



IoT × AsReader® = DX Digital Transformation



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
- 1-5: 中期経営計画の経営目標

第2章: 戦略の詳細

- 2-1: AsReader事業
- 2-2: システムインテグレーション事業
- 2-3: 新製品・新サービス(セミセルフレジ/RFID/スマートロック/AIプロセッサ)
- 2-4: 海外戦略
- 2-5: 人材戦略
- 2-6: デジタル・IT戦略
- 2-7: コストマネジメント
- 2-8: 投資戦略
- 2-9: SDGsの達成に向けた具体的な取組み

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、思いつき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が、その根底にある思いは一つです。

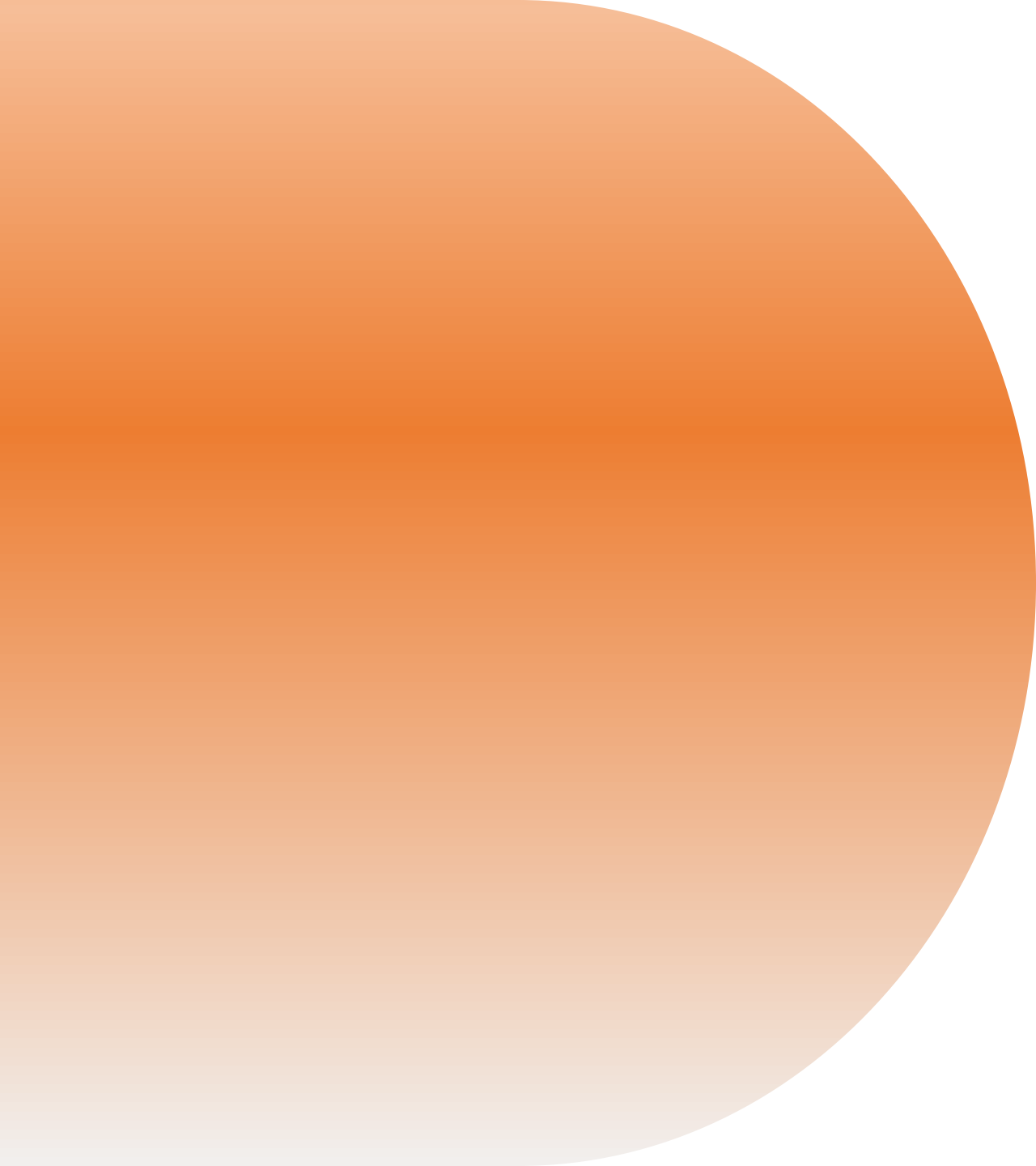
アスタリスクは、あなたの会社が「笑顔」になることをお手伝いいたします。

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



IoT × AsReader® = DX Digital Transformation

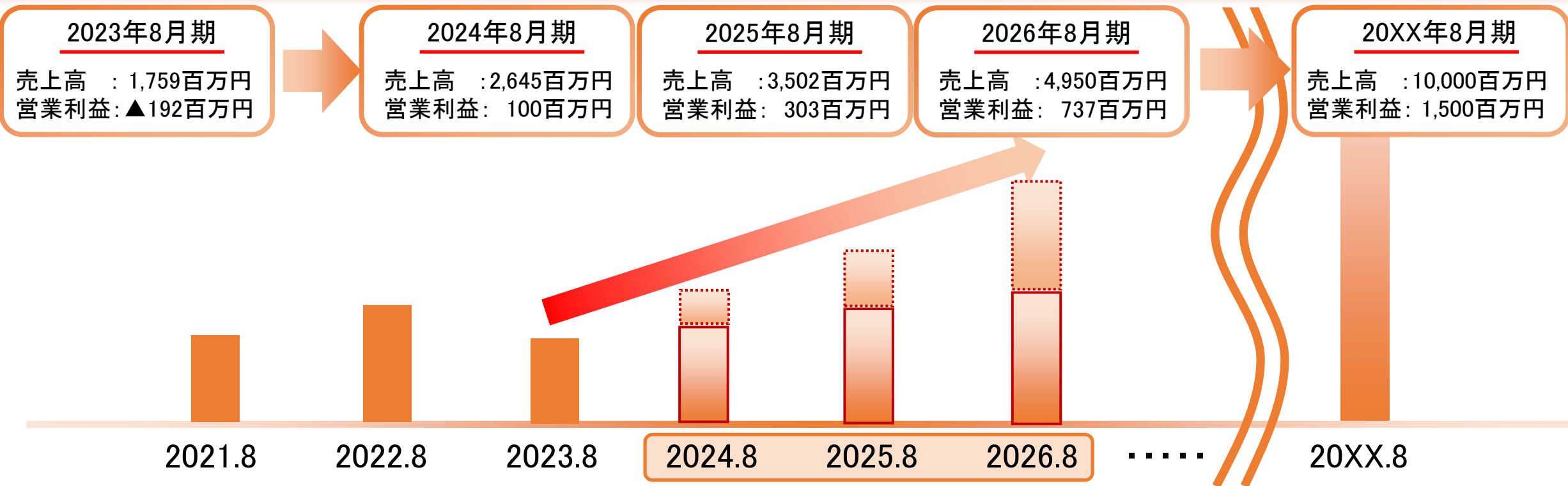


第1章：経営戦略の骨子と経営目標

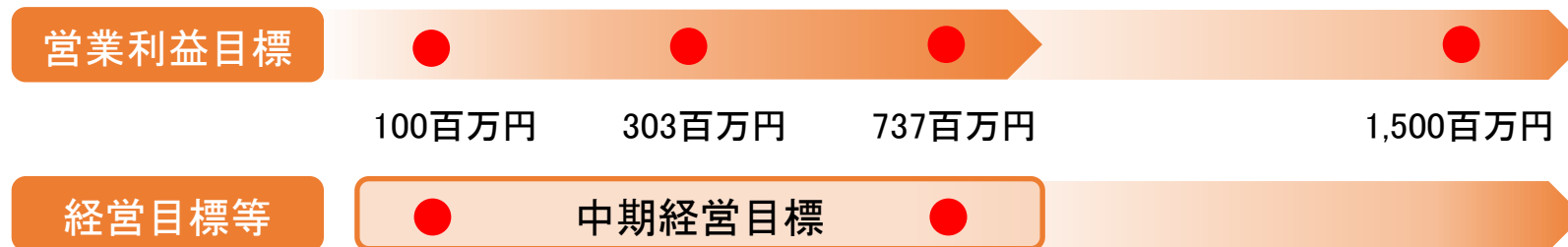
第2章：戦略の詳細

1-1 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



: 国内案件
 : 海外案件



営業利益率 15%
当期純利益率10%

内外の環境分析

業界・自社

当社製品は様々な業界で導入が可能
コロナ禍においても影響を受けず安定

マーケット

バーコード業界は横ばい
RFID、画像認識業界は拡大傾向

社会

デジタルトランスフォーメーション(DX)の促進
社用端末のスマートフォンへの移行

新製品の開発・投入

