

2025年6月期(中間期) 決算説明資料

2025年2月13日

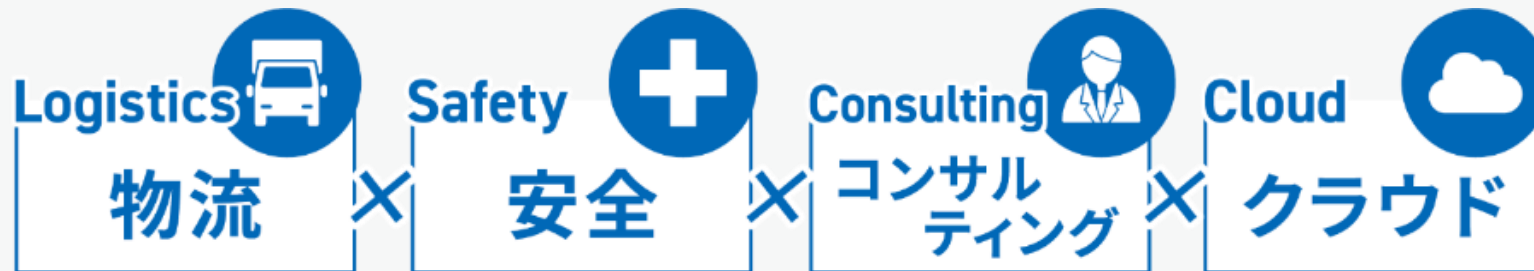
MISSION

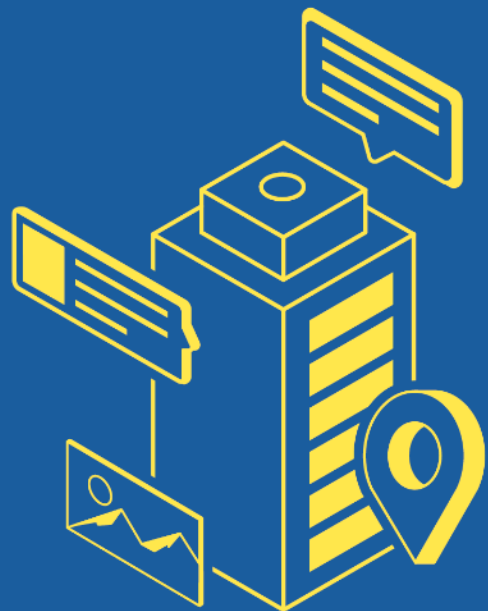
物流業界の変革期を 人とデジタルの力で改善する

物流事業者に**特化**した安全活動コンサルティング

トライエス

TRYESプログラム





01

会社概要



社 是

ひとりひとりの輝きが^{アス}明日の未来を^ア開ける

経営理念

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

経営方針

公益資本主義の実践



社名	株式会社アスア (ASUA Inc.)	
事業内容	・コンサルティング事業(物流事業者に特化したコンサルティングサービス) ・CRMイノベーション事業 ・通信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 アスアビル ・東京支店：東京都新宿区四谷1-10 第2上野ビル2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 事業本部長 ・植村恒明 取締役 管理本部長 ・鈴木文雄 取締役 監査等委員(社外・常勤) ・鈴木郁雄 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) ・上田雅彦 取締役(社外)	
従業員数	従業員数133名(パート・アルバイト含む：2024年12月末時点)	
資本金	225百万円(2024年12月末時点)	

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：通信ネットワークソリューション事業)

1995年 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：コンサルティング事業)

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

2006年 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：CRMイノベーション事業)

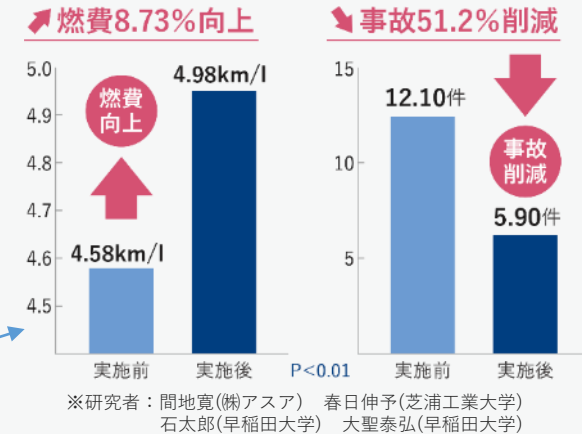
2014年 10月 ニューヨーク国連本部にて、「国連エコドライブカンファレンス」を代表発起人として開催(主催：国連WAFUNIF / 共催・事務局：株式会社アスア)

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

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及び名古屋証券取引所ネクスト市場へ上場



1.コンサルティング事業「TRYESプログラム」(主力サービス)

物流事業者に特化した安全活動のアウトソーシング事業

TRYESサポート

TRYESレポート

2.CRMイノベーション事業

安全活動をメッセージングサービスで支援する事業

メッセージングサービス

システム開発・その他

3.通信ネットワークソリューション事業

創業期からの事業。東海地区の事業者を中心に企業の通信機器及びネットワーク機器の販売・工事・保守に関する事業

通信ネットワーク
機器販売

サポート業務

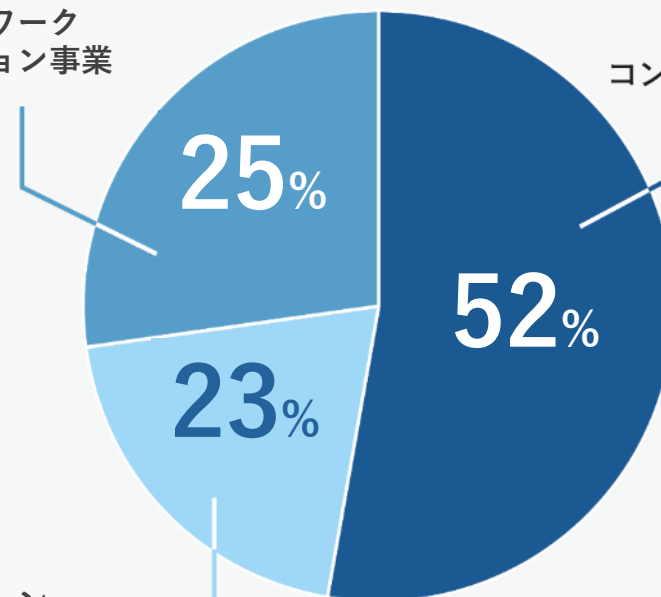
売上構成

(2024年6月期)

