

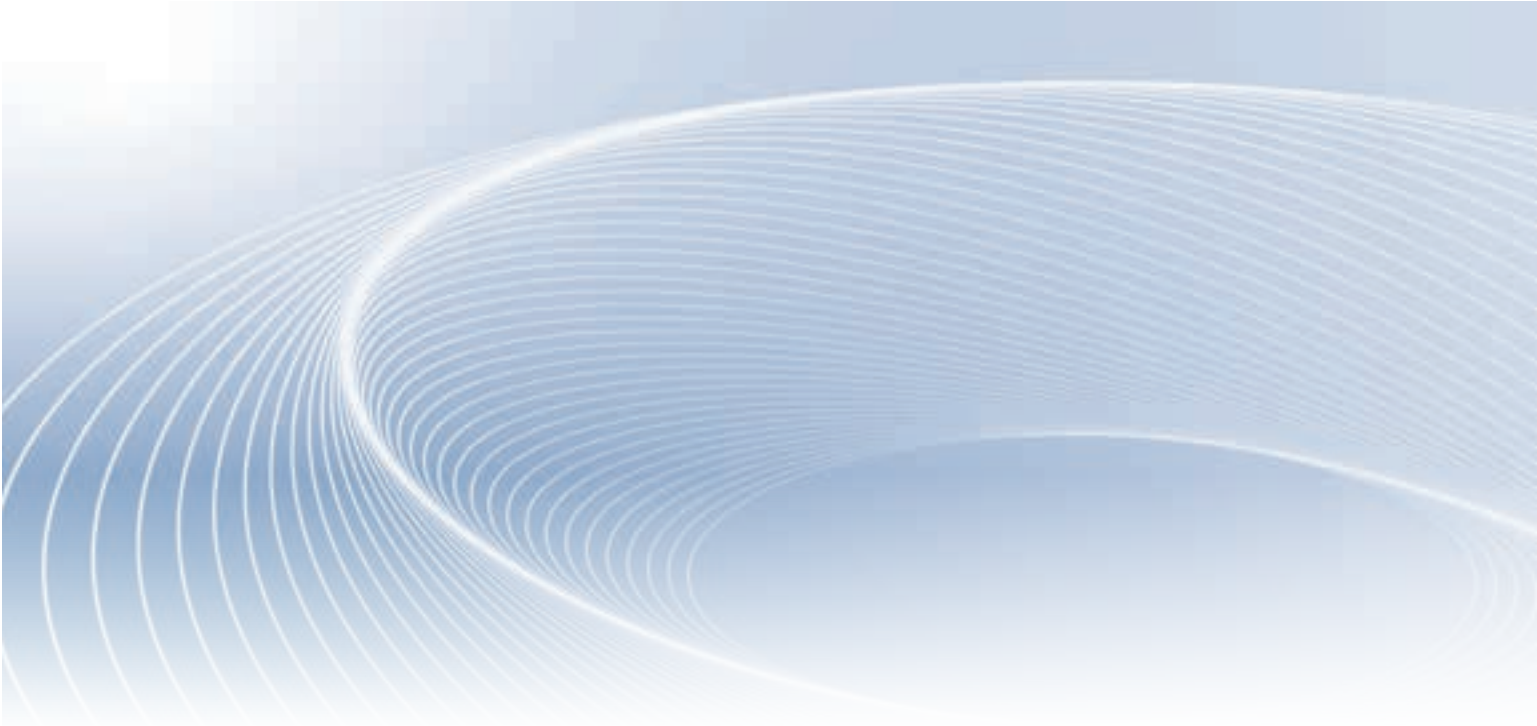
ASUKANET
BUSINESS
REPORT

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 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。
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。



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)



この印刷製品は、環境に配慮した
資材と工場で製造されています。



株主・投資家の皆さまへ
第31期 事業のご報告 2025.5.1 ▶ 2026.4.30



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。

村上 大吉郎

代表取締役
社長

DAIKICHIRO MURAKAMI

1977年生まれ、49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ューマ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

