



# 2025年6月期 第1四半期決算説明資料

2024年11月13日

株式会社 アスア

(証券コード：246A 東証グロース・名証ネクスト)

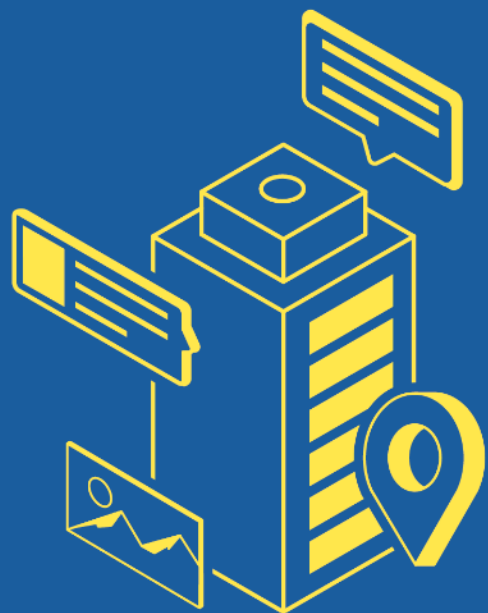
## MISSION

# 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<sup>ア</sup>未来を開ける

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130名(パート・アルバイト含む：2024年9月末時点)
資本金	180百万円(2024年9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 ブックフォレーション(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 インパクトホールディングス(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 トヨタファイナンス(株) 出向
- 2009年 トヨタファイナンスサービス証券(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ス・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

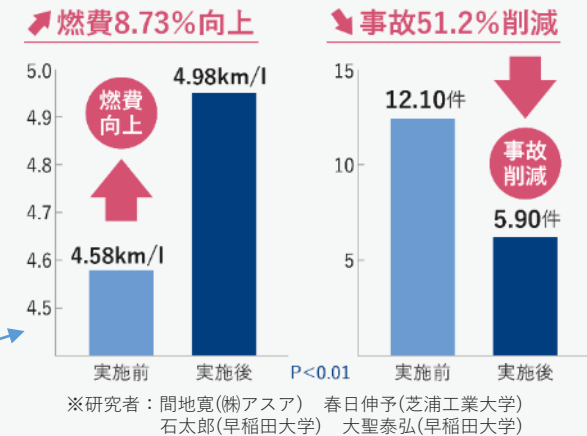
として開催(主催：国連WAFUNIF / 共催・事務局：株式会社アスア)

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

2024年 9月 東京証券取引所グロース市場及び名古屋証券取引所ネクスト市場へ上場





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

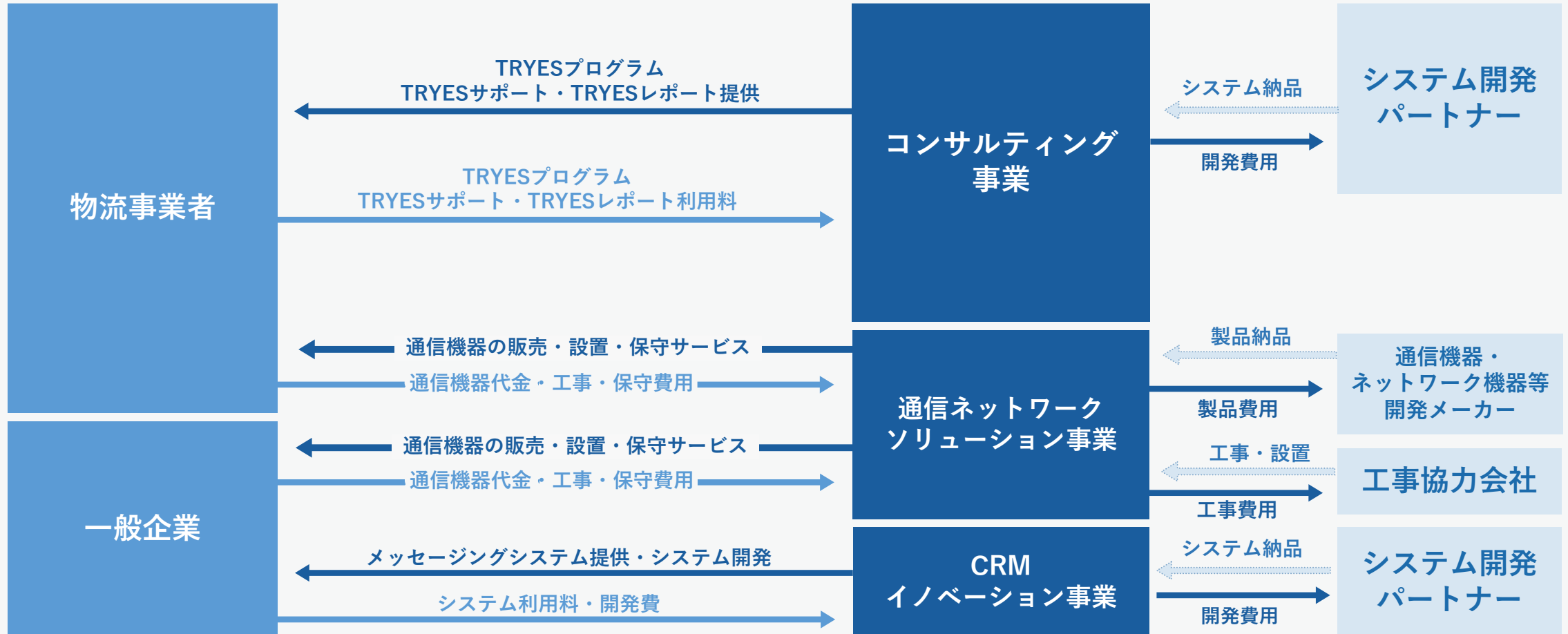
- メッセージ配信サービス開始
- 運転診断メッセージ配信
  - 安全運転メッセージ配信
  - 睡眠トレーナーメッセージ配信
- A-KMSクラウドサービス開始
- AI-DENTALリリース

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





## 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

(2024年6月期)

通信ネットワーク  
ソリューション事業

25%

コンサルティング事業

52%

CRM  
イノベーション  
事業

23%



02

# 当社の特徴・強み

---

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)

コンサルタントが現場に訪問し、燃費データを活用し、**短時間で効果的な安全活動をアウトソースにて実施。**  
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)

※50台規模の場合、初年度年間費用は約300万円

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)

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自動で議事録作成が可能となり管理者の負担を減らすことができます。

安全教育支援を低価格で実現



項目	内容
項目01	トラックを運転する際の心構え
項目02	見えている思い込み

**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

※50人の規模の場合、初年度年間費用は224,000円 (月額373円/人)



