

事業計画及び成長可能性 に関する説明資料

2026年9月28日

株式会社アスア



証券コード：246A 東証グロース・名証メイン

01

会社概要

02

事業概要・強み

03

市場環境

04

中期的な成長ロードマップ

05

事業等のリスクなど

01

会社概要

02

事業概要・強み

03

市場環境

04

中期的な成長ロードマップ

05

事業等のリスクなど

01 経営理念とパーパス

社是：ひとりひとりの輝きが **明日の未来を開ける**

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。

私たちが目指す物心両面の幸福とは、経済的な安定や豊かさを求めていくと共に、仕事での自己実現を通して、生きがいや働きがいといった人間としての心の豊かさを求めていくものです。

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。

経営理念

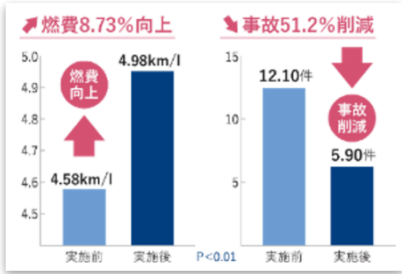
パーパス

01 会社概要

社名	株式会社アスア（ASUA Inc.）
事業内容	・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 ↳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	本社 愛知県名古屋市中村区黄金通一丁目11番地 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
設立年月日	1994年7月15日
代表者	代表取締役社長 間地 寛
取締役	・浅井 慎司 常務取締役 モビリティ・ネットワーク事業管掌 ・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	119名(2026年6月末時点)
資本金	231百万円(2026年6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
- 2026年 3月 名古屋証券取引所メイン市場へ市場変更



※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)



