

# ASUKANET BUSINESS REPORT

## 株主メモ

事業年度	毎年5月1日から翌年4月30日まで
基準日	定時株主総会 4月30日 剰余金の配当 期末 4月30日 中間10月31日
定時株主総会	毎年7月開催
証券コード	2438
公告方法	電子公告により行います。 公告掲載URL <a href="https://www.asukanet.co.jp">https://www.asukanet.co.jp</a> *ただし、電子公告によることができない場合には、 日本経済新聞に掲載します。

株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
電話照会先	三井住友信託銀行株式会社 証券代行部 TEL ☎0120-782-031
取次窓口	三井住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店
上場証券取引所	東証グロース

※ 住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について……………株主様の口座のある証券会社にお申出ください。

※ 未払配当金のお支払いについて……………株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

# ITを含めた技術面で優位性を活かしつつ、業績のさらなる向上をめざして尽力してまいります。

代表取締役社長

## 松尾 雄司

YUJI MATSUO

1961年生まれ、61歳。  
 広島県世羅郡世羅町出身。1998年、株式会社アスカネット入社。営業として事業拡大に貢献。2002年取締役フューネラル事業部長。2005年常務取締役に就任後、2007年常務取締役COOを経て2018年7月代表取締役社長兼COO。2020年7月代表取締役社長。趣味はゴルフとスポーツ観戦。



売上高および利益ともに  
前年度を上回る実績を確保



2022年度の主力事業の取り組み、業績について教えてください。

**A** 2022年度におきましては、前半はコロナ禍の事業への影響がなおも続いたとはいえ、一年を通して市場がようやく正常な状態に戻ってきたように感じます。こうした状況の中、主力であるフューネラル事業およびフォトブック事業ともに、業績の拡大に向けて全社を挙げて取り組んでまいりました。

2022年度の売上高に関して、フューネラル事業については、自社営業による新規契約の獲得に加えて、全国的に葬儀件数が増加したことから、遺影写真の受注が増えたことで好調に推移しました。一方、フォトブック事業についても、ブライダル需要が戻ってきたことを背景に、こちらも受注が好調でした。

その結果、売上高は前年実績を上回り、また当初計画を上回ることが確実となったため、業績の上方修正をいたしました。もっとも、利益面については、フューネラル事業においては、2023年3月以降、葬儀件数が落ち着いたこと、フォトブック事業において2023年4月の売上げが修正予想に比べて、一時的に振るわなかったのに加えて、人件費や経費が計画以上に増加したことなどにより、修正後予想の利益を達成することはできませんでした。

当社ではフォトブックの製造を中心に、自社で一貫して手がけていることから、受注の戻りにともない、工場の稼働率が上がりました。併せて、製造現場でのコスト削減に向けた取り組みが進んでいることも営業利益の増加に

つながっています。反面、2022年度は用紙などの資材や電力コストの高騰が想定を超えた水準で推移したことはマイナス要因となりました。

技術面での優位性が市場での競争力強化に



主力事業の市場の状況と取り組みについて、どのようにとらえていますか？

**A** 市場の状況について申し上げますと、まずフューネラル事業については、地域に根ざした小型のホールが多数新設されています。これにともない、当社のデジタルサイネージを採用する事例が増えており、事業としての追い風になっています。この点、当社として営業をさらに強化し、需要の獲得に注力してまいります。

また、コロナ禍の環境を経て、競合の淘汰が見られることも追い風となっています。

こうした状況について、社員一人ひとりの高度な写真加工技術に加えて、長年にわたり独自の技術開発に注力して、「ピント還元技術」などほかにはない技術が高品位なサービスを生み出し、結果として市場における優位性をもたらしめていると考えます。加えて、喪主様と会葬者様をつなぐ「tsunagoo(つなぐ)」など、DX(デジタルトランスフォーメーション)につながる新サービスを次々に投入していることも市場における支持を得ています。

