

ASNOVA

## 事業計画及び成長可能性に関する事項

2022年4月21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きます。

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」の上で始まったと言われる。

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えない。

「仮説」と「仮設」を繰り返し、一步ずつカタチに近づく。  
ふたつのカセツを生かし、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」。

新しいものを生み出す、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、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出す場所。

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。

## - 目次

01 企業概要



02 事業概要



03 市場環境



04 特徴と優位性



05 成長可能性



01

—

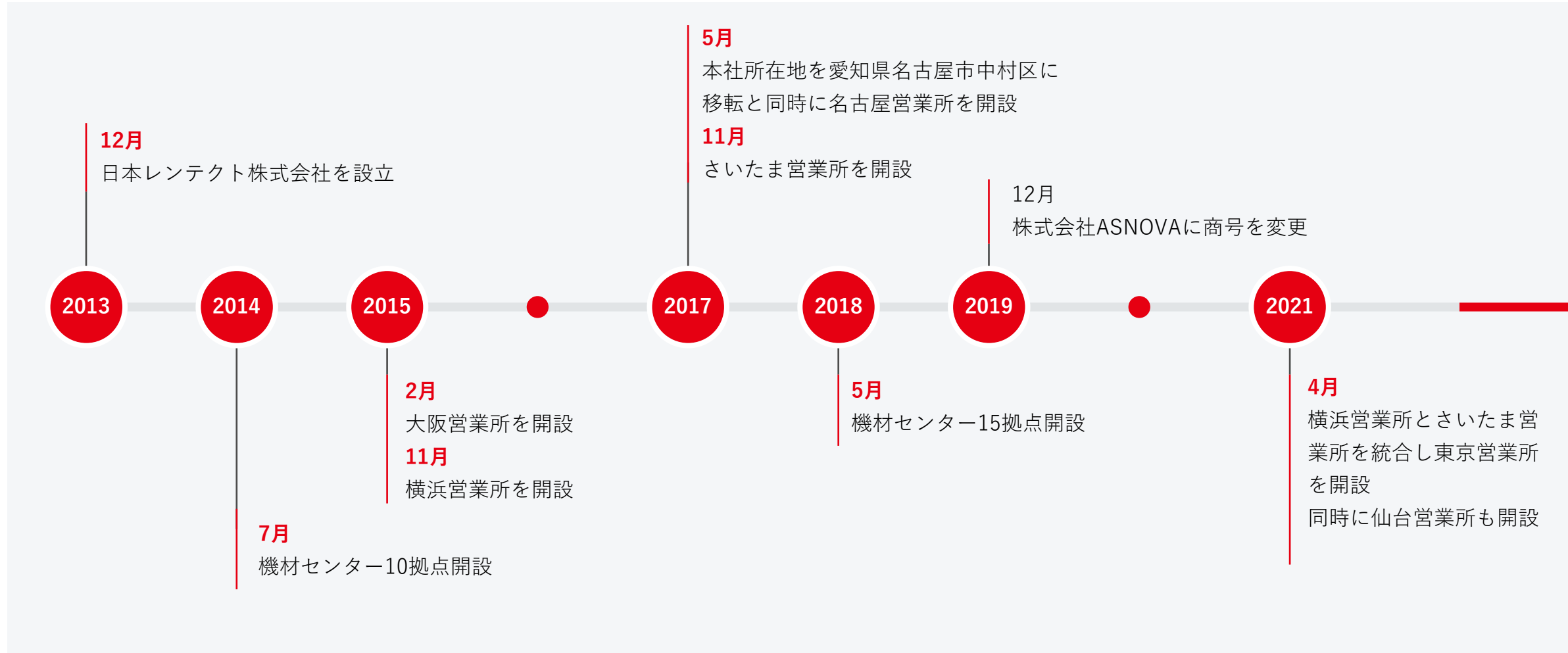
## 企業概要

## 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
設立	2013年12月24日
従業員数	108名 (2022年1月31日)
代表者	代表取締役社長 上田桂司
事業内容	仮設機材のレンタル・販売・足場架組工事



