



株式会社パスコ

2021 年 3 月期決算説明会

2021 年 5 月 14 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]	2021 年 3 月期決算説明会
[決算期]	2020 年度 通期
[日程]	2021 年 5 月 14 日
[ページ数]	34
[時間]	15:30 – 16:10 (合計：40 分、登壇：30 分、質疑応答：10 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]	15 名
[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@scriptsasia.com

登壇

司会：皆様こんにちは。定刻となりましたので、ただいまから株式会社パスコ様の IR ミーティングを開催いたします。最初に会社からお迎えしているお二方、ご紹介申し上げます。

代表取締役社長、島村秀樹様。

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。

日根：日根でございます。よろしくお願いいたします。

司会：それでは最初に、約 2 分の企業紹介動画をご覧ください。

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、国土の管理や保全、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。

司会：それでは改めまして、まず日根様からご説明をいただき、続けて島村様からお話を伺います。それでは日根様、よろしくお願いいたします。

日根：ご紹介いただきました、IR 担当取締役の日根でございます。本日は、株式会社パスコの決算説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

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@scriptsasia.com



本日のプログラムは、ここにお示しさせていただきました通り、最初にパスコの会社概要、当期の決算の概要、次期の業績予想について、私より説明させていただきます。

その後、当期の事業活動の状況。中期経営計画の達成に向けて。こちらを代表取締役社長の島村より説明させていただきます。

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	550億円（2021年3月期）
グループ従業員数	連結：2,783名、単体：2,236名（2021年3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、パスコの会社概要になります。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の従業員数は、2,783名となっております。本社は、5月6日より目黒区下目黒に移転しております。

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

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 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

連結決算の概要

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	前期 2020年3月期	当期 2021年3月期	増減	
売上高	54,142	55,029	886	米国子会社の連結除外による売上減、 コロナの影響による国内民間部門の売上減、 一方、国内公共部門が好調で合計では増収
売上原価 (売上原価率)	40,655 (75.1%)	40,615 (73.8%)	-40	
売上総利益 (売上総利益率)	13,486 (24.9%)	14,413 (26.2%)	927	豊富な受注残を背景に生産活動の平準化、 生産工程の自動化・省力化の取り組み効果、 海外大型プロジェクトの完了に伴う利益増
販売費及び 一般管理費	9,939	9,714	-225	
営業利益	3,547	4,699	1,151	リモート環境下での 管理業務、宣伝・販売活動の取り組み成果
経常利益	3,506	4,644	1,137	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,472	3,258	-214	売上原価率の低減と 販売費及び一般管理費の低減による効果
				前期の米国子会社の連結除外時の 特別利益の反動減

© PASCO CORPORATION

9 PASCO

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

売上高は、前期比 8 億 8,600 万円増収の 550 億 2,900 万円。

営業利益は、前期比 11 億 5,100 万円増益の 46 億 9,900 万円。

経常利益は、前期比 11 億 3,700 万円増益の 46 億 4,400 万円。

当期純利益は、前期比 2 億 1,400 万円減益の 32 億 5,800 万円となっております。

前期において、米国子会社の株式売却を実行しており、この際に生じた一時的な損益などが計上されておりますが、当期は、国内公共部門の売上が好調であった他、豊富な受注残を背景にした生産活動の平準化、生産工程の自動化・省力化の取り組み効果や、海外大型プロジェクトの完了に伴う利益増などにより、当期純利益以外では前期を大きく上回る結果となりました。

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

部門別 決算概要

(単位：百万円、百万円未満切捨)

	2021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	51,994	-3.6%	53,077	+3.7%	20,486	-5.0%
(公共)	46,803	-0.2%	47,456	+5.2%	14,635	-4.3%
(民間)	5,190	-26.3%	5,620	-7.9%	5,850	-6.8%
海外部門	1,361	-58.7%	1,951	-33.5%	916	-39.8%
合 計	53,355	-6.8%	55,029	+1.6%	21,403	-7.3%

© PASCO CORPORATION

10 PASCO

次に、受注高、受注残高について説明させていただきます。ご覧の表の左2列が受注高を記載しております。一番下の合計で6.8%減、約38億円の減少となっております。

主な要因としましては、前期には米国子会社の約17億円の実績が計上されていること。また、コロナ禍において民間部門、26.3%減。約18億円の減少となったことによるものです。

右2列は受注残高を記載しております。こちらもコロナ禍の影響などにより前年比7.3%減と、約16億円の減少となっております。

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@scriptsasias.com



部門別事業概要と決算の状況



売上構成比：2021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

© PASCO CORPORATION

11

PASCO

では、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・民間と、海外の3つの部門に分けて開示しております。

売上の約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。

次に、売上の約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分析などの空間情報サービスを提供しております。

