

ASNOVA

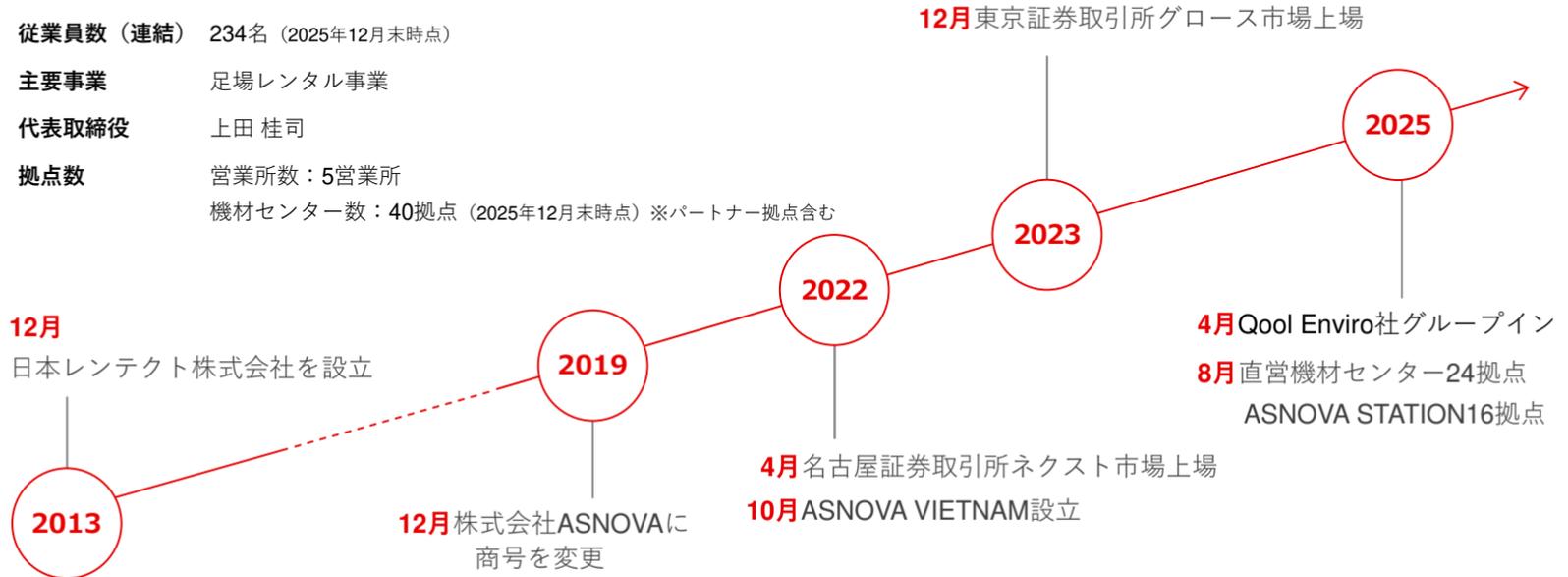
2026年3月期 第3四半期 決算説明資料

証券コード：9223

2026年2月13日

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 (連結)	234名 (2025年12月末時点)
主要事業	足場レンタル事業
代表取締役	上田 桂司
拠点数	営業所数：5営業所 機材センター数：40拠点 (2025年12月末時点) ※パートナー拠点含む



目次

- | | | | |
|-----------|------------------------------------|-------------|-----------|
| 01 | 2026年3月期（FY2025） 第3四半期：決算報告 | > | 4 |
| 02 | 2026年3月期（FY2025） 通期：業績見通し | > | 13 |
| 03 | 成長戦略：Ⅰ.主力事業の競争優位と市場の展望 | > | 17 |
| | Ⅱ.新たなレンタル事業領域への挑戦 | > | 29 |
| 04 | Appendix | > | 39 |

01

2026年3月期（FY2025） 第3四半期：決算報告

トピックス

1

連結売上高 & 償却前営業利益 過去最高

- ▶ 主力の国内足場レンタル事業は投資抑制も売上増を確保。
- ▶ 今期グループインしたQool社の業績貢献により売上、償却前営業利益は過去最高に。

2

国内足場レンタル売上は堅調ながらも業績予想には届かず

- ▶ 国内事業は前年同四半期比で増収を確保。
- ▶ ただし、建設現場の人手不足や資材高騰に伴う工期遅延の影響で、今期国内の足場レンタル需要が想定を下回る。
- ▶ ベトナムの売上伸び悩みも考慮し、通期予想を修正。

業績ハイライト

- Qool社の貢献により、売上高、償却前営業利益ともに過去最高。
- 主力事業である国内足場レンタル売上は微増。

売上高

3,625百万円

前年同期比 +476百万円（+15.1%）

過去最高
更新

償却前営業利益

1,532百万円

前年同期比 +82百万円（+5.7%）

過去最高
更新

営業利益

19百万円

前年同期比 ▲81百万円

償却前営業利益率

42.3%

前年同期比 ▲3.8pt

損益計算書（前年同期比）

- 連結売上高、償却前営業利益は第3四半期累計期間において過去最高を更新。
- 足場投資を抑制したことによる減価償却費の減少効果は来期以降に営業利益に本格寄与。

（単位：百万円）	FY2024 3Q累計	FY2025 3Q累計	増減額	前年同期比
売上高	3,149	3,625	+ 476	+ 15.1%
ASNOVA	3,028※	3,083	+ 54	+ 1.8%
Qool	-	524	-	-
ASNOVA VIETNAM	49	18	▲ 30	▲ 62.9%
償却前営業利益（EBITDA）	1,450	1,532	+ 82	+ 5.7%
償却前営業利益率	46.0%	42.3%	▲ 3.8pt	-
営業利益	100	19	▲ 81	▲ 80.7%
営業利益率	3.2%	0.5%	▲ 2.7pt	-
当期純利益または当期純損益	35	▲ 95	▲ 130	-

グループ会社別情報と期初計画に対する進捗率

- 3Q累計進捗：Qoolの業績は順調に推移するも、ASNOVA、ASNOVA VIETNAMは売上が伸び悩み 計画比未達。
- ASNOVAの国内足場事業は期初想定ほど需要が上がらず。

(単位：百万円)	ASNOVA			Qool			ASNOVA VIETNAM		
	FY2025 3Q累計	FY2025 通期計画※	進捗率	FY2025 2Q-3Q計	FY2025 2Q-4Q 計画※	進捗率	FY2025 3Q累計	FY2025 通期計画※	進捗率
売上高	3,083	4,450	69.3%	524	722	72.6%	18	93	19.5%
償却前営業利益 (EBITDA)	1,439	2,241	64.2%	176	237	74.2%	▲62	▲25	—
償却前営業利益率(%)	46.7%	50.4%	—	33.6%	32.9%	—	—	—	—
うち減価償却費	1,291	1,737	74.4%	69	73	94.5%	61	120	50.8%
営業利益	147	504	29.3%	106	164	65.1%	▲123	▲145	—
営業利益率(%)	4.8%	11.3%	—	20.4%	22.7%	—	—	—	—

・ レンタル需要の立ち上がり遅れ

・ 計画通りの進捗

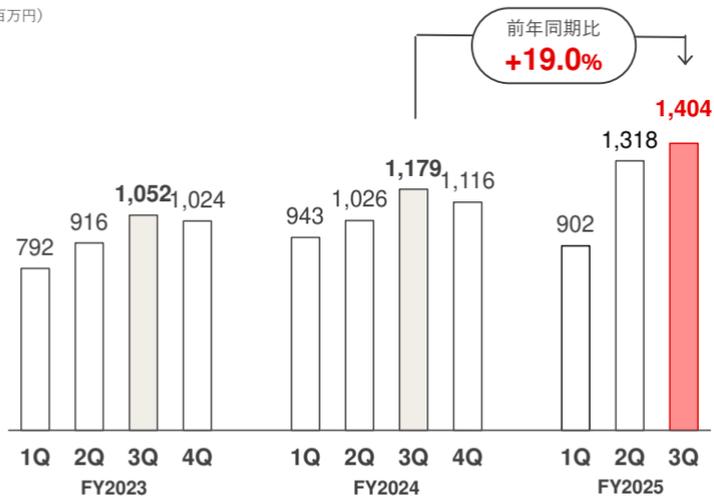
・ 通期計画に対してピハインド

四半期ごとの推移（連結：売上高・償却前営業利益）

- Qool社の業績貢献があり、連結売上高は大きく伸長、償却前営業利益も堅調に推移。

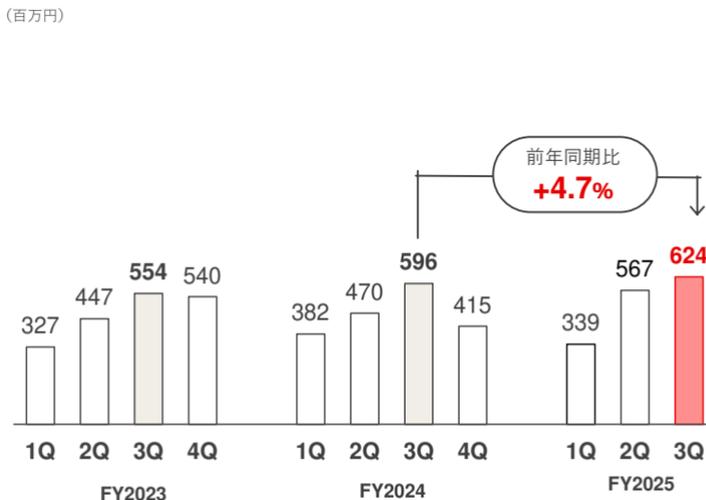
四半期ごとの売上高推移（連結）

(百万円)



