



2025年6月期 第3四半期決算説明資料

2025年5月14日

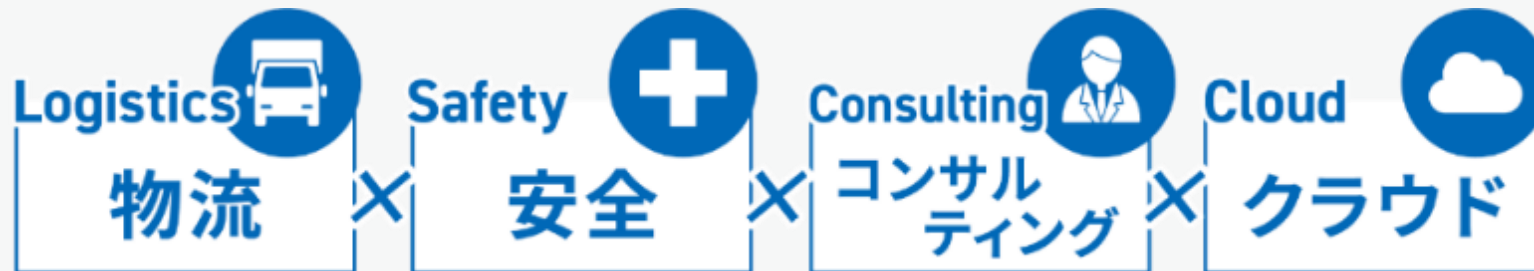
MISSION

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

02 事業の特徴・強み

03 2025年6月期第 3 四半期決算情報

04 成長戦略

01 会社概要

02 事業の特徴・強み

03 2025年6月期第3四半期決算情報

04 成長戦略



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 ・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) ・鈴木郁雄 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	従業員数141名(パート・アルバイト含む：2025年3月末時点)	
資本金	228百万円(2025年3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

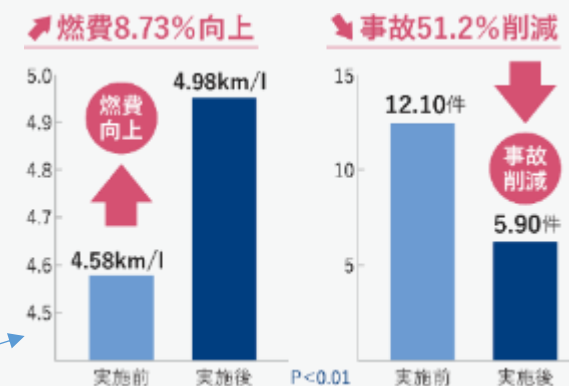
として開催(主催：国連WAFUNIF / 共催・事務局：株式会社アスア)

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



※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)



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

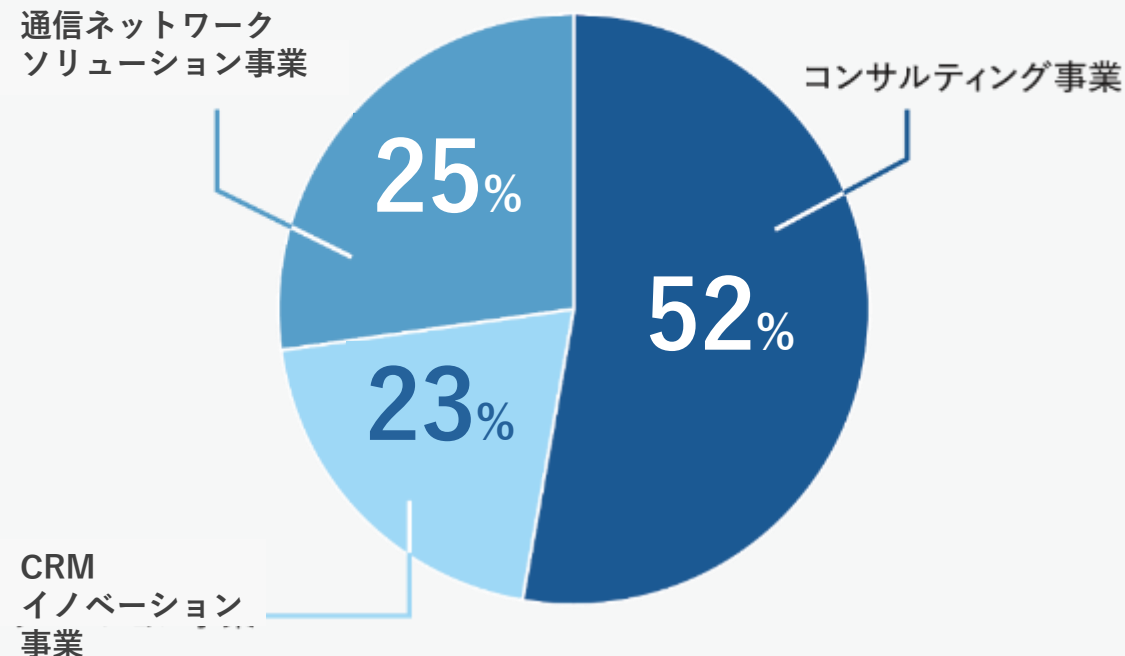
創業期からの事業。東海地区の事業者を中心に企業の通信機器及びネットワーク機器の販売・工事・保守に関する事業

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)



01 会社概要

02 事業の特徴・強み

03 2025年6月期第 3 四半期決算情報

04 成長戦略

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)

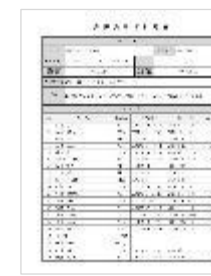
月額基本料金：128,000円(車両保有台数50台の場合)(車両保有台数で変動)
コンサル費用：平日料金(日曜日・祝日から木曜日) 125,000円/日(8時間)
週末料金(金曜日・土曜日・祝日) 175,000円/日(8時間)

※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



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)

