



2025年3月17日

各 位

会社名 株式会社 A S N O V A
代表者名 代表取締役社長 上田 桂司
(コード番号：9223 東証グロース市場・名証ネクスト市場)
問合せ先 取締役管理本部長 加藤 大介
(TEL 052-589-1848)

Qool Enviro Pte.Ltd.の株式取得（子会社化）に向けた 株式譲渡契約締結に関するお知らせ

当社は、2025年3月17日開催の取締役会において、Qool Enviro Pte.Ltd.（以下、「Qool社」）の全株式を取得し子会社化することについて、株主との間で「株式譲渡契約」を締結することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 株式取得の理由

当社の主要事業である足場レンタル事業は、来期以降も需要が旺盛であると見込んでおります。しかしながら、1つの事業のみを継続・深化することは、中長期的な観点からはリスクが伴うことから、足場レンタル事業を安定的な事業基盤としながらも、周辺事業や新市場に進出することで、「非連続な成長の実現」を目指すことが、当社の持続的な企業価値の向上には不可欠であると認識しております。

また、上記の周辺事業や新市場への進出に際しましては、海外への展開も視野に入れております。特に、ASEAN 諸国は今後急成長が見込まれており、既にベトナム社会主義共和国には子会社（ASNOVA VIETNAM CO., LTD）を設立し、事業をベトナム各地で展開中です。今後の成長のため、ASEAN 諸国は事業展開の強化が不可欠なエリアであると認識しております。

上記のとおり、今後の事業展開方針を踏まえまして、この度、Qool社の株式を取得し子会社化するため、株式譲渡契約を締結することを決議いたしました。Qool社は、ASEAN 諸国のハブとして最適な立地であるシンガポールにおいて、仮設トイレのレンタル及び衛生関連ソリューションサービスを展開している企業です。Qool社による仮設トイレのレンタル業は、当社の足場のレンタル業の知見・経験を活用することが可能であるとともに、安定的な事業運営が可能であり、収益性も非常に高くなっております。

また、シンガポールは今後高齢化により事業承継が増加することが予想されており、現地での積極的なM&A活動の足掛かりにしたいと考えております。

当社は、2030年のありたい姿として、「レンタル事業が確固たる収益基盤となり 新規事業が成長エンジンとして一層の収益拡大を牽引する 高収益のグローバルな循環型ビジネスのエクセレントカンパニーでありたい」を掲げております。シンガポールで事業を展開するQool社を子会社化することは、当社が目指していきたい方向性に大きく資することが見込まれることから、Qool社の株式を取得することを決定した次第です。

今後も当社はパーパスである『カセツ』の力で、社会に明日の場を創りだす。」を軸として、持続的な成長を目指してまいります。

2. 異動する子会社 (Qool社) の概要

(1) 名 称	Qool Enviro Pte.Ltd.			
(2) 所 在 地	22 Tuas View Place, Linkpoint Place, Singapore			
(3) 代表者の役職・氏名	Director Teo Beng Li Cindy			
(4) 事 業 内 容	仮設トイレのレンタル、衛生関連ソリューションサービス			
(5) 資 本 金	300,000SGD			
(6) 設 立 年 月 日	2006年6月1日			
(7) 大株主及び持株比率	Teo Beng Li Cindy	33.3%	(100,000株)	
	Koh Teck Huat Andrew	33.3%	(100,000株)	
	Ngui Kok Foong	33.3%	(100,000株)	
(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資 本 関 係	該当事項はありません		
	人 的 関 係	該当事項はありません		
	取 引 関 係	該当事項はありません		
(9) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態				
	決算期	2021年12月期	2022年12月期	2023年12月期
	純 資 産	4,241,736 SGD	5,753,901 SGD	6,240,722 SGD
	総 資 産	6,944,474 SGD	12,085,827 SGD	11,066,657 SGD
	1株当たり純資産	14.13 SGD	19.17 SGD	20.80 SGD
	売 上 高	9,745,182 SGD	10,435,106 SGD	8,677,107 SGD
	営 業 利 益	4,272,764 SGD	3,686,022 SGD	2,190,610 SGD
	税引前当期純利益	4,440,930 SGD	3,636,847 SGD	2,282,137 SGD
	当 期 純 利 益	3,773,985 SGD	3,012,165 SGD	1,956,841 SGD
	1株当たり当期純利益	12.57 SGD	10.04 SGD	6.52 SGD
	1株当たり配当金	11.00 SGD	6.08 SGD	3.83 SGD

