



## 株式会社パスコ

2023年3月期第2四半期決算説明会

2022年11月11日

## イベント概要

---

[企業名]	株式会社パスコ
[企業 ID]	9232
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 3 月期 第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2022 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 11 月 11 日
[ページ数]	45
[時間]	11:00 – 12:00 (合計：60 分、登壇：40 分、質疑応答：20 分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 3 階 第 3 セミナールーム (日本証券アナリスト協会主催)
[会場面積]	145 m <sup>2</sup>
[出席人数]	16 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 島村 秀樹 (以下、島村) 常務取締役 宮本 和久 (以下、宮本)

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



## 登壇

---

**司会：**皆様、こんにちは。それでは定刻となりましたので、ただ今より株式会社パスコ様の 2023 年 3 月期第 2 四半期の決算説明会を開催いたします。

最初に、会社からお迎えしているお二方をご紹介します。

代表取締役社長、島村秀樹様。

**島村：**島村です。本日はよろしくお願いいたします。

**司会：**常務取締役、宮本和久様。

**宮本：**宮本でございます。よろしくお願いいたします。

**司会：**それでは、ご説明に入る前に、まず企業紹介の動画、約 5 分ほどでございますが、そちらをご覧ください。

**映像：**パスコは、「地球をはかり、未来を創る」を経営ビジョンに掲げ、人と自然が共生した未来社会の構築に努めています。

社会課題の解決を目指すパスコの三つの優位性をご紹介します。

リモートセンシングとオンサイトセンシング、この二つの視点からあらゆる事象を捉え、分析・解析する技術を融合して、社会課題の解決に取り組んでいます。

リモートセンシング、遠隔の視点は、人工衛星、航空機、ドローン、計測車両、船舶などの多彩なプラットフォームに最先端のセンサーを搭載して、地上の様子を捉え、オンサイトセンシング、近接の視点は、道路、自然災害、海洋、森林、河川、都市開発、上下水道、トンネルなどの現場に身を置き、実態を見て、聞いて、触ることによって、社会の現状を捉えています。

これらパスコ独自の技術力を生かし、フィジカル空間とサイバー空間を連携させるデジタルツインの活用に取り組んでいます。

最先端のリモートセンシング技術で現実社会を高精細に捉え、さらに人の流れ、交通データ、気象、災害などのあらゆる事象をデジタル化。サイバー空間上にリアルに再現。そのデータの蓄積によって過去から現在を正確に捉え、災害、物流、セキュリティ、インフラなど、様々なシミュレー

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



ションを行い、検証を繰り返す。その成果をフィジカル空間にフィードバックし、スマートシティやスーパーシティの実現、国土の強靱化を強力に推進しています。

それでは、企業活動の持続可能性、コーポレート・サステナビリティについてご紹介します。

パスコは、企業活動の持続可能性を維持・発展させるために、ESGに配慮した経営と空間情報事業を通じて、SDGsの幅広い目標の達成を目指します。

Environment（環境）。セコムグループの一員として、環境負荷低減目標の達成に努め、さらに空間情報事業を通じて、脱炭素社会の実現を目指しています。

Social（社会）。災害時の迅速な状況把握、復旧・復興に空間情報事業者としての専門知識を生かして社会貢献するとともに、強靱な国土の形成や維持を支援しています。

Governance（企業統治）。コーポレート・ガバナンスを経営上の最重要課題として位置づけ、法令遵守、社会倫理を尊重し、公正な商取引により空間情報サービスの提供を行い、ステークホルダーとの良好な関係の維持に努めています。

そして、空間情報事業を通して、SDGsの幅広い目標達成を目指しています。

社会課題の解決に取り組むパスコの事業分野を六つに分類。防災・減災、国土管理、インフラ管理、環境保全、分析・効率化、海外展開。

これらの空間情報事業を通して、SDGsの幅広い目標達成を目指します。

「地球をはかり、未来を創る」。パスコ。

**司会**：それでは、まず宮本常務様からご説明をいただき、続けて島村社長様からのお話が終わりましたら、質疑応答とさせていただきます。

それでは、宮本様、よろしくお願いいたします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



# プログラム

## 【1】 会社概要

常務取締役 宮本 和久

## 【2】 連結決算の概要と業績予想

常務取締役 宮本 和久

- ・連結決算の四半期毎の推移
- ・決算概要
- ・部門別事業概要と決算の状況
- ・2023年3月期連結業績予想

## 【3】 中期経営計画の達成に向けて

代表取締役社長 島村秀樹

## 【4】 事業活動の状況

代表取締役社長 島村秀樹

宮本：ただ今ご紹介いただきました、IR 所管常務取締役の宮本でございます。本日は、パスコの決算説明会にご出席いただきまして、大変ありがとうございました。

本プログラムは、ここにお示しさせていただきました通り、最初に、当社の会社概要、第2四半期の決算概要、当期末の業績予想につきまして、私より説明させていただきます。その後、中期経営計画の達成に向けた取り組み、当期の事業活動の状況について、代表取締役社長の島村より説明させていただきます。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 会社概要

会社名	株式会社パスコ
代表者	代表取締役社長 島村 秀樹
株式上場	東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード: 9232)
事業内容	人工衛星、航空機、車両などを使って国内外の空間情報を収集 社会の課題解決の目的に合わせて加工・処理・解析を施し、 さらに必要な情報を付加した空間情報サービスを提供
連結売上高	565億円 (2022年3月期)
グループ従業員数	連結: 2,847名 (2022年9月末現在)
本社	東京都目黒区下目黒1-7-1 パスコ目黒さくらビル
創業	1953年10月27日 (設立1949年7月15日)
主な株主	セコム株式会社

© PASCO CORPORATION

6 

それでは、当社の会社概要をご説明いたします。

当社は1953年10月に創業しております。人工衛星や航空機、車両やドローンを使って収集した空間情報を加工・処理・解析することで、社会の課題解決に向けたサービスを創出し、提供することを主たる事業として展開しております。

国内外のグループ会社を合わせた連結従業員数は、2,847名となっております。

本社は、昨年5月より、目黒区下目黒に移転しております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 1999年8月 セコムグループ入り

信頼される安心を、社会へ。



© PASCO CORPORATION

7

PASCO

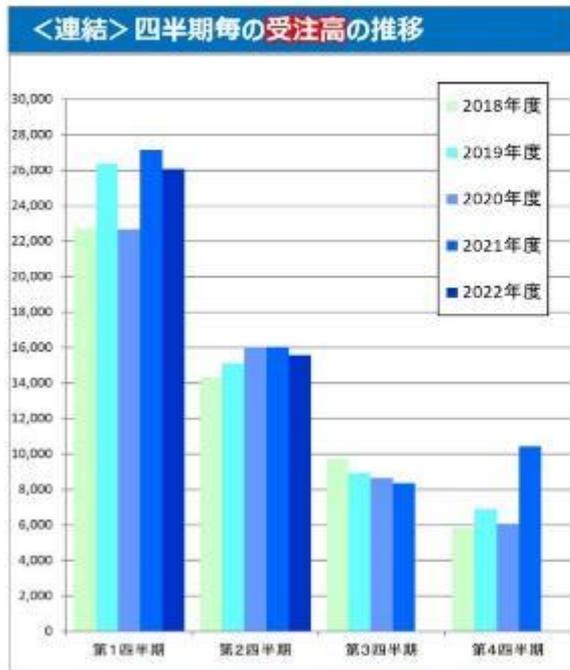
1999年8月にセコムグループの一員となり、「地理空間情報サービス事業」を担い、安心して安全な「社会システム産業」構築を共に目指しております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 連結決算の四半期毎の推移



