



2025年3月期 決算説明資料

証券コード：9223

2025年5月14日

エグゼクティブサマリー

2026年3月期
大幅な増収増益

シンガポールにて
仮設トイレレンタル事業を展開する
Qool Enviro Pte.Ltd.*が
2025年4月1日付でグループイン。

Qool社のM&Aが寄与し、
2026年3月期業績は
大幅な増収増益の見込み。

非連続的な
成長を目指して

M&A戦略 始動

足場レンタルの
盤石な顧客基盤に支えられ

売上高
調整後
償却前営業利益

足場レンタルの顧客基盤が一層盤石となり、
売上高は過去最高を更新。
機材センターは全国39拠点で展開、お客様がより
「いつでも、近くで、安心して」借りられる環境へ。
M&A関連費用を足し戻した調整後償却前営業利益も
過去最高を更新。

過去最高更新

目次

01 **2025年3月期 業績** **>** **4**

02 **2026年3月期 業績見通し** **>** **10**

03 **今後の成長戦略** **>** **14**

04 **Appendix** **>** **29**

01

2025年3月期 業績

業績ハイライト

- 売上高前年同期比+480百万円（+12.7%）となり過去最高値で着地。
- Qool社のM&Aに関する費用計上を足し戻した調整後償却前営業利益も過去最高値で着地。

売上高

4,266百万円

前年同期比 +480百万円
（+12.7%）

調整後償却前営業利益 (Adjusted EBITDA)

1,998百万円

前年同期比 +127百万円
（+6.8%）

調整後営業利益

181百万円

前年同期比 ▲168百万円

過去最高を更新

調整後償却前営業利益率

46.8%

前年同期比 ▲2.6pt

「調整後償却前営業利益」及び「調整後営業利益」は、それぞれ償却前営業利益と営業利益にM&A関連費用による一過性の費用（132百万円）を足し戻しております。

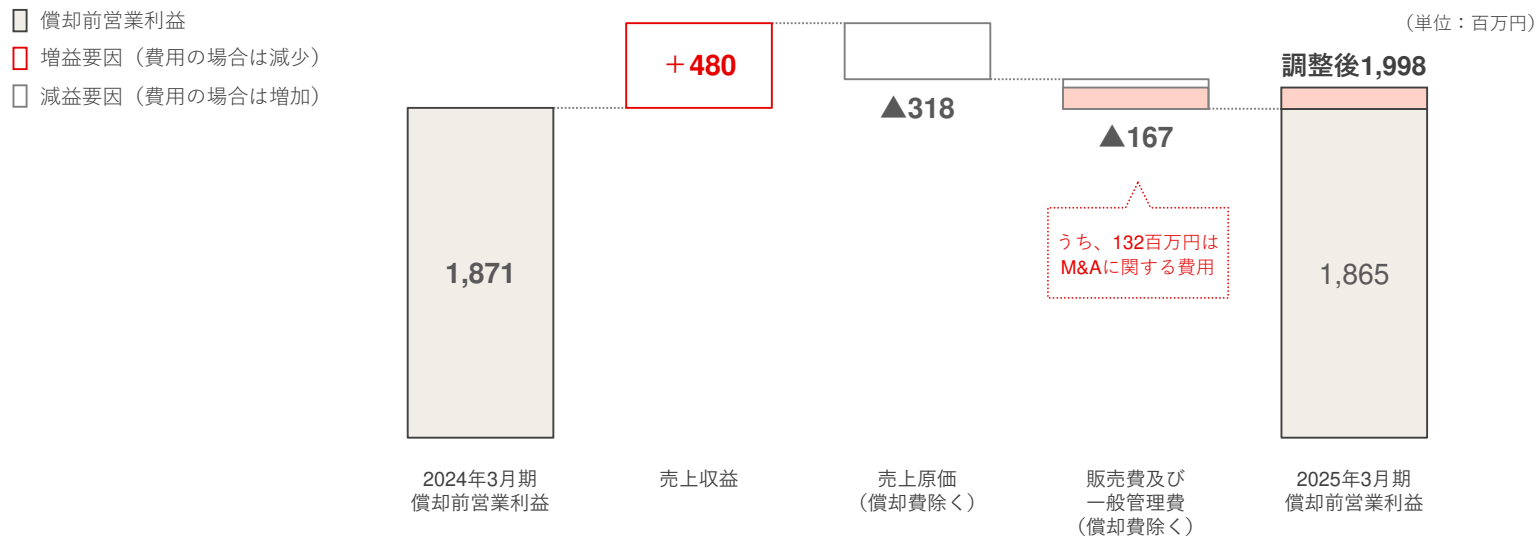
損益計算書（前年同期比）

- 調整後償却前営業利益は前年同期比で2.6%低下したが、依然として46.8%と高い水準。

(単位：百万円)	2024年3月期	2025年3月期		増減額	前年同期比
	累計	(連結)	内、国内事業		
売上高	3,785	4,266	4,199	+ 480	+ 12.7%
調整後償却前営業利益 (EBITDA)	1,871	1,998	2,062	+ 127	+ 6.8%
調整後償却前営業利益率	49.4%	46.8%	49.1%	▲2.6pt	-
償却前当期純利益 (税引前)	1,845	1,887	1,963	+ 42	+ 2.3%
調整後営業利益	349	181	312	▲168	-
調整後営業利益率	9.2%	4.3%	7.5%	-	-

連結償却前営業利益増減要因分析（前年同期比）

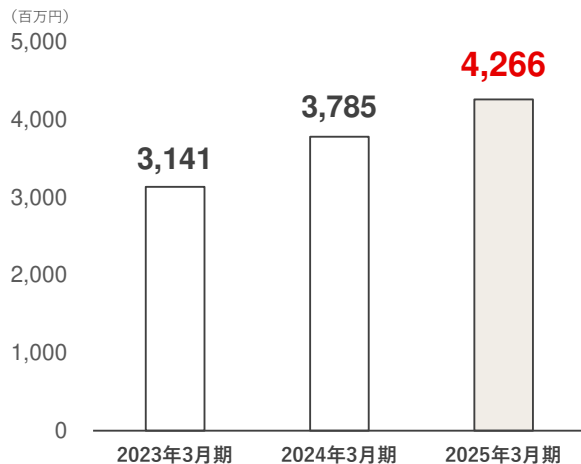
- M&Aに関する調査費用・仲介手数料等により販売費及び一般管理費が大きく増加し、償却前営業利益は微減。
- ただし一過性のM&A関連費用を調整すると、1,998百万円と過去最高値を更新。



