



2026 AISAN TECHNOLOGY

2026年3月期 連結決算 補足説明資料

証券コード 4667

2026年6月19日

アイサンテクノロジー株式会社



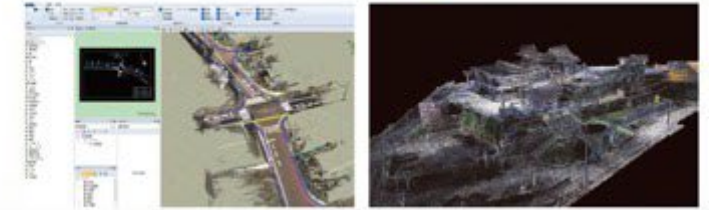


・ 会社概要	05	・ 連結財務諸表	13
・ 事業概要	07	・ 通期目標の達成状況	14
・ 決算サマリー	08	・ 来期見通し	17
・ セグメント別概況	09	・ 経営トピックス	18
・ 収益分析	10	・ 株主還元	27
・ 受注残高	12	・ 参考資料	34

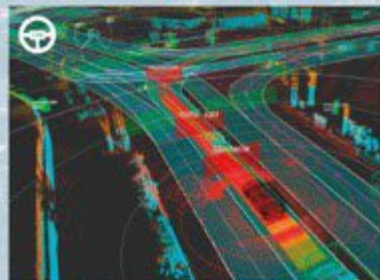
未来の社会インフラを創造する

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



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

AISAN TECHNOLOGY HISTORY

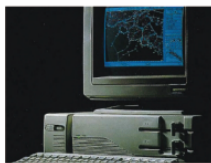
アイサントクノロジー株式会社〈会社沿革〉

- 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

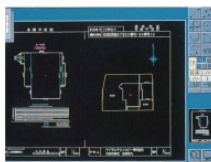
1984 ● 5月 測量CADシステム「WING」発売

1989 ● 6月 測量CADシステム「HYPER WING」発売



1992 ● 8月 商号を「アイサント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から

下記のQRコードよりご覧いただけます。



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)

2026年3月期 通期業績ハイライト

	2026年3月期 (2025.4.1~2026.3.31)	2025年3月期 (2024.4.1~2025.3.31)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	7,593,146	6,220,625	1,372,521	22.1%
営業利益	760,499	449,401	311,097	69.2%
親会社に帰属する 当期純利益	522,016	286,207	235,808	82.4%

- 当連結会計年度におけるグループ全体の業績は、売上高および各利益項目ともに当初の計画を上回り、前年に続き過去最高を更新する大幅な増収増益で着地。
- 中期経営計画（最終年度：2027年3月期）の売上目標である80億円に向けて順調に推移しているほか、売上高営業利益率やROEなどの主要な経営・資本効率指標については、目標値を1年前倒しで達成。

(単位：千円)

公共セグメント	2026年3月期 (2025.4.1~2026.3.31)	2025年3月期 (2024.4.1~2025.3.31)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	3,250,458	2,557,286	693,171	27.1%
セグメント利益	588,174	352,928	235,245	66.7%

自社ソフトとハードのセット販売に加え、前期半ばに発売した自社ソフトの通年貢献により売上・利益ともに大幅増加。

モビリティ・ DXセグメント	2026年3月期 (2025.4.1~2026.3.31)	2025年3月期 (2024.4.1~2025.3.31)	前年同期比 (増減額)	前年同期比 (増減比率)
売上高	4,332,993	3,652,144	680,849	18.6%
セグメント利益	537,812	440,863	96,949	22.0%

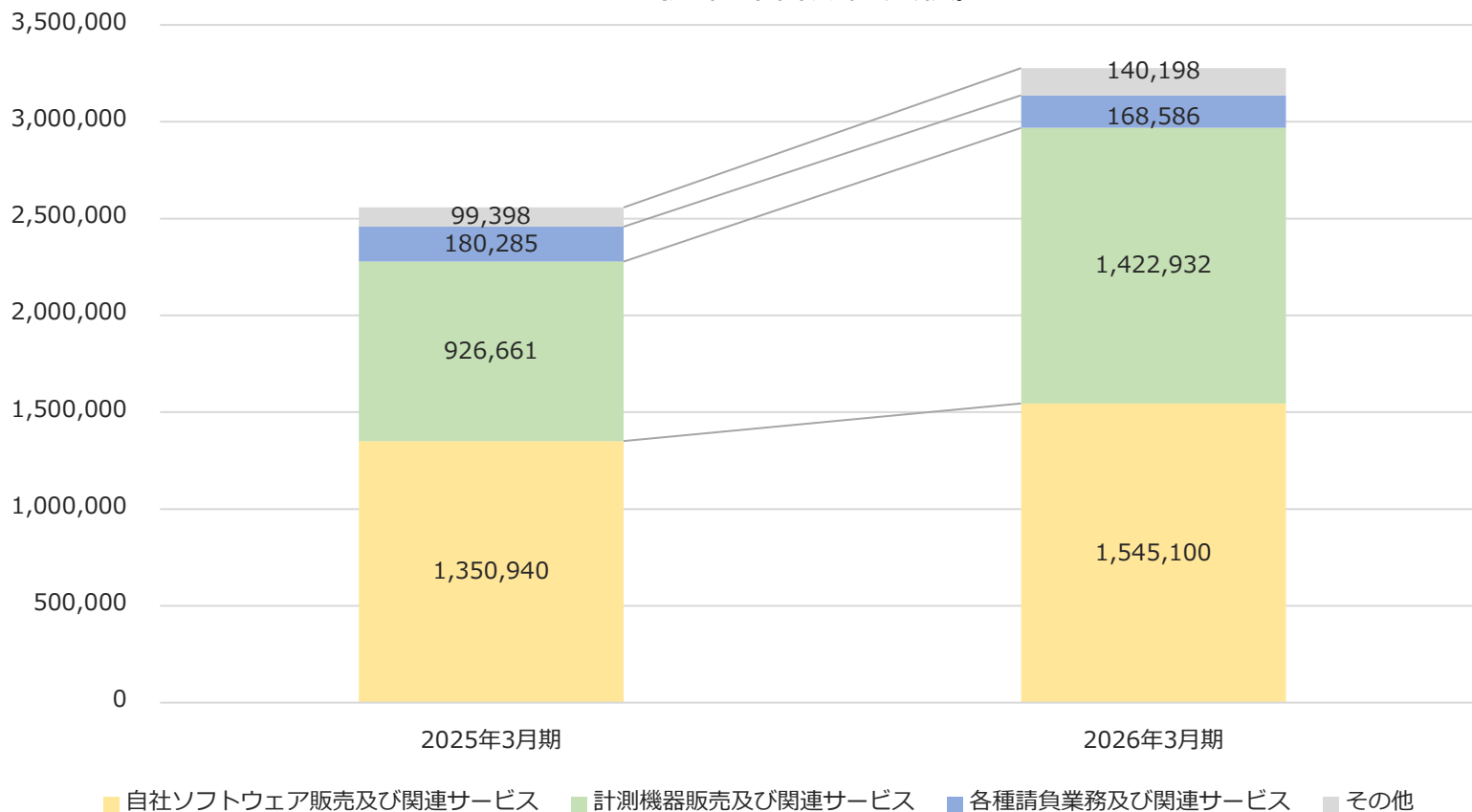
地方自治体を中心に、自動運転の社会実装サービスや3次元地図作成、自動運転車両の構築等の受託案件が大きく拡大。

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

(単位：千円)

(連結累計期間実績)



請負業務及び関連サービス ↓

前年同期比 約 6.5% 減

子会社の株式会社三和を中心とする測量請負事業は、入札競争の激化等の影響を受けたものの、今後の受注拡大と体制強化に向けた施策を着実に推進。

計測機器販売及び関連サービス ↑

前年同期比 約 53.6% 増

測量機器販売が力強く伸ばしたことに加え、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。ハードウェア販売とサービス事業の両輪で、大幅な増収を達成。

