



株式会社パスコ

2020 年 3 月期決算説明会

2020 年 5 月 13 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 月期決算説明会
[決算期]	2019 年度 通期
[日程]	2020 年 5 月 13 日
[ページ数]	26
[時間]	13:26 – 13:57 (合計：31 分、登壇：31 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 2 階 第 2 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]	1 名 代表取締役社長 島村 秀樹 (以下、島村)

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@scriptsasia.com

登壇

島村：株式会社パスコの代表取締役社長の島村でございます。今回の決算説明は動画を通して、投資家の皆様にご説明をさせていただきます。それでは、2020 年 3 月期の決算をご説明いたします。最初に弊社の会社概要と中期経営計画について映像でご紹介いたします。

映像：それでは、これから株式会社パスコの会社概要を紹介します。パスコは 1953 年 10 月に航空測量の会社として創業しました。その後、空間情報の収集、及び、解析、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、社会システム産業構築の一翼を担い、地理空間情報サービス事業を担当しています。ここで当社の経営ビジョンと三つの優位性についてご紹介します

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三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。

続きまして、2018 年 5 月に策定した、パスコグループ中期経営計画 2018-2022 についてご説明します。中期経営計画は、持続的な企業成長に向けた利益体質への変革を目指し、計画の最終年度 2022 年度には、2017 年度に 20 億円だったグループ連結営業利益額を倍増。つまり、40 億円に到達させることを目指しています。

その目標達成のために二つの方針を掲げています。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です。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と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を実現するものです。

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



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す。AI、IoT、ロボティクス、ブロックチェーンなどの次世代ツールの導入による自動化、高度化の実現を目指すものです。計画の骨子はビジネスモデルの転換、新たな事業領域への挑戦、技術の革新と継承、経営基盤の強化と企業価値の向上と定めています。

この四つの骨子への取り組みにより、これまでの測量、調査に基づく情報提供とクラウド方式によるサービス提供の姿から、2022 年度には社会の変化量の提供と 3 次元化、そしてプラットフォームビジネスへと姿を変貌させる計画です。将来的には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を目指しています。それが「Growing リアルマップ構想」です。このようにパスコは常に最先端の技術を追求し、持続的に成長し続ける企業経営を目指しています。

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@scriptsasias.com



〈基本方針と活動実績〉

1 「稼ぐ力」の強化

営業・技術を一体とした本社組織のリーダーシップにより、受注拡大と生産効率の改善を図る

本格化した営業・技術の一体化戦略（※）により、受注効率と生産効率の向上を果たす
※“短期的な事業戦略をリードする事業統括本部”と“中長期的な事業戦略をリードする経営戦略本部”

2 海外事業の健全化（完結の年）

連結営業利益の引き下げ要因となっていた海外子会社の事業最適化を完了

海外子会社の事業最適化を完了
これにより連結売上高への貢献度は低くなったが、利益は改善

3 管理コストの適正化

管理部門の業務プロセスを見直し、RPAの実装などによる効率化と新人事制度をスタート

島村：それでは次に、中期経営計画の2年目となる当期の方針と活動の実績についてご説明いたします。当期の基本方針は三つです。稼ぐ力の強化、海外事業の健全化、管理コストの適正化でございます。一つ目の稼ぐ力の強化では、前期に編成を変えた本社機能により、目指していた営業と技術の一体化が定着し、その結果、効率的な受注と生産につながることができました。これは、短期的な事業戦略をリードする事業統括本部と中長期的な事業戦略をリードする経営戦略本部が有機的に機能した結果でございます。

また、二つ目の海外事業の健全化では、欧州・北米を中心に海外子会社の事業の最適化をほぼ完了することができました。これにより連結売上高への貢献度は低くなりましたが、利益の改善につながることができました。

そして、三つ目の管理コストの適正化では、管理部門の業務プロセスを見直し、RPAの実装などによる効率化と新たな人事制度をスタート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@scriptsasias.com

〈投資戦略と活動実績〉

1 未来人材教育

セコムと共同でオープンイノベーション活動を実践、AI人材の育成を本格化

セコムが企画するオープンイノベーションに積極的に参画し、様々な優位性を持つ異分野企業との協業を模索
パスコ独自のAI人材育成も本格化

2 IoT時代のサイバーセキュリティ

サイバーセキュリティと基幹システムを強化、緊急対応として全社在宅勤務環境の整備

重要なお客様の情報を預かり、安定的に信頼されるサービスを提供するためのサイバーセキュリティ
事業継続や多様な働き方に対応するためのIT基盤の強化を図る

3 NewSpace時代への挑戦

国内・海外の衛星活用分野の専門家に向けALOS-3（20年度打上げ）のプレセールスを開始

© PASCO CORPORATION

- 5 -

PASCO
Empowering the Earth to Improve the World

続きまして投資戦略です。未来人材教育、IoT時代のサイバーセキュリティ、NewSpace時代への挑戦の三つを掲げ、この1年間取り組んでまいりました。

一つ目の未来人材教育では、セコムが企画するオープンイノベーションに積極的に参画し、異分野の企業との交流の中でイノベーション人材の育成を進めてきました。また、パスコ独自の人材教育として約130名の社員に対してAI教育プログラムを本格的にスタートさせました。