※2024年12月期の実績はデューデリジェンス未済ならびに未監査となっておりますが、速報値ベースで売上高8,310,484 SGD、営業利益2,187,433 SGD、当期純利益2,214,480 SGDとなっております。

3. 株式取得の相手先の概要

(1) 氏 名	Teo Beng Li Cindy
(2) 住 所	シンガポール
(3) 上場会社と当該個人の関係	資本関係、人的関係、取引関係等該当事項はありません。

(1) 氏 名	Koh Teck Huat Andrew
(2) 住 所	シンガポール
(3) 上場会社と当該個人の関係	資本関係、人的関係、取引関係等該当事項はありません。

(1) 氏 名	Ngui Kok Foong
(2) 住 所	マレーシア ジョホール州
(3) 上場会社と当該個人の関係	資本関係、人的関係、取引関係等該当事項はありません。

4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0株 (議決権の数：0個) (議決権所有割合：0%)
(2) 取得株式数	300,000株 (議決権の数：300,000個)
(3) 取得価額	Qool社株式(概算)：2,016百万円 アドバイザー費用等(概算)：127百万円 合計(概算)：2,143百万円 ※1SGD=112円想定金額となります
(4) 異動後の所有株式数	300,000株 (議決権の数：300,000個) (議決権所有割合：100%)
(5) 取得価額の算定根拠	外部の専門家による株価算定及び調査結果を合理的に勘案の上、当事者間の協議を経て決定しております。

5. 日程

(1) 取締役会決議日	2025年3月17日
(2) 契約締結日	2025年3月17日
(3) 株式譲渡実行日	2025年4月1日(予定)

6. 今後の見通し

今回の株式取得による2025年3月期の当社連結業績に与える影響につきましては、2025年3月17日公表の「2025年3月期通期業績予想の修正に関するお知らせ」に反映しております。

なお、Qool社が連結対象となるのは、2026年3月期第1四半期を予定しております。Qool社が連結対象となることにより、当期以降の連結業績にも影響することが想定されますが、当該影響額は精査中であり、今後公表すべき事項が生じた場合は速やかにお知らせいたします。

(参考) 当期連結業績予想(2025年3月17日公表分)及び前期連結実績

	連結売上高	償却前 営業利益	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に 帰属する当期 純利益
当期連結業績予想 (2025年3月期)	4,239百万円	1,842百万円	40百万円	44百万円	22百万円
前期連結実績 (2024年3月期)	3,785百万円	1,871百万円	349百万円	324百万円	210百万円

以上

ASNOVA

Qool Enviro社 株式譲渡契約締結に関するご説明

2025年3月17日

Qool Enviro社 概要

商号	Qool Enviro Pte.Ltd.	主要取引先	建設会社、イベント管理会社、医療機関等
本社所在地	22 Tuas View Place, Linkpoint Place, Singapore(637868)	売上高	FY2023/12 971百万円 (≒SGD 8,677k)
創業・設立	2006年6月1日	税引前利益	FY2023/12 255百万円 (≒SGD 2,282k)
従業員数	60名 (2025年1月末日時点)	償却前営業利益	FY2023/12 369百万円 (≒SGD 3,296k)
事業内容	①仮設トイレのレンタル ②清掃や廃棄管理物管理サービス等の衛生関連ソリューション提供		

