

Briefing Transcription

|| 2025 年 6 月期決算説明文字起こし ||

株式会社アスア

246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら >>>

2025 年 8 月 8 日 (金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 決算説明を受けての FISCO アナリストコメント	01
■ 出演者	02
■ 決算説明	03

■ 決算説明会を受けての FISCO アナリストコメント

ノンコア撤退も主力ビジネスは力強く成長中、一時的な減益ショックは投資チャンス

- ・ 2025 年 6 月期は売上高が前期比 2.1% 増の 1,392 百万円、営業利益が同 20.8% 増の 198 百万円と利益面で大幅な成長を達成。物流事業者特化の対面型コンサルティングサービス「TRYES サポート」の年間実施件数、安全活動支援の定額クラウドサービス「TRYES レポート」の期末契約社数および期末登録人数という KPI は、いずれも伸びが加速している状況に見える。
- ・ 2026 年 6 月期はノンコアビジネスの撤退と戦略的投資により、売上高で前期比 2.1% 増の 1,422 百万円、営業利益で同 32.2% 減の 134 百万円を見込む。コアビジネスは、引き続き高い伸びを見込んでいる。
- ・ 減益に対してはマイナスに反応するであろうものの、2024 年問題や新物流 2 法の成立による追い風の中で、最大マーケットである関東への進出には期待値が高く、早晚 2 ～ 3 割の利益成長に戻るであろうことが期待される。
- ・ 成長スピードに見合った PER20 ～ 30 倍となれば、今期予想を使用しても株価は既に下値不安の乏しい水準となり、1,000 円を上回る株価も視野に入る。
- ・ 株主還元施策も強化しており、近い時期と想定される再成長を待つて欲しいというメッセージであると受け止めている。

■ 出演者

株式会社アスア
代表取締役社長

間地 寛様

■ 決算説明



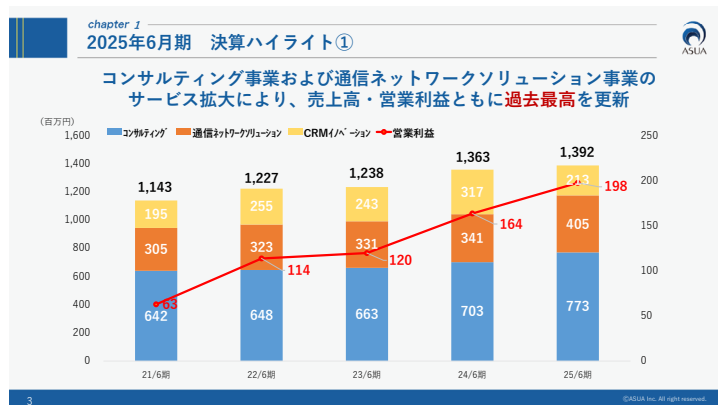
株式会社アスア 代表取締役社長 間地 寛です。それでは、2025 年 6 月期 決算説明をいたします。



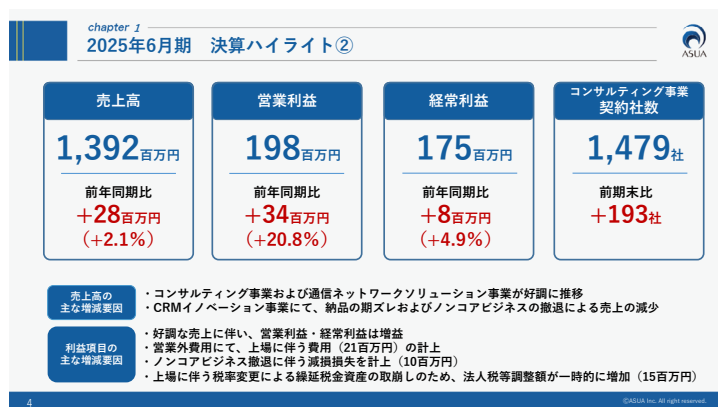
本日は、この流れに沿って説明させていただきます。

株式会社アスア 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明



まず、決算情報でございます。2025 年 6 月期におきましては、売上高・営業利益ともに過去最高を更新することができました。



売上高につきましては、13 億 9,200 万円、前年同期比 2.1% アップ、営業利益につきましては、1 億 9,800 万、前年同期比 20.8% アップ、経常利益は 1 億 7,500 万円、前年同期比 4.9% アップとなりました。また、コンサルティング事業の期末契約社数は、前期末から 193 社増加し、1,479 社となりました。

売上高の主な増減要因でございますが、CRM イノベーション事業が納期ずれおよびノンコアビジネスの撤退により売上の減少がございましたが、コンサルティング事業および通信ネットワークソリューション事業が順調に推移したことから、全体として 2.1% の増収となっております。

