



2026 AISAN TECHNOLOGY

2027年3月期 第一四半期連結決算 補足説明資料

証券コード 4667

2026年8月7日

アイサンテクノロジー株式会社



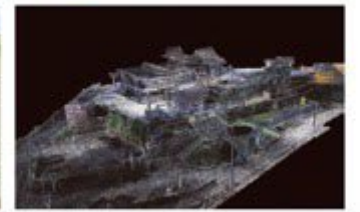


・ 会社概要	<u>05</u>	・ 連結財務諸表	<u>13</u>
・ 事業概要	<u>07</u>	・ 通期目標の達成状況	<u>14</u>
・ 決算サマリー	<u>08</u>	・ 中期経営計画の進捗	<u>15</u>
・ セグメント別概況	<u>09</u>	・ 経営トピックス	<u>17</u>
・ 売上分析	<u>10</u>	・ 株主還元	<u>25</u>
・ 受注残高	<u>12</u>	・ 参考資料	<u>35</u>

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。



WingNeo[®]
INFINITY



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

経営理念

知恵で地理空間情報のイノベーションを実行し
社会資本の豊かな発展に貢献する

行動指針

- ・お客様 顧客満足度の追求
- ・社員 豊かな創造力と自主性の発揮
- ・株主 バランス経営による安定した利益還元
- ・地域社会 事業と雇用創出、納税



01

商号

アイサンテクノロジー株式会社
(英訳名: AISAN TECHNOLOGY CO.,LTD.)

代表者

代表取締役社長 加藤 淳

設立

1970年8月

資本金

19億2,251万円 (2026年4月1日現在)

上場証券取引所

東京証券取引所 スタンダード市場 証券コード4667
名古屋証券取引所 メイン市場

連結グループ従業員数

220名 (男性164名女性56名) うち契約社員、嘱託社員 (13名) を含む。
(2026年4月1日現在)

事業内容

1. 公共測量・登記測量・土木建設業向けCADシステムの設計・開発・販売及びサポート業務
2. 計測機器・モバイルマッピングシステム・自動運転システムの販売
3. 三次元地図データベース整備のためのソフトウェア研究開発業務
4. 三次元データ計測業務及び高精度三次元地図データベース作成の請負業務
5. 自動運転に係るコンサルティング事業

グループ会社

株式会社スリード
株式会社三和
A-Drive株式会社
有限会社秋測

主要取引銀行

三菱UFJ銀行、名古屋銀行、あいち銀行、楽天銀行

主要取引先

- 公共セグメント
三菱電機株式会社、富士通JAPAN株式会社、官公庁、学校、研究機関、測量・土木建設コンサルタント、司法書士、土地家屋調査士、建設業、測量機器メーカー、計測機器メーカー、測量機器販売店
- モビリティセグメント
株式会社ティアフォー、三菱電機株式会社、KDDI株式会社、岡谷鋼機株式会社、ダイナミックマッププラットフォーム株式会社、損害保険ジャパン株式会社、自動車メーカー、地図関連企業各社

主要法人株主

三菱電機株式会社、KDDI株式会社、岡谷鋼機株式会社、三菱電機デジタルイノベーション株式会社 (2026年3月31日現在)

主な出資先企業

株式会社ティアフォー、ダイナミックマッププラットフォーム株式会社、株式会社プロドローン、株式会社マップフォー、株式会社ミックウェア

AISAN TECHNOLOGY HISTORY

アイサンテクノロジー株式会社〈会社沿革〉

● 事業・経営

● 製品・技術

1970 ● 8月 総合事務機器販売を目的として、名古屋市昭和区長戸町六丁目23番地に株式会社アイサンを設立

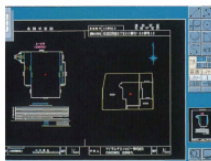
1984 ● 5月 測量CADシステム「WING」発売

1989 ● 6月 測量CADシステム「HYPER WING」発売



1992 ● 8月 商号を「アイサンテクノロジー株式会社」に変更

1994 ● 12月 測量CADシステム「Pro Wing」発売



1997 ● 4月 日本証券業協会に株式を店頭登録

2000 ● 7月 測量CADシステム「Wingneo」発売

2003 ● 10月 三菱電機株式会社他に対し、第三者割当増資実施

2009 ● 3月 MMS初号機としてS220を導入

2010 ● 12月 株式会社スリード(現連結子会社)を設立

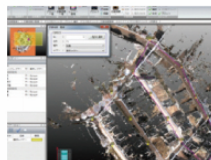
2011 ● 3月 測量CADシステム「Wingneo®INFINITY」発売

2013 ● 10月 「ITS世界会議 東京2013」に出展し最先端位置情報技術を発表

2016 ● 3月 株式会社プロドローンへ出資

● 6月 ダイナミックマップ基盤企画株式会社(現ダイナミックマッププラットフォーム株式会社)を共同設立

2017 ● 3月 大規模点群高速編集ツール「Wing Earth」発売



2017 ● 8月 岡谷鋼機株式会社、株式会社ティアフォーとの業務提携

● 岡谷鋼機株式会社との資本提携

● 9月 株式会社ティアフォーへ出資

2018 ● 8月 KDDI株式会社と資本業務提携

2019 ● 2月 損害保険ジャパン株式会社、株式会社ティアフォーと「Level IV Discovery」の共同開発に向けた業務提携を発表

2021 ● 10月 株式会社三和の全株式を取得し、子会社化

2022 ● 2月 損害保険ジャパン株式会社、株式会社ティアフォー、東京大学とレベル4自動運転サービス向け「自動運転システム提供者専用保険」を開発

2022 ● 4月 東京証券取引所市場の再編で東京証券取引所スタンダード市場に移行

2022 ● 7月 株式会社ティアフォー開発の「HDR車載カメラユニット」販売開始

バックバック型3次元マッピングシステム「SEAMS(シームス)」発売



2023 ● 1月 次世代TSコントローラーAndroidアプリ「LasPort」発売

● 2月 三菱商事株式会社と共同で子会社、A-Drive株式会社を設立

● 11月 自動運転小型EVバス「ティアフォーMinibus」を導入、全国各地で運行開始



2024 ● 1月 有限会社秋測の株式を取得し、子会社化

● 3月 ヤマハ発動機株式会社と低速モビリティの販売店契約を締結



● 8月 点群データから平面図の作成を1つのアプリで完結する点群重量CAD「ANIST」発売



2024 ● 10月 名古屋証券取引所メイン市場への重複上場

2025 ● 1月 長野県塩尻市で特定自動運行(自動運転レベル4)の許可を取得し、運転席にドライバーを配置しない自動運転レベル4の公道走行を実施

● 多摩大学との「包括連携協定」締結

● 2月 JR東日本とモビリティに関する協業を開始

● 【東京都庁・新宿駅】自動運転バス通年運行を開始

● 3月 測量CADシステム「Wingneo®INFINITY 2026」発売

● 4月 長崎県・長崎市との立地協定締結



● 5月 長野県塩尻市内で自動運転バスの定期運行を開始

● 8月 「長崎DXラボ」開設

● 9月 三菱電機株式会社「xAUTO®」の自動運転車両開発に協力

2025 ● 9月 マップフォーへの出資と業務提携契約の締結

● 10月 大阪営業所を開設

● 12月 自動運転バスの運行を支える遠隔監視拠点「オートドライブリモートセンター」を開設



2026 ● 2月 【京都府・精華町】複数ロボットが同一空間で動く社会に向けた実証～分散協調運行により安全な協調走行を支援～

● 3月 測量CADシステム「Wingneo®INFINITY 2027」発売

沿革の詳細はこちら

下記のQRコードよりご覧ください。



測量技術と 専用ソフトウェアの開発を核に、

私たちは国土整備から
スマートシティ・自動運転まで
暮らしの安全と利便性を支える
“測る力”を社会に提供しています。



公共セグメント

官公庁や地方自治体など公共分野向けに、最新の測量・解析技術と地理空間情報（GIS）を活用したサービスを提供しています。

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

自動運転や次世代モビリティ分野の進化を支える最先端の3次元地図や、その周辺技術の研究・開発・提供を行っています。

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。



事業の詳細は[アイサンテクノロジーWEBサイト](https://www.aisantec.co.jp/ir/management/business/#business-segment)をご覧ください：<https://www.aisantec.co.jp/ir/management/business/#business-segment>

