



2023年3月期第2四半期 連結決算 補足説明資料

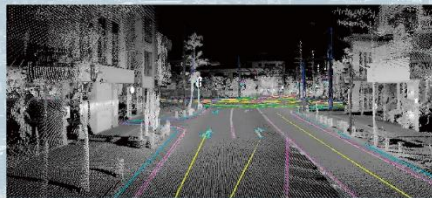
2022年11月9日
アイサンテクノロジー株式会社

Aisan's Mission

未来の社会インフラを創造する To Advance Society

街、都市、国土。

人々が生活するうえで欠かすことのできない社会インフラ。それらの整備は「測る」ことから始まります。アイサンテクノロジーは、時代の最先端システムを融合したソリューションテクノロジーのアップデートをもって「測る」を支え、未来の社会インフラの創造に貢献します。



WingNeo INFINITY





2023年3月期第2四半期業績ハイライト

売上高：1,760百万円

(前年同期比10.2%減)

営業利益：72百万円

(前年同期比45.6%減)

親会社株主に帰属する四半期純利益：40百万円

(前年同期比57.9%減)

目標

①売上高3%増

46億円

COVID-19並びに半導体不足の影響も不透明な中、報告セグメント別計画における基本方針に沿って事業活動を推進する。公共セグメントは安定した成長率を維持し、モビリティセグメントは2025年をターゲットに事業推進を行うことで、2023年3月期に売上高46億円を目指す。

②営業利益24%増

3.2億円

- ・ 自社ソリューションをリリースし、商材を増やす
- ・ 生産の効率化とコストダウン
- ・ 固定費の圧縮

以上にて2021年3月期の実績比で2.8倍以上である営業利益7億円を2024年3月期に達成を目指すべくステップの1年として投資もしっかり実行する。

③売上高営業利益率の改善

7%

利益率の高い自社製品、サービスの売上高の比重を高める。2023年3月期は、2022年3月期に続き投資局面とし、人材への集中的な投資を実施することで利益を圧縮する計画で事業活動を行う。投資効果の利益貢献を2024年3月期と判断し、12.5%以上の売上高営業利益率を目指す1年。

進捗

2024年3月期に売上高55億円を目指す中期経営計画の2年目としてスタート。当連結会計年度は売上計画46億円を掲げて事業展開を進める。当第2四半期連結累計期間では、17.6億円強にとどまる結果に。営業活動を積極的に展開し、受注について順調に推移も、請負業務は受注後収益計上までに時間を要するため、当第2四半期連結会計期間での売上高には反映されていない。国内外の経済状況が不安定な中、測量機等精密機器関連の商材・部材仕入にも影響が出ている。

当連結会計年度では、前連結会計年度より引き続き、中期経営計画に基づき様々な投資活動を実施。獲得した人材の登用なども行い、自社ソリューションの拡充を進めるも一部研究開発には遅れも生じる。また、投資とともにコストカットや予算管理、補助金等の活用も行いながら、売上高の増加以外でも利益を確保する方策を様々な観点より検討・実行したが、売上高の減少の影響が大きく前年同期と比較し営業利益は減少する結果となった。

利益率の高い自社製品、サービスの売上高の比重を高める土台作りを昨年から引き続き推進するとともに、新たなサービスのリリース、グループ内のシナジーを活かすための原価低減策などを行った。当第2四半期連結会計期間の営業利益率は4.1%となり、第3四半期以降も自社ソリューション、サービスの拡販とともに、原価低減、コストカットを継続することで、計画の利益率7%の達成を目指す。

目標

④人財投資にて連結従業員数

160名体制

前連結会計期間に株式会社三和を子会社化したことから、数字としては当初計画の150名体制を達成したが、営業職等については人財が不足しているため、引き続き中期経営計画に沿ってキャリア採用中心に人財投資を実行する。同時に新卒採用も継続し、幅広い年齢層での採用を実施する。

⑤資本効率高めROEの改善

3.7%程度

成長投資を積極的に実施し、資本効率を高め、最終利益目標の達成を目指す。売上債権、棚卸資産の圧縮にも努める。以上より、2023年3月期ROE3.7%の達成を目指す。

⑥配当性向30%以上目標

14円

株主還元の基本方針に沿って、投資局面においても継続して安定した配当を実施する。連結配当性向30%以上を目標とし、2023年3月期における1株当たり配当金は、最終利益から鑑み、14円を目標とする。

進捗

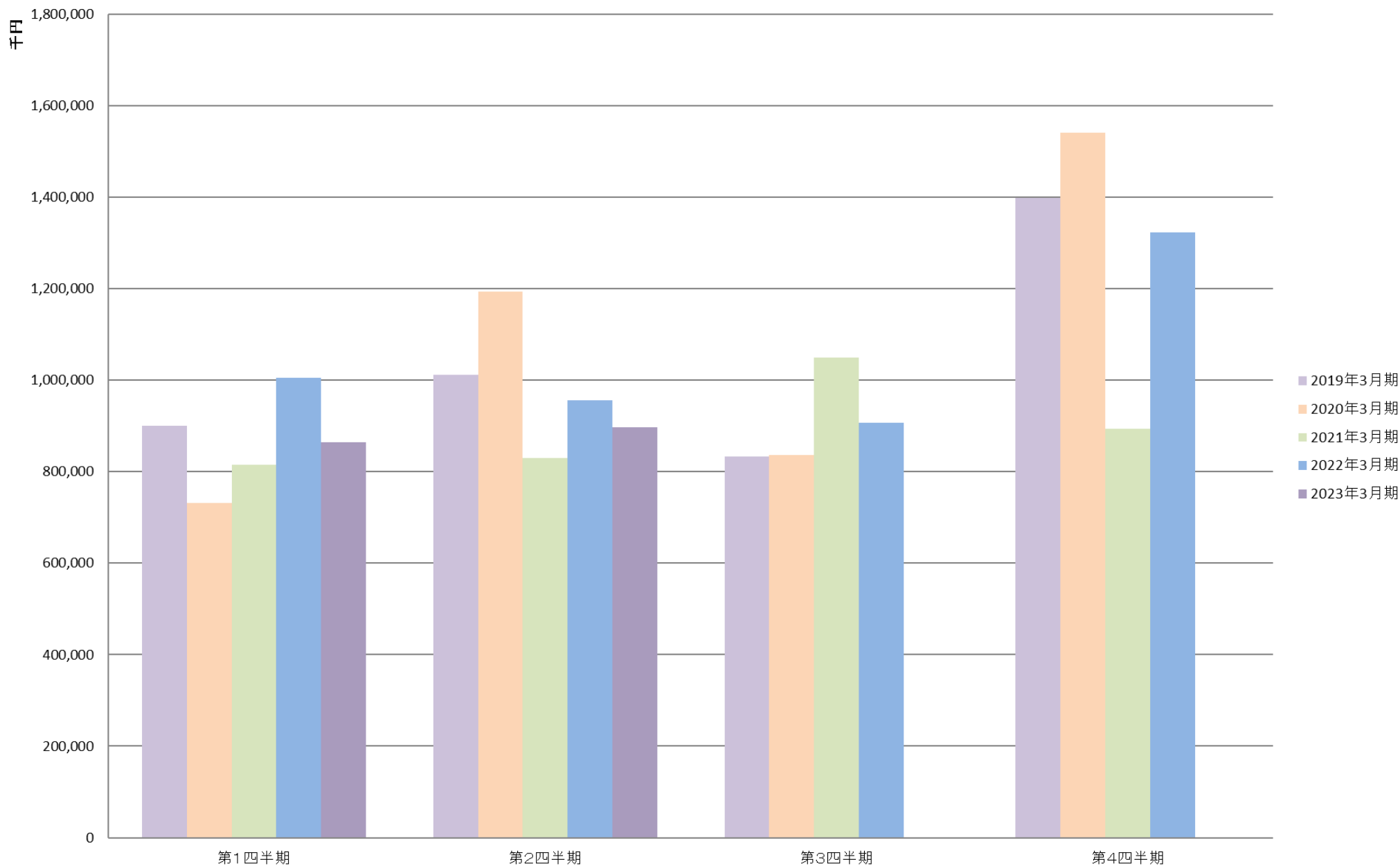
前連結会計年度から引き続き採用活動、人財投資を実施。4月には5名の新卒社員を迎え入れるとともに、中途採用でも複数名の採用を実施したことで、目標となる160名体制は達成。一方、一部採用計画に遅れが生じており、引き続き計画に沿った人財投資を行うため、第3四半期以降も計画達成に向けた採用活動を計画している。また、採用した人財をスピーディに教育・育成し、収益貢献できるようにしていくこととする。

当第2四半期連結会計年度では、ROE0.7%と年度目標からは遠い実績となったが、資本効率を改善するため、棚卸資産の分析及び活用方法を検討するなど、資産管理の観点からも新たな取り組みを開始。引き続き、利益の確保を優先的に努め、加えて資本効率向上を目指した取り組みに努める。

先述した①～⑤の目標を達成することで、配当性向の向上、および安定した配当を行える経営を目指す。配当性向算定の基となる1株あたり当四半期純利益は7.4円となった。引き続き当連結会計年度の当期純利益2.17億円を目指す。

