

「モノ認識」×「モバイル」×「自動化」 = AsReader

IoT × AsReader ® = DX
Digital Transformation

事業計画及び成長可能性に関する
事項について記載した書面

株式会社 アスタリスク

証券コード：6522

2025年11月



◆免責事項

当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した経営計画に基づき作成しておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。また、今後の当社の経営成績及び財政状態につきましては、市場の動向、新技術の開発及び競合他社の状況等により、大きく変動する可能性があります。

◆今後の開示

当資料のアップデートは今後、毎年11月末日を目途として開示を行う予定です。

1. 企業情報

- (1) 会社概要
- (2) 収益構造

2. 経営環境と当社の動き

3. 市場環境

- (1) 市場規模：バーコード
- (2) 市場規模：RFID
- (3) 市場規模：画像認識

4. 成長戦略

前期成長戦略の振り返り

- (1) 既存主力事業
- (2) 新製品の開発／販売
- (3) 営業力の強化
- (4) 海外展開

5. 事業計画

- (1) 経営指標 (KPI)
- (2) 事業計画の進捗状況
- (3) 新株予約権による調達額/充当額

6. リスク情報

1. 企業情報

1. (1)会社概要

会社名	株式会社アスタリスク
設立年月日	2006年9月1日
資本金	9億8,351万円（2025年8月31日現在）
本社所在地	大阪市淀川区木川西二丁目2-1
国内事業所・営業所	大阪、東京、名古屋、滋賀
海外拠点（子会社）	大連（大連事務所、深セン事務所）、ポートランド
従業員	110名（グループ計、2025年8月31日現在）(注)
経営陣	代表取締役執行役員社長 鈴木 規之 取締役 加藤 栄多郎 取締役 中川 陽介 取締役 太田 尚友 取締役（監査等委員）石田 泰一 社外取締役（監査等委員）岩崎 文夫 社外取締役（監査等委員）山元 教有

(注)最近1年間の平均臨時雇用者数(パートタイマー、人材会社からの派遣社員を含む。)35名を含んでおります。

1. (2) 収益構造

事業系統図



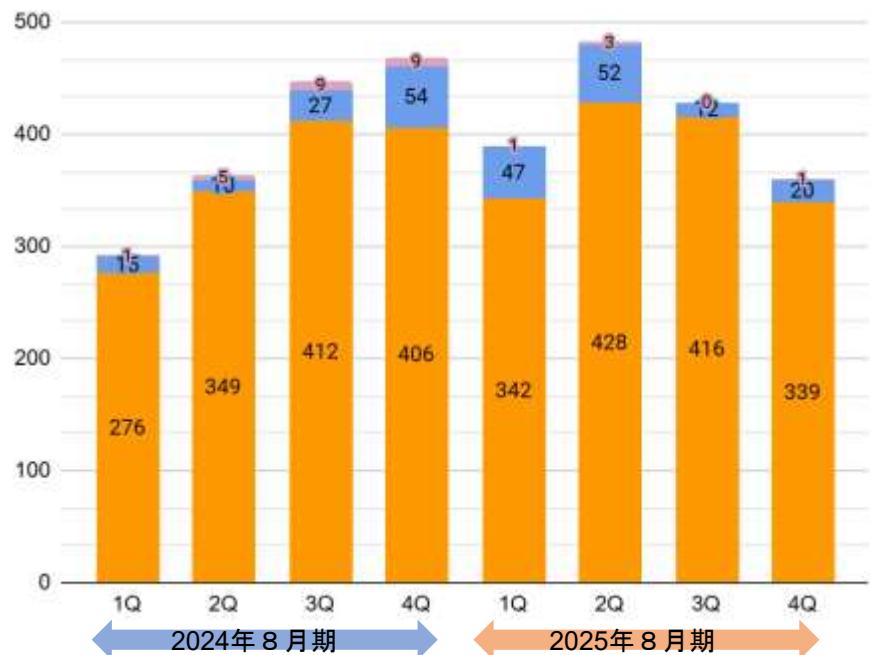
地域別の業績推移 一売上高一

■2025年8月期通期で1,666百万円（前年同期比5.6%増収）

日本 1,526百万円（前年同期比 5.6%増収）

アメリカ 132百万円（前年同期比 22.8%増収）

その他 7百万円（前年同期比 70.5%減収）



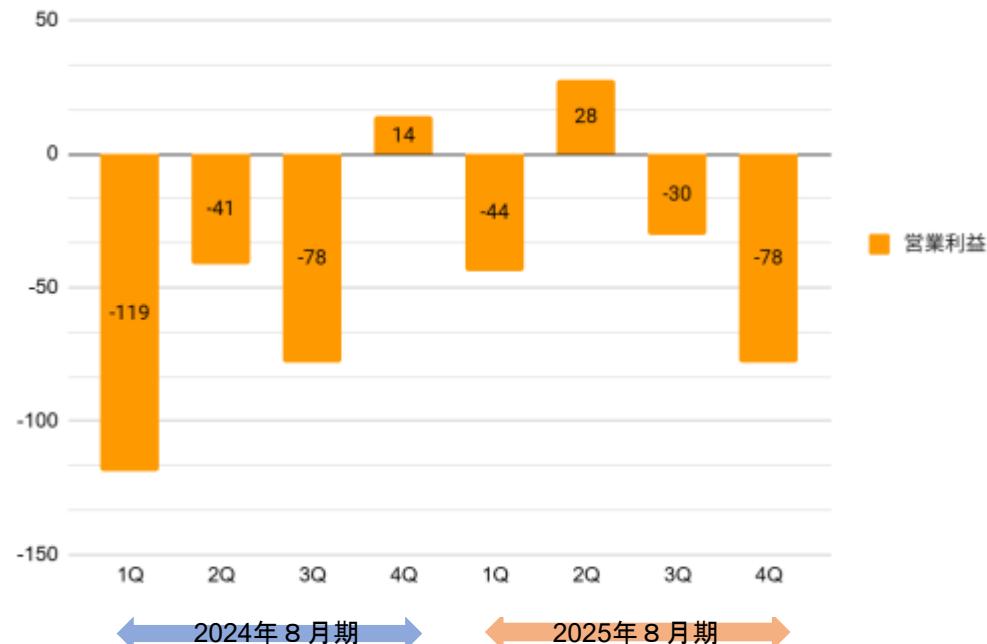
■2025年8月期においては、日本および米国の両市場で前年同期比の増収を達成しました。特に日本市場では黒字転換を果たし、着実な回復基調を示しています。

また、米国子会社であるAsReader, Inc.においては、大型案件の受注に向け商談を進めております。引き続き、米国市場における売上・利益のさらなる拡大を目指し、営業活動を推進してまいります。

業績推移 一営業利益一

■2025年8月期で▲125百万円（前年同期▲224百万円）

四半期累計期間では営業損失が続いておりますが、2024年8月期第4四半期会計期間と2025年8月期第2四半期会計期間では営業利益を計上。



■ 売上総利益率

前期が33.8%に対して37.3%と約3.5%の改善。前期と比較して商品評価損の計上が少なかったことが主な改善要因となります。

■ 販管費

前期と比較して11百万円の減少となりました。

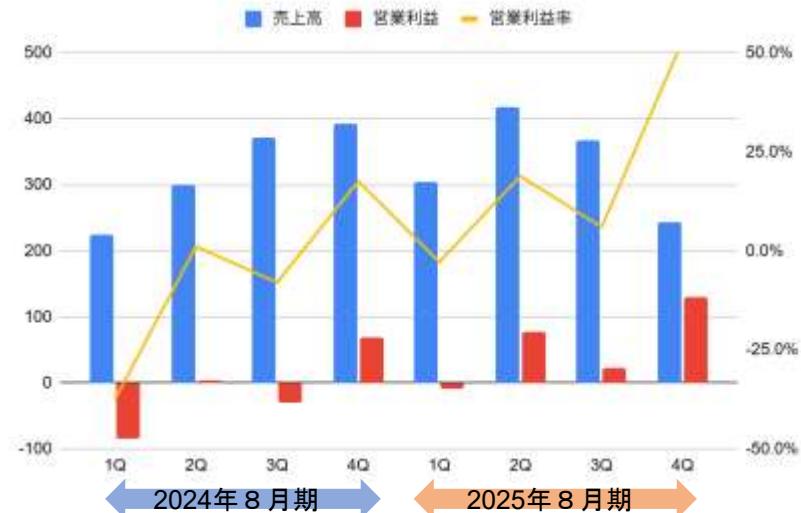
■ 総括

2025年8月期で営業損失125百万円（前期は224百万円の営業損失）と99百万円の改善となりました。

セグメント別の業績推移 一売上高・セグメント利益一

AsReader事業

AsReader事業は、国内向けでは、自動販売機業界、製造業界、輸送業界、卸売・小売業界、医療業界への販売が順調に進捗しました。一方で海外向けでは、飲料メーカーへの追加納入がありましたが、販売が計画より遅延している案件が発生しております。また、顔認証技術をはじめとした新商品開発に関する費用、顔認証レジの実証店舗運営に関する費用は継続して発生しております。以上により、前年同期に比べ売上高は増加、セグメント利益を確保する結果となりました。



