

株式会社アスア

ファンミーティング

～アスアの強みと新たな成長戦略について～

2026年3月2日開催



証券コード：246A 東証グロース・名証ネクスト

目次

■冒頭挨拶	…2
■会社説明	…2
01.創業の経緯	…2
02.ネットワークソリューション事業のスタート	…3
03.モビリティソリューション事業の誕生	…3
04.魔法のセラミックスの真実と事業転換	…4
05.物流アウトソーシングサービスのスタート	…5
06.データソリューションサービスの始まり	…6
07.事業構成	…7
08.アスアの強み	…8
09.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	…9
10.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	…11
11.ネットワークソリューション事業	…12
12.2026年6月期 中間期 決算情報について	…12
13.2026年6月期 業績見通し	…16
14.物流業界の市場環境	…17
15.今後の成長戦略	…18
16.EmMatch 株式会社との資本業務提携契約について	…20
17.株主還元について	…22
18.まとめ	…23
■アポロ先生とのトークセッション	…24
■質疑応答	…27
■締め挨拶	…30

■冒頭挨拶

こんばんは。ただいまご紹介いただきました、株式会社アスアの間地と申します。初開催であるアスアファンミーティングの目的は、すでにアスアの株主の方や、そのご友人、あるいはアスアのごことは知っているが会社がどういうところか分からず投資を迷っている方に理解を深めてもらうためです。特に2月中旬に当社の決算発表と2件のプレスリリースを行いました。新たにEmMatch(株)という物流分野のDX化を進めていく会社に投資しました。

もうひとつは、これまで私たちとしても株主還元をしっかりしたいと思っておりましたが、今回シェア型の優待を発表させていただきました。こうしたこともあり株価が少しずつ上がっており、今日はちょうど1,000円になっている状況です。発表前が635円でしたから、非常にいい形で皆さんにご理解をいただいたと思っています。では、アスアという会社は何をやっていて、どういうものを描き、今後どのようなビジネスを行おうとしているのか、ぜひお聞きください。

説明でわからなかった点があれば、どうぞご質問いただければと思います。前置きでだいぶ時間を使いましたが、ここから会社の説明、中期計画、業績見通し、成長戦略の順に進めたいと思います。

■会社説明

01.創業の経緯

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1-11 東京支店 東京都千代田区鍛冶町二丁目3番14号
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 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	株式会社に变更
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	東京都千代田区有楽町に東京営業所を開設
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 6月	東京支店を東京都新宿区四谷に移転
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



燃費向上: 4.58km/l (実測) → 4.98km/l (実測) (+8.73%)
交通事故低減: 12.10% (実測) → 5.90% (実測) (-51.2%)

※研究者: 間地寛(アスア) 春日井(愛知県立大学) 春日井(愛知県立大学) 石太郎(早稲田大学) 大塚豊弘(早稲田大学)



©ASUA Inc. All right reserved. 3

当社は現在、関東に東京支店を設けており、関東での展開に力を入れるため準備を進めているところです。少し創業時の話をしますが、ガス漏れ警報器って皆さん家にありますか。ガス漏れ警報器の取付け業務を、当時愛知県でしたから東邦ガスというガス会社さんが請け負っていて、その子孫請け会社でガス漏れ警報器をつける仕事を私の自宅で始めました。1個取り付けると2,500円で、1日20個つけると5万円。これを20日間働くと100万円もらえるのではないかと考え、始めました。私も毎日一人で始めたので20個ずつ付けて、1か月目は20日間毎日20個付けて100万円。2か月目も100万円、3か月目も100万円になり、これは会社にできるのではないかと立上げたのが、有限会社アスアサービス、現在の株式会社アスアの前身の会社です。

02. ネットワークソリューション事業のスタート

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
愛知県春日井市

設立年月日 1993年12月

代表者 代表取締役社長 藤原 誠

取締役 取締役 藤原 誠、取締役 藤原 誠

従業員数 約 100名

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 株式会社に变更

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 株式会社アスアに名称変更

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

ネットワークソリューション事業がスタート

燃費8.73%向上
事故率51.2%削減

©ASUA Inc. All right reserved. 3

そのガス漏れ警報器が「ステーション24」といって、24時間電話回線で管理するサービスをスタートしたことから、ネットワークソリューション事業、現在の3つの事業のうちの1つになっているという状況です。

03. モビリティソリューション事業の誕生

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1-11
東京支店

設立年月日 1993年12月

代表者 代表取締役社長 藤原 誠

取締役 取締役 藤原 誠、取締役 藤原 誠

従業員数 約 100名

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 株式会社に变更

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 株式会社アスアに名称変更

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

モビリティソリューション事業がスタート

燃費8.73%向上
事故率51.2%削減

©ASUA Inc. All right reserved. 3

次に私たちが始めたのは、1998年、燃費が上がるサービスを開発しました。名古屋の工業技術研究所の特許技術を使わせてもらい、燃料タンクにセラミックスを入れると燃費が上がるという商品です。最初に導入いただいたのはある超大手自動車メーカーの工場、燃費向上15%。隣の工場にも導入され、同じく15%。飲料メーカー、他運送会社などにも導入が広がり、約5,000台で平均燃費15%向上という結果になりました。

燃費は大体、大型車両の長距離便は月間 40 万円くらい燃料を使っていました。40 万円の 15%ですから 6 万円です。6 万円削減できる車が、長距離便で 100 台くらいある会社さんがかなりありますから、100 台あると毎月 600 万円、年間 7,200 万円の削減ということで、紹介から紹介で広がっていったのですが、ある時、自動車メーカーさんからエビデンスを持ってこいと言われて、私たちの 5,000 台の結果を持っていくと、そうではなく、台の上に乗せて、いわゆるカタログ燃費、当時は 10・15 モードと言っていました、カタログ燃費でどれくらい成果が出るのかを試して、もしうまくいったら我が社が導入しますと言われて、ウキウキで行ったのですが、その結果はなんと、このセラミックス単体の効果は全くなく、全面回収・全面撤退になりました。

04. 魔法のセラミックスの真実と事業転換

では、なぜ 5,000 台の車で燃費が上がったのかということ、私たちはせっかくセラミックスを入れた効果を測るために、ドライバーさんに燃費を記入してもらいました。それを回収して表やグラフにして、毎月一回ドライバーさんに結果を返しながらか、「せっかくこれ(セラミックス)が入っているから、ふかしたり急発進したりするのはやめましょうね」といった話を一生懸命していました。効果があったのは、セラミックスではなく、燃費を可視化することと定期的にコミュニケーションを取ることでした。

01 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 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1-11
設立年月日	
代表者	
取締役	
従業員数	
資本金	

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 株式会社に變更

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)




燃費向上率: 8.73%向上
事故削減率: 51.2%削減

燃費管理システム: 4.58km/l
ドライバーの教育コンサルティング: 4.98km/l


物流アウトソーシングサービスがスタート

**燃費管理システム
ビジネスモデル特許**




&

**ドライバーの
教育コンサルティング**



研究開発: 岡崎敬樹(アスア) 梶口健次(愛知工業大学) 石次郎(早稲田大学) 大室孝弘(早稲田大学)

プロジェクト事務局受託
システム開発を受託
「ASUA」を代表発起人(株式会社アスア)



東証市場へ上場
ASUA Inc. All right reserved. 3

燃費に対する意識をドライバーに持ってもらうことが、実は全てだったとわかりました。私たちはセラミックスをやめ、燃費を可視化する仕組みと定期的なミーティングを行うサービスに転身しました。これは現在、物流アウトソーシングサービスと呼んでいます。

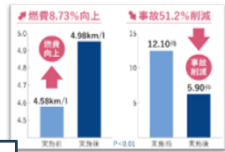
05.物流アウトソーシングサービスのスタート

01 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 ・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1-11
設立年月日	
代表者	
取締役	
従業員数	
資本金	

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 株式会社に變更
- 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)



物流アウトソーシングサービスがスタート

燃費管理システム
ビジネスモデル特許

ドライバーの
教育コンサルティング



ここから事業は拡大し、今では25年以上経過し、全国で約1,600社に広がっています。大手物流事業者のヤマト運輸さんにもご契約いただいているサービスになっています。

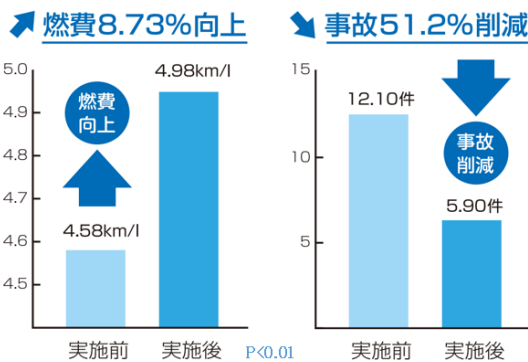
また、燃費と事故の関係があるのではないかと考えています。私たちが燃費を改善する事業を行うと、多くの事業者で事故が減る。燃費と事故に相関があるのではないかとということで、早稲田大学と共同研究を行ったところ、燃費が約8.7%向上すると交通事故が半減することが分かりました。

01 会社概要

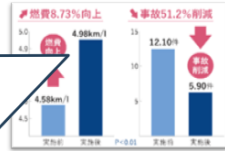
社名	株式会社
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・モビリティ ・物流 ・データ ・ネット
所在地	本社 愛知県 東京支店 東京都
設立年月日	1994年7
代表者	代表取締役
取締役	<ul style="list-style-type: none"> ・浅井 信 ・植村 信 ・上田 勇 ・鈴木 誠 ・山田 明 ・関口 哲
従業員数	125名(20
資本金	229百万円

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



早稲田大学との共同研究による論文発表



※研究者：岡地義樹(アスア) 春日(早稲田大学) 石水部(早稲田大学) 大聖幸弘(早稲田大学)

