株式会社アスカネット

2012年4月期　決 算 説 明 資 料

［2012年6月］

証券コード 2438

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

C O N T E N T S

Ⅰ 2012年4月期 決算の概要

1.決算概要 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・04
2.損益状況 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・05
3.費用状況 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・06
4.セグメント別損益状況 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・07
5.財務状況 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・08
6.キャッシュ・フローの状況 ・・・・・・・・・・・・・・・・09
7.全社的トピックス ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・10

Ⅱ.メモリアルデザインサービス事業

1.事業概況・売上の推移 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・12
2.重要指標の推移 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・13
3.市場環境 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・14

Ⅲ.パーソナルパブリッシングサービス事業

1.市場別売上の推移 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・16
2.重要指標の推移 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・17
3-1. B to C 市場向けサービスの概要・・・・・・・・・・・18
3-2. B to C 市場向けサービスの概要・・・・・・・・・・・19
4. B to B 市場向けサービスの概要 ・・・・・・・・・・・・20
5.当期の取り組み状況 ～営業面について・・・・・・・・・21
6.当期の取り組み状況 ～開発面・生産面について・・・・22
7.市場環境 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・23

Ⅳ.エアリアルイメージング事業

1.AI事業の目指すもの ・・・・・・・・・・・・・・・・・・25
2.技術の概要 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・26
3.エアリアルイメージング事業開始の経緯 ・・・・・・27
4.AI技術の優位性 ・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・28
5.用途の可能性　他技術との融合 ・・・・・・・・・・29
6-1.取組状況 ～マーケティング面 ・・・・・・・・・・30
6-2.取組状況 ～生産面 ・・・・・・・・・・・・・・・・・31
6-3.取組状況 ～研究面 ・・・・・・・・・・・・・・・・・32

Ⅴ. 2013年4月期 方針と見通し

1.2013年4月期の基本方針 ・・・・・・・・・・・・・・34
2. パーソナルパブリッシングサービス事業・・・・・35
3.エアリアルイメージング事業 ・・・・・・・・・・・36
4.設備投資/研究開発投資計画・・・・・・・・・・・・37
5.業績見通しのポイント ・・・・・・・・・・・・・・・38
6.業績見通し（前年比較）・・・・・・・・・・・・・・39

Ⅵ.中期展望

1. 中期方針・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・41

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

〈 はじめに 〉決算説明資料　全体のポイント

★ 2012年4月期決算について

メモリアルデザインサービス事業は、遺影写真加工、動画演出ツール、サプライ品売上など、いずれも堅調に推移した。一方、パーソナルパブリッシングサービス事業は、特に、一般消費者市場、海外市場において新規参入が見られ、競争環境が激しくなっている。国内プロフェッショナル市場では、東日本大震災の余波で、東北・北関東地区が苦戦し、売上は前年を下回った。

利益面においては、エアリアルイメージング事業の研究開発費が増加したものの、高付加価値である遺影写真加工サービスが好調であったほか、材料費、減価償却費、広告宣伝費などが減少したことにより、予算を達成した。

★ 2013年4月期計画について

３事業とも売上の増加を見込む一方、パーソナルパブリッシングサービス事業では、設備投資に伴う減価償却費の増加や、新製品・新サービス投入に伴う広告宣伝費・販売促進費の増加を計画。新規事業であるエアリアルイメージング事業については積極的な研究開発投資を継続するため、減益計画となっている。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

Ⅰ 2012年4月期 決算の概要

Balancing of accounts summary

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

1. 決算概要

① 売上 ▶▶▶ メモリアルデザインサービス事業、パーソナルパブリッシングサービス事業とも、当初予算を達成し、上方修正したが、パーソナルパブリッシングサービス事業は前年実績を下回った。

② 売上構成比 ▶▶▶ パーソナルパブリッシングサービス事業が伸びない一方、メモリアルデザインサービス事業が堅調に成長しており、メモリアルデザインサービス事業の売上構成比が前年同期に比べ2.6ポイント上昇した。

③ 原価率 ▶▶▶ パーソナルパブリッシングサービス事業での材料費の低減や減価償却費の減少が主な要因となり、原価率は前年同期に比べ1.3ポイント減少した。

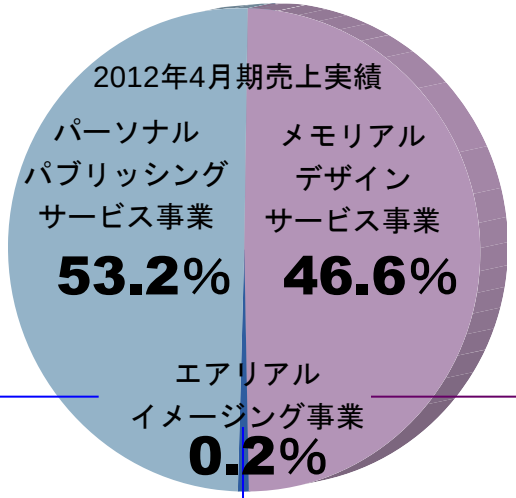
④ 販売管理費率 ▶▶▶ 販売手数料・広告宣伝費が減少したものの、エアリアルイメージング事業の開始に伴い人件費、研究開発費が増加し、支社移転費用も発生したため、販売管理費率は前年同期に比べ1.2ポイント上昇した。

⑤ 利益の予算比 ▶▶▶ 以上より、経常利益、純利益とも前年同期を上回るとともに、予算を達成することができた。（11月25日通期業績予想を上方修正し、上方修正後の利益予想も達成した）

チャレンジングビジネスモデル
パーソナルパブリッシングサービス事業

「一冊からの本格的写真集」をインターネットから受注し製作するサービス。従来の写真プリントを印刷・写真集に置き換える新しい写真文化を提唱。

約2,800社の写真館向けなど
B to Bやコンシューマーに
年間約30万冊を提供



安定ストック型ビジネスモデル
メモリアルデザインサービス事業

葬儀社や写真館との間にネットワークを構築し、葬儀に使用する遺影写真の合成・加工などを行い、配信するサービス。

約1,900ヵ所の
葬儀社などB to Bを主体に
年間約28万枚の
写真画像を提供

市場創造ビジネス
エアリアルイメージング事業

空中結像技術による、新しい映像画像の表現方法を提唱。市場創造を目指し、2011年3月より開始。試作品の提供が始まった。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

