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	東証グロース

※ 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

BUSINESS REPORT

株主・投資家の皆さまへ

第27期 事業のご報告

2021.5.1→2022.4.30

ASUKANET
未来に感動を

既存事業の拡大を推し進めていく一方、新たな事業機会の創出に向けて邁進してまいります。

YUJI MATSUO

1961年生まれ、60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。

代表取締役社長

松 尾 雄 司

遺影写真で市場シェア3割を超える強みを活かして、受注数を安定して拡大中

Q 2021年度の主力事業の取り組みについて教えてください。

A >>> 2021年度におきましては、引き続きコロナ禍による事業への影響が続いたものの、当社は時代の先を見すえて、常に前向きな姿勢で経営に尽力してきました。主力であるフューネラル事業およびフォトブック事業ともに、市場は本格的な回復には至っていないものの、売上高およびセグメント利益ともに前年度を上回る数字を残すことができました。

セグメント別にみますと、まずフューネラル事業は近年、身内だけで葬儀を執り行う「家族葬」に象徴されるように葬儀の小規模化が進んでおります。反面、遺影写真制作の市場において、当社は3割以上のシェアを確保していることに加えて、各地の互助会や葬儀社との契約が継続して増えていることで事業機会は拡大する傾向にあります。また、2021年度は葬儀件数が多く、遺影写真制作の需要が増えたことがセグメント業績に寄与しています。

当社の競争優位という点では、競合他社の一部が遺影写真の安値受注に陥って収益性を損なっているのに対して、当社は品質や短納期などの付加価値を重視した営業戦略で、適正な収益を確保できている点が強みとなっています。加えて、当社は葬儀社様、喪主様と会葬者様をつなぐ「tsunagoo（つなぐ）」などの新サービスを次々に投入しているほか、品質の高い遺影を作成する上で欠かせない「ピント復元技術」などを開発しており、サービスおよび独自技術の開発力という点で他社の追随を許さないこともまた強みです。さらに生産性の向上や無駄の削減をめざした取り組みを継続して行っており、こうした地道な活動が収益力の強化という点で奏効しています。

フォトブック事業では市場の回復が遅れる中、新商品の投入などを通じて需要を喚起

一方、フォトブック事業においては、2021年の秋頃から結婚式関係の写真集の需要がようやく戻り始めました。もっとも、結婚式の招待客数を少なく抑える傾向にあることから、葬儀と同様に式の小規模化傾向がある中で、フォトブックに掲載する写真点数が少なくなり、受注単価が低くなる傾向にあります。また、近年はフォトウエディングといって、結婚式を挙げずに記念写真だけを撮るニーズが一定規模で生じており、受注単価は低めになるものの、新しい収益機会となっています。

これに対して、家族写真の需要は堅調に推移しています。コロナ禍で外出が制限されてきた分、家族の思い出、特に子どもや孫と写真を撮影し、形として残したいというニーズが高まっていると推測しています。子どもの写真については「等身大フォト」のような新商品の投入に注力しており、この点が需要の喚起につながっています。最近では「ペットも家族の一員」という意識の定着を受けて、ペットの等身大フォトのサービスを開始しています。

結婚式場や写真スタジオなどからの注文に対応するプロフェッショナル(B to B)市場は需要が回復傾向にある一方で、自社ブランドであるMyBookやOEM(他社ブランドによる製品製造)を柱としたコンシューマー(B to C)市場では、旅行や行事がなおも制約されていたことから、受注に苦戦して推移しました。

フォトブック事業については、結婚式場や写真スタジオへの営業や、コンシューマーに対するさまざまな企画やキャンペーンを積極的に行い、コロナ禍においても途切れることなく活動を続けてきました。そのため、今後コロナ禍が収束し、社会活動が復活していくに従って増加する需要を的確に取り込むことができると考えています。

海外市場での強い引き合いを受けて、2022年度内での大幅受注に向けて注力

Q 空中ディスプレイ事業の進捗状況はいかがでしょうか?

