

2025年3月期 第1四半期

連結決算 補足説明資料

2024年8月9日

アイサンテクノロジー株式会社

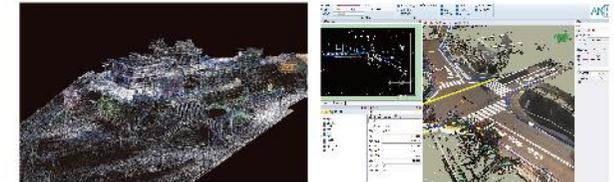
証券コード:4667

Aisan's mission

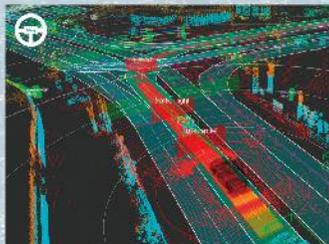
未来の社会インフラを創造する To Advance Society

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





Ⅰ 2025年3月期 第1四半期
決算概況

Ⅱ 2025年3月期 第1四半期
業績予想とトピックス

Ⅲ ご案内

2025年3月期 第1四半期 業績ハイライト

(単位:千円)

	2025年3月期 第1四半期 (2024.4.1~2024.6.30)	2024年3月期 第1四半期 (2023.4.1~2023.6.30)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	1,133,239	881,877	251,362	28.5%
営業利益	6,376	13,578	▲7,202	▲53.0%
親会社に帰属する 四半期純利益	6,648	6,634	13	0.2%

2025年3月期 第1四半期 ハイライト

- 前年同期と比較し、売上高は増加。
一方、人財投資を中心に各方面に積極的な投資を実施することから営業利益は減少となるも、計画以上の着地となった。
- 高精度三次元地図、測量業務、自動運転実証実験等の各請負案件は現時点で前年同期を上回る受注状況であり、順調な推移。
- 以上より、前連結会計年度同様、各案件の納品は年度末に集中傾向。
第3四半期までは各種利益項目において、緩やかに進捗し、現時点では、当事業年度末に計画を達成する見通し。

報告セグメント及び各サービスに含まれる主要な製品等

- 当連結会計年度から、新たなる事業領域の獲得として、点群データを始めとする三次元データの利活用を中心としたインフラDX事業に挑戦してまいります。
- 以上より、報告セグメントを「**公共セグメント**」「**モビリティ・DXセグメント**」に変更いたしました。
- 各セグメントごとの主要な市場・収益区分・製品等については、以下のとおりです。

	公共セグメント 【主要な市場】 測量・不動産市場	モビリティ・DXセグメント 【主要な市場】 自動車関連、MaaS関連市場
収益区分	製品・サービス	
自社ソフトウェア販売及び 関連サービス	測量土木関連ソフトウェア(「Wingneo INFINITY」「LasPort」等) 三次元点群処理ソフトウェア(「WingEarth」等) 及び関連保守サービス 等	
計測機器販売及び 関連サービス	測量計測機器販売 及び関連保守サービス 等	MMS計測機器及び関連製品・サービス 自動運転車両に係るハードウェア販売 等
各種請負業務及び 関連サービス	土地・河川・海洋に関する各種測量業務 三次元計測・解析業務の請負 等	三次元計測・解析業務 高精度三次元地図データベース構築業務 自動運転車両・システム構築 自動運転の実証実験請負 等
その他	その他関連ハードウェア・サービス	

※ 「その他」のセグメント区分は報告セグメントに含まれず、不動産賃貸業を営んでおります。

※ 本資料内において、前連結会計年度のセグメントに係る数値は全て、上記の区分に組替し、表記しております。

① 公共セグメント

(単位:千円)

	2025年3月期 第1四半期 (2024.4.1~2024.6.30)	2024年3月期 第1四半期 (2023.4.1~2023.6.30)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	678,525	694,165	▲15,640	▲2.3%
営業利益	165,141	180,479	▲15,338	▲8.5%

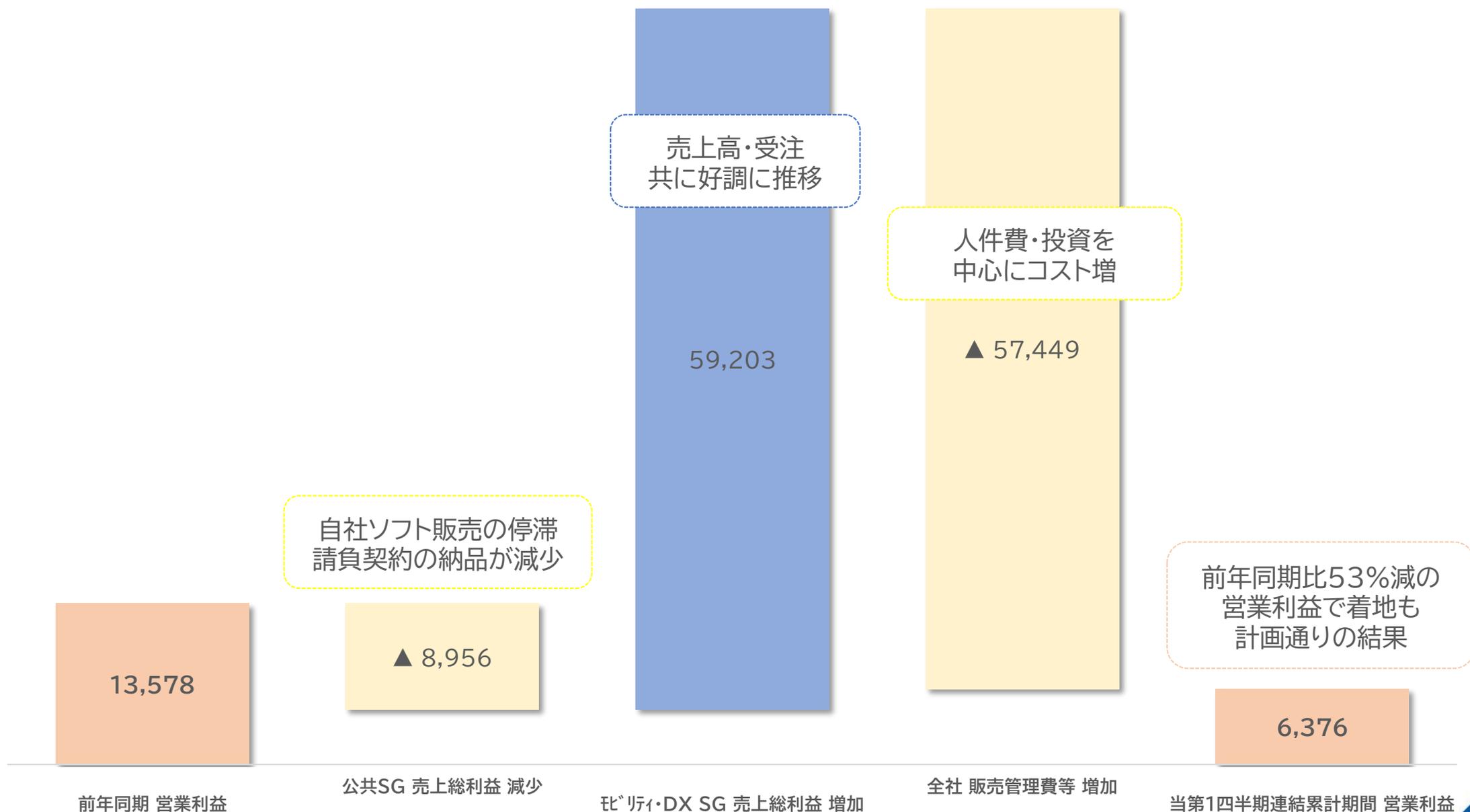
② モビリティ・DXセグメント

(単位:千円)

	2025年3月期 第1四半期 (2024.4.1~2024.6.30)	2024年3月期 第1四半期 (2023.4.1~2023.6.30)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	451,923	184,920	267,002	144.4%
営業利益	▲70,096	▲109,516	39,419	-

営業利益 対前年同期比増減分析

(単位:千円)



公共セグメント セグメント利益増減分析

(単位:千円)



