

登壇

司会：定刻となりましたので、ただいまから、アジア航測株式会社様の決算説明会を開催いたします。

まず最初に、会社からお迎えしております2名の方をご紹介申し上げます。常務取締役の中島達也様です。

中島：中島でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

司会：取締役、梅村裕也様です。

梅村：梅村でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。

司会：本日は、中島様からご説明いただくことになっております。ご説明後、会場から質疑応答の時間といたします。

なお、皆様のお手元にアンケート用紙が配られていると思いますが、お手すきのときにご記入の上、お帰りの際には、机の上に置いてご退出いただきますよう、お願い申し上げます。

それでは、よろしくお願ひいたします。

中島：本日は、お忙しい中お集まりいただきまして、誠にありがとうございます。

本日、アジア航測の決算説明ということで、常務取締役の中島が説明させていただきます。どうぞよろしくお願ひいたします。

本日の説明内容についてですが、アジア航測の基本データ、そして2025年9月の決算ということで、二つの構成で進めさせていただきます。

まずは、アジア航測の基本データについてご説明させていただきます。

アジア航測は1954年設立で、今年で71年目となっております。東証スタンダードの業種分類で空運業ということで、証券コードは9233となっております。測量業を中心ではございますが、航空機使用事業でありますとか、建設コンサルタント業、それから地質調査、その他を進めているところでございます。

売上高につきましては、2025年9月期で415億円、全国62拠点となっております。従業員数は1,872名でございます。

アジア航測は、なかなかわかりにくい会社と世間的にはよく言われておりますので、少しご説明させていただきたいと思います。

私ども、アジア航測は、航空機の航、それから測量の測と書きまして、文字どおり、航空機を飛ばして、測量したり測ったりという会社が、そもそも成り立ちでございます。

そこから転じて、いろいろとしているところですが、今ご覧になっているような、こちらのセスナ機を7機保有している会社でございます。空から、海、あるいは地上のデータを取って、そのデータそのものを提供したり、あるいはそのデータを加工して、見える化を図っていくような技術もございます。

こちらは、立体的に見える赤色立体地図というものでございまして、海とか地形といったところの起伏がわかるような、そんな可視化技術でございます。

また、こういったデータを活用して、調査・計画・設計といった分野、それから行政支援といった、システムとデータを提供することによって行政支援を進めるようなサービスもしている会社でございます。

こちらはポンチ絵ですが、先ほどの説明とほぼ一緒の内容になりますけども、まず空の上から撮りまして、山地部のところでは、防災でありますとか、環境・森林といったところのデータ情報を取って、そしてそれをコンサルティングしていく。

それから平地部のところは、河川でありますとか、あるいは社会基盤、道路、鉄道、それから土壤汚染の調査といったところも含めて、こちらも設計とか、あるいはシステムのサービスといったところをしている会社でございます。

主要顧客と主要分野でございます。公共事業が7割、民間事業が約3割といった構成になっております。

公共事業につきましては、観光庁、国交省、農林水産省、環境省、復興庁、防衛省のほか、地方公共団体、そして民間のほうは、JR各社、私鉄各社、それから電力各社、通信事業、ガス事業、再生可能エネルギー事業等々、さまざまな民間の会社様とお付き合いさせていただいている。

また、主要の分野につきましては、道路・鉄道でありますとか、行政支援、エネルギー、それからDS、これは Defense and Security ということで防衛関係の部分もやっています。

それから流域マネジメント、こちらは流域治水でありますとか、河川、砂防、火山等、そして森林・環境、復興といったところを、主な主要事業としているところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



具体的にどんな成果というか、ものができていくかというところの一つの例でございますが、こちらの左上は災害の写真でございます。

自主的に、私どもの会社が飛行機を飛ばして、そして、その崩壊して、土砂がでて、どういうところに堆積したかというのがわかるような写真を撮ったり、あるいは、その右のところは砂防堰堤ですが、こちらは UAV による、この UAV というのはドローンと同じですけれども、そういったところを自律で飛行させて、点検に役立てたりですね。