01 事業内容および売上構成（2026年6月期実績）

モビリティソリューション事業

売上構成比

63%

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

コミュニケーションを円滑にする
メッセージ生成サービス

AI整備見積りシステム

その他事業

売上構成比 8% ノンコアビジネスの撤退

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

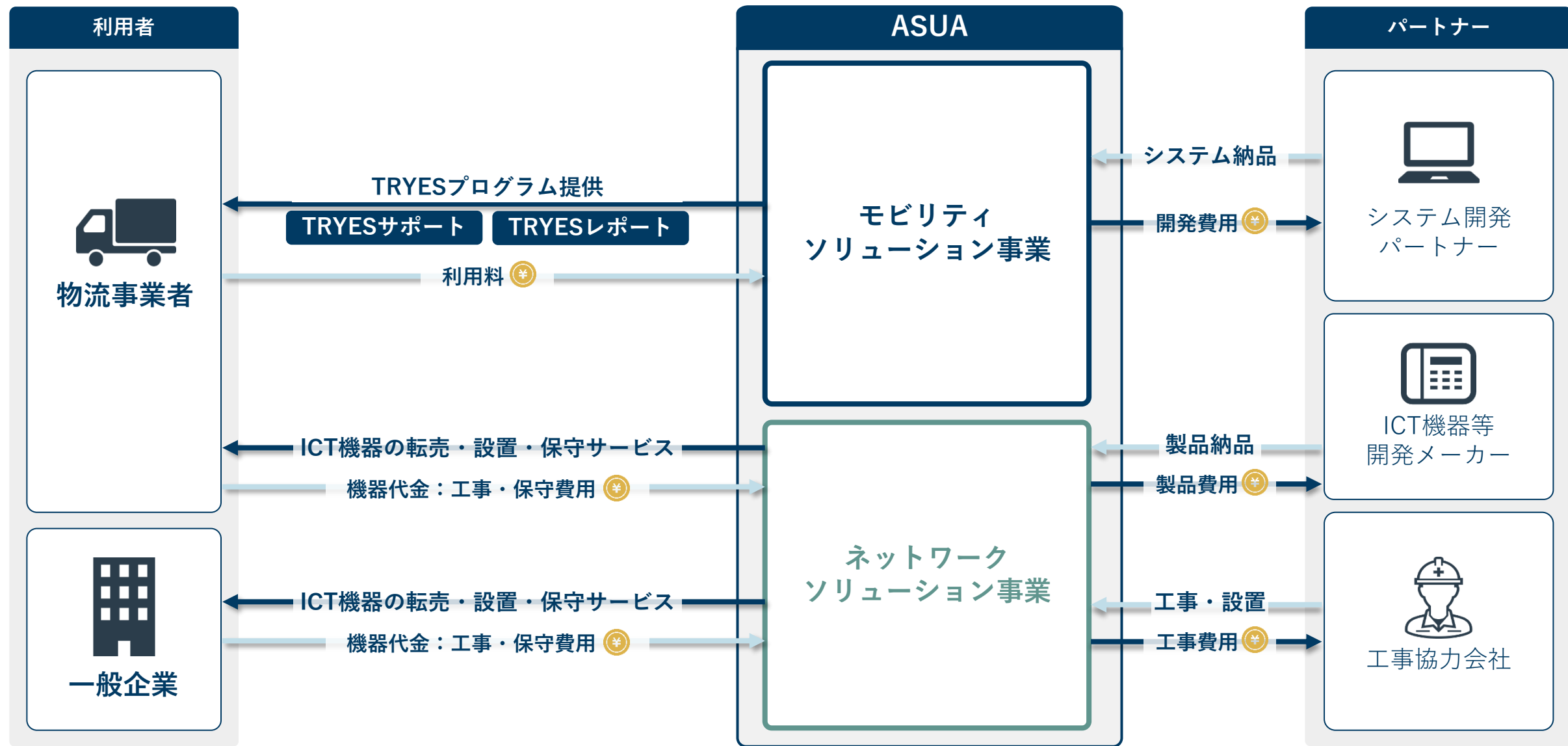


FAX複合機



社内ネットワーク

01 事業構成および収益構造

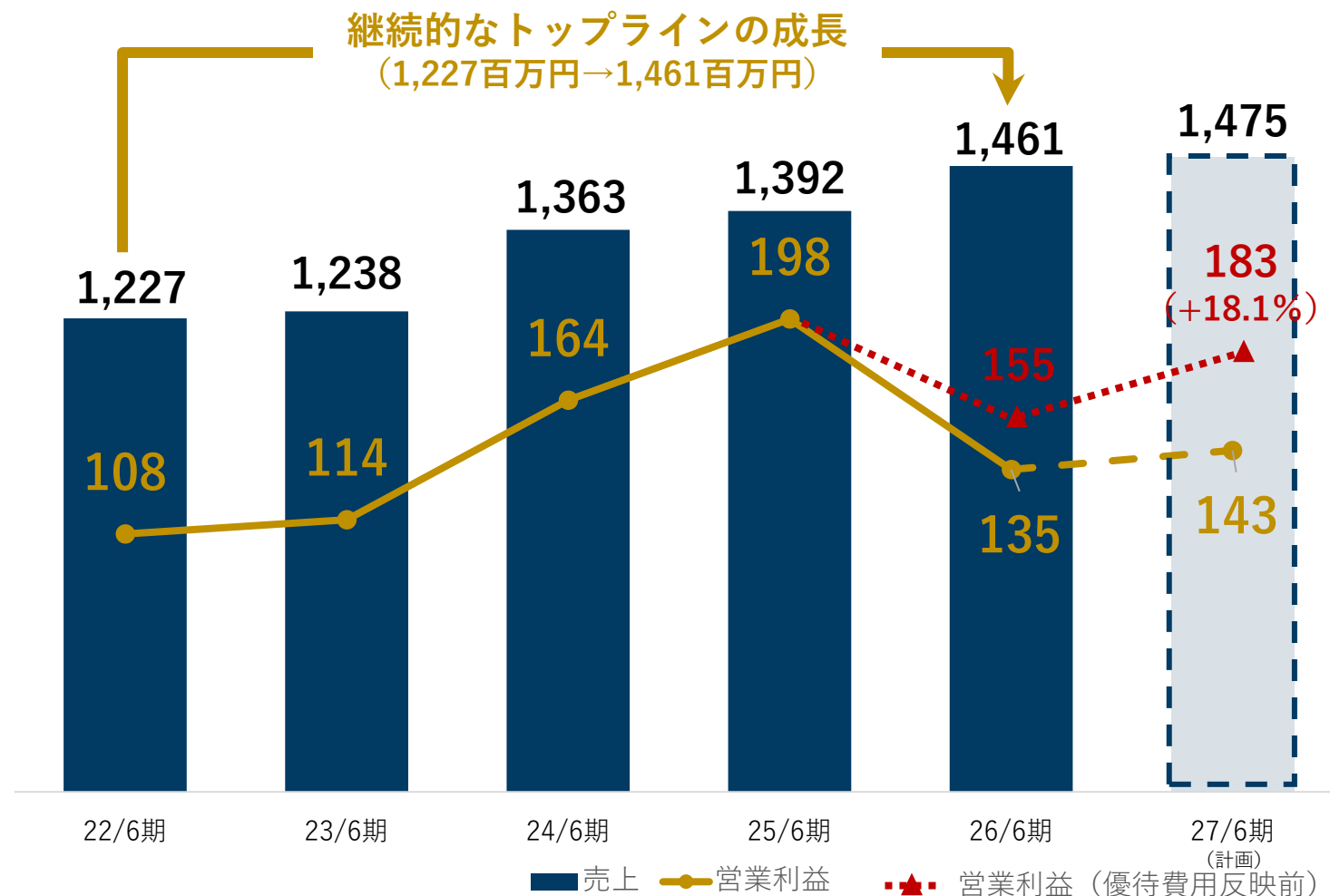


01 業績推移（売上高・営業利益）

コアビジネスの成長により過去最高売上を更新。

創出した利益を将来成長へ戦略的に再投資する『先行投資フェーズ』を計画通り完遂。

（単位：百万円）



26/6期は将来成長への戦略的再投資

積極的な投資フェーズへの移行による
計画的な利益水準のコントロール。

【26/6期 計画達成状況】

	当初予想	実績
売上高	1,422百万円	→ 1,461百万円

	当初予想	実績
営業利益	134百万円	→ 135百万円

売上・営業利益ともに計画を上回る結果となった。

01

会社概要

02

事業概要・強み

03

市場環境

04

中期的な成長ロードマップ

05

事業等のリスクなど

02 物流データと現場知見が生み出す競争優位性

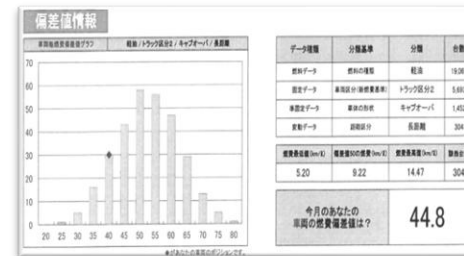
25年以上にわたり蓄積した物流データと現場で培った知見を活用し、
継続的な改善と高い顧客価値を実現

データ収集・分析力

■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、**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。



現場力

■ドライバー・管理者との継続的なコミュニケーションによる改善提案と実行力

- ✓ 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。



02 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

物流事業者に特化した安全活動を支援するサービス

Logistics
物流

Safety
安全

Professional
**専門
スタッフ**

Cloud
クラウド

トライエス
TRYESサポート

訪問型サービス

トライエス
TRYESレポート

クラウド型サービス



02 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 (訪問型サービス)

運送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。**

現場に存在する様々な活動を
データベースに構築

事故データ

燃費データ

教育記録/出席管理

走行管理表

教育資料



専門スタッフがミーティングを
通して 教育をサポート

ミーティング



02 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 (訪問型サービス)

「声掛け」ではなく「教育」



会議資料や教育
ツールを提供。
外的要因に左右されず
継続的な安全活動が可能。

短時間なのに効果的



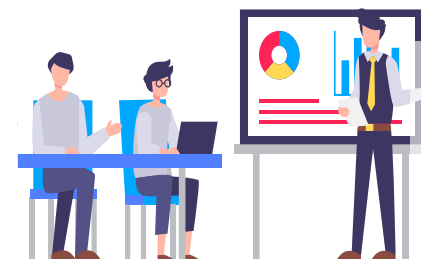
ドライバー
ミーティングは30分。
1990年代からの
長年の経験より最適化。

「曖昧」な燃費データを活用



ドライバー自らが燃費
データを手書きで記録。
ミーティングでの意見
交換を通して、
自発的な振り返りを後押し。

明るく楽しくミーティング



褒める文化を目指し、
同じ目線に立って
寄り添うミーティング。

02 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レポート (クラウド型サービス)

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**。

充実した教育コンテンツ

ドラレコKYT動画

ワンポイント動画

Eラーニング機能

法定12項目資料

安全教育スライド



管理者の負担を減らす機能

議事録自動作成

記録簿自動作成

教育指導の内容

■ 安全12項目

＜項目＞ その① 「建物官能の変更性」

■ 指導及び指導方針

乗務者は、危険な乗務活動の発生を未然に防ぐことを目的として、乗務活動中、乗務員が安全12項目の重要項目を確認する必要があります。指導者は、乗務活動を行うよう指示しましょう。

■ ポイント

安全12項目

安全12項目

・「乗務員」乗務活動は乗務活動中のみで、乗務員は乗務

02 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

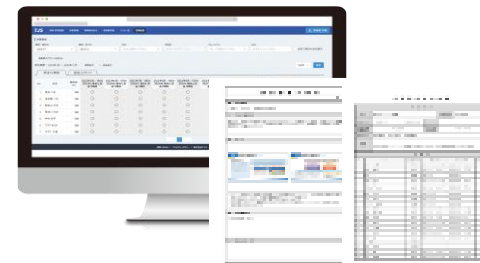
トライエス TRYESレポート (クラウド型サービス)

法定12項目は紙でもスマホでも

eラーニング機能で
「いつでも・どこでも・どんな形でも」
教育の実施が可能。



システム記録はシステムで楽々



自動出力機能により、
管理者の負担を軽減。
一覧表示で実施状況の
把握も簡単。

ドラレコ動画でKYTも実施可能



実際に発生した事故や
ヒヤリハットの事例をもとに
危険予知トレーニングに
活用できる資料を用意。

スライドと動画で伝える+α教育



内容を楽しく解説した**幅広い**
題材のスライド資料や
ワンポイント動画を
豊富に用意。

02 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・販売するAI整備見積りシステムに参画。
4社共同開発体制のもと、当社は解説・提案書生成機能を担当。

車両情報から必要な整備内容を予測し、自動車ユーザー向けの解説・提案書を自動生成。全国のトヨタ販売店における顧客説明の高度化と業務効率化を支援。

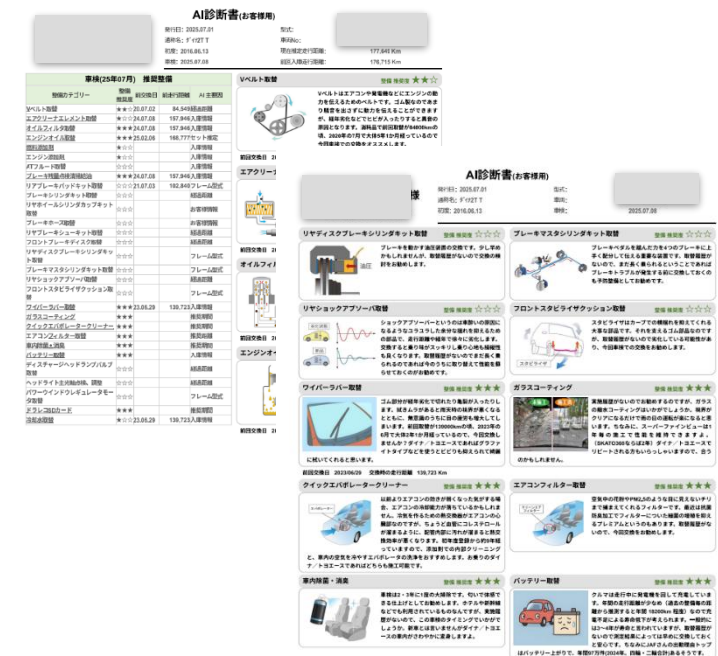
『T'aime』

導入先

導入効果

自動車
ユーザー

- ・ 人材不足が進む整備現場の業務負荷を軽減
- ・ 整備提案の品質向上と平準化を実現
- ・ 経験や知識に依存しない顧客説明を支援
- ・ 専門的な整備情報を分かりやすく理解
- ・ 整備内容と必要性の可視化による安心感を提供
- ・ 納得感の高い整備提案を実現