低減」を発表
・エコプロジェクト事務局受託
改善するメッセージ開発を受託
「カンファレンス」を代表発起人
務局：株式会社アスア)
交通事故
業務を受託



2024年 9月 東京証券取引所クロス市場および名古屋証券取引所ネクスト市場へ上場

©ASUA Inc. All right reserved. 3

さらに、これほど効果があるなら国内だけでなく海外にも展開しようと考え、2014年に国連本部で私どもが代表発起人となってエコドライブカンファレンスを開催しました。50カ国以上の方が集まり高く評価をいただきました。特に評価して下さったのがトヨタ自動車さんで、日本国内で国連にまで行って安全対策としてエコドライブを行っている会社は他にないので、ぜひ我が社のサービスを検討してほしいと言っていただきました。

06. データソリューションサービスの始まり

トヨタの車で、コネクティッドカーって聞いたことがありますか。今、トヨタの車はアクセルワーク、ブレーキング、ハンドリングなどの情報がすべてサーバーにアップされています。このサーバーにアップしたものを分析して、ドライバーさんの燃費が良くなる安全対策のようなメッセージを利用者様向けにスマホで出せないか、という宿題をトヨタさんからいただき、私たちはそのようなサービスをスタートすることになりました。現在はそれがどんどん進化して、AI 整備見積りシステムという形になっており、これがデータソリューションサービスです。

実績 01 トヨタ自動車株式会社コネクティッドカーユーザー向け 運転診断メッセージ

トヨタ自動車(株)のコネクティッドカーから得られた走行データを解析し、My TOYOTAアプリにて、運転診断メッセージを毎月配信。

膨大なデータを解析し、より良い運転に変化させるため「自分ごと」と感じるメッセージを生成するシステムを開発。

実績 02 あいおいニッセイ同和損害保険株式会社ユーザー向け 安全運転メッセージ

あいおいニッセイ同和損害保険(株)の「タフ・つながるクルマの保険」の運転診断マンスリーレポートとしてアドバイスメッセージを配信。

1カ月の走行データを分析し、安全運転のポイントをOne to Oneメッセージで送信。保険料が割引になる安全な運転のポイントをアドバイス。

データソリューションサービスがスタート

取締役

- ・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)
- ・鈴木 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

(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 6月 東京支店を東京都新宿区四谷に移転

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ス市場および名古屋証券取引所ネクスト市場へ上場

©ASUA Inc. All right reserved. 3

この大きな3つの事業が非常に高回転・高循環をして、2024年9月に東証グロス市場、名証ネクスト市場で上場することができました。

01 会社概要

株主 株式会社

事業内容 ・モビリティ
・物流
・ネット

所在地 本 愛知
東京支店 東京

設立年月日 1994年

代表者 代表取締役

取締役 ・浅井
・植村
・上田
・鈴木
・山田
・関口

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

2024年9月26日東証グロス市場・名証ネクスト市場上場

2024年 9月 東京証券取引所グロス市場および名古屋証券取引所ネクスト市場へ上場

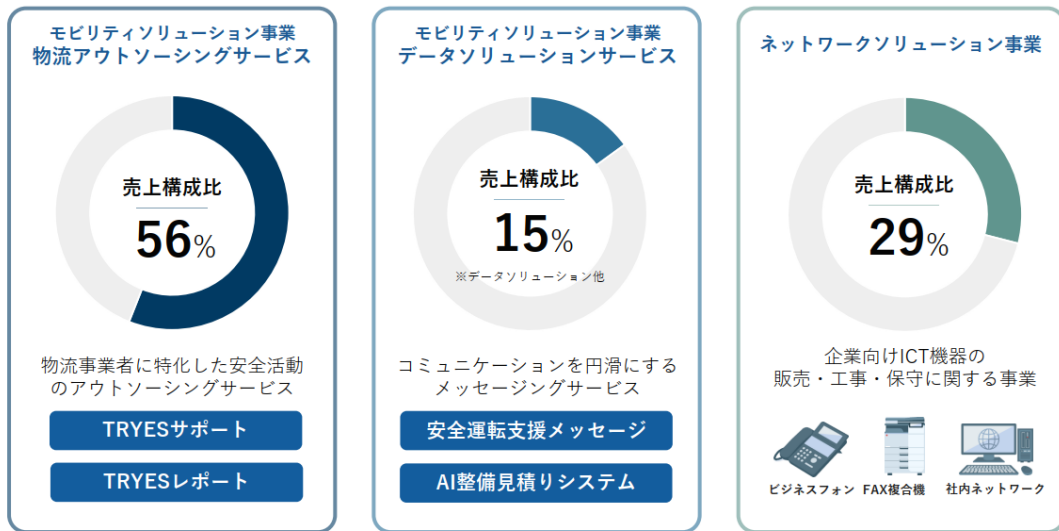
7月 安全活動支援の定額クラウドサービス「TRYESレポート」をリリース

©ASUA Inc. All right reserved. 3

本当に瓢箪から駒のような形で、燃費が上がるセラミックスから現在のメイン事業である物流アウトソーシングサービスが生まれたのが当社の歴史です。

07.事業構成

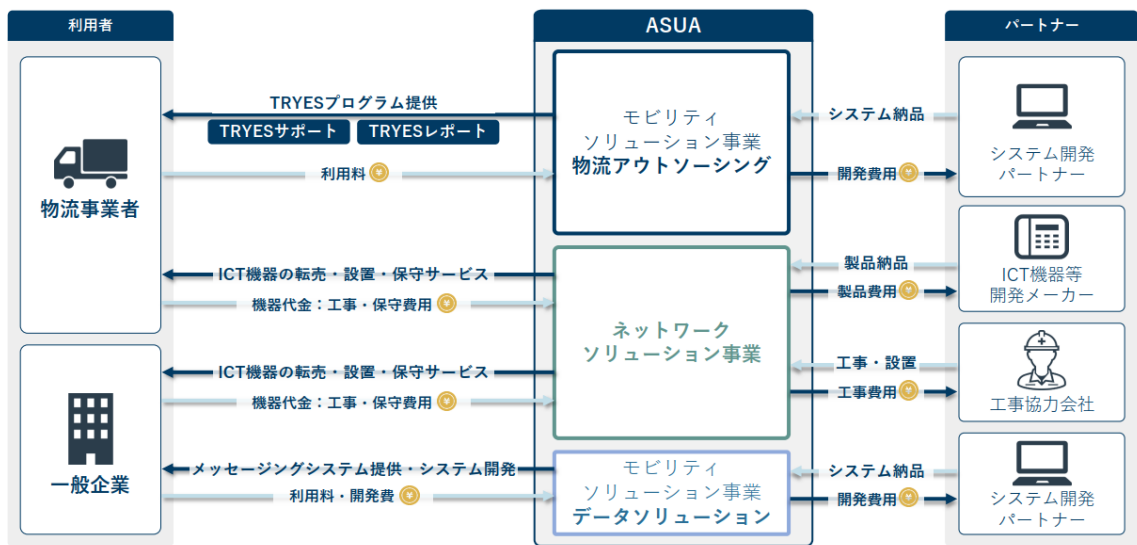
01 事業内容および売上構成（2025年6月期実績）



©ASUA Inc. All right reserved. 4

今お話しした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の3つが当社の事業であり、一番左の物流アウトソーシングサービスが当社の主力事業です。売上は56%ですが、利益で見ると約70%を占め、会社全体の利益を支えています。

01 事業構成および収益構造



©ASUA Inc. All right reserved. 5

また、物流事業者と一般企業がメインの会社ですから、まさにBtoBの事業です。BtoCの事業は、実際に手に取って見て判断できるサービスを個人の方々に見ていただけますが、当社の事業は運送事業者や一般企業が対象のため、個人投資家に当社のサービスが理解されにくいのではないかと考えています。そこで私たちは、個人投資家向けの説明会に積極的に参加し、当社の事業を知っていただきたいと考えており、現在そのための取り組みを行っています。

「データ収集・分析力」と「物流現場の知見(現場力)」の融合による継続的改善


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



©ASUA Inc. All right reserved. 6


私たちは燃費データを取り続けています。燃費と交通事故の関係があると言いましたが、燃費は大型トラックと2tトラックで違います。同じ10tトラックでも冷凍冷蔵車と平ボディのトラックでは燃費が違います。高速道路を多く走る車両と街中だけを走る車両でも燃費が違います。こうした様々な条件のデータを、私たちはこの20数年間にわたって取り続けています。

もう一つは事故データベースです。事故といえば保険会社や警察が持っていると思うかもしれませんが、実は、重要なのはちょっと擦ったりちょっとぶついたりして保険を使わないような事故が、現場でどれくらい起きていて、どうして起きているかということです。小さな事故が積み重なると大きな事故につながる。ご契約いただいている会社からは細かくデータ収集して分析しています。もちろん、大型トラックの長距離便とコンビニエンスストアの集配をやっている車両では事故の発生率が全く違います。こうした客観的なデータをもとに、現場でミーティングを行います。

「データ収集・分析力」と「物流現場の知見(現場力)」の融合による継続的改善

データ収集・分析力

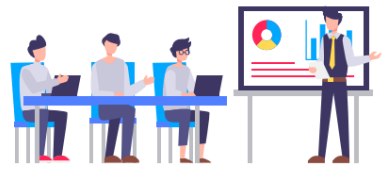
- 燃費データベース
- 事故データベース



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。



ミーティング

©ASUA Inc. All right reserved. 7

私たちはドライバーさんと、5、6名程度の少人数で30分のミーティングを継続して全国で行っています。こうしたコミュニケーション能力の高さが当社の強みです。

09.物流アウトソーシングサービス

ここから当社のメインサービスを説明します。TRYES サポートと TRYES レポートです。

01 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

物流事業者の特化し安全活動を支援するサービス



TRYES サポートは訪問型のサービスですが、運送事業者は出発時間も到着時間も異なるため、ドライバーを一度に集めることが困難です。私たちは1日24時間のうち8時間を事業者に滞在し、ドライバーが戻るたびに30分のミーティングを何度も行っています。