# 沿革



## 経営陣紹介



代表取締役社長  
上田 桂司



取締役 管理本部長  
加藤 大介



取締役 仮設事業本部長  
森下 哲



社外取締役 [公認会計士]  
梅下 翔太郎



常勤監査役  
岩本 圭弘



社外監査役 [税理士]  
村木 慎吾



社外監査役 [弁護士]  
村治 規行



02

—

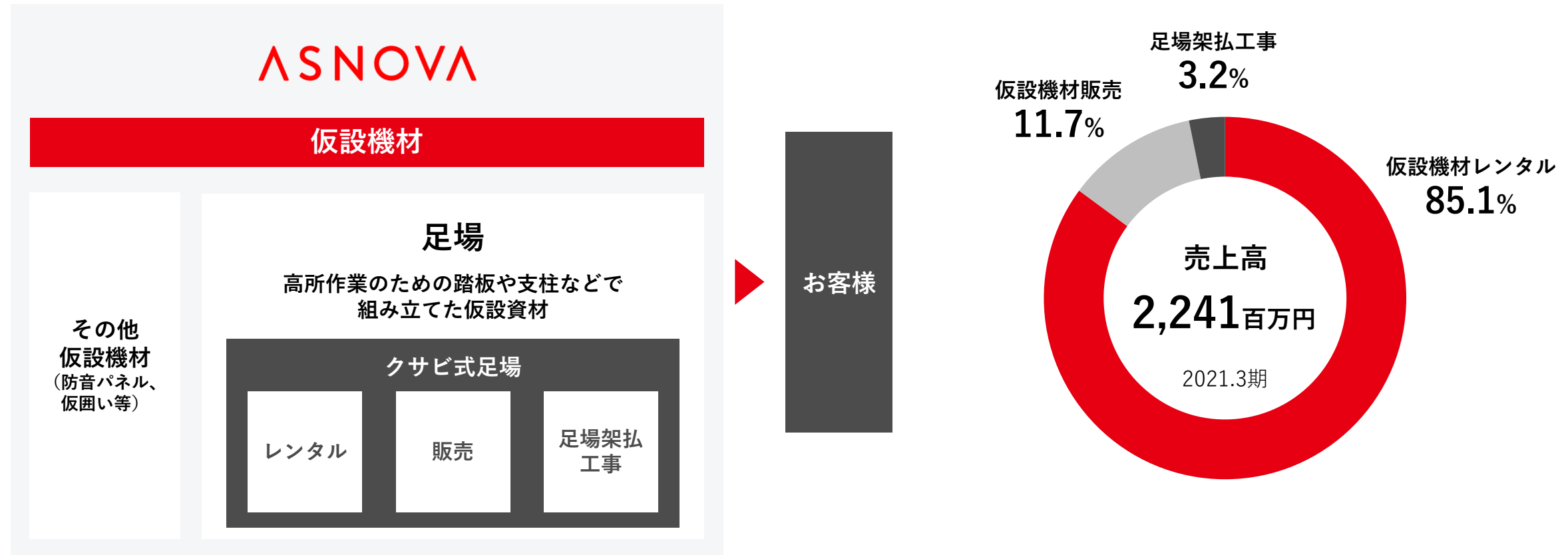
## 事業概要

— 事業概要

## 仮設機材を主な取り扱い商材とした事業

仮設機材の中でも「クサビ式足場」※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。

※クサビ式足場は施工費用が比較的安く、保管・運搬効率、施工効率も良いことが特徴



事業概要

# ビジネスモデル

クサビ式足場の「仮設機材レンタル」、仮設機材を販売する「仮設機材販売」、足場架払工事の「その他」のサービスを展開。

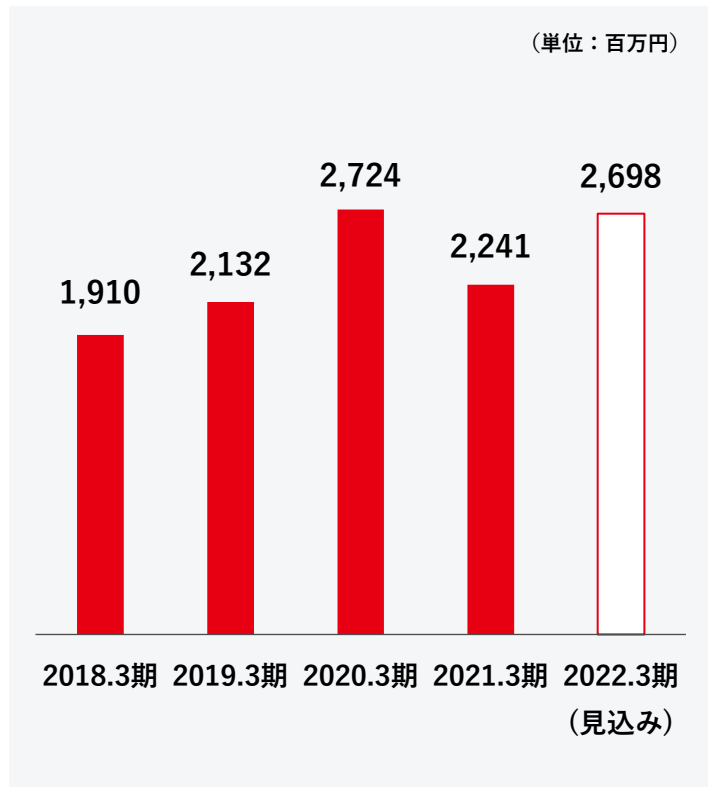


事業概要

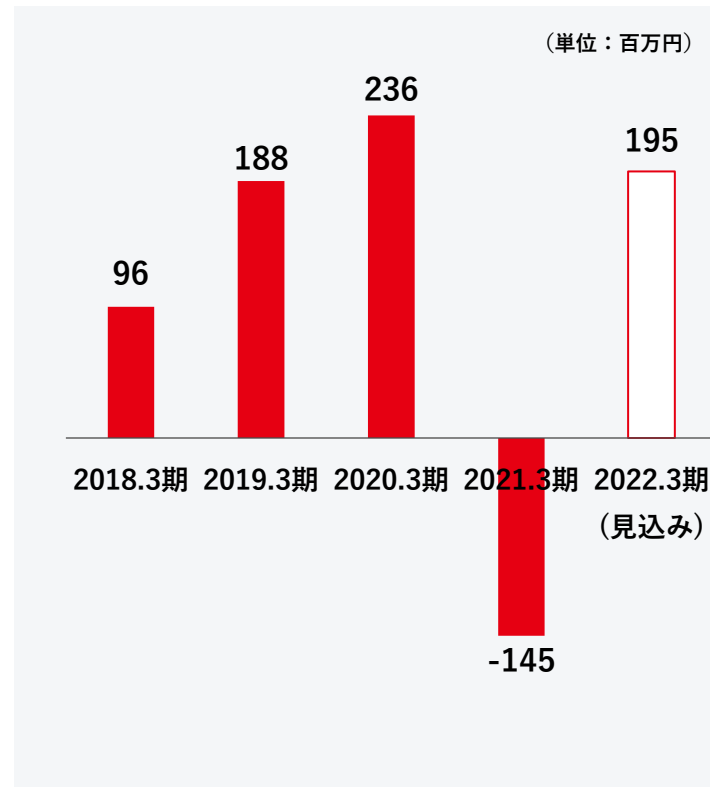
## 業績ハイライト

積極的な足場投資・人材投資を行いながら、2022年3月期は営業利益が黒字となる見込み。

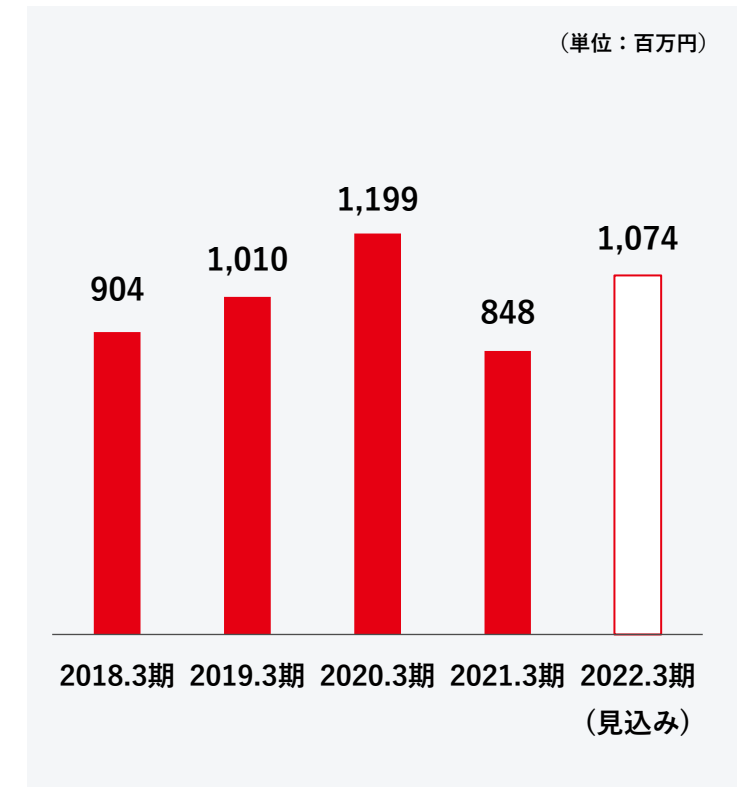
売上高



営業利益



EBITDA



※2022.3月期より「収益認識に関する会計基準」を適用しております。

03

—

## 市場環境

## - 市場環境

## ニーズと社会課題を反映したレンタル事業

足場施工業者にとって施工のために必要な足場を購入し調達すること、それを保管管理することが課題であったが、レンタルという選択肢が出来たことによって、足場の調達がしやすくなっている。レンタルが普及することにより、足場施工業者は自社保有材を準備するための初期投資が軽減でき成長を早めることができる。

## - 足場調達方法

### 購入

- 足場施工業者にとってのデメリット  
購入するための初期投資が大きく、  
管理費用も負担になる
- 足場施工業者にとってのメリット  
自社保有材を活かして事業の拡大  
につなげることができる

### レンタル

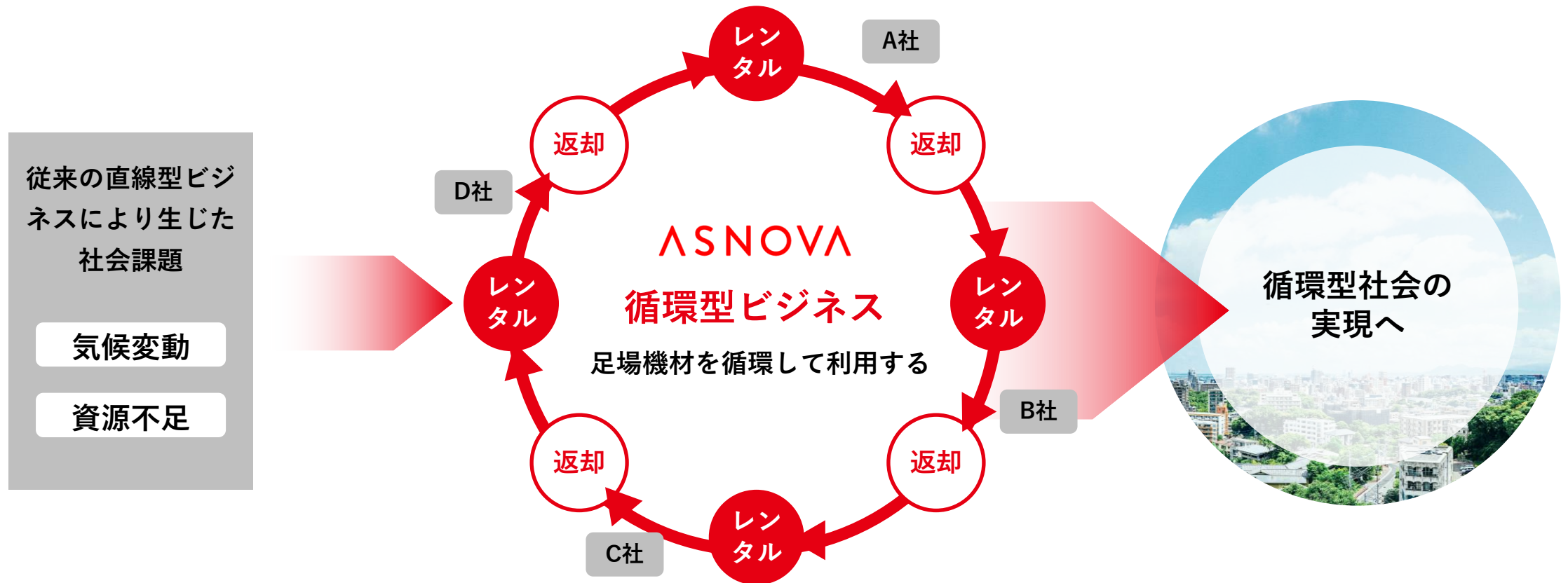
- 初期投資や管理費用等の負担を少なく出来るため、創業期から成長期には成長速度を速めることができる
- 足場購入に伴う資金流出を抑制でき、先行きが不透明な経済状況にも対応できるため、成長期、成熟期の足場施工業者もレンタルに移行

