

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 剩余金の配当 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 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。

※ 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)



ASUKANET
未来に感動を

株主・投資家の皆さんへ
第30期 事業のご報告
2024.5.1→2025.4.30



挑戦の心を受け継ぎ、変革の先頭に立って
業績の回復に向けた取り組みを
断行していきます

代表取締役社長

村上 大吉朗

DAIKICHIRO
MURAKAMI

1977年生まれ、48歳。

広島県尾道市出身。

2004年、株式会社アスカネット入社。

フォトブック事業のコンシーラー部門の責任者として
OEM部門の立ち上げに寄与。

2018年執行役員イノベーション推進担当

2020年取締役戦略企画部長を経て

2025年5月代表取締役社長。

趣味はゴルフと読書。



Q1

新社長としての抱負、
これまでの経歷についてのお気持ちをお聞かせください。

A この度、代表取締役社長に就任しました村上大吉朗（むらかみ・だいきちろう）です。率直なところ、このタイミングでの社長就任は想定していなかったものの、取締役会での議論を経て指名された以上、付託に応えられるように経営の課題に真摯に取り組み、業績の向上に尽力していく覚悟です。

足元の業績が大きく落ち込んだ中、経営の立て直しが私の直近の使命であるのは申すまでもありません。その点、当社は創業以来、従業員が心を一つにして思いをかたちにしていくことを大切にしてきました。また、創業者が培った挑戦する気概を大切にする社風があります。当社が直面している逆境に対して、こうした社風を今一度發揮していくことで業績の回復が可能であると確信しています。

ちなみに、私は2004年に当社に入社後、2018年までフォトブック事業の営業に注力してきました。思い返すと、入社してまもなく、学校を軒並み訪問して卒業アルバムの受注に奔走しました。当時、ゼロからのスタートであったのに対して、約2カ月で広島県内の約200校を訪問して提案を行ったのは強く印象に残っています。

もう一つ、私の転機といえば、NTTドコモ様と交渉し、多数のライバルとの競争に勝ち抜いてOEMでのフォトブックサービスを開始したことです。当初は受注に苦戦したものの、NTTドコモ様との協業を通じて収益化にこぎ着けることができました。いずれの案件についても、ものづくりを大切にする当社を評価していただいたことが事業の発展につながったと考えます。

また、2018年から執行役員としてイノベーション推進担当を務めてきたほか、子会社である株式会社BETの代表取締役社長を務めています。この数年、新規領域の事業開拓に注力してきたこともまたキャリアの中で特長的と考えます。

Q2

2025年4月期の業績について
ご説明ください。

A 2025年4月期の業績について、売上高は72億6,301万円（前連結会計年度比103.2%）となり、損益面につきましては、経常利益は1億7,880万円（前連結会計年度比37.7%）、親会社株主に帰属する当期純損失は2億6,305万円（前連結会計年度は2億1,444万円の利益）となりました。損失の主な要因としては、フォトブック事業のセグメント利益が苦戦したこと、空中ディスプレイ事業におきまして棚卸資産評価損を売上原価に計上するとともに、減損損失を特別損失に計上したことに加え、特別損失として投資有価証券評価損を計上したことが挙げられます。

今回、親会社株主に帰属する当期純損失を計上したことに対しては、経営者として重く受けとめるとともに、業績の回復に向けて全社一丸となってまい進していきます。現状の経営課題についてはいずれも明確になっており、一つひとつ対処していくことで、次の飛躍につなげていきます。また、今回の特別損失は、将来の成長を見据えた財務戦略上の措置であります。株主の皆様にはご心配をおかけしておりますが、2026年4月期の決算に向けて、足元の業績を着実に積み上げて、ご期待に応えたいと考えております。

Q3

今後の経営における重点課題、方針についてお考えをお教えください。

A 現状の経営課題につきましては、空中ディスプレイ事業の早期の収益化が第一です。併せて、フォトブック事業の成長が鈍化している中、さらなる成長に向けた道筋を明確にしていくことが経営者としての使命であると考えます。

加えて、持続的な成長に向けて人的資本の充実が欠かせないのに対して、人手不足の中、採用に苦戦している状況にあり、この点についても改善への取り組みが必要であると認識しています。

