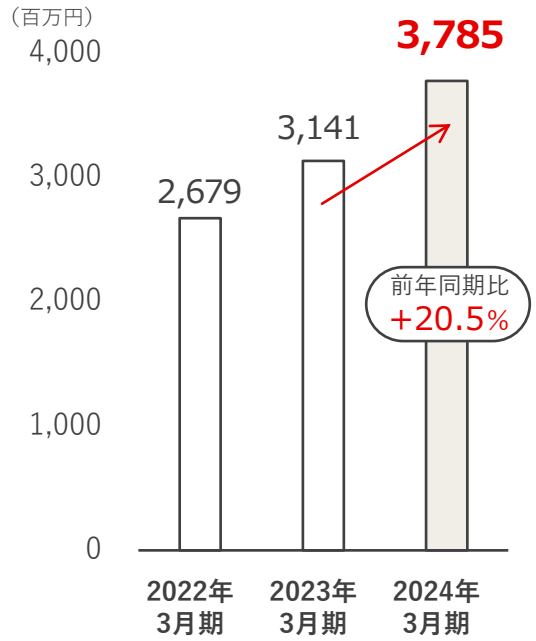
©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※国内事業とベトナム事業間の内部取引について、調整した額を記載しております

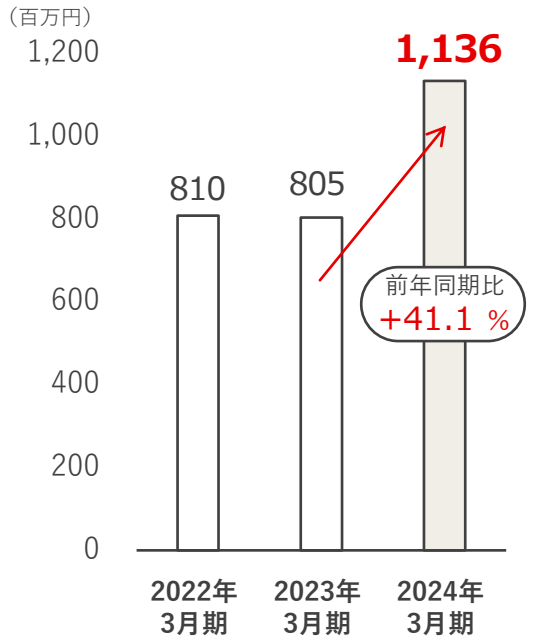
業績推移

● 全ての数値が順調に推移。引き続き、拡大する市場ニーズを取り込み、成長させていく。

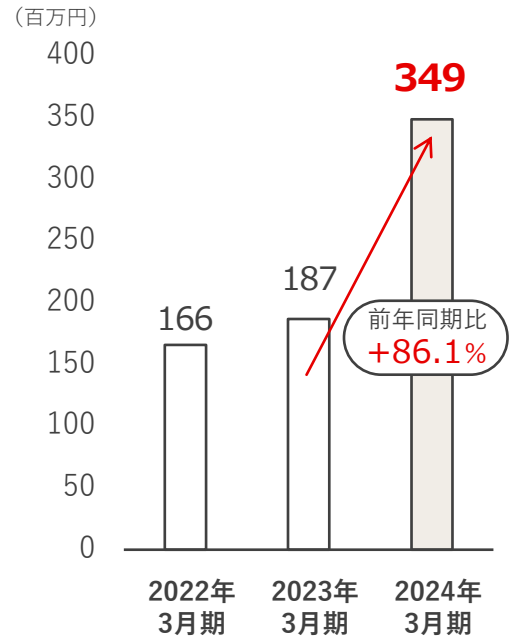
売上高（累計）



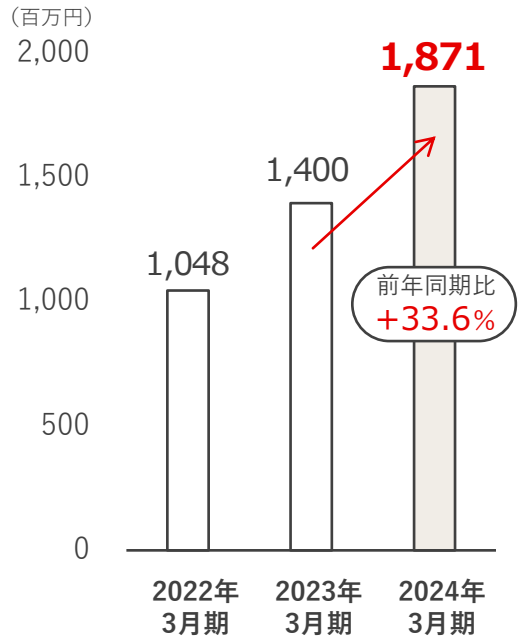
売上総利益（累計）



営業利益（累計）



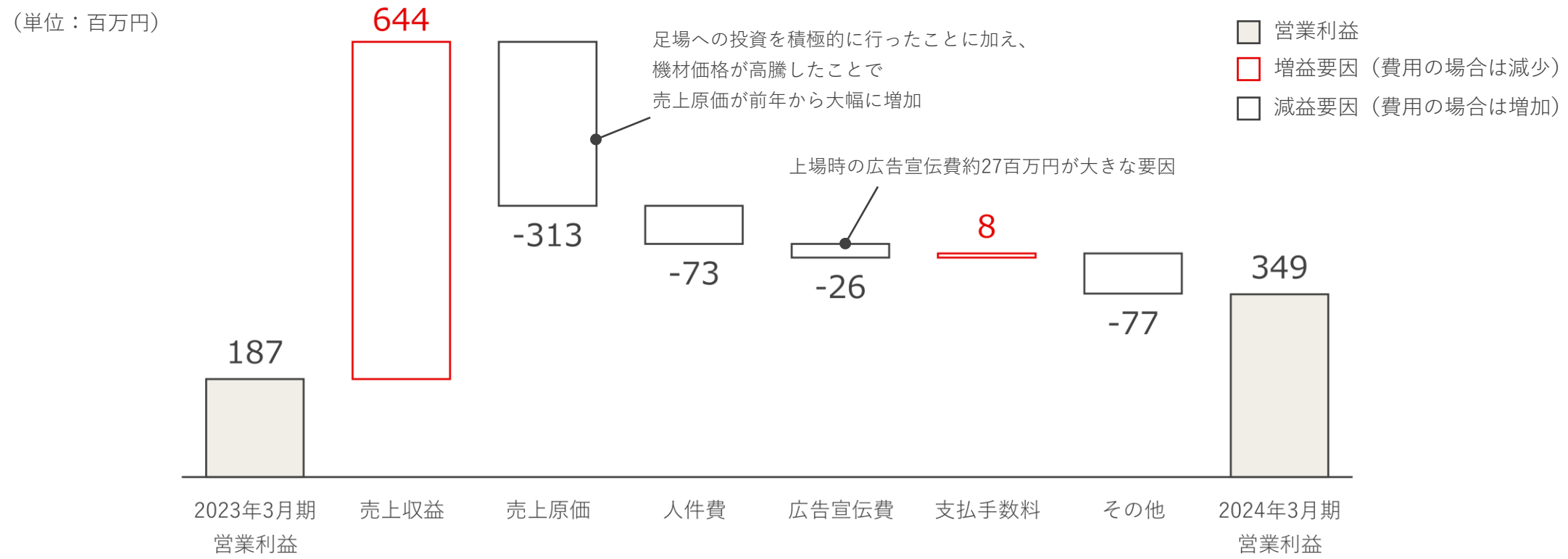
EBITDA（累計）



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

営業損益増減要因分析

- **前年に引き続き足場や拠点への投資を積極的に行い、増収増益につながった。**
- **レンタルのニーズが高まり、機材の高稼働はこれからも続く。**



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※各数値の百万円未満は切り捨てて記載しているため、グラフの増減額を計算しても合計値が営業利益349百万円になっておりません。

