

ASNOVA

中期経営計画

2023年3月期 - 2025年3月期

「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。



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ぬ。

「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、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。

## 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。





## 目次

—

**1** — エグゼクティブサマリー

**2** — ASNOVAの事業紹介

**3** — ASNOVAを取り巻く環境

**4** — ASNOVAが3年後までに提供できる価値

**4 — 1** これからのASNOVAを支える取り組み

**4 — 2** 新たな価値創造

**4 — 3** 新たなユーザーへのアプローチ

# 1 — エグゼクティブサマリー

## 2 — ASNOVAの事業紹介

## 3 — ASNOVAを取り巻く環境

## 4 — ASNOVAが3年後までに提供できる価値

### 4 — 1 これからのASNOVAを支える取り組み

### 4 — 2 新たな価値創造

### 4 — 3 新たなユーザーへのアプローチ

## 基本方針

---

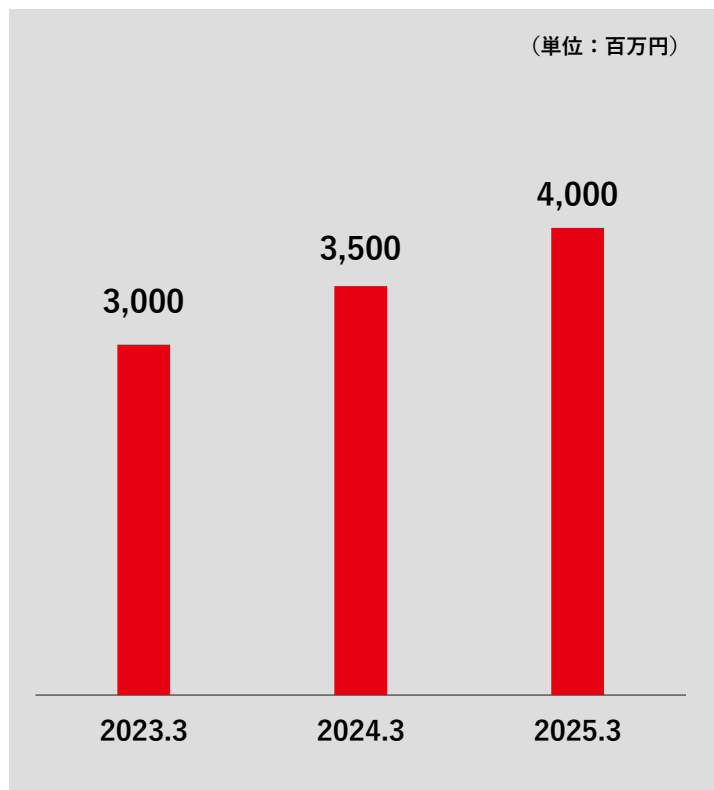
足場レンタルの普及で  
循環型社会の実現に貢献し  
明日の場を創りだす



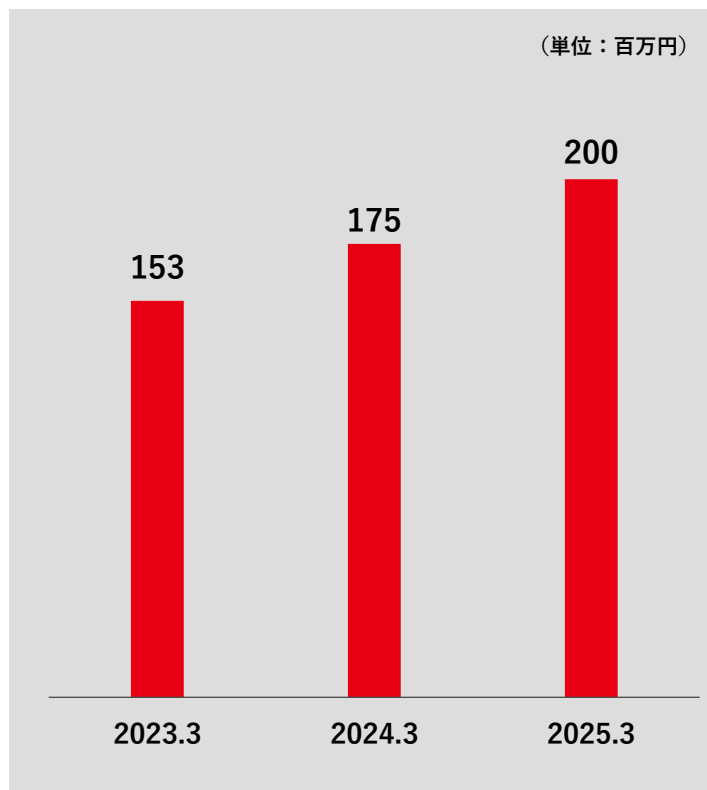
## 業績予想

積極的な足場投資・人材投資を行いながら、中期的にも成長を見込む。

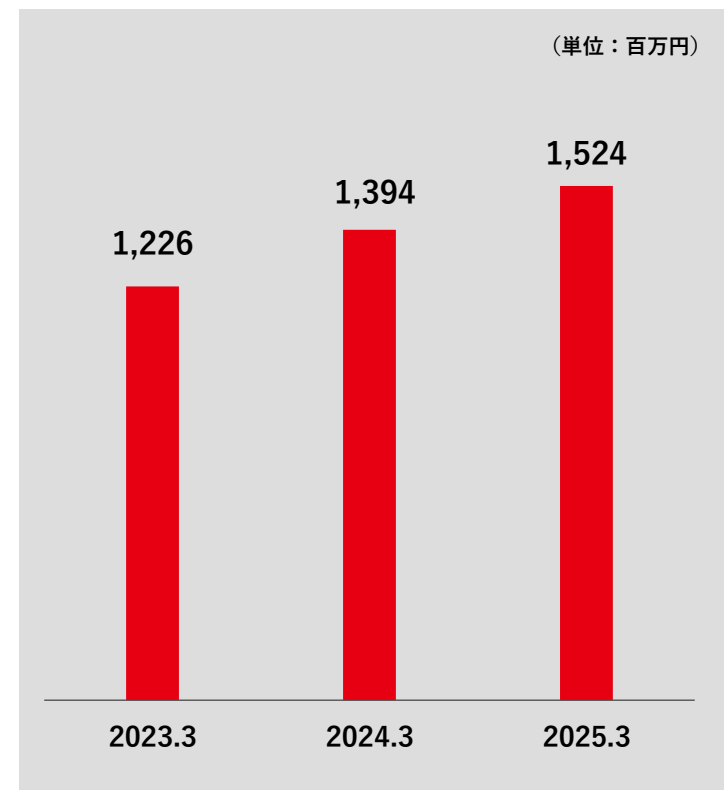
### - 売上高



### - 営業利益



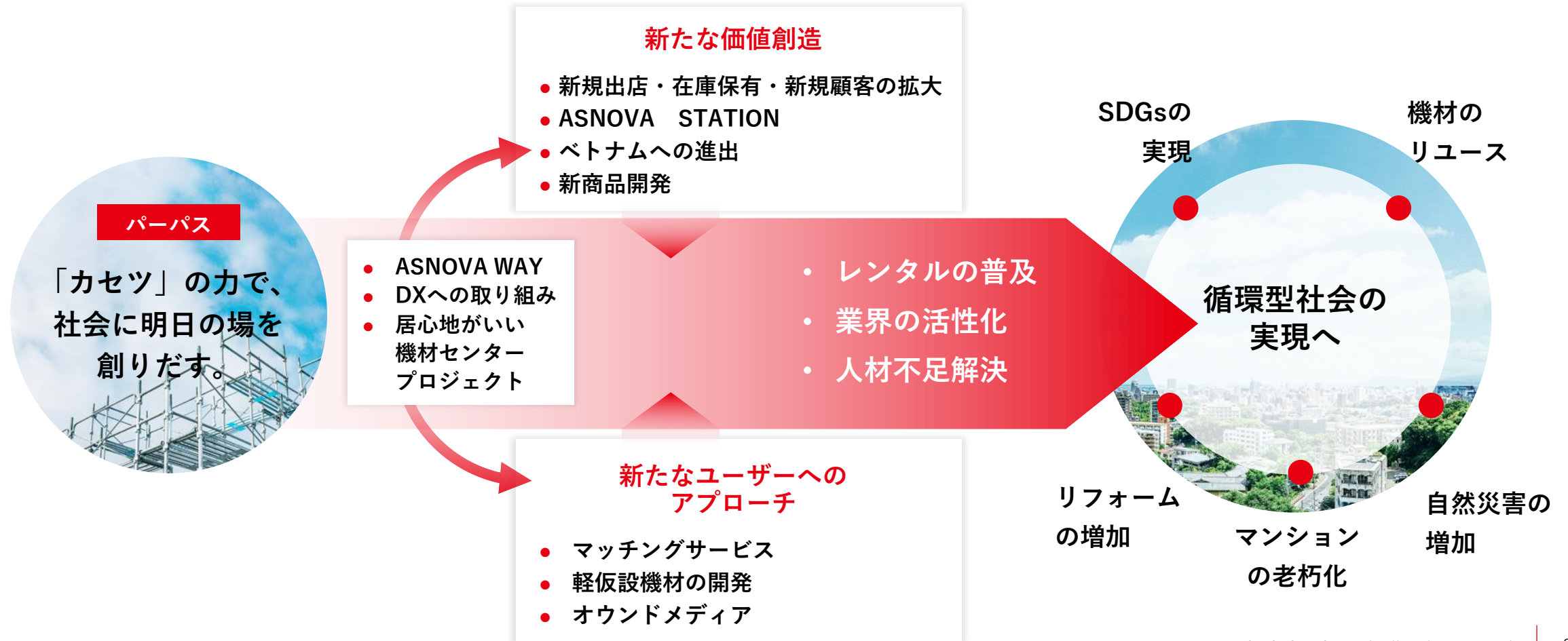
### - EBITDA





## 循環型社会の実現に向けた取り組み

循環型社会を実現するために、ASNOVAは新たな価値を提供し続ける。  
