



## 株式会社パスコ

2020年3月期第2四半期決算説明会

2019年11月11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]	2020年3月期第2四半期決算説明会
[決算期]	2019年度 第2四半期
[日程]	2019年11月11日
[ページ数]	39
[時間]	13:29 – 14:15 (合計：46分、登壇：29分、質疑応答：17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]	
[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、ただ今より株式会社パスコ様の IR ミーティング、2020 年 3 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

まず初めに、会社ご出席のお二方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。

**島村**：島村でございます。よろしくお願いいたします。

**司会**：取締役、日根清様でございます。

**日根**：日根でございます。よろしくお願いいたします。

**司会**：本日は、お二方様からご説明をいただきまして、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 2020 年 3 月期第 2 四半期の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。

当期の事業活動と決算の状況について、私からご説明させていただきます。

---

### 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



## 会社概要

<b>会社名</b>	株式会社パスコ
<b>代表者</b>	代表取締役社長 島村 秀樹
<b>株式上場</b>	東京証券取引所 市場第一部 (証券コード：9232)
<b>事業内容</b>	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
<b>連結売上高</b>	519億円 (2019年3月期)
<b>グループ従業員数</b>	連結：2,693名、単体：2,116名 (2019年3月末現在)
<b>本社</b>	東京都目黒区東山1-1-2
<b>創業</b>	1953年10月27日 (設立1949年7月15日)
<b>主な株主</b>	セコム株式会社

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月に創業いたしました。空間情報の収集および加工・処理技術によって、社会の課題解決に向けたサービスの提供を主たる事業として展開しています。1999年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っております。

### 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

## パスコの“3つの優位性”



ここで、当社の経営ビジョンと3つの優位性について動画でご紹介します。正面のスクリーンにご注目ください。

**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。社会の課題解決を目指す当社の3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、社会の課題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。

そして、国土の管理、保全、災害、環境対策、インフラの維持管理、行政業務の効率化、生産性の向上や物流の効率化など、あらゆる社会の課題に対して3つの優位性を融合した、パスコ独自の技術で解決に取り組んでいます。

### 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

島村：ありがとうございました。それでは、パスコグループ中期経営計画 2018-2022 の概要について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質への変革

### 〈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<sup>①</sup>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- 6 -

お手元のページ、6 ページでございます。中期経営計画では、持続的な企業成長に向けた利益体質への変革を掲げ、目標を、5 年間で営業利益額を倍増させることと定めています。つまり、計画の策定年度 20 億円だった営業利益を、計画の最終年度、2023 年 3 月期には 40 億円に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二つの方針を定めました。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。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。

では、当期における事業活動の状況をこれからご説明いたします。

#### 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

<b>2020年3月期</b>		<b>方針</b>
<b>“パスコグループ中期経営計画 2018-2022” 達成に向けた2年目</b>		
<b>継続方針</b>		
<b>「稼ぐ力」の強化</b>	<b>海外事業の健全化</b> ＜完結の年＞	<b>管理コストの適正化</b>
<b>新たな方針（投資戦略）</b>		
<b>未来人材教育</b>	<b>IoT時代の サイバーセキュリティ</b>	<b>NewSpace時代への 挑戦</b>
<small>© PASCO CORPORATION</small>		<small>- 8 -</small>
		<small>PASCO</small>

パスコグループ中期経営計画の2年目となる当期の方針は、ここに示すとおりでございます。前期に引き続き、稼ぐ力の強化、海外事業の健全化、管理コストの適正化に取り組んでおります。その中で、海外事業の健全化に関しましては、今年度を完結の年と位置付けております。

さらに、当期は新たな方針を掲げております。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、中長期的な成長を目指した投資戦略として掲げております。

**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



## 基本方針に基づく活動状況

### 「稼ぐ力」 の強化

- 前期に引き続き、営業と技術が一体となった営業戦略を展開、生産稼働率・生産性の向上に努める
- 政策動向を見極め、中長期的な視点に立って将来の姿を描き、今、何をすべきかの提案活動に注力

### 海外事業 の健全化

- 2019年7月24日：適時開示  
北米子会社（Keystone Aerial Surveys, Inc.）の株式譲渡
- 2019年8月23日：適時開示  
欧州子会社（PASCO Europe B.V.）の解散

### 管理コスト の適正化

- 年間7千件以上の本社が対応する問い合わせを、コンピュータが対応するチャットボットの運用を下期から開始
- RPA（ロボティクス・プロセス・オートメーション）の実装検討を進める

基本方針に基づく活動の状況は、ここに示すとおりでございます。前期に引き続き、営業と技術が一体となった営業戦略を展開し、生産稼働率・生産性の向上に努めてまいります。そして、国の政策動向を見極め、中長期的な視点に立って将来の姿を描き、今、何をすべきなのかの提案活動に注力し、稼ぐ力の強化に取り組んでまいりました。

海外事業の健全化に関しましては、7月24日、8月23日に適時開示させていただいたとおり、順調に展開しております。

また、管理コストの最適化については、スマートな本社を目指し、年間7,000件以上の本社に寄せられる社内の問い合わせに対応するために、コンピュータによる自動応答で処理するチャットボットを整備し、この10月から稼働を開始しております。そして、RPAの実装検討も順調に進んでおります。

### 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

## 投資戦略に基づく活動状況

### 未来人材 の育成

- AI人材：空間情報技術者のAIリテラシーの向上のため当社オリジナルの3つの教育プログラムを策定、教育を開始
- イノベーション人材：セコムとの共同プログラムを実施オープンイノベーション人材の教育を開始

### 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に情報セキュリティを強化
- 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

- 超小型衛星の活用ビジネスに取り組む企業との提携、大学・研究機関との共同研究にも取り組む
- 先進光学衛星「ALOS-3」（2020年度打ち上げ予定）の国内外へのプレセールスを開始

次に、当期新たに設定した投資戦略の活動状況をご説明します。

未来人材の育成に関しましては、空間情報技術者のAI教育に着手しております。また、イノベーション人材の育成に関しましても、セコムとの共同プログラムを実践する中で育成を進めております。