また、利益の増減要因につきましては、売上が好調だったということもありまして、営業利益・経常利益ともに増益となっております。

営業外費用に上場に伴う費用 2,100 万円を計上しておりますので、営業利益と経常利益の差はそこにございます。

また、ノンコアビジネス撤退に伴う減損損失として 1,000 万円を計上しております。

株式会社アスア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

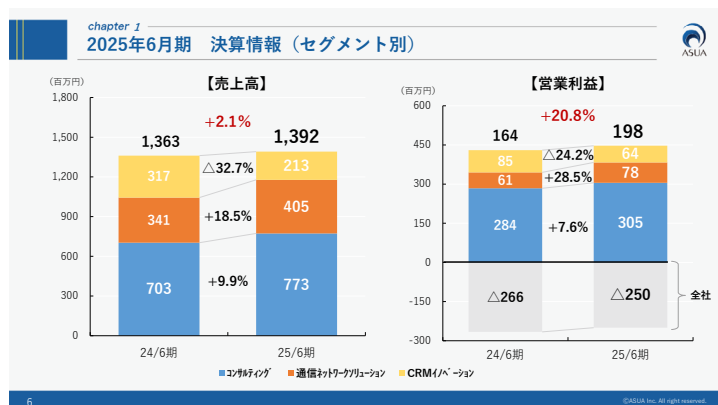
決算説明

さらに、上場に伴う税率変更等により、一時的な法人税等調整額が増加しております、これについては 1,500 万円を計上しております。

chapter 1
2025年6月期 決算情報（前年同期比・計画比）

(単位：百万円)	2024年6月期 通期実績		2025年6月期 通期実績		2025年6月期 通期実績		2025年6月期 通期実績		2025年6月期 通期実績	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	増減額	増減率(%)	増減額	増減率(%)	増減額	増減率(%)
売上高	1,363	100.0	1,431	100.0	+28	+2.1%	△38	△2.7%	△38	△2.7%
営業利益	164	12.0	205	14.2	+34	+20.8%	△7	△3.5%	△7	△3.5%
経常利益	167	12.3	188	12.6	+8	+4.9%	△12	△6.8%	△12	△6.8%
当期純利益	118	8.7	136	7.6	△12	△10.5%	△31	△22.7%	△31	△22.7%
1株当たり 当期純利益 (円)	57.00	—	56.62	—	△15.00	△26.3%	△14.62	△25.8%	△14.62	△25.8%

このような関係により、当期純利益は 1 億 500 万円となっております。



セグメント別の報告をさせていただきます。

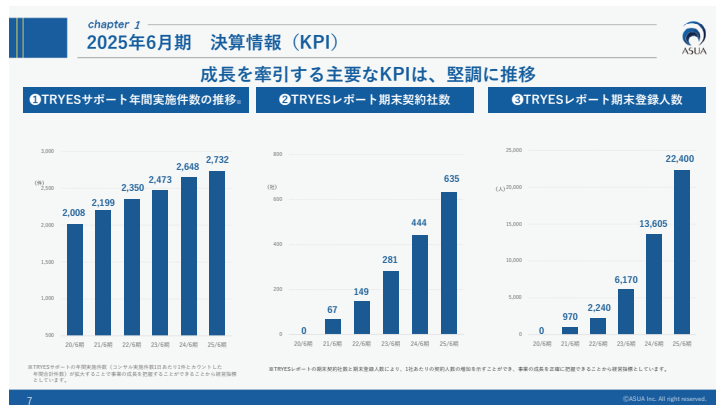
まず、コンサルティング事業につきましては、9.9%の売上アップ、通信ネットワークソリューション事業につきましては、18.5%アップとなっております。

CRM イノベーション事業に関しましては、マイナス 32.7% となっておりますが、全体では 2.1% の売上増という状況でございました。

営業利益についても同様に、コンサルティング事業が 7.6% アップ、通信ネットワークソリューション事業が 28.5% アップ、CRM イノベーション事業はマイナス 24.2% となっておりますが、営業利益全体としては 20.8% 増という結果となっております。

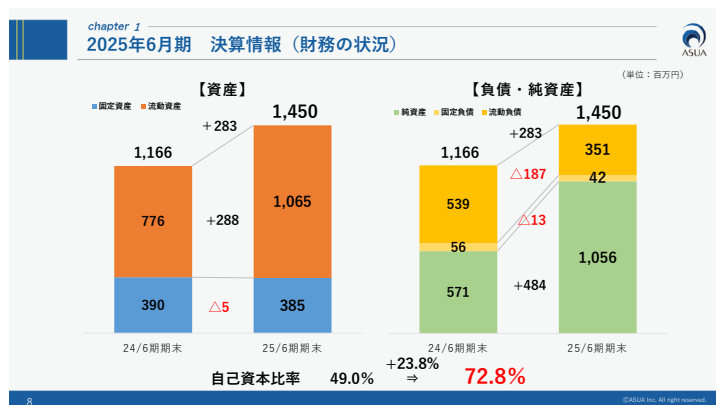
株式会社アスア | 2025年8月8日(金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明