前年同期セグメント利益

売上高 減少

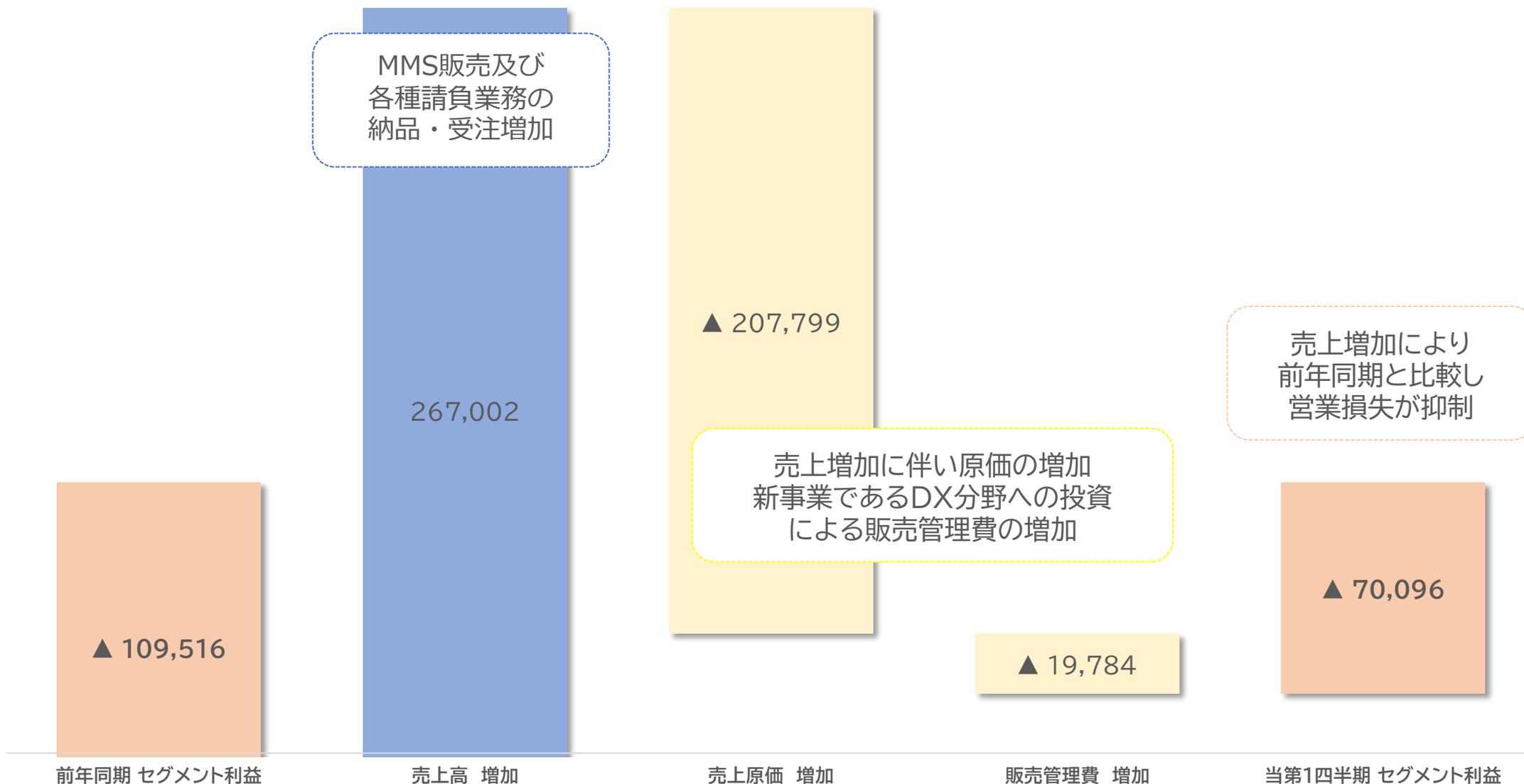
売上原価 減少

販売管理費 増加

当第1四半期 セグメント利益

モビリティ・DXセグメント セグメント利益増減分析

(単位:千円)



通期 目標

①売上高計画

60億円

- 基盤となる公共セグメントでは、持続的に安定した成長を目指す。
- モビリティ・DXセグメントは国や市場の動向と連動し、飛躍につながる重要期間として事業展開を行う。
- 以上より、前年比9.5%増となる売上高60億円を計画。

②営業利益計画

3.5億円

- 2027年3月期に、当社グループ過去最高となる営業利益8億円を目指す。
- 当事業年度においては、上記計画を達成すべく、様々な先行投資を行う。
- そのため、一時的に営業利益計画を抑制し、前年比22.2%減となる営業利益3.5億円を計画。

③売上高営業利益率

5.8%

- 左記①・②より、昨年度より売上高は増加、営業利益は下回る計画から売上高営業利益率については前年比約2.4ポイント減となる5.8%を計画。
- 2027年3月期には10%を達成するため、当事業年度よりその基盤となる製品・人財・事業に向けた投資を実施。



1Q 進捗

11.3億円

- 公共セグメントにおいては、前年同期と同水準の着地。
- モビリティ・DXセグメントではMMS販売や受注が大きく伸長し、前年同期より大きく伸長。
- 以上より、前年同期比28.5%増となる結果に着地。

6百万円

- 当第1四半期連結累計期間は、計画通りに推移するも、前年同期比では53%減となる結果。
- 売上高は大きく伸長した一方で、人件費や投資コストの増加が影響。
- 一方で、新製品のリリース、前年同期以上の案件受注状況により、通期においては計画を達成する見込み。

0.5%

- 前年同期と比較し、約1ポイント減少。
- 左記②に記載の通り、販売管理費の増加による影響に加え、原価率の高い商材の販売が集中したことが要因。
- 第2四半期以降においては、利益率の高い自社新製品、請負契約の納品が増加し、計画を達成する見込み。