1

受注高は、当社の主要顧客である官公庁からの受注により、第1四半期に集中しております

2

売上高は、官公庁の納期が年度末に集中するため、第4四半期に向けて徐々に増加する傾向にあります

3

営業利益は、年度末の納期に向け収益が下半期に急増する一方、上半期は赤字計上となる傾向があります

続きまして、第2四半期の連結決算の概要と当期の業績予想について説明させていただきます。

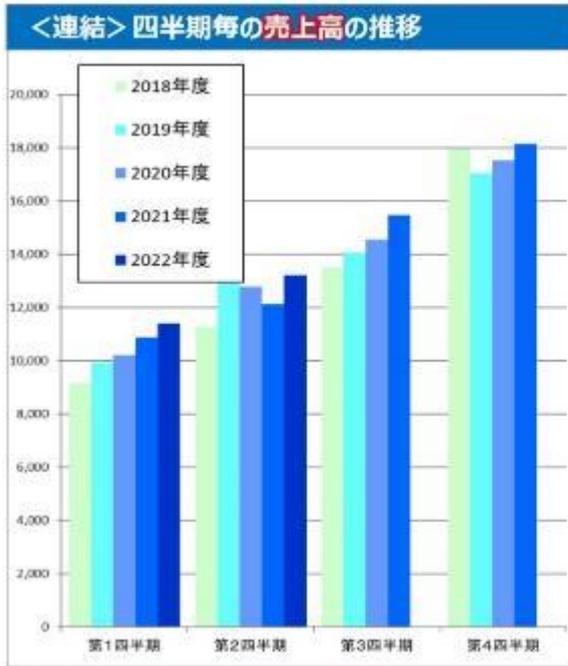
最初に、当社グループの連結決算の四半期毎の特徴を、受注高、売上高および営業利益の順に、その推移についてグラフを使用してお説明してまいります。グラフは、四半期ごとに左側から右側に向かって第1四半期から第4四半期までの実績を表示しております。

受注高につきましては、当社グループの主要顧客が官公庁であることから、ご覧の通り、第1四半期に集中する傾向がございます。当期におきましては、第1四半期および第2四半期で、前期に大型の受注があった影響でやや減少傾向にあるものの、受注環境はいまだに好調な状況にあると理解しております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 連結決算の四半期毎の推移



1

受注高は、当社の主要顧客である官公庁からの受注により、第1四半期に集中しております

2

売上高は、官公庁の納期が年度末に集中するため、第4四半期に向けて徐々に増加する傾向にあります

3

営業利益は、年度末の納期に向け収益が下半期に急増する一方、上半期は赤字計上となる傾向があります

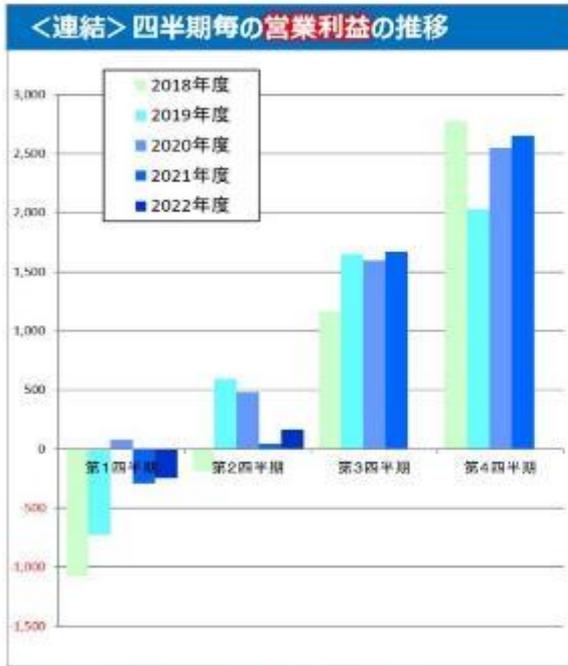
売上高は、昨年より収益認識に関する会計基準を適用し、請負業務の履行義務の充足進捗に応じて、売上を計上する方法を採用しております。

当社の主要顧客は官公庁であり、受注が上期、納期が年度末に集中する傾向が多いことから、受注後、作業を開始することになり、進捗も納期に向かい集中する傾向が高くなります。このことから、売上高は第4四半期に向けて徐々に増加する傾向があります。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 連結決算の四半期毎の推移



1

受注高は、当社の主要顧客である官公庁からの受注により、第1四半期に集中しております

2

売上高は、官公庁の納期が年度末に集中するため、第4四半期に向けて徐々に増加する傾向にあります

3

営業利益は、年度末の納期に向け収益が下半期に急増する一方、上半期は赤字計上となる傾向があります

営業利益は、売上の増加に伴い、第4四半期に向けて増加します。

上半期は、売上を進捗させる技術部門の人員が、受注活動の支援に回ることによって売上に貢献できず、営業損失となる一因となっています。

なお、過年度第1四半期、第2四半期で営業利益となった期間がございますが、これは特殊要因が含まれており、一時的な営業利益を計上していることとなります。

また近年では、年間の業務平準化を目指しており、上半期の営業損益は今年と同様、改善傾向に向かっております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 連結決算の概要

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	前期 2022年3月期 第2四半期連結累計期間	当期 2022年3月期 第2四半期連結累計期間	増減	
売上高	22,964	24,598	1,634	対前期比で国内公共部門、海外部門の増収により7.1%増加しました。
売上原価	17,965	19,156	1,191	
売上総利益	4,999	5,442	443	
販売費及び一般管理費	5,250	5,524	274	人件費の増加とコロナ禍以前の営業活動に戻りつつあることから、販管費は増加しました。
営業損益	-251	-81	170	
経常損益	-267	-16	251	人員の増加等による労務費、人件費の増加はあるものの、期首受注残を順調に消化したことにより営業損失は減少しました。
親会社株主に帰属する 四半期純損益	-225	681	906	
				特別利益に、不動産売却による固定資産売却益1,096百万円を計上しています。

© PASCO CORPORATION

12

PASCO

続きまして、第2四半期の連結決算の概要についてご説明します。

売上高は、国内公共部門および海外部門が順調に推移したことから、245億9,800万円、対前期比16億3,400万円、7.1%の増収となりました。

販売費及び一般管理費は、営業人員の増加などに伴う人件費の増加のほか、前期の本社移転費用が減少したものの、コロナ禍以前の営業活動に戻りつつあることから、旅費交通費、車両費が増加しています。

営業損益は、増収の効果により、労務費、人件費の増加はあるものの、前期2億5,100万円の営業損失に対し、1億7,000万円改善し、8,100万円の営業損失となりました。

これにより、経常損益は、前期2億6,700万円の経常損失に対し2億5,100万円改善し、1,600万円の経常損失となっております。

親会社株主に帰属する四半期純損益は、同第1四半期に不動産の売却を行い、特別利益に固定資産売却益10億9,600万円を計上したことから、対前期比9億600万円増益の6億8,100万円となりました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 部門別 決算概要

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	2023年3月期第2四半期連結累計期間				受注残高	
	受注高	前年同期比	売上高	前年同期比	残高	前年同期比
<b>国内部門</b>	39,771	-5.5%	23,267	+4.6%	42,254	+4.8%
<b>(公共)</b>	37,457	-4.1%	20,423	+6.2%	36,690	+6.4%
<b>(民間)</b>	2,313	-23.1%	2,843	-5.1%	5,564	-5.1%
<b>海外部門</b>	1,843	+69.3%	1,331	+82.6%	1,489	+26.6%
<b>合計</b>	41,614	-3.6%	24,598	+7.1%	43,744	+5.4%

© PASCO CORPORATION

13

PASCO

次に、受注高、受注残高についてご説明させていただきます。

受注高は、ご覧の表の左から2列目に記載しております。当第2四半期では、受注高は、国内公共部門が前期にあった大型受注の影響もあり、4.1%減少したことから、合計では416億1,400万円、3.6%の減少となりました。

受注残高については表の右側になります。当第2四半期の受注残高は、国内公共部門が前期からの繰り越しを含め順調に積み上がったことから、対前期比6.4%増加し、合計では5.4%増加の437億4,400万円となっております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
 Asia's Meetings, Globally

## 部門別事業概要と決算の状況



売上構成比：2022年3月期の実績より

### 国内公共部門

#### 行政機関を顧客とする空間情報事業

- 行政業務の効率化支援
- 固定資産税評価関連業務
- 道路、上下水道などのインフラ維持管理業務
- 都市計画・防災計画の策定業務
- 住民サービスの向上と地方財政の健全化支援など

### 海外部門

#### 世界で展開する空間情報事業

- 国土空間データ基盤整備（航空撮影、地図整備等）
- 環境保全・災害対策
- 道路維持管理
- 海外子会社における測量・GIS関連事業など

### 国内民間部門

#### 民間企業を顧客とする空間情報事業

- 物流の効率化支援
- 企業の自然災害対策支援、BCP策定支援
- 出店計画や商圏分析などのエリアマーケティング支援
- 営業行為の効率化支援など

続きまして、部門別の状況について説明させていただきます。当社では、国内の公共部門と民間部門、および海外部門に分けて開示しております。

売上高の約86%を占める国内公共部門は、国や地方公共団体をお客様に、各種法令に基づく行政業務を支援しております。年度ごとの新たな方針による予算配分に影響を受けるものの、多くの行政業務は、空間情報技術を必要としているため、安定的な事業領域となっております。

