

アイサンテクノロジー株式会社

2023年3月期 決算説明会 質疑録

【日時】 2023年5月16日（火）15:00～16:00

【対応者】 代表取締役社長 加藤 淳

【質問1】

中期経営計画を修正されました。

2024年3月期計画の営業利益7億円が5億円に修正されましたが、その要因や背景を教えてください。

【回答】

計画策定当初に想定していなかったコストアップがボディブローのように効いてきています。コストアップも短期的なものでは無いと想定しており、現実的な数字に見直しました。

【質問2】

2023年3月期、公共セグメントでは増収増益でした。その要因は何でしょうか。

【回答】

1年を通して高精度3次元スキャナと対応ソフトウェアへのニーズが高い状況でした。お客様がこういった高額機器を購入する際の補助金制度もあり、その採択率も良好でした。こういった所が一番の要因と考えています。

【質問3】

中期経営計画の方針として、人財投資を積極的に進めている所と伺っています。

近年では人手不足で売り手市場が進んでいるようですが、当社では新卒の採用は順調に進んでいますか。

【回答】

新卒採用に対しては、現在の中期経営計画やその前の中期経営計画からも、力を入れています。売り手市場の中、計画している人数の採用はできております。また、ここ1、2年はあらゆる職種でエントリーしてくる学生の数も増えてきています。将来のアイサングループを支える力の源泉になるため、今後もしっかり対応してまいります。

【質問4】

経済産業省と国土交通省が2025年に全国40か所以上で無人自動運転を実現したいとしています。御社はどれくらいの数を実現したいと考えていますか、また目標数等あれば教えてください。

【回答】

全て獲得したい気持ちはあるが、何件という件数よりも、1件でも多く社会実装をした実績を残すことが大切です。それによって2026年以降の展開も変わります。まずは、しっかりと社会実装の確実な実現に向けた取り組みを進めていきます。ここはA-Driveが中心になって進めてまいります。

【質問5】

自動運転等、今後事業の規模が大きくなってくるとは思いますが新たなM&Aは考えていますか？

【回答】

M&Aは会社の成長戦略としては重要な選択肢の一つです。ただし闇雲にどんな会社でも良い訳ではなく、当社グループの活動や企業風土等にご理解を頂ける会社、双方にシナジーが出る会社があれば、積極的に検討いたします。

【質問6】

公共セグメントが貴社の収益力を支えているかと思いますが、当該セグメントにおいて他社競合比、貴社が優位な部分はどのような部分でしょうか？

【回答】

コンペチターは国内では2社程度で、シェアは大きく変わらず推移しています。当社の強みはソフトウェアのみではなく最新の測量に必要な計測機器と当社ソフトウェアを組み合わせたソリューションを提案できる点にあります。

また、MMSが登場した時に測量業界で利用されるかどうか不安視されていた部分もありましたが、市場に粘り強く提案を続けてきた結果、国内で稼働しているMMSは当社から導入したものが1番多い結果となっており、業界のお客様からも支持を頂いております。

【質問7】

当社の役員の構成を見ると男性ばかりのようです。役員に女性を含める事について、どのようにお考えでしょうか。

【回答】

性別に関係なく能力のある方、当社に愛情をもって取り組んでもらえる方ならどんどん登用します。その為には社員のスキルアップも必要で、教育にもコストを掛けていきます。社員が成長できる後押しをしていきたいと考えております。

【質問8】

今期からインフレ手当を支給するとの開示文書を拝見しました。2024年3月期やその先の業績への影響はどの程度でしょうか。

【回答】

中期経営計画の見直しも行いましたが、昨年から資源高・インフレが進んでいます。これらは半年や1年で終わる状況ではないと考えており、インフレ手当支給の判断に至りました。一方でこういった状況は流動的な側面もあり、さらにインフレが進むようであれば相応に検討を行いますし、逆の場合も考えられます。両睨みで判断してまいります。

以上