参考値

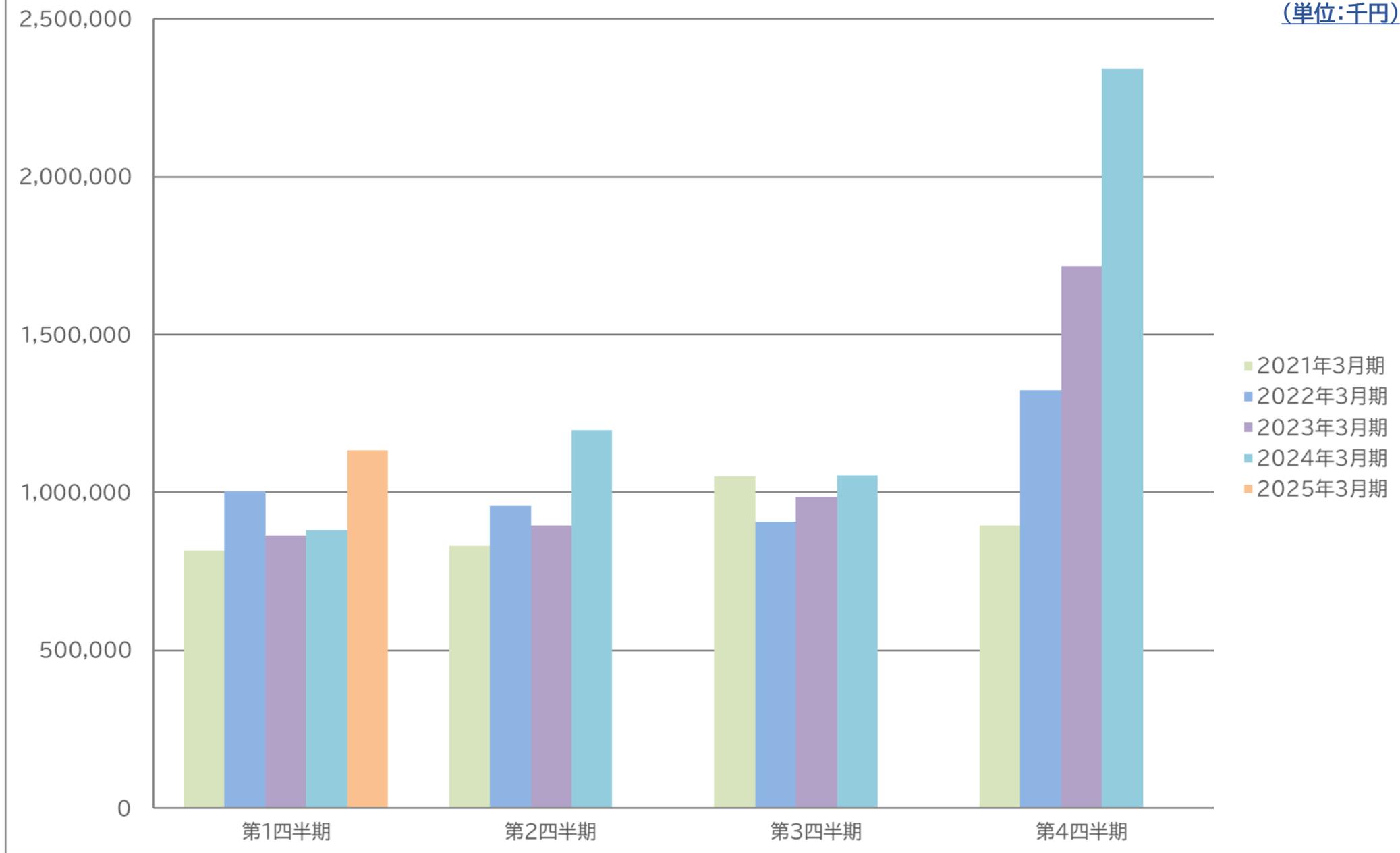
前年同期:8.8億円

前年同期:13百万円

前年同期:1.5%

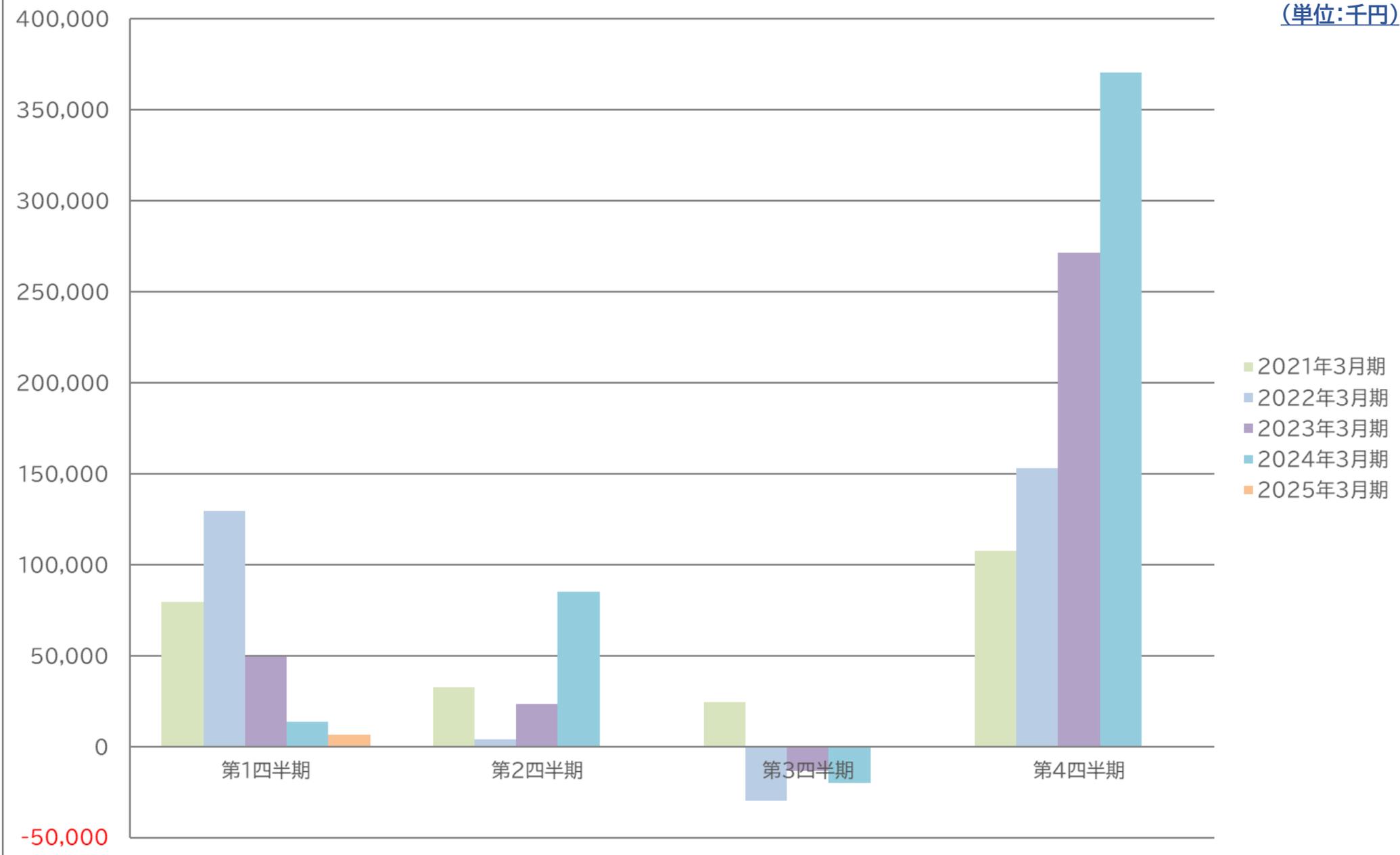
四半期会計期間売上高(5期比較)

(単位:千円)

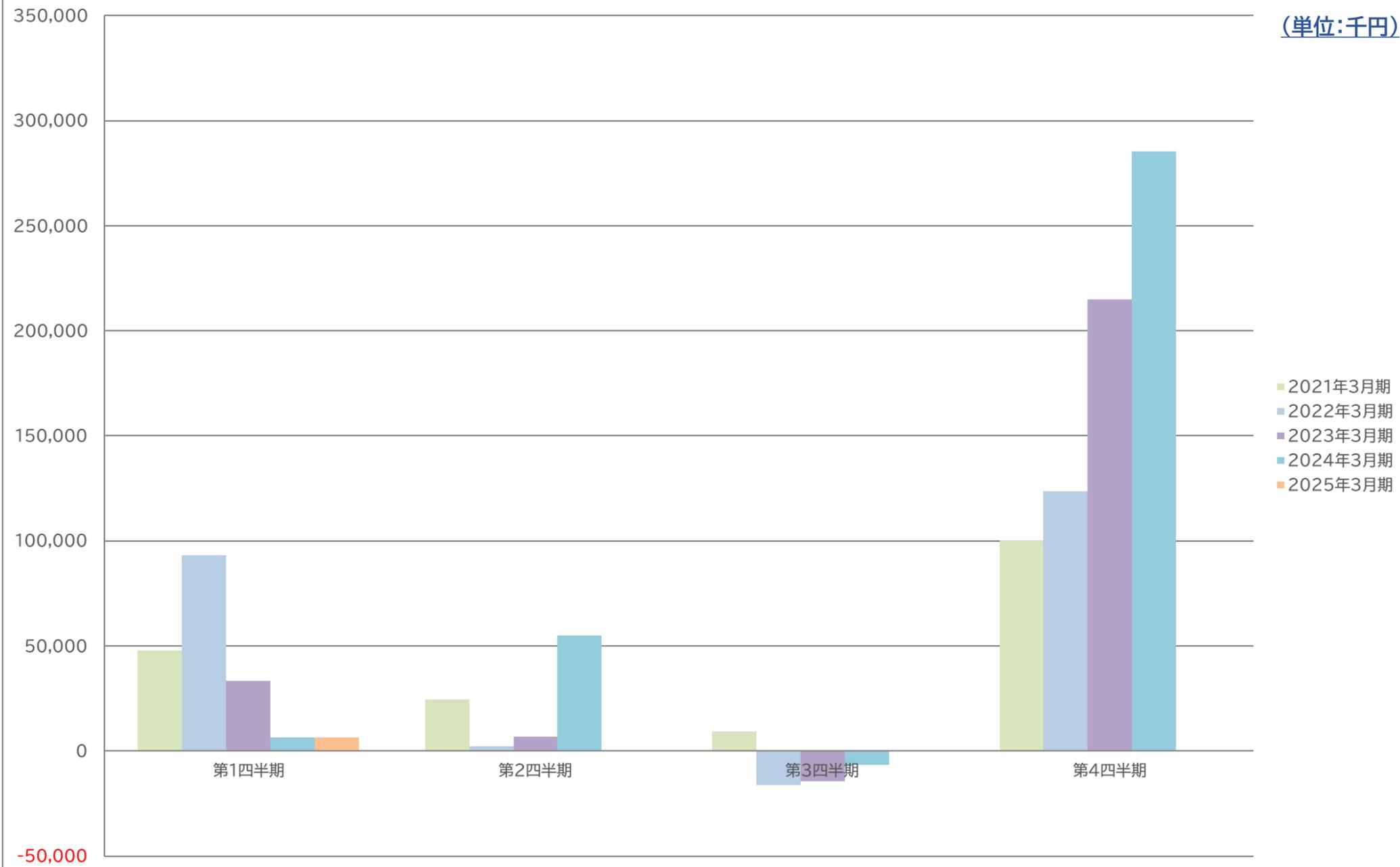


四半期会計期間営業利益(5期比較)