二つ目のIoT時代のサイバーセキュリティでは、安定的に信頼されるサービスを提供するために、サイバーセキュリティの強化とBCPや多様な働き方に対応するためのIT基盤の強化に着手いたしました。

三つ目のNewSpace時代への挑戦では、日本が今年度に打ち上げる先進光学衛星ALOS-3のプレセールスを国内外の衛星活用分野の専門家に対して開始しました。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

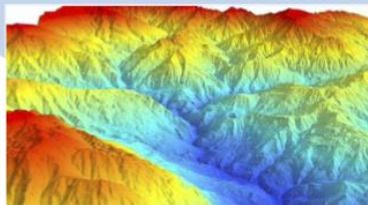
国土強靱化対策

最先端の空間情報技術で様々なリスクを評価



地形の高精度な3次元計測を実施

山間部の3次元計測



河川の3次元計測

災害に対する危険性判定・被災時の影響評価などに活用

© PASCO CORPORATION

- 7 -

PASCO
Supporting the Earth to Improve the Future

次に、当期の主な事業活動の状況をご説明いたします。まず、当期の業績に大きな追い風となったのは、国土強靱化対策の取り組みです。気候変動に伴い、甚大化する自然災害への対策として、特に水害対策に大きな予算が付きました。

これは、ダム・河川・砂防を対象に、航空レーザ測量により高精度な3次元の地形データを収集し、そのデータをもとに危険性の判定やリスクの影響範囲を評価するものでございます。左下の画像は山間部の3次元計測を行った結果です。樹木の下で精密な3次元地形を捉えています。一方、右下の画像は河川周辺の3次元計測の結果です。航空機やドローンに搭載したグリーンレーザーによって水を透過して川底の3次元地形を捉えております。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

インフラ老朽化対策

道路の老朽化対策のための3次元計測 道路・橋梁・公共施設の長寿命化計画の策定を支援



パスコが提案するインフラ管理の未来像
映像でご紹介します



© PASCO CORPORATION

- 8 -

PASCO
Supporting the Quality of Tomorrow's World

もう一つが、インフラの老朽化対策です。これは道路の老朽化対策のための3次元計測と道路や橋梁、学校や公民館などの公共施設の、長寿命化計画の策定の業務でございます。ここで、当社が提案する統合的なインフラマネジメントについて映像を用意しましたのでご覧ください。

映像：2025年、我が国はインフラの老朽化問題を完全に克服していた。「ママ、この橋直ったね。」IoTセンサーがあらゆるインフラを監視。異常を検出すると、センターに急報。人工衛星、ドローン、電源車両が異常を監視し、インフラの安全安心を確保。クラウドサービスをプラットフォームとした統合的なインフラマネジメントを実現。住民通報や、IoTセンサーからの異常通知は即座に共有。モバイル端末に表示、直ちに対応。

作業報告書を書く必要がなくなり、モバイル端末で報告。次の現場情報もモバイルで確認。道路、橋梁、学校、公営住宅、下水道など全ての情報はインフラIDにより地図上で統合的に管理。インフラの劣化状況、進捗状況は3次元GISで分野横断的に把握。同時施工の検討も簡単に。デジタルツインによるスーパーシティを実現している。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

台帳情報、点検記録、修繕履歴を一元管理。アセットマネジメントと維持管理業務を総合的に支援。IoT センサーが異常を検知すると現場へ急行。日常点検業務が省力化され、災害時の対応も迅速化されている。

予算編成は、AI によるビッグデータ解析によって優先順位付け。修繕計画と財務情報を連動し、予算を平準化、最適化。限られた財源で質の高いインフラマネジメントを実現している。全てのインフラは都市計画と連動し、施設の集約化、複合化を加速。誘導区域の人口密度を維持し、活力がある住みよい街を実現。住民の安全・安心を守り、次の世代に負担を残さない街づくり。「ママ、今度は学校がきれいになって、図書館もできるんだって。」GIS、IoT、AI、先端技術を結集したパスコのソリューション。新時代のインフラマネジメントの準備はできた。

