



「モノ認識」 x 「モバイル」 x 「自動化」 = AsReader

IoT × AsReader® 

# 2026年8月期 第1四半期 決算説明資料

 Asterisk Inc.

株式会社アスタリスク

証券コード：6522

2026.1.14

## index

---



### 1. トピックス

- (1) トピックス
- (2) エグゼクティブサマリー
- (3) 第20期（2026年8月期）1Q連結業績ハイライト
- (4) 第20期（2026年8月期）1Q単体業績ハイライト

### 2. 経営環境、当社の動きと成長イメージ

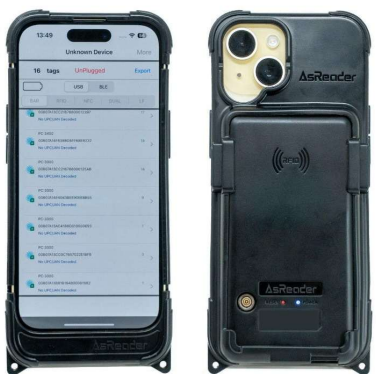
### 3. Appendix

## (1) トピックス

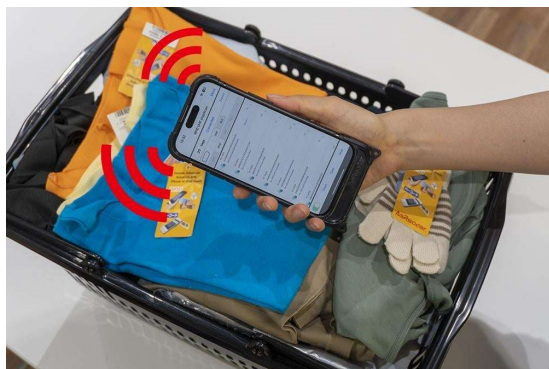
# 1. (1) トピックス FY26のリリースについて

新サービス提供開始 9/1 リリース

**RFIDリーダー「ASR-M30S」の発売開始**  
～新サービス「FIND AsCode」も同時リリース～



新型RFIDリーダー「ASR-M30S」



新ソリューション「FIND AsCode」

## サービス概要

新型RFIDリーダー「ASR-M30S」と新ソリューション「FIND AsCode」の提供を開始します。

トヨタ自動車での採用実績を持つ従来機の後継となる「ASR-M30S」は、スマホからの給電によるバッテリーレス設計で劇的な軽量・薄型化を実現。読み取り距離も約2倍に向上し、現場の負荷軽減と作業効率化を両立させました。

併せて提供する「FIND AsCode」は、特許出願中の独自技術を用い、RFID運用の長年の課題であった「タグの破損」を解決します。RFIDと独自コード「AsCode」を紐付けることで、電波で検知できない破損タグをカメラで瞬時に特定。アパレルや製造現場でのロスタイムを最小化します。これらはサプライチェーンを高度化するグローバル戦略の核として、欧米市場への展開も視野に入れた革新的なサービスです。

# 1. (1) トピックス FY26のリリースについて

新サービス提供開始 9/29 リリース

“大量一気読み”AsCodeで期限管理を革新する  
新アプリ「StmA（エスティマ）の提供開始  
～コンビニ・スーパーから物流まで利用可能に～



## サービス概要

「StmA（エスティマ）」は、特許出願中の独自技術「AsCode」によって世界の現場効率化をリードする革新的ソリューションです。最大の特徴は、従来のバーコードや目視確認の常識を覆す「圧倒的な同時読み取り性能」にあります。スマートフォンをかざすだけで数十点の商品期限を瞬時に判別し、直感的な色とマークで可視化することで、バックヤード業務の劇的な省人化と廃棄ロス削減を同時に実現します。本アプリは食品管理に留まらず、物流資材や駐輪場管理など多角的な展開が可能であり、多言語対応によって既に欧米やアジアなどグローバル市場を見据えた知財戦略を推進しています。月額1,000円から導入可能な低コストかつ高収益なサブスクリプションモデルを武器に、世界標準のインフラを目指して急速な市場拡大を牽引します。

# 1. (1) トピックス FY26のリリースについて

新サービス提供開始 10/15 リリース

**Bluetooth 接続の“耳を塞がない”  
ヘッドセット「AsReader PTT」を提供開始**  
～“Air 伝導”方式により、快適で自然な通話環境を実現～



## サービス概要

「AsReader PTT」は、独自の「Air伝導」方式により、現場のコミュニケーションを再定義する革新的なウェアラブルデバイスです。従来の骨伝導方式の欠点であった不快な振動や音のこもりを解消し、クリアな音質を実現しました。耳を塞がない設計により、接客や機械の異音検知など、周囲の環境音を必要とするプロフェッショナルの現場でも安全かつ確実な情報共有を可能にします。

32gの超軽量設計、160時間の連続待機、IP54の防塵・防水性能を備え、医療から製造まであらゆる産業のDXを支えるインフラとして高い実用性を誇ります。既存の「AsReader」シリーズとのシナジーにより、現場効率化市場における圧倒的なシェア拡大と収益成長が期待されます。



# 1. (1) トピックス FY26のリリースについて

新サービス提供開始 12/3 リリース

## POS「Salasee（セラシー）」の販売開始

～手のひらサイズで実現する次世代POSレジ、セルフレジ～



## サービス概要

自社ブランドのクラウドPOSシステム「Salasee（セラシー）」は、かつて大手企業へ譲渡した同ブランドを、上場による財務基盤の強化と長年の技術蓄積、そして主力製品「AsReader」とのシナジーを背景に、満を持して自社サービスとして復活させます。「Salasee」は、スマートフォン1台で決済から在庫管理までを完結させる機動的な運用と、Windows端末による自由度の高いレジ構築の両面を兼ね備えています。特にメーカーを問わない周辺機器との柔軟な接続性は、既存設備を活かした循環型の導入を可能にし、百貨店やアパレル、食品メーカーなど多種多様な現場の課題を解決します。単なるレジの枠を超え、売り場のデジタル化を強力に推進するプラットフォームとして展開します。

# 1. (1) トピックス FY26のリリースについて

新サービス提供開始 12/15 リリース

RFID 導入のハードルを解消！検証作業と  
製品選定の負担を大幅軽減する  
「RFID スターターキット」の提供開始



## サービス概要

「RFIDスターターキット」は、導入の大きな障壁となっていた専門的な検証作業や製品選定の負担を劇的に軽減する画期的なソリューションです。従来、RFIDの導入には環境に応じた読取りテストや、膨大な種類の機器・タグから最適な組み合わせを見つけ出す高度な知見と多大な時間を要していましたが、本キットはこれらをワンパッケージ化することで、専門知識がなくても低リスクかつスピーディーに運用を開始できる環境を実現しました。本キットには、実績豊富なリーダーライターと多様な材質のタグ、さらには最適な読取りを実現するための環境構築ノウハウが凝縮されており、本格導入前の概念実証（PoC）を効率的に進めることが可能となります。これにより、導入失敗のリスクを最小限に抑えながら、現場のDXを迅速に推し進めることが可能となります。