続きまして、KPI の状況でございます。

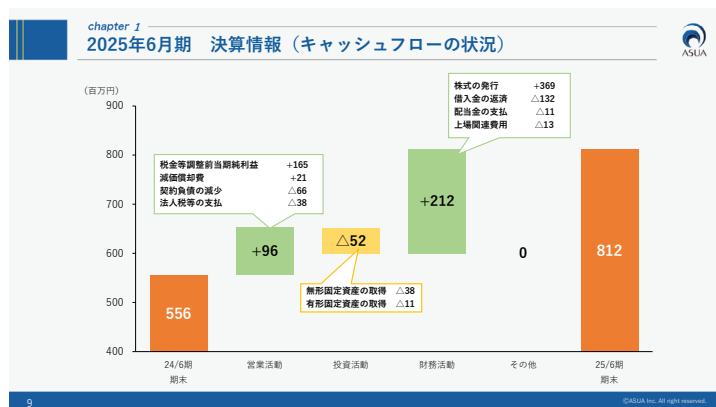
左から順に、TRYES サポートの年間実施件数、TRYES レポートの期末契約者数（中央）、TRYES レポートの期末登録人数（右）、この3つはいずれも、成長を牽引する主要な KPI となっておりますが、堅調に推移している状況でございます。



続いて、財務の状況でございます。上場による効果もあり、自己資本比率は前期末の49%から72.8%に上昇しており、非常に安定した経営が可能となっております。

株式会社アスア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明



続きまして、キャッシュフローの状況でございます。

前期純利益、そして上場益により前期末で 8 億 1,200 万円となっている状況でございます。

contents

01	2025年6月期 決算情報
02	2026年6月期 業績見通し
03	今後の成長戦略
04	APPENDIX

10 ©ASUA Inc. All right reserved.

続きまして、2026 年 6 月期業績見通しでございます。

株式会社アスア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明

chapter 2
組織および報告セグメントの変更について①

2025年7月1日より、組織および報告セグメントを変更

【変更の理由】

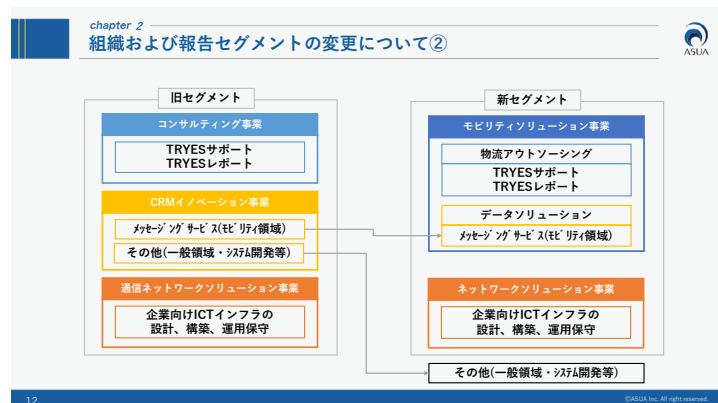
- 物流業界に特化した事業の推進体制の強化
- ノンコアビジネスの撤退
- 更なる事業拡大に向け、物流業界を支える企業や ICT 関連企業の M&A 及び業務提携の推進
⇒ 管理本部内に経営企画室を設置

11

まず、2025 年 7 月 1 日より、組織名称および報告セグメントを変更いたしました。この変更の最大の理由は、今後、物流業界に特化した事業の推進体制を強化していくことにあります。

これにより、ノンコアビジネスの撤退を決定いたしました。

さらに、事業拡大に向けて、物流業界を支える企業や ICT 関連企業の M&A および業務提携の推進を図るべく、管理本部内に「経営企画室」を設置することといたしました。



具体的なセグメントの変更は以下の通りです。

旧セグメントの「コンサルティング事業」は、新たに「モビリティソリューション事業」という名称に変更し、「物流アウトソーシングサービス」と位置付けました。

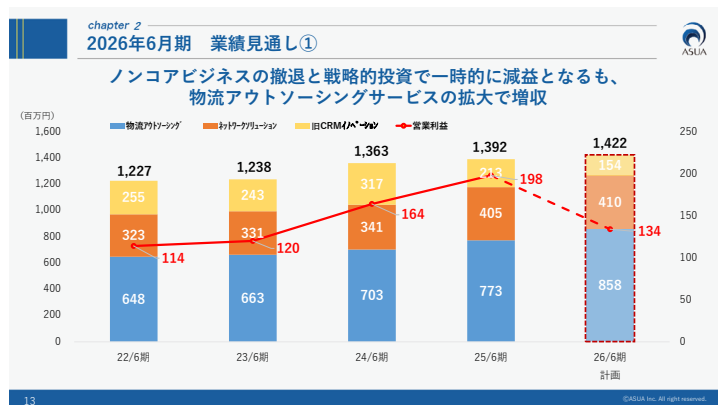
また、CRM イノベーション事業のうち、メッセージサービス（主にモビリティ領域）については、「データソリューションサービス」として新セグメントに組み入れております。

さらに、CRM イノベーション事業の一般領域におけるシステム開発等については、「その他のセグメント」に分類しております。

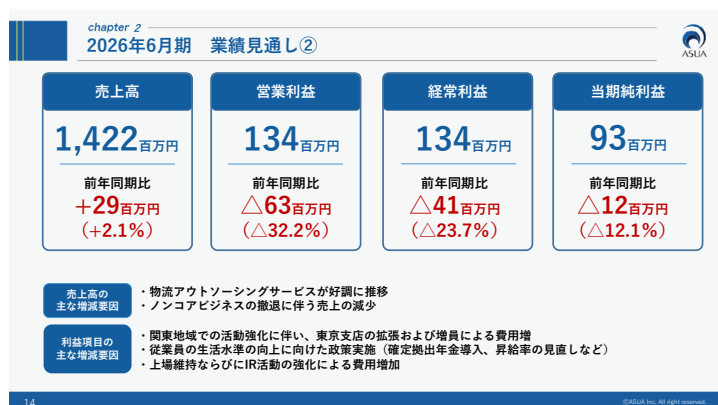
株式会社アスア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明

