

FY2024~2026

中期経営計画

Development & Evolution

2024年5月10日

アイサンテクノロジー株式会社

アイサンテクノロジーは、本事業年度にて記念すべき55期を迎えるに至りました。

1970年の創業以来の祖業である「測量」を支援するソフトウェアをコアにし、時代の最先端に位置する計測機器やハードウェアを組み合わせた様々なソリューションを、これまでも、そしてこれからもお客様へのご提案を続けてまいります。

また、2008年から取り扱いを開始したモービルマッピングシステムから始まりました自動運転関連のビジネスについては、2020年以降において、国の施策と共に具体的な社会実装への段階に入りつつあることを体現しています。

特に、交通事業者が抱える慢性的なドライバー不足への対策は待った無し状況であり、その解決に向けて自動運転テクノロジーに大変高い注目が寄せられている次第です。

他方で、2022年2月から続くロシアのウクライナ侵攻や緊迫する中東情勢等を受けて、世界経済の状況は極めて視界不良といえるリスクを抱えながら、その軟着陸を窺っております。

国内に目を移せば、記録的な資源高や円安の環境にありながらも、一時的にでも株価が4万円台を超える等、「失われた30年」から脱しつつある潮目にあるといえるでしょう。



そのような状況を鑑みながら、アイサンテクノロジーをコアとするアイサングループは本事業年度の55期を皮切りにFY2024_2026中期経営計画（Development & Evolution）を策定いたしました。

本計画の骨子としては、「既存事業の価値の最大化と新たな価値の創造」に取り組むべく「資本コストを意識した経営の実践」をグループ全体に浸透を図り、持続的成長を目指してまいります。

加えて、前中期経営計画の反省からの改善を基に、積極的な人財獲得を推し進めつつ、社員のスキルアップも並行して展開する人的資本経営を進めながらDXの活用による生産性向上により、アイサングループ全体のアップデートを図ってまいります。

また、新たなる事業領域の獲得として、点群データを始めとする三次元データの利活用を中心とした3D DX事業に挑戦してまいります。

その結果、本計画の最終年度となる第57期では、売上80億円・営業利益8.5億円の達成をアイサングループがワンチームとなって臨んでまいります。

ステークホルダーの皆様におかれまして、新たなる中期経営計画に挑戦するアイサングループに変わらぬご声援を宜しくお願い申し上げます。

2024年5月

代表取締役社長 加藤 淳



社是の下、すべてのステークホルダーのご期待にお応えできるよう、
経営理念である「未来の社会インフラを創造する」企業として事業活動に取り組んでまいります。

～ 社是 ～

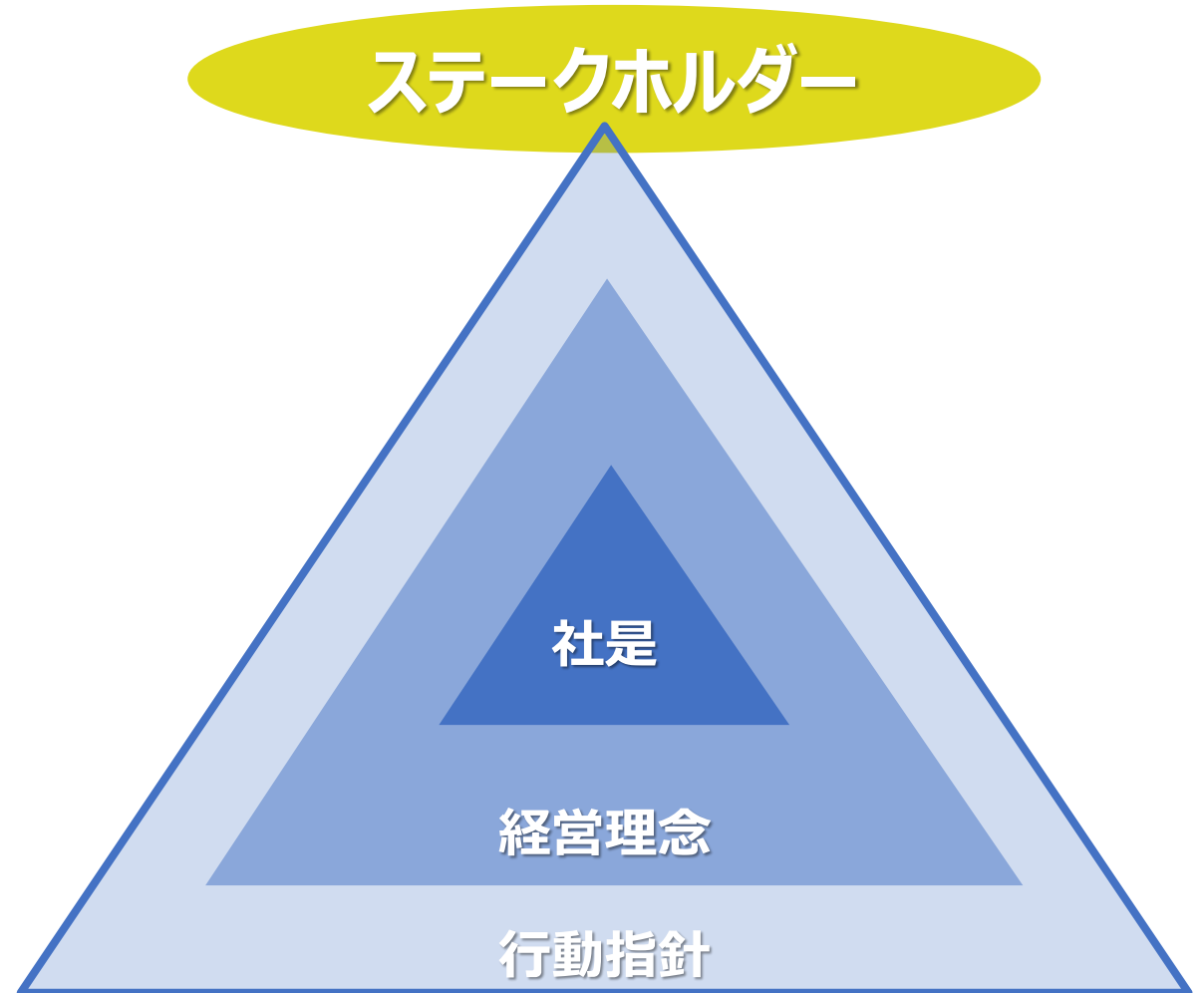
知恵	それは無限の資産
実行	知恵は実行して実を結ぶ
貢献	実を結んで、社会に貢献

～ 経営理念 ～

To Advance Society
未来の社会インフラを創造する

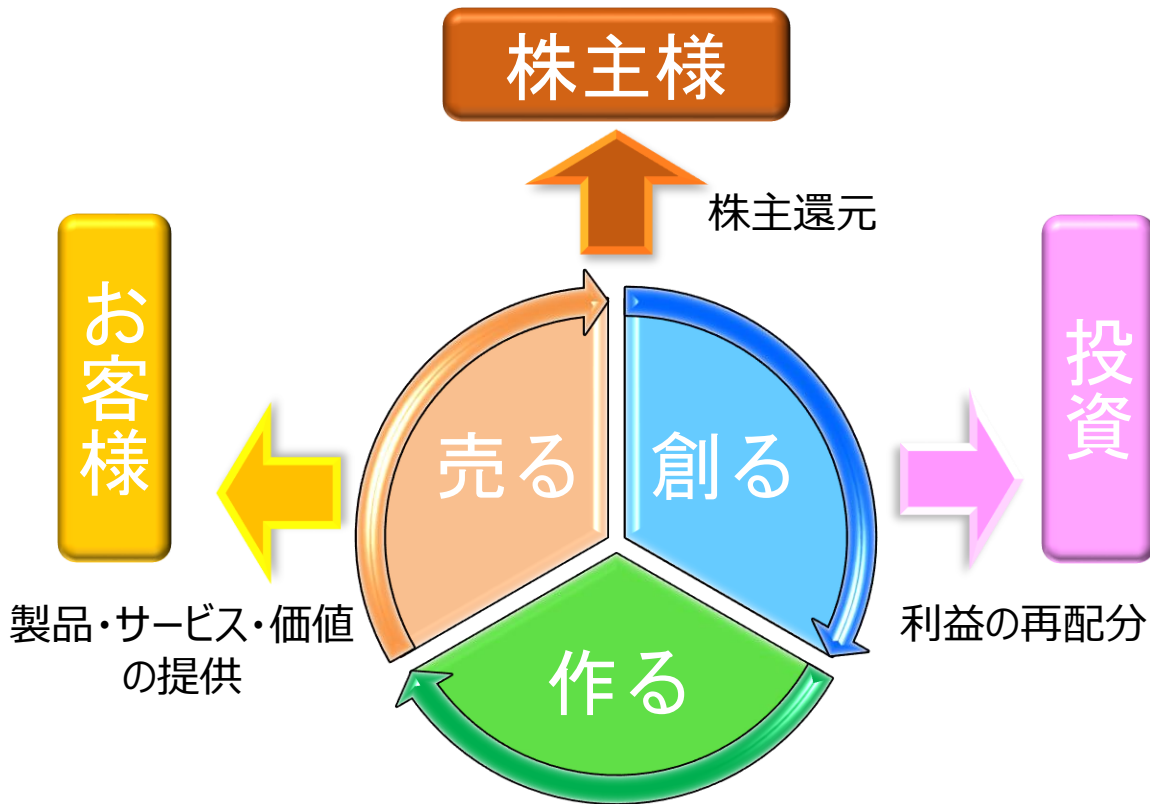
～ 行動指針 ～

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	事業と雇用創出及び納税



当社グループはメーカーとして社是と経営理念の下に、
未来の社会インフラを創造する企業として、
社会課題の解決の一助を担い続けながら、企業価値の向上に努めます。

当社グループにおける事業活動の循環サイクル



2030年にありたい姿

1. コア事業である公共セグメントにおいて競争力を高め、持続的成長する収益基盤を構築します。
2. 戦略事業であり成長分野であるモビリティ・DXセグメントにおいて自社の強みを活し、コア事業へ引き上げるとともに、3D DX分野で新たな事業の柱として独立させます。
3. 一人ひとりが「生き生き」とその特性を活かし、持てる力を発揮し、それぞれが成長でき、新しいことにチャレンジし、成果をあげることが可能な企業を目指します。

- ① 長期的な企業集団の**あるべき姿**を定め、その実現に向けた3年間の取り組みとしております。
- ② 事業及び社会における変化のスピードが以前と比較できないほど速い環境の中、将来の予測が極めて難しい状況です。それを受けて、中期経営計画の意義や必要性を議論した結果、現時点で**現実的かつ目標として妥当な水準**を定量目標としております。
- ③ 今後、中期経営計画の開示自体の在り方を継続して議論するとともに、毎年本計画の**ローリングを実施**し、必要に応じて適宜公表を行う予定です。

- 1. 前中期経営計画(2021年4月-2024年3月)の振り返り** …… 9
- 2. 新中期経営計画(2024年4月-2027年3月)について** ……15
- 3. 資本コストと株価を意識した経営について** ……29
- 4. サステナビリティへの取り組み** ……40
- 5. 人的資本経営への取り組み** ……42
- 6. DX戦略について** ……45

