

各位

広島市安佐南区祇園3丁目28番14号
株式会社アスカネット
代表取締役社長 村上 大吉朗

2026年7月29日に開催いたしました第31回定時株主総会および懇談会の質疑応答要旨をお知らせいたします。株主総会および懇談会におきまして、以下のとおり4名の株主様から7件のご質問をいただき、役員一同が回答いたしました。

(質問要旨) 定款変更によりペット葬祭事業が事業目的に追加されますが、新しい分野であるため、事業を運営するための人員やノウハウを含め、必要な体制は整っているのでしょうか。

(回答要旨) ペット葬祭事業につきましては、今回の定款変更において新たに事業目的へ追加しております。事業譲受後も、譲受対象事業に従事していた経験豊富な人材が引き続き業務に携わっております。また、当社の担当者も現地に入り、事業運営や当社との連携を進めております。現時点では、既存の人材が持つ経験やノウハウを活かしながら、当社と一体となって事業を運営する体制を構築しております。

(質問要旨) 空中ディスプレイ事業は開始から長期間が経過しているものの、十分な成果が出ていない状況が続いています。これまで事業が成長しなかった要因をどのように総括しているのでしょうか。また、方針転換後の事業に勝ち筋はあるのでしょうか。

(回答要旨) 空中ディスプレイ事業につきましては、長期間にわたり株主の皆様のご期待に沿う成果を上げられていないことを重く受け止めております。これまでは、ASKA3D プレートを当社で製造し、プレート単体またはそれを組み込んだ製品を販売することを中心に取り組んでまいりましたが、製造コストが高いことや市場創造が想定どおり進まなかったことが、事業拡大に至らなかった主要因であると認識しております。

これを受け、当社が保有する特許、技術および製造ノウハウを外部企業へライセンス供与し、ライセンス先が製造する方針へ転換しております。まずは、中国企業との連携により、製造コストの低減と、パートナー企業が保有する市場や顧客基盤の活用が期待できると考えております。また、技術開発センターの閉鎖により固定費を削減し、研究開発リソースを新技術の開発に集中させるなど、収益構造の改善にも取り組んでおります。

中国企業との取り組みにつきましては、契約上の関係から具体的な内容をすべて申し上げることはできませんが、現地での製造面、価格面および市場面での可能性を確認しており、新たな事業モデルの確立に向けて取り組んでおります。

（質問要旨）新たに参入したペット葬祭事業では、写真関連の商品を中心に展開するのでしょうか。それとも、物品販売なども含めて事業を広げていくのでしょうか。これまでの当社とは異なる分野に見えますが、今後どのような形で展開していく予定でしょうか。

（回答要旨）ペット葬祭事業では、主に三つの収益機会を想定しております。一つ目は、飼い主様から依頼を受けて行うペット葬儀の施行、二つ目は、霊園や納骨堂の利用契約などによる継続的な収入、三つ目は、写真やペットの遺品、思い出の品などに関連した商品の提供です。

当社はこれまで、フューネラル事業において遺影写真加工や葬儀演出サービスを提供し、フォトブック事業において写真に関する商品やサービスを展開してまいりました。これらのノウハウを活かし、ペットを亡くされた飼い主様の気持ちに寄り添った商品やサービスを提供できると考えております。ペット葬儀市場は、これからも拡大が期待されていることから、今回譲り受けた宮崎県の「ドリームランド」を事業の基盤として、事業運営のノウハウを蓄積しながら、計画的に拡大してまいります。

（質問要旨）今回初めて中期経営計画を策定・公表したとのことですが、これまでどのような方針に基づいて経営していたのでしょうか。

（回答要旨）中期経営計画につきましては、これまで計画的な経営を行っていなかったということではございません。社内では年度予算とともに中期的な取り組み方針を定めており、対外的にも事業計画及び成長可能性に関する事項などで今後の方針をお示ししてまいりました。今回初めて、3年間の戦略と定量的な数値目標を「中期経営計画」として対外的に公表したという趣旨でございます。

（質問要旨）空中ディスプレイ事業では技術開発センターを閉鎖しましたが、技術開発の中核を失うことにならないのでしょうか。また、空中ディスプレイを実際に操作した際、空中に映像が浮かんでいる感覚はあるものの、操作している実感が得にくいと感じておりますが、その点どうお考えでしょうか。生成AIの進歩により、写真加工が簡単にできるようになる中、既存事業はどのように競争力を維持していくのでしょうか。

