



2025年3月期 連結決算 補足説明資料

証券コード 4667

2025年5月9日

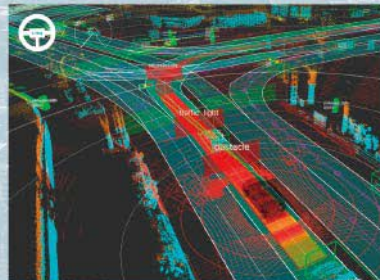
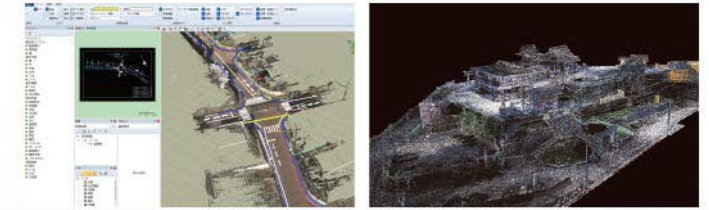
アイサンテクノロジー株式会社



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。





Ⅰ 2025年3月期
決算概況

Ⅰ 2025年3月期
トピックス

Ⅰ ご案内



2025年3月期 業績ハイライト

(単位:千円)

	2025年3月期 (2024.4.1~2025.3.31)	2024年3月期 (2023.4.1~2024.3.31)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	6,220,625	5,478,528	742,096	13.5%
営業利益	449,401	449,601	▲199	▲0.0%
親会社に帰属する 当期純利益	286,207	340,353	▲54,145	▲15.9%

2025年3月期 業績ハイライト

- 売上高、各利益項目において計画以上の実績の一方、対前年比では、増収減益の結果。
- 新製品である「ANIST」が好調に推移したことで、公共セグメントにおける売上高、セグメント利益に貢献。
- 自動運転の実用化を見据えた実証実験が計画以上の受注に伴い、グループ会社のA-Drive含め、大幅に伸長する結果。
- 人財投資は、新卒採用が競争が激化する中、キャリア採用で挽回を図るも、当初採用計画を下回る結果。一方、一定数の採用を行ったことから販売管理費は対前年比で大幅増となる。

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

2025 AISAN TECHNOLOGY

- 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。

※ 各収益区分におけるサービスモデルの詳細については当資料のP.28～P.33をご覧ください。

※ 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、上記の区分に紐替し、表記しております。

セグメント別決算概況

2025 AISAN TECHNOLOGY

① 公共セグメント

(単位:千円)

	2025年3月期 (2024.4.1~2025.3.31)	2024年3月期 (2023.4.1~2024.3.31)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	2,557,286	2,642,349	▲85,062	▲3.2%
営業利益	352,928	415,144	▲62,216	▲15.0%

② モビリティ・DXセグメント

(単位:千円)

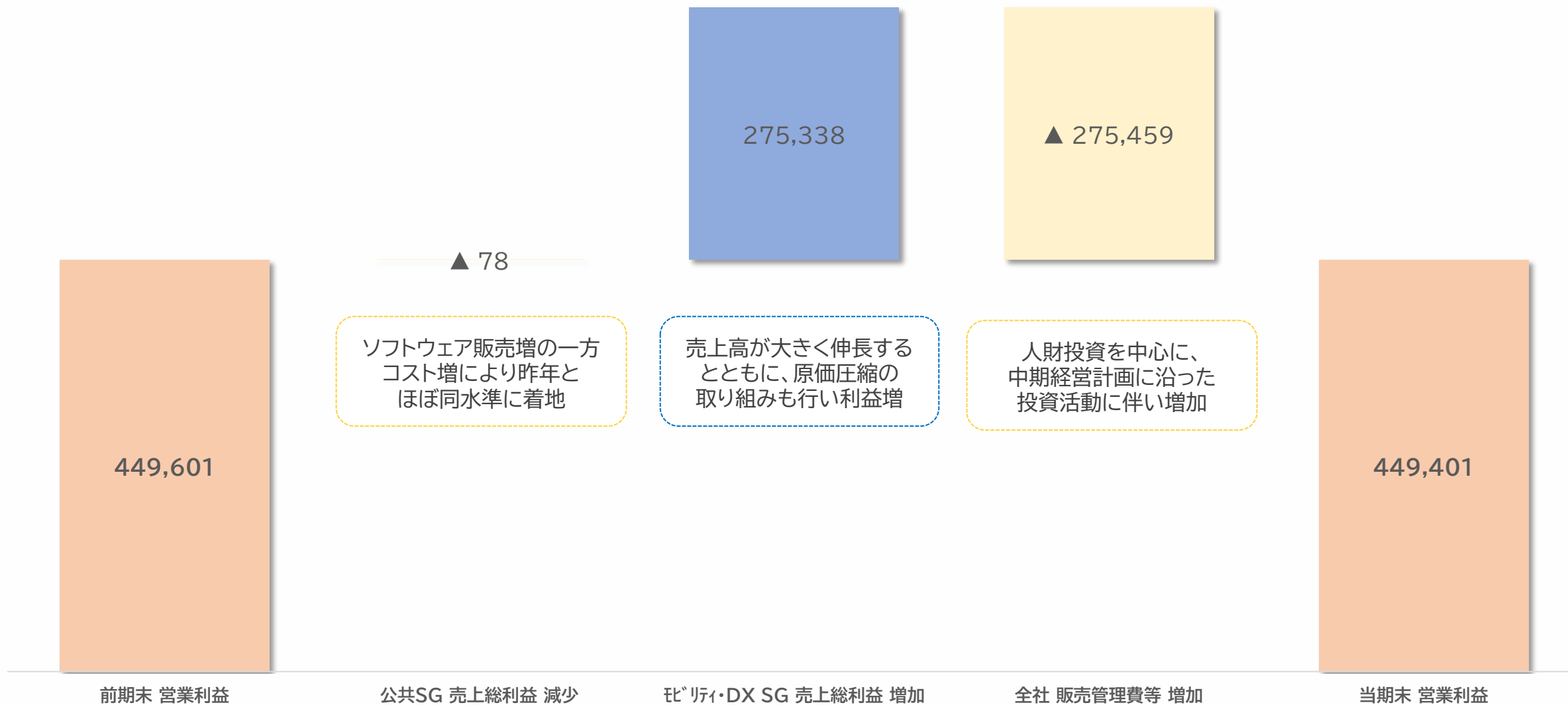
	2025年3月期 (2024.4.1~2025.3.31)	2024年3月期 (2023.4.1~2024.3.31)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	3,652,144	2,825,014	827,129	29.3%
営業利益	440,863	278,573	162,290	58.3%

営業利益増減分析

2025 AISAN TECHNOLOGY



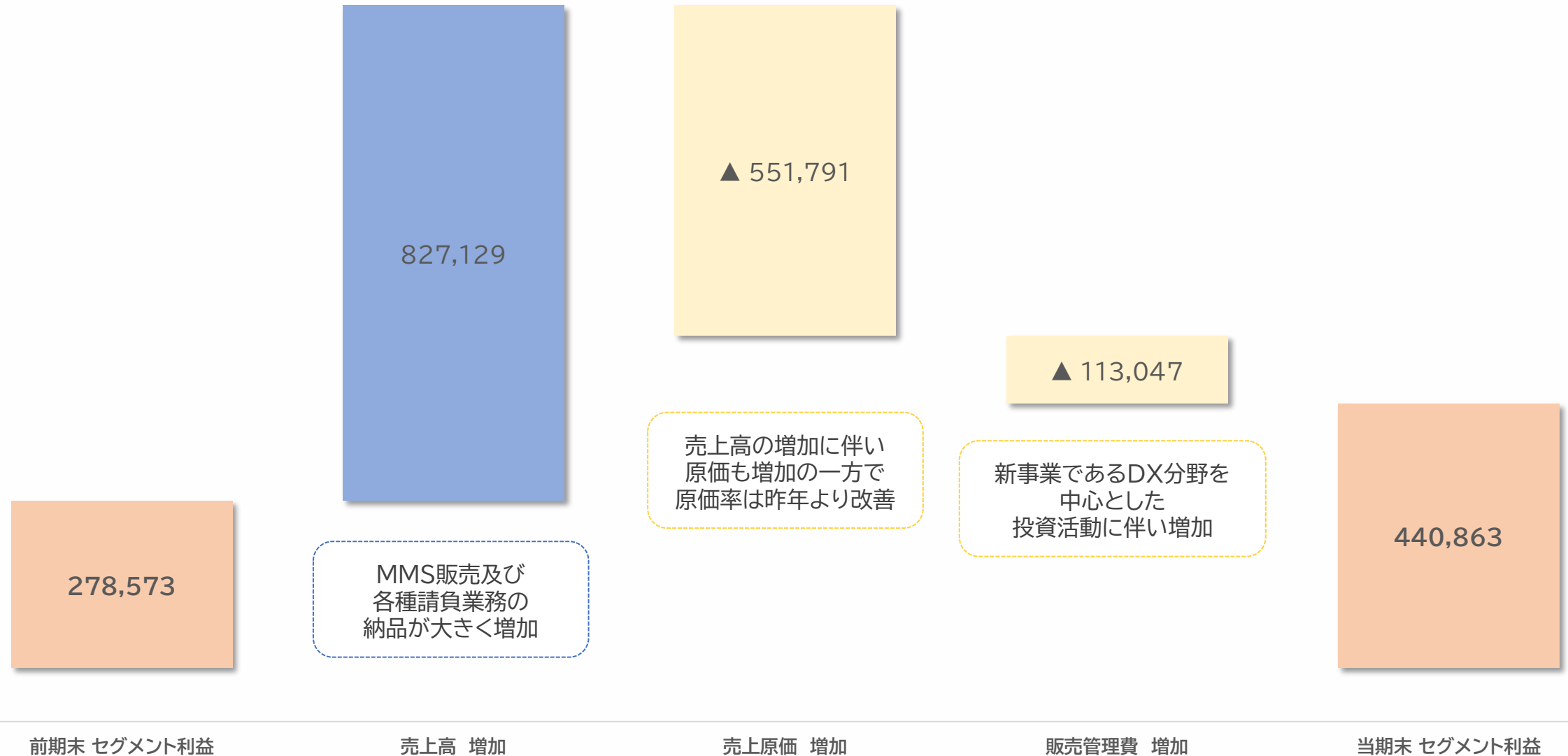
(単位:千円)



公共セグメント セグメント利益増減分析



モビリティ・DXセグメント セグメント利益増減分析



① 売上高

目標

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。

目標達成

62億円

- 前年比13.5%増となる売上高にて通期目標達成。前年の創業来最高値54.7億円をさらに上回る売上高となった。
- P.7に記載のとおり、公共セグメントは伸び悩み形となるも、モビリティ・DXセグメントにおいて受注件数の増加により大きく伸長した。

結果

② 営業利益

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。

目標達成

4.4億円

- 前年の営業利益4.4億円と同水準の着地にて通期目標達成。
- 2027年3月期営業利益目標達成に向けた先行投資コストの増加により、販管費は前年実績を上回るものの、売上高の増加が営業利益の増加にも寄与。

