

ASNOVA

事業計画及び成長可能性に関する事項

2024年6月27日

証券コード：9223

「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」、ふたつのカセットでできている、
ASNOVAはそう考える。
目指すものは突然には生まれない。

「仮説」と「仮設」を繰り返し、一歩ずつカタチに近づく。
ふたつのカセット性を生かし、自由に、軽やかに挑むことを、
私たちASNOVAは「カセット」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、
「カセット」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、「カセット」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** ASNOVAとは > 5
- 02** 特徴と優位性 > 12
- 03** 取り巻く市場環境と社会課題 > 23
- 04** 成長戦略 > 30
- 05** Appendix > 43

01

ASNOVAとは

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)

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

12月
日本レンテクト株式会社を設立



12月 株式会社ASNOVAに
商号を変更



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



3月 直営機材センター 21拠点
ASNOVA STATION 15拠点



2024

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。
- さまざまな業種のお客様と取引することでリスクを分散。



複数の取引先から足場機材を仕入れることにより、資源高騰等に起因する調達困難となるリスクを低減。また、資源高騰により足場購入からレンタルへの移行が進み、レンタルニーズが旺盛になる。

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

- くさび式足場は主に低層～中層建物（高さ45mまで）の工事で使用される。

くさび式足場

設置・解体が簡単

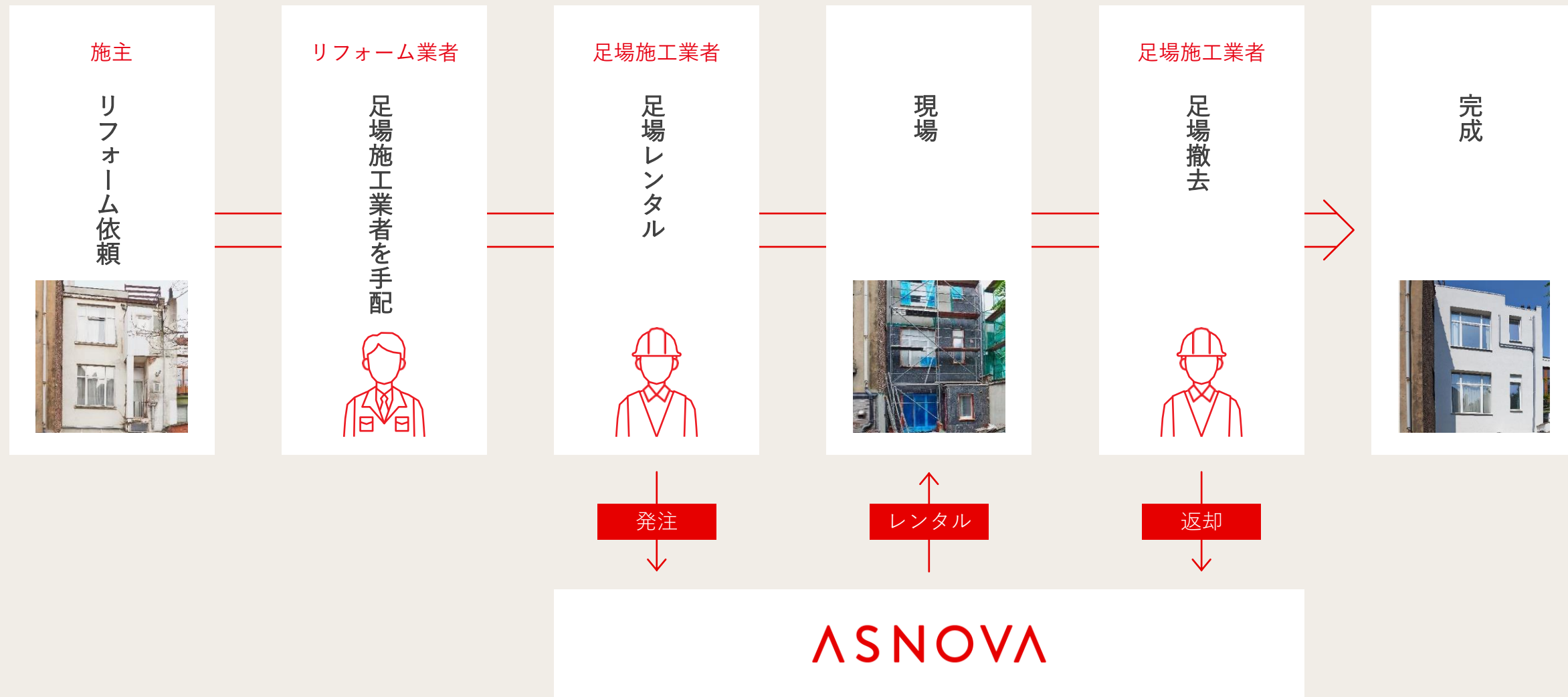
ハンマー1本で
組み立てができる



施工費用が抑えられる

- ・ 施工効率が高い
- ・ 運搬効率が高い
- ・ 保管効率が高い

ビジネスフロー



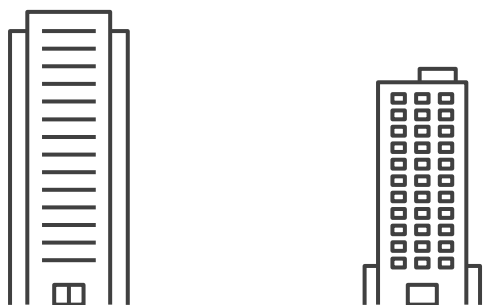
くさび式足場の使用割合

- くさび式足場は最も流通している足場であり、低中層マンションや住宅で多く使用される。
- マンションストック戸数のうち94.5%がくさび式足場の使用が可能。

■ マンションストック総数に対する割合

高層マンション
(その他の足場を使用) ※

5.5%

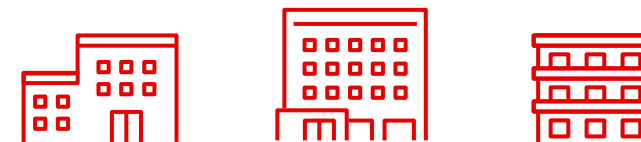


2022年末時点
分譲マンション
ストック戸数

約**694.3**万戸

低中層マンション
(くさび式足場を使用)

94.5%



※ その他の足場とは、枠組足場・次世代足場を意味しており、主に高層建物で使用される足場となります。

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%）

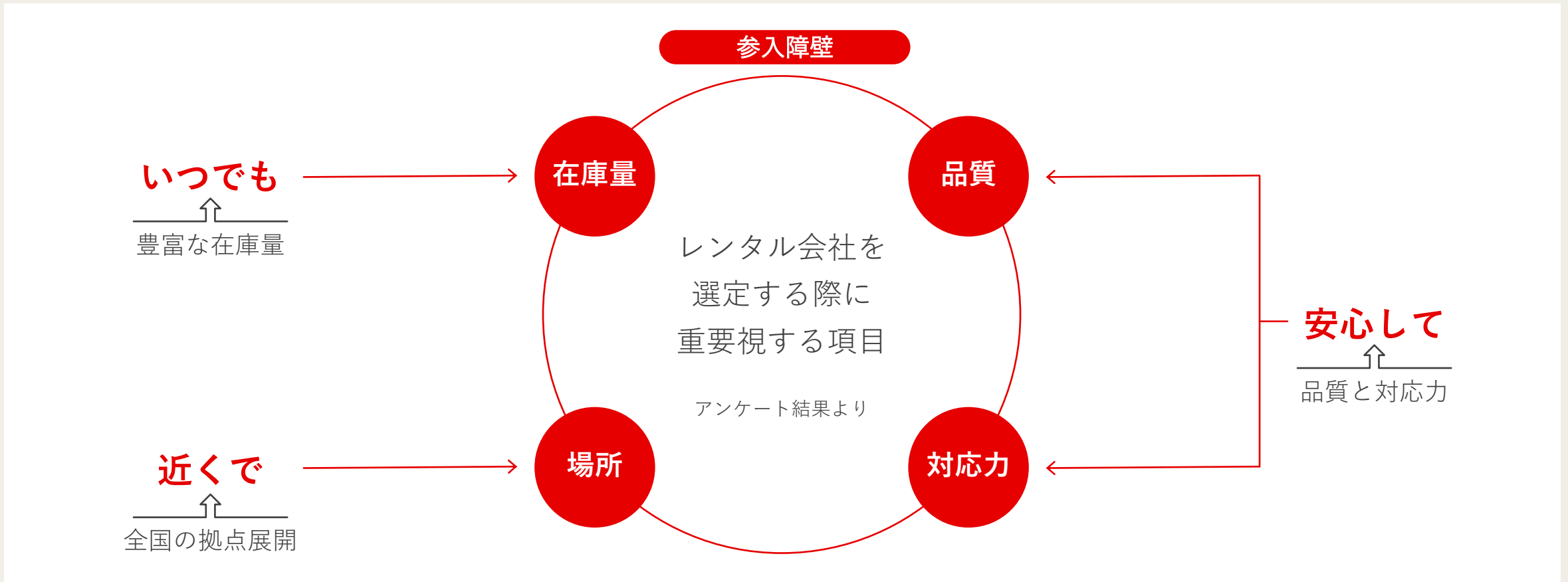
(単位：百万円)	2024年3月期実績 (連結)	2025年3月期予想		増減	前年比
		(連結)	内、国内事業		
売上高	3,785	4,205	4,154	+419	+11.1%
売上総利益	1,136	1,205	1,265	+69	+6.1%
営業利益	349	432	573	+82	+23.7%
経常利益	324	402	564	+78	+24.2%
当期純利益	210	220	381	+9	+4.7%
売上高営業利益率	9.2%	10.3%	13.8%	+1.1pt	—