（回答要旨）技術開発センターは、主としてガラス製ASKA3Dプレートの製造技術の開発に取り組んでおりました。したがって、技術開発センターを閉鎖しても、空中ディスプレイに関するすべての技術開発を終了するものではなく、能動系をはじめとした新技術の研究・開発機能は、引き続き社内

保有しております。

また、空中ディスプレイを実際に操作した際、空中に映像が浮かんでいる感覚はあるものの、操作している実感が得にくいという課題も認識しております。音声や視覚だけでなく、将来的には触覚を含む五感に関する技術との組み合わせを検討し、より実感を得られる空中ディスプレイの実現に取り組んでまいります。

生成 AI につきましては、当社にとって脅威となる面がある一方、事業を成長させるための技術でもあると考えております。遺影写真は葬儀までの限られた時間内に確実に仕上げる必要があり、生成 AI だけでは対応が難しいケースもございます。当社は、長年培ってきた画像加工技術、専門スタッフによる品質確認、全国の葬儀社様へのサポート体制などを組み合わせることで、引き続き競争力を維持できると考えております。

さらに、生成 AI を活用した新たなサービスとして、故人様の写真から自然な動きや表情を再現する「snapCINEMA」なども提供しております。生成 AI を既存技術の代替として捉えるだけでなく、当社のノウハウと組み合わせ、新たな商品やサービスの創出に活用してまいります。

（質問要旨）中期経営計画では全社の利益目標は示されていますが、セグメント別の利益目標が示されていないのはなぜでしょうか。また、空中ディスプレイ事業について、どのような決意を持って事業を継続していくのでしょうか。

株主優待については、利用率を把握しているのでしょうか。また、当社をより多くの方に知っていただくため、優待内容を見直す考えはありますか。加えて、昨年、情報発信を強化するとの説明がありましたが、この1年間でどのような取り組みを行ったのでしょうか。

（回答要旨）中期経営計画におけるセグメント別の利益目標につきましては、開示するかどうかを社内内で検討いたしました。しかし、今後3年間にはM&Aやアライアンス、新たな技術開発など、不確実性の高い要素が含まれております。そのため、セグメントごとの利益を具体的な目標としてお約束することは難しいと判断し、全社の利益目標をお示しすることといたしました。

各事業の進捗には差が生じる可能性があります。会社全体として公表した利益目標の達成を目指してまいります。空中ディスプレイ事業につきましても、従来の自社製造・販売を中心とした事業モデルを見直し、ライセンス供与による収益の獲得、固定費の削減、新技術への研究開発リソースの集中などにより、事業の収益化に取り組んでおります。

株主優待につきましては、自社の商品やサービスを株主の皆様にご体験いただくことに意義があると考え、現在は「MyBook」の割引利用券を提供しております。一方で、利用率は1%程度と低い状況であると認識しております。株主優待制度を継続する必要性や内容につきましては、今後見直しを検討する必要があると考えております。

情報発信につきましては、広報を担当する専任者を配置するとともに、空中ディスプレイ事業部内にも広報担当者を配置するなど、体制の強化を行いました。また、メディア配信やコーポレートサイトに加え、Facebook、Instagram、X、TikTokなどのSNSを活用した情報発信にも取り組んでおります。

一般消費者向け商品の展開を通じたメディア露出など、新たな PR にも取り組んでおりますが、情報発信はまだ十分ではないと認識しており、引き続き強化してまいります。

（質問要旨）当社は借入金のない経営を続けていますが、今後、M&A などの成長投資を行う際には、借入金を活用することも検討しているのでしょうか。

（回答要旨）当社は長期間にわたり、借入金のない財務体質を維持しております。これは経営の安定性という点では強みである一方、手元資金を多く保有することは、資本効率の面では課題となる場合もございます。そのため、これまでも自己株式の取得などにより、手元資金の有効活用を進めてまいりました。

中期経営計画では、M&A やアライアンスを成長施策の一つとして位置付けております。一定の運転資金や事業資金を確保した上で、手元資金だけでは不足する規模の M&A を実施する場合には、資本コストの比較的低い借入金を活用する可能性もあると考えております。

一方、株式発行などによる資金調達には資本コストが高く、現時点では想定しておりません。財務の健全性を維持しながら、必要に応じて借入金を活用し、企業価値向上につながる投資を行ってまいります。

以 上