



株式会社パスコ

2019年3月期決算説明会

2019年5月16日

イベント概要

[企業名]	株式会社パスコ
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2019年3月期決算説明会
[決算期]	2018年度 通期
[日程]	2019年5月16日
[ページ数]	33
[時間]	11:00- 11:34 (合計：34分、登壇：20分、質疑応答：14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 ²
[出席人数]	
[登壇者]	2名 代表取締役社長 島村 秀樹 (以下、島村) 取締役 (財務・IR担当) 日根 清 (以下、日根)

サポート

日本 03-4405-3160 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：皆様お待たせいたしました。定刻になりましたので、ただいまより株式会社パスコ様の IR ミーティング、2019年3月期中間決算説明会を開催いたします。まず初めに、会社ご出席のお二名様をご紹介申し上げます。代表取締役社長、島村秀樹様でございます。取締役財務 IR 担当、日根清様でございます。本日は島村社長様からご説明いただきまして、その後で皆様方のご質問をお受けすることといたしますので、ご協力よろしくをお願いいたします。それでは島村社長様、ご説明をお願いいたします。

島村：本日はお忙しい中、株式会社パスコの2019年3月期決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。代表取締役の島村でございます。当期の決算の状況と次期の計画について、私からご説明いたします。

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 市場第一部 (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	519億円 (2019年3月期)
グループ従業員数	連結：2,693名、単体：2,116名 (2019年3月末現在)
本社	東京都目黒区東山1-1-2
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 (議決権比率71.4%)

まず、弊社の会社概要でございます。株式会社パスコは1953年10月に創業して以来、空間情報の収集技術と解析技術を駆使することによって、社会の課題解決に向けたサービスの提供を主たる

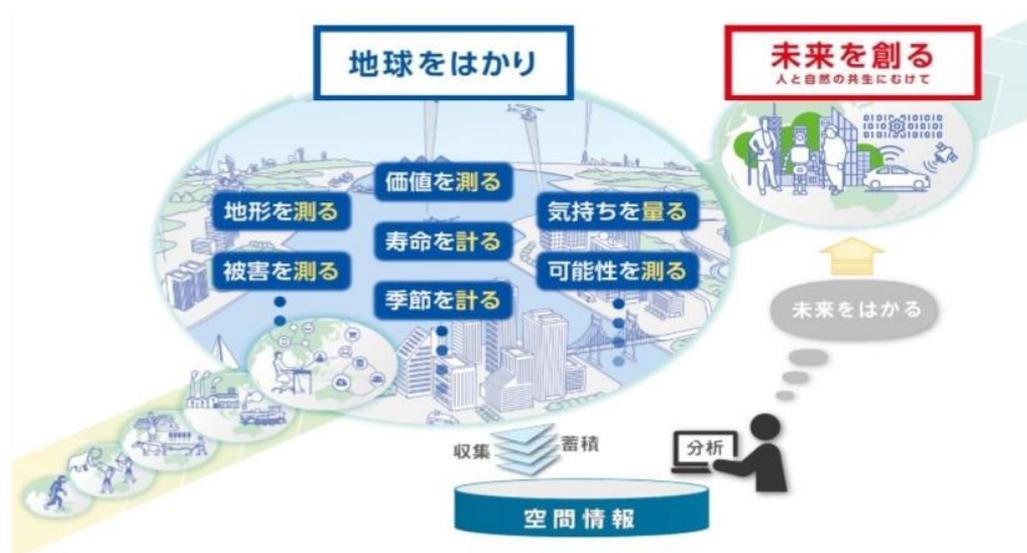
サポート

日本 03-4405-3160 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

事業として展開しています。1999年に、セコムのグループの一員として地理空間情報サービス事業を担っています。

パスコグループ経営ビジョン

地球をはかり、未来を創る ～人と自然の共生にむけて～



当社グループの経営ビジョンは地球をはかり、未来を創る～人と自然の共生に向けて～です。空間情報技術で社会の課題を解決し、未来の社会の構築に努めています。ここで示すように、はかるにはいろいろな意味が含まれています。現在の状態を計測したり、測量したりするだけでなく、これまでの状態の変化から未来を計る。つまり、未来を予測する意味も含まれています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

Remote Sensing (遠隔の視点)

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光・レーザー・マイクロ波・熱・音波などのセンサーを搭載



© PASCO CORPORATION

- 5 -

PASCO

当社グループの優位性について触れておきます。Remote Sensing、つまり、遠隔の視点から事象を捉える技術です。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光、レーザー、マイクロ波、熱、音波などのセンサーを搭載して、社会のあらゆる事象を3次元の空間情報として捉えています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

Onsite Sensing (近接の視点)

社会のあらゆる課題の現場に身を置き、現場の実態を見て、聞いて、触っている



© PASCO CORPORATION

- 6 -

PASCO
PASCO CORPORATION

もう一つの視点が Onsite Sensing。近接の視点です。災害、環境、森林、道路、上下水など、社会の課題が存在する現場に身を置き、現場の実態を調査、計測する業務を日々行っています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

パスコの “3つの優位性”

2つの **視点** から社会の事象を捉え、**分析・解析** した成果で



社会的課題を解決

国土管理・保全	インフラ維持管理	災害・環境対策	行政業務効率化
市場分析・予測	リスク管理・対策	生産性向上	文化財管理

このように、二つの視点を併せもつ事業者は他に類を見ない当社の優位性と捉えています。そして、このような二つの視点で収集したビッグデータを用いて、AI や IoT、GIS、画像解析技術を使って分析や解析することで、国土管理・保全、インフラ維持管理、災害・環境対策、行政業務の支援、市場分析・予測、リスク管理・対策など、さまざまな社会課題を解決するための空間情報サービスを構築できるわけでございます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