自社ソフトウェア販売及び関連サービス ↑

前年同期比 約 14.4% 増

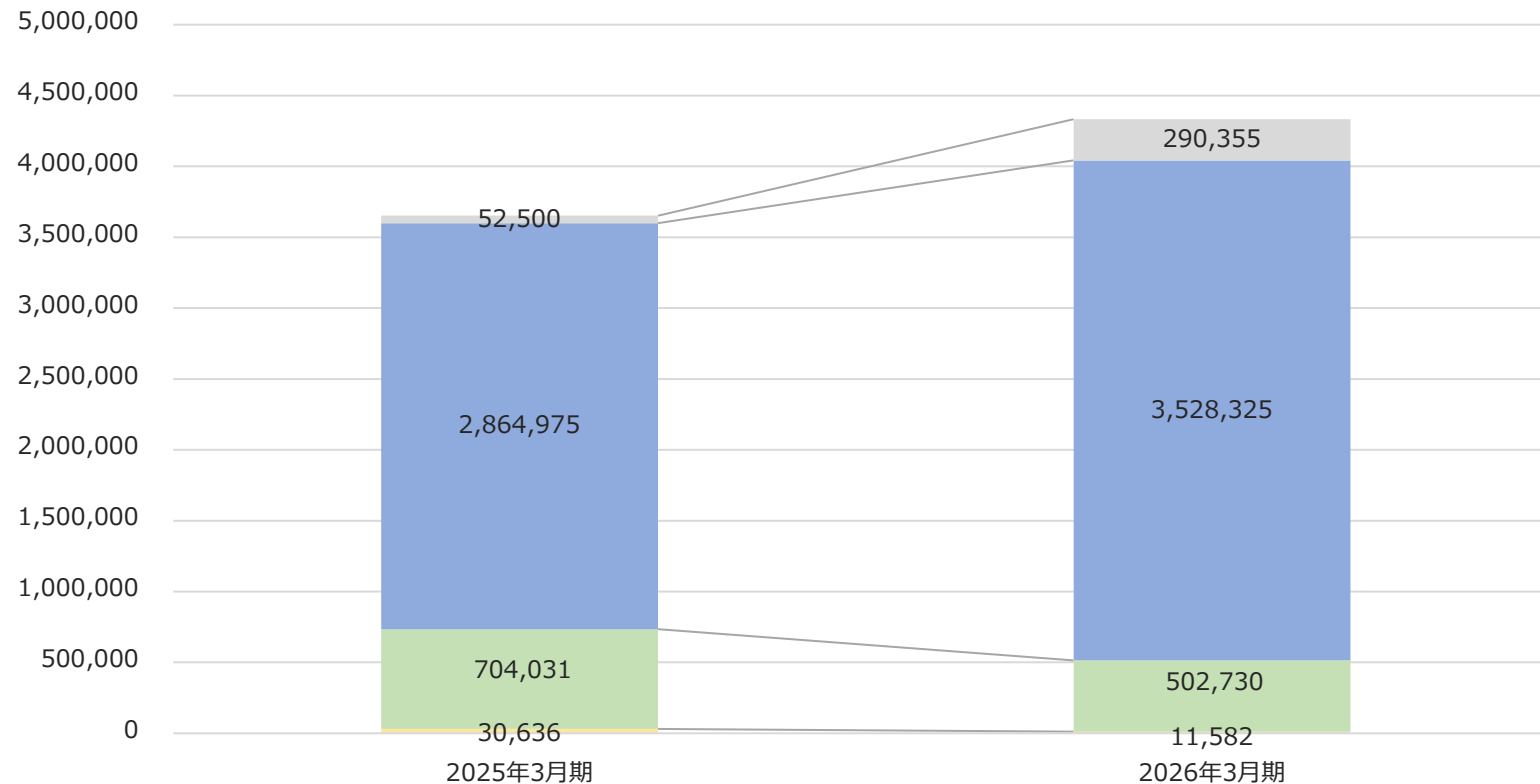
自社ソフト「ANIST」の通年貢献により、安定した成長を達成。計測機器とのセット販売も好調に推移したほか、今期発生的大型スポット案件も増収に貢献。

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

(単位：千円)

(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 ■ 計測機器販売及び関連サービス ■ 各種請負業務及び関連サービス ■ その他

各種請負業務及び関連サービス ↑

前年同期比 約 23.2% 増

自動運転社会実装推進事業案件の大型化・高度化、および多様な環境での自動運転ニーズ拡大等の成長要因も継続的に機能し、高成長を達成。

計測機器販売及び関連サービス ↓

前年同期比 約 30.0% 減

減少要因は、前期にMMS機器複数台の納品が集中した反動によるもの。大型案件の納品タイミングに起因する一時的変動。

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	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	—	—	—	33,324	82,147	246.5%	33,324	82,147	246.5%
各種請負業務及び 関連サービス	13,567	51,008	376.0%	128,623	891,342	693.0%	142,190	942,350	662.7%
合計	13,567	51,008	376.0%	161,948	973,489	601.1%	175,514	1,024,498	583.7%

- **受注残高の概況** 前年同期比 **583.7%** の大幅な増加となりました。本資料は、**各取引先と請負契約を締結した案件のうち、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	8,409,356
固定資産	2,146,611
資産合計	10,555,967

負債・純資産の部

負債合計	3,882,638
純資産合計	6,673,329
負債・ 純資産合計	10,555,967

自己資本比率
61.7%フ
連
結
カ
ー
計
算
書
・
カ
ッ
シ
ュ
・
フ
ロ
ー

キャッシュ・フロー内訳

営業活動による キャッシュ・フロー	865,341
投資活動による キャッシュ・フロー	34,186
財務活動による キャッシュ・フロー	746,821

現金及び同等物 総括

現金及び 現金同等物の 増減額	1,646,349
現金及び 現金同等物の 期末残高	5,822,351

目標

① 売上高

72億円

- 前年比 +15.7% 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。

目標
達成

結果

75億円

- 通期目標に対し 105.5% 達成。
- 前年比 +22.0% となり、前年の創業来最高値62億円をさらに上回る売上高。
- 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。

② 営業利益

6億円

- 前年比 +33.5% 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。

目標
達成

7億円

- 通期目標に対し 126.7% 達成。
- 前年比 +69.8% となり、前年を上回り過去最高益となる営業利益を確保。
- 先行投資を継続的に行いつつも、売上高の順調な増加が営業利益の増加を大きく後押しした。

③ 売上高営業利益率

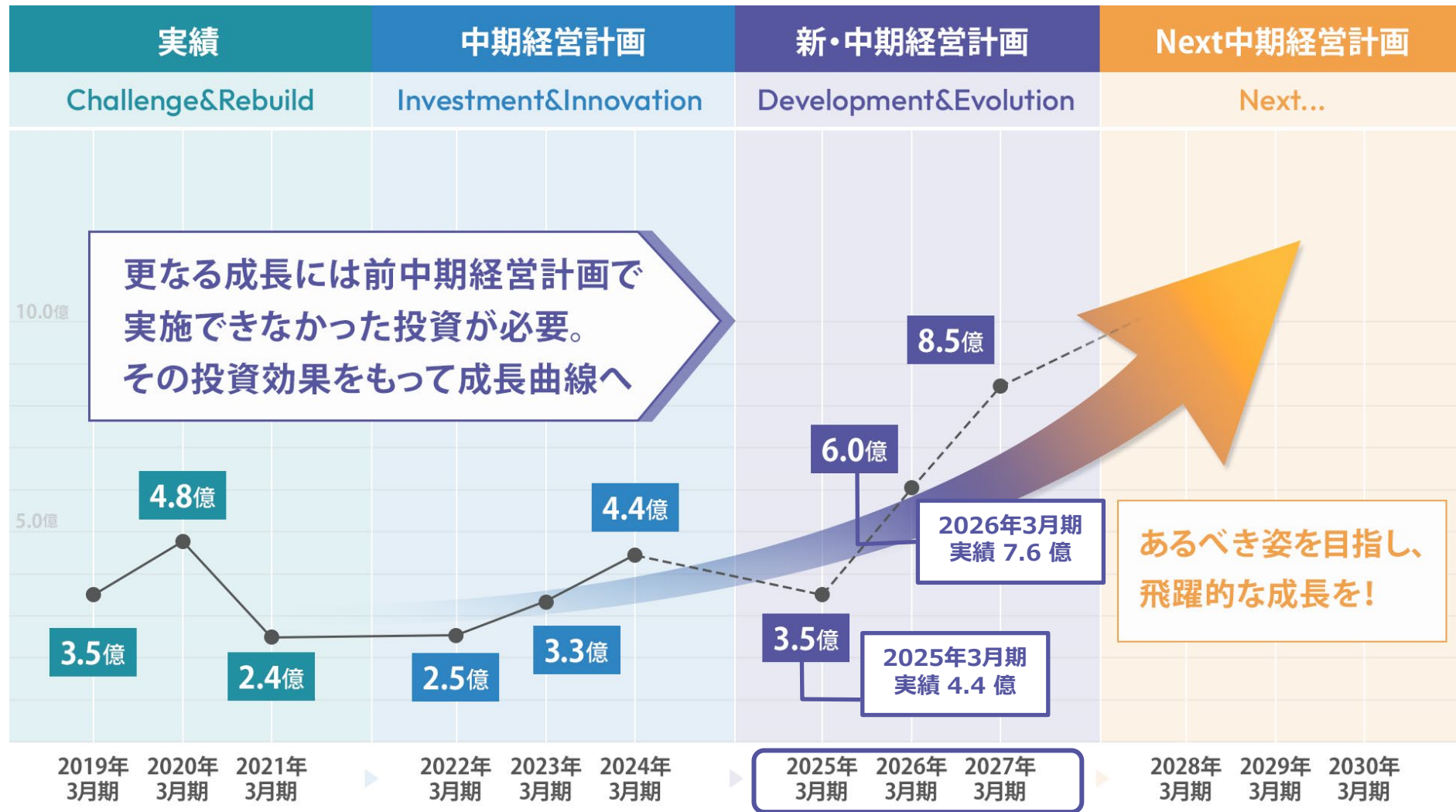
8.3%

- 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。

目標
達成

10.0%

- 通期目標に対し 120.4% 達成。
- 前年比 +2.8pt の大幅な改善。
- 2027年3月期目標である「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、原価低減の成果が好影響。