島村：このように、当社では全国の自治体に対して老朽化が進む公共インフラを統合的に管理する仕組みを提案しております。

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



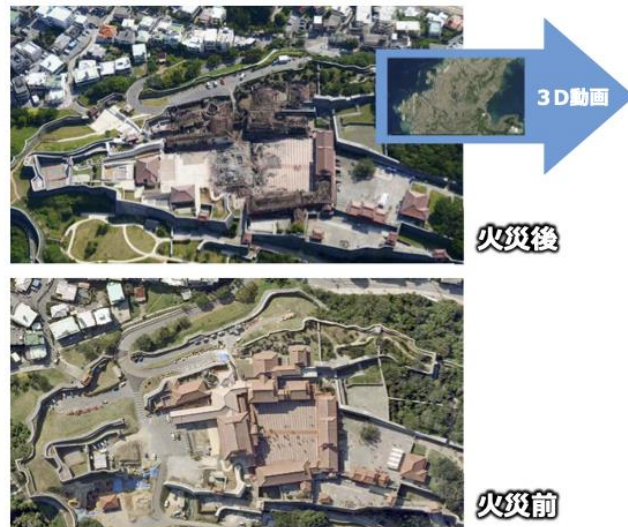
災害緊急撮影

被災状況の迅速な把握と復旧・復興を支援

2019年10月：台風19号



2019年10月：首里城火災



© PASCO CORPORATION

- 9 -

PASCO
Supporting the Study of Science in the Pacific

次に、災害時の緊急撮影の活動についてご報告いたします。当期も各地で災害が頻発しました。当社では最新の計測技術を駆使して、迅速な被災状況の把握と復旧・復興に資する情報の提供に努めてまいりました。左側の画像は光学衛星 SPOT 7 で捉えた画像です。台風 19 号による宮城県の角田市付近の洪水の状況でございます。

また、右側の画像は沖縄の首里城です。火災発生前後の写真を上下に並べております。焼失した首里城の 3 次元化映像をご用意しましたのでご覧ください。

この画像はヘリコプターから撮影した膨大な写真をもとに 3 次元化したものです。この成果は現地メディアでも取り上げられ、首里城の復元・保存活動に役立てられております。

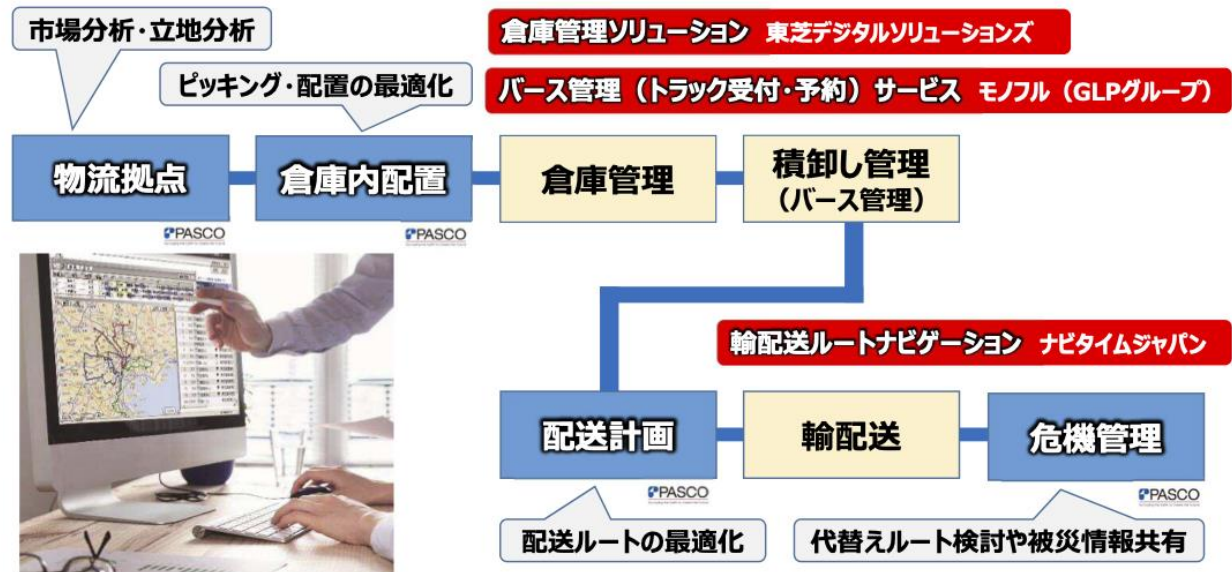
サポート

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

物流向けトータルサービスの提供に向けて

企業連携によるサービスと販売チャネルの拡充



© PASCO CORPORATION

- 10 -

PASCO
Supporting the growth of tomorrow's business

次に、物流向けのトータルサービスの状況をご説明いたします。物流業界の問題は、1社の技術力だけでは解決できません。そこで、優位性を持つ企業との提携により、サービスの充実と販売チャネルの拡充を図ってまいりました。

