

株式会社アスカネット **2023年4月期 決算説明資料**

CONTENTS

1 2023年4月期 決算の概要

1-1.決算概要	04
1-2.損益状況	05
1-3.費用状況	06
1-4.セグメント別損益状況	07
1-5.財務状況	08
1-6.キャッシュ・フローの状況	09
1-7.全社的トピックス	10

2.フューネラル事業

2-1.フューネラル事業ビジネスモデル	12
2-2.事業概況・売上の推移	13
2-3.重要指標の推移	14
2-4.市場環境	15

3.フォトブック事業

3-1.フォトブック事業ビジネスモデル	17
3-2.市場別売上の推移	18
3-3.重要指標の推移	19
3-4.フォトブック事業のサービスラインナップ	20
3-5.当期の取組状況～営業面について	21
3-6.当期の取組状況～開発面・生産面について	22

4.空中ディスプレイ事業

4-1.空中ディスプレイ事業の概要と方針	24
4-2.当期の取組状況と今後の方針1（マーケティング・研究）	25
4-3.当期の取組状況と今後の方針2（製造）	26

5. 2024年4月期 方針と見通し

5-1.業績見通しのポイント	28
5-2.業績見通し（前年比較）	29
5-3.2024年4月期 各事業の取組	30
5-4.設備投資/研究開発等計画	31

6.中期展望

6-1.中期方針	33
----------	----

〈はじめに〉 決算説明資料 全体のポイント

2023年4月期決算について

- 売上については、フューネラル事業は全国的な葬儀件数の増加を主要因として、フォトブック事業はブライダル件数の戻りを主要因として、いずれも好調に推移した。
- 利益については、フューネラル事業において売上が好調だったこと、フォトブック事業では売上が好調だったことに加え、稼働率が回復したことにより、前年実績および修正前予想を上回ることができた。ただし、フューネラル事業において2023年3月以降葬儀件数が落ち着いたこと、フォトブック事業において2023年4月の売上が修正予想に比べ一時的に振るわなかったこと、人件費や経費が計画以上に増加したことなどにより修正後予想の利益を達成することはできなかった。
- 配当については、当初の予想から1.00円増配し、1株当たり配当金9.00円として株主総会に上程することとした。

2024年4月期計画について

- フォトブック事業は、BtoBや自社BtoCは堅調な増加を想定しているものの、OEMは厳しい環境が継続するものと想定している。
- フューネラル事業は2年間続いた全国的な葬儀件数の増加が落ち着くものと想定し、セグメント利益の減少を見込んでいる。
- 空中ディスプレイ事業は、特に海外における営業活動の正常化とともに、案件獲得による売上の拡大を計画している。
- ベースアップや人員確保による人件費の増加、材料費・仕入コストの増加、水道光熱費などの増加を織り込んでいる。
- 全体としては、増収減益を計画し、配当予想は1株当たり7.00円としている。

1.2023年4月期 決算の概要

Balancing of accounts summary

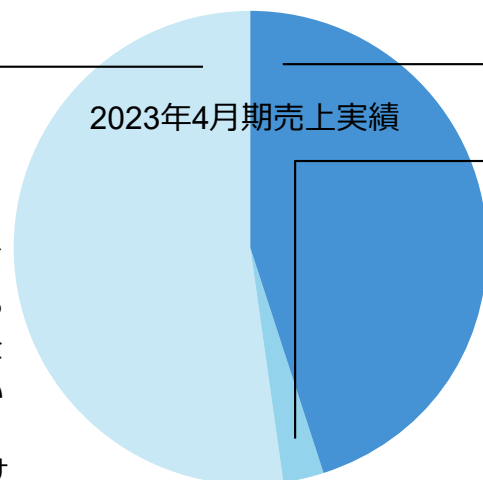
1-1.決算概要

安定成長型ビジネスモデル
フォトブック事業

52.1%

「一冊からの本格的写真集」をインターネットから受注し製作するサービス。従来の写真プリントを印刷・写真集に置き換える新しい写真文化を提唱。

約5,500社の写真館などBtoB向けや消費者に年間約196万冊（OEMブック含み、写真プリント除く）を提供



2023年4月期売上実績

市場創造ビジネス
空中ディスプレイ事業

2.7%

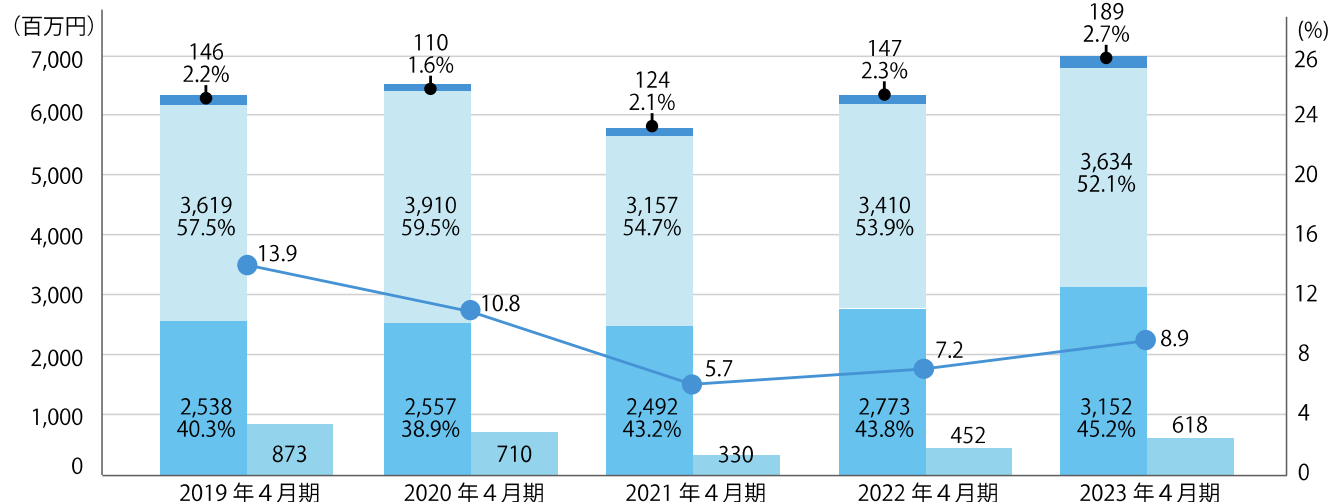
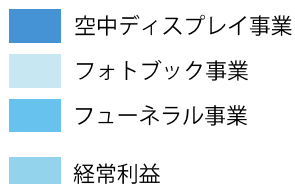
空中結像技術による、新しい映像画像の表現方法を提唱。市場創造を目指し、国内外の販売体制を確立。樹脂製・ガラス製プレートへの拡販を図る。