売上の10%を占める国内民間部門は、国内の民間企業をお客様に、物流の効率化や市場の分析などの空間情報サービスを提供しております。

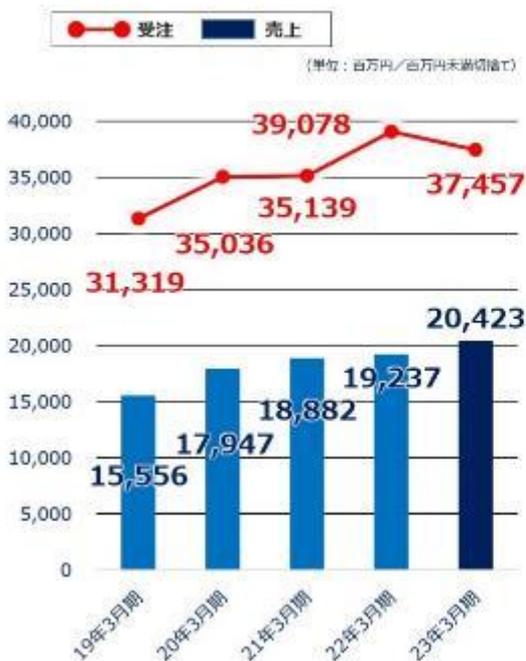
売上の3%を占める海外部門は、ASEAN地域を中心に、開発途上国支援業務などを担っております。

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 国内公共部門



受注高	3,7457百万円	(4.1%減)
売上高	20,423百万円	(6.2%増)

- 1 前期に受注した大型の航空レーザー測量業務の反動減により受注高は減少
- 2 3次元計測、行政DXのデジタル化、固定資産評価関連業務が堅調に推移
- 3 前期受注業務の生産が進展、大型の衛星データ受信業務も加え売上高増加

それでは、各部門の状況についてご説明してまいります。

まず、国内公共部門の状況についてご説明いたします。

当第2四半期における国内公共部門の事業環境は、前期に引き続き、政府が主導する「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」から、道路、河川、砂防分野などにおける3次元地形データの計測や、データの加工・処理・解析、およびデータ活用のためのマネジメント技術の需要が、高い水準を維持しておりました。

受注高は、前期において航空レーザーによる計測業務に大型案件があったことから、対前年同期比で減少となりましたが、当第2四半期においても、砂防・河川、森林分野における3次元計測業務や行政のDX化に伴う各種台帳のデジタル化のほか、固定資産評価関連業務も堅調に受注することができました。

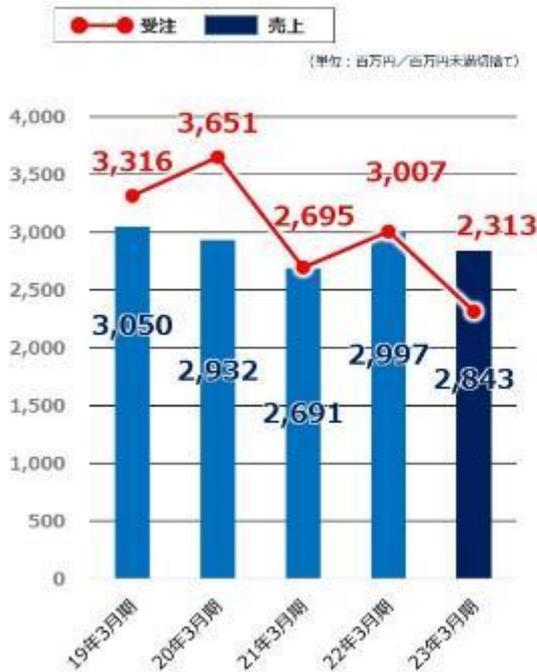
売上高は、大型の衛星データ受信業務など、前期に受注した案件の生産が順調に進んでおり、売上を計上することができました。

この結果、受注高は、前期比4.1%減少の374億5,700万円、売上高は前期比6.2%増加し、204億2,300万円となっております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 国内民間部門



**受注高** 2,313百万円 (23.1%減)

**売上高** 2,843百万円 (5.1%減)

1 前期に受注した不動産業界向けクラウドサービスの大型案件による反動減

2 受注減少によって、部門全体としては減収となった

次に、国内民間部門の状況をご説明いたします。

受注高は、前期に不動産業界向けクラウドサービス等で大型の受注があり、当期はこれに代わる案件が獲得できなかったことから、対前年同期比で減少となりました。

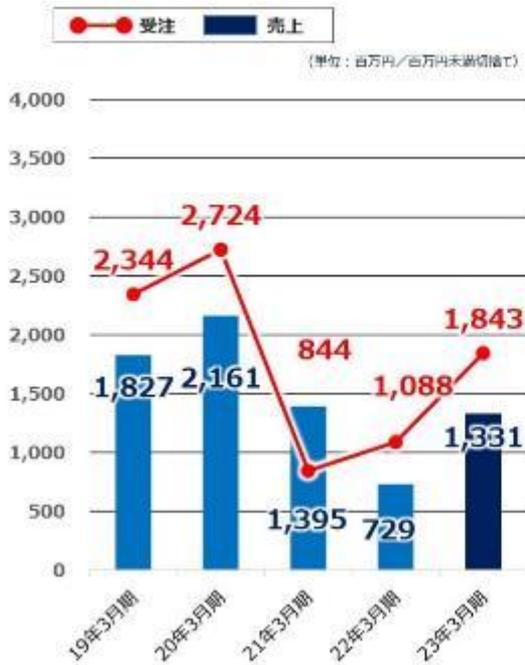
売上高は、受注高の減少に伴い減収となっております。

その結果、受注高は前期比 23.1%減少の 23 億 1,300 万円、売上高は前期比 5.1%減少の 28 億 4,300 万円となっております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 海外部門



**受注高** 1,843百万円 (69.3%増)

**売上高** 1,331百万円 (82.6%増)

1 航空測量業務の大型案件により受注増

2 インドネシア子会社の大型案件により受注増

3 3次元地図データ整備業務が好調

続いて、海外部門の状況をご説明いたします。

当第2四半期の海外部門の事業環境は、ASEAN 地域に所在する海外子会社の事業活動に新型コロナウイルス感染症の影響が残るものの、開発途上国や新興国向けの ODA 事業につきましては復調の兆しが見えております。

受注高は、当社において大型の航空測量業務の受注があったことや、インドネシア子会社で大型案件の受注により、対前年同期比で増加となりました。

売上高は、3次元地図データ整備事業が好調であったことから増収となりました。

その結果、受注高は前期比 69.3%増加の 18 億 4,300 万円、売上高は前期比 82.6%増加の 13 億 3,100 万円となりました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 2023年3月期連結業績予想

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

	2022年3月期実績	2023年3月期予想値	前期比増減	
			増減額	増減率
売上高	56,565	57,900	1,335	2.4 %
営業利益	4,069	4,000	△69	△1.7 %
経常利益	4,113	4,000	△113	△2.8 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,459	3,400	941	38.3 %
年間配当金 (1株あたり)	40円	45円	5円	12.5%

### 業績予想に対する解説

- 1) 連結売上高は順調に推移しており、連結業績予想の達成を見込んでいます。
  - 2) 連結営業利益も順調に推移しており、連結業績予想の達成を見込んでいます。
- 上記により中期経営計画で掲げる営業利益40億円の達成を目指す**

© PASCO CORPORATION

18

PASCO

続きまして、2023年3月期の連結業績予想についてご説明いたします。

連結業績予想は、2022年5月11日付の当初の連結業績予想から変更はございません。

連結売上高は、期首の豊富な受注残や、当期の堅調な受注高に対する生産が順調であることから、579億円の業績予想を達成できる見込みで推移しております。

連結営業利益は、当第2四半期で対前期比から大きく改善しておりますが、労務費、人件費の増加が下期により影響が大きくなることから、40億円の業績予想を目指してさらなる生産性の向上に努めてまいります。これにより、中期経営計画で掲げる営業利益40億円の達成を目指してまいります。

なお、年間配当につきましては、当期は5円増配して、1株あたり45円にすることを公表しており、これについても変更はございません。

この後、中期経営計画の達成に向けた政策と事業活動の状況について、代表取締役社長の島村よりご説明させていただきます。

ありがとうございました。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

# パスコグループ中期経営計画 2018-2022

## 持続的な企業成長に向けた利益体制への変革

### 〈目標〉

**2022年度 グループ<sup>①</sup>連結営業利益額を倍増**  
(2017年度のグループ連結営業利益額20億円から40億円に)

### 〈方針〉

#### データ流通社会の到来に向けた事業戦略の転換

空間情報の可視化・分析・流通を中心とした新たなサービスモデルへの事業シフト  
継続契約型ビジネスと業務請負型ビジネスとの両輪による事業展開

#### 新たな空間情報の活用を見据えた将来への投資

AI、IoT、ロボティクス、ブロックチェーン等の  
次世代ツールの導入による自動化、高度化の実現

島村：それでは、これからは私が説明させていただきます。

まず、2018年に策定したパスコグループ中期経営計画 2018-2022の5か年計画は、当期が最終年度になります。計画の概要と現在の進捗を加味した当期の方針をご説明させていただきます。