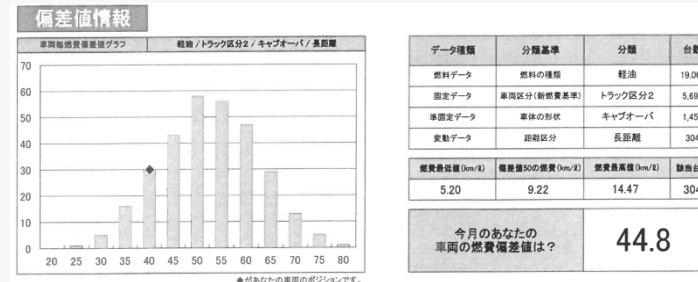
データ分析を活用した安全活動をアウトソースできることが強み

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。



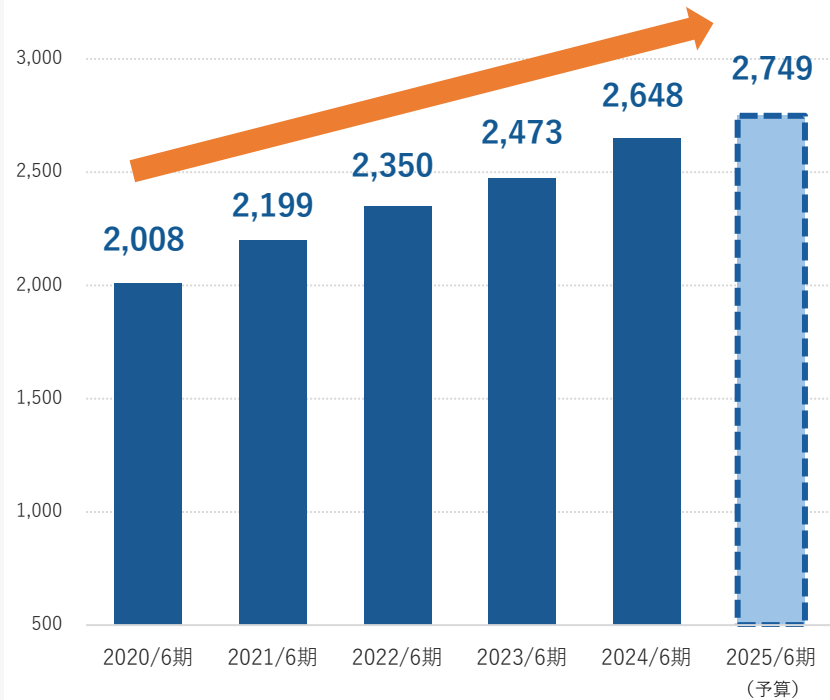
ミーティング



- ✓ 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く。

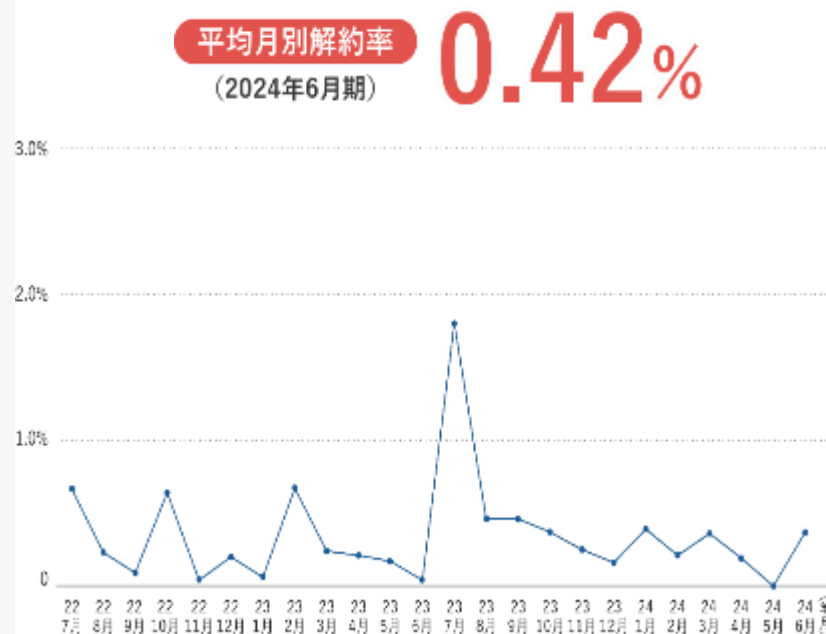
東名阪を中心に中堅・中小物流企業まで幅広い顧客から支持

TRYESサポート年間実施件数の推移※



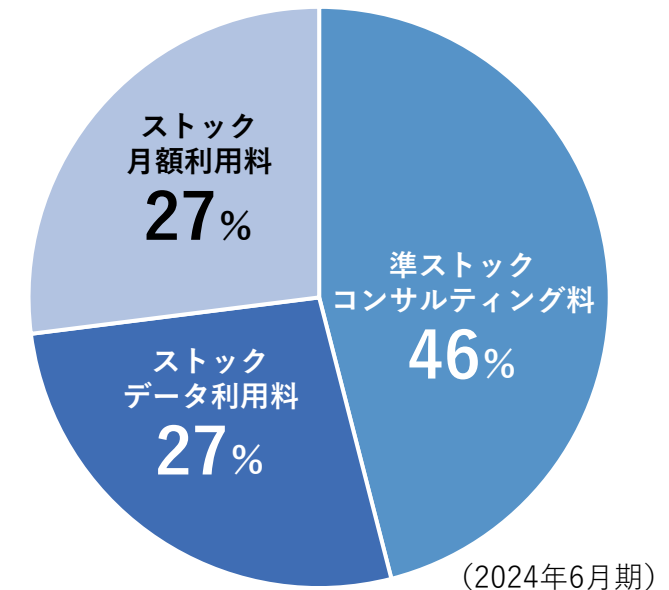
※TRYESサポートの年間実施件数とは、コンサル実施件数1日あたり1件とカウントした年間合計件数。