四半期ごとの償却前営業利益（連結）

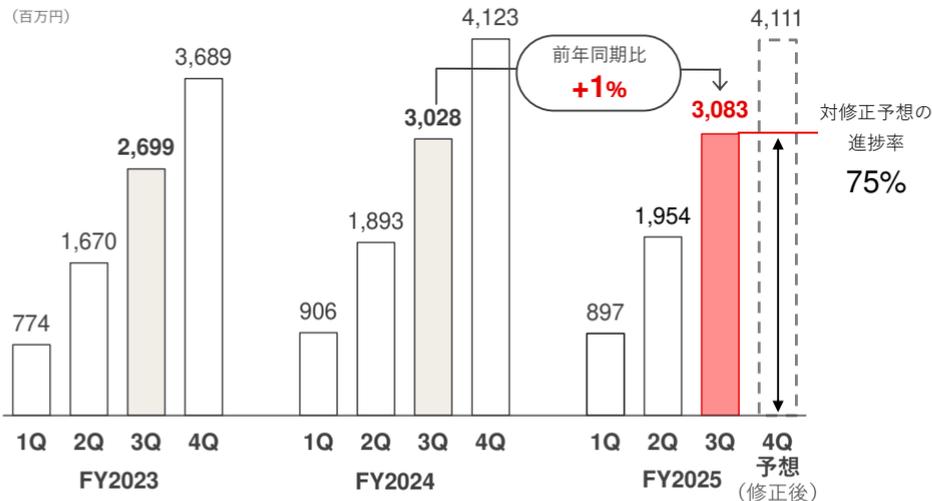
(百万円)



ASNOVA（国内足場）売上高と市況

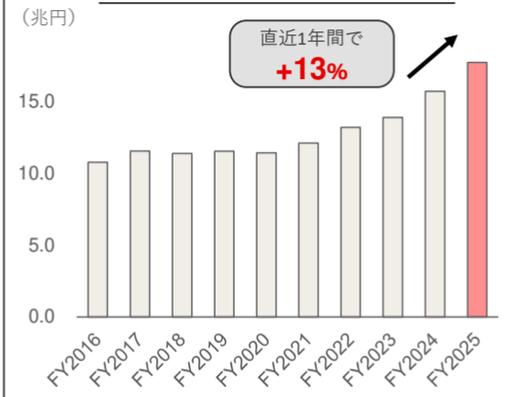
- ASNOVA（国内足場事業）売上は堅調に推移するも、工事未着手の影響を反映し通期業績予想を修正。
- 建設業界の人手不足や費用高騰による工期遅延や着工遅れは足場工事にも影響しているとみられる。

ASNOVA売上高推移*



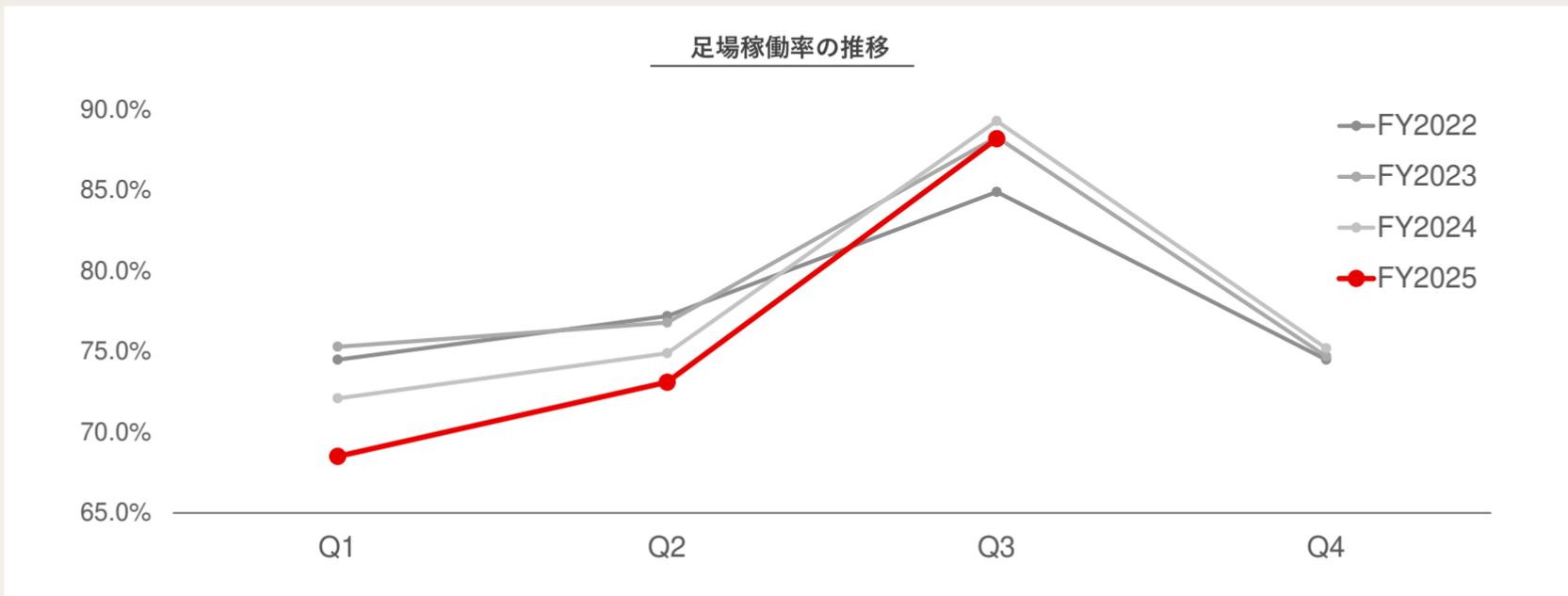
契約済みでも
完了できていない工事が増加

未着手・未完了の建築工事額の推移 (民間建築工事)



ASNOVA（国内足場）足場稼働率の推移

- Q1とQ2の稼働率が例年よりも低調に推移し、期初計画の売上を下回る大きな原因となった。
- 繁忙期は例年と同程度まで稼働率が上がったが、上半期の計画未達分を補うまでには至らなかった。



貸借対照表

- 現金及び預金の前期末比の減少要因は、Qool社の株式取得費用の支払い。
- 自己資本比率は24.3%に改善。

	2025年3月末	2025年12月末	前期末比増減	主な変動要因
流動資産	4,186	2,453	▲1,732	Qool社連結+618、Qool社株式取得費用▲2,013
現金及び預金	3,182	1,055	▲2,127	Qool社株式取得費用▲2,013
固定資産	8,772	9,539	+767	Qool社連結+679、のれん+938、顧客関連資産+322、 賃貸資産▲1,155
資産合計	12,958	11,993	▲965	
流動負債	4,631	3,771	▲859	Qool社連結+271、短期借入金※1▲1,122
固定負債	5,348	5,305	▲43	Qool社連結+126、長期借入金▲183
純資産	2,979	2,916	▲62	
負債・純資産合計	12,958	11,993	▲965	
自己資本比率	23.0%	24.3%	+1.3pt	
純有利子負債	6,417	7,333	+916	
Net Debt/EBITDA倍率	3.4倍	3.5倍 ※2	+0.1pt	