「持続的な企業成長に向けた利益体制への変革」を掲げ、目標を5か年で、連結営業利益額を倍増させることと決めました。つまり、2017年度20億円だった営業利益を、2022年度には40億円まで引き上げることを目標としております。

この目標達成のために定めた方針は、ここに示す2点になります。一つ目は「データ流通社会の到来に向けた事業戦略の転換」、そして二つ目は、「新たな空間情報の活用を見据えた将来への投資」でございます。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 目標達成に向けたシナリオ

### 中期経営計画の達成イメージ

#### 初期（計画1年目）

計画を具体的に実行するための移行期間と位置づけ、組織体制や仕組み・制度を構築

#### 前期（計画2～3年目）

収益性の高い経営体質への抜本的な改革に向けて、計画的かつ戦略的に投資

#### 後期（計画4～5年目）

これまでの戦略的投資を回収ステージへ転換すべく、より実行性を高める取り組みへ

### グループ連結営業利益額の推移



ここでは、中期経営計画の達成に向けたシナリオを説明いたします。

左側、計画達成のイメージになります。計画の初期段階では、計画を具体的に実行するための移行期間と位置づけ、組織体制、仕組みや制度の構築に努めてまいりました。計画の2年目、3年目では、収益性の高い経営体質への抜本的な改革に向けて、戦略的な投資に努めてまいりました。そして4年目、5年目には、これまでの戦略的な投資を回収ステージに転換すべく、より実効性を高める取り組みを実施していく仕上げの年として位置づけて取り組んでまいりました。

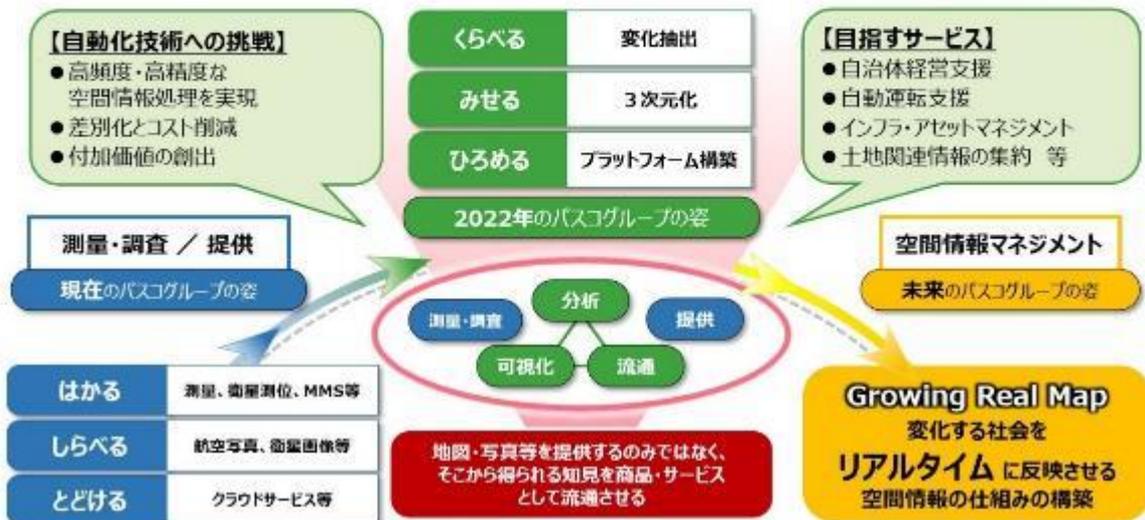
右のグラフは、営業利益の計画と実績の推移になります。2021年3月期には、特殊要因により一時的に46億円を超えることができましたが、中長期的な企業経営の視点に立って、現在、安定した経営体質への定着に努めているところでございます。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

# パスコグループの目指す姿

## 自動化技術の確立により、付加価値サービスを提供



© PASCO CORPORATION

22

PASCO

この図は、パスコグループが到達しようとしている未来の姿を、2018年に作成したものでございます。

左側の青色は策定当時ですので、過去になります。「はかる、しらべる、とどける」を、保有する技術を生かしてお客様に提供してまいりました。次に、中央の緑色は、当時イメージしていた2022年になります。「くらべる、みせる、ひろめる」、つまり保有する技術を使って付加価値を提供する取り組みにシフトしている姿でございます。

そして将来の姿が、右側の黄色の部分になります。「Growing Real Map」、変化する社会をリアルタイムに反映させる空間情報の仕組みを構築することです。これにより、さらなるサービスの創出や進化を目指しております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

# IoT・AIなどICTによる“Growing Real Map”構築

## デジタルツイン

変化する社会のすべてをリアルタイムに反映させる空間情報の仕組み



© PASCO CORPORATION

23

PASCO

この「Growing Real Map」構想の実現に欠かせないものが、デジタルツインです。

フィジカル空間では、現実の社会のあらゆる事象を高精度にリアルタイムに把握し、その状況をサイバー空間上の3次元仮想空間に再現し、相互に連携させる技術でございます。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## IoT・AIなどICTによる“Growing Real Map”構築

### デジタルツイン

変化する社会のすべてをリアルタイムに反映させる空間情報の仕組み



© PASCO CORPORATION

24

PASCO

このデジタルツインを実現するためには、三つの技術が必要不可欠です。

一つ目は、IoTによる状態監視技術と、衛星モニタリングなどのリモートセンシング技術でございます。二つ目は、膨大なデータをもとに、3次元都市モデルの構築技術、そして三つ目は、AIを用いてリアルタイムに予測する技術でございます。

そのために、様々な技術開発の投資や他社との提携や連携を進めているところでございます。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## 2023年3月期の方針

### 「中期経営計画」達成に向けた最終年度



© PASCO CORPORATION

25

PASCO

中期経営計画の最終年度となる、2023年3月期の方針についてご説明いたします。

この図に示しますように、4項目を実施しております。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

1  
最先端技術の実用化  
生産プロセスの改革

航空機・ドローン・車両搭載型センサー



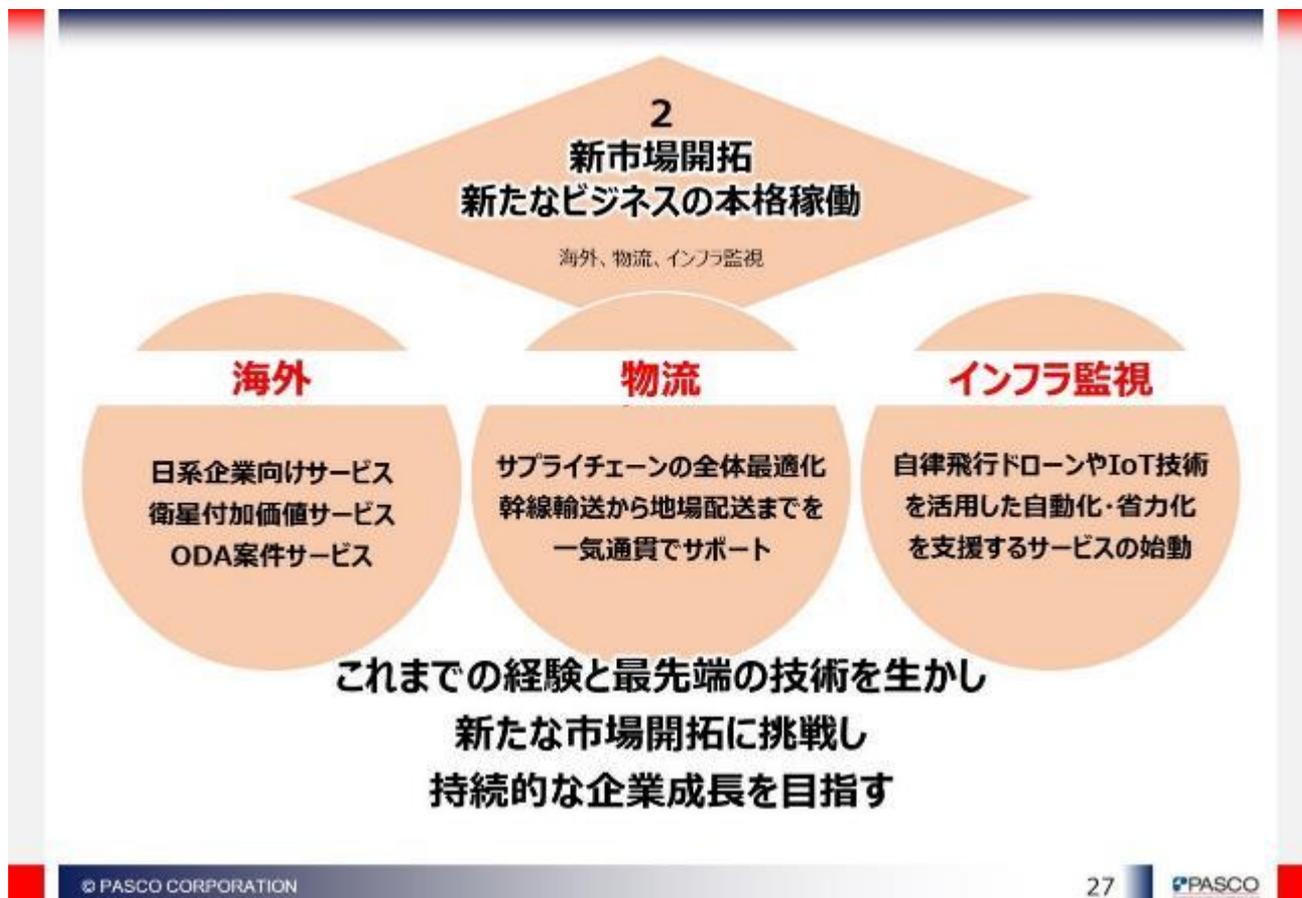
高精度化によるデータ容量の増加  
データ処理の設備とプロセスを改革することで  
信頼性と生産性向上の両立を目指す