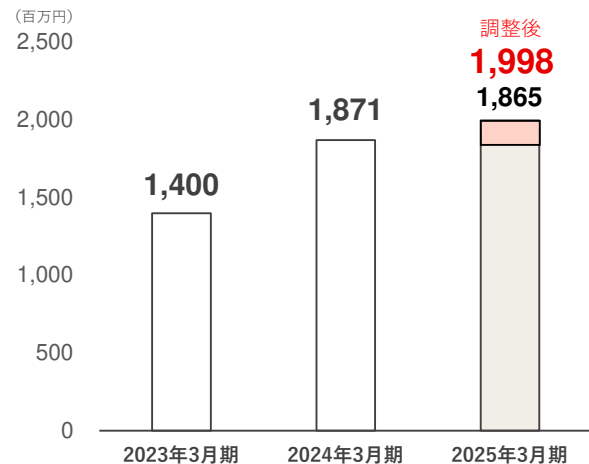
業績推移

- 足場レンタル・販売売上高は堅調に推移。
- M&A関連費用により償却前営業利益は前年比で減少。

売上高推移



償却前営業利益 (EBITDA)



貸借対照表

- M&Aの買収資金の借入により現金が一時的に増加。
- 機材センター出店のための土地取得や足場レンタル事業への投資により固定資産が増加。

(単位：百万円)

	2024年3月期 期末	2025年3月期 期末	前期末比 増減
流動資産	1,792	4,186	+2,393
現金及び預金	937	3,182	+2,244
固定資産	7,593	8,772	+1,178
資産合計	9,386	12,958	+3,572
流動負債	2,735	4,631	+1,895
固定負債	3,623	5,348	+1,725
純資産	3,027	2,979	▲48
負債・純資産合計	9,386	12,958	+3,572
自己資本比率	32.3%	23.0%	▲9.3%

02

2026年3月期 業績見通し

2026年3月期の業績予想

● Qool社のM&Aが寄与し、大幅な増収増益を見込む。

(売上高は前年比23.4%増の5,265百万円、償却前営業利益は前年比31.5%増の2,453百万円、営業利益は731.3%増の405百万円。)

(単位：百万円)	2025年3月期 実績	2026年3月期予想		増減額	前年比
	(連結)	(連結)	内、国内事業		
売上高	4,266	5,265	4,450	+ 999	+23.4%
償却前営業利益 (EBITDA)	1,865	2,453	2,241	+ 588	+31.5%
償却前営業利益率	43.7%	46.6%	50.4%	+2.9pt	-
償却前当期純利益 (税引前)	1,887	2,314	2,178	+ 427	+22.6%
営業利益	48	405	504	+ 352	+731.3%
営業利益率	1.1%	7.7%	11.3%	+ 6.6pt	-
1株当たり当期純利益 (EPS)	▲1.99円	8.18円	20.51円	+10.17円	-

2026年3月期の業績予想（グループ会社別）

- ASNOVA社、Qool社ともに、非常に高い収益力を予想。
- ASNOVA Vietnamは投資フェーズでありながらも、2030年の営業利益黒字化に向けて販路拡大。

(単位：百万円)	売上高	償却前営業利益 (EBITDA)	償却前営業利益率	営業利益	営業利益率
レンタル事業	5,265	2,453	46.6%	405	7.7%
ASNOVA	4,450	2,241	50.4%	504	11.3%
Qool*	722	237	32.9%	164	22.7%
ASNOVA Vietnam	93	▲25	-	▲145	-

M&Aが連結業績に与える影響について

- 2026年3月期に計上予定のM&A関連費用は25百万円。
- Qool社の業績の反映は2026年3月期第2四半期から9か月分を計上。

M&A関連費用計上

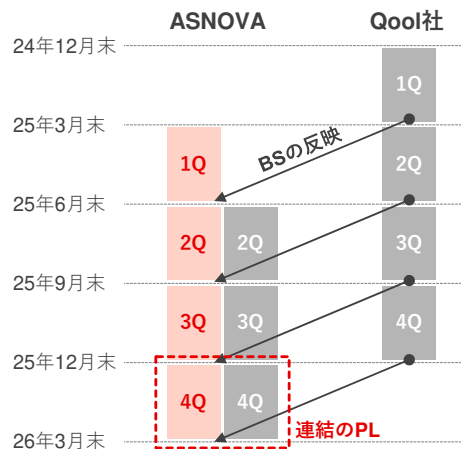
2025年3月期計上

132百万円

2026年3月期計上

25百万円

Qool社の業績への寄与



Qool社の直近業績

2024年12月期^{※1}

売上高 **SGD 8 mn**
(930 百万円^{※2})

営業利益 **SGD 2 mn**
(244 百万円^{※2})