システムインテグレーション事業

システムインテグレーション事業は、物流業界向け、小売業界向け、医療業界向け、不動産業界向けなどのシステム開発の納入、製造業界、小売業界、食品業界の受注がありましたが、一部案件において進捗の遅れの発生、継続している不採算案件に関して追加で受注損失引当金を計上したため、セグメント利益が前年同期に対し、大幅に減少し、セグメント損失を計上する結果となりました。



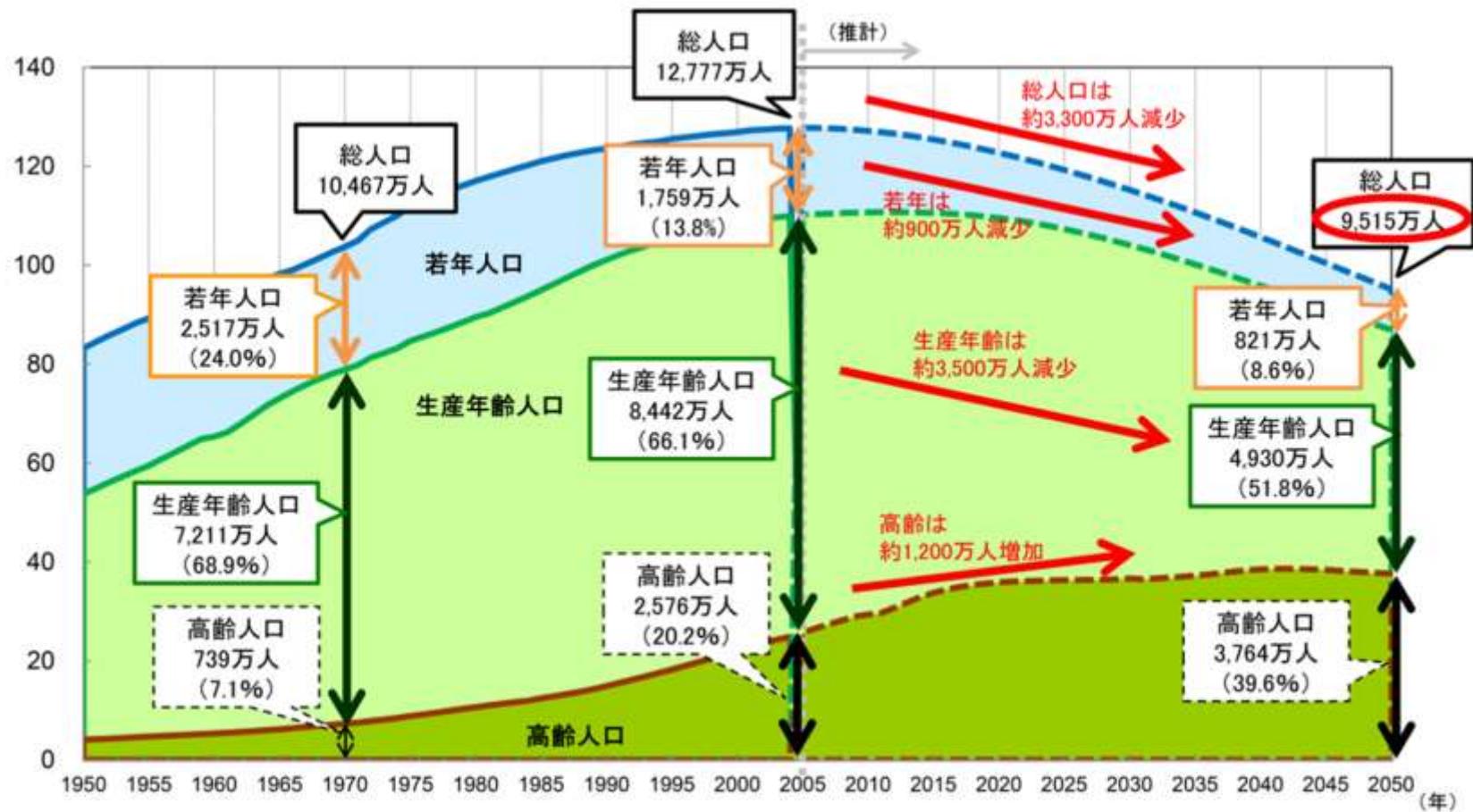
2. 経営環境と当社の動き

ITを通じて、三方笑顔を創造し、 人類・社会の進歩発展に貢献します。

1. 自己の良心をもって、信頼と安心を築き、三方笑顔を創造します。
2. 早さを追求し、スピードあふれる行動をもって、三方笑顔を創造します。
3. 新しいＩＴ技術、斬新なサービスをもって、三方笑顔を創造します。

**人に変わら
る自動化に貢献して、
人類社会の進歩発展に貢献する**

**強みは「モノ認識」技術
そして、「モバイル」
キーワードは「自動化」**



出典：「国土の長期展望」中間とりまとめ 概要（平成23年2月21日）国土審議会政策部会長期展望委員会

2026年8月期は、次の事業部に再編成して事業拡大を目指します

DX事業部

ハンディターミナルをモバイル化へ変革

NX事業部

RFIDや、AsCodeなど新しい認識技術を世に

IT事業部

受託開発に加え、当社パッケージを発表予定

AI事業部

顔認識に加え、AIカメラ等の販売も予定

LM事業部

リニアモーターを事業化

DX事業部

ハンディターミナルを モバイル化へ変革

それは、スマートフォン端末のスペックが
業務端末などに比べて優秀だからです。

今まで、業務にあわせて
機器を選定していた



スマホによる 現場DX

対投資効果を最大にする

でも、スマートフォンへ集約する方効率化



それだけのスペックを
もっているのだから

スマホ性能がPoint!

CPU | コスト | OS | 保守 | 対応性 | 流通性
CPU: ¥ | OS: X | 保守: X | 対応性: X | 流通性: X

ベンチマークテスト（処理性能）などの
確認を推奨します。ハンディよりスマホがおすすめ！



国内、海外、大企業様で
続々導入して
いただいている。



AsReader. DOCK-Type

スマートフォン装着型バーコードリーダー



バーコードの読み取り頻度が
高い方にお勧め

AsReader. CAMERA-Type

スマートフォンのカメラを利用したバーコードリーダー

iOS

Android



バーコードの読み取りが
メインではない方にお勧め

賞味期限
管理

スマホカメラのOCRによる賞味期限管理で検品精度が劇的改善！
「期限徹底管理」「作業工数削減」「フードロス削減」
を実現します！

- ①スマホのカメラを利用し、賞味期限をOCRで読み取ります
- ②AIを活用することで、さまざまな表示形式に対応できます
- ③万が一、賞味期限切れの商品場合は、画面にアラートが表示されます
- ④循環式方式で従来の作業時間の8割が削減可能
- ⑤スマホでの作業なので、直感的、簡単に作業できます。

Sdc エスデコ

Simple date check OCR



バーコードと
賞味期限を1台で読み取り



The screenshots show the following interface elements:

- Home Screen:** Buttons for "期限登録" (Expiration Date Registration) and "チェックリスト" (Checklist).
- Barcode Scanning Screen:** Instruction "バーコードをスキャンしてください" (Please scan the barcode), a barcode icon, and a smartphone icon.
- Checklist Screen:** A table showing checked items with columns for Product Name, Expiration Date, and Removal Date.
- Detail Screen:** A table for a specific item with columns for Product Name, Expiration Date, and Removal Date.
- Bottom Buttons:** "登録" (Register) and "送信" (Send).

店舗名	Ver	店舗名	Ver	店舗名	Ver	店舗名	Ver
西本屋	1.3_st	西本屋	1.3_st	西本屋	1.5_A...	西本屋	1.5_A...

文字読み取り (OCR)

- ①スマートフォンのカメラで撮影した文字・数字をテキスト化します
- ②独自の解析技術を用い、高速かつ正確に認識できます。
- ③在庫管理や出荷時の許容切れ確認など、ミスのない作業をサポートします！



賞味期限管理

例えばこんな活用も！

マイナンバーカード



伝票番号



製造番号



前捌き

前捌き端末でレジの行列を解消します！

- ①レジ待ちのお客様の商品を読み取り、POSへ連携できます
- ②POSではQRコードを読むだけですので、大幅に時間が短縮されます
- ③繁忙期や込み合う時間帯など、状況に応じて対応することができます



耳を塞がない“Air伝導”方式により、快適で自然な通話環境を実現しました。

現場の「聞こえる」を変える

——耳を塞がないヘッドセット「AsReader PTT」登場。

耳を塞がずに使用できるヘッドセット「AsReader PTT（ピー・ティー・ティー）」を新たに発表しました。

「AsReader PTT」は、作業中でも周囲の音を自然に聞き取ることができます。“耳を塞がない”設計が特長です。販売現場でのお客様の声、製造現場での機械の異常音、医療機関での患者の小さな異変など、作業者の聴覚を損なうことなく、確実なコミュニケーションを支援します。



“Air伝導”による新しい音伝達方式を採用。

一般的な「骨伝導」ヘッドセットは、骨を振動させて音を伝えるため、音楽などの再生には適していますが、通話のように声域が広い音声では“くすぐったい感覚”や“こもった音質”が生じることがありました。

「AsReader PTT」はこの振動を完全に排し、空気振動による自然な音の伝達を実現。耳を塞がず、かつ振動による不快感もない、まったく新しい通話体験を提供します。