技術的な観点から有望銘柄に注目する「YK値」について、当社は第2位ときわめて高い評価を得ており、今後も先進的な技術を開発していくとともに、技術の魅力をさらに訴求していくことで、競争優位をさらに高めていく考えです。

特に「tsunagoo」については、現状、市場で浸透しているとはいいがたいものの、葬祭ビジネスが変わっていく中では大きな可能性を秘めており、新たな市場創出をリードする起爆剤として売り込みを強化してまいります。

従来、葬祭業界のお客様に対しては、営業担当が一社ずつお訪ねしてサービスの説明を行うというスタイルが中心でしたが、コロナ禍を背景にオンラインセミナーや動画での情報発信に取り組んだ結果、多数のお客様にご覧いただいております。こうした状況はポストコロナにおいても続くものと思われまます。

### フォトブックのプロフェッショナル分野の受注が堅調

一方、フォトブック事業については、結婚式の需要も全国的に戻ってきたことから、プロフェッショナル分野のフォトブック売上は順調に回復いたしました。コロナ禍においては写真撮影だけのフォトウェディングが増えたのに対して、結婚披露宴を行いたいというニーズが高まっています。ただし、結婚披露宴の出席者を絞り込んだスタイルが中心となりつつあり、その分、写真のカット数も減ることがフォトブックの単価に若干影響を及ぼしています。一方、子ども写真や家族写真などフォトスタジオ向けの製品は、需要は好調であり、引き続き受注に努めていきます。

コンシューマー分野については、人の移動が正常化する中で旅行やイベントの需要が増えているとはいえ、フォトブックとしての需要は戻りきっていないというのが実感です。

この点については、5月以降の動向を注視しつつ、必要に応じて施策をタイムリーに実行していく考えです。また、コロナ禍を経て、消費者のニーズが変わる中で、お客様がフォトブックに求めるものは何か、その点についてマーケティング活動が重要ととらえており、市場調査などを行う中でニーズに即したサービスのあり方を検討していきます。

当社では社長直轄のマーケティング推進室を設けて、フューネラル事業、フォトブック事業、空中ディスプレイ事業の3事業について、営業サポートを展開しております。この中で、オンラインセミナーや展示会の出展に関する企画などについて、時代の変化に応じて営業のあり方を見直しつつ、市場のさらなる開拓に努めていきます。



### 社会実装が進む中で 実需の獲得に注力していきます



#### 空中ディスプレイ事業の進捗状況は いかがでしょうか？

**A** 空中ディスプレイ事業については、事業化に向けて製品の品質や生産性の向上に取り組む一方、国内外での営業に注力しています。おかげさまで、世界最大級のIT展示会である「CES 2023」での出展で、ASKA3Dプレートを使用した空中ディスプレイが高く評価されており、市場の反応はよいと感じています。また、G7広島サミットで空中ディスプレイを展示するなど、露出が増えているのに加えて、企業の受付機などでの採用が増えつつあります。この点、徐々にではありますが、空中ディスプレイの社会実装が進んでいます。

もっとも、業績に対する寄与という点では売上高の3%にも届いていない状況であり、市場のニーズをこれまで以上に的確につかむことが重要と認識しております。実は海外で大型のサインージ案件の引き合いがあったのに対して、お客様の要望が非常にダイナミックなプレートの設置方法であったことから、社内で検討を重ねたものの、設置時の安全上のリスクなどを考慮した結果、受注をやむなく断念せざるを得ませんでした。

大型の案件ほどお客様の要望が多岐にわたることから、これまで以上に代理店とのやり取りを密にし、受注に結びつけていきたいと考えています。

### 優秀な人材の獲得、 定着に向けた施策を重視



#### 今後の成長に向けた経営課題について 主要な点をお教えてください。

**A** 各事業の業績拡大に向けた取り組みを加速させていくとともに、今後の成長の基盤強化が重要と考えます。特に人的基盤の強化は成長の根本であることから取り組みを進めています。待遇に関して、今期は全社員一律10,000円のベースアップを実施し、基本給を平均7%程度引き上げました。このほか、永年勤続報奨制度の導入、さらには従業員の自律的な学びによって成長を促す「自己磨き支援制度」の導入など、さまざまな観点から施策を講じています。