02

特徴と優位性

顧客がレンタル会社を選定する際に重要視する項目

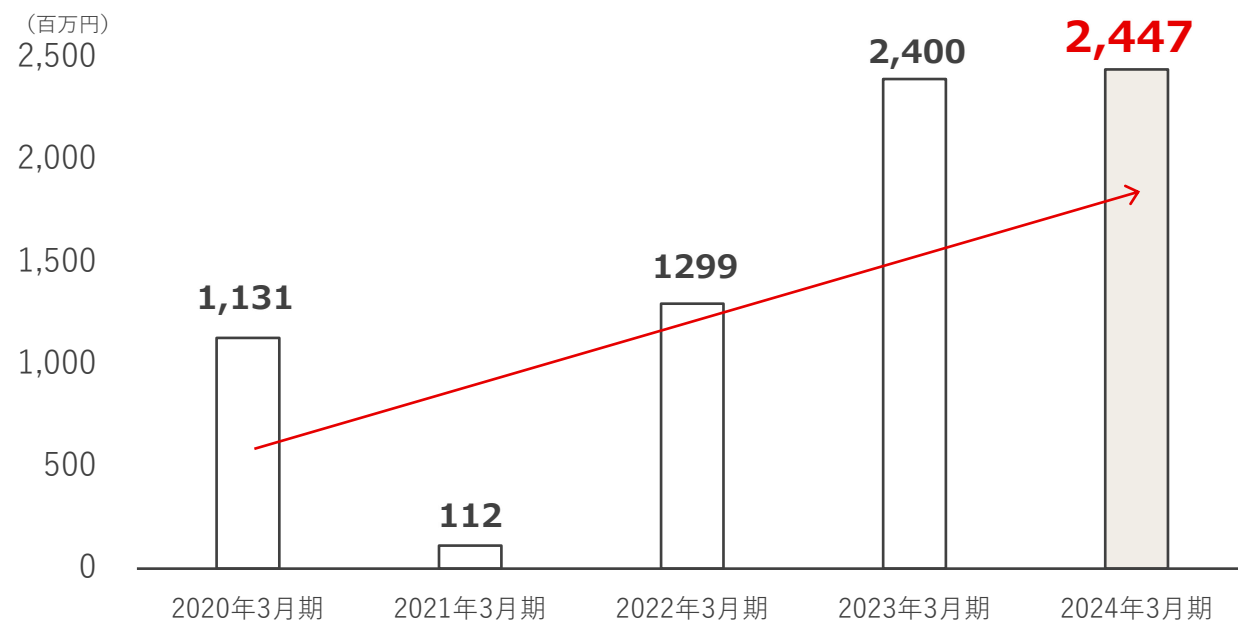
- お客様の声から、レンタル会社の選定には在庫量、拠点の近さ、機材の品質が重要という傾向を把握。
- お客様が求めている「いつでも、近くで、安心して」を当社では追求し、それが他社からの参入障壁となる。