TRYESサポート 月別解約率推移※



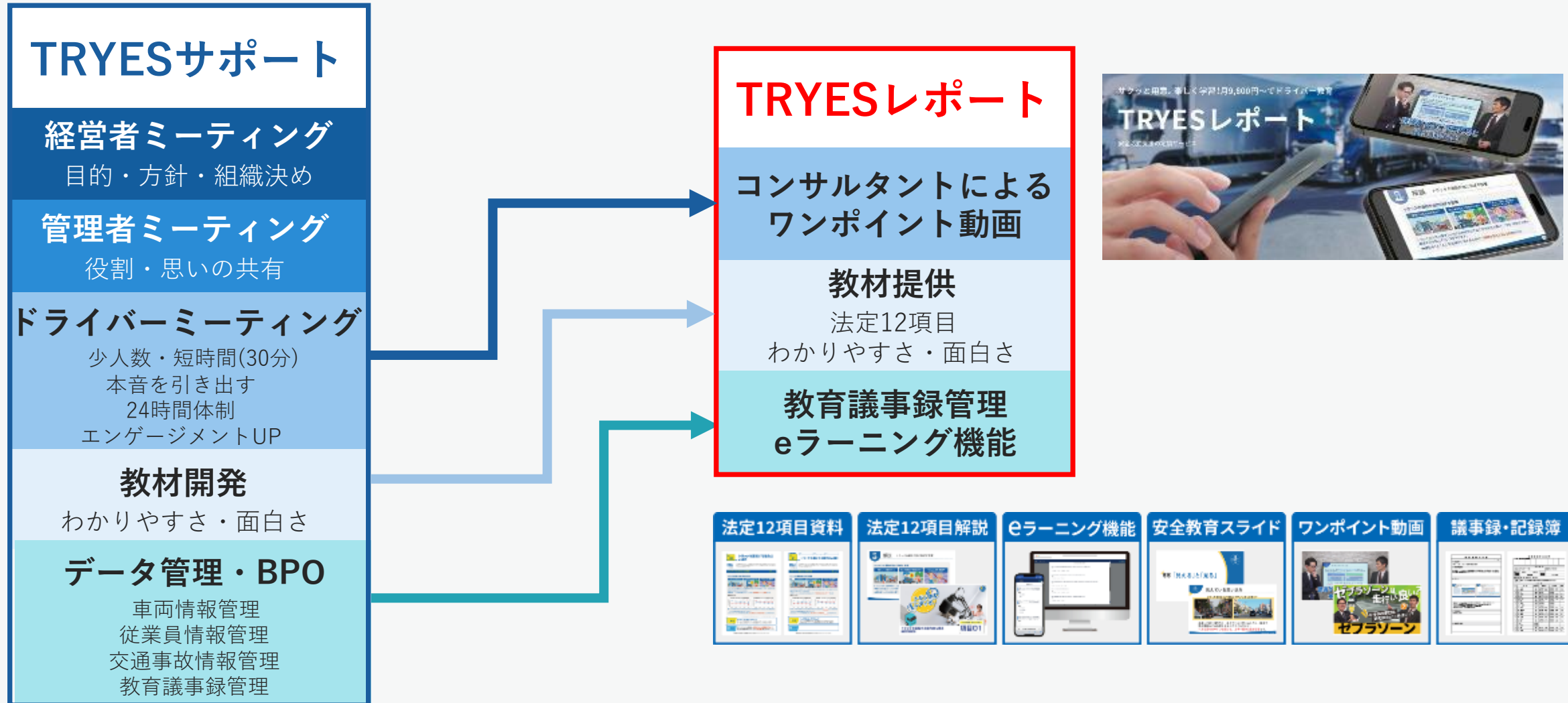
※単月解約率(前月解約者の売上÷当月売上)の過去12ヶ月平均

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

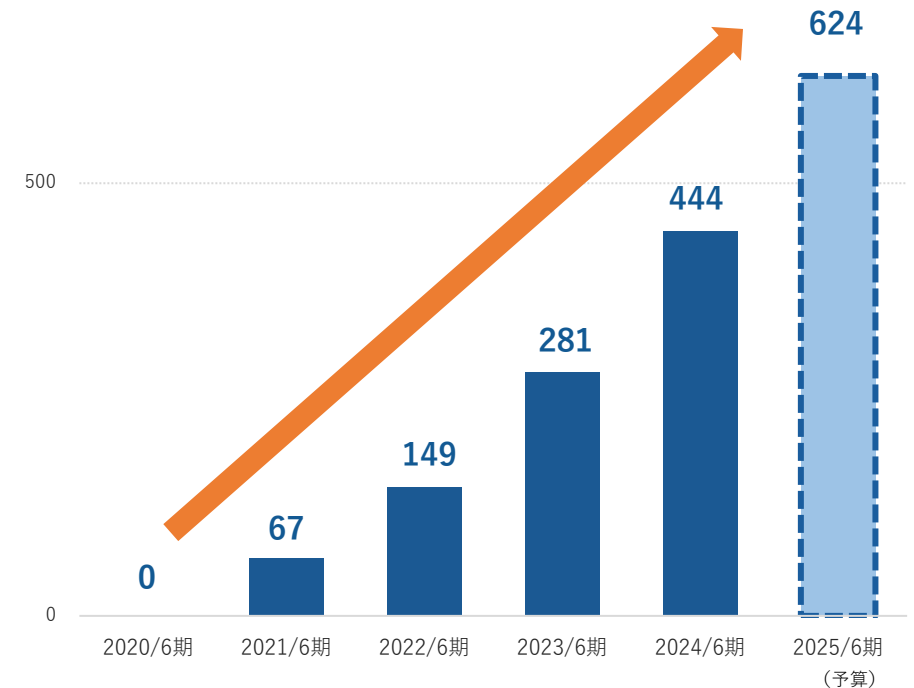


荷待ち中



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



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

01 会社概要

02 事業の特徴・強み

03 2025年6月期第 3 四半期決算情報

04 成長戦略

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、営業利益ともに第3四半期累計期間として**過去最高**を更新。

売上高

1,070百万円

前年同期比
+84百万円
(+8.6%)

営業利益

149百万円

前年同期比
+53百万円
(+55.7%)

経常利益

127百万円

前年同期比
+29百万円
(+30.4%)