(単位：千円)

2027年3月期 第一四半期業績ハイライト

	2027年3月期 (2026.4.1~2026.6.30)	2026年3月期 (2025.4.1~2025.6.30)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	1,237,532	1,112,786	124,745	11.2%
営業利益又は 営業損失	6,774	△7,758	14,533	—
親会社に帰属する 四半期純利益又は 親会社に帰属する 四半期純損失(△)	△46,162	268	△46,430	—

- 当初の営業損失計画から一転して営業利益を計上。

公共セグメントにおける自社ソフトならびに測量機器の販売が引き続き好調。**モビリティ・DXセグメント**においては収益計上が年度末に集中する傾向が年々強まり、前期比でセグメント損失は拡大しているが、公共セグメントの収益でマイナス部分をカバーしている。

- 保有する投資有価証券の時価が下落したため、約50百万円の特別損失(投資有価証券評価損)を計上。

(単位：千円)

公共セグメント	2027年 3 月期 (2026. 4 .1～2026.6.30)	2026年 3 月期 (2025. 4 .1～2025.6.30)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	869,393	802,369	67,023	8.4%
セグメント利益	262,125	220,901	41,224	18.7%

自社ソフトとハードのセット販売により売上・利益ともに大幅増加。

モビリティ・ DXセグメント	2027年 3 月期 (2026. 4 .1～2026.6.30)	2026年 3 月期 (2025. 4 .1～2025.6.30)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	366,987	307,970	59,017	19.2%
セグメント損失(△)	△156,779	△144,609	△12,169	—

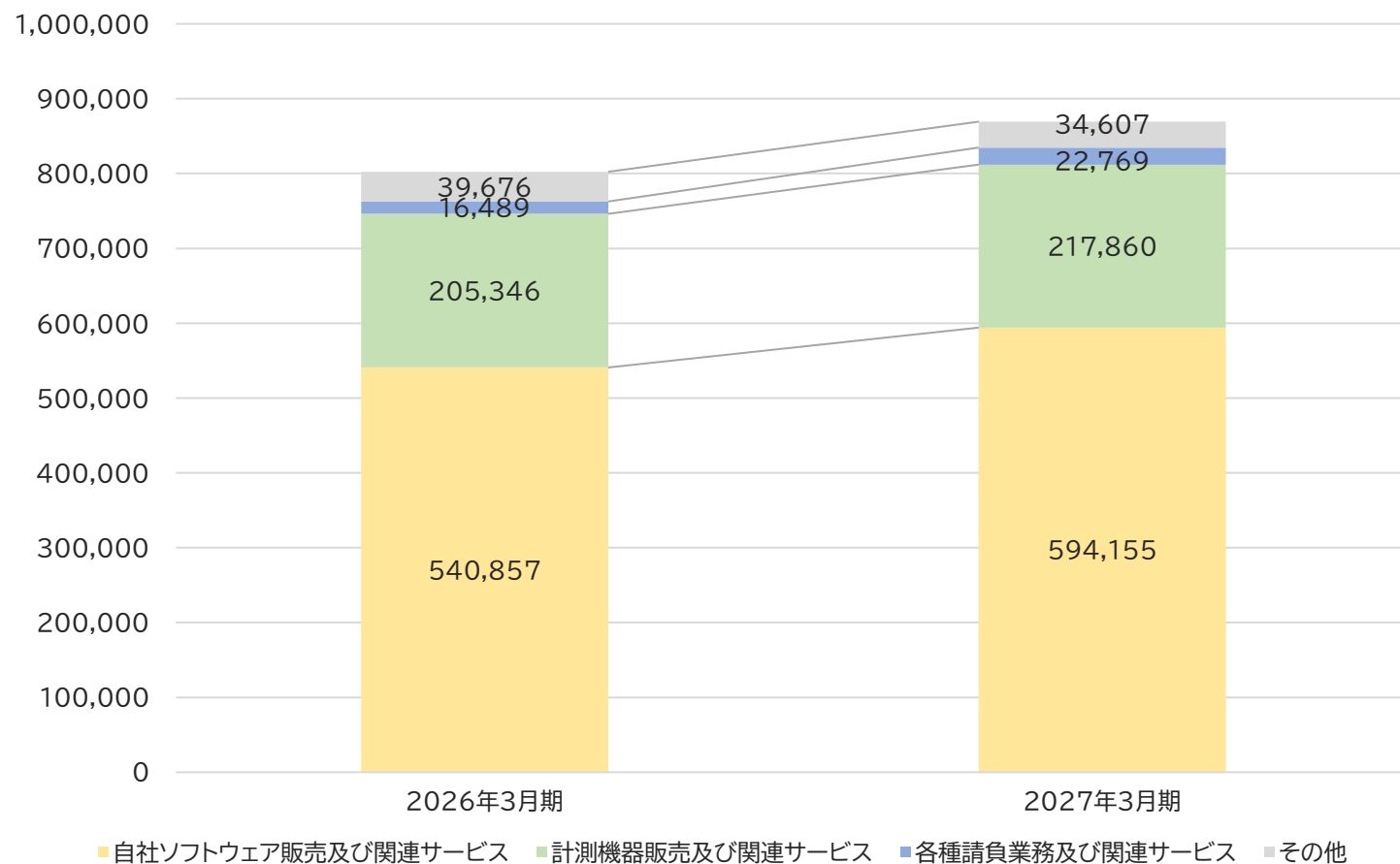
地方自治体を中心に、自動運転の社会実装サービスや三次元地図作成、自動運転車両の構築等の受託案件が拡大。

収益計上が年度末に集中する傾向は前期同様。

公共セグメント 売上実績推移

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)

(単位：千円)