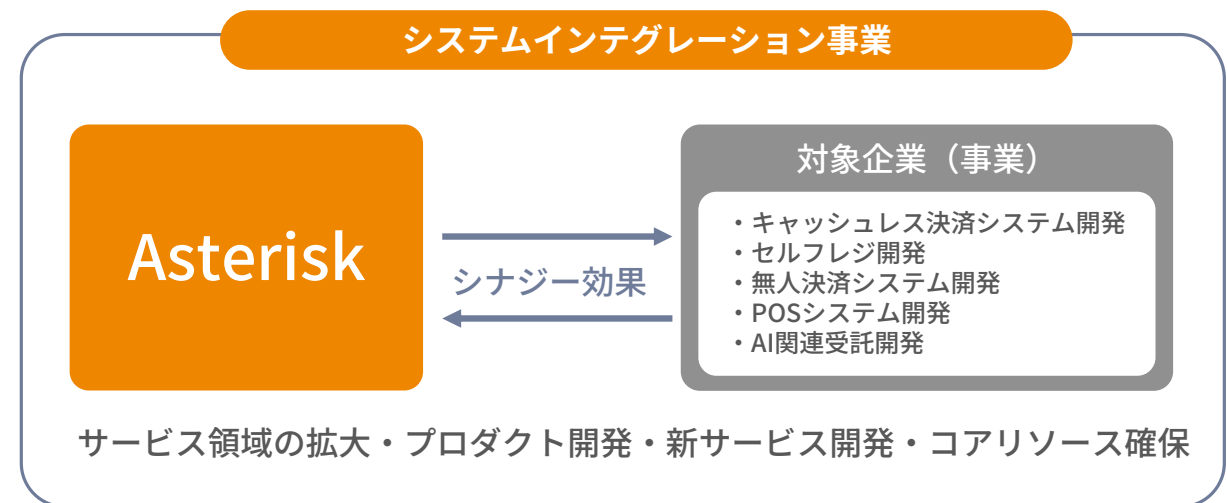
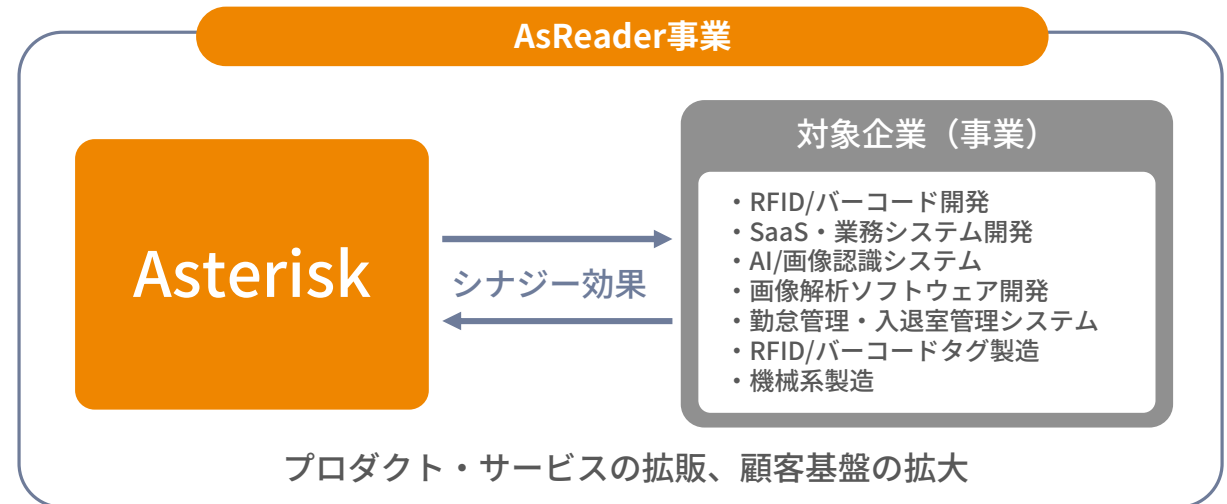


# 1. (1) トピックス M&A・アライアンスに向けた取り組み

M&Aやアライアンスの豊富な経験を持つ実力派ボードメンバーの参画により、戦略的なM&A推進組織を本格始動  
この新体制への移行は、当社の成長スピードを飛躍的に加速させる大きな転換点となる

経験に裏打ちされた高度な知見とネットワークを経営の中核に取り込むことで、機動的かつ確度の高い意思決定基盤を確立。既存事業との相乗効果を最大化する戦略的提携や買収を積極的に展開し、持続的な企業価値の増大と時価総額のさらなる向上を強力に牽引いたします。新役員のジョインによるガバナンスの強化と攻めの経営の融合は、投資家の皆様の期待を超える非連続な成長を実現するための布石であります。

- ✓ M&A推進組織を起ち上げ。この新体制のもとで、時価総額の向上を強力に牽引する機動的な意思決定基盤を確立
- ✓ 当社は今後の成長加速に向け、M&Aおよびアライアンスを重要な成長ドライバーと位置づけている
- ✓ 有機成長を軸としつつ、戦略的M&Aにより成長スピードと事業価値の最大化を図る
- ✓ 技術、プロダクト、顧客基盤の補完を主目的とし、規律ある投資を徹底
- ✓ 中長期的な企業価値・株主価値の向上を目指す



## (2) エグゼクティブサマリー

# 1. (2) エグゼクティブサマリ

## 2026年8月期 第1四半期 業績

## 2026年8月期 第1四半期 概況

### 売上高

前年同期

391 百万円

2026年8月期 1 Q

389 百万円

増減率 -0.5 %

計画

計画比 -1.5%

### 営業利益

前年同期

-44 百万円

2026年8月期 1 Q

-38 百万円

増減率 —

計画

計画比 —

### 親会社株主に帰属する当期純利益

前年同期

-59 百万円

2026年8月期 1 Q

-9 百万円

増減率 —

計画

計画比 —

### 売上高

当第1四半期の売上高は、概ね計画通りに推移いたしました。  
主力事業であるAsReader事業においては、第1四半期として**過去最高の売上高を更新**し、業績を牽引いたしました。また、システムインテグレーション事業および賃貸事業につきましても、当初計画に沿った堅調な進捗を見せております。  
なお、賃貸事業におきましては、入居率100%を維持する極めて安定した稼働状況となっております。

### 営業利益

営業利益につきましては、売上高が概ね計画通りに推移する中、**営業損失幅が大幅に縮小（当初計画は▲50百万円）**いたしました。これは、積極的な新規顧客開拓に加え、高付加価値商品へのシフトによる売上総利益率の向上が寄与したものです。併せて、人件費の最適化を含む徹底した経費精算や業務プロセス改善によるコスト削減を推進した結果、**収益体質の抜本的な強化が進み、損益改善**に繋がりました。

### 市場環境

当社の主力事業が属するRFIDソリューションの世界市場は、2027年に2兆3,379億円規模<sup>※</sup>（2023年～2027年のCAGR 12%）に達すると予測されており、自動化ニーズが急増しています。今後は、さらなる市場成長が見込まれており、**DXの進展を背景に、RFIDソリューション需要は今後も一段と高まっていくものと推察**されます。

