

株式会社アスカネット

2025年4月期 中間期決算説明資料

CONTENTS

1.中間期決算の概要

1-1.決算概要	03
1-2.損益状況	04
1-3.費用状況	05
1-4.セグメント別損益状況	06
1-5.財務状況	07
1-6. キャッシュ・フローの状況	08

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	10
2-2.事業概況・売上の推移	11
2-3.重要指標の推移	12
2-4.市場環境と取組状況	13

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	15
3-2.市場別売上の推移	16
3-3.重要指標の推移	17
3-4.フォトブック事業のサービスラインナップ	18
3-5.上期の状況	19
3-6.下期の取り組み	20

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	22
4-2.上期の状況と下期の取組方針	23

5.2025年4月期 通期見通し

5-1.通期見通し	25
-----------	----

1.中間期決算の概要

Balancing of accounts summary

当社グループは、2024年4月期第3四半期より連結決算を開始しておりますが、参考として2023年10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

売上

フューネラル事業は着実な新規契約獲得により増収、フォトブック事業は、ウェディング用途を中心としたBtoBが厳しかったが、連結子会社の寄与により増収を確保。空中ディスプレイ事業は、増収となったものの、海外代理店の動き鈍く、自社営業による国内外売上に依存せざるを得なかった。

原価率

フォトブック事業においては、原材料費、人件費の上昇および稼働率の低下により、原価率が上昇。空中ディスプレイは粗利率が上昇したものの、フォトブック事業の影響が大きく、全社の原価率は前年同期に比べ1.7ポイントの上昇を余儀なくされた。

販売管理費率

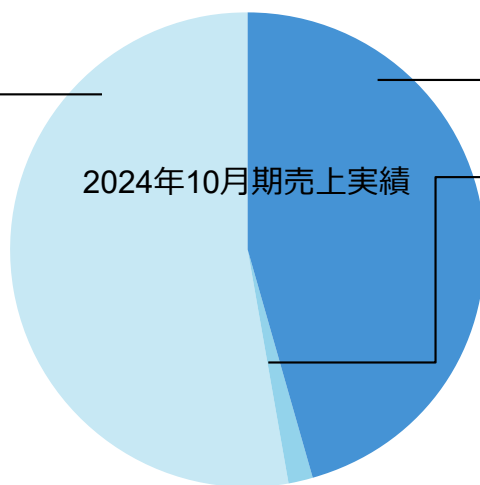
人件費の上昇や、AWSや各種SaaSの利用料の増加、旅費交通費などの経費が増加したことにより、販売管理費率は0.6ポイント増加した。

利益の前期比

以上により、経常利益19百万円（前年同期比81.5%減）、中間純利益は2百万円（前年同期比96.6%減）となった。

フォトブック事業
51.1%

「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5,580社の写真館向けなどB to Bやコンシューマーに年間約150万冊を提供（OEMブック含み、プリント除く）。



空中ディスプレイ事業
2.6%

空中結像技術による、新しい映像画像の表現方法を提唱。樹脂製サンプルを供給しつつ、量産案件の受注に努める。2020年技術開発センターを設立。

フューネラル事業
46.3%

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3,030カ所の葬儀社などB to Bを主体に年間約48.2万枚の写真画像を提供。

1-2.損益状況

単位：百万円

	2023年10月期		2024年10月期		対前年同期比
	実績	%	実績	%	
売上高	3,251	100.0	3,402	100.0	+150
(フューネラル事業)	1,514	46.6	1,576	46.3	+61
(フォトブック事業)	1,664	51.1	1,739	51.1	+74
(空中ディスプレイ事業)	75	2.3	89	2.6	+13
(セグメント間売上)	△3	—	△2	—	+1
売上原価	1,816	55.9	1,958	57.6	+141
売上総利益	1,434	44.1	1,443	42.4	+8
販売費及び一般管理費	1,344	41.3	1,427	41.9	+83
営業利益	90	2.8	15	0.5	△74
経常利益	104	3.2	19	0.6	△84
中間純利益	65	2.0	2	0.1	△63

1-3. 費用状況

単位：%

	2023年 10月期	2024年 10月期	増 減	主な増減要因
売上総利益率	44.1	42.4	△1.7	フォトブック事業において、原材料費高と人件費増に加え、稼働率が下がったことにより粗利率の下落が余儀なくされた。

