



2025 AISAN TECHNOLOGY

2026年3月期 第3四半期連結決算 補足説明資料

証券コード 4667

2026年2月12日

アイサンテクノロジー株式会社



未来の社会インフラを創造する

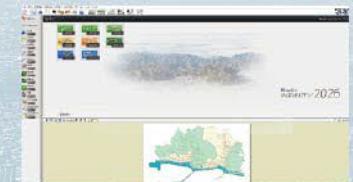
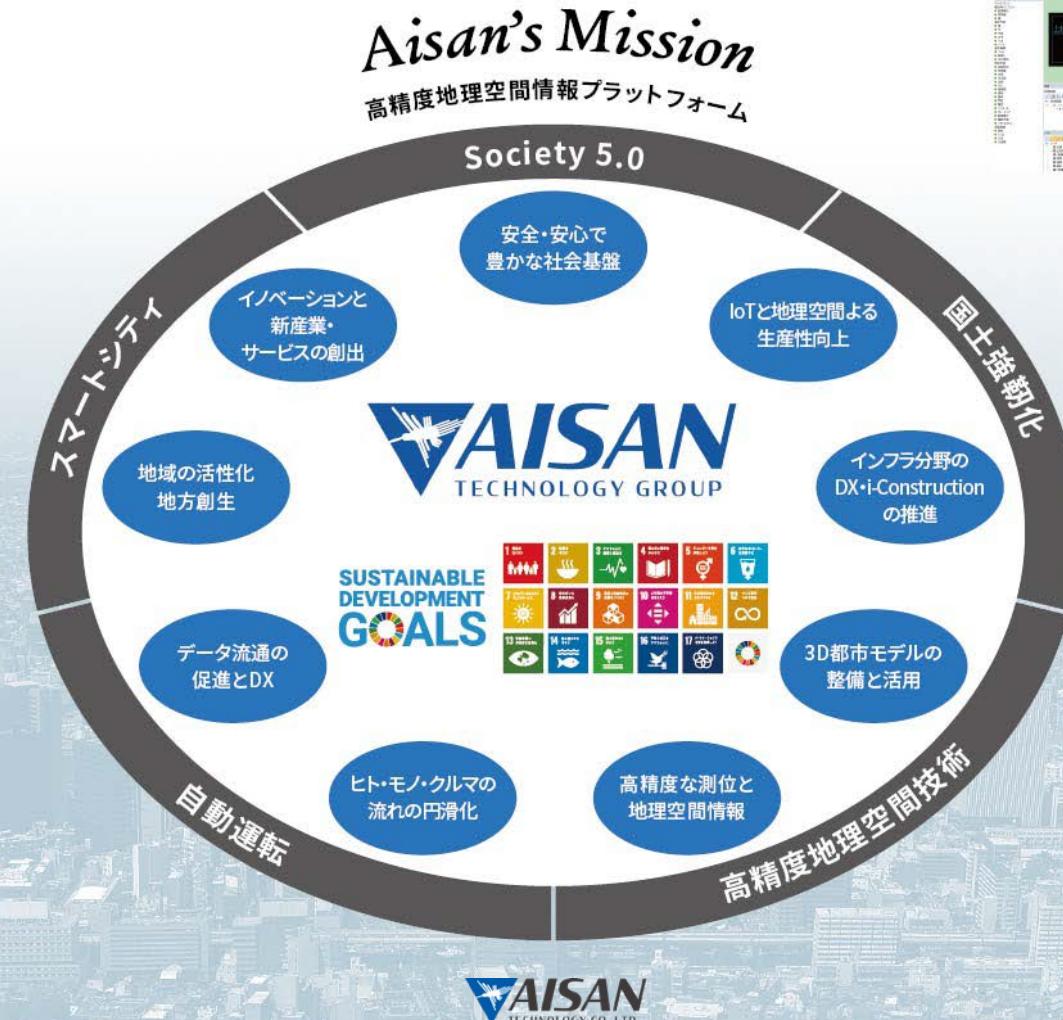
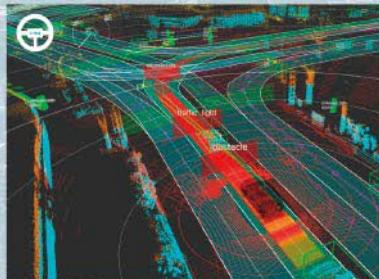
To Advance Society

街、都市、国土。人々が生活するうえで欠かすことのできない社会インフラ。それらの整備は「測る」ことから始まります。

アイサンテクノロジーは、時代の最先端システムを融合したソリューションテクノロジーのアップデートをもって
「測る」を支え、未来の社会インフラの創造に貢献します。

ANIST

WingEarth



WingNeo[®]
INFINITY



VAISAN
TECHNOLOGY CO., LTD.



2025 AISAN TECHNOLOGY

| 2026年3月期 第3四半期
決算概況

| 2026年3月期 第3四半期
トピックス

■ 公共セグメント

測量設計CADシステム・点群データ処理システム

- 対象顧客は土地家屋調査士、測量士、建設コンサルタント。
- 土地や建物の正確なデータ取得・解析・図面作成を支援するソフトウェアを開発・販売。不動産取引・建築設計・インフラ整備・災害対応など、幅広い公共事業で活用されるツール。

測量計測機器システム・測量計測請負

- 測量現場のニーズに応じた機器の仕入・販売、業務効率化と精度向上をサポート。測量や計測業務の請負サービスも提供。

お客様サポートサービス

- 製品導入後の不具合対応や最新バージョンへのアップデート、各種問合せに迅速対応。

自社ソフトウェア・測量機器の総合提供に加え、
導入後のサポート体制を強化。

お客様の業務をワンストップで力強く支援します。

■ モビリティ・DXセグメント

自動運転ソリューション・高精度三次元地図データ・MMS

- 対象顧客は自治体、バス会社、自動車メーカーなど多岐。
- 自動運転の計画コンサルティング、車両の自動運転化、地図データやMMS(モービルマッピングシステム)を用いた多彩なソリューションを展開。
- 自動運転「レベル4」の実績をはじめ、豊富な経験と高い技術力で自動運転の社会実装を推進。

都市空間DX

- 都市インフラ(ガス管・水道管など)の三次元位置管理で統合化・可視化・安全性向上を支援。
- 交通や都市空間DX、まちづくり領域でDX推進に貢献し、持続的な成長を目指す。

自動運転に関するあらゆる業務を
ワンストップで対応可能。
培った技術で未来の社会インフラを創出します。

報告セグメント及び各サービスに含まれる主要な製品等

| | 公共セグメント 【主要な市場】測量・不動産 | モビリティ・DXセグメント 【主要な市場】自動車関連、MaaS関連 |
|------------------------|--|--|
| | 製品・サービス | |
| 自社ソフトウェア販売及び 関連サービス | <ul style="list-style-type: none">- 測量土木関連ソフトウェア:「Wingneo INFINITY」等- 三次元点群処理ソフトウェア:「WingEarth」「ANIST」等- 関連保守サービス等 | |
| 計測機器販売及び 関連サービス | <ul style="list-style-type: none">- 測量計測機器販売- 関連保守サービス等 | <ul style="list-style-type: none">- MMS計測機器及び関連製品・サービス- 自動運転車両に係るハードウェア販売等 |
| 各種請負業務及び 関連サービス | <ul style="list-style-type: none">- 土地・河川・海洋に関する各種測量業務- 三次元計測・解析業務の請負等 | <ul style="list-style-type: none">- 三次元計測・解析業務- 高精度三次元地図データベース構築業務- 自動運転車両・システム構築- 自動運転の社会実装事業等 |
| その他 | <ul style="list-style-type: none">- その他関連ハードウェア・サービス | |

※ 「その他」のセグメント区分は報告セグメントに含まれず、不動産賃貸業を営んでおります。

※ 各収益区分の詳細は[当社HP](#)をご覧ください。

2026年3月期 第3四半期 業績ハイライト

(単位:千円)

| | 2026年3月期 第3四半期 (2025.4.1~2025.12.31) | 2025年3月期 第3四半期 (2024.4.1~2024.12.31) | 前年同期比 (増減額) | 前年同期比 (増減比率) |
|--------------------|--|--|----------------|-----------------|
| 売上高 | 4,814,909 | 3,852,781 | 962,127 | 25.0% |
| 営業利益 | 328,845 | 200,587 | 128,258 | 63.9% |
| 親会社に帰属する 四半期純利益 | 265,926 | 128,757 | 137,168 | 106.5% |

2026年3月期 第3四半期 業績ハイライト

公共セグメント

- 前期にリリースした自社ソフトウェア「ANIST」は今期も好調が続き、ハンディスキヤナとのセット提案によって今期の収益にも貢献。
- 子会社である三和の測量請負事業では、官公庁の入札競争激化や技術者減少に対応し、民間顧客開拓や技術継承を進めている。

モビリティ・DXセグメント

- 自動走行の実用化を見据えた三次元地図整備や新規顧客開拓、社会実装推進事業の採択により、受注・需要ともに拡大傾向。
- 長野県塩尻市や西新宿などでの定常運行開始、国交省重点支援自治体での事業推進など、パートナー企業・自治体との連携を強化し、実用化を加速。
- インフラDX分野では、投資フェーズながら、新規ソリューション開発にも注力し、将来的な成長を目指す。

全社総括

- 主要事業領域での着実な成長と新規ビジネス機会の獲得により、売上・利益ともに前年同期を上回る進捗。引き続き生産性向上やコア事業の強化とともに、持続的成長を目指す。

セグメント別決算概況



2025 AISAN TECHNOLOGY

(単位:千円)

| セグメント | 2026年3月期 第3四半期 (2025.4.1~2025.12.31) | 2025年3月期 第3四半期 (2024.4.1~2024.12.31) | 前年同期比 (増減額) | 前年同期比 (増減比率) |
|---------|--|--|----------------|-----------------|
| 売上高 | 2,519,084 | 1,926,673 | 592,410 | 30.7% |
| セグメント利益 | 534,003 | 304,664 | 229,338 | 75.3% |

自社ソフトウェアの販売増などにより、売上高・利益ともに大幅増。特に利益増加率は前年同期比で大きく伸長し、業績を牽引。

| セグメント | 2026年3月期 第3四半期 (2025.4.1~2025.12.31) | 2025年3月期 第3四半期 (2024.4.1~2024.12.31) | 前年同期比 (増減額) | 前年同期比 (増減比率) |
|---------|--|--|----------------|-----------------|
| 売上高 | 2,288,546 | 1,917,734 | 370,811 | 19.8% |
| セグメント利益 | 50,831 | 142,522 | ▲91,690 | ▲64.3% |