2. 損益状況

単位：百万円

	2011年4月期		2012年4月期				増減額	
	実　績	%	実　績	%	当初計画	%	対計画比	対前期比
売上高	4,497	100.0	4,485	100.0	4,460	100.0	＋25	△11
(メモリアルデザインサービス事業)	1,976	44.0	2,091	46.6	2,052	46.0	＋39	＋114
(パーソナルパブリッシングサービス事業)	2,520	56.0	2,386	53.2	2,368	53.1	＋18	△134
(エアリアルイメージングサービス事業)	0	0	7	0.2	40	0.9	△33	＋7
売上原価	2,164	48.1	2,101	46.8	－	－	－	△63
売上総利益	2,332	51.9	2,383	53.2	－	－	－	＋51
販売費及び一般管理費	1,598	35.6	1,648	36.8	－	－	－	＋49
営業利益	733	16.3	735	16.4	550	12.3	＋185	＋1
経常利益	732	16.3	737	16.4	550	12.3	＋187	＋5
当期純利益	411	9.1	426	9.5	310	7.0	＋116	＋14

※メモリアルデザインサービス事業は計画、前期実績とも上回った。
パーソナルパブリッシングサービス事業においては、計画は上回ったものの、海外や国内BtoCを中心に前期実績を下回ってしまった。
エアリアルイメージング事業は、試作品の提供時期が遅れたことと、想定より安価に提供可能になったことから計画を下回った。
利益面については、メモリアルデザインサービスが好調であったこと、新型印刷機の稼働が予定より遅れたこと、研究開発費の一部が未実施となったことなどから、当初計画を上回ることとなった。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

3. 費用状況

単位：%

	2011年 4 月 期	2012年 4 月 期	増　減	主な増減要因
売上総利益率	51.9	53.2	＋1.3	パーソナルパブリッシングサービス事業において、材料費および減価償却費が減少したことにより、上昇した。

単位：百万円

販売費及び一般管理費	2011年 4 月 期	2012年 4 月 期	増　減	主な増減要因
広告費・販促費 販売手数料	290	250	△40	メモリアルデザインサービス事業において遺影写真展を前期実施したため。
人件費	642	663	＋21	エアリアルイメージング事業の立ち上げ等により増加。
減価償却費・支払家賃	153	148	△4	―
発送配達費	83	82	△1	―
研究開発費	46	93	＋47	エアリアルイメージング事業における研究開発の実施。
その他	382	410	＋27	支社移転に伴う備品消耗品費や修繕費の増加など。
合計	1,598	1,648	＋49	

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

4. セグメント別損益状況

単位：百万円

	2011年4月期		2012年4月期			
	売上	ｾｸﾞﾒﾝﾄ利益	売上	売上増減	ｾｸﾞﾒﾝﾄ利益	ｾｸﾞﾒﾝﾄ利益増減
メモリアルデザインサービス事業	1,976	654	2,091	＋115	701	＋46
パーソナルパブリッシングサービス事業	2,520	423	2,386	△134	448	＋25
エアリアルイメージング事業	―	△6	7	＋7	△72	△66

・メモリアルデザインサービス事業は、高付加価値である遺影写真の加工収入が順調に増加し、事業利益率は若干上昇した。
・パーソナルパブリッシングサービス事業は、売上は前年を下回ったが、材料費・減価償却費の減少により粗利率が上昇し、事業利益率は上昇した。
・エアリアルイメージング事業は、展示会の出展や研究開発を中心に活動し、試作品の販売が始まった。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

5. 財務状況

単位：百万円

資産の部	2011年 4 月 期	2012年 4 月 期	増　減	主な増減要因
流動資産	1, 897	2, 154	＋256	順調な利益計上により、手元資金（現金及び預金）が増加した。
固定資産	1, 503	1, 615	＋112	印刷機など生産設備の購入により、有形固定資産が増加した。
資産合計	3, 401	3, 770	＋368	
負債・純資産の部	**2011年 4 月 期**	**2012年 4 月 期**	**増　減**	**主な増減要因**
流動負債	617	717	＋100	設備購入や支社移転関連で、未払金が増加した。
固定負債	90	24	△66	長期借入金の約定返済により減少した。
負債合計	707	742	＋34	
純資産合計	2, 693	3, 028	＋334	主に利益計上により利益剰余金が増加した。
負債・純資産合計	3, 401	3, 770	＋368	

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

6. キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2011年 4 月 期	2012年 4 月 期	増　減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	642	704	＋61	税引前当期純利益が増加し、売掛金やたな卸資産が減少したことによる。
投資活動による キャッシュ・フロー	△209	△764	△555	３か月超の定期預金への預入（500百万円）および印刷機等生産設備の購入による。
財務活動による キャッシュ・フロー	△201	△148	＋53	前期は、自己株式を取得した。
現金及び現金同等物の 期末残高	1,144	934	△209	

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

7. 全社的トピックス

サービスのリリース・バージョンアップ	●コンシューマ向けアルバムサービス「Auto Album」を大幅リニューアルし、よりシンプルに発注可能に。（2011年9月） ●プロ写真家向け写真集発注ソフト「ASUKABOOK Maker 2」をバージョンアップし、同時に多言語対応も。（2011年10月）
エアリアルイメージング事業の進展	●複数の展示会出展（2011年9月、10月、2012年3月） ●特許の出願と取得 ●試作品の販売開始
コーポレートロゴの一新、東京支社の移転	●コーポレートロゴを一新し、同時にコーポレートサイトもリニューアル（2011年8月） ●東京支社を移転し、ショールーム機能を強化。ＡＩパネルも展示。（2012年4月）
ＣＳＲ活動への取り組み	●第2回NPOの広報活動支援事業を実施。 ●震災関連で、仮設仏壇「メモリアルボード」の製作支援
株主還元について	●配当／当期　2,000円　来期予定 26円（株式100分割考慮後） ●配当方針／配当性向20%を目安、来期配当性向は**30%**の方針

