

ASUKANET BUSINESS REPORT

株主・投資家の皆さまへ
第29期 事業のご報告
2023.5.1→2024.4.30

株主メモ

事業年度	毎年5月1日から翌年4月30日まで	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
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	郵便物送付先	168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
定時株主総会	毎年7月開催	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
証券コード	2438	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
公告方法	電子公告により行います。 公告掲載URL https://www.asukanet.co.jp *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。	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。

株式会社 アスカネット

広島県広島市安佐南区祇園3丁目28番14号
TEL: 082-850-1200(代表)



既存事業のさらなる強化を図るとともに、
新たな収益機会の創出に挑むことで
業績の向上に邁進してまいります。

代表取締役社長

松尾雄司

Y U J I M A T S U O

1961年生まれ、62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。



Q1

2024年4月期の事業環境および業績について教えてください。

[A] この一年間にわたり、当社の業績向上をめざした取り組みを進める中で感じることは、フューネラル事業およびフォトブック事業ともにコロナ禍前の市場とは変化しているという点です。社会のあり方が変わり、お客様の意識が変わる中で、各事業ともに変化を素早く察知するとともに、変化に対応した施策を打ち出していくことが重要であると認識しております。

こうした状況の中、2024年4月期の連結業績は売上高70億3,834万円、営業利益4億4,745万円、親会社株主に帰属する当期純利益2億1,444万円となりました。2024年4月期の決算においては、当社が保有する投資有価証券の一部について、取得価額に比べて実質価額が著しく下落したため、投資有価証券評価損9,990万円を特別損失として計上しました。

なお、当社グループは、2024年4月期第3四半期から、従来の単体決算から連結決算に移行したことから、前連結会計年度との比較分析は行っておりません。

Q2

フューネラル事業およびフォトブック事業の成果と課題はいかがでしょうか？

[A] まずフューネラル事業については、遺影写真に関する画像処理収入が引き続き堅調に推移しています。この点、景気動向に左右されることなく、安定した収益基盤を築いています。加えて、新規取引先の開拓にも継続して注力しております。

葬儀の施行件数に関して前期からの反動減がみられたものの、新規取引先が順調に増加したことが寄与し、増収となりました。また、利益については、人員不足に対して画像加工部門のオペレーターを積極的に採用したこと、前期末にベースアップを実施したことから人件費が増加したものの、売上が増加したことに加え、オペレーターの稼働も順調だったことによりセグメント利益は想定以上の数値となりました。

コロナ禍以後のフューネラル事業のあり方については、遺影写真関係が継続して堅調な需要を確実に取り込んでいる一方、新たな取り組みである葬儀業界向けDXサービスである「tsunagoo(つなぐ)」に関して、当初想定した規模での事業展開ができていない点が課題です。その背景として、コロナ禍をきっかけとした家族葬の普及に象徴される通り、葬儀の小規模化が顕著になっています。そのため、「tsunagoo」の拡大スピードは想定を下回っていますが、これまで既存契約先である葬儀社様や互助会様においては、「tsunagoo」サービスの評価が高く、その活用が増加傾向にあることから、今後、機能の充実などを通じて遺族の方々にとって役立つDXサービスを追求していく考えです。

フォトブック事業については、プロフェッショナル写真家向け市場として「アスカブック」、一般消費者向け市場として「マイブック」ブランドを展開しています。このほか、スマートフォンで撮影された写真をもとにフォトブックや写真プリントをOEMにて供給しております。

プロフェッショナル写真家向け市場の主力市場であるウェディング向け写真集については、前期においてコロナ禍で結婚式を待機していた影響で挙式が増加したことに対する反動減が生じました。加えて、葬儀と同様に結婚式

においても多人数での挙式が減少傾向にあることから、写真集のページ数にも影響が出ております。

一方で、家族写真や子ども写真などスタジオ向け写真集は堅調に推移しております。こうした状況の中、オンラインセミナーを充実させるほか、顧客向けのビジネス資料や製品作成動画の配信などの施策を実施しました。

一方、一般消費者向け市場では、為替相場の円安が続いていることなどを背景に海外旅行の回復が遅れています。また、コロナ禍以降、撮影写真のアウトプットの戻りが鈍く、OEM部門も含め厳しい状況が継続しています。

