

株式会社アスカネット

2024年4月期 第2四半期決算説明資料

CONTENTS

1.第2四半期 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
1-7. 株式会社BETの子会社化	09

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	11
2-2.事業概況・売上の推移	12
2-3.重要指標の推移	13
2-4.市場環境	14

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	16
3-2.市場別売上の推移	17
3-3.重要指標の推移	18
3-4.フォトブック事業のサービスラインナップ	19
3-5.上期の状況	20
3-6.下期の取り組み	21

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	23
4-2.上期の状況と下期の取組方針	24
4-3.代理店別の活動状況について	25

5.2024年4月期 通期見通し

5-1.通期見通し	27
-----------	----

1.第2四半期 決算の概要

Balancing of accounts summary

1-1.決算概要

売上

フューネラル事業は遺影写真加工枚数が前期からの反動減が見られるものの、新規契約獲得により想定以上の売上達成。フォトブック事業は、BtoC特にOEM部門が厳しい状況続く。空中ディスプレイ事業は、国内は活性化進むも、海外代理店の動き鈍く、売上は想定に届かなかった。

原価率

フォトブック事業においては、生産効率化を進めるも、原材料費、人件費の上昇に伴い、原価率が上昇。フューネラル事業も、画像処理オペレータの積極採用により人件費が増加したため原価率は上昇。その結果、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

前期末のベースアップなどにより人件費が増加し、また、旅費交通費などの経費が増加したものの、コストのコントロールが寄与し、販売管理費率は0.1ポイント減少した。

利益の前期比

以上により、経常利益104百万円（前年同四半期比30.7%減）、四半期純利益は65百万円（前年同四半期比36.4%減）となった。

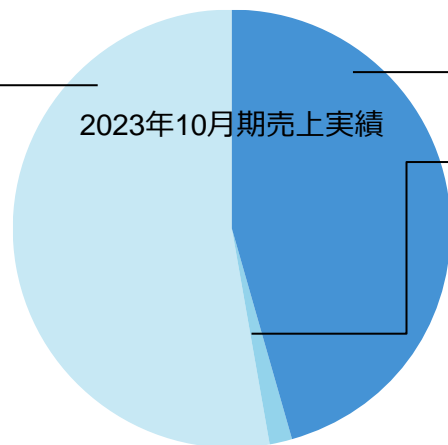
フォトブック事業

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5,400社の写真館向けなどB to Bやコンシューマーに年間約170万冊を提供（OEMブック含み、プリント除く）。

2023年10月期売上実績



空中ディスプレイ事業

2.3%

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

46.6%

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2,930カ所の葬儀社などB to Bを主体に年間約45.5万枚の写真画像を提供。

1-2.損益状況

単位：百万円

	2022年10月期		2023年10月期		対前年同期比
	実績	%	実績	%	
売上高	3,160	100.0	3,251	100.0	+90
(フューネラル事業)	1,443	45.7	1,514	46.6	+70
(フォトブック事業)	1,668	52.7	1,664	51.1	△3
(空中ディスプレイ事業)	51	1.6	75	2.3	+24
(セグメント間売上)	△2	—	△3	—	△0
売上原価	1,714	54.2	1,816	55.9	+102
売上総利益	1,446	45.8	1,434	44.1	△11
販売費及び一般管理費	1,308	41.4	1,344	41.3	+35
営業利益	137	4.3	90	2.8	△47
経常利益	150	4.8	104	3.2	△46
四半期純利益	103	3.3	65	2.0	△37

1-3. 費用状況

単位：％

	2022年 10月期	2023年 10月期	増 減	主な増減要因
売上総利益率	45.8	44.1	△1.7	フューネラル事業において、人員不足状態にあった画像加工部門の採用を積極的に行ったことや、フォトブック事業における原材料費上昇、前期末のベースアップの影響。

単位：百万円

販売費及び一般管理費	2022年 10月期	2023年 10月期	増 減	主な増減要因
広告費・販促費・販売手数料	108	105	△3	展示会增加で広告宣伝費増加するも、販促費コントロール。
人件費	532	555	+22	前期末におけるベースアップや、空中ディスプレイ事業や戦略企画部門での人員増など。
減価償却費・支払家賃	100	105	+5	—
発送配達費	140	129	△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	127	118	△8	空中ディスプレイ事業を中心に、一定の研究開発投資を継続。
その他	298	329	+30	営業活動活性化による旅費交通費の増加、株式事務手数料、クラウドサービスの活用増など。
合計	1,308	1,344	+35	—

