



2023年3月期第3四半期 連結決算 補足説明資料

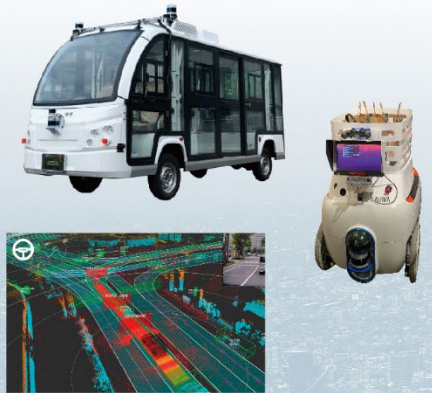
2023年2月8日
アイサンテクノロジー株式会社

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3四半期業績ハイライト

売上高：2,746百万円

(前年同期比4.2%減)

営業利益：59百万円

(前年同期比42.8%減)

親会社株主に帰属する四半期純利益：25百万円

(前年同期比68.3%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年目となる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、当第3四半期連結累計期間では、27.4億円強という結果に。営業活動を積極的に展開するが、請負で受注した案件の多くは納品までに時間を要するため、当第3四半期連結会計期間での売上高に計上されていない。また、国内外の不安定な経済状況により、測量機等精密機器関連の商材仕入にも影響が出ており、来年度へ売上計上がスライドする案件も発生。

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より、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も、補助金を活用した測量機販売等の比重が高い点とともに、新たなサービスのリリースが利益に貢献するには一定の時間を要した結果、当第3四半期連結会計期間の営業利益率は2.1%となり、第4四半期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

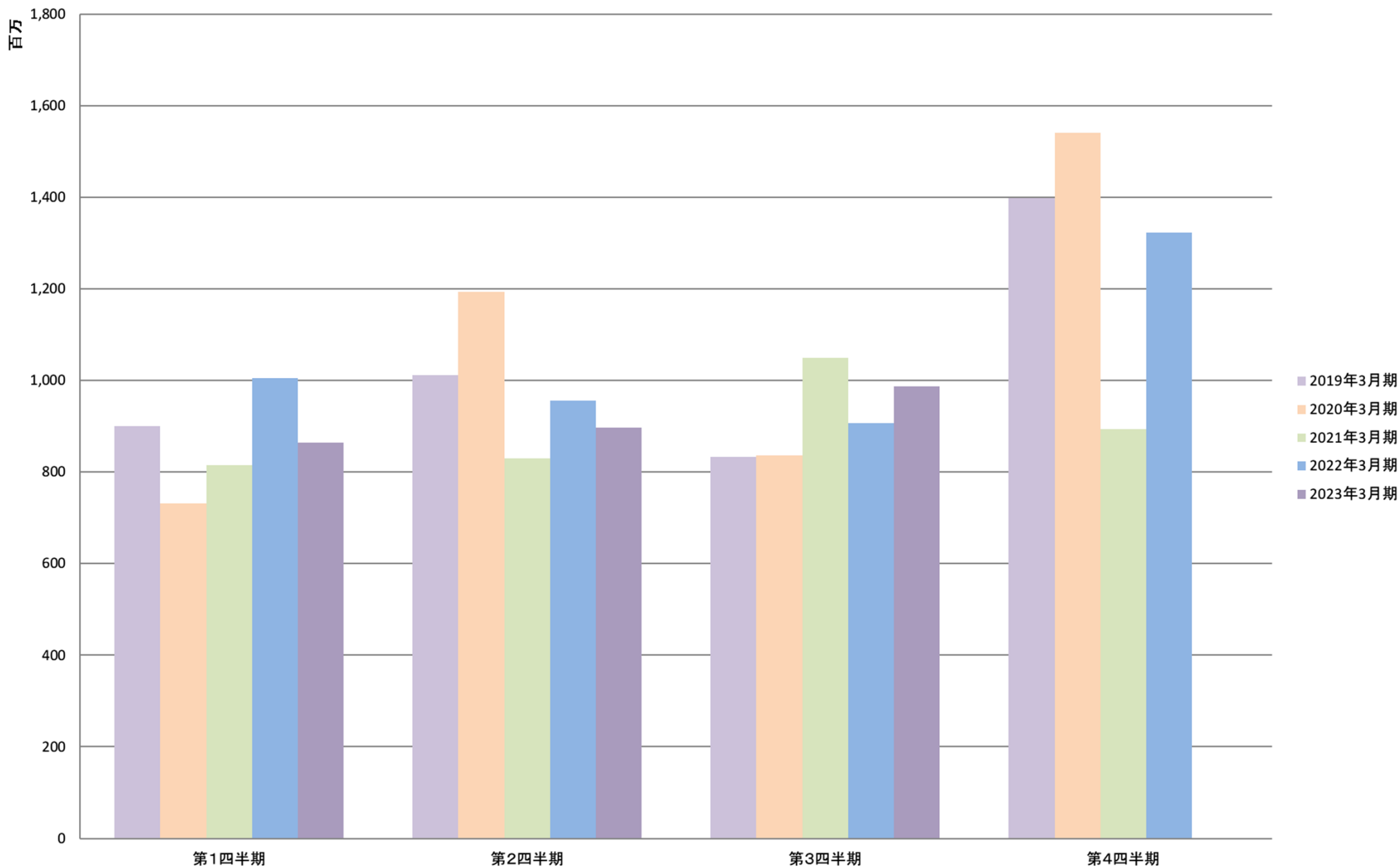
前連結会計年度から引き続き採用活動、人財投資を実施。新卒採用に加え、積極的にキャリア採用を行ったことで目標となる160名体制は達成。採用市場は、競争が激しく、採用計画通りに進捗していない中、継続的に適宜補強する活動を実施。また、社員はコストではなく、経営にとって重要な資産との考えの元、適材適所への再配置、リスキングとともに、階層別研修を通年で実施するなど一人一人が成長し、活躍できる取り組みを実施している。

当第3四半期連結会計年度では、ROE0.4%と年度目標からは遠い実績となったが、当社グループでは収益が第4四半期に集中するため、計画の利益計画を達成することで目標値の達成を目指します。加えて、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4.6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。