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・人材・事業に向けた投資を実施。

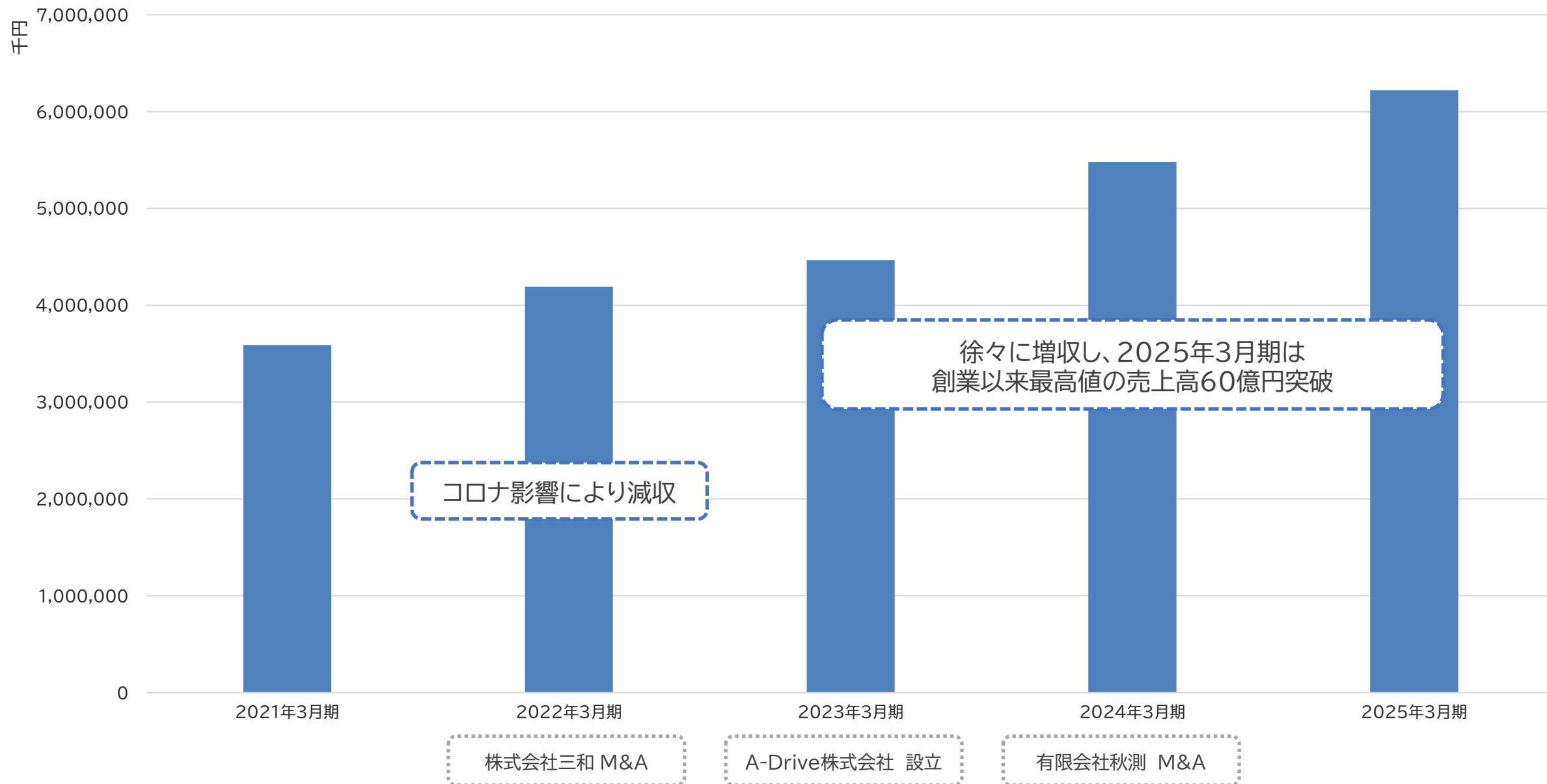
目標達成

7.2%

- 前年の売上営業利益率8.2%に対しては、1ポイント減の結果となるものの、通期目標達成。
- 販管費増加の一方で、利益率の高い自社製品およびサービスの販売推進や、生産性向上等の原価低減の取り組みが好影響。

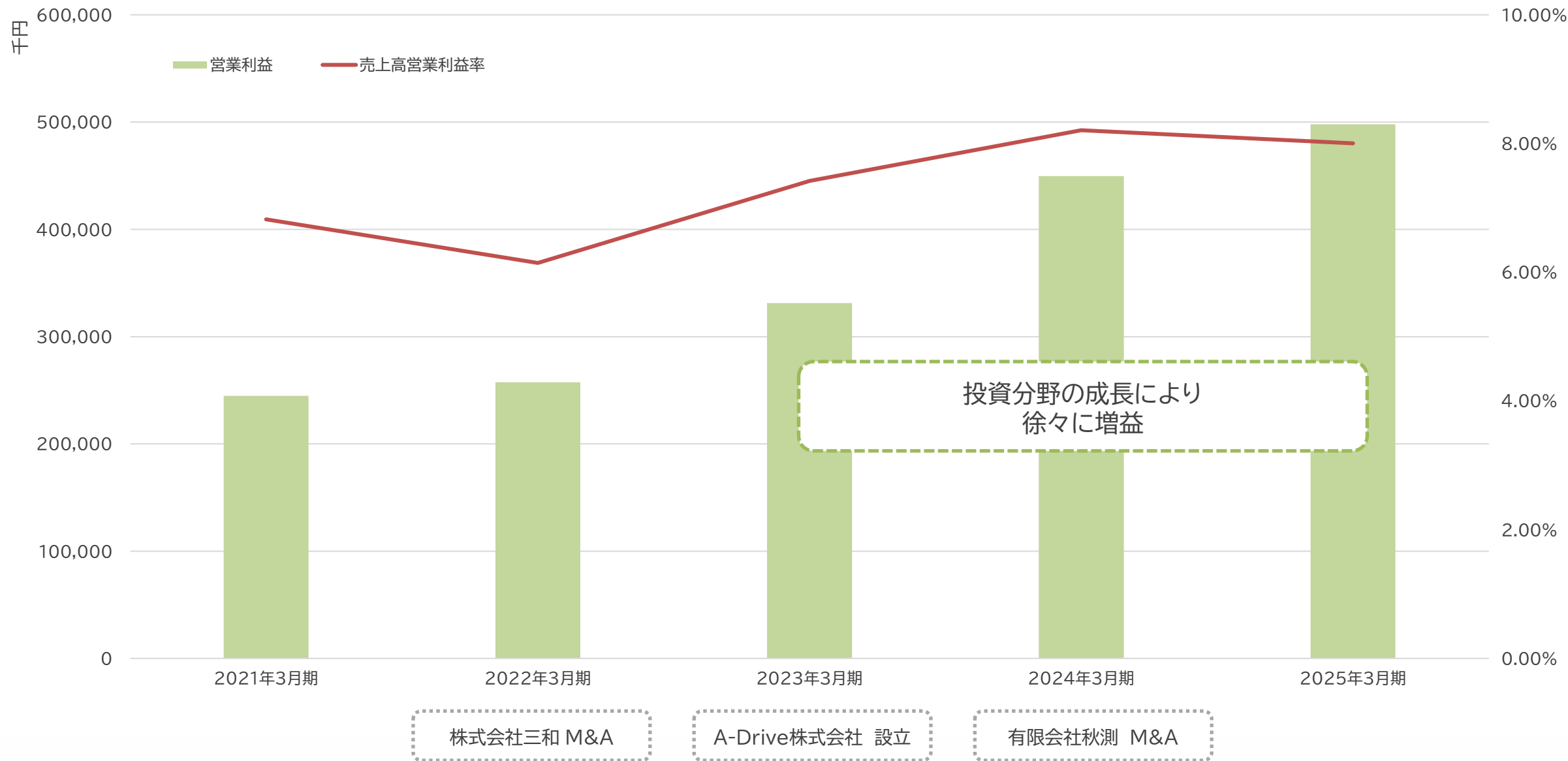
連結売上高推移(5期比較)

2025 AISAN TECHNOLOGY



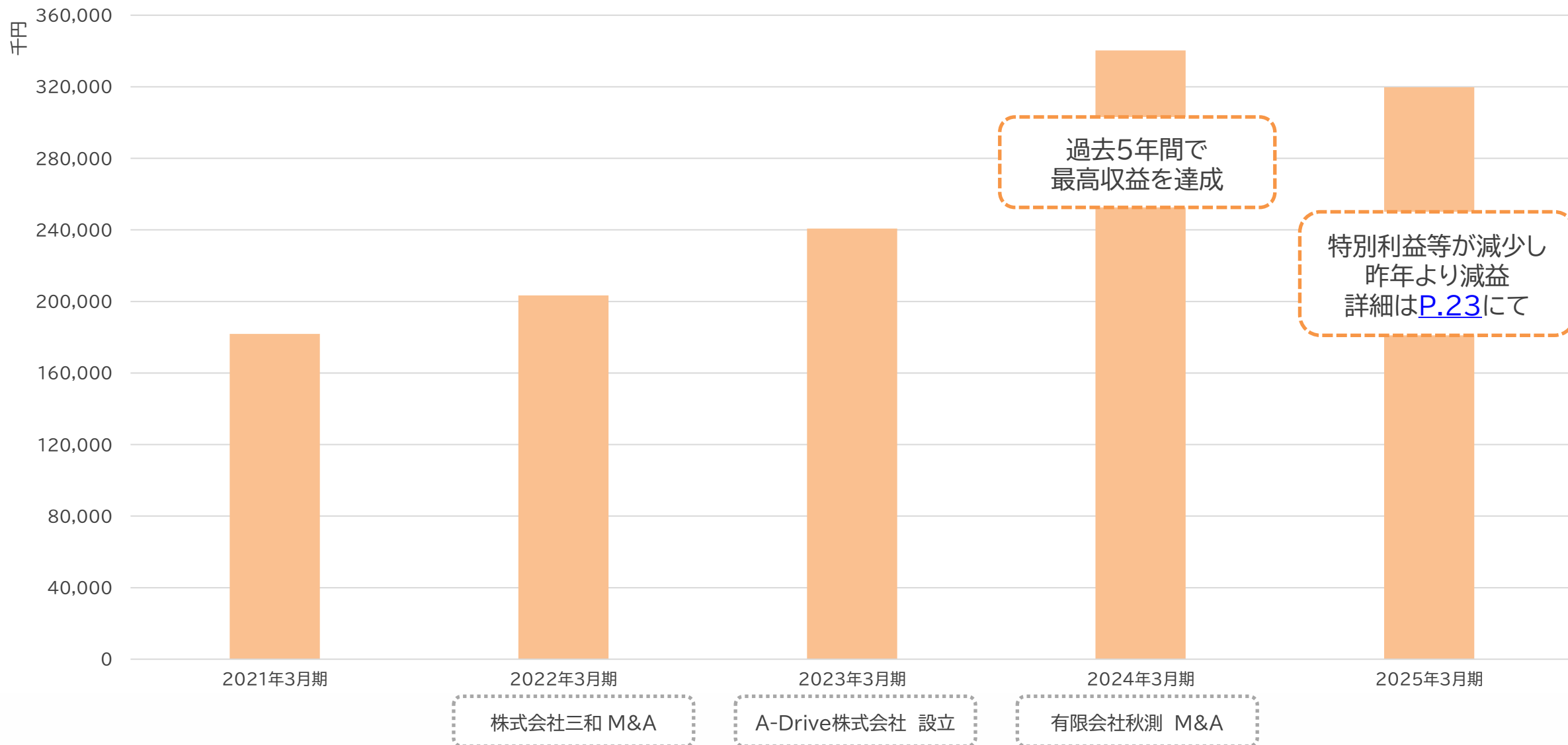
連結営業利益・営業利益率推移(5期比較)