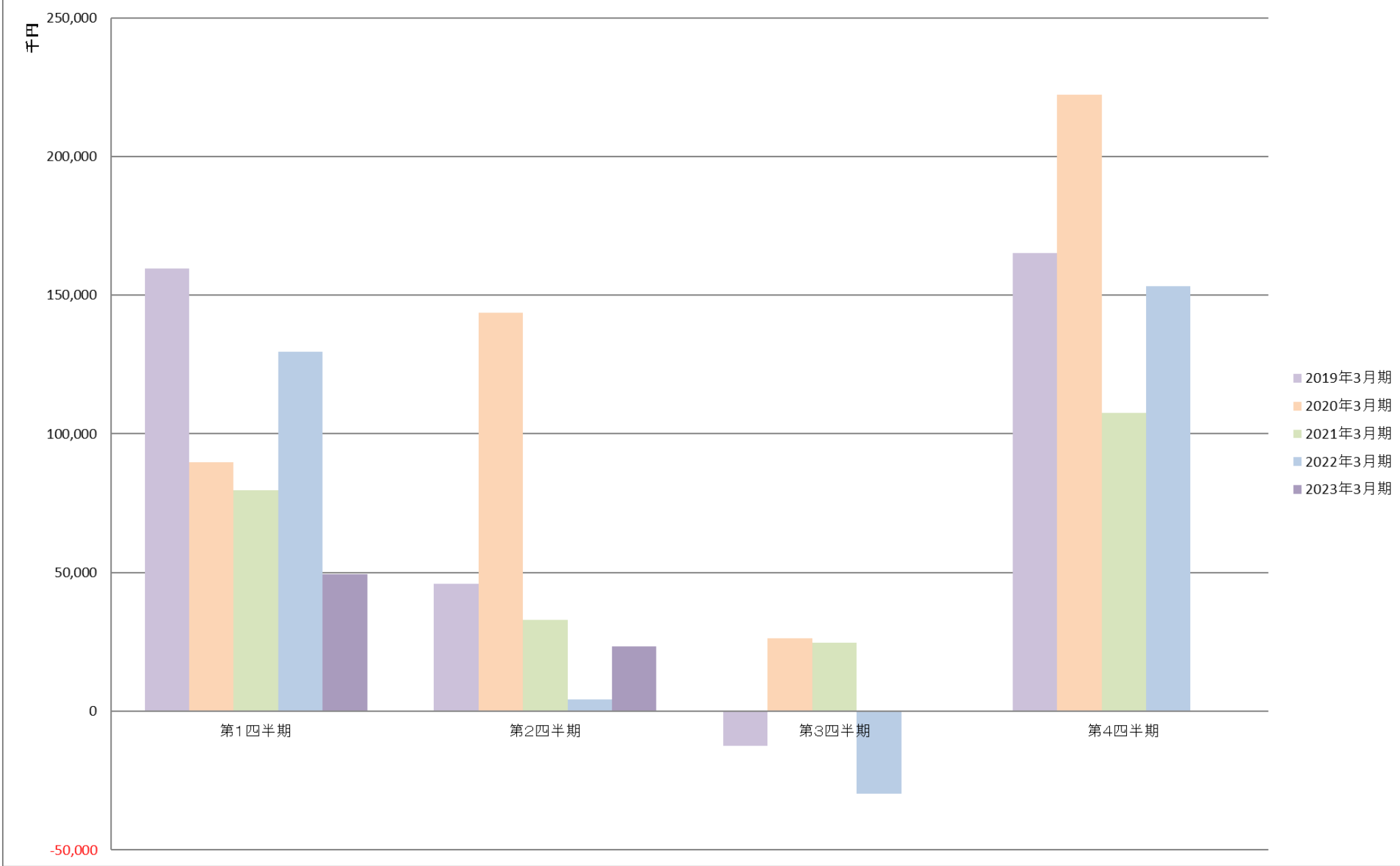


四半期会計期間売上高(5期比較)



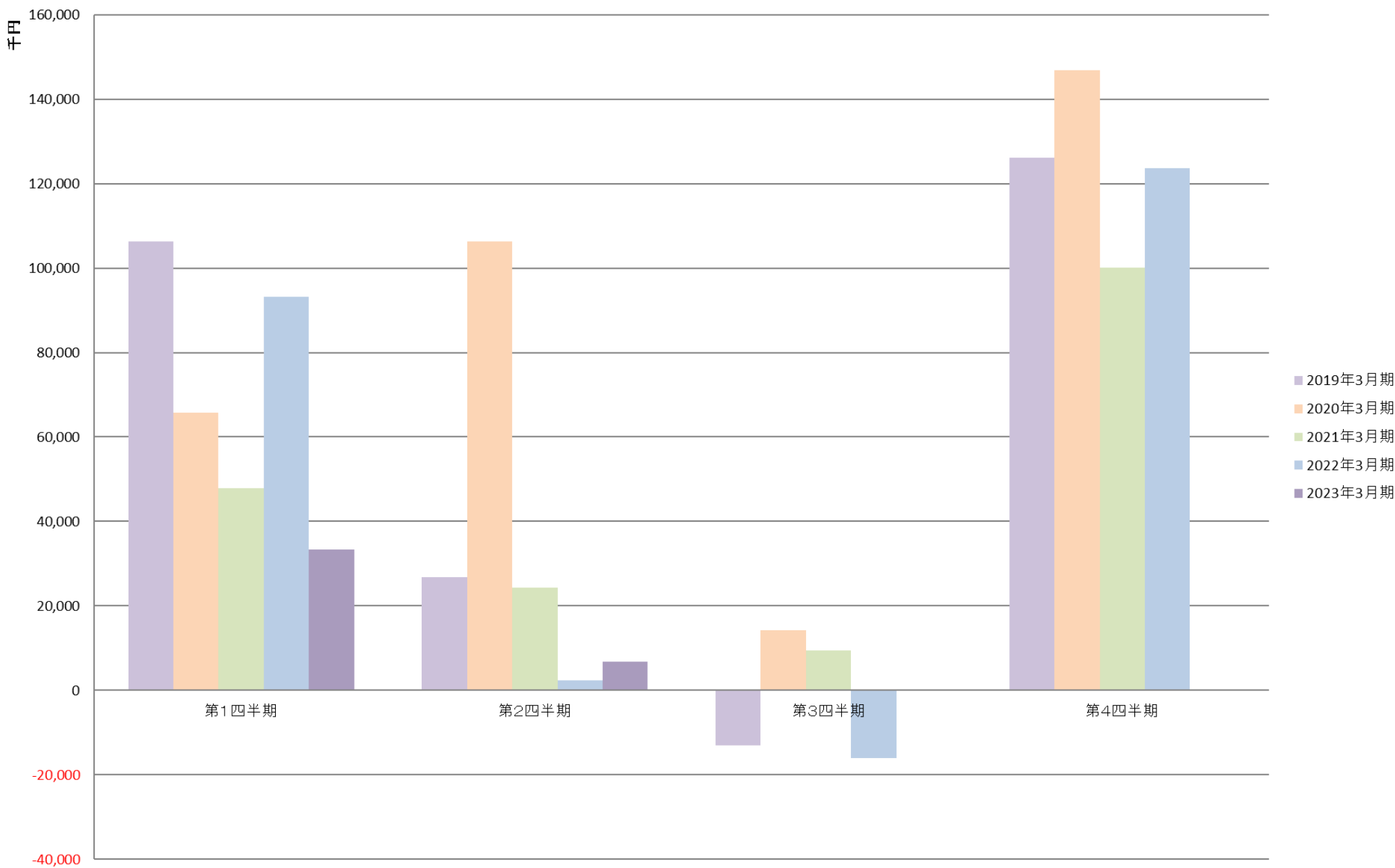


四半期会計期間営業利益(5期比較)





四半期会計期間 親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益(5期比較)



報告セグメント及び各セグメントごとの主要な市場と製品について

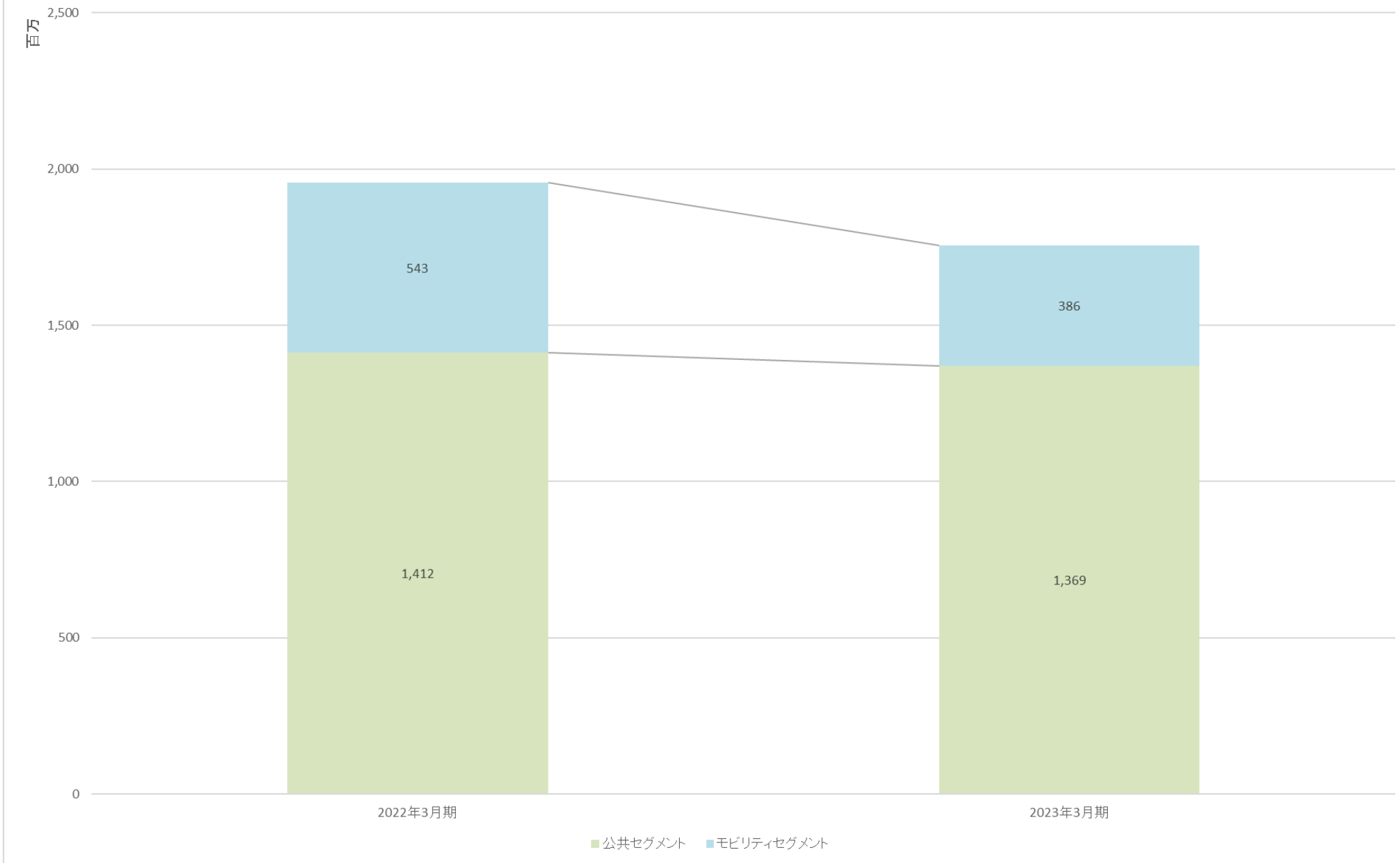
ターゲット市場に対し適切な意思決定を行うことを目的に、報告セグメントを市場別に「公共セグメント」「モビリティセグメント」「その他」の3区分としております。各セグメントごとの主要な市場と製品等については、以下のとおりです。

