



事業計画及び成長可能性 に関する説明資料

2025年8月29日

(証券コード：246A 東証グロース、名証ネクスト)

01 会社概要

02 事業概要・強み

03 市場環境

04 成長戦略

05 事業等のリスクなど

01 会社概要

02 事業概要・強み

03 市場環境

04 成長戦略

05 事業等のリスクなど

社是：ひとりひとりの輝きが**ア**明日の未来を**ア**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、仕事の間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。

経営理念

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。

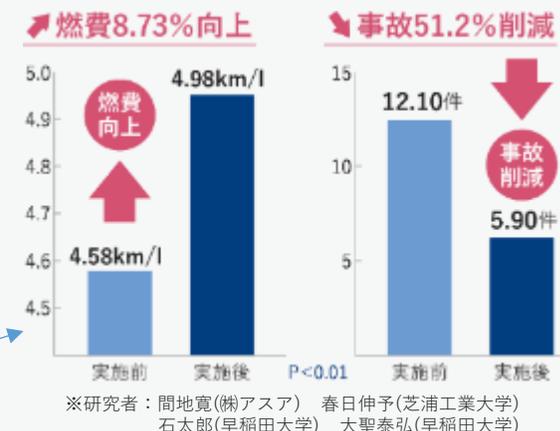
私たちは、25年以上にわたりドライバーとの対話を通じて蓄積してきた「物流現場の知見」と、燃費などの「データ収集・分析力」という2つの強みを持っています。これらの強みを活かし、物流業界が直面する「安全活動」「人手不足」「業務効率化」「脱炭素」といった課題に取り組むことで、働く人がやりがいを感じられる物流現場の実現を目指しています。

パーパス



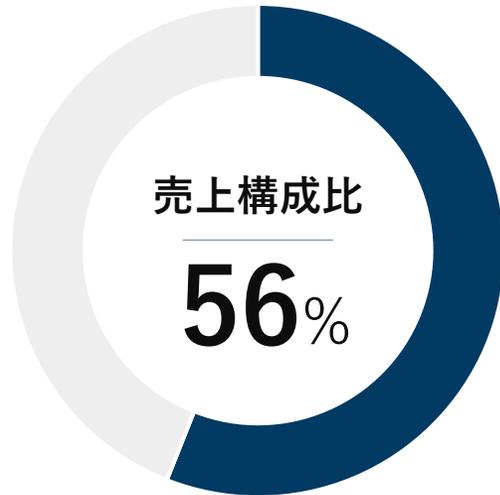
社名	株式会社アスア (ASUA Inc.)
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・モビリティソリューション事業 物流アウトソーシングサービス、データソリューションサービス ・ネットワークソリューション事業
所在地	<ul style="list-style-type: none"> ・本社：愛知県名古屋市中村区黄金通1-11 ・東京支店：東京都新宿区四谷1-10 第2上野ビル2階
設立年月日	1994年7月15日
代表者	代表取締役社長 間地 寛
取締役	<ul style="list-style-type: none"> ・浅井慎司 常務取締役 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(役員含む) 139名 (2025年6月末時点)
資本金	228百万円(2025年6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：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：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
- 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：データソリューションサービス)
- 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