いつでも：足場機材への投資

- 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。

投資額推移



※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いません。

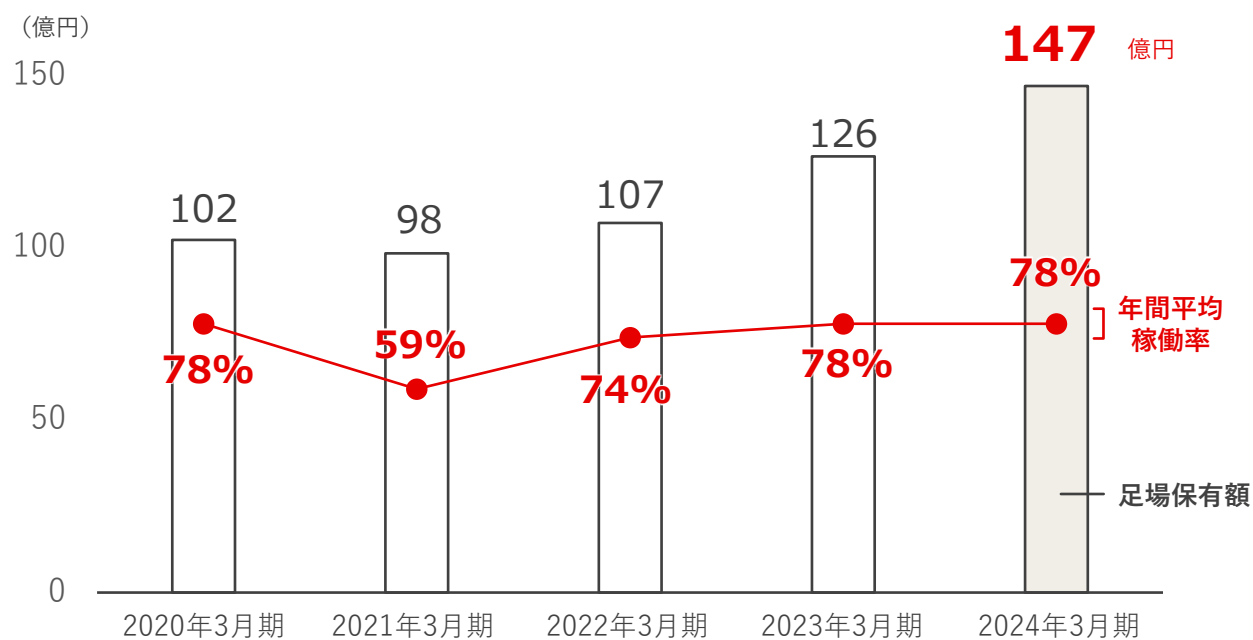


[算出方法]
直近5年の平均仕入単価×保有量

いつでも：足場の保有量に対し、適正な稼働率を維持

- 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。

足場保有額と年間平均稼働率



適正な稼働率を維持

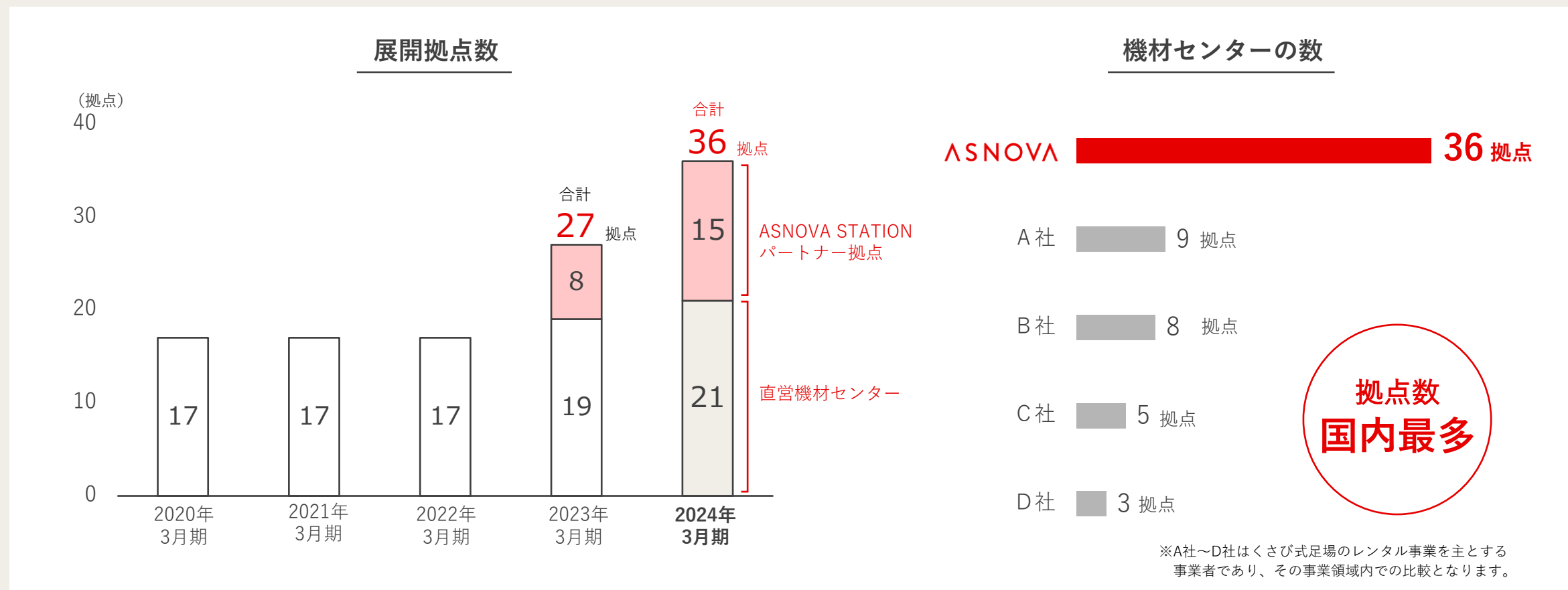
市場拡大によりニーズが高まり
稼働率が上昇する場合は
機材保有量を増やして対応

※年間平均稼働率は、80%を超過すると
顧客の要望に応えにくくなる水準となります

[足場保有額 算出方法]
直近5年の平均仕入単価 × 保有量

近くで：機材センター拠点の新規出店

- 足場を近くで借りることができる環境を整える。
- これからも全国へ拠点を展開していく。



近くで：ASNOVA STATION（パートナーを通じた全国展開）

- 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。



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



足場機材
商標・ノウハウ
↓
レンタル料金
支援サポート料金

パートナー企業

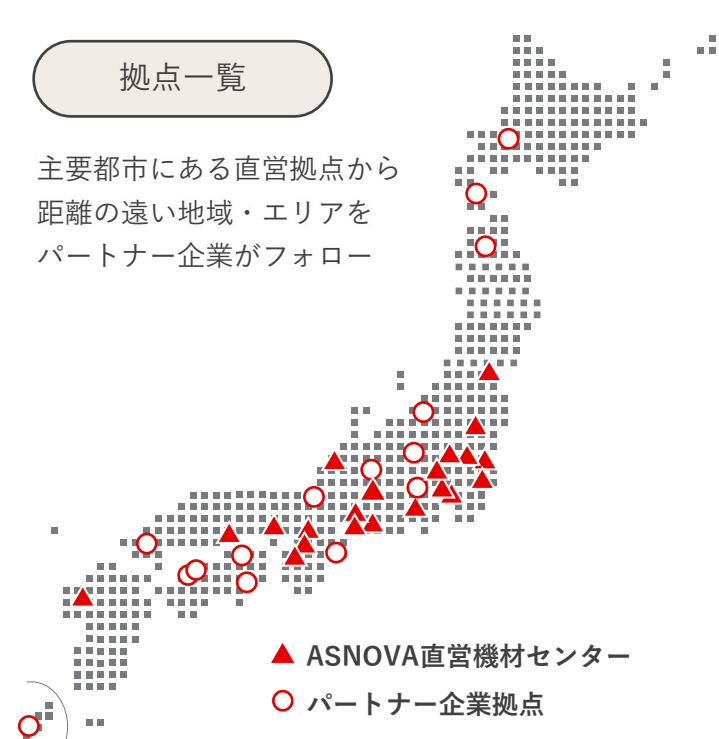
機材を管理する
土地と人員の配置

機材レンタル
↓
レンタル料金

**エンドユーザー
(施工会社)**

拠点一覧

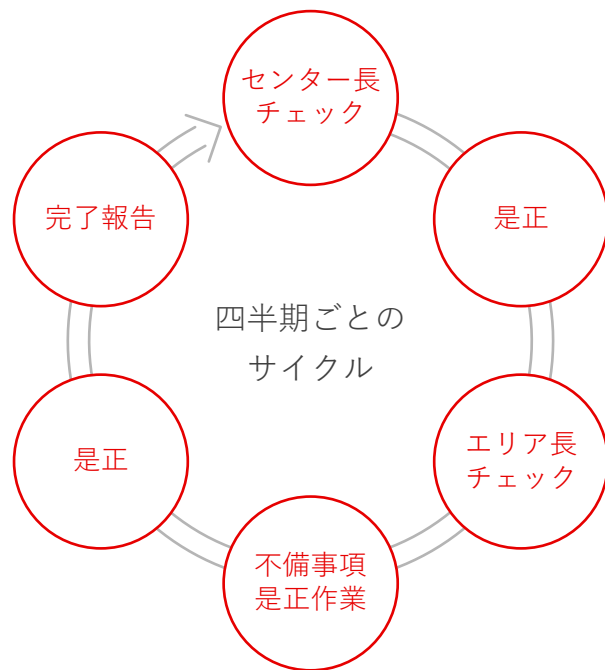
主要都市にある直営拠点から
距離の遠い地域・エリアを
パートナー企業がフォロー



安心して：お客様からの信頼

- 足場レンタル事業におけるくさび式足場の在庫管理は難易度が高いため、簡単には新規参入できない障壁となっている。
- 当社独自の管理ノウハウによる足場レンタルサービスは、「正確性・品質・迅速さ」等においてお客様から高い評価を得ている。

■ ASNOVA独自の管理ノウハウ



ASNOVAの優位性

独自の管理ノウハウで
低い棚卸差異率 ※
(差異平均0.002%)

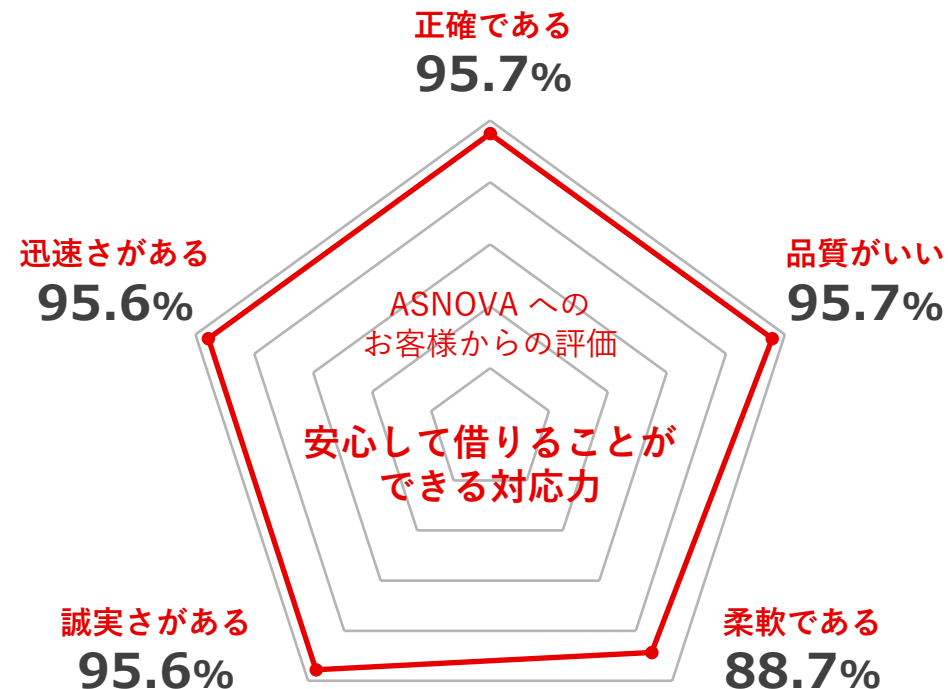


他社新規参入の
障壁になっている

※ 棚卸差異率とは、当社機材センターにある仕入れや紛失などを勘案した理論上の足場在庫と実際にある足場在庫の差異です

■ 当社顧客アンケート結果

2023年6月自社調べ
アンケート結果 (129社)
「かなり優れている」
「少し優れている」を集計



仮設業界におけるポジショニング

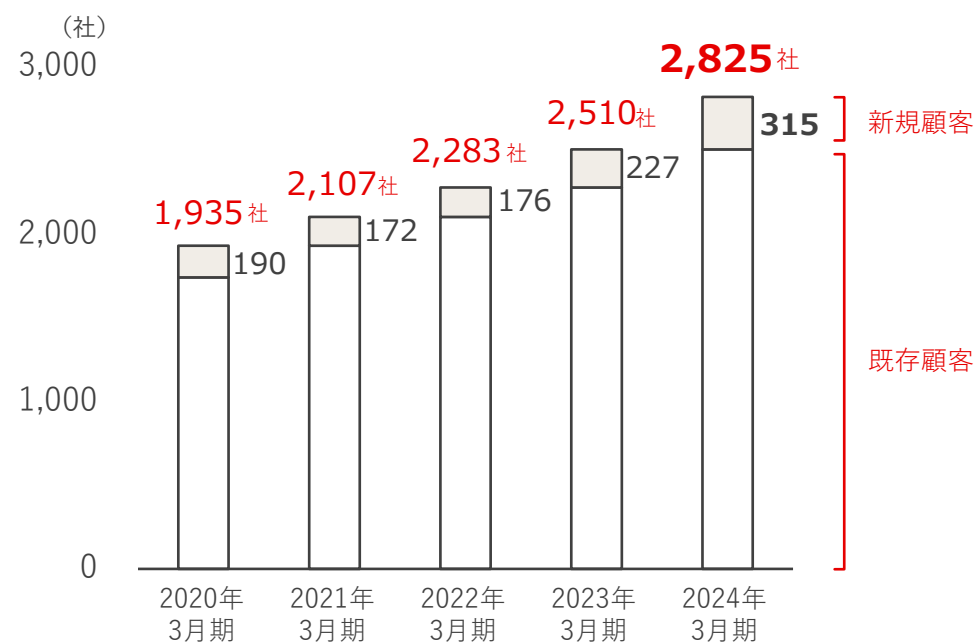
- 工事規模、顧客層の違いにより、枠組・次世代足場を取り扱う大手レンタル会社と棲み分けができています。
- くさび式足場レンタル業に特化している同業他社は、事業規模が比較的小さい非上場企業。

	会社規模	取り扱い機材	主な取引先
足場機材メーカー 大手レンタル会社	上場企業	枠組足場 次世代足場	<ul style="list-style-type: none"> ・大手ゼネコン ・中小ゼネコン ・大規模修繕会社 ・スーパーゼネコン ・大規模足場工事会社
ASNOVA	上場企業	くさび式足場	<p>多くのお客様と取引することでリスクを分散</p> <ul style="list-style-type: none"> ・足場施工業者 ・中小ゼネコン ・大規模修繕会社 ・ハウスメーカー ・塗装・防水会社 ・工務店 ・リフォーム会社 ・個人大工 ・設備会社 ・イベント会社
くさび式足場 取り扱い同業他社	非上場企業 小規模企業		

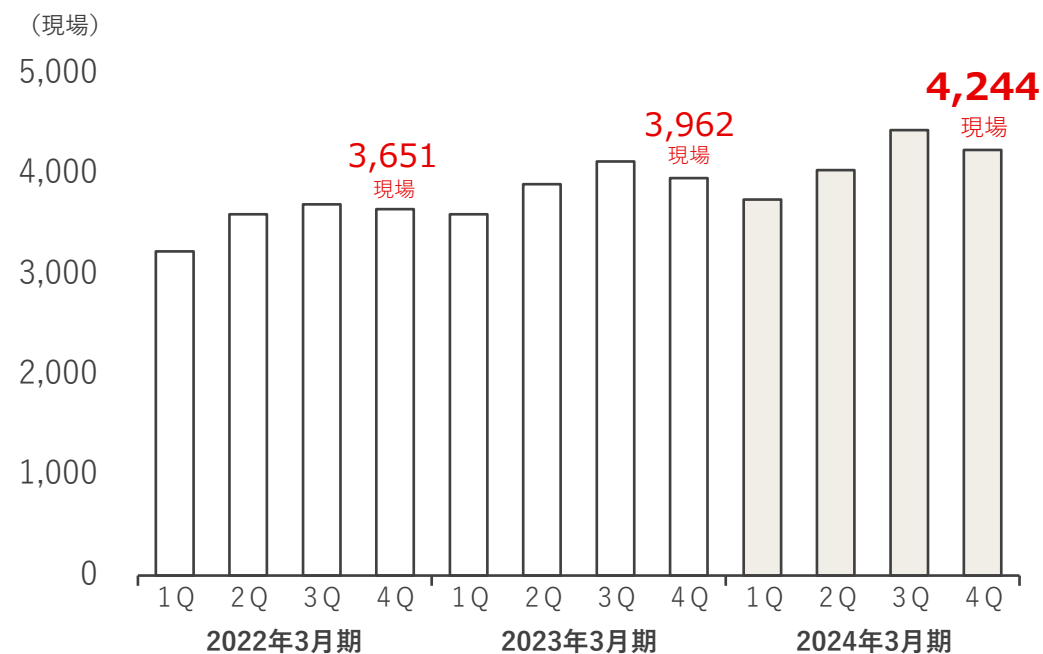
顧客数と現場数の推移

- 毎年200社以上の新規顧客を獲得。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。
- 顧客数と現場数がそれぞれ徐々に増加しており、ストック型ビジネスとして安定した成長が期待できる。