03

成長戦略

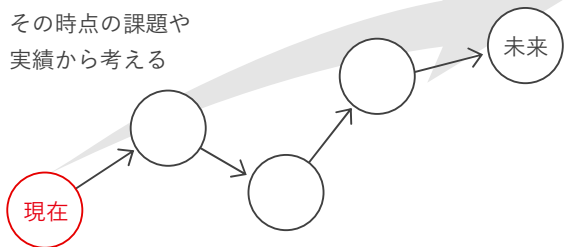
経営計画と戦略開示の考え方

- 長期的な目線である「2030年のありたい姿」を策定、「ありたい姿」に向け、M&Aを中心に着実に成長すべく蓋然性の高い単年の業績目標を設定・開示。

従来

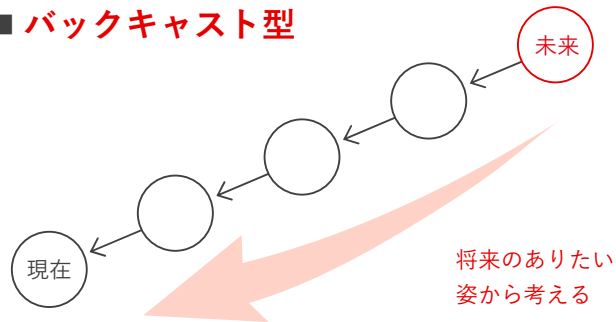
■ フォーキャスト型

その時点の課題や
実績から考える



2026年3月期～

■ バックキャスト型



目標設定の
考え方

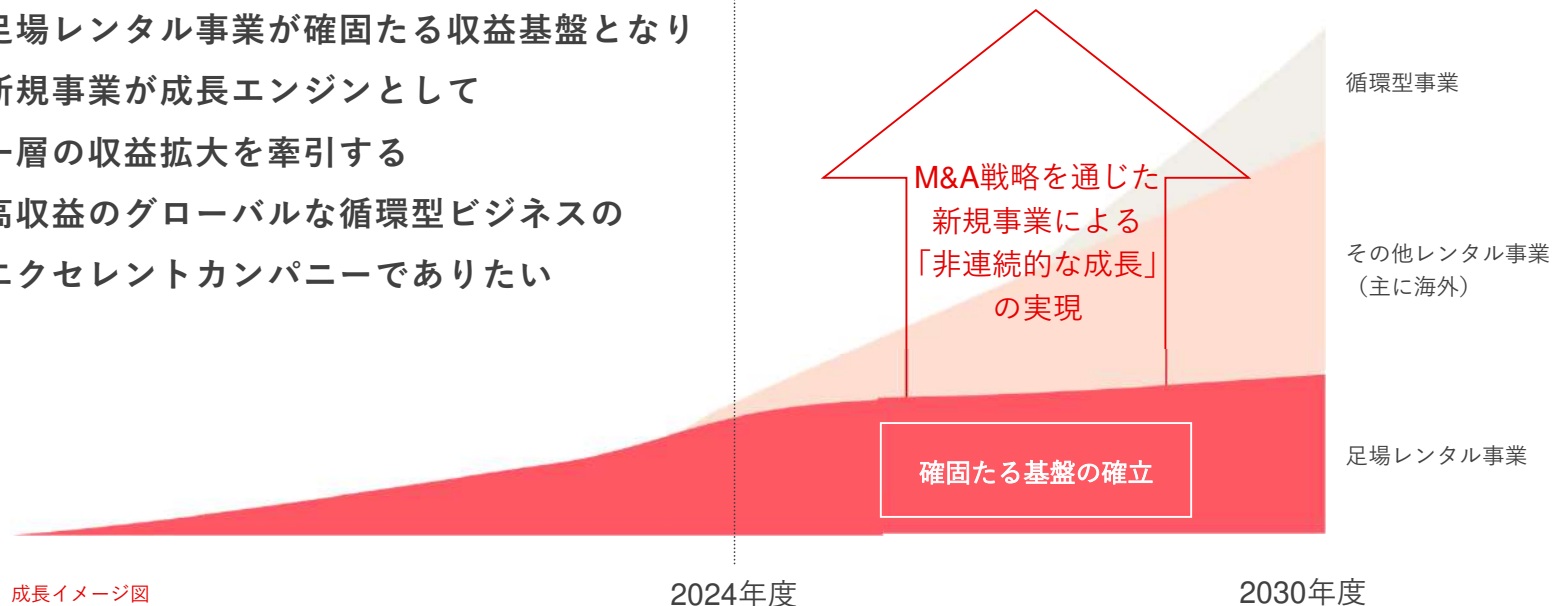
戦略の期間と
開示の
タイミング

3カ年の中期計画計画を
毎年更新して開示
(ローリング形式)

2030年のありたい姿を策定し
M&Aを中心に着実に達成するため
蓋然性の高い単年の業績目標を設定・開示

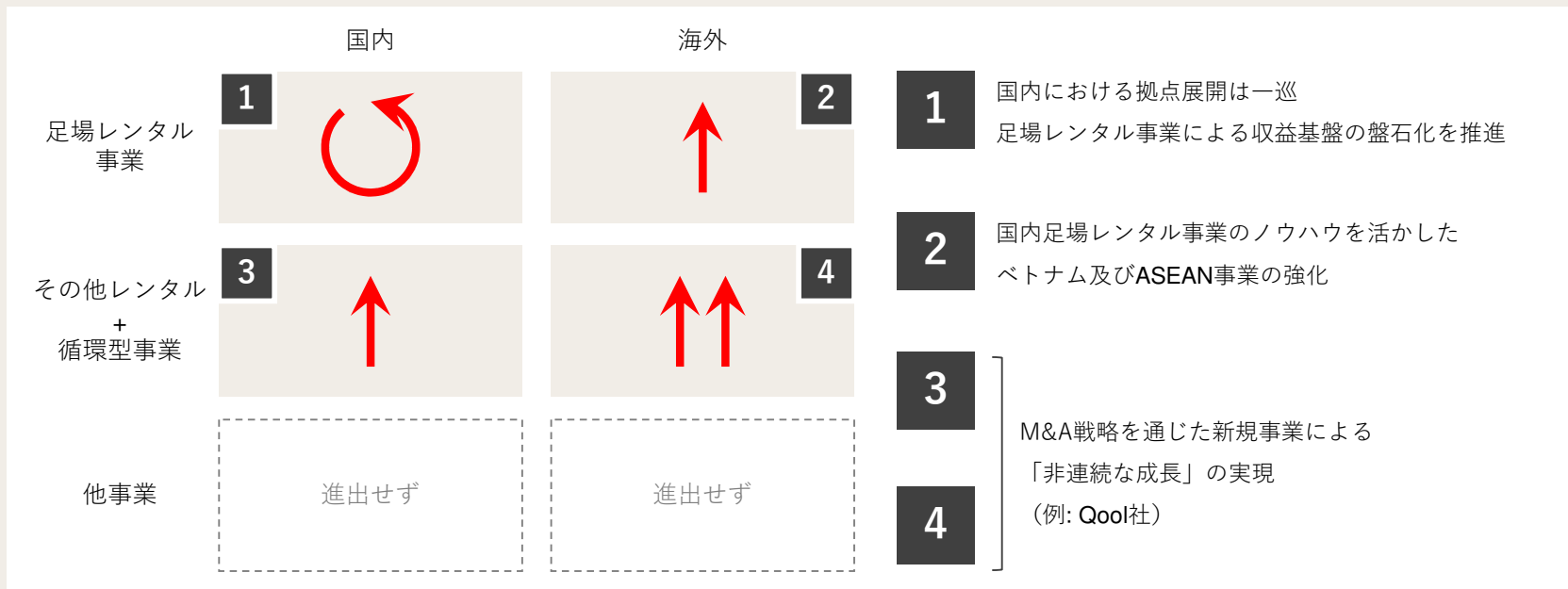
2030年のありたい姿

足場レンタル事業が確固たる収益基盤となり
新規事業が成長エンジンとして
一層の収益拡大を牽引する
高収益のグローバルな循環型ビジネスの
エクセレントカンパニーでありたい