2025 AISAN TECHNOLOGY



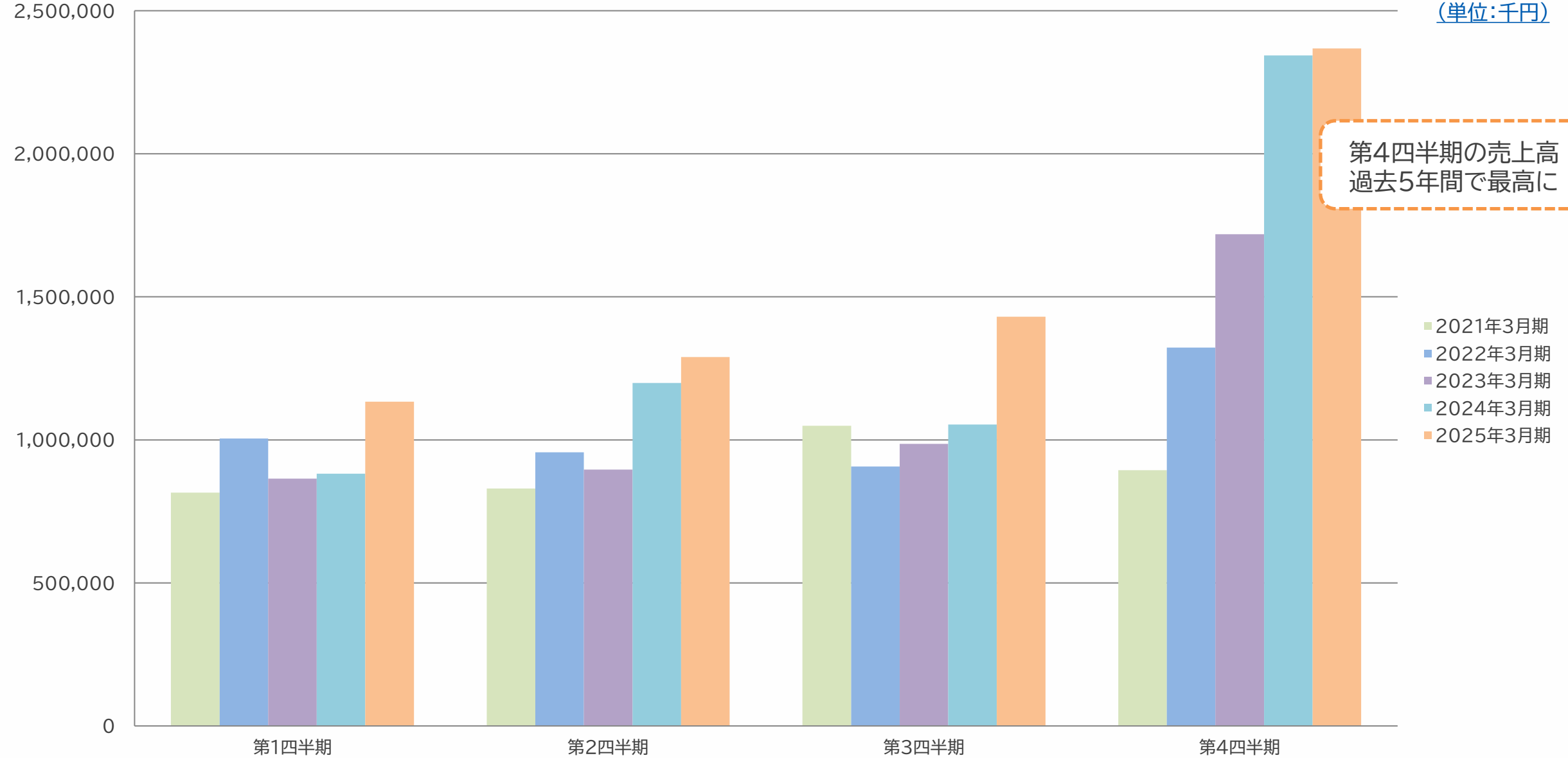
連結当期純利益推移(5期比較)

2025 AISAN TECHNOLOGY



四半期会計期間 売上高推移(5期比較)

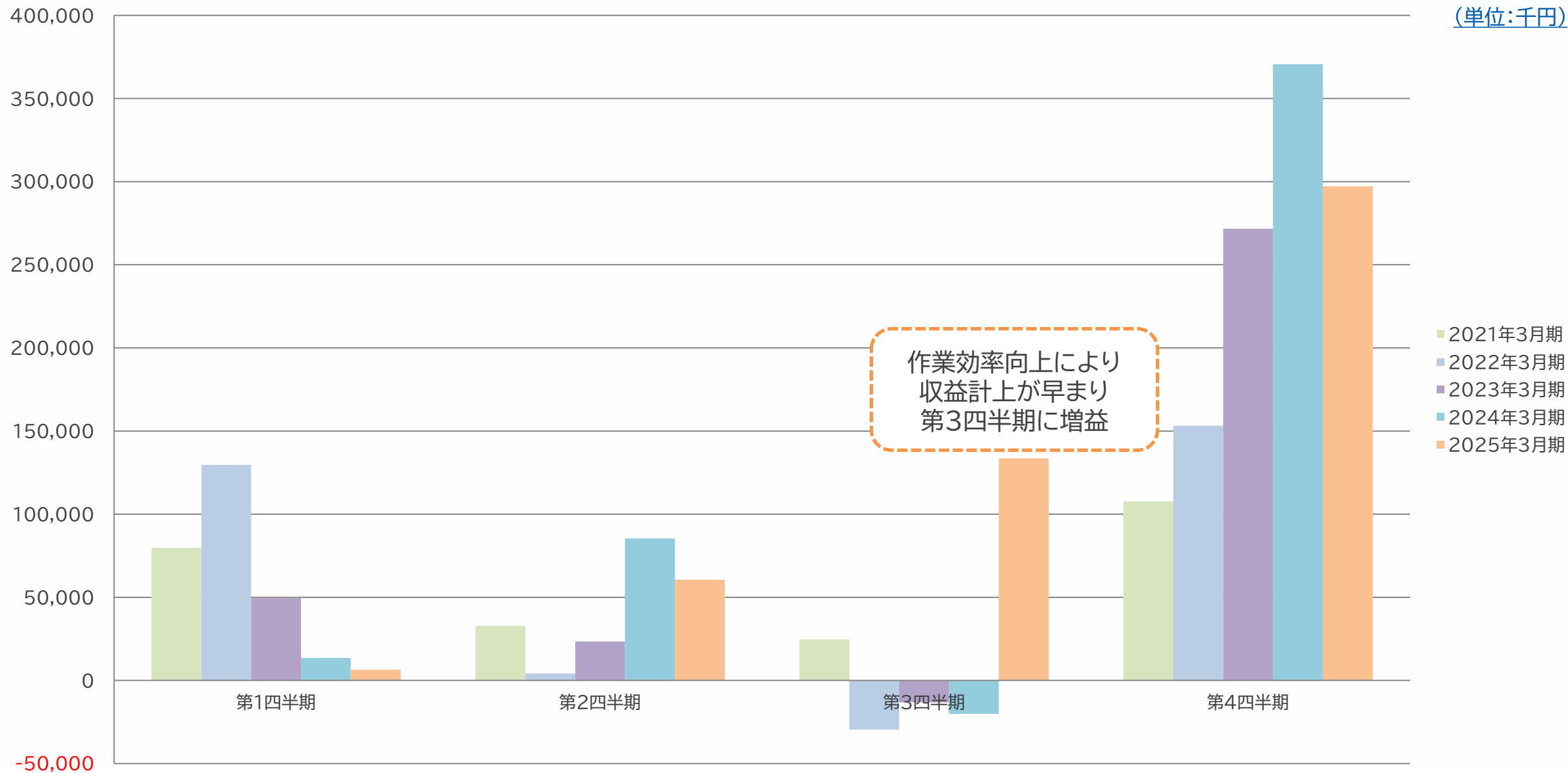
2025 AISAN TECHNOLOGY



四半期会計期間 営業利益推移(5期比較)

2025 AISAN TECHNOLOGY

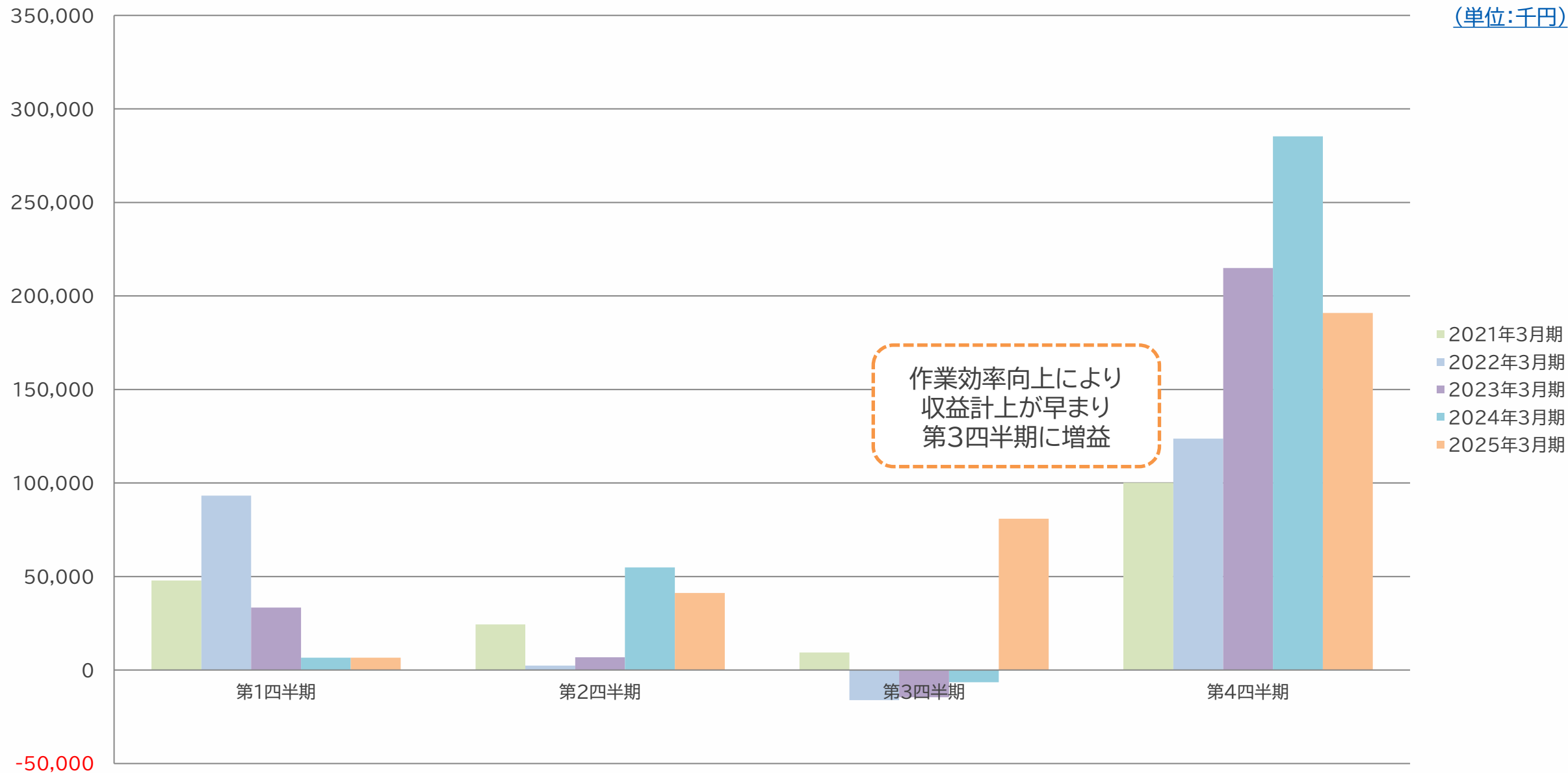
(単位:千円)