貸借対照表概要

● 足場への積極的な投資を行ったことで固定資産が増加、同様に金融機関からの借入により固定負債が増加。

2023年3月31日時点

（単位：百万円）

現金及び預金 679	流動負債 2,142
その他流動資産 769	固定負債 2,356
固定資産 5,840	純資産 2,789

2024年3月31日時点

（単位：百万円）

現金及び預金 937	流動負債 2,735
その他流動資産 854	固定負債 3,623
固定資産 7,593	純資産 3,027

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

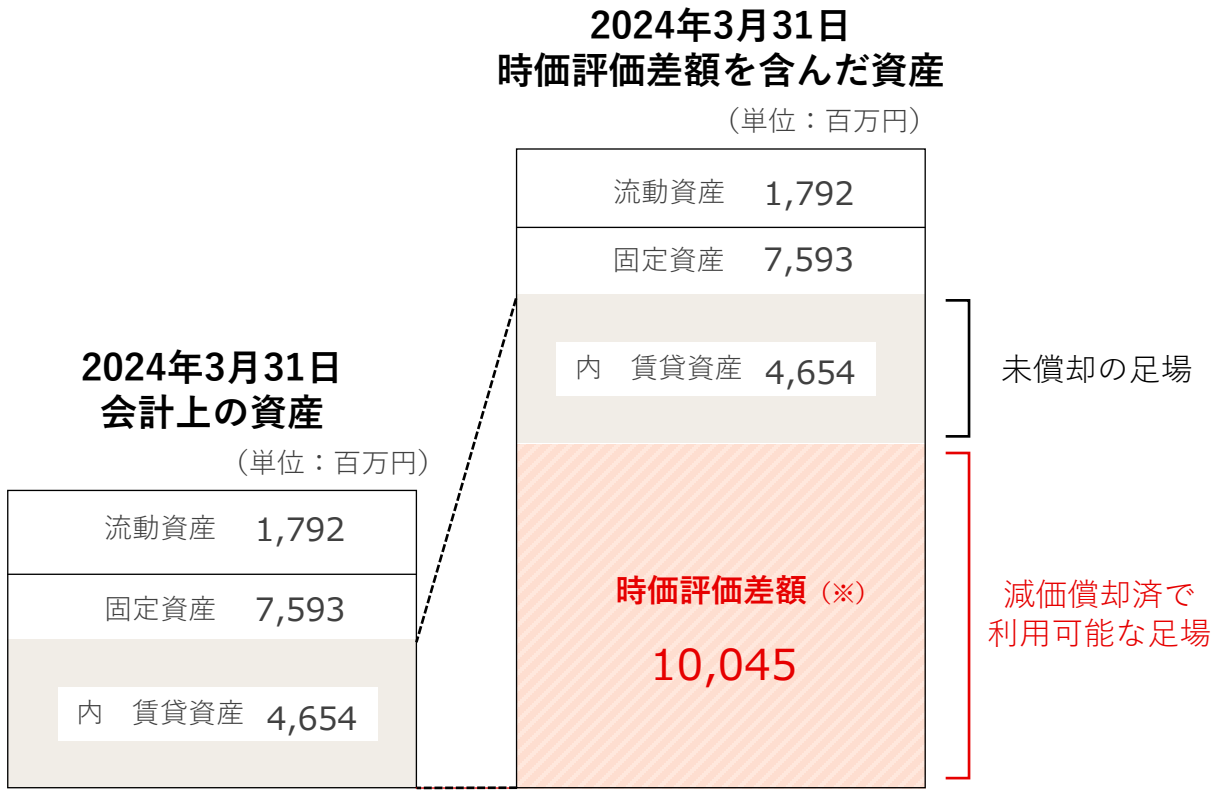
ASNOVA

時価評価差額（償却済資産）を含んだ資産

- **賃貸資産には減価償却を終えた資産（時価評価差額）は含まれていない。**
- **時価評価差額を含んだ場合、会計上の資産より安全性が高い。**

足場の資産性と財務健全性への影響

- 当社の保有する足場は、貸借対照表上に資産として計上されない足場（時価評価差額）の割合が大きい
- 当社独自の管理ノウハウにより、減価償却を経た後も足場を長期にわたって使用できる
- 時価評価差額を含んだ資産は、自己資本比率の数値よりも安全性は高いと認識している



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※［時価評価差額］は「直近5年の平均仕入単価×保有量」－BS上の「賃貸資産」で表記しています。

03

2024年３月期 業績 （四半期毎の推移）

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA

損益計算書（四半期毎の推移）

- **第4四半期の売上高も過去最高を達成。**
- **機材の高稼働が続き、利益率も高い水準で推移。**

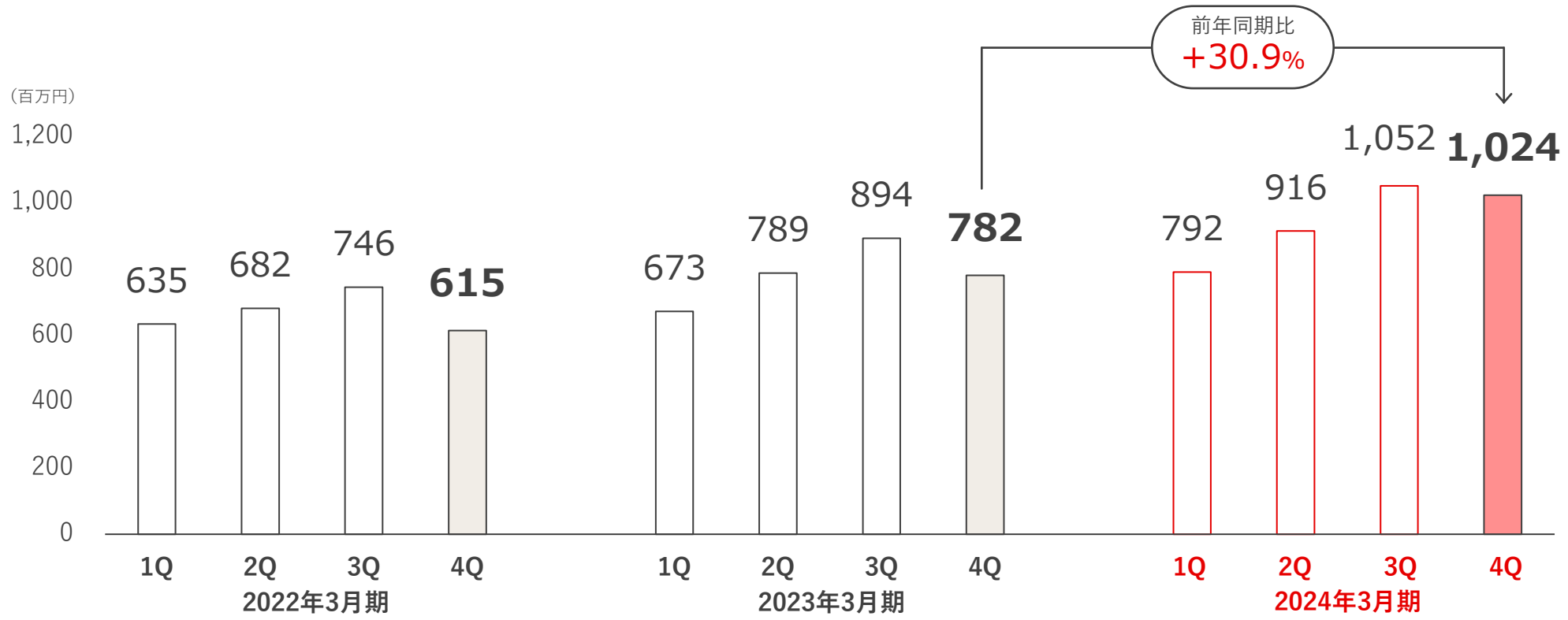
	2022年3月期				2023年3月期				2024年3月期					
（単位：百万円）	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	YoY 増減額	YoY 増減率
売上高	635	682	746	615	673	789	894	782	792	916	1,052	**1,024**	+241	+30.9%
売上総利益	148	229	273	158	148	183	276	197	208	271	340	**316**	+119	+60.4%
売上総利益率（%）	23.4%	33.6%	36.7%	25.8%	22.1%	23.3%	30.9%	25.2%	26.3%	29.6%	32.4%	**30.9%**	-	+5.7Pt
営業利益	16	30	124	▲5	▲21	11	146	50	▲0	81	141	**127**	76	+152.9%
営業利益率（%）	2.7%	4.5%	16.7%	▲0.9%	▲3.1%	1.5%	16.4%	6.4%	▲0.0%	8.9%	13.4%	**12.4%**	-	+6.0Pt
経常利益	32	41	166	47	▲15	17	145	65	▲0	80	129	**113**	48	+72.9%
当期純利益	19	26	131	26	▲12	6	97	52	▲6	48	81	**87**	34	+65.2%

※2022年10月よりベトナム事業を開始しているため、2023年3月期第3四半期より連結決算となっております。
※2022年3月期第1四半期・第2四半期につきましては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

売上高（四半期毎の推移）

- 旺盛な足場需要に伴い、売上高が前期比で大きく上昇。
- 既存顧客に加え、新規顧客が大幅に増加したことで売上高が伸長。

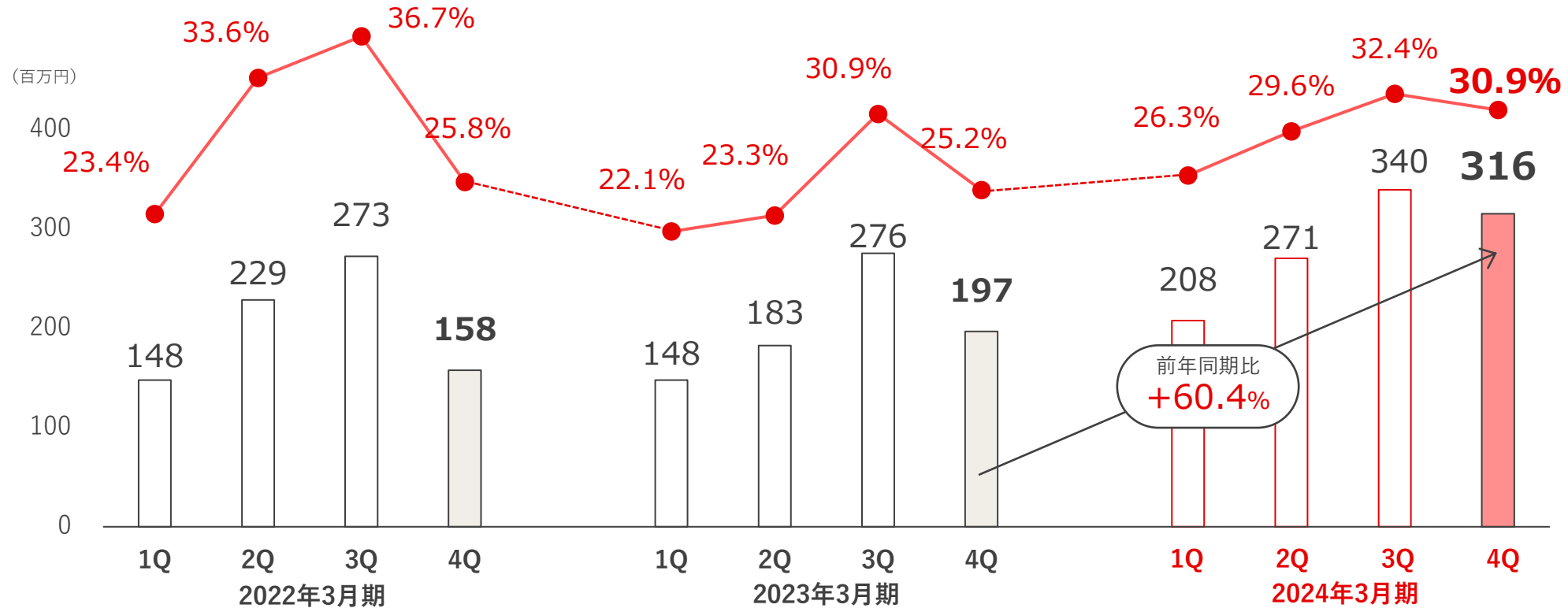


©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※2022年3月期第1四半期・第2四半期につきましては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