業歴

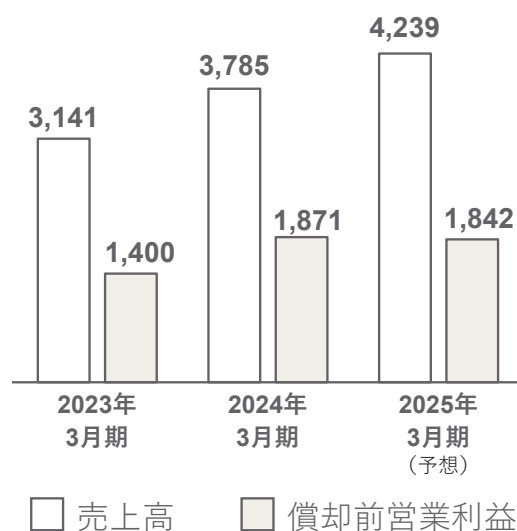


当社のこれまでの足場レンタル事業と収益構造

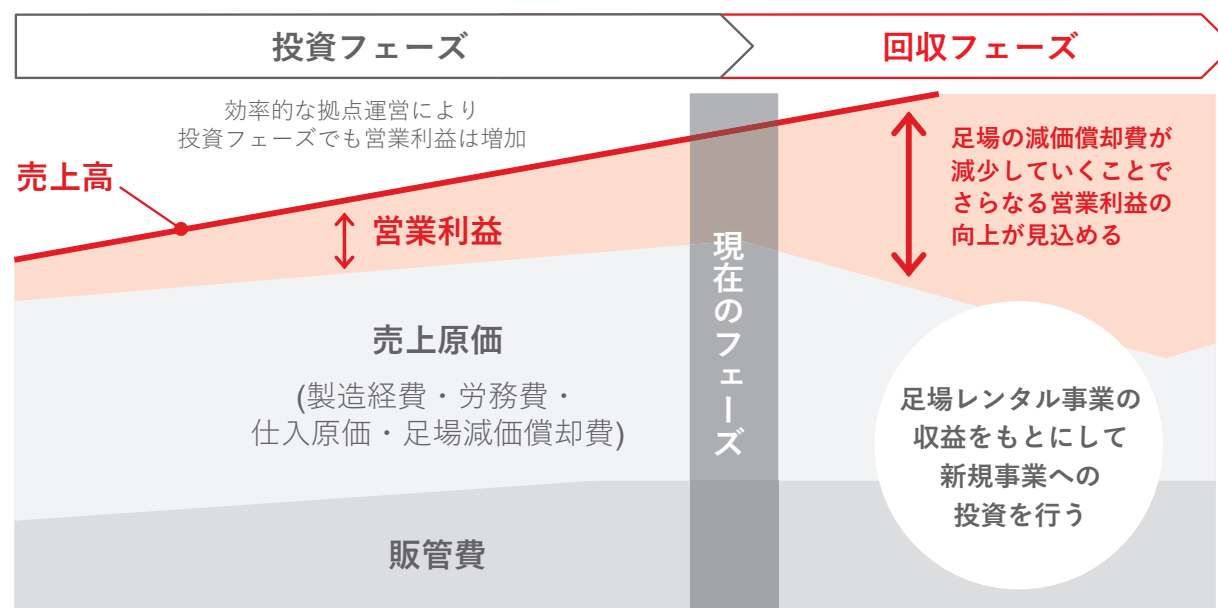
- 2013年の事業開始以降、ASNOVAは足場レンタル事業に集中することで成長を続けてきた。
- 足場レンタル事業が確固たる収益基盤となり、新規事業（M&A）への投資が可能に。

■ 売上高・償却前営業利益 (百万円)

順調に成長

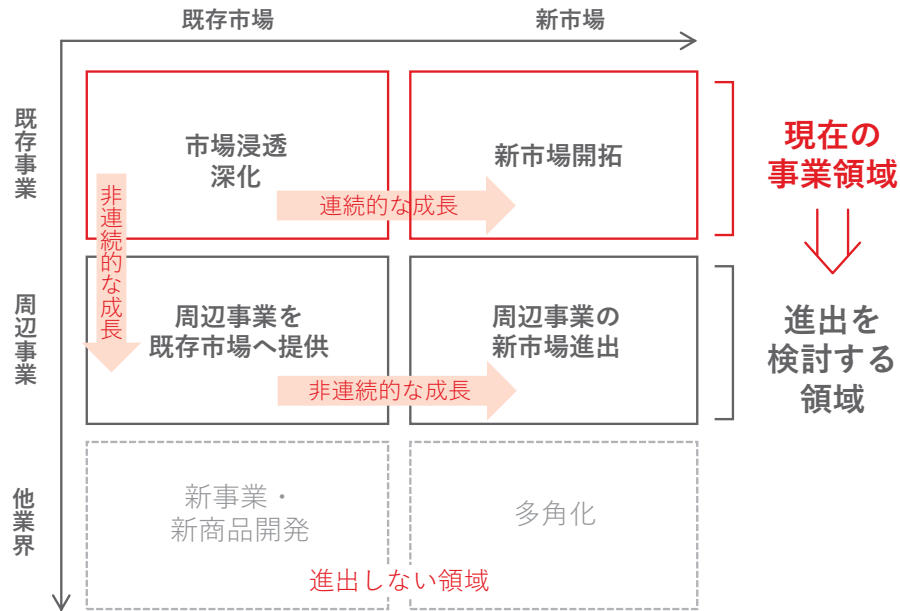


■ 足場レンタル事業の収益構造



今後の成長戦略

- 既存事業の連続的な成長とあわせ、周辺市場や新市場への非連続的な成長も積極的に行っていく。
- 足場レンタル事業が収益基盤となり、新規事業へ大きく投資を配分させていく。