最後に、売上の約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。

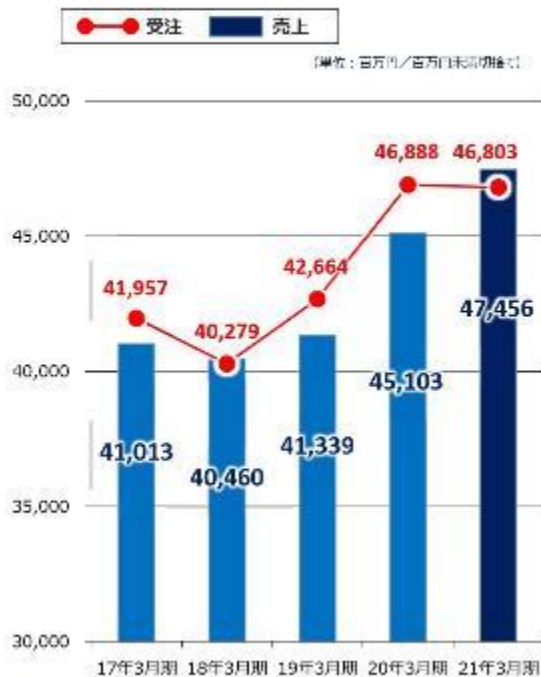
サポート

日本 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



国内公共部門



受注高	46,803百万円	(0.2%減)
売上高	47,456百万円	(5.2%増)

- 1 災害対策や施設の維持管理のための3次元計測業務が好調
- 2 道路・上下水道などの老朽化対策と施設台帳のデジタル化業務が好調
- 3 スマートシティの実現に向けたデジタルツイン構築業務へ積極的に参画

© PASCO CORPORATION

12

PASCO

まず、国内公共部門の状況をご説明いたします。期首、新型コロナウイルス感染拡大の影響が懸念されましたが、最終的には大きな影響を受けることなく堅調に推移させることができました。

河川の管理や災害対策、ダム・港湾・漁港の維持管理、海岸保全などを目的とした3次元計測業務やデータマネジメントサービスの提供。道路・上下水道など公共インフラの老朽化対策と施設管理台帳のデジタル化関連業務が好調に推移しました。また、スマートシティの実現に向けた都市のデジタルツイン構築業務にも、当社の3次元技術を活用して積極的に参画してまいりました。

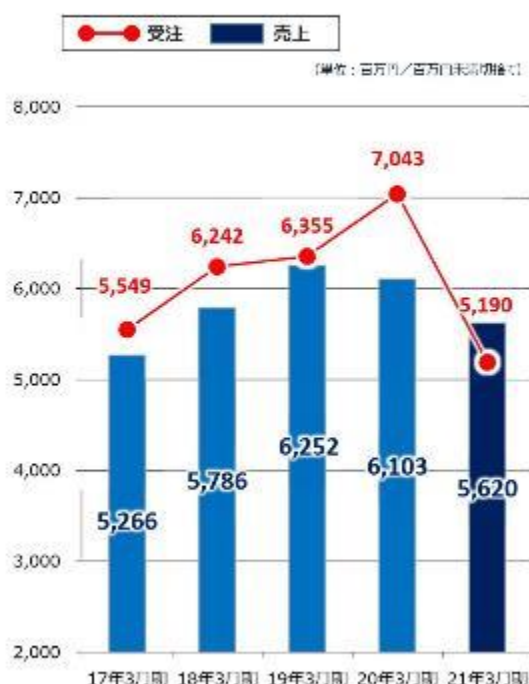
その結果、受注高は、前期比ほぼ横ばいの468億300万円。売上高は、前期比5.2%増の474億5,600万円となりました。

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@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

国内民間部門



受注高	5,190百万円	(26.3%減)
売上高	5,620百万円	(7.9%減)

1 コロナ禍において、
既存顧客向けの事業拡大に注力

2 コロナの影響により、
新規顧客の開拓（契約）に停滞感

3 期間契約型の情報サービスで
受注に比べ売上の減少幅を軽減

© PASCO CORPORATION

13

PASCO

次に、国内民間部門の状況をご説明いたします。

当期は、コロナ禍における経済活動の停滞の影響を大きく受けております。物流・エリアマーケティング・不動産管理などの分野で既存顧客向けの事業拡大に注力したものの、新型コロナウイルス感染症の拡大により、新たな顧客開拓や新規契約の締結に大きく影響が出ております。

