

ホリスティック企業レポート アスア

246A 東証グロース・名証ネクスト

新規上場会社紹介レポート
2024年9月27日発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター
審査委員会審査済 20240926

物流業界に特化し、ドライバーの安全運転に資するサービスを提供 他社と差別化した事業領域において、人手不足を追い風に成長を目指す

アナリスト: 吉林 拓馬 +81(0)3-6812-2521
レポートについてのお問い合わせはこちら info@stock-r.org

【246A アスア 業種: サービス業】

| 決算期 | 売上高 (百万円) | 前期比 (%) | 営業利益 (百万円) | 前期比 (%) | 経常利益 (百万円) | 前期比 (%) | 純利益 (百万円) | 前期比 (%) | EPS (円) | BPS (円) | 配当金 (円) |
|----------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| 2023/6 | 1,238 | 0.9 | 114 | 6.1 | 114 | 6.0 | 69 | -2.7 | 33.4 | 223.9 | 5.00 |
| 2024/6 | 1,363 | 10.1 | 164 | 43.3 | 167 | 45.9 | 118 | 70.6 | 57.0 | 275.4 | 5.70 |
| 2025/6 予 | 1,431 | 5.0 | 205 | 25.2 | 188 | 12.6 | 136 | 15.8 | 56.6 | - | 5.66 |

(注) 1. 単体ベース
2. 2025/6期は会社予想。EPSは公募株式数(450千株)を含めた予定期中平均株式数により算出

| 【株式情報】 | 【会社基本情報】 | 【その他】 |
|-------------------------|-----------------------|-----------|
| 株価 1,069円(2024年9月26日) | 本店所在地 名古屋市中村区 | 【主幹事証券会社】 |
| 発行済株式総数 2,525,000株 | 設立年月日 1994年7月15日 | 東海東京証券 |
| 時価総額 2,699百万円 | 代表者 間地 寛 | 【監査人】 |
| 上場初値 1,004円(2024年9月26日) | 従業員数 84人(2024年7月) | 三優監査法人 |
| 公募・売出価格 680円 | 事業年度 7月1日~翌年6月30日 | |
| 1単元の株式数 100株 | 定時株主総会 毎事業年度の終了後3カ月以内 | |

> 事業内容

◆ 物流企業に対して安全教育のアウトソーシングサービスを提供

アスア(以下、同社)は、物流事業者に特化し、主にトラックドライバーの安全運転に関する教育を代行・支援するサービスを提供している。

同社は、1998年に商用車の燃費改善製品の販売を開始したことを契機として物流業界向け事業に参入した。その後、エコドライブに関する教育の実施有無が燃費改善だけでなく、交通事故の低減にも効果があるという実証研究結果を得られたことから、現在では物流事業者の安全活動(安全運転に資する活動)全般を支援するサービスを展開している。

同社の事業セグメントは、物流事業の安全活動を継続的にサポートする「コンサルティング事業」、メッセージ配信サービスにより安全活動につながるエコドライブを支援する「CRM イノベーション事業」、一般企業のビジネスフォンや通信ネットワーク機器の販売・工事・保守を行う「通信ネットワークソリューション事業」の3つで構成されている。

直近期である24/6期のセグメント別売上高構成比は、主事業であるコンサルティング事業が51.6%と過半を占めており、CRM イノベーション事業は23.3%、通信ネットワークソリューション事業は25.1%であった。

(1) コンサルティング事業

物流業界に特化し、安全活動をサポートするコンサルティングサービス「TRYES(トライエス)プログラム」を展開している。「TRYES」とは同社による造語で、従業員全員が意欲的に「TRY(トライ)」することができる仕組みづくりと「YES(イエス)」と共感できる組織づくりを目的とするという意味である。

物流業界では、働き方改革及び物流関連法の改正に伴い、多重下請け構造、荷待ち、荷役時間、積載効率等の改善や物流のカーボンニュートラルの実現などが求められるようになり、運行管理者の業務が急増している。このため、安全活動まで手が回らないという状況にあるため、安全活動をアウトソースする動きが拡大していると見られる。

TRYES プログラムは、1)TRYES サポート、2)TRYES レポートの 2 つのサービスで構成されており、両サービス合計の契約社数は、24/6 期末で 1,286 社に達している(図表 1)。

【 図表 1 】 コンサルティング事業の契約社数推移



(出所) 届出目論見書

各サービスの詳細は以下の通りである。

1) TRYES サポート

TRYES サポートは物流事業者向けの対面型コンサルティングサービスで、同社のコンサルタントを物流事業者の現場に派遣し、これまで蓄積してきた燃費データ及び交通事故データなどを活用しながら、効率的な安全活動支援を提供している。また、ドライバーに対しては 1 人 1 人に対してアプローチすることができるように少人数を対象に指導を行っている。