報告セグメント	主要な市場と製品等
公共セグメント	(主要な市場) 測量・不動産市場を主たるターゲットとしています。 (製品等) 測量土木関連ソフトウェア及び保守サービス、三次元点群処理ソフトウェア、測量計測機器、MMS計測機器及び関連製品、MMSを用いた三次元計測・解析業務の請負、土地・河川ならびに海洋に関する各種測量、その他関連ハードウェア 等
モビリティセグメント	(主要な市場) 自動車関連、MaaS関連の市場を主たるターゲットとしています。 (製品等) MMS計測機器及び関連製品、三次元計測・解析業務の請負、高精度三次元地図データベース構築業務の請負、自動運転システム構築、自動運転の実証実験請負、衛星測位に係るサービス、三次元点群処理ソフトウェア、その他関連ハードウェア 等
その他	不動産賃貸業



年度別セグメント別売上推移(第2四半期実績)

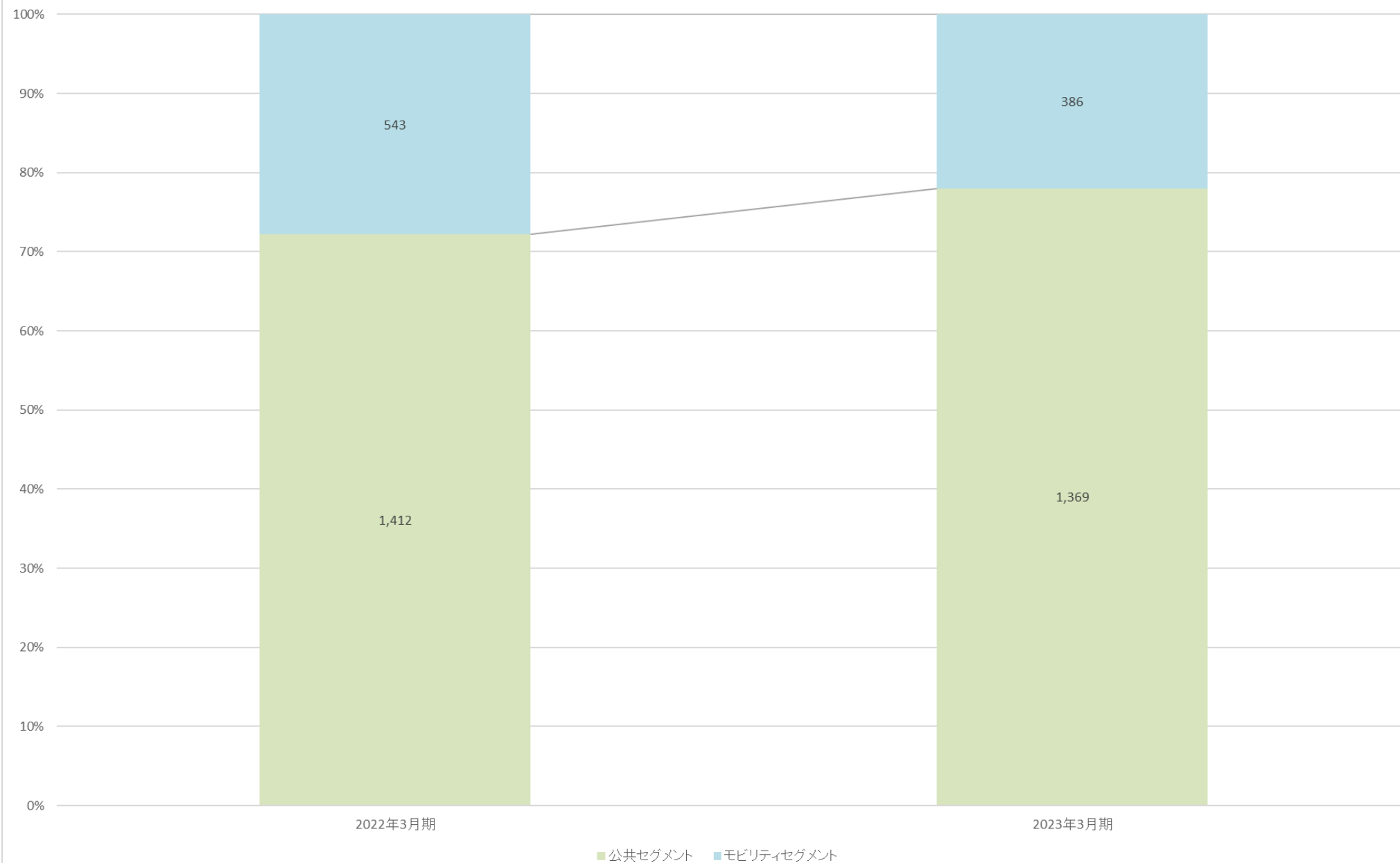
(単位：百万円)





年度別セグメント別売上実績比率推移(第2四半期実績)

(単位：百万円)



1. 2023年度第2四半期決算概況

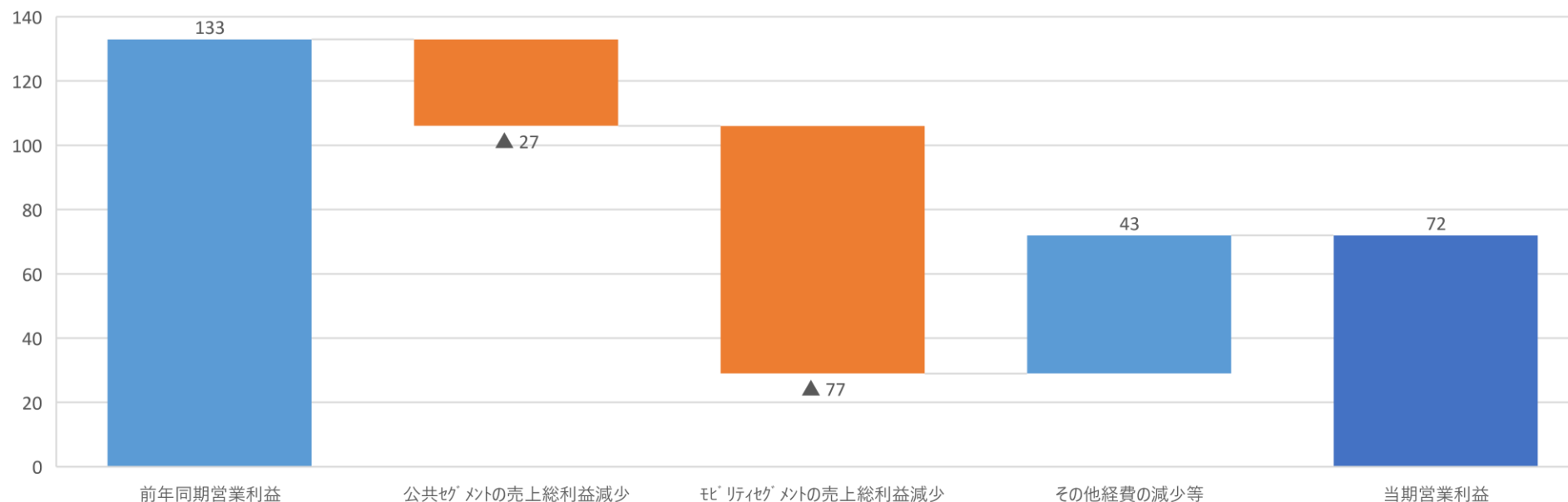
当社グループでは、現在「Investment & Innovation」をスローガンとする中期経営計画に基づき事業活動を進めております。その計画において「未来の社会インフラを創造する」企業として、国土強靱化、次世代防災、不動産登記行政といった分野への取り組みとともに、スマートシティ、自動運転社会の実現に向けた活動を行っております。

当第2四半期連結会計期間においては、お客様に各種補助金の活用を促し、自社製品や三次元計測機器を中心とする各計測機器への購買動機を高める活動を継続するとともに、ウェブを活用したセミナーを連動させた営業活動を行い商談機会の獲得に努めてまいりました。また、各種請負・委託業務委託については、受注から納品までに時間を要するため収益計上には至っておりませんが、多方面より受注獲得は進んでおります。一方、外部環境の変化に伴い、期待する成果に関して一部分野で遅延が見受けられる状況となりました。