持続的な企業成長に向けた利益体質への変革

〈目標〉

2022年度 グループ^①連結営業利益額を倍増
(2017年度のグループ^①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

「パスコグループ中期経営計画 2018-2022」より

© PASCO CORPORATION

- 9 -

PASCO

それでは、2018年5月に策定したパスコグループ中期経営計画 2018-2022 の概要と活動の進捗について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5カ年で連結営業利益額を倍増させることに決めました。つまり、計画の策定年度20億だった営業利益を、計画の最終年度2023年3月期には40億円まで引き上げることを目標としています。この目標達成のために二つの方針を定めました。データ流通社会の到来に向けた事業戦略の転換と、新たな空間情報の活用を見据えた将来への投資としています。中期経営計画の初年度となる当期の方針はパスコ飛躍への道と定め、パスコの将来のための躍進への準備の年に位置づけました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

〈2019年3月期 方針〉 パスコ、飛躍への道

パスコの将来のために “躍進への準備” の年と位置付ける

1

「稼ぐ力」の強化

パスコがさらに飛躍するためには、国内事業における「稼ぐ力」の強化が必要である。
そのためには、経費の削減や技術革新により利益率を改善していく。

2

海外事業の健全化

また、「顕在化するリスク」を最小化することが必要である。
まずはパスコの利益を圧迫している海外子会社の健全化を図り、リスクを最小化していく。

3

管理コストの適正化

会計処理、労働管理、情報セキュリティなどの厳格化によって管理コストは増加する一方である。
今までのやり方にとらわれることなく、抜本的に見直していく。

そして、三つの注力すべき課題を定めました。一つ目は稼ぐ力の強化、二つ目は海外事業の健全化、三つ目は管理コストの適正化です。

サポート

日本 03-4405-3160 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

1

「稼ぐ力」の強化

生産体制と営業戦略の理想的な連携により、受注・売上とも効果を発揮

技術と営業の本社体制を 事業統括本部 と 経営戦略本部 の体制に再編

全国の
生産能力

×

生産の
稼働状況

×

営業戦略

AI・RPAなどによる技術革新と生産性向上を推進

<異動更新業務> 測量図化半自動・全自動化／地積測量図仮配置全自動化
<地番図整備業務> 地番ラベル配置全自動化 など、実装完了

継続契約型サービスの推進によって利益体質の強固な事業基盤を構築

継続契約型サービスの増加：10%増

2017年度
約37億円

2018年度
約42億円

PasGAL

MarketPlanner

LogiSTAR

LandManager RealEstate など

わが街ガイド

FinancialGIS

PASCO LocationService

施設予約システム

DR-Info

これらの課題に対する活動の状況と、当期の事業活動について次にご紹介いたします。まず一つ目の課題は稼ぐ力の強化です。当期はおかげさまで受注、売上とも好調に推移することができました。この要因の一つは、本社体制の再編にあると捉えております。過去、技術と営業は本社に別々の本部があり、別々の戦略を立て実行してきました。この体制を、短期的な事業戦略と中長期的な事業戦略を行う本部に分け、また短期的な事業戦略を担う本部は、その中に技術と営業が一体となって戦略を実施するように再編しました。これにより、全国の生産能力と稼働状況に合わせた営業戦略を打つことができました。

また、AIやRPAの実装により、技術革新や生産性の向上に着手できたことも要因の一つと分析しております。さらに、安定的な事業基盤の構築に向けた継続契約型サービスの拡大も進めています。対前年比10%増の約42億円まで拡大し、今後はさらに増加させ、総売上の10%に早期に達成させたいと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

海外事業の健全化

**各国の市場環境の変化に対応した子会社経営の適正化
プロジェクト管理上のリスク最小化**

地域	国	経営最適化の方向性
アジア	フィリピン、タイ	生産工場としての能力向上
	インドネシア	母国市場での事業拡大
	中国	事業縮小
欧州	ベルギー	事業縮小
北米	アメリカ	母国市場での事業拡大
南米	ブラジル	事業縮小

二つ目の課題は海外事業の健全化です。海外子会社は母国の市場環境に大きく影響を受けている状況です。そのために各社の成長性を吟味し、この表に示すように事業の最適化を図っている最中でございます。一方、パスコが直接受注している海外プロジェクトは、実施国の情勢によりさまざまなリスクが顕在化しております。そのリスクの最小化にも取り組んでいます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

3

管理コストの適正化

管理コストの最適化に向けたRPAの導入

業務プロセスの見直し、省力化の検討から改善まで
全管理部門の業務プロセスを精査し、RPAの導入を推進
スマート本社を目指した組織改革の推進

人事戦略（採用・制度改革・教育）

<制度改革> 新給与制度・地域社員制度の開始、労務管理の強化
<人材教育> 若手育成塾の開校、PASCO大学でOB講演

最後の課題は管理コストの適正化です。本件に関しましては、全管理部門の業務のプロセスを精査し、RPAの導入を進めています。また、コンパクトでスマートな本社を目指した組織改革も推進しています。さらに人事戦略については採用、育成などの観点から、制度の見直しや新たなプログラムの実行などに取り組んでおります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