顧客数



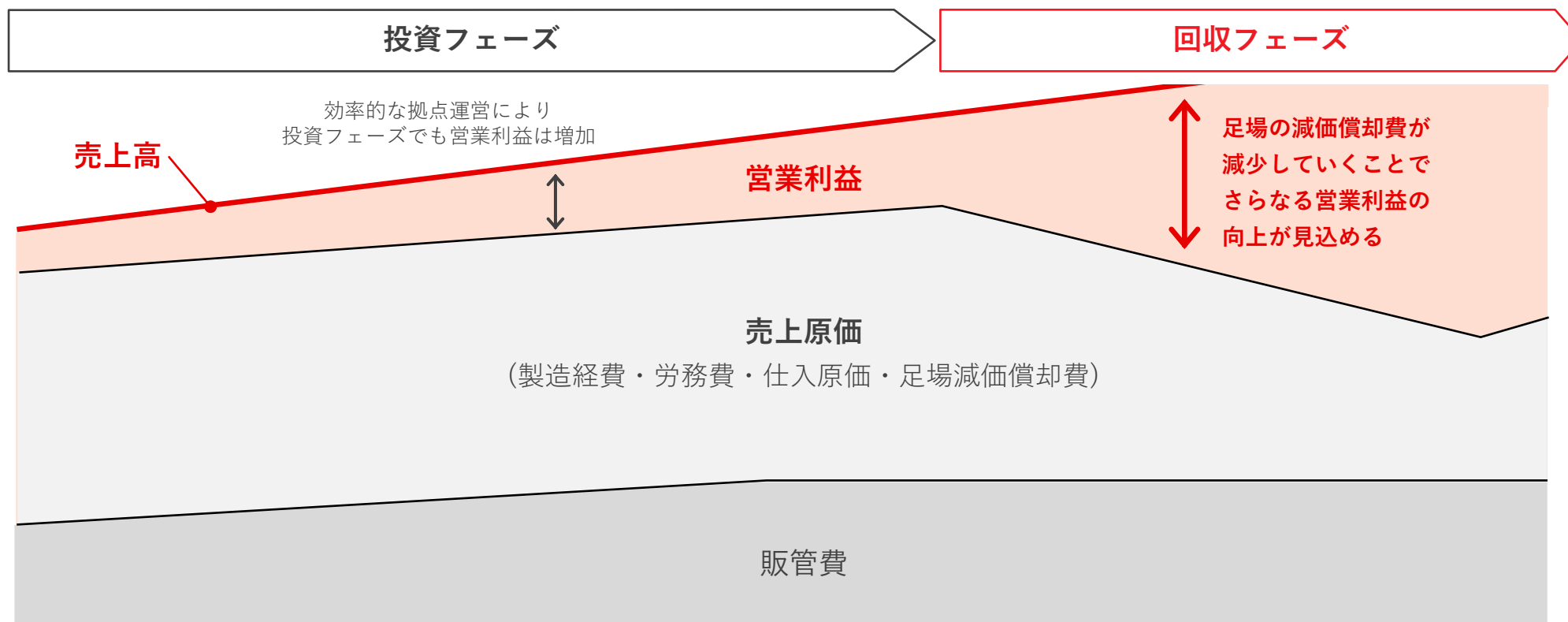
四半期末時点で稼働していた現場数



※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。

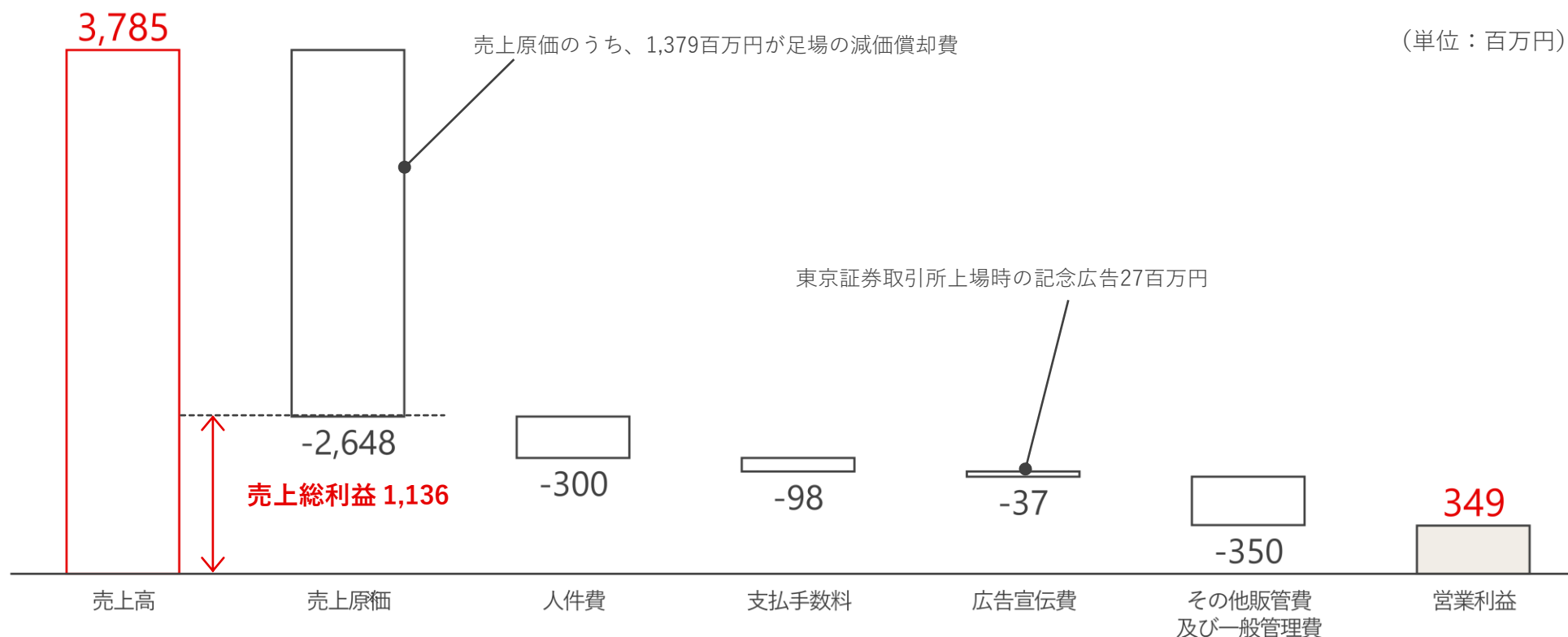
収益構造のイメージ

- 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。



事業の収益構造（2024年3月期）

- 旺盛なレンタル需要のもと足場投資に伴う売上高の増加が期待でき、従来の足場投資額を維持した場合、投資フェーズでも営業利益の増加につながる。



03

取り巻く市場環境と社会課題

足場レンタル需要の拡大

- 「マンションリフォーム」「住宅リフォーム」「自然災害」の増加により足場の需要が伸びる。

増える社会課題と工事需要



社会課題

老朽化マンションの増加



需要

マンション修繕工事の増加



社会課題

中古住宅への関心の増加



需要

住宅リフォーム工事の増加



社会課題

環境変化による自然災害増加



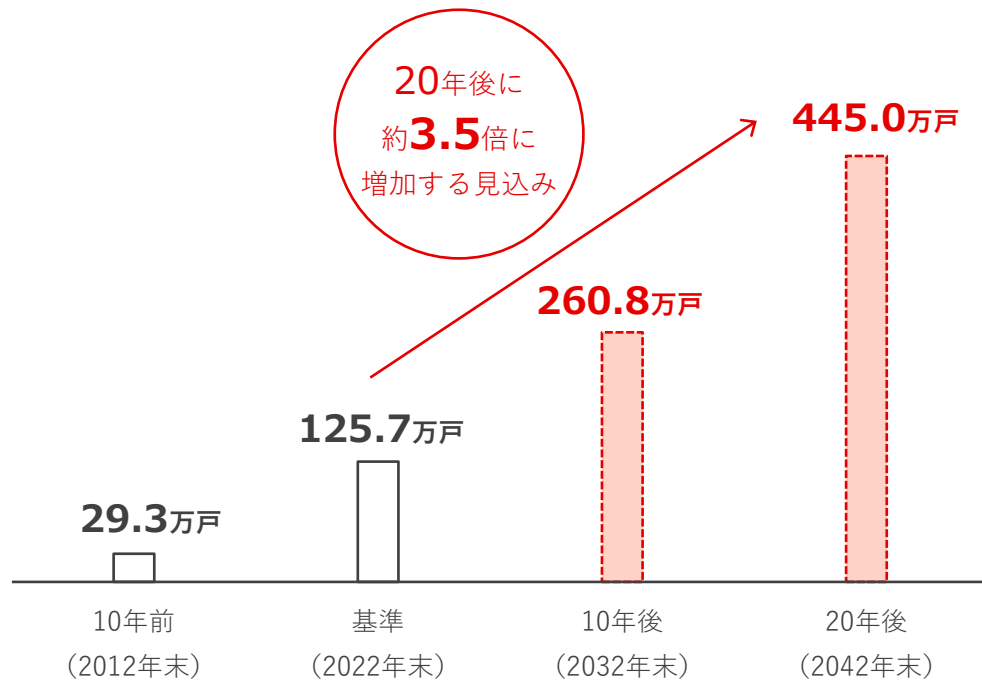
需要

災害予防工事や復興工事の増加

高経年マンション増加

- 2022年末で築40年以上のマンションは約125.7万戸存在する。10年後には約2.1倍、20年後には約3.5倍に増加する見込み。
- 増加する老朽マンションの改修を進めやすくするために、政府も法改正を検討している。