(単位:千円)

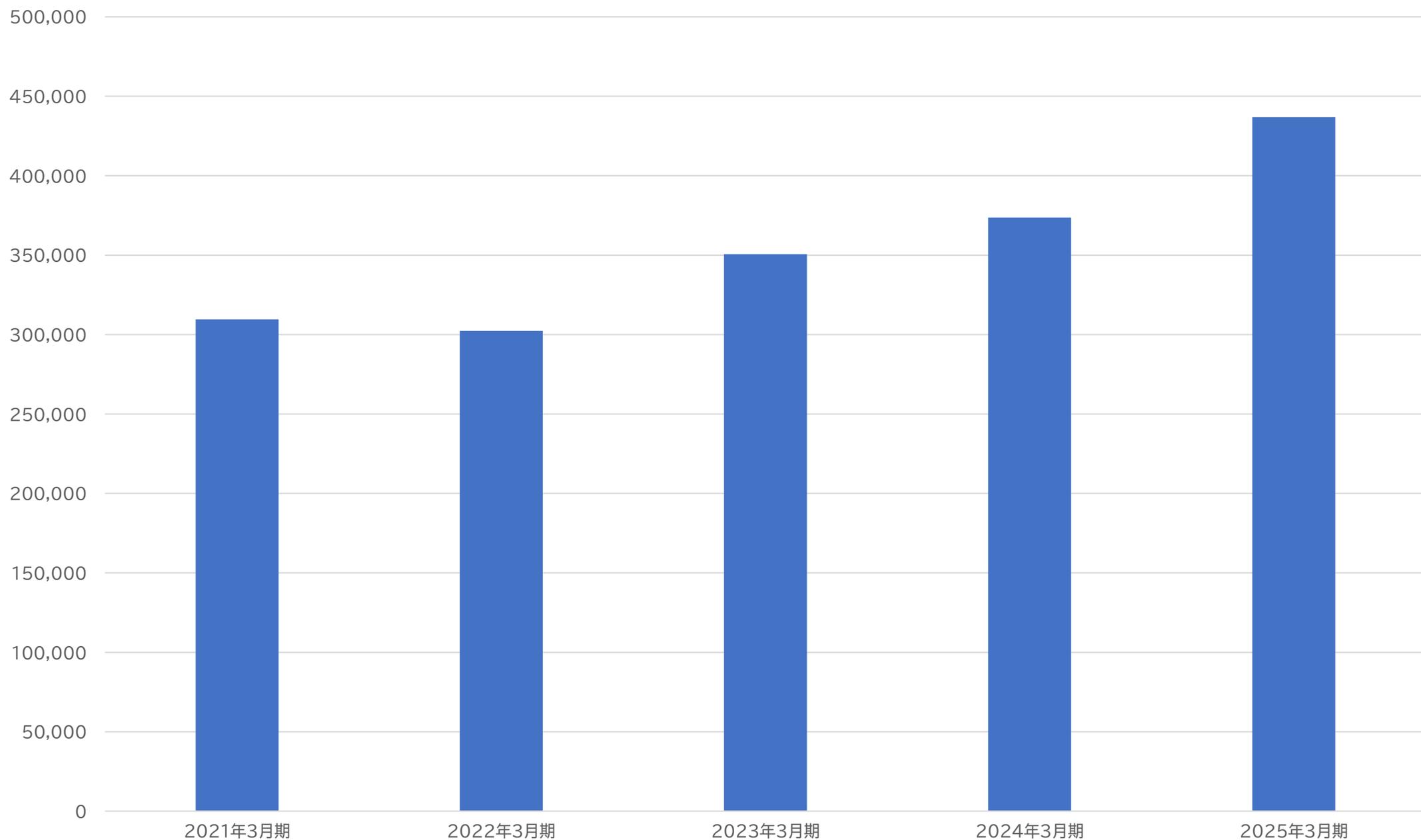


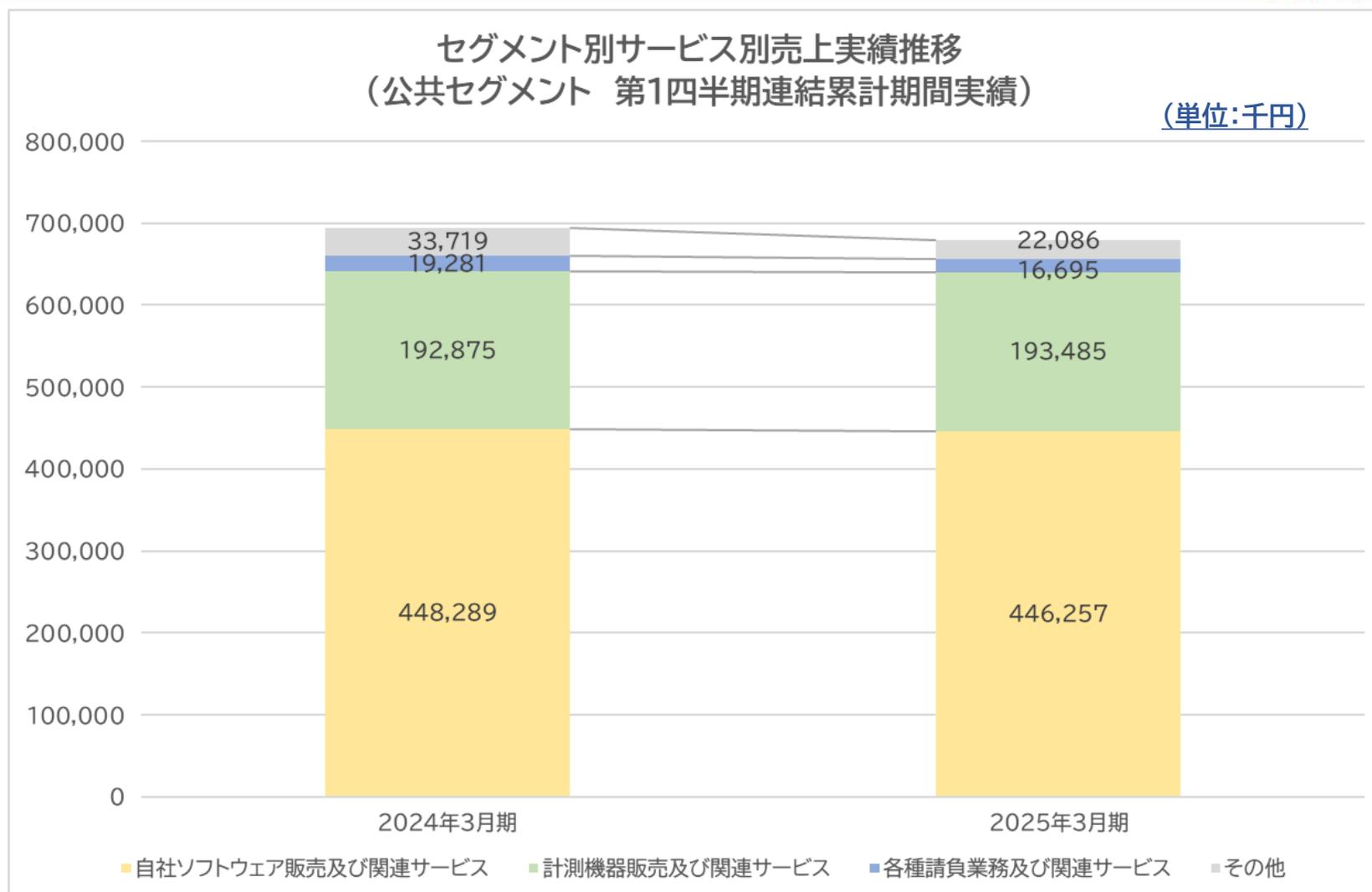
四半期会計期間 親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益(5期比較)