01 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

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**です。

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
通じて教育をサポート

ミーティング



実際、先ほどのデータを基にいろんなデータを分析しながら、ドライバーさんとミーティングを行います。そのミーティングでは、ドライバーさんが困っていること、悩んでいることを聞き、問題を会社につけ合って解決します。そうしてドライバーさんの本音を聞き、本当の問題点を明らかにしてい

きます。あるいは、今まで伝わらなかったことを、直接のミーティングで何度も行うことで、ドライバーさんにルールがしっかり伝わります。こうした取り組みを以前から行っています。全国で同じことをやっている会社は少なく、私たちは20数年間この事業を続けてきて、一度も相見積をとられたことがありません。まさにオンリーワンのサービスだと考えています。

01 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



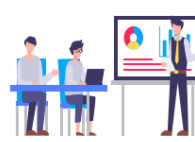
ドライバー
ミーティングは30分。
1990年代からの
長年の経験より最適化。

「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。

©ASUA Inc. All right reserved. 11

30分のミーティングは、楽しく明るい雰囲気、掛け声だけで終わらせず「教育」ということを、全国で展開しています。

もう一つがTRYESレポートです。

01 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です。

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



©ASUA Inc. All right reserved. 12

コロナのときには現場に行けない状況がありましたが、その際に資産を確認すると、多くの教育教材があることがわかりました。そこでこれをウェブで展開する事業を2020年から始めました。

01 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。

©ASUA Inc. All right reserved. 14

eラーニング機能には自動議事録機能が付いています。また、運送事業者さんは公道を使用しているため、「法定12項目」という国に届出を出す際に義務付けられている教育があります。それをeラーニングで提供したり、スライドや映像で見られるようにしたり、ドライブレコーダーの情報を使ったりして教育する事業を展開しています。ここまでが物流アウトソーシングサービスの事業です。

10. データソリューションサービス

01 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

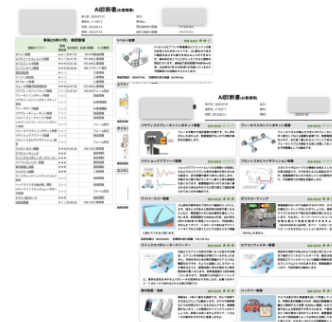
トヨタモビリティパーツ株式会社が提供する
「AI整備見積りシステム」の解説・提案書の生成を担当。

『T'aime』

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。

メリット	導入先
	自動車ユーザー

- ・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**



©ASUA Inc. All right reserved. 15

もう一つ、先ほど述べたトヨタモビリティパーツさんを行っているAI整備見積りについて、解説書や提案書を作成しています。トヨタモビリティパーツさんはトヨタの部品を運ぶ会社で、届け先はトヨタの販売店です。その販売店が、過去の整備履歴から自動で参考になる見積書や解析書を出せる仕組みで、現在、トヨタ側でもかなり伸びてきているサービスになっています。

11. ネットワークソリューション事業

01 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



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

©ASUA Inc. All right reserved. 16

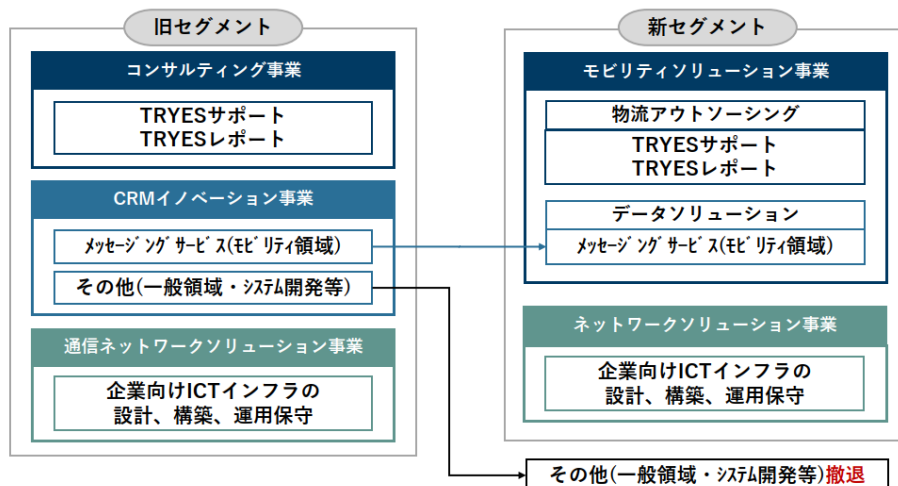
そして3つ目がネットワークソリューション事業で、これは通信機器の販売という形になります。現在、毎月運送事業者のお客が増えております。特に運送事業者さんではネットワークカメラや防犯用機器のニーズが高まっているため、こうしたサービスを提供しています。以上の三つが当社の事業内容です。

12.2026年6月期中間期決算情報について

それでは、中間期決算の発表をさせていただきます。

02 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しております。**



©ASUA Inc. All right reserved. 18

当社は昨年の7月に事業体を整理しようと考えました。32年会社を運営して、小さな個人事業からスタートし上場まで至りましたが、その中でさまざまなサービスや事業に取り組んでまいりました。ただ、私たちが狙いたいのは物流業界に特化した事業に専念することであり、このほかのサービスは

撤退することに決めました。これによって集中特化できる体制を現在つくっています。

02 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	営業利益	経常利益	中間純利益
722百万円	54百万円	55百万円	35百万円
前年同期比 +25百万円 (+3.6%)	前年同期比 △19百万円 (△26.0%)	前年同期比 +3百万円 (+6.4%)	前年同期比 +10百万円 (+42.9%)

売上高の
主な増減要因

- ・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

利益項目の
主な増減要因

- ・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)

©ASUA Inc. All right reserved. 19

ノンコアビジネスを撤退し、戦略的な投資を行ったため営業利益は減益となっておりますが、物流アウトソーシングサービスを中心にコアな事業は順調に伸びており、売上は3.6%アップとなっております。営業利益と経常利益はやや不安定なところがありますが、前期比では、上場前でしたので上場に関する費用がその他の売上に計上されていたため、営業利益に反映され、約1,900万円マイナスとなっておりますが、営業利益と経常利益は5,400万、5,500万とほぼ同じような状況になっているということで、ご理解いただきたいと思っております。その意味で経常利益はプラス6.4%、中間の純利益に関しては42.9%アップという形で、順調に推移しております。

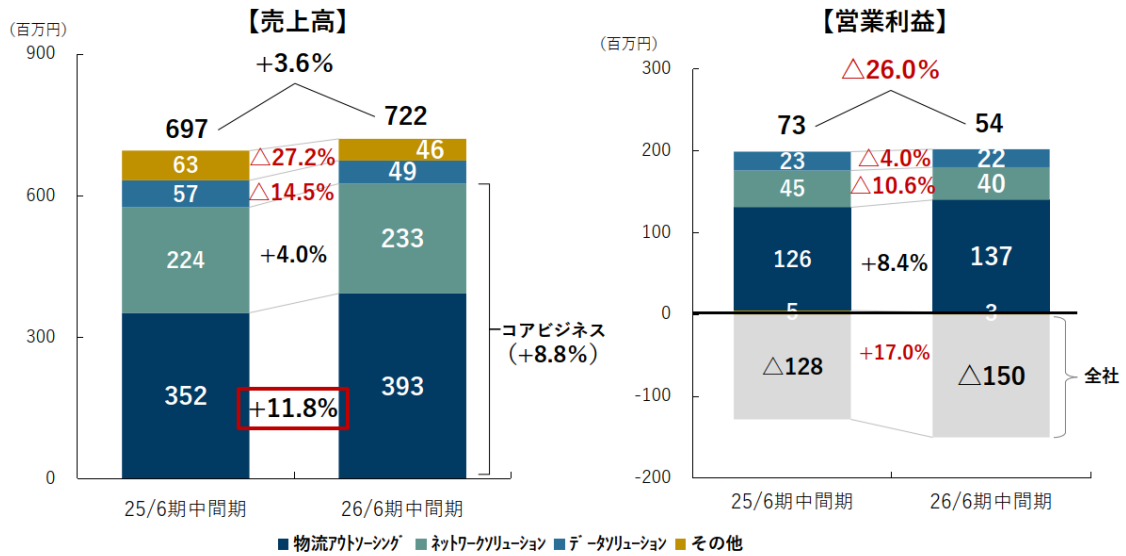
02 2026年6月期 中間期決算情報 (前年同期比)

(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						
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	前年同期比		計画	計画対比	
					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%

©ASUA Inc. All right reserved. 20

私たちは中間の予算を出していませんので、これは社内資料になりますが、この中間の社内予算では売上は2.8%アップ、営業利益は32.9%アップとしています。経常利益は37%アップで、計画を上回る実績で推移している状況だと思っております。

