

株式会社アスカネット **2025年4月期 決算説明資料**

CONTENTS

1 2025年4月期 決算の概要

1-1.決算概要	04
1-2.特別損失等の内容について	05
1-3.損益状況	06
1-4.費用状況	07
1-5.セグメント別損益状況	08
1-6.財務状況	09
1-7.キャッシュ・フローの状況	10
1-8.全社的トピックス	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
4-4.各地域の主要案件等の状況	28

5. 2026年4月期 方針と見通し

5-1.業績見通しのポイント	30
5-2.業績見通し（前年比較）	31
5-3. 2026年4月期 各事業の取組	32
5-4. 空中ディスプレイ事業の体制変更と主要施策について	33
5-5. 設備投資/研究開発等計画	34

6.中期展望

6-1. 中期方針	36
-----------	----

〈はじめに〉 決算説明資料 全体のポイント

2025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ウェディング向け、コンシューマ向けを中心に苦戦した。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、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、フォトブック事業とも堅実な利益を計上した一方、空中ディスプレイ事業においては、継続的に損失を計上しており、想定を下回る進捗であることから、棚卸資産の評価損および保有資産の減損損失を計上した。また、スタートアップ企業など投資有価証券の一部の評価損を計上した。その結果、大幅な損益の下方修正を余儀なくされた。
- 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。

2026年4月期計画について

- フューネラル事業は、新規顧客獲得、tsunagooの利用増加、最新技術を活用した新サービスの提供などで増収増益を計画。
- フォトブック事業および空中ディスプレイ事業は、組織体制および事業責任者を交代。継続と変革を明確にし、新しい体制での立て直しを進める。
- 現在、東京において事務所が3拠点に分散しており、その統合にかかる費用を予算化。
- 全体としては、増収増益を計画し、配当予想は1株当たり7.00円としている。

1.2025年4月期 決算の概要

Balancing of accounts summary

1-1.決算概要

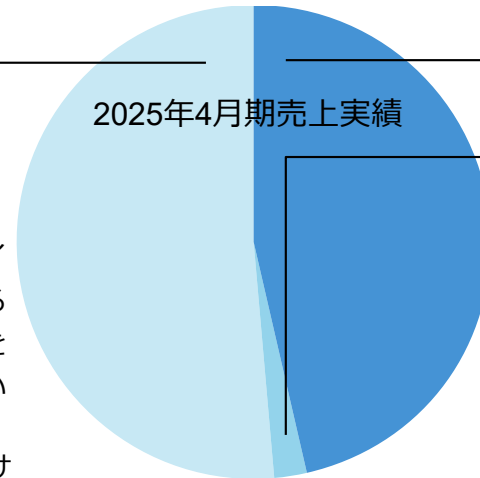
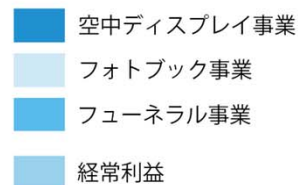
安定成長型ビジネスモデル
フォトブック事業

51.3%

「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5,900社の写真館などBtoB向けや消費者に年間約140万冊（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

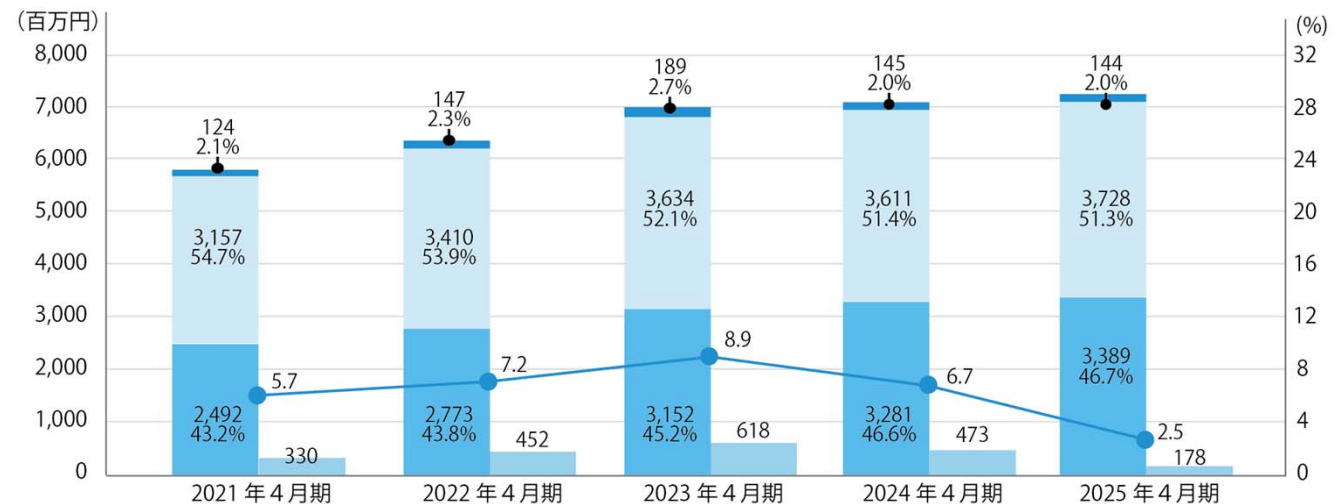
2.0%

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

46.7%

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3,130カ所の葬儀社などB to Bを主体に年間約50万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.特別損失等の内容について

