2027年6月期
第1四半期 決算説明資料

2026年11月13日

株式会社アスア

ASUA

証券コード：246A　東証グロース・名証メイン

01 2027年6月期 第1四半期 決算情報
02 2027年6月期 業績見通し
03 今後の成長戦略
04 APPENDIX

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

01 2027年6月期 第1四半期 決算ハイライト

コアビジネスの成長と営業利益率改善により、増収増益を達成

業　績　増収増益で力強いスタート

売上高	402 百万円	前年同期比 +11.3%（+40百万円）
営業利益	42 百万円	前年同期比 +84.2%（+19百万円）
経常利益	43 百万円	前年同期比 +80.6%（+19百万円）
四半期純利益	29 百万円	前年同期比 +74.3%（+12百万円）
営業利益率	2026年6月期 1Q 6.4% →	2027年6月期 1Q 10.6%（前年同期比：+4.2pt）

成長要因　物流業界の構造変化を確実に取り込み

新物流2法への対応需要の拡大

安全・コンプライアンス強化に向けた取り組みが加速し、
当社サービスへの需要が拡大

▼

物流アウトソーシングサービスが成長

専門スタッフによる現場支援と
クラウドサービスの両輪として顧客基盤を拡大

▼

契約件数 1,802件（過去最高）

新規顧客の獲得と既存顧客の継続により
契約件数が着実に増加

▼

主要KPIも堅調に推移

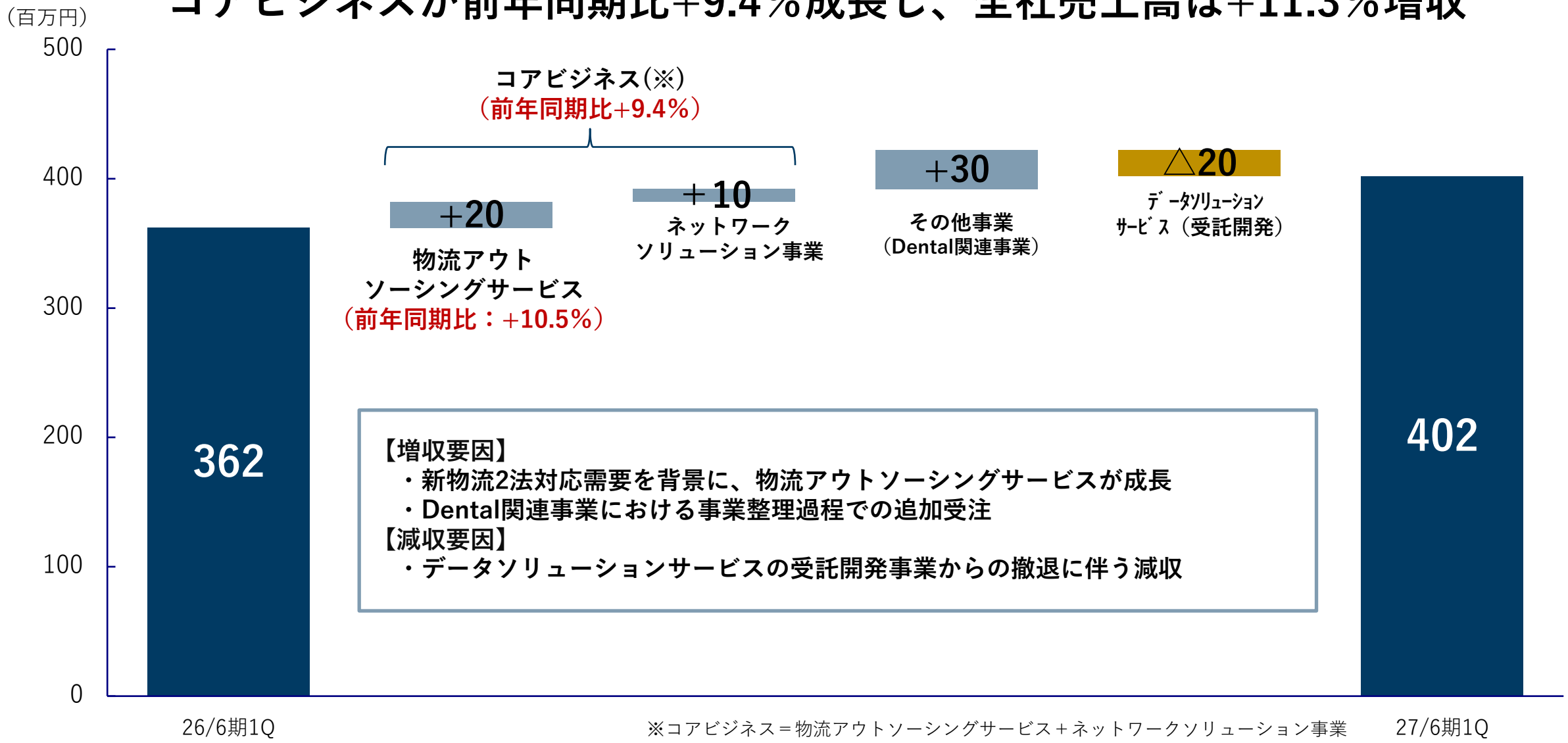
実施件数・登録人数ともに前年同期を上回り、
事業基盤を強化

新物流2法対応需要を背景に顧客基盤が拡大し、営業利益率は10.6%へ改善。
創出した利益を成長投資およびM&Aに再投資し、持続的な企業価値向上を目指します。

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

01 2027年6月期 第1四半期 （売上高の増減分析）

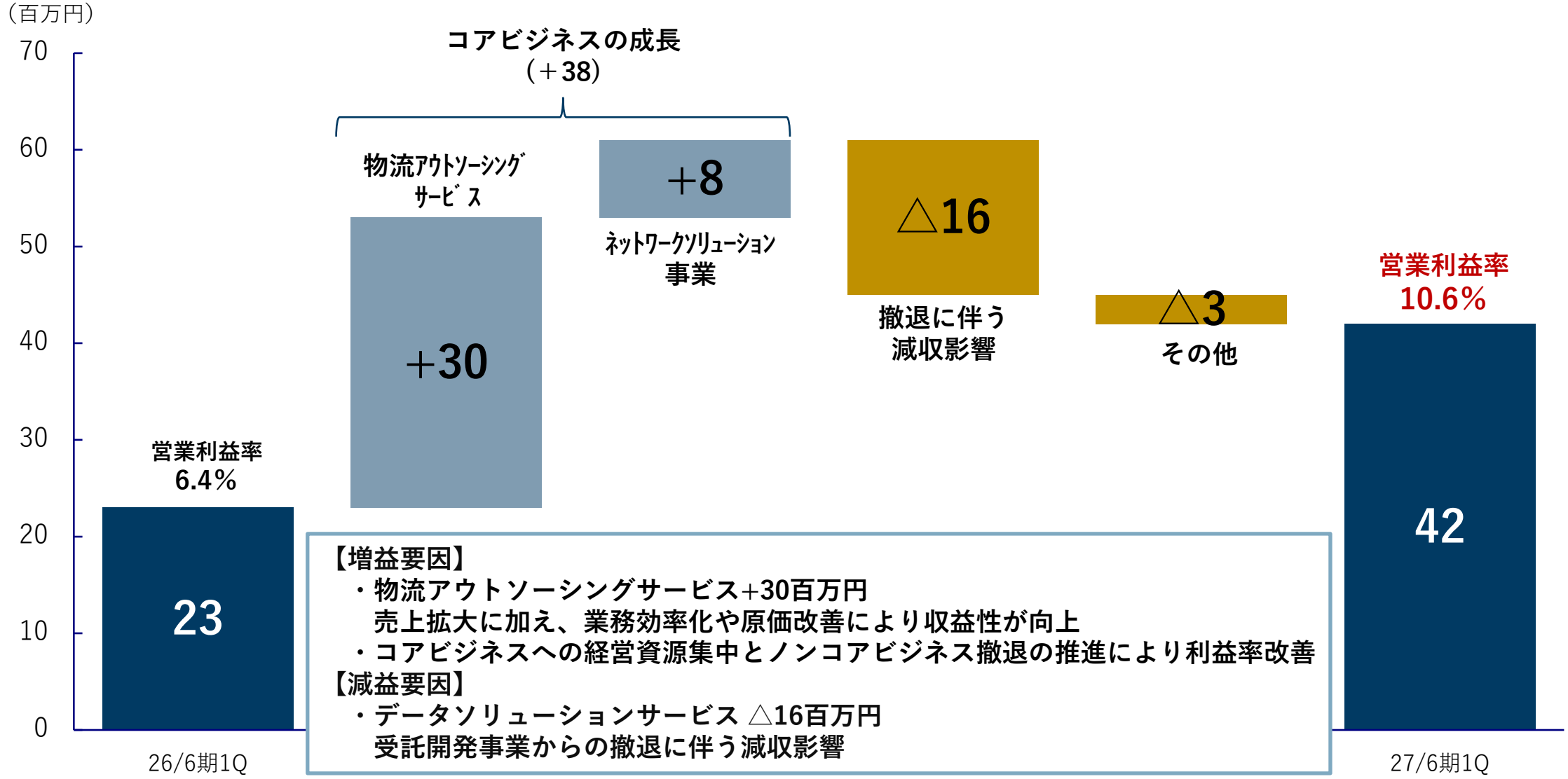
コアビジネスが前年同期比+9.4%成長し、全社売上高は+11.3%増収



Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

01 2027年6月期 第1四半期 （営業利益の増減分析）

コアビジネスの拡大と収益構造改革により営業利益率は6.4%→10.6%へ改善



【増益要因】
・物流アウトソーシングサービス+30百万円
売上拡大に加え、業務効率化や原価改善により収益性が向上
・コアビジネスへの経営資源集中とノンコアビジネス撤退の推進により利益率改善