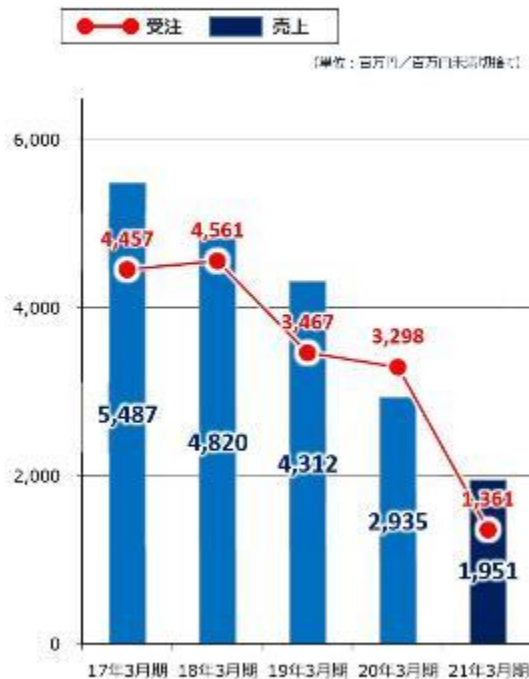
一方、中期経営計画にも謳っております期間契約型サービスへの転換の下支えによって、売上の減少幅を最小限に止めることができました。その結果、受注高は、前期比 26.3%減の 51 億 9,000 万円に対し、売上高は、前期比 7.9%減の 56 億 2,000 万円となりました。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

海外部門



受注高	1,361百万円	(58.7%減)
売上高	1,951百万円	(33.5%減)

- 1 米国子会社の連結除外による受注・売上の大幅減
- 2 コロナの影響により開発途上国支援事業が停滞
- 3 コロナの影響によりASEAN諸国の子会社事業が停滞

© PASCO CORPORATION

14

PASCO

海外部門の状況を説明いたします。前期までの海外子会社の事業の適正化により、事業規模は縮小しているものの、利益体質への転換は果たしております。その活動の中で連結除外になった北米の子会社の影響により、当期の受注・売上の減少幅は拡大しております。さらに、開発途上国支援事業、ASEAN 諸国に所在する子会社の事業活動においては、新型コロナウイルス感染拡大の影響を大きく受けております。

その結果、受注高は、前期比 58.7%減の 13 億 6,100 万円。売上高は、前期比 33.5%減の 19 億 5,100 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@scriptsasia.com

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

2022年3月期連結業績予想

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

	2021年3月期実績	2022年3月期予想値	前期比増減	
売上高	55,029	54,800	-229	-0.4 %
営業利益	4,699	4,000	-699	-14.9 %
経常利益	4,644	4,000	-644	-13.9 %
親会社株主に帰属する 当期純利益	3,258	2,500	-758	-23.3 %
年間配当金（1株あたり）	35円	35円	—	—

業績予想に対する解説

- 1) コロナ禍の影響で受注残が減少するなど、当期ほどの極端な追い風は期待できない
- 2) 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
- 3) さらなる生産性向上により、中計で掲げる営業利益40億円を1年前倒して挑戦する

© PASCO CORPORATION

15

PASCO

2022年3月期の連結業績予想は、売上高、548億円。営業利益、40億円。経常利益、40億円。当期純利益は25億円と予想しております。

本予想となる要因として、当期コロナ禍の影響で受注残高が減少していることなどから、生産活動の前倒し効果ほどの極端な追い風を、次期は期待できないことが挙げられます。

しかし、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の実践による、さらなる生産性向上により、中期経営計画に掲げる営業利益40億円を1年前倒して挑戦したいと考えております。

なお、年間配当金につきまして、1株あたり35円を予定しております。

この後、事業活動の状況と中期経営計画の達成に向けた施策について、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 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

17

PASCO

島村：代表取締役社長の島村でございます。ここからは、私から説明させていただきます。

まず、当期の事業活動の状況についてです。

中期経営計画の中間年となる当期は、図に示す3つの方針を定め、取り組んでまいりました。1つ目は、事業戦略の形成。2つ目は、既存事業の深化。3つ目は、IoT基盤の強化になります。それぞれの活動成果について、紹介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@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

1

事業戦略の形成

成長に向けた事業戦略の形成へ

セコムとの共想	専門組織「インキュベーション推進室」を中心に推進
プラットフォームビジネス	地質業界No.1の応用地質とリスク情報プラットフォームを構築
衛星活用ビジネス	2021年度打上げ予定の国産先進光学衛星「ALOS-3」国内とASEAN諸国へのプロモーション活動を推進 広域災害時の損害保険金支払い処理の迅速化に取り組む
未来人材の育成	社内のイノベーション・AI人材育成を強化・継続

© PASCO CORPORATION

18

PASCO

まず、事業戦略の形成です。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1つ目は、セコムとの共想で、新たなビジネスの創出を加速するためにインキュベーション推進室を新設し、推進しました。

