



株式会社パスコ

2022 年 3 月期 決算説明会

2022 年 5 月 13 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]	2022 年 3 月期 決算説明会		
[決算期]	2021 年度 通期		
[日程]	2022 年 5 月 13 日		
[ページ数]	38		
[時間]	13:30 – 14:10 (合計：40 分、登壇：35 分、質疑応答：5 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]	20 名		
[登壇者]	2 名		
	代表取締役社長	島村 秀樹	(以下、島村)
	取締役	日根 清	(以下、日根)

サポート

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

サポート

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



登壇

司会：それでは定刻でございますので、ただ今から株式会社パスコ様の 2022 年 3 月期、決算説明会を開催いたします。最初に会社様からお迎えしてございます、2 名様をご紹介します。

まず代表取締役社長、島村秀樹様でございます。

島村：島村でございます。本日はよろしくお願いいたします。

司会：続きまして、取締役、日根清様でございます。

日野：日根でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日はただ今ご紹介申し上げましたお二方様からご説明をいただきます。ご説明終了後に質疑応答の時間をもうけておりますので、どうぞよろしくお願い申し上げます。

それでは、まずはじめに同社の企業紹介の動画をご覧いただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

映像：パスコは「地球をはかり、未来を創る」を経営ビジョンに掲げ、人と自然が共生した未来社会の構築に努めています。社会課題の解決を目指す、パスコの三つの優位性をご紹介します。

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

「リモートセンシング（遠隔の視点）」は人工衛星、航空機、ドローン、計測車両、船舶などの多彩なプラットフォームに、最先端のセンサーを搭載して、地上の様子を捉え、

「オンサイトセンシング（近接の視点）」は、道路、自然災害、海洋、森林、河川、都市開発、上下水道、トンネルなどの現場に身を置き、実態を見て、聞いて、触ることによって、社会の現状を捉えています。

これらパスコ独自の技術力を生かし、フィジカル空間とサイバー空間を連携させる、デジタルツインの活用に取り組んでいます。最先端のリモートセンシング技術で、現実社会を高精細に捉え、さらに人の流れ、交通データ、気象、災害などのあらゆる事象をデジタル化。サイバー空間上にリアルに再現。そのデータの蓄積によって、過去から現在を正確に捉え、災害、物流、セキュリティ、インフラなど、さまざまなシミュレーションを行い、検証を繰り返す。

サポート

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

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

それでは企業活動の持続可能性、「コーポレートサステナビリティ」について、ご紹介します。パスコは企業活動の持続可能性を維持、発展させるために、ESG に配慮した経営と空間情報事業を通じて SDGs の幅広い目標の達成を目指します。

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

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

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

そして空間情報事業を通して、SDGs の幅広い目標達成を目指しています。

社会課題の解決に取り組む、パスコの事業分野を六つに分類。防災・減災、国土管理、インフラ管理、環境保全、分析・効率化、海外展開。これらの空間情報事業を通して、SDGs の幅広い目標達成を目指します。

「地球をはかり、未来を創る」。パスコ。

司会：それでは改めまして、取締役の日根様から、よろしくどうぞお願いします。

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まして、誠にありがとうございます。

本日のプログラムにつきましては、ここにお示しさせていただきましたとおり、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た取り組みについて、代表取締役社長の島村より説明させていただきます。

それでは、パスコの会社概要になります。

サポート

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



会社概要

会 社 名	株式会社パスコ
代 表 者	代表取締役社長 島村 秀樹
株式上場	東京証券取引所 スタンダード市場 （証券コード：9232）
事業内容	人工衛星、航空機、車両などを使って国内外の空間情報を収集 社会の課題解決の目的に合わせて加工・処理・解析を施し、 さらに必要な情報を付加した空間情報サービスを提供
連結売上高	565億円（2022年3月期）
グループ従業員数	連結：2,828名（2022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



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、2,828名となっております。本社は昨年2021年5月より、目黒区下目黒に移転しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.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、安心で安全な社会システム産業構築をともに目指しております。

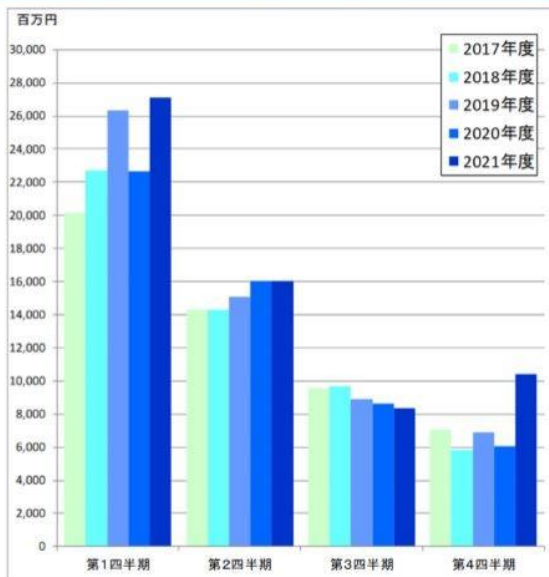
サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

連結決算の四半期毎の推移

＜連結＞ 四半期毎の受注高の推移



1

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

2

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

3

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

© 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。

最初に、弊社の連結決算の四半期毎の特徴についてということで、受注高、売上高、営業利益の三つの推移をグラフでご覧いただきたいと思います。

一つ目の受注高は、当社の主要顧客が官公庁であることから、ご覧のとおり第1四半期に集中しております。

特に当期におきましては第1四半期、および第4四半期に航空レーザによる測量業務、および衛星データ受信業務で大型案件の受注もあったことから、特に大きく伸びております。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