「AsReader PTT」は2025年11月より提供を開始いたします。

NX事業部

RFIDや、AsCodeなど
新しい認識技術を世に

RFIDとは... 「Radio Frequency Identification」 の略

電波を用いてRFタグのデータを非接触で読み書きするシステム

電波が届く範囲であれば、タグが遠くにあっても読み取りが可能



あらゆるモノにRFタグがつけられることで、
モノまたは人の様々な状況変化を的確に捉えることが可能となります。

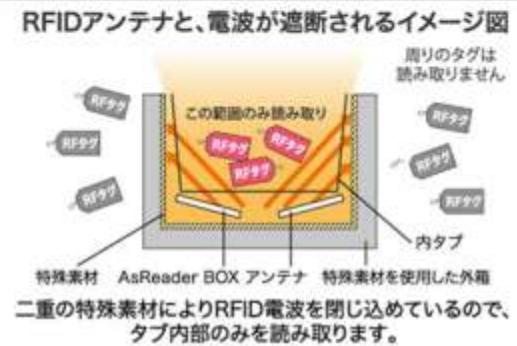
RFIDは、モノの位置・保管状態・移動の履歴など、
これまで取得に手間がかかったり、見えなかつたものを
可視化する役割を担っています。



特殊素材内蔵

RFID Reading Tub セット

買い物かごをポンと置くだけで、RFタグを一瞬でスキャン！



(注1) 日本の特許は、一部、株式会社NIPへ譲渡したものがあります。
ただし業務提携を実施し当社が優先的に販売可能です。

(注2) 譲渡したもの以外に、当社保有の特許は、日本だけでなくアメリカや中国で権利化されています。



簡単!

正確!

確実!

コンパクト

AsKeyCubeで鍵の管理はおまかせ！

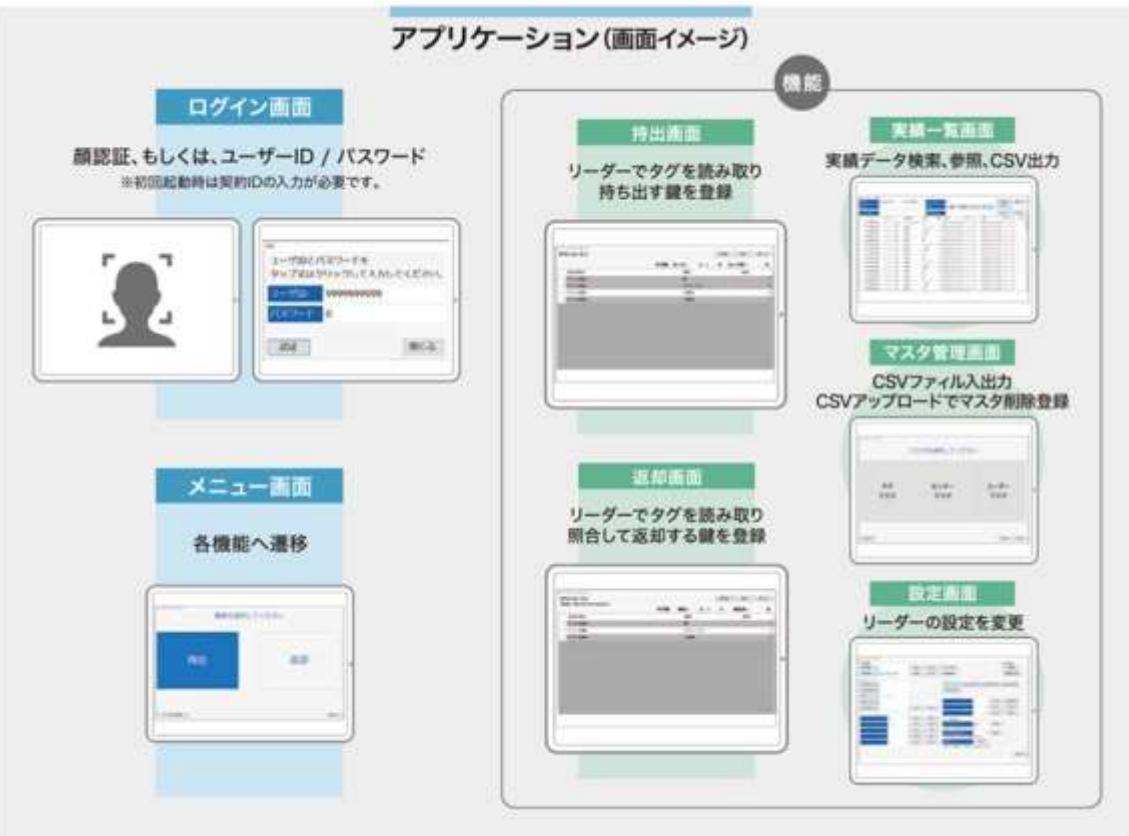


As Key Cube

鍵持出返却管理システム



アプリケーション(画面イメージ)



ログイン画面
顔認証、もしくは、ユーザーID / パスワード
※初回起動時は契約IDの入力が必要です。

メニュー画面
各機能へ遷移

持出画面
リーダーでタグを読み取り
持ち出す鍵を登録

実績一覧画面
実績データ検索、参照、CSV出力

マスター管理画面
CSVファイル入出力
CSVアップロードでマスター削除登録

返却画面
リーダーでタグを読み取り
照合して返却する鍵を登録

設定画面
リーダーの設定を変更



顔認証と組み合わせることで不正持出、
成りすましを防ぐ。

鍵の利用状況の管理が可能。
履歴を追うことも可能。

電波を吸収する特殊素材を内蔵したAsReader
Cube使用で、一括読み取り可能。

■日本の特許

- ・NIPに譲渡した特許 → 独占的使用権として契約！
- ・アスタリスクで保有 → 取得済み＆申請中

■中国の特許

- ・アスタリスクで保有 → 実用新案として取得済

■アメリカの特許

- ・アスタリスクで保有 → 特許が認可！

■ヨーロッパの特許

- ・アスタリスクで保有 → 現在申請中

ASR-P37U

・UHF帯RFID



ASR-P35U

・UHF帯RFID



ASR-P252B 円偏波

- ・1次元バーコード
- ・2次元コード
- ・UHF帯RFID



持ちやすさ、最高

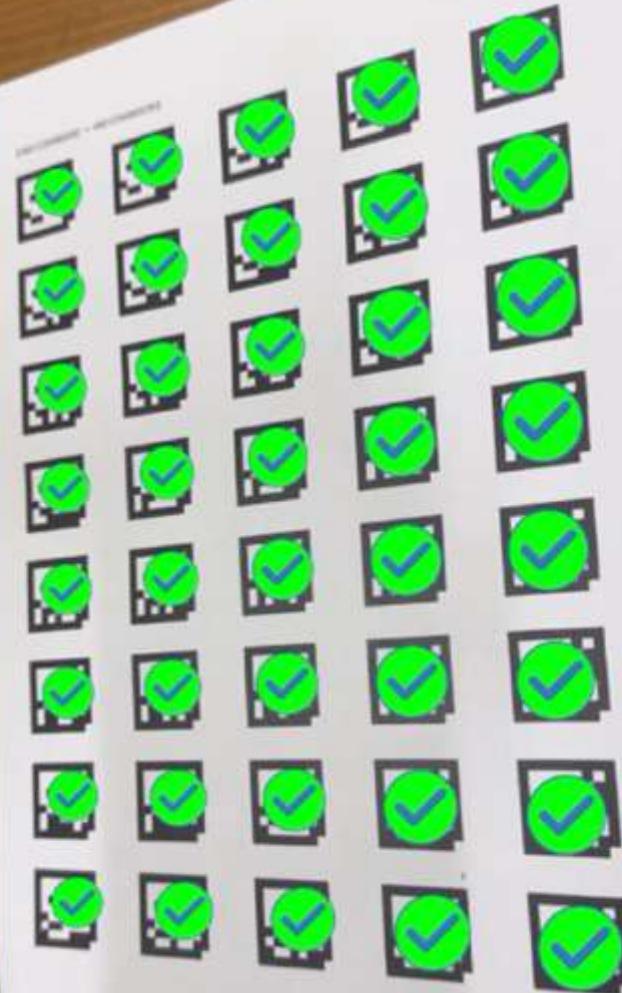


新
三次元
コード

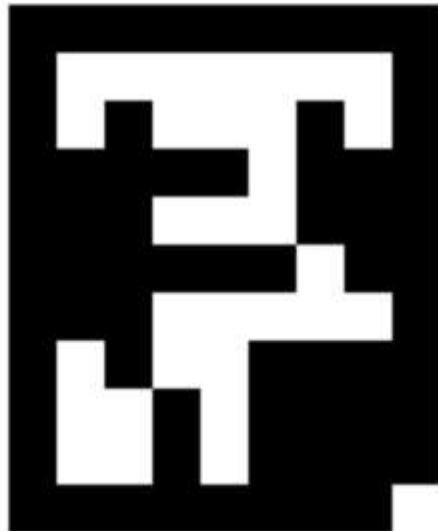
AsCode

大量 スマートフォン
一括読み のカメラで

「AsCode」は、現代の情報管理および流通に革命をもたらし、
効率的なデータ管理を実現する新しい二次元コードです。



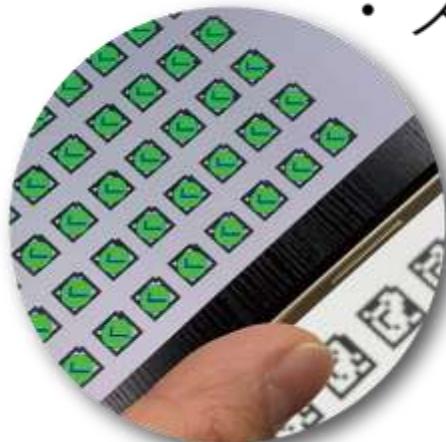
同じ13桁のコードを、AsCodeにするのと、QRコード(※)にするのとでの対比



