

2025年3月期 半期

連結決算 補足説明資料

2024年11月13日

アイサンテクノロジー株式会社

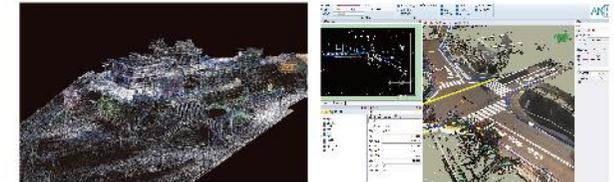
証券コード:4667

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 半期
決算概況

Ⅱ 2025年3月期 半期
業績予想とトピックス

Ⅲ ご案内

2025年3月期 半期 業績ハイライト

(単位:千円)

	2025年3月期 中間期 (2024.4.1~2024.9.30)	2024年3月期 中間期 (2023.4.1~2023.9.30)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	2,422,655	2,074,789	347,866	16.8%
営業利益	67,027	97,704	▲30,676	▲31.4%
親会社に帰属する 当中間純利益	47,883	66,914	▲19,030	▲28.4%

2025年3月期 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前年同期を上回る実績及び受注状況であり、順調に推移。
- 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。

- 当連結会計年度から、新たなる事業領域の獲得として、点群データをはじ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」「ANIST」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 中間期 (2024.4.1~2024.9.30)	2024年3月期 中間期 (2023.4.1~2023.9.30)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	1,365,734	1,407,916	▲42,181	▲3.0%
営業利益	264,929	300,833	▲35,903	▲11.9%

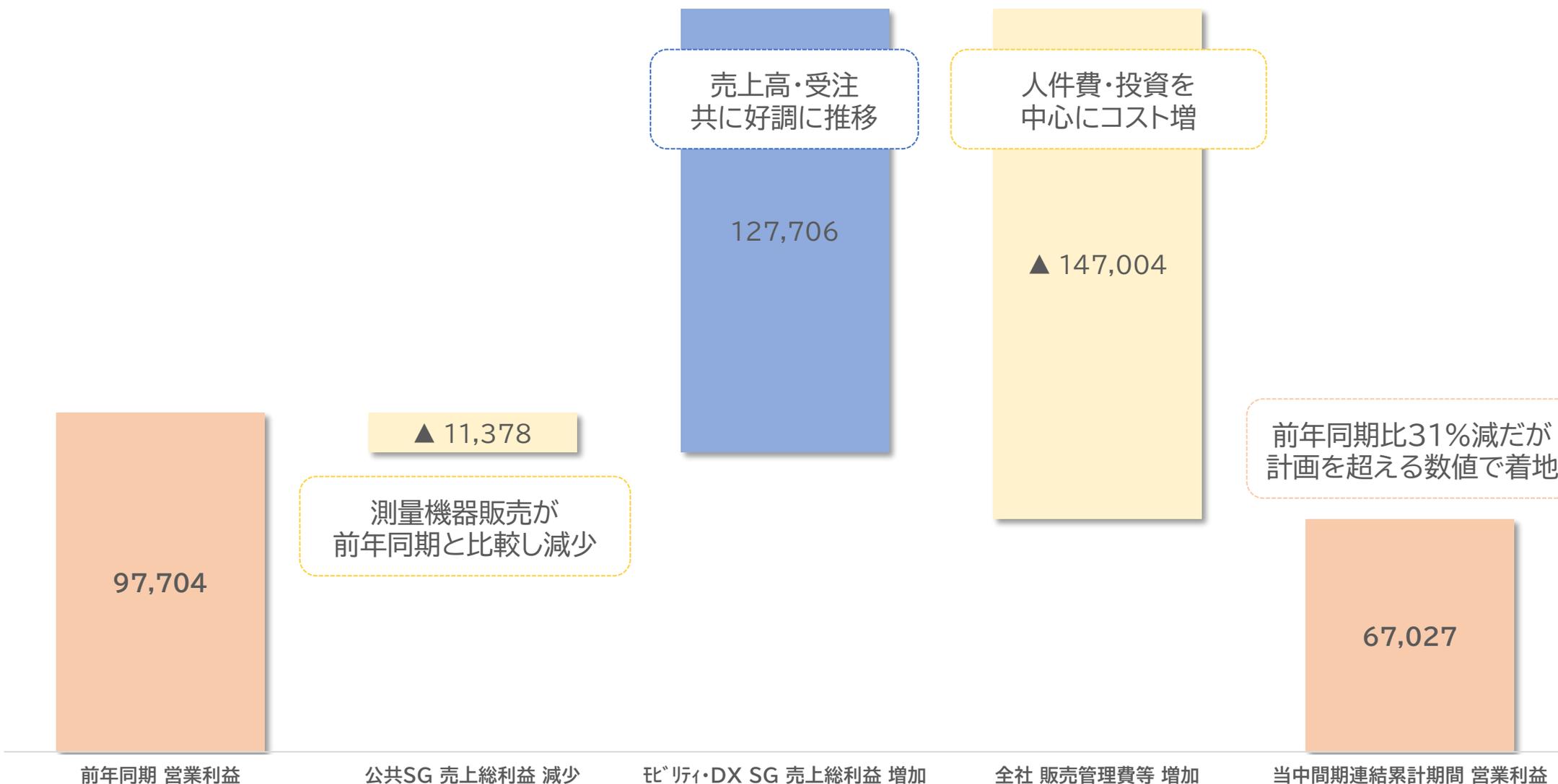
② モビリティ・DXセグメント

(単位:千円)

	2025年3月期 中間期 (2024.4.1~2024.9.30)	2024年3月期 中間期 (2023.4.1~2023.9.30)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	1,051,338	661,290	390,048	59.0%
営業利益	▲24,875	▲90,023	65,148	-

営業利益 対前年同期比増減分析

(単位:千円)