1. 前・中期経営計画(2021年4月-2024年3月)

Investment & Innovation

振り返り

先行き不透明な事業環境下において、2024年3月期は計画を下回る結果の一方、過去最高の売上高を計上するとともに、新規事業の柱の確立、人財採用やM&Aによる経営基盤の強化など、成長軌道への土台は徐々に整いつつある状況です。

	2024年3月期 経営計画	2024年3月期 実績
売上高	5,700百万円	5,478百万円
営業利益	500百万円	449百万円
営業利益率	8.8%	8.2%
ROE	7.5%	5.6%
配当金 配当性向	20円 33.4%	20円 32.0%

公共セグメント

前中計における事業成果

- 次世代サービス基盤となるクラウドでの製品提供
- サポートサービスの充実と強化
- 営業活動の見える化による業務効率の改善

次期中計への継続的課題

- 新たな自社ソリューションのリリース
- 販売パートナーとの関係強化による販売網強化
- グループ会社と連携した新サービスの提供

モビリティセグメント

前中計における事業成果

- 自動運転の社会実装にむけた事業の土台整備
- 三菱商事との、A-Driveの設立
- 生産性向上/利益率向上、利益計画を達成

次期中計への継続的課題

- 自動運転の社会実装の事業本格化
- 更なる人財基盤強化と、技術領域の深化・拡張
- 高精度三次元技術を基軸とした新たなDX事業

コーポレート部門

前中計における事業成果


- M&Aによる経営基盤強化
- コーポレートガバナンスへの対応
- 人的資本経営、健康経営への取り組み

次期中計への継続的課題


- 広報及びIRの強化
- 人財獲得と育成による収益貢献
- 生成AI含めDXの活用による生産性向上

公共セグメントにおける持続的な成長に向けての取り組み


測量の現場作業を効率化するソリューション

 <p>次世代TSコントローラー LASPORT LandSystemPort LasPortシリーズ第一弾</p>	<ul style="list-style-type: none">• Android アプリとして登場• アイサングループ初のクラウドサービスとしてサービスを提供開始• 測量現場の外業者から社内の内業者へ瞬時に観測データを共有することが可能
---	---


J-LandXML対応、線形・縦断・横断計画作成三次元ツール

	<ul style="list-style-type: none">• 建設DXを支援するソリューションをリリース• 三次元の測量データを施工や維持管理業務に活用できる専用のデータ形式で出力可能なアプリケーション
---	---


3D点群の利活用を推進するために、新たな機能を追加

 <p>大規模3次元点群高速編集ツール WingEarth 3D PCP 3D Point Cloud Processing 3次元点群処理エンジン</p>	<ul style="list-style-type: none">• 点群自動位置合わせや横断フィルタリング等、点群処理機能の強化• 物体干渉や水位などシミュレーション機能を搭載• 2時期差分を用いた被災建築物の損傷評価や3D躯体検査機能の追加
---	---


お客様の声をもとに、より使いやすく、より高機能に進化する測量CAD

	<ul style="list-style-type: none">• オンラインライセンスに対応。ワークスタイルの変化に合わせた利用を可能に• 法務省備付地図の活用を推進する地図XMLオプションのニーズが増加• WingEarth、LasPortとの連携強化
---	--

顧客満足度向上を図るためのCX事業への取組

 <p>ATM'S Home AisanTechnologyMember'sSupport</p>	<ul style="list-style-type: none">• 新サポートサイト「ATM'S Home」の開設• セルフサポートシステム「チャットボット」を設置• お客様が情報交換できる「コミュニティサイト」開設• 利用者向け講習会を定例でWeb開催
--	--

M&Aにより三和、秋測の2社がグループ会社に仲間入り

 <p>SANWA Co., Ltd. 有限会社 秋測</p>	<ul style="list-style-type: none">• 三和の長年の測量分野における知見と技術及びノウハウを開発する製品に反映するシナジー効果に期待• 当社事業のGEOMARKETに秋測の測量機器のリペア事業のノウハウを加えることで測量機器販売事業に新たな付加価値を創出
---	--

自動運転の社会実装に向け取り組み強化

2023年度 自動運転実証調査事業 15地域に当社グループが参画



- 15の地域のほかにも、高精度三次元地図の提供、パートナーとして参画実績
- 2027年度に向け、各自治体、交通事業者、パートナーと連携し取り組む

三菱商事と自動運転のコンサルティングを手掛けるA-Driveを設立



- 2023年2月に三菱商事と共同出資で設立
- 自動運転の社会実装に向け全国各地の自治体、交通事業者へコンサルティングを実施

新あいち補助金を利用した自動運転大型バス構築



- 自治体および交通事業者で収益性の観点から大型バスタイプの自動運転車両のニーズが高く、愛知県の補助金を活用し、いすゞ自動車のエルガを購入して多くのパートナー企業と連携し構築
- 2023年度の実証実験で活用

ティアフォーが開発する自動運転小型EVバス「Minibus」を実証実験に投入



- 2023年度に導入し、各実証実験車両として投入を行う
- 一般財団法人塩尻市振興公社に販売し、車両のメンテナンス及び運用支援など各種サービスを提供

ヤマハ発動機が開発する低速モビリティの販売店契約を2024年3月に締結



- GSMの提供やサービスを通じて地域交通課題の解決や低炭素化、地域活性化など、様々な課題解決に寄与し、サステナブルな社会の実現に貢献を目指す

ティアフォーが提供するHDRカメラを使ったソリューション



- ティアフォーが開発した自動運転開発で実績のある車載HDRカメラを活用したソリューションを提供

売上高

5,478百万円

前期比 22.7%増



営業利益

449百万円

前期比 35.7%増



親会社株主に
帰属する当期純利益

340百万円

前期比 41.4%増



連結従業員数

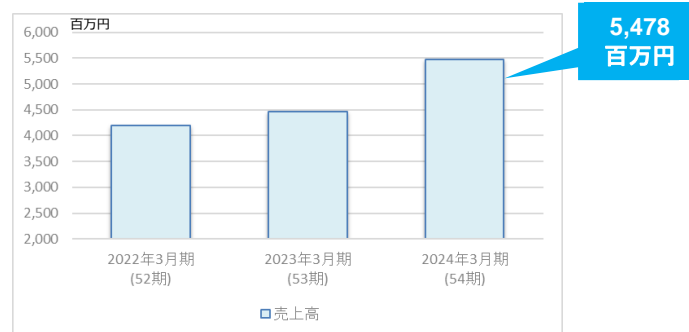
168名

前期比 15名増



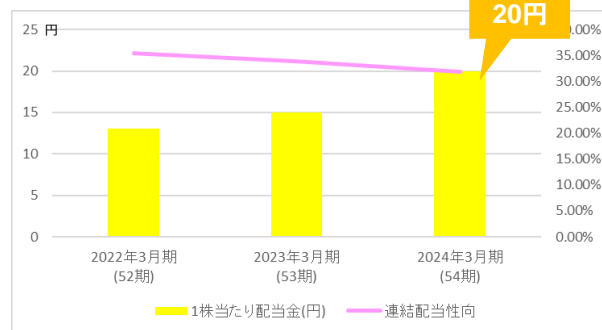
売上高

高額計測機器や自社ソフトウェア販売が好調に推移し22.7%増



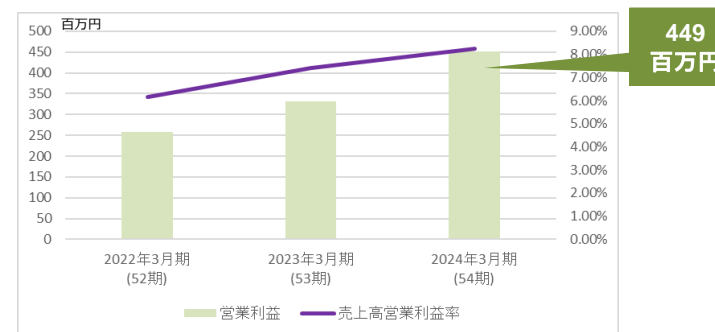
1株当たり配当金・配当性向

株主還元方針に従い20円配当



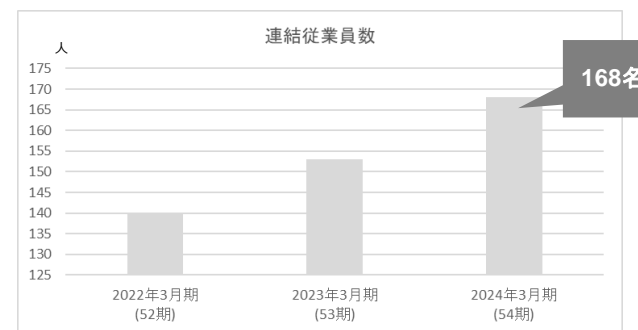
営業利益・売上高営業利益率

売上高増加と積極的投資を進めながら、販管費を圧縮し35.7%増



連結従業員数

新卒、キャリア採用とともにM&Aにより168名体制に



	人数		平均年齢		平均勤続年数	
	2023年3月31日	2024年3月31日	2023年3月31日	2024年3月31日	2023年3月31日	2024年3月31日
男性(契約社員・嘱託含む)	133	141	42.61	41.54	13.94	12.99
女性(契約社員・嘱託含む)	38	39	40.00	40.26	8.68	9.31
合計	171	180	42.03	41.26	12.77	12.19

	人数		平均年齢		平均勤続年数		平均年収 (千円)	
	2023年3月31日	2024年3月31日	2023年3月31日	2024年3月31日	2023年3月31日	2024年3月31日	2023年3月31日	2024年3月31日
男性(正社員)	124	137	41.00	40.80	13.06	12.55	6,146	6,373
女性(正社員)	29	31	38.86	39.23	10.38	10.61	5,047	5,319
合計	153	168	40.59	40.51	12.79	12.19	5,948	6,189

	2023年3月期	2024年3月期	
女性管理職比率	10.0%	9.8%	当該事業年度末日時点
新卒採用 女性比率	20.0%	0%	当該事業年度開始日の入社
経験者採用 女性比率	26.7%	25.0%	当該事業年度1年間の比率
女性育児休業取得率	100.0%	100.0%	当該事業年度1年間の取得率
男性育児休業取得率	33.3%	0%	当該事業年度1年間の取得率 ・育休取得の開始日でカウント、複数回に亘り取得の場合も初回で1カウント ・1名は前事業年度より取得開始し、当事業年度の途中まで取得実績あり
男女間賃金差 (正社員)	82.1%	83.5%	当該事業年度における比較

2. 新・中期経営計画(2024年4月-2027年3月)