2019年3月期の主な報道発表

年	月日	発表概要
2018年	4月25日	パスコが保有する設備と運用体制のレンタルサービス「衛星地上局ネットワークサービス」を開始
	7月17日	日立システムズ とドローンによる3次元測量作業支援サービス（クラウド）を開始
	8月28日	工事現場の生産性向上「i-Construction」分野で最新技術の実用化研究と営業・生産体制を強化
	9月4日	ナビタイムジャパン と物流事業分野で業務提携
	10月17日	東南アジア地域の地球観測衛星利用で インドネシア航空宇宙研究所（LAPAN） との協力合意書を締結
	11月22日	「Mappin' Drop」が「第12回ASPIC IoT・AI・クラウドアワード2018」で受賞
	12月26日	平成30年度大規模自然災害等の被災地域支援活動、環境大臣表彰を受賞
2019年	2月1日	公共事業における用地関連業務で 東電用地 と業務提携
	2月4日	アミューズワンセルフ とドローンに搭載可能なグリーンレーザーสキャナの実用化研究に成功
	3月28日	スカパーJSAT と宇宙事業分野で業務提携

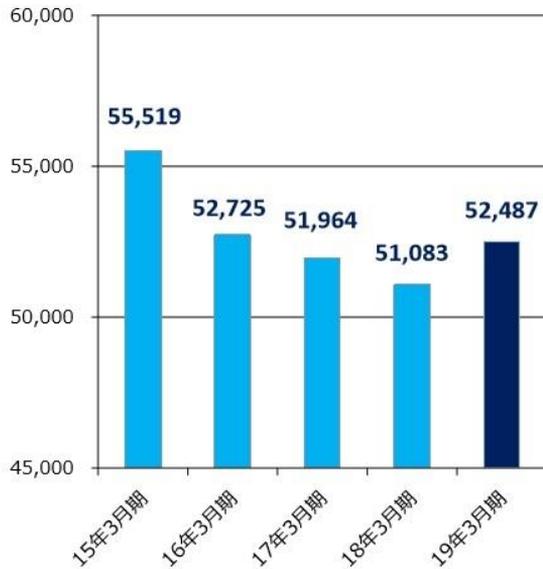
ここでは主な報道発表をご紹介します。当期は、事業拡大に向けたさまざまな企業との業務提携を進めてきました。i-Construction 分野では日立システムズ様、アミューズワンセルフ様。物流分野ではナビタイムジャパン様。公共事業の用地関連分野では東電用地様。衛星活用分野ではインドネシアの航空宇宙研究所 LAPAN とスカパーJSAT 様などです。当社の優位性と提携企業様の優位性を融合することで、事業領域の拡大を目指しています。

サポート

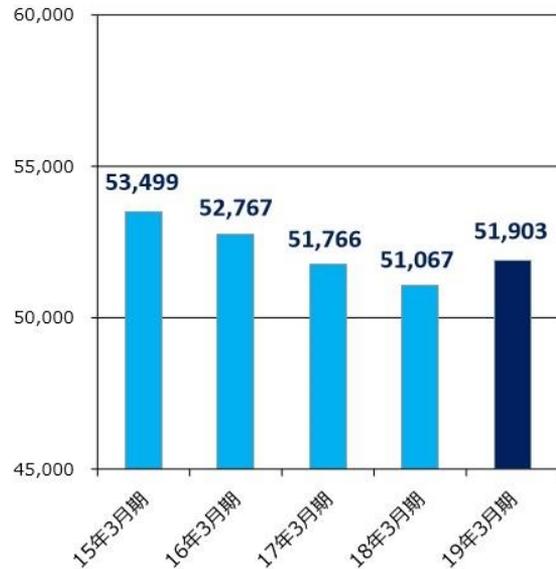
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

連結売上高と受注高の推移

【連結受注高の推移】



【連結売上高の推移】



(単位：百万円/百万円未満切捨て)

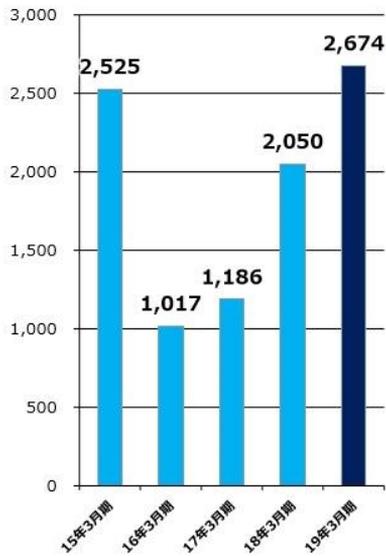
続きまして、これらの活動の成果として当期の売上、受注、利益の成果についてご説明します。まず、連結売上高と受注高などの推移でございます。当期の連結受注高は、対前年比 2.7% 増の 524 億 8,700 万円です。また、連結売上高は対前年比 1.6% 増の 519 億 300 万円となりました。このグラフに示すように、前期まで減少傾向にあった受注、売上とも当期は回復することができました。

サポート

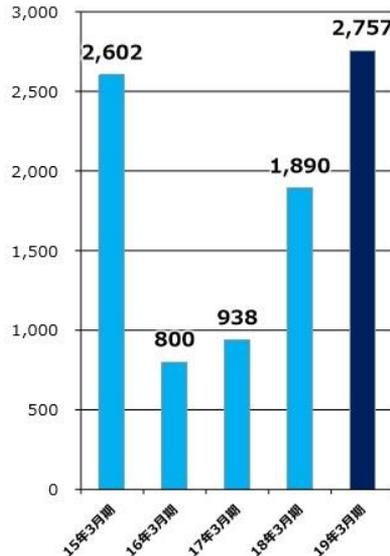
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

