

登壇

司会：皆様、こんにちは。それでは、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。

まず最初に、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、高橋識光様。

高橋：高橋です。よろしくお願いいたします。

司会：常務取締役、宮本和久様。

宮本：宮本でございます。よろしくお願いいたします。

司会：本日はまず、会社紹介動画をご覧ください、その後、宮本様、高橋様からお話を伺います。会社様からのご説明が終わりましたら、質疑応答といたします。それでは、よろしくお願いいたします。

映像：私たちが挑む未来、それは正解のない、問いに満ちた世界。環境、災害、経済、社会などの課題やニーズ、センシング、AI、XRなどのデータや技術、あらゆるものが多様化する。パスコは、その多様性を尊重し、人と自然が共生した未来社会の構築を目指しています。

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、地球上の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、自然災害、森林、河川、海洋、都市、社会インフラ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。

これら二つのセンシング技術で、現実社会を高精細に、そしてリアルに捉え、サイバー空間上に再現。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、社会インフラなど課題解決に向けた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することで、スマートシティや強靱な国土の形成など、未来社会の構築を強力に推進しています。

パスコの事業領域を六つに分類。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。

パスコは、空間情報技術によって、正解のない問いに満ちた未来社会に、皆様とともに挑みます。地球をはかり、未来を創る。パスコ。

司会：それでは、宮本様、よろしくお願いいたします。

宮本：ご紹介いただきました、IR担当の常務取締役、宮本でございます。

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。

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、連結決算の概要と業績予想、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けての経過説明につきまして、私よりご説明させていただきます。

その後、中期経営計画の概要説明と当期の活動状況について、代表取締役社長の高橋からご説明させていただきます。

それでは初めに、会社の概要についてご説明いたします。

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。

国内グループ会社を合わせた連結の従業員数は2,838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。

続きまして、当期の連結業績の概要と来期の業績予想について説明させていただきます。

当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13億1,100万円、2.1%減収の607億400万円。営業利益は前期比11億2,600万円、17.5%減益の53億600万円。経常利益は前期比10億9,200万円、16.7%減益の54億3,300万円。親会社株主に帰属する当期純利益は、前期比9億9,200万円増益の50億9,200万円となりました。

売上高は、国内公共部門では、各種台帳業務等が堅調に推移し、前期と同水準となりましたが、民間部門と海外部門も減収だったことにより、全体では13億円の減収となりました。

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@scriptasia.com



営業利益および経常利益は、前期に高収益案件が集中したことや、販売管理費で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。

親会社株主に帰属する当期純利益は、昨年度、特別利益に目黒ビル売却益として10億9,600万円、特別損失に先進光学衛星に関わる減損損失として、17億2,200万円を計上していましたが、当期は、特別利益に先進光学衛星打上げ失敗による、受取保険金収入16億2,500万円、固定資産売却益として約5億円等を計上したことなどにより、増益となりました。

これにより、売上高、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益の全てにおいて、業績予想を上回ることができました。なお、親会社株主に帰属する当期純利益につきましては、本業回帰後、過去最高益となっております。

続きまして、昨年第2四半期の説明会では、20億円の営業損失となったことから、皆様には大変ご心配をおかけしました。改めまして、当社の業績の特徴を、四半期ごとの受注高、売上高、営業利益の三つの推移をグラフで説明したいと思います。

まず最初に、受注高は、当社の主要顧客が官公庁であることから、ご覧の通り第1四半期に集中しております。

当期におきましては、第1、第2四半期は前期に及ばなかったものの、第3四半期にやや挽回し、第4四半期に複数年契約の大型案件の受注もあったことから、前期を2.4%上回る結果となっております。

次に、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4四半期に向け徐々に増加する傾向にあります。

前期は、第1、第2四半期で稼働が進んだ案件もあり、例年以上に売上を計上できましたが、当期は例年通りの稼働で推移したことから、減収で始まり、第3四半期で前期に追いつき、第4四半期で前期を上回りましたが、通期で2.1%の減収となりました。

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。

前期は、第1、第2四半期で稼働が進み売上が計上されたことにより、損失を抑えることができた結果、通期で60億円を超える営業利益となりましたが。当期は第1、第2四半期で営業損失となり、第2四半期累計で約20億の営業損失を計上したものの、第2四半期の説明会でもご説明した通り、受注は積み上がっておりましたので、第3、第4四半期にこれを順調に稼働させることで、

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



前期を上回る利益を、第3、第4四半期で計上した結果、通期では業績予想を上回る営業利益を計上できました。

次に、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88%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8%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4%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、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2.4%増加の620億4,900万円、売上高は、前期比2.1%減収の607億400万円となりました。

期末受注残高は、先ほどの説明にもありましたが、第4四半期の受注の実績および複数年契約が多くあったことから、前期比5.5%増加の264億100万円となりました。

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、引き続き好調に推移した1年でありました。具体的には、国土強靱化による受注や、衛星データ受信業務の受注が好調だったことから、受注高は、前期比6.7%増の564億8,000万円、売上高は、各種台帳業務等が堅調に推移し、前期と同水準となる、前期比0.8%減の535億2,700万円となりました。

