

株式会社アスカネット **2024年4月期 決算説明資料**

CONTENTS

1 2024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
1-8.株式会社BETの子会社化	11

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	13
2-2.事業概況・売上の推移	14
2-3.重要指標の推移	15
2-4.市場環境	16

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	18
3-2.市場別売上の推移	19
3-3.重要指標の推移	20
3-4.フォトブック事業のサービスラインナップ	21
3-5.当期の取組状況～営業面について	22
3-6.当期の取組状況～開発面・生産面について	23

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	25
4-2.当期の取組状況と今後の方針1（マーケティング）	26
4-3.当期の取組状況と今後の方針2（製造・研究開発）	27

5. 2025年4月期 方針と見通し

5-1.業績見通しのポイント	29
5-2.業績見通し（前年比較）	30
5-3.2025年4月期 各事業の取組	31
5-4.設備投資/研究開発等計画	32

6.中期展望

6-1.中期方針	34
----------	----

〈はじめに〉 決算説明資料 全体のポイント

2024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堅調であったものの、フォトブック事業ではOEMなどBtoC部門が厳しく、また空中ディスプレイ事業も案件獲得が想定を下回ったことから、単体ベースで、売上の下方修正を余儀なくされた。
- 利益については、フューネラル事業が、人員を増強した画像処理オペレーターの稼働が順調に進んだことなどから想定より利益が好調だった一方、フォトブック事業では売上が想定を下回ったことに加え、原材料費の上昇やOEMラインの稼働率が下がったことにより想定どおりの利益を計上することができなかった。その結果、単体ベースではほぼ計画通りの着地となった。また、2023年12月に株式会社BETの全株式を取得したことに伴うM&A関連費用の発生や投資先株式の評価損の計上など、計画外の費用計上を余儀なくされた。
- 配当については、当初の計画と同じく、1株当たり配当金7.00円として株主総会に上程することとした。

2025年4月期計画について

- フォトブック事業は、経営環境は厳しいものの、自社営業による拡大、新サービスの取扱い開始、BET社の通年寄与などにより増収増益を計画。
- フューネラル事業は、新規顧客獲得、tsunagooの拡大による売上増、及び効率的なオペレーションセンターの運営により利益率維持を想定。
- 空中ディスプレイ事業は、ディスプレイ用途に注力し、高単価案件獲得による売上の拡大を計画している。
- 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。

1.2024年4月期 決算の概要

Balancing of accounts summary

当社グループは、2024年4月期より連結決算を開始しておりますが、参考として2023年4月期（単体）との比較情報を記載しております。

1-1.決算概要

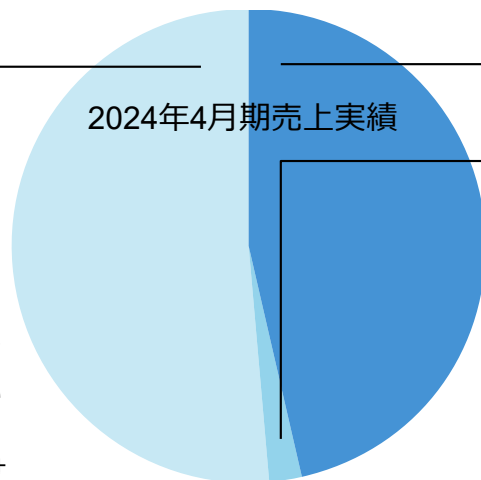
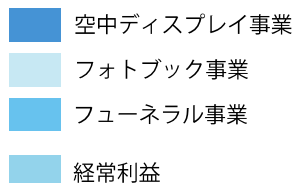
安定成長型ビジネスモデル
フォトブック事業

51.4%

「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5,800社の写真館などBtoB向けや消費者に年間約160万冊（OEMブック含み、写真プリント除く）を提供