2) TRYES レポート

同サービスは物流事業者の安全活動を支援する定額クラウドサービスであり、同社独自の教育コンテンツを提供する。法令に沿った「法定 12 項目^{注1}」の教育資料の提供をはじめ、ドライバーが継続して実践することができる教材を提供している。

(注 1) 事故防止を目的とした国土交通省が定める指導項目のこと。

いずれも月額課金のストック型サービスであり、最初は TRYES レポートを契約してクラウドサービスを導入してもらい、その後より付加価値の高いコンサルティングサービスである TRYES サポートへアップセルすることにより、1社当たりの販売高の拡大を図るのが同社の戦略である。

(2)CRM イノベーション事業

コンサルティング事業で行っている安全活動のデータベース、及び同社が協業している自動車メーカーの「コネクティッドカー」から得られる走行データ等を活用し、各ドライバーに対して運転後にフィードバックのメッセージを送信するサービスを提供している。

車両の走行データ及び運転行動データを収集・解析し、各ドライバーの行動に即したメッセージを作成する独自システム「ASUA Knowledge Messaging System」により、ドライバーの安全に対して行動変容を促すものである。

(3)通信ネットワークソリューション事業

東海地区の一般企業約 3,000 社に対し、ビジネスフォン、複合機、サーバー、ネットワーク機器などの企業向け通信・OA 機器の販売・工事・保守、及びコスト削減などのコンサルティングを行っており、創業当初からの事業である。

事務所の拡張、レイアウト変更、移転、出店などのスポット的な対応から総合的な保守サービスまで、最適な通信ネットワーク環境の構築を支援している。販売の 90%はリプレースのため、安定的・継続的な事業となっている。

> 特色・強み

◆ 長年蓄積してきた安全活動のノウハウが特長

同社の強みは、長年培ってきた安全活動のノウハウにある。同社がこれまで蓄積してきた顧客の走行・燃費等に関する膨大なデータに基づいて顧客の課題を明確化し、それぞれに適したソリューションを提供している。

物流事業者に対し、配送経路の最適化や事務効率化等をテーマとしたサービスを提供する企業は数多く存在するが、「安全活動」に特化した競合企業は現時点では存在しないと見られ、事業領域において差別化を実現している。

> 事業環境

(注2)働き方改革法案によりドライバーの労働時間に上限が課されることにより生じる諸問題

(注3)「貨物自動車運送事業法」、及び「物資の流通の効率化に関する法律の一部を改正する法律」のこと。

◆ 人手不足に伴い、安全活動のアウトソース需要拡大が見込まれる

同業界では、「2024年問題^{注2}」をはじめとする働き方改革、及び物流関連二法の改正^{注3}に伴い、運行管理者の業務が急増している。物流事業者の99%は車両保有台数100台以下の小規模事業者であり、その多くが法定12項目に基づくドライバー教育が行き届かなくなっているという実情があるため、安全活動をアウトソースしたいというニーズは今後も拡大していくと見られる。

◆ 競合

コンサルティング事業は前述の通り、安全活動に特化した競合企業は現時点では存在しないと見られ、同事業の成長余地は大きいと見込まれる。

CRMイノベーション事業は、事業領域としてはインソース(6200 東証プライム)、及びユーザーローカル(3984 東証プライム)などが類似した事業を展開しているが、いずれも一般企業向けのサービスである。物流業界特有のニーズを満たすために作られたものではないため、直接的な競合関係にあるわけではない。

通信ネットワークソリューション事業は、法人向けに通信ネットワーク機器を販売する商社が競合先となる。特に同社の顧客基盤がある東海地方では、東名(4439 東証スタンダード)、トップ(名古屋市中村区)などが主な競合先と見られる。