A >>> 株主および投資家の皆様が期待されている空中ディスプレイ事業については、事業化に向けて国内外での営業に注力している状況です。コロナ禍を背景として感染予防に役立つ非接触ディスプレイに対する社会的関心が高まり、おかげさまでメディアでの露出が増えるなど、事業に対する追い風を感じています。

特に海外市場での反応がよいことから、受注の獲得に向けた取り組みを強化しているところです。2022年春には、社長である私と営業担当が海外を回った結果、確かな手応えを得ることができました。具体的には、米国では小売・飲食やホテルなどで用いられる受付・決済端末や、エレベータの操作パネルなどでの引き合いが相次いでいます。一方で、ドバイなどの中東では大型のデジタルサイネージ(映像や文字を表示する広告媒体)に対するニーズがあると判断しています。

今回の海外営業を通じて認識を新たにしたのは、非接触操作のニーズだけではないという点です。たとえば、新しい技術に対する消費者の関心の高さを挙げることができます。また、コンビニエンスストアなどの小売店では省スペースに対するニーズが強く、それに対して空中ディスプレイを活用できないかといったお声をいただいています。さらには、顧客体験として空中ディスプレイを操作することの楽しさに対するニーズがあることも判明しています。

ニーズの高まりに対して、2021年度はコロナ禍で海外営業が大幅に制限されたことで、受注を計画通りに伸ばすことができませんでした。特に中国は、上海のロックダウンなどを理由に営業活動の制約が長期化しております。この点は真摯に反省し、2022年度においてニーズを実需につないでいく営業に注力していく考えです。

皆様には事業の拡大に向けた期待を抱かせつつ、売上が伸びていない現状についておわび申し上げます。しかしながら、2022年度内にこれまでと比べ、受注を大きく伸ばせると見込んでおりますので、ご期待いただければと思います。

フューネラル事業、フォトブック事業に続く新たな事業の創出に全社を挙げて挑戦

Q 2022年4月期の業績と主な取り組みについて教えてください。

A >>> 2022年4月期の業績は、売上高は前期比9.7%増の63億31百万円、営業利益は同58.6%増の4億39百万円、経常利益は同36.8%増の4億52百万円、そして当期純利益については同47.6%増の3億32百万円となりました。なお、配当につきましては、1株当たり配当金7.00円とさせていただきました。

2022年4月期の業績に関して、売上高はコロナ禍前の水準に近づいてきており、一方、利益については増益となったものの、コロナ禍前の水準にはまだ遠いといえます。その理由としては、フォトブックの生産ラインの稼働率が元の水準に戻っていないことなどが挙げられます。加えて、空中ディスプレイ事業での先行投資が増えている点も、利益確保の阻害要因となっています。2023年4月期に向けては、売上高をさらに伸ばすとともに、利益面についても増加すべく収益性の向上に引き続き取り組んでまいります。

一昨年、創業者の福田幸雄氏が取締役および会長職を退任した後、新たな体制のもとで経営に邁進してきました。経営幹部が集まっての研修を継続して行っており、今回新たな経営理念と行動指針を策定いたしました。更なる成長に向けて役員および従業員が全員で挑戦していくという姿勢を明確に打ち出しています。

挑戦の中では、新たな事業の柱を打ち立てることが優先課題と考えます。そのためにリスクをとって投資を行うことが重要です。私が思うに、当社にとっての最大のリスクは現状に甘んじて立ち止まることです。これを回避するためには、空中ディスプレイ事業を筆頭に、フューネラル事業、フォトブック事業に続く新たな事業の創出に不退転の覚悟で臨んでまいります。

当社では戦略企画部を設置し、新規事業の探索を専従で行う体制としました。加えて、社内からのアイデアを募集する仕組みを整えるなど、事業部の枠を越えて全社を挙げて新たなことに挑む社風の醸成に注力しているところです。また、社外取締役にイノベーション教育で実績のある川瀬真紀氏を招聘したことで、イノベーション力強化のための研修を充実させています。また、従来取り組んできた社外のベンチャーとの協業をさらに加速させて、当社固有の技術やノウハウと組み合わせることで、今までにない価値を創出していきたいと考えています。

事業部の枠を越えた横断プロジェクトを通じて、新たな事業の芽を育てていく活動を推進

Q 2022年度における優先課題と取り組みについて教えてください。

A >>> 2022年度は、各事業部において収益の向上をめざした施策を着実に進めてまいります。フューネラル事業については、引き続き遺影写真の受注拡大をめざすとともに、「tsunagoo」の機能強化および連携拡大を追求していきます。6月からは株式会社AGE technologiesとの業務提携により、当社の「tsunagoo」との連携を通じて、相続手続きの需要拡大に応えるソリューションを展開していく考えです。加えて、株式会社MARKSとの業務提携を通じて、相続した不動産に関するお困りごとに応えるソリューションの提供も行っていきます。