02 2026年6月期 中間期決算情報（セグメント別）



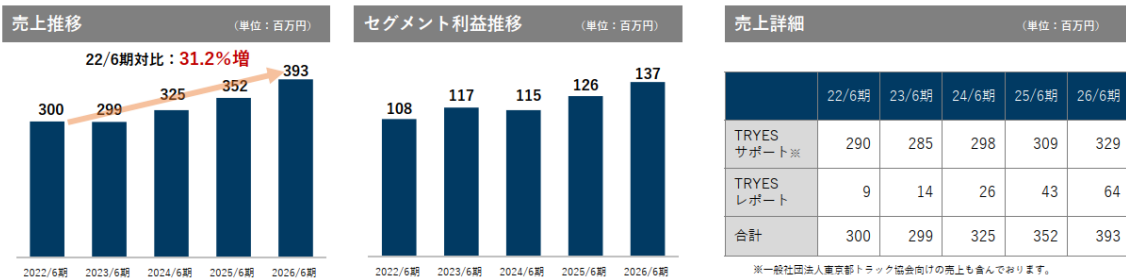
©ASUA Inc. All right reserved. 21

特に物流のコア事業は11.8%アップです。上場前はこのコア事業が5%ぐらいのアップだったのですが、上場後には二桁成長になっている状況です。

02 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



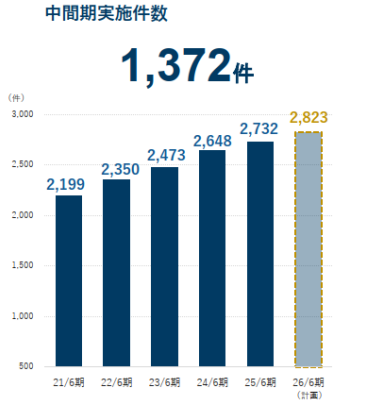
©ASUA Inc. All right reserved. 22

物流の事業だけで見ると、売上は緩やかではありますが着実に伸びており、2022年期から見ると約31%変わっています。ということで、ここにもありますが、2024年問題や新物流二法ができている関係で、非常に追い風になっている状況です。

02 2026年6月期 中間期決算情報 (KPI)

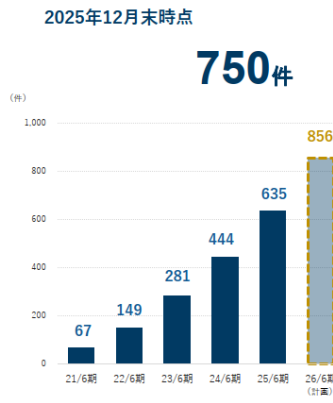
成長を牽引する主要なKPIは、堅調に推移

①TRYESサポート年間実施件数の推移



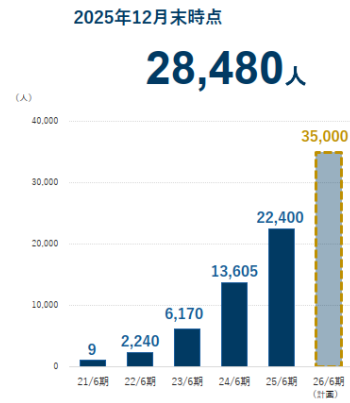
※TRYESサポートの年間実施件数（TRYESサポート実施件数1日あたり1件とカウントした半期合計件数）が拡大することで事業の成長を把握することができますことから経営指標としています。

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。

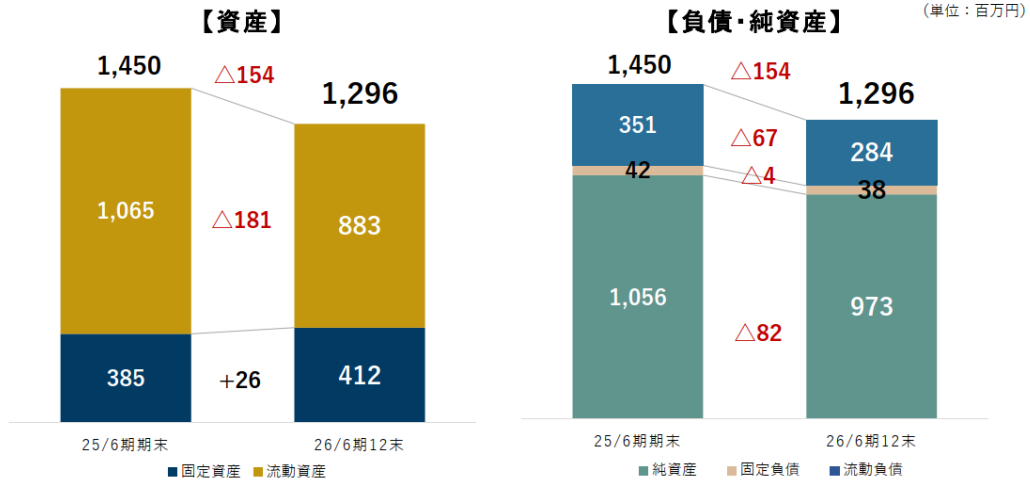
③TRYESレポート期末登録人数



©ASUA Inc. All right reserved. 23

成長を狙っている KPI、特に TRYES サポート、訪問型のものは順調に伸びています。(左図)TRYES レポートは 2020 年からスタートし、そこから良い角度で伸びてきており(中央図)、事業が順調に伸びていることをご理解いただきたいと思います。また、こちらの数値(一番右図)がより上がっているのは TRYES レポートの登録人数によるもので、比較的大きな事業者さんとの契約が当社で増えているためです。

02 2026年6月期 中間期決算情報 (財務の状況)



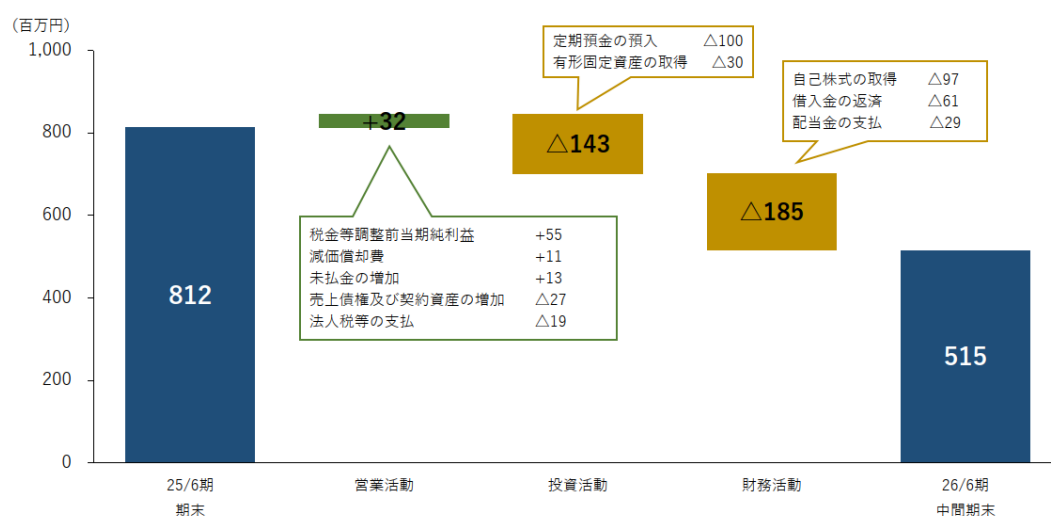
自己資本比率 72.8% $\xrightarrow{+2.3\%}$ 75.1%

©ASUA Inc. All right reserved. 24

自己資本比率は現在 75.1%で、これまでは内部留保または株主還元としていましたが、今後は積極的に投資にすすめていきたいと考えています。

キャッシュフローはこのような形です。

02 2026年6月期 中間期決算情報（キャッシュフローの状況）



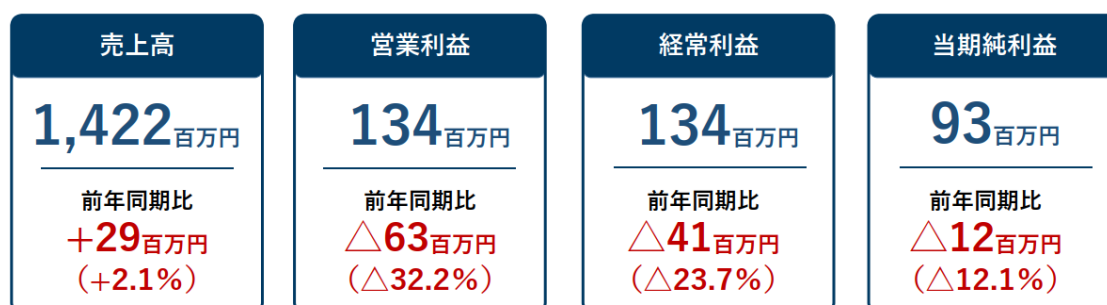
©ASUA Inc. All right reserved. 25

13.2026年6月期 業績見通し

通期の業績見通しについては当初掲げたものを変更していません。

03 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増収



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

©ASUA Inc. All right reserved. 27

売上は2.1%アップ、営業利益、経常利益に関しては若干マイナスとなります。ノンコアビジネスの撤退に伴う減損等があるため一時的にマイナスになりますが、今期は一旦調整し、今後はしっかりと利益を出せる事業に特化していく計画です。

最後に今後の成長戦略についてお話しします。

14.物流業界の市場環境

運送業界では、2024年問題がありました。

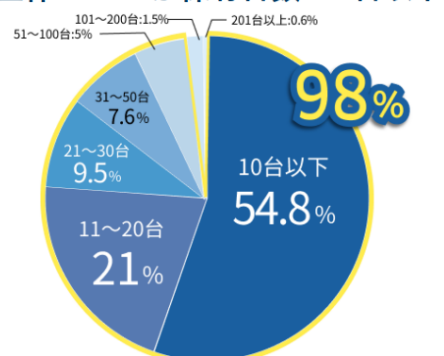
04 物流業界の市場環境

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

©ASUA Inc. All right reserved. 32

これは労働時間の上限を960時間に制限するというものです。すでに一般企業の上限は720時間に制限されているため、今後労働時間がさらに短くなると、2030年には34%の荷物が運べなくなるとされています。これは2024年問題ですが、まったく改善されている状況ではありません。昨年4月に新物流2法が制定され、今年から施行される状況です。運べなくなる問題をカバーするための法律で、荷待ち・荷役時間の改善や積載効率の向上といった対策が国から示されています。