2026年4月期の業績、
取り組みについて教えてください。

A: 2025年5月に代表取締役社長に就任してから約1年が経過しました。この1年を振り返ると、業績面での改善に加え、今後の成長に向けた経営基盤づくりを進めた1年であったと考えています。

もっとも、事業環境は芳しくない状況が続いております。フューネラル事業では全国的な葬儀施行件数の減少傾向が続き、主力である画像処理収入が想定を下回りました。また、空中ディスプレイ事業において販売計画が当初想定どおりに進まず、収益化が急務の課題と認識しています。

当期の業績は、売上高が71億2百万円となり前期を下回ったものの、営業利益は3億91百万円、経常利益は4億28百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は2億92百万円となり、収益面は大きく改善しました。前期に計上した空中ディスプレイ事業における減損損失などの影響がなくなったことに加え、フォトブック事業の収益性向上が利益回復に寄与しました。

事業別の取り組みを見ますと、フォトブック事業では新たなリーダーのもとで営業手法やサービスの見直しを進めた結果、収益性の改善が進みました。フューネラル事業では葬儀DXサービスやAI（人工知能）・xR（現実世界とデジタル空間の融合）技術を活用した新サービスの開発が着実に前進しています。さらに空中ディスプレイ事業では、事業の選択と集中を進めることで、将来の成長に向けた基盤整備

を行いました。また、全社の取り組みとして、人材と組織の強化を進めました。この1年で各事業を担う経営人材の配置が進み、組織として自走できる体制が整いつつあります。

Q2

直近の経営課題に対する
取り組みはいかがでしょうか。

A: 当社の経営課題の中で最も重要なテーマが、空中ディスプレイ事業の収益化です。市場の立ち上げに想定以上の時間を要しております。そこで当期は、将来の成長に向けた基盤を固めるため、事業の進め方を大きく見直しました。

その象徴的な取り組みが、技術開発センターの閉鎖です。従来は幅広いテーマに取り組んできましたが、今後は成長可能性の高い領域に経営資源を集中し、より効率的な研究開発と事業展開を進めていきます。

また、中国企業とのライセンス契約を締結したことも大きな転換点です。ライセンス供与や技術提供による収益機会を拡大することで、より効率的な事業運営を目指しています。今後は、デバイス販売に加え、知財ビジネスを含めた多様な収益モデルを目指します。

さらに、空中ディスプレイを活用したソリューション展開を強化します。子会社やxRチームとの連携を進めながら、お客様が具体的な活用イメージを持てる形で提案を行っています。製品を販売するだけでなく、コンテンツやサービスを含めた価値提供へと事業領域を広げることで、新たな市場の創出につなげていきます。

加えて、将来の大きな可能性を秘めた技術として「能動



系」の開発を進めています。研究開発が進展しており、戦略パートナーとの協業機会も積極的に模索し実用化に向けた取り組みを進めているところです。

一方、フォトブック事業については、再成長に向けた改革を進めています。当期は外部から経験豊富な人材を迎え、新たな事業体制の構築を進めました。その結果、営業手法やサービス開発の見直しが進み、組織にも前向きな変化が生まれています。

さらに写真コミュニティアプリ「cizucu」を運営する企業との資本業務提携を実施しました。写真を撮る人と作品を発信する人が集うコミュニティとの連携を通じて、新たな顧客接点の創出やフォトブック需要の拡大を目指しています。写真文化を支えてきた当社の強みと、新しい世代の写真体験を融合させることで、新たな価値を創造していきます。

Q3

2027年4月期に向けた業績向上の見通しを教えてください。

A: 前期は各事業の課題を明確にし、組織体制や事業ポートフォリオの見直しを進めたのに対して、今期はその成果を業績という形で示していく段階に入ります。売上高78億60百万円、営業利益4億60百万円を計画しており、収益性のさらなる向上に取り組んでまいります。

業績向上に向けた基本的な考え方は、各事業の強みを伸ばしながら、新たな成長領域を育成することです。特にフューネラル事業とフォトブック事業の主力2事業については、既存事業の競争力を高めるとともに、新たなサービスや市場の開拓によって成長を目指します。一方、空中ディスプレイ事業については、事業モデルの転換を進めながら収益化への道筋をより明確にしていきます。