人件費総額 事業年度別推移(第1四半期累計期間時点)

(単位:千円)

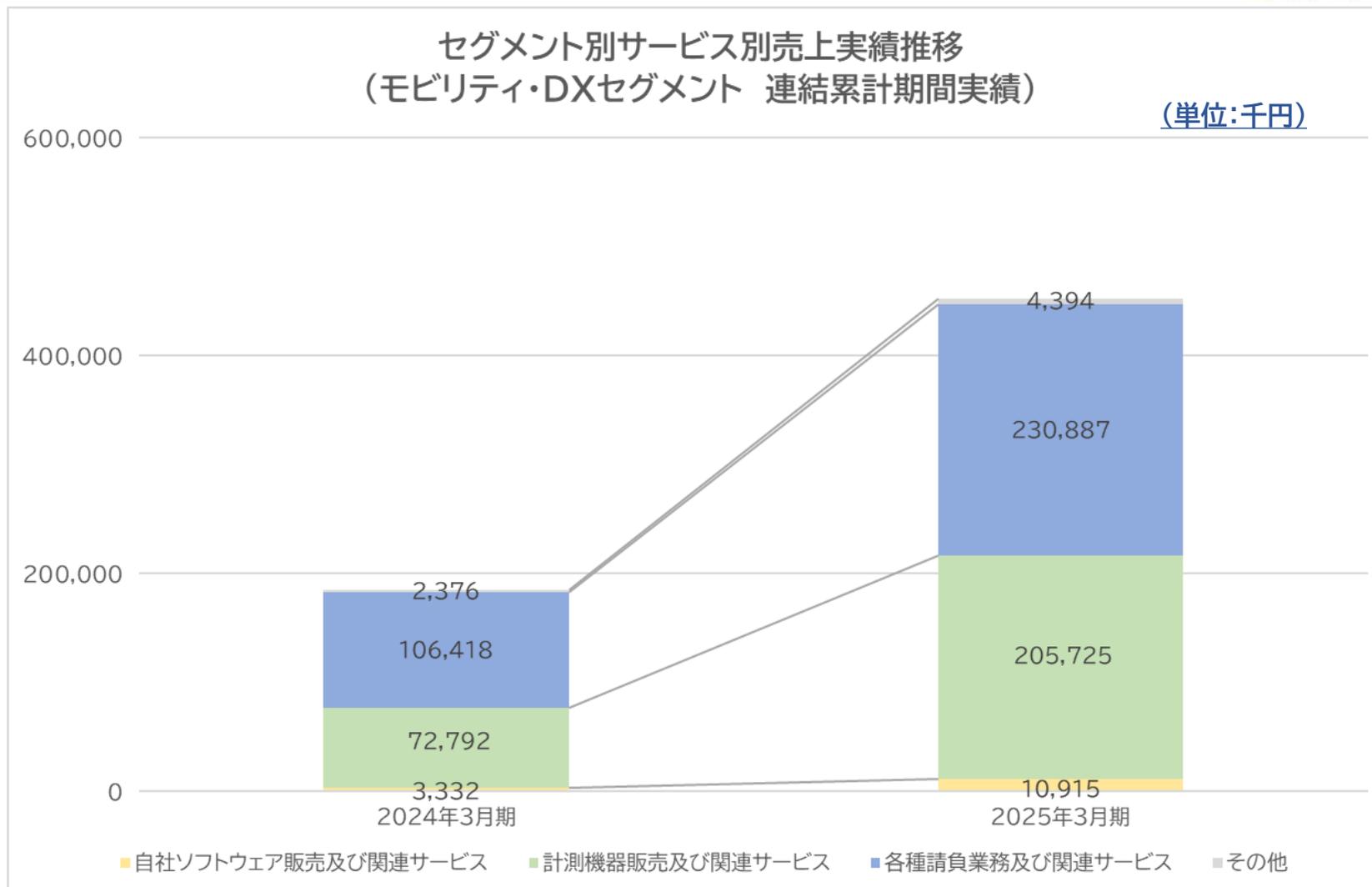




■ 自社ソフトウェア販売及び関連サービスにおいて、保守サービスの売上や新製品の販売による影響もある一方で、主力製品の販売が伸び悩んだこともあり、前年同期の売上高を僅かに下回る結果となりました。

■ 計測機器販売及び関連サービスでは、子会社である有限会社秋測とのシナジーもあり、新品測量機器販売に加え、測量機器のリユース・リペア・レンタルの3Rサービスが好調に推移したことにより、前年同期を僅かに上回りました。

■ 請負業務及び関連サービスにおいては、前年同期と比較し、納品が完了した案件数が減少したため、売上高は僅かに下回りましたが、[18スライド](#)に記載の通り、受注状況は前年同期を上回り、順調に推移しております。



■ 計測機器販売及び関連サービスにおいては、前年度末に遅延が発生していたMMSの納品を完了しました。1台当たりの販売金額が大きいことから、売上が好調に推移し、前年同期の売上高を大幅に上回りました。

■ 請負業務及び関連サービスにおいては、三次元計測請負業務、自動運転車両構築の請負業務等の受注が順調に推移した結果、前年同期と比較し売上高も大きく増加しました。加えて、[18スライド](#)に記載の通り、各案件の受注も順調に推移しております。

(単位:千円)

請負契約に係る受注残高 (第1四半期連結累計期間末時点)

	公共 セグメント			モビリティ・DX セグメント			合計		
	当連結 累計期間	前連結 累計期間	前期比 (%)	当連結 累計期間	前連結 累計期間	前期比 (%)	当連結 累計期間	前連結 累計期間	前期比 (%)
計測機器販売及び 関連サービス	—	—	—	17,703	19,559	90.5%	17,703	19,559	90.5%
各種請負業務及び 関連サービス	98,470	16,003	615.3%	373,400	361,338	103.3%	471,870	377,341	125.1%
合計	98,470	16,003	615.3%	391,102	380,897	102.7%	489,572	396,900	123.3%

- 本資料は、契約締結が完了しており、当連結会計年度に収益計上する予定の請負契約に係る受注残高と、前年同期時点の受注状況との比較となります。
- 両セグメントとも、受注は前年同期を上回る形で推移しております。
- 自動運転社会実装推進事業など、第2四半期以降に契約を締結する予定の案件は、当資料に算入しておりません。

(単位:千円)

連結貸借対照表

	資産の部		負債・純資産の部	
流動資産	5,859,577	負債合計	1,640,243	
固定資産	1,986,210	純資産合計	6,205,543	
資産合計	7,845,787	負債・純資産合計	7,845,787	

1. 受取手形、売掛金及び契約資産が、前連結会計年度末と比較し、減少している要因は？

当社グループでは年度末に納品が集中する傾向にあり、それに伴い売掛金も増加しましたが、当第1四半期連結会計期間にその回収を行いました。そのため、前連結会計年度末と比較し減少した一方で、現金及び預金が増加しました。

2. 当期は貸倒引当金を計上していないが、その理由は？

当第1四半期連結会計期間を含む過去3期において貸倒実績がないため、貸倒引当金を計上しておりません。

3. 車輛運搬具が、前連結会計年度末と比較し、減少している要因は？

新あいち創造研究開発補助金の交付が決定されたことにより、前連結会計年度に資産計上を行った該当資産である自動運転バス車両の圧縮記帳を行ったため、前連結会計年度末と比較し減少しました。

(単位:千円)