ニッチストック型ビジネスモデル
フューネラル事業

45.2%

葬儀社や写真館との間にネットワークを構築し、葬儀に使用する遺影写真の合成・加工などを行い、配信するサービス。約2,820カ所の葬儀社などB to Bを主体に年間約44万枚の写真画像を提供

事業別売上高・経常利益・
売上高経常利益率



1-2.損益状況

単位：百万円

	2022年4月期		2023年4月期				増減額		増減比%
	実績	%	実績	%	修正前計画	%	対計画比	対前期比	対前期比
売上高	6,331	100.0	6,976	100.0	6,890	100.0	+86	+644	+10.2
(フューネラル事業)	2,773	43.8	3,152	45.2	2,910	42.2	+242	+378	+13.7
(フォトブック事業)	3,410	53.9	3,640	52.2	3,630	52.7	+10	+230	+6.8
(空中ディスプレイ事業)	148	2.3	189	2.7	350	5.1	△161	+41	+27.8
(セグメント間売上)	△0	-	△6	△0.1	-	-	-	△5	-
売上原価	3,315	52.4	3,700	53.0	-	-	-	+384	+11.6
売上総利益	3,015	47.6	3,275	47.0	-	-	-	+260	+8.6
販売費及び一般管理費	2,575	40.7	2,690	38.6	-	-	-	+115	+4.5
営業利益	439	6.9	585	8.4	450	6.5	+135	+145	+33.0
経常利益	452	7.2	618	8.9	490	7.1	+128	+165	+36.5
当期純利益	332	5.3	482	6.9	348	5.1	+134	+149	+45.0

- 売上高は、3事業とも前期を上回った。修正前計画比では、空中ディスプレイ事業が計画を下回ってしまった一方、フューネラル事業が好調だった。
- 営業利益、経常利益は、フューネラル事業、フォトブック事業とも順調に推移し、前期、修正前計画とも上回ることができた。
- 賃上げ促進税制税額控除等が想定より多く見込め、当期純利益の増加幅が大きくなった。

1-3. 費用状況

単位：%

	2022年 4月期	2023年 4月期	増 減	主な増減要因
売上総利益率	47.6	47.0	△0.6	フューネラル事業において前期が人員不足により想定以上の粗利率だったことの反動、及び仕入品の値上げにより商品販売粗利率が低下したことによる。

単位：百万円

販売費及び一般管理費	2022年 4月期	2023年 4月期	増 減	主な増減要因
広告費・販促費・販売手数料	182	196	+14	展示会出展の規模が拡大。
人件費	999	1,103	+103	各部門で人員増強があった。
減価償却費・支払家賃	212	212	△0	—
発送配達費	303	285	△17	発送サイズの工夫、単価交渉など
研究開発費	303	254	△48	空中ディスプレイ事業において、研究開発テーマを絞り込むことによりコントロールした。
その他	574	637	+63	出張通常化に伴う旅費交通費の増加や業務効率化を目的としたソフトウェア利用料の増加など。
合計	2,575	2,690	+114	

1-4.セグメント別損益状況

単位：百万円

	2022年4月期		2023年4月期			
	売上	セグメント利益	売上	売上増減	セグメント利益	セグメント利益増減
フューネラル事業	2,773	713	3,152	+378	751	+38
フォトブック事業	3,410	644	3,640	+230	772	+128
空中ディスプレイ事業	148	△352	189	+41	△300	+51

- フューネラル事業は、遺影写真加工収入が順調に増加し、それに伴いオペレーションセンターが高稼働となり、セグメント利益は増加した。一方、サプライ品の粗利率は低下した。
- フォトブック事業は、BtoCは、依然として新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けているが、BtoBは、ウェディングを中心に売上が回復し、原価面では材料費の値上げがあったものの、稼働率の上昇や生産効率の改善に伴い粗利も増加した。
- 空中ディスプレイ事業は、歩留まりの改善により粗利率が上昇するとともに、研究開発費をコントロールし、セグメント損失は改善した。

1-5. 財務状況

単位：百万円

資産の部	2022年 4月期	2023年 4月期	増 減	主な増減要因
流動資産	3,433	3,745	+ 312	主に現金預金、売上債権や棚卸資産の増加による。
固定資産	3,462	3,389	△73	主に機械及び装置の減少による。
資産合計	6,896	7,134	+ 238	
負債・純資産の部	2022年 4月期	2023年 4月期	増 減	主な増減要因
流動負債	864	922	+ 57	主に賞与引当金の増加による。
固定負債	10	9	△1	—
負債合計	875	931	+ 56	—
純資産合計	6,020	6,203	+ 182	自己株式の取得や配当の支払いの一方、利益計上により利益剰余金が増加した。
負債・純資産合計	6,896	7,134	+ 238	—

1-6. キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2022年 4月期	2023年 4月期	増 減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	827	695	△131	棚卸資産の増加、法人税等支払額の増加が主要因。
投資活動による キャッシュ・フロー	△91	△331	△240	前期、長期性預金400百万円に短期性預金への振り替えという特殊要因があったが、今期は通常化した。
財務活動による キャッシュ・フロー	△157	△315	△157	自己株式取得の金額が前期より増加したことが主要因。
現金及び現金同等物の 期末残高	1,994	2,044	+49	—

1-7.全社的トピックス

新型コロナウイルス 感染症による影響 からの回復

- フューネラル事業、及びウェディング向けフォトブック事業は新型コロナウイルス感染症の影響が軽減され、売上は順調に回復した。
- 一方、BtoC向けフォトブック事業は、マスク着用の継続や海外旅行の低迷などにより、負の影響を色濃く受けた。