具体的に申しますと、フューネラル事業では遺影写真加工サービスを中心とした既存事業の強化に加え、「葬テック(葬儀DX)」の取り組みをさらに推進していきます。近年は葬儀業界においても人手不足や業務効率化へのニーズが高まっており、当社が展開する各種サービスへの期待も大きくなっています。「tsunagoo」をはじめとする新サービスの拡販を進めるとともに、AIやxRなどの技術を活用した新サービスを開発し、提案してまいります。

フォトブック事業については、再成長に向けた改革をさらに加速させます。これまでの主力市場であったウェディング分野は市場環境の変化が続いていますが、一方で写真を

活用した新たな需要も生まれています。当社では、フォトブックの製造・販売にとどまらず、写真スタジオなどの業務を支援するBPO(Business Process Outsourcing)サービスの拡大を進めています。また、近年成長が続く推し活市場にも注目しており、フォトブックや写真関連サービスとの親和性を生かした商品・サービスの開発を進めています。

空中ディスプレイ事業については、収益化を最優先課題として取り組みます。デバイス販売に加え、中国でのライセンス展開や知的財産を活用したビジネスモデルの構築を進めるほか、xRサービスやVTuber関連サービスとの連携によるソリューション提案も強化していきます。

さらに今期は、新たな成長領域としてペット葬儀・霊園関連事業の強化にも取り組みます。事業譲受によりサービ

ス領域の拡大を図ります。少子高齢化が進む中で、ペットは家族の一員としての存在感をますます高めています。ペットとの別れに寄り添うサービスへのニーズも高まっており、当社がフューネラル事業で培ってきた経験やノウハウを生かせる領域であり、また、ペット向けグッズの提供ではフォトブック事業のリソースが活用できると考えております。

Q4

中長期の成長に向けた展望についてお聞かせください。

A: 当社は新たな中期経営計画を策定するとともに、MVVC(Mission・Vision・Values・Culture)を公表しました。この四つは単なるスローガンや経営目標ではなく、アスカネットが次の成長ステージへ進むための重要な基盤です。

訃報配信・香典サービス「tsunagoo(つなぐ)」 WEB訃報配信数が累計58万件を突破

当社が提供する訃報配信・香典サービス「tsunagoo(つなぐ)」は、2017年のサービス開始以来、WEB訃報配信数が累計58万件を突破しました。現在では全国3,800以上の葬儀会館に導入されており、葬儀業界におけるDX(デジタルトランスフォーメーション)の推進役として存在感を高めています。

従来、訃報の連絡は電話やFAXが中心でしたが、「tsunagoo」では訃報をWEBページとして作成し、

スマートフォンを通じて関係者へ迅速に共有することができます。また、弔電や供花・供物の注文、香典の送付、オンライン記帳などもWEB上で完結できるため、ご遺族や参列者、葬儀社の負担軽減につながっています。

家族葬の増加やデジタル化の進展に伴い、葬儀のあり方が変化する中で、当社は「tsunagoo」を通じて、葬儀に関わる人々の利便性向上と新たな価値創造に取り組んでまいります。

私たちの事業は、いずれも人の想いや気持ちに寄り添うことを原点としています。それぞれの事業内容は異なりますが、その根底には「人の心を豊かにする」という共通の価値があります。MVVCは、その考え方を全従業員で共有し、今後の事業活動の判断基準としていくためのものです。

また、当社はそれぞれの事業において挑戦を続けながら成長してきましたが、今後は資本市場との対話を一層深めながら、企業価値向上への道筋をより明確に示していきます。そのため、中期経営計画では事業ごとの成長戦略に加え、収益性や資本効率の向上についても目標を設定しました。今後、主力事業の競争力を高め、新たな成長事業を育て、継続的に利益を創出していきます。加えて、今後は事業間の連携もさらに強化していきます。