中期経営計画の2年目となる当連結会計年度は、研究開発成果の製品化、継続的な人財の採用とその育成など、2024年3月期において営業利益7億円を目指すための重要な成長フェーズと捉えております。そのため、昨年度から従業員数は増加している一方、予算管理、補助金等の活用も行ったことで、販売費及び一般管理費は減少しました。結果として、営業利益は前連結会計年度と比較し、減少しました。

営業利益 対前年増減分析

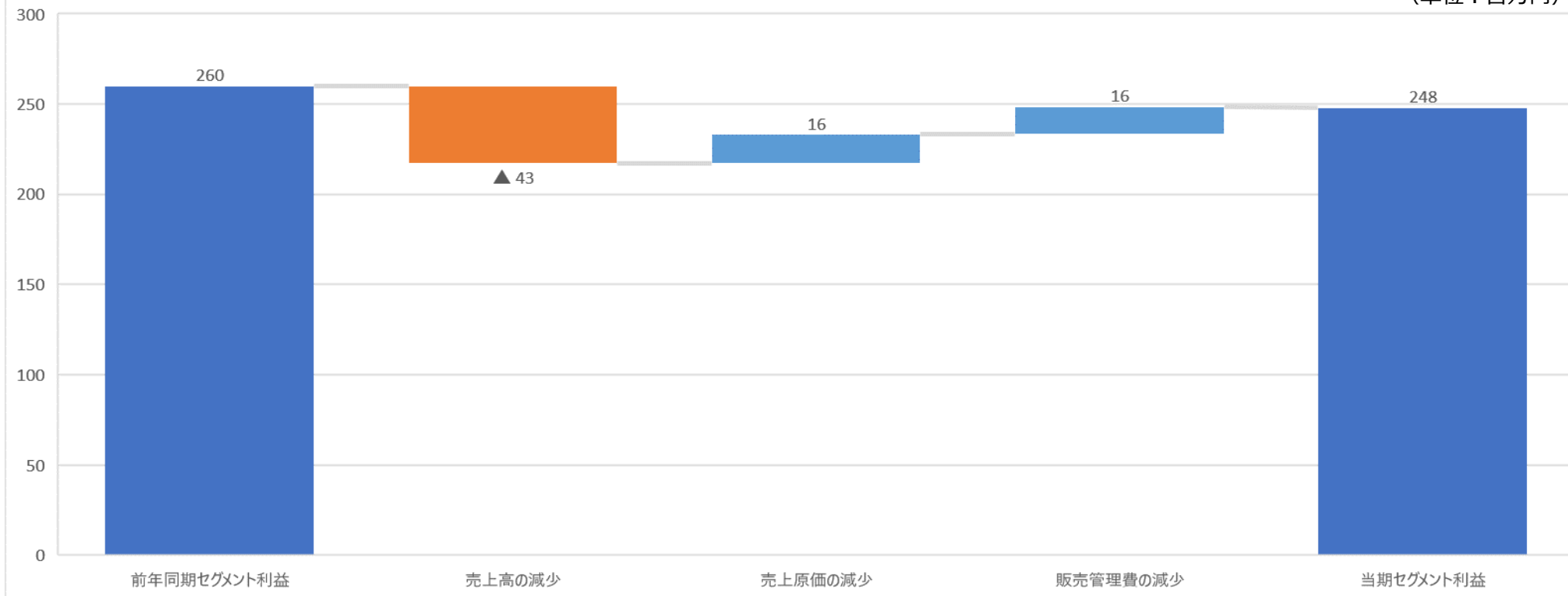
(単位：百万円)



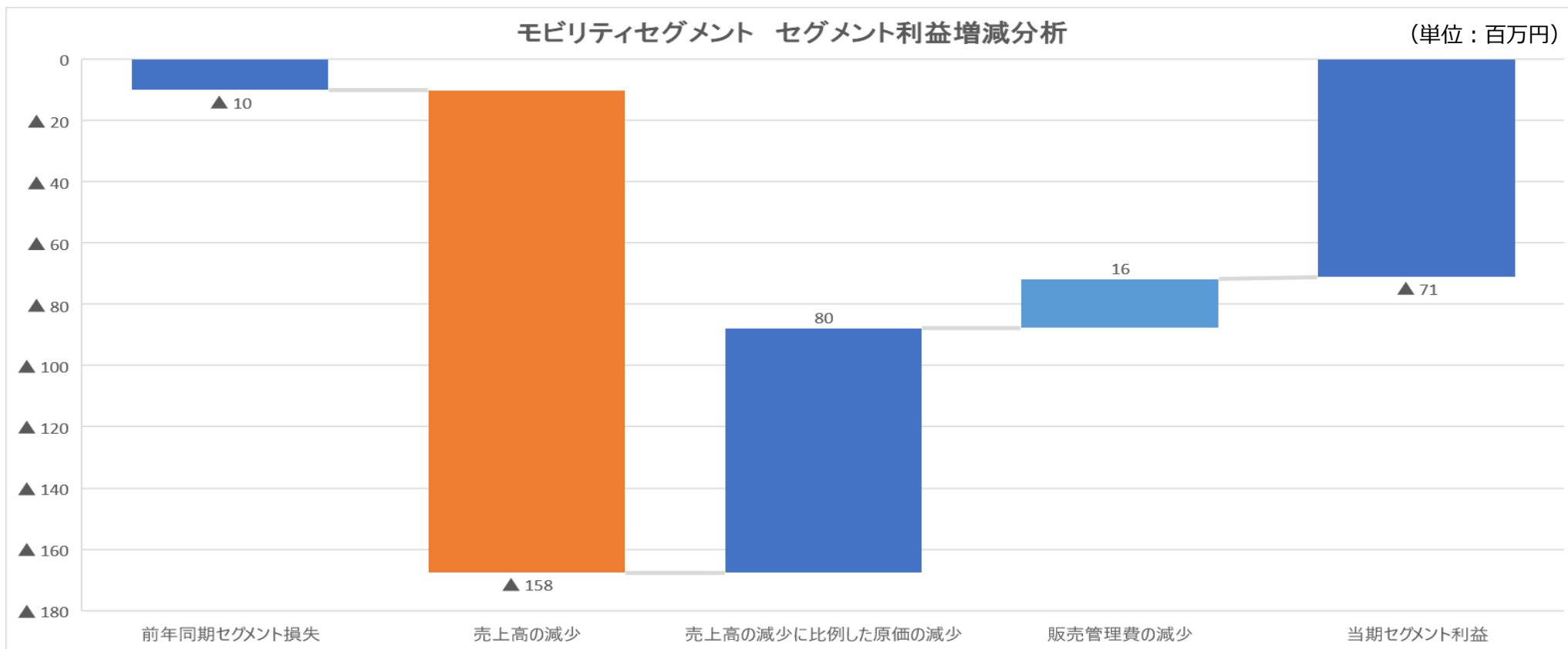


公共セグメント セグメント利益増減分析

(単位：百万円)



- 当連結会計年度においては、前連結会計年度の自社ソフトウェア販売が堅調に推移したことからサポートサービスの新規契約、契約更新による売上が増加しました。一方で、「WingneoINFINITY」及び「WingEarth」に関しては、新たにリリースした追加サービスや補助金申請を活用した販促活動、リモートによる業務サポートや体験会の実施などを行いましたが、新規ならびに追加のライセンス販売は伸びず、前年同期から売上高はわずかに減少しました。
- また、半導体不足による影響で納期が延びている新品測量機器販売は落ち込む一方で、測量機器のリユース・リペア・レンタルの3Rサービスをウェブ展開する測量機器総合マーケット「GEOMARKETセンター」は、リユース販売やレンタルの需要が高まっていることなどから、前年同期から売上高は増加しました。一方、新型測量機器販売が落ち込むことと比例し、仕入原価も前年同期と比較し減少しました。
- MMS計測機器販売においては、昨年度に受注をした新型MMSを当第2四半期連結累計期間に一部納品しました。また、過去に販売した機器に対する点検業務なども提案を行うことで、受注金額の増加に至りました。その結果、MMS計測機器販売は前年同期と比較し、売上高が増加しました。
- 株式会社三和における測量業務の受注は、測量成果の納品時に一括して収益を計上するため、受注から収益計上まで一定の期間を有するとともに、業種特有の要因により、収益計上が年度末となる案件が多い状況です。その為、当第2四半期連結累計期間の売上高は前年同期と比較し減少しておりますが、そのような中においても、9月末現在において、前年度の売上高を上回る受注を獲得しております。
- 前連結会計年度に引き続き、中期経営計画に沿った人財投資計画による人員増加や、新たな製品・ソフトウェア開発のための積極的な研究開発を進めた結果、一部科目で前年同期を上回る結果となりましたが、コストの見直しも行った結果、販売費及び一般管理費は前年同期と比較し減少しました。

