

登壇

司会：お待たせいたしました。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決算説明会を開催いたします。

始めに、会社からお迎えしている皆様のうち、お2人の方をご紹介申し上げます。まず、代表取締役社長の高橋識光様です。

高橋：高橋です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。次に、常務取締役の宮本和久様です。

宮本：宮本でございます。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。本日は、まず宮本常務様からお話承り、その後高橋社長様からお話承ることとなっております。

お二方のご説明が終わりましたら、質疑応答の時間を設けていただいております。

それではまず会社紹介ビデオをご覧ください、その後、決算説明会に移らせていただきます。

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

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



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。

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（きょうじん）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： それでは宮本常務様、よろしくお願ひいたします。

宮本： ご紹介いただきました IR 担当の宮本でございます。どうぞよろしくお願ひいたします。本日は、株式会社パスコの決算説明会に参加いただきまして、誠にありがとうございます。

それでは、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、第 2 四半期の決算概要、当期末の業績予想につきまして、私より説明させていただきます。

その後、中期経営計画の達成に向けた取り組み、当期の事業活動の状況について、代表取締役社長の高橋より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



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業務として展開しております。

国内外グループ会社を合わせた連結従業員数は、2,848名となっております。

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ともに目指しております。

続きまして、当第2四半期の連結決算の概要と当期の業績予想について説明させていただきます。

併せて、東京証券取引所から求められております、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応につきまして、説明させていただきます。

最初に、当第2四半期の連結決算の概要になります。

前期実績の比較においては、売上高は前期比18億9,300万円、7.8%減収の224億2,500万円、営業利益は前期比16億5,800万円減益の20億1,000万円の営業損失となりました。

経常利益は、前期比16億2,800万円減益の19億3,100万円の経常損失となりました。

親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比7億9,600万円減益の3億1,900万円の四半期純損失となっております。

売上高は、国内公共部門における航空レーザー測量および地図データ整備測量業務の減少により減収、営業利益および経常利益は、売上高の減少および工事損失引当金2億5,700万円の計上、人員増および賃上げの影響に伴う人件費の増加により減益となりました。

その他、特別利益に、当期は先進光学衛星の打上げ失敗による受取損害保険金、16億2,500万円を計上。前期には、固定資産売却益として10億9,600万円を計上しております。

続いて、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、海外の三つの部門に分けて開示をしております。

売上の約84.7%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。

国内公共部門の事業特性として、発注時期は上半期に多く納期は期末に集中するため、受注は第1四半期をピークに期末に向け減少し、収益は第4四半期に向けて急激に上昇してまいります。

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@scriptasia.com



次に、売上の約 10.4%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。

最後になりますが、売上の 4.9%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。

次に、当第 2 四半期の受注高、受注残高について説明させていただきます。

受注高は、前期比 5.1%減少の 394 億 7,500 万円、売上高は、前期比 7.8%減収の 224 億 2,500 万円になりました。

受注残高は、前期比 3.7%減少の 421 億 1,700 万円となりました。

続きまして、部門別の状況についてご説明いたします。

まず、国内公共部門の状況です。

受注高および売上高ともに、引き続き堅調に推移しております。

具体的には、防災・減災、国土強靱化のための 5 年加速化対策に基づく、河川・道路・砂防などの調査業務、3 次元地形図の整備業務や、デジタル田園都市国家構想に基づく、各種台帳のデジタル化業務、その利活用のためのシステム導入などを引き続き受注しました。

しかしながら、受注では、大型の航空レーザー測量業務が減少したこと、売上では、航空レーザー測量および地図データ整備測量業務が減少したことなどにより、受注高は前期比 1.2%減の 369 億 9,500 万円、売上高は前期比 5.7%減の 190 億 200 万円となりました。