事業別売上高・経常利益・
売上高経常利益率



市場創造ビジネス
空中ディスプレイ事業

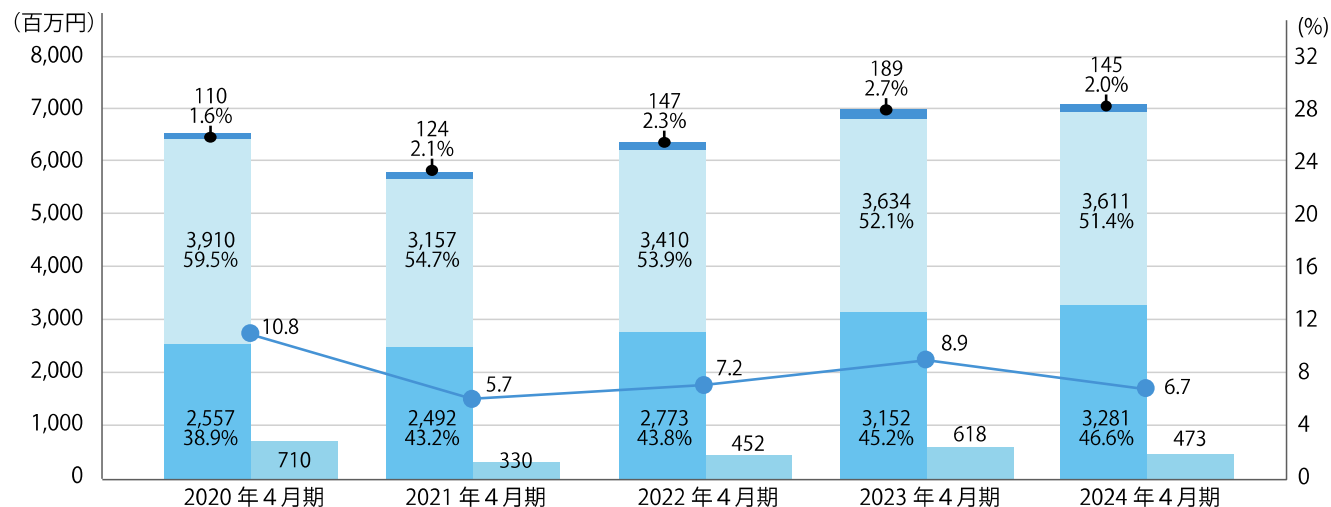
2.0%

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進める。

ニッチストック型ビジネスモデル
フューネラル事業

46.6%

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2,980カ所の葬儀社などB to Bを主体に年間約47万枚の写真画像を提供



※売上はセグメント間取引消去後の数値を記載しております。（連結）

1-2.損益状況

単位：百万円

	2023年4月期		2024年4月期				増減額		増減比%
	実績	%	実績	%	当初計画 (単体)	%	対計画比	対前期比	対前期比
売上高	6,976	100.0	7,038	100.0	7,330	100.0	△292	+62	+0.9
(フューネラル事業)	3,152	45.2	3,281	46.6	3,240	44.2	+41	+129	+4.1
(フォトブック事業)	3,640	52.2	3,617	51.4	3,740	51.0	△123	△23	△0.7
(空中ディスプレイ事業)	189	2.7	145	2.1	350	4.8	△205	△43	△22.9
(セグメント間売上)	△6	△0.1	△6	△0.1	-	-	-	△0	-
売上原価	3,700	53.0	3,824	54.3	-	-	-	+123	+3.3
売上総利益	3,275	47.0	3,214	45.7	-	-	-	△61	△1.9
販売費及び一般管理費	2,690	38.6	2,766	39.3	-	-	-	+76	+2.8
営業利益	585	8.4	447	6.4	495	6.8	△48	△137	△23.6
経常利益	618	8.9	473	6.7	505	6.9	△32	△144	△23.3
当期純利益	482	6.9	214	3.1	354	4.8	△140	△268	△55.6

- 売上高は、前期比微増にとどまった。フォトブック事業、空中ディスプレイ事業とも計画を下回ってしまった一方、フューネラル事業は堅調だった。
- 営業利益、経常利益は、単体ベースではほぼ計画通りであったが、M&A関連費用の計上などで、連結ベースでは当初単体計画を下回る結果となった。
- 投資先株式の評価減を特別損失として計上したため、当期純利益は前期実績及び計画を大きく下回ることとなった。

1-3. 費用状況

単位：%

	2023年 4月期	2024年 4月期	増 減	主な増減要因
売上総利益率	47.0	45.7	△1.3	フォトブック事業においてOEMラインの稼働率の低下及び原材料費の上昇が響いた。

単位：百万円

販売費及び一般管理費	2023年 4月期	2024年 4月期	増 減	主な増減要因
広告費・販促費・販売手数料	196	189	△7	—
人件費	1,103	1,132	+29	前期末にベースアップ実施。
減価償却費・支払家賃	212	218	+5	—
発送配達費	285	265	△20	発送数量の減少。
研究開発費	254	228	△25	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	637	732	+94	ソフトウェア利用料やAWS使用料の増加、M&A関連費用の発生など。
合計	2,690	2,766	+76	

1-4.セグメント別損益状況

単位：百万円

	2023年4月期		2024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	3,152	751	3,281	+129	752	+0
フォトブック事業	3,640	772	3,617	△23	677	△94
空中ディスプレイ事業	189	△300	145	△43	△316	△16

- フューネラル事業は、遺影写真加工収入が順調に増加した。画像処理オペレーターの積極的採用による人件費増によりセグメント利益の減少を計画していたが、売上増及び効率的な運営で前年並みの利益を確保できた。
- フォトブック事業は、BtoCは、OEM部門を中心に依然として厳しい状況。KAIZEN活動などで原価低減に努めるも、原材料費高、稼働率低下により粗利率が低下するとともに、BET社株式取得にともなうM&A関連費用の発生により減益を余儀なくされた。
- 空中ディスプレイ事業は、案件獲得が想定通りに進まず、また、前期発生した金型売上の剥落もあり、減収となった。歩留まりの改善や円安による海外案件の採算上昇もあったものの、セグメント損失は拡大した。