この図は、物流の流れとサービスとの関係を示しています。物流拠点の市場分析や立地分析、並びに倉庫内の最適配置には、当社パスコの空間情報技術を用いたサービスを提供しております。それに対し、倉庫管理では東芝デジタルソリューションズ様、また、荷下ろし管理ではモノフル様が提供するソリューションを連携しております。

さらに、倉庫からの配送に関しては、配送ルートの最適化等の配送計画、災害時の危機管理は当社がサービスを提供しております。そして、実際の輸配送ではドライバーへのルートナビゲーションとしてナビタイムジャパン様とのソリューションを提携しております。

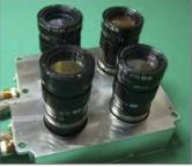
サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

次世代サービスの創出に向けて

新たなビジネスを創出するために
様々な優位性を保有する企業・大学等との連携強化

東京大学 エドテック連携研究機構 AI人材の教育		応用地質（株） リスク情報プラットフォーム の構築	
東京農業大学・東京情報大学 スマート農業の推進	包括連携協定締結 	インドネシア航空宇宙研究所 (LAPAN) 衛星活用の共同研究	
北海道大学・東北大学 スマート漁業の推進		米ヴェリスク・アナリティクス社 リスク評価事業モデルの検討	

© PASCO CORPORATION

- 11 -

PASCO
Supporting the Earth to Achieve the Future

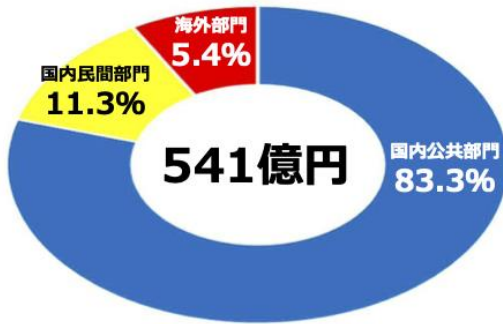
最後に、次世代のサービス創出に向けた様々な取り組みをここに掲載いたしました。大学や国内外の民間企業、海外政府機関などと連携して、今後の当社の成長につながる共同研究や連携を開始いたしました。これらは新たなビジネスの創出のシーズであります。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

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

ここからは、財務ハイライトとして当期の決算の概況をご説明いたします。内容は、部門別の事業活動の状況、部門別の決算概要、連結売上高と受注高の推移と利益の推移でございます。

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かれて開示しております。売上の約83%を占める国内公共部門は、国や地方自治体のお客様を対象に、行政を支援するための業務を行っております。また、約11%を占める国内民間部門は、民間企業をお客様として、業務の効率化や生産性の向上、市場分析、営業支援などのサービスを提供しております。残りの約5%を占める海外部門は主に、JICAの開発途上国向けの業務と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@scriptsasia.com

国内公共部門

【受注高】 46,888百万円 (9.9%増) / 【売上高】 45,103百万円 (9.1%増)



1

固定資産税評価関連業務が
前期に引き続き好調を維持

2

国土強靱化（河川・ダム・砂防分野など）
に向けた3次元計測事業が好調

3

インフラ（道路、学校などの公共施設）
の老朽化対策の計画業務が好調

© PASCO CORPORATION

- 14 -

PASCO
Supporting the World to Overcome the Future

まず、国内公共部門の状況をご説明いたします。当部門は、各種法令に基づいて行政業務を支援しております。年度ごとに、法改正や新たな方針により予算配分が変わる影響を受けるものの、行政業務の多くは空間情報技術を必要としているため、安定的な事業領域となっております。特に当期は、固定資産税の評価関連業務が前期に引き続き好調を維持しました。

また、先ほど事業活動で述べましたように、国土強靱化対策やインフラ老朽化対策も好調に推移いたしました。その結果、受注高は対前期比 9.9%増の 468 億 8,800 万円。売上高は対前期比 9.1%増の 451 億 300 万円となりました。

