

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

パーパス

「カセツ」の力で、社会に明日の場を創り出す

② 中長期の経営戦略

1. 既存顧客深耕と新規開拓

既存顧客との取引量拡大と紹介による顧客基盤拡大。自社マーケティングによる積極営業で新規顧客獲得を目指す

3. サービス・品揃え強化

落下物防止機材「朝顔」を改良し部品点数を半減・軽量化した新機材「SpeeK」を開発・展開。機能性・安全性ニーズに基づくオリジナル品提供を推進

2. 拠点開発・ドミナント展開

営業所4カ所・機材センター23カ所から「より近く、より便利」をモットーにドミナント展開。ベトナム子会社・ASNOVA STATION16 拠点・2025年4月シンガポール子会社化で海外展開拡大

4. 業界活性化への貢献

オウンドメディア「カケルパ」でYouTubeチャンネル「あすのばチャンネル」と連動し、仮設性をテーマに情報発信。若手人材不足解消・業界活性化に貢献

③ 対処すべき課題

① レンタル関連事業の強化

- ・顧客の機材投資負担軽減へレンタル品活用で安定収益拡大
- ・ドミナント形成考慮した機材センター開設で地域カバー拡充
- ・レンタル・販売をワンストップで提供し単一機能脱却を図る

② 事業展開・非連続成長実現

- ・足場レンタルを基盤としつつ周辺事業・新市場進出で業績リスク低減
- ・急成長が見込まれるASEAN諸国への展開強化が不可欠
- ・ベトナム子会社・シンガポール子会社化を通じた海外事業展開

③ 人材育成と管理体制強化

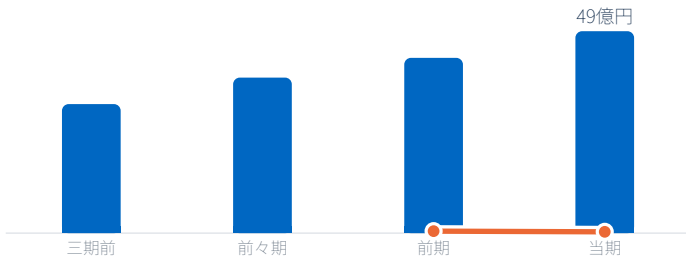
- ・評価制度見直しと外部教育機関入学支援で社員育成を推進
- ・機材センター業務の簡素化・標準化・デジタル化・AI活用
- ・バックオフィス再構築・業務分掌見直し・コンプライアンス向上

面接で使えるポイント

- ・建設仮設業界で最も必要とされる存在を目指し、仮設工事の多様なサービスをワンストップで提供する企業戦略
- ・ベトナム・シンガポールなどASEAN諸国での急速な事業展開により、国内に留まらない非連続成長を実現する成長戦略
- ・新機材『SpeeK』開発やオウンドメディア『カケルパ』『あすのばチャンネル』での情報発信を通じた業界活性化への貢献

証券コード 9223

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
49億円営業利益率
0.1%財務健康度
10点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 32.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
481万円

サービス業内 433位/524社

平均年齢
39.0歳

サービス業内 249位/527社

平均勤続
4.6年

サービス業内 362位/527社

女性管理職
5.4%

サービス業内 330位/371社

男性育休
66.6%

サービス業内 200位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