売上総利益、売上総利益率（四半期毎の推移）

- 積極的な足場投資により足場の減価償却費が増加しているものの、それをカバーする売上高の上昇により前期比＋60.4％で着地。
- 今後も足場の適正な稼働を維持しながら、積極的な投資を進める。

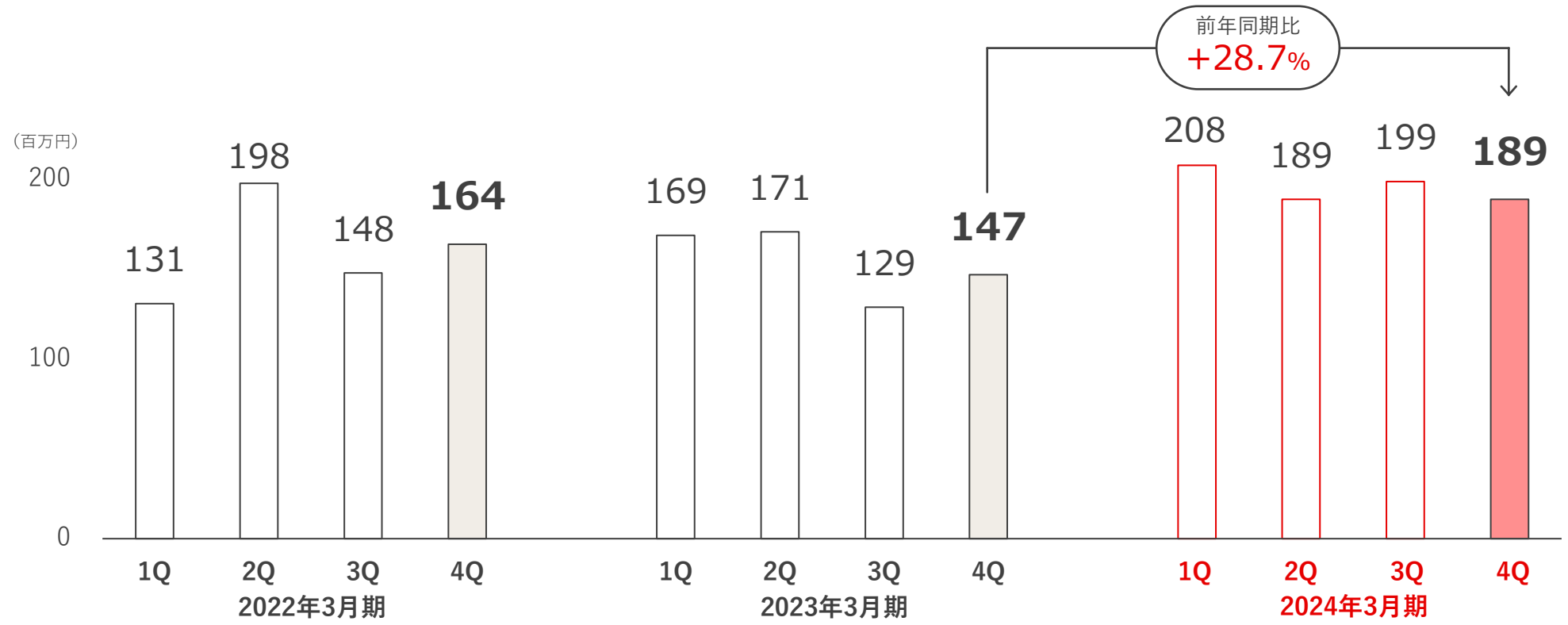


©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※2022年3月期第1四半期・第2四半期につきましては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

販売費及び一般管理費（四半期毎の推移）

● ベトナム事業拡大への投資により、販売費及び一般管理費が増加。

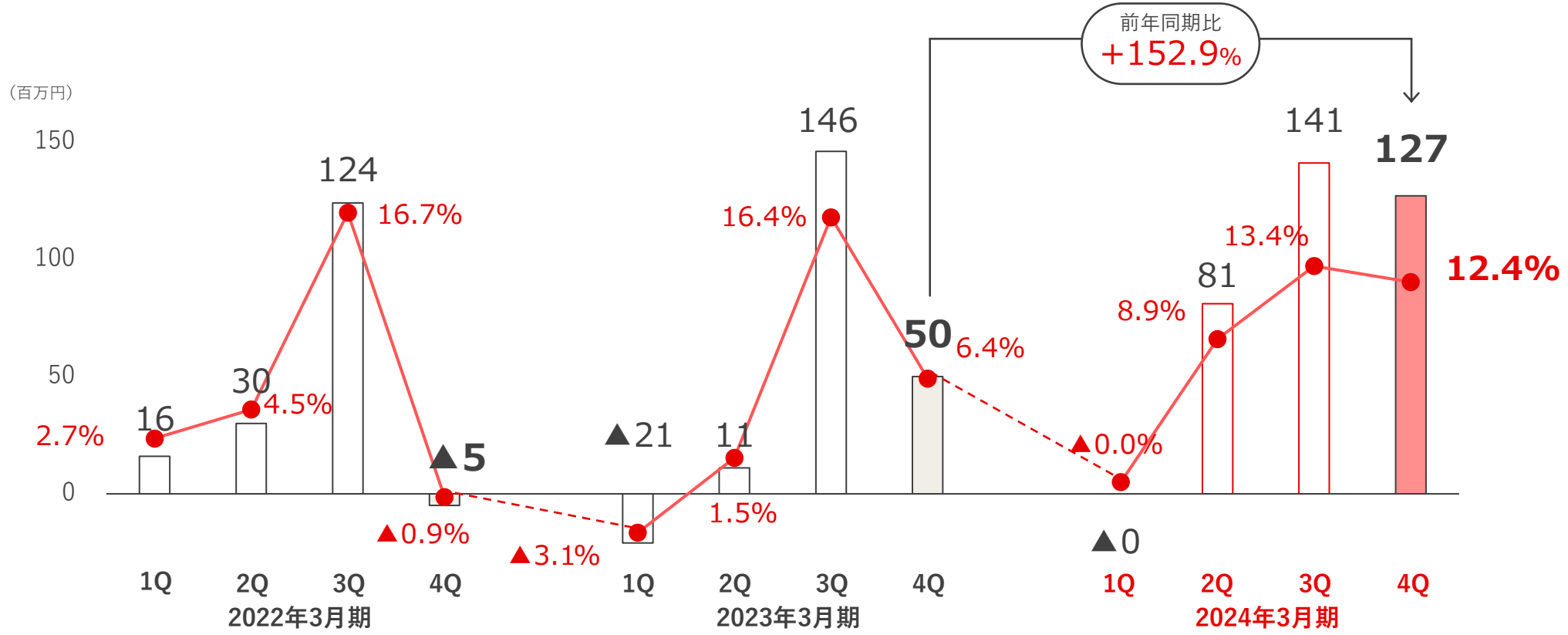


©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※2022年3月期第1四半期・第2四半期につきましては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

