



2023年3月期連結決算 補足説明資料

2023年5月10日

アイサンテクノロジー株式会社

Aisan's Mission

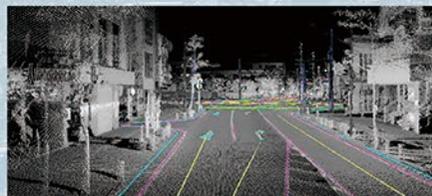
未来の社会インフラを創造する To Advance Society

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 業績ハイライト

売上高：4,463百万円

(前年同期比6.5%増)

営業利益：331百万円

(前年同期比28.6%増)

親会社株主に帰属する当期純利益：240百万円

(前年同期比18.4%増)

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。

結果

当連結会計年度の売上高は、44.6億円という結果に着地。自社ソフトウェア販売や自動運転実証実験の請負業務等が好調に推移した一方で、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発生。その結果、計画は未達となる一方、対前年比率では6.5%増となった。

連結会計年度では、営業利益3.3億円・対前年比28.6%増という結果に着地し、計画は達成。その主たる要因は、以下の通りです。詳細は16ページを参照ください。

- ①公共セグメントでの売上総利益の増加
- ②原価低減活動の実施
- ③積極的な投資は継続する一方で、無駄なコストを削減し販売管理費は削減

当連結会計年度の売上高営業利益率は7.4%となり、計画を達成した。

利益率の高い自社製品販売は、上半期は販売に苦戦するも、様々な販売促進活動や関連オプションなどのリリースにより、最終的には前年を上回る結果となりました。また、原価低減、品質改善、コストカットなどを継続したことで、営業利益率の改善に成功した。

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。

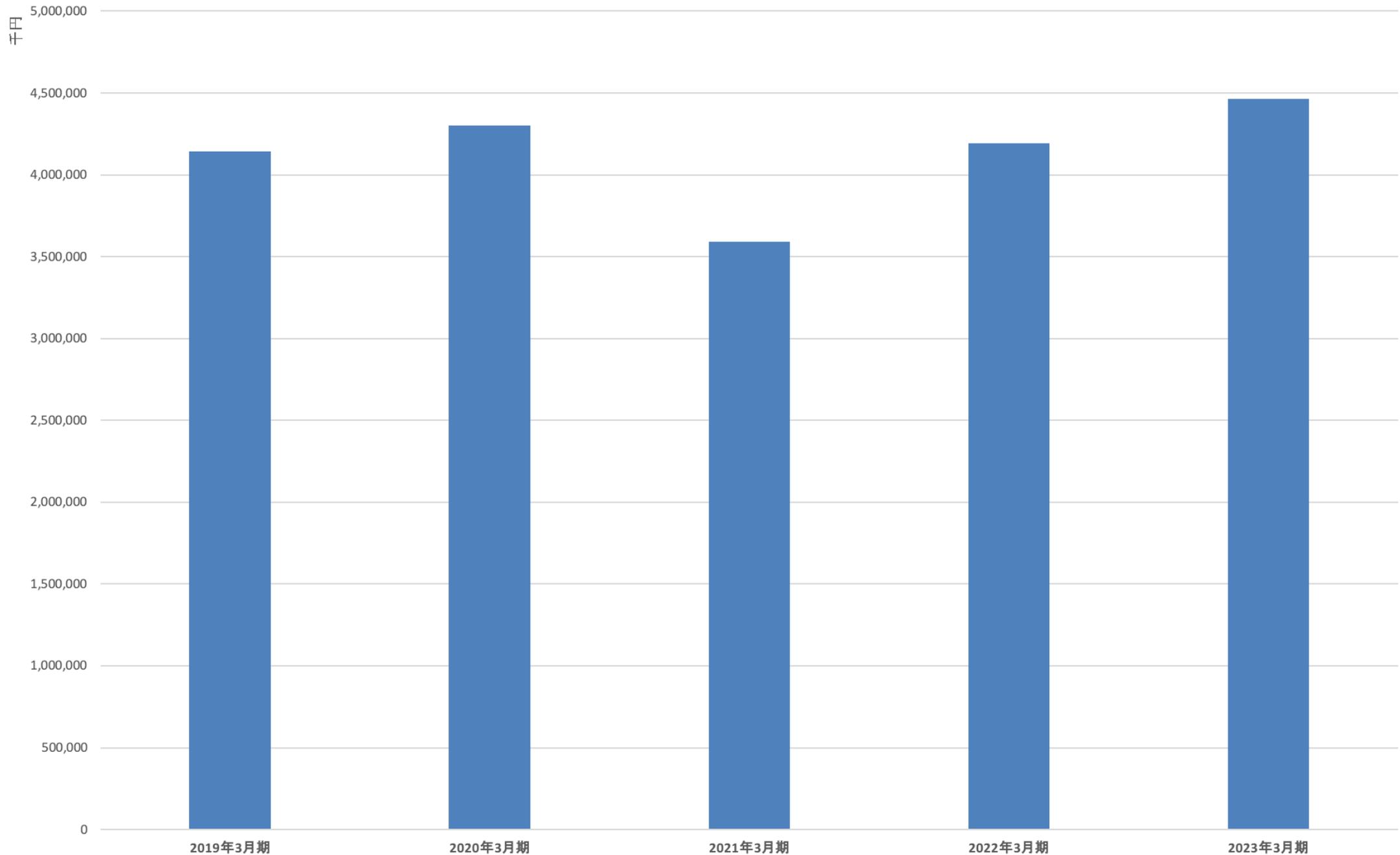
結果

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、契約社員等を含み、160名体制は達成。採用市場は、競争が激しく、計画通りの採用が難しい中、継続的に補強を実施。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。

第3四半期連結会計年度までは、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、最終的にはROE4.1%と、目標を達成。資本効率を改善するため、非効率的な棚卸資産及び固定資産の整理を行うことで、資本効率向上を目指した取り組みによる成果が表れた。

先述した①の売上高目標は未達に終わったものの、②～⑤の目標を達成したことで、計画より1円増配となる1株当たり15円の配当とする。当期純利益は当連結会計年度の目標であった2.17億円を上回る2.38億円で着地し、配当性向算定の基となる1株あたり当期純利益は44.26円となった。