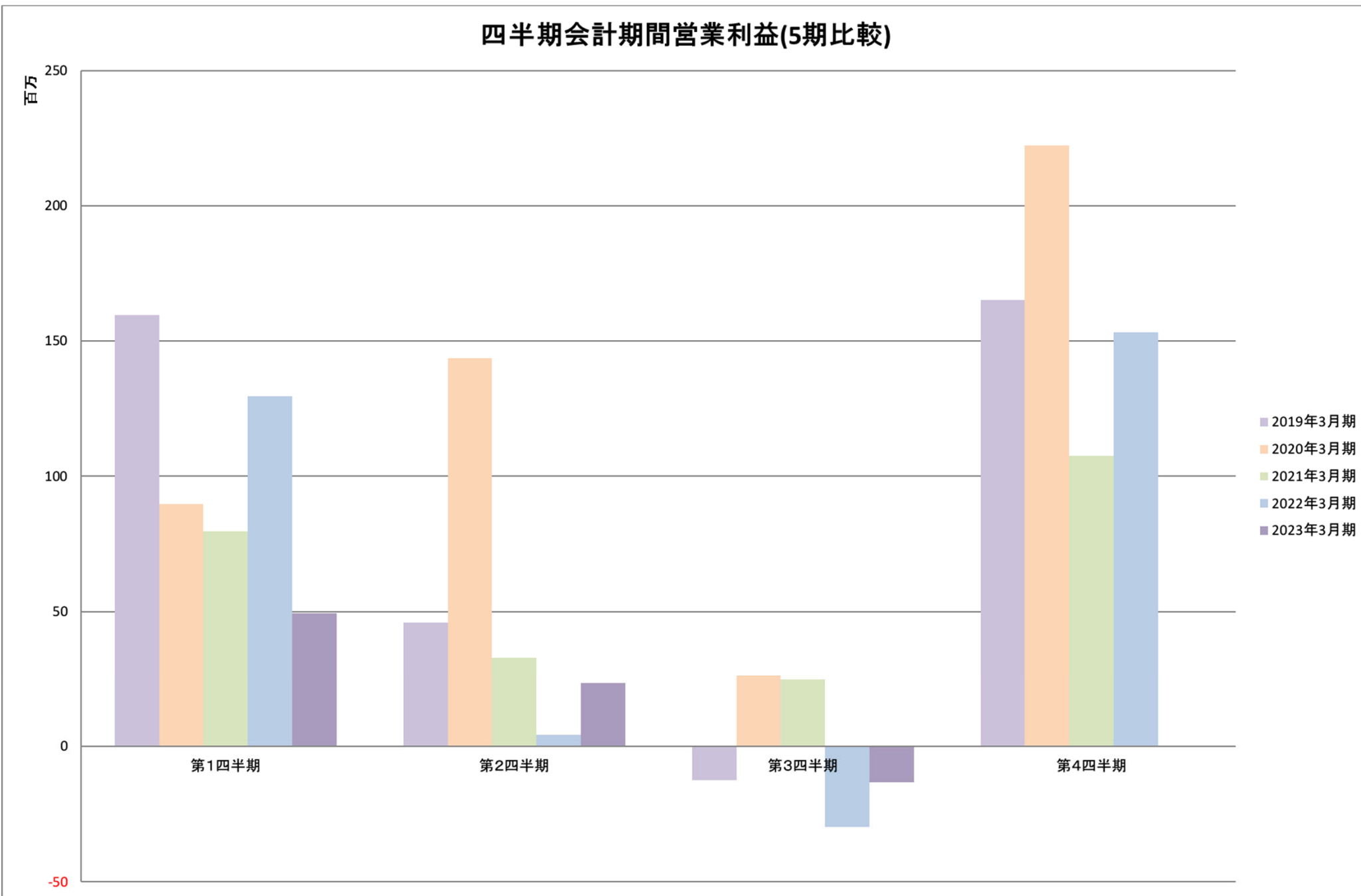


四半期会計期間売上高(5期比較)



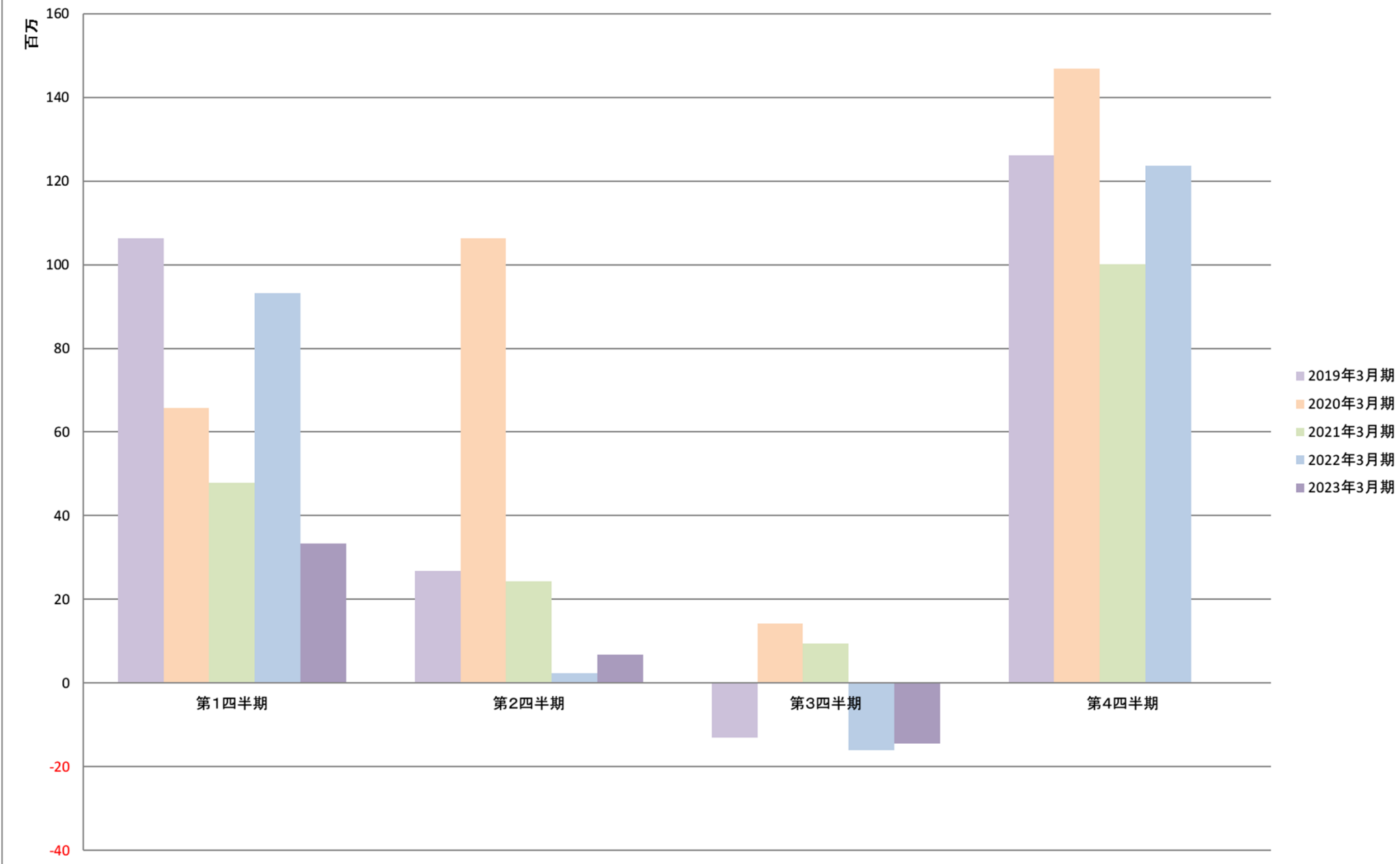


四半期会計期間営業利益(5期比較)





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)