利益の推移

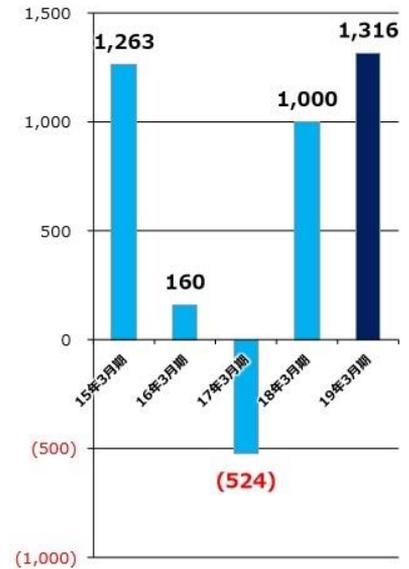
【営業利益の推移】



【経常利益の推移】



【当期純利益の推移】



(単位：百万円/百万円未満切捨て)

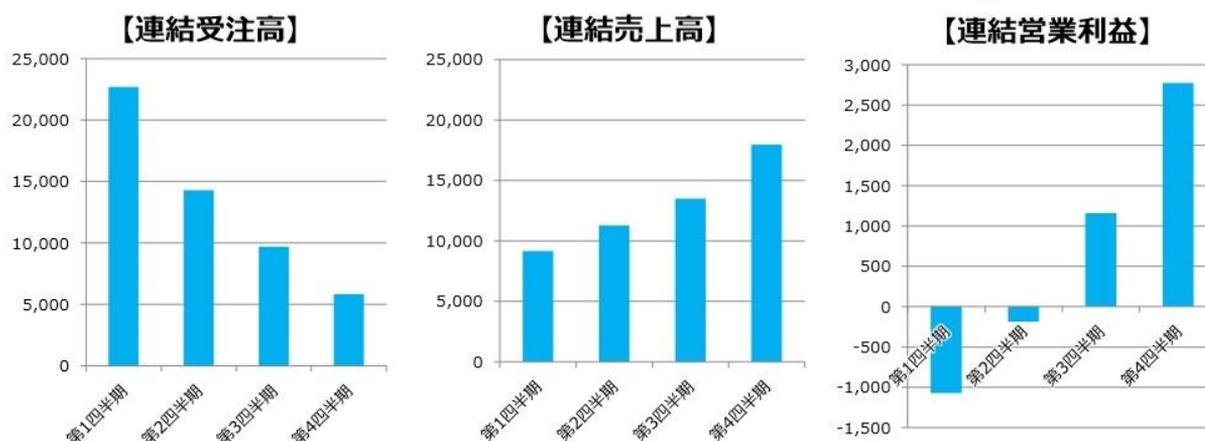
営業利益につきましてはこのグラフに示すように、対前年比 30.4%増の 26 億 7,400 万円となりました。経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益とも順調に回復しております。経常利益は 27 億 5,700 万円、当期純利益は 13 億 1,600 万円となりました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

四半期ごとの受注高・売上高・営業利益の推移

(単位：百万円/百万円未満切捨て)



＜事業活動の特徴と傾向＞

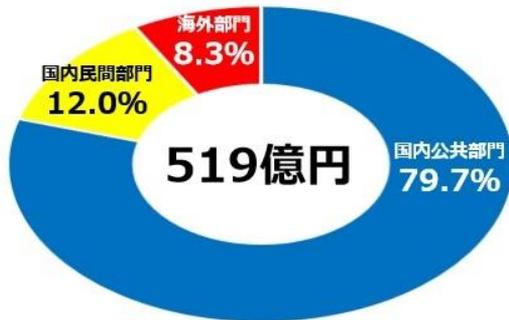
- ・売上高の約8割を占める国内公共部門の受注、生産活動に大きく影響を受ける
- ・受注は、地方公共団体からの業務発注の時期と連動、上半期に多く、年度末に向け減少する
- ・収益は、年度末納期に向けた生産活動の増加に伴い、第4四半期にピークを迎える

ここで四半期ごとの受注、売上、利益の傾向についてご説明します。当社グループの売上高は、連結の約8割を占める国内公共部門の受注と生産活動に大きく影響を受けています。受注は地方公共団体からの業務発注の時期と連動するため第一四半期に多く、年度末に向けて減少します。これに対して、工事進捗基準で計上する売上は年度末の納期に向けた生産活動に伴い、利益とともに第4四半期に向け急激に上昇する傾向にあります。現在の課題は生産の平準化です。そのために、複数年契約の受注促進、継続契約型サービスの拡大に努めています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

部門分類と概要



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
- 高精細航空写真を使った不動産管理（先進国）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
- 出店計画や商圈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、各部門の状況についてご説明いたします。当社は国内公共部門、国内民間部門、海外部門の三つの部門に分け開示させていただいています。当社のグループの約80%を占める国内公共部門は、国や地方公共団体をお客様とする行政業務の支援事業でございます。また、約12%を占める国内民間部門は、国内の民間企業をお客様として業務の効率や生産性の向上、市場分野、営業支援などのサービスを提供しています。残りの約8%を占める海外部門は、世界銀行やJICAの開発途上国支援業務、支援事業を行っている他、海外子会社の売上で構成されています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