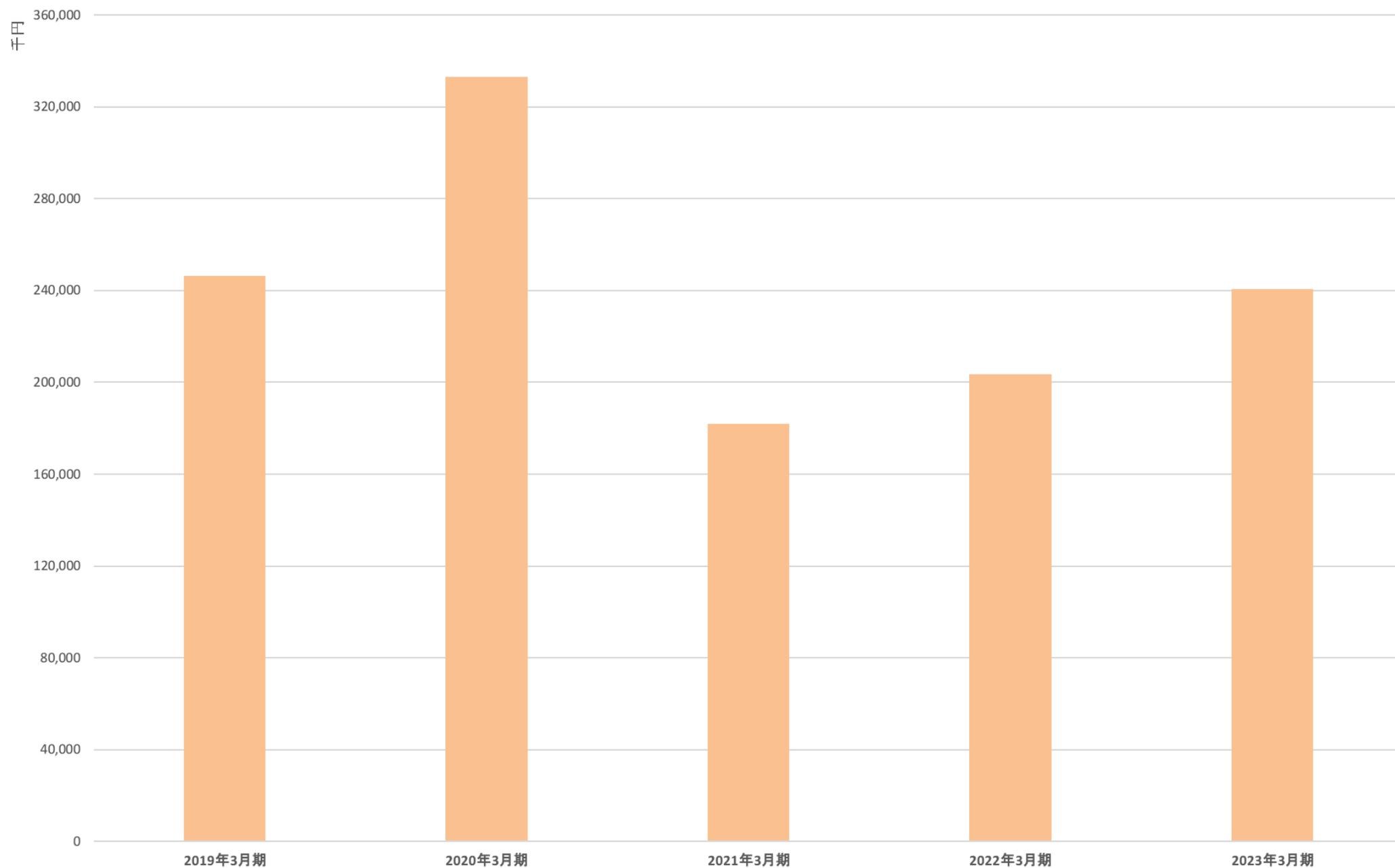
売上高 5事業年度比較



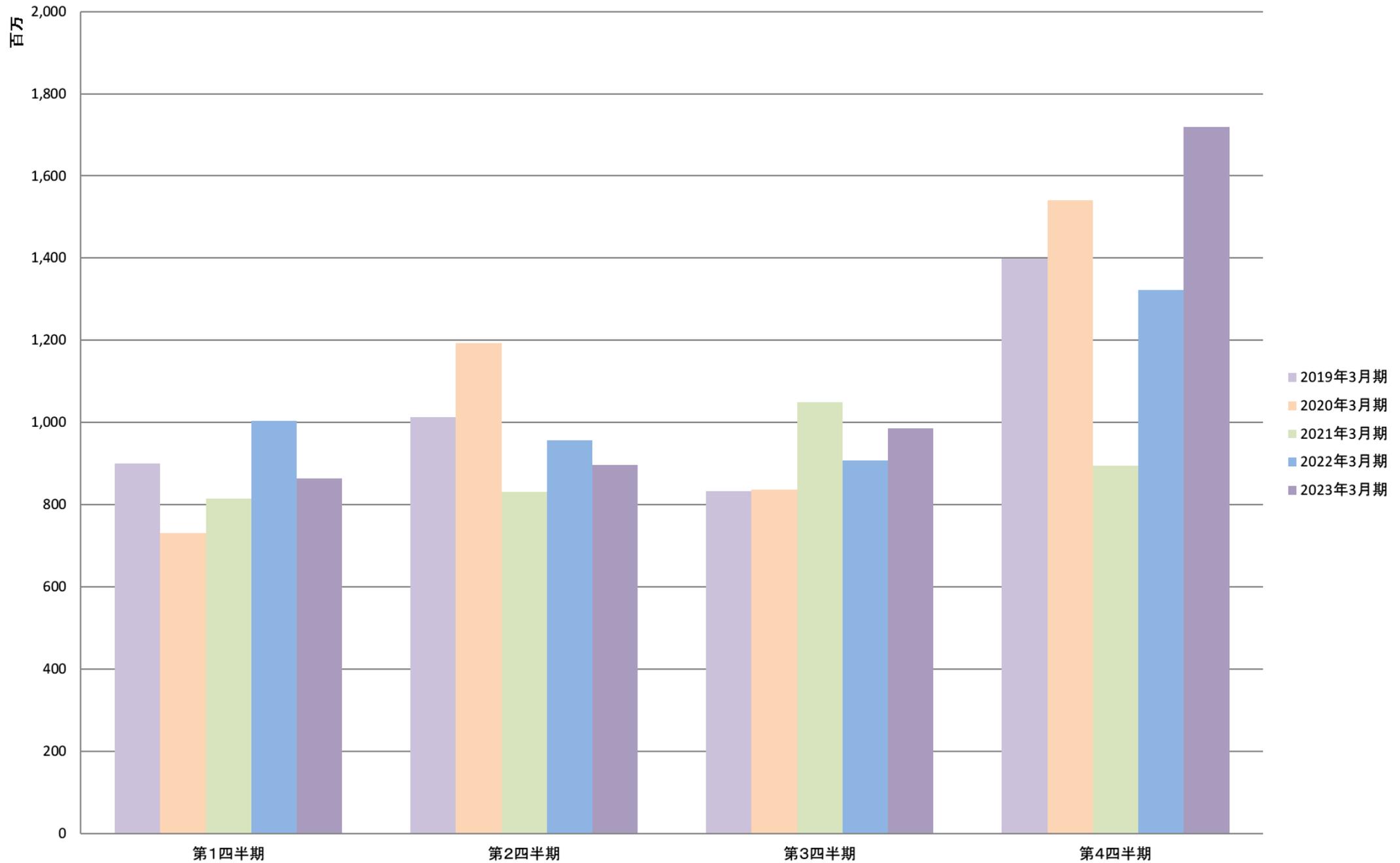
営業利益・売上高営業利益率 5事業年度比較



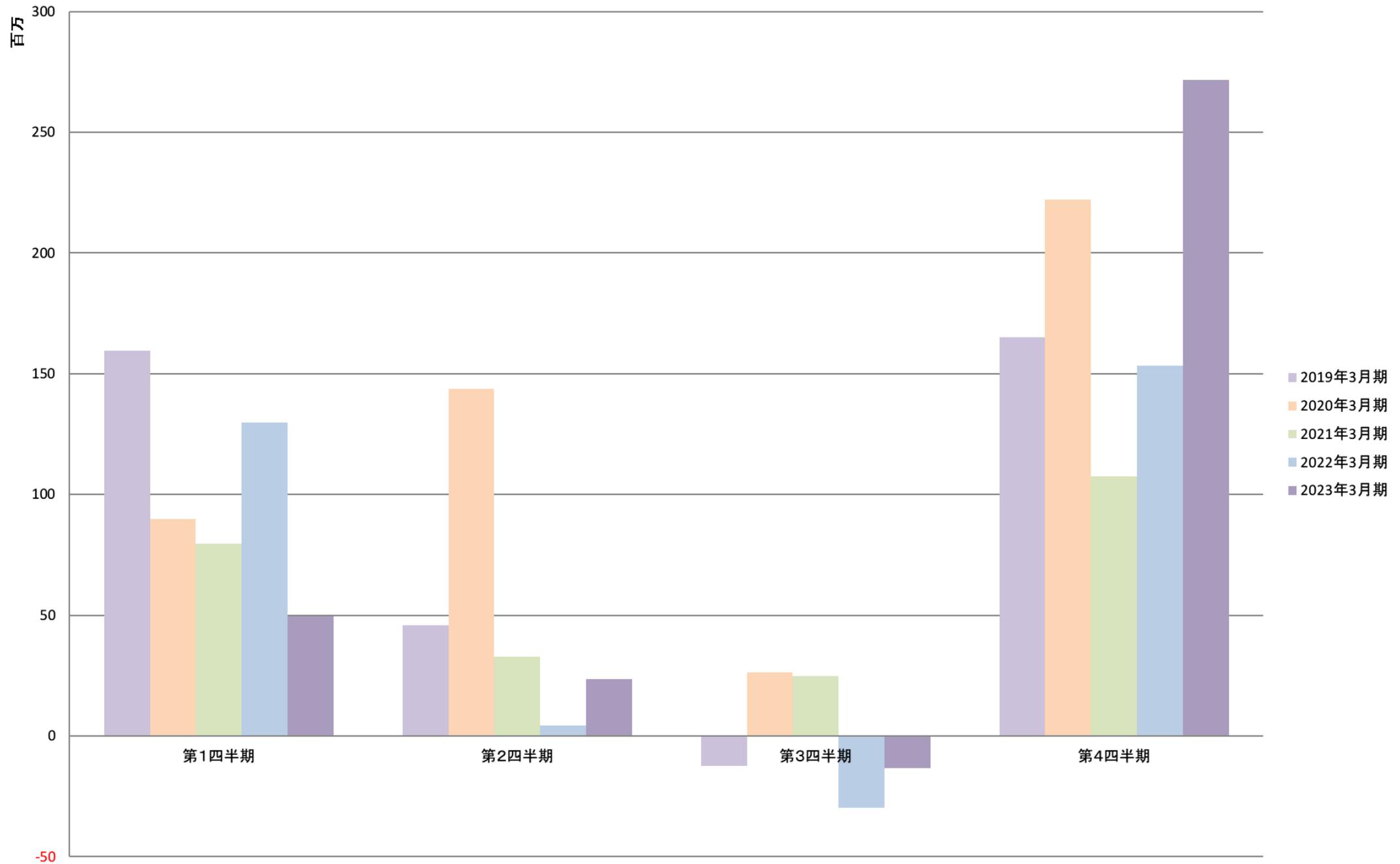
当期純利益 5事業年度比較



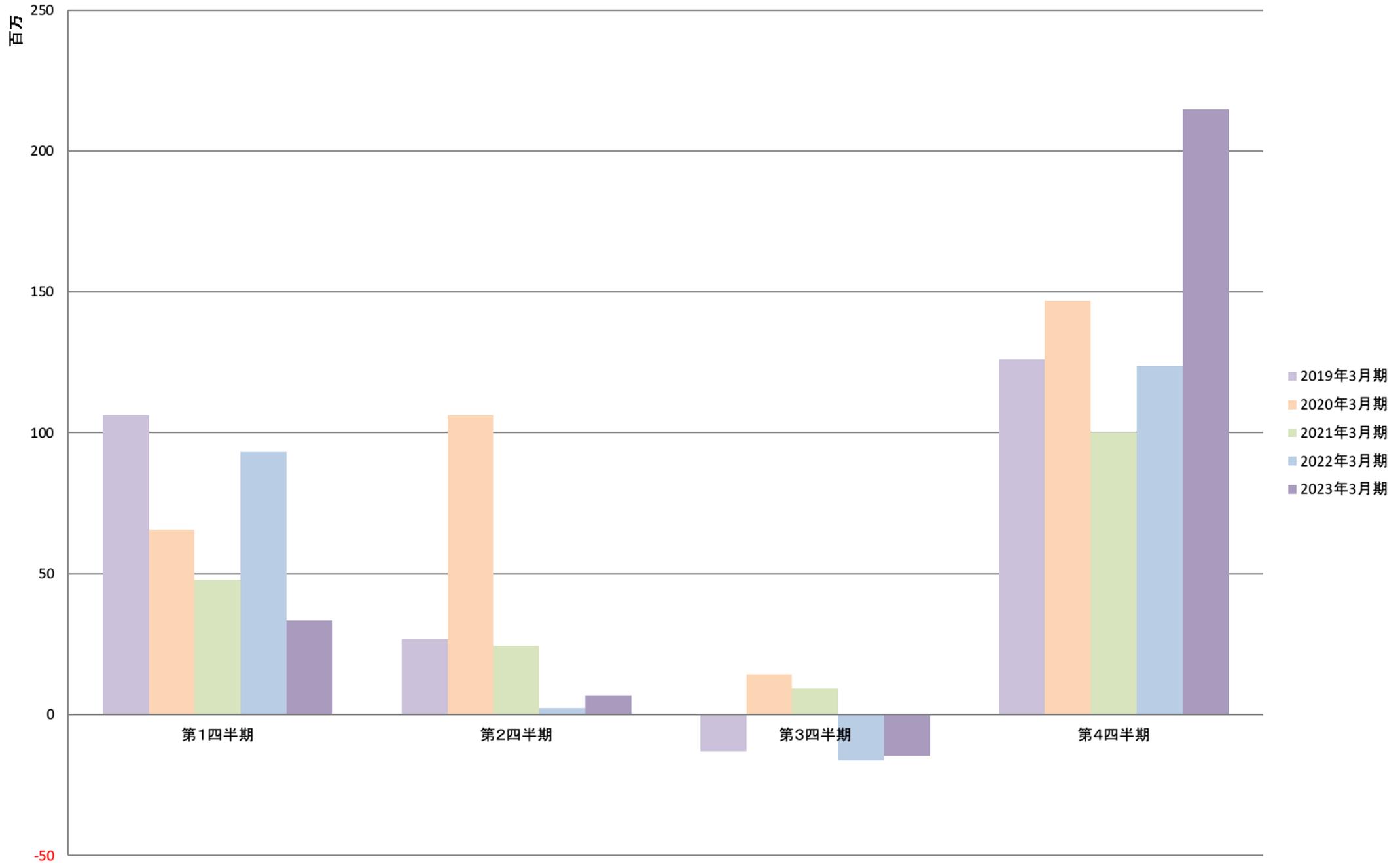
四半期会計期間売上高(5期比較)



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)



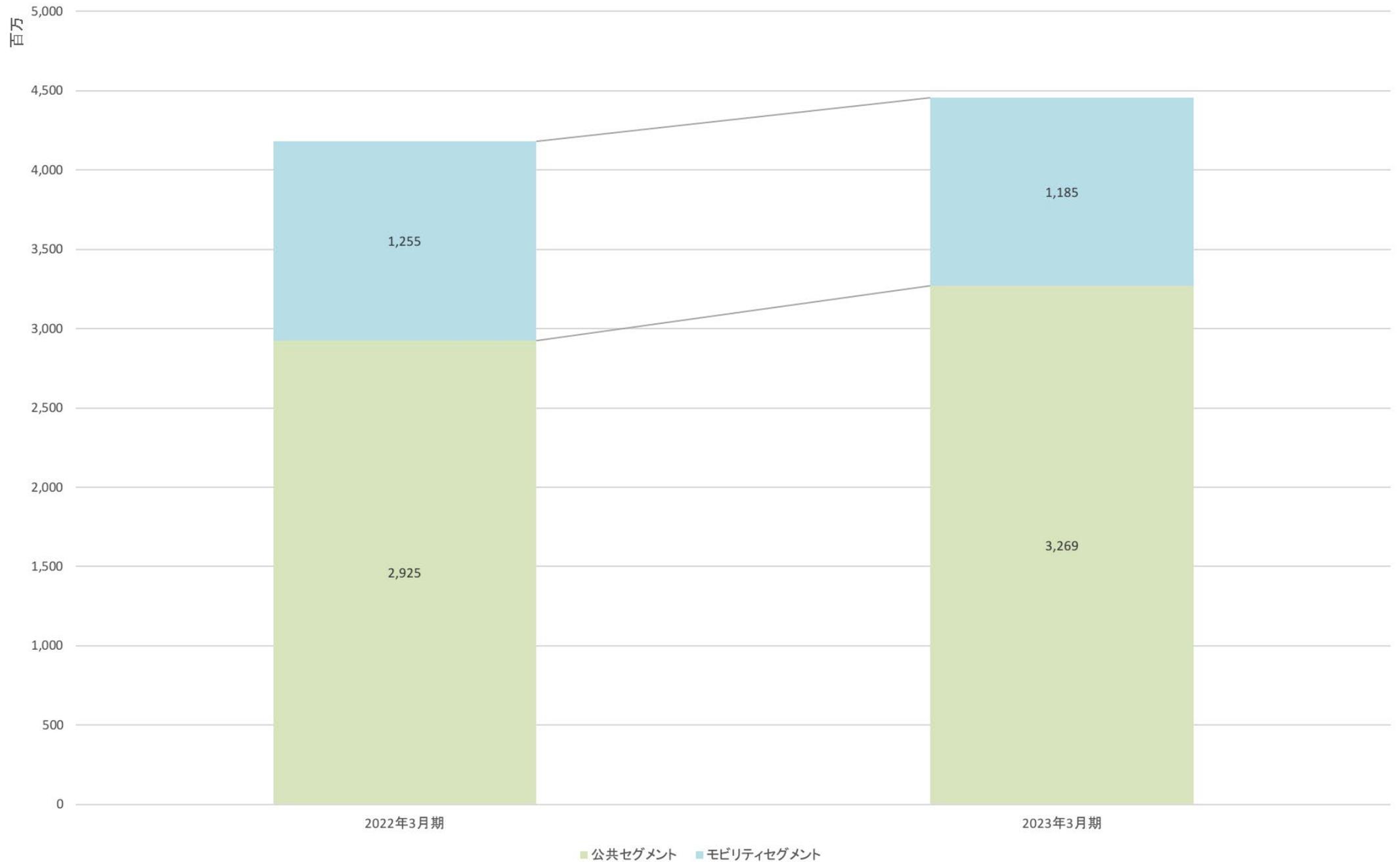
報告セグメント及び各セグメントごとの主要な市場と製品について

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	<p>(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。</p> <p>(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</p>
モビリティセグメント	<p>(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。</p> <p>(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</p>
その他	不動産賃貸業