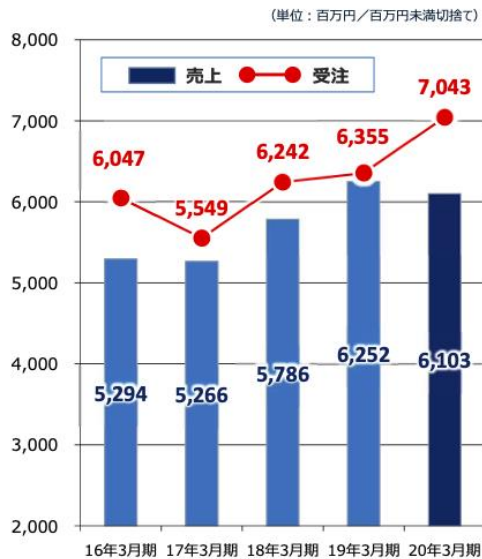
サポート

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

国内民間部門

【受注高】 7,043百万円 (10.8%増) / 【売上高】 6,103百万円 (2.4%減)



1

物流業界の効率化を支援する
サービスの充実を図り、業績も好調

2

不動産事業者向けの
施設管理サービスのクラウド化を推進

3

災害対策サービスが伸長した半面、
市場分析・営業支援サービスが減少

次に、国内民間部門の状況をご説明いたします。地図情報や位置情報の活用は、物流、小売業、サービス業、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、先ほど事業活動で述べましたように、物流向けのトータルサービスの提供が好調に推移いたしました。また、クラウド化を推進した不動産事業者向けの施設管理サービスと災害対策サービスが伸長しました。

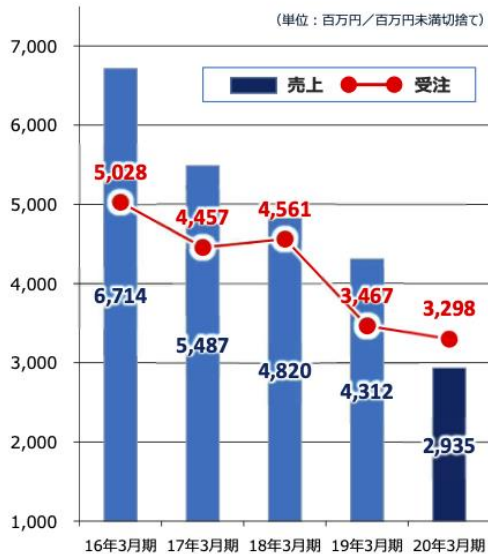
一方、市場分析や営業支援サービスなどの事業は減少いたしました。その結果、受注高は、対前期比 10.8%増の 70 億 4,300 万円。売上高は、自動運転用のデータ整備が前期で一巡したこともあり、対前期比 2.4%減の 61 億 300 万円となりました。

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@scriptsasias.com

海外部門

【受注高】 3,298百万円 (4.9%減) / 【売上高】 2,935百万円 (31.9%減)



海外子会社の経営の最適化を完了

東南アジア

生産工場としての能力向上
母国市場での事業拡大

欧州・北米

事業を最適化

1

開発途上国支援事業 (JICA案件)
が伸長

2

北米グループ会社の売却により売上減

最後に、海外部門の状況をご説明いたします。当部門は、海外子会社の事業活動とパスコが実施する海外業務で構成されております。当期の基本方針で述べましたように、前期より取り組んできました海外子会社の事業の最適化が、当期でほぼ完了いたしました。これにより、売上高への貢献度は低くなりましたが、利益の改善を果たすことができました。そのほか、開発途上国向けの JICA の ODA 予算による事業は伸長しました。

一方、北米のグループ会社の売却により売上高は減少しております。その結果、受注高は、対前期比 4.9%減の 32 億 9,800 万円。売上高は、対前期比 31.9%減の 29 億 3,500 万円となりました。以上が 2020 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@scriptsasia.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	53,931	+10.0%	51,207	+7.6%	21,569	+14.5%
(公共)	46,888	+9.9%	45,103	+9.1%	15,288	+13.2%
(民間)	7,043	+10.8%	6,103	-2.4%	6,280	+17.6%
海外部門	3,298	-4.9%	2,935	-31.9%	1,523	-25.8%
合 計	57,229	+9.0%	54,142	+4.3%	23,092	+10.5%