【減益要因】
・データソリューションサービス △16百万円
受託開発事業からの撤退に伴う減収影響

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

01 2027年6月期 第1四半期 （前年同期比 ）

（単位：百万円）	2026年6月期		2027年6月期			
	第1四半期 実績	構成比(%)	第1四半期 実績	構成比(%)	前年同期比	
					増減額	増減率(%)
売 上 高	362	100.0	402	100.0	+40	+11.3%
営業利益	23	6.4	42	10.6	+19	+84.2%
経常利益	23	6.6	43	10.7	+19	+80.6%
四半期純利益	16	4.6	29	7.2	+12	+74.3%
1株当たり 四半期純利益（円）	6.29	－	11.37	－	+5.07	+80.6%

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

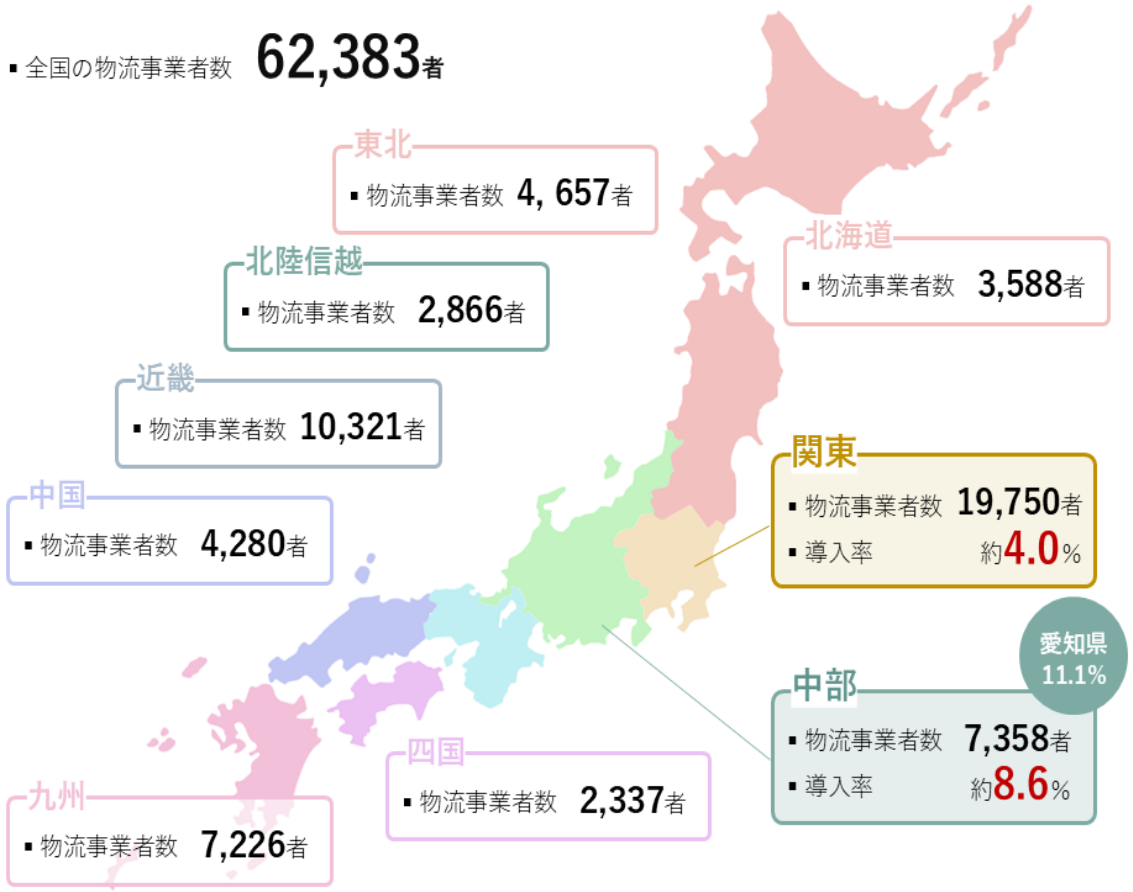
01 2027年6月期 第1四半期 （セグメント別）

（単位：百万円）			26年6月期 第1四半期実績	27年6月期 第1四半期実績	前年同期比	
					増減額	増減率(%)
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	売上高	196	216	+20	+10.5%
		営業利益	63	93	+30	+48.3%
	データソリューションサービス	売上高	29	8	△20	△70.6%
		営業利益	14	△2	△16	－
ネットワークソリューション事業		売上高	130	140	+10	+7.8%
		営業利益	22	30	+8	+36.8%
その他		売上高	5	36	+30	+520.3%
		営業利益	△1	2	+4	－
共通部門		営業利益	△75	△82	△7	+9.4%