※QRコードは株式会社デンソーウェーブの登録商標です。

これだけの画像の「粗さ」で表現できるから、
スマートフォンのカメラで読みやすい
(カメラが認識しやすいコード)

- ・医療器具の個体管理
- ・図書館での本探し
- ・入退場管理
- ・物流での利用
- ・スーパーマーケットなどでも



IT事業部

受託開発に加え
当社パッケージを発表予定

数量カウント

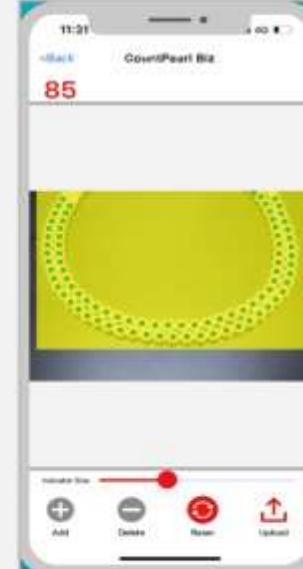
- ①今まで目視でカウントしていたものが、瞬時にカウントできます
- ②範囲を指定でき、必要に応じて結果を修正することも可能です
- ③対象物にあわせたアプリの開発も可能です



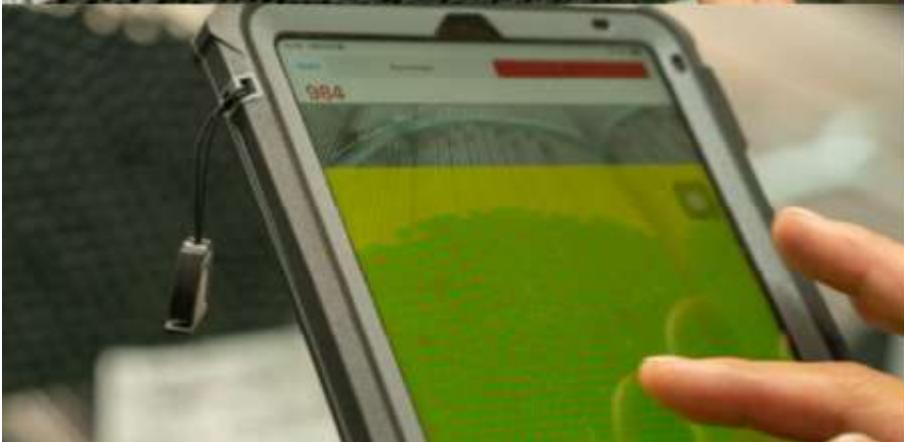
パイプカウント



パールカウント



画像認識アプリで、ヒューマンエラーが0(ゼロ)に！



課題と背景

- 生産されたパイプは、決められた数に結束して納品している。結束前の生産中に、抜き取り検査等でパイプを抜き取ることがある。
- これまでそれを現場作業者が計数器で手入力して、最終本数を目視で数えていた。

AsReader ソリューション

- 弊社クラウド型画像認識計数アプリ「CountPipe」を導入。写真を撮るだけで、一瞬でパイプの数を正確に把握。

効果

- アプリ導入後は数え間違いというヒューマンエラーがゼロに。また、計数にかかっていた作業時間がほぼなくなり、業務効率の改善に繋がっている。

【店舗現場での革新的な利用シーン】

本アプリは、コンビニエンスストアやスーパーマーケットなど、多数の商品を取り扱う店舗での賞味期限・消費期限管理に適しています。

- 従来：1つ1つバーコードを読み取る、あるいは目視確認 → 時間と人手がかかる
- 本アプリ：数十点の商品をスマートフォンで一気に読み取り、瞬時に期限状態を色やマークで可視化

これにより、バックヤード業務の効率化、廃棄ロスの削減、スタッフ負担の軽減が実現します。



【アプリの特長】

「StmA (エスティマ)」は、Simple Threshold Markers AsCodeの意味からつけたネーミングであり、期限の閾値をシンプルで直感的な印で把握できるアプリです。

- 期限状況を直感的に表示：期限切れ、もうすぐ期限が切れる、もう少し余裕があるがちょっと注意、などのステータスを決めて、それぞれ、色（黄・赤など）+マーク（丸、レ点、バツ、三角など）で設定が可能
- 利用シーンの多様性：食品、駐輪場、物流資材、各種サービス利用券などさまざまなところでの利用が可能
- 低コストで導入可能：他システムとの連携なしでも利用できるので、AsCodeを貼ることだけで月額1,000円ですぐに利用が可能



2026年8月期中リリース予定

その他

当社パッケージ商品についても現在開発中であり
今期（20期）中に発表を目指しています。

AI事業部

顔認識に加え

AIカメラ等の販売も予定

顔認証端末を開発し発売開始



顔認証は、端末のログインから入退場管理、決裁、会員証とそのポイント管理まで、幅広い用途で活躍しています。
安心の「未来」を「今」体感してください。
新しい時代のスタンダードを、顔認証が切り拓きます。



手軽に使って高セキュリティ、
顔認証が提供する次世代のスタンダード





スマートロック・セサミと標準連携



顔登録は、自分のスマホからでき、認証装置は玄関ドアや壁に簡単に取り付けられます。物理的な鍵を使わないので、両手が塞がっていて鍵が取り出せなかったり、鍵をなくすこともあります。スマートロック SESAMEと顔認証で、既存のドアがスマートドアに生まれ変わります。

オプションのオープセンサー、CANDY HOUSE Remoteなど、様々なオプションと組み合わせ自由。

室内用ボタン Remote



さらに、入退室の管理には

ゲートがなくても
不審者を逃さない

顔認証と人追跡により、ゲートがなくても警告ランプが知らせて、不審者を見逃しません。

顔認証(GoMA) + 人物追跡 + 警報システム(警告ランプ)

鍵としてだけではなく、ビルや通用口の
入退場管理としての利用!

人物追跡カメラとの連動により
セキュリティの向上を実現



人追跡技術と認証技術を融合することにより、
入室した人についていく人（いわゆる共連れ）を
防止させます

革新的で新しい見せ方／より効果的な商品アピールと顧客体験の向上

①新しい商品・人の見せ方

これまでにない方法で商品や人を展示することにより、話題性を喚起し、来店機会の増加を図ります。
これにより、売上拡大が期待されます。

②立体感のある展示

立体的な表現が可能となり、お客様はあたかも目の前で実物を見ているかのような感覚を味わえます。

③透明ショーケースとのコラボレーション

透明ショーケースを活用することで、実物と映像を組み合わせた展示が可能。より魅力的な商品アピールを実現。



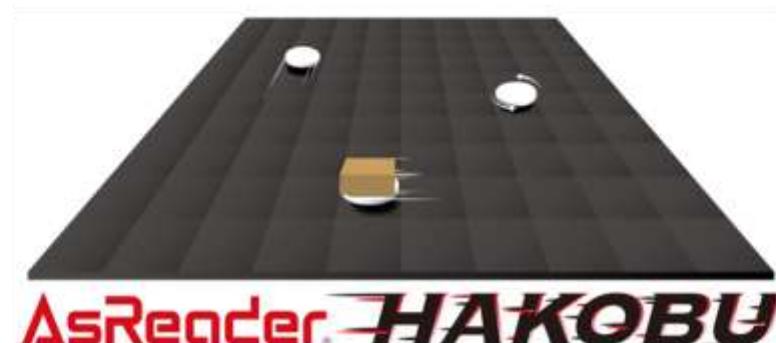
AIカメラについても、引き続き研究開発中であり、
今後に製品化を目指したいと考えています



LM事業部

リニアモーターを事業化

リニアモーター技術を活用した搬送システム HAKOBU



商品名 : AsReader HAKOBU (アズリーダーハコブ)

商品の概要 :リニアモーターを備えたパネル状の「基盤部」と荷物などの物品を搬送するための「トレー部」とで構成されます。コントローラは、基盤部に配置したそれぞれのコイルを制御することによりトレー部を稼働させます。

基盤部の特徴 :リニアモーターを組み込んだ基盤部は、臨機応変に組み立てて設置が可能なように「タイル状」として提供を予定。搬送するためのトレーは電源などをもたないため充電の必要性なども全くなく縦横に加え回転運動をすることが特徴であり、かつ複数を同時コントロールが可能です。