パーパスを起点にし、レンタル事業の普及を通じて価値創造へ向けた取り組みを行う。



1 — エグゼクティブサマリー

**2 — ASNOVAの事業紹介**

3 — ASNOVAを取り巻く環境

4 — ASNOVAが3年後までに提供できる価値

4 — 1 これからのASNOVAを支える取り組み

4 — 2 新たな価値創造

4 — 3 新たなユーザーへのアプローチ

## ASNOVAの事業紹介

# 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

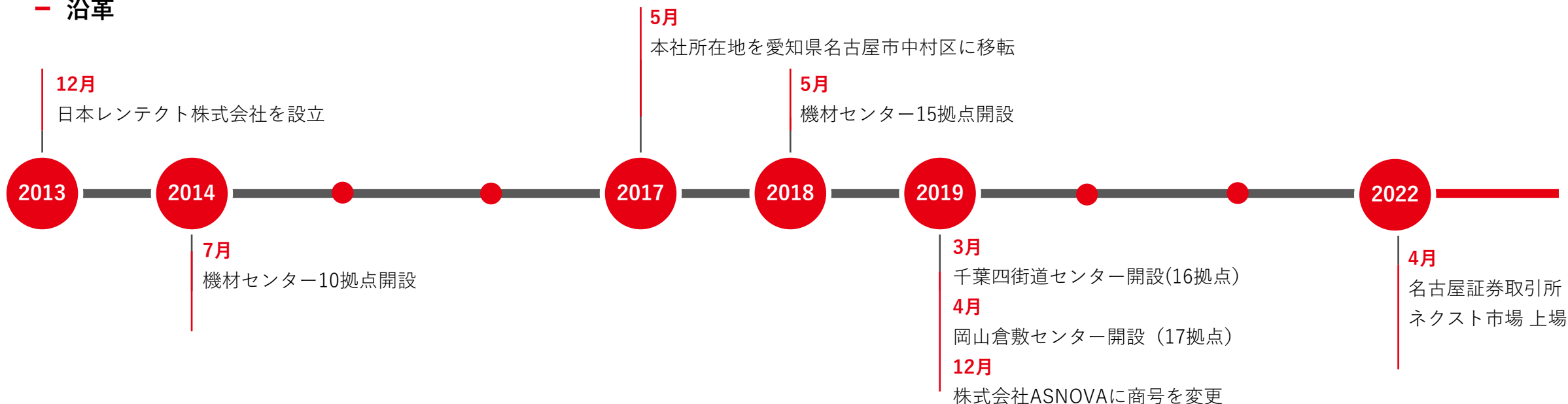
本社所在地 愛知県名古屋市中村区平池町4-60-12  
グローバルゲート26階

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





## 仮設機材を取り扱う事業

仮設機材の中でも「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



### 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

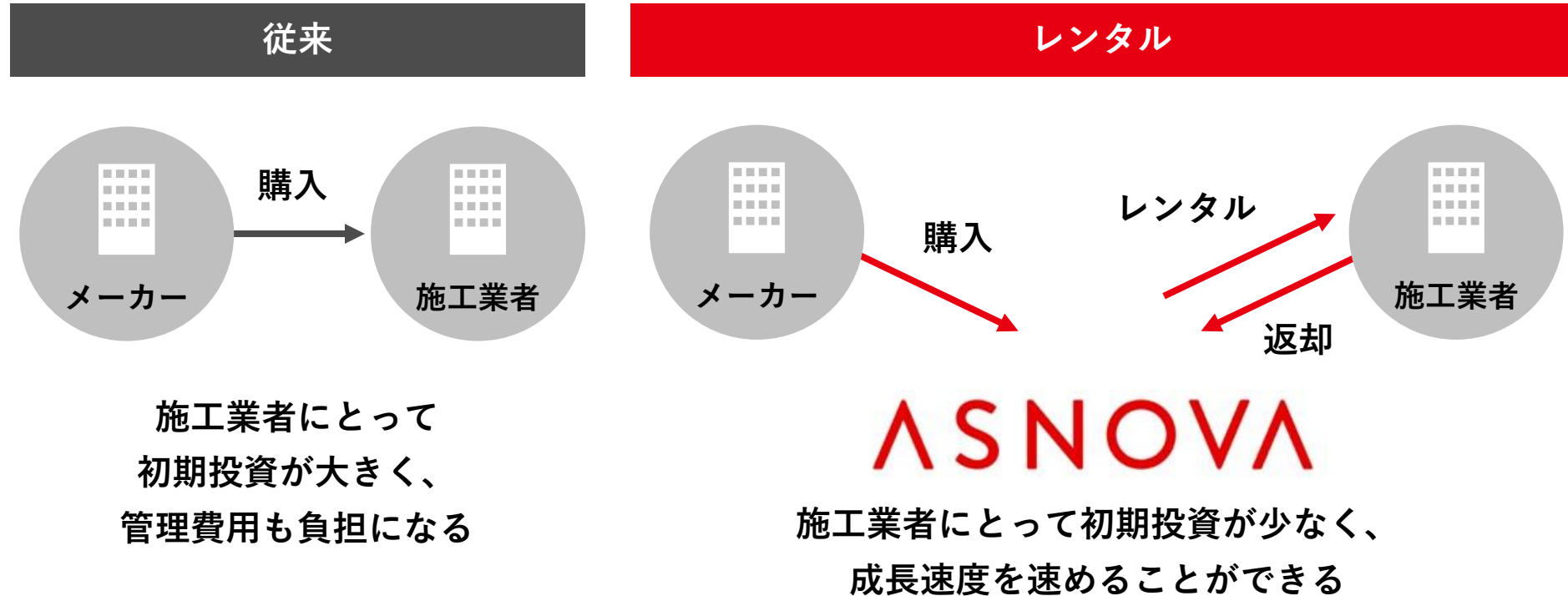
# ビジネスモデル

くさび式足場の「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。



## 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レンタルという選択肢によって、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、足場施工業者は初期投資が軽減でき成長を早めることができる。





- 1 — エグゼクティブサマリー
- 2 — ASNOVAの事業紹介
- 3 — ASNOVAを取り巻く環境**
- 4 — ASNOVAが3年後までに提供できる価値
  - 4 — 1 これからのASNOVAを支える取り組み
  - 4 — 2 新たな価値創造
  - 4 — 3 新たなユーザーへのアプローチ