■ 築40年以上のマンションストック数の推移



出典：国土交通省「築40年以上の分譲マンション数の推移」

■ 修繕促進に向けて検討中の法改正

増加する老朽マンションの改修や建て替えなどを容易にするため政府は「マンション法」を見直す要綱案をまとめた。

建て替え

- 所有者の5分の4の同意で決定

- 裁判所が認めた場合、所在不明者を住人決議の対象から除外可能

- 災害への安全性が不足している場合には4分の3の同意に引き下げ

被災マンション法

(大規模災害で被害を受けた場合に適用)

- 建て替えや取り壊しの決議は所有者の5分の4の同意で決定

- 3分の2の同意に引き下げ

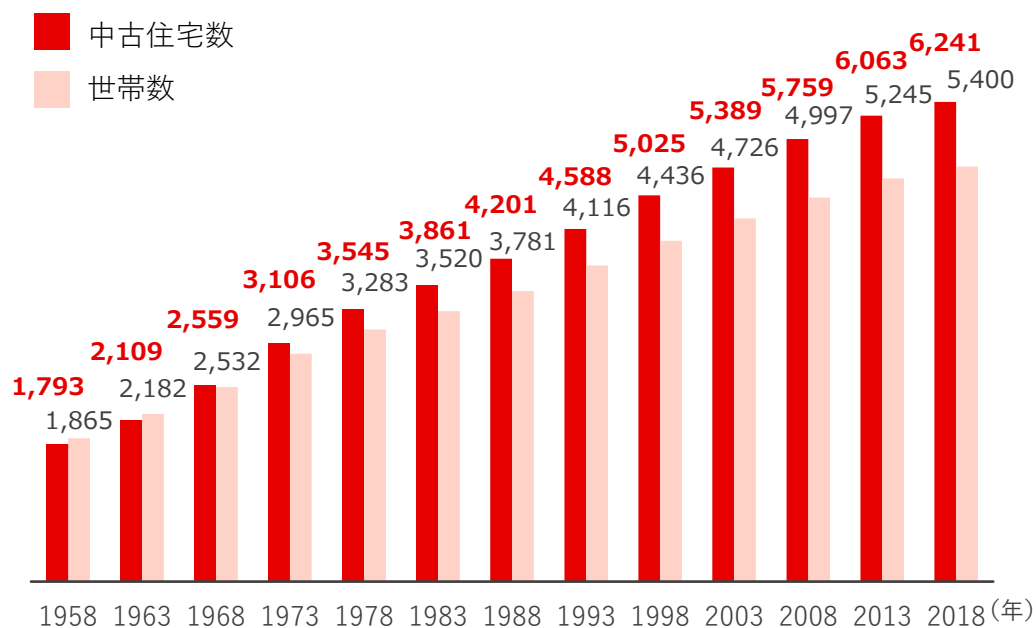
- 取り壊しなどの決定期間は1年間

- 決定期間を3年間に延長
- 再延長も可能

住宅リフォーム需要

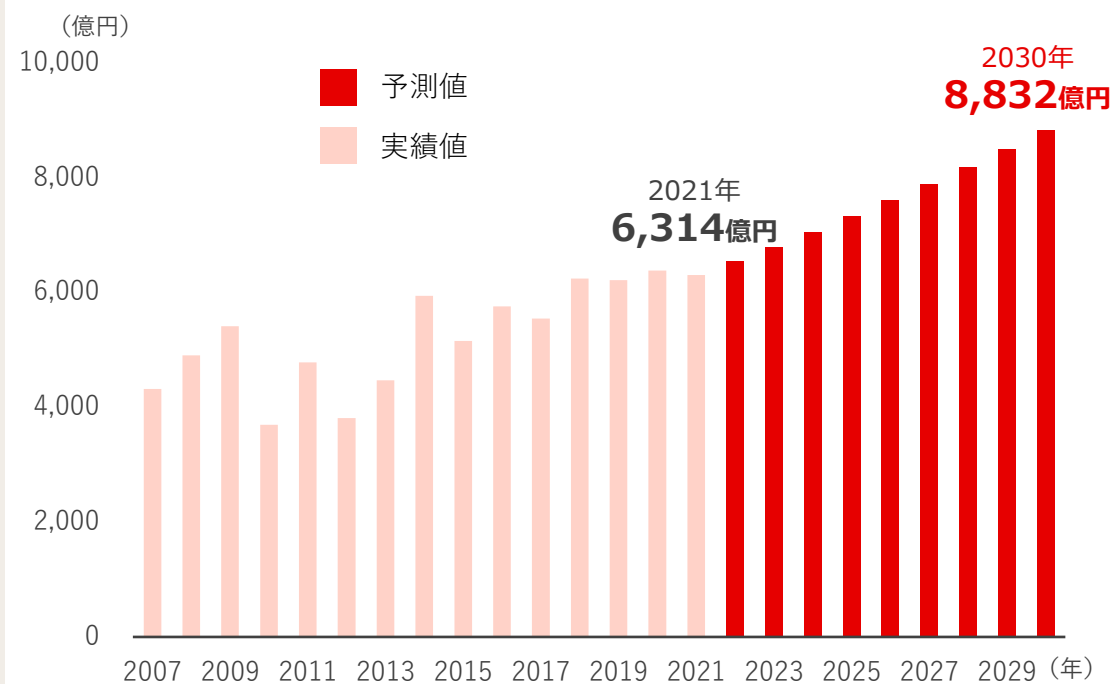
- 中古住宅数の増加により、リノベ市場が年々拡大。

■ 中古住宅数と世帯数の推移



出典：総務省「平成30年住宅・土地統計調査」

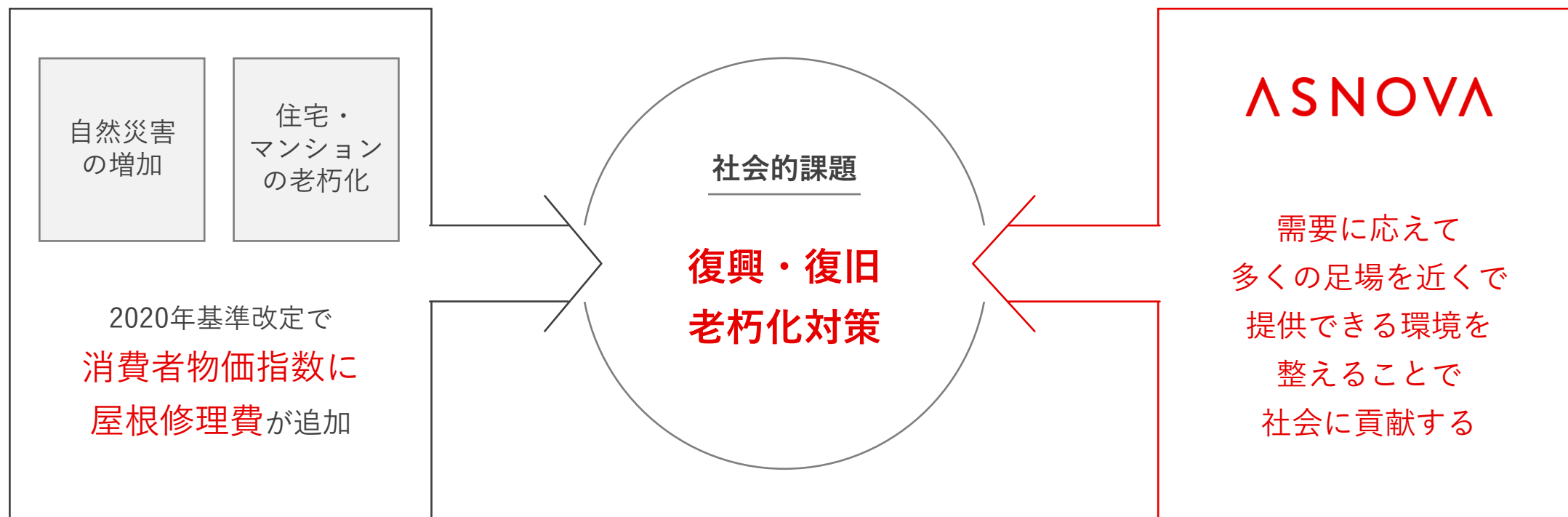
■ 仲介リノベ市場規模の予測



出典：リフォーム産業新聞社推計

自然災害の増加

- 地球温暖化など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。



軽仮設材リース・レンタル市場

- 令和5年度の軽仮設材リース・レンタル市場規模は2,639億円である。
- 足場は今後もさらに必要とされ市場規模の拡大が想定される。



ASNOVAが目指す「循環型社会」とは

- 気候変動や資源不足などの社会課題に対処するため、モノを皆でシェアするというビジネスモデルへの転換が重要。
- 足場レンタルは「足場をシェアする」という循環型ビジネスであり、社会課題の解決にも貢献する。

これまでのビジネスモデル

- 大量生産・大量消費・大量廃棄を前提とした「直線型ビジネス」

社会課題

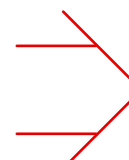
- 気候変動や資源不足が世界レベルで深刻化
- 自然災害の急増により、家屋の損壊などが年々増加
- マンションをはじめとする建物の老朽化も問題に