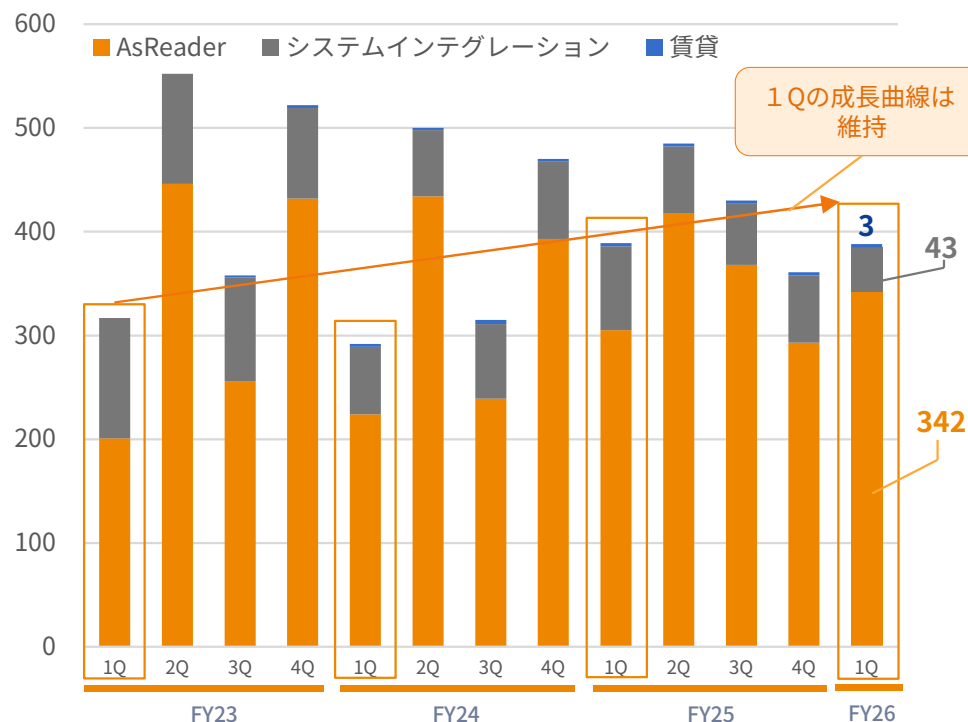
※矢野経済研究所が2025年5月7日に発表した、RFIDソリューション世界市場の調査データから引用

### (3) 第20期（2026年8月期）1Q連結業績ハイライト

---

# 1. (3) 連結業績推移

売上高 (百万円)



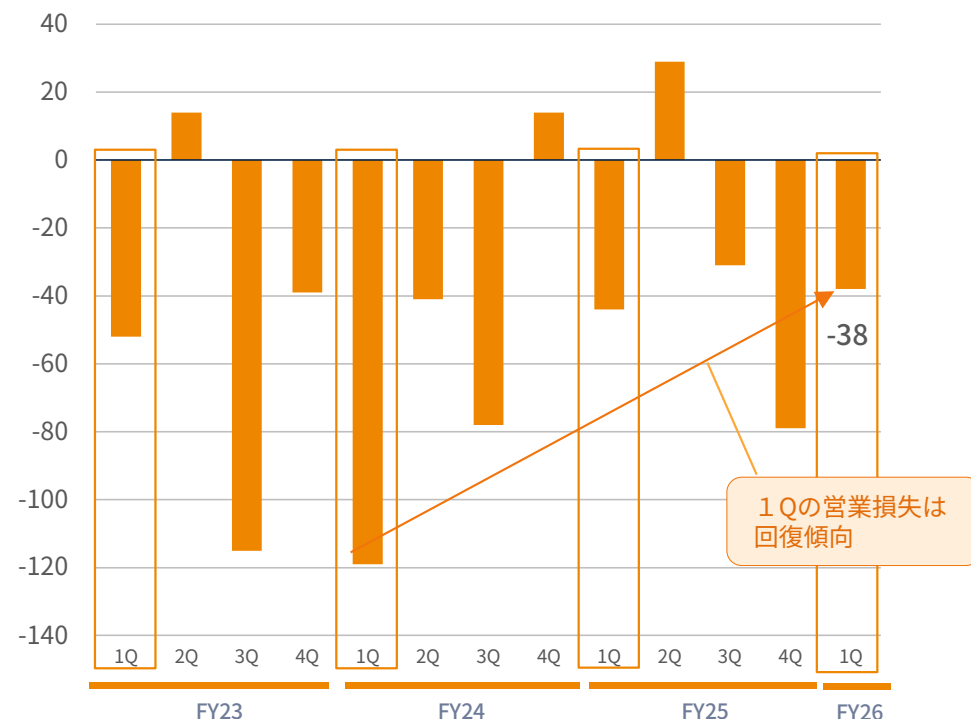
売上高 概況

当第1四半期の売上高は、概ね計画通りに推移いたしました。同期間においても成長曲線を維持しており、主力のAsReader事業は第1四半期として過去最高の売上高を更新し、全社の業績を牽引いたしました。

また、システムインテグレーション事業および賃貸事業につきましても、当初計画に沿った堅調な進捗を見せております。

(注) FYとは、「Fiscal Year (会計年度)」の略

営業利益 (百万円)



営業利益 概況

営業利益においては、積極的な新規顧客開拓に加え、高付加価値商品へのシフトによる売上総利益率の向上が寄与いたしました。

併せて、人件費の最適化を含む徹底した経費節減や業務プロセス改善によるコスト削減を推進した結果、収益体質の抜本的な強化が進み、営業損益は大幅な回復傾向にあります。

## 1. (3) 地域別の業績推移（売上高）

### 日本

前年同期比 +4.8%

**358** 百万円

(計画比 -1.6%)

### アメリカ

前年同期 -23百万円

**23** 百万円

(計画比 -21.7%)

### その他

前年同期 +5百万円

**7** 百万円

(計画比 +1240.9%)

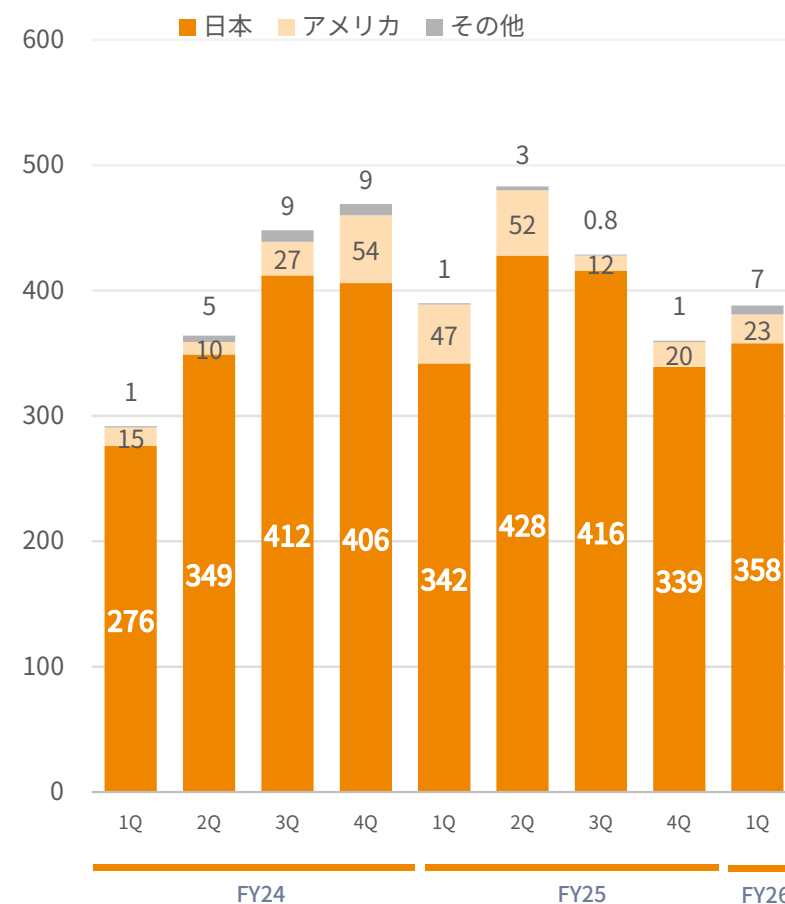
### FY26 第1四半期 概況

日本市場においては、前年同期比**4.8%の増収を達成**し、2025年10月に公表した計画に対しても概ね想定どおり順調に推移いたしました。特に、**第1四半期としては過去最高となる売上高を更新**し、当社グループ全体の業績成長を力強く牽引する結果となっております。