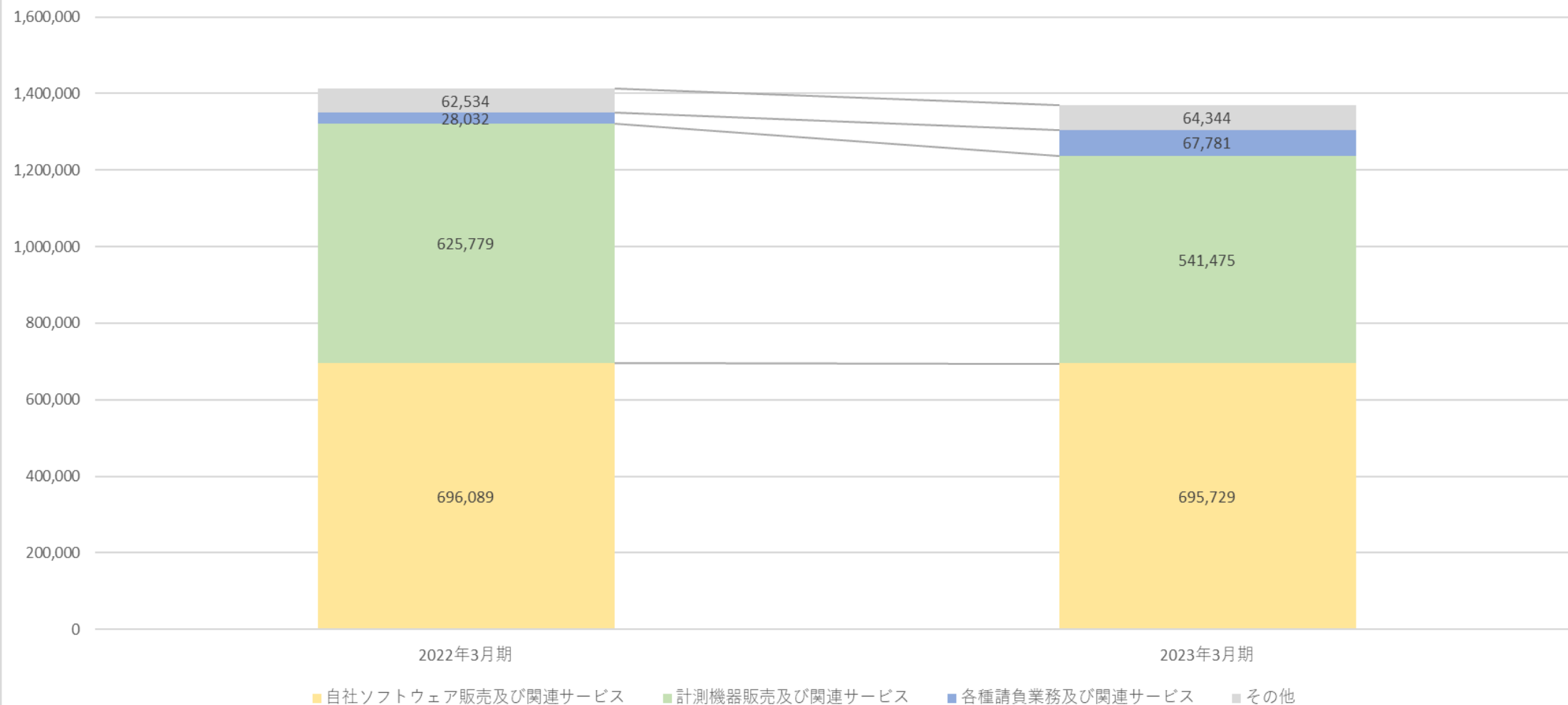


- 高精度三次元地図データベース整備は、自動走行の研究目的利用に加え実用化を見据えた利用を目的とした高精度三次元地図の整備業務を前連結会計年度に堅調に受注するとともに新たな商談の獲得や、様々なプロジェクトへの参加なども進捗しております。一方、自動運転実用化に向け、品質やコストへの要求が徐々に高まっており、生産性向上に向けた体制の見直し、ツールの開発、グループ間でのシナジーを生み出す検証は前連結会計年度から継続して取り組んでおります。
- 自動走行システムの販売および実用化に向けた実証実験は、前連結会計年度に引き続き、国内の多くの企業や地方自治体などで需要がある状況です。そのような中、特に実用化が期待される地域におけるものを中心に積極的に進めておりますが、自動走行の実用化に向けた実証実験は、その実施が第3四半期累計期間以降であることから、その受注に向けた活動を行うとともに、受注した案件の実施主体との協議を進めております。
- 自動運転の実用化は、政府目標として2025年に全国各地で40か所以上の社会実装を目指すとされています。それまでの間は、当事業分野は投資フェーズと捉えており、将来の事業モデル確立に向けた先行投資として、前連結会計年度より引き続き、事業推進に必要な人財確保、システム構築や機材などの調達を積極的に行ってまいります。また、自動運転支援用のカメラ販売など、新商材の販売を加え、収益獲得への取り組みも加速させております。
- 上記各事業につきまして、前年同期においては、各方面で新型コロナウイルス感染症による影響で、2021年3月期に納品予定だった案件の一部が延期となり、その売上が計上されたことから、売上高が増加しておりました。この結果、前年同期と比較し、売上高は減少、損失は増加しましたが、上記の環境からも案件の受注状況は前連結会計年度を上回る状況で進捗しております。



セグメント別サービス別売上実績推移(公共セグメント 第2四半期実績)

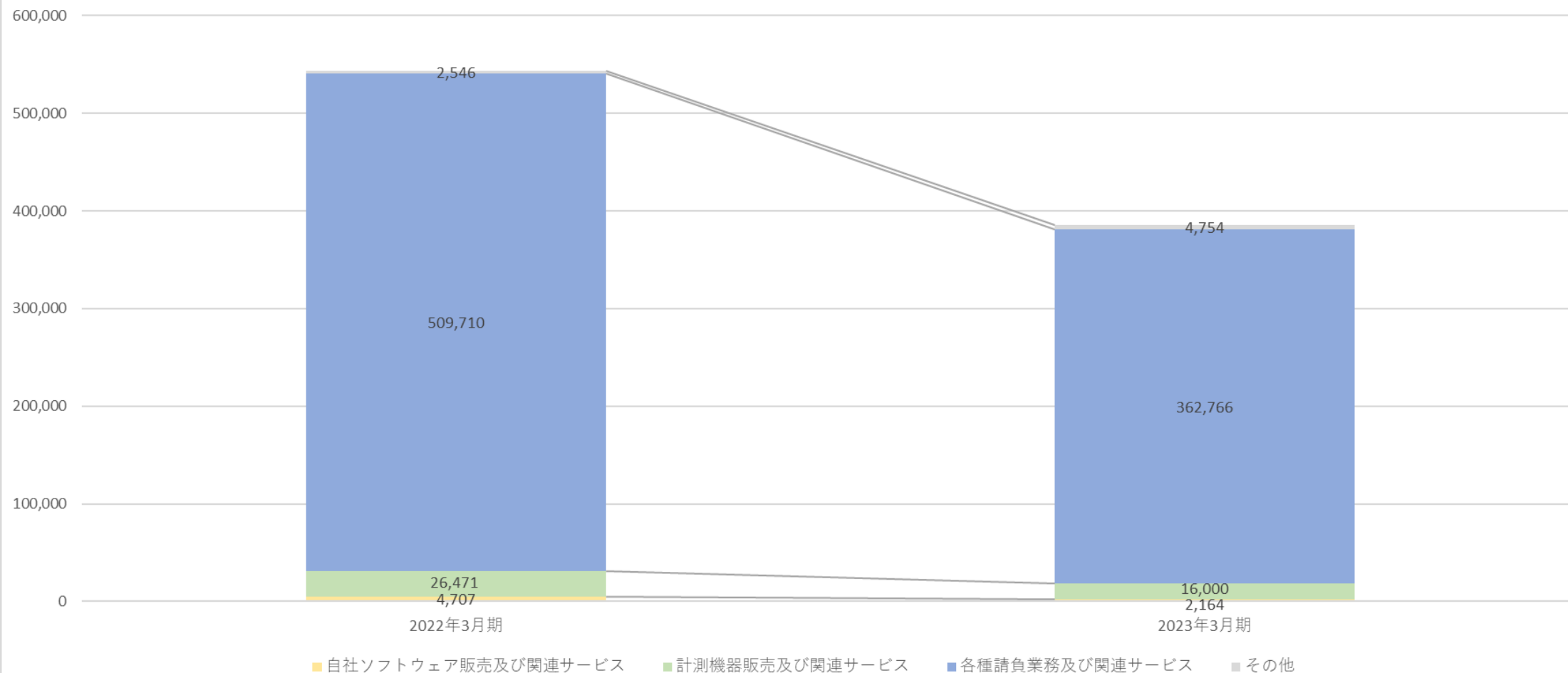
(単位：千円)



- 公共セグメントでは、主力製品である自社ソフトウェアの販売及びサポートサービスにおいて、「WingneoINFINITY」最新バージョンの提供を行ったことから、売上高の約50%を占め、前年同期と同水準の結果となりました。
- 一方、計測機器販売においては、半導体不足により十分な販売ができなかったことから、前年同期と比較し、減少する結果となりました。
- また、公共・インフラ分野における請負業務等は、受注活動の強化や、新たな顧客開拓を行った結果、前年同期と比較し増加しております。一方、これらは受注から収益計上まで一定の期間を有するため、当第2四半期連結会計期間において売上高に占める比率は少なくなっております。

セグメント別サービス別売上実績推移(モビリティセグメント 第2四半期実績)

(単位：千円)



- モビリティセグメントでは、高精度三次元地図の作成及び自動運転関連の請負業務が主たる業務となるため、当第2四半期連結会計期間においての売上比率は、前年同期と同様に大半をこれらが占める結果となりました。
- 一方、前年同期においては、各方面で新型コロナウイルス感染症による影響で、2021年3月期に納品予定だった案件の一部が延期となり、その売上が計上されたことから、売上高が増加しておりました。加えて、受注した案件の納品予定が前年以上に、第3四半期以降に集中しております。
- また、自動走行システム関連の機器販売に関しては、公共セグメント同様に半導体不足の影響を受けたことから、前年同期と比較し、売上高が減少しております。

請負契約に係る受注残高

(単位：千円)