営業利益、営業利益率（四半期毎の推移）

● 強い足場レンタルニーズがあり機材の高稼働によって、前年同期比を大きく上回る結果につながった。



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

※2022年3月期第1四半期・第2四半期につきましては、監査法人の四半期レビューを受けておりません。

04

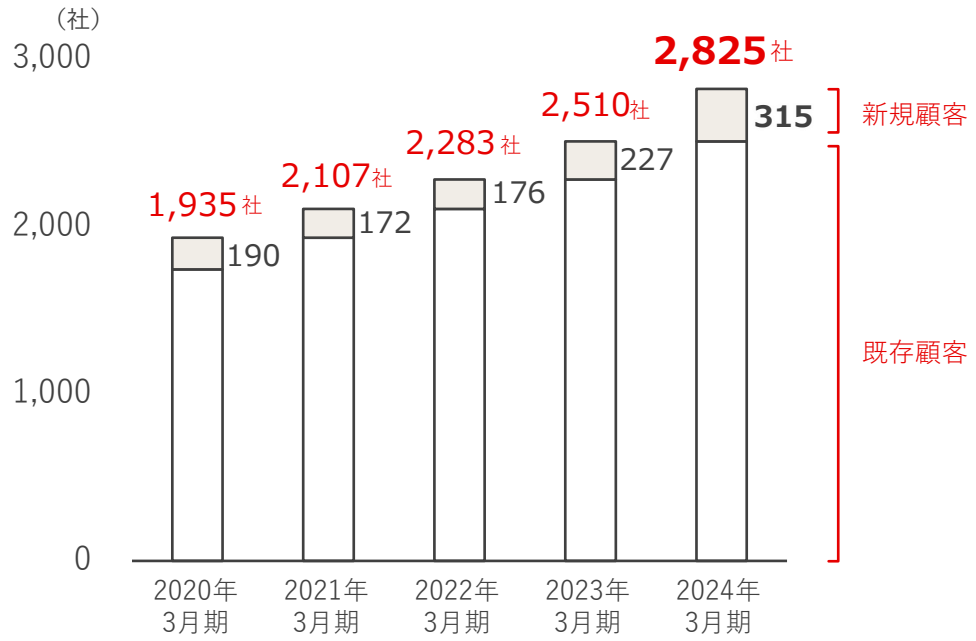
その他の重要指標とサービスの状況

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

顧客数と現場数の推移

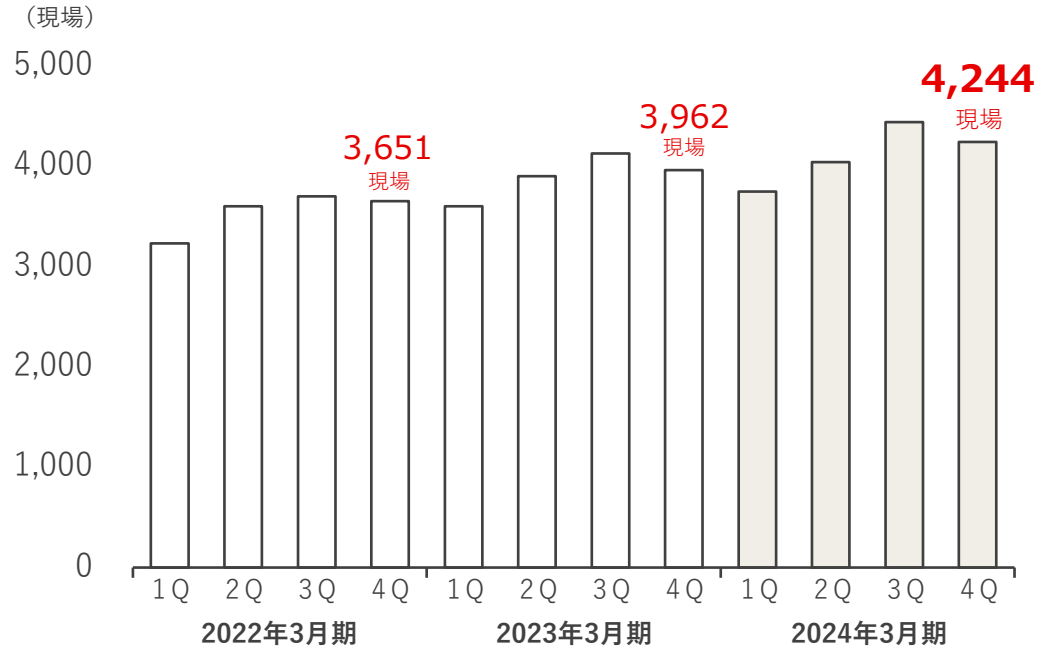
- 315社の新規顧客を獲得。特定の顧客へ依存していないため、リスクを分散し安定した収益を実現。
- 2025年3月期は400社の新規獲得を目指す。

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

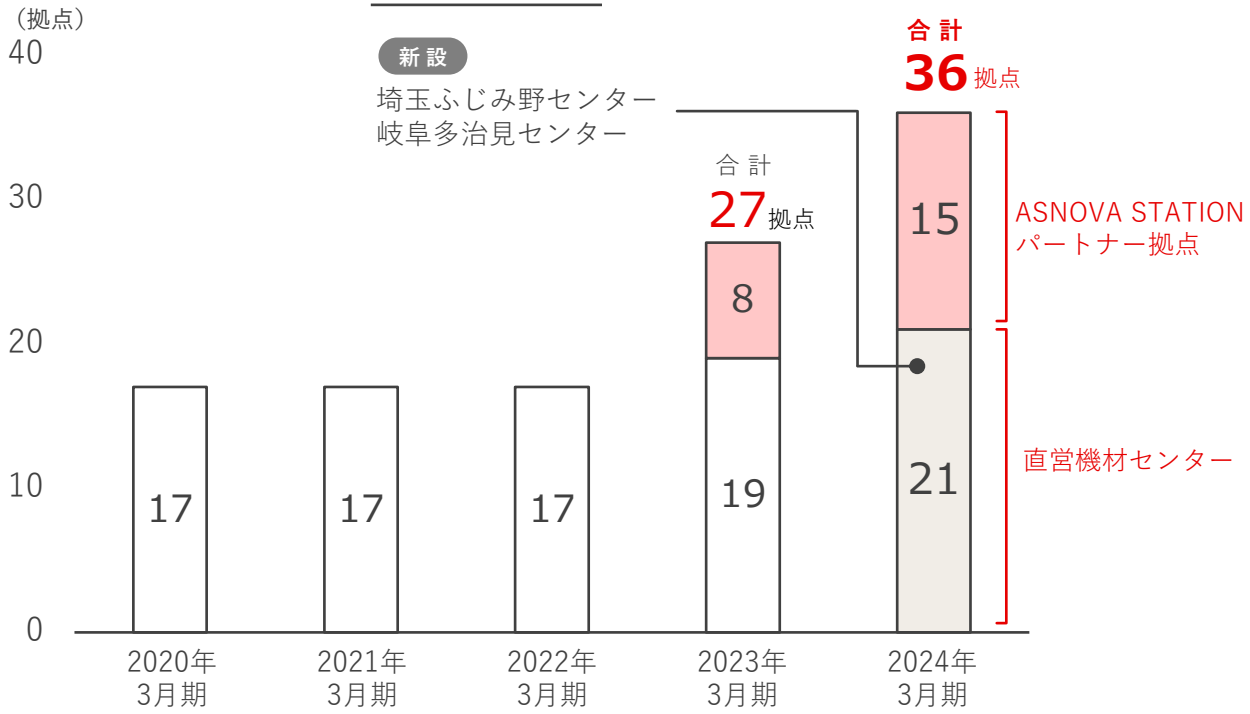


©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

拠点数の推移

- **2024年３月期は埼玉県ふじみ野市と岐阜県多治見市に直営の機材センターを新設。**
- **全国21拠点ある直営の機材センターに加え、パートナーとの連携を通じて顧客が「近くで」借りられる体制づくりを推進。**