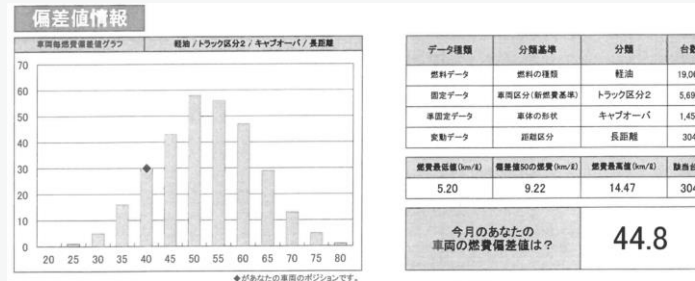
## データ分析を活用した安全活動をアウトソースできることが強み

### データ分析

#### ■ 燃費データベース

【給油ごとの燃費データ4,000万レコードを保有 (総走行距離12億Km)】

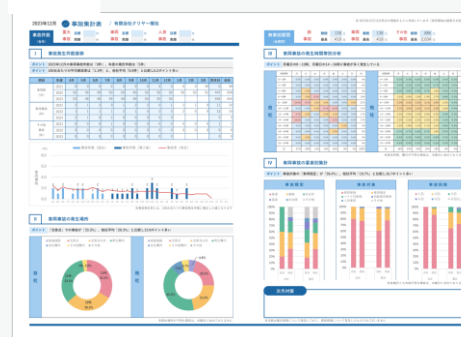
- ✓ 正確な走行距離と給油量を把握し、燃費データを構築。(運転の振り返りが可能)
- ✓ 燃費データベースより、車種、積載区分、架装区分、走行区分から偏差値を算出し、自分のポジションを可視化し改善。



#### ■ 事故データベース

【軽微な事故から重大事故まで約4万件の事故情報を保有】

- ✓ 各事業者の事故報告書をデータベースとして構築。
- ✓ 事故データベースより、事故発生場所、時間帯、事故内容別に分析し、自社と同業他社を比較し、自社のポジションを可視化し改善。



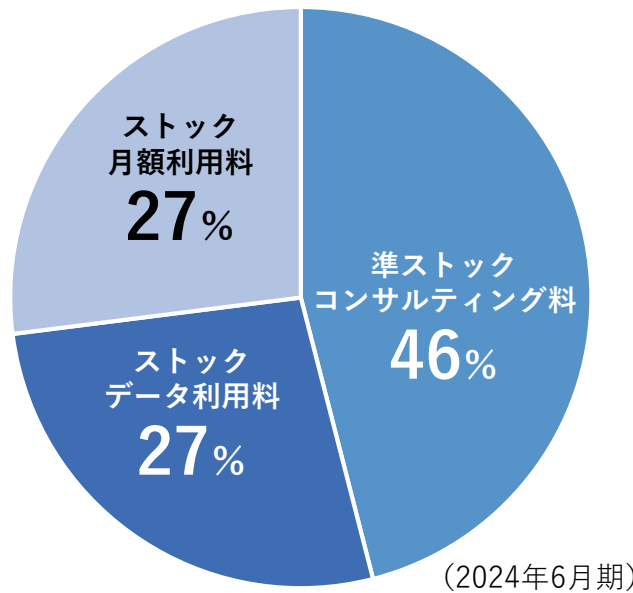
### ミーティング



- ✓ 燃費データを活用した客観的な分析結果に基づき安全活動を実施
- ✓ 問題点の真の理由を見出し、現場主体の活動にしていく。

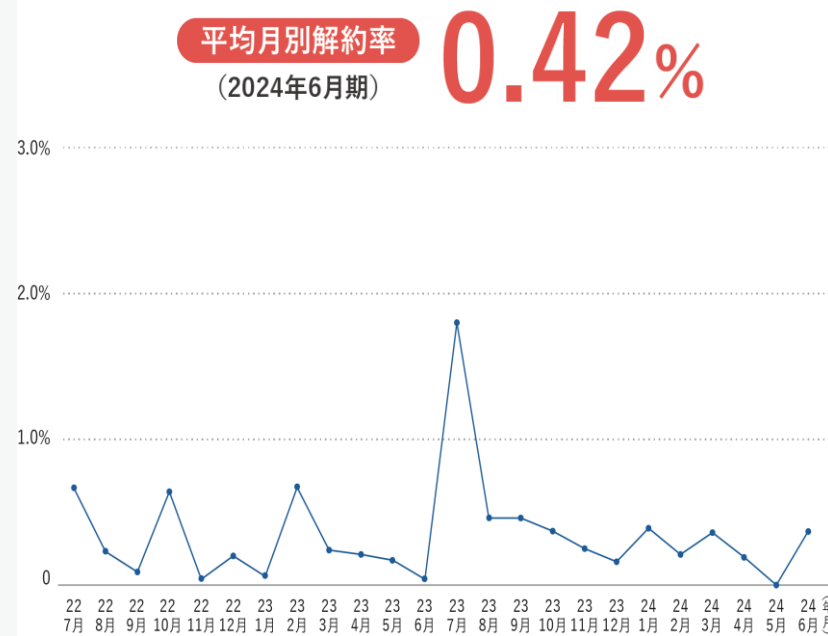
## 東名阪を中心に中堅・中小物流企業まで幅広い顧客から支持

### 売上は全てストック型※



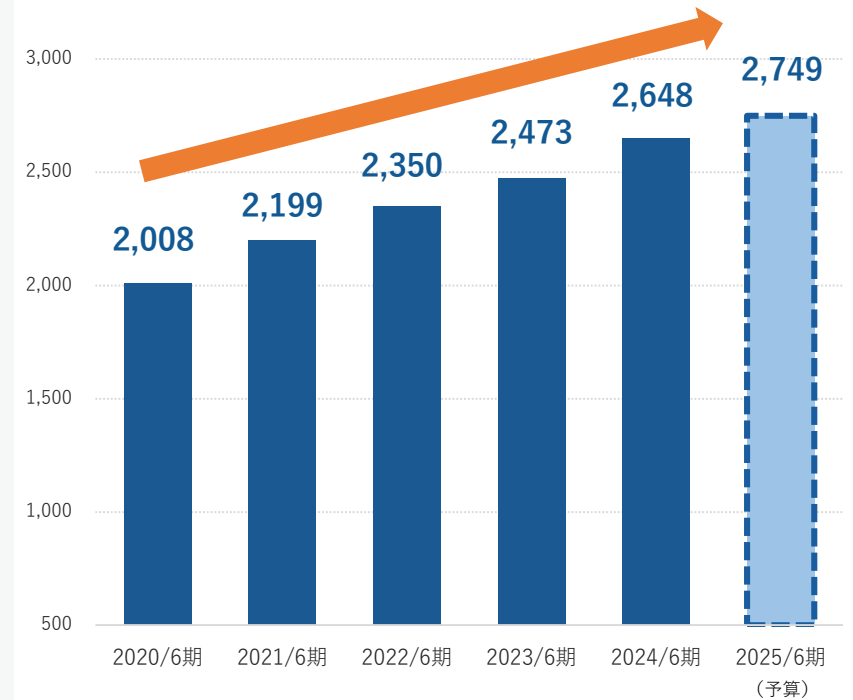
※ストック型とはストックと準ストックがあります。  
 ストックとは、利用者から解約の申し出がない限り継続的に毎月売上が計上されるサービス。  
 準ストックとは、年間で月額売上が固定されているものの、利用者の都合で一時的に変更可能なサービス。