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

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



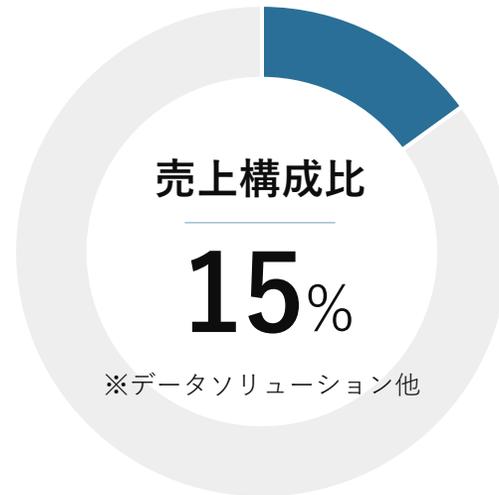
TRYESサポート

TRYESレポート

※TRYESとは、従業員全員が意欲的に【トライ】できる仕組みづくりと【イエス】と共感できる組織づくりを目的としたプログラムです。

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

コミュニケーションを円滑にする
メッセージングサービス

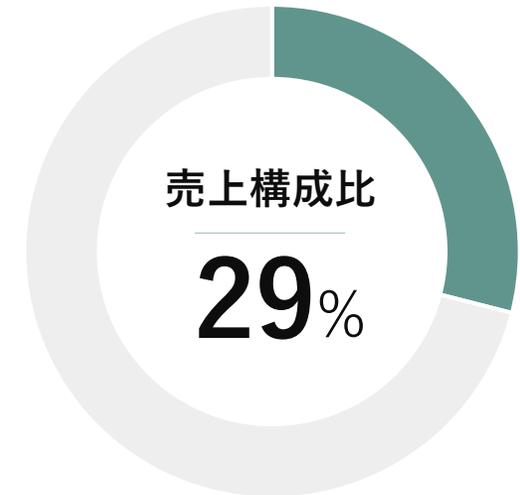


安全運転支援メッセージ

AI整備予測システム

ネットワークソリューション事業

企業向けICT機器の
販売・工事・保守に関する事業



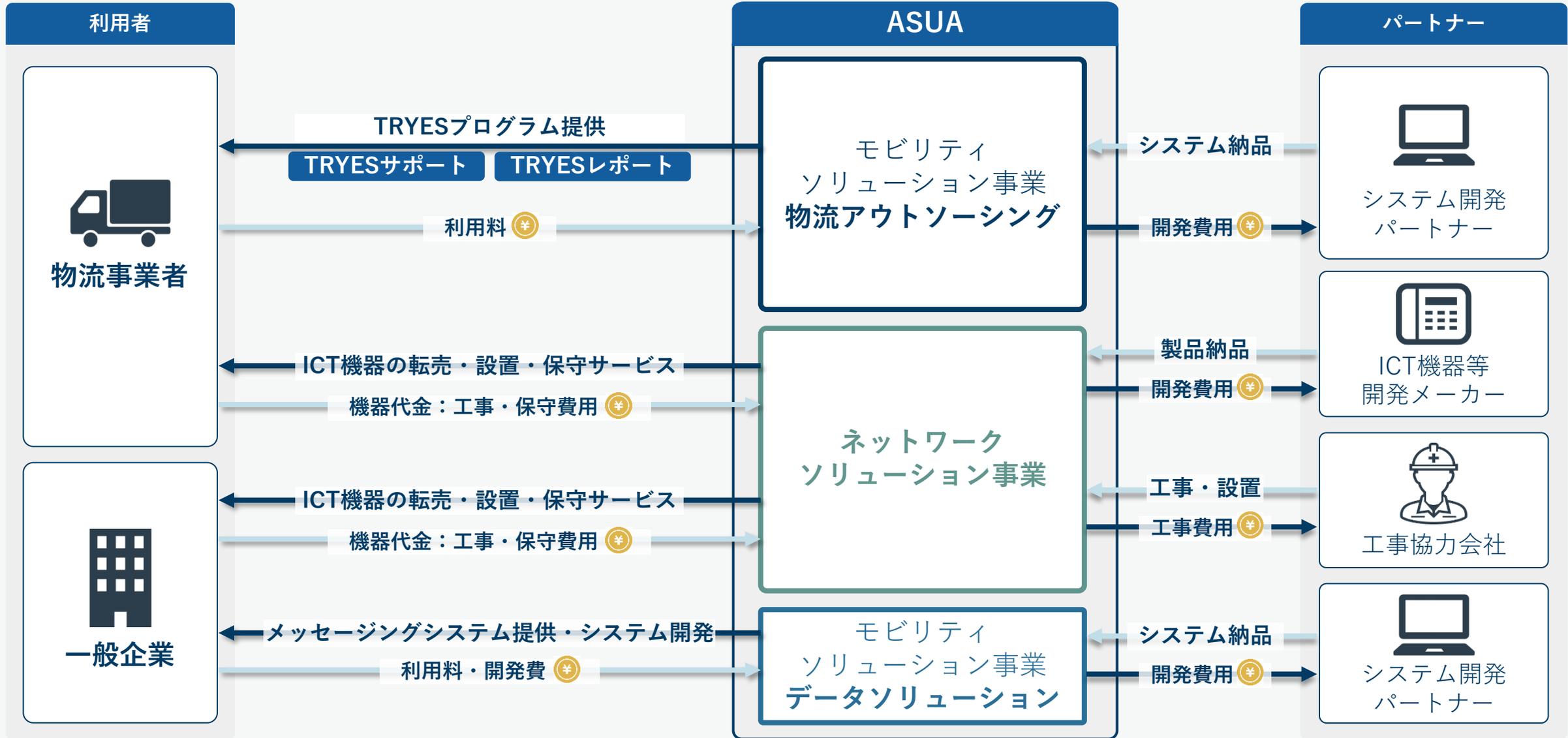
ビジネスフォン



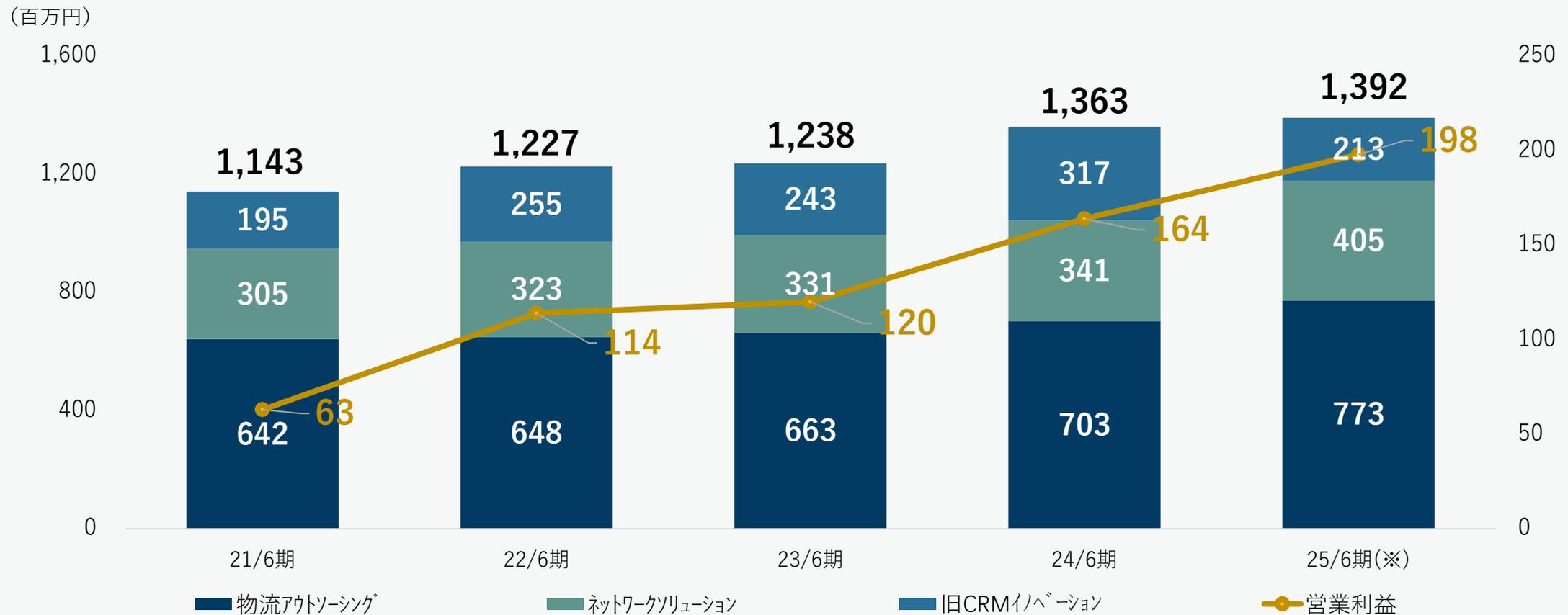
FAX複合機



社内ネットワーク



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のサービス拡大により、売上高・営業利益ともに過去最高を更新



※2025年6月期の通期業績予想（2024年9月26日開示）は、売上高1,463百万円、営業利益205百万円としておりましたが、CRMイノベーション事業にて、納品の期ズレおよびノンコアビジネスの撤退する方針決定に伴い売上高が減少した事で、差異が生じております。

01 会社概要

02 事業概要・強み

03 市場環境

04 成長戦略

05 事業等のリスクなど

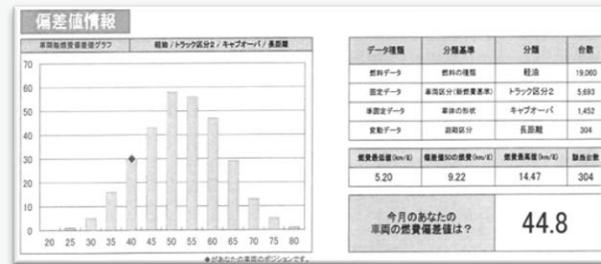
「データ収集・分析力」と「物流現場の知見(現場力)」の融合による継続的改善

データ・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、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。



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。

トライエス

TRYESサポート (訪問型サービス)

運送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。

現場に存在する様々な活動を
データベースに構築

専門スタッフがミーティングを
通して 教育をサポート

事故
データ燃費
データ

教育記録/出席管理

走行管理表

教育資料

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)
訪 問 費 用：平日料金(日曜日から木曜日) 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

「声掛け」ではなく「教育」



会議資料や教育ツールを提供。
外的要因に左右されず、
継続的な安全活動が可能。

短時間なのに効果的

30min

ドライバーミーティングは30分。
1990年代からの
長年の経験より最適化。

「曖昧」な燃費データを活用



ドライバー自らが燃費データを
手書きで記録。ミーティングで
の意見交換を通して、自発的な
振り返りを後押し。

明るく楽しくミーティング



褒める文化を目指し、
同じ目線に立って寄り添う
ミーティング。

トライエス
TRYESレポート (クラウド型サービス)

充実した教育コンテンツと、自動議事録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。

充実した教育コンテンツ



Eラーニング機能

ドラレコKYT動画

法廷12項目資料

ワンポイント動画

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

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)

法廷12項目は紙でもスマホでも



Eラーニング機能で「いつでも・どこでも・どんな形でも」教育の実施が可能。

ドラレコ動画でKYTも実施可能



実際に発生した事故やヒヤリハットの事例をもとに、危険予知トレーニングに活用できる資料を用意。

システム記録はシステムで楽々



自動出力機能により、管理者の負担を軽減できます。一覧表示で実施状況の把握も簡単。

スライドと動画で伝える + α 教育



内容を楽しく解説した、幅広い題材のスライド資料やワンポイント動画は豊富に用意。

トヨタモビリティパーツ株式会社が提供する「AI整備予測システム」の解説・提案書の生成を担当。

AI整備予測システム『T'aime(チーム)』

入庫する車両や状況に応じて、必要な整備を予測。その情報をもとに、自動車ユーザー向けの解説・提案書を自動で生成する、全国のトヨタ販売店様向けの支援システムです。



導入先

- ・ 人材不足の進む整備現場の負荷軽減
- ・ 高い水準での提案力・平準化をサポート

メリット

自動車ユーザー

- ・ 専門性の高い情報も平易な言葉に翻訳
- ・ 整備内容とその必要性が見える安心感

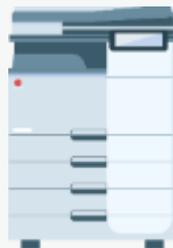
東海地区の企業を中心に、最適なICTソリューションを構築。
創業当初からの「法人向け」ICT機器販売及び設置事業であり、ビジネスフォン・複合機(コピー・FAX・プリンター)・サーバー・ネットワーク環境などを提供。

ICT機器取り扱い商品

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



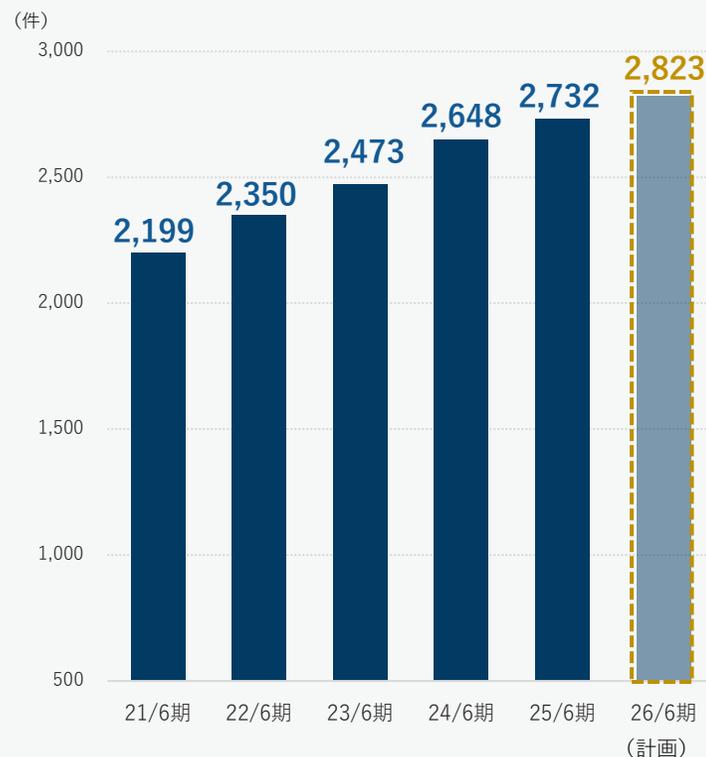
ハブ・UTM



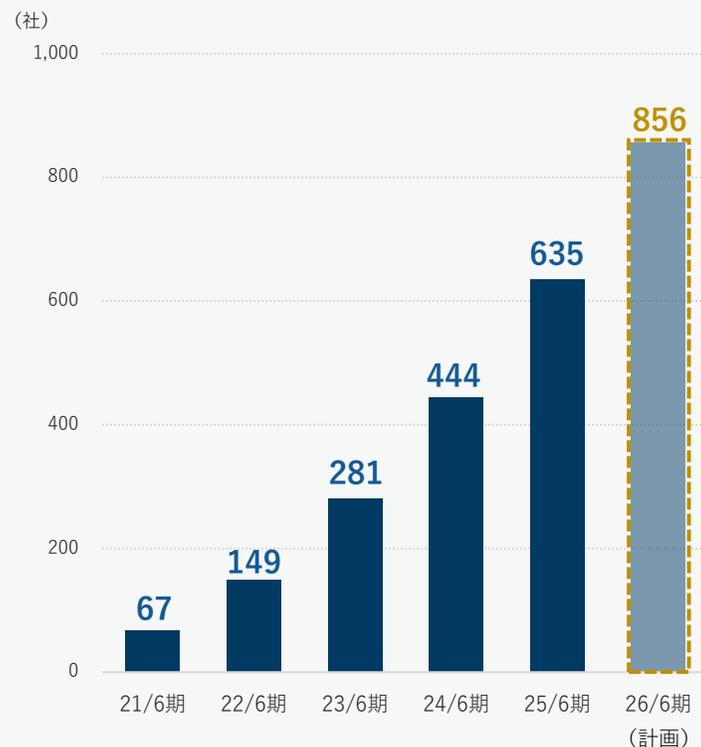
ナースコール

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

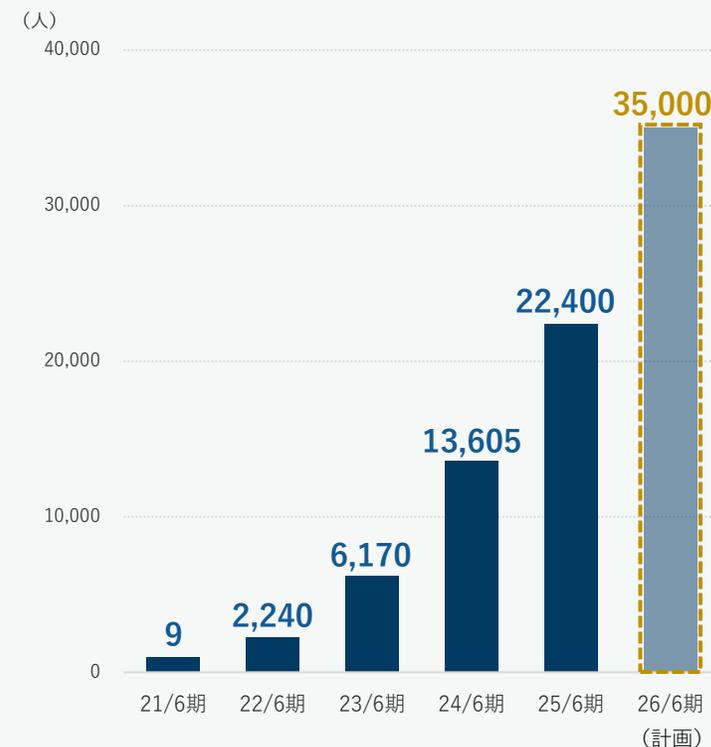
① TRYESサポート年間実施件数の推移※



② TRYESレポート期末契約社数



③ TRYESレポート期末登録人数



※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。

※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。

※「事業計画及び成長可能性に関する説明資料（2024年9月26日開示）P28-29に記載の成長戦略の実施により、」堅調に推移いたしました。なお、2025年6月期の通期業績予想（2024年9月26日開示）に対し、TRYESサポートの年間実施件数は、新規契約社数は順調に推移したものの、既存顧客の実施回数の減少の影響があり計画に対し微減となりました。TRYESレポートは、中小規模の事業者との契約が順調に推移したため、期末契約社数は計画に対し増加したものの、期末登録人数は計画に対し減少いたしました。

