

株式会社アスカネット **2026年4月期 決算説明資料**

# CONTENTS

## 1 2026年4月期 決算の概要

1-1.決算概要	04
1-2.損益状況	05
1-3.費用状況	06
1-4.セグメント別損益状況	07
1-5.財務状況	08
1-6.キャッシュ・フローの状況	09
1-7.全社的トピックス	10

## 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	12
2-2.事業概況・売上の推移	13
2-3.重要指標の推移	14
2-4.市場環境	15

## 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	17
3-2.市場別売上の推移	18
3-3.重要指標の推移	19
3-4.フォトブック事業のサービスラインナップ	20
3-5.当期の取組状況～営業面について	21
3-6.当期の取組状況～開発面・生産面について	22

## 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	24
4-2.市場環境と上記トピック	25
4-3.成長に向けた施策の実施状況	26
4-4.空中ディスプレイ事業の主要施策とKPIの振り返り	27

## 5. 2027年4月期 方針と見通し

5-1.業績見通しのポイント	29
5-2.業績見通し（前年比較）	30
5-3.2027年4月期の取組方針	31
5-4.設備投資/研究開発等計画	32

## 6.中期展望

6-1.中期経営計画骨子	34
--------------	----

## 〈はじめに〉 決算説明資料 全体のポイント

### 2026年4月期決算について

- 売上については、3事業とも前年を下回った。特に、安定ストック型モデルであるフューネラル事業は、1年を通して全国的な葬儀施行件数の減少の影響を受けてしまった。
- 利益については、フューネラル事業は苦戦したが、フォトブック事業は粗利率が改善し、増益となった。空中ディスプレイ事業においては、前期に計上した棚卸資産の評価損および保有資産の減損損失が剥落した。その結果、技術開発センター閉鎖に伴う損失を計上したものの、営業利益、経常利益、当期純利益とも前期を上回った。
- 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。

### 2027年4月期計画について

- フューネラル事業は、葬儀施行件数の回復、tsunagooの利用増加、新サービスや新領域での売上増などで増収増益を計画。
- フォトブック事業は売上は増加するものの、材料費や人件費の増加、東京支社統合関連費用の負担が大きく、減益を計画。
- 空中ディスプレイ事業は、新技術への開発投資、東京支社統合関連費用の負担があるものの、ライセンス収入や技術開発センター閉鎖による固定費の削減により、損失幅の縮小を計画。
- 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。

# 1.2026年4月期 決算の概要

Balancing of accounts summary

## 1-1.決算概要

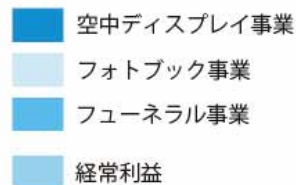
安定成長型ビジネスモデル  
フォトブック事業

# 52.0%

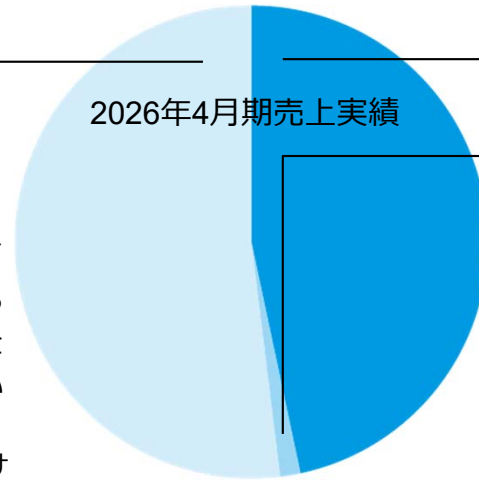
「一冊からの本格的写真集」をインターネットから受注し製作するサービス。従来の写真プリントを印刷・写真集に置き換える新しい写真文化を提唱。

約6,100社の写真館などBtoB向けや消費者に年間約127万冊（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



