

## 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)



株主・投資家の皆さまへ

## 第25期事業のご報告

2019年5月1日から2020年4月30日まで

B U S I N E S S  
R E P O R T



新体制のもと、  
時代のニーズに即した  
製品サービスの創出を通じて、  
持続的成長を  
成し遂げてまいります。

代表取締役社長  
松尾 雄司

1961年生まれ、58歳。

広島県世羅郡世羅町出身。1998年、株式会社アスカネット入社。営業として事業拡大に貢献。2002年取締役フューネラル事業部長。2005年常務取締役に就任後、2007年常務取締役COOを経て2018年7月代表取締役社長兼COO。2020年7月代表取締役社長。趣味はゴルフとスポーツ観戦。



新型コロナウイルスの影響を克服し、  
業績の早期の回復に注力してまいります。

**Q** 福田幸雄会長の取締役退任にともなう  
新体制での経営について  
抱負をお聞かせください。

**<A>** 株主および投資家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。

これまでカリスマ的存在であった福田会長のもとで事業の発展にまい進してきました。会長からは実に多くのことを学んできましたが、中でも事業とは経営環境の変化に対応して、新たなアイデアを生み出し、形にしていくことだという点です。この教えを大切にしつつ、いかなる事業環境においても持続的発展を可能にする経営を実現していきたいと考えます。

今後につきましては、権限委譲が円滑に進み、幹部社員も成長していますので、新体制による経営の基盤が整っております。これを踏まえて、福田会長の創業精神を継承しつつ、役員および従業員が一体となり、事業のさらなる発展に取り組んでまいります。そして、ご支援をいただいております株主および投資家の皆様のご期待にしっかり応えたいと考えています。

**Q** 新型コロナウイルスの事業に対する  
影響について教えてください。

**<A>** 第4四半期後半以降、新型コロナウイルスの感染拡大に際していち早くBCPを発動し、事業の継続と従業員の安全確保に努めてまいりました。メモリアルデザイン

サービス事業では全国3カ所のオペレーションセンターで在宅ワークを強化したほか、東京支社・ショールームでは、全面リモートワークにより顧客サポートを行うなど、感染対策に注力してきました。いかなる事態に対しても社内が動じることなく、事業を継続する仕組みが適切に機能したととらえております。

市場への影響という点では、まずメモリアルデザインサービス事業に関して、感染が広がった時期において、ごく少数の近親者による小規模な葬儀が増えました。これにより、葬儀演出ツールの受注減などの影響が一時的に出ています。また、パーソナルパブリッシングサービス事業についても結婚式の延期などにより、注文数が一時的に減少しました。いずれの需要も新型コロナウイルスの収束とともに回復してくると思っています。今期においては新サービスの投入やキャンペーンの展開などによって業績の回復に注力していく考えです。

**Q** 2020年4月期の市場環境と  
業績について教えてください。

**<A>** 当社は、景気動向に左右されにくい葬祭市場に対して、遺影写真など画像映像のデジタル加工、通信出力サービスを主に提供するメモリアルデザインサービス事業をはじめ、1冊から本格的写真集という新しい写真のアウトプット手法を提案するパーソナルパブリッシングサービス事業を主力事業として展開しております。加え

## お客様目線での新たな製品サービスを投入し、業績のさらなる向上を図ってまいります。

て、空中結像という従来にない革新的な技術で、新しい市場の創造をめざすエアリアルイメージング事業を通じて、新たな成長基盤の確立を追求しています。

2020年4月期の業績につきましては、まずメモリアルデザインサービス事業に関して、暖冬の影響で冬場の加工件数が伸びなかったことに加えて、第4四半期後半以降、新型コロナウイルスの影響により葬儀の形態が家族葬や直葬の傾向が顕著になったことから、映像関連サービスなどが苦戦しました。また、テレワーク体制の急拡大により一時的な費用の発生と効率の低下が発生しました。

一方、パーソナルパブリッシングサービス事業については、OEM(相手先ブランドによる生産)を中心に売上が伸びました。利益面については、設備投資や人員増強により、フル稼働の状態だった前期に比べて稼働が落ち着いたため、利益率が低下しました。また、第4四半期後半は新型コロナウイルスの影響による婚礼延期の影響も受けました。