創業期から成長期の足場施工業者にとってメリットは大きく、コロナの影響により先行き不透明の状況では成熟期の足場施工業者にもメリットが大きい。

初期投資が軽減でき  
成長を早めることができる

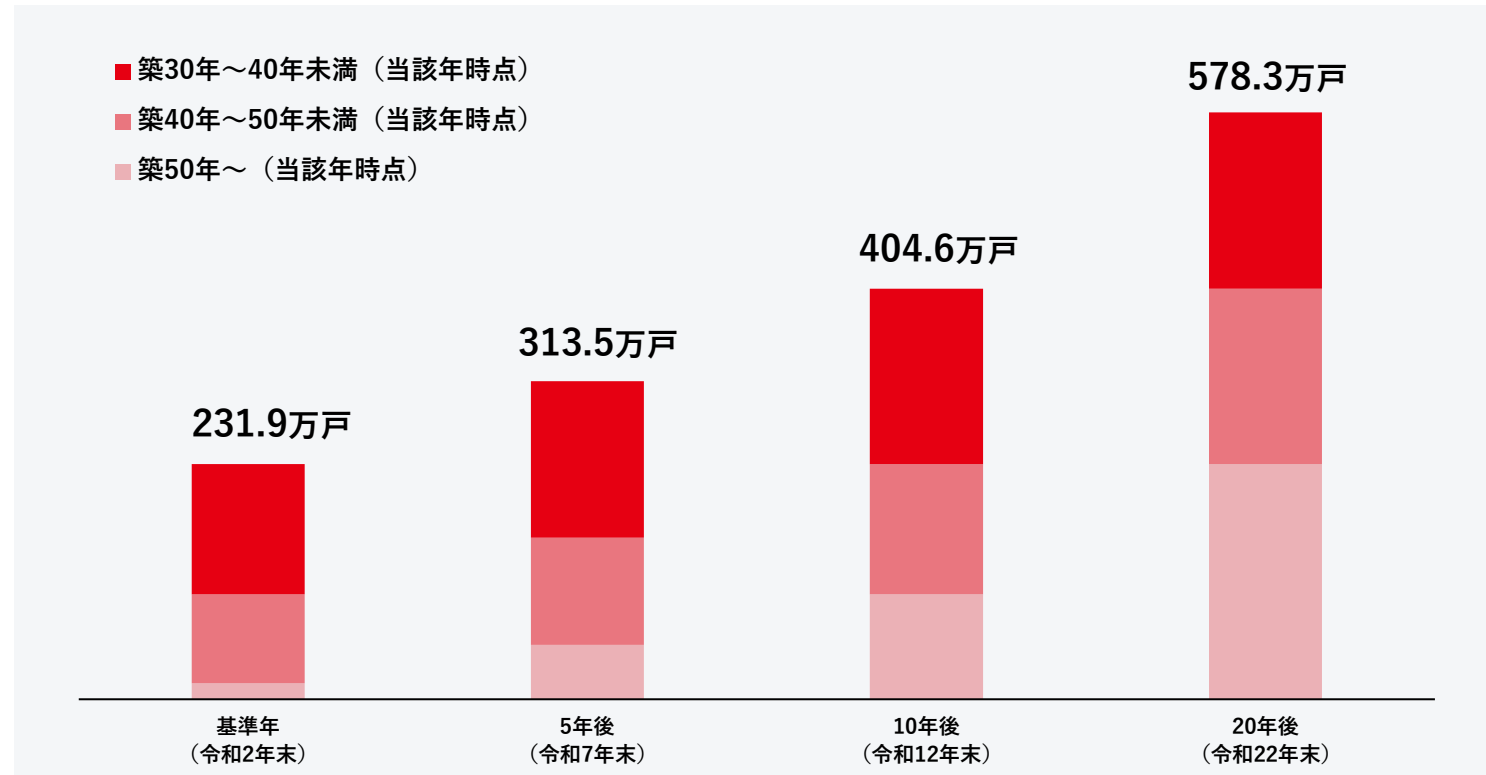
## 足場レンタルで循環型社会へ貢献

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。



## 築30年以上の分譲マンション戸数増加

マンションの大規模修繕工事は長期修繕計画に基づき、一般的には12年周期で行われる。  
築30年以上の分譲マンション戸数は、10年後には約1.7倍、20年後には約2.4倍になることが予想されている。



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）

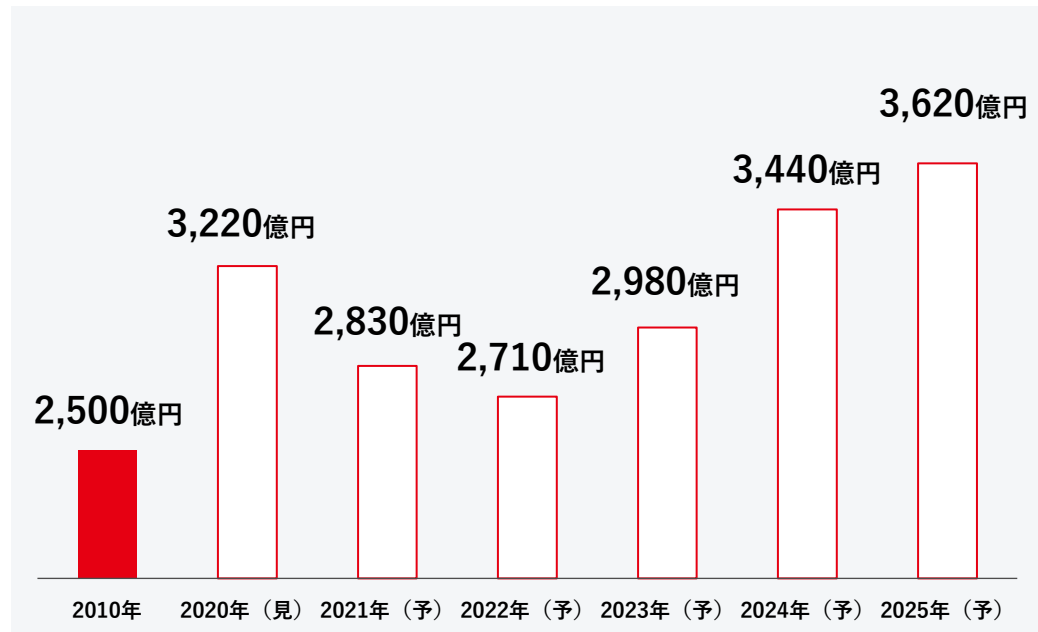


市場環境

## リフォーム市場

外出自粛やテレワークの普及により在宅時間が増加したことから住宅への関心が高まった。新築住宅着工件数は減少傾向であるものの、リフォーム市場は2022年以降も手堅く推移すると予測されている。

分譲マンション大規模修繕工事市場規模



出典：株式会社矢野経済研究所「足場関連の市場調査-報告書-」(2021年2月)

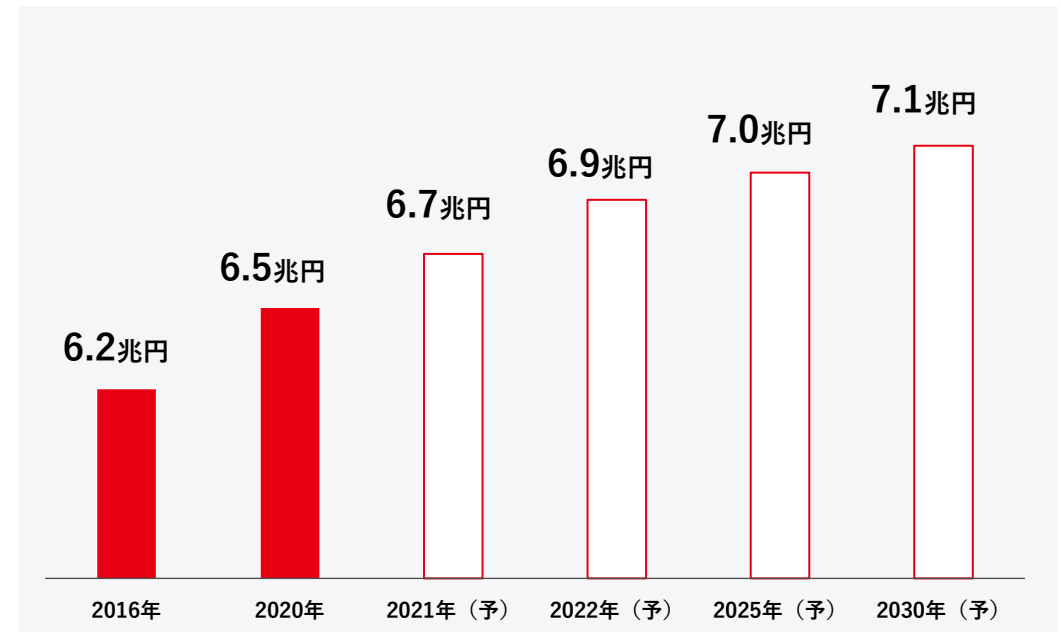
矢野経済研究所推計

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

住宅リフォーム市場



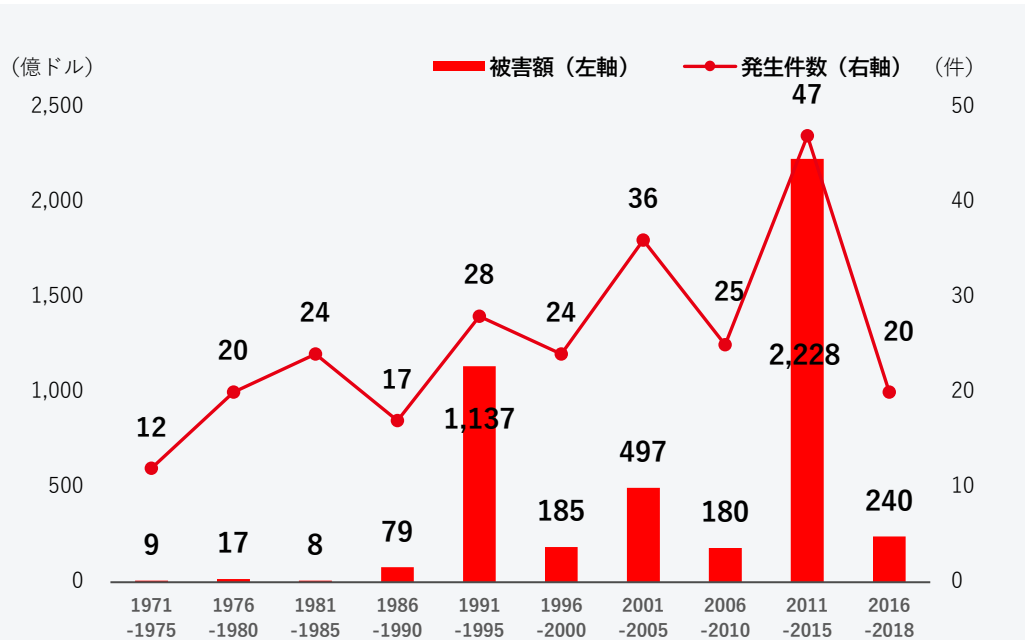
出典：国土交通省「建築着工統計」、総務省「家計調査年報」、総務省「住民基本台帳」、国立社会保障・人口問題研究所「日本の世帯数の将来推計(全国推計)」、内閣府経済財政諮問会議「中長期の経済財政に関する試算」をもとに矢野経済研究所推計

