■株主メモ

事業年度	毎年5月1日から翌年4月30日まで
基準日	定時株主総会　4月30日 剰余金の配当　期末　4月30日 中間　10月31日
定時株主総会	毎年7月開催
証券コード	2438
公告方法	電子公告により行います。 公告掲載URL http://www.asukanet.co.jp ＊ただし、電子公告によることができない場合には、日本経済新聞に掲載します。
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先 電話照会先	〒168-0063　東京都杉並区和泉二丁目8番4号 三井住友信託銀行株式会社　証券代行部 TEL 0120-782-031
取次窓口	三井住友信託銀行株式会社 本店および全国各支店
上場証券取引所	東証マザーズ

※ 住所変更、単元未満株式の買取・買増等のお申出先について
株主様の口座のある証券会社にお申出ください。

※ 未払配当金のお支払いについて
株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

株式会社 アスカネット
広島県広島市安佐南区祇園3丁目28番14号
TEL:082-850-1200（代表）

VEGETABLE OIL INK

株主・投資家の皆さまへ

第21期事業のご報告

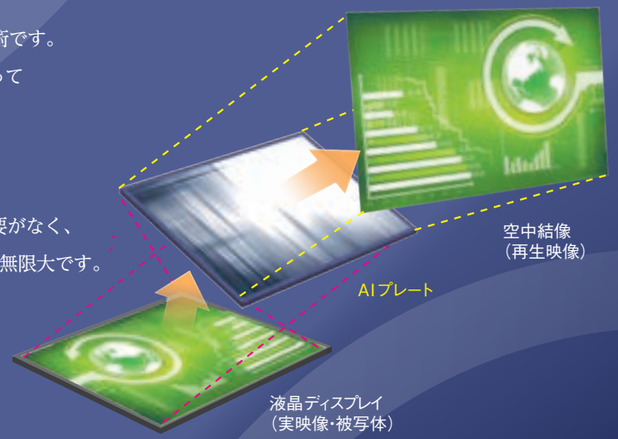
2015年5月1日から2016年4月30日まで

ASUKANET

AI プレートは、被写体の実像をリアルタイムに空中に写し出すことができる、全く新しい空中結像技術です。

物体から発せられる光そのものを AIプレートによって空中で収束し、その位置からさらに光が拡散していくという仕組みのため、基本的に被写体に制限がなく、あらゆるものを空中に映し出せます。

従来のホログラフィのように、大がかりな装置は必要がなく、3Dテレビのようなメガネなども不要。その応用範囲は無限大です。



AI plate

エアリアルイメージングプレート

アスカネットがお届けする、新しい空中結像技術

新商品、新サービスの継続した開発を通じて、新たな市場の創出に努めてまいります。

株主の皆様におかれましては、日頃より格別のご高配を賜り、厚く御礼を申し上げます。

この度、2015年度の業績についてご報告いたします。売上については、メモリアルデザインサービス（MDS）事業は、暖冬により葬儀施行件数が減少したことから下期は伸び悩んだものの、葬儀社との着実な契約の増加などにより、通年では堅調に推移しました。また、パーソナルパブリッシングサービス（PPS）事業についても、当社の強みを発揮した事業展開で業績は好調でした。なお、利益については、ギフトネットコムの撤退にともない広告経費などの削減を図ることができたほか、PPS事業の利益率の向上などにより、大幅な増加となりました。