市場が求める製品の情報収集
新製品開発と投入によるDX促進

製品特性に応じた営業

バーコード、RFIDなど、各製品の特性
に応じた営業手法の確立と実行

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
営業支援/WEBマーケティング施策

新製品の開発・投入

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・新製品を開発・投入してまいります。

製品特性に応じた営業

製品に合った営業方法

既に世に出回り市場も飽和しているバーコードリーダーや赤外線通信と、まだまだこれから導入が進み市場が拡大していくRFIDリーダーや画像認識関連製品を、同じ方法で販売していても受け入れてもらえません。

各製品の特性やステージに応じた営業手法を体系化し、効率的な営業活動を推進してまいります。

営業力の強化

資本業務提携、大手携帯キャリアとの協業 営業支援／WEBマーケティング施策

- ・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。
- ・効率的、効果的に営業活動を行うための支援体制の整備
- ・WEBマーケティング施策

1-4 財務戦略の概要

営業利益率、当期純利益率の継続的達成

		<u>2023年8月期</u>	<u>2026年8月期</u>
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	▲ 10.9%	▶ 17.2%
	当期純利益率	▲ 9.1%	▶ 11.1%
自己資本比率の向上 <ul style="list-style-type: none">・ 適正な有利子負債残高の維持・ 純資産の増加	有利子負債残高	460百万円	▶ 0円
	純資産残高	1,944百万円	▶ 2,693百万円
資本効率の向上 <ul style="list-style-type: none">・ ROEなどを目標設定	自己資本比率	71.3%	▶ 90.0%
	ROE	▲ 8.3%	▶ 10.9%

2026年8月期(3年後)に向けての目標設定

財務関連	営業利益率	15.0%	(以上を目標に設定)
