

2026年6月期 中間期決算説明資料

2026年2月13日

株式会社アスア



ASUA

証券コード：246A 東証グロース・名証ネクスト

01

2026年6月期 中間期決算情報

02

2026年6月期 業績見通し

03

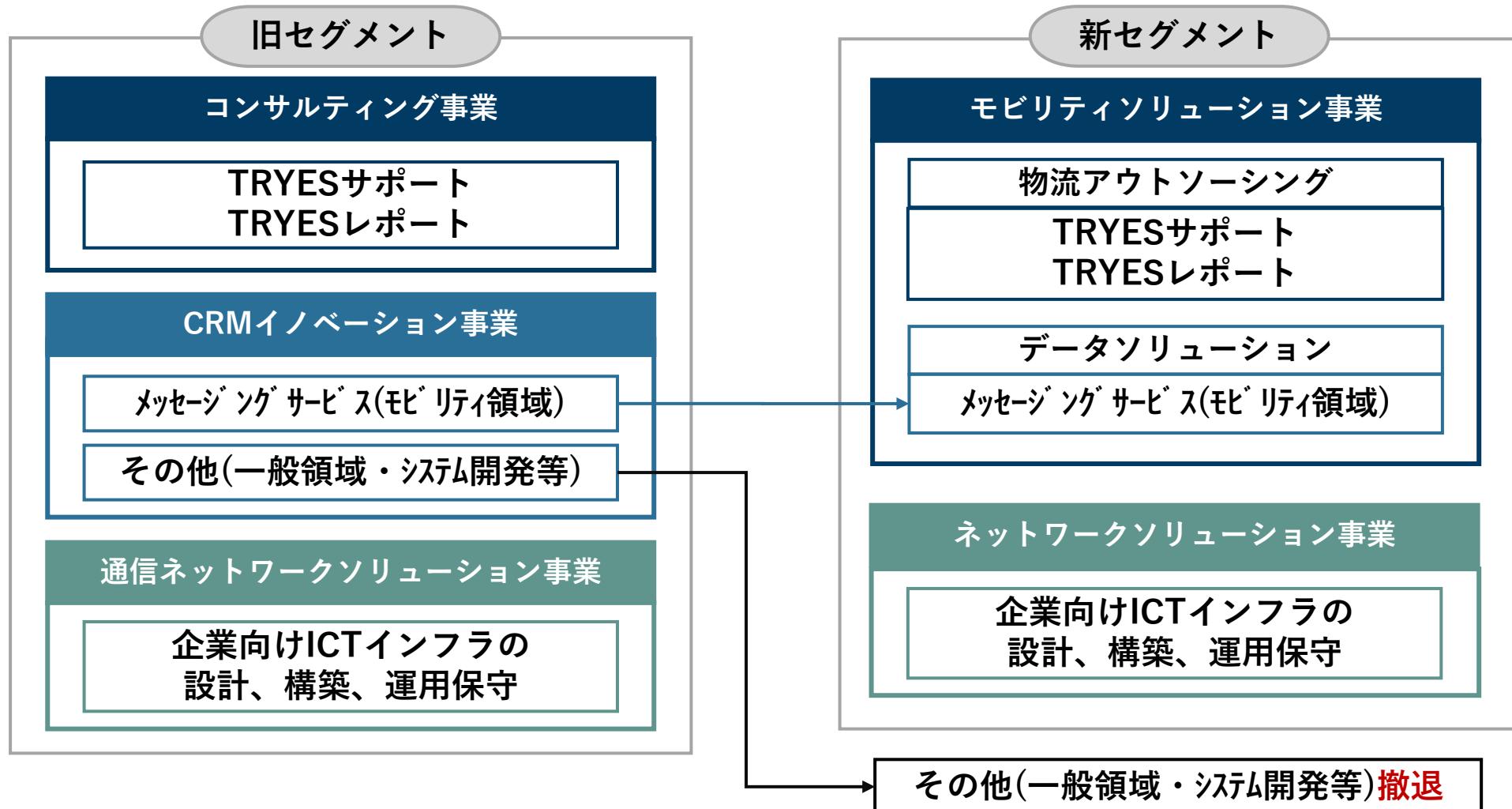
今後の成長戦略

04

APPENDIX

01 報告セグメントの変更について

2025年7月1日より、**物流業界に特化**した事業の推進体制の強化のため、
報告セグメントを変更をしております。



01 2026年6月期 中間期決算ハイライト

ノンコアビジネスの撤退と戦略的投資により営業利益は減益となるも、
物流アウトソーシングサービスを中心にコアビジネスは順調に拡大。

売上高

722
百万円

前年同期比
+25百万円
(+3.6%)

売上高の
主な増減要因

営業利益

54
百万円

前年同期比
△19百万円
(△26.0%)

利益項目の
主な増減要因

経常利益

55
百万円

前年同期比
+3百万円
(+6.4%)

中間純利益

35
百万円

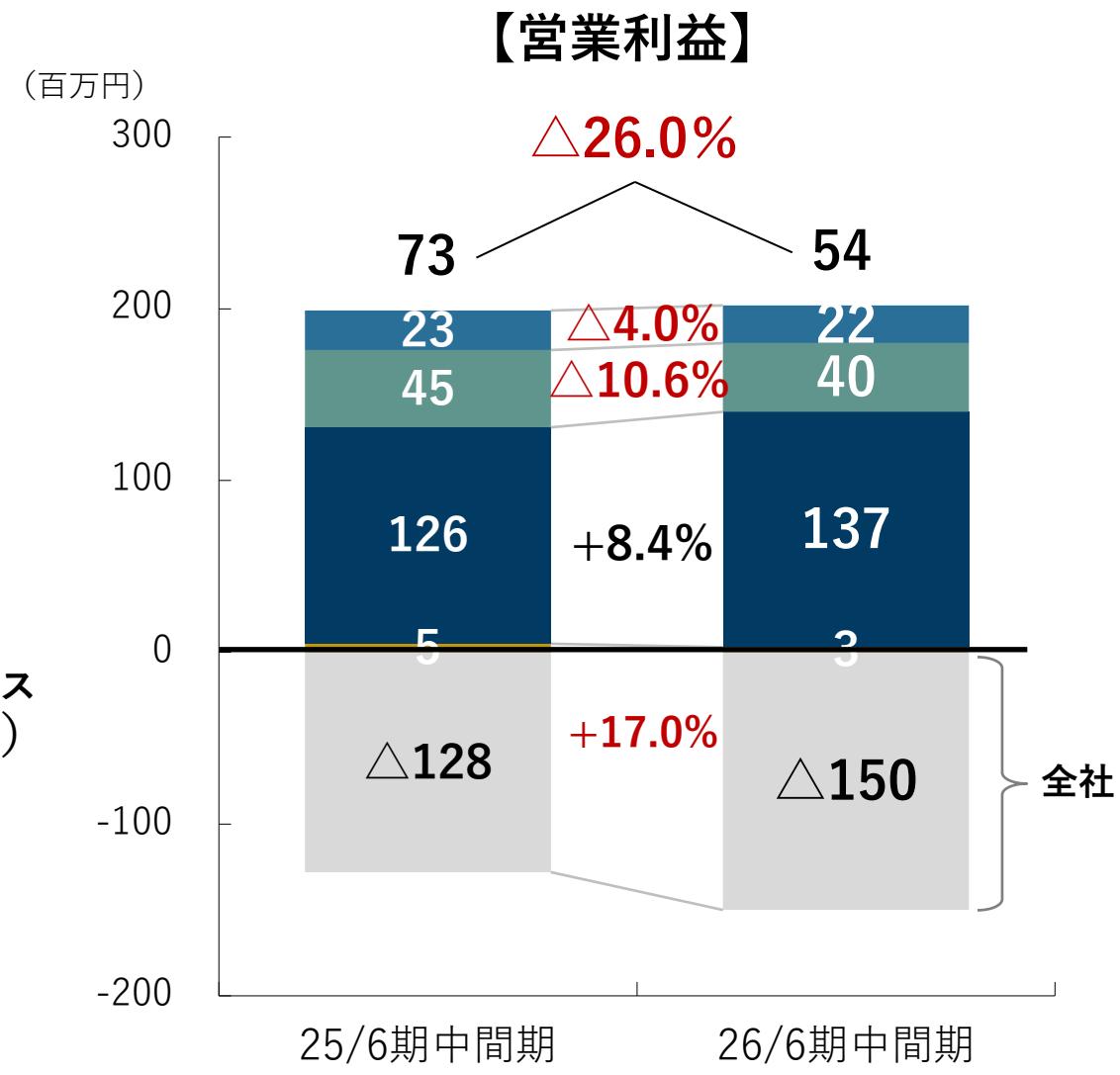
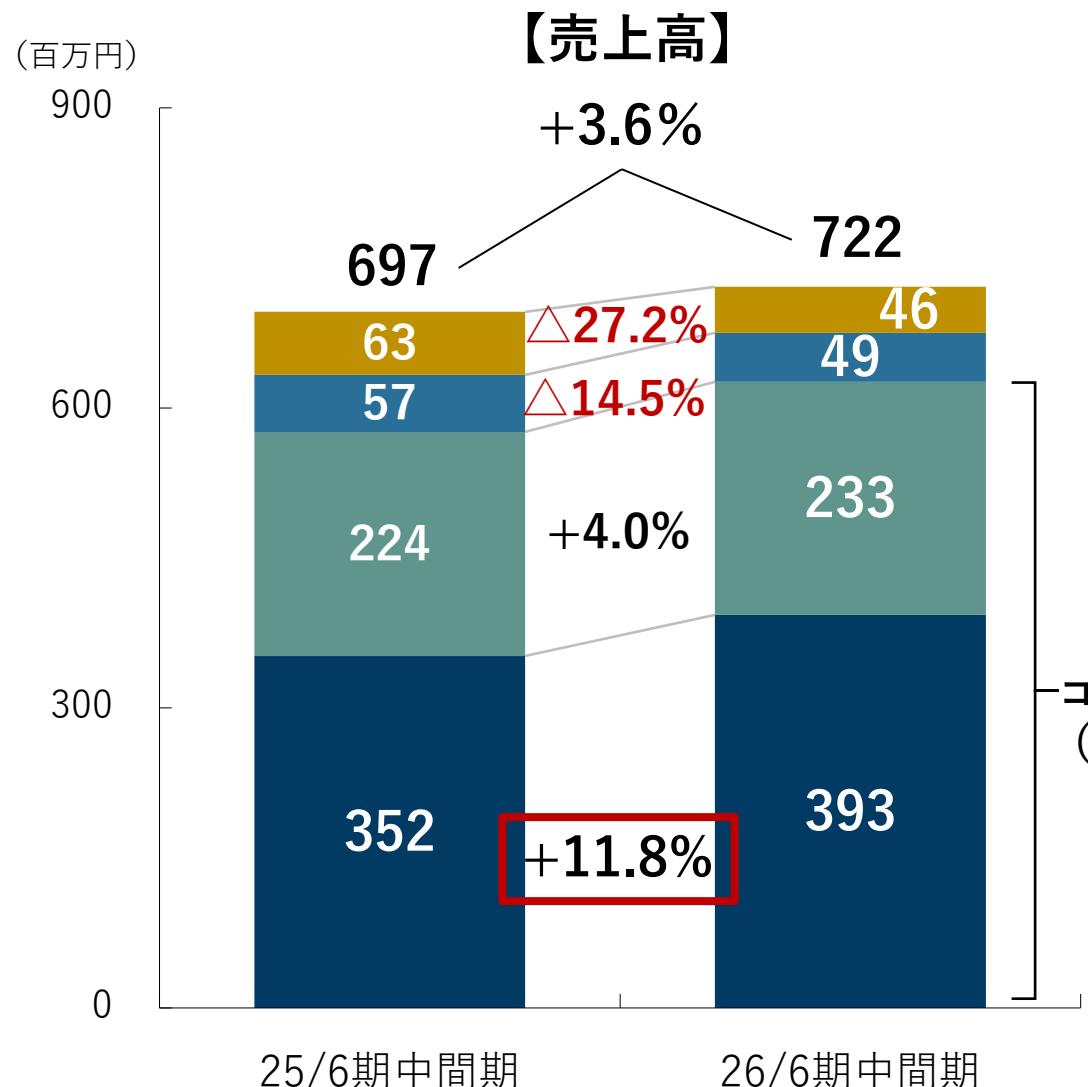
前年同期比
+10百万円
(+42.9%)