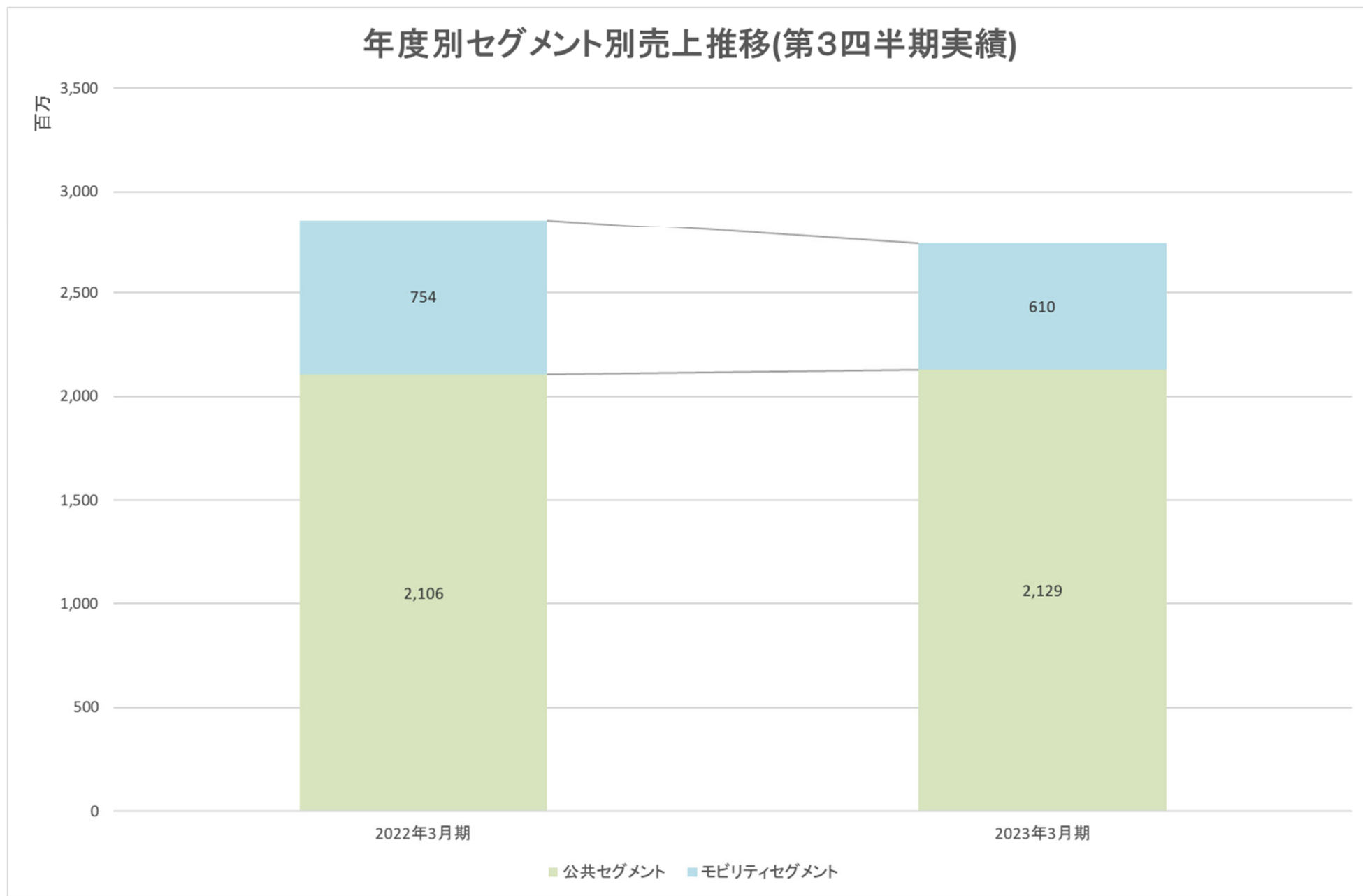


報告セグメント及び各セグメントごとの主要な市場と製品について

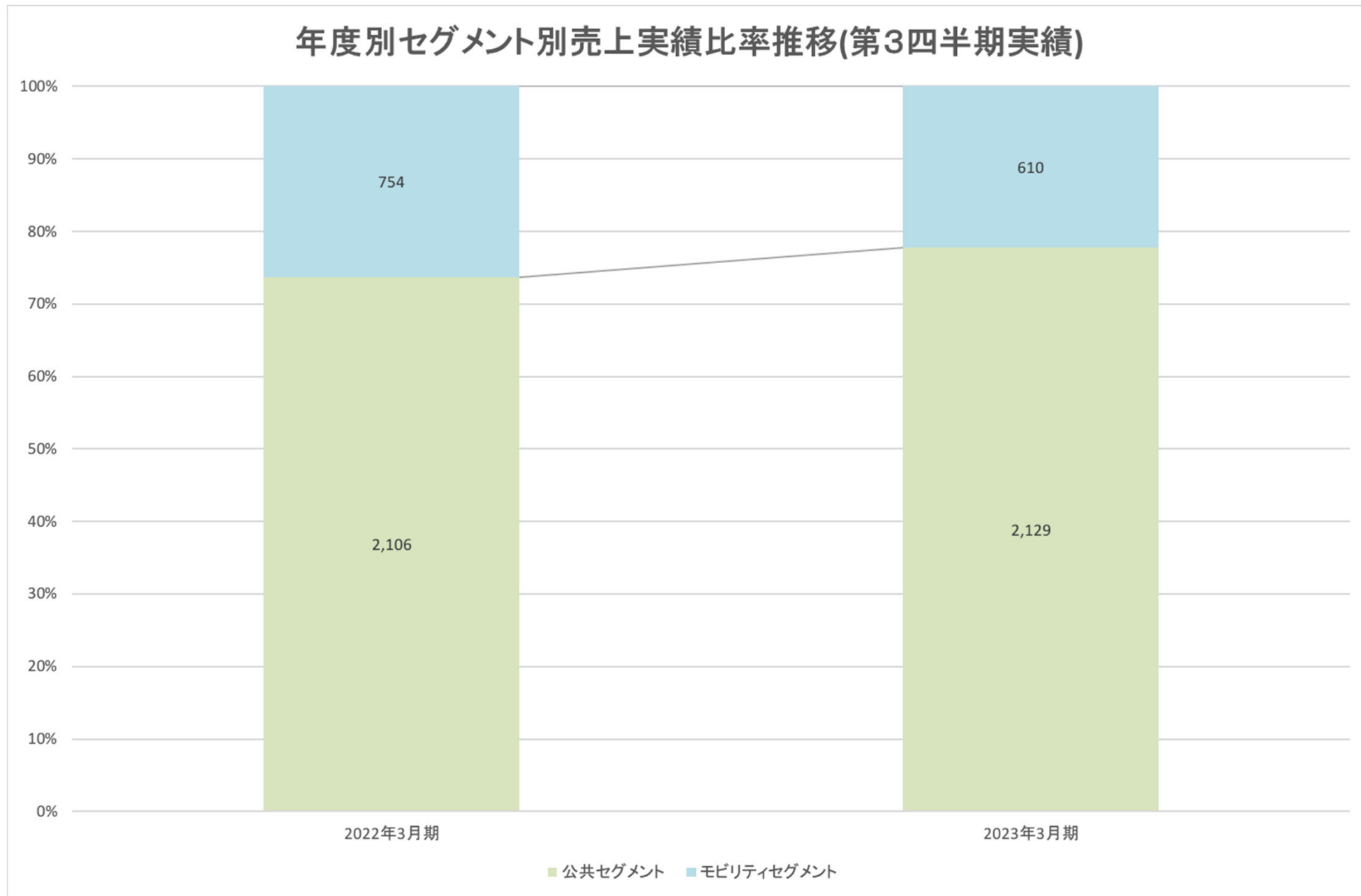
ターゲット市場に対し適切な意思決定を行うことを目的に、報告セグメントを市場別に「公共セグメント」「モビリティセグメント」「その他」の3区分としております。各セグメントごとの主要な市場と製品等については、以下のとおりです。