02

2026年3月期（FY2025）

通期：業績見通し

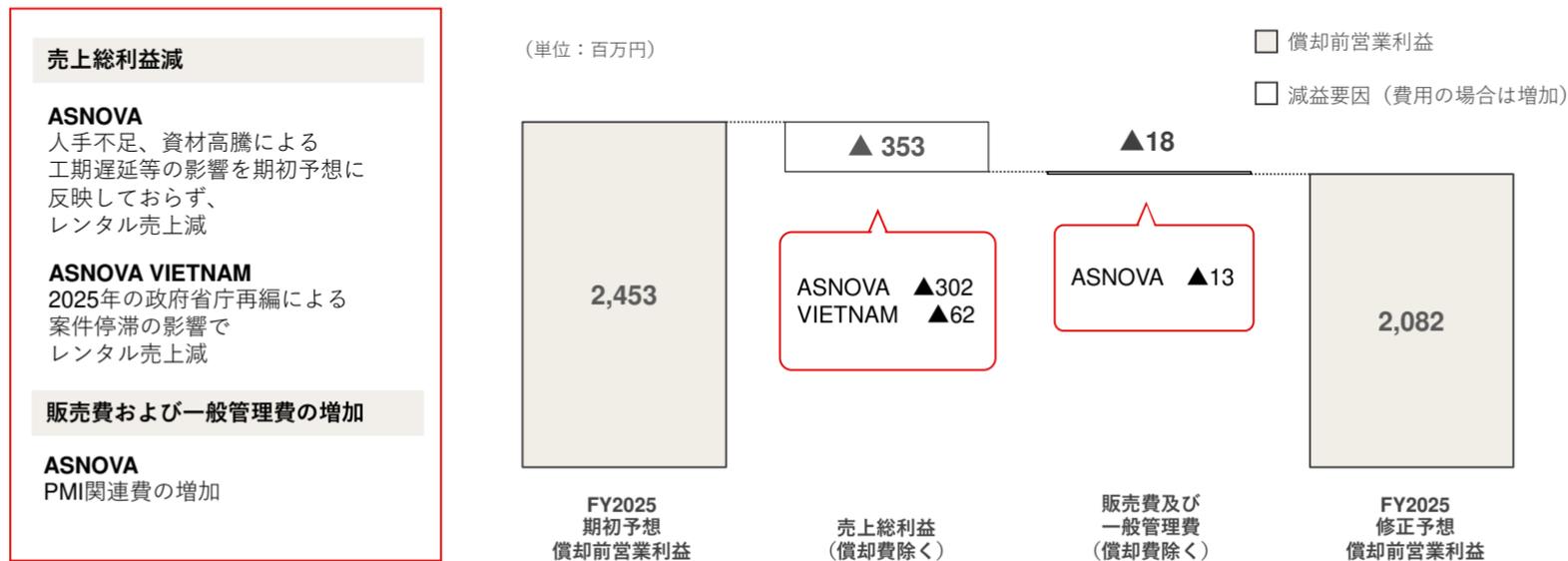
2026年3月期 通期連結業績予想の修正

- ASNOVA、ASNOVA VIETNAMのレンタル売上の未達を踏まえ、業績予想を見直し。

(単位：百万円)	FY2024 実績(A)	FY2025 期初予想(B)	FY2025 修正予想(C)	期初予想値比 増減額(C-B)	前期比 増減額(C-A)
売上高	4,266	5,265	4,932	▲332	+666
償却前営業利益 (EBITDA)	1,865	2,453	2,082	▲371	+216
償却前営業利益率 (%)	43.7%	46.6%	42.2%	▲4.4pt	▲1.5pt
営業利益	48	405	25	▲380	▲23
営業利益率 (%)	1.1%	7.7%	0.5%	▲7.2pt	▲0.6pt
1株当たり当期純利益 (EPS)	▲1.99円	8.18円	▲11.75円	▲19.93円	▲9.76円

連結償却前営業利益 予想修正増減要因 (期初予想 対 修正予想)

- 売上総利益：国内の足場レンタル需要は強いものの、市況の影響を受けて、案件が後ろ倒しに。
- 販売管理費：Qool社PMIを成功させるために関連費用が増加。営業プロセスを改善中。

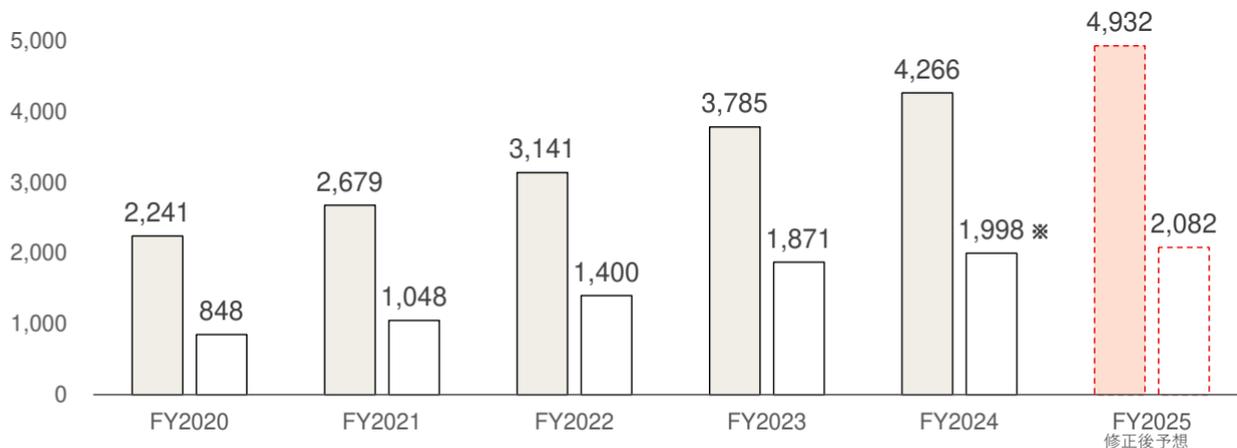


業績推移 (連結)