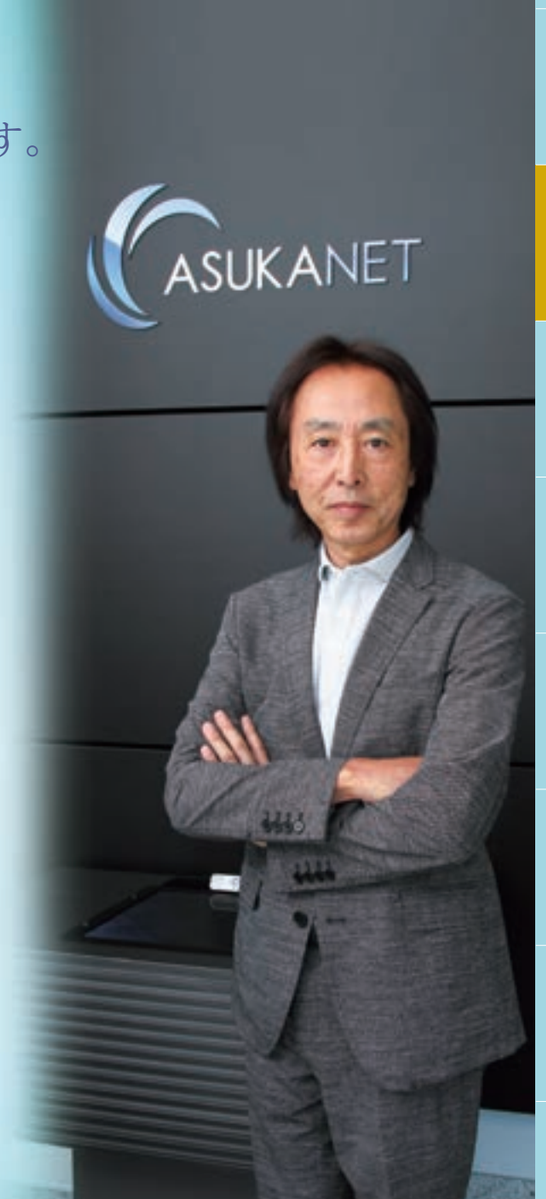
その結果、2015年度の売上高は51億73百万円（前期比3.9%増）、営業利益が7億73百万円（前期比21.2%増）、経常利益が7億76百万円（前期比20.7%増）、そして当期純利益は5億47百万円（前期比28.7%増）となりました。配当金につきましては、利益が計画を上回ったことから、配当性向30%の方針のもと、当初計画から1円増配し10円とさせていただきました。

当社では、主力事業の持続的な成長をめざすとともに、事業の新たな柱の確立に向けた挑戦に取り組んでおります。エアリアルイメージング（AI）事業については、AIプレートの量産化に若干遅れが生じているものの、展示会などでの反応から大きな可能性を感じています。今後、本格量産化の実現に向けて鋭意努めてまいります。

つきましては、今後とも当社に対する変わらぬご高配を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長　福田幸雄

福田　幸雄（ふくだ ゆきお）昭和23年生まれ、68歳。広島県広島市出身。昭和46年、文化服装学院卒業。昭和57年、アスカネットの前身となる飛鳥写真工芸社を創業。昭和58年、株式会社飛鳥写真館設立。平成7年に株式会社アスカネットを設立し、現在まで代表取締役社長。趣味は写真とゴルフ。



既存事業の強化を図る一方、新たな成長ステージを見すえて、新規事業の確立にも取り組んでいます。

主力事業は強みを発揮して、安定成長を持続

Q 2015年度を振り返って、いかがでしたか？

当社の事業を取り巻く環境は、景気が緩やかな回復基調で推移してきたものの、国内外の経済情勢は不透明な状況にあります。しかし、当社の事業は景気動向に左右されにくい上、圧倒的な商品力やサービス力を背景に、きわめて高い競争優位を築いております。これによってメモリアルデザインサービス（MDS）事業およびパーソナルパブリッシングサービス（PPS）事業ともに市場を着実に開拓していることで、安定した成長が続いています。

2015年度の業績については、売上は前期比で若干増にとどまったものの、利益については大幅な増加となりました。これはパーソナルパブリッシングサービス（PPS）事業での生産性の向上にともなう利益率の上昇に加えて、会計方針の変更にともなう減価償却費の減少、そしてギフトネットコムの事業から撤退したことにより、事業経費を削減できた点が要因の一つです。

市場における競争優位をさらに強化

Q 既存事業で特に注力した点は何でしょうか？

メモリアルデザインサービス（MDS）事業については、暖冬により葬儀施行件数が減少したことから、遺影写真加工収入が計画を下回りました。これに対して、葬儀演出関連など付加価値の高い商品、サービスを積極的に提案したことで、需要の拡大を図りました。

一方、パーソナルパブリッシングサービス（PPS）事業については、B to B（プロフェッショナル写真家向け）が、婚礼写真向け「ZENレイフラット」および子ども写真などに向けた「オンデマウント」などの「アスカブック」が好調に推移しました。当社の強みである商品開発力を発揮して、写真館やフォトグラファーなどに対してさまざまな提案を行った点が奏効したと思われます。また、機能をさらに充実させた発注用ソフトウエア「アスカブックメーカー」の提供により、顧客の囲い込みを図っています。このほか、全国各地でデジタルフォトに関するセミナーを開催するなど、販売促進にも積極的に努めました。