エアリアルイメージング事業については、サンプル販売や小ロット販売が中心で、量産案件の出荷に至らなかったため、売上が減少しました。また、ガラス製プレートの特許作や特許関連費用の増加、技術開発機能強化のための準備費用などのコストが発生しました。

以上3事業による取り組みの結果、2020年4月期の業績は、売上高は前期比4.4%増の65億75百万円となったのに対して、役員退職慰労引当金を計上したこともあり、

営業利益は同18.4%減の7億9百万円、経常利益は同18.6%減の7億10百万円、そして当期純利益については同16.2%減の5億1百万円となりました。なお、配当につきましては、期初予定を変更することなく、1株当たり配当金10.00円とさせていただきます。

### Q 主力2事業における課題と取り組みについて教えてください。

<A> メモリアルデザインサービス事業については、新型コロナウイルスの影響により第4四半期後半以降、従来のような大勢が集まる葬儀が難しくなり、葬儀の小型化が顕著となったことから、当事業のサービスの受注に影響が出ております。

これに対して、2018年に開始した喪主様と会葬者様をつなぐサービスである「tsunagoo(つなぐ)(特許取得済み)」の拡販および機能の強化に努めています。これは、ご遺族のご負担を軽減することを目的に開発したWebサービスです。

同サービスにより、喪主様は会葬者様にメールやLINEなどで訃報の案内を送ることができます。さらに、会葬者様は供物や弔電の注文をWeb上で行えます。サービス開始以来、おかげさまで葬儀社様や喪主様にたいへん好評で、受注が増加中です。こうした状況を踏まえて今後、サービスを拡充してまいります。

加えて、本年1月より葬儀社用のWebサイト生成ツール「お葬儀.jp(osougi.jp)」のサービス提供を開始しました。



これは自社Webサイトがない、もしくは自社Webサイトのリニューアルを検討中の葬儀社様が、訃報情報を掲載するWebサイトを作ることができるサービスです。併せて「tsunagoo」と連携して、弔電や供物、供花の注文が可能となっており、喪主様および会葬者様の両方の手間を省くことができます。

このほか、遺影写真の作成サービスにつきましては、故人の元写真のピントが甘いなどの場合に、最新技術を活用して写真のピントを復元するツールを導入するなど、葬儀社様および喪主様の立場からのサービスの開発に努めております。

もう一つの主力事業であるパーソナルパブリッシングサービス事業については、プロフェッショナル写真家向け市場向けの「アスカブック」に関して、自社営業による活動に加えて、全国でのセミナーやワークショップを展開した結果、受注が第3四半期まで好調でした。

しかし前述の通り、新型コロナウイルスの感染拡大による結婚式のキャンセルが影響して、第4四半期後半以降、受注が減少しています。当社としては、「アスカブック」の

新製品を順次投入することで、今年秋以降に回復すると想定されるプライダル需要を確実に取り込んでいく考えです。また、結婚式の需要に加えて、出産や育児などライフサイクルの節目をとらえた需要などを開拓していくことで、受注の回復につなげてまいります。

一方、コンシューマー市場については、新型コロナウイルスの影響は少なく受注は堅調に推移しています。主力製品の「マイブック」に関して、在宅時間が増えていることを背景に「おうちで写真整理」をキーワードに写真集の発注を促すマーケティングが奏功しています。また、カレンダーについても早期受注キャンペーンにより受注数が大幅に伸びました。今期はコンシューマ向けサービスのブランドを再編することで、お客様がより利用しやすい製品、サービスを提供し、一層の受注拡大をめざしてまいります。

### Q エアリアルイメージング事業の今後の見通しについて教えてください。

<A> 当事業の収益化に想定以上の時間を要しており、皆様にはご心配をおかけしております。

樹脂製「ASKA3Dプレート」に関しては、第1段階の量産体制を確立したのに加えて、国内外の多岐にわたる業種にて空中結像に対する大きなニーズを確認しております。具体的にはエレベーターの操作パネルをはじめ、飲食店や病院などの受付操作パネル、医療機器や工場などの操作盤、さらには大口の受注が見込める車載での活用