請負業務及び関連サービス

前年同期比 約 38.1% 増 ↑

子会社の株式会社三和を中心とする測量請負事業が好調に推移。

計測機器販売及び関連サービス

前年同期比 約 6.1% 増 ↑

ソフトウェア販売と測量機器販売のセット販売が力強く伸長。

自社ソフトウェア販売及び関連サービス

前年同期比 約 9.9% 増 ↑

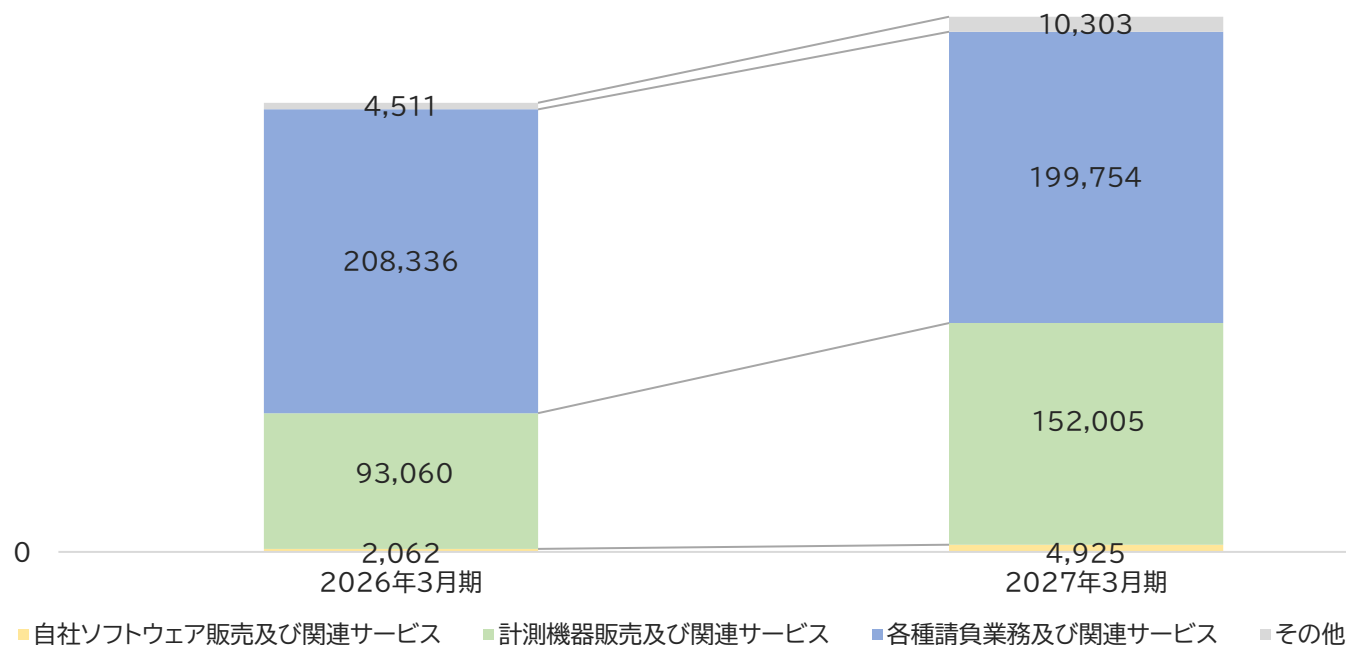
自社ソフト「ANIST®」の販売は今期も好調。

モビリティ・DXセグメント 売上実績推移

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)

(単位：千円)

500,000



各種請負業務及び関連サービス

前年同期比 約 4.1% 減 ↓

案件の納期が年度末に集中する傾向がより強まっている。社会実装事業のニーズは引き続き好調に推移。

計測機器販売及び関連サービス

前年同期比 約 63.3% 増 ↑

MMS機器の納品が集中したため。

1台当たりの単価が大きく、納品のタイミングにより売上計上の変動が大きいビジネスモデルとなっている。

請負契約に係る受注残高

(単位：千円)

	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	対前期 増減率 (%)	前連結 累計期間	当連結 累計期間	対前期 増減率 (%)	前連結 累計期間	当連結 累計期間	対前期 増減率 (%)
計測機器販売及び 関連サービス	－	－	－	25,405	57,862	127.8%	25,405	57,862	127.8%
各種請負業務及び 関連サービス	56,459	67,741	20.0%	643,775	1,044,452	62.2%	700,235	1,112,194	58.8%
合計	56,459	67,741	20.0%	669,181	1,102,314	64.7%	725,640	1,170,055	61.2%

- 受注残高の概況 前年同期より**61.2%**の増加となりました。本資料は、**各取引先と請負契約を締結した案件のうち、第二四半期以降に売上計上を予定している受注残高**のみ記載しており、商談が進んでいても、**未契約の案件は算入していません**。
- 受注残高の内容 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が含まれています。
- 経営方針と課題 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します。受注残高の増加により、翌四半期以降にわたり売上が見込まれることとなります。一方で納期管理および適切なリソース配置を通じた収益性の確保が経営課題となります。

(単位：千円)

貸 借 対 照 表 結

資産の部

流動資産	6,340,746
固定資産	2,137,444
資産合計	8,478,190

負債・純資産の部

負債合計	2,052,153
純資産合計	6,426,036
負債・ 純資産合計	8,478,190

自己資本比率
74.0%

前連結会計年度末と比較し、総資産・負債ともに大きく減少し、バランスシート全体が縮小(スリム化)している一方で、自己資本比率は上昇しており、財務の健全性が高まっている状態。

保有している投資有価証券の時価が下落し、約50百万円の評価損を計上。それに伴いB/S上の簿価が減額している影響もある。

子会社A-Drive株式会社で実施したプロジェクト融資は案件終了に伴い返済。借入金は大幅に圧縮されている。

目標

① 売上高

80億円

- 前年比 +5.4% 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

8.5億円

- 前年比 +11.8% 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

10.6%

- 前年比 +0.6pt 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。
- 前期同様、10%の営業利益率を想定。

結果

12億円

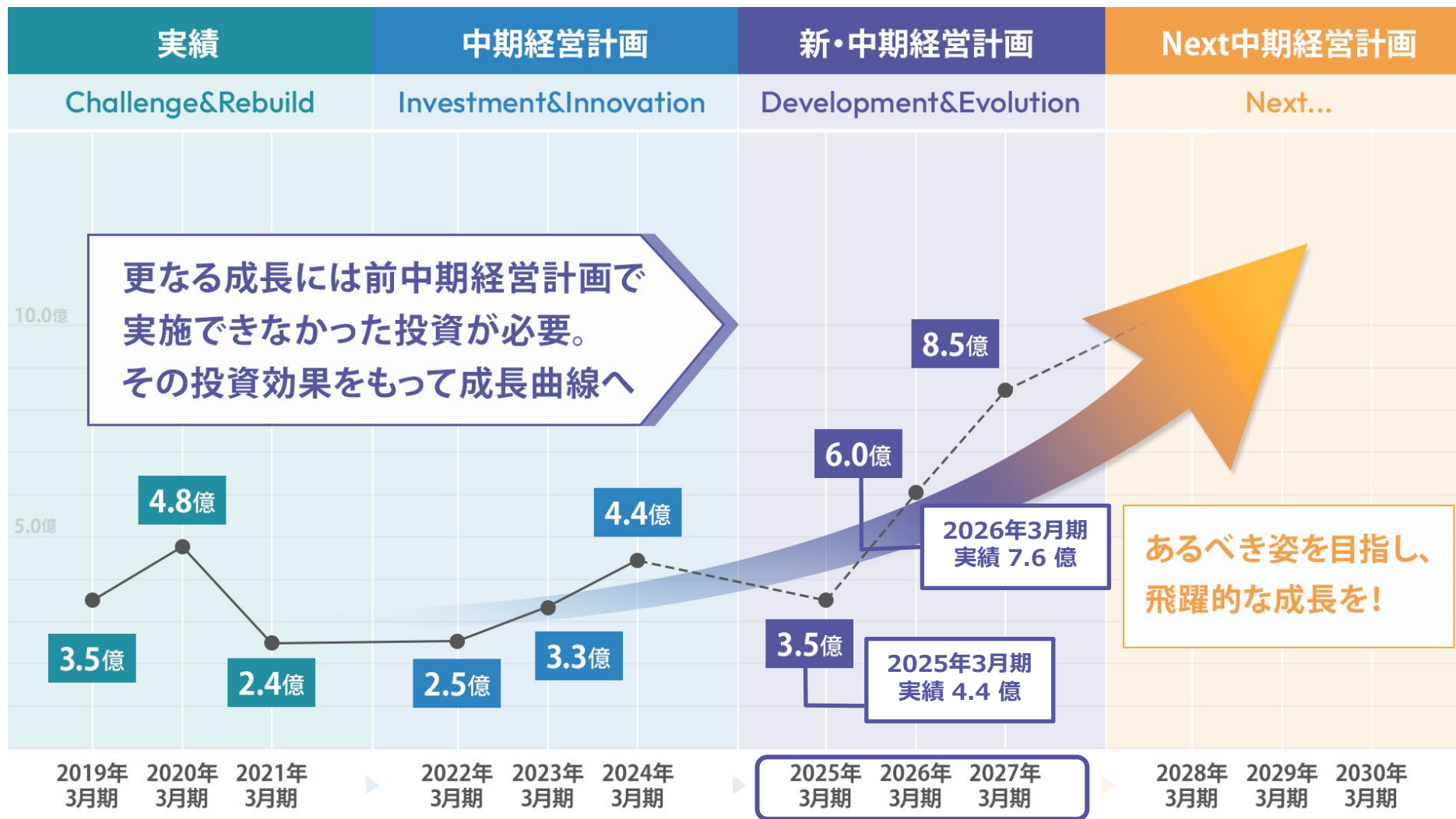
- 通期目標に対し 15.5% 達成。
- 前年比 +11.2%
- 公共事業も堅調に推移したほか、モビリティ・DXにおける継続的な受注拡大が売上高の大きな伸びを牽引。

