

アイサンテクノロジー株式会社

2024年3月期 決算説明会 質疑録

【日時】 2024年6月3日（月）18:30～20:00

【対応者】 代表取締役社長 加藤 淳

【質問1】

測量土木は男性メインの世界ですが、その中で女性採用を積極的に推進していくと中計の中でもありました。女性の方はどのような分野やセグメントで活躍されているのでしょうか。

【回答】

現在では公共セグメントもモビリティセグメントも女性が活躍しておりますが、人員数としてはモビリティセグメントの方が多いです。仕事内容としては、自動運転の社会実装に係る実証実験のコンサルタント業務や、公共セグメントではインフォメーション等のヘルプデスク業務などがあります。もちろん営業を担当している女性メンバーもおり、あらゆるところで活躍しています。

【質問2】

先日日産自動車が自動運転車を公開しましたが、日産自動車にもアイサンテクノロジーのソリューションが使われているのでしょうか。

【回答】

具体的な会社名は秘密事項保持の関係でお答えしにくいのですが、2015年のITS世界大会に出展した後から、日産自動車とは研究用データや実証実験データ、3次元地図データの作成などで個別にお仕事をさせていただいている実績がございます。

【質問3】

自動運転に関して、特にアメリカの企業が測量関係で開発を進めていると聞きますが、そういった企業に対抗できるのでしょうか。

【回答】

自動運転市場は壮大な規模で動いているので、一社だけでは厳しい状況だと思います。リスクアセスメントを含めて様々なパートナーと協業しながらやっていくのが大きな方向性だと捉えています。アメリカではAI関係を中心に動きがある一方、日本では法整備等の事情も違います。地域に合った自動運転の社会実装やソリューションを提供していくことで強みを出せるのではないかと判断しています。

【質問 4】

中期経営計画で大幅な増収を計画されていますが、どのようなお仕事や顧客が増えて増収になるとお考えでしょうか。公共とモビリティでそれぞれ違うと思いますが。

【回答】

公共セグメントでは、3次元データを取得・加工して成果物を作る動きが強くなってきているので、既存および新規のお客様を皮切りに増収を見込んでいます。また、今年8月にリリース予定の新製品への高い評価も期待できます。モビリティセグメントでは、2025年までに全国50~100カ所で自動運転サービスが展開される目標に向けた実証実験等の取り組みに大きな伸びしろがあると考えています。

【質問 5】

モビリティ事業で24年3月期に売上・利益が大幅に伸びましたが、どのような要因があったのでしょうか。

【回答】

モビリティの伸びの大きな要因は、62カ所の実証実験のうち15カ所を受注し、こなした数が増えたことです。また、3次元地図データの生成・販売も安定的な需要を確保できています。利益面では、社内の地図データ作成における技術革新に注力し、良いパートナーにも発注しながら全体的なコストダウンを進めてきた結果だと見ています。コスト低減は命題であり、ソフトウェアを使った技術で日々改善を続けていきます。

【質問 6】

若宮大通での実証実験には多くの企業が参画していましたが、この後どのように展開していくのでしょうか。

【回答】

若宮大通で得られたデータや経験値は、新しい社会実装をやっていく上で利用されていくと思います。そういう意味で、ますます精度が上がっていくのではないかと判断しています。

【質問 7】

季節変動が大きい会社だと思いますが、第4四半期に売上・利益が集中する要因は何でしょうか。取引先の影響でしょうか。

【回答】

ご指摘の通り、当社は第4四半期に極めて傾注する傾向にあります。これはお取引先の関係もありますし、公共セグメントの建設関連産業は年度末に集中する性質があるためです。第4四半期に集中するのは私も心臓に悪いので、この3年で少しでも第1四半期から均等に行けるよう組み替えをしたいと考えています。ただ、お取引先の関係で簡単にはいかないかもしれませんが、少しでも組み替えを進めたいと思います。