- モビリティソリューション事業アウトソーシングサービスおよびネットワークソリューション事業は好調に推移 (コアビジネス 前年同期比 +50百万円(+8.8%))
- ノンコアビジネスの撤退による売上の減少
- 物流アウトソーシングサービスの戦略的投資(東京支店移転など)及び上場維持費用の増加
- ノンコアビジネス撤退に伴う利益影響 (前年同期比△10百万)
- 営業外費用にて、新規上場費用の減少 (前年同期比△19百万円)
- 上場に伴う税率変更等による法人税等の減少 (前年同期比△11百万円)

01 2026年6月期 中間期決算情報（前年同期比）

(単位：百万円)	2025年6月期 中間期実績		2026年6月期 中間期実績					計画	計画対比	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	前年同期比		増減額	増減率(%)		
					増減額	増減率(%)		増減額	増減率(%)	
売上高	697	100.0	722	100.0	+25	+3.6%	703	+19	+2.8%	
営業利益	73	10.5	54	7.5	△19	△26.0%	40	+13	+32.9%	
経常利益	52	7.5	55	7.7	+3	+6.4%	40	+15	+37.1%	
中間純利益	24	3.6	35	4.9	+10	+42.9%	28	+7	+25.9%	
1株当たり 中間純利益 (円)	10.52	—	13.62	—	+3.10	+29.5%	10.51	+3.12	+29.6%	

01 2026年6月期 中間期決算情報（セグメント別）

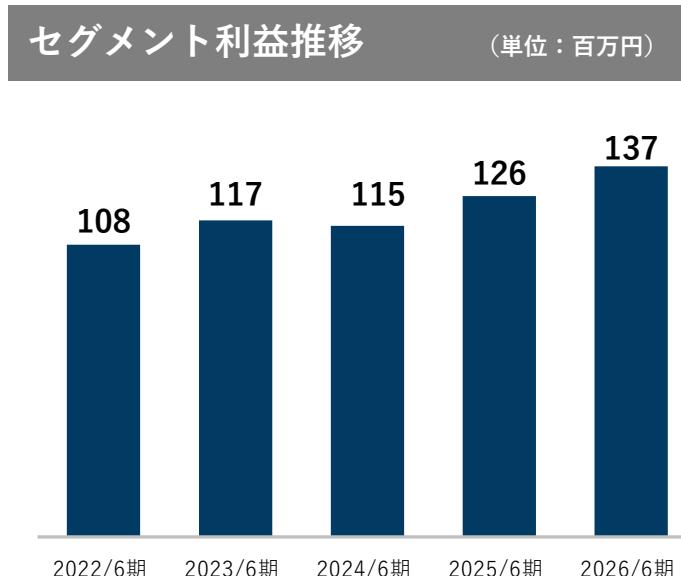
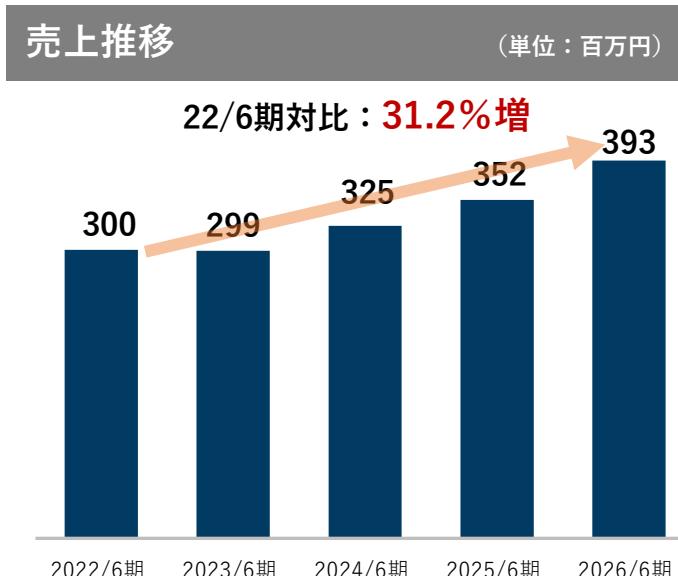


■ 物流アウトソーシング ■ ネットワークリューション ■ データリューション ■ その他

01 2026年6月期 中間期決算情報（物流アウトソーシングサービス）

売上高393百万円（11.8%増） セグメント利益137百万円（8.4%増）

- 「2024年問題」や「新物流2法」が施行され、安全対策に対するニーズが一層高まっている
- 訪問型サービス「TRYESサポート」、クラウド型サービス「TRYESレポート」が好調に推移し増収
- 関東エリアでの営業体制強化のため、東京支店移転・拡張及び人員増等の戦略的投資の実行



売上詳細 (単位：百万円)

	22/6期	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期
TRYES サポート※	290	285	298	309	329
TRYES レポート	9	14	26	43	64
合計	300	299	325	352	393