そして、通信ネットワークソリューション事業に関しましては、新たにネットワークソリューション事業といたしまして、企業向けの ICT インフラの設計、構築、運用保守を進めていくことにしております。



これらの変更に伴いまして、ノンコアビジネスの撤退と戦略的投資で今期については一時的に減益となりますが、ただ、物流アウトソーシングサービスに関しましては順調に拡大傾向にございまして、増収を見込んでいく状況でございます。



売上高につきましては 14 億 2,200 万円、前年同期比 2.1% のアップ、営業利益、経常利益につきましては 1 億 3,400 万円となり減益を見込んでおります。また、当期純利益は 9,300 万円を見込んでおります。

売上高の増減につきましては、物流アウトソーシングサービスに関しては順調に推移する計画でございます。また、利益の増減につきましては、特に当社といたしましては関東地域での活動強化を狙っておりまして、東京支店の拡張及び増員に費用を増加させる計画でございます。

その他、確定拠出年金の導入、また昇給率の見直し、そして IR 活動の強化に費用を増加させる計画でございます。

株式会社アスア | 2025年8月8日(金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

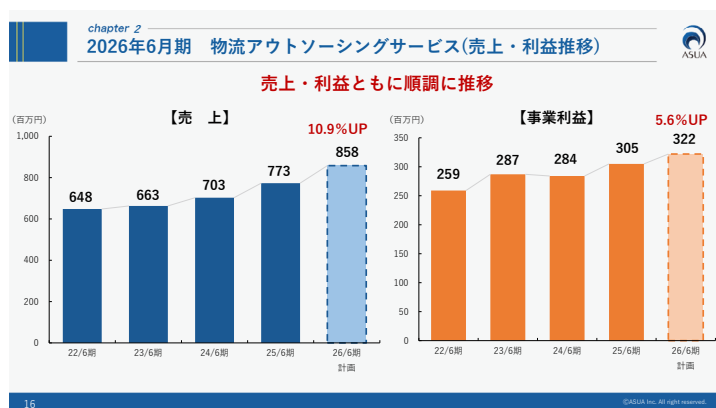
決算説明

chapter 2
2026年6月期 業績見通し③

(単位: 百万円)	2025年6月期実績		2026年6月期 期初計画		前年同期比	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	1,392	100.0	1,422	100.0	+29	+2.1%
営業利益	198	14.2	134	9.5	△63	△32.2%
経常利益	175	12.6	134	9.4	△41	△23.7%
当期純利益	105	7.6	93	6.5	△12	△12.1%
1株当たり 当期純利益 (円)	42.00	-	34.65	-	△7.36	△17.5%

15 ©ASUA Inc. All right reserved.

業績の見通しといたしましては、このような結果となっております。



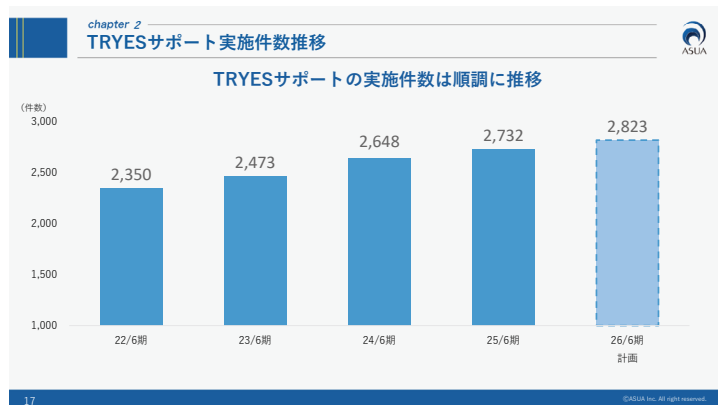
もう少し詳しく、セグメントごとにご説明させていただきます。

まず、物流アウトソーシングサービスでございます。

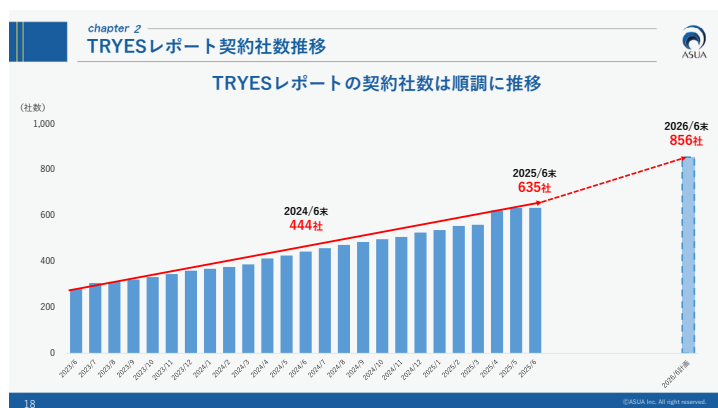
売上高は約 11% 増加する見込みで、増収を計画しております。また、事業利益につきましては、今後の事業展開において拠点への投資や人材採用への投資を予定しておりますが、それらを踏まえても 5.6% の増益を見込んでおります。