フォトブック事業については、結婚式のあり方が変わっていく中で、時代の変化に対応した新商品、新サービスの開発に注力していきます。コンシューマー(B to C)市場の回復の遅れが懸念材料ではありますが、すでにリリースしている、スマホで出産報告ができるサービス「e-tayori(いい・たより)」などでさらなる可能性を追求していきます。

そして、空中ディスプレイ事業については、海外市場での引き合いを受注に結びつけることを最優先課題として取り組んでまいります。加えて、ガラス製および樹脂製ともに製造能力の増強、大型プレートの安定生産に向けて引き続き取り組んでいきます。

なお、2022年5月には社長直属のマーケティング推進室を立ち上げ、全社の視点から営業支援に取り組んでいます。それとともに、事業部の枠を越えた横断プロジェクトを通じて、新たな事業の芽を育てていく活動を推進していく考えです。

以上のことから、2023年4月期の業績につきまして、売上高は前期比8.8%増の68億90百万円を見込んでいます。また、営業利益は同2.3%増の4億50百万円、経常利益は同8.2%増の4億90百万円、当期純利益は同4.6%増の3億48百万円を見込んでいます。なお、1株当たりの配当金は1円増配の8.00円を見込んでおります。

幅広いステークホルダーの皆様に感動をお届けできる企業へ

Q 中長期の持続的成長に向けた経営に対するお考えをお聞かせください。

A >>> 新たに策定した経営理念には、「未来に感動を」というキャッチフレーズをつけました。これは社長である私の思いを込めています。感動をお届けするのは主にお客様に対してでありますが、一方で業務に携わる従業員もアスカネットに勤めることで幸せと感動を感じることが、これからの持続的成長に欠かせないものと考えます。さらには、協力会社やアライアンスの方々を含めて、当社に関わる幅広いステークホルダーの皆様に感動をお届けできる企業でありたいと願っています。

2022年4月に経営理念を発表した後、機会を設けては、私および役員が従業員との意見交換に努めています。コロナ禍が収束に向かう中、対面でのコミュニケーションを大切にしながら、新たな経営理念の浸透を図り、価値観の共有を図ることで、新たな価値創造に挑むアスカネットに向けて全社で一体となって取り組んでいきたいと考えます。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。

エイジテックを切り口とした、式中・式後のご遺族様のお悩みを解消するサービスを開始

当社は、遺影写真の作成サービスで国内トップシェアを占めており、広範な顧客基盤を活かして、新たにエイジテックの市場を開拓しています。エイジテックとは、年齢を意味する「エイジ」と「テクノロジー」をかけた造語で、高齢化が進む社会の課題を解決するサービスや製品を意味します。

新たなサービスが、各種相続手続きサービスなどを手がける、株式会社AGE technologiesとの業務提携です。当社の訃報・香典サービス「tsunagoo」と連携して、不動産の相続手続きサービスや預貯金の払い戻し手続きサービスを提供いたします。

もう一つが、事故物件を専門に取り扱う成仏不動産事業を展開する株式会社MARKSとの業務提携です。同じく「tsunagoo」と連携して、不動産売却や遺品整理などの相続不動産の相談が可能となります。

当社では、以上のようなサービスを提供することで、式中・式後のご遺族様のお悩みを解消することをめざしてまいります。そして今後、葬儀社様、ご遺族へのソリューションの拡充を図ってまいります。

空中ディスプレイの仕組み

空中ディスプレイの原理は、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。

空中ディスプレイ事業

いよいよ事業の離陸期を迎えて、収益の拡大をめざしていきます。

コロナ禍を背景に、非接触型の空中ディスプレイに対する関心が高まっています。
この技術分野の先進企業である当社では、独自技術に基づき開発した「ASKA3Dプレート」による事業を展開中です。
これは競合技術と比べて、空中結像の品質や大型化への対応などの点で優位性に富んでいます。
今後、デジタルサイネージおよびタッチパネルの市場を中心に、受注の拡大に注力していきます。

出　展　情　報

世界最大級のモバイル技術の見本市「MWC Barcelona 2022」に出展

2022年2月、スペインのFira Gran Viaにて開催された世界最大級のモバイル技術の見本市、「MWC Barcelona 2022」の日本パビリオンに出展しました。今回の展示会では樹脂製プレートとガラス製プレートを使用した筐体を展示。ATMやエレベーター操作端末などさまざまな用途を想定した汎用デモコンテンツや、通信業界向けにアバター接客コンテンツを、来場者にお試しいただきました。