あるいは、この下の河川管理のところですね。左下は写真の撮影ですが、右のほうはレーザ測深ということで、深さとか高さといったものがわかるといったところで、写真の画像とレーザ測深の画像が組み合わさるようなサービスもしています。

また、右上のところは、従来の山の写真のところに、AI 等の解析に加えて、広葉樹だとか杉とか、あるいは高い木とか香木であったりとか、竹やぶとか、そういった樹種・林相といったところを区分したりもしております。

また、林業に関しては、なかなか担い手が少なくなってきております。こういったところをスマート林業ということで、いろいろデータ化して、見える化して、そして現場の作業も軽くして、といったところのお手伝いもさせていただいています。

続きまして、道路、鉄道についてです。こちらの左の二つのトンネルの画像は、車に積み増したレーザの計測、それから全周囲のカメラということで、いろいろと点検に使ったりとか、そういったところに活用しております。

また、左下の RaiLis ですが、これは鉄道設備の調査・検査のシステムでございまして、鉄道の線路の歪みといったところも効率的に把握できるようなシステムでございます。

また、右上のところは構造物目視検査支援システムということで、橋梁といったものを、3 次元の画像を使いまして目視検査の支援をしていくといったシステムでございます。

続きまして、行政支援、エネルギーについてです。

こちらの、自治体業務支援ということで ALANDIS+シリーズというシステムがございます。これは、いろいろな分野、下水道ありますとか、都市計画、住居表示などなど、さまざまな行政の関わるところの支援システムを構築しております。

左下のような画像のところとか、あるいは、そういった基礎データを把握して、いろいろとサービスに役立てるというところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



また、再生可能エネルギーについては、例えば太陽光発電といったところも、いろいろとご支援させていただいているし、また航空測量業界初の系統用蓄電所ということで、こういった事業についても今年から参入させていただいている。

以上が、アジア航測の概要になりますが、ここからは、2025年9月期の決算補足説明資料、これは開示させていただいているが、こちらの資料についてご説明させていただきたいと思います。

一つ目は2025年9月期の連結決算の概要と業績予想、そして二つ目として中期経営計画の概要と進捗、そしてAppendixといった構成になっております。

まず、連結決算の概要と業績予想についてご説明させていただきます。

2025年9月期業績サマリということで、連結の業績についてです。長期ビジョン2033の第1フェーズとして作成いたしました中期経営計画2026を推進し、主要分野事業を柱としながら事業領域の拡大に取り組みました結果、受注高、売上高ともに前期比増となりました。

諸物価高騰によります売上原価の増加、それからIT・DX、人材への投資強化に伴いまして、販売費及び一般管理費が増加したことによりまして、営業利益につきましては、前期比微減となっています。

具体的な数字につきましては、受注高は415億8,000万円、昨年と比べまして4億6,500万円の増、増減率で1.1%の増となっております。また売上高は415億9,100万円で、昨年との比較で13億2,000万円の増、増減率にしましてプラス3.3%となっております。

また、売上総利益は114億300万円ということで、昨年と比べまして4億2,300万円の増、増減率で3.9%の増となっております。販売比及び一般管理費は85億4,700万円ということで、4億1,600万円の増加で、昨年と比べまして増減率で5.1%の増となっております。

その結果、営業利益は28億5,600万円、昨年と比べまして600万円、増減率で0.2%という微増の結果となっております。また経常利益は30億2,300万円、増減でマイナス1,500万円、増減率でマイナス0.5%となっております。

親会社株主に帰属する当期純利益は18億300万円ということで、昨年と比べまして9,900万円のマイナス、増減率でマイナス5.2%でございます。

一言で申し上げますと、増収減益という結果ではございましたが、営業利益面ではわずかに利益が出たといった、そのような78期でございました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



続きまして、受注高の概況についてご説明させていただきます。日本の総合経済政策に国民の安心・安全の確保が掲げられまして、自然災害の復旧・復興でありますとか、防災・減災、それから国土強靭化といったところが進められています。