B to C（一般消費者向け）においても、高品質フォトブックである「マイブック」が有力ブランドとしてお客様の間で広く認知されつつあります。こうした状況を踏まえ、さらに多くのお客様に知っていただくため、ホームページを更新しました。コンテンツとして「マイブック」の製作過程を丁寧に紹介するページを設けたところ、お客様にたいへん好評です。また、写真家の先生方を通じて写真愛好家への浸透を図るなど市場を着実に開拓しています。このほかにも電話によるユーザーサポートを充実させるなど、競争力のさらなる強化に努めました。

スマートフォン経由での受注チャネルの確立へ

Q OEM供給の状況について教えてください。

写真のデジタル化が急速に進み、さらに「写真はスマートフォンで撮り、見るもの」という風潮が強まる中で、当社としても時代のニーズにあった商品、サービスの開発に力を注いでいます。

その一環として、当期からNTTドコモ様の「フォトコレクションプラス®」向けにフォトブックおよびプリント商品のOEM供給を開始しました。これにともない、OEM供給のために立ち上げた第2工場での安定的かつ効率的な生産体制を確立しています。

NTTドコモ様は多くの利用者を抱えており、今後、有力な販売チャネルになるものと期待しています。また、OEM供給を通じて、スマートフォンから写真プリントに関するノウハウを確立することで、自社における新商品、新サービスの開発にも取り組んでいきます。

新規事業の確立に向け、製販を挙げて前進中

Q エアリアルイメージング（AI）事業の進捗はいかがでしょうか？

エアリアルイメージング（AI）事業は、「市場創造ビジネス」であるとともに、まさに新たな画像・映像文化を創出する事業と位置づけています。昨年の国際展示会「CEATEC JAPAN（シーテックジャパン）」では、ご来場のお客様がブースからあふれるほどの盛況であったほか、開催後、約60社にサンプルを納品させていただき、確かな手応えを感じています。また、ディスプレイ関連の展示会である「デジタルサイネージジャパン」では、会場内で大型のエアリアルイメージングを映し出し、一躍来場者の注目を浴びました。

なお、当事業においては、空中結像を可能にするAIプレートの量産化を最重要課題として取り組んでいます。現在、ガラス製プレートと樹脂製プレートの両面から量産化にトライをしています。ガラス製プレートについては、品質の改善や歩留まりの向上、大型プレートの製作に取り組んでいます。

一方、樹脂製プレートについては、新製法およびガラス製プレートと同様の製法の両方から試作を進めている段階です。技術的な課題は残っているものの、来期までには製法を絞り込む方針です。

今後、量産化を急ピッチで進める一方、市場の開拓にも努めてまいります。主な用途としては、タッチパネルに替わる「操作系」および空間広告の「サイネージ系」を想定しています。サイネージ系については、商業施設をはじめ、テーマパークや美術館・博物館などでの利用が想定され、実用化によって大きな市場を生み出すことを期待しています。また、海外市場の開拓にも着手する計画で、専用ホームページなどの準備をしていく方針です。

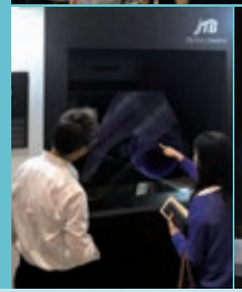
「デジタルサイネージジャパン 2016」に出展

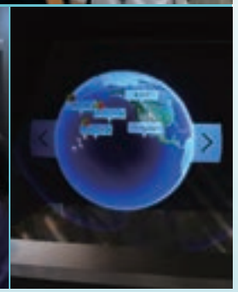
当社は、2016年6月8日から6月10日まで、「幕張メッセ」で開催された「デジタルサイネージジャパン2016」に出展いたしました。

これまでも技術をPRする展示会に出展してきましたが、今回の展示ではAIプレートの品質向上や、ある程度の大型化が可能になったことを機に、改めてデジタルサイネージとしての利用にフォーカスした本展示会において、その可能性を具体的にご覧いただくことができました。