コンサルティング事業
契約社数

1,405社

前期末比
+119社

2025年6月期第3四半期 決算ハイライト②

(単位：千円)	2024年6月期 第3四半期実績		2025年6月期 第3四半期実績			
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	前年同期比	
					増減額	増減率(%)
売上高	986,005	100.0	1,070,677	100.0	+84,672	+8.6%
売上総利益	440,938	44.7	459,315	42.9	+18,377	+4.2%
営業利益	96,043	9.7	149,538	14.0	+53,494	+55.7%
経常利益	97,964	9.9	127,716	11.9	+29,751	+30.4%
四半期純利益	66,146	6.7	79,207	7.4	+13,060	+19.7%
1株当たり 四半期純利益 (円)	31.88	—	32.11	—	+0.23	+0.7%

売上高の
主な増減要因

- ・コンサルティング事業及び通信ネットワークソリューション事業が好調に推移

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月期第3四半期 決算ハイライト③

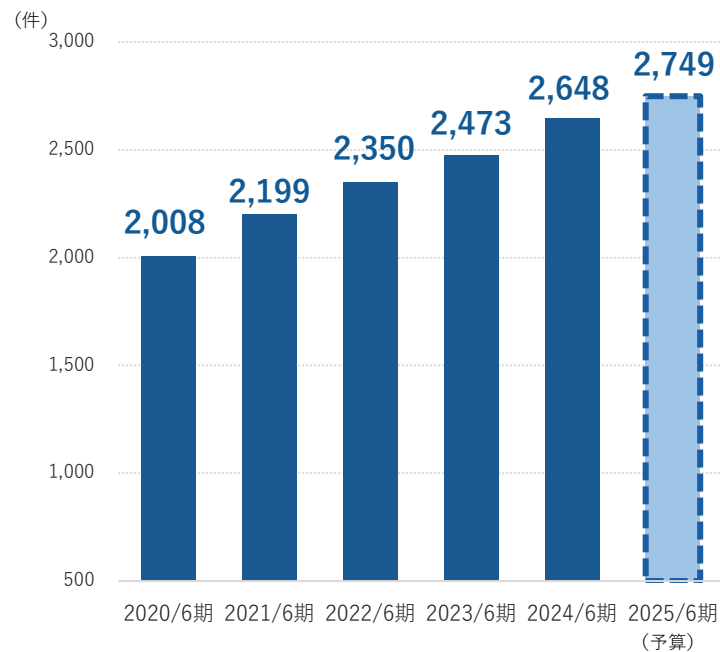
(単位：千円)		2024年6月期 第3四半期実績	2025年6月期第3四半期実績			
			実績	前期比	増減率(%)	主な増減要因
コンサルティング 事業	売上高	511,501	558,027	+46,525	+9.1%	TRYESサポート実施件数の増加 TRYESレポートの販売拡大
	営業利益	194,495	213,768	+19,273	+9.9%	
CRMイノベーション 事業	売上高	231,146	183,134	△48,011	△20.8%	モビリティ領域の拡大（メッセージング） システム開発案件の納品のズレ
	営業利益	58,224	57,958	△266	△0.5%	
通信ネットワーク ソリューション事業	売上高	243,357	329,516	+86,158	+35.4%	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	41,541	67,655	+26,113	+62.9%	
共通部門	営業利益	△198,217	△189,844	+8,373	△4.2%	

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

2,035件

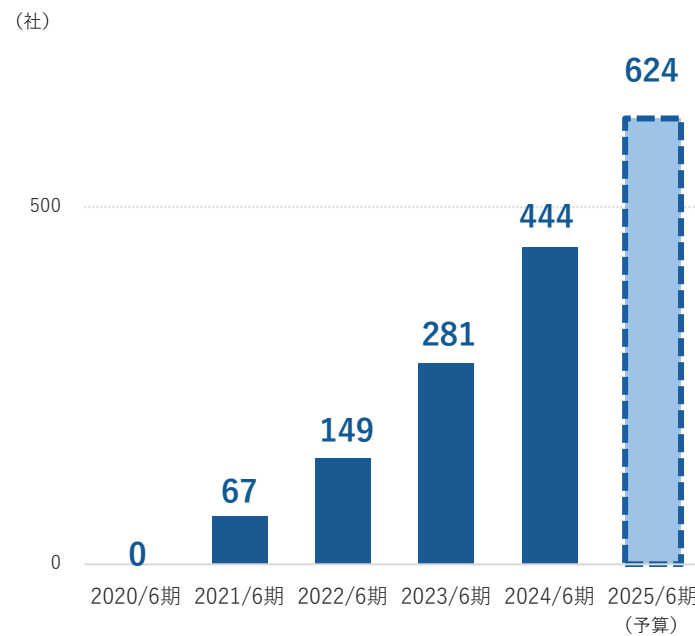


※TRYESサポートの年間実施件数（コンサル実施件数1日あたり1件とカウントした年間合計件数）が拡大することで事業の成長を把握することができることから経営指標としています。