連結決算の四半期毎の推移

<連結> 四半期毎の売上高の推移



1

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

2

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

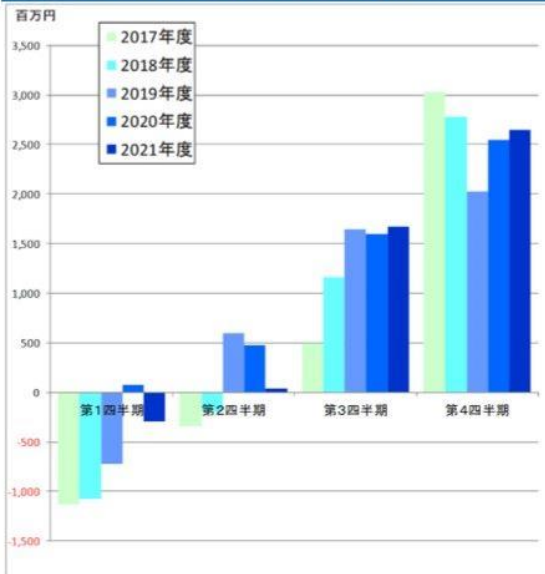
3

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

二つ目の売上高は、当社の主要顧客である官公庁の納期が年度末に集中するため、第4四半期に向けて徐々に増加する傾向にあります。

連結決算の四半期毎の推移

＜連結＞ 四半期毎の営業利益の推移



1

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

2

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

3

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

三つ目の営業利益は、年度末の納期に向け収益が下半期に急増する一方で、上半期は赤字計上となる傾向がございます。

過年度の業績には一時的な特殊要素が一部含まれているため、多少のデコボコがございますが、特殊要素を除くと年々改善傾向となっております。

連結決算の概要 <前期比較>

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	前期 2021年3月期	当期 2022年3月期	増減	
売上高	55,029	56,565	1,536	国内公共部門においては航空レーザーによる測量業務等が増加、一方で海外部門においては前期に大型案件の完了に伴う売上計上(868百万円)があったために反動減となる
売上原価 (売上原価率)	40,615 (73.8%)	42,057 (74.4%)	1,442	
売上総利益 (売上総利益率)	14,413 (26.2%)	14,507 (25.6%)	94	前期に大型案件の完了に伴う利益計上(486百万円)があったために反動減となる
販売費及び一般管理費	9,714	10,438	723	
営業利益	4,699	4,069	△629	人員増に伴う人件費増加、本社移転に伴う移転費用の計上などによる増加となる
経常利益	4,644	4,113	△530	
親会社株主に帰属する 四半期純利益	3,258	2,459	△799	前期に大型案件の完了に伴う利益計上(486百万円)があったための反動減および本社移転費用の計上により減益
				投資有価証券評価損461百万円を計上

© PASCO CORPORATION

12

PASCO

それでは、当期の連結決算の概要になります。

まず、前期実績との比較におきましては、売上高は前期比 15 億 3,600 万円増収の 56 億 5,500 万円。営業利益は前期比 6 億円 2,900 万円減益の、40 億 6,900 万円。経常利益は前期比 5 億 3,000 万円減益の、41 億 1,300 万円。当期純利益は前期比 7 億 9,900 万円減益の、24 億 5,900 万円となっております。

この要因につきましては、前期において海外部門で大型案件の完了に伴う利益計上があったことによる反動減、および販管費におきましては本社移転による移転費用等の計上がございました。さらに人員増に伴う人件費増の増加により、減益となっております。

また、当期は特別損失に投資有価証券評価損、4 億 6,100 万円を計上しております。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

連結決算の概要 <計画比較>

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	当期計画 2022年3月期	当期 2022年3月期	増減
売上高	54,880	56,565	1,685
売上原価 (売上原価率)	40,730 (74.2%)	42,057 (74.4%)	1,327
売上総利益 (売上総利益率)	14,150 (25.8%)	14,507 (25.6%)	357
販売費及び 一般管理費	10,150	10,438	288
営業利益	4,000	4,069	69
経常利益	3,990	4,113	123
親会社株主に帰属する 四半期純利益	2,560	2,459	△100

受注高・売上高が好調であったことから、計画比においては、売上高、売上総利益、営業利益、経常利益と下記以外の全ての段階損益で当初計画を上回る結果となりました

投資有価証券評価損461百万円を計上

© PASCO CORPORATION

13

PASCO

続きまして同じ表なのですが、前年5月に公表した計画との比較を見ていただきたいと思います。売上高は計画比16億8,500万円の増加。営業利益は計画比6,900万円の増加。経常利益は計画比1億2,300万円の増加。当期純利益につきましては、先ほど申し上げた評価損の計上により、計画比1億の減少となっております。

以上のように費用増とはなりましたが、受注高・売上高が好調であったことから、計画比では、売上高、営業利益、経常利益につきましては、当初計画を上回る結果となっております。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

部門別 決算概要

(単位：百万円、百万円未満切捨て)

	2022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	60,042	+15.5%	54,777	+3.2%	25,750	+25.7%
(公共)	54,064	+15.5%	49,043	+3.3%	19,656	+34.3%
(民間)	5,977	+15.2%	5,734	+2.0%	6,094	+4.2%
海外部門	1,889	+38.8%	1,787	△8.4%	938	+2.3%
合 計	61,931	+16.1%	56,565	+2.8%	26,689	+24.7%

© PASCO CORPORATION

14

PASCO

次に受注高、受注残高についてご説明させていただきます。ご覧いただいている表の左側2列が受注高を記載しております。一番下に合計がございますが、16.1%増、約85億円ほど昨年に比べて増加しております。

右端の2列が受注残高を記載しております。一番下の合計で、こちらも24.7%と52億円超の増加となっております。といったように、受注活動につきましては非常に順調な結果となっております。

サポート

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

 **SCRIPTS**
 Asia's Meetings, Globally

部門別事業概要と決算の状況



売上構成比：2022年3月期の実績より

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

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

© PASCO CORPORATION

15

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、さらには海外の三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は受けるものの、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。

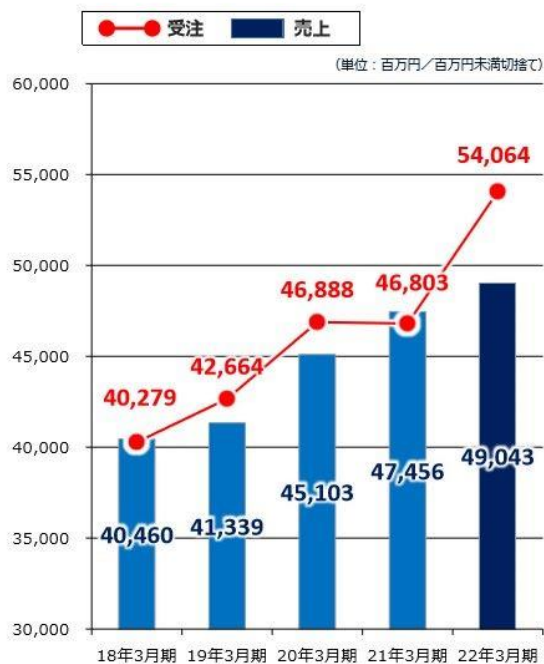
サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally



国内公共部門



受注高 54,064百万円 (15.5%増)

売上高 49,043百万円 (3.3%増)

1 河川、砂防、森林などの分野を中心とした調査業務が堅調

2 3次元地形の計測業務、分析・解析などのデータ利活用業務が堅調

3 デジタル田園都市国家構想にもとづく3次元都市モデルの構築業務が拡大

© PASCO CORPORATION

16

PASCO

まず、国内公共部門の状況をご説明いたします。当期は、政府が主導する「防災・減災、国土強靱化のための5か年加速化対策」の初年度にあたり、道路、河川、砂防分野などにおける3次元地形データの計測、データの加工・処理・解析、データ活用のためのマネジメント技術の需要が、高い水準を維持しておりました。

具体的には、道路・河川・砂防・森林などの分野を中心とした調査業務、3次元地形の計測業務、分析・解析業務、管理・対策強化などのデータ利活用業務が堅調に推移いたしました。

また、グリーン政策に基づく洋上風力発電事業の調査・計画業務や、デジタル田園都市国家構想に基づく3次元都市モデルの構築業務なども拡大しました。

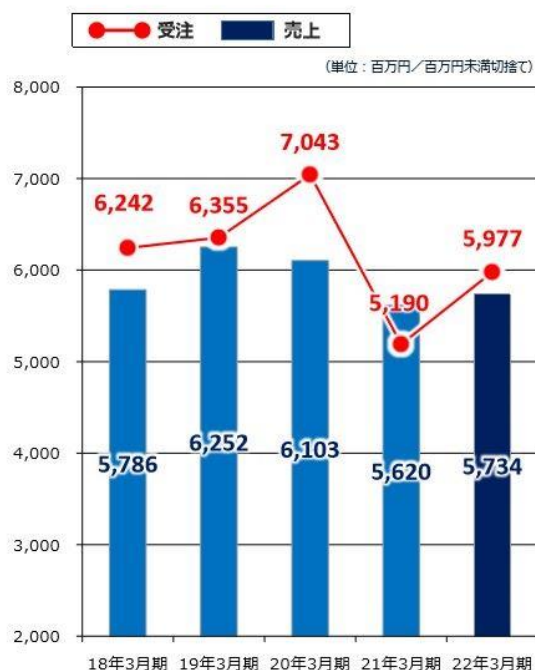
その結果、受注高は前期比15.5%増の540億6,400万円。売上高は前期比3.3%増の490億4,300万円となりました。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

国内民間部門



受注高 5,977百万円 (15.2%増)

売上高 5,734百万円 (2.0%増)

1 新型コロナウイルス感染症拡大に伴う影響が残るものの、復調の兆し

2 物流・エリアマーケティング・不動産・鉄道向けの情報システムサービスが好調

3 高精度3次元道路地図データ整備のための計測業務が拡大

© PASCO CORPORATION

17

PASCO

次に、国内民間部門の状況についてご説明いたします。新型コロナウイルス感染症拡大に伴う影響は残るものの、復調の兆しが見えてきた1年でした。

具体的には、物流ソリューション、エリアマーケティングソリューションのほか、不動産や鉄道事業者向けの情報システムサービスが堅調に推移いたしました。また、高精度3次元道路地図データ整備のための計測業務も拡大しました。

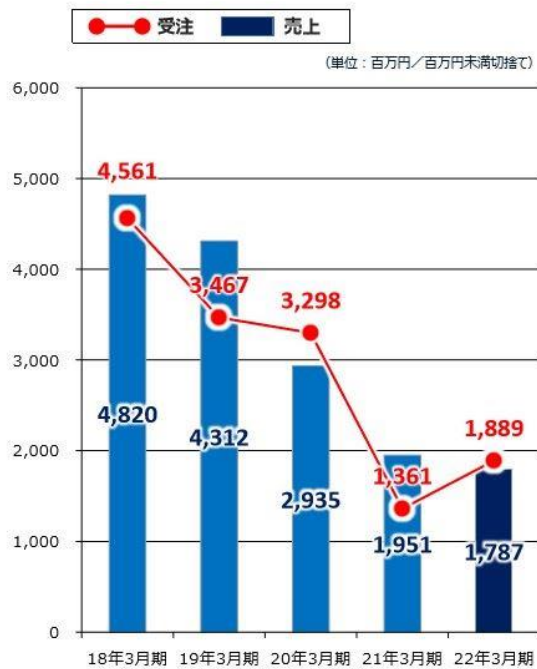
その結果、受注高は前期比15.2%増の59億7,700万円、売上高は前期比2.0%増の57億3,400万円となりました。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

海外部門



受注高 1,889百万円 (38.8%増)

売上高 1,787百万円 (8.4%減)

1 前期に大型案件の完了に伴う売上計上があり売上高では反動減となった

2 ASEAN地域に所在する海外子会社の事業ではコロナの影響で停滞が継続

3 コロナの影響を受けていた開発途上国支援事業には復調の兆しが見える

© PASCO CORPORATION

18

PASCO

海外部門の状況を説明いたします。東南アジア諸国連合（ASEAN）地域に所在する海外子会社の事業活動に新型コロナウイルス感染症拡大の影響が残るものの、開発途上国や新興国向けの政府開発援助（ODA）事業につきましては復調の兆しが見えてきております。

その結果、受注高は前期比 38.8%増の 18 億 8,900 万円。売上高は、前期比 8.4%減の 17 億 8,700 万円となりました。

サポート

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

SCRIPTS
 Asia's Meetings, Globally

2023年3月期連結業績予想

(単位：百万円/百万円未満切捨て)

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

業績予想に対する解説

- 1) 売上高については豊富な受注残もあり引き続き好調なため、増加が期待される
 - 2) 政府および国交省（総合評価落札方式での賃上げ企業への加点）の方針を受け、受注の獲得および人財確保のため2023年3月期は3%賃金アップを実施する
- 上記により中期経営計画で掲げる営業利益40億円の達成を目指す**