など多方面で引き合いをいただいております。実用化に向けてさらなる低コスト化と輝度の向上に対する改良を進めている段階です。

また、ガラス製「ASKA3Dプレート」については、高品質の空中結像を可能にする大型プレートとしての活用が有望であることから、実用化に向けて鋭意開発を進めています。今期は神奈川県内に「技術開発センター」を設立し、品質向上と低コストを兼ね備えた量産技術の確立に向けて取り組んでいるところです。

当社の空中結像技術は、非接触での操作が特色であることから、新型コロナウイルスの感染拡大をきっかけに衛生面から一躍注目される技術となっております。こうした事業機会を確実にとらえることで、今後、事業化を着実に図ってまいります。

**Q 今年度の取り組みおよび業績見通しについて教えてください。**

<A> メモリアルデザインサービス事業においては、第1四半期は新型コロナウイルスの影響が及ぶものの第2四半期からは回復すると想定される一方、パーソナルパブリッシングサービス事業の婚礼向けは、第3四半期から徐々に回復していくと見込んでおります。

また、市場環境に左右されないためにも、新製品や新サービスの開発を通じて、需要の掘り起こしに努めていく考えです。営業面では展示会での訴求が難しい中、Web上でのバーチャル展示を行うほか、オンラインセミナーなどを開催することで、お客様への提案を強化してまいります。

以上のことから、2021年4月期の業績につきましては、新型コロナウイルスの影響に一定の前提条件を置いて予想しております。売上高については、前期比3.2%減の63億68百万円を見込んでいます。また、営業利益は新型コロナウイルスの影響に加えて、技術開発センターの先行費用を織り込み同38.5%減の4億36百万円、経常利益は同33.7%減の4億71百万円、当期純利益は同35.2%減の3億25百万円を見込んでいます。なお、1株当たりの配当は7.00円(配当性向30%目安)を見込んでおります。

**Q 中長期の持続的成長に向けた展望をお聞かせください。**

<A> 当社は新体制での船出において、新型コロナウイルスという未曾有の事態に直面しました。しかしながら、

福田会長の教えを踏まえて、お客様に対する使命感のもと、いかなる事態に対しても動じることなく事業を確実に遂行し、引き続き成長を継続していく覚悟です。

持続的成長に向けては、当社の強みである人材の育成を基盤とした製品サービスの開発に注力してまいります。併せて、社内外におけるイノベーションに向けた取り組みを強化していくことで、新たな事業の柱を創出していく考えです。

つきましては、株主および投資家の皆様のご支援を引き続き賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

**「コロナショック前後のモノとの接触」に関する意識調査**

新型コロナウイルスの感染拡大にともない、非接触で機器の操作が可能な「ASKA3Dプレート」に対する期待が大きくなっています。そこで当製品の需要を調べるため、「コロナショック前後のモノとの接触」に関する意識調査を5月に実施しました。

その結果、「コロナショック以降、「モノとの接触が気になっている」と回答した人は全体の79.8%に上っています。また、接触を避けるために変えた行動としては、「多くの人に触るものに触らない」が73.4%と、選択項目のトップに上がっています。

新型コロナウイルスの感染拡大は、日常生活にも大きな影響を与えています。特に「モノ」の接触に対する意識は多くの

人に変化をもたらしました。手洗いを徹底するだけでなく、エレベーターのボタンを押す際に服やハンカチなどで指を覆うことで、直接触れないようにしている人も多いと考えられます。

一方、「お店や施設などでやってほしい対策」の第1位は、「非接触で操作できるパネルやボタンの導入」(53.6%)となっております。不特定多数の人が触るエレベーターのボタンや銀行のATMの画面に「触れたくない」という人が多くなっていることがうかがえます。こうした調査結果を踏まえて、当社では「ASKA3Dプレート」による非接触での操作システムを提案してまいります。

**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や樹脂でできた特殊なパネル「ASKA3Dプレート」を用いることで、ASKA3D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。