1-5. 財務状況

単位：百万円

資産の部	2023年 4月期	2024年 4月期	増 減	主な増減要因
流動資産	3,745	3,457	△287	主に子会社株式取得に現金預金を使用したため。
固定資産	3,389	3,632	+243	主に子会社株式取得に伴うのれんの発生による。
資産合計	7,134	7,090	△44	
負債・純資産の部	2023年 4月期	2024年 4月期	増 減	主な増減要因
流動負債	922	926	+4	—
固定負債	9	7	△2	—
負債合計	931	933	+2	—
純資産合計	6,203	6,156	△46	自己株式の取得や配当の支払いが、利益計上額を上回った。
負債・純資産合計	7,134	7,090	△44	—

1-6. キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2023年 4月期	2024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	695	615	△79	棚卸資産の増加、当期純利益の減少が主要因。
投資活動による キャッシュ・フロー	△331	△702	△371	子会社株式取得に伴う支出が発生した。
財務活動による キャッシュ・フロー	△315	△301	+14	前期に引き続き自己株式取得を実施。
現金及び現金同等物の 期末残高	2,044	1,660	△384	—

1-7.全社的トピックス

株式会社BETの子会社化

- 2023年12月に株式会社BETの全株式を取得（投資金額：400百万円、のれん発生額：308百万円、M&A関連費用：37百万円）
- これに伴い当期より連結開始。損益の取り込みは3ヶ月間。詳細は次ページにて。

空中ディスプレイ事業の 海外販売体制強化

- 海外営業人員の増強、量産を見据えた品質管理体制の強化などの施策をとってきた。
- 一方海外代理店が想定ほど寄与しておらず、海外代理店の増強によるヨーロッパや東南アジアでの販売網の拡大を模索している。

フューネラル事業 遺影写真加工が好調

- 新規顧客の獲得が順調で、大手の葬儀社との契約も実現できた。
- 一方、tsunagooは拡大しているものの、そのスピードは想定を下回ってる。

かえでラボ活動活性化

- 銀座の拠点「xLab（クロスラボ）」を拠点にメタバース領域のビジネスを展開。自治体からの調査事業受注などの実績。
- またBET社とのシナジーを実現するためVライバー・Vチューバー領域のマーケティングを進めてきた。

投資有価証券評価損の計上

- スタートアップ投資先の1社が、計画に比べ事業進捗が遅れており、また資金調達も順当に進んでいないことから、99百万円の特別損失の計上を余儀なくされた。

株主還元について

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

1-8.株式会社BETの子会社化



取得の狙い

- 当社は従来より、xR/バーチャル領域を成長重点分野としており、「かえでラボ」などによりマーケティングを進めてきた。
- バーチャルライバー事務所としてこれからの成長が期待できることに加え、当社のフォトブック事業におけるオンディマンドでのモノづくりのノウハウを活かし、キャラクターグッズの企画・制作などのシナジーが発揮できる。
- また、ファンとのコミュニケーション企画やメディアミックス展開など当社のリソースを注ぐことによって新たな成長機会が創出できると考えている。

BETの概要

- BETは「私だけの、輝く自分に」というコンセプトのもと、バーチャルライバー(※)の創出に注力してきたエンタメ企業。総勢550名以上のVライバーを抱える国内でも最大規模の事務所「Razzプロダクション」を運営しており、業界を牽引してきた実績を持ち合わせている。
- 2020年11月設立の会社だが、設立初年度から利益計上しており、堅実な経営を行っている。

※バーチャルライバーとはバーチャルキャラクターで各種アプリサービスを利用し、ライブを行う配信者のこと。



取得の概要

- 2023年11月17日の取締役会にて決議。12月4日付けでBETの全株を400百万円で取得した。
- 当社2024年第3四半期より連結決算に移行。当期はBET社の3か月分の損益を取り込んでいる。