一つ目は、最先端技術の実用化、生産プロセスの改革です。

航空機、ドローン、車両などを使った計測技術の高精度化によりデータ容量は増加しております。データ処理設備の充実と、AI や RPA による処理・生産プロセスの改革をすることで、信頼性と生産性向上の両立を目指しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



二つ目は、新市場開拓、新たなビジネスの本格稼働です。

海外、物流、インフラ監視などの市場に対して、これまでの経験と最先端の技術を生かし、新たな市場の開拓に挑戦し、持続的な企業成長を目指しております。

**サポート**

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

### 3 空間情報コンテンツと プラットフォームの普及

航空写真、衛星画像、3次元データ



競争優位性を発揮できる空間情報コンテンツと  
プラットフォームの提供により  
空間情報ソリューションの拡大を目指す

© PASCO CORPORATION

28

PASCO

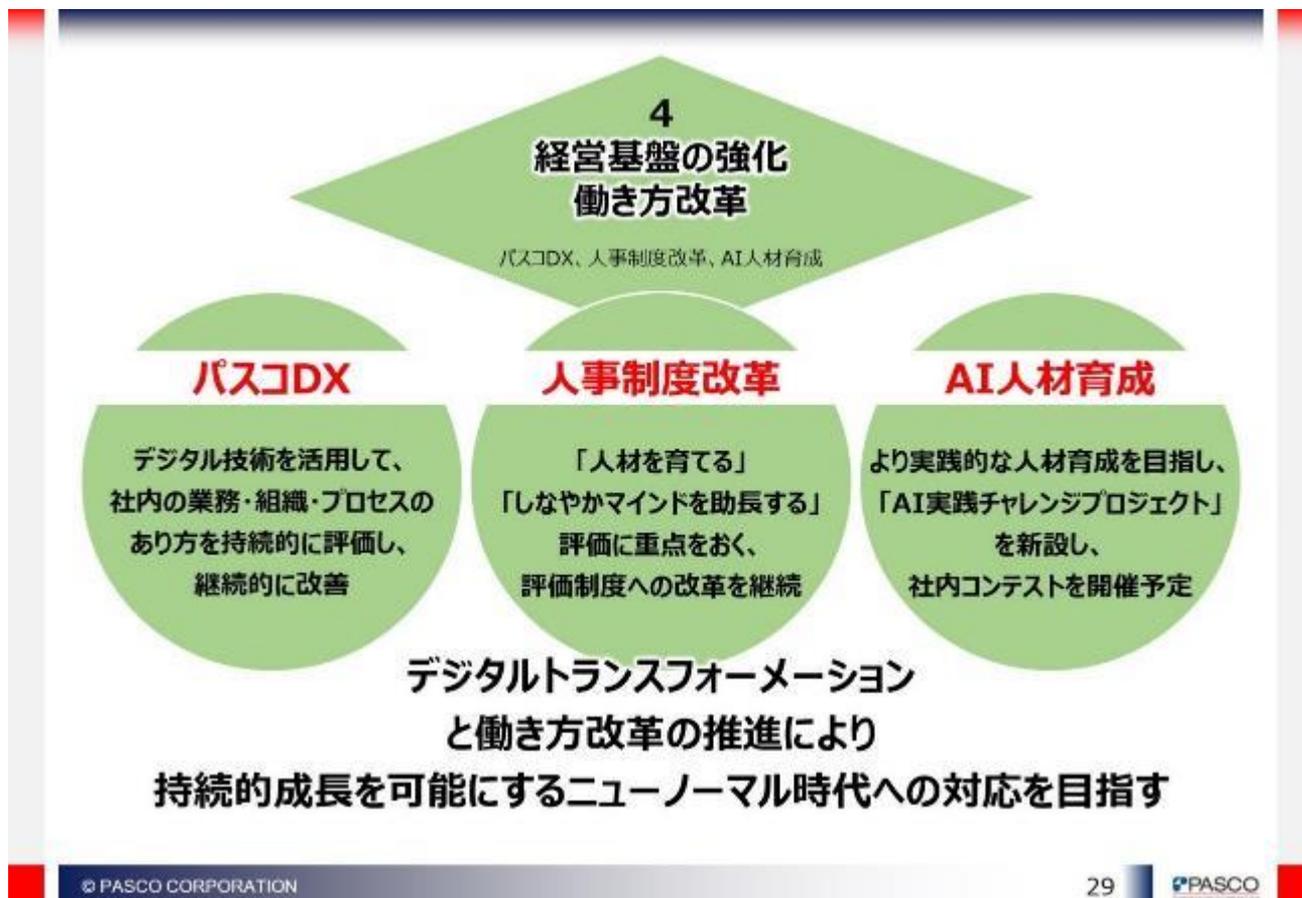
三つ目は、空間情報コンテンツとプラットフォームの普及です。

航空写真、衛星画像、3次元などの競争優位性を発揮できる空間情報コンテンツとプラットフォームの提供により、空間情報ソリューション事業の拡大を目指しております。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally



そして、最後の四つ目は、経営基盤の強化と働き方改革です。

パスコ DX、人事制度改革、AI 人材育成などの活動を通して、デジタルトランスフォーメーションと働き方改革を推進し、持続的成長を可能にするニューノーマル時代への対応を目指しております。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

1  
最先端技術の実用化  
生産プロセスの改革

## 新潟市空間情報処理センター

### データ処理能力向上と事業継続リスク低減に向けて生産拠点を新設 新潟市に空間情報処理センターを開設

2022年7月に開設、10月から業務の本格稼働に備え、人材教育や設備の充実を進行中

※以下は、2022年9月時点のオフィスの様子



© PASCO CORPORATION

31

PASCO

続きまして、当期の事業活動の状況についてです。今期の方針の一つ目である最先端技術の実用化、生産プロセスの改革についてのトピックをご説明いたします。

現在、沖縄に空間情報処理センターがございますが、今年の7月に、新潟市に二つ目の空間情報処理センターを開設いたしました。これは、生産プロセスの改革の一環として、データ処理能力の向上を図ることを目指しております。また、自然災害などの事業継続リスクの低減も、併せて検討した結果でございます。

さらに、新潟県には、空間情報の解析で共同研究を行っていた新潟大学や長岡技術大学などがございます。生産の自動化を目指すために、大学での研究成果を組み込んだ最先端の処理センターにしたいと考えております。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