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

01 2027年6月期 第1四半期 決算情報（物流アウトソーシングサービス）

市場環境



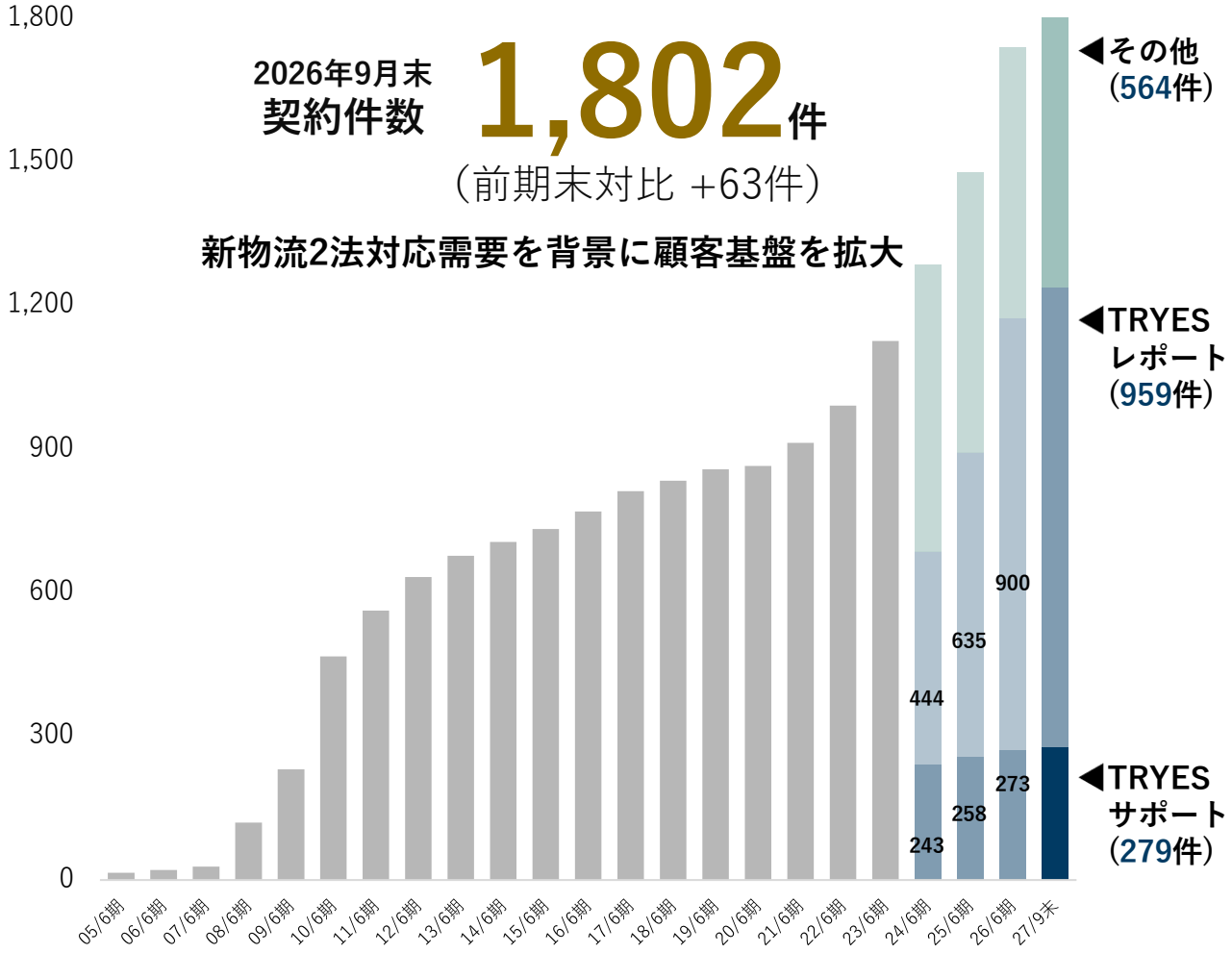
※国土交通省「貨物自動車運送事業者数(運輸支局別)2025年3月31日現在」

契約件数(物流アウトソーシング)の推移

2026年9月末 契約件数 **1,802件**

（前期末対比 +63件）

新物流2法対応需要を背景に顧客基盤を拡大



Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

01 2027年6月期 第1四半期 （KPI）

全KPIが前年同期を上回り、事業基盤を強化

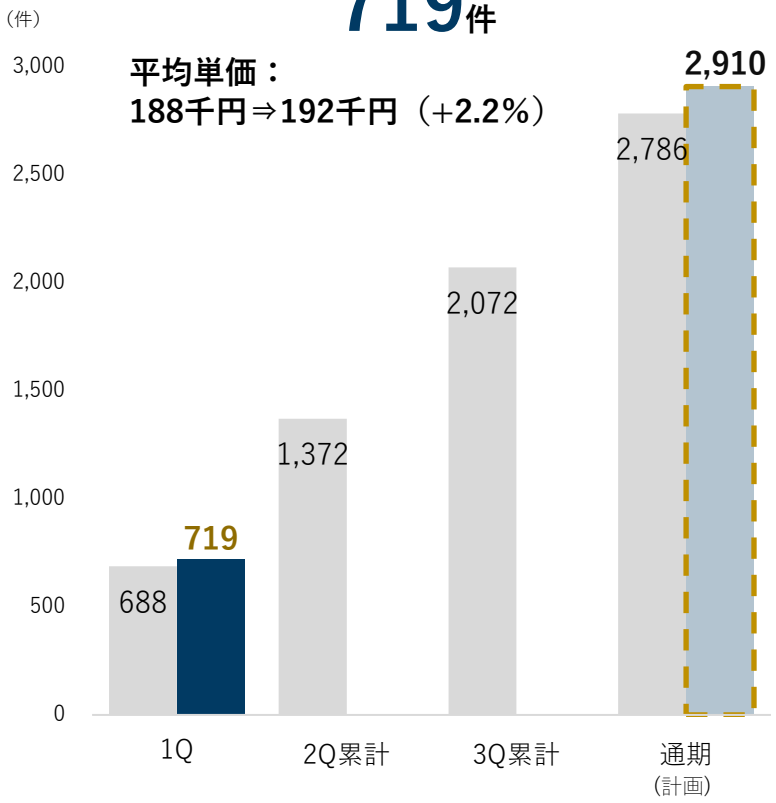
26/6期　27/6期

❶TRYESサポート年間実施件数の推移

2027年6月期１Q実施件数

719件

平均単価：
188千円⇒192千円（+2.2%）



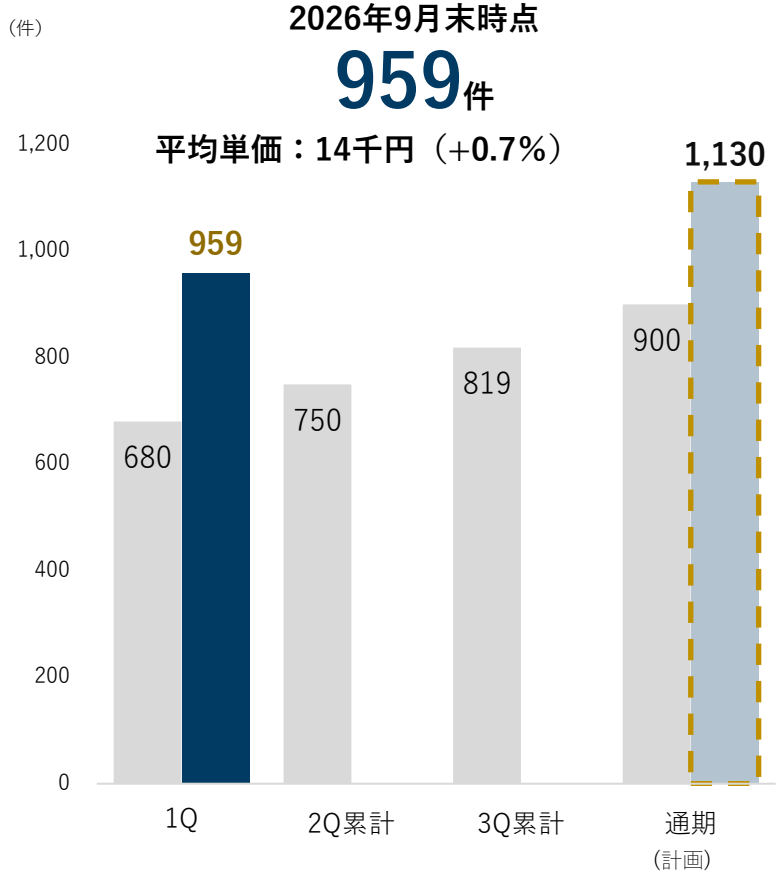
※年間実施件数は、TRYESサポートの実施日数を1日1件として集計した年間合計件数です。事業成長を測る主要な指標として採用しており、平均単価はTRYESサポートの売上高を年間実施件数で除して算出しております。

❷TRYESレポート期末契約件数

2026年9月末時点

959件

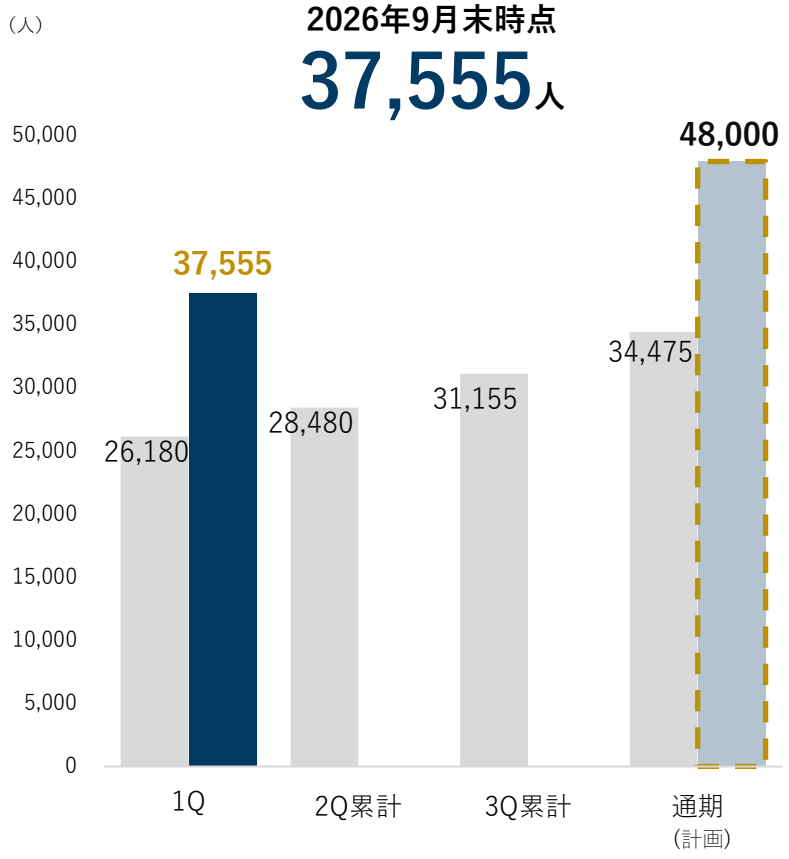
平均単価：14千円（+0.7%）



❸TRYESレポート期末登録人数

2026年9月末時点

37,555人



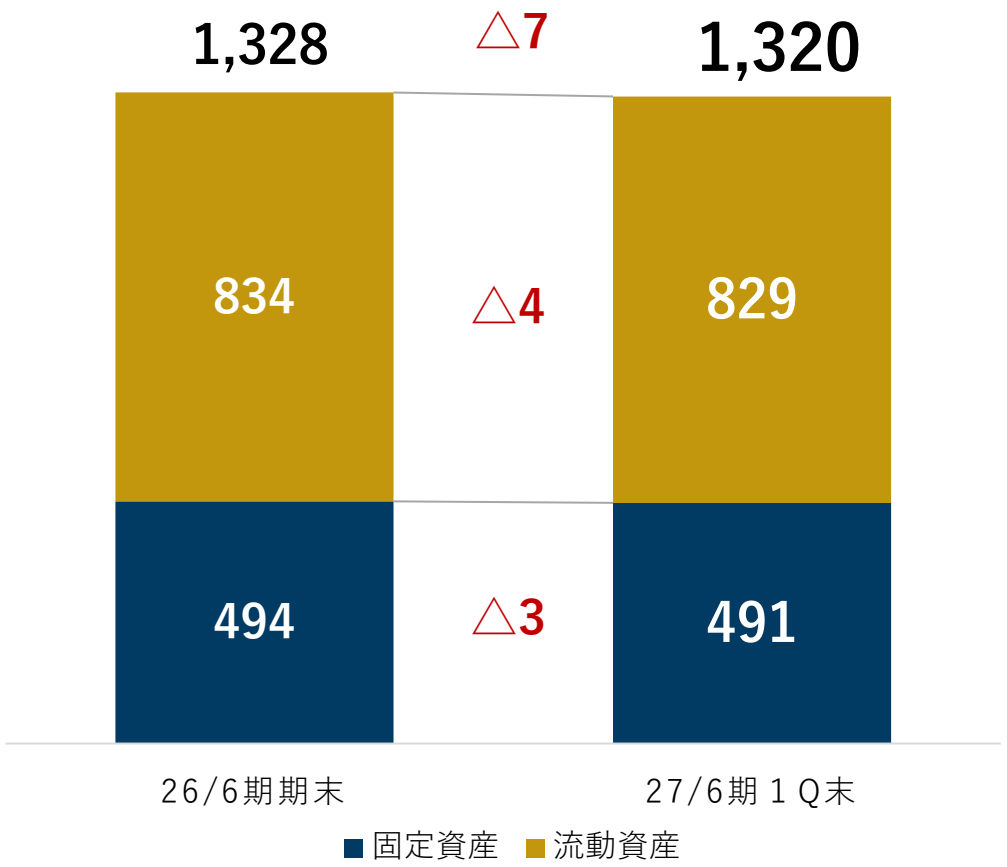
※期末契約件数及び期末登録人数は、1社当たりの契約人数の推移を把握するための指標です。事業成長を測る主要な指標として採用しており、平均単価はTRYESレポートの売上高を累計契約件数で除して算出しております。