VTuberを活用した新たな地域活性化に挑戦

当社は、VTuber(バーチャル・ユーチューバー)を活用した地域観光プロモーション「VTuber視察隊」を展開しています。本企画は、VTuberが実際に全国各地を訪れ、その土地ならではの魅力を体験しながら発信する取り組みです。これまで徳島市、広島市、館林市、花巻市などを訪問し、地域の文化や観光資源、食の魅力を紹介してきました。

VTuberならではの親しみやすい情報発信は、従来の観光PRでは接点を持ちにくかった若年層への訴求にも

近年、当社では「推し活」を重要な成長領域の一つとして位置付けています。推し活という文化はフォトブック事業だけでなく、空中ディスプレイ事業やペット関連ビジネスとも親和性が高く、新たな市場の創出につながる可能性があります。当社ならではの強みを掛け合わせることで、新たな価値を生み出していきます。

株主・投資家の皆さまからは、空中ディスプレイ事業をはじめ、当社の挑戦に対してさまざまなご意見をいただいています。事業ごとの課題と真摯に向き合いながら、成長投資と収益性のバランスを意識した経営を進めてまいります。今後ともご支援を賜りますようお願い申し上げます。



新たに「MVVC」を策定

― 「思いをカタチに。」を軸に、業界と社会を一步進める存在へ ―

アスカネットは新たなMVVC(ミッション・ビジョン・バリュー・カルチャー)を策定しました。現代表取締役社長・村上の就任1年を節目に、変わる部分と、変わらない大切な価値を明確化し、全社員が同じ方向を向いて進むための共通の羅針盤として定めたものです。



Mission | 私たちの使命

「思いをカタチに。」 ～受けとる想い、創る思い。～

アスカネットは、人の人生に寄り添う「想い」と、新しい価値を生み出す「思い」を大切にしてきた会社です。誕生、成長、卒業、結婚、そして人生の別れ。一枚の写真には、言葉にしきれないほどの「想い」が込められています。その想いを誠実に受けとり、かけがえのない記憶としてカタチにします。同時に、創造力と技術力を磨き、新しい価値を生み出し続ける「思い」を持ち、幾多の挑戦と改善を重ね、新たなカタチを創っていきます。これからも、人の想いに向き合いながら、私たちは「思いをカタチにする」仕事を進化させていきます。

Vision | 目指す姿

業界と社会を、一步進める存在になる。

人の想いを扱う責任を正面から受け止め、現状に満足することなく、創造と挑戦を続ける。技術・発想・チームの力で「思いをカタチにする」ことの基準を更新し、次の当たり前を社会に示し続けます。

Values | 大切にする価値観

前向きに切り拓く。 (否定から入らず、前向きな対話で考え抜く。違いを力に変え、より良い道を切り拓く)
 自分ごとで動く。 (何ごとも「自分の仕事じゃない」と線を引かず、自分ごととして捉え、必要なところに積極的に関わる)
 挑戦を選ぶ。 (結果よりも、踏み出した意思を大切にする。「失敗は行動した証」とし、成長につなげる)
 誠実に向き合う。 (都合の悪いことや難しい判断から目をそらさず、事実・課題・相手に対して、逃げずに向き合う)