市場環境

# 自然災害の増加、住宅の老朽化による社会的課題

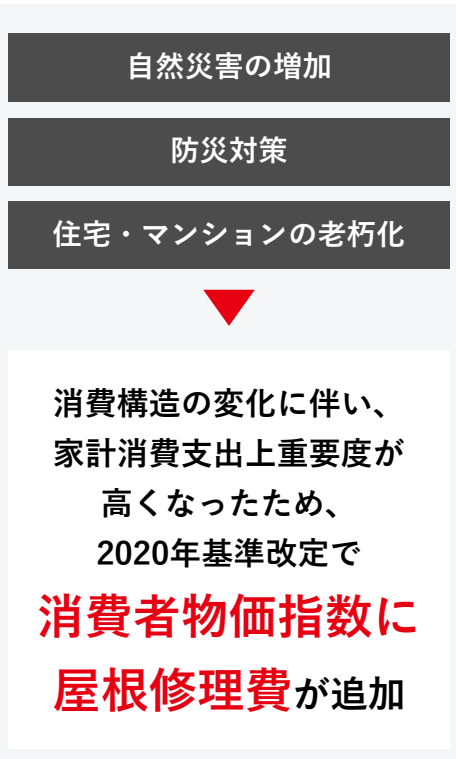
地球温暖化等の気候変動による影響から日本の自然災害の発生頻度及び被害額は増加しており、自然災害に対する防災や住宅・マンションの老朽化は社会的課題とされている。

自然災害の発生件数と被害額の推移



(注) 1.1971年～2018年の自然災害による被害額を集計している。  
 2.2018年12月時点でのデータを用いて集計している。  
 3.EM-DATでは「死者が10人以上」、「被災者が100人以上」、「緊急事態宣言の発令」、「国際救護の要請」のいずれかに該当する事象を「災害」として登録している。

消費者物価指数に「屋根修理費」が追加される



- 戸建て住宅の屋根修繕にはクサビ式足場が使用され需要拡大が見込まれる

**ASNOVA**

需要に応じて、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

## — 市場環境

## 軽仮設材リース・レンタル市場

軽仮設材リース・レンタル市場規模は2,102億円である。老朽化した分譲マンションの増加と堅調に推移するリフォーム市場の拡大により、軽仮設材リース・レンタルの市場規模は今後さらに拡大が想定される。

※軽仮設材リース・レンタル市場が当社の事業領域となります。



当社の事業領域

軽仮設材リース・レンタル市場規模

2,102億円

※軽仮設材とは、建築工事で主に使用され、人力による運搬が可能な軽量の資材を指します。また、軽仮設材の主要品目は足場材・鋼製型枠・丸角部材・長尺足場材・支保工部材・養生部材でございます。なお、当社の取り扱い品目は足場材・丸角部材・長尺足場材・支保工部材・養生部材でございます。

出典：国土交通省「建設関連業等の動態統計調査：建設機械器具リース業等の動態調査結果」（2021年11月）

04

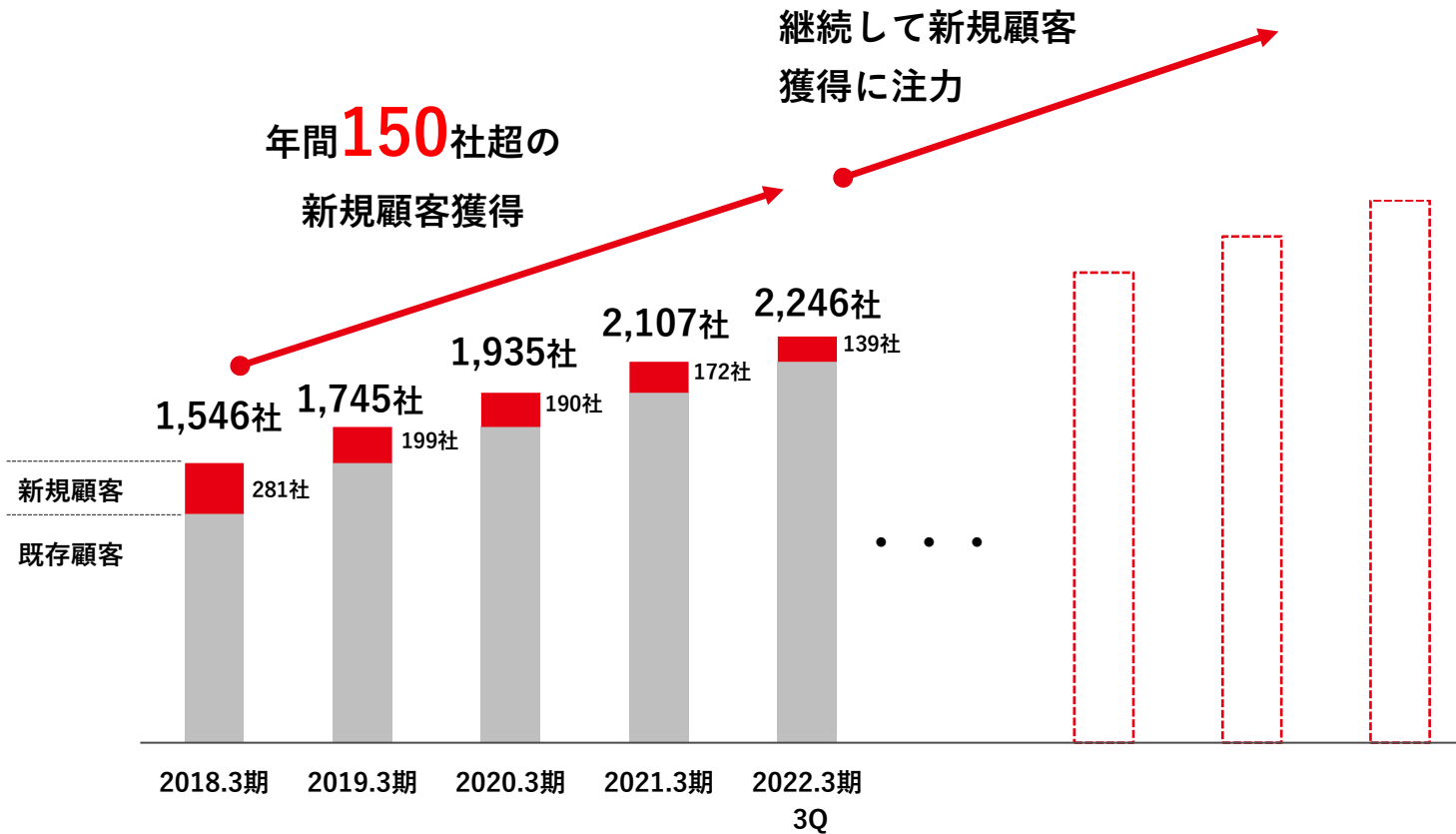
—

## 特徴と優位性

— 特徴と優位性

## 毎年増え続ける顧客数

現在顧客数は、足場施工業者を中心に2,000社超。年間150社超の新規顧客を獲得している。  
1社あたりの売上高は大きくないが、特定の顧客に依存していないため、安定した収益につながる。