今後の成長戦略

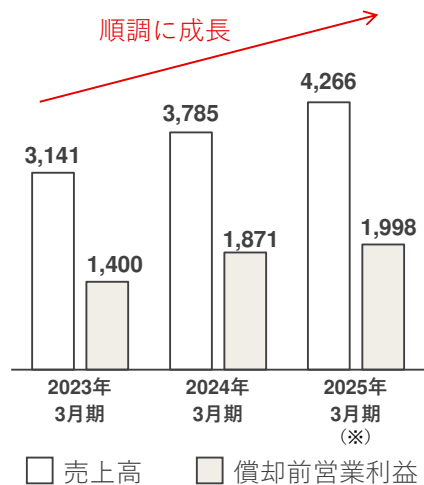
- 国内足場レンタル事業による収益基盤の盤石化を図りつつ、当該ノウハウを活かした海外足場レンタル事業を強化する。
- M&A戦略を通じ、その他レンタル + 循環型事業において「非連続的な成長」を実現する。



当社のこれまでの足場レンタル事業と収益構造

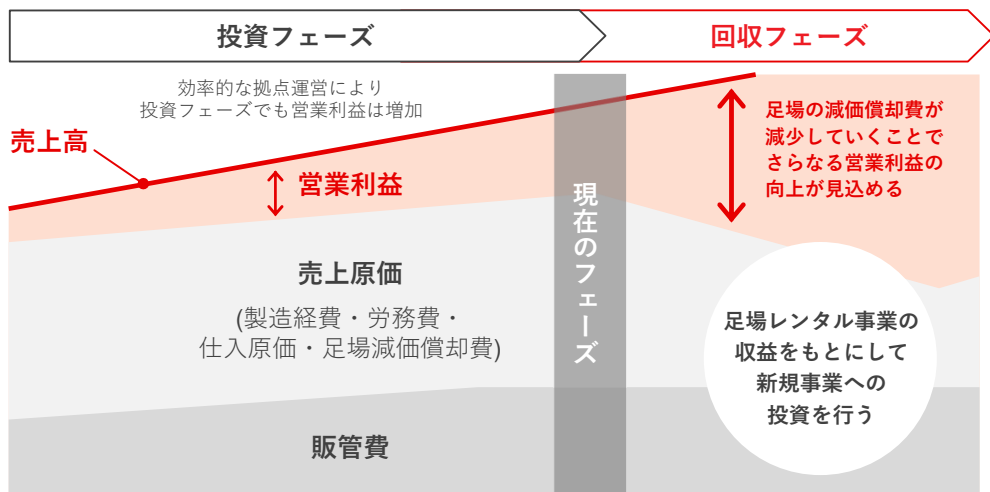
- 2013年の事業開始以降、ASNOVAは足場レンタル事業に集中することで成長を続けてきた。
- 足場レンタル事業が確固たる収益基盤となり、新規事業（M&A）への投資が可能に。

■ 売上高・償却前営業利益 (百万円)



※2025年3月期は調整後償却前営業利益

■ 足場レンタル事業の収益構造



足場レンタル事業のイメージ図。売上高などが一定の割合で推移すると仮定しシミュレーション

M&A戦略におけるM&Aポリシー

- 「ありたい姿」を共に実現し、明日の場を創るため、ASNOVAはM&Aに対して積極的に取り組む。

01 レンタル事業を中心とした新たな循環型ビジネス領域に進出する

02 既存のレンタル事業を収益基盤とし、連続的な非連続的成長を実現する

03 グループの企業価値を最大化させるためにPMIを重視する

04 国内だけでなくASEANを中心とし、グローバルに展開する

05 キャッシュフローに基づく適切なバリュエーションを重視する

なぜASEANへ進出（M&A）するのか

- 国土、人口、GDPの成長率を見ても、国内市場を中心とした事業展開では企業価値向上が困難である。
- 日本と比べASEANは、これからも大きく成長が見込まれる市場である。