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

(単位：百万円)



(単位：百万円)

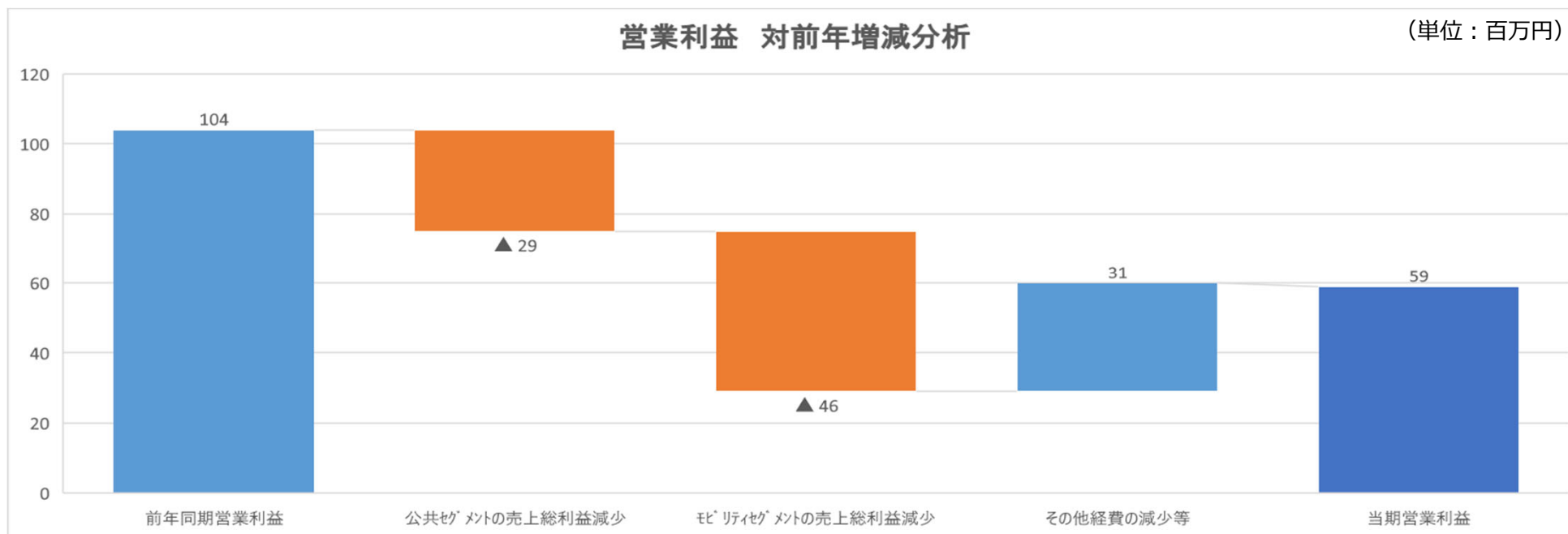


1. 2023年度第3四半期決算概況

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。

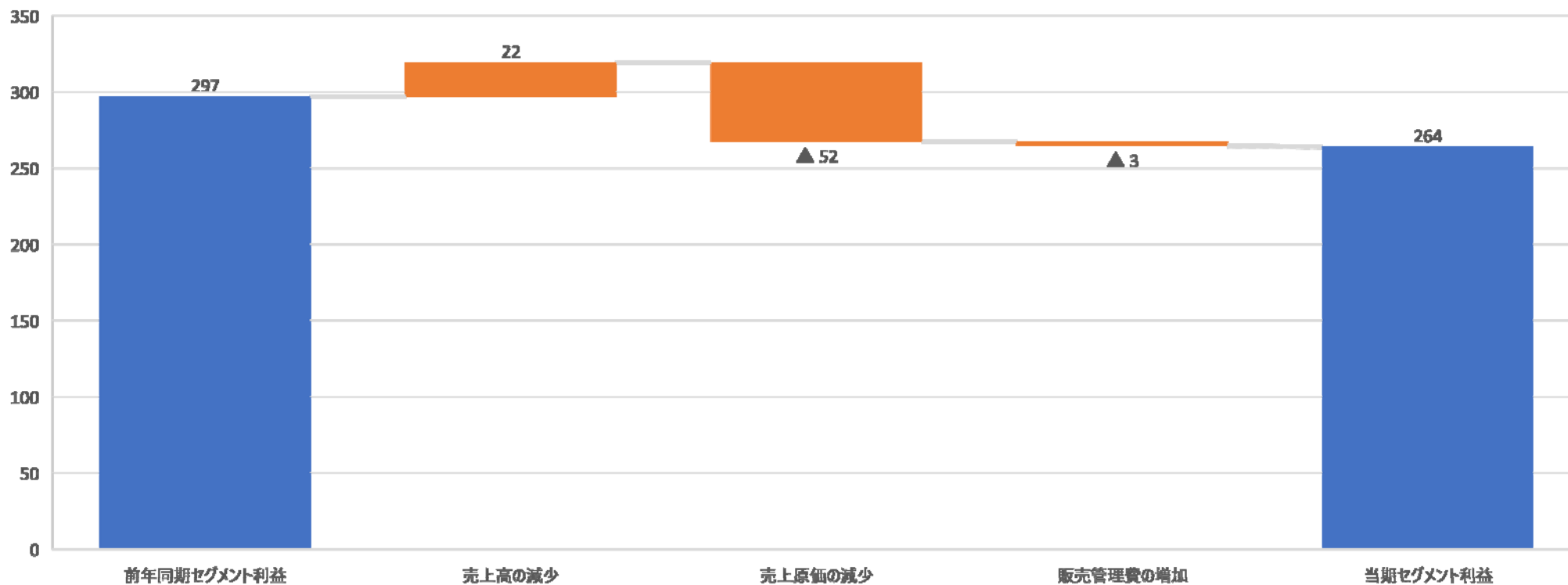
当第3四半期連結累計期間においては、お客様に各種補助金の活用を促し、自社製品や三次元計測機器を中心とする各計測機器への購買動機を高める活動を継続するとともに、リアルな展示会への出展とウェブを活用したセミナーを連動させた営業活動を行い商談機会の獲得に努めてまいりました。MMS機器販売、高精度三次元地図の作成や自動運転実証実験などの各種請負業務、公共及び民間からの測量業務委託については、受注から納品までに時間を要することに加え、半導体不足の影響を大きく受け、部品の納期が長期化することで当初想定していた時期に納品できない案件も発生しております。その結果、一部案件を当第3四半期連結累計期間に収益計上したものの、大半の収益計上が第4四半期以降に集中する見込です。

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。これらの結果、営業利益は前連結会計年度と比較し、減少しました。