単位：百万円

	2023年 10月期	2024年 10月期	増 減	主な増減要因
販売費及び一般管理費				
広告費・販促費・販売手数料	105	110	+5	—
人件費	555	591	+36	ベースアップの実施、連結子会社人件費の上乗せ。
減価償却費・支払家賃	105	105	△0	—
発送配達費	129	119	△10	出荷量の減少、梱包の工夫等によるコストダウン。
研究開発費	118	106	△12	空中ディスプレイ事業を中心に、テーマを絞りながら一定の研究開発投資を継続。
その他	329	393	+64	旅費交通費の増加、AWSやSaaS費用の増加など。
合計	1,344	1,427	+83	—

1-4.セグメント別損益状況

単位：百万円

	2023年10月期		2024年10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	1,514	288	1,576	+61	304	+16
フォトブック事業	1,664	285	1,739	+74	191	△93
空中ディスプレイ事業	75	△164	89	+13	△151	+12

- フューネラル事業は、新規契約の着実な積み上げにより写真加工収入は増加。サプライ品の売上は苦戦したものの、ハードウェア売上は順調に増加した。tsunagooの新規契約も獲得し、供物・弔電などの利用率も増加。画像加工部門を中心とした人員増の影響あるも、その他経費のコントロールにより、セグメント増益を確保した。
- フォトブック事業は、ウェディング向けが特に厳しく、BtoB向け写真集売上が苦戦した。BtoC向け写真集売上も前期比減少を余儀なくされたが、連結子会社の売上により増収を確保。材料費や人件費などの上昇や稼働率の低下傾向により粗利率の低下を主要因として大きな減益となった。連結子会社も利益は計上したものの、のれん償却が負担となった。
- 空中ディスプレイ事業は、国内市場は一定の成果を示せた一方、海外は代理店の動きが芳しくなく、増収となったものの、想定を下回る売上となった。専門人員の増強により人件費は増加したが、粗利率の増加、広告宣伝や研究開発のコントロールなどにより、セグメント損失は若干縮小した。

1-5. 財務状況

単位：百万円

資産の部	2023年 10月期	2024年 10月期	増 減	主な増減要因
流動資産	3,427	3,095	△331	連結子会社株式の取得、自己株式の取得などに伴う現預金の減少。
固定資産	3,559	3,600	+40	連結子会社株式取得に伴うのれんの発生などによる。
資産合計	6,986	6,696	△290	
負債・純資産の部	2023年 10月期	2024年 10月期	増 減	主な増減要因
流動負債	980	834	△146	未払金の減少など。
固定負債	8	6	△1	—
負債合計	988	840	△148	
純資産合計	5,997	5,855	△142	自己株式の取得による。
負債・純資産合計	6,986	6,696	△290	

1-6. キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2023年 10月期	2024年 10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	+77	+240	+163	棚卸資産の減少などが要因。
投資活動による キャッシュ・フロー	△158	△201	△43	—
財務活動による キャッシュ・フロー	△299	△316	△16	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	1,667	1,382	△285	—