空中ディスプレイ事業における資産評価の見直し、スタートアップ企業への投資評価の見直しなどにより、多額の臨時損失の計上を余儀なくされ、申し訳なく思っております。

棚卸資産評価損（売上原価）の計上

- 空中ディスプレイ事業で保有する棚卸資産のうち、過去の販売実績等を考慮し、過剰在庫と思われるものを保守的に評価減を実施しました。251百万円

減損損失（特別損失）の計上

- 継続的に損失を計上しており、また、想定より事業の進捗が遅れていることから、空中ディスプレイ事業が保有する資産全額を減損損失として計上しました。149百万円

投資有価証券評価損（特別損失）の計上

- スタートアップ企業を取り巻く環境の厳しさや、事業の進捗が想定より遅れていることを鑑み、当社が保有する投資有価証券の一部につき評価損を計上いたしました。230百万円

1-3.損益状況

単位：百万円

	2024年4月期		2025年4月期				増減額		増減比%
	実績	%	実績	%	当初計画	%	対計画比	対前期比	対前期比
売上高	7,038	100.0	7,263	100.0	7,720	100.0	△457	+224	+3.2
(フューネラル事業)	3,281	46.6	3,389	46.7	3,440	44.6	△51	+108	+3.3
(フォトブック事業)	3,617	51.4	3,734	51.3	4,040	52.3	△306	+117	+3.2
(空中ディスプレイ事業)	145	2.1	144	2.0	250	3.2	△106	△1	△1.0
(セグメント間売上)	△6	△0.1	△5	△0	△10	△0.1	-	△0	-
売上原価	3,824	54.3	4,220	58.1	-	-	-	+396	+10.4
売上総利益	3,214	45.7	3,042	41.9	-	-	-	△171	△5.3
販売費及び一般管理費	2,766	39.3	2,868	39.5	-	-	-	+102	+3.7
営業利益	447	6.4	173	2.4	520	6.7	△347	△273	△61.2
経常利益	473	6.7	178	2.5	535	6.9	△357	△294	△62.3
当期純利益	214	3.1	△263	△3.6	324	4.2	△587	△477	—

- 売上高は、3事業において、当初計画を下回り、前期比微増にとどまった。
- 営業利益、経常利益は、空中ディスプレイ事業において棚卸資産評価損を売上原価に計上したため、計画、前年実績とも大きく下回った。
- 特別損失として減損損失、投資有価証券評価損等を計上したため、当期純損失の計上を余儀なくされた。

1-4. 費用状況

単位：%

	2024年 4月期	2025年 4月期	増 減	主な増減要因
売上総利益率	45.7	41.9	△3.8	フォトブック事業において稼働率の低下及び原材料費の上昇により原価率が上昇したとともに、空中ディスプレイ事業において棚卸資産評価損を売上原価に計上したことによる。

単位：百万円

販売費及び一般管理費	2024年 4月期	2025年 4月期	増 減	主な増減要因
広告費・販促費・販売手数料	189	189	+0	—
人件費	1,132	1,179	+46	ベースアップの実施など。
減価償却費・支払家賃	218	221	+3	—
発送配達費	265	244	△21	発送数量の減少。
研究開発費	228	201	△26	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	732	832	+99	ソフトウェア利用料やAWS使用料の増加など。
合計	2,766	2,868	+102	

1-5.セグメント別損益状況

単位：百万円

	2024年4月期		2025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	3,281	752	3,389	+108	801	+49
フォトブック事業	3,617	677	3,734	+117	601	△76
空中ディスプレイ事業	145	△316	144	△1	△533	△216

- フューネラル事業は、遺影写真加工収入、葬儀演出ツールが堅調に増加し、tsunagoo利用率も上昇した。効率的な画像加工部門の運営やサプライ品の適切な粗利確保が奏功し、セグメント利益は増加した。
- フォトブック事業は、子会社BETの売上が通年寄与したものの、フォトブック自体は各市場とも苦戦。生産効率化は継続するも、原材料費高、稼働率低下により粗利率が低下したため、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、前期並みにとどまった。棚卸資産評価損251百万円を計上したことにより、セグメント損失は拡大した。