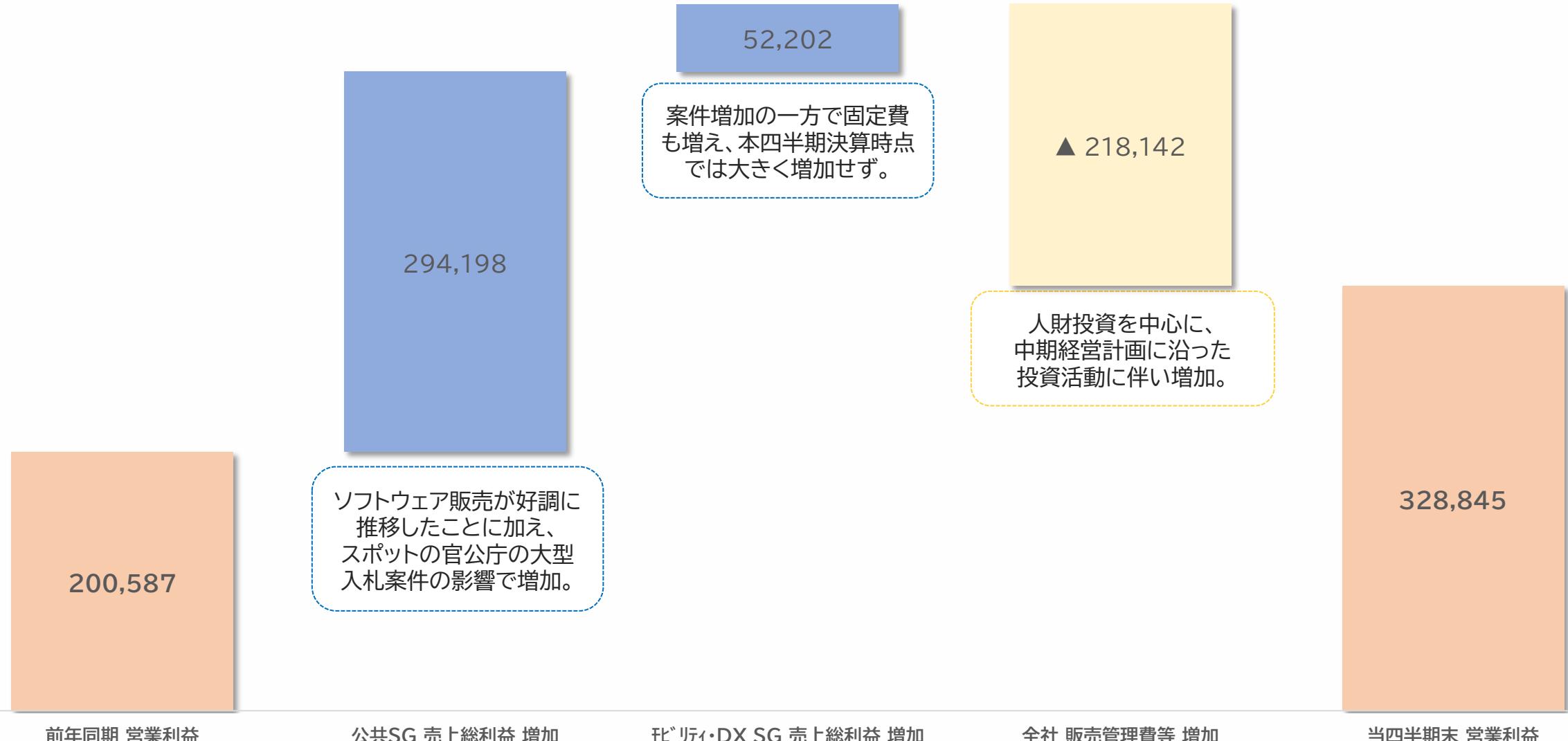
売上高は堅調な拡大基調を継続。収益計上が年度末に集中する傾向があるものの、3Qでも黒字確保。通期でも黒字見込み。

営業利益増減分析

2025 AISAN TECHNOLOGY

AISAN
TECHNOLOGY CO.,LTD.

(単位:千円)

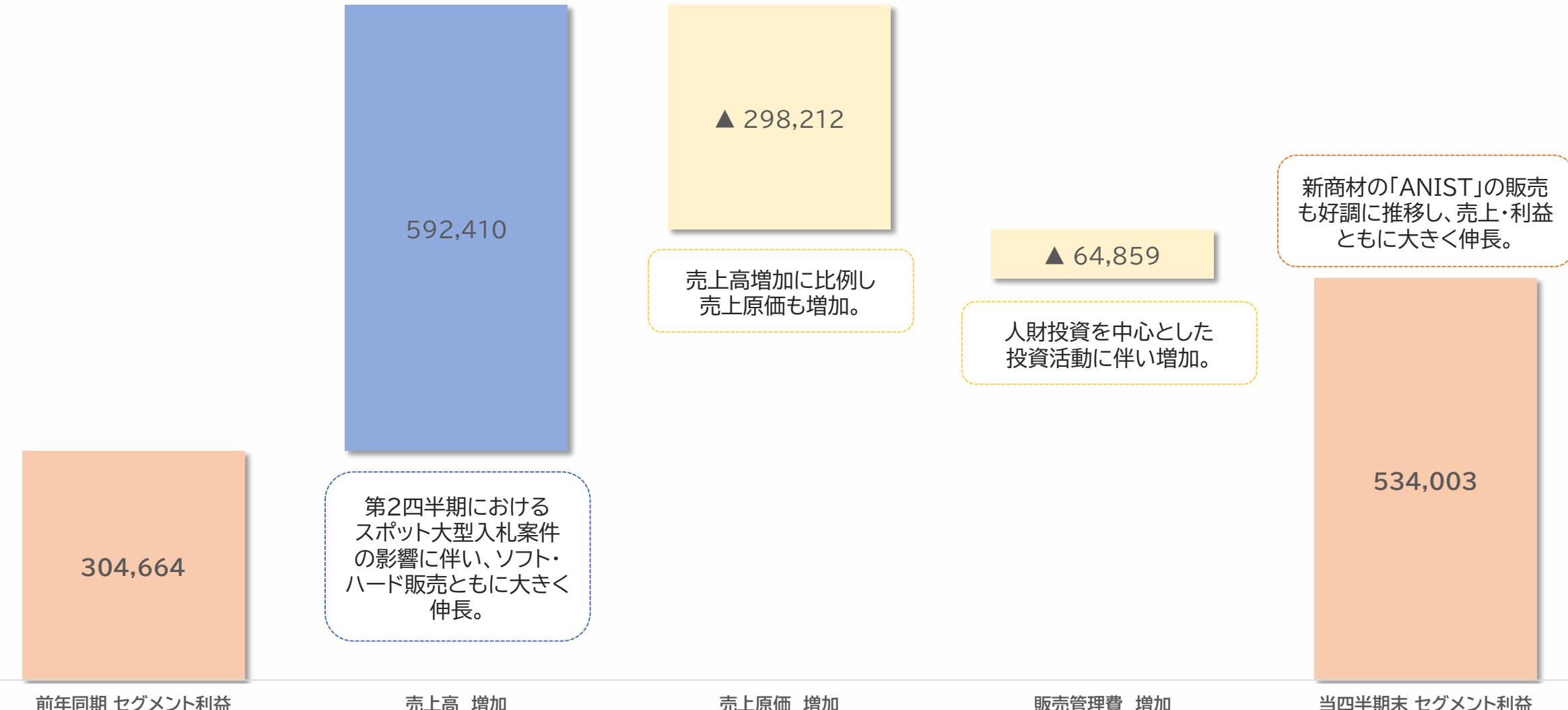


公共セグメント セグメント利益増減分析

2025 AISAN TECHNOLOGY



(単位:千円)

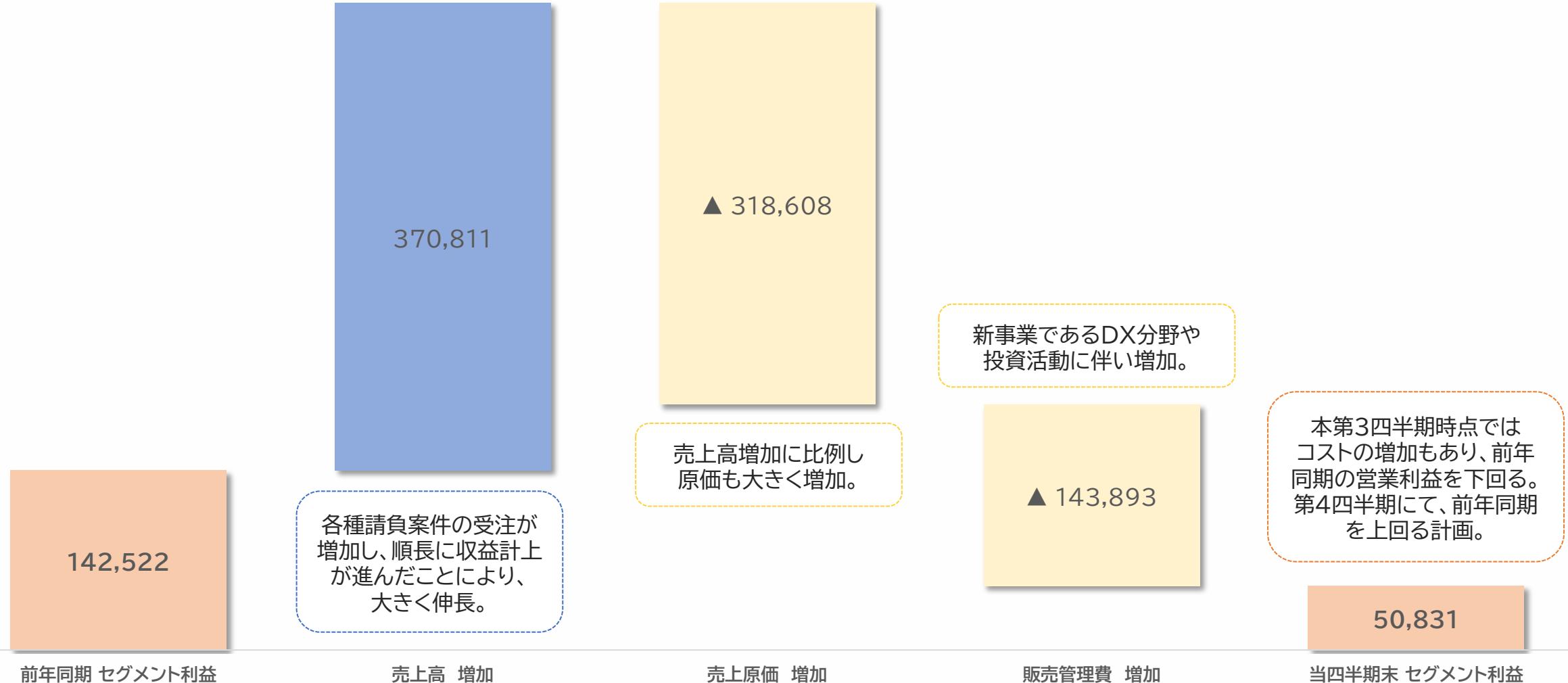


モビリティ・DXセグメント セグメント利益増減分析

2025 AISAN TECHNOLOGY



(単位:千円)



2026年3月期 通期達成目標および進捗報告



2025 AISAN TECHNOLOGY

① 売上高

通期
目標

72億円

- 前年比 **+15.7%** 増目標。
- 公共事業が安定成長、モビリティ・DXでさらなる飛躍。
- 市場動向に連動し、積極的な事業展開を加速。

② 営業利益

6億円

- 前年比 **+33.5%** 増目標。
- 当社グループ過去最高益を狙う積極投資と事業成長。
- 業績計画の進展に伴い、先行投資も継続。

③ 売上高営業利益率

8.3%

- 前年比 **+1.1pt** 改善目標。
- 投資強化しながらも収益構造の強化・効率化を実現。
- 10%目標も視野に着実積み上げ。

3Q
進捗

48億円

- 通期目標に対し、**66.9%達成**の状況。
- 例年通り第4四半期に売上高が集中する傾向にあるものの、現時点では計画通りの進捗を維持。
- 前年同期比25.0%成長と着実に業績拡大。

3億円

- 通期目標に対し、**54.3%達成**の状況。
- 営業利益についても第4四半期に大きく寄与する事業構造となっており、足元では堅調に推移。
- 通期目標の達成に向けて、順調に進捗。