新規事業（M&A）を通じて、
周辺事業や新市場への進出による
「非連続的な成長」を実現する

なぜASEANへ進出（M&A）するのか

- 国土、人口、GDPの成長率を見ても、国内市場を中心とした事業展開では企業価値向上が困難である。



なぜシンガポールの会社をM&Aしたのか（1）

- シンガポールはASEAN諸国へアクセスが良く、今後の事業展開のハブとして最適な拠点。



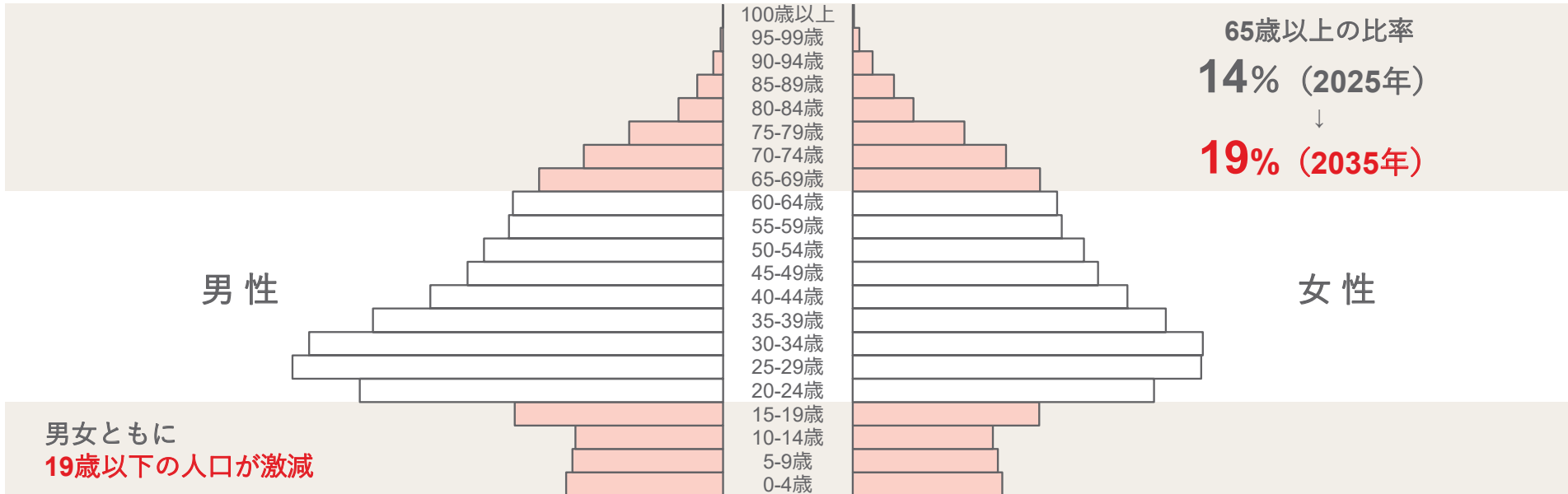
シンガポールからの所要時間

	マレーシア	約90分
	タイ	約150分
	ベトナム	約120分
	カンボジア	約120分
	インドネシア	約120分

なぜシンガポールの会社をM&Aしたのか（2）