空中ディスプレイ事業の 生産技術の進展

- 内製によるガラス製プレートのタイリング技術に一定の進展が見られ、試作品の販売を実現できた。
- 外製によるガラス製プレート、樹脂製プレートともそれぞれの大型サイズの生産が安定してきた。

フューネラル事業 遺影写真加工が好調

- 全国的に葬儀施行件数が増加したため、遺影写真の加工枚数が好調だった。
- 反面、オペレーションセンターが前期に引き続き2期連続で超過稼働状況になってしまい、2024年4月期の繁忙期にむけ人員の拡充を進めている。

株式会社リクシィとの 資本業務提携

- 結婚式相談カウンターDXサービス「トキハナ」を展開しているスタートアップ企業であるリクシィと資本業務提携を締結。顧客紹介や新サービス開発などでのシナジーを図る。

ベースアップの実施・ 福利厚生施策の拡充

- 社員の採用・定着強化のため、全社員のベースアップを実施。併せて、自己磨き支援制度や永年勤続表彰制度など福利厚生施策を充実させた。

株主還元について

- 配当／ 当期 9.00円、来期予定 7.00円
- 配当方針／ 配当性向30%以上を目安

2.フューネラル事業

Funeral Service

2-1.フューネラル事業ビジネスモデル

全国の葬儀社をネットワークで繋ぎデジタル加工処理を行っている

操作不要のフルリモートコントロール方法



加工前

1 お客様は原稿台に写真をセットするだけ



加工後

2 オペレーターがリモート操作で
スキャンニング

3 画像の加工後、オペレーターが
リモート操作でお客様へプリント

強み



● 専門オペレーターによる写真加工技術



● 全国14カ所の自社サポート体制

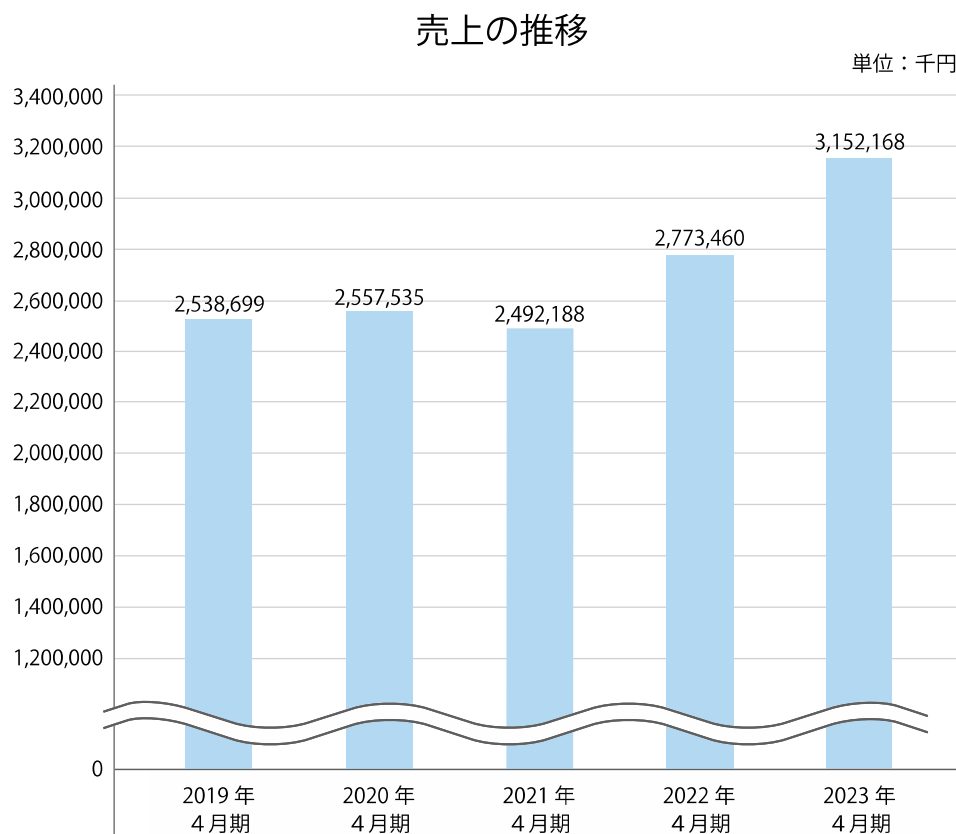


● 動画サービスなど各種演出ツールの提供

収益構造

- 加工オペレーション収入：
1枚加工する毎に技術料を徴収
- サプライ品売上：
インク、用紙、額などを販売
- ハード機器類売上：
通信出力システム、デジタルサイ
ネージ機器などを販売