### 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。

# 定額クラウドサービス『TRYESレポート』を開発 (2020年販売開始)

**TRYESサポート**

**経営者ミーティング**  
目的・方針・組織決め

**管理者ミーティング**  
役割・思いの共有

**ドライバーミーティング**  
少人数・短時間(30分)  
本音を引き出す  
24時間体制  
エンゲージメントUP

**教材開発**  
わかりやすさ・面白さ

**データ管理・BPO**  
車両情報管理  
従業員情報管理  
交通事故情報管理  
教育議事録管理

**TRYESレポート**

コンサルタントによる  
ワンポイント動画

教材提供  
法定12項目  
わかりやすさ・面白さ

教育議事録管理  
eラーニング機能



## 低コストで汎用性の高い安全教育支援のクラウドサービス

### 利用シーン



乗務前の点呼時



安全会議やミーティング



個別指導

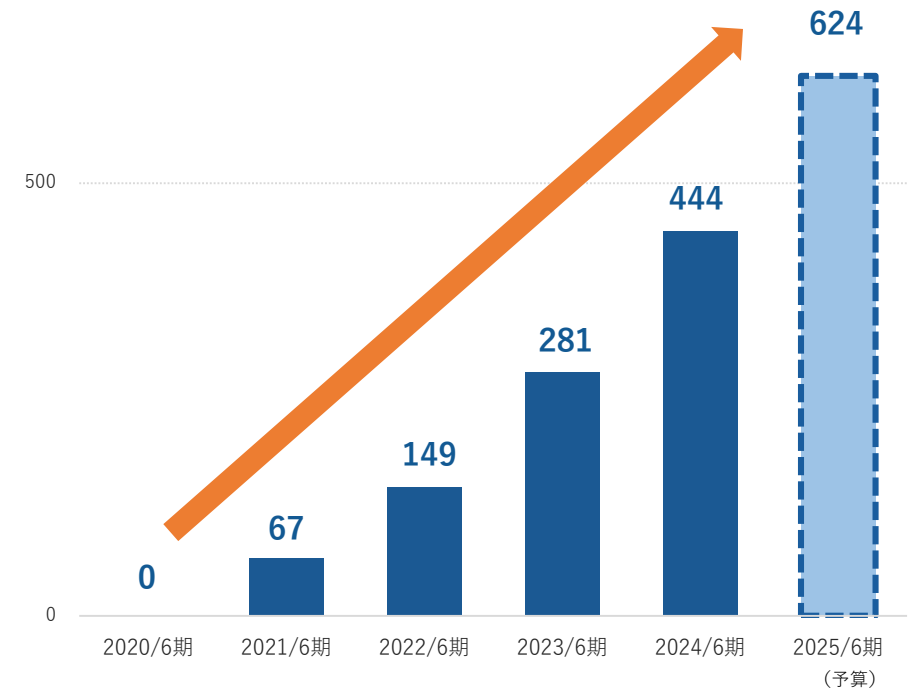


荷待ち中



管理者業務の軽減に

### TRYESレポート 期末契約社数





## 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



コネクティッドカーデータ

応用

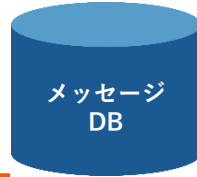
応用

### 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

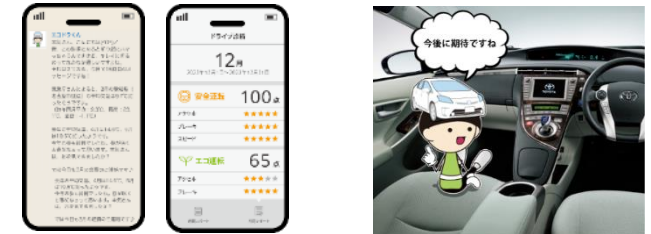
One to One  
メッセージ  
生成



