■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 https://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	〒168-0063　東京都杉並区和泉二丁目8番4号
電話照会先	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22期事業のご報告

2016年5月1日から2017年4月30日まで

ASUKANET

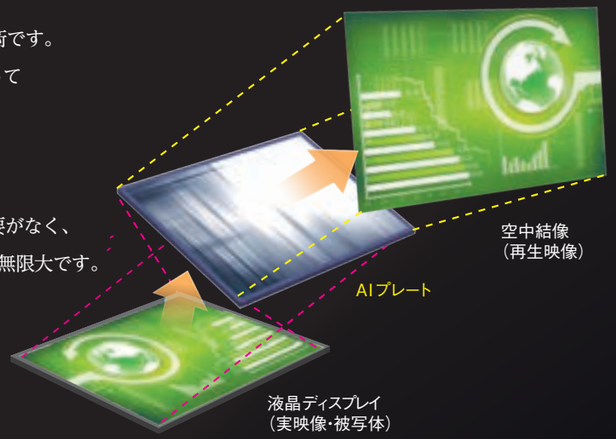
革新は時として想像を超える。

Our innovation beyond your imagination

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。

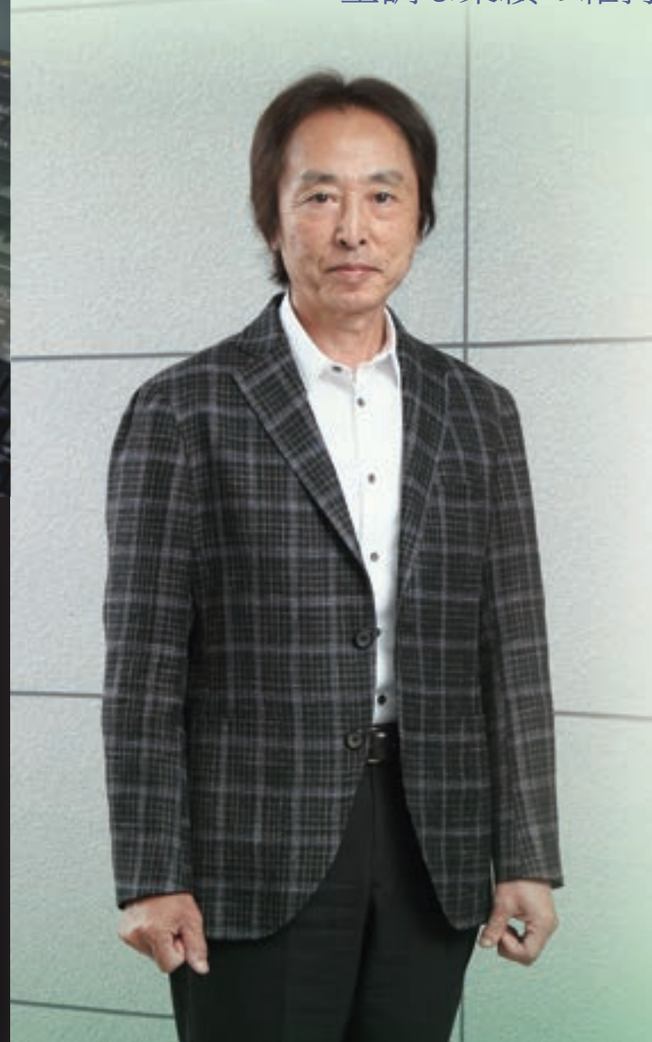


AI plate

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

活発な商品開発による市場創造を通じて、堅調な業績の維持に引き続き努めてまいります。



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、2017年4月期の業績についてご報告いたします。売上につきましては、メモリアルデザインサービス事業およびパーソナルパブリッシングサービス事業ともに順調に推移し、いずれも計画を達成しました。また、利益についても、前年度実績を上回り、ほぼ計画通りとなりました。

その結果、2017年4月期の売上高は54億38百万円（前期比5.1％増）、営業利益が8億円（前期比3.6％増）、経常利益が8億4百万円（前期比3.6％増）、そして当期純利益は5億72百万円（前期比4.6％増）となりました。配当金につきましては、配当性向30％の方針のもと、1株当たり10円とさせていただきました。

今後とも、主力2事業の持続的な成長をめざすとともに、新たな事業の柱の確立に向けて挑戦してまいります。エアリアルイメージング事業については、今年度中にAIプレートの量産化にめどをつける予定であり、これによって事業化を促進し、世界中で高まる期待に応えていく考えです。