1-4.セグメント別損益状況

単位：百万円

	2022年10月期		2023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	1,443	312	1,514	+70	288	△23
フォトブック事業	1,668	282	1,664	△3	285	+2
空中ディスプレイ事業	51	△161	75	+24	△164	△3

- フューネラル事業は、葬儀施行件数の反動減が見られたものの、新規契約の確保によりカバー。サプライ品の売上が増加したことにより、売上は順調に増加した。画像加工部門を中心とした人員増強や仕入れ品の値上げにより粗利率が低下し、想定範囲ではあるがセグメント利益は減少を余儀なくされた。
- フォトブック事業は、ウェディング向けが前期におけるコロナ後挙式の反動が見られ、BtoCは特にOEM部門が依然として厳しい状況。材料費や人件費などの上昇の影響を受けたもののKAIZEN活動などによるコストダウン効果や販管費のコントロールによりセグメント利益は前期並みとなった。
- 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、厳しい結果となったものの、売上増は実現。営業人員の増強、広告宣伝や研究開発の強化などにより費用は増加した。その結果、セグメント損失は若干拡大した。

1-5. 財務状況

単位：百万円

資産の部	2022年 10月期	2023年 10月期	増 減	主な増減要因
流動資産	3,169	3,427	+ 257	ASKA3Dプレート関連の在庫が増加した。
固定資産	3,468	3,559	+ 90	スタートアップ企業への投資など。
資産合計	6,638	6,986	+ 348	
負債・純資産の部	2022年 10月期	2023年 10月期	増 減	主な増減要因
流動負債	803	980	+ 176	未払金の増加など。
固定負債	10	8	△1	—
負債合計	814	988	+ 174	
純資産合計	5,824	5,997	+ 173	自己株式取得の一方で、利益計上に伴う剰余金の増加による。
負債・純資産合計	6,638	6,986	+ 348	

1-6. キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2022年 10月期	2023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	+82	+77	△4	利益の減少などが要因。
投資活動による キャッシュ・フロー	△171	△158	+12	—
財務活動による キャッシュ・フロー	△314	△299	+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	1,596	1,667	+71	—

1-7.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。



今後のスケジュールなど

- 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。第3四半期決算発表時に通期連結業績予想を開示予定。