公共セグメント セグメント利益増減分析

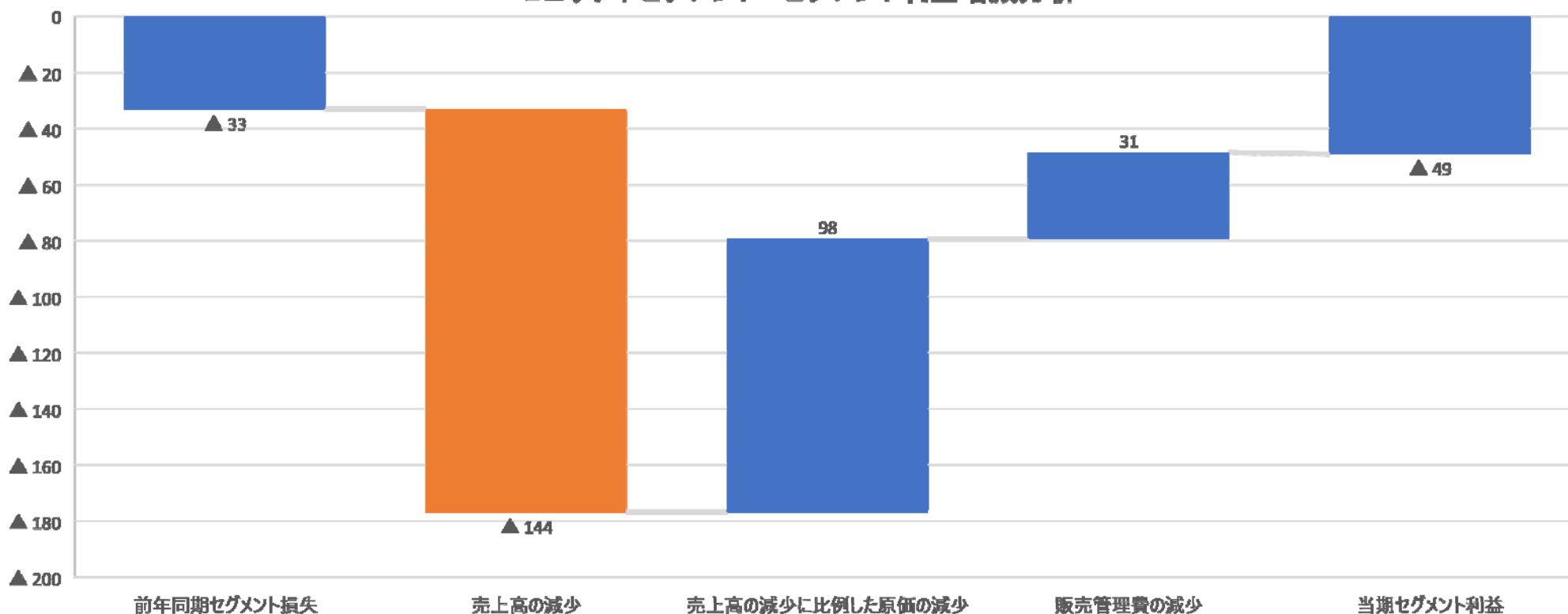
(単位：百万円)



- 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。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新品測量機器販売の納期が延び、売上高も第4四半期以降にスライドしています。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、昨年度末に受注をした新型MMS販売の一部を当第3四半期連結累計期間に納品しました。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。当第3四半期連結累計期間の売上高は前年同期と比較し増加するとともに、12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るとともに、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わずかに増加しました。

モビリティセグメント セグメント利益増減分析

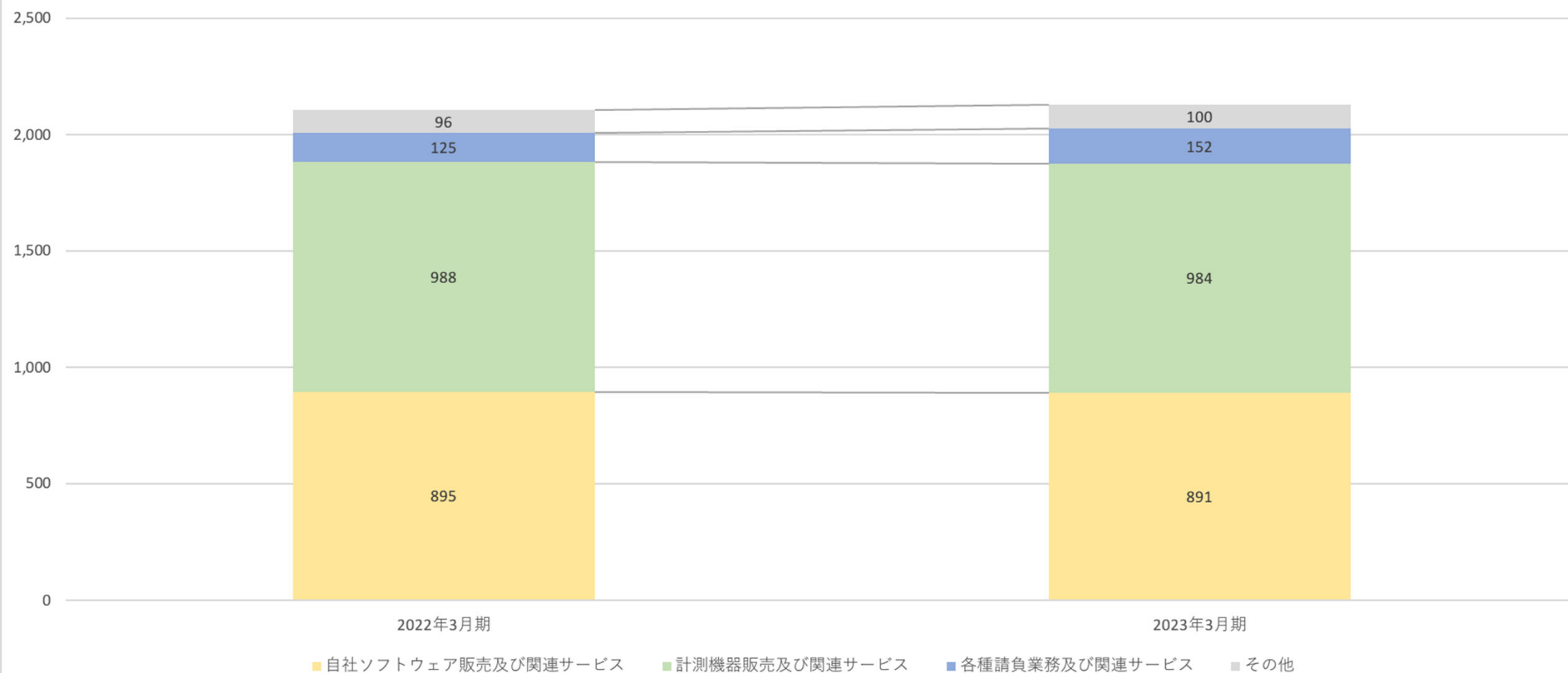
(単位：百万円)



- 高精度三次元地図データベース整備は、自動走行の実用化を目的とした整備業務を受注し、随時納品をしております。一方、品質やコストへの要求が高まっており、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、自動走行の実用化に向けた実証実験は、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。自動走行の実用化に向けた実証実験は、実施が完了した案件は第3四半期累計期間に収益計上をしておりますが、第4四半期に完了となる案件も多くあることから、無事故で実証実験を年度末までに完了できるよう、作業を進めております。
- 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材確保、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3四半期実績)