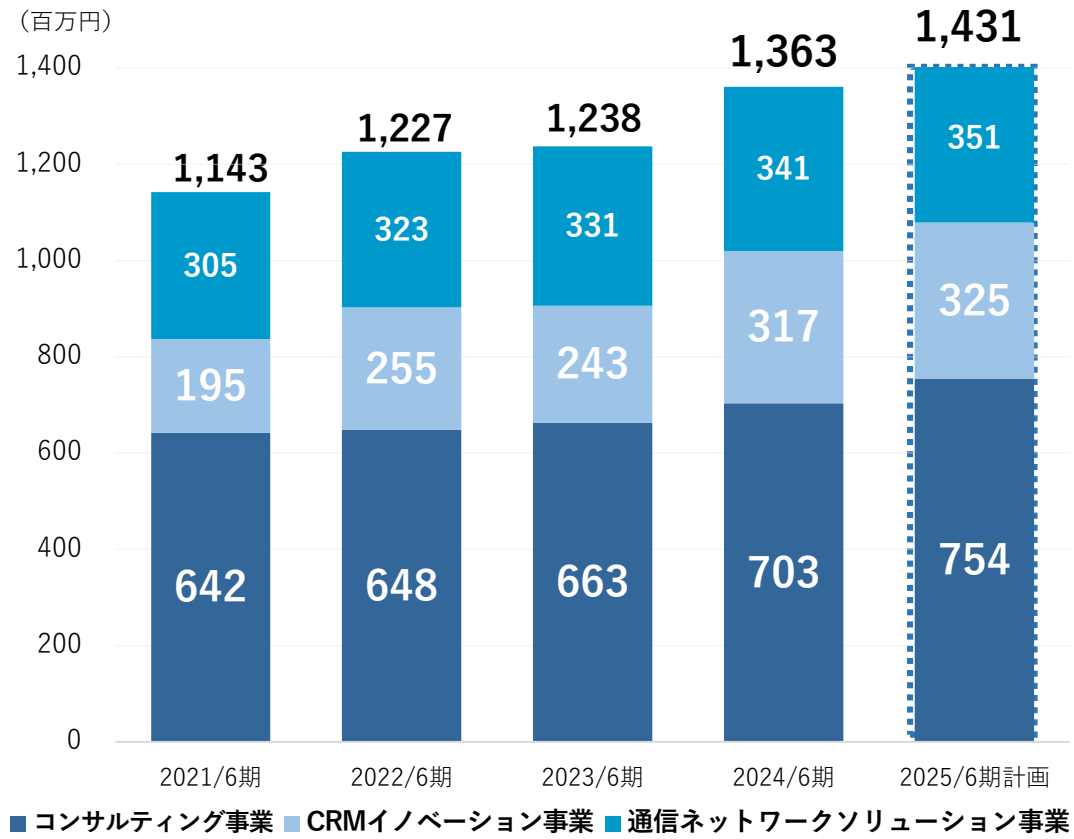
通信ネットワーク
ソリューション事業

コンサルティング事業

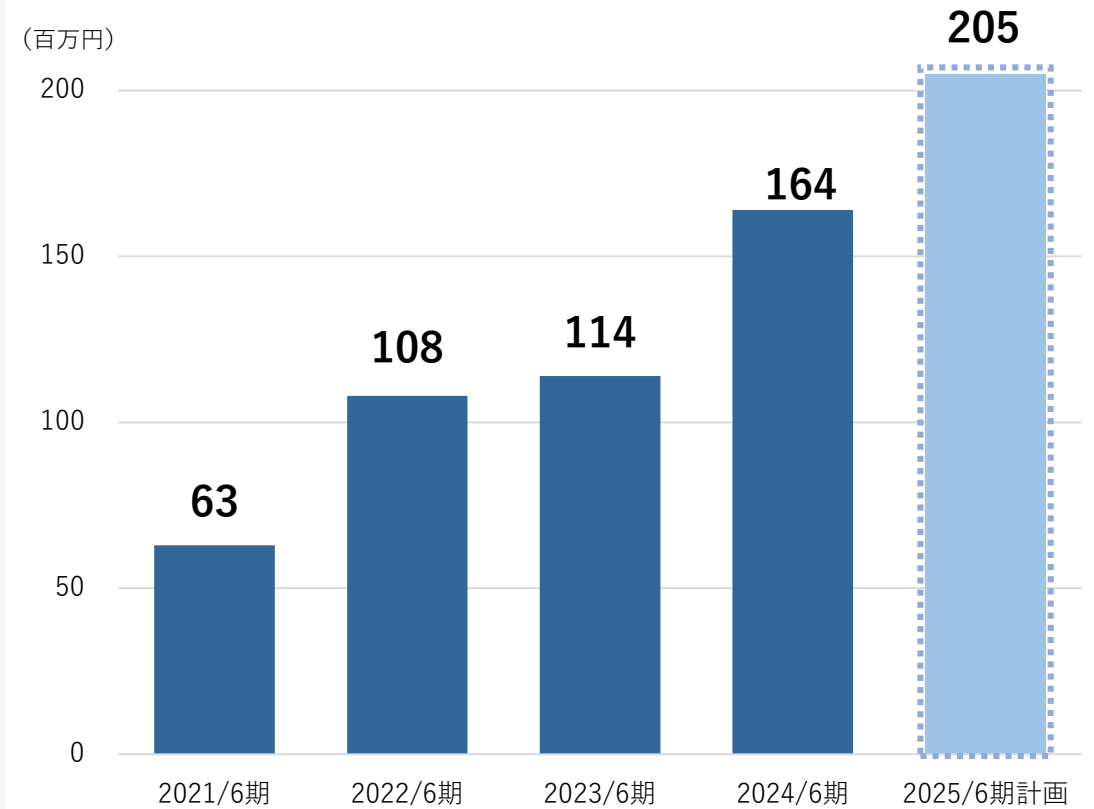
CRM
イノベーション
事業

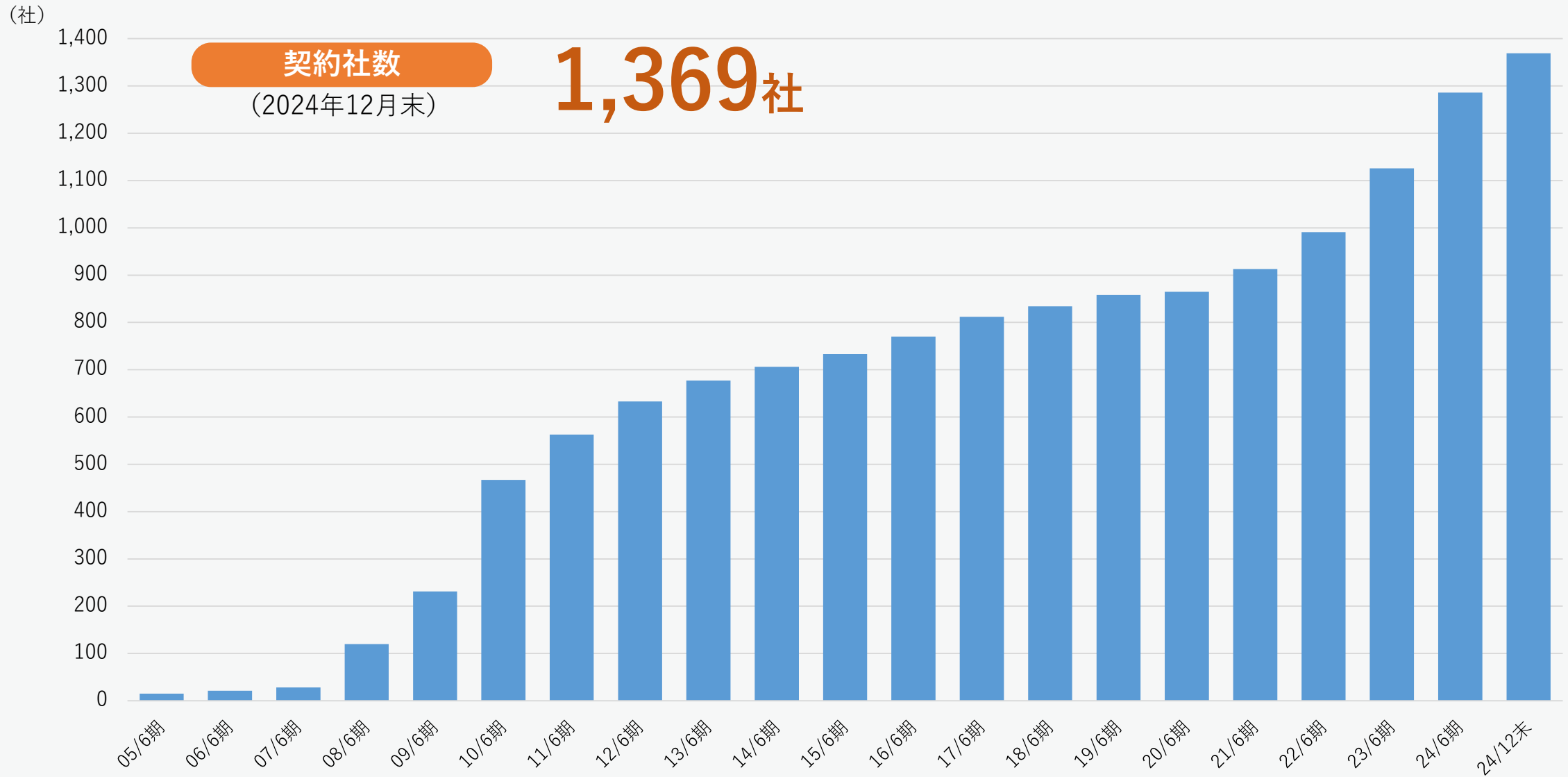


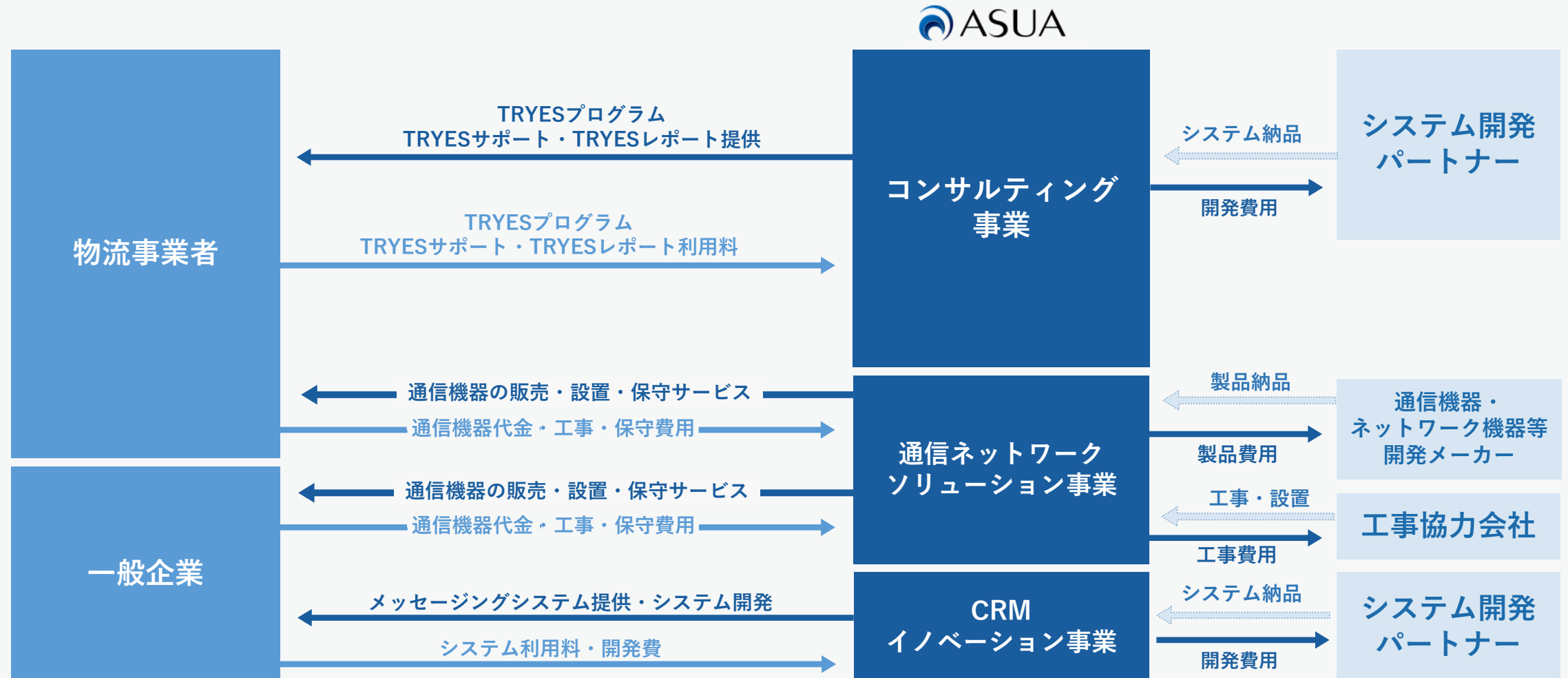
売上高の推移



営業利益の推移









02

当社の特徴・強み

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)

コンサルタントが現場に訪問し、燃費データを活用し、
短時間で効果的な安全活動をアウトソースにて実施。
24時間体制でサポートします。

データ管理をアウトソース



本音を聞く対話式ミーティング



料金体系 (税別)

月額基本料金：128,000円(車両保有台数50台の場合)(車両保有台数で変動)
コンサル費用：平日料金(日曜日から木曜日) 125,000円/日(8時間)
週末料金(金曜日・土曜日・祝日) 175,000円/日(8時間)

※50台規模の場合、初年度年間費用は約300万円

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)

物流事業者に特化した安全活動支援の定額クラウドサービス
です。充実した教育コンテンツと自動で議事録作成が可能となり管理者の負担を減らすことができます。

安全教育支援を低価格で実現



項目	内容	金額
1	基本料金	128,000円/月