2  
新市場開拓  
新たなビジネスの本格稼働

## 防災コンソーシアム「CORE」

業界の垣根を越え、災害に負けない強靱な社会の構築を目指して  
2021年11月に発足し、パスコは創立メンバーとして参画

※2022年9月末現在、参加企業は合計71社に拡大中



防災コンソーシアム

CORE

<https://www.bosai-core.jp/>

### リアルタイムハザードマップ分科会

参画企業：応用地質、セコム、機パスコ、東京海上日動火災保険㈱

2022年5月19日に大型降雨実験施設で  
実施した実証実験の様相（右図）

パスコは、  
防犯カメラなどの撮影画像から浸水深を把握  
するAI解析モデルを開発



© PASCO CORPORATION

32

PASCO

今期の方針の二つ目の、新市場開拓、新たなビジネスの本格稼働についてのトピックをご説明いたします。

まず、「CORE」です。

業界の垣根を越えて、災害に負けない強靱な社会の構築を目指す中で、当社は、リアルタイムハザードマップ分科会に参画しております。参画企業は、応用地質、セコム、東京海上日動火災保険です。

右の図は、5月19日に、国の防災科学技術研究所の大型降雨実験施設で実施した実験の様相でございます。当社は、防犯カメラなどの撮影画像から、浸水被害の状況の基礎となる浸水深を把握するAI解析モデルの開発を行っております。これにより、精度の高いリアルタイムのハザードマップの提供を実現したいと考えております。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

2  
新市場開拓  
新たなビジネスの本格稼働

## 次世代TMS「LogiSTAR Geospatial LINKS」

動画でご紹介

### Geospatial（空間情報）とLogistics（物流）を連携させ 輸配送業務におけるSCMの部分最適から全体最適化へ進化

※2022年6月から、先行して2サービスの提供を開始



#### 次世代TMSサービスのラインナップ

- 【-Line】 中長距離の幹線輸送
- 【-Local】 地場配送からラストワンマイルまで
- 【-Status】 ドライバーの配送進捗を管理
- 【-Eyes】 輸送情報を“見える化”
- 【-Brain】 最適ルート計算エンジン



© PASCO CORPORATION

33

PASCO

次のトピックは「LogiSTAR」です。

当社では、社会の課題である物流の効率化や、ドライバーの働き方を解決するために、今までは配送計画の支援システムを提供してまいりました。これからは空間情報と物流を連携させ、輸配送業務の部分的な最適ではなく、全体の業務を最適化するためのシステムの提供を行います。そのためにもまずは、6月から一部のサービスの提供を開始いたしました。

次世代の物流の配送管理システムの紹介動画がございますので、ご覧ください。

**映像：**Logistics、Geospatial、この二つの技術を融合して、パスコの物流ソリューションは進化します。

新たな社会様式への変化が急速に進む現代、経済活動と私たちの生活を支える物流は、複雑化、多様化、高度化の一途にあります。

労働人口の減少、高齢化、長時間労働の常態化、災害時の事業継続、温室効果ガスの排出抑制など、物流業界の課題はもはや社会課題となっています。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

**SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

パスコは、これらの課題解決に取り組むとともに、配送業務における自動化、最適化を図るため、物流業務のDX化を皆様と共に推進しています。

2022年、パスコの物流ソリューションは、LogisticsとGeospatial、二つの技術を融合して、輸配送全体の最適化を支援する新たなソリューションへと進化します。

中長距離の基幹輸送、ラストワンマイルまでの地場配送、最適なルートを導き出す計算エンジン、ドライバーのステータスを管理する動態管理、関係機関が相互に連携する情報共有、これら五つのサービスをリンクさせ、輸配送全体の最適化を支援します。

そして、パスコは、次世代物流のフィジカルインターネットの実現に向け、パートナー企業の皆様と共にこれからも取り組んでまいります。

「地球をはかり、未来を創る」。パスコ。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



2  
新市場開拓  
新たなビジネスの本格稼働

## IoTインフラ遠隔監視サービス「Infra Eye」

動画で紹介

### 暮らしの安全をまもる IoT インフラ遠隔監視サービス 自社開発のセンサーで道路橋の変状を24時間遠隔監視

※2023年4月からサービス開始

Infra Eye™

#### インフラの老朽化対策に対応した新サービス

- 桁端部と橋台の遊間にセンサーを設置
- 日常的でない変位値を検知した際に、自動でお客様に通知
- センサーのレンタルとメンテナンス、データ通信とデータ閲覧サービスを含めた定額制サービス



試験設置しているセンサー

© PASCO CORPORATION

34

PASCO

島村：次のトピックは、IoT インフラ遠隔監視サービスの「Infra Eye」です。

インフラの老朽化対策のために、道路橋を24時間監視するサービスを来年4月から提供いたします。この「Infra Eye」の紹介動画がございますので、ご覧ください。

映像：現在、国内には約73万の橋梁があり、地方公共団体が実施した定期点検によって、何らかの措置が必要とされた橋梁は点検結果の約6割に上ります。

さらに、建設して50年以上が経過した橋梁は右肩上がりが増え続け、2030年には全体の約55%に達する見込みです。

そんな中、老朽化する橋梁の維持管理における問題として、人材不足、維持・修繕にかかる財源不足などが挙げられており、効率化・省人化が重要な課題となっています。

これらの課題に対し、国はメンテナンスの効率化のため、インフラ老朽化対策への新技術やデジタル技術の適用を求めています。

(実証実験協力自治体：目黒区都市整備部 亀山氏)

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

「限られた人材と財源の中で、どこをどうやって効率的に管理していくかというのが課題ですね。管理するものは毎年増えていくのに、人材は変わらない、むしろ減っていくというふうな状況ですね。」

(開発アドバイザー：近畿大学理工学部 米田名誉教授)

「やはり、予算も限られ、人員も限られると。そうなってくると、いかに効率よく維持管理していくかというのが一番の課題になってくると思います。」

パスコは、今までの橋梁点検や設計業務で得たノウハウや空間情報の計測技術を生かし、新サービス「Infra Eye」を開始しました。

センサーの遠隔監視により、道路管理者の維持管理業務を効率化します。

法定点検の結果、措置が求められるがすぐに修繕できない橋梁や、監視対象だが遠方で巡回の負担が大きい橋梁へセンサーを設置。センサーが橋梁を監視し、日々の維持管理をサポートします。

橋梁に設置されたセンサーによって、肉眼ではわからない微小変位を一定間隔で常時計測。計測した変位は、温度情報とともに、クラウドで値を確認することができます。日常的ではない変位を検出した際に、メールにてお知らせします。さらに、センサーは多様な橋梁に対応可能な電池駆動型。電源・配線工事の手配は必要ありません。センサーのレンタル費、通信費、メンテナンス、データ閲覧サービスなどが料金の中に含まれています。

(実証実験協力自治体：目黒区都市整備部 亀山氏)

「目視点検でやはり補完できないところを、センサーによる調査。逆に、センサーで補完できないところを、人の目による目視点検で補完していく。両方の技術で橋梁の安全性を確保していくというふうな。パスコは、橋梁はもちろんなんですけども、道路とか、ほかの社会基盤であるインフラのより詳しい方がそろっていらっしゃるなというふうなイメージですね。それもあって、安心して任せられるなというふうに感じました。」

(開発アドバイザー：近畿大学理工学部 米田名誉教授)

「日常的なデータをしっかり取り込んでおいて、日常的と非日常的なデータが出た場合に、その差を見て、あ、今は非日常的な、要するにデータが観測されているということが判明した場合には、即座に現場に行って、目視で確認することができる。という意味では、非常に便利だと思います。もう一個言うと、やっぱりシンプル・イズ・ベストですね。やっぱりシンプルというのが一番メリットがありますよね。」

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



政府が推進するデジタルデータの標準化と管理・運営システムの  
クラウド化方針に応える、企業連携サービスを提供

※2023年4月からサービス開始



株式会社パスコ（セコムグループ）

- 自治体の行政業務を総合的に支援する「PasCAL」を提供
- PasCALシリーズは、LGWAN上から約700の自治体で導入

株式会社管総研（クボタグループ）

- 水道事業におけるコンサルティングとシステムソリューションの豊富な実績
- WATERSシリーズは、200超の自治体に導入

※LGWAN：総合行政ネットワーク

島村：それでは、次のトピックは、「PasCAL for LGWAN 上水道 Powered by WATERS」です。

上水道事業の老朽化対策では、まず、上水道データのデジタル化の推進と管理システムの導入が必要不可欠でございます。そこで、お互いの強みを生かした連携サービスを、クボタグループの管総研様と進めているところでございます。現在、サービス開始である2023年4月に向けて、当社の強みである自治体の行政業務の総合的に支援するPasCALと、管総研様の強みであるWATERSのシステムをクラウドで連携させるよう開発を行っているところでございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2  
新市場開拓  
新たなビジネスの本格稼働