次に、国内民間部門の状況をご説明いたします。

受注高は、高原価関係やスクラッチ開発案件の受注回避を行う等の改革を実施中であり、前期比26.5%減の36億3,100万円、売上高は、車両搭載型レーザーによる測量業務等が減少したことから、前期比13.4%減収の48億3,800万円となりましたが、売上総利益ベースで若干の増益に転じております。

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



なお、当期は人的リソースを、物流分野をはじめとする各分野のサービスラインナップの充実に積極的に投入しております。

海外部門の状況については、受注については、前期のインドネシア子会社の大型案件の反動減により減少となりました。

その結果、受注高は前期比 29.8%減の 19 億 3,700 万円、売上高は、前期比 6.4%減の 23 億 3,800 万円となりました。

続きまして、2025 年 3 月期の連結業績予想についてご説明いたします。

売上高は 1.2%減収の 600 億円、営業利益は 13.3%減益の 46 億円、経常利益は 15.3%減益の 46 億円、親会社株主に帰属する当期純利益は、39.1%減益の 31 億円と予想しております。

本予想となる要因として、来期、期首受注残高は前期比 5.5%の増加となりましたが、複数年案件が多く、期首受注残高のうち、1 年以内に売上になる金額は、当期と比べ減少しているため、売上高は減収を予想しております。

営業利益は、政府および国土交通省の方針を受け、来期も 3%賃金アップを実施するほか、働き方改革を進める中で人員の増員も予定しており、コストの増加を見込んだ結果、13.3%減益の 46 億円を予想しております。

親会社株主に帰属する当期純利益は、当期に、2023 年 3 月期の先進光学衛星の打上げ失敗に係る受取保険金等を特別利益に計上した影響により、39.1%の減益となる 31 億円を予想しております。

年間配当につきましては、当期は期末配当金は 5 円増配して、1 株当たり 50 円と、創立 70 周年記念配当 25 円を加え、年間配当は合計で 75 円とさせていただきます。

来期につきましては、期末配当金を 5 円増配の、1 株当たり 55 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の状況についてご説明いたします。

2023 年 8 月策定の、パスコグループ中期経営計画 2023-2025 の確実な遂行により、PBR1 倍以上を目指すため、必要と認識する経営課題への取り組みとして、継続的な事業の拡大および成長。生産改革による収益性の向上。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。株主還元強化。2022 年度に判明した不適切会計に対する再発防止の実行。これらをこの中期経営計画の中で実行しております。

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



必要と認識する経営課題への取り組みや、企業価値向上に向けた取り組みの具体的な活動状況については、後ほど社長の高橋から説明していただきます。

株主還元に対する方針につきましては、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、株主の皆様に適正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。を公表しております。

必要と認識する経営課題への取り組みや、企業価値向上に向けた取り組みでご説明している内容により、この中期経営計画期間では、人的投資、設備投資、組織風土改革において先行的な施策を実施しておりますが、安定的な増配を実現することを方針の柱に据えております。

当期はその方針に従い、記念配当を実施したほか、5円の増配を継続。来期も5円の増配の予定でおります。

私からの説明は以上になります。ありがとうございました。

では引き続き、社長、よろしくお願いいたします。

高橋：改めまして、社長の高橋でございます。ここからは、私の方から説明させていただきますのでよろしくお願いいたします。

まず、昨年2023年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カ年計画の概要について、改めてご説明申し上げたいと思います。

パスコは、新たな飛躍に向けた経営基盤の再構築を目的として、経営の健全化および事業を通じて社会に貢献することを主眼とした中期経営計画を策定いたしました。

基本方針はこちらにあります通り、「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」と定めております。

計画の2本柱として、「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の維持に向けて、経営理念を重視し、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ございます。

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、三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



経営の真価計画では、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、を五つの骨子として定めて活動いたしております。

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、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、新たな「新化」。という三つのしんかによって、空間情報事業の拡大・成長を目指しております。

また、これら三つのしんかを促進するための基盤技術と先端技術の強化を図っております。

この事業の進化を模式化した図が、こちらにお示ししている通りで、左の上の方に基盤再構築期と書いてございますけれども、今回の中期経営計画の3カ年は、基盤再構築期と位置づけ、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としております。

そして、中期経営計画最終年度には、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%以上達成を目指してまいります。

こちらは、前期または過年度におきまして、既にこの目標値を上回る結果となった時期もございましたけれども、特需など市場環境の特殊要因も多く、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いております。

続きまして、中期経営計画策定から今日に至るまでの活動状況についてご報告させていただきます。

経営の真価計画における主な活動でございます。

真に信頼される企業経営への変革に向けた取り組みといたしましては、経営層、本社、現場との双方向のコミュニケーションを強化するとともに、コンプライアンスをはじめとする教育研修を実施してまいりました。