なぜシンガポールの会社をM&Aしたのか（1）

- シンガポールはASEAN諸国へアクセスが良く、今後の事業展開のハブとして最適な拠点。



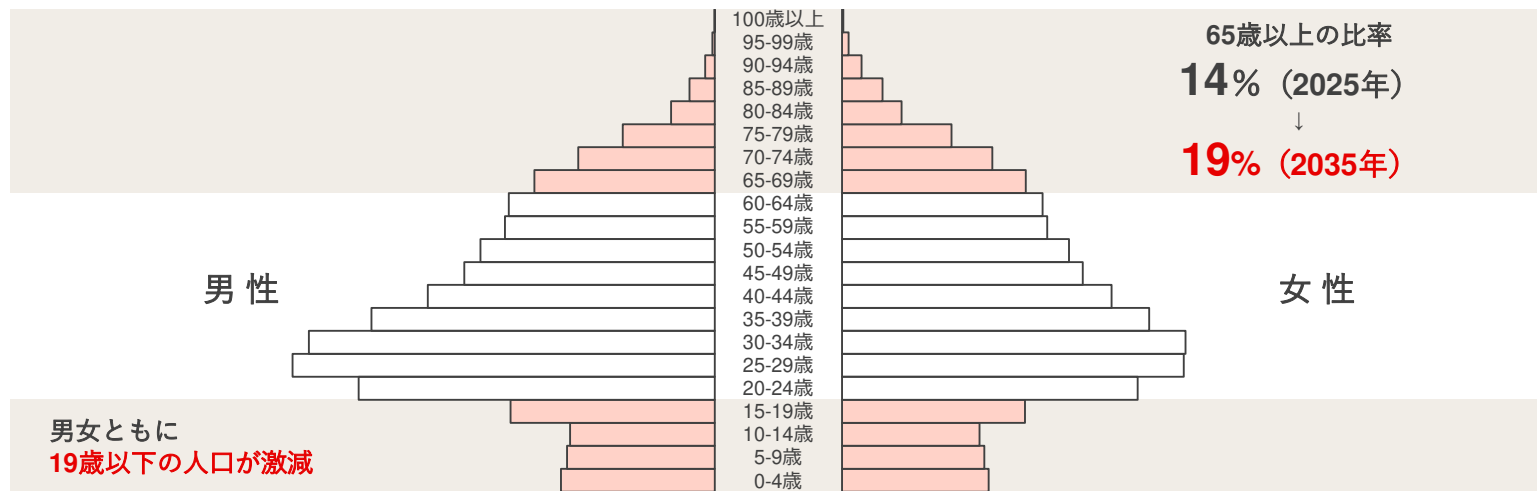
シンガポールからの所要時間

	マレーシア	約90分
	タイ	約150分
	ベトナム	約120分
	カンボジア	約120分
	インドネシア	約120分

なぜシンガポールの会社をM&Aしたのか（2）

- シンガポールでは今後10年で高齢化が進み、事業承継が増加すると予想されているため、今後のM&A活動に対応できる準備が必要。

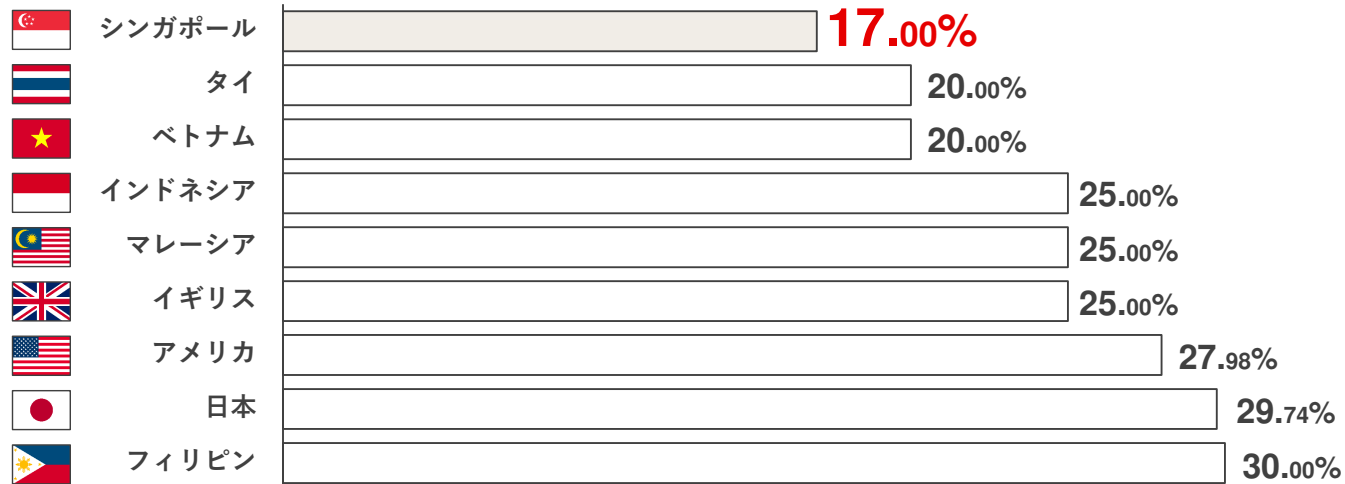
■ シンガポールの人口ピラミッド（2025年）



なぜシンガポールの会社をM&Aしたのか（3）

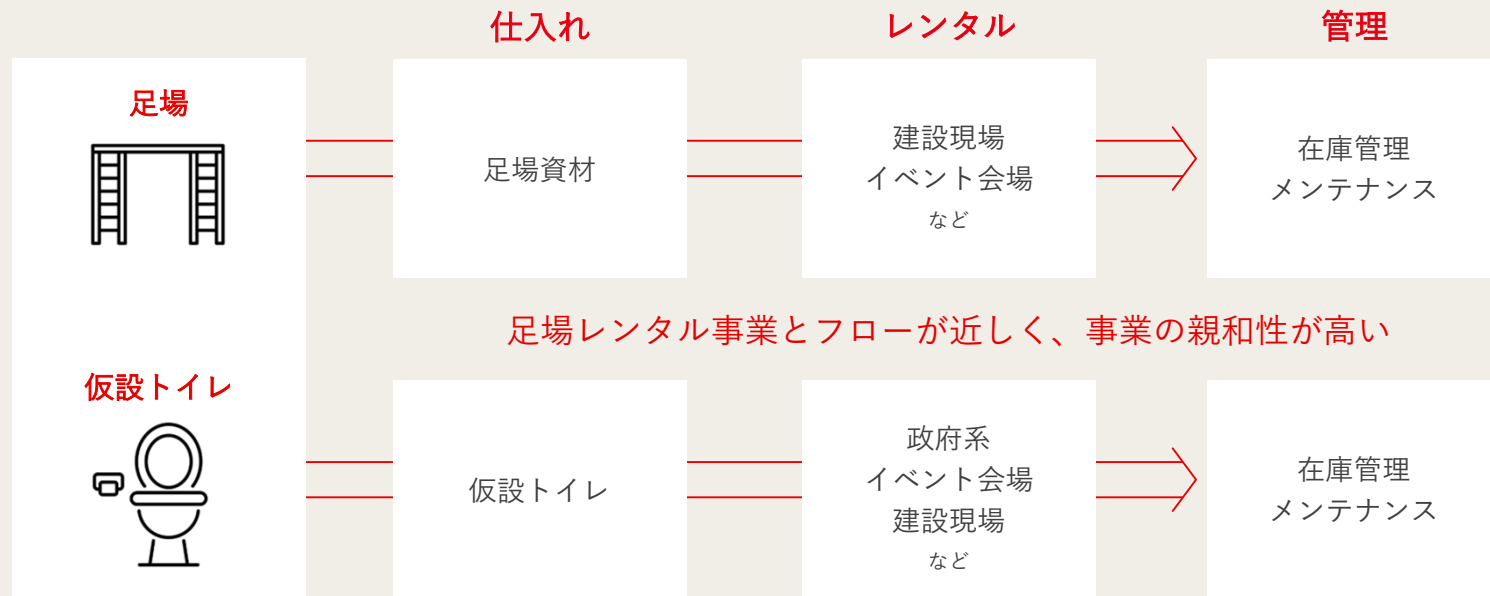
- シンガポールの法人税率は17%と、先進国やASEAN諸国と比較しても非常に競争力のある税制。

■ 主要国の法人税率



なぜトイレレンタル事業をM&Aしたのか（1）

- 当社は足場レンタル事業を通じ、レンタルや機材管理のノウハウを蓄積してきた。
- 足場レンタル事業とのビジネスフローが近いトイレレンタル事業でも、培ってきたノウハウを最大限活用できる。