1

第2四半期
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

2024年4月期
通期見通し

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17カ所の自社サポート体制



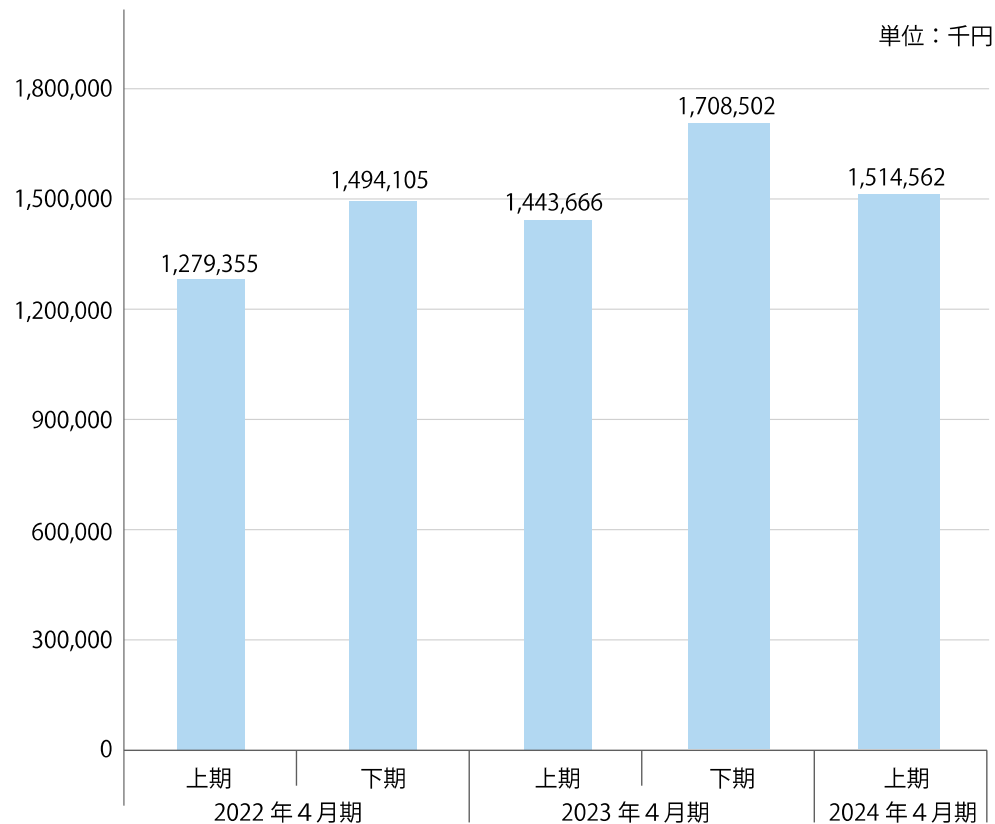
- 動画サービスなど各種演出ツールの提供

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：
通信出カシステム、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

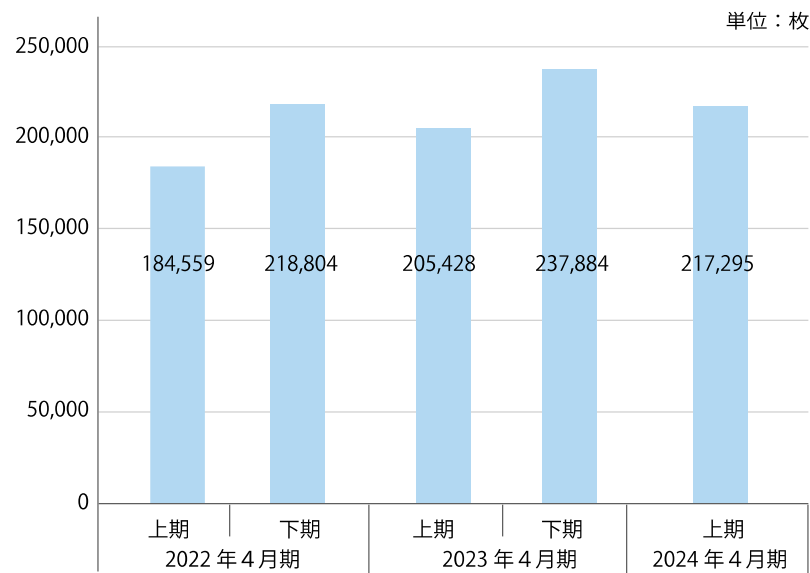


事業概況

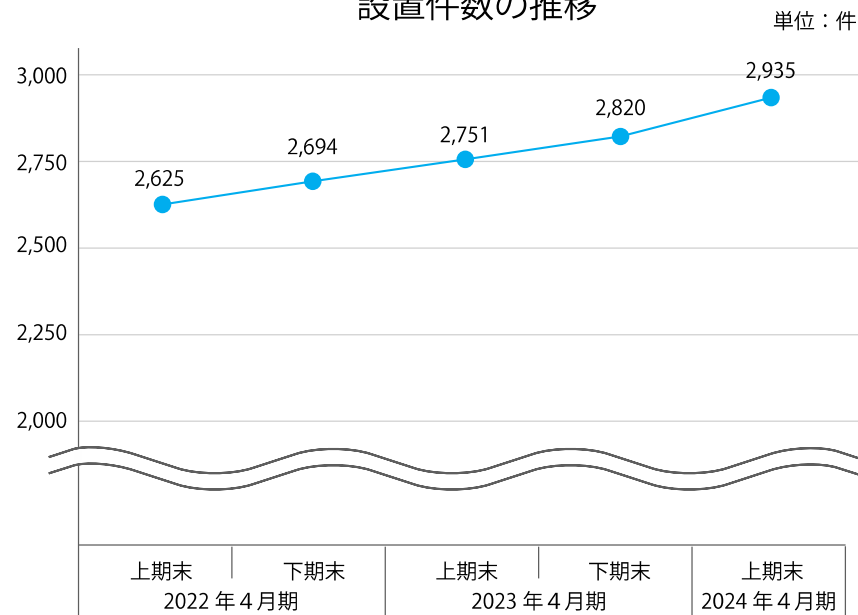
- 遺影写真加工は、葬儀件数が前期までの反動の影響あるも、新規契約獲得により増加し、サプライ売上等もそれに連動し順調。
- ハード機器売上は、買替需要の前期反動減があり、前期比減少を余儀なくされた。
- ビデオ加工など演出サービスは、葬儀小型化の影響を受けているが、前年同期よりは回復。
- 事業として、利益面は、画像加工オペレータの採用や前期末のベースアップの影響もあり、前年同期実績を下回った。