こうした人的資本経営の推進によって従業員満足の向上を図るとともに、現在大変厳しくなっている優秀な人材の採用にも効果をもたらすと考えています。

人的基盤の強化と併せて、イノベーションに向けた取り組みも今後の成長に向けて重要と考えます。現在、社内での取り組みを進める一方、社外との提携なども積極的に取り組んでいます。直近ではブライダル業界のスタートアップ企業である株式会社リクシィと資本業務提携を行いました。今後も時代の変化を見すえつつ、次代の成長を見すえたアライアンスを進めていく考えです。特にDXやxRを中心としたサービスのデジタル化については、重要テーマと考えており、提携の可能性を追求していきます。短期の収益増をめざすのは当然として、中長期の持続的な成長に向けて、

新たな収益機会の獲得をめざした種まきを着実にやってまいります。

DX化を含めたIT対応の強化で市場での地位向上をめざす

2023年度の取り組みについて教えてください。

A\_2023年度におきましては、各事業ともに、需要が回復する中で、確実に受注に結びつけることを第一に営業活動に注力していきます。

フューネラル事業については、遺影写真の受注拡大を促進する一方、「tsunagoo」をはじめとするデジタル分野の

受注獲得に努めていきます。2023年度は「tsunagoo」専任の営業担当をつけて、取り組みを強化していきます。従来、葬儀社様ではファクシミリを用いた発注が中心でしたが、昨今は当社のクラウドを活用したデジタル発注が増加しており、その流れを促進していく考えです。

DX化を含めたIT対応はいわゆるデファクトスタンダード（事実上の標準）となることで、市場を席巻することが可能です。「tsunagoo」などの普及が進むことは、従来取引が困難であった葬儀社様や互助会様との関係強化にもつながることだけにぜひとも進めていきたいと考えます。

フォトブック事業については、主たる市場であるプライダ需要に向けて、新製品の企画開発などを着実に進めることで需要の喚起を図っていきますが、課題は消費者分野と考えます。すでに申しました通り、時代が変わる中で、たとえば子育て世代やインバウンド観光客などのニーズをとらえたサービスが重要と考えます。社内社外の知恵

を結集して、新たなサービスを次々に投入していくことに注力し、その中から収益拡大につながるものを模索していきます。一方、地域の写真館などプロフェッショナル分野のお客様に対する営業やサポートもまた重要と考えます。この点については、当社の強みでもありましたが、2023年度よりフォトブック事業部内に営業企画機能を新設し、お客様の期待に応えられるようサービスを進化させてまいります。

空中ディスプレイ事業については、国内における小売業やマンションなどでの実証実験が進む中で、早期に受注につながる取り組みを進めていきます。加えて、海外の引き合いについても営業を強化していきます。中でも、自動車分野の用途に向けた環境性能に優れたプレートの製造開発が進んでおり、こうした分野にも注力していきます。また、当社技術開発センターにて中型サイズガラス製プレートの試作が進んでいます。製品化に際しては、製造場所にちなんで「相模原モデル」として世界に売り込んでいく考えです。

これまでアスカネットの事業に深く関わってきた中で、各事業が着実に伸びてきたとはいえ、私の中では「時機を得ることでもっと大きく伸ばすことができたのでは」という思いが強くあります。その反省に立ち、新たな技術、サービスの創出を通じて、「アスカネットはここまでやるか」といわれるように業績の向上に努めてまいります。

つきましては、株主および投資家の皆さまのご支援を引き続き賜りますよう、心よりお願い申し上げます。



アントレプレナーシップ体験型インターンシップを始動

当社は、広島大学を中心に7つの中四国の国公立大学が加入する「ひろしま好きじゃけんコンソーシアム」のネットワークを活用して、メタバースに関心のある学生を対象としたアントレプレナーシップ体験型インターンシップを開始いたしました。