このような厳しい状況において、当社は各種キャンペーンやフォトコンテストの実施、「マイブック年賀状」への取り組み、季節商品となるカレンダーや卒業アルバムのプロモーションを進めてまいりました。



フォトブック事業の利益面につきましては、作業の機械化やKAIZEN活動の成果により一定のコスト削減を実現しました。反面、稼働率低下による固定費の負担増や材料費値上げなどによるコストアップの影響を受けて、セグメント利益は苦戦しました。

Q3 空中ディスプレイ事業の進捗は
いかがでしょうか？

[A] 空中ディスプレイ事業につきましては、空中結像技術を用いた新しい画像・映像表現により市場を創造することをめざしており、独自技術により空中結像を可能にする「ASKA3Dプレート」について、ガラス製、樹脂製のそれぞれで開発、製造、販売を展開中です。

コロナ禍の期間中は、感染予防の観点から非接触ディスプレイに対する社会の関心が高かったことから、当社が手がける空中ディスプレイに対する引き合いが相次いでおりましたが、コロナ禍以降も非接触ディスプレイに対するニーズは底堅く継続しております。

営業面については、国内は自社営業を主とする一方、海外は代理店を主として販売を進めています。国内におきましては、サイネージや空中操作案件を中心に提案活動を展開中です。

海外においては、中東や北米での販売促進に努めているものの、進捗の遅れが生じており、想定を下回る売上となりました。中でも有望な市場ととらえていたアラブ首長国連邦の状況が芳しくなく、サウジアラビアやクウェートをターゲット先に変更するなど営業体制の再構築に尽力しています。当社としては、展示会の出展をはじめ、営業人員の

増強、品質管理体制の構築、WEBマーケティングの強化などに取り組んできました。

製造および開発について申しますと、ガラス製については自社技術開発センターでのプレートの大型化に取り組んでおり、一定の進展を見せています。一方、樹脂製については車載向けに環境性能に優れた素材での安定生産に向けた取り組みを進めているところです。課題としては、操作系ディスプレイに用いるセンサーの供給不足や不具合がみられたため、調達体制を切り替え中です。

以上のような取り組みを通じて、損益面では仕損じの減少や採算の良い案件が増加したため、粗利率が上昇しました。反面、人員の増強により人件費が増加し、特許関連費用も増加しました。

Q4 今後の事業展開について教えてください。

[A] 2025年4月期に向けては、各事業ともに市場の環境が変わりつつある中で、変化を先取りして事業の幹をより太くしていくことに注力していきます。

まずフューネラル事業については、遺影写真等画像映像のデジタル加工および通信出力サービスでの圧倒的な強みを発揮して、引き続き新規顧客の獲得に注力してまいります。葬儀業界向けDXサービスである「tsunagoo(つなぐ)」についても、新規開拓の段階から積極的に提案活動を展開し、ハード機器とともに導入していただけるように尽力していきます。併せて、葬儀業界において人手不足が顕著になっている状況を踏まえて、会葬礼状や芳名札などの作成の効率化に寄与する葬儀クラウド型の印刷物作成ツール

「SoSign(葬サイン)」を提案して、葬儀業界の課題に応えることで、収益機会の拡大をめざしていきます。

このほか、葬祭管理システムを手がける企業との連携をより強化することで、新規開拓を進めていく考えです。全国の葬儀社様における当社のシェアは30%を超えておりますが、なおも開拓の余地があると考えており、営業にさらに注力してまいります。その一環として、2024年5月には「フューネラルビジネスフェア2024」に出展し、葬儀社様が抱える「業務効率」「差別化」「収益確保」などの多様なニーズに応えるサービス、商品を提案いたしました。

フォトブック事業につきましては、写真のデータ志向が強まる中で対応を進めていきます。ウェディング向け写真集に関して、当社でアンケート調査を実施したところ、写真データで十分と考えていた新郎新婦の方から、「やはり写真集をつくれればよかった」というお声を多数いただいております。こうしたニーズにきめ細かく応えていくことで、需要の発掘に努めてまいります。また、2022年以来、資本業務提携を結んでいる株式会社トキハナとの連携を通じて、写真関連サービスの新たな可能性を追求していきます。