株式会社アスア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明

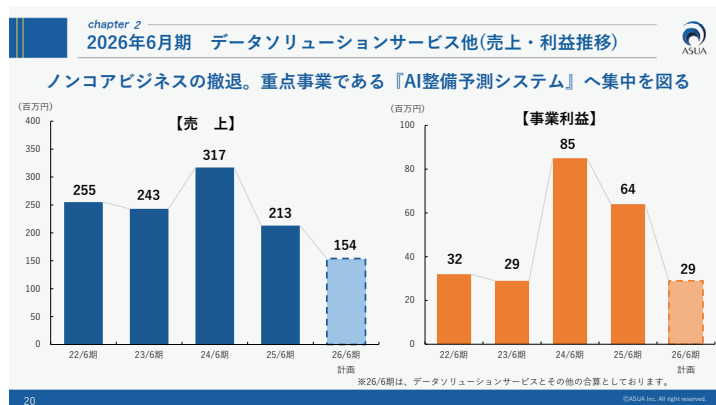


TRYES サポートの実施件数につきましては、順調な推移を見込んでおります。



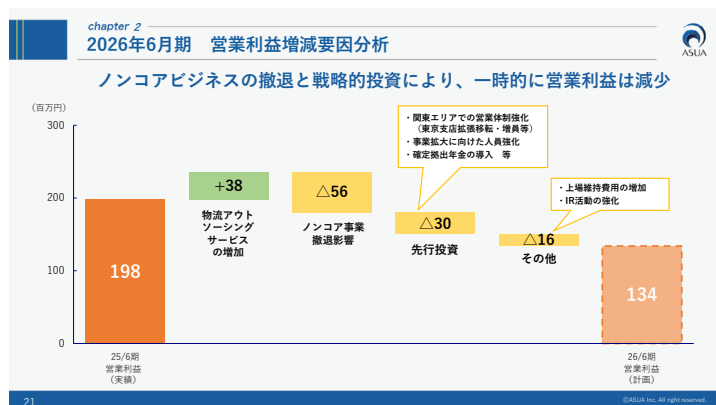
株式会社アスア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明



次に、データソリューションサービスでございます。

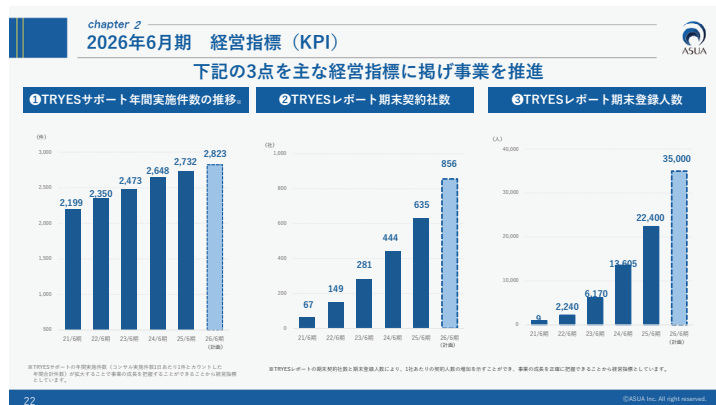
これにつきましては、先ほどからご説明しております通り、ノンコアビジネスの撤退があり、加えて、重点事業である AI 整備予測システムへの注力を進めることから、売上・利益は一時的に減収減益の計画となっております。



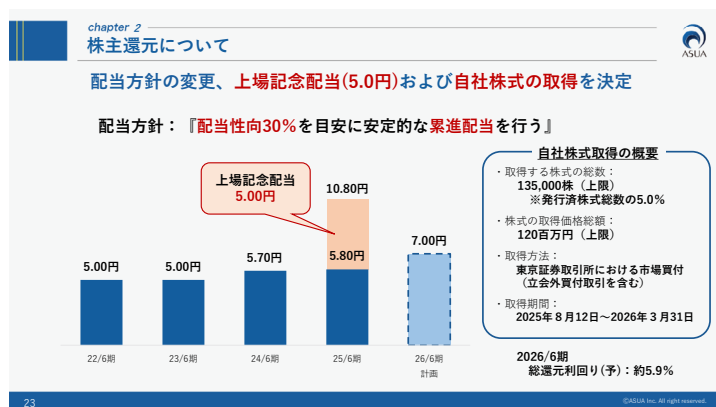
利益の増減の分析につきましては、物流アウトソーシングサービスの増加による寄与が 3,800 万円、ノンコア事業の撤退による影響が 5,600 万円、先行投資分が 3,000 万円となっております、これらを合算した結果、営業利益は 1 億 3,400 万円の計画となっております。

株式会社アスア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明



しかしながら、物流アウトソーシング事業に関しては、経営指標の KPI はすべて順調に推移し、今後も成長を継続させていく計画を掲げております。



また、株主還元に関しましては、配当方針の変更、上場記念配当、および自社株式の取得を決定しております。

具体的には、まず配当方針ですが、配当性向 30% を目安に、安定的な累進配当を実施していく方針でございます。

さらに、前期の実績を踏まえまして、上場記念配当 5 円とあわせ、合計で 1 株あたり 10.8 円の配当を実施する予定でございます。

加えて、自社株式の取得につきましては、発行済株式総数の約 5% に相当する 13 万 5,000 株を上限とし、取得総額については 1 億 2,000 万円を上限に実行する計画でございます。

これらにより、2026 年 6 月期の総還元利回りは約 5.9% を予定しております。

株式会社アスア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明

contents	
01	2025年6月期 決算情報
02	2026年6月期 業績見通し
03	今後の成長戦略
04	APPENDIX

24 ©ASUA Inc. All right reserved.