> 業績

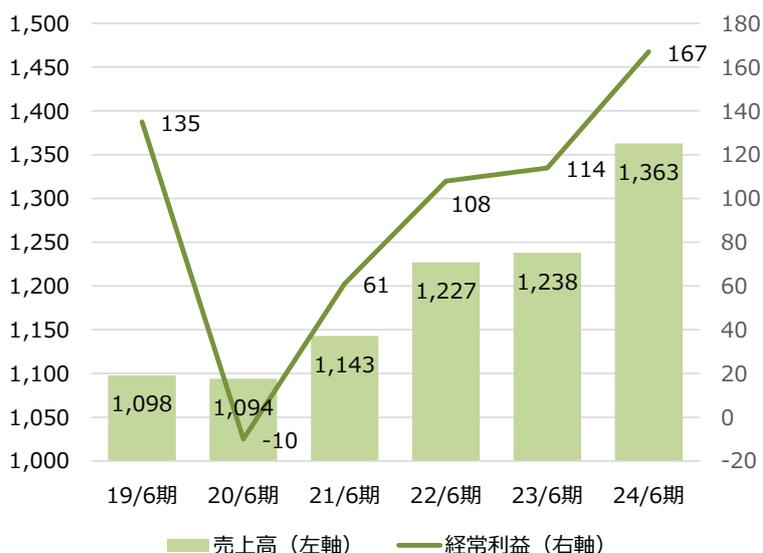
◆ 過去の業績推移

届出目論見書には、同社の設立 25 期目にあたる 19/6 期からの業績が記載されている(図表 2)。売上高は概ね拡大基調にあるが、コロナ禍により顧客先への訪問が難しく、コンサルティング事業の稼働率が低下したことから、20/6 期には経常損失を記録している。

21/6 期以降はコンサルティング事業の稼働率の上昇などにより、経常利益は段階的に回復した。23/6 期は売上高が前期比横ばいながら、CRM イノベーション事業の契約社数増に伴う利益貢献により、経常利益は前期比 6.0%増と拡大し、経常利益率は同 0.5%ポイント改善した。

【 図表 2 】 業績推移

(単位:百万円)



(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 24年6月期業績

24/6期業績は、売上高1,363百万円(前期比10.1%増)、営業利益164百万円(同43.3%増)、経常利益167百万円(同45.9%増)、当期純利益118百万円(同70.6%増)と拡大した(図表3)。ベースアップ等により人件費が増加したものの、コンサルティング事業及びCRM事業の増収効果により増益となった。

【図表3】23年6月期以降の業績

| | 内訳 | 23/6期 | | 24/6期 | | 前期比 (%) |
|------------|-------------------|-------------|------------|-------------|------------|------------|
| | | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | 金額 (百万円) | 構成比 (%) | |
| 売上高 | | 1,238 | 100.0 | 1,363 | 100.0 | 10.1 |
| | コンサルティング事業 | 663 | 53.5 | 703 | 51.6 | 6.1 |
| | CRMイノベーション事業 | 243 | 19.7 | 317 | 23.3 | 30.4 |
| | 通信ネットワークソリューション事業 | 331 | 26.8 | 341 | 25.1 | 3.1 |
| 売上原価 | | 696 | 56.3 | 740 | 54.3 | 6.3 |
| | 労務費 | 261 | 21.1 | 303 | 22.3 | 16.0 |
| | 外注費 | 173 | 14.0 | 196 | 14.4 | 13.6 |
| | その他 | 262 | 21.2 | 240 | 17.6 | -8.2 |
| 売上総利益 | | 427 | 34.5 | 623 | 45.7 | 45.9 |
| 販売費及び一般管理費 | | 334 | 27.0 | 390 | 28.7 | 16.7 |
| | 給料・手当 | 156 | 12.6 | 169 | 12.4 | 8.4 |
| | 役員報酬 | 102 | 8.3 | 106 | 7.8 | 3.4 |
| | 減価償却費 | 10 | 0.8 | 9 | 0.7 | -12.3 |
| | その他 | 65 | 5.3 | 106 | 7.8 | 61.7 |
| 営業利益 | | 114 | 9.3 | 164 | 12.0 | 43.3 |
| 経常利益 | | 114 | 9.3 | 167 | 12.3 | 45.9 |
| 当期純利益 | | 69 | 5.6 | 118 | 8.7 | 70.6 |

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

◆ 25年6月期の会社計画

25/6期の会社計画は、売上高1,431百万円(前期比5.0%増)、営業利益205百万円(同25.2%増)、経常利益188百万円(同12.6%増)、当期純利益136百万円(同15.8%増)である。

売上高の内訳は、コンサルティング事業が754百万円(前期比7.2%増)、CRMイノベーション事業が325百万円(同2.4%増)、通信ネットワークソリューション事業が351百万円(同2.7%増)である。

売上原価全体としては756百万円(同2.1%増)と計画している。売上原価の主な項目は労務費、製造経費、外部仕入及び外注費である。労務費については320百万円(前期比5.6%増)と計画している。他の項目については、数値は公表されていないが実績をベースに計画を策定している。販売費及び一般管理費については、人件費を340百万円(同0.4%減)と見込み、販売費

