



東証プライム 3837

 **アドソル日進**

2024年3月期 第2四半期

**決算説明会資料**

2023年11月9日

2024年3月期 第2四半期の決算概要、  
及び 2030年以降の持続的成長を見据えた  
アドソル日進の取り組みをご説明します。

01 売上高

**6,835百万円** (9.6%増)社会インフラ : エネルギー(電力)、交通・運輸(航空・宇宙)  
先進インダストリー: 製造/サービス(DX)**最高売上!!**

02 営業利益

**709百万円** (33.6%増)

営業利益率 10.4%

**最高利益!!**  
(額・率)

03 受注高

**6,869百万円** (3.6%増)

前年同期 241百万円増

04 受注残高

**2,566百万円** (4.5%減)

初めに、業績サマリーをご説明します。

この第2四半期決算では、売上高、営業利益、営業利益率のいずれも過去最高を更新しました。

まず、売上高は、社会インフラ事業のエネルギー関連や先進インダストリー事業のDX関連が堅調に推移したことなどにより、「6,835百万円」(前年同期比9.6%増)となりました。

利益面では、社員エンゲージメントの強化に向け、平均5%、最大30%アップの処遇改定などを行った一方で、収益性の向上に継続して取り組んだ結果、営業利益は、「709百万円」(前年同期比33.6%増)、営業利益率は「10.4%」となりました。

なお、上期の受注高は「6,869百万円」(前年同期比3.6%増)となり、前年同期を「241百万円」超過しました。

受注残高は、契約形態の変更や、売上計上方法を変更したことにより、ご覧の通りとなりましたが、受注全体を見れば、好調なビジネス環境が継続している状況です。

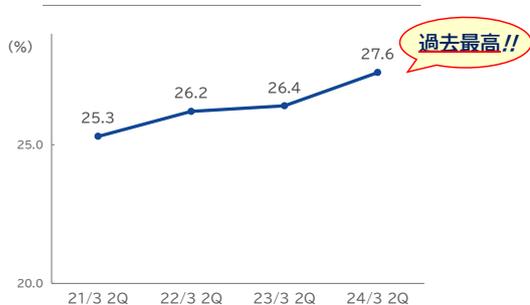
Point

**01** 収益性向上

売上原価率の良化

- ・契約条件の見直し
- ・トラブル案件の抑止(品質向上活動 取り組み強化)

売上総利益率 推移



Point

**02** 通期業績予想進捗 順調に推移

売上高：社会インフラ/先進インダストリー 堅調

利益：売上原価率の良化

販売管理費比率 低下 (積極投資とコストコントロール)

通期業績予想 進捗

(単位:百万円)	上期実績	通期業績予想	進捗率(%)
売上高	6,835	13,600	50.3
営業利益	709	1,300	54.6
経常利益	739	1,340	55.1
四半期(当期)純利益	481	897	53.8

続けて、上期の業績ポイントをご説明します。

契約条件の見直しや、品質向上活動などが成果として表れ、売上総利益率は、第2四半期としては過去最高の「27.6%」となりました。

この数年、社内DXに取り組んでおりますが、社内情報の分析を高度化させ、施策に展開することで、さらなる収益性の向上につなげてまいります。

また、今期の通期業績予想に対する進捗ですが、利益進捗は50%を超過するなど、堅調に推移しております。

2024年3月期 第2四半期 決算概要

2024年3月期 業績見通し

新・中期経営計画「New Canvas 2026」  
(2023年5月25日発表)

2024年3月期 第2四半期 トピックス

Copyright © 2023 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

4

それでは、  
2024年3月期 第2四半期の決算概要をご説明します。

**【売上高】成長加速!! 【利益】売上総利益率 過去最高!!**

(単位:百万円)	2023/3 2Q 実績	2024/3 2Q				ポイント
		実績	増減額	増減率(%)		
<b>売上高</b>	6,236	<b>6,835</b>	598	9.6		<b>【ICT投資拡大】</b> ・社会インフラ事業 (電力関連 : ICT投資拡大) ・先進インダストリー事業 拡大 (製造分野、サービス分野:DX関連)
社会インフラ事業	3,619	3,955	335	9.3		
先進インダストリー事業	2,617	2,880	262	10.0		
うち、ソリューション事業	535	488	△46	△8.7		
<b>売上総利益</b>	1,644	<b>1,885</b>	240	14.6		<b>【売上総利益率 : 過去最高を更新】</b> ・契約条件の見直し ・品質管理の徹底
売上総利益率 (%)	26.4	27.6	-	-		
<b>販売管理費</b>	1,113	<b>1,176</b>	62	5.6		<b>【戦略投資 継続】</b> ・人材:新入社員(34名) ・エンゲージメント: <b>処遇アップ</b> ・社内システムDX化 ・名古屋オフィス新設
販売管理費率 (%)	17.9	17.2	-	-		
<b>営業利益</b>	530	<b>709</b>	178	33.6		<b>【増益転換】</b> ・増収効果 → 電力関連、DX関連の拡大 ・コストコントロールの推進 ・ <b>処遇改定</b> (平均5%、最大30%)キャッチアップ
営業利益率 (%)	8.5	10.4	-	-		
<b>経常利益</b>	549	<b>739</b>	189	34.6		
経常利益率 (%)	8.8	10.8	-	-		
<b>四半期純利益</b>	370	<b>481</b>	111	30.0		
四半期純利益率 (%)	5.9	7.0	-	-		