四半期会計期間 親会社株主に帰属する当期純利益推移(5期比較)

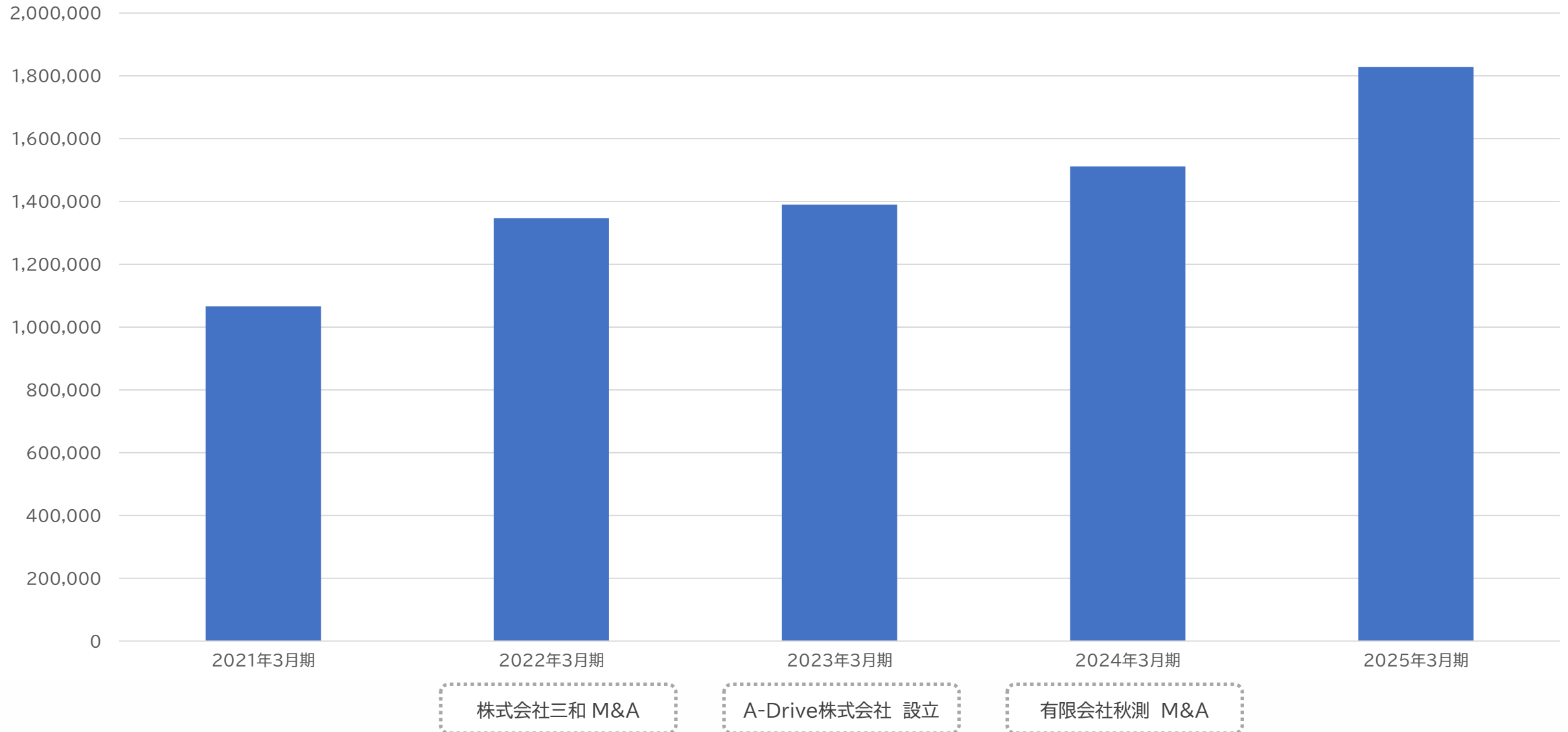
2025 AISAN TECHNOLOGY

(単位:千円)



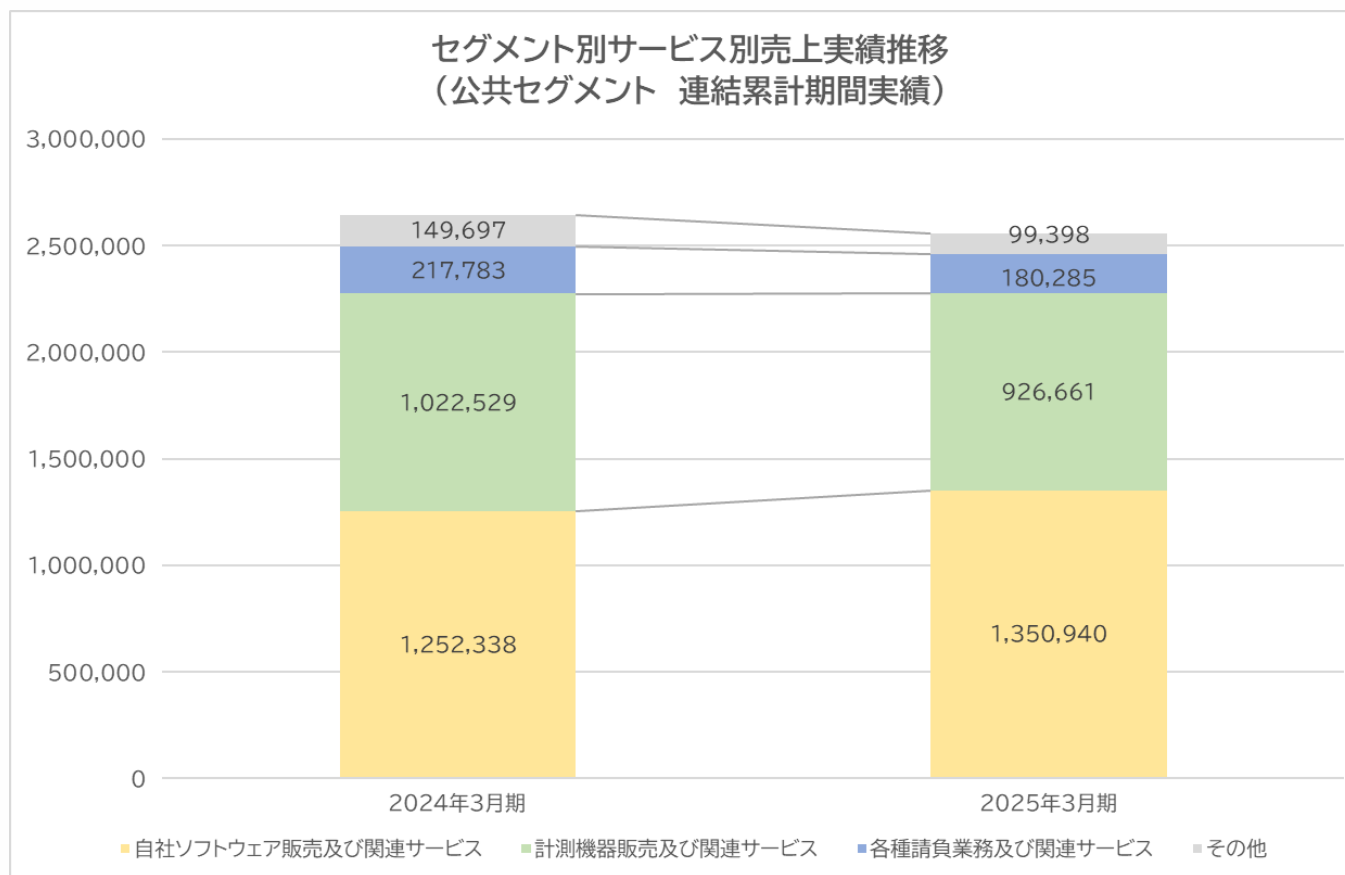
人件費(販売管理費+製造原価)総額 事業年度別推移(連結会計年度)

(単位:千円)



セグメント別収益サービス別 売上実績推移

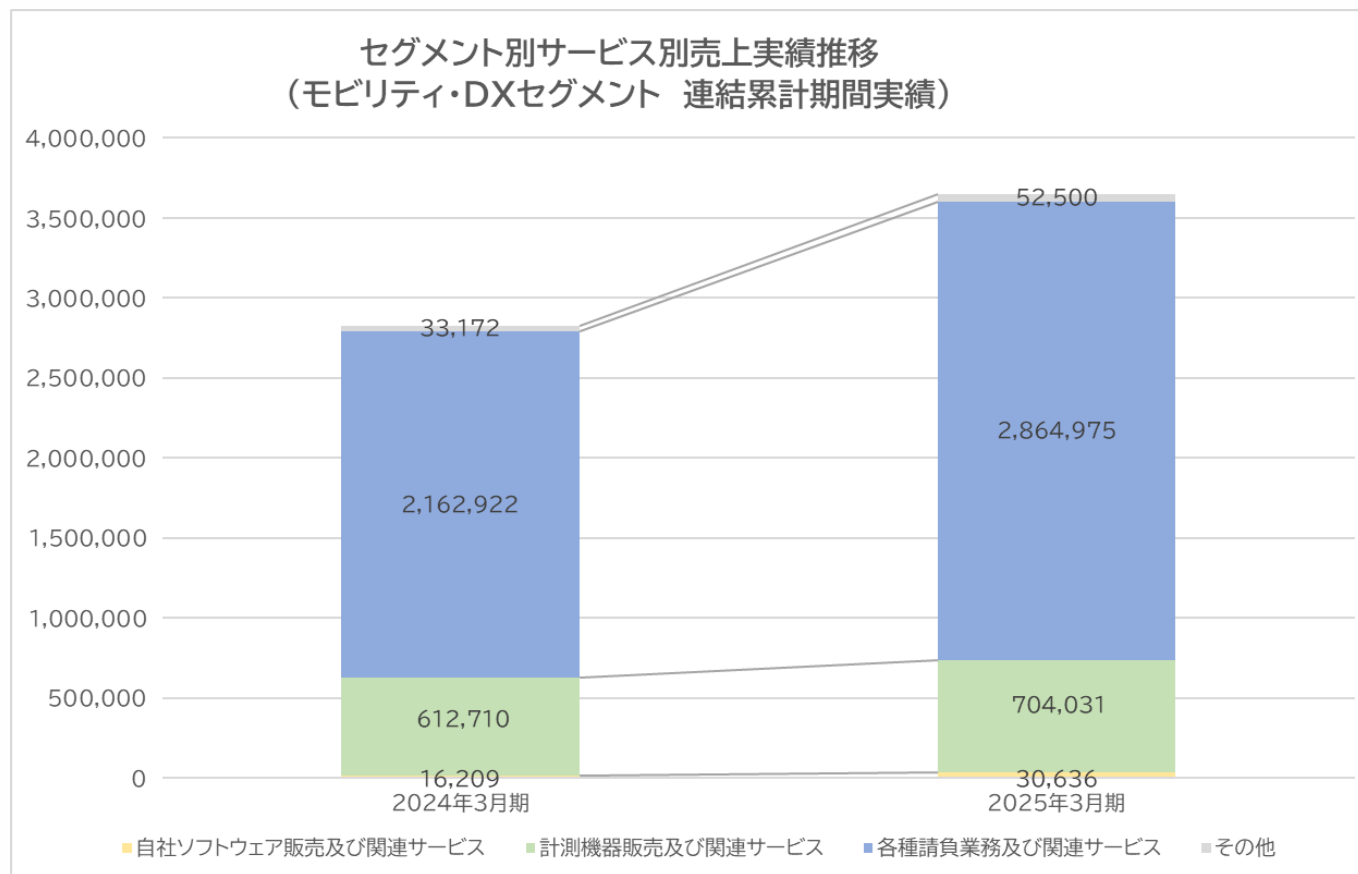
(単位:千円)