01 会社概要

02 事業概要・強み

03 市場環境

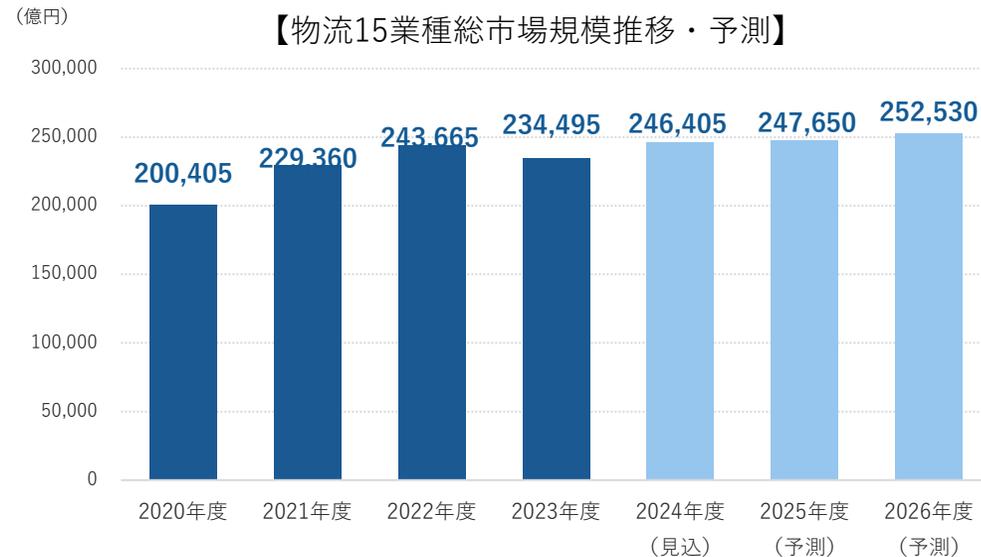
04 成長戦略

05 事業等のリスクなど

安定した物流業界の市場

物流業界市場規模は24兆円で横ばい

【物流15業種総市場規模推移・予測】



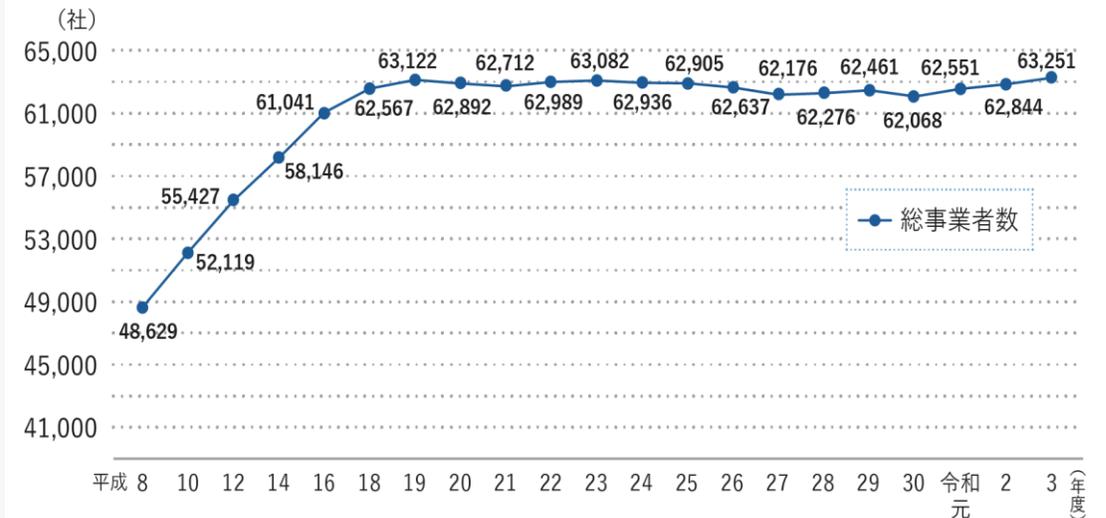
注1. 運賃及び保管料、荷役料、関連サービス料等を含む事業者売上高ベース

注2. 本調査では、特別積合せ貨物運送事業、宅配便事業（国内）、国際宅配便事業、3PL（サードパーティー・ロジスティクス）事業（納品代行含む）、海運（外航+内航）事業、一般港湾運送事業、航空貨物輸送事業、フォワーディング事業、鉄道貨物輸送事業、鉄道利用貨物運送事業、軽貨物輸送事業（バイク含む）、普通倉庫事業、冷蔵倉庫事業（冷凍倉庫含む）、引越事業、その他事業の15業種を対象とする。

出典：株式会社矢野経済研究所「物流15業種市場に関する調査（2025年）」（2024年7月22日発表）

物流事業者は63,000社で安定的推移

【物流事業者数推移】



※出典：国土交通省

物流業界における教育訓練費用 1,440億円※

※出典：独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 職業能力開発総合大学校基盤整備センター「教育訓練の現状と課題」

※売上高に占める教育訓練費用の比率は、1社当たり平均0.60%

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

◆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

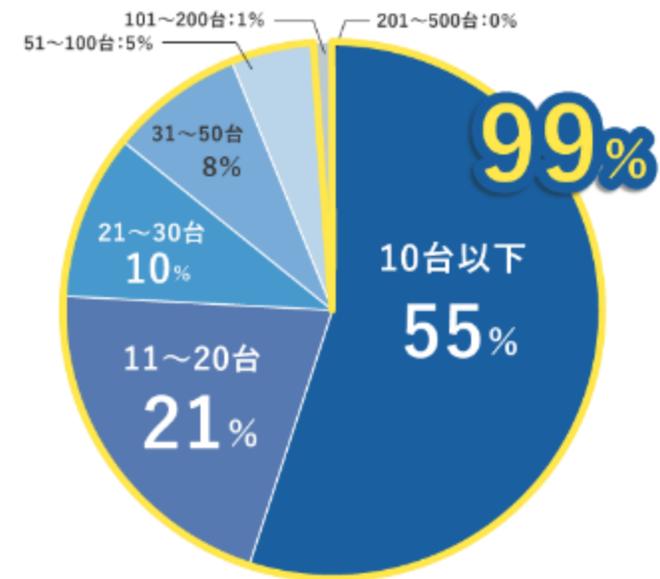
◆新物流2法※の改正

- ・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

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」

物流業界が対応を迫られている複合的課題

社会

課題：『人材の確保と労働環境の改善』

- ①安全対策の推進
- ②外国人・女性の活用
- ③ドライバーの労働時間の遵守
- ④商慣行の見直し、料金の適正化
- ⑤自動化・デジタル技術の導入

経済

課題：『物流の効率化』

- ①積載率・積載効率の向上
- ②荷待ち・荷役時間の削減
- ③最適な配送ルートの設定
- ④拠点間輸送・共同配送の導入
- ⑤フィジカルインターネット^(※1)の実現
- ⑥自動化・システムの標準化

環境

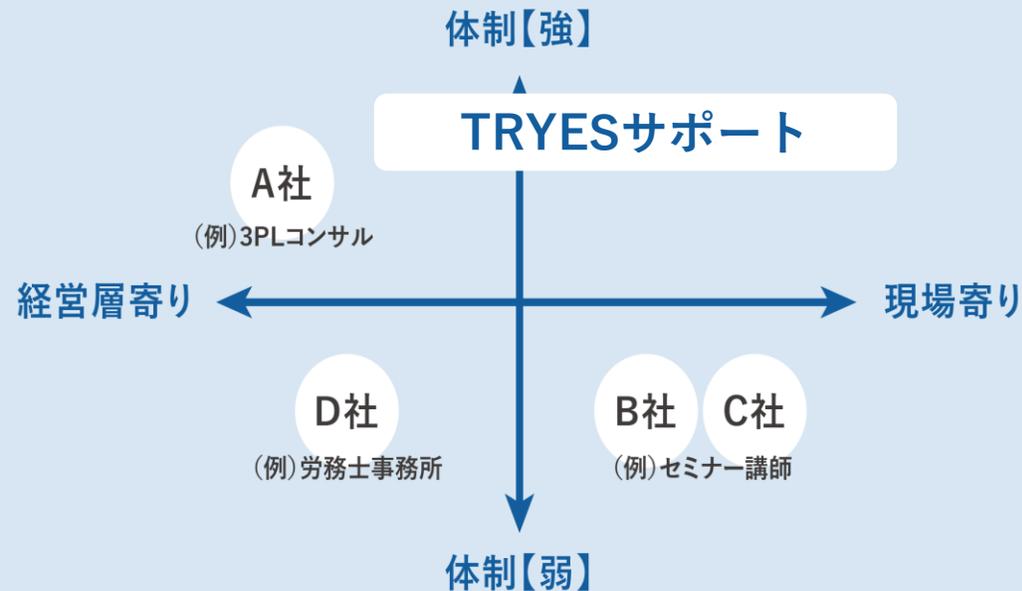
課題：『CO₂排出量の削減』

- ①エコドライブ意識の向上
- ②積載率・積載効率の向上
- ③再配達件数の削減
- ④資材等の廃棄物の削減
- ⑤EV・モーダルシフト^(※2)
・再生エネルギーの導入促進