海外市場においては、受注件数および受注金額は前年同月を下回ったものの、収益性の高い商品へのポートフォリオ転換が着実に進展いたしました。その結果、**平均受注単価は前年同月を上回り**、収益構造の改善が進んでおります。

今後は、日本および米国市場で確立した成功モデルを基盤として、アジア・欧州をはじめとするグローバル市場への展開を本格化させ、中長期的な成長機会の創出と企業価値の一層の向上を目指してまいります。

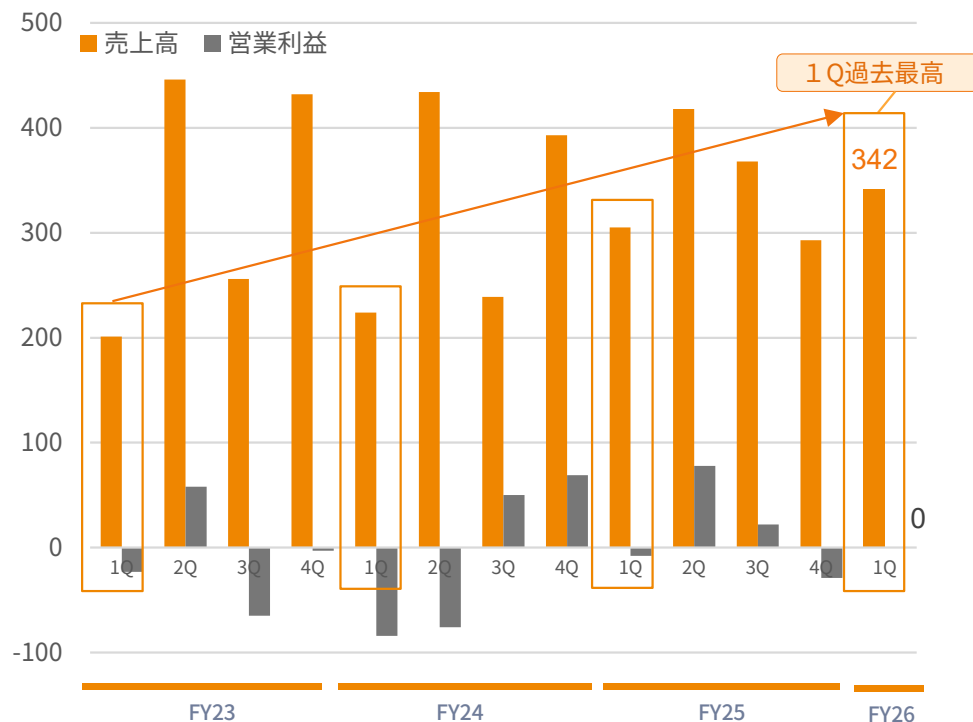
### 地域別業績の推移（百万円）





# 1. (3) セグメント別の業績推移 ―売上高・セグメント利益―

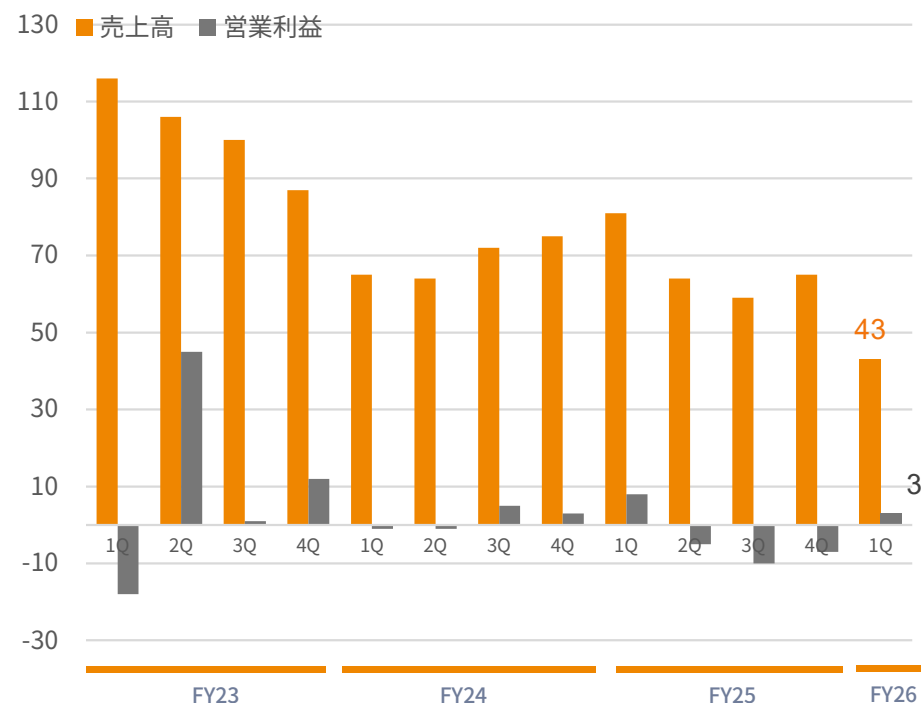
AsReader事業 (百万円)



AsReader事業 概況

主力のAsReader事業は第1四半期として過去最高の売上高を更新し、全社の業績を牽引いたしました。  
収益性の高い商品へのポートフォリオ転換が着実に進展いたしました。また、顔認証技術をはじめとする新商品開発や、顔認証レジの実証店舗運営に伴う先行投資費用が発生したものの、セグメント利益は確保することができました。

システムインテグレーション事業 (百万円)



