

2024年3月期 連結決算 補足説明資料

2024年5月10日

アイサンテクノロジー株式会社

**本資料は、2024年3月期 連結決算における内容の
補足説明を中心とした資料となります。**

**中期経営計画に関する内容に関しましては、同日に開示の
「新・中期経営計画について」をご確認ください。**



1. 2024年3月期 決算概況

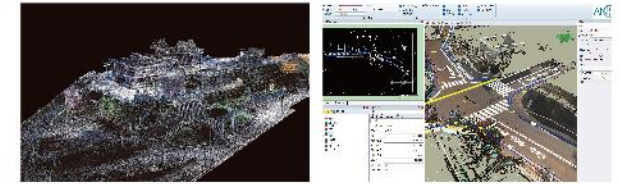
2. 2024年3月期 トピックス

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



2024年3月期 業績ハイライト

(単位：千円)

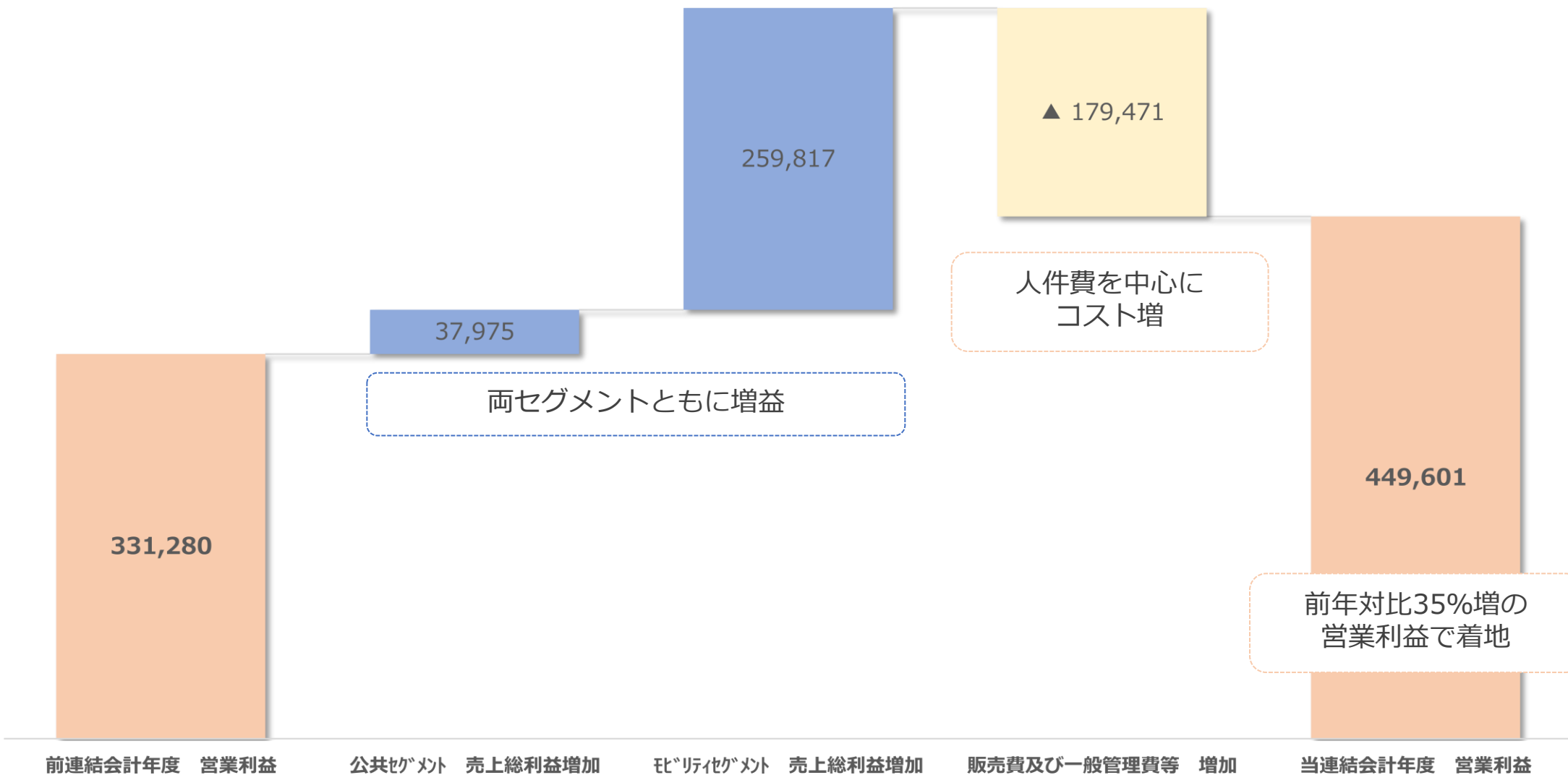
| | 2024年3月期 (2023.4.1~2024.3.31) | 2023年3月期 (2022.4.1~2023.3.31) | 対前年同期比較 (増減額) | 対前年同期比較 (増減比率) |
|-------------------|----------------------------------|----------------------------------|------------------|-------------------|
| 売上高 | 5,478,528 | 4,463,382 | 1,015,146 | 22.7% |
| 営業利益 | 449,601 | 331,280 | 118,321 | 35.7% |
| 親会社に帰属する 当期純利益 | 340,353 | 240,737 | 99,616 | 41.4% |

(単位：千円)

| 公共 セグメント | 2024年3月期 (2023.4.1~2024.3.31) | 2023年3月期 (2022.4.1~2023.3.31) | 対前年同期比較 (増減額) | 対前年同期比較 (増減比率) |
|----------------|----------------------------------|----------------------------------|------------------|-------------------|
| 売上高 | 3,376,343 | 3,267,674 | 108,668 | 3.3% |
| 営業利益 | 425,640 | 495,188 | ▲69,547 | ▲14.0% |
| モビリティ セグメント | 2024年3月期 (2023.4.1~2024.3.31) | 2023年3月期 (2022.4.1~2023.3.31) | 対前年同期比較 (増減額) | 対前年同期比較 (増減比率) |
| 売上高 | 2,091,020 | 1,184,543 | 906,477 | 76.5% |
| 営業利益 | 268,077 | 55,723 | 212,354 | 381.1% |

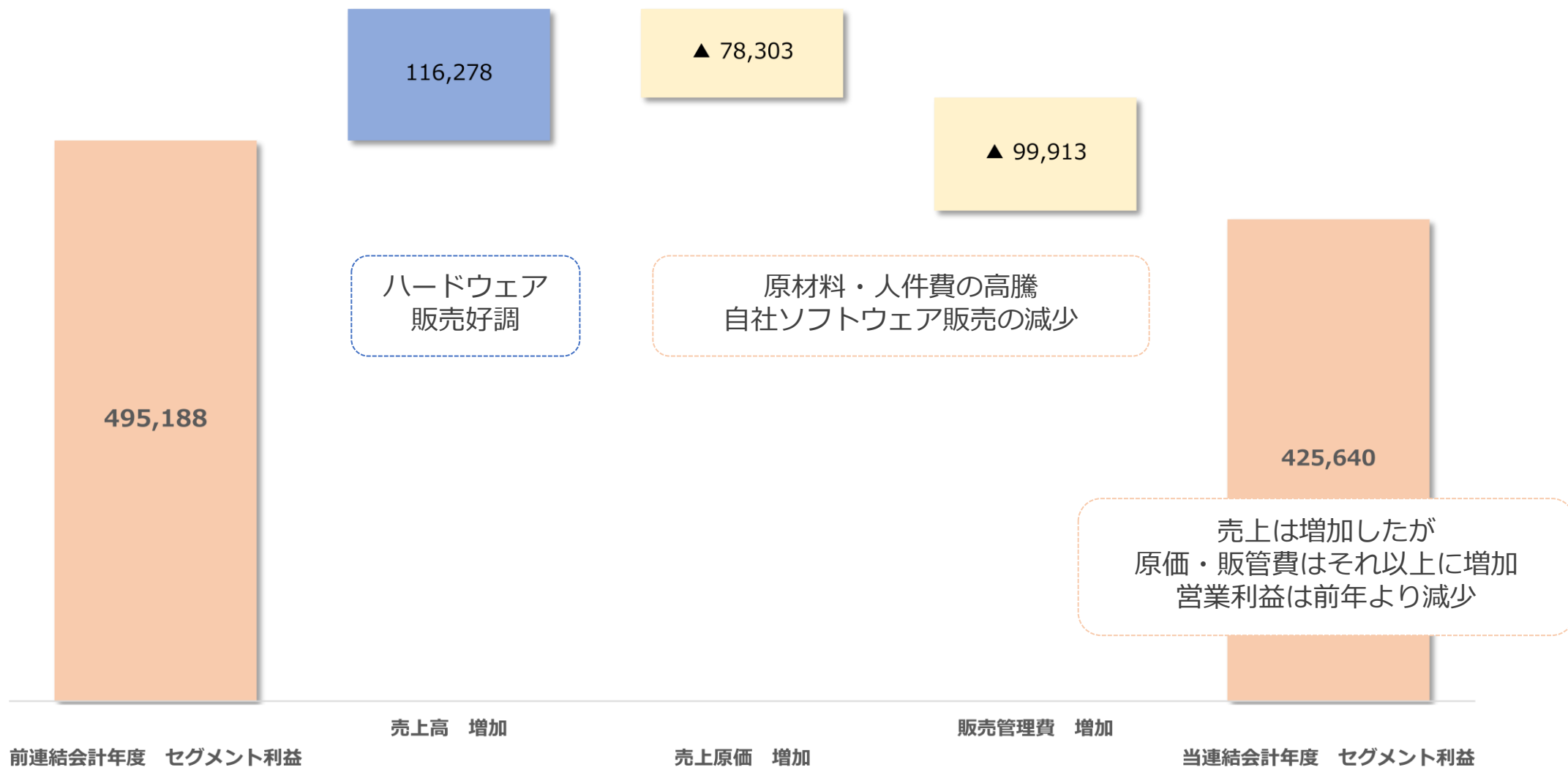
営業利益 対前年同期比増減分析

(単位：千円)



