

「モノ認識」と「モバイル」を中心に IoTで世界を変える

IoT × **AsReader**®  Digital Transformation

2022年8月期第2四半期 決算説明会資料

株式会社 アスタリスク

証券コード：6522

2022年4月14日



◆本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。

◆別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは、日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

◆当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

第一部：第2四半期業績報告

- (1) 連結業績
- (2) セグメント別業績
- (3) 地域別業績
- (4) KPI
- (5) 株式関係
- (6) 研究開発施設 進捗報告

第二部：その他企業情報

- (1) 新製品・新サービス情報
- (2) 直近の事例報告
- (3) 直近の展示会報告

第三部：中期経営計画



第一部：第 2 四半期業績報告



(1) 連結業績



【連結損益計算書】

単位：百万円	2022年8月期 第2四半期 計画		2022年8月期 第2四半期 実績		
	当初計画	2022/2/15 修正計画	1 Q	2 Q	第2四半期 累計
売上高	1,278	1,385	732	641	1,373
売上総利益	538	714	267	347	614
売上総利益率	42.1%	51.5%	36.5%	54.1%	44.8%
販売管理費	388	366	186	149	336
営業利益	150	347	80	198	278
営業利益率	11.7%	25.1%	11.0%	30.9%	20.3%
経常利益	148	349	87	196	283
親会社株主に帰属する 当期純利益	100	242	62	113	175

■売上高、売上総利益

【AsReader事業】

・新型コロナウイルス感染症の蔓延及び半導体不足の影響により、製品の製造、出荷が大きく遅延し、売上総利益が悪化しました。

【システムインテグレーション事業】

・システムの受託開発で、一部案件の製造コストが予定原価を大きく上回る予想となったため、受注損失引当金を計上いたしました。結果として売上総利益が悪化しました。

これらの影響により、第2四半期業績は修正計画に対して悪化する結果となりました。

AsReader事業において出荷遅延した製品は年度内での出荷を予定していること、システムインテグレーション事業における悪化につきましては新規案件獲得によるリカバーを見込んでいることから、通期業績見通しの変更はありません。

■販売管理費

研究開発費の減少が大きく寄与し、減少しました。要因は、研究開発費として見込んだ案件の一部で予定より早期の製品化が実現したことにより、見込みが減少したことです。

【連結販売費及び一般管理費】

単位：百万円	2022年8月期 第2四半期 計画		2022年8月期 第2四半期 実績		
	当初計画	2022/2/15 修正計画	1 Q	2 Q	第2四半期 累計
販売費及び 一般管理費	388	366	186	149	336
人件費	186	160	81	78	159
支払手数料	51	60	20	34	55
広告宣伝費	20	25	12	9	21
研究開発費	10	25	7	7	15
地代家賃	18	10	5	5	10
租税公課	8	10	6	3	10
減価償却費	6	0	0	0	0
その他	82	76	52	10	62

■支払手数料

新製品等の開発コストの内、製品化が具体化した案件に対するプロジェクトコストが計上されます。修正計画よりも減少しております。要因は、案件の一部で予定より早期の製品化が実現したことに拠ります。

■研究開発費

研究開発費の減少が大きく寄与し、減少しました。要因は、研究開発費として見込んだ案件の一部で予定より早期の製品化が実現したことに拠ります。

■その他

個別科目で明示しているもの以外の販売管理費になります。

【連結キャッシュ・フロー計算書】

単位：百万円	2022年8月期
	2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	307
投資活動によるキャッシュ・フロー	-216
財務活動によるキャッシュ・フロー	780
為替変動による影響額	6
現金同等物増減額	878

- 営業活動によるCF
 営業活動に伴う増加 +408百万円
 法人税等の納税による減少 △100百万円
- 投資活動によるCF
 研究所建設費用の前払による減少 △199百万円
- 財務活動によるCF
 上場時株式発行等による収入 +1,278百万円
 有利子負債の返済による支出 △498百万円

【連結貸借対照表】

(単位: 百万円)

資産合計	前期末	当期2Q	増減額	負債及び純資産	前期末	当期2Q	増減額
	2021年8月	2022年2月			2021年8月	2022年2月	
流動資産	1,095	1,829	733	流動負債	924	446	△ 477
① 現金及び預金	349	1,227	878	仕入債務	162	130	△ 32
売上債権	164	252	88	③ 有利子負債	417	0	△ 417
貸倒引当金	△ 1	△ 2	0	その他	344	316	△ 27
棚卸資産	543	299	△ 244	固定負債	82	1	△ 80
その他	39	50	11	③ 有利子負債	80	0	△ 80
固定資産	383	551	167	その他	1	1	0
② 有形固定資産	303	502	198	負債合計	1,006	448	△ 558
無形固定資産	12	10	△ 2	株主資本	469	1,923	1,454
投資その他の資産	67	38	△ 29	評価・換算差額等	3	8	4
資産合計	1,479	2,380	900	純資産合計	472	1,931	1,458
				負債純資産合計	1,479	2,380	900

①現金及び預金
現金及び預金の増加は、p.8「連結キャッシュ・フロー計算書」の増加原因をご参照ください。

②有形固定資産
有形固定資産の増加は研究所建設資金支払いによるものになります。

③有利子負債
上場時調達資金で有利子負債（短期借入金、長期借入金）を全額返済したことによる減少になります。

(2) セグメント別業績



【セグメント別業績】

単位：百万円	2022年8月期 第2四半期 計画		2022年8月期 第2四半期 実績		
	当初計画	2022/2/15 修正計画	1 Q	2 Q	第2四半期 累計
売上高					
AsReader事業	1,056	1,158	600	546	1,147
システムインテグレーション事業	222	240	131	94	225
営業利益					
AsReader事業	210	444	115	270	385
システムインテグレーション事業	56	40	29	△ 26	3
営業利益率					
AsReader事業	19.9%	38.3%	19.2%	49.5%	33.6%
システムインテグレーション事業	25.2%	16.7%	22.1%	—	1.6%

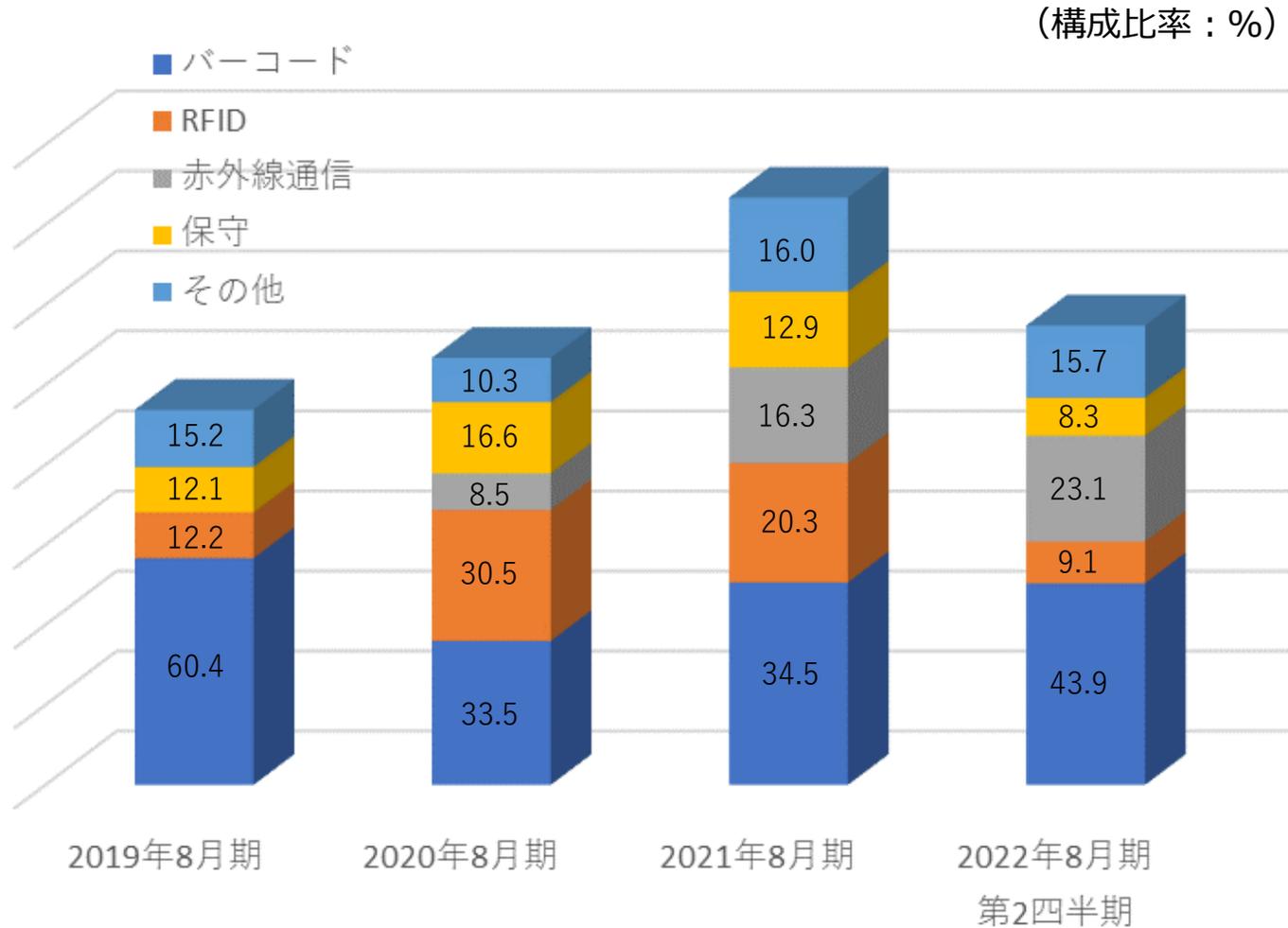
■AsReader事業

利益率の高い計画外案件の獲得等により上方修正を行いました。世界的な半導体不足の影響による受注済製品の納品遅延が発生した結果、修正計画を下回ることとなりました。当該案件の納品遅延分売上については、当期の第3四半期及び第4四半期には納品完了、売上計上を予定しております。