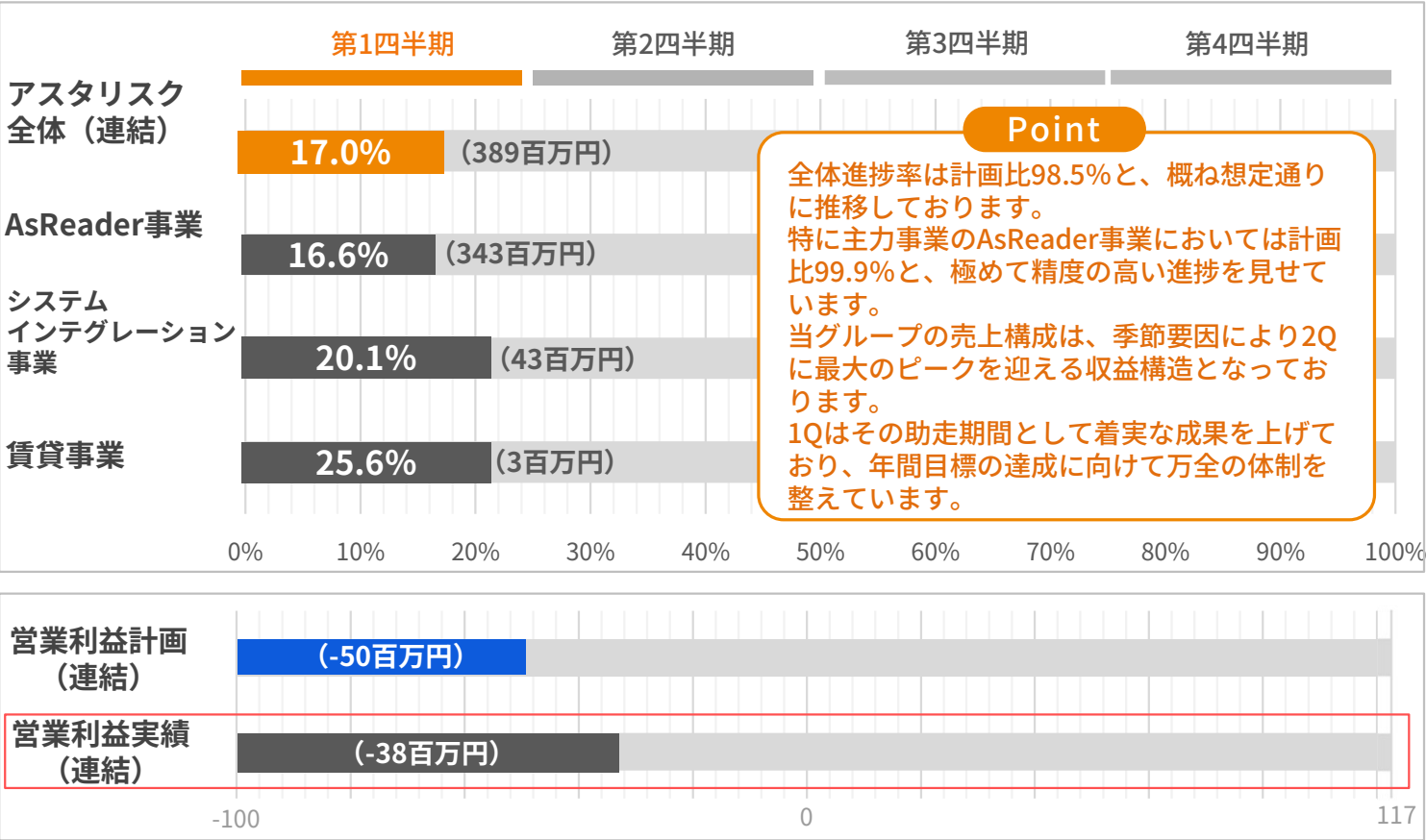
システムインテグレーション事業 概況

建設業界、卸売・小売業界、その他サービス業界向けを中心に、各種システム開発案件の納入を着実に進めるとともに、製造業界、卸売・小売業界、医療・社会福祉業界など、幅広い業界からの受注を獲得いたしました。一部案件において進捗の遅れが見られたものの、全体としては計画どおり順調に進捗しており、安定した受注基盤と高い遂行力を示す結果となりました。

1. (3) セグメント別売上・営業利益進捗

セグメント別売上および営業利益 進捗状況

売上進捗においては、概ね計画通りに推移。主力事業であるAsReader事業においては、1Q過去最高の売上高を更新  
高付加価値商品へのシフトにより、営業損失幅が大幅に縮小



FY26 通期業績予想

売上高 (連結)  
2,291 百万円 (+37.5%)  
前年度比

内訳

AsReader事業  
2,063 百万円

システムインテグレーション事業  
216 百万円

賃貸事業  
12 百万円

営業利益 (連結)  
117 百万円 (-125百万円)  
前年度

1. (3) ビジネスハイライト P/L (連結)

	2025年8月期 第1四半期	2026年8月期 第1四半期	前年同期比
売上高	391百万円	> 389百万円	- 0.5%
売上総利益	137百万円	> 149百万円	+ 8.7%
営業利益	-44百万円	> -38百万円	—
経常利益	-54百万円	> -2百万円	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	-59百万円	> -9百万円	—

# 1. (3) ビジネスハイライト B/S (連結)

(百万円)	2025年8月期 期末	2026年8月期 第1四半期
流動資産	1,729	1,707
現金及び預金	932	838
売掛金及び契約資産	276	317
商品及び製品	405	415
その他	116	135
固定資産	1,051	1,041
有形固定資産	898	897
無形固定資産	21	15
投資その他の資産	131	129
繰延資産	0	0
資産合計	2,781	2,749

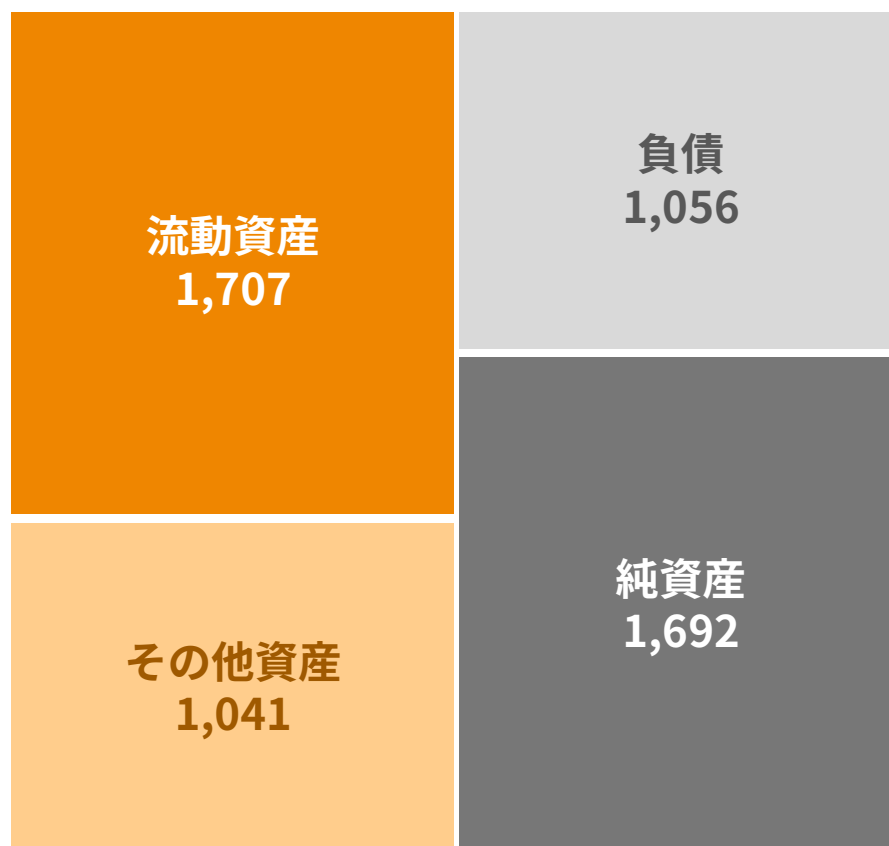
(百万円)	2025年8月期 期末	2026年8月期 第1四半期
流動負債	984	991
買掛金	83	128
短期借入金	650	650
一年以内返済 長期借入金 等	21	21
未払金	51	88
その他	177	102
固定負債	67	65
負債合計	1,051	1,056
純資産合計	1,729	1,692
負債・純資産合計	2,781	2,749

## 1. (3) 財務の概況 — B/S

総資産

2,749

(百万円)



2025年11月末日時点

高いキャッシュポジションを維持し、  
自己資本比率61.5%（前期末62.1%）と

**健全な財務基盤を保持**

## (4) 第20期（2026年8月期）1Q単体業績ハイライト



## 1. (4) 第20期 (2026年8月期) 単体業績ハイライト

### 売上高

前年同期比 -2.9%

**367** 百万円

(計画比 -1.0%)