- 2025年度通期業績予想見直しも、売上高・償却前営業利益ともに堅調に推移。

売上高と償却前営業利益(EBITDA)の推移

(百万円) □売上高 □償却前営業利益



FY2020~FY2025
年平均成長率

売上高
CAGR
+17%

EBITDA
CAGR
+19%

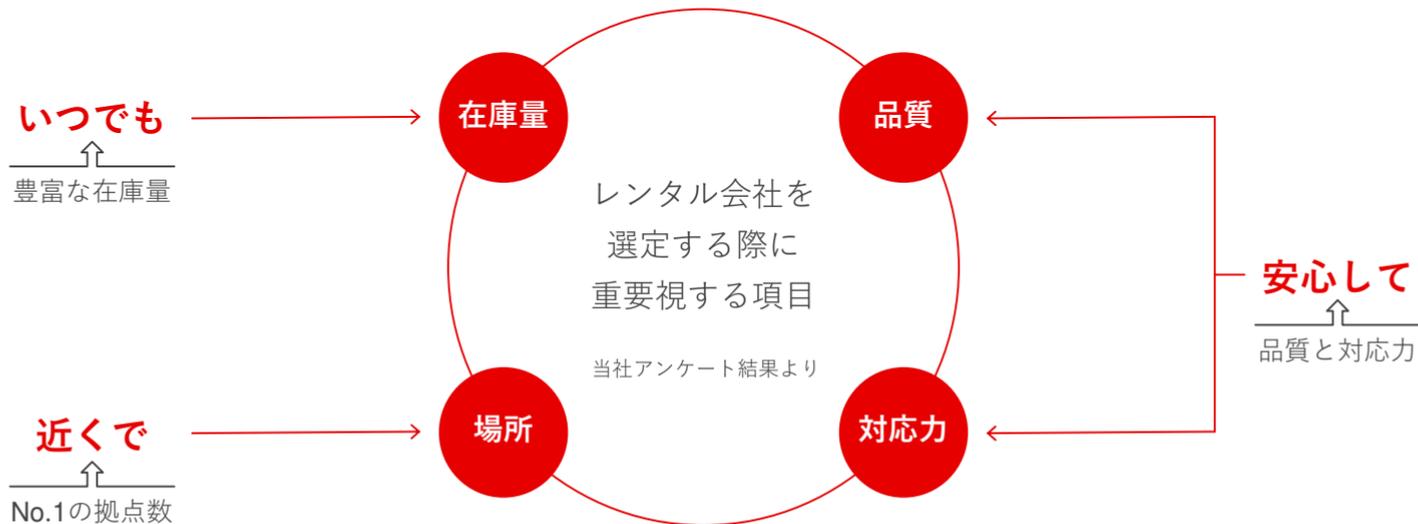
03

成長戦略：

- I .主力事業の競争優位と市場の展望
- II .新たなレンタル事業領域への挑戦

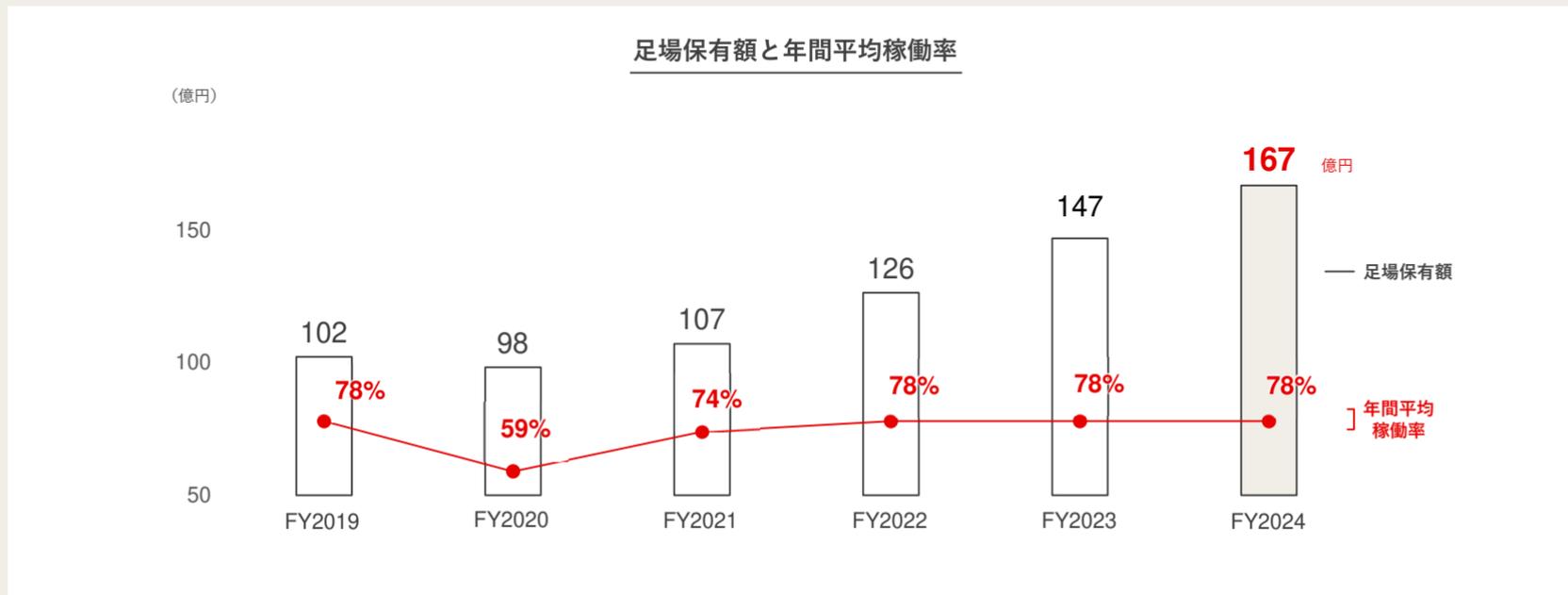
顧客がレンタル会社を選定する際に重要視する項目

- お客様の声から、レンタル会社の選定には在庫量、拠点の近さ、機材の品質が重要という傾向を把握。
- お客様が求めている「いつでも、近くで、安心して」を追求し、収益力の向上を目指す。



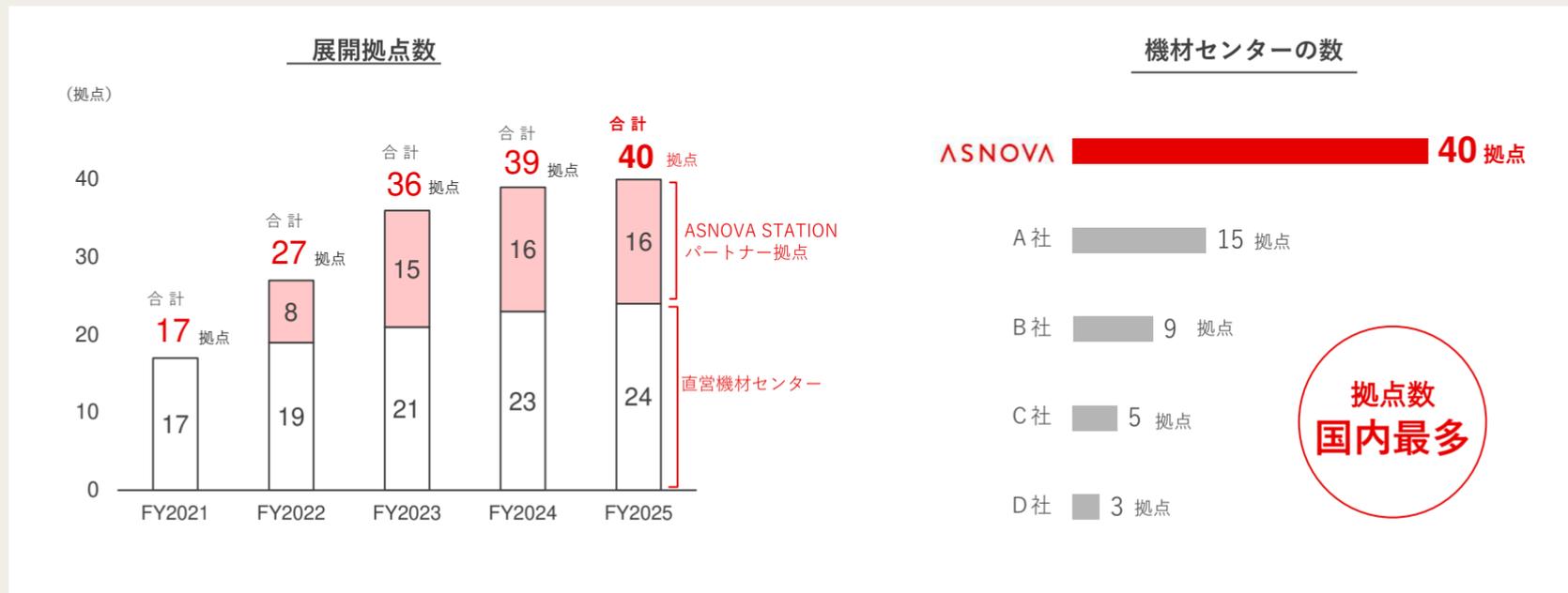
いつでも：圧倒的な足場保有量と高水準で安定した足場稼働率

- 上場以降年間約20億円のペースで足場の保有額を増やしてきた一方で、約8割の高稼働率を実現。
- 足場保有量は国内トップクラス。



近くで：国内最多の拠点数

- 足場を近くで借りることができる環境を整える。
- 国内最多の拠点数を誇り、需要を見極めた拠点展開で売上増や顧客数増にも寄与。



安心して：正確性の高い在庫管理システム

- レンタル事業において正確な在庫管理が重要、くさび式足場の在庫管理は特に難易度が高く新規参入障壁となっている。
- 当社の棚卸差異率は0.001%と極めて低く、正確に在庫を把握しているため、迅速で正確なレンタルが可能。

棚卸差異率

平均 0.001%

(FY2024)



迅速で正確な出庫が
可能となる

■ 棚卸差異0.001%…機材10万本をカウントして1本の誤差



【拡大図】誤差↑

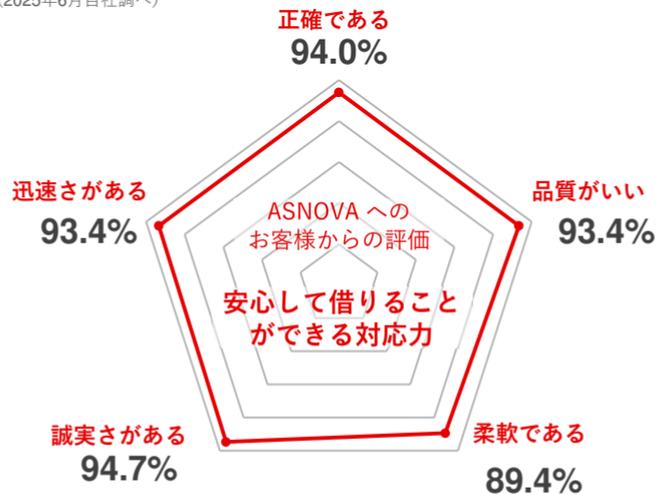
信頼に裏付けられた強固な顧客基盤

- 顧客数は堅調に増加し、FY2024に3,000社を突破。
- 当社独自の管理ノウハウによる足場レンタルサービスは、「正確性・品質・迅速さ」等においてお客様から高い評価を得ている。



■ 当社顧客アンケート結果

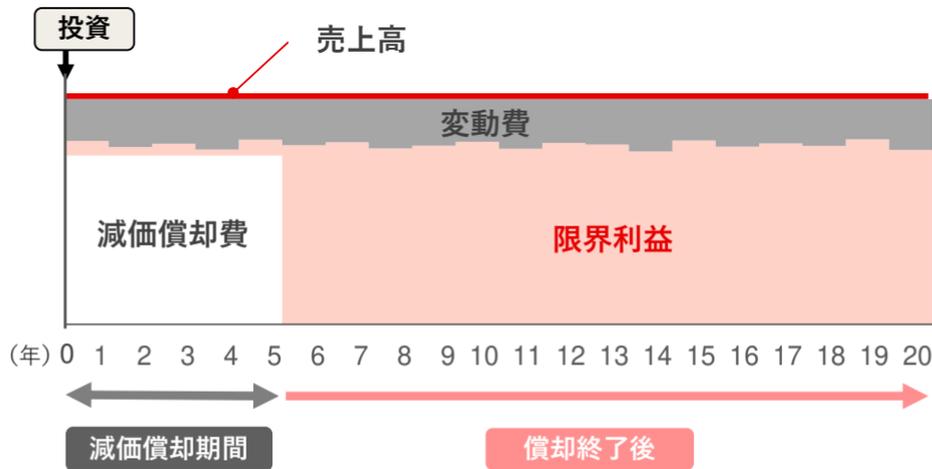
(2025年6月自社調べ)