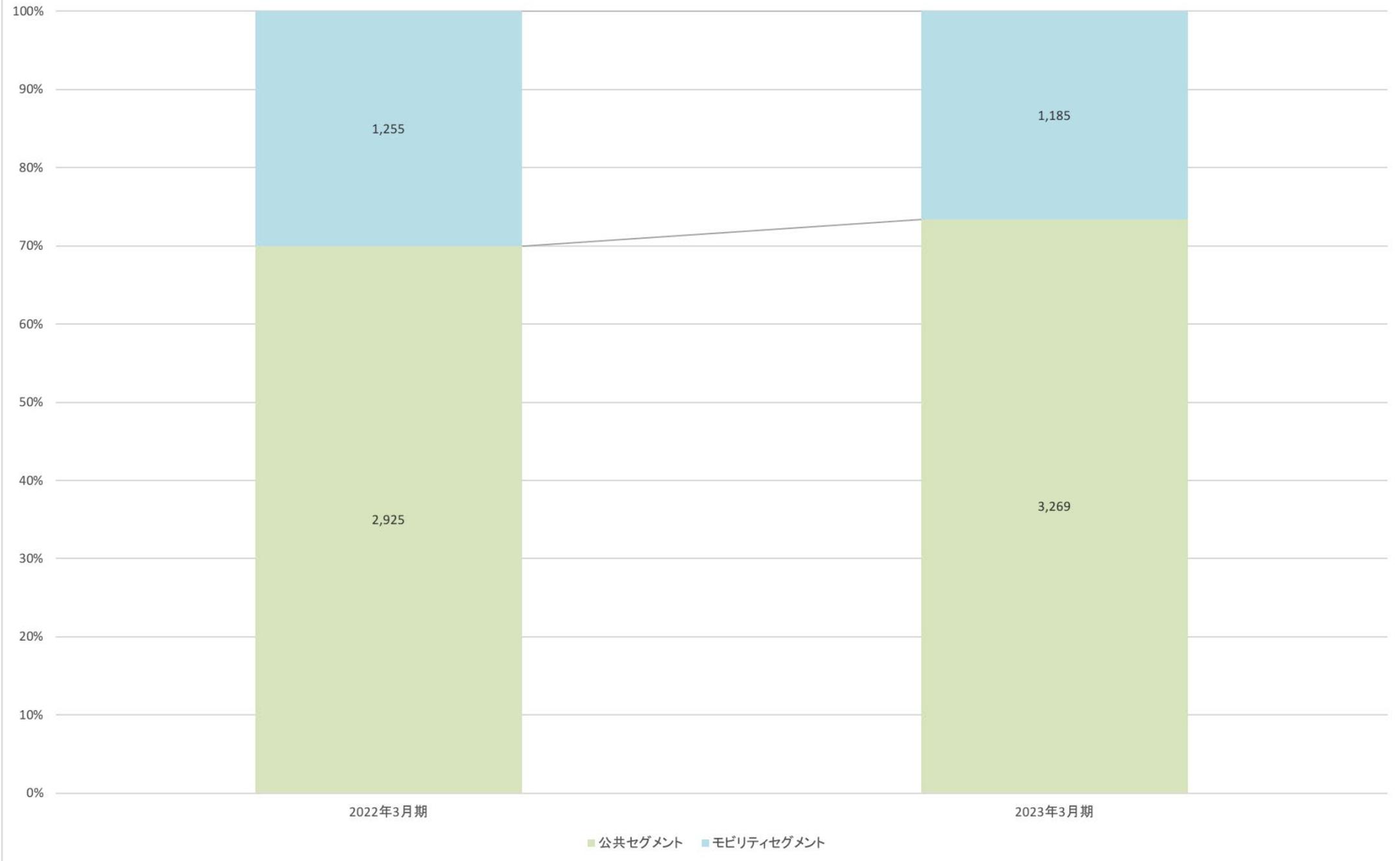
年度別セグメント別売上推移

(単位：百万円)



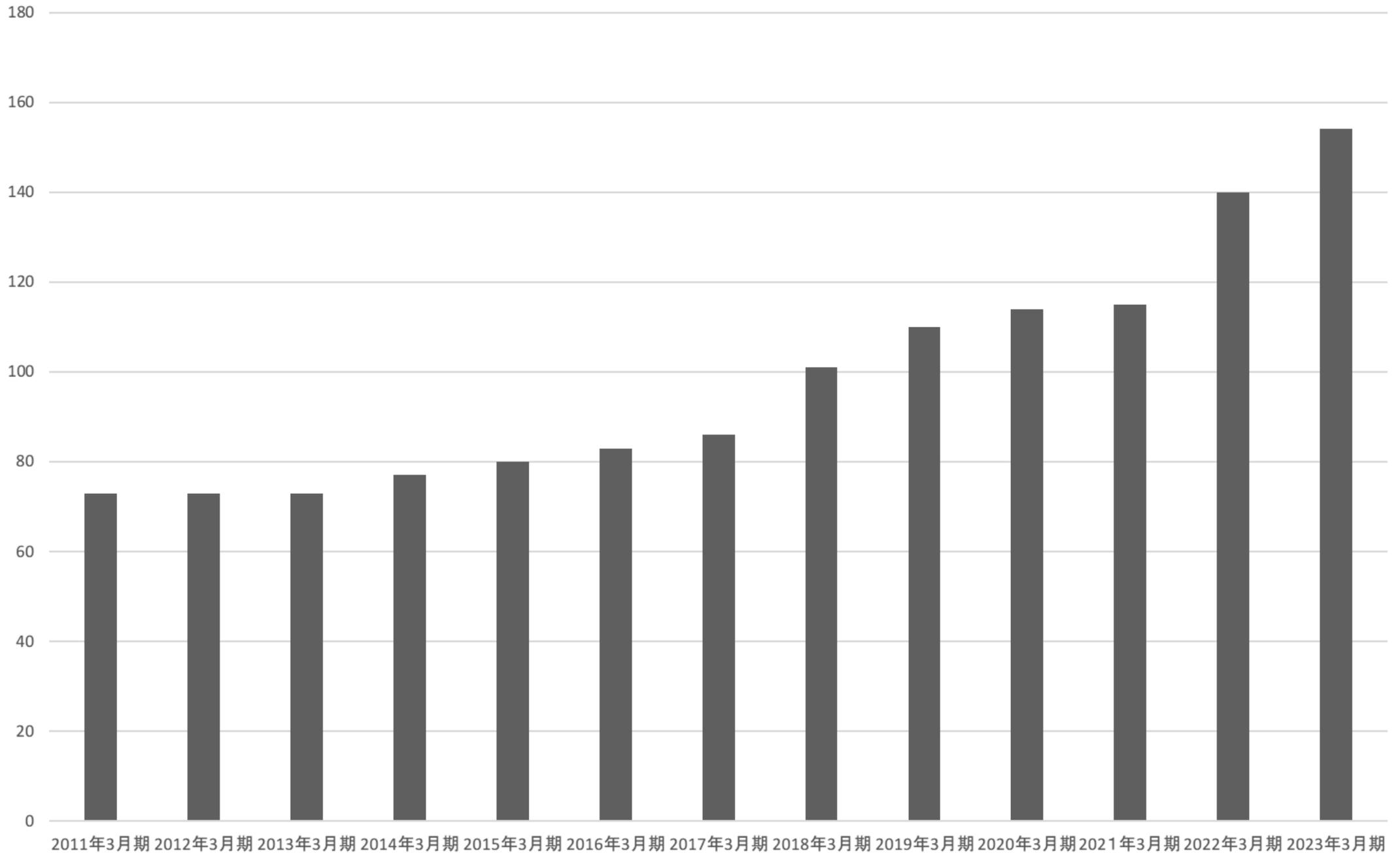
年度別セグメント別売上実績比率推移

(単位：百万円)



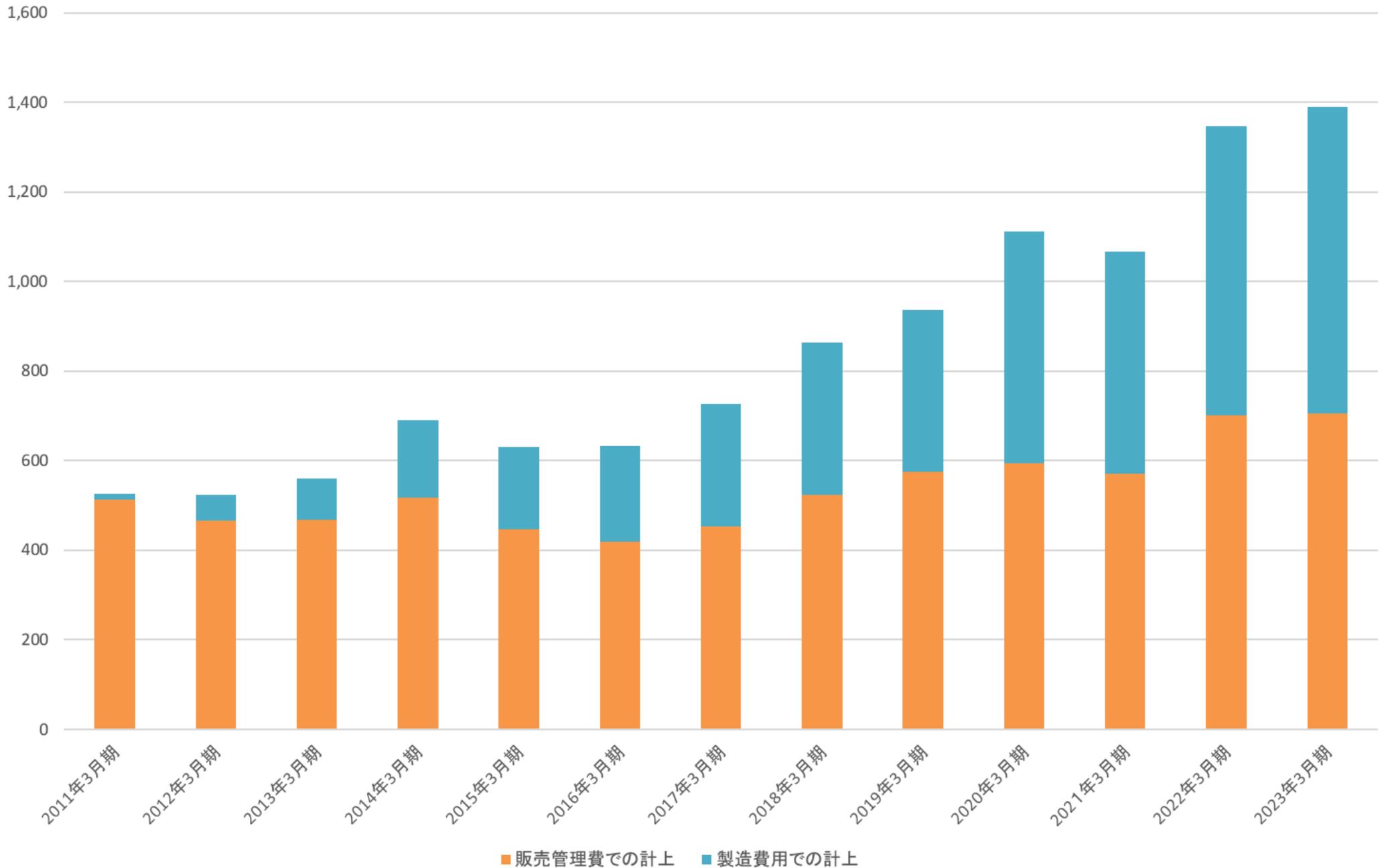
連結従業員数推移

(単位：人)