2026年4月期売上実績



市場創造ビジネス  
空中ディスプレイ事業

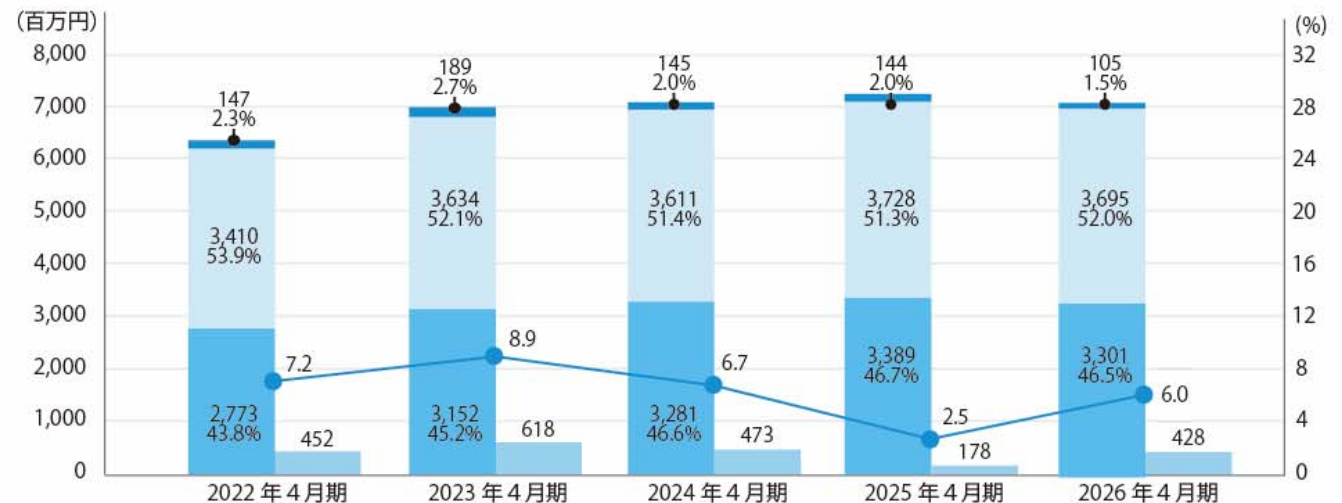
# 1.5%

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

# 46.5%

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3,240カ所の葬儀社などB to Bを主体に年間約48万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.損益状況

単位：百万円

	2025年4月期		2026年4月期				増減額		増減比%
	実績	%	実績	%	計画	%	対計画比	対前期比	対前期比
売上高	7,263	100.0	7,102	100.0	7,580	100.0	△477	△160	△2.2
(フューネラル事業)	3,389	46.7	3,301	46.5	3,590	47.4	△288	△88	△2.6
(フォトブック事業)	3,734	51.3	3,704	52.2	3,795	50.1	△90	△29	△0.8
(空中ディスプレイ事業)	144	2.0	105	1.5	200	2.6	△95	△39	△27.3
(セグメント間売上)	△5	△0	△8	△0.2	△5	△0.1	△3	△3	-
売上原価	4,220	58.1	3,867	54.4	-	-	-	△353	△8.4
売上総利益	3,042	41.9	3,235	45.6	-	-	-	+192	+6.3
販売費及び一般管理費	2,868	39.5	2,843	40.1	-	-	-	△25	△0.9
営業利益	173	2.4	391	5.5	435	5.7	△43	+218	+125.6
経常利益	178	2.5	428	6.0	450	5.9	△21	+249	+139.7
当期純利益	△263	△3.6	292	4.1	261	3.4	31	+555	—

- 売上高は、3事業において、当初計画を下回り、前期比微減となった。
- 営業利益、経常利益は、フォトブック事業のセグメント利益が好調だったことに加え、前期計上した空中ディスプレイ事業での棚卸資産評価損が剥落したため、計画は未達だったものの、前年実績からは回復した。
- 当期純利益も、前期計上した減損損失・投資有価証券評価損が剥落したため、前年実績に比べ回復した。

## 1-3. 費用状況

単位：%

	2025年 4月期	2026年 4月期	増 減	主な増減要因
売上総利益率	41.9	45.6	+3.7	フォトブック事業において粗利率が回復したとともに、空中ディスプレイ事業における棚卸資産評価損が剥落したことによる。

単位：百万円

販売費及び一般管理費	2025年 4月期	2026年 4月期	増 減	主な増減要因
広告費・販促費・販売手数料	189	169	△20	空中ディスプレイ事業において海外展示会出展を抑制した。
人件費	1,179	1,171	△8	—
減価償却費・支払家賃	221	204	△16	—
発送配達費	244	231	△12	—
研究開発費	201	200	△1	空中ディスプレイ事業において、研究開発テーマ替えながら、規模は維持。
その他	832	867	+34	ソフトウェア利用料やAWS使用料の増加など。
合計	2,868	2,843	△25	

## 1-4.セグメント別損益状況

単位：百万円

	2025年4月期		2026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	3,389	801	3,301	△88	632	△169
フォトブック事業	3,734	601	3,704	△29	677	+76
空中ディスプレイ事業	144	△533	105	△39	△283	+249

- フューネラル事業は、主力の遺影写真加工収入が全国的な葬儀施行件数の減少傾向の影響を受け減少し、減収減益を余儀なくされた。
- フォトブック事業は、子会社BETの損益が苦戦したものの、新製品の投入、値上げ効果により売上が堅調に推移するとともに、原材料高を上回る生産効率の向上により粗利率が改善し、増益となった。
- 空中ディスプレイ事業は、前期計上した棚卸資産評価損が剥落したため、セグメント損失は縮小した。

## 1-5. 財務状況

単位：百万円

資産の部	2025年 4月期	2026年 4月期	増 減	主な増減要因
流動資産	3,073	2,827	△246	自己株式購入等による現金及び預金の減少が主要因。
固定資産	3,275	3,396	120	機械装置及び運搬具、投資有価証券の増加が主要因。
資産合計	6,349	6,223	△125	
負債・純資産の部	2025年 4月期	2026年 4月期	増 減	主な増減要因
流動負債	957	882	△74	未払金の減少が主要因。
固定負債	5	2	△2	—
負債合計	962	885	△77	—
純資産合計	5,386	5,337	△48	当期純利益計上的一方、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	6,349	6,223	△125	—