Culture | 日々のあり方

① 誰でも意見を言える。 ② 変化を楽しむ。 ③ 創造もKAIZENも止めない。
 ④ 目指す姿を語り、実現に向かう。 ⑤ アスカネットは、みんなでつくる。

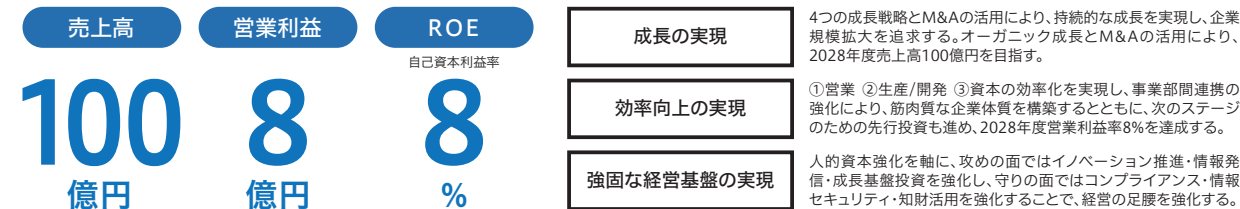
中期経営計画 2026-2028

—— 思いを、次のステージへ ——

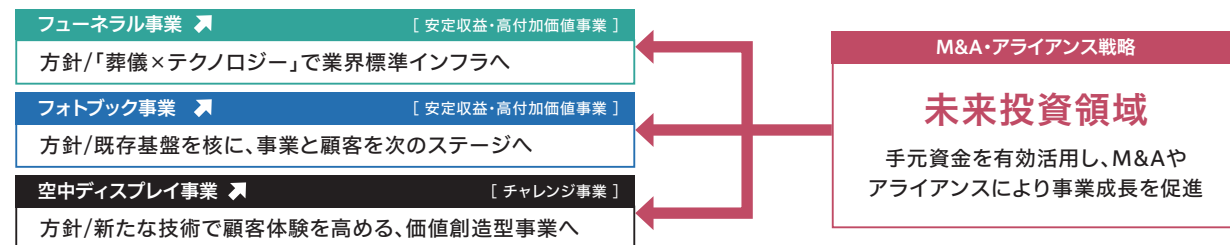
当社は、「思いをカタチに。」をミッションとした3ヶ年中期経営計画を策定しました。現在進めている3つの事業を、4つの成長戦略とM&Aの活用により、進化させてまいります。合わせて、事業間連携の強化などにより効率向上を実現するとともに、人的資本強化、イノベーション推進、情報セキュリティ強化などによる強固な経営基盤の実現を図ってまいります。



基本方針 Vision 2028 3つの実現で次のステージへ



事業ポートフォリオ アスカネットは3つの既存事業+未来投資領域で構成される。それぞれの事業が異なる役割を持ちながら、100億円企業の実現に向けて相互にシナジーを創出



成長戦略フレームワーク

戦略1 既存ビジネス拡張 これまで培ってきた事業領域における深耕とシェア拡大を基軸に、M&Aやアライアンスを通じて成長を加速していく	戦略2 自社アセット活用 顧客基盤・技術力・知的財産といった固有の強みを最大限に発揮し、新たな価値創出と収益機会の拡大を図る
戦略3 BtoCビジネス成長 個人向け写真集や推し活市場などでのビジネス展開を軸に、一般消費者との接点を拡大していく	戦略4 地域活性化促進 ローカル企業としての強みを活かし、地域・社会課題の解決に資するビジネスを展開していく

効率向上の実現

事業施策 営業効率向上 生産/開発効率向上
財務施策 資本効率向上

経営基盤

攻め イノベーション推進・ 情報発信・成長投資基盤
軸 人的資本強化
守り 情報セキュリティ・ コンプライアンス・知財活用

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。

アスカネットとYesarが中国における ライセンス契約を締結

当社は、中国の戦略的パートナー企業であるYesar Electronics Technology (Shanghai) Co., Ltd.と、中国におけるライセンス契約を締結しました。本契約は、当社の技術・特許を活用した樹脂製「ASKA3Dプレート」の競争力ある生産体制を構築するとともに、中国市場での事業展開を加速することを目的としています。今後は現地生産・販売体制を強化し、デバイス販売に加えてライセンス収入の拡大を図ることで、空中ディスプレイ事業の収益基盤の強化につなげていきます。



浮空(うくう)ライブステージ販売開始

当社は、空中ディスプレイ技術を活用した新製品「浮空(うくう)ライブステージ」の販売を開始しました。等身大のキャラクターや人物を空中に表示し、会話やハイタッチなど双方向のコミュニケーションを実現できることが特長です。商業施設、イベント会場などでの活用を想定しているほか、卓上型「Home」はVTuberなどを活用した新たな推し活需要の創出を意図しています。今後、ソリューション型ビジネスの拡大を通じて、空中ディスプレイ事業の収益化を進めていきます。



