

事業計画及び成長可能性に関する説明資料

2024年9月26日

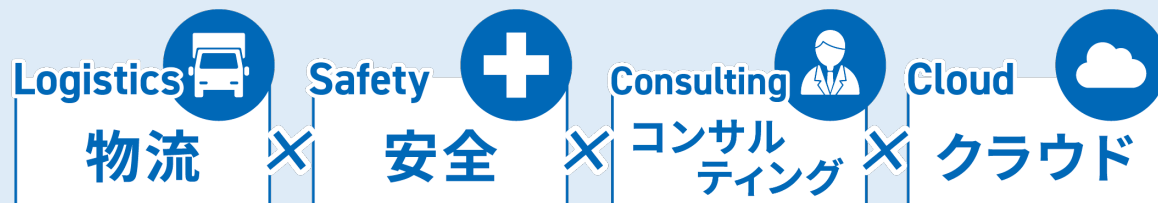
株式会社 アスア

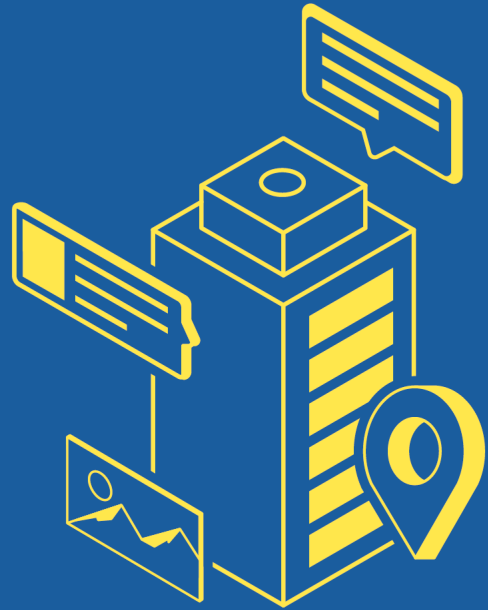
## MISSION

# 物流業界の変革期を 人とデジタルの力で改善する

物流事業者に**特化**した安全活動コンサルティング

## トライエス TRYESプログラム





01

# 会社概要

---



社 是

ひとりひとりの輝きが<sup>アス</sup>明日の未来<sup>ア</sup>を開ける

経営理念

全従業員の物心両面の幸福を追求すると同時に、人類、社会の進歩発展に貢献すること

経営方針

公益資本主義の実践



社名	株式会社アスア (ASUA,Inc.)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・コンサルティング事業(物流事業者に特化したコンサルティングサービス)</li> <li>・CRMイノベーション事業</li> <li>・通信ネットワークソリューション事業</li> </ul>
所在地	<ul style="list-style-type: none"> <li>・本社：愛知県名古屋市中村区黄金通1-11 アスアビル</li> <li>・東京支店：東京都新宿区四谷 1-10 第2上野ビル2階</li> </ul>
設立年月日	1994年7月15日
代表者	間地 寛 代表取締役社長
取締役	<ul style="list-style-type: none"> <li>・浅井慎司 常務取締役 事業本部長</li> <li>・植村恒明 取締役 管理本部長</li> <li>・鈴木文雄 取締役 監査等委員(社外・常勤)</li> <li>・鈴木郁雄 取締役 監査等委員(社外)</li> <li>・山田明紀 取締役 監査等委員(社外)</li> <li>・関口智弘 取締役 監査等委員(社外)</li> <li>・上田雅彦 取締役(社外)</li> </ul>
従業員数	従業員数134名(パート・アルバイト含む：2024年6月末時点)
資本金	4,000万円(2024年6月末時点)



写真：ニューヨーク国連本部にて

代表取締役社長

### 間地 寛

- 1967年 北九州市小倉生まれ
- 1994年 ガス漏れ警報器の取付け業務で現在の(株)アスアを創業  
当社代表取締役社長に就任(現在)
- 1998年 物流コンサルティング事業を開始
- 2006年 自動車技術会にて論文発表  
「エコドライブ活動による燃費向上と事故低減」
- 2014年 ニューヨーク国連本部にてエコドライブカンファレンスを  
代表発起人として開催
- 2018年 盛和塾世界大会経営体験発表にて優秀賞を受賞



常務取締役  
事業本部長

### 浅井 慎司

- 1993年 (株)林八百吉 入社
- 1998年 (株)中部テラオカ入社
- 2002年 (株)エコ・クリーチャーズ 入社
- 2005年 当社入社
- 2009年 当社取締役就任(現在)



取締役  
管理本部長

### 植村恒明

- 1995年 三友電子(株) 入社
- 1997年 医療法人徳洲会 入社
- 2006年 朝日インテック(株) 入社
- 2022年 当社入社
- 2024年 当社取締役就任(現在)



社外取締役

### 上田 雅彦

- 1986年 (株)日本債券信用銀行 入行
- 2000年 ブックオフコポレーション(株) 入社
- 2000年 同社取締役就任
- 2018年 当社社外取締役就任(現在)
- 2020年 イバコホールディングス(株)監査役 就任(現在)



常勤 社外取締役(監査等委員)

### 鈴木 文雄

- 1980年 トヨタ自動車(株) 入社
- 2005年 トヨタファイナンシャル(株) 出向
- 2009年 トヨタファイナンシャルサービス証券(株) 出向
- 2011年 トヨタファイナンス(株) 監査役就任
- 2021年 当社社外取締役就任(現在)



社外取締役(監査等委員)

### 鈴木 郁雄

- 1966年 (株)東海銀行 入行
- 2001年 同行副頭取就任
- 2009年 東海東京証券ファイナンシャル・ホールディングス(株) 取締役就任
- 2018年 当社社外取締役就任(現在)



社外取締役(監査等委員)

### 山田 明紀

- 1976年 (株)中京銀行 入行
- 2006年 (株)ひやくホールディングス設立  
同社代表取締役就任(現在)
- 2009年 当社社外監査役就任
- 2018年 当社社外取締役就任(現在)



社外取締役(監査等委員)

### 関口 智弘

- 1997年 弁護士登録
- 1997年 井波・太田・柴崎法律事務所 入所
- 2004年 米国ニューヨーク州弁護士登録
- 2014年 大江橋法律事務所パートナー 就任(現在)
- 2018年 当社社外取締役就任(現在)

1993年 12月 愛知県春日井市においてガス漏れ警報器の取付け業務を個人事業として起業

1994年 7月 愛知県春日井市にて有限会社アスアサービス設立

1995年 4月 通信機器拡販を目的とした販売・工事・保守事業開始

(現：通信ネットワークソリューション事業)

1995年 10月 株式会社に移行

1998年 11月 燃費改善製品販売事業を開始(現：コンサルティング事業)

2004年 12月 株式会社アスアに社名変更

2006年 5月 公益社団法人自動車技術会春季学術論文「エコドライブ活動による燃費改善

と交通事故の低減」を発表

2006年 6月 (一社)東京都トラック協会が主催するグリーン・エコプロジェクト事務局受託

2013年 8月 東京都千代田区有楽町に東京営業所を開設

2014年 2月 トヨタ自動車株式会社よりエコドライブを支援するメッセージ開発を受託

(現：CRMイノベーション事業)

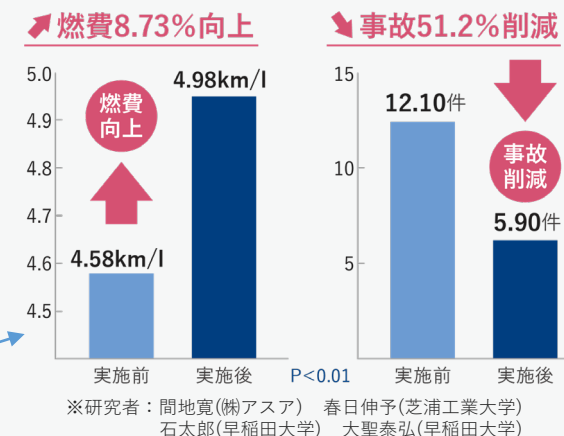
2014年 10月 ニューヨーク国連本部にて、「国連エコドライブカンファレンス」を代表発起人

として開催(主催：国連WAFUNIF / 共催・事務局：株式会社アスア)

2015年 5月 あいおいニッセイ同和損害保険株式会社より交通事故リスク低減を目的とした安全メッセージ開発業務を受託

2020年 6月 東京支店を東京都新宿区四谷に移転

2020年 7月 安全活動支援の定額クラウドサービス「TRYESレポート」をリリース



1994.07  
設立

燃費改良改善  
製品販売

## コンサルティング事業 TRYESプログラム




- ◆1st: 燃費管理システムエコドライブマスター(client server system)
- ◆2nd: アストラ(WEB system)
- ◆3rd: プロドライバークラウド(燃費管理+グラフィックツール)・トラックデータバンク(トラック協会)
- ◆4th: TRYESサポートシステム(+教育資料・教育管理ツール)




●TRYESレポート事業開始

## CRMイノベーション事業

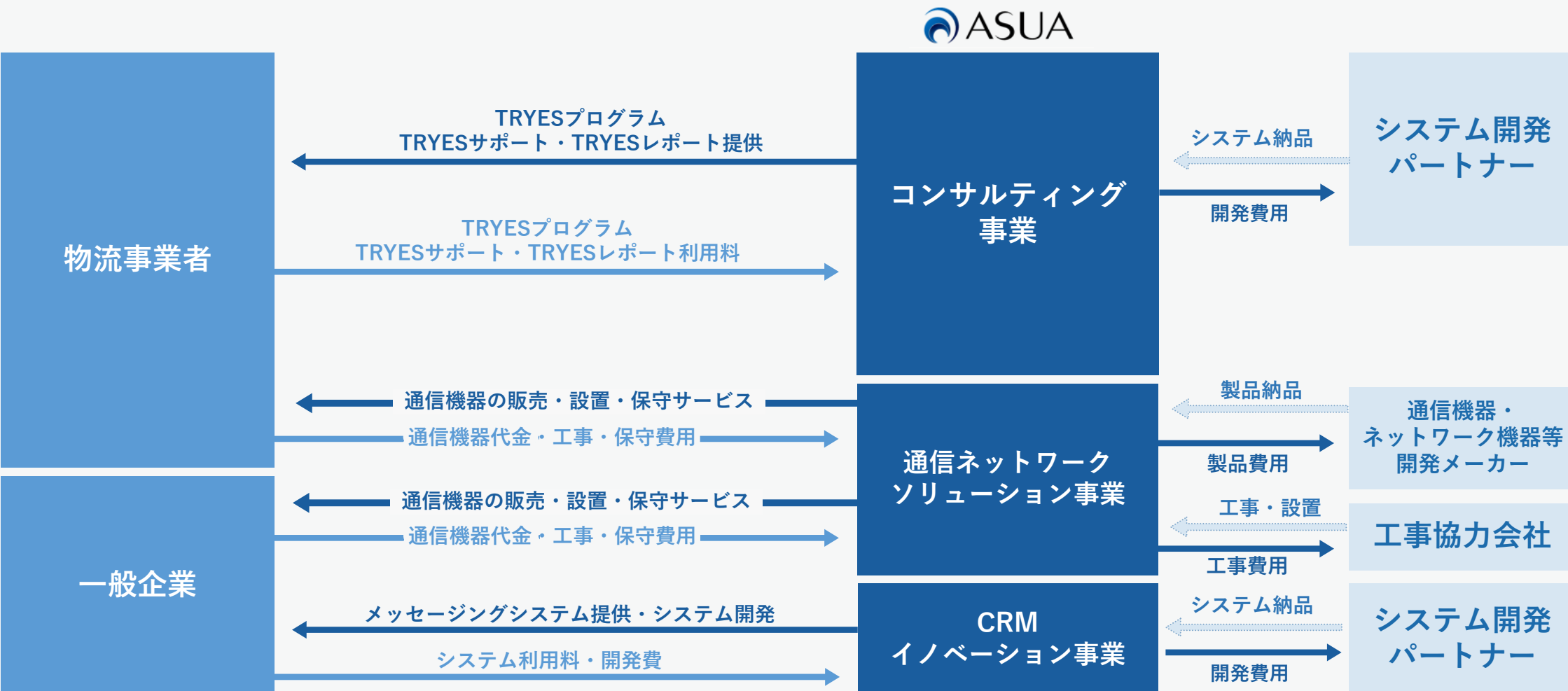
- メッセージ配信サービス開始
- 運転診断メッセージ配信
  - 安全運転メッセージ配信
  - 睡眠トレーナーメッセージ配信
- A-KMSクラウドサービス開始
- AI Communication for Dental