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は、全国的な葬儀件数は前期の反動減が見られたものの、新規契約が順調で、想定を上回った。

2-4.市場環境

市場環境

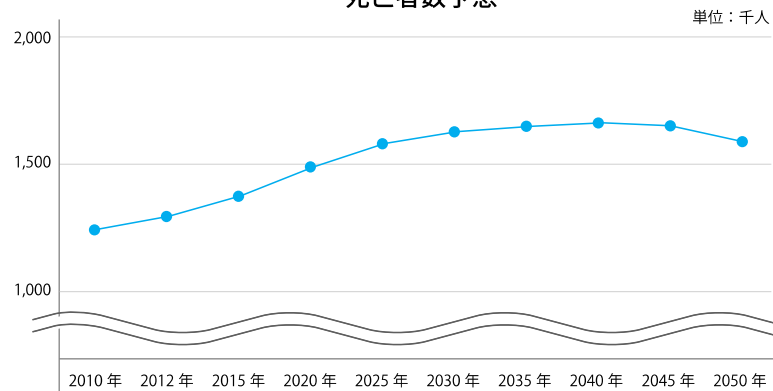
- マクロ的には高齢化社会に向け市場は漸増
- 一方で、会葬者の減少で葬儀社の環境は予断を許さない
- 葬儀社間競争・差別化ニーズの増加
→動画やサイネージなど新たな演出ツールの提供
- 花祭壇の浸透・花祭壇に合った葬儀演出のニーズ
- 加工技術とサポート体制への信頼性向上
+ 上場による安心感が市場に浸透
- 当社のモデルを模した事業者が特定地域にて展開
- コロナ禍の影響により、葬儀の小型化が進む

上期トピック

- アスカクラウドと複合機のプロモーションとして、エプソン販売株式会社と合同でオンラインセミナーを開催
- 一般を対象に「訃報と葬儀に関するアンケート調査」を実施