1

2024年4月期
決算の概要

2

フューネラル事業

3

フォトブック事業

4

空中ディスプレイ事業

5

2025年4月期
方針と見通し

6

中期展望

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



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



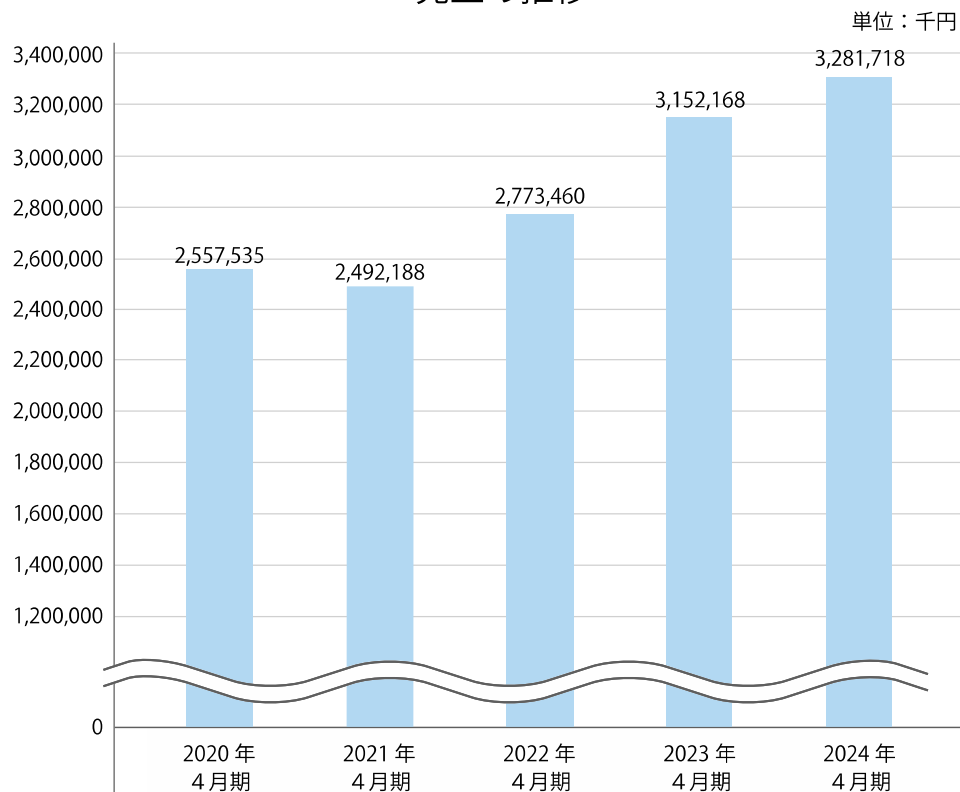
- 動画サービスなど各種演出ツールの提供

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

売上の推移

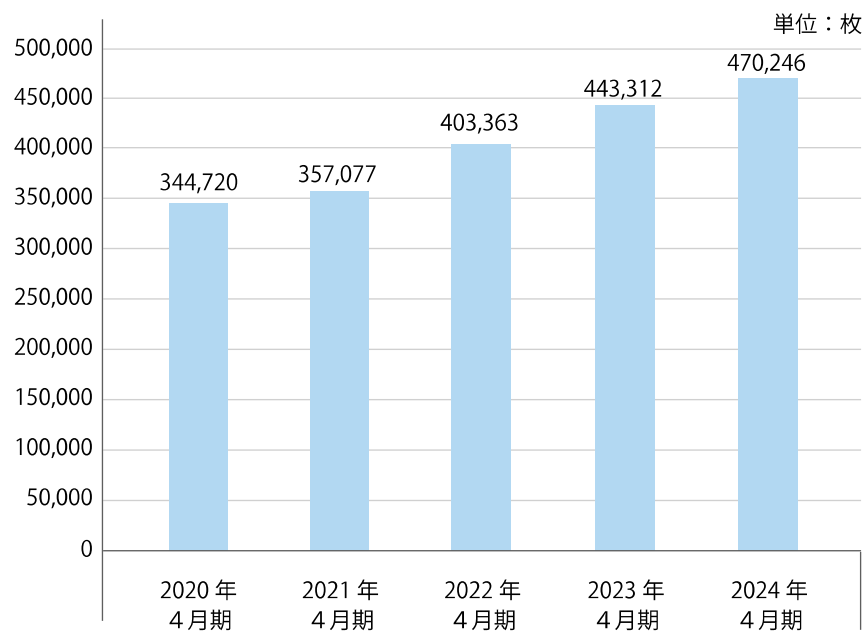


事業概況

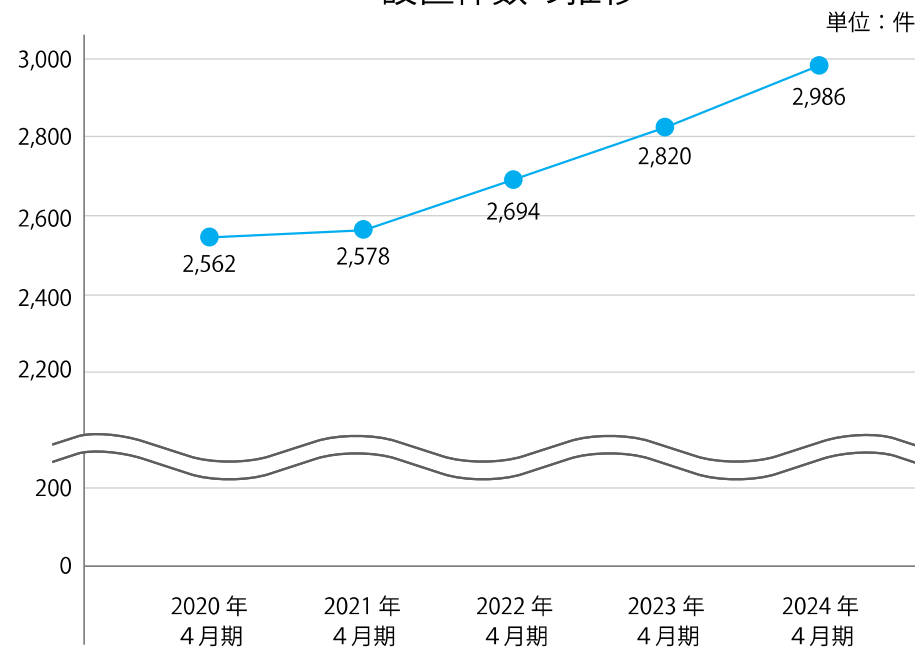
- 写真加工は、全国的な葬儀施行件数の反動減があったものの、大手葬儀社を含め新規契約獲得が順調だったため、好調に推移した。
- 画像処理オペレータは新卒を中心に昨年4月に積極採用したため、人件費が増加したものの、繁忙期には戦力化した。
- 額、ペーパーなどのサプライ品も、写真加工に連動し、好調だった。
- 事業として、売上、利益とも計画を上回った。