■システムインテグレーション事業

受託開発案件の採算悪化及び一部案件の受注金額を上回る予定原価計上に伴う受注損失引当金の計上に伴い、売上総利益が著しく悪化。このため、修正計画を下回ることとなりました。

【製品種類別の販売構成推移】



■製品種類別の販売構成推移
 第2四半期末時点においては、海外飲料メーカー向け（バーコードリーダー）と国内自動販売機向け（赤外線通信）が大きな割合を占めている。

(3) 地域別業績



【地域別売上高】

単位：百万円	2022年8月期 第2四半期 計画		2022年8月期 第2四半期 実績		
	当初計画	2022/2/15 修正計画	1 Q	2 Q	第2四半期 累計
	売上高				
日本	696	914	334	566	900
アメリカ	556	461	394	66	461
その他	25	10	3	7	10

■日本

2021年12月に計画外の大型案件の受注を獲得したことに伴い、当初計画を大幅に上回る結果となり、2022年2月15日に第2四半期業績予想修正を発表することとなりました。その後、世界的な半導体不足の影響による受注済製品の納品遅延が発生や、受託開発案件の予定原価見直しに伴う売上高修正などの結果、修正計画を下回ることとなりました。

■アメリカ

世界的な半導体不足の影響で受注済製品の納品が遅延した結果、地域別売上高としては当初計画を下回ることとなりました。当該案件の納品遅延分売上については、当期の第3四半期及び第4四半期には納品完了、売上計上を予定しております。

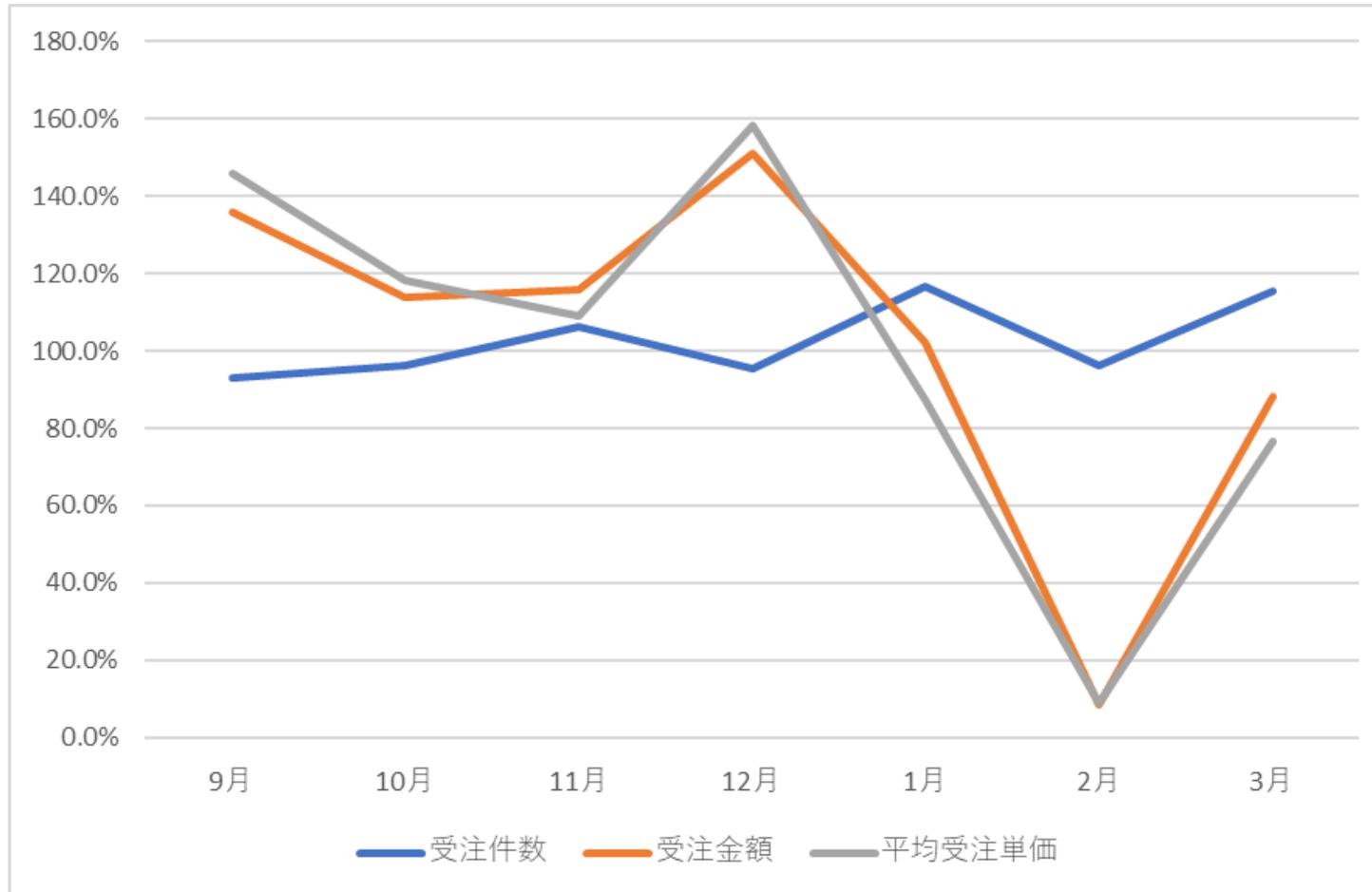
■その他

当初計画どおりに受注獲得等が進んでおらず、下方修正を行っております。

(4) KPI



【受注関連情報（前年比率）】



【総括】

12月と2月に大きな変動がございますが、発表しております通期業績予想の達成には問題のないペースで受注獲得は進んでおります。

【受注件数】

前年比増加で推移しております。

【受注金額】

- ・12月
海外用途でのRFID関係の特需案件など複数の計画外案件の受注が発生。
- ・2月
前年同月に、アメリカの大手飲料メーカーからの受注（納品期間1年以上、約500万ドル）がありました。当年2月の受注金額は、この大口案件成約があったことにより前年対比としてはかなり低くなっておりますが、想定範囲であり、今後の成長性については問題ないと判断しております。

【平均受注単価】

受注金額に記載の理由と同様の要因により増減しております。

(5) 株式関係



【株主の状況】

株主名	2021年8月31日時点		2022年2月28日時点		備考
	持株数 (株)	持株比率 (%)	持株数 (株)	持株比率 (%)	
トリプルウィン株式会社	800,000	62.50%	3,200,000	45.36%	代表取締役 資産管理会社
伊藤忠紙パルプ株式会社	128,000	10.00%	512,000	7.26%	資本業務提携
鈴木規之	35,000	2.73%	162,000	2.30%	代表取締役
熊本尚樹	25,000	1.95%	121,000	1.72%	取締役
三菱UFJキャピタル5号 投資事業有限責任組合	30,000	2.34%	120,000	1.70%	ベンチャーキャピタル
薛文宝	15,000	1.17%	60,000	0.85%	執行役員
個人株主様	-	-	51,000	0.72%	個人投資家
株式会社SBI証券	-	-	47,836	0.68%	証券会社
大川貴之	15,000	1.17%	41,000	0.58%	従業員
個人株主様	-	-	39,400	0.56%	個人投資家
DCIハイテック製造業成長支援 投資事業有限責任組合	81,800	6.39%	0	0.00%	ベンチャーキャピタル
東京都ベンチャー企業成長支援 投資事業有限責任組合	68,200	5.33%	0	0.00%	ベンチャーキャピタル
SMBCベンチャーキャピタル2号 投資事業有限責任組合	30,000	2.34%	0	0.00%	ベンチャーキャピタル
SBIベンチャー企業成長支援3号 投資事業有限責任組合	15,824	1.24%	0	0.00%	ベンチャーキャピタル
その他	36,176	2.83%	2,700,564	38.28%	2021年8月31日現在 5名 2022年2月28日現在 6,845名
合計	1,280,000	100.00%	7,054,800	100.00%	-