また、開発中ではありますが、更なる大型化が可能になった反射型の空中表示装置「θg（シータジー）」（仮）も、参考出品として展示いたしました。

“未来”を表現するアイテムとして、SF映画などに頻繁に登場する空中ディスプレイ。この空中ディスプレイを実現させるのが、今回展示したAIプレートです。これさえあれば空中ディスプレイが可能となるシンプルな構造は、サイネージ関連はもちろん、医療、操作パネル、アミューズメントなど多方面の業界・業種から注目されています。





市場の先々を見すえた新技術を開発

Q 社内における技術開発の動向はいかがでしょうか？

当社では、画像・映像技術の進歩をしっかりと見すえ、あらゆる可能性を想定して、今までにない商品、サービスの開発を進めています。

特にエアリアルイメージング（AI）事業に関して、AIプレートとは別に「視野角拡大タイプ（反射型）プレート」の開発を進めています。これは当社が特許を持つ、独自構造の再帰反射材を用いたプレートです。

特長として、AIプレートに比べ、明るさや結像品質は劣るものの、大型化が容易である上、視野角がAIプレートに比べて広い点が挙げられます。また、反射体の生産が比較的容易であることから、AIプレートよりも安価での提供が可能です。用途としては、サイネージ分野を見込んでいます。現在、次バージョンの試作段階であり、実用化に向けて開発に注力していく考えです。

エアリアルイメージングの仕組み

エアリアルイメージングの原理は、鏡の前に物を置くと鏡面に像が映る現象の応用です。鏡の代わりにガラス（現状）で出来た特殊なパネル「AI（エアリアルイメージング）プレート」を用いることで、AIプレートを挟んで実物のちょうど反対位置に当たる空中に、実物大の像を映し出します。よく、2Dか3Dかと問われますが、置かれたものがそのまま3次元的に結像しますので、元が2Dなら結像も2D、元が3Dなら結像も3Dになります。

新商品、新サービスの市場投入を継続していく

Q 2016年度の見通しについて教えてください。

メモリアルデザインサービス（MDS）事業については、引き続き営業とサポートが一体となり、新規顧客の獲得を進める一方、既存客への追加商品の提案を行っていきます。また、遺影写真を事前にお預かりする「遺影バンクBIZ」を活用しながら、顧客の囲い込みを進めるとともに、葬儀社向けEコマースサービスの浸透を図っていきます。

パーソナルパブリッシングサービス（PPS）事業については、まずB to Bでは本年6月にリリースした新製品を、全国で開催予定のセミナーを通じて提案していきます。また、「写真セレクトシステム」などを新たにリリースして、顧客の囲い込みを進めます。B to Cについては、NTTドコモ様向けのOEM供給において売上を確実に増加させ、工場の稼働率のアップにつなげていきます。また、「マイブック」サイトのリニューアルにともない、新規受注の拡大に努めていきます。

エアリアルイメージング（AI）事業については、前述の通り、量産化に向けた課題の解決に取り組んでいきます。併せて、マーケティング面では、展示会の出展による見込み客の獲得をめざします。また、サイネージ分野を中心に、中ロットの受注につなげていく考えです。

画像・映像表現のリーディングカンパニーへ

Q 株主の皆様に抱負をお願いいたします。

当社の使命は、時代の変化に対応し、今までにない商品やサービスの提供を通じて、新たな画像・映像文化を創出することにあります。その最前線にあるのがエアリアルイメージング（AI）であり、限りない可能性を秘めていると考えます。

この新技術は当社が世界に向けて初めて発表して以来、約5年が経ちますが、競合する技術はまだどこからも現れていません。それほど独自性に富んだ技術なのです。当社は一日も早く量産化を果たすことで、この分野におけるNo.1の地位を確立していきます。

科学技術の飛躍的な進歩によって、画像・映像の利用は紙（写真）からモニター（画像・映像）、そして空中（結像）へと変化を遂げつつあります。当社はその最先端に立ち、独自の事業ドメインを追求していきます。

おかげさまで昨年、当社は設立20周年を迎えることができました。今後、新たな成長ステージへと力強く前進してまいります。つきましては、皆様の変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

Topics トピックス

スマホからも注文できるフォトグッズを新発売

当社が主力製品の一つとして展開しているフォトブックサービス「MYBOOK（マイブック）」の新形態として、「MYBOOK LIFE（マイブックライフ）」を新たに発売いたしました。