## TOPICS

## TOPICS 1

「ASKA3Dプレート」の開発の加速に向け  
技術開発センターを設立

当社はエアリアルイメージング事業において、神奈川県相模原市に技術開発センターを設立し、6月17日に安全祈願の神事と火入れ式を行いました。同センターでは、主にガラス製の「ASKA3Dプレート」に関する量産技術の内製化および生産体制の確立をめざしていく考えです。

ガラス製プレートは、結像品質が高く、大型化が可能なことから、サイン用途に高単価での需要が見込まれます。一方で、生産能力や生産コスト、品質において課題がありました。

そこで、高品質で効率的な量産技術の内製化と初期量産体制の確立を目的に、同センターにて専門人員の採用と生産設備の導入を行っています。今後、スピード感をもって試作に取り組み、生産体制を早期に確立してまいります。

## TOPICS 2

「MyBook」サービスを  
開始して20周年

2000年12月にサービスを開始して以来、国内最大級のフォトブックサービス「MyBook(マイブック)」は、本年にて20周年を迎えることとなりました。「皆様の宝物になるフォトブックを作りたい」という思いのもとで開始した「マイブック」ですが、長きにわたりサービスの提供を可能にしたのは、ひとえにお客様のご支援、ご愛顧の賜物と心から感謝しております。

この度、20周年を迎えるにあたり、当社では記念ロゴマークを作成するとともに、1月より特設ページをオープンしております。また、1月に「おみくじキャンペーン」を実施して以来、20周年ならではの記念キャンペーンやコンテスト企画を次々に実施しています。引き続き当サービスに対するご愛顧のほどよろしくお願い申し上げます。



「マイブック」20周年特設ページ  
<https://www.mybook.co.jp/20th/>

## 代表取締役会長

## 退任のごあいさつ

株主および投資家の方々の  
長年にわたるご支援に  
心より御礼を申し上げます。

当社の会長、福田幸雄でございます。この度、任期満了にともないまして、取締役を退任することいたしました。また、10月末日をもちまして会長職も退任する予定であります。



会長  
福田 幸雄

1948年生まれ、72歳。広島県広島市出身。1971年文化服装学院卒業。1982年アスカネットの前身となる飛鳥写真工芸社を創業。1983年株式会社飛鳥写真館設立。1995年に株式会社アスカネットを設立。2018年7月代表取締役会長兼CEOに就任。2020年7月代表取締役会長兼CEOを退任し、会長に就任。趣味は写真とゴルフ。

実は早くから70歳で次の世代に経営を委ねようと考えておりました。しかし、諸般の事情により70歳ちょうどの退任というわけにはいかず、今日の決断に至りました。

振り返りますと、当社を設立して以来、四半世紀にわたりアスカネットの経営に携わり、事業の成長に尽力してまいりました。起業してちょうど10年目に株式公開を果たすことができ、以来、多数の株主および投資家の方々の厚いご支援のもとで経営にまい進できましたこと、ありがたく存じます。皆様には心より御礼を申し上げます。

株式を公開して以降は、株主および投資家の方々の期待に応えるという使命感を強く意識し、経営に従事してまいりました。主力事業の性質上、急速に拡大するものではありませんでしたが、経営環境が目まぐるしく変化する中で、役職員全員が私の意を汲んで業務に最大限の力を発揮してくれました。その結果、今日に至るまで安定成長を続けることができました。この場を借りまして、ステークホルダーの皆様方に対して厚く御礼を申し上げます。

今後につきましては、新体制による経営の基盤がしっかり構築されていることから、次の世代の経営陣および従業員が新たな挑戦、新たなビジネスを通じて、事業のさらなる成長をめざしてくれると確信しております。