【質問 8】

自動運転における事故発生時の責任の所在や訴訟リスクについて、法整備が追いついていないと思いますが、どのようにお考えでしょうか。

【回答】

ご指摘の通り、自動運転におけるリスクの所在をどこで引くかという議論は活発に行われており、今後ガイドラインが出てくると思います。自動運転に限らずビジネスにおいては訴訟リスクは大なり小なりありますので、そういった知見も含めて全体的な対応を取れるのではないかと判断しています。当社では自動運転の実証実験を行う前に必ずリスクアセスメントを入れ、問題やリスクを顕在化させた上で計画を立て、速やかに実施しています。その積み重ねが大きな財産になると期待しています。

【質問 9】

測量分野で、公共測量やドローン測量などの分野への参入はお考えでしょうか。

【回答】

公共測量とドローン空撮等の測量については、必要な機材も全てスタンバイしており、いつでも対応できる状況にあります。実績もございます。公共測量はグループ会社の三和が非常に強く、高い技術で提供できると思います。ドローンについては、グループ会社のスリードが最新機器を用いて行っています。商用ベースで UAV ドローンが一番使われているのは測量分野だと思います。国土地理院のマニュアルにも組み込まれ、市民権を得ている測量技術の一つになっています。

【質問 10】

御社のソフトと福井コンピューターの BLUETREND との差別化はどういったところにありますか。

【回答】

当社のシステムと福井コンピューターの BLUETREND（現 TREND-ONE）は全くオーバーラップしたシステムになっています。結果は同じですが、結果を導き出すプロセスのステップ数が当社の方が少なく、処理スピードは圧倒的に速いと思っています。また、当社は測量の計測機器から最終成果までの全体をサポートしているので、お客様からは測る時から成果を作るまで全てを任せられると安心いただけるのではないかと考えています。

【質問 11】

コスト競争力はどうでしょうか。

【回答】

コスト競争力は何を基準に測るかによって変わってきますが、当社の方が少し分があるかなと思っています。

【質問 12】

自動運転について、平塚市などでは実用化しているのでしょうか。

【回答】

実用化はまだしていませんが、実際にお客様を乗車させて走らせる実証実験は行っています。技術的には可能な領域に達しており、具体的に実装できるレベルに近づいています。ただ、場所ごとに障害物や人の動きなどの条件が異なるため、それぞれのケースに対応していくことが大事だと判断しています。

【質問 13】

高速道路や自動車専用道路では、自動運転は技術的に可能だと聞いたことがありますが、本当ですか。

【回答】

一般道と比べて、高速道路の方が専用道路であるため導入のハードルは下がると思います。新東名で 100km ほどの専用レーンを作るという話もあり、非常に面白くなってくるのではないかと思います。

【質問 14】

2015 年に株価が急激に上がったのは、自動運転がブームになったことが要因でしょうか。

【回答】

2015 年の東京 ITS 世界会議で MMS を引っさげて出展した際、高い評価や期待が集まりました。その後、実際に一般道での自動運転の実証実験を行い始めました。東京オリンピック招致決定によるアベノミクスの盛り上がりの中で、自動車メーカーがレベル 4 の自動運転車の販売計画を発表するなど、全体的に押し上げられた印象があります。

【質問 15】

モビリティセグメントについて、実証実験の内容はバスばかりだと認識していますが、今後トラックなどの荷物を運ぶ車への採用や実証実験の予定はありますか。

【回答】

昨年、中型バスや EV バスシステムを導入して実証実験を行いました。トラックについても、いずれかのタイミングで対応していくことになるだろうと判断しています。また、大型モビリティだけでなく、グリーンスローモビリティなども面白いテーマになってくるのではないかと見ております。

【質問 16】

国が目標とする自動運転の公共交通の社会実装 50~100 ヶ所について、アイサンテクノロジーはどのように参画していく予定でしょうか。また、車両の提供や自動運転化のための改