6百万円

- 通期目標に対し 0.8% 達成。
- 前年同期は損失を計上していたが今期は営業利益を確保。
- 収益計上が年度末に集中する傾向は今期も継続。

0.55%

- 通期目標である「10.6%」に向け、着実に進捗。
- 利益率の高い自社製品やサービスの推進、原価低減を実施予定。



※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2年目を終えての進捗と3年目を迎えての見通し

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%

3か年の中期経営計画は2年目を終え、最終年度の目標達成に向けた強固な事業基盤が整いつつあります。最終年度である2027年3月期のKPI達成へ向け、新卒およびキャリア採用による人財確保ならびに設備や研究開発への積極的な投資を継続して実行してまいります。

【公共セグメント】

これまでに構築した安定的な事業基盤を背景に、製品の企画・開発力をさらに強化してまいります。顧客ニーズに応える製品・サービスを迅速かつ安定的に提供する体制を構築するとともに、グループ各社との連携をより緊密にし、グループ全体の収益性向上に努めてまいります。

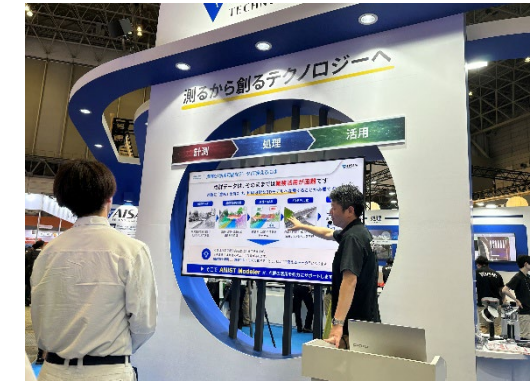
【モビリティ・DXセグメント】

新たな成長領域であるDX事業の推進に向け、準備を進めてきた各種取り組みをさらに加速させてまいります。同分野における専門人財の育成や最新技術の研究開発を推進するとともに、自治体やパートナー企業との連携体制をより強固なものとし、中長期的な収益基盤の構築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/>

● 第8回 国際 建設・測量展（CSPI2026）に出展

6月17日(水)～20(土)に幕張メッセで開催された「第8回 国際 建設・測量展（CSPI2026）」に出展いたしました。当社ブースでは、「Survey to Create『測るから創るテクノロジーへ』」をテーマに、お客様の課題解決につながる最新技術を駆使したビジネスソリューションをご紹介いたしました。会期中は、ブース内で行うミニセミナーを30回以上実施し、多くのお客様に当社の最新技術の魅力をお伝えしました。また、営業・開発担当者がその場でデモンストレーションを実施しながら、質問に直接お答えしました。4日間の出展を通して、昨年を上回るブース来場数を記録し、業界内における当社ソリューションへの高い関心を改めて実感しました。



▷ [詳細はこちら](#)

● ATM'Sサービスユーザー会を定期開催：顧客満足度向上と事業成長の推進

製品保守サービスATM'S会員を対象とした第3回ユーザー会を福岡・博多で開催しました。当社製品の活用事例発表や登壇企業と開発担当によるディスカッション等を実施し、AI活用や点群データの利活用の展望など、最新の業界動向についても言及され、活発な意見交換が行われました。ユーザーから寄せられた意見・要望を今後の製品開発に反映させるとともに、継続的なユーザー会の開催を通じて、顧客との関係強化および企業価値向上を目指してまいります。



● 点群を価値に変える新製品「ANIST-Modeler」 9月発売予定

「ANIST®」の技術を継承した新しいソフトウェア「ANIST-Modeler」の発売を決定しました。点群データを取り込み、現地の形状を反映した3次元モデルを効率的に作成することが可能です。これまで専門スキルと多大な時間を要していた現況モデリングを自動化・高速化し、測量業界の「点群活用が進まない」という課題解決に貢献します。



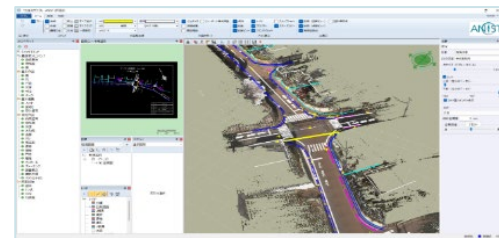
「第8回 国際 建設・測量展（CSPI2026）」でお披露目し、既存のお客様に加え、官公庁や建設コンサルタント等の多様な業界から高い注目を集めました。9月の発売に向けて製品情報の周知を推進し、リード獲得に注力してまいります。

▷ [詳細はこちら](#)

● 業界初ソフトウェア「ANIST®」 今期も販売は好調

独自の「ボールド点群テクノロジー」（※特許出願中）を搭載したソフトウェア「ANIST®」は、点群データから平面図作成を1つのアプリケーションで完結させる業界初のCADシステムです。発売から2年を迎えた今期も、ハンディスキャナとのセット販売や全国各地での体験会を通じて、販売は好調に推移しています。

▷ [技術的優位性など「ANIST®」の詳細はこちら](#)



● 最新技術を搭載した「WingEarth」最新版をリリース

3次元点群編集ツール「WingEarth」に、データサイズが小さく、写真のように滑らかな3次元空間の表現を表現できる新しい画像処理技術「3Dガウシアンスプラットニング機能」を搭載しました。7月リリースの最新バージョンでは、表示方法のアップデートや出力機能の拡充等により、実務での活用をさらに推進し、測量・建設現場の作業効率化に貢献しています。

● 自動運転の社会実装を牽引する一気通貫ソリューション：『実証』から『実装』への変革

当社グループは、これまでの実証実験で培ったノウハウを基盤に、自治体や企業の自動運転社会実装化をトータルで支えるビジネスモデルへと進化させています。

導入・実装・保守・サービス運用まで一気通貫で提供し、多様なステークホルダーとの強固なパートナーシップを通して社会実装を加速。持続可能な未来のモビリティ社会を支える中核企業として、成長を追求してまいります。