IoT時代のサイバーセキュリティに関しましては、安全に安定した行政支援サービスを提供するために、情報セキュリティを強化し、および生産性向上に資する社内の基幹システムの増強を図っております。

NewSpace分野への挑戦に関しましては、大学の研究機関とともに、超小型衛星の活用ビジネスの検討を進めております。また、2020年度に打ち上げ計画をしております国産の先進光学衛星、ALOS-3の国内外へのプレセールスを開始いたしました。

### 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

## AI人材の育成

### 空間情報×AI 当社オリジナルの育成プログラムを始動

空間情報の新たな活用ビジネスの創出  
に向けたAI人材の育成を目的に、当  
社オリジナルのプログラムを策定、始動



#### 【レベル1】

e-learningによるAI基礎知識

技術者のAI基礎知識の向上を目的として全11講座を当期上半期に実施、130名の技術者が受講を完了し、今後、順次受講者を拡大する計画。

#### 【レベル2】

AI技術にかかわる課題解決

当社内でAIを業務適用する上での注意点や課題を把握するため、AIの疑似体験、組織論、AI言語を用いた実習などを実践。

#### 【レベル3】

機械学習の実務トレーニング

レベル1・2を完了した技術者を対象に、実際の業務シーンに応じた、より実践的なAI技術の実装方法を習得するプログラムを作成、下期より実施。

ここで、特筆する二つの取り組みについて、掘り下げてご説明いたしたいと思います。

AI人材の育成に関しましては、空間情報とAI技術を融合したパスコオリジナルの教育プログラムを策定しました。その内容は、AIの基礎知識、AI技術にかかわる課題解決、実務トレーニングの三つのレベルに分けたプログラムでございます。既に当期の上半期から、空間情報技術者への教育を開始しております。

### サポート

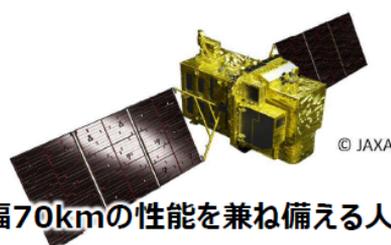
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

## NewSpace時代への挑戦

### 海洋観測カメラによる有色溶存有機物の観測に成功 ～超小型人工衛星を利用した北極域観測技術の構築に期待～

2012年から海洋観測カメラ：OOC（Ocean Observation Camera）の開発に参画。今後、撮影成果の画像処理、データベース設計を担当し、漁業分野での活用に向けた調査・研究を行う計画。

### 先進光学衛星「ALOS-3」 いよいよ、2020年度打ち上げ（予定）



地上分解能80cmの精度と、1度に撮影できる観測幅70kmの性能を兼ね備える人工衛星。本衛星の運用と撮影成果の活用、世界市場への流通を担い、国内外へのプレゼールスを始動。

もう一つは、NewSpace 時代への挑戦に関する活動状況でございます。10月2日の報道発表に記載するように、北海道大学、東北大学とともに取り組む超小型衛星の利活用に関する共同研究を行っております。海洋観測用のカメラを開発し、漁業分野での活用を研究するものでございます。

国産の先進光学衛星 ALOS-3 については、今期より 2020 年度の打ち上げに向け、国内外へのプレゼールスを開始しました。当社は、この衛星の運用と全世界への流通と利活用を担っております。今までにない地上分解能 80 センチ、観測幅 70 キロの特長を生かして事業拡大に取り組んでまいります。

#### 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

2020年3月期

事業戦略

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

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

上下水道関連事業

国土強靱化への対応

防災・減災関連事業

河川関連事業

道路関連事業

ICTと空間情報を融合した生産性向上

物流

i-Construction

次に、当期の事業戦略を説明いたします。将来を見据えた法整備への対応や、ICT と空間情報を融合した生産性の向上を目指し、注力分野を定めております。ここに示すとおりでございます。

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

## 国土強靱化に向けた事業拡大

保有する測量・計測技術で土砂災害危険箇所の再点検、道路法面調査、地盤モニタリングなどの各種調査を支援するとともに、ハザードマップ（土砂災害・河川氾濫・地震・津波ほか）の整備、自治体における新たな防災システムの構築支援などに注力

対象エリア	パスコが担う業務領域
河川	3次元地形の把握、越水・決壊リスクの評価、治水計画の策定、日常点検の効率化、ハザードマップの整備、住民への周知など
山間部	3次元地形の把握、土砂災害リスクの評価、安全対策、森林の健全化対策、ハザードマップの整備、住民への周知など
都市部	3次元地形の把握、内水氾濫・液状化リスクの評価、都市防災計画の策定、ハザードマップの整備、住民への周知など

注目されておりますのが、14 ページ目に示しますように、国土強靱化でございます。

現在、気候変動に伴う自然災害の甚大化を受け、国土強靱化基本法に基づく計画が打ち出されております。土砂災害の危険地域の評価や河川氾濫のリスク対策への3次元計測事業や、ハザードマップの整備や防災システムなどを推進する防災・減災関連の事業、および道路などの重要なインフラの評価、維持管理に関わる事業が拡大しております。

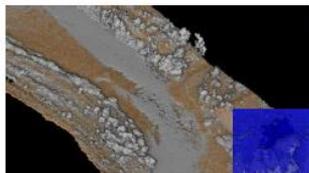
### サポート

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@scriptsasias.com

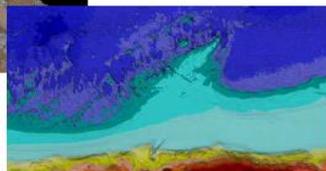
2019年2月に実用化研究に成功

4月から販売を開始した「ドローン搭載型グリーンレーザーสキャナ」

河川管理の現場で稼働を開始。



左) 河床と河川周辺の3次元地形



右) 海底と海岸の3次元地形



ドローン搭載型レーザーสキャナは、  
工事現場の生産性向上を目指した「i-Construction」分野からも注目を浴びています。

それらの中で、河川分野におけるドローン搭載のグリーンレーザーสキャナの稼働状況を次に示しております。

本技術は、国土交通省が進める革新的河川プロジェクトの一環として、2017年度から研究開発に取り組んだ成果でございます。今年2月に実用化を達成し、4月から販売活動を開始しております。現在、国土交通省の各地方整備局への導入が進み、現場での稼働が開始しております。本システムでは、河川の水の中、川底の地形が取得できますので、これから河川の氾濫シミュレーションなどに活用していただけるわけでございます。また、港湾などの工事現場の生産性向上を目指した i-Construction の分野でも注目を浴びております。