2-2.事業概況・売上の推移

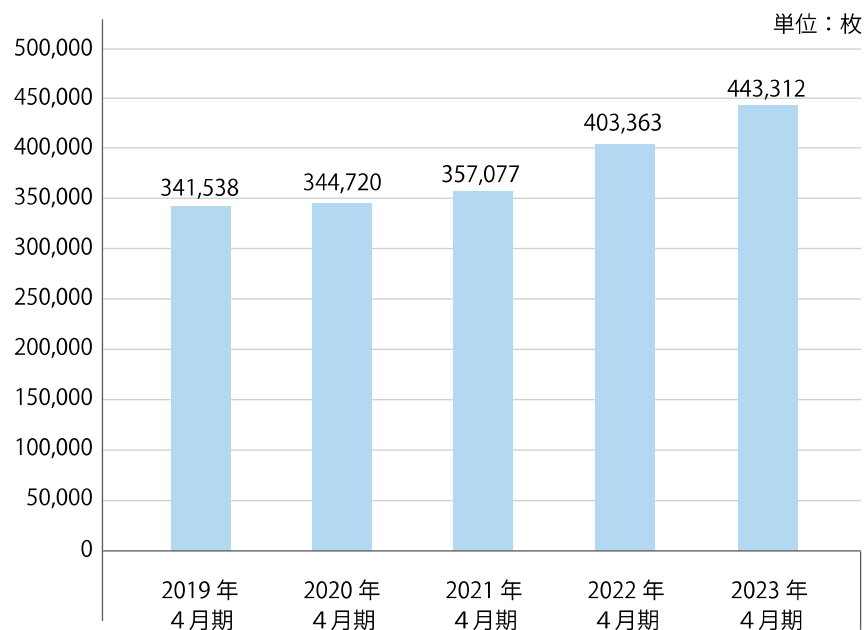


事業概況

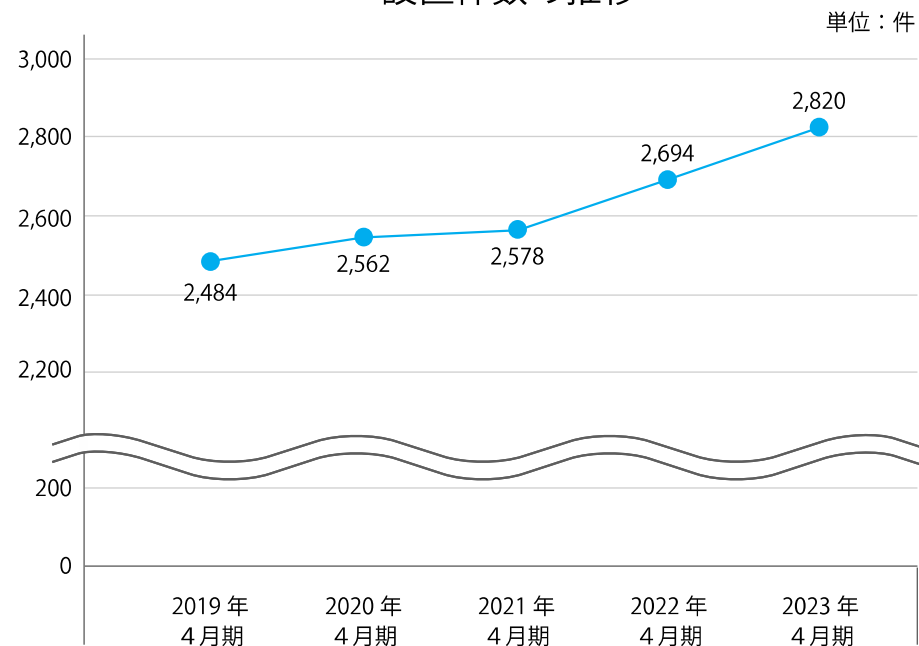
- 写真加工は、全国的な葬儀施行件数の増加に加え、新規顧客獲得も順調だったため、好調に推移した。
- 一方、画像処理オペレーションセンターは前期に引き続き高稼働状況となってしまった。来期にむけて人員採用を強化した。
- ハード機器売上は、新規顧客に加え、買い換え需要も確実に捕捉し、順調に増加した。
- 額、ペーパーなどのサプライ品も、写真加工に連動し、好調だった。
- 事業として、売上、利益とも前年実績/当初計画を上回った。

2-3.重要指標の推移

新規加工枚数（遺影写真加工枚数）の推移



設置件数の推移



- 新規加工枚数、設置件数とも順調に伸びた。
- 特に新規加工枚数の増加は、全国的な葬儀施行件数の増加（2022年4月期・2023年4月期）を主な要因としており、2024年4月期はその反動が見込まれる。

2-4.市場環境

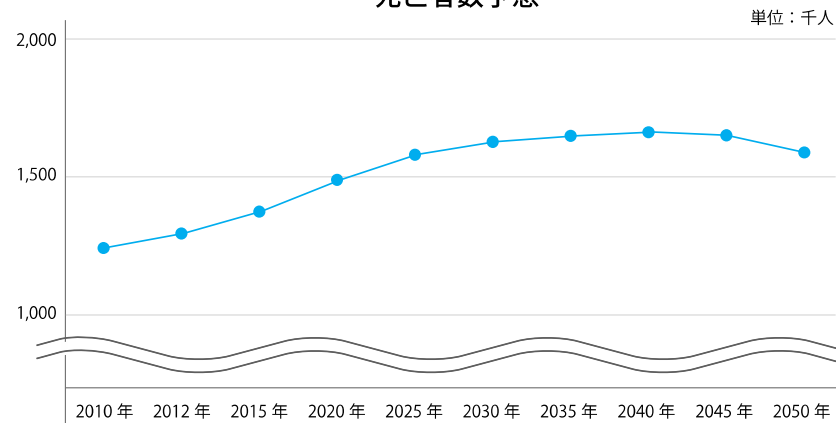
市場環境

- マクロ的には高齢化社会に向け市場は漸増
- 一方で、会葬者の減少で葬儀社の環境は予断を許さない
- 葬儀社間競争・差別化ニーズの増加
→動画やサイネージなど新たな演出ツールの提供
- 加工技術とサポート体制への信頼性向上
+ 上場による安心感が市場に浸透
- 当社のモデルを模した事業者が特定地域にて展開
- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響もあり、葬儀の小規模化が進む

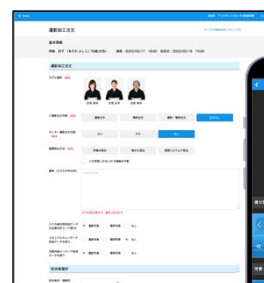
当期の取り組み

- アスカクラウド「遺影加工注文」「tsunagoo（訃報作成）」のUIを一新し、葬儀社のユーザビリティ向上を目指す。
- ピント復元技術のブラッシュアップに向けた研究を継続。
- アスカクラウドからの基幹システムへの自動入力処理による業務効率化に向けた取り組みを進めた。