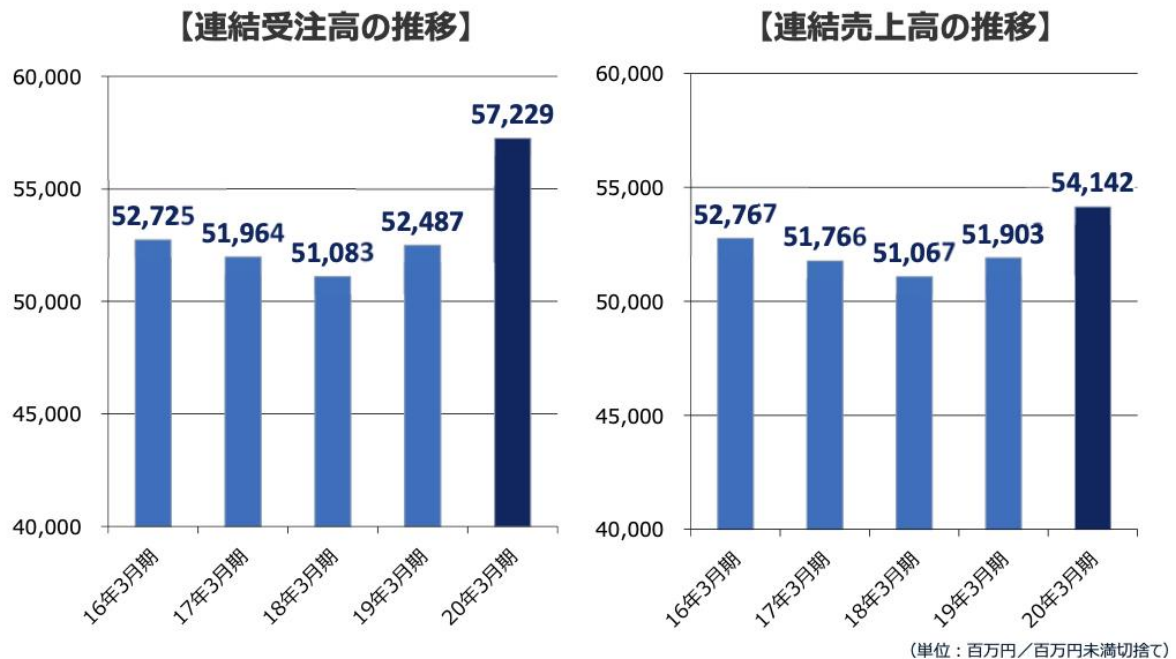
以上のような結果を踏まえて、ここでは部門別の決算概要として部門別の受注、売上、受注残高の状況を表にいたしました。表の下から2段目の海外部門では、事業の最適化に伴う株式譲渡などもあり、海外部門の数値は減少しております。

表の一番下の合計を見ておわかりのように、連結受注高は、対前期比9%増の572億2,900万円。連結売上高は、対前期比4.3%増の541億4,200万円。連結受注残高は、対前期比10.5%増の230億9,200万円と順調に増加いたしました。

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@scriptsasias.com

連結受注高と売上高の推移



© PASCO CORPORATION

- 18 -

PASCO
Supporting the South to Connect the World

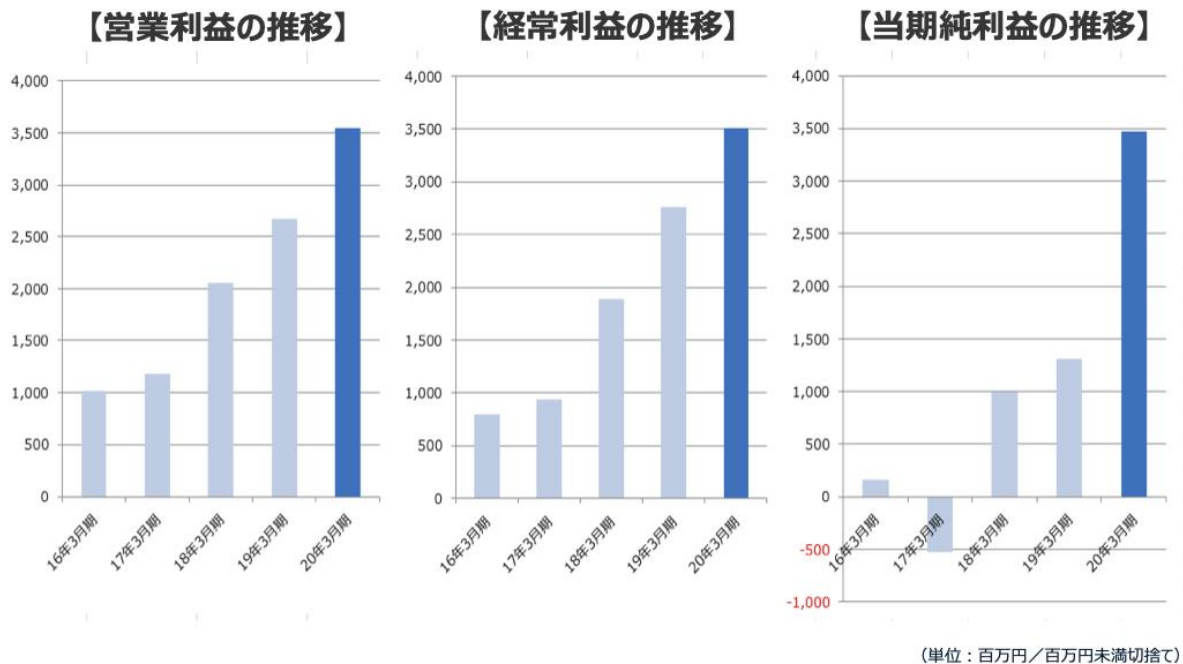
次に、過去5年間の受注高、売上高の推移をグラフに示しました。中期経営計画の2年目である当期は利益体質への転換を進めるなか、海外部門の事業が一時的に縮小傾向にございますが、国内公共部門において国土強靱化関連の追い風を受け、順調に売上・受注を伸ばすことができました。これにより、過去5年間で最も良い数値を達成することができました。