次に、国内民間部門の状況をご説明いたします。

国内民間部門では、物理分野をはじめ各分野のサービスラインナップの拡充や生産性向上に向けたビジネスモデルの改革に取り組んでおります。

受注に関しては、前期から車載搭載型レーザーによる測量業務が減少したことや、請負案件において収益性の高い案件への選別受注を実施したことなどにより減少しております。

売上高は、受注の減少により減収となりました。

その結果、受注高は前期比 38.3%減の 14 億 2,600 万円、売上高は前期比 18.3%減の 23 億 2,400 万円となりました。

次に、海外部門の状況を説明いたします。

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



海外部門では、当期も開発途上国や新興国向けの政府開発援助（ODA）の事業の案件獲得に向けて注力してまいりました。

具体的には、タイ国内における地理空間情報の高度化に向けた航空情報事業の開発と、共同プロモーションの検討協力に関する基本合意書を締結するなど、今後の事業創出に向けた活動を推進してまいりました。

受注高、売上の前期比では、地形図作成業務等の受注が遅延している影響などがあり、受注高は前期比 42.8%減の 10 億 5,300 万円、売上高は前期比 17.5%減の 10 億 9,800 万円となりました。

続きまして、2024 年 3 月期の連結業績予想についてご説明いたします。

連結業績予想は、2023 年 5 月 10 日に公表しました、売上高 600 億円、営業利益 50 億円、経常利益 50 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 45 億円からの変更はございません。

本予想となる要因として、当期の期首受注残高が 5.2%減少しておりますので、売上高は減収、営業利益、経常利益はそれぞれ減益を予想しておりますが、当期受注高の実績は予想に対し堅調に推移しております。また、下期に向けて稼働が促進されることでも、売上が積み上がることを予想しております。

当期も、政府および国土交通省の方針を受け、2023 年度も 3%賃金アップを実施したことによるコストの上昇や、働き方改革による影響もありますが、さらなる生産性の向上に努めることにより、営業利益 50 億の達成を目指してまいります。

親会社株主に帰属する当期純利益は、2023 年 3 月期の先進光学衛星の打上げ失敗に係る保険金受取の影響により、前期比で増益を予想しております。

なお、年間配当につきまして、既に公表した通り、当期は 5 円増配して 1 株当たり 50 円、12 月に配当する創業記念配当 25 円を含め、年間 75 円を予定しております。

続きまして、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応につきまして、ご説明してまいります。

始めに、現状分析としては、資本コストと ROE の比較、または WACC と ROIC の比較などの分析もありますが、今回は PBR を一つの指標として株価を意識して、この改善に向けて取り組んでいくことが必要と認識しました。

2023 年 3 月末は PBR1 倍に達していない状況ではありましたが、2023 年 7 月 5 日には、瞬間的ではありますが、株価が 1,902 円となり PBR が 1 倍を超えたこともあります。

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@scriptasia.com



そこで、ここにお示した通り経営課題の取り組みとして、継続的な事業の拡大および成長、生産改革による収益の向上、サステナビリティ経営の推進、人的資本・事業推進に向けた投資、株主還元、不適切会計に対する再発防止策の実行、これらを中期経営計画の中で策定しました。

この後に中期経営計画の説明をいたしますが、経営の真価計画と事業の進化計画を施策の中心に置いて、企業価値の向上に取り組むとともに、株主還元の強化も実施してまいります。

株主還元に対する方針としましては、「業績や経営環境、将来の事業展開を勘案し、企業体質の充実に努めながら、株主の皆様適切な利益還元を行うことを利益配分政策の重要指針とする」として、これまで同様に継続的な増配を実現するよう努力してまいります。

以上で、私からの説明を終わります。ありがとうございました。

この後は、代表取締役社長の高橋よりご説明させていただきます。

高橋：改めまして、今年6月に代表取締役社長に就任いたしました高橋でございます。よろしくお願いたします。ここからは、私の方から説明させていただきます。

まず、今年の8月に公表させていただきました、パスコグループ中期経営計画2023-2025、こちらの3カ年の計画の概要についてご説明差し上げます。

まず、この中期経営計画の公表までの経緯でございますけれども、4月28日、今年2月に発覚いたしました不適切な会計処理事案に対する再発防止策を公表させていただきました。

また5月には、前中期経営計画の活動成果を取りまとめた資料を、ホームページにて公開させていただいております。

6月には、新しい組織として、企業風土刷新本部と価値創造本部の二つの本部を新設いたしました。

そして6月23日株主総会を経て、新たな経営体制をスタートさせております。

2月のこの事案を真摯に受け止めまして、この3カ年を基盤再構築期と位置づけ、来る飛躍期に備えた計画へと、内容を抜本的に見直しを行いました。

8月7日に、パスコグループ中期経営計画2023-2025を公表させていただきました。

その内容ですけれども、本中期経営計画の策定に際しまして、前5カ年の計画の間に顕在化いたしました課題への対策を盛り込み、さらに経営理念と経営ビジョンに再び立ち返り、真に存在を期待