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



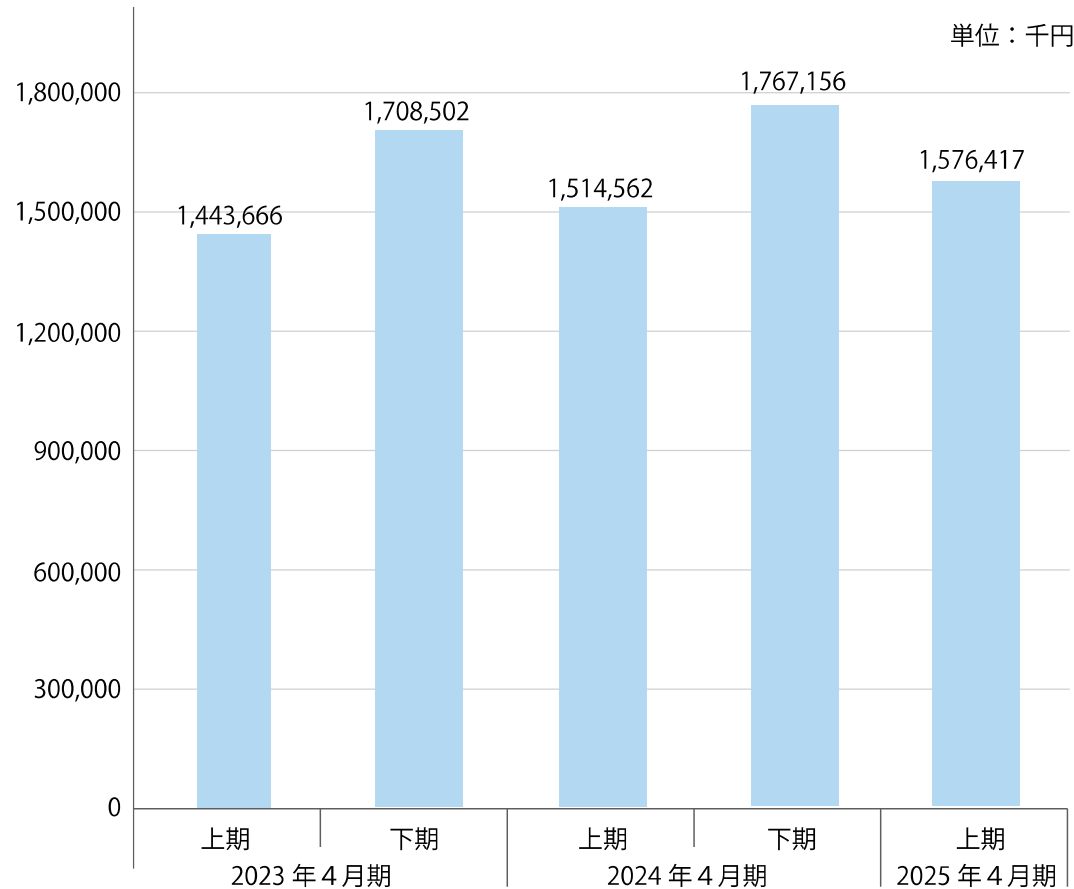
- 動画サービスなど各種演出ツールの提供

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



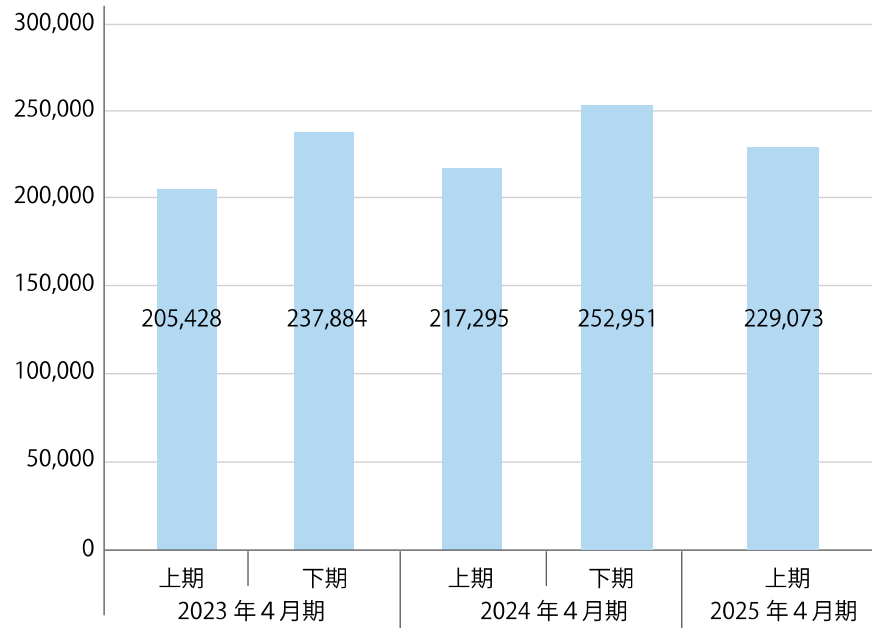
事業概況

- 遺影写真加工および動画系演出サービスは、確実な新規契約獲得により堅調に増加。
- ハード機器売上は、サインージ機器も含め、好調。
- tsunagooサービスは新規獲得のスピードは想定を下回るも、契約先の利用率は上昇。
- 利益面は、画像処理ソフトやAWSの利用料増加など経費増加要因があったものの、前年同期実績を上回った。

