

2024年8月23日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ア ス ア
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 間 地 寛
(コード番号：246A 東証グロース・名証ネクスト)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 植 村 恒 明
(TEL 052-452-5588)

2025年6月期の業績予想について

2025年6月期（2024年7月1日～2025年6月30日）における当社の業績予想は、次のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項 目	決算期	2025年6月期 (予想)			2024年6月期 (実績・未監査)			2023年6月期 (実績)	
		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率	
売 上 高		1,431	100.0	5.0	1,363	100.0	10.1	1,238	100.0
営 業 利 益		205	14.4	25.2	164	12.0	43.3	114	9.3
経 常 利 益		188	13.2	12.6	167	12.3	45.9	114	9.3
当 期 純 利 益		136	9.6	15.8	118	8.7	70.6	69	5.6
1 株 当 た り 当 期 純 利 益		56円62銭			57円00銭			33円41銭	
1 株 当 た り 配 当 金		5円66銭			5円70銭			5円00銭	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2023年6月期（実績）及び2024年6月期（実績・未監査）の1株当たり当期純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。
3. 2025年6月期（予想）の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数（450,000株）を考慮した予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資に係る株式数（最大142,500株）は考慮しておりません。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

【2025年6月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社は、経営理念である「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」を実現するため、これまで積み上げてきたノウハウをベースに「コンサルティング事業」「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」を展開することで、顧客のニーズに応え業績向上に貢献し、すべてのステークホルダーに信頼される企業を目指しております。

当社は、「「コンサルティング」×「クラウドサービス」で物流を人の力とデジタルで改善する」をミッションとし、物流事業者のドライバーの本音を引出し、安全活動への動機づけを行っております。その現場の声を基にしたコンサルティングノウハウを活用し、物流業界の改善と発展に貢献しております。事業内容は、物流事業者の業務改善に向けたコンサルティング、クラウドを利用したデータの管理及び安全活動支援の定額サービスの提供するコンサルティング事業、コンサルティング事業で培ったノウハウを活かし、蓄積されたデータから、人に寄り添ったメッセージを生成することにより行動変容を促す仕組みを提供する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・保守を行い、企業のDX化を通信インフラで支援を行う通信ネットワークソリューション事業に取り組んでおります。

物流事業者の安全活動への意識が高まる中、継続した安全活動を提供す対面型コンサルティングサービス「TRYESサポート」、及びコロナ過に販売を開始した安全支援活動の定額クラウドサービス「TRYESレポート」の推進などを中心に事業規模の拡大に努めてまいりました。

以上の結果、2024年6月期は、売上高は1,363百万円（前期比10.1%増）、営業利益は164百万円（同43.3%増）、経常利益は167百万円（同45.9%増）、当期純利益は118百万円（同70.6%増）となりました。

また、当社の主力事業であるコンサルティング事業の対象顧客である物流業界は、2024年問題への対応や物流の構造改善のために、物流効率化法と改正貨物自動車運送事業法の「物流関連二法」が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策がより強化される事から、当社のサービスのニーズが更に高まると見込んでおります。

このような状況の下、当社の2025年6月期の業績予想は、売上高は1,431百万円(前期比5.0%増)、営業利益は205百万円(同25.2%増)、経常利益は188百万円(同12.6%増)、当期純利益は136百万円(同15.8%増)を見込んでおります。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

① コンサルティング事業

TRYESサポートとTRYESレポート及び一般社団法人東京都トラック協会向けに区分して作成を行っております。当社が直接販売を行っているTRYESサポート及びTRYESレポートについては、「新規顧客 (a) + 既存顧客 (b) - 解約顧客 (c)」の月額利用料と新規顧客の初期費用を基に算出しております。

(1) TRYESサポートは、新規顧客 (a) は、主に既存顧客からの紹介により、新規営業を行うスタイルを取っております。そのため、過去の紹介営業の実績件数を基準とし、「①営業戦略等の施策による増加+②TRYESレポートからのアップセル」を積み上げることにより算出しております。既存顧客 (b) は、取引先毎の前年実績をベースに、各担当者により実施件数を積み上げることにより算出しております。解約顧客 (c) は、契約更新を向かえる顧客毎の契約更新の有無を担当者に確認し、算出しております。

(2) TRYESレポートは、新規顧客 (a) は、直近の契約件数をベースに、「①営業戦略等の施策による増加+②TRYESサポートとの同時契約」を積み上げることにより算出しております。既存顧客 (b) は、取引先毎の前年実績をベースに、顧客毎の契約単価を積み上げることにより算出しております。解約顧客 (c) は、前年の解約率を適用し解約件数を算出しております。