## 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

航空機から地上にレーザーを照射し、高精度な3次元座標データを計測する最新技術の稼働を2019年8月から開始。  
森林に覆われた山間部の3次元地形計測に威力を発揮。

右) 樹木に覆われた林道や人工的に整形された地形などの3次元形状も捉える



左) 山間部のレーザー計測成果の断面

また、山間部においては、航空機搭載型の最新のレーザー計測機を導入し、8月から稼働を開始しました。本技術は、航空機から地上にレーザーを照射し、その反射から高精度で高密度な、地形の3次元座標データを取得するものでございます。森林に覆われた山間部の、3次元の微地形計測に威力を発揮しております。

左下の画像は、レーザー計測の成果の断面図になります。白い点が見えますけれども、これがレーザーの点群でございます。樹木の上層部の枝葉からの反射に加え、樹木に覆われた地面まで到達していることがお分かりになるかと思えます。

右上の画像は、カラーの表示部分が森林の表面を計測した成果でございます。丸の中が、地上まで到達したレーザーのみを抽出した微地形データになります。樹木の下に隠れた林道や、整備された施設の3次元形状を捉えることができるということがお分かりになるかと思えます。

## 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

MMS（モバイルマッピングシステム）による3次元計測成果を、  
内水氾濫やアンダーパスの冠水など、都市部のリスク評価に活用。

右) 上空からは計測できないアンダーパスの形状を計測



左) 都市部の高低差をミリ単位に計測

さらに、都市部においては、専用車両によるレーザ計測技術を活用しております。自動運転用の高精度3次元地図情報の整備にも使われているMMS、モバイルマッピングシステムは、地表面の高低差をミリ単位で計測できます。左下の画像が、道路周辺を捉えたレーザの3次元データです。一方、右上の画像は、空からは計測できないアンダーパスを計測したデータで、内水氾濫とか、あるいは洪水時のシミュレーションに活用されております。

#### 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

## 新事業戦略（海外）の構築に向けた活動

### 米ヴェリスク・アナリティクス社との覚書締結

2019年7月24日、データアナリティクス大手のVerisk Analytics, Inc.（以下ヴェリスク社）と、日本・アジア地域をはじめとしたグローバルな視野での、空間情報を活用した革新的ソリューションの共同開発を目的とした戦略的パートナーシップ提携に向けた覚書を締結。

技術・営業・事業企画担当のメンバーで構成する社内プロジェクトを立ち上げ、9月には、ヴェリスク社 CEO スコット・スティーブソン氏がパスコ本社に訪れるなど、新たな空間情報ソリューションの創出に向け、具体的な取り組みを開始。



左) パスコ 代表取締役社長 島村秀樹 / 右) ヴェリスク社 CEO スコット・スティーブソン

最後まですけれども、新たな事業戦略の構築に向けた活動状況をご説明します。

今年7月24日に開示させていただきました、アメリカ、ヴェリスク社との覚書締結についてです。ヴェリスク社は、データアナリティクス大手の会社で、米国NASDAQに上場、連結売上高約2,630億円、連結従業員数約8,300名を誇る会社でございます。

米国において、高精細な航空写真ライブラリとAIを活用した画像認識により、損害保険業界向けのリスク評価や損失シミュレーションなどのサービスを提供しております。両社の技術力や実績・ノウハウを融合して、日本およびアジア地域に対して新たな革新的なソリューションの創出に向け、動き出しております。

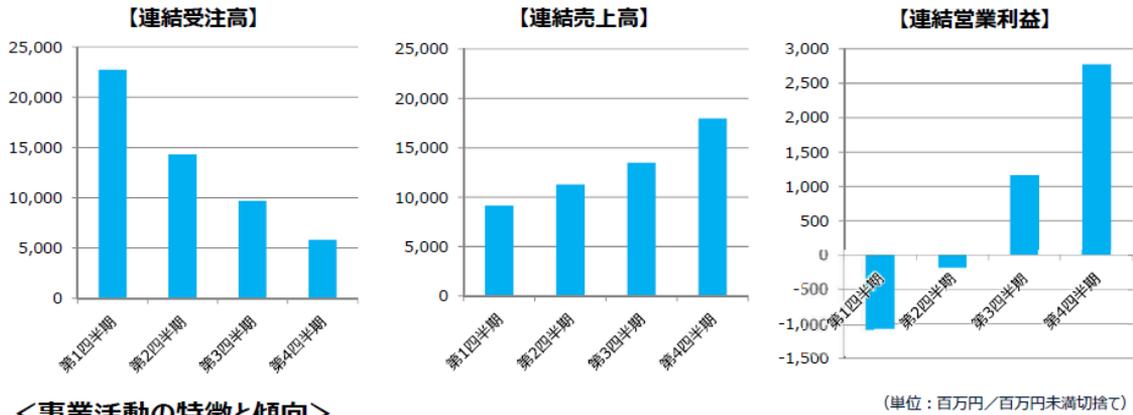
続きまして、これらの活動の成果として、当期の売上、受注、利益の成果についてご説明申し上げます。

#### 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

## 事業活動の特徴（季節変動要因）

四半期ごとの受注高・売上高・営業利益の推移（2019年3月期実績より）



### ＜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

まず最初に、事業活動の特徴について、四半期ごとの受注、売上、利益の傾向をご理解していただきたいと思います。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おります。