② TRYESレポート期末契約社数

2025年3月末時点

561社

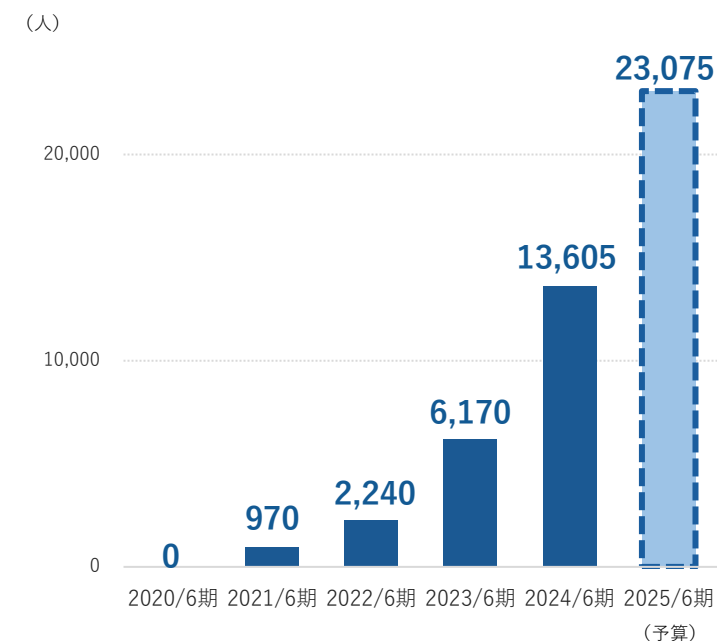


※TRYESレポートの期末契約社数と期末登録人数により、1社あたりの契約人数の増加を示すことができ、事業の成長を正確に把握できることから経営指標としています。

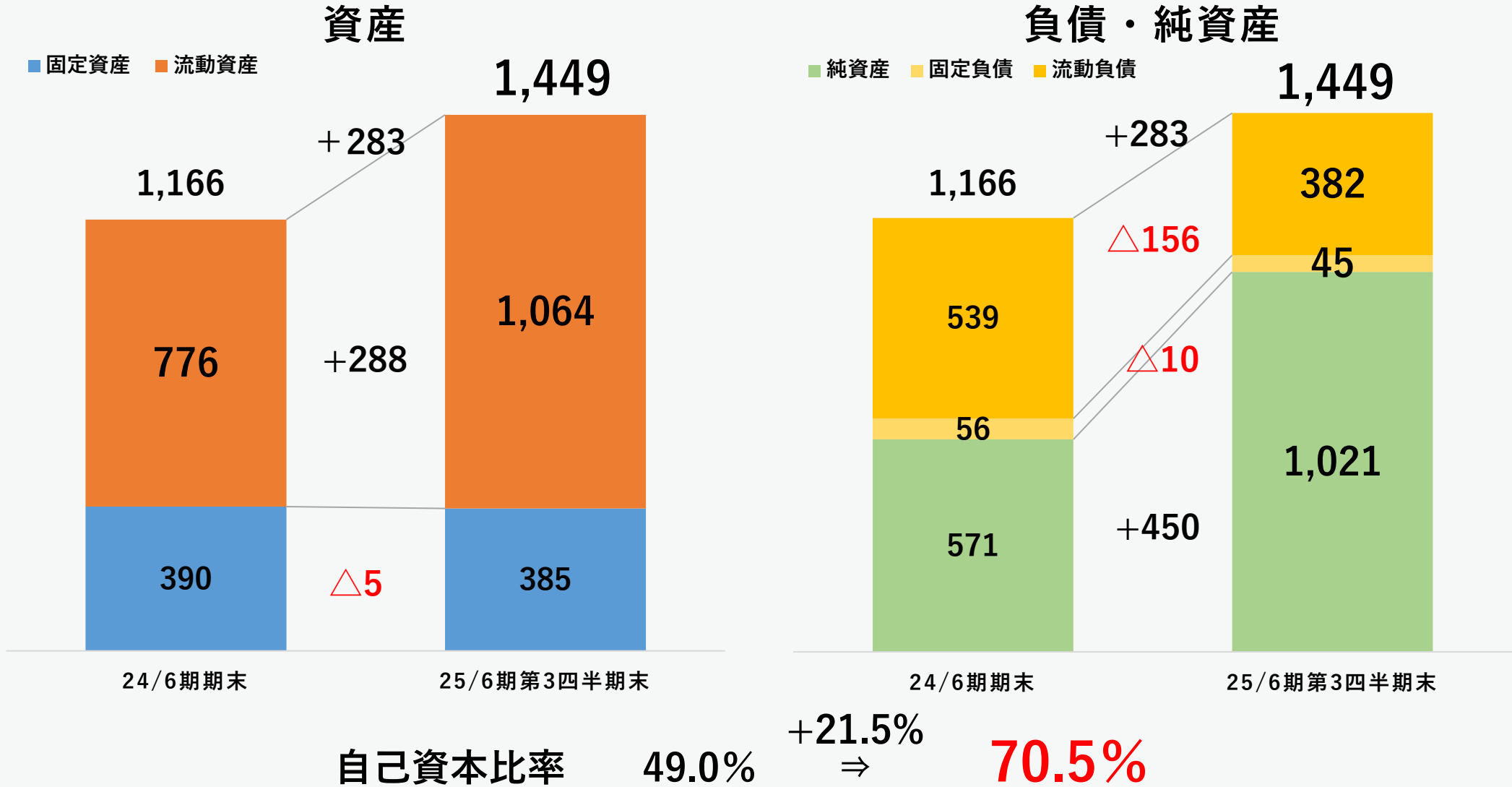
③ TRYESレポート期末登録人数

2025年3月末時点

18,875人



(単位：百万円)



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 (円)	57.00	—	56.62	—	△0.37	△0.7%