これは、スマートフォンからも作ることができるナチュラルテイストのフォトグッズです。旅行やイベントなどの写真をひとまとめにできるほか、お子様やペットの成長記録づくりなどにも最適です。

操作は専用サイトで商品をお選びいただいた後、画像をアップロードして、レイアウトを確認するだけといたって簡単で、アプリをインストールする必要がありません。

「MYBOOK LIFE」では、フィルムとフォトカードが交互になったリングノート型フォトグッズ「LIFEring」をはじめ、用途に応じて3タイプを用意。プレゼントやインテリアにもぴったりの新商品となっています。

MYBOOK LIFE公式サイト
http://www.mybook.co.jp/mybooklife/

作り方

自社特許の充実とバイオニア株式会社からの特許取得

当社は、エアリアルイメージング（AI）事業において、インセル型液晶パネルとAIプレートを活用した特許（第5856357号）を取得するなど、積極的に特許の申請、取得を進めてまいりました。

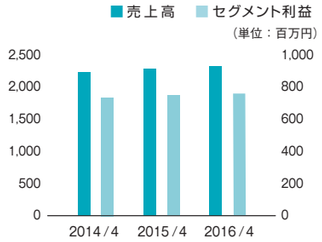
従来、液晶パネルの映像をAIプレートにより空中結像させ、その空中結像に別途センサーを合わせることにより、非接触でタッチパネルと同等の操作が可能となっていました。これに対して、当特許によりインセル型液晶パネルとAIプレートのみで、非接触にてタッチパネルと同等の操作が可能となり、外付けセンサーが不要となります。

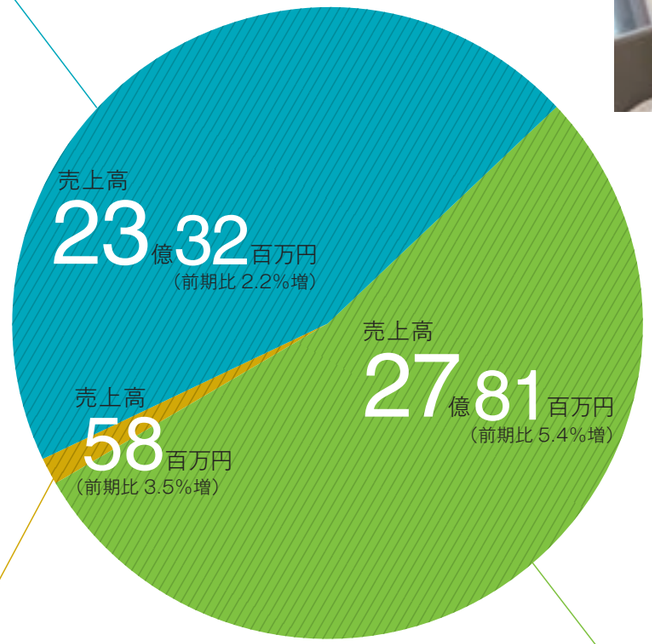
また、AI事業における技術的優位性をより強固にするためバイオニア株式会社が保有する空中表示技術に関する特許権も取得いたしました。

今後、これらの特許技術を活用し、AI事業の推進につなげていく考えです。

メモリアルデザインサービス事業

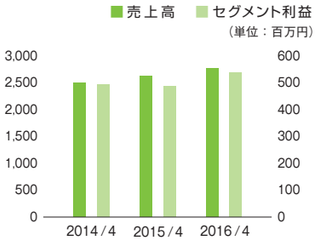
●画像処理の高い技術力や充実した自社サポート体制という強みを生かし、着実に新規顧客を獲得するとともに、既存顧客には葬儀演出用ツールや額などの商材、Eコマースサービスなどを紹介し、その浸透を図る。
●暖冬の影響により遺影写真加工収入は微増にとどまったものの、サイネージなどの葬儀演出ツールや、額・サプライ品の売上は順調に推移。