© PASCO CORPORATION

19

PASCO

2023年3月期の連結業績予想につきましては、売上高579億円、営業利益40億円、経常利益40億円。親会社株主に帰属する当期純利益は34億円と予想しております。

本予想となる要因につきましては、当期、売上高については豊富な受注残もあり引き続き好調な増加が期待される一方で、このたびの政府および国交省、特に国交省は総合評価落札方式というものがございまして、賃上げ企業には加点するお達しが出ております。そういった方針を受けまして、我々としましては受注の獲得ならびに人財確保という大きな目標もございまして、2022年度につきましては3%賃金アップを実施いたします。

そういった環境の中でも、さらなる生産性向上により中期経営計画で掲げる、今回最終年度となりますが、営業利益40億円の達成を目指してまいります。

なお年間配当金につきましては、当期は5円増配して1株当たり40円にすることを公表させていただきました。さらに次期につきましても5円増配を実施することで、1株当たり45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 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

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。

2022年3月期 〈4つの重点テーマ〉

「中期経営計画」達成に向けた4年目

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
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
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
4	経営基盤の強化と 企業価値の向上	働き方改革の推進

© PASCO CORPORATION

21



中期経営計画の4年目となる当期は、ここに示す4つのテーマに注力して取り組んでまいりました。

一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。二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。三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。そして四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 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

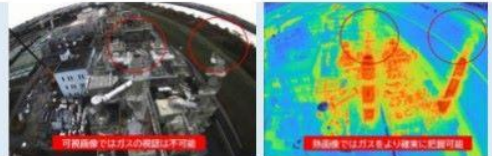


1 ビジネスモデルの転換

2 新たな事業領域への挑戦

インフラ巡回監視の実証実験を実施

目視を中心とした巡回監視の自動化・省力化を目指した実証実験に取り組む



可視画像(左)と熱画像(右)による排出ガスの可視化

災害に負けない強靱な社会へ「防災コンソーシアム」に参画

業界の垣根を越えた共創、自治体などと連携により、現状把握・対策実行・避難・生活再建の高度化を目指す



日本国内の超高精度航空写真撮影を開始

超高精細な航空写真をはじめとする空間情報データの活用を推進



神戸駅上空(2021年11月撮影) Images courtesy of Viasat. Copyright 2021

© PASCO CORPORATION

22

PASCO

最初に、ビジネスモデルの転換と、新たな事業領域への挑戦に関する活動の状況です。

一つ目は、自律飛行ドローンを活用した、公共インフラ施設の巡回監視のサービス化を目指した実証実験に取り組みました。これは現在行われている、目視による巡回監視の自動化・省力化を目指すものでございます。

二つ目は、災害に負けない強靱な社会をめざして、業界の垣根を越えた共創や自治体などとの連携に取り組む、防災コンソーシアムに参画しました。4月20日にはテーマ別の分科会を設置し、本格的に始動することを発表させていただきました。

三つ目は、米国ベクセル社との契約により、これまでにない高精細で、高精度の航空写真の整備を開始し、3次元の空間情報データのさらなる活用を推進することに着手いたしました。

サポート

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



3 技術の革新と継承

ドローン搭載型グリーンレーザー計測システムの導入

水底の3次元地形計測技術で、河川・港湾分野を中心に最新技術の活用を推進



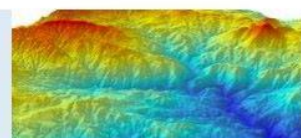
車両搭載型計測システムを新たに開発

道路空間の3次元計測から、路面性状調査まで
都市を構成する重要インフラの維持管理の効率化、高精度化を図る



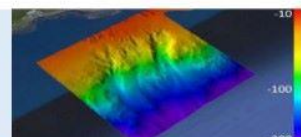
航空機搭載型計測システムの最新技術を導入

需要が高まる地形の高精度3次元計測や森林・農業分野などで高度な活用を推進



海底地形計測のためにマルチビーム測深器を導入

洋上風力発電事業など、海底地形の把握、調査、計画分野での活用を推進



© PASCO CORPORATION

23

PASCO

続きまして、技術の革新と継承にかかわる活動をご紹介します。

一つ目は、ドローン搭載型グリーンレーザー計測システムです。特徴や活用用途をご紹介しますので、ご覧ください。

映像：水面下の地形を上空から測れたら。これが私たちの望みでした。そんな私たちの望みを叶える、ドローン搭載型グリーンレーザースキャナ、TDOT 3 GREEN。地上と水底の地形をドローンから一度に3次元計測できるシステムです。

活用分野の一つである、河川分野での利用シーンについてご紹介します。堤防から河川敷、河道を一度に計測し、3次元データの取得が可能です。水陸が常だった革新的な3次元データは、河川の維持管理や河川災害を軽減するための、河道状況の把握に役立つ情報として利用できます。

続いて浅海分野での利用シーンについてご紹介します。ドローンの特性を生かして、堤防や離岸堤、消波ブロックなど、港湾管理における緻密な計測が可能です。また測量船が侵入できない浅瀬や岩礁エリアなどの水中地形と陸部を上空から一度に計測し、詳細な3次元データを取得できます。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

続いてドローン搭載型のグリーンレーザースキャナ、TDOT 3 GREEN の六つの優位性についてご紹介します。陸部と水部を同時計測することで、作業にかかる手間と時間を削減し、生産性が向上。レーザーで地形を面的かつ連続的に漏れのない計測が可能。重量わずか 2.7 キログラム。軽量化の実現で、さまざまなドローンにも搭載が可能に。河床地形も詳細に再現。1 平方メートル当たり 100 点以上を照射し、密度の高い点群データを取得可能。計測に必要なボタンは二つだけ。複雑な設定、操作は必要ありません。その場で計測データを確認し、最適軌跡解析もクラウドで自動処理。豊富なバンドルソフトで点群出力までの作業時間を短縮。

パスコはドローン搭載型のグリーンレーザースキャナ、TDOT 3 GREEN の機器販売にとどまらず、操作支援、パイロット育成、計測作業、3 次元データの加工処理など、お客様をがっちりサポートします。

「地球をはかり、未来を創る」、パスコ。

島村：二つ目は、新たに開発した車両搭載型計測システムです。こちら動画を用意しておりますので、ご覧ください。

映像：道路は人や物資の輸送、また地下にライフラインを収容するなど、私たちの暮らしや町づくりを支える重要なインフラ基盤。パスコの Real Dimension は、この道路を走行しながら異なる目的の計測を同時に行うことで、現実空間を多次元で捉え、仮想空間でリアルに再現します。