展開拠点数



拠点一覧

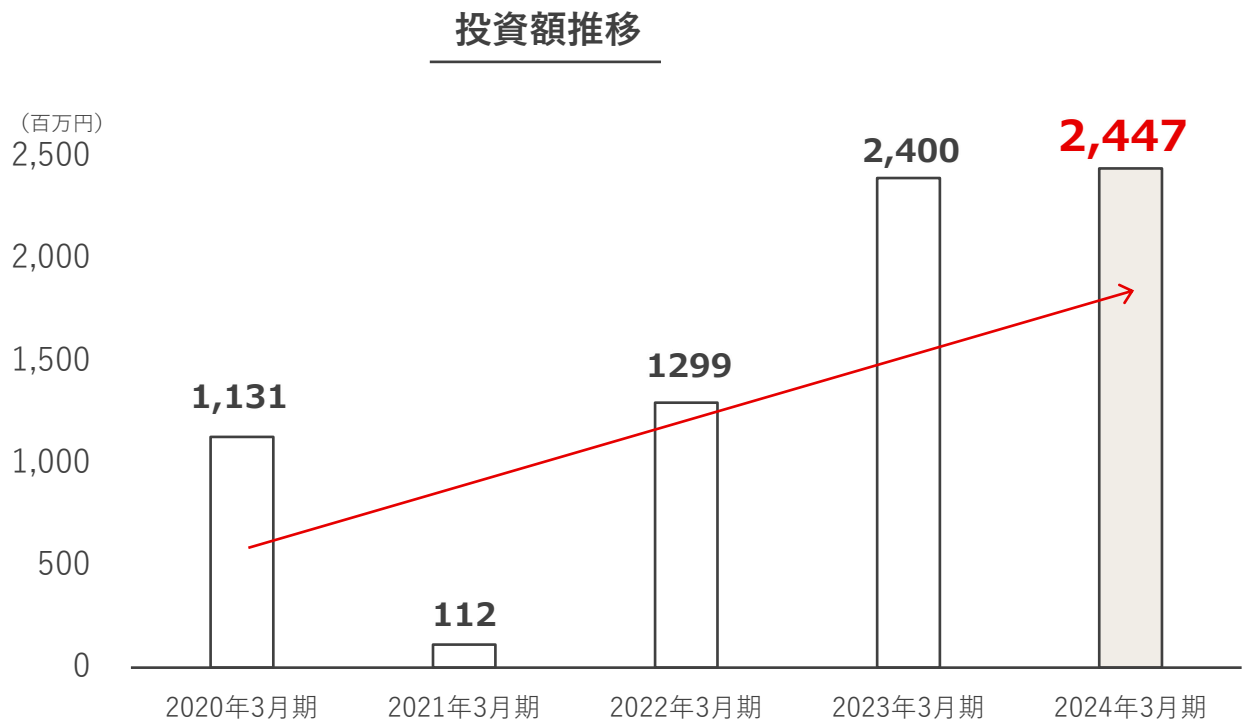
主要都市にある直営拠点から
距離の遠い地域・エリアを
パートナー企業がフォロー



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

足場機材への投資額の推移

- 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。

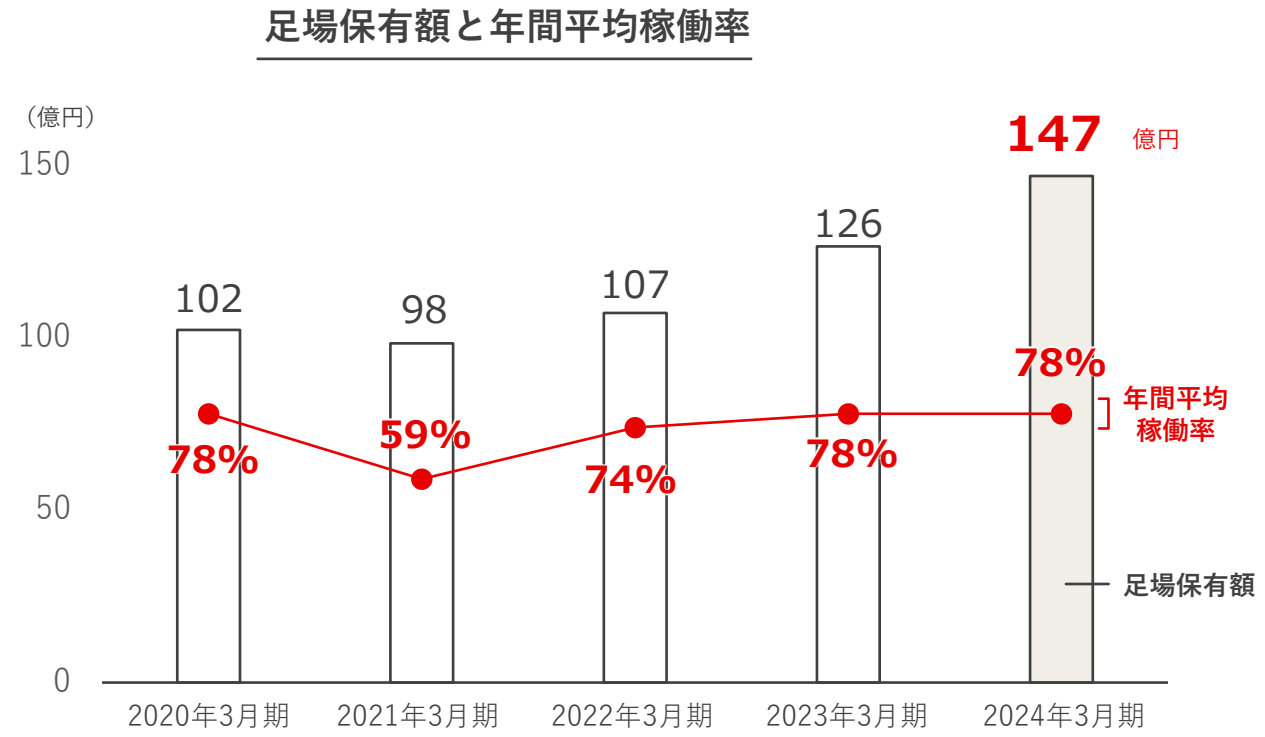


［算出方法］
直近5年の平均仕入単価×保有量

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

足場保有額と稼働率の推移

- 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.

仮設機材総合サイト「ASNOVA市場」

- 一般の方でも仮設機材の買取と販売をネット上で決済できるECサイト「ASNOVA市場（いちば）」。
- SEO対策、既存のお客様へのアプローチなどで認知が拡大し、利用者数は堅調に増加。

ASNOVA 市場

「日本一の仮設機材の総合サイト」を目指して



2023年５月　サービス開始

URL
https://asnovaichiba.com/

サービス開始後の実績

買い取り量

355 t

※2024年3月31日時点

中古の仮設機材は非常に人気があり、
ASNOVA市場の利用者は堅調に推移しています。
仮設機材を必要な人、場所へ安価で販売し、
循環型社会へ貢献していきます。

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

05

2025年３月期 業績見通し

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

ASNOVA

2025年３月期の業績予想

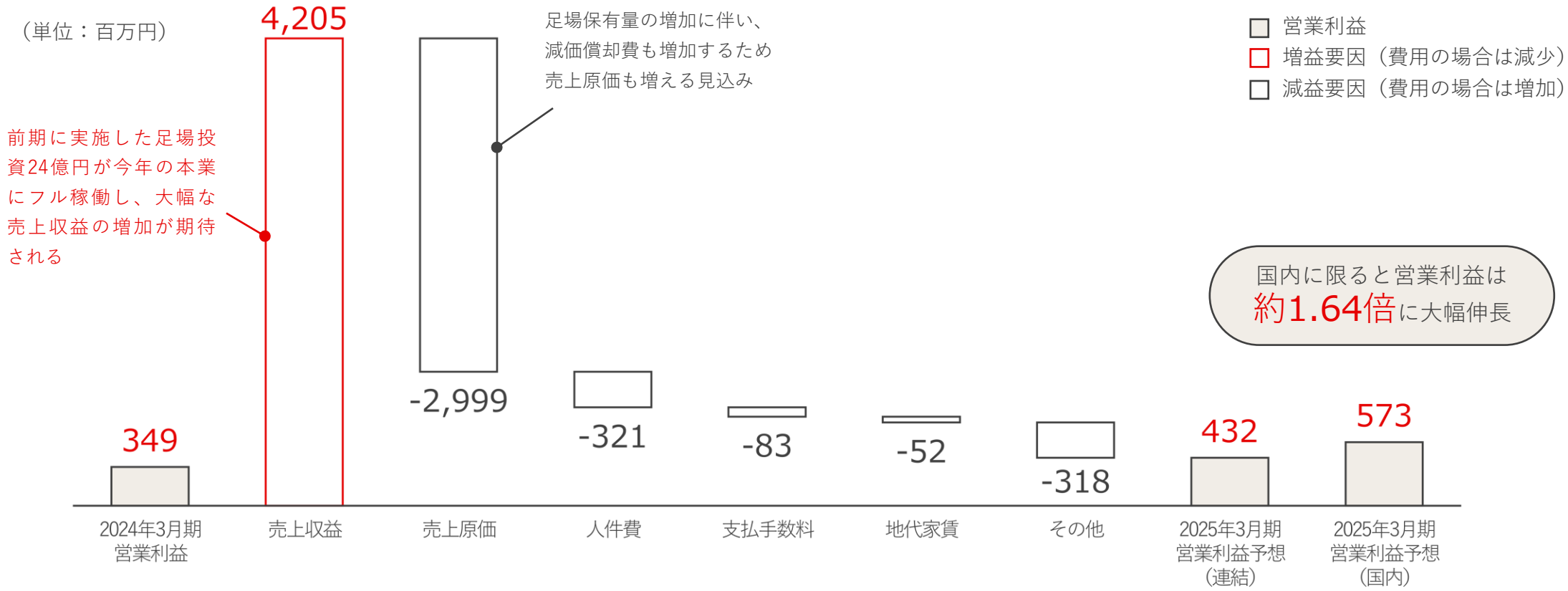
- **売上高は過去最高の4,205百万円（前年比＋11.1%）、営業利益は432百万円（前年比＋23.6%）を見込む。**
- **国内のみの営業利益率は13.8%（前期は11.5%）**

（単位：百万円）	2024年3月期実績（連結）	2025年3月期予想（連結）	2025年3月期予想 内、国内事業	増減	前年比
売上高	3,785	4,205	4,154	＋419	+11.1%
売上総利益	1,136	1,205	1,265	＋69	+6.1%
営業利益	349	432	573	＋82	+23.7%
経常利益	324	402	564	＋78	+24.2%
当期純利益	210	220	381	＋9	+4.7%
売上高営業利益率	9.2%	10.3%	13.8%	+1.1pt	—

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

2025年３月期の営業利益予想

- **投資フェーズであるベトナム事業関連費用を除くと、営業利益（国内）は573百万円と前年同期比の約1.64倍に伸長する見込み。**
- **利益の約24.6%をベトナム事業に投資し、シェアの獲得と売上の拡大を図る。**