## 1-6.キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2026年 4月期	2027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	863	647	△215	売上債権の増加、減価償却費の減少などが要因。
投資活動による キャッシュ・フロー	△324	△534	△210	印刷機購入に伴う支出の発生など。
財務活動による キャッシュ・フロー	△516	△411	+105	自己株式取得金額が減少した。
現金及び現金同等物の 期末残高	1,681	1,383	△298	—

## 1-7.全社的トピックス

### 経営体制の刷新

- 当期期首より社長交代を含む経営体制の刷新を図り、フォトブック事業責任者、空中ディスプレイ事業責任者とも期首の社長兼務から専任責任者にバトンタッチした。

### 空中ディスプレイ事業 の方針変更

- 従来は、自社特許を自社で使い、自社で製造する方針であったが、自社の特許・技術、ノウハウをライセンス提供する方針に変更。
- その方針のもと、技術開発センターの閉鎖を決定し、中国企業へのライセンスパッケージ提供の契約を締結した。

### ペット葬儀分野への領域拡大

- ペット葬儀・霊園事業の譲受の検討、準備を進めてきた（本年5月に実行）。

### 中期経営計画の策定

- 当社として初めて3か年中期経営計画(2026-2028)を策定し、今後の戦略や定量的目標を明示した。

### 能動系技術への取組

- 空中ディスプレイ事業の研究開発リソースを能動系の新技術の開発、試作、検証に集中させた。

### 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

2026年4月期  
決算の概要

2

フューネラル事業部

3

フォトブック事業

4

空中ディスプレイ事業

5