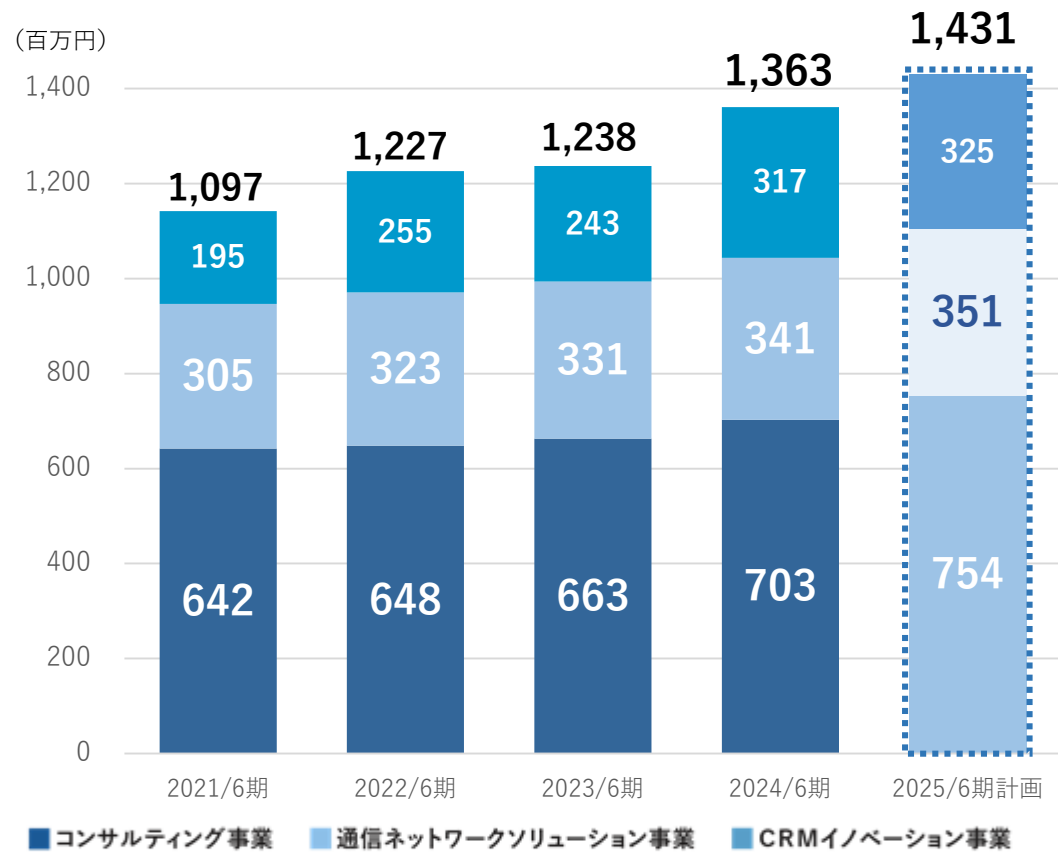
通信ネットワークソリューション事業(クラウドインフラサポート・ネットワーク機器等の販売及び保守サービス)

1994 1995 1999 2002 2011 2014 2016 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024

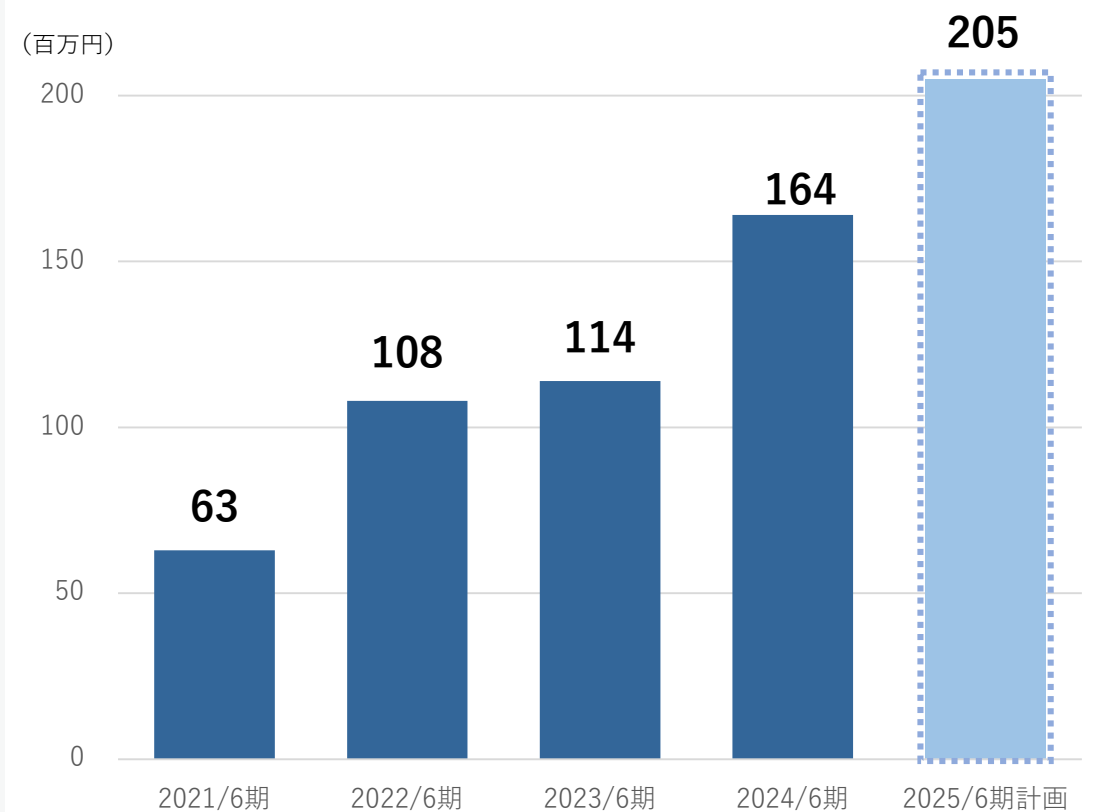




## 売上高の推移



## 営業利益の推移



## 1.コンサルティング事業「TRYESプログラム」(主力サービス)

物流事業者に特化した安全活動のアウトソーシング事業

TRYESサポート

TRYESレポート

## 2.CRMイノベーション事業

安全活動をメッセージングサービスで支援する事業

メッセージングサービス

システム開発・その他

## 3.通信ネットワークソリューション事業

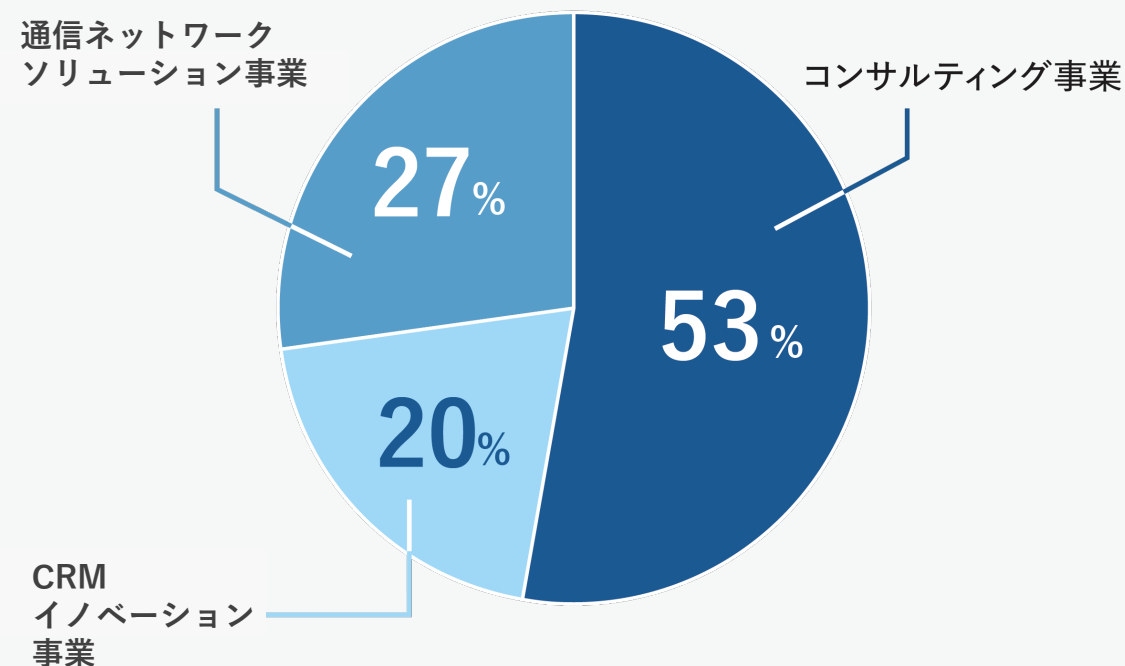
創業期からの事業。東海地区の事業者を中心に企業の通信機器及びネットワーク機器の販売・工事・保守に関する事業

通信ネットワーク  
機器販売

サポート業務

## 売上構成

(2023年6月期)