(3) 月額利用料は、各サービス毎に、取引先毎の前年実績をベースに、「①新規獲得による月次収

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

益の増加額+②直近の実施状況による月次収益の増加及び減少+③解約による月次収益の減少」を積み上げることにより算出しております。

- (4) 一般社団法人東京都トラック協会向けは、前年実績をベースに契約数に基づき算出しております。

これらにより、主にTRYESサポート及びTRYESレポートが好調に推移することにより、コンサルティング事業は売上754百万円（前期比7.2%増）を計画しております。

② CRMイノベーション事業

メッセージングサービス、システム開発、その他の区分にて作成を行っております。

主に前期からの継続案件を基準とし、①継続案件の追加開発による増加+②新規案件+③既存顧客への納品完了による減少」を積み上げることにより算出しております。新規案件については、顧客へ見積提示している案件と完全な新規営業（入札など）に区分し、算出しております。

これらにより、主に前期からの継続案件であったメッセージングサービスの納品により、CRMイノベーション事業は売上325百万円（前期比2.4%増）を計画しております。

③ 通信ネットワークソリューション事業

機器販売、追加・依頼工事、定期請求の区分にて作成を行っております。

- (1) 機器販売は、主に既存顧客のリプレイス販売を中心に行っております。

①対象顧客から商材毎に過去の成約率を乗じた額+②既存顧客の他拠点への新規営業+③その他営業戦略（介護関連施設等）を積み上げることにより算出しております。

- (2) 追加・依頼工事は、過去に機器販売を導入した顧客からの工事依頼となるため、過去2年間の実績をベースとし、例年通りとなるように算出しております。

- (3) 定期請求は、ストック型の売上となるため前年の売上実績を基準に、「①新規顧客の獲得による増加額+解約による減少額」を積み上げることにより算出しております。

これらにより、通信ネットワークソリューション事業は、主に機器販売が好調に推移することにより、売上351百万円（前期比2.7%増）を計画しております。

以上のことから、売上高は1,431百万円(前期比5.0%増)を見込んでおります。

(2) 売上原価、売上総利益

当社の主な売上原価は、売上原価は、労務費と製造経費、外部仕入及び外注費にてそれぞれ算出しております。

外部仕入は、過去5年間と直近の原価率を考慮し、商材毎に予算原価率を決定しております。また、外注費は、プロジェクト毎の売上計画に連動し、前年実績の比率に基づき算出しております。外部仕入及び外注費は7百万円（前期比2.2%増）を見込んでおります。

労務費が、売上原価の約80%を占めており、主にコンサルティング事業に於けるコンサルティングを行う人員で構成されております。労務費は既存人員と採用計画に基づき、昇給昇格方針と賞与支給月数方針を決定し、積上げにて算出を行っております。

人員計画は、正社員の新卒採用2名、中途採用6名に加え、過去の退職者数から2名程度の退職者を見込んでおります。これらにより、労務費は320百万円（前期比5.6%増）を見込んでおります。

製造経費については、勘定科目毎で積上げを行っております。前年実績をベースに案件単位での確認を行い、前期のみ発生経費は減額、新たに発生が見込まれる経費を増額させ作成しております。

以上のことから、売上原価は756百万円(前期比2.1%増)、売上総利益は675百万円(前期比8.4%増)を見込んでおります。

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書（並びに訂正事項分）」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

当社の主な販売費及び一般管理費は、人件費であります。

人件費は、既存人員と採用計画に基づき、昇給昇格方針と賞与支給月数方針を決定し、積上げにて算出を行っております。

人員計画は、取締役1名の減、正社員の新卒採用3名、中途採用3名に加え過去の退職者数から2名程度の退職者を見込んでおります。これらにより、人件費は340百万円(前期比0.4%減)を見込んでおります。

これらの販売費及び一般管理費以外の経費は、勘定科目毎で積上げを行っております。前年実績をベースに案件単位での確認を行い、前期のみ発生経費は減額、新たに発生が見込まれる経費を増額させ作成しております。

以上のことから、販売費及び一般管理費は469百万円(前期比2.4%増)、営業利益は205百万円(前期比25.2%増)を見込んでおります。

(4) 営業外損益、経常利益

営業外収益については、受取利息、配当金受取などにより1百万円(前期比72.0%減)を見込んでいます。

営業外費用については、支払利息、上場関連費用などにより18百万円(前期比815.5%増)を予定しております。

以上のことから、経常利益は188百万円(前期比12.6%増)を見込んでおります。

(5) 特別損益、当期純利益

特別利益及び特別損失は、大きな発生を見込んでおりません。

以上のことから、当期純利益は136百万円(前期比15.8%増)を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている当社の業績見通しについては、本資料の作成時点において入手可能な情報による判断及び仮定を前提にしており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以 上

ご注意：この文書は一般に公表するための記者発表文であり、投資勧誘を目的に作成されたものではありません。投資を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書(並びに訂正事項分)」をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。