	当期純利益率	10.0%	(以上を目標に設定)
	ROE	10.0%	(以上を目標に設定)

ESG関連	E:環境	気候変動への対応	・リスク分析を行い、重要度の高い気候変動リスクへの対応実施
		資源の有効活用	・製品ライフサイクルの各段階における資源の有効活用を図る
	S:社会環境	福利厚生の充実	・従業員満足度、定着率の向上
		研修体制の整備	・市場競争に負けない強い組織作り
		地域社会への貢献	・伝統行事やNPO法人活動への資金提供、地域の美化、緑化に関わる活動
	G:ガバナンス	公正な事業行動の推進	・プライム市場への市場変更に向けて、 同市場で求められるコーポレート・ガバナンス体制の構築
内部監査体制の充実			

中期的に
ESGへの
取組みの
検討と推進



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316億円(2022年度 国内。前年対比1.3%増)
((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129億円(2022年度 国内。前年対比64.5%増)
((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

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

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・サービス事業領域の戦略

■ 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。

実店舗運営によるセミセルフレジの深化

セミセルフレジ



株式会社自動レジ研究所



■実際に店舗運営をしながら製品開発

- ・子会社 株式会社自動レジ研究所 が株式会社クルー様と提携し、こがね製麺ブランドのうどん店舗を運営
当該店舗にて人追跡、重量センサー、人感知の音声システム、顔決済、顔でのクーポンやスタンプ、顔決済を活用したセミセルフレジを導入
- ・当該製品群は一体としても、個別でも販売可能。

2-3 新製品・サービス(人追跡技術を応用したセルフレジ②)