Development & Evolution

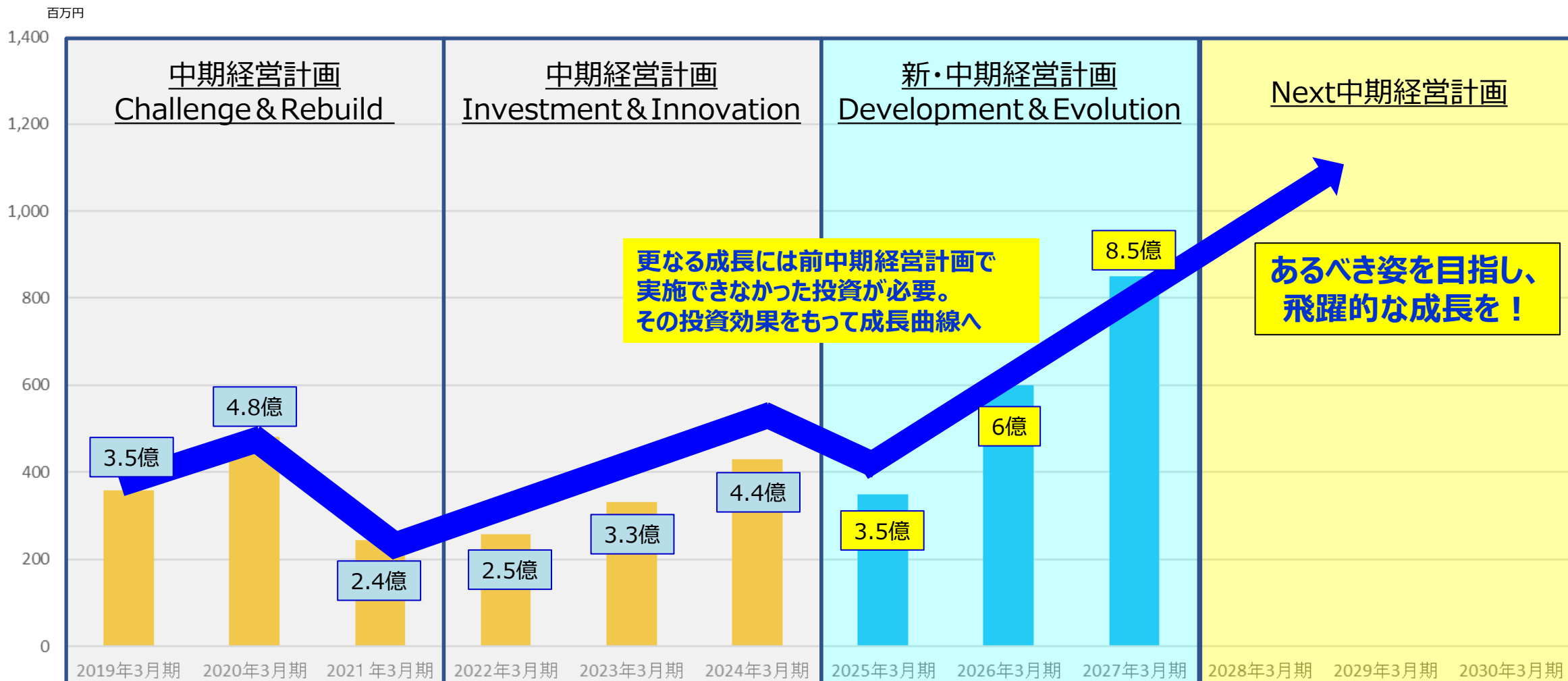
D **Development**

1. 製品・ソリューションの開発力強化
2. 人材のレベル・スキルのアップデート
3. 持続可能な成長への基礎固め

E **Evolution**

1. チャレンジ事業に挑戦
2. 営業活動の見える化
3. グループ全体に係るシナジーの発揮

連結営業利益推移(実績&計画)



前中期経営計画に実施した投資を収益に転換すべく、売上高80億円を目指し、取り組んでまいります。

公共セグメントでは、新規の製品、サービスをリリースし、安定した収益を獲得することを目指します。一方、モビリティ・DXセグメントでは、自動運転の社会実装の事業本格化を目指すとともに、高精度三次元技術を基盤とした新たなDX事業にチャレンジします。

コーポレート部門では、上記目標実現には人財投資が必要な状況であり、積極的な採用を継続するなど人的資本経営の推進とともに、資本コストを意識した経営にも取り組んでまいります。

	2024年3月期 実績	2027年3月期 経営計画
売上高	5,478百万円	8,000百万円
営業利益	449百万円	850百万円
営業利益率	8.2%	10.6%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	340百万円	547百万円
ROE	5.6%	8.0%
配当金 配当性向	20円 32.0%	35円 34.8%

スローガン

**Development (開発と創造)
& Evolution (進化)**

重要経営指標

売上高営業利益率	10%
ROE	8%
連結配当性向	35%

非財務指標

連結従業員数	235名
女性採用	10名
男性育休取得	100%

基本方針

基本方針 1	持続的成長の基礎となる製品・ソリューションの開発力強化
基本方針 2	持続的成長を支える人財の獲得とその育成・スキルアップを図る
基本方針 3	持続的成長を実現する「科学的」営業活動の実践
基本方針 4	チャレンジ事業に経営資源を集中するとともにグループ全体でのシナジーの創出
基本方針 5	資本コストを意識した経営の実践により企業価値向上を実現する

経営目標

経営目標 1	2027年3月期において営業利益8.5億円を目指す
経営目標 2	Development (開発と創造) & Evolution (進化) の実践
経営目標 3	顧客起点の発想で、体験価値を提供する
経営目標 4	自動運転に係る技術、ノウハウを収益に変える
経営目標 5	広報活動の強化とともにCS、ES、IR、SR活動の実践。その結果企業価値向上へ繋げる

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
売上高	6,000	7,200	8,000
営業利益	350	600	850
売上高営業利益率	5.8%	8.3%	10.6%
経常利益	335	580	830
親会社株主に帰属する当期純利益	221	382	547
配当金（円）	20	25	35
配当性向	49.3%	35.7%	35.0%

売上高45%増

80億円

- 安定した事業領域の公共セグメントでは、飛躍的な成長を求めるのではなく持続的安定した成長を求めます。
- モビリティセグメントは国や市場の動向と連動し、本中期経営計画の3年間で、その後の飛躍につながる重要期間として事業展開します。
- 以上より、2027年3月期において、売上高80億円を目指します。

営業利益倍増

8.5億円

- 自社ソリューションを市場ニーズにタイムリーにリリースし、商材を増やすことで利益率の向上を図ります。
- 人財投資によるコスト増の一方で、外注を抑制と内部生産部門の効率化とコストダウンを図り収益性を高めます。
- これらの経営方針に沿って、2024年3月期の実績比から、おおよそ倍増となる8.5億円を目指します。

売上高営業利益率の改善

10%

- 利益率の高い自社製品、サービスを市場へ投入し、その売上高の比重を高めます。
- 人財投資による内部生産力を強化し、外注コストを抑制します。
- グループ内の連携により相互に利益貢献するサービスを展開します。
- 中期経営計画最終年度である2027年3月期において10%以上の売上高営業利益率を目指します。

人財投資にて連結従業員数増

235名体制

- 2027年3月期以降の成長のためには、現在の社員の年齢構成を変える必要があるとともに人員数も不足する状況。そのため2025年3月期までの2年間に集中的な人財獲得及び育成を目指します。
- グループ会社合せて、人財要件を明確にし、新卒採用、キャリア採用中心に人財投資を実行します。

資本効率を高めROEの改善

8%

- 「資本コストを意識した経営」に取り組む中でROE8%を目指します。
- そのためには、前中期経営計画の振り返りでも述べた通り、事業収益性を向上させることが必要となります。
- 既存事業では体質強化を図り、新製品、サービスを継続的にリリースすることで持続的成長を目指します。
- チャレンジ分野では人財、資金を積極的に投入し成長をドライブさせます。

配当性向35%目標

35円

- 株主還元の基本方針に沿って、投資局面においても継続して安定した配当を実施します。連結配当性向35%を目標とし、2027年3月期における1株当たり配当金35円を目標とします。
- 中期経営計画における初年度は投資期間となることから、利益が一時的に減少しますが、配当は20円を据え置く予定としております。

当社グループの事業活動では幅広い人財が必要となります。

その確保と育成に向けた投資を予定しており、それらのスピーディな実施が事業成長のポイントです。

具体的には、次の投資効果を生み出します。

1. 成長分野に対し、自社でソリューションするソフトウェアやサービスの研究開発を行う。その成果として利益率の高い製品のリリースが可能となります。
2. 高精度三次元解析技術の向上により土木・建設・交通・自動車分野のDXを推進し、新たな市場と収益を獲得することが可能となります。

そのために、新卒採用やキャリア採用及びシナジー効果を得るM&Aの実施と人財育成プログラムの構築を強化してまいります。

公共セグメント

基本方針

- 2027年3月期に37.5億の売上を達成を目指します。
- アイサングループの技術とノウハウを活かした製品とサービスとの融合を図り、新たな価値を創出します。
- グループ会社との連携を強化し、アイサングループだからこそ可能な提案をします。

主要施策

- 製品企画・開発の強化を行い製品・サービスのスピーディ且つ継続的な提供を行います。
- 顧客体験を重視し、ユーザが安心して製品を利用できる環境を提供します。
- 販売店との情報共有を進め、信頼関係を更に強めたパートナー体制を構築します。
- 積極的な情報発信を行うと同時に市場情報を収集し将来を見据えた提案をします。
- 業界をリードする人財育成、人財投与を積極的に実施します。

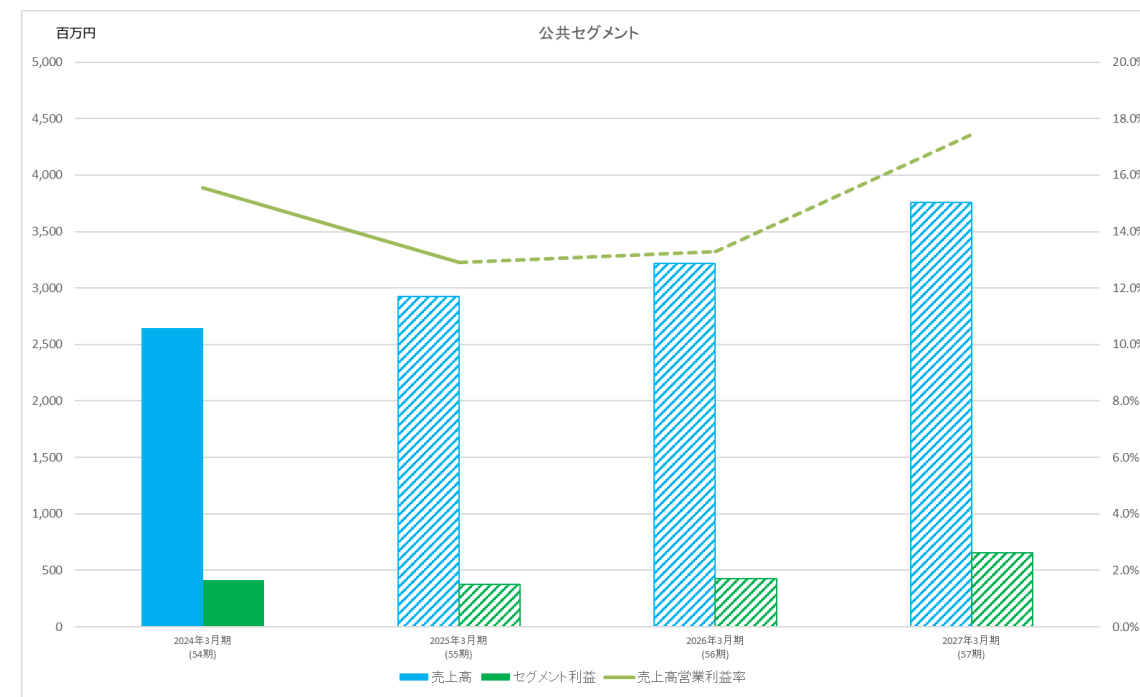
成長分野

デジタルツインの活用が進み、三次元空間情報と高精度位置情報の重要性が増す中、当セグメントでは以下を成長分野と位置付け取り組んでおります。

- より細分化され高度化する三次元測量とその応用分野
- ICTを活用した測量業務のマネージメント・情報共有の分野

(単位：百万円)