2-3.重要指標の推移

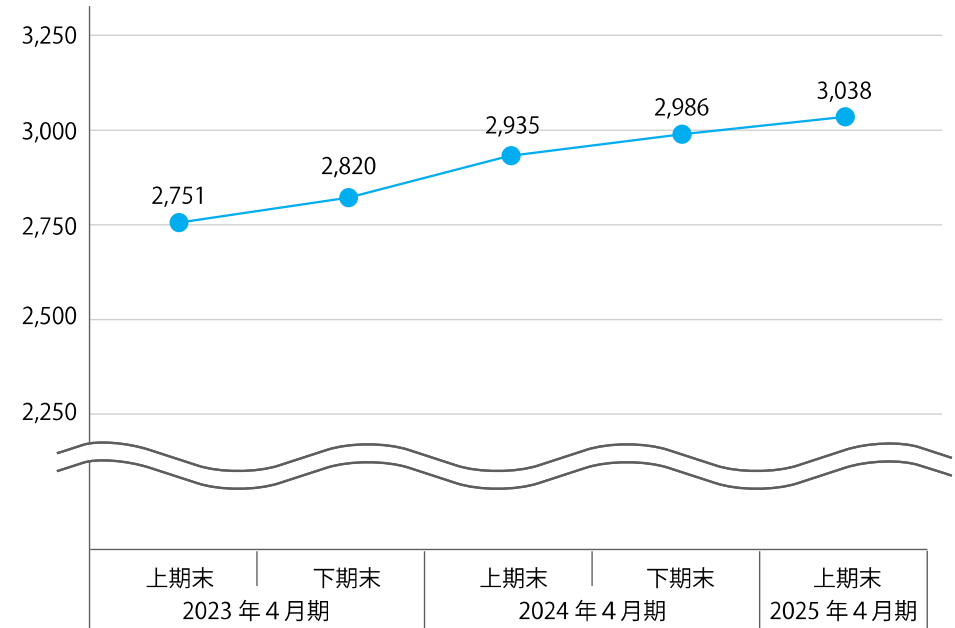
新規加工枚数(遺影写真加工枚数)の推移

単位：枚



設置件数の推移

単位：件



- 新規契約は順調であったため、設置件数は堅調に増加した。
- 新規加工枚数についても、増加トレンドを維持。

2-4.市場環境と取組状況

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
- 花祭壇の浸透・花祭壇に合った葬儀演出のニーズ
- 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
- コロナ禍の影響により、葬儀の小規模化が進む

上期トピック

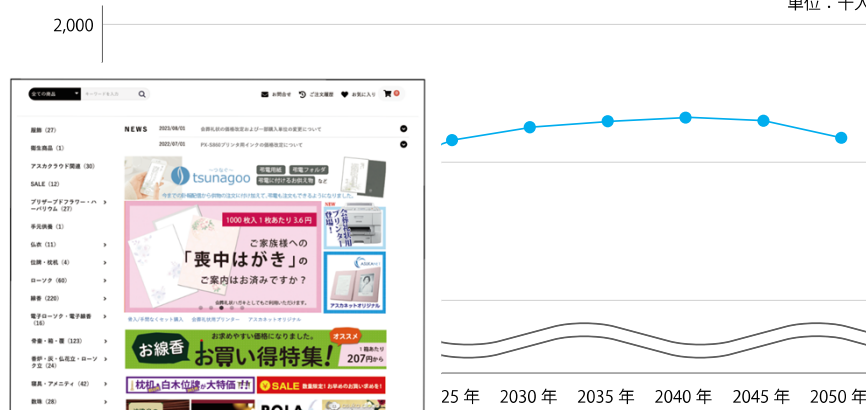
- モニターを募り新商品「ロングコラージュ」のニーズを探る。
- ASKA3Dプレート利用の「OmokageMINI」や「焼香スタンド」の販売開始。
- 祭壇モニター、屋内外の大型ディスプレイ（アスカLEDビジョン等）の販路を拡大。



ロングコラージュ
※モデルはイメージです

死亡者数予想

単位：千人



出典：人口問題研究所予測データ



下期の取り組み

- Windows10サポート終了に伴い、筆耕ツール「SoSign」のプロモーション強化を行う。
- アスカクラウド注文と基幹システムの連携を図り、業務改善を目指す。