■発行済株式数増加要因

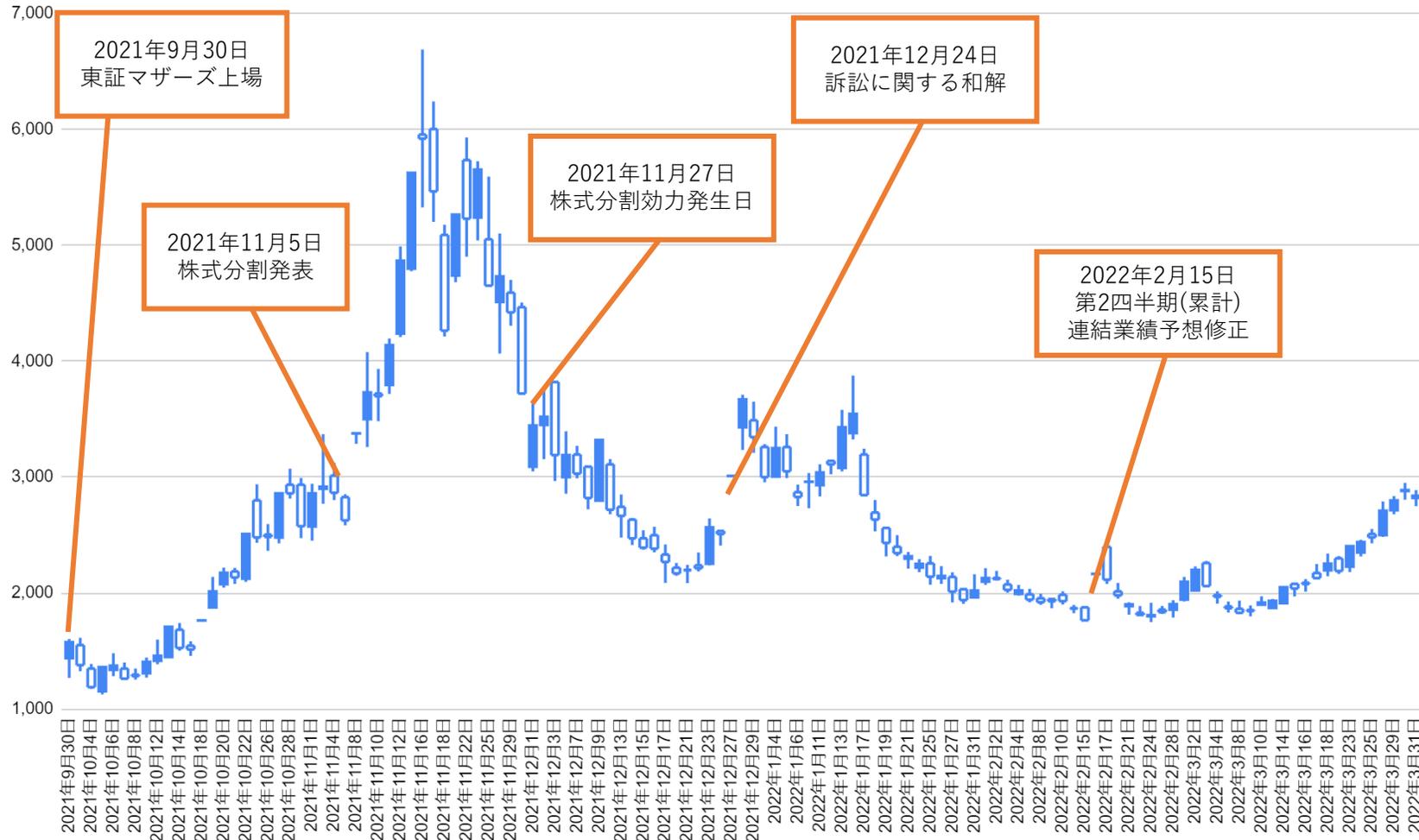
①東証マザーズ上場に伴う増加

2021年9月30日に東証マザーズへの上場の際に、募集による新株発行350,000株、同年10月25日に実施したオーバーアロットメントによる売出しに対応するための第三者割当増資による新株発行52,500株、新株予約権の権利行使に伴う新株発行81,200株により、1,280,000株から1,763,700株に増加することとなりました。

②株式分割

1売買単位(100株)の金額が1,146,000円(2021年11月4日の終値より)に伴い、東証の発表している「望ましい投資単位水準(5万円以上50万円未満)」の範囲内に当社株価を落ち着けることを目的として、2021年11月5日に1株を4株に分割する株式分割を実施する取締役会決議を実施。11月26日付で当該株式分割に伴い、1,763,700株から7,054,800株に増加することとなりました。

【株価推移】



- ・ 上場日（2021年9月30日）から2022年3月31日までの株価推移を掲載しております。

- ・ 株式分割後の株価との整合性を保つため、株式分割前の株価については、株式分割をしていたものと仮定した株式数の調整を行っております。

- ・ 株式分割発表簿の2021年11月16日に、最高値6,685円を記録しております。

- ・ 上場5日後の201年10月5日に、最安値1,128円を記録しております。

- ・ 上場時の初値1,440円(分割による影響調整前5,760円)を上回っておりますが、今後も株価を意識した経営を行い、市場から適正な評価をいただけるようにIR活動を実施してまいります。

(6) 研究開発施設 建設進捗



2023年1月の完成に向けて・・・



第二部： その他企業情報



(1) 新製品・新サービス情報



「モノ認識」と「モバイル」のアスタリスクが提供する新サービス

AsReader One

「人物特定&認証」のクラウドサービス



特許
出願中

OK

Face Match
あなたは
ルーク・スズキ
ウォーカーさんです

Face Match
あなたは
鈴木規之さんです

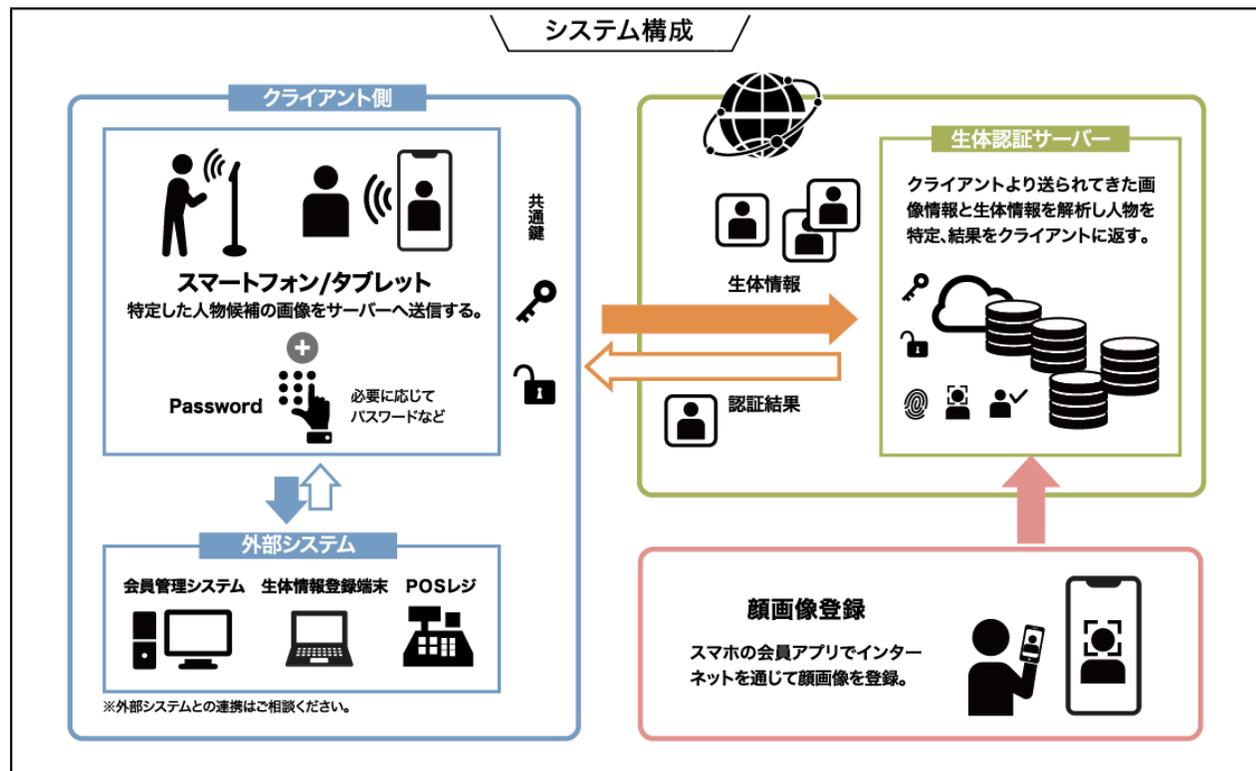
NG

Not Match
あなたは
メンバー登録
されていません

クラウドサービスを提供。
用意するのはiPhone、iPod touch、
iPadなどの端末だけ！
サーバーに登録した画像を
スマホのカメラ動画で特定します。

スマホで スマートに! 簡単に! 手軽に!

スマホ1台あればOK! 顔でメンバーを特定します。



AsReader One

レジのスマホで 顔認証



例えば

会員カードのかわりに!  人認証	鍵のかわりに!  人認証	タイムカードのかわりに!  人認証
クレジットカードのかわりに!  人認証	チケットのかわりに!  人認証	その他...のかわりに! その他 → 人認証

玄関のスマホで 顔認証



本人認証率は99%以上で、
パスワード、音声などの
オプションと
組み合わせることで
特定率は事実上の100%に。

Face 	+	オプションサービス(予定) パスワード認証  声紋認証  虹彩認証  指紋認証  静脈認証  耳介認証  掌紋認証 
--	---	--

単独でも、2つ以上の組み合わせでも認証可能。

AsReader One[®]

店舗系企業様、POSメーカー様へ



アプリ間連携、または当社のSDKにより、会員カード要らずの会員管理システムが構築可能です。お客様も会員管理アプリに、「顔登録」機能をつけるだけで、顔パスでの機能を用いることができます。

鍵等セキュリティ関係企業様へ



アプリ間連携、または当社のSDKにより、入退場管理システムが容易に作成可能です。時間帯別の入場の承認や、セキュリティモード時の承認など、さまざまな応用がきいたシステム構築が可能です。