いつでも、近くで、安心して  
借りられる

いつでも

大口注文に対応できる  
豊富な品揃えと在庫量

近くで

幅広いエリアを  
カバーする拠点数

安心して

徹底した機材管理

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

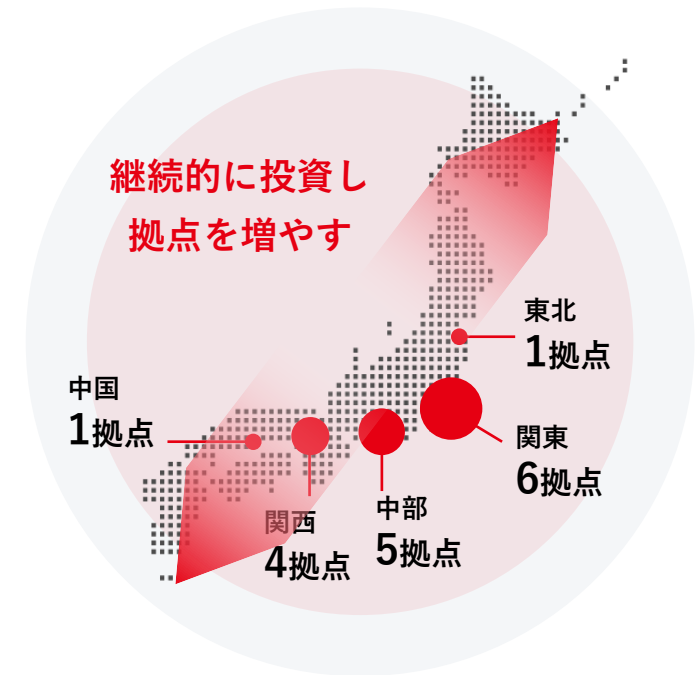
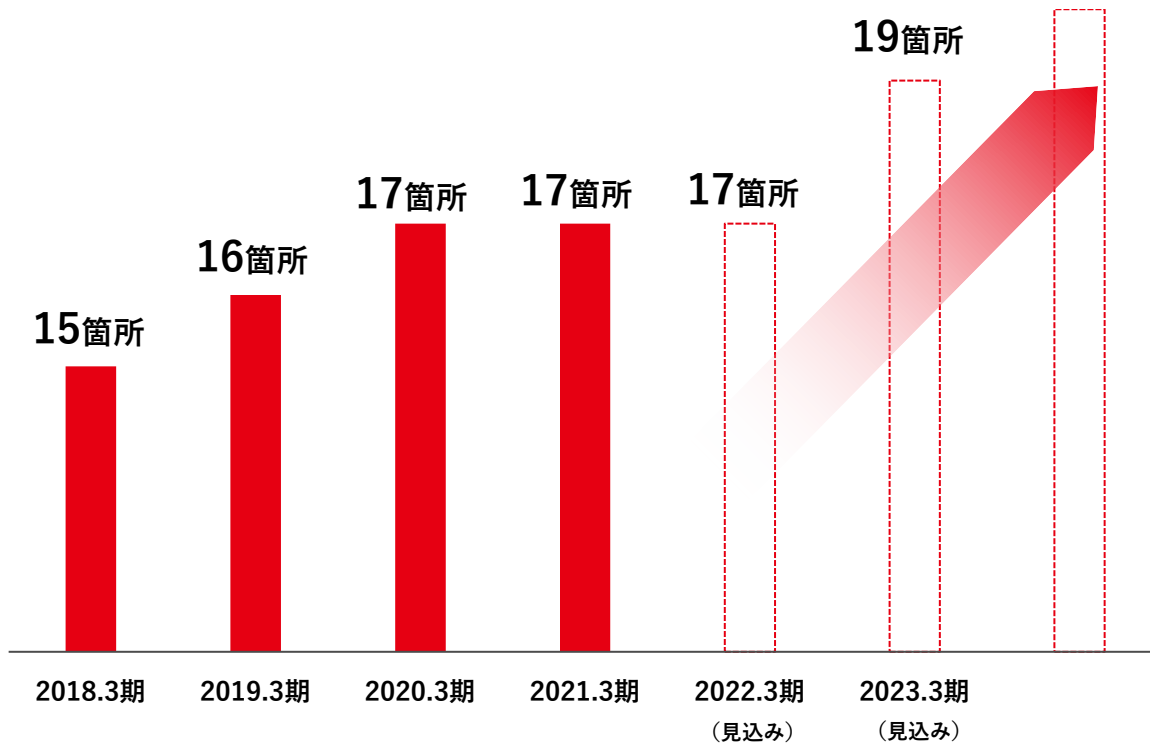
※新規顧客とは当該事業年度において新たに契約締結した顧客数であり、既存顧客とは当該事業年度の前年度までに契約締結した顧客数を示しております。

特徴と優位性

# 拠点拡大

拠点数は、他のクサビ式足場レンタル業者と比較しても本州内の各地域にあるという点で優位である。今後も需要を見定めてさらに出店投資を継続。

拠点数



強み	ASNOVA	同業他社		
		A社	B社	C社
比較優位な 拠点数	17拠点	7拠点	4拠点	3拠点

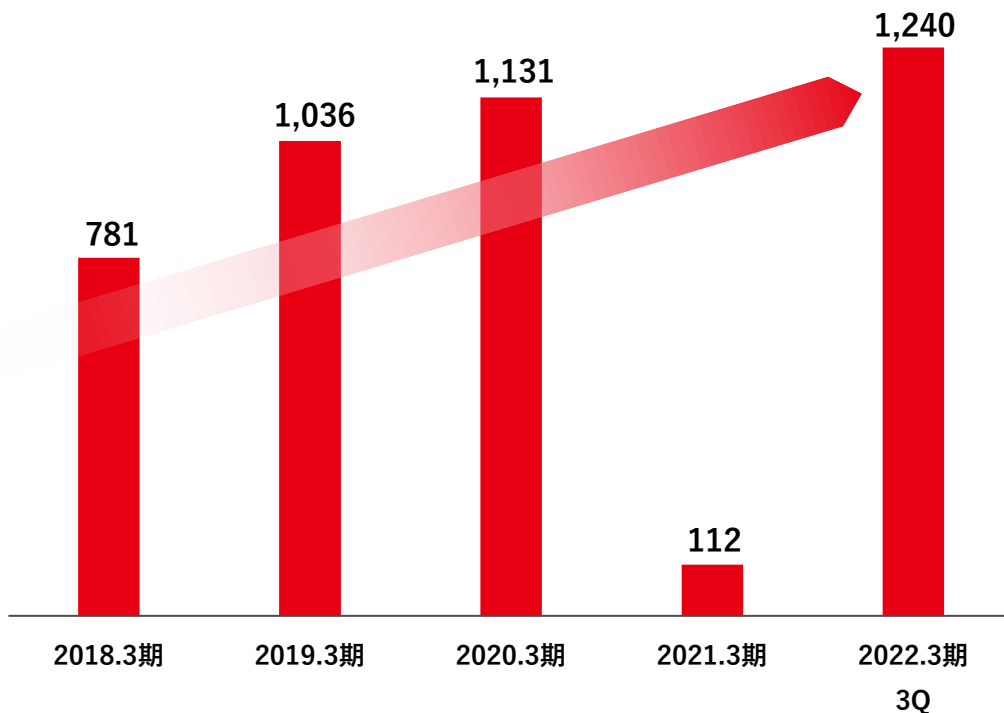
※2022年1月時点 当社調べ  
 ※クサビ式足場のレンタル事業に特化している企業を選定