※2024年3月期第1四半期連結会計期間より売上計上方法の一部変更に伴い、売上高: +238百万円、営業利益: +60百万円の影響が発生しております。

Copyright © 2023 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

5

まず、損益計算書は、ご覧の通りです。

繰り返しとなりますが、

売上総利益率は、エネルギー関連や、DX関連がけん引し、  
第2四半期としては過去最高となる「27.6%」となりました。

販売管理費については、リスクリング等の投資活動を  
予定通り推進しました。

結果、営業利益は「709百万円」、営業利益率は「10.4%」と、  
前年同期に比べ、大幅に増加し、  
金額、利益率ともに過去最高を更新しました。

**成長けん引：【社会インフラ】 エネルギー(電力)、交通・運輸 【先進インダストリー】 製造、サービス(DX案件)**

(単位:百万円)	2023/3 2Q		2024/3 2Q			
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	6,236	-	6,835	-	598	9.6
社会インフラ事業	3,619	58.0	3,955	57.9	335	9.3
エネルギー	2,937	47.1	3,091	45.2	153	5.2
交通・運輸	299	4.8	492	7.2	193	64.6
公共	138	2.2	194	2.8	55	40.0
通信・ネットワーク	243	3.9	177	2.6	△66	△27.3
先進インダストリー事業	2,617	42.0	2,880	42.1	262	10.0
製造	755	12.1	832	12.2	77	10.3
サービス	1,194	19.2	1,323	19.4	128	10.8
エンタープライズ	667	10.7	723	10.6	56	8.5
うち、ソリューション事業	535	8.6	488	7.2	△46	△8.7

(注) 2024年3月期第1四半期連結会計期間より、先進インダストリー事業のサブセグメントを「製造」「サービス」「エンタープライズ」に変更しました。また、これまで先進インダストリー事業のサブセグメントとして分類していた「ソリューション」分野は、「ソリューション事業」として全社横断的な戦略事業と位置づけております。これにより、前第2四半期連結累計期間の「ソリューション」分野の数値については、社会インフラ事業、先進インダストリー事業の各サブセグメントに組み替えて表示しております。

Copyright © 2023 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

6

続いて、セグメント別業績をご説明します。

社会インフラ事業は、電力・ガスのエネルギー分野や交通・運輸分野が堅調に推移し、「9.3%」の増収となりました。

先進インダストリー事業は、製造分野や、サービス分野のDX案件がけん引し、「10.0%」の増収となりました。

GIS:地理情報システム、IoT空間情報、セキュリティを中核に展開するソリューション事業は、減収となりましたが、顧客提案と対応領域の拡大や、グローバルにビジネス展開する企業とのアライアンス活動に注力しました。

※ 第1四半期連結会計期間より、先進インダストリー事業のサブセグメントを「製造」「サービス」「エンタープライズ」に変更しました。

また、これまで先進インダストリー事業のサブセグメントとして分類していた「ソリューション」分野は、「ソリューション事業」として全社横断的な戦略事業と位置づけております。

これにより、前第2四半期連結累計期間の「ソリューション」分野の数値については、社会インフラ事業、先進インダストリー事業の各サブセグメントに組み替えて表示しております。

(単位:百万円)	売上高		受注残高		1Q コメント
	23/3 2Q	24/3 2Q	23/3 2Q	24/3 2Q	
社会インフラ事業	3,619	3,955	1,574	1,400	【エネルギー】 ・電力関連 : 次世代エネルギー関連
エネルギー	2,937	3,091	1,162	1,125	【交通・運輸】 ・航空関連 : 拡大 ・宇宙関連 : 対応領域拡大
交通・運輸	299	492	206	92	【公共】 ・防災関連 : 拡大
公共	138	194	93	67	【通信】 ・基地局関連 : 継続
通信・ネットワーク	243	177	111	114	