2つ目は、地質業界の No.1 企業である応用地質様との協業により、両社が保有するリスク情報を集約し、新たなプラットフォームビジネスをスタートさせることができました。

3つ目の衛星活用ビジネスでは、2021 年度に打上げる国産衛星 ALOS-3 の活用を推進するために、世界市場へのプロモーション活動の展開や、保険分野での衛星活用にも取り組んでまいりました。

そして、イノベーション人材と AI 人材の育成です。パスコの中長期的な成長になくてはならない未来人材の育成も、前期に引き続き、取り組んでまいりました。

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

2

既存事業の 深化

成長の屋台骨である国内事業の深化

価格競争からの脱却

競争入札から、技術優位性を発揮できるプロポーザル方式へ

受注戦略

生産能力・生産稼働率を総合的に判断した受注の促進

生産プロセスの見直し

AI、RPAなどを活用した生産の自動化・省力化を推進

技術優位性の発揮

3次元技術を生かした国土強靱化・インフラ老朽化対策

© PASCO CORPORATION

19

PASCO

2つ目は既存事業の深化です。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。これまでの取り組みによって、一定の成果を上げることができましたが、さらに、加速させていきます。

1つ目は、価格競争に陥りやすい競争入札から、技術優位性が発揮できるプロポーザル方式へ、受注形態のシフトです。

2つ目は、生産能力や生産稼働率を総合的に判断した受注戦略の推進です。

3つ目は、生産プロセスを根本から見直し、AI、RPAなどを活用した自動化・省力化の推進です。

そして最後4つ目は、国土強靱化やインフラ老朽化対策関連の業務において、当社が保有する最先端の3次元技術の優位性を発揮することです。

以上の4つを進めてまいりました。

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

3

IoT基盤の強化

事業継続体制を強化

管理プロセスの省力化

ペーパレス化、押印廃止などによる管理プロセスの省力化

働き方改革

人事制度の改定、リモート環境での業務体制を強化

事業継続の確保

自然災害、パンデミックに対応した体制の強化

セキュリティ強化

IoT時代に対応したサイバーセキュリティ・基幹システムの増強

3つ目はIoT基盤の強化です。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す。そのために、ここに示す4つの施策に取り組んでまいりました。

1つ目は、ペーパレス化や押印廃止などによる管理プロセスの省力化です。

2つ目は、人事制度の改定や、リモート環境での業務体制の強化などにより、働き方改革を進めてまいりました。

3つ目は、自然災害、パンデミックに対応した体制の強化による事業継続の確保です。

そして4つ目は、IoT時代に対応したサイバーセキュリティや基幹システムの増強によるセキュリティの強化です。

当期の主たる事業活動の状況は、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

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質への変革

〈目標〉

2022年度 グループ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

© PASCO CORPORATION

22

PASCO

続きまして、2018年に策定した、パスコグループ中期経営計画 2018-2022 の達成に向けた計画を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」を掲げ、目標を5カ年で、連結営業利益額を倍増させることを決めました。つまり、2017年度20億円だった営業利益を、2022年度には40億円にまで引き上げることを目標としているものです。

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でございます。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

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ご説明したいと思います。右の図に示しましたように、策定当時 20 億円だった営業利益を、利益体質への変革を実施することにより、2022 年度の 40 億円の達成を目標に進めてまいりました。

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 から 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、計画的かつ、戦略的な投資に努めてまいりました。ここまでが当期の活動になります。

そして、次期は、計画の 4 年目となります。これまでの戦略的な投資を、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を実施していく予定です。

当期は、46 億円という計画以上の営業利益になりましたが、特殊要因も多く内在していることから、利益体質への変革の結果としての 40 億達成に、1 年前倒して挑戦する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

「パスコグループ中期経営計画 2018-2022」の骨子

1	ビジネスモデル の転換	① 公共・民間・海外・衛星事業ドメインの相互連携による新たな事業展開 ② 既存事業の商品やサービスのさらなる深化 ③ 継続契約型ビジネスのさらなる加速化
2	新たな事業領域 への挑戦	① 事業の開拓や創発による新領域や新事業への挑戦 ② 付加価値サービスの提供 ③ オープンデータ化にともなう新たな官民連携モデルの創出
3	技術の 革新と継承	① 高頻度・高精度な空間情報処理技術への挑戦 ② AI、IoT、ロボティクス、ブロックチェーン等による技術革新 ③ イノベーション人材・グローバル人材の育成
4	経営基盤の強化と 企業価値の向上	① 働き方改革の推進 ② 財務体質の強化 ③ 社会や地域への空間情報サービスの提供