※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/>

(単位：千円)

当社グループにおける2027年3月期の業績予想は以下のとおりです。

	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	増減率 (%)
売上高	7,593,146	8,000,000	5.4%
営業利益	760,499	850,000	11.8%
経常利益	761,186	830,000	9.1%
親会社に帰属する当期純利益	522,016	547,000	4.8%

通期では目標達成を目指しますが、第2四半期までは以下の要因により、一時的に営業損失を計画しています。

● 売上計上時期の偏り

自動運転事業や主要子会社の請負業務について、年度末に収益認識する業務の比重が増加傾向にあるため、前半は費用が先行します。

● 投資コストの先行

公共事業部門は、将来に向けた採用や投資が前半に集中し、その効果は後半以降となります。前半の赤字は、年度末に売上が集中する事業の特性と、将来に向けた事前投資で、想定内の計画です。下半期に向けてこれらをしっかりと成果に変え、通期での目標達成に向けて邁進いたします。

2026年3月期の主なトピックスを掲載しています。タイトルをクリックするとIRサイトの記事に遷移します。

[【長野県塩尻市】
自動運転レベル2
定常運行を開始](#)



[自動運転車両のメンテナンス体制構築に
向けて、名鉄自動車整備株式会社と協定
締結](#)



[株式会社マップフォーへの出資
および業務提携契約を締結](#)



4月

5月

6月

7月

8月

9月

[トータルステーション
認定検査サポートパック
販売開始](#)



[製品サポートサービス「ATM'S」加入
ユーザーを対象にしたユーザー会を
名古屋で開催](#)

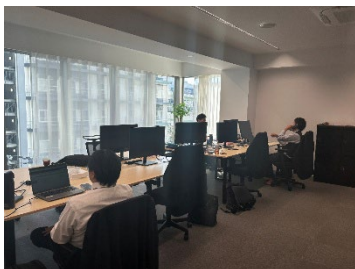


[「長崎DXラボ」開設](#)



[三菱電機株式会社
「xAUTO®」の
自動運転車両開発に協力](#)

「大阪営業所」開設



自動運転バス遠隔運行支援拠点 「オードライブリモートセンター」 開設



愛知県「DX計画策定実証 支援事業」採択企業として 成果を発表



塩尻駅と塩尻市役所間(往復)の 特定自動運行許可を取得



10月

11月

12月

1月

2月

3月

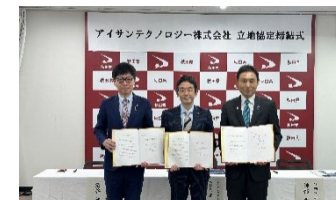
点群データを活用した 「高精度3次元モデル」提供開始



「複数モビリティの分散協調運行基盤 等の在り方に関する実証調査研究」に 参画

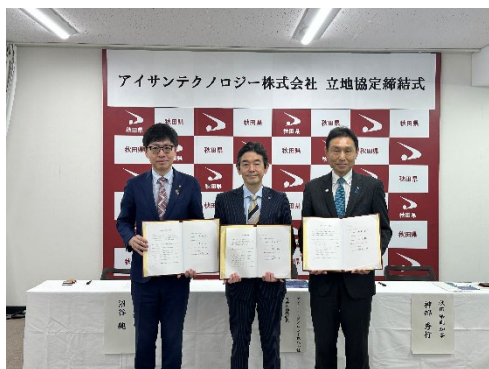


「秋田オフィス」開設 および秋田県・秋田市との 立地協定締結

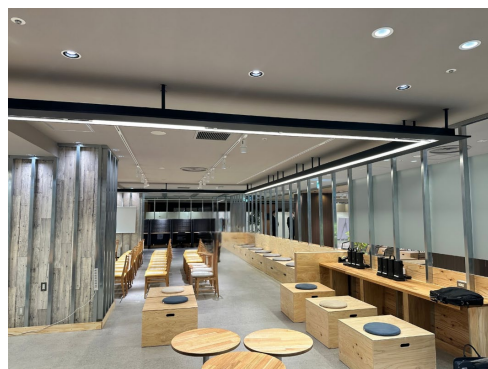


● 「秋田オフィス」開設

事業拡大および人財基盤強化の一環として、秋田市に新たに「秋田オフィス」を開設しました。秋田駅直結の地域イノベーション拠点「LiSH AKITA (リッシュアキタ)」に立地し、大学等教育機関と連携して地域に根ざした採用活動の推進や新たな価値創出に取り組んでまいります。▷ [詳細はこちら](#)



秋田県・秋田市との立地協定締結式の様子



「LiSH AKITA」内の様子

● 直近の拠点開設状況

- 2025年 8月 [「長崎DXラボ」開設](#)
- 2025年10月 [「大阪営業所」開設](#)
- 2025年12月 [「オートドライブリモートセンター」開設](#)

① 本社	▼	⑫ 秋田オフィス	▼
② アイサンモビリティセンター	▼	⑬ G空間サテライトセンター	▼
③ オートドライブリモートセンター	▼	⑭ 長崎DXラボ	▼
④ 北日本営業所	▼	⑮ 株式会社スリード	▼
⑤ 関信越営業所	▼	⑯ 株式会社三和	▼
⑥ 首都圏営業所	▼	⑰ A-Drive株式会社	▼
⑦ 東海営業所	▼	⑱ 有限会社秋測	▼
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	▼		

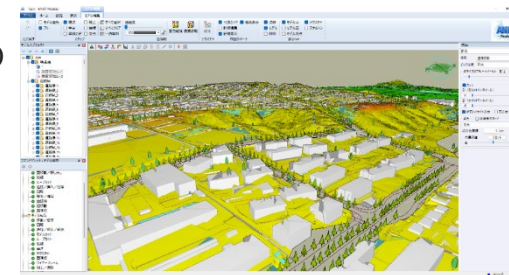
AISAN TECHNOLOGY CO., LTD.

グループ会社を含めて全国18拠点を設け、地域に密着した営業活動を強化しております。

● 点群を価値に変える新製品「ANIST-Modeler」発売を決定

点群データに加え、「ANIST®」で作成された図面やDMファイルなどの既存流通データから自動でモデリングする機能を搭載した3次元モデリングソフトウェア「ANIST-Modeler（モデラー）」の発売を決定いたしました。

本製品は、多くのお客様にご好評をいただいている「ANIST®」の技術を継承しつつ、これまでにない測量設計向けの屋外を中心とした現況の3次元モデリングに特化した新製品です。発売は2026年9月中旬を予定しております。▷ [詳細はこちら](#)



● 業績拡大を牽引する業界初ソフトウェア「ANIST®」

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。ハンディスキャナとのセット販売や全国での体験会開催などを通じ、前年より売上を拡大しています。

▷ [技術的優位性など「ANIST®」の詳細はこちら](#)

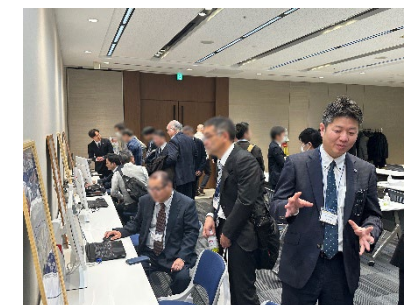


● 顧客満足度向上・事業成長のためのユーザー会を定期開催

製品保守サービスATM'S会員を対象とした第2回ユーザー会を東京で開催しました。本会では、当社製品の活用事例発表や新機能のデモを通じて、参加者から高い評価を得るとともに、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、継続的なユーザー会開催により顧客との関係強化および企業価値向上を目指します。