- 自社ソフトウェア販売及び関連サービスにおいて、2024年7月リリースの新製品の点群CADシステム「ANIST」の売上が前四半期より継続して好調に推移し、前連結会計年度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、前連結会計年度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、前連結会計年度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、ここ数年、官公庁における公共測量に係る入札競争が激しさを増している状況。こうした事業環境へ対策すべく、新規顧客の開拓をすすめているものの、前連結会計年度と比較し売上高は減少。

セグメント別収益サービス別 売上実績推移

(単位:千円)



- 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、前連結会計年度の売上高を上回る結果となる。
- 請負業務及び関連サービスにおいては、新規顧客の開拓に加え、自動運転社会実装推進事業の採択の増加により需要拡大した他、様々な環境における自動運転車両のニーズが増え、前連結会計年度の売上高を上回る結果となる。

請負契約に係る受注残高

	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	—	—	—	33,324	9,186	362.8%	33,324	9,186	362.8%
各種請負業務及び 関連サービス	13,567	34,839	38.9%	128,623	257,573	49.9%	142,190	292,412	48.6%
合計	13,567	34,839	38.9%	161,948	266,759	60.7%	175,514	301,598	58.2%

- 当資料は2025年3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、次期に売上計上を想定している受注残高を記載。このため、商談が進んでいても、未契約の案件は当資料に算入していない。
- 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。
- 各種請負業務は、当期で完成し、納品する案件が多く、次期に持ち越した案件が減少。

連結貸借対照表

資産の部

負債・純資産の部

流動資産	6,433,644	負債合計	2,322,318
固定資産	2,237,989	純資産合計	6,349,315
資産合計	8,671,633	負債・純資産合計	8,671,633

- 負債のうち、短期借入金の発生について

当社子会社である有限会社秋測の運転資金のため借入発生。翌年度中に全額返済見込。

- 純資産のうち、その他有価証券評価差額金の発生について

当社が出資している会社の新規上場にともない、含み益が発生したものの。

連結
損益
計算
書

売上高	6,220,625
売上原価	3,892,312
売上総利益	2,328,313
販売費及び一般管理費	1,878,912
営業利益	449,401
経常利益	445,048
親会社株主に帰属する当期純利益	286,207

- 営業外費用のうち、支払手数料が発生した要因について

自己株式の取得にかかる手数料の発生によるもの。

- 経常利益までは前期と同水準も、当期純利益が15%減益となった要因について

前期は有限会社秋測のM&Aにともなう負ののれん発生益が発生。また、三菱商事株式会社と共同出資で設立したA-Drive株式会社に関して、前年度までは営業損失を計上していた一方で、当期より営業利益で着地。その結果、非支配株主の持分による分配の結果、当期は利益が減る形となった。

計 連結キャッシュ・フロー
算 書

キャッシュ・フロー内訳

営業活動によるキャッシュ・フロー	933,793
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲174,170
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲427,617

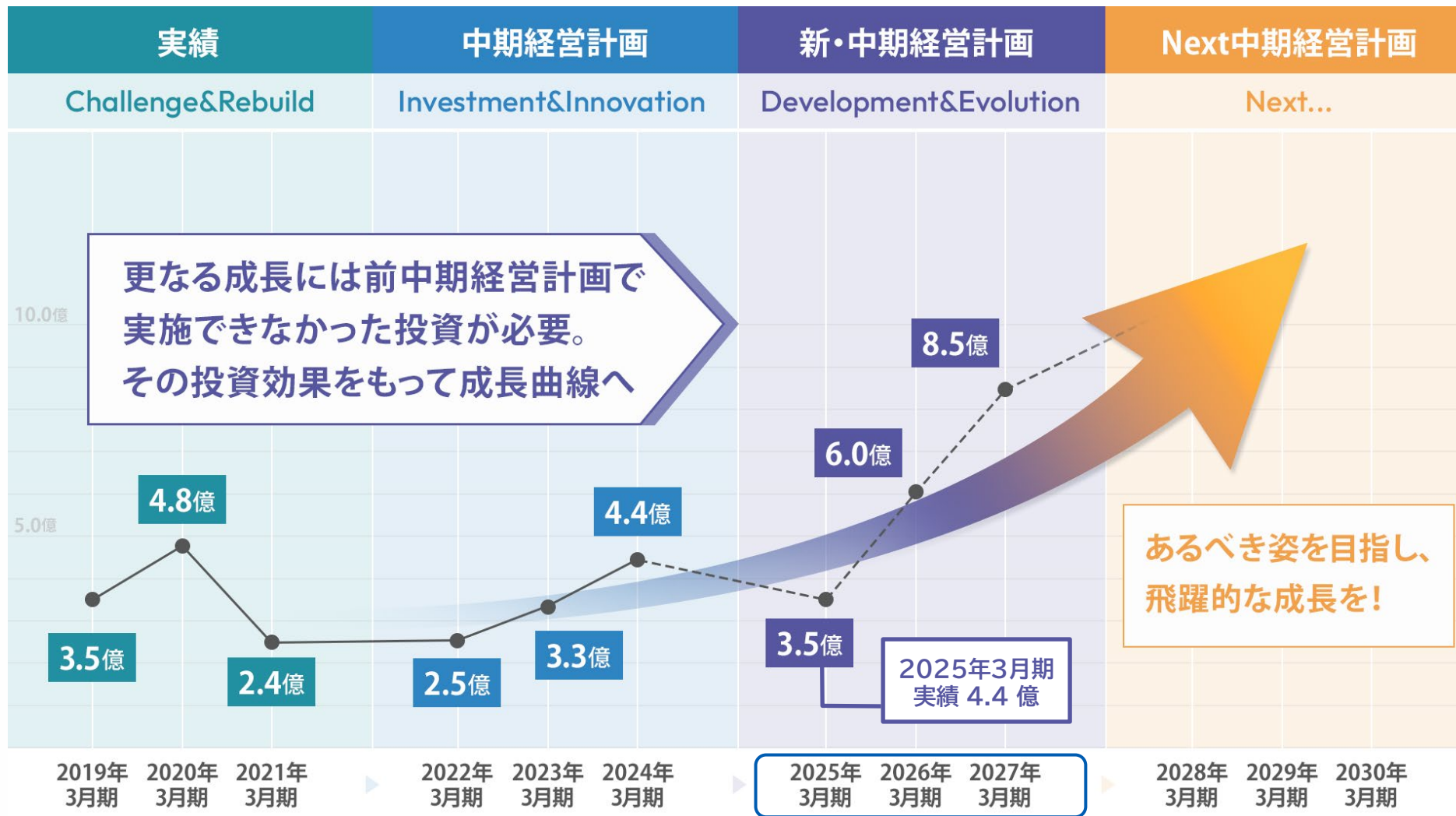
現金及び同等物 総括

現金及び現金同等物の増減額	332,005
現金及び現金同等物の期末残高	4,176,001

- **財務活動におけるキャッシュ・フローの支出が大きく増加した要因について**
2024年11月より、自己株式の取得を行った結果、財務活動におけるキャッシュ・フローの支出が大きく増加。自己株式の取得の結果については[P.51](#)を参照。
- **当連結会計年度において、現金及び現金同等物が大きく増加した要因について**
前連結会計年度において、例年以上に年度末に納品が集中し、売上債権が増加。この分が当連結会計年度に入金となったため、現預金が増加する結果となった。

中期経営計画および当連結会計年度 営業利益進捗計画

2025 AISAN TECHNOLOGY



- 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。
- 詳細は[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](#)を参照。

- ◆中期経営計画最終年度の2027年3月期における経営計画売上高80億円、営業利益8.5億円の達成の土壌形成
- ◆初年度に計画未達分も含む人財の確保と育成
- ◆次の自社製品リリースと継続的な研究開発
- ◆自動運転の社会実装に向けパートナーの皆様と連携し実証実験を行うとともに実用化時代のサービスモデルの開発
- ◆IRイベントなどへ積極的に参加し、個人投資家の皆様との接点をさらに増やし、企業価値向上に努める

中期経営計画最終年度(2027年3月期)における売上高80億円、営業利益8.5億円など下記KPIの達成を目指し、新卒及びキャリア採用を含む人材確保、資産、研究開発への投資を積極的に実施してまいります。

公共セグメントにおいては、製品企画・開発の強化、製品及びサービスの迅速かつ継続的な提供を行い、グループ会社とも連携して収益に貢献してまいります。

モビリティDXセグメントでは、新たなDX事業への参画に向けた取り組みを加速し、各分野での人材育成・研究開発の実施、自治体やパートナー企業との連携強化を通じて将来の収益性の向上を図ってまいります。

中期経営計画の詳細につきましては、当社WEBサイトをご覧ください。 <https://aisan-corp.com/ir/management/vision/>

中期経営計画におけるKPI

売上高

80億円

売上高営業利益率

10%

1株当たり配当金

35円

連結従業員数

235名

営業利益

8.5億円

ROE

8.0%

連結配当性向

35%

男性育児休暇取得

100%

2026年3月期の業績予想について

当社グループにおける2026年3月期の業績予想は以下のとおりです。

(単位:千円)

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	増減率(%)
売上高	6,220,625	7,200,000	15.7%
営業利益	449,401	600,000	33.5%
経常利益	445,048	580,000	30.3%
親会社に帰属する 当期純利益	286,207	382,000	33.5%

なお、第2四半期累計期間までは、下記の要因により各利益項目において損失計上を予定しています。

- 当社グループにおけるモビリティ・DXセグメントを中心に、年度末に収益計上を行う請負業務の比重が従来より高まってきたことから、第2四半期まで営業損失を計画。
- 公共セグメントにおける当社事業では、四半期単位で営業利益を計画しているものの、採用と投資のコストが上半期に集中し、それらが収益に貢献するのは下半期以降となるため、前述の営業損失をカバーするには至らない想定。