また、脱炭素社会の実現でありますとか、エネルギーの安定供給への需要も高まりまして、引き続き市場が順調に推移した結果、前期比で 1.1% の増となりました。

下のグラフは、四半期ごとの過去の 5 年間の推移でございます。第 1 四半期が前期と同様に非常に苦戦しましたが、第 2 四半期から巻き返しまして、第 3 四半期、第 4 四半期と順調に積み上げて、結果 1.1% の増となっております。

続きまして、売上高の概況についてご説明させていただきます。高精度なセンシング機材を活用いたしまして、多発する自然災害の激甚化・広域化に対応するための国土の三次元地形データ整備でありますとか、あるいは都市・森林・インフラ設備等の三次元計測が順調に推移いたしました。

また、AI 活用やロボット点検、脱炭素社会の実現に関連した事業等も積極的に取り組んだ結果、前期比 3.3% の増となっております。

こちらも同様に、5 年間の四半期ごとの推移について下に示しております。こちらの第 1 四半期のところは、第 1 四半期、第 2 四半期と、なかなか売上高は伸び悩んでいたところもありましたが、第 3 四半期に巻き返して、最終的に第 4 四半期のところでは、増減率 3.3% の増といった結果に着地できました。

営業利益の概況についてご説明させていただきます。生産構造改革を継続的に進めるために、技術開発投資や、最先端計測機器等の投資を行ってまいりました。AAS-DX 推進のためのネットワーク整備でありますとか、セキュリティリスク対策等の IT 基盤整備にも投資をしております。

従業員の働き方改革の一環といたしまして、職場環境の整備を進めるとともに、人材への投資につきましても引き続き計画的に取り組んでいます。その結果、前期比 0.2% の増となっております。

同様に、過去 5 年間の営業利益の推移を四半期ごとに示しているものが下にございます。第 1 四半期は、過去 5 年の中では唯一マイナスになるという非常に苦しいスタートでございました。

第 2 四半期もその影響があって、なかなか 5 カ年の中でも低いレベルの営業利益といった経過をたどりましたが、最終的に第 4 四半期では、前年比を若干上回るような結果で着地できました。

こちらの第 2 四半期が、一番高さが立って営業利益が大きくなっていますが、これは世間で言いますと年度末にあたります。私どもは 9 月決算ですので、第 2 四半期が年度末に当たるのですが、官

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



公序の仕事が多いというところもありまして、この第2四半期に営業利益が最も立ち上がるような構造がございます。

そういった中で、第3四半期、第4四半期で、いかに営業利益を減らさずに着地できるのかというのが、私どもの会社の営業利益の推移になっているのですが、それが78期前期は、以前よりも営業利益の落ち方が緩和されて、最終的な着地としては0.2%の増といった結果になっております。

事業区分別売上高の概要について説明させていただきます。当社グループにつきましては、空間情報コンサルタント事業の単一セグメントでありますので、セグメント別の記載に変えまして、事業区分別の概況を示しております。

売上高に占める各構成比につきましては、社会インフラマネジメント事業が約6割、国土保全コンサルタント事業が約3割、そしてその他が約1割弱といった構成になっております。

こちらは、老朽化する社会インフラを戦略的に維持管理するような社会インフラマネジメント事業となっていまして、特に道路・鉄道といったところを中心に、行政支援、エネルギー、復興、DSといったところが、社会インフラマネジメント事業の主な分野でございます。

また、国土保全コンサルタントのほうは、利益マネジメント、こちらは河川とか砂防といったものも含まれますが、それと森林・環境といった分野でございます。

こういった構成になっております。

この事業区分別の業績につきまして、若干補足説明をさせていただきます。

まず、社会インフラマネジメント事業につきましては、行政支援、それからDS分野がけん引したものの、受注高・売上高ともに前期比減となっております。

行政支援分野では、Project PLATEAUの継続的な活動でありますとか、統合型・公開型GISの積極的な導入、また公共施設の広域包括的維持管理を見据えたウォーターPPPにも取り組んでまいりました。

道路・鉄道分野では、3D技術を積極的に活用いたしましたインフラ施設の維持管理、エネルギー事業では、系統用蓄電所を設置して運転を開始するなど、新たな事業も展開したところでございます。