社長に就任して社内を見渡した際、一時的とはいえ業績が落ち込んだ中で社内の不安を解消する必要性を感じました。そこで社内向けにメッセージ動画を配信しました。この中



では、特別損失が生じた理由をはじめ、安定した財務基盤のもと、安心して業務に就いてほしいという話を盛り込みました。また、中期ビジョンに関するメッセージも盛り込み、経営課題について経営陣と従業員が思いを共有できるように努めました。さらに、一方通行のメッセージではなく、従業員アンケートを実施して、経営陣が従業員一人ひとりの声を受けて試みを行っています。今後は本社をはじめ、各地の拠点において私が出席するタウンホールミーティングを実施していきます。

また、より社外への情報発信を強化するため、新たに経営企画部を設け、その下に広報グループを置きました。これによって、多くのステークホルダーの皆様へしっかりと情報を届ける考えです。

Q4

主力の2事業について現状と今後の取り組みをお教えください。

A 各事業の現状に対する認識を申し上げます。フューナラル事業については、家族葬が主流となり、葬祭市場が縮小傾向にあるものの、自社営業による新規契約を着実に積み重ね、主力である遺影写真加工収入は堅調に増加しました。それにともない、葬儀演出サービスや額の売上も伸長しています。利益面については、人件費が上昇しクラウド利用料が増加したものの、効率的な画像加工部門の運営やサプライ品の適切な粗利の確保が奏功したことにより、セグメント利益は着実に増加しました。

葬儀業界向けDXサービス「tsunagoo(つなぐ)」に代表される、デジタル技術を活用した新サービスの創出をはじめとして、新しい取り組みを次々に実行している点が業績

の向上に寄与していると考えます。今期以降においても、生成AIなど新しい技術を活用した新サービスをリリースし、需要の喚起を図っていきます。

一方、フォトブック事業については、国内プロフェッショナル写真家向け市場で、スタジオ向け売上は新製品の投入などで堅調に推移したものの、主力であるウェディング市場が、ウェディングの小規模化や写真関連支出の減少傾向により苦戦しました。また、国内一般消費者向け市場は、撮影写真のアウトプット減少の戻りが遅れているなどの影響を受け、自社ブランドであるマイブック、OEM部門とも厳しい状況が継続しています。加えて、利益面について、生産の効率化を進めましたものの、売上の伸び悩みによる稼働率の低下や原材料価格の上昇などにより、限界利益率が低下したことが利益減をもたらしました。

こうした現状を打破していく上で、ウェディング市場での需要の喚起に向けた販売促進の強化、ウェディング以外の市場を開拓していく考えです。それとともに、フォトブック事業の主たるお客様である写真スタジオに向けて、撮影後の後工程に関する業務受託サービスを拡充していきます。これによって、お客様は撮影業務に集中できるメリットがあることに加え、当社としてはお客様の新規獲得や収益機会の拡大につなげていきたいと考えます。

また、こちらも大きな課題である一般消費者向けビジネスの立て直しについては、時代の流行を踏まえた需要喚起を図っていきます。その一つとして、ペットや推し活など様々なコミュニティに対して、地に足のついたマーケティングを進め、フォトブックの持つ質感などの魅力を口コミなどを通して広げてまいります。特に、一説には8,000億円に上るとされる「推し活」の経済効果を踏まえて、フォトブックや

フォトグッズの需要を取り込んでいきます。当社では子会社の株式会社BETを通じてVTuberビジネスを展開しており、同事業とのシナジーを発揮して、新たな需要を生み出していくことを目指します。また、BETでは、新しい事務所の設立や海外マーケティングなどのチャレンジも遂行してまいります。

フォトブック事業の業績改善を確実に進めるため、2025年5月に外部から業界に精通したプロフェッショナル人材を新たに執行役員(事業部長)としました。以降、新体制のもとで早期の業績回復を図っていきます。

Q5

空中ディスプレイ事業の収益化についてどのようにお考えですか？

A 大きな課題である空中ディスプレイ事業について申し上げます。製造面についてある程度、量産化に向けた仕組みができあがっているものの、一番の問題は売り先の確保が思うようにできていない点にあります。