2027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

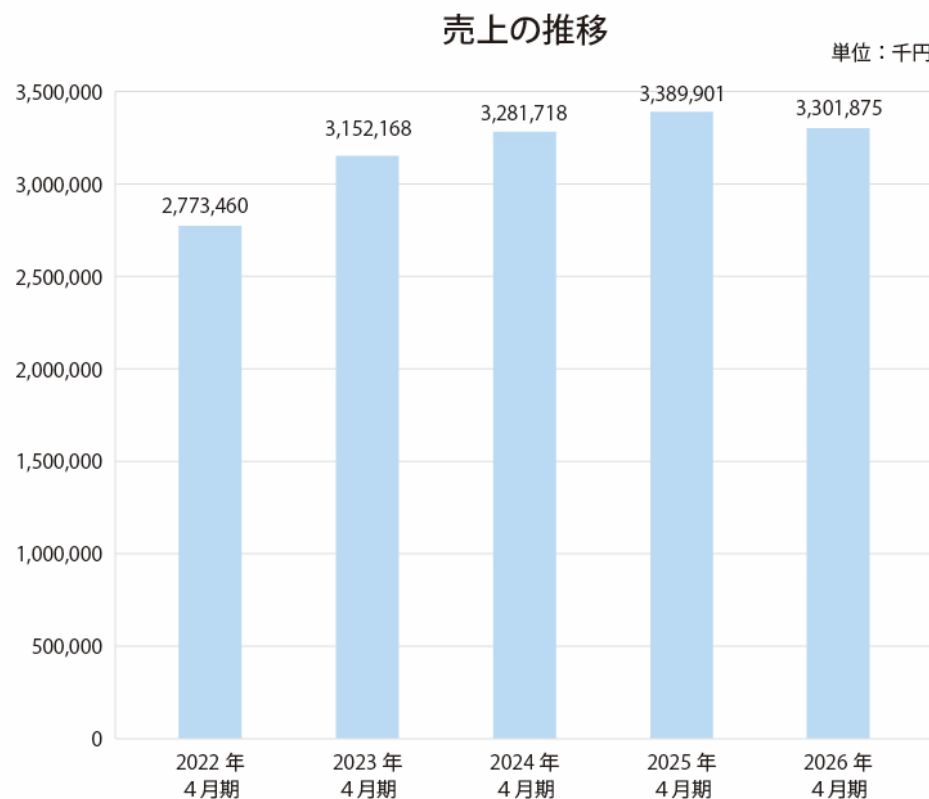


- 動画サービスなど各種演出ツールの提供

### 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

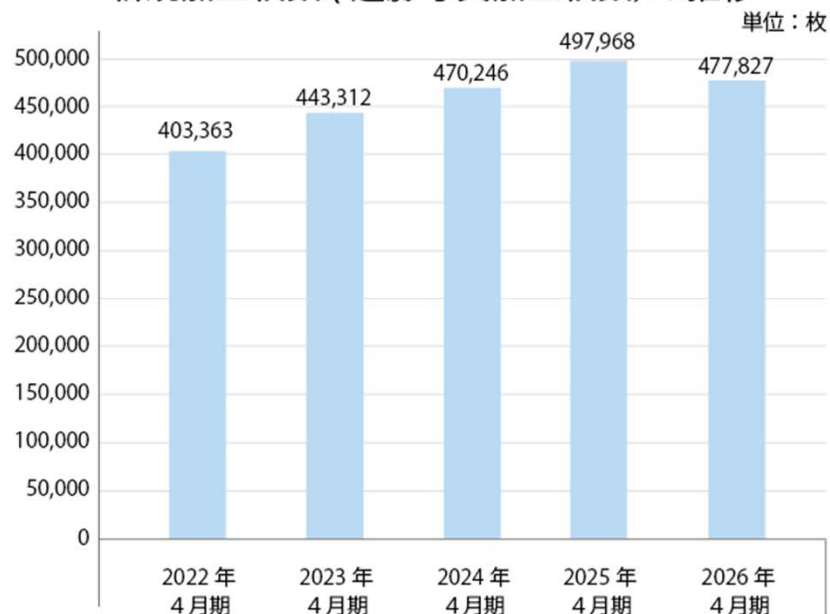


### 事業概況

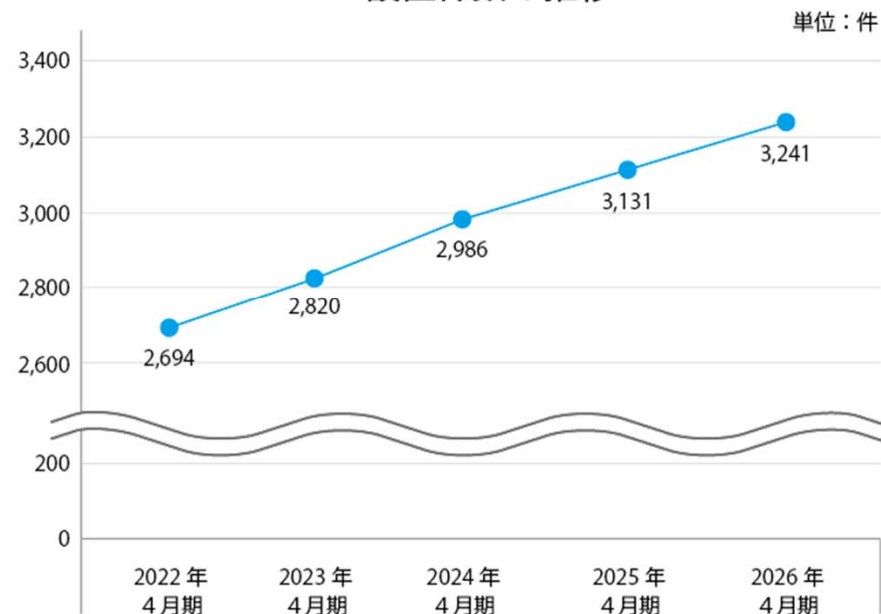
- 写真加工は、全国的な葬儀施行件数の減少が継続したことにより、前期実績を下回り、セグメント利益にも大きく影響してしまった。
- 葬儀DXサービスtsunagooは新規契約の伸びは想定を下回ったものの、契約先の利用率が上がり、収入は順調に増加した。
- AIなど新技術を活用したサービスのリリースや開発を複数進めてきた。
- 事業として、売上、利益とも想定外に厳しい結果となった。

## 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



- 設置件数は堅調に伸びてはいるものの、新規加工枚数は、全国的な葬儀施行件数が下落したため、前期比減少という稀有な状況となってしまった。

## 2-4.市場環境

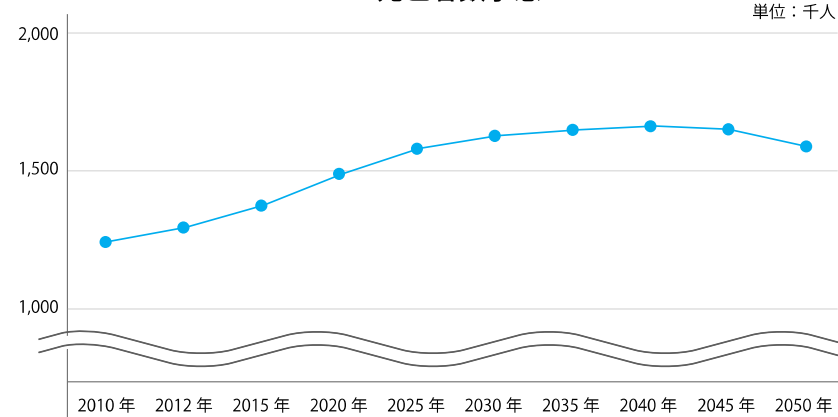
### 市場環境

- 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を契機に、葬儀の小規模化が進む

### 当期の取り組み

- VR教育システム「バーチャル葬儀トレーニング」のリリース。併せて「デジタル化・AI導入補助金」の申請フローも構築
- 生成AIの積極的な利用を促進し、新サービス開発ならびに社内効率化を図る
- 新映像コンテンツ「Dear Song」をリリース。既存映像コンテンツとは切り口を変え販売推進を図る。