1-6. 財務状況

単位：百万円

資産の部	2024年 4月期	2025年 4月期	増 減	主な増減要因
流動資産	3,457	3,073	△384	評価損等による棚卸資産の減少が主要因。
固定資産	3,632	3,275	△356	減損による有形固定資産の減少及び投資有価証券評価損の計上が主要因。
資産合計	7,090	6,349	△741	
負債・純資産の部	2024年 4月期	2025年 4月期	増 減	主な増減要因
流動負債	926	957	+31	未払金の増加が主要因。
固定負債	7	5	△1	—
負債合計	933	962	+29	—
純資産合計	6,156	5,386	△770	当期純損失の計上及び自己株式の取得や配当の支払いが主要因。
負債・純資産合計	7,090	6,349	△741	—

1-7.キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2024年 4月期	2025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	615	863	+247	棚卸資産の減少が主要因。
投資活動による キャッシュ・フロー	△702	△324	+378	前期は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	△301	△516	△215	自己株式取得金額が増加した。
現金及び現金同等物の 期末残高	1,660	1,681	+21	—

1-8.全社的トピックス

経営体制の世代交代

- 多額の下方修正および当期損失の計上を余儀なくされた経営責任を明確にし、これを機に世代交代の必要性等を総合的に判断し、5月1日付けで社長交代を含む経営体制の刷新を図った。

空中ディスプレイ事業へのコミット

- 継続的な損失を計上している空中ディスプレイ事業について、営業強化を目的に、新社長が事業部長を兼務し、体制の見直しと刷新を行い、XRも含めた空中結像の付加価値を提案する体制に変更した。
- 戦略提携＋高付加価値案件の獲得を中心に、事業の立て直しを図る。

株式会社BETでの取組

- 子会社BETでPMIを進め、競争が激しい業界で一定の成果を見せた。
- 新年度は、新事務所、海外マーケティングなどのチャレンジを実行予定。

フォトブック事業の体制強化

- セグメント減益となったフォトブック事業部の立て直しを図るため、2025年5月より事業部長（執行役員）にキャリアのあるプロフェッショナル人材を採用し体制を強化した。