※一般社団法人東京都トラック協会向けの売上も含んでおります。

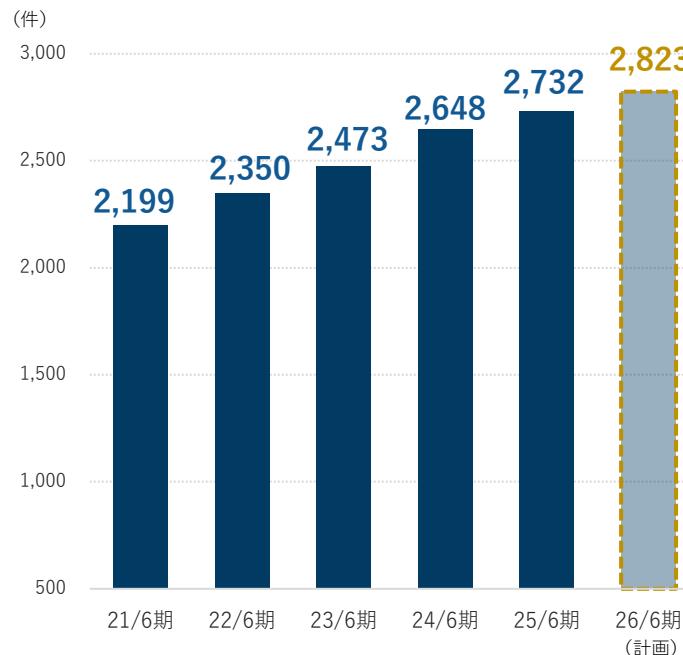
01 2026年6月期 中間期決算情報（KPI）

成長を牽引する主要なKPIは、堅調に推移

①TRYESサポート年間実施件数の推移*

中間期実施件数

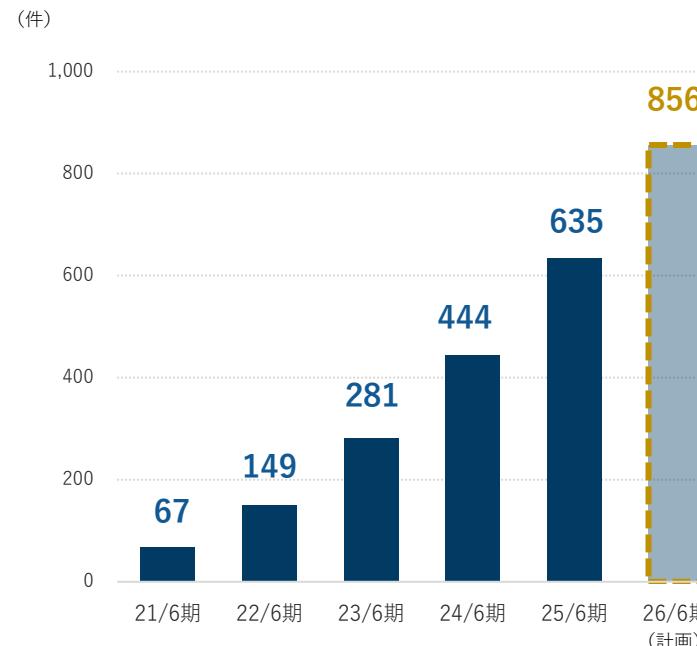
1,372件



②TRYESレポート期末契約件数

2025年12月末時点

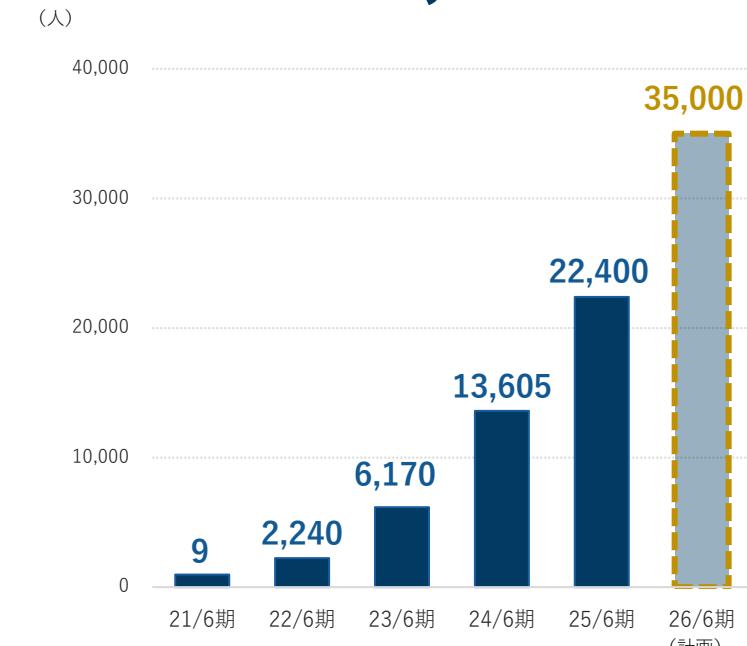
750件



③TRYESレポート期末登録人数

2025年12月末時点

28,480人



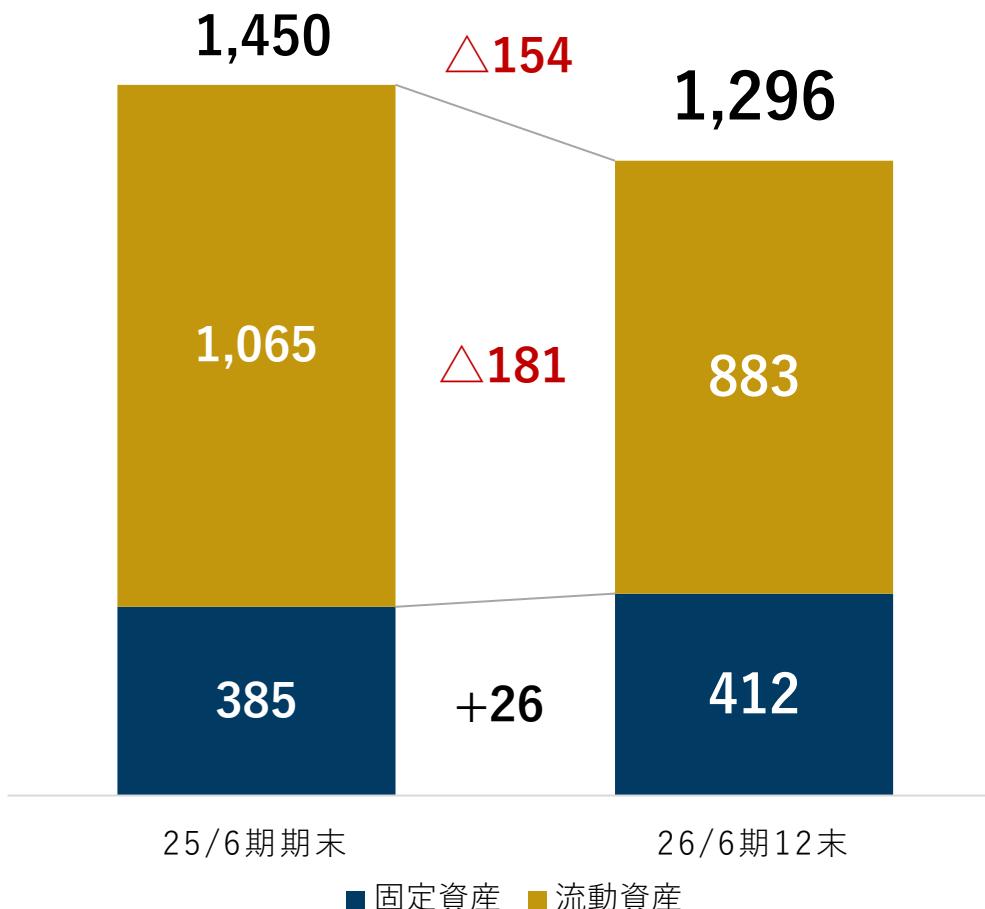
*TRYESサポートの年間実施件数（TRYESサポート実施件数1日あたり1件とカウントした年間合計件数）が拡大することで事業の成長を把握することができるから経営指標としています。

*TRYESレポートの期末契約件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。

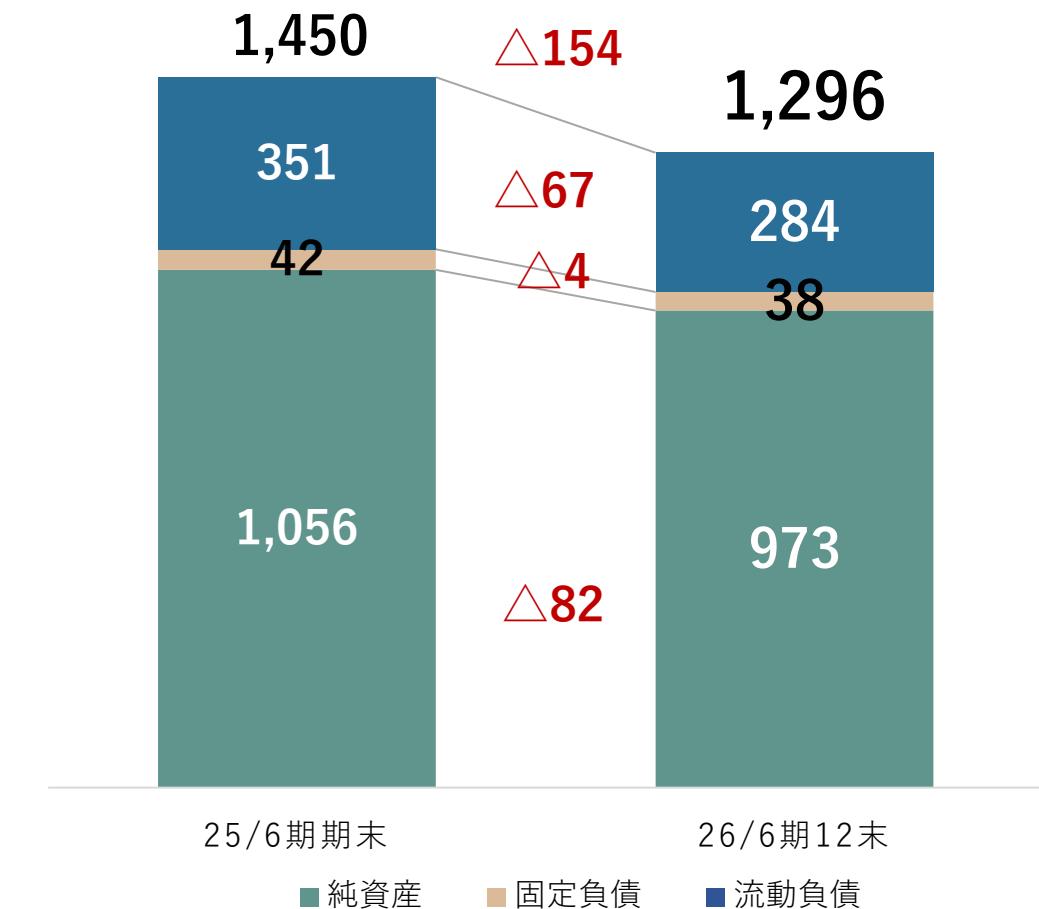
01 2026年6月期 中間期決算情報（財務の状況）

(単位：百万円)

