

2025年3月期 第3四半期

連結決算 補足説明資料

2025年2月12日

アイサンテクノロジー株式会社

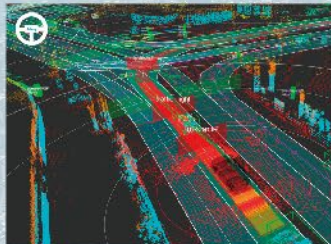
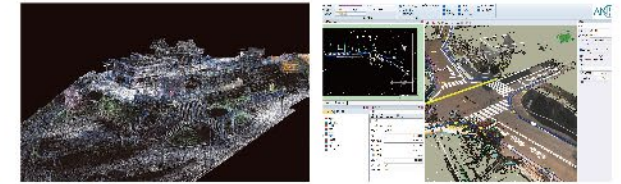
東証スタンダード・名証メイン（証券コード 4667）

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3四半期
決算概況

Ⅰ 2025年3月期 第3四半期
業績予想とトピックス

Ⅰ ご案内

2025年3月期 第3四半期 業績ハイライト

(単位:千円)

	2025年3月期 第3四半期 (2024.4.1~2024.12.31)	2024年3月期 第3四半期 (2023.4.1~2023.12.31)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	3,852,781	3,134,504	718,277	22.9%
営業利益	200,587	78,865	121,722	154.3%
親会社に 帰属する 四半期純利益	128,757	55,005	73,752	134.1%

2025年3月期 第3四半期 ハイライト

- 前年同期と比較し、売上高、各利益項目において増収増益。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販管費は増加となるも、各利益項目は計画以上の着地となった。
- 高精度三次元地図、測量計測業務、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。
- 生産性向上等の取り組みも行った結果、収益計上のタイミングが想定より早まった効果もあり、当第3四半期の売上高が伸長。
- 以上より、第4四半期に収益計上を予定している受注残高([P.18](#)参照)は前年同期と比較し減少も、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 第3四半期 (2024.4.1~2024.12.31)	2024年3月期 第3四半期 (2023.4.1~2023.12.31)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	1,926,673	1,951,251	▲24,577	▲1.3%
営業利益	304,664	331,955	▲27,290	▲8.2%

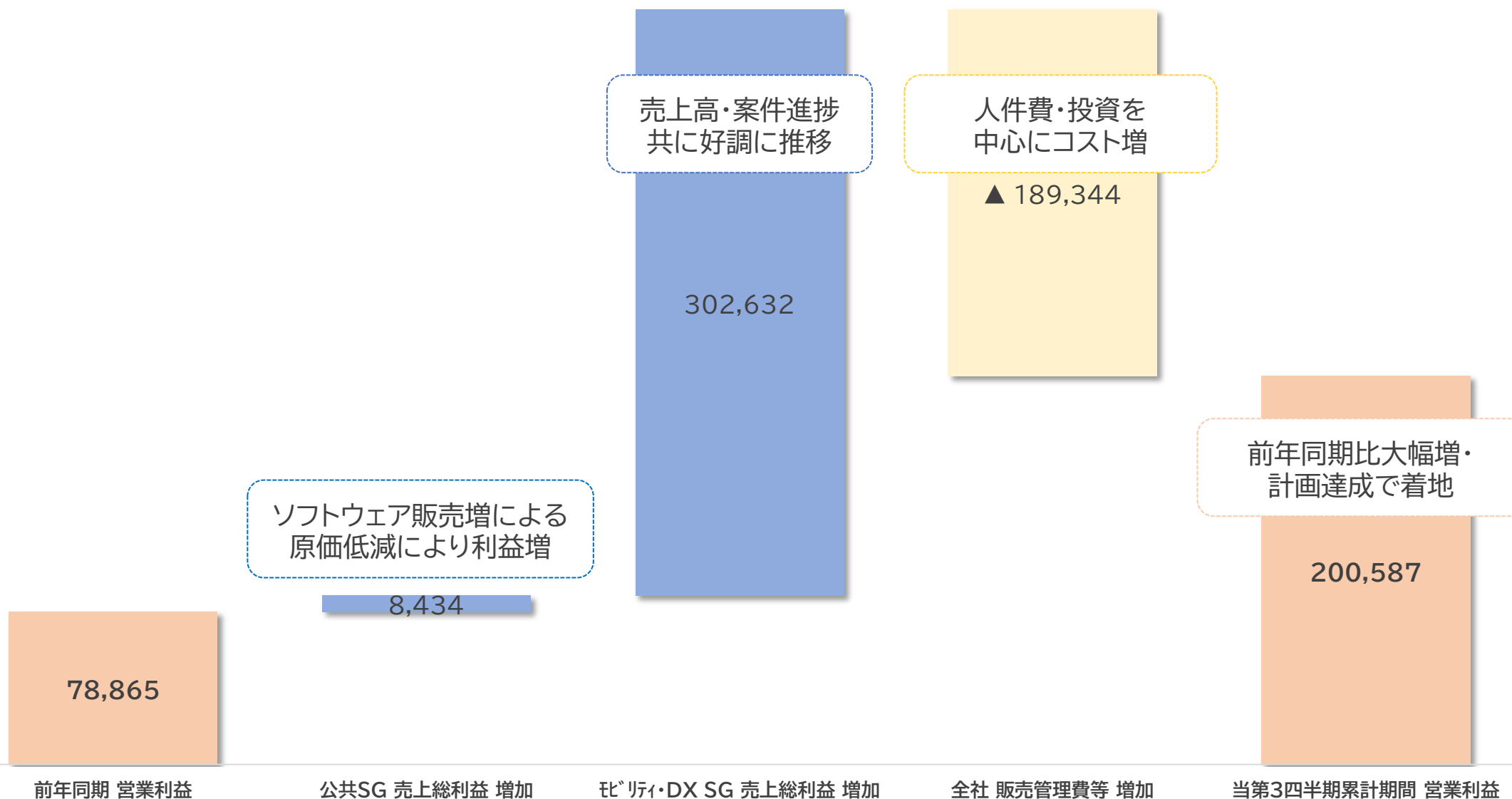
② モビリティ・DXセグメント

(単位:千円)

	2025年3月期 第3四半期 (2024.4.1~2024.12.31)	2024年3月期 第3四半期 (2023.4.1~2023.12.31)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	1,917,734	1,174,880	742,854	63.2%
営業利益	142,522	▲94,192	236,715	-

営業利益 対前年同期比増減分析

(単位:千円)



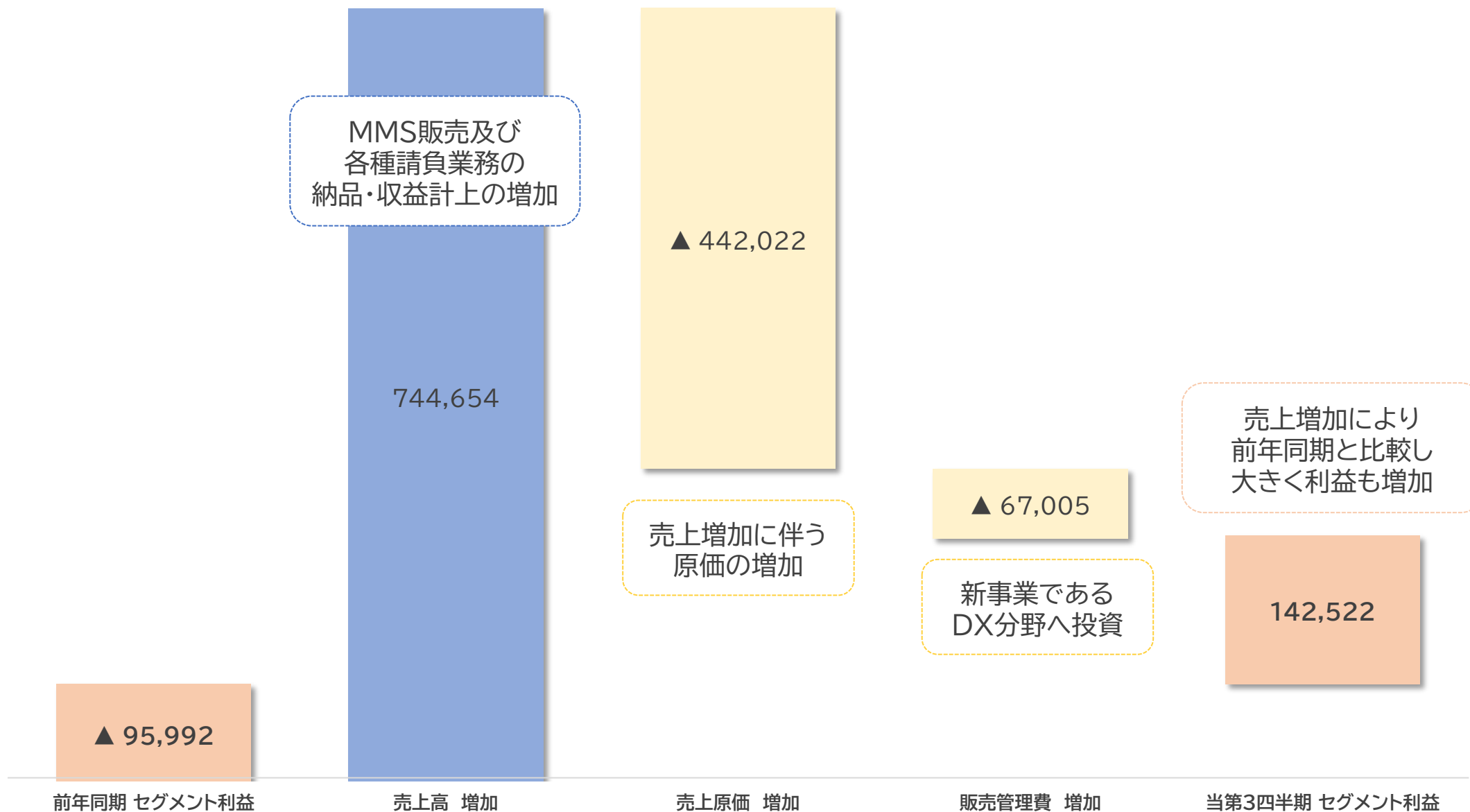
公共セグメント セグメント利益増減分析

(単位:千円)



(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



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。

3Q 進捗

38.5億円

- 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販売および各種請負業務の納品・収益認識増加により、前年同期より大きく伸長。
- 以上より、前年同期比22.9%増となる結果に着地。

2億円

- 当第3四半期連結累計期間は、前年同期比154.3%増と大幅増加。
- 人件費、投資を中心に様々なコストの増加も発生するなど、販管費は前年同期を上回るが、売上高増加により営業利益計画も好調な進捗状況。

5.2%

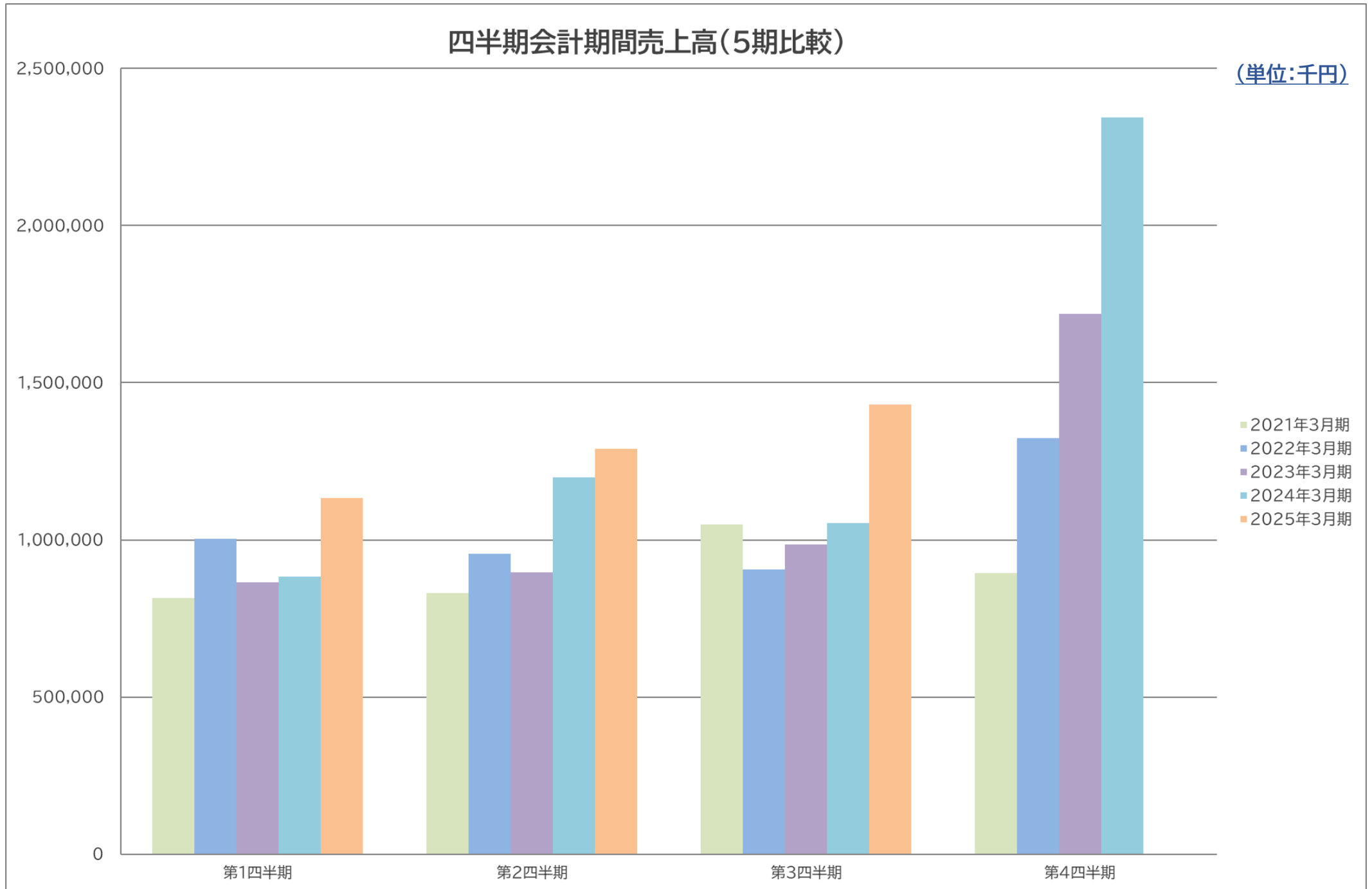
- 前年同期と比較し、約2ポイント増加。
- 利益率の高い自社製品およびサービスの販売を引き続き推進する。
- 受注した案件は順調に進捗しており、年度末に向けて通期目標の5.8%を達成する見込み。

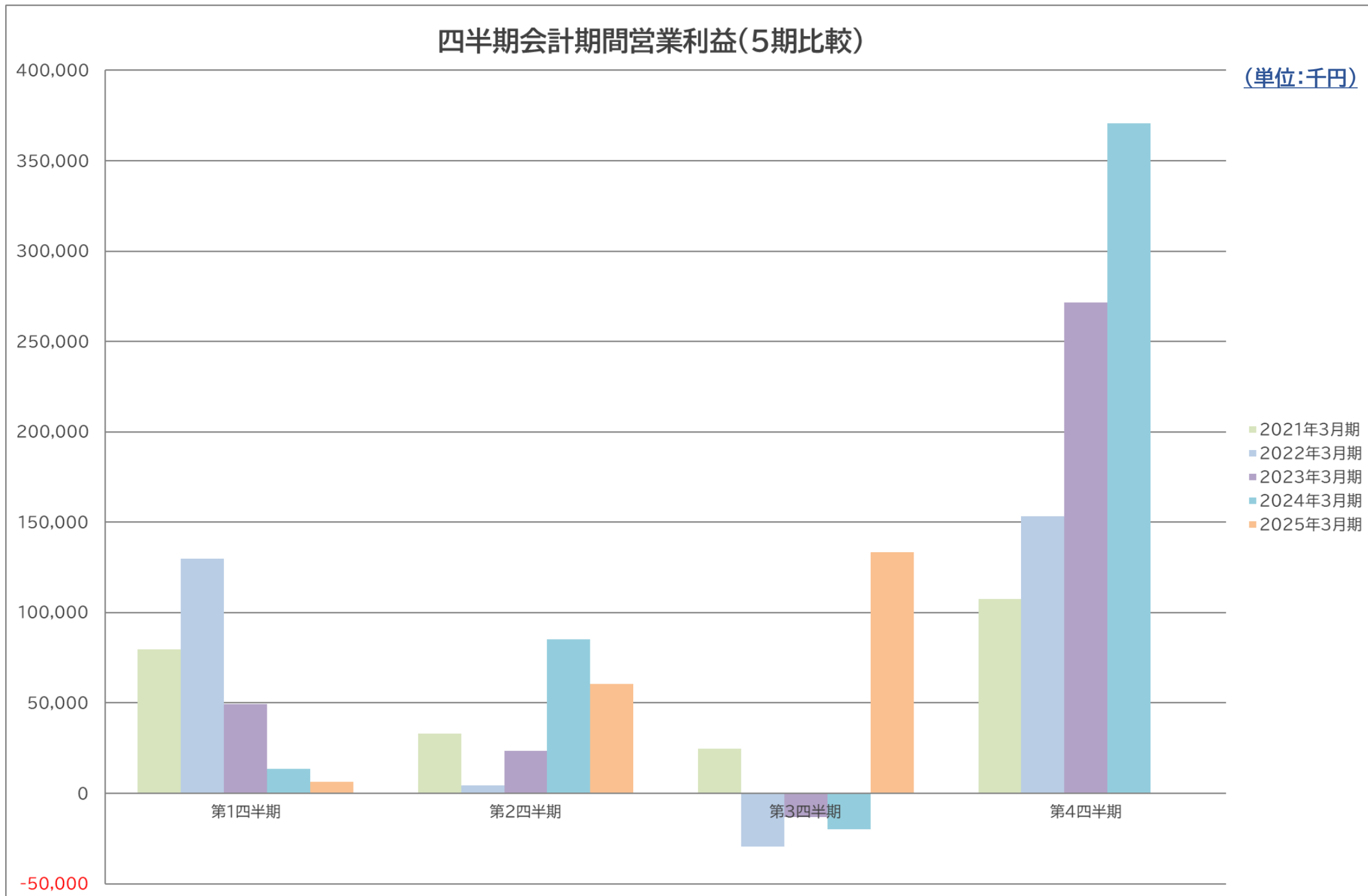
前年同期
参考値

売上高 31.3億円

営業利益 78百万円

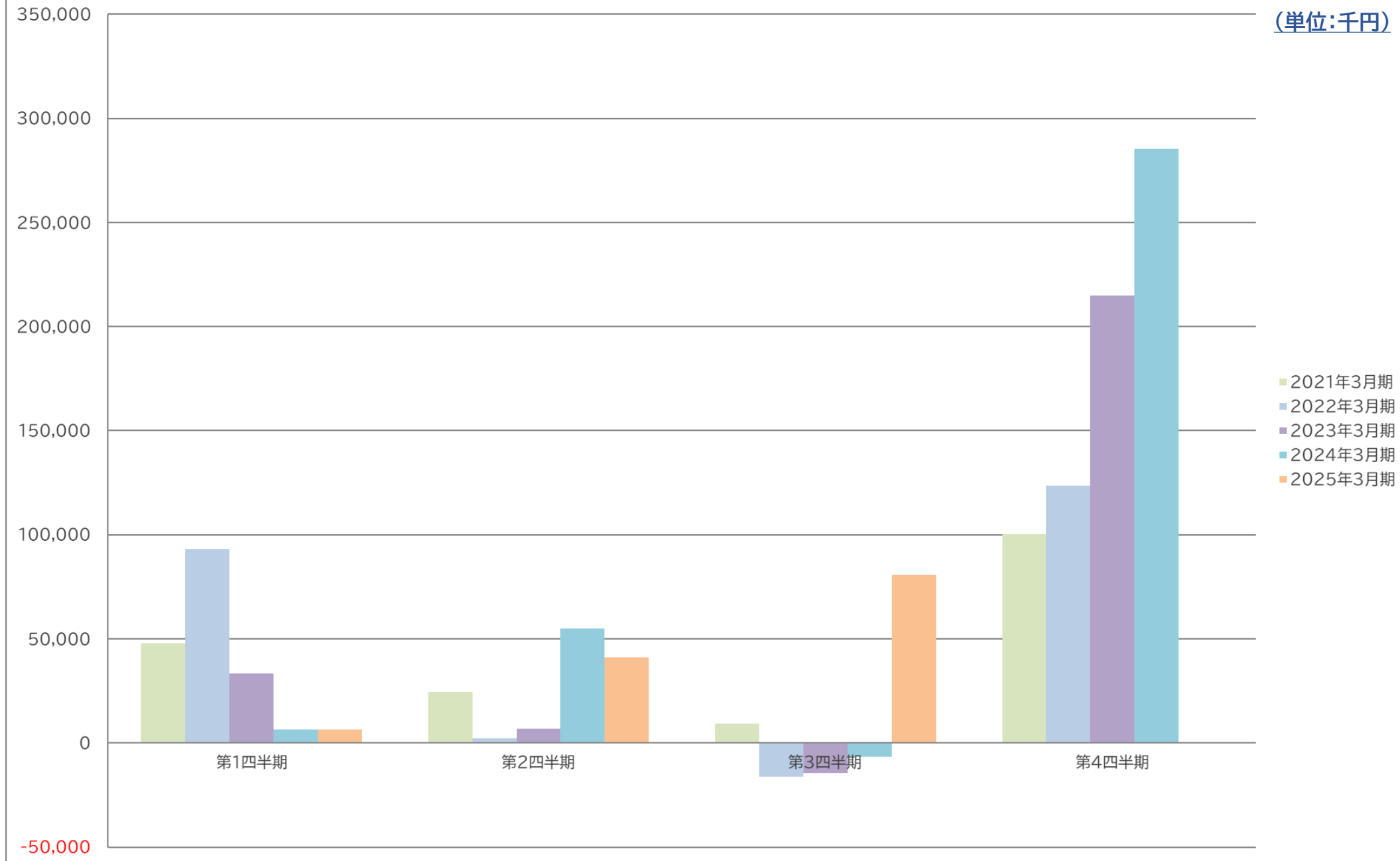
売上高営業利益率 2.5%





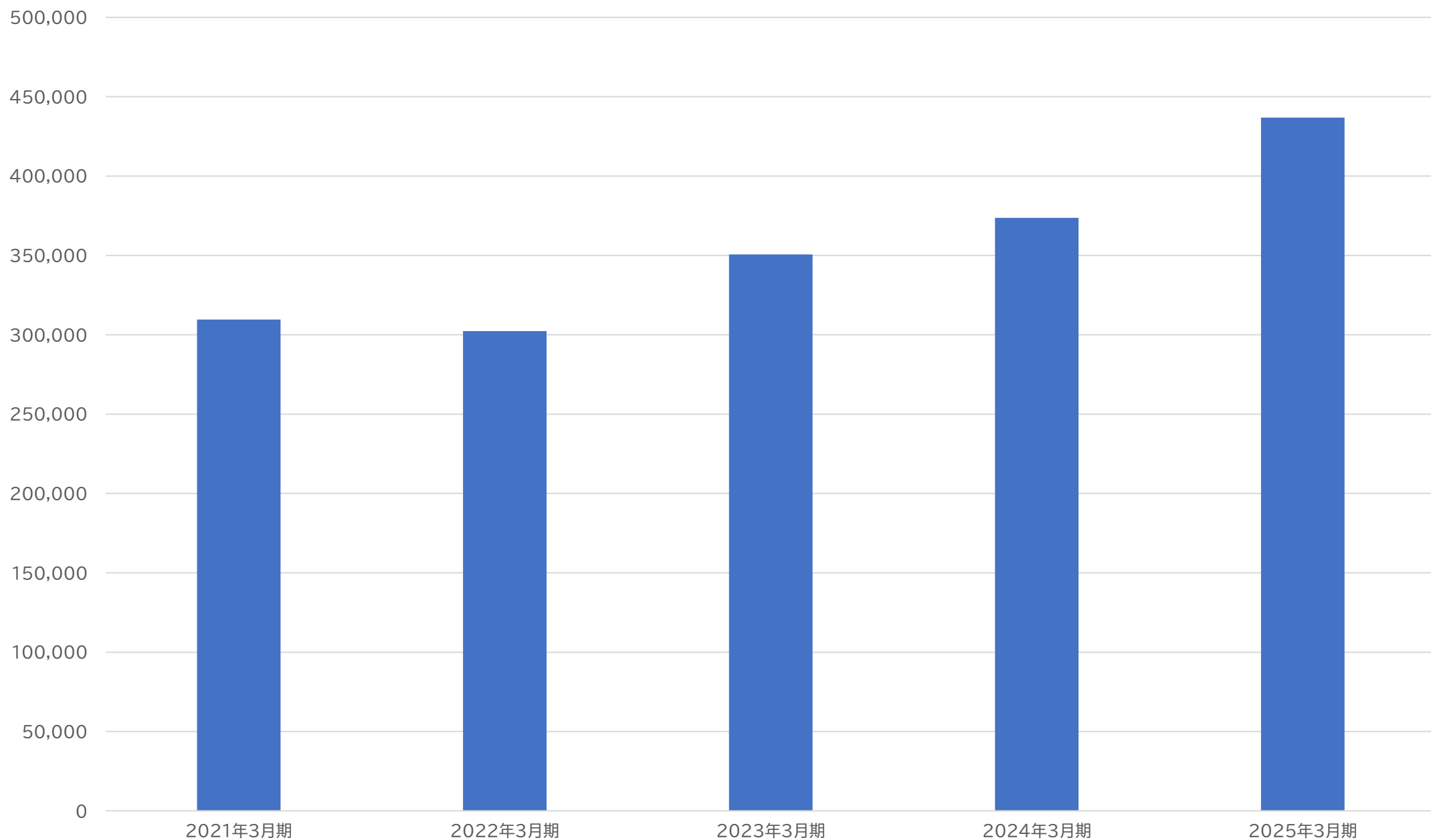
四半期会計期間 親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益(5期比較)

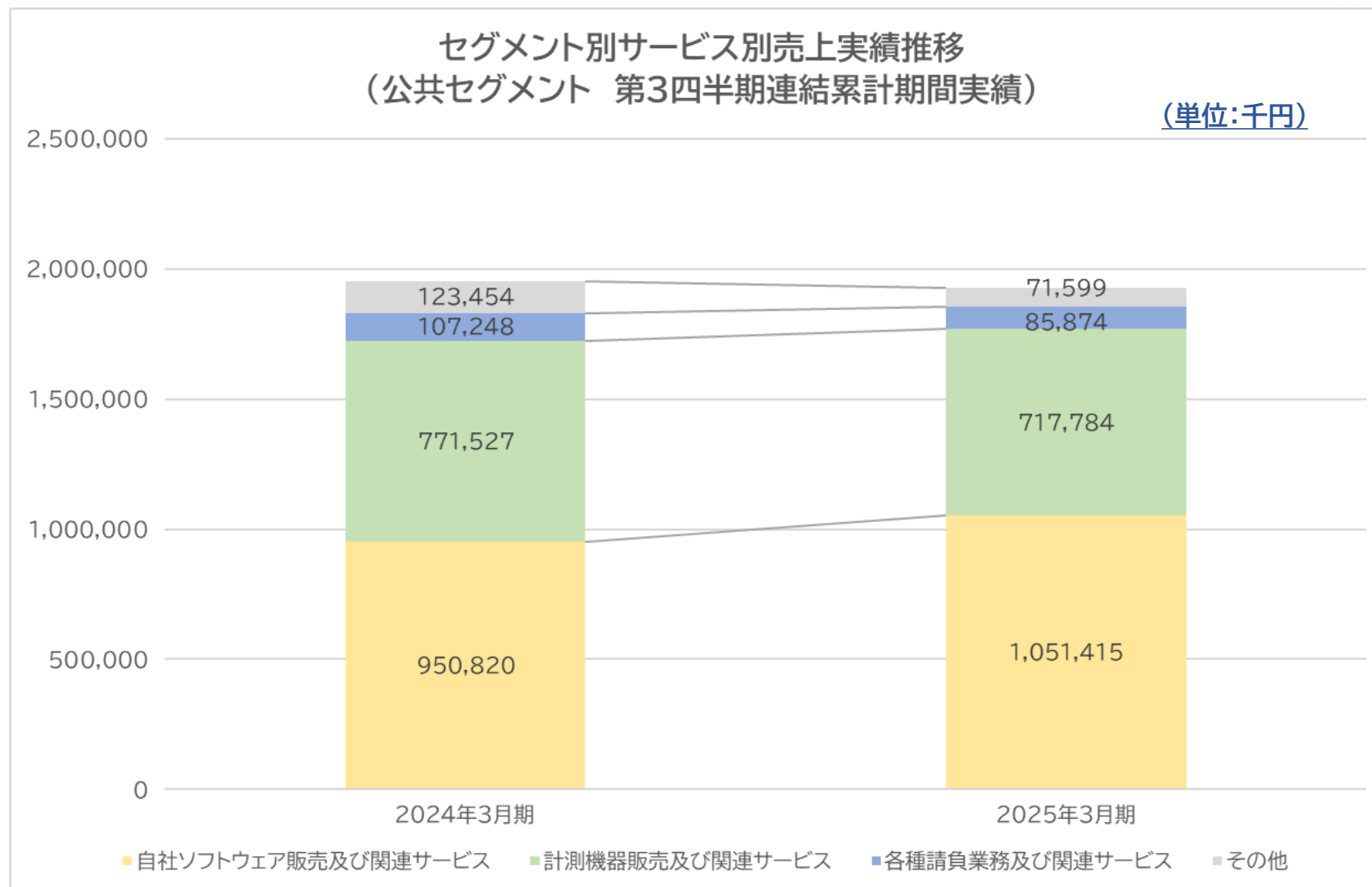
(単位:千円)



人件費総額 事業年度別推移(第3四半期連結累計期間時点)

(単位:千円)

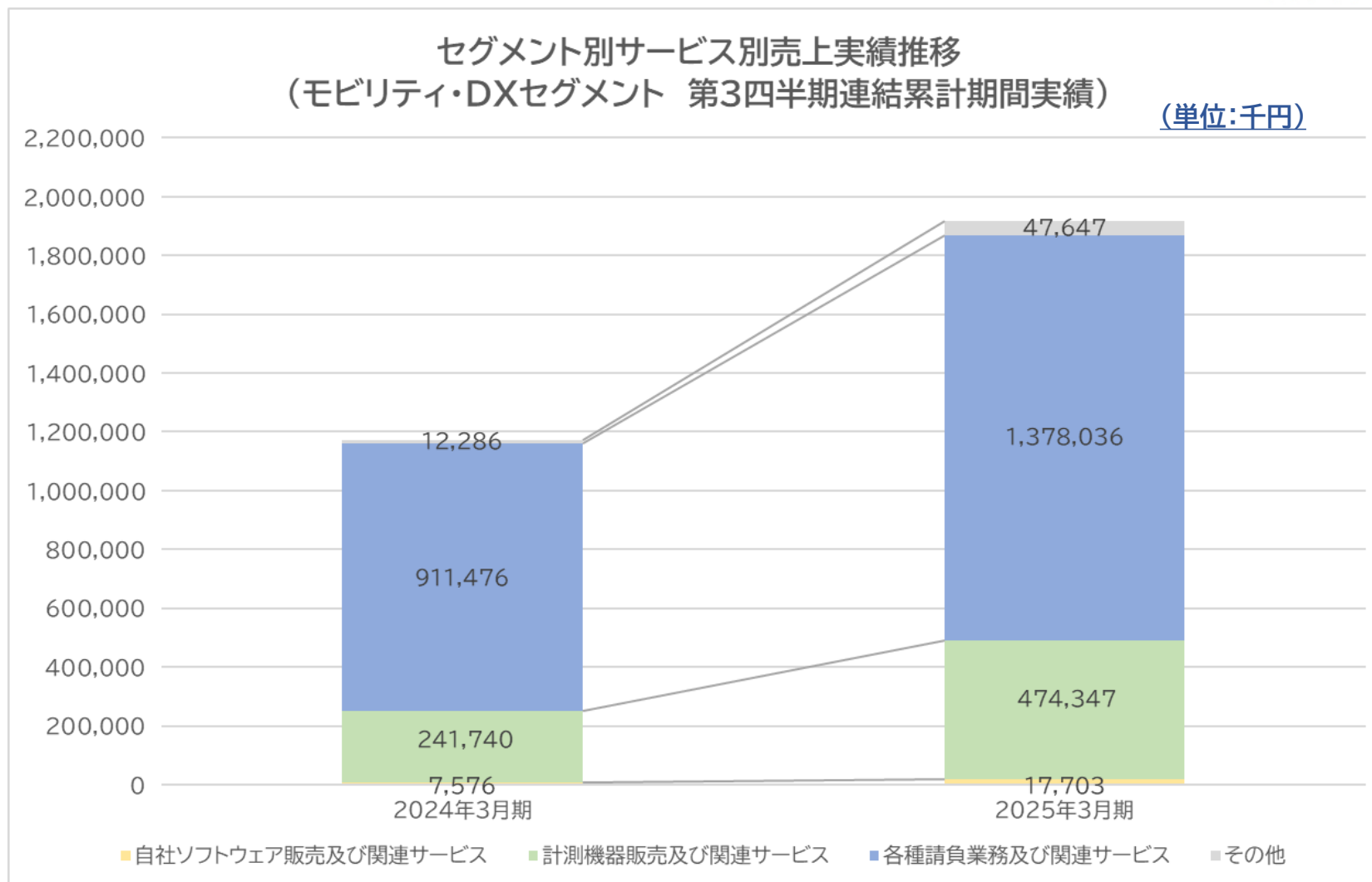




■ 自社ソフトウェア販売及び関連サービスにおいて、2024年7月リリースの新製品のCADシステム「ANIST」の売上が前四半期より継続して好調に推移し、前年同期の売上高を上回る結果となる。

■ 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、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、前年同期と比較し売上高は減少。



■ 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、前年同期と比較し受注件数・規模の増加および生産性向上等の取り組みも行った結果、収益計上のタイミングが想定より早まった効果もあり、当第3四半期の売上高が伸長。一方でその結果、P.18に記載のとおり、第4四半期に収益計上を予定している受注残高は前年同期と比較し、減少。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(第3四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		
	前連結 累計期間	当連結 累計期間	前期比 (%)	前連結 累計期間	当連結 累計期間	前期比 (%)	前連結 累計期間	当連結 累計期間	前期比 (%)
計測機器販売及び 関連サービス	—	—	—	8,083	5,675	-29.8%	8,083	5,675	-29.8%
各種請負業務及び 関連サービス	56,573	19,174	-66.1%	1,044,400	947,260	-9.3%	1,143,402	966,434	-12.2%
合計	56,573	19,174	-66.1%	1,052,484	952,934	-9.5%	1,151,485	972,108	-12.3%

- 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であり、**第4四半期以降に契約を締結する予定の案件は算入していない**。
- モビリティ・DXセグメントにおいて、**P.17**にも記載のとおり、当第3四半期の収益認識が計画よりも早まった結果、第4四半期に収益計上を予定している受注残高は前年同期と比較し、減少。

(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	5,867,122	負債合計	1,867,110
固定資産	2,040,463	純資産合計	6,040,475
資産合計	7,907,585	負債・純資産合計	7,907,585

● 流動負債のうち、短期借入金の発生について

当四半期は中間納税や賞与支出等の資金需要が発生。当社ではこうしたスポット支出に関し、通常の運転資金ではなく短期借入を活用することで安定的なキャッシュフローを目指す目的。年度末には返済完了見込。

● 株主資本の減少について

当社グループでは、2024年11月13日開示のとおり、資本効率の向上を通じて、株主の皆さま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(詳細はP.26に記載のとおり)。これにより前連結会計年度末と比較し、株主資本が減少。

(単位:千円)

連結損益計算書

売上高	3,852,781
売上原価	2,277,191
売上総利益	1,575,590
販売費及び一般管理費	1,375,002
営業利益	200,587
経常利益	194,301
親会社株主に帰属する四半期純利益	128,757

● 前年同期と比較し、売上高および各利益項目において増収増益となった理由は？

営業利益について、前年同期比約2.5倍の営業利益を計上。
 要因については、モビリティ・DXセグメントを中心に、前年同期と比較し案件の受注件数・規模の増加に加え、生産性向上等の取り組みも行ったことで、収益計上のタイミングが想定より早まった結果、増収増益となった。

● 支払手数料が発生しているが、この内容は？

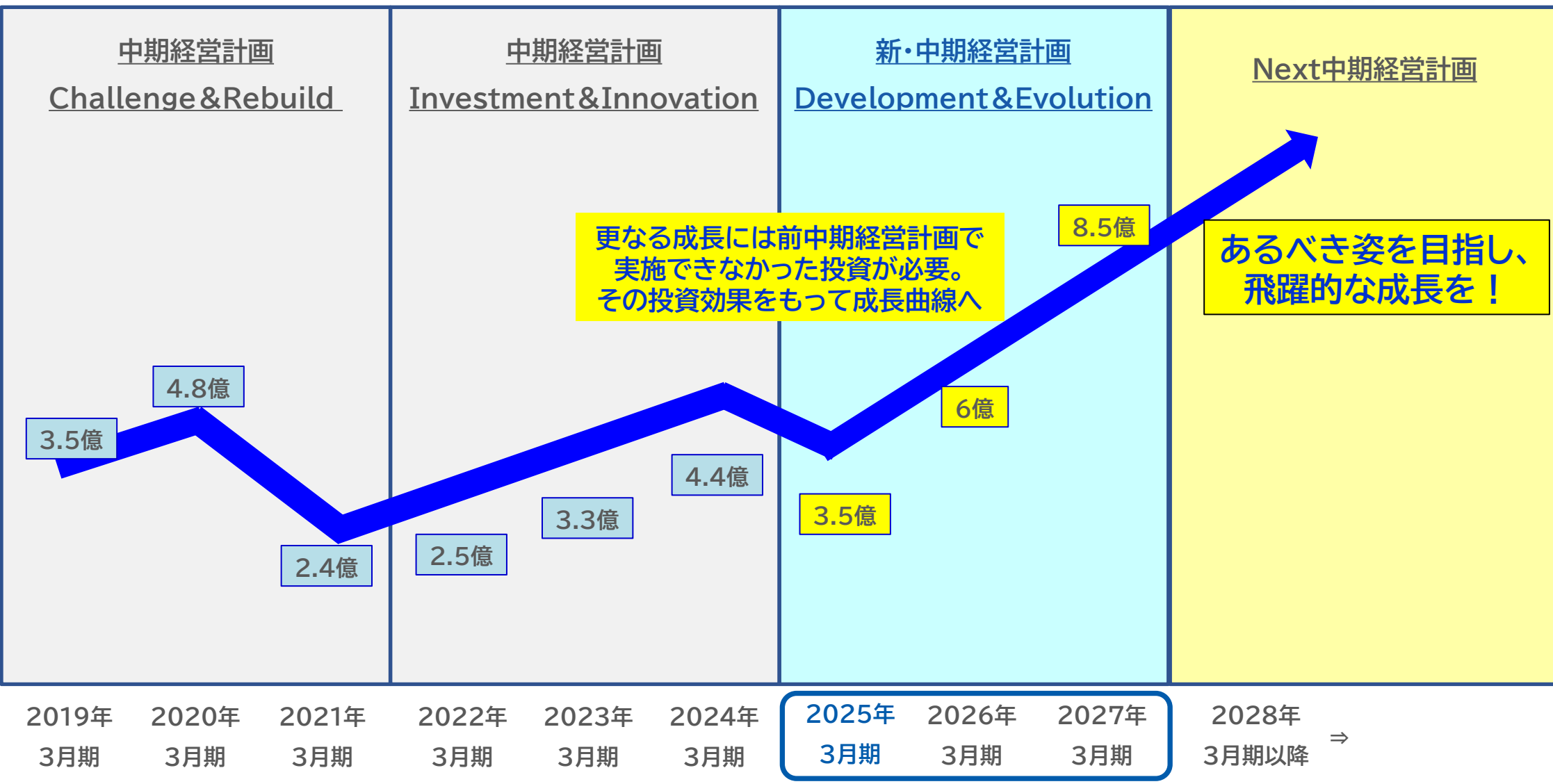
自己株式の取得にかかる手数料の発生によるもの。

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。
さんわ 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。
エードライブ 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。
あきそく 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。
ウイングネオ インフィニティ 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。
ウイング アース WingEarth	測量・土木分野向け大規模点群編集ツール。
ラスポート 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)。
アニスト 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 第3四半期
決算概況
- Ⅰ 2025年3月期 第3四半期
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](#)

全社

(単位:千円)

	当連結会計年度			前連結会計年度		
	2025年3月期 第3四半期累計 実績	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3四半期累計 実績	2024年3月期 年度実績	年度実績に 対する進捗率(%)
売上高	3,852,781	6,000,000	64.2%	3,134,504	5,478,528	57.2%
営業利益	200,587	350,000	57.3%	78,865	449,601	17.5%
経常利益	194,301	335,000	58.0%	84,993	455,651	18.7%
親会社に帰属する 四半期純利益	128,757	221,000	58.3%	55,005	340,353	16.2%

- 各科目において、前年同期を上回る進捗率。
- 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)

	当連結会計年度			前連結会計年度		
	2025年3月期 第3四半期累計 実績	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3四半期累計 実績	2024年3月期 年度実績	年度実績に 対する進捗率(%)
売上高	1,926,673	2,928,000	65.8%	1,951,251	2,642,349	73.8%
営業利益	304,664	378,000	80.6%	331,955	415,144	80.0%
売上高 営業利益率(%)	15.8%	12.9%	—	17.0%	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)

	当連結会計年度			前連結会計年度		
	2025年3月期 第3四半期累計 実績	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3四半期累計 実績	2024年3月期 年度実績	年度実績に 対する進捗率(%)
売上高	1,917,734	3,062,000	62.6%	1,174,880	2,091,422	56.2%
営業利益(損失)	142,522	191,000	74.6%	▲94,192	278,573	—
売上高 営業利益率(%)	7.4%	6.2%	—	—	13.3%	—

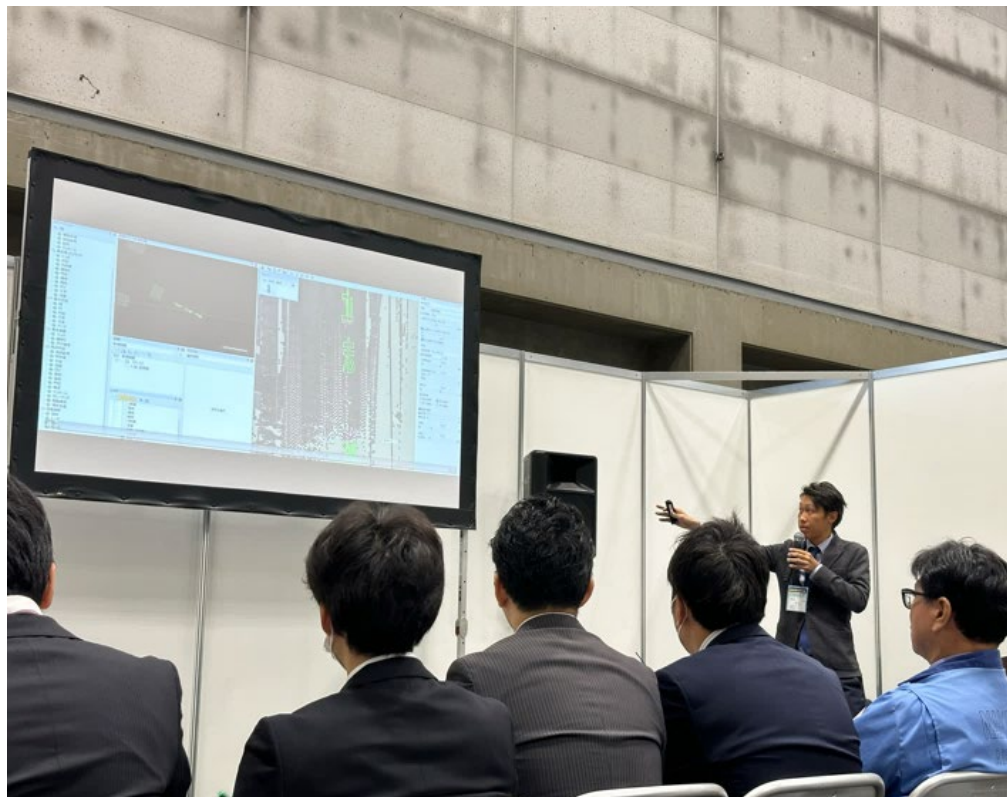
▶ 前年同期と比較し、受注件数・規模の増加および生産性向上等の取り組みを進めた結果、売上高、営業利益ともに大きく進捗。

◆自己株式の取得終了

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。

- ① 取得した株式の種類 : 当社普通株式
- ② 取得期間 : 2024年11月14日～2024年12月16日
- ③ 取得した株式の総数 : 188,500 株
- ④ 株式の取得価格の総額 : 299,859,900 円
- ⑤ 取得方法 : 東京証券取引所における市場買付

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.38](#)に記載しておりますので、あわせてご確認ください。



建設技術フェア出展



各種オンラインイベントの開催

- 当社グループでは、展示会へのリアル出展のほか、オンラインイベントを積極的に行うことで、お客様へのフォローアップ活動および新規顧客の獲得に努めております。
- 2024年11月に開催した建設技術フェアにおいては、当社の製品展示だけでなく、今年度新発売の製品「ANIST」に関するPR・技術セミナーなども行い、大変多くのお客様にご訪問いただきました。
- 各種イベント後には、個別の商談活動なども実施し、今後の利益獲得に努めていく予定としております。

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の実施とそのコンサルティング
- 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12月
北九州市における実証実験の様子

- 当社グループは、これまでに全国各地120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加してきております。
- 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、各地域に参加いたします。
- 当事業年度においては、昨年の15か所から10か所増加し、25の地域に当社およびグループ会社であるA-Drive株式会社が参加いたします。
- 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。

◆長野県塩尻市で特定自動運行(自動運転レベル4)の許可を取得、公道実走を開始しました



ドライバー席が無人のまま
走行する自動運転バス



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は
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。
- このたび、2025年1月9日付で、道路交通法に基づく特定自動運行の許可を取得し、同年1月21日より**運転席にドライバーを配置しない「自動運転レベル4」の公道実走を開始**いたしました。
- 国産自動運転OS「Autoware*」に、当社も支援をしている塩尻市の自営型テレワーク事業「KADO」に所属する地元テレワーカーが作成した高精度3次元地図を組み込んで「自動運転レベル4」を運行するのは**全国唯一の取り組み**であり、株式会社ティアフォー製Minibusの車両を用いた特定自動運行は**全国初**となります。
- 高齢化社会における交通弱者の生活保護と、高齢運転者による事故防止を目指すには、持続可能な地域交通の構築と利用促進が重要となります。この上で課題となる運転手の高齢化による担い手不足や、利用者の移動ニーズとの乖離による利便性低下を解決するため、これまでの実証実験により構築された官民・地域連携体制を活用しながら、自動運転の社会実装を目指してまいります。

* Autoware は The Autoware Foundation の商標です。

◆国内初、全自動配送実現に向け、ロボット・自動運転車・ドローンの協調配送実証に成功



本実証の様子



- 当社は2024年12月6日、KDDI株式会社、KDDIスマートドローン株式会社、株式会社KDDI総合研究所、株式会社ティアフォーとともに、「自動配送ロボット・自動運転車・ドローンの協調配送実証」に成功しました。
- ひとつの目的(配送)を達成するために、位置情報の定義が異なる3種類のモビリティを連携させる実証に成功したのは国内初となります。
- 各モビリティが協調することで、物流の労働力不足を解決できるほか、災害時の山間部への物資配送を効率化できることを確認しました。
- 当社の役割は、高精度3次元地図の制作、異なる測位方式の連携(座標変換システム)構築、自動運転車の安定走行のための地図更新システムの開発となります。
- 今後は、労働力不足が顕在化する2030年を目途に、建物内からの配送や都心ビルへの配送は自動配送ロボット、都市部からの大規模な配送は自動運転車、陸上からの輸送が困難な地域ではドローンで配送を行うといった、地域に適したモビリティを組み合わせた全自動の荷物配送サービスの社会実装を目指してまいります。

◆包括連携に関する協定締結式が実施されました



協定締結式の様子(多摩大学にて)

- 当社は、多摩大学と2025年1月9日に「包括連携協定」を締結いたしました。自動運転の社会的受容性や倫理課題等を研究する多摩大学との協定により、**自動運転の移動サービスに係る社会課題の解決**に寄与することを目的としています。
- 自動運転の社会実装に関する研究や教育、自動運転サービスの普及に貢献する人財の育成・キャリア支援等において相互に連携することを想定しております。
- すでに2024年11月には、多摩大学の教員・学生約50名と共同で自動運転に関する調査および研究を行っており、今後も様々なフィールドにおいて連携・協力してまいります。

◆ メディアへの掲載



ホーム > 取材先上場企業一覧 > 情報・通信業 > 東証スタンダード > 名証メイン > 名古屋市 > 愛知県 > アイサンテクノロジー(株)【4667】

～ 株のトラ組織委員会 未来金融研究部 ～

<https://mirakin.jp/unyuzyouhou/jouhoutsuushin/aisantechnology2/>

- 当社グループでは、少子高齢化に伴う人財獲得難に対応すべく、新規学卒者、経験者を問わず継続した採用活動を行っております。
- 新規学卒者採用におきましては、学部学科を問わずより多くの学生の皆様に当社を知っていただくことを目的として、オープン・カンパニーや仕事体験を開催し、当社の新規学卒者を対象とした採用選考にお進みいただけるような取り組みをしております。
- 経験者採用におきましては、ご経験やスキルをお持ちの方へ当社より積極的にアプローチするとともに、多くの方にご活躍いただけるフィールドがあることをお伝えすべく、様々なメディアへの露出も高めております。
- 当社グループでは、当社とマッチする人財の獲得はもとより、社員の離職防止も重要課題と捉え、教育体制や若手社員のフォロー体制を構築しております。

ミライのお仕事

ホーム > ミライのお仕事 > 測量×自動運転！？アイサンテクノロジー株式会社の若手の挑戦を加速させる環境とは

～ ミライのお仕事 ～

<https://morejob.co.jp/mirai/aisantec/>

◆メ〜テレ番組「Samurai DX」にて当社の取り組みが紹介されました



- 2025年1月放映の「SamuraiDX 2025～歴史に学ぶ経営術～」にて、当社グループのDX推進の取り組みが紹介されました。
- 当社グループでは、DXを駆使することで、バックオフィス・営業活動の効率化およびコスト削減のほか、安全の「見える化」を図っております。
- 安全の「見える化」に関しては、車両管理DXツールを使用し、測量を行うMMS車両だけでなく、全国で稼働する営業車両の走行データを収集・解析することで、計測データの正確性向上、また、運転スコアの可視化による社員のモチベーションアップに繋がっております。
- 当社では引き続き、安心安全な自動運転社会実装の未来に向けて、DX化を推進してまいります。



- Ⅰ 2025年3月期 第3四半期
決算概況
- Ⅰ 2025年3月期 第3四半期
業績予想とトピックス
- Ⅰ ご案内

◆会社説明会のご案内 ※会場は定員に達しましたのでオンラインのみ予約を受付しております。

当社は、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)**に開催いたします。

当日は、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詳細のご説明を行う予定です。

本説明会は2部制となり、1部では共催のKabu Berry様による「Kabu Berry Lesson 投資初心者のための決算短信・資料の読み方入門講座 [準備編]～楽しく解説！気になる企業のチェック方法!～」を開催いたします。

本説明会の詳細ならびにお申し込みは右記URLをご覧ください。
皆さまのご参加を心よりお待ちしております。

[アイサンテクノロジー会社説明会](#)

- **開催日時 2025年2月15日(土)**
 - ・第1部【会場参加限定】13:00～13:50 投資初心者のための決算短信・資料の読み方入門講座
 - ・第2部【会場参加+ZOOM配信】14:00～16:15 アイサンテクノロジー会社説明会
- **会社説明会 登壇者**



加藤 淳
代表取締役社長



曾我 泰典
取締役



細井 幹広
取締役



佐藤 直人
取締役

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



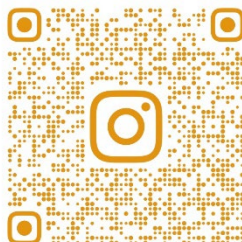
X・Instagramアカウント

X(旧Twitter)



@AISAN_CORP

Instagram



@AISANTEC_IR

《投稿の一例》



◆IRインタビュー掲載のお知らせ

ADVISER navi 上場企業経営者へのIR取材特集
<https://investor-navi.com/ir/column/5219/>

2025 2/03 【4667】アイサンテクノロジー株式会社 事業概要と成長戦略に関するIRインタビュー

IR情報 東証スタンダード (内国株式) 名証メイン 情報・通信業 © 2025年2月3日 アドバイザーナビ株式会社

検索

カテゴリ

IR情報 (158)

キーワード

- 東証プライム (内国株式) (44)
- 札証本則 (1) 福証本則 (1)
- 東証スタンダード (内国株式) (44)
- 東証グロース (内国株式) (67)
- 東証グロース (外国株式) (1)
- 名証プレミア (2) 名証メイン (3)
- 名証ネクスト (2) 建設業 (3) 食料品 (2)
- 繊維製品 (1) パルプ・紙 (1) 化学 (4)
- 医薬品 (4) ガラス・土石製品 (1)
- 非鉄金属 (1) 金属製品 (3) 機械 (6)
- 電気機器 (5) 精密機器 (4)
- その他製品 (3) 陸運業 (1) 空運業 (1)

アイサンテクノロジーの沿革

アイサンテクノロジー株式会社代表取締役社長 加藤 淳氏

※本コラムは2025年1月8日に実施したIRインタビューをもとにしております。

- 当社グループでは、株主・投資家の皆様へ情報発信すべく、適時、IR取材への対応を行っております。
- このたび、アドバイザーナビ株式会社の投資家情報メディア「[IR INFOナビ](#)」に当社代表取締役の加藤のインタビューが掲載されました。当インタビューでは、当社のこれまでの歩み、そしてこれからの成長戦略等を回答しておりますので、ぜひご覧ください。
- 今後も引き続き、投資家の皆様に当社グループをより知っていただくための取り組みを進めてまいります。

■ 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

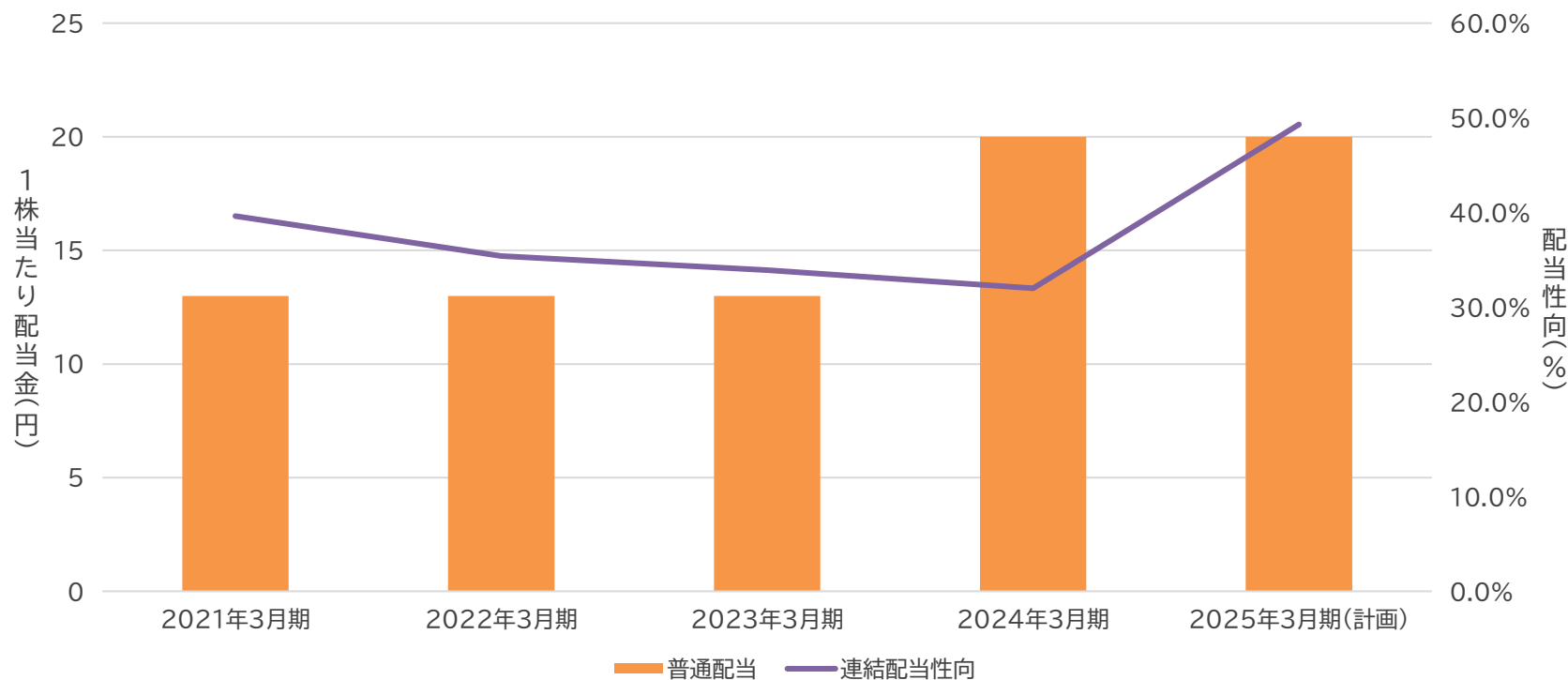
- 当社取締役会では、日々の出来高含め、株価に対して注視し、重要な経営テーマの一つとして議論をしております。
- 一方で、中期経営計画でもお伝えしているとおり、公共/モビリティ・DX両セグメントともに、人財を含め、投資を積極的に行うことが企業規模・収益の拡大に繋がるものと考えておりますが、これらの投資が収益に繋がるには、今しばらく時間を要すると判断しております。
- 上記のとおりIR活動の強化を実施してまいります。現時点では、事業投資を優先的に実施する方針とし、その結果により得られる収益を、株主様の皆様への配当という形でリターンを行いたいと考えております。
- 以上より、2030年の目指す姿の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

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。

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