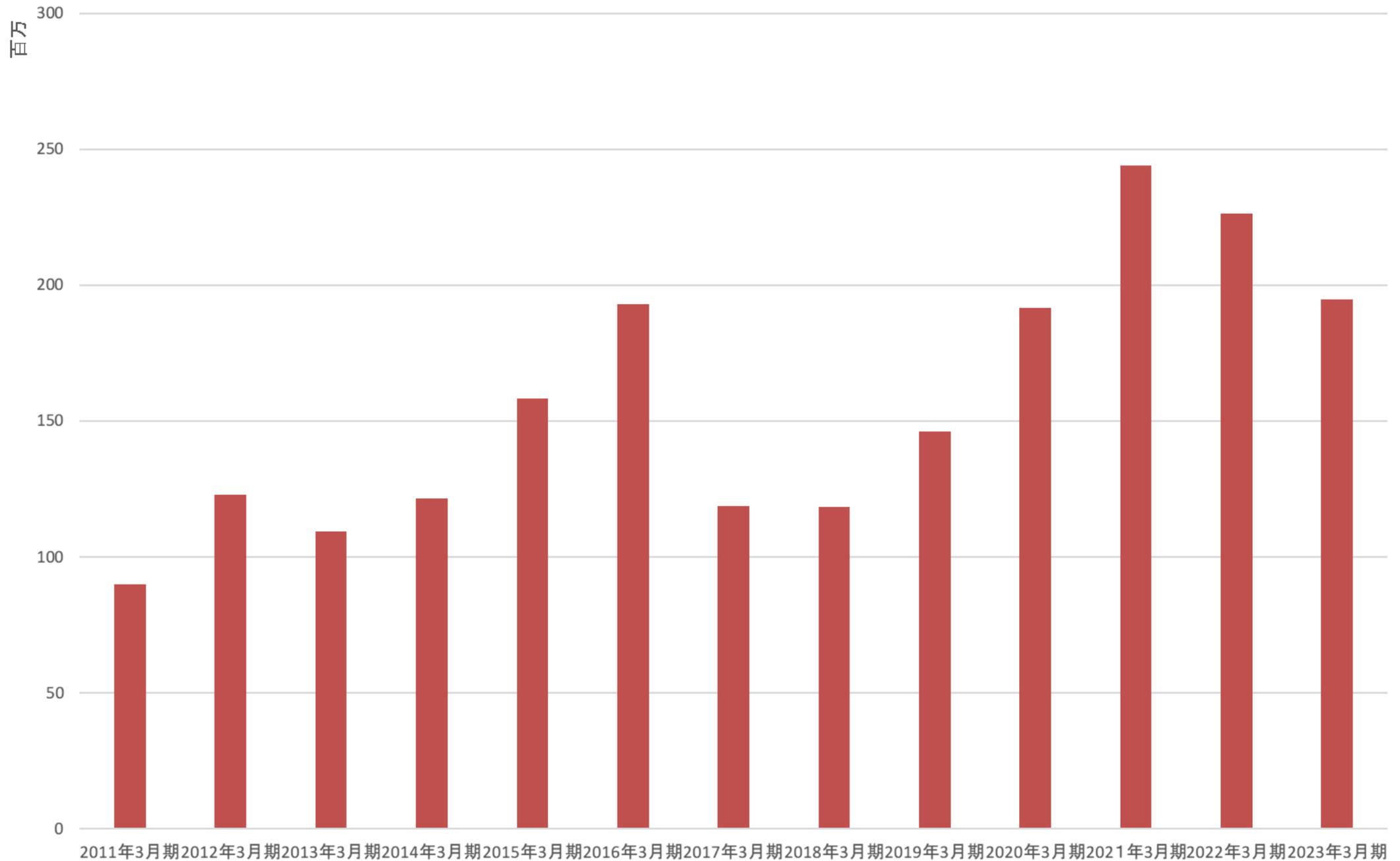


連結総人件費推移

百万



連結グループ試験研究費推移



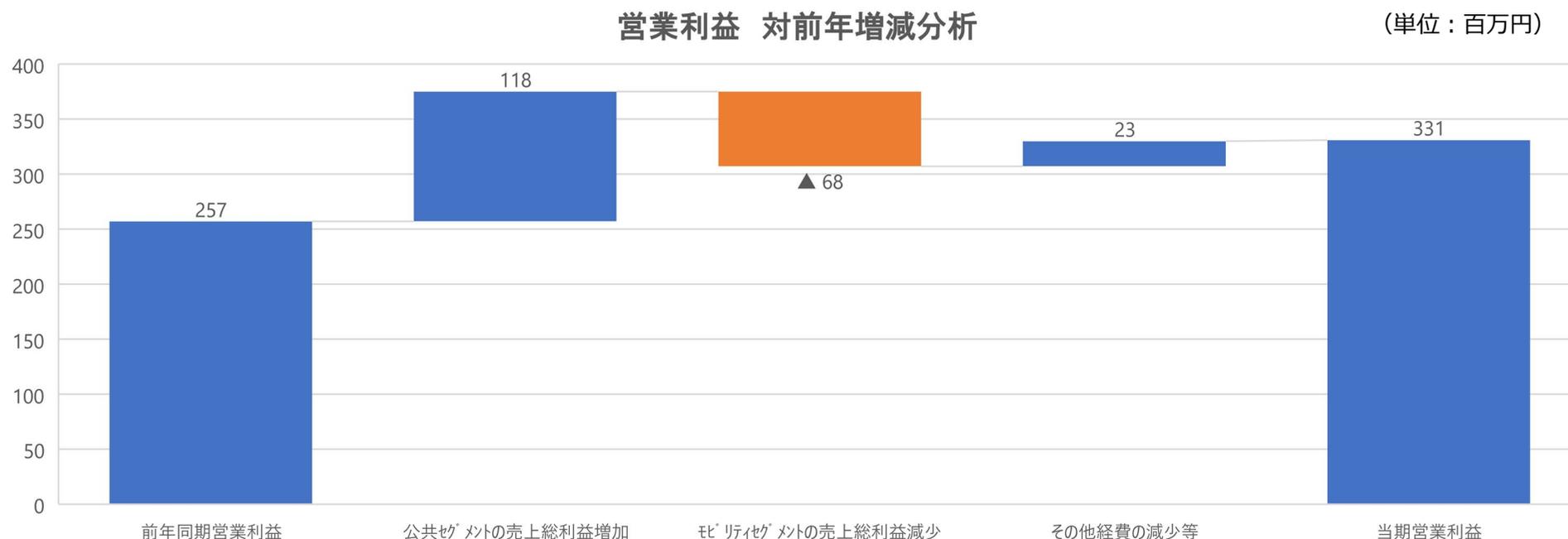
1. 2023年3月期 期末決算概況

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。

当連結会計年度においては、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請負業務及び2025年の自動運転サービス実用化に向けた自動運転実証実験請負、自動運転車両の構築請負、公共及び民間からの計測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想定よりも納品が遅れた案件も発生してはいましたが、成果物を納品することができました。

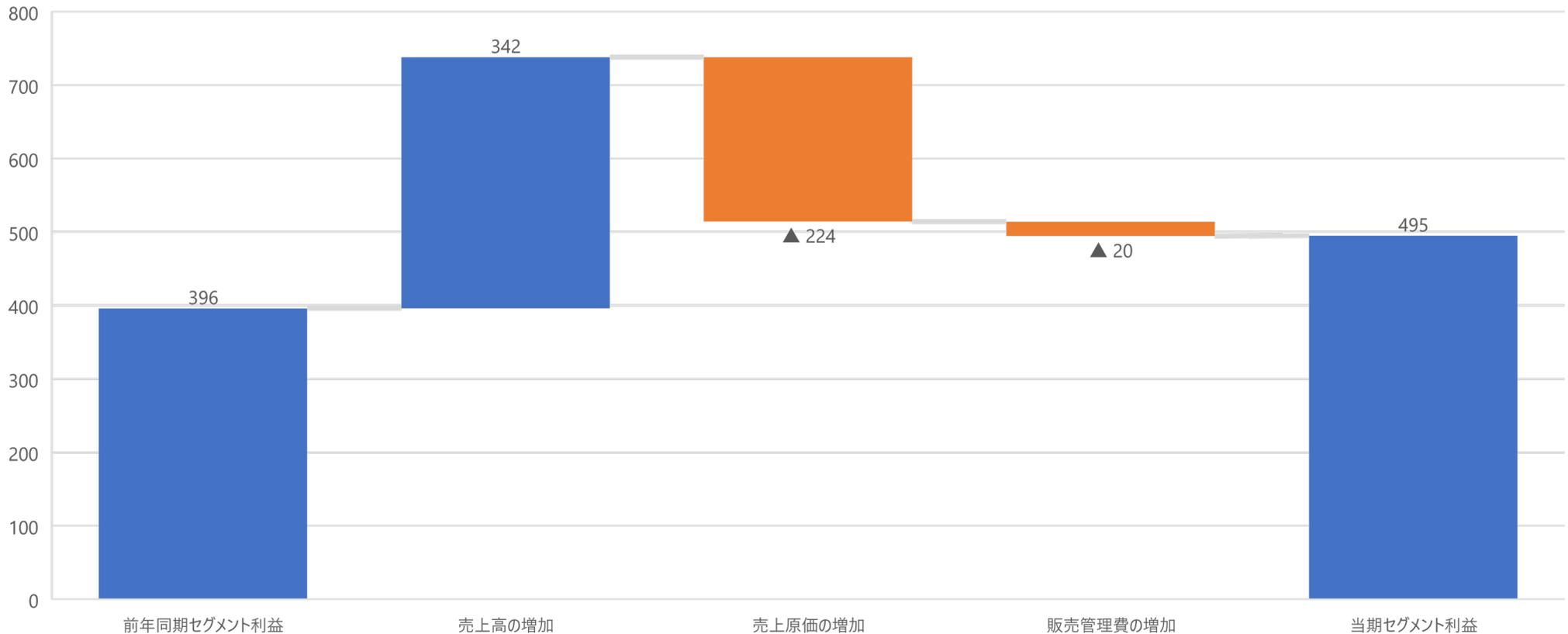
中期経営計画の2年目となる当連結会計年度は、研究開発成果の製品化、継続的な人財の採用とその育成など、中期経営計画最終年度となる2024年3月期の目標を達成するための重要な成長フェーズと捉えております。そのため、昨年度から従業員数は増加している一方、予算管理の徹底や補助金等の活用も行ったことで、販売費及び一般管理費は減少しました。

これらの結果、営業利益は前連結会計年度と比較し、増加しました。



公共セグメント セグメント利益増減分析

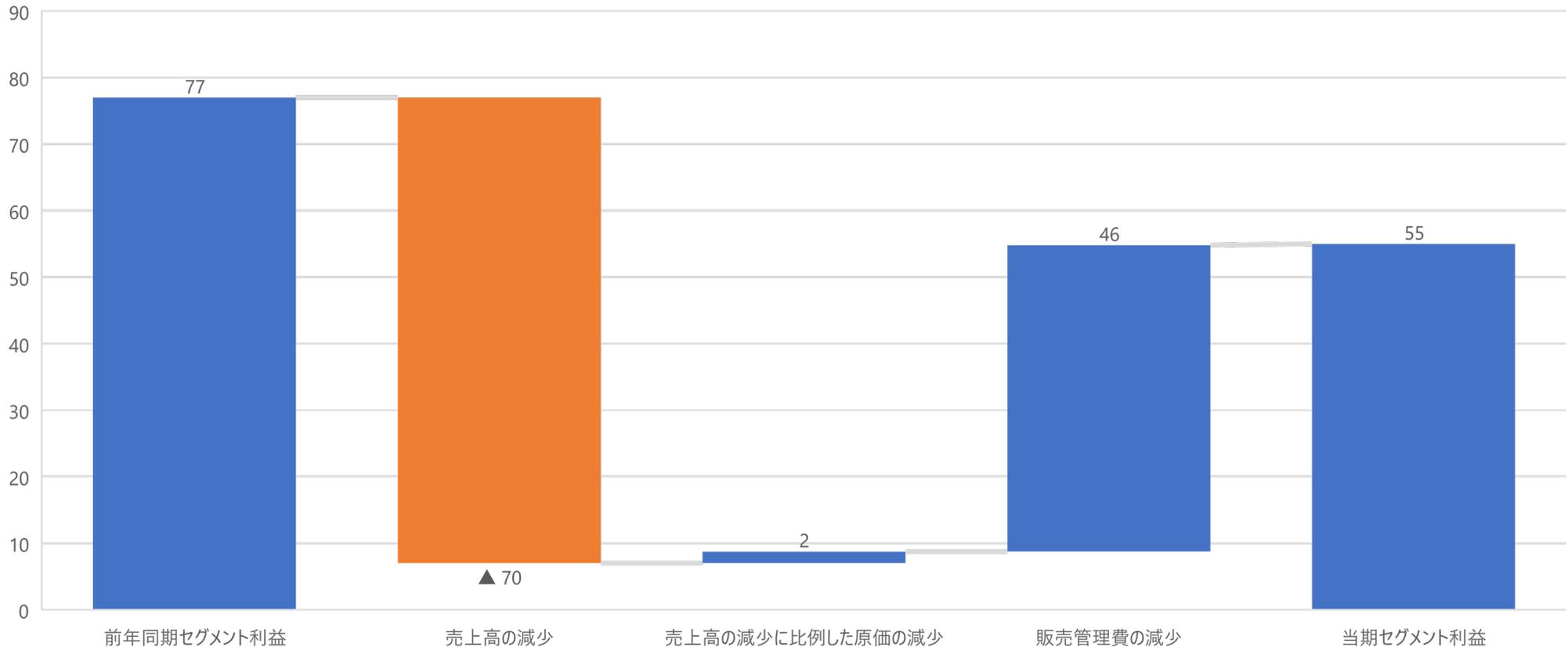
(単位：百万円)