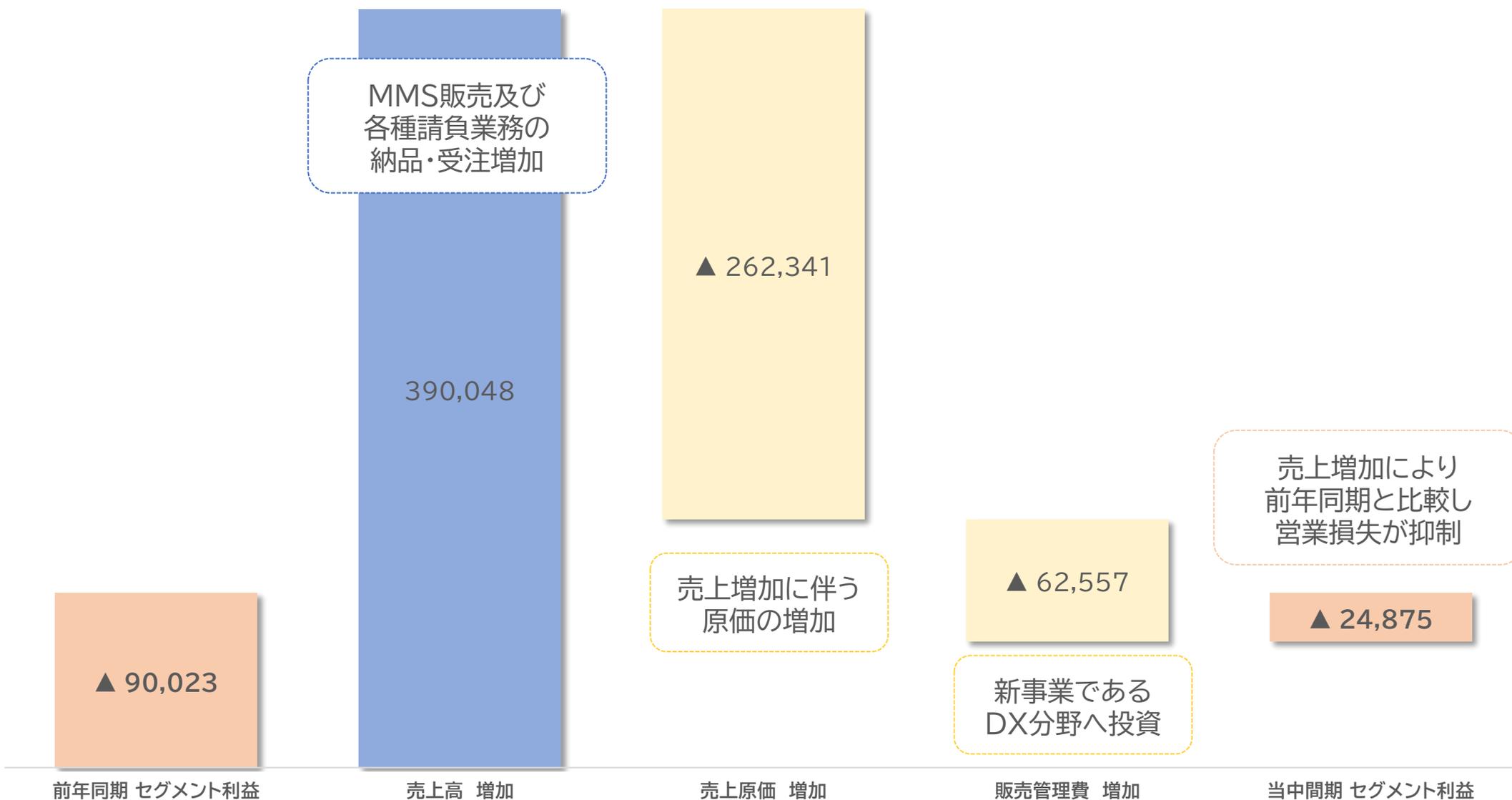
公共セグメント セグメント利益増減分析

(単位:千円)



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。



2Q 進捗

24.2億円

- 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16.8%増となる結果に着地。

67百万円

- 当中間連結累計期間は、計画通りに推移するも、前年同期比31.4%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。

2.7%

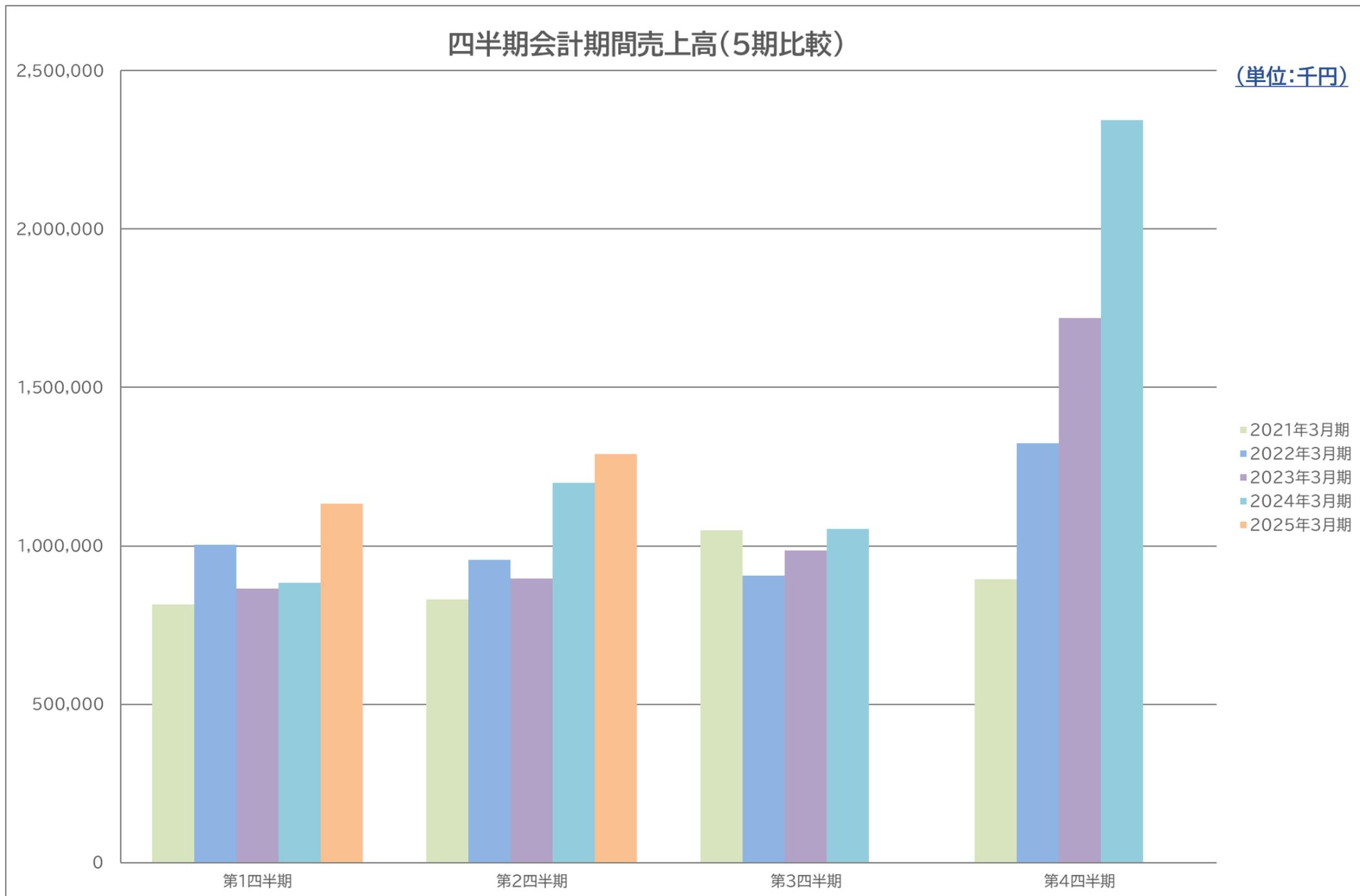
- 前年同期と比較し、約2ポイント減少。
- 左記②に記載の通り、販売管理費の増加による影響に加え、原価率の高い商材の販売が集中したことが要因。
- 第3四半期以降においては、利益率の高い自社新製品、請負契約の納品が増加し、計画を達成する見込み。