死亡者数予想



出典：人口問題研究所予測データ



※画像はイメージです



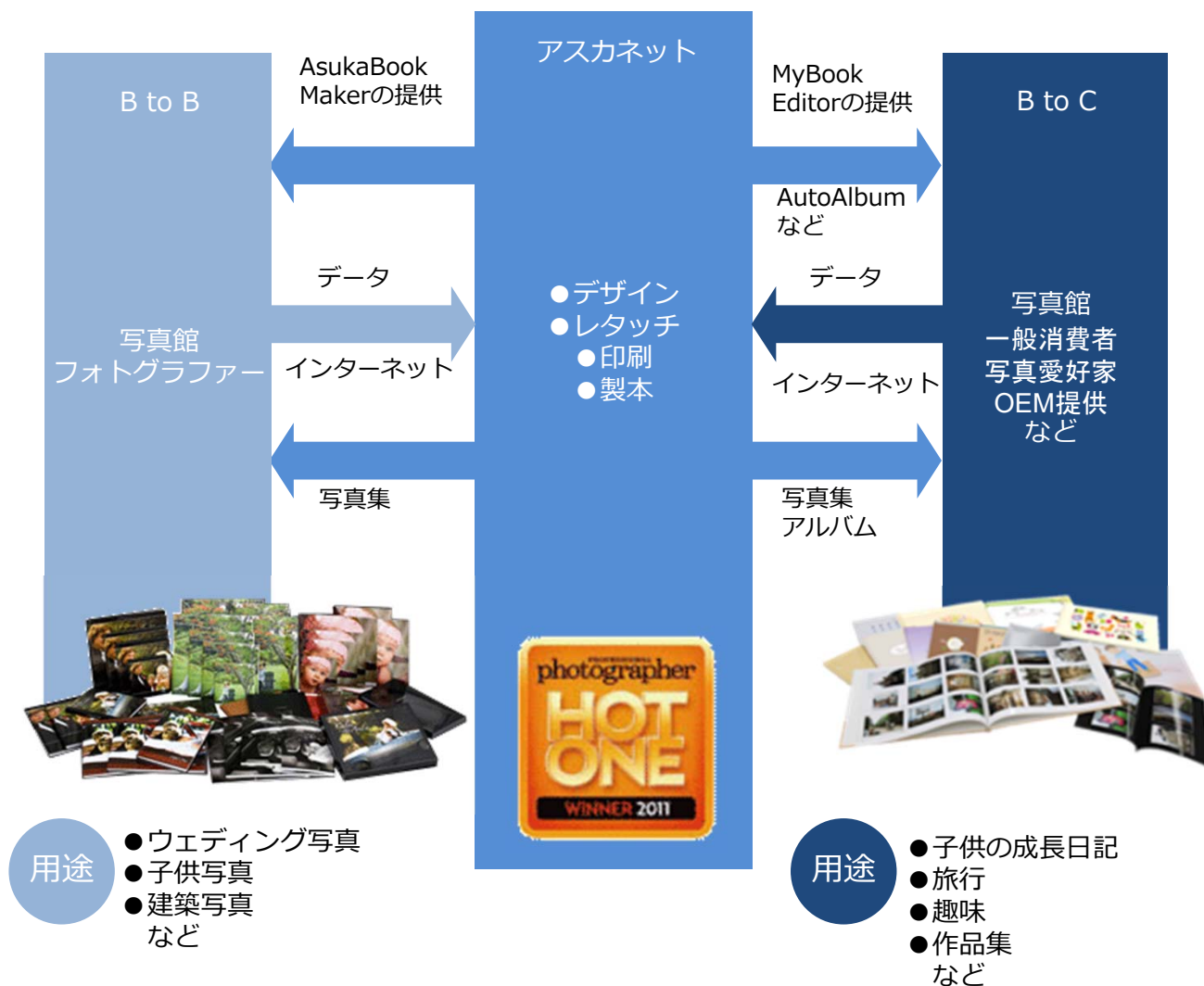
「遺影加工注文」「tsunagoo(訃報作成)」画面のUIを一新

3.フォトブック事業

Photo Book Service

3-1.フォトブック事業ビジネスモデル

オンデマンド印刷による一冊からの写真集の製造・販売



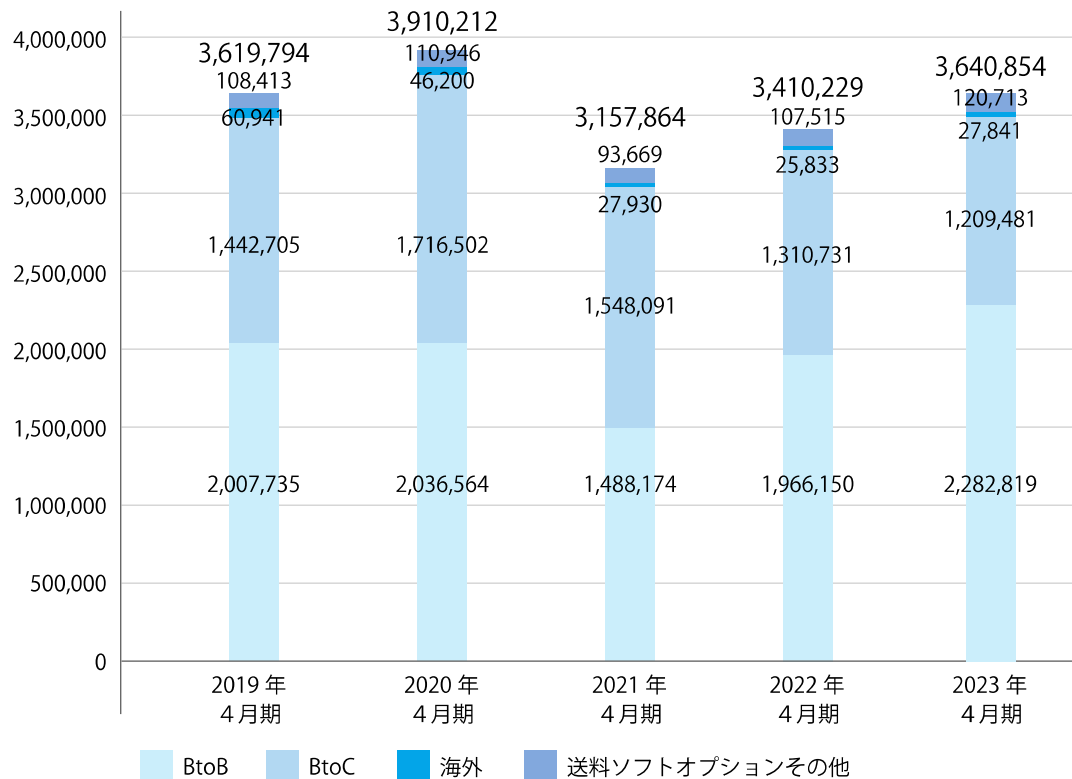
- 強み**
- 高度なカラーマネージメント技術
 - オンデマンド印刷制御技術
 - アプリケーション開発
 - 自社内サーバー管理
 - 多様かつ高品質な製本技術
 - 自社内一貫生産体制
 - 手厚いカスタマーサポート
 - 多品種を確実かつ効率よく生産する生産管理ノウハウ