02

# 事業概要

---

## トライエス TRYESサポート (対面型コンサルティングサービス)

TRYESサポートは、物流事業者の安全活動が継続できる仕組みを提供するサービスです。コンサルタントが物流事業者の現場に訪問し、燃費データ、交通事故データを活用し、**短時間で効果的な安全活動をアウトソースにて実施**。ドライバーが集まりやすい時間帯を設定し、24時間体制でサポートします。

### データ管理をアウトソース



### 本音を聞く対話式ミーティング



#### 料金体系 (税別)

月額基本料金：128,000円(車両保有台数50台の場合)(車両保有台数で変動)  
 コンサル費用：平日料金(日曜日から木曜日) 125,000円/日(8時間)  
 週末料金(金曜日・土曜日・祝日) 175,000円/日(8時間)

## トライエス TRYESレポート (安全活動支援の定額クラウドサービス)

TRYESレポートは、**物流事業者に特化した「安全活動支援の定額クラウドサービス」**です。充実した教育コンテンツと管理者の負担を減らす機能で、継続した安全活動やドライバー教育を実現します。法令に沿った「法定12項目」の教育資料提供をはじめ、ドライバーが継続して実践できる教材を提供します。eラーニング機能により自動で議事録作成が可能。

### 安全教育支援を低価格で実現



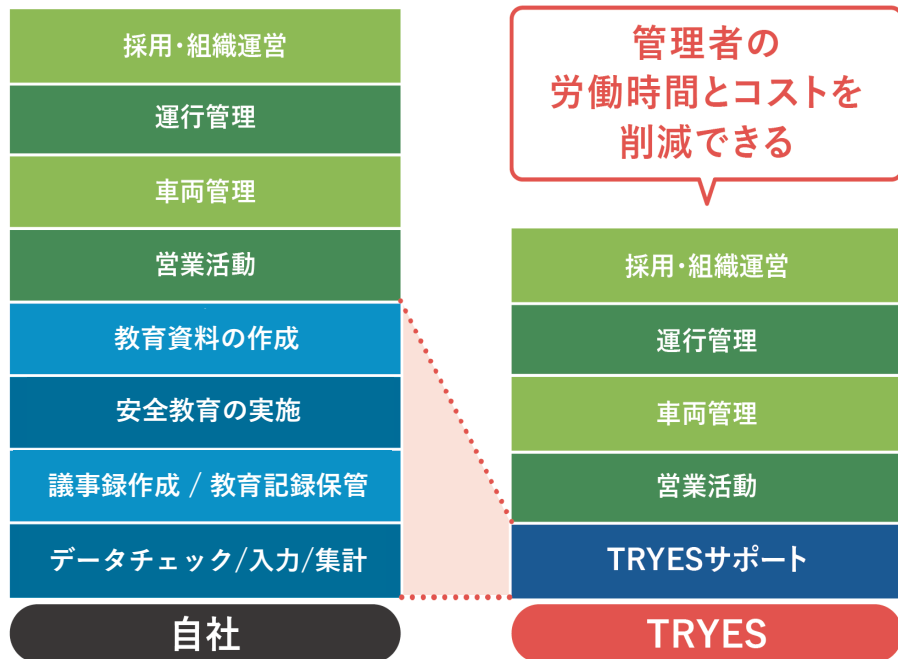
#### 料金体系 (税別)

事務手数料：5万円  
 月額基本料金：1人～10人 9,800円 11人～30人 12,600円 31人～50人 14,500円  
 51人～75人 21,750円 76人～100人 27,000円 100人以上 相談

※TRYESとは、従業員全員が意欲的に【トライ】できる仕組みづくりと【イエス】と共感できる組織づくりを目的としたプログラムです。

物流事業者が内製化しにくい**安全活動を短時間で効果的**に実現するノウハウを蓄積。  
当社に安全活動をアウトソースすることで、管理者が行なう業務を削減することが可能。

## 当社サービス導入による効率化



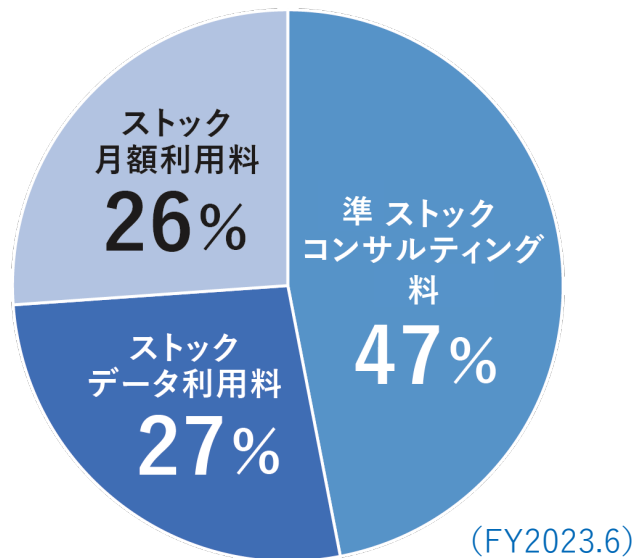
## 顧客メリット

1. 法令遵守
2. 事故低減
3. 離職防止
4. 燃費向上



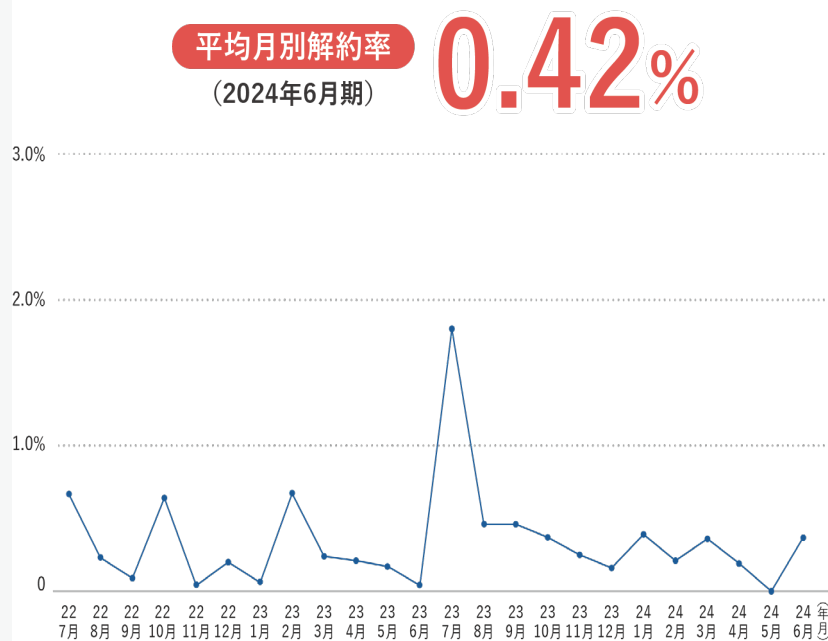
## 東名阪を中心に中堅・中小物流企業まで幅広い顧客から支持

### 売上は全てストック型※



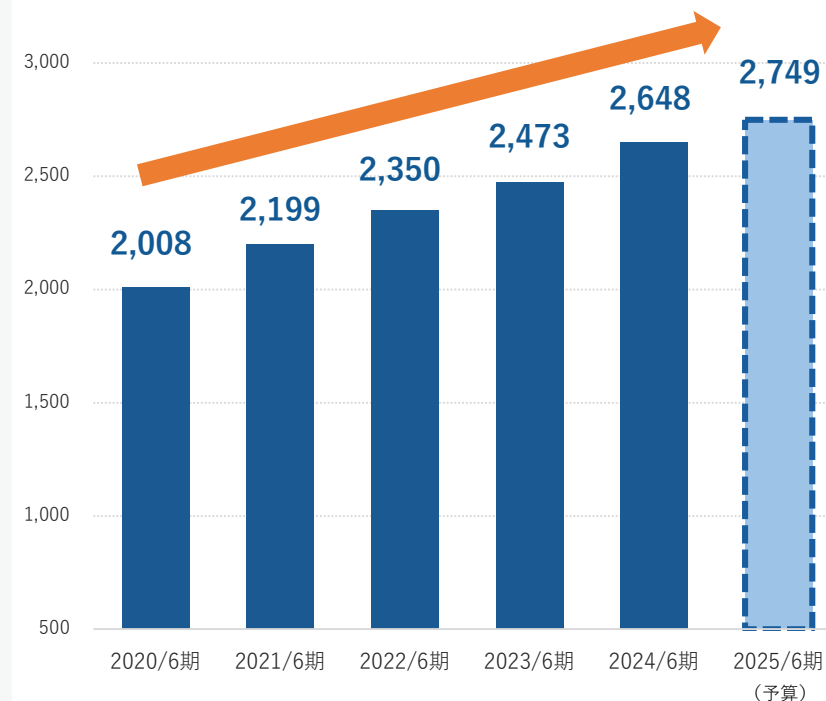
※ストック型とはストックと準ストックがあります。  
 ストックとは、利用者から解約の申し出がない限り継続的に毎月売上が計上されるサービス。  
 準ストックとは、年間で月額売上が固定されているものの、利用者の都合で一時的に変更可能なサービス。

### TRYESサポート 月別解約率推移※



※単月解約率(前月解約者の売上÷当月売上)の過去12ヶ月平均

### TRYESサポート年間実施件数の推移※



※TRYESサポートの年間実施件数とは、コンサル実施件数1日あたり1件とカウントした年間合計件数。

# 物流業界に特化した安全教育支援の定額クラウドサービス

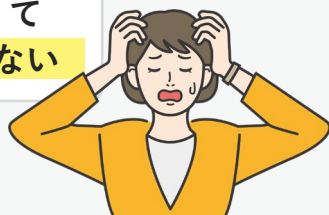
## トラレポが解決できる課題

教育が  
できていない



- ◆ 何をすればよいか分からない
- ◆ 教育担当者がいない

忙しくて  
継続しない



- ◆ 管理者の負担が大きく、続かない
- ◆ 人が集まらない

マンネリ化  
してきた



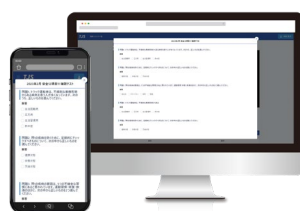
- ◆ 形式上の教育になっている
- ◆ 実践力を上げたい

### ① 法定12項目解説



ナレーターによる  
聞きやすい解説動画

### ② eラーニング機能



待機時間や社外でも  
教育が実施可能

### ③ 安全教育スライド



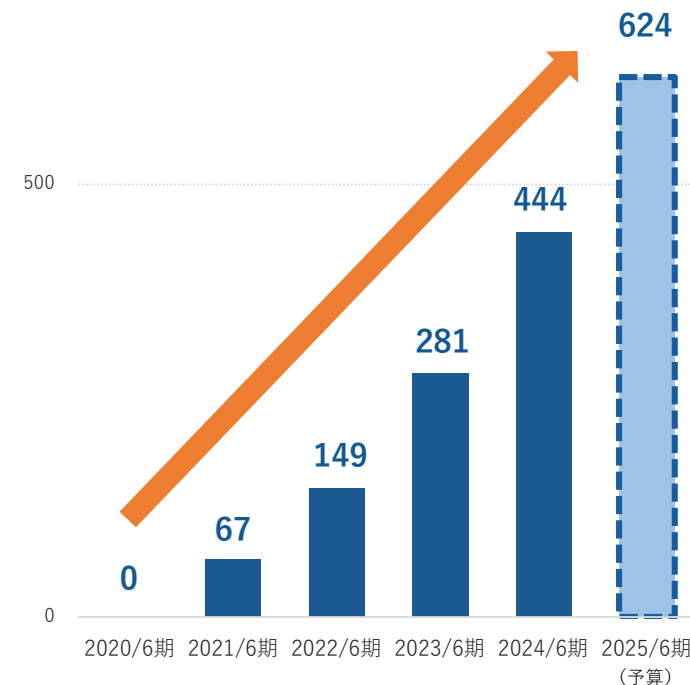
安全・健康管理・マナー  
など書類が豊富

### ④ 議事録・記録簿



各種教育資料ごとに提供

## TRYESレポート 期末契約社数



※①契約事務手数料(税別)：50,000円(初回のみ) ②月額基本料金(税別)：参考 ～10名まで：9,800円 / 11～30名：12,600円 / 31～50名：14,500円 / 51～75名：21,750円 / 76～100名：27,000円