02 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

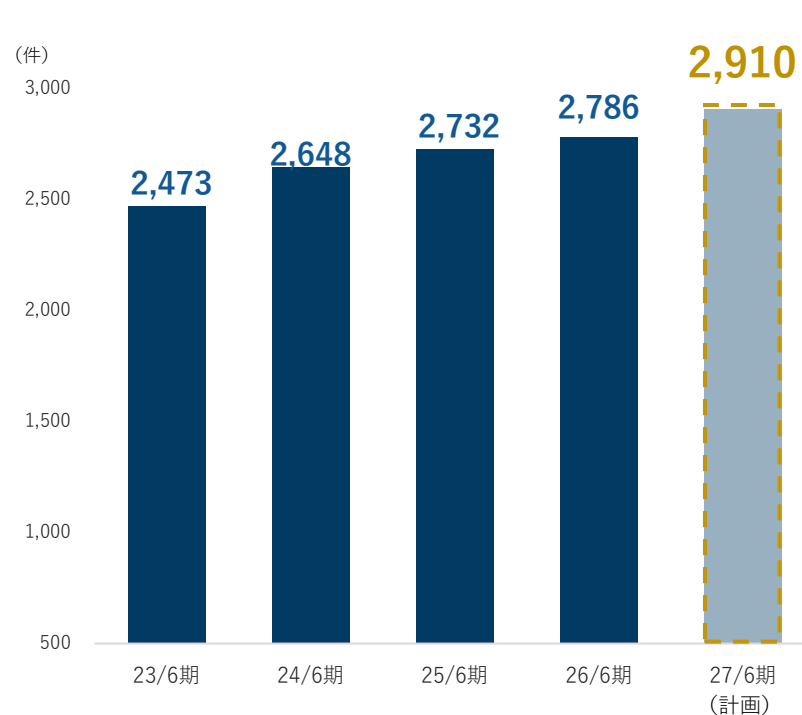
etc.

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

02 経営指標（KPI）/来期計画値

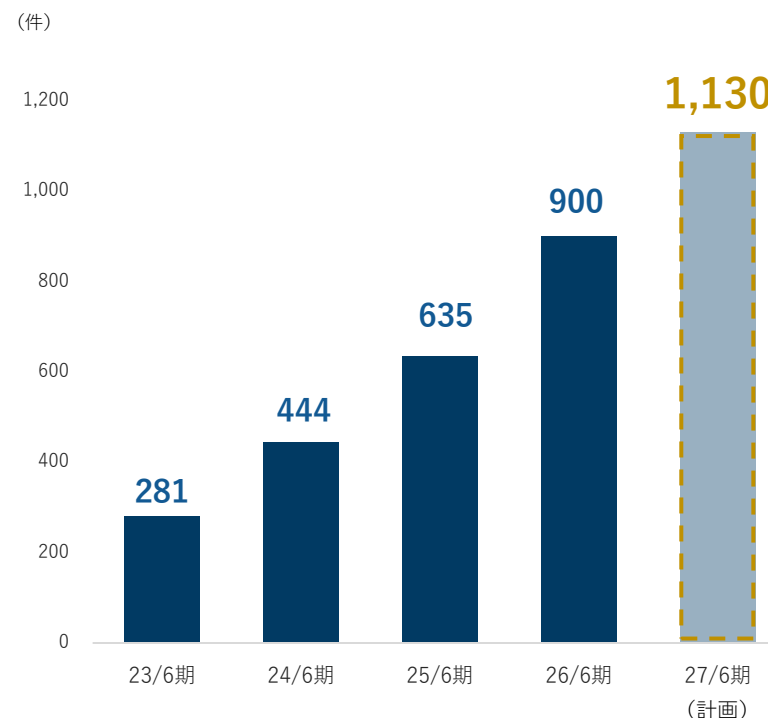
下記の3点を主な経営指標（KPI）に掲げ、事業を推進

①TRYESサポート年間実施件数の推移※



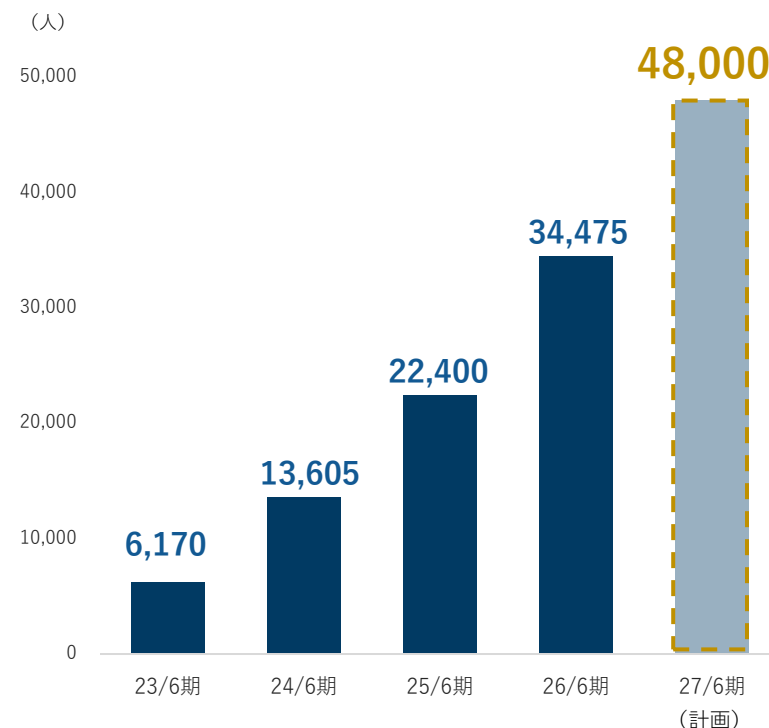
※TRYESサポートの年間実施件数（TRYESサポート実施件数1日あたり1件とカウントした年間合計件数）が拡大することで事業の成長を把握することができることから経営指標としています。

②TRYESレポート期末契約件数



※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。

③TRYESレポート期末登録人数



■2026年6月期 KPI達成状況（前回公表計画比）

	計画	実績	差異	達成率
①年間実施件数	2,823	2,786	△37	98.7%
②期末契約数	856	900	+44	105.1%
③期末登録人数	35,000	34,475	△525	98.5%

※「事業計画及び成長可能性に関する説明資料（2025年8月29日開示）P22-23」に記載の成長戦略の実施により、堅調に推移いたしました。
なお、2026年6月期の通期業績予想（2025年8月8日開示）に対し、期末契約件数は計画を上回って推移し、年間実施件数および期末登録人数は概ね計画どおりに着地いたしました。