足場レンタルビジネスの収益構造イメージ

- 足場は減価償却期間に対して長期間使用可能な商材であり、レンタルビジネスの中でも非常に収益力の高い商材。

■投資後の収益構造イメージ図（寿命が20年の場合）



ポイント①

減価償却後も長期使用可能
ASNOVA独自の管理システムで
レンタル寿命20年～30年

ポイント②

安定した売上高
破損しない限り利用でき、
価値が毀損されない商材

ポイント③

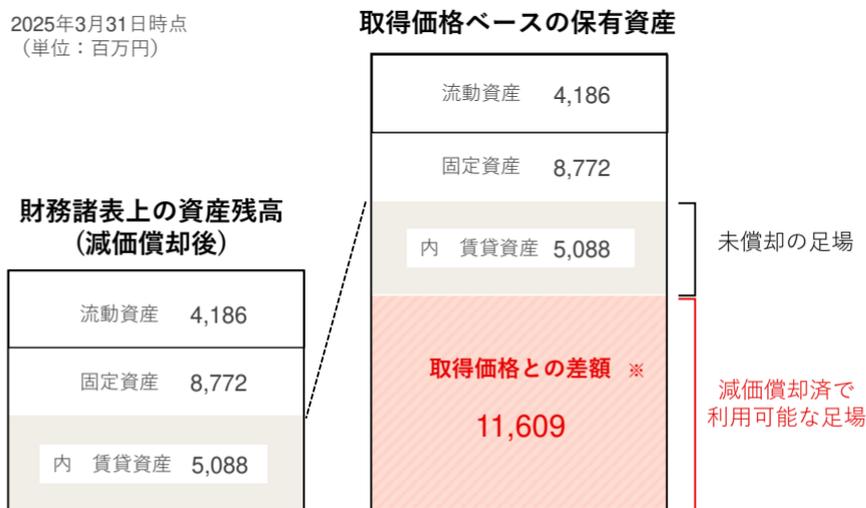
メンテナンス費用は僅少
更新投資はほぼ不要

足場資産の換金性を考慮した場合の財務数値試算

- 当社が管理し保有する足場は減価償却後も長く使用できる換金性資産であり、実質的な財務安全性は会計上の指標以上。
- 独自の管理ノウハウにより足場を長寿命化することで、収益力にも寄与。

会計上の資産と取得価格ベースの保有資産の差

2025年3月31日時点
(単位：百万円)



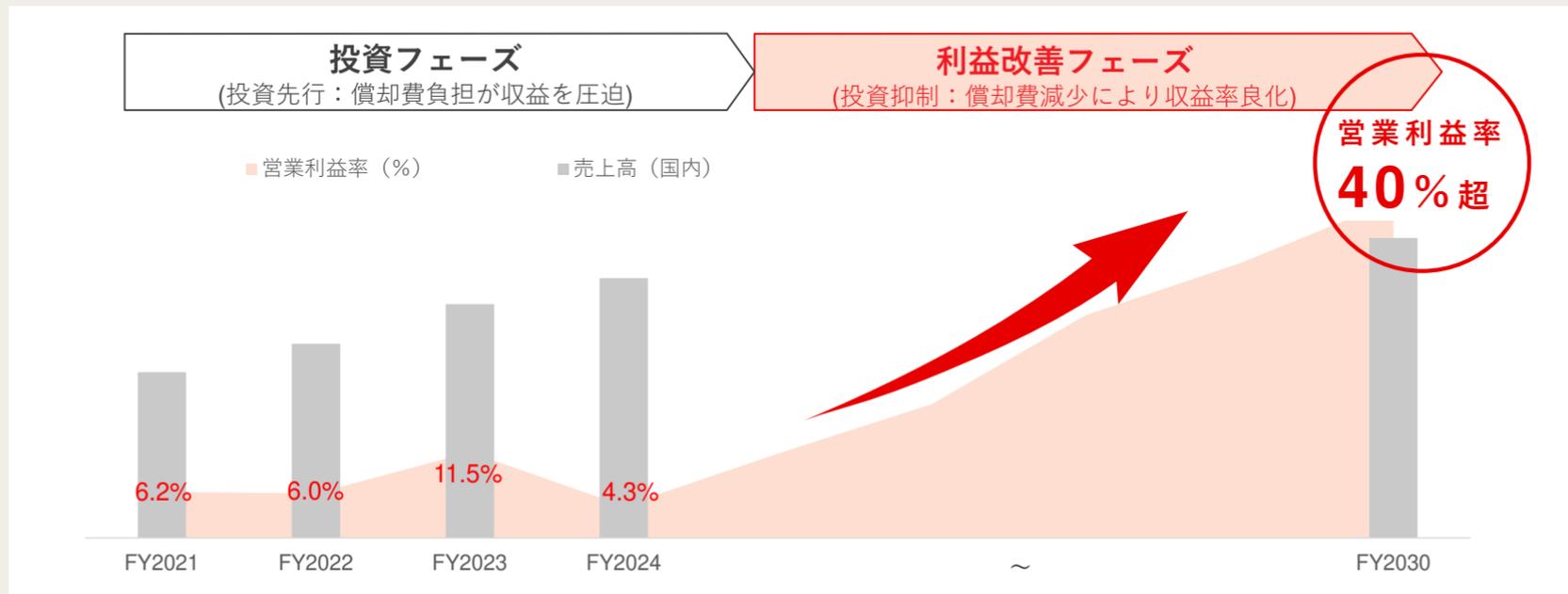
足場の資産価値を考慮した場合

2025年3月31日時点

	自己資本比率	PBR
会計上	23%	2.4x
取得価格ベースの 価値考慮後	60%	0.5x

国内足場レンタル事業は利益改善フェーズへ移行

- 利益改善フェーズでは減価償却負担が軽減されるため、FY2030には営業利益が40%超となる見込み。



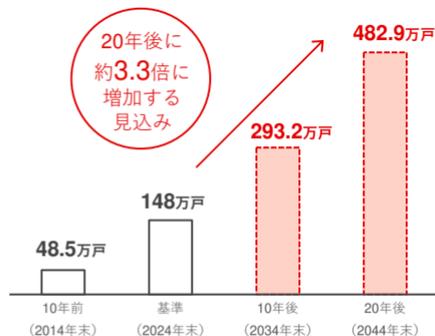
国内の足場レンタル需要に関わる市場環境

- 国内の足場レンタル需要は底堅く、安定的な継続が見込まれる。

建築リフォーム工事の増加

需要

築40年以上のマンションストック数の推移



災害予防工事や復興工事の増加

需要

地球温暖化などの
気候変動による影響から
自然災害の発生頻度と
被害額は増加

2020年基準改定で
消費者物価指数に
屋根修理費が追加

「所有から利用へ」の価値観の変化

需要

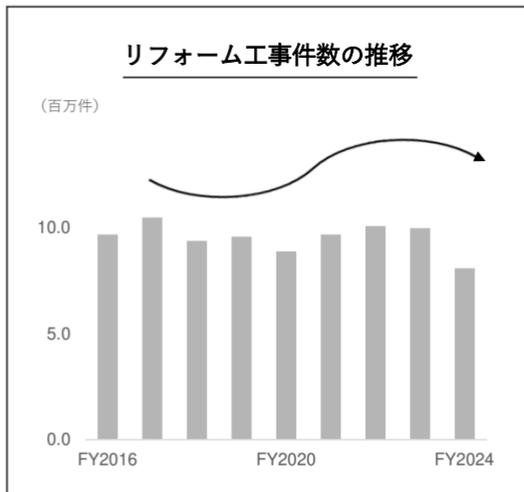
軽仮設材レンタル業者における
保有量に対するレンタル売比率の推移



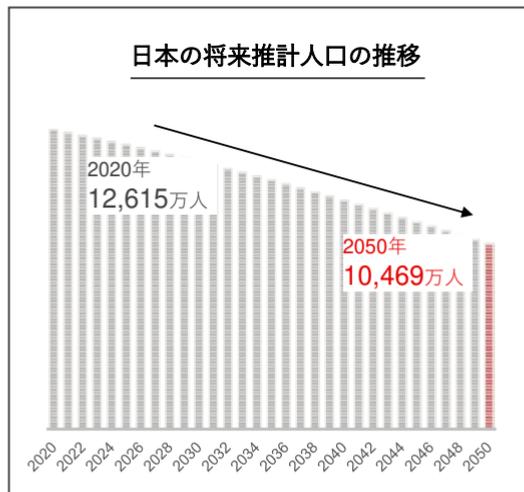
好調な足場レンタル市場に潜む課題

- 建築リフォーム市場は長期視点で拡大基調にある一方、工事件数は年によって変動する傾向。
- 建設業界では人手不足と資材高騰を背景に、需要に対する供給能力が制約されている。