受注は、左の図になりますけれども、地方公共団体からの発注の時期と連動するために、第1四半期に多く、年度末に向け減少しているのが分かります。これに対して工事進捗基準で計上する売上は、図の中央になりますけれども、年度末の納期に向けて生産活動とともに、図の右側ですね、利益とともに第4四半期に向けて急激に上昇する傾向がございます。言い換えると、営業利益は第1四半期、第2四半期ともマイナスでございます。

当社としては、1年を通して生産の平準化を課題として、そのためにも生産の前倒し、継続型の契約サービスを拡大してっておりますけれども、以上に説明したような季節の変動要因がございますので、これからはこれを基にして上半期の成果をご報告いたします。

### 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



まず、連結売上高と受注高の推移をご報告申し上げます。連結受注高は、折れ線グラフで表しておりますけれども、対前年同期比 12.0%増の 414 億 1,200 万円となりました。また、連結売上高は、青い棒グラフで表しておりますけれども、対前年同期比 12.8%増の 230 億 4,200 万円となりました。前年までと比べると、大幅に回復していることが分かります。

### 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

# 利益の推移

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

	2016年3月期 第2四半期累計期間	2017年3月期 第2四半期累計期間	2018年3月期 第2四半期累計期間	2019年3月期 第2四半期累計期間	当期 第2四半期累計期間	前期比増減
営業利益	-623	-551	-1,475	-1,260	-131	+1,129
経常利益	-619	-957	-1,387	-1,207	-217	+990
親会社株主に帰属する 当期純利益	-513	-912	-1,082	-1,092	692	+1,784



© PASCO CORPORATION

- 22 -

PASCO

次に、利益の推移について説明いたします。表の一番右の対前年同期比を見ていただきたいと思います。営業利益は11億2,900万円、経常利益は9億9,000万円、親会社株主に帰属する当期純利益は17億8,400万円と、順調に回復しております。

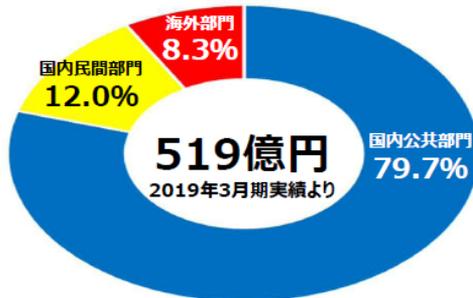
## サポート

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

SCRIPTS  
 Asia's Meetings, Globally

## 部門分類と概要

<連結売上高における部門構成>



### 国内公共部門

行政機関を顧客とする空間情報事業

- 国土強靱化対策
- 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  
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、各部門の状況についてご説明いたします。

24 ページになります。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おります。当社グループの約 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を行っております。

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、業務効率や生産性の向上、市場分析、および営業支援などのサービスを提供しております。

残りの約 8%を占める海外部門は、JICA の開発途上国支援事業などの他、海外子会社の売上で構成されております。

## 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 決算概要

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	2020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>	38,687	+11.7%	20,880	+12.2%	36,652	+9.6%
(公共)	35,036	+11.9%	17,947	+15.4%	30,592	+9.5%
(民間)	3,651	+10.1%	2,932	-3.9%	6,059	+10.1%
<b>海外部門</b>	2,724	16.2%	2,161	+18.3%	1,711	-52.7%
<b>合計</b>	41,412	+12.0%	23,042	+12.8%	38,363	+3.5%

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。

まず、国内部門の公共では、受注高、対前年同期比 11.9%増、売上高、対前年同期比 15.4%増、受注残高 9.5%増でございます。また、国内部門、民間においては、受注高、対前年同期比 10.1%増、売上高、対前年同期比 3.9%減、受注残高は 10.1%増でございます。

国内部門の合計は、表の一番上の行に記載しました。受注高、対前年同期比 11.7%増の 386 億 8,700 万円、売上高、対前年同期比 12.2%増の 208 億 8,000 万円、受注残高、対前年同期比 9.6%増の 366 億 5,200 万円になりました。

海外部門は表の下から 2 行目でございます。受注高、対前年同期比 16.2%増の 27 億 2,400 万円、売上高、対前年同期比 18.3%増の 21 億 6,100 万円でございます。受注残高、対前年同期比 52.7%減の 17 億 1,100 万円となりました。

### サポート

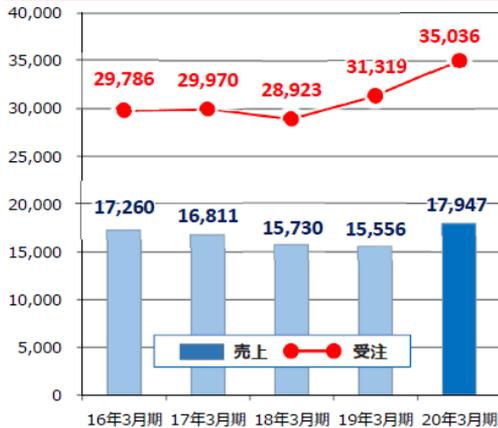
日本 03-4405-3160 米国 1-800-674-8375  
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

## 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】 35,036百万円 (11.9%増)  
【売上高】 17,947百万円 (15.4%増)



行政機関を顧客とする空間情報事業

1

国土強靱化に向けた  
3次元レーザー計測業務が好調

2

道路などのインフラマネジメント業務、  
行政業務支援のシステムサービスが好調

3

ドローン搭載型グリーンレーザスキャナの  
販売が好調

© PASCO CORPORATION

- 26 -

PASCO  
Sustaining the Earth by Creating the Future

ここからは部門別に報告させていただきます。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申し上げます。

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。年度ごとの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、行政業務の約8割は空間情報技術が必要とされている部門でございます。特に当期は、国土強靱化に向けた3次元レーザー計測業務、道路のインフラマネジメント業務、行政業務支援のシステムサービスの提供、ドローン搭載型グリーンレーザスキャナの販売など、好調に推移いたしました。