社会インフラ事業の業績詳細です。

- ・「エネルギー分野」は、次世代エネルギー関連や、DX関連などが順調に拡大しました。本年度より注力する中部地区でのビジネスも計画通り進んでいます。
- ・「交通・運輸分野」では、航空キャリア向け案件や、宇宙関連などが拡大しました。
- ・「公共分野」では、防災関連をはじめとした官公庁や、自治体向け案件が拡大しました。
- ・「通信分野」では、「5G」を中心とした、「無線基地局関連」などが計画通り推移しました。

結果、売上高は、「3,955百万円」と、増収で着地しました。

受注残高は、やや減少しておりますが、これは、売上計上方法の変更や交通・運輸分野の航空関連で前期に一括受注したプロジェクトの契約形態を月単位契約に変更したことによるものです。

ビジネス環境に変化はなく、好調に推移していると認識しています。

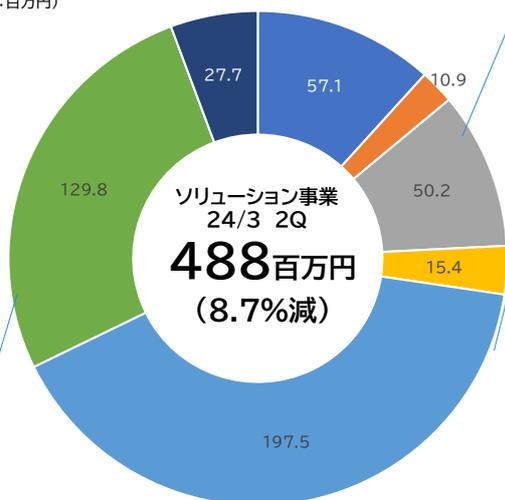
(単位:百万円)	売上高		受注残高		1Q コメント
	23/3 2Q	24/3 2Q	23/3 2Q	24/3 2Q	
先進インダストリー事業	2,617	2,880	1,111	1,165	<b>【製造】</b> ・DX案件 : 拡大 ・自動車関連 : 継続  <b>【サービス】</b> ・ <u>ペイメント</u> : 継続 ・DX案件 : 拡大  <b>【エンタープライズ】</b> ・ <u>基幹システムDX</u> : 継続 ・医療・ヘルスケア関連 : 継続
製造	755	832	279	302	
サービス	1,194	1,323	667	724	
エンタープライズ	667	723	164	139	

続いて、先進インダストリー事業です。

- ・「製造分野」は、  
大手メーカー向けのDX関連が拡大し、自動車関連も継続しました。
- ・「サービス分野」では、  
キャッシュレス決済やクレジットカード等の「ペイメント関連」が  
拡大しました。
- ・「エンタープライズ分野」では、  
ローコード／ノーコードを活用したDX対応に継続して取り組みました。  
医療・ヘルスケア関連は計画通り推移しました。

結果、売上高は、「2,880百万円」と、増収で着地しました。  
なお、受注残高は、「1,165百万円」と、増加しています。

(単位:百万円)



ソリューション事業  
24/3 2Q  
**488**百万円  
(8.7%減)

公共、製造、サービス分野：好調



【公共】

・自治体向けGISソリューション(防災等)



