

アイサンテクノロジー株式会社

2025年3月期 中間決算説明会 質疑録

【日時】 2024年11月18日（月）18:30～19:10

【対応者】 代表取締役社長 加藤 淳

---

【質問1】

今年度、人財補強を掲げられていますが、現在の補強状況を教えてください。また、それらの方に対するトレーニングの実態を教えてください。

【回答】

中期経営計画の3年間で、グループ全体で60名程度の採用を計画している中で、初年度としてほぼ計画どおりに進捗しております。職種によって多少のばらつきはあるものの、今のところは満足できる状況かなと判断しております。また、教育に関しては社内での座学も含めた教育とOJTを織り交ぜながら、新卒採用とキャリア採用で適応に合わせて教育プログラムを展開しております。

【質問2】

他社もティアフォーのMinibusを使用している実証実験を実施していますが、貴社は、貴社が発売したバスでしょうか。ティアフォー製品の発売は専属でしょうか。

【回答】

EVバスはティアフォーが開発されたバスになっており、今のところ当社はその販売担当になっております。車両を販売して終わりというわけにはなりませんので、その車両をしっかり運行していくサービス、サポートというところは、当社で高精度三次元地図データもセットでご提案していくという形になっております。

【質問3】

名証と東証のダブル上場をしている意味について教えてください。

【回答】

個人株主の皆さまに積極的に会社を知っていただきたい、また理解度を深めていただきたいという考えがありまして、名古屋証券取引所様に上場させていただきました。また、私ども名古屋で生まれた会社でございますので、やはり名古屋証券取引所様へ出るべきだろうという判断もございましたのが、上場させていただいた背景でございます。

【質問4】

三菱商事と共同設立されたA-Driveによる自動運転事業のワンストップサービスについて、今後の具体的な展開や、業界の競争環境に対する戦略があれば教えてください。

【回答】

A-Drive は三菱商事様と一緒に設立させていただきました自動運転のワンストップサービスを担う会社でございまして、その展開・活動の一環が、国土交通省の実証実験 25 カ所で取れてきているという成果だと判断しております。自動運転に係る事業分野は、1 社ではまかないきれない非常に守備範囲の広い事業になりますので、あらゆる協力パートナー様とのアライアンスをしっかりとることが必要です。その中心となる存在が A-Drive になっていくところを期待しております。

**【質問 5】**

実証実験の人件費アップは全てコスト反映できているのでしょうか。

**【回答】**

人件費等は皆さまご存知のとおり上がってきておりますし、これからもその基調にはありますので、そのところも十分織り込みながら実証実験をさせていただいております。

**【質問 6】**

役員含め、女性の登用活躍についてどのような取り組みをされていますか。

**【回答】**

たしかに管理職の割合は女性の方が多くなく、役員にもまだおりませんが、私どもとしては性別も全く意識することなく、能力に見合った形でアイサンテクノロジーをしっかりと支えていってくれる強い意志を持った方々であればどんどん登用していきたいと考えております。それは普遍的に変わらない方針でございます。そのためにも教育、人材育成は外部の機関、社内も含め、あらゆる形で適宜展開させていただいております。ただ私どもの現段階の規模ですと、まだまだ大企業様と比べて絶対的な分母が少ないものですから、しっかりやっていけないといけないと捉えております。

**【質問 7】**

自動運転の社会実装に向け、さまざまな取り組みを行われていますが、取り組みの分野が多いこともあり、実際にマネタライズされている取り組み、また利益の源泉がどういった活動にあるのかが非常に見えにくいです。現在の姿、そして今後の想定を、出来る範囲で構いませんので、ざっくりとイメージできる形でご説明いただけますと幸いです。

**【回答】**

今ご質問にありましたとおり、実証実験といういわゆるスポットの取り組みの連続になっていますので、それがフローからストックにどうシフトしていくかというところが大事なところと見ています。その中で、自治体様向けの今のソリューションの実際の導入といったところを皮切りに展開していくのかなという風に見ております。また、いろんな閉鎖空間、私有地等々、それこそモリコロパークなどのテーマパーク等々での運用とランニングのメンテナンスが大きなところになるかなという現段階でおります。

**【質問 8】**

公共セグメント事業の将来図、今後事業のパイは広がっていくのか、広がるならばどのような形になると予想しているのか、またその場合の貴社の立ち位置はどうでしょうか。

**【回答】**

公共セグメントの事業は、道路を作ったりダムを作ったりといった社会インフラを整備していく最初の事業が測量になりますので、こここのところがなくなるということは非常に考えにくいですが、この今豊かになった日本の中では大きく伸長することも考えにくいかなと思います。ただし、戦後 80 年弱作ってきました社会インフラが非常に老朽化してきているところを、いかにメンテナンスして長く使っていくようにしていくかというところは大きなテーマになっていますので、こちらの分野はこれから非常に伸びしろが出てくるかなと見ております。加えて、いろいろな土地関係の権利、所有者不明土地をどうするかといったところも法整備されてきておりますが、この土地の動きというところがこれまでと違った展開は出てくると想定されますので、ビジネスチャンスがあるかなという風に捉えさせていただいております。また、3次元の高精度なデータを当たり前のように使う時代に入ってきていますので、それらに向けた測る機械、そしてそれら进行处理するソフトウェアというのは、これまで以上にお求めになっていただくケースは非常に増えるかなという風に見ております。

**【質問 9】**

10 年後の企業の理想像をどうお考えですか。

**【回答】**

この 10 年間で国内の環境も世界の環境も間違いなく大きく変わっていると思いますが、その変わっていく状況の中に、アイサンテクノロジーグループ全体として、遅れることなく速やかに適応・変化していくことが大事だという風に判断しております。そのためには、会社が、社員が希望と夢を持って一生懸命働ける環境を作って進まない限りは生まれてこないと僕は考えておりますので、10 年後はそれがしっかり花が開いているということを期待しながら日々やらせていただいております。

以上