同インターンシップは、就職を前提とした従来型のインターンシップとは異なり、企業が有する課題に関心のある学生が参画し、企業と学生がいっしょになって議論を重ねることにより、課題解決に資するアイデアを作り

上げ、提案することで、企業の課題解決を実現するとともに、学生にとってはアントレプレナーに必須とされる仮説検証・他者への共感・洞察力・創造力などを、体験を通して高めるプログラムです。

なお、キックオフイベントには、ひろしま好きじゃけんコンソーシアム副会長である広島大学副学長田原教授にも参加いただき、本プログラムの説明や、実際にVRヘッドセットを装着するなど相互の交流を深めました。

**葬儀葬祭ビジネスのDX化サービスを推進中**

フューネラル事業における新たな収益機会を創出するため、当社では葬儀葬祭ビジネスのDX化を「葬テック」と位置づけ、「tsunagoo(つなぐ)」というサービスの提供を行っています。サービス化に際しては、従来の計報情報の共有における課題を洗い出し、DXを通じてその解決をめざしました。これにより、ご遺族や参列者の負担軽減を図るとともに、葬儀社にとっても業務の効率化や新たな収益機会の獲得といったメリットがあります。

今後、「tsunagoo」を通じて新たなサービスを提供していくことで、葬儀葬祭ビジネスの価値向上を追求していきます。

### 空中ディスプレイ事業

## 「ASKA3Dプレート」の社会実装が進行中。 実需の獲得に向けてまい進してまいります。

非接触型の空中ディスプレイに対する国内外の関心が高まる中、  
当社では「ASKA3Dプレート」の用途拡大に向けた提案活動に注力しています。  
小売店チェーンのPOSレジをはじめ、エレベーターの操作盤、  
さらにはG7広島サミットに代表される公的行事での採用など、社会実装が進んでいます。  
こうした実績を踏まえて、今後、実需の獲得に努めることで収益化に尽力していきます。



### 出展情報

#### 「InfoComm Asia 2023」に出展

2023年5月、タイのバンコクにて開催された展示会「InfoComm Asia 2023」に出展しました。これは、東南アジア最大規模のプロフェッショナル向けのオーディオビジュアル業界の展示会です。成長著しい東南アジア地域の展示会に出展したことで、ASKA3Dプレートを使用した空中ディスプレイの認知度向上を図るとともに、具体的な案件の獲得をめざしました。



#### 世界最大級のIT展示会 「CES 2023」に出展

2023年1月、米国のラスベガスにて開催された「CES 2023」に、北米の代理店と共同出展しました。CESは世界最大の電子機器・IT展示会です。今年は通常開催となり、世界50カ国から約3,200社が出展し、会場は終始賑わっていました。当社ブースにもたくさんの方にお越しいただき、ASKA3Dプレートを使用した空中ディスプレイが高く評価されました。



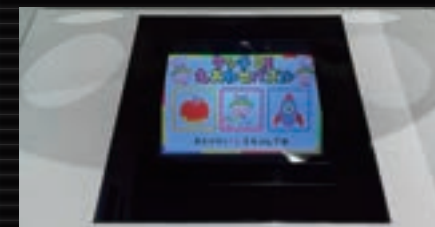
#### G7広島サミットで 空中ディスプレイを展示・実演

2023年5月、G7広島サミットの期間中、国際メディアセンター内の広島情報センターに、当社のASKA3Dを使用した空中ディスプレイインフォメーションを展示、実演しました。これによって、広島・日本を印象付ける先進的なコンテンツとして、G7広島サミットの取材に訪れた世界各国のメディアなどにアピールする場となりました。