6.8%

- 前年同期(5.2%)より改善。
- 下期の収益貢献が大きい当社の事業特性を反映し、今後さらに改善の余地があると見込まれる。
- 案件受注も順調に進み、目標達成見込。

当連結会計年度の業績予想に対する進捗(全社)

| | 2026年3月期 累計実績 (2025.4.1~2025.12.31) | 2026年3月期 通期業績予想 | 通期業績予想に 対する進捗率 (%) | 2025年3月期 累計実績 (2024.4.1~2024.12.31) | 2025年3月期 年度実績 | 年度実績に 対する進捗率 (%) |
|------------------------|---|--------------------|--------------------------|---|------------------|------------------------|
| 売上高 | 4,814,909 | 7,200,000 | 66.9% | 3,852,781 | 6,220,625 | 61.9% |
| 営業利益 | 328,845 | 600,000 | 54.8% | 200,587 | 449,401 | 44.6% |
| 経常利益 | 326,877 | 580,000 | 56.4% | 194,301 | 445,048 | 43.7% |
| 親会社に 帰属する 四半期純利益 | 265,926 | 382,000 | 69.6% | 128,757 | 286,207 | 45.0% |

進捗状況

現時点では、通期業績に対しておおむね順調に進捗。今後の市況や事業環境の変化にも注意しながら、引き続き目標達成を視野に入れた取り組みを進めていく予定。現在のところ、通期業績予想の修正は想定していないが、必要に応じて柔軟に対応する方針。

当連結会計年度の業績予想に対する進捗(セグメント別)

| 公共セグメント | 2026年3月期 累計実績 (2025.4.1~2025.12.31) | 2026年3月期 通期業績予想 | 通期業績予想に 対する進捗率 (%) | 2025年3月期 累計実績 (2024.4.1~2024.12.31) | 2025年3月期 年度実績 | 年度実績に 対する進捗率 (%) |
|-------------------|---|--------------------|--------------------------|---|------------------|------------------------|
| 売上高 | 2,519,084 | 3,218,000 | 78.3% | 1,926,673 | 2,557,286 | 75.3% |
| 営業利益 | 534,003 | 428,000 | 124.8% | 304,664 | 352,928 | 86.3% |
| 売上高 営業利益率 | 21.2% | 13.3% | — | 15.8% | 13.8% | — |
| 進捗状況 | 売上・営業利益ともに進捗率が高く、営業利益は業績予想を大きく上回る着地。主力製品の販売等により順調に推移。 | | | | | |
| モビリティ・DX セグメント | 2026年3月期 累計実績 (2025.4.1~2025.12.31) | 2026年3月期 通期業績予想 | 通期業績予想に 対する進捗率 (%) | 2025年3月期 累計実績 (2024.4.1~2024.12.31) | 2025年3月期 年度実績 | 年度実績に 対する進捗率 (%) |
| 売上高 | 2,288,546 | 3,972,000 | 57.6% | 1,917,734 | 3,652,144 | 52.5% |
| 営業利益 | 50,831 | 379,000 | 13.4% | 142,522 | 440,863 | 32.3% |
| 売上高 営業利益率 | 2.2% | 9.5% | — | 7.4% | 12.0% | — |
| 進捗状況 | 売上高と受注は順調に推移。期末にかけて自動運転の社会実装案件が収益改善に貢献見込み。 | | | | | |

四半期会計期間 売上高推移(5期比較)

2025 AISAN TECHNOLOGY

(単位:千円)

2,500,000

2,000,000

1,500,000

1,000,000

500,000

0

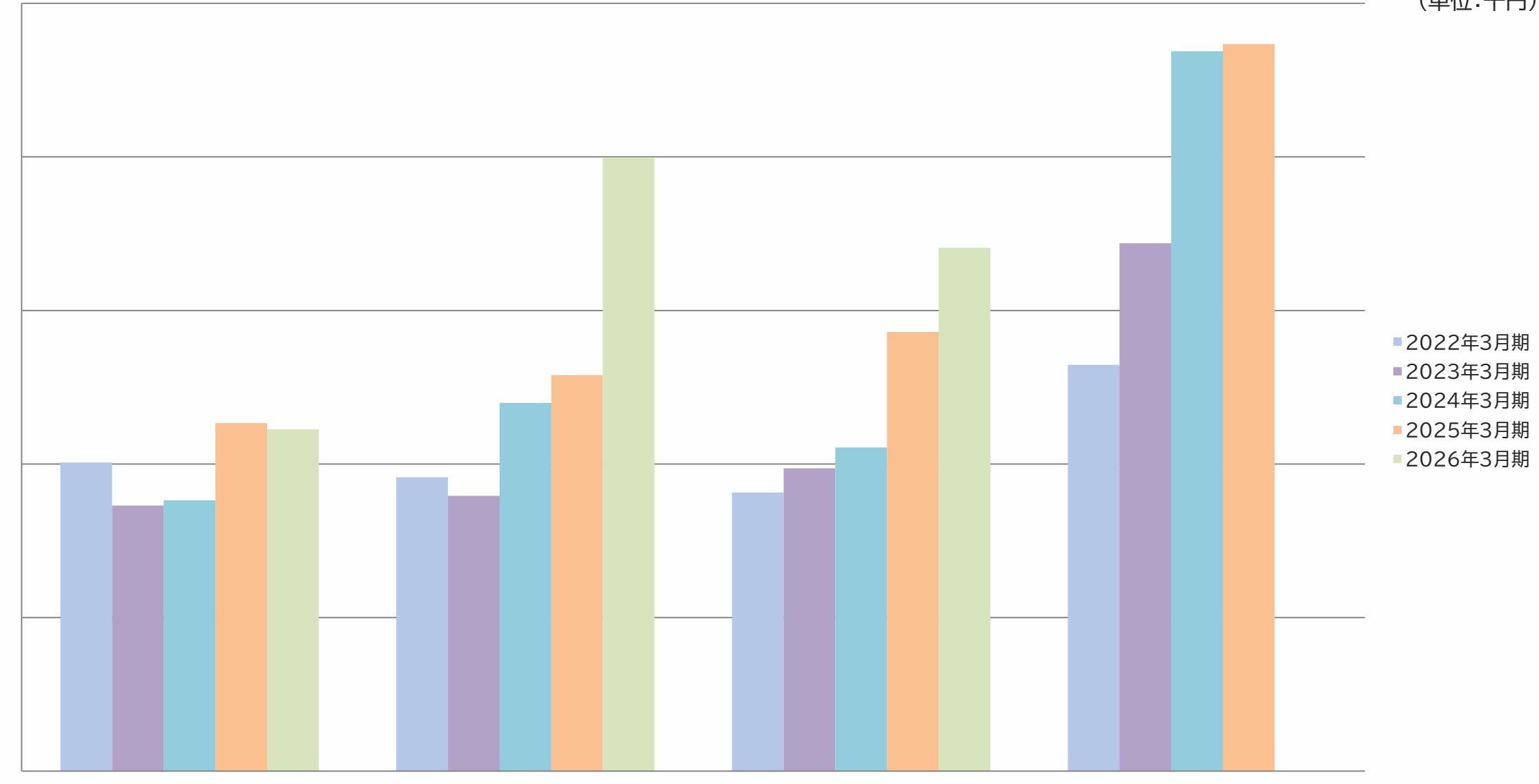
第1四半期

第2四半期

第3四半期

第4四半期

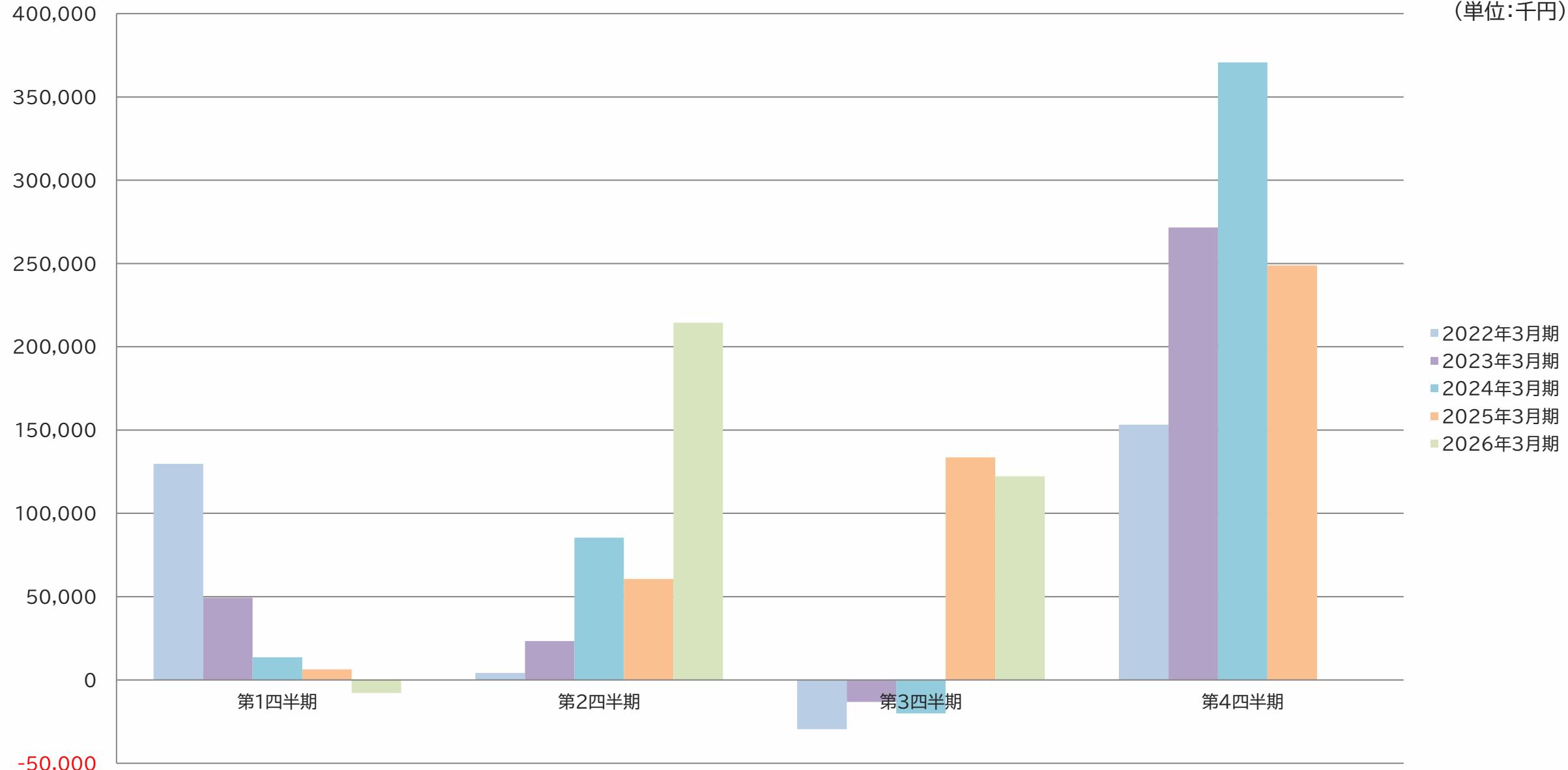
- 2022年3月期
- 2023年3月期
- 2024年3月期
- 2025年3月期
- 2026年3月期



四半期会計期間 営業利益推移(5期比較)