▷ [詳細はこちら](#)



第2回ユーザー会の様子

● 令和7年度 全国26地域における自動運転社会実装事業への参画 (アイサンテクノロジー/A-Drive)

「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

※リンク付きの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。

重点支援自治体
神奈川県川崎市
神奈川県平塚市
京都府

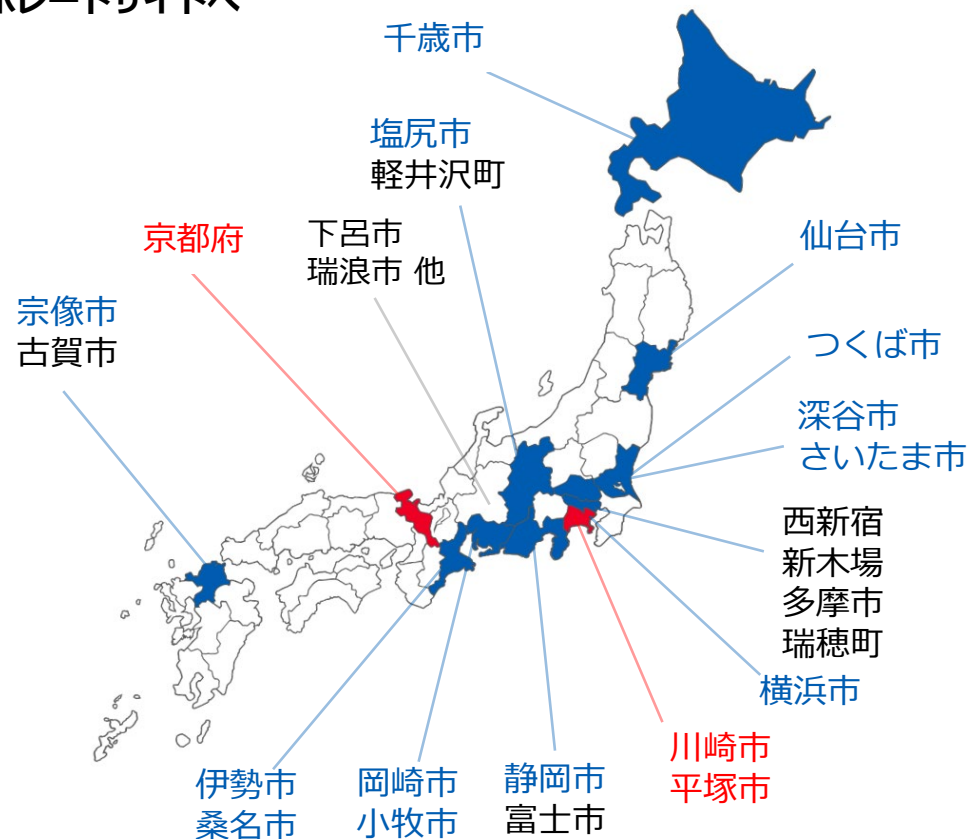
一般支援自治体	
北海道千歳市	長野県塩尻市
宮城県仙台市	静岡県静岡市
茨城県つくば市	愛知県岡崎市
埼玉県さいたま市	愛知県小牧市
埼玉県深谷市	三重県伊勢市
東京都	三重県桑名市
神奈川県横浜市	福岡県宗像市

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

その他自治体

東京都西新宿	岐阜県下呂市
東京都新木場	岐阜県瑞浪市他
長野県軽井沢町	



赤字：重点支援自治体 青字：一般支援自治体
黒字：その他自治体

● 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



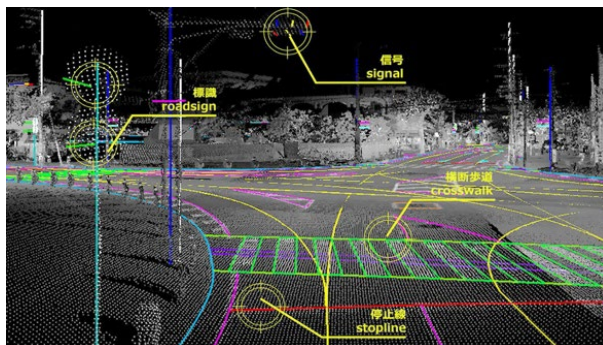
自動運転に係る技術的支援

- 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



● 【長野県 塩尻市】 特定自動運行（自動運転レベル4）許可を取得 レベル4 社会実装へ

当社およびA-Drive株式会社は、長野県塩尻市における自動運転の社会実装に向けた取り組みに参画しています。

2025年1月に塩尻駅から塩尻市役所までの「往路」での特定自動運行許可を取得していましたが、2026年3月6日付で、塩尻駅～塩尻市役所間の「往復」において、特定自動運行の許可を取得しました。

3月には一般市民向けの試乗会と関係者試乗会が開催されました。

▷ [詳細はこちら](#)

▷ [詳細はこちら](#)

塩尻市では、これまでの実証実験により蓄積した知見に加え、本試乗会で得られた結果および抽出された課題等を踏まえ、**2027年度に市内市街地における自動運転レベル4を含む移動サービスの社会実装**を目指しています。

塩尻市における取り組みは、デジタル庁が公募した「自動運転社会実装先行的事業化地域事業」において、「運行エリア拡大型」の事業として採択されました。▷ [詳細はこちら](#)

当社グループは、塩尻市および関係機関と連携し、自動運転サービスの実装に向けた取り組みを支援してまいります。

● 【東京都 港区】 高輪エリアの自動運転バス運行に参画

当社およびA-Drive株式会社は、東日本旅客鉄道株式会社およびKDDI 株式会社が実施する、TAKANAWA GATEWAY CITYと竹芝エリア間における自動運転バス走行の取り組みに参画しています。▷ [詳細はこちら](#)

走行実証は3月28日（土）から5月にかけて行われ、都市部における自動運転の社会実装に向けて、当社が「**高精度3次元地図を中心とした技術基盤の提供**」、A-Drive株式会社が「**導入支援・社会実装**」を担っています。



ティアフォー製 Minibus 2.0

● ティアフォー車載カメラ次世代品「MPシリーズ」の国内販売を開始

株式会社ティアフォーが開発し、量産フェーズに対応した自動運転システム用の車載カメラ「MPシリーズ」について、**国内総代理店として販売を開始**いたしました。

入手難度の高い車載用コンポーネントを使用した、高品質なカメラを用いた現行モデルの信頼性と、自動運転用のオープンソースソフトウェア「Autoware*」との適合性を基盤に、量産車両向けの車載品質と供給安定性を確保するために最適化されたモデルです。

* Autoware は The Autoware Foundation の商標です。



ロボタクシーやバスといった公共交通分野のみならず、建設機械・物流・農業機械など、**多様なモビリティ領域への展開**が期待されています。

また、カメラの接続先となる ECUメーカーや、カメラ関連の特定用途システム開発を手掛ける企業との連携も進めており、お客様へのご提案・サポートのさらなる充実を図ってまいります。

● 「自治体・公共Week2026」に出展しました

5月に東京ビッグサイトで開催された「自治体・公共Week2026」内「第6回スマートシティ推進 EXPO」に、**三菱商事株式会社のブースパートナーとして出展**いたしました。

自動運転車両の調達・導入から運行管理・保守まで対応するワンストップサービスや遠隔監視の技術デモンストレーションを展示し、来場者から高い関心をいただきました。自治体・交通事業者からの商談アプローチも多数獲得し、事業拡大に向けた基盤を築くことができました。

▷ [詳細はこちら](#)



● デジタルツイン基盤「DEXIO(デクシオ)」発売開始

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）より発売いたしました。

3次元Web技術を活用し、都市空間の情報を直感的に把握できる環境を提供することで、**行政業務やインフラ管理における業務効率化への貢献**を目指しています。

製品概要

- Webブラウザ上で都市モデルや点群データを広域表示
- ローコードで管理項目の登録・編集が可能なCMS機能
- 国土交通省「PLATEAU VIEW」とのデータ互換に対応したデジタルツイン基盤
- 都市モデルの詳細度（LOD1～LOD4）表示に対応
- PLATEAU VIEWのシステム拡張にも対応
- G空間情報センター等で公開されている都市モデルデータの利活用が可能 他