価値観の変化

- SDGsに代表されるように、持続可能な社会への意識が高まる
- モノの所有に対する意識も変化。社会の共有財産として、必要なときに必要な量をシェア・レンタルする考え方が浸透

期待されるビジネスモデル

- モノを皆でシェアする「循環型ビジネス」への転換



04

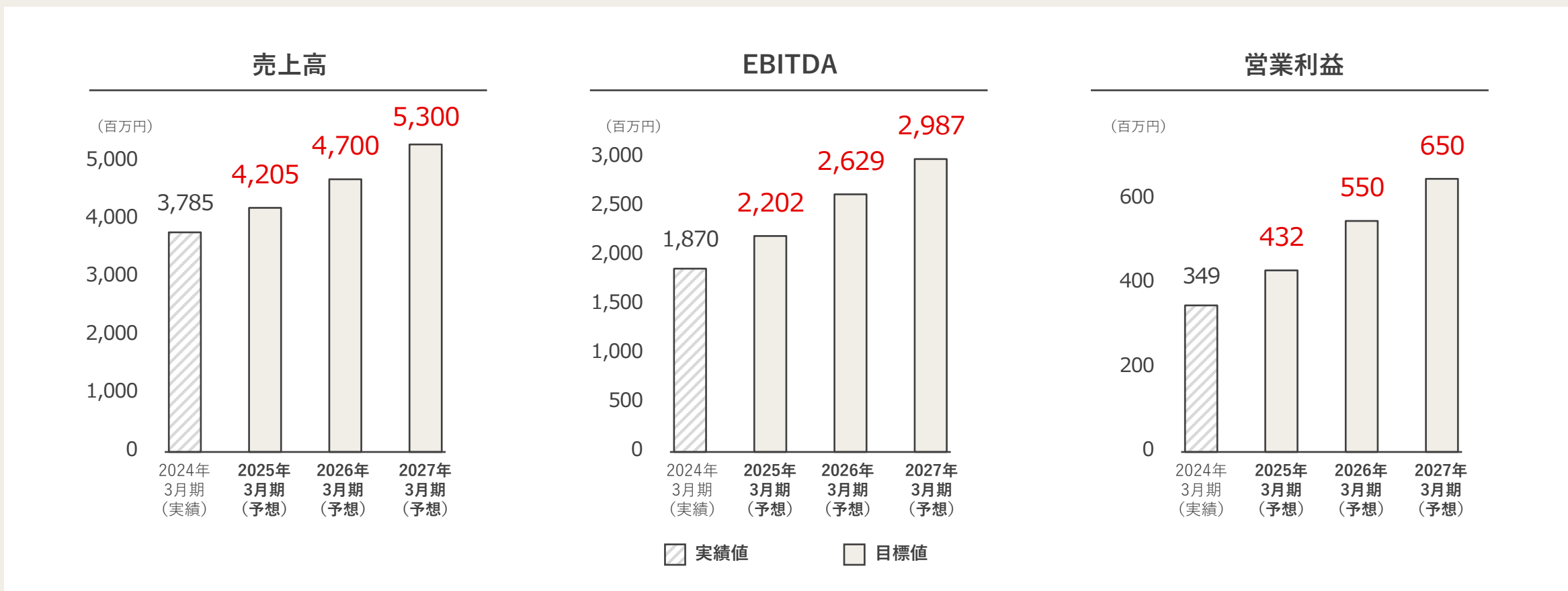
成長戦略

2024年3月期振り返り – 事業活動

	2024年3月期の取り組み方針	2024年3月期の成果	今後の課題
成長戦略① 足場レンタル	足場保有量の更なる増加に向けた投資の継続 <ul style="list-style-type: none"> ● 足場保有額増額（年間18億円の投資） ● 契約顧客獲得（新規顧客年間200社獲得） ● 直営機材センター2拠点の新規出店 	足場保有量の更なる増加に向けた投資の継続 <ul style="list-style-type: none"> ● 18億円から24.5億円へ足場投資を引き上げ ● 新規契約顧客：年間315社の獲得 ● 埼玉ふじみ野センター、岐阜多治見センターの出店 	<ul style="list-style-type: none"> ● 顧客ニーズ、拠点数を踏まえた最適な投資 ● 新規契約顧客：年間400社の獲得 ● 新規出店に伴う人材育成
成長戦略② ASNOVA STATION	ASNOVA STATIONの拠点網拡大 <ul style="list-style-type: none"> ● 年間7拠点新規出店（自拠点除く） ● 年間売上目標（80百万円） 	ASNOVA STATIONの拠点網拡大 <ul style="list-style-type: none"> ● 7拠点増加による合計15拠点のパートナーの出店 ● 年間売上高 74百万円 	<ul style="list-style-type: none"> ● 年間5拠点増加による合計20拠点のパートナー拠点開設 ● 既存パートナーへの成長支援
成長戦略③ ASNOVA VIETNAM	ベトナムにおける足場レンタルの認知拡大 <ul style="list-style-type: none"> ● ベトナムにおける経営基盤の確立 ● くさび式足場やASNOVAの認知向上 ● 足場保有量拡大 	ベトナムにおける足場レンタルの認知拡大 <ul style="list-style-type: none"> ● ベトナムにおける一定の経営基盤は確立 ● 足場保有量を1500 tへ拡大 	<ul style="list-style-type: none"> ● さらなる経営基盤の構築、強化及び認知向上 ● 足場保有量の拡大 ● 足場図面設計や架組工事の検討
成長戦略④ ASNOVA市場	新規事業「仮設機材の総合サイト」の立ち上げ <ul style="list-style-type: none"> ● 必要な「場所」・「人に」足場を提供し、循環型社会への貢献を目指す ● 商品ラインナップの充実 	新規事業「仮設機材の総合サイト」の立ち上げ <ul style="list-style-type: none"> ● ECサイト「ASNOVA市場」の立ち上げ ● WEBサイト検索順位：1位（「足場 買取」） ● 買取実績：355 t 	<ul style="list-style-type: none"> ● 足場施工業者以外へターゲットを拡大 ● 商品ラインナップの拡大 ● ユーザビリティ向上
成長戦略⑤ 支える取組み (人事制度)	成長を支える3つの取り組みの推進 <ul style="list-style-type: none"> ● 合宿を通して新たな価値を創出 ● 社内教育制度を通じた人材育成 ● 新規事業責任者の育成と組織の活性化 	成長を支える3つの取り組みの推進 <ul style="list-style-type: none"> ● 年間3回の合宿を実施 ● リカレント教育支援実績は7名 ● 新規事業責任者の育成のため第3回AMP!を実施 	<ul style="list-style-type: none"> ● 3つの取り組みの継続と改善 ● 更なる成長意欲の醸成、浸透 ● 新規事業責任者育成の仕組化

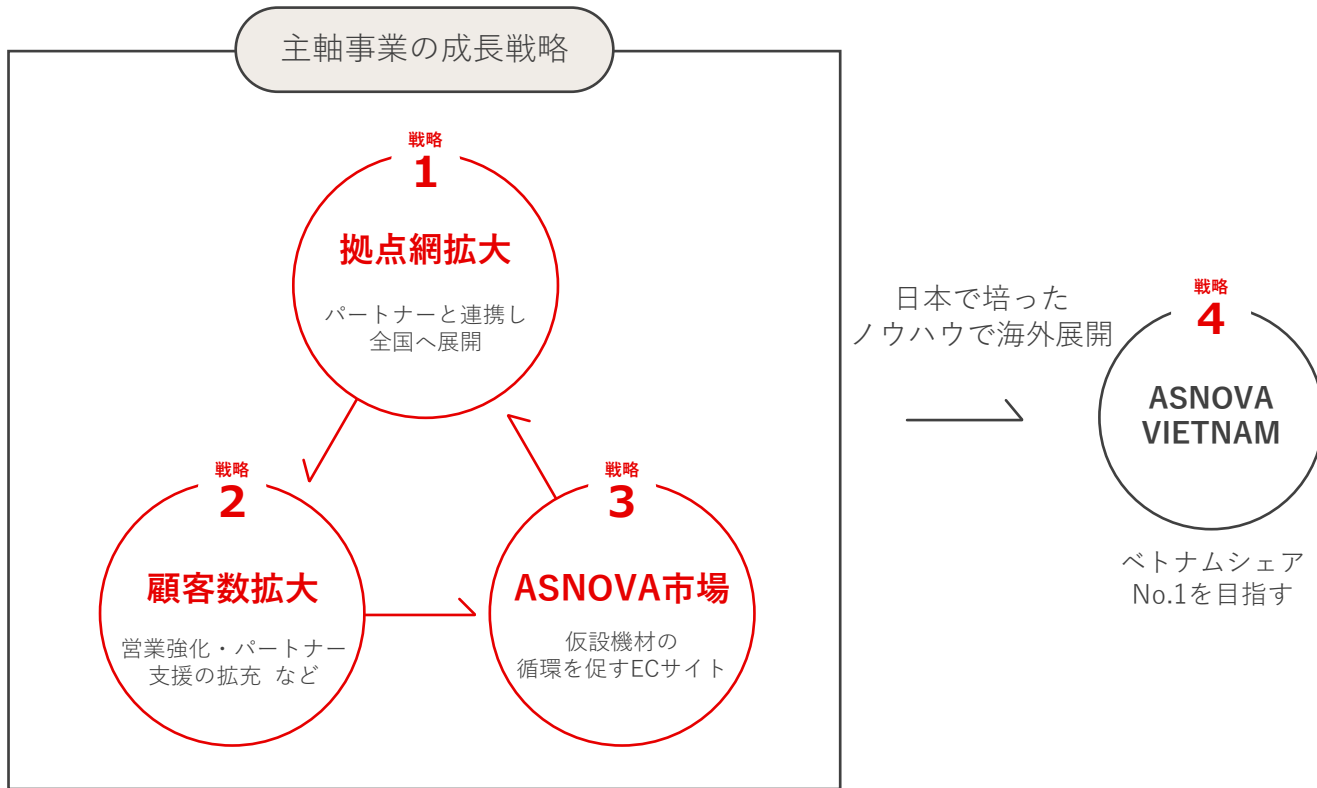
3 年間の業績目標

- 2024年3月期は概ね目標値で着地したこと、市場環境も堅調であることを踏まえ、2025年3月期以降の数値を修正。
- 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。