死亡者数予想



出典：人口問題研究所予測データ



バーチャル葬儀トレーニング



DearSong

※画像はイメージです

1

2026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

2027年4月期  
方針と見通し

6

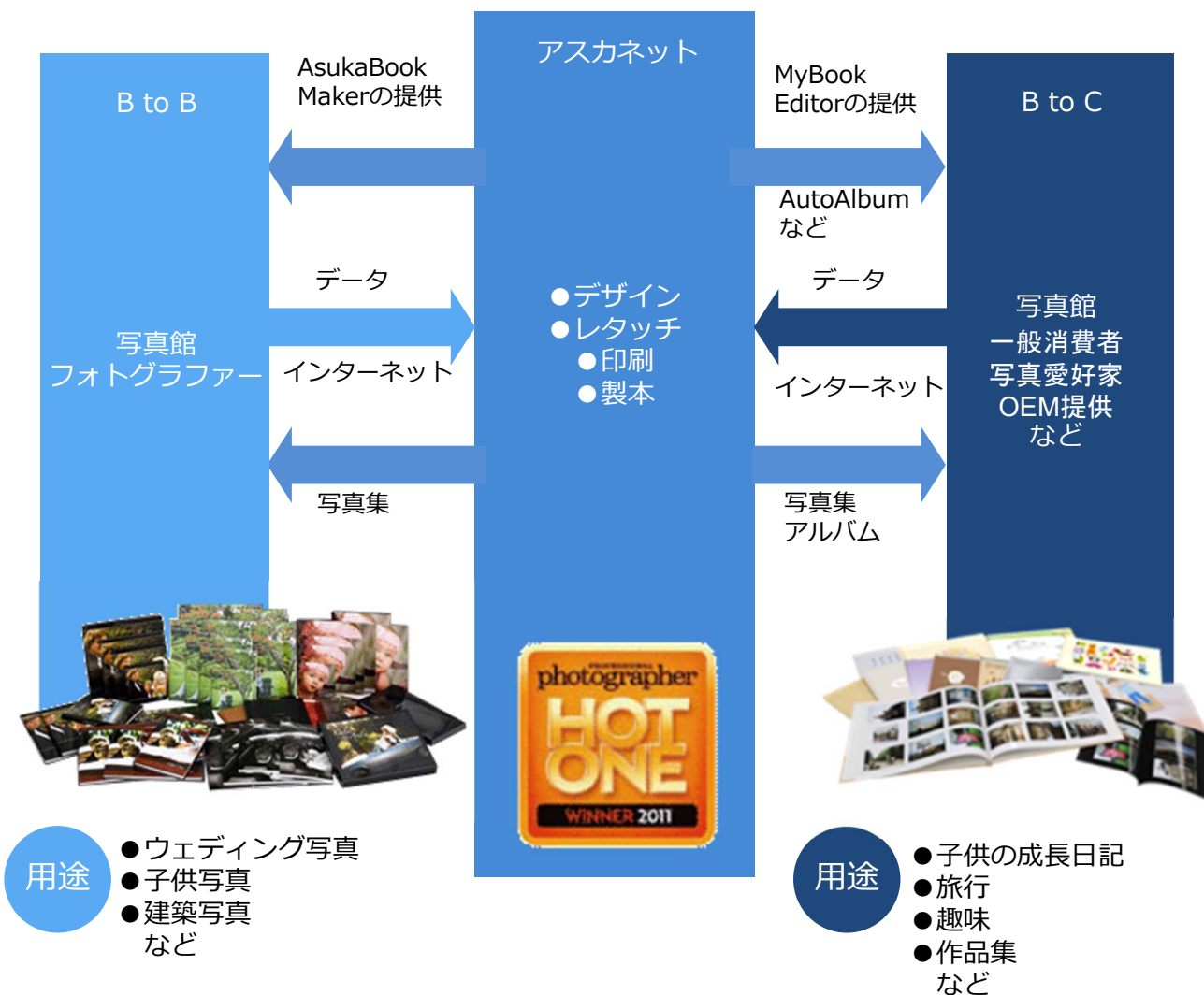
中期展望

## 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



### 強み

- 高度なカラーマネージメント技術
- オンデマンド印刷制御技術
- アプリケーション開発
- 自社内サーバー管理
- 多様かつ高品質な製本技術
- 自社内一貫生産体制
- 手厚いカスタマーサポート
- 多品種を確実かつ効率よく生産する生産管理ノウハウ