搭載機能

- 基本機能(距離/面積計測、注釈メモ、等)
- 住民投稿システム
- 道路維持管理システム

※今後、順次機能拡充を予定しています。



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/>

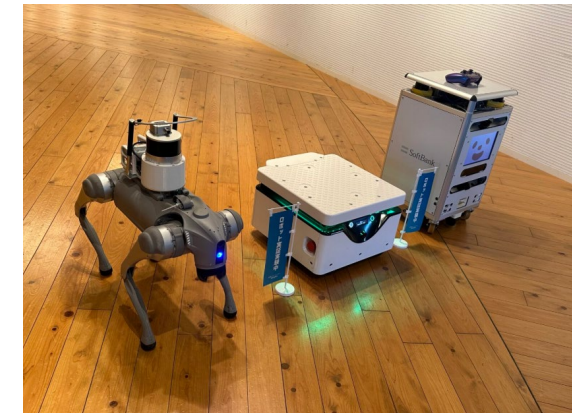
- 複数ロボットの協調運行を支える基盤技術を開発
～複数ロボットと各種サービスを連動させるための実証研究にて、安全な協調走行を支援～

デジタル庁「複数モビリティの分散協調運行基盤等の在り方に関する実証調査研究」の一環として実施された、複数ロボットの「分散協調運行」を検証する実証実験において、当社は、協調走行を一元管理できる座標変換システム、および時間の流れも含めた**4次元時空間情報（空間ID）**に関する空間情報とその属性管理に関する検証を支援いたしました。

本実証を通じて当社は、多様なロボットサービスが共存する社会に必要な、柔軟かつ拡張性の高い運行管理基盤の確立を目指しています。

この技術は、幅広いユースケース展開に貢献し、将来の基盤技術としての発展を見据えています。

▷ [詳細はこちら](#)



- 京都府相楽東部地域における「地域連携モーダルシフト等促進事業」への参画

当社が参画する京都府相楽東部地域で実施される取り組みが、国土交通省の「地域連携モーダルシフト等促進事業」に採択されました。

「モーダルシフト」とは、自動車による貨物輸送を環境負荷の小さい鉄道や船舶に転換することで、本事業では、従来の鉄道・海運への転換とは異なり、ドローン・自動配送ロボットなどの多様なモードを組み合わせる「新モーダルシフト」の考え方にに基づき、地域に適した次世代物流モデルを検討します。

今回採択された「京都府グレーターけいはんな物流ネットワーク推進協議会」では、京都府、ソフトバンク株式会社、株式会社南山城、一般社団法人京都ドローン協会などと連携し、陸送とドローン・配送ロボを組み合わせた先進的な地域物流モデルの検討と、持続可能な事業計画の策定を行います。

▷ [詳細はこちら](#)

【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。

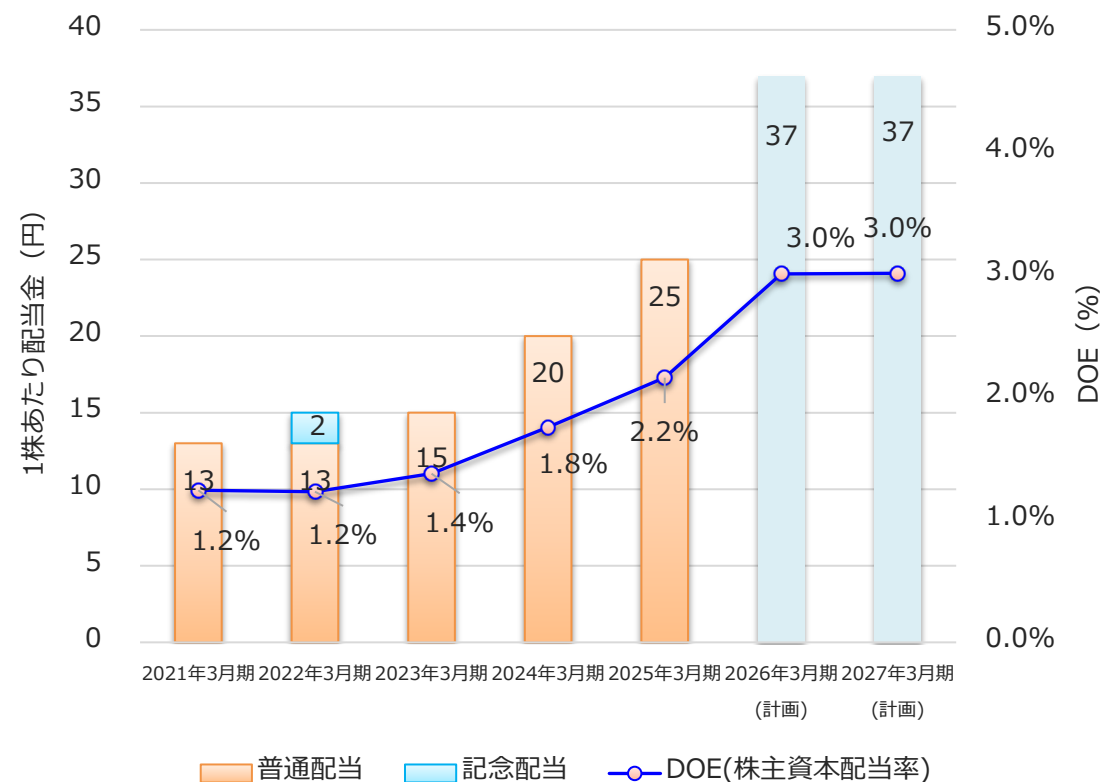
● 配当政策

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56期（当期）の期末配当について

上記方針に基づき、当期の期末配当は当初の予想から2円増額し、**1株あたり37円（前期実績25円から12円の増配）**を予定しております。

今後も、強固な財務基盤と分配可能額を確保しつつ、業績や内部留保の状況も総合的に勘案し、株主の皆様への安定的かつ継続的な還元に努めてまいります。



【株主優待の新設】

▷ [株主優待に関する詳細ページはこちら](#)

当社は、2026年2月12日開催の取締役会において、株主優待制度の導入について決議いたしました。

対象となる株主さま

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、100株（1単元）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。

※ 株主優待制度導入初年度であることをふまえ、2026年3月31日現在の当社株主名簿に記載された100株以上を保有する株主様につきましては、継続保有期間が1年に満たない場合であっても、今回に限り、「選べるe-GIFT」500円分を進呈いたします。

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
1,000株以上	3年以上	「選べるe-GIFT」5,000円分
100株以上	2年以上	「選べるe-GIFT」1,000円分
100株以上	1年以上2年未満	「選べるe-GIFT」500円分

株主優待制度の開始時期

2026年3月末日現在の株主名簿に記載または記録された株主様より適用いたします。

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3月13日（金）に大阪市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大阪」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。関西エリアのIRイベントへは今回が初めてでしたが、大変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。

▷ [登壇レポートおよび質疑応答はこちら](#) ▷ [当日のアーカイブ映像はこちら](#)



【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証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、2026年3月期第3四半期決算の内容を反映した最新版が2026年3月24日に更新されました。▷ [詳細はこちら](#)

● 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。

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

当社グループでは事業拡大と製品の競争力を高めるため、最先端技術の開発や既存製品のアップデートへ積極的に投資を行っています。投資は大きく分けて、新しい技術を生み出す「研究開発投資」と、既存製品の価値を高める「製品開発投資」の2つの軸で進めています。

1. 研究開発投資

公共セグメント：

- ・ **主な取組** 当社が長年培ってきた「高精度に位置を計算する技術」と最新技術を掛け合わせ、新しいシステムやクラウド環境、3次元データを活用した新製品の開発を進めています。
- ・ **目指す姿** 3次元データを活用した新しい製品の早期リリース