国土保全コンサルタント事業につきましては、流域マネジメント分野がけん引する中、森林環境分野が受注高、売上高ともに増加しまして、ともに前期比増となっております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



流域マネジメント分野につきましては、災害復旧を目的として、空間情報技術を駆使した数値解析による対策支援でありますとか、あるいは UAV、これはドローンですけども、ドローンの自動航行技術を利用した施設点検、緊急時の自律飛行の実証実験などを取り組んできました。

また、森林・環境分野では、森林境界明確化事業の拡大でありますとか、衛星植生図、海地図プロジェクトなど、衛星・海洋領域での空間情報技術の展開等に取り組んできたところでございます。

社会インフラマネジメントにつきましては、今期の受注・売上高は、前期と比べまして少なかったのですが、こちらは去年かなり大きかったところの反動的なところもありまして、数年のスパンで見ていくと、この社会インフラマネジメントも増加傾向であるといった結果でございます。

続きまして、顧客別の業績サマリということで、先ほど、公共事業、民間事業については、大体 7 対 3 くらいの比率だというところをご説明させていただいております。

こちらは、主要顧客であります公共事業の領域におきましては、社会インフラ施設の維持管理、それから国土基盤情報の整備、防災・減災、それから災害復興支援等、国土強靭化に向けた公共投資により市場は堅調に推移しております。前期比で、受注高は 1.4% の増、売上高は微増といった結果でございました。

民間事業につきましては、脱炭素の国の施策を背景にいたしまして、エネルギー関連事業、これは再生可能エネルギーも含んでおりますが、こちらの市場が順調に推移して、前期比で受注高が 0.4% の増、売上高では 12.2% の増と、大きく伸ばしたところでございます。

続きまして、貸借対照表についてです。

総資産が 396 億円、プラス 32 億円となっております。主なところでは、受取手形、売掛金及び契約資産のプラス 28.3 億円といったところでございます。

また負債は 173 億円、プラス 21.7 億円ですが、短期借入金の 35 億円、こちらはプラス 20 億円となっておりますが、これが主なところでございます。純資産につきましては 222 億円、プラス 10.4 億円ということで、自己資本比率では 55.4% となっております。

2026 年 9 月期の連結業績予想についてご説明させていただきます。

社会基盤の維持において重要な位置づけとなります社会インフラ施設の維持管理でありますとか、あるいは超スマート社会の構築、3D 都市モデルを含む国土基盤情報の整備、それから防災・減災対策の推進等、国土強靭化やデジタル改革の加速化、脱炭素社会の実現を背景とした公共投資等の対応として、売上高、利益ともに前期比増を予想しております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



売上高は 450 億円ということで、34 億 800 万円の増、8.2% の増を予想しております。また、営業利益は 30 億円ということで、1 億 4,300 万円の増、5.0% の増を予想しております。

親会社株主に帰属する当期純利益は 20 億 3,000 万円ということで、前期比の増減でいきますと 2 億 2,600 万円の増、こちらは前期比の増減で 12.6% の増を予想しております。

1 株あたりの年間配当金は 44 円、これは前期と変わらずという予想をしておりまして、配当性向で 39.4% といったところでございます。

続きまして、中期経営計画の概要と進捗につきましてご説明させていただきます。

こちらは長期ビジョン 2033 と、中期経営計画 2026 の位置づけについてご説明させていただきます。

目指す姿といたしましては、こちらの五つがございます。社会に貢献し続ける企業、それからイノベーションを提供し続ける企業、持続的な成長を続ける企業、従業員と社会の幸せを共に創り続ける企業、そして社会から信頼され続ける企業と、こういったところを目指す姿としております。

経営目標ですが、長期で売上高 600 億円、営業利益で 45 億円、ROE で 10%。非財務的な目標ですが、CO2 の排出量を 2030 年までに 42% の削減を目指しております。

その中で、中期経営計画 2026 については第 1 フェーズに位置づけられまして、78 期は、その真ん中の年というところの位置づけになります。テーマは、事業ポートフォリオ経営の確立、多様な人財が集まる企業グループの形成でございまして、売上高 450 億円以上、営業利益 30 億円以上、ROE 9% 以上を目標としております。