国内では自社営業を主として、海外では代理店を主として販売を進めています。国内では自社営業に加え、導入事例の拡散やウェビナー、メルマガなど情報発信などにより一定の設置実績を重ね、海外ではアジア市場を中心にガラス製プレートの販売を行いましたが、空中ディスプレイ市場の創造には至らず、売上実績は前年同期並みに留まりました。一方、海外においては、中国では代理店が積極的に活動しており、産業用途での開発を進めているものの、一定の時間を要しております。

損益面については、案件ごとの採算向上を進めるとともに、展示会の出展回数の減少による広告宣伝費の減少やテーマ絞り込みによる研究開発費の減少など経費をコント

ロールしましたが、棚卸資産評価の見直しにより多額の棚卸資産評価損の計上を余儀なくされました。

空中ディスプレイ事業の今後については、諸課題を抜本的に解決すべく、営業体制の再構築に取り組んでいます。まず私自身が代表取締役社長であるとともに、空中ディスプレイ事業部長に就任し、トップダウンで事業化を進めていきます。

また、従来は「ASKA3Dプレート」というコンポーネントの販売が中心であったのに対して、同プレートを製品に組み込むことでのソリューション営業に切り替えていきます。具体的に国内市場のサイネージ分野において企業や自治体との協業案件が進行中であり、プロジェクトを確実に進め

ることで事業化を図っていきます。一方、海外営業については、営業エリアを絞り込んだ上で、地域の有力な代理店とのサポートを強化していきます。

それとともに、一般消費者向け市場に向けた製品の実用化を検討中です。例えば、VTuberビジネスに関連した卓上式のガジェットなどを想定しています。当社には現実世界と仮想世界を融合させる技術である「XR」技術に長けたチームがあり、このメンバーを空中ディスプレイ事業に加えることで、新たな可能性を追求している段階です。

空中ディスプレイ事業におけるもう一つの挑戦が、能動系技術の実用化です。従来、「ASKA3Dプレート」に代表される受動系技術を中心に事業化を進めてきました。これに対して、

当社は自ら立体映像を空中に創出する技術である能動系技術に関する特許も保有しています。この分野について、新たな技術革新が見られることから、実用化に向けた試作を行っています。これについては、当社だけですべて対応するのは難しく、電機メーカーなどの連携で可能性を探っていきます。



Q6 中長期を見据えた事業の成長に対するお考えをお聞かせください。

A 中長期の成長に向けては、まずはフューチャル事業およびフォトブック事業という既存事業に関して足元の業績を

確保することが第一であります。その上で持続的な成長に必要な経営基盤を構築することが私の使命と考えます。そして、空中ディスプレイ事業の収益化を早期に実現していきます。この点、従来の代理店を通じた営業だけではなく、戦略パートナーと呼ぶべき国内外の有力企業とアライアンスを結び、前述したソリューション営業を展開していきます。

直近の業績が落ち込んだ中、株主の皆様には心よりおわびいたします。経営陣一同、厳しい現実を直視し、業績の改善・向上に向けて真剣に立ち向かってまいります。引き続き、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

デジタル技術を駆使したサービスを通じて、葬儀市場の拡大を促進

当社では葬儀市場のニーズの変化に対応して、デジタル技術を活用した新たなサービスを開発し、収益機会の拡大を図っています。2017年に開始した訃報配信・香典サービス「tsunagoo(つなぐ)」は、全国3,800以上の葬儀会館に導入されるまでに成長。2024年には過去最大となる年間11万件を超える訃報作成数を達成しました。今後、葬儀運営についてデジタル化への移行を促し、ご遺族や参列者、

葬儀社すべての負担軽減に寄与してまいります。

加えて、2025年6月には「snapCINEMA(スナップシネマ)」という新サービスを葬儀社様向けに開始しました。これは、AI技術と長年の遺影写真加工ノウハウを融合させることで、故人の写真をもとに、自然な動きや表情を再現する映像を生成するものです。