— ASNOVAを取り巻く環境

## 求められる循環型社会

環境や気候の変動、生活環境の変化、大量生産、大量消費からの脱却など、人々の意識は従来の価値観から変化し、持続可能な循環型社会へ意識が向き始めている。

物の所有に対する意識も変化し、無駄な物を所有するよりも、社会の共有財産として、必要な時に必要な量をシェアし、レンタルし、廃棄を減らし環境への負荷を減らす。

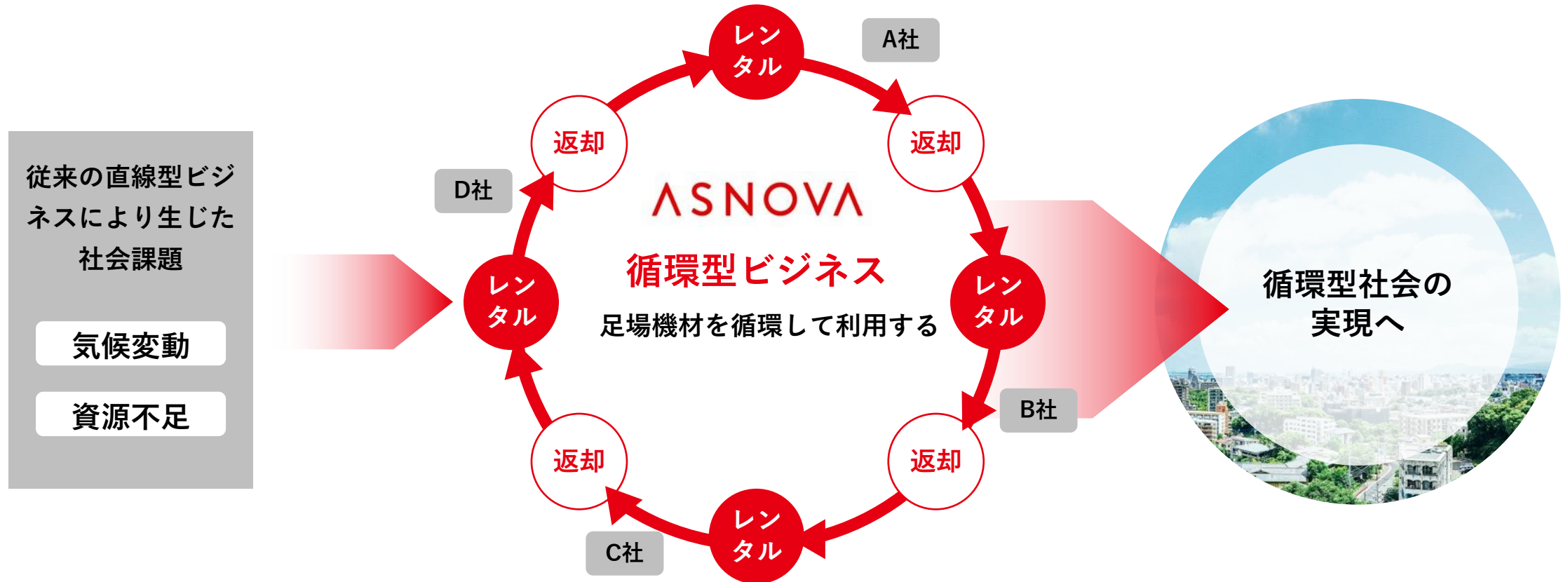
そんな考え方が世界を支えてゆく。

ASNOVAはレンタルを軸としたビジネスを通じて循環型社会の実現を目指す。



## 足場レンタルで循環型社会に貢献する

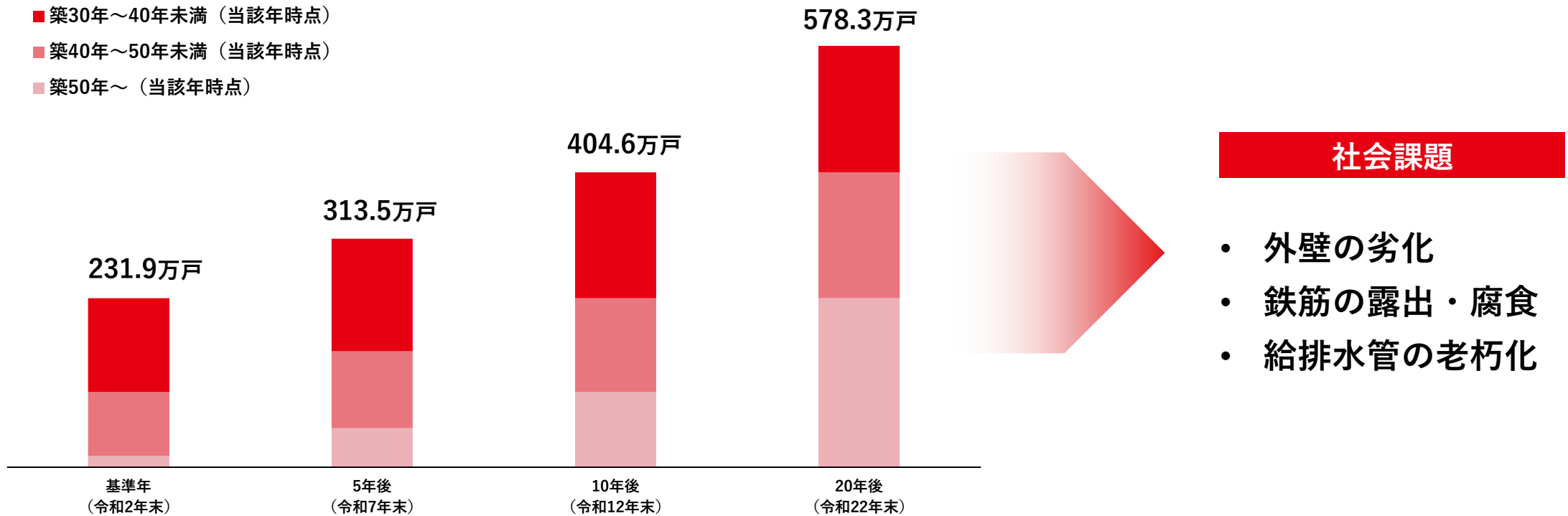
循環型社会への転換が進む中、足場機材を共有し循環させる足場レンタルビジネスは社会的に必要とされている。





## 築30年以上の分譲マンション戸数増加

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。  
問題を抱えているマンションが増加していくことが社会課題である。



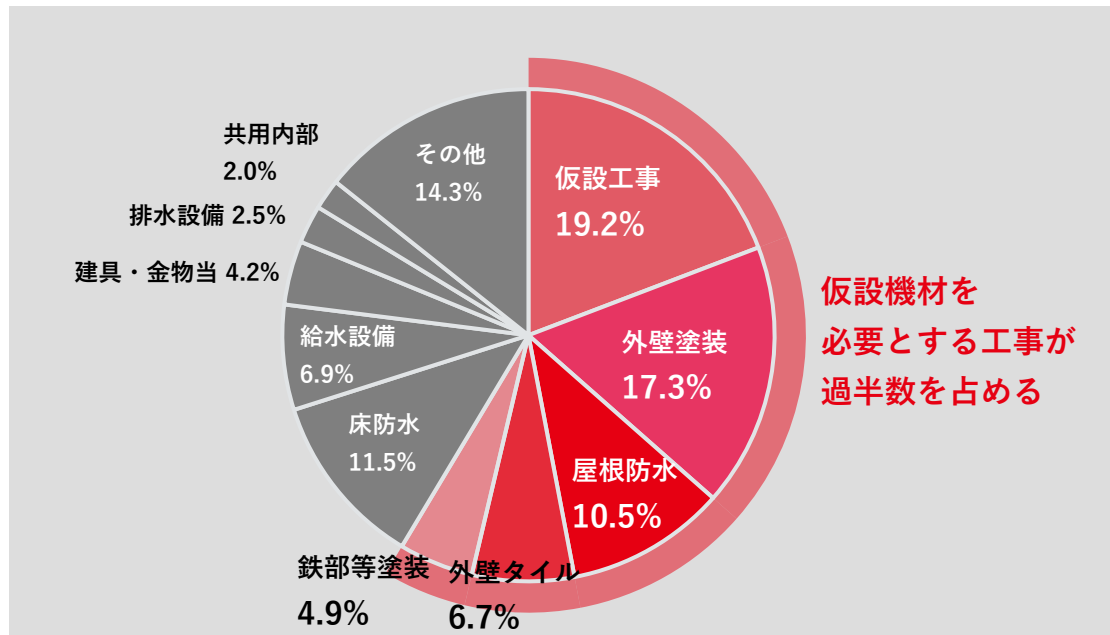
出典：国土交通省「築後30、40、50年超の分譲マンション数」（2020年末）

ASNOVAを取り巻く環境

## マンション老朽化に伴う大規模修繕の需要

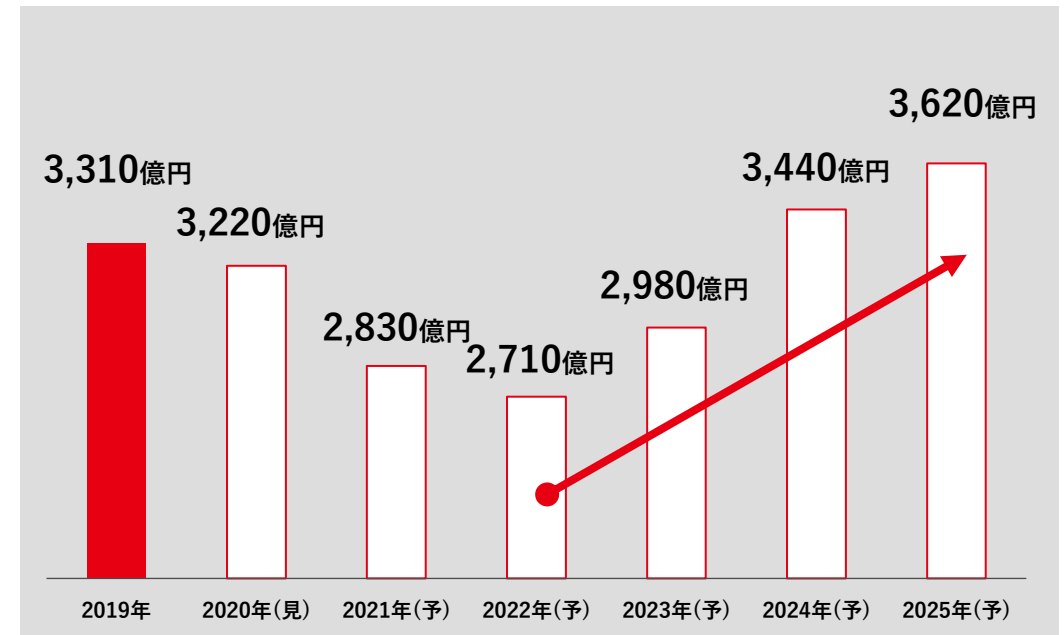
マンションの大規模修繕工事は、仮設機材を必要とする工事が過半数を占めている。  
また、大規模修繕工事は長期修繕計画に基づき、一般的には12年周期で行われるため、安定した需要が見込まれる。

### 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」

### 分譲マンション大規模修繕工事市場規模



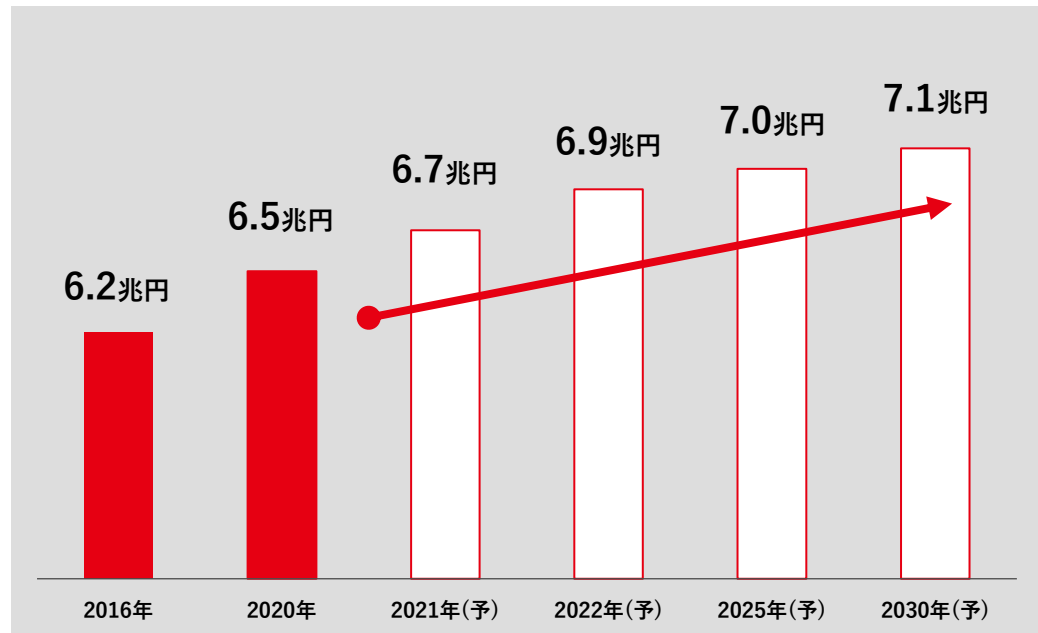
出典：矢野経済研究所推計「上記数値は外壁塗装・鉄部塗装等、仮設工事が必要な工事のみの数値。給排水設備、電気・情報設備は含まない。全てのマンションが長期修繕計画を有しており、長期修繕計画に従って工事するものと仮定。」