— 特徴と優位性

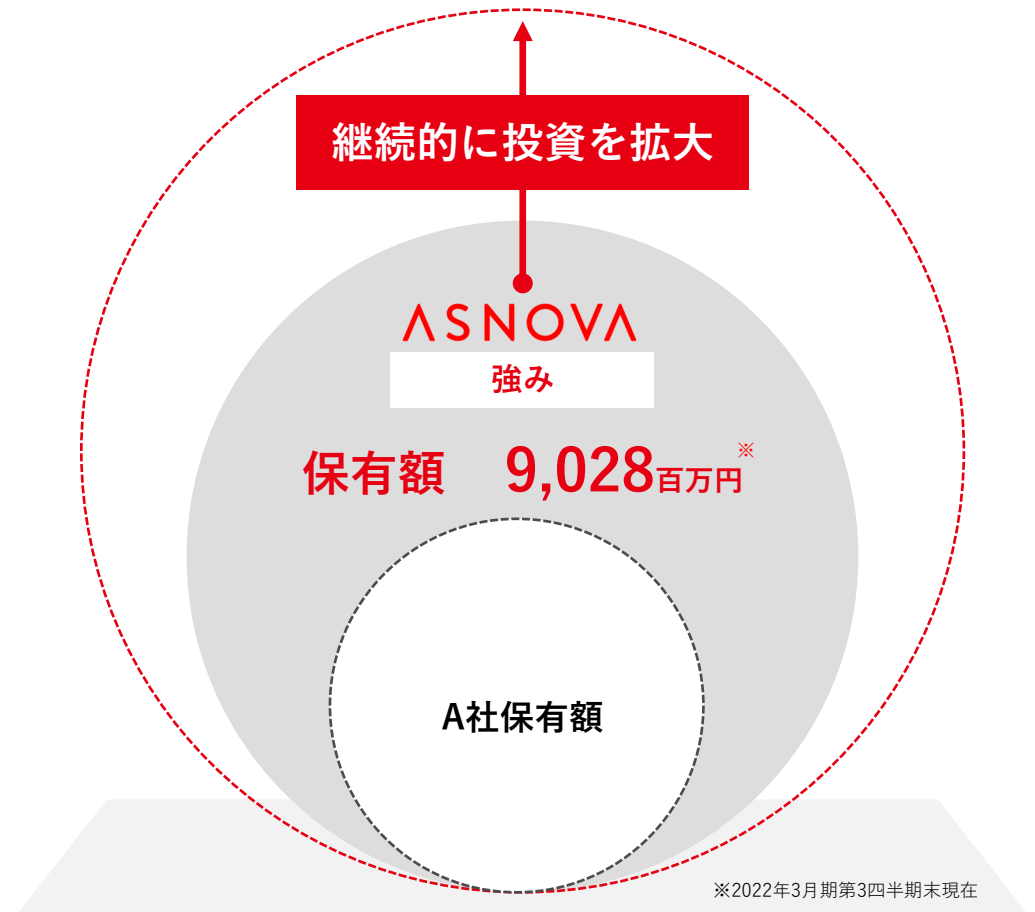
# 比較優位なクサビ式足場の保有額

新規顧客の開拓実績に付随し継続的な足場投資を実施。

— クサビ式足場の投資額（百万円）



※2021年3月期は、新型コロナウイルスの影響により積極的な投資を行っておりません。



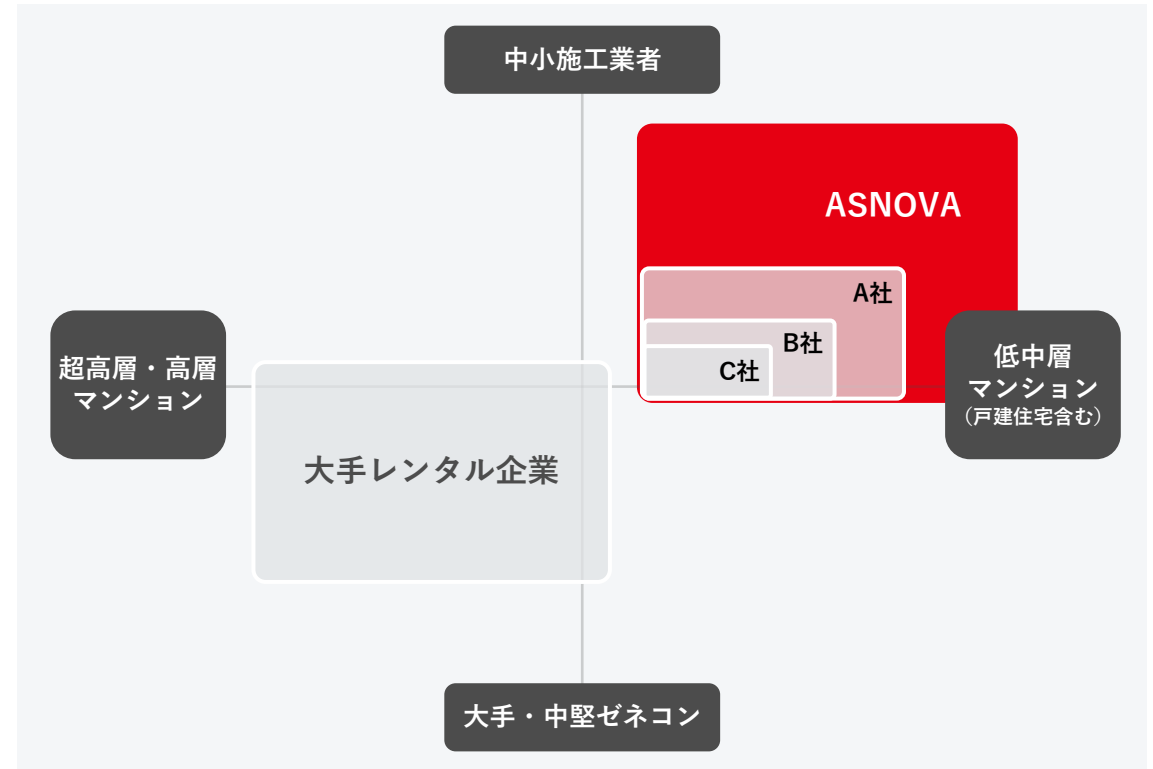
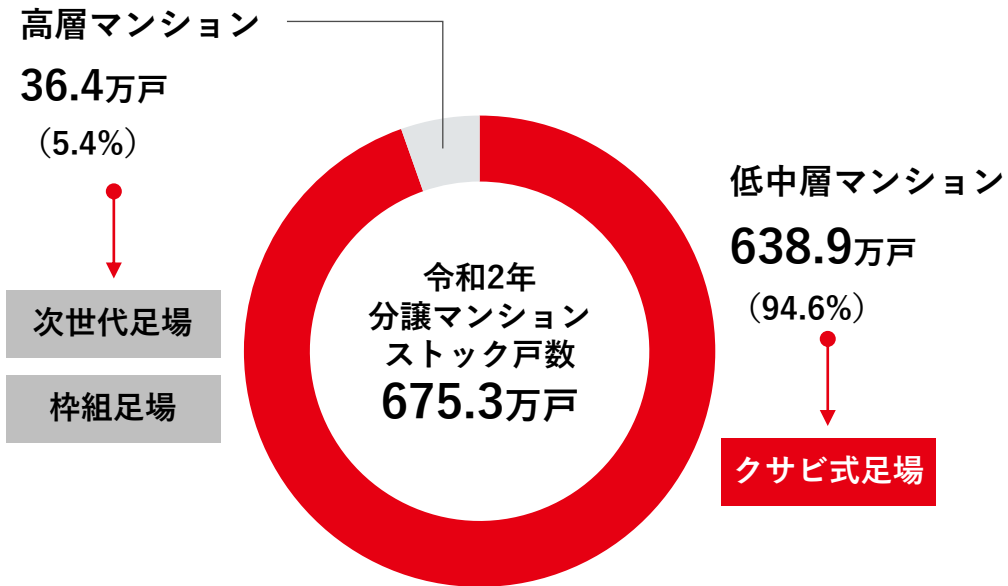
※保有額は、期末在庫に購入基準金額をかけて算出しております。  
減価償却分を反映しておりませんので、B/Sの賃貸資産とは金額が異なります。

— 特徴と優位性

# 特化した市場

超高層・高層マンションでは、次世代・枠組足場が使用される一方、低中層マンションではクサビ式足場が主に使用される。分譲マンションストック戸数の94.6%は低中層マンションである。以上のことから、クサビ式足場に特化した当社は市場での優位性がある。

— マンションストック総数に対する割合



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戸数」  
 (令和2年末現在／令和3年6月21日更新)



— 特徴と優位性

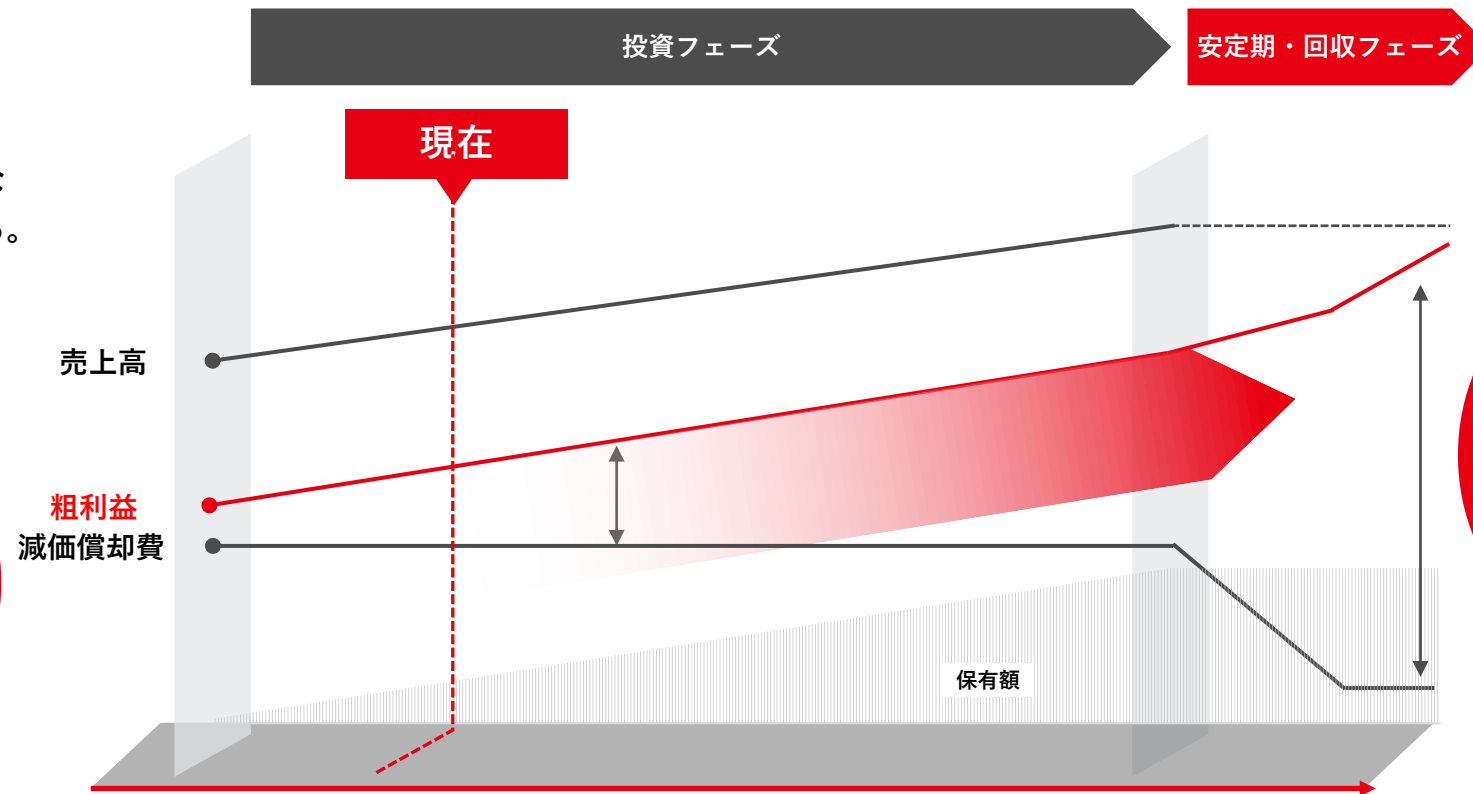
## 足場レンタル事業の収益モデル

足場の供給量確保のために「クサビ式足場」と「機材センターの出店」に投資を行う。  
従来の足場投資額を維持した場合、減価償却費は一定のため、売上高が上がれば利益は上がる。  
さらに減価償却を終える安定期・回収フェーズでは更なる利益の向上が見込める。