2025 AISAN TECHNOLOGY

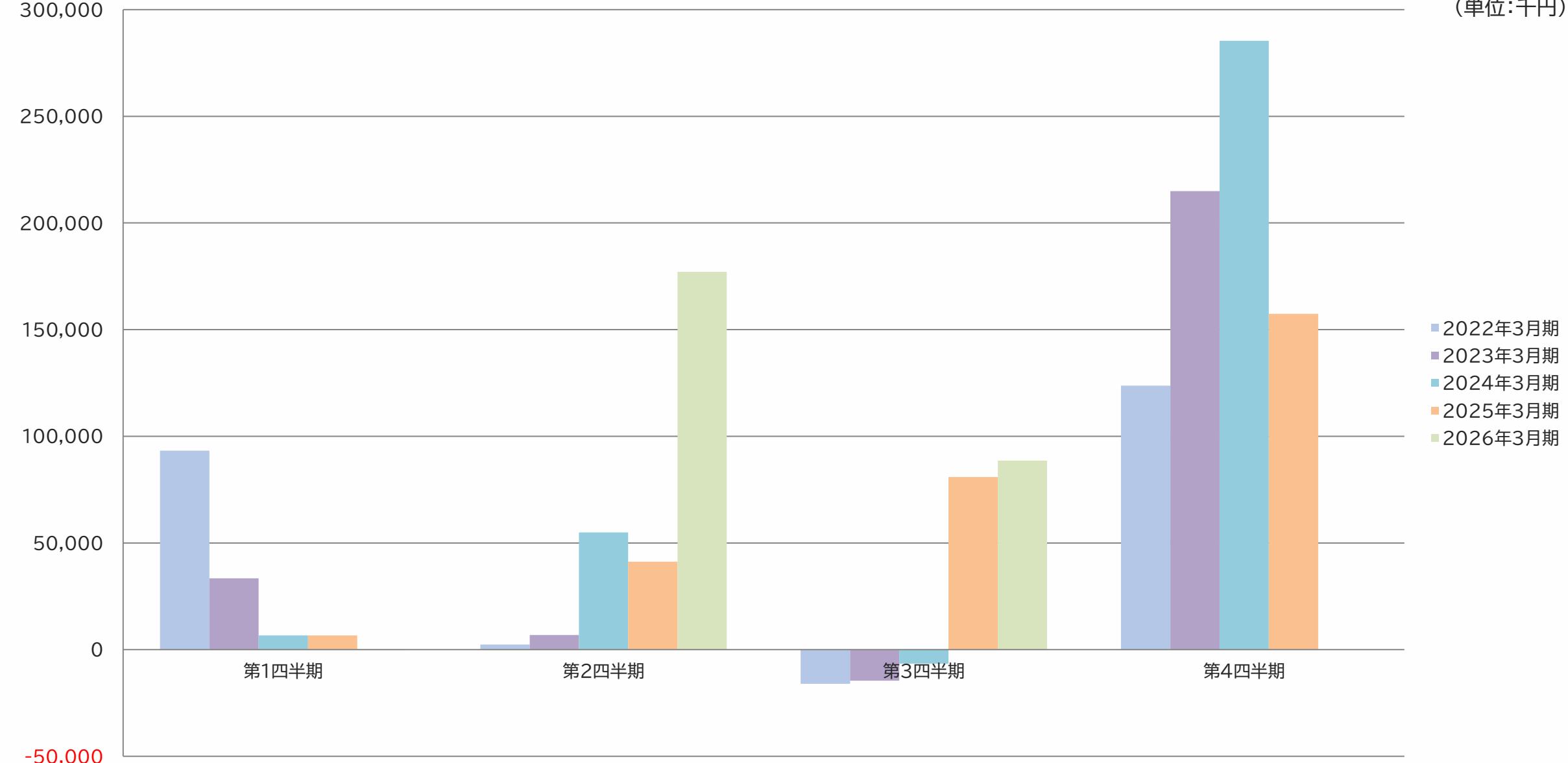
(単位:千円)



四半期会計期間 親会社株主に帰属する当期純利益推移(5期比較)

2025 AISAN TECHNOLOGY

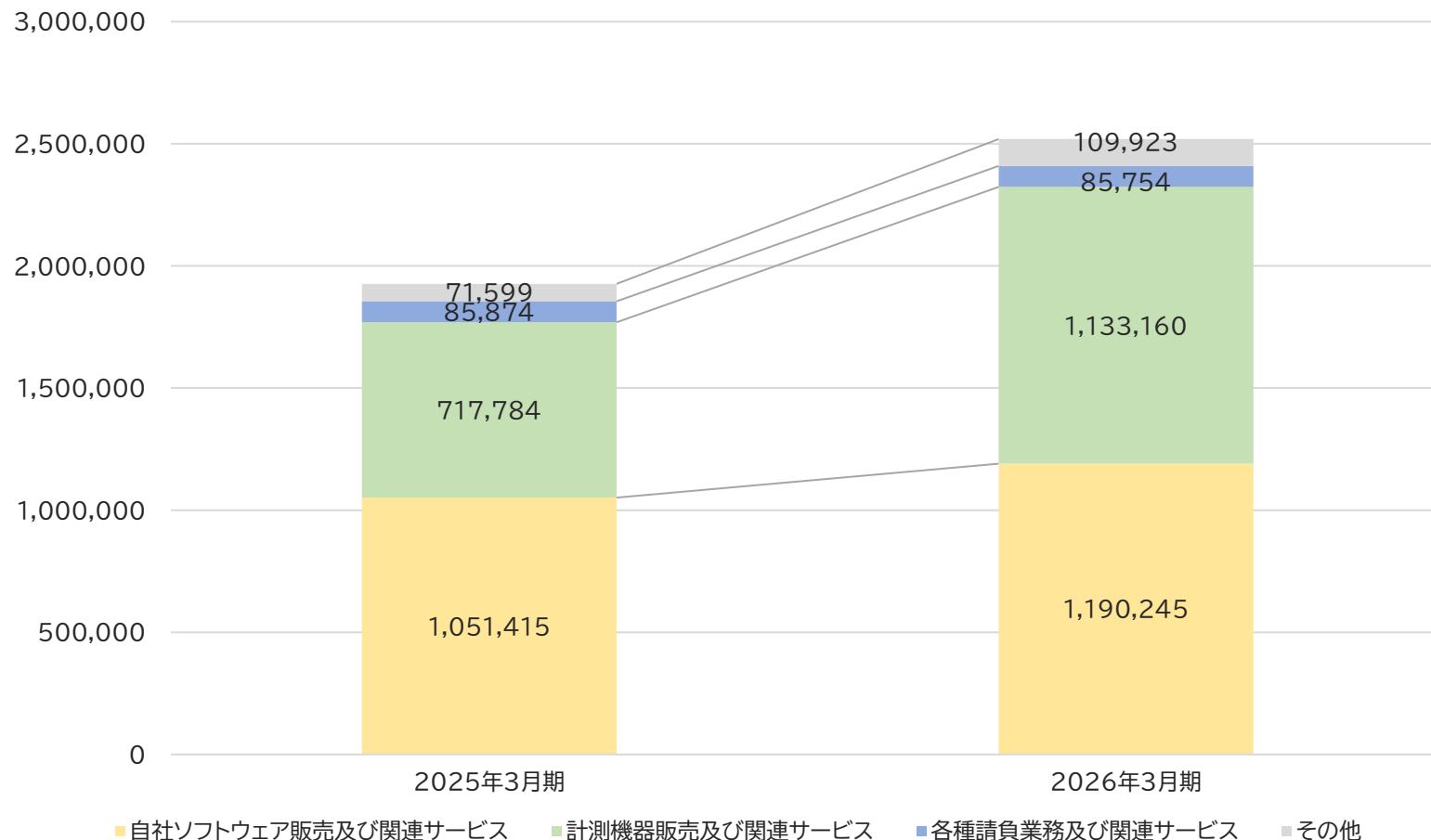
(単位:千円)



公共セグメント 収益サービス別売上実績推移

(単位:千円)

セグメント別サービス別売上実績推移
(公共セグメント 連結累計期間実績)



自社ソフトウェア販売及び関連サービス

前年同期比 約13.2%増。

自社ソフトウェア「ANIST」を中心に売上が好調に推移し、安定した収益基盤を維持。前四半期の大型スポット案件も增收に貢献。

計測機器販売及び関連サービス

前年同期比 約57.9%増。

測量機器販売の堅調な推移に加え、測量機器のリユース・リペア・レンタルの3Rサービスも好調に拡大し、継続的な需要の取り込みに成功。

請負業務及び関連サービス

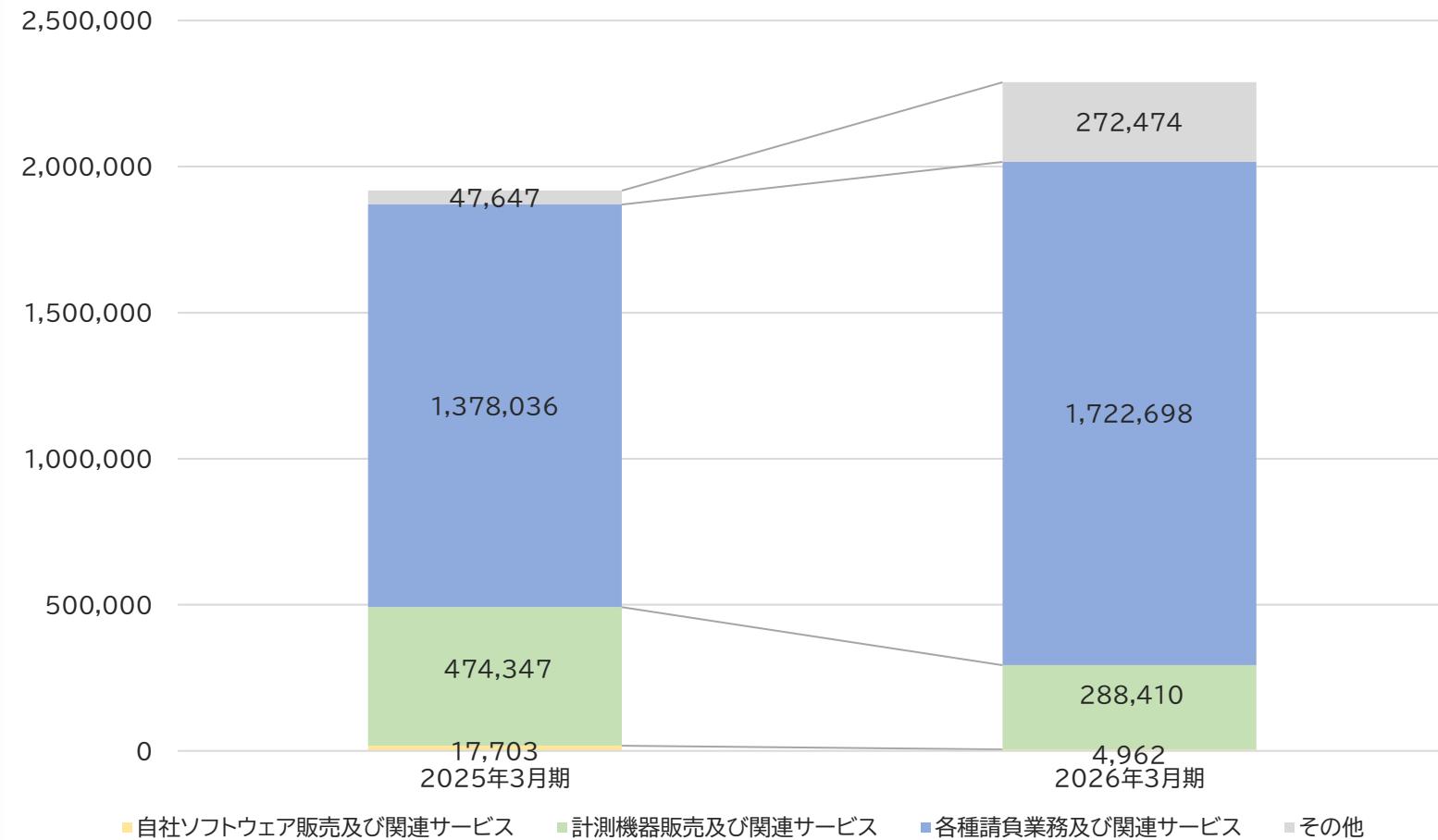
前年同期比 約0.1%減。

子会社である株式会社三和による測量請負業務が中心。ここ数年、官公庁における公共測量に係る入札競争が激しさを増している状況。外部環境の変化を注視しつつ、安定した運営を継続。