チャンネル登録お願いします！

Luke Suzukiwalker

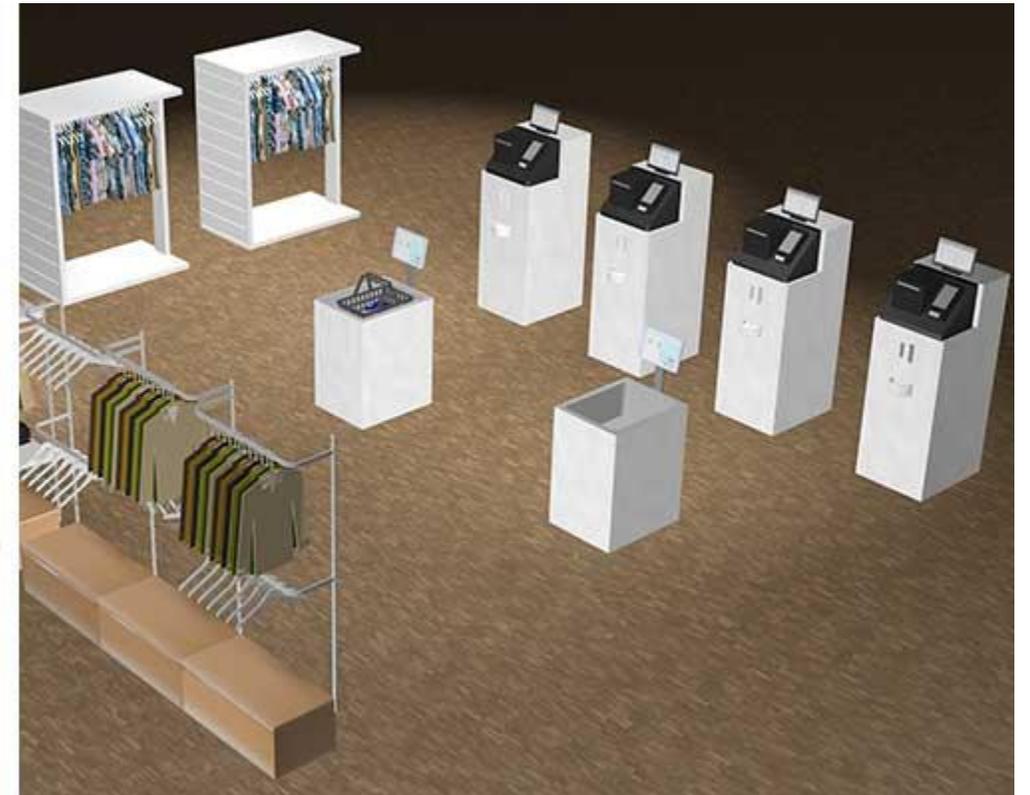
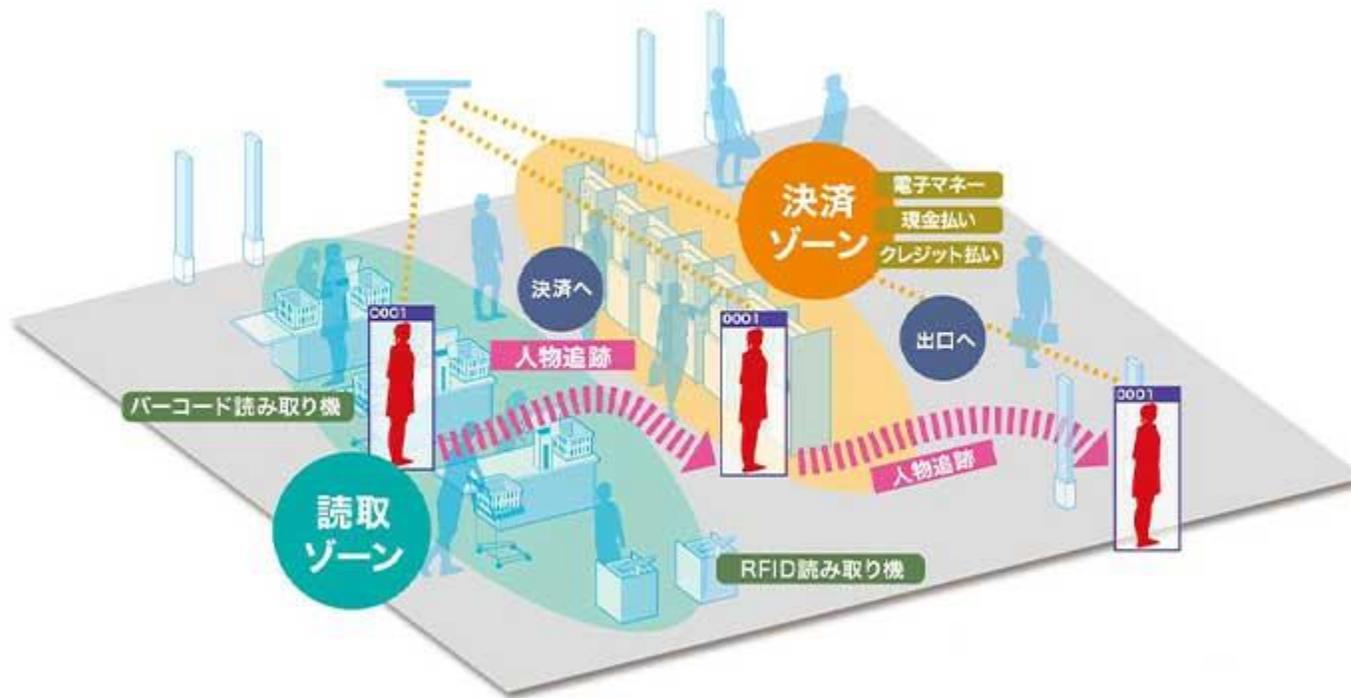
LUKE ルークの部屋 ROOM

ルークの部屋では、自動認識の騎士 ルークスズキ・ウォーカーが、
世の中の最新自動認識技術を活用したシステムや機器の数々を紹介していきます。

チャンネル登録お願いします。

 YouTube  チャンネル登録

シチズン・システムズ株式会社様と共同開発した、 RFIDを活用したセルフレジ「AsRegi+」の販売開始！



AsReader防水ケースの販売開始



だから

\こんなメリットが!!/\

1

熱がこもらない!!

熱を逃がすことができます。



2

操作性抜群!!

直接画面に
さわれます。



Android専用バーコード・二次元コードリーダー 「AsReader ASR-A24D」販売開始！

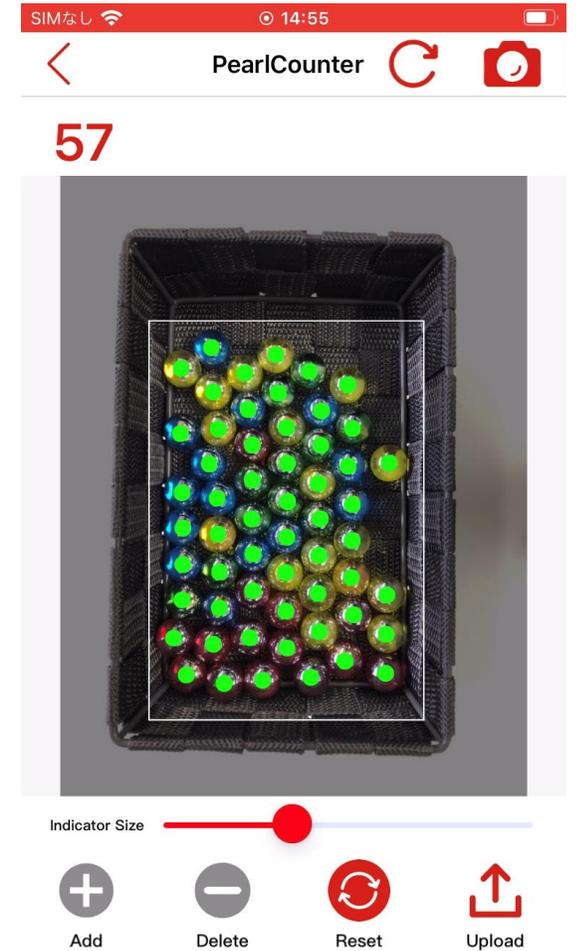
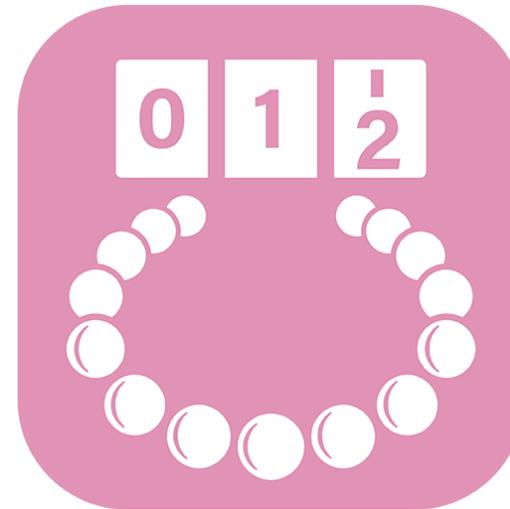
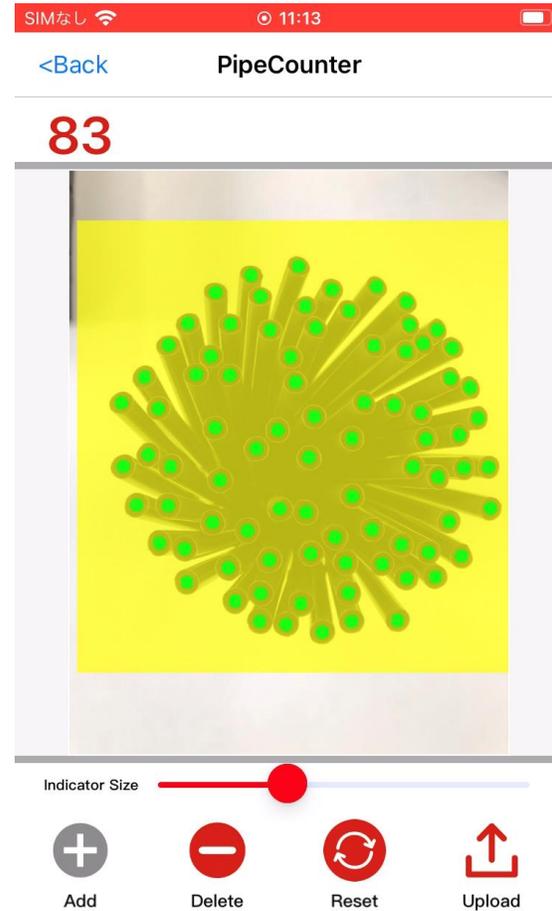
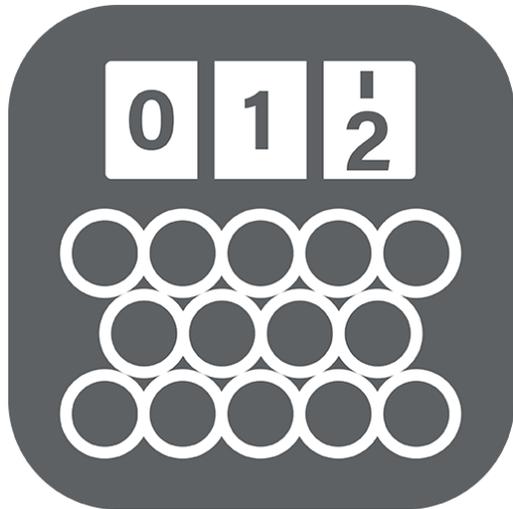