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

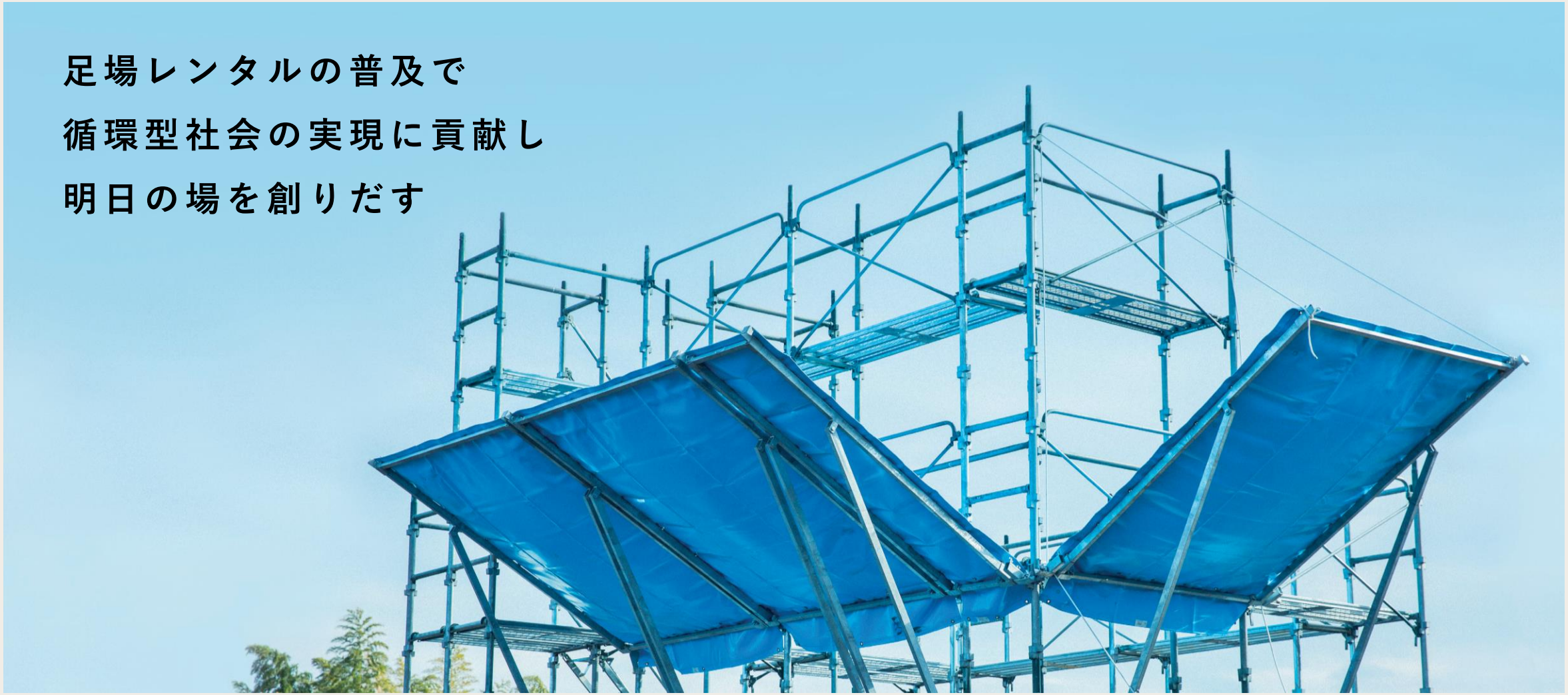
06

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.

ASNOVA

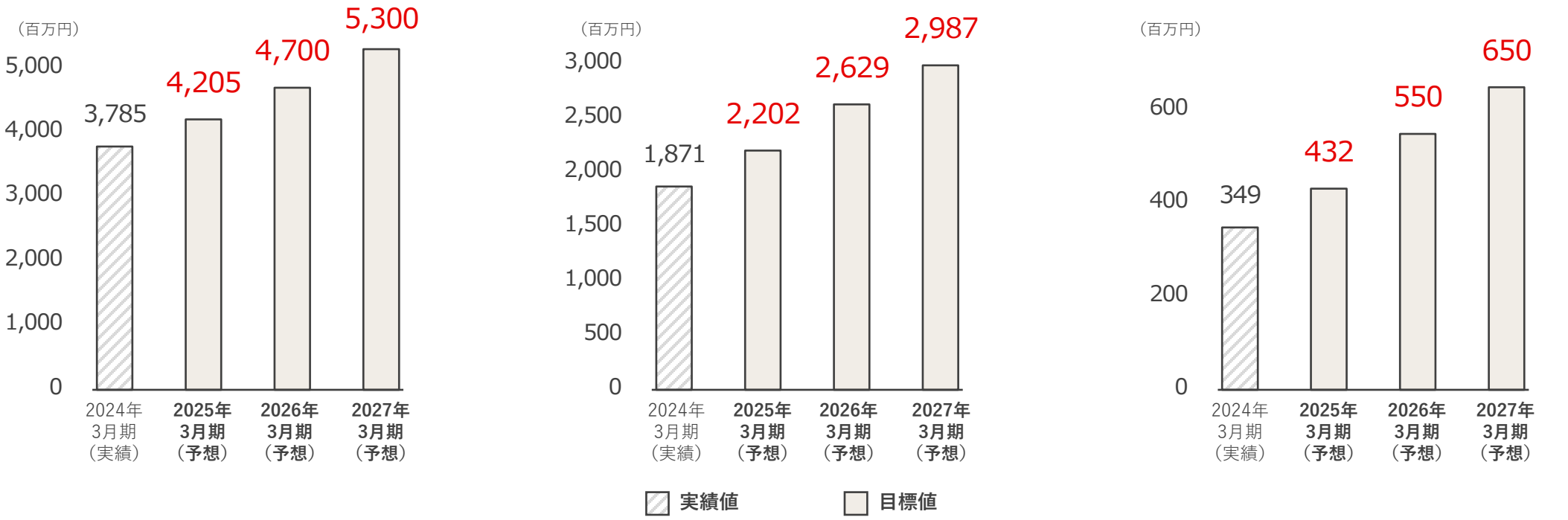
中期経営計画の基本方針



©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

3カ年の業績目標

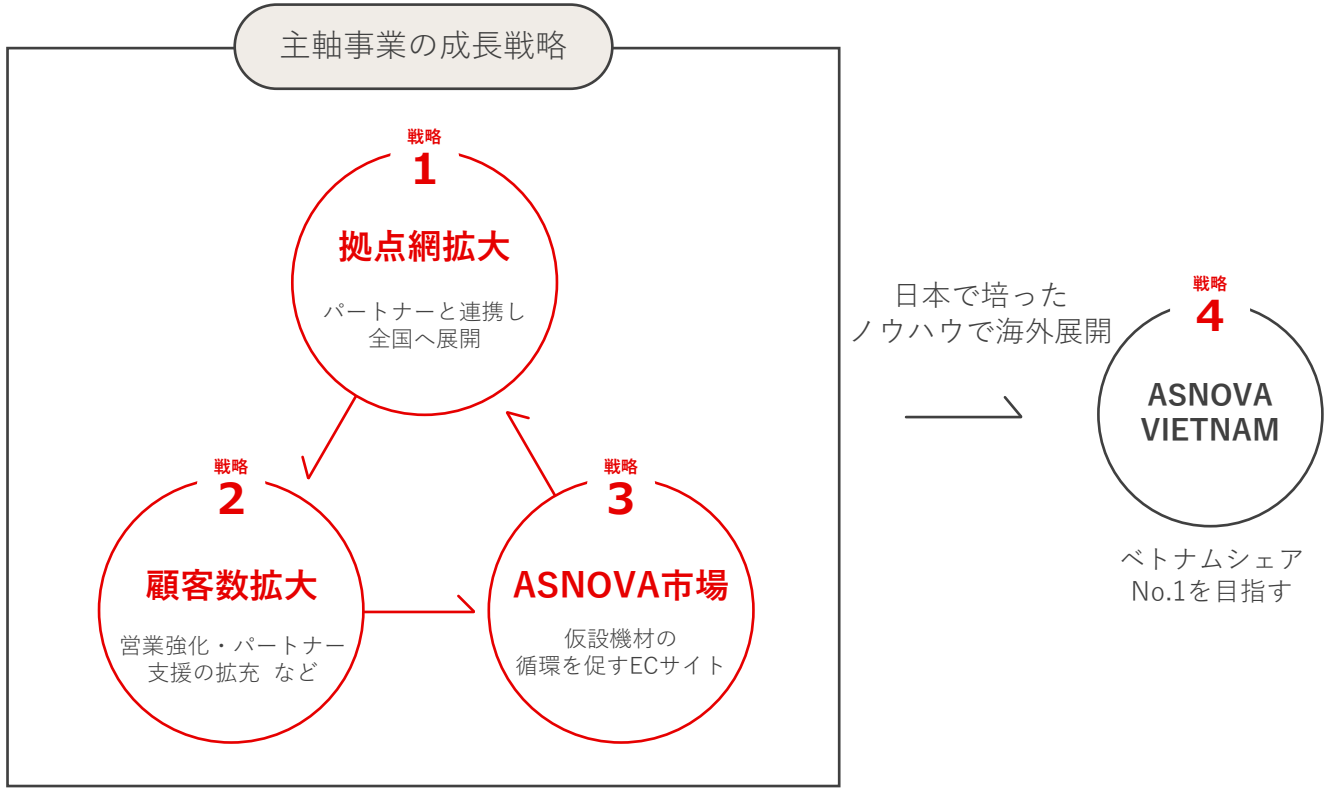
- 2027年3月期には53億円の売上高を見込む。
- 積極的な投資を継続しながらも、毎年増益とすることを目標とする。