## 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



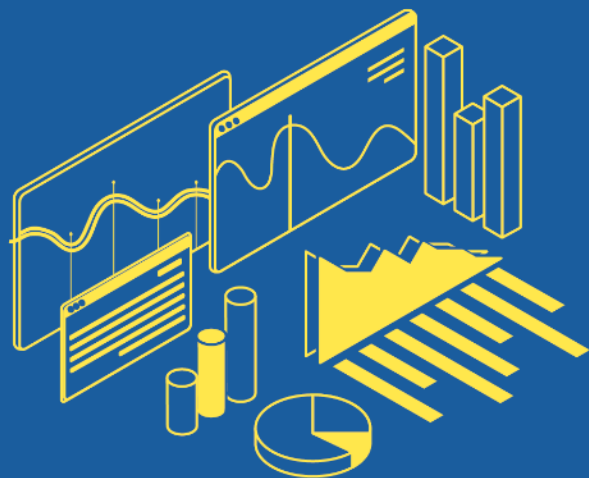
社内ネットワーク



ハブ・UTM



ナースコール

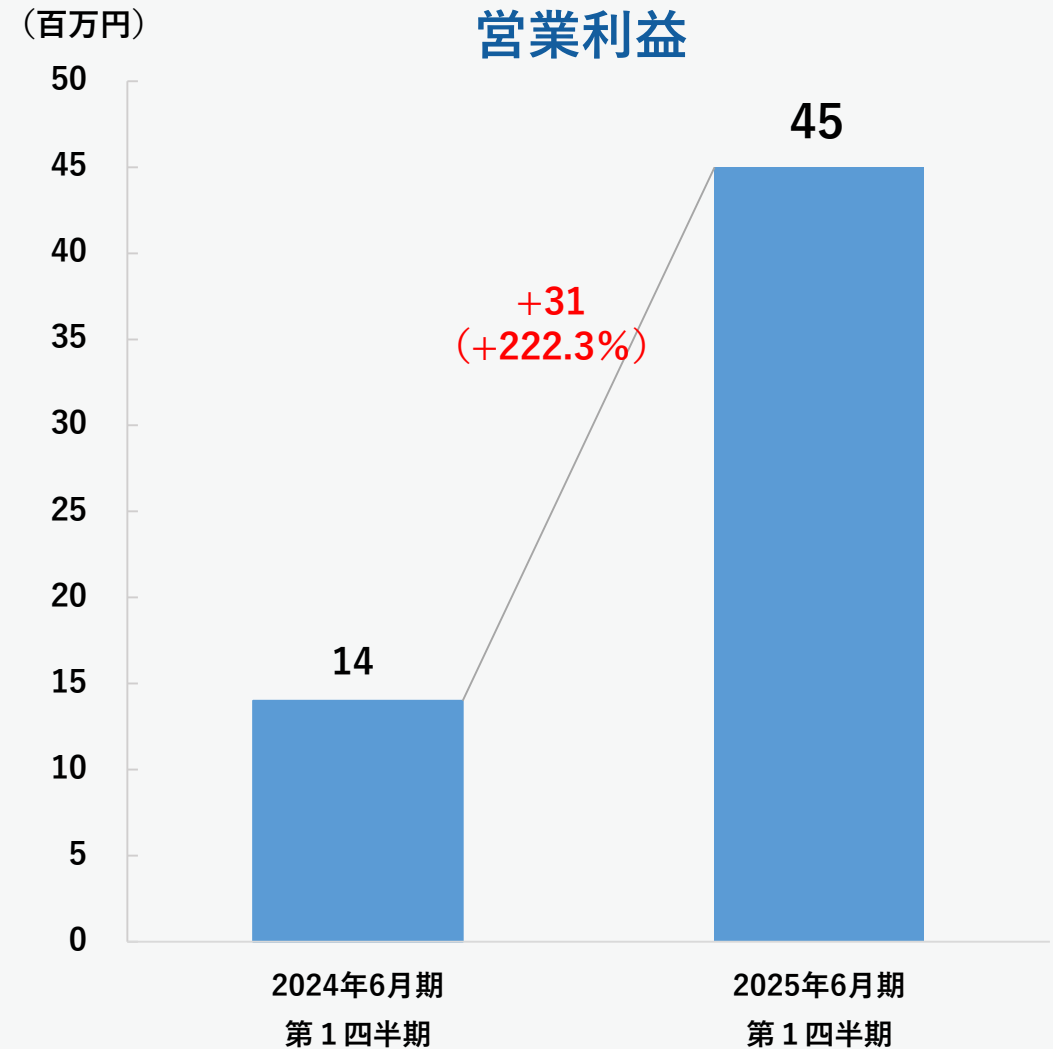
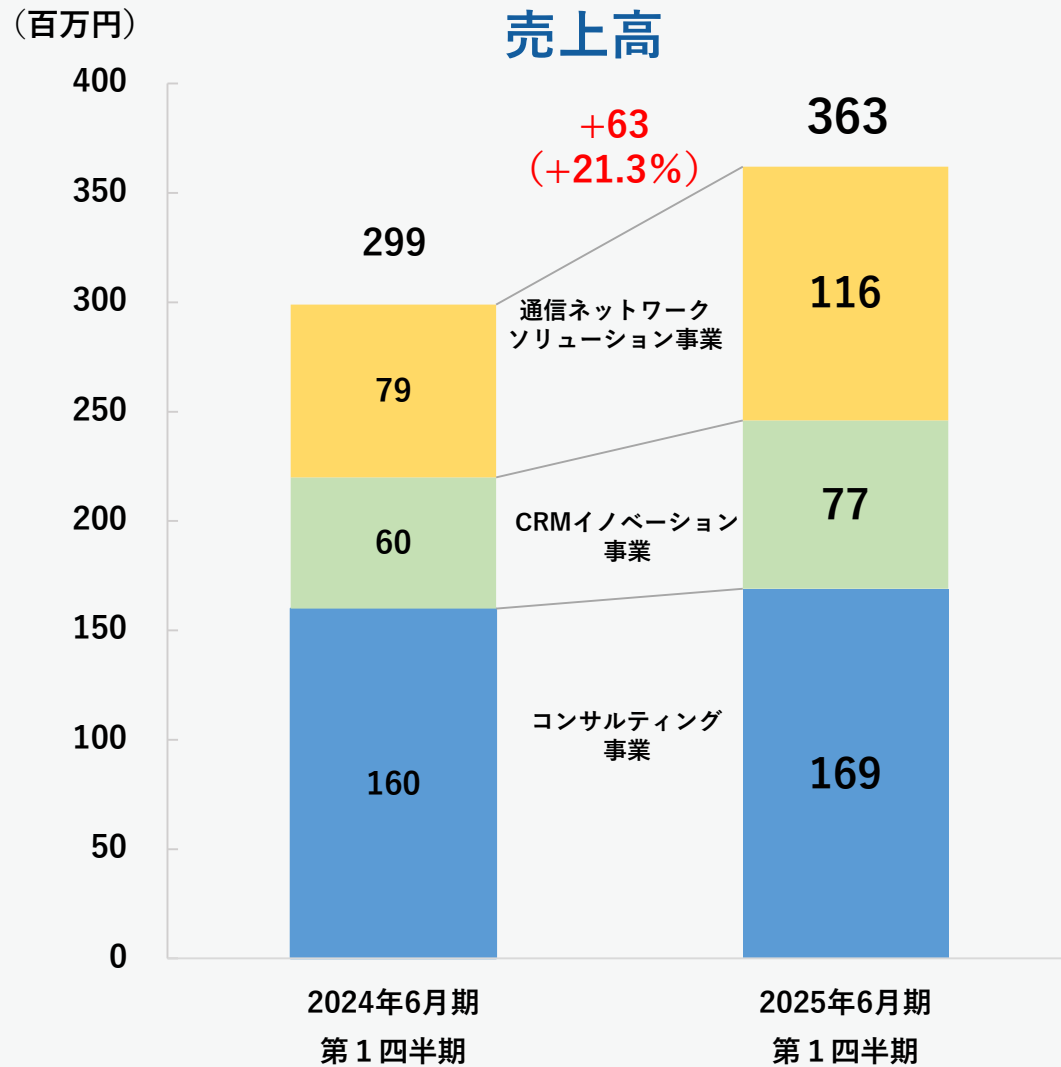


03

# 2025年6月期 第1四半期決算情報

---





	2024年6月期 第1四半期実績		2025年6月期 第1四半期実績			
	金額 (千円)	構成比 (%)	金額 (千円)	構成比 (%)	前年同期比	
					増減額 (千円)	増減率 (%)
売上高	299,776	100.0	363,586	100.0	+63,809	+21.3
売上総利益	129,647	43.2	152,725	42.0	+23,077	+17.8
営業利益	14,051	4.7	45,290	12.5	+31,238	+222.3
経常利益	14,038	4.7	24,555	6.8	+10,517	+74.9
四半期純利益	10,158	3.4	5,942	1.6	△4,215	△41.5
1株当たり純利益	4.90	—	2.82	—	△2.08	△42.4

### 売上高の 主な増減要因

- ・コンサルティング事業：TRYESサポート実施件数の増加及びTRYESレポートの販売拡大
- ・CRMイノベーション事業：モビリティ領域の拡大
- ・通信ネットワークソリューション事業：ビジネスフォン及びネットワーク関連機器の増加

### 利益項目の 主な増減要因

- ・好調な売上に伴い、営業利益・経常利益は増益
- ・営業外費用にて、上場に伴う費用（+19百万円）の計上
- ・法人税等調整額にて、上場に伴う税率変更により一時的に増加（+15百万円）