能動系技術への取組

- 2025年4月期に試作を行った能動系技術について、その技術開発を継続する（チャレンジ案件）

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

2025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

2026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

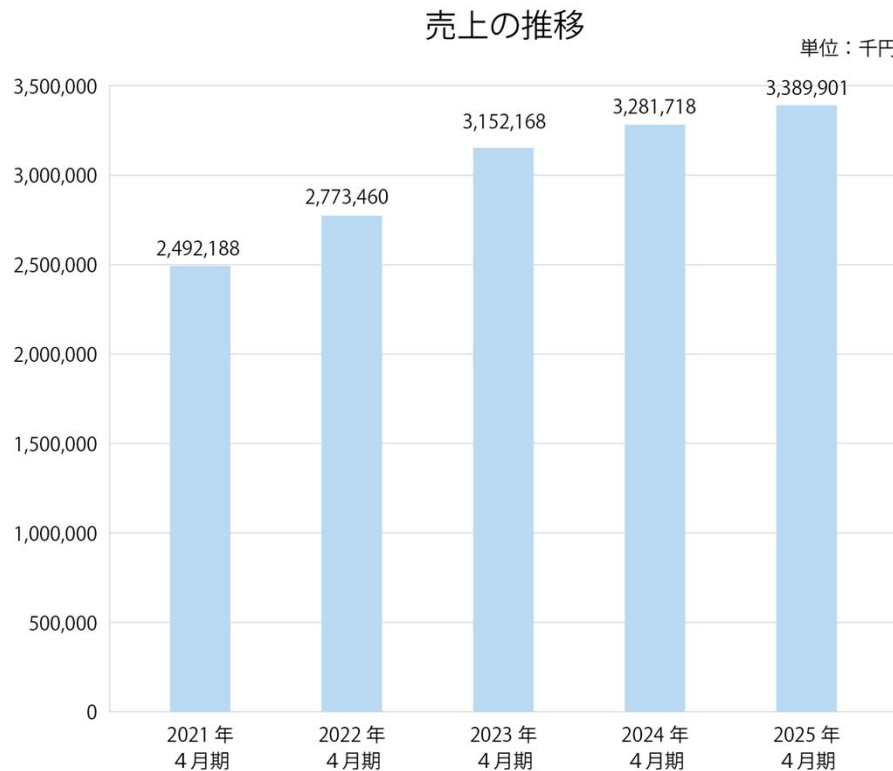


- 動画サービスなど各種演出ツールの提供

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

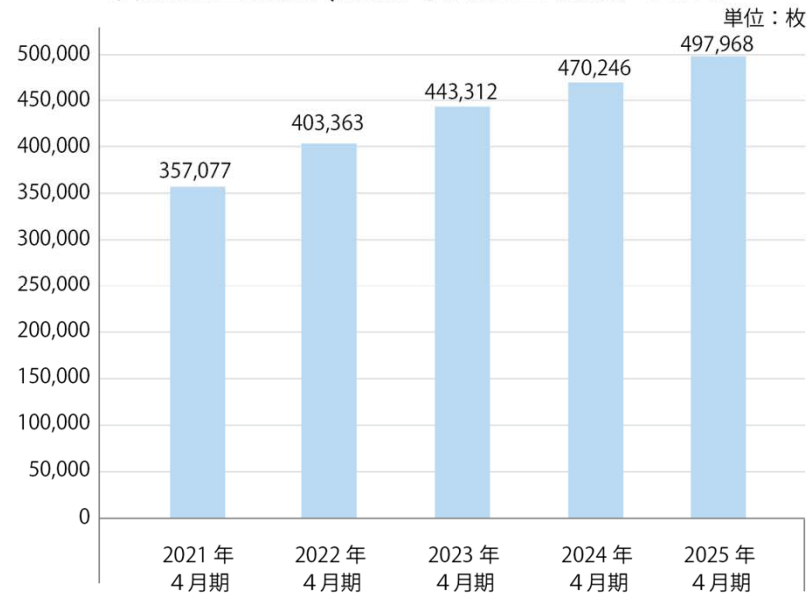


事業概況

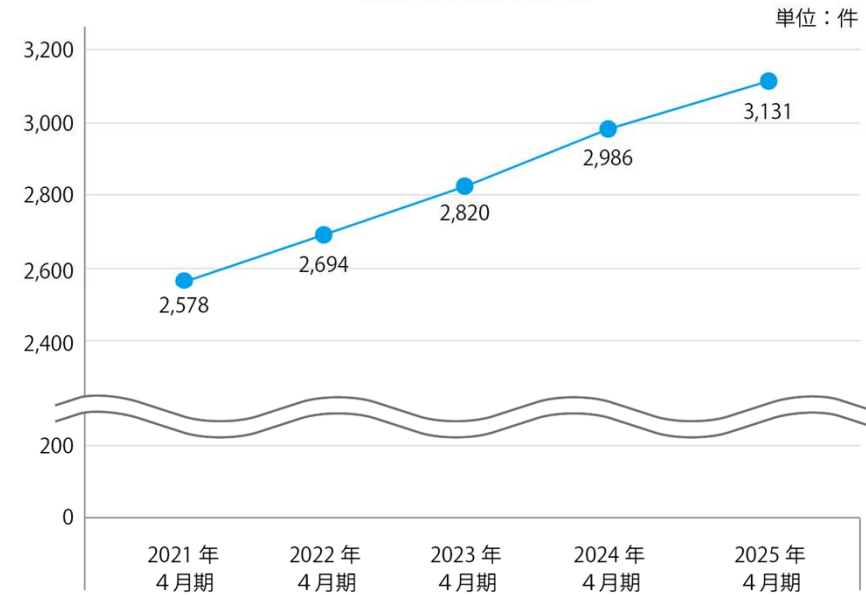
- 写真加工は、全国的な葬儀施行件数は順調だったものの、新規獲得契約数は予想を下回った。
- 葬儀DXサービスtsunagooは新規契約の伸びは想定を下回ったものの、契約先の利用率が上がり、収入は順調に増加した。
- 画像処理オペレーションはKAIZENや各種ツールの有効活用などにより効率的な運用が実現できた。
- 事業として、売上は計画を若干下回ったものの、利益は計画を達成した。

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



- 新規加工枚数は堅調に伸びた。
- 設置件数も堅調に伸びてはいるものの、計画には届かなかった。

2-4.市場環境

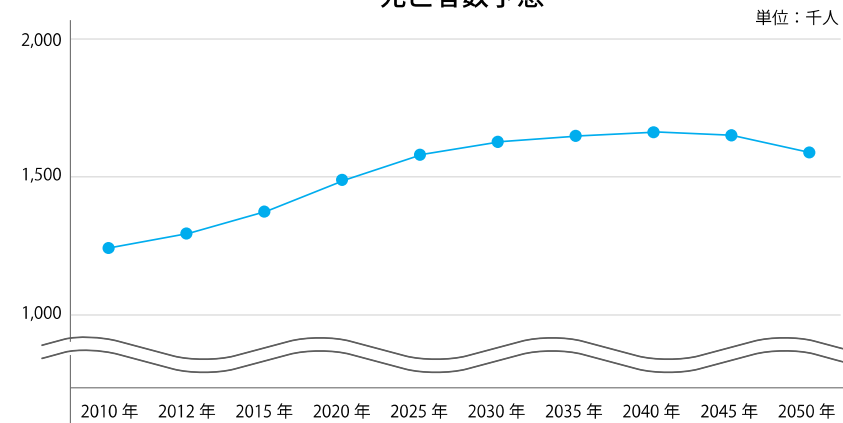
市場環境

- マクロ的には高齢化社会に向け市場は漸増
- 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

- 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い、下期で26ヶ所への導入に繋がった
- アスカクラウド注文と基幹システムの連携開発が完了し、運用開始への準備を進めてきた。
- tsunagooの認知が進み、訃報作成件数が順調に増加したことから弔電・供花の販売数が拡大した。