2	平日料金	125,000円/日
3	週末料金	175,000円/日
4	教育資料	無料
5	走行管理表	無料
6	教育記録、出席管理	無料

料金体系 (税別)

事務手数料：5万円
月額基本料金： 1人～10人 9,800円 11人～30人 12,600円 31人～50人 14,500円
51人～75人 21,750円 76人～100人 27,000円 100人以上 相談

※50人の規模の場合、初年度年間費用は224,000円(月額373円/人)

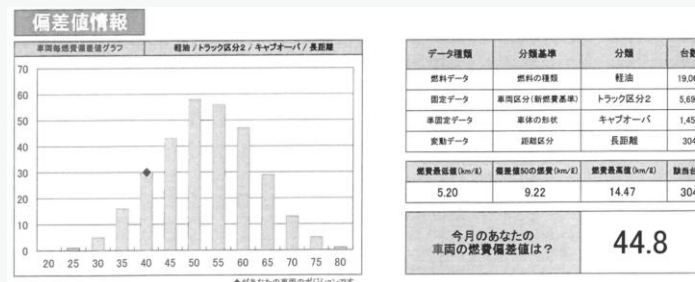
データ分析を活用した安全活動をアウトソースできることが強み

データ分析

■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、事故内容別に分析し、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。



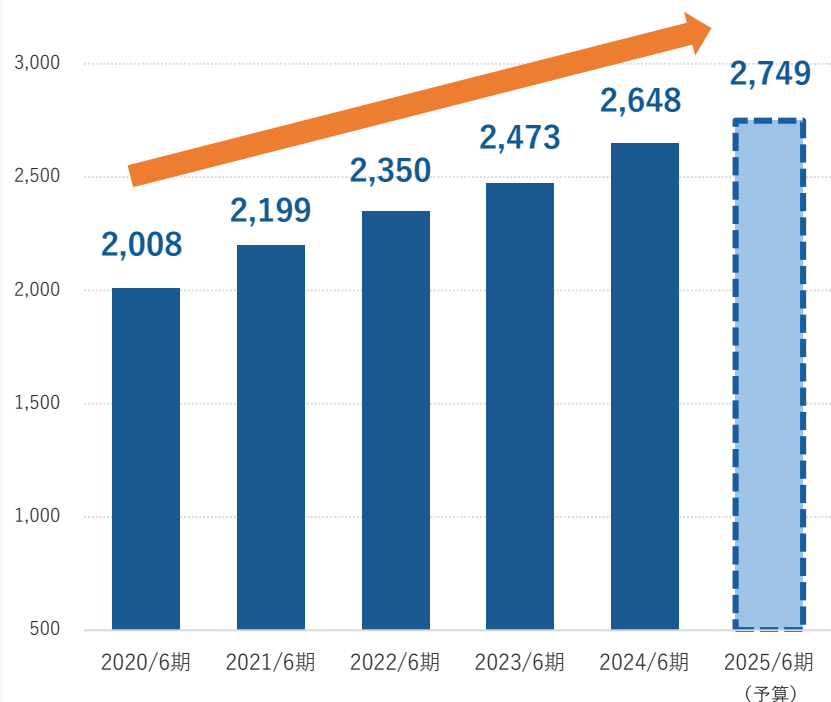
ミーティング



- ✓ 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ける。

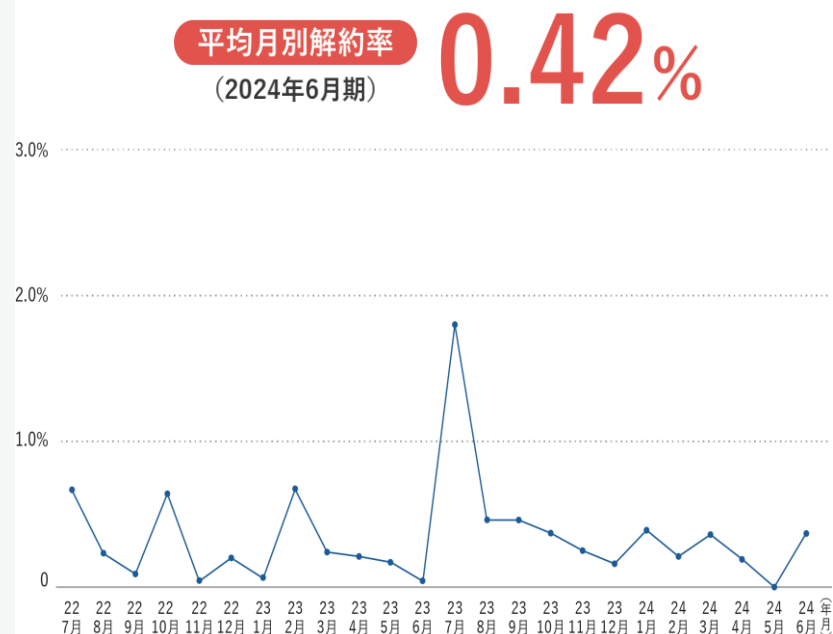
東名阪を中心に中堅・中小物流企業まで幅広い顧客から支持

TRYESサポート年間実施件数の推移※



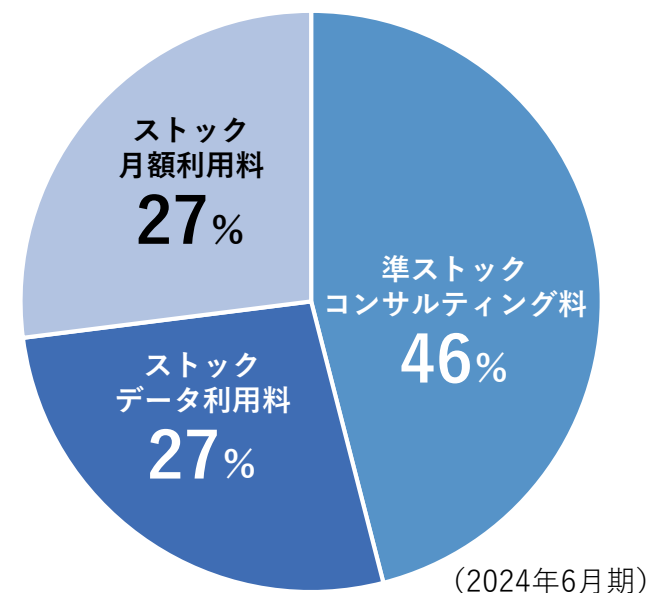
※TRYESサポートの年間実施件数とは、コンサル実施件数1日あたり1件とカウントした年間合計件数。