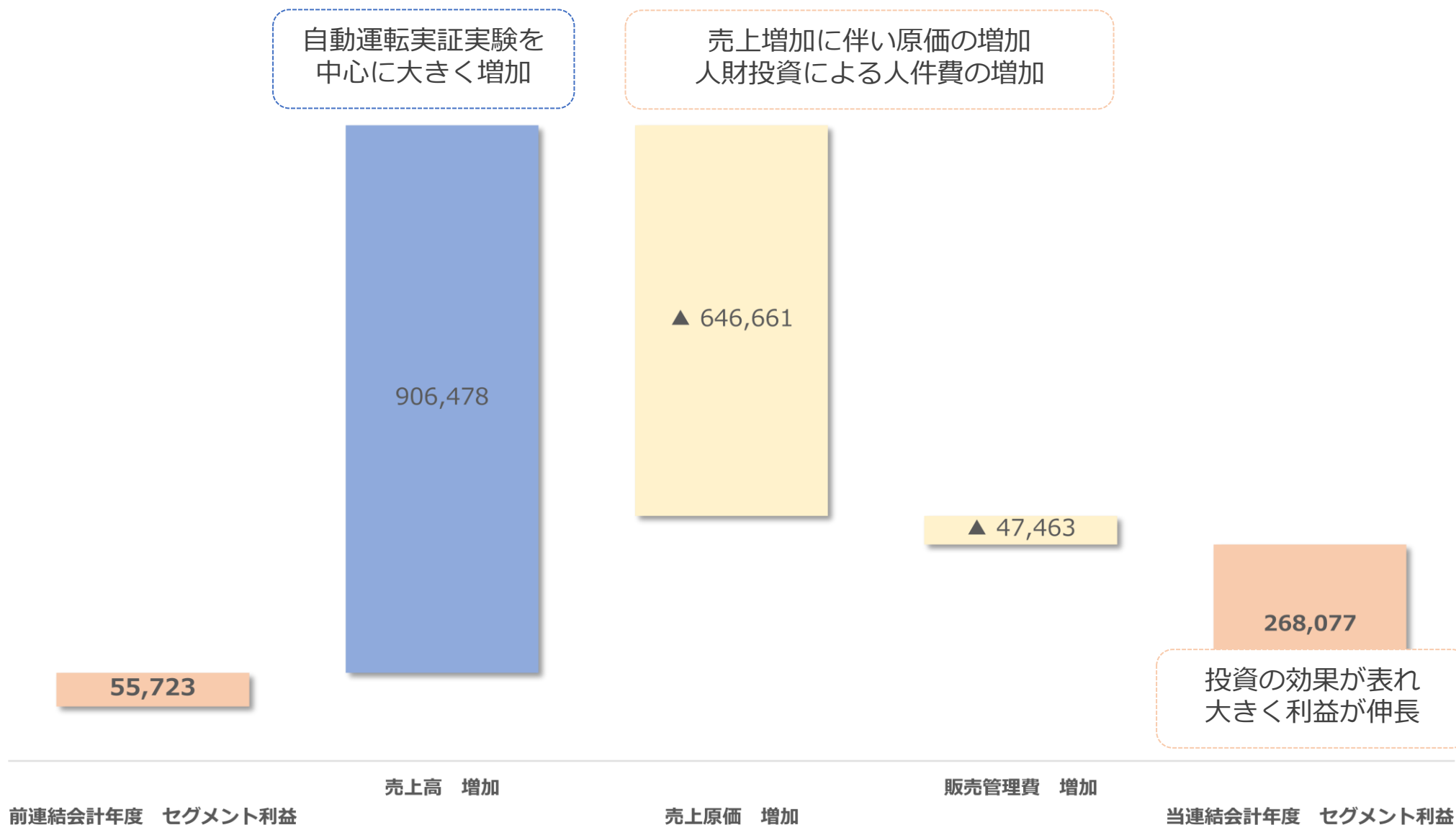
公共セグメント セグメント利益増減分析

(単位：千円)



モビリティセグメント セグメント利益増減分析

(単位：千円)



目標

①昨対売上高27.7%増

57億円

- コスト増や半導体不足の影響もあり不透明な経済状況の中ではあるが、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年の自動運転実用化を目標に事業推進を行うことで、2024年3月期に売上高57億円を目指す。

②昨対営業利益50.9%増

5億円

- 自社ソリューションをリリースし、商材を増やす
 - 既存事業の収益性改善
 - 生産の効率化とコストダウン
 - 固定費の圧縮
- これらの経営方針に沿って、2021年3月期の実績比から2倍以上となる目標営業利益5億円を達成する。

③売上高営業利益率の改善

8.8%

- 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。
- また、中期経営計画の1～2年目において実行した投資の利益貢献効果を目指す1年間とし、8%以上の売上高営業利益率を目指す。



結果

未達成

- 創業来最高値となる売上高54.7億円を達成。目標達成率は96.1%に留まる。
- [5頁](#)の資料の通り、モビリティセグメントで大きく伸長。一方で、公共セグメントは伸び悩む形となった。
- 一部においては補助金の関係等から納品遅延も発生し、[19頁](#)の通り、次期へ売上が繰り越される案件も発生。

未達成

- 営業利益4.49億円、目標達成率は89.9%となり、前年比を上回る。
- 公共セグメントにおいては、自社ソリューションのリリースで一部に遅延もあり、前年比で原価率を押し下げる要因となった。
- 人件費や原材料の増加もあったが、補助金等の活用も行い、利益を確保する取り組みを行った。

未達成

- 売上高営業利益率は8.2%となり、目標から0.6%低い結果となる。
- 販売促進費の増加がある一方で、利益率の高い自社製品及びサービスの販売推進や、受注案件の原価低減への取り組みが実り、前期比である7.4%を約1%上回った。

目標

④ 期末連結従業員数

170名体制

- M&Aや積極的な人財投資から、当初計画の150名体制を達成した。
- 一方で、採用計画と乖離している職種や年齢層もあるため、引き続き計画に沿ったキャリア採用中心に人財投資を実行するとともに、新卒採用も継続して行い、幅広い人財採用を実施する。

⑤ 資本効率高めROEの改善

7.5%程度

- 成長投資を積極的に実施することで資本効率を高め、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、2024年3月期にROE7.5%の達成を目指す。

⑥ 配当性向30%以上目標

20円

- 株主還元の基本方針に沿って、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、2024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、20円を目標とする。



結果

達成

- 新卒・キャリア採用含め、15名の社員を新たに採用するとともに、有限会社秋測の子会社化の結果、グループ全体で170名を超える体制となる。その実績及び推移については[17頁](#)を参照。
- 当社グループに入社した社員の育成プログラムの構築、定期的な社員への意識調査、必要に応じ配置転換など、職場環境改善にも取り組む。

未達成

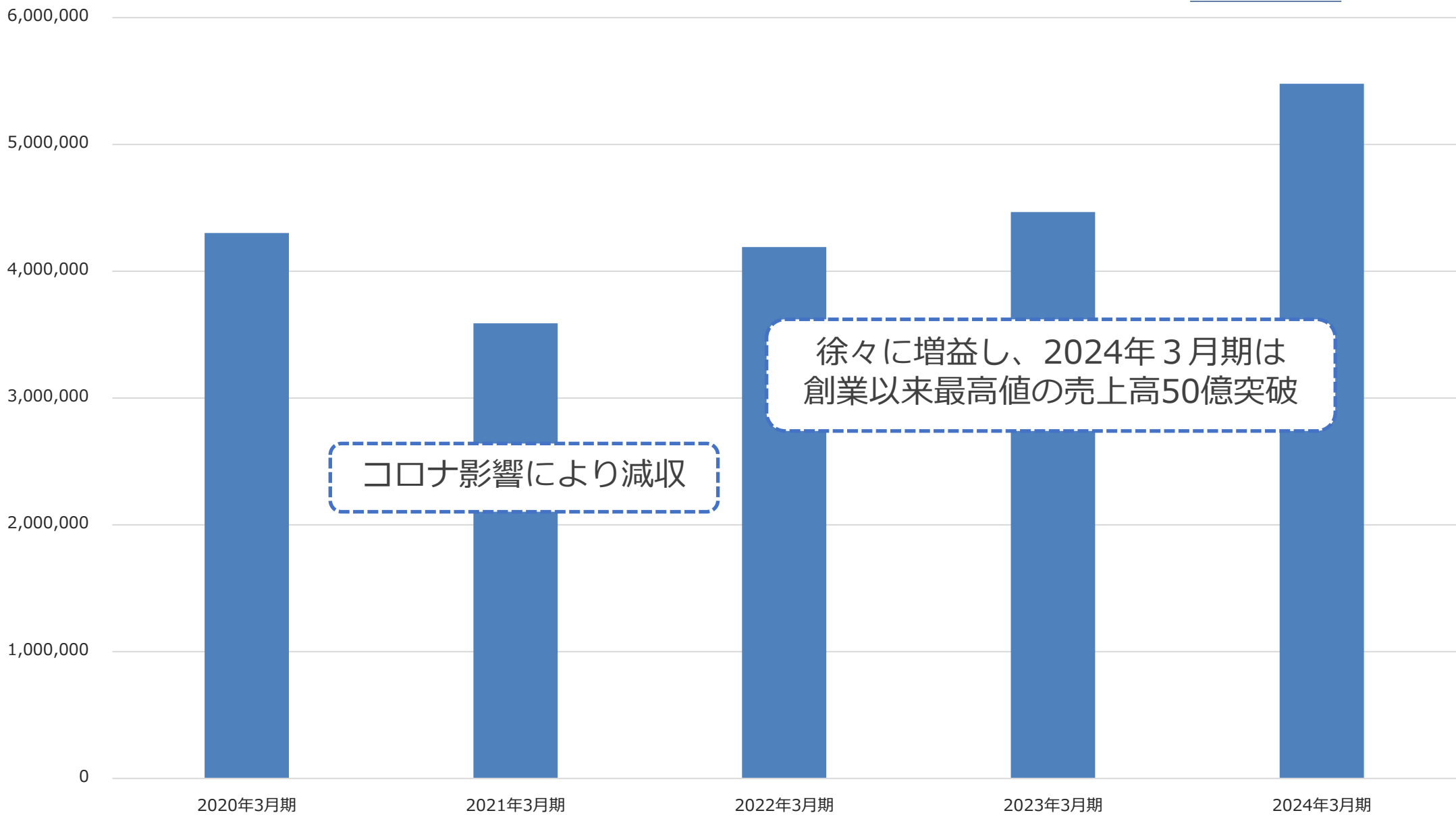
- 最終的なROEは5.5%となる。
- 当期純利益目標を達成できなかったことに加え、自己資本が増加傾向にあるため、資本効率を向上させるための活動が不十分であった。
- 成長分野には人財、資金を積極的に投入し、成長スピードを早めることで改善を図る。