## コネクティッドデータを解析し、メッセージングサービスを提供する事業

### コンサルティング事業

#### アドバイス手法をDB化



対象者の状況や特性に応じた対話やアドバイス手法をデータベース化

#### 燃費・事故データ収集分析



車種別燃費や事故データなど、改善に必要な現場に根ざした分析

事故データ 燃費データ 教育資料  
走行管理表 教育記録、出席管理



コネクティッドカーデータ

応用

応用

### CRMイノベーション事業

#### ASUA Knowledge Messaging System(A-KMS)



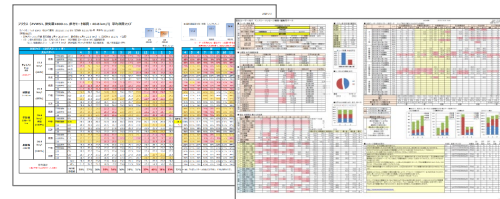
- ◆ 課題に対し有効な教材
- ◆ 車種や季節特有の教材



- ◆ 信頼関係を築く言い回し
- ◆ やる気にさせる言い回し



- ◆ 燃費データ・運転特性分析
- ◆ 過去との比較と特徴抽出



### メッセージ

「どう伝えると行動してもらえる確率が高まるか？」を設計と運用で改善する仕組み

One to One  
メッセージ



# ASUA Knowledge Messaging System(分析+メッセージ生成工程)

マクロとミクロ、過去と未来から課題を抽出する  
「顧客状態 評価技術」

飽きさせず、徐々に関係を築きながら伝える  
「メッセージング技術」



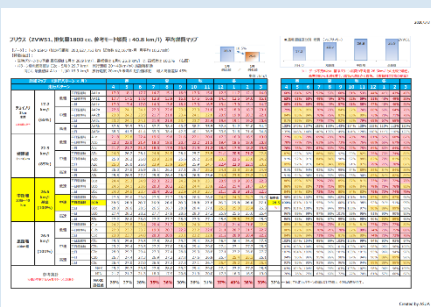
## ◆行動データ(ビッグデータ)

ACC-ON日時	Trid乗付種別	Trid乗付種別	乗付項目名	エコドライブポイント	エコブレーキポイント	エコスタートポイント	エコスイッチユーティリティ	乗付	
2013-04-01 10:28:00			667	5	229	99	98	100	10
2013-04-01 10:28:53			37	0	16	100	100	100	30
2013-04-01 10:39:26			432	3	163	96	93	100	24
2013-04-01 10:48:04			130	0	58	100	100	100	4
2013-04-01 10:45:54			269	4	86	100	100	100	29
2013-04-01 10:55:52			3282	19	679	67	77	100	24
2013-04-01 10:16:52			3253	20	553	67	68	100	51
2013-04-01 11:38:56			360	0	314	96	77	100	30
2013-04-01 11:43:16			573	4	168	94	83	100	40
2013-04-01 11:42:49			418	3	148	92	57	99	46
2013-04-01 12:35:47			579	5	225	99	90	100	18
2013-04-02 10:12:47			29	0	18	100	100	100	20
2013-04-02 10:52:44			547	4	199	96	84	100	14
2013-04-02 10:38:57			599	0	57	99	99	100	68
2013-04-02 10:48:53			39	0	100	100	100	100	89
2013-04-02 10:54:49			77	0	96	96	96	100	38

分析

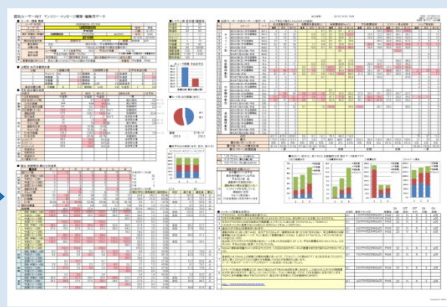
対象者 個人分析

## ◆全体でのマクロ的分析

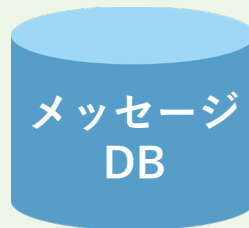


## ◆過去や全体との比較と特徴抽出

比較



フィット感を高める  
季節/地域/気温/  
日没時刻/イベント/  
車種固有情報等



- ・シナリオと骨格を複数用意 (文節組み合わせパターン)
- ・トラレポ等の豊富な教材

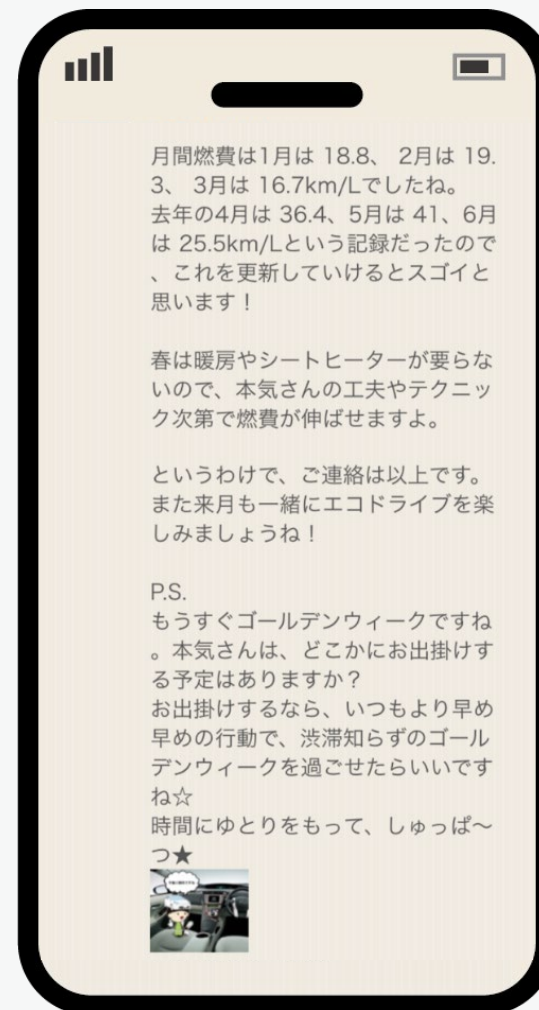
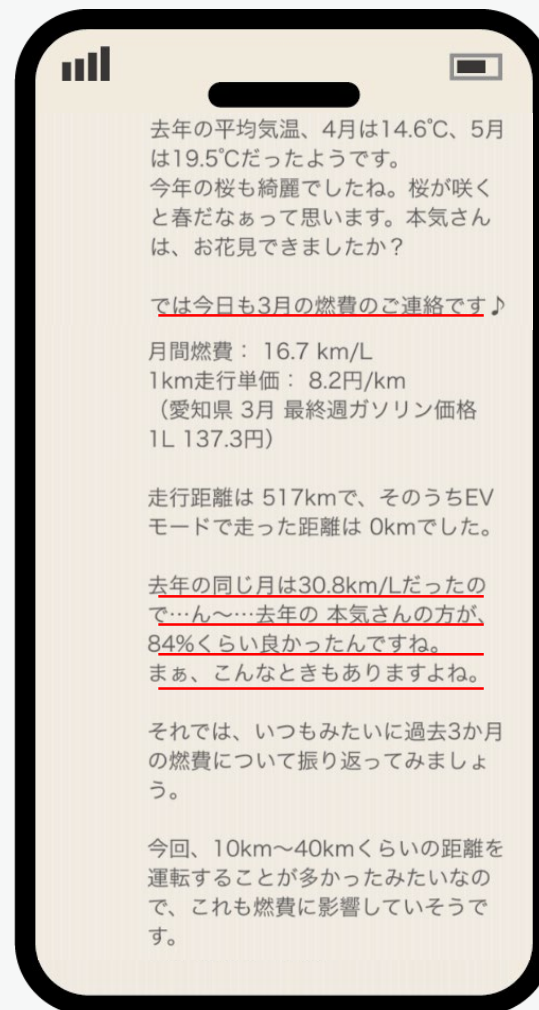
## ◆メッセージ生成/決定



ロジックエンジンでの  
メッセージ生成

## 利用者の運転特性・環境（季節など）に応じたOne to Oneメッセージ

受信者：自動車ユーザー  
 内容：エコ・安全運転  
 メッセージ  
 車両：ハイブリッドカー  
 情報：走行データ



## モビリティ領域でのA-KMS活用事例(LTVの最大化)

### ① エコ・安全運転メッセージ (トヨタ自動車株式会社)

- 【契約先メリット】 販売後の顧客接点を自動化しアフターフォロー
- 【利用者メリット】 愛車の性能を引き出すメッセージ



### ② 安全運転支援メッセージ (あいおいニッセイ同和損害保険株式会社)

- 【契約先メリット】 保険契約の継続・事故の発生率減少
- 【利用者メリット】 保険料割引を最大化するメッセージ



### ③ AI車検見積積購買アシストメッセージ

(トヨタモビリティパーツ株式会社 自動車販売店向けシステム)

- 【契約先メリット】 作業工数の削減と売上の拡大
- 【利用者メリット】 必要な部品や整備を納得の上で購入



## 東海地区の企業を中心に最適な通信ネットワーク環境を構築

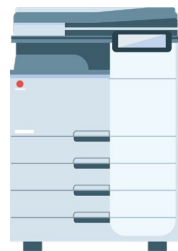
創業当初からの「法人向け」通信ネットワーク機器販売及び設置事業。東海地区を中心に約3,000社のユーザーに対し、ビジネスフォン、複合機(コピー・FAX・プリンター)、サーバー、ネットワーク環境の提供。