3-2.市場別売上の推移

市場別売上金額の推移

単位：千円

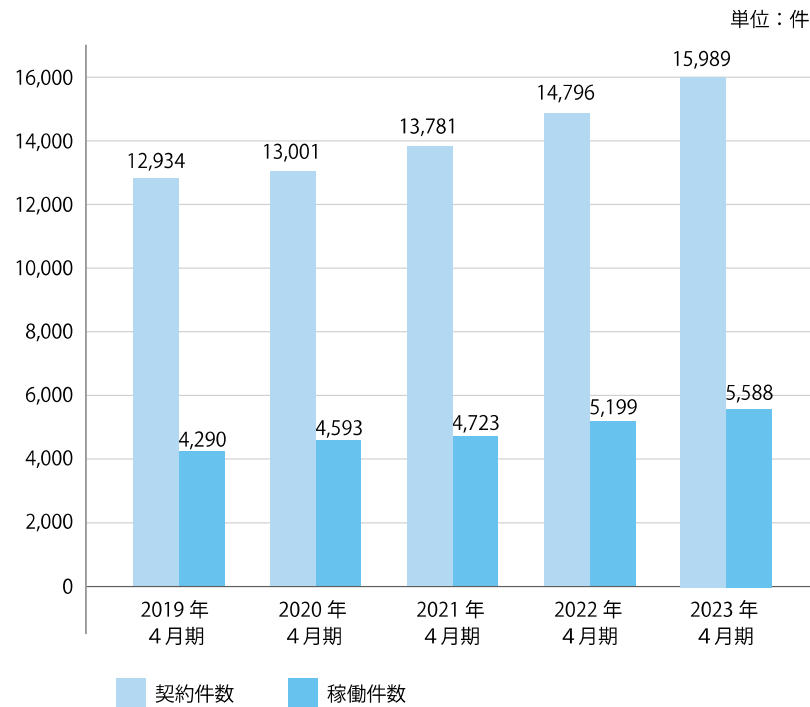


事業概要

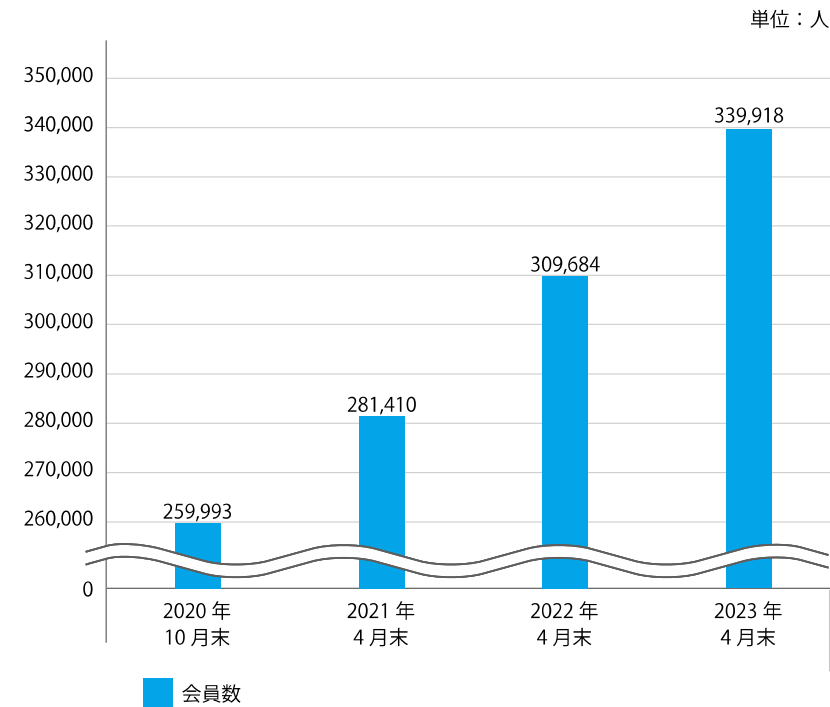
- BtoBは、新型コロナウイルス感染症の影響から回復してきており、ウェディング市場向け製品、スタジオ向け製品とも順調であった。
- 一方、BtoCは、いまだ海外旅行は回復せず、またマスク着用も常態化しており、苦戦が継続。また、OEM供給も同様の厳しい状況となった。
- 費用面では、材料費、光熱費などのコストアップの影響を受けた。
- 事業全体として、売上、利益とも前年実績／当初計画を上回った。

3-3.重要指標の推移

BtoB 契約件数の推移



マイブック会員数の推移



- BtoBは、契約から受注まで一定の時間がかかる（契約→見本作製→見本展示→予約→撮影→納品）モデルである。
- 契約件数、稼働件数とも順調に増加。

- 2020年10月のマイブックサービス統合を機に、重要指標をソフトダウンロード数から会員数に変更した（ソフトダウンロード型サービスだけでなく、WEBアプリ型サービスも含むため）。

※契約口座の全面的な精査により重複等が判明した契約件数（855件）を遡及修正させていただいた（2022年4月期以前）。

3-4.フォトブック事業のサービスラインナップ

B to B

B to C



こだわり層

ライトユーザー

国内

国外



アスカブック



等身大フォト



grandpic



マイブック



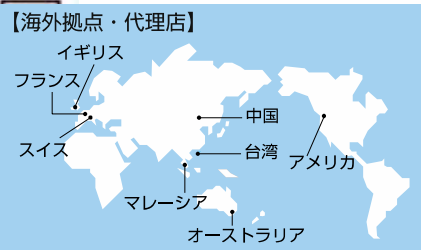
AutoAlbum



MYBOOK LIFE



ASUKABOOK



patapata



AfterShutter



Docomoなど
へOEM供給

3-5.当期の取組状況 ～営業面について

市場環境

- ウェディングフォトを中心とするBtoB市場は当社の品質による差別化が浸透。
- 国内では「フォトブック」としてのジャンルが確立し、BtoC市場を中心に競合が参入。
- 当社のクオリティーや多彩なラインナップ、ユーザーサポートなどは他社に比べ優位性は維持している。
- BtoBにおいては、ウェディング市場はコロナ影響からの回復が見られた。
- BtoCにおいては、旅行や各種イベントの自粛は、写真撮影機会を奪い、厳しい環境。