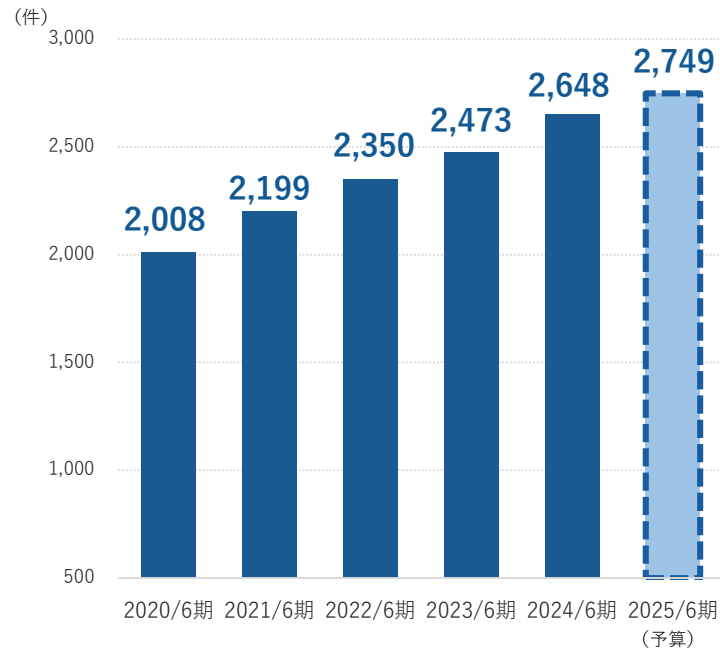
(単位：千円)		2024年6月期 第1四半期実績	2025年6月期第1四半期実績			
			実績	前期比	増減率(%)	主な増減要因
コンサルティング 事業	売上高	160,394	169,729	+9,334	+5.8%	TRYESサポート実施件数の増加 TRYESレポートの販売拡大
	営業利益	55,855	63,087	+7,232	+12.9%	
CRMイノベーション 事業	売上高	60,046	77,488	+17,441	+29.0%	モビリティ領域の拡大（メッセージング）
	営業利益	11,232	23,311	+12,078	+107.5%	
通信ネットワーク ソリューション事業	売上高	79,335	116,368	+37,032	+46.7%	ビジネスフォン及びネットワーク関連商品等 が好調に推移
	営業利益	12,917	25,078	+12,160	+94.1%	
共通部門	営業利益	△65,954	△66,187	△232	+0.4%	

## 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※

第1四半期末時点

673件

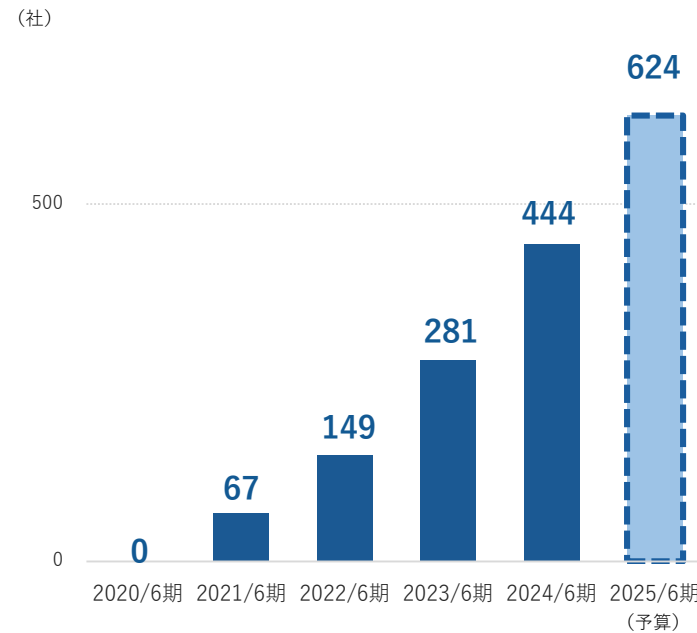


※TRYESサポートの年間実施件数（コンサル実施件数1日あたり1件とカウントした年間合計件数）が拡大することで事業の成長を把握することができることから経営指標としています。

### ② TRYESレポート期末契約社数

第1四半期末時点

486社

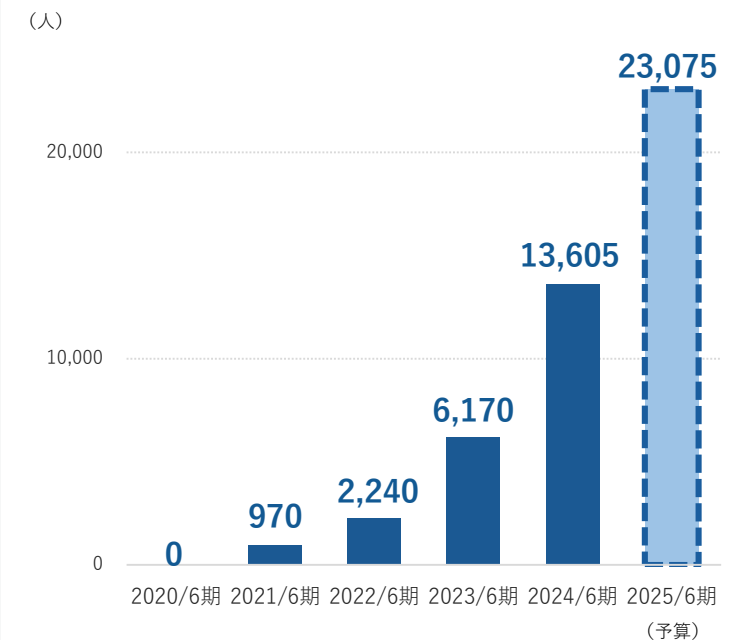


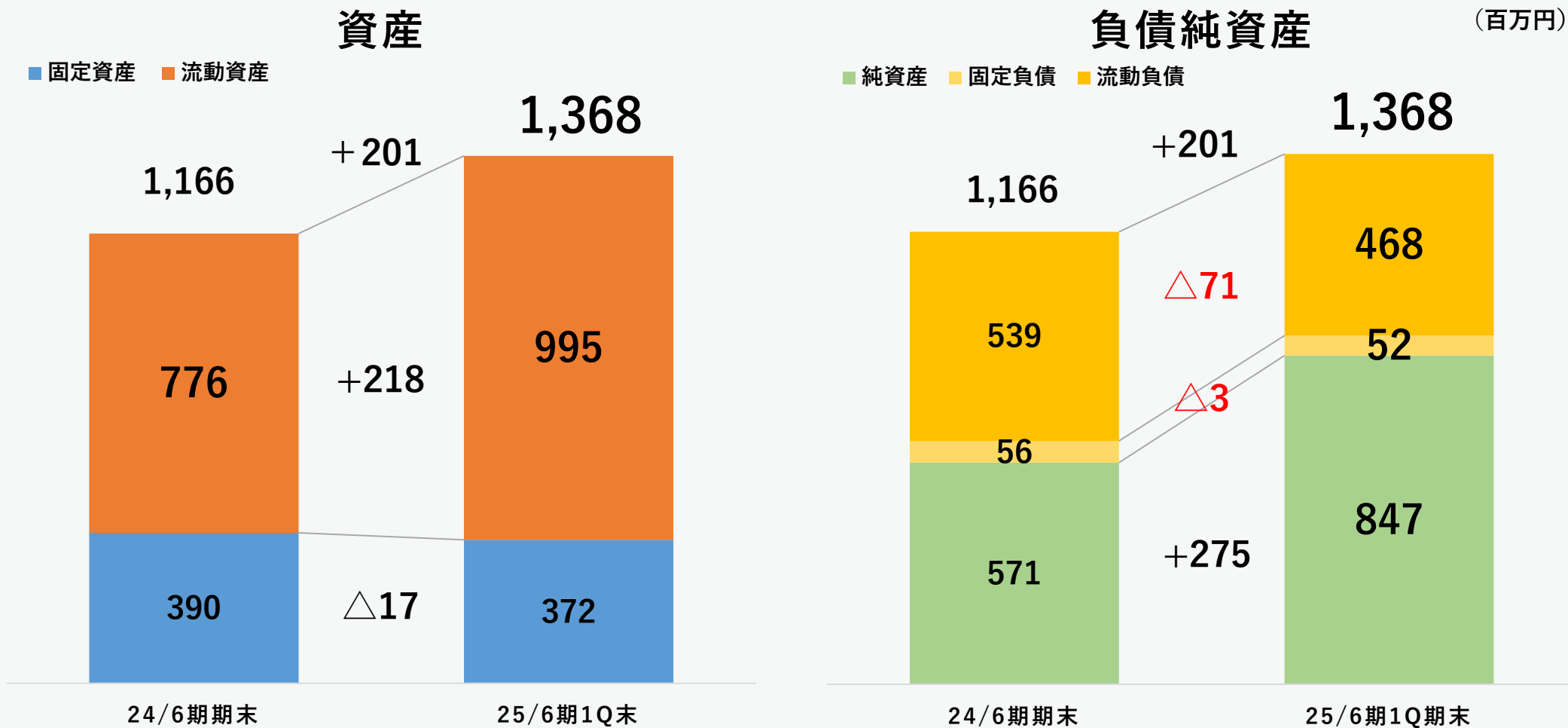
※TRYESレポートの期末契約社数と期末登録人数により、1社あたりの契約人数の増加を示すことができ、事業の成長を正確に把握できることから経営指標としています。