モビリティ・DXセグメント：

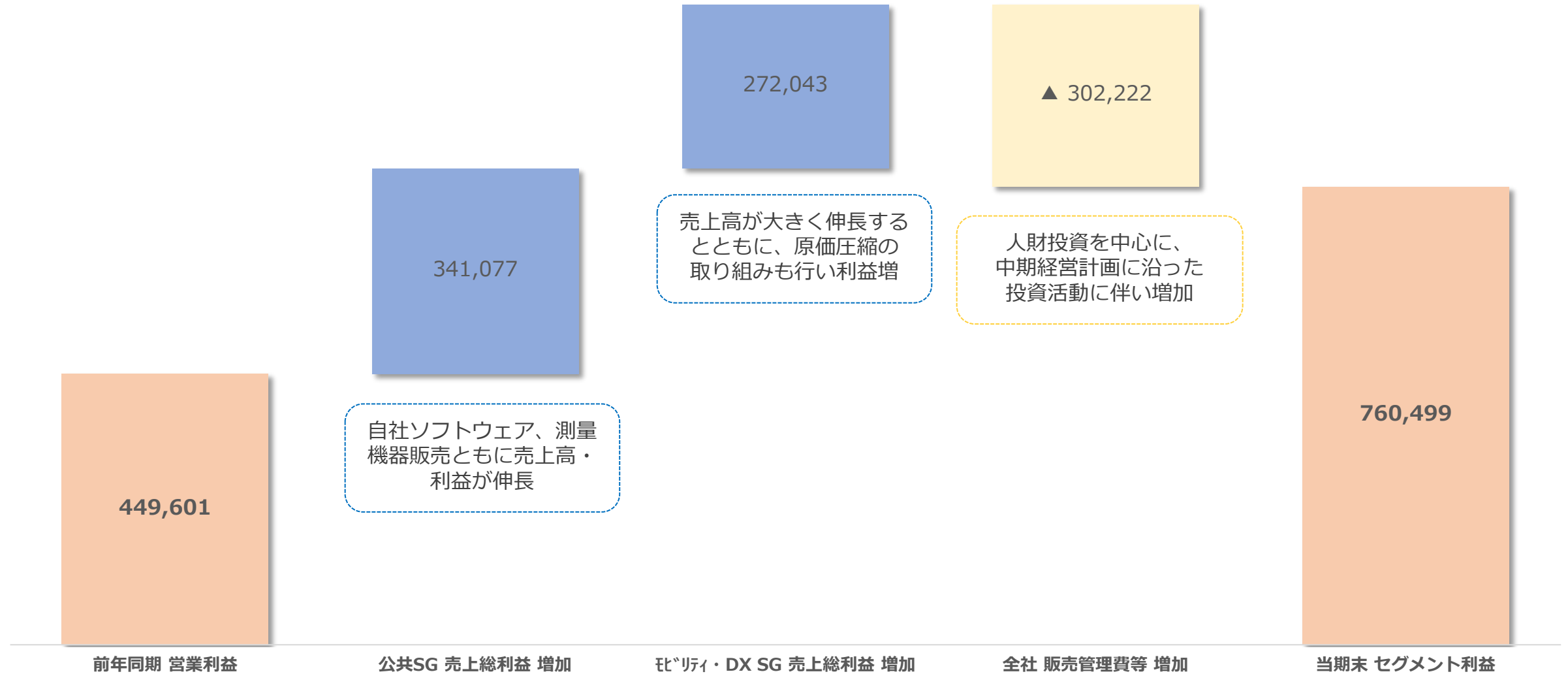
- ・ **主な取組** 道路設計の技術や位置計算技術を活かし、高精度な3D地図データの作成や、それらを効率よく作る仕組みの開発を行いました。また、将来の自動運転の実用化に向けて、パートナー企業との共同研究や、補助金を活用したコストを抑えたシステム開発、自治体向けの交通DXを進めるための研究を行っています。
- ・ **目指す姿** 自動運転技術の確立や、自治体向けの交通・インフラ便利ツールのリリース

2. 製品開発投資

会計上の「研究開発費」には含まれない、既存製品の改良や新機能の追加といった「製品開発投資」についても、積極的に資金を投入しています。

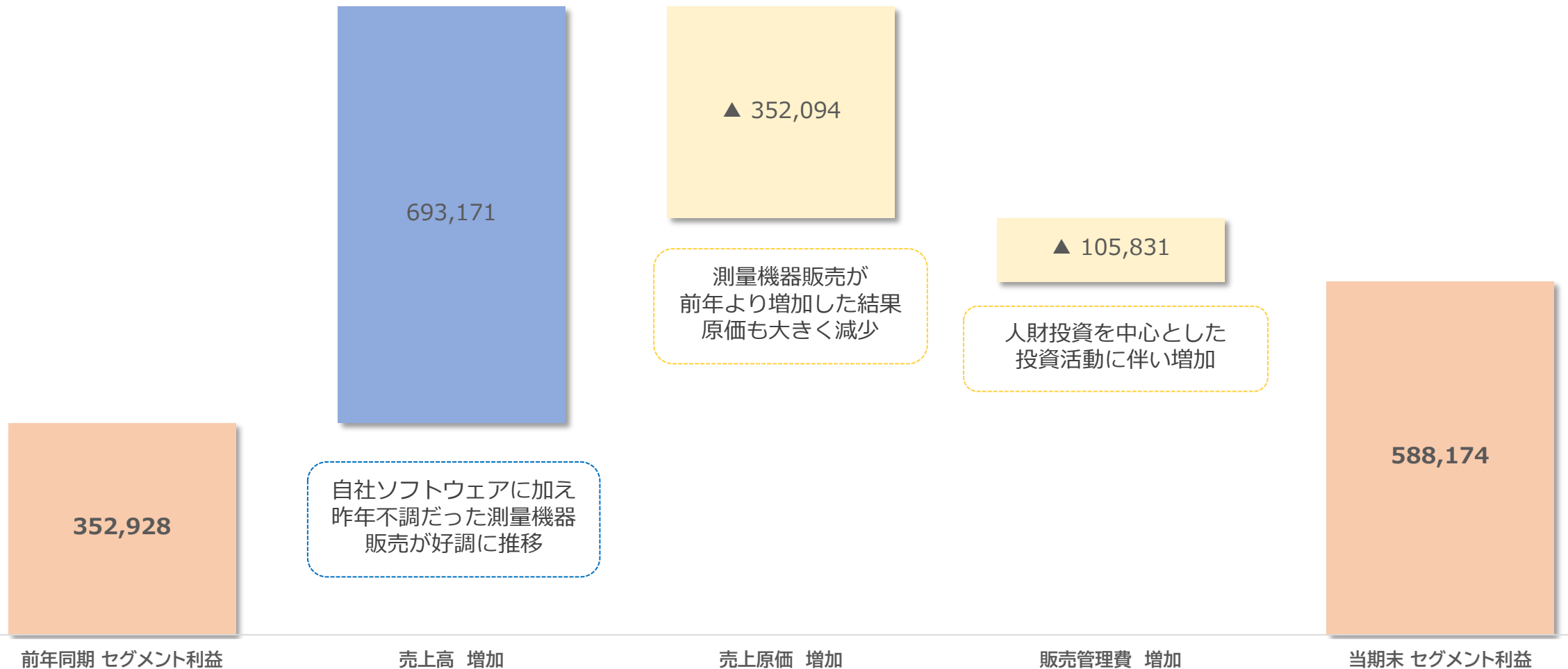
当グループ全体の開発投資額： 6億2,800万円（対前年 7,600万円の増加） ※前年に比べてさらに投資を強化しています。

(単位：千円)



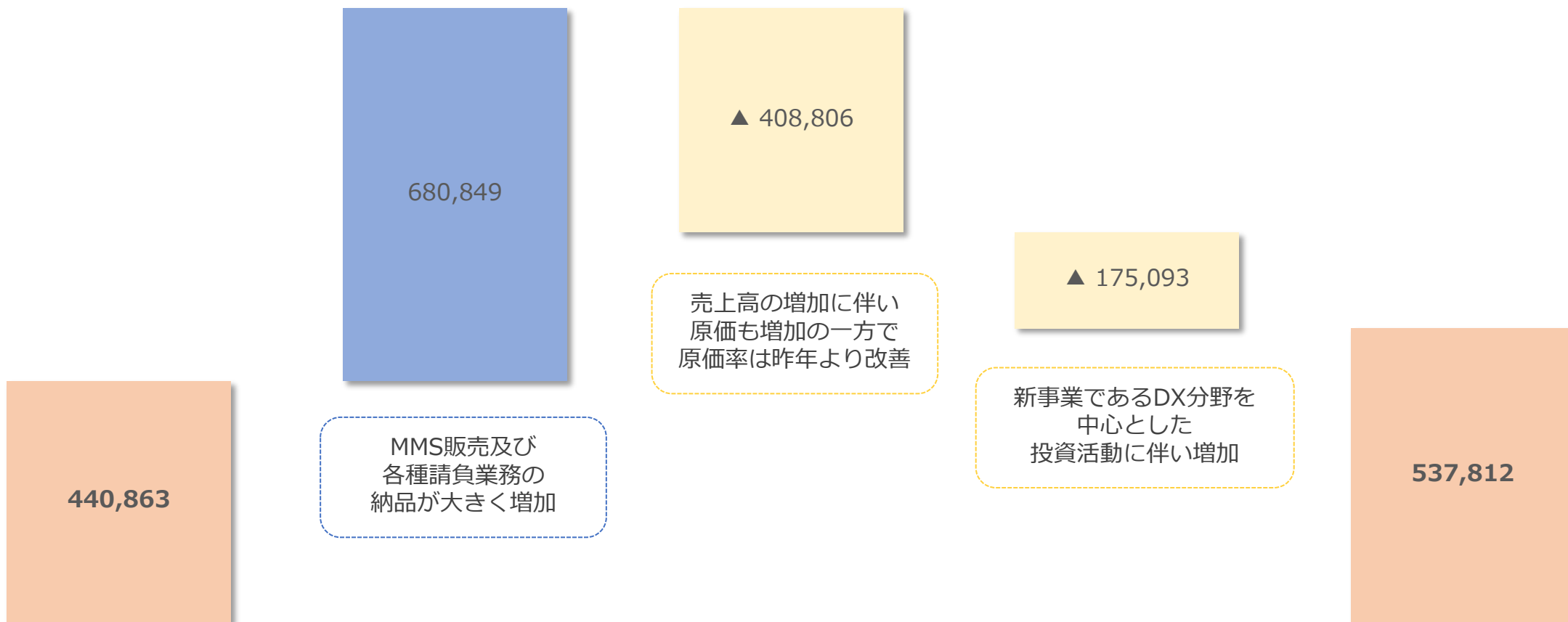
(単位：千円)