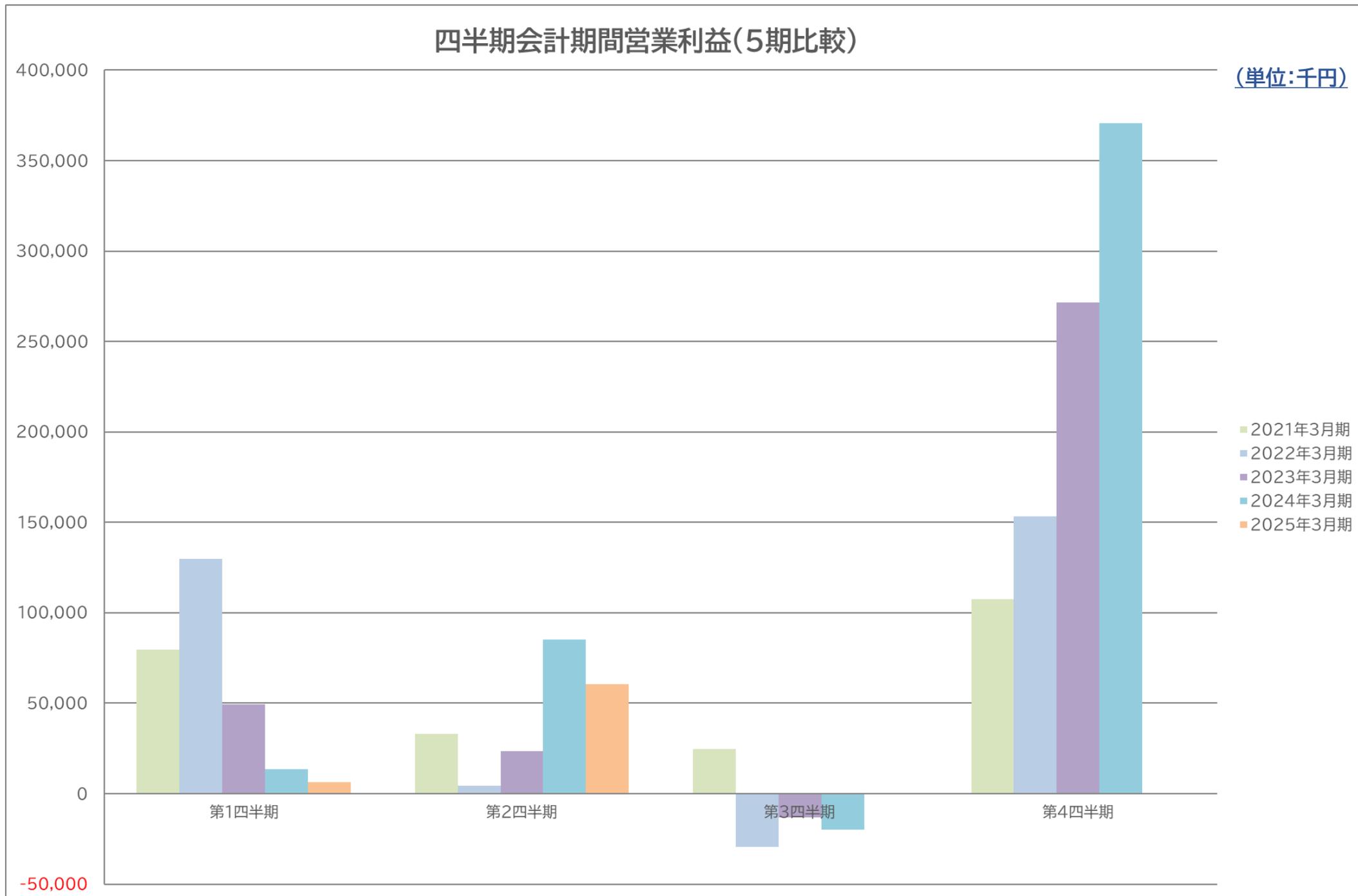
参考値

前年同期:20.7億円

前年同期:97百万円

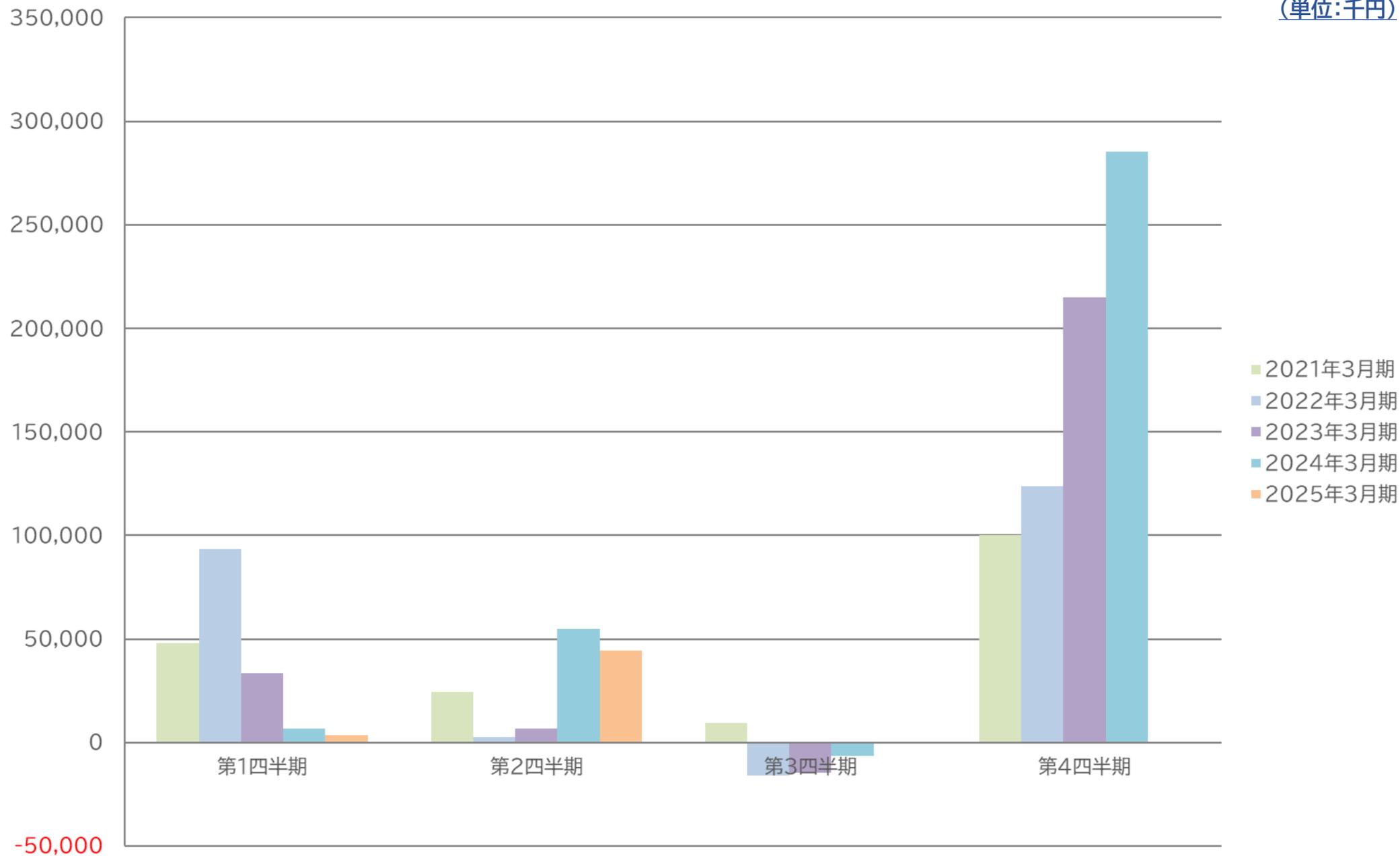
前年同期:4.7%