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、69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。

既存事業の安定成長を図る一方、
新規事業の開拓をバランスよく実現していきます。

積極的な市場開拓で増収増益を達成

Q 2017年4月期の市場環境と業績をどうとらえていますか？

メモリアルデザインサービス事業については、高齢社会を背景に市場は漸増傾向にあります。しかし、家族葬の広がりや会葬者の減少から葬儀費用が低下傾向にあるのに加え、葬儀業者の新規参入が増えたことで葬祭業の市場環境が厳しくなっています。

これに対して、当社は新規顧客の開拓に積極的に取り組んだほか、エアリアルイメージング事業とのコラボ製品「AI焼香台」など新規商品や葬儀演出ツールの拡充に努めました。また、クラウドを活用した葬儀社向けサービスの浸透を図りました。このほか、フューネラルビジネスフェアやエンディング産業展などに出展し、認知度の向上に努めました。以上のような取り組みの結果、セグメント売上高、利益ともに堅実な伸びを示しました。

パーソナルパブリッシングサービス事業については、プロ向けのB to Bにおいて主力市場であるブライダル分野で、いわゆる「地味婚」といわれるように結婚式の低価格志向が一部に見られます。これに対して、当社は品質による差別化が奏効したほか、市場が求める新製品を積極的に投入し、需要の拡大を図りました。また、全国で展示会への出展やデジタルフォトセミナーの開催を行い、顧客の囲い込みに取り組みました。一方、一般消費者向けのB to Cを見ると、競争が激化しており、厳しい状況が続いています。これに対して、当社ではスマホやタブレットから気軽に発注できる「MYBOOK LIFE」に新製品を追加し、市場の開拓に努めました。加えて、OEM供給が好調に推移したことから、パーソナルパブリッシングサービス事業で増収増益となりました。

以上のような取り組みから、2017年4月期の業績は前年比で増収増益を達成することができました。

第3の事業の柱を確立へ

Q エアリアルイメージング事業の取り組みについてお教えください。

エアリアルイメージング事業については、第3の事業の柱とすべく事業化に注力しています。マーケティング面では、国内外の展示会に出展し、認知度の向上を図っています。国内では6月に「デジタルサイネージジャパン2016」、10、11月に「東京デザインウィーク2016」に出展しました。加えて、海外においても海外ブランド「ASKA3D」にて米国や中国、ドイツなどの展示会に出展したほか、販売サイト「ASKA3D.com」を通じてAIプレートを手軽に発注できる体制を整えました。国内外ともにお客様の反応は良好で事業化に対する確かな手応えを感じています。

研究開発面については、生産技術およびパネル用途など積極的に特許を申請しました。また、品質やコストで課題が残っていることから、樹脂製プレートの量産技術確立に重点的に取り組みました。

今後の方針としては、結像品質の高いガラス製プレートは海外を含むサイネージ市場に向けて、マーケティングを展開していきます。また、展示会への出展を通じて、マーケティング担当者や広告代理店などへ提案を強化します。それとともに、現在、開発が進む新製法による樹脂製プレートの実用化を急ぎ、自動車や電気、アミューズメントなど組込製品用途へ積極的に提案していく考えです。

Q 樹脂製AIプレートの生産の方向性についてどうお考えですか？

AIプレートには、ガラス製および樹脂製の2種類があります。現状では、ガラス製プレートは高品質かつ大型のプレートが、ある程度の数量は生産できるものの、コスト面が課題となっています。一方、樹脂製プレートは新製法の確立に時間がかかったものの、この度、量産を前提とした新製法で一定程度の品質を確保した試作品ができ、量産の可能性が出てきました。そのため、新製法での量産の確立に優先的に取り組む方針です。遅くとも2018年4月期において、新製法での試作品の供給を実現させる予定です。

また、ガラス製プレートは結像品質が高く、大型結像も実現しており、サイネージ分野に適していることから、特性を活かしたマーケティングを進めてまいります。

なお、エアリアルイメージング事業の研究開発に関する2018年4月期の投資は、樹脂製AIプレート量産開発費として約40百万円、特許関連費用として約15百万円のほか、特許権償却、研究人件費を含めて約80百万円を予定しています。