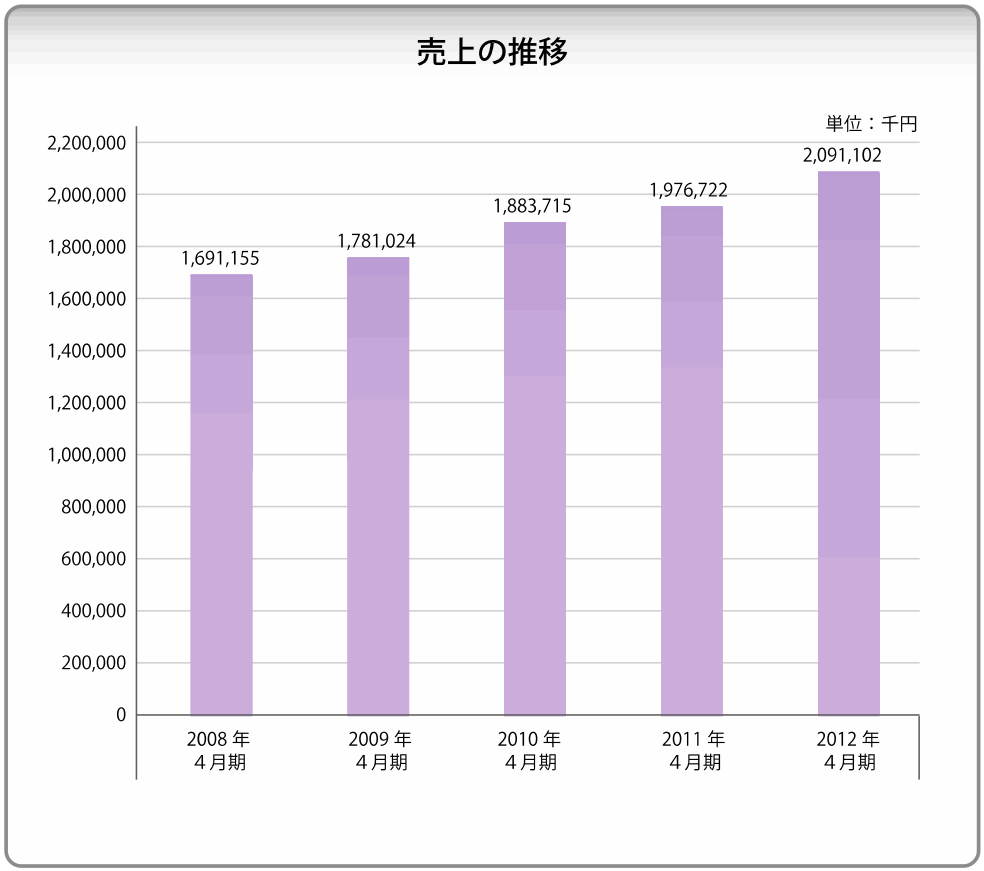
2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

Ⅱ メモリアルデザインサービス事業

Memorial Design Service

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

1. 事業概況・売上の推移



事業概況

○遺影写真加工については、新規顧客獲得、加工枚数とも順調。

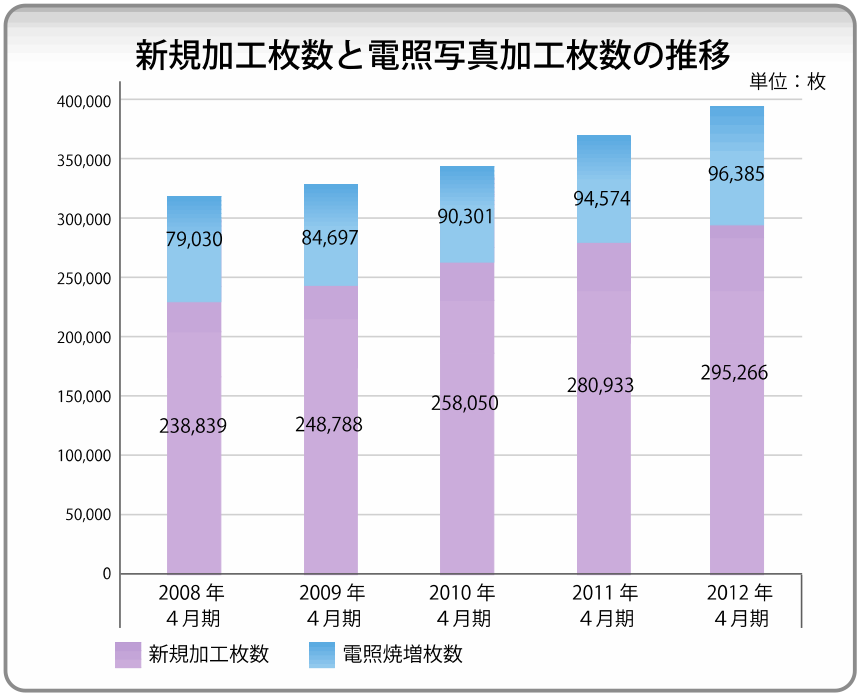
○ビデオなど映像関連演出は市場の受入が進み、堅実に伸長。

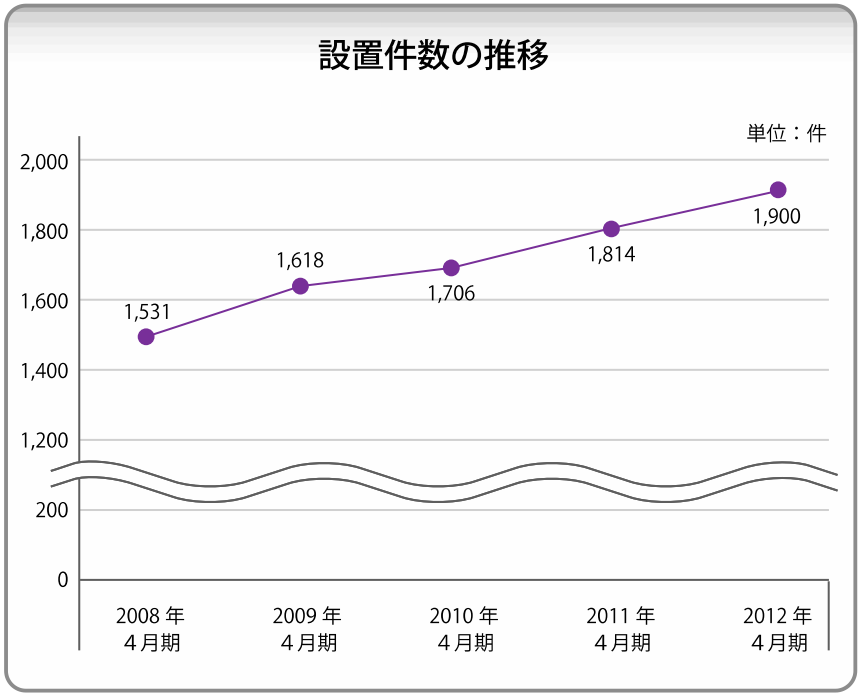
○遺影写真加工の増加に伴い、ペーパーや額などのサプライ品も順調に増加。

○事業全体では、売上、利益とも計画を達成した。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

2. 重要指標の推移





新規加工枚数、電照焼増枚数とも順調に増加した。設置件数も順調に増加した。

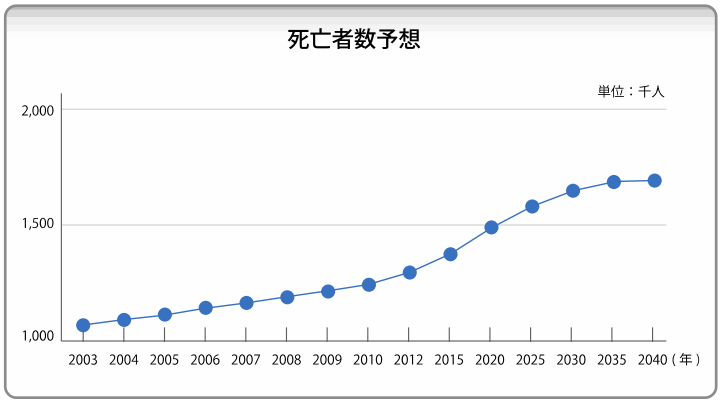
※電照写真：主に葬祭会館祭壇用に当社が開発したエッジライト（導光板）や LED を応用した光るパネル（額）を提供し、そのパネルに使用するフィルムへ出力した写真。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