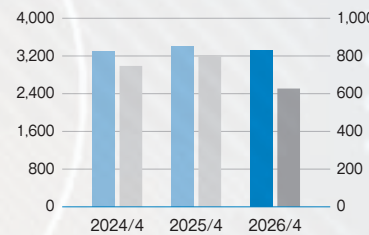


フューネラル事業



- 写真加工は葬儀施行件数の減少の継続により前期実績を下回る。
- 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。
- AIなど新技術を活用したサービスのリリースや開発を継続。

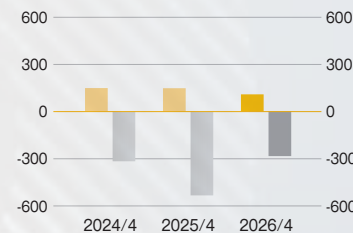
売上高 セグメント利益 (単位: 百万円)



空中ディスプレイ事業

- 浮空ライブステージ匠を中心としたセールスの開始。数件の自治体にて導入検討中。
- 中国市場においてYesar社と樹脂製ASKA3Dプレートに関するライセンス供給契約締結
- VTuber事務所などと連携し独自商品やグッズの販売を展開。
- 能動系技術の特許申請を進めるとともに、原理的試作機の製作・検証を実施。

売上高 セグメント利益 (単位: 百万円)



売上高
33億
1百万円

売上高
37億
4百万円

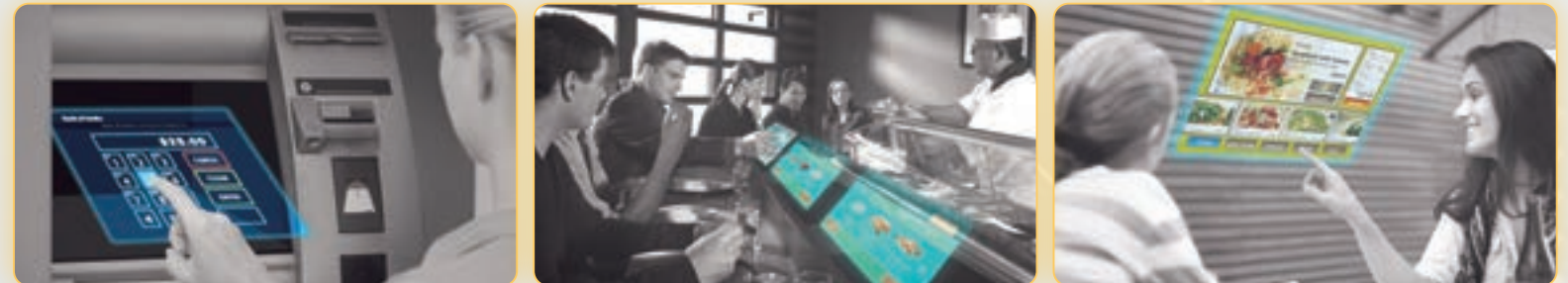
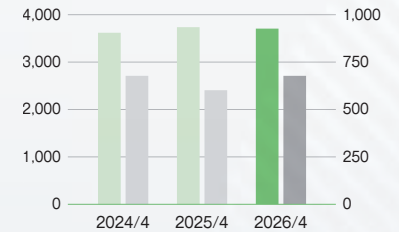
売上高
1億
5百万円

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値上げを実施。
- 国内一般消費者向け市場は、コミュニティマーケティングなどの施策を実施。
- 材料費上昇があったものの値上げや生産効率向上で粗利率は改善。

売上高 セグメント利益 (単位: 百万円)

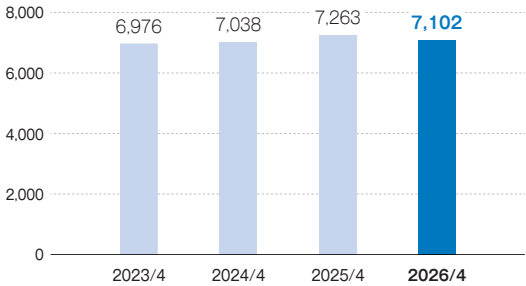


売上高

単位：百万円

売上高は3事業とも前年を下回った。フューネラル事業は全国的な葬儀施行件数減少の影響を受けた。フォトブック事業はプロフェッショナル写真市場において値上げを実施し売上横ばい。空中ディスプレイ事業は自社製造の方針から自社の技術、特許、ノウハウなどのアセットを提供する方針に転換。