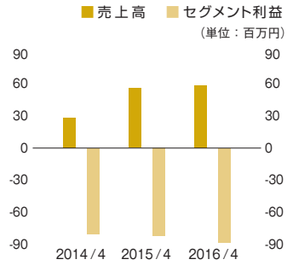
パーソナルパブリッシングサービス事業

●国内プロフェッショナル写真市場では、「ZENレイフラット」を中心に売上が堅調に推移。
●競争環境の厳しい国内一般消費者市場では、デザインや品質を重要視する層の囲い込みに注力。
●OEM供給を本格的に開始し一定の成果を上げる。また、スマホやタブレットから気軽に発注できる「MYBOOK LIFE」をリリース。



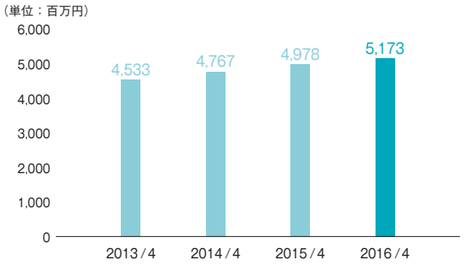
エアリアルイメージング事業

●ガラス製プレートについてはある程度確立している量産体制の品質改善や複数の生産ルートの確立に向けて取り組む。樹脂製プレートについては新製法とガラス製の生産方式と同様の手法の双方でトライを継続。
●研究面においては、平成28年3月にパイオニア株式会社より空中結像に関する特許を取得。



財務指標

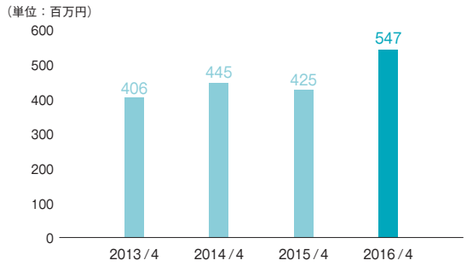
売上高



51億73百万円
（前期比 3.9%増）

メモリアルデザインサービス事業、パーソナルパブリッシングサービス事業、エアリアルイメージングサービス事業とも前期比増で推移し、全体として売上高は前期比 3.9% の増収。

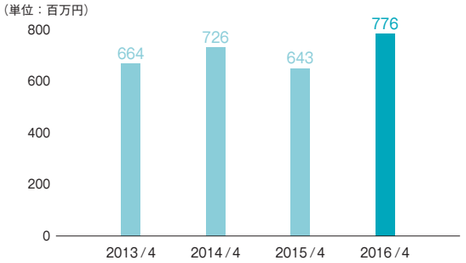
当期純利益



5億47百万円
（前期比 28.7%増）

経常利益の増加に加え、印刷機等の設備投資に対する税額控除の効果もあり、当期純利益は前期比 28.7% の増益。

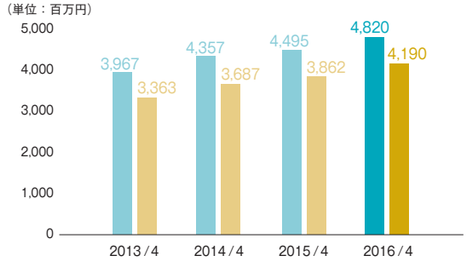
経常利益



7億76百万円
（前期比 20.7%増）

OEM 供給に伴う先行費用が発生したものの、前事業年度計上したギフトネットコムの損失の減少、会計方針の変更に伴う減価償却費の減少等により、経常利益は前期比 20.7% の増益。

総資産・純資産



総資産 48億20百万円

純資産 41億90百万円

自己株式が増加した一方、利益剰余金が増加したことにより、純資産が増加。

キャッシュ・フロー指標

（単位：百万円）

科　目	2013/4	2014/4	2015/4	2016/4
営業活動によるキャッシュ・フロー	654	836	757	**765**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△489	△342	△680	**△357**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△154	△131	△278	**△200**
現金及び現金同等物の期末残高	944	1,306	1,105	**1,313**

1株当たり指標ほか

（単位：円）

科　目	2013/4	2014/4	2015/4	2016/4
1株当たり当期純利益	97.20	26.62	25.40	**32.65**
1株当たり純資産	803.45	219.87	230.69	**250.03**
1株当たり配当金	29.00	32.00	8.00	**10.00**
自己資本比率(%)	84.8	84.5	85.6	**86.8**

※ 当社は、2014 年 11 月1日付けで普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行いましたが、2014 年 4 月期期首に当該株式が分割が行われたと仮定し、1 株当たり当期純利益および 1 株当たり純資産を算定しております。なお、当該株式分割は 2014 年 11 月1日を効力発生日としておりますので、2014 年4月期の期末配当金につきましては、株式分割前の株式数を基準に配当を実施しております。