### 通信機器取り扱い商品

中部地区の中小企業を中心に既存顧客3,000社



ビジネスフォン



FAX複合機



社内ネットワーク



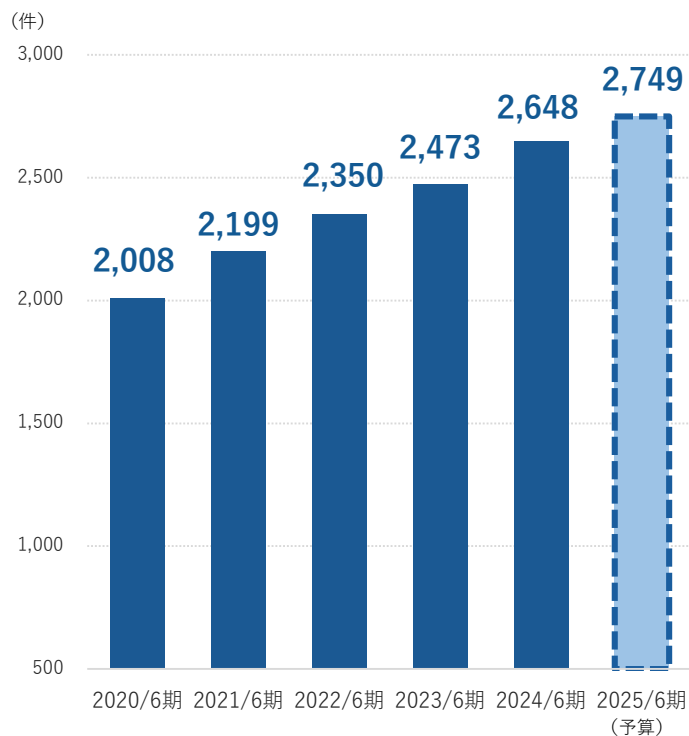
ハブ・UTM



ナースコール

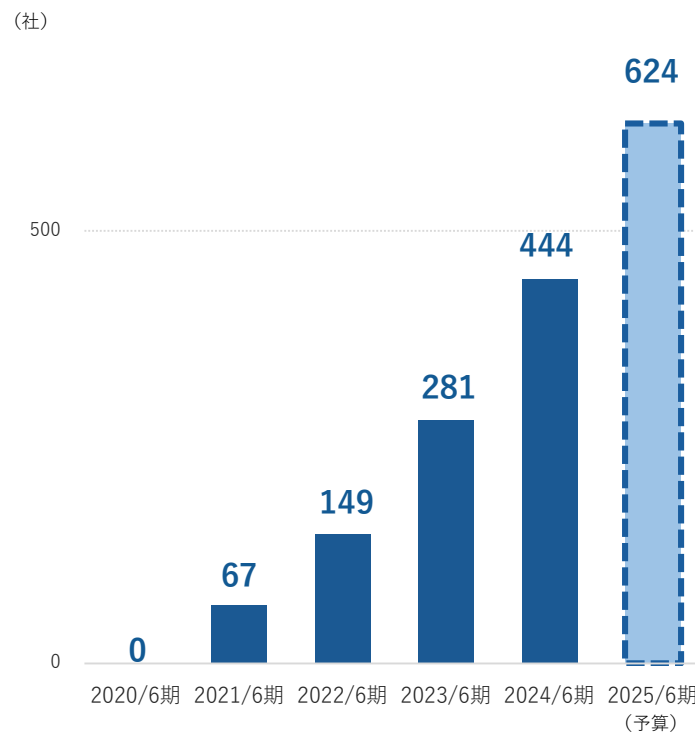
## 当社では、以下の3点を主な経営指標 (KPI) に掲げ事業を推進

### ① TRYESサポート年間実施件数の推移※



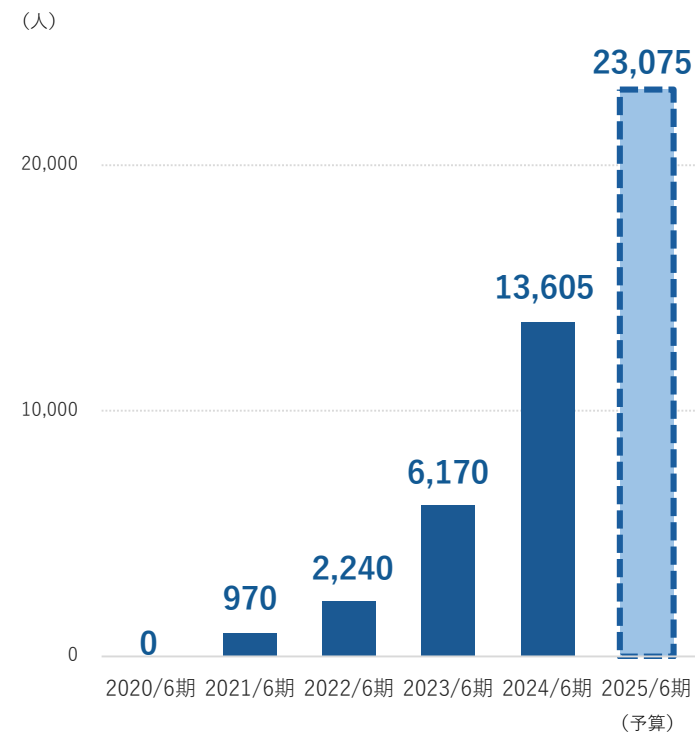
※TRYESサポートの年間実施件数（コンサル実施件数1日あたり1件とカウントした年間合計件数）が拡大することで事業の成長を把握することができることから経営指標としています。

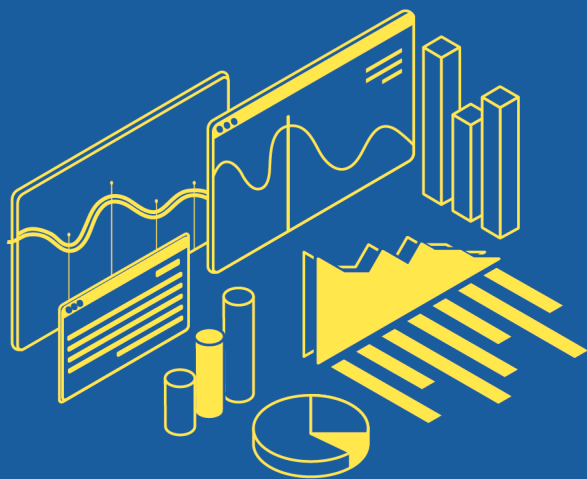
### ② TRYESレポート期末契約社数



※TRYESレポートの期末契約社数と期末登録人数により、1社あたりの契約人数の増加を示すことができ、事業の成長を正確に把握できることから経営指標としています。

### ③ TRYESレポート期末登録人数





03

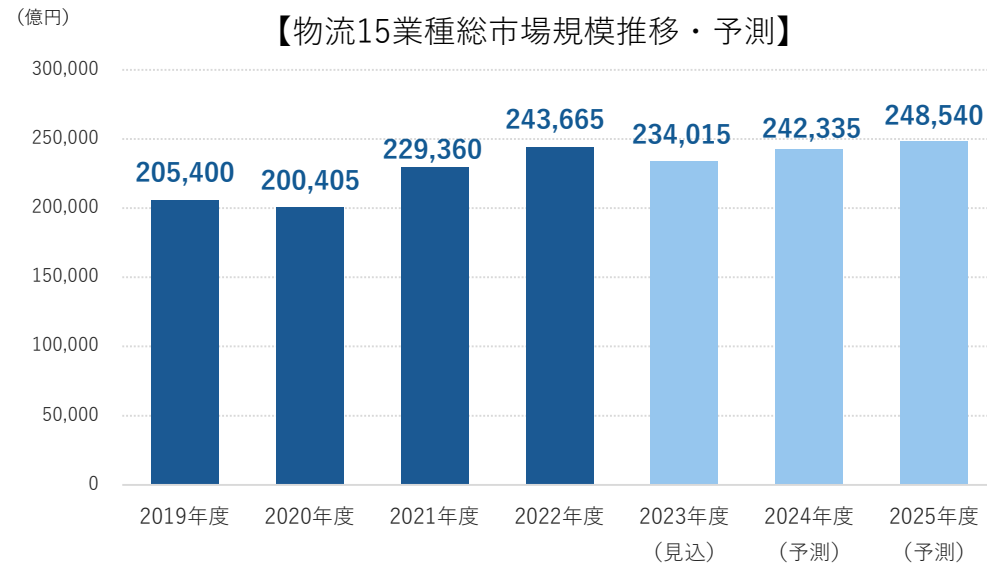
# 市場環境

---

## 安定した物流業界の市場

## 物流業界市場規模は24兆円で横ばい

【物流15業種総市場規模推移・予測】



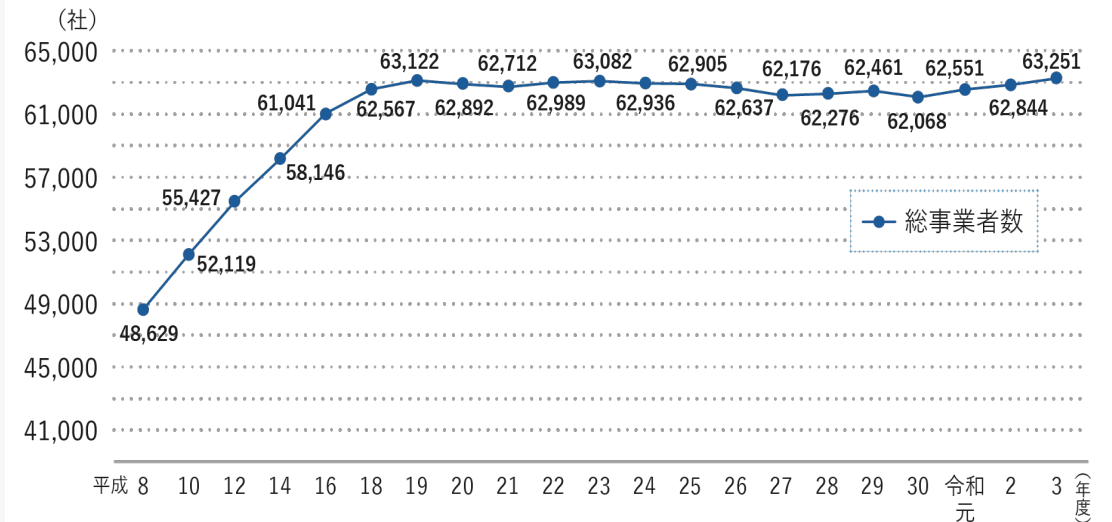
注1. 運賃及び保管料、荷役料、関連サービス料等を含む事業者売上高ベース

注2. 本調査では、特別積合せ貨物運送事業、宅配便事業（国内）、国際宅配便事業、3PL（サードパーティー・ロジスティクス）事業（納品代行含む）、海運（外航+内航）事業、一般港湾運送事業、航空貨物輸送事業、フォワーディング事業、鉄道貨物輸送事業、鉄道利用貨物運送事業、軽貨物輸送事業（バイク含む）、普通倉庫事業、冷蔵倉庫事業（冷凍倉庫含む）、引越事業、その他事業の15業種を対象とする。