- 分譲マンション戸数の増加
- リフォーム市場の拡大
- 自然災害の増加

等の要因により、工事に必要なクサビ式足場の需要が増加する。  
その市場の拡大に合わせて、

「クサビ式足場」と  
「機材センターの出店」に  
継続して  
投資を行う



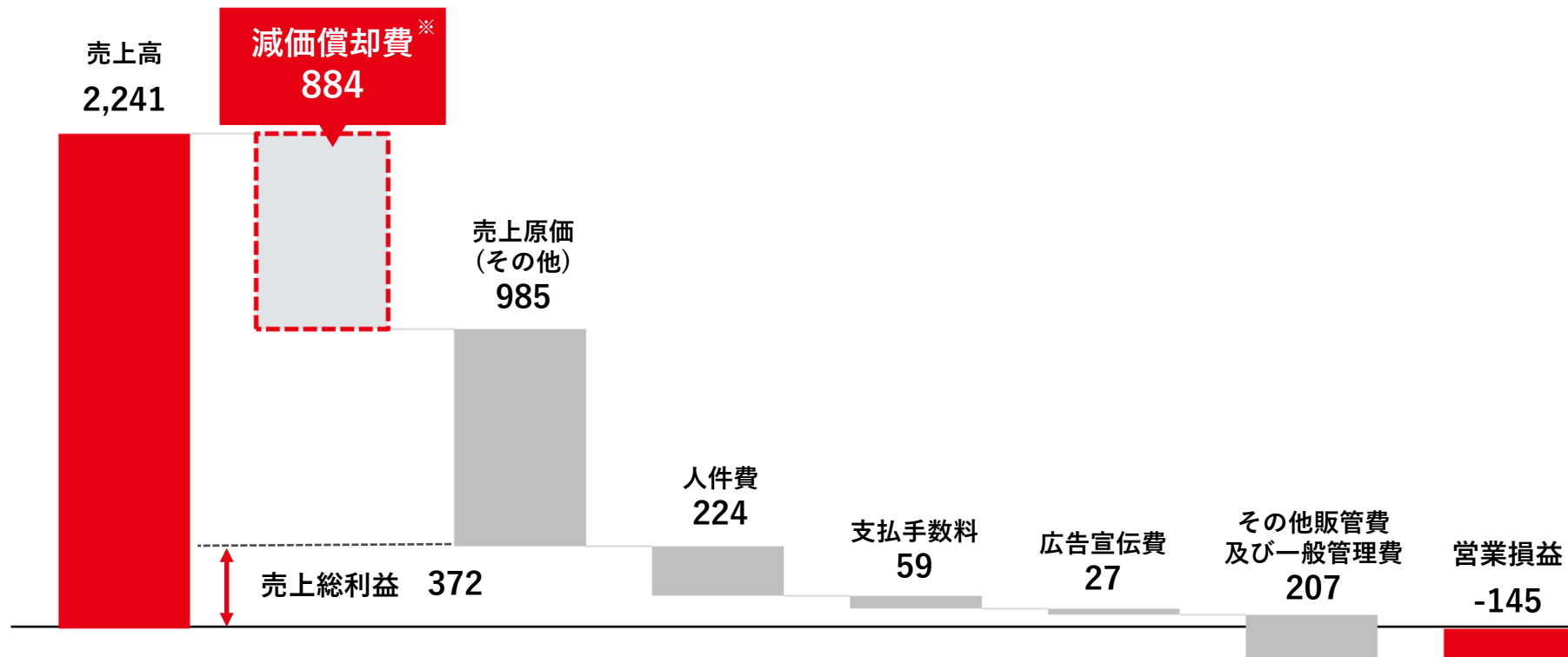
安定期・回収  
フェーズでは  
さらなる利益向上  
を見込む

— 特徴と優位性

## 事業の収益構造

投資フェーズにおいて従来の足場投資額を維持した場合、足場の減価償却費はほぼ一定であり、投資に伴い売上高の増加が期待できるため営業利益の増加につながる。

— 費用項目別営業損益の分解 (2021年3月期) (百万円)



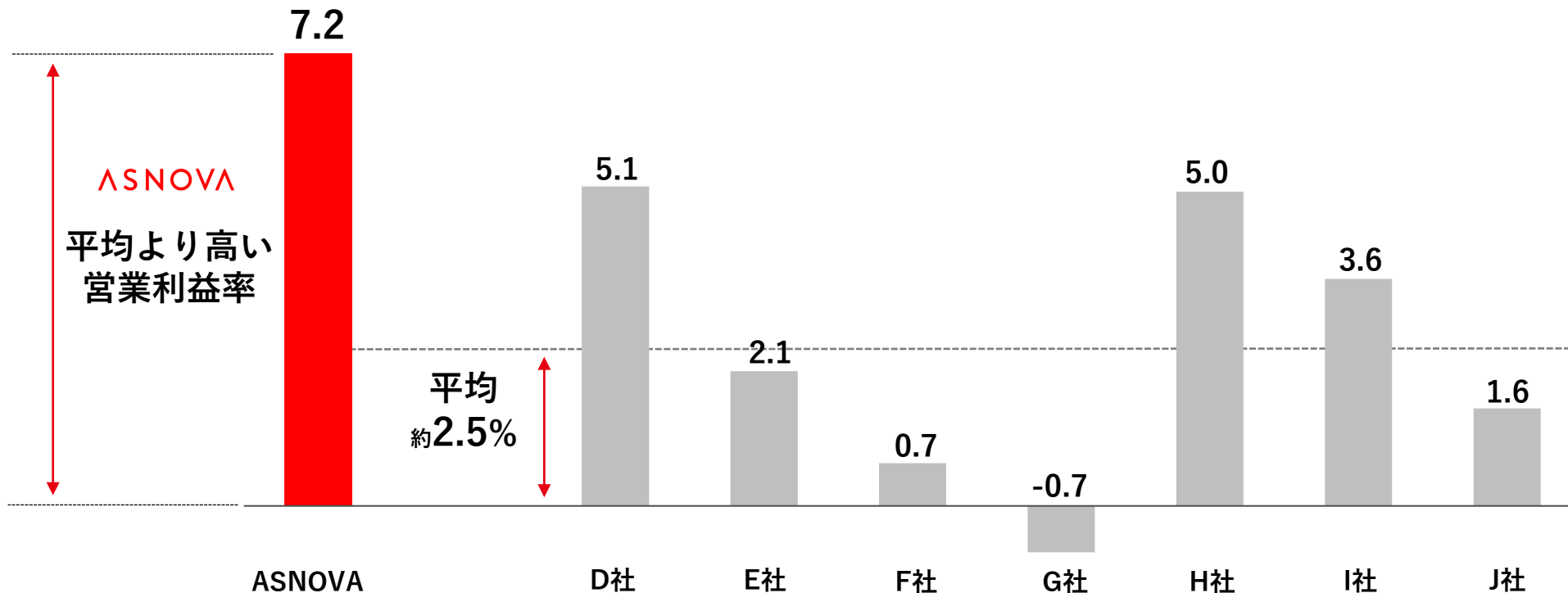
※上記金額は売上原価における足場のみの減価償却費を示しており、それ以外の減価償却費79百万円は「売上原価(その他)」に含まれております。

## — 特徴と優位性

## 高い営業利益率

クサビ式足場のレンタル事業に特化しているため、高い営業利益率となっている。

## — 売上高営業利益率 (%)



※A社・B社・C社はクサビ式足場のレンタル事業に特化しておりますが、非上場企業であるため除外しております。なお、当社事業領域と近接した上場企業を比較対象としております。  
出典：各企業の決算短信より引用(今期業績予想より)