部門別 決算概要

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	2019年3月期連結累計期間				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
国内部門	49,020	+5.4%	47,591	+2.9%	18,844	+8.2%
(公共)	42,664	+5.9%	41,339	+2.2%	13,503	+10.9%
(民間)	6,355	+1.8%	6,252	+8.0%	5,341	+2.0%
海外部門	3,467	-24.0%	4,312	-10.5%	2,052	-32.6%
合計	52,487	+2.7%	51,903	+1.6%	20,897	+2.1%

続きまして、部門別の受注、売上、受注残高の状況でございます。国内公共部門の受注高は対前年比5.9%増、売上高は対前年比2.2%増、受注残高は10.9%増です。また、国内民間部門の受注高は対前年比1.8%増、売上高は対前年比8%増、受注残高は2%増になりました。国内部門の合計は、受注高は対前年比5.4%増の490億2,000万円。売上高は、対前年比2.9%増の475億9,100万円。受注残高は、対前年比8.2%増の188億4,400万円です。一方、海外部門では健全化を図っているために、受注、売上、受注残高とも対前年比減少しております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

部門別 事業活動の状況

国内公共部門

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

【受注高】 42,664百万円 (5.9%増)
【売上高】 41,339百万円 (2.2%増)



行政機関を顧客とする空間情報事業

1 固定資産税評価関連業務が好調

2 国土強靱化に向けた、河川関連業務（計測、管理、対策）が好調

3 森林・農地、道路・上下水道管理などの現状把握と台帳整備の業務が好調

まず、行政機関をお客様とする国内公共部門の事業活動の状況についてご説明します。当部門は、各種の法令に基づき実行される行政業務を支援する安定的な事業領域です。年度ごとに法改正や新たな方針により割り振られる予算配分の影響は受けるものの、行政業務の多くは空間情報技術を必要としている部門です。特に当期は固定資産税評価関連業務、国土強靱化に向けた河川関係の業務、森林や農業、道路や上下水などの現況把握に関わる計測業務の他、台帳整備事業が好調に推移しました。

サポート

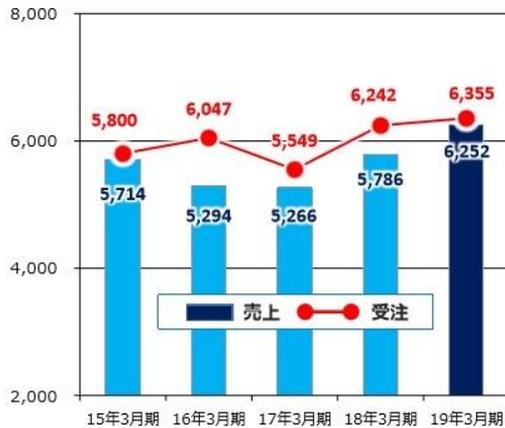
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

部門別 事業活動の状況

国内民間部門

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

【受注高】 6,355百万円 (1.8%増)
【売上高】 6,252百万円 (8.0%増)



民間企業を顧客とする空間情報事業

1

物流業務の配送効率化に向けた
業務提携とサービスの充実に努める

2

鉄道・通信・不動産事業者向け
用地と売買情報の管理サービスが好調

3

高精度3次元地図の整備業務、
地図コンテンツの販売などが好調

続いて、国内の民間企業をお客様とする国内民間部門です。地図情報や位置情報の活用は、物流、小売サービス、不動産、通信、自動車、金融など業界を問わずニーズがあります。当期は社会的な問題になっている物流業界の効率化に取り組んだほか、鉄道、通信、不動産事業者向けの用地や売買情報の一元化を実現するサービス、自動運転などの高精度3次元地図の整備や地図コンテンツの販売が好調に推移しました。

サポート

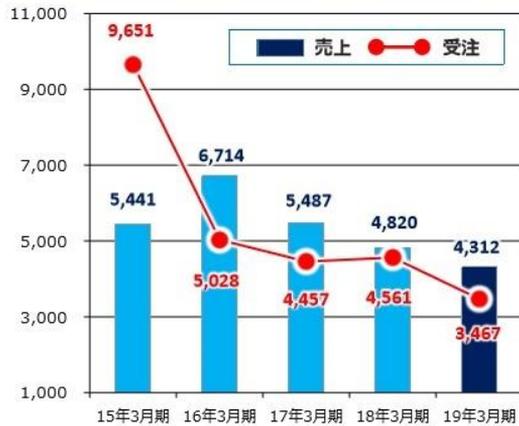
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

部門別 事業活動の状況

海外部門

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

【受注高】 3,467百万円 (24.0%減)
【売上高】 4,312百万円 (10.5%減)



世界で展開する空間情報事業

海外子会社会社の経営の最適化中

東南アジア・北米	生産工場としての能力向上 母国市場での事業拡大
欧州・南米	事業の最適化

※フィンランド、ラオスは2017年度、ベトナムは2018年度に清算済み

1 開発途上国支援
新たな業務領域へ拡大

2 衛星事業ノウハウ 世界市場へ

最後に海外部門です。当部門は海外子会社の事業活動に加え、パスコが実施する海外業務です。まず、海外子会社は先ほど申し上げたとおり、経営の最適化を進めました。一方、パスコが実施している開発途上国支援事業は JICA の ODA によるものです。そこでこの活動領域の拡大を進めてきました。さらに人工衛星を活用したソリューションは、日本国内にとどまらず、世界でのニーズも存在するため、事業の拡大を図ってきました。以上が 2019 年 3 月期の事業活動の状況になります。