- 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。また、「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ったことや、官公庁への導入も行った結果、前年同期から売上高は増加しました。
- また、半導体不足による影響で新品測量機器販売の納期に一部遅延が見られましたが、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」では、リユース販売やレンタル需要の高まりから、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販売の一部を当連結会計年度に納品しました。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、収益計上が年度末に集中しました。前年度の売上高を上回る受注を獲得したことで、売上高は前年同期と比較し増加しました。
- 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

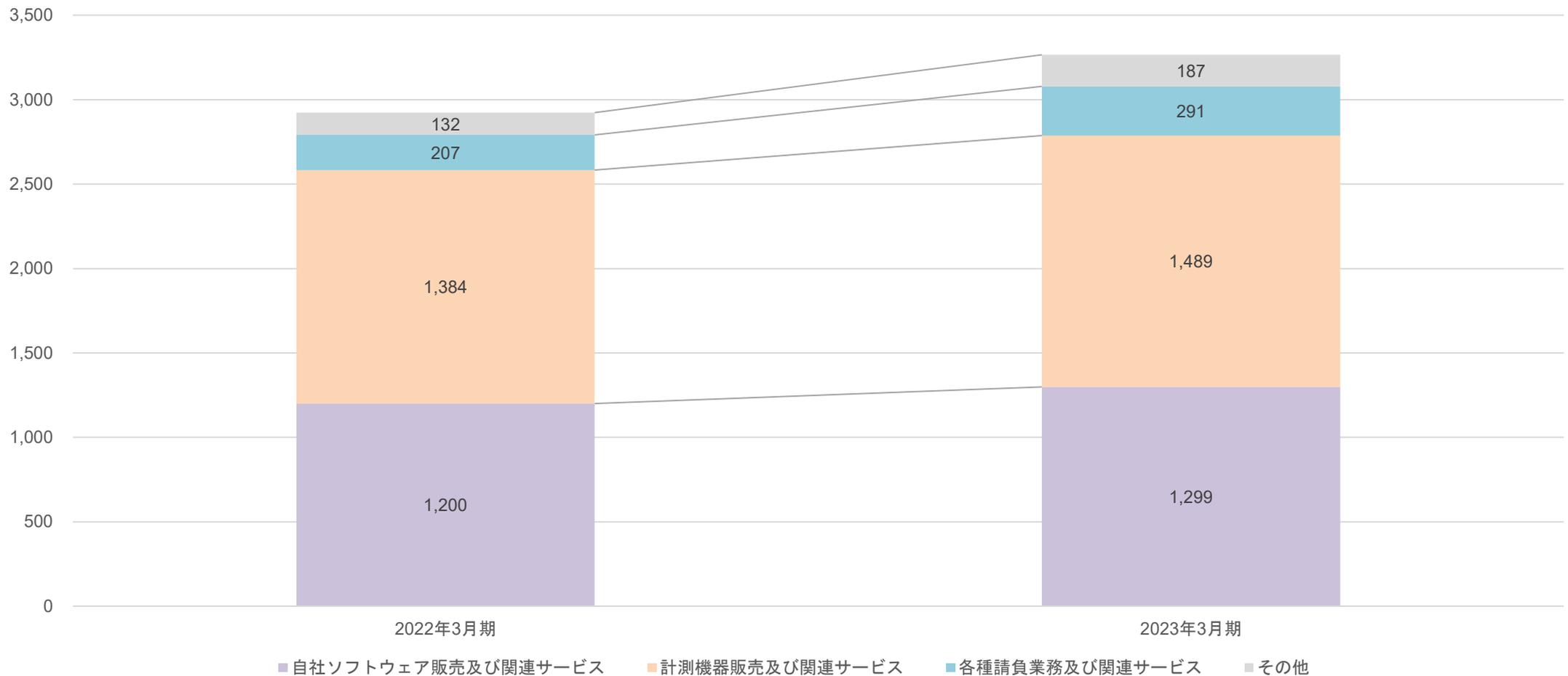
(単位：百万円)



- 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。また、自動走行の実用化に向けた実証実験は、その多くを第4四半期に作業を完了させ、納品いたしました。その結果、前連結会計年度と比較し、売上高は増加しました。
- その他の分野では、自動運転支援用のカメラ販売など、新商材の販売を開始し、収益を計上いたしました。また、2023年2月に三菱商事株式会社との共同出資による「A-Drive株式会社」を設立し、パートナー企業の知見やノウハウを有効活用しながら、自動運転の様々なニーズに対応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更なる事業の深化を目指してまいります。なお、「A-Drive株式会社」の収益に関しては、上記に記載の通り、当面は投資フェーズとして事業展開を進めております。

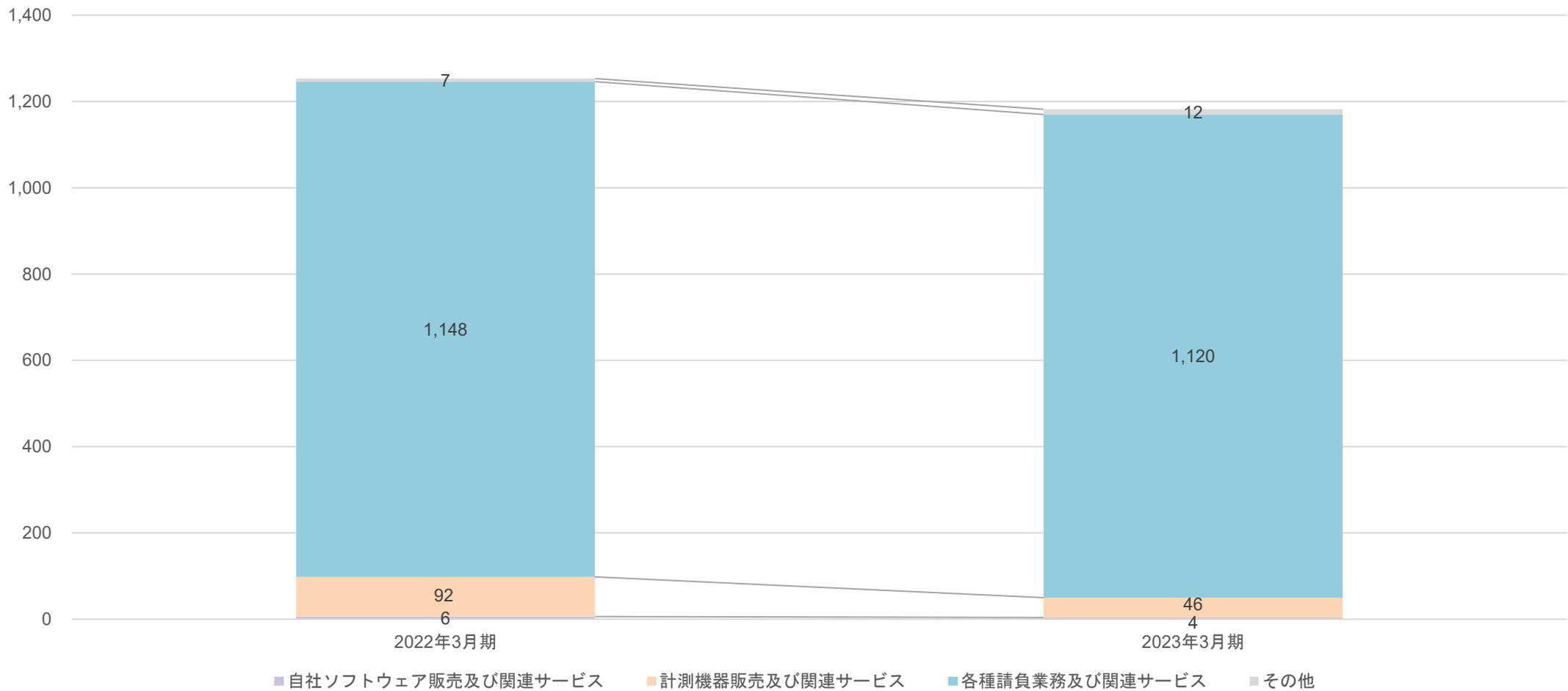
セグメント別サービス別売上実績推移(公共セグメント 年度末実績)

(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。関連するオプションの受注も順調に推移するなど、前年同期を上回る結果となりました。
- 計測機器販売においては、半導体不足による影響がありましたが、一方で中古測量機器の販売やレンタル需要も高まったことで、前年同期と比較し、上回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ことに加え、子会社である株式会社三和による受注も順調に推移した結果、前年同期と比較し増加しております。

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 年度末実績) (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、当連結会計年度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。
- 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月期に納品を予定してい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。その為当連結会計年度は前期と比べ、売上高が減少しました。
- 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により、商品仕入の影響が出たことから、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	5	-	5
各種請負業務及び 関連サービス	18	49	67
合計	24	49	73

- 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るとともに、年度末には大部分の案件が納品され、受注残高は減少する傾向となります。
- 当資料は当連結会計年度末において、各取引先と請負契約を交わした案件のうち、次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、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、業務の進捗状況ならびに、半導体不足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	6,025	負債合計	1,957
	固定資産	1,976	純資産合計	6,044
	資産合計	8,002	負債・純資産合計	8,002

1. 商品及び製品が前連結会計年度末と比較し、増加している要因は？

当連結会計年度より、新たな商材として、自動運転支援用カメラ等の販売を開始いたしました。これらの商材は、当社のパートナーである株式会社ティアフォーより仕入を行っており、国内外問わず定期的に販売をさせて頂くことから、当社の在庫として管理を行っております。そのため、前連結会計年度と比較し、商品及び製品が増加いたしました。

2. 支払手形及び買掛金が前連結会計年度末と比較し、増加している要因は？

当社グループでは年度末に納品が集中する傾向にあるため、それに伴い支払手形及び買掛金も増加しますが、半導体不足等による影響もあり、高額測量機器等の仕入が例年以上に年度末に集中しました。よって、前連結会計年度末と比較し、支払手形及び買掛金が増加しています。

3. 非支配株主持分が当連結会計年度末に発生しているが、要因は？

2023年2月7日に三菱商事株式会社と共同設立しました「A-Drive株式会社」ですが、当社が60%、三菱商事株式会社が40%出資を行ったため、その比率に基づいて算定をし、非支配株主持分として計上をしております。

2. 連結財務諸表に関して

連結損益計算書

売上高	4,463
売上原価	2,697
売上総利益	1,765
販売費及び一般管理費	1,434
営業利益	331
経常利益	330
親会社株主に帰属する当期純利益	240

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、上半期の業績が低迷したことにより、冬期賞与支給額が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、従業員数の増加と比例し、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. 中期経営計画における定量目標と今年度実績

単位：百万円

	2022年3月期	2023年3月期		2024年3月期
	実績	計画	実績	計画
売上高	4,190	4,600	4,463	5,700
営業利益	257	320	331	500
売上高営業利益率	6.1%	7.0%	7.4%	8.8%
経常利益	253	310	330	490
親会社株主に帰属する 当期純利益	203	217	240	332
配当金(単位：円)	13	14	15	20
配当性向	35.40%	35.76%	33.89%	32.76%