既存機種ASR-A23Dとの比較

【バーコード解析性能の向上】
読み取りにくい質の悪いバーコードも解析

【読み取り可能範囲の向上】
スキャナの先端からの距離
ASR-A23D：5.0 ～ 31.7cm
ASR-A24D：4.1 ～ 63.2cm

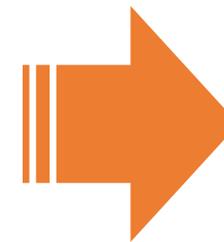
パイプ／真珠などのカウントアプリをリリース！



新規保守サービスの運用を開始！

現在のAsReader専用の保守サービス「AsReader Care」「AsReader Care PLUS」を2022年4月30日(土)をもって新規受付を終了。

2022年5月1日(日)から、お客様のニーズに対応した新保守サービスの提供を開始。保守サービスへの加入促進を図り、保守売上の積み上げに向けて販売を促進してまいります。



2022年5月1日より
新保守サービス提供開始

※近日ニュースリリース

(2) 直近の事例報告



物流

積み込み・配送ステータス管理アプリ開発

AsReader 導入事例

アスクル 株式会社

〒135-0061 東京都江東区豊洲3-6-2 豊洲ニュービックガーデン
 https://www.askul.co.jp/kaisyu/
 創業 / 1995年3月
 ※プラス株式会社アスクル事業部として事業所向け通販サービスを開始
 従業員数 / 1,297名 (連結 2021年5月20日現在)



コストを大幅に削減! パートナー企業への端末の提供も可能に!!



ロジスティクス本部
 総務ネットワーク
 小野 俊克 様

事業所向けと一般消費者向けに通信販売事業を行うことで、新たな価値を創造し続けられているアスクル株式会社。
 従来、専用端末で配送業務を行っていたところ、リプレイスのタイミングで、さらなるサービスのレベルの向上を目指し、当社のAsReader CAMERA-Typeをご採用くださいました。
 大幅なコスト削減から、ドライバー一人一台端末を提供が可能となり、業務の効率化、高いレベルでのサービスの標準化に貢献しています。



- 課題** 配送業務において、地域によっては端末がドライバー全員に行き渡っていない事によりサービスレベルに差が出てしまう。
- AsReaderソリューション** アスクル独自の配送管理システムのバーコード読取機としてAsReader CAMERA-Type搭載のスマホを採用。
- 効果** 配送ドライバーに一人一台端末が行き渡ることで、自社のサービスレベルの標準化、業務用端末ではなくスマホに業務用機能を持たせることで、電話と端末の2台持ちの必要がなくなった。

導入機種 2021年3月導入

AsReader CAMERA-Type



配達ルート作成



ステータス入力作業



バーコード読み取りにスマホのカメラを使うことで生じる課題はありつつも、「業務用端末ではなくたので持ちやすくなった。」「あわせてガラケーを廃止したので、2台持ちをやめられた。」などの声をいただきました。

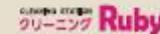
物流

荷物管理・タグ発行アプリ開発

AsReader 導入事例

株式会社 ルビー

〒634-0833 奈良県橿原市扇町164-6 TEL.0744-23-5213
 https://www.ruby.jp/
 創業 / 1976年8月
 従業員数 / 1,089名 (2020年2月現在)



急増する顧客にRFIDとアプリで対応し、劇的な業務改善に成功!



代表取締役
 辻本 龍晃 様

「クリーニングというサービスを通して、お客様に『安心』をお贈りする」をモットーに、関西を中心として幅広いサービスを展開する株式会社ルビー様。コロナ禍で急増したインターネットによる予約クリーニングの需要に応えるため、予約の導入を決定。AsReader GUN-Typeによる効率的な商品管理に加え、アスタリスクがRFIDタグを発行する専用アプリも開発。お客様の大切な衣類管理にハードとソフトの両面から貢献していきます。



- 課題** 宅配クリーニングの需要が増え、お客様からお預かりする衣類の管理が、マンパワーと目視では追いつかなくなった。
- AsReaderソリューション** RFIDタグの貼られた顧客ごとの専用発送ラックを倉庫で管理。その中から目的のラックを探すために、長距離タイプのAsReader GUN-Typeと、位置探索アプリAsTagFinderを活用。
- 効果** 導入に当たっての研修もいらず、誰もが直感的に広い倉庫内から目的の荷物を探ることができるので、大幅な時間短縮につながっている。

導入機種 2020年8月導入



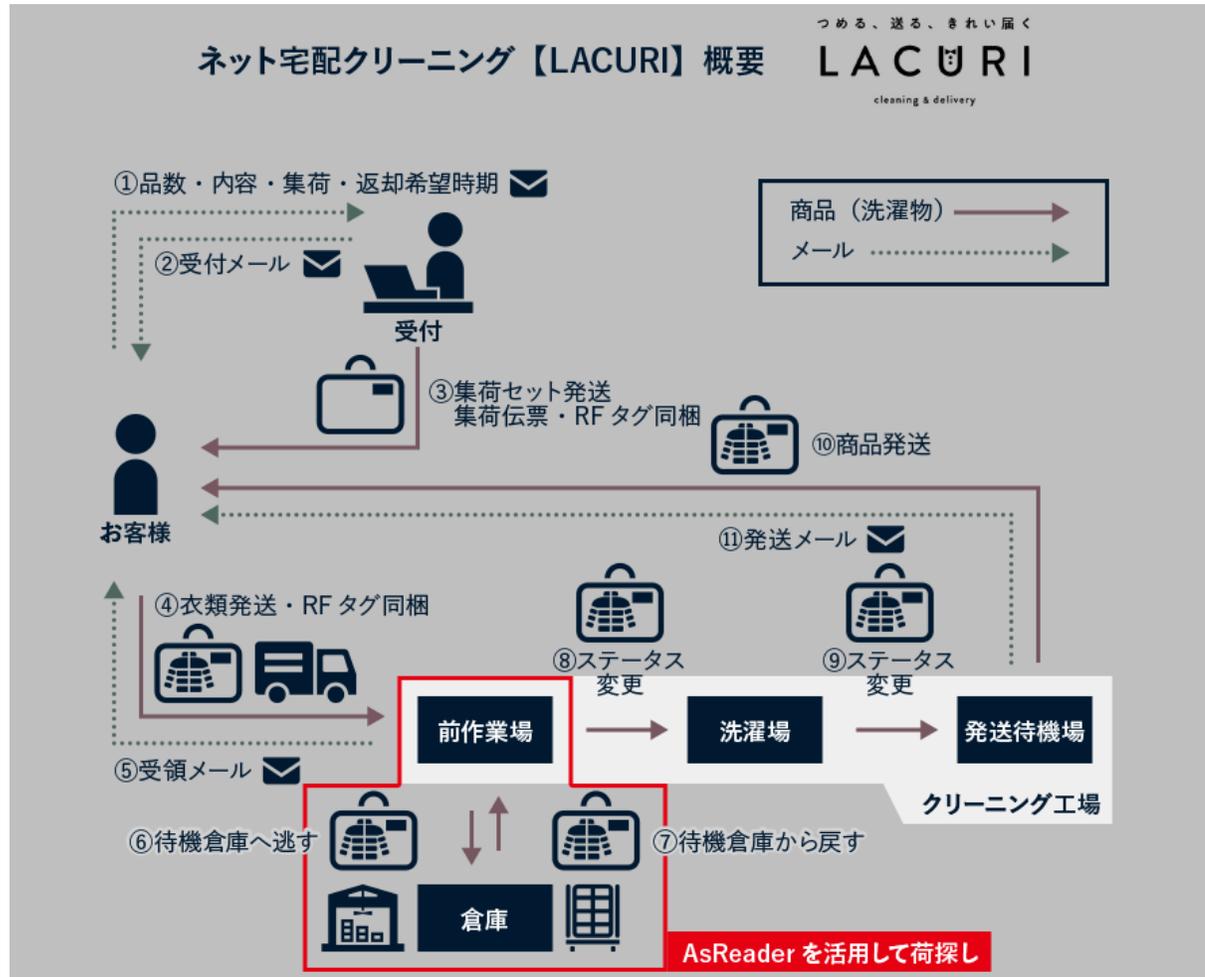
インタビュー動画をこちら



- 課題** 荷物の到着、クリーニングの進捗具合、保管時期、荷物の発送など、お客様とのメール連絡がマンパワーでは追いつかなくなった。
- アプリケーションソリューション** 受注したお客様に対して顧客情報の入ったRFIDタグを発行するアプリを開発。CSV形式でデータを蓄積。
- 効果** これまで手書きで対応していた部分をすべて自動化することで、発送・返送のトラブルがほぼ無に。