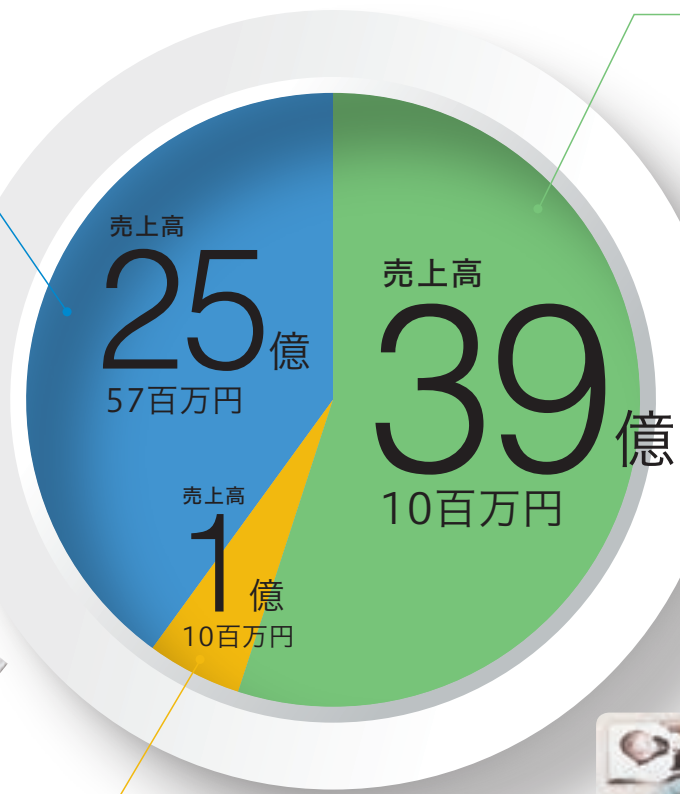
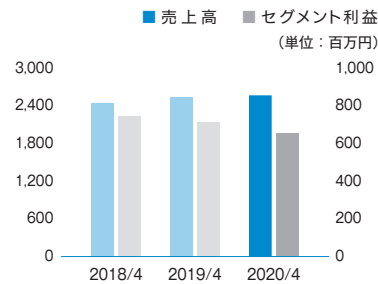
申すまでもなく、企業の経営とは主力事業を通じて安定した収益を確保する一方で、新たな成長に向けた投資が欠かせません。当社におきましては、収益確保と新規投資という両輪を用いた経営を重視してまいりました。そして、これからは安定経営と挑戦を軸として、持続的成長を成し遂げていくものと考えます。つきましては、新たな経営体制で事業拡大に臨む当社に、引き続きご支援を賜りますよう心よりお願い申し上げます。



▶ 前期比 0.7% 増

## メモリアルデザインサービス事業

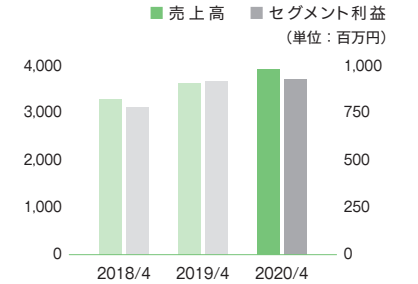
- ▶ 暖冬の影響で写真加工枚数が伸び悩んだことに加え、新型コロナウイルス感染拡大により葬儀の小型化が進んだことで遺影写真加工収入や葬儀演出ツールの販売が苦戦。額やサブライ品の売上も想定を下回り事業全体の売上は前期に比べ微増にとどまる。
- ▶ 喪主と会葬者を繋ぐサービス「tsunagoo」の機能を強化。
- ▶ 遺影写真の加工品質向上のため最新技術を活用したピント復元ツールを導入。



▶ 前期比 8.0% 増

## パーソナルパブリッシングサービス事業

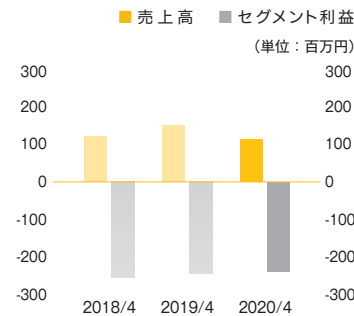
- ▶ 国内プロフェッショナル写真家向け市場では、堅調な売上だったが、多くの婚礼が延期されたことから主力のウェディング向け写真集が最終盤に失速。
- ▶ 国内一般消費者向け市場では、インターネット広告や各種キャンペーン、SNSの活用などの施策が効果を発揮。季節商品の増加、OEM供給のサービス浸透により売上は順調に伸長。
- ▶ 新工場新設に伴う移転費用の発生や送料値上げなどコスト増加要因によりセグメント利益は微増にとどまる。