#### キッズテーマパークに 空中ディスプレイ付き遊具を設置

2023年3月、キッズテーマパーク「ハピランド横浜アンビル店」にて、空中ディスプレイ付き遊具の常設展開および壁面サインを設置しました。空中ディスプレイ付き遊具はUFO型の什器に取り付けられており、お子様が空中に浮かんだ画面でゲームをして遊ぶことができるものです。今後もASKA3Dプレートの拡販に努めてまいります。



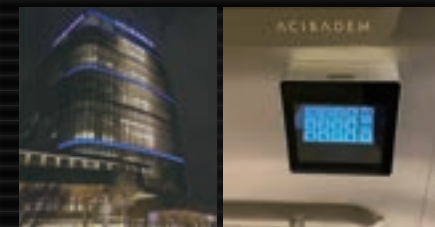
#### 沖縄県首里城公園内施設、 首里杜館に空中ディスプレイを設置

2023年2月、沖縄県の首里城公園内施設、首里杜館（すいむいかん）にてASKA3Dプレートを使用した空中ディスプレイを設置しました。この取り組みは沖縄県とSCSK株式会社が進める「首里城復興におけるDX推進」の一環です。空中ディスプレイは首里城のジオラマなどと連動した体験型サインージとなっています。



#### トルコの病院にエレベーター用 空中ディスプレイを設置

2022年9月にオープンした病院Acıbadem Atagehir Hospitalでエレベーターホールでの呼び出しボタンとして187台、エレベーター内の操作盤として23台の空中ディスプレイを設置しました。病院では徹底した衛生管理が求められるため、ASKA3Dプレートを用いた非接触の空中ディスプレイが、施設利用者に安心・安全を提供しています。



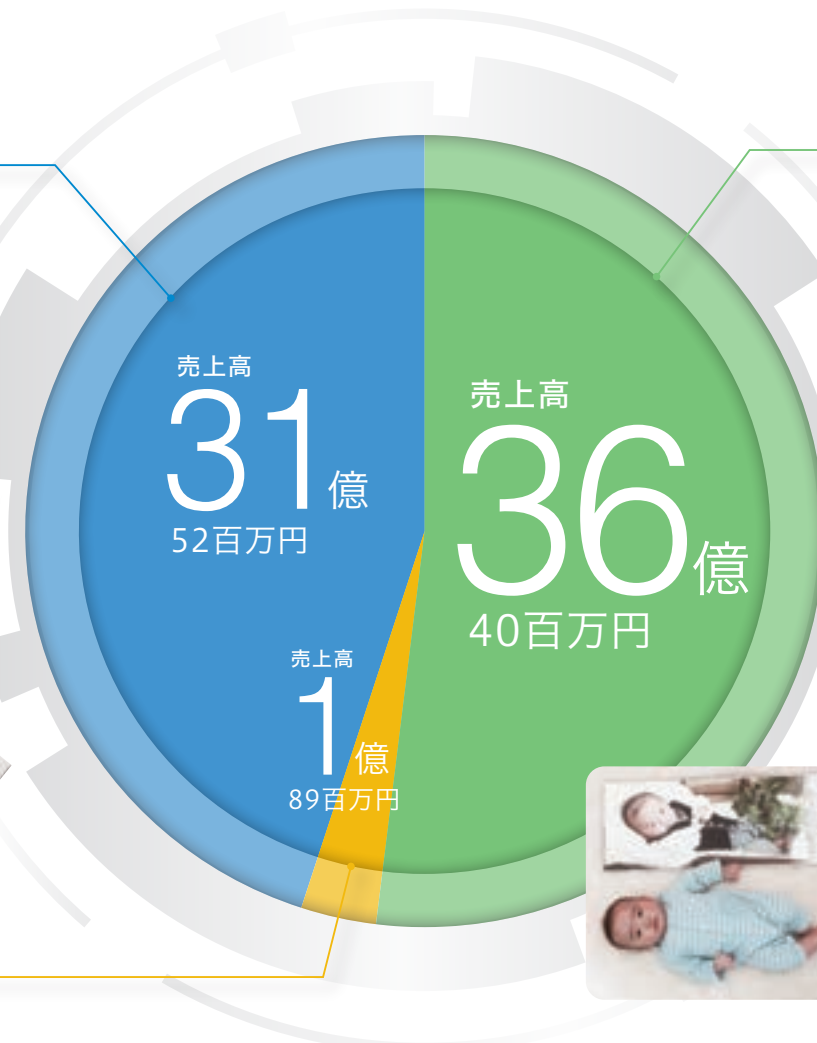
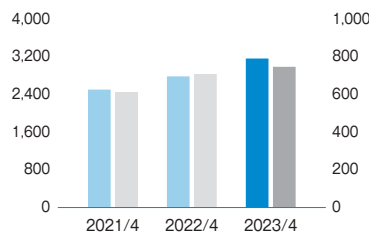