## 森林現地調査ツール「SmartSOKURYO POLE」

森林整備の促進と境界明確化の調査作業効率を向上  
ハード、ソフト、サポート一式を定額サービス方式で提供

※2022年8月からサービス開始

### SmartSOKURYO® POLE

#### 1) 効率向上

従来2・3名で行っていたコンパス測量の半分以下の人員と時間で  
現地調査を完了

#### 2) 精度向上

通信可能な森林内ではセンチメートル級の測位が可能  
通信状況が悪い森林内でも、2周波マルチGNSSレシーバと高性能  
アンテナで1～3mの精度を確保

#### 3) 定額サービス

本体、スマートフォンとアプリ、通信サービスとソフトウェア、サポートサイト  
などをすべてまとめ、1年または3年の契約



※GNSS：米国GPS、日本準天頂衛星（みちびき）などの衛星測位システムの総称

© PASCO CORPORATION

36

PASCO

次のトピックは、森林の現地調査ツール「SmartSOKURYO POLE」です。

林業の課題は、森林整備の促進と森林境界の明確化です。しかし、現地での測量の省力化が進んでおりません。そこで、ハードウェア、ソフトウェア、サポートを一つのパッケージにした定額サービスを8月から開始いたしました。

図に示しますように、高精度なアンテナとGNSSレシーバーに加え、独自に開発したソフトウェアを搭載することで、簡単な操作で現地の測量が可能になりました。軽量で持ち運びが容易なことに加え、従来2名から3名で行っていた測量を、1人で、かつ短時間で行えるものでございます。

#### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

3  
空間情報コンテンツと  
プラットフォームの普及

## 3次元ビジュアライゼーションソフトウェア

3次元データの表現に優れた「Terra Explorer」日本語版の販売開始  
広域から屋内まで、3次元の仮想空間を快適操作

※2022年8月から販売開始



スカイライン社の3次元ビジュアライゼーションソフトを完全日本語化



大容量データの快適な操作環境を実現。

デジタルツインによる仮想空間で  
さまざまなシミュレーションや解析を可能に。



© PASCO CORPORATION

37

PASCO

次は、今期の方針の三つ目の空間情報コンテンツとプラットフォームの普及についてのトピックです。

まず、3次元ビジュアライゼーションのソフトウェアの Skyline です。

DXの推進では、3次元の仮想空間の表現や快適な操作が望まれております。そこで、3次元データの表現に優れた「Terra Explorer」の日本語版の開発を行いました。このソフトウェアの販売は8月から開始しております。これにより、デジタルツインのための仮想空間でのデータ構築が加速化すると思います。

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



地上システム開発、運用・データ販売を含めた事業を実施  
衛星データの利活用を推進し、宇宙産業を促進

※2022年度内に打ち上げ予定

ALOS-3

先進光学衛星「ALOS-3」

- ▶ 大型化・高性能化したセンサーを搭載
- ▶ 広い観測幅（直下70km）
- ▶ 高い地上分解能（直下80cm）を実現



最後のトピックは、デジタルツインの実現のために、空間情報コンテンツとして重要な衛星データについてです。

「ALOS-3」は現在、H3 ロケットの開発のため延期されておりますけれども、年度内の打ち上げ予定となっております。当社では、地上システムの開発、運用データ販売を含めた事業を担っておりますので、衛星データの利活用を推進していきたいと考えております。

「ALOS-3」の紹介動画がございますので、ご覧ください。

**映像：**打ち上げが近づく JAXA の地球観測衛星「ALOS-3」。

民間事業者として「ALOS-3」事業に参画し、地上システム開発、衛星運用、データ販売を実施します。

「ALOS-3」は、80センチメートルの高分解能と70キロメートルの広域観測を両立させた世界でも類を見ない光学センサーを搭載。地球の陸域全域を網羅的に観測し、これまでにない高分解能のグローバルビッグデータを作り上げていきます。衛星直下を観測した歪みが少ない画像は、地物抽出や変化抽出などの解析処理に適しており、様々な情報と組み合わせることで、さらなる付加価値情報を生み出します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

様々な分野での利用が期待される「ALOS-3」。この「ALOS-3」事業を通じて、世界中のユーザーやパートナーと共に社会問題の解決に貢献していきます。

**島村：**これらの活動を通じて、パスコグループは、持続的な企業成長に向けた利益体制の変革に今後も取り組んでまいります。

私からの説明は以上になります。ご清聴ありがとうございました。

**司会：**島村様、ありがとうございました。

---

#### サポート

日本	050-5212-7790	米国	1-800-674-8375
フリーダイヤル	0120-966-744	メールアドレス	support@scriptsasias.com



## 質疑応答

---

**司会 [M]**：それでは、これから質疑応答といたします。

なお、この IR ミーティングは、質疑応答部分も含め全部を書き起こして公開する予定です。したがって、質問の際、会社名、氏名を述べられますとそのまま公開されますので、この点、ご注意ください。

それでは、質問のある方は挙手を願います。

**オカノ [Q]**：ご説明ありがとうございます。キャピタルグラフのオカノと申します。3 点お伺いさせていただきます。

まず 1 点目が、設備投資についてです。18 年から 22 年度の中期経営計画ですと、だいたい経常利益の範囲内で設備投資が行われているかなと思うのですが、それ以前、14 年から 17 年あたりですと、経常利益を上回るような設備投資が積極的にされていたかと思えます。今後、今期中計が終わった後、次期中計など出される予定もあるのかなとも思いますが、そういった場合に経常利益を上回るような大がかりな設備投資が必要になってくるといった見通しなどありましたら、一般的なお話をお聞かせいただければと思います。

2 点目について、セコムさんとの協業があったかと思いますが、このドローンなどを活用したビジネスということで、ただ現状としまして、セコムさんとの取引で売上規模がそれほど大きいわけではないように見受けられまして、今後セコムさんとの取引関係において売上に繋がってくるような事業などの展開がありましたら、見通しを教えてください。

三つ目について、現預金の活用ということでお伺いしたいです。こちらは今、18 年度から財務体質がかなり大幅に改善されておりまして、現預金が、資産の 30% 近くになっているということですが、これは今後、例えば御社ですと、財テクのような形での運用は手控えられているのかなと拝見します。例えば宇宙衛星事業などで有価証券、出資するなど、何かそういったものの活用用途があるのか。もしくは、もしそういったことはないということであれば、現状、御社ではスタンダード市場へ上場されておりますが、今後、例えばプライム市場への申請などを検討されているという場合、流通株式比率は今ですと 28% 近くあり、スタンダードは条件を満たしておりますが、プライムにはどうしてももう少し上げる必要があります。

---

### サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



例えば、他社の話になりますが、三菱総合研究所さんなどは、三菱グループから株式を買い取って、それを流動性向上のため市場に放出したという形で流動比率を高めたというケースがあります。御社も、セコムさんから何かしらの形で、例えば自己株式 10%で買い取ったあと市場へ流出させる、もしくはその直接流通させるように促すなど、そういった資本政策についてお考えがあるのか教えてください。

**島村 [A]**：ご質問ありがとうございます。

1 点目と 3 点目でございますが、設備投資と現預金について、現在、次期中期経営計画を策定している最中でございます。次期中計は、以前にも申しました通り、執行役員を中心に策定を図っているところでございます。今は取締役を含めて細部に対しての計画を検討しております。そういう意味では、1 番目の設備投資、それから現預金の利用については、現在検討しているところでございます。

考え方としては、2030 年を見据えた長期ビジョンと 2023 年からの 3 年間の次期の中期経営計画を策定する中で、今のようなことを検討してもらっておりますので、まだ公表するような形ではありません。公表の時期は、前回と同様、5 月頃を考えておりますので、そのときにはお答えできるかと思えます。

2 点目ですが、セコムとの協業ということですが、セコムから受注を促進するというわけではなくて、やはりセコムとパスコでお互いの技術を持ち寄って、新たな市場に対してビジネスができないかという形で進んでおります。

ご存知のように、パスコがセコムグループ入りしてすぐに始めたのが、ココセコムです。これはセコムが子供たちを見守るということで、警備の仕組みを転用したわけですが、その際に、空間情報の部分に関しては、パスコのノウハウを使っていただいた形になります。

それから最近では、3 次元のセキュリティシステムということで、様々な大規模イベントにおいて、警備を多角的に、あるいは 3 次元的に行うことがされております。それに際して、セコムの警備のノウハウと、パスコの 3 次元技術を使って、どういう警備をしたら最適なのかというシステム開発を両社で行いました。