死亡者数予想



出典：人口問題研究所予測データ



SoSign



アスカクラウド
注文画面

※画像はイメージです

1

2025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

2026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

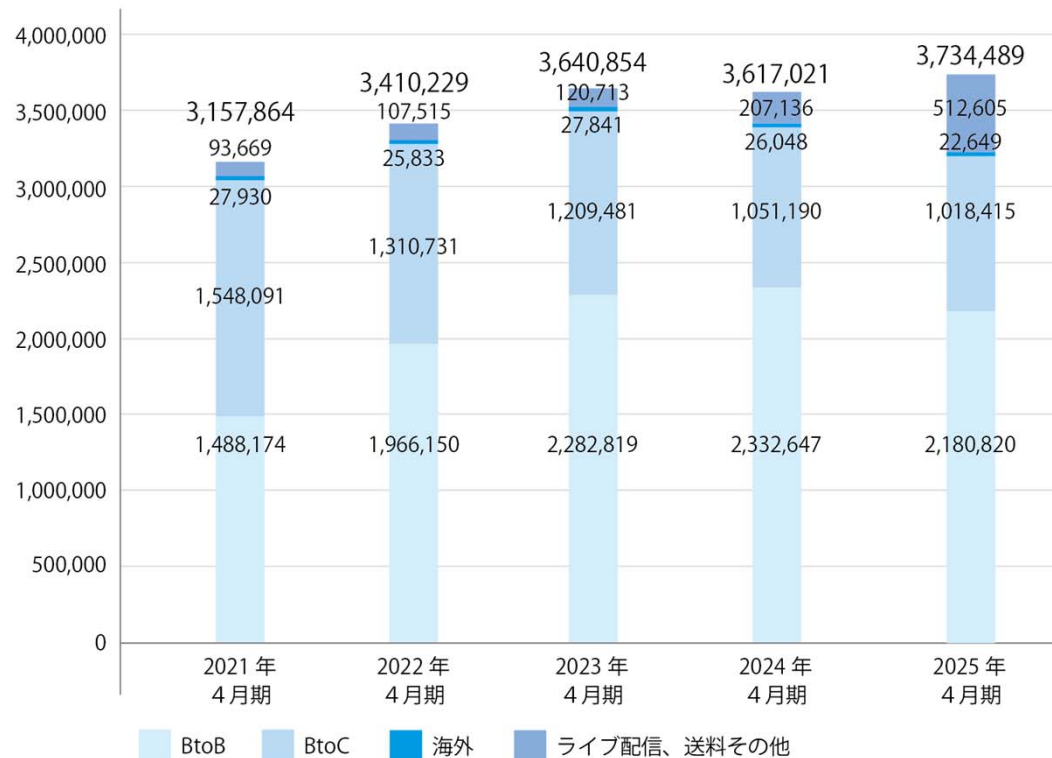
オンデマンド印刷による一冊からの写真集の製造・販売



3-2.市場別売上の推移

市場別売上金額の推移

単位：千円

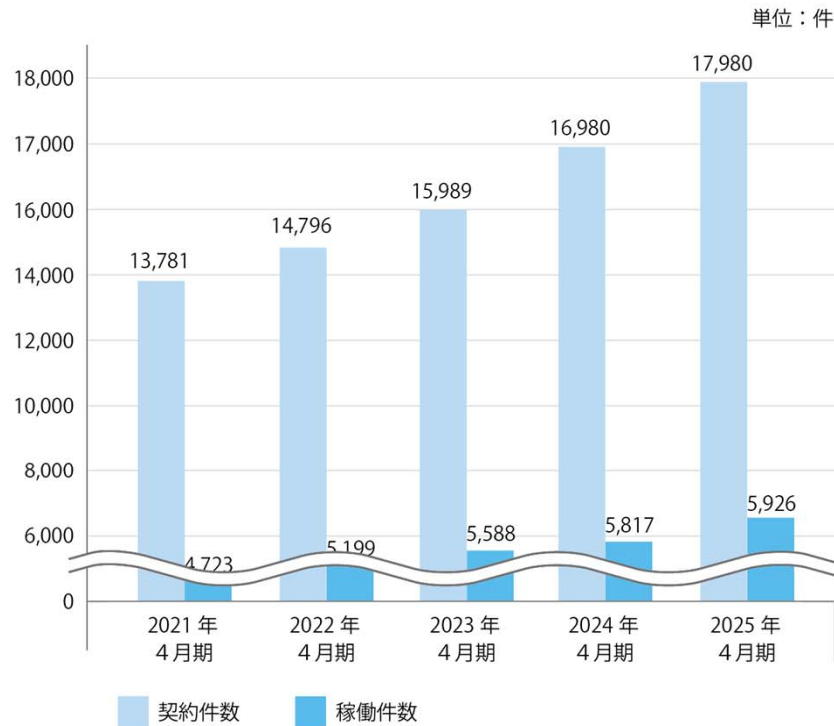


事業概要

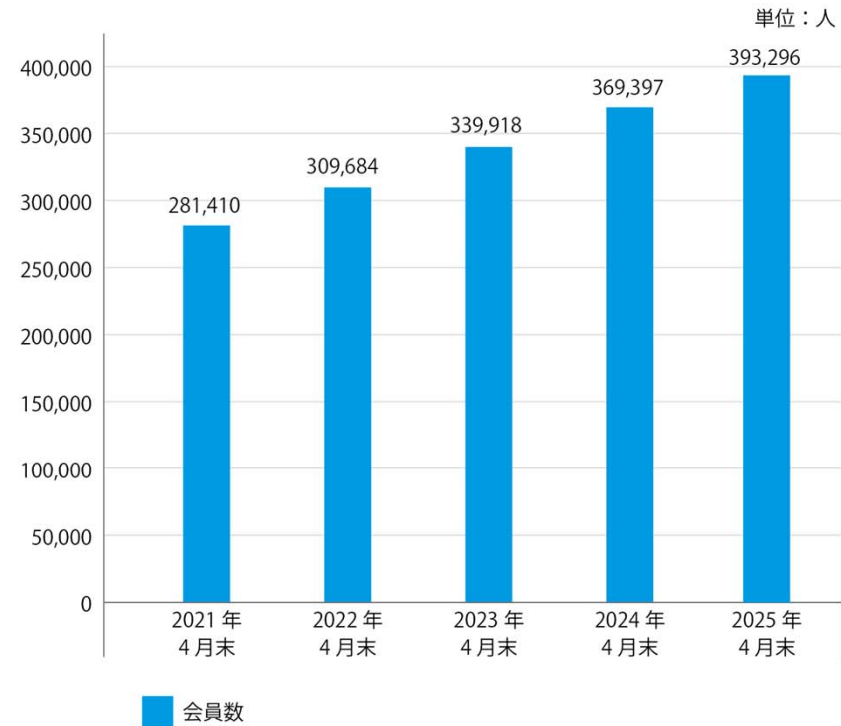
- BtoBのウェディング向けは、ウェディングの小規模化や写真関連への支出が減少傾向にあり、苦戦を余儀なくされた。一方、スタジオ向け製品は堅調であった。
- BtoC向けも、コロナ前への戻りは遅れ、写真アウトプット減少の流れを打破することはできなかった。
- 費用面では、生産効率化の活動を継続したものの、材料費などコストアップの影響を受けた。
- 子会社BETは競争環境が厳しく、ライバー獲得費用が上昇するなどにより利益は計画に至らなかった。
- 事業全体として、売上、利益とも前年実績/当初計画を下回った。

3-3.重要指標の推移

BtoB 契約件数の推移



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、稼働件数とも増加しているものの、顧客当たり単価が減少傾向にあることが課題。

- 会員数は増加しているものの、アクティブユーザーの掘り起こし、顧客単価の引き上げが課題と認識。

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】

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.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、ウェディング市場において小規模化やデジタル化志向の傾向が継続。