3. 市場環境

①市場環境

・マクロ的には高齢化社会に向け市場は漸増
・一方で、会葬者の減少で葬儀社の環境は予断を許さない
・葬儀社間競争‥差別化ニーズの増加
　→ビデオなど新たな演出ツールの提供
・花祭壇の浸透‥花祭壇に合った葬儀演出のニーズ
・加工技術とサポート体制への信頼性向上
　＋上場による安心感が市場に浸透
・当社のモデルを模した事業者が特定地域にて展開



出典：人口問題研究所予測データ

②当期の取り組み

- 自社営業による確実な契約獲得（同業からの切替促進）
- 「楽プリ（顧客発注ツール＋生産効率化）」や「カラー額」の浸透
- 生産効率の継続的改善とサポート強化、電話応対力強化
- 動画を用いた葬儀演出ツールの開発と浸透
- 遺影バンクサービスについては、大きな宣伝活動は手控えている。長期にわたり、ゆっくりと浸透していくと判断。

遺影バンクサイト

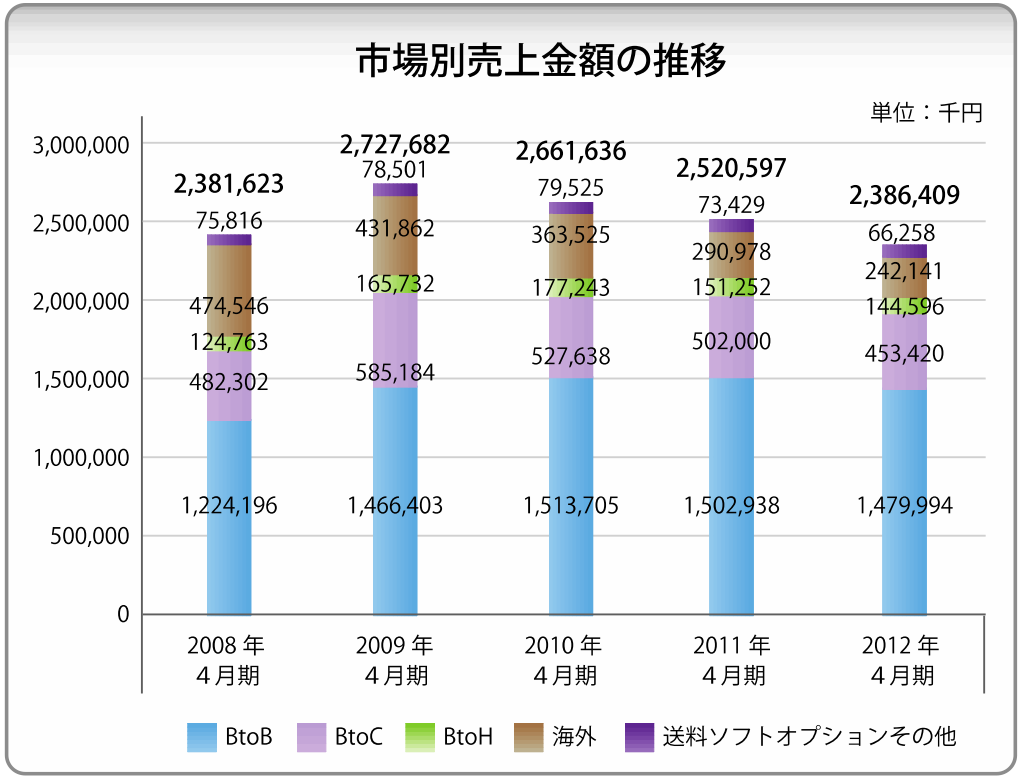
2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

Ⅲ パーソナルパブリッシングサービス事業

Personal Publishing Service

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

1. 市場別売上の推移



事業概況

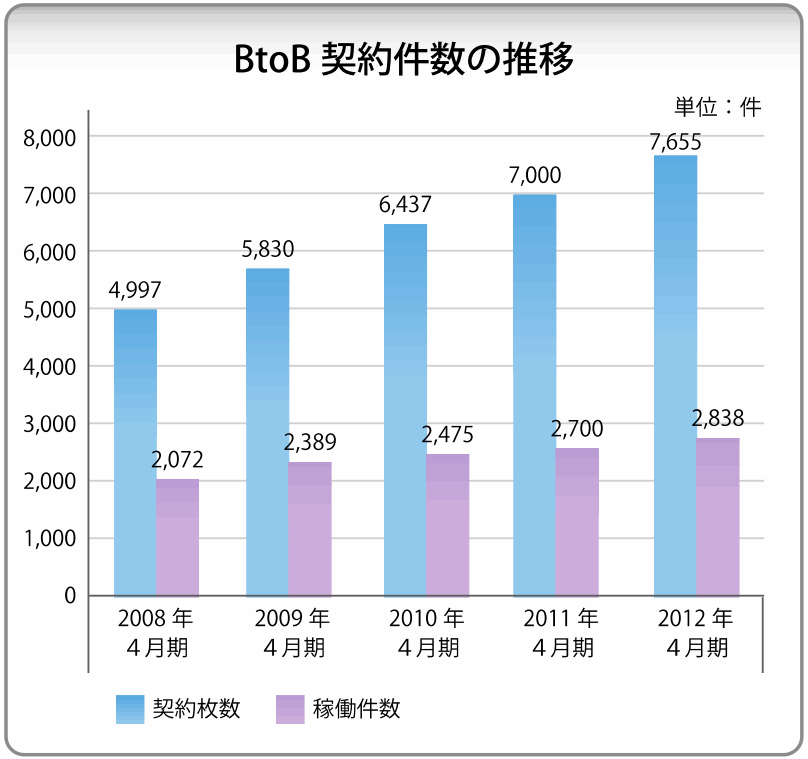
- ＢtoＢは震災の影響を受け、東北・北関東地区が苦戦し、前年を下回った。
- ＢtoＣは新規参入社が価格でのみ対抗してきており、一部顧客離れも見られる。価格競争とは一線を画す方針。
- 海外は、円の高止まりもあり、アメリカを中心に厳しい状況が継続。競争環境厳しい。
- ＢtoＨは、ハイアマチュアからの受注は底固いが、提携先からの発注減が響き、減少。