達成

- 利益目標は未達に終わったものの、計画通りの20円配当を実施予定。
- その結果、連結配当性向は32%となり目標していた30%以上を達成。
- 配当性向算定の基となる1株あたり当期純利益は62.5円となり、前年比の44.2円を上回る結果となった。

売上高 5事業年度比較

(単位：千円)



コロナ影響により減収

徐々に増益し、2024年3月期は創業以来最高値の売上高50億突破

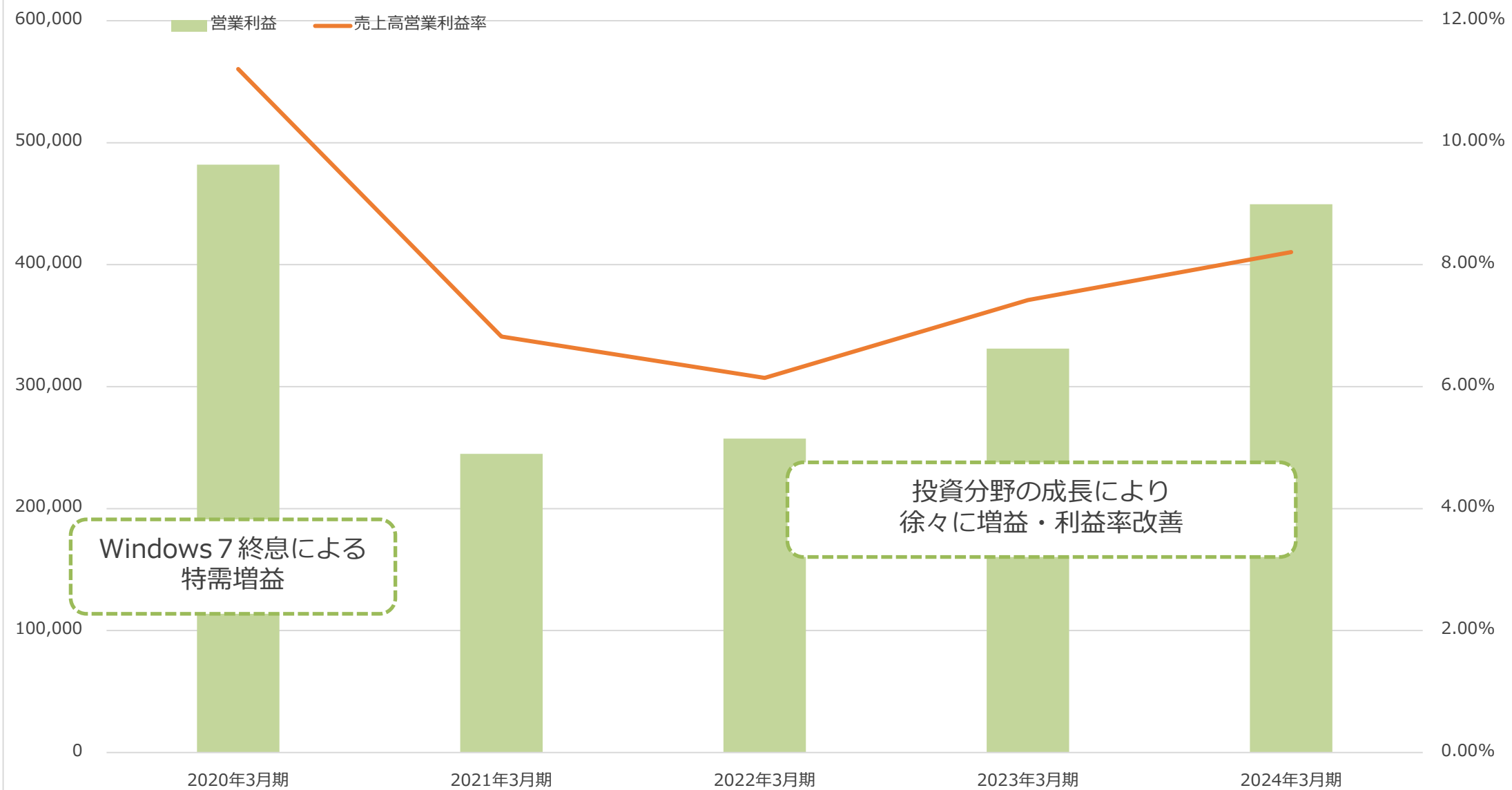
株式会社三和 M&A

A-Drive株式会社 設立

有限会社秋測 M&A

営業利益・売上高営業利益率 5事業年度比較

(単位：千円)



Windows 7 終息による
特需増益

投資分野の成長により
徐々に増益・利益率改善

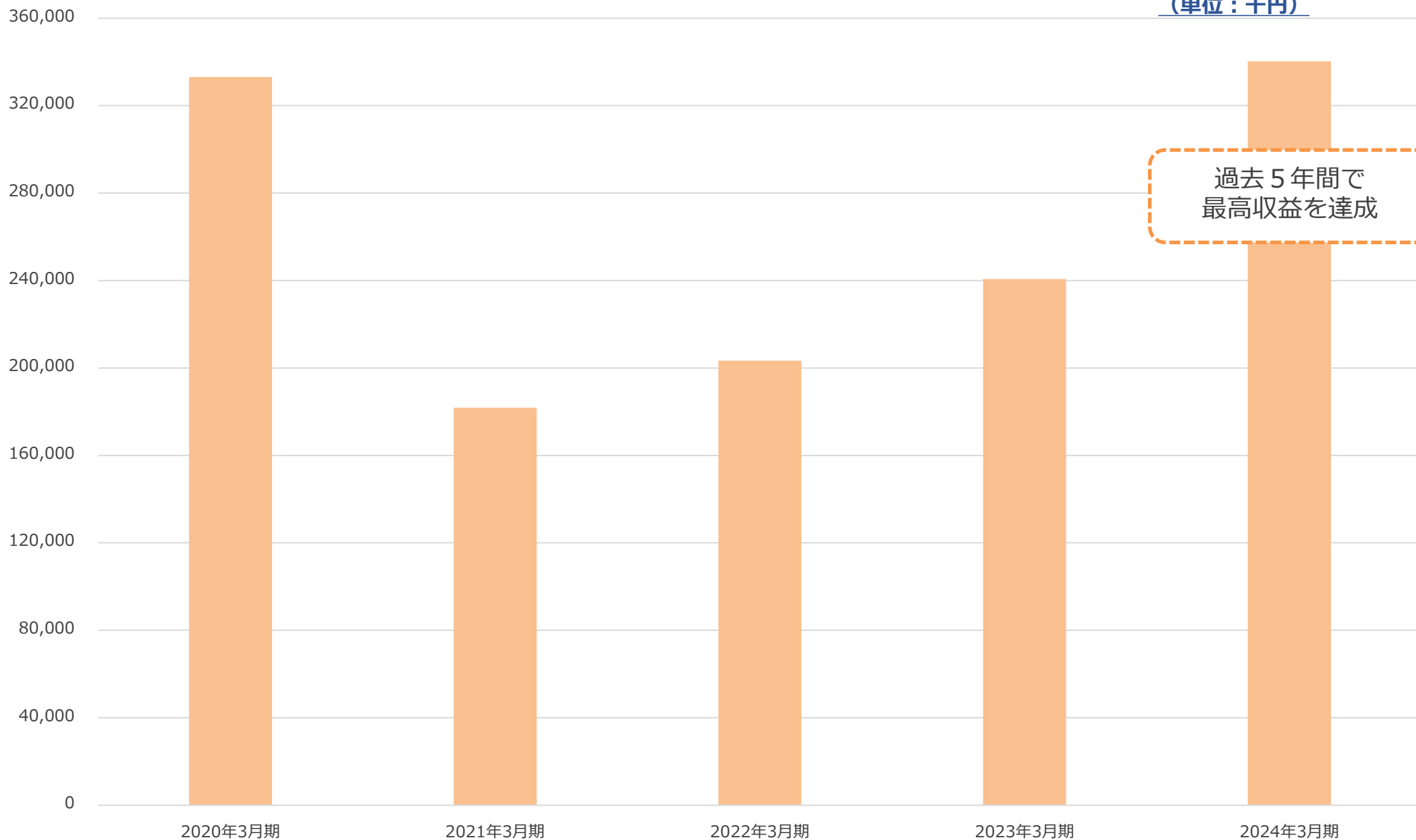
株式会社三和 M&A

A-Drive株式会社 設立

有限会社秋測 M&A

親会社株主に帰属する当期純利益 5 事業年度比較

(単位：千円)