### 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

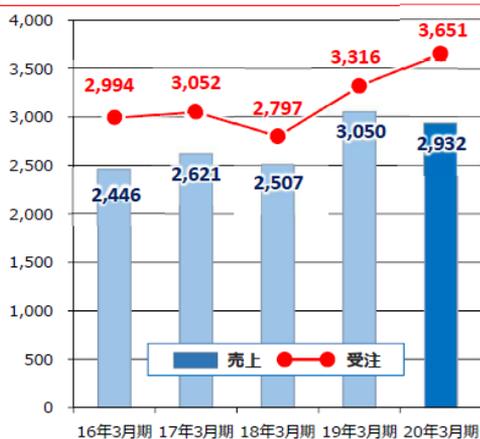
SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

## 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】 3,651百万円 (10.1%増)  
【売上高】 2,932百万円 (3.9%減)



民間企業を顧客とする空間情報事業

1

荷主・物流業向け  
効率化支援サービスが好調に推移

2

不動産用地と物件管理の  
システムソリューションが好調に推移

3

自動運転用のデータ整備が  
前期に一巡したことにより売上が減少

© PASCO CORPORATION

- 27 -

PASCO  
Building the Space for Greater Productivity

続いて、国内の民間企業をお客様とする国内民間部門でございます。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ございます。当期は、荷主・物流業向けの効率化支援サービスや、不動産用地と物件管理のシステムソリューションが好調に推移した一方、売上については自動運転用のデータ整備が前期に一巡したことにより減少しております。

### 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

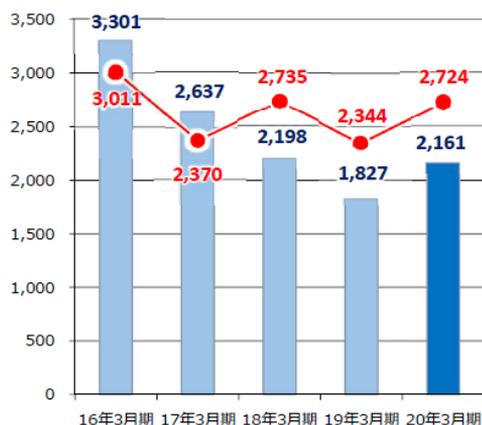
SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

## 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】 2,724百万円 (16.2%増)  
【売上高】 2,161百万円 (18.3%増)



世界で展開する空間情報事業

### 海外子会社の経営最適化中

北米	2019年7月24日開示 米国子会社 (Keystone) の株式譲渡
欧州	2019年8月23日開示 欧州子会社 (PASCO Europe) の解散

1 東南アジアにおける道路インフラマネジメント業務の受注が増加

2 南米 (スリナム) で大型の開発途上国支援プロジェクトが完了し売上に貢献

© PASCO CORPORATION

- 28 -

PASCO  
Spatial Information & Data Solutions

最後に、海外部門でございます。当部門は海外子会社の事業活動に加え、パスコが実施する事業活動の成果で構成されております。当期は、米国子会社の株式譲渡、欧州子会社の解散を実施し、海外子会社の経営最適化を進めております。

その他、東南アジアにおける道路インフラマネジメント業務の受注が増加し、スリナムで発展途上国向けの大型のプロジェクトが完了したことがあり、これが売上を増加させている要因でございます。

2020年3月期第2四半期の事業活動の状況については以上になります。

### 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@scriptsasias.com

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

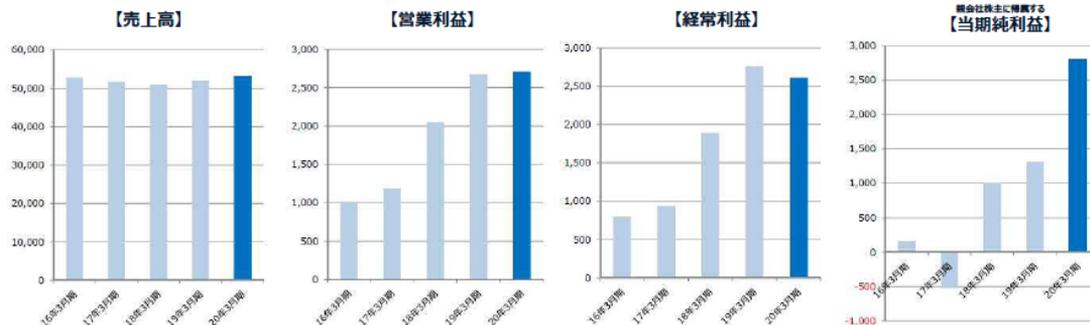
# 2020年3月期

# 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	53,000	+1,097	+2.1 %
営業利益	2,674	2,700	+26	+1.0 %
経常利益	2,757	2,600	-157	-5.7 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,316	2,800	+1,484	+112.7 %

※2019年10月25日修正



© PASCO CORPORATION

- 30 -

PASCO  
Empowering the Quality of Customer's Business

それでは最後に、当期の通期業績予想についてご説明申し上げます。

30 ページになります。今年 5 月の業績予想を 10 月 25 日の適時開示で修正させていただきました。当期の業績予想は、その表の修正予想に記載したとおりでございます。売上 530 億円、営業利益 27 億円、経常利益 26 億円、親会社株主に帰属する当期純利益が 28 億円と予想しております。

なお、期末の配当につきましては、1 株当たり 15 円を予想しております。

以上のように、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み、業績の拡大を目指してまいります。どうぞよろしくお願いいたします。

今回は、当期適時開示がたくさんありましたので、その内容をご理解していただくということで、詳細を担当取締役の日根よりご説明させていただきます。よろしくお願いいたします。