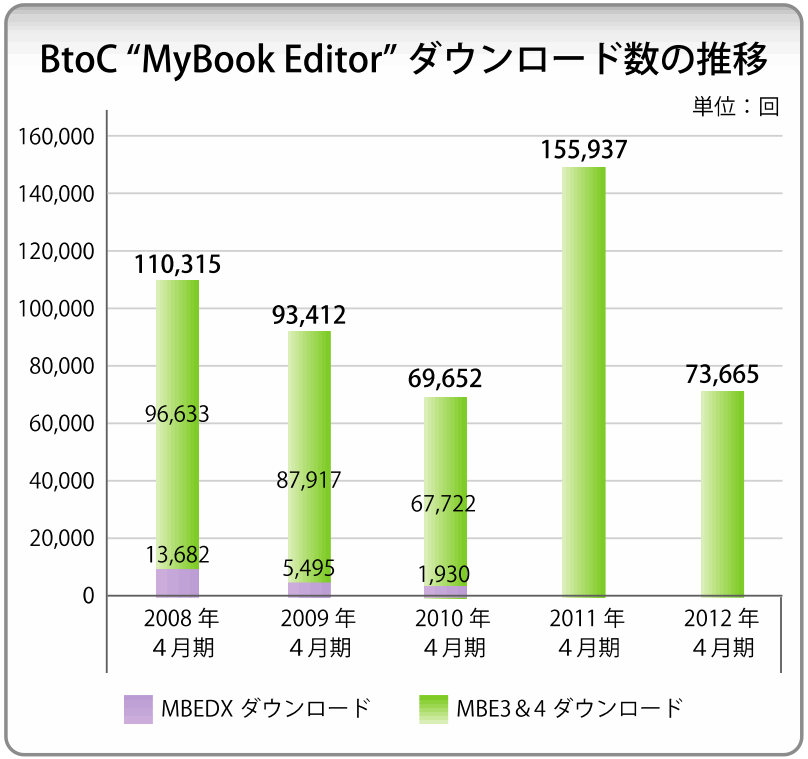
※BtoHのＨとは、ハイエンドアマチュア（写真愛好家）の意

マイブックのうち、ブックサイズが大きく単価の高いもの（A3相当サイズ）を、ハイエンドアマチュア向けと仮定し、BtoH 売上に含めております。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

2. 重要指標の推移





BtoBは、契約から受注まで一定の時間がかかる（契約→見本作製→見本展示→予約→撮影→納品）モデルである。
契約件数、稼動件数とも増加。

一昨年4月に「MyBook Editor 4」をリリースした影響で前期が大幅に増加している。今期もバージョンアップを行い、一定数のダウンロード数は確保。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

3-1. B to C 市場向けサービスの概要

☆アスカネットが目指すデジカメ写真のアウトプット☆

従来のフィルム+印画紙では出来なかった、デジタル写真ならではの楽しみ方を提供。

楽しむ「MyBook」

自由なデザインで、自分だけの本格的写真集が一冊から作れるサービス。手頃な商品からハイグレードモデルまで充実のラインナップで顧客満足100%を目指している。

- オペレーション機能を大幅に強化した「MyBook Editor4」へバージョンアップ。より簡単で直感的な編集作業が可能に。編集画面上での写真のトリミング・拡大・縮小・回転や画像効果機能（色調補正）・シェイプ機能（線引きや図形製作）等を実現。
- 複数ユーザーで1冊の写真集を制作する際に便利な、業界初のファイルデータ共有機能を追加。
- 写真集の出荷予定日を、ソフトやサイトのトップページに表示。

http://www.mybook.co.jp/

ネットで作れる「かんたんMyBook」

コンシューマーユーザー待望の、ネットで簡単に作れる写真集制作アプリケーション。バージョンアップで大幅に高速化。

- 写真のアップロード&テーマの選択のみで、写真集が簡単に作れるサービス。
- ジャンルに合わせて数十種類のデザインテンプレートを完備。
- ユーザー登録やログインをすることなく写真集の注文が可能。
- シンプルでどんな写真にもマッチする新しいテーマを6種類追加。
- 企業や球団のロゴやキャラクターを使ってフォトブックが作成できる「コラボレーションフォトブック」の種類をさらに追加。

http://www.mybook.co.jp/k-index.html

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

3-2. B to C 市場向けサービスの概要

☆アスカネットが目指すデジカメ写真のアウトプット☆

さらに広がり進化するデジタル写真ならではの楽しみ方。

保存する「Auto Album」

撮影した写真をアップロードするだけでアルバムやCDになって届く、DPE+アルバム整理に替わる写真の新しい保存方法。

- デジタルカメラで撮ったデータをネット送信するだけで自宅にハードカバー製本のアルバムが届く、簡単発注のオンラインサービス。
- 主婦やOL層をはじめとした、デジカメユーザー全般がターゲット。
- DPEや自宅でのプリント出力、写真の整理などの手間が省け、短納期・ロープライスも実現。
- ユーザー登録によるデータ保存も可能で、ホームページ上の閲覧・公開・追加もできる。

http://autoalbum.jp/

交換する「PHOTO GET」

「かんたんMyBook」への発注が可能

フォトゲットは家族や友人と簡単に写真の交換ができる無料サービス。招待した友人どうしで写真を共有、ダウンロードや写真の整理も可能。

- 無料のユーザー登録で、90日間自分の写真をアップロードできる写真部屋（サーバー1GB×5）の利用が可能。
- サーバー内では、日付け順での並べ替えや日付けによる表示など写真データの整理と管理もできる。
- 写真部屋に検索・コメント機能の追加と、写真ダウンロードの高速化などバージョンアップを実施。

http://photoget.jp/

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

4. B to B 市場向けサービスの概要

☆アスカネットが目指すデジカメ写真のアウトプット☆

プロフォトグラファーの作品を、より商品価値の高い写真集に。

国内・プロ向け「ASUKABOOK」

フォトビジネスを展開されているプロを対象とした写真集サービス。一冊からグラビア印刷並みのクォリティーで、コンシューマとは異なる商品構成を展開中。

- 高度なカラーマネージメント技術でフォトグラファーへの個別対応や、デジタルフォトセミナーも随時開催。
- プロ写真家・スタジオへの積極的なコンサルティングとサポート体制を構築。
- 多様なニーズにあわせて、豊富な商品ラインナップで対応。フォトビジネスの幅を広げ、付加価値の高い商品を開発。

http://asukabook.jp/

海外・プロ向け「ASUKABOOK」

USAを始めオーストラリア・台湾・韓国など海外のプロ向けに行っている、写真集Web受注サービス。
高いクオリティとプロ仕様の多彩なラインナップが好評。

- 独自のカラーマネージメント技術が認められ、USA最大のプロ写真家団体PPAにおいて【HOT1アワード】を受賞。
- 各種コンベンションへの参加や、独自のセミナーなども積極的に開催。
- アメリカでの契約数は1万スタジオを超え、ヨーロッパではスイス、フランスに続きイギリスに代理店を設置。
- プロ向け写真集編集ソフト[ASUKABOOK Maker 2]をリリース。

http://asukabook.com/

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

5. 当期の取り組み状況 ～営業面について

市　場　環　境

○当社が創造してきた“一冊からのオンデマンド印刷による写真集”市場が大きな注目を集めてきた。
○国内では「フォトブック」としてのジャンルが確立し、B to C市場を中心に競合が導入。
○当社のクオリティーや多彩なラインナップ、ユーザーサポートなどは他社に比べ優位性は維持している。
○しかし、海外、BtoCとも競争が激しく、品質の優位性はあるものの、価格差で他社に流れている傾向がある。
○震災による消費の自粛、旅行の低迷、婚礼の延期などの影響を受けている。