モビリティ・DXセグメント 収益サービス別売上実績推移

(単位:千円)

セグメント別サービス別売上実績推移
(モビリティ・DXセグメント 連結累計期間実績)



計測機器販売及び関連サービス

前年同期比 約39.2%減。

前期のMMS機器複数台納品の反動によるもので、事業基盤や市場規模の縮小を示すものではなく、案件の納品タイミングに起因する一時的な変動。納品のタイミング次第で変動はあるが当社の安定した事業力は継続。

請負業務及び関連サービス

前年同期比 約25.0%増。

自動運転関連業務の受注が順調に拡大。引き続き、当社事業ポートフォリオの成長ドライバーとして、確実な収益基盤を構築中。

収益計上は年度末に集中する傾向があり、年度末には前年度の売上高をさらに上回る見通し。

その他

前年同期比 約472.1%増。

自動運転バス販売を含む市場拡大が売上成長に貢献。

(単位:千円)

請負契約に係る受注残高(第3四半期連結累計期間末時点)

| | 公共セグメント | | | モビリティ・DXセグメント | | | 合計 | | |
|--------------------|-------------|-------------|--------|---------------|-------------|--------|-------------|-------------|--------|
| | 前連結 累計期間 | 当連結 累計期間 | 前期比(%) | 前連結 累計期間 | 当連結 累計期間 | 前期比(%) | 前連結 累計期間 | 当連結 累計期間 | 前期比(%) |
| 計測機器販売及び 関連サービス | — | — | — | 5,675 | 41,912 | 738.6% | 5,675 | 41,912 | 738.6% |
| 各種請負業務及び 関連サービス | 19,174 | 68,455 | 357.0% | 947,260 | 1,163,968 | 122.9% | 966,434 | 1,232,424 | 127.5% |
| 合計 | 19,174 | 68,455 | 357.0% | 952,934 | 1,205,881 | 126.5% | 972,108 | 1,274,336 | 131.1% |

- 前年同期比で31.1%増加。
- 当資料は、**各取引先と請負契約を締結した案件のうち、翌四半期以降に売上計上を予定している受注残高**のみ記載。
このため、商談が進んでいても、**未契約の案件は当資料に算入していない**。
- MMSを用いた三次元計測・解析業務の請負、各種測量業務、三次元計測・解析業務の請負、
高精度三次元地図データベース構築業務請負、自動運転システム構築、自動運転の実証実験請負業務等の受注残高を記載。
- 今後も案件獲得活動を引き続き強化し、受注残高の拡充を目指す方針。

(単位:千円)

連結
貸
借
対
照
表

資産の部

| | |
|------|-----------|
| 流動資産 | 6,251,549 |
| 固定資産 | 2,070,559 |
| 資産合計 | 8,322,108 |

負債・純資産の部

| | |
|--------------|-----------|
| 負債合計 | 1,954,480 |
| 純資産合計 | 6,367,628 |
| 負債・ 純資産合計 | 8,322,108 |

- 仕掛品や買掛金などの変動が大きいが、これらの増減が与える影響や背景について
案件の納品が集中する前期末との比較のため、期中は仕掛品および買掛金は増加する傾向にあり。
- 純資産・利益剰余金の減少や負債構成の変化が見られるが、財務安全性・資金繰りに問題ないか
有価証券の売却に伴い、従来、有価証券の含み益として純資産の部に計上されていた「その他有価証券評価差額金」を当期の売却益として認識。有価証券の売却に伴いキャッシュフローにはプラスの影響を及ぼすもの。

(単位:千円)

連
結
損
益
計
算
書

| | |
|------------------|-----------|
| 売上高 | 4,814,909 |
| 売上原価 | 2,895,966 |
| 売上総利益 | 1,918,942 |
| 販売費及び一般管理費 | 1,590,096 |
| 営業利益 | 328,845 |
| 経常利益 | 326,877 |
| 親会社株主に帰属する四半期純利益 | 265,926 |

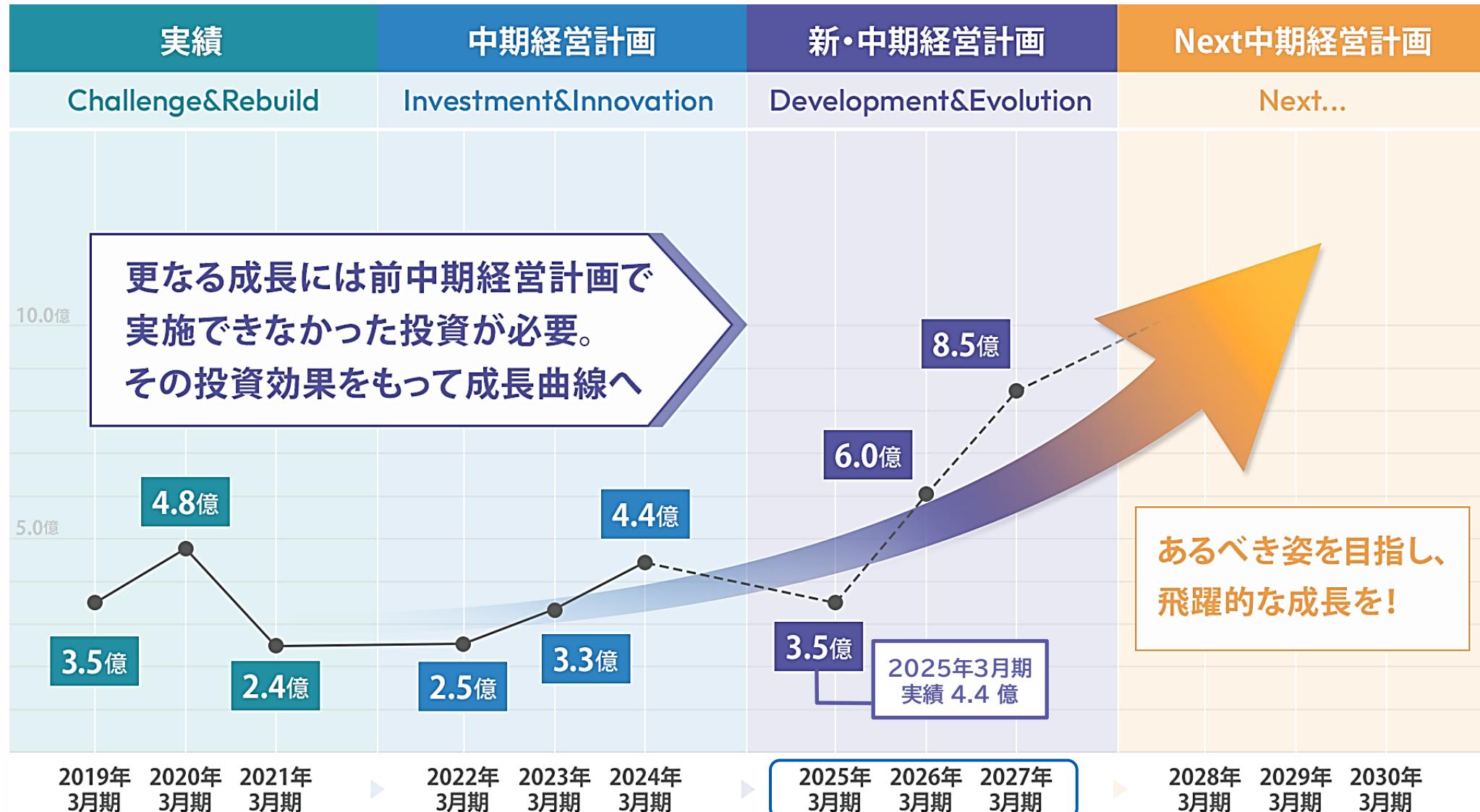
- 売上や利益は前年同期と比べてどう変わったか、その主な要因について

売上高は前年同期比で大きく増加し、営業利益も順調に伸びている。請負案件の増加や自社ソフトウェアの販売好調が主な要因。受注環境も改善しており、事業全体が成長。

- コストや費用面について

人件費や事業拡大に伴う各種経費が増えたことで販管費が前期より増加したものの、売上高の伸びがコスト増を上回っており、利益率は前期より改善。今後も売上拡大とあわせて、継続的にコスト管理にも注力していく。

中期経営計画および当連結会計年度 営業利益進捗計画



当社グループが定めている経営方針・経営戦略等につきましては、2024年5月10日に開示した中期経営計画から重要な変更はありません。

- ◆ 中期経営計画の最終年度(2027年3月期)における、売上高80億円・営業利益8.5億円達成に向けた基盤づくり
- ◆ 初年度の計画未達分を含む人財の確保と育成の推進
- ◆ 次の自社製品のリリースおよび継続的な研究開発の推進
- ◆ 自動運転の社会実装に向けて、パートナー企業との連携による実証実験の実施と実用化時代のサービスモデルの開発
- ◆ IRイベント等への積極的な参加を通じて、個人投資家の皆様との接点を拡大し、企業価値向上に努める

中期経営計画最終年度(2027年3月期)における売上高80億円、営業利益8.5億円など下記KPIの達成を目指し、新卒及びキャリア採用を含む人財確保、資産、研究開発への投資を積極的に実施してまいります。

公共セグメントにおいては、製品企画・開発の強化、製品及びサービスの迅速かつ継続的な提供を行い、グループ会社とも連携して収益に貢献してまいります。

モビリティ・DXセグメントでは、新たなDX事業への参画に向けた取り組みを加速し、各分野での人材育成・研究開発の実施、自治体やパートナー企業との連携強化を通じて将来の収益性の向上を図ってまいります。

中期経営計画の詳細につきましては、当社WEBサイトをご覧ください。  <https://aisan-corp.com/ir/management/vision/>

中期経営計画におけるKPI

売上高

80億円

売上高営業利益率

10%

1株当たり配当金

37円

連結従業員数

235名

営業利益

8.5億円

ROE

8.0%

DOE(株主資本配当率)

3%前後

男性育児休暇

100%

M&A実施企業の決算概況



2025 AISAN TECHNOLOGY

(単位:千円)

| 株式会社 三和 | 2026年3月期 第3四半期 (2025.4.1~2025.12.31) | 2025年3月期 第3四半期 (2024.4.1~2024.12.31) | 前年同期比 (増減額) | 前年同期比 (増減比率) |
|---------|--|--|----------------|-----------------|
| 売上高 | 94,232 | 93,434 | 798 | 0.9% |
| 営業損失 | ▲7,597 | ▲11,683 | 4,086 | — |
| 有限会社 秋測 | 2026年3月期 第3四半期 (2025.4.1~2025.12.31) | 2025年3月期 第3四半期 (2024.4.1~2024.12.31) | 前年同期比 (増減額) | 前年同期比 (増減比率) |
| 売上高 | 317,765 | 289,569 | 28,196 | 9.7% |
| 営業利益 | 24,400 | 21,609 | 2,791 | 12.9% |