01 会社概要

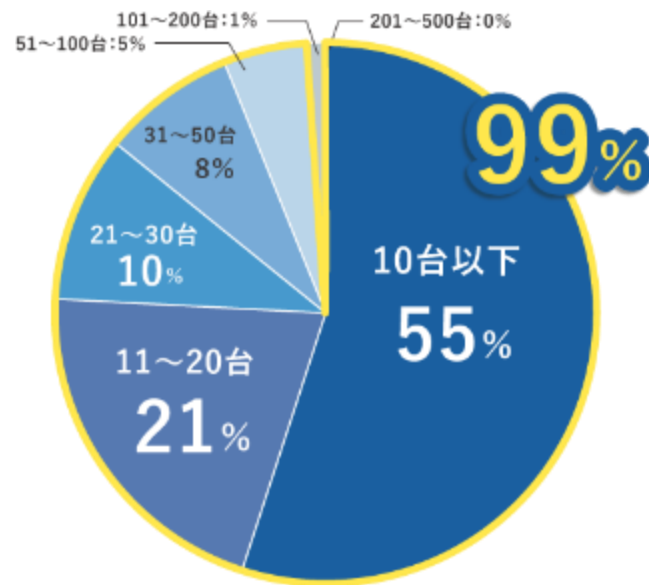
02 事業の特徴・強み

03 2025年6月期第 3 四半期決算情報

04 成長戦略

2024年問題や新物流2法の成立により、物流業界は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

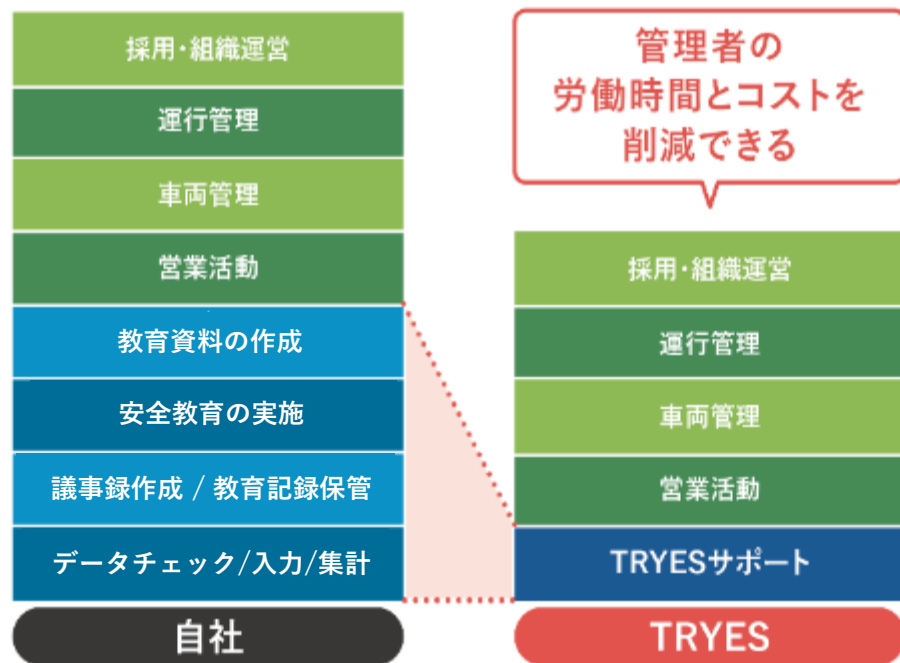
※自動車運送事業の事業行為を規定する法律である「物資の流通の効率化に関する法律」と「貨物自動車運送事業法」の2つを合わせて呼ぶ場合の通称。

◆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

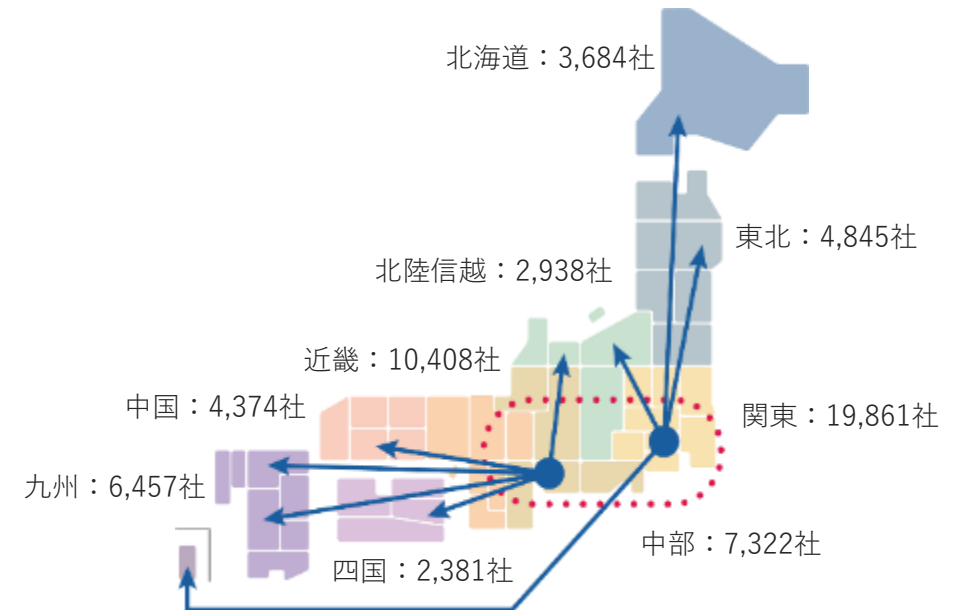
3. 営業メンバーを増加

- ・ 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)

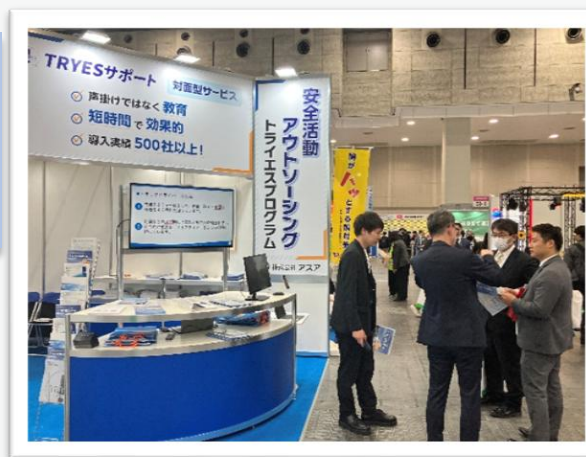
交通法令 (安全ルール・違反・事故後の対応)

第6回 関西物流展

開催期間：2025年4月9日(水)～11日(金)

開催場所：大阪／インテックス大阪

ブースでは、物流事業者に特化した安全活動支援サービス「TRYESサポート」、「TRYESレポート」を紹介しました。多くの方にお立ち寄りいただき、非常に盛況であった。