- 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"> ● AI画像処理レタッチソフトの取扱いを開始したが、ソフトの機能がニーズに合わず、アップデート版のリリースを待つ状況となった。（2025年4月末にアップデート） ● オンラインセミナーを強化し視聴数は増加。9月にはリアルセミナーも開催。 ● フリーランス向けの営業サポートを強化した。 	 <p>総勢27組による3会場同時進行ライブ!</p> <p>阿波Vtuberフェス</p>
	B to C	<ul style="list-style-type: none"> ● マイブック25周年記念としてマイブックギャラリーin恵比寿を開催。 ● 卒業アルバム向けオンライン相談を実施。一方マイブック年賀状は想定通りの受注に至らず、サービスのクローズを決定。 ● カスタマイズ対応の強化によるお客様満足度の向上。 	
	バーチャル分野	<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 ● 上期の広島に続き、徳島で阿波VTuberフェスの実施（徳島県にぎわい創出への取り組み：地域活性化の一環） ● 最先端MR技術を活用したファンミーティングイベント「マリネdeみーと」の実施 	



阿波Vtuberフェス

3-6.当期の取組状況 ～開発面・生産面について

開発	クラウドへの移行	<ul style="list-style-type: none"> ● 主要サービスのクラウドへの移行が完了し、発注時のストレスを軽減させた。
	マイレアウトの強化	<ul style="list-style-type: none"> ● デジタル素材の発注を促進する「マイレアウト」の大幅アップデート開発を進めた。
	バーチャル×地方創生	<ul style="list-style-type: none"> ● 大学、専門職大学と連携した地域観光コンテンツの研究・開発を開始
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