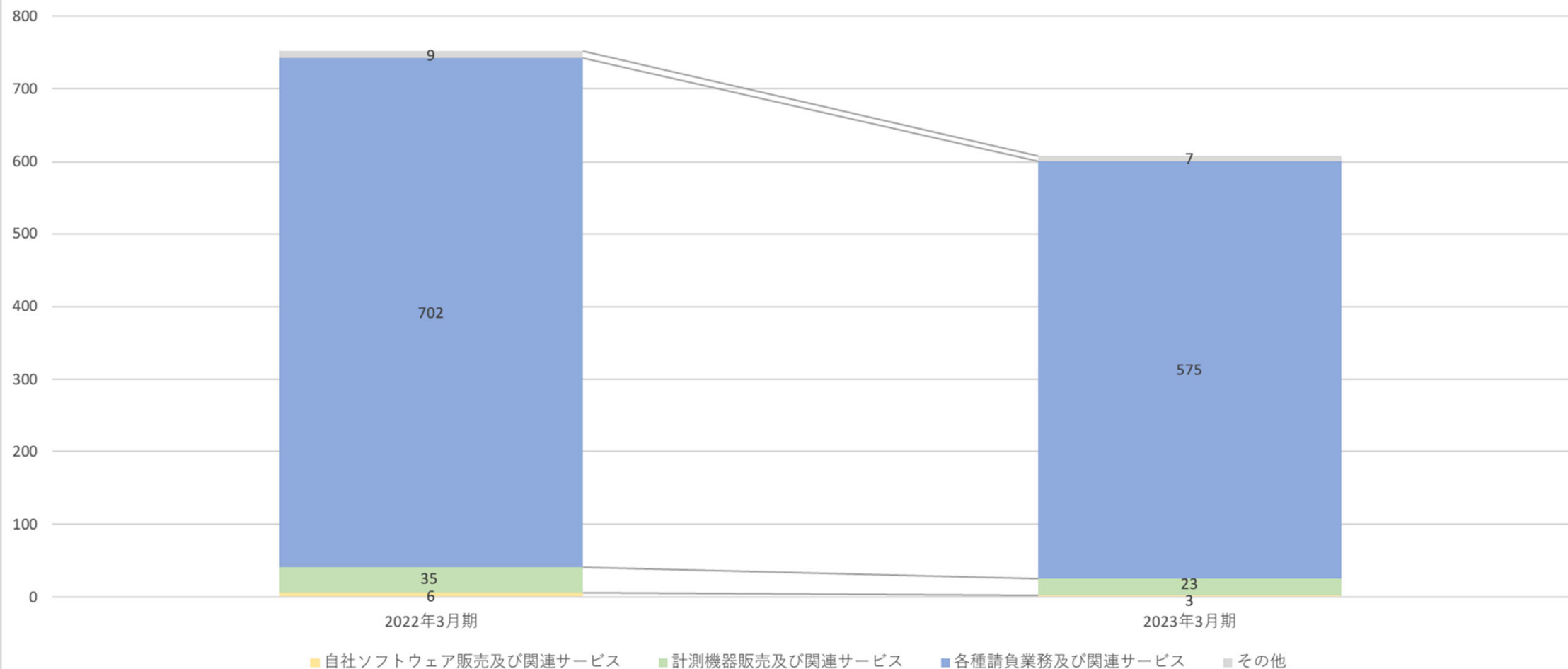
(単位：百万円)



- 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」や「WingEarth」の最新バージョンの提供、新サービスの提供を行ってまいりましたが、前年同期をやや下回る結果となりました。
- 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、やや下回る減少する結果となりました。
- 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、これらは収益計上が第4四半期に集中する傾向があり、当第3四半期連結累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3四半期実績)

(単位：百万円)



- 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3四半期連結累計期間におけるの売上比率は、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、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。
- 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：百万円)

	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	213	-	213
各種請負業務及び 関連サービス	139	446	585
合計	352	446	798

- 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は売上計上が年度末に集中する傾向にあります。その為、期中においては連結損益計算書の売上高に含まれない案件も多数あります。
- 当資料は2022年12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、未契約の案件は、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、第4四半期におけるの業務の進捗状況ならびに、半導体不足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、納期や受注金額が変更となる可能性がございます。

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	5,252	負債合計	1,430
	固定資産	1,889	純資産合計	5,711
	資産合計	7,142	負債・純資産合計	7,142

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、第4四半期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. 現金及び預金が前連結会計年度末と比較し、減少している要因は？

上記1と連動し、請負業務に関して、外注費や仕入が先行し、その一方で第4四半期に売上計上が集中するため、支出が先行し、入金第4四半期以降に増加する傾向となります。よって、前連結会計年度末と比較し、現金及び預金が減少しています。

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	2,746
売上原価	1,645
売上総利益	1,100
販売費及び一般管理費	1,041
営業利益	59
経常利益	59
親会社株主に帰属する四半期純利益	25

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ったことにより、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. 前年同期に負ののれん発生益が発生しているが、その理由は？

2021年10月に株式会社三和を企業結合した際に発生した負ののれん益を、特別利益に計上しました。

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3四半期実績	業績予想	進捗率	第3四半期実績	年度実績	進捗率
売上高	2,746,773	4,600,000	59.71%	2,867,931	4,190,776	68.43%
営業利益	59,629	320,000	18.63%	104,312	257,509	40.51%
経常利益	59,570	310,000	19.22%	102,301	253,431	40.37%
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	25,775	217,000	11.88%	79,609	203,327	39.15%

- 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3四半期連結累計期間においては、半導体不足の影響により、高額測量機器や請負案件に必要な部品の入荷が長期化し、納品の遅延が発生しています。そのため、前年同期と比較し進捗が緩やかな状況ではありますが、請負業務を中心に、第4四半期に売上計上を行う見込から、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、進捗率が低い結果となりました。当連結会計年度においては、前連結会計年度より引き続き積極的な人財採用を行うだけでなく、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	2,128,534	▲991,465	68.22%
	営業利益	507,000	264,733	▲242,266	52.22%
	売上高営業利益率	16.25%	12.44%		
モビリティ	売上高	1,470,000	609,866	▲860,133	41.49%
	営業利益	89,000	▲49,147	▲138,147	-55.22%
	売上高営業利益率	6.05%	-		
その他	売上高	10,000	8,373	▲1,626	83.73%
	営業利益	4,000	4,023	23	100.58%
	売上高営業利益率	40.00%	48.05%		

- 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、第2四半期以降は、補助金を活用した測量機器の販売及び昨年度から受注していたMMS計測機器を売上計上したことから売上高が大きく進捗しました。一方、セグメント利益は、自社ソフトウェアの販売が計画を下回ったことから、その進捗率は売上高より低い結果となりました。第4四半期では、サポートサービスの契約更新が集中し、その更新に係る営業活動が中心となります。その際に、自社ソフトウェアの販売も行うことで利益率を高めるとともに、第3四半期までに受注していた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の売上計上を行う見込から、開示しております年間業績見通しに達する見通しです。
- 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3四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4半期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. 12月に開催した「AISAN ONLINE FAIR 2022」に関して

2022年12月に、「AISAN ONLINE FAIR 2022」を開催いたしました。本セミナーは、2021年よりスタートした、当社主催の3日間連続で開催するオンラインイベントであり、今回で2回目の開催となりました。当社の製品紹介に加え、当社のシステム・製品を導入していただいたユーザー様による導入事例のご紹介、協力企業による基調講演などを交え、測量業務への課題解決を図るためのイベントとして、約400名、350社という多くの業種のお客様に参加いただきました。