		2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
公共セグメント	売上高	2,928	3,218	3,757
	営業利益	378	428	655
	売上高営業利益率	12.9%	13.3%	17.4%



※グラフ中の斜線、破線は計画となります。

モビリティ・DXセグメント

(単位：百万円)

基本方針

- 自動運転社会実装サービス領域における、A-Driveと連携した本格事業化を目指します。
- 2027年3月期、連結売上42億、セグメント利益4.3億円の達成を目指します。
- 三次元基盤技術の、新たなDX領域を起ち上げます。

主要施策

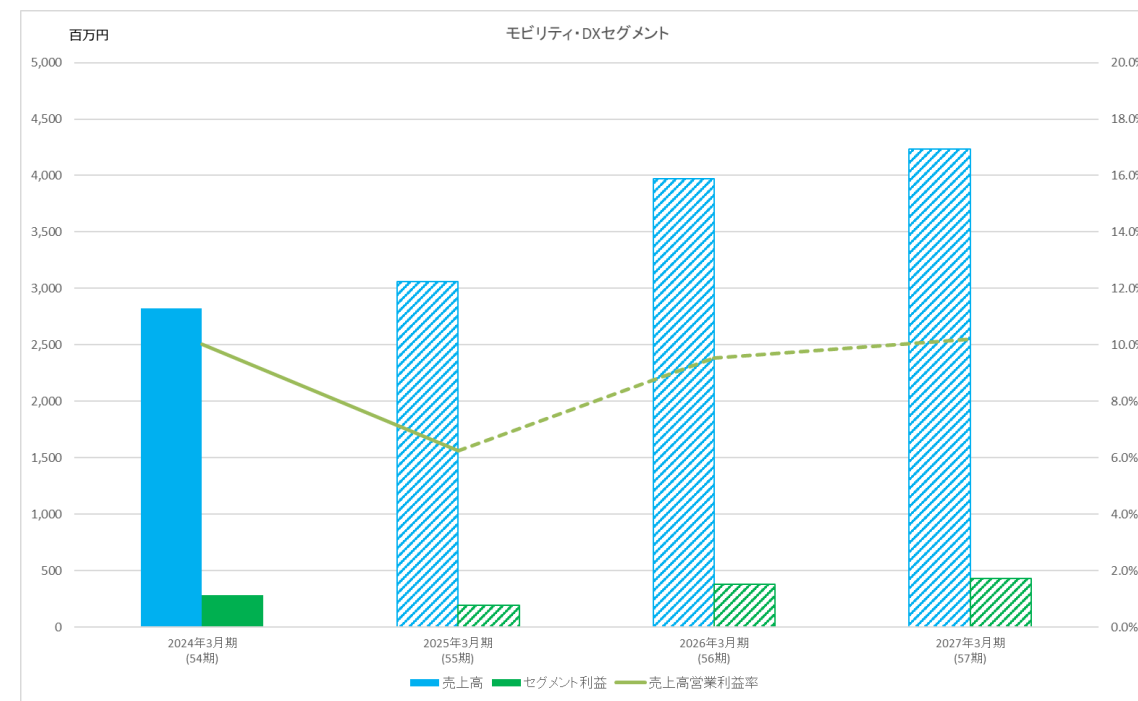
- 全国自治体・交通事業者との連携で自動運転社会実装領域での収益獲得を目指します。
- これまでのモニター実証ノウハウの積み上げからのストックビジネスモデルの確立します。
- モビリティ領域で、自社ソリューション領域を拡張し、収益性を向上させます。
- 高精度三次元地図の生産性向上させ、市場競争力を高めます。
- DX領域で三次元データのDXを推進し、新たな収益モデルを確立します。

成長分野

2025年～2027年での自動運転の社会実装が進んでいく中で、次を当セグメントの成長分野と位置付けております。

- 各方面での高精度三次元地図や自動運転システムに係る事業
- 全国自治体への自動運転の社会実装ソリューション事業

		2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
モビリティ・DX セグメント	売上高	3,062	3,972	4,233
	営業利益	191	379	432
	売上高営業利益率	6.2%	9.5%	10.2%



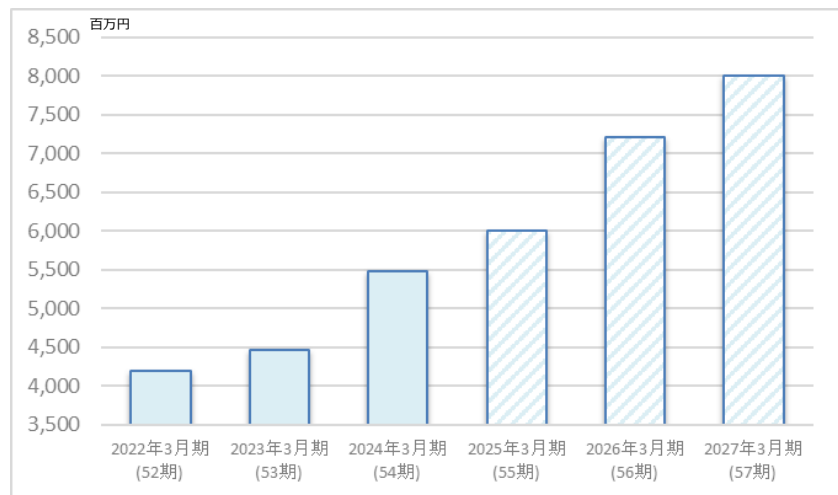
※グラフ中の斜線、破線は計画となります。

2025年3月期より、セグメント区分の見直しを行います。

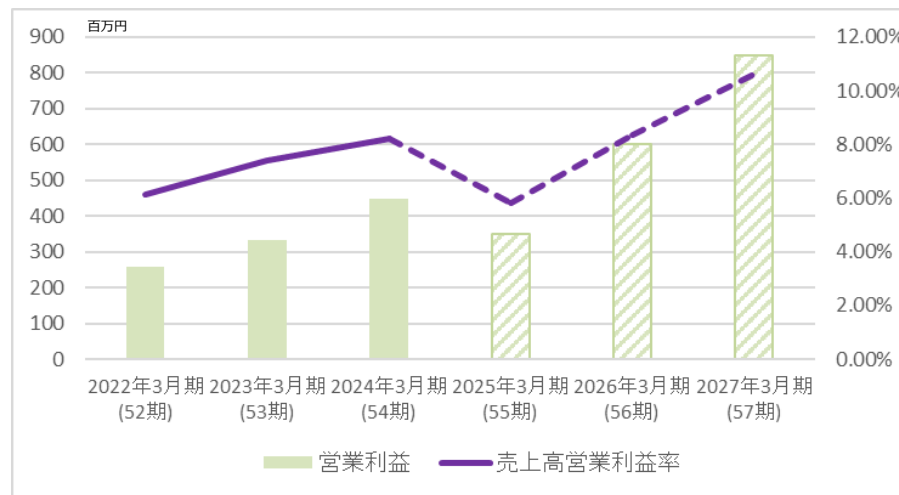
従来は市場別に「公共セグメント」「モビリティセグメント」「その他」と区分していましたが、本事業年度において、社内の本部体制変更に伴い自治体を始め土木・建設・交通・自動車分野を横断的にDX推進する事業を新たに「モビリティセグメント」に追加し、取締役会において適切な意思決定を行うことを目的に、「公共セグメント」「モビリティ・DXセグメント」「その他」の3区分に変更しております。

報告セグメント	主要な市場と製品等
公共セグメント	(主要な市場) 測量・不動産市場を主たるターゲットとしています。 (製品等) 測量土木関連ソフトウェア及び保守サービス、三次元点群処理ソフトウェア、測量計測機器、その他関連ハードウェア 等 (管轄グループ会社) 株式会社三和、有限会社秋測
モビリティ・DXセグメント	(主要な市場) 自動車関連、MaaS関連の市場ならびに自治体、土木、建設三次元DXを担う市場を主たるターゲットとしています。 (製品等) MMS計測機器及び関連製品、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の請負、自動運転システム構築、自動運転の実証実験請負、衛星測位に係るサービス、三次元点群処理ソフトウェア、その他関連ハードウェア 等 (管轄グループ会社) 株式会社スリード、A-Drive株式会社
その他	不動産賃貸業