修などにも関わるのでしょうか。

【回答】

グループ会社の A-Drive を中心に、自治体や交通事業者に自動運転の社会実装を提案していくことが、伸びしろのあるところだと判断しています。一社だけでは実現できないので、保険会社、機材提供会社、当社のようなソリューション提供会社などをうまくコーディネートして提案していきます。

車両提供については、協力会社やパートナー企業と連携しながら、センサーやカメラの選定などを行っています。また、株主の三菱電機は準天頂衛星みちびきに関わっており、その高精度な位置情報を活用したコンサルティングやアドバイスも可能です。当社も定款を変更し、そういった車両も販売できるようになっています。まだ課題は多いですが、一つ一つ解決していくことで働く車シリーズの可能性が広がるのではないかと期待しています。

【質問 17】

コンサルティング事業で収益を上げていくとのことですが、直接利益を取りに行くのが難しいのではないかと想像します。その辺りはどうでしょうか。

【回答】

現状でやらせていただいているところから眺めれば、そんなに悪くはないのではないかと判断しています。べらぼうな利益率があるわけではないでしょうが、そこそこ期待できる程度のものはもらえるのではないかと思います。あとは数をこなすことが重要で、そのためどのような体制を引いていくかが大きなテーマになります。特に中期計画の初年度で計画通りに人材を確保し、早めに教育して投入していくことが、2年目、3年目の成果に効いてくると考えております。

【質問 18】

新しい技術開発にあたって、産学連携をどのように考えているのでしょうか。また、AI やインフラの分野で中国や米国が先行している中、海外企業との連携についてはどのようにお考えでしょうか。

【回答】

産学連携については、特に自動運転関係で様々な大学と力を合わせながら、ソリューションのヒントとなる技術要素を作ってきた実績がございます。

海外企業との連携、特に中国企業との連携については、知的財産的なリスクもありますので、知見のある方々からアドバイスを頂戴しながら、機会があれば検討させていただこうと考えております。ただ、現時点で積極的に中国でパートナーを探す時期ではないと判断しています。

【質問 19】

今後、Tier4 社とどのようなシナジーを想定していますか。また、Tier4 社への出資金額や上場の意思、協業関係について教えてください。

【回答】

Tier4 社は創業以来、出資や技術的な交流、実証実験等を通じて共にスクラムを組んできた極めて大切なパートナーです。彼らの成長の一助となるべく、当社も役割を果たし、関係をより強固にしていくスタンスで役員一同一致しております。

Tier4 社が会社をどういう形に持っていくのか、IPO 等については私からコメントする立場ではないため控えさせていただきます。

Tier4 社はますます活発な事業展開をされていますので、当社も置いていかれないようについていって頑張りたいと考えています。

【質問 20】

Tier4 社が 11 月からロボタクシー事業を開始するようですが、アイサンテクノロジーは参加されないのでしょうか。また、収益への影響はあるのでしょうか。

【回答】

秘密保持事項に関わるため、お答えは控えさせていただきます。

【質問 21】

ライバル企業はどのようなところになりますか。また、現在の市場シェアはどのような状況でしょうか。

【回答】

モビリティセグメントの事業は、これから市場が作られていく段階なので、占有率などの話はこれからになります。

公共セグメントでは、福井コンピューター株式会社が昔からのコンペジターです。シェア的には彼らの方が少し多いかもしれませんが、お互いで得意分野も変わってきているので、良いライバルとして切磋琢磨していきたいと考えています。

【質問 22】

自動運転の収益が今後大きくなると思いますが、報道では高精度・三次元地図を使わない方式の話もあります。高精度・三次元地図を強みとして展望している中で、使わない場合の心配についてお聞かせください。

【回答】

中国やアメリカでは AI やロボティクスを使って地図なしで自動運転ができるという話もありますが、同じような話が何度も出ては変わるという体感があり、最終的には地図が必要という方向性かと見ております。ただ、AI が普及する時代に入ってきますので、地図環境を