Real Dimension は空間情報を熟知したパスコが開発。1 回の計測走行で三つの情報を一挙に取得できることが、最大の特徴です。

Real Dimension の特徴をご紹介します。高精度 3D カメラによる路面測定、光切断法の採用により、従来熟練の技術者が目視により行っていたひび割れ判読を、自動解析に移行。解析時間の大幅な削減に成功しました。さらに影や汚れの影響を受けずに、ひび割れなどを測定できるため、データの信頼性も向上しました。

道路空間の 3 次元点群計測。道路のデータ管理では、道路照明などの道路付属物の詳細な位置特定が難しいという課題がありました。Real Dimension 3 次元点群計測では、それら道路周辺の付属物に至るまで、位置を正確に計測可能。さらに 3 次元情報と路面情報をひもづけた GIS による管理で、損傷位置の特定や経年劣化比較が可能です。

全周囲連続カメラ画像撮影。全周囲カメラにより、車両周囲 360 度、死角なしで計測することができます。

これら三つの特徴で、道路空間の詳細な情報を取得。新たな道路マネジメントを実現しました。

サポート

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



パスコは道路管理の効率化、高度化を支援するとともに、スマートシティやスーパーシティの実現に貢献する、デジタルツインの構築を進めています。

「地球をはかり、未来を創る」、パスコ。

島村：三つ目は、航空機搭載型の最先端計測システムの導入になります。高精度な 3 次元地形の計測に活用し、強靱な国土の形成を支援しております。

四つ目は、海底地形を計測するマルチビーム測深器になります。深さ 450 メートルまでの 3 次元海底地形の測深性能を生かして、洋上風力発電事業を中心に、調査・計画業務を支援しております。

サポート

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



4 経営基盤の強化と企業価値の向上

「人材を育てる評価」、「しなやかマインドを助長する評価」
に重点をおき、よりの確な人事評価制度へ改革

セキュリティ対策の強化、リモート環境下での安定的な
生産活動の実現を含む基幹システムの更なる強化

環境への配慮とともに、リモート環境下での効率的な
業務遂行のためのペーパーレス化と押印廃止

AI人材の育成に向けて、342名の技術職を中心に
基礎から実践的トレーニングを実施（2019年度:135名、2020年度:202名）

人材
基幹
効率
育成

最後に、経営基盤の強化と企業価値の向上に関する活動の状況です。

一つ目は、次世代を担う人材育成のための人事評価制度の改革です。人材を育てる評価、しなやかマインドを助長する評価などのポイントを重点に置いた人事制度へ改革を進めております。

二つ目は、基幹システムの更なる強化です。セキュリティ対策の強化のほか、リモート環境下でも安定した生産活動が維持できる環境整備を進めております。

三つ目は、環境配慮と効率化です。押印の廃止やペーパーレス化を推進し、リモート環境下での業務効率の向上を図っています。

四つ目は、AI人材の育成です。2019年度から開始したAI人材の育成プログラムは、当期で3年目になります。当期は342名の社員を対象に、基礎から実践的なトレーニングにまで及びました。

当期の活動状況については以上になります。

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の達成に向けた最終年度の計画を説明させていただきます。

サポート

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

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か年で連結営業利益額を倍増させることと決めました。つまり、2017年度20億円だった営業利益を、2022年度、次期には40億円にまで引き上げることを目標としているものでございます。

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

サポート

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

目標達成に向けたシナリオ

中期経営計画の達成イメージ

初期（計画1年目）

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

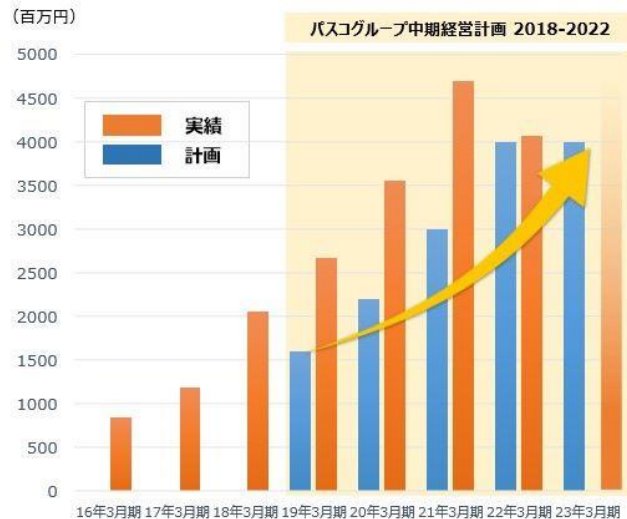
前期（計画2～3年目）

収益性の高い経営体質への抜本的な改革に向けて、計画的かつ戦略的に投資

後期（計画4～5年目）

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

グループ連結営業利益額の推移



ここでは、中期経営計画の達成に向けたシナリオを説明いたします。左側は、計画達成のイメージになります。

計画の初期段階では、計画を具体的に実行するための移行期間と位置づけ、組織体制、仕組みや制度の構築に努めてまいりました。

計画の2～3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。

そして、4～5年目には、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、仕上げる年と位置づけて取り組んでおります。