71億2百万円

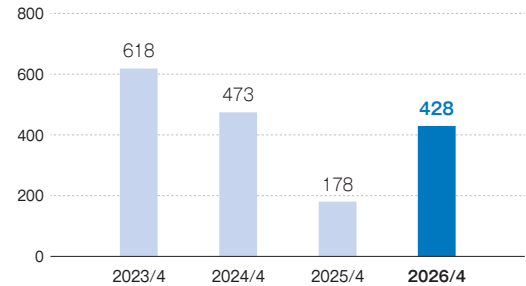


経常利益

単位：百万円

フューネラル事業は減益。フォトブック事業は子会社BETの損益が苦戦したが、原材料高を上回る生産効率の向上により粗利率が改善し増益。空中ディスプレイ事業では展示会出展の抑制、研究開発テーマの絞り込みを実施。

4億28百万円

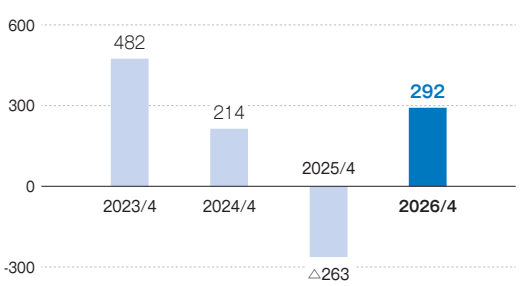


親会社株主に帰属する当期純利益

単位：百万円

空中ディスプレイ事業では技術開発センター閉鎖に伴う損失を計上したものの、前期計上した棚卸資産評価損や減損損失が剥落したためセグメント損失は縮小。親会社株主に帰属する当期純利益は損失を計上した前期から大幅に改善。

2億92百万円



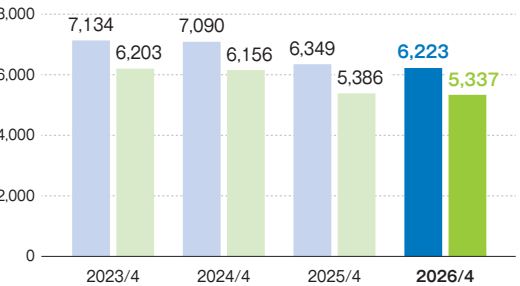
総資産・純資産

単位：百万円

総資産は減少。機械装置及び運搬具、投資有価証券が増加した一方で、現金及び預金が減少。

純資産は減少。親会社株主に帰属する当期純利益計上的一方、自己株式の取得や配当の支払いが要因。

総資産 62億23百万円
純資産 53億37百万円



キャッシュ・フロー指標

単位：百万円

科 目	2023/4	2024/4	2025/4	2026/4
営業活動によるキャッシュ・フロー	695	615	863	647
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 331	△ 702	△ 324	△ 534
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 315	△ 301	△ 516	△ 411
現金及び現金同等物の期末残高	2,044	1,660	1,681	1,383

1株当たり指標ほか

単位：円

科 目	2023/4	2024/4	2025/4	2026/4
1株当たり当期純利益(△純損失)	28.94	13.01	△ 16.30	18.95
1株当たり純資産	373.19	374.12	342.98	355.82
1株当たり配当金	9.00	7.00	7.00	7.00
自己資本比率(%)	86.9	86.8	84.8	85.8

NEWS
1

累計2,200万冊を突破

当社が展開するフォトブックサービスは、プロ向け「ASUKABOOK」と一般向け「MyBook」、OEM提供を合わせた累計出荷冊数が2,200万冊を突破しました。また、「ASUKABOOK」は累計出荷500万冊を達成し、プロフォトグラファーや写真館向けフォトブックの定番ブランドとして高い評価を獲得しています。約20年前に制作されたフォトブックは美しい発色や質感を維持しており、長期保存品質の高さも大きな特長です。今後も高品質な商品・サービスの提供を通じて、写真文化の発展に貢献していきます。