## 3-2.市場別売上の推移

### 市場別売上金額の推移

単位：千円

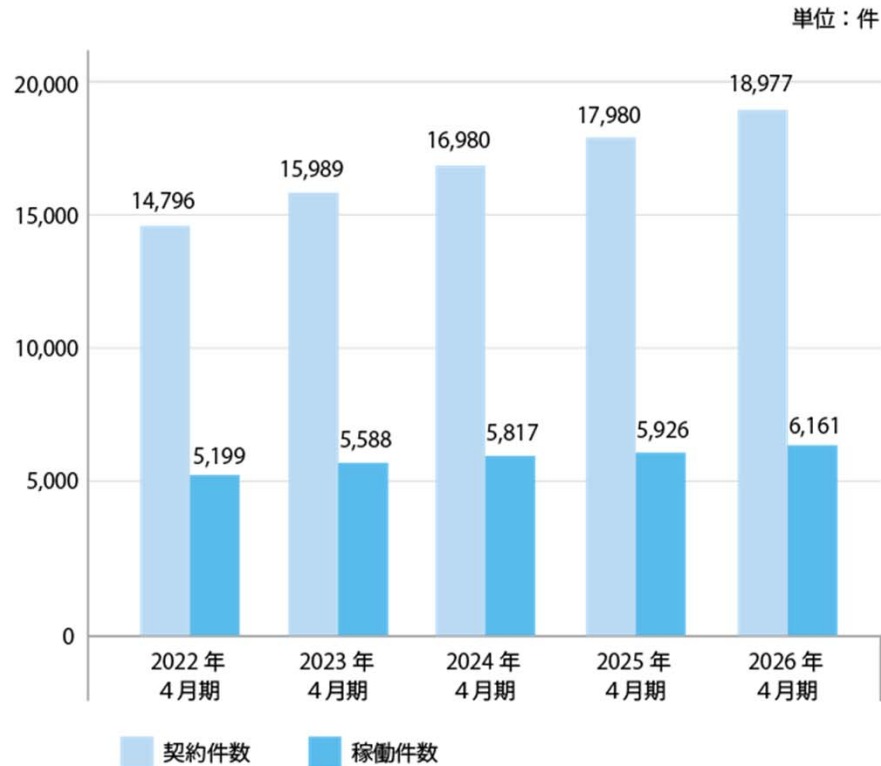


### 事業概要

- BtoBは、厳しい環境が継続する中、値上げを実施。競合撤退の状況下で切替促進の営業を強化した。
- BtoCは、コミュニティーマーケティングなどの施策を実施し、一定の成果を得た。
- 費用面では、材料費上昇があったものの、値上げや生産効率向上で粗利率は改善した。
- 事業全体として、売上は横ばい、利益は前年実績を上回った。

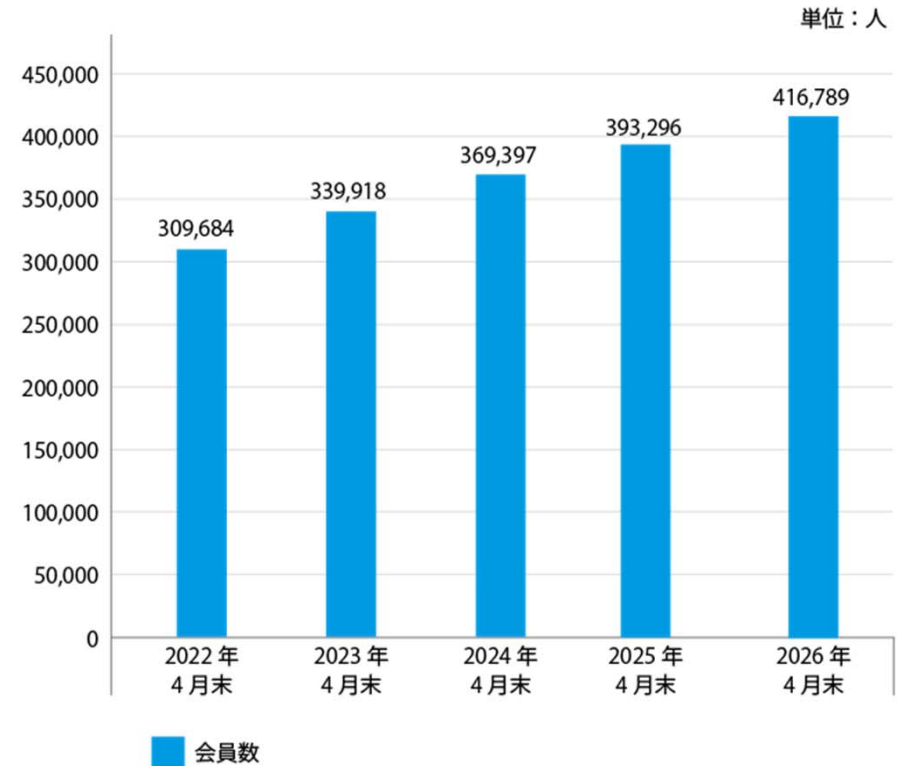
### 3-3.重要指標の推移

#### BtoB 契約件数の推移



- 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、稼働率の向上を課題として認識。

#### マイブック会員数の推移



- 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"> <li>● 同業他社撤退による製品開発、切替営業強化により契約を獲得した。</li> <li>● 下期より価格改定を行い、その浸透に努めた。</li> <li>● 画像加工工程周辺業務のBPO型サービスの契約を獲得した。</li> <li>● 工場見学強化により、大手顧客からの信頼を得て、契約獲得につなげた。</li> </ul>
	B to C	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 子育て層へのコミュニティーマーケティングを実施し、ファンの獲得を進めた。</li> <li>● カレンダーなど季節性製品を充実させ、売上向上につなげた。</li> <li>● cizucu社と資本業務提携を行い、シナジー創出に向けて枠組みを整えた。</li> </ul>
	バーチャル分野	<ul style="list-style-type: none"> <li>● BET社における海外進出、男性ライバー事務所設立をサポートした。</li> <li>● 前期に引き続き、広島・徳島でVTuberフェスを実施。その他地域活性イベントをサポートした。</li> </ul>