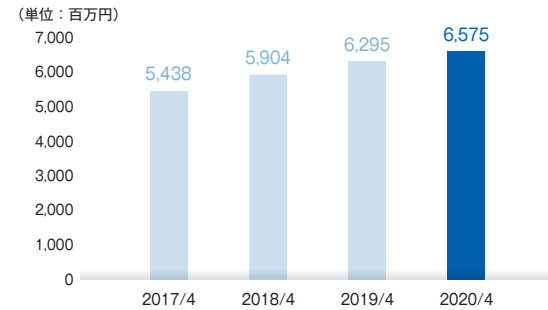
▶ 前期比 24.5% 減

## エアリアルイメージング事業

- ▶ ガラス製ASKA3Dプレートは、量産技術の内製化による高品質化と低コスト化を目的とした技術開発機能強化に注力。
- ▶ 樹脂製ASKA3Dプレートは、PCとつなげるだけで空中操作が可能なサブモニター用途でのパッケージ販売を開始。
- ▶ 販売単価の低い樹脂製ASKA3Dプレートのサンプル販売の割合が増加したことから、売上は前期実績を下回る結果に。
- ▶ 新型コロナウイルス感染拡大により空中結像による非接触操作に対する関心が高まったことで、国内外からの問い合わせが増加。



売上高

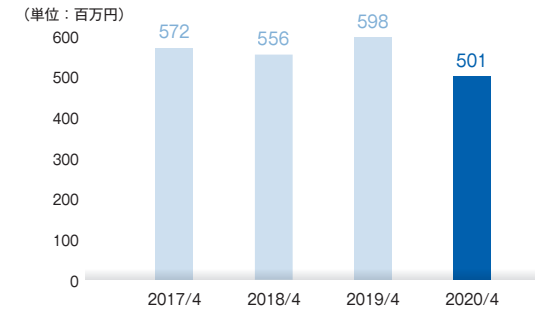


65億75百万円

前期比 4.4% 増 ↗

売上高は、パーソナルパブリッシングサービス事業はOEMを中心に伸長。メモリアルデザインサービス事業は暖冬と新型コロナウイルスの影響から苦戦。エアリアルイメージング事業はサンプル販売や小ロット販売が中心となったことから計画を下回った。

当期純利益

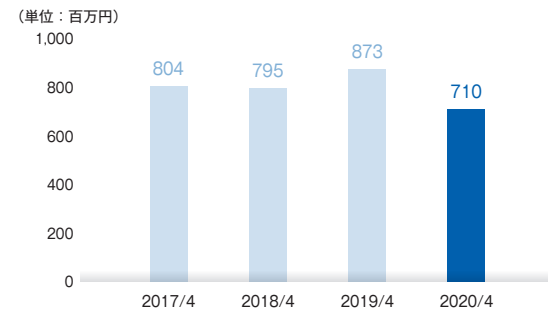


5億01百万円

前期比 16.2% 減 ↘

エアリアルイメージング事業において、特許関連費用、技術開発機能強化のための準備費用など研究開発費が増加。

経常利益

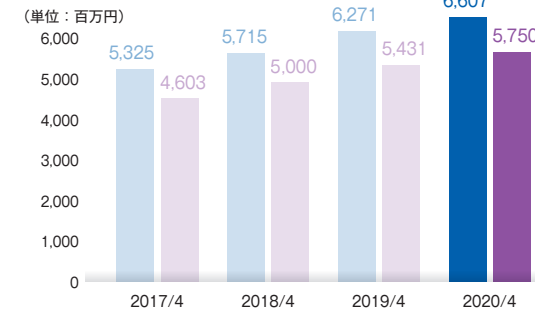


7億10百万円

前期比 18.6% 減 ↘

経常利益は設備投資や人員増強によりパーソナルパブリッシングサービス事業の稼働率が前期に比べ落ち着いたことに加え、役員退職慰労引当金の計上などで販売費及び一般管理費が増加したため前年を下回った。