世界最大級のIT展示会「CES2022」に出展

2022年1月、米国のLas Vegas Convention Centerにて開催された「CES2022」に、当社は北米の代理店と共同出展しました。同展示会には、2,200社以上が出展し、世界各国から40,000人以上が来場しました。

当社ブースでは、「ASKA3Dプレート」を活用したATM用タッチパネルやレストランのオーダーメニュー端末、小売店用の製品紹介端末、ホテルのチェックイン端末、ゲーミング端末、630mmサイズのプレートを使用した大型デジタルサイネージ端末などさまざまな製品を展示。多くの来場者に空中ディスプレイ製品の魅力を訴求しました。

事　例　紹　介

自治体として全国初の完全非接触型の空中リモート接客システム

当社の「ASKA3Dプレート」を活用した接客ソリューションシステムが、広島県庁に導入されました。これは、リモート接客システムと「ASKA3Dプレート」を組み合わせた、完全非接触型の空中リモート接客システムで、自治体としては全国初の試みです。

広島県庁のデジタル化推進の取り組みを踏まえて、同ソリューションを通じて来庁者へのおもてなし機能の充実を図るとともに、新型コロナウイルス感染予防対策の一環として完全非接触による未来感のある来庁者受付を実現しました。

セブン-イレブン店舗にて、空中ディスプレイ技術によるセルフPOSレジの実証実験

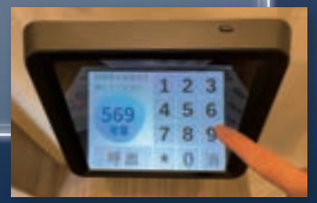
株式会社セブン-イレブン・ジャパンの都内6店舗にて、「ASKA3Dプレート」を使用したセルフPOSレジの、世界初の実証実験が行われています。これにより、当社の技術を通じて、セルフレジ画面を空中に結像し、空中に浮かんだ映像をタッチパネルと同様に操作することを実現しました。今後、新たな買物体験を通じて、レジカウンターの省スペース化による販売チャンスの創出や、完全非接触による安全・安心の提供を目的に検証を進めていきます。

非接触ホログラフィックエレベータ操作端末がクリーブランド・ホプキンス国際空港に設置

米国クリーブランド・ホプキンス国際空港に「ASKA3Dプレート」を搭載した非接触ホログラフィックエレベータ操作端末が設置されました。本端末は、ASKA3D代理店Yesar Electronics Technology（Shanghai）Co., Ltd. が開発、CSA認証を取得しエレベーターメーカーの製品テストをクリアしたものです。今後もエレベーターメーカーと協力し多くの市場に展開することで公共の場での感染防止に寄与してまいります。

大和ハウス工業株式会社などによる「空中タッチインターホン」の共同実証実験を実施

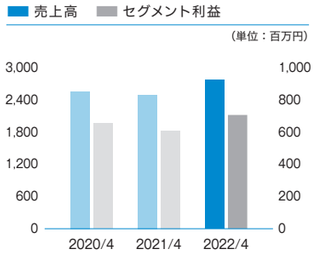
大和ハウス工業株式会社とパナソニック株式会社、そして当社の3社は、大和ハウス工業が神奈川県川崎市にて開発中の分譲マンション「プレミスト津田山」のマンションサロンエントランスにおいて、「空中タッチインターホン」の共同実証実験を、2022年1月より実施中です。当社は、今後もさまざまな実証実験を展開して、「ASKA3Dプレート」の用途を積極的に提案するとともに、拡販に努めてしまいります。



フューネラル事業

前期比／11.3%増

◉写真加工は、全国的な葬儀施行件数の反動増に加え、遺影加工におけるピント復元技術を切り口とした新規顧客獲得も順調だったため好調に推移。
◉ハード機器売上は、新規顧客に加え、買い換え需要も確実に捕捉し堅調に推移。