三和は依然として赤字が続いているものの、前年に比べて赤字幅が縮小しており、改善傾向が見られる。
 秋測は売上高・営業利益ともに好調推移。測量機器のリユース・リペア・レンタルの3Rサービスは高い粗利率を誇り、全社収益性押し上げの柱の一つと位置付け。
 両社とも、それぞれの課題に取り組むとともに、M&Aによるシナジー効果が今後の収益拡大につながる可能性あり。



2025 AISAN TECHNOLOGY

| 2026年3月期 第3四半期
決算概況

| 2026年3月期 第3四半期
トピックス

トピックス記事のIRサイト掲載について

2025 AISAN TECHNOLOGY

当社では、事業活動へのご理解をより深めていただくため、トピックス記事を掲載しております。

このたび、IRサイトにてプレスリリースや最新のお知らせを時系列で一覧できる新しいページを開設いたしました。

IRトピックスページはこちらをご欄ください。🔗 <https://aisan-corp.com/topics>

トピックス一覧



トピックス一覧では、事業やプロジェクトの進捗、新技術・製品のリリース情報、展示会やセミナー開催のご案内、CSRや地域貢献活動など、幅広い内容を画像付きで分かりやすく紹介しております。

本資料では、ダイジェスト形式で簡単に情報を掲載しておりますが、IRサイトではより詳細な記事をご覧いただけます。各トピックスへのリンクも掲載しておりますので、ぜひIRサイトもご活用ください。

当社は、グループ会社を含めて全国に17拠点を設け、事業活動を展開しております。

- ① 本社
- ② アイサンモビリティセンター
- ③ オートドライブリモートセンター
- ④ 北日本営業所
- ⑤ 関信越営業所
- ⑥ 首都圏営業所
- ⑦ 東海営業所
- ⑧ 大阪営業所
- ⑨ 関西営業所
- ⑩ 中四国営業所
- ⑪ 九州営業所

- ⑫ G空間サテライトセンター
- ⑬ 長崎DXラボ
- ⑭ 株式会社スリード
- ⑮ 株式会社三和
- ⑯ A-Drive株式会社
- ⑰ 有限会社秋測



今後も各拠点の連携を強化し、全国での事業展開を加速してまいります。

<直近の拠点開設状況>

- 2024年4月 関信越営業所(さいたま市)
- 2025年8月 長崎DXラボ(長崎市)
- 2025年10月 大阪営業所(大阪市)
- 2025年12月 [オートドライブリモートセンター\(名古屋市\)](#)

◆ 長崎DXラボ

事業継続計画(BCP)の観点から地震リスクの低い長崎市に開設した第二の社内インフラ拠点です。

今後は採用活動も進め、自動運転関連の開発拠点としての活用も予定しております。



◆ 大阪営業所

首都圏に次ぐ大商圈である関西エリアで営業活動を強化する目的で開設いたしました。関西エリアの市場獲得を見据えた戦略的拠点として位置付けております。

当社は、自治体・公共事業分野において独自技術と継続的な製品アップデートによりソフトウェアの機能拡充を進め、お客様の業務効率化と事業強化に貢献しています。



◆ アイサン独自の技術と知財による高品質CADソリューション
ANIST®Version1.4.0 (12月1日リリース)

1. 独自技術による差別化

- 「ボールド点群テクノロジー」(特許出願中)
- 他社にない視認性・精度・効率の大幅向上
- 点群解析から図面作成までワンストップ

2. 他社製品との共存・オプション展開

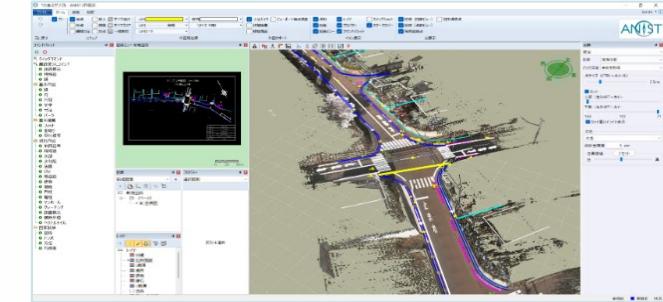
- 他社CADシステムご利用中のお客様にも
「オプション」として簡単導入
- 柔軟な連携で、ニーズに合わせた機能追加
が可能

3. 市場評価と実績

- 展示会でも高評価、多数の追加導入実績
- 地方自治体・公共工事・測量等で導入拡大中
- 利用満足度・作業効率の劇的向上

4. 投資家へのメッセージ

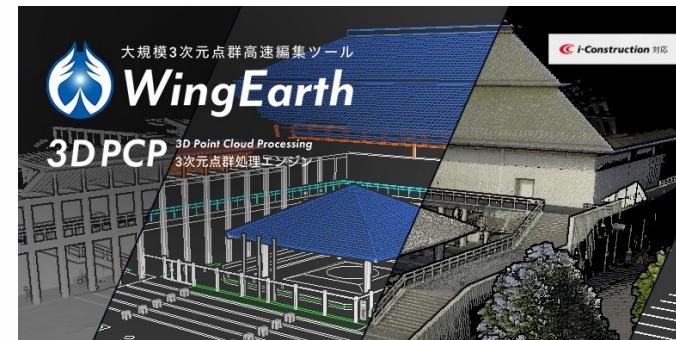
- 点群CAD分野で独自技術による圧倒的競争優位性
- 技術力+導入実績を武器に、今後事業拡大を加速
- 既存市場+新規需要で安定かつ継続的な成長を目指す



◆ 収益を支えるアップデート体制

- [Wingneo®INFINITY 2027](#)
- [WingEarth Version2.9.0](#)
- [LasPort Version1.7.0](#)

主力製品の最新バージョンを順次リリースすることで、既存顧客への継続収益・新規導入案件の拡大を図っています。今後も技術革新・機能追加を通じて、公共セグメントにおけるシェア拡大・事業成長を目指してまいります。



当社は、全国8拠点の営業所と約160の販売店・代理店ネットワークを活用し、多様化するニーズに対応したソリューション提供の強化に取り組んでおります。展示会や体験会、ユーザー会を全国で開催し、製品の魅力を直接発信。お客様との信頼関係構築に努めています。

主な取り組み:

- 2025年12月 建設技術フェア2025 in 中部

業務効率化を支援する『ANIST®』『WingEarth』を出展・紹介しました。

- 首都圏営業所主催「3Dソリューション体験会」

製品の操作性や導入メリットを実際にご体験いただき、高い評価を頂戴しております。

また、サポートサービス「ATM'S」会員向けユーザー会も継続的に開催しており、名古屋・東京などで活用事例発表や基調講演、ユーザー同士の交流の場を設けています。ATM'S会員は全国で約4,200名となり、各種イベントを通じて顧客満足度や活用促進につなげています。今後も展示会・体験会・ユーザー会等を通じて製品価値を発信し、長期的な信頼関係の醸成と事業成長に努めてまいります。

首都圏営業所主催
『3Dソリューション体験会』
計測体験の様子

体験会の詳細はIRサイトにレポートを掲載
していますので、下記よりご覧ください。

 <https://aisan-corp.com/topics/251218>



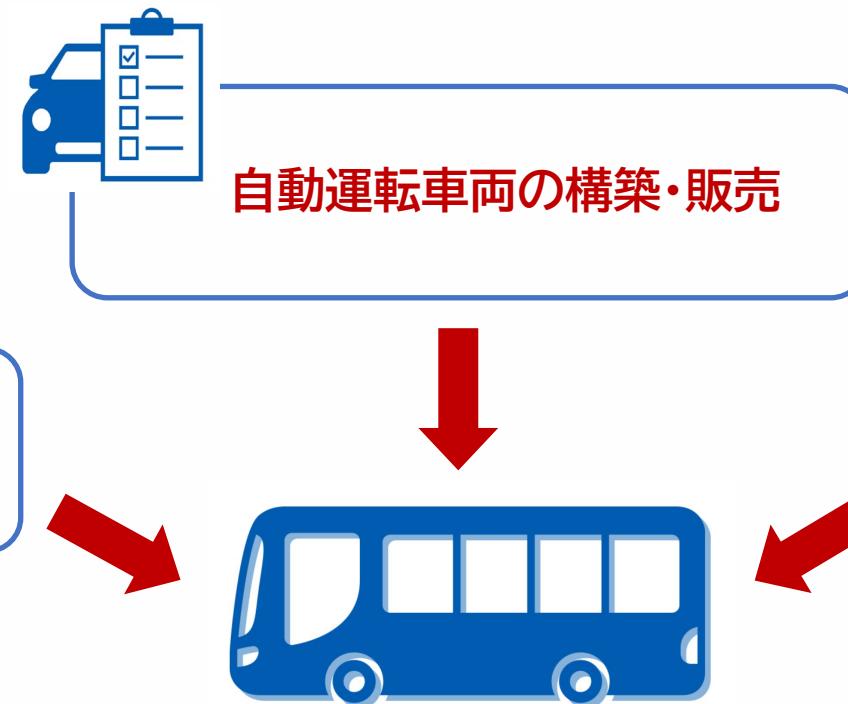
『建設技術フェア2025
in中部』ブース出展の様子



モビリティ分野における当社グループの役割について

当社グループは、測量技術を基盤とした「三次元データ活用力」を強みとし、自動運転技術の研究開発から車両開発、全国での社会実装支援まで、ワンストップで自動運転ソリューションを提供しています。

※ 高精度3次元地図の作成や自動運転車両の構築・販売については、トータルサポートはもちろん、個別のサービスとしても請け負っております。



※ 自動運転車両事業は、現状、車両卸の比重が高く、利益率は抑制されていますが、今後は保守・メンテナンスをはじめとしたサービス領域の売上拡大により、収益性向上が期待できます。

社会実装支援では、実証計画の立案・リスク評価・地図作成・車両手配・走行サポート・成果報告まで一貫対応。国土交通省の「地域公共交通確保維持改善事業費補助金(自動運転社会実装推進事業)」をはじめ、総務省やデジタル庁の採択案件、自治体独自予算によるプロジェクトなど、多様な領域で自動運転・スマートモビリティ導入を支援しています。今後も、測量技術とデータ活用力を核に、社会的課題解決や次世代モビリティの実現に貢献してまいります。

◆ 全国各地の自動運転社会実装事業への参画について

アイサンテクノロジー株式会社およびA-Drive株式会社は、持続可能な地域公共交通の実現に向け、全国各地で自動運転の社会実装を積極的に推進しています。

特に、国土交通省の「地域公共交通確保維持改善事業費補助金(自動運転社会実装推進事業)」では、全国67件の採択事業のうち17地域(重点支援自治体3、一般支援自治体14)に参画し、業界をリードしています。さらに、「新しい地方経済・生活環境創生交付金(第2世代交付金)」で採択された4自治体の事業にも参画し、自動運転レベル4実現に向けて重要な役割を果たしています。

「地域公共交通確保維持改善事業費補助金 (自動運転社会実装推進事業)」採択自治体

| 重点支援自治体 |
|-------------------------|
| 神奈川県川崎市 |
| 神奈川県平塚市 |
| 京都府 |

一般支援自治体

| | |
|--------------------------|------------------------|
| 北海道千歳市 | 長野県塩尻市 |
| 宮城県仙台市 | 静岡県静岡市 |
| 茨城県つくば市 | 愛知県岡崎市 |
| 埼玉県さいたま市 | 愛知県小牧市 |
| 埼玉県深谷市 | 三重県伊勢市 |
| 東京都 | 三重県桑名市 |
| 神奈川県横浜市 | 福岡県宗像市 |