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

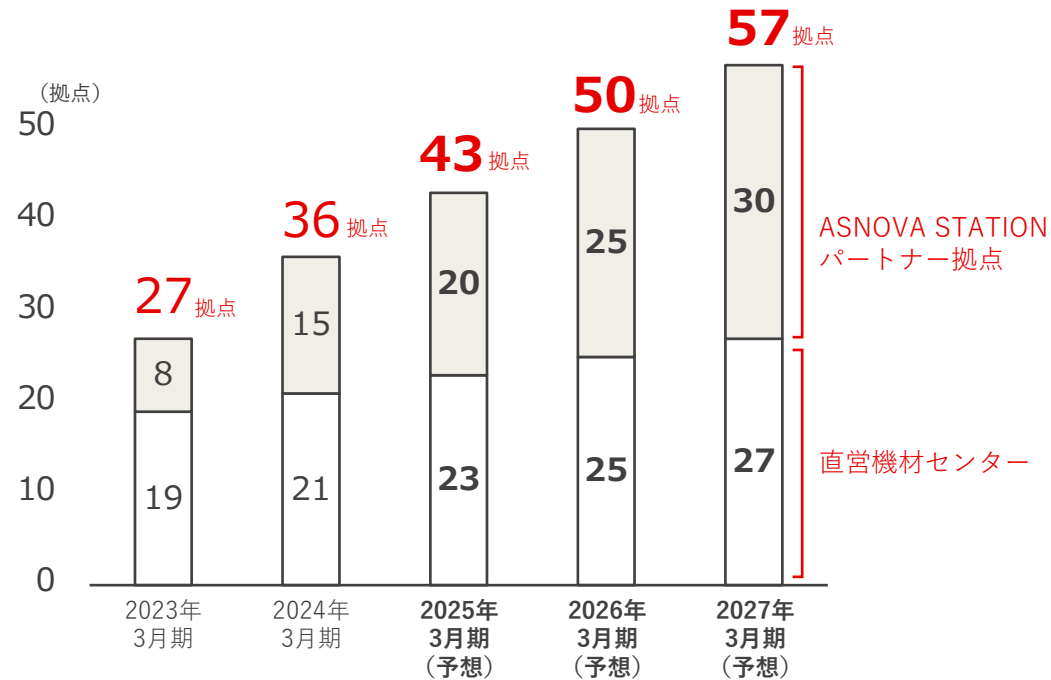
戦略 3 「仮設機材の総合サイト」本格稼働

戦略 4 ベトナムシェアNo.1のための基盤強化

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、積極的な足場投資を行う。
- 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。

拠点数の推移



[算出方法] 直近5年の平均仕入単価×保有量

戦略2：新規顧客数拡大への取り組み

- 2024年3月期は過去最高の新規顧客数獲得に至ったことを踏まえ、2025年3月期以降の新規顧客数獲得目標を引き上げ。
- 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

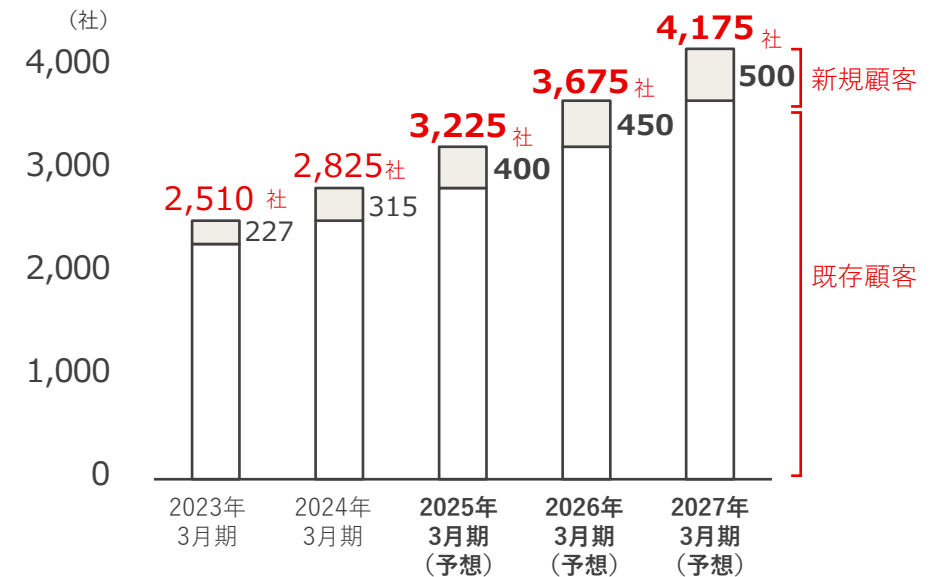
- 毎月のスキルアップ研修の継続
- 新規顧客紹介の増加を目指した顧客との良好な取引の継続
- 市場環境と育成環境のバランスを踏まえた更なる増員

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



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

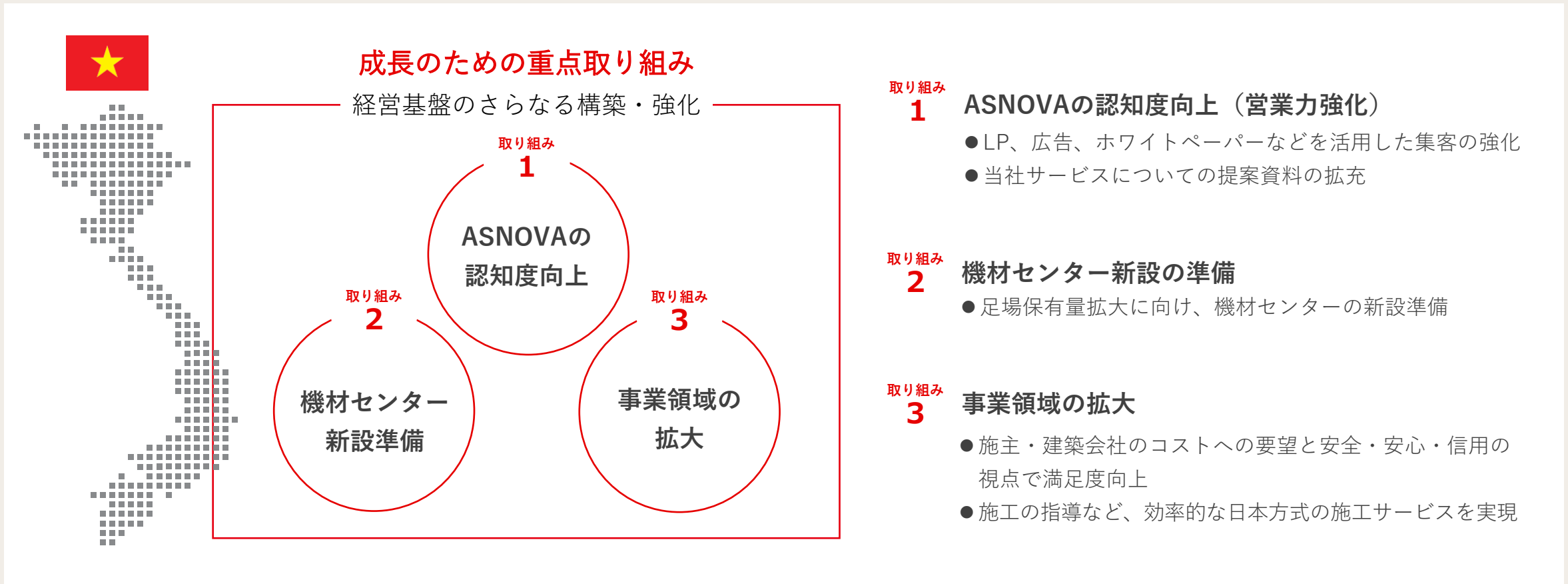
業界における
EC売上
日本一

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

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。



ASNOVAを支える取り組み

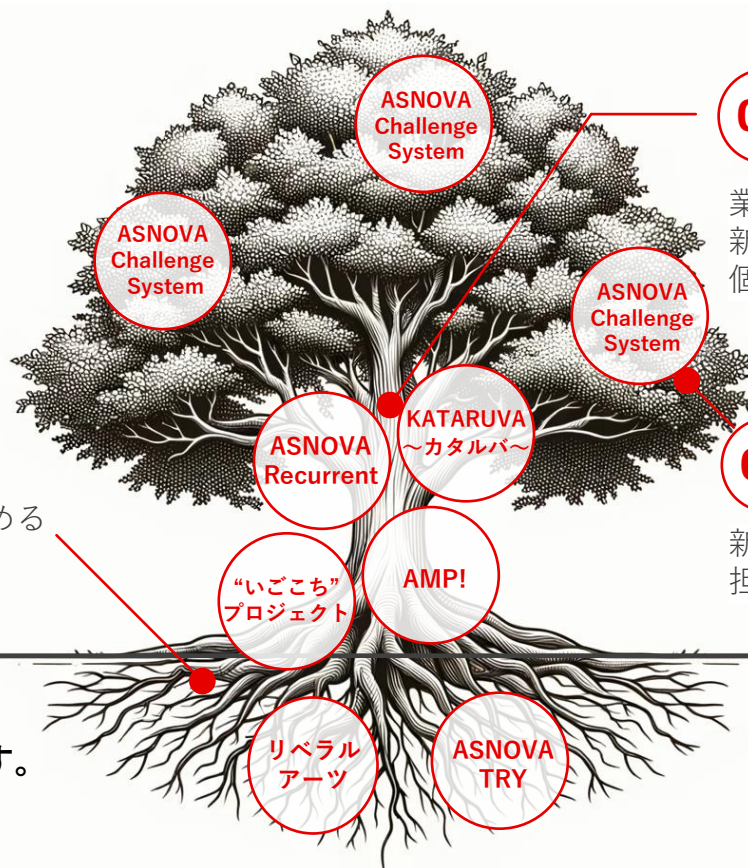
- パーパスが土台となり、基礎能力を高め、個人や組織の可能性を拡大することで事業を担える人材を育てる。