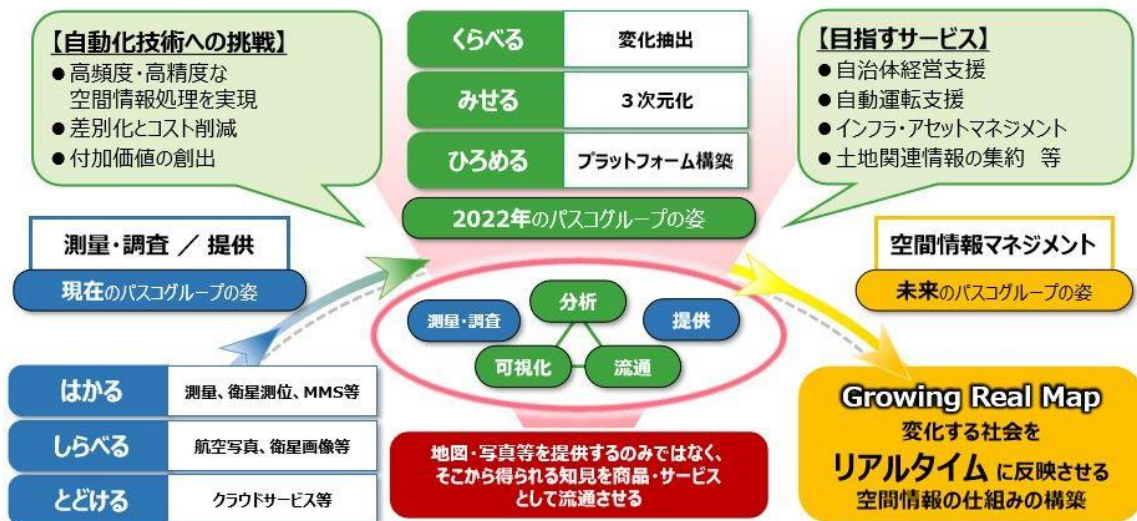
右のグラフは、営業利益の計画と実績の推移になります。2021年3月期には特殊要因により、一時的に46億円を超えることができましたが、中長期的な企業経営の視点に立って、計画の後期では安定した利益体質への定着に努めているところでございます。

サポート

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

パスコグループの目指す姿

自動化技術の確立により、付加価値サービスを提供



© PASCO CORPORATION

28

PASCO

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

左側の青色は、策定当時ですので過去になります。はかる、しらべる、とどけるを、保有する技術を生かしてお客様に提供していました。

次に中央の緑色は、策定当時にイメージしていた近未来になります。くらべる、みせる、ひろめる。つまり保有する技術を使って、付加価値を提供する取り組みにシフトする姿でございます。

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

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

IoT・AIなどICTによる“Growing Real Map”構築

デジタルツイン

変化する社会のすべてをリアルタイムに反映させる空間情報の仕組み



© PASCO CORPORATION

29

PASCO

この Growing Real Map 構想の実現に欠かせないものが、デジタルツインでございます。フィジカル空間での現実社会のあらゆる事象を、高精度にリアルタイムに把握し、その状況をサイバー空間上に3次元化された仮想空間を再現し、相互に連携させる技術でございます。

サポート

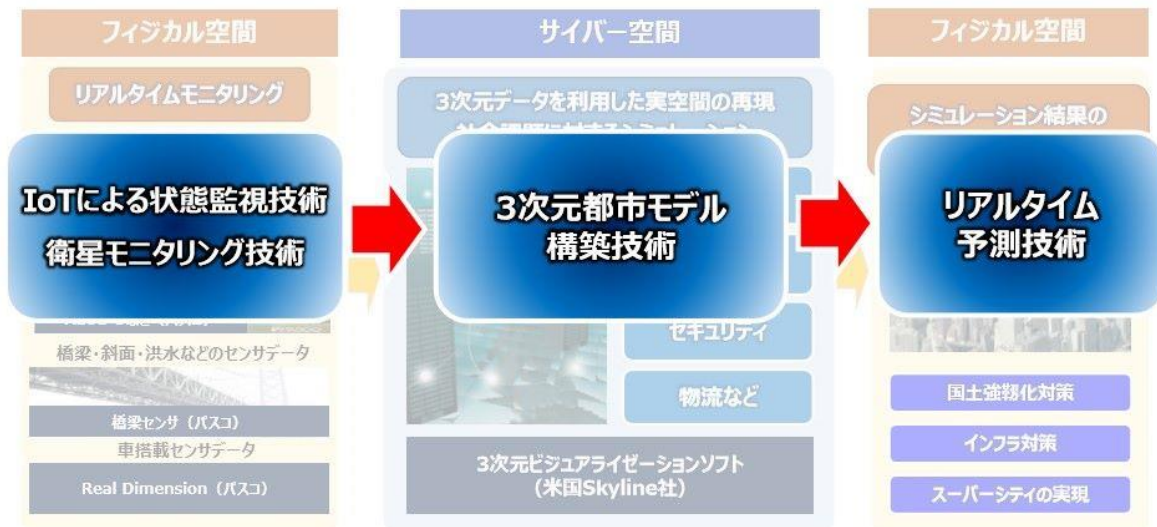
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

IoT・AIなどICTによる“Growing Real Map”構築

デジタルツイン

変化する社会のすべてをリアルタイムに反映させる空間情報の仕組み



© PASCO CORPORATION

30

PASCO

そこで、デジタルツインを実現するために、三つの技術が必要不可欠です。一つ目はIoTによる状態監視技術と、衛星モニタリングなどのリモートセンシング技術でございます。二つ目は膨大なデータをもとに、3次元都市モデルを構築する技術です。そして三つ目はAIなどを用いて、リアルタイムに予測する技術です。そのためにさまざまな技術開発の投資や、他社との提携や連携を進めているところでございます。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