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

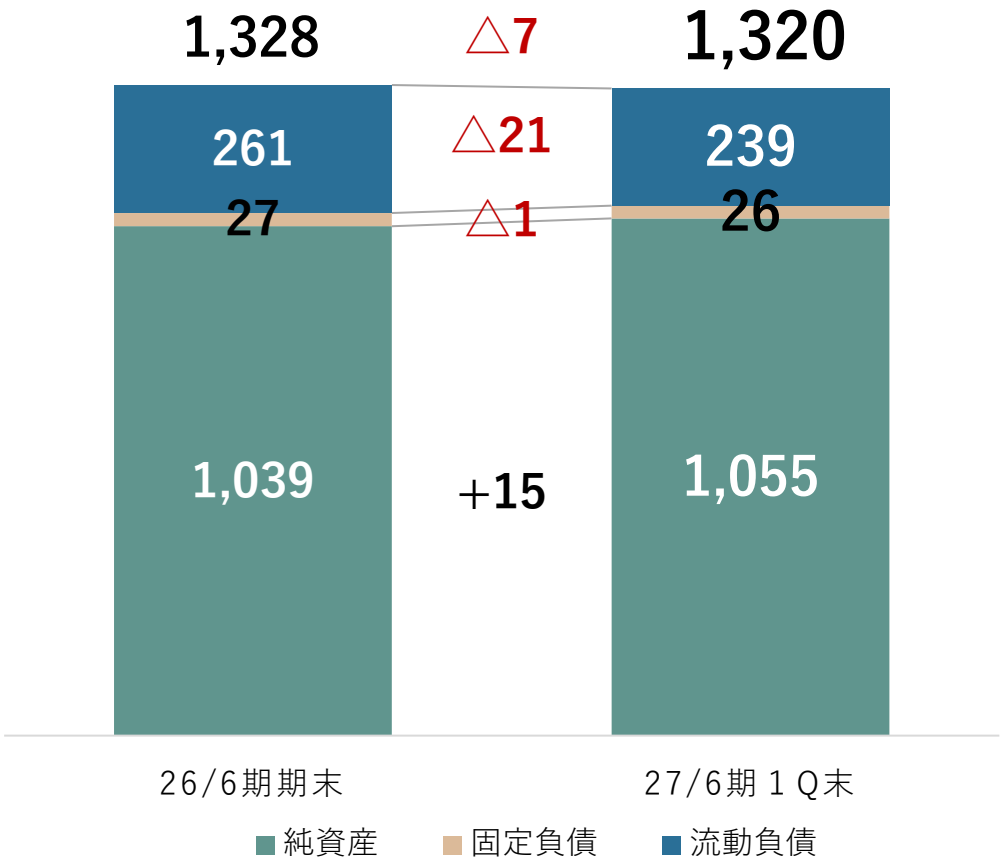
01 2027年6月期 第1四半期 （財務の状況）

（単位：百万円）

【資産】



【負債・純資産】



自己資本比率　78.3%　⇒　+1.6pt　79.9%

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

01 2027年6月期 第1四半期 決算情報

02 **2027年6月期 業績見通し**

03 今後の成長戦略

04 APPENDIX

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

02 2027年6月期 業績見通し（ハイライト）

コアビジネスの成長と事業構造改革により収益性が向上
株主優待費用増加を吸収し、営業利益は増益を確保

売上高 1,475 百万円

前期比 +1.0%（+14百万円）

営業利益 143 百万円

前期比 +6.0%（+8百万円）

株主優待費用調整後
前期比 +18.1%（+28百万円）

経常利益 144 百万円

前期比 +5.7%（+7百万円）

株主優待費用調整後
前期比 +17.7%（+27百万円）

当期純利益 81 百万円

前期比 △4.9%（△4百万円）

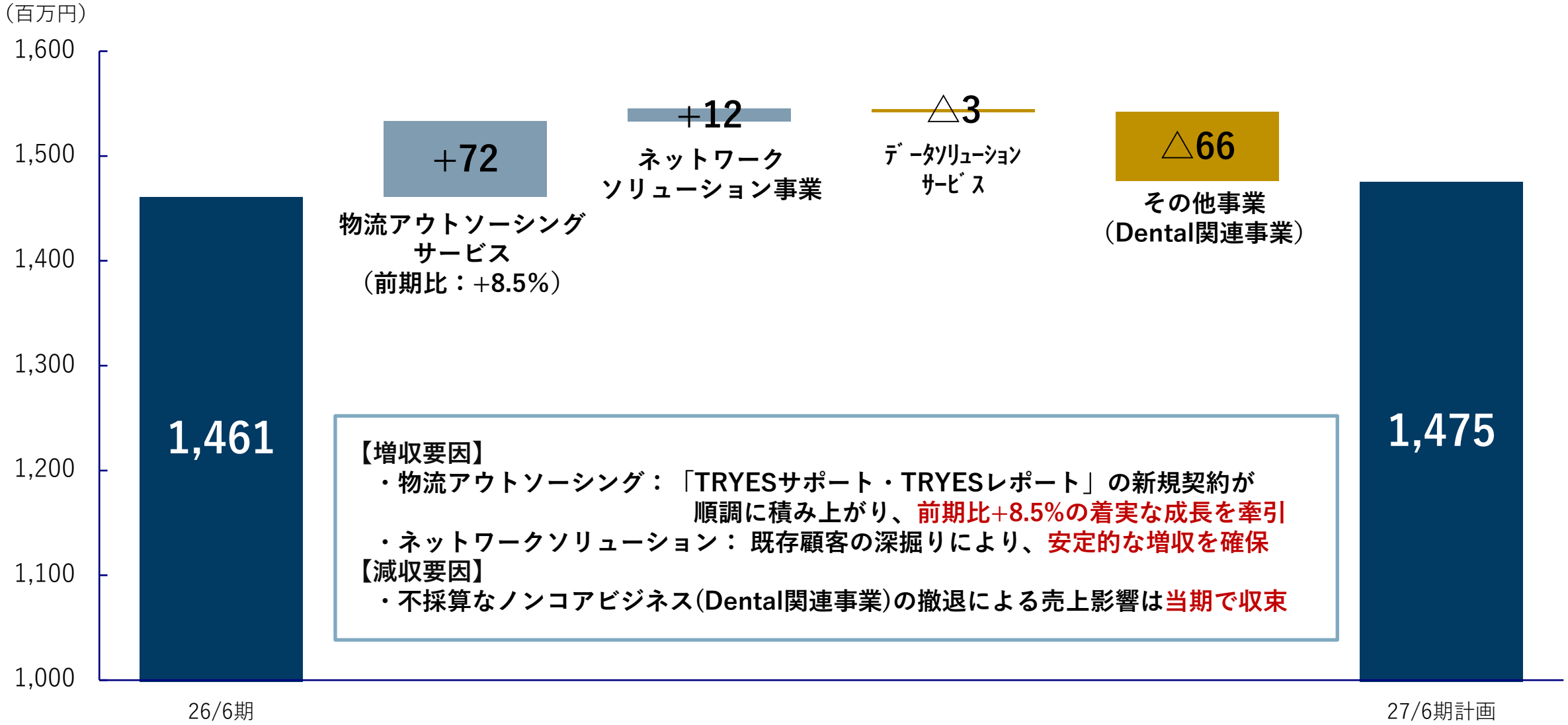
株主優待費用調整後
前期比 +14.9%（+15百万円）

※株主優待総額　2026年6月期実績 20百万円　⇒　2027年6月期計画 40百万円

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

02 2027年6月期 業績見通し（売上高の増減分析）

コアビジネスの成長により、ノンコアビジネス撤退影響を吸収し増収を計画



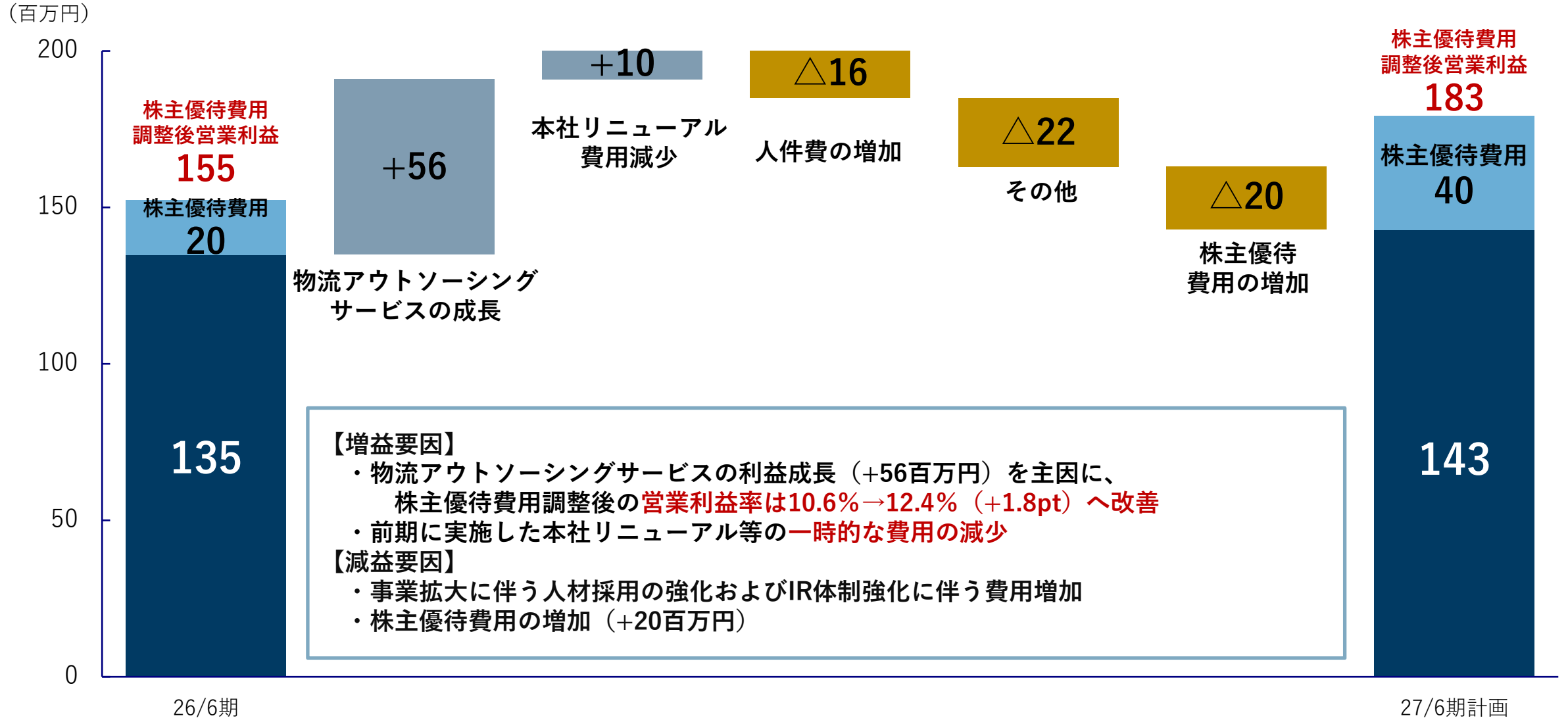
【増収要因】
・物流アウトソーシング：「TRYESサポート・TRYESレポート」の新規契約が順調に積み上がり、前期比+8.5%の着実な成長を牽引
・ネットワークソリューション： 既存顧客の深掘りにより、安定的な増収を確保