01

会社概要

02

事業概要・強み

03

市場環境

04

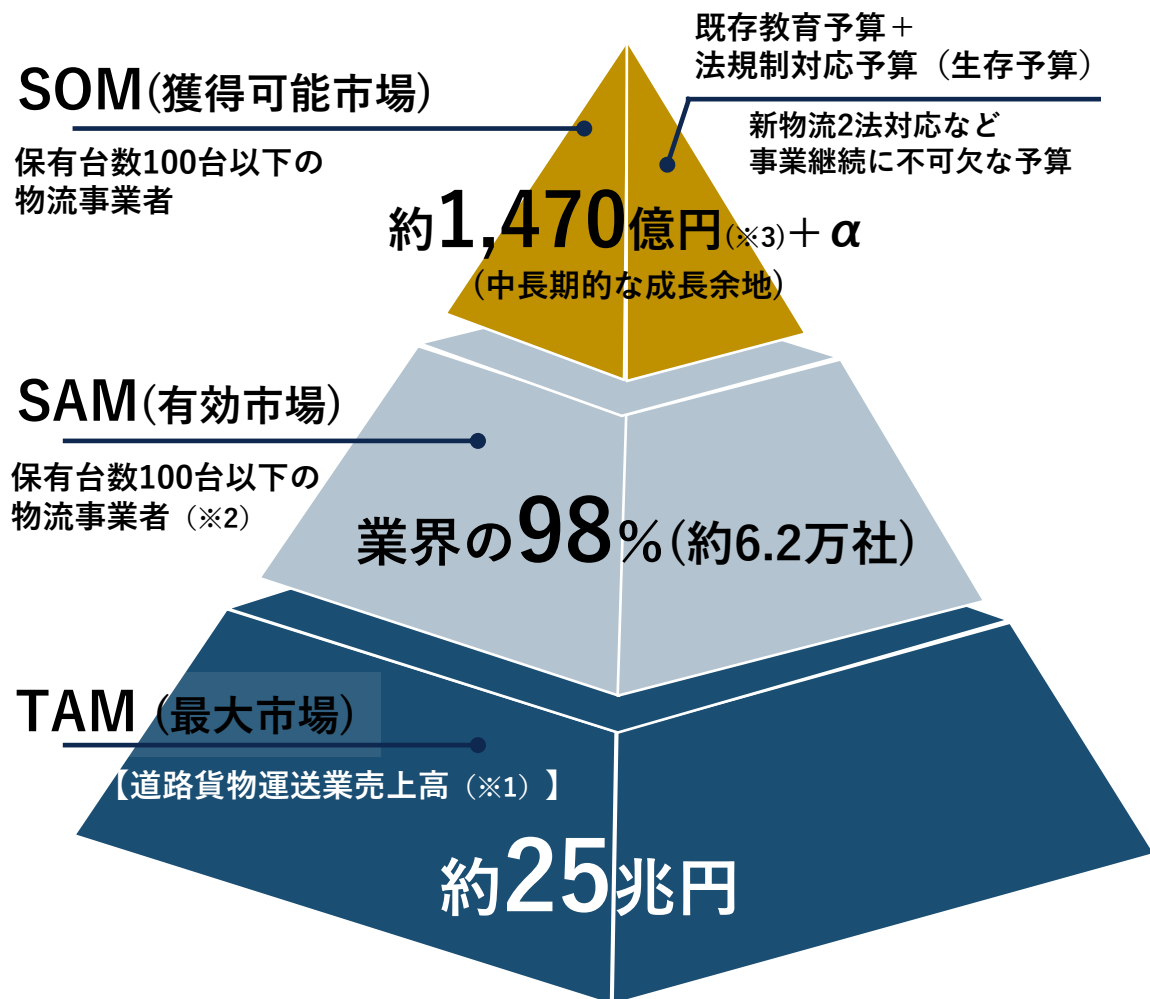
中期的な成長ロードマップ

05

事業等のリスクなど

03 物流業界の市場環境①

法規制により継続的に発生する需要を背景とした、約25兆円の安定市場



2030年の危機が需要を加速

対策なしでは「輸送力34%不足」 投資は不可避

2024年問題に伴う労働時間制限により、抜本的な対策を打たなければ2030年には34%輸送力が不足する死活問題に直面。業界全体で早急な対応が求められる。

「任意」から「義務」への予算シフト

安全活動への支出が「事業継続に必要な投資」へ変化

新物流2法や法定12項目の義務化により、これまで後回しにされがちだった教育・安全対策が、事業を継続するための「必須コスト」へと明確にシフト。この法規制が新たな市場 (SOM) を創出している。

出典 ※1：総務省「サービス産業動向調査 (2024年)」
※2：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」

※3：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%) およびSAM割合 (98%) に基づき算出。

03 物流業界の市場環境②

法規制対応の義務化を背景に、安全活動支援サービスへの需要が拡大

【外部圧力】

新物流2法等の法改正

不可避の外部要因

教育・安全管理
義務化の強化

法定12項目の徹底・
荷待ち荷役時間の改善など、
厳格なコンプライアンス要求

【構造的要因】

98%を占める
中小物流事業者でも
対応が必須化

全国約62,000社の
物流事業者の98%が
車両保有台数100台以下

教育・安全管理を担う
社内リソースが不足

時間外労働規制等の
現場対応で手一杯の状況。
新たな教育・安全管理を担う
社内リソースが圧倒的に不足

【必然的解決策】

外部委託需要の増加

「社内対応不可」×「法対応必須」
複雑化する課題への一括した
外部専門サービスの活用が有力な選択肢に

安全活動支援サービスの需要拡大
(TRYESサポート・TRYESレポート)

現場負担を削減し、法令遵守と安全教育を
担保する『TRYESプログラム』が
事業継続に必要な投資として最適解に

03 競争優位性と競業環境①

現場密着型とクラウドサービスを組み合わせた競争優位性

【現場ドライバー・実務寄り】



【経営層・管理者寄り】



【システム(ツール)提供】

【人的サポート・体制】

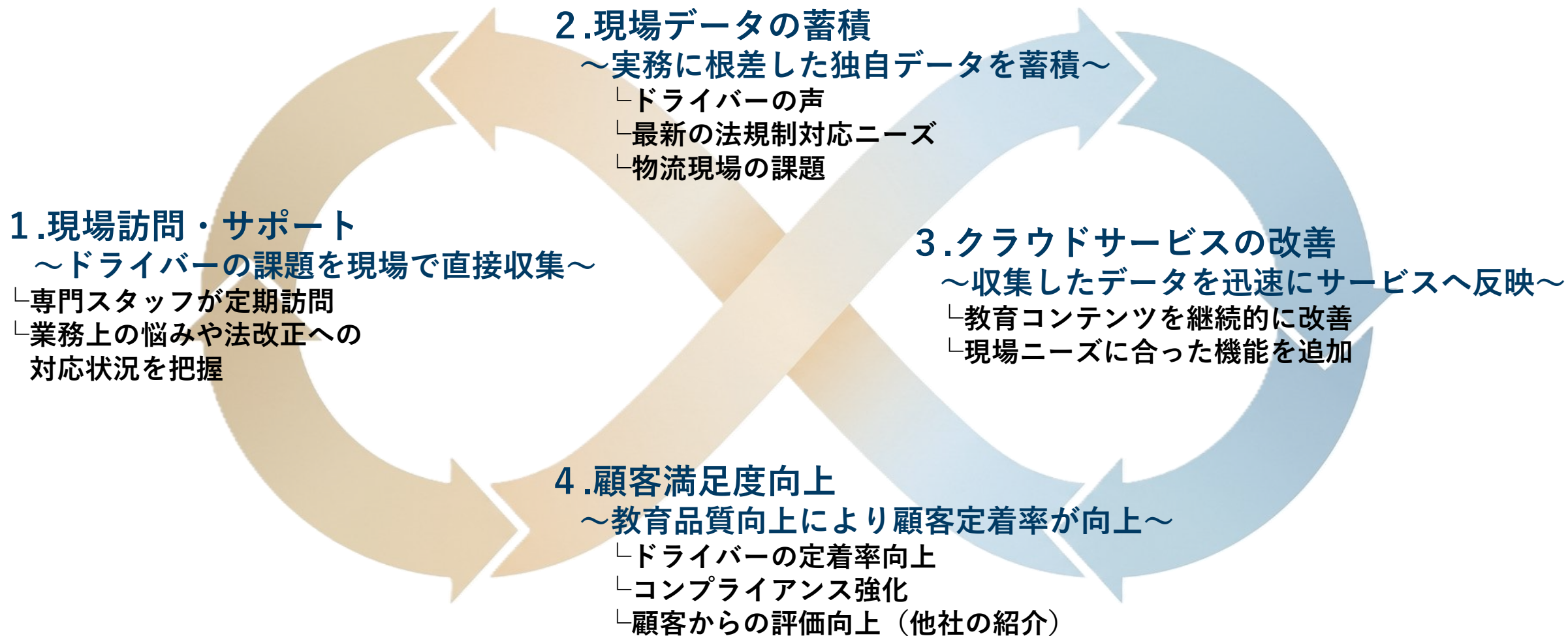
【成長を支える競争優位性】

アスアは、現場密着型サービスとクラウドサービスを組み合わせた**独自の支援モデル**を展開。

データ活用だけでは解決できない**現場課題**にまで踏み込み、継続的な行動変容を支援することで、顧客との長期的な取引関係を構築し、**安定した収益基盤を形成**しています。