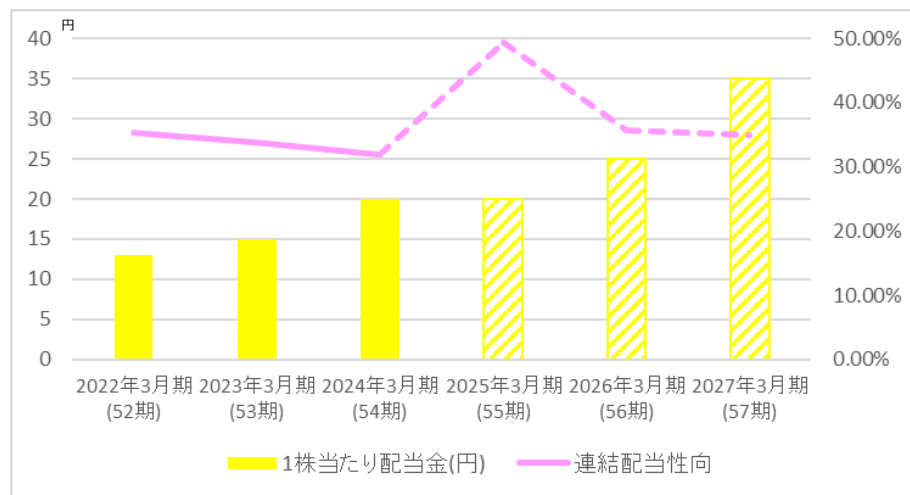
売上高



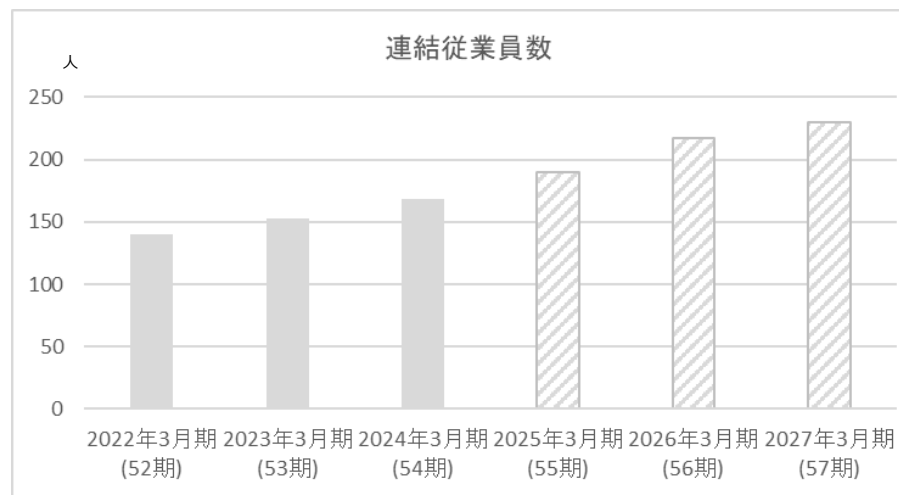
営業利益・売上高営業利益率



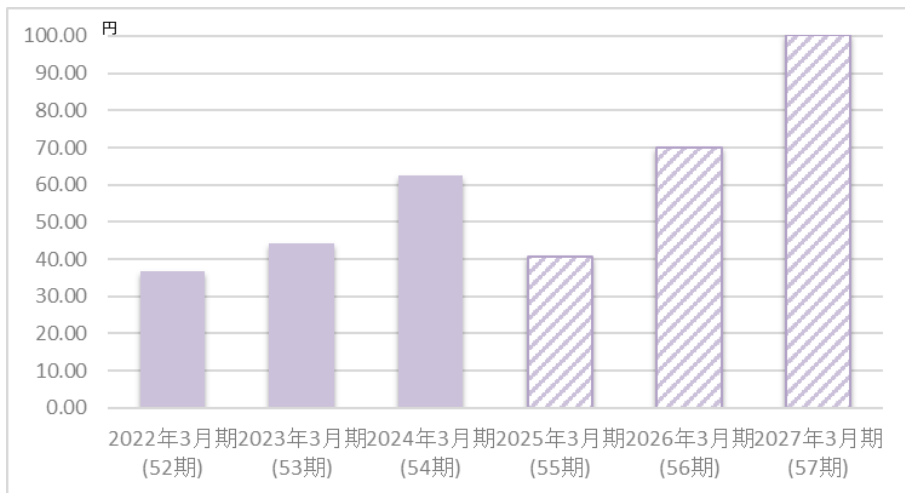
1株当たり配当金・配当性向



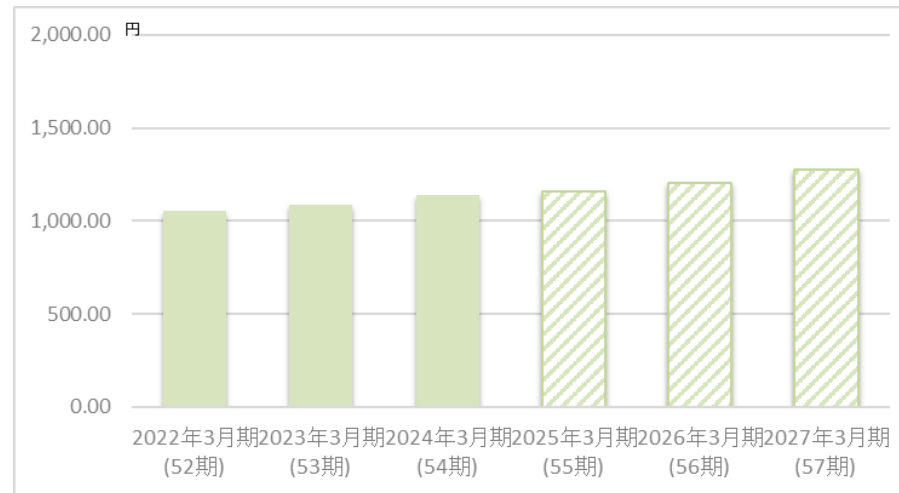
連結従業員数



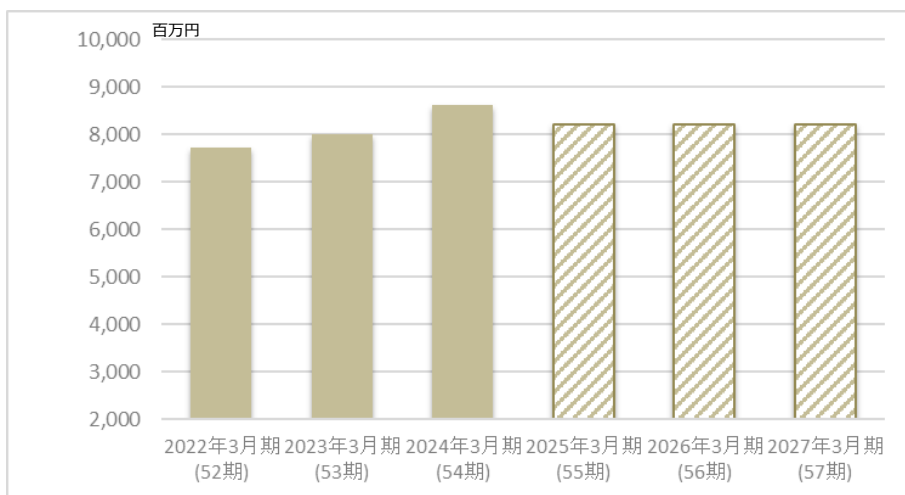
1株当たり当期純利益



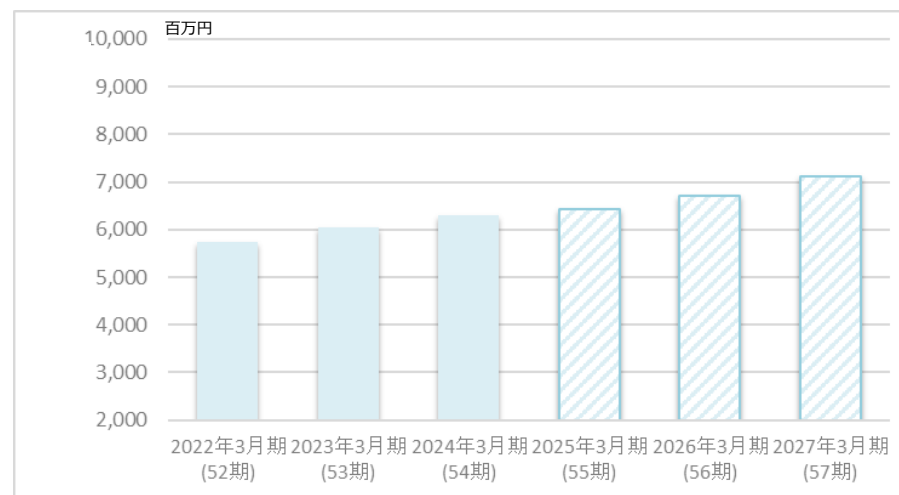
1株当たり純資産額



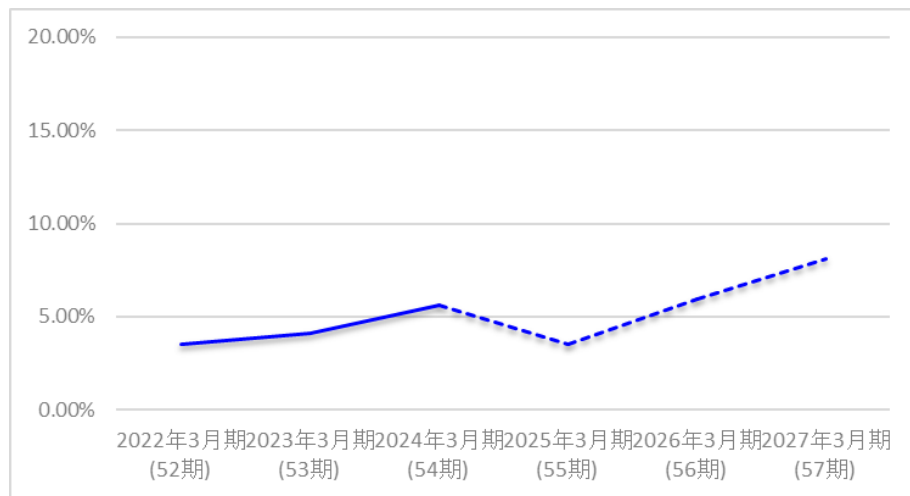
総資産



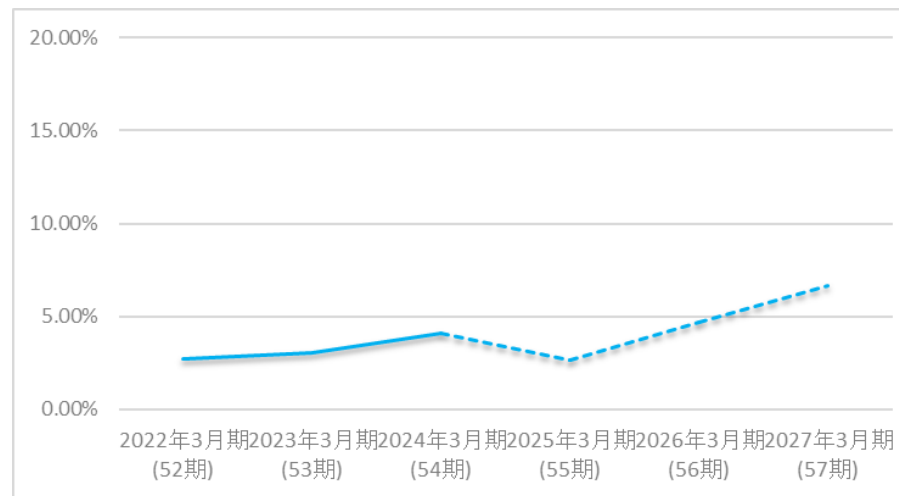
純資産



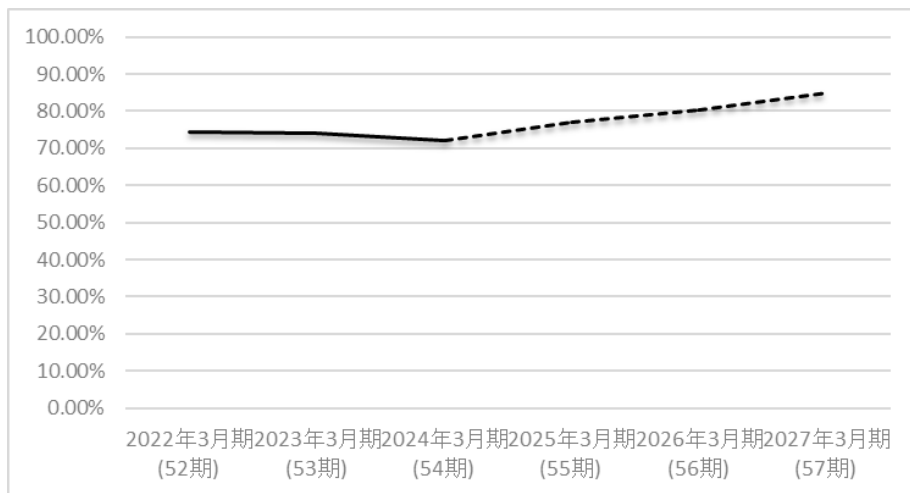
ROE



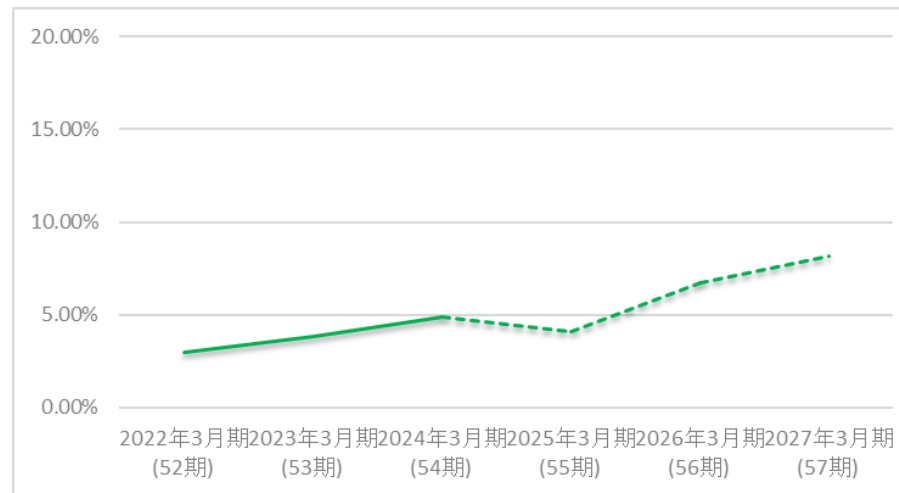
ROA



自己資本比率



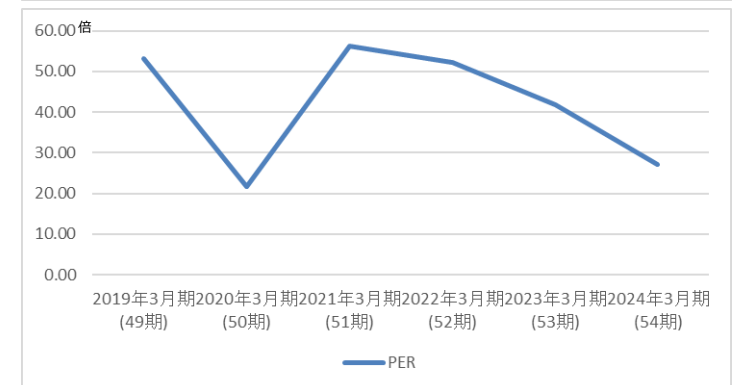