※1 フィジカルインターネット：インターネット通信の仕組みを物流（フィジカル）に応用した、新しい物流の概念・システムのこと

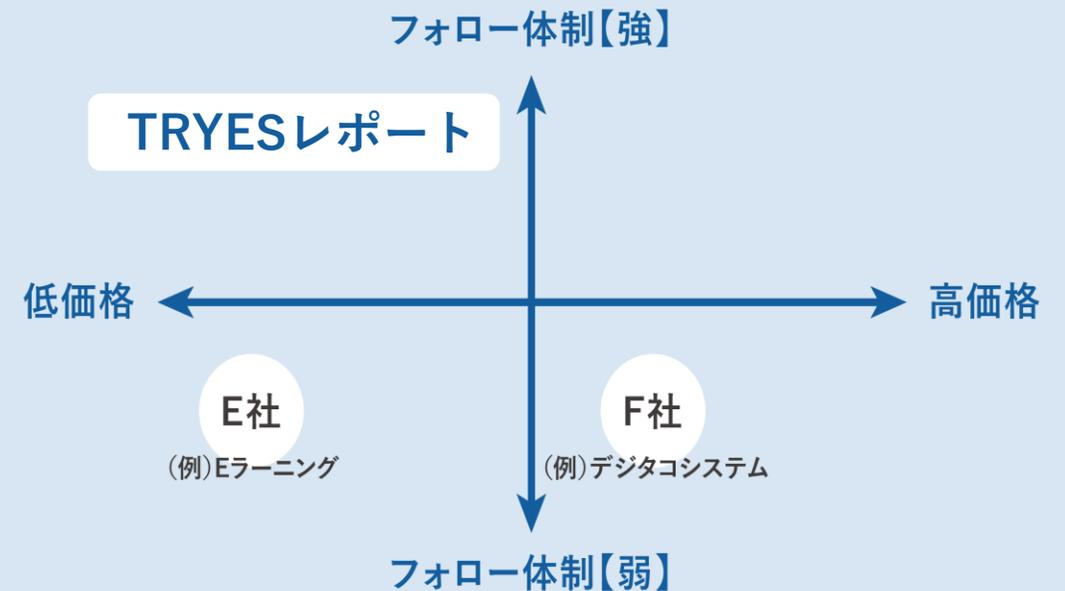
※2 モーダルシフト：貨物輸送の手段を転換すること

TRYESサポート（訪問型）



私たちは、物流現場の多様な課題に対応するため、現場の声をもとに独自モデルを開発・提供しています。その結果、他に類似するサービスはほとんどなく、現場に最適化されたソリューションによって、顧客満足度の向上と継続的な価値の創出を実現しています。

TRYESレポート（クラウド型）



教育資料の提供においては、eラーニング企業をはじめとする多くの競合が存在します。しかし、当社の教育コンテンツは「TRYESサポート」の現場で実際に活用されている実践的な内容で構成されており、現場の声をもとにタイムリーにアップデートされています。これにより、単なる理論ではなく、現場で本当に役立つ教育資料を提供しています。

01 会社概要

02 事業概要・強み

03 市場環境

04 成長戦略

05 事業等のリスクなど

成長戦略の3つの重点テーマ

既存事業の強化

- ・ 新拠点の開設
- ・ 新サービスの開発・販売
- ・ アライアンスの実行

新たな事業の創出

- ・ 物流業界に特化した成長投資
- ・ M&Aの実行
- ・ 業務提携の推進
- ・ 新規事業の創出

経営基盤の強化

- ・ 持続的成長に向けた財務体質の強化
- ・ 企業価値の源泉である人材育成とエンゲージメント向上

持続可能な魅力ある物流を実現

成長ポテンシャルの高い地域への展開と、独自価値の提供による持続的な事業拡大

営業戦略

1. 営業体制の強化

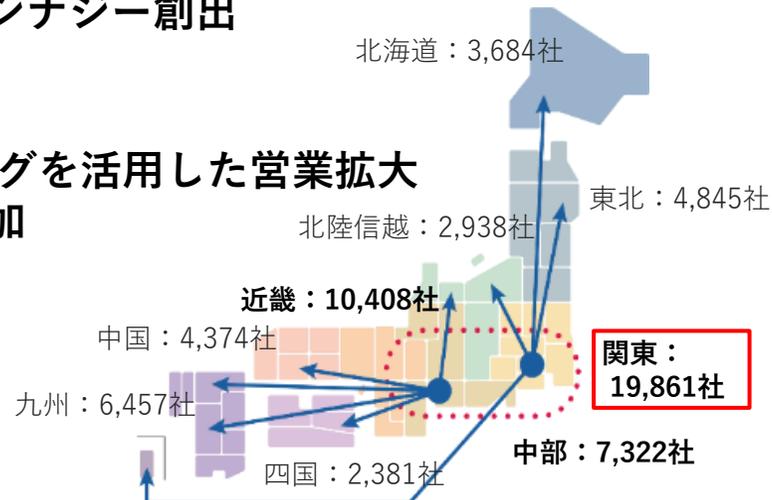
- ・国内最大の経済圏である関東エリアでの営業体制強化
- ・エリアを絞った営業モデルを横展開(ドミナント式に拡大)
- ・専門スタッフによる営業拡大

2. 提携による事業ポートフォリオの強化

- ・事業領域の拡張とシナジー創出

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



※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」

コンテンツ等の開発による差別化戦略

現場の知見を活かした特化型教育資料

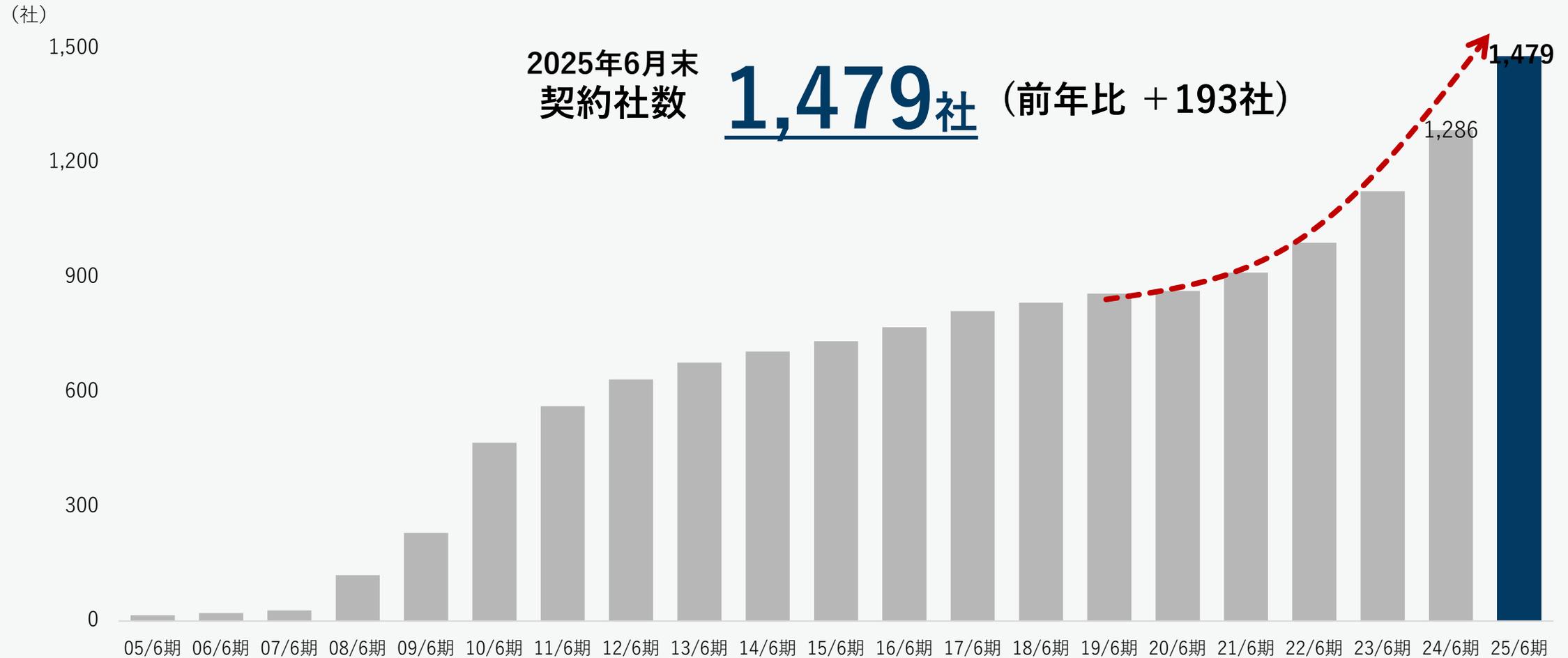


ドライバーが視聴しやすい動画も充実

豊富な教育スライド資料 (400種類)

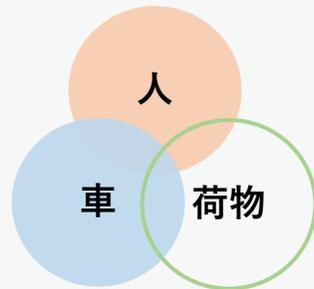
- 車両形態別(トレーラー・塵芥車・車両運搬車両・軽貨物)
- 業態別(産業廃棄物系・食品系・飲料系・パレット・フォークリフト)
- 新人向け(荷積荷降の注意点・待機時間の過ごし方)
- 管理者向け(ハラスメント対応のポイント・物流事業各種法律)
- 交通法令(安全ルール・違反・事故後の対応)

「TRYESサポート」および「TRYESレポート」は順調に推移



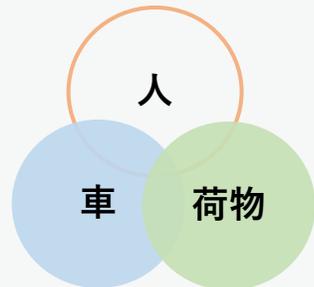
※ 「事業計画及び成長可能性に関する説明資料 (2024年9月26日開示) P28-29に記載の成長戦略の実施により、」堅調に推移いたしました。

それぞれの分野に優れた企業との連携を推進



『ドライバー安全活動』 (人×車)

- ・ **安全活動支援** (赤字)
- ・ **安全メッセージ** (赤字)
- ・ **エコドライブ** (赤字)
- ・ ドライバーの確保 (黒字)



『積載効率向上』 (車×荷物)