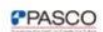
2023年3月期の方針

「中期経営計画」達成に向けた最終年度



© PASCO CORPORATION

31



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

この図に示しますように、4 項目を実施していきます。

サポート

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



1
**最先端技術の実用化
生産プロセスの改革**

航空機・ドローン・車両搭載型センサー



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

© PASCO CORPORATION

32

PASCO

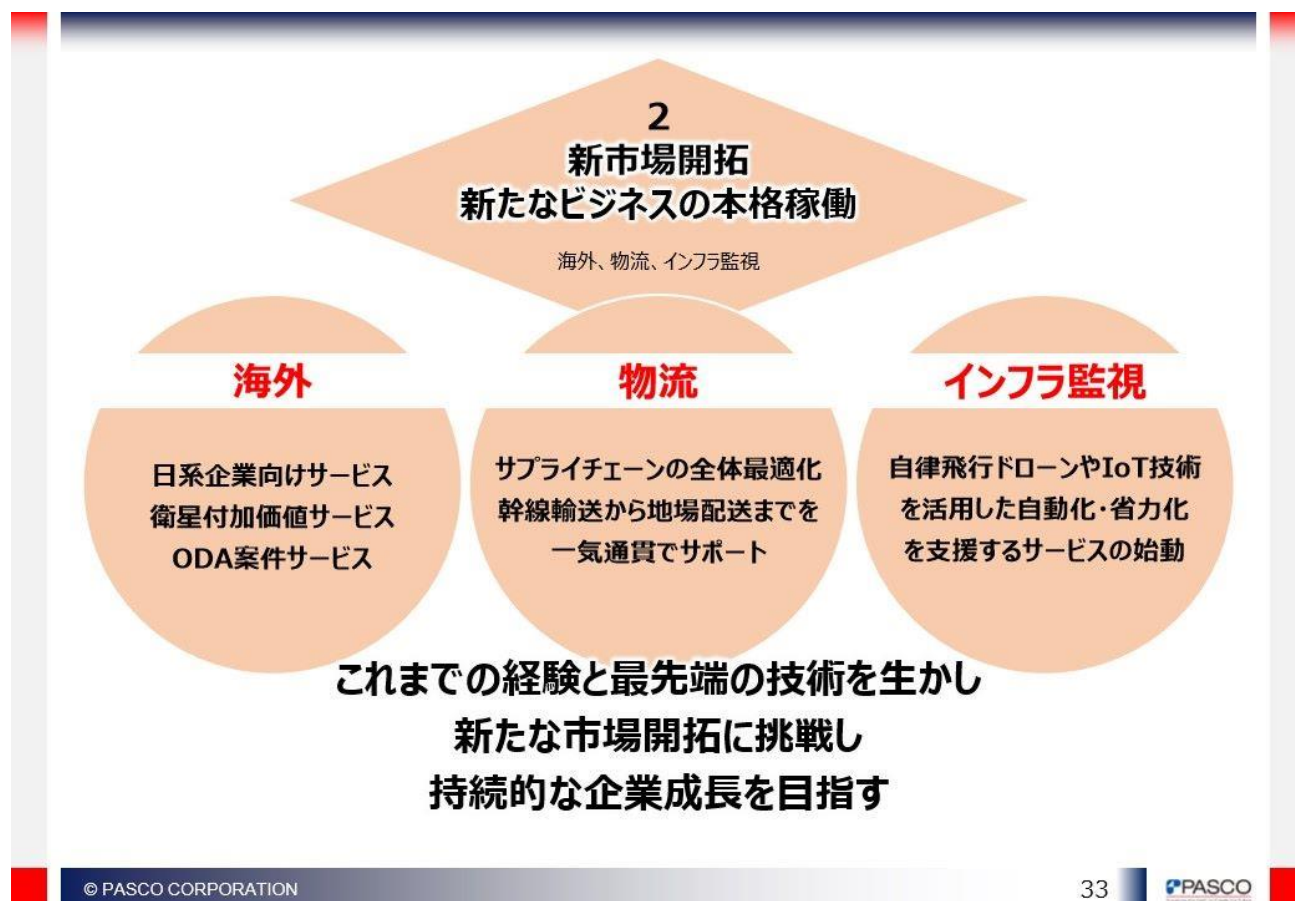
一つ目の最先端技術の実用化、生産プロセスの改革では、航空機、ドローン、車両などを使った計測技術の高精度化により、データ利用量は増加しております。

そこでデータ処理設備の充実と AI や RPA による処理・生産プロセスを改革することで、信頼性と生産性向上の両立を目指しております。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally



二つ目の新市場開拓、新たなビジネスの本格稼働では、海外、物流、インフラ監視などの市場に対して、これまでの経験と最先端の技術を生かし、新たな市場開拓に挑戦し、持続的な企業成長を目指しております。