自動運転 ワンストップサービス およびソリューション提供

- ・ 実証計画策定
- ・ 運行システムやインフラ支援等のコーディネート
- ・ パートナー企業との連携



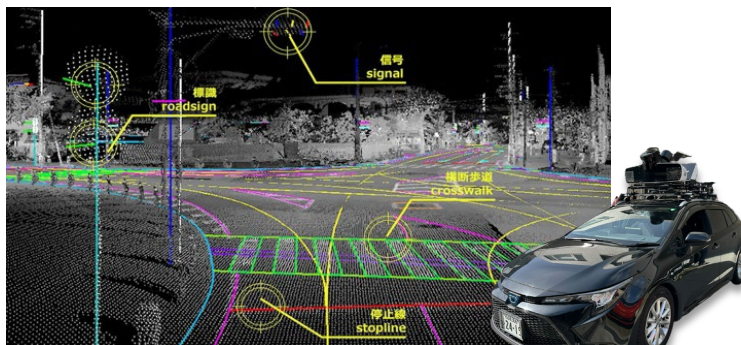
自動運転に係る技術的支援

- ・ 自動運転ソフトウェア開発
- ・ 高精度 3 次元地図
- ・ 自動運転車両構築、販売



実装後の支援サービス提供

- ・ 車両保守
- ・ 運行支援
- ・ メンテナンスサービス



MMS(モービル・マッピング・システム)

● 【茨城県つくば市】デジタル庁「自動運転社会実装先行的事業化地域事業」に選定された取り組みに参画

当社およびA-Drive株式会社は、つくば市が選定されたデジタル庁「令和 7 年度 自動運転社会実装先行的事業化地域事業」の取り組みに参画しています。つくば市は、取組区分「技術的課題解決型」の事業として選定されました。

当社は、高精度3次元地図の整備や自動運転運行に関する支援を担い、A-Drive 株式会社は自動運転に関する知見およびノウハウの提供を通じ、つくば市および関係機関と連携し、2027年度におけるレベル4自動運転サービスの実現に向けた取り組みを支援してまいります。

▷ [詳細はこちら](#)

● 「自動運転AIチャレンジ2026」シルバースポンサーとして協賛

当社は、公益社団法人 自動車技術会が主催する「自動運転AIチャレンジ2026」において、シルバースポンサー（Silver Class）として協賛しております。

「自動運転AIチャレンジ」は、シミュレーションと実車を活用した競技を通じて、自動運転・AI・ソフトウェア分野の次世代技術者の育成と、企業・学生の交流を促進する国内有数の人材育成プロジェクトです。参加者同士が知識や経験を共有しながら学び合うコミュニティを特徴としており、自動運転技術の発展と人材育成に貢献しています。

当社は、本大会への協賛を通じて、未来のモビリティを担う技術者の育成を支援するとともに、自動運転・AI分野のさらなる発展に貢献してまいります。

▷ [詳細はこちら](#)

● 【東京都】 都営バス初の大型バスによる自動運転運行を支援～試乗会で小池百合子都知事が試乗～

当社およびA-Drive株式会社は、東京都交通局が実施した都営バス初となる大型バスによる自動運転運行を支援しました。

当社は高精度3次元地図整備に関する技術・ノウハウを、A-Driveは自動運転運行に関する技術・ノウハウを提供することで、本取り組みに貢献しました。

運行開始に先立ち、6月19日に実施された試乗会では、小池百合子東京都知事が試乗されました。

▷ 詳細はこちら

[【A-Drive HP】 都営バス初となる大型バス自動運転運行に先立ち、小池百合子東京都知事が試乗](#)



● 【京都府精華町】 総務省「地域社会DX推進パッケージ事業」に採択 自動運転レベル4の取り組みに参画

当社およびA-Drive株式会社は、総務省が実施する「DX推進パッケージ事業（自動運転レベル4検証タイプ）」において、京都府精華町を対象としたプロジェクトに参画するコンソーシアムの一員として選定されました。

本事業では、通信およびAI技術を活用した遠隔監視により、自動運転バスの安全性を定量的に評価する手法の確立と、自動運転バスとロボタクシーが混在する環境におけるN:M監視運用による経済性の検証を行います。

本取り組みを通じて、安全性と経済性の両立を実現する自動運転サービスの確立を目指すとともに、地域交通の課題解決および持続可能なモビリティ社会の実現に貢献してまいります。

▷ [詳細はこちら](#)

● デジタルツイン基盤「DEXIO™(デクシオ)」販売開始

都市モデルや点群データなどの3次元情報をWebブラウザ上で可視化し、多様なデータを統合的に活用できるデジタルツイン基盤「DEXIO™」を6月17日（水）に発売いたしました。



当社が測量技術を基盤に培ってきた「3次元データ活用力」を最大限に発揮し、都市空間DX支援の新たなソリューションの提供を開始いたしました。

平面地図、3次元のデジタルツイン上に、行政データや点群データ、都市モデル等の様々な情報を搭載し、直感的な情報管理を可能にします。

行政業務、インフラ管理、都市計画など、**幅広い分野でのデジタルツイン利活用を実現**し、業務効率化への貢献を目指します。

「DEXIO™」は、距離・面積の計測や注釈メモ等を備えた基本機能に加え、住民からの声をリアルタイムに収集できる「住民投稿システム」、道路の点検・補修履歴や維持管理状況を一元管理する「道路維持管理システム」を実装しています。

これらに加え、ユーザーの要望に応じた機能を順次追加・拡充してまいります。

製品の詳細につきましてはこちらをご覧ください。

▷ <https://aisan-mobility.com/lineup/dexio/>

[製品紹介動画はこちらをクリックすると
ご覧いただけます。](#)

● Voicy配信番組「藤沢久美の社長Talk」に当社代表・加藤が出演

音声プラットフォームVoicyで配信されている「藤沢久美の社長Talk」に、当社代表取締役社長の加藤が出演いたしました。



当社の事業内容や成長戦略に加え、社長の加藤自身のこれまでの歩みや経営哲学などをお話ししております。当社が目指すビジョンや経営方針をより深く理解いただける内容となっておりますので、ぜひお聴きください。

放送メディア：Voicy チャンネル名：「藤沢久美の社長Talk」
チャンネルURL：<https://voicy.jp/channel/1714> ※外部サイト

- ◆当社放送回（下記のリンクからお聴きいただけます）
- ・第1回 <https://voicy.jp/channel/1714/7859261>
- ・第2回 <https://voicy.jp/channel/1714/7863342>
- ・第3回 <https://voicy.jp/channel/1714/7856753>

● 名経大市邨高校の企業訪問プログラムに協力

当社は、地域社会への貢献および次世代を担う子どもたちへの教育支援をサステナビリティの重要なミッションと位置づけ、積極的に活動を展開しております。

このたび、キャリア形成支援の一環として、名古屋経済大学市邨高等学校の企業訪問プログラムに協力し、2026年7月3日(金)に、本社ATビルにて生徒10名を受け入れました。

当日は、講義や社内見学、最新技術の体験などを通じて、生徒の学習をサポートいたしました。

▷ [詳細はこちら](#)



**本日(2026年8月7日)開催の取締役会において、
株式分割を決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。**

▷ [株式分割に関する詳細ページはこちら](#)

株式分割の目的

株式分割による投資単位の水準の引き下げにより、個人投資家がより投資しやすい環境を整え、当社株式の「流動性の向上」及び「投資家層のさらなる拡大」を図ることを目的としています。

株式分割の内容

○分割の方法

2026年9月30日（水）最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有する普通株式1株につき、3株の割合をもって分割いたします。