**日根：**財務・IR 担当の日根でございます。今、社長から申し上げたとおり、第 2 四半期以降、いくつかの適時開示の公表のお知らせをさせていただいております。私からはその内容を簡単にご紹介させていただきたいと思っております。

## 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

SCRIPTS  
Asia's Meetings, Globally

<2019年7月24日>

## 連結子会社の異動（株式譲渡）に関するお知らせ

主な理由	海外子会社の経営最適化の一環<海外事業の健全化> 米国市場の再編・競争激化、外資規制強化の見通しなどを踏まえ、 売却の好機会を総合的に判断
損益影響	子会社株式売却益（連結18億円、個別23億円）を計上
今後見通し	株式譲渡先の親会社である米国Verisk Analytics社と戦略的パートナーシップ提携に向けて、日本・アジア地域を中心に、地域特性やニーズ調査を踏まえた協業検討を開始

まず、33ページをご覧ください。まずは7月24日付で公表しました、連結子会社の異動に関するお知らせでございます。

主な理由としましては、先ほども申し上げたとおり、海外子会社の経営最適化の一環という方針の下、現在の米国市場の再編競争激化、あるいは外資規制強化の見通しを踏まえて、売却の適切なタイミングを計って、最終的に総合的に判断に至ったというものでございます。

損益影響としましては、この中間決算で子会社株式の売却益、連結で18億円、単体で23億円を計上しております。今後の見通しとしましては、これも先ほど申しました米国のヴェリスク社との戦略的パートナーシップ提携に向けて、現在、協議検討を開始しております。

### 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@scriptsasias.com

<2019年8月23日>

## 特定子会社の異動（子会社の解散）に関するお知らせ

主な理由	海外子会社の経営最適化の一環<海外事業の健全化>
損益影響	税金費用の戻り（連結・個別ともに5億円）を計上
今後見通し	欧州事業の統括管理はパスコへ移管

次に、8月23日付で公表しました子会社の解散に関するお知らせでございます。こちらにも主な理由は、海外子会社の経営最適化の一環でございます。こちらは、既に休眠状態であったものを解散の決議をして、最終的に損益の影響として税金が確定しまして、税金費用が約5億円戻ってきております。利益方向になったということです。今後の見通しとしまして、欧州事業の統括管理につきましては、パスコ本体のほうへ移管することとしております。

### 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@scriptsasias.com

<2019年10月25日>

(開示事項の経過) 連結子会社の株式譲渡手続の完了、固定資産の譲渡(方針決定)、特別損益および法人税等調整額の計上見込み、通期業績予想(連結の修正・個別)に関するお知らせ

### 事業用不動産と社宅の一部の譲渡(方針決定)について

主な理由	資産効率および財務体質の更なる向上を目的
損益影響	暫定的には減損損失(連結9億円、個別8億円)を今期計上、以後の保有リスクなし
今後見通し	具体的な譲渡先等については現時点では未定

※特別損益および法人税等調整額の計上見込み、業績予想については該当ページ参照

さらに、10月25日で公表しましたうちの一部なんですけれども、不動産の一部譲渡の方針決定に関するお知らせでございます。主な理由としましては、資産効率、および財務体質のさらなる向上を目的としております。損益影響としましては、暫定的に固定資産の減損損失、連結で9億円、単体で8億円を今期中間決算で計上しております。

一方で、以後の保有しているリスクはなくなったと見ております。今後の見通しとしましては、現時点では具体的な譲渡先等は未定なんですけれども、これから検討していくような形でございます。

#### 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

## <2019年10月25日> 連結業績予想の修正

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

	5月13日 発表予想	10月25日 修正予想	前回比増減	
売上高	51,400	53,000	+1,600	+3.1 %
営業利益	2,200	2,700	+500	+22.7 %
経常利益	2,100	2,600	+500	+23.8 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,100	2,800	+1,700	+154.5 %

### 売上高

北米子会社の株式譲渡（▲6億）しましたが、国内部門の好調により、増加

### 営業利益

北米子会社の株式譲渡（▲1億）しましたが、国内部門の好調により、増加

### 当期純利益

北米子会社の株式譲渡益（+18億）、特定子会社解散に伴う税金費用の戻り（+5億）、国内部門が好調により、固定資産減損損失（▲9億円）を計上するも、増加

さらに、先ほど申し上げた連結業績予想につきまして、もう少し踏み込んでご説明差し上げます。今回、上方修正をしております。売上高は、北米子会社の株式を譲渡したことによって、8月から12月の5カ月分の売上が削られました。一方で、国内部門、特に公共なんですけれども、好調により増加したことで、最終的には大幅な増収となっております。

営業利益につきましても、北米子会社が残りの期間で約1億円を見込んでおったんですけども、こちらはなくなったんですが、それを大きく上回る国内部門の好調の結果、増益という形になっております。

当期純利益につきましては、北米子会社の株式譲渡益18億円、特定子会社解散に伴う税金費用の戻りがプラス利益方向で5億円、さらには国内部門の好調によって、一部固定資産の減損損失9億円は計上したんですが、結果的に増加しております。

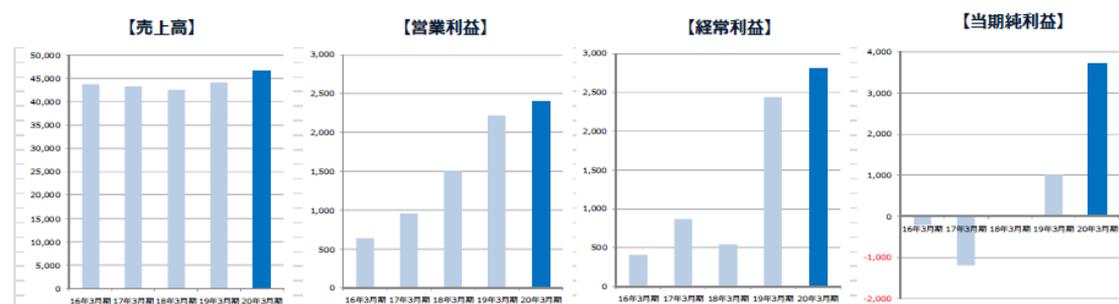
## サポート

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

## <2019年10月25日> 個別業績予想の修正

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

	2019年3月期実績	2020年3月期予想値	前期比増減	
			増減額	増減率
売上高	44,093	46,700	+2,606	+5.9 %
営業利益	2,212	2,400	+187	+8.5 %
経常利益	2,441	2,800	+358	+14.7 %
当期純利益	1,021	3,700	+2,678	+262.1 %