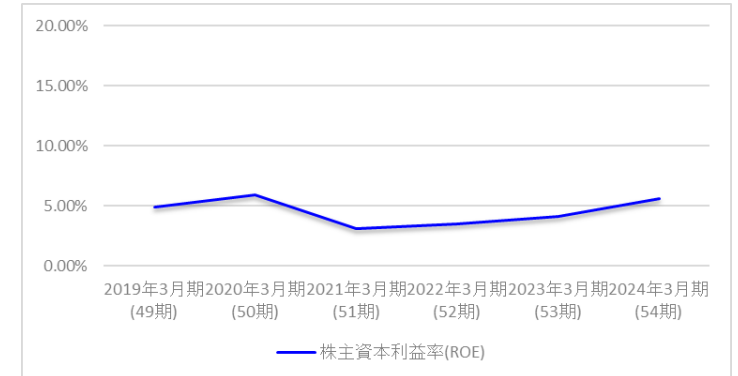
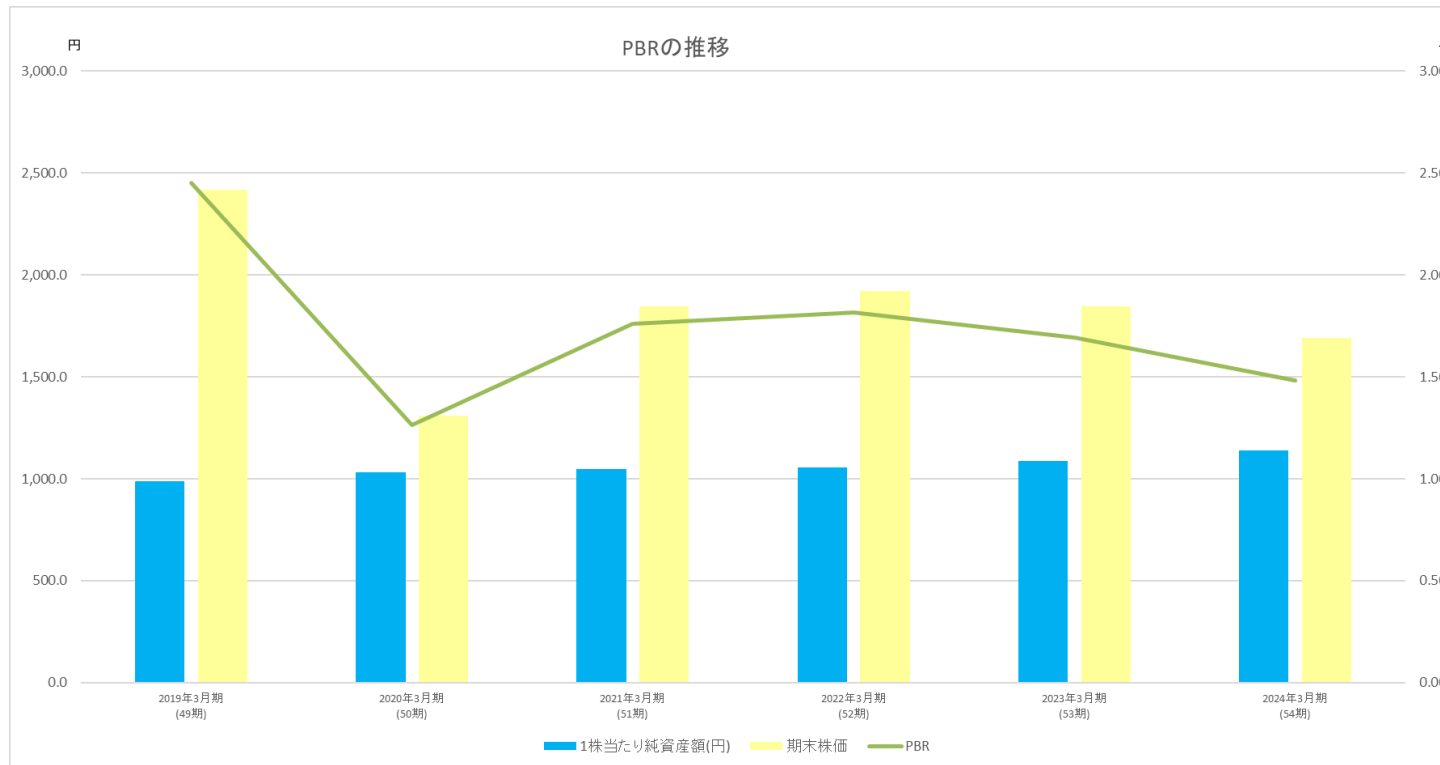
ROIC



3. 資本コストや株価を意識した経営について

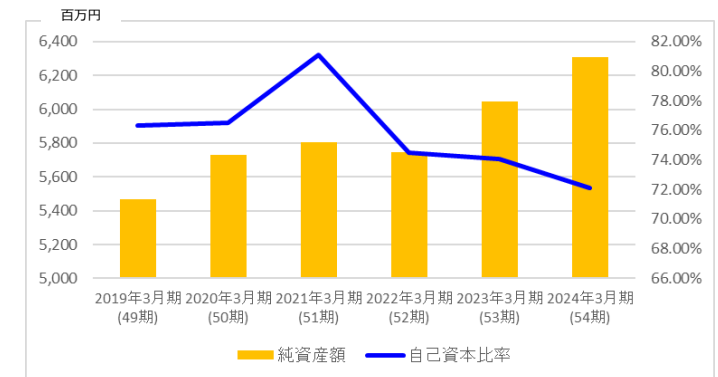
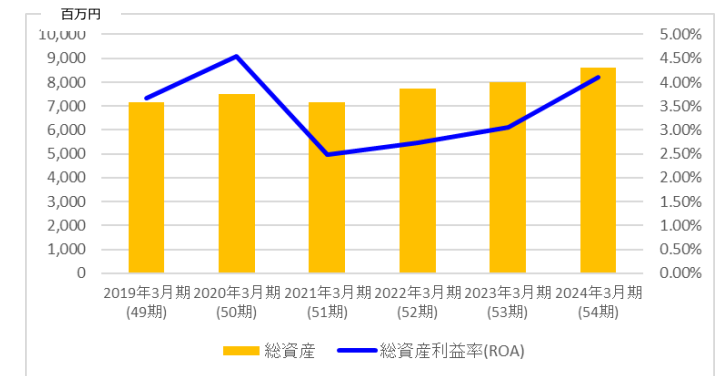
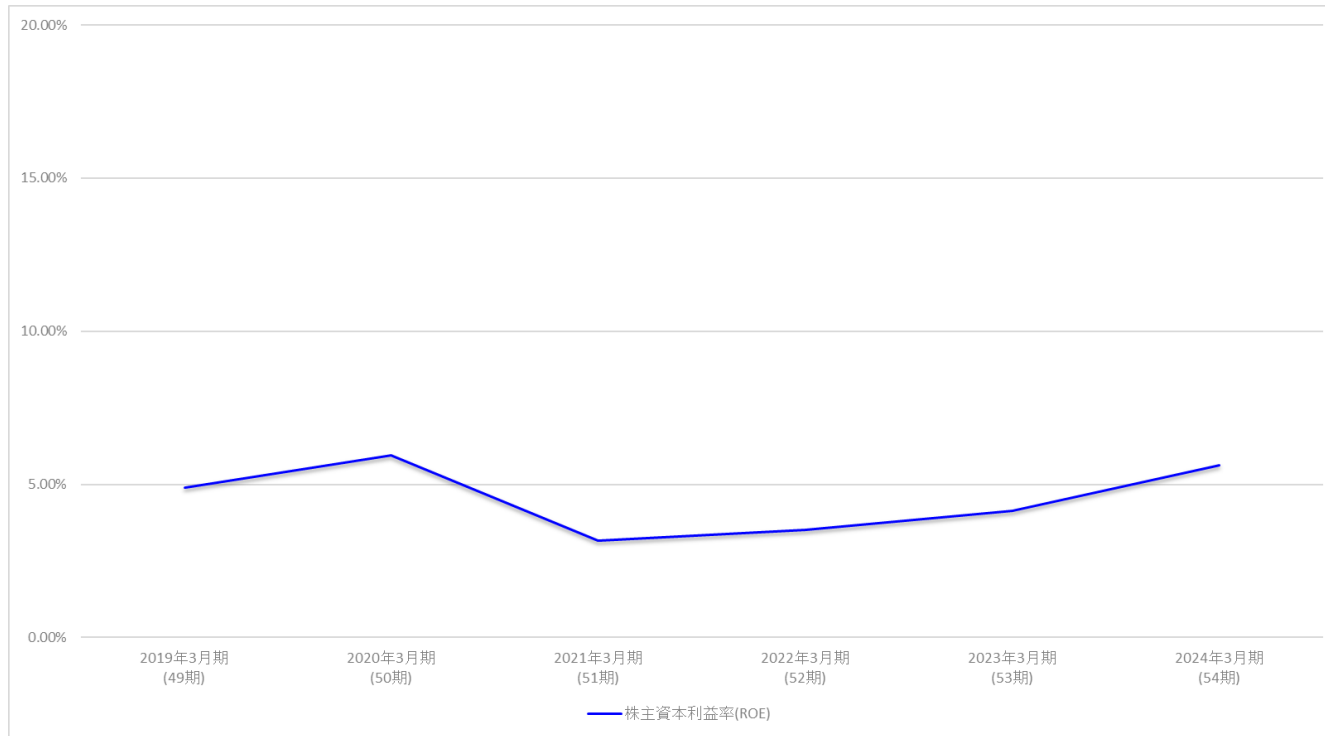
- 株価が軟調に推移していることもあり、PBRは2倍超から1.5倍前後に下落している状況
- PBRをROEとPERに分解すると、ROEは、5倍前後で推移、PERは株価の軟調な推移とともにこの数年下落傾向

$$\begin{array}{c} \text{PBR} \\ \text{(株価純資産倍率)} \end{array} = \begin{array}{c} \text{ROE} \\ \text{(自己資本利益率)} \end{array} \times \begin{array}{c} \text{PER} \\ \text{(株価収益率)} \end{array}$$