新しい地方経済・生活環境創生交付金 (第2世代交付金)採択自治体

| | |
|------------------------|------------------------|
| 東京都多摩市 | 静岡県富士市 |
| 東京都瑞穂町 | 福岡県古賀市 |

※リンク付き自治体名をクリックすると、
IRサイトおよびコーポレートサイトへ遷移します。

また、自治体独自の予算や企業との協業など多様な案件にも積極的に取り組んでおり、当社グループの高精度な3次元地図作成、自動運転車両構築、豊富な実証実験実績、および実装コンサルティング力が大きな強みです。これらをワンストップで提供することで、今後も社会実装の加速と事業成長を力強く推進してまいります。



東京都庁付近を走行する様子

◆ 東京都 西新宿地区

東京都西新宿地区では、都市部における自動運転サービスの先進モデル地区として、自動運転レベル2による路線バスの通年運行を実施しています。

新宿駅西口地下ロータリーの工事および車両リニューアルによる運休期間を経て、ティアフォー製の新型車両「Minibus2.0」を導入し、2026年1月より運行を再開しました。

アイサンテクノロジー株式会社およびA-Drive株式会社は、東京都、京王電鉄グループと協働し、土日祝日の午前11時から午後2時台まで、25分間隔で新宿駅西口と東京都庁を結ぶ路線を自動運転レベル2で定常運行しています。

定常運行に際し、当社グループはリアルタイムのシステム監視、技術サポート、データ分析などを担当しています。今後、「自動運転レベル4」認可取得に向けて取り組みを進めてまいります。



塩尻市を走行する「Minibus2.0」

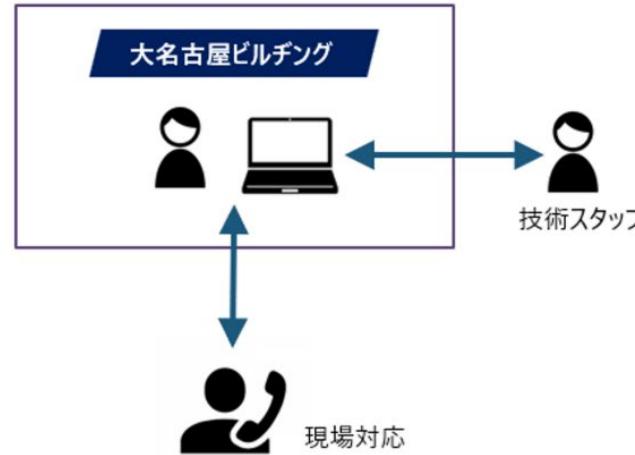
◆ 長野県塩尻市

2025年1月に自動運転レベル4による実証実験を実施した長野県塩尻市では、同年5月より、塩尻駅や市内の商業施設などを結ぶルートで自動運転レベル2による定常運行を開始しました。運行ルートやダイヤの詳細は、塩尻市のホームページに掲載されています。

🔗 [塩尻市HP「市内中心市街地で自動運転バスの定常運行を開始します」](#)

アイサンテクノロジー株式会社およびA-Drive株式会社は、本プロジェクトにおいて自動運転技術の実装支援および現地運行体制の構築支援を担当し、技術面・運用面の双方から貢献しています。2027年度の自動運転レベル4の社会実装を目標に、地域人材による運行体制の構築、持続可能なサービスに向けた収益性の検証、将来のレベル4運行を見据えた課題の抽出等に取り組んでいます。

当社は、全国で進む自動運転バスの実運行を支える遠隔監視拠点として、2025年12月に名古屋駅直結の大名古屋ビルヂング内に「オートドライブリモートセンター」を開設しました。本センターでは、複数地域での運行をリアルタイムに支援し、自動運転の社会実装を現場から後押ししていきます。



■オートドライブリモートセンターの概要

所在地:大名古屋ビルヂング(名古屋駅直結)

開設日:2025年12月1日

体制:スタッフ4~5名体制

設備構成:遠隔監視用システム(専用モニター、専用PC)

今後は、遠隔支援の仕組みを他地域にも拡大し、各地の自動運転プロジェクトと連携しながら、安全で持続可能な運行支援モデルの確立を目指してまいります。当社グループは、自動運転が日常の交通手段として定着する未来に向けて、現場とともに歩むパートナーとして、安全かつ持続可能な運行支援を推進してまいります。

詳細はこちらをご覧ください。🔗 <https://aisan-corp.com/topics/251114>

◆ 企業図鑑 東海版100選



地域活性化や独自のビジネスモデル、人材育成など、ユニークな取り組みを行う企業を紹介するWebサイト「企業図鑑 東海版100選」に、当社が選出されました。

加藤社長のインタビュー記事も掲載されていますので、ぜひ当社紹介ページをご覧ください。(外部サイト)

 <https://c-file.jp/company/aisantec>

◆ 職業体験ドットコム「会社探究シリーズ」



社会貢献に取り組む企業・団体の事例を紹介する、小中高校生向けWebキャリア教育教材「職業体験ドットコム」に、当社のページが掲載されました。

未来を支える測量や自動運転の取り組みについて、子どもたちにも分かりやすく、楽しく学べる内容となっています。

ぜひ当社紹介ページをご覧ください。(外部サイト)

 <https://shokugyotaiken.com/kaisha-tankyu/aisantec>

◆ 愛知高校を訪問し、出張講義を行いました

当社は、株式会社マイナビが運営する高校生向け探究学習プログラム「Locus」に参加しました。このプログラムは、高校生が地元企業との交流を通じて、企業の課題解決事例を学び、自ら課題を見出し解決する力を育むことを目的としています。

2025年11月4日には愛知高校を訪問し、2年生のクラスで会社紹介や事業内容の説明を行いました。また、自動運転の社会実装を進めるための課題解決方法について、グループワークも実施しました。詳細は下記ページをご覧ください。

 <https://aisan-corp.com/topics/20251104>



愛知高校での出張講義の様子

このほか、名古屋市内の市邨高校や若宮商業高校の生徒による企業訪問も受け入れ、事業内容の説明や現場見学などを通じてキャリア形成を支援しました。

当社は、地域社会への貢献を重要な使命と位置づけ、本社所在地の愛知県をはじめ、関連地域においても次世代を担う子どもたちへの教育支援活動を積極的に展開しています。これまでにも、小学生から高校生を対象としたプログラミング体験や自動運転に関する講義、測量の仕事に触れる機会の提供など、さまざまな活動を行ってまいりました。

今後も、こうした地域と技術を結びつける活動をさらに拡充し、持続可能な社会づくりを目指してまいります。

◆個人投資家向け会社説明会を開催しました

当社は、2025年11月15日(土)に名古屋市のリファレンス名古屋栄貸会議室ナディアパークにて、個人投資家向け会社説明会を開催しました。休日にもかかわらず、多くの皆様にご来場いただき、誠にありがとうございました。

当日は、代表取締役社長・加藤をはじめ、各事業を統括する取締役が登壇し、当社の現状の取り組みや今後の展望についてプレゼンテーションを行い、株主・投資家の皆様に直接ご説明いたしました。

プレゼンテーションの要点をまとめたレポートをIRサイトにて公開しておりますので、ぜひご覧ください。

- 加藤社長が語る、中期経営計画の現在地と2030年への成長戦略
- 曾我取締役が語る、アイサングループの企業価値向上に向けた取り組みについて
- 細井取締役が語る、公共セグメントの挑戦～測量が支える社会インフラの未来～
- 佐藤取締役が語る、自動運転が拓く社会課題解決と未来のモビリティ戦略

また、質疑応答の時間では、参加者の皆様から多数の貴重なご質問をいただきました。それぞれのご質問に対し、誠実にお答えいたしました。

当日の質疑応答の内容については、下記ページをご参照ください。

 <https://aisan-corp.com/2199>

本説明会を通じて頂戴した多岐にわたるご意見・ご要望は、当社の経営や事業活動、効果的なIR活動に活かしてまいります。

今後とも変わらぬご支援を賜りますよう、よろしくお願ひ申し上げます。



◆名証主催「株式投資ウインターセミナー」に登壇しました

当社は、2025年12月10日(水)に名古屋市中区栄のナディアパークで開催された名古屋証券取引所主催「株式投資ウインターセミナー」に参加いたしました。

会社説明会では、加藤社長が登壇し、会場にお越しいただいた300名を超える投資家の皆様に向けて、当社の概要、事業紹介、財務ハイライト、IR活動の取り組みや株主還元方針について直接ご説明いたしました。また、会場からいただいたご質問にもその場で回答させていただきました。

質疑応答の内容はこちらをご覧ください。🔗 <https://aisan-corp.com/2265/>

当日のアーカイブ動画は、こちらをご覧ください。🔗 <https://aisan-corp.com/sessionsettlement>



当日の様子

◆「名証IRセミナーin大阪」にて会社説明会を開催します【**関西エリア初参加**】

名古屋証券取引所が主催するIRイベント「名証IRセミナー in 大阪」に参加いたします。

当日は、代表取締役社長・加藤より、当社の財務状況や活動成果など最新の状況についてご説明いたします。

⌚ **日時**：3月13日(金)13時30分～16時20分

📍 **場所**：朝日生命ホール(大阪市中央区高麗橋4-2-16)

⏰ **お申し込み締切**：2月26日(木)

※ご参加には事前のお申し込みが必要です。詳細につきましては、名古屋証券取引所のホームページをご覧ください。

🔗 https://www.nse.or.jp/news/2025/0819_10901.html (外部サイト)

関西エリアでの当社のIRイベントへの参加は、今回が初めてとなります。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

◆「QUICK & NOMURA コーポレート・リサーチ」による弊社レポートについて

株式会社QUICK、野村インベスター・リレーションズ株式会社、および野村證券株式会社が共同で実施しているスポンサー・リサーチ事業(QUICK & NOMURA コーポレート・リサーチ)による弊社レポートについて、2026年3月期第2四半期(中間)決算の内容を反映した最新版が2025年12月10日に更新されました。

本レポートでは、弊社の事業内容やその強み・弱みの分析、事業計画、業績動向等を取り上げております。本レポートは、弊社が支払うスポンサー料によって作成されていますが、正確性・客観性を重視して執筆されており、当社の事業内容についてより多くの皆様に深くご理解いただくために有益なものと考えております。

今後も定期的にレポートをアップデートしてまいります。

イニシャルレポートは以下よりご確認いただけます。(外部サイト)

 https://www.nomura-ir.co.jp/ja/qnresearch/report_4667.html

Quick | NOMURA
CORPORATE RESEARCH

Quick | NOMURA CORPORATE RESEARCH

2025年12月10日

QUICK企業価値研究所 前田俊明、園田三保

祖業の測量支援ソフトウェア技術を自動運転に展開

株価チャート

「測量」に係るシステムの技術発展とともに成長

同社グループは、1970年の創業以来、「測量」に係るシステム（測量 CADなど）の技術発展とともに成長し、測量・不動産登記に関わる顧客の業務効率向上を支援する専用ソフトウェアの開発・販売事業を展開してきた。2007年のモービルマッピングシステム（MMS）を用いた事業から始まった自動運転を含むモビリティ関連事業は、測量ソフトウェア関連の事業と並ぶ中核事業に育ちつつある。

業績の動向

中計では「未来の社会インフラを創造する」企業として取り組む

2000年代は同社の業績が振るわなかったが21/3期以降は回復に転じた。25/3期からの3カ年の中計では「未来の社会インフラを創造する」企業として、国土強靭化、次世代防災、不動産登記行政などの分野への取り組みを強化する。26/3期上期は営業利益が3.1倍。社内会議の営業赤字から振返る。

株価・指標

株価(25/12/9終値) 1,926.0円

年初来高値(25/12/6) 2,010.0円

年初来安値(25/4/7) 1,033.0円

連結 PER(26/3期会社予想) 26.62倍

連結 PBR(26/3期会社予想) 1.65倍

基準 BPS 1,165.30円

予想配当利回り(26/3期会社予想) 1.82%

1株当たり年間予想配当金 35円

普通株発行済株式数 5,549千株

普通株価額総額 107億円

株価・関連指標の動向

PBRは18年の4倍台から低下。足元1倍超は維持

業績拡大への期待などからPBRは18年に4倍台まで上昇したが、その後は下落傾向を示した。24年央には1.0倍まで低下したものの、足元は1.6倍台となっている。

Not Rated

本資料は正確性、客観性を重視したスポンサー・リサーチレポートであり、レーティングは付与しておりません。本資料の配布は日本国内居住者のみを対象としております/This material is only intended to be distributed to residents in Japan.