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。
- 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）の反動減が多少みられたが、新規顧客増で吸収した。

2-4.市場環境

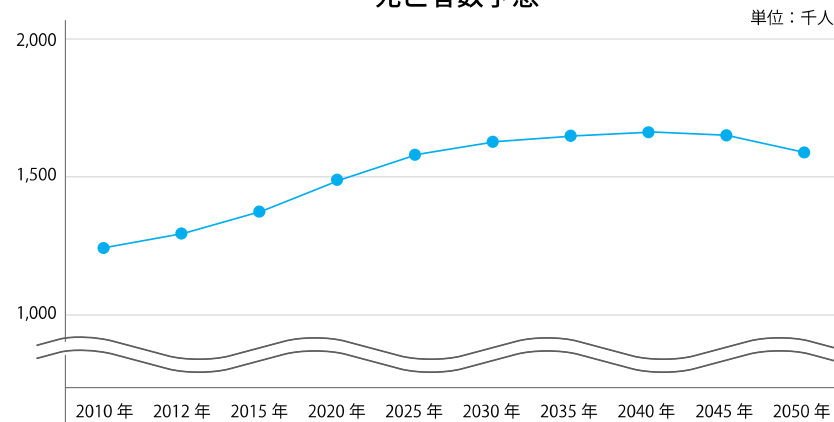
市場環境

- 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「葬庫（ECサイト）」のUI一新し、葬儀社のユーザビリティ向上を目指した。
- 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。
- 祭壇モニター、屋内外の大型ディスプレイ（アスカLEDビジョン等）の販路を拡大した。