出典：株式会社矢野経済研究所「物流15業種市場に関する調査（2024年）」（2024年7月22日発表）

## 物流事業者は63,000社で安定的推移

【物流事業者数推移】



※出典：国土交通省

# 物流業界における教育訓練費用 1,440億円※

※出典：独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 職業能力開発総合大学校基盤整備センター「教育訓練の現状と課題」

※売上高に占める教育訓練費用の比率は、1社当たり平均0.60%

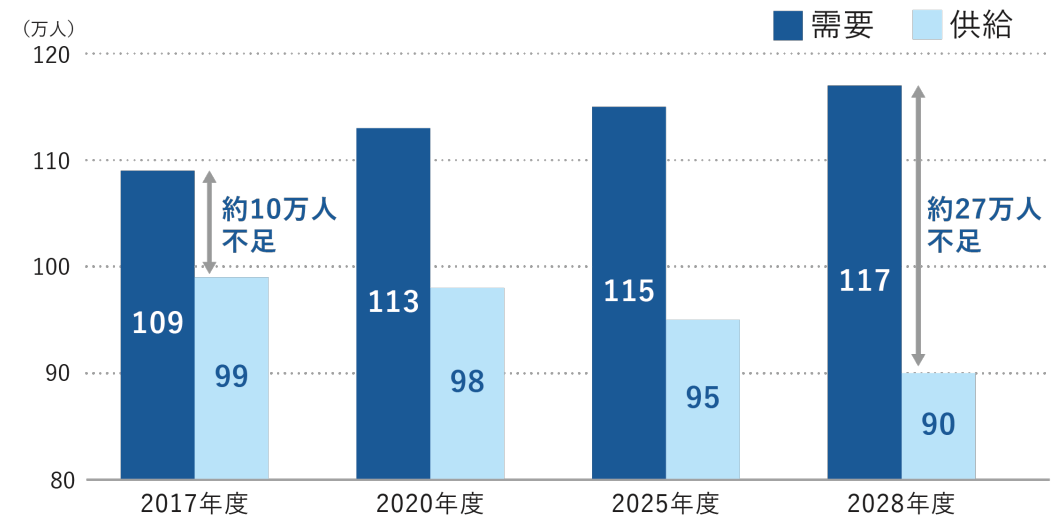


## 2024年問題や物流関連二法の改正により大変革期を迎えている

- ◆2024年問題時間外労働時間を年間960時間に制限  
(一般企業上限720時間)
- ◆労働時間が短くなると受託できる業務量が減少
- ◆輸送力が2024年には14%、2030年には34%不足
- ◆物流関連二法※の改正
  - ・荷待ち、荷役作業の改善
  - ・多重下請け楮の改善
  - ・積載効率の改善
- ◆法定12項目(安全活動)の徹底

※自動車運送事業の事業行為を規定する法律である「物資の流通の効率化に関する法律」と「貨物自動車運送事業法」の2つを合わせて呼ぶ場合の通称。

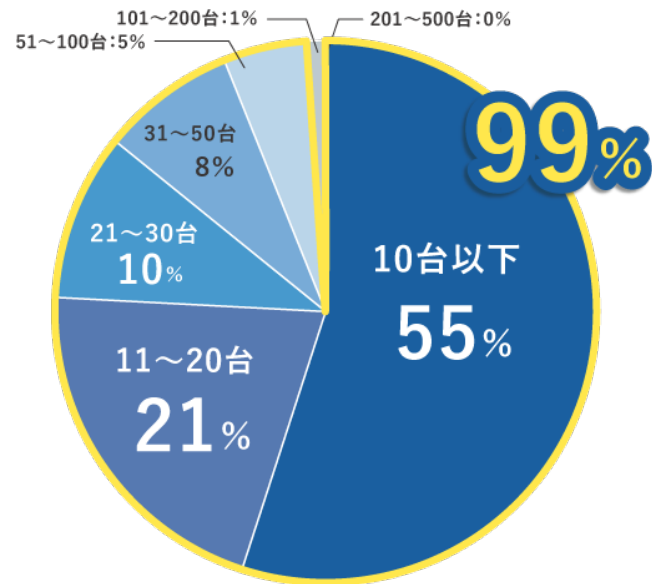
### 2028年にはドライバーが27万人不足する



※出典：公益社団法人鉄道貨物協会「平成30年度本部委員会報告書」

## 運行管理者はドライバー教育(法定12項目等)まで手がまわらない

### 全体の99%が保有台数100台以下



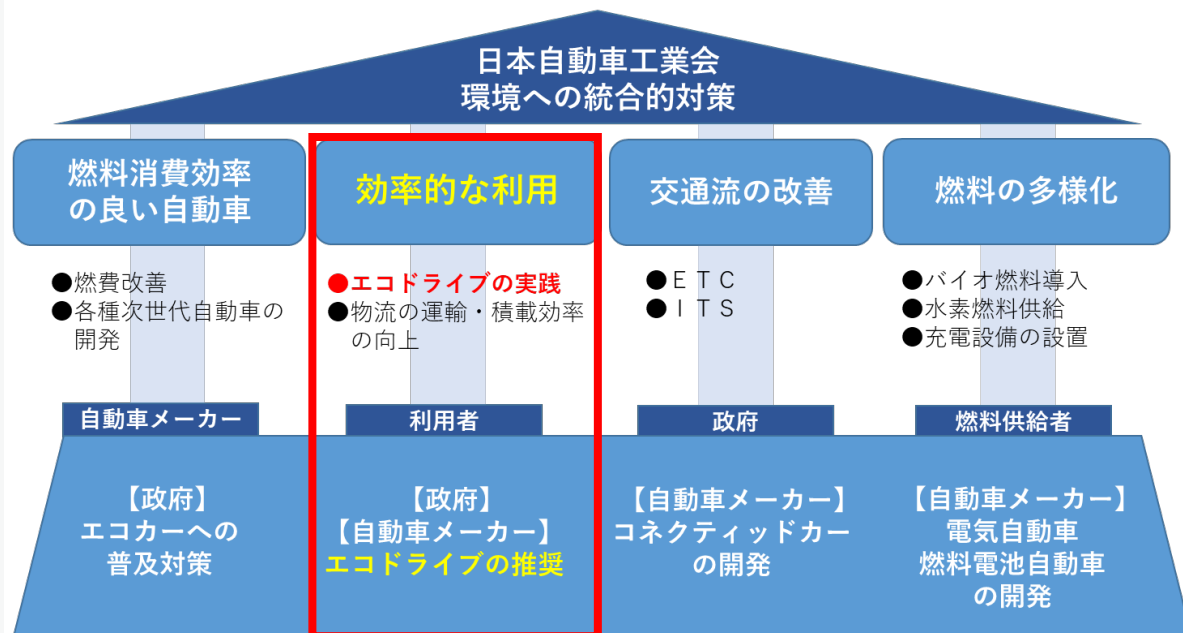
※出典：公益財団法人全日本トラック協会「日本のトラック輸送産業現状と課題2020」  
及び国土交通省、日本物流団体連合会「数字でみる物流2019」

### 規制・制度・機器導入増加

- ◆ 貨物自動車運送事業法
- ◆ 改正改善基準告示
- ◆ 貨物利用運送事業法
- ◆ 物資の流通の効果に関する法律
- ◆ 貨物利用運送事業定期報告
- ◆ 運輸安全マネジメント制度
- ◆ 貨物自動車運輸適正化事業
- ◆ **法定12項目推進**
- ◆ ホワイト物流推進
- ◆ デジタコ導入
- ◆ ドライブレコーダー導入

## 政府、自動車業界にて、エコドライブが特に推進されている

### 自動車の効果的な利用としてエコドライブの推進



出典：「自動車製造業における地球温暖化対策の取り組み」2023年3月17日一般社団法人日本自動車工業会

### コネクティッドカーのデータ利活用が拡大

【国内の業務用車両/MaaS車両向けコネクティッドサービス市場規模推移・予測】



注1. コネクティッドサービス事業者売上高ベース

注2. 本調査ではトラックやバスなどの業務用車両に加え、フリート（乗用車のうち業務用として使用される車両）であるタクシーやレンタカー、さらにMaaS（Mobility as a Service）サービス事業者の保有車両、Lv4以上の自動運転EVを対象とする。

出典：株式会社矢野経済研究所「国内の業務用車両/MaaS車両向けコネクティッドサービス市場に関する調査（2021年）」（2021年11月11日発表）

- エコドライブアドバイス
- 自動車メーカーとエンドユーザーの接点の自動化（販売した後のフォローアップ）
- 走行データを活用し、保険料を個別に設定するテレマティクス保険