及び一般管理費全体では469百万円(同2.4%増)と計画している。

営業外収益は受取利息・配当金受取などにより1百万円、営業外費用は支払利息・上場関連費用などにより、18百万円と計画している。特別損益は大きなものは見込んでいない。

◆ 成長戦略

同社は継続的な成長を実現するために、ストックビジネス収益の拡大を基本戦略としている。重点項目は、①TRYES サポートの更なる拡大、②TRYES レポートの普及拡大、③CRM イノベーション事業におけるモビリティ領域の更なる拡大などである。

TRYES サポートの更なる拡大については、現在は中部地区の顧客が多いが、今後は営業エリアを全国に拡大し、大手物流事業者の契約獲得を目指す計画である。そのために、販売パートナーの活用、営業人員の拡大、WEB 商談や展示会への出展を通して潜在顧客との接点拡大を図る考えである。

TRYES レポートの普及拡大については、TRYES サポート同様の営業戦略を実行しつつ、コンテンツの更なる充実によりサービスの価値訴求を図る。現在はジャンルごとに教育資料を作成してきたが、今後は現場の具体的なニーズや状況に合わせた資料を開発し、顧客にとってより利便性の高いコンテンツ作りを行う方針である。

CRM イノベーション事業におけるモビリティ領域の更なる拡大については、コネクティッドカーのデータを活用したメッセージングサービスにより事業を拡大する計画である。車両の走行データや運転行動のデータを利活用するサービスの市場拡大が見込まれる中、これまで先行してメッセージングサービスを設計・運用してきたノウハウを活かし、大手自動車メーカーと協業して新たなサービス開発に取り組んでいく。

> 経営課題/リスク

◆ 事業環境の変動リスク

国土交通省によると、物流業界は99%がトラック保有台数100台以下の小規模事業者であるため、2024年問題の深刻化や景気低迷の影響等に伴う新規顧客獲得数の低迷や既存顧客のサービス解約等により、業績が低迷する可能性がある。

◆ 競合リスク

同社は、他社にはない商品機能、品質、スピーディーな機能追加、クラウド化対応、導入しやすい価格設定などにより差別化を図り、優位性を有している。ただし、特出した機能的優位性をもった新商品の販売や極端に安価な価格設定により競争が激化した場合、同社の業績及び今後の事業展開に影響を

与える可能性がある。

◆ **コンサルティング事業部門への依存リスク**

24/6期の同社の売上高に対するコンサルティング事業の割合は51.6%と過半を占めている。他事業の育成に注力しているが、同事業の売上動向が同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る。

◆ **配当について**

同社は、既存事業及び新規成長分野への積極投資により企業価値を継続的に拡大し、株主へ利益還元を行うことを重視している。配当については、時点では期末配当の年1回、配当性向は10%を基本方針としている。

【 図表 4 】 財務諸表

| 損益計算書 | 22/6期 | | 23/6期 | | 24/6期 | |
|------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 売上高 | 1,227 | 100.0 | 1,238 | 100.0 | 1,363 | 100.0 |
| 売上原価 | 675 | 55.0 | 696 | 56.3 | 740 | 54.3 |
| 売上総利益 | 552 | 45.0 | 541 | 43.7 | 623 | 45.7 |
| 販売費及び一般管理費 | 444 | 36.2 | 427 | 34.5 | 458 | 33.6 |
| 営業利益 | 108 | 8.8 | 114 | 9.3 | 164 | 12.0 |
| 営業外収益 | 3 | - | 6 | - | 5 | - |
| 営業外費用 | 3 | - | 6 | - | 2 | - |
| 経常利益 | 108 | 8.8 | 114 | 9.3 | 167 | 12.3 |
| 税引前当期純利益 | 101 | 8.2 | 101 | 8.2 | 169 | 12.4 |
| 当期純利益 | 71 | 5.8 | 69 | 5.6 | 118 | 8.7 |