○分割の日程

① 基準日公告日	2026年9月11日（金）（予定）
② 分割の基準日	2026年9月30日（水）
③ 分割の効力発生日	2026年10月1日（木）

※今回の株式分割に際しまして、資本金の額に変更はありません。

【配当方針】

当社は、株主の皆様への利益還元を**経営における最重要課題として位置づけております。**

従来は、業績に応じた安定的な配当を基本とし、連結配当性向30%以上を目標としてまいりました。しかし、さらなる株主還元の充実を図る観点から方針を見直し、累進的な配当方針として、**株主資本配当率（DOE）を導入いたしました。**

今後は、単年度の業績変動の影響を受けにくい株主資本配当率（DOE）を基準に、「株主様に対して、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によって企業競争力と株主価値を向上させる」ことを基本方針といたします。**配当金については、当面の間、株主資本配当率（DOE）3%前後を目標といたします。**

● 配当政策

DOE（株主資本配当率）3%前後を目標とした、安定的な株主還元に取り組みます。

● 第57期（当期）の期末配当について

本日2026年8月7日に開示しております通り、
2027年3月期の配当予想額を当社普通株式1株につき3株の割合をもって分割することから
1株当たりの期末配当予想を37円から15円に修正いたします。

これにより、**株式分割前に換算した1株当たりの期末予想は45円**となり、
8円の増配（前期比8円増配）となります。

【株主優待制度】

▷ [株主優待に関する詳細ページはこちら](#)

対象となる株主様

毎年3月31日現在の当社株主名簿に記載または記録された、300株（3単位）以上の当社株式を1年以上継続して保有されている株主様を対象といたします。

ご優待内容

「継続保有最低株式数」と「継続保有期間」の条件を同時に満たされた株主様に対して、デジタルギフトカード「選べるe-GIFT」（※）を進呈いたします。

※「選べるe-GIFT」とは、全日空商事株式会社が提供するデジタルギフトサービスです。
スマートフォンひとつで、誰にでも簡単にお好きなデジタルギフトをお選びいただけます。
ただし、「選べるe-GIFT」の提供するデジタルギフトのうち、一部交換できないギフトもございます。

継続保有最低株式数	継続保有期間	優待内容
3,000株以上	3年以上	「選べるe-GIFT」 5,000円分
300株以上	2年以上	「選べるe-GIFT」 1,000円分
300株以上	1年以上2年未満	「選べるe-GIFT」 500円分

株主優待品の贈呈時期

各基準日（毎年3月31日）から3カ月以内を目途に発送いたします。なお、発送時期は変更となる場合がございます。

【会社説明会】

当社は、2026年6月2日(火)に東京・御茶ノ水で開催された名古屋証券取引所主催のIRイベント「名証IRセミナーin東京」に参加し、代表取締役社長・加藤が登壇して会社説明会を開催いたしました。当日は、当社事業に関する多数の質問をお寄せいただきました。多くの個人投資家の皆様にご来場いただき、厚く御礼申し上げます。▷ [当日の質疑応答はこちら](#)

また、8月25日(火)に名古屋・中電ホールで開催される名古屋証券取引所主催のIRイベント「株式投資サマーセミナー2026」にも出展いたします。皆様のご参加を心よりお待ちしております。
▷ [お申し込みはこちら \(締め切り: 8月11日\)](#) ※外部サイト



名証IRセミナーin東京の様子

【株主・投資家の皆様への情報発信】

● 「QUICK & NOMURA コーポレート・リサーチ」による弊社レポート

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ド・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、最新の決算内容を反映し、随時配信されております。

▷ [最新版レポートはこちら](#)

● IR情報配信メールマガジンおよびSNSアカウント

▼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。

IR情報メール配信サービス

決算情報など、IR関連の最新情報をメールでお届けします。

👉 [新規登録はこちら](#)

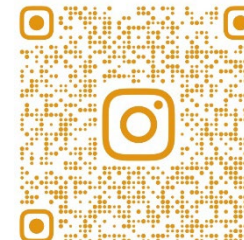


X (旧Twitter)



@AISAN_CORP

Instagram



@AISANTEC_IR

■ 株価に対する考え

- 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、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

- 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。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。

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。
- 来た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

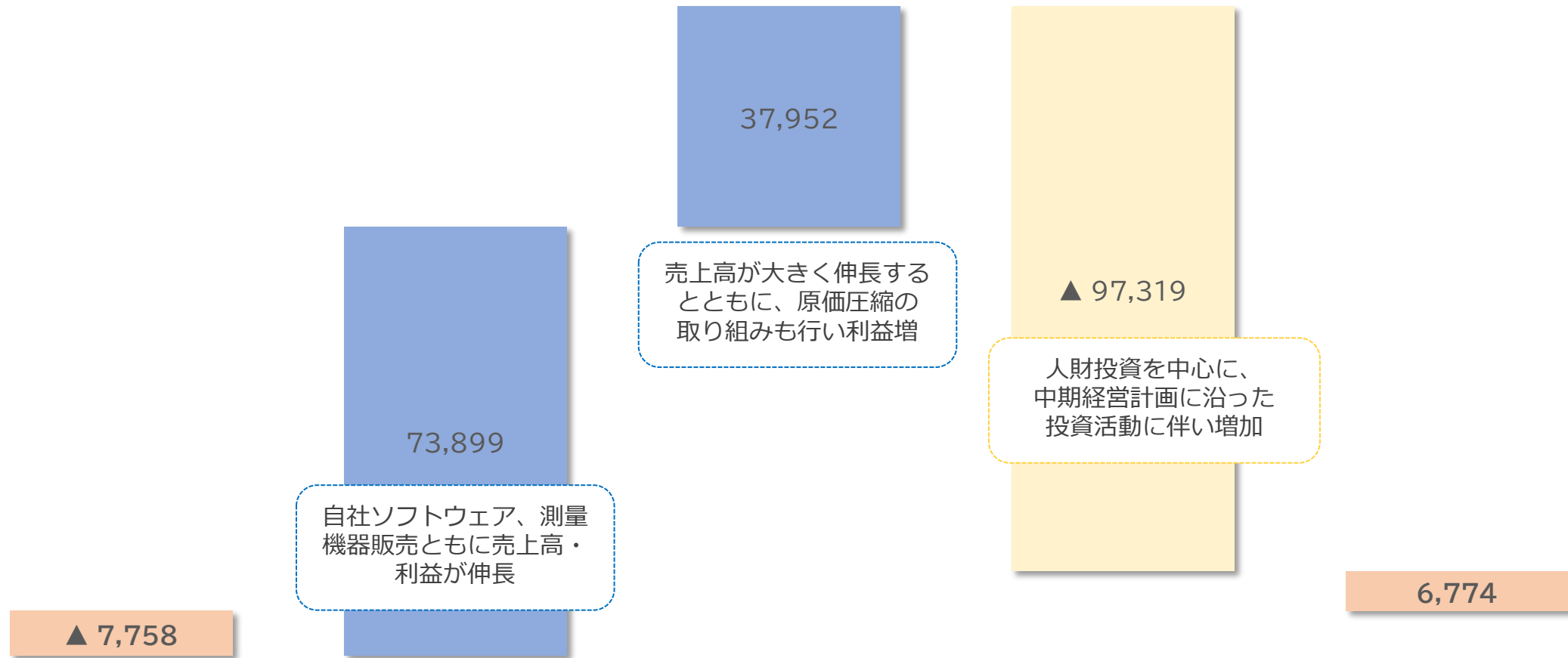
- 少子高齢化時代に沿った職場環境、人事制度を構築します。
- 最新の測量技術に係る基礎研究を進めます。
- DXやICTに係るソリューションによって、業界の生産性向上を助成します。