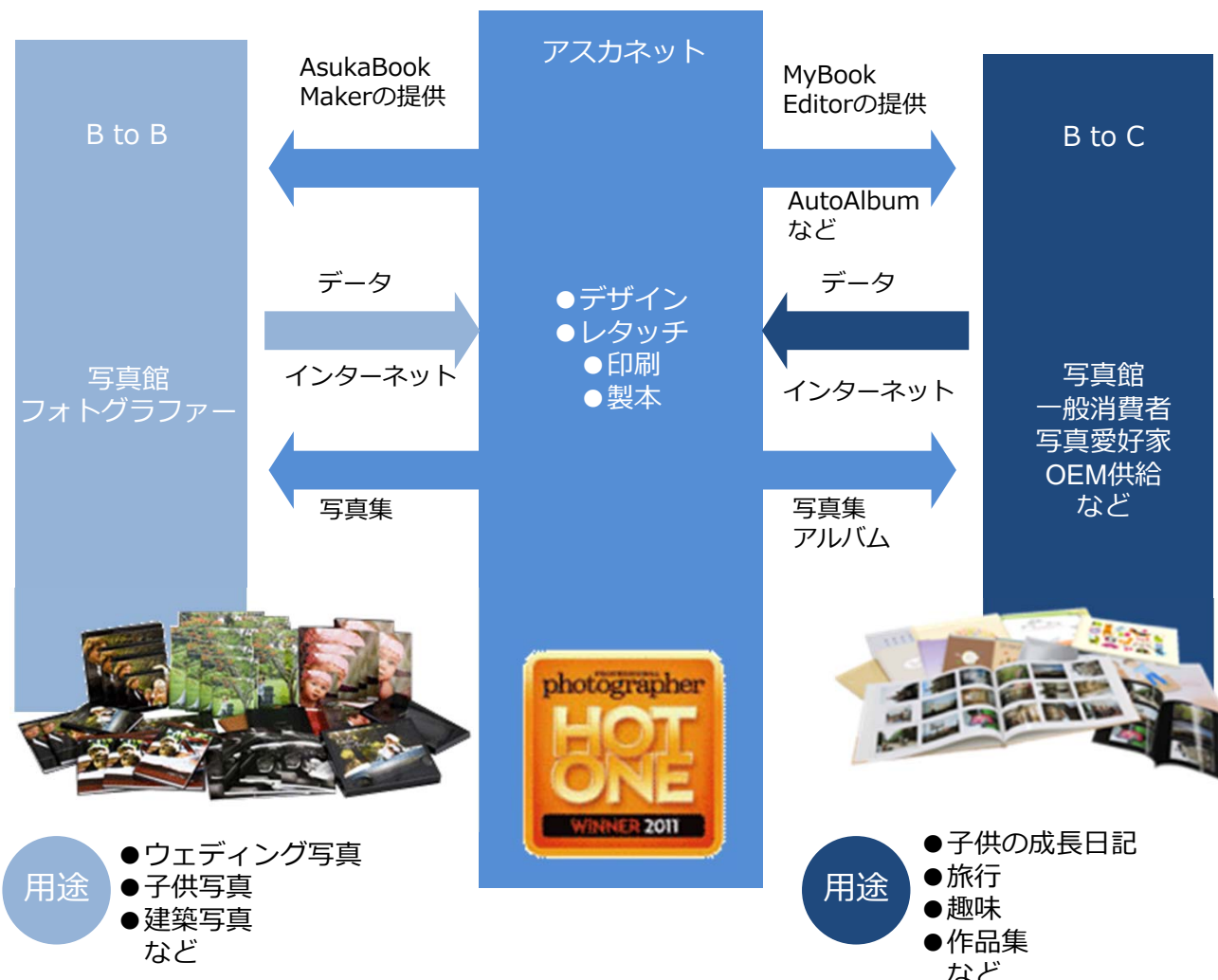
SoSign

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

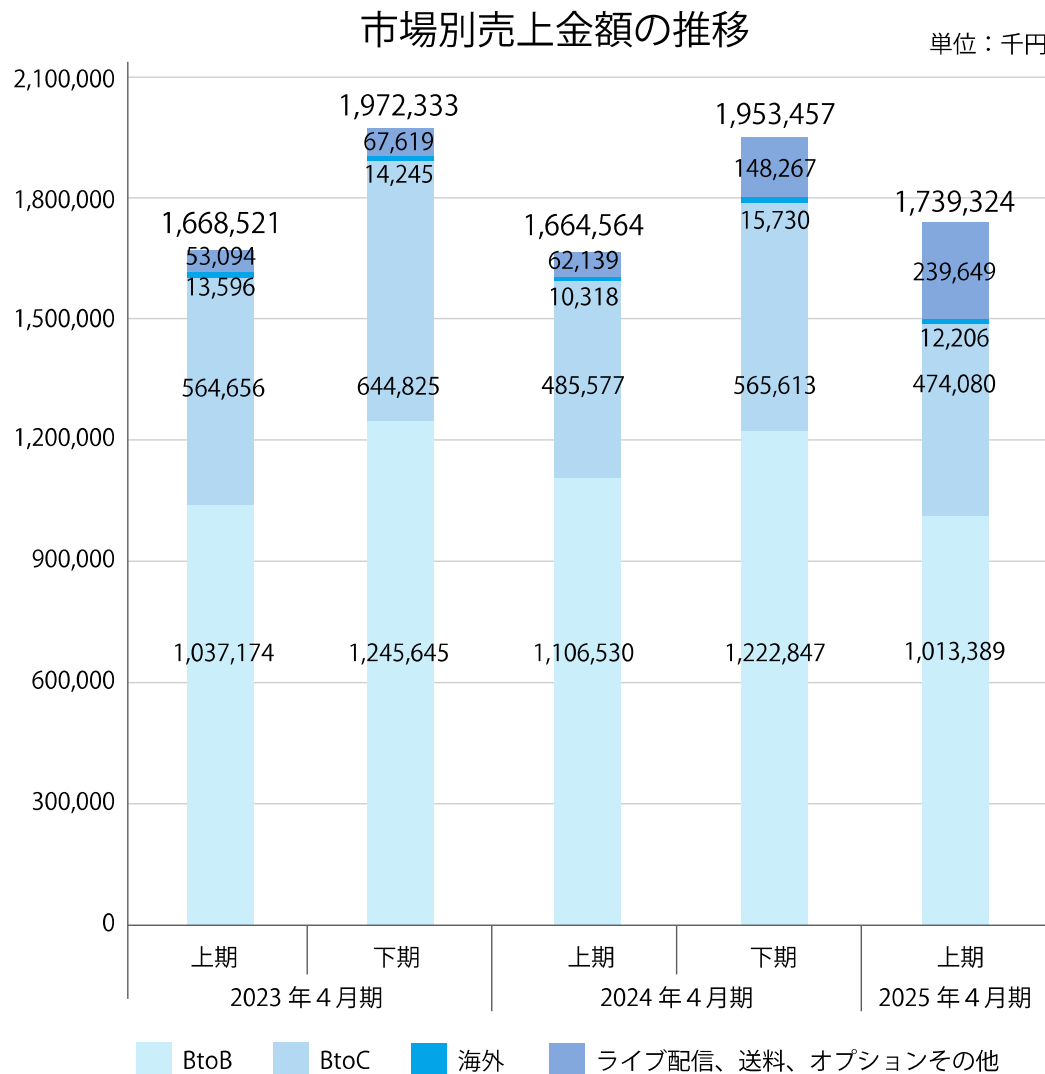
オンデマンド印刷による一冊からの写真集の製造・販売



- 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