死亡者数予想



出典：人口問題研究所予測データ



「葬庫」画面のUIを一新



アスカLEDビジョン

※画像はイメージです

1

2024年4月期
決算の概要

2

フューネラル事業

3

フォトブック事業

4

空中ディスプレイ事業

5

2025年4月期
方針と見通し

6

中期展望

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

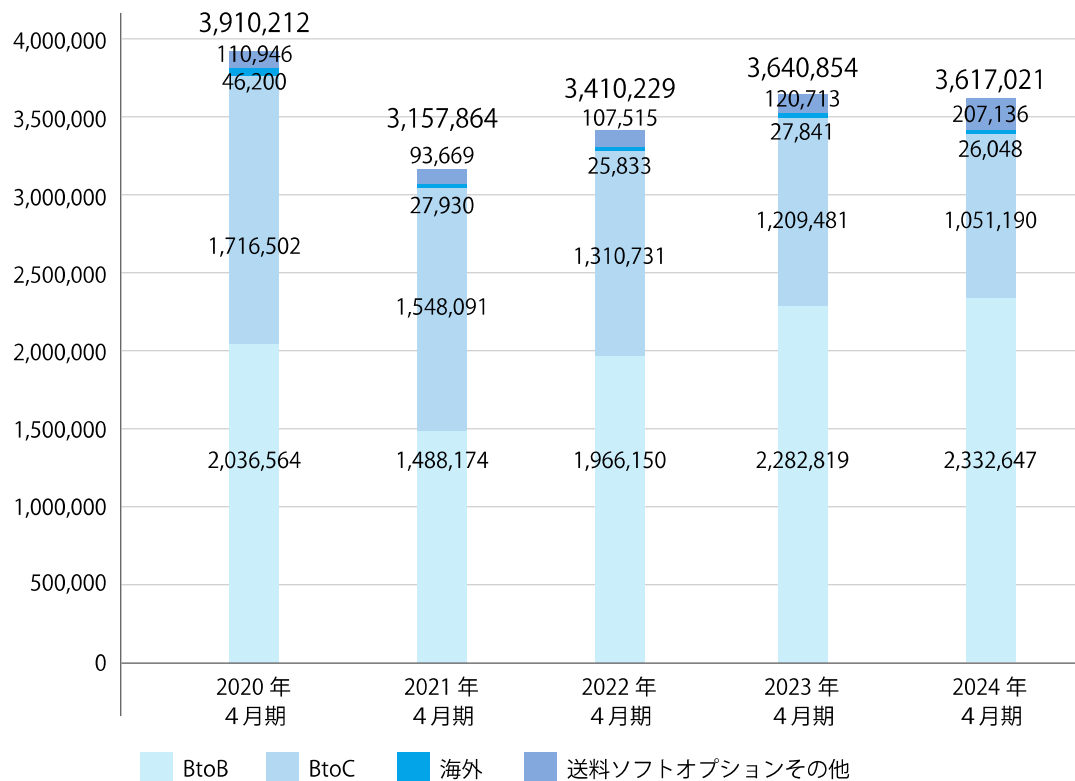
オンデマンド印刷による一冊からの写真集の製造・販売



3-2.市場別売上の推移

市場別売上金額の推移

単位：千円

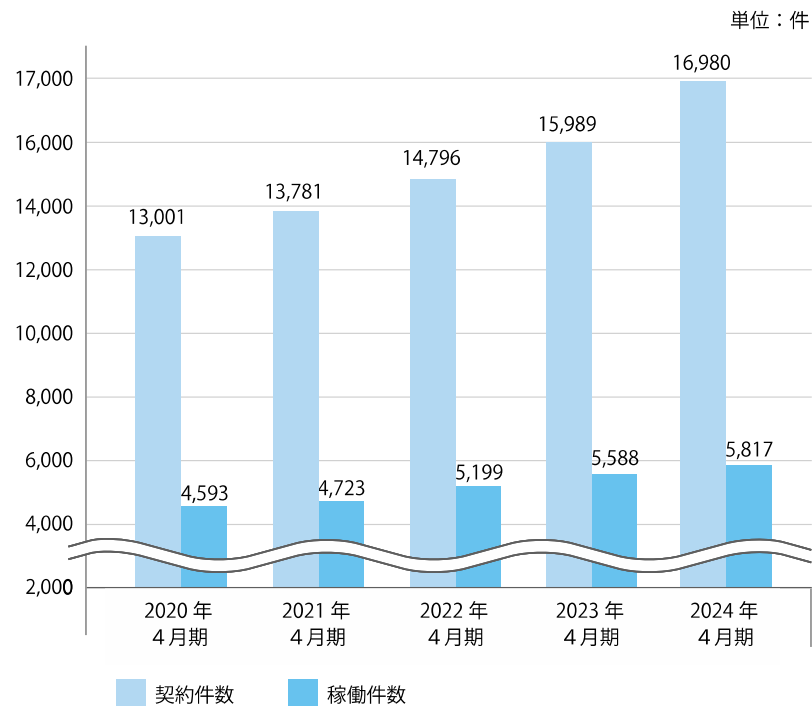


事業概要

- BtoBのウェディング向けは、第3四半期以降、前期コロナ禍待機の影響で挙式が増加したことへの反動が見られ苦戦。一方、スタジオ向け製品は堅調であった。
- BtoC向けは、海外旅行の回復遅れなどで戻りが鈍く、また、OEM供給も同様の厳しい状況となった。
- 費用面では、材料費などのコストアップの影響を受けた。
- BET社の子会社化に伴い、M&A関連費用を計上した。
- 事業全体として、売上、利益とも前年実績/当初計画を下回った。