1. 高額商材販売・受託案件において、一部計画未達により、計画していた売上高を下回る結果となりましたが、各種請負案件の内製を進めたことや、利益率の高い自社製品の促進し、利益率は改善しました。また、新規商材の取扱開始や、子会社との連携強化により、昨年度より売上高が増加する結果となりました。
2. 各利益項目に関しては、以下の要因で計画を上回る結果となりました。
 - ① コストの予算管理や、補助金・助成金を利用するなど、計画していた投資を行いつつ、コストカットを図り、販売管理費が計画を下回る結果となりました。
 - ② 社内の品質改善や、子会社との連携強化により、原価低減を図ることで、売上高営業利益率を計画より上回りました。

4. 中期経営計画における報告セグメント別計画と今年度実績

単位：百万円

		2022年3月期	2023年3月期		2024年3月期
		実績	計画	実績	計画
公共セグメント	売上高	2,925	3,120	3,267	3,925
	営業利益	396	507	495	619
	売上高営業利益率	13.6%	16.3%	15.2%	15.8%
モビリティセグメント	売上高	1,254	1,470	1,184	1,764
	営業利益	77	89	55	158
	売上高営業利益率	6.2%	6.1%	4.7%	9.0%
その他	売上高	10	10	11	11
	営業利益	5	4	5	5
	売上高営業利益率	48.2%	40.0%	47.4%	45.5%

5. 公共セグメントにおける事業進捗報告

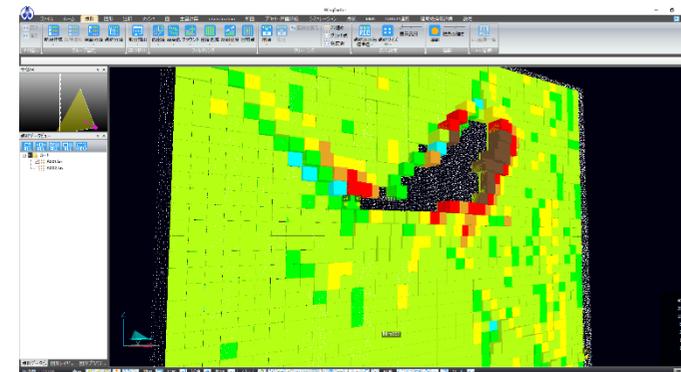
① ソフトウェアの販売とサポート体制

当社主力製品である統合型測量CADシステム「Wingneo INFINITY」では測量・設計地形サーフェスの活用、ドローン測量等、新しい測量方法に対応するアップデートを図ってきました。また、今年1月には法務省の登記所備付地図データが公開されたことを受け、地図XMLに係るオプションプログラムの販売が下期の大きな牽引役となりました。

高精度三次元点群の処理システムとして市場から高い評価を得ている「WingEarth」は様々な共同研究プロジェクトに参画し、その成果として建築物損傷評価オプションプログラムをリリースしています。

また、測量外業端末「PocketNeo」の後継製品として「LasPort」をリリースいたしました。本製品はAndroid端末上で動作し、AWS（amazon web service）を利用することで、クラウドを活用した測量業務が可能となります。

サポートサービスに関しては、長年ご愛顧いただいていた「ATM'S Park」をリニューアルし、より身近なサポートをテーマに「ATM'S home」と刷新致しました。チャットポット機能を搭載する他、ウェビナー開催、リモートヘルプの強化をはじめとした顧客満足度向上への取り組みを進めております。



WingEarth Ver 2.3.0 建築物損傷評価オプション

②WEBを活用した販売活動

主に新規ユーザーの獲得を目的として、WEBを活用した販売活動を推進し、カスタマージャーニーをお客様の「認知拡大」から「興味・関心」、「比較・検討」、「商談」と設定し、それぞれでの対策を講じてまいりました。

「認知拡大」では、ホームページの製品サイトを整備し、リスティング広告、バナー広告をはじめとしたWEB広告を活用し、検索からの流入拡大を図りました。その結果セッション数は前年比59%増の約9万回、ユーザー問合せ件数は前年比39%増となりました。

「興味・関心」では、オンラインイベントやウェビナーを定期開催し、お客様の業務改善や課題解決方法について案内を行い、お客様に興味を持って参加してもらうために、メルマガを年間で175回配信しました。その結果ウェビナーを含めたオンラインでのイベントは11回の実施で総計約1,500名の方にご参加を頂きました。この約70%はメルマガからご参加いただいた結果となっております。

「比較・検討」では、高精度三次元点群処理システム「WingEarth」のオンライン体験会を随時開催し169名の方にご参加いただきました。また既にご購入された既存のお客様からもお問い合わせを頂き、既存のお客様のニーズを拾うこともできました。

「商談」ではオンライン商談を実施致しましたが、新規のお客様の課題解決につながらないことが多く、十分な成果を上げることができなかったことが今後の課題となりました。

③ ジオマーケットセンターについて

ジオマーケットセンターでは測量機器のリユース・リペア・レンタルの3Rサービスをウェブにて展開する測量機器総合マーケット「GEOMARKET」を運営しております。

「GEOMARKET」では、お客様との取引をオンラインで完結することができ、遠方のお客様やこれまで当社と取引がなかったお客様でも容易に取引が可能となります。また、昨今の半導体不足による影響で新品の測量機器を購入しようとしても、従来よりも納期が延びているため、リユース販売やレンタルの需要が高まっております。さらには、ウェブ広告を積極的に展開することで知名度も飛躍的に高まりました。

昨年4月にはサイトリニューアルを実施し、ウェブ広告を強化した結果、セッション数は前期比26%増の約7万5千回、ユーザー問合せ件数は前年比33%増の実績となりました。また、売上についても前期比68%増となり、ROAS（広告費用対効果）6,774%と効率良く運用できたことで結果に繋がりました。また、新規ユーザーの獲得も順調に進んでおり、ユーザー構成比の6割が新規ユーザーとなっております。

今後は、潤沢な商品の確保・修理体制の強化を進め、全国の販売代理店と協力し販売チャネルの強化を図ってまいります。



6. モビリティセグメントにおける事業進捗報告

① KDDIスマートドローン株式会社との共同開発について

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」の共同開発を開始いたしました。

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、当社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。

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。

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考えております。



②自動運転の社会実装に向けた取り組み状況について-1

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進めてまいりました。

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した。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。

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っております。

長野県塩尻市においては、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。



陸前高田市での実証実験

② 自動運転の社会実装に向けた取り組み状況について-2

また、長野県塩尻市においては、2023年3月に、KDDI株式会社とともに自動運転車両とドローンを利用した物流実証実験も行っております。自動運転車両から荷物を載せたドローンを飛行させ、高精度位置測位を活用することで山間部のような陸上からの輸送が困難な経路においても配送が行えるよう、自動運転車両と組み合わせた、未来の配送サービスを社会実装できるような取り組みも進めております。

加えて、バスタイプの自動運転車両のニーズが高まる中、愛知県の「新あいち創造研究開発補助金」に採択され、大型バスでの自動運転車両構築の研究開発を行っているほか、2023年4月には埼玉工業大学との自動運転研究開発のための連結協定や、神奈川県平塚市との自動運転移動サービスを中心とした地域公共交通のDX推進に係る連携協定を締結しました。

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、安全・安心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。



大型バスの自動運転車両

③三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

2023年2月に三菱商事株式会社（以下、三菱商事）との共同出資により、子会社となる「A-Drive株式会社」を設立いたしました。

当社と三菱商事においては、様々な自動運転実証実験の中で情報交換や協業を重ね、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を培ってまいりました。さらに、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を融合した新会社を両社で設立することいたしました。

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。

また、当連結会計年度においては、設立後間もないことから、業績に与える影響は軽微となりました。



会社概要等は、A-Drive株式会社のHPをご覧ください。

<https://a-drive.jp/>

7. 子会社である「エーティーラボ株式会社」の吸収合併に関して

2023年4月1日をもちまして、当社の100%子会社であるエーティーラボ株式会社（以下、「エーティーラボ」）を吸収合併いたしました。

エーティーラボは、次世代測量システムの研究開発を目的に、2010年10月に当社の100%子会社として設立いたしました。この度、研究開発人財を当社の人財と融合させることで、より柔軟な開発体制を構築するとともに、経営の効率化のため、当社を存続会社、エーティーラボを消滅会社とする本合併をすることといたしました。

なお、本合併は完全子会社との合併であるため、新株式の発行及び金銭の交付は行っておりません。

また、当連結会計年度の業績への影響は軽微となりました。

本件の詳細につきましては、2023年2月に公表の「完全子会社の吸収合併（簡易合併・略式合併）に関するお知らせ」をご覧ください。

<https://ssl4.eir-parts.net/doc/4667/tdnet/2232429/00.pdf>

8. 中期経営計画の修正に関して

中期経営計画最終年度となる次期の2024年3月期は、前連結会計年度、当連結会計年度において実施をした投資効果が現れ、営業利益が大きく伸長する計画としております。

一方で、様々な外部環境の変化により、人件費や仕入コストの増加は免れない状況となりました。そのような状況下においても、企業価値向上や労務環境の整備を行うべく、引き続き人財投資を積極的に行う必要があると考えます。また、計画しておりました自社新製品の製品化やリリースにも遅れが発生しており、他商材で売上目標を達成できるよう計画の見直しを行いました。当初計画していた利益を確保することが困難であると判断し、以下の通り、2024年3月期の業績予想を修正するとともに、次期の配当につきましても、公表しております計画を修正し、1株当たり20円を計画しております。

詳細につきましては、本日公表しております「中期経営計画の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり連結当期純利益
前回発表目標（A）	百万円 5,500	百万円 700	百万円 690	百万円 483	円 銭 88.81
今回修正目標（B）	5,700	500	490	332	59.83
増減額（B - A）	200	△200	△200	△151	-
増減率（%）	3.6	△28.6	△29.0	△31.3	-
（参考）前期連結実績 （2023年3月期）	4,463	331	330	240	44.26

9. 株主還元に関する方針は？

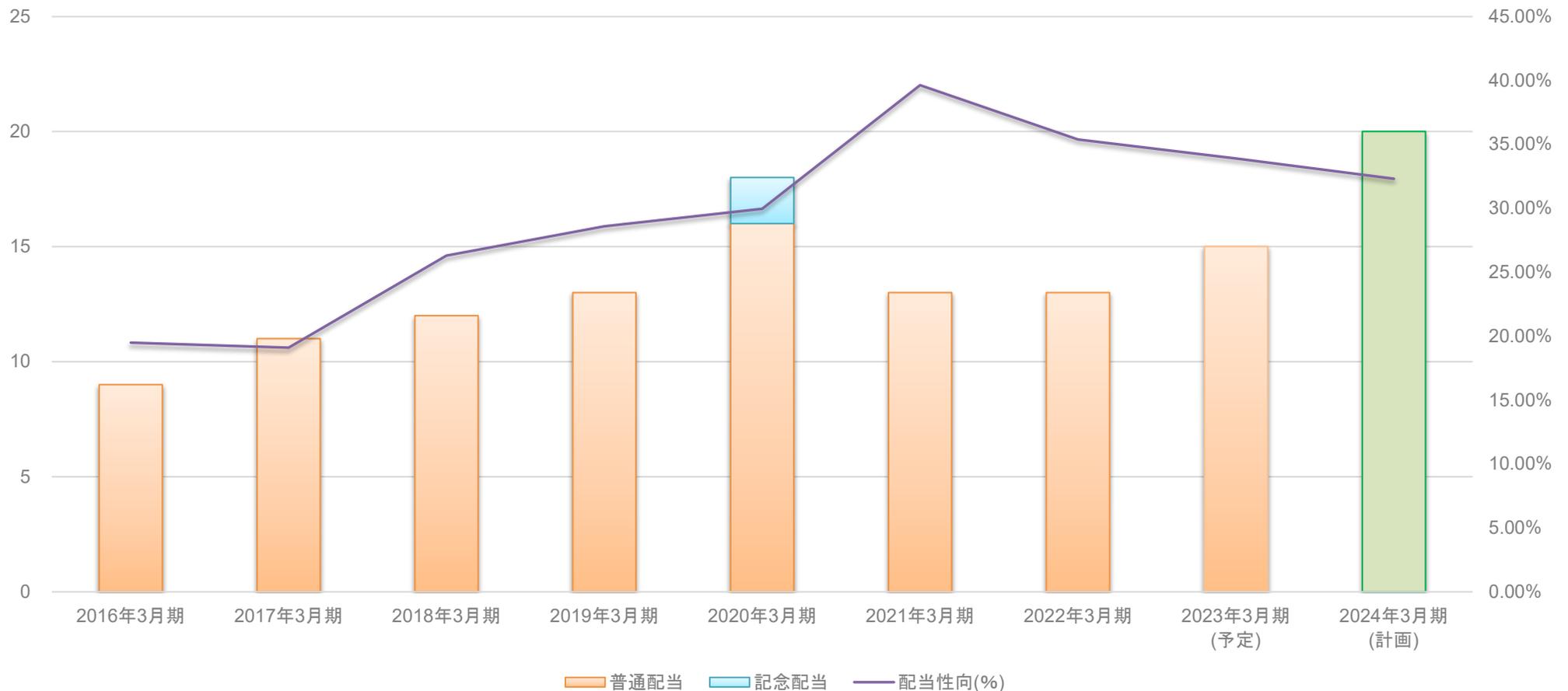
●基本方針

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。

1株当たり配当金と連結配当性向



10. 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

11. 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/>

12. 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。

13. 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。

サステナビリティへの取り組み

企業におけるサステナビリティの実現は、2015年に国連サミットで採択されたSDGsの取り組みの拡がり浸透と共にグローバルに注目を集めています。その実現に向けては、CSRを踏まえたESGによる企業活動が欠かせません。以上を受け、アイサングループでは、サステナビリティの実現に向けて次の観点から、アイサングループの社是の下で、その取り組みに努める所存です。