サポート

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

3 空間情報コンテンツと プラットフォームの普及

航空写真、衛星画像、3次元データ



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

© PASCO CORPORATION

34

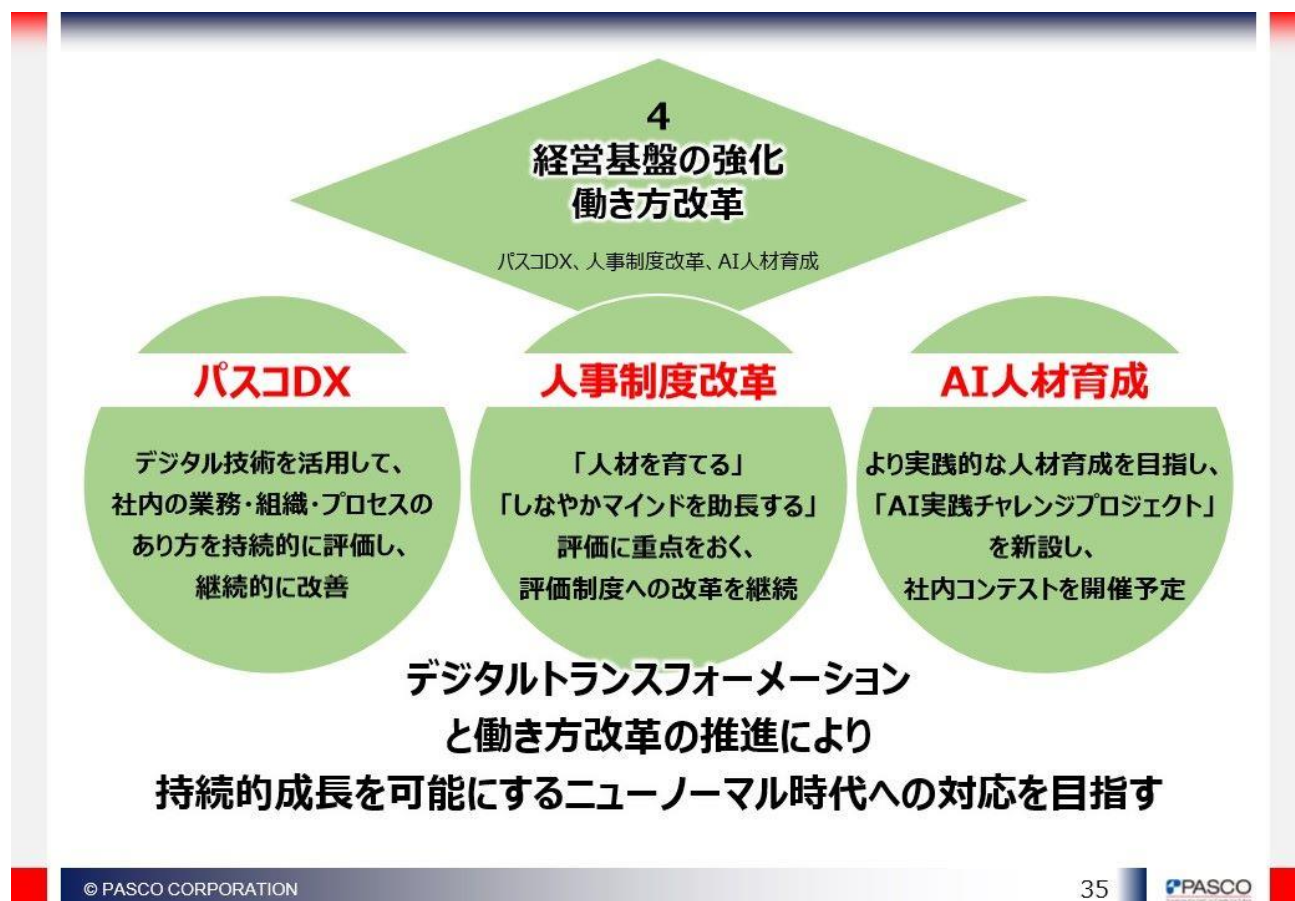
PASCO

三つ目の、空間情報コンテンツとプラットフォームの普及では、航空写真、衛星画像、3次元などの競争優位性を発揮できる空間情報コンテンツと、プラットフォームの提供により、空間情報ソリューション事業の拡大を目指します。

サポート

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

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally



四つ目の経営基盤の強化と働き方改革では、パスコ DX、人事制度改革、AI 人材育成などの活動を通して、デジタルトランスフォーメーションと働き方改革を推進し、持続的な成長を可能にするニューノーマル時代への対応を目指します。

サポート

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

パスコグループは、
持続的な企業成長に向けた利益体質への変革に
今後も取り組んでまいります



© PASCO CORPORATION

36

PASCO

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

私からの説明は以上になります。ご清聴、誠にありがとうございました。

サポート

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

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

質疑応答

司会 [M]：ご説明ありがとうございました。それでは、この後は質疑応答の時間でございます。

なお、この説明会は質疑応答部分も含めまして、全文を書き起こしまして公開の予定でございます。したがって質問の際、会社名、氏名を名乗られた場合はそのまま公開でございますので、よろしくお願いいたします。もし匿名を希望される場合は質問の際、氏名を名乗らないようよろしくお願いいたします。

それでは質問のある方、いかがでしょうか。どうぞ。

質問者 [Q]：ご説明ありがとうございました。二つほど質問がございます。

一つ目が海外部門についてお聞きしたいです。国内外の企業との差別化要素について、この海外部門についてお聞かせいただければと思います。

二つ目としては、衛星技術についておうかがいしたいなと思っています。御社の技術は基本的には光学衛星だと思い、近年 SAR 衛星と呼ばれるマイクロ波を使った衛星技術もできてきていると思うのですが、その中で御社がこの SAR 衛星の競合となるのか。もしくは競合とはならないのか。そういった立ち位置についておうかがいできればと思います。

島村 [A]：ご質問ありがとうございました。

まず 1 点目の海外部門ですが、国内の企業との差別化がどのようにあるのかというご質問かと思います。

私ども、海外に関しては東南アジアを中心として今、国内での私たちの優位性がある商品についての販売を積極的に行っているところでございます。国内でやはり勝ち得る業務、公共で行っている業務が主になります。そういうものを中心とした部分と、もう一つは衛星での優位性のある部分です。これに関して、東南アジアで、商材の販売と、それから国内で行っているようなソリューションの提供です。

民間部門におきましては、やはり物流において国内での実績が数多くありますので、その展開も併せてこれから進めようというかたちで考えておるところでございます。

それから 2 点目の衛星技術に関しては、多分、国内で民間衛星の最初の運用で、SAR 衛星を運用したのはパスコが初めてだったと思います。光学衛星に関しては、40 年ぐらいのアプリケーション

サポート

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



ンにおける実績がございますが、SAR 衛星においても運用含めて、アプリケーションの開発を継続して行ってきました。

そういう意味では、私どもの特徴が今まで出ているのではないかと思います。SAR 衛星の知見、それから光学衛星の知見、両方とも持ち合わせておりますので、それが当社における優位性だと思っております。つまり両方のデータをどう合わせて使うかに関しましては、他社よりも優れていると思っております。そういう点において、より積極的に、国内だけではなく東南アジアを中心に展開していきたいと考えている次第でございます。以上、回答申し上げます。

質問者 [M]：ありがとうございます。

司会 [M]：ありがとうございます。ほかにご質問、いかがでございましょうか。どうぞ。

布田 [Q]：建設新聞の布田です。今日はありがとうございました。

経営計画が今期で最終年ということで、次期の計画もいろいろ検討されていらっしゃると思うのですが、その辺の次期計画を見据えた何か取り組みについて、現時点でお話しいただけることがあればご紹介いただきたいです。

島村 [A]：ご質問ありがとうございました。

次期中期経営計画は昨年度よりその内容を今、策定している最中でございます。残念ではありますが、その詳細については、この場で説明することはできませんが、その特徴は、現在の次期中期経営計画は、執行役員を中心に策定しているということです。

その意味は、やはりこれからの世界は、正解がない世界が到来するであろうというところがあります。若手の執行役員を含めて、どう世界が変わったとしても、臨機応変に計画を変更できるようなかたちになるのが望ましいだろうと、私は考えております。

つまり、若手の執行役員を中心に、自分たちがつくったプランに対して、世界情勢が変わった時に、どう展開しないといけないんだというところが、常に頭の中にあることで、今後、持続可能な経営をしていていただきたい。そういう考え方のなかで、進めている最中です。

そして、次期中計に関しては、改めて策定した時点で発表させていただくことになると思いますので、ご承知おきいただければと思います。以上でございます。

司会 [M]：ほかにご質問、いかがでございましょうか。よろしいでしょうか。それでは質問ないようでございますので、質疑応答はここまでとさせていただきます。

サポート

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



それでは以上をもちまして、本日の決算説明会は終了でございます。島村様、日根様、ご説明ありがとうございました。またご来場の皆様、本日はご参加誠にありがとうございました。どうぞ、お気をつけてお帰りくださいませ。お忘れ物にもご注意くださいませ。よろしく申し上げます。

[了]

脚注

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

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わないものとします。

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。

サポート

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



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

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

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