© PASCO CORPORATION

24

PASCO

中期経営計画の骨子について、改めて説明いたします。

中期経営計画では、目標達成に向けて、この表の左の欄に示しますように、取り組むべき4つの課題をテーマとして挙げています。また、それぞれのテーマに対して、具体的な取り組み方針を設定して、現在、進めているところでございます。

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@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

「中期経営計画」達成に向けた4年目

2022年3月期 《4つの方針》

1	ビジネスモデル の転換	① 公共・民間・海外・衛星事業ドメインの相互連携による新たな事業展開 ② 既存事業の商品やサービスのさらなる深化 ③ 継続契約型ビジネスのさらなる加速化
2	新たな事業領域 への挑戦	① 事業の開拓や創発による新領域や新事業への挑戦 ② 付加価値サービスの提供 ③ オープンデータ化にともなう新たな官民連携モデルの創出
3	技術の 革新と継承	① 高頻度・高精度な空間情報処理技術への挑戦 ② AI、IoT、ロボティクス、ブロックチェーン等による技術革新 ③ イノベーション人材・グローバル人材の育成
4	経営基盤の強化と 企業価値の向上	① 働き方改革の推進 ② 財務体質の強化 ③ 社会や地域への空間情報サービスの提供

© PASCO CORPORATION

25

PASCO

中期経営計画の達成に向けた4年目となる2022年3月期は、この表の赤字で示す取り組み方針に注力してまいります。

1つ目のビジネスモデルの転換では、公共・民間・海外・衛星事業ドメインの相互連携による新たな事業展開でございます。

2つ目の新たな事業領域への挑戦では、事業の開拓や創発による新領域や新事業への挑戦です。

そして3つ目の技術の革新と継承では、高頻度・高精度な空間情報処理技術への挑戦です。

そして最後、4つ目の経営基盤の強化と企業価値の向上では、働き方改革の推進です。

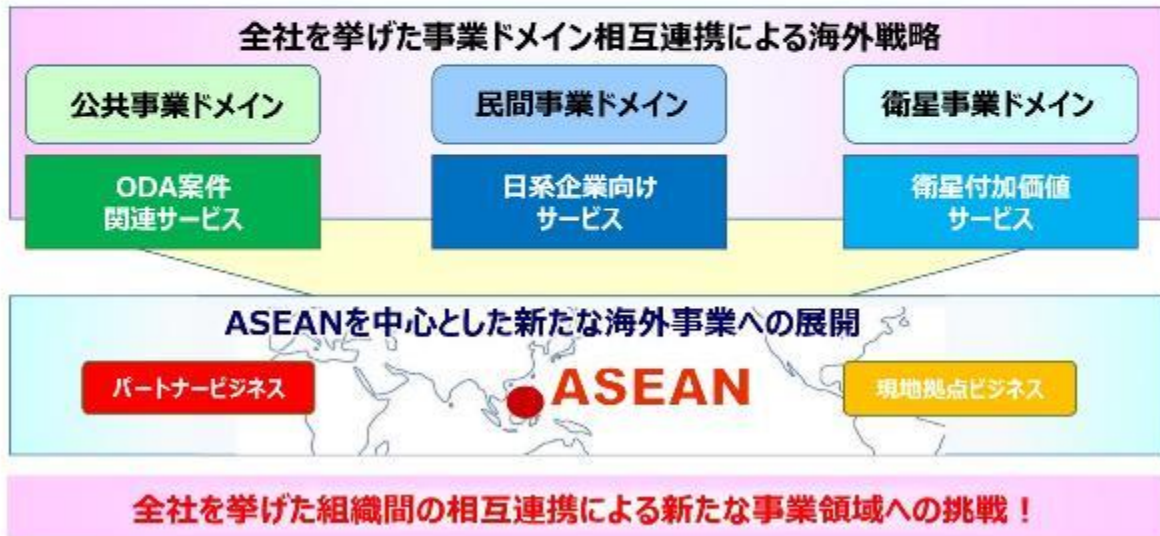
サポート

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

 **SCRIPTS**
 Asia's Meetings, Globally

【1】ビジネスモデルの転換

公共・民間・海外・衛星事業ドメインの 相互連携による新たな事業展開



© PASCO CORPORATION

26

PASCO

まず、ビジネスモデルの転換について詳細を説明いたします。これは、これまで培ってきた経験と実績を踏まえ、各事業ドメインを、相互に連携させて、新たな海外事業戦略を展開しようとするものです。

公共事業のドメインでは、開発途上国支援、ODA 案件関連サービスを。民間事業ドメインでは、海外に進出する日系企業向けサービスを。そして、衛星事業ドメインは、衛星付加価値サービスを海外市場に展開しようとするものです。