© PASCO CORPORATION

- 37 -

PASCO  
Empowering the South to Grow into the World

続きまして、個別業績につきましてはご覧のとおりでございます。単体の本業のところは、非常に好調であることはご覧になれるかと思います。

### 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

## お知らせ

投資家の皆様とのコミュニケーションツールを改良しました！

“IR情報サイト”をリニューアル（2019年11月）

<https://www.pasco.co.jp/ir/>

PDF形式のコーポレートプロフィール

皆様から寄せられる質問項目を元に編集しました。  
冊子形式のPDFファイルをダウンロードいただけます。



© PASCO CORPORATION

- 38 -

PASCO

最後になりますが、弊社ではこのたび IR 情報サイトをリニューアルしております。機会がございましたら、ぜひご覧いただければと存じます。

以上となります。

### 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

 **SCRIPTS**  
Asia's Meetings, Globally

## 質疑応答

---

**司会：**ご説明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お受けしたいと思います。

なお、今回の IR ミーティングにつきましては、質疑応答も含めまして書き起こし、公開する予定でございますので、ご質問に当たりまして匿名ご希望の方は、所属、名前、なしでご質問いただければと思いますが、いかがでございましょうか。

**フクダ：**東洋経済のフクダといいます。いつもお世話になります。二つか三つあるんですけど。

最初、この説明資料の 9 ページの管理コストの適正化というところで、チャットボットの運用ですけども。決算短信の説明だと、この年間 7,000 件以上の社内問い合わせに対応するためと書いてあるんですけど、これはどこからの問い合わせをどこが答えるという形になっているんでしょうか。それをまずお答えください。

**島村：**ご質問ありがとうございます。本社、総務、情報システム、さまざまな本社組織への問い合わせが年間 7,000 件あると。

**フクダ：**それはどこからですか。

**島村：**社内の各事業部とか。

**フクダ：**全国各地のとか。

**島村：**そうです。問い合わせがあるということで。特に、本社サイドで発信している情報に関して質問が多く寄せられますので、それに対してチャットボットを使って返答することで効率を図っていくという趣旨でございます。

**フクダ：**そうすると、全国の支社というか営業所から本社に対しての質問を。これは自動音声対応ですか。

**島村：**一応メールでやりとりをするような形になります。

**フクダ：**これが 10 月からもう導入されているということですね。

**島村：**そうです。

---

### 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@scriptsasias.com



**フクダ**：もう一つ、27 ページの国内民間部門の3 番目に、自動運転用のデータ整備が前期に一巡したことによりうんぬんとあるんですが、これはちょっと意味が分かりません。もう少し説明していただけませんかでしょうか。

**島村**：弊社では、DNP という会社に対して自動運転のための計測を行っております。それで、まずスタートしたのが高速自専道に関して計測を行ったわけなんですけども、その新規計測は完了したということでございます。

今後起こってくるのは基本的に更新でございまして、更新がこれから始まるわけなんですけども、今期は一巡したということで、更新までのタイムラグが空いているということでございます。

**フクダ**：例えば、車のナビ用の計測のいろんな情報が必要ですよ。それがいろんなメーカーから受注を受けていたんだけど、それがもう一通り終わったという意味ですか。

**島村**：そうですね。最初の基礎的な情報、道路の基礎的な情報についての整備は終わって、その上にいろんな対象物だとか、目標物だとか、そういう情報を重ね合わせて、今、車メーカーのほうに提供しているところでございます。

**フクダ**：社名はいいんですけど、具体的にはどんなメーカーですか。

**島村**：ほとんどの車製造会社でございます。

**フクダ**：自動車メーカーですね。地図情報とかそういうところは。

**島村**：ではないです。

**フクダ**：これは、一巡するというのは今後もあれですか、何年周期みたいなことが起こり得るんですか。

**島村**：そうですね。実際に利用し始めたら、その更新が必ず必要になってきますので。それを行う形になろうかと思えます。

**フクダ**：大体何年周期ぐらいになるんですか。

**島村**：できれば毎年更新を望んでおりますけれども。そのタイムラグがリアルタイムになるほど、やっぱり自動運転の安定性というんですか、安全性は高まるのではないかと想定しておりますので、これからは多分、リアルタイムでの更新をどうやってやっていくかが一つ鍵になるのではないかと考えております。

---

## 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

**フクダ**：そうすると、一巡しないため、毎年毎年お仕事をもらうためには、お宅にとってどういう対策を考えておられますか。より高度なとか、高精細なとか。

**島村**：今の計測の方法は、かなり高精細なデータが取れるようになっておりますので、やはりそこから必要な情報を抽出するところのリアルタイムでのデータ処理が必要になってくるのではないかと考えています。そこに関しましては、私どもの総合研究所で研究を行っている最中でございます。

**フクダ**：その一巡とか、一服しないように、毎年提案をしていくということですか。

**島村**：そうです。

**フクダ**：分かりました。最後に、譲渡予定はまだないとおっしゃったんですけど、今回の不動産の減損の事業用の松山ですかね、これは随分広そうなんですけど、もともとは何だったんですか。飛行場か何かですか、飛行場じゃないか。

**島村**：松山は、うちの営業部門と生産の一部が入っております。

**フクダ**：営業所と、あとは何ですか。

**島村**：技術のほうの生産部署がそこに入っています。

**フクダ**：これは、松山市の中では結構広い用地になっているんですか。

**島村**：結構広い用地になっております。

**フクダ**：もう売却の交渉とかは進んでいるんですか。

**日根**：今、まさしく検討中でございます。弊社の場合は、事業部が中国と四国地方を束ねた事業部になっておりますので、今、どうしても中国地方が、広島のほうによりボリュームが行っているのので、四国の拠点としては従来から比べると重きを置かなくなってきたということになってしまっています。それで拠点の見直しを図ったということです。