- ROAは2%半ばから4%超まで回復の傾向。当期純利益をどこまで拡大できるかが上昇のポイント。
- 自己資本比率は、70%超を維持する水準で推移している。

$$\text{ROE (自己資本利益率)} = \text{ROA (総資産利益率)} \div \text{自己資本比率}$$



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唱えられています。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な位置づけと考えております。

中期経営計画の取り組みとして、「資本コストや株価を意識した経営」に関して、現状分析と対応を通じて目標達成に取り組んでまいります。

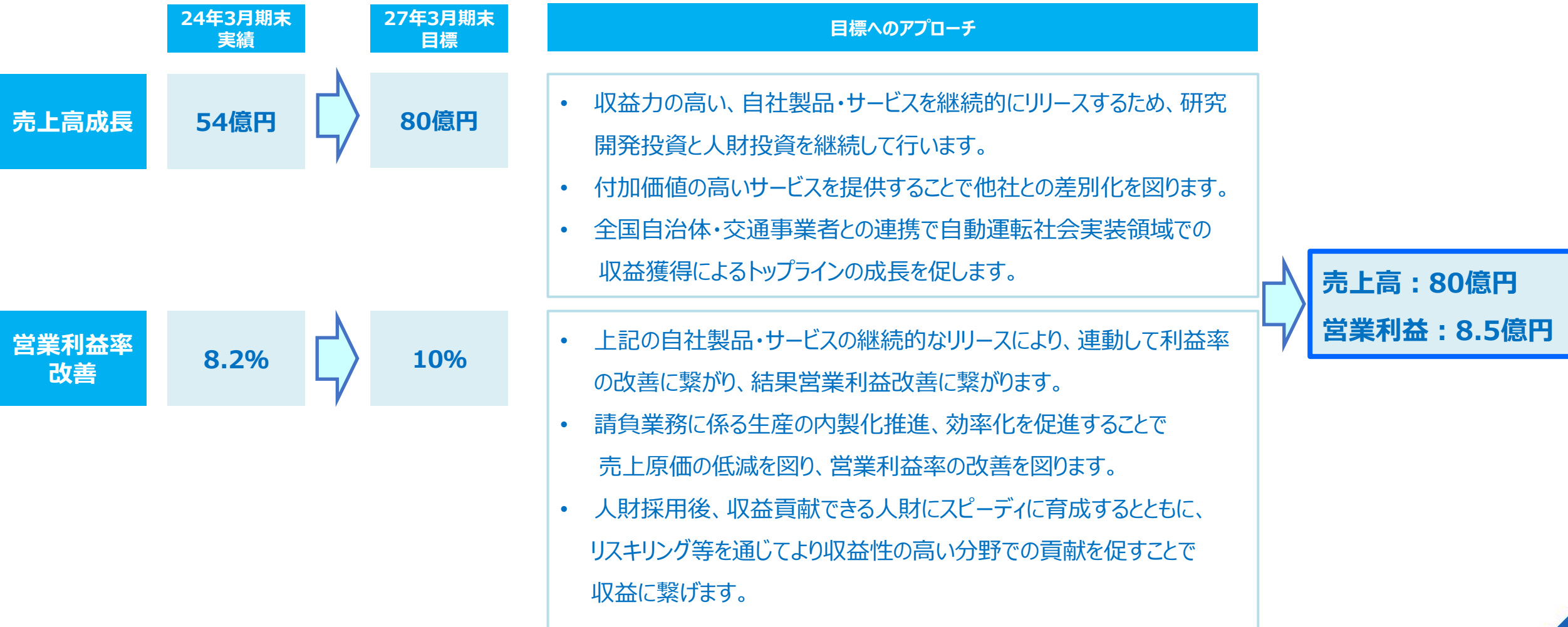
資本コスト・株価を意識した経営として中期経営計画で取り組むこと

1. 売上高と営業利益率伸長による収益力の向上

2. ROE、ROA、ROICの改善によるPBRの向上

3. 広報・IRの強化と株主還元強化によるPERの向上

1. 売上高の成長と営業利益率の改善による収益力の向上



2. ROE、ROA、ROICの改善によるPBRの向上

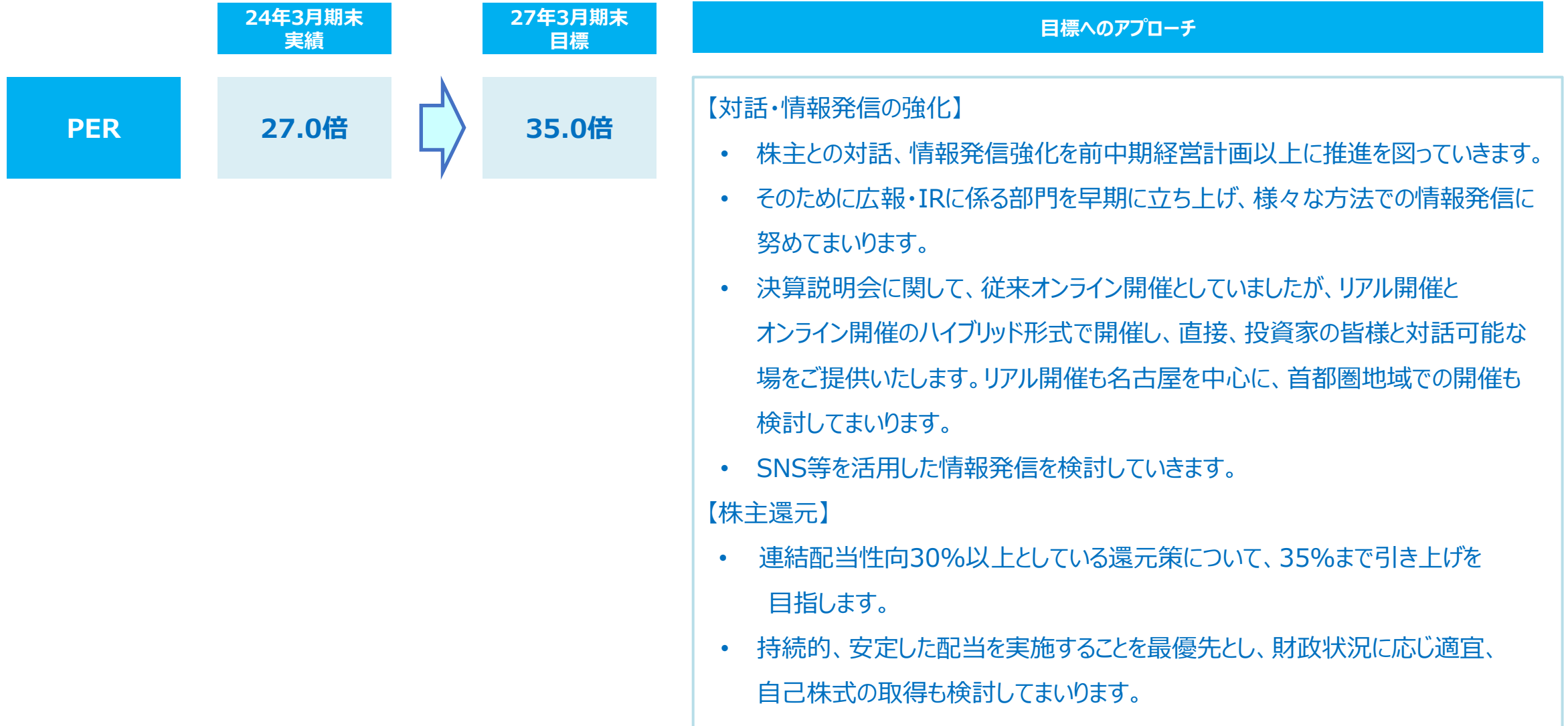
	24年3月期末 実績	27年3月期末 目標	目標へのアプローチ
ROE	5.6%	8.0%	<ul style="list-style-type: none"> ROEの向上に向け、コア事業における収益力を高め、利益の規模拡大が最優先事項と考えます。そのために以下の取り組みを行います。 <ol style="list-style-type: none"> 前頁の通り売上高の成長、営業利益率の改善に取り組みます。 既存事業では体質強化を図り、新製品、サービスを継続的にリリースすることで稼ぐ力を強化し、持続的成長を目指します。 チャレンジ分野では人財、資金を積極的に投入し成長をドライブさせます。 当社グループとのシナジーが期待され、必要に応じ成長戦略に資する企業のM&Aを実施します。 経営環境、株式市場の状況に応じ、株主還元策の強化を行うとともに、資産回転率の改善に努めます。
ROA	4.1%	6.0%	
ROIC	4.9%	8.0%	<ul style="list-style-type: none"> 次頁のROICツリーに記載の取り組みを行います。