©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

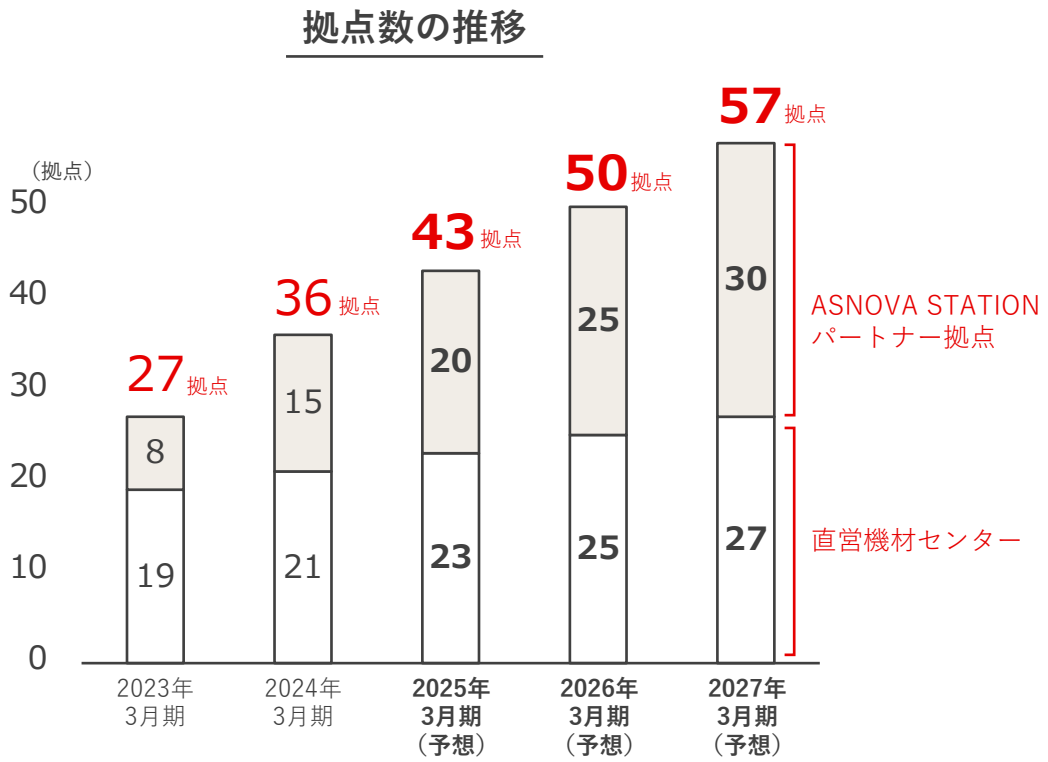
戦略 3　「仮設機材の総合サイト」本格稼働

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

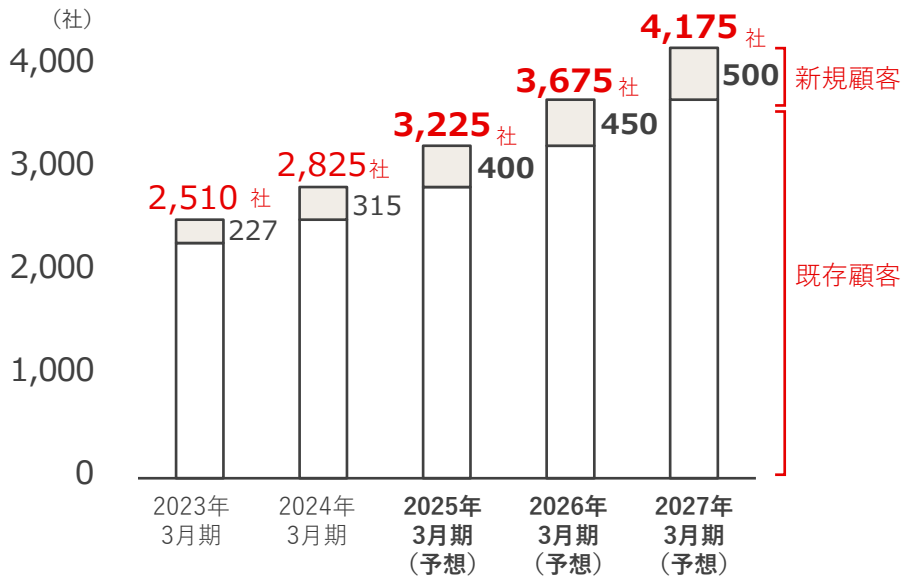
● **拠点数拡大、営業力の向上、パートナー企業への支援を通し、さらなる顧客数の拡大を目指す。**

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

契約顧客数の推移



©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

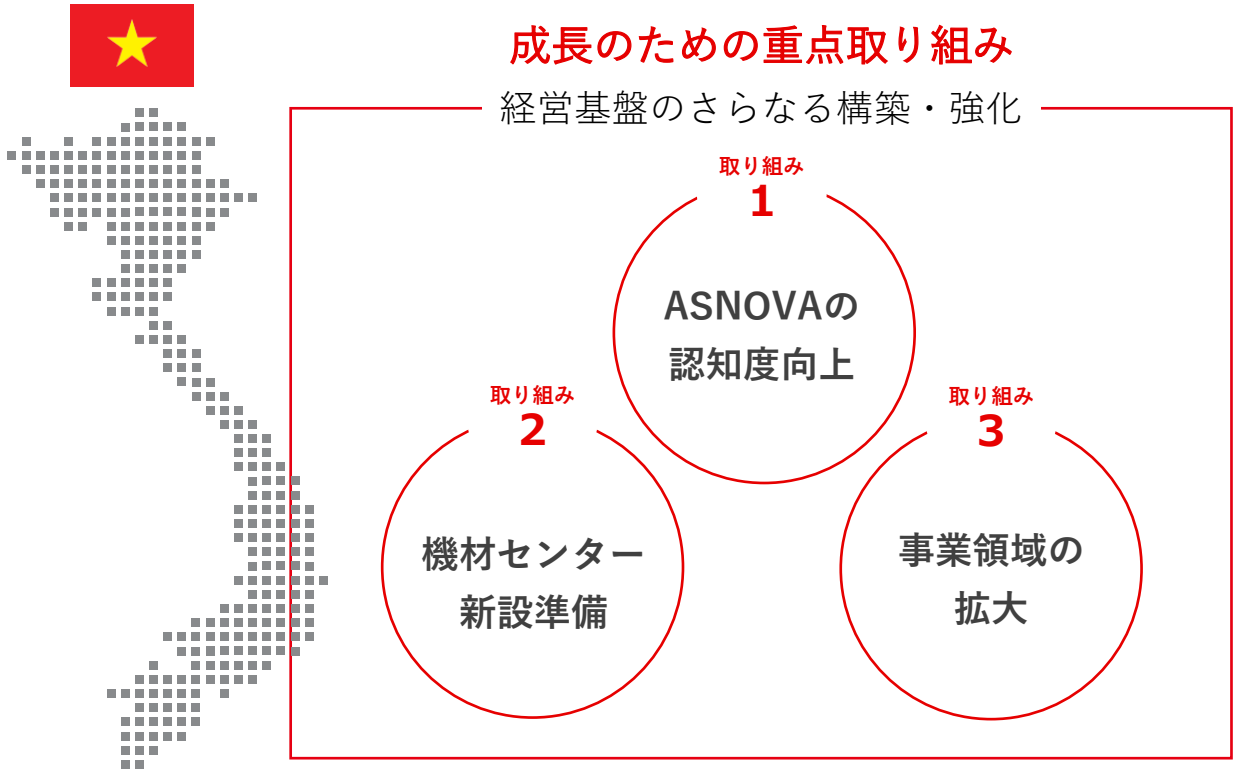
長期的な目標・展望

- 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

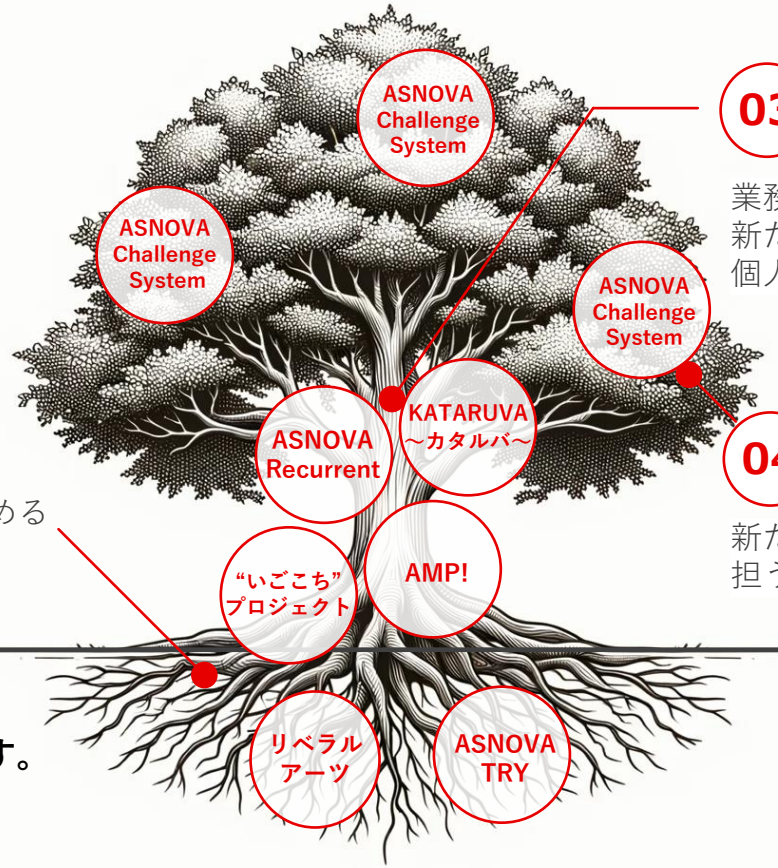
● **パーパスが土台となり、基礎能力を高め、個人や組織の可能性を拡大することで事業を担える人材を育てる。**