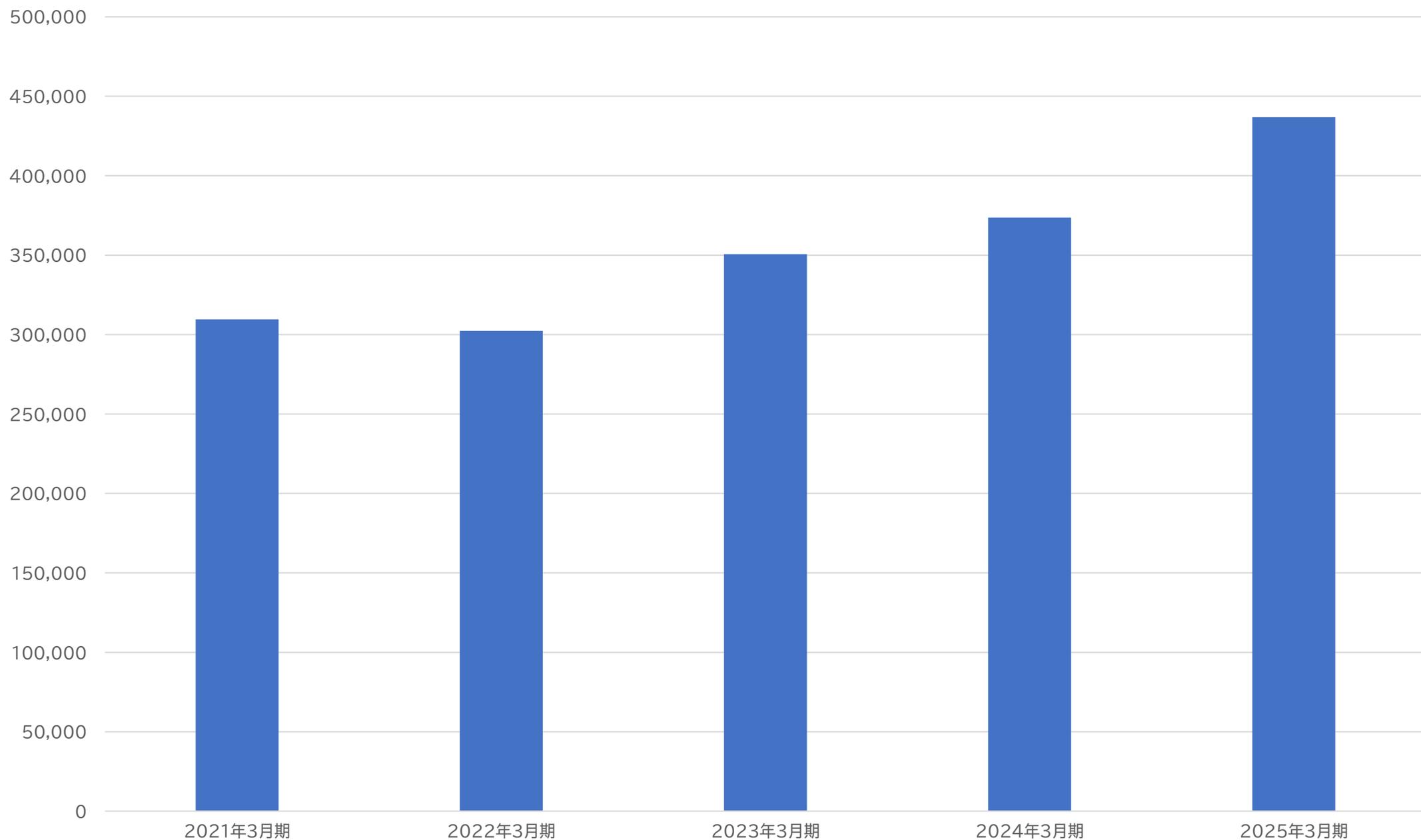
四半期会計期間 親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益(5期比較)

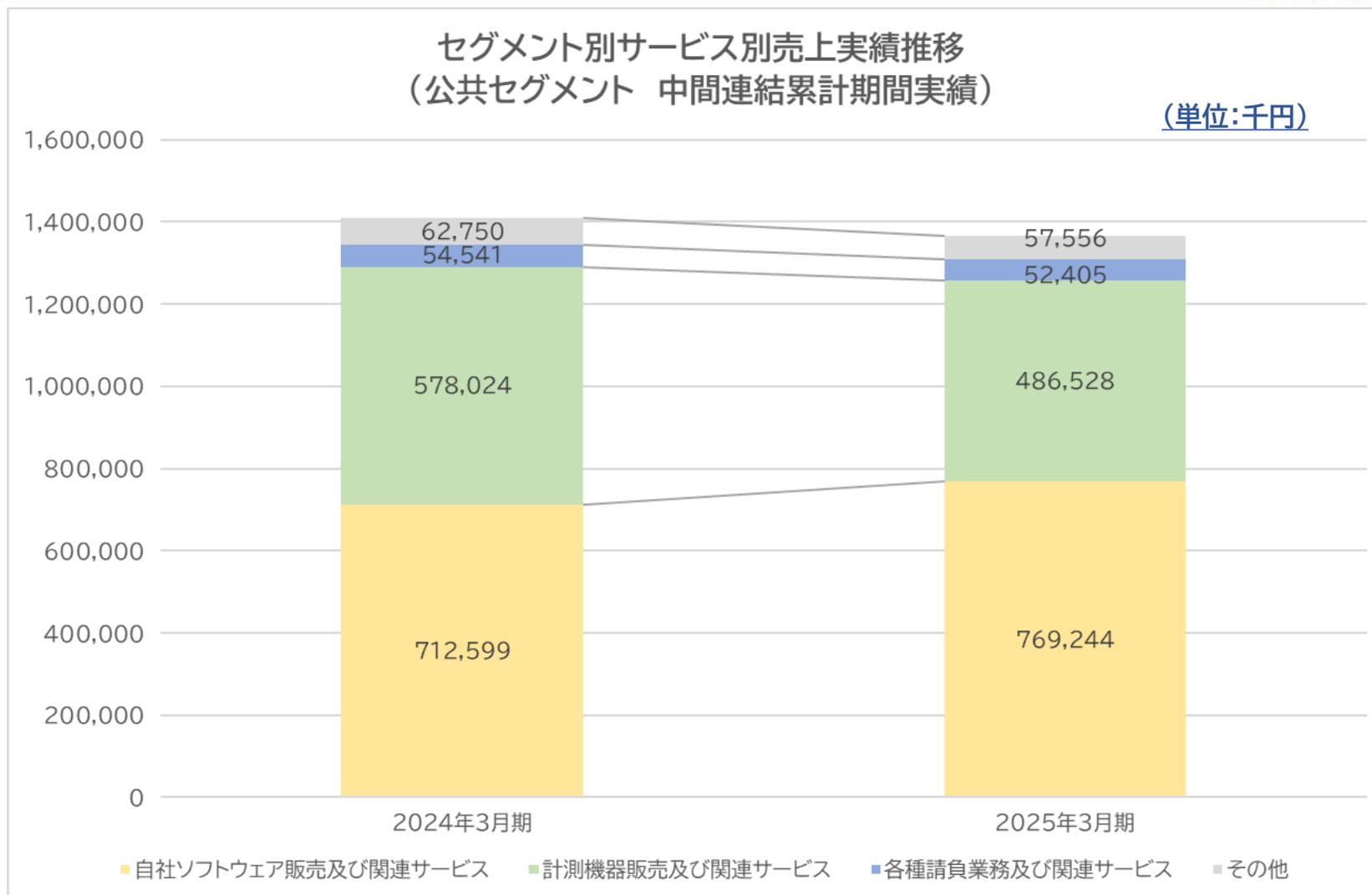
(単位:千円)