**フクダ**：今期中には売却が決まりそうですか。

**日根**：交渉次第になります。

**フクダ**：分かりました。どうもありがとうございました。

**エンドウ**：日刊建設工業新聞、エンドウと申します。何点か質問があるんですけども。

---

## 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



まず、国土強靱化の部分で。台風が19号等を含めて、かなり災害関連の対応業務が増えているかと思うんですけども。島村社長にお伺いしたいんですけど、下期にかけて、まずこの災害関連の収益というんですか、売上が下期にどう影響するのかということと。

同じく、こういった大規模災害が多発している中で、技術者不足も叫ばれるかと思うんですけども、その辺の対応等はどうお考えになっているのかということをまずお伺いしたいのと。

最後、海外の部分で、今年で一応完結の年とされておりますけれども、同じく下期にかけて何かこういった、例えば株式の譲渡であるとか、子会社さんの取得というようなことを今後予定されているのか、つまびらかにできる範囲でお答えいただければと思います。

**島村：**質問ありがとうございます。まず、1点目の災害対応と、その収益ということなんですけれども。実は私ども、台風19号が来る前に、かなり国土強靱化の事業の受注を取っております。そういう意味では、かなり生産が逼迫している状況に近くなっておりましてけれども、災害がここ立て続けに続いておりますので、いったん生産を中止にして災害対応に振り分けました。その結果として、多分、下半期は生産の効率化をかなり行っていかないと収益に結び付いていかないだろうという想定をしております。

そういう意味では、私どもは、衛星を上げてからかなり社会貢献のところに力を注いできましたので、やはり災害があった場合は必ず衛星データで撮影する、それから航空機で撮影する、必要によってはドローンで撮影することを、作業を止めてでも行うような会社でございますので。逆に収益が上がるというよりは、そのの部分に関しては、これからどう上げていくか、後半にかけてやはり効率化を図っていかないと作業が終わらない状況になりそうだという予想でございます。

それから、技術者不足ですけども、私どものいろんな分野がございますが、どの分野においても技術者不足は起こっております。そういう意味では、新入社員、あるいは中途採用を積極的に行うのがまず1点でございます。もう1点は、技術者に専門性を広めてもらうというところで、自分の専門性以外のところに関して理解していただくという、つまり専門を二つ、三つ持つってもらうことによって流動的な生産体制が取れるのではないかとこのところを昨年度からやっております。そういう意味では、その2点でどうにかカバーしていきたいと考えております。

それから、海外ですけども、今年度で完結の年と言っていますのは、海外でのいろんな子会社、あるいはプロジェクトに対して、ある意味で言うとリスクが顕然化しているような状況でございます。

---

## 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



大きなところに関しては、今年度で完結しております。ただし、海外においては複数年であったり、あるいは向こうの国の状況もございますので、その辺を勘案しながら調整をしていくことになるかと思えますけれども、大きな部分はもう出ないだろうと確信しております。以上でございます。

**司会：**続きまして、ご質問いかがでしょう。

**質問者：**資料の15ページ、16ページのところで、グリーンレーザースキャナのところで、航空機の搭載型のレーザーのところで、ここをもう少し細かく教えていただきたいんですけど。このレーザースキャナはスキャナの販売で、16ページのほうがデータを出しているんだろうなと分かるんですけども。

例えばドローンなんかも、これを使うことによって何がどう変わるのか。また、御社がターゲットとする先ですね、販売先はどういったところにあるのか。

同じように16ページも、このデータが何がどう変わるのか、どういったところに販売ターゲットとしておいているのかという部分、もう少し細かくコメントをください。以上です。

**島村：**ご質問ありがとうございます。まず、15ページのドローン搭載型のレーザースキャナでございませけれども、これは説明でもしましたように、川の底ですね、川の水の中を撮影するような機材でございませ。そういう意味では、これから河川のシミュレーション、中小河川を対象にして、国交相も積極的にハザードマップを作っていくんだと述べておりますけれども、そういう場合に、やはり水の底の地形は重要になります。そういう意味では、これからこれで計測したデータが河川氾濫シミュレーションに使っていき、さらにハザードマップにつながっていくだろうと想定しております。

それで、ここの特徴になりますけれども、やはり航空機に搭載しているグリーンレーザーもございませけれども、地上に近づくと従って、水の中を透過する、その深さが大きくなります。そういう意味では、航空機よりもこのドローンの搭載型のレーザーのほうが、水面に近く撮影高度を取りませるので、川の中の深さが基本的に航空機よりも深いということで、地形を高密度に、それから高精細に撮れるであろうというところを想定しております。

これは株式会社アミューズワンセルフと共同開発したグリーンレーザースキャナでございませ。今、国土交通省の各地方整備局に対しては、パスコのほうから販売をして、その運用、技術、サポートを行うという契約に至っております。これに関しましては、先ほども言いましたように、港湾

---

## 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



の i-Construction にも使えるであろうということで、やはり i-Construction を目指しているいろんな企業様からの引き合いがこれから多く出てくるだろうと想定しております。

一方で、16 ページ目の航空機搭載型の最新レーザーでございますけれども、これはグリーンレーザーではございません。一般的な地形を撮るようなレーザーでございますして、水の中を透過するというものではございません。

これに関しましては、やはり森林の隙間から山の微地形を撮るところが、昨今の地滑りの状況、そういうものの対策にかなり有効であることが示されておりますので、弊社としましては、最新の機材ですね、従来よりも点密度をたくさん撮れるようなレーザー計測装置を 2 台買しまして、今はこれを搭載して実際には山間部の計測に使っているということでございます。

これに関しましては、先ほど言いましたように、地滑り地帯において、これから豪雨があった場合にどのような形で災害が起こるであろうかという推定に使われることが目的でございますので、そのための活用ということで、十分生かせるだろうと思っております。以上でございます。

**司会：**続きますして、ご質問はいかがでしょうか。ご質問はよろしいでしょうか。

それでは、また残された時間で直接お尋ねいただくことも踏まえまして、これをもちまして、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、会社のお二方様、ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[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@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 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