— ASNOVAを取り巻く環境

## 住宅リフォーム市場の拡大

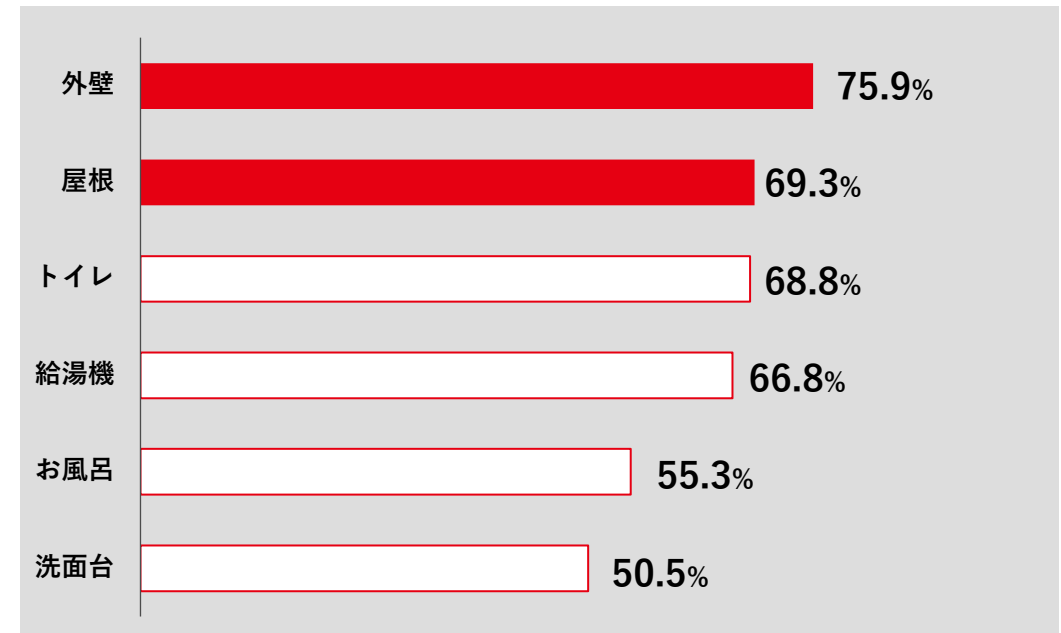
外出自粛やテレワークにより在宅時間が増加し、住宅への関心が高まったことで、リフォーム市場は堅調に推移すると予測される。リフォームの内訳も足場を必要とする工事が多い。

— 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）



## 自然災害の増加、住宅の老朽化による社会課題

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

社会的課題

復興・復旧  
老朽化対策

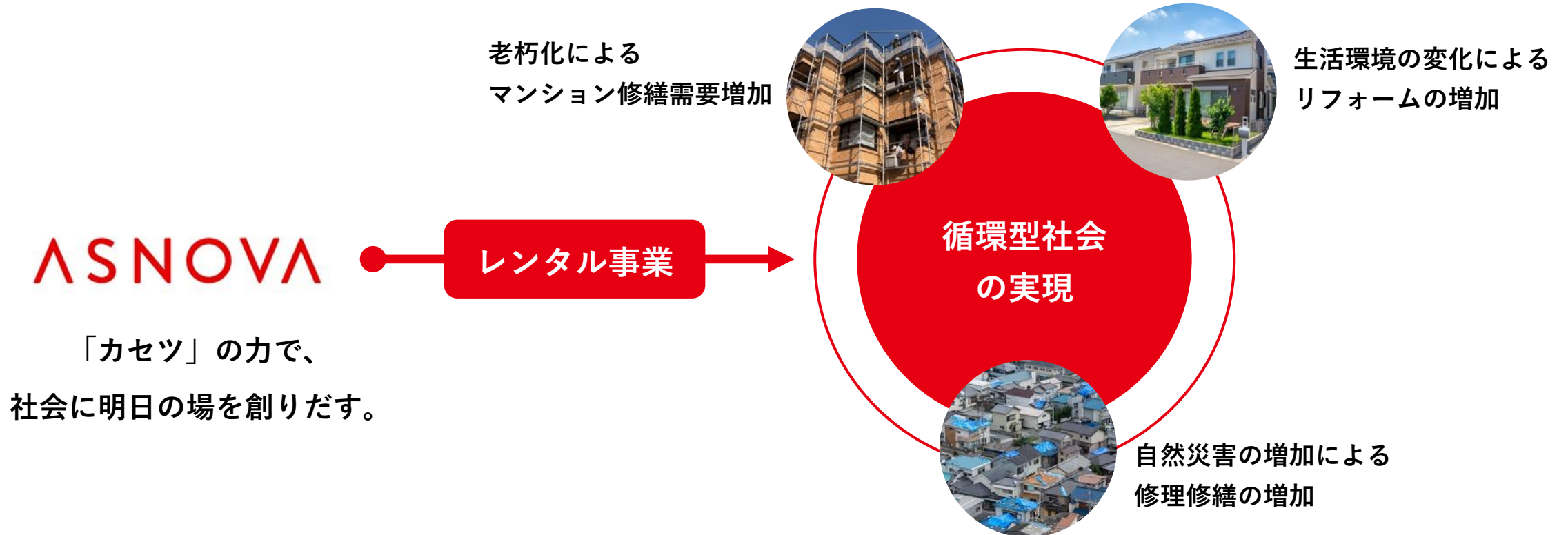
ASNOVA

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

— ASNOVAを取り巻く環境

## 社会課題に対応し、循環型社会の実現へ

マンションの老朽化や地球環境の変化による自然災害の増加、生活環境の変化等の社会課題に対し、環境負荷の少ないレンタル事業で課題解決することにより、循環型社会の実現に取り組む。



1 — エグゼクティブサマリー

2 — ASNOVAの事業紹介

3 — ASNOVAを取り巻く環境

**4 — ASNOVAが3年後までに提供できる価値**

**4 — 1** これからのASNOVAを支える取り組み

4 — 2 新たな価値創造

4 — 3 新たなユーザーへのアプローチ

- ASNOVAが3年後までに提供できる価値：これからのASNOVAを支える取り組み

## ASNOVA WAY（人事制度への取り組み）

ASNOVA WAYは「AMP!」「ASNOVA Recurrent」「ASNOVA Challenge System」からなる人事制度。人材採用や社員の成長へ繋げて、循環型社会の実現を担える人材を育成する。

### 循環型社会に寄与する新規事業の創出

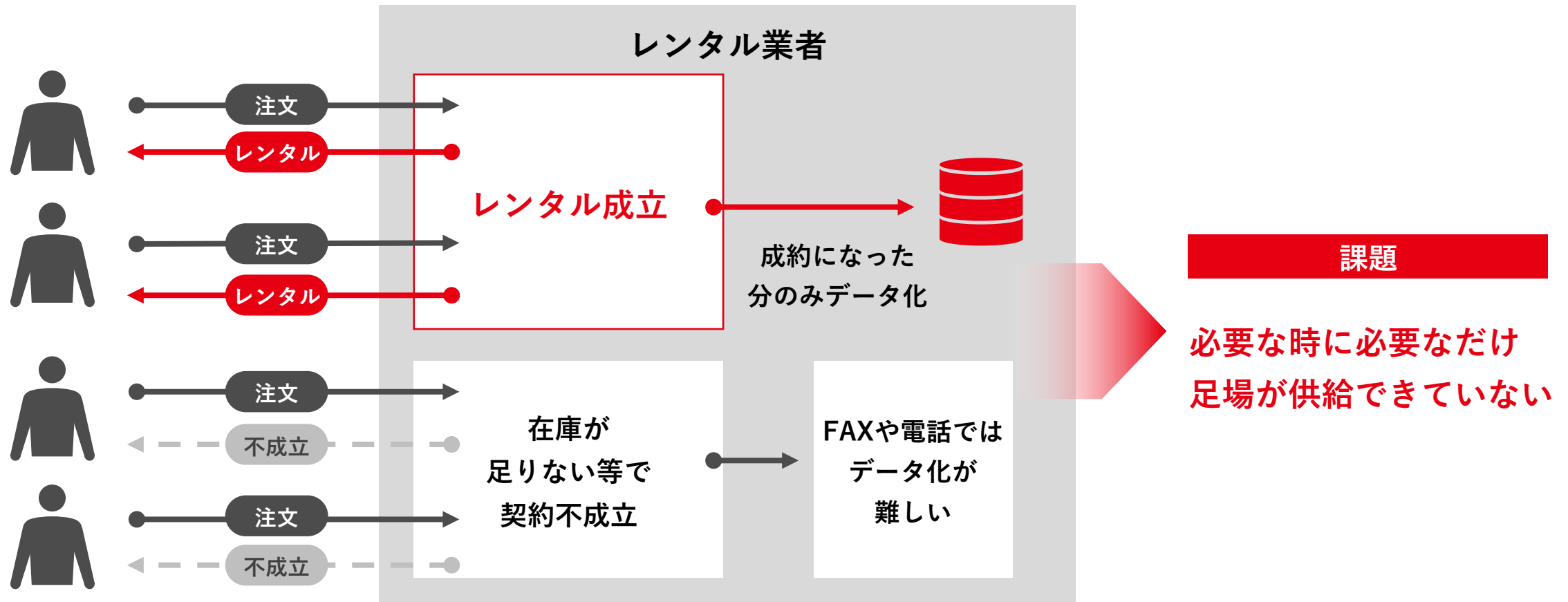




- ASNOVAが3年後までに提供できる価値：これからのASNOVAを支える取り組み

## DXへの取り組み（遅れる足場業界の課題）

足場業界では、受発注は未だに電話やFAXが主流。受注した案件はデータ化されても、足場機材の在庫等の理由により対応できなかったニーズに関してはデータ化されておらず、本来のニーズを把握できていない。