ただ、先ほども言ったように、運送事業者さんは一般道路を使って営業をしているので、法定12項目という安全活動をやらなければならない。その他に、点呼や安全チェックなどをやらないといけないが、なかなかそういうことができない状況で、この安全活動がなおざりになっている。これにメスが入ったのが去年からの郵政の問題です。2,500台の営業停止処分。ついこの間も郵政の軽貨物に関して、3,000数百台分の営業停止処分が下されたが、それだけ国も本気で安全対策をやろうとしている状況です。

ところが運送事業者で、大手と言われるような会社は全国で約10者しかありません。1万台以上保有している事業者は10者だけです。全体の98%は100台以下で、30台以下の事業者が86%を占め、10台未満の事業者が約55%です。小規模な会社ばかりの集まりです。そのため、こうした企業全体で安全対策を徹底するのは難しい面がありますが、安全活動を行わないと事故が発生し、場合によっては営業停止になることもあります。そうした背景もあり、当社への問い合わせや紹介が広がっている状況です。

04 パーパス

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。



©ASUA Inc. All right reserved. 33

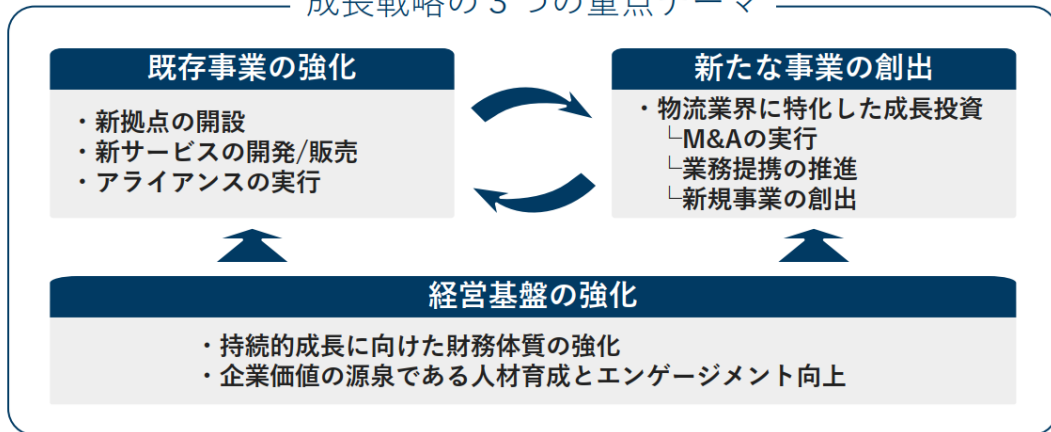
そのようなことから、私たちは物流に特化していこうということで、物流現場の知見とデータを融合して、持続可能で魅力ある物流現場を実現するというパーパスを掲げて、現在取り組んでいます。

15. 今後の成長戦略

大きく成長戦略を三つ掲げています。

04 今後の成長戦略

成長戦略の3つの重点テーマ



持続可能な魅力ある物流を実現

©ASUA Inc. All right reserved. 34

1つは既存事業の強化、2つ目は新たな事業創出、3つ目は経営基盤の強化です。

まず既存事業の強化ですが、私たちは名古屋本社で、この愛知県では導入率が10%を超えています。関東については、全国の運送事業者の約3分の1が関東にあります。

04 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

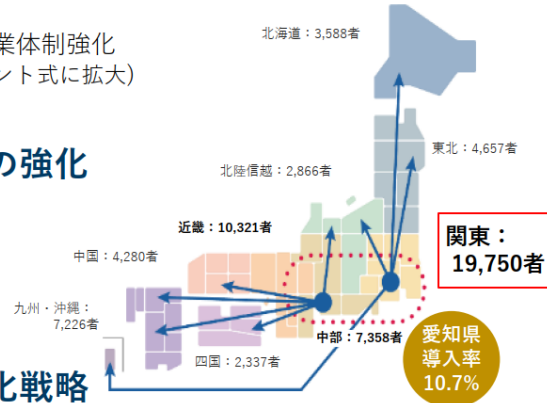
2. 提携による事業ポートフォリオの強化

- ・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

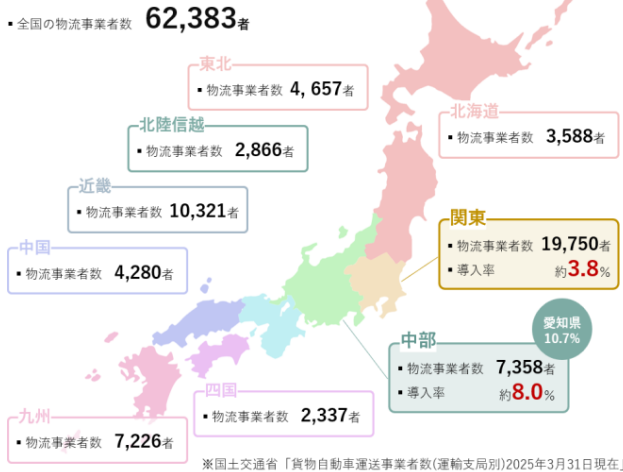
4. コンテンツ等の開発による差別化戦略



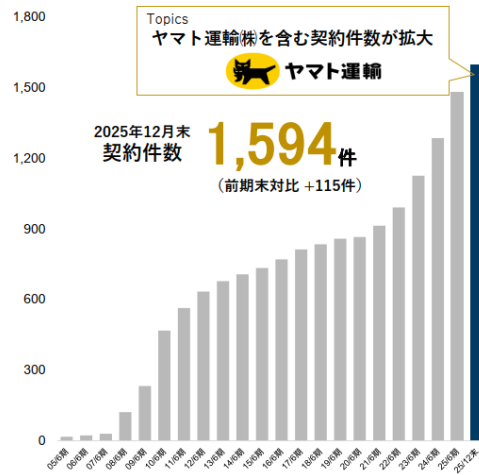
現在導入率がまだ3%台ということで、市場は非常に大きいと考えております。関東でも営業戦略に取り組みため、昨年10月に関東の拠点を約倍の広さに拡張し、採用を含めて取り組んでいるところです。

04 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



契約件数(物流アウトソーシング)の推移

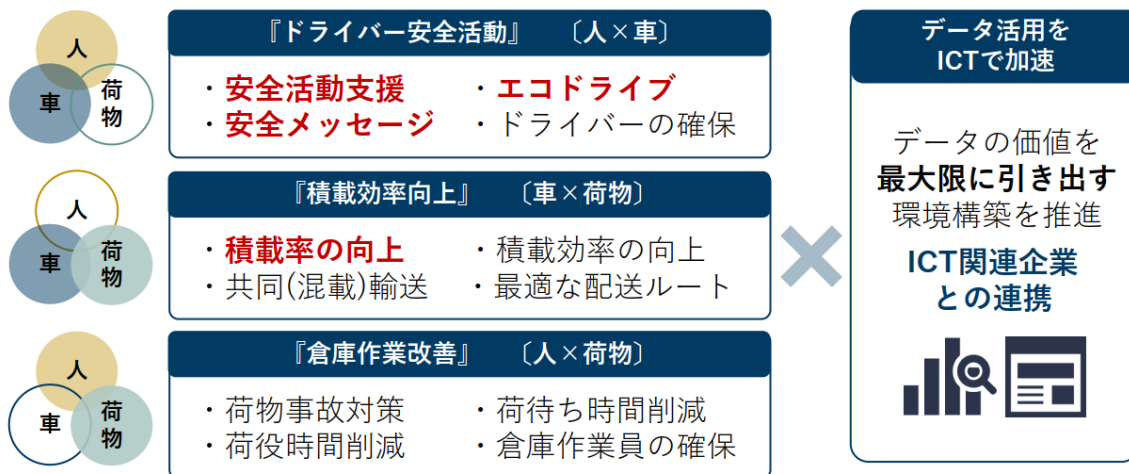


現在、合計で1,594社にご契約いただいております、全国的にまだまだ市場が残っている状況です。まずは関東で勝負するという計画です。

二つ目は新たな事業創出で、M&A 戦略を大きな成長戦略と位置付けています。

04 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



©ASUA Inc. All right reserved. 37

赤字表記は当社が現在提供しているサービスを示しています。運送事業者の課題の一つにドライバーの確保があります。ドライバーを専門に募集しているような会社と当社が業務提携等をできれば、新たな価値を届けられるのではないかと思います。また、積載効率を運送事業者さんが改善していくには、可視化できるサービスやシステムと連携する仕組みが必要です。私たちはそうした仕組みを整えていきたいと考えています。さらに、最近は倉庫が特に高速道路近くで非常に増えています。これをどう改善するかも重要なテーマで、そうした会社との連携を現在進めています。

16. EmMatch 株式会社との資本業務提携契約について

その一環として、冒頭でお話ししたとおり、今回 EmMatch 株式会社と積載効率の可視化の仕組み実現に向けて資本業務提携を行いました。

04 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



©ASUA Inc. All right reserved. 38

ウイングアーク1stという会社は、売上が200数十億円で、利益が100億円近い非常に高収益な会社です。この会社は、私たちがターゲットにしている特定荷主、年間9万t以上の荷物を運んでいる会社の約75%を既に顧客として抱えています。EmMatch(株)という会社にウイングアークと当社が出資し、特定荷主に対して積載効率の可視化を行う事業を展開したいと考えております。今回このような経緯で、当社はEmMatch(株)に出資をさせていただきました。