## フューネラル事業

前期比 **13.7%** 増

- 写真加工は葬儀施行件数の増加に加え、新規顧客獲得も好調に推移。
- 画像処理オペレーションセンターは前期に引き続き高稼働状況となっており、人員採用を強化した。
- ハード機器売上は順調に増加、サプライ品売上も写真加工に連動し好調に推移。

■ 売上高 ■ セグメント利益 (単位: 百万円)

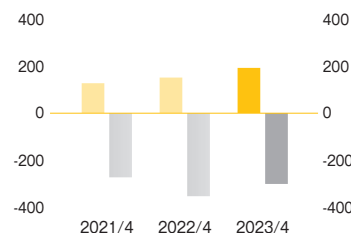


## 空中ディスプレイ事業

前期比 **27.8%** 増

- 国内では沖縄の首里杜館や自治体、アミューズメント施設など、海外ではトルコの病院施設など設置実績を重ねた。
- 歩留まりの改善により粗利率が上昇。研究開発費をコントロールすることでセグメント損失は改善。

■ 売上高 ■ セグメント利益 (単位: 百万円)

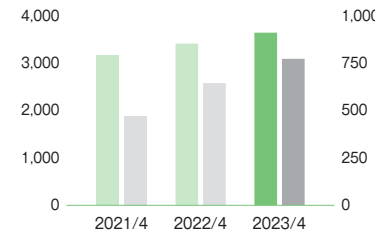


## フォトブック事業

前期比 **6.8%** 増

- プロフェッショナル写真市場においては、プライダル件数が新型コロナウイルス感染症拡大の影響から回復したため、売上は順調に回復。
- アスカブック20周年記念として「赤ちゃんの等身大フォトアワード」など三つのフォトアワードを開催。
- コンシューマー市場においては、海外旅行の戻りは鈍く撮影機会の減少は継続。MYBOOK(マイブック)、OEM提供とも苦戦。

■ 売上高 ■ セグメント利益 (単位: 百万円)



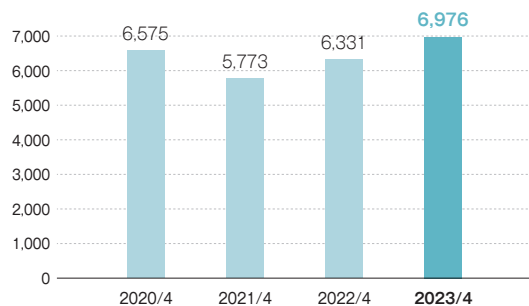
売上高

単位:百万円

69億76百万円

前期比 10.2%増 ↗

売上高は3事業とも前期を上回った。フューネラル事業では全国的に葬儀施行件数が増加したことで売上高が増加。フォトブック事業ではブライダル件数が回復し、売上高は順調に回復。空中ディスプレイ事業においては、主にサイネージ向けのガラス製ASKA3Dプレートの販売が国内外の市場で進み、売上高は前年実績を上回った。