【減収要因】
・不採算なノンコアビジネス(Dental関連事業)の撤退による売上影響は当期で収束

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

02 2027年6月期 業績見通し（営業利益の増減分析）

株主優待費用が20百万円増加する中でも、コアビジネス成長により営業利益は増益を確保



【増益要因】
- 物流アウトソーシングサービスの利益成長（+56百万円）を主因に、株主優待費用調整後の営業利益率は10.6%→12.4%（+1.8pt）へ改善
- 前期に実施した本社リニューアル等の一時的な費用の減少

【減益要因】
- 事業拡大に伴う人材採用の強化およびIR体制強化に伴う費用増加
- 株主優待費用の増加（+20百万円）

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

02 2027年6月期 業績見通し（前期比）

（単位：百万円）	2026年6月期実績		2027年6月期 期初計画		前期比	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	増減額	増減率(%)
売 上 高	1,461	100.0	1,475	100.0	+14	+1.0%
営業利益	135	9.3	143	9.7	+8	+6.0%
経常利益	136	9.4	144	9.8	+7	+5.7%
当期純利益	86	5.9	81	5.5	△4	△4.9%
1株当たり当期純利益（円）	33.30	－	31.90	－	△1.40	△4.2%

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

02 2027年6月期 業績見通し（セグメント別）

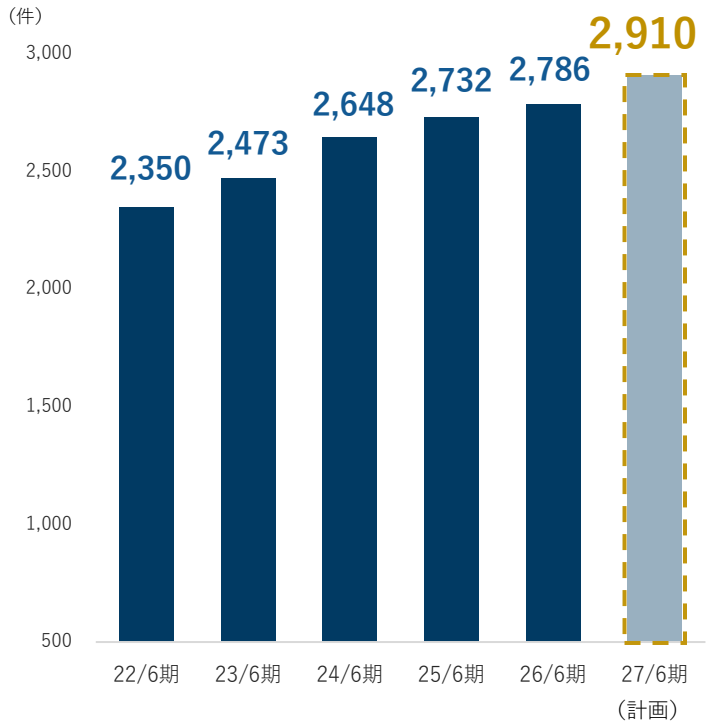
（単位：百万円）		2026年6月期 実績	2027年6月期 期初計画	前期比	
				増減額	増減率(%)
モビリティ ソリューション事業	売上高	922	990	+68	+7.4%
	営業利益	373	422	+48	+13.1%
ネットワーク ソリューション事業	売上高	427	440	+12	+2.8%
	営業利益	80	85	+4	+6.1%
その他事業	売上高	111	45	△66	△59.4%
	営業利益	5	3	△1	△25.4%
共通部門	営業利益	△323	△367	△44	+13.7%

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

02 2027年6月期 業績見通し（KPI）

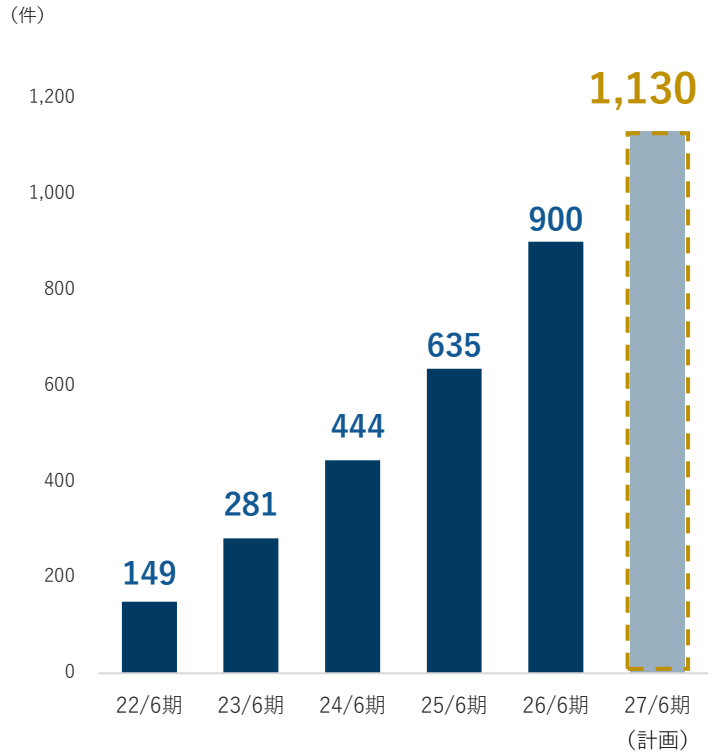
下記の3点を主な経営指標(KPI)に掲げ、事業を推進

❶TRYESサポート年間実施件数の推移

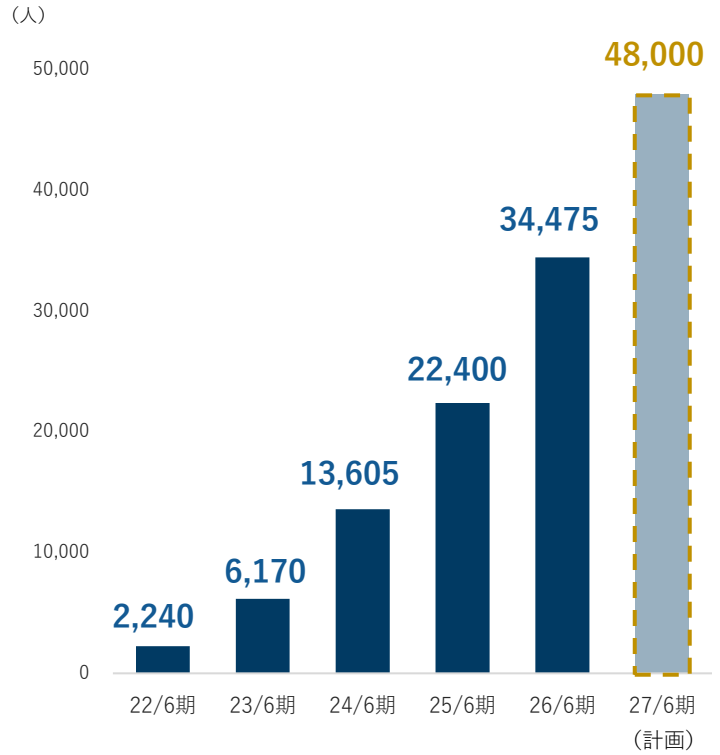


※年間実施件数は、TRYESサポートの実施日数を1日1件として集計した年間合計件数です。事業成長を測る主要な指標として採用しております。

❷TRYESレポート期末契約件数



❸TRYESレポート期末登録人数



※期末契約件数及び期末登録人数は、1社当たりの契約人数の推移を把握するための指標です。事業成長を測る主要な指標として採用しております。

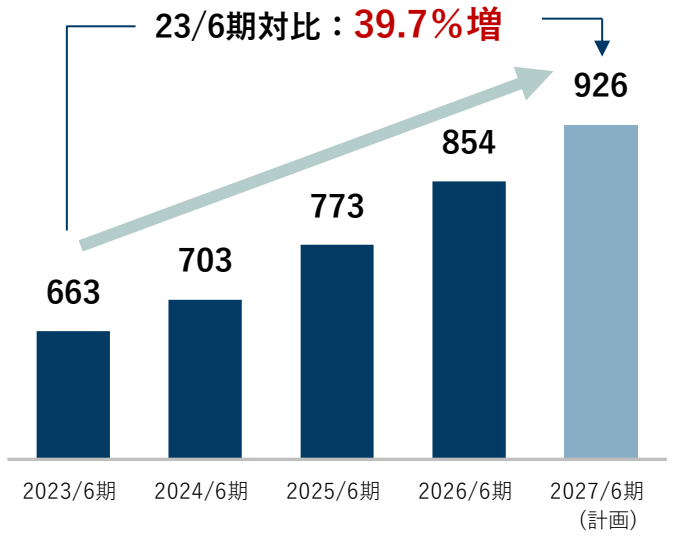
Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

02 2027年6月期 業績見通し（物流アウトソーシングサービス）

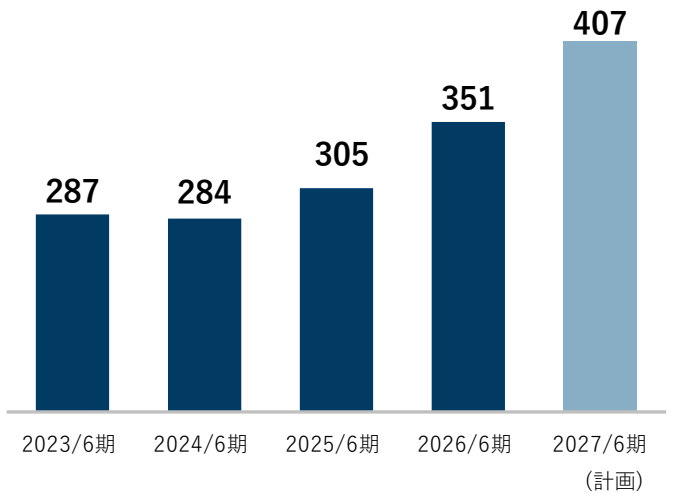
売上高926百万円（前期比8.5%増）　セグメント利益407百万円（前期比16.0%増）