TRYESサポート 月別解約率推移※



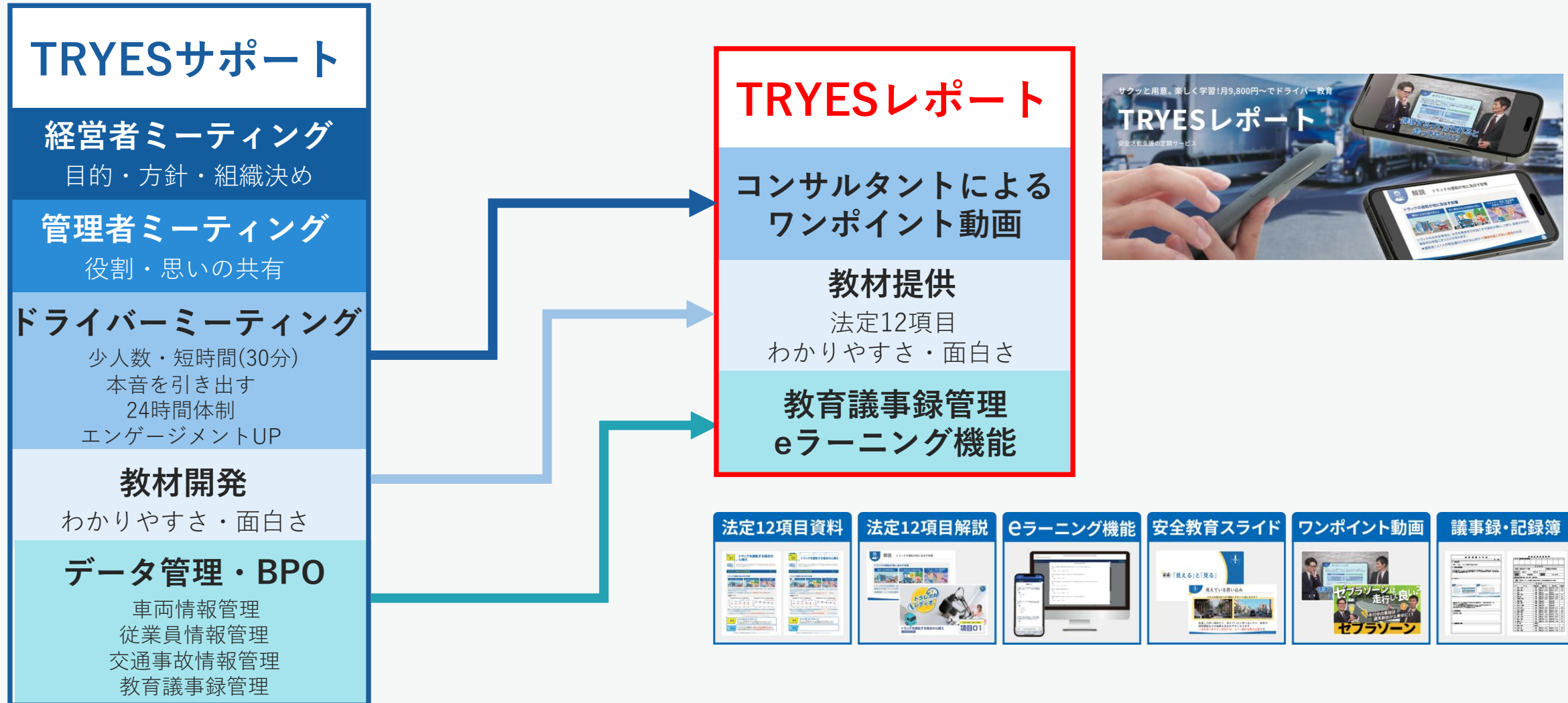
※単月解約率(前月解約者の売上÷当月売上)の過去12ヶ月平均

売上は全てストック型※



※ストック型とはストックと準ストックがあります。
 ストックとは、利用者から解約の申し出がない限り継続的に毎月売上が計上されるサービス。
 準ストックとは、年間で月額売上が固定されているものの、利用者の都合で一時的に変更可能なサービス。

定額クラウドサービス『TRYESレポート』を開発（2020年販売開始）



低コストで汎用性の高い安全教育支援のクラウドサービス

利用シーン



乗務前の点呼時



安全会議やミーティング



個別指導

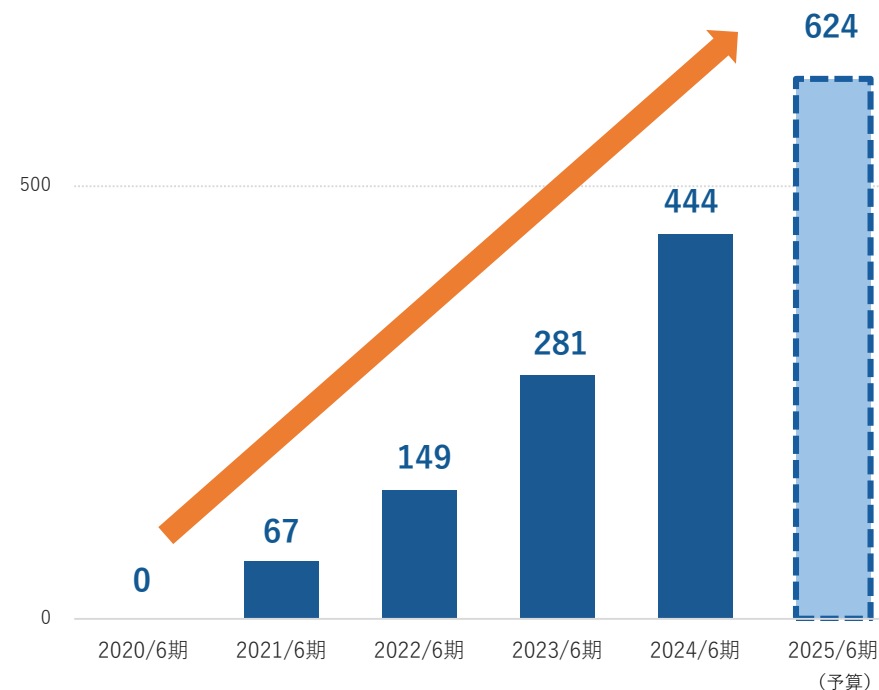


荷待ち中



管理者業務の軽減に

TRYESレポート 期末契約社数



コネクティッドデータを解析し、メッセージングサービスを提供する事業

コンサルティング事業

アドバイス手法をDB化



対象者の状況や特性に応じた対話や
アドバイス手法をデータベース化

燃費・事故データ収集分析



車種別燃費や事故データ
など、改善に必要な現場
に根ざした分析

事故データ 燃費データ 教育資料



コネクティッドカー
データ

応用

応用

CRMイノベーション事業

ASUA Knowledge Messaging System(A-KMS)



- ◆ 課題に対し有効な教材
- ◆ 車種や季節特有の教材



- ◆ 信頼関係を築く言い回し
- ◆ やる気にさせる言い回し



- ◆ 燃費データ・運転特性分析
- ◆ 過去との比較と特徴抽出



メッセージ

「どう伝えたと行動して
もらえる確率が高まるか？」
を設計と運用で改善する
仕組み

One to One
メッセージ
生成



モビリティ領域でのA-KMS活用事例(LTVの最大化)

① エコ・安全運転メッセージ (トヨタ自動車株式会社)

【契約先メリット】 販売後の顧客接点を自動化しアフターフォロー
 【利用者メリット】 愛車の性能を引き出すメッセージ



② 安全運転支援メッセージ (あいおいニッセイ同和損害保険株式会社)

【契約先メリット】 保険契約の継続・事故の発生率減少
 【利用者メリット】 保険料割引を最大化するメッセージ



③ AI車検見積購買アシストメッセージ

(トヨタモビリティパーツ株式会社 自動車販売店向けシステム)

【契約先メリット】 作業工数の削減と売上の拡大
 【利用者メリット】 必要な部品や整備を納得の上で購入



東海地区の企業を中心に最適な通信ネットワーク環境を構築

創業当初からの「法人向け」通信ネットワーク機器販売及び設置事業。東海地区を中心に約3,000社のユーザーに対し、ビジネスフォン、複合機(コピー・FAX・プリンター)、サーバー、ネットワーク環境の提供。

通信機器取り扱い商品

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



社内ネットワーク



ハブ・UTM



ナースコール



03

2025年6月期(中間期) 決算情報

コンサルティング事業を中心にサービスが拡大した事により、
売上高、営業利益ともに中間期として**過去最高**を更新。

売上高

697百万円

前年同期比
+67百万円
(+10.7%)

営業利益

73百万円

前年同期比
+30百万円
(+73.0%)