PBR : 2.5倍

2. ROE、ROA、ROICの改善によるPBRの向上



3. 広報・IRの強化と株主還元強化によるPERの向上



<基本方針>

株主様に対して、当社グループの経営成績に基づいた成果配分を安定的に実施します。

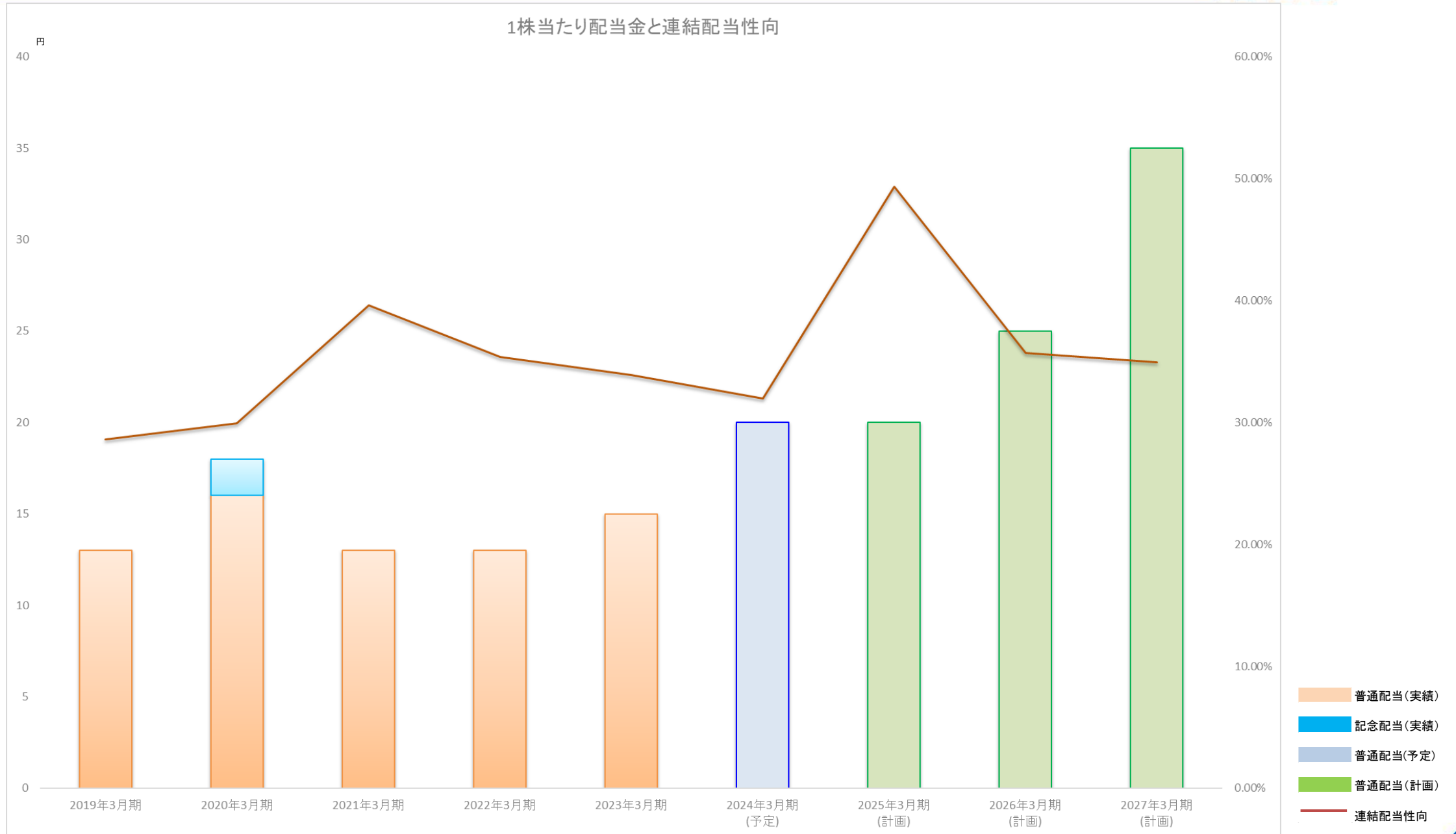
<配当政策>

配当金については、毎期の経営成績、投資計画、内部留保の状況などを勘案し、連結配当性向35%を目標とし、安定的・継続的な配当を行うよう努めます。

(単位：百万円)

	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
売上高	6,000	7,200	8,000
当期純利益 ※	221	382	547
配当金(円)	20	25	35
配当総額	109	136	191
配当性向(%)	49.3%	35.7%	35.0%

※会計基準改正に伴い、連結財務諸表においては、「親会社株主に帰属する当期純利益」と記載しております。



当社グループは、資本政策を考えるに際し、株主様共通の利益を目指すとともに、企業価値の向上に資するよう、取締役会において、その必要性、合理性を十分に検討し、適正な手続きを経て決定するとともに、株主の皆様に対して十分な説明を行うことを基本方針としております。

4. サステナビリティへの取り組み

当社グループでは、社是、経営理念のもとAisan's Missionで掲げる「未来の社会インフラを創造する」を推進する事業そのもので社会的課題の解決を目指します。その取り組みにあたっては、「環境」「社会」の両面において、多くのステークホルダーの皆様とともに積極的に次の事項を推進してまいります。

2025年3月期までの取り組みの計画の詳細につきましては、2024年5月10日公表の「サステナビリティレポート2024」をご覧ください。

<p>測定で、自動運転で</p> <p>社会インフラ整備</p>	<p>人事制度改定</p> <p>70歳定年</p>	<p>多様な人財が活躍できる職場</p> <p>従業員 エンゲージメント向上</p>
<p>ガバナンス体制の強化</p> <p>グループ 経営基盤強化</p>	<p>2027年3月期末連結従業員数</p> <p>235名</p>	<p>生産性の向上を目指して</p> <p>DX推進</p>

5. 人的資本経営への取り組み

当社グループでは、社員一人ひとりが、「変化・変革」に対し、主体的に考え、果敢に挑戦し続ける会社を目指して以下概要の通り、人的資本経営に取り組んでおります。その計画の詳細につきましては、2024年5月10日公表の「サステナビリティレポート2024」をご覧ください。

基本方針

当社グループでは、さまざまな年齢、性別、国籍、雇用形態や働き方、価値観などを持つ方々を「多様な人財」と捉え、一人ひとりが「生き生き」とその特性を活かし、持てる力を発揮できる職場環境を目指すことにより、社是にある「知恵・実行・貢献」を実践し社会に貢献するための事業活動を行い、持続的な成長と中長期的な価値の創出に取り組んでまいります。

人的資本経営のための環境整備方針

当社グループでは、社員一人ひとりが、「変化・変革」に対し主体的に考え、果敢に挑戦し続けることができるように、職場の安全と心身の健康を守るとともに、社員の人権・人格・個性・多様性を尊重し、差別のない健全な職場環境を整備します。

人財育成方針

当社グループにおける事業拡大や成長においては、社員の成長が不可欠となります。そのため、階層別教育を年間通して実施し、社員の育成に取り組んでおります。社会人として身に付けておくべき知識を習得できるよう、eラーニングを中心に用いて、コンプライアンス、会計、労務、ビジネスマナーなど幅広いテーマを選定しております。また、専門性の高い研修については、実践を通じて取り組んでおります。

これらの成果として、お客様へ最新技術を用いた高品質の製品やサービスを提供できる、主体的に考え行動する自律型人財であるプロ集団の育成を目指してまいります。

人的資本経営における主要KPI

連結従業員数	235名まで拡大
女性採用	10名以上の採用
男性育休取得	対象者全員が各々の状況に応じ取得

人的資本経営のための取り組みと課題

テーマ	課題	課題解決へのアプローチ
人財開発（採用）	競争の激しい採用市場において当社にマッチする人財獲得	<ul style="list-style-type: none"> ① 人財開発を従来の人事部門から切り離して取り組みを強化します。 ② 中期採用計画を定め、計画達成に向け取り組みを行います。 ③ 候補者に対するスカウティング活動を行います。 ④ リファラル採用を強化します。
人財開発（育成）	マネジメント人財の育成	<ul style="list-style-type: none"> ① 昇格前に専門研修を実施します。 ② マネジメント人財の要件を明確にします。
	社員のスキルアップ、成長を促す	<ul style="list-style-type: none"> ① 階層別教育を実施します。 ② スキルシートの作成とそのギャップを認識し、不足しているスキルを補う研修を行います。 ③ リスキリングの機会を創出します。
エンゲージメント向上	社員と会社の一体感の醸成	経営理念、経営計画の達成がモチベーション向上につながる人事制度の構築を行います。
	従業員満足度、働きがいの向上	<ul style="list-style-type: none"> ① エンゲージメント調査結果を経営に反映させます。 ② 満足度が低い社員、組織に対し、面談を実施し、改善を図ります。
	健康経営に向けた取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ① エンゲージメント調査によりリスクの兆候の有無を確認します。 ② 健康診断結果などからヘルスケアを産業医と実施します。
女性活躍	女性幹部の育成	<ul style="list-style-type: none"> ① 性別問わず、マネジメント層の育成を強化します。 ② 女性社員の採用を強化します。
男性育休取得率向上	男性が育休を取得しやすい環境の構築	<ul style="list-style-type: none"> ① 多様な育休取得方法の説明を都度実施し、対象者各々に即した形で全員の取得を促します。 ② 育休取得に向けた職場環境の整備を行います。 ③ 育児休暇取得時にフォローできる人事制度の検討を行います。
離職率抑制	勤続年数が短い社員の離職を増加させない	<ul style="list-style-type: none"> ① 採用時のミスマッチを防止する採用活動を行います。 ② 従業員満足度を高め、仕事に対するやりがいを維持します。 ③ 他社に負けない人事制度、給与制度を構築します。 ④ 過去の離職者の傾向をデータ化し、各社員の離職リスクの兆候を見落とさない取り組みを行います。

6. DX戦略2024について

現在、労働市場においては、少子高齢化により、採用市場は激化するとともに、労働人口は今後も減少する方向にあります。そのような中、当社グループでは、採用活動を積極的に行うとともに、限られた社員にて最大の成果を上げるべく生産性の向上に取り組んでおります。その一環として、企業として持続可能な競争上の優位性を保つためには、DX活用は重要な役割を果たします。

デジタル技術の新たな登場により、それを自社の製品、サービスに組み入れることで新たなビジネスチャンスが創出される一方、その技術に対応できない場合、市場から淘汰されるリスクを有します。また新技術の登場に伴い、当社が事業を行っている市場において、新たな企業の参入の機会にもなることが想定されます。

DXの活用において、「ビジネスモデルの変革」「経営の高度化」「デジタル基盤の強化」をキーワードに、新たな事業価値の創出やDXを活用することで、当社グループにおけるビジネスモデルを変革する「攻めのDX」と、業務の効率化などに代表される「守りのDX」の両面に積極的に取り組んでおります。

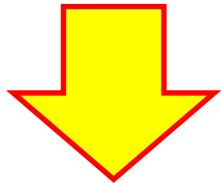
DXの活用通じ、グループ全体でお客様にそれぞれのDXを取り入れた製品、サービスを提供するとともに、生産性向上による収益力アップに努め、中期経営計画の達成を目指します。

具体的な取り組みにつきましては、2024年5月10日公表の「DX戦略2024」をご覧ください。

いつでも、どこからからでも、安全に情報・システムへアクセスを可能にする

IT活用による業務効率化を推進する

新技術・サービスは、積極導入し、効果測定の上で、利用拡大を図る



お客様へ提供する製品、サービスへ最新技術を投入し、競争力を高める

各種業務の生産性を向上させる

DX戦略2024では、経営ビジョン、中期経営計画及びDX推進ビジョンに従い、体制と目標を定めます。そのテーマは下記に掲げる3つのテーマであり、その実現を目指し、グループ全体で取り組んでいきます。

1. DXを利活用したビジネスをお客様に提供する

2. AI・クラウド基盤を活用し、生産性の向上を図る

3. デジタル人財の育成を行う