2026年8月期は、次の事業部に再編成して事業拡大を目指します

DX事業部

ハンディターミナルをモバイル化へ変革

NX事業部

RFIDや、AsCodeなど新しい認識技術を世に

IT事業部

受託開発に加え、当社パッケージを発表予定

AI事業部

顔認識に加え、AIカメラ等の販売も予定

LM事業部

リニアモーターを事業化

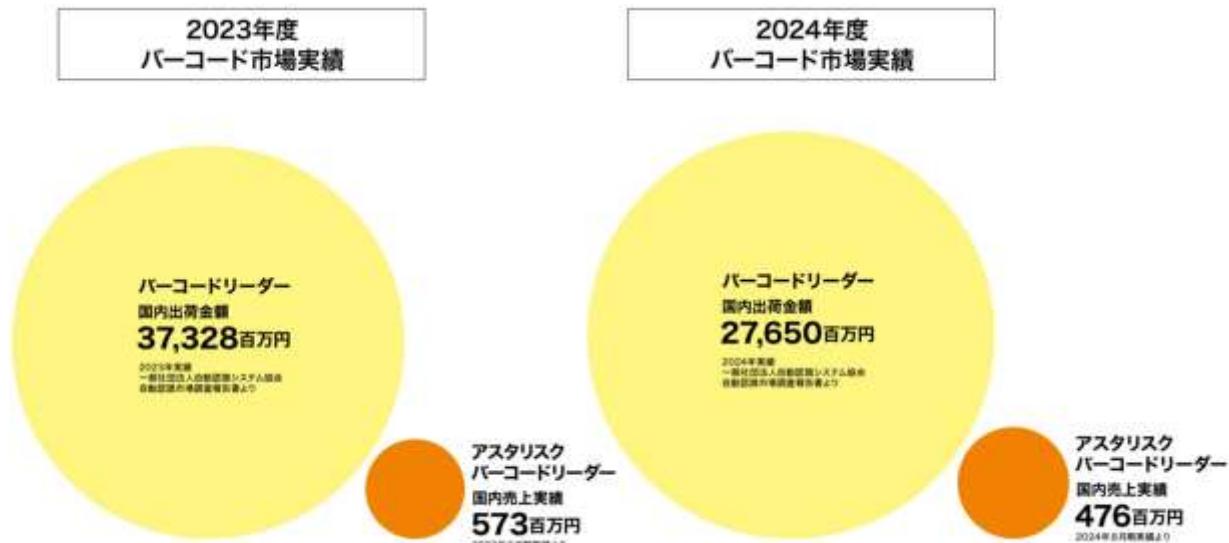
3. 市場環境

■バーコードリーダー市場は2024年度は276億円の市場があり約26%。

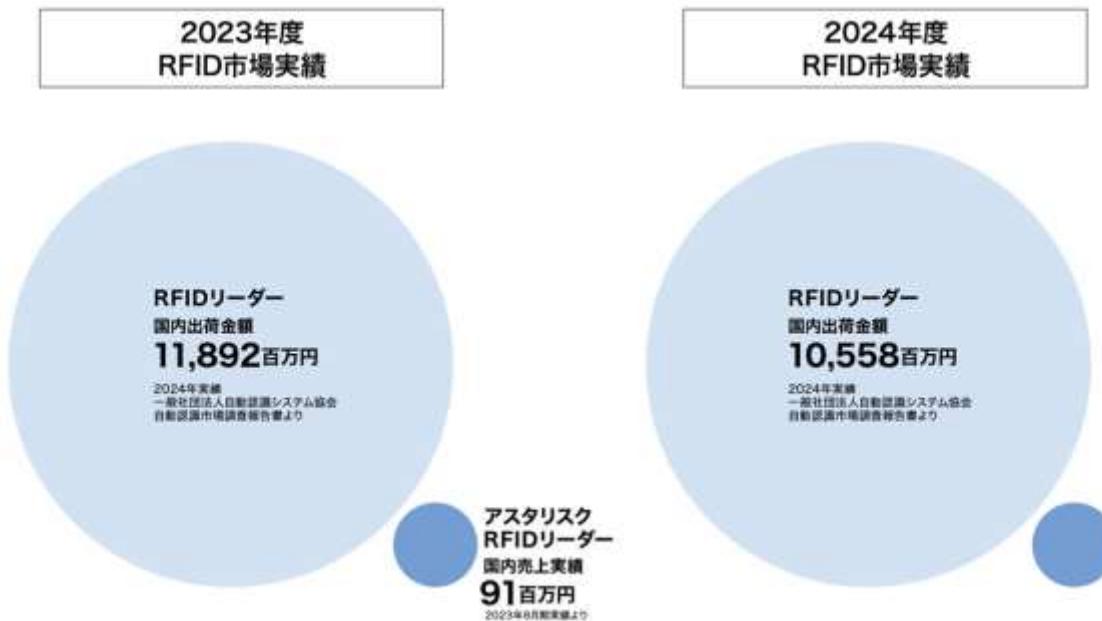
国内バーコードリーダー市場は、従来の専用業務用端末から汎用性の高いスマートフォンへと移行するメガトレンドの真っただ中にあり、これが市場全体の大幅な縮小を招いています。

■この厳しい環境下で当社が国内売上の市場シェアを約17%増加させた事実は、単なる一時的な好調ではなく、市場の構造変化を的確に捉え、当社のソリューション（AsReaderシリーズ）が市場の新しい主流となっていることの確固たる証左です。

当社は、この構造変化の「勝ち組」として、今後も競合他社に先駆けて市場シェアの拡大を加速させ、収益の最大化を目指してまいります。



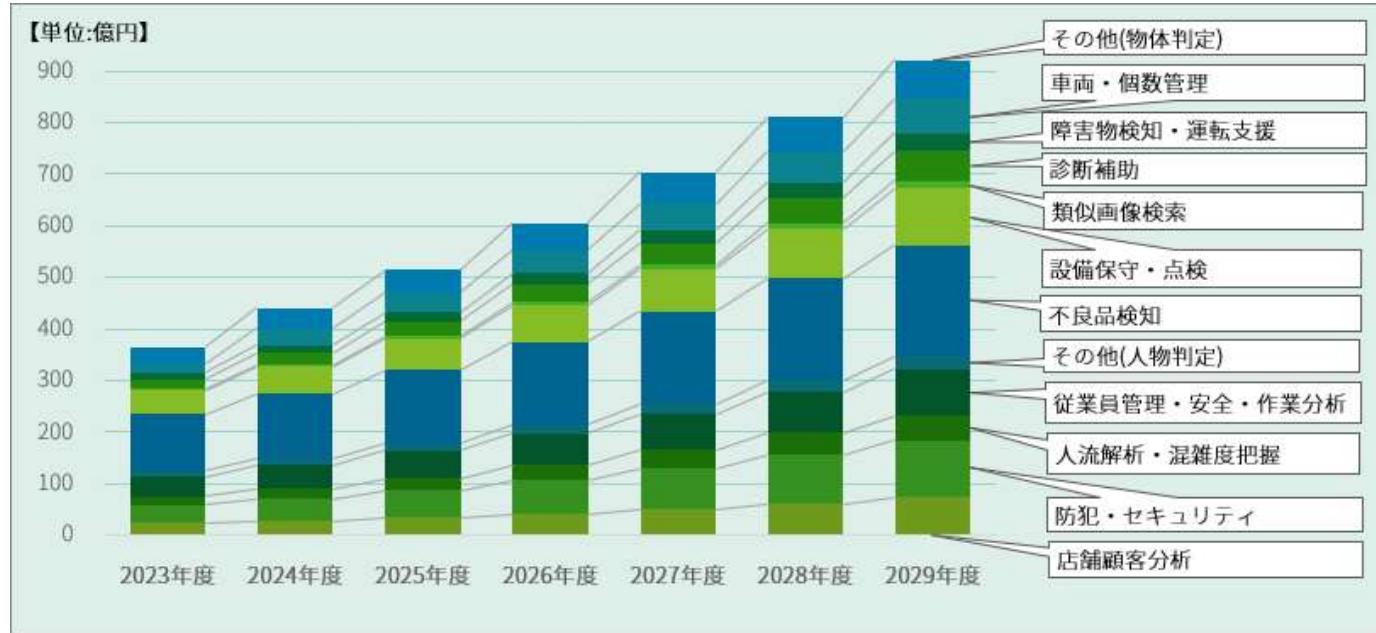
- 市場全体が微減傾向にある中で、当社が54%という圧倒的な成長を遂げた事実は、当社のRFIDソリューションが顧客の抱える課題解決に対して極めて高い価値を提供していることの明白な証明です。
- この実績は、当社が目指す「効率化・省人化ニーズ」を捉えたソリューション展開が市場に深く浸透していることを意味します。当社は、この構造的な優位性を活かし、RFID領域におけるさらなる大型案件の獲得に全力を注ぎ、成長カーブの維持と市場シェアの最大化を目指します。



■2024年度の市場規模は440億円（前年比120.5%）。

年率15.6%で成長を続け、2029年度には920億円に達すると予測されております。

■当社製品としては、人追跡（人検出・動体追跡）技術や顔認証技術を活用した製品を展開して、同市場へ製品を展開してまいります。



4. 成長戦略

2025年8月期 成長戦略

(1) 既存主力事業の拡大

当社グループが掲げる主力事業の拡大戦略は、以下の三つの要素が相互に作用し、確固たる成長ドライバーとして機能しました。

イ. あらゆる業界でのニーズの顕在化

当社の核となるソリューション「AsReaderシリーズ」は、予測通り、製造、物流、小売といった従来の主戦場に加え、自動販売機業界、医療業界、アパレル業界など、極めて広範な業界において導入が浸透いたしました。