これらのサービスのターゲットは、ASEAN に絞ります。本戦略の着実な遂行により、新たな海外事業の拡大を目指してまいります。

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

【2】新たな事業領域への挑戦

事業の開拓や創発による新領域や新事業への挑戦

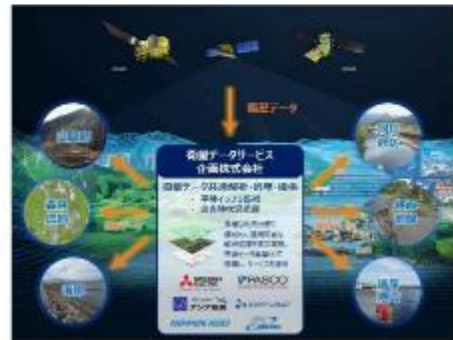
プラットフォームビジネス 協業企業の募集を開始

リスク情報プラットフォームの基盤が完成
コンテンツ・サービス提供企業の募集を開始



衛星活用ビジネス 事業企画会社の設立へ

災害時や国土・インフラ監視など向けに
衛星データ解析情報サービスの事業化を目指す



© PASCO CORPORATION

27

PASCO

次の新たな事業領域への挑戦では、2つのビジネスに絞っております。

1つ目は、1年前から取り組んでいます、リスク情報のプラットフォームビジネスの確立です。今年3月に、協業する応用地質様とともに、新たな参画企業として、コンテンツやサービス提供企業の募集を開始しました。

2つ目は、今年4月に発表し、6月に設立を計画している衛星活用ビジネスの確立です。設立当初は事業企画からスタートしますが、将来的には、災害時や国土・インフラ監視など向け、衛星データ解析情報サービスの事業化を目指しております。

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

【3】技術の革新と継承

高頻度・高精度な空間情報処理技術への挑戦



異なる3つの道路空間情報を一挙に計測



ドローンから水底の3次元地形を計測

最先端の3次元計測技術に、
3Dビジュアライゼーション能力（スカイライン社と提携）を加えて、

**現実社会をサイバー空間に忠実に再現するデジタルツインを推進
未来社会の構築に3次元技術で貢献**

© PASCO CORPORATION

28

PASCO

また、技術の革新と継承では、この図に示しますように、昨年から最先端の3次元計測技術を次々に開発し、その運用を開始しています。加えて、3Dビジュアライゼーション能力に長けたスカイライン社とも提携し、今後ますます活用が期待される3次元活用分野に、積極的に取り組んでまいります。

これらの3次元技術は、現実社会をサイバー空間に忠実に再現することを可能にし、その結果、デジタルツインの構築によって、スマートシティやスーパーシティなどの未来社会の実現に貢献しようとするものです。

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@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

【4】経営基盤の強化と企業価値の向上

働き方改革の推進

人事制度改革

- ① 社員それぞれのライフスタイルに合ったさまざまな働き方の実現
- ② 個々人のスキル・モチベーションをアップする組織環境づくり
- ③ 将来を担う人材の育成（しなやかマインド人材の育成）

DXの推進 Digital Transformation

- ① デジタル化によるやり方のイノベーション
- ② リモート環境を前提とした生産プロセスの見直し
- ③ Webを活用した情報発信やセミナー開催などのマーケティングを強化

本社移転

- ① 都内7か所に分散していた各部門を目黒区下目黒に集約
- ② シナジー効果の増大と意思決定の迅速化を図る
- ③ 「ニューノーマル」を前提とした新たな働き方へ対応

最後に、働き方改革について説明いたします。

1つ目の人事制度改革では、社員それぞれのライフスタイルに合ったさまざまな働き方の実現。また、個々人のスキルやモチベーションをアップするような組織環境づくり。さらには、しなやかマインドを醸成するような人材育成を推進していきます。

2つ目のDXの推進では、デジタル化によるやり方のイノベーションを図るとともに、リモート環境を前提として生産プロセスの見直し、Webを活用した情報発信やセミナー開催などのマーケティングの強化を進めてまいります。

これらに加え、都内7カ所に分散している各部門を1カ所に集約し、シナジー効果の増大と意思決定の迅速化を図ることで、ニューノーマルを前提とした新たな働き方を実現するため、本社移転を決断しました。

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@scriptsasias.com

コーポレート・サステナビリティ（企業活動の持続可能性）

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、
企業の社会的責任（CSR）を包含した“ESG”に配慮した経営を。

そして、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。



© PASCO CORPORATION

30

PASCO

ここに新たに整理した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、説明いたします。

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、企業の社会的責任、CSR を包含した ESG に配慮した経営を行い、そして空間情報事業を通じて SDGs の幅広い目標の達成を目指しております。