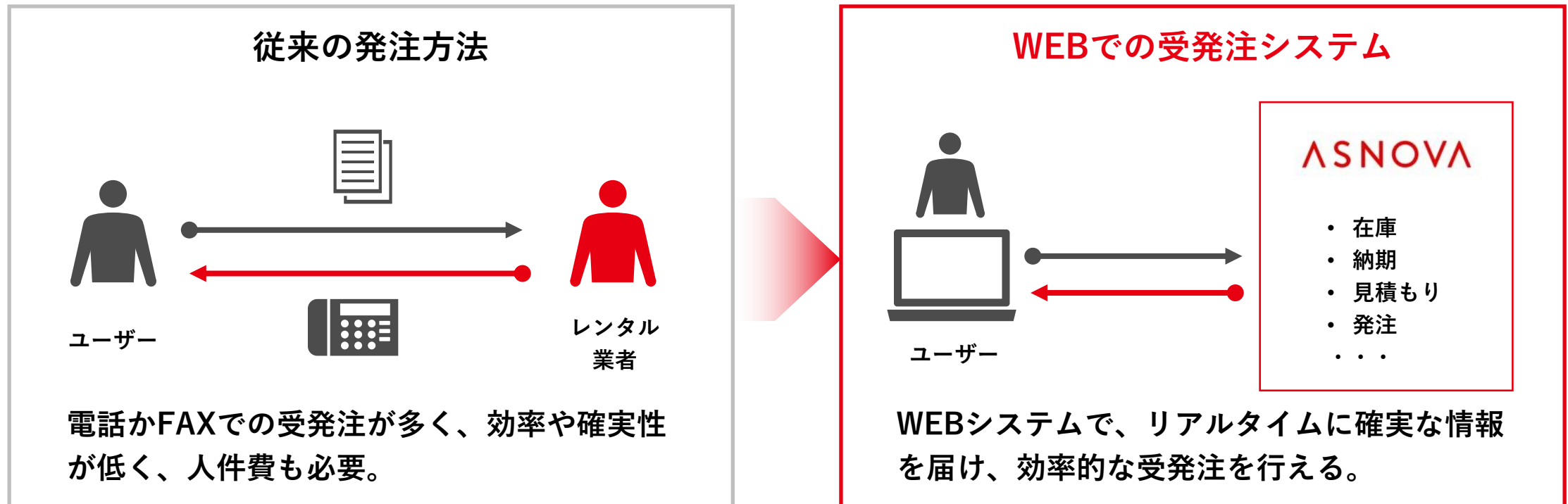


— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：これからのASNOVAを支える取り組み

## DXへの取り組み（WEBシステムへの移行により、ユーザー側の管理を軽減する）

レンタルの受発注をWEBシステムへ移行させることで、「いつでも、どこでも、確実に」発注できる環境を提供する。また、ユーザーにとって煩雑な発注作業・業務量が減少するとともに、履歴や現況を瞬時に把握できる仕様を実現する。

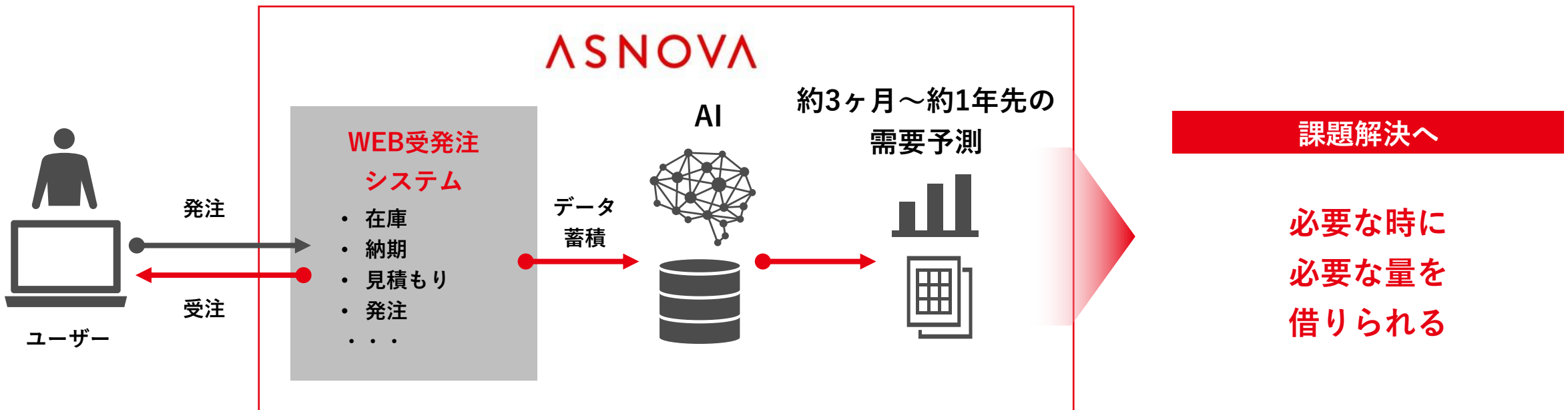
● 2023年3月期 ローンチ予定



— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：これからのASNOVAを支える取り組み

## DXへの取り組み（AI予測を用いた需要予測）

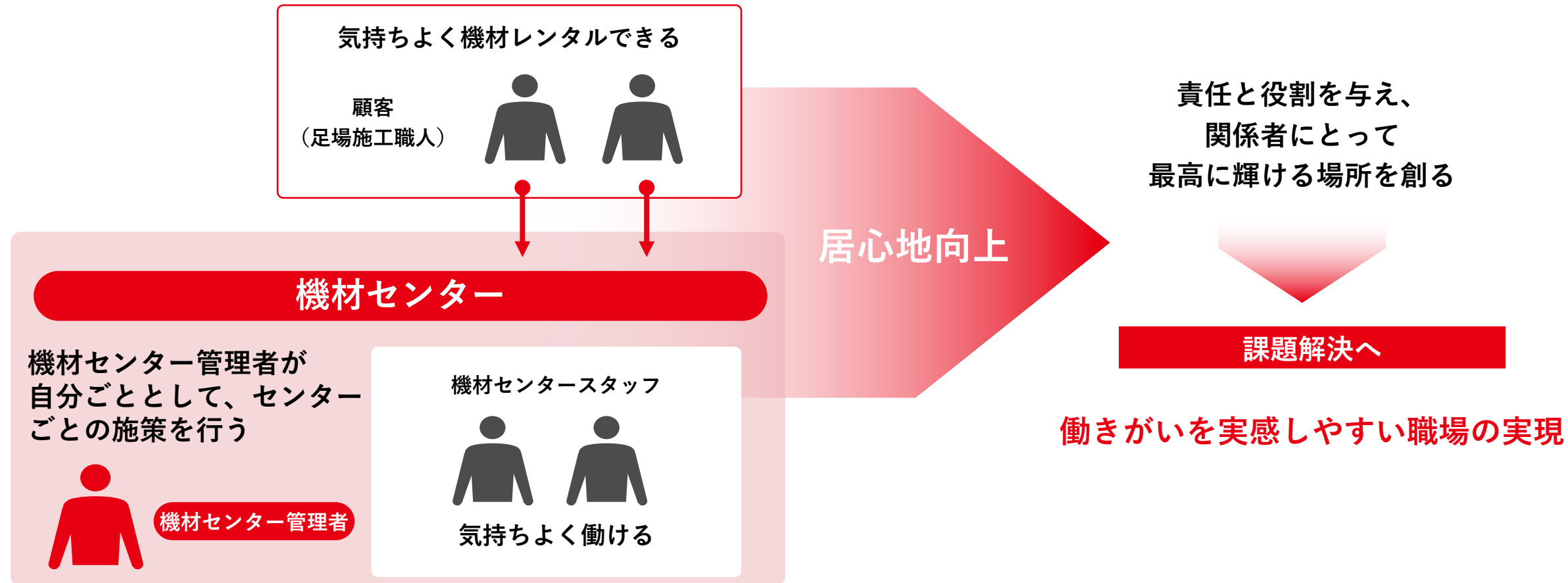
WEB受発注システムで得たデータを元に、AIを活用した需要の予測を行う。  
需要予測することで適正な在庫管理と効果的な機材投資を行い、多くのニーズに応える。



- ASNOVAが3年後までに提供できる価値：これからのASNOVAを支える取り組み

## 居心地がいい機材センタープロジェクト

機材センターの管理者が中心となり顧客（足場施工職人）と機材センタースタッフの居心地をよくする取り組みを行い、働きがいを実感しやすいセンターへ。





— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：これからのASNOVAを支える取り組み

## 居心地がいい機材センタープロジェクト（ロードマップ）

居心地がいい機材センタープロジェクトは3カ年、3段階で行う。

エリアごとの独自施策「ASNOVA ADAPT」と併せて段階的に実施し、成果につなげる。



1 — エグゼクティブサマリー

2 — ASNOVAの事業紹介

3 — ASNOVAを取り巻く環境

**4 — ASNOVAが3年後までに提供できる価値**

4 — 1 これからのASNOVAを支える取り組み

**4 — 2 新たな価値創造**

4 — 3 新たなユーザーへのアプローチ

— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たな価値創造

## 積極的に新規出店を行う

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ことで、「いつでも、近くで、安心して借りられる」を実現し、レンタル事業を広めることで循環型社会を目指す。