- シンガポールでは今後10年で高齢化が進み、事業承継が増加すると予想されているため、今後のM&A活動に対応できる準備が必要。

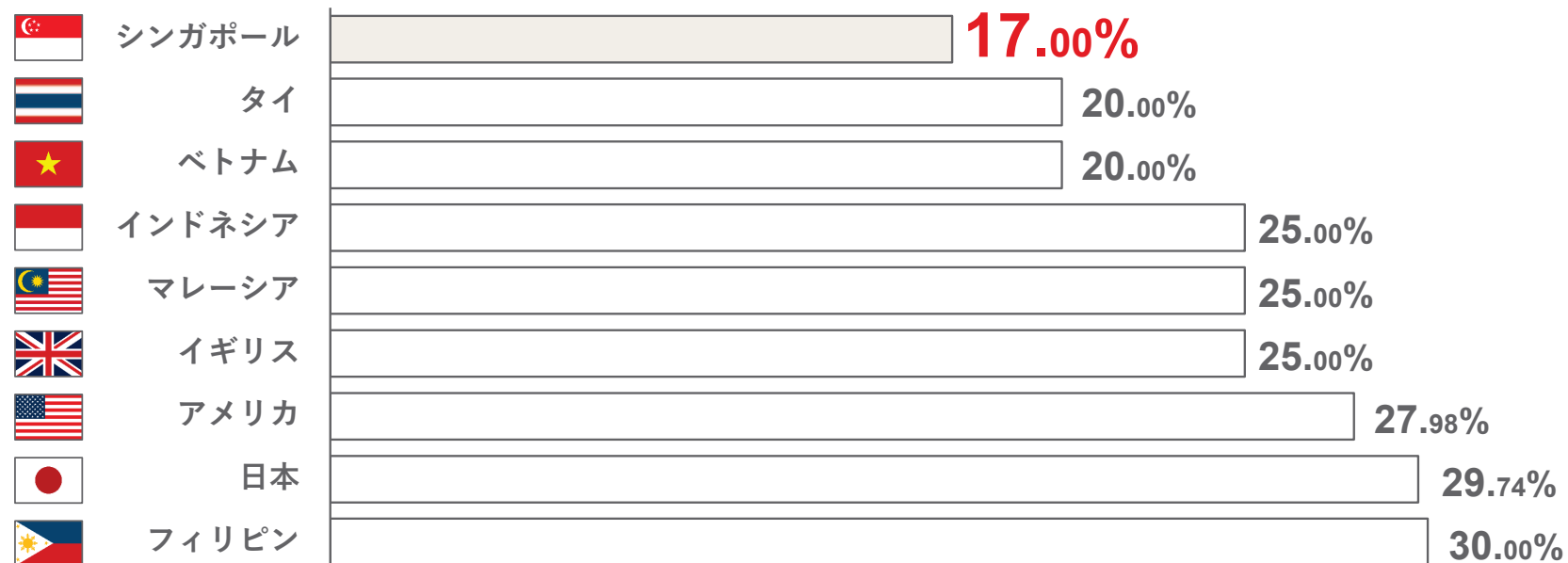
■ シンガポールの人口ピラミッド（2025年）



なぜシンガポールの会社をM&Aしたのか（3）

- シンガポールの法人税率は17%と、先進国やASEAN諸国と比較しても非常に競争力のある税制。

■ 主要国の法人税率



なぜトイレレンタル事業をM&Aしたのか（1）

- 当社は足場レンタル事業を通じ、レンタルや機材管理のノウハウを蓄積してきた。
- 足場レンタル事業とのビジネスフローが近いトイレレンタル事業でも、培ってきたノウハウを最大限活用できる。