これは、デジタル化と業務効率化のニーズが業界の垣根を越えて高まっていることの裏付けであり、AsReaderシリーズの汎用性と高いソリューション性が市場に広く認知された成果であると認識しております。この需要の裾野の拡大は、今後の持続的な売上成長に向けた盤石な基盤を構築したことを示します。

ロ. 各種専用業務用端末から汎用性の高いスマートフォンへの転換の加速

かつて専用コンピューターがPCに置き換わったように、ハンディターミナルや専用リーダーといった既存の各種業務用端末が、汎用性の高いスマートフォンへと置き換わる市場のメガトレンドは、当社の想定を上回るスピードで加速しています。

「スマートフォン1台で複数の業務を完結させる」というデジタルトランスフォーメーション（DX）の潮流は、当社グループの製品（スマートフォンに取り付けて使用するAsReaderシリーズ）にとって強力な追い風であり、この市場転換を当社の導入機会に直結させる戦略が奏功いたしました。

2025年8月期 成長戦略

(1) 既存主力事業の拡大

ハ. スマートフォン法人利用台数増加の成功裏への活用

上記市場環境の変化を後押しする二つの外部環境要因を、当社の販売戦略に成功裏に組み込むことができました。

①国内携帯通信キャリアとの協業効果の最大化

当社は国内大手携帯通信キャリア様との強固な協業を通じ、単なるスマートフォン販売だけでなく、当社製品を用いた「業務効率化ソリューション」としての提案を共同で推進いたしました。キャリア様が法人向けスマートフォン販売に力を入れる傾向が継続しているため、この協業は当社製品の導入機会を一層増加させる、極めて効果的なチャネル戦略となっています。

②通信料金の低下による導入障壁の解消

大手国内携帯通信キャリアのサブブランド登場などによる通信料金の低下傾向は、企業が従業員に対しスマートフォンを業務用端末として一斉に配布する際の初期およびランニングコストの障壁を大きく引き下げました。この市場環境の変化を事業機会として捉え、コストメリットを訴求した提案が、法人顧客におけるAsReaderシリーズの導入決定を強力に後押ししました。

結論：戦略の継続と成長の加速に向けて

2025年8月期の実績は、当社の掲げた成長戦略が市場の大きな流れを的確に捉え、具体的な成果に結びついたことを証明しています。これらの戦略的要素の有効性は継続すると判断しており、2026年8月期も同様の戦略を継続的に実行することで、市場シェアの拡大と収益力の向上を加速させてまいります。

2025年8月期 成長戦略

(2) 新製品の拡販

既存主力事業の盤石な拡大に加え、当期は将来の成長ドライバーとなる新製品の市場投入と拡販を戦略的に実施いたしました。これらの新製品については、2026年8月期も継続して最重点戦略として実行してまいります。

イ. 革新的な不正抑止機能を持つセミセルフレジソリューション

独自技術である「人検出・動体追跡」技術を核としたセミセルフレジソリューションになります。このソリューションの最大の強みは、購買客が有人レジでの登録を終えた後、複数台の自動精算機の中からどれを選択しても、動体追跡によって精算データと購買客の動きを正確に紐づけ、正しく精算を完了させることができる点にあります。

これにより、レジ係員の現金受け渡し業務の負荷を大幅に軽減するだけでなく、自動精算における最大の懸念点である不正精算（不払い）に対し、極めて強力な抑止効果を発揮することが、導入企業様における運用実績を通じて確認されました。この二重のメリットを持つ本ソリューションは、今後的小売業界におけるデジタルトランスフォーメーション（DX）推進の鍵として、大きな収益ポテンシャルを秘めています。

2025年8月期 成長戦略

(2) 新製品の拡販

□. 顔認証システム「AsReaderOne」によるスマートIoT市場への本格参入
顔認証システム「AsReaderOne」をキーレス・カードレスなスマートIoTソリューションとして本格的に市場展開いたしました。

予め登録した「顔」一つで、玄関の扉の開錠、ポイントカード情報の確認・更新、そして各種決済までをシームレスに実現できるこのシステムは、まさに現代の「デジタルアイデンティティ認証」のトレンドを捉えたものです。

当期を通じて、特定業種・特定エリアでの試験的導入や戦略的なパートナーシップ構築が着実に進み、「顔」による認証が顧客体験（CX）とセキュリティを同時に向上させるという戦略的な優位性を確認しました。AsReaderOneは、既存の主力事業とは異なる分野における新たな収益の柱として、次期以降の爆発的な成長に向けて盤石な体制が整いつつあります。

結論：成長の多角化と再現性の確保

これら二つの新製品は、既存の「AsReaderシリーズ」と相乗効果を発揮しつつ、それぞれが独立した市場での大きな成長機会を捉えることに成功しました。初期市場検証の結果、戦略の正しさが証明されたため、2026年8月期は市場への徹底的な浸透を図り、多角的な成長軌道を確立してまいります。

2025年8月期 成長戦略

(3) 営業力の強化

イ. 国内携帯通信キャリアやスマートフォンメーカーとの協業拡大

企業向けスマートフォン販売を積極的に行う国内携帯通信キャリア様や主要スマートフォンメーカー様との協業は、当期も引き続き主力製品であるAsReaderシリーズの販売拡大において最も強力なチャネルとして機能いたしました。

この協業体制を通じて、スマートフォンへの業務用端末の代替という市場トレンドを直接的に収益機会に転換し、安定的な受注基盤を確立いたしました。これらの戦略的パートナーシップは、当社の市場浸透スピードを決定づける重要な要素であり、2026年8月期も連携をさらに強化してまいります。

ロ. 営業体制の強化と効率化の実現

既存の展示会出展や大手キャリアとの協業といった実績ある活動に加え、当期は新たな販売チャネルの開拓に注力し、特定の業界に特化したパートナーとの連携を強化しました。

また、営業活動をより効率的・効果的に行うための内部体制強化施策も着実に進展いたしました。営業活動の「見える化」や主要指標（KPI）管理の徹底を通じて、組織的なノウハウの共有と、再現性の高い営業プロセスの確立を進めました。これにより、個人の能力に依存しない持続的な成長を実現するための強固な営業基盤が確立されました。

結論：戦略の継続による成長の確実性

これらの営業力強化策は、当社の収益構造を支える「既存主力事業の拡大」と「新製品の拡販」の双方を力強く後押ししており、その戦略的有効性は明らかです。2026年8月期も、外部連携の深化と内部効率化を両輪で推進し、成長の確実性を高めてまいります。

2025年8月期 成長戦略

（4）海外展開

バーコードリーダーおよびRFIDリーダーの市場規模が国内を遥かに凌駕する海外市場は、当社の最重要フロンティアです。2025年8月期は、この巨大市場で先行者優位性を活かし、確かな成果を上げました。2026年8月期も本戦略を継続し、海外事業を確固たる収益の柱としてまいります。

イ. 現地法人を通じた戦略的市場浸透の成功

2015年1月設立の米国連結子会社を通じた現地販売活動は、当期も極めて高い成果を上げています。特に米国市場では、AsReaderシリーズが病院、警察署、消防署、国際宇宙ステーション、牧場を含む、多岐にわたる分野で導入実績を積み重ねました。

ロ. 大型案件獲得による市場波及効果

米国市場の特性である「大型案件獲得後の波及効果」を活用しました。インパクトの大きい導入事例を積極的に公開することで、広範な業界における認知度と信頼性を高めることに成功。いくつかの大型案件の商談が進んでおります。これにより、販売の効率化と新規顧客開拓のサイクルを確立し、基盤を強化しました。

結論：グローバル市場での成長加速に向けて

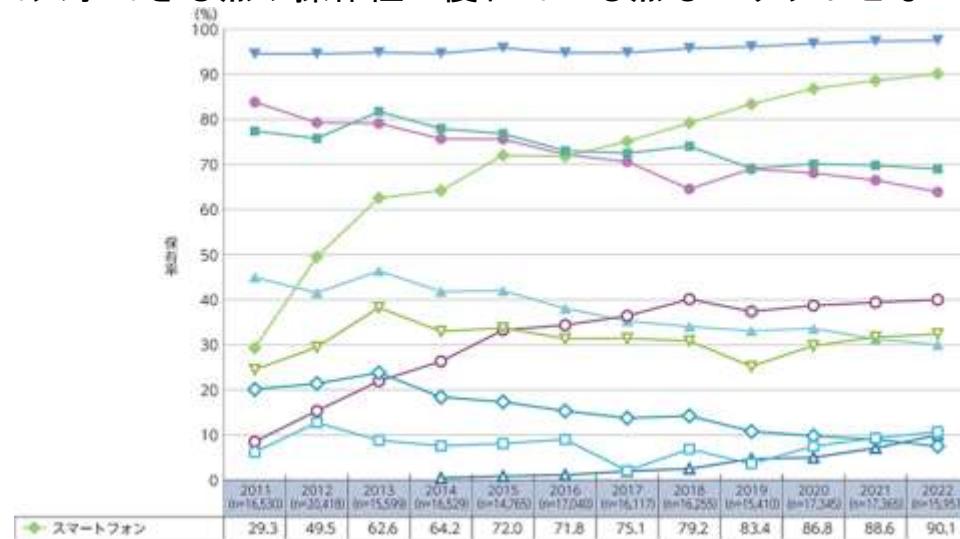
当社の製品力はグローバルスタンダードに適合し、高い評価を得ています。巨大な潜在市場、確立されたチャネル、成功事例の波及効果を背景に、2026年8月期は海外展開をさらに加速させ、売上高における海外比率の向上を目指してまいります。