04 EmMatch株式会社との資本業務提携契約について②

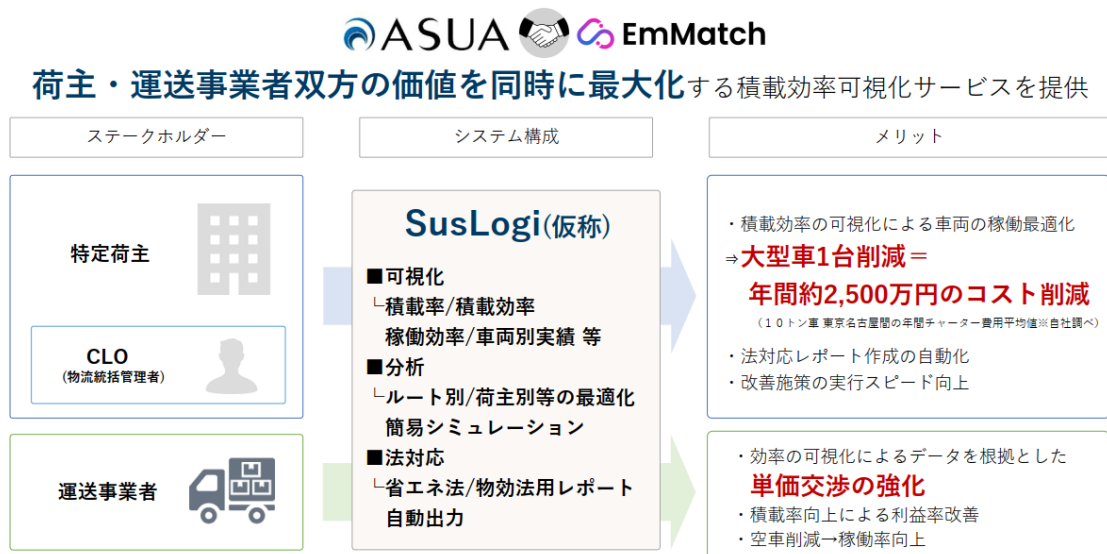
会社の概要		資本業務提携の内容	
社名	EmMatch株式会社 ※ウイングアーク社の「EcoNiPass」事業を継承し設立	取得金額	50,000千円
代表者	代表取締役社長 水島 健人	取得株数	5,000株 ※発行済株式総数 16.67%
設立年月	2026年1月	株式取得日	2026年2月27日
資本金	25百万円		
事業内容	◇主力サービス『EcoNiPass』 ▶ 企業活動に伴う温室効果ガス排出量やその他資源を可視化・削減施策の管理を行うSaaSの開発、販売 ◇その他 ▶ EmMatchプラットフォームを活かしたシステム開発	① CO₂排出量可視化事業の競争力強化 ▶ 環境データ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CO ₂ 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	
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)		

©ASUA Inc. All right reserved. 39

本日はEmMatch(株)の社長である水島さんにも来ていただいております。今回5,000万円を投資しましたが、これで当社が16.67%を保有する形になり、この事業をさらに拡大させていく計画です。今後こうした業務提携をしっかりと行っていきたいと考えております。

特に現在の運送事業者と荷主の関係は、荷主側は、物流コストがどんどん上がっており何とか抑えたい。一方で運送事業者は、燃料費（最近は下がりましたが）や人件費が上がっており何とかコストや運賃の交渉をしたい、相反する課題があります。これを改善できるのは積載効率を上げることです。

04 EmMatch株式会社との資本業務提携契約について③

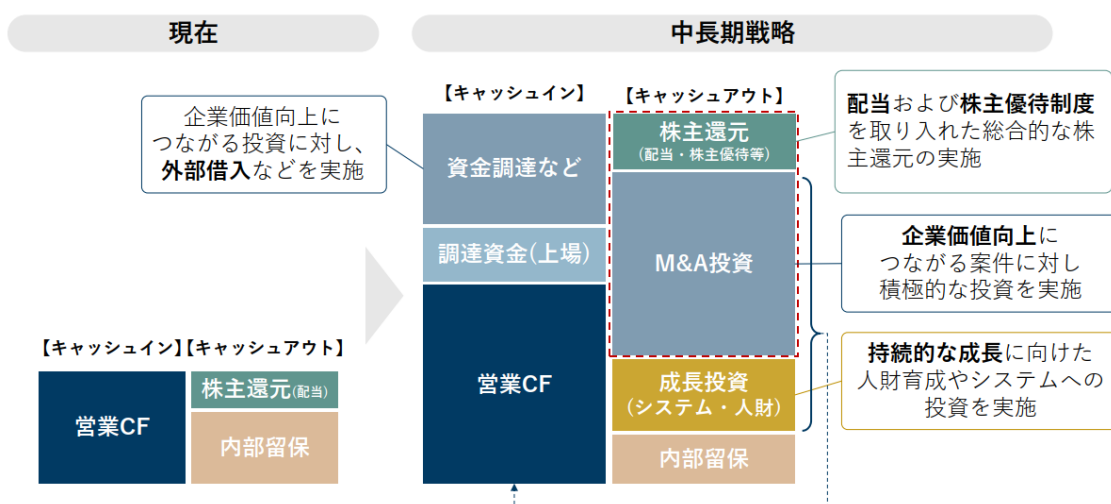


©ASUA Inc. All right reserved. 40

荷主が積載効率を上げて、大型車両を年間で1台削減できれば、2,500万円ほどコストを削減できます。4台削減できれば1億円。こういう荷主はたくさんあります。さらに削減できれば、運送事業者側も積載効率上がる分、単価交渉に応じやすくなります。余った車両は別の荷物を運ぶことで新たな売上を生み出せます。積載率が上がれば、荷主にとってコスト上昇が抑えられ、運送事業者にとって値段交渉がしやすくなります。こうした点を狙って双方がWin-Winになれる提案をしています。もう一つは財務体質の強化です。

04 経営基盤の強化 / 財務体質の強化

持続的な成長に向けた資本のバランスを追求



©ASUA Inc. All right reserved. 41

これまでは営業キャッシュフローを株主還元と内部留保に回してきましたが、これからは積極的にM&Aへの投資もしていきたいと考えています。また株主還元についても新たな展開を図るため、今回、株主還元の一環としてシェア型の優待を行うことにしました。

17.株主還元について

04 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）



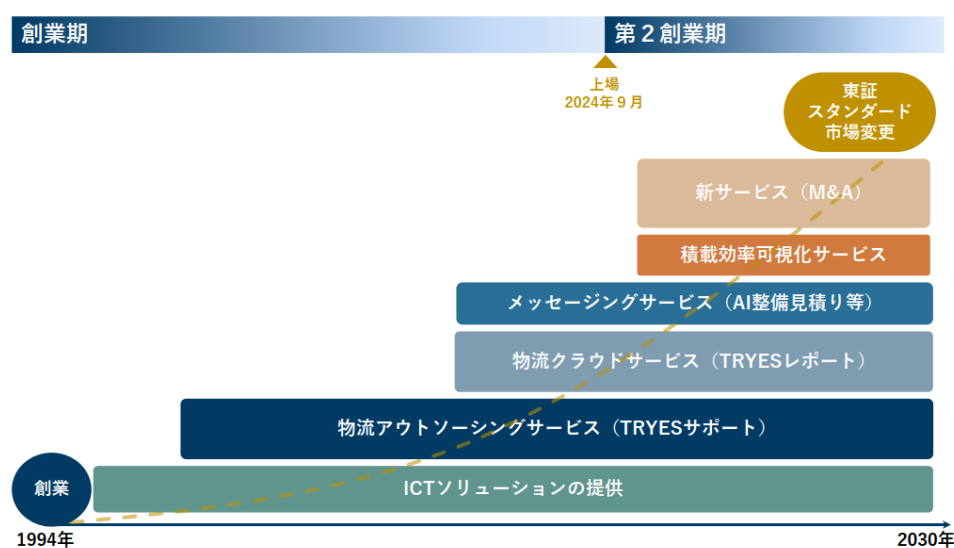
©ASUA Inc. All right reserved. 42

これまで配当方針として累進配当を行うと決めていましたが、新たにシェア型の優待を行う形にいたしました。今期に関しては当初お話ししていた7円の配当を行います。そして、今回は優待金額2,000万円を用意し、200株以上保有する株主さんで山分けしていただく計画です。普通、配当となりますと、株式をたくさん持っている人がたくさん配当を受け取るというものですが、今回は200株以上持っている人が対象で、200株でも1万株でも100万株でも一人として扱います。200株以上持っている方は、昨年12月末で609名でした。2,000万円を609名で割ると、1人当たり約32,000円の優待配当になる計算です。当時の発表時の株価は約623円でしたので、それで割ると利回りは26.48%になります。ただ、発表後に3日間ストップ高が続き、現在（本日時点）で株価は1,000円となっています。株主数も少し増えている状況なので、どれくらいになるかはまだ予想にすぎませんが、その2,000万円を株主数で割ったものが、一人当たりの優待となる計画です。今回、優待を打ち出したところ、ある程度高評価をいただけたのではないかと考えています。

18.まとめ

最後になりますが、私たちは1994年に会社を設立し、これまでの事業はどちらかというとストック型で、売上と利益が積み上がる仕組みでした。せっかく上場しましたので、第2創業期と位置づけ、成長の角度を変えていきたいと考えています。

04 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



©ASUA Inc. All right reserved. 43

今後は業務提携やM&Aを駆使しながら、事業の成長の角度を変えていく計画です。ぜひ当社の今後の成長にご期待ください。

■トークセッション

アポロ先生 アポロのチャート学習という投資のスクールで講師をやっております、山本と申します。皆さん投資経験も長いし、いろいろ質問したいことがあると思いますが、30分、私が皆さんの代表として、一投資家として聞きたいこと、つまり株を買って本当に儲かるのかという点を中心に突っ込んで聞いていきたいと思っています。どうぞよろしくお願いいたします。