各市場における優位性の拡大を目的とした営業施策

B to H	● 鉄道写真に特化した写真集展「鉄道物語」を銀座・神戸で開催
B to B	● カスタマイズ製品の積極的提供 ● 全国での「ASUKABOOK Maker2」の無料セミナー実施 ● 卒業・卒園アルバム市場での浸透、建築写真市場を強化
海　外	● 各地でコンベンションに継続参加（出展規模は縮小） ● 「ASUKABOOK Maker2」を多言語化し、欧州市場での浸透を図る
B to C	●「Mybook Editor」向けテンプレートを続々リリースし、より簡単にデザインが可能に ● ユーザーサポートの強化、サイトの活性化、ユーザー参加企画の継続的な実施 ● 旅行会社とのタイアップ企画の進展（MyBook作成チケット販売モデル）やクーポン販売の活用

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

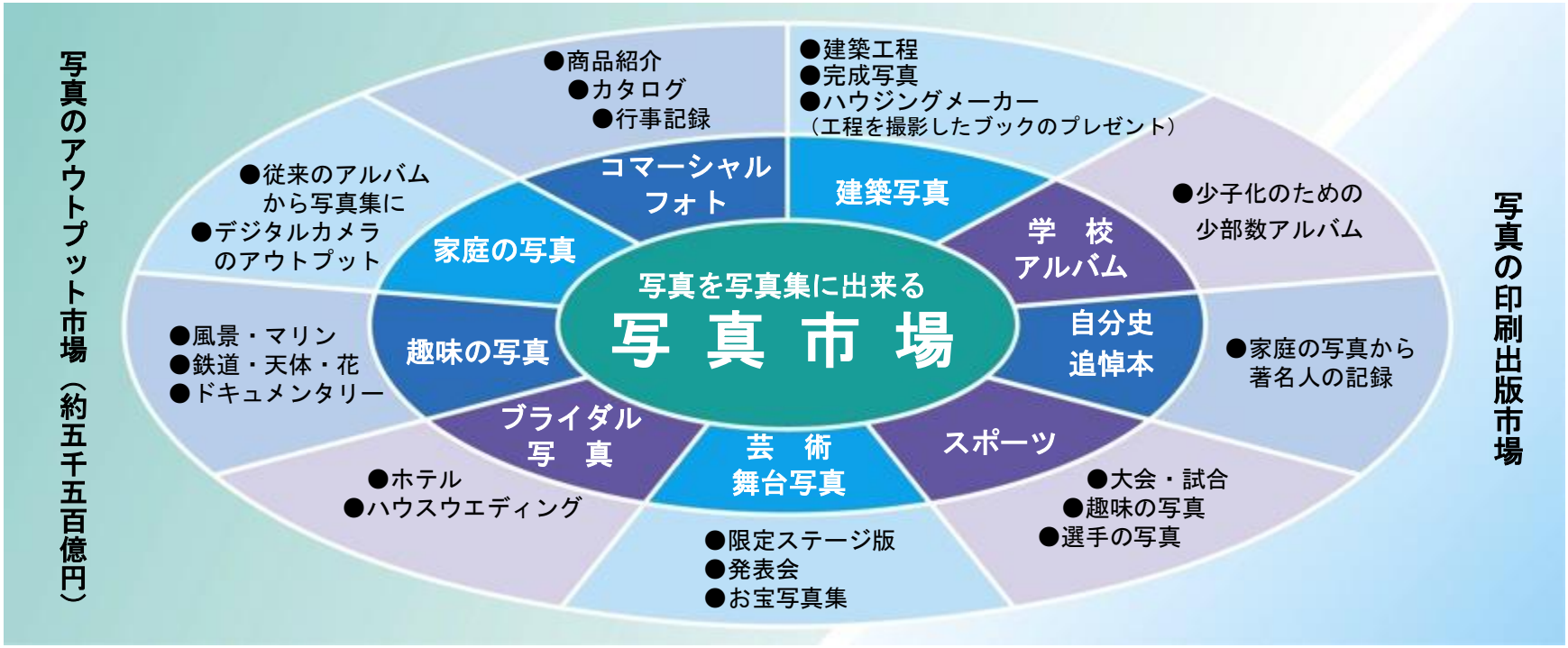
6. 当期の取り組み状況 〜開発面・生産面について

開発	BtoB 向け 新受注システム	・より簡単に発注できる仕組みの実現、課金方法の多様化、ユーザーコミュニケーションの充実を狙いとして、受注システムを大幅強化。 ・社内業務効率化も実現可能。
	BtoC 向け Auto Album 大幅リニューアル	・2011年9月に大幅リニューアルを実施、主な改良点は以下の通り。 ①よりシンプルな注文方法 ②ソフトカバー、革調子布表紙など新しい表紙が登場 ③写真サイズが多様化し、最大1,280枚が一度に整理可能
	BtoC 向け MyBook Editor for Mac	・要望の強いMac版の開発に着手。 ・リリースは来期中盤の予定
生産	最新印刷機の導入と 新製品の開発	・最新印刷機を導入し、さらなる品質向上と生産効率化を実現。 ・当印刷機と連動した新製品の開発 ・新製品を可能にする製本など生産体制の確立。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

7. 市場環境

当社サービスにより再認識された写真市場
→「フォトブック」の中でも「写真集」に特化して市場の取り込みへ



少部数の学校アルバムや作品集など、今まで不可能であったため認識されていなかった市場が、当社サービスの提供により新しい市場として注目されている。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

Ⅳ エアリアルイメージング事業

Aerial Imaging Service

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

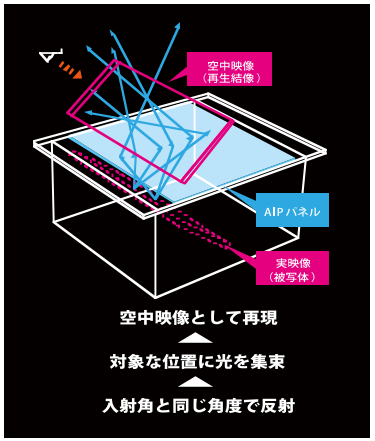
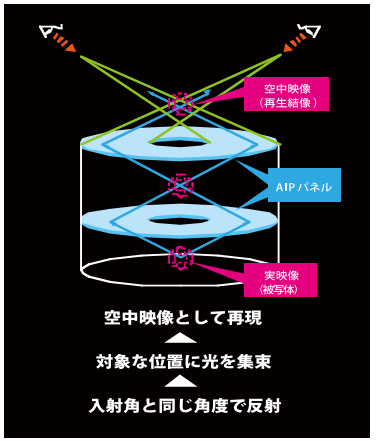
1. AI事業の目指すもの

空中結合技術による新しい映像・画像の表現!