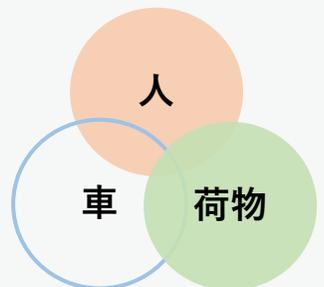
- ・ **積載率の向上** (赤字)
- ・ 共同(混載)輸送 (黒字)
- ・ 積載効率の向上 (黒字)
- ・ 最適な配送ルート (黒字)



データ活用を ICTで加速

データの価値を最大限に引き出す環境構築を推進

ICT関連企業
との連携

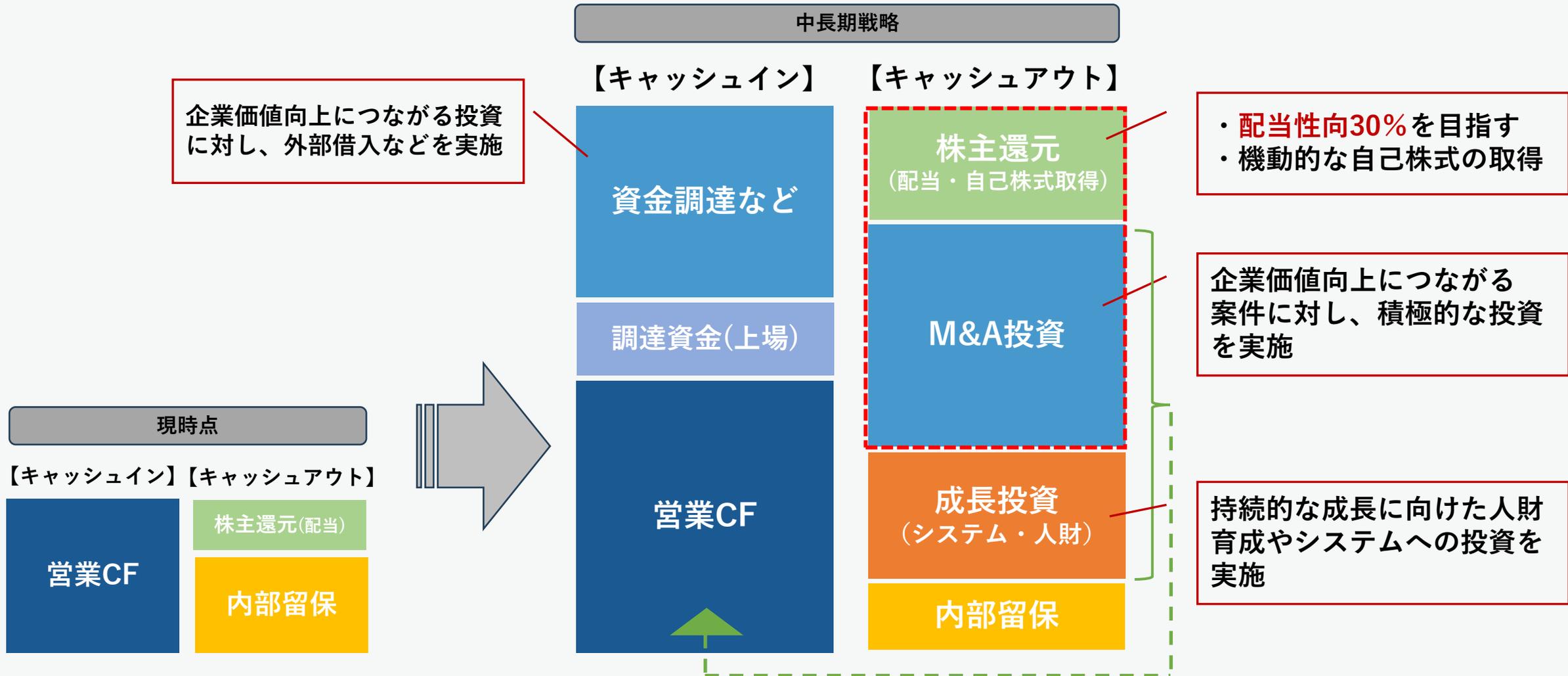


『倉庫作業改善』 (人×荷物)

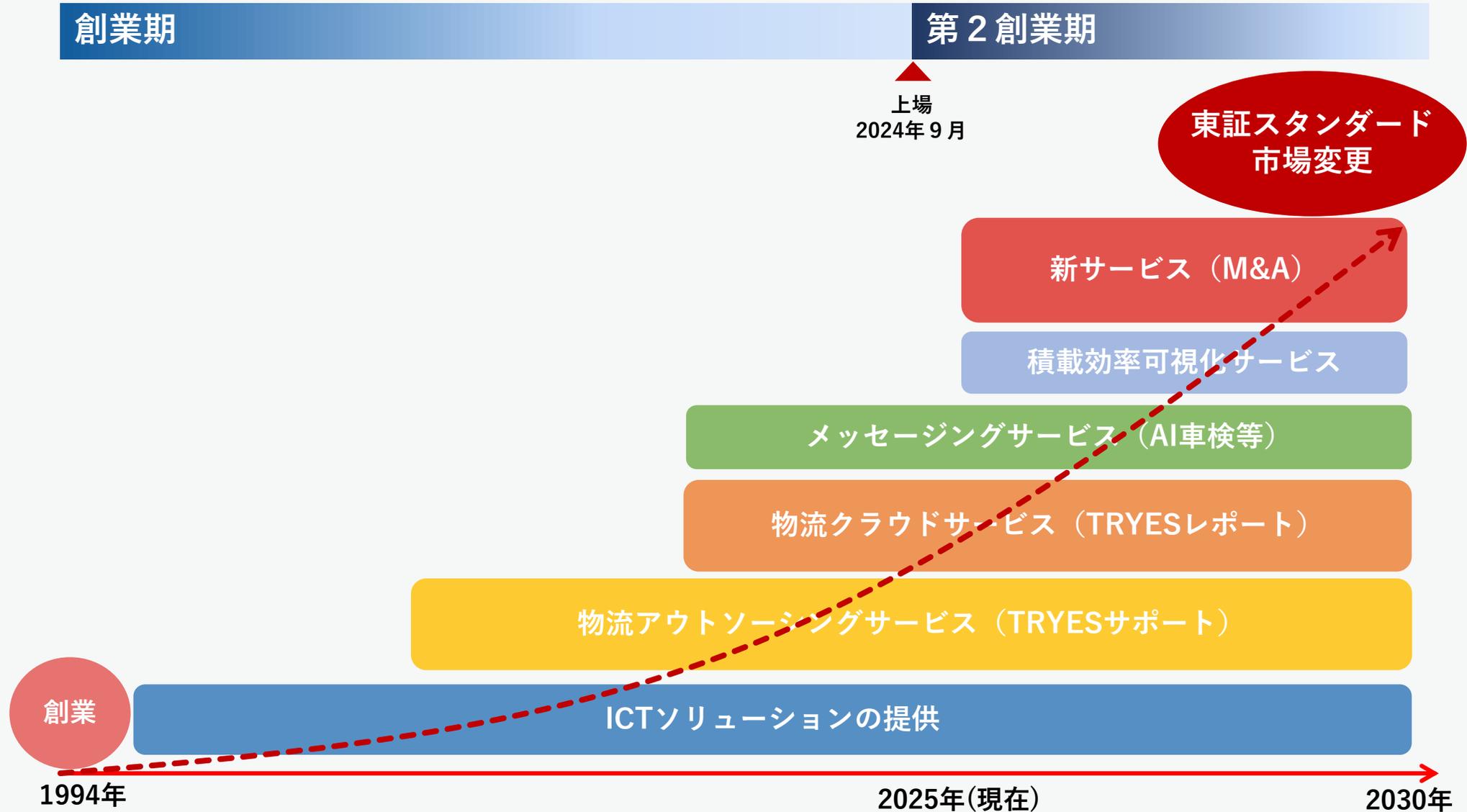
- ・ 荷物事故対策 (黒字)
- ・ 荷役時間削減 (黒字)
- ・ 荷待ち時間削減 (黒字)
- ・ 倉庫作業員の確保 (黒字)

※赤字 = 既存事業 黒字 = 新たに取り組む事業

持続的な成長に向けた資本のバランスを追求する



持続可能な魅力ある物流の実現に向けた中長期ロードマップ



01 会社概要

02 事業概要・強み

03 市場環境

04 成長戦略

05 事業等のリスクなど

ノンコアビジネス(※)の撤退と戦略的投資で一時的に減益となるも、
物流アウトソーシングサービスの拡大で増収

売上高

1,422百万円

前年同期比

 +29百万円
 (+2.1%)

営業利益

134百万円

前年同期比

 △63百万円
 (△32.2%)

経常利益

134百万円

前年同期比

 △41百万円
 (△23.7%)

当期純利益

93百万円

前年同期比

 △12百万円
 (△12.1%)