社是

知恵 それは無限の資産
実行 知恵は実行して実を結ぶ
貢献 実を結んで社会に貢献

経済開発

- 社会インフラの基礎技術となる測量業務を最大に効率化するソリューションの創造と提案に努めます。
- 来たる自動運転社会に向けた「安心・安全」を担う高精度三次元地図データの生成技術の研磨を進めます。
- 高精度位置情報から地理空間情報までを包括したイノベーションを創造していきます。

社会開発

- 少子高齢化時代に沿った職場環境、人事制度を構築します。
- 最新の測量技術に係る基礎研究を進めます。
- DXやICTに係るソリューションによって、業界の生産性向上を助成します。

環境保護

- カーボンゼロ社会に適応する働き方を追求します。
- 業務に係るDX推進から、ペーパーレス環境を目指します。
- 環境保護への意識浸透を進めます。

サステナビリティ基本方針

当社グループでは、社是、経営理念のもとAisan's missionで掲げる「未来の社会インフラを創造する」を推進する事業そのもので社会的課題の解決を目指します。その取り組みにあたっては、「環境」「社会」の両面において、多くのステークホルダーの皆様とともに積極的に推進してまいります。

測量で、自動運転で

社会インフラ整備



7 エネルギーもみんなに
そしてクリーンに

8 働きがいも
経済成長も

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう

10 人や国の不平等
をなくそう

11 住み続けられる
まちづくりを

13 気候変動に
具体的な対策を

17 パートナリングで
目標を達成しよう

人事制度改定

70歳定年



1 貧困を
なくそう

3 すべての人に
健康と福祉を

8 働きがいも
経済成長も

働き方改革

柔軟な働き方



1 貧困を
なくそう

3 すべての人に
健康と福祉を

5 ジェンダー平等を
実現しよう

8 働きがいも
経済成長も

ガバナンス体制の強化

改訂CGコード

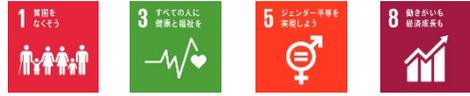


SUSTAINABLE
DEVELOPMENT
GOALS

2030年に向けて
世界が合意した
「持続可能な開発目標」です

期末連結従業員数

154名



1 貧困を
なくそう

3 すべての人に
健康と福祉を

5 ジェンダー平等を
実現しよう

8 働きがいも
経済成長も

生産性の向上を目指して

DX推進



7 エネルギーもみんなに
そしてクリーンに

8 働きがいも
経済成長も

9 産業と技術革新の
基盤をつくろう

15 陸の豊かさも
守ろう

測量で、自動運転で

社会インフラ整備

地震、豪雨時の災害発生時には、お客様の業務を支援するプログラムを用意し、速やかな復興に向けた貢献を行いました。また、震度5強以上の地震発生時には、電子基準点の情報を観測し、その地域の地殻変動量を算出し、レポートを公開しております。

自動運転の実証実験においては、国、自治体、交通事業者をはじめとするパートナーの皆様と連携し、数多くの実用化に向けた実証実験を行ってまいりました。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、人材や技術など投資も進め、2023年2月に設立したA-Drive株式会社とともに事業モデルの構築を加速化させてまいります。また、新たな街づくりとして期待される「スマートシティ」や「スーパーシティ」のプロジェクトにも積極的に参画しています。

人事制度改定

70歳定年

少子高齢化の時代が進み、人生100年時代と言われる昨今、経験とノウハウを持つ高年齢者が、意欲と能力のある限り、年齢に関わりなく働くことができる生涯現役社会をサポートする制度を設けることが社員、会社のお互いにメリットがあると考えます。

また、国の社会保障制度としても65歳以上への定年引上げや高年齢者の雇用管理制度の整備、高年齢の有期契約労働者の無期雇用への転換等を求めており、そのような要請に対応すべく、当社グループでは、2020年4月に人事制度を改定し、従来の60歳定年制度を70歳までの年度で社員個々が定年年齢を選択可能な制度を創設しました。

働き方改革

柔軟な働き方

社員各々の価値観が多様化する中、どのように事業の成果を上げるか、そのための働き方の多様化が求められています。また、出産、育児、介護が必要な環境下においても、就業継続可能な環境を用意することが経験を持った優秀な社員の離職を防ぐため重要と考えております。

当社グループでは、従来より出産、育児、介護から復帰を可能とする休暇制度ともに、短時間勤務制度、在宅勤務制度を設けており、過去10年出産、育児を理由とした離職率は0%を維持しております。また、2020年4月にはテレワーク制度の充実を図る制度改定も行いました。

加えて男性社員の育児休業取得の意識向上にも努めております。母数が少ないため取得率は変動が大きいです。2023年3月期には2名が取得しております。

ガバナンス体制の強化

改訂CGコード

「知恵」「実行」「貢献」の社是に基づく企業倫理の浸透とコンプライアンスの徹底を図るとともに、リスクマネジメントの徹底に努めております。

2021年6月にコーポレート・ガバナンスコードが改訂されるとともに、2022年4月には、東京証券取引所において、市場再編が行われました。

当社グループでは、スタンダード市場として求められる事項に加え、経営方針に沿って有益な事項は積極的に取り組んでおります。その取り組みについては、ウェブサイトで公開しております。

具体的には、独立社外取締役の増員など取締役会の機能強化を実施するとともに、投資家との対話の充実を更に進めてまいります。

期末連結従業員数

※154名

当社の事業活動では幅広い人財が必要となります。そのために、新卒採用活動を継続的に実施するとともに、各事業分野で必要とする経験者をキャリア採用として確保しております。

加えて、当社グループに入社した社員の育成プログラムも構築し、安定した活躍の場を設けるとともに、定期的に社員の意識調査を行い、必要に応じ配置転換、リスクリングにも取り組んでいく方針です。

中期経営計画の目標達成に向けては、従来以上の人員確保が必要となり、積極的な採用活動、人材育成に取り組んでおります。

併せて、M&Aを活用することで、上記で不足する部分を補完することも常時検討を行っております。

※154名は契約社員等を除く数値です。

生産性の向上を目指して

DX推進

当社グループでは、紙資源の利用を抑制するためにペーパレス化を推進しております。取締役会では数年前よりペーパレス化を図り、資料の紙での配布を廃止しております。また、お客様への納品書、請求書も電子化するサービスを導入しております。

2020年7月より契約書類の一部や取引における書面のやり取りを電子署名技術を活用した電子契約サービスを導入する取り組みも開始しております。これらの取り組みは環境面のみならず、間接業務の生産性向上にも寄与するものと考えております。

その他、ITやクラウドを積極的に活用し業務の効率化を実現することで社員は、人間にしかできない戦略的な業務に集中することが可能となり、働き甲斐を向上させるよう取り組んでまいりました。

Environment

〈環境〉



当社グループでは、気候変動問題、環境汚染など企業としての重要な使命として考えております。

環境に配慮した取り組みとして、エアコンの温度設定、省エネ機器の導入、OA用紙の利用削減などに取り組むとともに、社用車のエコカー導入推進とともに、車両を用いない営業活動への取り組みを実施。また、お客様への納品書や請求書などの取引時の書類に関しても、紙での送付ではなく、電子データでの配送サービスの活用を行っております。加えて、契約文書もクラウド型電子契約システムを導入し、電子的な契約手続きの推進を図っております。

Social

〈社会〉



仮想空間と現実空間を高度に融合させたシステムにより、経済発展と社会的課題の解決を両立する、新たな未来社会である「Society 5.0（ソサエティー5.0）」の実現に向け、当社もスマートシティや自動運転社会の実現、測量・土木・建設業におけるi-Constructionによる生産性向上の支援、インフラ維持管理業務など幅広い分野で取り組んでおります。

また、地震や台風など自然災害の発生に際しては、当社のノウハウ、技術を被災地域に提供するとともに、お客様の事業再開に向けた支援を実施するなどの取り組みをしております。社員の健康、安全への取り組みの一環として、パンデミック発生時には、その感染を防止すべく、社員には時差出勤、テレワークの活用、Web会議システムの活用などを指示するなど対応しております。社員の雇用に関しても、法令に準拠する中で、多様な働き方を実現すべく70歳定年制度、フレックスタイム制度、時間短縮勤務制度、在宅制度などの制度を運用するとともに、積極的な採用、人財育成にも取り組んでおります。

Governance

〈企業統治〉



「知恵」「実行」「貢献」の社是に基づく企業倫理の浸透とコンプライアンスの徹底を図るべく行動指針を定め、社内への周知徹底を図るとともに、ウェブサイトにも公開するなど、リスクマネジメントの徹底に努めております。また、公正で透明な企業活動の実践を目指し、社外取締役は業務執行から独立した立場から取締役会にて意見を述べるとともに、監査役監査、内部監査、会計監査人による監査と三様監査を実施し、適正に業務が行われているか監督しております。すべてのステークホルダーへの的確な情報開示と対話の促進にも、継続して努めてまいります。

当社グループの事業活動においては、社是にある「知恵・実行・貢献」を実践し持続可能な社会を実現するために、持続的な成長と中長期的な価値を創出する源泉は人財であり、社員一人ひとりの活躍が求められています。そのためには、当社グループとマッチする社員を新卒採用やキャリア採用を通じて確保する必要があります。採用した社員はコストではなく、大切な人的資産と考え、継続的なスキルアップを実現する教育プログラムを整えるとともに給与体系の充実と従業員満足度の向上にも努めていきます。

また、社員一人ひとりが所属する組織とのミスマッチを防ぎ、「変化・変革」へ果敢に挑戦し続け、活躍機会を増やすことが、生産性向上にもつながり、会社利益・企業価値向上に寄与すると考え、人財開発に投資を行っています。

多様性に対する考え方は、さまざまな年齢、性別、国籍、雇用形態や働き方、価値観などを持つ方々を「多様な人財」と捉え、一人ひとりが「生き生き」とその特性を活かし、持てる力を発揮できる職場環境を目指しています。

当社グループにおける事業拡大や成長においては、社員の成長が不可欠となります。そのため、階層別教育を年間通して実施し、社員の育成に取り組んでおります。コロナ禍ではeラーニングを中心に用いて、コンプライアンス、会計、労務、ビジネスマナーなど幅広いテーマで社会人として身に付けておくべき知識を習得できるようテーマを選定しております。また、専門性の高い研修については、実践を通じて取り組んでおります。

特に当社グループにおいては、職種に関係なく「測量」が事業の根幹であり、その基礎研修についても習得できるようプログラムの準備を行い、2023年度より「測量」のプロ集団である子会社「三和」を講師に研修プログラムを開始しました。その他にも、開発言語、品質管理、三次元計測等の研修や営業コンサルティングを活用するなどお客様へ最新技術を用いた高品質の製品やサービスを提供できる主体的に考え行動する自律型人財であるプロ集団の育成を目指してまいります。