### 3-6.当期の取組状況 ～開発面・生産面について

開発	新サービス・製品開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 「snapCINEMA」 (婚礼版) の開発</li> <li>● 撤退した同業他社の切替製品を急遽開発</li> </ul>
	ソフトウェアの強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 個人向け写真集発注ソフトウェア (マイブックエディター) のバージョンアップ開発</li> </ul>
	推し活向け製品開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>● IP保有会社との協業によりオリジナル製品の開発、提供</li> </ul>
生産	印刷機の更新	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 主力のオンデマンド印刷機の一部を最新型に更新</li> </ul>
	効率化への取組	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 効果的なKAIZENの継続によりコスト削減を実現</li> <li>● 印刷物検査装置の導入準備</li> </ul>



1

2026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

2027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、受動系を優先して取り組んできたが、現在は能動系への取組も開始している。

### 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プレートの自社製造の方針から転換し、保有する技術・特許・ノウハウを提供する方針とする

### 能動系

#### 概要

自ら立体映像を空中に創出する技術

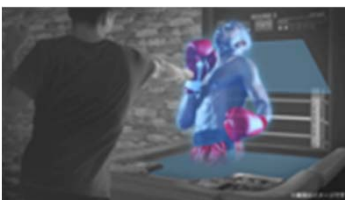
#### 現状

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

- 受動系(ASKA3D) は、ライセンスパッケージを戦略パートナーに提供
- 在庫で保有するASKA3Dプレートは高付加価値パッケージ中心に販売
- 研究開発は、能動系技術の特許申請、開発、試作、検証に注力
- 自社技術開発センターは閉鎖を決定



※画像はイメージです。

受動系はライセンスパッケージの提供に努め、研究開発は新たな能動系技術にフォーカス。

## 4-2.市場環境と上記トピック

### 市場環境

- 成熟しているサインージ市場からは、空中結像など新しい技術に対する期待は大きい
- 空中操作については、コロナ禍の鎮静により一時ほどの盛り上がりはないが、クリーンな非接触空中操作に対する根強いニーズは継続
- Vtuberなど推し活市場は活況であり、地方創生との相性の良さを確認
- 空中ディスプレイ市場は参入障壁の高さもあり孤軍奮闘状態。競合が皆無という強みがありながらも、市場創造には依然として苦戦している



おりづるVtuberフェス

### トピック

- 昨年に引き続き、おりづるVTuberフェス、阿波VTuberフェスを開催
- Yesar社と中国におけるライセンス契約を締結
- 自社技術開発センターの2026年5月での閉鎖を決定



Yesar社と契約締結

### 4-3.成長に向けた施策の実施状況

	実施状況
プレート販売の拡大	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 全国1,800の自治体等に向け、浮空ライブステージ匠を中心としたセールスの開始。空中×AIのソリューションの評価が高く、数件の自治体にて導入検討が進んでいる</li> <li>● 中国企業とのライセンス契約を締結。他の戦略パートナーも模索、海外におけるライセンスビジネス展開へ向け舵をきった</li> <li>● 中長期観点からの経営判断により技術開発センター閉鎖を決定</li> </ul>
高付加価値ソリューションの提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>● XRチームにてSNSを活用したプロモーションを積極的に展開（X,YouTube、TikTok） 「バーチャル×新技術」の独自のサービスを所有する企業としての認知が広がっている</li> <li>● IP保有会社や中堅VTuber事務所などのIPと連携し、イベント開催時に独自商品やグッズの販売を展開。新たにフラワーチャア-商材のサービス展開を開始</li> </ul>
エンタメ領域へのチャレンジ	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 第2回おりづるVTuberフェス（広島）、第2回阿波VTuberフェス（徳島）を開催、好評を博す</li> <li>● 館林（群馬）、花巻（岩手）においてVTuberを活用した観光プロモーション事業を実施</li> <li>● 地方創生コンサルティングへのトライは、イベント提案にとどまった</li> </ul>
研究開発	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 能動系技術の特許申請を進めるとともに、原理的試作機の製作・検証を進めた。また、市場ニーズを模索してきた</li> </ul>

## 4-4.空中ディスプレイ事業の主要施策とKPIの実行状況について

2026年4月期において設定した主要施策の実施状況とKPIの実行状況は以下のとおりとなりました。

主要施策	設定したKPI	2026年4月期における実行状況
市場創造に向けた戦略パートナーの獲得	市場創造に向けた戦略パートナーとの提携・・・1件以上	中国市場においてYesar社と樹脂製ASKA3Dプレートに関するライセンス供給契約を締結
XRチームとの融合による新たなビジネス機会の創出	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 浮空ライブステージHome（個人VTuberとのコラボ製品）・・・10件</li> <li>● 浮空ライブステージ匠・・・1件</li> <li>● 阿波VTuberフェスでのファン向け応援企画製品の展開・・・1件（フラワーチャー）</li> </ul>
能動系技術開発	特許申請・・・5件以上	国内特許申請件数・・・6件（別途、海外申請5件、PCT出願2件）