作るコストや新たな地図の使い道、データ生成は大切なポイントだと判断しています。

【質問 23】

ヤマハのグリーンスローモビリティは過疎地や観光地、都市部の狭い道路でも有効と思いますが、販売店としてどのような展開を考えていますか。日本での引き合いは強いと感じていますか。

【回答】

日本での引き合いは非常に高く、観光地等を含めて低速で安全に走行できる場所での利活用は大きな展望があると見ています。昨年、グリーンスローモビリティの販売店をすることを開示しましたが、新しい中期計画の 3 年間で一つのプロットとしてしっかり売っていきたいと判断しています。移動体としてのニーズはあると考えています。

【質問 24】

会社の社名の由来は何でしょうか。子会社にスリードや三和など 3 に関する名前が目立ちますが、アイサンに関するものはなぜでしょうか。

【回答】

37 年前に当時の株式会社アイサンに入社した際、当時の社長に理由を聞いたところ、創業が 3 人で始まり、愛する 3 人で頑張っていこうということでアイサンと付けたそうです。この話を聞いた時、なるほどと腹落ちしたのを覚えています。スリードと三和は偶然ですね。

【質問 25】

高速道での自動運転は条件としては非常に良くなったと思いますが、現状どのような問題が考えられるでしょうか。

【回答】

専用レーンを自動運転カーだけが走るのではなく、実際に走る際にどうなるかというのが今後のテーマになってくると判断しています。全てが自動運転カーなら良いのですが、そうではないので、そこをどう解決していくかがテーマだと考えています。

【質問 26】

日本郵政との自動運転提携の進捗を教えてください。

【回答】

詳細は申し上げにくいのですが、2018 年に東京都内で実証実験をさせていただきました。日本郵政もドライバー不足の課題を抱えていらっしゃいますので、物流業者として今後の動きを見ていかなければならないところだと判断しています。

【質問 27】

公共セグメントの利益率を福井コンピューターの利益率 40%並みに持つていくことは可能でしょうか。

【回答】

不可能ではなく、十分にそこに近づけられる可能性は持っている判断をしています。自社でしっかり製品を作り、計画通り販売していくことが一番のポイントです。福井コンピューターは測量計測機器などのハードウェアはほとんど手がけていないので、そこは組み合わせが少し違うと見えています。

【質問 28】

中計で増員していくとのことですが、どこの会社も採用に苦労しているという話は多々あります。御社の採用計画は順調に進むとお考えでしょうか。今期や前期で苦労したことはありますか。

【回答】

人材採用は、特に東海地区ではキャリア・新卒ともに大変です。日本を代表する会社が君臨しているため、本当に大変ですが、あらゆる術を使って取り組んでいます。新卒では専門の会社のご協力をいただきながら、学校周りも足を運び、友人知人のネットワークも活用しながら採用に努めています。ここが軌道に乗ることが中計の肝だと判断しています。前中計では初年度に思うようにいかなかったことが 3 年間足を引っ張る要因の一つでした。楽ではありませんが、なんとかしっかりやっていきます。

【質問 29】

公共セグメントで従業員を大幅に増やす予定ですが、将来の自動運転サービス展開のためにモビリティセグメントに注力して増やすのでしょうか。公共セグメントではどのようにしていくお考えでしょうか。

【回答】

両方に注力します。また、当社は 2005 年以降、採用活動を抑制していたため、35 歳から 45 歳くらいの年齢層が薄くなっている実情もあります。こういったところも対応していかないと問題が出てくるので、そのことも考慮しながら採用活動を行っています。

【質問 30】

一般財団法人塩尻市振興公社に自動運転小型 EV バスを販売したとのことですが、具体的な価格はどのくらいでしょうか。価格が高すぎると普及の足かせになると思いますが。