新たな事業機会の創出に向けた提携

Q 2017年4月期のそのほかのトピックスについてお教えください。

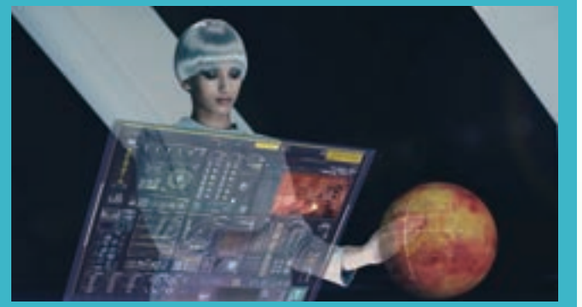
本年2月にソーシャルロボットの開発ベンチャー「ユニロボット株式会社」と資本業務提携を行いました。富士通、住友商事などとともに第3者割当増資に参加し、99百万円（増資後所有割合8.1%）を出資しています。

提携の意図としては、ロボットを通じた写真ビジネスの構築をはじめ、当社が保有する顧客基盤やマーケットに対してロボットを販売、取得されたさまざまなデータの分析、活用などのシナジーが挙げられます。こうした取り組みを通じて、新たなビジネスの共同研究などを進めていく考えです。

海外向け専用ウェブサイトを公開

海外展示会への出展に合わせて、海外向け専用ウェブサイトを公開しました。ここでは「ASKA3D」の紹介や活用方法を解説し、さらに「ASKA3D-Plate」を購入できるようショッピングサイトも設けています。展示会で興味を持たれたお客様が手軽に購入できる体制を整えることで、世界中に「ASKA3D」の魅力を広く発信してまいります。

https://aska3d.com



事業拡大を見すえて投資を計画

Q 2018年4月期に向けた主力事業の取り組みについてお教えください。

各事業において競争力をさらに高めていくことで、リーディングカンパニーとしての地位をより強固なものとしていきます。

メモリアルデザインサービス事業については、引き続き営業・サポートが一体となり、新規顧客の獲得に取り組む一方、既存客への追加商品の提案に努めてまいります。また、葬儀業界のデジタル化を推進する観点から、クラウドサービス「アスカクラウド」の充実、葬儀社向けEコマースサービスのマーケティング強化に取り組むことで、葬儀社およびその先の喪家の満足度向上を図ります。

パーソナルパブリッシングサービス事業については、まずB to Bに関して、新商品を追加し、売上拡大を図るほか、前期リリースした写真セレクトシステムを活用し、顧客の囲い込みを進めていきます。加えて、写真スタジオやペット、建築などの各分野へのアプローチを強化します。B to Cに関しては、NTTドコモとの業務提携によるOEM部門をさらに強化します。需要が拡大する中、印刷機や製本ラインなど生産能力増強のために約150百万円の設備投資を行う計画です。

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。

このほか、全社セキュリティ関連・基幹システム更新投資として、約35百万円、各種写真集関連ソフトウェアの開発・機能強化として約55百万円の投資を予定しています。

Q 2018年4月期の業績見通しはいかがでしょうか？

売上高の見通しについて、メモリアルデザインサービス事業は、遺影写真加工収入の着実な積み上げ、額や葬儀演出ツールの伸長により、増収を計画しています。また、パーソナルパブリッシングサービス事業は、引き続きOEMが成長を牽引するものと思われます。エアリアルイメージング事業については、海外を含めてサンプル売上に加え、中ロット案件の積み重ねに注力します。

利益面を見ると、メモリアルデザインサービス事業は、品質維持のための人員補強を行い、事業利益は横ばいを計画しています。パーソナルパブリッシングサービス事業については、OEMラインを中心に生産設備の増強を行うため償却が増加し、また、人件費や送料負担の増加も見込まれ、減益を計画しています。エアリアルイメージング事業は、樹脂製プレート量産に向けた開発費を増強。また、3か所での海外展示会、2か所の国内展示会への出展を計画し、先行投資が増加する見込みです。

以上のことから、2018年4月期の売上高は前年比4.7%の増収、経常利益は3.6%の減益を見込んでいます。また、配当見込みは、10.00円（配当性向30%目安）を計画しています。

挑戦する企業風土を強みに事業を展開

Q 中長期の展望に向けたお考えをお聞かせください。

当社の成長の原動力は、新商品および新サービスを果敢に開発する企業風土にあります。社内におけるビジネスコンテストなどを通じて、全社を挙げて創意工夫を奨励し、市場に対して新たな商品、サービスの提案を継続して行っています。また、スピーディな商品化によってビジネスチャンスをタイムリーにつかんでいます。