2024年6月には日本唯一、最大スケールのフォトグラフィーズ&フォトビジネスフェア「PHOTONEXT2024」に出展しました。ここでは2024年にリリースの新商品をはじめ、フリー株式会社との提携によるレタッチソフトの展示、人気フォトグラファーによるフォトセミナーを開催し、業務用途で写真集をご利用になるお客様向けに高品質な商品を提案しております。

一方、空中ディスプレイに関しては、組込系、操作系およびサイネージ(電子看板)という主な用途がある中で、特にサイネージに注力していく考えです。現在、広告代理店との

連携を踏まえて、東京都内でランドマークとされる施設に当社の空中ディスプレイである「ASKA3Dプレート」を設置し、映像コンテンツを展開していく考えです。これによって、話題づくりを進め、空中ディスプレイの認知度を一気に高めていく戦略を進めていきます。

併せて、2024年7月に東京ビッグサイトで開催される「第15回 コンテンツ東京2024 先端デジタルテクノロジー展」に出展し、大型のガラスプレートを使用したデジタルサイネージを中心として、空中ディスプレイの持つ多様な機能、可能性を提案いたしました。

また、海外市場においては、米国、中東などにおいてサイネージを中心とした営業活動を強化していくほか、従来、

営業代行のみだった欧州においても代理店を確保するとともに、東南アジア地域も販売パートナーを確立して営業を促進する考えです。

Q5 株式会社BETを子会社化した意図について教えてください。

[A] 当社では、既存事業の強化に加えて、新たな収益機会の獲得に向けた取り組みにも挑んでいます。そのため、「未来に感動を ~INSPIRING THE FUTURE~」をビジョンに掲げて、当社の強みである映像・画像の知見と技術を活用し、現実世界と仮想世界を融合したxR(クロスリアリ

ティ)やバーチャルビジネス領域において新規事業の取り組みを推進しています。

具体的な挑戦の一つが、2023年11月に子会社化を決定した、株式会社BETとのシナジーの創出です。BETはエンタメ事業としてバーチャルライバー(以下Vライバー)と呼ばれるタレントの創出とマネジメントサービスを手がけています。今後、Vライバーの活動を支援していくことで、事業の拡大をめざしていきます。

直近では、フォトブック事業でのモノづくりの強みを活かして、VライバーやVTuber向けグッズの企画・開発および製作を行ってまいります。さらには、今後は空中ディスプレイ事業とのシナジーの可能性も追求していく考えです。

取り組みの一環として、当社は2024年8月、広島にてキャラクターのアバターを使用して情報配信を行うVTuberと地域交流イベントとして、「おりづるVTuberフェス」を開催します。これによって、ライブの魅力を最大限活かした地域交流イベントとして、VTuberによるエンターテインメントを提供することで、新たなビジネスの可能性を創出していきます。

当社グループにおいては、既存事業のさらなる強化を図る一方、空中ディスプレイ事業やバーチャルビジネス領域などの新規事業の創出を通じて、業績の向上をめざしてまいります。引き続き、ステークホルダーの皆さまのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

株式会社BET 全株式取得

xR(クロスリアリティ)やバーチャルビジネス領域において新規事業の取り組みを推進していく中で、2023年11月にバーチャルライバー(以下Vライバー)事業・ライバー事務所向け支援事業を手がける株式会社BETを子会社化しました。BETが運営するVライバー事務所「Razzプロダクション」は「私だけの、輝く自分に」というコンセプトのもとVライバーの創出に注力しており、総勢550名以上のVラ

イバーを抱える国内でも最大規模の事務所として、業界を牽引してきた実績を持ち合わせています。今後ますますバーチャル市場が成長する環境下において、当社とBETとの連携を深め、グッズ提供などでシナジーを発揮してまいります。また、「かえでラボ」を主体として、VTuberフェスの主催などバーチャルビジネス領域で新たなチャレンジを進めてまいります。

広島初 おりづるVTuberフェス開催のお知らせ

当社は、バーチャルビジネス領域においての新たな取り組みとして、VTuber×地域交流イベント「おりづるVTuberフェス」を2024年8月31日(土)に広島のライブハウス(3会場)にて開催します。VTuberによるライブイベントは首都圏を中心に開催の機会が増え、盛り上がりを見せているものの、地方での実施はまだ少ない状況です。広島での開催においては複数の会場で多くのVTuber(約24

名予定)に出演いただき、ライブの魅力を最大限活かしたイベントとして実施、前日の8月30日(金)には初心者向けのVTuber体験教室も開催を予定するなど、地域交流の場としても盛り上げてまいりたいと考えております。