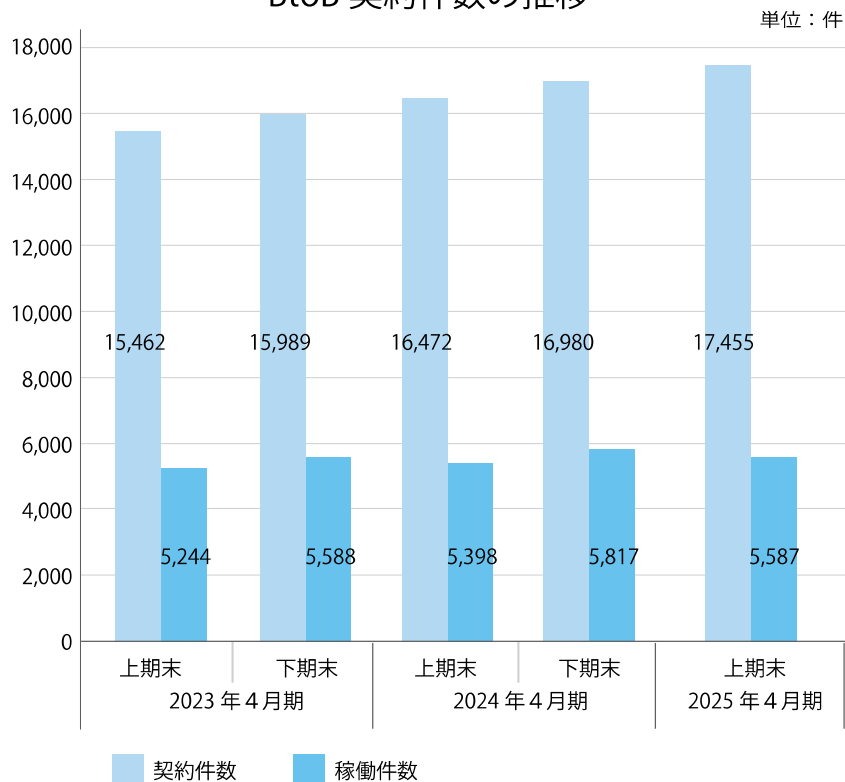


事業概要

- BtoBは、主力であるウェディング市場において、春シーズンの市場環境が厳しく、想定を下回ってしまった。
- BtoCは、依然として厳しい環境が継続しているが、単価アップの施策もあり、収益は改善傾向。
- 利益面は原材料費・人件費の上昇に加え、稼働率の低下による粗利率の低下が響き、大きくセグメント利益を落としてしまった。