なぜトイレレンタル事業をM&Aしたのか（2）

- 仮設トイレの減価償却期間は足場と同様5年である一方、適切な管理を行うことで10年以上の利用が可能であることから高い収益力を実現。



Qool社 特長：収益性の高さと安定した顧客基盤

- Qool社は直近(監査済)の売上高が971百万円、償却前営業利益率38.0%、純利益は219百万円(純利益率22.6%)と非常に高い収益性を誇る。
- Qool社の取引先数は堅調に推移しており現在は約600社。全体売上の約8割を長期レンタルが占め、安定した業績につながっている。

高い収益性

売上高

971百万円

償却前営業利益率

38.0%

売上高純利益率

22.6%

安定した顧客基盤

取引先数

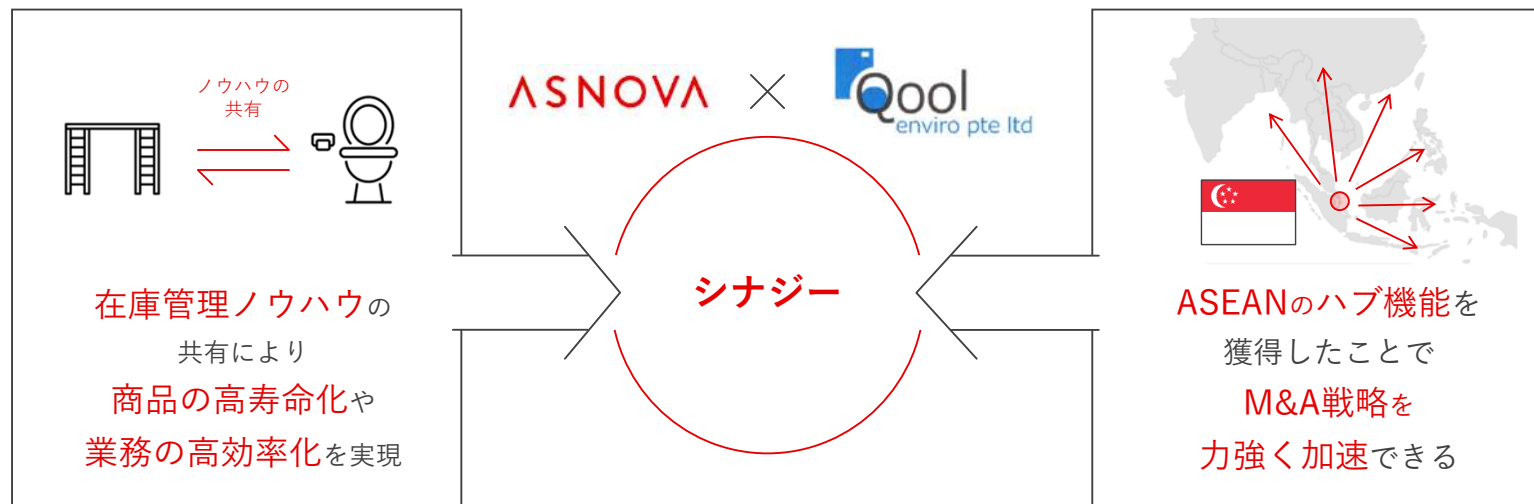
約600社

売上高に対する
長期レンタル比率

77.5%

想定されるシナジー

- 在庫管理ノウハウを共有することで商品をより高寿命化、業務を高効率化。
- ASEANのハブ機能を獲得したことでM&A戦略を力強く加速。



今後のM&A投資戦略の方向性

- 今後3年間は約60億円程度をレンタル事業に投資し、特にASEAN市場で成長を加速させる。
- 足場レンタル事業が収益基盤となり、新規事業（M&A）が成長エンジンとして非連続的な成長を目指す。

投資規模

今後3年間の
累計投資額

約**60+**億円

事業

レンタル事業

を軸とした
M&A展開

エリア

ASEAN諸国

への拡大

04

Appendix

4-1	事業概要	29
4-2	市場環境と社会課題	36

「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」。新しいものを生みだす、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だす場所。