— 機材センター展開予定数（2022年3月期－17拠点）

2023年3月期 ——— 19拠点

2024年3月期 ——— 22拠点

2025年3月期 ——— 25拠点

**2025年3月期  
25拠点体制を構築**

— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たな価値創造

## 足場投資額を拡大する

機材センターの新規出店に伴い、継続的な投資を行う。

足場の保有量を、さらに増やすことによりレンタルを普及させて、循環型社会の実現に寄与する。



— 投資予定額

2023年3月期 ——— 15億円

2024年3月期 ——— 20億円

2025年3月期 ——— 20億円



— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たな価値創造

## 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、2025年3月期には年間300社の新規顧客を獲得する。

### 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件の問い合わせ数を50件へ増加を目指す。

#### 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、積極的に営業活動を行う。

### 新規顧客目標数

2023年3月期 ——— 200社

2024年3月期 ——— 250社

2025年3月期 ——— 300社

### 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。

— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たな価値創造

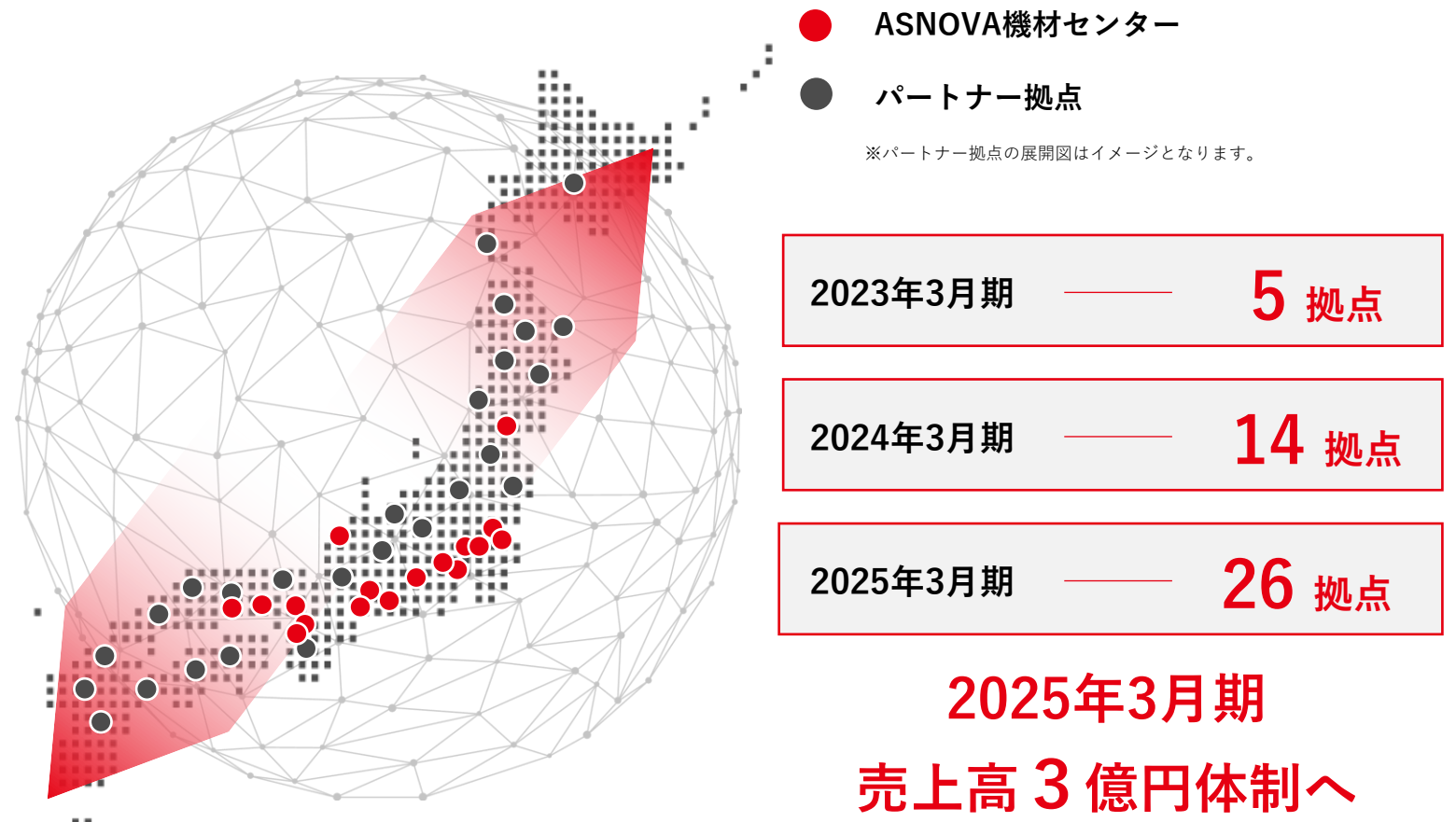
## ASNOVA STATION（パートナーを通じた地方展開）

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循環型社会の実現を目指す。

### 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

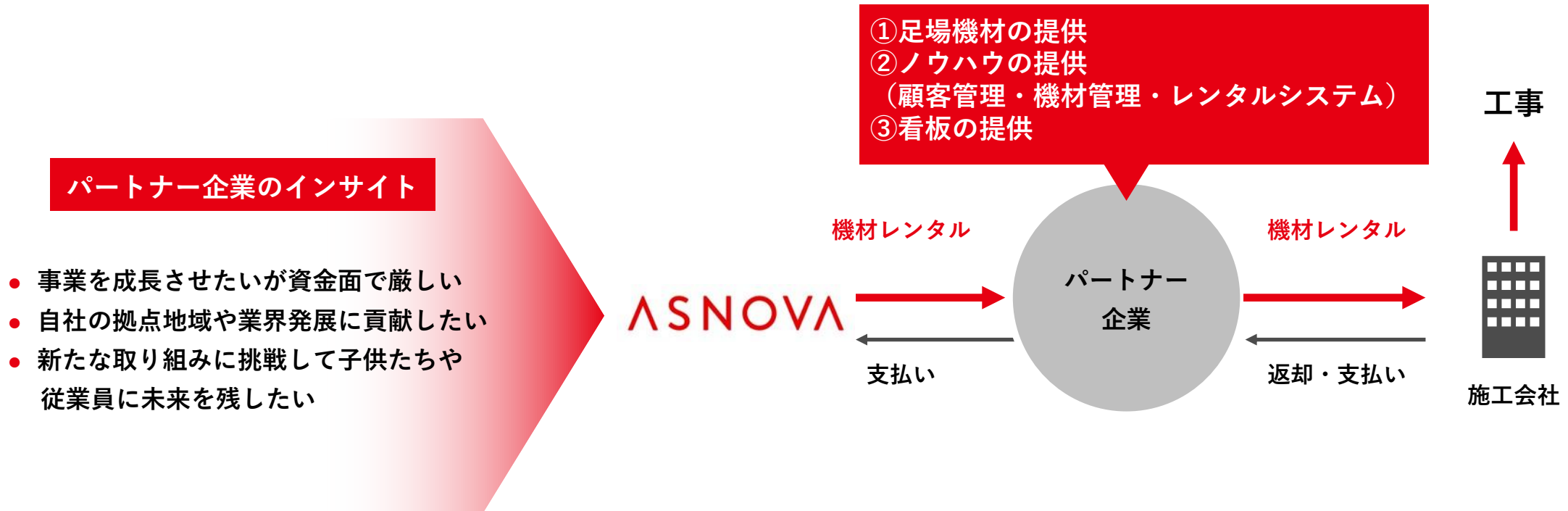
● 2023年3月期 ローンチ予定



— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たな価値創造

## 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。  
地方の足場業者や足場業界への新規参入を応援するための取り組みとしても社会的な意義がある。



— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たな価値創造

## ベトナムへの進出

著しい成長を誇るベトナムにおいて、クサビ式足場のレンタル事業を開始し、ASEAN諸国進出の足掛かりとする。



2025年3月期売上高 **2 億円**へ

— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たな価値創造

## 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、今後さらに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

日本での実績をアレンジして参入

### 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

## ASNOVA 強み

レンタル事業ノウハウ

物量の確保

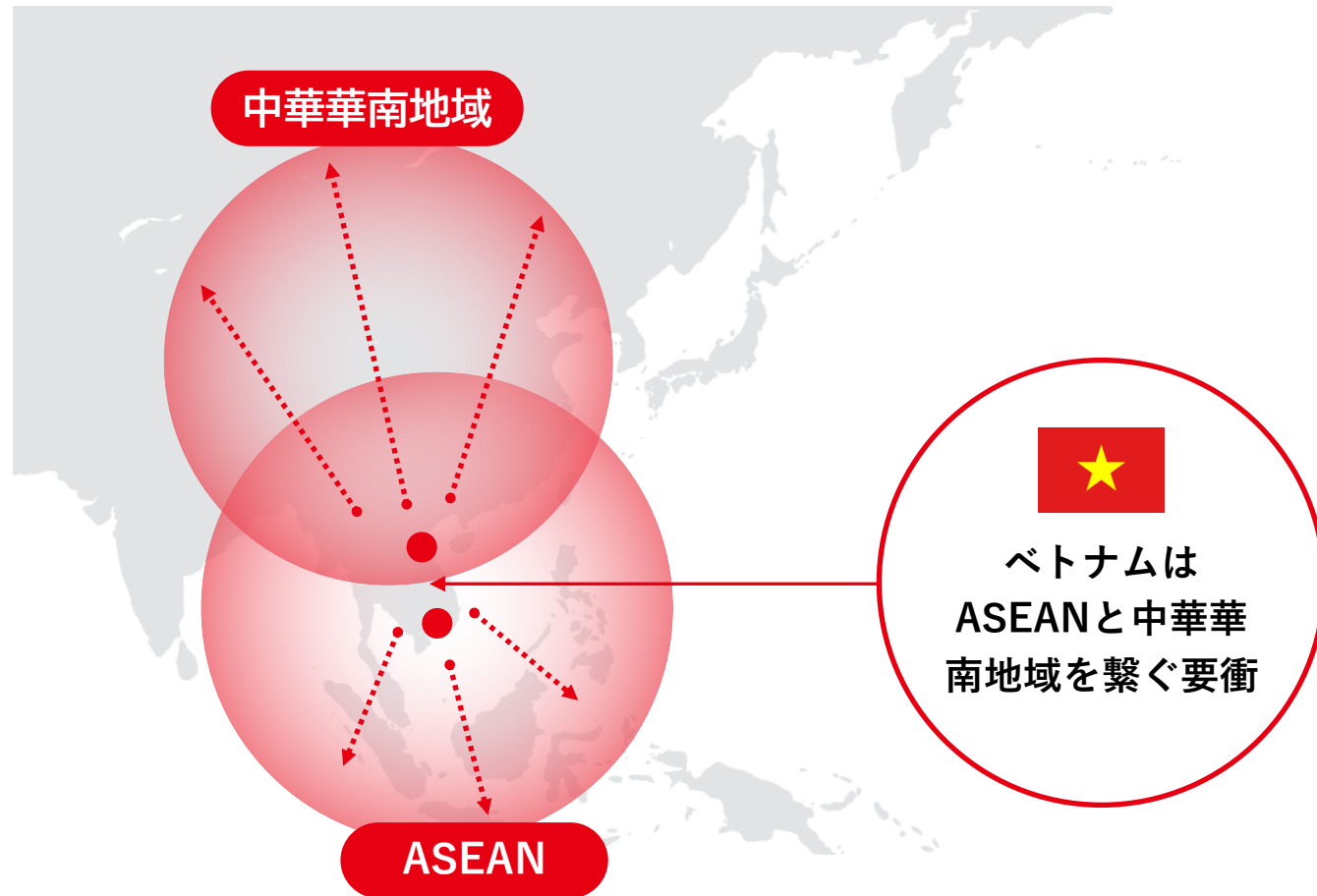
日本製品の安全性



— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たな価値創造

## ベトナムを起点とした海外展開

今後の展望として、ベトナムへの進出を足がかりに、高い経済成長率をみせるASEAN諸国の市場へ展開する。



### ベトナムをASEAN諸国展開の拠点とする

#### 地理的 優位性

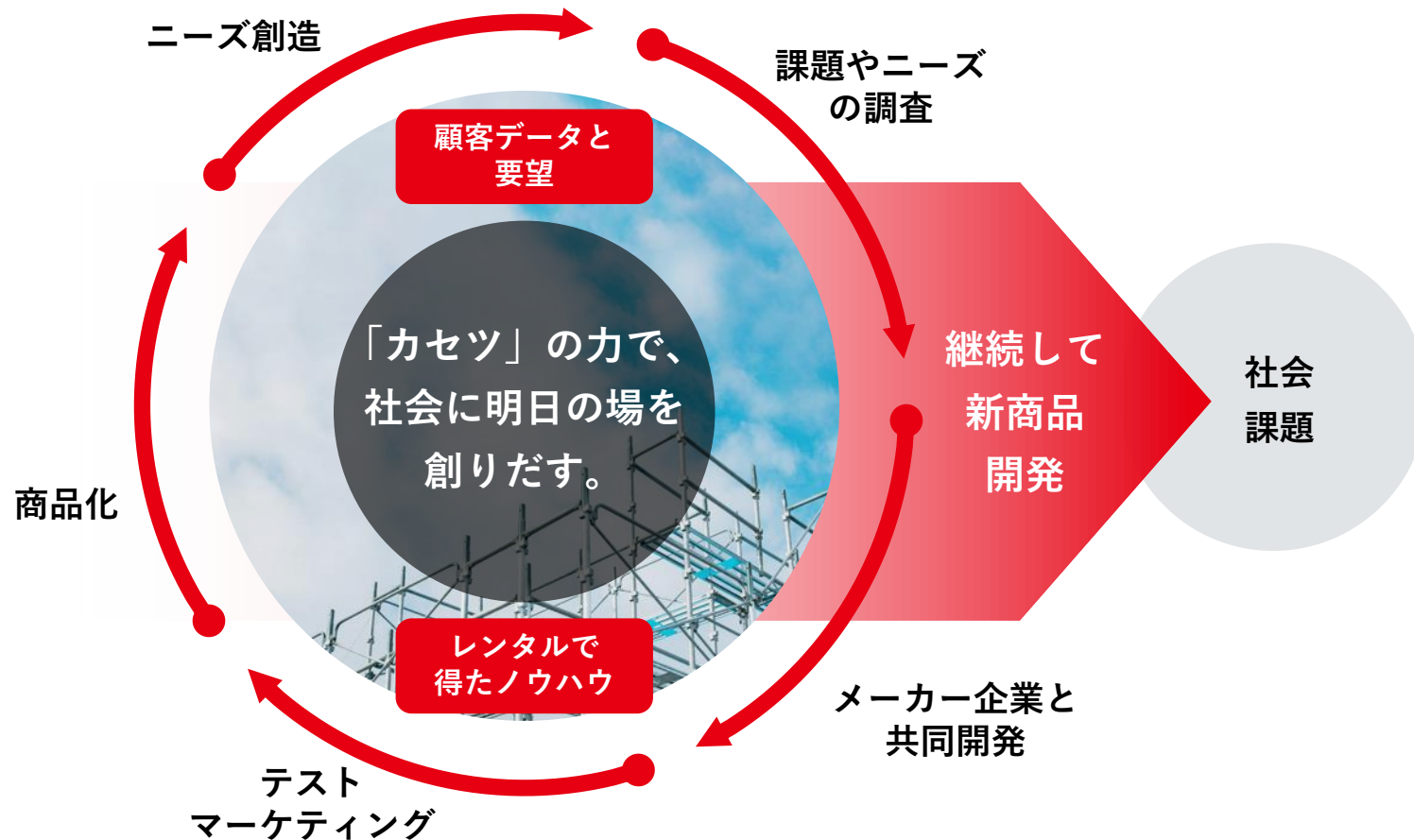
- ASEANの主要都市との距離が2,000km以内
- ハノイから中国国境までは200km弱
- 南シナ海に面し、大型船舶が直接寄港可能な深海港が複数存在

— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たな価値創造

## 新商品開発

新商品の開発を進めることで、社会課題へ対応する。

第1弾として、くさび緊結式次世代シート朝顔「Speek」を開発。第2弾商品も3年後までに提供する。



### 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。

※登録日：2020年6月8日

1 — エグゼクティブサマリー

2 — ASNOVAの事業紹介

3 — ASNOVAを取り巻く環境

**4 — ASNOVAが3年後までに提供できる価値**

4 — 1 これからのASNOVAを支える取り組み

4 — 2 新たな価値創造

**4 — 3 新たなユーザーへのアプローチ**

— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たなユーザーへのアプローチ

## マッチングサービス

オリジナル空間のデザインや、簡易的で自由な空間設計に足場を活用する。工事現場以外で足場の使用シーンを増やすことにより、足場施工業者は市場領域の拡大を実現し、ユーザーはオリジナルの空間デザインを実現できる。

● 2023年3月期 ローンチ予定



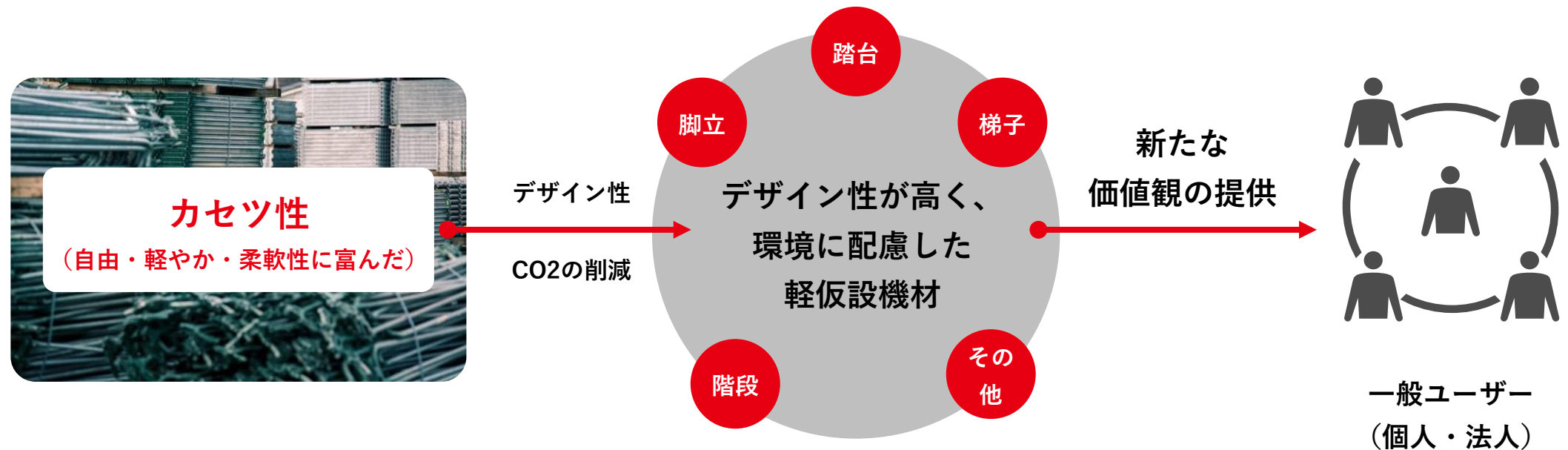
※1 ASNOVAがコンシェルジュとして2者の間に入り、最適なマッチングを実現し足場の利用用途の拡大を促進する

※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が3年後までに提供できる価値：新たなユーザーへのアプローチ