空中ディスプレイ事業

サイネージとして「ASKA3Dプレート」の活用に加え、認知度の向上をめざしてまいります。

空中ディスプレイへの確かなニーズを手ごたえとして感じている中、販売用途として高単価が期待できるサイネージ向けを重視し、広告代理店とも連携して、東京都内でランドマークとされる施設への「ASKA3Dプレート」の設置など、採用事例を積み重ねることによって、空中ディスプレイが市場として認知されるよう進めてまいります。

出展情報

日本最大規模の産業展 「第33回ファインテック ジャパン」に出展

2023年10月に幕張メッセで開催された「第33回ファインテック ジャパン」に出展いたしました。日本最大級の電子ディスプレイ産業展で、国内外から専門家の集まる展示会です。当社は高耐熱樹脂製ASKA3Dプレートを初公開し、耐環境性と結像品質の高さをアピールしたほか、ASKA3Dプレートの機器埋め込みと具体的な利用シーンを再現したソリューションが多くの来場者の方から高い評価を得ました。



世界最大級のリテールテック展 「EuroCIS 2024」に出展

2024年2月にドイツ・デュッセルドルフで開催された小売業界の大型イベント「EuroCIS 2024」に北米の代理店が出展しました。「EuroCIS 2024」は、小売業界のプロフェッショナルや企業が集まる、最新のテクノロジーやトレンドに焦点を当てた国際的なイベントです。本イベントを通じて小売業界に向けてASKA3D空中ディスプレイの普及拡大をめざしてまいります。



事例紹介&ウェビナー

クウェートの銀行が ASKA3D空中ディスプレイを導入

クウェートの金融機関Al Ahli Bank of Kuwaitがクウェート南部の都市の新支店にASKA3D空中ディスプレイを導入しました。ASKA3D中東パートナー企業が設計したプレートが埋め込まれたテーブルでは、顧客はセルフサービスで銀行スタッフとビデオ通話や口座開設を行うことができます。インテリジェントで革新的な技術としてニュースメディアに取り上げられました。



中国交通銀行に空中ディスプレイを設置

ASKA3D中国パートナーが作成した空中ディスプレイが中国交通銀行 張江支店に設置されました。顧客は空中に浮かび上がった画面から交通銀行のサービスをセルフで選択することができ、端末を体験した市民からは驚きの声があがりました。メディアにも取り上げられたことから、今後もさまざまな場面でASKA3Dプレートをご活用いただけるよう拡販してまいります。



東京シティアイ 観光情報センターに 空中ディスプレイを設置

東京駅直結の施設KITTEの「東京シティアイ 観光情報センター」にて空中ディスプレイによる次世代のサイネージを設置しました。各地の観光地を紹介するインフォメーションセンターに設置され、次代の観光情報発信端末としての役割を担うことを期待されており、空中に浮かぶボタンに触れることで東京都の名所を動画やスライドを楽しみながら情報を得ることができます。



MIRAI BAR × アスカネット 合同ウェビナーを開催

アスカネット初のコラボセミナーをオンラインで開催。実際に、ASKA3Dプレートを組込んだモジュールを提案されているMIRAI BAR様をお招きし、モジュール開発の経緯や製品の特徴、現状の事例について対談形式でお話をうかがいました。空中ディスプレイに興味がある企業様などに向けて今後も積極的にセミナーを開催してまいります。

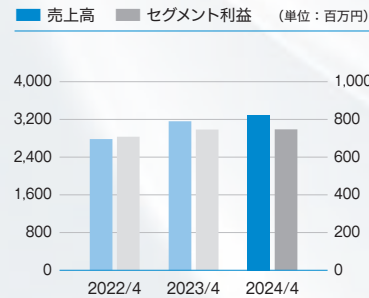




フューネラル事業



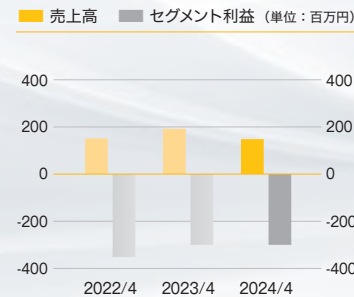
- 写真加工は葬儀施行件数が減少したものの、新規契約を確実に積み上げたことにより好調に推移。
- 額やペーパーなどのサプライ品売り上げも写真加工に連動し着実に伸長。
- 葬儀業界向けDXサービス「tsunagoo (つなぐ)」は、契約数増加は想定より遅れているものの、利用者からの評価は高く利用件数は着実に増加。