### ③ TRYESレポート期末登録人数

第1四半期末時点

15,530人





**自己資本比率** 49.0%  $\xrightarrow{+12.9\%}$  **61.9%**



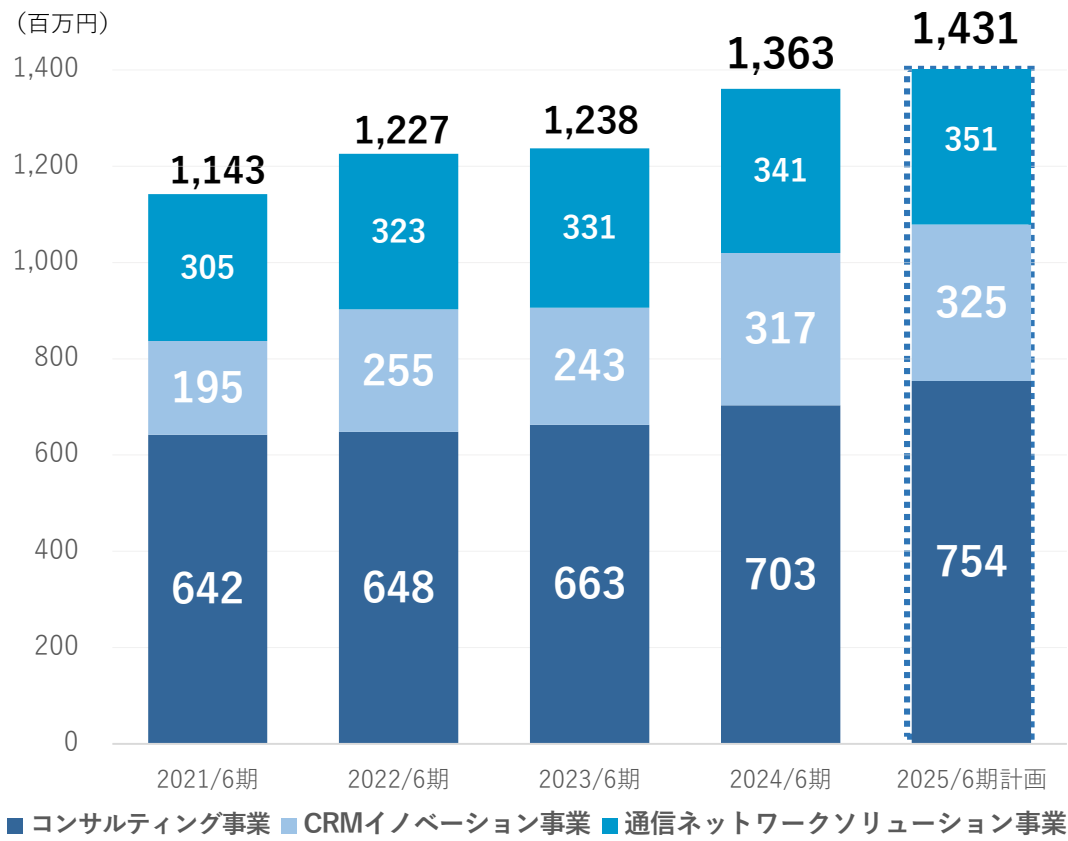
## (参考) 2025年6月期第1四半期 損益の状況

	2024年6月期 第1四半期実績		2025年6月期 第1四半期実績			
	金額 (千円)	構成比 (%)	金額 (千円)	構成比 (%)	増減額 (千円)	主な増減要因
売上高	299,776	100.0	363,586	100.0	+63,809	全ての事業が好調に推移
売上原価	170,129	56.8	210,860	58.0	+40,731	組織変更に伴う労務費の増（原販区分の入り繰り）
売上総利益	129,647	43.2	152,725	42.0	+23,077	
販管費	115,596	38.6	107,435	29.5	△8,160	組織変更に伴う人件費の減（原販区分の入り繰り）
営業利益	14,051	4.7	45,290	12.5	+31,238	
営業外収益	534	0.2	836	0.2	+301	
営業外費用	547	0.2	21,570	5.9	+21,022	上場に伴う費用の計上
経常利益	14,038	4.7	24,555	6.8	+10,517	
特別利益	1,803	0.6	—	—	△1,803	
特別損失	—	—	—	—	—	
四半期純利益	10,158	3.4	5,942	1.6	△4,215	法人税等調整額の増加（税率変更による）