2025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

2026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

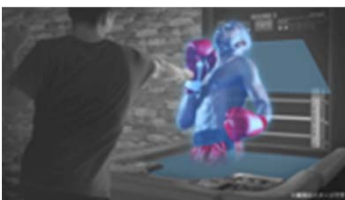
現状

理論的には成立しており、特許も取得している。簡便な試作が完了し、さらなる技術開発を進める方針。



方針の 骨子

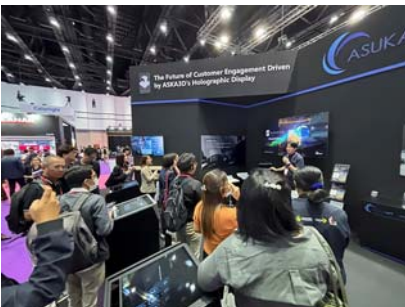

- 第3の柱をつくるため、まず受動系を優先して開発を進める
- ASKA3Dプレートを提供する素材メーカーとしての立ち位置
- 国内市場に限らず、海外市場も代理店を通じて販売する
- 自社技術開発センターでの内製化も指向



※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1か所（コンテンツ東京）、海外1か所（InfoComm Asia）の展示会に出展した。  <p>InfoComm Asia2024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ていたが、代替のセンサーの供給めどがたった ● シンガポール・韓国・タイに代理店を設置し、商談進行中。 ● コンシューマ向け製品のマーケティングを実施し、試作改善を進めた。 ● 中国代理店では産業用途を中心に案件を進行。特定のプロジェクトへのサンプル提供など進めてきた。 ● ウェビナー、メルマガなどでの情報発信を強化した。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 新社長の事業部長兼任、営業責任者の交代など体制の変更を行い、XRチームも合流し、多様な提案が可能な体制とした。  <p>帯広市児童会館様への設置事例</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 海外代理店の見極めを行い、市場を絞りこんでサポートを強化する。 ● 国内1か所、海外1か所の展示会に出展を予定。 ● 量産案件の追求と並行して、自治体などへの営業を強化し、プレート単体売りではない、総合的な高付加価値ソリューションの提供も指向。 ● 市場創造にむけ、戦略パートナーの獲得を進める。 ● XRチームと共同で、コンシューマ向けまたはIPを活用した製品の提供を始める。 ● XRチームでは、地域創生×VTuberフェスの企画を活発化させる。

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。中型サイズのサンプル提供で顧客評価を進めた。 ● 環境性能に優れた樹脂製プレートの試作では、一定の品質及び環境性能を達成したが、さらなる改善のための取組を継続。 	<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、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。 ● 戦略パートナー先の開拓に合わせ、そのニーズに合わせた生産技術・生産体制を開発する。
研究開発面	<ul style="list-style-type: none"> ● 受動系は開発テーマを絞り、自社技術開発センターを含め、コストダウンを可能にする手法の開発に努めた。 ● 能動系の初期的な受託開発を行った ● 現状に合わせ、保有特許の絞り込みを進め、維持コストの削減に努めた。 	<ul style="list-style-type: none"> ● ガラス、樹脂とも、低コスト生産への研究を継続する。 ● 能動系技術開発にチャレンジする。 ● ガラス製と同じく樹脂製も品質管理体制強化を継続する。

4-4.各地域における主要案件等の状況

- 過去において公表いたしました主要案件、主要用途等の現状をエリア別にお知らせいたします。

	主要案件等	現状
国内	セブンイレブン様 (空中結像による次世代セルフレジ)	<ul style="list-style-type: none"> 次世代セルフレジの一つとして多店舗導入を期待しておりますが、現時点での導入のスピードは想定より下回っています。2025年4月には大阪万博会場内の店舗に導入されるなど案件としては継続しています。
北米	マスターカード様 (次世代決済端末)	<ul style="list-style-type: none"> 北米代理店経由での案件でしたが、当代理店の活動が振るわなかったこともあり、製品導入には至らず失注となりました。
中国	電気自動車組込案件	<ul style="list-style-type: none"> 中国代理店経由で複数のメーカーから打診を受けております。 自動車用途特有の厳しい環境条件に耐える素材での開発を進めておりますが、先方の要望する水準にまだ達してはおりません。
中東	大型サイネージ案件	<ul style="list-style-type: none"> ドバイを中心に大型サイネージ案件の引き合いがありますが、ドバイの一時的な経済の冷え込みとともに案件が不活性化し、代理店の活動も停滞気味なのが実情です。 また、大型サイネージに適したセンサーの供給ストップもボトルネックになっておりますが、代替のセンサーのめどが立ってきております。