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

利益の推移



© PASCO CORPORATION

- 19 -

PASCO

また、利益に関しても過去5年間の推移をグラフに示しました。営業利益は、前期に比べて売上総利益が11億2,600万円の増益となり、その結果、対前期比32.7%増の35億4,700万円となりました。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。なお、当期においては、繰り返しになりますが、国土強靱化による対策関連での特需、北米子会社の株式譲渡に伴う売却益の計上などにより、一時的な利益の上乗せが含まれております。

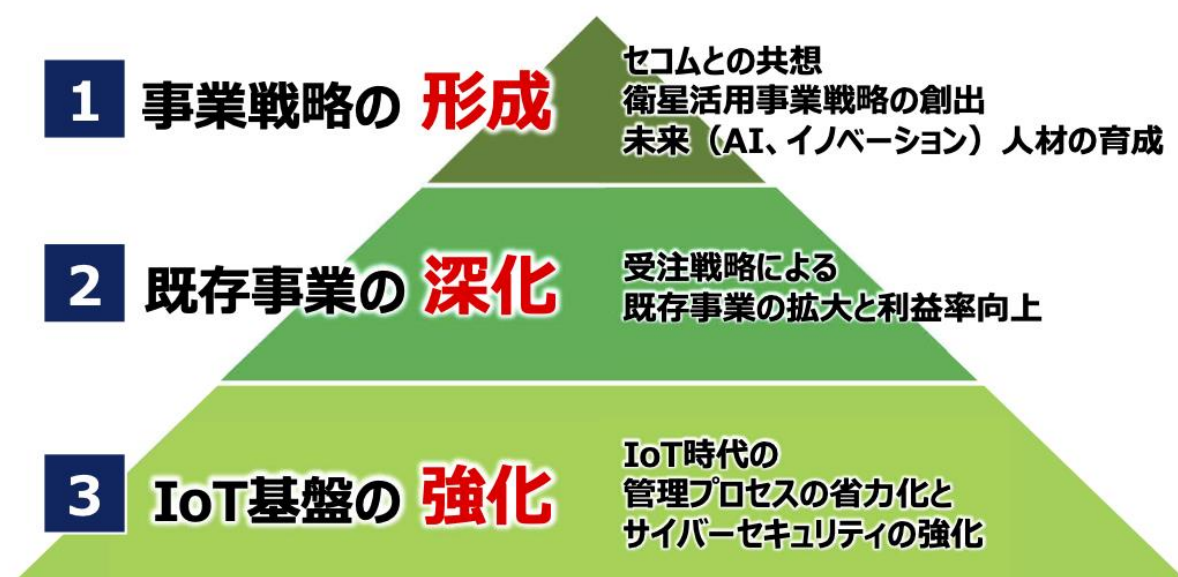
サポート

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@scriptsasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

2021年3月期 〈3つの方針〉

「中期経営計画」達成に向けた中間年



© PASCO CORPORATION

- 21 -

PASCO
Sustaining the Earth to Enrich the Future

それでは最後に、2021年3月期の方針と業績予想についてご説明いたします。

今期は中期経営計画の中間年となります。そこで、過去2年間の方針と投資戦略をもと、今期の方針を三つにまとめました。一つ目は事業戦略の形成。二つ目は既存事業の深化。三つ目はIoT基盤の強化。これによって、引き続き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。

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

1

事業戦略の 形成

2019年度の活動を成長に向けた事業戦略へ



© PASCO CORPORATION

- 22 -

PASCO
Supporting the Earth by Innovating the Future

まず一つ目の事業戦略の形成をご説明いたします。中長期的な企業成長を維持するためには、常に新しいビジネスモデルの構築に挑戦し続けなければなりません。そこで、これまでの活動成果の中から新たなビジネスの創出を達成したいと考えております。具体的な施策は二つです。

その一つがこの図の左側です。セコムとの共想による新たなビジネスの創出でございます。セコムの商品企画力と営業力、そして当社の空間情報の技術力を融合し、新たなビジネスを共に想い、ともに創り上げていきたいと考えております。