【資産】

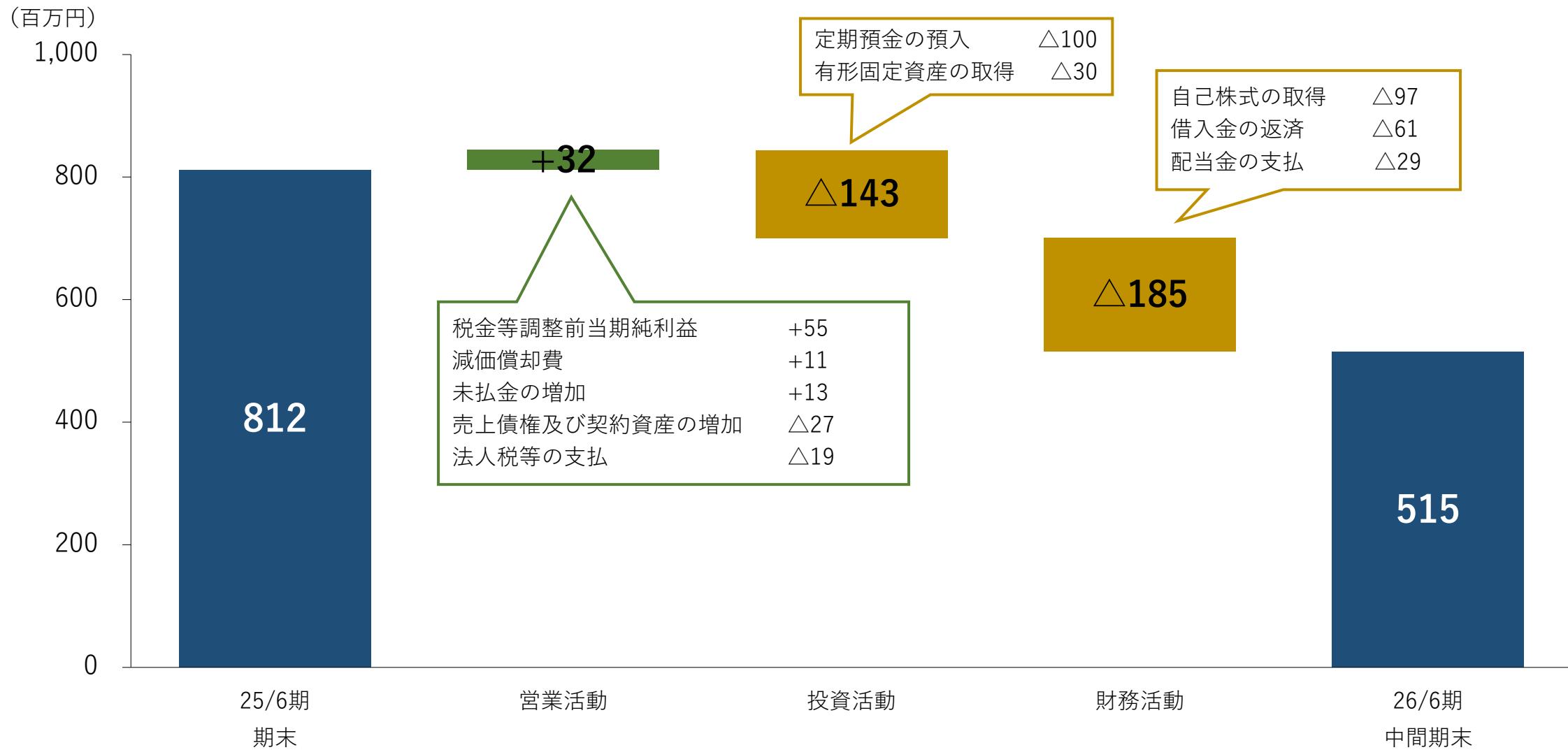


【負債・純資産】



自己資本比率 72.8% $+2.3\%$ \Rightarrow 75.1%

01 2026年6月期 中間期決算情報（キャッシュフローの状況）



01

2026年6月期 中間期決算情報

02

2026年6月期 業績見通し

03

今後の成長戦略

04

APPENDIX

02 2026年6月期 業績見通し①

ノンコアビジネスの撤退と戦略的投資で一時的に減益となるも、
物流アウトソーシングサービスの拡大で增收

売上高

1,422
百万円

前年同期比
+29百万円
(+2.1%)

営業利益

134
百万円

前年同期比
△63百万円
(△32.2%)

経常利益

134
百万円

前年同期比
△41百万円
(△23.7%)

当期純利益

93
百万円

前年同期比
△12百万円
(△12.1%)

売上高の
主な増減要因

- ・物流アウトソーシングサービスが好調に推移
- ・ノンコアビジネスの撤退に伴う売上の減少

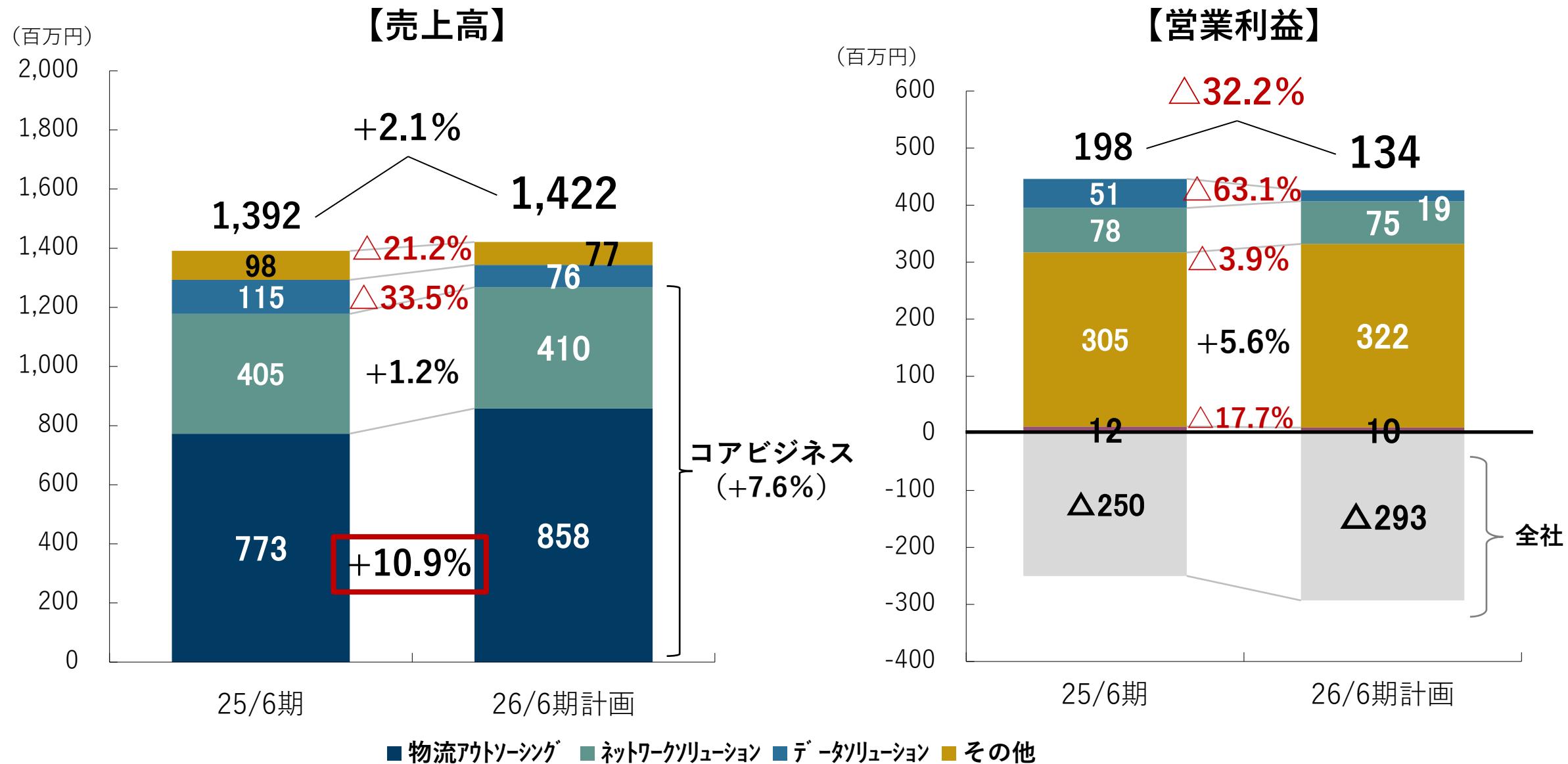
利益項目の
主な増減要因

- ・関東地域での活動強化に伴い、東京支店の拡張および増員による費用増
- ・従業員の生活水準の向上に向けた政策実施（確定拠出年金導入、昇給率の見直しなど）
- ・上場維持ならびにIR活動の強化による費用増加

02 2026年6月期 業績見通し②

(単位：百万円)	2025年6月期実績		2026年6月期 期初計画			
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	前年同期比	
					増減額	増減率(%)
売上高	1,392	100.0	1,422	100.0	+29	+2.1%
営業利益	198	14.2	134	9.5	△63	△32.2%
経常利益	175	12.6	134	9.4	△41	△23.7%
当期純利益	105	7.6	93	6.5	△12	△12.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	42.00	—	34.65	—	△7.36	△17.5%

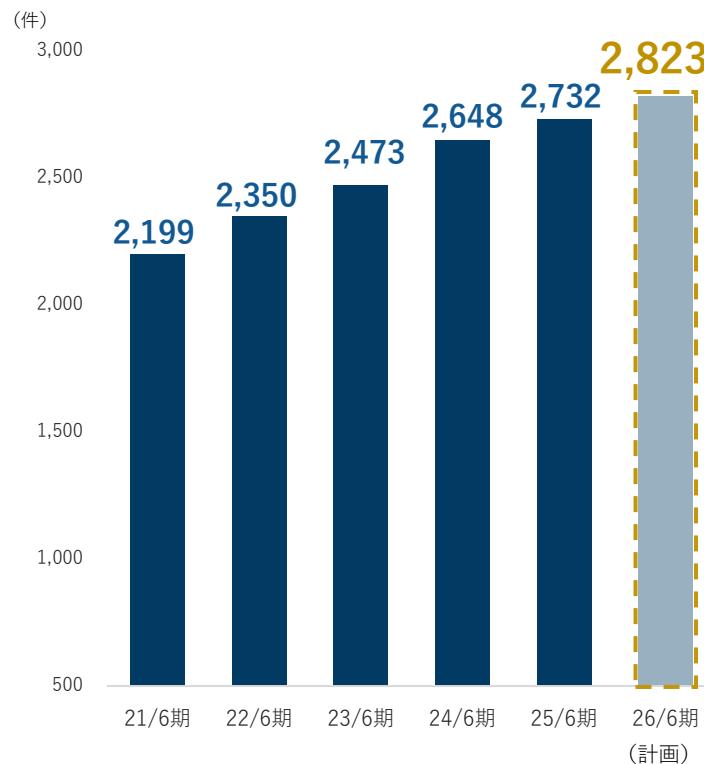
02 2026年6月期 業績見通し③ (セグメント別)