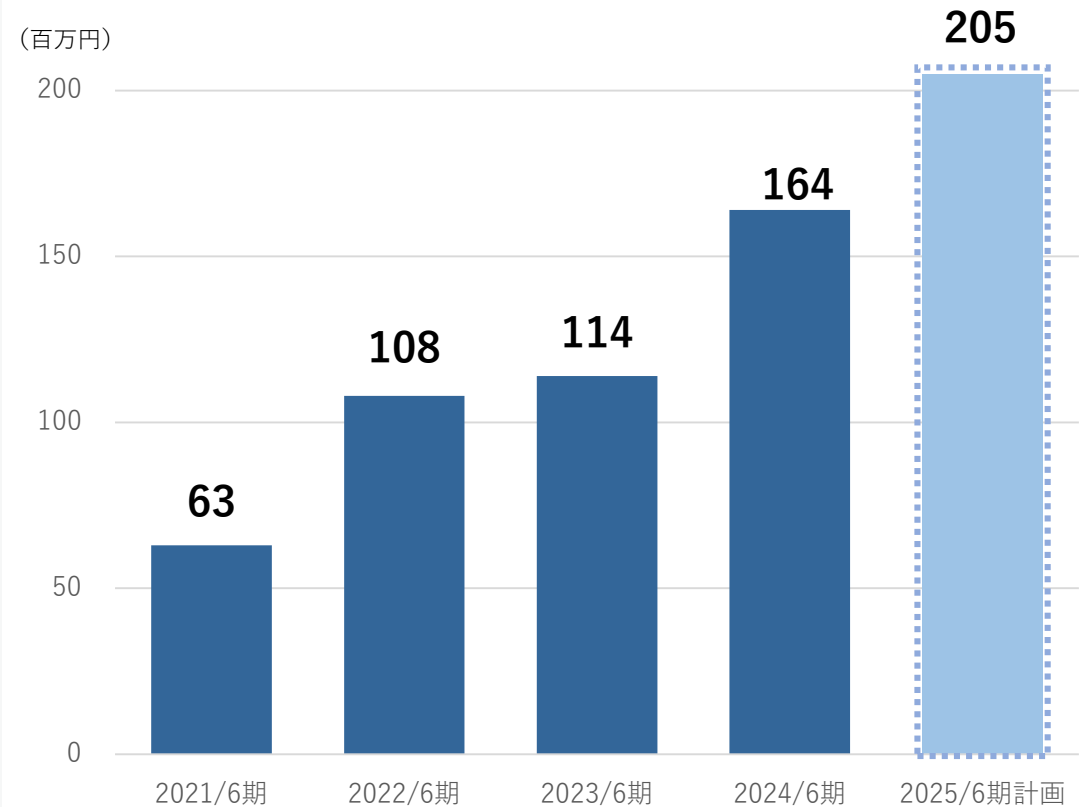
		2024年6月期 期末		2025年6月期 第1四半期期末			
		金額 (千円)	構成比 (%)	金額 (千円)	構成比 (%)	増減額 (千円)	主な増減要因
資産	流動資産	776,224	66.5%	995,048	72.7%	+218,823	現金及び現預金 +233,125
	固定資産	390,518	33.5%	372,955	27.3%	△17,563	繰延税金資産 △18,340
資産合計		1,166,743	100.0%	1,368,003	100.0%	+201,260	
負債	流動負債	539,252	46.2%	468,156	34.2%	△71,095	未払法人税等 △19,652 契約負債 △18,283 短期借入金 △15,000 長期借入金(1年未満) △10,375
	固定負債	56,065	4.8%	52,530	3.8%	△3,535	長期借入金 △3,750
負債合計		595,317	51.0%	520,686	38.1%	△74,630	
純資産合計		571,426	49.0%	847,317	61.9%	+275,891	資本金 +140,760 資本剰余金 +140,760
負債・純資産合計		1,166,743	100.0%	1,368,003	100.0%	+201,260	

## (参考) 2025年6月期の計画 (売上・営業利益推移)

## 売上高の推移



## 営業利益の推移





04

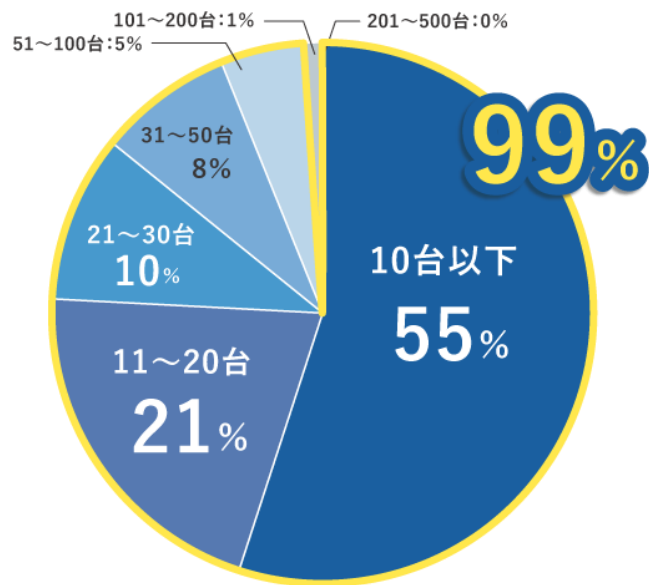
# 今後の成長戦略

---

- 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

## 2024年問題や物流関連二法の改正により、物流業界は大変革期を迎えている

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」

◆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
- ・多重下請け構造の改善
- ・積載効率の改善
- ・軽貨物事業者に対する規制強化