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、ペーパー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。

(単位：千円)

営業利益増減分析



前年同期 営業利益

公共SG 売上総利益 増加

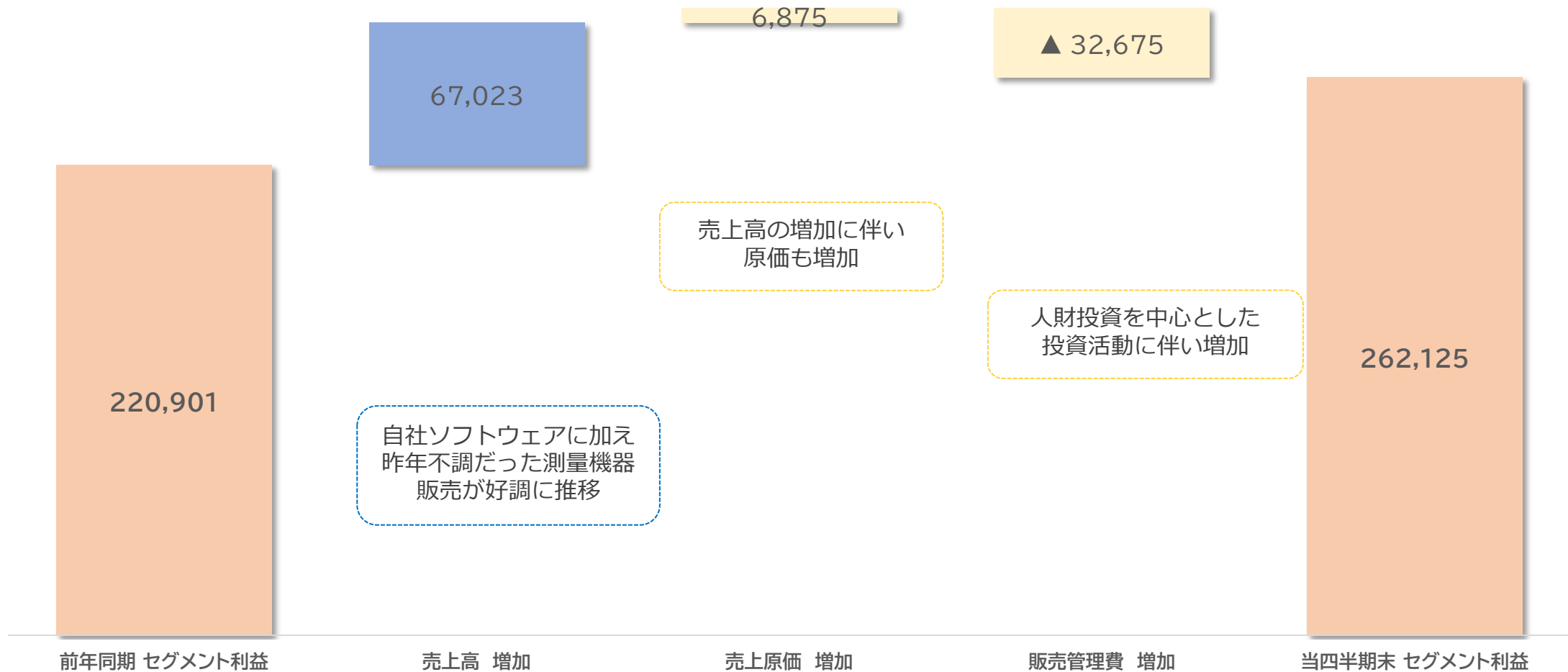
IT・ITe・DX SG 売上総利益 増加

本社 販売管理費等 増加

当四半期末 営業利益

(単位：千円)

公共セグメント セグメント利益増減分析

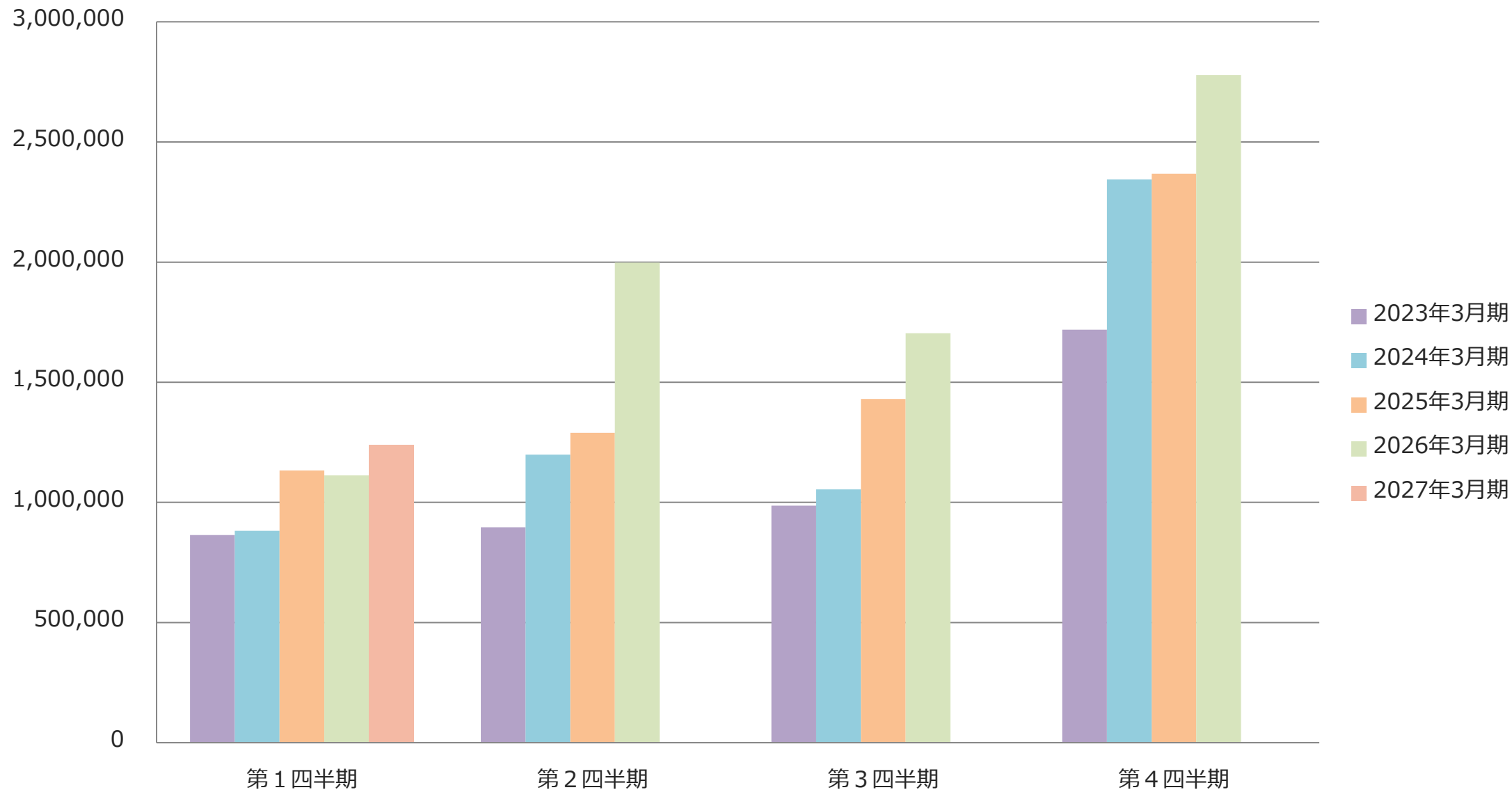


(単位：千円)