連結損益計算書

売上高	1,133,239
売上原価	653,908
売上総利益	479,330
販売費及び一般管理費	472,954
営業利益	6,376
経常利益	7,570
親会社株主に帰属する四半期純利益	6,648

1. 前年同期と比較し、売上高が大きく伸長した一方で、営業利益が減少となった理由は？

- ①MMS・測量機器といった物品販売が増加したことにより、売上高が増加した一方、これらの商材は原価率が高いことから、売上総利益率が前年同期と比較し、減少しました。
- ②新たな事業分野への投資、研究開発、人財投資を行った結果、前年同期と比較し販売費及び一般管理費が増加したことから、営業利益率が前年同期と比較し、減少しました。

以上2点より、売上高は伸長した一方で、コスト面での増加が前年同期以上となり、営業利益は減少しました。

2. 受取利息が、前年同期と比較し、増加している理由は？

一部のリース契約承継に伴う解約処理にて差額が発生し、一時的に増加しました。

用語		解説
株式会社 スリード		今年で15期を迎える当社の連結子会社。 愛知県に所在し、MMSを用いた日本全国の計測業務を中心に行っている。
株式会社 三和		2021年10月にM&Aし、当社の連結子会社となる。 神奈川県に所在し、地域に根付いた請負測量業務を中心に行っている。
A-Drive 株式会社		2023年2月に三菱商事株式会社と共同設立し、当社の連結子会社となる。 神奈川県に所在し、自動運転実証実験のワンストップサービスを目指し、様々な自治体・パートナーと連携して活動をしている。
有限会社 秋測		2024年1月にM&Aし、当社の連結子会社となる。 秋田県に所在し、様々な測量機器メーカーのサービス認定店としてライセンスを取得し、全国の測量機のリペア業務を行っている。 2024年4月からは、測量機器のリユース・リペア・レンタルの3Rサービスを手掛けているGEOMARKET事業をアイサンテクノロジーより事業移管した。
Wingneo INFINITY		当社グループの主力製品。測量・土木設計・登記業界向けCADソリューション。 機能：測量設計・登記・3D点群活用(「WingEarth」と連携)・地籍調査・電子納品・測量用外業端末・その他測量業務支援 最新バージョンは「Wingneo®INFINITY 2025」
WingEarth		測量・土木分野向け大規模点群編集ツール。 最新バージョンは「WingEarth Version2.5.0」
LasPort		次世代TS(トータルステーション)コントローラー(外業向けソフトウェア)。 TSに接続し遠隔で操作(観測など)するためのコントローラー。
MMS		「Mobile Mapping System」の略。GPSアンテナ、IMU、カメラ、レーザースキャナーを一体化したユニットを天板上に搭載し、道路面や道路周辺の3次元座標データと連続カラー画像を取得することができる。 道路を走りながら計測ができるため、道路交通規制などが不要なく、効率的でかつ高精度の点群データを取得することができる。

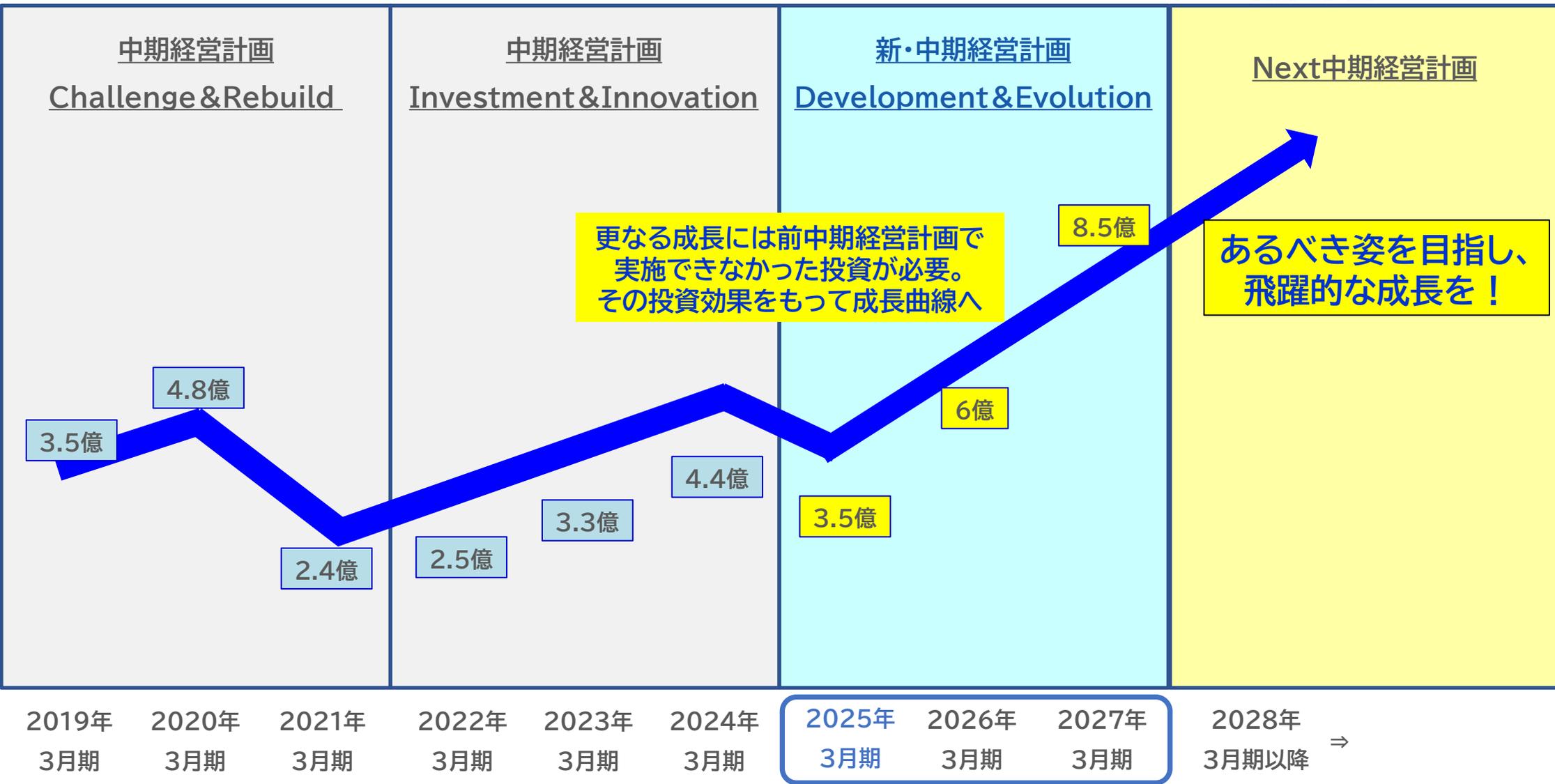


Ⅰ 2025年3月期 第1四半期
決算概況

Ⅰ 2025年3月期 第1四半期
業績予想とトピックス

Ⅰ ご案内

中期経営計画及び当連結会計年度 営業利益進捗計画



- 前中期経営計画に実施した投資を収益に転換すべく、**2027年3月期に営業利益8.5億円の達成**を目指します。
- 当連結会計年度は、その1年目として、飛躍に向け様々な投資を行うことから、前連結会計年度と比較し営業利益が減少する計画です。
- 詳細については、2024年5月10日に[当社HPにて開示しております資料](#)をご確認ください。

当連結会計年度の業績予想に対する進捗(全社)

(単位:千円)

	2025年3月期 第1四半期 (2024.4.1~ 2024.6.30)	2025年3月期 年度業績予想	年度業績予想に 対する進捗率 (%)	2024年3月期 第1四半期 (2023.4.1~ 2023.6.30)	2024年3月期 年度実績	年度業績予想に 対する進捗率 (%)
売上高	1,133,239	6,000,000	18.89%	881,877	5,478,528	16.10%
営業利益	6,376	350,000	1.82%	13,578	449,601	3.02%
経常利益	7,570	335,000	2.26%	13,692	455,651	3.00%
親会社に帰属する 当期(四半期) 純利益	6,648	221,000	3.01%	6,634	340,353	1.95%

- 前年同期と比較し、各科目において、同水準の進捗率となっております。
- 前年同期と同様に、請負契約を中心に、年度末に各案件の納品が集中し、業績予想を達成する見込みです。