関西を中心にクリーニング店を展開しておられる「株式会社ルビー」様



■ ネットから簡単に申し込みができる宅配クリーニングおよび衣類保管サービス「LACURI（ラクリ）」を展開されています。

■ 2020年のコロナ禍より、ラクリのニーズが拡大し、業務改善が喫緊の課題となった際に、お預かりする衣類の管理にRFIDの導入を決定され、AsReaderをお選びいただきました。

■ 「ロイヤル仕上げ」で感動を届けてくれるクリーニング。みなさまも是非、ご活用ください。

CLEANING STATION
クリーニング **Ruby**



AsReader連携システム ※下記ソリューションとの連携機種については、お問い合わせください。

Medical	<p>電子カルテ</p> <p>HOPE PocketChart 富士通Japan株式会社</p>	<p>電子カルテ</p> <p>e-カルテ 株式会社ソフトウェア・サービス</p>	<p>missson 調剤過誤防止システム 株式会社メディナビ</p>	
	<p>電子カルテ</p> <p>MegaOak らくらく看護師さん 日本電気株式会社</p>	<p>NTT DATA Trusted Global Innovator 医療材料IoTプラットフォーム MD-TraC 株式会社NTTデータ</p>	<p>Touch 小西医療器株式会社</p>	
	Logistics	<p>Logiarx 日本パレットレンタル株式会社</p>	<p>ZIZAI A Ist 株式会社インフォセンス</p>	<p>ロジガードZERO ロジガード株式会社</p>
		<p>Aladdin Office 株式会社 アイル</p>	<p>Seed ID Express チェックポイントジャパン株式会社</p>	<p>スマレジ 株式会社スマレジ</p>
Retail		<p>Multi Platform System オザックス株式会社</p>		
		Manufacture	<p>i-Reporter 株式会社シムトップス</p>	<p>Maximo 株式会社エクサ</p>

株式会社エクサ様の設備保全ソリューション 「IBM Maximo® / Maximo Base Kit」と連携



この連携により、RFタグのデータ読み取りはもちろん、書き換えや無効化といったユーザーの社内RFID運用におけるニーズへ柔軟な対応を実現しました。

(3) 直近の展示会情報



2. (3)直近の展示会情報

【国内】

「第12回 Japan IT Week 秋」(主催:RX Japan株式会社)

開催期間:2021年10月27日(水)～10月29日(金)

「第6回 Japan IT Week 関西」(主催:RX Japan株式会社)

開催期間:2022年1月19日(水)～1月21日(金)

「リテールテックJAPAN 2022」(主催:株式会社 日本経済新聞社)

開催期間:2022年3月1日(火)～3月4日(金)

「第31回 Japan IT Week 春」(主催:RX Japan株式会社)

開催期間:2022年4月6日(水)～4月8日(金)

【海外】

(アメリカ)

「NRF 2022: Retail's Big Show」

(アメリカ・ニューヨーク)

開催期間:2022年1月16日(日)～1月18日(火)

「HIMSSグローバルヘルスカンファレンス&エキシビション」

(アメリカ・オーランド)

開催期間:2022年3月14日(月)～3月18日(金)

(オランダ)

「4YFN (4 Years From Now)」(スペイン・バルセロナ)

開催期間:2022年2月28日(月)～3月3日(木)



第三部： 中期経営計画



はじめに: 持続的な企業成長のために

第1章: 経営戦略の骨子と経営目標

- 1-1: 中期経営計画のタイムライン
- 1-2: 経営戦略の骨子
- 1-3: 事業戦略
- 1-4: 財務戦略

第2章: 戦略の詳細

- 2-1: AsReader事業(既存製品)
- 2-2: AsReader事業(新製品・新サービス)
- 2-3: システムインテグレーション事業
- 2-4: 海外戦略
- 2-5: 人材戦略
- 2-6: コストマネジメント
- 2-7: 投資戦略

アスタリスクグループ経営理念

ITを通じて、三方笑顔(お客様の笑顔/社員の笑顔/世間の笑顔)を創造し、人類・社会の進歩発展に貢献します

1. 自己の良心をもって、信頼と安心を築き、三方笑顔を創造します
2. 早さを追求し、スピードあふれる行動をもって、三方笑顔を創造します
3. 新しいIT技術、斬新なサービスをもって、三方笑顔を創造します