経常利益

52百万円

前年同期比
+10百万円
(+24.1%)

2025年6月期中間期 決算ハイライト②（前期対比）

(単位：千円)	2024年6月期 中間期実績		2025年6月期 中間期実績			
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	前年同期比	
					増減額	増減率
売上高	630,292	100.0	697,837	100.0	+67,545	+10.7%
売上総利益	273,368	43.4	286,932	41.1	+13,563	+5.0%
営業利益	42,394	6.7	73,361	10.5	+30,966	+73.0%
経常利益	42,214	6.7	52,388	7.5	+10,174	+24.1%
中間純利益	29,315	4.7	24,876	3.6	△4,439	△15.1%
1株当たり 中間純利益	14.13	—	10.52	—	△3.61	△25.5%

売上高の
主な増減要因

- ・コンサルティング事業：TRYESサポート実施件数の増加及びTRYESレポートの販売拡大
- ・CRMイノベーション事業：モビリティ領域の拡大、システム開発案件の納品のズレ
- ・通信ネットワークソリューション事業：ビジネスフォン及びネットワーク関連機器の販売増加

利益項目の
主な増減要因

- ・好調な売上に伴い、営業利益・経常利益は増益
- ・営業外費用にて、上場に伴う費用（+21百万円）の計上
- ・上場に伴う税率変更による繰延税金資産の取崩しのため、法人税等調整額が一時的に増加（+15百万円）

2025年6月期中間期 決算ハイライト③（予算対比）

(単位：千円)	2025年6月期 期初計画		2025年6月期 中間期実績			
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	前年同期比	
					増減額	増減率
売上高	676,562	100.0	697,837	100.0	+21,275	+3.1%
売上総利益	296,416	43.8	286,932	41.1	△9,484	△3.2%
営業利益	68,539	10.1	73,361	10.5	+4,821	+7.0%
経常利益	51,153	7.6	52,388	7.5	+1,234	+2.4%
中間純利益	35,500	5.2	24,876	3.6	△10,624	△29.9%
1株当たり 中間純利益	15.34	—	10.52	—	△4.82	△31.4%

売上高の
主な増減要因

- ・コンサルティング事業：TRYESサポート実施件数の増加及びTRYESレポートの販売拡大
- ・CRMイノベーション事業：システム開発案件の納品のズレ
- ・通信ネットワークソリューション事業：ビジネスフォン及びネットワーク関連機器の販売増加

利益項目の
主な増減要因

- ・好調な売上に伴い、営業利益・経常利益は増益
- ・上場に伴う税率変更による繰延税金資産の取崩しのため、法人税等調整額が一時的に増加（+15百万円）

2025年6月期中間期 決算ハイライト④（セグメント別）

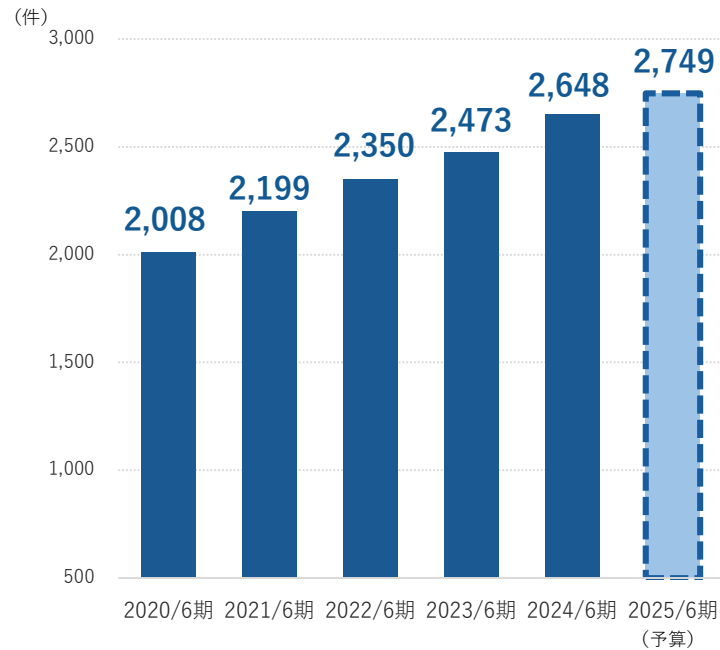
(単位：千円)		2024年6月期 中間期実績	2025年6月期 中間期実績			
			実績	前期比	増減率	主な増減要因
コンサルティング 事業	売上高	325,221	352,249	27,028	8.3%	TRYESサポート実施件数の増加 TRYESレポートの販売拡大
	営業利益	115,344	126,818	11,473	9.9%	
CRMイノベーション 事業	売上高	132,976	120,836	△12,139	△9.1%	モビリティ領域の拡大（メッセージング） システム開発案件の納品のズレ
	営業利益	28,128	28,973	844	3.0%	
通信ネットワーク ソリューション事業	売上高	172,095	224,751	52,656	30.6%	ビジネスフォン及びネットワーク関連商品等 が好調に推移
	営業利益	30,107	45,776	15,669	52.0%	
共通部門	営業利益	△131,185	△128,206	2,978	△2.3%	

当社では、以下の3点を主な経営指標（KPI）に掲げ事業を推進

① TRYESサポート年間実施件数の推移※

累計実施件数

1,355件

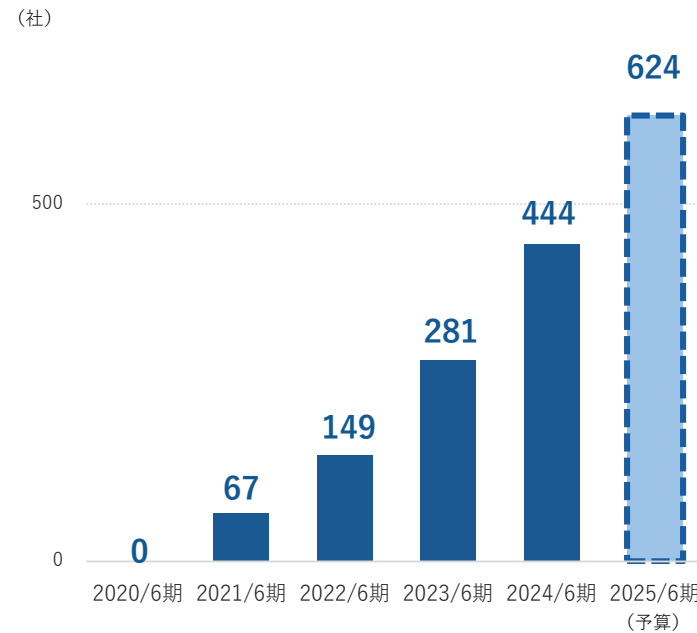


※TRYESサポートの年間実施件数（コンサル実施件数1日あたり1件とカウントした年間合計件数）が拡大することで事業の成長を把握することができることから経営指標としています。