今後も当社は新たなサービスの創出を通じて、葬儀の課題解決に努めてまいります。

人気が高まるVTuberのイベントを起点に新たな収益機会を創出

当社ではフォトブック事業の需要喚起に向けた取り組みを強化しています。その一環として、「VTuber(バーチャルユーチューバー)×地域交流」を起点としたイベントを展開。架空のキャラクターの姿で動画配信などを行うVTuberが脚光を浴びる中、当社の子会社である株式会社BETが中心となり、事業拡大を図っています。2025年3月には全国のVTuberファンと徳島の地域文化をつなぐ新たな試み「阿波VTuberフェス」を開催。さらに、同年8月には、広島にて「第2

回おりづるVTuberフェス」の開催を予定しています。

現状、VTuberのライブイベントは首都圏での開催が中心であるものの、当社では全国各地でのイベント開催を通じて、地方創生への取り組みに寄与するとともに、VTuberを起点にした事業の拡大を目指しています。



空中ディスプレイ事業

有力企業とのコラボレーションなどを通じて、早期の収益化に向けた取り組みを強化しています

当社が事業化を進めている空中ディスプレイは、デジタルサイネージ時代のアウトプットの決定版となる可能性があるとともに、空中タッチパネルとしての利用でも大きな可能性を秘めています。今後、技術革新や商品開発に積極的に取り組んでいる有力企業とのコラボレーションを通じて、最適なソリューションを構築し、早期の収益化を図っていきます。

特集1 出展情報

アジア最大級のオーディオビジュアル展示会に出展



2024年7月、タイのバンコクにて開催された展示会「InfoComm Asia 2024」に出展しました。会場では大型ガラスプレートを使用した空中サイネージをはじめ、大型インタラクティブ空中サイネージ、キオスク型空中入力デバイスなどを展示。観光関連の来場者を中心に多くの関心と興味を集めることができました。また、代理店が存在しない地域において、潜在的なパートナーと多数出会うことができることにより、今後、協力関係を築き、市場への浸透を促進してまいります。

特集2 事例紹介&ウェビナー



未来の玩具展にて「ASKA3Dプレート」を搭載したプロトタイプを展示



「NARIKIRI WORLD 2024」にて、株式会社バンダイ様の開発設計チームが開発した「未来のなりきり玩具」を出展しました。



大阪・関西万博のセブン-イレブンに『デジPOS』を設置

店舗内に空中ディスプレイ技術を採用したキャッシュレスセルフレジを設置。新たな買い物体験を提供中です。



空中操作が可能なゲームを通じて、「見て・触れて・ためす」を基本にした参加体験型の展示を行っています。



2024年9月、同店で開催された「X Games Chiba 2024 POP UP SHOP」に出展。X Gamesの競技映像を立体的に投影しました。

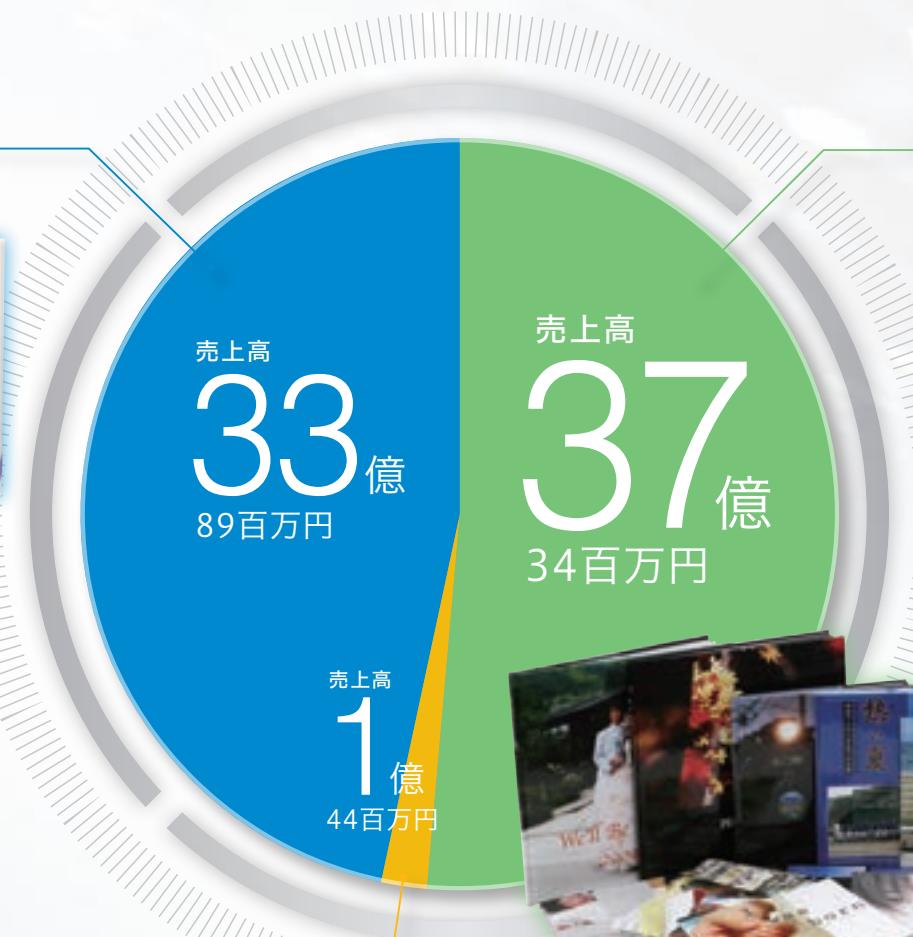
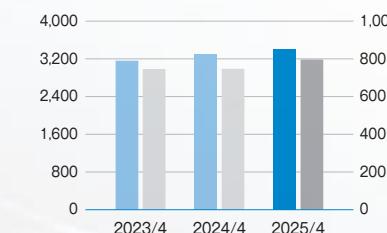