この中期経営計画 2026 の概要についてですが、長期ビジョン 2033 と書いてあるところの上の事業戦略、それから下に書いてあります企業マネジメント戦略で、それぞれ四つのテーマを持って進めているところですが、その内の重点施策といたしまして五つございます。

AAS-DX5 か年計画の推進、それから主要分野事業の成長・生産構造改革、そして新規事業への本格的な着手ということで、両利きの経営の実践を目指しております。

また、積極的な人的資本投資ということで、育成・採用、また多様性を重要できる風土・制度づくりをしております。

また、品質と安全の維持・確保、そしてサステナブル経営ということで、コンプライアンス・SDGs 経営の維持・発展を進めているところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



こちらの右下に書いてあるカラーのところが全体の長期ビジョンでございまして、赤いところが、その第1フェーズの中期経営計画2026といったところでございます。

その中期経営計画2026の全体像についてですが、まずベースとなって進めていくのは、サステナブル経営とAAS-DXといった思想を土台にして進めてまいります。事業戦略、それから企業マネジメント戦略の両輪で、中期経営計画を構成しているところでございます。

事業戦略につきましては、空間情報技術を核といたしまして、重点分野、成長・革新テーマ、それから新規事業への展開といったところで、事業ポートフォリオの多様化に取り組んでまいります。

また、企業マネジメント戦略につきましては、人的資本、安全と品質、脱炭素等をテーマに、サステナブルな経営基盤を確立してまいります。

事業戦略についてご説明させていただきます。こちらは安全・安心、それからGX、生産性向上といった社会からの要請を背景に、当社のコア技術であります空間情報技術を核といたしまして、主要分野事業、それから新規事業、そして分野横断の三つの観点から戦略を策定しております。

こちらに示す左のところが主要分野事業です。こちらの重点分野としては、流域、それから森林・環境、道路、エネルギー、行政支援といった既存のところと、それから成長変革のところでは、DS事業でありますとか、復興事業といったところがございます。

新規事業では、こういった空間情報をコア技術として、新規事業の創造も取り組んでいくといったイメージでございます。

続きまして、企業マネジメント戦略についてです。これは企業価値の向上戦略というところで、六つの戦略を考えております。

このステークホルダーの皆様への提供価値の向上といったところが、この企業価値向上を基本思想として、私たちの提供価値そのものが持続可能な社会の構築に貢献する姿を、サステナブル経営として実践していくところでございます。

具体的な六つの戦略ですが、人的資本戦略、安全品質ガバナンス、資本戦略、脱炭素戦略、事業継続、そしてIT・DX戦略といったところでございます。こういった企業マネジメントも合わせて、事業戦略と企業マネジメント戦略のそれぞれ両輪で進めてきております。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



重点施策は、先ほど申し上げました五つの重点施策で、進捗状況はこちらの右のほうに書いてございますが、こちらはトピックとしてこの後に説明がございますので、そこのいくつか主なところをご紹介させていただきたいと思います。

一つ目としましては CVC というところです。

こちらは、中期経営計画 2026 の中で新規事業戦略の一つといたしまして、スタートアップ投資を通じたオープンイノベーションによる新規事業開発の強化を目的といたしまして、昨年の 12 月 1 日に CVC、コーポレートベンチャーキャピタルを設立しているところでございます。

その中の主な活動として、一つは不動産ビッグデータの分析・販売事業を手がけます TRUSTART 社への出資でありますとか、あるいは、その隣にあります 3 次元空間技術の社会実装を進めますマップフォー社への出資といったところを進めてきております。

また、グリーベンチャーズ株式会社が設立しております投資事業の有限責任組合への加入もさせていただいて、こういったところでネットワークの構築も目指してまいります。

取り組み事例のまた一つですが、新規事業 ロボット SI サービスについてです。

こちらの空間情報技術とロボットで、インフラの老朽化でありますとか、人手不足といった社会的課題の解決を目指してまいります。ロボットそのものは私ども作れませんので、その目となる空間情報の技術とかセンサーといったところを組み合わせて、センシングロボットといったところを提案させていただいている。