03 競争優位性と競業環境②

現場で集まるデータがサービスを進化させ、競争優位を強化する好循環を実現



01

会社概要

02

事業概要・強み

03

市場環境

04

中期的な成長ロードマップ

05

事業等のリスクなど

04 中期的な成長ロードマップ①

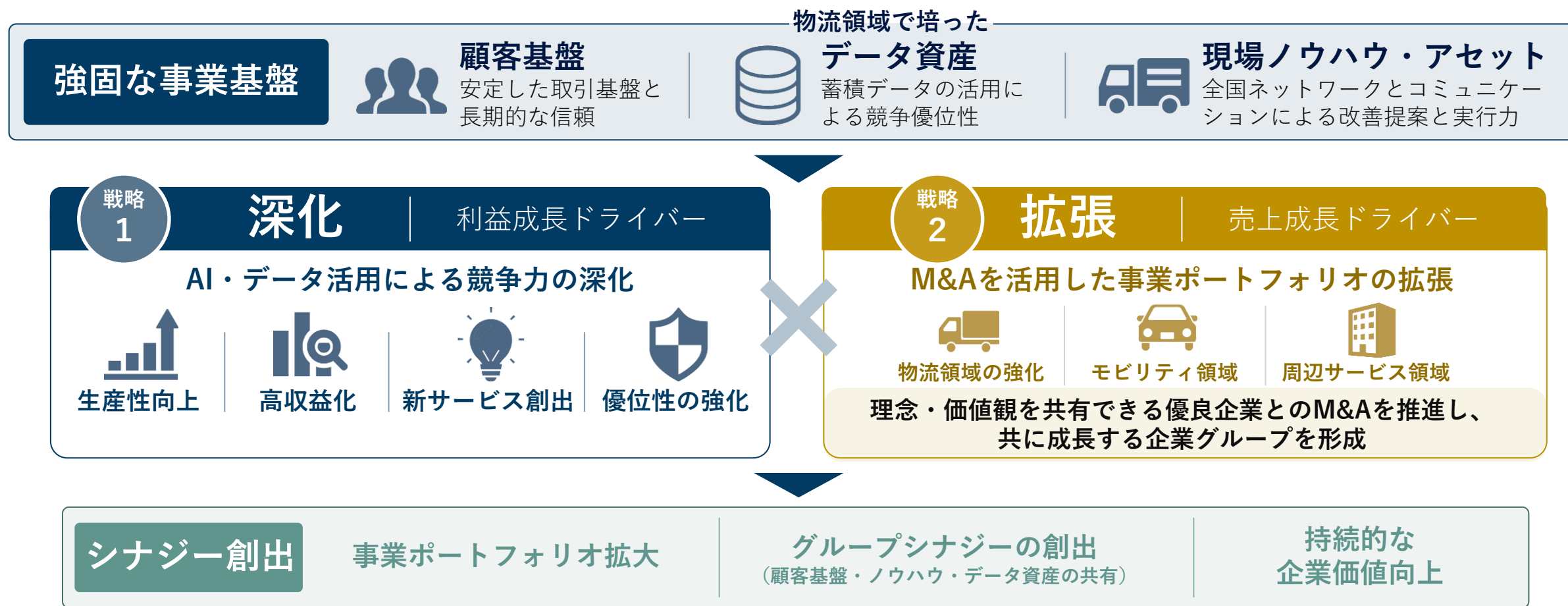
創業から培った事業基盤を礎に、価値共創型M&Aで次なる成長ステージへ

	1. 創業期(1994年～)	2. 第2創業期(2024年～)	3. 未来 (2030年)
テーマ	現場力の蓄積と基盤構築	上場とAI等の活用による高収益化	事業ポートフォリオの拡大による持続的な企業価値の向上
マイルストーン	1994年 創業	2024年9月～ 東証グロース市場 名証ネクスト市場へ新規上場 (現：名証メイン市場)	～2030年 東証スタンダード市場への市場変更 価値共創型M&Aの推進
コアビジネス	物流現場のリアルな課題に向き合い、業界特有のノウハウと強固な顧客基盤を確立	主力ソリューションの提供 【物流アウトソーシングサービス】 └ TRYESサポート └ TRYESレポート	既存事業の成長に加え、 価値共創型M&Aを通じて 事業ポートフォリオを拡大
提供価値	長年の実績に裏打ちされた「事業の安定性」	「社会的信用の獲得」と AI等の実装による「収益性の向上」	グループシナジー創出による 企業価値の最大化

04 中期的な成長ロードマップ②

「深化」と「拡張」の両輪で企業価値向上を実現

ー 物流・モビリティを基盤に、理念を共有できる優良企業とのM&Aで持続的な成長を目指す ー



深化と拡張の両輪を着実に実行し、ステークホルダーの期待に応え続けます

04 蓄積されたデータ資産と現場知見が成長を支える基盤

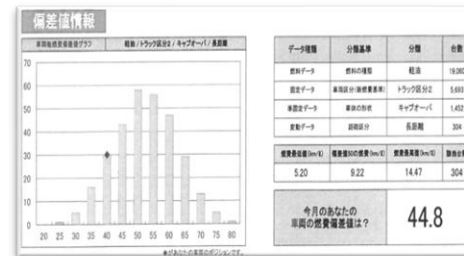
物流領域で培った無形資産を活用し、
「深化」と「拡張」により持続的な企業価値向上を実現

データ収集・分析力

■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】

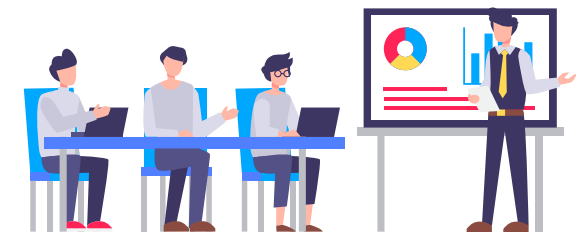
- ✓ 各事業者の**事故報告書**をデータベースとして構築。
- ✓ 事故データベースより、事故発生場所・時間帯・事故内容別に分析、**自社と同業他社を比較し自社のポジションを可視化**し改善。