 売上高の
 主な増減要因

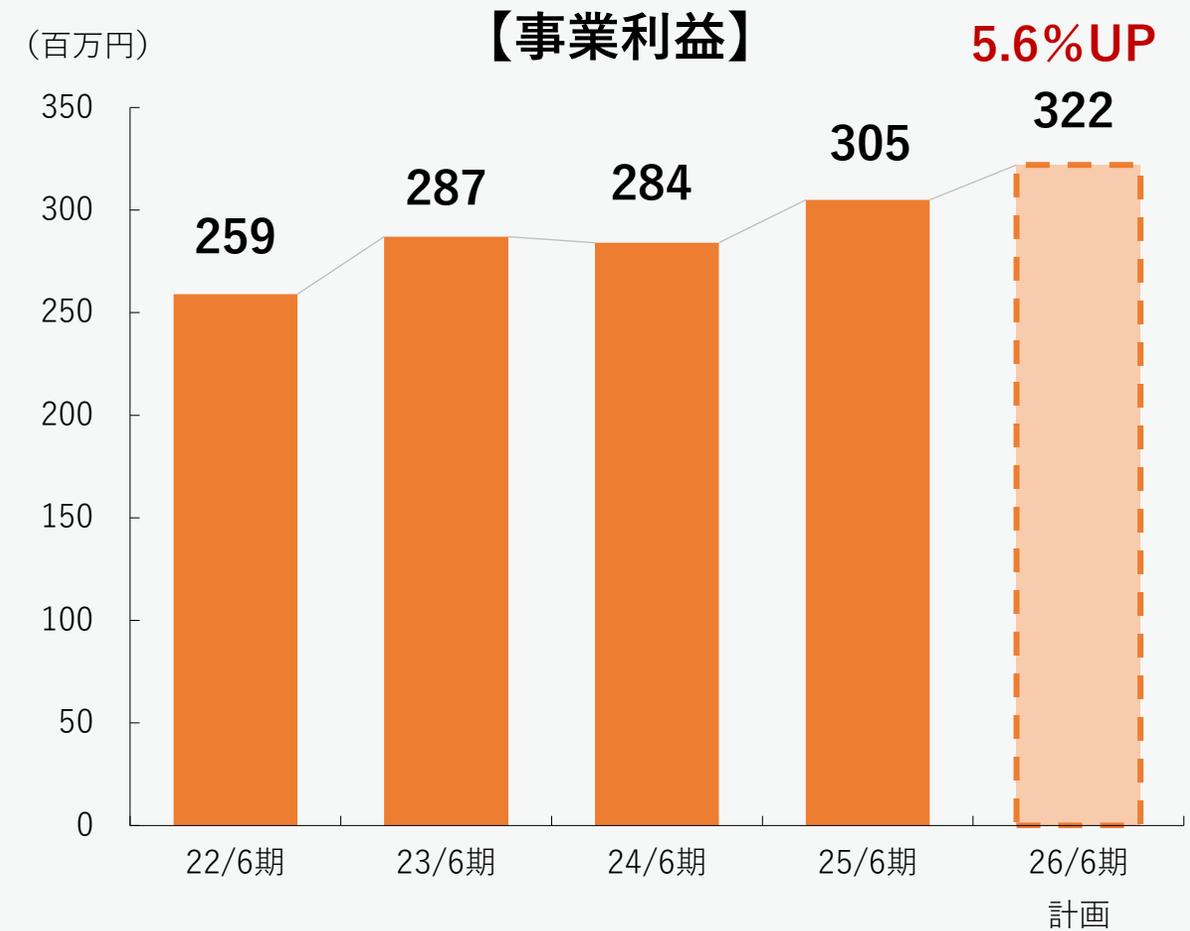
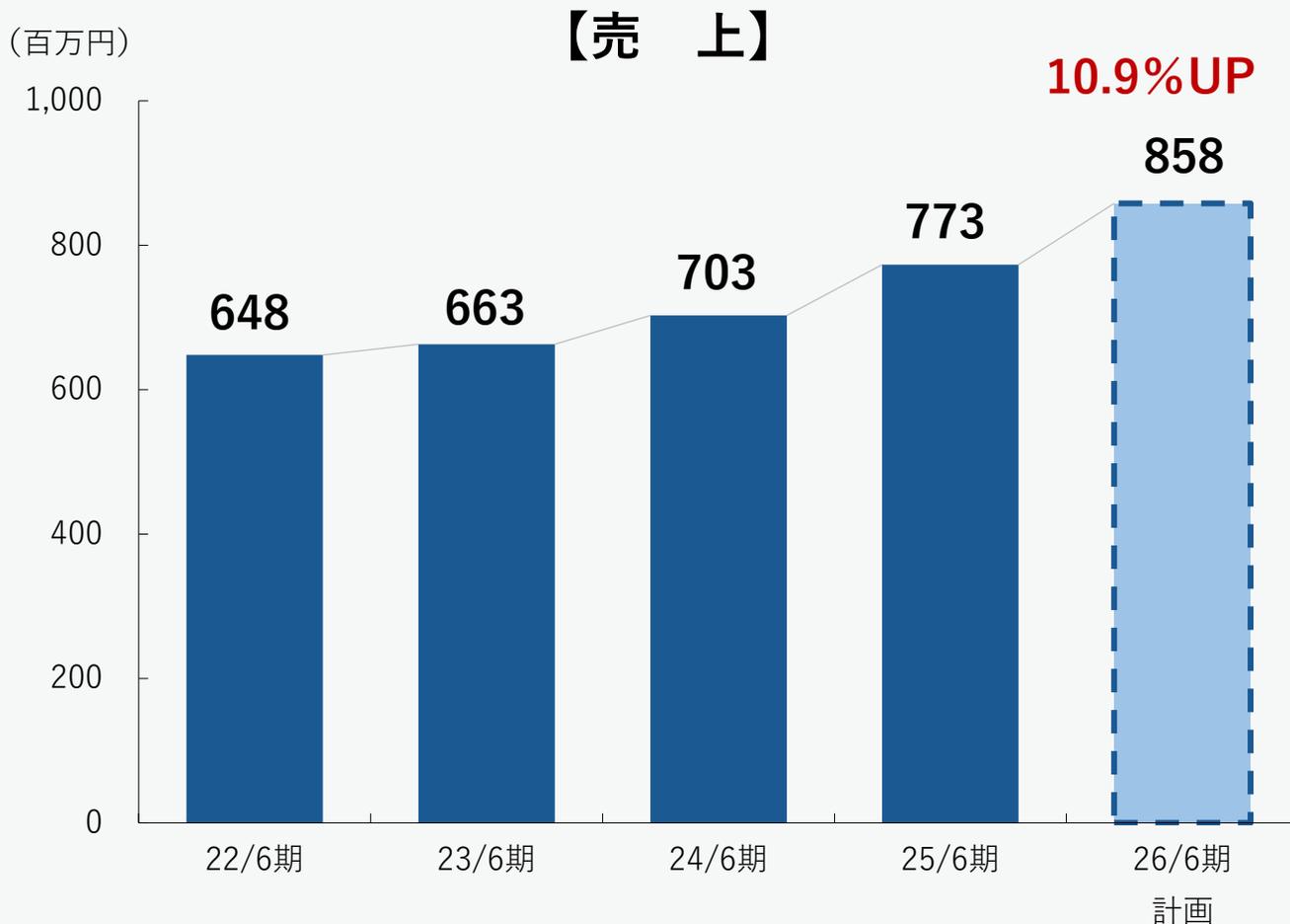
- ・ 物流アウトソーシングサービスが好調に推移
- ・ ノンコアビジネスの撤退に伴う売上の減少

 利益項目の
 主な増減要因

- ・ 関東地域での活動強化に伴い、東京支店の拡張および増員による費用増
- ・ 従業員の生活水準の向上に向けた政策実施（確定拠出年金導入、昇給率の見直しなど）
- ・ 上場維持ならびにIR活動の強化による費用増加