② TRYESレポート期末契約社数

2024年12月末時点

527社

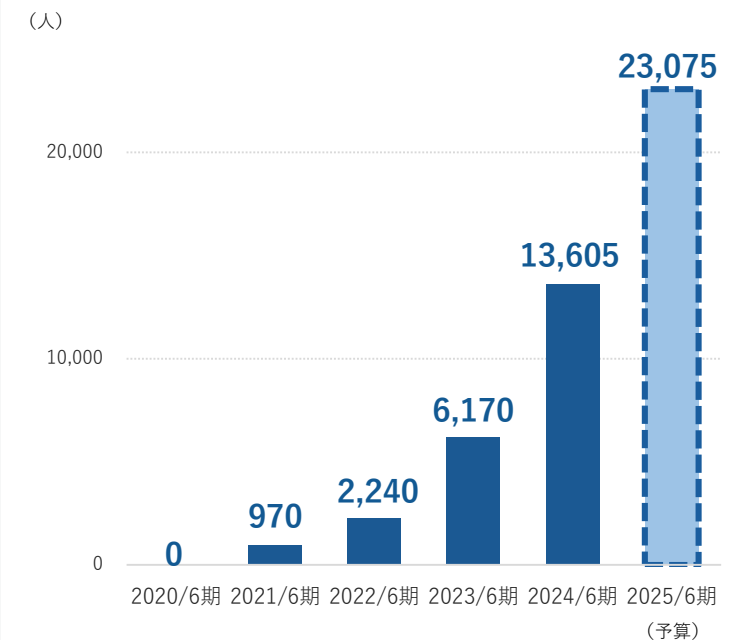


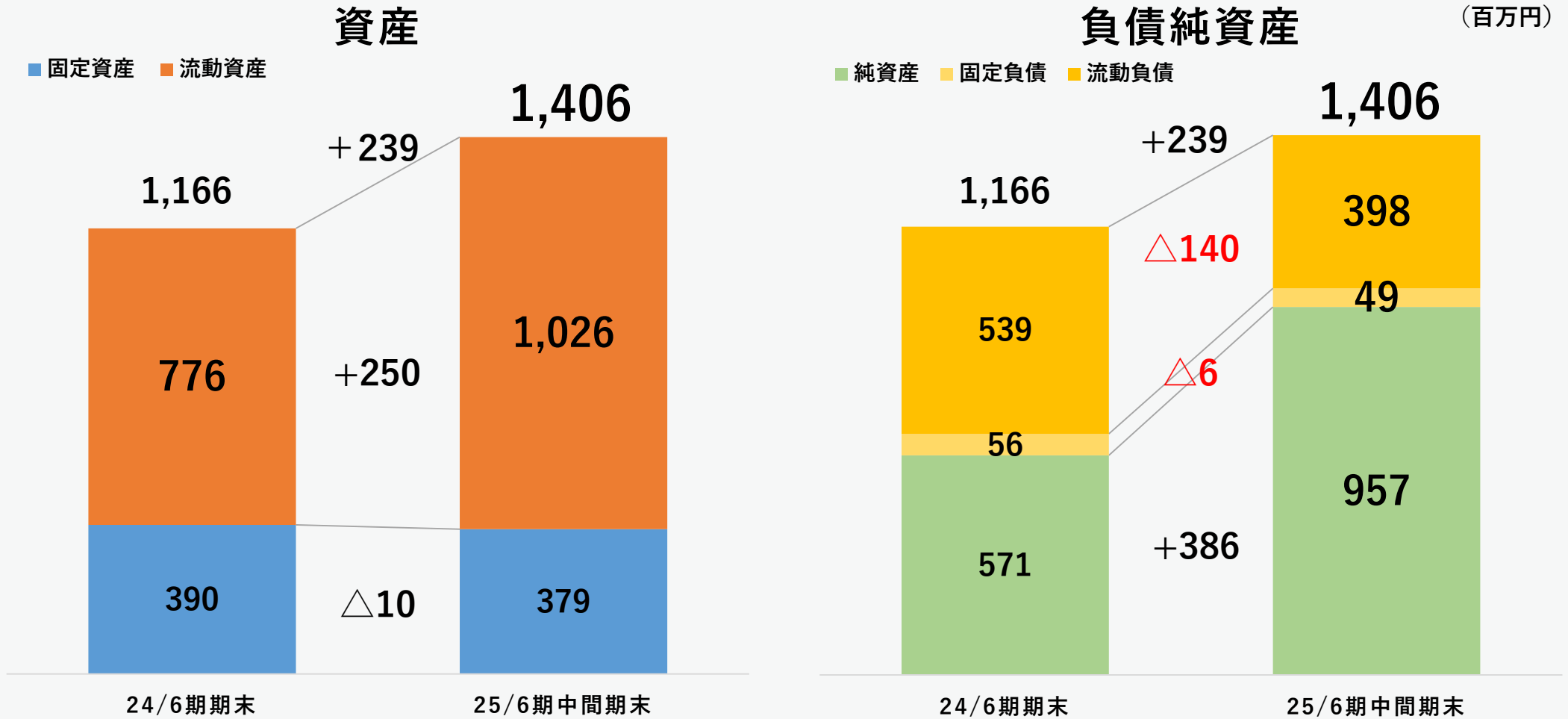
※TRYESレポートの期末契約社数と期末登録人数により、1社あたりの契約人数の増加を示すことができ、事業の成長を正確に把握できることから経営指標としています。

③ TRYESレポート期末登録人数

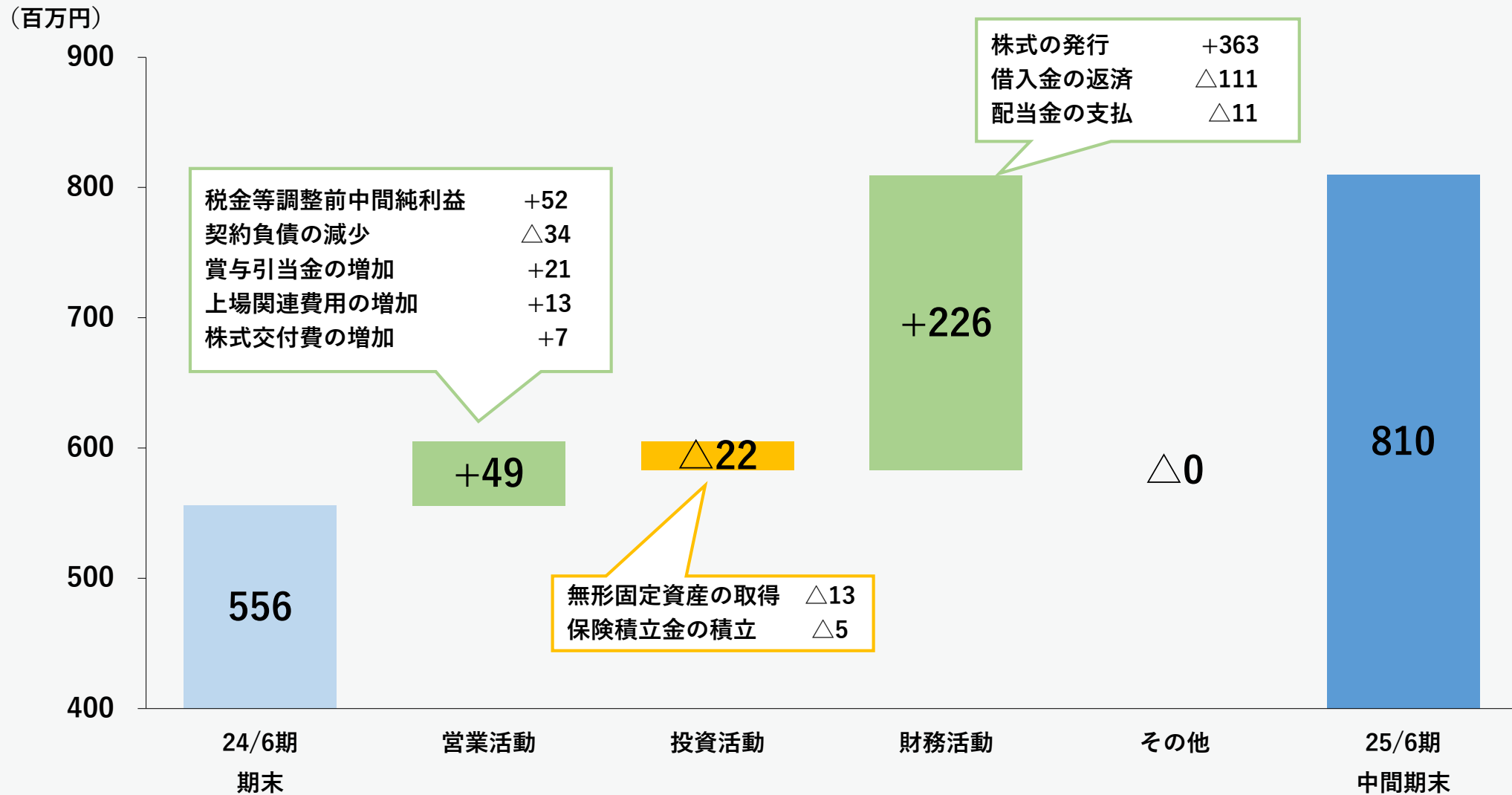
2024年12月末時点

17,475人





自己資本比率 49.0% $\xrightarrow{+19.1\%}$ **68.1%**



主力事業のコンサルティング事業を中心としたサービスの拡大により、
売上高、営業利益ともに**過去最高**を見込む。

(単位：千円)	2024年6月期 通期実績		2025年6月期 通期計画			
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	前年同期比	
					増減額	増減率
売上高	1,363,674	100.0	1,431,344	100.0	+67,669	+5.0%
売上総利益	623,017	45.7	675,125	47.2	+52,107	+8.4%
営業利益	164,254	12.0	205,567	14.4	+41,312	+25.2%
経常利益	167,598	12.3	188,716	13.2	+21,118	+12.6%
当期純利益	118,266	8.7	136,969	9.6	+18,703	+15.8%
1株当たり 当期純利益	57.00	—	56.62	—	△0.37	△0.7%