現場力

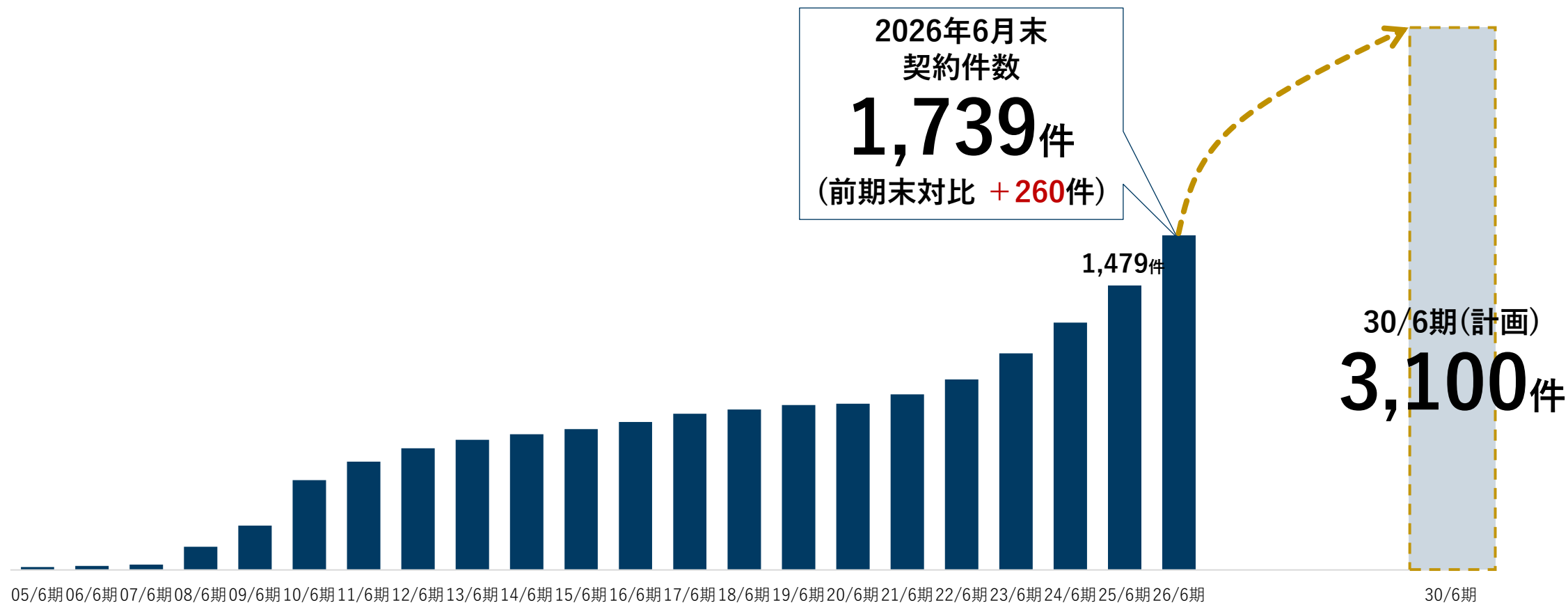
■ドライバー・管理者との継続的なコミュニケーションによる改善提案と実行力

- ✓ 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。



04 【深化】既存事業の強化①

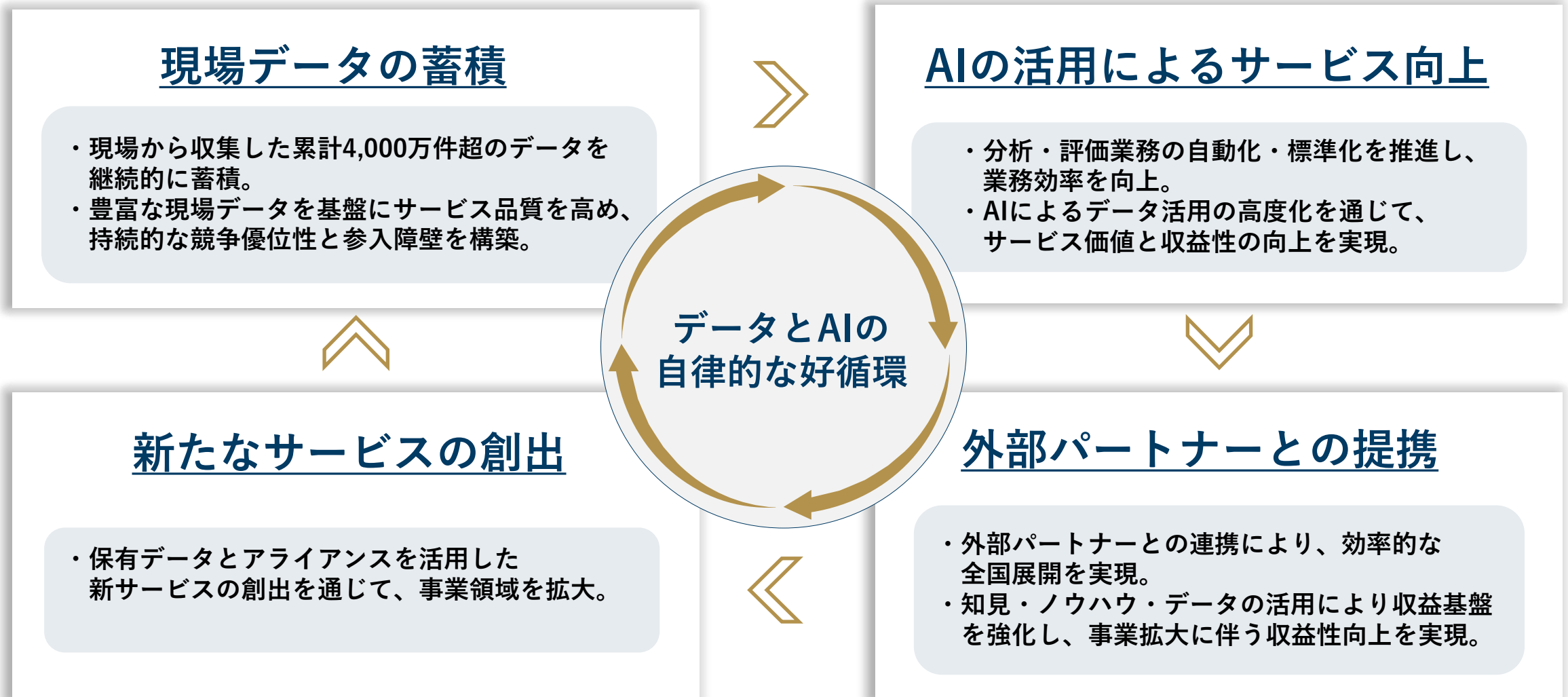
「TRYESサポート」および「TRYESレポート」の契約件数は順調に拡大



※ 2025年9月26日開示「事業計画及び成長可能性に関する説明資料(P22-23)」に基づく戦略実施の結果、計画に沿って順調に推移しております。

04 【深化】既存事業の強化②

データとAIの好循環が競争優位と利益成長を生み出す



04 【拡張】物流現場から新たな事業機会を創出

現場のあらゆる接点から生まれる課題解決ニーズを成長事業へ展開



『ドライバー安全活動』

(人×車)

- ・燃費データを活用した安全活動支援
- ・エコドライブ推進
- ・管理者の業務負担軽減

事故リスク低減と労働環境の改善による
【ドライバーの確保】



『積載効率向上』

(車×荷物)

- ・最適な配送ルート of 算出
- ・共同（混載）輸送のデータマッチング

輸送のムダの排除による
【積載効率・積載率の向上】



『倉庫作業改善』

(人×荷物)