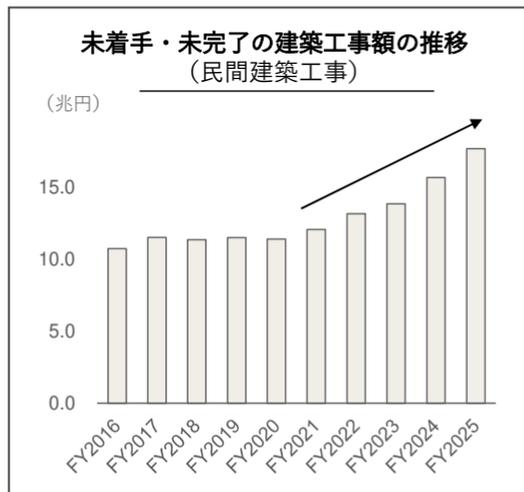
リフォーム工事件数は
リフォーム適齢期の建築物件数に
左右される傾向にある



日本人口の減少



契約済みでも
完了できていない工事が増加



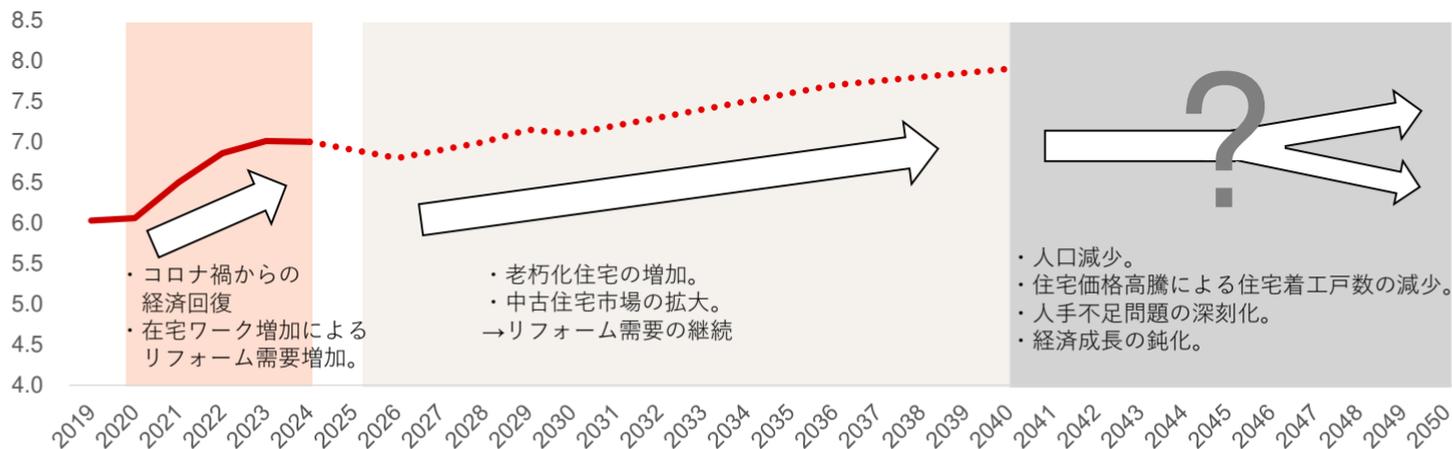
国内の住宅リフォーム市場からみる今後の見通し

- 当社の足場レンタル需要を左右するリフォーム市場は2040年ごろまで微増または横ばいと予測されている。
- 国内足場レンタル需要も今後10年ほどは堅調に増加すると予測できるが、その後は不透明。

(単位：兆円)