①スマートフォン装着型リーダーの優位性

従来の専用機では特定の業務でしか使用できなかったが、スマートフォンを利用することで1台で複数の機能を使用することができ、さまざまな業務への活用が可能である。

スマートフォン普及率の増加に伴い、スマートフォンを活用した当社製品の導入可能性も高まっている状況にあります。

また、専用機より安価で入手できる点や操作性に優れている点もメリットとなっている。



(出典) 総務省「令和5年 通信利用動向調査」 情報通信機器の世帯保有率の推移 より

①スマートフォン装着型リーダーの優位性



最新のスマホを業務利用できる。
CPUの性能が高く、カメラ性能も良い為、業務での活用の幅は無限



CPUやメモリ等の性能が低いものが
多く、スマホとして使いにくい
業務利用での活用の幅が狭い

専用機であるハンディとは比較にならないほど流通量が多い為、
高スペック製品を安価に入手できる



少数生産のため低スペックで高額

毎年最新のスマホが発売されており、セキュリティの観点でもOSも常に最新に更新可能



スマホにより専用機の市場規模縮小
ハンディ事業を撤退している企業も

流通量が多いので、修理できる販売店も多い
スマホと一括保守サービスも有



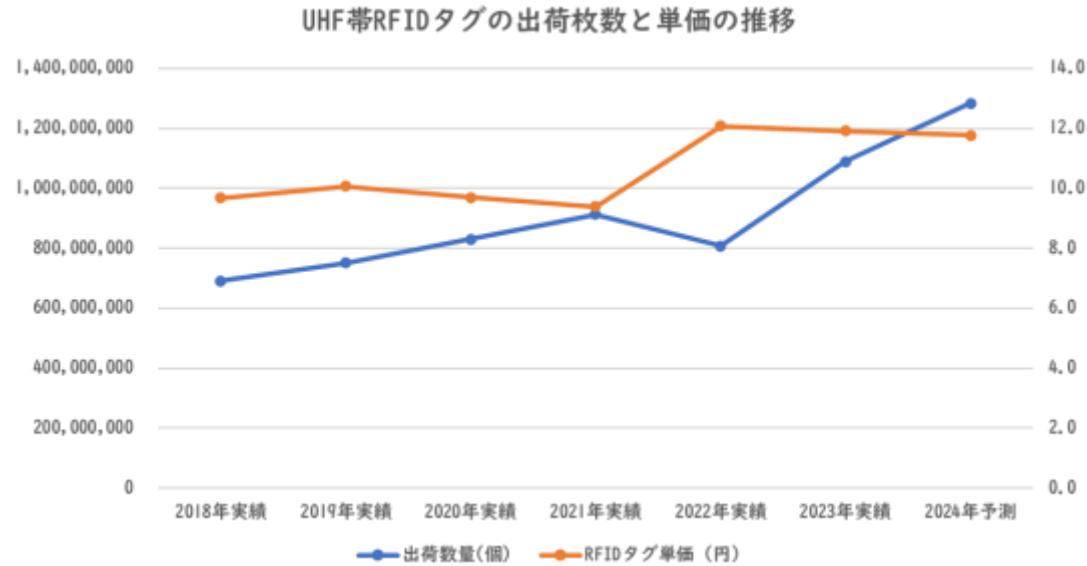
修理できる販売店が少ない
導入台数が少ないことが多く、
1台故障すると業務が止まる

専用機が続々とスマートフォンに置き換えられています！

②RFID化の流れ

RFIDタグの単価は、現在10円/枚前後で価格は安定しております。発行枚数の増加に対してタグの単価は緩やかな低価格化となっており、これは金属タグや防水タグなどの専門性の高い特別なタグの出荷数量の増加の影響と考えております。

RFIDを利用した業務の自動化・効率化のニーズが高まるものと予想しております。

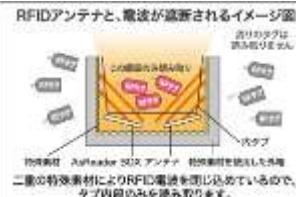


③RFIDの製品開発

特許製品等（出願中含む）独自製品を多数展開

◆RFID専用レジ台

かごを置くと中のタグだけを確実に読み取る



◆世界初の伸縮タイプのRFIDリーダー

倉庫上段などの高所にある商品を、
地上から手軽に読み取ることが可能



◆RFIDゲート

箱の中の製品に貼付されたタグの
方向が不規則でも、確実に読み取る
ことが可能。
読み取精度が格段に向上。



◆AsKeyCube

車の鍵、書棚の鍵、
賃貸住宅の鍵など、
Cubeに入れると
一瞬で鍵カウント



◆画像認識ソリューション — 顔認証



アスタリスクの顔認証

顔認証は、端末のログインから入退場管理、決済、会員証とそのポイント管理まで、幅広い用途で活躍しています。
安心の「未来」を「今」体感してください。
新しい時代のスタンダードを、顔認証が切り拓きます。

◆リニアモーター技術



商品名 : AsReader HAKOBU (アズリーダーハコブ)

商品の概要 : リニアモーターを備えたパネル状の「基盤部」と荷物などの物品を搬送するための「トレー部」とで構成されます。コントローラは、基盤部に配置したそれぞれのコイルを制御することによりトレー部を稼働させます。

基盤部の特徴 : リニアモーターを組み込んだ基盤部は、臨機応変に組み立てて設置が可能なように「タイル状」として提供を予定。搬送するためのトレーは電源などをもたないため充電の必要性なども全くなく縦横に加え回転運動をすることが特徴であり、かつ複数を同時コントロールが可能です。

当社の持続的な成長を実現するため、市場における優位性を確立し、収益の最大化を目指した営業戦略を多角的に展開してまいります。

◆戦略的パートナーシップの深化と市場シェアの拡大

①キャリア・メーカーとの協業強化

2025年8月期は、国内大手キャリア各社様との強固な協業を通じた当社製品の全国的な販路拡大に成功いたしました。また、グローバル市場を見据え、トップクラスのシェアを持つAndroidスマートフォンメーカー様との戦略的パートナーシップを深化させ、製品共同開発や共同プロモーションを積極的に展開しております。2026年8月期は、この連携をさらに進化させ、国内外の主要な販売チャネルへの浸透を図り、市場シェアの飛躍的な拡大を目指します。

②グローバル市場の開拓と現地パートナーとの連携

国内市場での実績を礎に、成長著しいアジアや北米といった戦略的重点地域における販売網を確立します。現地の有力な販売代理店やシステムインテグレーター（SIer）とのパートナーシップを新規で構築・強化し、地域ごとのニーズに合わせた製品のローカライズと、効率的かつ迅速な市場投入を実現いたします。

◆データ ドリブンな営業体制の構築と生産性の向上

営業支援を行う部署（営業促進室）の体制を強化し、営業活動を効率的かつ効果的に進めるための基盤整備に注力しております。具体的には、全営業担当者の活動記録と進捗状況を共有可能なシステムを導入し、活動状況の「見える化」と一元管理を進めております。また、営業担当者が目標を達成するための主要な指標（KPI）を部門で共有し、定期的な進捗確認とフィードバックを実施することで、営業活動の標準化と質的な向上を図り、組織全体の生産性向上を追求しております。

◆デジタルマーケティング戦略の強化

企業ウェブサイトを「当社の技術力とソリューションのハブ」として再構築し、ターゲットペルソナに基づくコンテンツマーケティングを強化いたします。SEO/SEM施策の最適化を実施。潜在顧客のニーズを先取りした情報提供を行うことで、商談化率の高い良質なリード（見込み客）を継続的かつ効率的に獲得できる仕組みの確立を目指します。