サポート

日本 03-4405-3160 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

“パスコグループ中期経営計画 2018-2022” 達成に向けた2年目

継続方針

「稼ぐ力」の強化

海外事業の健全化
＜完結の年＞

管理コストの適正化

新たな方針

未来人材教育

IoT時代の
サイバーセキュリティNewSpace時代へ
の挑戦

続きまして、2020年3月期の方針と業績予想に移ります。パスコ中期経営計画の2年目となる2020年3月期の方針は、稼ぐ力の強化、海外事業の健全化、管理コストの適正化については継続します。その中で海外事業の健全化に関しましては、今年度で方向性を明確にする完結の年と位置づけております。

サポート

日本 03-4405-3160 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

未来人材教育

将来にわたる企業成長に欠かせないAIやイノベーションの人材育成を強化する

IoT時代のサイバーセキュリティ

安全に安定した行政支援サービスを提供するための情報セキュリティの強化
生産性向上に資する社内の基幹システムの増強を図る

NewSpace時代への挑戦

「Remote Sensing」と「Onsite Sensing」の2つの視点から社会の事象を捉え、
分析・解析技術を使って社会の課題を解決してきた実績とノウハウで、
今後到来する民間主導の「NewSpace」時代に挑戦する。

そして、新たな方針として未来人材育成、IoT時代のサイバーセキュリティ、NewSpace時代への挑戦の三つを追加しました。未来人材の教育では、将来にわたる企業成長に欠かせないAIやイノベーション人材の育成を強化します。サイバーセキュリティは、安全に安定した行政支援サービスを提供するための情報セキュリティの強化と、生産性向上に資する社内の基幹システムの増強を図ります。そして、今後到来する民間主導のNewSpace時代に挑戦いたします。これらの投資は、今後、当社グループが持続的に成長するために欠かせない喫緊のテーマであると考え、決断しました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

NewSpace時代への挑戦

衛星活用のこれまでの実績、ノウハウに加え、

超小型衛星の活用を推進

【2019年3月27日】
スカパーJSATと
宇宙事業に関する業務提携

国産地球観測衛星「ALOS-3」

観測幅70km／分解能80cm
の優位性を生かし世界へ提供

【2020年度】打ち上げ予定
【2021年度】撮影成果の販売開始

＜戦略分野＞

農業、漁業、森林、災害監視、インフラ老朽化

特に投資戦略として NewSpace 時代の挑戦について説明します。現在、世界的に活発化する衛星ビジネスは、当社がこれまで蓄積してきた実績やノウハウが発揮できる分野です。これからは宇宙空間に多数の超小型衛星が投入されます。また、当社が担う国産地球観測衛星 ALOS-3 が打ち上がります。それらを融合し、さまざまなプレーヤーと競合することで、日本で社会的に問題となっている農業、漁業、森林、災害監視、インフラ老朽化などの課題解決に全社を挙げて挑戦していきます。

サポート

日本 03-4405-3160 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

将来を見据えた法整備への対応 ICTと空間情報を融合した生産性向上

地方税法、都市計画法、道路法、河川法、下水道法、水道法などの法律に基づく行政業務を支援するなか

森林環境税（森林環境譲与税）、水道法、下水道法への対応

森林関連事業

森林台帳の整備
森林資源・地形解析
地域産業の振興 など

上下水道関連事業

台帳の整備
共有化・広域化・官民連携
下水道の企業会計への移行 など

続きまして、次期の事業戦略をご説明します。当社では地方税法、都市計画法、道路法、河川法、下水道法、水道法などの法令に基づく行政業務支援事業を行っています。近年、将来を見据えた法整備が活発となっております。当社では各種法改正により、ICTと空間情報を活用した情報の管理や活用の高度化に応えるため、次のような事業分野に傾注していきます。まず、森林関連事業です。森林環境税による地方財源の確保により、最適な森林系管理のために台帳整備や資源量の把握が始まります。また、上下水関連事業では水道法や下水道法の改定により、共有化、広域化、官民連携に向けて台帳整備のニーズが高まっています。

サポート

日本 03-4405-3160 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

国土強靱化への対応

防災・減災関連事業

土砂災害危険地域の評価と対策
各種ハザードマップ整備

河川関連事業

3次元計測技術による
河川管理の高度化とリスク対策

道路関連事業

重要インフラの資産マネジメント

ICTと空間情報を融合した生産性向上

物流

輸配送業務の効率化に向けた
コンサルティングとサービス提供

i-Construction

ICTを活用した生産性向上の推進
調査・測量・施工・維持管理まで

さらに、気候変動に伴う自然災害の激甚化を受け、国土強靱化基本法に基づく計画が打ち出されました。危険地域の評価やハザードマップの整備を推進する防災減災関連事業、河川氾濫のリスク対策のための3次元計測などの河川関係事業、重要なインフラである道路関連事業などへの対策強化です。そして、物流分野、土木工事分野の効率化、生産性向上を目指した空間情報の活用を推進していきます。