住宅リフォーム市場の推移から見る国内足場レンタル需要の見通し

— 住宅リフォーム市場の推移（実績） ●●●●● 住宅リフォーム市場の推移（予想） ⇨ 国内足場レンタル需要（当社見解）



03

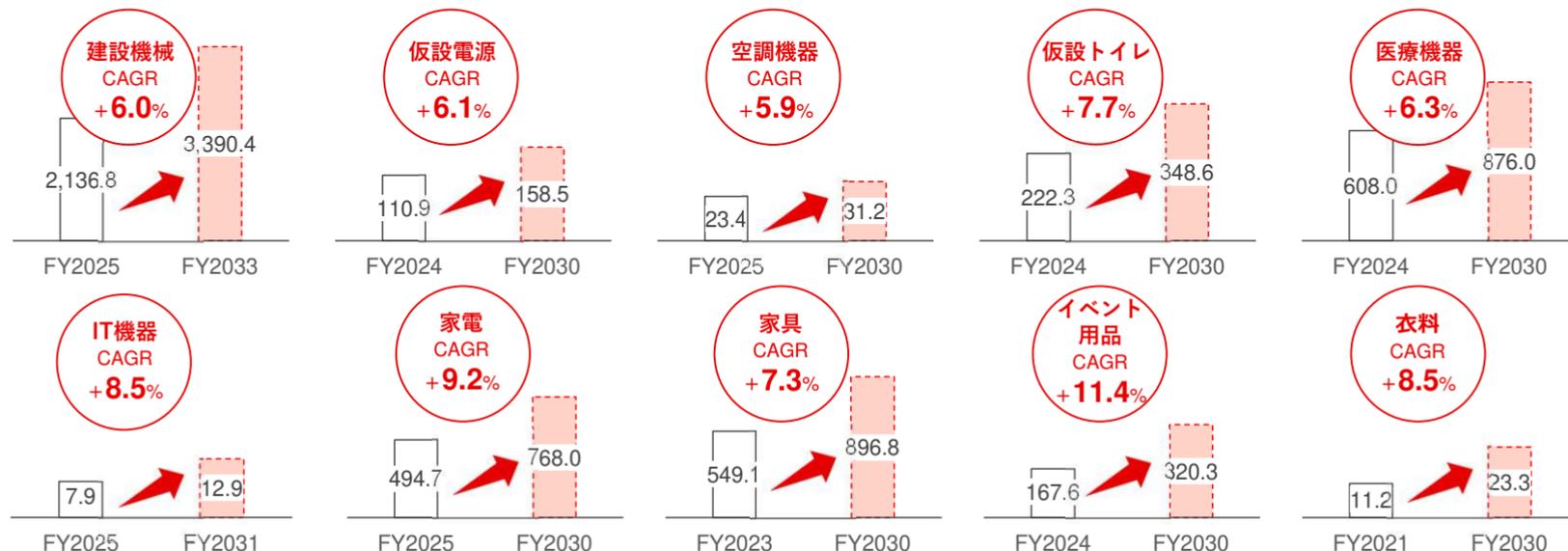
成長戦略：

- I .主力事業の競争優位と市場の展望
- II .新たなレンタル事業領域への挑戦

拡大するレンタルビジネス市場

- 「所有から利用へ」の価値観の変化により様々な領域でレンタルビジネスが展開されている。
- 世界規模で各種レンタルビジネス市場が拡大すると予測されている。

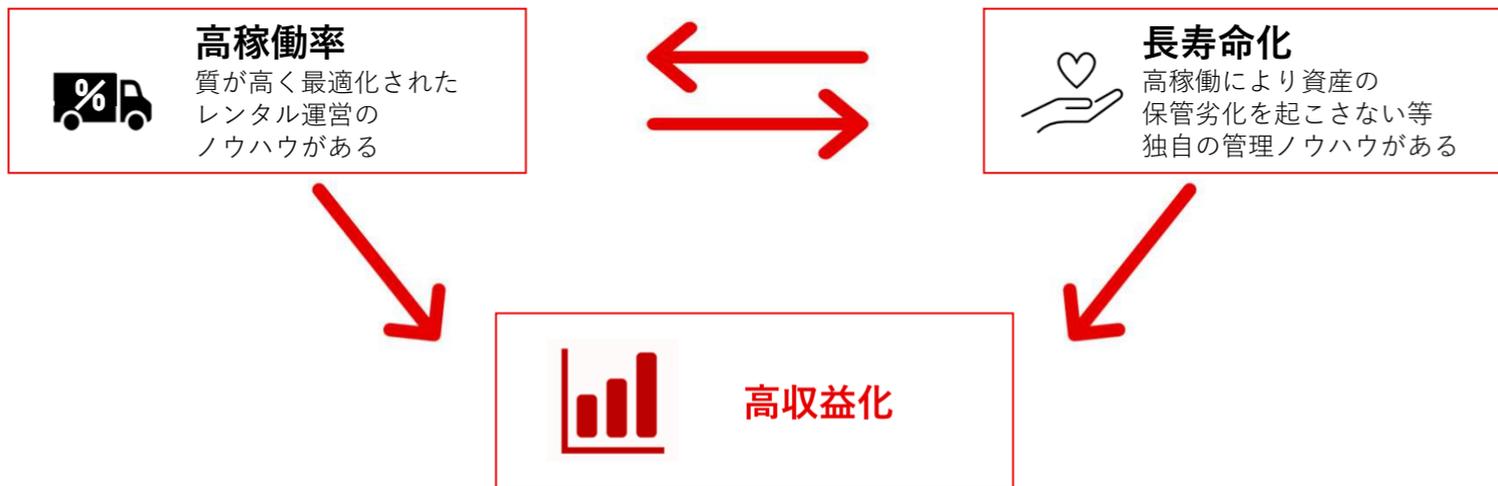
■世界のレンタルビジネスの市場規模の現状と2030年予測（単位：USD億）



レンタルビジネスにおけるASNOVAのノウハウ

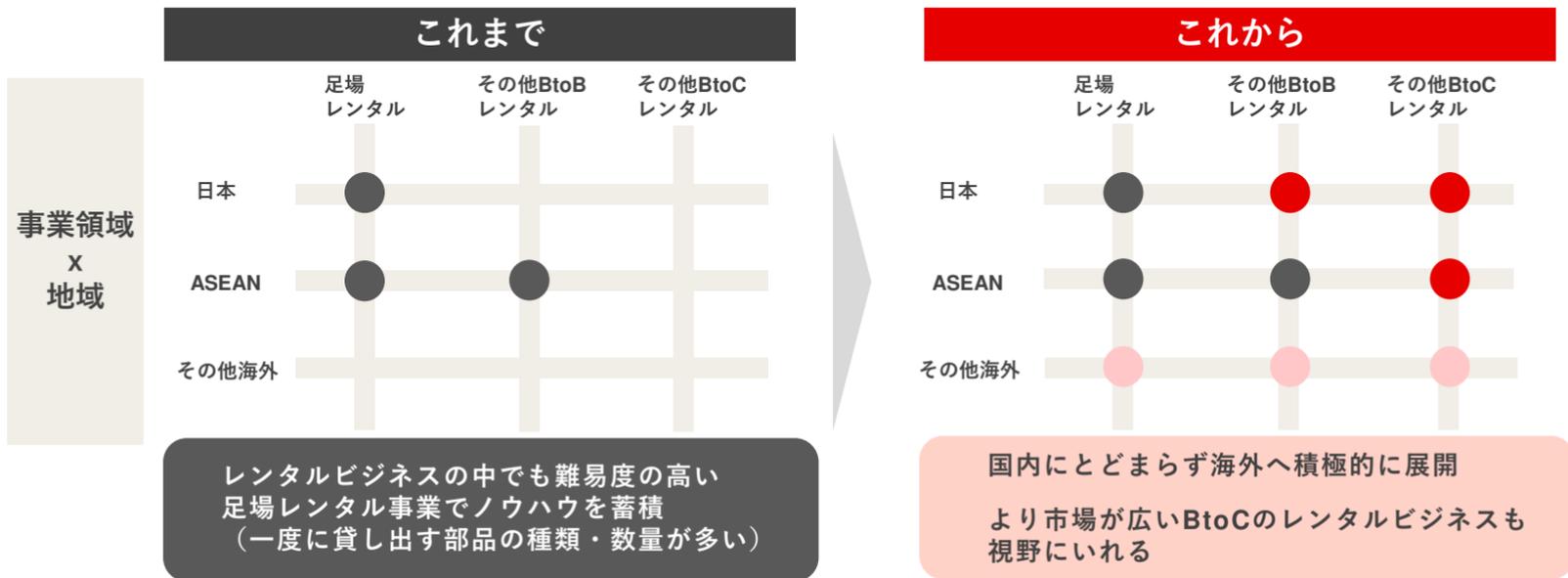
- レンタルビジネスに重要なのは資産を高稼働させることと、長く使用することである。
- ASNOVAには独自のレンタル運営ノウハウと管理ノウハウがあり、新たな領域のレンタルビジネスでも活かすことができる。

ASNOVAが実現できる3つのコト



ASNOVAの強みを活かした新たなレンタル事業・海外への挑戦

- 足場レンタルで培った強みを活かし、M&Aにより異なる領域のレンタル事業へ事業領域を拡大。
- 質の高いレンタル運営ノウハウを共有することで異業種レンタル事業においても大きなシナジー創出が可能。



海外展開でも特に注力する地域ASEAN

- ASEANは成長性の高い市場として注目されている。



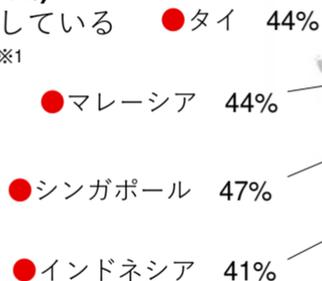
活発化するASEANのM&A

- 今後M&A案件は事業承継型ニーズや成長戦略型ニーズによって増加する見通し。
- レンタル会社のM&A案件も多く存在し、大きなチャンスが見込める。

事業承継型M&Aニーズ

高齢化の進行と
後継者不在問題から
増加傾向。

- 創業者(約70歳)が
主導を続行している
企業の割合※1



成長戦略型M&Aニーズ

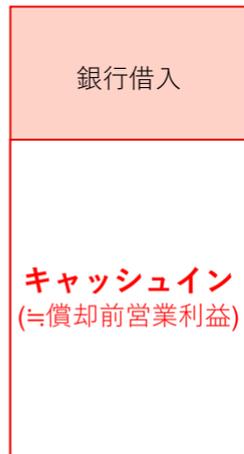
市場の急成長に伴う
資本需要の高まりや、
競争激化での
統合圧力による増加。

ASEANは
新興国として
海外直接投資流入額
世界No.1※2

M&A成長投資の方針

- 今期を含む3年間でM&Aに約60億円の投資を想定。
- 投資額、株主還元額などに大きな変更はなく、成長投資の対象を変更する方針。

年間投資可能額
約20億円



これまで
(～FY2024)

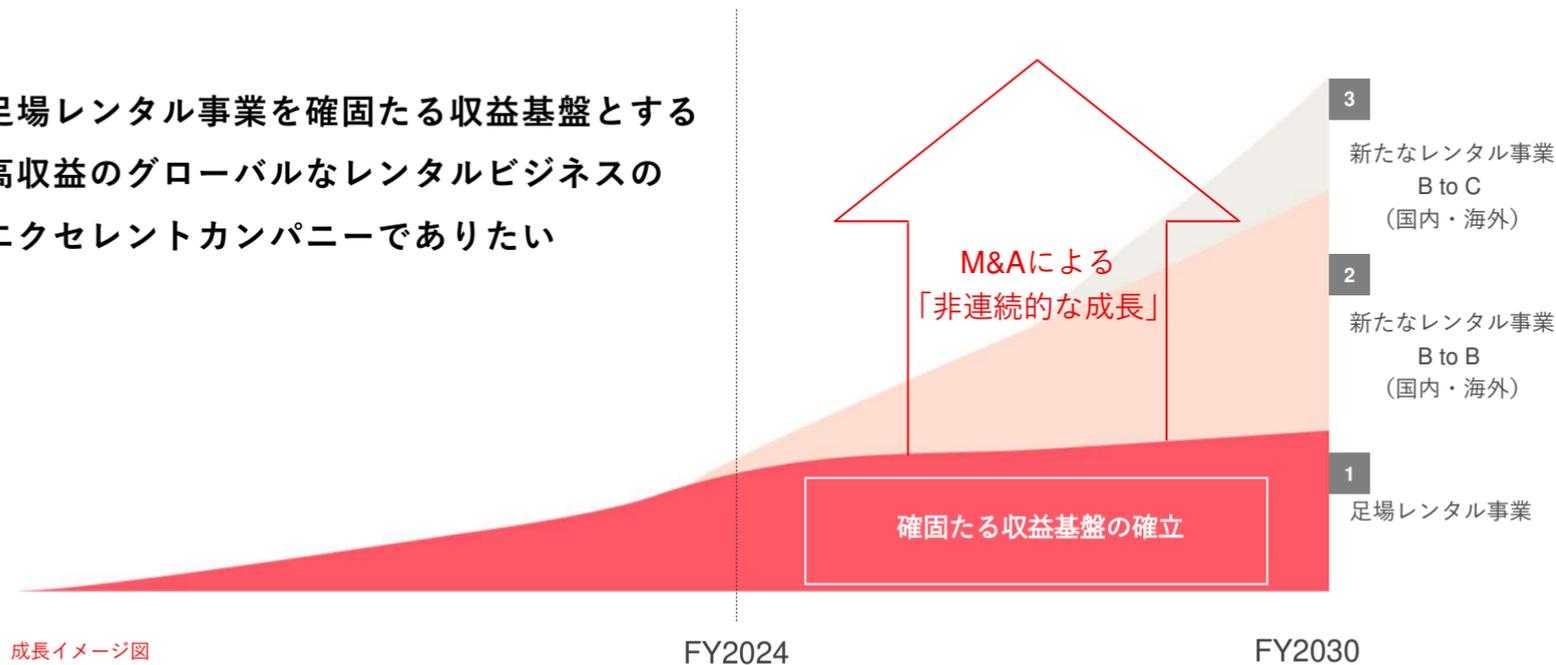


これから
(FY2025～FY2027)