空中ディスプレイ事業



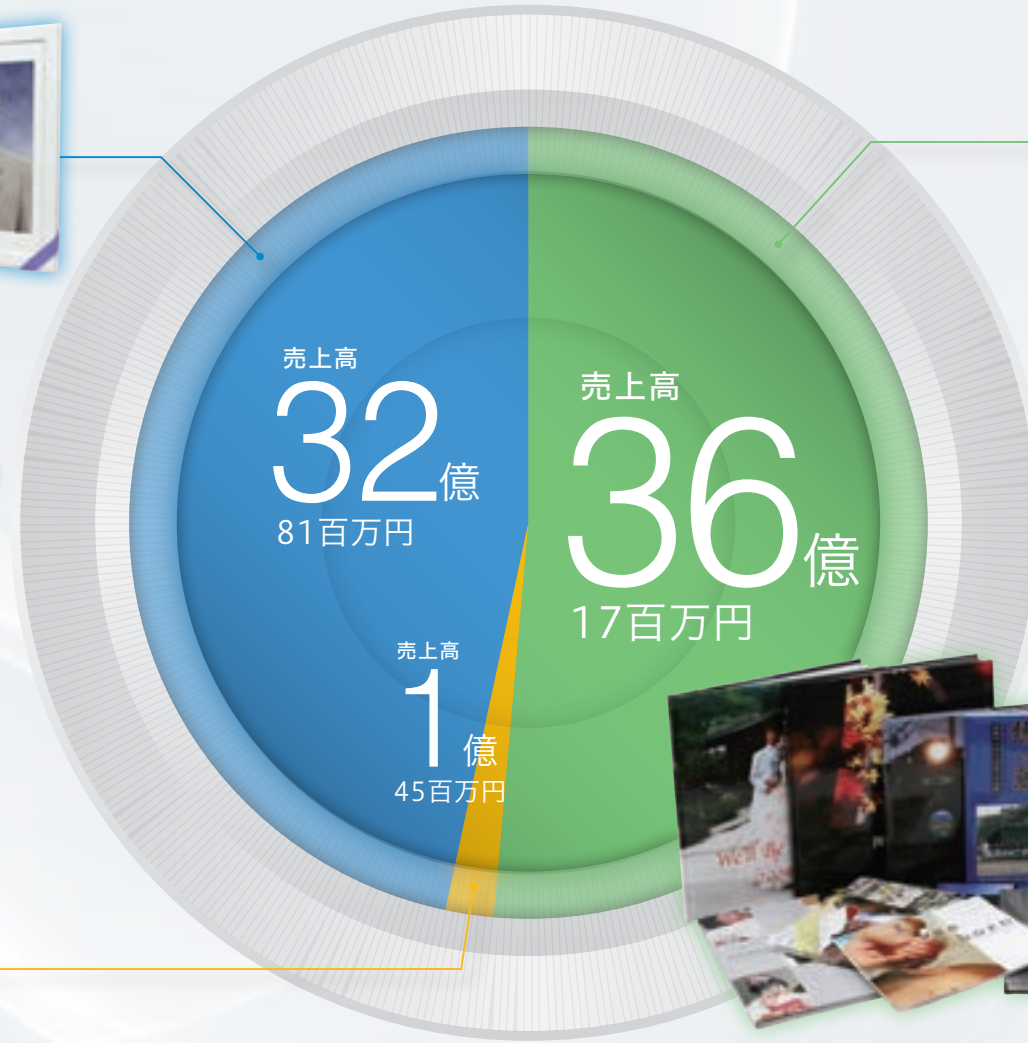
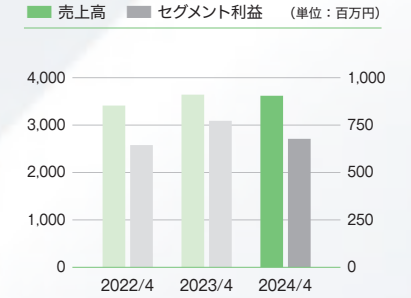
- 国内2か所、海外1か所の展示会に出展したほか、海外代理店の展示会出展サポート、営業人員の増強、オンラインセミナーやWEBマーケティングの強化などを行った。
- 国内外での実績を重ねてきたものの、操作系用途に利用するセンサーの供給遅れや不具合の影響もあり、一般的に案件の長期化が継続。