それでは最後に、今後の成長戦略についてご説明させていただきます。

chapter 3
経営理念とパーパス

社は：ひとりひとりの輝きが**明日**の未来を開ける

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。

私たちが目指す物心両面の幸福とは、経済的な安定や豊かさを求めていくと共に、
仕事の場での自己実現を通して、生きがいや働きがいといった人間としての心の
豊かさを求めていくものです。

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、働く人々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。

経営理念

パーパス

25 ©ASUA Inc. All right reserved.

私たちは、これまで社是、経営理念を掲げてまいりましたが、物流業界に特化した事業展開を一層推進する方針のもと、新たにパーパスを制定いたしました。それが、「物流現場の知見とデータを融合し、持続可能で魅力ある物流を実現します。」というものです。

私たちは 25 年以上にわたりまして、ドライバーとの対話を通じて蓄積してまいりました「物流現場の知見」と、そして燃費などの「データ収集、そして分析する」、こういった 2 つの強みを持っております。これらの強みを生かしまして、物流現場が直面している「安全活動の問題」、そして「人手不足」、さらには「業務の効率化」、「脱炭素」といった課題に取り組むことで、働く人々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。

株式会社アスア 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明



私たちのこれまでの挑戦の軌跡を振り返りますと、長年にわたって、燃費データを活用したドライバー教育を諦めずに挑戦し続けてまいりました。

1990 年にはセラミックスのハードウェア開発から事業をスタートさせました。

その後、2002 年には燃費管理システムの開発に着手し、ドライバーミーティングを中核としたコミュニケーション事業を開始いたしました。

さらに、2006 年には「燃費と交通事故の関係」に関する論文を発表し、安全対策に対する取り組みを本格化いたしました。

続く 2007 年には、CO₂ 排出量の削減に向けた環境対策をスタート。

2020 年には、長年蓄積してきた教育教材を活用し、「TRYES レポート」としてウェブサービスを展開。管理者の業務効率向上に寄与する新たなソリューションの提供を始めました。

そして、2024 年に上場を果たし、第二創業期を迎えております。

株式会社アスア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明

chapter 3
持続可能な成長を支える事業基盤

「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。（運転の振り回りが可能）
- 燃費データベースより、車種、積載区分、積載区分、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。

物流現場の知見(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

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く。

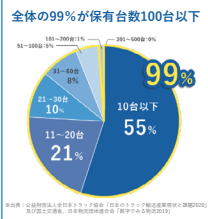
27 ©ASUA Inc. All right reserved.

先ほどお伝えしました「燃費データベース」と「事故データベース」は、大変多くのデータを保有しております。この客観的なデータをもとに、物流現場でドライバーや管理者との継続的なコミュニケーションを図る「データ収集・分析力」と「物流現場の知見」の2つが当社の事業基盤でございます。

chapter 3
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、物流業界の構造転換が進行している

全体の99%が保有台数100台以下



99%
10以下
55%

- ◆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「物流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

28 ©ASUA Inc. All right reserved.

物流業界を取り巻く市場環境について触れさせていただきます。

いわゆる「2024年問題」は、去年で完了したわけではなく、2025年4月にはこれに対応する新たな「新物流2法」が制定されました。

この2024年問題は、ドライバーの時間外労働時間を年間960時間に制限するものであり、すでに一般企業の時間外労働は年間720時間に制限されていることから、今後さらに規制強化の可能性も見込まれます。

物流にかけられる時間が制限されることで、受託可能な業務量が減少するという構造的な課題に直面しています。実際、2030年にはドライバーが約34%不足するという試算もあり、それに対応する施策として「新物流2法」が制度化された背景がございます。この法律では、荷待ち・荷役時間の削減や積載効率の改善などが強く求められております。

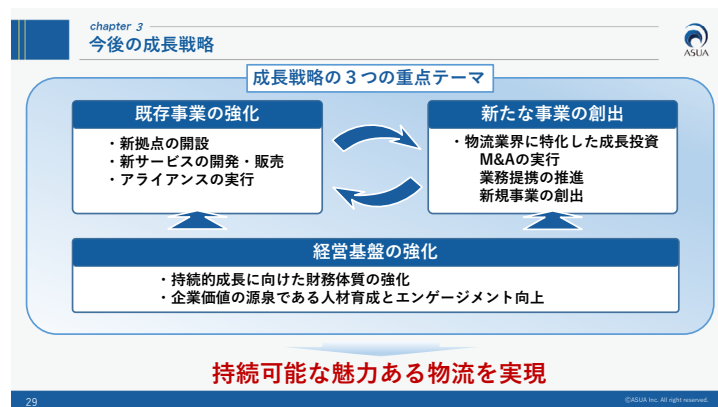
株式会社アスア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明