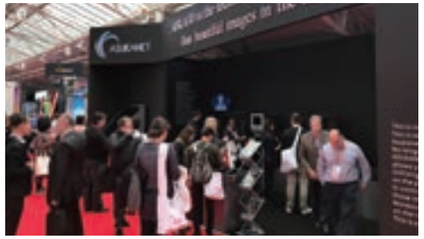
開発の過程では失敗に直面することもありますが、失敗の中に次なる成功の鍵があるとの考えのもと、独自の商品、サービスの創出に全社を挙げて積極的に挑戦しています。こうした風土をこれからも活かしながら、既存事業の安定成長を図る一方、新規事業の開拓をバランスよく実現していく考えです。

また、新商品および新サービスの継続的な市場投入を通じて、自社ブランドの拡大を図るとともに、各分野の有力企業との業務提携を進める中で、市場のたゆまぬ創造とリーディングカンパニーとしての地位の持続を図ってまいります。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

事業のさらなる拡大に向けて、海外でもプロモーションを積極展開

海外5か所にて初の展示会出展



当社は、エアリアルイメージング事業の本格展開を見すえて、前期から今期（2017年3月～6月）にかけて米国（ラスベガス）、中国（北京）、ドイツ（ハノーバー）、英国（ロンドン）、米国（オーランド）の5ヵ所にて展示会に出展しました。当社としては海外初となる取り組みです。

海外出展にともない当事業の海外向けブランド名を「ASKA3D」と決定したほか、プレートの製品名を「ASKA3D-Plate」としました。また、ブランドを訴求するロゴマークも新たに作成しました。

出展する製品については、サイネージ系および操作系を合わせて計7種類を設定。エンターテイメントや商品広告、オフィス受付などそれぞれの用途に即したコンテンツを用意することで、「ASKA3D」の魅力を具体的に伝える内容としました。

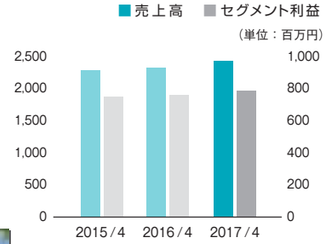
来場者の多くは初めて空中結像をご覧いただき、いずれの会場も当社ブースはとても賑わっておりました。特に大型空中結像をセンサーとの融合で空中操作できる体験は驚きの声があがっておりました。来場者からは、「すごいインタラクションだ」「自動車産業での活用にいいと思う」「とても革新的で価値のある技術だ」「手で操作できる感覚がすごい」といった好意的な声を多数いただきました。

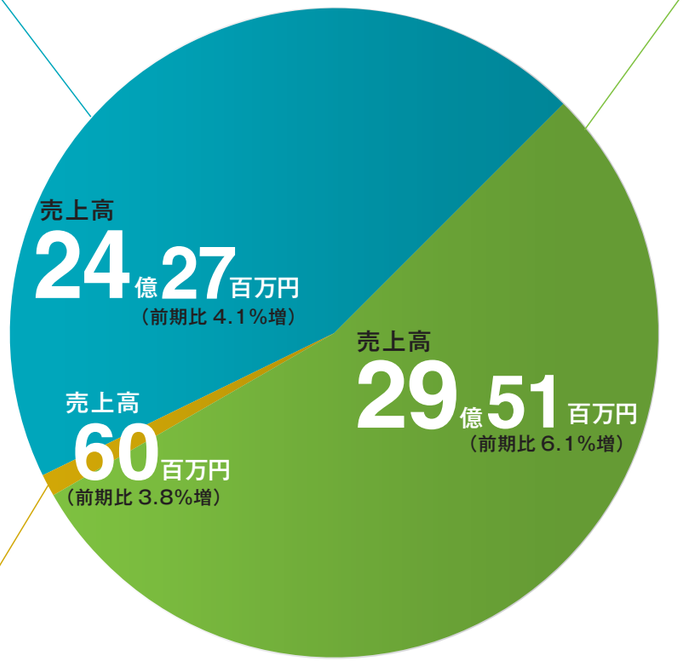
展示会の終了後、ASKA3D販売サイトから多数のご注文をいただくことができました。また、ASKA3Dに関心のある多くのお客様とつながりができたことで、今後フォローおよび提案を進め、ビジネスに結び付けていきます。