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



される企業としての経営の健全化、そして持続可能な社会の発展に貢献するための、事業成長の方針について策定させていただきました。

計画期間は、先ほど申し上げた通り3カ年となります。

基本方針は、「“真に信頼される企業経営”への変革を第一に、空間情報の活用による新たな市場戦略の礎を築く」と決めました。

そして計画の2本柱は、経営の真価計画と事業の進化計画で構成しております。

経営の真価計画では、社会に存在を期待され、持続可能な企業経営を維持するため、経営理念を重視した健全な経営を遂行するための計画を定め、パスコの真の価値を再構築するものです。

事業の進化計画は、持続可能な地球環境の創出と社会基盤の構築に貢献するため、3つの“しんか”計画を策定し、空間情報事業の拡大・成長を目指すものです。

経営の真価計画では、こちらにございますように、公正・公平な業務姿勢の徹底、ステークホルダーとの信頼構築、価値創造型人材の育成、パスコDXの強化、環境に配慮した事業活動への転換の5つの骨子を定め、活動いたしております。

今年6月に新設いたしました企業風土刷新本部、この組織は筆頭に掲げました公正・公平な業務姿勢の徹底、こちらを推進する中心的な組織として恒常的に活動してまいります。

続きまして事業の進化計画では、持続可能な地球環境の創出と社会基盤の構築に貢献するために、既存事業の革新・強化を目指す、深掘りする「深化」、持続可能な事業の拡大を目指す、伸ばす「伸化」、そして、多様性による新たな事業創造を目指す「新化」という3つの“しんか”によって、空間情報事業の拡大・成長を目指してまいります。

こちら、今年6月に新設いたしました価値創造本部、こちらは新たな事業創造を目指す「新化」を推進する中心的な組織として、恒常的に活動してまいります。

そして、これら3つの“しんか”を促進するため、基盤技術と先進技術の強化も図ってまいります。

この事業の進化計画を模式化した図が、ここにお示ししている通りです。こういったイメージで進めてまいります。

2023年度からの3カ年を基盤再構築期と位置づけまして、2026年度以降の飛躍期に備え、事業戦略の礎を築いていく計画でございます。

中期経営計画の最後のご説明になりますけれども、公表させていただいた数値目標についてです。

サポート

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



連結売上高 600 億円以上、連結営業利益率 8%以上の安定確保、自己資本利益率 ROE は 10%以上を掲げさせていただいております。

前期もそうでしたし、過年度においても、既にこの目標値を上回る時期もございましたけれども、市場環境などの特殊要因も多く、今回の 3 カ年計画では、まずは経営の質を上げることを第一に、安定的な成長を目指すことを主眼に置かせていただきました。

それでは、中期経営計画に基づく当期の活動状況をご紹介します。

まず、計画の 2 本柱の 1 つ、経営の真価計画に基づく活動の状況をご紹介します。

最初は、公正・公平な業務姿勢の徹底を中心に企業風土の刷新に向けた取り組みです。

その具体的な活動は、全社の双方向コミュニケーションによる意思疎通の強化と、意識改革に向けた教育研修を継続的に実施しております。また、正しい経営のためのルール改定や基盤システムの強化・改善も図っております。

経営の真価計画に基づく活動の 2 つ目になりますけれども、持続可能な企業成長に向けて、優先的に取り組む経営上の課題を重要事項（マテリアリティ）として特定し、取り組みを開始しております。3 月にマテリアリティを公表させていただいて以降、取り組み強化の準備を進めております。

なお、本内容は、今年 12 月の上旬にはサステナビリティレポートとして発行させていただく計画で進行しております。

計画の 2 本柱の 2 つ目になりますけれども、事業の進化計画に基づく活動の状況についてご紹介いたします。

まずその 1 として、3 次元技術の活用推進の状況です。

当社は、熊本県の天草市と京都大学の経営管理大学院と共同で、デジタル技術を活用した文化遺産の保存とその活用に関する実証プロジェクトに参画して、メタバースによる地域振興に取り組んでおります。