	公共 セグメント	モビリティ セグメント	合計
計測機器販売及び 関連サービス	88,056	-	88,056
各種請負業務及び 関連サービス	146,569	337,666	484,235
合計	234,625	337,666	572,291

- 当社グループでは、受注から売上計上まで短期間の物品販売に加え、受注から売上計上まで一定の期間を要する請負契約の取引が混在しております。また、その請負契約の多くが売上計上が年度末に集中する傾向にあります。その為、期中においては決算短信等での売上高等含まれない案件も多数あります。
- 株主様、投資家の皆様に当社の事業の進捗をより正確にお伝えするために、受注状況をお伝えすることとしました。
- 当資料は2022年9月末時点において、各取引先と請負契約を交わした案件のうち、当事業年度に売上計上を想定している受注残高を記載しております。そのため、商談が進んでいても、未契約の事業は、当資料に算入しておりません。
- MMS計測機器販売、MMSを用いた三次元計測・解析業務の請負、各種測量業務、三次元計測・解析業務の請負、高精度三次元地図データベース構築業務請負、自動運転システム構築、自動運転の実証実験請負業務等の受注残高を記載しております。
- 上記請負契約に係る受注残高につきましては、実際の業務の進捗や、新型コロナウイルス感染症等による外部要因の影響を受け、納期変更や受注金額の変更の際には、金額も変更になる可能性があります。

2. 連結財務諸表に関して

単位：百万円

連結貸借対照表

	資産の部		負債・純資産の部
流動資産	5,152	負債合計	1,305
固定資産	1,879	純資産合計	5,726
資産合計	7,032	負債・純資産合計	7,032

1. 仕掛品が前連結会計年度末と比較し、大きく増加している要因は？

請負業務に関して、年度末に売上計上が集中する傾向にあり、これらの売上に係る外注費や仕入は、その納品と同時に仕掛品から仕入に振替を行うため、年度末の仕掛品は減少します。一方、年度末の売上計上に向け、第2四半期以降は様々な外注費や仕入が発生しますが、それらの納品までは仕掛品として計上するものが多くなるため、年度末と四半期では仕掛品に大きな差異が生じる傾向にあります。

2. リース資産が前連結会計年度末と比較し、増加している要因は？

新型のMMS計測機器を1台導入したことが要因になります。

3. 前受金が前連結会計年度末と比較し、減少している要因は？

当社のサポートサービスは第4四半期に受注が偏っておりますが、そのサービスの役務の未提供部分においてはその時点で前受金に計上しております。第1四半期連結会計期間において、サポートサービスに含まれる製品メジャーバージョンアップを履行したため、その部分に係る金額を売上計上し、前受金が減少しました。

2. 連結財務諸表に関して

連結損益計算書

売上高	1,760
売上原価	1,003
売上総利益	757
販売費及び一般管理費	684
営業利益	72
経常利益	72
親会社株主に帰属する四半期純利益	40

単位：百万円

1. 前年同期と比較し、給与手当及び賞与が減少し、退職給付費用が増加している要因は？

前連結会計年度において、中期経営計画に基づき多くの人財採用とその育成に投資を行い、給与手当は増加しているものの、賞与に関しては業績目標に連動した賞与を計上していることから、減少する結果となりました。一方で、退職給付費用に関しては、その影響を受けないことから、社員の増加と比例し、増加しました。

2. 投資活動を行っている中で、試験研究費が前年同期と比較し、減少している理由は？

補助金・助成金の活用や、協力企業との共同開発を行うことで試験研究費の計上を削減するように努めております。そのため、費用の発生を抑制しながら、将来への投資活動は積極的に行っている状況です。

3. 受取保険金が前年同期と比較し多く発生しているが、その理由は？

上記2に記載の通り、経費の見直しを行った中で、契約していた保険の一部を解約いたしました。その解約に伴う返戻金を計上しております。

3. 当連結会計年度の数値目標の進捗に関して

単位：千円

科目	当連結会計年度			前連結会計年度		
	第2四半期実績	業績予想	進捗率	第2四半期実績	年度実績	進捗率
売上高	1,760,598	4,600,000	38.27%	1,961,075	4,190,776	46.80%
営業利益	72,805	320,000	22.75%	133,926	257,509	52.01%
経常利益	72,558	310,000	23.41%	132,986	253,431	52.47%
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	40,300	217,000	18.57%	95,656	203,327	47.05%

- 売上高は、前年同期において、2021年度末における新型コロナウイルスの影響で遅延となっていた案件の計上が多くあったことから、進捗率が大きく伸長しておりました。また、当第2四半期連結会計期間においては、半導体不足の影響により、高額測量機器販売の売上が計画を下回っております。そのため、前年同期と比較し進捗が緩やかな状況です。一方で、請負業務を中心に、第3四半期以降に順次売上計上を行うことから、開示しております年間業績見通しに達する見通しです。
- 上記に伴い、各利益項目においても、前年同期と比較し、進捗率が低い状況です。前連結会計年度においては積極的な人財等の投資を行ったことで、販管費が増加する結果となりました。当連結会計年度においても引き続き投資を行うだけでなく、採用した社員の教育による生産性向上、無駄な販管費の削減や助成金の活用を行うことで、開示している営業利益計画の達成を目指します。
- 一方で、新型コロナウイルス感染症の再拡大に伴い、事業活動に大きな制約が生じる場合や、半導体不足による各種商材の仕入等に影響が生じる場合は、売上高及び各利益項目における業績予想の達成が困難になる可能性があります。

3. 当連結会計年度の数値目標の進捗に関して

単位：千円

セグメント	科目区分	期末目標	累計実績	差異	達成率
公共	売上高	3,120,000	1,369,331	▲1,750,668	43.89%
	営業利益	507,000	248,865	▲258,134	49.09%
	売上高営業利益率	16.25%	18.17%		
モビリティ	売上高	1,470,000	385,685	▲1,084,314	26.24%
	営業利益	89,000	▲71,997	▲160,997	-80.90%
	売上高営業利益率	6.05%	-18.67%		
その他	売上高	10,000	5,582	▲4,417	55.82%
	営業利益	4,000	2,721	▲1,278	68.04%
	売上高営業利益率	40.00%	48.75%		

- 公共セグメントでは、第1四半期に自社サポートサービスにおいて最新バージョンを提供、収益認識したことに加え、利益率の高い自社ソフト販売が中心となったため、営業利益年間目標の約50%を達成する結果となり、売上高営業利益率も計画を上回っております。一方、半導体不足の影響により高額測量機器販売が計画を下回ることから、売上高に関しては営業利益と比較し、達成率が低い状況です。また、MMS計測機器販売及び公共・インフラ分野における三次元計測請負業務等は、第3四半期会計期間以降に納品が増加する想定であり、第3四半期累計期間以降は徐々に年間目標に近づく見込みです。
- モビリティセグメントでは、前連結会計年度に受注した高精度三次元地図の作成及び自動運転関連の請負業務を中心に、収益を計上しております。そのため、第2四半期累計期間においては、期末目標に対する進捗は緩やかな結果となります。商談及び受注は発生していますが、これらの納品は、第3四半期以降に集中する傾向があり、通期で年間目標達成となる見込みです。

4. 国立研究開発法人建築研究所との共同研究参加について

2022年8月に公表の通り、当社は国立研究開発法人 建築研究所の主催する「点群データを用いた被災建物の損傷 評価手法の普及に資する検討」の共同研究に参加をしております。

1. 本共同研究に参加する目的、メリットは？

現在、PRISM（内閣府 官民研究開発投資拡大プログラム）主導で進めている、点群を用いた被災建築物調査を推進する事により、被災時の建築物復旧を効率的かつ低コストに行う事ができ、被災時の復旧作業を支援すると共に、当社製品である「WingEarth」の販売強化につなげる事ができます。

2. 当社が本共同研究に採択された要因は？

当社製品「WingEarth」が高速点群処理ソフトウェアとして、点群の表示、編集に関する基本機能を評価いただいた事が要因となります。

3. 本共同研究から将来当社にもたらされる収益・メリットは？

本共同研究を通じた成果をもって、設計事務所やゼネコン、補償コンサルタント会社を始め、幅広い業種へ展開する事ができると想定され、当社の商流の拡販が期待できます。

(※) 「国立研究開発法人 建築研究所」の詳細に関しましては、ホームページ

<https://www.kenken.go.jp/> をご覧ください。

5. KDDIスマートドローン株式会社との共同開発について

2022年5月に公表の通り、当社はKDDIスマートドローン株式会社とともに、「ドローンレーザー測量サービス」を共同開発することとし、基本合意書を締結いたしました。

1. 本共同開発の目的は？

2022年12月に法施行が予定されている「有人地帯における補助者なし目視外飛行」の解禁により、様々なシーンでドローンの目視外飛行の加速が期待されています。これに伴い、KDDIスマートドローン株式会社が提供する「スマートドローンツールズ」(※)と、アイサンテクノロジーの測量解析技術を組み合わせることにより、ドローン測量ビジネスを創出することが目的となります。

2. ドローン測量のメリットとは？

広域の土量調査や、起伏の激しい山間部の測量や、インフラ点検・災害時の監視など、通常の測量では対応が難しいエリアやシチュエーションの対応を行うことが可能です。また、目視外飛行の補助者削減など、運用コストの低減も期待されています。

3. 本共同開発から将来もたらされる収益や、成果を用いて将来どのような製品、サービスを検討しているのか？

三次元計測業務の需要が高まる中で、この共同開発を行うことで、ドローン測量に関するノウハウを獲得し、新たなマーケットへの展開が期待されます。また、自社ソフトウェアとの連携開発を検討することで、当社が保有しているソリューション・ノウハウを更に活かすことが可能になると想定されます。