- ・トラッキングによる
荷待ち・荷役時間の削減
- ・荷物事故対策の徹底

オペレーション最適化による
【倉庫作業員の確保】



物流現場 × ICT・AI

物流現場で蓄積した知見・データを起点に、
新たな事業機会を創出

04 【拡張】価値共創型M&Aによる事業ポートフォリオ拡大

物流・モビリティを基盤に、理念・価値観を共有できる企業とのM&Aを通じて
事業ポートフォリオを拡大し、シナジー創出による持続的な企業価値向上を目指します。

拡張の起点（既存の強みを活用）



物流領域

既存事業の強化・
サービス領域の拡大



モビリティ領域

モビリティ関連サービス
・事業機会の拡大



周辺サービス領域

人材・ICT・IT等の
周辺サービス拡大



価値共創型M&A ～ 理念共感と事業シナジーによる企業価値向上 ～



理念共感

当社の理念・価値観に
共感できる企業



安定収益

継続的なキャッシュフローを
生み出す企業

選定基準



成長性

市場成長性や競争力を持ち、
将来の成長余地が高い企業



シナジー

当社の顧客基盤・現場知見・
データ資産との連携が可能な企業



事業ポートフォリオ拡大

多様な事業ポートフォリオの構築により、
収益基盤と成長機会を拡大



持続的な企業価値向上

社会課題の解決と価値創造を通じて、
持続的な成長と資本効率の向上を実現



株式会社 アスア

「圧倒的なデータと現場力」



EmMatch

「データマネジメント・AI活用」

積載効率の可視化から現場改善の実装まで一貫して支援

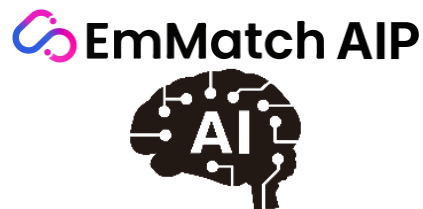
輸送能力不足への対応

独自アルゴリズムにより輸送の非効率を可視化し、積載率向上と車両稼働の最適化を実現



規制対応の高度化

物流2024年問題をはじめとする各種規制への適合状況を分析し、運行効率とコンプライアンスを両立



脱炭素経営の推進

実運行データに基づく高精度なCO₂ 算定により、荷主企業の開示・削減ニーズに対応

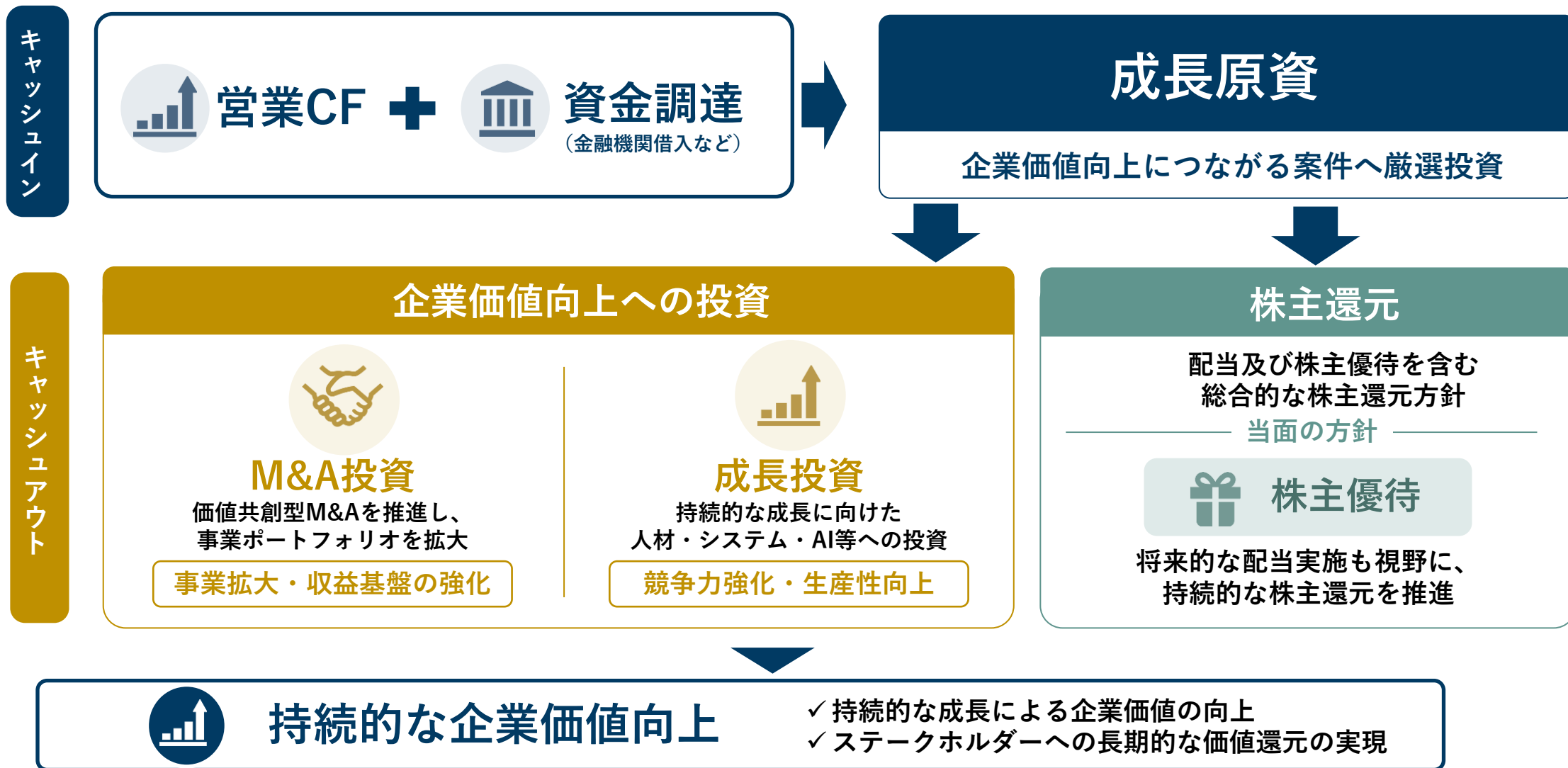


荷主企業の積載効率向上とCO₂排出量削減を実現する物流DXソリューション「SusLogi」
トヨタモビリティパーツ(株)・(株)ホンダパーツ関西との共同配送実証(※)を通じ、
積載効率向上による輸送能力不足の解消と物流DXの社会実装を加速

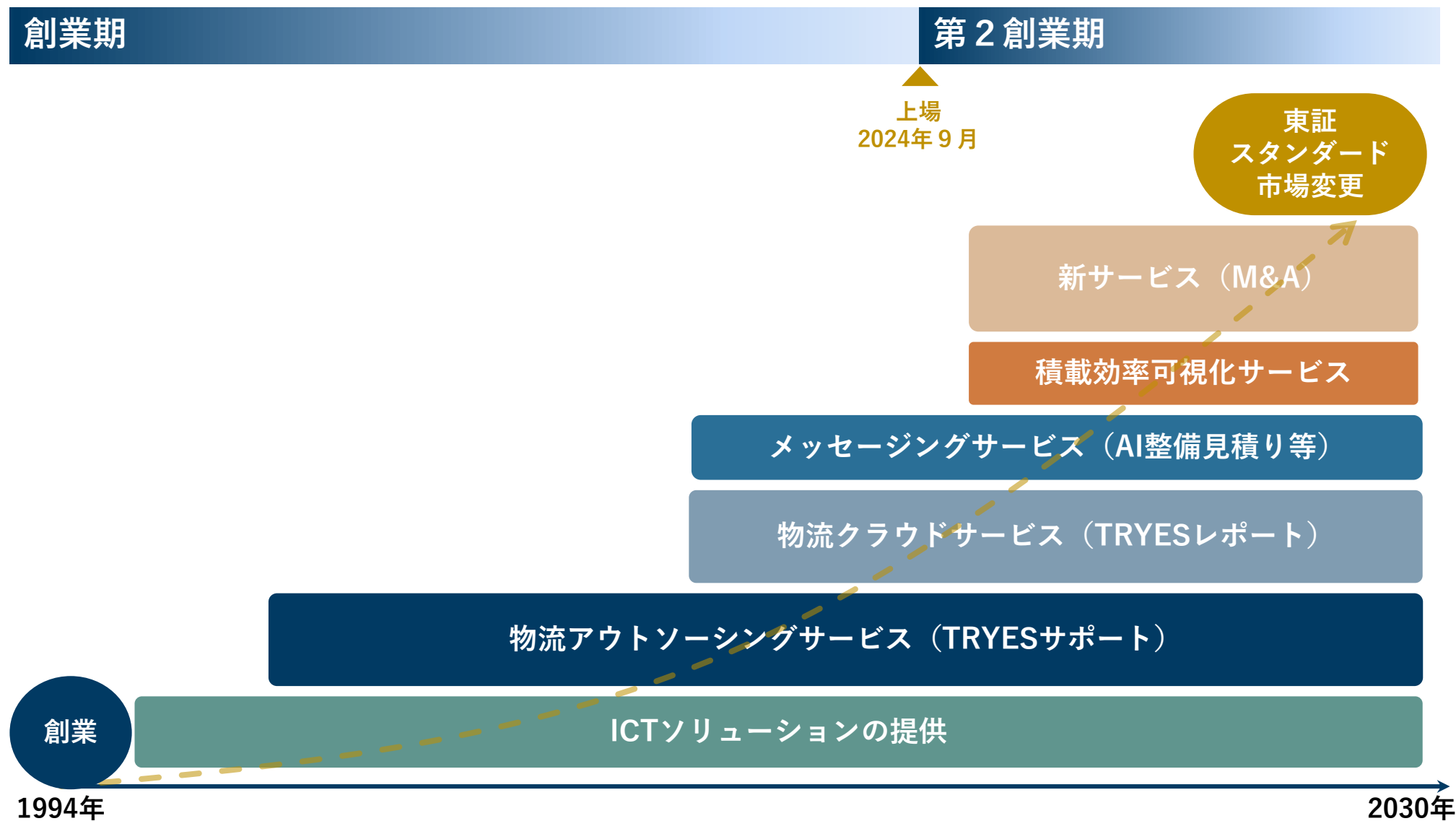
※アスアが幹事企業を務めるGP近畿協議会が国土交通省「デジタル技術を活用した荷主・物流事業者の行動変容促進事業費補助金」に採択