当連結会計年度の業績予想に対する進捗(セグメント別)

① 公共セグメント

(単位:千円)

	2025年3月期 第1四半期 (2024.4.1~ 2024.6.30)	2025年3月期 年度業績予想	年度業績予想に 対する進捗率 (%)	2024年3月期 第1四半期 (2023.4.1~ 2023.6.30)	2024年3月期 年度実績	年度業績予想に 対する進捗率 (%)
売上高	678,525	2,928,000	23.17%	694,165	2,642,349	26.27%
営業利益	165,141	378,000	43.69%	180,479	410,682	43.95%
売上高 営業利益率(%)	24.3%	12.9%	—	26.0%	15.5%	—

■ 前年同期と比較し、売上高・営業利益ともに、同水準の進捗率となっております。

② モビリティ・DXセグメント

(単位:千円)

	2025年3月期 第1四半期 (2024.4.1~ 2024.6.30)	2025年3月期 年度業績予想	年度業績予想に 対する進捗率 (%)	2024年3月期 第1四半期 (2023.4.1~ 2023.6.30)	2024年3月期 年度実績	年度業績予想に 対する進捗率 (%)
売上高	451,923	3,062,000	14.76%	184,920	2,825,014	6.55%
営業利益(損失)	▲ 70,096	191,000	—	▲ 109,516	283,035	—
売上高 営業利益率(%)	—	6.2%	—	—	10.0%	—

■ 前年同期と比較し、売上高は大きく進捗しております。営業利益については前年同期同様、損失の状況です。

◆名古屋証券取引所 メイン市場への上場申請を行います

- 当社グループでは、2024年8月9日の取締役会において、**名古屋証券取引所 メイン市場への上場申請を行う**ことを決定しました。
 - 当社本社所在地が愛知県名古屋市であるという点に加え、名古屋証券取引所においては、特に個人投資家様が中心である、という点より、東海地区を中心により多くの個人投資家様に向けて、当社事業へのご理解と認知度の向上を目指し、接点を増やす機会を設けて、継続的な対話の場の拡充を図ることを主な目的としております。
 - なお、**名古屋証券取引所による承認の可否及び時期については、現時点において不確定であり、上場申請により上場が確約されるものではありません。**また、今回の上場申請が承認された場合には、現在上場している東京証券取引所スタンダード市場との重複上場となります。
-

◆2024年6月に、初の個人投資家向け決算説明会を開催しました



アーカイブ動画はこちらを
クリックしてご覧ください

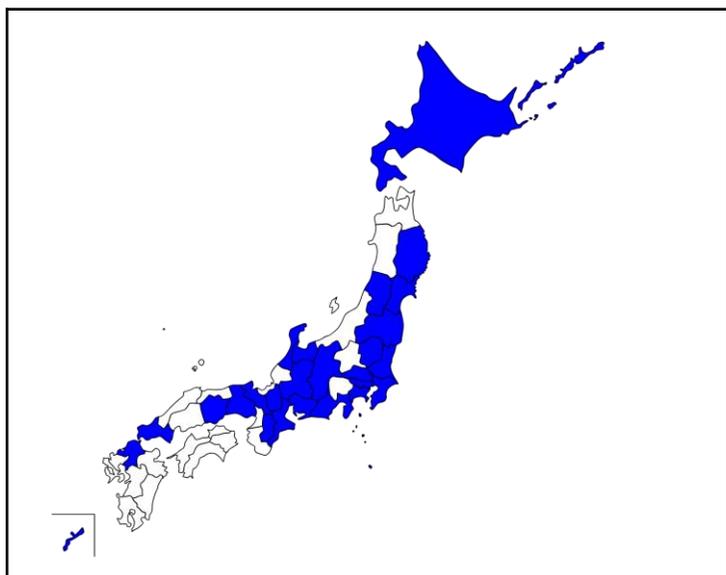


- ・ 当社グループでは、株主との対話、情報発信強化を前中期経営計画以上に推進を図ってまいります。
- ・ 従来オンラインにて決算説明会を開催してまいりましたが、この度個人投資家を対象としたリアル開催とオンライン開催のハイブリッド形式となる参加型IRセミナーを開催し、投資家の皆さまと直接対話可能な場を設けました。
- ・ 当セミナーでは、当社グループ代表の加藤が登壇し、会社説明、第54期決算説明および新たなる中期経営計画の発表を行うと同時に、参加された個人投資家の皆さまからいただいたご質問へ回答いたしました。
- ・ 今後、リアル開催につきましては名古屋を中心に、首都圏地域での開催も検討してまいります。
- ・ 当日の様子は[アーカイブ公開](#)されておりますので、ぜひご視聴ください。

当社グループでは、自動運転の社会実装に向け、多方面のパートナー企業と連携し、以下の活動を行っております。

- ① 高精度三次元地図の開発と提供
- ② 自動運転の社会実装にむけた実証実験に係るコンサルティング
- ③ 各方面での自動運転車両の構築と周辺機器の販売

本件に関連する、具体的な取り組みは以下となります。



- 当社グループは全国各地100か所以上で自動運転の社会実装を目指した実証実験に参画してきております。
- 2023年度において国土交通省の「地域公共交通確保維持改善事業費補助金(自動運転実証 調査事業)」の補助事業者として、15の地域にアイサンテクノロジー及びA-Drive株式会社が参画しました。
- **当事業年度においても各地域に参画し、採択数は昨年度を上回る予定です。**
- 2027年度の社会実装に向け、各自治体、交通事業者、パートナーと連携し、さらに取り組みを強化します。
- 各実証におけるレポート等は[当社ウェブサイト](#)にて掲載しております。

◆愛知県常滑市70周年記念 自動運転バス試乗会



自動運転バス「エルガ」



実証実験当日の様子

- 定期的の実証実験を行っております愛知県常滑市において、2024年5～6月に、市制70周年記念とし、「自動運転バス一般試乗会」を行いました。
- 海に近く、中部国際空港を擁する常滑市は、「グリーン&イノベーションアイランド」をテーマにスーパーシティ構想に挑戦しています。
- 新あいち補助金を活用し当社が導入した自動運転バス「エルガ」を用いて当日は多くのお客様にご乗車いただきました。

◆新東名高速道路 建設中区間における路車協調実証実験に参画



自動運転バス「Minibus」及び、高速道路・PA内を走行する様子

- 本実験は、中日本高速道路株式会社(以下、NEXCO中日本)が主体となり、自動運転時代に向けてより安全・安心・快適な高速道路空間を実現するための取り組みの一環として行われました。
- 当社は、ハイウェイオアシスなど、広い駐車場内や休憩施設内を自動運転車両が走行することで、商業施設やトイレから離れた場所に駐車したお客さまの利用効率や利便性の向上を目指した「提案ユースケース2」に参加しております。
- 当社が保有する自動運転バス「Minibus」にて、実験を行いました。
- 当実験を含む、実験全体の概要については、NEXCO中日本の[HP](#)をご確認ください。



◆採用市場に向けた情報発信



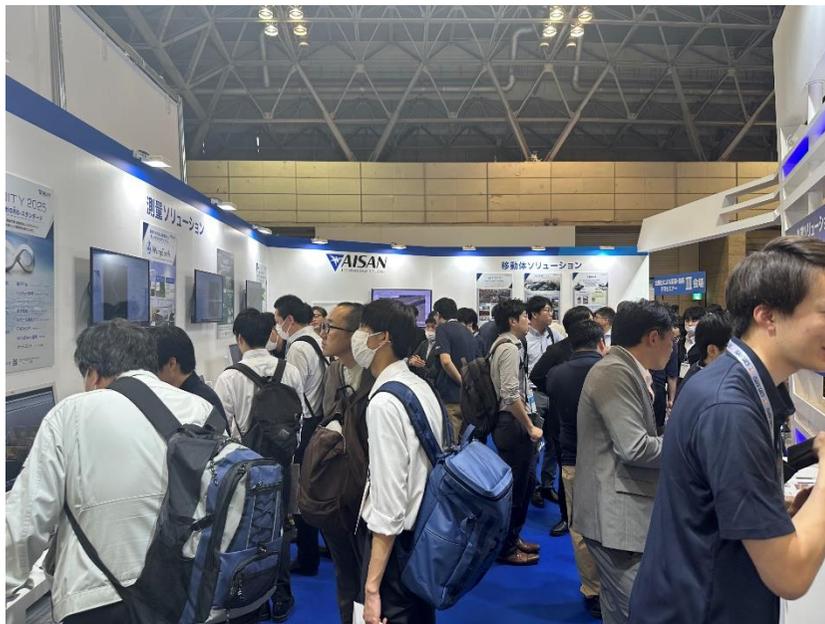
当社グループInstagram



新採用サイト用素材撮影風景

- 当社グループは、中期経営計画に沿って採用活動を進めております。少子化はもとより、新型コロナウイルスが5類感染症へ移行され企業の採用数が増えたことも一つのファクターとなり、新卒採用、キャリア採用ともに人財獲得は困難な状況が続いています。
- 上記状況の中で、まずは当社グループを幅広く知っていただくことを目的に、SNSを活用した情報発信に注力するとともに、採用サイトのリニューアルにも着手しております。
- 今後は採用市場における広報活動にもさらに注力し、当社とマッチする人財の獲得に努めてまいります。