メモリアルデザインサービス事業

●主力である遺影写真加工収入が第１四半期は苦戦したものの、第２四半期以降は回復。動画やサイネージなどの葬儀演出ツールや、額・サプライ品の売上も順調に推移。

●展示会出展強化のため広告宣伝費は増加したものの、画像処理オペレーションの効率化を推し進め、セグメント利益は安定的に伸び、想定を上回る。



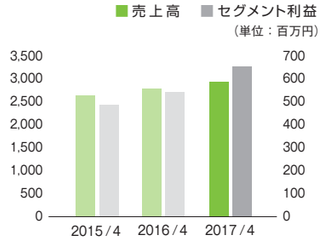


パーソナルパブリッシングサービス事業

●国内プロフェッショナル写真市場では、展示会の出展やフォトセミナーの開催などにより市場へのさらなる浸透を推進。主力製品である「ZENレイフラット」を中心に売上は堅調に推移。

●国内一般消費者市場では、効率的なネット広告の実施や、各種キャンペーン、イベント、展示会出展などにより、デザインや品質を重要視する層の囲い込みに注力。

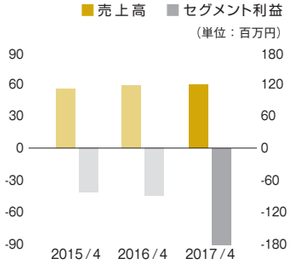
●OEM提供はサービスが浸透したことにより、売上は順調に伸長。



エアリアルイメージング事業

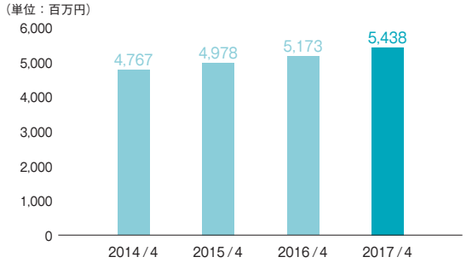
●ガラス製プレートについては、コストダウンが課題である一方、結像品質が安定的に向上し、大型プレートも生産可能に。樹脂製プレートについては、量産を前提とした新製法での生産体制確立に優先的に取り組む。

●マーケティング面においては、国内での各種展示会への出展のほか、ASKA3Dというブランドで、３つの海外展示会に出展し、多くの皆様に初めて空中結像技術を披露。



財務指標

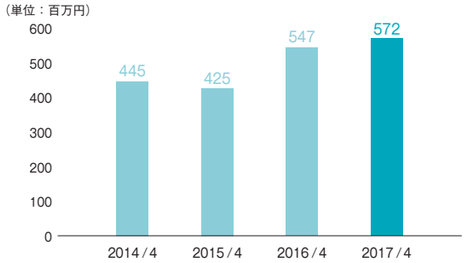
売上高



54億38百万円
（前期比 5.1％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事業とも前期比増で推移し、全体として売上高は前期比 5.1％ の増収。

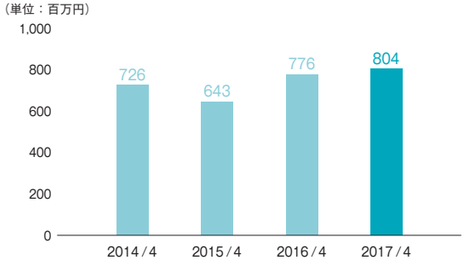
当期純利益



5億72百万円
（前期比 4.6％増）

パーソナルパブリッシングサービス事業の利益伸長が寄与し、前期比 4.6％の増益。

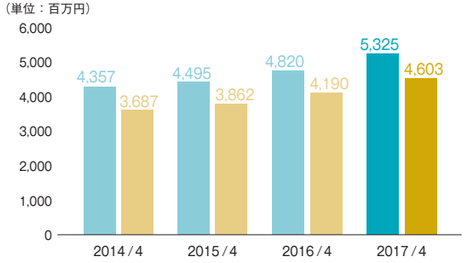
経常利益



8億04百万円
（前期比 3.6％増）

エアリアルイメージング事業で海外展示会への出展などの先行費用が発生したものの、パーソナルパブリッシングサービス事業がOEM を中心として順調に利益が伸びたことにより、経常利益は前期比 3.6％の増益。

総資産・純資産



総資産 53億25百万円

純資産 46億03百万円

順調な利益計上で利益剰余金が増加したことにより、総資産・純資産ともに増加。

キャッシュ・フロー指標

（単位：百万円）

科　目	2014/4	2015/4	2016/4	2017/4
営業活動によるキャッシュ・フロー	836	757	765	**818**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 342	△ 680	△ 357	**△ 293**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 131	△ 278	△ 200	**△ 164**
現金及び現金同等物の期末残高	1,306	1,105	1,313	**1,673**