当社グループでは、社員一人ひとりが、「変化・変革」に対し、主体的に考え、果敢に挑戦し続けることができるように、職場の安全と心身の健康を守るとともに、社員の人権・人格・個性・多様性を尊重し、差別のない健全な職場環境を整備します。

1. 多様な個性と能力の尊重

当社グループは、一人ひとりの社員が持つ個性と能力を互いに尊重し、その特色を活かすことで豊かな価値が創造され、それが企業の成長につながると考えております。そのために、女性、中途採用者、外国人などその属性理由で差別することなく、能力発揮度合いに基づく公正な評価を踏まえた登用・処遇を行います。

2. 多様な働き方の実現

育児、介護、その他の様々なライフイベントが発生する際でも仕事と両立できるよう場所や時間、雇用形態にとらわれない多様な働き方ができるような体制を整えることで、全てのグループ社員が継続して働きやすいよう環境整備に努めます。

3. キャリア形成と能力開発の支援

社員が新しいスキルを身につけ、新たな価値を創出し、成長へと結びつけるため、自律的なキャリア形成、スキルアップ・リスキングのための教育研修など様々な成長の機会を公平かつ平等に提供します。

4. 公正な人事評価制度の構築

社員の自主性とチャレンジ精神を大切にし、組織とともに成長していくことを目指します。そのために、自ら目標設定し、目標達成に向けチャレンジする社員を評価するシステムを構築し、処遇面における公正性、透明性を確保しています。目標達成に向けては、定期的に上司と面談を行い、社員の目標達成を支援しています。

5. 安全で健全な職場環境

当社グループは、事業活動のすべてのプロセスにおいて社員の安全と心身の健康を重視します。職場における良好なコミュニケーションを確保します。また、様々なハラスメント行為は社員の人権を侵害し職場環境を害する行為として一切これを禁じます。

	人数	平均年齢	平均勤続年数
男性（契約社員・嘱託含む）	134	42.79	14.19
女性（契約社員・嘱託含む）	37	39.78	8.92
合計	171	42.14	13.05

本表数値は、2023年3月31日現在の状況です。

	人数	平均年齢	平均勤続年数	平均年収(千円)
男性（正社員）	125	41.21	13.34	6,147
女性（正社員）	29	38.86	10.38	5,047
合計	154	40.77	12.79	5,951

本表数値は、2023年3月31日現在の状況です。

女性管理職比率（%）	9.8%	2023年3月31日現在
新卒採用 女性比率（%）	20.0%	2022年4月入社
経験者採用 女性比率（%）	27.3%	2023年3月期入社
女性育児休業取得率（%）	100.0%	2022年度実績
男性育児休業取得率（%）	33.3%	2022年度実績
男女間の賃金差（%）	82.1%	2022年度実績

• 子育て支援両立支援

当社は社員のワークライフバランスの向上及び子育てとの両立を支援するため、下記の制度を導入しております。

テレワーク勤務制度	出社勤務と在宅勤務の併用を可能とする勤務形態と、出社勤務のみ、在宅勤務のみの勤務形態を選択可能。
フレックスタイム制度	3カ月を清算期間とする、コアタイム無しのフレックスタイム制度を全職種に導入。
出産休暇	本人の場合、産前6週間(多胎妊娠の場合は14週間)、産後8週間(無給休暇) 配偶者出産の場合、2日間(有給休暇)
育児休業制度	「育児・介護休業法」に沿った内容の、「育児休業」「子の看護休暇」「育児のための所定外労働制限」「育児のための時間外労働制限」「育児のための深夜業の制限」「育児短時間勤務制度」を整備
当社独自の育児休暇制度	小学校を卒業するまでの子の看病や学校行事への参加等の目的で、1年間につき5日まで(有給休暇)

• 女性活躍への取り組み

① 一般社団法人塩尻市振興公社「KADO」とのパートナー契約

現在、当社が取り組んでいる高精度3次元地図の制作工程において、当社のパートナーとして、長野県塩尻市の一般社団法人塩尻市振興公社が運営する、時短就労者を対象とした自営型テレワーク推進事業「KADO」に一部業務を担っていただいております。自動運転事業が事業面はもとより、地域のまちづくり、雇用創出といった社会貢献に繋がっているという一例となります。

② 次世代育成支援対策推進法に基づく一般事業主行動計画

社員が仕事と子育てを両立させることができ、社員全員が働きやすい環境を作ることによって、すべての社員がその能力を十分に発揮できるようにするため、2022年1月に2年間の行動計画を策定し公表しております。

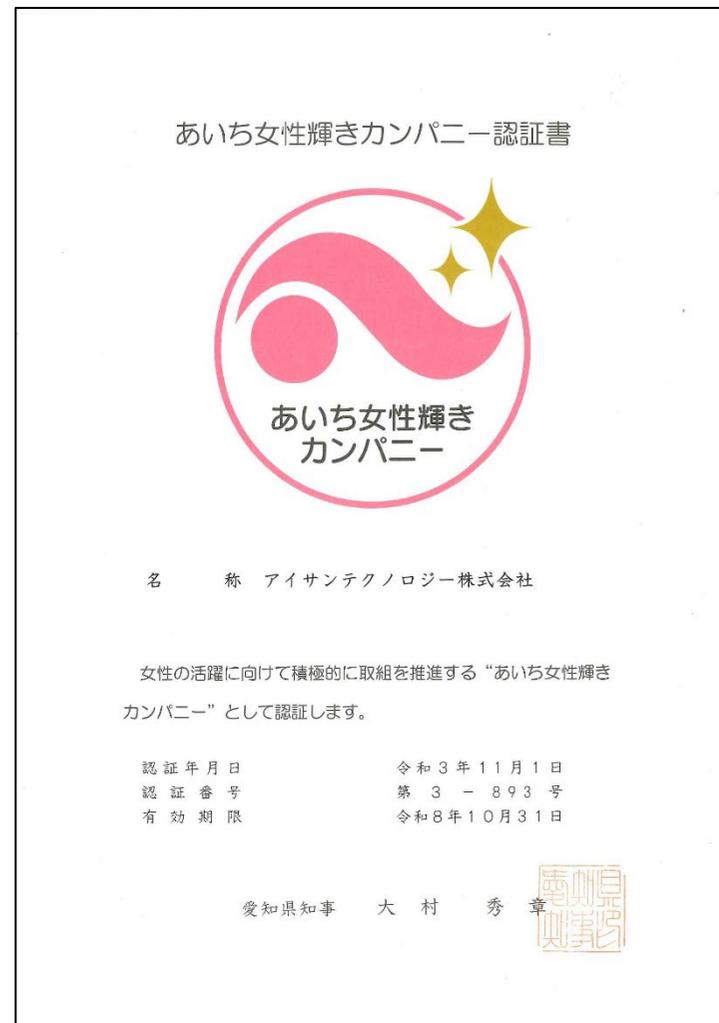
③ 女性活躍推進法に基づく一般事業主行動計画

女性の採用を増やし、女性が活躍できる雇用環境の整備を行うため、2022年1月に2年間の行動計画を策定し公表しております。

• 女性活躍への取り組み

④ あいち女性輝きカンパニー認証

当社は、2021年11月1日付で「あいち女性輝きカンパニー」に認証されました。「あいち女性輝きカンパニー」とは、女性活躍の推進に積極的に取り組む企業を愛知県が認証する制度であり、当社は愛知県が掲げる「あいち女性の活躍促進行動宣言」に賛同し、「女性の活躍促進宣言」を策定し、あいち女性の活躍促進応援サイトで公表しています。



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>



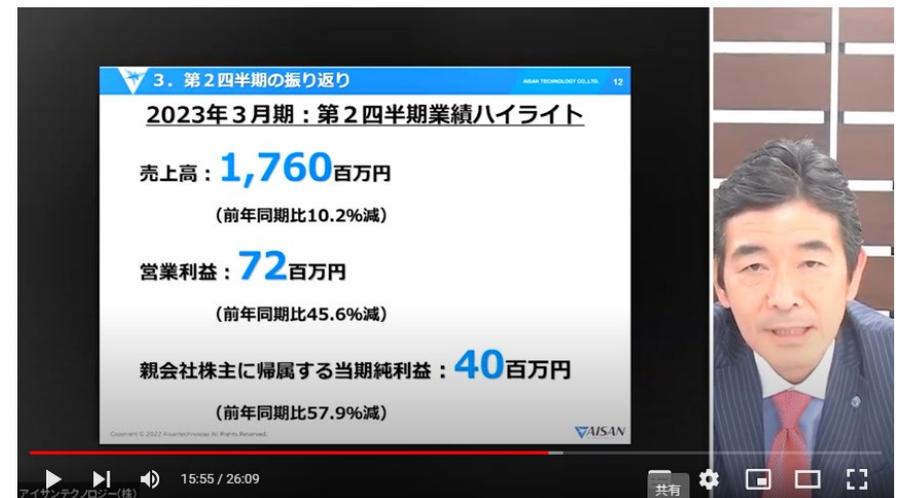
2023年3月期決算説明会のご案内

当社は、「2023年3月期 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/885/>

1. 日時：2023年5月16日(火) 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。

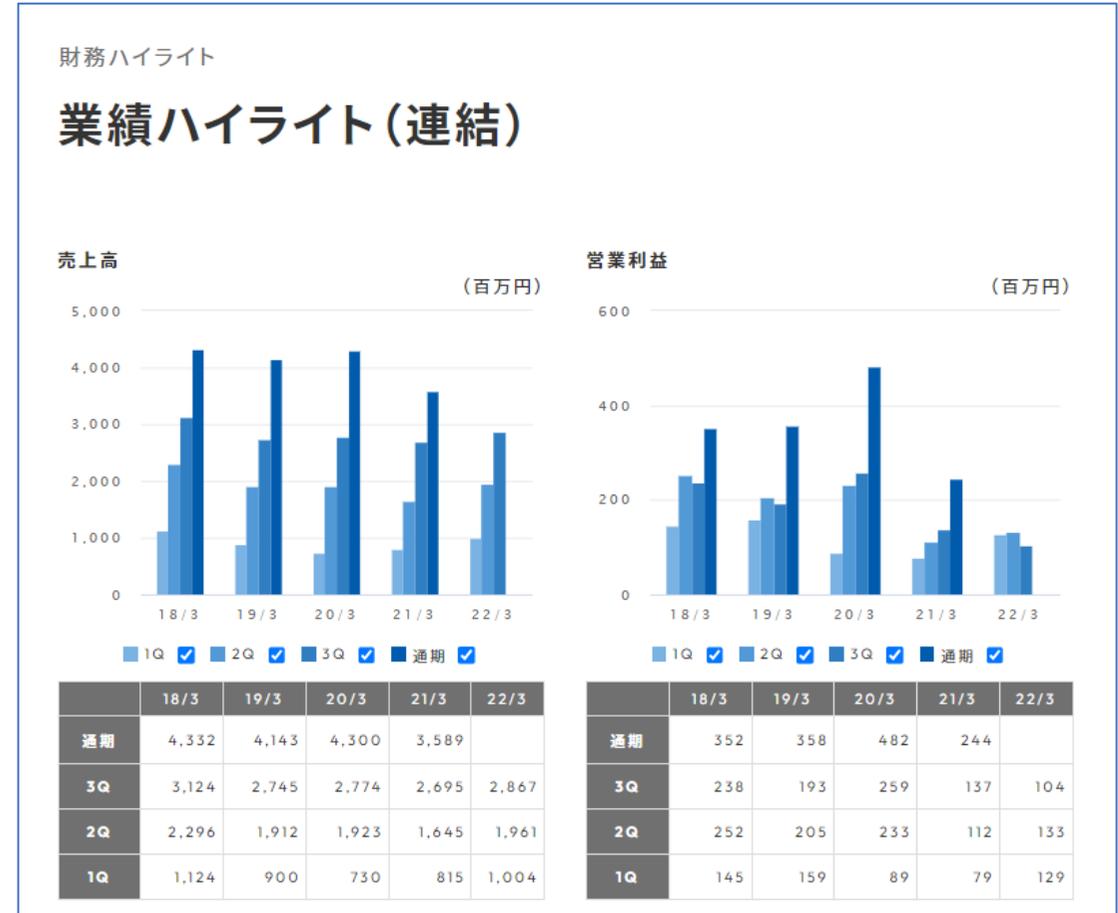


2022年11月開催の2023年3月期第2四半期決算説明会の模様

<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)

「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