財務トピックス

自己株式を取得

当社は、株主の皆様の利益に配慮して、この度、自己株式の取得を実施いたしました。2016年1月25日から2016年4月28日までにおいて、東京証券取引所の市場買付にて、計72,800株（取得価額90,746,800円）を取得いたしました。今後とも株主の皆様に配慮した取り組みを検討してまいります。

NEWS

NPO の広報活動を支援

当社では、日々の事業活動を通じてCSRの取り組みを推進し、持続可能な社会の発展への貢献をめざしています。

その一つが、2010年より実施している「NPOの広報活動支援」事業です。これは、当社の技術を活用して、NPO法人をはじめとする市民活動団体の情報発信、広報活動を支援する取り組みです。具体的には、NPO法人の活動を記録する写真集や広報用のポスター、パネルなどを無償で提供しています。

第5回となった2016年は、児童養護施設から社会に巣立つ子どもたちの自立支援を行っている「NPO法人ブリッジフォースマイル」様に、その活動内容を記録した写真集300冊を無償提供いたしました。

当社では、写真集やポスターを小ロットから作れる強みを活かし、積極的かつ有意義な活動を続けておられるNPO法人の活動がより広く知られるよう、今後ともお手伝いをさせていただきたいと考えております。

NPO法人ブリッジフォースマイルとの取り組みについては、下記よりご覧いただけます。
http://www.asukanet.co.jp/main/company/csr.html

クローズアップ
トップメッセージ
トピックス
セグメント概況
財務指標
財務トピックス／NEWS
会社概況

会社の概要（2016年4月30日現在）

会社設立	1995年7月
代表取締役社長	福田 幸雄
資本金	4億9,030万円
年商	51億7,336万円
業種	インターネットを利用した画像修正・写真集製作サービスなど

主要事業所

●本社
広島県広島市安佐南区祇園3丁目28番14号
TEL.(082)850-1200(代表)

●フューネラル事業部
広島県広島市安佐南区祇園2丁目39番1号
TEL.(082)850-1223

●関東支社
千葉県千葉市美浜区中瀬2-6-1
WBG マリブイースト 17F
TEL.(043)297-3163

●東京支社・ショールーム
東京都港区南青山2-2-3 南青山
M-SQUARE 5F
TEL.(03)5414-3411

役員（2016年7月22日現在）

代表取締役社長	福田 幸雄
常務取締役	松尾 雄司
常務取締役	功野 顕也
取締役(社外)	細井 謙一
常勤監査役(社外)	戸田 良一
監査役(社外)	小田 富美男
監査役(社外)	柏信 憲二

株式の状況（2016年4月30日現在）

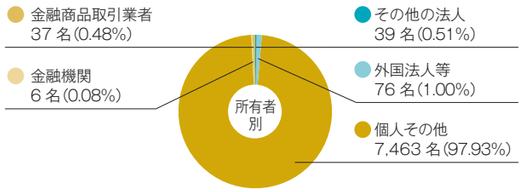
発行可能株式総数	67,200,000株
発行済株式の総数(自己株式730,141株を含む)	17,464,000株
株主数	7,621名

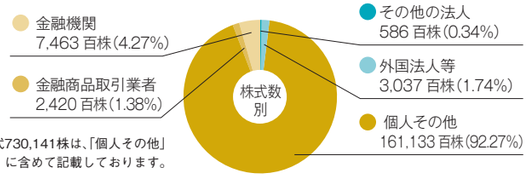
大株主（2016年4月30日現在）

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
福田 幸雄	5,580	33.35
アスカネット従業員持株会	655	3.92
株式会社広島銀行	380	2.27
木原 伸二	324	1.94
功野 顕也	297	1.78
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社	178	1.06
佐橋 英紀	170	1.02
松尾 雄司	149	0.89
東京海上日動火災保険株式会社	144	0.86
福田 俊也	135	0.81

(注) 1. 持株比率は自己株式を除いて算定しております。
2. 当社は自己株式730,141株を保有しておりますが、上記大株主からは除いております。

株式の分布状況（2016年4月30日現在）





(注) 自己株式730,141株は、「個人その他」に含めて記載しております。