※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。

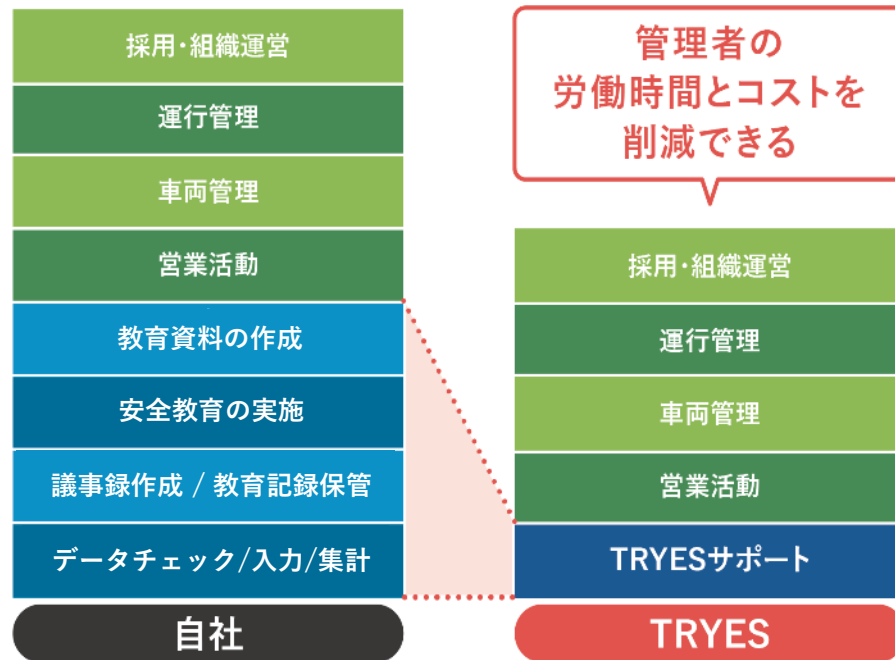
◆法定12項目(安全活動)の徹底

# 運行管理者は安全活動まで手がまわらない



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



### 副次的効果

1. 法令遵守
2. 事故低減
3. 離職防止
4. 燃費向上



## 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

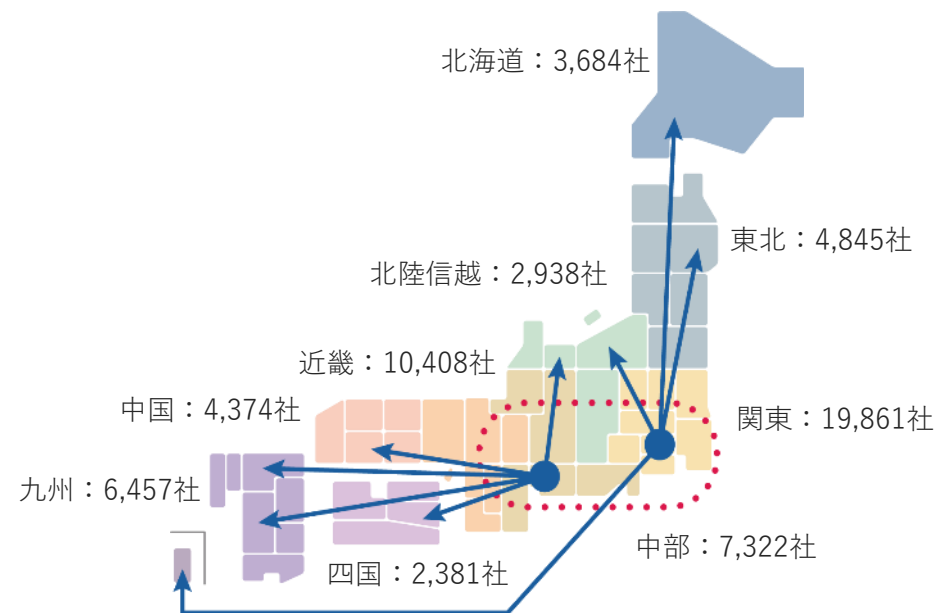
#### 3. 営業メンバーを増加

- ・ 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）

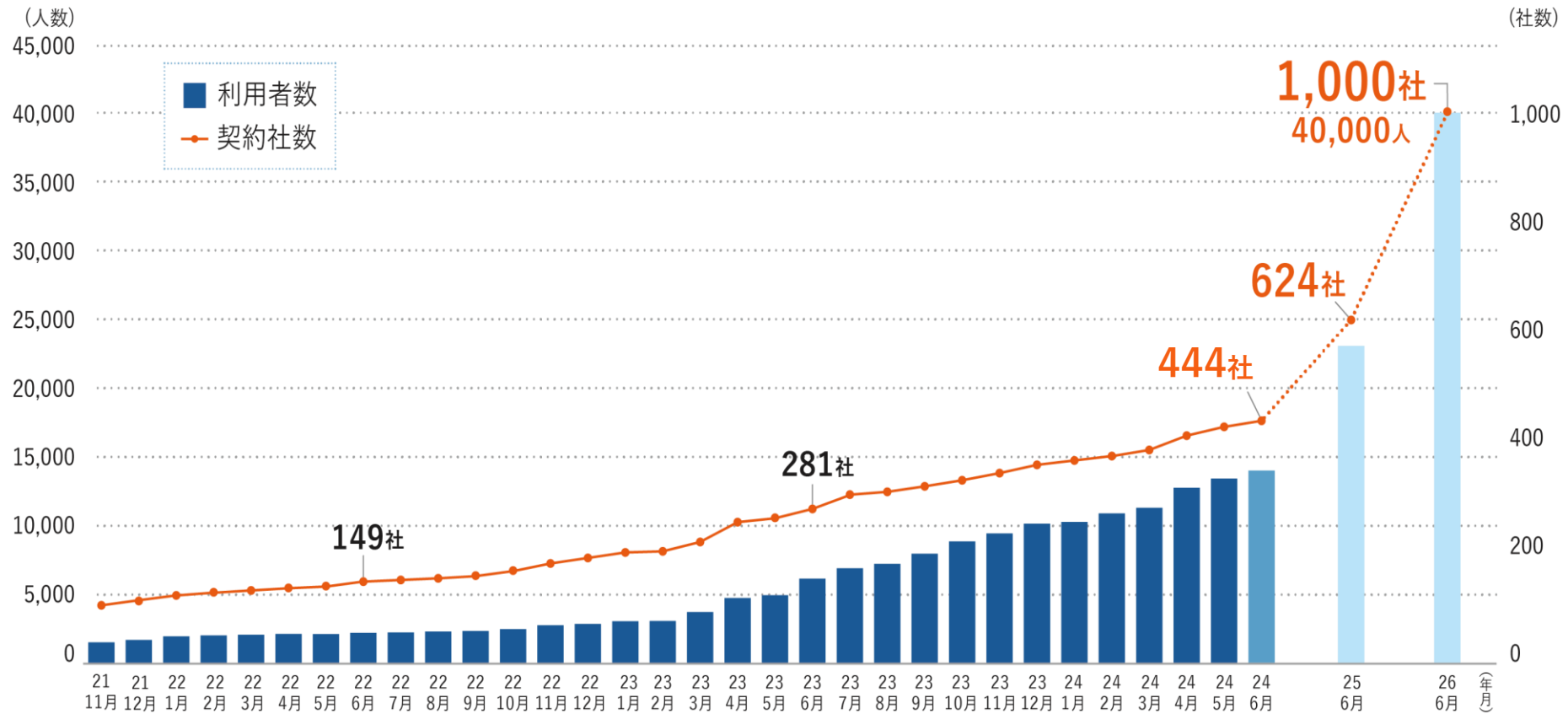


#### ドライバーが視聴しやすい動画も充実

#### 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

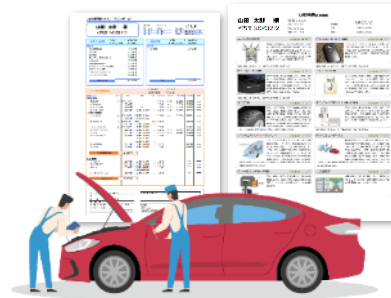
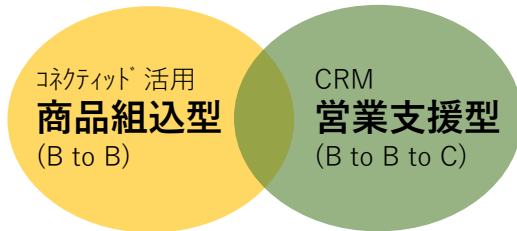


## メッセージソリューションの領域を拡大

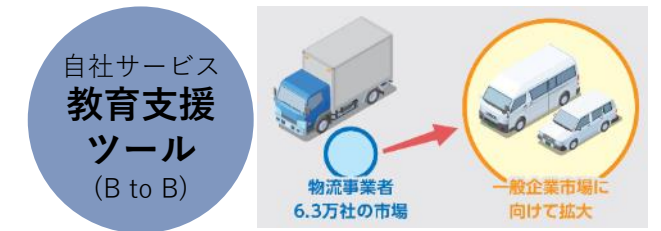
### ◆現在



### ◆注力領域



### ◆今後の展開



**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

**高齢者見守りメッセージ**  
**EV向けメッセージ**

**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

**自動車販売店導入エリア拡大**

**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

**自社商品に活用**



プレスリリース  
(2024年11月13日開示)

## トヨタモビリティパーツ株式会社との 「積載量の改善によるCO2排出量の削減プロジェクト」について

### 現状課題



様々な形状の荷物を配送するため、積載率の算出が困難

部品輸送における車両の積載量改善およびCO2排出量を削減するプロジェクトをスタート。



商品情報



受注情報



車両情報



システム連携

積載率可視化  
CO2排出量可視化

- ・受注情報からトラックの積載率を可視化することに成功。
- ・今後、本システムを活用した受注情報の締め時間から積載率のシミュレーションを行うための追加開発の実施について、TMP社と合意。

車両ごとの積載率の実態を正確に把握することで物流総合効率化法を推進、ひいては物流2024年問題の解決の一助となることを目指す

## 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





あ す  
明日は何をfitさせよう。