フューネラル事業



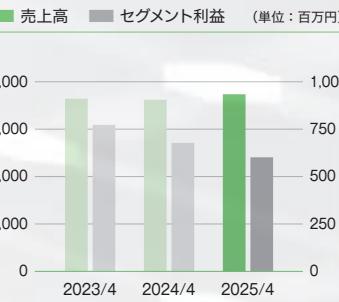
- 新規契約を着実に積み重ね、遺影写真加工収入は堅調に増加。
- 葬儀DXサービスtsunagoo(つなぐ)は契約先の利用率が上がり、収入は順調に増加。
- 効率的な画像加工部門の運営やサプライ品の適切な粗利の確保が奏功し、セグメント利益は増加。

■ 売上高 ■ セグメント利益 (単位:百万円)



フォトブック事業

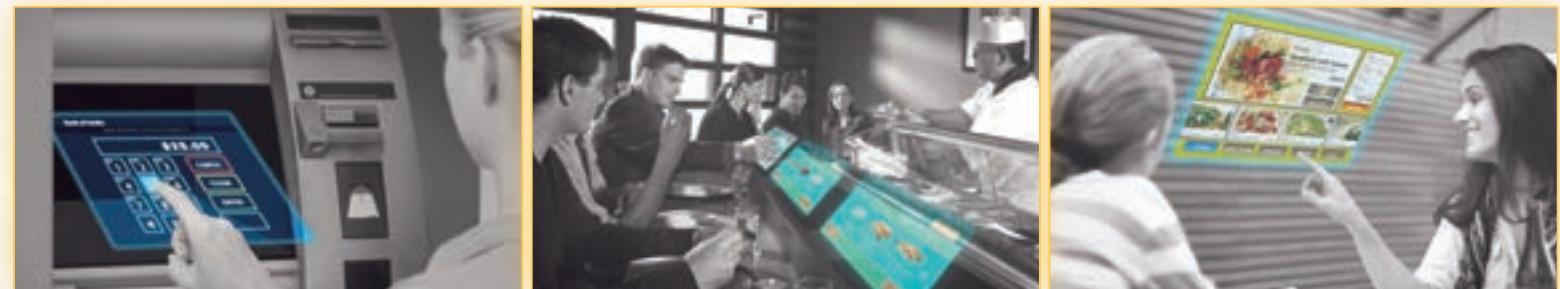
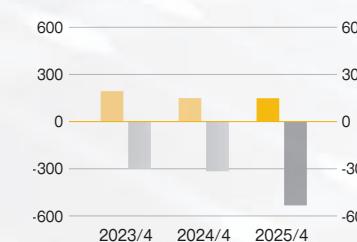
- プロフェッショナル写真市場においては、ウェディングの小規模化や写真関連支出の減少傾向により苦戦。
- 国内一般消費者向け市場は、自社ブランドであるマイブック、OEM部門とも厳しい状況が継続。
- バーチャル分野では、広島・徳島の2か所でVTuberフェスを実施し、地域活性化の取組として一定の成果を獲得。