死亡者数予想



出典：人口問題研究所予測データ

下期の取り組み

- 葬儀業界DXレポートを発行。
既存顧客向けにアンケート調査を行う。
- 遺影加工の背景追加に伴うアスカクラウドのプロモーション強化。



1

第2四半期
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

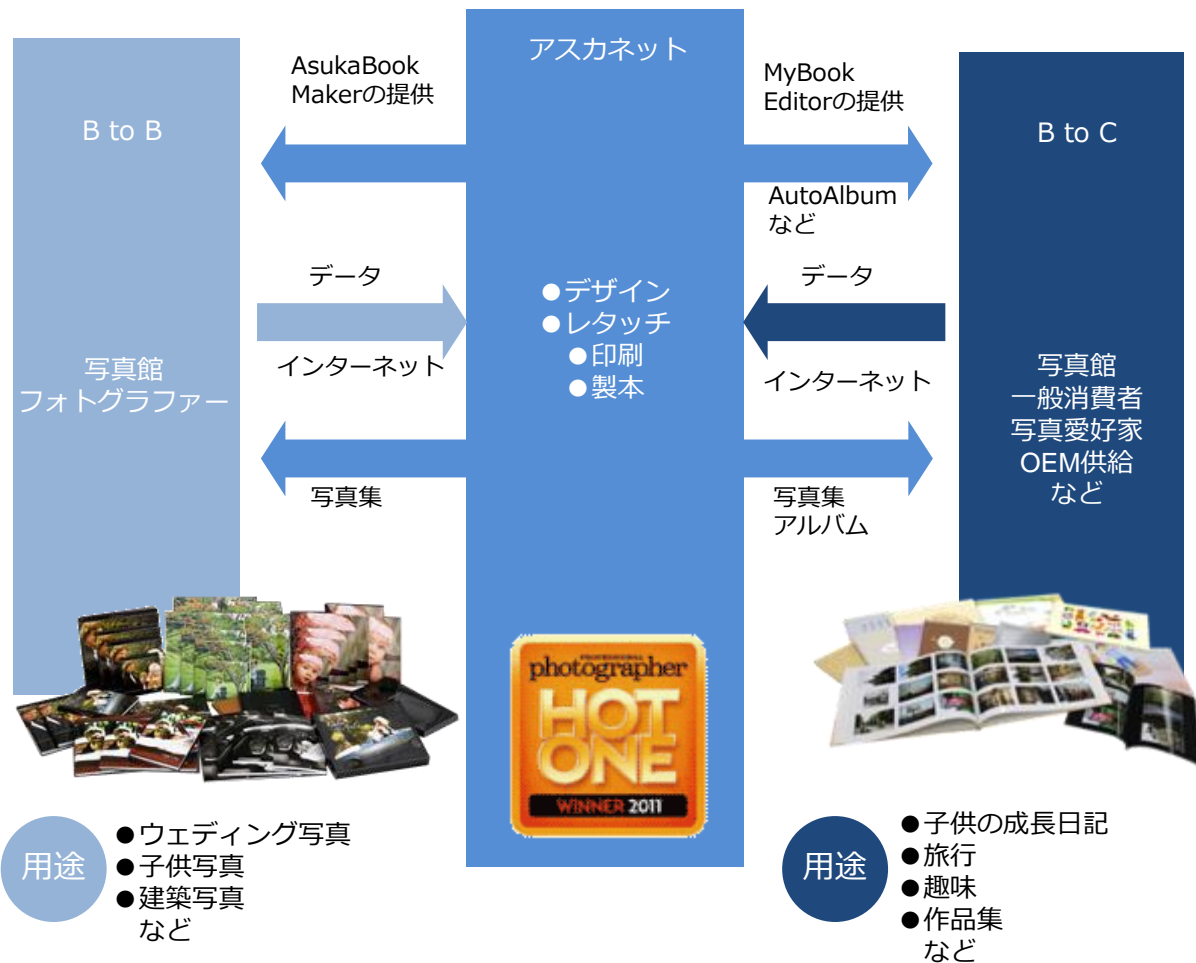
2024年4月期
通期見通し

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

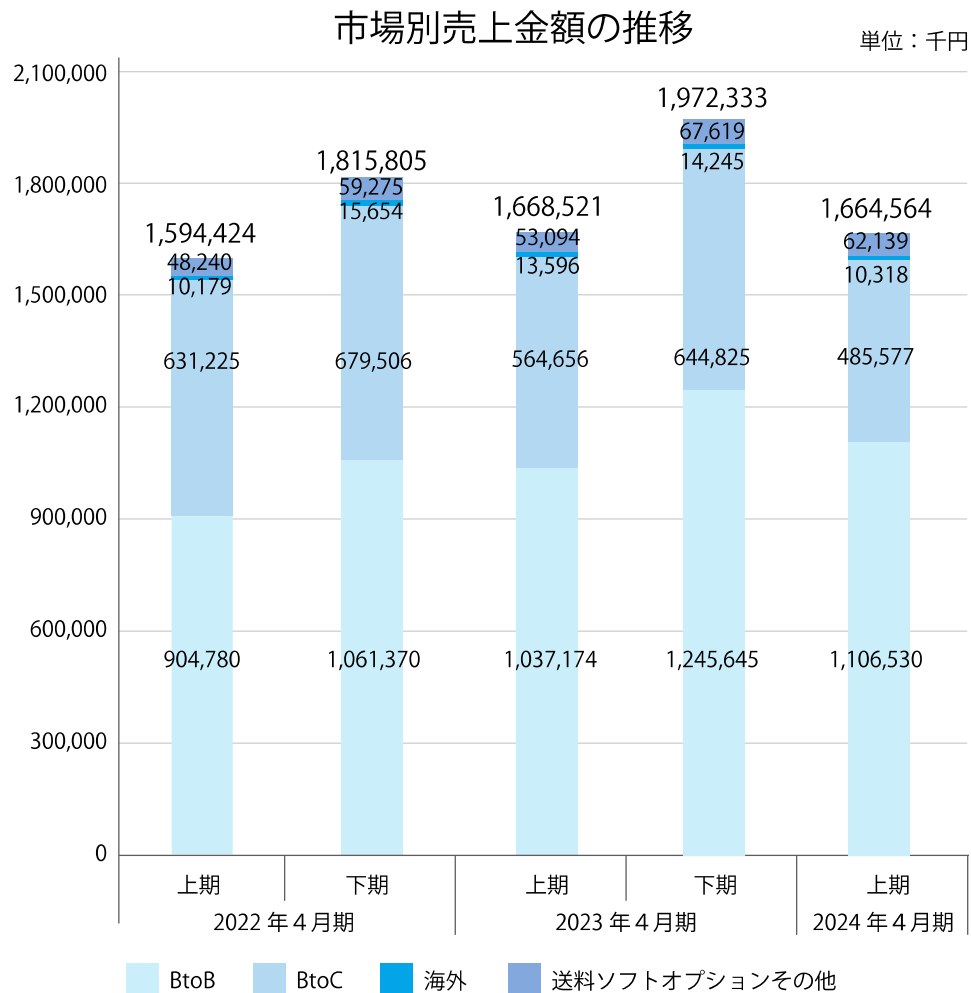
オンデマンド印刷による一冊からの写真集の製造・販売