【回答】

個別案件のため詳細は控えさせていただきますが、安いものではなく、なかなかの値段にはなると思います。

【質問 31】

自動運転仕様のいすゞ自動車のエルガを御社で製造・販売することを行うのでしょうか。それとも販売仲介の実施なのでしょうか。また、1台あたりの収益はどれくらいになるのでしょうか。

【回答】

販売は手掛けていく考えですので、そのための人員等も含めて手当てしながら取り組みたいと判断しています。収益面については、これからついてくるかなと見ていますが、具体的な金額についてはお控えさせていただきます。

【質問 32】

BIM 推進がトレンドですが、WingEarth などのデータ処理ソフトについて、これまでの売上推移、今後の目標販売見込み、または収益性について教えてください。

【回答】

WingEarth は点群データ処理に非常に最適なソフトで、お客様からも高い評価をいただいています。販売は計画通りに推移しており、前期は若干落としましたが、概ね見通せる状況です。加えて、新たに WingEarth の兄弟的な製品も導入しますので、その効果は今後期待できると判断しています。

【質問 33】

2027 年までの自動運転需要の伸びと比べて、2028 年から 2030 年はさらに指数関数的に伸びると思われませんか。2028 年以降のモビリティセグメント事業は今よりも大きくなると予想していますか。

【回答】

2027 年以降も伸長を続けていくと見ています。そのためには、今の中期計画の 3 年間でやりきれんかどうか鍵になります。この 3 年間でしっかりやることが、2027 年以降につながるものと確信していますので、この点に注力していきたいと判断しています。

【質問 34】

どこの会社でも社員の紹介や専門の会社を使って採用を頑張っていますが、それと同じであれば、アイサンテクノロジーはどこを利用して採用活動をされているのでしょうか。

【回答】

当社の社風や文化は、極めてフランクで、年齢や性別を全く意識せず、共に一緒にやろうという精神やワンチーム的な気持ちが非常に強いです。こういった点を人事のスタッフ含め全面に出して採用活動を行っているところが大きいと判断しています。

【質問 35】

地図関係の上場企業といえば、神戸の会社でドーンという上場企業がありますが、こちらはアイサンテクノロジーとライバル関係になっていませんか。

【回答】

ドーン株式会社は地理情報システム（GIS）の専門におやりになられている会社だと存じますので、私どもとのコンペというよりは、むしろ GIS システムにデータを流していくという関係があると思います。

【質問 36】

三菱商事との連携で自動運転社会に向けた加速やシェア拡大というのは、どの程度見込んでいますか。

【回答】

三菱商事は日本を代表する会社で、特にモビリティ関係ではコネクションを多々お持ちです。そういったところを A-Drive を筆頭にうまく組み合わせていけば、非常に面白いビジネスが出てくるのではないかと期待しております。ただ、会社の規模が大きく違うため、しっかりついていく覚悟が必要だと考えています。

【質問 37】

社長から見た今の株価はどのようにお考えでしょうか。

【回答】

株価については、もちろん高い方が良いのは当然ですが、会社として持続的に成長していくことで、ROE などの基礎的な数字もついてくると確信しています。まずは目標計画をしっかり達成していくこと、そして当社がどういうことをやっていて、これからやっていこうとしているかをしっかり発信し、ご理解いただく活動をもっと行っていかなければならないと強く感じています。

【質問 38】

大株主の加藤清久さんはお父様になられるのですか。また、19 歳の時に入社されたと思いますが、どういった経緯で入社されたのか教えていただければと思います。

【回答】

加藤清久は私の父親です。入社の際ですが、本当は違うことがやりたかったのですが思うようにいかず、少し人生に悩んでいた時期でした。たまたま父親から、東京の専門学校に行けば良い商売ができるという話があり、19 歳の私にとって東京で一人暮らしができるのが最高のキーワードだったので、1 年東京に行かせてもらいました。そこで多くの友人に恵まれ、いろいろな経験をさせていただいた後、約束通り入社して今日に至っているということです。

以上