NEWS
2

人的資本経営の推進

働く環境の向上を推進
育児時短勤務制度を拡充し、取得可能期間を「小学校卒業まで」に延長。多様な働き方を後押ししています。

社員とのコミュニケーションの向上
各拠点で社長との「タウンホールミーティング」を実施したほか、CFOが講師を務める「やさしいファイナンスオープンセッション」を開催。

社内交流を活性化
「つながりコミュニケーション補助制度（つなコミ）」を継続実施。一体感や協力関係の強化につなげています。

次世代リーダーを育成
次々世代リーダー育成塾「ASYL」の最終報告会を開催。将来の成長を支える人材育成を進めています。女性リーダー育成塾「ASWL」も並行して実施。

NEWS
3

ペット葬祭市場へ参入

2026年5月、南九州最大級のペット葬儀・霊園事業を展開するフェニックスホールディングの事業を譲り受け、ペット葬祭市場へ本格参入しました。本件により、南九州エリアで確立された事業基盤を取得するとともに、フューネラル事業で培ったDXノウハウやWebマーケティング力を活用し、サービスの高度化を図ります。今後はフォトブック事業との連携による新商品開発や、ペット葬儀事業の全国展開も視野に入れ、新たな成長領域の開拓を進めていきます。



NEWS
4

cizucuとの資本業務提携

2026年4月、写真コミュニティプラットフォーム「cizucu」を運営する株式会社cizucuとの資本業務提携を発表しました。写真表現の楽しさを広げるという両社の思いが一致したことから実現したもので、当社はフォトブックやフォトグッズの提供を通じて同社の成長を支援します。また、コミュニティマーケティングのノウハウや写真関連アプリ開発の知見を活用し、AIを活用した新サービスの共同開発も推進。写真文化のさらなる発展と新たな価値創造を目指します。



会社の概要 (2026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 朗
資 本 金	4億 9,030万円
年 商	71 億 276 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 (2026年7月29日現在)

代 表 取 締 役 社 長	村 上 大 吉 朗
常 務 取 締 役	功 野 顕 也
取 締 役	吉 宗 裕 文
取 締 役（社 外）	遠 藤 和
常 勤 監 査 役	井 上 卓 也
監 査 役（社 外）	戸 田 良 一
監 査 役（社 外）	坂 田 英 俊

株式の状況 (2026年4月30日現在)

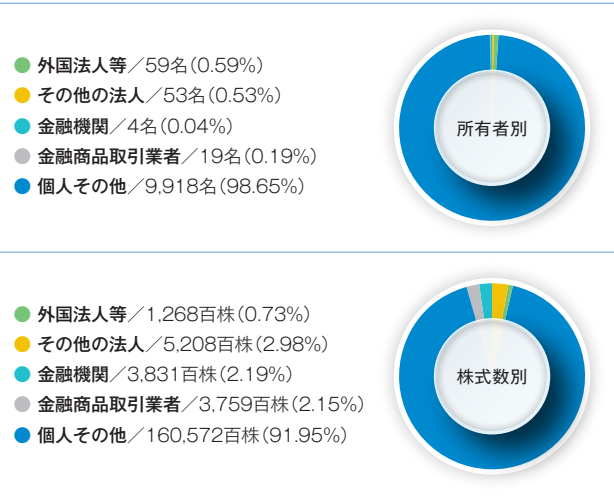
発行可能株式総数	67,200,000 株
発行済株式の総数	(自己株式2,462,747 株を含む) 17,464,000 株
株 主 数	10,053 名

大株主 (2026年4月30日現在)

株 主 名	持株数(株)	持株比率(%)
福田 幸雄	1,582,000	10.5
アスカネット従業員持株会	461,200	3.1
株式会社広島銀行	380,000	2.5
功野 顕也	326,200	2.2
木原 伸二	324,000	2.2
有限会社武田建工	250,300	1.7
佐橋 英紀	192,000	1.3
楽天証券株式会社	184,700	1.2
戸田 良一	168,000	1.1
松尾 雄司	158,700	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2,462,747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 (2026年4月30日現在)



(注) 自己株式2,462,747株は、「個人その他」に含めて記載しております。