## 軽仮設機材の開発

大量消費・大量生産ではなく、これからの社会に求められるCO2の削減とデザイン性に富んだ循環型プロダクトを日常へ提供していく。

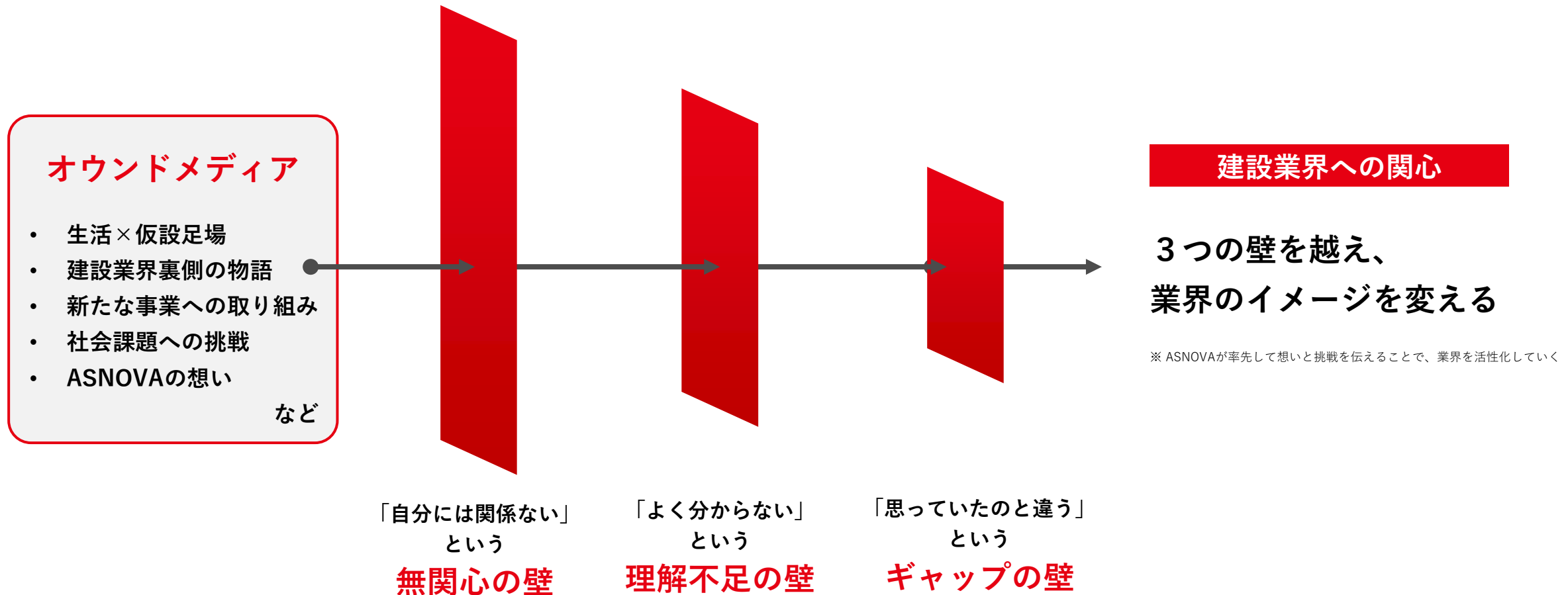




— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たなユーザーへのアプローチ

## 3つの壁を突破するオウンドメディア

建設業界に対する「無関心」を改善し、業界のイメージを向上させ、課題解決へ繋げるために、一般の方にも分かりやすい情報をオウンドメディアを通じて発信する。

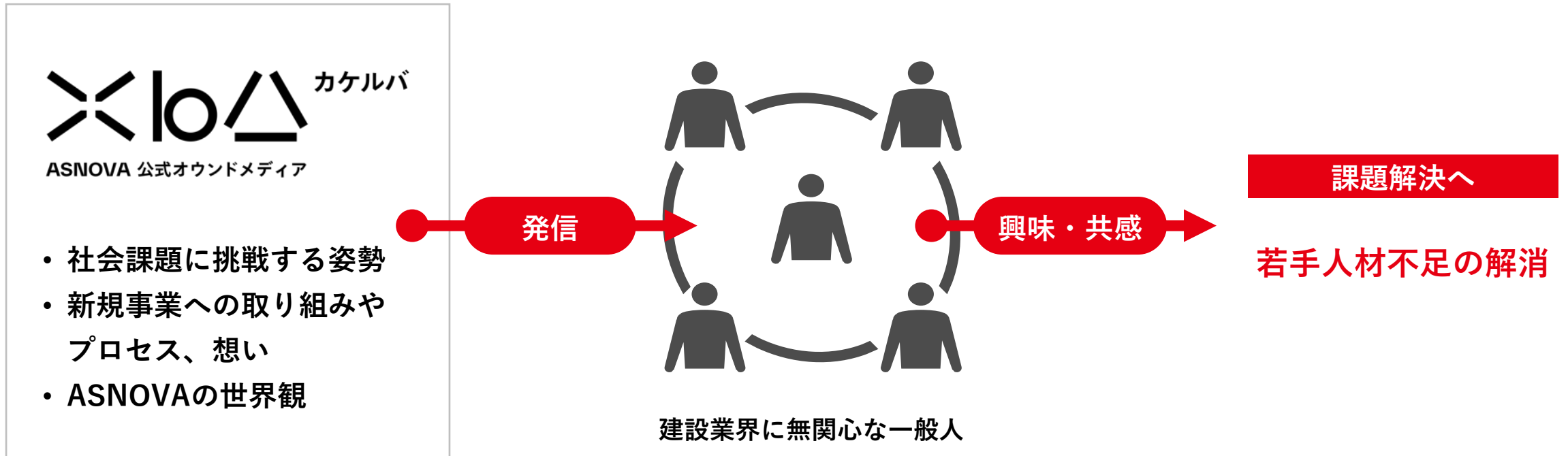


— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たなユーザーへのアプローチ

## オウンドメディアでの発信

社会課題への取り組みや挑戦する課題などを包括的にステークホルダーに伝え、姿勢への共感を得ることでパブリックリレーションとしての役割を担い、業界の課題解決へ繋げる。

### ● 2022年4月公開



— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たなユーザーへのアプローチ

## SDGs実現に向けて

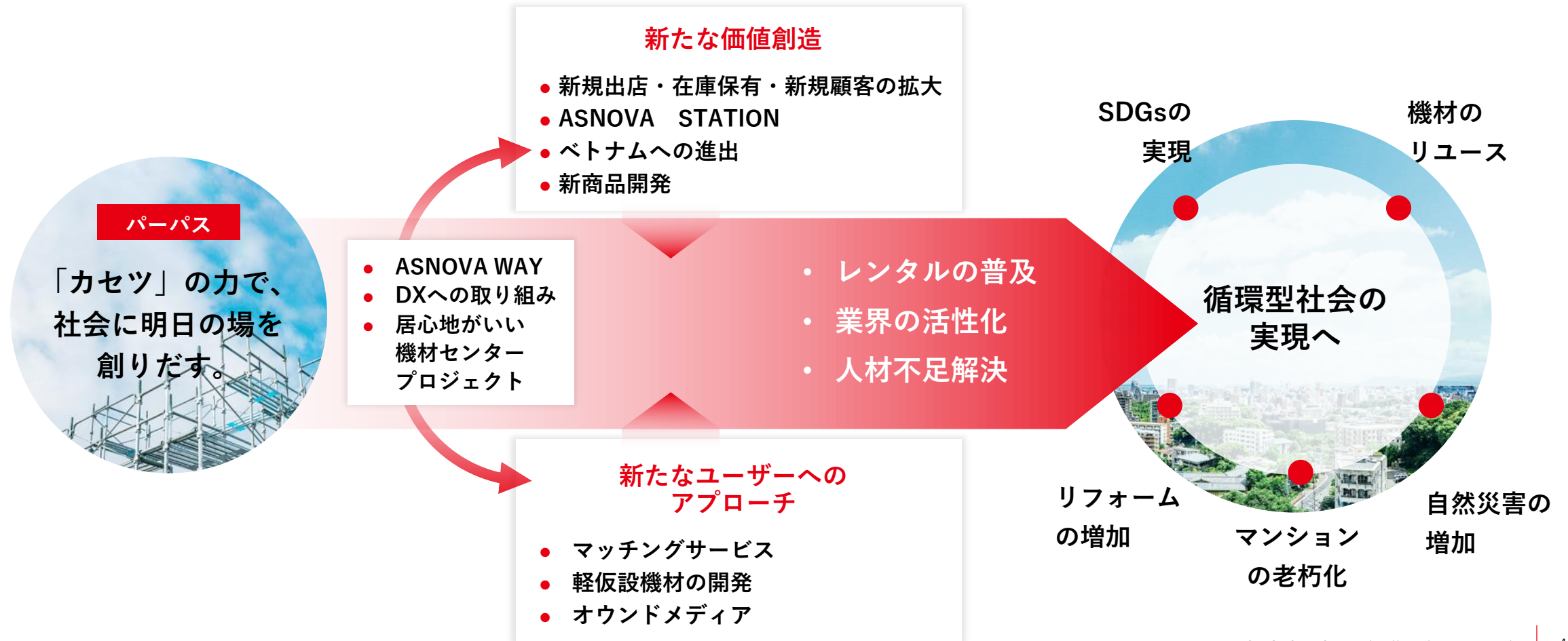
ASNOVAは社会的な課題へ向き合い、レンタル事業を通じて社会課題の解決を目指す。  
また、持続可能な社会を目指すために、SDGs達成に寄与する。



— ASNOVAが3年後までに提供できる価値：新たなユーザーへのアプローチ

## 循環型社会の実現に向けた取り組み

循環型社会を実現するために、ASNOVAは新たな価値を提供し続ける。  
パーパスを起点にし、レンタル事業の普及を通じて価値創造へ向けた取り組みを行う。



## 将来情報に関するご注意

- 本資料に掲載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、業績を確約するものではありません。実際の業績等は、新型コロナウイルス感染症の収束時期や、内外主要市場の経済環境など様々な要因により、大きく変動する可能性があります。重要な変更事象等が発生した場合は、適時開示等にてお知らせします。
- 本情報及び資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行ってくださいますようお願い致します。
- 本資料を利用の結果、生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

### 【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社ASNOVA

愛知県名古屋市中村区平池町四丁目60 - 12 グローバルゲート26階

取締役 管理本部長 加藤 大介

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

Tel : 052 - 589 - 1848

WEB : <https://www.asnova.co.jp/>