海外拠点

アメリカに販売拠点を設置し、海外でも積極的に販売展開を推進



海外での成長要因・競争優位性

大型案件の受注による水平展開

◆大手飲料メーカー

大手飲料メーカーで商品管理用としてバーコードリーダーを導入



◆警察

IDカードのバーコード読み取りによる個人管理と入退室管理で使用



◆国際宇宙ステーション

国際宇宙ステーション内で備品がそろっているかのチェック、モノ探しにGUNタイプのAsReaderを使用



◆牧場でのLF帯RFIDリーダーライター



耳にLF帯のICタグ



牧場で家畜の個別識別管理に活用

◆消防署

欧洲域内の鎮火後の消火現場での備品管理用として使用
世界最大規模の消防車開発会社で、製造されている
消防車にパッケージされた形で展開



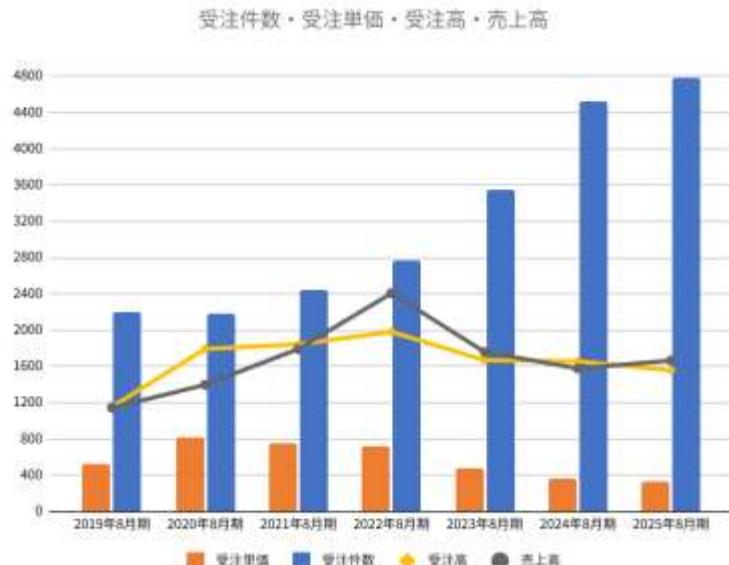
5. 事業計画

(1)経営指標 (KPI)

当社グループでは受注高をKPI(Key Performance Indicators)としております。

当社グループ製品に対する将来需要を表す尺度であり、将来業績の先行指標として機能し、今後の経営成績と強い関連性があります。将来業績にとって重要な指標であり、事業活動におきましても常に受注高を意識して行動し、当社グループの業績評価の指標としています。

受注高＝受注件数×受注単価(注)であることを常に念頭におき、「受注件数」をいかに増やし、「受注単価」をいかに上げるかを、営業活動の行動規範としています。また、これら構成要素を分析して、現状認識、課題確認、戦略立案に活用しています。



■2025年8月期は、前期比で次のとおりになりました。

- ・受注単価 前年比△11.3%
- ・受注件数 前年比+ 6.0%
- ・受注高 前年比△ 6.0%

大型案件が景気等の影響で延期になったことなどから受注高、受注単価は前年比減少となった反面、中小規模の案件の獲得は堅調に推移した結果、受注件数は前年比増加となりました。

バーコードリーダーをメインに、他の既存製品、新製品群の拡販を進めてまいります。

(注)受注単価：受注高÷受注件数により算出される、平均受注単価になります。

平均受注単価を追うことにより、当社グループの獲得案件についての分析(案件の大型化・小型化など)を行うことに活用しております。

(2)事業計画の進捗状況

2025年8月期 通期連結業績

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	純資産	自己資本比率
1,666 百万円	-125 百万円	-128 百万円	-182 百万円	1,729 百万円	62.1 %
(前年同期比 +5.6%) (前年同期 +99百万円) (前年同期 +48百万円) (前年同期 +207百万円) (前期末 1,539百万円) (前期末 57.9%)					

- AsReader事業の売上高は、日本国内1,245百万円（前年同期比+6.5%）、米国 132百万円（前年同期比+22.8%）。前年同期比で増収となりました。
- システムインテグレーション事業の売上高は、269百万円（前年同期比2.4%減）となり、前年同期比で減収となりました。
- その結果、前年同期比では日本国内・米国の両市場において増収・増益を達成。日本国内は黒字化を達成し業績は回復傾向にあるものの、売上高1,666百万円（前年同期比5.6%増）、営業損失125百万円（前年同期224百万円の営業損失）の結果となりました。
- 2025年8月期に新株予約権の権利行使があり、354百万円の払い込みをいただいております。この結果、前期末比で純資産が189百万円増加、自己資本比率が4.2%改善。

主要な数値情報：地域別売上高

日本	アメリカ	その他
1,526 百万円	132 百万円	7 百万円
(前年同期比 +5.6%) (前年同期比 +22.8%) (前年同期比 -70.5%)		

- 日本市場では前年同期比+5.6%の増収、米国市場では前年同期比+22.8%の増収を達成し、両市場とも増収・増益を実現しました。
- 2025年8月期においては、日本および米国の両市場で前年同期比の増収増益を達成しました。特に日本市場では黒字転換を果たし、着実な回復基調を示しています。
- また、米国子会社であるAsReader, Inc.においては、大型案件の受注に向け商談を進めております。引き続き、米国市場における売上・利益のさらなる拡大を目指し、営業活動を推進してまいります。

2025年4月14日発表 2025年8月期連結業績予想数値との差異

売上高	営業利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2,200 百万円	50 百万円	15 百万円
(業績予想比 -24.3%) (業績予想比 -175百万円) (業績予想比 -197百万円)		

- 2025年8月期における業績は、売上高1,666百万円、営業損失125百万円となりました。
- 米国子会社における販売活動の遅れや先行投資の継続が影響した一方で、国内市場においては堅調な需要が継続しており、新製品の販売や月額課金型サービスの拡販も進展しております。
- 既存顧客との取引拡大やコスト管理の徹底を通じて収益改善を図り、通期業績目標の達成に向けて全社を挙げて取り組んでまいります。

2024年9月17日付での新株予約権の発行新株予約権について、2025年8月期中に353百万円の権利行使が行われて、同額の資金を調達いたしました。

本件により調達した資金の充当の状況は以下のとおりです。充当金額との差額292百万円は現金及び預金として保有。今後の新製品開発に充当していく予定しております。

調達資金使途

具体的な使途	資金使途 金額 (百万円)	充当額 金額 (百万円)	支出予定時期
新製品の研究開発資金	200	6	2024年10月～2026年8月
新製品の製造資金	450	55	2024年10月～2025年8月
営業力の強化施策資金	26	—	2024年10月～2025年8月
合計	676	61	—

6. リスク情報

6.リスク情報

	主なリスク	発生可能性	影響度	対応策
事業全般	当社グループの主要な市場である国及び地域の経済環境、社会的及び政治的動向、景気後退による個人消費や民間設備投資の減少によって、当社グループが提供する製品・サービスの需要の減少や価格競争に進展する可能性があります。	低	中	優位な品質とコストを実現するための革新的な新技術の確立を目指しており、特許出願も進めてまいります。
海外生産	当社グループの主力製品AsReaderシリーズは、大半が海外企業のEMS生産となっており、Apple製品用の機器はAppleのMFi認証の認定工場である韓国のSPS社のみ生産が可能です。当該生産拠点においては、予期しない法律や規制の変更、経済的変動及び政治的混乱等のリスク、地震など大きな災害発生のリスク、委託企業の経営悪化による生産への影響リスクが存在いたします。	低	大	委託先企業との良好な関係の構築、維持に努めること、生産拠点の分散、生産技術の蓄積、自社生産のノウハウ獲得などの対策を講じてまいります。
品質に関するリスク	当社グループは、新製品も断続的に上市していくこととしています。このような状況下で、従来の知見がない品質上の課題が発現し、当該トラブル解決のための費用発生や品質に起因する販売の遅れ、従業員の人為的ミスまたは不測の事態の発生等による保守・製品保証に関する費用の発生などにより当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。	中	中	新製品について様々な角度から検証を行い評価する時間を踏まえたプロジェクト管理を行い上市の遅延による損失の回避を行ってまいります。

※事業等のリスクについて、有価証券報告書「第一部企業情報 第2事業の状況 3事業等のリスク」に掲載のリスクの中から、当社が特に重要と考えているリスクを抽出して記載しております。その他の事業等のリスクについては、有価証券報告書「第一部企業情報 第2事業の状況 3事業等のリスク」に記載しております。

【お問い合わせに当たってのお願いとご注意事項】

- お問い合わせ内容によってはお答えできない場合もございます。
- 下記①～④に該当するご質問は、IRからの回答を差し控えておりますので、あらかじめご了承ください。
 - ①金融商品取引法第166条「重要事実」に該当する可能性のあるご質問
(株価に関する対策、配当・株主還元に関する内容など)
 - ②非公開情報に関するご質問 (業績動向、将来予測・見通しなど)
 - ③株式市場の値動きに関するご質問 (株価動向、テクニカル分析、売買手口など)
※当社株価の上下変動や当社が非開示の将来的な株価対策などに関し、個別にお答えすることは
差し控えております。
 - ④誹謗中傷に該当するメッセージ (いわれのない悪口、根拠のない名誉棄損など)
- 当社からご回答としてお送りするメール（電話での回答含む）は、株主・投資家の皆様からお寄せいただいたお問い合わせなどに回答する目的で、個人宛てにお答えするものです。
その内容の一部または全部を転載、二次利用することはご遠慮ください（SNSや、株式関連サイトの掲示板への書き込みなどもご遠慮ください）。
- 各種アンケート、営業目的（売り込み目的）のお問い合わせなどにつきましては、お受けできませんのであらかじめご了承ください。

【本資料へのご意見・ご質問】

本説明会資料に関するご意見・ご質問、及び、その他IRに関するご意見・ご質問は、「IRお問い合わせ」よりお問い合わせください。

【IRお問い合わせ】

(URL) https://www.asx.co.jp/ir/other_info/inquiry/

当資料は、株式会社アストリスクのコーポレートサイトに掲載いたします。

(URL) <https://www.asx.co.jp/ir/library/presentations/>