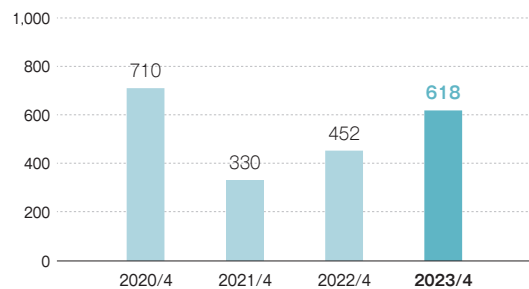
経常利益

単位:百万円

6億18百万円

前期比 36.5%増 ↗

フューネラル事業は、遺影写真加工収入の増加にともないオペレーションセンターが高稼働したことで増益。フォトブック事業では、材料費の値上げを稼働率の上昇や生産効率の改善でカバーし増益。空中ディスプレイ事業では研究開発テーマを絞り込み、研究開発費をコントロールした。



キャッシュ・フロー指標

単位:百万円

科目	2020/4	2021/4	2022/4	2023/4
営業活動によるキャッシュ・フロー	849	359	827	695
投資活動によるキャッシュ・フロー	△774	△335	△91	△331
財務活動によるキャッシュ・フロー	△187	△169	△157	△315
現金及び現金同等物の期末残高	1,555	1,410	1,994	2,044

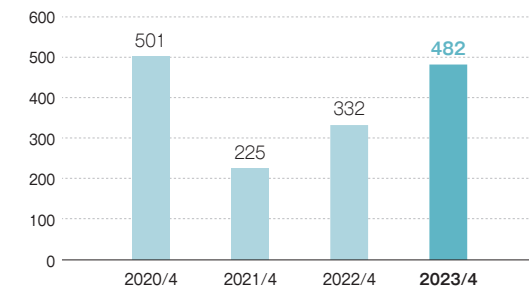
当期純利益

単位:百万円

4億82百万円

前期比 45.0%増 ↗

フューネラル事業、フォトブック事業ともセグメント利益が順調に増加。賃上げ促進税制に係る税額控除などの適用により税負担が減少した。



総資産・純資産

単位:百万円

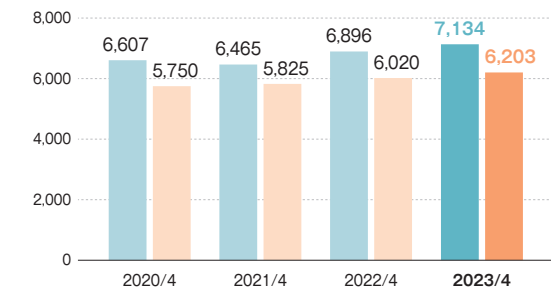
総資産 71億34百万円

前期比 3.5%増 ↗

純資産 62億03百万円

前期比 3.0%増 ↗

現預金ならびに棚卸資産の増加により総資産は増加。自己株式の取得や配当の支払いの一方、利益計上により利益剰余金が増加した。



1株当たり指標ほか

単位:円

科目	2020/4	2021/4	2022/4	2023/4
1株当たり当期純利益	29.79	13.39	19.76	28.94
1株当たり純資産	341.45	345.75	358.24	373.19
1株当たり配当金	10.00	7.00	7.00	9.00
自己資本比率(%)	87.0	90.1	87.3	86.9

## NEWS 1

### 全社員一律10,000円のベースアップを実施 基本給を平均7%程度引き上げ

当社は、昨今の物価上昇など、社会的に給与水準が高まっている状況を考慮し、2023年3月の給与支給分より全社員一律10,000円のベースアップを実施し、7月に予定されている定時昇給と合わせ、基本給を平均7%程度引き上げました。

また、給与改定と併行して、社員の自律的な学びに対して経済的に支援を行う「自己磨き支援制度」を創設しました。その他、社員が安心して業務を遂行できるように、福利厚生制度の充実を図っています。