今、下水道の老朽化といったところの点検ロボットでありますとか、あるいは神奈川県庁さん的一般公開のところで、この犬型ロボットのようなものも出展させていただいております。

新たな連携というところもいくつかあります、その中の一つとしまして、株式会社エフウォーターマネジメントの株式を取得しました。こちらは、上下水道の設計でありますとか、維持管理等の業務を軸に、地域の環境維持と整備に貢献して、全国を対象とした幅広いエリアで事業展開している会社でございます。

私どもの会社と、お互いの技術を活かして、社会インフラの計画・設計・維持管理といったところを担える技術と、空間情報の技術を組み合わせて進めていきたいといったものでございます。

いくつか飛ばさせていただきます。

取り組み事例の、事業に関する取り組みというところで、流域治水 DX システム Ver.2 の開発といったところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



こちらは、株式会社建設技術研究所と共同で開発いたしました流域治水 DX システムに、分布型流出解析モデルを搭載いたしましたバージョン 2 を開発いたしました。この機能拡充では、主に解析系、それから表示系の機能拡充を行ってきました。

大規模出水時の被害を少なくするためのさまざまな流域治水施策の効果を、地先のレベル、地先のレベルというのは局所的・部分的なレベルから、流域内河川の広域のところの任意の箇所で定量的な評価を表示することができます。

これによりまして、流域内の関係者間で利害の共有が可能になりますし、合意形成でありますとか、まちづくりの施策立案の効率的な実施にも寄与してまいります。

続きまして、取り組み事例として、災害関連情報の提供というのがございます。こちらは大規模災害時の緊急撮影画像を、Yahoo!天気・災害に提供するといったところです。

当社では、かねてから、地震、台風、それから豪雨によります河川氾濫、土砂災害などの自然災害が発生した場合には、その災害の状況を速やかに、かつ正確に把握するということが、この防災・応急対策といったところで重要であると考えまして、独自の判断により自主撮影を行って、そしてコーポレートサイトでの公開でありますとか、あるいは、関係各所に提供してまいりました。

そういった一環の中で、LINE ヤフー株式会社の Yahoo!天気・災害の災害マップにおきましても、新たな航空写真を掲載する取り組みを開始したことを受けまして、掲載する航空写真を提供してまいります。

これによりまして、より多くの方々に状況をお知らせするとともに、LINE ヤフー株式会社が推進します、見える化の促進、避難行動や支援活動といったところをサポートする取り組みの後押しをさせていただきます。

先ほど、配当方針は 44 円と申し上げました。中間配当のところは特に説明していなかったので、あらためて説明させていただきますと、中間配当 20 円、期末配当 24 円と予想していまして、合わせて 44 円ということで考えています。

元々、中期経営計画の中では、配当性向 35%を目指して進めているところですが、配当性向で 39.4%と予想しております。

続きまして、Appendix につきましては、項目をそれぞれ流すくらいのところで詳細な説明は割愛させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



こちらの赤色立体地図というところは、製品の技術といったところに登場したり、公開されたりしております。

また、いくつかの認定をいただいております地籍測量関係、あるいは健康優良法人といったところの認定をいただきました。

またイベントといたしましては、共創アクセラレーションプログラムの開催でありますとか、あるいは日経・東証IRフェアでの出展といったところもさせていただいているます。

また、社会貢献・地域活動というところで、子ども防災塾の協力をさせていただいたり、あるいは調布運航所の見学会を実施いたしまして、子どもたち20名を招待しまして、調布運航所の見学会ということで、未来につなぐような活動もしております。

地域活動・ボランティアも、日本全国で進めています。

また表彰・受賞につきましても、こういったかたちでいただいているところでございまして、国交省あるいは地方整備局の感謝状とか表彰、そのほか地盤工学会等々、いくつかいただいているところでございます。

この辺は駆け足でございますが、以上となります。

私どもは、そういったかたちで長期ビジョン、それから中期経営計画に基づきまして、積極的な投資を進めることで、新規事業、それから既存事業の拡大といったところを進めてまいります。