過去5年間で
最高収益を達成

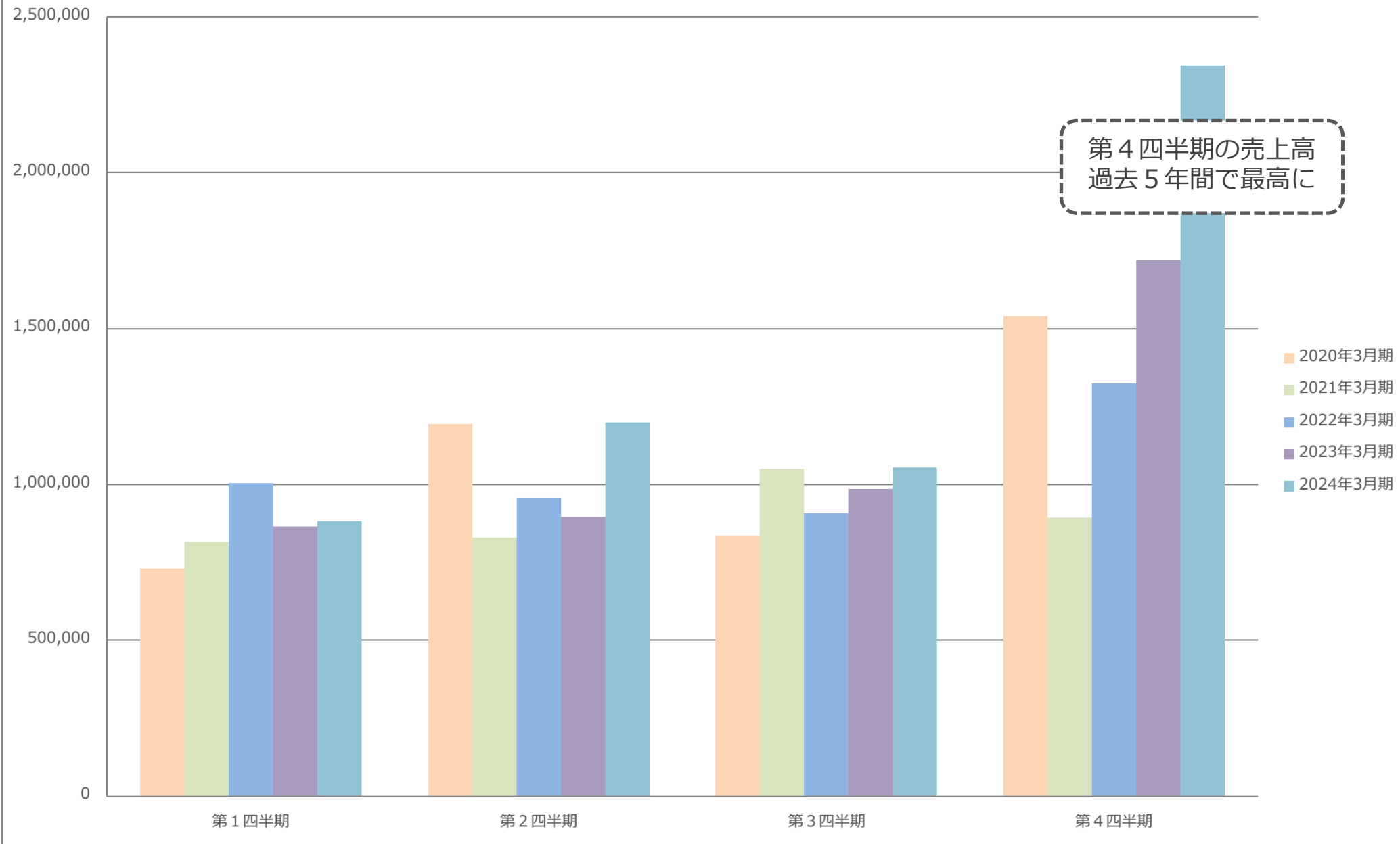
株式会社三和 M&A

A-Drive株式会社 設立

有限会社秋測 M&A

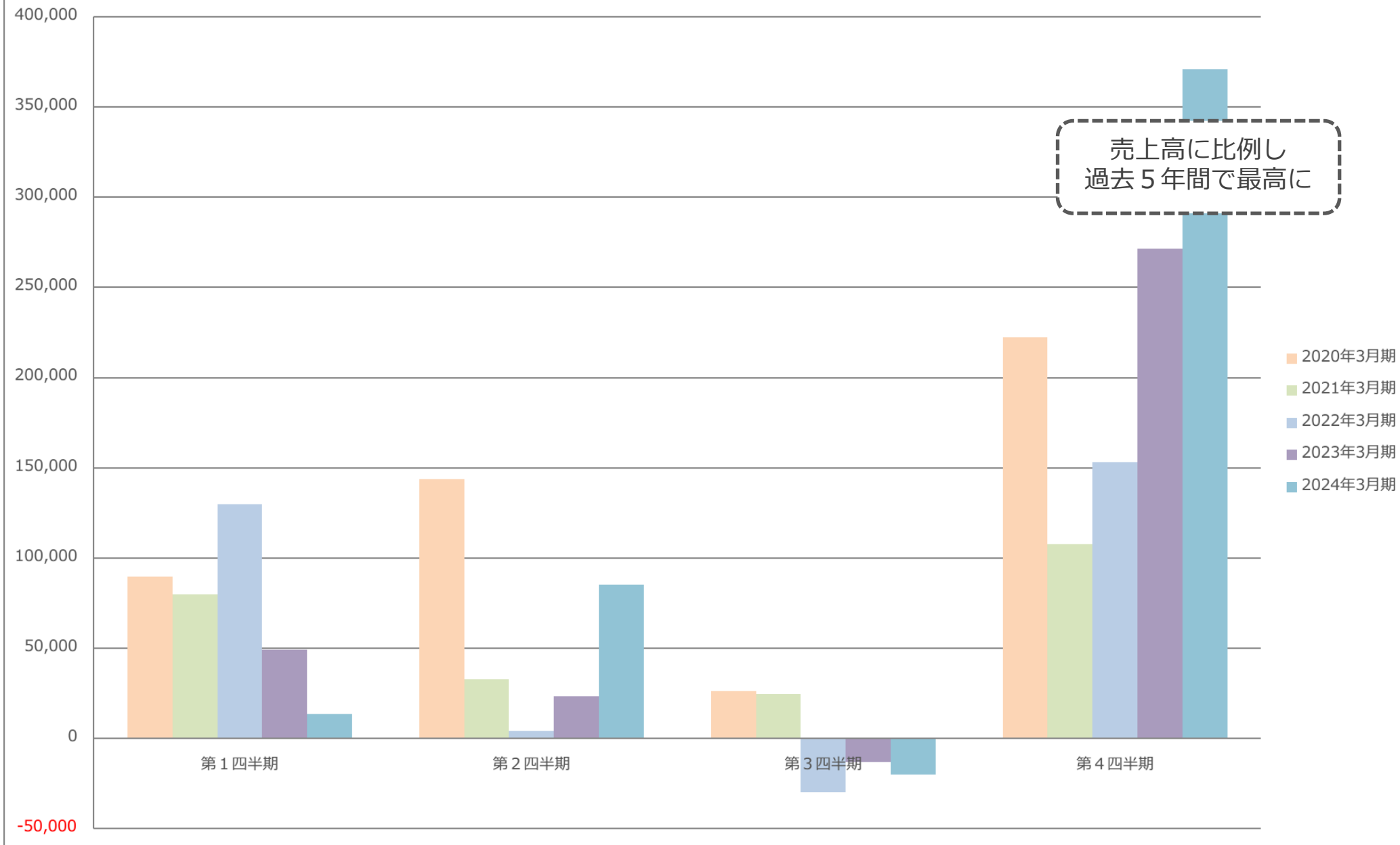
四半期会計期間売上高（5期比較）

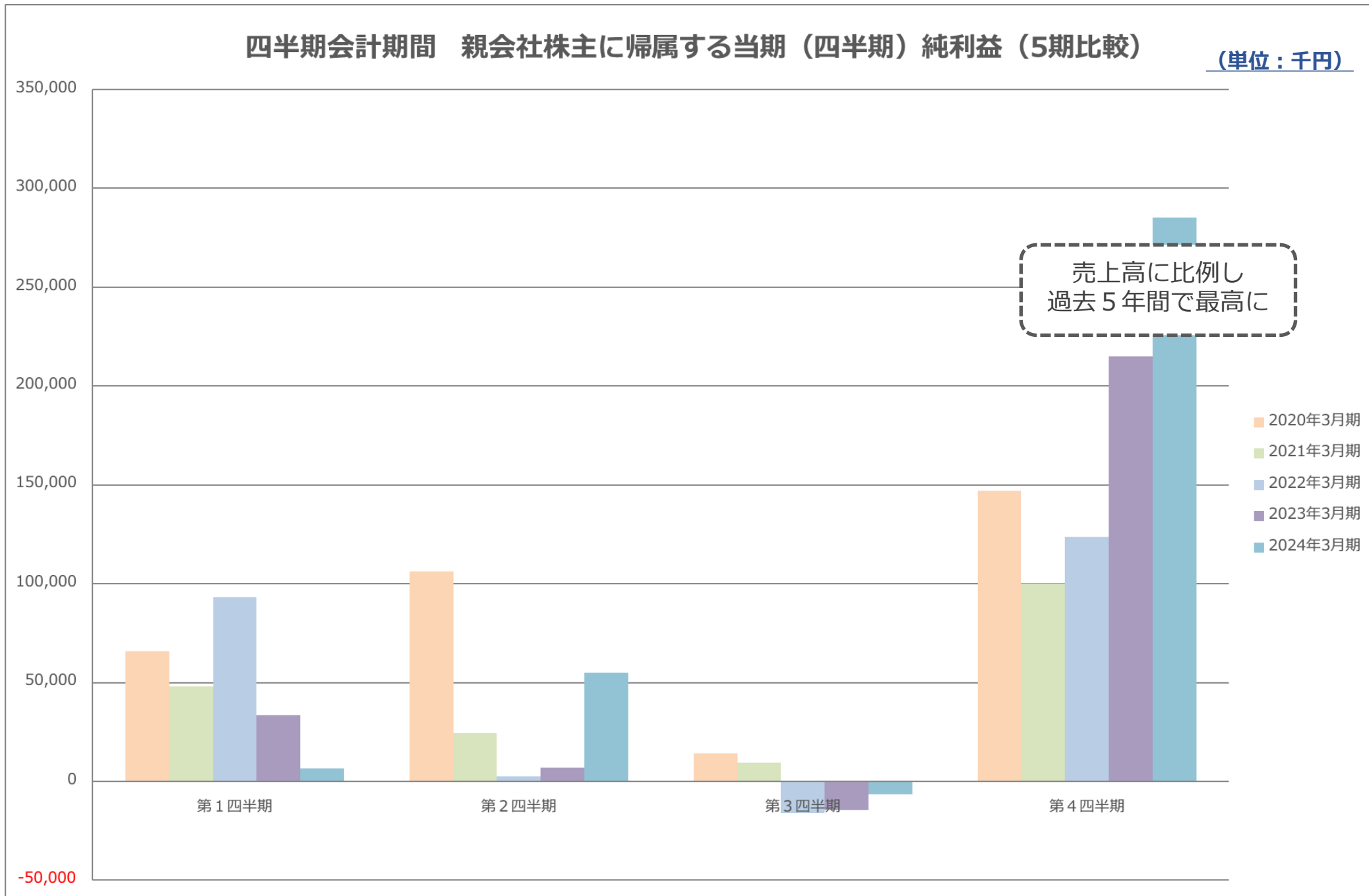
（単位：千円）

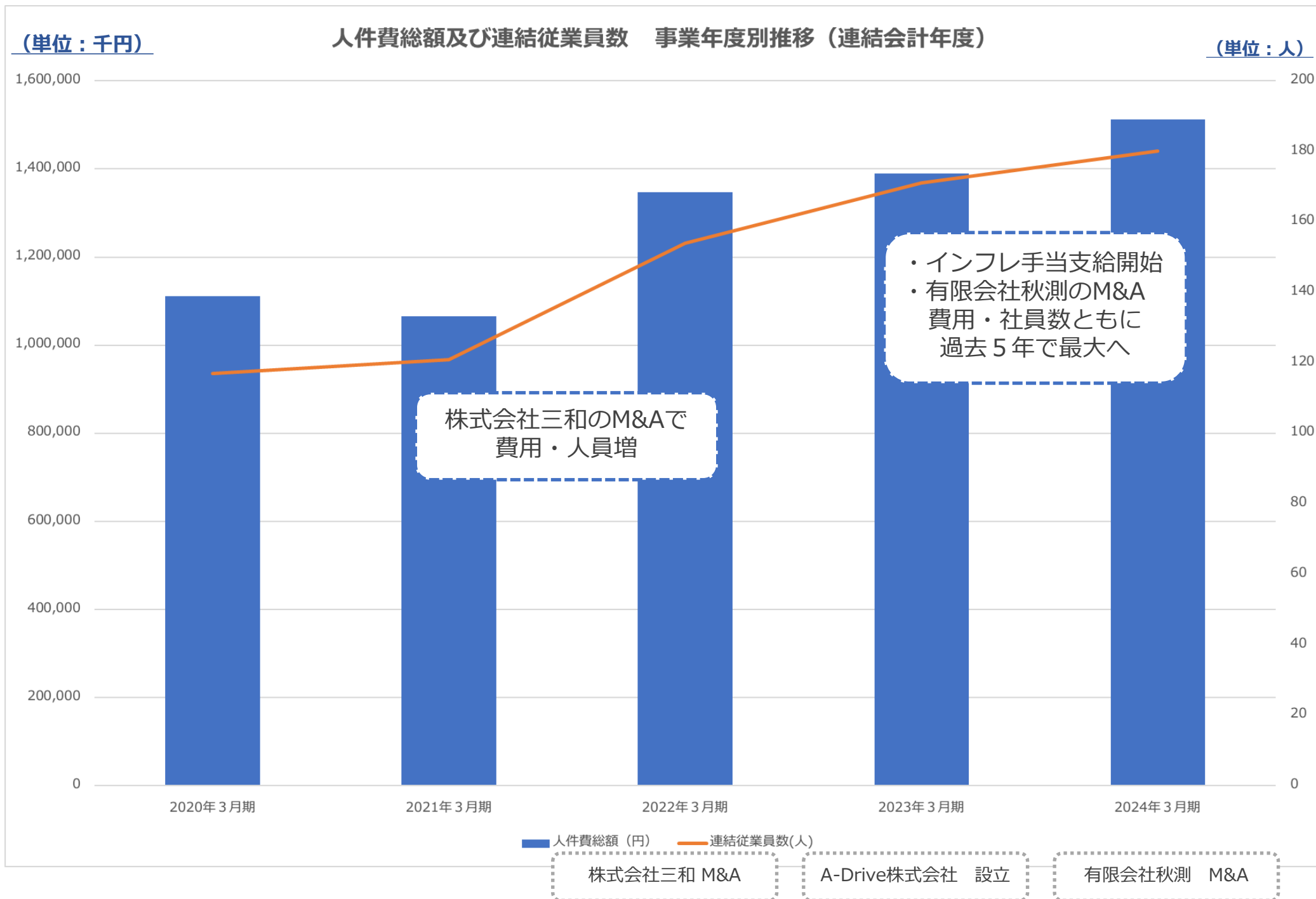


四半期会計期間営業利益（5期比較）

（単位：千円）





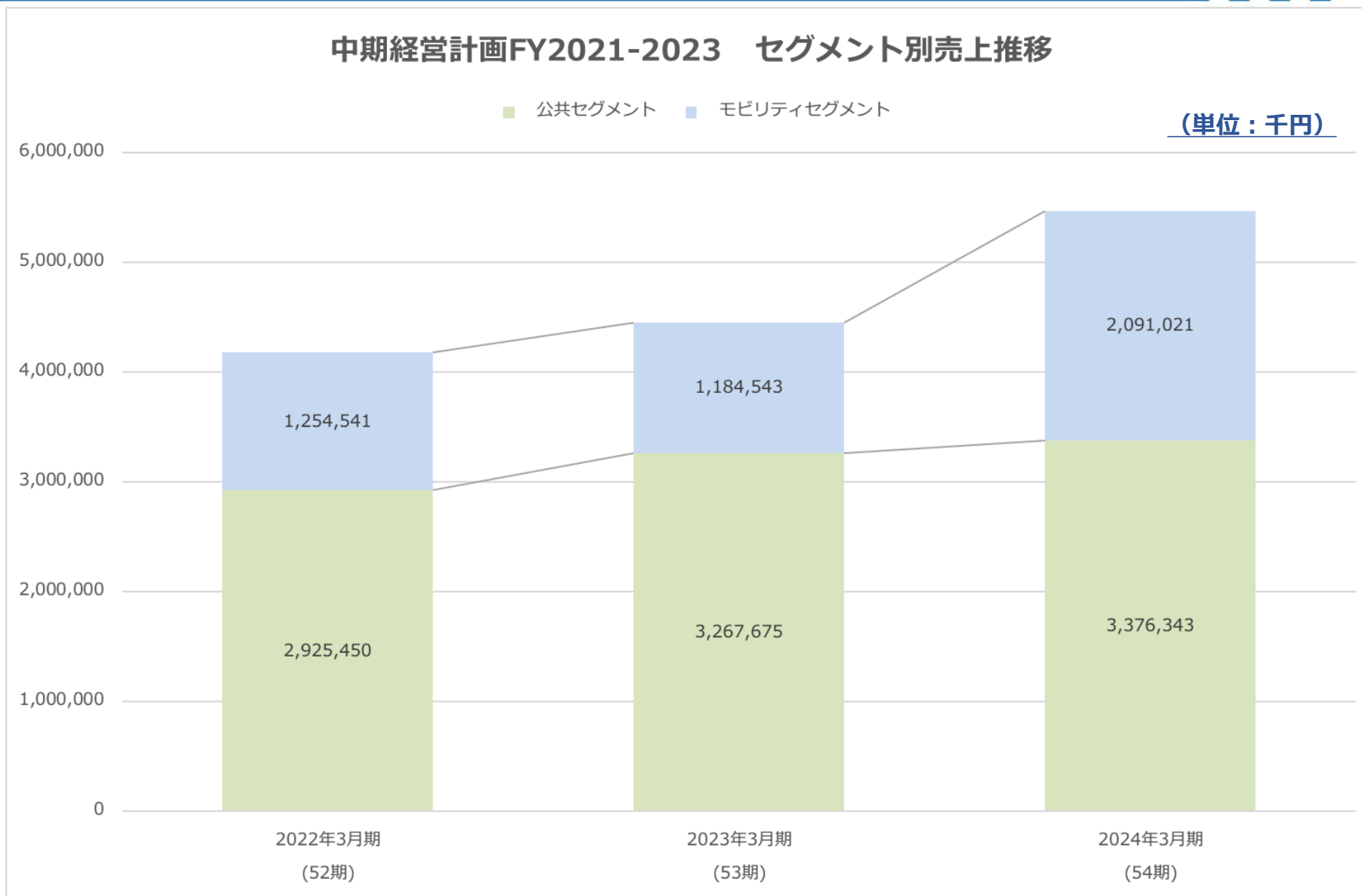


報告セグメント及び各セグメントごとの主要な市場と製品について

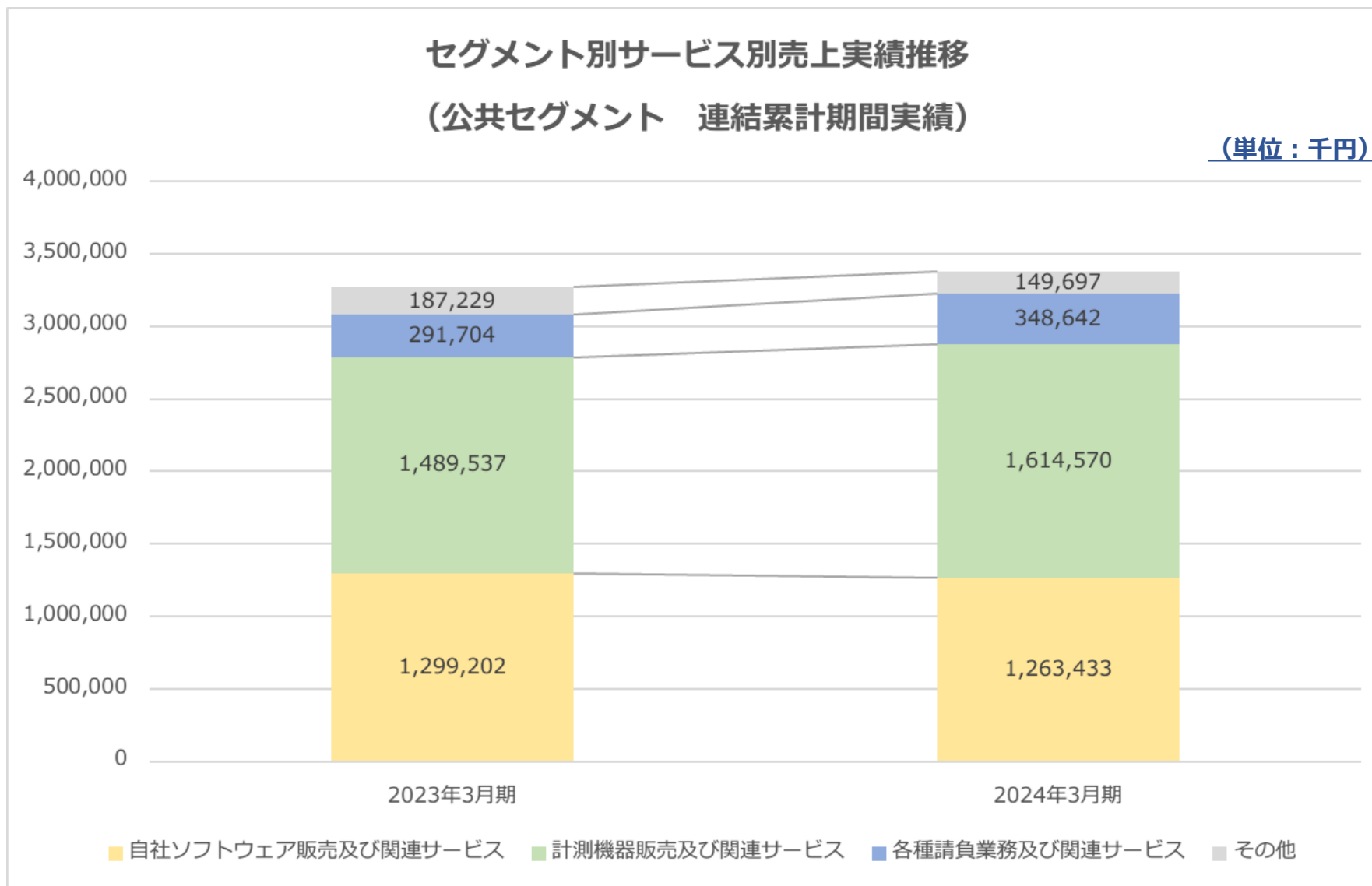
※本資料は、当連結会計年度（2024年3月期）時点のセグメント区分の説明資料となります。

- 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。