■ 製品・技術 PRセミナー

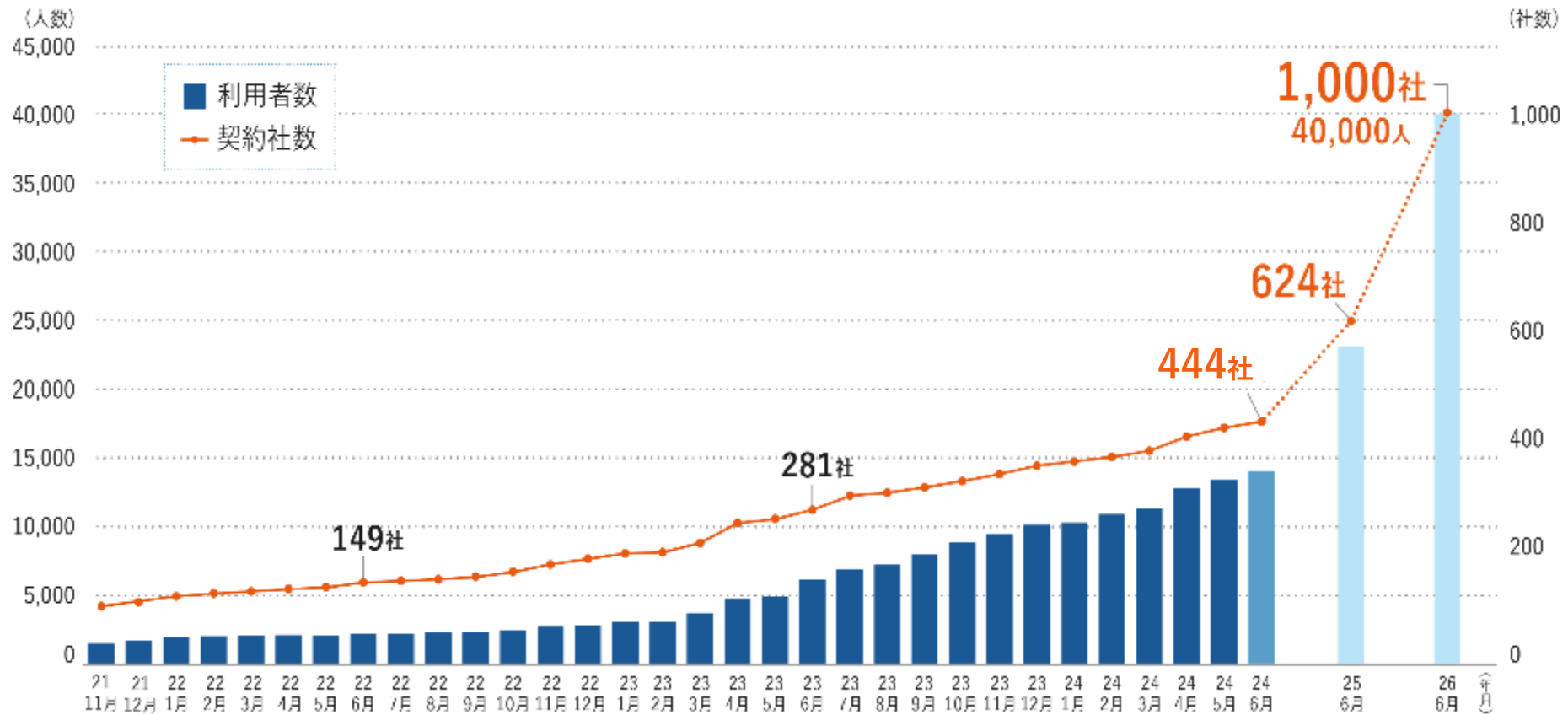
<セミナーテーマ>

- ・物流事業者の安全活動を短時間で効果的に実現する方法
- ・積載量の改善によるCO2排出量の削減プロジェクト

当社代表取締役社長 間地寛が登壇し、計3回開催しました。どの回も多くの方に参加いただき、高評価を頂いた。



TRYESレポートの契約社数・利用者数推移と計画



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)