04

# 今後の成長戦略

---

- 1: TRYESサポートの更なる拡大
- 2: TRYESレポートの普及拡大
- 3: CRMイノベーション事業  
のモビリティ領域での更なる拡大

## TRYESサポート：大手物流事業者を中心に営業エリアを全国に展開

### 営業戦略

#### 1. 大手物流事業者の獲得と協力会社への展開（営業拡大）

- ・ 準大手及び100台以上の車両を保有する事業者への営業強化（約600社）
- ・ 協力会社への展開

#### 2. パートナーの活用

- ・ 販売パートナーを通じて拡大
- ・ コンサルタント業務を外部パートナーに委託

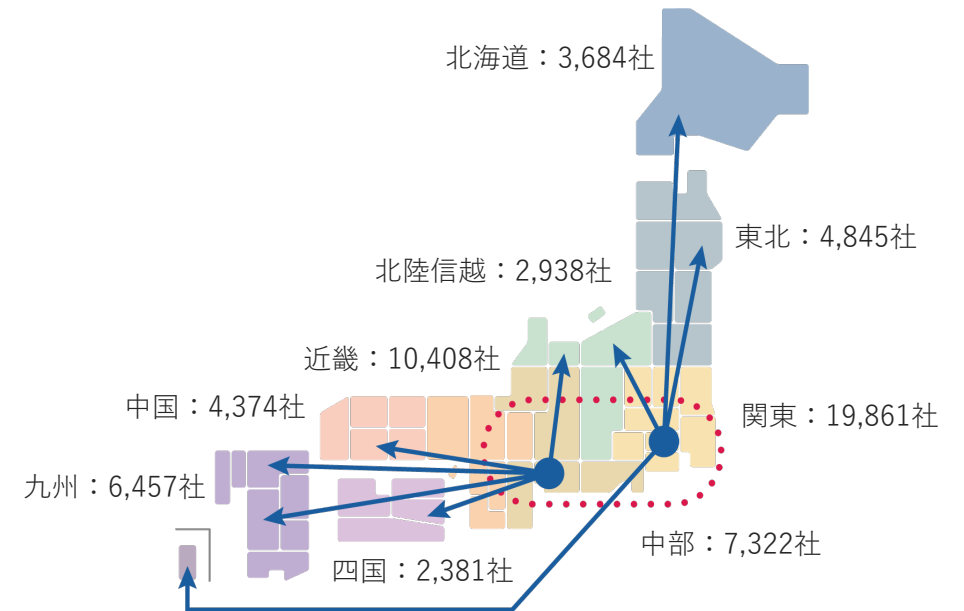
#### 3. 営業メンバーを増加

- ・ エリアを絞った営業モデルを横展開（ドミナント式に拡大）
- ・ コンサルタントメンバーによる営業拡大

#### 4. WEB営業の拡大

- ・ WEBマーケティングの有効活用
- ・ 展示会への参加

### 全国物流事業者数63,127社



※出典：国土交通省「貨物自動車運送事業者数(規模別)2023年3月31日現在」

## TRYESレポート：大手戦略及びコンテンツ開発で差別化

### 営業戦略

1. 大手物流事業者の獲得（単価UP）
  - ・大手事業者の拠点展開
  - ・協力会社へのセミナー開催
  - ・大手軽貨物グループへの展開
2. パートナーの活用（販売チャネル拡大）
  - ・教育会社のプラットフォームによる拡大
  - ・システム会社との連携による拡大
  - ・銀行ネットワークの活用による拡大
3. 展示会出展（販売促進）
  - ・物流展示会にて新機能の発表
4. WEB営業の拡大（WEB戦略）
  - ・WEBマーケティングの有効活用

### コンテンツ開発で差別化

#### 豊富な教育スライド資料（400種類）

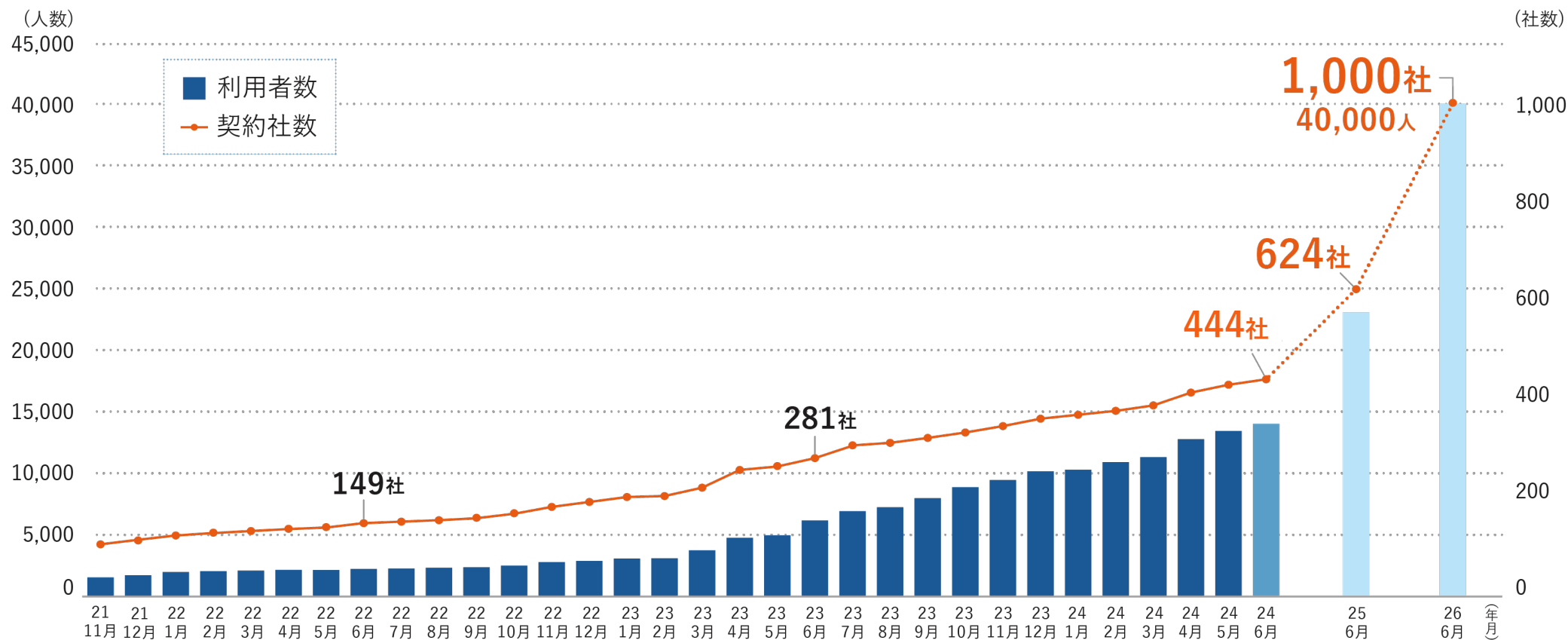


#### ドライバーが視聴しやすい動画も充実

#### 現場ニーズ特化型教育資料

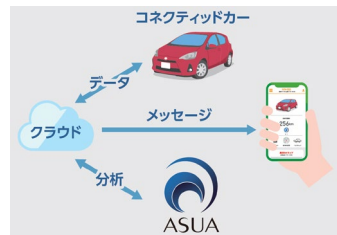
- 車両形態別**(トレーラー・塵芥車・車両運搬車両・軽貨物)
- 業態別**(産業廃棄物系・食品系・飲料系・パレット・フォークリフト)
- 新人向け**(荷積荷降の注意点・待機時間の過ごし方)
- 管理者向け**(ハラスメント対応のポイント・物流事業各種法律)
- 交通法令**(安全ルール・違反・事故後の対応)

## TRYESレポートの契約社数・利用者数推移と計画

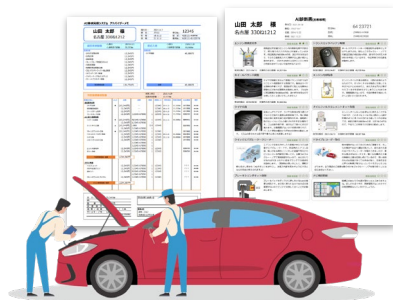
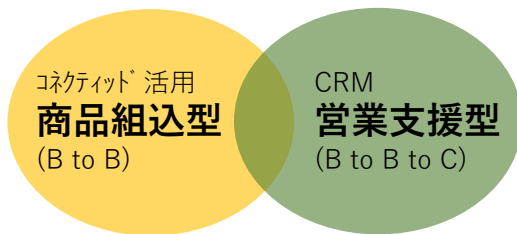