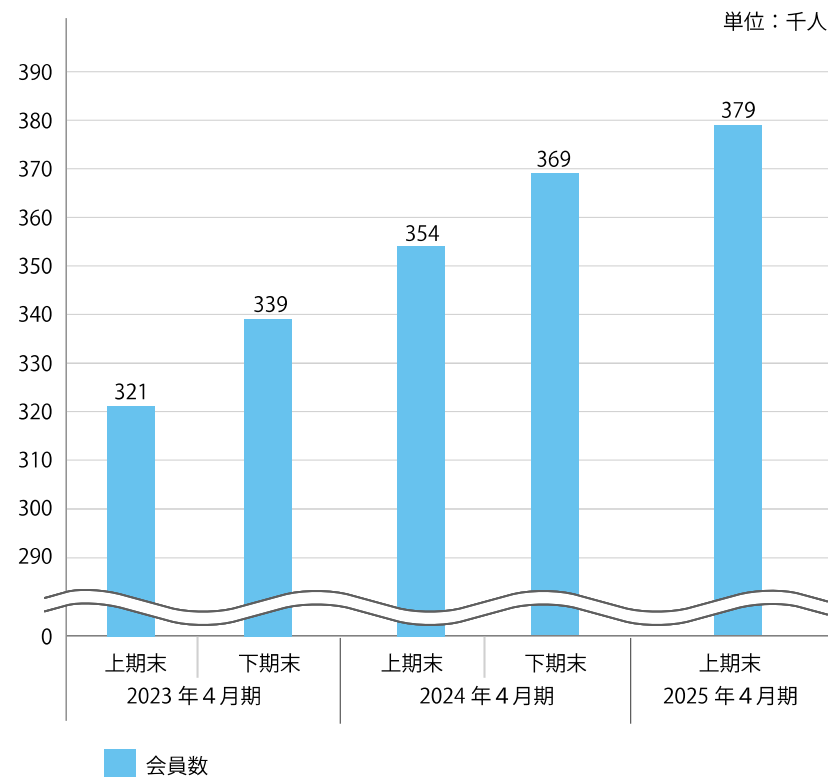
3-3.重要指標の推移

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。
- 契約件数は増加するも、未稼働先も増加。

マイブック会員数の推移



- 新規会員数は増加しているものの、会員一人あたりの売上は苦戦。

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】



ドイツ
台湾
アメリカ
オーストラリア

Docomoなど
へOEM供給



こだわり層

ライトユーザー

3-5.上期の状況

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市場の低価格帯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を維持している。
- ウェディング市場は前期コロナからの回復特需があったが、今期はその反動の影響を受けている。コンシューマにおいては、旅行やイベントが自粛され、撮影機会が減少し厳しい環境が継続。

B to B

- ウェディングは、春シーズンの市場環境が厳しく、特に第1四半期は厳しかった。
- AI画像処理レタッチソフトの取扱いを開始。多くの顧客の要望に応えるための機能改善を待ちつつ、潜在顧客の掘り起こしを進めてきた。
- 「PHOTONEXT2024」へ出展し、新商品を展示。
- 大阪にて、ASUKABOOKセミナーを実施。

B to C

- 厳しい環境が継続する中、様々なキャンペーンを実施。
- 広島で初となるVTuberイベントを実施し、注目を集めた。
- 子会社BETへのサポートを継続。フォトグッズの売上増など効果も出てきた。



広島にて「おりづるVTuberフェス」を開催

製造

- 材料費上昇の影響を抑えるべく、粘り強い交渉するも、値上げの受容を余儀なくされる状況が継続。
- KAIZEN活動などによるコストダウンを着実に実行。

3-6.下期の取り組み

営業	B to B	<ul style="list-style-type: none"> ● フォトスタジオジャンルのさらなる深耕 ● AI画像処理レタッチソフトの販売強化 ● オンラインセミナーや動画作成等定期的な情報提供を継続 ● デジタル素材発注の促進
	B to C	<ul style="list-style-type: none"> ● カレンダー、年賀状、卒業アルバムなど季節商品の確実な取り込み ● 子会社BETの経営体制強化と新たな取組の実施 ● OEM元との連携によるOEM売上回復への取組
開発	サービスの強化	<ul style="list-style-type: none"> ● プロダクトアウトによる製造現場発信の商品提案 ● BtoB、BtoC双方の写真集発注ツールの機能強化
生産	業務効率化	<ul style="list-style-type: none"> ● OEMラインにおける省人化設備の稼働による確実かつ効率的な工場運営の遂行
	コストダウン	<ul style="list-style-type: none"> ● KAIZEN活動の着実な継続 ● 製本工程での生産設備更新によるコストダウンの実現