1

2025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

2026年4月期
方針と見通し

6

中期展望

5.2026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、事業環境は楽観できないものの、BPOサービスの拡大やコミュニティーマーケティングなどの施策により増収を計画。 ● 空中ディスプレイ事業は、体制・方針の変更、XRチームとの融合などにより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、増益を計画。 ● フォトブック事業については、原材料費や人件費の増加の影響受けるも、省力化設備の大きな効果などで、増益を計画。BET社については、新事務所設立や海外進出などの先行費用を見込み、利益寄与は限定的。 ● 空中ディスプレイ事業は、売上増及び粗利率を上げることで損失幅を縮小させる。 ● 東京で分散している3事務所の集約化を計画し、移転費用・中途解約金など総額60百万円を予算化。 ● 以上により、営業利益ベースで+150.5%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）

	2025年4月期	2026年4月期	前年比
売上高	7,263	7,580	+4.4%
フューネラル事業	3,389	3,590	+5.9%
フォトブック事業	3,734	3,795	+1.6%
空中ディスプレイ事業	144	200	+38.5%
内部売上	△5	△5	—
営業利益	173	435	+150.5%
経常利益	178	450	+151.4%
当期純利益	△263	261	—%
1株当たり当期純利益（円）	△16.30	16.60	—%
1株当たり年間配当（円）	7.00	7.00	—円

5-3. 2026年4月期の取組方針

フューネラル事業	<ul style="list-style-type: none"> ● 業界団体経由のアプローチ強化と都市部への営業を強化 ● 葬儀DXサービス「tsunagoo」の機能強化により顧客単価アップ ● 顧客発注データと基幹システムの連携による業務効率化の実行 ● 生成AIやXRなどの新技術を活用した新サービスの開発・提供 	
フォトブック事業	B to B	<ul style="list-style-type: none"> ● 外部からプロフェッショナル人材を事業部長（執行役員）として招聘し、事業の立て直しを図る ● 「マイレイアウト」によるBPO戦略の促進 ● 自社営業による顧客拡大と自社製造による製品開発の基本線は継続 ● スタジオ向けレタッチソフト「FURYU retouch」web版の拡販 ● 効率化設備の導入によるコスト削減
	B to C	<ul style="list-style-type: none"> ● コミュニティマーケティングによる新たな顧客層の獲得 ● コンシューマ向け発注ソフト「マイブックエディター」の刷新による需要回復
	BET (子会社)	<ul style="list-style-type: none"> ● プレミアムVTuberの育成、活躍が可能なイベントの設計 ● 新たな収益機会の創出（男性ライバー事務所の設立・米国展開の検討）
空中ディスプレイ事業	(空中ディスプレイ事業については次ページ)	
その他	<ul style="list-style-type: none"> ● セキュリティの高いIT基盤の確立・・・ISMS規格によるセキュリティ体制の維持 ● 分散している東京拠点（3か所）の集約を計画し、予算化している 	

5-4.空中ディスプレイ事業の体制変更と主要施策について

2025年5月1日からの経営体制の変更に伴い、以下のとおり体制を変更するとともに、2026年4月期におけるKPIを設定いたしました。

体制の変更	<ul style="list-style-type: none"> ● 営業強化を目的に代表取締役社長の村上が空中ディスプレイ事業部長を兼務し、体制の見直しと刷新を行いました。 ● 前期まで戦略企画部にて、XRやVTuberフェスなどを企画・マーケティングしたXRチームが空中ディスプレイ事業部に合流し、空中ディスプレイとXRを多面的に提案できる体制としました。また、自治体などへのパイプも共有することとしました。
主要施策	<ul style="list-style-type: none"> ● 高付加価値ソリューションによる企業・自治体への提案力強化 ● 市場創造に向けた戦略パートナーの獲得と海外市場の絞り込み ● XRチームとの融合による新たなビジネス機会の創出 ● 能動系技術開発へのチャレンジ
KPIの設定	<ul style="list-style-type: none"> ● 市場創造に向けた戦略パートナーとの提携・・・1件以上 ● 自社製及び他社IPを活用したコンシューマ向け製品の開発・・・3件以上 ● 能動系技術開発・・・特許申請5件以上

5-5.設備投資/研究開発等計画

2026年4月期の設備投資（ソフトウェアを含む）は約435百万円を予定
空中ディスプレイ事業の研究開発費は約165百万円を予定

<p>空中ディスプレイ事業の研究開発費は約165百万円を予定 （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120百万円 ● 能動系技術開発など…約23百万円（人件費含む） ● 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>フォトブック関連ソフトウェア開発</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● マイブック発注のユーザビリティ向上のため、発注用ソフトウェア「マイブックエディター」の刷新…約38百万円 ● フォトグラファー向けソフト「マイレイアウト」機能改善等…約25百万円
<p>フォトブック関連生産設備</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● オンデマンド印刷機更新…約190百万円 ● 印刷物検査装置導入…約39百万円

1

2025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

2026年4月期
方針と見通し

6

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
村上大吉朗

お問い合わせ先
常務取締役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