持続的な企業成長のために

アスタリスクのモットーは、「笑顔」の創造です。

デジタルトランスフォーメーション。略してDX。

デジタルテクノロジーを推進し、DXへの流れが世の中にもたらすものは何でしょうか？

いま、DXという流行の波の中、思い通りの機能やシステムを作ったり、本来はデジタル化では解決しない業務までも無理やり複雑化させている現状が多くあります。

その結果、会社にとって本来の目的とは逆とも言える結果が導かれていることもあるのではないのでしょうか？

経営を効果的に役立てるためには、単にシステムの機能を作るのではなく、その目的の本質を捉えることが重要であるとアスタリスクは考えます。

目的は、「会社が儲かること」「顧客との架け橋になること」「業務を効率化すること」

「可視化すること」「サービスレベルを向上すること」「品質を向上させること」

…。

それぞれの目的にあわせ、会社と社員のベクトルを合わせて信頼関係を築くことができれば、

「笑顔」が自然にでてくるのではないのでしょうか。

IT、IoT、画像認識、ニューラルネットワーク、AI、VR…

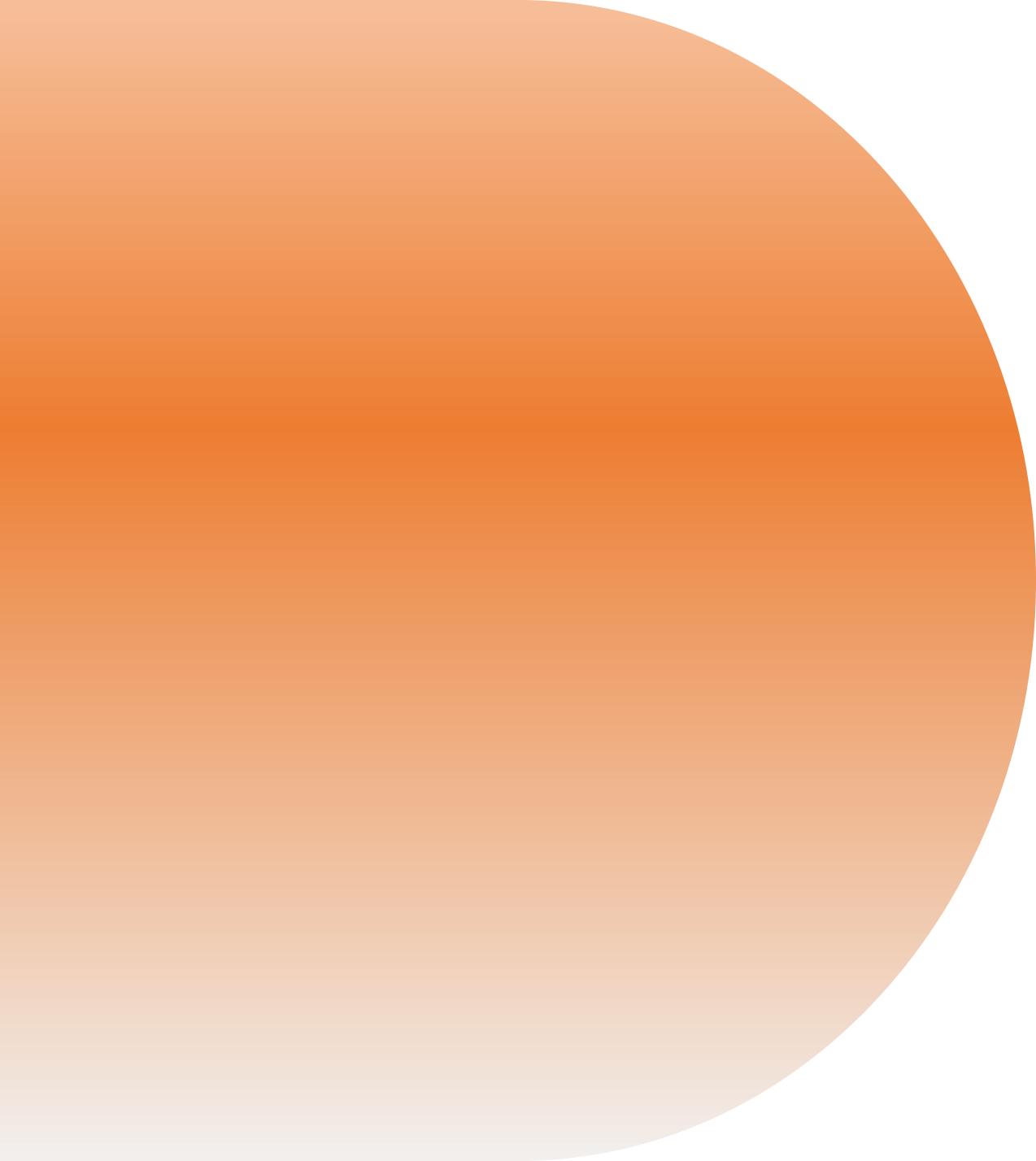
当社は様々な技術に取り組んでまいります、その根底にある思いは一つです。

アスタリスクは、あなたの会社が「笑顔」になることをお手伝いいたします。

人類社会の進歩発展に貢献するために。

代表取締役執行役員社長 鈴木規之



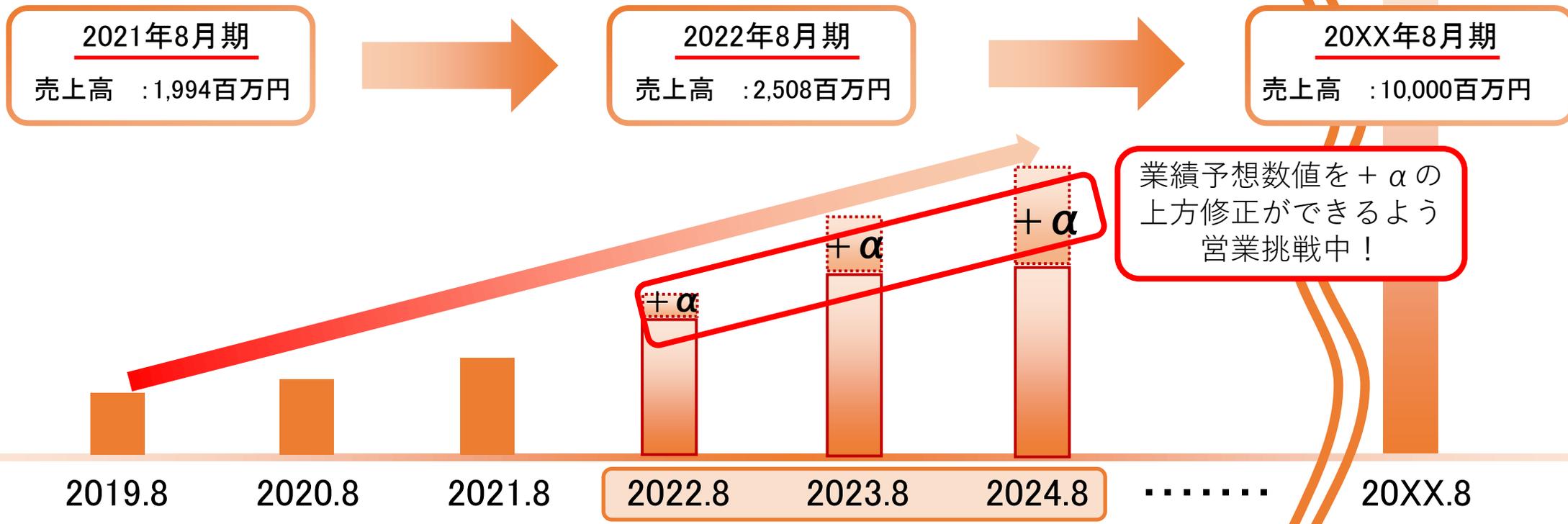


第1章：経営戦略の骨子と経営目標

第2章：戦略の詳細

中期経営計画のタイムライン

志、将来展望: 真の意味での売上100億円企業になり、全従業員の物心両面における幸福を達成します



: 業績予想数値。受注済案件、確度の高い案件を集計。

: まだ確度の低い案件、取引先新規開拓・新製品販売による売上高は未集計。



営業利益率 15%
当期純利益率 10%

マーケットインの製品開発・営業サイクルの確立

お客様のニーズ

- ・潜在的なお客様のニーズを探り当て、
適した製品・サービスの提供による
固定客化

営業力の強化

- ・外部協力会社(資本業務提携、大手
携帯電話キャリアなど)との協業
- ・定期的にお客様を訪問し、潜在的
ニーズを探り当てるためのヒアリング

新製品開発・投入

- ・お客様が求める製品の開発、
早期製品化と市場への投入

お客様のニーズ

日々の営業活動における気付き

日々の営業活動の中で、お客様が「不便」「非効率」と感じておられる点や、日常においてもアンテナを張り巡らせ、「こうすればもっと便利な世の中になり、笑顔があふれるのでは？」と常に考え行動。そういった意識からの「気付き」をきっかけに、三方笑顔、人類社会の進歩発展に貢献できる新技術・新製品の元ネタをお客様(マーケット)から情報収集を行います。

新製品の開発・投入

ニーズのある新製品開発・投入

日々の営業活動から得たお客様のニーズを元に、「三方笑顔、人類社会の進歩発展に貢献できる新技術・新製品」の開発を行います。
お客様のニーズの本質を理解し、「本当に必要としている機能」を実装した製品・サービスをいち早く開発し、市場へ投入していきます。

営業力の強化

資本業務提携、大手携帯キャリアとの協業

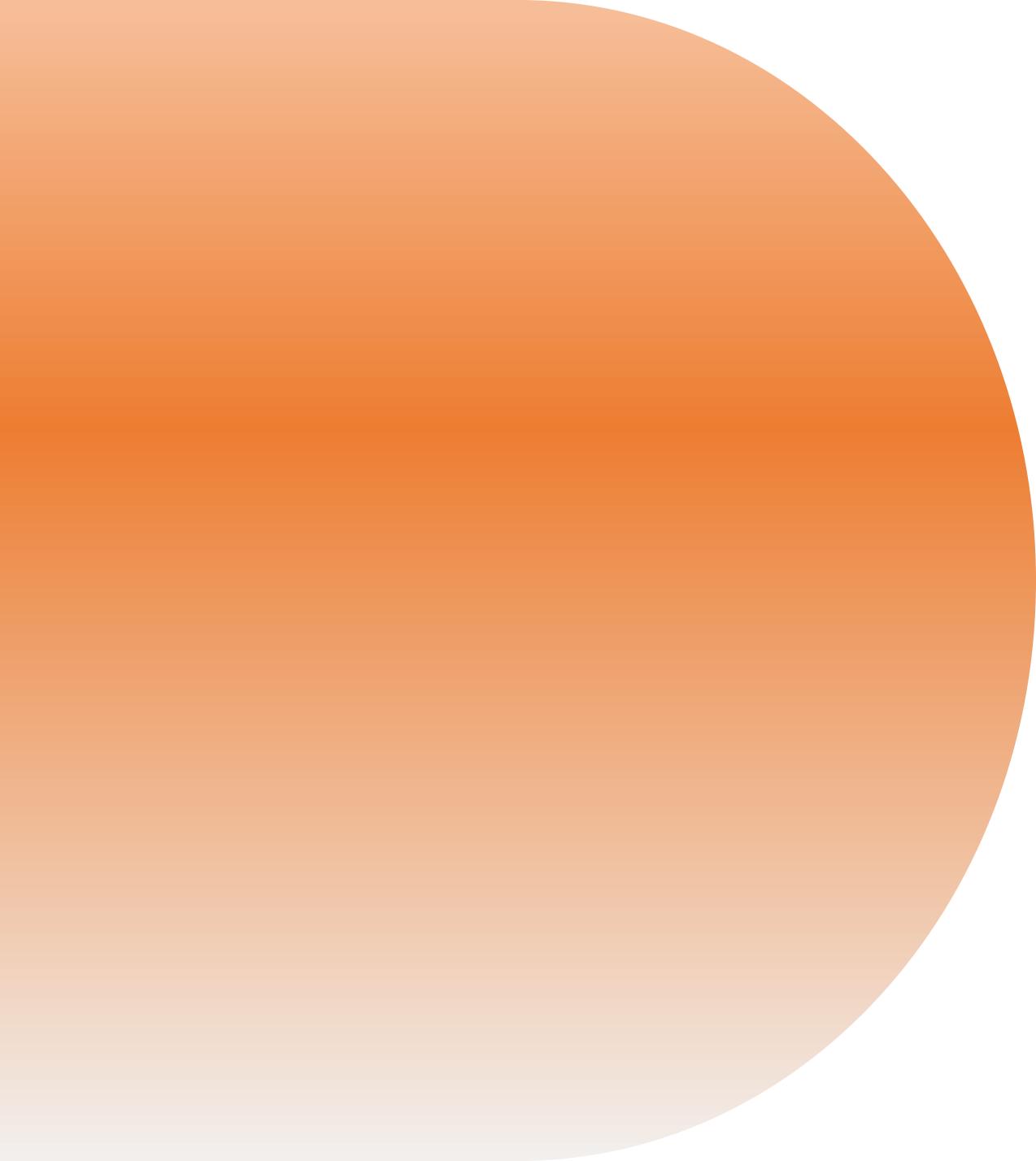
- ・資本業務提携先との協業体制の強化。
- ・スマートフォン販売を促進する大手携帯キャリア様に、当社製品を「+ONE」として宣伝・販売いただく協業体制の強化。

1-4 財務戦略の概要と目標

グループ売上100億円企業に向けての財務関連目標(営業利益率、当期純利益率)の達成

		2021年8月期	2024年8月期
収益性の向上 <ul style="list-style-type: none">・ 営業利益率の向上・ 当期純利益率の向上	営業利益率	12.6%	18.3%
	当期純利益率	8.9%	12.7%
自己資本比率の向上 <ul style="list-style-type: none">・ 無借金経営の継続・ 純資産の増加	有利子負債残高	498百万円	0円
	純資産残高	472百万円	1,554百万円
資本効率の向上 <ul style="list-style-type: none">・ 現在は資本効率を意識した指標は未設定・ ROEなどを目標設定	自己資本比率	62.7%	85.2%
	ROE	10.3%	27.5%