| 貸借対照表 | 22/6期 | | 23/6期 | | 24/6期 | |
|---------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) | (百万円) | (%) |
| 流動資産 | 757 | 62.9 | 736 | 64.9 | 776 | 66.5 |
| 現金及び預金 | 546 | 45.4 | 516 | 45.5 | 556 | 47.7 |
| 売上債権 | 192 | 16.0 | 200 | 17.6 | 202 | 17.4 |
| 棚卸資産 | 5 | 0.5 | 6 | 0.6 | 9 | 0.8 |
| 固定資産 | 445 | 37.1 | 399 | 35.1 | 390 | 33.5 |
| 有形固定資産 | 170 | 14.2 | 165 | 14.6 | 162 | 13.9 |
| 無形固定資産 | 88 | 7.3 | 46 | 4.1 | 52 | 4.5 |
| 投資その他の資産 | 187 | 15.6 | 186 | 16.5 | 175 | 15.0 |
| 総資産 | 1,203 | 100.0 | 1,135 | 100.0 | 1,166 | 100.0 |
| 流動負債 | 645 | 53.6 | 569 | 50.1 | 539 | 46.2 |
| 買入債務 | 41 | 3.5 | 58 | 5.2 | 30 | 2.6 |
| 短期借入金 | 140 | 11.6 | 140 | 12.3 | 140 | 12.0 |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 83 | 7.0 | 55 | 4.9 | 47 | 4.0 |
| 固定負債 | 155 | 12.9 | 101 | 8.9 | 56 | 4.8 |
| 長期借入金 | 140 | 11.7 | 85 | 7.5 | 39 | 3.4 |
| 純資産 | 403 | 33.5 | 464 | 40.9 | 571 | 49.0 |
| 自己資本 | 403 | 33.5 | 464 | 40.9 | 571 | 49.0 |

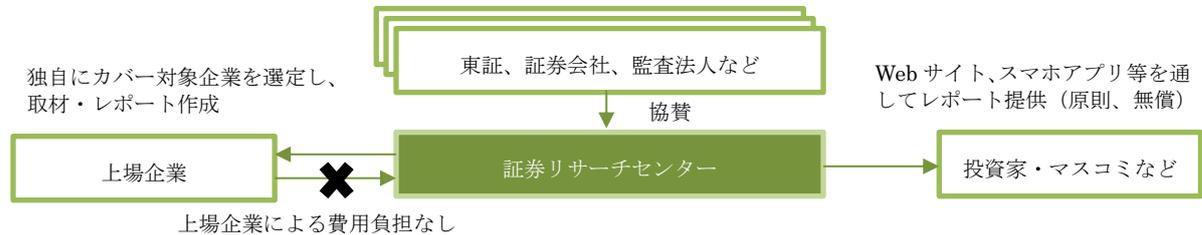
| キャッシュ・フロー計算書 | 22/6期 | 23/6期 | 24/6期 |
|----------------|-------|-------|-------|
| | (百万円) | (百万円) | (百万円) |
| 営業キャッシュ・フロー | 23 | 102 | 126 |
| 減価償却費 | 20 | 18 | 17 |
| 投資キャッシュ・フロー | -79 | -38 | -21 |
| 財務キャッシュ・フロー | -95 | -94 | -64 |
| 配当金の支払額 | -10 | -10 | -10 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | -152 | -30 | 40 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 546 | 516 | 556 |

(出所) 届出目論見書を基に証券リサーチセンター作成

証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。

※当センターのレポートは経済産業省の「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」を参照しています。



■協賛会員

| | | | |
|--------------------|------------------|-----------------|--------------|
| 株式会社東京証券取引所 | S M B C 日興証券株式会社 | 大和証券株式会社 | 野村證券株式会社 |
| みずほ証券株式会社 | EY 新日本有限責任監査法人 | 有限責任あずさ監査法人 | 株式会社 I C M G |
| 太陽有限責任監査法人 | 有限責任監査法人 トーマツ | 株式会社 S B I 証券 | 三優監査法人 |
| PwC Japan 有限責任監査法人 | いちよし証券株式会社 | 監査法人 A&A パートナーズ | 仰星監査法人 |
| 監査法人アヴァンティア | 宝印刷株式会社 | 株式会社プロネクサス | 日本証券業協会 |
| 公益社団法人日本証券アナリスト協会 | | | |

■後援

| | |
|----------------------|----------------------|
| 株式会社名古屋証券取引所 | 証券会員制法人札幌証券取引所 |
| 一般社団法人日本ベンチャーキャピタル協会 | 一般社団法人日本 IR 協議会 |
| 一般社団法人スチュワードシップ研究会 | 一般社団法人機関投資家協働対話フォーラム |

アナリストによる証明

本レポートに記載されたアナリストは、本レポートに記載された内容が、ここで議論された全ての証券や発行企業に対するアナリスト個人の見解を正確に反映していることを表明します。また本レポートの執筆にあたり、アナリストの報酬が、直接的あるいは間接的にこのレポートで示した見解によって、現在、過去、未来にわたって一切の影響を受けないことを保証いたします。

免責事項

- 本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- 本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- 本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。
- 本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- 一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない。投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- 本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。