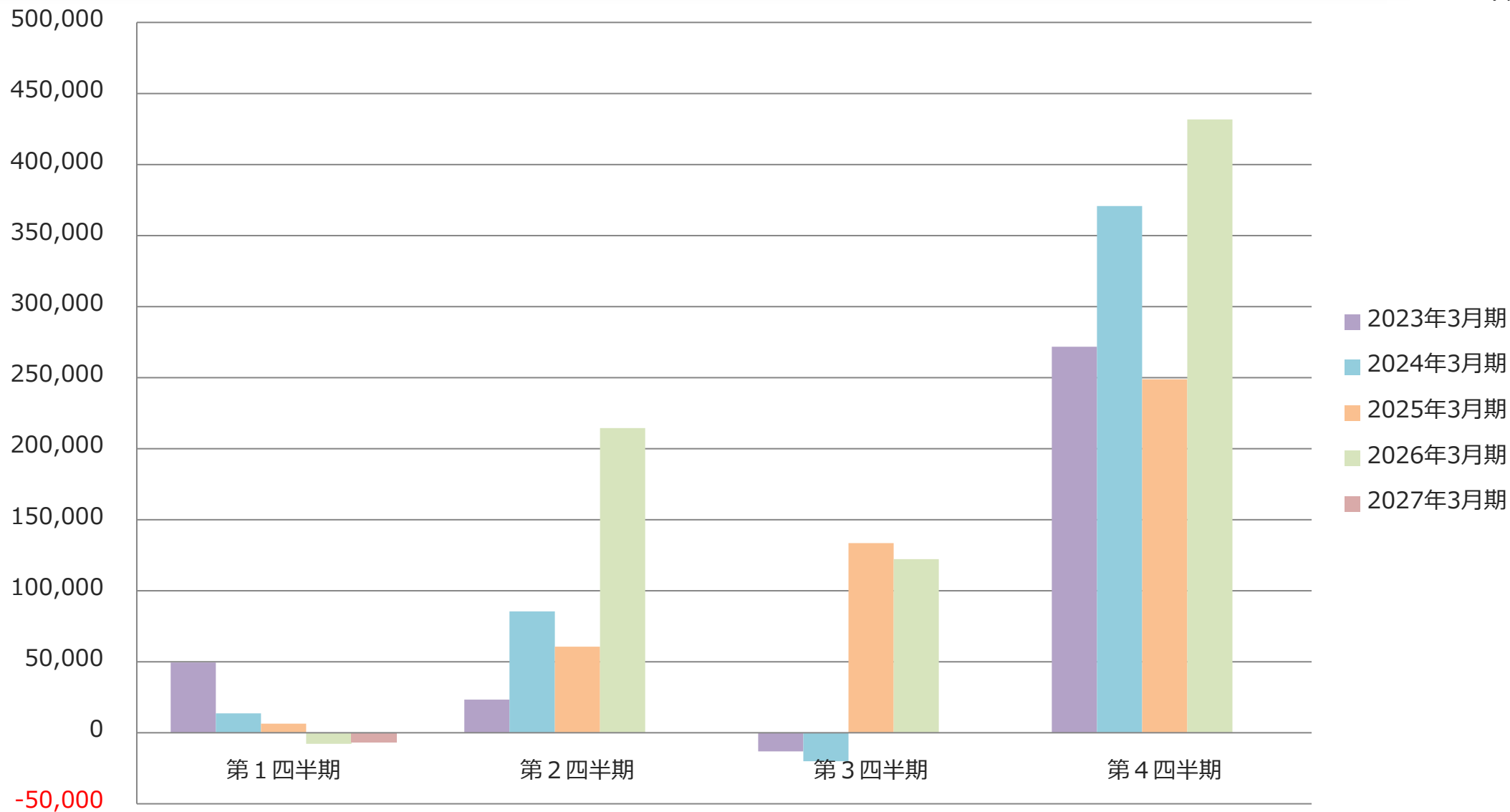
モビリティ・DXセグメント セグメント利益増減分析



(単位：千円)



(単位：千円)



Q1. 業績について、前期の好決算は一過性のものか？

一過性ではありません。増収増益のトレンドは継続予定です。改正法・国策に裏打ちされた確実な需要を捉えた成果であり、今期も過去最高の売上・利益を計画しています。

Q2. なぜ今期の上半期は営業赤字の計画なのか？

請負案件の納品売上は年度末に集中する傾向があり、事業拡大に向けた人財への投資や費用は、上半期に先行して発生します。これは計画通りの先行投資であり、通期では黒字化を見込んでおります。

Q3. 配当方針について、新しい配当目標「DOE(株主資本配当率)3%」の導入理由は？

業績のブレに左右されない「安定的な株主還元」をお約束するためです。従来の利益基準（配当性向）だけでなく、蓄積した自己資金を基準とするDOEを導入することで、中長期にわたって減配リスクの少ない、一貫した株主還元を実行します。

Q4. 短期借入金が増え自己資本比率が改善している事が伺えますが何故でしょうか？

財務は極めて健全です。大型案件に備え、前向きな資金確保の意味合いでプロジェクト融資を前期は実施しておりました。プロジェクトの資金回収に伴い借入金は返済しております。自己資本比率も一般的な安全水準を大きく上回っています。

Q5. モビリティ・DX事業の投資はいつ頃利益化するのか？

今期（2027年3月期）より本格的な回収期へ移行します。先行投資（人財・開発）の戦力化は今期すでに業績に貢献しています。今後は自動運転車両の販売だけでなく、運用後のサポート（ストック収入）による継続的な収益基盤を確立します。

事案の概要と決算への反映

1. 発生した事案の概要

- ・ 発生場所：
100%連結子会社である「有限会社秋測」マーケティングセンター（長野県上田市）
- ・ 事案内容：
中古測量機の取引等において、不適切な取引および不正行為（書面の改ざん等）が行われていたことが判明

2. 調査の実施と決算への反映

- ・ 調査体制：
事案発覚後、速やかに外部専門家（弁護士・公認会計士等）を中心とする「特別調査委員会」を設置し、徹底した原因究明を実施
- ・ 決算反映：
同委員会の調査結果に基づき、過年度および当連結会計年度の決算に影響額をすべて、厳正に反映済み

信頼回復に向けた具体的な再発防止策

1. グループ管理体制の再構築

- ・ 「経営モニタリング委員会」の新設：
社長直轄の組織で、再発防止策の進捗を厳しく監視。
- ・ 「最高コンプライアンス責任者（CCO）」配置：
社長がCCOを兼任し、グループのコンプライアンスを主導。
- ・ 「3ラインモデル」による監視強化：
子会社へ役員・監査役を派遣し、3部門での相互チェックを確立。

2. 業務プロセスの抜本改革

- ・ 「職務分離」による相互牽制：
仕入・販売・請求の担当を完全に分け、個人への権限集中を廃止。
- ・ 管理システムの導入：
製造番号での在庫管理と、自動の債権チェック体制を構築。
- ・ 該当事業の抜本的な見直し：
改善まで一部事業を停止。今後の継続性・採算性を厳しく再評価。

株主・投資家の皆様に多大なるご心配とご迷惑をおかけしましたことを、深くお詫び申し上げます。

内部統制の不備を真摯に受け止め、特定の個人に依存しない実効性のある再発防止策をグループ全体で徹底いたします。

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

お問い合わせフォーム：[✉お問い合わせ](#)

※以下QRコードからアイサンテクノロジーWEBサイトにアクセスできます