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

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。

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レポートを発行。
- **IR DAYの実施** 2024年6月～
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。

株価と売買代金の推移（週足）



認識するリスクと対応策

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認識する主要なリスク

		発生可能性	発生時期	影響度	対応策
商品	当社グループ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、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	常時	大	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、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	常時	大	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	当社グループ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グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	常時	大	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。
海外事業	海外事業について、為替リスク・政情不安・法規制・商習慣等、海外事業において一般的に内在するリスクを背負っており、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	中	常時	小	海外事業において一般的に内在するリスクを適宜確認し、事業の軌道修正を行うことでリスクを低減します。
ASNOVA STATION	ASNOVA STATIONについて、当社グループの指導が及ばない等、サービスレベルの低下に起因してブランドに悪影響を及ぼし、当社グループの業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。	低	常時	中	定期訪問による細かなサポートにより、高いサービスレベルの均一化・向上を図ります。

「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。

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。

また、今後の当資料のアップデートは次回は2025年6月頃とし、その後も毎年6月頃を目途に開示する予定です。

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/>

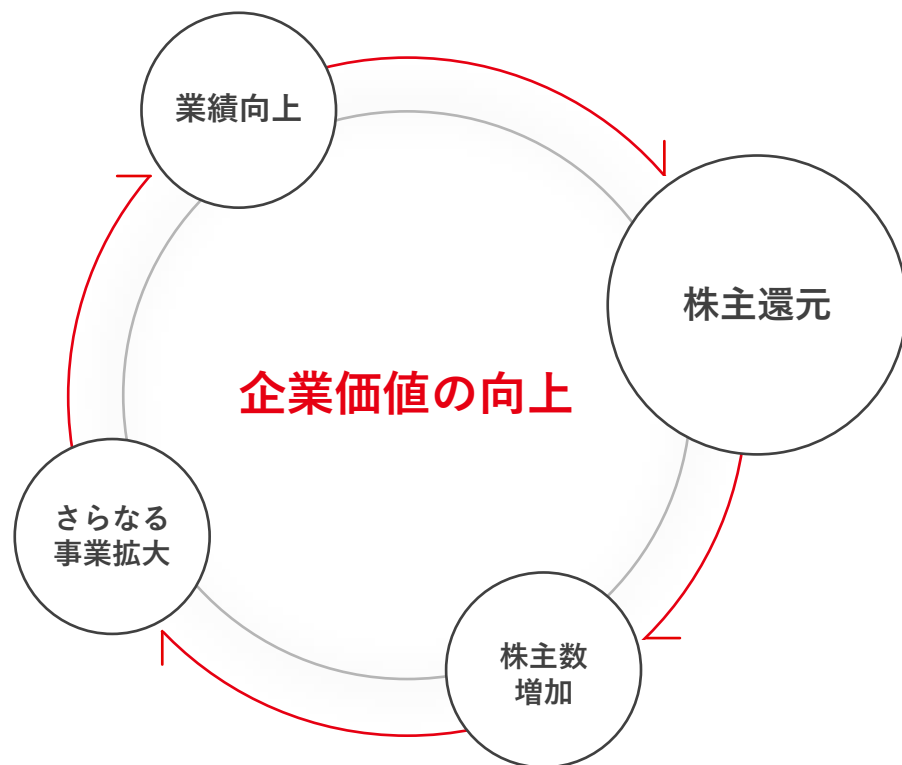


05

Appendix

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。
- 中期経営計画（2027年3月期まで）は累進配当を基本方針とする。



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
Premium
プレミアム優待倶楽部

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 $606円 \times 500株 = 303,000円$
 1年間の進呈ポイント $5,000 \text{ point} \times 2回 = 10,000 \text{ point}$
 ポイント利回り $10,000 \text{ point} \div 303,000円 \doteq 3.3\%$

● 1,000株保有している場合

投資金額 $606円 \times 1,000株 = 606,000円$
 1年間の進呈ポイント $15,000 \text{ point} \times 2回 = 30,000 \text{ point}$
 ポイント利回り $30,000 \text{ point} \div 606,000円 \doteq 5.0\%$

※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 WAY (リベラルアーツ・ASNOVA TRY)

- 読書を通じて教養を習得するとともに、心に潤いを与え、中長期的な成長を目指し人生を豊かにする。
- 自身の理想の姿を描いて歩むことで、経験を積みながらキャリアアップを図ることができる。

習慣

リベラルアーツ

- 全社員がビジネス書やエンタメ本など、複数ある推薦図書コースを選択し、該当する書籍を毎月受け取れる制度
- 読書で修得した知識を業務やプライベートで活かし個々人の能力強化につなげ、ひいては会社全体の成長につなげる

制度の狙い

読書から得られた気づきを仕事へ活用、中長期的な成長につながる基礎教養の習得

オウンドメディア「カケルバ」関連記事

ASNOVAの成長源泉-リベラルアーツ制度

<https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20220805/>



挑戦

ASNOVA TRY

- 従業員が、自ら立候補して他部署に異動することができる社内公募・FA制度
- 制度を活用することで複数部署での経験を積みながらキャリアアップを行うことが可能

制度の狙い

部門をまたいで業務をこなせる人材の育成や、チャレンジ精神あふれる組織風土の醸成



ASNOVA WAY (“いごこち”プロジェクト・AMP!)

- 従業員が心身ともに働きやすい会社を創り上げ、会社と共に成長する。
- 他者と協力して取り組むことで、思考力やリーダーシップを身につける。

安心

“いごこち”プロジェクト

- 働きがいのある職場環境を、従業員自ら提案し創り出す制度
- 休暇取得や業務改善の提案など、多岐に渡る内容を従業員が会社へ提案

制度の狙い

従業員のモチベーションや主体性向上、
職場環境の改善による働き方改革

オウンドメディア「カケルバ」関連記事

顧客も社員も居心地がいい。
ASNOVAが目指すこれからの機材センター

<https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20220708/>



変化

AMP! (ASNOVA Metamorphose Program!)

- 他者と協力し、学ぶ意欲を促進することや目標に向かって成長することを目的にした制度
- VUCAの時代に適応するため、ビジネススキルやリーダーシップ、クリエイティビティを身に付ける

制度の狙い

自らの「価値観」を再認識することや自身の「不足」への気づきを発見する

オウンドメディア「カケルバ」関連記事

東海の“明日の場”を本気で考えるワークショップ
「AMP!2023」ファシリテーターに密着！

<https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20230922/>



ASNOVA WAY (ASNOVA Recurrent・KATARUVA ～カタルバ～)

- 自身に不足していると感じることや伸ばしたい能力を補完・強化し、成長に活かす。
- 様々な視点から自社や顧客の課題に向き合い、会社がより良くなるよう議論する。

知識

ASNOVA Recurrent

- 社員が希望する専門学校や大学院の学費を会社が全額負担し、学び直しの機会を支援する制度
- 制度を利用し、多数の社員が大学院や大学、専門学校を利用中

制度の狙い

次期幹部人材候補の育成、組織の活性化、社員のキャリア形成や自己啓発への意欲醸成

[オウンドメディア「カケルバ」関連記事](#)

未来を見据えて、学びを楽しめる人間に。
「ASNOVA Recurrent」の2年間で培ったもの

<https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20231208/>



創造

KATARUVA ～カタルバ～

- 年齢やキャリアなど、異なる従業員が集まり1泊2日の合宿形式で会社の課題や戦略について非日常空間で議論
- 「新規顧客獲得」「一般層への足場の普及」「パーパスの自分事化」など様々なテーマを扱う

制度の狙い

立場に関係なく意見を交わし合うことでASNOVAや社会がより良いものになるよう心を通わせる

[オウンドメディア「カケルバ」関連記事](#)

上下隔たりなく話し合い、物事を成就させる場。
第4回「KATARUVA」レポート

<https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20231006/>



ASNOVA WAY (ASNOVA Challenge System・MOKKEI)

- 誰でも事業責任者になるチャンスがあり、やる気のある社員の後押しをする。
- 能力だけではなく、人間力を高め、より社会から求められる人材を目指す。

責任

ASNOVA Challenge System

- 従業員が役職に関係なく新規事業の責任者に立候補できる制度
- 制度を活用し、「ASNOVA市場」や「ASNOVA STATION」などが実際に事業化

制度の狙い

新規事業をリードする責任者になっていく
人材の育成や輩出

オウンドメディア「カケルバ」関連記事

営業経験が活かした新サービス「ASNOVA市場」

<https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20230512/>



人間力

MOKKEI

- 月刊誌「致知」を読み、他者の考えを尊重・享受し、人間力を高める社内木鶏会
- 月に1度、社内のうち3分の1ほどの社員が集まり実施

制度の狙い

偉人の人生や考え方を知ったり、他者の意見から気づきを得ることで人間力を高める

オウンドメディア「カケルバ」関連記事

人間力を高め、“個と他”を認める取り組み。
人間学を学ぶ社内木鶏会「MOKKEI」

<https://www.asnova.co.jp/kakeruba/20231117/>



SDGs実現に向けて

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



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。
- 「カケルバ」を通してASNOVAの思想や新たな取り組みに関するプロセスを発信する。

公式オウンドメディア
「カケルバ」



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



ASNOVA公式 SNS情報

LINE

@asnova



Twitter

@ASNOVA9223



Facebook



YouTube