私たちは誰よりも足場本来の力にこだわり、既存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。

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

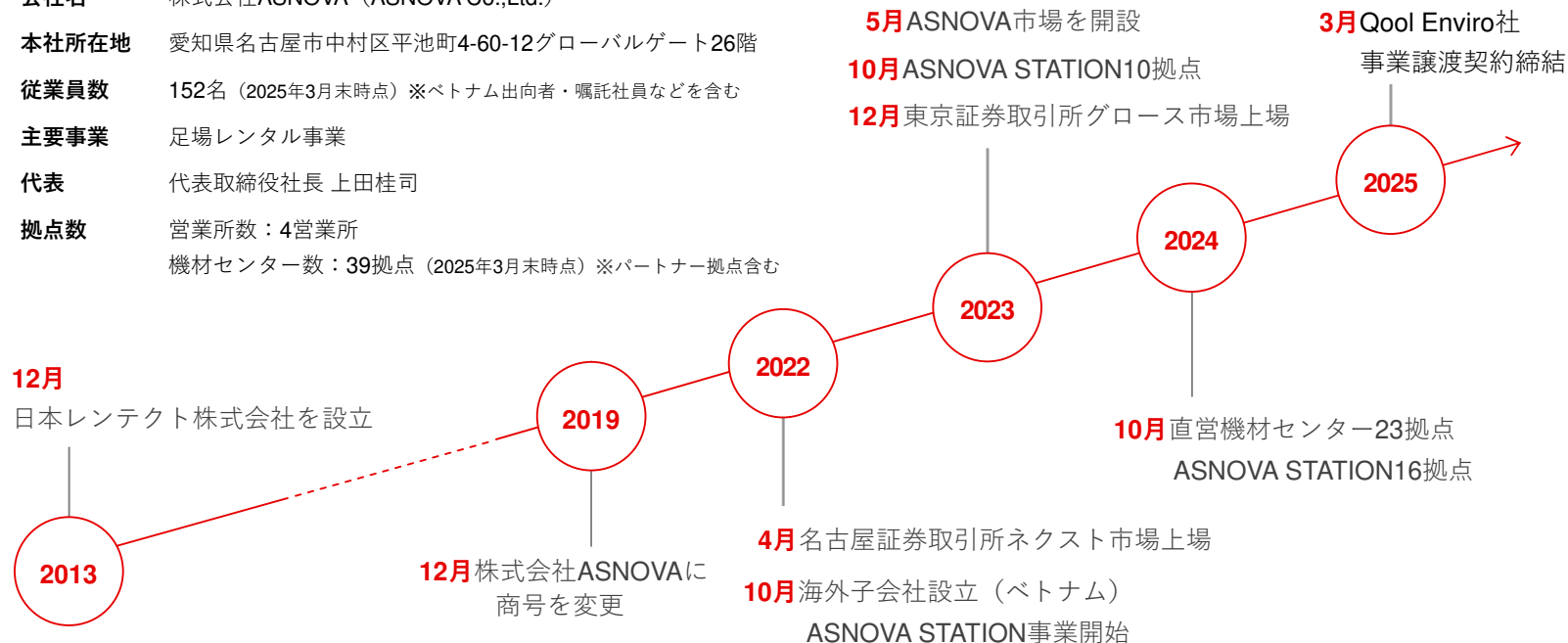
個を磨き、共に成長し続けよう。

7

時代を先回りして変化し続けよう。

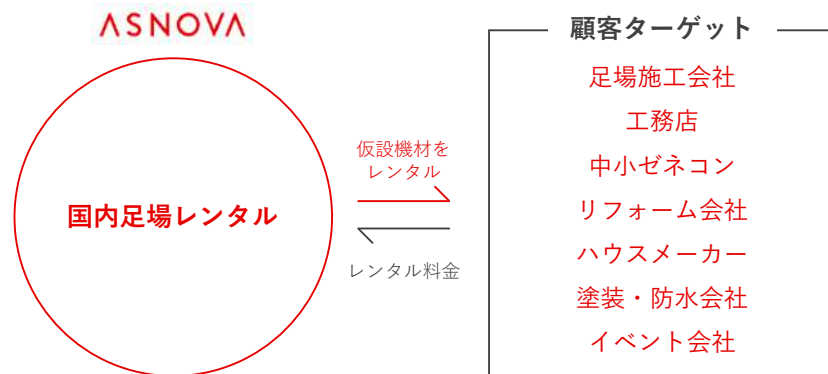
会社概要

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	152名（2025年3月末時点）※ベトナム出向者・嘱託社員などを含む
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：4営業所 機材センター数：39拠点（2025年3月末時点）※パートナー拠点含む



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。
- 多くのお客様と取引することでリスクを分散。



メイン顧客は売上規模1億～3億円の足場施工業者

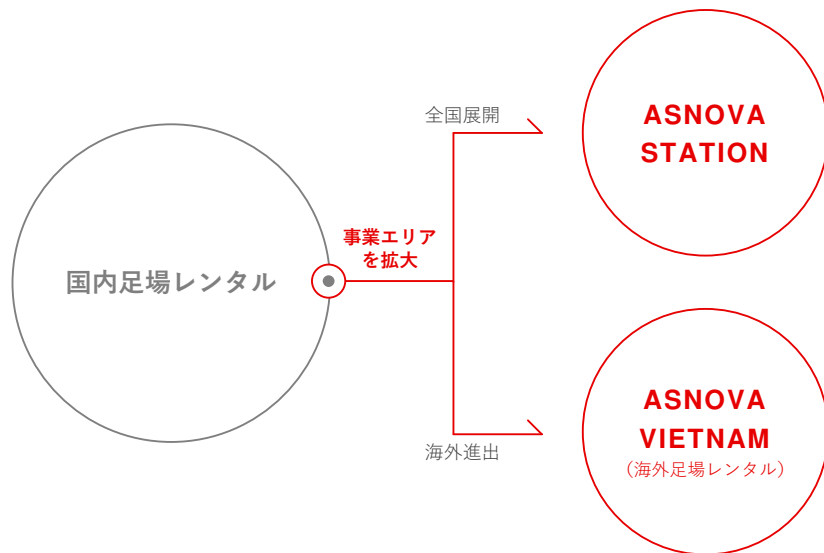


くさび式足場の特徴

- 主に高さ45mまでの低中層建物の工事で使用
- ハンマー1本で簡単に設置・解体が可能
- 施工・運搬・保管の効率がよく費用を抑えられる

足場レンタルを“広げる”2つの事業

- 全国各地において安心して足場を提供できるよう、パートナー企業を通じた全国展開を推進。
- 足場レンタルをグローバル展開していく第一歩としてベトナムへ進出。2022年10月、現地に子会社を設立。



足場の需要が年々高まっている中で、パートナー企業に足場機材やノウハウを提供することで供給が間に合っていない地域においても足場を届けられる仕組みを確立。

→2022年10月事業ローンチ

アジアを起点とした海外展開を見据え、建設ラッシュで沸くベトナムに進出。品質・安全性の高い足場（日本での経年材）と日本で培ったノウハウを活用したレンタル事業を展開。

→2022年10月海外子会社設立（ベトナム）

04

Appendix

4-1	事業概要	29
4-2	市場環境と社会課題	36

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



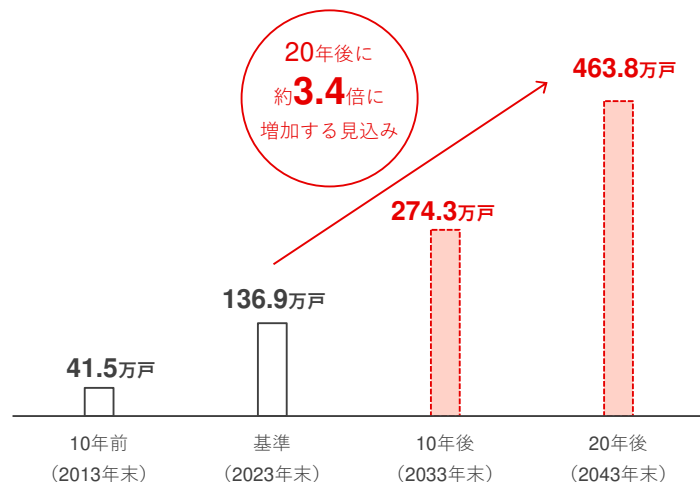
需要

災害予防工事や復興工事の増加

高経年マンション増加

- 2023年末で、築40年以上のマンションは約136.9万戸存在する。10年後には約2倍、20年後には約3.4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