### 営業利益

前年同期 -15百万円

**-13** 百万円

(計画から -3百万円)

### 当期純利益

前年同期 -5百万円

**-10** 百万円

(計画から +1百万円)

### FY26 第1四半期 概況

アスタリスク単体においては、次世代の成長基盤となるリニアモーター技術、顔認証技術、そしてAIカメラといった最先端領域への開発投資を戦略的に集中させました。これらの新製品開発は、将来の収益の柱となるコアセグメント構築に向けた「極めて重要な先行投資」であり、この投資を計画どおり完遂した上で前年並みの業績を維持できたことは、当社の事業基盤の強固さを示すものと考えております。

今期から来期にかけては、いよいよこれら一部の次世代技術が「投資フェーズ」から「収益化フェーズ」へと移行させる考えでございます。将来的には、日本市場における社会実装を皮切りに、巨大市場であるアメリカ、さらにはアジア・欧州へと、確立された成功モデルをグローバルに展開していく考えであります。

また、特筆すべき点として、当期純利益が当初計画を上回るペースで推移していることが挙げられます。これは、人件費の最適化や徹底した経費精査、業務プロセスの抜本的な見直しによる「収益体質の強化」が実を結んだ結果であります。

先行投資を継続しながらも、コスト構造の最適化により利益を生み出す「筋肉質な経営体質」への変革を成し遂げたことで、今後のグローバル展開に伴う売上拡大が、ダイレクトに利益成長へとつながる、確度の高い成長フェーズに突入できたものと考えております。

## 2. 経営環境、当社の動きと成長イメージ

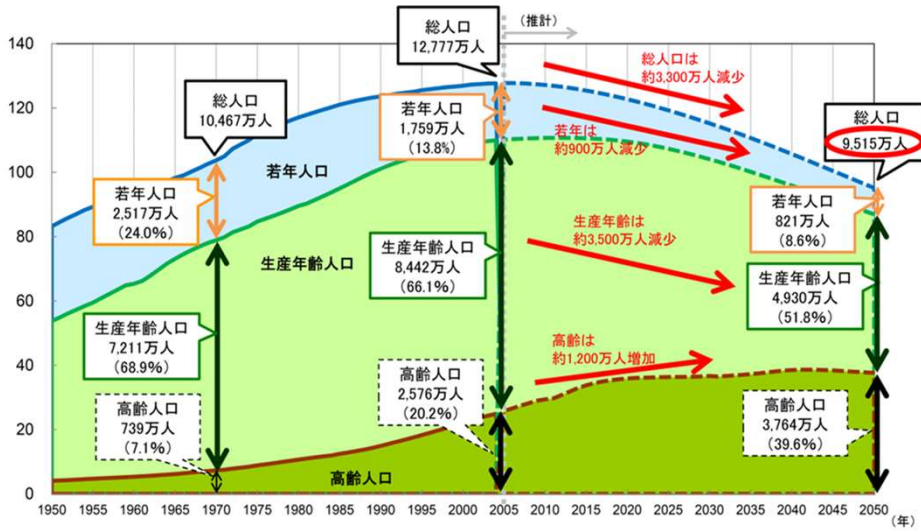
---

## 2. 世の中の背景とアスタリスクの戦略

### 日本の人口推移

「国土の長期展望」が指摘する通り、日本は人口急減と超高齢社会に伴う「縮小の衝撃」に直面しています。この社会維持を揺るがす危機を克服し、限られた人的資源で持続可能な社会を構築するには、現場の生産性を劇的に向上させるDXの推進が不可欠です。

当社は、独自のモノ認識技術とモバイルを融合させ、この課題に挑みます。RFIDや画像認識技術「AsCode」により、流通・製造現場のアナログ作業を自動化し、人手不足に悩む現場の負担を劇的に軽減します。さらに、環境音とデジタル情報を繋ぐ「AsReader PTT」等のウェアラブルデバイスを通じ、労働環境の改善と業務の高度化を支援。現場の「負」を解消し、一人ひとりの豊かな暮らしと強靱な国土を守り抜くことで、世界に先駆けた新たな成長モデルを提示してまいります。



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

### RFIDソリューションの世界市場推移

矢野経済研究所の調査によると、RFIDソリューションの世界市場は2027年に2兆3,379億円規模に達すると予測（23年～27年のCAGR 12%）されています。この背景には深刻な労働力不足や欧州のDPP規制があり、自動化ニーズが急増しています。

当社はこの成長市場において、トヨタ自動車等への導入実績による高い信頼性を強みに、戦略的優位性を確立しています。2025年10月発売の「ASR-M30S」はバッテリーレス設計で極限の軽量化を実現し、さらに特許出願中の「FIND AsCode」がRFID運用の弱点であるタグ破損を補完します。人件費削減や離職率改善といった付加価値を提供し、国内はもとより巨大なグローバル市場のシェア獲得を牽引する成長エンジンとして事業を推進してまいります。



注1. メーカー出荷金額ベース（1US\$=150円換算）  
注2. 2025年は見込値、2026～2027年は予測値  
注3. RFID ICタグ、ハードウェア（リーダー・ライター、デスクトップ型・モバイル型RFIDプリンター）、関連ソフトウェア（ミドルウェア、クラウドサービスを含む）を対象として、算出した。  
なお、非接触のICカード、アクティブのICタグと関連機器、関連ソフトウェアは含まない。  
引用：矢野経済研究所、2025年5月7日、RFIDソリューション世界市場の調査結果  
[https://www.yano.co.jp/market\\_reports/C66125500](https://www.yano.co.jp/market_reports/C66125500)

## 2. 事業概要とビジネスモデル

### AsReader事業

#### DX事業部

##### BtoB

スマートフォン装着型バーコードリーダー、スマートフォンのカメラアプリを使用したバーコードリーダー、スマートフォンカメラでOCRを認識し期限管理を行うアプリケーション「SdcO」などの販売



#### NX事業部

##### BtoB

スマートフォンなどのモバイル端末からRFIDを利用し、モノの情報を簡単に可視化できるRFIDリーダーライタ及び情報管理を行うソフトウェアパッケージ、当社が独自開発した二次元コード「AsCode」の販売



#### AI事業部

##### BtoB

##### BtoC

顔認証技術を活用した端末「AsReader GoMA」の販売を継続及び、AIカメラの開発、製品化

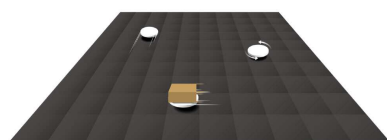
**AsReader GoMA**



#### LM事業部

##### BtoB

リニアモーター技術を活用した新製品の販売に向けた開発



**AsReader HAKOBU**

顧客連携

システム  
開発

### システムインテグレーション事業

#### IT事業部

##### BtoB

従来のシステム受託開発の実施に加え、新たなパッケージソフトの販売



(当社のAI技術を用いたパッケージアプリ)