## メッセージソリューションの領域を拡大

### ◆現在

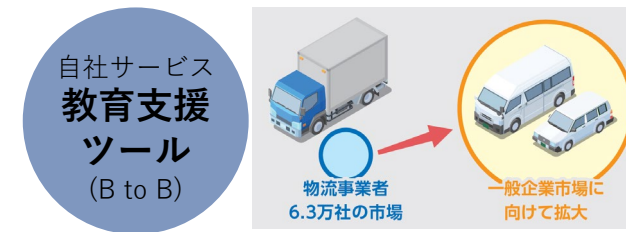


### ◆注力領域



### ◆今後の展開

展開



### 運転改善メッセージ

- ◆製品の性能引き出し
- ◆自動の顧客接点増加

### AI整備見積購買アシスト メッセージ

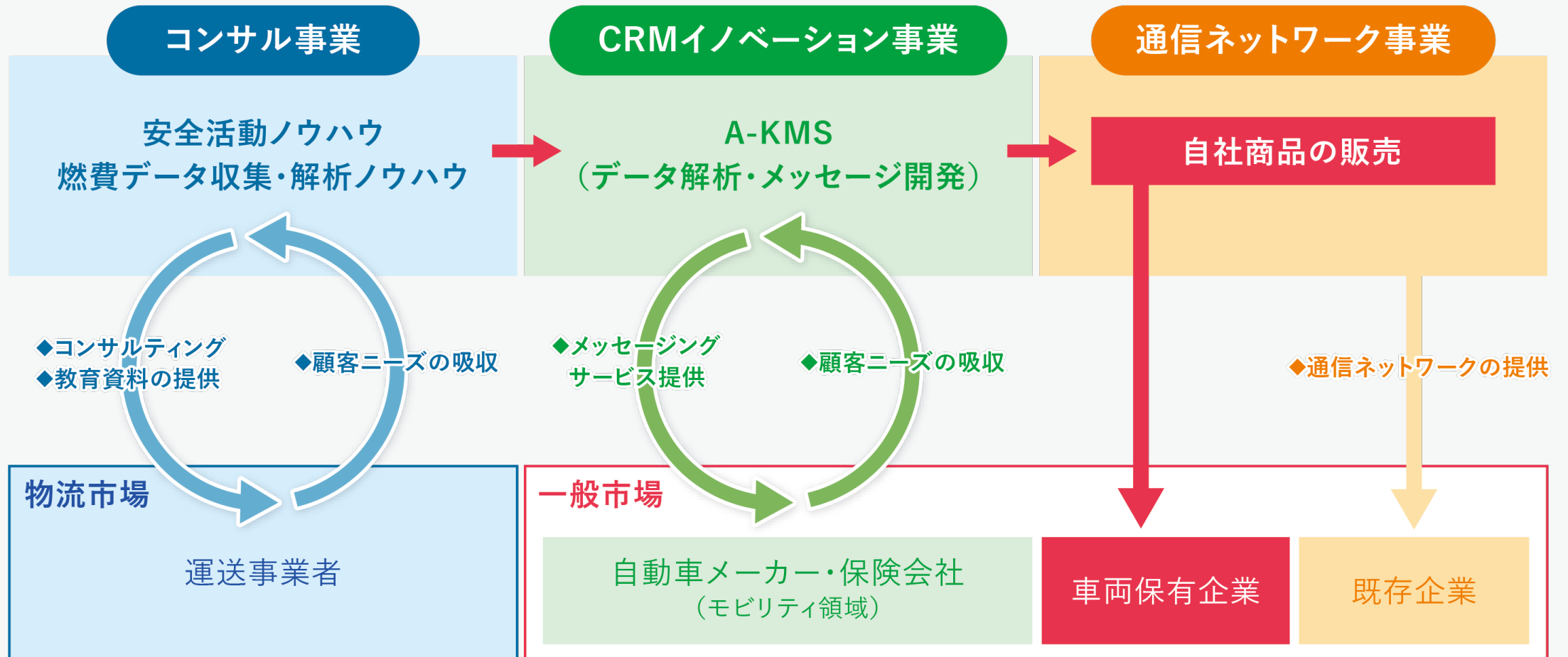
- ◆現場 工数削減
- ◆車検における顧客体験向上

### 安全活動支援メッセージ

- ◆管理者の工数削減
- ◆実行 / 実効率 底上げ
- ◆教育力 / 質の底上げ

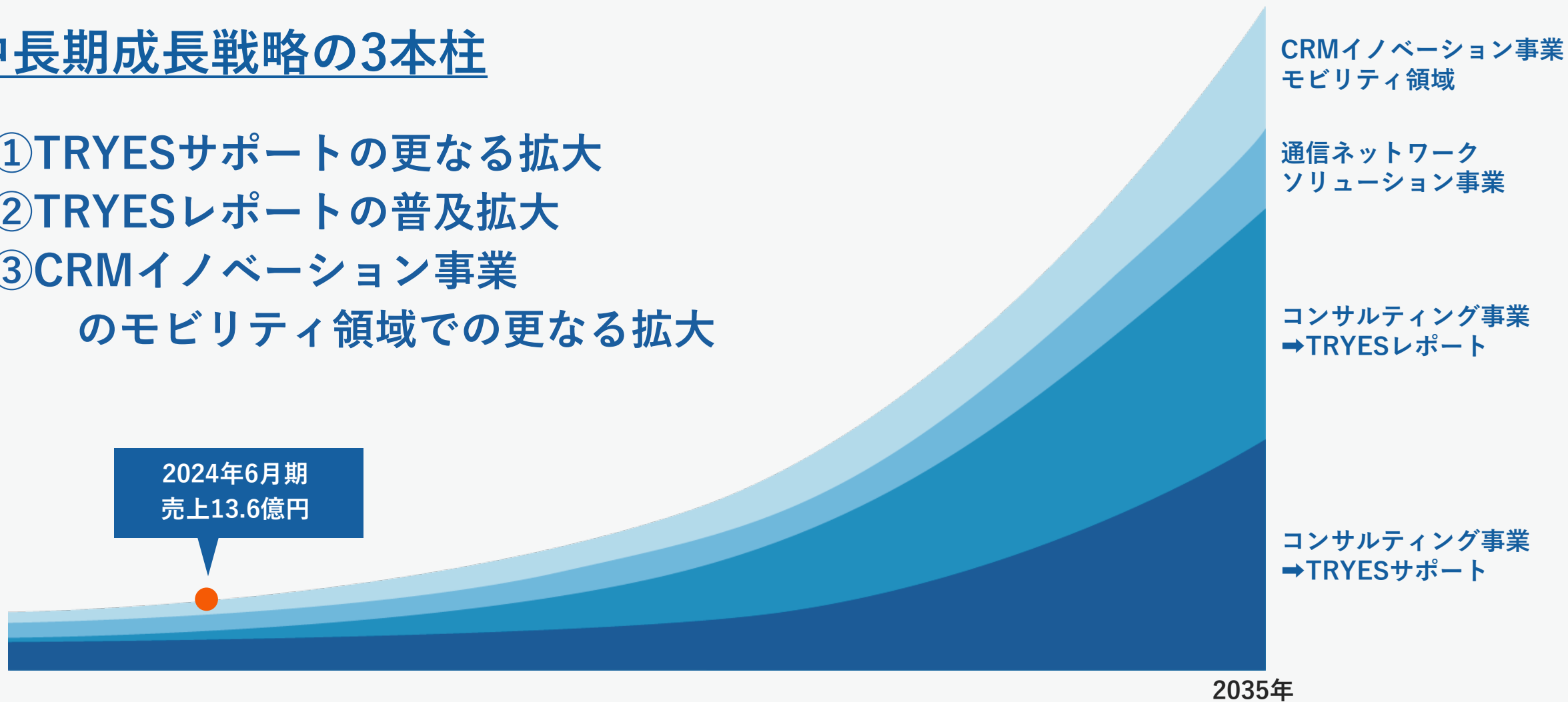


## コンサルティング事業で培った安全活動支援を一般企業へ展開



## 中長期成長戦略の3本柱

- ① TRYESサポートの更なる拡大
- ② TRYESレポートの普及拡大
- ③ CRMイノベーション事業  
のモビリティ領域での更なる拡大





05

- ◆ 事業等のリスク
- ◆ IPO目的
- ◆ 資金使途

項目	主要なリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
市場の動向について	当社のメイン事業であるコンサルティング事業が展開する物流業界は99%がトラック保有台数100台以下の事業者のため、物流業界における2024年問題の影響や景気低迷による経営へのダメージは深刻な問題に発展する可能性があります。その場合は、新規営業の低迷や既存顧客のサービスの解約等により、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	事業環境の変化等について定期的にモニタリングを行い、環境の変化に応じた事業戦略の見直し等を的確に行うよう対策を講じております。	高	特定なし	高
オペレーショナルリスクについて	当社のコンサルティング事業においては、一定基準を満たしたコンサルタントが、現場でコンサルティング活動を行いますが、その運用状況によっては一定の品質が担保されない可能性があります。また、日々膨大な事務処理が発生しており、各プロセスに沿った運用を行っているものの、事務管理上または事務処理上のミスが生じた場合には、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	実務研修等の充実を図ることで、実務スキルに加えて、当社社員として遵守すべき行動規範を理解した責任ある社員の育成に注力しております。	高	特定なし	高
コンサルティング事業部門への依存について	当社の売上高に占めるコンサルティング事業のセグメント売上高の割合は約53.5%となっております。引き続きコンサルティング事業へ依存する割合は高く、コンサルティング事業の売上動向が、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	事業間のクロスセル戦略でCRMイノベーション事業、通信ネットワークソリューション事業の育成に注力しております。	高	特定なし	高
特定顧客への依存について	一般社団法人東京都トラック協会に対する売上高は、全売上高の約14.4%となっております。売上の依存度が高い状況にあるため、同協会の助成金制度の変更や、東京都の財源の状況・方針等によっては影響を受ける可能性があります。同協会向けの売上高が減少した場合、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	新たな自社商品の販売拡大や他事業の育成などに注力しております。	高	特定なし	高

項目	主要なリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
システムトラブルについて	当社事業の多くは、インターネットを介して行われており、その基盤はインターネットに接続するための通信ネットワークに依存しております。万一、第三者による意図的な攻撃や自然災害、ネットワークの障害等不測の事態が発生し、これらITシステムが正常に機能しないことにより、業務活動に著しい影響が生じた場合、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	社内システムのクラウド化やシステムの監視等、適切な整備及び運用については万全を期しております。	低	特定なし	高
情報セキュリティについて	当社は、厳重な情報セキュリティ管理体制において自社内の機密情報を管理するとともに、事業の一環として得意先から預託された機密情報などの収集・保管・運用を行っております。万一当社の従業員や業務の委託会社等が情報を漏洩又は誤用した場合には、当社が企業としての社会的信用を喪失し、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	プライバシーマークを取得し、社内で運用する他、従業員研修を繰り返し実施する等、これらの情報管理には万全な方策を講じております。	低	特定なし	高
役員、幹部社員等への依存について	当社の役員、幹部社員等の専門的な知識、技術、経験を有している役職員が、当社の経営、業務執行について重要な役割を果たしており、当該役職員の継続勤務による経験値は、当社における重要なノウハウと考えられます。しかし、当該役職員が何らかの理由によって業務執行できなくなった場合、退任、退職し、後任者の採用が困難となった場合、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	後継となる人材を発掘し、次世代の幹部社員としての育成に注力しております。	中	特定なし	高
人材の確保、育成及び人件費の高騰について	当社において、今後の事業拡大や企業運営を円滑に遂行していく上で、優秀な人材を確保すること及び人材育成が極めて重要であります。しかしながら、必要な人材を適切な時期に確保できない若しくは社内の有能な人材が流出した場合、また、人件費の高騰が長期化した場合には、経常的な業務運営や事業展開に支障が生じ、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	採用活動に注力し、人材の確保に努めるとともに理念浸透教育・実務研修・評価制度等の充実を図ることで、実務スキルに加えて、当社社員として遵守すべき行動規範を理解した責任ある社員の育成に注力しております。	中	特定なし	中

## 物流業界の大変革期において当社ノウハウが活かされる

当社は、物流業界に特化したコンサルティング事業を通して、物流事業者の安全活動を継続的に改善していくOnly Oneのサービスを行っています。

現在、物流業界は2024年問題<sup>※1</sup>をはじめとする働き方改革や物流関連二法の改正<sup>※2</sup>に伴い、大変革期を迎えており、管理者の業務が急増することで物流の品質である**安全対策**まで手が回らなくなっている**現実**があります。

物流事業者が内製化しにくい安全活動を短時間で効果的に実現するノウハウを持つ当社に、安全活動をアウトソースすることで、管理者が行う業務を削減することができます。

※1：物流業界の「2024年問題」とは、働き方改革法案によりドライバーの労働時間に上限が課されることで生じる問題の総称  
 ※2：物流関連二法の改正とは、貨物自動車運送事業法と物資の流通の効率化に関する法律の一部を改正する法律



### IPOの目的と期待する効果

01. 上場することで当社の事業を幅広く告知し、新規顧客の拡大を優位に進め、圧倒的なシェアを獲得していくため。
02. 上場することで知名度を高め、優秀な人材を獲得するため。
03. 上場することで資金調達が多様化を図り、今後の拠点展開及びシステム開発に投資し、更なる拡大を目指すため。
04. 経営理念にある「全従業員の物心両面の幸福を追求する」を実現するため。

成長戦略の実現に向けて人材投資、設備投資、広告投資に充当予定。

### 01 / 人材投資

- ◆ 今後の事業拡大のために必要な営業部門、開発部門の人材採用費及び人員増加による人件費として段階的に1.2億円を充当する予定であります。

### 02 / 設備投資

- ◆ 当社のクラウドサービスの開発費・設備費として段階的に1.5億円を充当する予定であります。
- ◆ 拠点展開及び働きやすいオフィス環境の設備として0.3億円を充当する予定であります。

### 03 / 広告投資

- ◆ 当社のクラウドサービスの広告費として段階的に0.3億円を充当する予定であります。

また、残額につきましては、今後の事業規模拡大のために必要な顧客獲得のための運転資金及び業務提携等に伴う投資資金に充当する予定であります。

本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、現時点で当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の業績に影響を与える要因としては、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。

本資料は、当社に関する情報提供を目的としたものであり、国内外を問わず、いかなる有価証券、金融商品または取引に関する募集、投資の勧誘または売買の推奨を目的としたものでもありません。本資料は、金融商品取引法またはその他の法令もしくは諸規則に基づく開示書類ではありません。投資のご検討にあたっては、必ず当社が作成する新株発行並びに株式売出届出目論見書および訂正事項分をご覧いただいたうえで、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

本資料の更新は本決算の発表時期（毎年8月）に開示を行う予定です。





あ す  
明日は何をfitさせよう。