各市場において 実施した 営業施策

B to B

- ウェディング市場の回復を受け、新規顧客開拓に注力した。
- スタジオ写真向けには、手離れの良い少カット商材を開発、提供。
- オンラインセミナーや商品紹介動画の提供を継続的に実施。
- アスカブック20周年企画として、「赤ちゃんのフォトアワード」など三つのフォトアワードを同時開催し、啓蒙を進めた。



B to C

- 厳しい環境下でも底堅い「子どもの成長記録」や「カレンダーや卒業アルバムなどの季節製品」への拡販を継続してきた。
- 「マイブック年賀状」サービスをリリース。
- 「A2ポスター」「プチフォトパネル」などの新製品をリリース。



3-6.当期の取組状況 ～開発面・生産面について

開発	新サービスへの対応	<ul style="list-style-type: none">● マイブック年賀状サービス用アプリケーション等の開発
	サーバークラウド化 検討	<ul style="list-style-type: none">● より安全な運用を行うため、オンプレで行っているサーバーのクラウド化の検討を進めた。
生産	生産効率化への 継続的取組	<ul style="list-style-type: none">● 最新機器導入によるコストダウンの実現。● 省人化機器導入に向けての検討・準備。
	コスト高への対応	<ul style="list-style-type: none">● 多能工化、電力見える化へのトライ。● 資材見直しによるコストダウンを実現。



4.空中ディスプレイ事業

Aerial Display Service

4-1.空中ディスプレイ事業の概要と方針

技術は、受動系と能動系に二分でき、まず受動系を優先して取り組んでいる。

受動系

概要

画像映像を表す光を受け、特殊なパネルを通過することによって反対側の空中に映像を結像する技術

現状

ASKA3Dプレートの試作品の販売は進んでいる。ガラス製はある程度生産可能だが、樹脂製の量産の実現に注力。

能動系

概要

自ら立体映像を空中に創出する技術

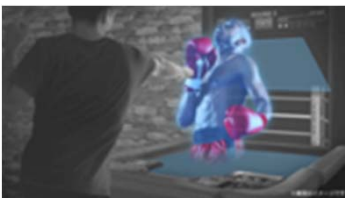
現状

理論的には成立しており、特許も取得している。試作の研究に取り掛かってはいるが、まずは受動系技術によるビジネス確立を優先する方針。



方針の 骨子



- 第3の柱をつくるため、まず受動系を優先して開発を進める
- ASKA3Dプレートを提供する素材メーカーとしての立ち位置
- 国内市場に限らず、海外市場も代理店を通じて販売する
- ファブレス形態を基本とするも、生産技術の内製化も指向



※画像はイメージです。

自社が保有する特許技術を自らが活用し、ASKA3Dプレートの製造・販売による事業化を指向

4-2.当期の取組状況と今後の方針1（マーケティング・研究）

	当期の取組状況	今後の方針
マーケティング面	<ul style="list-style-type: none"> ● 国内1か所、海外1か所の展示会に出展。あわせて、海外代理店の出展のサポートも行った。  <p>CES2023の様様</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 中国市場はオミクロンの影響を受け活動制限が長引いているもの、北米市場、中東市場は下期あたりから正常化してきた。 ● MasterCardなど有望な実証実験が行われているが、進捗に時間を要している状況。 ● 設置案件は増加しているが、量産案件の売上には至らず。 ● プロモーション動画をリニューアルした。 	 <p>エレベータへの設置事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 海外代理店とも協力し、ガラス製プレートのメジャー案件、樹脂製プレートの量産案件を獲得する。ガラス製プレートはニーズが旺盛な中東に期待。 <ul style="list-style-type: none"> ● 海外市場は、各代理店に専任の担当者を付け、サポート体制を強化する方針。 ● 国内2か所、海外2か所の展示会に出展を予定。 ● 着実に実績を積んでいる自治体向けPRを強化する。
研究面	<ul style="list-style-type: none"> ● 研究開発テーマを絞り込み、研究開発費をコントロールした。 ● 自社技術開発センターでの中型ガラス製プレートの開発および車載向け樹脂製プレートの開発に注力。 ● 特許の積極的な申請は継続。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社技術開発センターでは中型ガラス製プレートの量産に向けた開発を進め、必要な設備投資を行う。 ● 樹脂製プレートについては、生産コスト低減を可能にする新しい工法の研究を行う。 ● その他車載向け樹脂製プレートの試作なども進めるため、研究開発費は増額させる方針。

4-3.当期の取組状況と今後の方針2（製造）

	当期の取組状況	今後の方針
ガラス製 ASKA3D プレート (主にサインージ用途)	<ul style="list-style-type: none"> 外注による生産の安定化。1mサイズの安定生産が実現した。また生産工程を見直しコストダウンに繋がった。 技術開発センターでは、中型サイズの貼り合わせを実現し、試作ベースではよい品質のプレートが完成した。 	<ul style="list-style-type: none"> 外製はさらなる品質の安定を図る。 技術開発センターは中型サイズの量産試作を進め、本格的な市場投入を実現する。 専門人員を採用し、社内品質管理体制を強化する。
樹脂製 ASKA3D プレート (主に製品組込用途)	<ul style="list-style-type: none"> コストダウンを可能にする新しい生産手法の構想および準備。 耐熱性の高い素材での試作。 	<ul style="list-style-type: none"> 量産案件の獲得により安定生産を実現する。 耐熱性の高い素材の量産体制を確立する。 ガラス製と同じく樹脂製も品質管理体制を強化する。