サポート

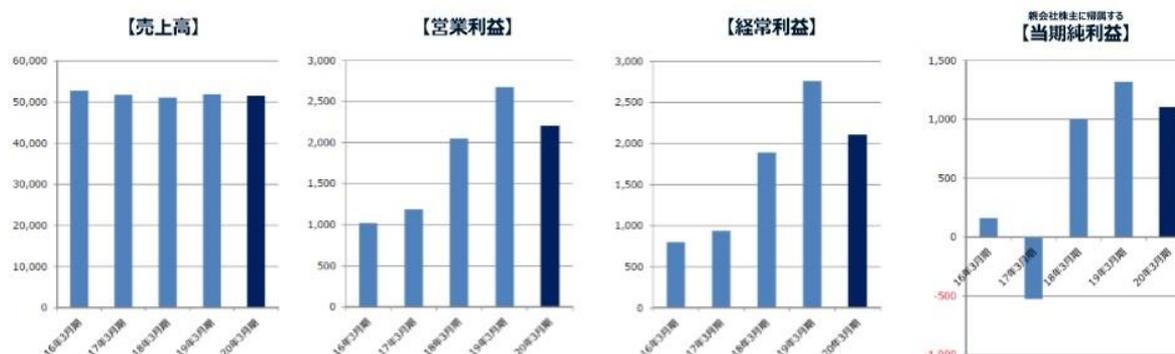
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

2020年3月期

連結業績予想

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

	2019年3月期実績	2020年3月期計画値	前期比増減	
売上高	51,903	51,400	-503	-1.0 %
営業利益	2,674	2,200	-474	-17.7 %
経常利益	2,757	2,100	-657	-23.8 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,316	1,100	-216	-16.5 %



このような活動により次期の業績は、売上 514 億円、営業利益 22 億円、経常利益 21 億円、親会社株主帰属する当期純利益は 11 億円と予想しています。なお、年間配当金については 1 株当たり 15 円を予定しております。

最後になりましたが、パスコグループは今後も持続的な企業成長に向けた利益体質への変革に取り組んでまいります。以上で私からの説明を終了いたします。ご静聴ありがとうございました。

サポート

日本 03-4405-3160 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

質疑応答

司会：島村社長様、ありがとうございました。それでは、これから皆様方のご質問を受けたいと思います。ご質問のある方はマイクをもってまいりますので、挙手を願いたいと存じます。なお、本日のミーティングにつきましては、質疑応答を含めまして書き起こしをして公開する予定でございます。従いまして、ご質問に当たりましてはご所属、お名前等を名乗られました場合にはそのまま開示ということになります。匿名をご希望の方は会社名、お名前なしでご質問いただければということをお願いしたいと思います。いかがでございましょうか。お待ちください。

エンドウ：すみません。日刊建設工業新聞のエンドウと申します。いつもお世話になっております。何点か島村社長に質問があるのですけれども。まず、来期の予想で減収減益を見通されている理由をお聞きしたいことと、投資計画で、例えば、人材育成等々をされるかと思うのですけれども、こちらはもし設備投資額がつまびらかにできるようであれば教えていただきたいのが2点目。3点目は、足元の状況で今公共、民間、海外と8対1対1と約この割合かと思うのですけれども。社長が先ほどおっしゃったように、非常に公共事業というのは予算に左右されるということで、より収益基盤の強化という観点から言えば、民間であるとか、海外の部門というのをこれから伸ばしていけるのか。もし、伸ばされるのであれば、比率を設定されているのであれば教えていただきたい。以上3点お願いいたします。

島村：ありがとうございました。それでは1点目なのですけれども。今期の減収減益の見込みの理由ということなのですけれども、まず、海外部門に関しましては、海外子会社の経営の最適化を行っているということでございます。それで先ほど申しましたように、完結の年にしたいというところもございまして、ここに関してはやはりその影響で減収と考えております。また、減益に対しては先ほども言いましたように、戦略的な投資を考えておりまして、その投資にかかる費用ということで減益になるだろうという想定をしております。

それから2点目の質問で、投資に関してはどういう内容でどれぐらいの金額かというところでございます。それで、まず一つとしては先ほど説明した3分野ですね。未来人材の育成、サイバーセキュリティ。それからNewSpace時代への挑戦というところが大きく一つございます。

それから、やはりこれからは収益基盤を強化するということで、中期経営計画の最終年に向けて営業利益を倍増するということをうたっています。そのためにはその3分野の投資だけではなくて、やはり最新の機材を導入することによって原価低減を図る。あるいは、生産の効率化のための生産

サポート

日本 03-4405-3160 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



ツールを積極的に開発するということが必要になってきますので、そういうところを併せもってトータルで投資したいと考えています。

そういう意味では、当期の利益と来期の利益、そういうところの対応を考えている次第でございます。実際の金額に関しましては、どの程度になるかという想定はございますけれども、ちょっと戦略的な部分がございますので、控えさせていただきたいと思えます。

それから3点目、海外に関して。これに関しては、やはり JICA を中心とした東南アジアに新たな分野の仕掛けを行っているという状況でございます。その他に、必要によっては今までは海外子会社を設立していたということなのですけれども、プロジェクトベースでの事務所設立というのが考えられるのではないかとこのところ。いきなり子会社を作るのではなくて、やはりプロジェクトとしてその国に合うのかどうかというところを吟味しながら、手を打っていきたいと考えております。以上でございます。

司会：よろしいですか。続きましていかがでございますでしょうか。お待ちください。

ヨシダ：日経新聞のヨシダです。よろしくお願いたします。2点お伺いさせていただきます。まず1点衛生関連ですね。ここを NewSpace 時代という記載がありますが、御社にとっては NewSpace ではないんじゃないかなという気もするのですけれども。あえてこのタイミングでこの分野を強調される意義。先ほどシナジーも高いというお話がございましたけれども、教えていただきたいのと、先日、スカパーさんとの提携を発表されております。例えば、東大発のアクセルスペースが超小型の人工衛星でプラットフォームづくりを進めている中で、あえてスカパーさんとの提携を決定された背景を教えていただければと思います。これは人工衛星の大きさ等の問題もあるかと思うのですが。これが1点です。