(※)「スマートドローンツールズ」の詳細に関しましては、KDDIスマートドローン株式会社の商品ホームページ <https://kddi.smartdrone.co.jp/tools/> をご覧ください。

6. 自動運転の社会実装に向けた取り組み状況について

当社では、将来の自動運転の社会実装を目指し、各自治体、交通事業者、建設コンサルタントをはじめとするパートナーと全国各地で自動運転の実証実験を行ってまいりました。今年度もより実用化を見据えた実証実験を行うべく、提案を行い受注を目指して活動しております。個別の実施内容等は随時当社ウェブサイト等で公開してまいりますので、ご確認ください。

2022年9月には、「東日本大震災伝承活動に貢献する自動運転サービス実証」と題し、岩手県陸前高田市において、小型自動運転EVバスを用いた実証実験をパートナー各社と行いました。東日本大震災津波による犠牲者への追悼を目的とした「高田松原津波復興祈念公園」内には様々な施設が点在しますが、広範囲に及ぶため徒歩での見学は困難であるため、その課題解決を目指すべく、本実証実験ではその施設を巡回する走行ルートにて、お客様に試乗をしていただきながら、走行環境の調査を行いました。2023年度に一部エリア運行開始、2025年度に本格運用開始を目指しており、震災伝承活動へ貢献ができるよう、課題解決を続けてまいります。

加えて、第1四半期の連結決算補足説明資料でも記載した通り、愛知県においての「自動運転実証実験」への参画や「新あいち創造研究開発補助金」に採択されたことに加え、「知の拠点あいち重点プロジェクトⅣ期」の採択案件に、株式会社東海理化、国立大学法人東海国立大学機構名古屋大学とともに選定され、スマートシティの観点も含めた「サステナブルで見守られている使い易い自動運転サービス」の構築を目指す試作開発を行います。10月から11月にかけて、中部国際空港・常滑市りんくう町・常滑駅周辺において、空港利用者・観光客の周遊を促進することを想定した実証実験を行いました。本年度は、一元的な遠隔管制の下での複数台運行をより実践的なものとするため、遠隔管制者がいち早く走行ルート上の危険を検知できるよう、5G・AI等の技術を駆使することで、車両のセンサーでは死角になる箇所の危険を回避することを特徴としています。今後も引き続き、愛知県と連携し、様々な交通課題の解決に寄与することが期待されている自動運転サービスの実現を目指し、国の規制緩和の動きに連動した最先端の遠隔型自動運転システムを含む実証実験を行い、自動運転サービスの社会実装推進を目指してまいります。

その他では、長野県塩尻市において、様々なパートナーと連携し、国土交通省の令和3年度地域公共交通確保維持改善事業費補助金事業に採択され、市内市街地の生活道路において「高度無人自動運転サービス（レベル4相当）」の社会実装を目指した実証実験を行います。

また損害保険ジャパン株式会社、株式会社ティアフォーと共同で、安心・安全な自動運転走行を支援するインシュアテックソリューションとして「自動運转向けデジタルリスクアセスメント」の開発を実施し、提供を開始しております。これらは、自動運転走行に関する様々なリスクに対し、3社が持ち合わせる自動運転最先端技術の強みを融合したものであり、自動運転走行に向けた安全性と効率性を高めることで、自動運転の社会実装を後押しする役割を果たします。2022年7月には、大阪府にて「第5回 Level IV Discoveryシンポジウム」を開催し、自動運転の社会実装をテーマとした議論を行うなど、2025年度を目処とした公道での自動運転走行を目指すため、安心・安全な自動運転社会の実現のための取り組みを行っています。

当社グループでは、これまでに積み重ねてきた技術開発やノウハウを評価していく場としても、実証実験の実施は非常に重要であるため、積極的な参加とともに、安心・安全な自動運転社会の実現を目指した取り組みを各方面における強みを持つ様々なパートナーと提携し、一層加速していきます。

実証実験の取り組みだけでなく、当社のモビリティ事業分野に関わるサービスについてのコンテンツを集約したホームページを公開しております。詳細は、以下URLを参照ください。

<http://www.aisan-its.com/report/>

7. アイサンテクノロジーは自動運転の地図作成や、実証実験などでよく名前を目にします。将来どのように儲けるのか、どういう事業で稼ぐのか、ビジネスモデルを教えてください。

当社は自動運転に関連する事業として以下を現在行っております。

- 1.自動車やロボットの自動運転を実現するために必要とされる高精度三次元地図の作成
- 2.パートナー企業と提携し、提供実証実験用の自動車運転車両の構築・提供
- 3.自治体、交通事業者、建設コンサルタントなど自動運転の実用化を目指す取引先と自動運転の実証実験の支援

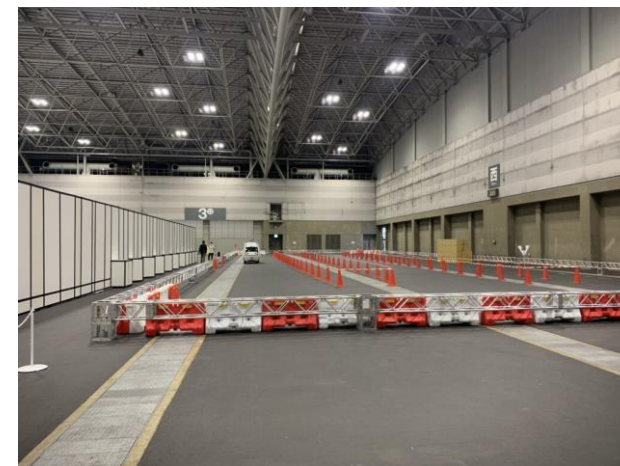
自動走行に係る車両構築や実証実験においても、国の掲げるロードマップに即し、新たな移動手段を社会に提供し社会課題を解決することを目的として、パートナー企業と連携し、全国自治体との対話を進め、将来の実用化に向け今後も積極的に推進するとともに、人財や技術など投資も進め、事業モデルの構築を加速化させてまいります。

8. 6月に開催した「人とくるまのテクノロジー展2022 NAGOYA」への出展について

当社は、6月29日から3日間、ポートメッセ名古屋で開催されました、「人とくるまのテクノロジー展2022 NAGOYA」に出展いたしました。当社のブースでは、自動運転向け高精度地図の展示や、施設内を走行する自動運転車両を使ったデモを実施し、最新技術を駆使したビジネスソリューションをご紹介しました。

また、6月28日に発表した株式会社東海理化との共同開発研究の成果となる遠隔管理システムの試作版も搭載した、最新の自動運転車両への試乗も実施しました。試乗は事前予約制となりましたが、募集開始後、即予約が全て埋まってしまう状況で、皆様の自動運転に対する関心の高さが伺え、3日間で101名の方に乗車頂きました。今回のコースは、自動運転車両における公道走行をイメージしており、停止線や障害物などを予め設置し、停止線での一時停止や障害物回避などを車両にて試乗体験頂きました。

本展示会後にはフォローアップのオンラインセミナーや個別の商談活動などを実施し、今後の利益獲得に努めていく予定としております。



9. 譲渡制限付株式としての自己株式処分について

当社は、2022年7月15日開催の当社取締役会において、譲渡制限付株式報酬として自己株式の処分（以下、「本自己株処分」という。）を行うことについて、下記のとおり決議し、2022年8月9日付で譲渡制限付株式報酬の割り当て及び自己株式の処分を行いました。

(1) 払込期日	2022年8月9日
(2) 処分する株式の種類及び数	当社普通株式 5,922株
(3) 処分価額	1株につき1,695円
(4) 処分総額	10,037,790円
(5) 処分先	当社の取締役(※) 5名 5,922株 ※社外取締役を除く。
(6) その他	本自己株処分については、金融商品取引法に基づく有価証券通知書を提出しております。

<ご参考> (2021年7月28日に払込が完了した譲渡制限付株式としての新株発行に関して)

(1) 発行した株式の種類及び数	当社普通株式 6,179株
(2) 発行価額	1株につき1,690円
(3) 発行総額	10,442,510円
(4) 割当先	当社の取締役(※) 5名 6,179株 ※社外取締役を除く。