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@scriptsasia.com

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。



スマート林業



スマート農業



物流効率化

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活かして**社会貢献**するとともに、
強靱な国土の形成・維持を支援してまいります。また、従業員の社会貢献活動を奨励しています。

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ます。

© PASCO CORPORATION

31

PASCO

ESG につきまして、具体的に説明いたします。

まず、Environment では、セコムグループで設定している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まいります。

Social では、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活かして、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まいります。

Governance では、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を維持に努めてまいります。

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

パスコの事業と“SDGs”

防災・減災

河川・砂防
ハザードマップ
災害リスク情報
被災時の状況把握



国土管理

デジタルガバメント
固定資産
文化財
まちづくり・区画整理
農業



インフラ管理

道路
上下水道
橋梁・トンネル
港湾・海岸
鉄道



© PASCO CORPORATION

32

PASCO

そして、パスコの空間情報事業を通して、SDGs の幅広い目標達成を目指しております。防災・減災事業分野では、SDGs の 11、12、13 の目標。国土管理事業分野では、2、11 の目標を。インフラ管理分野では、3、6、9、11 の目標を。

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

パスコの事業と“SDGs”

環境保全

環境アセスメント
水と空気
海洋調査
森林保全と活用



分析・効率化

物流
市場分析
営業支援・顧客管理
i-Construction



海外展開

国土空間データ基盤
道路アセットマネジメント
環境保全
災害対策



© PASCO CORPORATION

33

PASCO

また、環境保全分野では、6、7、9、11、14、15の目標を。分析・効率化分野では、8、9、13の目標を。海外展開分野では、9、11、17の目標をそれぞれ、達成させることを目指しております。

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



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、ご指導並びに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。

司会：島村様、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

質疑応答

司会：それでは質疑応答に入ります。それではご質問のある方、挙手を願います。

質問者：ご説明ありがとうございます。3点、質問がございます。まず1点目ですが、今 NTT ドコモとか NTT が親子上場の解消に向けて進んでいるところがあったりします。御社の場合についてはセコム様が親会社だと思うんですが、それについて、親子上場の解消に向けて、もしありましたら今の段階であれば教えていただければと思います。

2点目、国内事業、民間部門についてです。今期は緊急事態宣言とコロナの影響があったと思うんですが、もし都道府県別というか、ある程度、今の既存のところの割合とかを教えていただけるようであればと思います。

3点目です。先ほど SDGs について社長様からご説明があったんですが。海外展開のところでパートナーシップということがあったのですが、なにか具体的なパートナーシップになるような取り組み等、もしご説明いただければ幸いです。以上です。

島村：ご質問どうもありがとうございます。それでは私から答えさせていただきます。

まず一つ目、親子上場ですけれども、特段今、親会社と含めて議論しておりません。そういう意味では今のまま進める形で考えております。

それから二つ目の点ですけれども。これは民間の企業向けの商材に対して、もし都道府県別でコロナの影響やなにかで違いがあるかどうかということですかね。

質問者：都道府県等で、もしわかる範囲で、数字等で今の既存等あれば教えていただければということですね。

島村：残念ながら、民間は今のところ一つのセクターにしておりますので、都道府県別で分けているという数字はございませんので、ご承知おきいただければと思います。

それから3点目、海外についてのパートナーシップの件なんですけれども、現在いろいろな形で進めております。

特に衛星関係のビジネスに関しましては、今年度、国産衛星で ALOS-3 が打ち上がりますけれども、そこに対して多くの企業様に声をかけて一緒に進めるということで、数社に関してはかなり締結を進めております。

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



そういう意味では正確な数はなかなか守秘義務の関係で言えないところがございますけれども、着実にパートナーが増えているという現状だけは示すことができます。以上、ご回答申し上げます。

司会：それでは他にご質問がある方、いらっしゃいますでしょうか。

話者：建設通信新聞の布田と申します。今日はありがとうございます。

今の中期経営計画なんです。いろいろ特殊要因はあったとしても、今期、目標数値は多くは達成されています。2年を残してはいるんですけども、この新しい計画、前倒しといいますか、次期計画についての取り組み方針についても、今現段階ではどのように考えてらっしゃるのかを教えてくださいませんか。

島村：ご質問ありがとうございます。先ほど発表の中でも申し上げましたように、やはり利益体質への変革というところが中心でございます。その結果として20億円が40億円に倍増するというような数字を示しておりますけれども、やはり本質のところに関しましては利益体質になるんだというところが主でございます。

そういう意味では、今までかなりいろいろなところに投資してきました。AIの技術者を育てるために東大のエドテックと共同でパソコン用の商材を作っていたいたりとかですね。そういう開発をして、社員だいたい400名にAI教育をやってきたと。