G7国際メディアセンターでの設置事例

5.2024年4月期 方針と見通し

Achievement prospect

5-1.業績見通しのポイント

コストアップ 要因について	<ul style="list-style-type: none"> ● 全社共通・・・前期のベースアップの実施による人件費の増加、電力料改訂により水道光熱費の増加など ● フューネラル事業・・・2期連続繁忙期の画像処理オペレーターが不足したことを踏まえ、本年4月に新卒採用を積極的に行った。額などのサプライ品の値上げ。 ● フォトブック事業・・・紙、インキなどの材料費の値上げ。
売 上	<ul style="list-style-type: none"> ● フューネラル事業は、2年続いた全国的な葬儀施行件数増加の反動を見込む。 ● フォトブック事業は、海外旅行などBtoCの戻りは保守的に計画。 ● 空中ディスプレイ事業は、中ロット案件の獲得やガラス製プレートの拡販により、売上拡大を実現させる。
利 益	<ul style="list-style-type: none"> ● フューネラル事業は、2期連続オペレーションセンターが超過稼働状況となった反省を踏まえ、大幅な人員拡充を図るため、減益見込み。 ● フォトブック事業については、原材料費、水道光熱費、人件費の増加の影響を受け減益見込み。 ● 空中ディスプレイ事業は、展示会の出展で広告宣伝費の増加や人件費・研究開発費の増加を図るため、売上増も、損失幅は微減の見込み。 ● 以上により、営業利益ベースで△15.4%となる減益計画を余儀なくされた。
配当政策	<ul style="list-style-type: none"> ● 来期の配当見込は、7.00円（配当性向30%以上目安）

5-2.業績見通し（前年比較）

単位：百万円（1株あたりの当期純利益・年間配当を除く）

	2023年4月期	2024年4月期	前年比
売上高	6,976	7,330	+5.1%
フューネラル事業	3,152	3,240	+2.8%
フォトブック事業（内部売上消去後）	3,634	3,740	+2.9%
空中ディスプレイ事業	189	350	+84.9%
営業利益	585	495	△15.4%
経常利益	618	505	△18.3%
当期純利益	482	354	△26.7%
1株当たり当期純利益（円）	28.94	21.28	△26.5%
1株当たり年間配当（円）	9.00	7.00	△2.00円

5-3. 2024年4月期 各事業の取組

<p>フューネラル事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 互助会や大手葬儀社に向けた「tsunagoo」の積極営業を進める。 ● 「tsunagoo」など葬儀DXサービスの機能強化へのシステム投資を実行する。 ● 2期連続で、繁忙期においてオペレーションセンターが超過稼働状態になってしまったため、新卒を中心に多くの採用を進めており、その教育を強化する。 ● 顧客発注データと基幹システムの連携により業務効率化を進める。 	
<p>フォトブック事業</p>	<p>B to B</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 人気クリエイターとのコラボ商品など新商品のリリース。 ● オンラインセミナー・イベントの継続。 ● グランピックの利用件数拡大で確実な売上増を狙う。 ● 営業企画の設立によりBtoB,BtoCにとらわれない企画・サービスの提案。
	<p>B to C</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 新商品リリース、キャンペーンなどによる「MyBook」注文者数の増加。 ● 新規OEM案件の獲得によるOEM売上の回復を目指す。 ● 年賀状サービス・出張撮影サービスの拡大。 ● インバウンド市場に注目したサービスの試行。
<p>空中ディスプレイ事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 中東などでのガラス製プレートの高価格案件の受注を図る。 ● 海外代理店のサポート体制の強化と効果的な展示会の出展。 ● 技術開発センターは、中型サイズの量産試作により、試作品販売から、正式なラインナップ品としての販売を目指す。 	
<p>その他</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● セキュリティの高いIT基盤の確立・・従来のプライバシーマークに加え、ISMS認証取得へのプロジェクトを継続。 ● xR領域の「かえでラボ」の本格推進と周辺領域でのサービス検討。 ● 資本業務提携先との連携及び社内イノベーション創出強化。 	

5-4.設備投資/研究開発等計画

2024年4月期の設備投資（ソフトウェアを含む）は約425百万円を予定
空中ディスプレイ事業の研究開発費は約220百万円を予定

<p>空中ディスプレイ事業の研究開発費は約220百万円を予定 （特許権償却、研究人件費、特許関連費用、技術開発センター費用を含む）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 技術開発センター年間運営費用（人件費含む）…約150百万円 ● ASKA3Dプレート耐熱素材研究、製法研究など…約23百万円 ● 空中ディスプレイ事業の研究開発費は前期より増加を想定。 <p>※全て会計上は費用処理予定</p>
<p>空中ディスプレイ事業部への開発投資継続</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 車載向け樹脂製プレート金型など…約25百万円 ● 技術開発センター生産設備など…約5百万円 <p>※当該投資にかかる減価償却費は上記研究開発費に含みます。</p>
<p>写真関連生産設備（印刷設備・生産省力化設備など）</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 印刷設備更新・増強…約145百万円 ● 生産省力化設備投資…約40百万円
<p>ソフトウェア・受注システムの開発・機能強化など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 写真集発注ソフトウェアや受注システム機能強化など…約60百万円 ● tsunagooなどフューネラル事業関連システム強化…約32百万円 ● かえでラボ関連システム開発…約6百万円

6.中期展望

Medium-term outlook

6-1.中期方針



- 1 既存事業の安定成長と新規事業のチャレンジをバランスよく実現
- 2 自社ブランドの拡大を重視+業務提携で補完
- 3 自らが市場サービスを創造し、トップランナーとしての地位を持続する
- 4 自らの技術や顧客基盤と、外部の技術やノウハウとを融合して、新しい事業やサービスを創造する
- 5 自社にないビジネスアイデアや人材を有するスタートアップへの投資などによる成長機会の創出

INFORMATION

株式会社アスカネット Asukanet Co.,Ltd

証券コード 2438

- 本資料は、投資家の参考となる情報提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。
- 本資料は、当社業務によって得られた各種データに基づいて作成したものです。その完全性を保証するものではありません。
- また、資料に記載された意見や予測は資料作成時の当社の見通しによるものであり、当該意見や予測等を使用した結果についてもなんら保証するものではありません。
- 記載された内容を予告なしで変更することもありますので、ご了承ください。
- 投資に関する最終判断は投資家ご自身でなされるようお願いいたします。

お問い合わせ

IR統括責任者
代表取締役社長
松尾雄司

お問い合わせ先
専務取締役CFO
功野顕也

TEL 082-850-1200 (代)
FAX 082-850-1212
URL: <https://www.asukanet.co.jp>
E-mail: ir@asukanet.co.jp