●空中結像に関する特許技術の活用
●AI plateの製造・販売

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

2. 技術の概要

	受動系		能動系（裸眼3Dディスプレイ）
	単方位（2D）タイプ	全方位（3D）タイプ	
基本原理	**AIPの構造** 線状の微細なマイクロミラーを平面上に垂直に多数並べたものを2枚用い、両者を空間上に平行・直交配置して形成します。 ※線状の微細なマイクロミラーは、主としてガラス、樹脂を素材とします。  	**AIPの構造** 線状の微細なマイクロミラーを平面上に垂直に多数並べたものを2枚用い、両者を空間上に平行・直交配置して形成します。 ※線状の微細なマイクロミラーは、主としてガラス、樹脂を素材とします。  	**AIPの構造** AIPは受動素子ですので、基本的にリアルな映像や立体物をその場にセットする必要があります。一方裸眼3Dディスプレイはデジタルデータを送り込むことでモニターやテレビ上に立体として表示することが可能です。この技術はこれまでの3DTVの方式とは異なる事で最近特許を取得しています。 **特徴** 従来の3DTVは視野角が狭く、一定の場所からしか見ることが出来ませんでしたが、本方式では横になっても3Dとして見ることが可能です。また従来の3DTVは画面から奥に奥行きを感じますが、本方式では奥行き＋実際に前側への飛び出し感が最大の特徴です。
現状	昨年 9月の展示会に初出展。 試作品の提供を開始（1月）。 量産化に向けてトライ中。	3月の展示会（JapanShop2012）に初出展。 大型化の研究を進める	今期末～来期にかけて試作機を製作する予定

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

3. エアリアルイメージング事業開始の経緯

事業開始理由

1. 画像映像という企業ドメインに適合しており、既存事業とのシナジーが図れる。
2. 空中結像技術の新規性が高く、また特許技術であるうえ、様々な用途に利用可能で、市場が莫大である。
3. 当該技術に関する特許（申請中を含む）を約60百万円という金額で譲り受けることができ、可能性対リスクを考慮すれば非常にリーズナブルである。
4. すでに大手企業数社から引き合いが来ており、実際に試作品を受注している実績があり、当技術の優位性を間接的に確認できる。
5. 当技術を開発してきた技術者を当社の従業員として採用することができる。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

4. AI技術の優位性

空中結像技術は他社・他機関でも研究されていますが、当社技術の優位性は以下のとおりです。

	当社の技術	他社・他機関の技術
1 構造がシンプル	AI Plate一枚で空中結像が可能。 ↓ シンプルな構造がゆえ、量産化に適しており、製品への組み込みが容易。	複数のプロジェクターなど大掛かりな装置が必要な場合もある。
2 明るく、鮮明	透明なガラス板のみであるので、光の透過率が高い。	金属に穴を開ける方式では、壁が存在するため、光の透過率が落ちるうえ、内壁の鏡面研磨が難しく、結像精度も低い。
3 歪みがなく、大型化が可能	光の反射（直交二面リフレクター）の原理を用いており、ピントの概念が無くため、歪みがなく、AI Plateのサイズにより大型結像が可能。	レンズを用いた方式だとある一定の箇所しか結像せず、その周りはボケてしまい、大型結像が困難である。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

5. 用途の可能性　他技術との融合

用途の可能性として、また他技術の融合として以下のような場面が想定されます。

受動系

アミューズメント

●ゲーム機 ●パチンコ ●パチスロ ●遊園地

デジタルサイン

●看板、サイン　●案内板　●メニュー

事務機器

●プロンプター　●次世代ITデスク

車載

●カーナビ　●インパネ

その他

●携帯電話　●メディカル　●端末機器

能動系

現在の3Dテレビに代替する可能性もある

空中結像技術と他の技術を組み合わせることにより、より用途が広がります。

例えば. ..
●赤外線センサー
●ジェスチャーコントロール
●音声認識　　など

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

6-1. 取組状況 〜マーケティング面

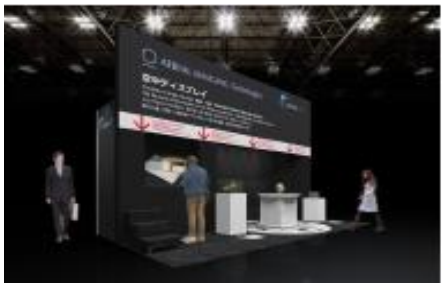
2011年 9月 10月

- ”Sign&DisplayShow”（東京）に出展
- ”ひろしまIT総合展”に出展
- 初めて、受動系単方位（2D）タイプを展示
- 展示会出展後、50社近くの会社から引き合い
- 各社をデモして回る
- 組み込み研究用に試作品の受注

Sign&DisplayShow

2012年 1月 3月

- 試作品の提供開始
- ”JapanShop2012”（東京）に出展
- 初めて、受動系全方位（3D）タイプを展示
- また、ジェスチャーコントロール技術と融合したプレゼンも実施


JAPANSHOP2012

次ステップ

- 展示会のフォロー
- 重点分野への主体的アプローチ
- マーケティング専任担当者の採用
- 量産化実現に向けての研究

今期は20社以上に試作品を納品した

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

6-2. 取組状況 〜生産面

現状

Ⅰ. 単方位(2D)タイプ AI Plate

・試作品は完成→量産を意識した量産型試作品へ移行
・量産化技術を醸成中
・複数ルートでの生産委託を検討

Ⅱ. 全方位(3D)タイプ AI Plate

・試作機1号機(プロトタイプ)が完成
・大型化、量産化はこれから

今後の方向性

・樹脂素材へのチャレンジ
・大型化へのチャレンジ
・低価格量産へのチャレンジ

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

6-3. 取組状況 ～研究面

Ⅰ 生産技術の研究

・大型化

・量産化技術

Ⅱ 受動系技術の研究

・結像の高精細化

・他技術との融合

Ⅲ 能動系技術の研究

・試作1号機へむけてのトライ

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

Ⅴ 2013年4月期 方針と見通し

Achievement prospect

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

1. 2013年4月期の基本方針

メモリアルデザインサービス事業の安定成長

- 遺影写真加工のさらなるシェアアップ
- 映像系サービスの開発とリリースによる既存顧客単価アップ
- 「楽プリ」の活用で、大手顧客、競合先顧客の獲得
- 新オペレーションセンターの設立で、強固な危機管理体制確立