空中ディスプレイ事業

- 国内では自社営業に加え、導入事例の拡散やウェビナー、メルマガなど情報発信などにより設置実績を重ねた。海外ではアジア市場を中心にガラス製プレートを販売。売上実績は前年同期並みに留まる。
- 製造・開発面では、環境性能に優れた素材での製造開発に取り組む。自社技術開発センターでは中型サイズの品質向上、製造安定化を進め一定の成果を獲得。

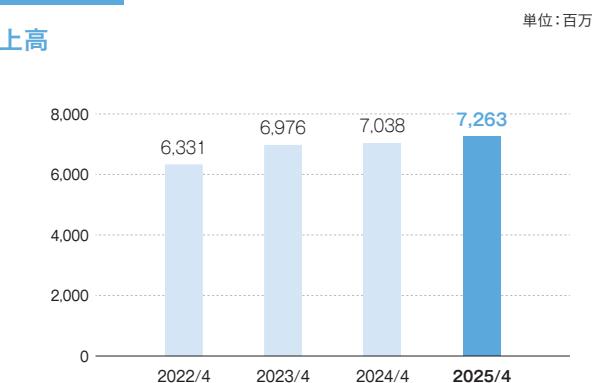
■ 売上高 ■ セグメント利益 (単位:百万円)



72 億 63 百万円

売上高

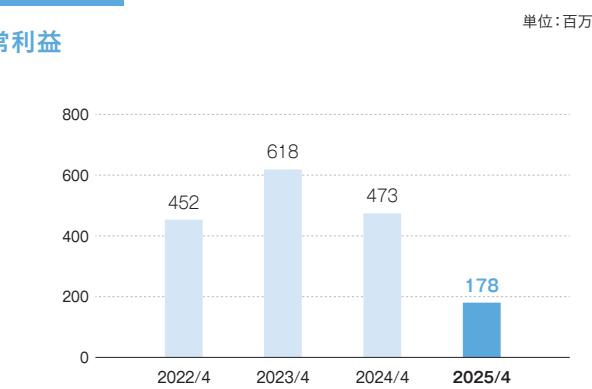
売上高は前期比3.2%の増加にとどまった。フューナラル事業は全国的な葬儀施行件数の増加に伴い、遺影写真加工収入・葬儀演出サービスも堅調であったものの、フォトブック事業ではウェディング向け、コンシューマ向けを中心に苦戦。また空中ディスプレイ事業も案件獲得が想定を下回ったことから当初計画を下回る結果に。



1 億 78 百万円

経常利益

フューナラル事業は効率的な画像加工部門の運営やサプライ品の適切な粗利の確保が奏功し増益。フォトブック事業は売上の伸び悩みによる稼働率の低下や原材料価格の上昇などにより苦戦。空中ディスプレイ事業において多額の棚卸資産評価損の計上を余儀なくされた。



キャッシュ・フロー指標

科 目	2022/4	2023/4	2024/4	2025/4
営業活動によるキャッシュ・フロー	827	695	615	863
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 91	△ 331	△ 702	△ 324
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 157	△ 315	△ 301	△ 516
現金及び現金同等物の期末残高	1,994	2,044	1,660	1,681