そして、時代に合致したポートフォリオ経営を実現しまして、継続的、そして発展的な将来を目指してまいります。その結果ではありますが、社会貢献につきましても果たしていけるように、推進してまいりたいと考えているところでございます。

ご清聴ありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



質疑応答

司会 [M]：ご説明ありがとうございました。

それでは、ご案内のとおり質疑応答に移りたいと思います。ご質問のある方は、挙手していただければ、係の者がマイクを持ってまいります。

なお、このIRミーティングですが、質疑応答部分も含めまして、全文を書き起こして公開する予定です。匿名を希望される場合は、質問をする際に氏名を名乗らないようにしていただければと思います。ご質問はいかがでしょうか。

質問者 [Q]：今回、初めて参加させていただきまして、インフラマーケットのところで極めて重要な仕事をされていらっしゃるということで、日本も含めて、相当これからインフラのリプレースの中で重要なポジションを務められるのだろうなと思っています。

今、考えただけでは、当面、何か御社にとっての、マーケットとしてのリスク要因はないんじやなかと思っているのですが、御社の中として、もし今の主たる事業の中で何かリスクがあるとすれば、どういったところを考えておけばよろしいでしょうか。

中島 [A]：ご質問ありがとうございます。私どもの進めている事業の中で、大きなリスクとしては、大きく二つくらい考えられます。

一つは、最近もありますランサムウェアとか情報流出のところに関しましては、私どもは個人情報も取り扱っておりますので、これはもう十分気をつけているところでございますが、個人情報の流出等々がある場合には、それは非常に重大な状況だと認識しておりますので、そこはしっかりと今、対策を打って進めているところでございます。

それから、航空機を持っているというところもございますので、こういったところにつきましても、安全というのをまず第一に進めているというところで、こういった二つが大きなところではあるかな思います。

あとは、事業継続をしていかなければならない会社だと私どもは考えておりますので、例えば自然災害であるとか、火山噴火でありますとか、大地震でありますとか、そういったところで、会社の動きを止めるわけにはいかないというところで、BCM、BCPといったところも、社内でしっかりと対策を打っております。以上でございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。ほかにご質問はいかがでしょうか。

質問者 [Q]：本日は、私も初めて参加させていただいております。

質問としては2点ございますが、一つ目が、御社は生産構造改革を継続的に内部で進められていると思うのですが、具体的にどういったところに課題があるか、今どういったことを進めて、どういうふうに改善されるイメージを持っていられるのかということが、1点気になる点でございます。

もう1点は、トピックで挙げていただきました建設技術研究所さんとの共同開発をされているシステムのところですね。ここは、いろいろな建設コンサルさんがおられる中で、どういった経緯で、こちらの会社さんと提携されたのかについてお伺いできますでしょうか。以上になります。

中島 [A]：ご質問ありがとうございます。まず生産構造改革は具体的にどういうところかというところですが、こちらは人の面と、それから技術の面と、両面から、いろいろと課題がある場合には、その対策を打っていくというところでございます。

生産性を向上するということになりますので、まずは自動化でありますとか、人が少なくなってしまってもどんどん進められるように、例えばAIの技術とか、そういったものをどうやって駆使していくかとか、あるいは、新たな今までの工程を短くするためのプログラム開発をしたりとか、そういったところが、まずソフト面とか技術面といったところでございます。

それから、私どもは航空機を飛ばしますが、そこに航空カメラやセンサーをつけたりしておりますが、こういったものも日進月歩でセンサー類も進んでおりますので、それをどういったタイミングでより強化していくかといったところも、生産構造改革の中で研究して前に進めているところでございます。

また、人的なところでは、なかなか生産体制は常に潤沢にあるわけではないので、どういったかたちで生産体制を組んでいくかといったところも一つの課題として、その生産構造改革の中では議論の俎上に載っていたりしております。生産構造改革についての主な活動としては、そういったところでございます。

それから、建設技術研究所とのシステムに関してですが、こちらにつきましては、まず河川系の解析業務というところにおきましては、建設技術研究所は、これは自他ともに多分認められるようなところだと思うのですが、日本随一でございます。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