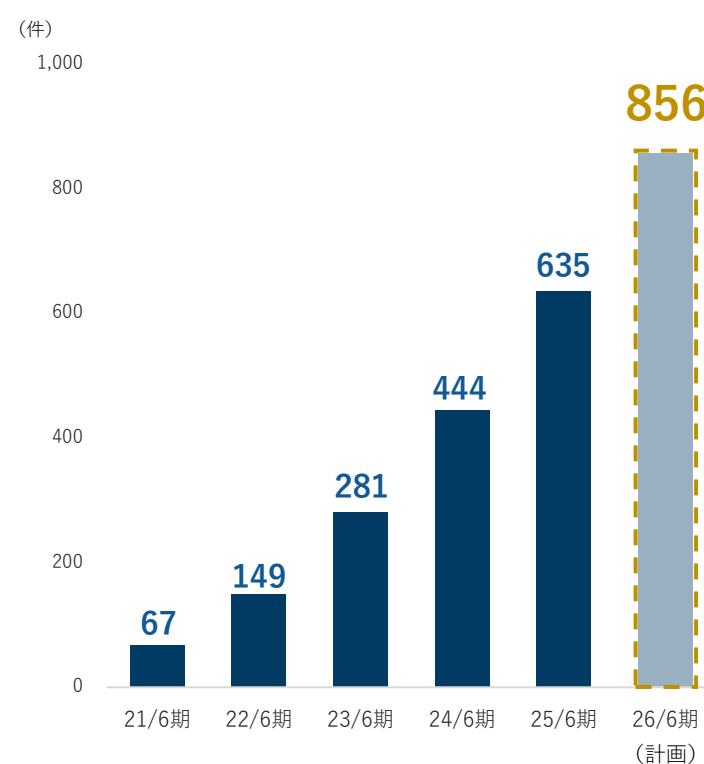
02 2026年6月期 経営指標 (KPI)

2026年6月期 下記の3点を主な経営指標(KPI)に掲げ、事業を推進

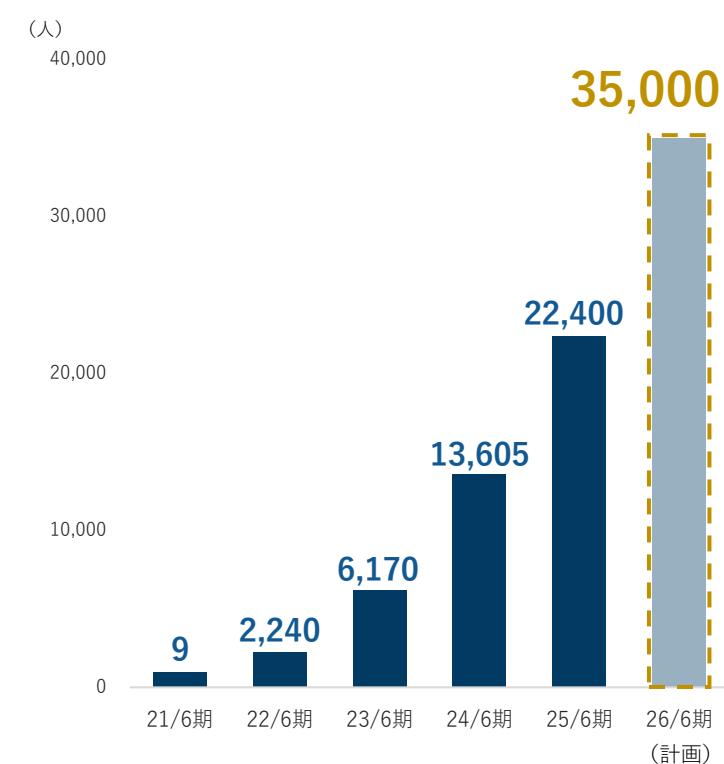
①TRYESサポート年間実施件数の推移*



②TRYESレポート期末契約件数



③TRYESレポート期末登録人数



*TRYESサポートの年間実施件数 (TRYESサポート実施件数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から経営指標としています。

*TRYESレポートの期末契約件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。

01

2026年6月期 中間期決算情報

02

2026年6月期 業績見通し

03

今後の成長戦略

04

APPENDIX

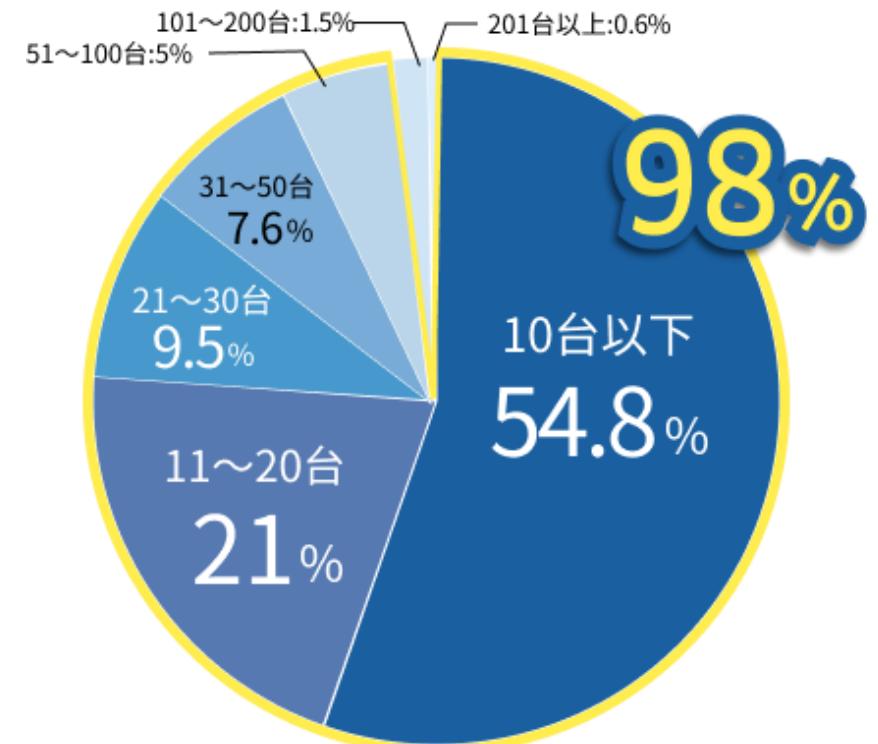
03 物流業界の市場環境

2024年問題や新物流2法※の成立により、物流業界における持続可能性の再構築を迫られる中、様々な課題への対応が求められています。

- ◆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
- ◆新物流2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
- ◆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「物流総合効率化法」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。

全体の98%が保有台数100台以下



※出典：国土交通省「貨物自動車運送事業者数(規模別)」※2025年3月31日現在

物流現場の知見とデータを融合し、 持続可能な**魅力ある物流**を実現します。

私たちは、25年以上にわたりドライバーとの対話を通じて蓄積してきた「**物流現場の知見**」と、燃費などの「**データ収集・分析力**」という2つの強みを持っています。

これらの強みを活かし、物流業界が直面する
「安全活動」「人手不足」「業務効率化」「脱炭素」といった課題に取り組むことで、
働く人がやりがいを感じられる物流現場の実現を目指しています。



03 今後の成長戦略

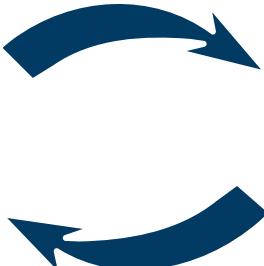
成長戦略の3つの重点テーマ

既存事業の強化

- ・新拠点の開設
- ・新サービスの開発/販売
- ・アライアンスの実行

新たな事業の創出

- ・物流業界に特化した成長投資
 - └ M&Aの実行
 - └ 業務提携の推進
 - └ 新規事業の創出



経営基盤の強化

- ・持続的成長に向けた財務体質の強化
- ・企業価値の源泉である人材育成とエンゲージメント向上

持続可能な魅力ある物流を実現

03 既存事業の強化

成長ポテンシャルの高い地域への展開と、独自価値の提供による持続的な事業拡大

営業戦略

1. 営業体制の強化

- ・国内最大の経済圏である関東エリアでの営業体制強化
- ・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)
- ・専門スタッフによる営業拡大