業績データ 会計基準：日本基準

| 決算期 | 売上高(百万円) | 営業利益(百万円) | 経常利益(百万円) | 純利益(百万円) | EPS(円) |
|-------------|----------|-----------|-----------|----------|-----------|
| 通 24/3期(実績) | 5,478 | 22.7% | 449 | 35.7% | 455 37.7% |
| 通 25/3期(実績) | 6,220 | 13.5% | 449 | 0.0% | 445 -2.3% |
| 通 26/3期(予想) | 7,200 | 15.7% | 600 | 33.5% | 580 30.3% |

注：予想は会社予想。ただし、予想EPSは会社予想純利益をベースに当研究所で算出している

※本資料のご利用に際して重要な事項を最終の2ページに記載しておりますので、必ずご確認下さい。

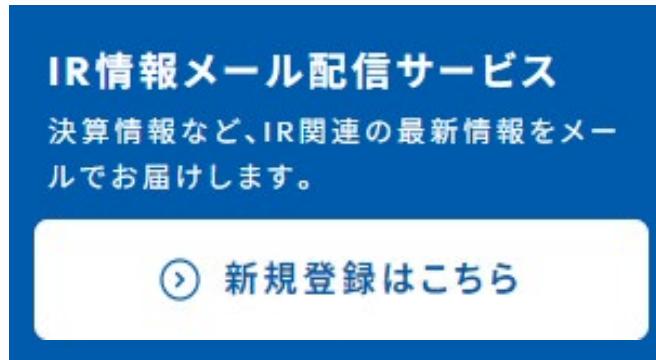
1 / 91

当社グループは、持続的な成長と企業価値向上には、株主・投資家の皆様との建設的な対話が不可欠であると認識しております。経営方針や成長戦略をより深くご理解いただき、長期的なご関係を築くため、積極的な情報発信に努めてまいります。

つきましては、双方向のコミュニケーションを活性化し、より迅速・正確な情報をお届けするため、以下の情報発信ツールをご用意いたしました。ぜひこの機会にご登録・ご活用いただき、当社の最新動向にご注目ください。

IR情報配信メールマガジン

▼新規登録はこちらをクリック、またはQRコードよりお願いします



X・Instagramアカウント

X(旧Twitter)



@AISAN_Corp

Instagram



@AisanTec_ir

■ 株価に対する考え方

- ・ 株価は、市場における投資家の皆様の評価によって形成されるものであり、その適正性について当社が直接言及するものではありませんが、企業価値の向上に向けては全力を尽くしてまいります。
- ・ 当社株式は株主数が少ないこともあります、株価が乱高下しやすい環境にあることも考えられますが、投資家の皆様向けのIR活動等を、積極的に実施するなど、個人株主の増加に向けた施策を講じております。

■ 出来高に対する考え方

- ・ 現在の当社株式の出来高が低いことは、重要な経営課題の一つとして認識しております。
- ・ 当社グループの売上高、および当社株式の時価総額を考慮すると、当面は個人投資家の皆様へのアプローチが重要であると考えております。
- ・ その一環として、個人投資家比率の高い名古屋証券取引所への重複上場、および自己株式の取得を実施いたしました。
- ・ 会社規模の拡大とあわせて、個人投資家の皆様への情報発信を強化すべく、会社説明会の開催やIRイベントへの積極的な参加等に取り組み、PR強化に努めることで、出来高の拡大を目指してまいります。

■ まとめ

- ・ 当社取締役会では、日々の出来高状況を含め、株価に対して常に注視し、重要な経営課題の一つとして議論を重ねております。
- ・ 一方で、中期経営計画でもお伝えしておりますとおり、公共/モビリティ・DXの両セグメントにおいて、人財を含めた積極的な投資を行うことが、企業規模・収益の拡大に繋がるものと考えておりますが、これらの投資が収益に繋がるには、相応の時間を要するものと判断しております。
- ・ 上記のIR活動の強化は引き続き実施してまいりますが、現時点では事業投資を優先的に実施する方針とし、その結果として得られる収益を、株主の皆様への配当という形で還元することを目指しております。
- ・ 以上に鑑み、2030年の目指す姿の実現に向け、中期経営計画の達成を通じて企業価値の向上に邁進してまいりますので、株主様、投資家の皆様におかれましては、長期的視点でのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

◆ 株主還元方針

株主の皆様に対し、安定的かつ継続的な配当を行うとともに、内部留保の拡充と有効活用を通じて、企業競争力と株主価値の向上を図ることを基本方針とします。

① 株主還元方針の進捗

新たな株主還元方針に基づき、DOE3%前後を目標とした配当政策を引き続き推進中。

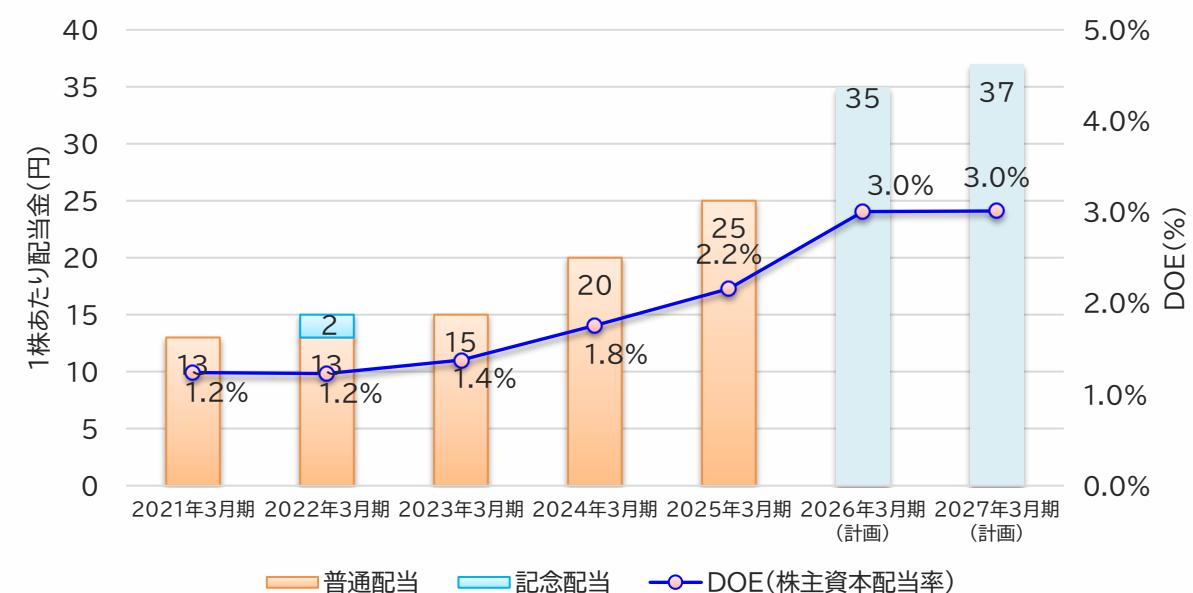
② 配当予想および見通し

最新の業績見通しや進捗を踏まえ、2026年3月期の期末配当は引き続き「1株あたり35円」を計画。

業績や内部留保の状況も鑑みて見直しが必要な場合は柔軟に対応予定。

③ 今後の方針

企業競争力・株主価値向上を目指しつつ、安定的な還元を重視。



企業価値向上の一環として、資本コストや株価を意識した経営が提唱されており、当社グループでも、中長期的な経営の取り組みとして重要視しております。

前事業年度において、当社グループのPBRは1.24倍と、目安の1倍は上回っていましたが、さらなる企業価値向上に向けて、「資本コストや株価を意識した経営」を推進し、現状分析と対応を通じて取り組んでまいります。

取り組みの詳細につきましては、[当社HP](#)をご覧ください。

◆ 資本コスト・株価を意識した経営として中期経営計画で取り組むこと

売上高と営業利益率伸長による収益力の向上

ROE、ROA、ROICの改善によるPBRの向上

広報・IRの強化と株主還元強化によるPERの向上

企業におけるサステナビリティの実現は、2015年に国連サミットで採択された「SDGs」の理念浸透とともに、グローバルな注目を集めています。その実現に向けてはCSRを基盤としたESG経営が欠かせません。

以上を受け、サステナビリティの実現に向け、当社グループの社是の下、その取り組みに努める所存です。詳細については、当社HPに記載の「[サステナビリティポリシー](#)」をご確認ください。

社是

知恵

それは無限の資産

実行

知恵は実行して実を結ぶ

貢献

実を結んで社会に貢献

経済開発

- 社会インフラの基礎技術となる測量業務を最大に効率化するソリューションの創造と提案に努めます。
- 来る自動運転社会に向けた「安心・安全」を担う高精度三次元地図データの生成技術の研磨を進めます。
- 高精度位置情報から地理空間情報までを包括したイノベーションを創造していきます。

社会開発

- 少子高齢化時代に沿った職場環境、人事制度を構築します。
- 最新の測量技術に係る基礎研究を進めます。
- DXやICTに係るソリューションによって、業界の生産性向上を助成します。

環境保護

- カーボンゼロ社会に適応する働き方を追求します。
- 業務に係るDX推進から、ペーパレス環境を目指します。
- 環境保護への意識浸透を進めます。

現在、労働市場においては、少子高齢化により採用競争が激化するとともに、労働人口も今後さらに減少する傾向にあります。

このような状況下、当社グループでは、採用活動を積極的に行うとともに、限られた人財で最大限の成果を発揮できるよう、生産性の向上に取り組んでおります。企業として持続的な競争優位性を確立するためには、その一環として、DXの活用が重要な役割を果たすものと考えております。

当社では、「[DX戦略2025](#)」に基づき、以下の3つのテーマの実現を目指し、グループ全体で取り組んでまいります。

DX戦略2025におけるテーマ

1. DXを利活用したビジネスをお客様に提供します
2. AI・クラウド基盤を活用し、生産性の向上を図ります
3. デジタル人財の育成を行います

本資料に記載された情報や業績予想等の将来見通しは、資料作成現時点において入手可能な情報及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されております。今後、経営環境の変化等の事由により実際の業績や結果とは異なる可能性があります。

【本資料及び当社IRに関するお問い合わせ先】

アイサンテクノロジー株式会社 経営管理本部

お問い合わせURL：<https://www.aisantec.co.jp/contact/>

※以下QRコードからもお問い合わせフォームにアクセスできます