※2021年8月期の自己資本比率及びROEの数値は、2021年9月マザーズ上場に伴う資本金及び資本準備金増加額1,221百万円を純資産に加算調整を行った数値となっております。(参考:調整前 自己資本比率 32.0% ROE 36.8%)



第1章：経営戦略の骨子と経営目標

第2章：戦略の詳細

環境認識

バーコードリーダー

- ・市場規模は280億円
(2020年度 国内 (社)日本自動認識システム協会調べ)
- ・大きな拡大は見込まれないが、大きな縮小も見込まれない市場

RFIDリーダー/ライター

- ・市場規模は75億円
(2020年度 国内 (社)日本自動認識システム協会調べ)
- ・今後、RFIDタグの低価格化をきっかけに、導入業界の拡大、市場規模の拡大が見込まれる市場

赤外線通信リーダー

- ・自動販売機業界向けのリーダー
- ・新規の自動販売機には通信機能が搭載され、リーダーが不要になる可能性あり。置き換え完了までの20年間の間に販売するリーダー

AsReader事業領域の戦略

■製品特性に応じた営業展開

- ・バーコードリーダー、赤外線通信リーダーは既にお客様で導入されているハンディターミナルの置き換え商材。お客様の機器入替時期をリサーチしておき、タイミングを見計らい弊社製品への置き換え提案・受注獲得を行い、シェア拡大を目指す。
- ・RFIDリーダー/ライターは、お客様の業務改革を伴うケースが多い商材。導入検討業務を適切に理解し、業務改善コンサルタントとしての役割も担いつつ提案・受注獲得を目指す。

■社用スマートフォン導入台数拡大に伴う商機拡大

- ・フューチャーフォンの製造販売台数減少に伴い、お客様の社用携帯電話のスマートフォン化が進んでいる。
→弊社製品導入時のスマートフォンコスト部分が導入コストから除外(埋没原価化)。導入障壁が下がる。
- ・大手携帯キャリアが前述の動きを見せており、導入時に弊社製品を推薦いただき、弊社製品の販売促進を実施。



環境認識

画像認識技術ソリューション

- ・画像認識技術研究の深耕
- ・実社会で活用できる製品への落とし込み
- ・市場への投入、拡販の実施

お客様の「したい！」を実現

- ・お客様の「こうしたい！」 × 当社の画像認識技術 = DX・BX
- ・既存製品、新製品を拡販しながら、更なるニーズを取り込む

新製品事業領域の戦略

■ 製品開発会社だからできる、きめ細やかな開発、保守メンテナンスサービス

- ・AsReaderの製品開発部門との連携で、AsReaderをフル活用するシステム、アプリを開発します。
- ・しっかりとお客様のニーズをヒアリング。
極め細やかなシステム、アプリを開発し、その後の保守メンテナンスサービスも準備。

■ お客様のDX、BXを促進

- ・DX(デジタルトランスフォーメーション)はもちろん、お客様の業務フローからビジネスフローのヒアリングを行い、BX(ビジネストランスフォーメーション)の促進のお手伝いをします。

環境認識

AsReader事業を支援

- ・各種リーダー類「AsReader」を活用するシステムやアプリを開発
- ・モノ認識技術を活用した新システム
- ・システムコンサルティング

お客様に合わせたシステム開発

- ・お客様の要望をしっかりとヒアリング
お客様の「こうしたい！」を実現します

システムインテグレーション事業領域の戦略

■ 製品開発会社だからできる、きめ細やかな開発、保守メンテナンスサービス

- ・AsReaderの製品開発部門との連携で、AsReaderをフル活用するシステム、アプリを開発します。
- ・しっかりとお客様のニーズをヒアリング。
極め細やかなシステム、アプリを開発し、その後の保守メンテナンスサービスも準備。

■ お客様のDX、BXを促進

- ・DX(デジタルトランスフォーメーション)はもちろん、お客様の業務フローからビジネスフローのヒアリングを行い、BX(ビジネストランスフォーメーション)の促進のお手伝いをします。



環境認識

米国市場の開拓

- ・各種リーダー類「AsReader」の更なる拡販
- ・営業人員の増員

欧州市場の開拓

- ・各種リーダー類「AsReader」の更なる拡販
- ・コロナ蔓延で予断を許さない状況

海外戦略

■ (米国) 大手案件実績をフックに、案件拡大を加速させる

- ・大手案件実績をきっかけに、他社への営業機会を生み出す。
- ・営業人員を増やし、成長を加速させる。

■ (欧州) 欧州の多言語へ対応するために、各地域に代理店網を構築

- ・新型コロナウイルス感染症の影響で、まだまだ本格稼働出来ていない状況。
- ・2022年8月期中には、ある程度の先行きが見える。

成長・発展を
支える基盤

経営理念

アスタリスク人の宣言

志、将来展望

人材育成
株価を意識
した経営

研修体制の整備

- ・階層別研修制度の強化
- ・職種別研修制度の導入

プライム市場上場に向けたインセンティブ・プラン

- ・プライム市場への市場変更に向け
たインセンティブ・プランの設計導入

目指すゴール

財務関連の目標達成

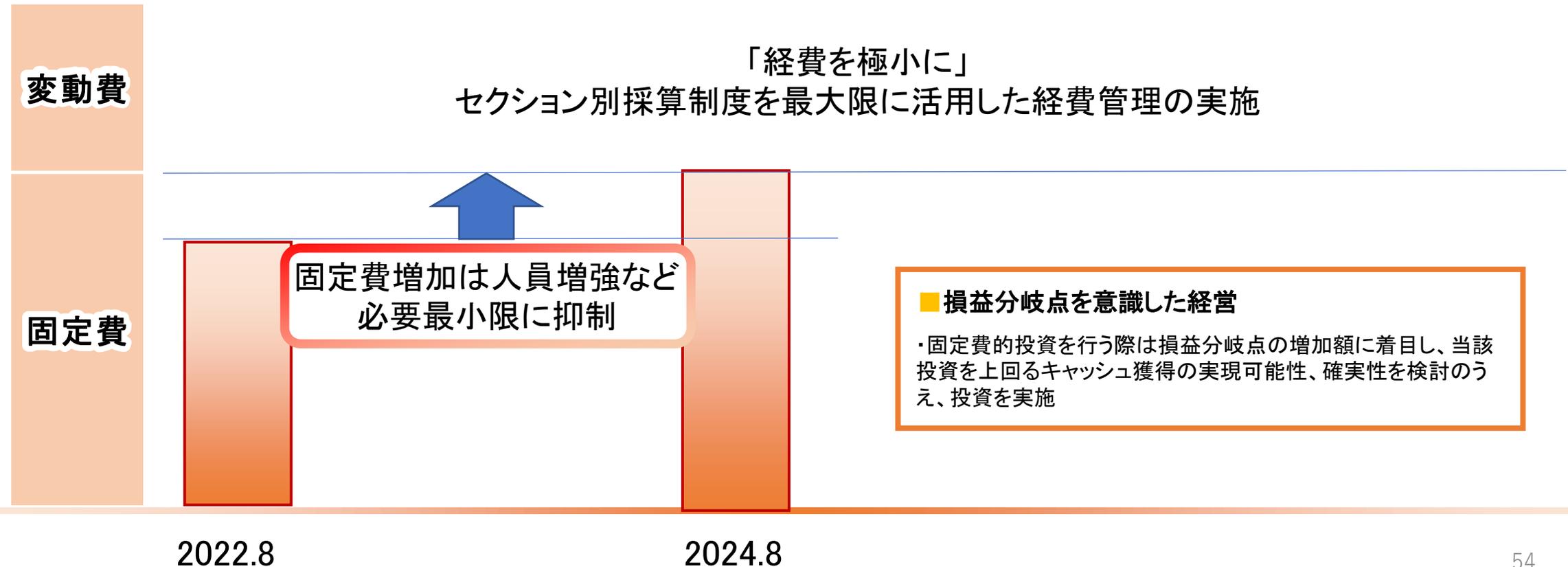
真の意味での売上100億円企業となり
全従業員の物心両面における幸福の達成

2-6 コストマネジメント

徹底的な変動費管理、効率化・生産性向上により固定費削減の推進

いままでの取り組み

- ・売上を極大に、経費を極小に
- ・セクション別採算制度を最大限に活用し、費用削減を実行し収支改善を実施



成長速度／企業規模拡大を軸に投資を検討

- ・モノ認識技術開発への研究開発投資
- ・当社グループとシナジー効果の高い企業のM&A

モノ認識技術研究開発

- ・モノ認識技術開発拠点「AsTech Osaka Building」建設
- ・社会のニーズをいち早く察知し、社会に真に必要とされる製品実現のための技術開発を実施。



M&A

- ・当社グループとシナジー効果の高い企業のM&A
当社グループが研究する技術に関連する技術を有する企業
モバイル関連のシステム、アプリケーション開発に優れた企業
MFi認証取得工場を保有する企業 など



【本資料へのご意見・ご質問】

本説明会資料に関するご意見・ご質問、及び、その他 I Rに関するご意見・ご質問は、「I R お問い合わせ」よりお問い合わせください。

【I R お問い合わせ】

(URL) https://www.asx.co.jp/ir/other_info/inquiry/

当資料は、株式会社アスタリスクのコーポレートサイトに掲載いたします。

(URL) <https://www.asx.co.jp/ir/library/presentations/>

【メールマガジン開始のお知らせ】

株式会社アスタリスクの決算情報、プレスリリース等の企業情報を配信するメールマガジンの配信を行っております。

配信希望の方は、【I R お問い合わせ】よりご連絡ください。

配信の停止も、【I R お問い合わせ】よりご連絡ください。