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

ガラス製・樹脂製とも一定程度の量産は実現。大型化に向け製造開発を行っている。

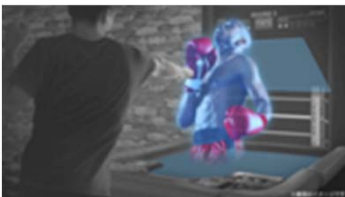
能動系

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。まずは受動系技術によるビジネス確立を優先する方針。



※画像はイメージです。

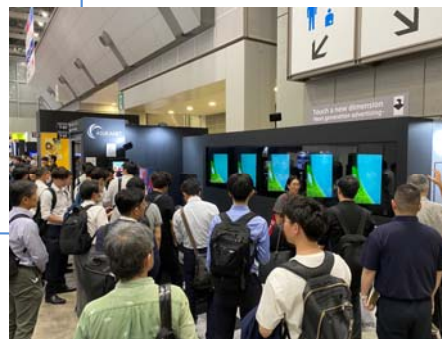
方針の 骨子

- 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、海外市場にもマーケティングする
- 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

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.上期の状況と下期の取組方針

	上期の状況	下期の取組方針
マーケティング面	<ul style="list-style-type: none"> ● 海外代理店経由での見込み案件の刈り取りに時間を要している状況は変わらず。海外代理店経由売上が想定を下回った。 ● 一方、国内では着実に設置実績を積み重ね、自社営業と海外代理店の協力によるアジア向け大型プレートの売上が寄与した。 ● 展示会は、海外はタイで行われた「InfoComm Asia2024」に、国内では「コンテンツ東京2024」に出展し、リードの獲得に努めた。 ● 手薄だったアジアにおいて、シンガポール・韓国・タイにて販売代理店を設置。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 下期は代理店を設置したエリア（シンガポール・韓国・タイ）にて新規案件の獲得を目指す。 ● ヨーロッパにおいて代理店開拓を進める。 ● 中国は量産案件獲得に向け、協力メーカーと調整し案件獲得につなげる。 ● 特定用途の製品化を進め、製品販売によって市場を開拓していく。 ● 大型プレートの導入実績を作り、サインージ案件の複数採用につなげる。
製造開発面	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境性能に優れた樹脂素材プレートの品質向上のトライを重ねる。今後は中国市場を中心とした車載用途などでの展開を目論んでいる。 ● 技術開発センターでは、ガラス製ASKA3Dプレートの貼り合わせによるサイズ大型化が実用へ進んでおり、一部外部販売も行っている。 ● 量産を前提とした品質管理体制の強化を進めた。 ● ASKA3Dプレートの原理、製法を中心に特許の申請を継続している。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境性能に優れた樹脂素材プレートの高品質製造の安定化を図る。 ● 技術開発センターでは、中型サイズASKA3Dプレートの安定生産を実現し、外販を進めていく。



コンテンツ東京2024の様子

5.2025年4月期 通期見通し

Achievement prospect

5-1.通期見通し

単位：百万円

	前期実績	上期実績	通期計画
売上高	7,038	3,402	7,720
フューネラル事業	3,281	1,576	3,440
フォトブック事業	3,617	1,739	4,040
空中ディスプレイ事業	145	89	250
内部売上	△6	△2	△10
経常利益	473	19	535
当期（中間）純利益	214	2	324
1株当たり当期（中間）純利益（円）	13.01	0.14	19.73
1株当たり年間配当（円）	7.00	—	7.00

- 全体的に上期の進捗については、フォトブック事業のBtoB向けが想定を下回ってしまい、下期の挽回を目論んでいるが、経営環境は不透明感が残る。フューネラル事業は堅調に推移している。
- 空中ディスプレイ事業については、前年同期に比べ売上伸長するも、海外市場で売上が想定どおり進まず、売上進捗不十分。
- フューネラル事業、フォトブック事業とも、下期偏重型のビジネスモデルである。

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

URL:<https://www.asukanet.co.jp>
E-mail:ir@asukanet.co.jp