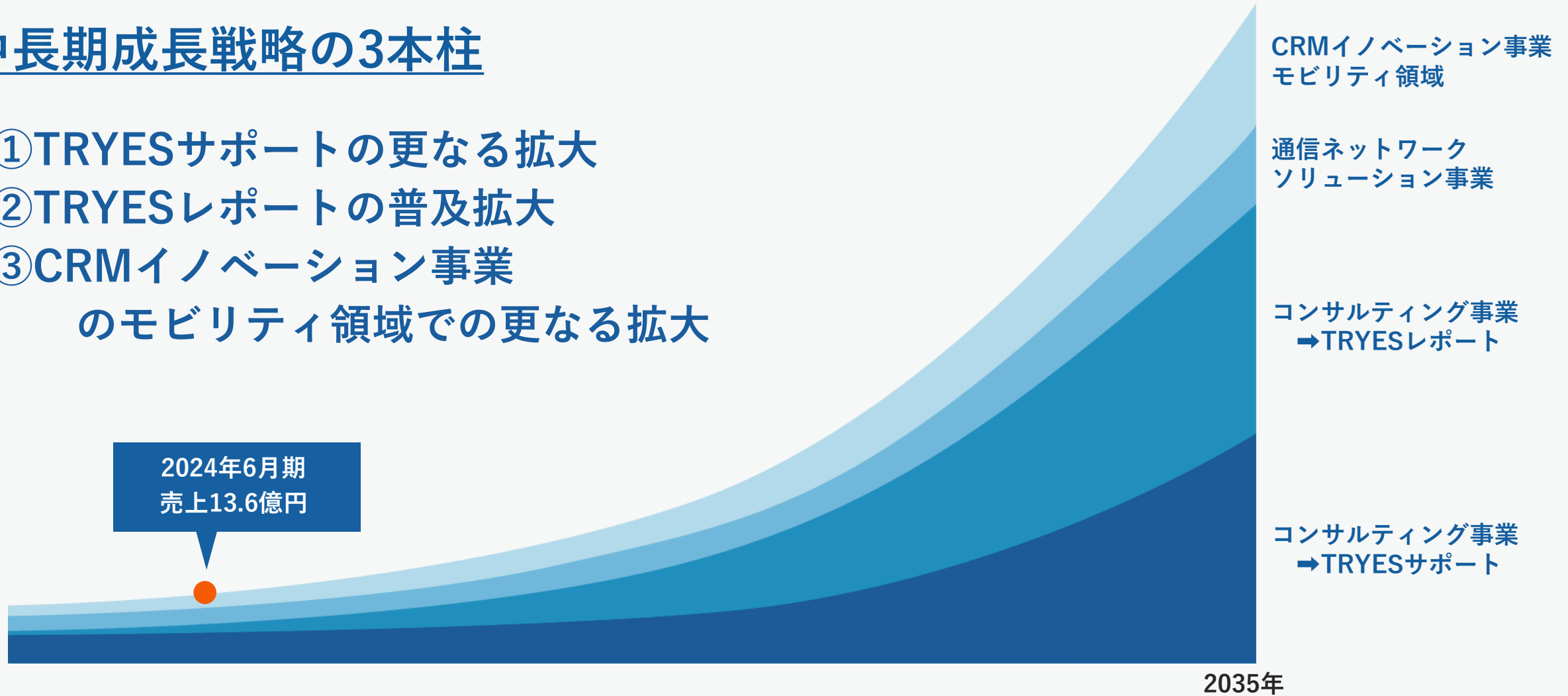
安全活動支援メッセージ

- ◆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

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

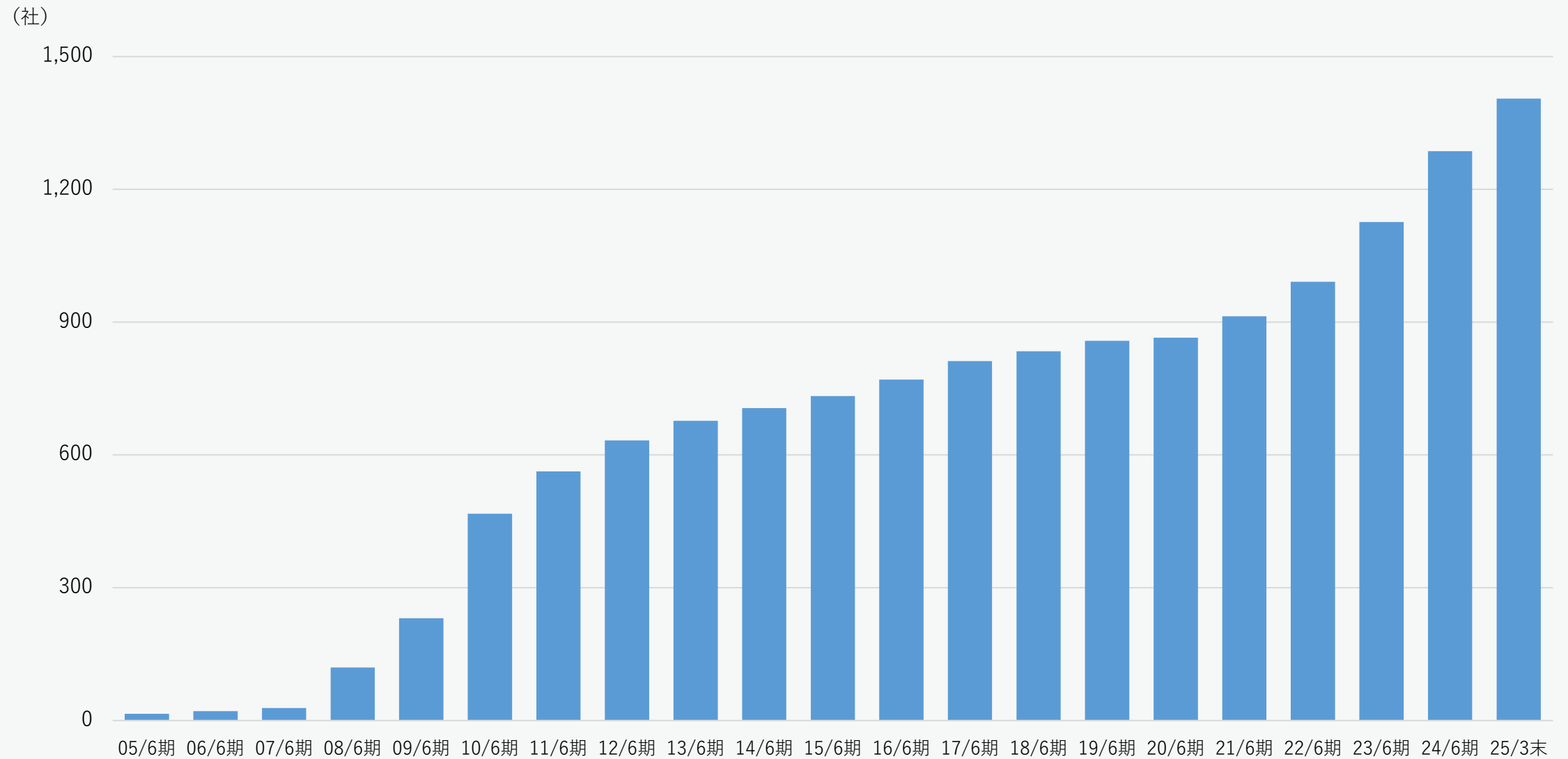


APPENDIX

(単位：千円)	2024年6月期					2025年6月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
売上高	299,776	330,515	355,712	377,669	1,363,674	363,586	334,251	372,839
売上総利益	129,647	143,720	167,569	182,079	623,017	152,725	134,206	172,383
営業利益	14,051	28,343	53,648	68,210	164,254	45,290	28,071	76,176
経常利益	14,038	28,175	55,750	69,633	167,598	24,555	27,832	75,328
当期純利益	10,158	19,157	36,830	52,119	118,266	5,942	18,933	54,330

セグメント別売上・利益

(単位：千円)		2024年6月期					2025年6月期		
		1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q
コンサルティング事業	売上高	160,394	164,827	186,280	192,423	703,924	169,729	182,520	205,777
	営業利益	55,855	59,489	79,150	89,650	284,145	63,087	63,731	86,950
CRM イノベーション事業	売上高	60,046	72,929	98,170	86,620	317,766	77,488	43,348	62,297
	営業利益	11,232	16,896	30,096	27,012	85,237	23,311	5,662	28,985
通信ネットワーク ソリューション事業	売上高	79,335	92,759	71,262	98,626	341,983	116,368	108,382	104,764
	営業利益	12,917	17,189	11,434	19,788	61,330	25,078	20,698	21,879



- 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