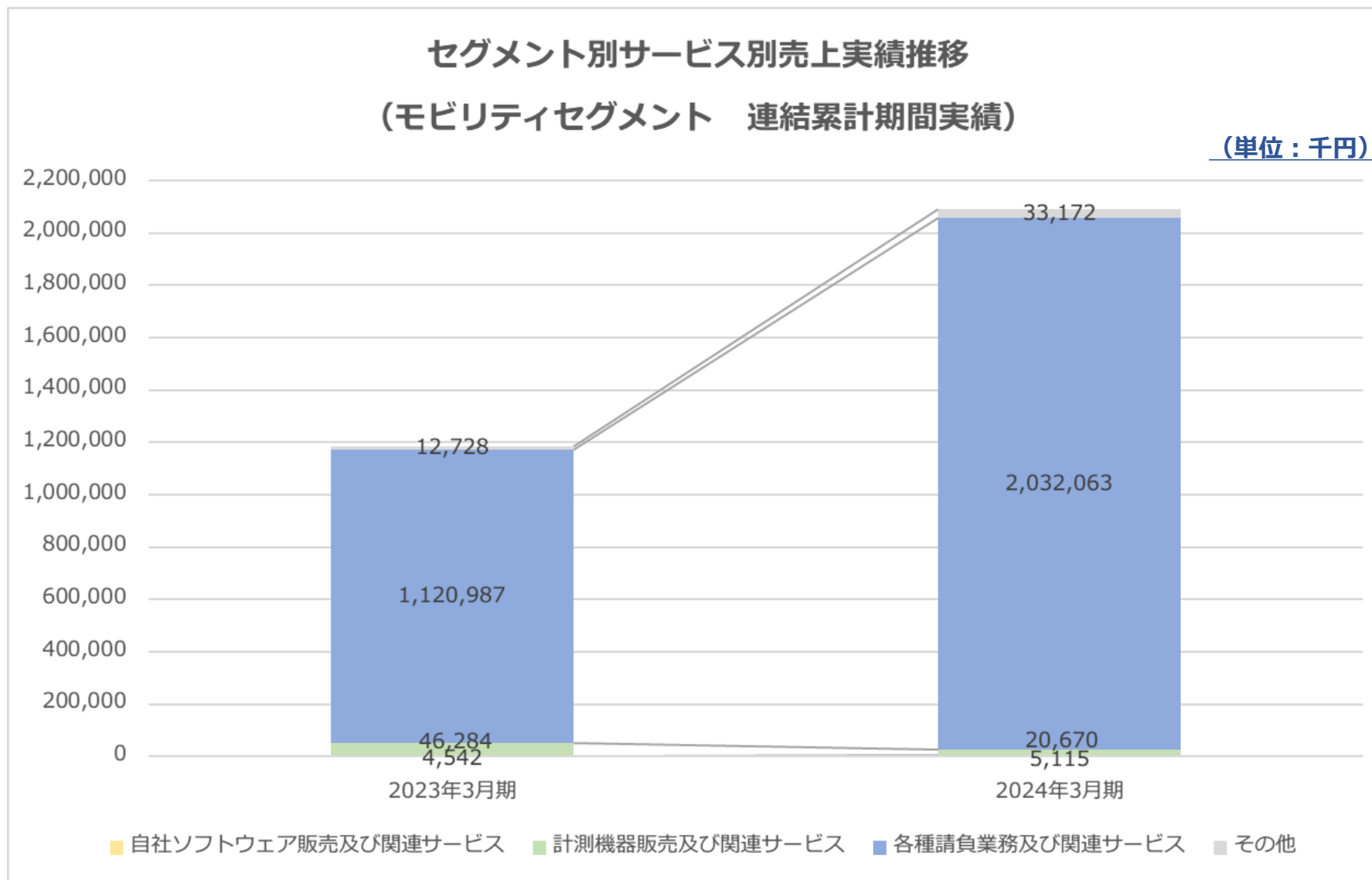
| 報告セグメント | 主要な市場と製品等 |
|------------|--|
| 公共セグメント | (主要な市場) 測量・不動産市場 (製品等) 測量土木関連ソフトウェア及び保守サービス、三次元点群処理ソフトウェア、測量計測機器、MMS計測機器及び関連製品、MMSを用いた三次元計測・解析業務の請負、土地・河川ならびに海洋に関する各種測量、その他関連ハードウェア 等 |
| モビリティセグメント | (主要な市場) 自動車関連、MaaS関連市場 (製品等) MMS計測機器及び関連製品、三次元計測・解析業務の請負、高精度三次元地図データベース構築業務の請負、自動運転システム構築、自動運転の実証実験請負、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 |



- 両セグメントともに前連結会計年度を上回り、中期経営計画では3年間で右肩上がりの売上高推移となった。
- 公共セグメントは安定した持続的成長を目指す方針の通り、トップラインの伸びは緩やかに推移した。
- モビリティセグメントにおいては去年同期より大きく伸長。自動運転用カメラや自動運転小型バスなど、新商材の販売に加え、A-Drive株式会社を設立した影響もあり、自動運転実証実験による売上高が増加している。



- 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、新製品の「LasPort」が好調に推移するが、主力製品の販売が停滞し、前連結会計年度の売上高を僅かに下回る。
- 計測機器販売では、半導体不足の改善傾向により計測機器販売も増加した他、計測機器の中古販売・修理・レンタルサービスも好調に推移し、前連結会計年度を上回る。
- 公共・インフラ分野における請負業務等においては、新規顧客の開拓が実り、前連結会計年度を上回る。



- 前連結会計年度と比較し、請負業務の売上が大幅に増加。主な要因は以下2点。
 1. 自動運転システムおよび実証実験の請負業務が大幅に増加。
 2. 高精度三次元地図に関して、実証実験での利用を目的とする需要が増加。その一方、大規模な地図整備事業は、自動車専用道路を中心に初期整備から追加更新段階に移り、受注額が低下した。
- 前連結会計年度の下期より取扱開始した自動運動支援用カメラの販売が好調に推移。