親会社株主に帰属する当期純利益

経常利益の苦戦に加え、特別損失として空中ディスプレイ事業の減損損失及び投資有価証券評価損を計上したこと、当期純損失を計上。



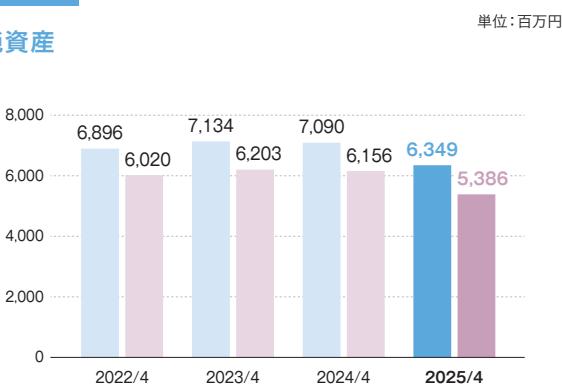
△ 2 億 63 百万円

総資産・純資産

総資産は減少。商品及び製品・投資有価証券・機械装置及び運搬具の減少が要因。

純資産は減少。自己株式の増加、利益剰余金の減少が要因。

**総資産
63 億 49 百万円**
**純資産
53 億 86 百万円**



1株当たり指標ほか

科 目	2022/4	2023/4	2024/4	2025/4
1株当たり当期純利益(△純損失)	19.76	28.94	13.01	△ 16.30
1株当たり純資産	358.24	373.19	374.12	342.98
1株当たり配当金	7.00	9.00	7.00	7.00
自己資本比率(%)	87.3	86.9	86.8	84.8

NEWS 1

「マイブックギャラリーin東京」を開催

2025年4月、東京・渋谷にてフォトブックやグッズを手に取ってご覧いただけます。アリバベント「マイブックギャラリーin東京」を開催しました。多彩なマイブック作品を展示したのに加えて、マイブックの加工の違いやサイズを実際に比較できる展示としました。さらに、スマートフォンから手軽に作れるボードタイプの商品やカレンダーなど多様なラインナップを紹介。また、来場者限定企画として「お友だち紹介クーポンプレゼント」などの販売促進を実施。フォトブックの魅力を伝えることで、需要の拡大に努めました。



NEWS 2

デジタル印刷機におけるサステナビリティ

当社が使用しているデジタル印刷は、従来のオフセット印刷やグラビア印刷に必要な版が不要で、湿し水や現像液・定着液の廃液も排出しません。余分な損紙を出さず、環境負荷の少ないインキで適量の印刷を行うことができるため、廃棄物の削減にもつながっています。さらに、デジタル印刷で発生する排液についても、印刷機内のリサイクルシステムで回収して再利用するため、大気中のVOC(揮発性有機化合物)の排出量を極めて微量に抑えることができます。今後も環境負荷の低減に積極的に取り組んでいきます。



NEWS 3

「フェューネラルビジネスフェア2025」に出展

2025年6月、パシフィコ横浜で開催された葬祭事業関連の展示会に出展しました。当社ブースでは、既存サービスに加えて、初披露となるソリューションを展示。過去に撮影された思い出の写真が映画のワンシーンのように動き出す映像サービス「snapCINEMA」や、消耗品として破棄されていた「供物札」を電子ペーパーで瞬時に書き換えを実現するなど、最新鋭のデジタル技術を駆使した革新的なコンテンツを紹介。葬儀業界における業務効率化や差別化、収益確保など多様なニーズに応えるソリューションを多数展示了しました。

会社の概要

(2025年7月29日現在)

会社設立	1995年7月
代表取締役社長	村上 大吉郎
資本金	4億9,030万円
年商	72億6,301万円（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）

フェューネラル事業部

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

(2025年7月29日現在)

代表取締役社長	村上 大吉郎
常務取締役	功野 顕也
取締役	吉宗 裕文
取締役（社外）	川瀬 真紀
常勤監査役	井上 阜也
監査役（社外）	戸田 良一
監査役（社外）	小田 富美男

株式の状況

(2025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1,759,346株を含む) 17,464,000株
株主数	10,085名

大株主

(2025年4月30日現在)

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
福田 幸雄	1,752,000	11.2
アスカネット従業員持株会	458,300	2.9
株式会社広島銀行	380,000	2.4
木原 伸二	324,000	2.1
功野 顕也	318,900	2.0
有限会社武田建工	250,300	1.6
吉岡 智也	217,400	1.4
佐橋 英紀	199,800	1.3
松尾 雄司	179,500	1.1
楽天証券株式会社	157,000	1.0

(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1,759,346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

(2025年4月30日現在)



- 外国法人等／68名(0.67%)
- その他の法人／55名(0.55%)
- 金融機関／5名(0.05%)
- 金融商品取引業者／16名(0.16%)
- 個人その他／9,941名(98.57%)



(注) 自己株式1,759,346株は、「個人その他」に含めて記載しております。