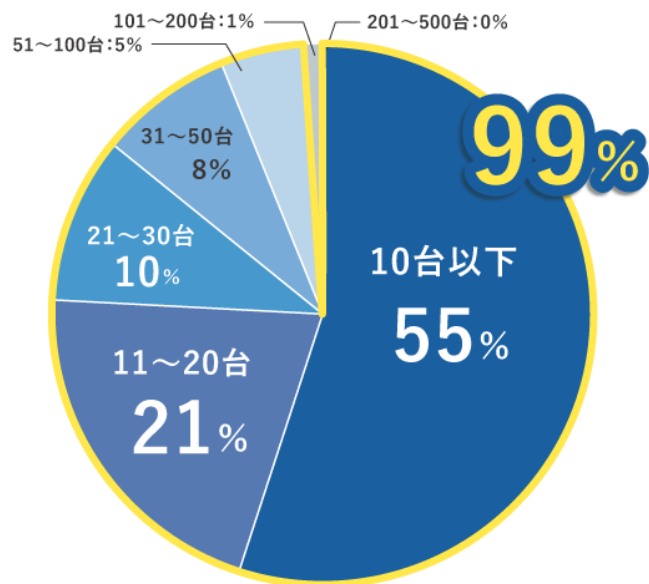
04

今後の成長戦略

- 1: TRYESサポートの更なる拡大
- 2: TRYESレポートの普及拡大
- 3: CRMイノベーション事業
のモビリティ領域での更なる拡大

2024年問題や新物流2法の成立により、物流業界は大変革期を迎えている

全体の99%が保有台数100台以下



※出典：公益財団法人全日本トラック協会「日本のトラック輸送産業現状と課題2020」及び国土交通省、日本物流団体連合会「数字でみる物流2019」

◆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

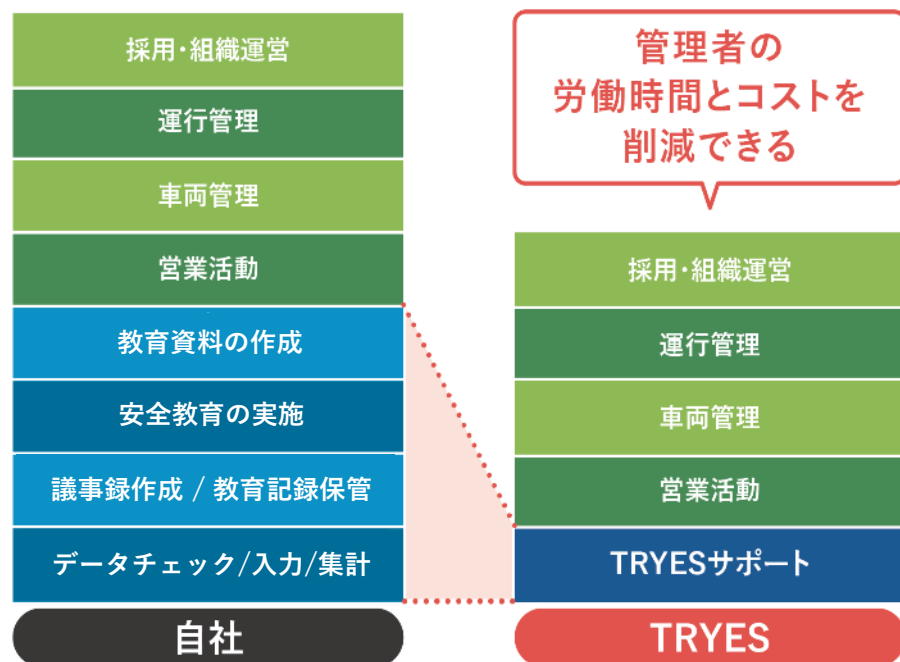
※自動車運送事業の事業行為を規定する法律である「物資の流通の効率化に関する法律」と「貨物自動車運送事業法」の2つを合わせて呼ぶ場合の通称。

◆法定12項目(安全活動)の徹底

運行管理者は安全活動まで手がまわらない

物流事業者が内製化しにくい**安全活動を短時間で効果的に**実現するノウハウを蓄積。
当社に安全活動をアウトソースすることで、管理者が行う業務を削減することが可能。

当社サービス導入による効率化



副次的効果

1. 法令遵守
2. 燃費向上
3. 事故低減
4. 離職防止



TRYESサポート：大手物流事業者を中心に営業エリアを全国に展開

営業戦略

1. 大手物流事業者の獲得と協力会社への展開（営業拡大）

- ・ 準大手及び100台以上の車両を保有する事業者への営業強化（約600社）
- ・ 協力会社への展開

2. パートナーの活用

- ・ 販売パートナーを通じて拡大
- ・ コンサルタント業務を外部パートナーに委託

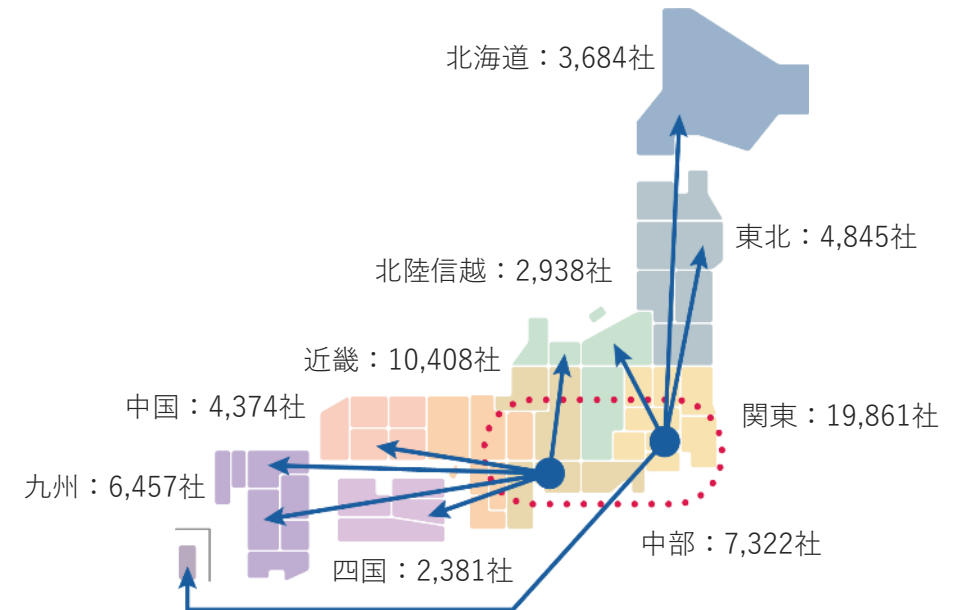
3. 営業メンバーを増加

- ・ 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）
- ・ コンサルタントメンバーによる営業拡大