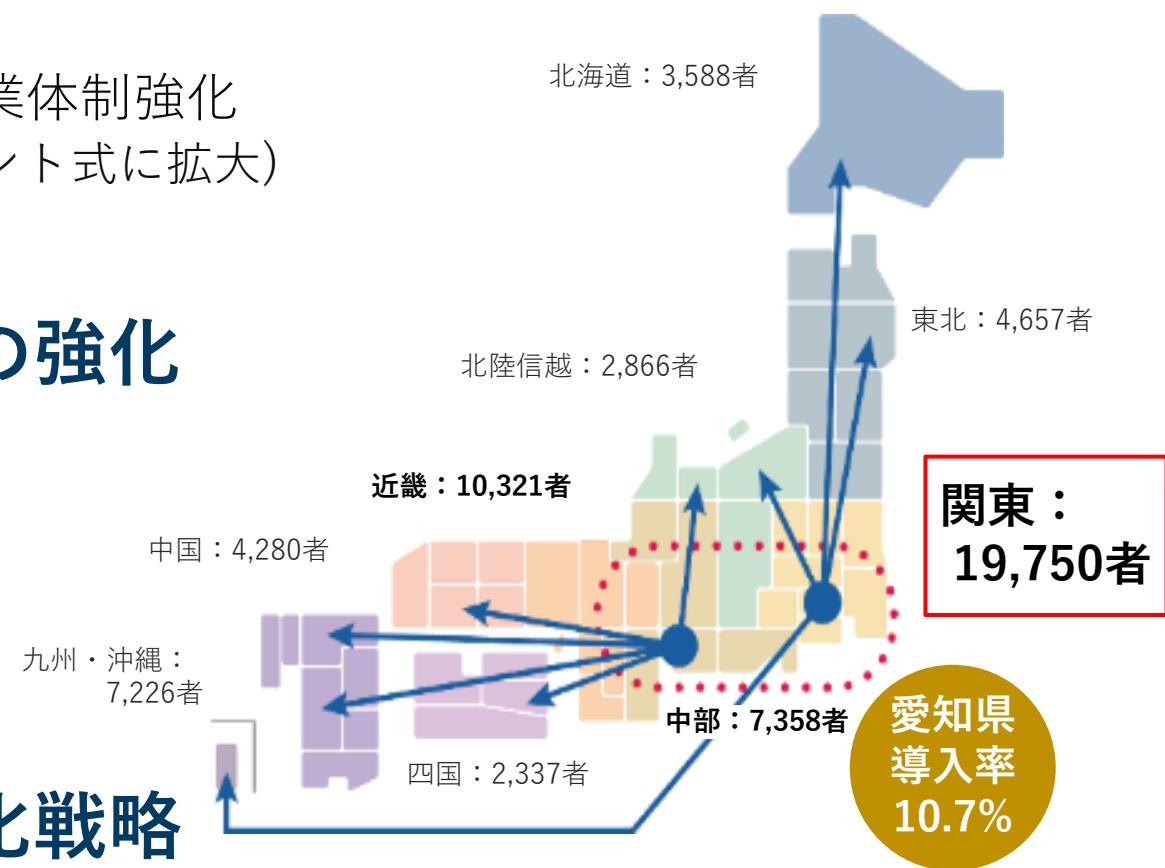
2. 提携による事業ポートフォリオの強化

- ・事業領域の拡張とシナジー創出

3. 販促活動の強化

- ・WEBマーケティングを活用した営業拡大
- ・物流展示会への参加

4. コンテンツ等の開発による差別化戦略



03 物流アウトソーシングサービスの市場環境と契約件数

市場環境

■ 全国の物流事業者数 **62,383**者

東北

■ 物流事業者数 **4,657**者

北陸信越

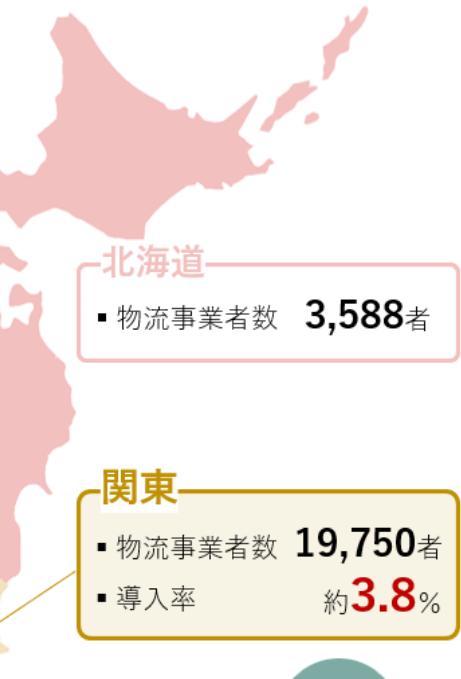
■ 物流事業者数 **2,866**者

近畿

■ 物流事業者数 **10,321**者

中国

■ 物流事業者数 **4,280**者



九州

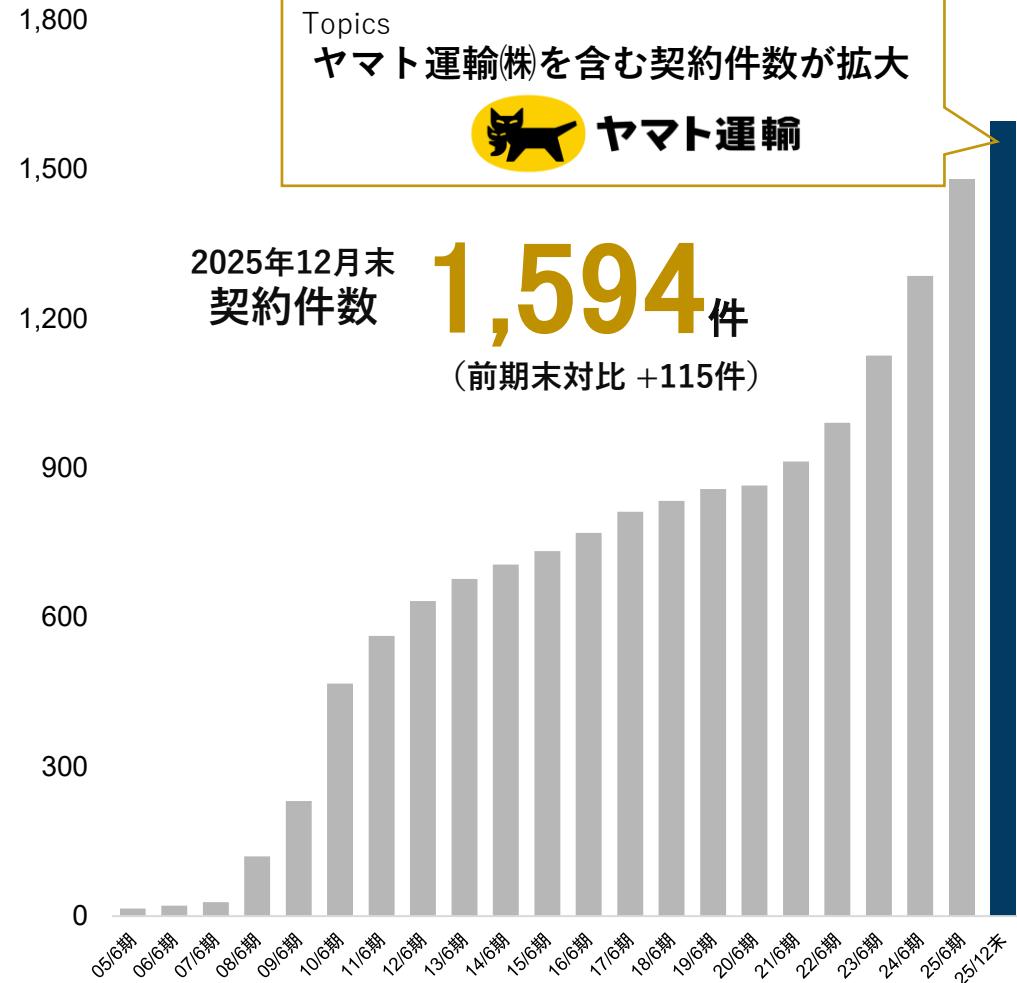
■ 物流事業者数 **7,226**者

四国

■ 物流事業者数 **2,337**者

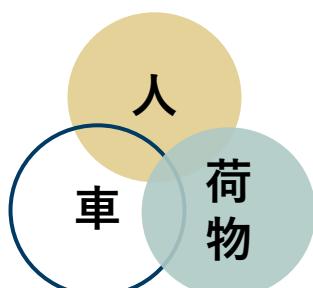
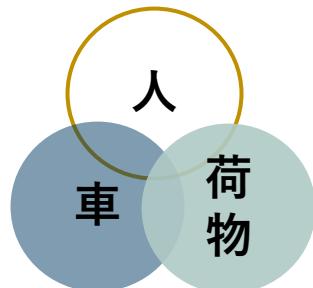
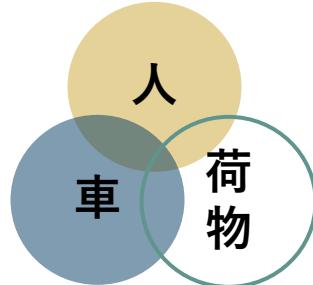
※国土交通省「貨物自動車運送事業者数(運輸支局別)2025年3月31日現在」

契約件数(物流アウトソーシング)の推移



03 新たな事業の創出 / M&A戦略

それぞれの分野に優れた企業との連携を推進



『ドライバー安全活動』 [人×車]

- ・安全活動支援
- ・安全メッセージ
- ・エコドライブ
- ・ドライバーの確保

『積載効率向上』 [車×荷物]

- ・積載率の向上
- ・共同(混載)輸送
- ・積載効率の向上
- ・最適な配送ルート

『倉庫作業改善』 [人×荷物]

- ・荷物事故対策
- ・荷役時間削減
- ・荷待ち時間削減
- ・倉庫作業員の確保

データ活用を ICTで加速

データの価値を
最大限に引き出す
環境構築を推進

ICT関連企業 との連携



03 EmMatch株式会社との資本業務提携契約について①

ウイングアーク1st株式会社のEcoNiPass事業を継承し、設立された
EmMatch株式会社と資本業務提携を締結

物流総合効率化法(物効法)が求める積載効率改善を推進強化

■2025年2月13日プレスリリース

ウイングアーク1st株式会社と株式会社traevoと
新物流2法への対応に向けて連携を開始



■2026年2月13日プレスリリース

EmMatch株式会社と資本業務提携を締結
物効法が求める積載効率改善を強化



資本業務提携

EmMatch (エンマッチ株式会社)

SusLogi(仮称)

積載効率の可視化・改善
省エネ法・物効法定期報告対応
→アスアがノウハウ提供

EcoNiPass

CO2排出量の可視化・削減シミュレーション
蓄積されたデータ解析にAIを実装。

03 EmMatch株式会社との資本業務提携契約について②

会社の概要

社名	EmMatch株式会社 ※ウイングアーク社の「EcoNiPass」事業を継承し設立
代表者	代表取締役社長 水島 健人
設立年月	2026年1月
資本金	25百万円
事業内容	◇主力サービス『EcoNiPass』 ➢ 企業活動に伴う温室効果ガス排出量やその他資源を可視化・削減施策の管理を行うSaaSの開発、販売 ◇その他 ➢ EmMatchプラットフォームを活かしたシステム開発
大株主及び持株比率	水島 健人 88.00% ウイングアーク1st株式会社 12.00% (2026年2月13日時点)