◆第6回建設・測量生産性向上展(CSPI-EXPO 2024)



当社ブースの様子



新製品「ANIST」セミナーの様子

- 当社は、2024年5月に幕張メッセで3日間開催されたCSPI-EXPOに出展いたしました。新型コロナウイルス規制緩和の影響もあり、会場内大きな盛り上がりを見せ、当社ブースにも昨年の3倍以上のお客様にご来場いただきました。
- 「～測量の次元を変えていく～」をコンセプトに、主力製品「WingEarth」だけでなく、MMSなどの移動体ソリューションにも興味を抱いていただきました。また、7月リリースの当社新製品「ANIST」をご紹介するセミナーには、各回非常に多くのお客様にお立ち寄りいただき、発売前から関心が高いことがうかがえる結果となりました。
- 本展示会後もフォローアップ活動を積極的に行い、新規顧客の獲得に努めてまいります。
- 新製品「ANIST」の詳細については、[当社製品HP](#)をご覧ください。



Ⅰ 2025年3月期 第1四半期
決算概況

Ⅰ 2025年3月期 第1四半期
業績予想とトピックス

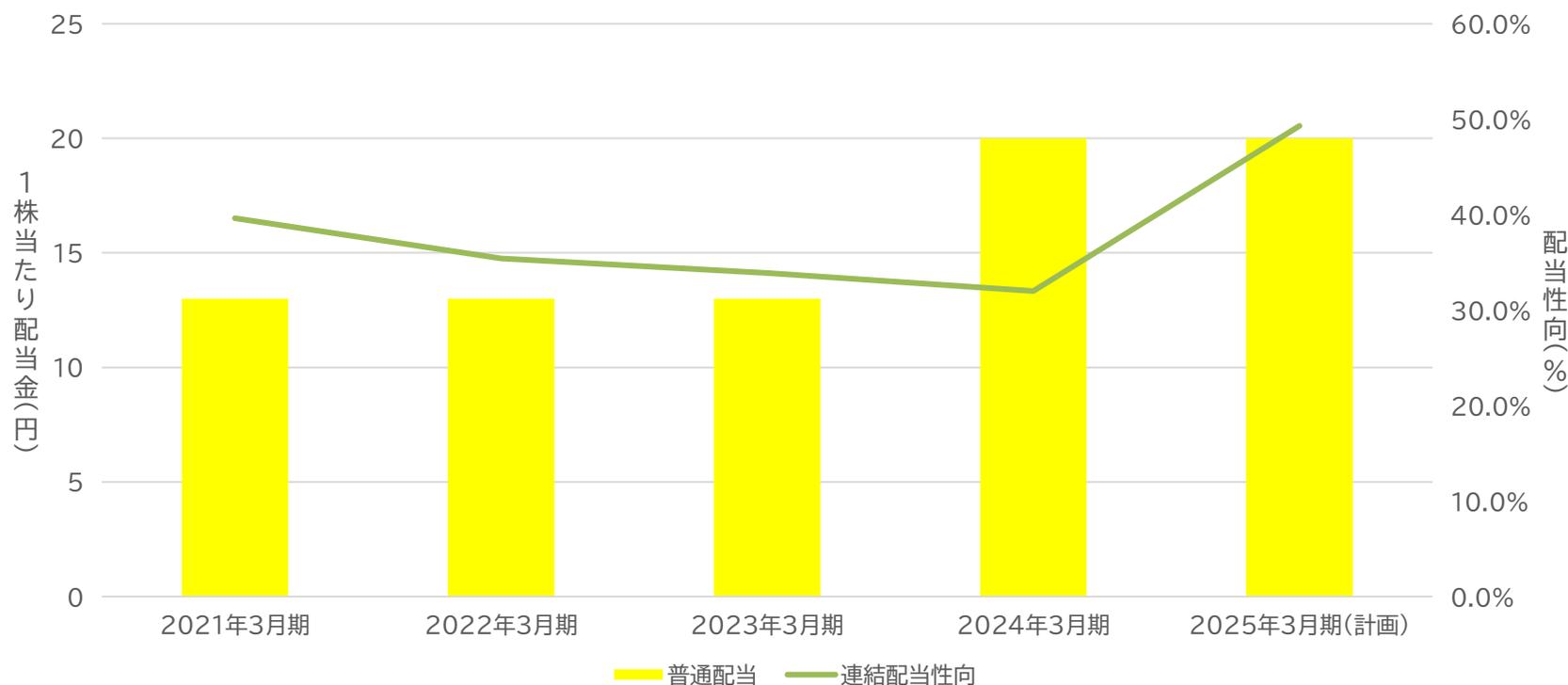
Ⅰ ご案内

配当を含めた株主還元については、配当を主たる策とし、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することを基本方針とし、配当政策は、以下の通りとしております。

1. 毎期の経営成績、投資計画、内部留保の状況などを勘案します。
2. 連結配当性向を今回35%へ見直します。(従来は30%以上を目安)
3. 安定的・継続的な配当を行うよう努めます。

以上より、2025年3月期における期末配当は、やや高めの配当性向になりますが、昨年同様に1株当たり20円とする計画です。

1株当たり配当金及び配当性向推移



企業価値向上の一環として、資本コストや株価を意識した経営が唱えられており、当社グループでも、中長期的な経営の取り組みとして重要な位置づけと考えております。

前事業年度において当社グループのPBRは1.48倍と、目安の1倍は超えておりましたが、さらなる企業価値向上に向けて、「資本コストや株価を意識した経営」に、現状分析と対応を通じて取り組んでまいります。

取り組みの詳細につきましては、当社HPに記載の[当該ページ](#)をご覧ください。

資本コスト・株価を意識した経営として中期経営計画で取り組むこと

1. 売上高と営業利益率伸長による収益力の向上

2. ROE、ROA、ROICの改善によるPBRの向上

3. 広報・IRの強化と株主還元強化によるPERの向上

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、サステナビリティの実現に向け、当社グループの社是の下で、その取り組みに努める所存です。

詳細については、当社HPに記載の「[サステナビリティポリシー](#)」をご確認ください。

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。

現在、労働市場においては、少子高齢化により、採用市場は激化するとともに、労働人口は今後も減少する方向にあります。そのような中、当社グループでは、採用活動を積極的に行うとともに、限られた社員にて最大の成果を上げるべく生産性の向上に取り組んでおります。企業として持続可能な競争上の優位性を保つためには、その一環として、DX活用は重要な役割を果たします。当事業年度においては、当社HPに公表しております「[DX戦略2024](#)」に従い、下記に掲げる3つのテーマの実現を目指し、グループ全体で取り組んでいきます。

1. DXを利活用したビジネスをお客様に提供する

2. AI・クラウド基盤を活用し、生産性の向上を図る

3. デジタル人財の育成を行う

当社グループにおいては、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行い、IRメールマガジンの配信を開始いたしました。

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いたします。

▼こちらをクリックしてください

IR情報メール配信サービス

決算情報など、IR関連の最新情報をメールでお届けします。

➡ 新規登録はこちら

▼以下QRコードからもアクセスできます



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