フォトブック事業



- プロフェッショナル写真家向け市場では、ウェディング向け写真集が反動減により苦戦も、スタジオ向け写真集は堅調に推移。
- コンシューマー向け市場は、円安の影響による海外旅行の回復遅れや、撮影写真のアウトプット減少の影響を受け苦戦。
- 子会社化した株式会社BETのバーチャルライバービジネスを展開するとともに、フォトグッズ等の提供の企画を開始。



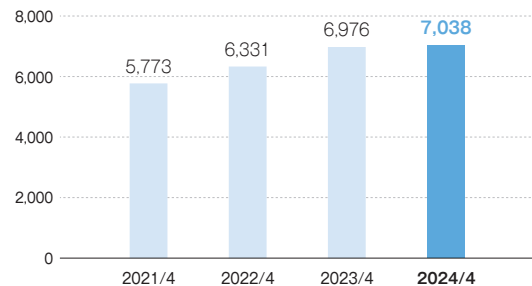
※当社グループは、当連結会計年度より連結財務諸表を作成しているため、前連結会計年度との比較・分析の記載はしていません。
 ※2022/4、2023/4は当社単体の数値を、2024/4は当社連結の数値を記載しております。

売上高

単位：百万円

景気動向に左右されにくいフューネラル事業は新規契約を確実に積み上げたこともあり堅調であったものの、フォトブック事業では撮影写真のアウトプット減少からの戻りが遅れるなどBtoC部門で苦戦。また空中ディスプレイ事業も案件獲得が想定を下回ったことから、単体ベースで売上は下方修正となった。なお、株式会社BETにおいては、みなし取得日を2023年12月31日としているため、当連結会計年度においては3ヶ月間を連結して計上。

70億38百万円

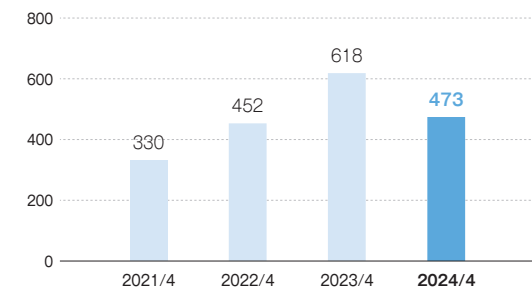


経常利益

単位：百万円

フューネラル事業では、画像処理オペレーターの稼働が順調に進んだことなどから想定より利益が好調だった一方、フォトブック事業で売上が想定を下回ったことに加え、原材料費の上昇やOEMラインの稼働率が下がったことにより想定通りの利益を計上できなかった。その結果、単体ベースではほぼ計画通りの数値、連結ベースではM&A関連費用の計上などで、当初単体計画を下回る結果となった。

4億73百万円



キャッシュ・フロー指標

単位：百万円

科目	2021/4	2022/4	2023/4	2024/4
営業活動によるキャッシュ・フロー	359	827	695	615
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 335	△ 91	△ 331	△ 702
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 169	△ 157	△ 315	△ 301
現金及び現金同等物の期末残高	1,410	1,994	2,044	1,660

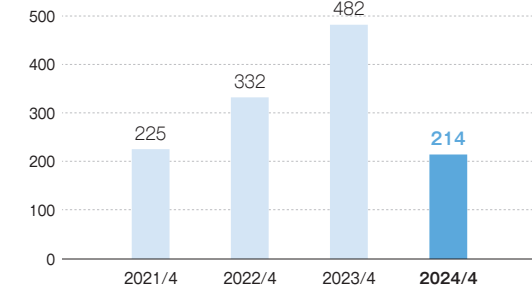
※2021/4、2022/4、2023/4は当社単体の数値を、2024/4は当社連結の数値を記載しております。