もう1点、上水道の民営化のところ、需要の伸びも期待されるというお話もありましたけれども。民営化する場合に外資が入ってくると、そのシステムも一緒に連れてくるというリスクも考えられるかと思いますが、その辺りはどのようにお考えか、お願いたします。

島村：それでは1点目ですけれども NewSpace 時代への挑戦ということで、あえて私のほうがこれを掲げた理由は、今までの公共を中心とした宇宙産業というものに対して日本政府が舵を切ってきたということなのです。つまり、民間主導で新しい考え方で宇宙産業を創出するという形で舵を切りましたので、そういう意味では、私たちがもっている今までのノウハウとか、いろんな財産がこれからも継続して使えるだろうと。

サポート

日本 03-4405-3160 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



ただし、今までと違うのは先ほどもありましたように、スカパーJSATさんのように超小型衛星がこれからいろんな形で投入されてきます。それで、スカパーJSATさんではアメリカのプラネット社、約140基の超小型衛星のアーカイブの販売を始めているという形になっております。そういう意味で言いますと、毎日必ず、自分たちの上空には超小型衛星が必ず回ってきて、毎日のように撮影しているという状況になっております。昔の衛星というのは、やはり大型衛星は1週間に1回とか10日に1回の撮影だったと。それが毎日のように撮影できるということがございます。

今まで、従来リモートセンシング分野で問題になっていたリアルタイムで情報が欲しいといったときに、どうしても待たないといけないというところから、毎日のように撮影できるような形になると、やはりステージが変わってくるのではないかとこのところがございます。それで、従来なかなか課題解決として衛星が取れてないねというところがクリアできる時代がやってきたということで、私たちが今まで壁だと思っていたリアルタイム性というものが実現できてくる時代になりますので、あえて従来の課題も含めて私どもは解決できるのではないかと。そういうソリューションが提供できるのではないかと考えて、もう一度今までの実績、あるいはノウハウを洗い出して、どの分野でどういうものが今まで課題解決できなかったのかというところを見ながら、それぞれの分野に挑戦していきたいと考えているのが1点目です。

それから2点目は上下水の外資のという話ですけれども。海外を見ますと上下水道の管理というのは、地図を使って台帳とリンクさせながらやはりGISをベースにして管理しているというのが主になっております。それで国内の場合は、やはりそれと同じような流れになっておりますけれども、まだ図面にしても台帳にしてもデジタル化が進んでいないところが多くあります。そういう意味では、たとえ海外の会社がやってきても、そこのところのデジタル化というのは必要な部分でございまして、台帳の整備、それから図面というところに関しては、私たちの出る幕が十分あるのではないかと考えております。以上です。

ヨシダ：ありがとうございます。その辺りで投資というところも今期含めて精力的にやっていかれるという認識でよろしいですか。

島村：そうですね。

ヨシダ：わかりました。

島村：生産の効率化というところでは、上下水で今までいろんなデータ整備をやってきましたけれども、そういうものに対してやはりRPAを使って省力化していくというのは必要であろうと考えております。

サポート

日本 03-4405-3160 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



ヨシダ：ありがとうございます。

司会：よろしいですか。続きましてご質問いかがでしょうか。

質問者：18 ページのところで、受注のトレンドがこれまでの下落トレンドから上昇に変わったのですけれども、この詳細を何かご解説いただければと思います。一過性要因、あるいはオーガニックで変わってきた部分とか、そういうふうに分けて教えていただければと思います。それが1点目です。

あと2点目は、2022年のところに営業利益は出されているのですけれども、そのときの売上とか、あと国内、海外、あるいは民間、公共、その辺の比率とかも教えてください。お願いします。

島村：まず1点目で、今まで減少傾向にあった受注、売上。それが増加傾向に至ったということでございますけれども。先ほども申しましたけれども、本社の営業、それから技術がそれぞれ独立して本部を立ち上げていたというところで、ちぐはぐだった部分の組織編成をやり直した結果としてやはりみんなが向かう方向が一致したということで、この数字が出来上がっているのではないかと想定しております。

それから2点目ですけれども、これは日根さんのほうからお願いいたします。

日根：ご質問ありがとうございます。今期の見通しについて、各部門のトレンドがどうなるかというお問い合わせだと認識しておりますが。基本的に公共、民間とも増加になります。唯一減っているのが海外部門ということになります。海外部門が大きく割合を落とすという状況になります。よろしいでしょうか。

質問者：あと、今期をいただいたので2022という、もうちょっと長い目の。利益が営業利益を倍増させるというときの状況の比率はいかがでしょうか。

島村：比率は決めておりません。ただし、私どもとしてはトップラインを上昇させる、常に右肩上がりの受注というところではなくて、やはり利益率をどう高めるかというところに舵を切らないといけないのではないかとというのが中期経営計画の策定時点の結論でございまして。それですから、あえて受注、売上というのは決めてないというのはそういうところでございます。

質問者：わかりました。ありがとうございます。

司会：よろしいですか。続きましていかがでしょう。ご質問のほうはよろしいですか。それでは、あと残された時間がございますので直接お尋ねいただくということも踏まえまして、これもちま

サポート

日本 03-4405-3160 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



して株式会社パスコ様の IR ミーティングを終了させていただきます。皆様お疲れさまでございました。また、会社の皆様ありがとうございました。

島村：こちらこそ、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

サポート

日本	03-4405-3160	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



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をしてはなりません。

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 03-4405-3160 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