2025年9月 提供開始



2025年10月 提供開始



2025年12月 提供開始

新サービスを継続的に開発

IoT × **AsReader** = **DX** Digital Transformation

## 2. 今期の当社の動き

売上100億円以上の達成に向け、新技術の事業化による新サービスを順次提供  
新領域へ積極的に参入し、次なるコアプロダクトを創出します

20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

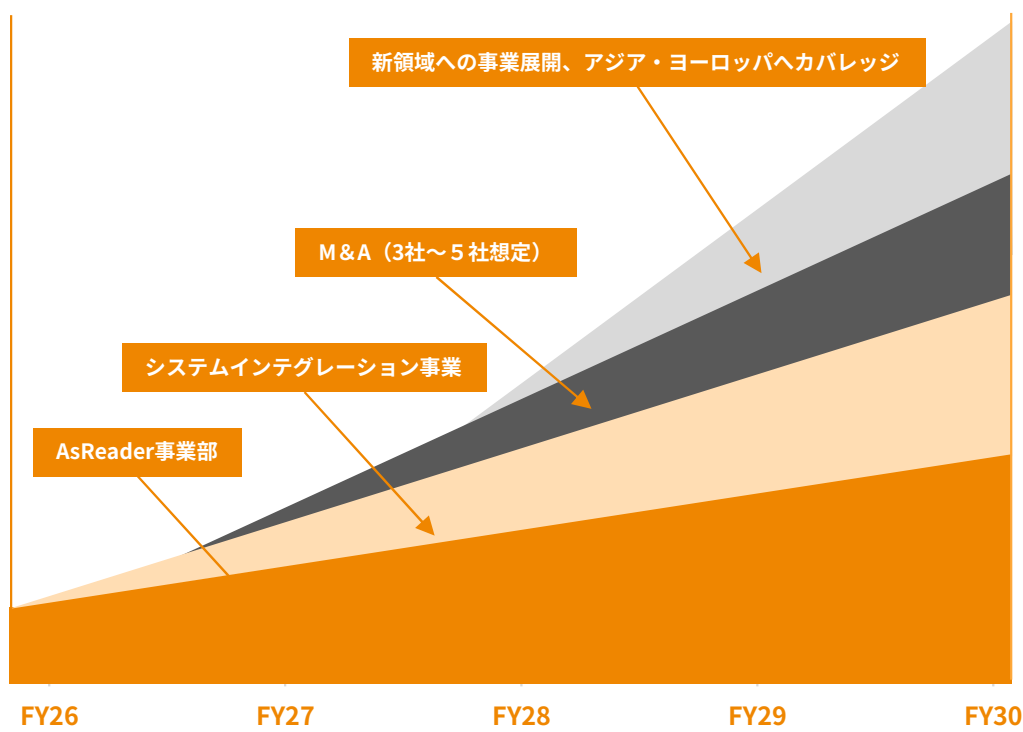
**LM事業部** リニアモーターを事業化

## 2. 第20期（2026年8月期）成長イメージ

当社は2030年に売上高100億円の達成を目指し、製品からAIまでを一気通貫で提供する『データ循環型エコシステム』の構築を推進します。M&Aを通じて製品の製造からSaaS、AI画像解析、勤怠管理、マーケティング・分析までのアウトプットまでを一気通貫で内製化し、従来のハード販売モデルから、高収益なリカーリングモデルへと進化させます。これにより、単なる「読み取り」を超えた高度なデータ活用を実現します。

また、日本やアメリカでの成功モデルをアジア・欧州のグローバル市場へ一挙にカバレッジすることで、「Exponential Growth」を実現し、世界標準のポジションを確立して企業価値の飛躍的向上を目指してまいります

中長期的な成長イメージ



- 新領域への事業展開、アジア・ヨーロッパへカバレッジ**

  - 成長著しいアジア圏での物流自動化需要、およびDX投資が旺盛なヨーロッパ市場において、現地ニーズに最適化したAsReaderを展開
  - 海外の製造・物流拠点に深く食い込むことで、グローバル企業の「グローバル一括導入」ニーズに対応。世界水準のデファクトスタンダード（業界標準）を目指す
- M&A・アライアンスによる事業拡大**

  - 「AI/画像認識システム」および「画像解析ソフトウェア開発」企業との統合により、AsReaderを「読み取り端末」から「思考する端末」へとアップデートし他社には真似できない高度な自動化を実現
  - 大手メーカー、国内外の有力代理店やシステムベンダーとのアライアンスを強化し、当社プロダクトのタッチポイントを幾何級数的に拡大
- システムインテグレーション事業の成長戦略**

  - AsReaderから収集される膨大なデータを、企業の基幹システム（ERP）やWMS（倉庫管理システム）へシームレスに連携。現場のリアルタイム・データ活用を支援する高付加価値SIを展開
  - 物流・製造・小売といった特定業種における成功事例をパッケージ化。開発効率を劇的に向上させ、高利益率なプロジェクト運営を実現
- AsReader事業部の成長戦略**

  - 単なる読み取り端末の提供に留まらず、在庫管理、棚卸し、資産管理などのアプリ層を統合。顧客の現場DXをワンストップで完結させることで、参入障壁を築く
  - 付帯率を向上させ、ストック収益比率を高めることで、景気変動に左右されない安定した収益基盤を構築

※ 中長期的な成長イメージは、あくまで経営上の目標を示したものであり、実現の時期を示唆するものではなく実現を保証するものではありません。



## 3 . Appendix

---

## 3. 経営理念

### 会社概要

会社名	株式会社アスタリスク
代表者	代表取締役 執行役員 社長 鈴木 規之
設立	2006年9月1日
資本金	983,510,000円（2025年11月30日現在）
本社	〒532-0013 大阪市淀川区木川西2丁目2-1 AsTech Osaka Building
東京事務所	〒103-0014 東京都中央区日本橋蛸殻町1丁目35-7 水天宮HSビル2F
URL	<a href="https://www.asx.co.jp/">https://www.asx.co.jp/</a>
事業内容	<b>■AsReader事業（当社製品AsReaderの企画、開発、販売）</b> 画像認識、バーコード、RFID、センサーなどの「モノ認識」技術を用いたAsReader・iOSやAndroidを中心としたモバイル端末と連携するAsReader・上記を用いたパッケージアプリケーション・その他、業務用製品の受託開発 <b>■システムインテグレーション事業（業務関係のSI事業）</b> 画像認識、バーコード、RFID、センサーなどの「モノ認識」技術を用いた受託開発事業・iOSを中心としたモバイルアプリの受託開発事業・「モノ認識」技術を用いた業務コンサルタント・モバイル端末を用いた業務コンサルタント <b>■賃貸事業</b>

### 経営理念

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

### 当社の取り組みの姿勢

人に変わ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」

### 3. 変革をリードし、企業価値向上にコミットするボードメンバー



代表取締役 執行役員 社長  
鈴木 規之

大阪大学大学院で数学（位相幾何学）を専攻後、東レ株式会社にて製造業、アパレル系のITシステム、RFIDなどの知見を深める。その後、繊維メーカーでの経験から「非効率な在庫管理」という課題に着目し、「三方笑顔」（お客様・社員・世間）の理念を掲げて株式会社アスタリスクを創業。「モノ認識×モバイル×自動化」を事業の核とし、自身の数学的思考と現場経験を融合させたスマートフォン装着型リーダー「AsReader」を開発。この製品で世界の小売・物流業界のDXを推進し、2021年にはアスタリスクを東京証券取引所マザーズ市場上場へと導く。現在も発明家としての側面を持ち、AI画像認識やリニアモーターなどの新領域開発を自ら牽引することで、中長期的な競争優位性の源泉を創出。また、海外主要子会社3社のトップ（CEO）を兼任する体制で、当社のグローバル展開を加速させるための強固な経営体制の中核を担い、本格的な海外展開を通じた事業規模の拡大と、事業領域の拡張による更なる企業成長を目指す。加えて、アメリカやヨーロッパでも『ルーク・スズキウォーカー』として業界では広く知られ、この国際的な認知度はアスタリスクにとって替えがたい競争優位性となる。この強力なパーソナル・ブランディングは、コスト効率の高い広告塔として機能しており、ブランド浸透性、優秀な人材獲得や戦略的なパートナーシップ構築において、資本市場へのアピールに寄与。