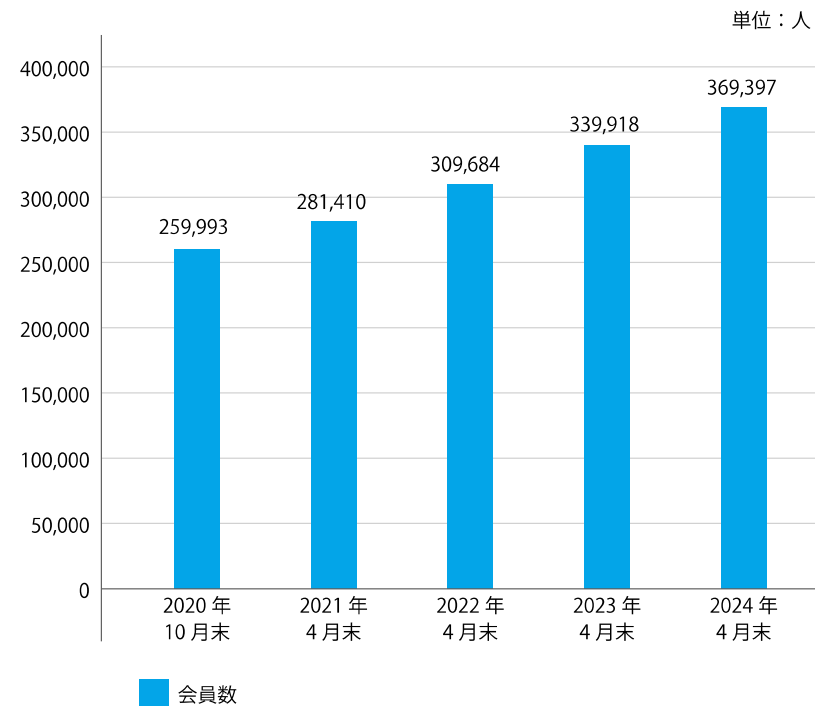
3-3.重要指標の推移

BtoB 契約件数の推移



- 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。

マイブック会員数の推移



- 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）。

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

国内



アスカブック



等身大フォト



grandpic



マイブック

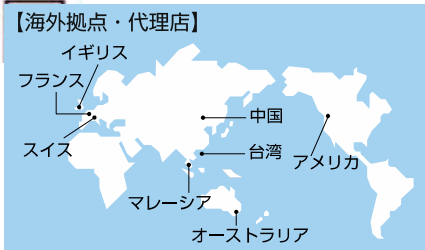


フォトブック&フォトグッズ

国外



ASUKABOOK



【海外拠点・代理店】

- イギリス
- フランス
- スイス
- 中国
- 台湾
- アメリカ
- マレーシア
- オーストラリア



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禍回復に伴う前期挙式増の反動減が見られた。
- BtoCにおいては、海外旅行の停滞、写真アウトプットの回復遅れなど、厳しい環境が継続。

各市場において実施した営業施策	B to B	<ul style="list-style-type: none"> ● ウェディング市場、スタジオ市場とも、自社営業による新規顧客開拓に注力した。 ● オンラインセミナーや商品紹介動画、新商品の提供を継続的に実施。 ● 「赤ちゃん／ペットの等身大フォトアワード2023」を開催し、等身大フォトの啓蒙を進めた。 ● 当社サービスを活用したフォトビジネス資料を提供 	
	B to C	<ul style="list-style-type: none"> ● 厳しい環境下でも底堅い「子どもの成長記録」に適した新商品を投入。 ● 各種キャンペーンやコンテストを実施。 ● 注文者数は減少を余儀なくされるも、注文単価は上昇傾向にある。 	
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ● BET社のPMIを実施するとともに、BET社のイベント向けにフォトグッズを提供 ● インバウンド向け新サービスをプレマーケティング 	

3-6.当期の取組状況 ～開発面・生産面について

開発	フォトブック発注ソフトウェアの機能強化	<ul style="list-style-type: none"> ● BtoC向けマイブック／BtoB向けアスカブックの発注用ソフトウェアの機能強化を実施
	サーバーのクラウド移行	<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への移行を段階的に実施。
生産	印刷機の更新と生産効率化設備の導入	<ul style="list-style-type: none"> ● 主力のオンデマンド印刷機の一部を最新型に更新 ● OEMラインを中心に省人化設備の導入
	KAIZEN及びミス削減への取組	<ul style="list-style-type: none"> ● 発送ミス削減のため、作業手順書の見直しや再発防止のための設備を検討 ● 効果的なKAIZENによりコスト削減を実現



1

2024年4月期
決算の概要

2

フューネラル事業

3

フォトブック事業

4

空中ディスプレイ事業

5

2025年4月期
方針と見通し

6

中期展望

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

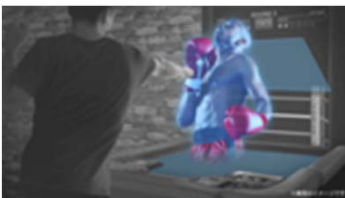
現状

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
- 自社技術開発センターでの内製化も指向



※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）

	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2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>コンテンツ東京2023の模様</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 主に操作系用途に用いるセンサーの不具合や供給不足が発生し、案件の長期化に繋がってしまった。 ● セブンイレブンでの実証実験は継続しており店舗も増加しているが、想定しているスピードよりは遅れている状況。 ● 期待していた中東はドバイの経済環境悪化により売上未達を余儀なくされた。 ● WEBセミナーを開催。企業とのコラボセミナーも実施。 ● 開発者インタビュー、お客様インタビュー、SNSの活用などWEBマーケティングにも注力した。 	 <p>中国交通銀行への設置事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ● センサー供給が正常化するまでは、サイネージ用途に重点をおいた営業を進めていく。 ● 海外市場は、空白エリアへの代理店設置など新たな販売チャネルの創設を検討。 ● 国内1か所、海外1か所の展示会に出展を予定するほか、代理店による出展をサポート。 ● WEBを多言語化するとともに、当社からのWEBプロモーションを強化する。 ● 中小型ガラス製プレートについては、自社技術開発センターで生産したプレートの販売を進める。 ● 中東に関してはターゲットをドバイから、サウジアラビアやクウェートにシフトして、需要を取り込む。

4-3.当期の取組状況と今後の方針2（製造・研究開発）

	当期の取組状況	今後の方針
製造面	<ul style="list-style-type: none"> • 自社技術開発センターでは小型サイズの精度は確保。貼り合わせによる中型サイズの試作を進め、一定の成果を得た。 • 環境性能に優れた樹脂製プレートの試作を繰り返したが、市場投入には至らなかった。 • 量産を前提とした品質管理体制については専門家を採用し、その体制の整備を進めた。 	<ul style="list-style-type: none"> • 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。 • 環境性能に優れた樹脂製プレートは外観の精度を高め、中国代理店経由での市場投入を目指す。 • 生産委託先を含め品質管理体制をさらに整備していく。
研究開発面	<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での小型サイズでの試作を行い、成果を得た。 • 環境性能に優れた素材での試作は、結像品質は高水準を達成したものの、外観が規定の水準には至らず • 特許申請は積極的に行った。 	<ul style="list-style-type: none"> • 新製法での加工技術の最適化研究を進めていく。 • 環境性能に優れた樹脂製プレートの量産技術を確立させる。 • ガラス製と同じく樹脂製も品質管理体制を強化する。