公共セグメント

【主要な市場】 測量・不動産市場

【収益区分】 自社ソフトウェア販売及び関連サービス

製品・サービス分類	収益モデル
<ul style="list-style-type: none">測量土木関連ソフトウェア三次元点群処理ソフトウェア	<p>主として自社で製品開発を行い、販売するもの。</p> <p>その原価は人件費が主たるもの。一部外部委託先への開発委託もあり。</p> <p>販売は販売店経由と直接エンドユーザへの販売を行うビジネスモデル。</p> <p>収益計上は、販売時に一括計上を行うことが大半である。一部販売形態によっては期間収益とする製品もあり。</p>
<ul style="list-style-type: none">自社製品のサポートサービス	<p>自社で製品の導入後のサポートサービスをエンドユーザへ提供。サポートサービスの一部には最新のバージョンの提供する権利や電話サポートなど複合的なサービスを主として年間契約で提供。</p> <p>その原価は、製品開発とサポートを提供する人件費と経費が主たるもの。</p> <p>販売は自社の製品を導入されているお客様に新規契約、契約更新の受注を販売店経由もしくは直接お客様への販売を行うビジネスモデル。</p> <p>収益計上は、それらの役務を分解し、各役務を提供した時点で収益計上を行う。収益計上のタイミングは一括計上のものと期間計上のものがある。</p>

公共セグメント

【主要な市場】 測量・不動産市場

【収益区分】 計測機器販売及び関連サービス

製品・サービス分類	収益モデル
<ul style="list-style-type: none">測量計測機器その他関連ハードウェア等	<p>各商品を仕入先より仕入、販売するもの。 その原価は、仕入原価。 販売は販売店経由と直接エンドユーザへの販売を行うビジネスモデル。 収益計上は、販売時に一括計上を行う。</p>
<ul style="list-style-type: none">測量機器に係る関連サービス	<p>測量計測機器の点検、修理、メンテナンスを行うサービスを提供。 その原価は、修理部品の仕入れコストと、作業を提供する人件費で構成。 お客様が保有する機器を販売店経由と直接エンドユーザへのサービスを提供するビジネスモデル。 収益計上は、サービス提供時に一括計上を行う。</p>

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】 計測機器販売及び関連サービス

製品・サービス分類	収益モデル
• MMS計測機器本体	<p>MMS計測機器本体は、取引先からの受注に基づき製品仕様を定めてオーダーメイド形式で仕入先に発注し、完成品を仕入、お客様に納品を行う。各種測量業務を請負、成果品を納品する。</p> <p>その原価は、仕入原価。</p> <p>販売は販売店経由と直接エンドユーザへの販売を行うビジネスモデル。</p> <p>収益計上は、納品時に一括計上を行うが、契約形態が請負契約の場合は、一定の条件を満たしたものは原価進捗法による工事進行基準で収益計上を行う。</p>
• MMS計測機器の保守サービス	<p>MMS計測機器本体の保守サービスを提供。</p> <p>その原価は、製造元で提供する部分と自社で実施する部分が存在し、自社で提供するサービスは、人件費を中心とした経費であり、製造元が提供するサービスは、仕入原価である。</p> <p>販売は販売店経由と直接エンドユーザへの販売を行うビジネスモデル。</p> <p>収益計上は、保守期間に応じた期間収益計上を行う。</p>

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】 各種請負業務及び関連サービス

製品・サービス分類	収益モデル
<ul style="list-style-type: none"> 高精度三次元地図データベース構築業務の請負 自動運転の実証実験請負 	<p>取引先からの受注に基づき各種業務を請負、成果品を納品する。</p> <p>その原価は、作業を行う人件費と経費が主であるが、一部自社で対応しきれない場合は、外部企業への外注委託も行き、その費用が原価となる。</p> <p>収益計上は、成果品を納品した時点での計上となるが、一定の条件を満たしたものは原価進捗法による工事進行基準で収益計上を行う。</p>
<ul style="list-style-type: none"> 自動運転システム構築 	<p>取引先からの受注に基づき自動運転車両等の構築業務を請負、成果品を納品する。</p> <p>その原価は、作業を行う自社の技術者及び開発者の人件費と経費とともに、外部のパートナー企業への委託費で構成される。</p> <p>収益計上は、成果品を納品した時点での計上となるが、一定の条件を満たしたものは原価進捗法による工事進行基準で収益計上を行う。</p>

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】 その他

製品・サービス分類	収益モデル
<ul style="list-style-type: none">• MMS関連製品• 自動運転システムの機器販売• 衛星測位に係る機器販売• その他関連ハードウェア	<p>各商品を仕入先より仕入、販売するもの。</p> <p>その原価は、仕入原価。</p> <p>販売は販売店経由と直接エンドユーザへの販売を行うビジネスモデル。</p> <p>収益計上は、販売時に一括計上を行う。</p>

その他

【主要な市場】 その他

【収益区分】 その他

製品・サービス分類	収益モデル
<ul style="list-style-type: none">不動産賃貸業	<p>自社で保有するビルの賃貸借に係る家賃収入を得るビジネス。 その原価は、ビルの維持管理コストを計上。 収益は、毎月の家賃を収益として毎月計上。</p>

用語	解説
株式会社 スリード	当社の連結子会社。 MMS(Mobile Mapping System)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	当社の連結子会社。 2021年10月にM&A。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	当社の連結子会社。2023年2月に三菱商事株式会社と共同設立。 自動運転実証実験のワンストップサービスを目指し、さまざまな自治体・パートナーと連携して活動をしている。
有限会社 秋測	当社の連結子会社。2024年1月にM&A。測量機器の「リユース・リペア・レンタル」の3Rサービスを手掛ける GEOMARKET事業や、さまざまな測量機器メーカーのサービス認定店として全国の測量機のリペア業務を行う。
WingneoINFINITY	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。 測量設計・登記・3D点群活用(「WingEarth」と連携)・地籍調査・電子納品・測量用外業端末等の機能をもつ。
WingEarth	測量・土木分野向け大規模点群編集ツール。
LasPort	トータルステーションに接続し遠隔で観測などの操作をするためのコントローラー(外業向けソフトウェア)。
ANIST	2024年7月リリースの新製品。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搭載のCADソフト。
MMS	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車両搭載型測量システム。 道路を走りながら計測できるため、道路交通規制などが必要なく、効率的かつ高精度の点群データを取得できる。



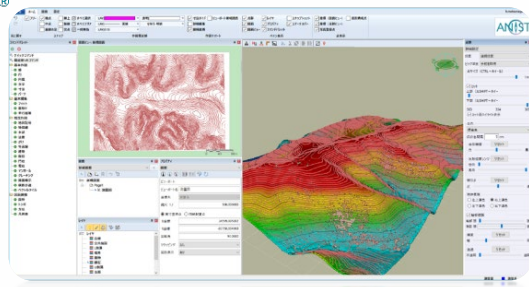
Ⅰ 2025年3月期
決算概況

Ⅰ 2025年3月期
トピックス

Ⅰ ご案内



当社グループでは、2025年3月17日に下記の通り製品の最新バージョンをリリースしました。



◆ANIST Version1.1.0

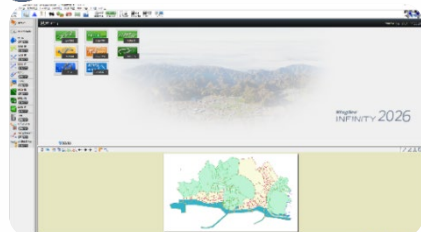
- 点群データを使って図面・図形作成を1つのアプリで完結する新システムの最新バージョンをリリースしました。
- 大手コンサルを始め3次元業務を行うユーザーに大変好評をいただき、2024年7月の販売開始から3月末時点までに、目標を約40%上回る1億円を超える収益に貢献しました。



◆WingEarth Version2.7.0

- 操作性の向上に加え、3次元点群データの更なる利活用を実現するための新たな機能を搭載した最新バージョンをリリースしました。

WingNeo®
INFINITY 2026



◆Wingneo®INFINITY 2026

- 測量現場での画期的な観測機器をスピーディーに支援し、かつ、測量業務の高度化・膨大化する業務ニーズに対応していくためのシステム強化を実現した最新バージョンをリリースしました。

当社公共セグメントでは、オンラインイベント開催による新規顧客獲得や製品購入ユーザーへのサポートサービスを積極的に実施しています。



リリース直前！
アイサン春の新製品NEWS
 AISAN ONLINE SEMINAR MINI
 最新の製品情報を深掘りしてお届け！
 WingNeo INFINITY 2026 WingEarth
 ANiST. 技術顧問による特別講演あり
3.5 水 16:00-18:00
 参加無料
 アーカイブ配信あり
 詳細を見る >

◆オンラインイベント

3月5日に開催したオンラインイベントでは、3月17日に最新バージョンを発売した製品の新たな機能や活用方法などを操作画面を交えてご紹介しました。年4回開催のオンラインイベントや製品の講習会を含め約2500名のユーザーに参加・申込みいただきました。今後もオンラインイベント開催後のアウトバウンド活動などを通じて、新規顧客の獲得に努めてまいります。

◆ATM'S Home

当社製品をご利用のお客様向けのサポートサービス「ATM'S Home」では製品の保守メンテナンスやバージョンアップ、お問い合わせサービスなどを提供し、顧客満足度向上に寄与しています。会員数は増加傾向にあり、3月31日時点で昨年同時期と比べて約6%増加しています。

当社製品を引き続きご愛顧いただけるよう、さらなるサポートの充実を図ります。



ATM'S Home
 AisanTechnologyMember'sSupport

アイサンテクノロジー株式会社及びA-Drive株式会社は、東日本旅客鉄道株式会社と自動車の自動走行技術を活用した新たなモビリティ関連事業における協業を開始しますことをお知らせします。

・3社は共同で、地域公共交通の領域において、自動運転技術やMaaS(Mobility as a Service)の積極的な連携推進を行い、全国各地における、観光資源との連携や、公共交通のドライバー不足の解消や地域住民の移動不便の解消など、社会課題の解決に繋がる取り組みを積極的に進めてまいります。

3社協業による具体的な取り組み

- ① 自動運転モビリティと鉄道の相互利用を促進するモデルの検討、利便性向上への取り組み
- ② 自動運転モビリティにおける、Suicaなど交通系ICカードを活用した利便性の高いサービスの連携検討
- ③ 3社連携による、ソリューション展開や、実証実験を通じた社会実装への取り組み