それをこれからは実際の生産のラインの中に入れて、省力化を努めて、さらに利益体質にしていくということで、社員1人1人がやはりそういうマインドで取り組むのが4年目、5年目じゃないかと考えております。

そういう意味ではやはり社員1人1人が自主的にそういう新しい技術によって生産の効率化を図れるような体質ができれば、自ずと40億円は達成できるんじゃないかと。

ただし、今まではまだまだ計画の段階、あるいはAIに関しては教育の段階でございましたけども。これからはやはり実務的にそれを使っていくことで、さらに強固な状況になるのではないかと考えております。

ですから4年目、5年目が本格的に私どもの勝負の年であると考えております。以上でございます。

司会：それでは他にご質問のある方、いらっしゃいますでしょうか。

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



質問者：ご説明ありがとうございました。2点ご質問ありまして、1点目がセコムさんとのインキュベーション推進室についてなんですけども。こちらはなにか方針とか、こういったビジネスをやっていくかみたいな、ビジョンみたいなものがありましたらお教えいただければと思います。

2点目が先ほどもご説明いただきました、衛星活用ビジネスの事業企画会社の立ち上げ。三菱電機さんとかと立ち上げられているかと思うんですけども。この事業イメージとしては、こちらも公共に対してのサービスの提供をイメージしていらっしゃるのか、あるいはそれ以外の民間へのサービスをイメージしていらっしゃるのか。そのあたりもなにか構想がありましたらご説明いただければと思います。

島村：ご質問ありがとうございました。1点目はセコムとの共想によるシナジーをこれから生んでいくということで、インキュベーション推進室を昨年作りましてスタートしました。それでやはり、セコムのあらゆる業態に対してのサービスに対して、私どもの空間情報はどう使えるかというところを一つ一つ、いろんな分野の方々と話し合いをやって、今、その礎になるようなところが明らかになったという状況でございます。

これからいくつかのポイントに対して具体的にものを作って、実際市場のニーズがあるかどうかを仕掛けるような形になるかと思っています。そういう意味ではなかなか言える部分は少ないんですけども、一応10テーマぐらいセコムとのシナジーの中でテーマを挙げております。それに対してこれからどの部分をどう攻めていくか、あるいはセコムの営業のシェアを使って進めてゆくかを考えているところでございます。

それから2点目、三菱電機との企画会社の話でございますけれども。これに関しては公共だけではなくて、民間も含めてという形で考えております。特に最近、やはり一部のところで地盤が沈下するとか、そういう現象が起きていたりしますけれども、そういうものに対して衛星データから地盤沈下の程度を計測することができるような状況になっています。ですので、単に公共だけではなくて民間に対しても集まったメンバーでいろんな商材を出し合って、サービスを開始したいと考えております。以上でございます。

司会：他にご質問がある方いらっしゃいますでしょうか。

質問者：1点だけ。以前の体制の時に、収益水準がガクッと落ちて、社長が来られて、立て直して、以前の水準を超えた形に戻ったというのが御社をウォッチしているの認識で。ただ今期は減益なんだというところで拝見しているんですけども。

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@scriptsasias.com



この現状の御社の事業展開の中で、だいたい巡航速度の利益の、営業利益の規模というのはどれぐらいという認識でよろしいんでしょう。この 40 億から 40 億前半ぐらいというのが自然体という認識でよろしいのかと。自然体としてどれぐらいで、ポテンシャルとしてはどれぐらいを見据えているかを合わせて教えていただけないでしょうか。

島村：そのご意見に対しては、そのような設定はしておりません。なぜかといいますと、やはりこれから地方自治体、私どものメインであるお客さんの予算規模がどんどん減ってくるだろうと見ております。そういう中で受注が伸び悩んでも、やはり生産体制の省力化を図ることによって利益を出していくというところで、実力をつけたいと考えておりますので。やはり受注に合わせて、利益を多く出していくという形になろうかと思えます。

先ほど減益でという話がありましたけれども。例えば、これから受注が下がってもやはり利益を維持するような体制というのは 4 年、今年を含めてあと 2 年で作っていくという形になります。

そういう意味では、受注がこれから海外も含めて伸びれば、それだけ増益になるという形になりますので。その辺のどれぐらいの標準化とか、あるいはどこまで言えるのかというところに対しては、なかなかお答えしづらいところでございます。

質問者：現状が自然体だなと見えるんですけども、[音声不明瞭]まだまだという感じですか。

質問者：私としてはまだまだ生産体制を強化すれば、もっと利益体質になるだろうと思っておりますので、そこをあと 2 年で変革するということを進めたいと強く思っております。

質問者：ありがとうございます。

司会：他にご質問のある方いらっしゃいますでしょうか。

それではご質問もないようですので、以上をもちまして、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：ありがとうございました。

日根：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@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