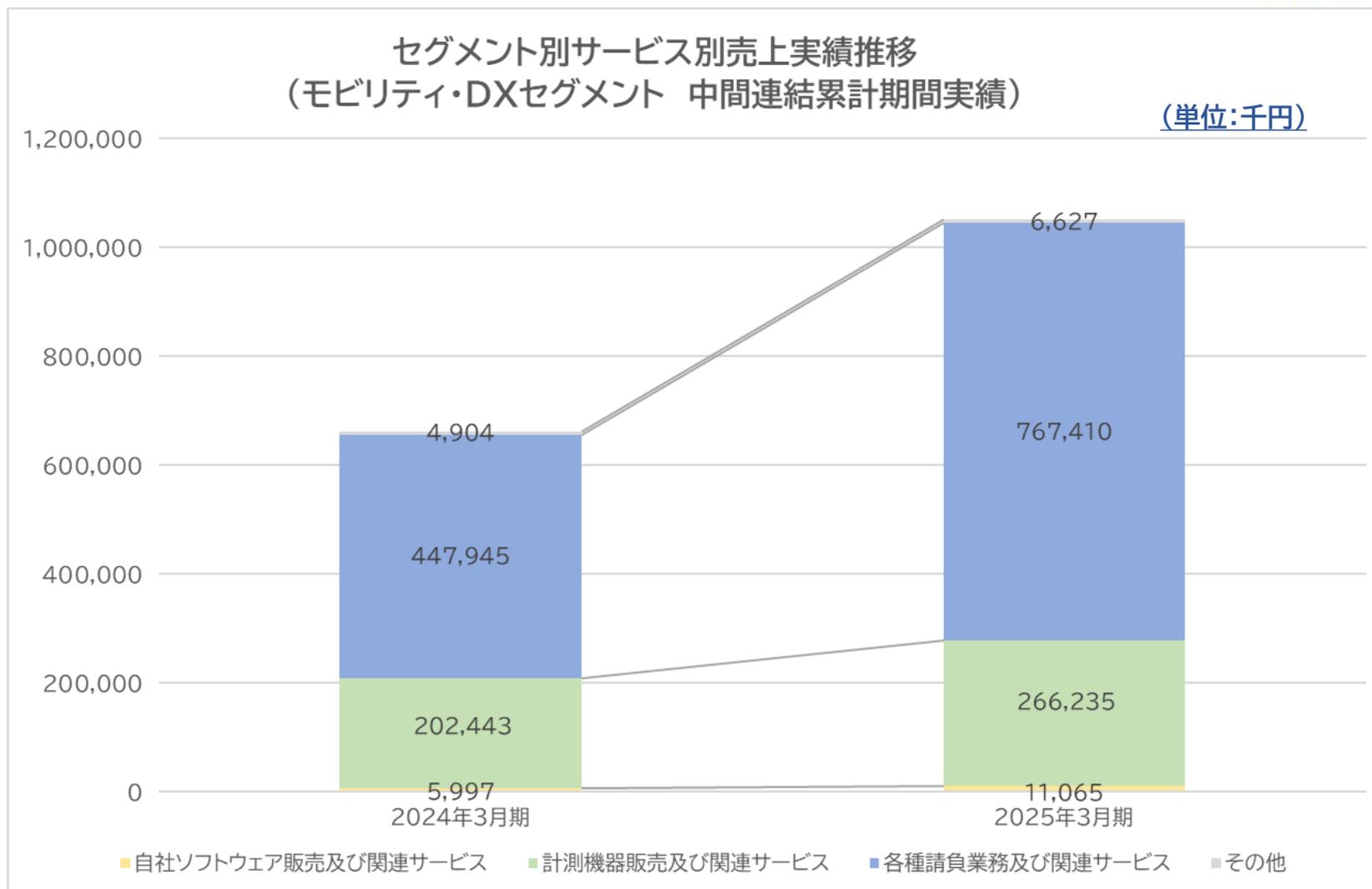
人件費総額 事業年度別推移(中間連結累計期間時点)

(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、保守サービスの新規契約、契約更新による売上が増加。また今期リリースの新製品「ANIST」の売上が好調に推移し、前年同期の売上高を上回る結果となる。
- 計測機器販売及び関連サービスでは、グループ会社である有限会社秋測とのシナジーにより売上が好調に推移する一方前年同期において高単価な測量機器の販売が発生した反動により、前年同期と比較し売上高は減少。
- 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るが、[18スライド](#)に記載のとおり受注は順調に進んでおり、年度末には前連結会計年度を上回る見通し。



■ 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複数台のMMSの納品を完了。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る結果となる。

■ 請負業務及び関連サービスにおいては、自動運転の実用化を見据えた自治体や交通事業者との連携はますます活性化しており、パートナー連携やプロジェクトへの参加、技術研究開発などを推進したことで、新たな案件や商材を獲得した結果、前年同期と比較し売上高が大幅に増加。くわえて、[18スライド](#)に記載のとおり、各案件の受注も順調に推移しており、年度末には前連結会計年度の売上高を上回る見通し。

(単位:千円)

請負契約に係る受注残高(中間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	—	—	—	46,832	17,861	262.2%	46,832	17,861	262.2%
各種請負業務及び 関連サービス	103,571	125,352	82.6%	1,041,461	489,574	212.7%	1,145,032	614,925	186.2%
合計	103,571	125,352	82.6%	1,088,292	507,434	214.5%	1,191,864	632,786	188.4%

- 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であり、**第3四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いない。**
- モビリティ・DXセグメントにおいて、自動運転の実証実験請負業務等の受注が好調に推移し、前年同期の受注残高を大幅に上回っている。