資本業務提携の内容

取得金額	50,000千円
取得株数	5,000株 ※発行済株式総数 16.67%
株式取得日	2026年2月27日

① CO₂排出量可視化事業の競争力強化

- 環境データ分野における両社の強みを結集し、企業にとって今後不可欠となるCO₂排出量可視化の領域において、さらなる競争優位性の確立

② 積載効率改善を軸とした新規事業の加速

- これまで両社が進めてきた物流DXの取り組みを基盤に、積載効率改善を中心とした新規事業の創出・展開を加速させ、物流領域における事業拡大の推進

③ ウイングアーク社およびtraevo社との協業による 営業・開発力強化

- ウイングアーク社およびtraevo社との連携を深化させることにより、物流業界に特化した営業力および高度なシステム開発能力を迅速かつ強力に推進できる体制の構築

03 EmMatch株式会社との資本業務提携契約について③



荷主・運送事業者双方の価値を同時に最大化する積載効率可視化サービスを提供

ステークホルダー

特定荷主



CLO
(物流統括管理者)

運送事業者



システム構成

SusLogi(仮称)

■可視化

- 積載率/積載効率
- 稼働効率/車両別実績 等

■分析

- ルート別/荷主別等の最適化
- 簡易シミュレーション

■法対応

- 省エネ法/物効法用レポート
- 自動出力

メリット

- 積載効率の可視化による車両の稼働最適化
⇒**大型車1台削減 =
年間約2,500万円のコスト削減**

(10トン車 東京名古屋間の年間チャーター費用平均値※自社調べ)

- 法対応レポート作成の自動化
- 改善施策の実行スピード向上

- 効率の可視化によるデータを根拠とした
単価交渉の強化
- 積載率向上による利益率改善
- 空車削減→稼働率向上

03 経営基盤の強化 / 財務体质の強化

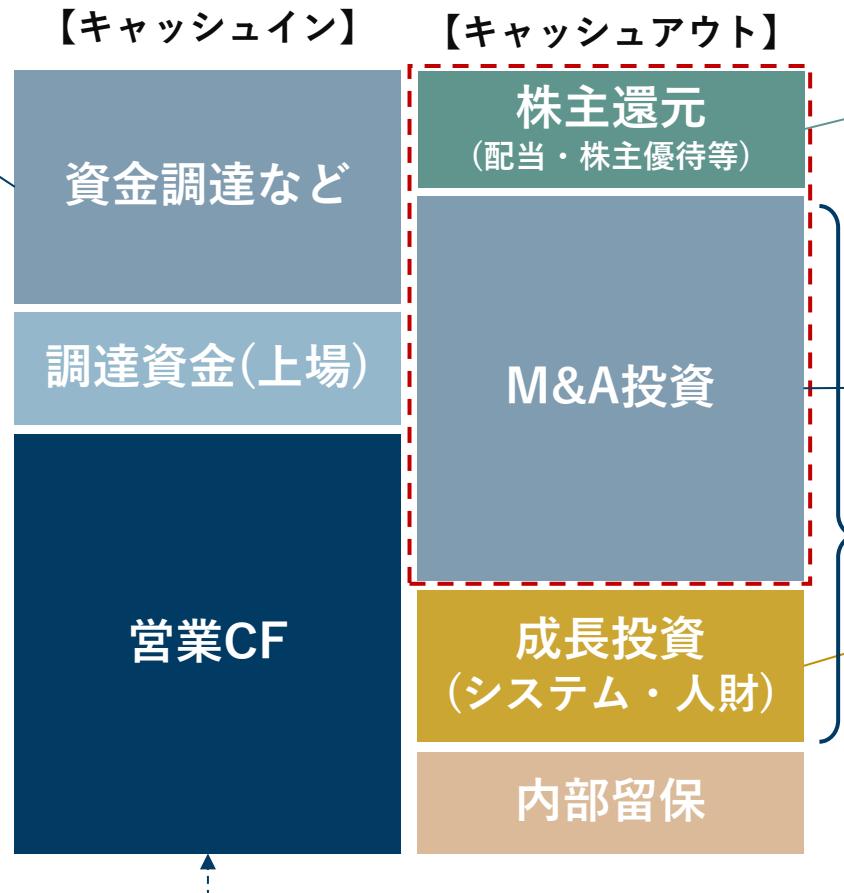
持続的な成長に向けた資本のバランスを追求

現在

企業価値向上につながる投資に対し、
外部借入などを実施

【キャッシュイン】
【キャッシュアウト】
営業CF
株主還元(配当)
内部留保

中長期戦略



03 株主還元について

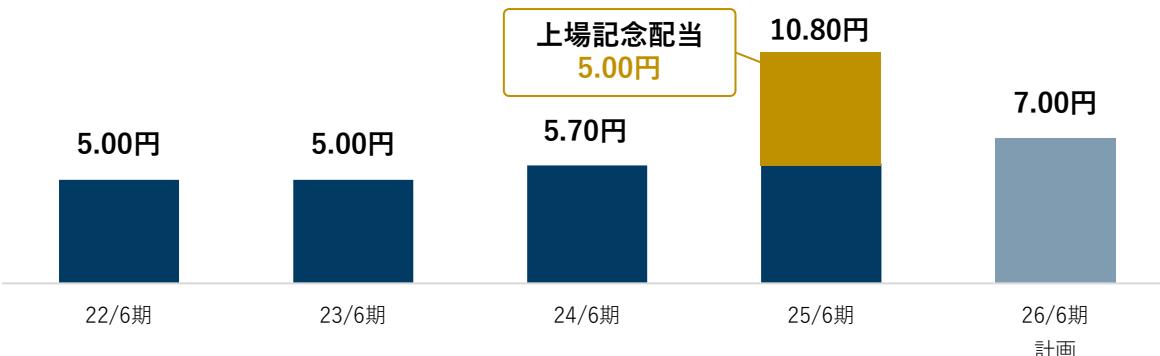
株主優待制度の導入に伴う配当方針の変更

配当方針：配当と株主優待による株主還元の実施

株主優待制度の概要

対象の株主様	毎年6月末(基準日)時点の株主名簿において200株以上保有の株主様を対象
内 容	デジタルギフト®を配布 優待還元総額：2,000万円を対象となる 株主数で分配 (シェア型株主優待)
ご案内時期	基準日から3ヶ月以内を目途に発送

配当金の推移



株主優待の内容 (シェア型株主優待)



株主優待還元総額
20百万円

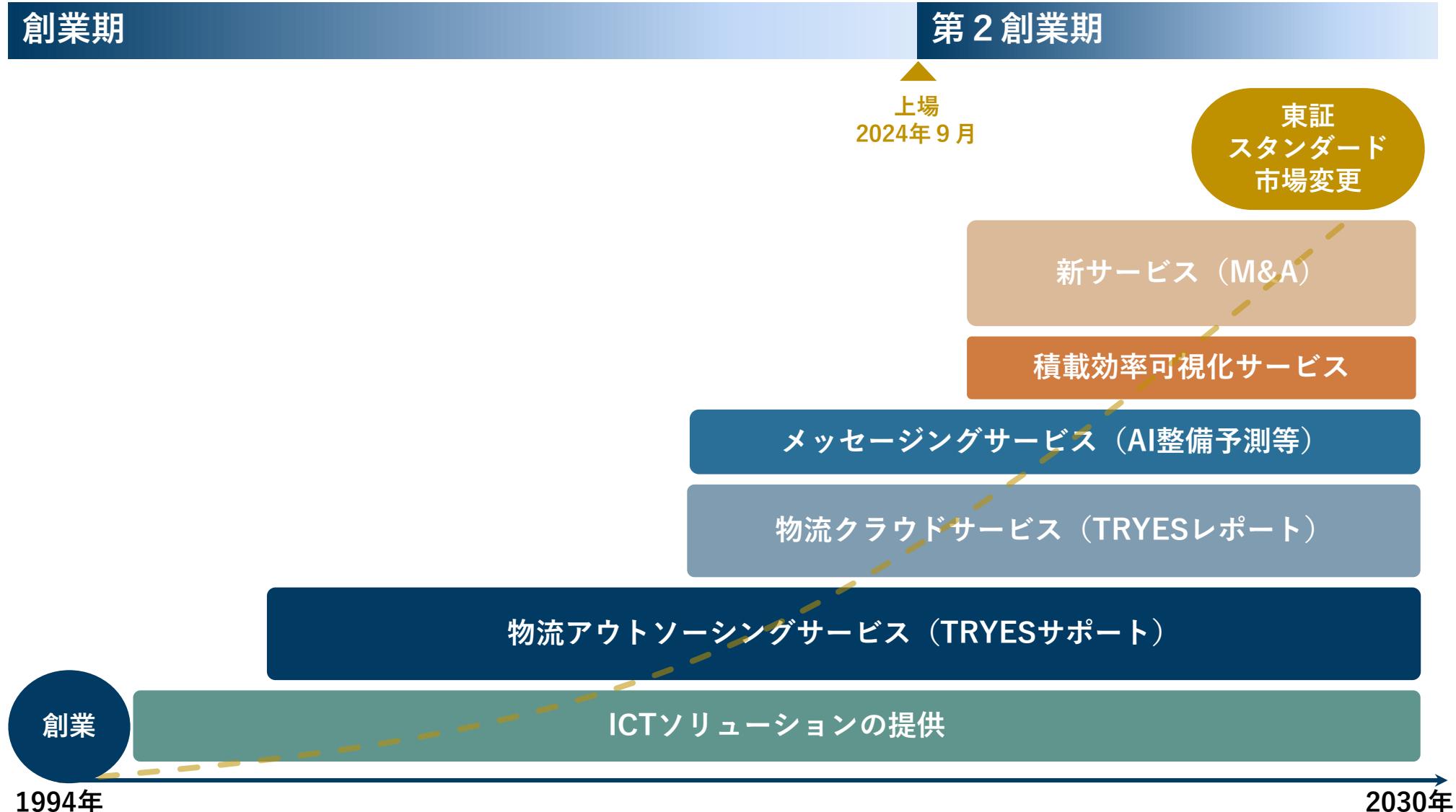


200株以上保有の株主数609名
(2025年12月末時点)

1人当たり **32,841円**
(優待利回り：26.48%※2026年2月5日終値で算出)