※歯科関連のサービスやメッセージングサービスを受注した際に社内のシステムの受託開発サービス

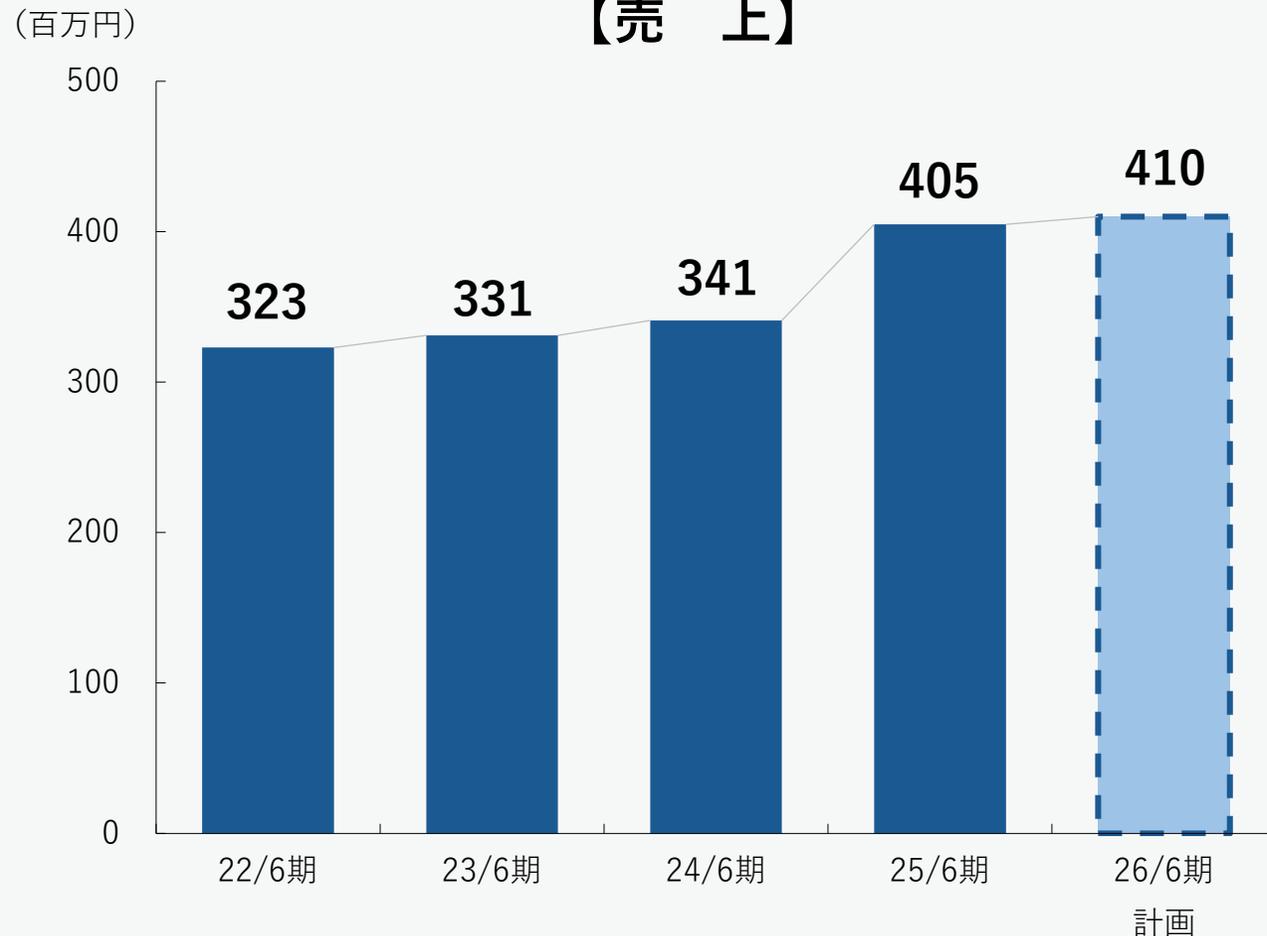
売上・利益ともに順調に推移



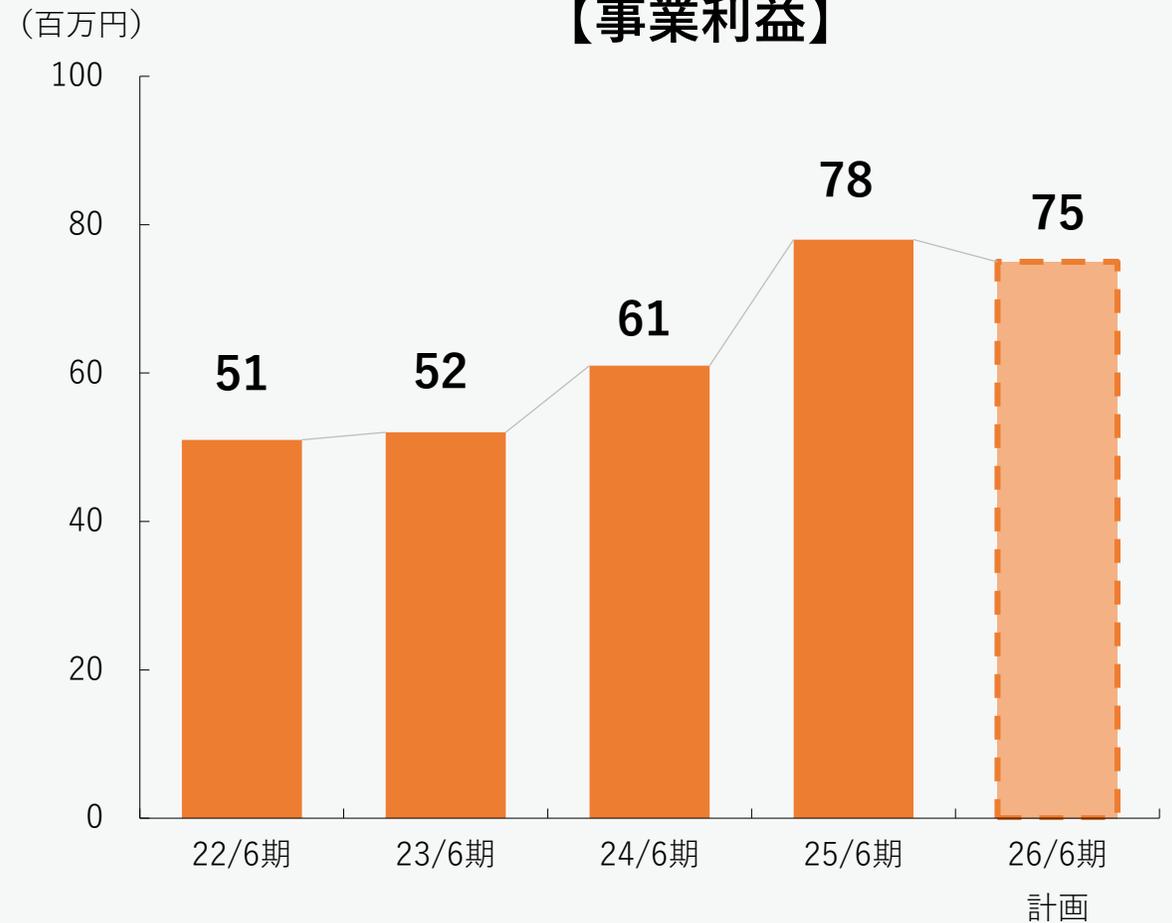
※「事業計画及び成長可能性に関する説明資料（2024年9月26日開示）P28-29に記載の成長戦略の実施により、」堅調に推移しております。

売上は微増、事業拡大に向けた人員強化により減益

【売上】

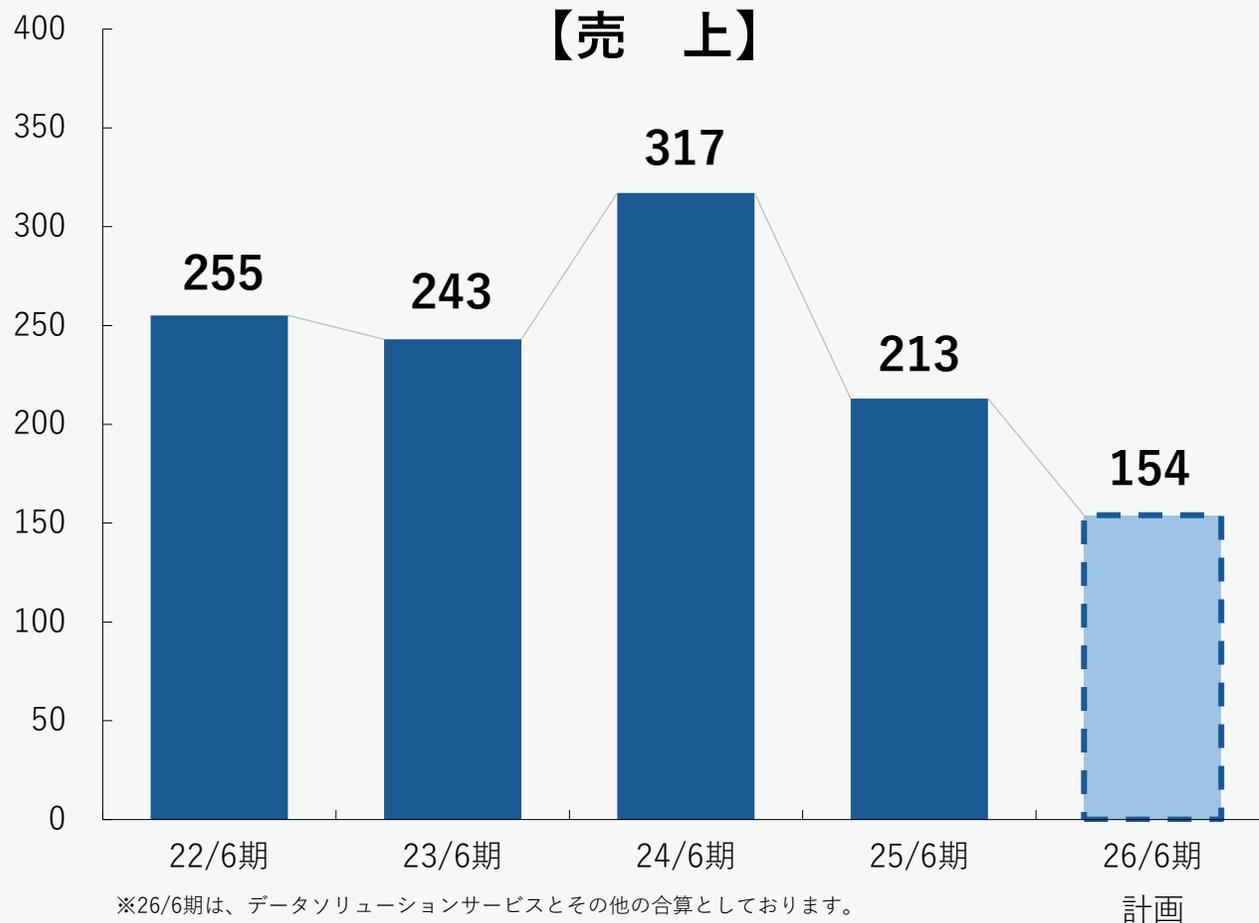


【事業利益】

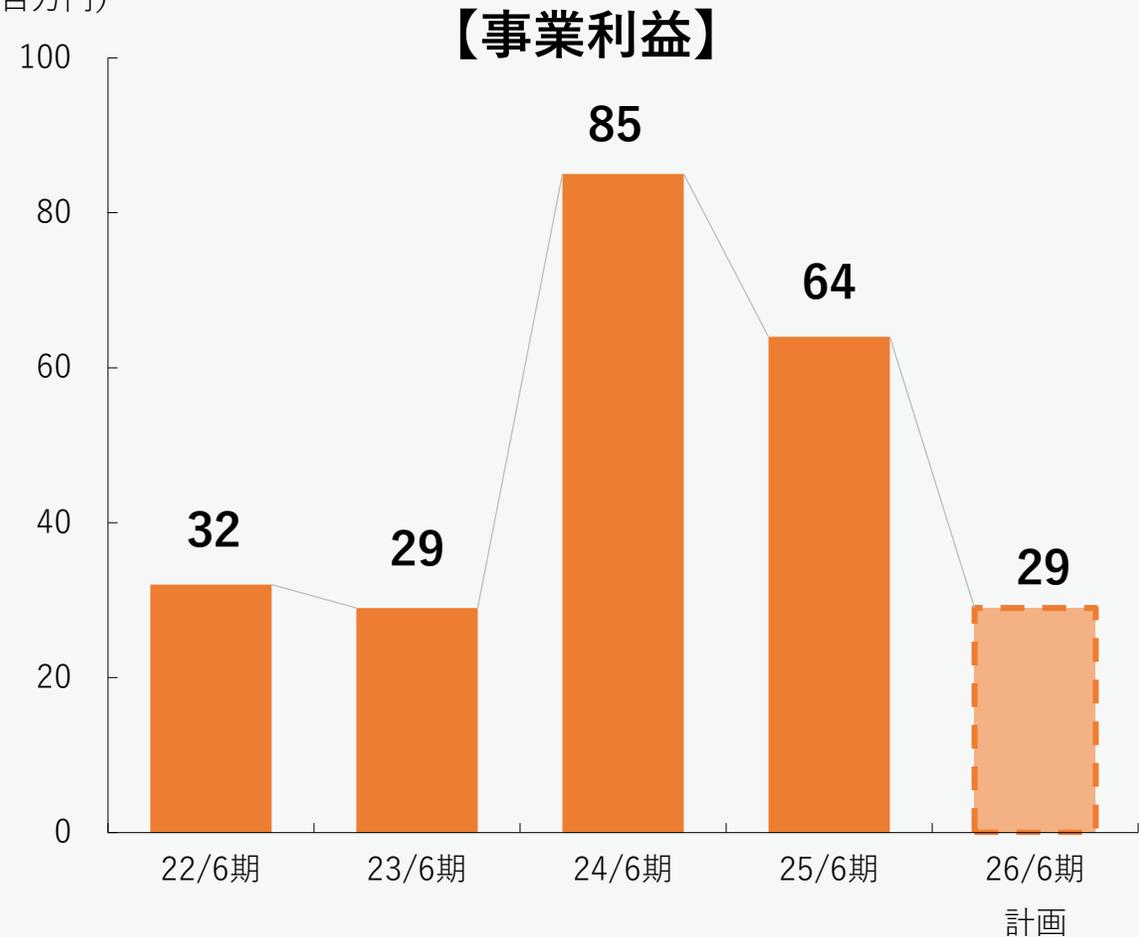


ノンコアビジネスの撤退。重点事業である『AI整備予測システム』へ集中を図る

(百万円)