- 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
 - 多品種を確実に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

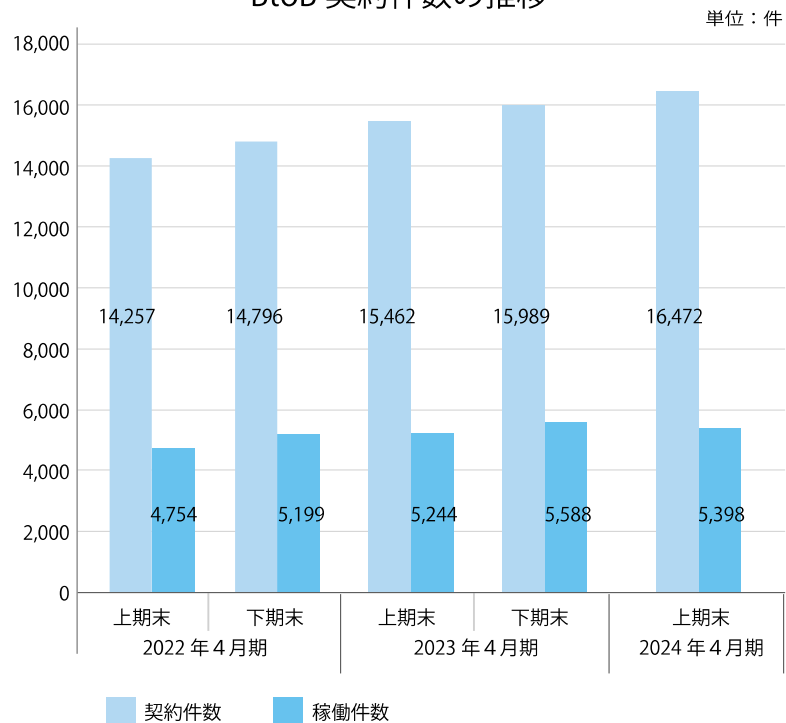


事業概要

- BtoBは、スタジオ向け製品は堅調さを持続、ウェディングは前期のコロナ後挙式増加分の反動減が見られている。
- BtoCは、国内旅行は回復しつつあるものの、海外旅行の回復遅れや撮影写真のアウトプット減少の戻りが鈍く、特にOEMが想定より厳しい状況が継続。
- 利益面は原材料費・人件費の上昇による粗利率の低下が響き、販管費のコントロールやコストダウン進めるも、前年同期比微増にとどまった。