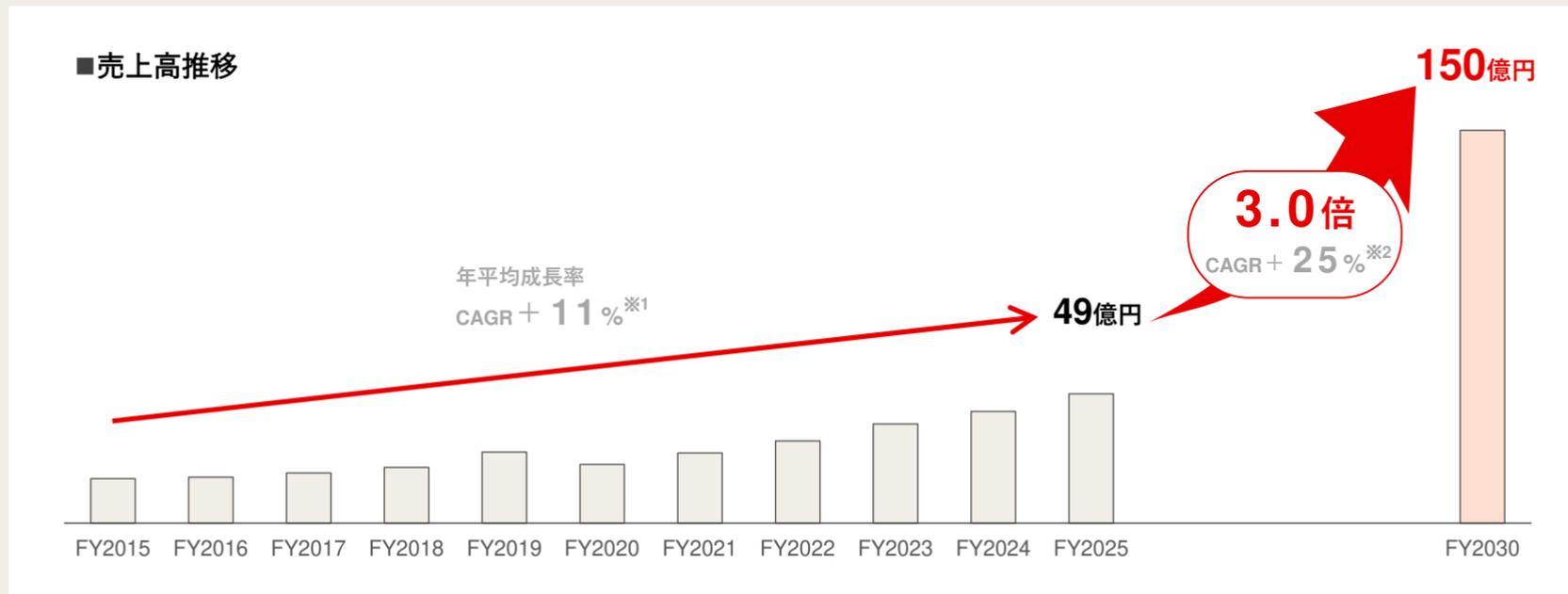
2030年のありたい姿

足場レンタル事業を確固たる収益基盤とする
高収益のグローバルなレンタルビジネスの
エクセレントカンパニーでありたい



2030年の定量目標

- 連続的な成長に非連続的な成長が加わり、5年で売上高約3倍を目指す。



“循環型社会の実現に貢献し明日の場を創りだす”

私たちは、足場レンタルの枠を超えた非連続的な成長に挑戦していきます。

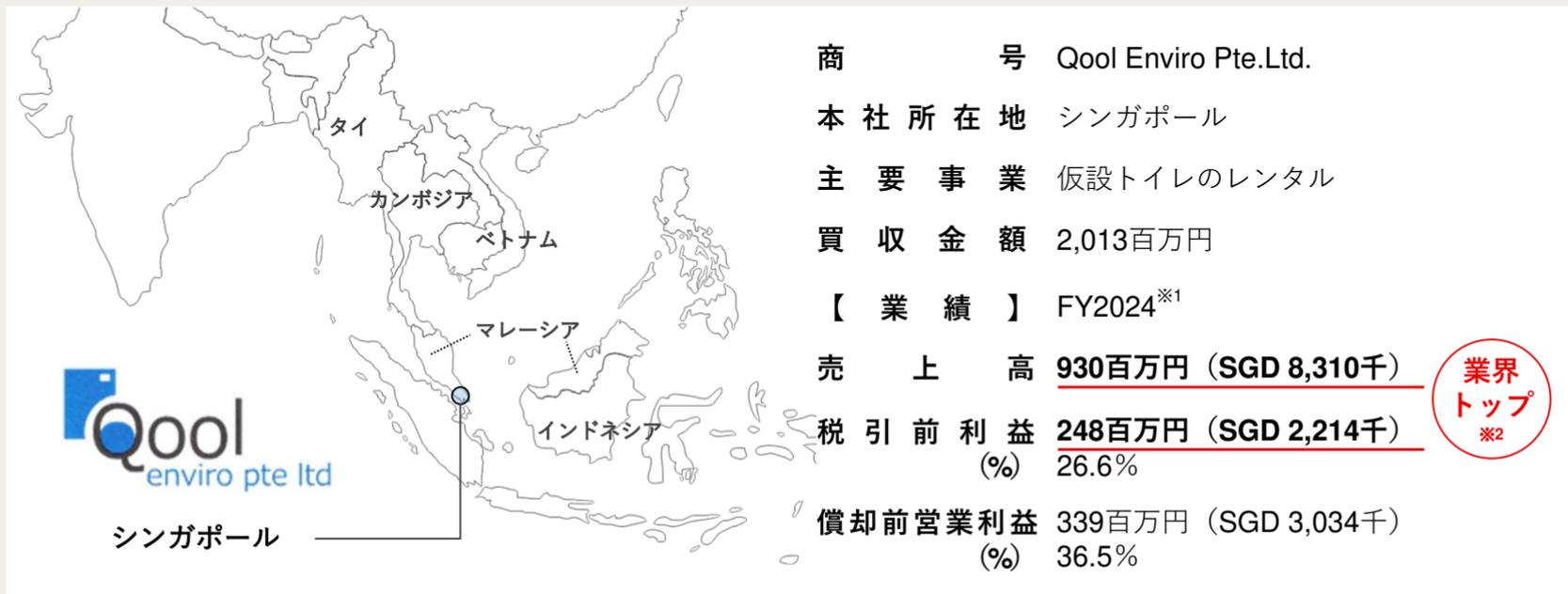
循環型社会の推進とともに、収益性・成長性の両立による持続的な企業価値向上を目指してまいります。

04

Appendix

新たなグループ企業：Qool Enviro社

- 2025年4月、シンガポールのトイレレンタル会社Qool Enviro社の全株式を取得。
- 2006年創業、FY2024では売上高、税引前利益でシンガポール国内業界第1位。



新たなグループ企業：Qool社の特長

- 収益力が非常に高いビジネスモデル。

Qool Enviro社 (FY2024)

高い収益力

売上高

930百万円

償却前
営業利益率

36.5%

親和性の高いビジネスモデル

事業内容

仮設トイレ
レンタル

償却期間

5年

使用可能年数

10年以上

安定した顧客基盤

取引先数

900社超

ASNOVA (FY2024)

4,266百万円

43.7%

足場
レンタル

5年

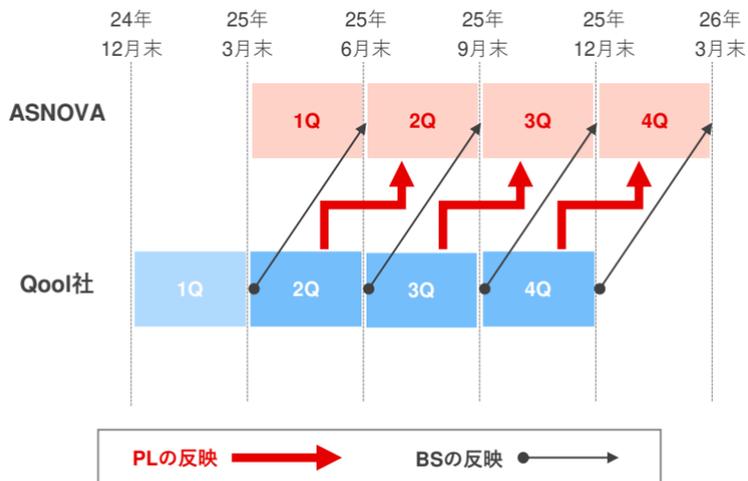
10年以上

3,000社超

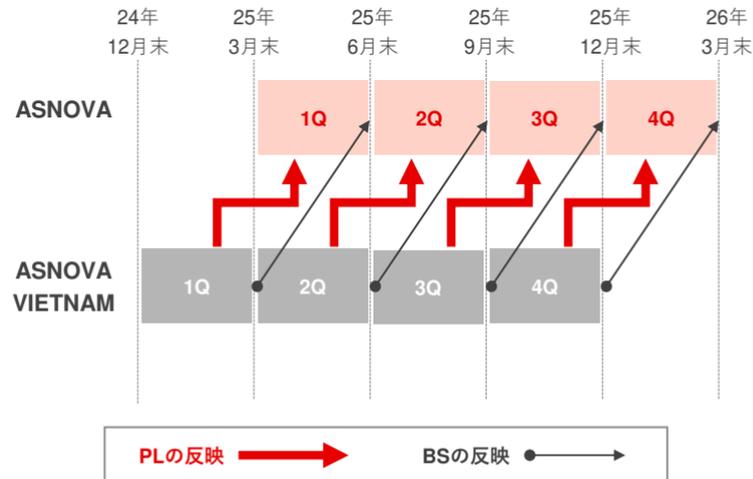
(参考) 海外事業の連結について

- Qool社とASNOVA VIETNAMは12月決算。
- Qool社の業績は2026年3月期第2四半期から9か月分を計上。

Qool社の業績連結のタイミング
(2026.03期)



ASNOVA VIETNAMの業績連結のタイミング
(2026.03期)



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/)