4. 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（2025年4月開催の関西物流展へ出展）

全国物流事業者数63,127社



※出典：国土交通省「貨物自動車運送事業者数(規模別)2023年3月31日現在」

TRYESレポート：大手戦略及びコンテンツ開発で差別化

営業戦略

1. 大手物流事業者の獲得（単価UP）

- ・大手事業者の拠点展開
- ・協力会社へのセミナー開催
- ・大手軽貨物グループへの展開

2. パートナーの活用（販売チャネル拡大）

- ・教育会社のプラットフォームによる拡大
- ・システム会社との連携による拡大
- ・銀行ネットワークの活用による拡大

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
（2025年4月開催の関西物流展へ出展）

コンテンツ開発で差別化

豊富な教育スライド資料（400種類）



ドライバーが視聴しやすい動画も充実

現場ニーズ特化型教育資料

車両形態別（トレーラー・塵芥車・車両運搬車両・軽貨物）

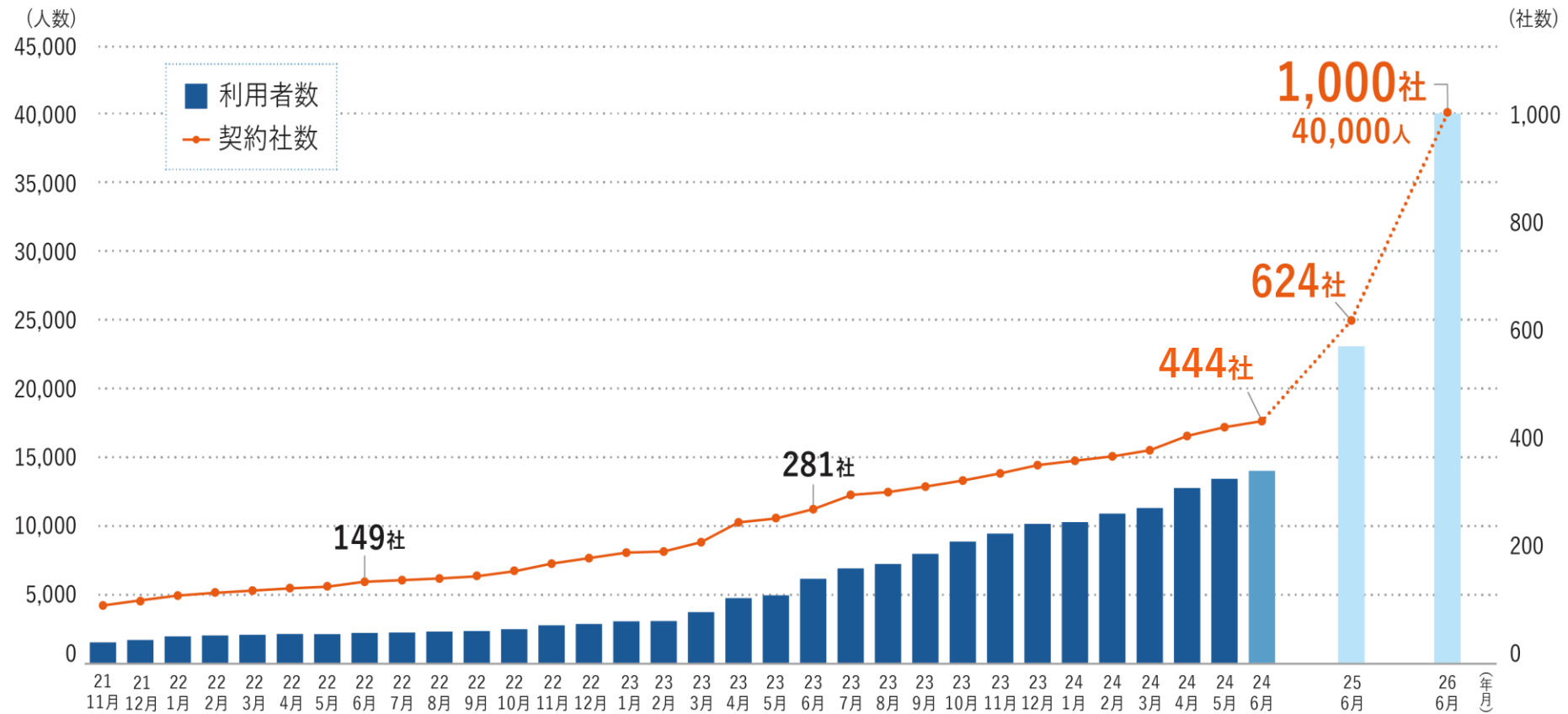
業態別（産業廃棄物系・食品系・飲料系・パレット・フォークリフト）

新人向け（荷積荷降の注意点・待機時間の過ごし方）

管理者向け（ハラスメント対応のポイント・物流事業各種法律）

交通法令（安全ルール・違反・事故後の対応）

TRYESレポートの契約社数・利用者数推移と計画



2025年2月13日
HPリリース

株式会社アスアと株式会社ディ・クリエイトが 安全活動に関するサービスの協業・連携を開始

物流業界は2024年問題への対応や物流の構造改善のために、2025年4月1日施行予定の「新物流2法」（物資の流通の効率化に関する法律、改正貨物自動車運送事業法）成立するなど変革期を迎えております。特に管理者選任や定期講習が重要視されるなど安全対策への対応が強く求められております。

株式会社アスア（本社：愛知県名古屋市、代表取締役社長：間地寛）と株式会社ディ・クリエイト（本社：大阪府豊中市、代表取締役社長：上西 一美）は、それぞれの得意分野や経営資源を活用した商品及びサービスの提供を行う事で、物流業界の安全活動に貢献するため、業務提携を行うことを決定しました。



コンサルティング&イノベーション

株式会社 アスア



運転を科学する

株式会社ディ・クリエイト



燃費データと事故データを
基に対面型小集団ミーティ
ングによる安全活動の推進

ドライブレコーダーの映像
を活用し、交通事故撲滅に
向けた安全対策の推進



ドライブレコーダー映像から
わかる事故防止に必要な
たった一つのポイント

交通事故防止は
数値化×DX化×習慣化で実現できる

content 5
ドライブレコーダー映像で見る
事故をする人・しない人はココが違う

content 6
2024年問題における
交通事故防止×DX化×2024年問題



事故の多い会社
少ない会社はココが違う

content 6
事故惹起・新任運転者の
教育はココで決まる

メッセージソリューションの領域を拡大

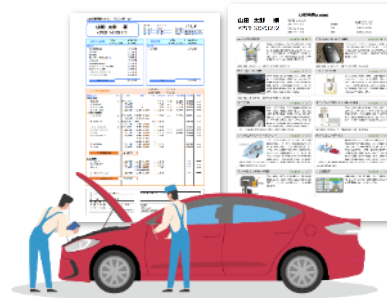
◆現在



◆注力領域

コネクティッド活用
商品組込型
(B to B)

CRM
営業支援型
(B to B to C)



運転改善メッセージ

- ◆製品の性能引き出し
- ◆自動の顧客接点増加

高齢者見守りメッセージ
EV向けメッセージ

AI整備見積購買アシスト メッセージ

- ◆現場工数削減
- ◆車検における顧客体験向上

自動車販売店導入エリア拡大

展開

◆今後の展開

自社サービス
教育支援
ツール
(B to B)



安全活動支援メッセージ

- ◆管理者の工数削減
- ◆実行 / 実効率 底上げ
- ◆教育力 / 質の底上げ

自社商品に活用

2025年2月13日
HPリリース

ウイングアーク1st(株)、(株)アスア、(株)traevoの3社が 荷主・運送事業者の「新物流2法」における物資の流通の効率化 に関する法対応支援で連携

新物流2法へ対応課題

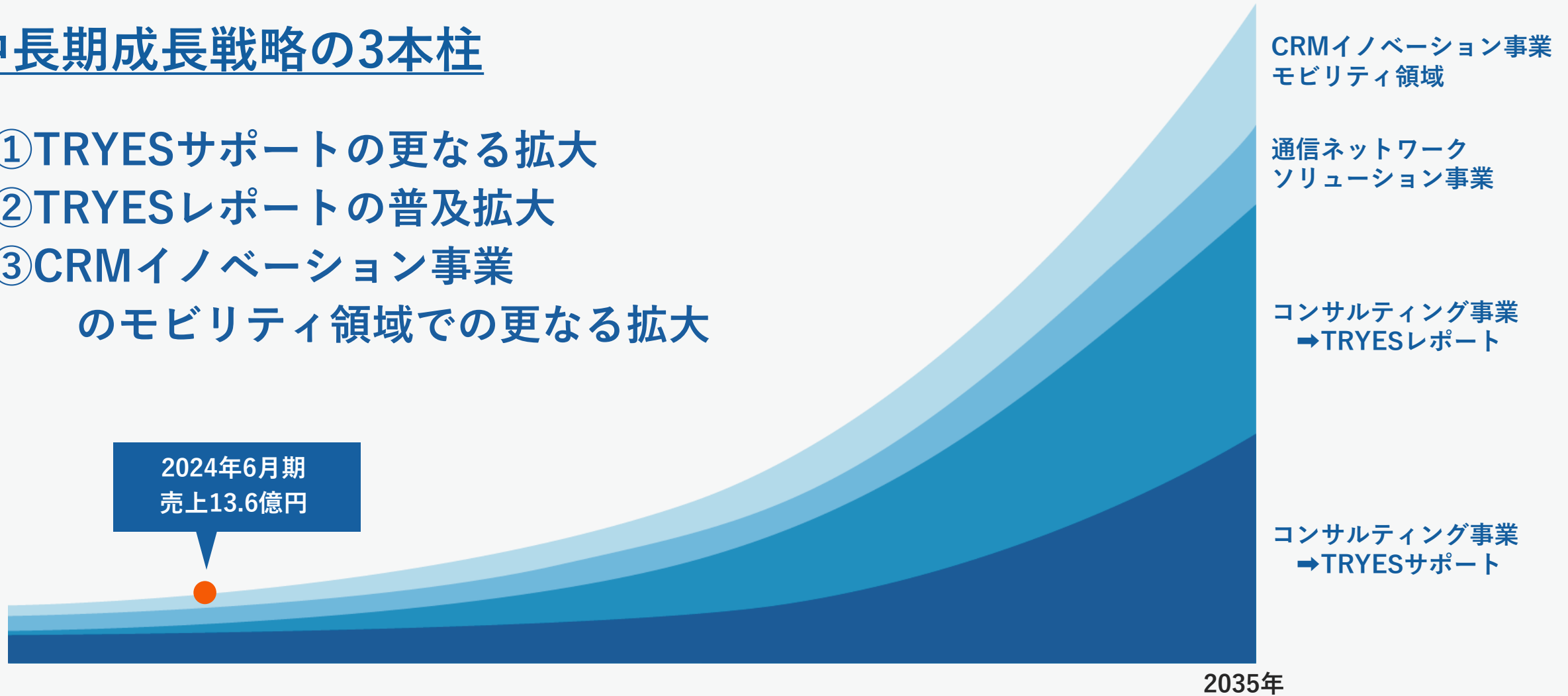
課題解決へ



2025年4月1日施行予定の「新物流2法」(物資の流通の効率化に関する法律、改正貨物自動車運送事業法)のうち、物資の流通の効率化に関する法律で求められる荷待ち、荷役作業時間の把握と短縮、事前出荷情報の提供、**積載効率の向上・CO2排出量の削減義務および努力義務**をトータルで支援する仕組みを構築する。

中長期成長戦略の3本柱

- 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
のモビリティ領域での更なる拡大



- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであり、その情報の正確性、完全性を保証し、また確約するものではありません。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることがあり、また予告なしに変更されることがある点を認識された上でご利用ください。
- 本資料中の情報によって生じた損害については、当社は一切責任を負いません。

【本資料及び当社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



株式会社 アスア

あ す
明日は何をfitさせよう。