

アイサンテクノロジー株式会社

2024年3月期 第2四半期決算説明会 質疑録

【日時】 2023年11月15日（水）15:00～16:00

【対応者】 代表取締役社長 加藤 淳

【質問1】

秋田の有限会社秋測をM&Aで買収すると発表がありましたが、その背景、目的、今後の展開についてお聞かせください。

【回答】

まず、秋測は測量業務で不可欠である測量機について、高い修理の技術を保有しています。特に公共セグメントにおいて、測量機をWEB上で取り扱っている「GEOMARKET」で大きなシナジーが期待できると判断しました。「GEOMARKET」では中古品の売買、修理、レンタル事業を行っていますが、その取扱高も増加しています。当社グループで修理の技術を持つことで、お客様に対してご提案できる幅も広がり、付加価値の高いサービスを提供できるようになります。こういった所でシナジーを期待しています。

【質問2】

有限会社秋測をM&Aで買収の発表もありましたが、今後もほかの企業を買収することを検討されていますか？

【回答】

当社グループの本業でのシナジーが見込め、加えて、当社グループと同じ志を持っていたらける会社があれば、積極的に検討していきたい。

【質問3】

売上高目標 57 億円、進捗 20.7 億円とのことですが目標達成できる見込でしょうか。

現在営業利益の進捗率 20%未達であり、達成は難しそうに見えますがいかがでしょうか？

【回答】

決して楽に達成できる目標ではありません。残り6カ月、第3、第4四半期注力いたします。特に第4四半期は当社グループにとって大商戦となる時期です。ここにあらゆる拡販施策を投入し、売上高、営業利益目標を達成できるよう、全力で臨んでまいりますので、ご期待ください。

【質問4】

モビリティ事業において、自動運転が普及期に入っていく過程でどのようなビジネスモデルを基盤としていこうとされているのか教えて下さい。高精細3次元地図のライセンス収

入なのか、あるいはティアフォーの提供する自動運転車を地域展開する際のエンジニアリングなのでしょうか？

【回答】

当社グループがこういったマネタイズをしていくか。当社グループの自動運転関係事業のコアとなっているのは高精度3次元地図データです。ライセンス・供給・生成は一つの大きな柱として確立していかなければならないと考えています。また強力なパートナーであるティアフォーが進めるソリューションにおいて当社グループが販売面、技術面で支援して、両社で新しいシナジーを取れるソリューションを開発して販売をしていくところが今後大きなテーマとなると判断しています。

【質問 5】

期末Q4の業績予想は売上、利益ともに上場後最高の数字のようです。その要因は何でしょうか。

【回答】

現在進行中の中期経営計画は今期で3年目ですが、この2年間で準備をしてきたソリューションが今期に具現化してくると見込んでいます。合わせて既存の製品は成熟度が上がってきており、丁寧に顧客へ提案してくことで計画数字の達成は見えてきます。また自動運転関連の事業は下期に様々な案件が売上計上する見込みで、しっかり確保して計画を達成していきます。

【質問 6】

女性活躍を推進とのことだが、御社の中には女性役員が不在である。今後の女性役員の登用計画があれば教えてください。

【回答】

現時点では女性の取締役はいないが、必要な能力が備わっていれば当然登用していきます。それに向けて社員の皆さんへのスキルアップ教育も進めてまいります。そういった中で女性取締役の誕生を期待しています。

【質問 7】

現状、自動運転の社会実装にむけて、課題に感じている部分は何がありますか。

【回答】

法整備など国の後押し、環境整備が重要と考えています。いかに安全安心な自動運転社会を作っていくかは当然当社グループだけではできませんので、ここに参画する様々な企業体とパートナーシップを図りながら一步一步確実に進め、一番重要な安心安全を担保していくことが大切だと捉えています。

【質問 8】

ホンダがGM等と共に自動運転タクシーのサービスを開始すると報道がありました。これについてどうお考えでしょう。

【回答】

個人的な所感ですが、やるべきところで始まったなという感じです。こういった取り組みが進むと、世の中全体が自動運転の社会実装に向けての大きな一歩になるので、期待しています。

【質問 9】

ティアフォーが自動運転バスの販売を始めました。御社は販売にどのように関わっていきますか。代理店となって販売するのでしょうか。

また、売上の見込等を教えてください。

【回答】

プレス発表もあった通り、ティアフォーでEV自動運転バスの販売が始まりました。これに対して当社がどのように支援できるかを話し合いながら、当社グループの具体的な商材として取り扱いたいと考えています。販売計画等については、現時点では回答を控えさせていただきます。

以上