公共セグメント



(単位：千円)

モビリティ・DXセグメント



前年同期 セグメント利益

売上高 増加

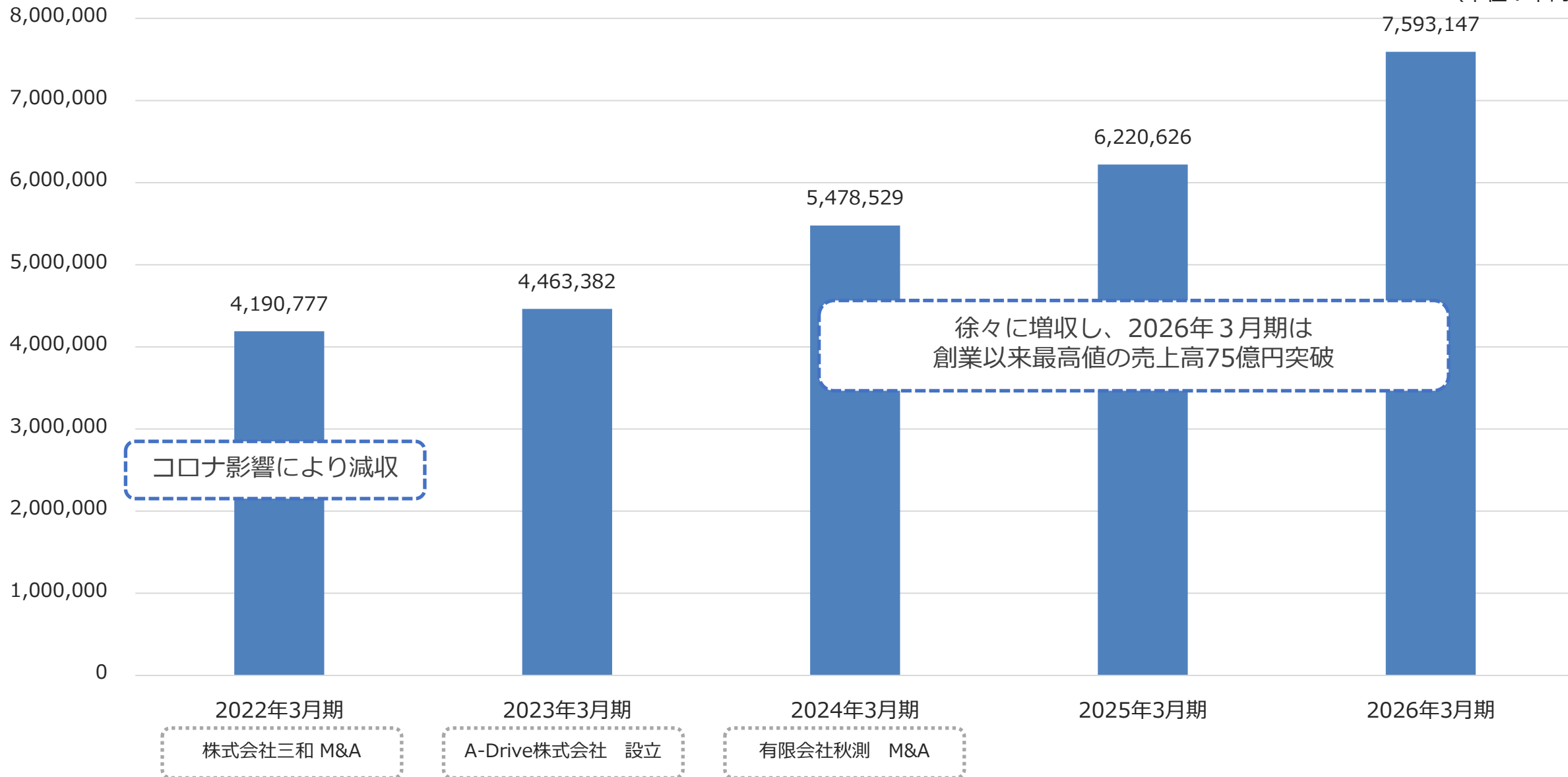
売上原価 増加

販売管理費 増加

当期末 セグメント利益

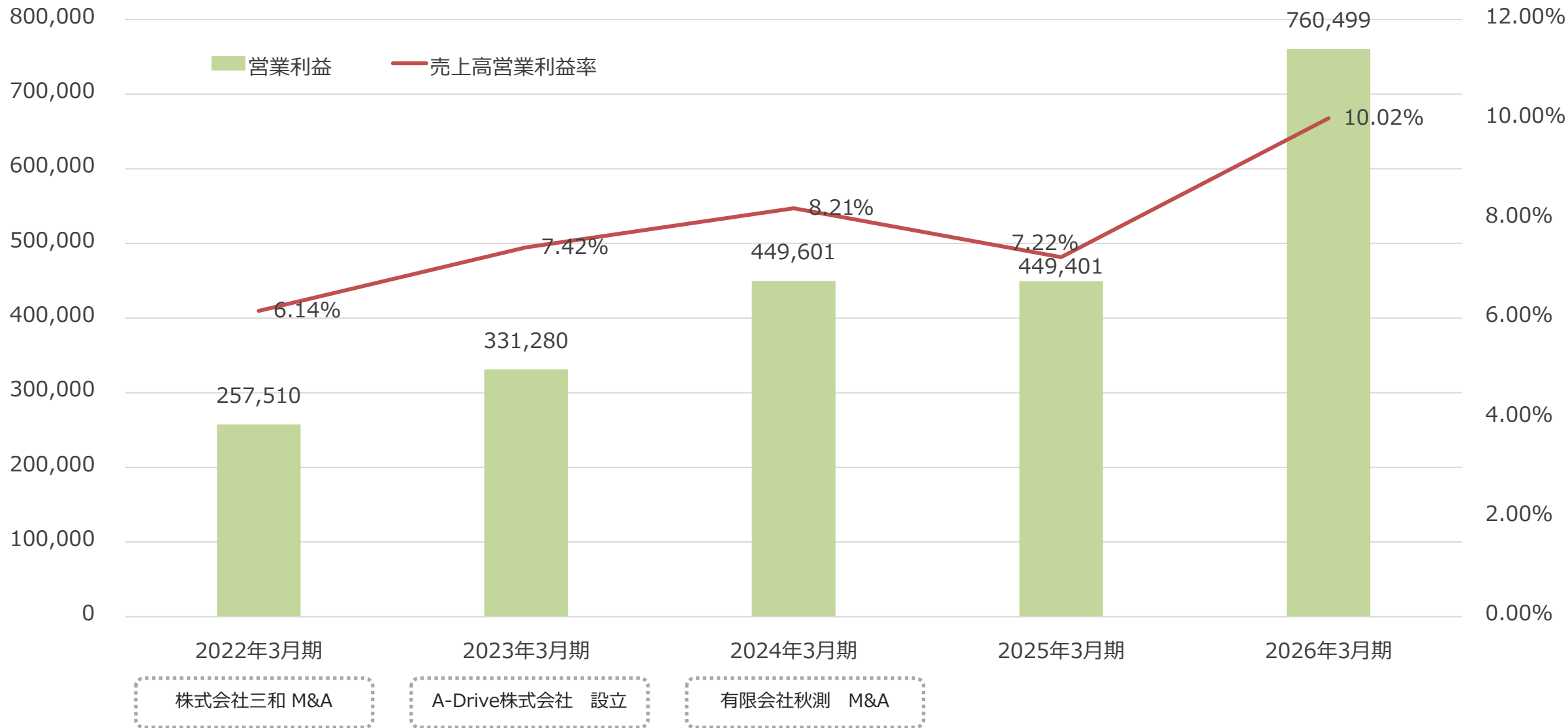
参考資料 – 連結売上高推移（5期比較）

(単位：千円)