正しい経営のための判断基準やルールを明確化し、厳正な運用とモニタリングを実施いたしております。また、不適切会計事案の調査報告書を受領いたしました4月7日を、コンプライアンスを考える日と定めさせていただき、毎年その重要性を再確認する日として、様々なイベントを開催することとしております。

社内 DX の強化といたしましては、基幹システムの更新や管理業務の標準化・集約化の準備を進め、その対応強化のために、この4月には「共通業務センター」を新設いたしました。

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@scriptasia.com



持続可能な社会の実現に向けた取り組みといたしましては、生物多様性のための 30by30 アライアンスへの参加。また、12 月には、パスコ初めてとなりますサステナビリティレポートを発行させていただきました。

次に、パスコが空間情報事業者の使命として活動を続けております、災害緊急撮影についてご紹介いたします。

当期も様々な自然災害がございました。こちらにあります大雨災害や台風、地震などは、当期パスコが行った災害緊急撮影です。特に元日に発生いたしました能登半島地震におきましては、多くの犠牲・被害をもたらされたことは皆様の記憶に新しいことかと思えます。

今ご覧いただいておりますこちらの動画ですけれども、輪島市の海岸部の被災状況の様子でございます。今回の地震の特徴でもあります、地盤の隆起によって、湾内の水位が低くなっている様子や、土砂崩れによって道路が寸断されていることがわかります。この動画は、発災日翌日の 1 月 2 日、午前 11 時ごろでしたけれども、人工衛星から撮影を行いまして、その画像を、3 次元処理を加えて表示したものでございます。

このように大規模な自然災害が発生した際には、パスコの保有する技術を用いて、被災状況の迅速な把握から復旧・復興、そして二次災害の防止などのために、被災地支援に役立つ情報を関係各機関や各メディアへ情報提供を行っております。

続きまして、事業の進化計画における主な活動をご紹介させていただきます。

3 次元技術の活用推進に向けた取り組みといたしましては、文化遺産の保存・活用のため、メタバースを活用した実証プロジェクトの実施や、3 次元地理空間データの配信プラットフォーム、「TerraVerse」の提供を開始いたしました。

地方行政の業務効率化に向けた取り組みといたしましては、四つほどご紹介させていただきます。

一つ目は、河川氾濫リスクの監視を、航空レーザーや AI を用いて効率化しようという取り組み、実証を行いました。この 4 月、新年度には正式な業務として発注され、契約に至っております。

二つ目は、公園の防犯・安全・景観の維持に必要な植栽や樹木の管理の効率化に向けた取り組みでございます。

三つ目としましては、市内各所に設置された、こちらの自治体の場合約 18 万灯の防犯灯があったんですけれども、こちらを DX 化によって効率化を図っていこうという実証、取り組みでございます。

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



そして四つ目は、衛星画像と AI 技術を活用して、不法投棄などの監視体制強化を目指す取り組みでございます。

こういった実証に着手させていただいております。

また、企業連携による社会課題への解決に向けた取り組みといたしましては、ENEOS 様の J-クレジット創出事業に対するノウハウと、パスコ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 吸収量算定作業の効率化と、広大な森林を対象とした J-クレジット創出を目指す取り組み。

また、アイサンテクノロジー様の自動運転に関するノウハウと、パスコの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などのノウハウを融合して、自動運転と DX の普及促進で地方創生を目指す活動などを行っております。

また、海外におきましては、ASEAN 市場での新たな事業創出に向けた取り組みとして、タイ地理情報・宇宙技術開発機関（GISTDA）とともに、タイ国内における地理情報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う取り組み。

また、ASEAN 諸国において事業拡大を目指す、小売・流通業の企業様向けにエリアマーケティングツール、「N-Deals」の提供を開始いたしました。この N-Deals は、パスコグループでインドネシアに本社を置く NSI が開発して、パスコは日系企業に対しまして、ASEAN 地域の店舗展開を支援してまいります。

中期経営計画に基づく活動の状況のご紹介は以上となります。

繰り返しとなりますけれども、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、真に信頼される企業経営への変革を第一に取り組みを進め、来たる飛躍期に備え、空間情報の活用による新たな市場戦略の礎を築くことに邁進してまいります。

そして、持続的な企業成長の実現を目指し、様々な取り組みを進めてまいります。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。

私から、決算説明会の内容は以上とさせていただきますけれども、この場をお借りいたしまして、私から改めて、昨年 10 月にパスコは創業 70 周年を迎えることができました。

1953 年に測量技術者 70 名で会社を立ち上げて以来、今日までお客様、株主様をはじめ、ステークホルダーの皆様から多大なるご支援を賜り、70 周年を迎えることができましたことを、改めて感謝申し上げます。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@scriptsasias.com



本日会場の方に、70周年を記念して制作いたしました災害緊急撮影事例集、「語りかける国土」と、「70周年記念誌、伝承と未来」をご用意させていただきました。少し厚い冊子になりますが、もしよろしければお持ち帰りいただければと思います。

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

司会：ご説明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@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、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

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、すべて利用者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利用者が被った損害、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 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