(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 | 6,532,509 | 負債合計 | 2,286,687 |
| 固定資産 | 2,064,733 | 純資産合計 | 6,310,555 |
| 資産合計 | 8,597,242 | 負債・純資産合計 | 8,597,242 |

1. 現預金が前連結会計年度末と比較し、減少している要因は？

有限会社秋測のM&Aなど、投資活動を積極的に行ったことに加え、当社グループでは年度末に納品が集中する傾向にありますが、[14頁](#)にも記載の通り、本年度は更にその傾向が顕著になりました。その結果、現預金の入金为例年以上に次期へ繰り越される想定であり、現預金は前連結会計年度末と比較し減少しました。一方で、受取手形、売掛金及び契約資産は前連結会計年度末と比較し増加しております。

2. リース債務が前連結会計年度末と比較し、増加している要因は？

当社グループは、様々な投資活動を実施しております。その影響で、測量や自動運転に関連する資産を多く取得しておりますが、それらをリース資産として導入しております。リース契約による投資を用いることで、一時的に大きく現預金が減少するのを抑えることができ、多くの投資活動を並行して行うことを可能としております。

(単位：千円)

連
結
損
益
計
算
書

| | |
|-----------------|-----------|
| 売上高 | 5,478,528 |
| 売上原価 | 3,422,894 |
| 売上総利益 | 2,055,633 |
| 販売費及び一般管理費 | 1,606,032 |
| 営業利益 | 449,601 |
| 経常利益 | 455,651 |
| 親会社株主に帰属する当期純利益 | 340,353 |

1. 投資活動を行っている中で、試験研究費が前連結会計年度と比較し、減少している理由は？

試験研究費の科目としての金額は減少しておりますが、製品開発に係る人財投資等は積極的に実施しており、その比重は増加しております。また、様々な測量・自動運転関連のソフトウェアに投資してまいりましたが、それらの実用化や製品化が近づいていることから、試験研究費ではなく、製品開発原価として計上する比重が高くなっております。

2. 当連結会計年度において、負ののれん発生益が発生しているが、その理由は？

2024年1月に、有限会社秋測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。

(単位：千円)

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 | △240,215 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △125,469 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △47,770 |

現金及び同等物 総括

| | |
|----------------|-----------|
| 現金及び現金同等物の増減額 | △413,454 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 3,843,996 |

全体を通して、当連結会計年度で現預金が大きく減少した理由は？

1年を通じて人財投資や、有限会社秋測のM&Aといった投資活動に注力した結果、例年以上に現預金が減少する結果となりました。また、[23頁](#)でも記載の通り、例年以上に年度末に納品が集中したことから、それらの案件に対する入金が多めに繰り越されている点も要因の1つとなっております。

用語

解説

| | |
|---------------------|--|
| 株式会社三和 | 2022年度にM&Aにて当社グループとなる。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年度に三菱商事株式会社と共同設立し、当社グループとなる。 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、当社グループとなる。 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。 |
| 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 2024年3月に「Wingneo@INFINITY 2025」販売開始。 |
| WingEarth | 測量・土木分野向け大規模点群編集ツール。 2024年3月に「WingEarth Version2.5.0」販売開始。 |
| 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必要なく、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。 |



1. 2024年3月期 決算概況

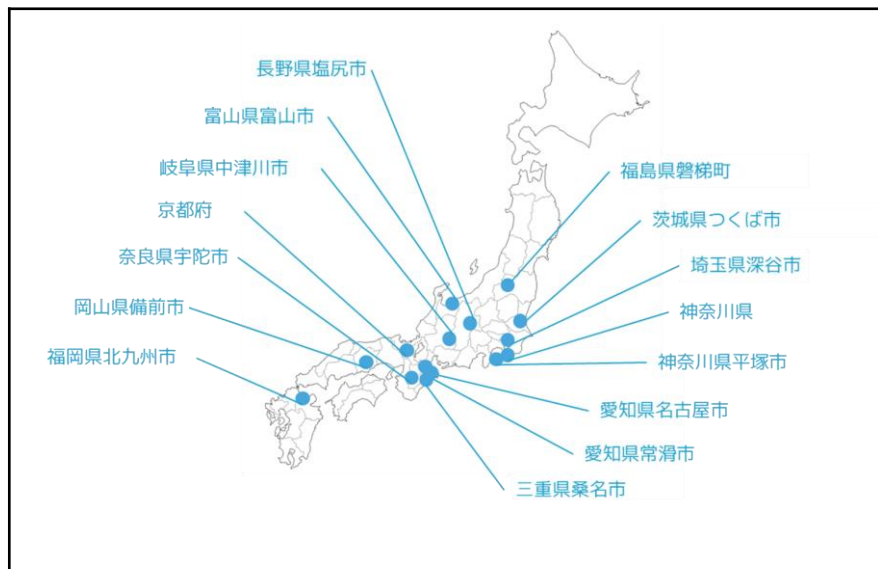
2. 2024年3月期 トピックス

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

また、当事業年度における具体的な取り組みは以下となります。

2023年度 自動運転実証調査事業 15地域参画



- 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の地域に当社及びA-Drive株式会社がプライムで参画しました。
- プライムでの参画以外にも高精度三次元地図の提供、パートナー企業としての参画実績もあります。
- 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。
- 各実証は[当社ウェブサイト](#)にて掲載しております。

新型バスタイプの自動運転車両を実証実験に投入



- 当社グループではこれまで、乗用車タイプ、小型モビリティ中心の車両を用いた実証実験を行ってまいりました。一方で自治体および交通事業者よりは、バスタイプの自動運転車両ニーズが高ございました。
- 当社グループでは、そうしたニーズにこたえるべく、2種類のバスタイプの自動運転車両を当連結会計年度に開発・および調達を行いました。
- この2車種を積極的に自治体向けの社会実装プロジェクトに投入し、各地での実証実験を通じて、当該年度の収益に貢献をしました。

平塚市・北九州市におけるプロジェクトにいすゞ自動車が参画



- 2023年度の、平塚市および北九州市における自動運転社会実装プロジェクトに、当社とともに、いすゞ自動車が参画しました。
- 当社およびA-Driveでは、いすゞ自動車提供の自動運転バスについて、パートナーであるティアフォーとともに自動運転車両構築支援を行うとともに、社会実装への導入提案も進めて参りました。自動車メーカーであるいすゞ自動車の参画の意義は大きく、今後の社会実装に向けてより加速するものと期待されます。
- これらプロジェクトは、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）」を活用したものとなっており、今後も自動運転バスの実用化を目指し取り組んでまいります。

自動運転小型EVバス「Minibus」を一般財団法人塩尻市振興公社に販売



- 当社グループは、「ティアフォーMinibus」と、車両のメンテナンスおよび運用支援など各種サービスを提供することで、塩尻市での自動運転レベル4の実装運行に向けて貢献します。
- 運転手不足の解決策の一つとして期待される自動運転技術を活用し、住民の方が移動の困難を感じない新たな移動サービスの提供を目指していきます。
- 今後も他の自治体、交通事業者への販売、サービスを提供するにあたり、同市の取り組みモデルを参考に事業推進を行ってまいります。

ヤマハ発動機が開発する低速モビリティの販売店契約を締結



- バスのニーズとは別に、グリーンスローモビリティ(GSM)のニーズもあり、2024年3月27日にヤマハ発動機株式会社と、同社が提供するGSMの販売店契約を締結しました、両社の技術、ノウハウを集積し、地域課題解決に向けた自動運転社会実現への事業活動を行います。
 - GSMの提供やサービスを通じて地域交通課題の解決や低炭素化、地域活性化など、様々な課題解決に寄与し、サステナブル社会実現への貢献を目指します。
- ※GSMは、時速20km未満で公道を走ることができる、電動車を活用した小さな移動サービスで、その車両も含めた総称です。

当社グループにおける2025年3月期の業績は以下の通りとしております。

(単位：千円)

| | 2024年3月期 (実績) | 2025年3月期 (計画) | 増減率 (%) |
|---------------------|------------------|------------------|---------|
| 売上高 | 5,478,528 | 6,000,000 | 9.5% |
| 営業利益 | 449,601 | 350,000 | ▲22.2% |
| 経常利益 | 455,651 | 335,000 | ▲26.5% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 340,353 | 221,000 | ▲35.2% |

1. 売上高は、自社ソリューションリリースによる収益貢献、自動運転関連事業の更なる成長により、前年比約10%の成長を目指す。
2. 新中期経営計画の達成のため、人財獲得を当該事業年度に集中的に実施することなどから販売管理費が増加し、各利益項目は前期比で減少となる見込み。
3. 三次元基盤技術を活用した新たなDX領域の事業立ち上げに取り組むが、当該事業年度において投資フェイズとなることから、モビリティ・DXセグメントの利益を押し下げる想定。

(単位：千円)

| 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 累計期間時点 | 前連結 累計期間時点 | 前期比 (%) | 当連結 累計期間時点 | 前連結 累計期間時点 | 前期比 (%) | 当連結 累計期間時点 | 前連結 累計期間時点 | 前期比 (%) |
| 計測機器販売及び 関連サービス | - | - | - | 9,186 | 8,678 | 105.9% | 9,186 | 8,678 | 105.9% |
| 各種請負業務及び 関連サービス | 34,839 | 17,329 | 201.0% | 257,573 | 50,007 | 515.1% | 292,412 | 67,336 | 434.3% |
| 合計 | 34,839 | 17,329 | 201.0% | 266,759 | 58,685 | 454.6% | 301,598 | 76,014 | 396.8% |

- 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。
- 当資料は**2024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、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。
- **本資料につきましては、同日に開示しております、「新・中期経営計画について」に記載の、新たな報告セグメント区分において集計を行っています。**

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PBRは、1.48倍と目安の1倍は超えておりますが、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、本日公表いたしました、当社グループの新・中期経営計画に関する資料の29～37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み

1. 売上高と営業利益率伸長による収益力の向上

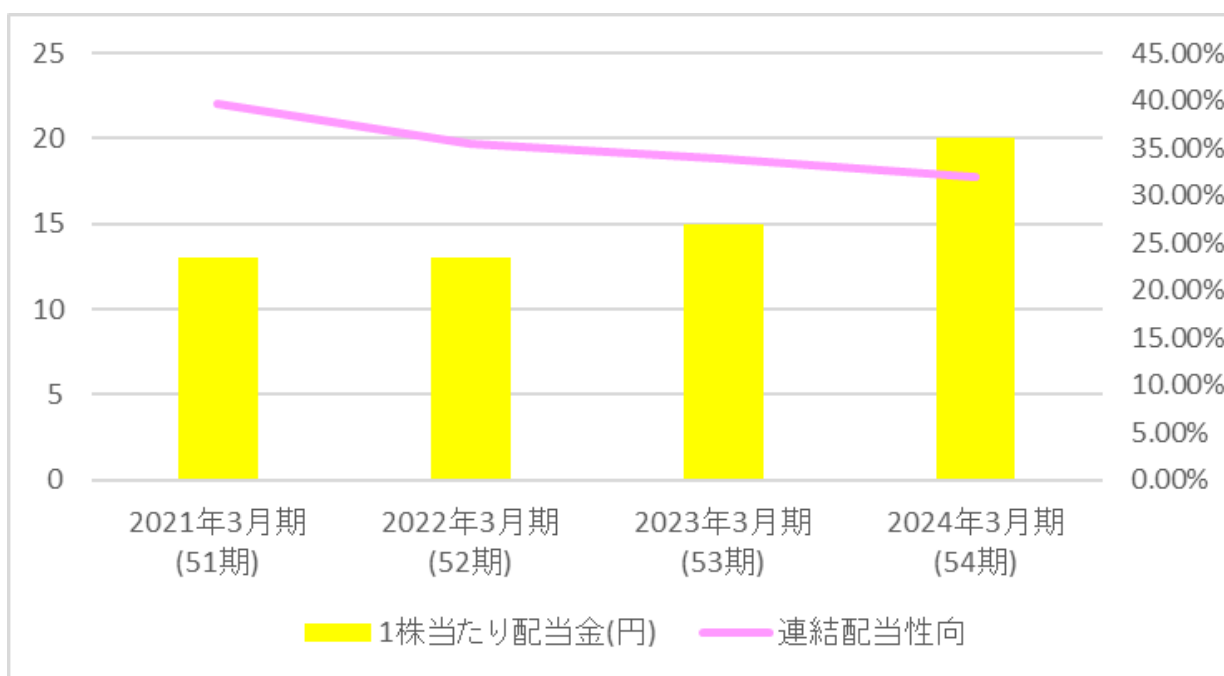
2. ROE、ROA、ROICの改善によるPBRの向上

3. 広報・IRの強化と株主還元強化によるPERの向上

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する。
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、2024年3月期における期末配当は1株当たり20円を、2024年6月25日に開催予定の当社第54期定時株主総会に付議する予定です。



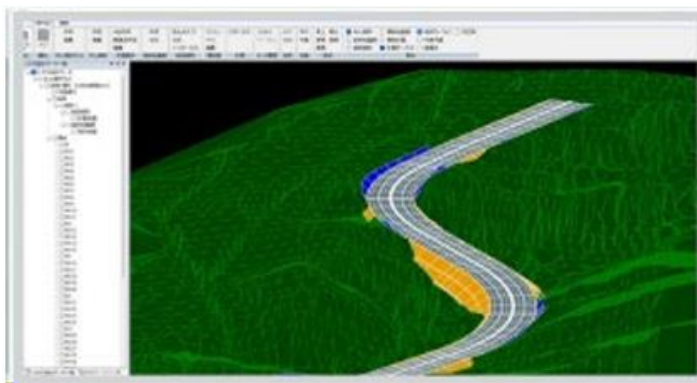
2024年1月に測量機器のリペアサービスを展開してきた有限会社秋測はM&Aにより、当社グループの一員となりました。その後、4月には、当社がサービス提供を行う測量機器総合マーケットである「GEOMARKET」を有限会社秋測に統合しました。

これにより、従来より秋測が持つ測量機器のリペアに関する技術力やノウハウ、人財と、当社グループが培ってきた測量機器販売のネットワークを融合することで、今まで以上に高品質かつスピーディなサービスをお客様へ総合的に提供することが可能となりました。

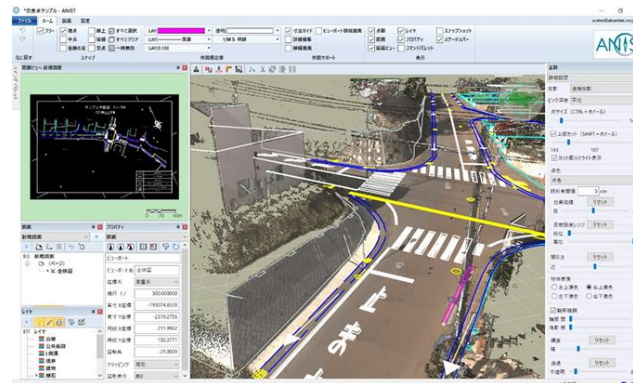
今後は、測量計測機器販売に秋測のサービスを付加価値として組み合わせることで、当社グループにしかできないサービスを提供するといったシナジー効果が期待されます。

前中期経営計画において、新たな自社ソリューションのリリースを行い、収益に貢献することを目標に掲げ取り組んできましたが、そのリリースが遅れたことにより2024年3月期における売上高、営業利益等が計画未達となりました。

一方で、当社グループでは、測量の現場作業を効率化する、初のクラウドでのサービス提供となる「LasPort」も徐々にお客様に浸透するとともに、測量、建設業界でニーズの高い、三次元データや点群データを処理するツールの開発に集中してきました。その結果、2024年3月期の後半に令和5年BIM/CIM原則適用において納品形式として使用されるJ-LandXMLの作成、編集に対応した新システム「GrandBase」をリリースするとともに、2024年4月には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である点群重畳CAD「ANIST」を同年8月にリリースすることを発表しました。これらが、従来の当社主力製品とともに今後収益に貢献することを期待しております。



GrandBase



ANIST

2024年6月25日開催の当社第54期定時株主総会後の当社グループの新たな経営体制を公表しました。

新たな経営体制における変更点・ポイントは以下の通りです。

1. アイサンテクノロジー株式会社の現在の事業体制に即し、取締役を1名減といたします。
2. 2024年1月に有限会社秋測をM&Aしたのと同時に、同社の代表取締役社長に就任した中島芳明は、当社取締役を退任し、同社社業に集中することといたします。
3. 社外監査役に関して、今回の株主総会で承認され、就任した場合の任期満了時における年齢及び累計就任期間とともに独立性を鑑み1名を交代いたします。
4. 各グループ会社には、アイサンテクノロジー株式会社より取締役及び監査役を各1名派遣し、当社グループとしてのガバナンスの強化に努めます。

当社グループの掲げる人的資本経営の方針に基づき、従業員が安心して業務に取り組める環境を整えるとともに、優秀な人財確保、将来に向けての事業成長、企業価値向上のために雇用条件を整備し続けることが必要との考えから、定期昇給に加え、インフレ手当の支給を行なうことで、実質賃金にて賃上げを実感できる水準を目指しております。

当社における具体的な取り組みは以下の通りです。

(2023年度の取り組み)

1. 2023年4月にインフレ手当を月額20,000円支給しました。
2. 2023年4月に定期昇給として平均昇給率2.1%の賃上げを実施しました。

1と2により9.0%の昇給となり、物価上昇率3.0%を差し引いても実質6.0%の賃金アップを行いました。

(2024年度の取り組み)

さらなる消費者物価指数の上昇率を鑑み以下実施しました。

1. 2024年4月にインフレ手当を月額5,000円増額し、25,000円に変更しました。
2. 同時に、一人平均5,000円の昇給を実施しました。

以上により3.6%の賃金アップを見込んでおります。

2024年4月下旬に1ドル160円台まで円安が進む中、当社グループにおける事業活動への影響は以下の通りとなります。

1. 当社グループの事業の主たる市場は国内であり、その直接的な影響は限定的となります。
2. 一部計測機器や自動運転用カメラの仕入コストには影響しますが、パートナー企業と連携し大きな影響が出ないよう取り組んでおります。
3. 社内で利用するクラウド基盤において一部海外のサービスを利用している関係から、そのサービス価格の値上げの影響も受けております。
4. 一方で、円安に起因するエネルギーコストなどをはじめとする物価高は、販売管理費、製造費用を押し上げる要因となっております。
5. 円安に加え、人件費の高騰は、パートナー企業含め広がっており、業務委託費の高騰にも繋がっております。

以上の状況を踏まえ、今後製品、サービス価格の見直しとともに、請負業務の単価見直しを行うことで収益確保に努めてまいります。

ご案内

株主・投資家の皆様への情報発信について

2024年3月期決算説明会のご案内

当社は、株主・投資家様向け無料IRセミナーを、2024年6月3日に開催いたします。

本セミナーは、愛知県の「栄駅」付近にある会場参加、もしくはオンライン、どちらの形式でも参加いただけます。

当日は、2024年3月期に関する決算説明とともに、新中期経営計画のご説明をいたします。

IRセミナーの詳細及び参加申し込みは、こちらをご覧ください。<https://kabuberry.com/lab216/>

1. 日時：2024年6月3日(火) 18時30分～20時
2. 開催形式：会場参加もしくはオンライン
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 上記URLより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、送信ボタンのクリックをお願いいたします。

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します。

IRメールマガジン登録サイトへはこちらをクリックしてください。



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