1

2024年4月期
決算の概要

2

フューネラル事業

3

フォトブック事業

4

空中ディスプレイ事業

5

2025年4月期
方針と見通し

6

中期展望

5.2025年4月期 方針と見通し

Achievement prospect

5-1.業績見通しのポイント

売上	<ul style="list-style-type: none"> ● フューネラル事業は、新規顧客の積み上げを中心に、堅調な増収を計画。 ● フォトブック事業は、フォトブックの環境は楽観できないものの、新商材の取扱い開始やBET社の寄与により増収計画。 ● 空中ディスプレイ事業は、サインージ用途での高単価案件の獲得を中心に、売上増を実現させる。
利益	<ul style="list-style-type: none"> ● フューネラル事業は、オペレーションセンターの効率的な運営を進め、AWS利用料などが高止まりするなか、利益率の維持を目指す。 ● フォトブック事業については、原材料費や水道光熱費の増加の影響受けるも、M&A費用の剥落や生産効率化で、増益を計画。BET社についてはPMI関連費用を見込んであり、のれん償却を加味すると、利益寄与は限定的とみている。 ● 空中ディスプレイ事業は、販管費は横ばい計画。売上増及び粗利率を上げることで損失幅は縮小させる。 ● 以上により、営業利益ベースで+16.2%となる増益計画とした。
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）

	2024年4月期	2025年4月期	前年比
売上高	7,038	7,720	+9.7%
フューネラル事業	3,281	3,440	+4.8%
フォトブック事業	3,617	4,040	+11.7%
空中ディスプレイ事業	145	250	+71.4%
内部売上	△6	△10	—
営業利益	447	520	+16.2%
経常利益	473	535	+12.9%
当期純利益	214	324	+51.4%
1株当たり当期純利益（円）	13.01	19.73	+51.7%
1株当たり年間配当（円）	7.00	7.00	—円

5-3. 2025年4月期 各事業の取組

フューネラル事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 都市部への営業を強化し、葬儀社契約数を伸ばしていく。 ● 業界団体へのアプローチ強化などで葬儀DXサービス「tsunagoo」の契約アカウント数を増加させる。 ● 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。 ● 「アスカクラウド」機能強化を進め、利用割合を増加させる。 	
フォトブック事業	B to B	<ul style="list-style-type: none"> ● デジタル素材発注の促進。 ● スタジオジャンル向け商品ラインナップの充実と営業深耕。 ● スタジオ向けレタッチソフト「FURYU retouch」の取り扱い開始、自社営業による拡販。
	B to C	<ul style="list-style-type: none"> ● ターゲットを定めたアプローチによる新規注文者数増加の実現。 ● 年賀状、出張撮影などMYBOOK以外の付随サービスの充実。 ● バーチャル、スポーツなどに向けたファングッズの展開。
	その他	<ul style="list-style-type: none"> ● BET社のPMIを進め、フォトブック事業とのシナジーを拡大させる。 ● 省人化設備を導入し、確実かつ効率的な工場運営を実現させる。
空中ディスプレイ事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 高単価が期待できるサインージ向け案件へのシフト。 ● 海外代理店網の再構築（新しいエリアでの設置と既存エリアでの増設） ● 自社技術開発センターでの製造プレートの正式販売開始と品質管理体制の強化。 ● 採用事例のPR、WEBセミナーの開催、効率的な展示会出展。 	
その他	<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」営業拡大（Vチューバーフェスの主催やイベント・コンサル・グッズ受託）。 ● インバウンド向け新サービスのマーケティング展開。 	

5-4.設備投資/研究開発等計画

2025年4月期の設備投資（ソフトウェアを含む）は約412百万円を予定
空中ディスプレイ事業の研究開発費は約190百万円を予定

<p>空中ディスプレイ事業の研究開発費は約190百万円を予定 （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140百万円 ● ASKA3Dプレート耐熱素材研究、製法研究など…約13百万円 ● 空中ディスプレイ事業の研究開発費は前期より抑制。 <p>※全て会計上は費用処理予定</p>
<p>フューネラル事業部倉庫増築</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 本社近くの自社所有土地に建築…約80百万円
<p>フォトブック関連生産設備</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 貼り合わせ設備導入…約93百万円 ● 生産省力化設備投資…約23百万円 ● 無線綴じ機更新…約20百万円
<p>受注システムの機能強化/セキュリティ強化など</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● プロ向けフォトブック受注システム機能改善…約22百万円 ● セキュリティ強化装置更新…約22百万円 ● 受注処理効率化システム開発…約12百万円

1

2024年4月期
決算の概要

2

フューネラル事業

3

フォトブック事業

4

空中ディスプレイ事業

5

2025年4月期
方針と見通し

5

中期展望

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やM&A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