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。



©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。

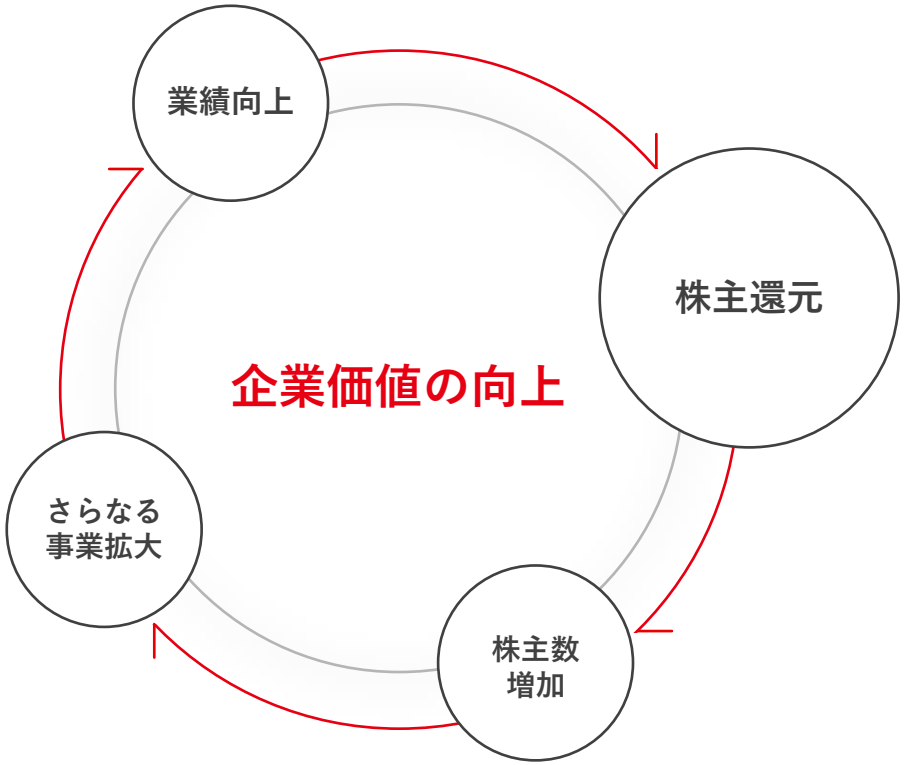
07

株主還元策について

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

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。
- 配当は累進配当（原則として減配せず、配当の維持もしくは増配を行う配当政策）を基本とする。



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.

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%**

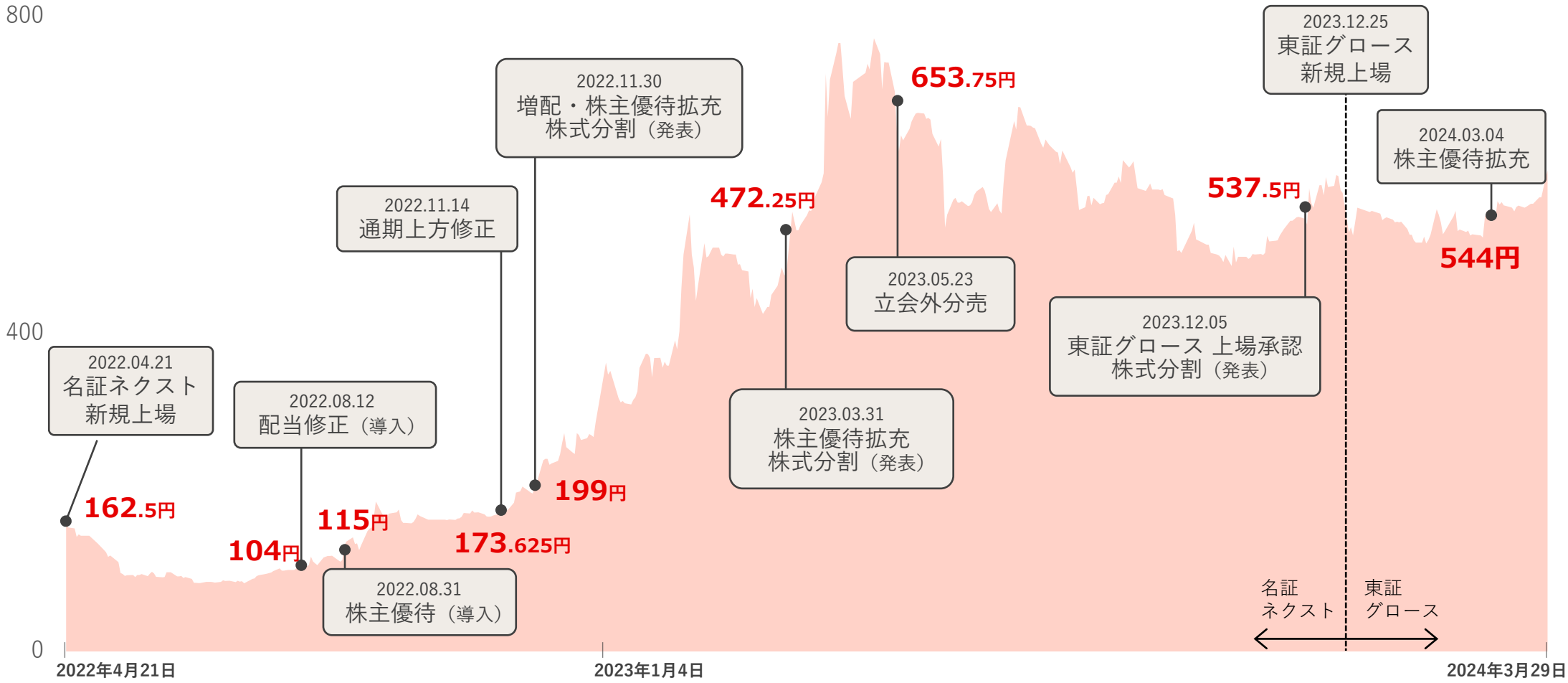
- **1,000株保有している場合**

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%**

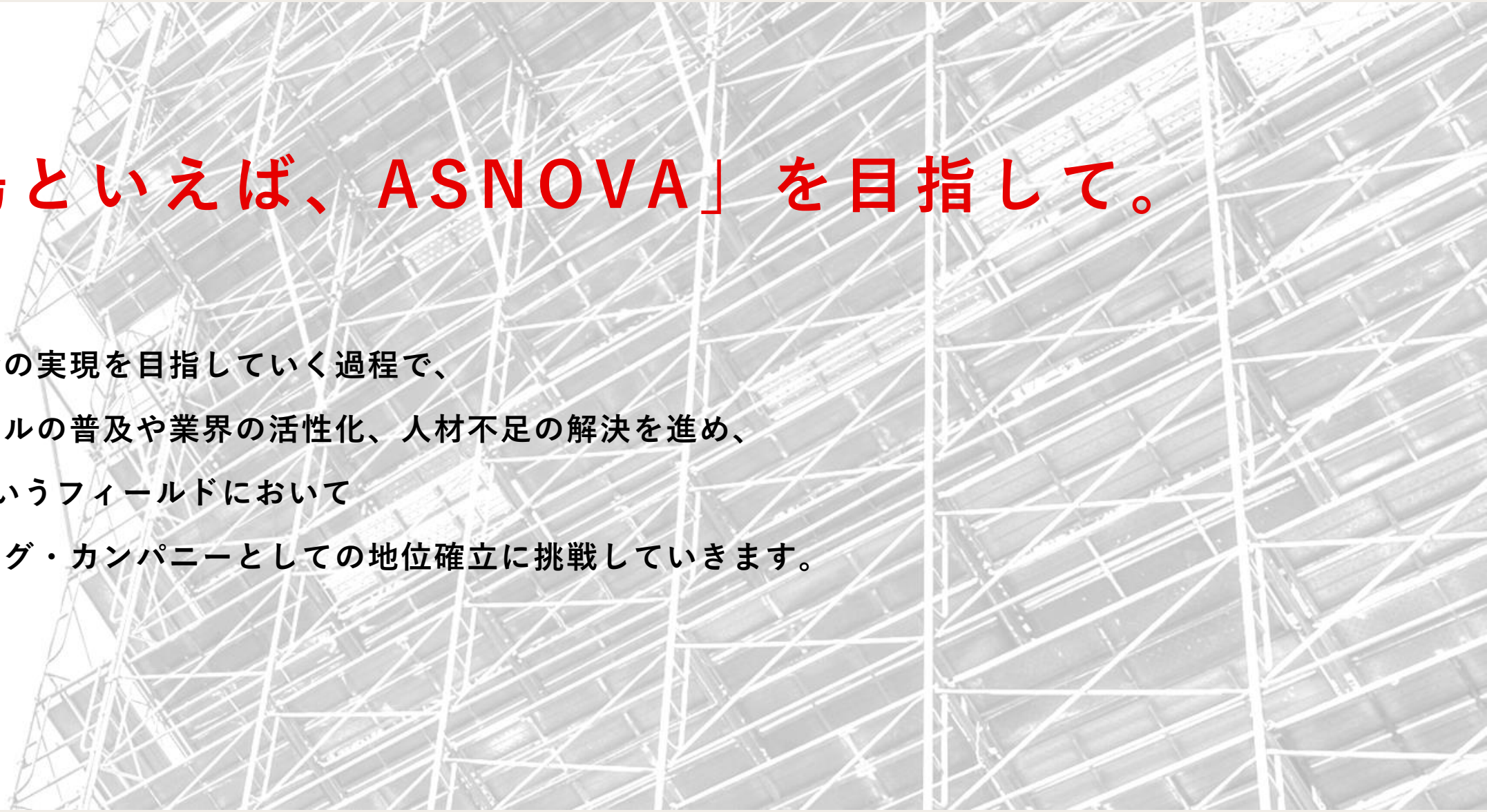
※1：2024年3月29日の終値606円で購入したと仮定したシミュレーションです
※2：優待ポイントを1ポイント1円として計算しています

©ASNOVA Co., Ltd. All Rights Reserved.

株価推移（株式分割後、終値ベース）



©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.

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.