もう一つは、図の右側に示す協業による事業創出です。そのために、地質業界 No.1 企業である応用地質様との連携によるプラットフォームビジネスを開始いたします。また、衛星活用の新たな分野を国内外で仕掛けていきたいと考えております。そしてそのためにも、これまで続けてきた未来人材、つまり、イノベーション人材と AI 人材の育成も継続してまいります。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

2

既存事業の 深化

成長の屋台骨である国内事業を強化

価格競争からの脱却

競争入札から、**技術優位性**が発揮
できるプロポーザル方式へ

生産体制に即した受注戦略

生産能力、生産稼働率
を総合的に判断した受注推進

生産プロセスの見直し

AI、RPA等を活用した
生産の**自動化・省力化**を推進

期間契約サービスの拡大

クラウド方式などの**月額利用料収入**
を得る期間契約型サービスを推進

次に、二つ目の既存事業の深化をご説明いたします。海外事業の健全化の結果、国内事業の重要性がさらに高まっております。そして、今後の会社の成長を確かなものにするためには、65年以上の実績と歴史を持つ国内公共部門の事業をさらに深化させることが重要な課題です。これまでの取り組みでは一定の成果を上げてきましたが、さらに加速させることを進めます。

具体的には、ここに示す四つの施策です。一つ目は、価格競争からの脱却です。競争入札から技術力で勝負できるプロポーザル方式への提案営業の促進です。二つ目は、生産体制に即した受注戦略です。品質の高い成果を提供するために生産能力や生産稼働率を数値化し、それをベースに受注の推進を図ってまいります。そして三つ目は、生産プロセスの見直しです。今までも進めておりましたが、AIとRPAを活用した生産の自動化と省力化の加速です。最後に、期間契約サービスの拡大です。クラウド方式によるサービスの提供は、売上を上げることで安定的な事業基盤になります。したがって、このサービスの拡大を継続して進めてまいります。

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

信頼される企業であるために、事業継続体制を強化**管理プロセスの省力化**

**本社管理部門のスリム化と
管理プロセスの自動化、省力化**

働き方の多様化

**多様な働き方への対応に向けて
人事制度の改定、環境整備**

事業継続の確保

**いかなる危機下でも
事業を継続できる体制へ強化**

IoT時代のセキュリティ強化

**サイバーセキュリティの強化
基幹システムの増強**

次に、三つ目のIoT基盤の強化をご説明いたします。信頼される企業であるためには、事業継続体制の強化が必要不可欠でございます。そのために、ここに示す四つの施策を進めます。

一つ目は、本社管理部門のスリム化と管理プロセスの省力化でございます。そして二つ目は、人事制度の改定や環境整備による多様な働き方への対応を強化するものでございます。そして三つ目は、今般の新型コロナウイルスや首都直下型地震などの発生に備えた事業継続体制の強化でございます。そして四つ目は、サイバー攻撃などに対するセキュリティ強化を継続的に図っていきます。

2021年3月期

連結業績予想

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

	2020年3月期実績	2021年3月期予想値	前期比増減	
売上高	54,142	53,300	-842	-1.6 %
営業利益	3,547	3,000	-547	-15.4 %
経常利益	3,506	2,900	-606	-17.3 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,472	1,700	-1,772	-51.0 %
年間配当金 (1株あたり)	25円	25円	—	—

パスコグループ中期経営計画 2018-2022

<目標>

2022年度 (2023年3月期) グループ連結営業利益額を倍増

2018年3月期 20億円 から、2023年3月期 40億円 へ

このような活動により、2021年3月期の業績は、売上533億円、営業利益30億円、経常利益29億円、親会社株主に帰属する当期純利益は17億円と予想しております。

減収予想に関しては、前期中の北米子会社の連結除外、災害対策関連など特需による反動減となります。減益予想につきましては、前期の北米子会社の株式譲渡に伴う売却益の計上などの一時的な利益による反動減となっております。

この計画は、中期経営計画に掲げる2023年3月期の営業利益40億円の達成に向けて、着実に利益を積み上げる堅実な経営計画を反映したものでございます。

なお、年間配当金につきましては、1株あたり25円を予定しております。

本業績予想には、新型コロナウイルスの感染拡大に伴う市場環境の変化が業績に与える影響については、現段階では予測が困難なため織り込んでおりません。

最後になりましたが、パスコグループは持続的な企業成長に向けて、利益体質への変革に真剣に取り組んでまいります。引き続き、ご指導並び、ご支援をよろしくお願いいたします。

以上で私からの説明を終了いたします。ご清聴、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@scriptsasias.com

[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@scriptsasia.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