1

2026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

2027年4月期  
方針と見通し

6

中期展望

## 5.2027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"> <li>● フューネラル事業は、市場の回復と、新規顧客の積み上げを中心に、増収を計画。</li> <li>● フォトブック事業は、事業環境は楽観できないものの、BPO型サービスの拡大や値上げ効果、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。</li> <li>● 空中ディスプレイ事業は、パッケージ製品の販売強化、ライセンス収入の実現、XRチームと子会社の融合などにより売上増を実現させる。</li> </ul>
利 益	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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。</li> <li>● フォトブック事業については、原材料費や人員の拡充、東京拠点統合に伴う諸費用の影響により、減益を予想。</li> <li>● 空中ディスプレイ事業は、東京拠点統合によるコスト発生や、能動系研究を積極的に行う一方、技術開発センターの閉鎖や売上増及び粗利率を上げることで損失幅を縮小させる。</li> <li>● 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、重複家賃、中途解約金、備品費など約50百万円を費用として予算計上（前期実施の予定から延期になった）。</li> <li>● 以上により、営業利益ベースで+17.4%となる増益計画とした。</li> </ul>
配当政策	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 来期の配当見込は、7.00円（配当性向30%以上目安）</li> </ul>

## 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）

	2026年4月期	2027年4月期	前年比
売上高	7,102	7,860	+ 10.7%
フューネラル事業	3,301	3,710	+ 12.4%
フォトブック事業	3,440	3,590	+ 4.4%
空中ディスプレイ事業	369	570	+ 54.5%
内部売上	△8	△10	—
営業利益	391	460	+ 17.4%
経常利益	428	475	+ 10.8%
当期純利益	292	315	+ 7.6%
1株当たり当期純利益（円）	18.95	21.13	+ 11.5%
1株当たり年間配当（円）	7.00	7.00	—円

- 連結子会社株式会社BETは、2027年4月期より、フォトブック事業セグメントから空中ディスプレイ事業セグメントに変更するため、比較の便宜上、2026年4月期の数値も空中ディスプレイ事業に含めて表示しております。

### 5-3. 2027年4月期の取組方針

フューネラル事業		<ul style="list-style-type: none"> <li>● フィールドセールスとインサイドセールスの連携による顧客獲得強化</li> <li>● 葬儀DXサービス「tsunagoo」やVR教育サービス、新映像コンテンツなど新サービスの普及</li> <li>● 最新技術を活用した生産効率化</li> <li>● ペット葬祭・霊園ビジネスの立ち上げ</li> </ul>
フォトブック事業	B to B	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 工場見学やトップセールスによる大手顧客獲得</li> <li>● 顧客の人手不足に応えるBPO型サービスの契約強化</li> <li>● 同業撤退に伴う切り替え営業の継続</li> <li>● カスタマーサクセスによる提案強化により契約稼働率を上昇させる</li> <li>● 自動検査装置など効率化設備の導入による生産性向上</li> </ul>
	B to C	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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</li> </ul>
空中ディスプレイ事業	BET (子会社)	<ul style="list-style-type: none"> <li>● プレミアムVTuberの活躍による事務所活性化</li> <li>● 男性ライバー事務所の運営・米国での展開強化による収益機会の拡大</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 主に観光・教育・エンタメ分野に向けたパッケージ製品の販売強化</li> <li>● ライセンス先での生産ライン早期立ち上げのサポートとライセンス収入の獲得</li> <li>● 能動系技術開発と市場投入に向けたパートナーの模索</li> </ul>
その他		<ul style="list-style-type: none"> <li>● 営業クロスファンクショナル、ペット向け製品開発など事業部間連携の強化</li> <li>● 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</li> </ul>

## 5-4.設備投資/研究開発等計画

2027年4月期の設備投資（ソフトウェアを含む）は約350百万円を予定  
空中ディスプレイ事業の研究開発費は約75百万円を予定

<p>空中ディスプレイ事業の研究開発費は約75百万円を予定 (研究人件費、特許関連費用を含む)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 能動系試作、検証など…約30百万円（人件費含まない）</li> <li>● 空中ディスプレイ事業の研究開発は能動系新技術に特化</li> <li>● 特許関連費用…約25百万円</li> </ul> <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"> <li>● 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34百万円</li> <li>● フォトグラファー向け「Grandpic」機能改善等…約34百万円</li> </ul>
<p>フォトブック関連生産設備</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 印刷物検査装置導入…約39百万円（前期から繰越）</li> </ul>
<p>東京3拠点統合関連</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 内装工事、備品等の設備投資…約104百万円</li> <li>● 資産除去債務…48百万円</li> <li>● その他、移転費用、中途解約金、重複家賃、備品購入など…約50百万円（費用計上）</li> </ul>

1

2026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

2027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.中期経営計画骨子

中期経営計画（2026-2028）－思いを、次のステージへを発表しました。その骨子は以下のとおりです。  
※詳細はコーポレートサイトに掲載しておりますのでご参照ください。

- 1 2029年4月期に、売上100億円、営業利益8億円、ROE8%の達成
- 2 3つの実現（成長の実現、効率向上の実現、強固な経営基盤の実現）で次のステージへ
- 3 未来投資領域（M&A・アライアンス）に自己資金を投下
- 4 4つの成長戦略を設定（既存ビジネス拡張・自社アセット活用・BtoCビジネス成長・地域活性化促進）
- 5 達成するための共通基盤として、ミッション・ビジョン・バリューを刷新

## 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](mailto:ir@asukanet.co.jp)