(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	5,749,014	負債合計	1,558,782
固定資産	2,067,480	純資産合計	6,257,711
資産合計	7,816,494	負債・純資産合計	7,816,494

● 仕掛品が、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、年度末に各案件の納品が集中する傾向にあり、進行中の案件にかかる経費や人件費等を「仕掛品」として計上している。年度末、各案件の納品の際に当「仕掛品」は売上原価へ振替を行うが、それまでの期中は「仕掛品」が増加する傾向にある。以上により、前連結会計年度末と比較し、仕掛品が増加。

● 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？

グループ各社において、投資活動の一環として、自動運転関連や測量計測機器関連のリース契約を実施したことにより増加。

● 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年度末に受注が増加。このサービスの役務未提供部分について、「前受金」として計上するため、前連結会計年度末時点では「前受金」が増加したが、サービスに含まれる製品バージョンアップ等の履行により、減少したものの。

(単位:千円)

連結損益計算書

売上高	2,422,655
売上原価	1,434,252
売上総利益	988,403
販売費及び一般管理費	921,375
営業利益	67,027
経常利益	67,401
親会社株主に帰属する中間純利益	47,883

● 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？

- ① MMS・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で、これらの商材は原価率が高いことから、前年同期と比較し、売上総利益率が減少。
- ② 新たな事業分野への投資・研究開発・人財投資を行ったことにより、販売費及び一般管理費が増加したことから、前年同期と比較し、営業利益率が減少。

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、営業利益は減少となるもの。

● 給与手当及び賞与が、前年同期と比較し、増加している理由は？

当社グループでは、グループ会社を含めて新卒採用、キャリア採用を中心に集中的な人財投資を実施している。その影響から社員数増加に比例し、給与手当及び賞与も、前年同期と比較し増加している。

計 連 結
算 キ ャ ッ シ ュ ・ フ ロ ー
書

キャッシュ・フロー内訳

(単位:千円)

営業活動によるキャッシュ・フロー	505,453
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲35,390
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲138,431
現金及び同等物 総括	
現金及び現金同等物の増減額	241,091
現金及び現金同等物の中間期末残高	4,085,087

● 営業活動によるキャッシュ・フローが前年同期と比較し、増加している理由は？

前年同期に多く残っていた売上債権の減少による収入が主な要因。

● 投資活動におけるキャッシュ・フローが前年同期と比較し、減少している理由は？

前年同期は定期預金の払戻による収入があったことに加え、当中間連結累計期間には、差入保証金の差出による支出があったため、投資活動におけるキャッシュ・フローは前年同期と比較し、減少となる。

● 財務活動におけるキャッシュ・フローが前年同期と比較し、減少している理由は？

リース債務の返済による支出および、配当金の支払による支出が主な要因。

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。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(さんわ)	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。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。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(あきそく)	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。さまざま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。
WingneoINFINITY (ウイングネオインフィニティ)	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 (ウイングアース)	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 Version2.6.0」
LasPort(ラスポート)	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。
ANIST(アニスト)	2024年7月にリリースした新製品。 点群データから平面図の作成を1つのアプリで完結する新技術を搭載したCADソフトウェア。
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できるため、道路交通規制などが不要なく、効率的かつ高精度の点群データを取得することができる。

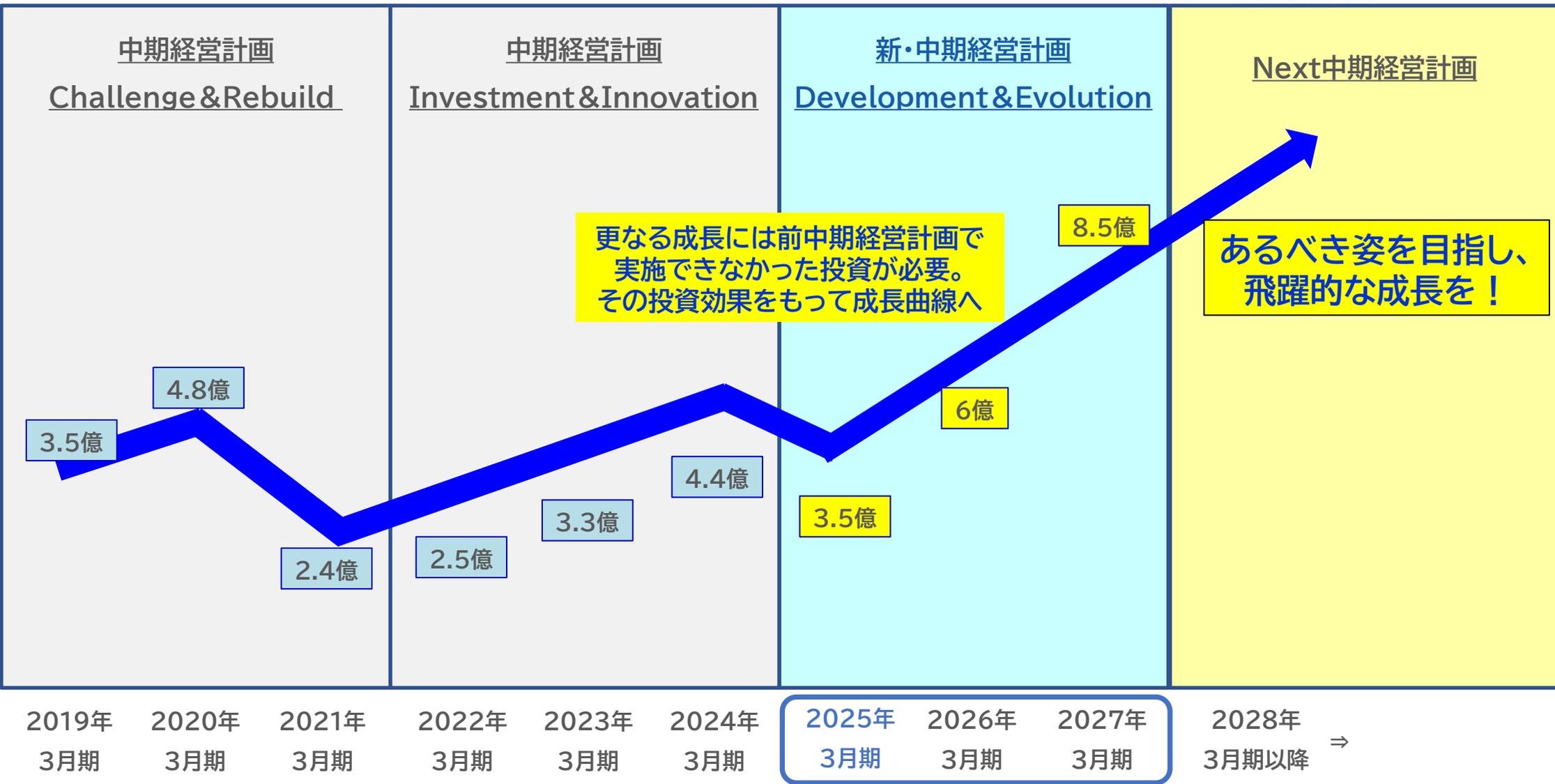


Ⅰ 2025年3月期 半期
決算概況

Ⅰ 2025年3月期 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。
- 参照：[中期経営計画\(2025年3月期～2027年3月期\)Development&Evolutionの策定について](#)