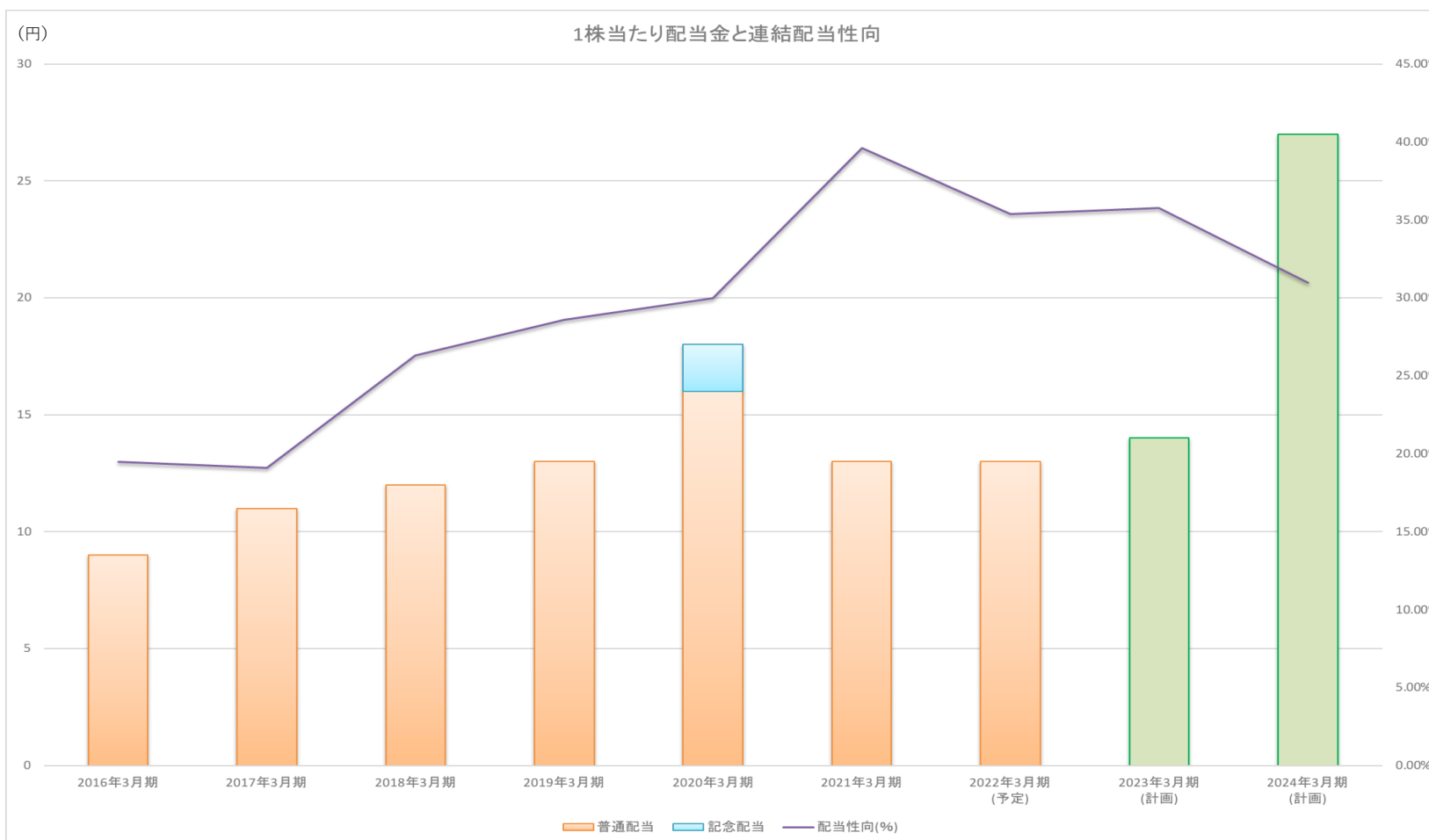
10. 株主還元に関する方針は？

●基本方針

株主様に対して、当社グループの経営成績に基づいた成果配分を安定的に実施していく。

●配当政策

配当金については、毎期の経営成績、投資計画、内部留保の状況などを勘案し、連結配当性向30%以上を目標とし、安定的・継続的な配当を行うよう努める。





11. 東証の市場再編でスタンダード市場を選択した理由は？

取締役会で市場選択にあたり議論を行いました。現時点では、以下要因から、当面はスタンダード市場において持続的に成長する企業として企業価値の向上に努め、適切な時期にプライム市場への上場を検討することと決定しました。

- 1.当社グループの事業が国内中心であること
- 2.現在の株主構成比率が国内中心であること
- 3.プライム市場の上場基準を現在満たすことは難しいこと

12. 当社の情報開示と透明性の確保に関して

当社は、株主の皆様を始めとするステークホルダーの方々にとって重要と判断される情報について、法令に基づく開示以外の非財務情報も含め、東京証券取引所への情報開示に加え、当社ウェブサイト等を通して、迅速かつ適切な情報提供を行う方針としております。

また、ウェブサイトやお電話にてお問い合わせいただいた事項で、株主・投資家の皆様に有益となる情報は、当社ウェブサイトのよくあるご質問に随時登録し、発信してまいります。

よくあるご質問：<https://aisan-corp.com/ir/faq/>

13. 当社の資本政策に関して

当社は、資本政策を考えるに際し、株主共通の利益を目指すとともに、企業価値の向上に資するよう、取締役会において、その必要性、合理性を十分に検討し、適正な手続きを経て決定するとともに、株主の皆様に対して十分な説明を行うことを基本方針としております。

14. 株価対策として業務提携等の情報を開示してほしいとのお問い合わせに関して

当社は、株価に対し常時重大な関心をもって注視しておりますが、株価は当社の業績や経営状況のほか一般的な経済状況や市場動向等複合的要因により形成されていくものと考えております。当社としましては、企業価値向上のために開示可能な情報は速やかに開示するよう努めておりますが、企業間取引の関係等の様々な要因により、全ての情報が開示可能ではない点をご理解願います。

ご案内

株主・投資家の皆様への情報発信について



当社グループでは、株主・投資家の皆様と建設的な対話を行うことを通じて、当社の経営方針や成長戦略等を理解し支持していただけるよう努めており、また皆様の声を適切に反映させていくことが、当社が中長期的な企業価値を向上させることにつながると考えております。その取り組みの一つとして、2022年4月にIRサイトのリニューアルをおこなうとともに、IRメールマガジンの配信を開始いたしました。また、当連結会計年度からは、期末ならびに第2四半期決算発表後にオンライン形式での決算説明会の開催しております。

IRメールマガジン配信の登録は以下より随時可能となっております。是非ご登録をお願いします。

IRメールマガジン登録サイト URL : <https://rims.tr.mufg.jp/?sn=4667>





<https://aisan-corp.com/>



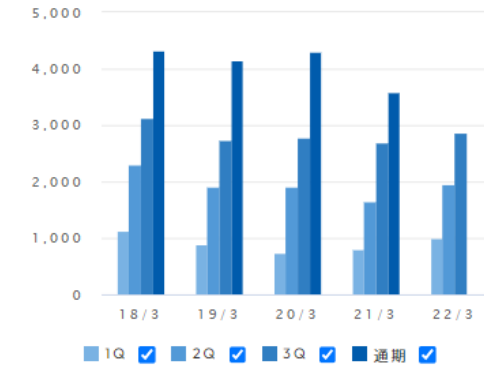
IRサイトトップ画面

財務ハイライト

業績ハイライト(連結)

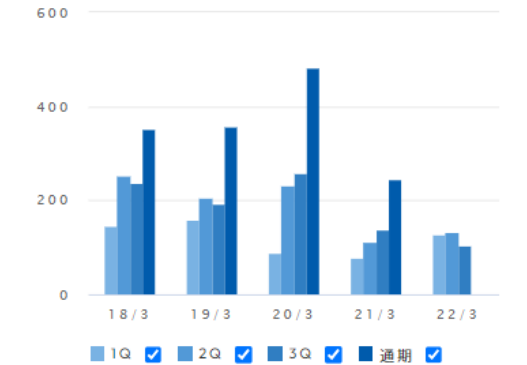
売上高

(百万円)



営業利益

(百万円)



	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3
通期	4,332	4,143	4,300	3,589	
3Q	3,124	2,745	2,774	2,695	2,867
2Q	2,296	1,912	1,923	1,645	1,961
1Q	1,124	900	730	815	1,004

	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3
通期	352	358	482	244	
3Q	238	193	259	137	104
2Q	252	205	233	112	133
1Q	145	159	89	79	129

業績ハイライト画面
(視覚的に業績を伝える機能を導入)



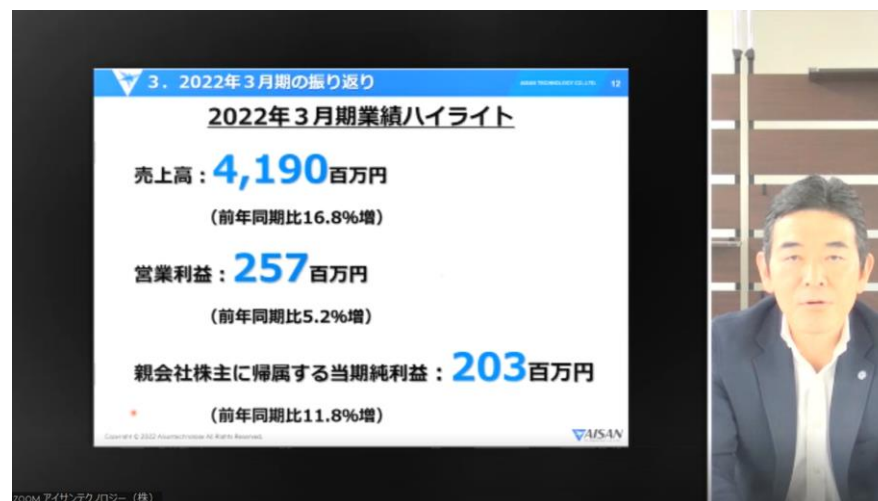
2023年3月期第2四半期決算説明会のご案内

当社は、「2023年3月期第2四半期 決算説明会」を、Zoomウェビナーを利用したオンライン配信で下記の通り実施いたします。ご視聴には事前のお申し込みが必要となります。

決算説明会の詳細は、こちらをご覧ください。<https://aisan-corp.com/796/>

1. 日時：2022年11月16日(水) 15時から16時
2. 開催形式：ZOOMによるオンライン形式
3. スピーカー：アイサンテクノロジー株式会社 代表取締役社長 加藤 淳
4. 参加申込方法 下記より申込サイトへアクセスいただき、参加フォームに必要事項をご入力の上、回答ボタンのクリックをお願いいたします。

参加申し込み登録サイトへは
本ボタンをクリックしてください。



2022年5月開催の2022年3月期決算説明会の模様

本資料に記載された情報や業績予想等の将来見通しは、資料作成現時点において入手可能な情報及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されております。今後、経営環境の変化等の事由により実際の業績や結果とは異なる可能性があります。

【本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先】

アイサンテクノロジー株式会社 経営管理本部

お問い合わせURL：<https://www.aisantec.co.jp/contact/>

※以下QRコードからもお問い合わせフォームにアクセスできます