当社では対面での営業活動に加え、オンラインイベント及び商談にも力を入れており、このような機会を通じ既存顧客へのサポートを行うとともに、新規顧客に対する間口を広げ、営業活動の拡大に向けた活動を進めてまいります。



(※) 本セミナーの詳細に関しましては、<https://www.aisantec-geo.jp/news/event/1187/>をご覧ください。

(アーカイブ視聴期間は終了しております。)

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月に改正法施行により「有人地帯における補助者なし目視外飛行」が解禁され、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が、この走行環境の調査を経て、2023年2月より、走行ルートをもっと拡大した実験を行います。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、愛知県における「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。

また、2023年1月からは、前述した陸前高田市に加え、千葉県千葉市における「未来技術等社会実装促進事業」の自動運転社会実装サポート事業、愛知県長久手市における「愛・地球博記念公園内バスルートでの自動運転バス運行」の実証実験など、全国各地においてパートナーと連携した実証実験を行う予定としています。

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うとともに、小学生等を対象にした試乗会を行うなど、自動運転技術を幅広く理解していただく取り組みにも力を入れています。

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。

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

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. 三菱商事株式会社との共同出資会社「A-Drive株式会社」設立に関して

当社は、2023年1月13日開催の取締役会において、三菱商事株式会社（以下、三菱商事）との共同出資により子会社を設立することを決議し、2023年2月7日に次の通り設立いたしました。

1. 子会社設立の目的

当社と三菱商事株式会社においては、様々な自動運転実証実験の中で情報交換や協業を重ね、本補足説明資料24、25ページに記載のように様々な実証実験に取り組み培ってきた自動運転サービスの実用化に向けた幅広い知見やノウハウ、三菱商事の自動車販売事業で培った経験や、モビリティ・サービス開発に関する知見とを融合する新会社を両社で設立することといたしました。

新会社では顧客が自動運転車両を利用する上で必要とする①機器・システム・インフラ設備などの調達支援や、②自動運転車を運行する為のコンサルティング等のサービスを提供する（これを「自動運転ワンストップサービス」と呼ぶ）事業を行うとともに、自動運転の様々なニーズに対するサービスの展開を行い、2025年の自動運転実用化に向けた社会貢献を目指してまいります。

2. 子会社の概要

(1)名称	A-Drive株式会社
(2)所在地	神奈川県横浜市都筑区中川一丁目4番1号
(3)代表者の役職・氏名	代表取締役社長 岡部 定勝
(4)事業の内容	自動運転ワンストップサービスの提供事業
(5)資本金	3億円
(6)設立年月日	2023年2月7日
(7)大株主及び持株比率	アイサンテクノロジー株式会社 60% 三菱商事株式会社 40%
(8)決算期	3月末日

9. 「A-Drive株式会社」に関連するQ&Aに関して

「A-Drive株式会社」に関し、多くの問い合わせをいただいております。よくあるご質問に関して、以下の通り回答させていただきます。

No	Q	A
1	なぜ共同会社設立に至ったのでしょうか？	三菱商事株式会社（以下、三菱商事）とは様々な自動運転実証実験を通じ連携を深めてまいりましたが、国が公表する「2025年レベル4 社会実装に向けたロードマップ」を踏まえて市場が活況を帯び、アイサンテクノロジーと三菱商事それぞれが持つ知見やノウハウなどを持ち合わせることで、国内での自動運転普及を共同で進めることができるようになるかと判断し、共同会社設立に至りました。
2	具体的にはどのようなサービスを提供する予定なのでしょうか？	自動運転サービスの実用化に必要な車両・機器・システム・インフラ整備等の調達や、コンサルティング等、自動運転に関する全てのサービスを総合的に提供する「自動運転ワンストップサービス」を展開いたします。
3	同様な取り組みを行っている会社よりも優れた点は？どのような点で差別化できているのでしょうか？	①アイサンテクノロジーがもつ、これまでの実績に基づく、業界知見・顧客接点。 ②三菱商事の持つ、国内自動車メーカーとの協業関係や、交通事業者や自治体との接点、また、それら事業との連携。上記を融合することで、「自動運転ワンストップサービス」を幅広く展開できると考えております。
4	どのような顧客がターゲットとなるのでしょうか？	地方公共団体、交通事業者、物流業者、自動車業界など、自動運転に関連する幅広い層をターゲットと考えております。
5	既に、A-Drive株式会社として進めている案件はあるのでしょうか？	現時点で「A-Drive株式会社」として対応している案件はございませんが、塩尻市自動運転実証実験等は三菱商事と共に取り組んできております。
6	アイサンテクノロジーの今期決算への影響はどのようでしょうか？また、今後の売上計画はどのように考えているのでしょうか？	本件が2023年3月期の当社連結決算に与える影響は軽微であります。 来期以降に関しては、当社業績予想に織り込んでまいりますが、A-Drive株式会社は「2026年度以降の自動運転事業の市場性や事業性の検討」を経営方針としているため、本格的な収益化は2026年度以降を見込んでおります。
7	海外への展開は想定しているのでしょうか？	現時点では国内中心で事業を確立させていく方針です。 ただし、プロジェクト単位で海外案件を手掛けることは想定しております。