1 株当たり指標ほか

（単位：円）

科　目	2014/4	2015/4	2016/4	2017/4
1株当たり当期純利益	26.62	25.40	32.65	**34.19**
1株当たり純資産	219.87	230.69	250.03	**274.56**
1株当たり配当金	32.00	8.00	10.00	**10.00**
自己資本比率(％)	84.5	85.6	86.8	**86.3**

※ 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。

NEWS

カメラと写真の祭典「CP+2017」に出展

アジア最大級の規模を誇るカメラ・写真映像分野の総合展示イベント「CP+（シービープラス）2017」。2月に横浜で開催され、約6万7,000人の来場者を数えました。

当社は、フォトブックサービス「MyBook（マイブック）」の新製品などを出展。カメラ女子を意識してカフェをイメージしたブースのデザインが好評でした。

「赤ちゃんの等身大アワード2017」を開催

当社では、2015年から「赤ちゃん等身大フォトアワード」を開催しています。産まれて間もない赤ちゃんを撮影し、芸術的な写真作品として残すという文化を支援することが目的です。

3回目の開催となる今回も多数の応募があり、厳正な審査の結果、最優秀賞をはじめとする各受賞作品を決定しました。今後も引き続き開催していくことで、家族の貴重な思い出づくりに貢献してまいります。

プロフェッショナル向けのセミナーを各地で開催

プロフェッショナルユースの「アスカブック」では、プロフォトグラファーやデザイナーを対象に、全国各地でセミナーを開催して最新の情報をお伝えしています。毎回、多彩なゲストスピーカーを招いて全国各地でセミナーを開催。技術講座から集客のコツまで、お客様のビジネスに役立つ情報提供に努めています。また、セミナーの機会を通じて、お客様のご意見やご希望をうかがうことで新商品の開発につながっています。

財務トピックス

人工知能のベンチャー企業と資本業務提携

当社は、独自開発の人工知能を活用し、人間の個性や感情に即したコミュニケーションができるソーシャルロボット「unibo（ユニボ）」の開発・製造・販売を行うユニロボット株式会社と資本業務提携を結びました。

当社は従来から、人工知能やロボット、IoT技術に高い関心をもち、高齢社会における課題解決には人工知能など先進技術の活用が欠かせないと判断しており、両社のシナジーが大きな効果をもたらすと考えております。

今後、「unibo」から撮影された写真データに基づき、写真集などを製作、提供するビジネスモデルを構築するとともに、当社の顧客基盤やマーケットに対して「unibo」の販売を手がけていきます。さらには、「unibo」を経由して取得したデータを分析、活用することで、新たなビジネスモデルを共同で開発してまいります。

会社の概要（2017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	54億3,819万円
業種	インターネットを利用した画像処理・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 3-28-14
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 2-39-1
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

●びわこオペレーションセンター
滋賀県大津市浜大津 2-1-35
OSD 浜大津ビル 9F
TEL.（077）510-1357

役員（2017年7月28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（2017年4月30日現在）

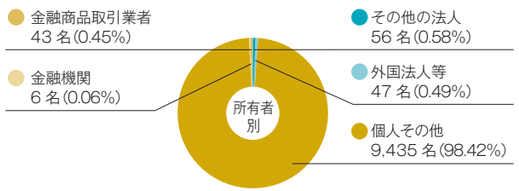
発行可能株式総数	67,200,000株
発行済株式の総数（自己株式717,741株を含む）	17,464,000株
株主数	9,587名

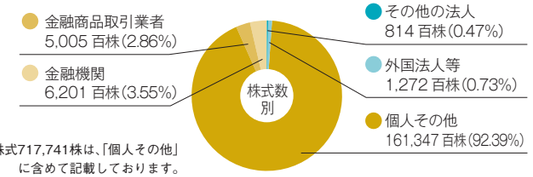
大株主（2017年4月30日現在）

株主名	持株数（千株）	持株比率（%）
福田　幸雄	5,580	33.3
アスカネット従業員持株会	605	3.6
株式会社広島銀行	380	2.3
木原　伸二	324	1.9
功野　顕也	297	1.8
松井証券株式会社	171	1.0
佐橋　英紀	170	1.0
松尾　雄司	149	0.9
東京海上日動火災保険株式会社	144	0.9
福田　俊也	120	0.7

（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717,741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（2017年4月30日現在）





（注）自己株式717,741株は、「個人その他」に含めて記載しております。