親会社株主に帰属する当期純利益

単位：百万円

投資先株式の評価減を特別損失として計上したため、親会社株主に帰属する当期純利益は前期実績および計画を下回ることとなった。

2億14百万円



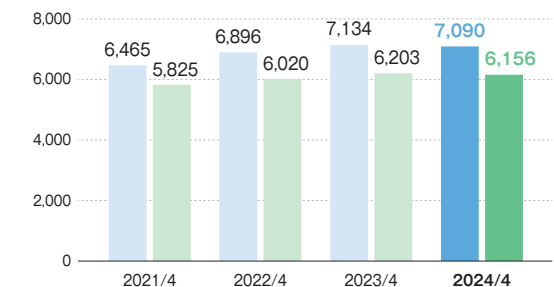
総資産・純資産

単位：百万円

子会社株式取得の影響や自己株式の取得、配当の支払いが利益計上額を上回ったため総資産と純資産ともに減少。

総資産 70億90百万円

純資産 61億56百万円



1株当たり指標ほか

単位：円

科目	2021/4	2022/4	2023/4	2024/4
1株当たり当期純利益	13.39	19.76	28.94	13.01
1株当たり純資産	345.75	358.24	373.19	374.12
1株当たり配当金	7.00	7.00	9.00	7.00
自己資本比率(%)	90.1	87.3	86.9	86.8

NEWS 1

『FURYU retouch(フリーレタッチ)』
独占販売契約締結

当社は、フリー株式会社が開発した写真スタジオ向けのレタッチソフト『FURYU retouch(フリーレタッチ)』の日本国内における独占販売契約を締結し、プロ写真家向けフォトブックサービス「ASUKABOOK(アスカブック)」の新サービスとして提供を開始しました。



フリー株式会社がプリントシール機で培った“盛る”ための画像加工に関するノウハウや感性を反映すべく開発したAI画像処理レタッチソフトを、当社の持つ販売網を通じて展開範囲を拡大し両社の売上拡大およびより多くの写真スタジオの作業効率向上に貢献してまいります。

NEWS 2

さらに小さくなった手元供養品
『OmokageMINI』

当社が展開しているおうち供養シリーズの新商品としてコンパクトな「OmokageMINI」を開発しました。近年の居住空間の欧米化により「仏壇を設置するスペースを十分に取れない」「遺影を置く場所がない」という声にこたえる製品です。『OmokageMINI』は従来から半分のサイズとなり、写真の複数枚自動表示だけでなく動画にも対応しているなど、時代の変化にも対応した製品となっております。当社は今後も時代に合った「祈りの場」を提供していきます。



※モデルはイメージです。

NEWS 3

赤ちゃんの姿をほぼ等身大で残せるフォトボード『Photo Growth』を販売開始



当社は、フォトブックサービス「MyBook(マイブック)」の新サービスとして、赤ちゃんの姿をほぼ等身大で残せるフォトボード「Photo Growth(フォトグロス)」を2024年4月より販売しています。

「Photo Growth」は0~1歳半ぐらいまでのお子さまの写真を「等身大」サイズで残すことができるのが特徴で、お子さまが大きくなり見返した時に当時の記憶を鮮明に蘇らせてくれます。デザインテンプレートが用意されているため、写真とテキストをあてはめるだけでかんたんに、大切なお子さまの等身大の姿をフォトボードにすることができます。

会社の概要 (2024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	70億3,834万円(連結ベース)
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)
フューネラル事業部	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 (2024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	吉宗 裕文
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 (2024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1,007,057株を含む) 17,464,000株
株主数	10,835名

大株主 (2024年4月30日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
福田 幸雄	2,092	12.7
アスカネット従業員持株会	425	2.6
株式会社広島銀行	380	2.3
木原 伸二	324	2.0
功野 顕也	312	1.9
東京短資株式会社	202	1.2
佐橋 英紀	179	1.1
松尾 雄司	170	1.0
吉岡 智也	159	1.0
株式会社SBI証券	147	0.9

(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1,007,057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 (2024年4月30日現在)

- 外国法人等/73名(0.67%)
- その他の法人/68名(0.63%)
- 金融機関/5名(0.05%)
- 金融商品取引業者/22名(0.20%)
- 個人その他/10,667名(98.45%)



- 外国法人等/1,632百株(0.93%)
- その他の法人/5,225百株(2.99%)
- 金融機関/5,594百株(3.20%)
- 金融商品取引業者/4,423百株(2.53%)
- 個人その他/157,764百株(90.35%)



(注) 自己株式1,007,057株は、「個人その他」に含めて記載しております。