詳細につきましては、[こちら](#)をご覧ください。

- ◆長野県塩尻市で1月に特定自動運行(自動運転レベル4)の許可を取得しました
また、5月から市内中心市街地で自動運転バス(自動レベル2)の定常運行を開始します



202501【長野県塩尻市】運転席にドライバーを配置しない
自動運転レベル4公道走行

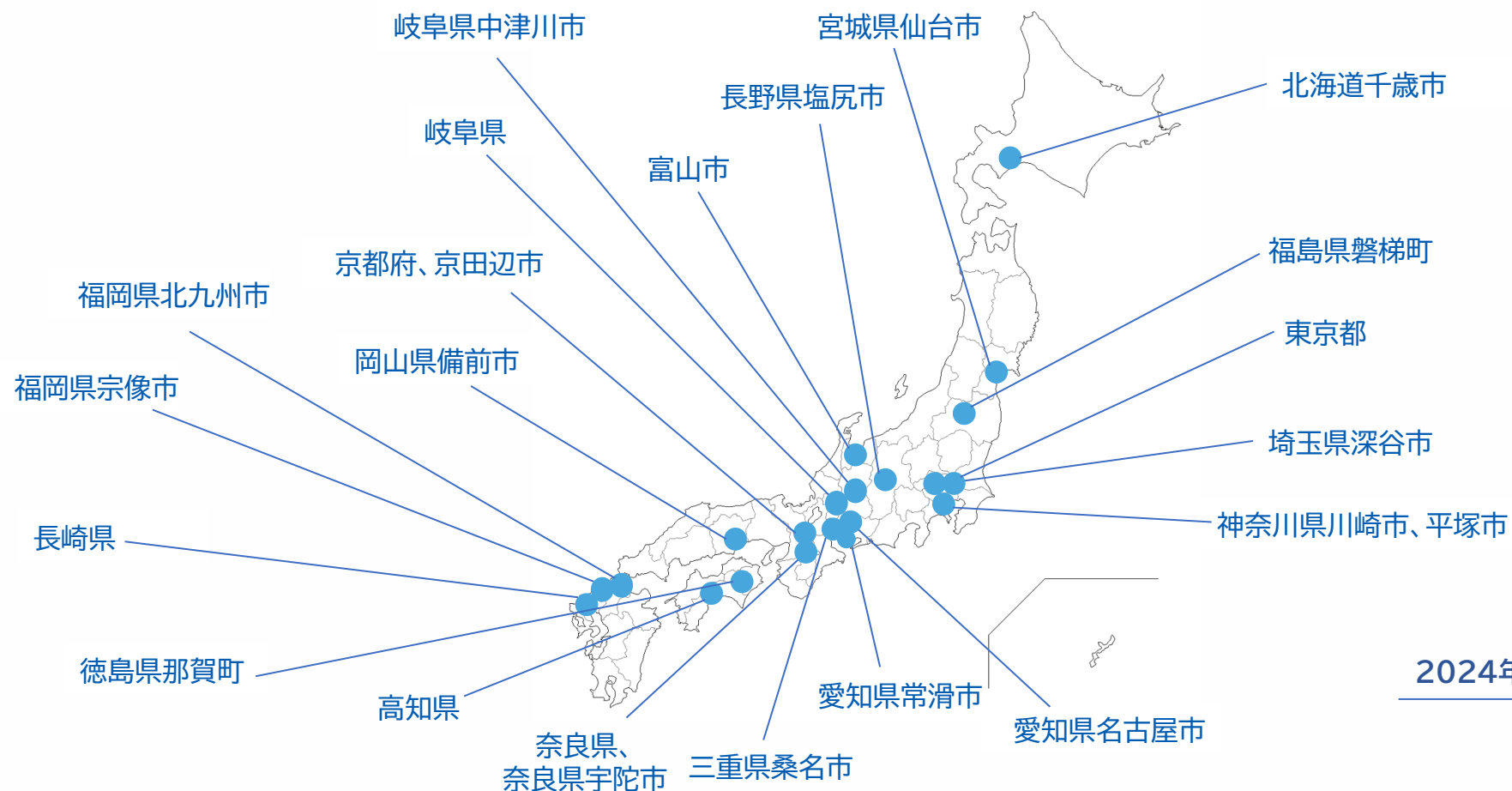
レベル4の自動運転走行の様子を、こちらをクリックしてご覧ください

出典:モビリティHP
(aisan-mobility.com)

- 当社は、長野県塩尻市、一般財団法人塩尻市振興公社、アルピコ交通株式会社、アルピコタクシー株式会社、A-Drive株式会社、株式会社ティアフォー、損害保険ジャパン株式会社とともに、自動運転移動サービスの実現に向けた実証実験を実施してきました。
- 2025年1月9日付で、道路交通法に基づく特定自動運行(自動運転レベル4)の許可を取得しました。同年1月から2月にかけて、塩尻駅・塩尻市役所間において、一般公道混在空間の自動運転レベル4での運行実証実験を実施しました。
- 長野県塩尻市では、2025年5月9日より、塩尻駅や塩尻市役所を経由する1週5.5kmのルートにおいて、隔週「金曜日」「土曜日」に自動運転レベル2で自動運転バスの定常運行を開始します。
- 自動運転バスの定常運行により、自動運転移動サービスを提供するほか、地域交通事業者等の地域人材による自動運転サービス提供体制の構築、持続可能なサービス構築に向けた収益性の検証、将来的な自動運転レベル4 運行実施を想定した課題抽出を行います。

◆2024年度は全国25地域で自動運転社会実装推進事業に参画しました

当社は、グループ会社であるA-Drive株式会社とともに、全国各地の地域公共交通確保維持改善事業、自動運転社会実装推進事業に参画しております。2024年度は全国25地域(前年度より10地域増加)に参画して、自動運転実証事業を行いました。具体的事例につきましては、次のページをご覧ください。





東京都庁-新宿駅間を走るティアフォー製「Minibus」

◆【東京都 西新宿地区】レベル2自動運転による路線バスの通年運行を開始

東京都の西新宿地区では、これまでレベル2自動運転による路線バスの実証実験を実施してきましたが、2025年2月22日からは**通年運行を開始**しました。

2月22日～24日は「地域公共交通確保維持改善事業」として運行し、以降は土・日・祝の午前11時～午後2時の間、新宿駅西口を25分間隔で出発するダイヤ計7便を運行しています。レベル2自動運転の定常運行により課題を抽出し、将来的にドライバーを必要としないレベル4の導入を目指します。



平塚市内を走行する いすゞの大型路線バス「エルガ」

◆【神奈川県平塚市】自動運転大型路線バスの実証実験を実施

当社およびA-Drive株式会社が参画する「平塚市内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」に基づき、2024年12月から2025年1月にかけて平塚駅前、いすゞの大型路線バス「エルガ」を用いた自動運転レベル2の実証実験を実施しました。

過去に平塚市で実施された実証実験から進化した技術点として、「**路上駐停車車両の自動回避**」を複数回連続して路上駐車回避に成功しました。

実証実験におけるデータを蓄積し、更なる技術の進歩へと繋げていきます。

自動運転の実用化は、政府目標として2025年に50か所以上、2027年に100か所以上での社会実装を目指すとされています。ドライバー不足や地域の公共交通課題を解決する自動運転の本格的な社会実装に向けて、当社では、2025年度もパートナー企業と協力し、各地の自動運転実証事業へ参画し、取り組みを推進してまいります。

◆石川県小松市で自動運転レベル4の認可を取得しました

当社は、石川県小松市、BOLDLY株式会社、株式会社ティアフォー、および損害保険ジャパン株式会社とともに自動運転バスのレベル4走行に向けた取組を行っております。自動運転バス「Minibus」について、3月28日に、小松駅・小松空港間の一般道において、運転者を必要としない**自動運転車「レベル4」**としての認可を北陸信越運輸局から取得しました。



自動運転バスの走行ルートとレベル4認可対象経路



レベル4認可を取得した
自動運転バス「Minibus」(ティアフォー製)

- ・今回の認可の対象は、小松駅から小松空港へ向かうルート全体及び小松空港から小松駅へ向かうルートの一部区間となります。

- ・本認可は、道路運送車両法に基づき自動運転車「レベル4」としての認可を受けるものです。

今後、道路交通法による特定自動運行に係る許可が得られた後に、予め定められたルート内を付与された走行環境条件のもと、周囲の車両や歩行者等を検知しながら**システムが全ての運転操作を実施する自動運転レベル4**により運行することが可能となります。

◆国土交通省「GeoSynergy Linkage Hub」ラボ認定を取得しました

当社では、異なる種類の位置情報データをシームレスに4次元時空間情報(空間ID)へ対応させるアプリケーションの提供を通じて、都市やインフラ管理の高度化に貢献する取り組みを進めております。このたび、当社の取り組みが評価され、国土交通省 地理空間情報課が推進する「GeoSynergy Linkage Hub」におけるラボ認定を取得いたしました。

当社は、デジタル庁「複数モビリティの分散協調運行のための基盤構築に関する実証調査研究」(京都スマートシティ推進協議会)や国立研究開発法人情報通信研究機構(NICT)から受託した「スマートモビリティプラットフォームの実現に向けたドローン・自動運転車の協調制御プラットフォームの研究開発」や実証実験で得た知見及び成果を活用して、以下の技術やノウハウを軸に、解決策を提供してまいります。

-
- ・異種の位置情報データを空間IDに自動変換・連携するアプリケーション
(地図・測量・登記・自動運転・3D都市モデルなどに対応)
 - ・座標⇄空間IDの変換ライブラリを搭載したWebサービスの提供
 - ・地上・地下を含めた地物情報の共通管理機能の仕様検討
-

特に、当社の空間IDソリューションが、複数モビリティの協調運行(自動運転・ロボット連携)や不動産登記・建物高さ情報の一元管理、地上・地下インフラの統合管理 等の実用シーンで期待されています。



「複数モビリティによる協調運航の実証実験」におけるロボットと自動運転車両との荷物受け渡しの様子

◆長崎県庁で立地協定調印式を実施しました



左から:大石 賢吾 長崎県知事、当社代表取締役社長 加藤 淳、
鈴木 史朗 長崎市長



調印式の様子

当社は、今後のDX推進の新たな拠点として長崎市に「**長崎DXラボ**」開設準備を進めております。8月1日の事業開始、ならびに事業所開設に向けて、4月14日、長崎県庁にて**長崎県・長崎市と立地協定を締結**いたしました。

長崎県は優秀なIT関連人材を多く輩出する環境がある上、30年以内に震度6 弱以上の地震が発生する確率が低いとの統計データも発表されております。「長崎DXラボ」開設により、長崎エリアでのDX人財獲得を推進するとともに、産学官の連携によるイノベーション創出へ挑戦いたします。また、BCPの観点から社内システム運用の第2拠点として立ち上げ、状況に応じて自社製品・サービスや自動運転関連システムの開発拠点とすることも検討してまいります。



Ⅰ 2025年3月期
決算概況

Ⅰ 2025年3月期
トピックス

Ⅰ ご案内



◆2月15日会社説明会を開催しました



当日の会場の様子

投資家・株主様、報道機関等の皆さまを対象とした会社説明会を2月15日(土曜日)に開催いたしました。

代表取締役社長の加藤より、中期経営計画の進捗状況と2030年に向けた当社ビジョンをご説明するとともに、公共セグメント・モビリティDXセグメントの各セグメント責任者である担当取締役より、事業戦略や最新の事業内容についてご説明させていただきました。

会場ならびにオンライン含めて多くの方にご参加いただき、多数寄せられたご質問にも回答させていただきました。

◆名証IRセミナーに参加いたします

名証IRセミナーin東京

5月22日(木曜日)13時～15時20分

申し込みは[こちら](#)から

(名古屋証券取引所のサイトにジャンプします)

名証IRセミナーin名古屋

6月4日(水曜日)13時30分～16時50分

申し込みは[こちら](#)から

(名古屋証券取引所のサイトにジャンプします)

名古屋証券取引所が主催するIRセミナーへ参加いたします。当日は、代表取締役社長の加藤より、当社の財務状況や活動成果など、最新の状況をご説明させていただきます。

東京会場は5月9日まで、名古屋会場は5月21日まで参加申込を受け付けております。皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

当社グループでは、会社説明会やIR情報の発信(SNS、メルマガ等)を始め、株主・投資家の皆さまに適切に情報を発信していけるよう、今後とも努めてまいります。

◆「QUICK & NOMURA コーポレート・リサーチ」による弊社レポート公表について

株式会社QUICK・野村インバスター・リレーションズ株式会社・野村証券株式会社が共同で行うスポンサード・リサーチ事業 (QUICK & NOMURA コーポレート・リサーチ) による弊社レポートが2025年5月1日に公表されました。