また、下の方に挙げておりますけれども、社会課題の解決のために注目が集まる 3 次元技術の活用推進を目的といたしまして、配信プラットフォーム構築用のソフトウェア、テラバース、こちらの提供を開始いたしました。

続きまして、その 2 として、地方行政の業務効率化を目指した実証実験について、3 つほどご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@scriptasia.com



1つ目は、豪雨災害の激甚化に伴う、高まる河川氾濫リスクの監視を効率化しようという取り組みです。従来は河川管理のために現場を回る監視員の目視に頼っていた土砂堆積の点検業務を、航空写真と AI 技術で判読し、さらにレーザー計測技術を使った DX 化により効率化を図ろうとするものでございます。

2つ目は、公園の防犯・安全・景観の維持に必要な不可欠な、植栽や樹木の管理の効率化に向けた取り組みです。

昨今、公園の樹木や街路樹の倒木による事故も発生しています。本取り組みでは、3次元レーザー計測技術を使って、公園管理の DX 化を推進しようとするものでございます。

3つ目は、市内各所に設置された、この自治体の場合は約 18 万灯の防犯灯があったんですけど、そちらの管理を DX 化によって効率化を図ろうという取り組みです。

防犯灯は、日没後の市民の安心と安全、犯罪被害の未然防止を図るための重要な設備です。既に自治体で活用が進む統合型 GIS を使って、基盤地図上に防犯灯の台帳をデジタル化し、設置位置の情報とひもづけることで、管理の効率化を図ろうとするものです。

なお、当社では統合型 GIS、PasCAL シリーズを 1998 年から、行政事務の効率化に向けて活用を推進してきたシステムでございます。

続きまして、その 3 といたしまして、企業連携によって地方行政の業務効率化を図るサービスを開始したことについてです。

1つ前のページでご紹介いたしました、統合型 GIS、PasCAL シリーズのラインナップの強化を図りました。

上水道の管理システムで高いシェアを持つ菅総研様、こちらから OEM 提供を受けラインナップの充実を図りました。行政業務における DX 化が推進される中、行政課題の解決ツールとして販売を強化いたしております。

続きまして、その 4 として、さまざまな企業様との連携による社会課題の解決に向けた取り組みについてでございます。

1つ目は、森林由来の J-クレジット創出に関する取り組みです。

本取り組みは、ENEOS 様の森林由来 J-クレジット創出事業に対するノウハウ、そして当社の航空レーザー計測や衛星モニタリング技術を結集し、CO2 の吸収量算定作業の効率化と、広大な森林を対象とした森林由来 J-クレジット創出を目指すものでございます。

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



2つ目として、自動運転とDXの普及促進で地方創生を目指すものです。

本取り組みは、アイサンテクノロジー様が保有する、自動運転に関する実証実験の実績やノウハウと、当社が保有する自治体における都市コンサルティング、空間情報サービスなどのノウハウを融合し取り組むものです。

さらに両社は、道路周辺の高精度3次元データを計測する技術を保有し、全国のダイナミックマップの生成にも寄与しております。

事業の進化計画に基づく最後のご紹介は、海外政府機関との連携による社会課題の解決に向けた取り組みです。

本取り組みは、タイ地理情報・宇宙技術開発機関、GISTDA様と呼ばれますけれども、こちらとともにタイ国内における地理空間情報の高度化に向けた、空間情報事業の開発と共同プロモーションを行おうとするものでございます。

以上で、中期経営計画に基づく活動状況のご紹介は終了させていただきます。

パスコグループは、この3カ年を基盤再構築期と位置づけまして、“真に信頼される企業経営”への変革を第一に取り組み、来る飛躍期に備え、空間情報の活用による新たな市場戦略の礎を築く、このことにまい進してまいります。

投資家の皆様におかれましては、今後ともご支援ご鞭撻のほどよろしくお願い申し上げます。

以上で、私からの説明は終了させていただきます。どうもご清聴ありがとうございました。

司会：ご説明、どうも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



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@scriptasia.com