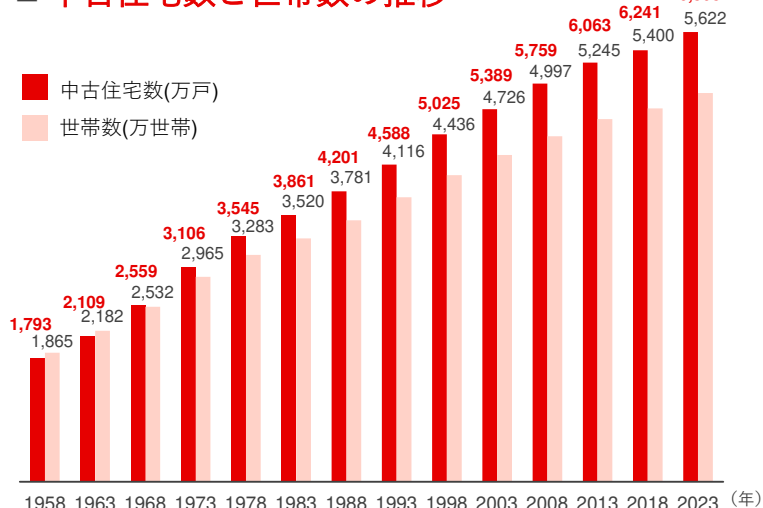
- 取り壊しなどの決定期間は1年間

- 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

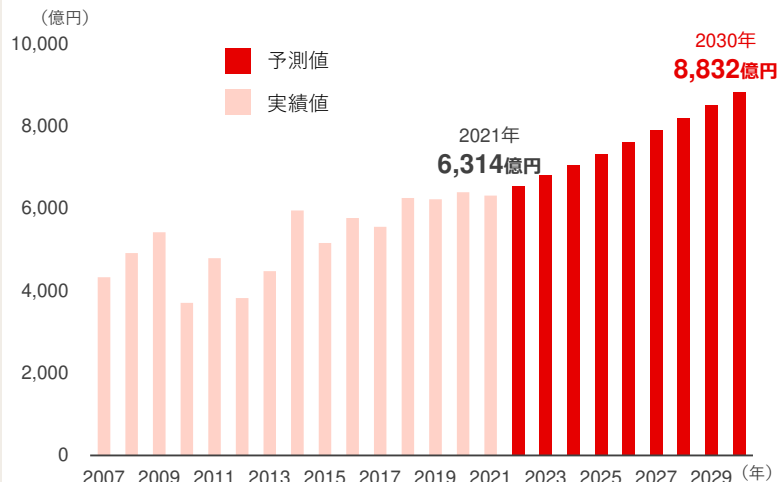
- 中古住宅数の増加により、リノベ市場が年々拡大。

■ 中古住宅数と世帯数の推移



出典：総務省「令和5年住宅・土地統計調査」

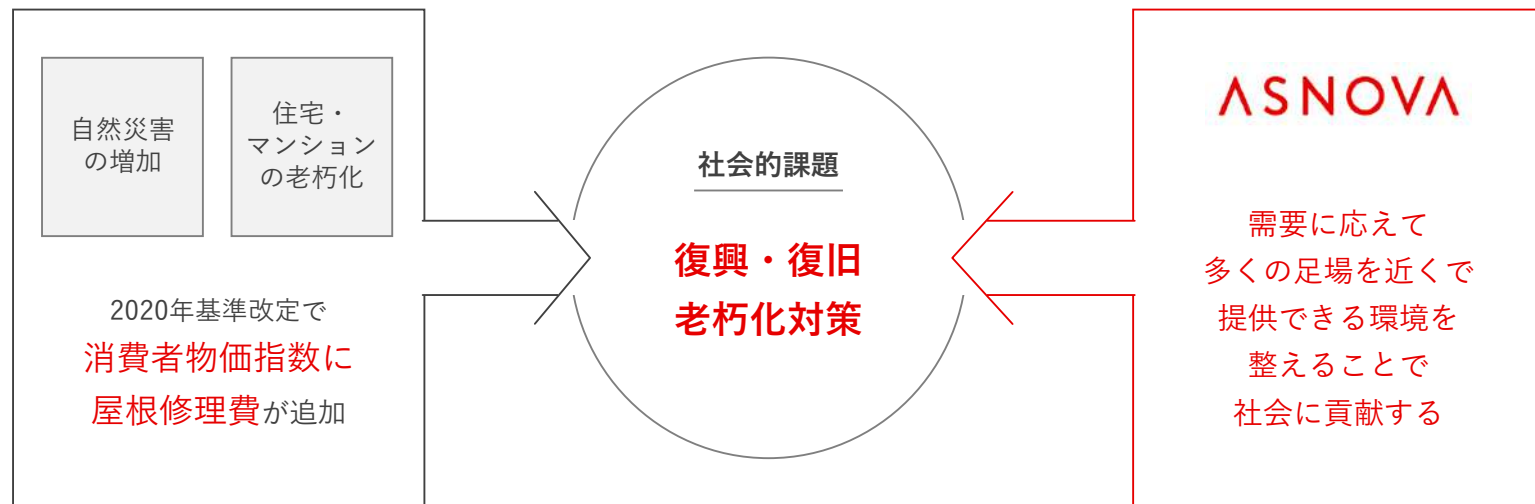
■ 仲介リノベ市場規模の予測



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。



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

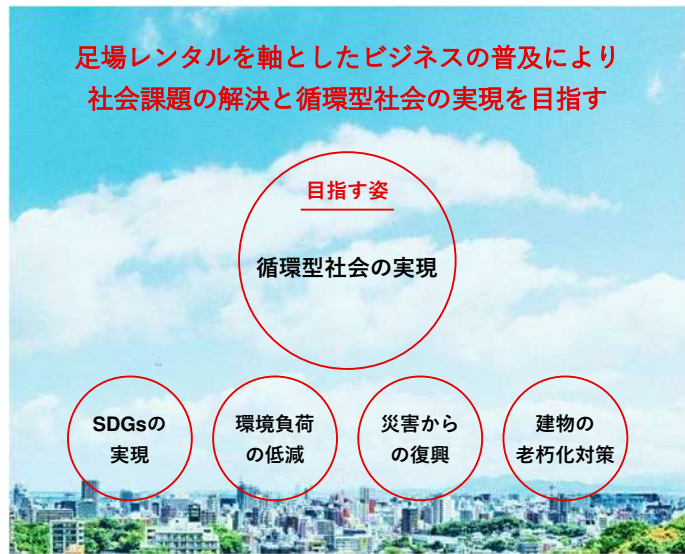
- 気候変動や資源不足が世界レベルで深刻化
- 自然災害の急増により、家屋の損壊などが年々増加
- マンションをはじめとする建物の老朽化も問題に

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



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。

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

[WEB : https://www.asnova.co.jp/](https://www.asnova.co.jp/)