パーソナルパブリッシングサービス事業の巻き返し

- 「ASUKABOOK Maker2」浸透のため、セミナーを来期も実施
- 「新レイフラット方式」による製品のリリースと積極的なプロモーション
- 「Mybook Editor for Mac」リリースと積極的なプロモーション
- 鉄道写真などハイエンド分野の確立、卒業アルバムの伸長

エアリアルイメージング事業の実績作り

- 展示会への積極的な出展と営業専任者による顧客開拓
- 量産化の実現と売上実績作り
- より多様な技術開発と特許申請
- 他素材生産研究と能動系試作機の製作

ガバナンス体制の強化

- 7月の定時株主総会にて社外取締役1名（大学教授）選任へ。独立した観点からの指摘と専門的なアドバイスをいただく。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

2. パーソナルパブリッシングサービス事業 ―2013年4月期の重点施策―

	サービスの拡充	セールスプロモーションへの注力
B to C	**マイブックエディタMac版のリリース** ・サービスと親和性の高いMacユーザの囲い込み	●大型展示会への出展 ● 写真家向けサイトの構築 ● SNSの活用 ●クロスメディア出稿など効果的な広告宣伝
B to B	**パーフェクトレイフラットタイプのリリース** ・国内外のプロフォトグラファーから要望の高い継ぎ目のないフラット型製本の実現。	● サンプルブックの積極的配布 ●「PHOTONEXT」への出展 ● 全国18ヶ所でのセミナーの実施

生産　新型印刷機の導入と運用、新製品の生産ラインの確立
デザイン・カスタマイズ機能の強化

開発　写真集製作用ソフトウェアのバージョンアップ、Mac版の開発

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

3. エアリアルイメージング事業 ―2013年4月期の重点施策―

研　究
積極的な開発投資

［受 動 系］
・大型化研究
・拡大化研究
・全方位型の改良 etc

［能 動 系］
・試作品開発
・改良研究

生　産
・ガラス量産化の実現
・大型パネルの製作実験
・他素材生産の研究

マーケティング
・展示会の出展
・新規市場開拓
・量産品、試作品の販売
・シンボリック案件の受注
・東京支社ショールームの活用

売上実績を構築し、今後の飛躍の土台を作る

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

4. 設備投資/研究開発投資計画

2013年４月期の設備投資は約330百万円、AI研究開発投資は約50百万円を予定

❶ エアリアルイメージング事業の研究開発投資は約50百万円を予定（特許権償却・研究人件費を含む）

主な内容
- 受動系新型試作品の開発……約12百万円
- 受動系全方位試作品の開発…約 7百万円
- 受動系他素材試作開発……約 8百万円
- 能動系新技術開発……約15百万円

※全て会計上は研究開発費として費用処理予定

❷ 生産系設備投資

当期導入の最新型印刷機を用いた新製品を制作するための製本設備、生産管理システム改良など約100百万円。

❸ 新部署、生産拡張のため新社屋への投資

新部署の設置、生産拡張のためのスペース確保を目的として隣地土地建物取得約85百万円。

❹ 発注を促進するためのソフトウェア開発投資、サーバー投資

「Mybook Editor for Mac」の開発、「Asukabook Maker2」の改良、サーバー更新など、約90百万円

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

5. 業績見通しのポイント

売　上	● メモリアルデザインサービス事業は、引き続き安定成長。 ● パーソナルパブリッシングサービス事業は、新製品、新サービスの投入などにより、増収を計画。 ● エアリアルイメージング事業については、一定量の量産品売上を下期に計画。
利　益	● パーソナルパブリッシングサービス事業で、2012年2月、4月と新型印刷機を導入したため減価償却費は増加する。 また、新製品、新サービスリリースに合わせ、広告宣伝費、販売促進費を重点的に計上する。 ● エアリアルイメージング事業において、将来の可能性を考慮し、先行的な研究開発投資を実施する。 ● メモリアルデザインサービス事業では危機管理体制の充実を図るため、新たなオペレーションセンター設立費用を予算に組み入れている。 ● 上記より、減益予算となった。
配当政策	● 来期の配当見込みは、26円（配当性向29.8%） ● 目安となる配当性向を従来の20%から30%へ変更する。

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

6. 業績見通し（前年比較）

単位：百万円（1株あたりの当期純利益・年間配当を除く）

	2012年4月期	2013年4月期	前　年　比
売　上　高	4,485	4,730	105.5%
メモリアルデザインサービス事業	2,091	2,184	104.4%
パーソナルパブリッシングサービス事業	2,386	2,476	103.8%
エアリアルイメージング事業	7	70	880.9%
営 業 利 益	735	603	82.0%
経 常 利 益	737	600	81.3%
当期純利益	426	365	85.6%
1株当たり当期純利益（円）	101.95	87.37	85.6%
1株当たり年間配当（円）	2,000	26	

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

Ⅵ 中期展望

Medium-term outlook

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

1. 中期方針

メモリアルデザインサービス事業	パーソナルパブリッシング事業	エアリアルイメージング事業
安定成長の持続 ＋ 新市場の開拓を模索	成長ドライバーとして 巻き返しを図る	新市場の創造に チャレンジ

1. プロフェッショナルユースから家庭用アルバムまで、多品種フルラインナップによる第三の写真アウトプット文化の普及を目指す
2. 自社ブランドの拡大を重視＋業務提携で補完
3. 膨大な写真アウトプット市場の取り込みによる持続的企業成長を実現（販売と製造のバランスに配慮）
4. 海外はリスクをコントロールしながら適切なスピードで展開し、高品質路線を堅持
5. 安定成長ビジネスとチャレンジビジネスを両立させ、適切なリスクをテイクする

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

I N F O R A T I O N

株式会社アスカネット　Asukanet Co.,Ltd　証券コード 2438

本資料は、投資家の参考となる情報提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。

本資料は、当社業務によって得られた各種データに基づいて作成したものですが、その完全性を保証するものではありません。

また、資料に記載された意見や予測は資料作成時の当社の見通しによるものであり、当該意見や予測等を使用した結果についてもなんら保証するものではありません。

記載された内容が予告なしで変更することもありますので、ご了承ください。

投資に関する最終判断は投資家ご自身でなされるようお願いいたします。

お　問　い　合　わ　せ

IR統括責任者　代表取締役社長兼CEO　福田幸雄
お問い合わせ先　常務取締役CFO　功野顕也
TEL 082-850-1200（代）
FAX 082-850-1212
URL:http://www.asukanet.co.jp
E-mail:ir@asukanet.co.jp

2012 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.