04 経営基盤の強化/キャピタルアロケーション

経営基盤と財務体質を強化し、未来への投資と株主様への還元を両立する中長期戦略



04 経営基盤の強化/中期的な成長ロードマップ



01

会社概要

02

事業概要・強み

03

市場環境

04

中期的な成長ロードマップ

05

事業等のリスクなど

05 2027年6月期 業績見通し（ハイライト）

主力事業の成長と事業構造改革により収益性が向上
株主優待費用増加を吸収し、営業利益は増益を確保

売上高 **1,475** 百万円

前年同期比 **+1.0%**（+14百万円）

営業利益 **143** 百万円

前年同期比 **+6.0%**（+8百万円）

株主優待費用調整後

前年同期比 **+18.1%**（+28百万円）

経常利益 **144** 百万円

前年同期比 **+5.7%**（+7百万円）

株主優待費用調整後

前年同期比 **+17.7%**（+27百万円）

当期純利益 **81** 百万円

前年同期比 **△4.9%**（△4百万円）

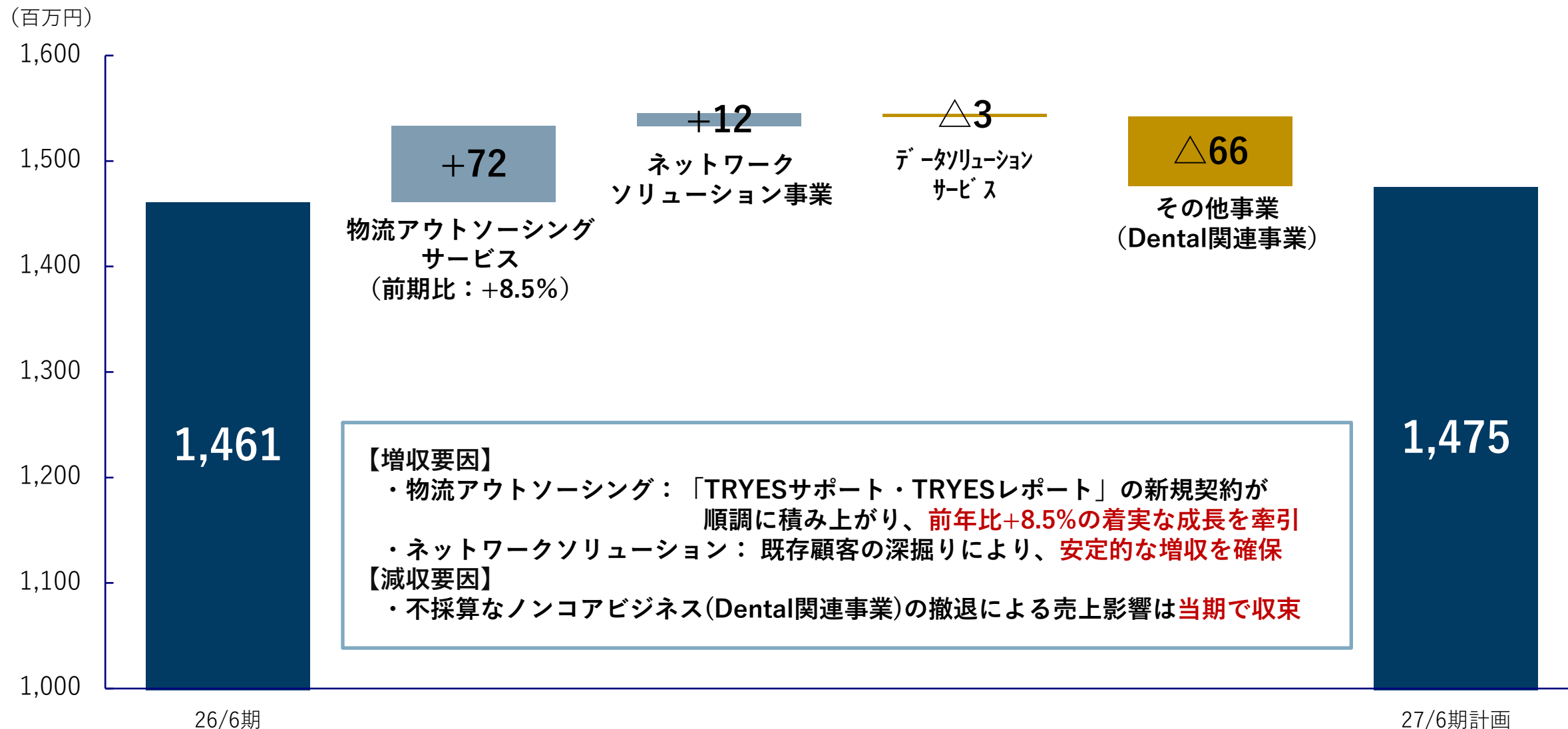
株主優待費用調整後

前年同期比 **+14.9%**（+15百万円）

※株主優待総額 2026年6月期実績 20百万円 ⇒ 2027年6月期計画 当期 40百万円

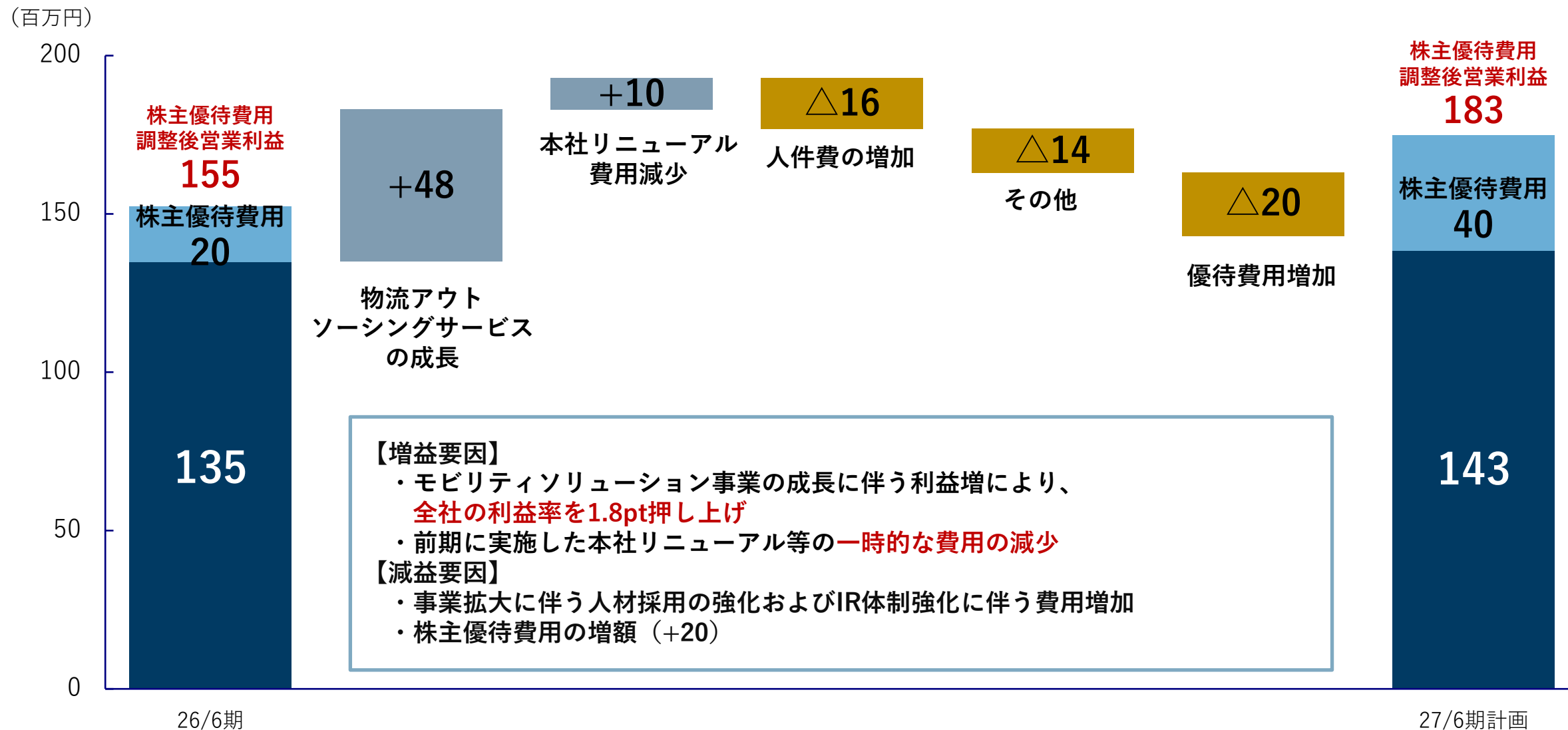
05 2027年6月期 業績見通し（売上高増減分析）

コアビジネスの成長により、ノンコア事業撤退影響を吸収し増収を計画



05 2027年6月期 業績見通し（営業利益増減分析）

株主優待費用が20百万円増加する中でも、**本業成長により営業利益は増益を確保**



05 事業等のリスク①

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モビリティソリューション事業が展開する物流業界は98%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	当社のモビリティソリューション事業においては、一定基準を満たした専門スタッフが、現場での活動を行いますが、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、事務管理上又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
モビリティソリューション事業への依存について	当社の売上高に占めるモビリティソリューション事業のセグメント売上高の割合は約63.1%となっております。引き続き同サービスへ依存する割合は高く、同サービスの売上動向が、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、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12.0%となっており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

05 事業等のリスク②

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

有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。上記を含めたリスク情報の詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

05 IPOによる調達資金の資金使途

主力ビジネスであるモビリティソリューション事業の拡大に向けた積極的な広告宣伝活動や人材への投資、及びシステム開発やオフィス環境整備等へ引き続き投資を実行します。また、更なる事業拡大に向けた企業買収等についても検討してまいります。

資金使途	充当額 (2025年6月期)	充当額 (2026年6月期)	充当想定額 (2027年6月期)	充当想定額 累計
①事業拡大のための人件費 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使用	40百万円	30百万円	82百万円	152百万円
②広告投資 「TRYESサポート」及び「TRYESレポート」の新規顧客獲得、認知度向上のための広告宣伝・販売促進費等として使用	5百万円	7百万円	18百万円	30百万円
③設備投資 「TRYESサポート」及び「TRYESレポート」のシステム開発費、拠点展開及び働きやすいオフィス環境の設備のために使用	24百万円	94百万円	62百万円	180百万円

残額については、今後の事業規模拡大のために必要な業務提携等に伴う投資資金に充当する予定。

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、当社の将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、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んでいます。当社として、これら将来の見通しの実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績等は、これら将来の見通しとは大きく異なる可能性があることにご留意ください。

実際の業績等に影響を与える要因としては、一般的な業界および市場の動向、金利変動、為替変動等の国内外の経済環境の変化などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

本資料は、当社に関する情報提供を目的として作成されたものであり、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。また、本資料は、金融商品取引法その他の法令または諸規則に基づく開示書類ではありません。

投資に関する最終的な判断は、投資家ご自身の責任において行われる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9月）に開示を行う予定です。

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 経営企画室
TEL：052-452-5588

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



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