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 半期累計実績 (2024.4.1~ 2024.9.30)	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 半期累計実績 (2023.4.1~ 2023.9.30)	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	2,422,655	6,000,000	40.3%	2,074,789	5,478,528	37.8%
営業利益	67,027	350,000	19.1%	97,704	449,601	21.7%
経常利益	67,401	335,000	20.1%	104,035	455,651	22.8%
親会社に帰属する 中間純利益	47,883	221,000	21.6%	66,914	340,353	19.6%

- 前年同期と比較し、各科目において、同水準の進捗率。
- 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。

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 半期累計実績 (2024.4.1~ 2024.9.30)	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 半期累計実績 (2023.4.1~ 2023.9.30)	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	1,365,734	2,928,000	46.64%	1,407,916	2,642,349	53.28%
営業利益	264,929	378,000	70.09%	300,833	415,144	72.46%
売上高 営業利益率(%)	19.4%	12.9%	—	21.4%	15.7%	—

■ 前年同期と比較し、ソフトウェア販売が好調のため、売上高の進捗率はやや低いが、営業利益は同水準の進捗率。

② モビリティ・DXセグメント

(単位:千円)

	2025年3月期 半期累計実績 (2024.4.1~ 2024.9.30)	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 半期累計実績 (2023.4.1~ 2023.9.30)	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	1,051,338	3,062,000	34.34%	661,290	2,091,422	31.62%
営業利益(損失)	▲ 24,875	191,000	—	▲ 90,023	278,573	—
売上高 営業利益率(%)	—	6.2%	—	—	13.3%	—

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

◆名古屋証券取引所 メイン市場へ重複上場しました



名古屋証券取引所 上場セレモニーの様子

- 当社グループは、2024年10月23日に、**名古屋証券取引所メイン市場へ上場**いたしました。
既に上場している**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。
- 名古屋証券取引所メイン市場への上場は、当社本社所在地である名古屋という点に加え、
とくに個人投資家様が中心である名古屋証券取引所へ上場することで、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、
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。
- 当社グループは引き続き、企業価値の向上、IR活動の充実を図り、当社事業へのご理解を深めていただくために邁進してまいります。

◆自己株式の取得を行います。

- 当社グループは、資本効率の向上を通じて、株主の皆様への一層の利益還元と、機動的な資本政策を遂行するため、2024年11月14日より、自己株式の取得を実施いたします。詳細につきましては、以下をご確認ください。

- ① 取得対象株式の種類 : 当社普通株式
 - ② 取得し得る株式の総数 : 300,000株(上限)
(発行済株式総数(自己株式を除く。)に対する割合 5.49%)
 - ③ 株式の取得価額の総額 : 300,000,000円(上限)
 - ④ 取得期間 : 2024年11月14日から2025年7月31日まで
※②もしくは③の上限に達した場合、取得期間終了前に関わらず自己株式の取得を終了とさせていただきます。
 - ⑤ 取得の方法 : 東京証券取引所における市場買付
-

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。



2024年10月 愛知県長久手市
モリコロパークにおける実証実験の様子

- 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。
- 当事業年度も、昨年度に引き続き、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、各地域に参画いたします。
- 当事業年度においては、**昨年**から10か所増加となる、**25の地域**にアイサンテクノロジーおよびA-Drive株式会社が参画いたします。
- 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。

◆長野県塩尻市における「Minibus」の一般道における自動運転レベル4認可取得



レベル4認可の取得に至った長野県塩尻市の走行環境と自動運転バス車両「Minibus」

- 当社は、長野県塩尻市と2020年1月28日に「自動運転技術の実用化に向けた包括連携協定」を締結後、同市内における自動運転実証実験を毎年継続的に実施して参りました。
- 長野県塩尻市は、前ページに記載の、国土交通省による「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)」における参画地域の1か所にも選ばれております。
- そのような中で、昨年度に当社が長野県塩尻市に発売した自動運転バス「Minibus」が、長野県塩尻市の一般道において、運転者を必要としない自動運転車システム「レベル4」の認可を北陸信越運輸局から取得しました。
- 歩行者と一般車両が混在する環境下の一般道において、車両最大時速35kmでの走行によるレベル4認可は全国で初めてとなります。今後も長野県塩尻市と連携を深め、自動運転サービスのモデルケースとなるべく取組を進めてまいります。

◆令和6年能登半島地震の復興支援業務



ドローンによる三次元計測の様子(石川県珠洲市にて)

- 当社グループでは、災害発生時にお客様が被災された場合のサポート体制の構築はもとより、被災地の復興支援業務も請け負っております。
- グループ会社である株式会社スリードでは、令和6年能登半島地震で震度6強を観測した石川県珠洲市において、復興支援業務の一環としてドローンによる「ため池」の三次元計測を実施いたしました。
- 畑や水田の重要な水源となる「ため池」には、本震災による損傷等が見られ、修繕工事の早期計画・早期開始を目的とした三次元データの取得が必要となるため、三次元測量を主力業務とする株式会社スリードにて本業務を請け負いました。
- 今後も当社グループでは災害発生時にお客様および被災地をご支援するべく、技術の向上に努めてまいります。

◆2024年7月リリースの当社新製品「ANIST(アニスト)」の体験会を開催しました



新製品「ANIST」



「ANIST」体験会の様子

- 当社グループでは、点群データから平面図の作成をひとつのアプリで完結する新技術搭載のCADシステム「ANIST」を7月にリリースいたしました。
- 新製品のリリースに伴い、全国各地にて「ANIST」体験会を開催いたしました。
- 体験会へご参加いただいたお客様からは、「平面図自動作成の可能性を感じるとても有意義な体験会であった」と、好評のお声を多数いただいております。
- 体験会へ参加いただいたお客様への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。
- 今後も「ANIST」を使ったウェビナーや出張体験会などを計画していますので、ぜひご期待ください。
- 「ANIST」の詳細につきましては、[当社製品HP](#)をご覧ください。

体験会のお申し込みはこちらから

<https://aisantec.form.kintoneapp.com/public/anisttrialsendai>



◆長崎DXラボ(仮称)開設について



大学生向け仕事体験の様子(8月に出島メッセ長崎にて開催)

- 当社グループでは、DX推進の新たな拠点として、長崎県長崎市に2026年5月をめどに「長崎DXラボ(仮称)」を開設いたします。
- 本社所在地の愛知県は、東南海地震発生時には甚大な被害が予想されております。その点において長崎県は被災リスクが比較的低く、また、長崎県がIT人財の育成に力を入れていることから、大学や専門学校など優秀なIT人財の獲得が期待できる環境であり、BCP及びの採用活動の観点より今回の進出を決定いたしました。
- 開設に向けた人財の獲得に向け、8月には学生向けの仕事体験の実施、9月には大学関係者と企業採用担当の情報交換会にも参加しており、現地での採用イベントへの出展も予定しております。
- 今後も産学官の連携により、拠点開設の準備とDX人財の獲得を進めてまいります。