- 「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おり、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
- 関東エリアでの営業体制強化のため、東京オフィス移転・拡張及び人員増等の戦略的投資の実行
- AIを活用した業務効率化と外部パートナーとの連携の推進

売上推移　（単位：百万円）



セグメント利益推移　（単位：百万円）



売上詳細　（単位：百万円）

	23/6期	24/6期	25/6期	26/6期	27/6期（計画）
TRYES サポート※	628	642	676	712	742
TRYES レポート	34	61	96	141	184
合計	663	703	773	854	926

※一般社団法人東京都トラック協会向けの売上も含んでおります。

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

02 株主還元について

配当方針：配当及び株主優待を含む総合的な株主還元方針

当面は株主優待による還元を優先し、将来的な配当実施も見据えながら、持続的な株主還元を推進します。

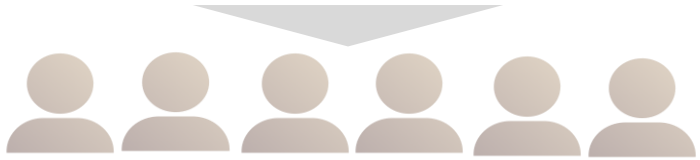
株主優待制度の概要

対象基準日	6月末日、12月末日
対象条件	200株以上を6ヶ月以上継続保有
優待内容	デジタルギフト®
株主還元額	期初業績予想とあわせて公表 （2027年6月期計画：40百万円）
ご案内時期	基準日から３ヶ月以内を目途に発送

株主優待の内容（シェア型株主優待）



株主優待還元額
（2027年6月期計画）
40百万円
※各基準日に20百万円ずつ実施する予定



2026年6月期実績

200株以上保有の株主数1,519名
（2026年6月末時点・優待総額20百万円）
１人当たり **13,167円**

※各基準日時点の株主数により１人当たりの予定配布額は変動

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

01 2027年6月期 第1四半期 決算情報

02 2027年6月期 業績見通し

03 今後の成長戦略

04 APPENDIX

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03 中期的な成長ロードマップ①

物流DX事業を基盤に、価値共創型M&Aによる事業領域拡大を通じて持続的成長を目指す

	1．創業期(1994年～)	2．第2創業期(2024年～)	3．未来（2030年）
テーマ	現場力の蓄積と基盤構築	上場とAI等の活用による高収益化	事業ポートフォリオの拡大による 持続的な企業価値の向上
マイルストーン	1994年 創業	2024年9月～ 東証グロース市場 名証ネクスト市場へ新規上場 （現：名証メイン市場）	～2030年 東証スタンダード市場への市場変更 価値共創型M&Aの推進
コアビジネス	物流現場のリアルな課題に向き合い、業界特有のノウハウと強固な顧客基盤を確立	主力ソリューションの提供 【物流アウトソーシングサービス】 └TRYESサポート └TRYESレポート	既存事業の成長に加え、 価値共創型M&Aを通じて 事業ポートフォリオを拡大
提供価値	長年の実績に裏打ちされた「事業の安定性」	「社会的信用の獲得」と AI等の実装による「収益性の向上」	グループシナジー創出による 企業価値の最大化

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03 中期的な成長ロードマップ②

「深化」と「拡張」の両輪で企業価値向上を実現

― 物流・モビリティを基盤に、理念を共有できる優良企業とのM&Aで持続的な成長を目指す ―

強固な事業基盤

- **顧客基盤**
  安定した取引基盤と長期的な信頼
- **データ資産**
  蓄積データの活用による競争優位性
- **現場ノウハウ・アセット**
  全国ネットワークとコミュニケーションによる改善提案と実行力

戦略1 深化 ｜ 利益成長ドライバー

AI・データ活用による競争力の深化

- 生産性向上
- 高収益化
- 新サービス創出
- 優位性の強化

×

戦略2 拡張 ｜ 売上成長ドライバー

M&Aを活用した事業ポートフォリオの拡張

- 物流領域の強化
- モビリティ領域
- 周辺サービス領域

理念・価値観を共有できる優良企業とのM&Aを推進し、共に成長する企業グループを形成

シナジー創出

- 事業ポートフォリオ拡大
- グループシナジーの創出
  （顧客基盤・ノウハウ・データ資産の共有）
- 持続的な企業価値向上

深化と拡張の両輪を着実に実行し、ステークホルダーの期待に応え続けます

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03【拡張】価値共創型M&Aによる事業ポートフォリオ拡大

物流・モビリティを基盤に、理念・価値観を共有できる企業とのM&Aを通じて
事業ポートフォリオを拡大し、シナジー創出による持続的な企業価値向上を目指します。

拡張の起点（既存の強みを活用）

物流領域
既存事業の強化・
サービス領域の拡大

モビリティ領域
モビリティ関連サービス
・事業機会の拡大

周辺サービス領域
人材・ICT等の
周辺サービス拡大

価値共創型M&A ～ 理念共感と事業シナジーによる企業価値向上 ～

選定基準

理念共感
当社の理念・価値観に
共感できる企業

×

安定収益
継続的なキャッシュフローを
生み出す企業

×

成長性
市場成長性や競争力を持ち、
将来の成長余地が高い企業

×

シナジー
当社の顧客基盤・現場知見・
データ資産との連携が可能な企業

事業ポートフォリオ拡大

多様な事業ポートフォリオの構築により、
収益基盤と成長機会を拡大

持続的な企業価値向上

社会課題の解決と価値創造を通じて、
持続的な成長と資本効率の向上を実現

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03 成長が続く外国人材市場への参入

日本の構造的な人手不足を背景に、外国人材需要は今後も拡大

日本の構造的な人手不足

少子高齢化により、生産年齢人口は
今後も減少し、幅広い業界で人手不足が深刻化

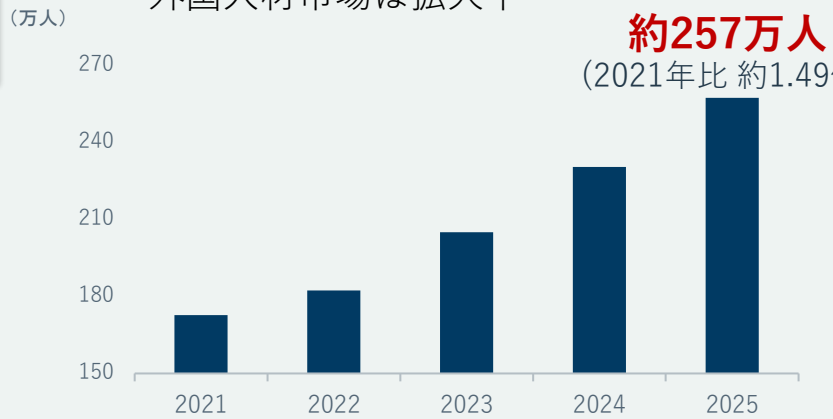
- **物流**
  ドライバー・配送
- **建設**
  建設・土木
- **製造**
  製造・ものづくり
- **サービス**
  宿泊・飲食・介護

外国人材需要の拡大

多様な人材が日本の産業を支える

外国人労働者数は過去最高を更新

制度整備と企業ニーズを背景に、
外国人材市場は拡大中



出典：厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況まとめ（令和7年10月末現在）」

拡大する市場機会

- **人手不足の深刻化**
  人材確保ニーズが拡大
- **外国人材需要の拡大**
  受入れ企業ニーズが増加
- **教育市場の拡大**
  日本語教育の需要増
- **就業支援市場の拡大**
  人材紹介・業務支援ニーズが増加

アスアの新たな成長市場 ～教育と人材データで、社会課題の解決と企業価値向上を実現～

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03 第3の成長事業「グローバルHR事業」の創出へ

㈱JCL取得と新会社設立により、教育から就業までをつなぐ事業基盤を構築

― 人と企業の可能性をつなぎ、持続的な成長と社会課題の解決に貢献します ―

多様な
人材が活躍する
持続可能な社会へ

① 教育基盤
- 認定日本語教育機関
- 22年の運営実績

② 学生基盤
- 在校生 約600名
- 定員630名 → 800名へ拡張予定

㈱JCL取得
日本語学校
教育 × 人材

③ 収益基盤
- 営業利益率 31.3%
- 安定した収益力

④ 人材基盤
- 就業支援・人材紹介
- 教育機関ネットワークへの展開

人の成長が、
企業の成長をつくる

教育から就業までを一気通貫で提供

日本語教育	就業支援	人材紹介	キャリア支援	定着支援
学びを通じて 社会人に必要な力を	在校生の 就業支援ニーズへの対応	アルバイト・正社員 マッチング	仕事の場へつなげる 就職支援	企業・職場での 定着を支援

人材の可能性を広げ、
社会と企業の未来をつくる

グローバルHR事業を第3の収益の柱へ

日本の労働力不足の解決に
継続的に貢献

教育基盤 × 学生基盤 × 収益基盤 × 人材基盤 ＝ 持続的な企業価値向上

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03 高収益かつ実績豊富な教育基盤を取得

22年の運営実績を持つ認定日本語教育機関を取得し、教育・学生・収益基盤を獲得

会社概要

事業内容	日本語学校運営
所在地	京都市
運営実績	22年（2004年開校）
在校生数	約600名（定員630名）
主要国籍	中国、ネパール等

取得対象



㈱JCL
日本語学校

認定日本語教育機関

財務ハイライト(2026年7月期)

売上高	644	百万円
営業利益	201	百万円
営業利益率	31.3	%

運営実績
22年

在校生
約600名

営業利益率
31.3%

競争優位性

- 認定日本語教育機関
  （告示校約850校中41校）
- 適正校（クラスⅠ）選定
- 定員充足率 約95%（業界平均 約66%）

成長ポテンシャル

- 現経営陣が継続運営
- 運営体制確立済み
- 定員630名→800名へ拡大

シナジー創出

- 留学生アルバイト紹介
- 卒業後就職支援
- アスア顧客ネットワーク活用
- グローバルHR事業へ展開

教育基盤 × 学生基盤 × 収益基盤 × 人材基盤

**教育から就業までをつなぐ
グローバルHR事業の拡大基盤**

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03 本件取引の概要

取引概要

取得対象	株式会社JCL（日本語学校運営）
取得株式数	100株（発行済株式の全て）
取得価額	1,260百万円 別途、アドバイザリー費用等 約30百万円
取得資金	借入金1,000百万円＋自己資金
契約締結日	2026年11月13日
株式譲渡実行日	2026年12月15日（予定）