※2026年6月末時点の株主数により
1人当たりの予定配布額は変動

03 持続可能な魅力ある物流の実現に向けた中長期ロードマップ



01

2026年6月期 中間期決算情報

02

2026年6月期 業績見通し

03

今後の成長戦略

04

APPENDIX

04 会社概要

社名	株式会社アスア (ASUA Inc.)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> モビリティソリューション事業 <ul style="list-style-type: none"> 物流アウトソーシングサービス データソリューションサービス ネットワークソリューション事業
所在地	<p>本社 愛知県名古屋市中村区黄金通一丁目11番地</p> <p>東京支店 東京都千代田区鍛冶町二丁目3番14号 フェリスビル4階</p>
設立年月日	1994年7月15日
代表者	<p>代表取締役社長 間地 寛</p> <ul style="list-style-type: none"> 浅井 慎司 常務取締役 事業本部長 植村 恒明 取締役 管理本部長 上田 雅彦 取締役(社外) 鈴村 文雄 取締役 監査等委員(社外) 山田 明紀 取締役 監査等委員(社外) 関口 智弘 取締役 監査等委員(社外)
従業員数	125名(2025年12月末時点)
資本金	229百万円(2025年12月末時点)

沿革

- 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: ネットワークソリューション事業)
- 10月 株式会社に変更
- 1998年 11月 燃費改善製品販売事業を開始
(現: 物流アウトソーシングサービス)
- 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
「エコドライブによる燃費向上と交通事故の低減」を発表
- 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 東京営業所を開設(現: 東京都千代田区)
- 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: データソリューションサービス)
- 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 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および名古屋証券取引所ネクスト市場へ上場



※研究者: 間地寛(株アスア) 春日伸予(芝浦工業大学)
石太郎(早稲田大学) 大聖泰弘(早稲田大学)



04 事業内容および売上構成 (2025年6月期実績)

モビリティソリューション事業
物流アウトソーシングサービス

売上構成比
56%

物流事業者に特化した安全活動
のアウトソーシングサービス

TRYESサポート

TRYESレポート

モビリティソリューション事業
データソリューションサービス

売上構成比
15%

※データソリューション他

コミュニケーションを円滑にする
メッセージングサービス

安全運転支援メッセージ

AI整備見積りシステム

ネットワークソリューション事業

売上構成比
29%

企業向けICT機器の
販売・工事・保守に関する事業



ビジネスフォン

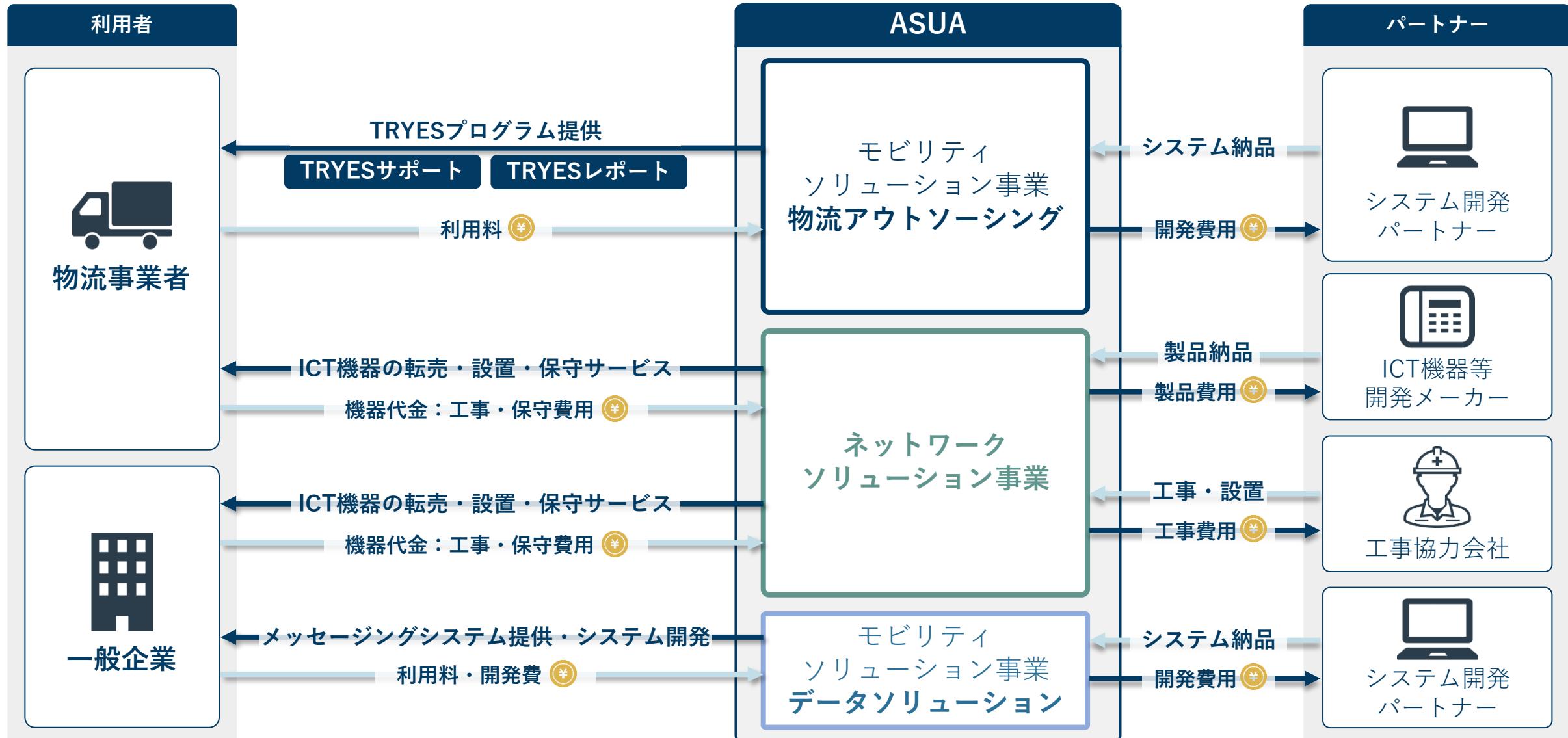


FAX複合機



社内ネットワーク

04 事業構成および収益構造



04 モビリティソリューション事業_物流アウトソーシングサービス

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)

物流事業者の燃費と事故のデータを正確かつリアルタイムに構築。そのデータを元に、実践活用するためのノウハウを持つ**専門スタッフが訪問**し、短時間で効果的な安全活動を**24時間体制で支援**するアウトソーシングサービスです。

現場に存在する様々な活動をデータベースに構築 専門スタッフがミーティングを通して教育をサポート



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

ミーティング

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)

充実した**教育コンテンツ**と、議事録自動作成など**管理者の負担を減らす機能**を搭載。**継続した安全活動**やドライバー教育を支援する、物流事業者に特化した定額の**クラウドサービス**です。

充実した教育コンテンツ 管理者の負担を減らす機能



ドラレコKYT動画 Eラーニング機能
ワンポイント動画 法定12項目資料
安全教育スライド 議事録自動作成
記録簿自動作成

04 モビリティソリューション事業／データソリューションサービス

トヨタモビリティパーツ株式会社が提供する
「AI整備見積りシステム」の解説・提案書の生成を担当。

入庫する車両や状況に応じて、必要な整備を予測。
その情報をもとに、自動車ユーザー向けの解説・提案書を
自動で生成する、全国のトヨタ販売店様向けの支援システムです。



- ・人材不足の進む整備現場の負荷軽減
- ・高い水準での提案力・平準化をサポート

- ・専門性の高い情報も平易な言葉に翻訳
- ・整備内容とその必要性が見える安心感

『T'aime』

The screenshot displays the T'aime AI maintenance estimation system. It includes sections for 'AI診断書(お客様用)' (Customer Diagnosis Report) and 'AI診断書(お仕様用)' (Customer Specification Report). The reports list various maintenance items with descriptions and ratings (e.g., ★★★). The interface is designed to be user-friendly, providing clear explanations of the required maintenance tasks.

04 ネットワークソリューション事業

東海地区の企業を中心に、最適なICTソリューションを構築。

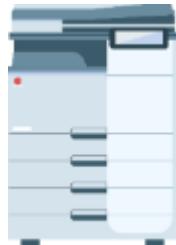
創業当初からの「法人向け」ICT機器販売および設置事業であり、ビジネスフォン・複合機(コピー・FAX・プリンター)・サーバー・ネットワーク環境などを提供。

ICT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



ナースコール



ネットワークカメラ



サーバー



ネットワーク
・VPN構築

etc.

オフィスのICTを総合的に支える各種ソリューションを提供しています

(参考資料) 経営指標の推移

(単位：百万円)	2024年6月期					2025年6月期					2026年6月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
売上高	299	330	355	377	1,363	363	334	372	321	1,392	362	360
営業利益	14	28	53	68	164	45	28	76	48	198	23	31
経常利益	14	28	55	69	167	24	27	75	48	175	23	31
当期純利益	10	19	36	52	118	5	18	54	26	105	16	18

(参考資料)セグメント別売上・利益

(単位：百万円)		2024年6月期					2025年6月期					2026年6月期	
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
物流アウトソーシング事業	売上高	160	164	186	192	703	169	182	205	215	773	196	197
	営業利益	55	59	79	89	284	63	63	86	91	305	63	74
ネットワークソリューション事業	売上高	79	92	71	98	341	116	108	104	75	405	130	103
	営業利益	12	17	11	19	61	25	20	21	11	78	22	18
データソリューション事業	売上高	-	-	-	-	-	25	31	31	26	115	29	19
	営業利益	-	-	-	-	-	11	12	15	12	51	14	8
その他(※)	売上高	60	72	98	86	317	51	11	30	4	98	5	40
	営業利益	11	16	30	27	85	11	△6	13	△6	12	△1	4

※2024年6月期は、旧CRMイノベーション事業の数値となります。

本資料における注意事項

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はありません。

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にお願いいたします。

本資料および当社IRに関するお問合せ先
株式会社アスア 管理本部
TEL : 052-452-5588

E-mail
asua-ir@asua.ne.jp



IRサイト
<https://www.asua.ne.jp/ir-index/>