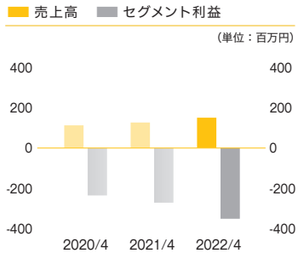
売上高
27億
73百万円

売上高
1億
48百万円

空中ディスプレイ事業

前期比／19.2%増

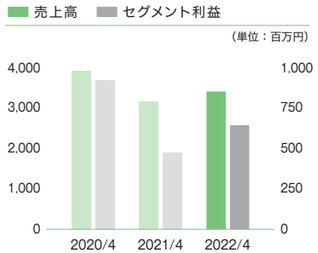
◉海外ではオミクロン株による営業活動の制約が長期化したことで案件の後ろ倒しが発生。
◉国内ではセブン-イレブン店舗、マンションでのインターホンなどの実証実験が開始。自治体への導入事例も増加。



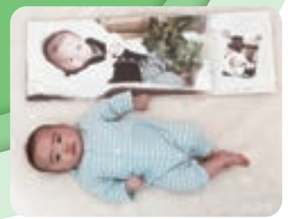
フォトブック事業

前期比／8.0%増

◉プロフェッショナル写真市場においては、新型コロナウイルス感染症により、ウエディング市場が影響を受けたが回復傾向。コロナ禍環境に対応すべくオンラインセミナーや動画配信を実施。他社との差別化を背景にスタジオ向け製品は好調を維持。
◉国内一般消費者市場においては、旅行やイベント自粛など撮影機会が減少したことで、「MyBook（マイブック）」、OEM提供とも苦戦。



売上高
34億
10百万円



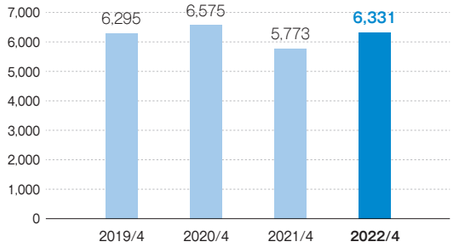
売上高

（単位：百万円）

新型コロナウイルス感染症の影響から回復傾向にはあるものの、各事業において影響を受けた。フューネラル事業では葬儀の小規模化が進むも葬儀施行件数が増加したことで売上高が増加。フォトブック事業では撮影機会の減少の影響を受けつつも、前年実績を上回った。空中ディスプレイ事業においては、非接触操作に対する関心が高まり、実証実験・導入事例が増加。

63億31百万円

前期比 9.7％増



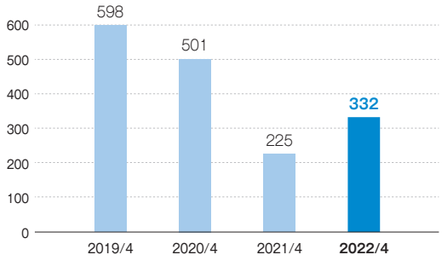
当期純利益

（単位：百万円）

フューネラル事業、フォトブック事業ともセグメント利益は順調に増加。試験研究費に係る税額控除の適用により税負担が減少。

3億32百万円

前期比 47.6％増



経常利益

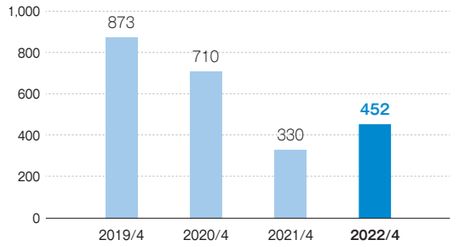
（単位：百万円）

フューネラル事業では遺影写真加工収入が順調に増加し、フォトブック事業でも稼働率の回復に伴い当初計画を上回るセグメント利益となったことが要因となり、経常利益が増加。

空中ディスプレイ事業においては展示会への参加費用が増加。技術開発センターの拡張、設備増強による研究開発費が増加。

4億52百万円

前期比 36.8％増



総資産・純資産

（単位：百万円）

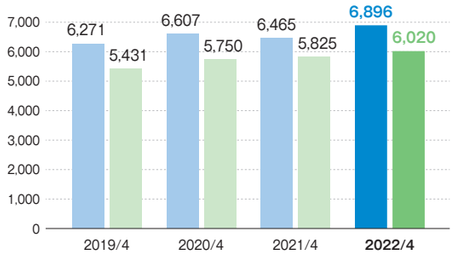
現預金ならびに棚卸資産の増加により総資産は増加。利益計上により純資産は増加。

総資産 **68億96百万円**

前期比 6.7％増

純資産 **60億20百万円**

前期比 3.4％増



キャッシュ・フロー指標

（単位：百万円）

科　目	2019/4	2020/4	2021/4	**2022/4**
営業活動によるキャッシュ・フロー	919	849	359	**827**
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 795	△ 774	△ 335	**△ 91**
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 161	△ 187	△ 169	**△ 157**
現金及び現金同等物の期末残高	1,669	1,555	1,410	**1,994**