実店舗運営によるセミセルフレジの深化

人追跡(画像認識)レジ技術

特許第7262715号



人追跡



重量センサー



厨房端末



確定端末



クーポン・スタンプ端末



オーダーディスプレイ



セルフレジ



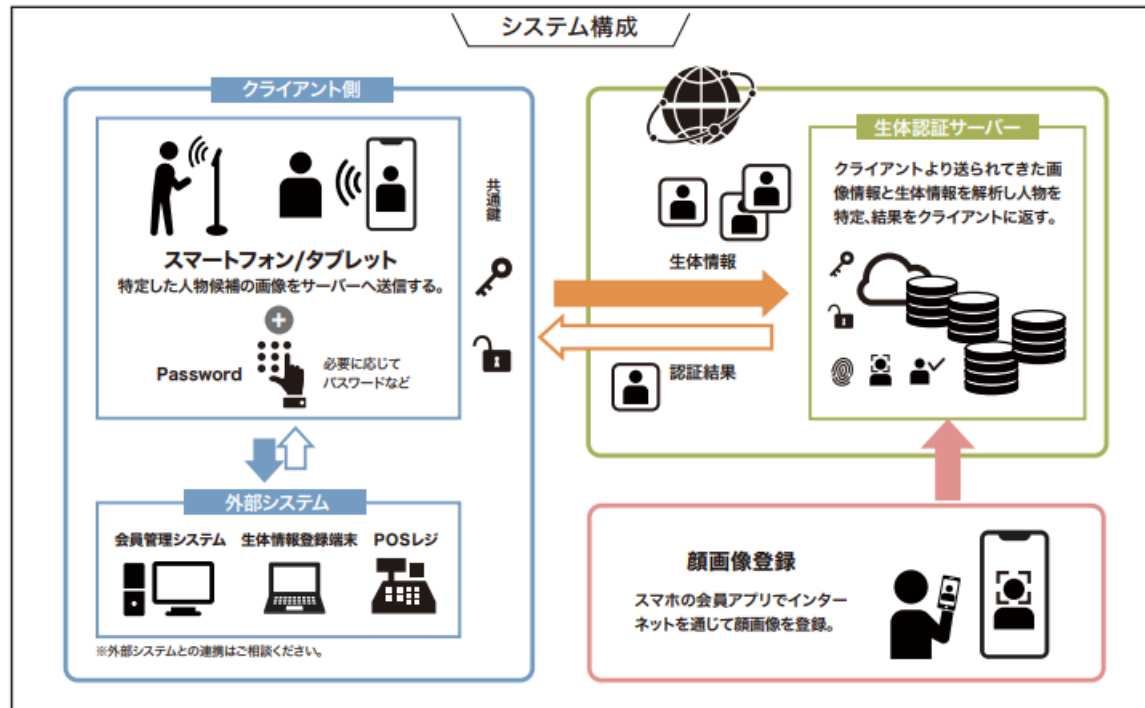
自動音声

2-3 新製品・サービス(顔認証&スマートロック)

顔認証技術と、それを活用したスマートロック新製品の投入

顔認証(AsReader One)

・顔認証での特定システムの技術 特許第7320887号



顔認証を応用した、スマートロック連携



左：SESAME／右：撮影および認証装置

■顔認証システムAsReader One スマートロック ～AsReaderGoMA～

- ・顔認証システムAsReader Oneは、ID・PW入力の代わりに顔認証でログインなどを行うことができるシステムになります。
- ・CANDY HOUSE JAPAN社との業務提携。CANDY HOUSE JAPAN社の新製品SESAMI5とAsReader Oneの連携に時間がかかっておりましたが調整が完了。2024年8月期から本格的に販売を開始してまいります。BtoC、BtoBなど多方面での販売を計画しております。
- ・通常の扉以外にも電子錠や自動ドアにも対応しております。

RFID



鍵の管理に困っていませんか？

As Key Cubeで鍵の管理はおまかせ！

簡単！ 正確！ 確実！ コンパクト

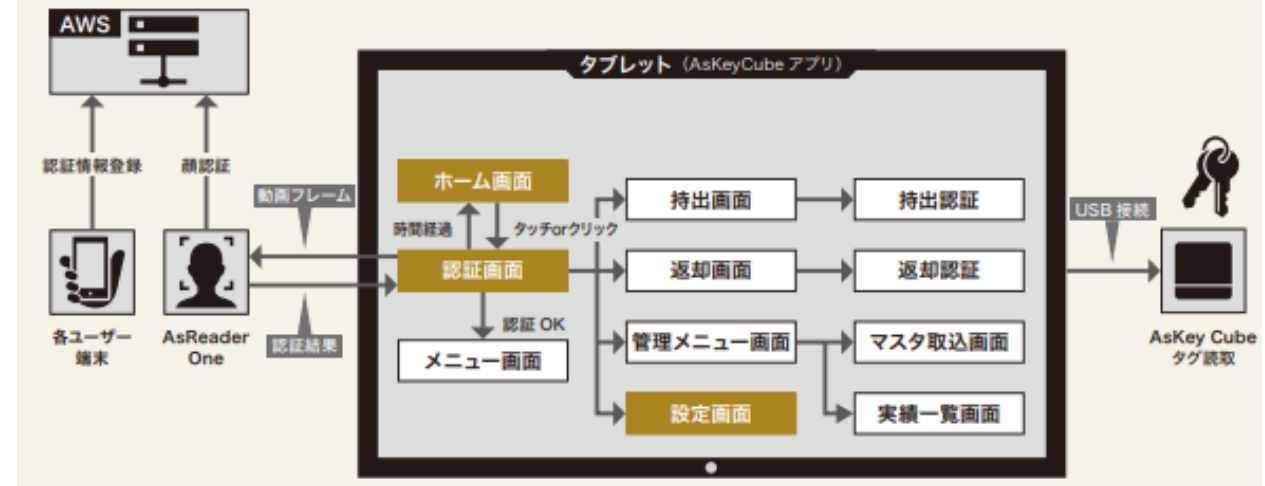
- 顔認証で鍵を持ち出した人を特定
- RFタグを同時に一括して読み取り認識することで、鍵束単位で持出管理。
- 独自の技術で高精度読み取り。
- 不正持出検知も可能！