本レポートは、弊社の事業内容とその強み・弱みの分析、事業計画、業績動向などをその内容とします。本レポートは弊社が支払うスポンサー料によって作成されていますが、正確性・客観性を重視して執筆されており、当社の事業内容をより多くの皆様に深くご理解を頂くことに有益と考えております。

今後四半期決算ごとに定期的にレポートをアップデートしてまいります。

イニシャルレポートは以下にてご確認ください。

https://www.nomura-ir.co.jp/ja/qnresearch/report_4667.html



QUICK | NOMURA CORPORATE RESEARCH

2025年5月1日
QUICK 企業価値研究所 前田俊明、岡田三保

祖業の測量支援ソフトウェア技術を自動運転に展開

会社概要

「測量」に係るシステムの技術発展とともに成長

同社グループは、1970年の創業以来、「測量」に係るシステム（測量 CAD など）の技術発展とともに成長し、測量・不動産登記に関わる顧客の業務効率向上を支援する専用ソフトウェアの開発・販売事業を展開してきた。2007年のモバイルマッピングシステム（MMS）を用いた事業から始まった自動運転を含むモビリティ関連事業は、測量ソフトウェア関連の事業と並ぶ中核事業に育ちつつある。上場済みの車載システムに加え、24年、免許の地である名古屋で名証メイン市場に上場した。

業績の動向

コロナ禍で 21/3 期は落ち込んだが、その後は回復傾向

2000 年代は同社の業績が落ち込んだ。08 年秋のリーマンショックによる企業の設備投資抑制などもあり、11/3 期は営業赤字に転落した。12/3 期以降は回復に転じる。コロナ禍で 21/3 期は業績が落ち込んだが、22/3 期以降は回復傾向にある。

株価・関連指標の動向

PBR は 18 年の 4 倍台からは低下。足元 1 倍超は維持

業績拡大への期待などから PBR は 18 年に 4 倍台まで上昇したが、その後は下落傾向を示した。24 年央には 1.0 倍まで低下したものの、足元は 1.3 倍前後となっている。

項目	数値
株価(25/4/30 終値)	1,438.0 円
年初最高値(25/1/7)	1,755.0 円
年初最低値(25/4/7)	1,033.0 円
連結 PER(25/3 期会社予想)	34.28 倍
連結 PBR(最新実績)	1.28 倍
基準 BPS	1,126.87 円
予想配当利回り(25/3 期会社予想)	1.39 %
1 株当たり年間予想配当金	20 円
普通株発行済株式数	5,549 千株
普通株時価総額	79.8 億円

Not Rated

本資料は正確性、客観性を重視したスポンサー・リサーチレポートであり、レーティングは付与していません。本資料の配布は日本国居住者のみを対象としております。This material is only intended to be distributed to residents in Japan.

決算期	売上高(百万円)	営業利益(百万円)	経常利益(百万円)	純利益(百万円)	EPS(円)
連 23/3 期(実績)	4,463	331	330	240	44.26
連 24/3 期(実績)	5,478	449	455	340	62.52
連 25/3 期(予想)	6,000	350	335	221	41.95

注：予想は会社予想、実績、予想 EPS は会社予想純利益ベースに当研究用で算出している

※本資料のご利用に際して重要な事項を最終の 2 ページに記載しておりますので、必ずご確認ください。 1 / 92

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。

このため、以下の取り組みを行っておりますので、ぜひご確認ください。

IR情報配信メールマガジン

▼新規登録はこちらをクリック、またはQRコードよりお願いします

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](#)



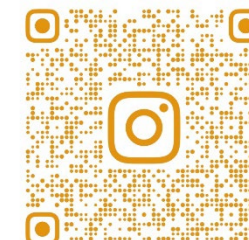
X・Instagramアカウント

X(旧Twitter)



@AISAN_CORP

Instagram



@AISANTEC_IR

■ 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、自己株式の取得を実施しました。
- 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。

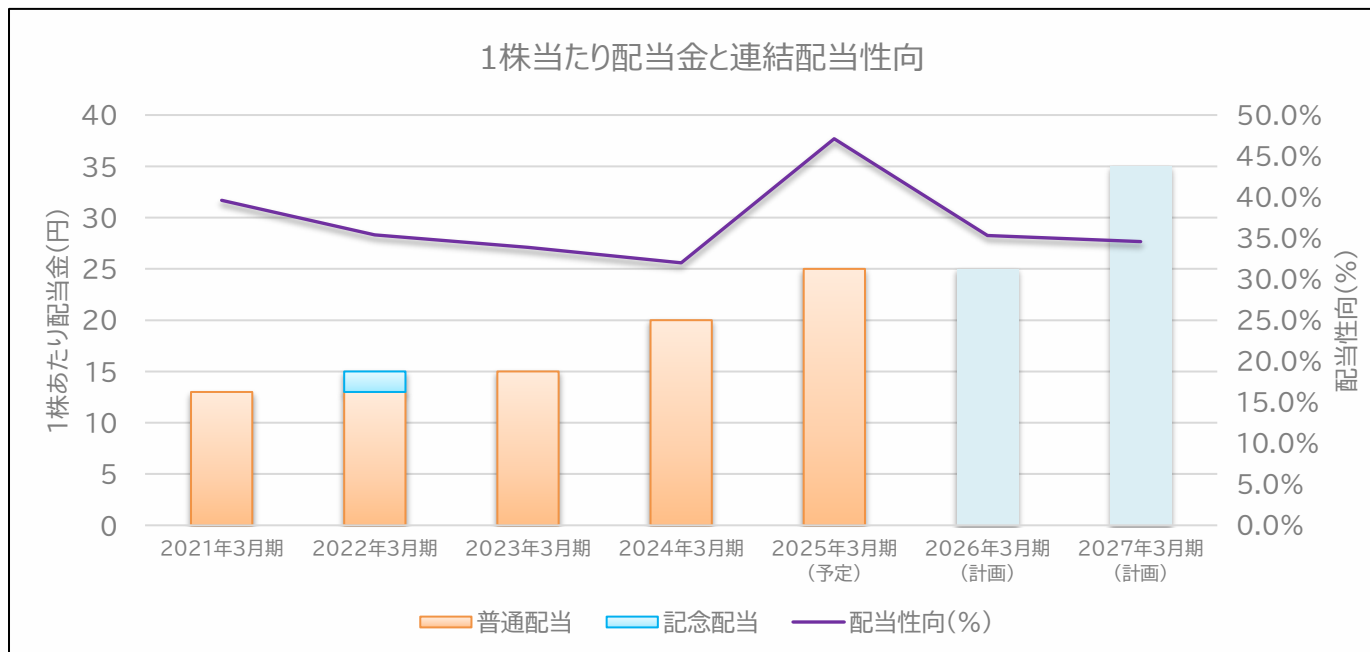
■ まとめ

- 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をしております。
- 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。
- 上記のとおり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、以下のとおりとしております。

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35%を目標とします。
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、**1株当たり25円**を、2025年6月24日に開催予定の第55期定時株主総会に付議する予定です。詳細は、2025年5月9日に開示しております「剰余金の配当に関するお知らせ」をご確認ください。



※2025年3月期の配当金は、2025年6月24日に開催予定の株主総会に付議することを決議しております。

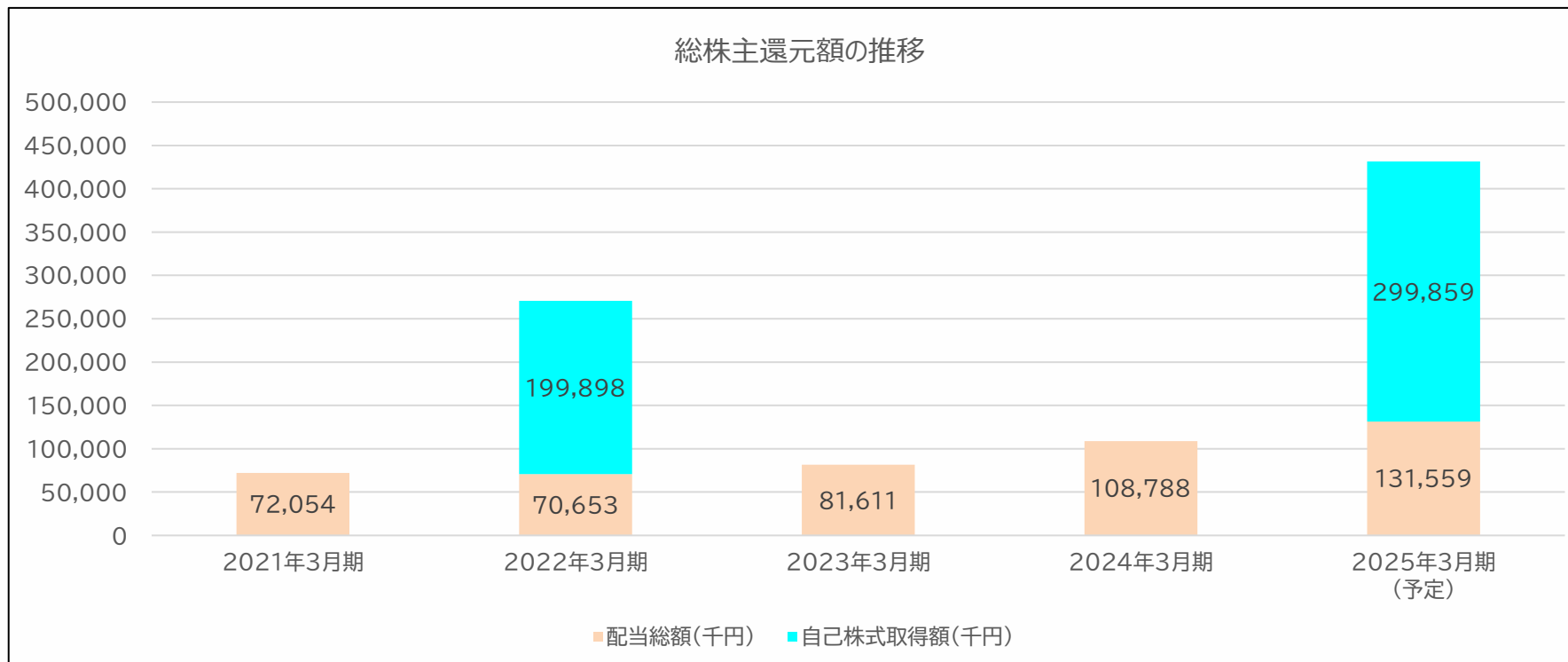
当社グループは、資本効率の向上を通じて、株主の皆様への一層の利益還元と、機動的な資本政策を遂行するため、自己株式の取得を実施し、2024年11月13日開催の取締役会にて決議いたしました取得上限に達したため、その取得を終了いたしました。詳細につきましては、以下をご確認ください。なお、株価等企業価値向上に向けた当社の考え方につきましては、[P.49](#)へ記載しておりますので、あわせてご確認ください。

【取得した株式の種類】 当社普通株式 【取得期間】 2024年11月14日～2024年12月16日

【取得した株式の総数】 188,500株 【株式の取得価格の総額】 299,859,900円

【取得方法】 東京証券取引所における市場買付

(単位:千円)



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。

当事業年度において当社グループのPBRは1.24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

売上高と営業利益率伸長による収益力の向上

ROE、ROA、ROICの改善によるPBRの向上

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とも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。

知恵
実行
貢献

社是

それは無限の資産
知恵は実行して実を結ぶ
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おります。

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