さらに、物流業界では公道を使った運転業務が事業の根幹であることから、法定 12 項目に基づく安全活動の徹底が義務付けられております。もちろん、点呼についても、罰則規定が設けられております。昨今の日本郵便の問題も、こういったところから来ているという状況でございます。

しかしながら、実態としては、物流事業者の 99% が車両保有台数 100 台以下であり、そのうち 87% が 30 台以下の中小事業者で構成されております。

こうした小規模な運送事業者では、管理体制の手が行き届かず、安全管理や業務改善にまで十分なリソースを割くことが難しいという構造的課題が存在しています。



このような業界の背景を踏まえ、当社では今後の成長に向けて、以下の 3 つのテーマを重点的な戦略として取り組んでまいります。

1 つ目は「既存事業の強化」でございます。

これには、新たな拠点の展開、新サービスの開発、そして多様なアライアンスの実行を通じて、既存領域のさらなる強化を図ってまいります。

次に、2 つ目の柱となるのが「新たな事業の創出」です。

特に物流業界に特化した成長投資として、M&A の実行、業務提携の推進、新規事業の開発に注力してまいります。

そして、それらを支える 3 つ目の柱が「経営基盤の強化」でございます。

持続的な成長を実現するためには、安定した財務体質が不可欠です。加えて、人材の育成とエンゲージメントの向上にも取り組み、これらを通じて、「持続可能で魅力ある物流の実現」を目指してまいります。

株式会社アシア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明



具体的な取り組みとして、まずは既存事業の強化に関する計画についてご説明いたします。

当社の現場に伺って、ドライバーや管理者と膝詰めでミーティングを行いながら展開しているという TRYES サポートの営業が、大変好調な状況でございます。先ほども少し触れましたが、安全対策という意味で、昨今の日本郵便の点呼の問題等で、この安全対策に対して国が真剣に規制を行っていることで、当社に対する問い合わせが大変増えている状況でございます。

当社はまず、国内最大の経済圏である「関東エリア」における営業体制の強化を進める方針です。

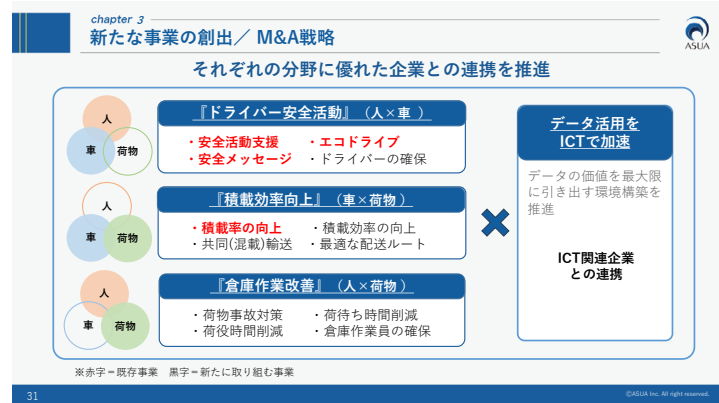
下部に表示しております日本地図にもありますように、関東エリアにはおよそ 2 万社の物流事業者が存在しております。全国の物流事業者が約 6 万 3,000 社であることを考えると、実に 3 分の 1 がこの関東に集中しているという現状です。

当社の本社が所在する愛知県においては、すでに当社の支配率(マーケットシェア)は 11% を超えております。今後は、この実績をモデルケースとして、関東エリアでも同様のシェア獲得を目指し、積極的に営業体制を構築してまいります。

また、差別化戦略としては、右側に記載の通り、当社ならではの「現場の知見」を活かしたコンテンツの開発に取り組めます。特化型の教育資料やツールの開発を通じて、他社にはない価値を提供し、当社の競争優位性を確立するものでございます。

株式会社アスア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明



次に、当社が掲げる M&A 戦略についてご説明いたします。

私たちは、物流現場における構造を「人」「車」「荷物」という3つのカテゴリーに分類して捉えております。まず、「人×車」のカテゴリーについてです。この領域においては、当社はこれまで、ドライバーの安全活動を中心に取り組んでまいりました。具体的には、安全活動の支援、エコドライブの推進、安全運転メッセージの配信など、ドライバーの行動改善と安全意識の向上に注力してまいりました。

しかしながら、現在の物流現場における最大の課題のひとつがドライバーの確保であると認識しております。これに対し、当社は M&A や業務提携を通じた外部との連携によって、この課題の解決を目指してまいります。

続いて、「車×荷物」のカテゴリーについてです。

こちらに関しては、先ほどご説明しました「新物流2法」改定にも関連しますが、物流業界において今後ますます重要性を増すのが積載効率の向上です。当社では、これまでトヨタモビリティパーツ社と協業し、積載率の改善に取り組んでまいりましたが、今後は、積載効率の向上にも取り組む計画でございます。

また、積載効率を上げていくには、共同輸送、もしくは最適な輸送ルートの改善にも取り組む計画でございます。これらこの黒字で書かれた内容の M&A を現在検討しております。