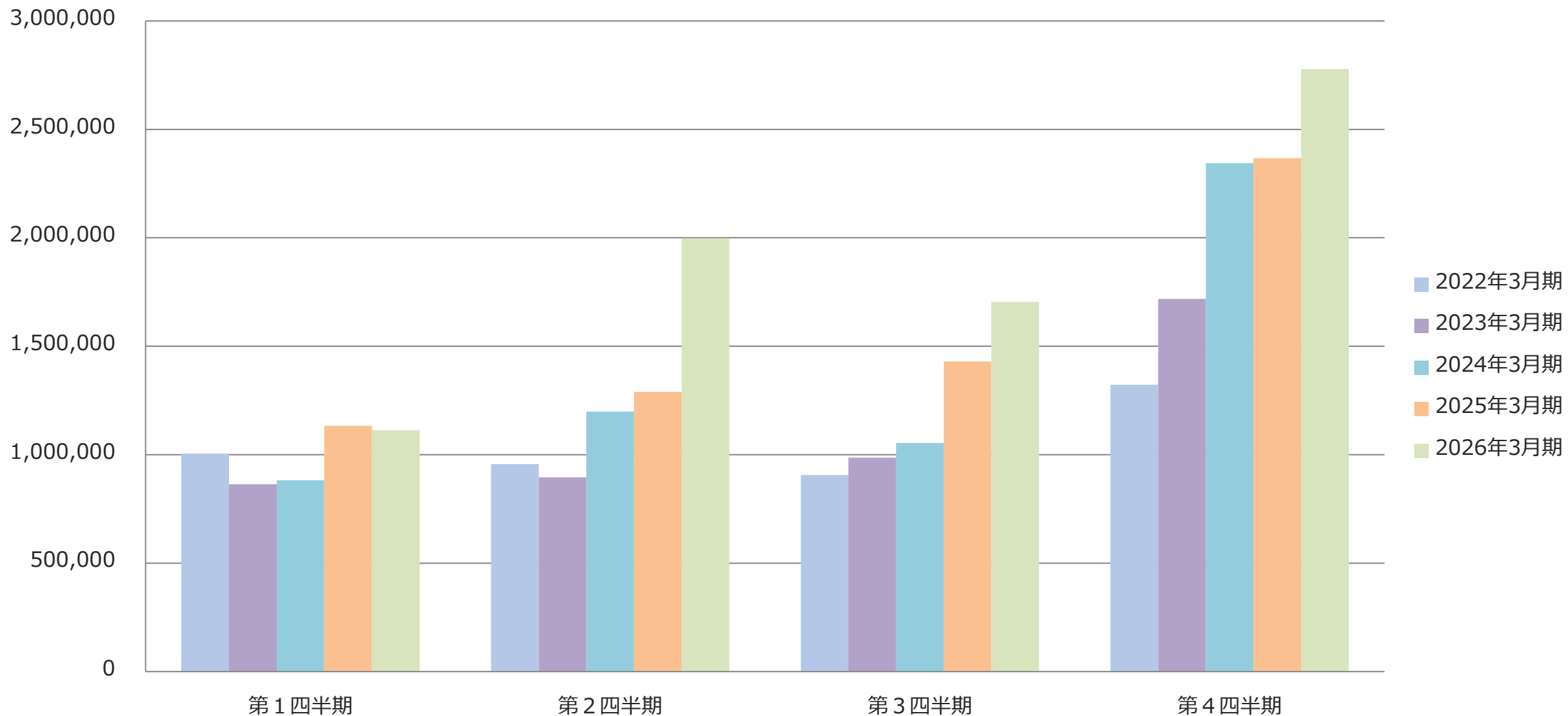


参考資料 - 連結營業利益・營業利益率推移（5期比較）

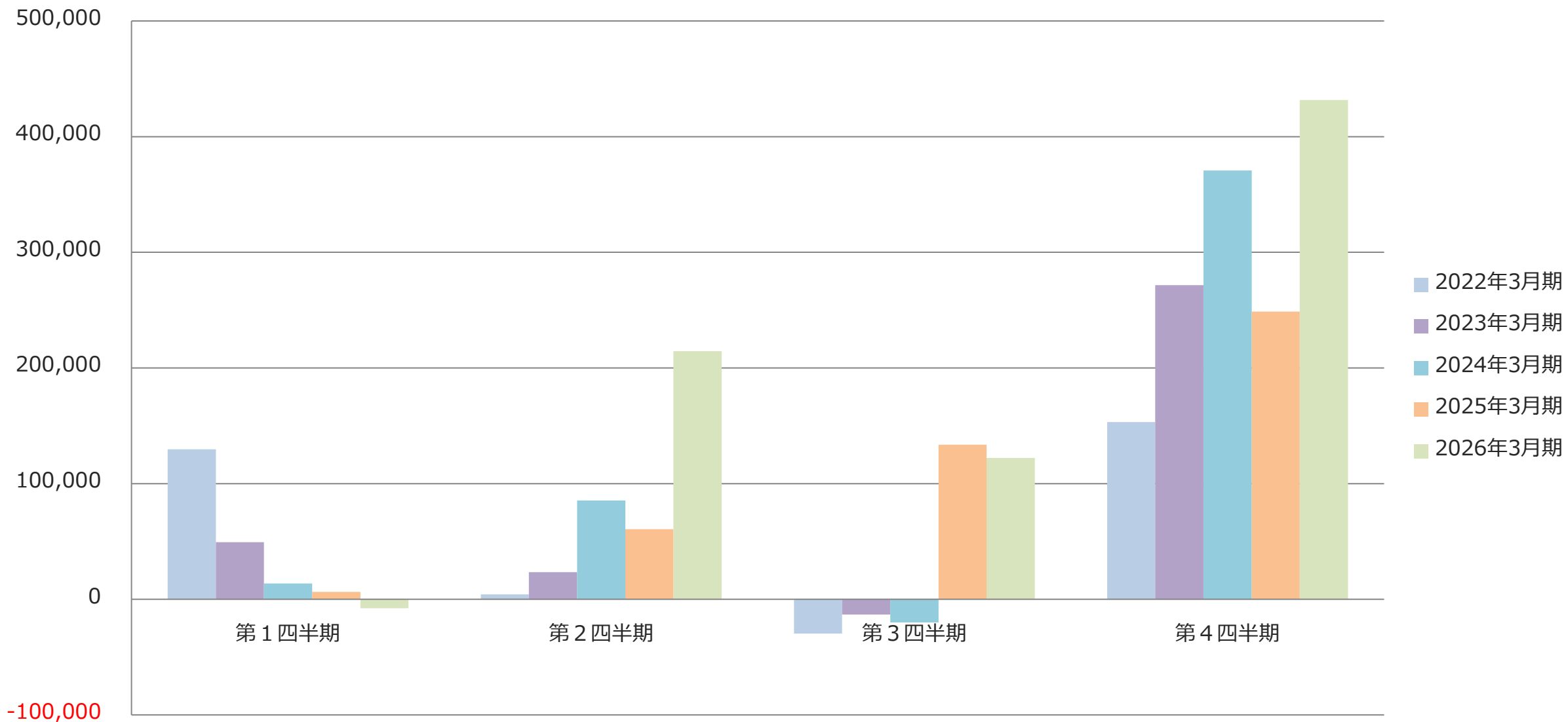
(単位：千円)



(単位：千円)



(単位：千円)



Q1. 業績について、今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、次期も過去最高の売上・利益を計画しています。

Q2. なぜ来期の上半期は営業赤字の計画なのか？

主に売上と費用の発生時期のズレによるものです。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「安定的な配当」をお約束するためです。従来の利益基準（配当性向35%）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. 短期借入金の増加と自己資本比率の低下は問題ないか？

財務は極めて健全です。将来の大型案件に備えた前向きな資金確保です。手元流動性を厚くするため、現預金を過去最高額に引き上げました。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？

次期（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