顔認証 + RFID



システム構成図



RFIDソリューションの拡販

- ・鍵管理として、新製品&新サービスの提供の開始 (レジで実装している電波コントロール技術:特許第6469758号を応用)
- ・大手アパレル店舗のレジといった事例以外にも、人追跡のを組み合わせたレジや、製造業向けソリューションを展開
- ・大手出版社の書籍にRFIDが挟まれ、物品管理に向けた導入が始まりつつあり、今後の市場拡大に合わせて当社製品拡販を計画



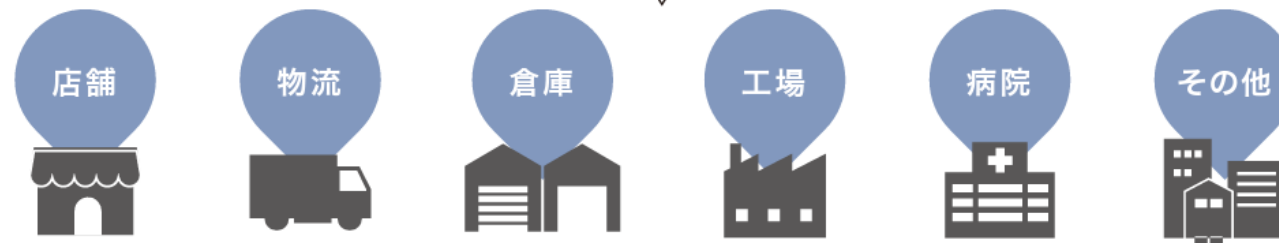
ハンディターミナル(バーコード)

DIGNOを活用した高性能ハンディターミナル

ASX-A24D-SX2



いろいろな業界で、幅広い業務の改革、改善を実現!



■京セラ端末での取り組み

・京セラの「DIGNO® SX2」と「AsReader ASR-A24D」をセットにした「ASR-A24D-SX2」専用のハンディターミナルに匹敵する、高性能なAndroid OS搭載のハンディターミナルとして提供を開始しております。これにより、様々な企業の業務効率化を実現し、業務DXに貢献します。

スマホやタブレットでの画像認識

コンフェックス 株式会社

〒151-8590 東京都渋谷区代々木3-38-7
<https://www.confex.co.jp/>
創業 / 1906年12月
従業員数 / 1,357名(令和4年3月31日現在)



OCRによる日付チェックアプリ導入で検品精度が劇的改善!!

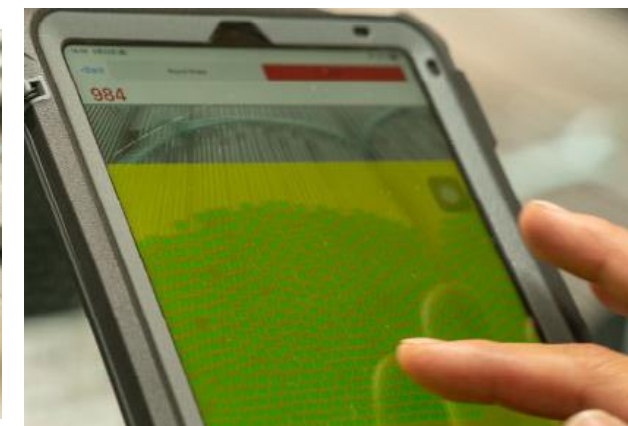


丸一鋼管株式会社

〒542-0076 大阪府大阪市中央区難波五丁目1番60号 なんばスカイオ29階
<https://www.maruichikokan.co.jp/>
設立 / 1948年(昭和23年)3月1日
従業員数 / 2,383名(2022年3月期 連結)



画像認識アプリで、ヒューマンエラーが0(ゼロ)に!