連結決算・業績への影響

連結決算への移行	**2027年6月期 第2四半期より** 12月15日予定の株式譲渡実行に伴い移行
報告セグメント	**「グローバルHR事業」を新設** JCL及び新会社を新たな報告セグメントとして開示
当期業績への影響	**現在精査中** 合理的な算定が可能となった時点で速やかに開示
のれん	**金額・償却期間は未確定** 取得原価の配分の完了後に確定予定

2027年6月期第2四半期より連結決算へ移行し、グローバルHR事業を本格始動

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03 教育から就業・定着までを一気通貫で提供

現状｜紹介収益が外部へ流出

㈱JCL
外国人留学生 → 外部人材会社 → 求人企業

紹介収益
グループ外

取得後｜紹介収益をグループ内へ

㈱JCL
外国人留学生 → 新会社 → 求人企業

紹介収益を内製化
在学中 → 卒業後まで継続接点

教育基盤を起点に、外国人材プラットフォームへ

STEP 1
教育基盤（㈱JCL）
高品質な日本語教育
在校生 約600名
定員630名→800名へ
拡張予定

STEP 2
就業マッチング（新会社）
アルバイト紹介より開始
㈱JCL学生基盤を通じた
継続的な接点の構築
紹介収益をグループ内へ

STEP 3
キャリア支援・定着
特定技能への変更支援
卒業後キャリアサポート
登録支援機関として伴走

教育から就業・定着までを一気通貫で提供

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03 ㈱JCLの教育基盤を起点とした人材事業の展開

新会社概要

会社名	株式会社GLOBAL PORTA（仮称） （グローバルポルタ）
事業内容	有料職業紹介事業（外国人材）等
出資比率	当社100%子会社
資本金	1,000万円
設立予定	2026年12月
開始事業	㈱JCL在校生向けアルバイト紹介 ※許可取得後に開始予定

事業モデルの強み

人材接点基盤 **外国人材との継続的な接点**

㈱JCL 在校生約600名との継続的な接点

紹介手数料 **内製化による利益率向上**

外部へ流出していた紹介収益を取り込む

マッチング品質 **定着率向上**

学習態度・日本語能力を把握して紹介

㈱JCLの学生基盤を活かした継続的な接点の構築と高付加価値な事業モデルを実現

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03 ターゲット市場と成長戦略

市場規模の整理

日本の構造的な人手不足を背景に、外国人材市場は今後も拡大

区分	市場	規模
TAM	外国人労働者市場 （外国人労働者数）	257万人
SAM	留学生市場	40.8万人
SOM	日本語学校市場	14.0万人

日本語学校は留学生最大の集積地

成長戦略

まずは勝てる市場から、段階的に事業を拡大

1	STEP1（現在）	㈱JCL在校生 約600名	22年の運営実績を持つ 認定日本語教育機関
2	STEP2（短期）	㈱JCL定員拡大 630名→800名	教育基盤の拡充による 安定的な学生確保
3	STEP3（中期）	日本語学校提携 約2,000名	提携校ネットワークの 構築による規模の拡大
4	STEP4（中長期）	特定技能・就職支援 人材プラットフォーム	教育から就業までをつなぐ 総合的な人材サービスの展開 ・人材紹介　・定着支援 ・登録支援機関

日本語学校を起点に、外国人材プラットフォームへ

※ 出典：厚生労働省「外国人雇用状況の届出状況」、文部科学省「外国人留学生在籍状況調査」、出入国在留管理庁公表資料を基に当社作成

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03 2030年に向けた成長戦略

新たな事業セグメントを加え、2030年の成長目標へ

第3の収益の柱を追加し、成長ポートフォリオを拡張

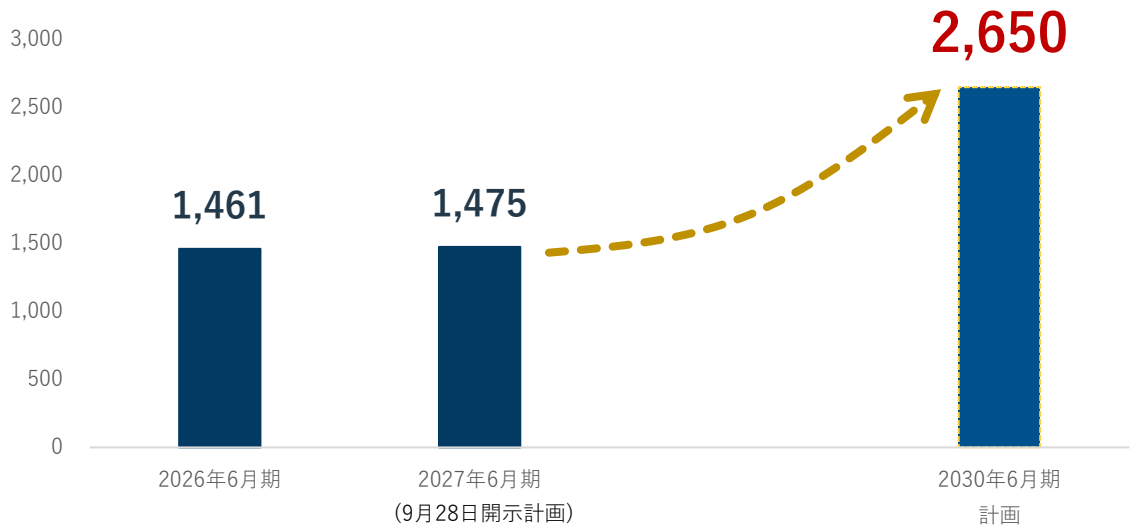
現在 →
- モビリティソリューション事業
- ネットワークソリューション事業

㈱JCL取得 ＋ 新会社設立

3事業体制へ
- モビリティソリューション事業
- ネットワークソリューション事業
- グローバルHR事業

※教育機関ネットワークの拡大を推進

2030年 売上高成長目標



売上高

2,650 百万円
(1.8倍：2026年6月期比)

実質営業利益（※）

450 百万円
(2.8倍：2026年6月期比)
※ 営業利益＋のれん償却費＋株主優待費用

自己資本比率

45.7%(JCL取得後見込)
→ 60.0%

Debt / EBITDA

5.0倍(JCL取得後見込)
→ 1.6倍

第3の収益の柱を確立し、中長期的な企業価値向上を目指す

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03 グローバルHR事業を第3の収益の柱へ

教育から就業までをつなぎ、人と企業の成長を支える新たな事業基盤を構築



教育から就業までをつなぐグローバルHRプラットフォーム

グローバルHR事業

持続的な企業価値向上

01 教育基盤の獲得

認定日本語教育機関
22年の運営実績
在校生約600名の学生基盤

02 収益機会の拡大

教育から就業までを
グループ内でつなぐ
新たな事業モデル

03 第3の収益の柱

グローバルHR事業
新たな成長領域
持続的な企業価値向上

人の成長が、企業の成長をつくる

ドライバー教育で培った教育ノウハウを活かし、
外国人材教育・就業支援へ領域を拡大し、日本の人手不足解消に貢献します。

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

03 経営基盤の強化

経営基盤と財務体質を強化し、未来への投資と株主様への還元を両立する中長期戦略

キャッシュイン

営業CF ＋ 資金調達
（金融機関借入など）

成長原資

企業価値向上につながる案件へ厳選投資

キャッシュアウト

企業価値向上への投資

M&A投資
価値共創型M&Aを推進し、
事業ポートフォリオを拡大
事業拡大・収益基盤の強化

成長投資
持続的な成長に向けた
人材・システム・AI等への投資
競争力強化・生産性向上

株主還元

配当及び株主優待を含む
総合的な株主還元方針

当面の方針

株主優待

将来的な配当実施も視野に、
持続的な株主還元を推進

持続的な企業価値向上

✓持続的な成長による企業価値の向上
✓ステークホルダーへの長期的な価値還元の実現

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

01 2027年6月期 第1四半期 決算情報

02 2027年6月期 業績見通し

03 今後の成長戦略

04 APPENDIX

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

04 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一丁目11番地 東京オフィス 　東京都千代田区鍛冶町二丁目3番14号 フェリスビル4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 専務取締役 モビリティ・ネットワーク事業管掌 ・植村 恒明 常務取締役 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	116名(2026年9月末時点)
資本金	231百万円(2026年9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

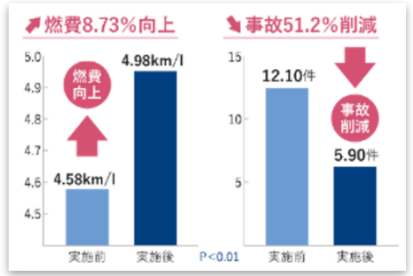
1995年　4月 通信機器拡販を目的とした販売・工事・保守事業開始
(**現：ネットワークソリューション事業**)

10月 株式会社に変更

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



※研究者：間地寛(㈱アスア)　春日伸予(芝浦工業大学)
石太郎(早稲田大学)　大聖泰弘(早稲田大学)

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 東京オフィスを開設（現：東京都千代田区）

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　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**