## NEWS 2

### ブライダル業界のスタートアップ、 株式会社リクシと資本業務提携

株式会社リクシは、結婚相談カウンターDXサービス「トキハナ」を中心に展開しているスタートアップ企業です。一方、当社は、冠婚葬祭市場向けの写真サービスを提供しており、「トキハナ」への結婚式場の紹介や新しい写真関連サービスの開発、また、結婚相談を起点としたさまざまなライフイベント向けサービスの共同開発など、株式会社リクシとの提携には大きなメリットがあると考えています。



## NEWS 3

### 「アルバムデザインアワード」、4部門の受賞作品を発表



2022年6月～8月、プロフォトグラファー向けフォトブックサービス「AsukaBook(アスカブック)」の20周年を記念した特別企画「アルバムデザインアワード」を2022年6月1日(水)～8月31日(水)に開催しました。そして、「アルバムの日」である2022年12月5日に各部門の受賞作品を紹介しました。

## 会社の概要

(2023年4月30日現在)

会社設立	1995年7月
代表取締役社長	松尾 雄司
資本金	4億9,030万円
年商	69億7,622万円
業種	インターネットを利用した 画像処理・写真集製作サービスなど

## 【主要事業所】

本社	広島県広島市安佐南区祇園 3-28-14 TEL.(082) 850-1200(代表)
フューナラル事業部	広島県広島市安佐南区祇園 2-39-1 TEL.(082) 850-1223
東京支社・ショールーム	東京都港区南青山 2-2-3 ヒューリック青山外苑東通ビル 5F TEL.(03) 5414-3411
千葉ベイサイドオペレーションセンター	千葉県千葉市中央区中央港 1-24-14 SEASCAPE 千葉みなと 2F TEL.(043) 301-6043
びわこオペレーションセンター	滋賀県大津市浜大津 2-1-35 OSD 浜大津ビル 9F TEL.(077) 510-1357

## 役員

(2023年7月26日現在)

代表取締役社長	松尾 雄司
専務取締役	功野 顕也
取締役	芝 和洋
取締役	村上 大吉 朗
取締役(社外)	川瀬 真紀
常勤監査役	井上 卓也
監査役(社外)	戸田 良一
監査役(社外)	小田 富美男

## 株式の状況

(2023年4月30日現在)

発行可能株式総数	67,200,000 株
発行済株式の総数 (自己株式842,257株を含む)	17,464,000 株
株主数	11,520 名

## 大株主

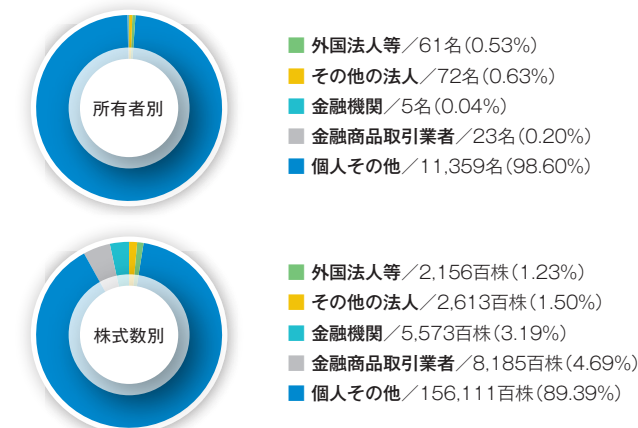
(2023年4月30日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
福田 幸雄	2,192	13.2
アスカネット従業員持株会	427	2.6
株式会社広島銀行	380	2.3
木原 伸二	324	1.9
功野 顕也	307	1.9
モルガンスタンレーMUFG証券株式会社	263	1.6
山口 浩司	231	1.4
J Pモルガン証券株式会社	189	1.1
吉岡 智也	180	1.1
佐橋 英紀	175	1.1

(注) 1. 持株比率は自己株式を除いて算定しております。  
2. 当社は自己株式842,257株を保有しておりますが、上記大株主からは除いております。

## 株式の分布状況

(2023年4月30日現在)



(注)自己株式842,257株は、「個人その他」に含めて記載しております。