また、「人×荷物」の観点では、倉庫作業の改善も重要なテーマとなっております。

これまで当社は主にトラック輸送における安全活動を中心に取り組んでまいりましたが、今後は荷物事故への対策を通じて、倉庫内での安全対策の強化を進めてまいります。

加えて、現在物流業界の大きな課題となっている荷待ち荷役時間の削減や、倉庫作業員の確保についても、M&A や業務提携の推進を計画しております。

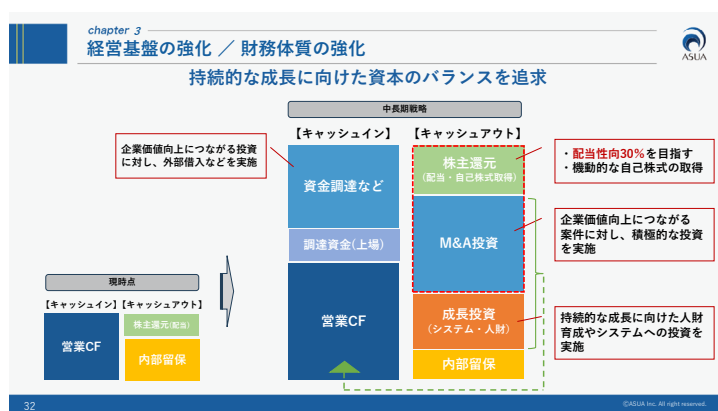
株式会社アシア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明

これら一連の取り組みを通じて、当社としては、物流現場そのものの魅力を高めることを目指しており、M&A をそのための戦略的手段として積極的に位置づけてまいります。

右側のスライドにございます通り、「データ活用を ICT で加速」というテーマのもと、ICT 関連企業との連携や、M&A の検討も進めている状況でございます。

これまでも M&A を実行したい企業様がございましたが、最終的な合意には至りませんでした。現在も M&A の実行に向け様々な企業と打ち合わせをさせていただいております。



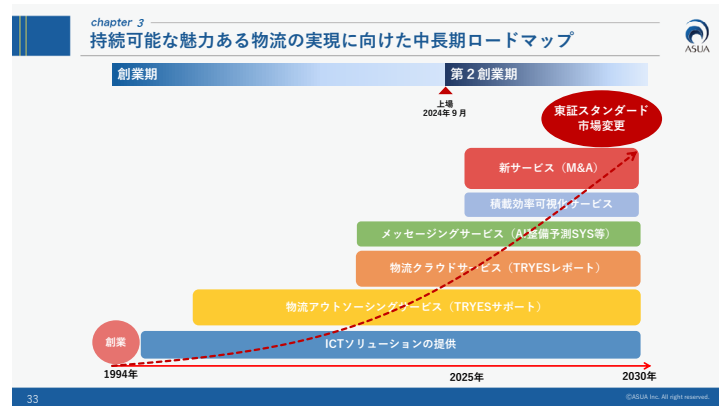
続きまして、財務体質の強化についてご説明いたします。

現時点では、左図に示すように、営業キャッシュフローを原資として、株主還元および内部留保の充実に取り組んでまいりましたが、今後につきましては、より積極的な資金調達を行い、まずは M&A 投資を通じて、企業価値の向上につながる案件の選定・実行に取り組んでいく方針でございます。

株主還元につきましては、先ほどお話しした通り、配当性向 30% を目安に累進配当を実施します。また、機動的な自己株式の取得にも取り組みます。成長投資としまして、持続可能な成長に向けた人材育成、そしてシステムへの投資を実施する計画です。これらを通じて営業キャッシュフローを増やし、持続的な成長に向けた資本のバランスを追求します。

株式会社アスア | 2025 年 8 月 8 日 (金)
246A 東証グロース サービス業、名証ネクスト

決算説明



最後になりますが、当社は 1994 年に創業いたしました。

ICT ソリューションの提供からスタートし、その後、物流業界におけるアウトソーシングサービス「TRYES サポート」の提供を手掛けてまいりました。

さらに 2020 年以降は、「TRYES レポート」や「AI 整備予測システム」等のメッセージングサービスの展開を開始しております。そして昨年 2024 年には、株式上場を果たし、現在は「第 2 創業期」を迎えていると位置づけております。

今後につきましては、積載効率の可視化サービスの開発・提供や、M&A への積極投資を通じて、物流業界に特化した新たなサービス展開を進めてまいり所存です。

当面の目標といたしましては、2030 年までに東証スタンダード市場への市場変更を実現することを掲げております。

これまで当社が提供してきたサービスは、ストック型ビジネスが中心であったため、売上・利益が安定的に積み上がる一方で、急激な成長を実現しづらいという側面がございました。しかしながら、この第 2 創業期においては、より大きな事業成長を目指した展開を推し進めてまいります。

その実現のために、ノンコアビジネスからの撤退を決定し、物流業界に特化した事業領域への集中と推進を図っております。

今期は一時的に利益が減少する見込みではございますが、将来的にはより大きな成長を遂げられる企業へと飛躍していきたいと考えております。今後の当社の取り組みに、どうぞ大いにご期待いただければと存じます。

以上をもちまして、当社の決算説明を終了いたします。本日はご清聴、誠にありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受け、企業から報酬を受け取って作成されています。本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp