

アイサンテクノロジー株式会社

2022年3月期 決算説明会 質疑録

【日時】 2022年5月24日（火）15:00～16:00

【対応者】 代表取締役社長 加藤 淳

【質問1】

中期経営計画で、24年3月期に向けての成長は、公共、モビリティ、どちらのセグメントが貢献すると見込んでいますか？

【回答】

先ほどのご説明では、公共セグメントとモビリティセグメントの売上構成を出しましたが、中期経営計画の最終年度では双方に伸びしろがあると考えております。

特に公共セグメントでは新商品、新ソリューションをしっかりと提案してまいります。モビリティセグメントではこれまで培ってきた知見を駆使した新しい提案、自動運転実用化に向けたしっかりとした提案を進めることで、営業利益7億円の達成を目指します。

【質問2】

公共セグメントでは自社ソフトウェアの販売が利益の中心となっています。競合他社と比べ当社の強みは何でしょう。今後売上や利益が増加する計画としていますが、その成長のドライバーは何でしょうか。

【回答】

競争相手と比較すると、測量業務の計測をする所から、最終的な成果データを作り上げる所まで、大げさに言うとゆりかごから墓場までをサポートできる所が当社の大きな特徴と言えます。

今後、公共の測量業務では3次元データの利活用する流れがますます加速していきます。i-Construction といった動きに代表されるように3次元データをいかに利活用し、業務を効率化していくか、おおきなうねりとして動いています。

こういった所に向けた当社のソフトウェア、ソリューションを提供していく所に利益の源泉があると考えております。

【質問3】

モビリティの高精度三次元地図の競合を教えてください。また、競合他社と比べ当社の強みは何でしょう。

【回答】

自動運転の高精度地図データの分野は市場として構築していく段階にあり、競合というよりもパートナーといった捉えの方が、現段階では当てはまると考えております。

当社は創業来 53 年、測定のソフトウェア、ソリューションを開発してきた技術、100 件超の実証実験の実績からの知見・ノウハウが厚みを増してきております。こういった技術・知見を元にクライアントが求める提案を進めてまいります。

【質問 4】

自動運転関連システムの開発は海外を含め、開発競争となっておりますが、当社の状況は他社と比べて進んでいるか。ティアフォーと連携して進めていますが、ティアフォーのシステムは広がっていくでしょうか。現段階での見込みを教えてください。

【回答】

ティアフォーと進めている自動運転関連の技術は日々ブラッシュアップをしています。様々な分野、現段階では実証実験では非常に多く利用されています。自動運転が社会実装に向かっていく中で、安心・安全を第一に踏まえ、技術を確実に確立していくことが、ティアフォー含めパートナーと協力して事業を進めるうえで大切な事だと位置づけております。

【質問 5】

準天頂衛星みちびきに関連した技術は、成長ドライバーとして考えているでしょうか。どのような分野で事業に繋がっていくでしょうか。

【回答】

みちびき関連は先行的な研究開発を進めてきており、今も実用化に向けたソフトウェアやソリューションを実現すべく開発を進めております。

みちびきの技術は公共セグメント、モビリティセグメント双方に、大きな革新をもたらす可能性があります。市場の動向をみながら適宜ソフトウェアやソリューションを投入してまいります。

【質問 6】

成長戦略の中で、M&Aの予定はあるでしょうか。この場で具体的な内容は話す事はできないと思いますが、対象となる業種、規模など、どのようなものを検討しているでしょうか。

【回答】

昨年 10 月に三和がM&Aによって、当社グループに加わりました。それから半年が経過し、少しずつですが特に公共セグメントで期待する効果が見えてきたと判断しております。

今後は、当社の事業とシナジーが得られるもの、得られる可能性が高い会社については、具体的に検討を進めていく所存です。逆にシナジーが得られそうにない案件は、検討のテーブルには上がらないものと考えております。

【質問 7】

2022年3月期の実績、2023年3月期の計画では、営業利益が2、3年前の水準から比べると一段低いのですが、それは投資を重点的に行っているという認識で良いですか？
どういった所に投資を進めていますか。

【回答】

利益の絶対額では、ご認識のとおりです。

ここ2年の経営状況、世の中の環境も変わってきています。コロナ禍は別として、働き方改革に伴う賃金の上昇、人財を採用するための費用など、これらは2、3年前から大きく状況が変わりました。

本中期経営計画インベストメントアンドイノベーションを掲げているところとして、どこにインベストするのかというと、やはり人財への投資です。当社は人財が全てであり、人財の成長が会社成長の大きな推進力になると考えております。

【質問 8】

モビリティ事業における競合他社と、それらとの差異化戦略を教えてください。

【回答】

モビリティセグメントは自動運転、高精度3次元地図データをはじめ、黎明期から成長期に入っており、その時期を見定め、また、その時期をしっかりと捕まえられるように、現行のパートナーとのアライアンスを強め、情報交換を密に行いながら、商機を取っていきたいと考えております。

【質問 9】

ティアフォーと資本提携されていると思いますがティアフォー子会社のマップフォーとの関係はどのようになっていますか？

【回答】

ティアフォーとは資本提携をしており、特に自動運転関連の事業で協力しております。その他については、企業間の秘密保持の義務もあり、ここでのご回答は控えさせていただきます。

【質問 10】

ウクライナ・ロシア情勢の影響と具体的な対策について知りたいです。

【回答】

直接的に当事業に影響は少ないですが、間接的には影響は出てくると考えられます。当社に何ができるか、まずはしっかりお客様に向き合って、丁寧にビジネスをすすめていく事が重要です。また、事業への影響を見定めることは難しいですが、アンテナをしっかりと張って、適宜判断していきます。

【質問 11】

ミドルクラスの自動車へ高精度 3 次元地図データを普及させる上で、高価格から普及価格へ移行する必要があると思うが、現状の課題と課題に対してどのようにアプローチをしていくのでしょうか。

【回答】

ミドルエンドに地図データを搭載するかどうかは、直接的には当社が意見を言う立場ではありませんが、高精度な地図データを相応なコストで作成して、更新していかなければならない課題は、ハード面や通信インフラも含め、総合的に検討をすすめていく必要があると考えております。当社株主でパートナーでもあるKDDIとも、実証実験を通して相応の方向性は考えてまいります。

【質問 12】

人材育成に力を入れていくとのことでしたが、具体的な育成方法が知りたいです。

【回答】

まずは業界の市場に向けた基礎的な知識、スキルについては1年間、計画プログラムを組んでおります。

ウェビナーなどの様々なツールを用いて、隙間時間も使いながら、教育プロセスを踏まえてそれが浸透しているかどうかPDCAを回しながら進めております。

個人差も出てきますが、上司との面談を含め、風通しをより良くし、部門、役職問わず全体の底上げを図っていく方針です。

【質問 13】

質疑応答の内容は後日開示しますか？

【回答】

後日開示する予定としております。

以上