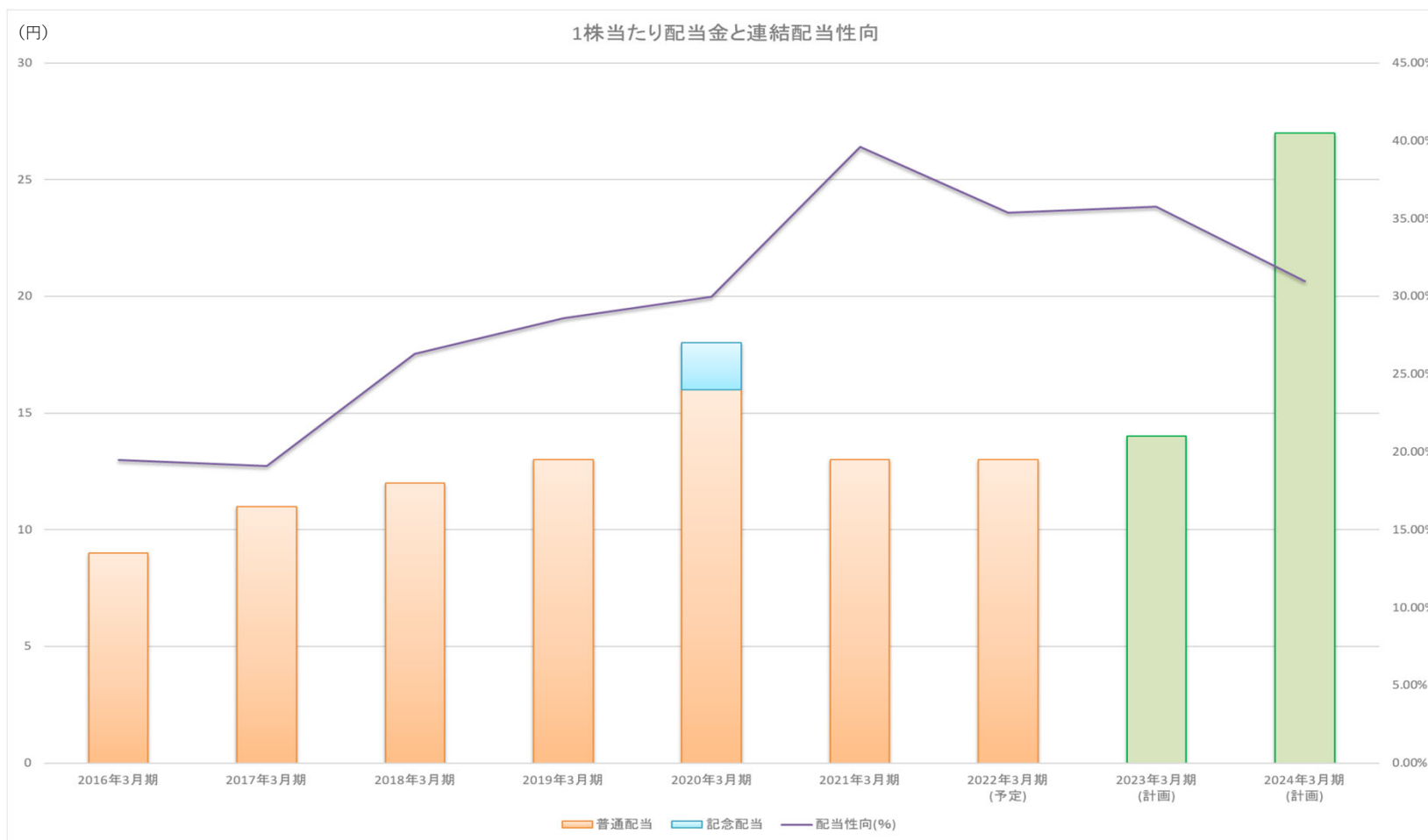
10. 株主還元に関する方針は？

●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。

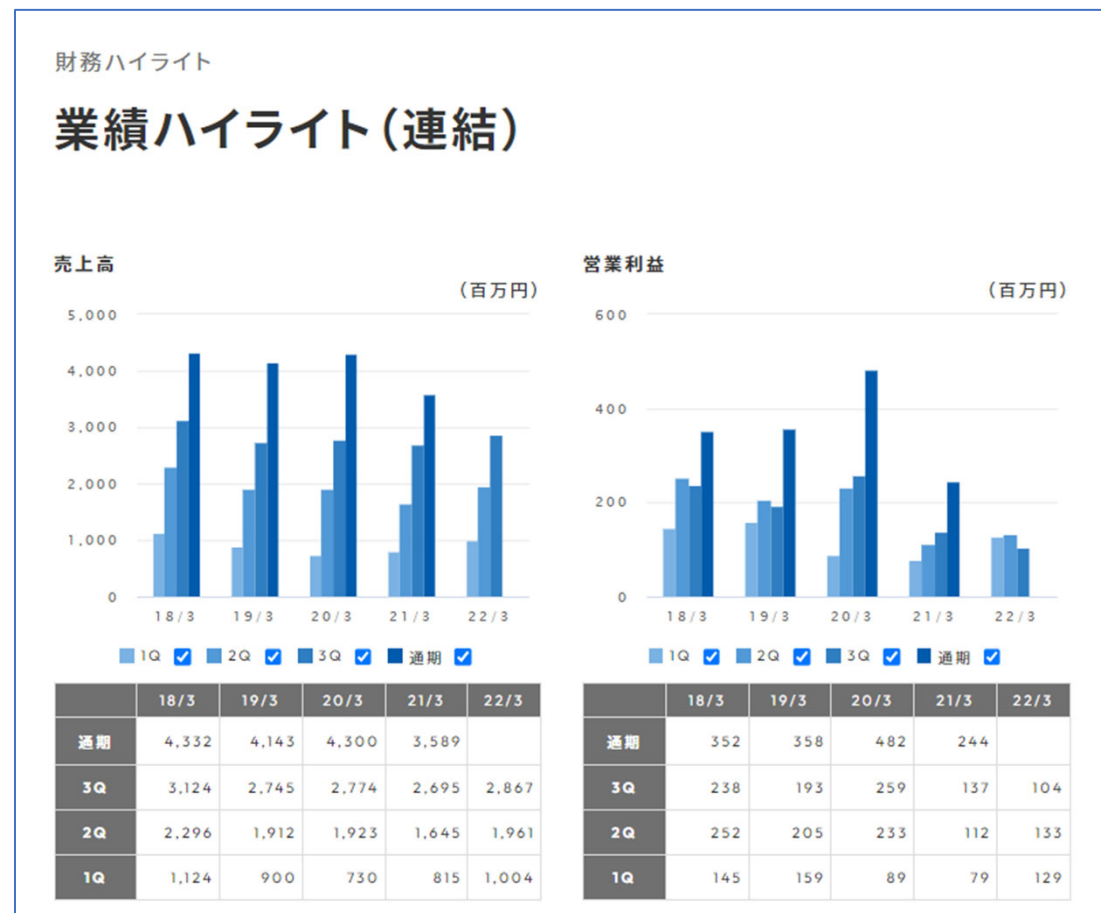
IRメールマガジン登録サイトURL：<https://rims.tr.mufg.jp/?sn=4667>



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



IRサイトトップ画面



業績ハイライト画面
(視覚的に業績を伝える機能を導入)



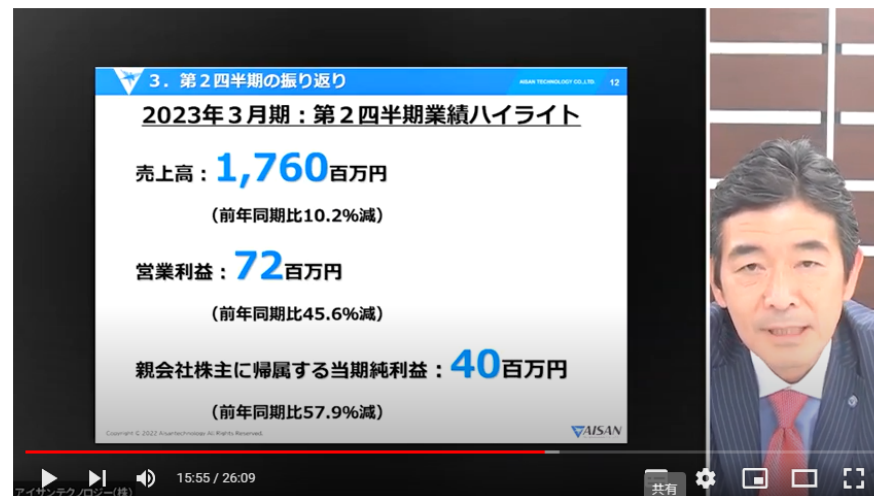
2023年3月期第2四半期決算説明会を開催いたしました

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した。

決算説明会のアーカイブ動画及び関連資料は、こちらでご覧いただけます。

<https://aisan-corp.com/ir/library/sessionsettlement/>

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



2022年11月開催の2023年3月期第2四半期決算説明会の模様



「2022年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング」優良サイトに選定されました。

当社は、日興アイ・アール株式会社主催の
「2022年度 全上場企業ホームページ充実度ランキング」において
スタンダード市場部門の優良サイトに選定されました。

今後とも企業価値向上を目指した情報発信を進めてまいりますので、ご支援賜りますよう
よろしくお願い申し上げます。

※詳細に関しては、日興アイ・アール株式会社の以下のページをご確認ください。

<https://www.nikkoir.co.jp/rank/rank.html>

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