05

—

成長可能性

— 成長可能性

## 成長戦略について

パーパスを起点にして既存事業・新規事業に投資し、さらなる成長を目指す。



— 成長可能性

## 既存事業の成長戦略

1

新規顧客の拡大

2

新規出店の拡大

3

足場投資の拡大

## 新規顧客の拡大

新規顧客の獲得は成長に繋がる重要な要素であり、環境的取り組みと、サービスの取り組みを複合的に行うことで、年間200社の新規顧客の獲得を目指す。

### 環境的取り組み

#### 新規顧客の紹介

今までに培った信頼と信用をもとに、2,000社を超える既存顧客から同業者等の紹介を受けることにより、新規顧客の開拓を行う。

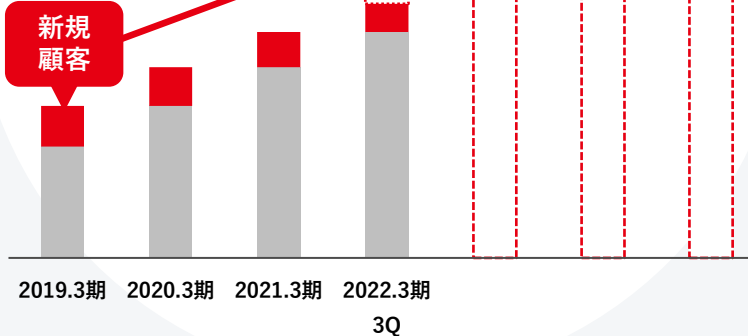
#### WEBマーケティング

自社WEBサイトを通じて顧客と繋がりを作り、新規顧客の獲得を行う。現在月平均20件の件数を50件への増加を目指す。

#### ターゲットリストによる営業活動

強みである顧客数と拠点規模を活かして、見込み顧客をリスト化して、積極的に営業活動を行う。

### 年間200社の 新規顧客獲得を目指す



### サービスの取り組み

#### 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。

— 成長可能性

## 新規出店・足場投資の拡大

経年分譲マンションの増加・リフォーム市場の拡大・自然災害の増加に伴い、足場レンタル市場は拡大することが予測される。社会のニーズに応えるために、機材センターの新規出店を継続的に行うとともに足場への投資も積極的に拡大する。





— 成長可能性

# 新規事業の成長戦略

1

—  
新商品の開発

2

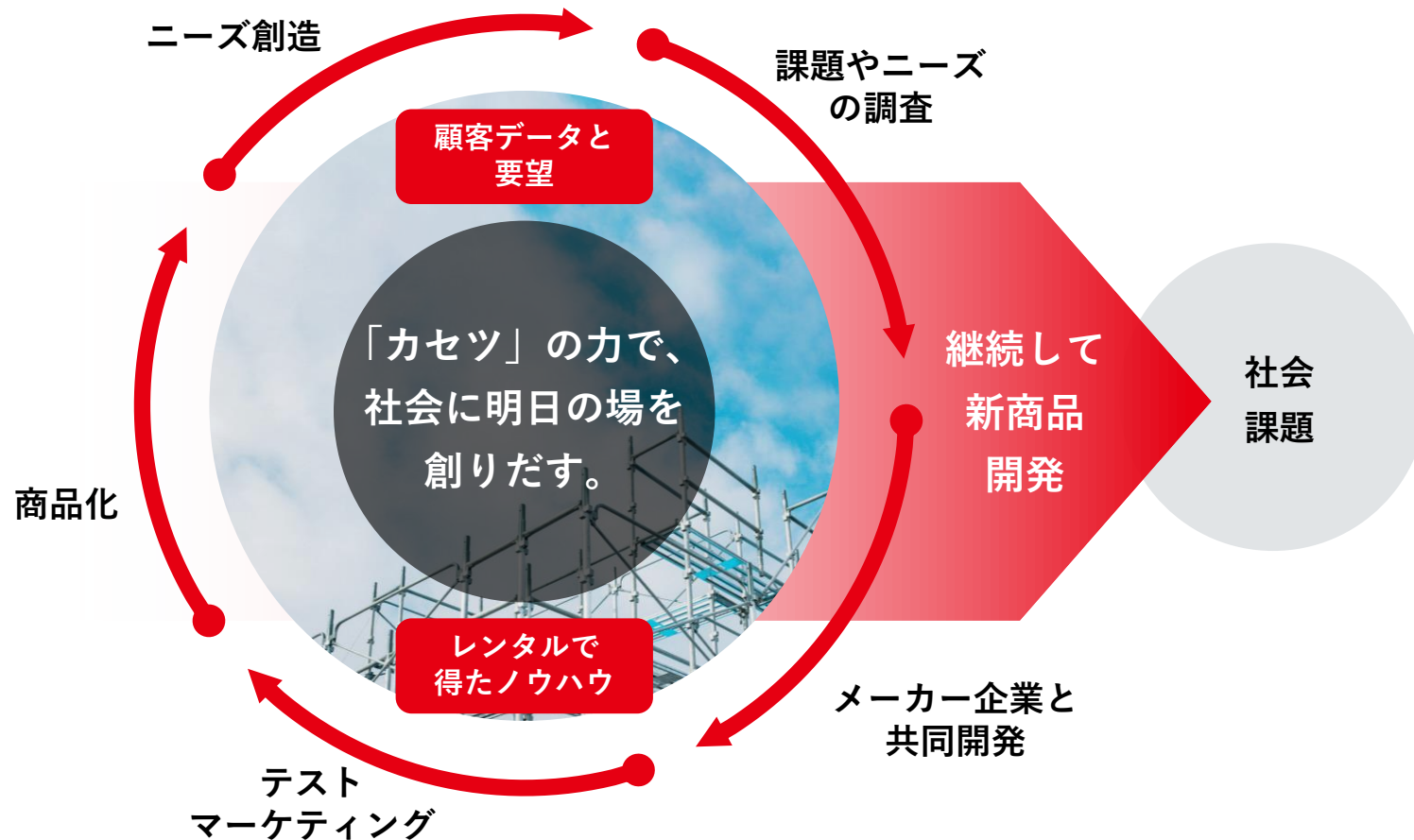
—  
海外展開

3

—  
新規事業の創出

## 新商品の開発

新商品の開発を進めることで、ASNOVAの考える共通の価値を社会に提供する。  
第1弾として、くさび緊結式次世代シート朝顔「Speek」を開発。



### 新商品第1弾

くさび緊結式次世代シート朝顔

**Speek**

【特許番号】特許第6713599号 ※



部品点数の半減かつ軽量化により、施工性を向上

- ハンマー1つで施工可能
- 施工時間を短縮
- 誰でも簡単に施工可能
- 部品紛失リスクを解消
- 保管や運搬時のコストが削減

朝顔はビルなどの工事現場に欠かせない機材のひとつです。  
建設時の落下物を防ぐための機材で、設置が義務づけられています。

## 海外展開

海外展開の一步として、著しい成長を誇るベトナムにおいて、仮設機材のレンタルと販売を開始する。ベトナムでの足場レンタル市場を開拓・確立し、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

- 現地パートナーに約500トンの足場を提供
- パートナーが足場を使いレンタル事業を運営
- パートナーの運営によりベトナムでのレンタルのニーズや市場は実証
- 2021年より現地でマーケティング活動を開始

### 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



ノウハウ・  
レンタル  
スキーム

経年材のセカンド  
マーケット

ベトナムで経年材の  
安全性は問題なく、  
日本での経年材を有  
効活用する

### 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。

仮設機材のレンタル  
と販売事業を行う現  
地法人を2022年度設  
立に向けて準備中

— 成長可能性

## 新規事業の創出

ASNOVA Challenge Systemによって、社員がチャレンジできる企業風土を構築する。



※ASNOVA Challenge Systemとは開発された新規事業に責任者として立候補できる制度

# Appendix

## 認識するリスクと対応策

以下は、成長の実現や事業計画の遂行に重要な影響を与える可能性があるとして認識する主要なリスクとなります。

	リスク	発生可能性	発生時期		対策
商品	当社のレンタル仮設機材および販売仮設機材には製造物責任（PL）のリスクが内在しています。製品の欠陥に起因して発生する損害賠償を製造メーカーが補填できない場合は、業績に影響が生じる可能性があります。	小	常時	▶	製品の仕入れに係る製造メーカーとの基本取引契約において責任の帰属先を明確化しリスクを低減します。
人材	成長を支える優秀な人材を確保することが重要だと考えていますが、雇用情勢の変化等により計画通りに人材が確保できない場合は、業績に影響が生じる可能性があります。	小	常時	▶	教育研修実施の機会・内容の充実および教育制度の拡充により、社員の育成と採用を推進します。
市場	当社の業績は建設投資動向の影響を受ける傾向にあります。そのため、建設投資動向が著しく変動し仮設機材のレンタル需要が落ち込んだ場合は、レンタル関連事業単一セグメントにて業務運営を行う当社の業績に影響が生じる可能性があります。	小	常時	▶	顧客数の拡大およびサービスの拡充を推進することによりリスクを低減します。
コロナ	感染拡大により物資の流通に滞りが生じ、国外から調達する建材等の調達が困難になる恐れがあります。その影響により足場の施工に滞りが生じた場合、レンタル関連事業単一セグメントにて業務運営を行う当社の業績に影響が生じる可能性があります。	中	常時	▶	事業の多角化を早期に実現することにより、環境変化の影響を受けにくい収益構造を目指しております。

※その他のリスクは、有価証券届出書の「事業等のリスク」をご参照ください。なお、文中の将来に関する事項は、現在において当社が判断したものであり、将来において発生する可能性があるすべてのリスクを網羅するものではありません。また、当社のコントロールできない外部要因や必ずしもリスク要因に該当しない事項についても記載しております。

## 免責事項

---

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

### 【IRに関するお問い合わせ】

---

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](mailto:9223ir@asnova.co.jp)

WEB：<https://www.asnova.co.jp/>