総資産・純資産



総資産 66億07百万円

前期比 5.4% 増 ↗

純資産 57億50百万円

前期比 5.9% 増 ↗

利益剰余金が増加したため、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	2017/4	2018/4	2019/4	2020/4
営業活動によるキャッシュ・フロー	818	788	919	849
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 293	△ 596	△ 795	△ 774
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 164	△ 157	△ 161	△ 187
現金及び現金同等物の期末残高	1,673	1,706	1,669	1,555

1株当たり指標ほか

(単位:円)

科目	2017/4	2018/4	2019/4	2020/4
1株当たり当期純利益	34.19	33.20	35.57	29.79
1株当たり純資産	274.56	297.45	322.49	341.45
1株当たり配当金	10.00	10.00	11.00	10.00
自己資本比率(%)	86.3	87.4	86.6	87.0

## NEWS



### 葬儀社様向けにWebサイト生成サービスを開始

当社では、遺影写真作成・加工サービスである「メモリアルデザインサービス」の一環として、1月より葬儀社様向けにWebサイト生成ツール「お葬儀.jp(osougi.jp)」の提供を開始しました。これは、Webサイトをお持ちでない、もしくはWebサイトをリニューアルしたいと思っている葬儀社様向けに、Webサイトを簡単に作成できるものです。今後、同サービスを通じて葬儀社様の業務をサポートしてまいります。

## 財務トピックス

### AIカメラソリューションのスタートアップ企業と資本業務提携

当社は2月に、カメラと画像認識のAI(人工知能)およびエッジデバイス(インターネットに接続された機器)をコア技術とするAWL株式会社(以下、AWL社)との資本業務提携を行いました。

AWL社は、独自のAIカメラソリューションを通じて、小売店や飲食店向けなど店舗の課題を解決しているスタートアップ企業です。たとえば、天井などに設置したカメラの画像をリアルタイムに処理することで、来店顧客の年齢や性別などの属性、行動を瞬時に分析できます。既存の防犯カメラやデバイスを簡単にAI化することができることから、防犯やマーケティング、接客支援、業務の効率化を実現できます。直近では、新型コロナウイルス対策として、いわゆる「三密」の防止に向けた仕組みや、人の手を介さない自動検品などのサービスもスピーディにリリースしています。

一方、当社では、AWL社のAIソリューションの活用により、既存事業のお客様にサービス提案を図るとともに、新しいビジネスを創出していく考えです。また、新型コロナ



ウイルス対策において非接触デバイスとして一躍注目を集めている「ASKA3Dプレート」との融合により、小売業やサービス業のお客様向けに新たな活用提案ができると考えております。

## 会社の概要

(2020年7月29日現在)

会社設立	1995年7月
代表取締役社長	松尾 雄司
資本金	4億9,030万円
年商	65億7,595万円
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

(2020年7月29日現在)

代表取締役社長	松尾 雄司
専務取締役	功野 顕也
取締役	芝 和洋
取締役	村上 大吉朗
取締役(社外)	川瀬 真紀
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

(2020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623,057株を含む) 17,464,000株
株主数	7,794名

## 大株主

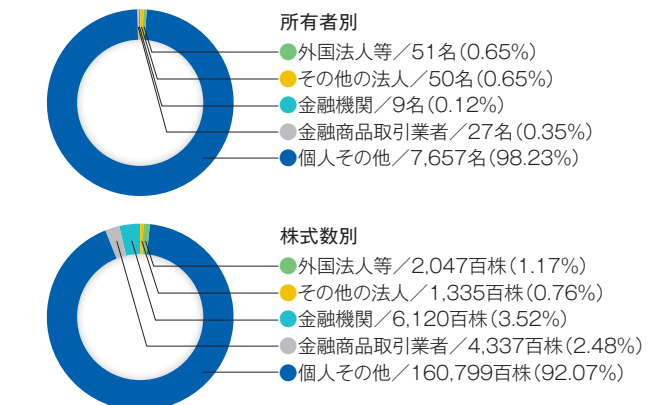
(2020年4月30日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
福田 幸雄	5,580	33.1
アスカネット従業員持株会	442	2.6
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
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
吉岡 智也	138	0.8
戸田 良一	108	0.6

(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623,057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

(2020年4月30日現在)



(注) 自己株式623,057株は、「個人その他」に含めて記載しております。