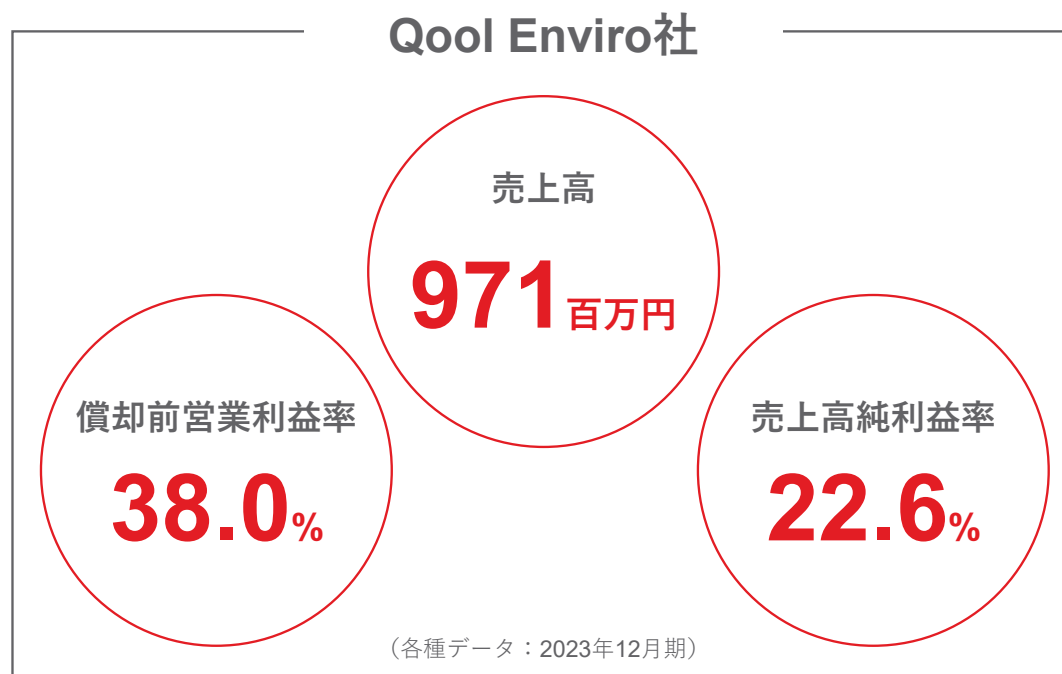
なぜトイレレンタル事業をM&Aしたのか（2）

- 仮設トイレの減価償却期間は足場と同様5年である一方、適切な管理を行うことで10年以上の利用が可能であることから高い収益力を実現。



Qool Enviro社 特長（1）：収益性の高さ

- Qool社は直近の売上高が971百万円、償却前営業利益率38.0%、純利益は219百万円（純利益率22.6%）と非常に高い収益性を誇る。
- 収益性が高いことで、安定した事業運営と投資の基盤になるため、今後の新規事業展開にも好影響を与える。



足場レンタルの
ノウハウを活用することで
高い収益性を維持し、
**安定した事業運営と
今後の新規事業展開へ**
つなげていく

Qool Enviro社 特長（2）：安定した顧客基盤

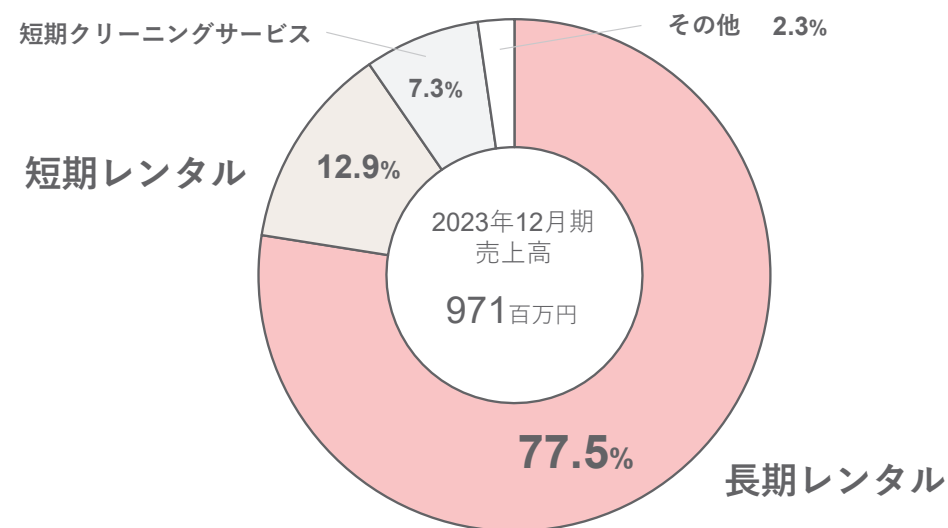
- Qool社の取引先数は堅調に推移しており、現在は約600社となっている。
- 全体売上の約8割を長期レンタルが占めるため、安定した業績につながっている。

■ 取引先数



大手ゼネコンとも多数取引

■ 売上高に対する短期・長期比率



安定売上につながる長期レンタルが約8割を占める

今後のM&A投資戦略の方向性

- 今後3年間は約60億円程度をレンタル事業に投資し、特にASEAN市場で成長を加速させる。
- 足場レンタル事業が収益基盤となり、新規事業（M&A）が成長エンジンとして非連続的な成長を目指す。

投資規模

今後3年間の
累計投資額

約**60**億円

M&A方針

業界・業種

レンタル事業

を軸とした
M&A展開

エリア

国・地域

ASEAN諸国

への拡大

2030年のありたい姿

レンタル事業が確固たる収益基盤となり

新規事業が成長エンジンとして一層の収益拡大を牽引する

高収益のグローバルな循環型ビジネスのエクセレントカンパニーでありたい