そういったところと、私どもは計測系のところで3次元データの取得といったところは先進的な取り組みが進んでおりますので、そういったそれぞれの先進的な技術を組み合わせることで、また社会に貢献していくような取り組みを、お互いの方向性が合致したというところもあって、協力体制を結ばせていただいているといったところでございます。以上でございます。

質問者 [Q]：ありがとうございます。生産構造改革のところで、追加でご質問させていただいてもよろしいでしょうか。

人と技術の両面でのアップデートというお話ですが、センサーの品質も追加でアップデートしていくかといけないということで、地面を分析する中でのセンサーの役割みたいなのは、さらに品質としてアップデートができるものなのか、そこだけではなくて、より人の力で分析力というのが問われるようになっていくのかというと、どちらでお考えでしょうか。

中島 [A]：両面がございます。

ご指摘のようにセンサーそのものが、例えばイメージとしては、画素数が上がることによって品質が上がりますので、そういった画素数が上がるようなことが、センサーでも解像度が上がったりとか、あるいは細かい変化もわかるようになったりとかという、そういった技術もあります。

それをどう活かしていくかというのは、やはり技術面とか、ソフト面というところにもよってきますので、センサーの機材そのものも当然そうですが、それを操るソフトとか人とか、また操った結果をどうやって、それを解釈するかというコンサルティングの人の部分も含まれております。

そういったところの向上がないと、なかなか技術的なセンサーだけの向上だけでは、全体の事業の貢献までは至りませんので、センサー類、それからそれをハンドリングする技術と、そしてその結果を得たところをコンサルティングする解釈の部分と、こういったところを合わせて進めているところでございます。

質問者 [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。ほかにご質問はいかがでしょうか。

質問者 [Q]：本日はお話をいただきありがとうございます。

私からは、新たな連携のところで、エフウォーターマネジメントさんの株式を取得したというニュースをこちらに記載いただいておりますが、こちらはこういった上下水道関連の運営ですとか、そういう業務において、御社の空間情報技術というものが、具体的にどのような技術的なシナジー

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



があるのかというか、具体的にどのように応用なされるのかという点について、ぜひお伺いしたいと思います。よろしくお願ひいたします。

梅村 [A]：ご質問ありがとうございます。梅村のほうから回答させていただきます。

エフウォーターマネジメントさんの得意とされるのが、いわゆる上下水道の設計となります。一方で、当社は、空間技術、それからシステムとなりますので、例えば上下水道の台帳のシステムなどを得意としています。

そういった意味では、調査・設計、維持管理という包括的な業務に、これからやはり市場というのは膨らんでまいりますので、一緒に取り組める協業というか、パートナーを見つけて事業展開を図っていきたいというところが合致したということで、進めさせていただいたかたちになります。

質問者 [Q]：ありがとうございます。これは、もしかしたら、もうすでにされているのかもしれないのですが、他のこういった上下水道に関する会社さんもいろいろといらっしゃると思います。

そういったところに、御社のこういった設計のところも、もうすでにいろいろと協業されているということですか、それとも今後していくというところでしょうか。

梅村 [A]：場合によります。お客様の市場も、自治体によって関わられている業者であったり、対応されている分野というのは違いますので、

それぞれ対応する市町村、お客様に応じて、われわれの協業先というのは探しながら、場合によっては、縁があれば、そういった事業展開をしていきたいと、パートナーを組むというところも、今後あれば進めていきたいとは考えております。

質問者 [Q]：承知しました。では、今の段階としては、どちらかというと、このエフウォーターマネジメントさんと、いろいろと技術について協業しながら、もっと広がりが出るようであれば、これからさらに広げていきたいと、そういった段階なのでしょうか。

梅村 [A]：そうですね。

質問者 [M]：承知しました。ありがとうございます。

司会 [M]：ご質問ありがとうございました。ほかにご質問はいかがでしょうか。

それでは、ご質問のほうも出尽くしたようでございますので、これをもちまして決算説明会を終了させていただければと思います。中島様、梅村様、ご説明ありがとうございました。

中島 [M]：どうもありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



司会 [M]：ご参加ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声が不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中止、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790

フリーダイアル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