■ スマホやタブレットでの画像認識

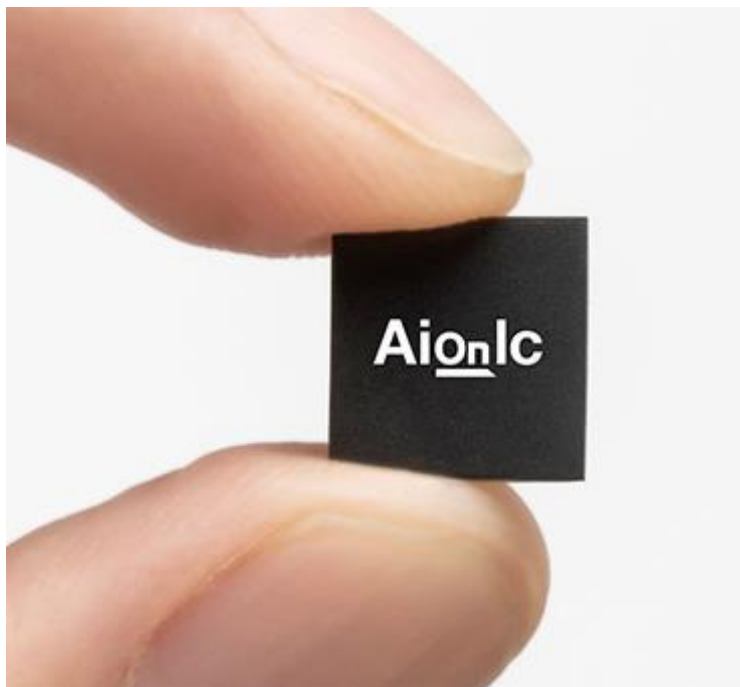
- ・内外の1,000を超えるお菓子メーカーの商品を取り扱い、スーパーやドラッグストア、コンビニなどの小売店様に日々お菓子を届けているコンフェックス様。その事業の基盤となっており、全国に42ヶ所ある食品物流センターにおける業務品質の高度化を検討している中で、小売店様へ出荷する際の賞味期限管理のシステム化を希望され、この度、バーコードリーダー(AsReader ASR-010D)とOCRアプリ(CAMERA-Type OCR)を活用しておこなう、賞味期限管理システムをご導入いただきました。
- ・グループ全体で、国内生産拠点15箇所、販売拠点28箇所、さらに海外7カ国に20拠点を展開する「パイプのリーディングカンパニー」丸一鋼管株式会社様。多様化する顧客ニーズに対応し、絶えず品質向上に務める生産現場で、これまで人力に頼っていた鋼管の個数確認に画像認識/AI技術を用いて開発した弊社アプリ「CountPipe」を導入。「CountPipe」を使って一瞬で鋼管の個数を把握することができるようになり、丸一鋼管株式会社様の業務効率向上に役立っております。

2-3 新製品・サービス(AIプロセッサ)

省電力・小型化の可能性への挑戦。エッジAIプロセッサを搭載した新製品の研究開発。

AIプロセッサ

AiOnic®



AsReader®



■ AIプロセッサ

- ・ArchiTek社との業務提携。エッジAIプロセッサ「AiOnic®」を開発中。近日中にAIプロセッサの量産体制へ。
- ・ArchiTek社とは画像認識(人追跡、文字認識など)を活用した新規製品、当社の既存製品の改良版などのコラボレート製品を検討中。
2024年8月期中にコラボレート製品の発表を目指して研究開発を進めております。

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
- ・米国子会社AsReader,Inc.から販路開拓

海外戦略

■ (米国・欧州) 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。
- ・欧州の子会社は解散したが、米国子会社からの営業体制を整備。引き続き欧州市場の開拓を実施。

2-5 人材戦略

持続的な成長・発展を実現するために

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
SDGs 8
「働きがいも
経済成長も」

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・ESG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