1株当たり指標ほか

（単位：円）

科　目	2019/4	2020/4	2021/4	**2022/4**
1株当たり当期純利益	35.57	29.79	13.39	**19.76**
1株当たり純資産	322.49	341.45	345.75	**358.24**
1株当たり配当金	11.00	10.00	7.00	**7.00**
自己資本比率（％）	86.6	87.0	90.1	**87.3**

NEWS 1

新経営理念

私たちは、アスカネットに関わる
一人ひとりの思いを大切に、
世界に誇れるチームの心と技術で、
ワクワクする未来を創造し、
多くの人たちに幸せと感動を
提供します。

当社は、経営理念を新たに策定しました。策定に向けては、創業者である福田前会長の精神を継承しつつ、社長の松尾が中心となり、経営幹部と議論を重ねました。今後、当社が長期にわたって持続的に成長し続ける道しるべとして、従業員全体に浸透させていきます。

NEWS 2

思い出の写真をアクリルプレート、シールに残す新商品を販売開始

当社は、フォトブックサービス「MyBook(マイブック)」の新サービスとして、スマホ・PCから簡単に作成できる『Acrylic Photo(アクリルフォト)』と『Photo Seal(フォトシール)』の2つの新商品を、2022年4月より販売しています。

『Acrylic Photo』は、お気に入りの写真を飾れる半透明のアクリルフォトプレートで、艶やかで高級感のある美しさに仕上げています。一方、『Photo Seal』は、切って貼って楽しめるフォトシールで、ご自宅の壁や小物、スクラップブックのデコレーションなどさまざまな用途でお楽しみいただけます。

NEWS 3

SDGs認定の世界初のスポーツ×教育プログラム「kidss」に参画

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

4 質の高い教育をみんなに

17 パートナーシップで目標を達成しよう

当社は、フォトブックサービス「MyBook(マイブック)」を通じて、2022年1月よりワールドスポーツコミュニティ株式会社が提供する、SDGs認定の世界初のスポーツ×教育プログラム「kidss」のスポンサー獲得体験の支援に参画しました。

「kidss」を利用するキッズアスリートに「MyBook」の制作クーポン券を提供することで、スポーツ活動の思い出や記録を写真とともに1冊のフォトブックにしていただけます。また、当社は「kidss」への参画を通してSDGsの達成に貢献してまいります。

会社の概要 (2022年4月30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	63億3,133万円
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

東京支社・ショールーム
東京都港区南青山 2-2-3 ヒューリック青山外苑東通ビル 5F
TEL.(03) 5414-3411

千葉ベイサイドオペレーションセンター
千葉県千葉市中央区中央港 1-24-14 SEASCAPE 千葉みなと 2F
TEL.(043) 301-6043

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 (2022年7月28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	井上 卓也
監査役(社外)	戸田 良一
監査役(社外)	小田 富美男

株式の状況 (2022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657,657株を含む) 17,464,000株
株主数	12,409名

大株主 (2022年4月30日現在)

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
福田 幸雄	3,192	19.0
アスカネット従業員持株会	426	2.5
株式会社広島銀行	380	2.3
木原 伸二	324	1.9
功野 顕也	304	1.8
山口 浩司	265	1.6
株式会社SBI証券	238	1.4
佐橋 英紀	170	1.0
松尾 雄司	158	0.9
東京海上日動火災保険株式会社	144	0.9

(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657,657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 (2022年4月30日現在)

- 外国法人等/49名(0.39%)
- その他の法人/67名(0.54%)
- 金融機関/6名(0.05%)
- 金融商品取引業者/25名(0.20%)
- 個人その他/12,262名(98.82%)

- 外国法人等/3,878百株(2.22%)
- その他の法人/1,883百株(1.08%)
- 金融機関/5,467百株(3.13%)
- 金融商品取引業者/4,273百株(2.45%)
- 個人その他/159,137百株(91.12%)

(注)自己株式657,657株は、「個人その他」に含めて記載しております。