アポロ先生 今回、この優待に踏み切った社長の気持ちというか考えをお願いします。

間地社長 優待のことについては、実は私どもの会社の株主さんからご連絡をいただき、シェア型の優待があると伺って、デジタルプラスさんという会社をご紹介いただきました。デジタルプラスさんは、去年の12月に初めてこのシェア型の優待をスタートされ、私どもは会社として2社目の発表になります。当社の場合、私が大株主で50%以上の株式を持っているため、配当で出しても株数が多い方がどうしても有利になってしまい、個人株主の方がなかなか株主のメリットを受けにくい、という話をいただきました。これまで優待は非常に多くの会社が入っていますが、株主が増えると優待の金額も増え、途中で破綻してしまう会社も何社かおられました。今回のシェア型の優待というのは、上限を2,000万円と決めているので株主が増えても会社としての出費が増えるわけではなく、その時の株主数で頭割りできる、非常に新しい優待だったということで、導入したいと思いました。

それともう一つは、今もそうですが私たちの株価が非常に低かったこともあり、時価総額としても非常に低い状況でした。今回のようなシェア型の優待をすると、非常に優待利回りがインパクトのある数字が出せる。大きな会社ではあまりメリットが出ませんが、私どもなら非常にメリットがあるのではないかと、ということです。その結果、私たちは社内で検討して踏み切った、という状況でした。

アポロ先生 業績について、決算を2021年ごろからざっと見ると、KPIでいうとTRYESサポートもTRYESレポートの登録人数もかなり増えています。かなり増えているのですが、業績を比較してみると、売上はだいたい10億円前後、営業利益率は2022年ごろから分析すると、9%台だったものが14%近くまで上がっています。稼ぐ力はあるのですが、肝心の売上高が伸びてこないため、見ために成長している感じがしません。例えば売上が10億から15億、15億から20億、25億から30億と右肩上がりになっていけば大きな魅力がありますが、この伸び率に対して売上や営業利益が伸びない最大の理由は何でしょうか。

間地社長 私たちはストック型の事業であり、人が現場に訪問してサービスを行っておりますので、人の成長、現場に行く専門スタッフのメンバーが増え成長しないと売上が上がりません。毎年積み上がる事業ですので、例えばTRYESサポートは今期2,823回行う計画で、計画通り進んでいます。これに単価18万5千円をかけると年間の売上金額になります。TRYESレポートの方は今期末に856社まで広がる予定で、単価は月額約1万4千円×12ヶ月です。これで算出される年間の数字があり、現在大きく伸びているのはTRYESレポートの方ですが、単価は先ほど申し上げた1万4千円です。TRYESレポートはもっと角度がついてくると、影響度の非常に強いサービスになると思っています。

アポロ先生 今後、営業利益率は多分上がってくると思います。負債の一部を一旦切って、今回、整理した形になっていると思いますが、今後、東京へ進出することで売上や利益率ももっと伸びてくる。今回、優待である程度利回りが確保されるので、株価がどの程度の評価になるかは分かりませんが、優待で例えば利回り 5%が保証されていると、株価の上振れ下振れはある程度抑えられると思います。あとは、皆さんが期待している営業利益や利益率、最終利益といったところだと思います。これで成長する会社になっていけば、株価は変わってくると思います。今、仮に時価総額が 30 億くらいとして、業績が伸びて利益も上がれば、時価総額で 50 億とか 60 億に成長する会社になると思います。そういう意味では売上と利益が伸びていくことを考えたいのですが、今回東京へ進出することでどれくらいの成長が期待できるのでしょうか。

間地社長 先ほどもお話した通り、関東の市場は物流業界全体の 6 万社のうち約 2 万社、全国の 3 分の 1 が関東に集まっています。私たちのシェアはまだ約 3.2%です。愛知県では 10%を超えていますから、通常の取り組みでも大きく伸ばせる可能性があると考えています。具体的な数字は差し控えますが、関東での拡大はかなり期待できると考えています。

アポロ先生 EmMatch(株)とつながった効果としては、こういったものが期待されますか。実際に聞いていると良さそうな印象はあるのですが、EmMatch(株)とつながり、物流を改善していったのあたりでアスアさんは稼ぐのですか。

間地社長 この積載効率の取り組みはかなり前から進めており、2 年前の 11 月にトヨタの部品物流 (トヨタモビリティパーツ) で積載効率が非常に改善されたというプレスリリースを出しました。今後は領域を広げ、さらに IT や AI の力を活用したいと考えており、これまで蓄積してきたものを形にしていきたいと思います。形にするにあたり、優秀なシステムが必要になるため、ビックデータを扱うウイングアーク 1 s t も出資をしている EmMatch(株)と連携して事業を進めていく予定です。細かい計画は今後の中長期計画の中で打ち出していきますが、国が積載効率の可視化を進めようとしているため、これにきちんとマッチすれば売上・利益を拡大できると考えています。

アポロ先生 例えば、「何パーセント効率が良くなったら、どれくらいの利益が得られるか」ということが知りたい。契約ができて、例えばどこかのトラック会社や運送会社と契約し、積載効率が改善した場合、アスアさんは「どのあたりでどれくらいの利益が出てくるのか」を知りたい。

間地社長 金額はただいま調整中ですが、イニシャル費用とランニング費用といったものを継続的にいただき続ける事業にしていくということを考えています。ワンショットで稼ぐような事業ではなく、ずっといただき続けるそういう形にしていきます。

アポロ先生 今後、売上は、今までの緩やかな上昇からかなり角度のある右肩上がりの成長期になると思います。一点懸念がありまして、今後トラックの高速道路での自動運転化が進んだときに、御社がどのような影響を受けるのかが問題だと考えています。

間地社長 さきほどもお話ししたとおり、当社の事業は物流業界のドライバーさんの教育事業です。まず、自動運転でドライバーさんが全く必要ない世界が訪れると、現在の事業はなくなる可能性があると考えています。ただ、ここ数年でどうなるかという、例えば高速道路が自動運転化する場合、新たにドライバー向けのルールを作らないといけません。安全面で自動運転のときはどうか、その後自分が運転する時はどうするか、高速道路で眠ってしまったらどうなるかなど、問題は山ほどあります。こうした点を整理していくことが私たちのやるべきことだと思っています。完全にドライバーがいらなくなる段階に来るには、もう少し時間がかかるだろうと。特にラストワンマイルを全て自動化するのは非常に課題があります。超都市部のマンションへの配達には機械が担う可能性があるが、ドライバーが完全になくなるのはもう少し先だろうと。特にコンビニエンス配送を見ると、分単位というより秒単位で荷物の積み下ろしや棚入れを繰り返しながら回っており、人がいない状態で機械がすべての積み下ろしや棚入れを担うには時間がかかります。そうするとそこまではかなりの時間が要すると思っていますので、私たちの事業がすぐなくなるということは考えにくいですが、ただ、その間に物流事業者の悩みなどに特化したサービスなど、そのあたりをぜひ M&A で実践していきたいと考えています。

アポロ先生 今お聞きしたいのは、皆さんも中期経営計画を見ていると思うのですが、アスアさんが今後どんな中計を出してくるのか、多分興味があると思います。最後に、中計を出すのか出さないのか、今後の M&A 戦略や目標とする時価総額を教えてくださいなと思います。一点、グロース市場は時価総額 100 億という縛りがあるので、上場してから 100 億を目指さないといけないという制約があります。ただ、グロース市場からスタンダードに移ると株価が売られることもあります。前向きな成長戦略として、グロース市場から抜けてスタンダードで頑張り、時価総額を上げていくという話などを、聞かせてもらいたいと思います。

間地社長 まず中期計画ですが、今期の決算発表のタイミングに合わせて中期計画を出す予定です。ぜひそこには当社の思いをふんだんに入れたいと考えています。そのなかで、私たちのオーガニックな成長だけでは大きな角度で変えていくのは難しいと考えており、そこで M&A 戦略を採りたいと考えています。この M&A は 100% の M&A だけでなく、今回のような資本業務提携を含めて展開していきたいと考えています。特に運送業界は本当に課題が多いです。ローテクという言い方は悪いですが、人とトラックで人海戦術的に稼ぐビジネスモデルであることは間違いなく、働き方の問題や先ほど言った積載率の問題など、山ほど課題があります。さらに整備の問題もあり、整備士不足は自動車業界全体の問題です。トラックも同様で、特に緑ナンバーの営業用トラックは基本的に年に一度の車検、三ヶ月に一度の点検という形になっています。そうすると人手が足りなくなります。こうした問題が運送業界の中にいろいろあります。これらの問題を私たちが支えられれば、非常に大きな展開ができると考えており、ぜひ物流業界の課題を解決する会社として今後成長できればと考えています。時価総額 100 億円というのは間違いなく超えていけるだろうと考えています。特に物流業界は 23 兆円の市場ですので、私たちが入り込む余地はまだ多くあると考えており、今後こうした点を中期計画にしっかり盛り込んでいきたいと考えています。

アポロ先生 私からの質問は以上です。
社長の話を聞いて、株を買いたくなりました。ありがとうございます。

■質疑応答

役員紹介

一人は当社の取締役、浅井です。浅井は29歳の時に当社に入社し、一般社員から主任、課長、部長、統括部長を経て役員となり、現在は常務取締役として事業全般を取り仕切っています。そして管理本部長、取締役の植村です。上場の立役者で、管理本部長、取締役の植村です。本日は他の役員も一緒に皆さんの質問に答えていきたいと思っております。よろしくお願ひします。