2026年　3月 名古屋証券取引所メイン市場へ市場変更

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

04 事業内容および売上構成（2026年6月期実績）

モビリティソリューション事業

売上構成比

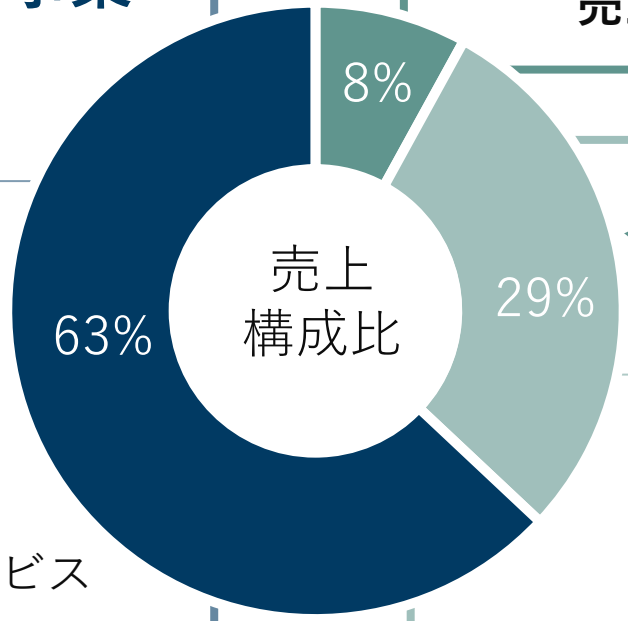
63%

物流事業者に特化した
安全活動のアウトソーシングサービス

TRYESサポート　**TRYESレポート**

コミュニケーションを円滑にする
メッセージ生成サービス

AI整備見積りシステム



その他事業

売上構成比 **8%**

ノンコアビジネス
の撤退

ネットワークソリューション事業

売上構成比

29%

企業向けICT機器の
販売・工事・保守



ビジネスフォン



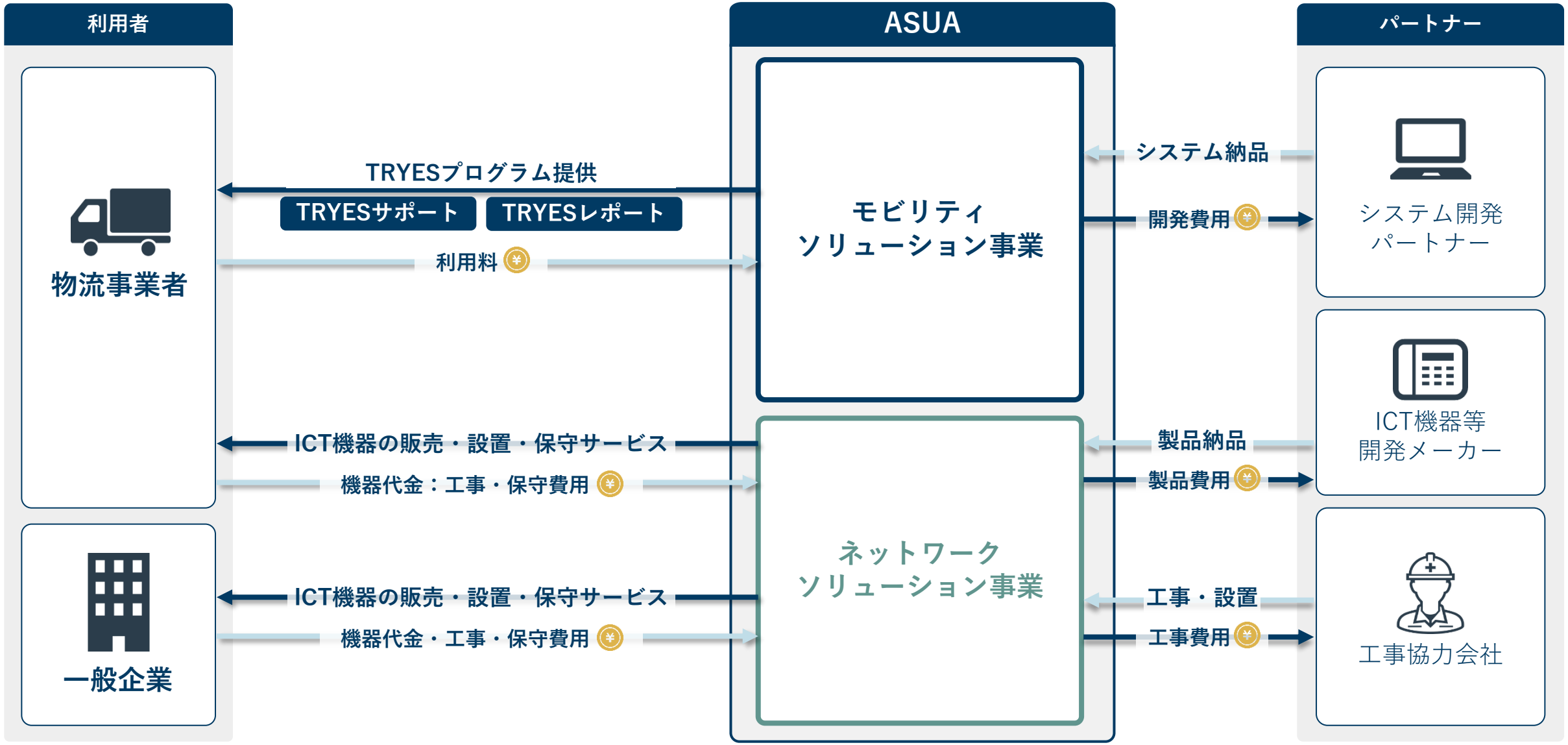
FAX複合機



社内ネットワーク

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

04 事業構成および収益構造



Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

04 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 （対面型コンサルティングサービス）

物流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　教育資料
走行管理表　教育記録/出席管理

専門スタッフがミーティングを通して 教育をサポート



ミーティング

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）

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

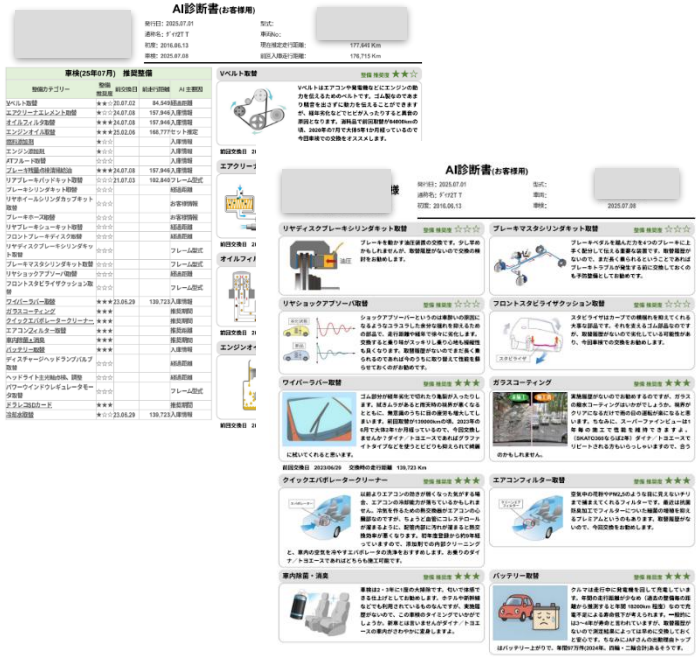
Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

04 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・販売するAI整備見積りシステムに参画。4社共同開発体制のもと、当社は解説・提案書生成機能を担当。

車両情報から必要な整備内容を予測し、自動車ユーザー向けの解説・提案書を自動生成。全国のトヨタ販売店における顧客説明の高度化と業務効率化を支援。

『T'aime』



導入効果	導入先	・人材不足が進む整備現場の業務負荷を軽減 ・整備提案の品質向上と平準化を実現 ・経験や知識に依存しない顧客説明を支援
	自動車ユーザー	・専門的な整備情報を分かりやすく理解 ・整備内容と必要性の可視化による安心感を提供 ・納得感の高い整備提案を実現

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

04 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

東海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



ナースコール



ネットワークカメラ



サーバー



ネットワーク・VPN構築

etc.

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

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

（参考資料）経営指標の推移

（単位：百万円）	2025年6月期					2026年6月期					2027年6月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
売 上 高	363	334	372	321	1,392	362	360	380	357	1,461	402
営業利益	45	28	76	48	198	23	31	52	28	135	42
経常利益	24	27	75	48	175	23	31	51	29	136	43
当期純利益	5	18	54	26	105	16	18	35	15	86	29

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

（参考資料）セグメント別売上・利益

（単位：百万円）		2025年6月期					2026年6月期					2027年6月期
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q
物流アウトソーシングサービス	売上高	169	182	205	215	773	196	197	224	235	854	216
	営業利益	63	63	86	91	305	63	74	102	111	351	93
データソリューションサービス	売上高	25	31	31	26	115	29	19	10	8	67	8
	営業利益	11	12	15	12	51	14	8	1	△1	22	△2
ネットワークソリューション事業	売上高	116	108	104	75	405	130	103	102	91	427	140
	営業利益	25	20	21	11	78	22	18	23	15	80	30
その他	売上高	51	11	30	4	98	5	40	42	22	111	36
	営業利益	11	△6	13	△6	12	△1	4	3	△1	5	2

※2026年6月期より報告セグメントを変更しております。推移を分かりやすくするため、前年同期実績は変更後のセグメント区分に組み替えて記載しております。

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.

本資料における注意事項

本資料に掲載されている情報には、当社の将来の見通しに関する記述が含まれています。
これらの記述は、現時点で当社が入手している情報および合理的であると判断する一定の前提に基づいており、リスクや不確実性を含んでいます。
当社として、これら将来の見通しの実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績等は、これら将来の見通しとは大きく異なる可能性があることにご留意ください。

実際の業績等に影響を与える要因としては、一般的な業界および市場の動向、金利変動、為替変動等の国内外の経済環境の変化などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

本資料は、当社に関する情報提供を目的として作成されたものであり、国内外を問わず、いかなる有価証券、金融商品または取引に関する募集、投資の勧誘、または売買の推奨を目的としたものではありません。また、本資料は、金融商品取引法その他の法令または諸規則に基づく開示書類ではありません。

投資に関する最終的な判断は、投資家ご自身の責任において行われるようお願いいたします。

本資料および当社IRに関するお問合せ先
株式会社アスア　経営企画室
TEL：052-452-5588

E-mail
asua-ir@asua.ne.jp

IRサイト
https://www.asua.ne.jp/ir-index/

Copyright © 2026 ASUA Inc. All rights reserved.