ITの更なる導入と社内リレーションの充実

・お客様との接点をいただいた時点から、製品の納品、アフターケアまでの見える化と社内共有の深化

トランスフォーメーション
の深化

- ・DX(デジタルトランスフォーメーション)
→CX(コーポレートトランスフォーメーション)
→BX(ビジネストランスフォーメーション)
- ・業務フローへの導入に始まり、企業全体への導入、ビジネスモデルへの導入へとトランスフォーメーションを深化させていく

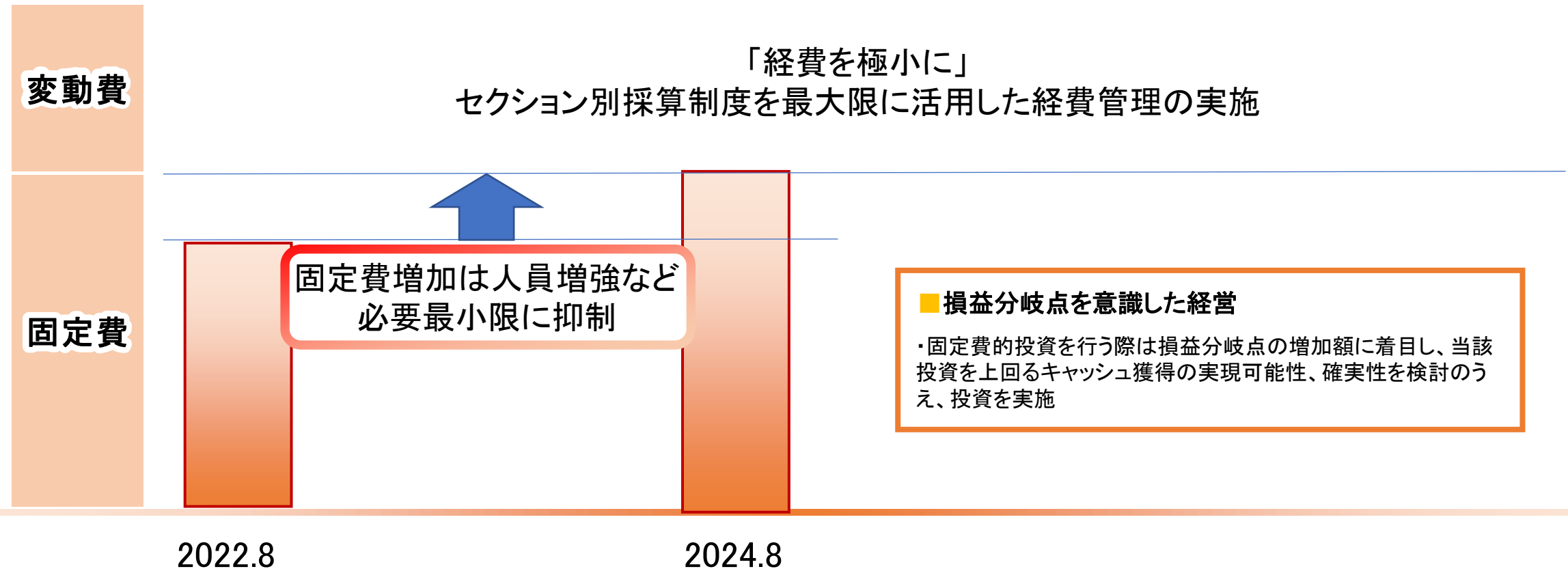
自社経験によるノウハウ蓄積／お客様へ提供

2-7 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



気候変動への対応

- ・当社グループのビジネスモデルにおける気候変動リスクの特定→評価の実施
- ・評価の結果、重要度の高い気候変動リスクへの対応実施



資源の有効活用

- ・設計、調達、生産、仕様、廃棄の製品ライフサイクルの各段階における資源の有効活用を図る

Circular Economy
With Feedback



地域社会への貢献

- ・当社グループの事務所近隣地域に関わる伝統行事やNPO法人活動への資金提供
- ・地域の美化、緑化に関わる活動



福利厚生の充実

- ・福利厚生の充実による、従業員満足度、定着率の向上
- ・育児支援、健康増進、レジャー、新株予約権発行など



研修体制の整備

- ・会社の求める人物像の明確化

- ・必要な知識、スキルを体系的に学べる環境の構築
- ・従業員の学習意欲の向上
- ・市場競争に負けない強い組織を作る



ITを通じて、三方笑顔を創造し、人類・社会の進歩発展に貢献します。



◆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。