取締役執行役員 事業部長  
加藤 栄多郎

大学では商学部にて、特に市場分析と会計学に注力。この知見を、徹底した収益性追求と事業戦略の礎とする。徹底した現場主義「三方笑顔」の理念に根差した信念に基づき、常に最前線に足を運び、そこで得られる一次情報から事業の本質的な成長ドライバーを特定することを徹底する。この現場インサイトを武器に、世界的大手の電子機器メーカーの製品開発受託企業でのトップセールス経験を活かし、アスタリスクの営業体制をゼロから構築。アスタリスクでの成果として、世界的著名な高級菓子会社などの大型プロジェクトをPMとして牽引し、複数のエンタープライズ案件を獲得。結果として、企業の売上を約2億円から18億円超へと飛躍的に成長させるという、強固な成長基盤構築に大きく貢献。さらに、市場と顧客の視点から（RFIDキットなどの）ソフトウェアパッケージの企画開発に深く携わり、主力製品の一つである「AsReader」の開発に貢献するなど、プロダクト開発と営業戦略を統合する役割を担う。この実行力は、「顧客満足」「社会貢献」「企業の持続可能性」を統合する私の「三方笑顔」の経営哲学に裏付けられており、現場のニーズと社会の要請を結びつけることで、再現性のある市場価値を創造し、企業の持続的な価値の最大化に大きく貢献する。



取締役執行役員 技術室長  
中川 陽介

立命館大学電気電子工学科を卒業後、業界トップクラスの大手製造メーカーおよび上場中堅電子機器メーカーにて、大型分包機、ハンディターミナル、トンネル照明システムなど、幅広い領域の製品開発に従事し、多くの製品を市場へ送り出してきた。現場課題に真摯に向き合い、企画・設計・評価・量産・品質対応まで一貫して担うことで、確かな技術力と製品化推進力を培ってきた。「本当に必要とされる製品を世に届けたい」という信念を原動力に、ニーズに寄り添い、品質に妥協しない姿勢を貫いている。現在はその経験を活かし、開発から調達、導入後の支援まで一貫した価値提供を推進し、高品質な製品と高い顧客満足を通じて事業成長に貢献。加えて、技術視点にとどまらず経営視点で製品価値・市場性・収益性を見極め、事業として成功に導くプロダクトマネジメントを重視。今後も、技術と情熱をもって、人と社会を前進させる製品づくりを牽引し、企業価値の向上を図る。



取締役執行役員 管理統括室長  
太田 尚友

経営学研究科修士課程修了、修士（経営学）。キャリア初期は中堅総合商社および通信キャリアにて、通信系ソリューションの開発や新規事業の立ち上げを主導し、複数のプロジェクトを成功に導く。その後、管理部門へ転じ、管理部門全体のマネジメントや組織基盤の強化を推進。さらに、経営戦略・事業計画の策定、複数のM&Aの実行、PMI、CVC（Corporate Venture Capital）の設立など、企業成長を支える中核業務を幅広く担当。その中でも、ファイナンス分野では、スタートアップから上場企業まで、多岐にわたるファイナンス案件を主導。大型エクイティ・ラウンドや、設備投資・M&Aを支える低コストのデットファイナンスにおいて、高いクロージング能力を発揮。デットとエクイティの最適なキャピタル・ストラクチャーを設計し、財務健全化を実現。また、3社におけるIPOプロジェクトのリーダーを務め成功に導いたほか、IR・広報責任者として、資本市場における企業の信頼性向上と企業価値最大化、ひいては株価の向上に貢献。財務・会計領域に関する深い知見と、MBAで培った戦略的思考力、そして豊富な実務経験という三位一体の強みを発揮し、さらなる企業価値向上を牽引する。

取締役  
監査等委員  
（常勤）

石田 泰一

1980年4月 カネボウ株式会社入社  
1998年4月 同社フィラメント事業部大阪販売部部長就任  
2004年11月 同社フィラメント事業部長就任  
2005年7月 KBサーレン株式会社へ転籍、取締役就任  
2008年6月 同社監査役就任  
2012年9月 エム・テック株式会社 入社  
2013年9月 ピコエイダ株式会社 入社  
2014年2月 当社 入社  
2014年4月 当社 管理統括室長就任  
2014年11月 当社 取締役就任  
2021年11月 当社 取締役・監査等委員（常勤）就任（現任）

取締役  
監査等委員  
（非常勤）

岩崎 文夫

1972年4月 阪急電鉄 入社  
1996年6月 阪急タクシー株式会社取締役就任  
2007年4月 同社代表取締役社長就任  
2009年6月 能勢電鉄株式会社代表取締役常務就任  
2010年4月 学校法人宝塚音楽学校理事・校長就任  
2014年11月 当社 監査役就任  
2018年11月 当社 社外取締役監査等委員就任  
2021年11月 当社 社外取締役監査等委員（非常勤）就任（現任）

取締役  
監査等委員  
（非常勤）

山元 教有

1996年4月 澤電気機械株式会社 入社（現任）  
2009年10月 中小企業診断士 登録  
2013年4月 当社 監査役就任  
2018年11月 当社 社外取締役・監査等委員就任（現任）

### 3. 直近の展示会出展予定

#### 国 内

- リテールテックJAPAN  
東京ビッグサイト  
2026年3月3日(火)～6日(金)  
<https://messe.nikkei.co.jp/rt/>
- 第7回関西物流展  
インテックス大阪  
2026年4月8日(水)～10日(金)  
<https://www.kansai-logix.com/>
- 国際モダンホスピタルショウ2026  
東京ビッグサイト  
2026年7月8日(水)～10日(金)  
<https://www.noma-hs.com/module/booth/385630>
- 国際物流総合展2026  
東京ビッグサイト  
2026年9月8日(火)～11日(金)  
<https://www.logis-tech-tokyo.gr.jp/ltt/index.html>

#### 海 外

- NRF 2026 Retail's Big Show (New York)  
2026年1月11日(日)～13日(火)  
<https://nrfbigshow.nrf.com/>
- MODEX2026 (Atlanta)  
2026年4月13日(月)～16日(木)  
<https://www.modexshow.com/>
- RTS26 (London)  
2026年4月22日(水)～23日(木)  
<https://www.retailtechnologyshow.com/>
- RFID Journal LIVE! (Las Vegas)  
2026年5月19日(火)～21日(木)  
<https://rfidjournallive.com/>

## 3. お問い合わせ

### 【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（いわれの無い悪口、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】

本説明会資料やIRに関するご意見・ご質問は、弊社ホームページの「IRお問い合わせ」フォームよりお寄せくださいますようお願い申し上げます。  
誠に恐れ入りますが、お電話でのご質問にはお答えいたしかねますので、あらかじめご了承くださいと幸いです。

### 【IRお問い合わせ】

(URL) [https://www.asx.co.jp/ir/other\\_info/inquiry/](https://www.asx.co.jp/ir/other_info/inquiry/)



## 免責事項

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これら将来の見通しに関する記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予測に関する記述には、既知及び未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内及び国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限られるものではありません。また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいており、当社はそのような一般に公開されている情報の正確性や適切性を検証しておらず、保証していません。