(百万円)

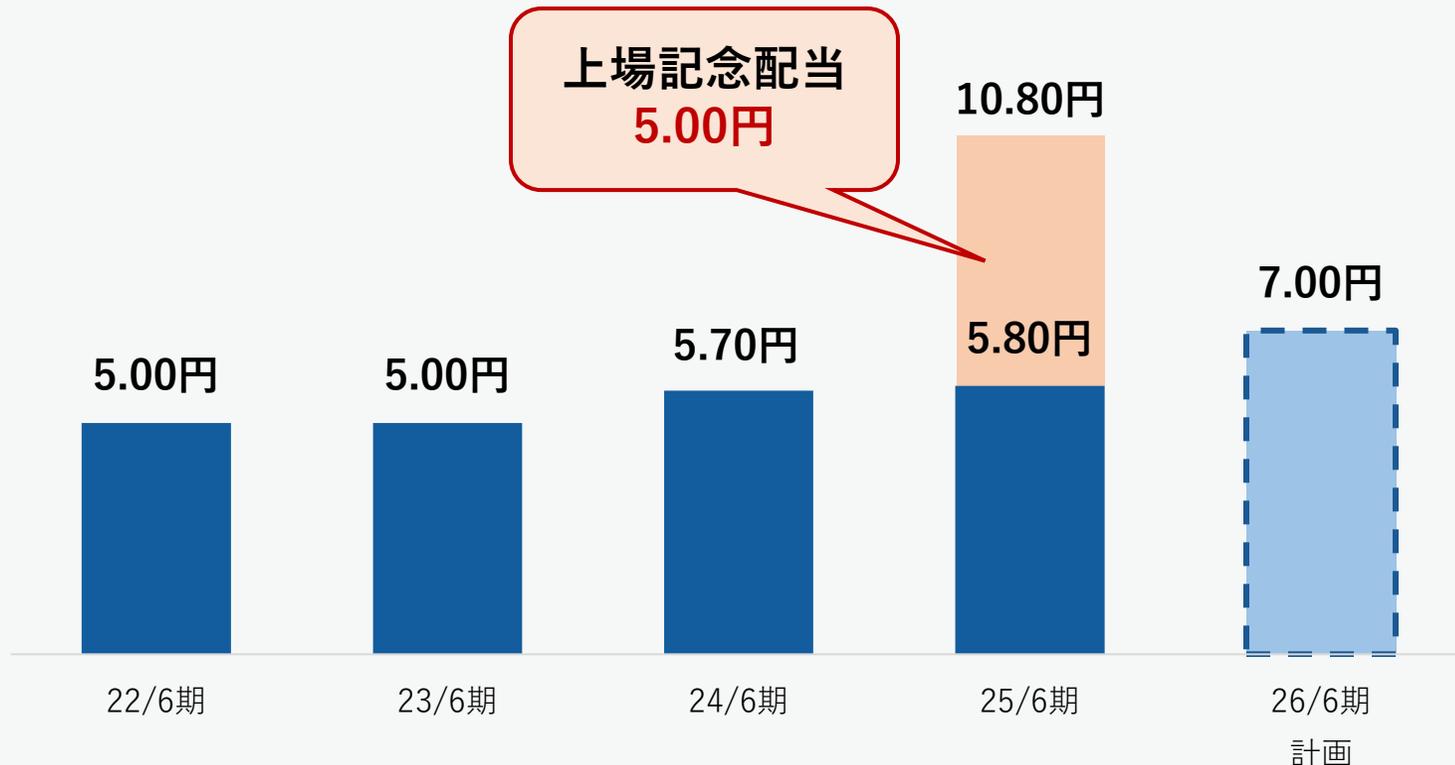


※26/6期は、データソリューションサービスとその他の合算としております。

※「事業計画及び成長可能性に関する説明資料（2024年9月26日開示）P31に記載の成長戦略の実施により、」メッセージソリューション領域への集中を図るため、ノンコアビジネスの撤退を決定。

配当方針の変更、上場記念配当(5.0円)および自社株式の取得を決定

配当方針：『**配当性向30%**を目安に安定的な**累進配当**を行う』



自社株式取得の概要

- 取得する株式の総数：
135,000株 (上限)
※発行済株式総数の5.0%
- 株式の取得価格総額：
120百万円 (上限)
- 取得方法：
東京証券取引所における市場買付
(立会外買付取引を含む)
- 取得期間：
2025年8月12日～2026年3月31日

2026/6期
総還元利回り(予)：約5.9%

項目	主要なリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
市場の動向について	当社のメイン事業である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)が展開する物流業界は99%がトラック保有台数100台以下の事業者のため、物流業界における2024年問題の影響や景気低迷による経営へのダメージは深刻な問題に発展する可能性があります。その場合は、新規営業の低迷や既存顧客のサービスの解約等により、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	事業環境の変化等について定期的にモニタリングを行い、環境の変化に応じた事業戦略の見直し等を的確に行うよう対策を講じております。	高	特定なし	高
オペレーショナルリスクについて	当社の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)においては、一定基準を満たした専門スタッフが、現場での活動を行いますが、その運用状況によっては一定の品質が担保されない可能性があります。また、日々膨大な事務処理が発生しており、各プロセスに沿った運用を行っているものの、事務管理上または事務処理上のミスが生じた場合には、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	実務研修等の充実を図ることで、実務スキルに加えて、当社社員として遵守すべき行動規範を理解した責任ある社員の育成に注力しております。	高	特定なし	高
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)への依存について	当社の売上高に占める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)のセグメント売上高の割合は約56%となっております。引き続き同サービスへ依存する割合は高く、同サービスの売上動向が、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	事業間のクロスセル戦略で、ネットワークソリューション事業の育成に注力しております。	高	特定なし	高
特定顧客への依存について	一般社団法人東京都トラック協会に対する売上高は、全売上高の約12.6%となっております。同協会の助成金制度の変更や、東京都の財源の状況・方針等によっては影響を受ける可能性があります。同協会向けの売上高が減少した場合、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	新たな自社商品の販売拡大や他事業の育成などに注力しております。	高	特定なし	高

項目	主要なリスク	対応策	発生可能性	発生可能性のある時期	影響度
システムトラブルについて	当社事業の多くは、インターネットを介して行われており、その基盤はインターネットに接続するための通信ネットワークに依存しております。万一、第三者による意図的な攻撃や自然災害、ネットワークの障害等不測の事態が発生し、これらITシステムが正常に機能しないことにより、業務活動に著しい影響が生じた場合、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	社内システムのクラウド化やシステムの監視等、適切な整備及び運用については万全を期しております。	低	特定なし	高
情報セキュリティについて	当社は、厳重な情報セキュリティ管理体制において自社内の機密情報を管理するとともに、事業の一環として得意先から預託された機密情報などの収集・保管・運用を行っております。万一当社の従業員や業務の委託会社等が情報を漏洩又は誤用した場合には、当社が企業としての社会的信用を喪失し、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	プライバシーマークを取得し、社内でも運用する他、従業員研修を繰り返し実施する等、これらの情報管理には万全な方策を講じております。	低	特定なし	高
役員、幹部社員等への依存について	当社の役員、幹部社員等の専門的な知識、技術、経験を有している役職員が、当社の経営、業務執行について重要な役割を果たしており、当該役職員の継続勤務による経験値は、当社における重要なノウハウと考えられます。しかし、当該役職員が何らかの理由によって業務執行できなくなった場合、退任、退職し、後任者の採用が困難となった場合、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	後継となる人材を発掘し、次世代の幹部社員としての育成に注力しております。	中	特定なし	高
人材の確保、育成及び人件費の高騰について	当社において、今後の事業拡大や企業運営を円滑に遂行していく上で、優秀な人材を確保すること及び人材育成が極めて重要であります。しかしながら、必要な人材を適切な時期に確保できない若しくは社内の有能な人材が流出した場合、また、人件費の高騰が長期化した場合には、経常的な業務運営や事業展開に支障が生じ、当社の業績及び今後の事業展開に影響を与える可能性があります。	採用活動に注力し、人材の確保に努めるとともに理念浸透教育・実務研修・評価制度等の充実を図ることで、実務スキルに加えて、当社社員として遵守すべき行動規範を理解した責任ある社員の育成に注力しております。	中	特定なし	中

有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。上記を含めたリスク情報の詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

主力サービスである物流アウトソーシングサービスの拡大に向けた積極的な広告宣伝活動や人材への投資、及びシステム開発やオフィス環境整備等へ引き続き投資を実行します。
また、更なる事業拡大に向けた企業買収等についても検討してまいります。

資金使途	充当額 (2025年6月期)	充当想定額 (2026年6月期)	充当想定額 (2027年6月期)	充当想定額 累計
①事業拡大のための人件費 今後の事業拡大のために必要な営業部門、開発部門の人材採用費及び人員増加による人件費として使用	40百万円	55百万円	57百万円	152百万円
②広告投資 「TRYESサポート」及び「TRYESレポート」の新規顧客獲得、認知度向上のための広告宣伝・販売促進費等として使用	5百万円	15百万円	10百万円	30百万円
③設備投資 「TRYESサポート」及び「TRYESレポート」のシステム開発費、拠点展開及び働きやすいオフィス環境の設備のために使用	24百万円	81百万円	75百万円	180百万円

また、残額につきましては、今後の事業規模拡大のために必要な業務提携等に伴う投資資金に充当する予定であります。

本資料に掲載されている情報には、将来の見通しに関するものが含まれています。これらの情報については、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むものです。当社としてその実現や将来の業績を保証するものではなく、実際の業績はこれら将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の業績に影響を与える要因としては、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。

本資料は、当社に関する情報提供を目的としたものであり、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もありません。本資料は、金融商品取引法またはその他の法令もしくは諸規則に基づく開示書類ではありません。投資のご検討にあたっては、必ず当社が作成する新株発行並びに株式売出届出目論見書および訂正事項分をご覧いただいたうえで、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。

本資料の更新は本決算の発表時期（毎年8月）に開示を行う予定です。