Q1. 今期の業績が好調で通期の上方修正も見込める状況だが、株主優待の予算（2,000万円）の拡充はあるか？

A1. 今期は、優待に2,000万円を充てる前提のまま、予算は変更しない計画です。中間時点では約2,000万円の利益上振れが見込まれ、その範囲で優待を実施できると判断しています。（間地社長）
開示している計画は優待を含めても達成可能と見ています。業績がさらに上振れた場合でも、優待額を2,000万円から増やす予定はありません。（植村取締役）

Q2. シェア型優待の仕組みは素晴らしいと感じているが、「200株」の設定意図が気になっている。また、この制度を他社にも提案したいが、IR担当（CFO）と社長のどちらに提案する方が実現しやすいのか、今回の制度導入はどのような経緯で決まったのか知りたい。

A2. ご関心をお寄せいただき大変嬉しく思います。当社がこのシェア型優待を知ったのは、株主の方から「自社に合うのでは」と提案をいただいたことがきっかけです。導入事例がなく、法的な確認も必要だったため、役員会や社外取締役を交えて慎重に議論し、運営会社であるデジタルプラス社にも確認を行ったうえで、最終的に2月に決議しました。（間地社長）
ご意見は私にお伝えいただいて問題ありません。株主の皆様からのご意見はメールや電話を含めてすぐに三人で共有し、必要に応じて取り入れています。誰か一人の意見が通りやすいわけではなく、それぞれの立場から意見を出し合い、最適な結論を導いています。業績向上を図りつつ、いただいたご意見も積極的に取り入れていきたいと考えています。（植村取締役）
この優待制度は非常に良い仕組みだと思っていますので、ぜひ他社にもご紹介いただければと思います。（間地社長）

Q3. 決算の調整額（約1億5千万円）が営業利益に対して大きく見えるが、その内訳は何か。また、前年と比べてどのコストが増えているのか知りたい。

A3. 調整額は主に管理本部の費用です。増加した理由としては、上場後3ヶ月間は未上場扱いであったため株主名簿管理費用が発生したこと、さらに今年は本格的な株主総会を実施したため、その開催費用が大きく増えました。また、上場維持に伴う監査法人関係の費用も増加しています。
加えて、これまで行っていなかったIR活動を開始したことで、手探りの部分もあり一時的にコストが嵩んでいます。今後は優待導入により株主数が増え管理費がやや増える見込みですが、全体を見ながらコスト管理を徹底したいと考えています。（植村取締役）

Q4. 運送事業者 6 万 2 千者の中には小規模・個人も含まれる可能性があるが、この構造の中でどのように売上を伸ばす戦略なのか知りたい。

A4. 運送事業者として届け出るには車両 5 台以上が必要で、当社がターゲットとしている 6 万 2 千事業者も基本的に 5 台以上の車両を保有しています。訪問型の TRYES サポートは平均 50 台ほどの企業を中心に、見込み顧客もこの層が多い状況です。一方、ウェブ型の TRYES レポートは 5 台規模から 100~200 台規模まで幅広く導入されています。

教育投資は一定の規模以上の企業でないと予算化しづらく、30 台以上の会社が主なターゲットです。この層にはまだ教育体制が整っていない企業も多く、大きな伸びしろがあると考えています。
(間地社長)

Q5. 事故データベースはアスアパートナー独自の仕組みなのか。保険会社とは連携せず、会社とアスアパートナーで独自に管理・運用しているのか知りたい。

A5. 事故データは、当社が作成した事故報告書に事業者へ記入していただき、毎月回収して当社で集計しています。事故の報告基準は企業ごとに差がありますが、当社が関与する場合は軽微なものも含め、すべての事故を記載していただくようお願いしています。そのうえで、当社が回収・入力しデータを管理しています。保険会社のデータも参考にしますが、事故データベース自体はこの事故報告書を基に当社が独自に集計する仕組みです。(浅井取締役)

Q6. ドライブレコーダー（ドラレコ）のデータは、事業者が保有し、アスアパートナーが解析だけを行うという理解でよいのか。

A6. ドラレコのデータは参考として使用しますが、当社が主に扱うのは燃費データと事故データです。ドラレコは急ブレーキや速度超過が点数化されるため、悪い点を追及する教育になりやすく、当社の方針とは合いません。

当社の安全教育は「詰める」のではなく、燃費の変化理由を対話しながら気づきを促す方法を重視しています。燃費データは荷量や高速走行など状況に左右されるため、ドライバーの事情を踏まえて改善につなげやすい点の特徴です。一方、ドライブレコーダーやデジタコのデータを使用すると改善指導が一方的・強制的になり、ドライバーが話さなくなる傾向があるため、当社は燃費データと事故データに絞って教育を行っています。(浅井取締役)

Q7. 競合が少なく相見積もりもほとんどない理由として、事業構造上の参入障壁があるのか知りたい。

A7. 私たちは毎月、運送会社の現場に入り、ドライバーの皆さんと直接ミーティングを行います。この「現場に入り続ける」スタイルは負荷が高く、どなたにも驚かれるほどハードルの高い仕事です。これこそが参入障壁だと考えています。特に以前は厳しい雰囲気ドライバーさんも多い中で、本音を引き出し続けてきた経験が社員に蓄積されており、この現場力が当社の強みになっています。
(間地社長)

Q8. 専門スタッフは労働集約的で人数に限りが出やすいが、現在の採用状況（採用ペース・採用のしやすさ・来期の採用方針）はどうなっているのか。また、採用方法についても知りたい。

A8. 上場前は採用が難しく、基準を下げざるを得ない場面もありコンサルの質に課題がありました。上場後は優秀な人材が集まるようになり、そのメンバーも育ってきたため、関東での営業強化に動ける体制が整ってきました。

今後は単純に人数を増やすのではなく、「お客様の増加ペース」と「採用した社員が育つスピード」を合わせることが重要だと考えています。採用過多になれば利益を圧迫し、逆に不足すれば契約後の対応ができなくなるため、成長スピードに合わせて必要なタイミングで必要な人数を綿密に計算して採用しています。今後の採用計画については、中間報告などで成長戦略として開示していく予定です。（間地社長）

Q9. コア事業は堅調に成長しているが、今後は金融サービスなど非連続的な収益機会が重要になるのではないかと。中小企業向けに金融サービスをまとめて提供する動きも進んでおり、御社が持つ多数の運送事業者との接点は大きな強みだと考えるが、非連続的な事業展開についてどう捉えているか。

A9. 運送事業者には大きなファイナンス需要があると認識しています。特にトラックリースや代金回収、前払い制度への関心は高く、資金繰り改善へのニーズが強いと感じています。トラックは現在、4t車で1千万円以上、大型車では2千万円になることもあり、5台保有すれば1億円規模になります。これらをどのように資金面で支えるかは重要なテーマであり、いただいたご意見は非常に参考になります。（間地社長）

Q10. 専門スタッフは育成が難しく勤務時間も不規則になりやすいが、定着率どうか。また、2025年1月から始まった取引適正化法に対するコンプライアンス対応についても聞きたい。

A10. 定着率は一時期下がったこともありましたが、それは採用基準を下げた結果、現場が回りづらくなった時期によるもので、現在は上場効果もあり安定し、かなり改善しています。（間地社長）
取適法については、運送業界、とくに荷主と運送会社の関係で大きな課題となっています。当社は現場の声を丁寧に把握し、それを会社や荷主へフィードバックできる点が強みであり、法制度の動きも当社に追い風になっていると考えています。（間地社長）

教育体制については、当初は属人的で苦労しましたが、25年の経験の中で標準化が進みました。入社時研修・社内テスト・3か月の研修期間を経て、複数の現役スタッフが合格を出せば現場デビューできる仕組みです。単独で現場に入れるまで平均半年、小集団へのファシリテーションや管理者向け対応ができるようになるまでは1~2年かかります。現場から上がった意見はそのまま伝えると摩擦が生まれるため、内容の整理方法など社内で相談できる体制も整えています。また、責任者がランダムに顧客社長へヒアリングする仕組みで品質を担保しています。標準化をさらに進めることで、育成期間は短縮できると見えています。（浅井取締役）

勤務環境については、夜勤が発生した場合は翌日休みにするなど、制度面で過重労働にならないよう万全の配慮をしています。（間地社長）

Q11. 優待発表時に還元方針の変更と言及していたが、来期以降の配当はどうなるのか。減配の可能性や、配当をやめて優待に全面移行する可能性はあるのか。

A11. 配当をゼロにして優待に全振りすることは、会社としては難しいと判断しています。ただし、累進配当は廃止することを決めましたので、来期以降は減配の可能性が 있습니다。そのうえで、どの程度優待を増やすかについては、これから協議していく予定です。(間地社長)

Q12. 政権交代など政策の変化が物流業界に影響する可能性があるが、御社の成長スピードや事業機会に変化はあるか。働き方改革などで取り組んでいることはあるか。

A12. 現時点で「この政策がこう影響する」といった具体的な想定はありません。ただし、物流業界に対する安全対策の強化は以前から国交省が本気で進めており、郵政への大規模な立ち入りや、取引適正化法に基づく大手事業者への営業停止措置など、規制強化の動きが顕著です。

こうした流れは、運送事業者に安全活動の徹底を求める圧力を高め、人材不足の状況では外部委託が増える可能性が高いため、当社にとって追い風と見ています。新政権に対しても、安全対策を後退させず推進してほしいと考えています。(間地社長)

■ 締めの挨拶

皆さん、本日はこの会にお集まりいただきありがとうございました。弊社主催のファンミーティングは初めてで、手探りでの開催でしたが、来てくださった皆さんの中には当社の株主の方も多と思います。まだ株主でない方はぜひ株主になっていただき、9月に開催予定の株主総会にもぜひご参加ください。総会で皆さんの思いをぶつけていただければ、私たちも真剣に受け止め、さらに成長できるよう努力してまいります。ぜひ私たちを応援していただける株主になっていただきたいと思います。本日はありがとうございました。