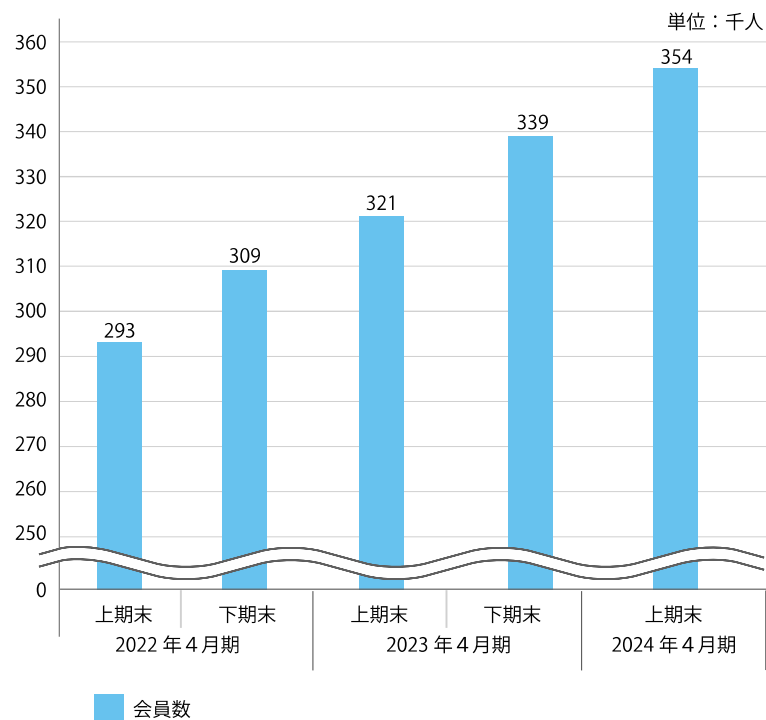
3-3.重要指標の推移

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



- 新規会員数増加はしているものの、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



マイブック



AutoAlbum

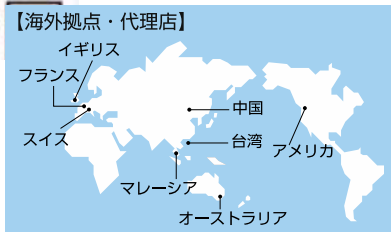


MYBOOK LIFE

国外



ASUKABOOK



【海外拠点・代理店】



patapata



AfterShutter



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。
- 新型コロナウイルス感染症対策の効果もありウェディング市場は回復傾向。一方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

- ウェディングは正常化しているものの、前期コロナ禍による待機組の挙式が増加したことへの反動減が見られる。
- 「赤ちゃん等身大フォトアワード2023」「ペットの等身大フォトアワード2023」を開催し、活況。
- 「PHOTONEXT2023」へ出展し、新商品を展示。
- オンラインセミナーを継続的に開催。

B to C

- マクロ的にはコロナ禍からの回復が見られるものの、海外旅行の回復遅れ、撮影写真のアウトプット減少の戻りが鈍い。特に、OEMの厳しい状況が継続。
- マイブックでは新商品のリリースや各種キャンペーンを積極的に実施するも、コロナ禍前への戻りは鈍い。

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。
- 人件費や水道光熱費の上昇の影響も受ける。
- KAIZEN活動などによるコストダウンを着実に実行。



「赤ちゃん&ペットの等身大フォトアワード2023」表彰式の模様

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● カスタマーサクセスチームの顧客フォローによる稼働率の向上● オンラインセミナーや動画作成等定期的な情報提供● Grandpic利用件数増加のための訴求
	B to C	<ul style="list-style-type: none">● ニーズに合わせた新商品の浸透・訴求とユーザー会員の満足度向上● 喪中・寒中を追加し年賀状の販路拡大と新規OEMリリースの認知拡大● ファンを取り込むフォトグッズサービスの提案
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● サーバー環境クラウド化によるBCP対策の促進
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導入検証
	コストダウン	<ul style="list-style-type: none">● 導入設備の稼働によるコストダウン● 消費電力見える化と各現場での節電強化の継続