さらに、セコムで開発した自律飛行のドローンがございます。これはどのコースをどういうふうに戻りなさいという指示をしておけば、自動的に自分から巡回するようなドローンでございます。それを私どもで 3 次元的な観点から、どこに障害物があるか、ドローンが行ってはいけないのか、あるいは、どこを通ればその巡回が最適にできるのかという 3 次元的な計画を、私どもで、ノウハウ

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



がございますので、そこを提供しています。また、公共市場では、やはりメンテナンスが重要視されておりますので、そういうところでどう使えるのか実証実験を両社で行っています。これはテレビでも放映されておりますけれども、今後、そういうところを注目してビジネスを展開していくような形になっています。

そのほかにも両社で検討していることがございますが、発表されている内容としては以上になります。セコムから受注を促すというよりは、セコムとともに、市場を作っていく方向で進めているというのが現状でございます。

以上、回答申し上げます。

**オカノ [Q]**：ありがとうございます。

宇宙衛星事業への、例えば有価証券出資などお考えなのかということと、プライム市場への市場申請をすることは検討されているのかという点についてお伺いしてもよろしいですか。

**島村 [A]**：その点については、次期中期経営計画の中でいろいろと検討しておりますので、その発表をお待ちしていただければと思います。

**オカノ [M]**：はい、わかりました。ありがとうございます。

**島村 [A]**：衛星関係につきましては、2021年6月に衛星データサービス企画会社を設立しました。そこに三菱電機、パスコ、それからアジア航測、スカパーJSAT、日本工営、それから一般財団法人のリモートセンシング技術センター、それぞれが出資して、新しいビジネスを展開することで出資しておりますので、それは既存の情報としてあります。しかしながら、今後、次期中期経営計画の中でも宇宙関連に関してございますので、それを待っていただければと思います。よろしくお願いたします。

**オカノ [M]**：はい、ありがとうございます。

**司会 [M]**：それでは、ほかにご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

**質問者 [Q]**：どうもありがとうございます。

事業活動の状況を、この資料の31から38ページまででいろいろ新しいサービス等、教えていただいたのですが、御社で一番今後売上と利益が期待できるのはどれで、どれくらいの売上規模、利益規模を見込んでいるのか教えてください。お願いします。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



**島村 [A]**：はい。新事業として 32 ページから 33 ページ、34 ページ、35 ページ、36 ページ、37 ページという形で、個別にございます。投資しておりますので、目標数値は持っておりますが、社内的な数値ですので、公表しておりません。この場では控えさせていただきたいと思います。

それと、それぞれに対して、国および民間でかなりのニーズがあると考えておりますので、私たちが想定している以上に今反響がある部分があります。どれぐらいの規模になったかは、また決算のときに説明したいと思っておりますので、現時点では目標数値に関しては、公表を控えさせていただきたいと思っております。

以上、ご回答申し上げます。

**質問者 [M]**：ありがとうございます。

**司会 [M]**：それでは、ほかにご質問のある方はいらっしゃいますでしょうか。

**質問者 [Q]**：いつもご丁寧なご説明ありがとうございます。

前の方々の質問と少し被るところ、あるかもしれませんが、御社、今いろいろ技術面の将来に向けて投資をされていらっしゃるかと思っておりますので、今回もそのご説明、いただいたかと思うのですが、できればもう少し詳しく、技術の部分と事業としてのうまく回らせるために、どういうところが肝になると見ていらっしゃるから、御社としてはこの部分に投資や新しい技術を入れようとされているとお考えなのか。

それを組み合わせるとそうなるのだろうなど、ご説明を聞いていて、これまでの説明も何年も聞いているので、そういう展開なのだろうなというのは聞いていてわかるのですが。島村社長の目線で、どこが肝なんだ、だからここが大事なんだよ、というところをお話できる範囲で結構ですので、なんで今この部分に投資を、これからの展開の中でやろうとしている上で、ここなんだということを、少し開発投資に絡めて教えていただければと思います。よろしく願いいたします。

**島村 [A]**：はい、ご質問ありがとうございました。

新しいビジネスをつくるという技術面と、どういうところがポイントでそれに投資したかの説明を、もう少し詳しく聞きたいということでよろしいでしょうか。

それでは、ページの 31 ページ目です。これは、先ほど説明したように新潟市に空間情報処理センターをつくるということです。これに関しましては、すでに沖縄に空間情報処理センターがありますけれども、技術面に関しましては、私どもで今研究している AI、RPA、それから大学で今まで

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



空間情報の解析を共同研究してきた実績がございますので、そういうものを踏まえた最先端の技術センターにしたいと考えています。

利益面におきましては、これだけ投資しますので、それに見合った、従来ない利益を創出できるのではないかと、それはやはり自動化、省力化という観点でこういうものに投資したということがございます。

それから 32 ページの防災コンソーシアム「CORE」です。これはリアルタイムハザードマップに集中して研究をするというところですが、社会的なニーズが大きい。特に、東京海上日動火災保険が入っておりますので、災害が起こった直後にできるだけ早く保険を適用したいというニーズがございます。そういう意味では、これに対しての利益というよりは、まず技術面でリアルタイムハザードマップの構築を、研究を含めて優先させることを行った結果として、多分こういうところでは仕事が増えるのではないかと思います。ただし、保険会社だけではなくて、国もこういう情報を欲しがっておりますので、そういうところへの利活用の拡大ができるのではないかなと想定しております。

**質問者 [Q]**：もし差し支えなければ、この中計で、26 ページから 29 ページぐらいにかけて、技術といますか、事業領域と技術の掛け合わせの方向性のお話をいただいたのですが、お話できる範囲で結構ですので、こころが肝だったというお話もいただけるとありがたいです。できない企業秘密のところもあるかと思うので、お話できる範囲で結構です。

**島村 [A]**：方針としては、23 ページのデジタルツインは技術的なポイントになるかと思います。

私どもは、22 ページ、右下に未来の姿というのが書いております。「Growing Real Map」ということで、先ほど説明しましたが、リアルタイムにいろんな情報を取り入れて、それを空間情報と一緒に使うことによってビジネスが広がっていくであろうと想定しております。

そのベースになるのが、23 ページ目のデジタルツインです。デジタルツインにおいては、サイバー空間で 3 次元データをいろいろと処理する技術については、パソコの得意とするところがございます。フィジカル空間でリアルタイムにモニタリングする、あるいはフィジカル空間でいろんな形でシミュレーションして、それを展開するというところは、まだまだでございます。

そこを技術的に追求することによって、国土強靱化、インフラ老朽化、安心・安全な社会をつくるという様々なニーズに対応できます。しかし、リアルタイムのモニタリングの技術を、1 社だけでできない場合は、いろんな企業と提携していくことが必要ですし、またシミュレーションの部分に

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



関しても同様で、私は、技術的に肝になるのはこのデジタルツインを構築することであると思っています。

それで利益の源泉は、先ほど申しましたように、国土強靱化、あるいはインフラ老朽化、安心・安全な社会をつくるという、いろいろな国の政策も打たれておりますし、また民間からもそういうリクエストをいただいておりますので、この実現によって、いろんなビジネスが膨らむのではないかと考えているところでございます。

**質問者 [Q]**：このデジタルツインとか、そういうコンセプトなのだろうなと思ってお聞きしていたのですが、それを実現するために、どんなピースが加わると実現するというイメージなのでしょうか。いろいろ加わるとそうになっていくだろうなと聞いていて思ったのですが、何が必要なんだという。どこが肝なのか、お話できる範囲で。しないならしないで結構ですけれども。

**島村 [A]**：肝は、24 ページ目の三つの技術だと思っております。IoT によるセンサーネットワークで、地表面の状態監視による変化を捉えられる技術、それから大局的に衛星で包括的に幅広く状態監視する技術、これがまず 1 点目として必要な技術であるということです。

それから 2 点目としては、やはり膨大な 3 次元データが世の中に出ていっておりますので、そういうものを含めて 3 次元都市モデルを構築する技術。ここでは先ほど説明しましたが、Skyline がこれに当たると考えております。

それから最後には、そういうようなものを使ってリアルタイムに予測する技術、例えば先ほどのリアルタイムのハザードマップがそれに当たっている形です。

**質問者 [M]**：はい、ありがとうございます。

**司会 [M]**：それでは、予定しておりました時間がまいりました。

以上をもちまして、株式会社パスコ様の決算説明会を終了いたします。

本日は皆様ご参加いただき、誠にありがとうございました。

**島村 [M]**：ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

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

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



---

**サポート**

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



## 免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

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

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

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

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

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

---

## サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com