- Ⅰ 2025年3月期 半期
決算概況
- Ⅰ 2025年3月期 半期
業績予想とトピックス
- Ⅰ ご案内

① 11月開催 名証IRセミナー オンライン個人投資家向け企業説明会のご案内

当社は、個人投資家様向け無料IRセミナーを、**2024年11月18日に開催**いたします。
本セミナーは、Zoom ウェビナー形式にて、無料でご参加いただけます。
当日は、企業説明とともに、中間決算のご説明をいたします。

名証IRセミナーの詳細および参加申し込みは、以下をご覧ください。

【詳細】 https://www.nse.or.jp/news/2024/1024_10408.html

【申込】 https://www.nse.or.jp/ir_express/form/ir_online2/



申込
受付中

- 開催日時 : 2024年11月18日(月) 18:30~20:00 (※入室開始は18:10~)
- 開催形式 : オンライン (Zoom ウェビナー)
- 主催 : 株式会社 名古屋証券取引所
- 参加料 : 無料 **※事前申込制**
- 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

② 2月開催 会社説明会のご案内

このほか、年明けの2月中旬の土曜日には、名古屋証券取引所のホールにて、会社説明会を予定しております。
この説明会では、中期経営計画の進捗状況のご説明とともに、各セグメントの現在の取り組みおよび今後の事業展開についてご説明する予定としております。

これら説明会の詳細につきましては、決定次第、弊社ウェブサイトでお伝えするとともに、IRメールマガジンを通じても発信する予定としております。IRメールマガジンの登録等につきましては、次ページをご覧ください。

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、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。ぜひ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



▶ 株価に対する考え

- 株価は、市場における投資家の評価でございますので、その妥当性について会社としてお伝えするものではありませんが、企業価値の向上には全力で取り組んでまいります。
- 当社株式は株主数が少ないこともあり、株価が乱高下しやすい環境にあることも考えられますが、投資家向けのIR活動等を積極的に実施するなど、個人株主を増やす施策を講じております。

▶ 出来高に対する考え

- 現在の当社株式の出来高が低いことは重要な経営テーマとして捉えております。
- 当社グループの売上高、当社株式の時価総額から、当面は個人投資家の皆様へのアプローチが重要と考えております。
- その一環で、個人投資家比率の高い名古屋証券取引所への重複上場、自己株式の取得を決定しました。
- 会社規模の拡大とともに、個人投資家の皆様への情報発信等を強化すべく、会社説明会の開催や、IRイベントへの参加等に取り組み、PR強化に努めることで出来高を増やしていきたいと考えております。

▶ まとめ

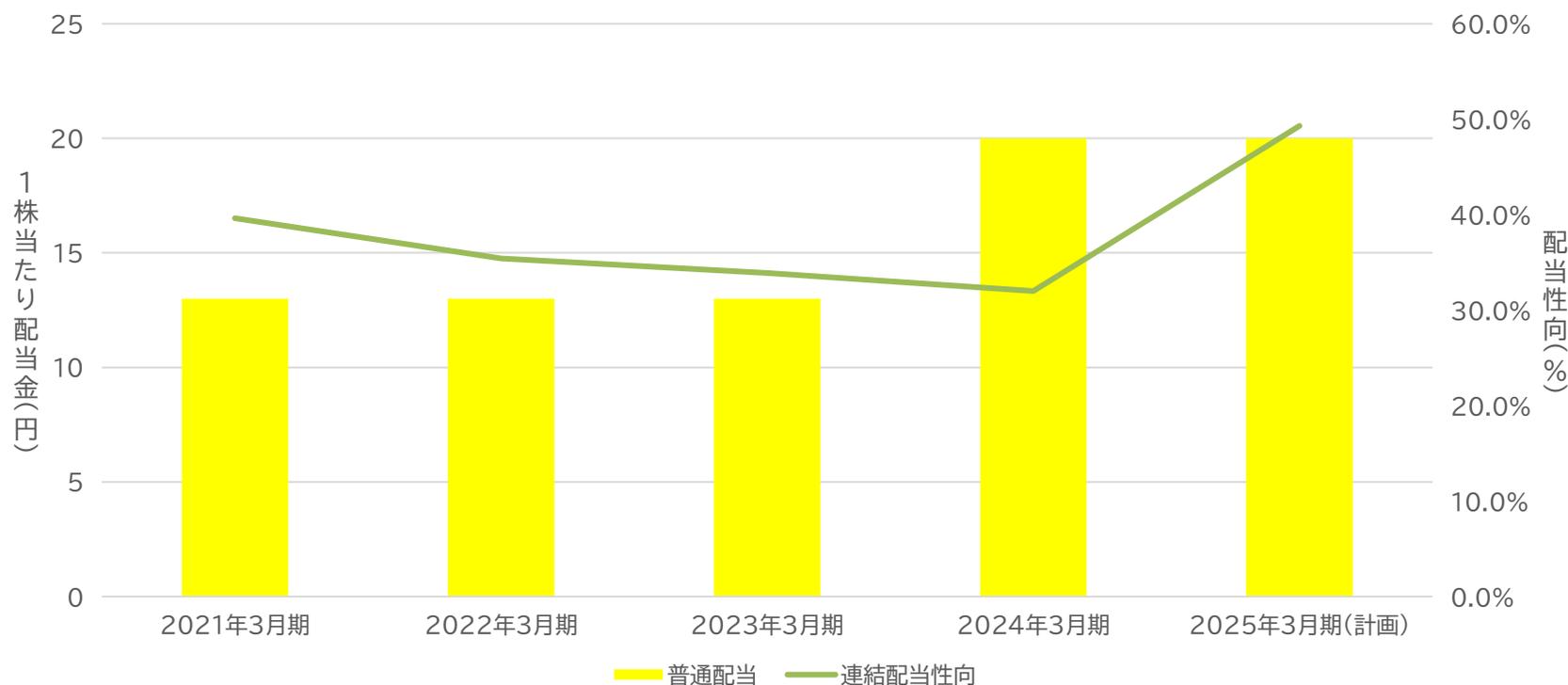
- 当社取締役会では、日々の出来高含め、株価に対して注視し、重要な経営テーマの一つとして議論しております。
- 一方で、中期経営計画でもお伝えしているとおり、公共/モビリティ・DX両セグメントともに、人財を含め、投資を積極的に行うことが企業規模・収益の拡大に繋がるものと考えておりますが、これらの投資が収益に繋がるには、今しばらく時間を要すると判断しております。
- 上記の通りIR活動の強化を実施してまいります。現時点では、事業投資を優先的に実施する方針とし、その結果により得られる収益を、株主様の皆様への配当という形でリターンを行いたいと考えております。
- 以上より、2030年の目指す姿の実現に向け、中期経営計画の達成を通じて、企業価値の向上に努めますので、株主様、投資家の皆様におかれましては、長期的視点でのご支援をいただきたく存じます。

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

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