1

第2四半期
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

2024年4月期
通期見通し

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
マーケティング面	<ul style="list-style-type: none"> ● クウェートの銀行など国内外で設置実績を重ねてきたが、中規模量産案件の獲得には至らず。また、有力実証実験案件も、明示的な進捗にはいたっていない。 ● 展示会は、海外はタイで行われた「InfoComm Asia2023」に、国内では「先端デジタルテクノロジー展」「ファインテックジャパン」に出展し、リードの獲得に努めた。 ● 中国代理店はようやく本格的に稼働できたものの、上期の海外売上実績は物足りない結果に終わった。 ● 一方国内は営業人員増強などが奏功し、計画に沿った売上が計上できた。 ● Webinarを開催し、顧客のASKA3Dへの理解度を高め、案件を前進させた。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 下期は海外代理店とアメリカのNRF'24とドイツのEuroCIS 2024に共同出展を予定。有望顧客の獲得に繋げ、既存顧客の中規模量産獲得を目指す。 ● 東南アジア地域での営業強化。パートナーとの案件獲得に向け、現地での筐体制作を試みる。 ● 樹脂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。
製造開発面	<ul style="list-style-type: none"> ● 環境性能に優れた樹脂素材での金型製作、試作を進め、展示会へ出展できた。今後は車載用途などでの展開を目論む。 ● 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への試作を中心に取り組み、一定の成果を上げた。 ● 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。 	<div data-bbox="1046 704 1450 1006" data-label="Image"> </div> <p>ファインテックジャパンの様子</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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。 ● ガラス製ASKA3Dプレートについては品質管理体制の強化で、安定供給を図る。 ● 技術開発センターでは、中型サイズASKA3Dプレートの品質を向上させ、販売展開へとつなげていく。 ● 高耐熱樹脂製プレートの量産体制を確立させる。

4-3.代理店別の活動状況について

	代理店	主要ターゲット	上期の活動	下期の予定
北米	Holo Industries 	ホテルなどセル フチェックイン、 車載、ATM、デ ジタルサイネー ジ等	ASKA3Dプレートを用いてモジュール 品の販売で、市場を広げ、大型案件獲 得に向け間口を広げるなど前進してい るが、コロナ禍後の立て直しで消極的 な顧客が多く、苦戦も見られる。	現在進行中の量産案件の獲得に向け協カ メーカーと協議を続け、導入を目指す。 大型ガラスを用いた店舗向けサイネージ の展開を進める。 来年1月にNRF'24と2月にEuroCISに出 展予定。
中国	Yesar  衍视科技	エレベーター、 自動車、スマー トホーム等	自動車車載案件獲得に向け、定期的な 打ち合わせをメーカーとし、顧客の要 望を実現すべく、調整を行い案件を進 めた。 中国交通銀行などの導入で、大型プ レートの実績を作った。	自動車市場での導入に向け、要求仕様 との調整をし、量産案件の受注を目指 していく。エレベーター業界について は、引き続き拡販を行い、導入数を増 やしていく。
中東	EasyWay 	デジタルサイ ネージ、キオスク 端末等	Actairとブランド名を改め、キオスク 型筐体や大型サイネージが、イベント で採用されてきている。 カスタマーサービスやチェックイン端 末での引き合いも増えているが、一方 で案件の失注や長期化も見られた。	本格導入に向け、さまざまな機能を追 加した完成品の導入を目指す。 サウジアラビアのマーケットでは、非 常に注目を集めており、大型ガラスプ レート案件獲得を目指す。
EU	営業代行	自動車、工業製 品等組込案件、 デジタルサイ ネージ等	自動車メーカーをはじめ、工業製品へ の組み込みを実現するために提案中。 サンプル購入をしてもらい、案件化を 目指した。ASKA3Dの認知も向上し、 小売店でのニーズも顕在化した。	自動車メーカーへ高耐熱樹脂製プレート の提案で案件を加速させる。キッチン家 電への搭載を目指した提案も進める。博 物館、ミュージアム等サイネージでのガ ラスプレート採用を目指す。

1

第2四半期
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

2024年4月期
通期見通し

5.2024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	6,976	3,251	7,330
フューネラル事業	3,152	1,514	3,240
フォトブック事業（内部売上消去後）	3,634	1,661	3,740
空中ディスプレイ事業（内部売上消去後）	189	75	350
経常利益	618	104	505
当期（四半期）純利益	482	65	353
1株当たり当期（四半期）純利益（円）	28.94	3.99	21.28
1株当たり年間配当（円）	9.00	—	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コンシューマ分野での需要の戻りが想定より遅く、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、減益幅も想定内。
- 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。
- 株式会社BETの子会社化により、2024年4月期第3四半期より連結決算に移行。連結業績見通しは、2024年4月期第3四半期決算発表に合わせて行う予定。

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