【製造】

・製造業向けIoTソリューション



【サービス】

- ・建設／測量コンサル向けGISソリューション
- ・物流向けIoTソリューション

■エネルギー ■交通・運輸 ■公共 ■通信 ■製造 ■サービス ■エンタープライズ

Copyright © 2023 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

9

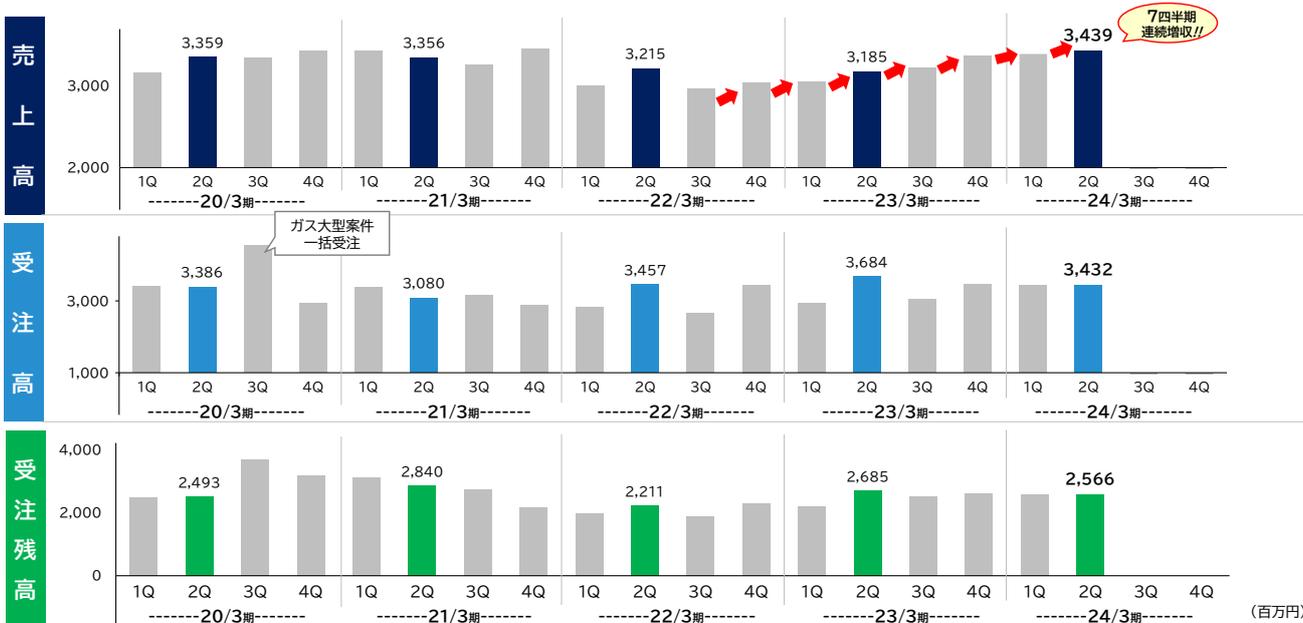
続いて、ソリューション事業です。

「GIS:地理情報システム」「IoT空間情報」「セキュリティ」を中核ソリューションとした提案活動に取り組み、社会インフラ事業では、電力会社や自治体向けのGISソリューションが計画通り推移しました。

先進インダストリー事業では、建設コンサルティング企業向けのGIS展開や、製造業や物流業向けの、IoT空間情報の拡大と、アライアンスによる事業拡大に取り組みました。

これらの結果、売上高は「488百万円」となりました。

## 四半期推移



Copyright © 2023 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

10

四半期毎の売上高、受注高、受注残高は、  
ご覧の通りです。

売上高は、「7四半期連続の増収」となりました。

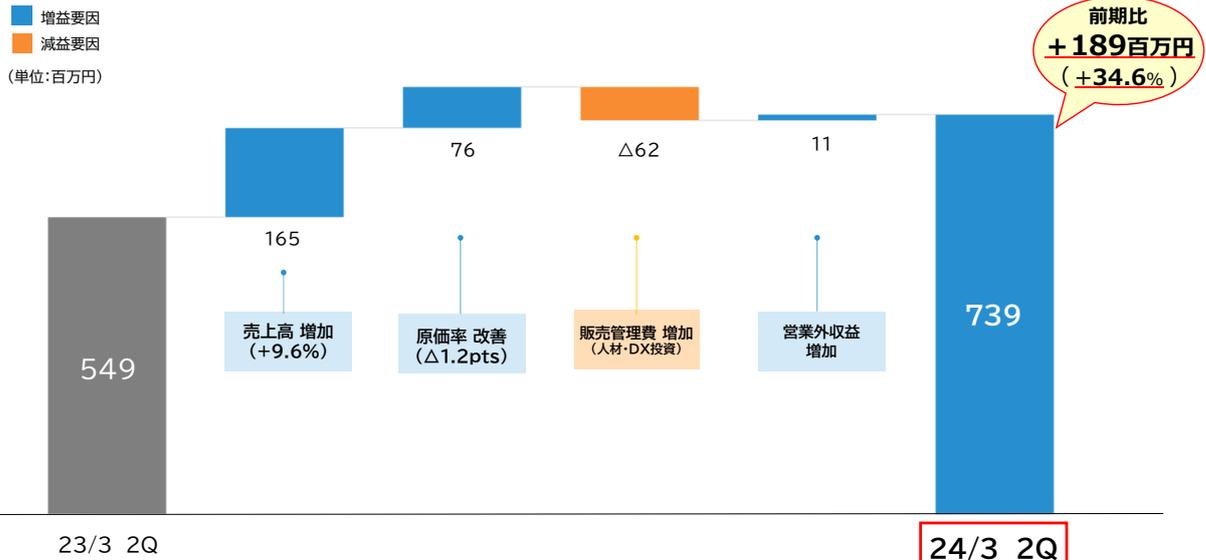
受注高は、ご覧の通り、  
比較的高い水準で推移しております。

また、受注残高につきましても、  
安定的に推移していることが  
グラフからもわかりいただけるかと思います。

足元のビジネス進捗や、お客様とのコミュニケーションなどから、  
市場環境は、非常に力強いものであると認識しております。

引き続き、お客様のご期待にしっかりお応えしてまいります。

### 主な変動要因



続いて、経常利益の分析です。

リスキリング等の投資を計画通り行い、販管費は増加しておりますが、増収効果と原価率の改善が大きく寄与し、「739百万円」と、過去最高を更新しました。

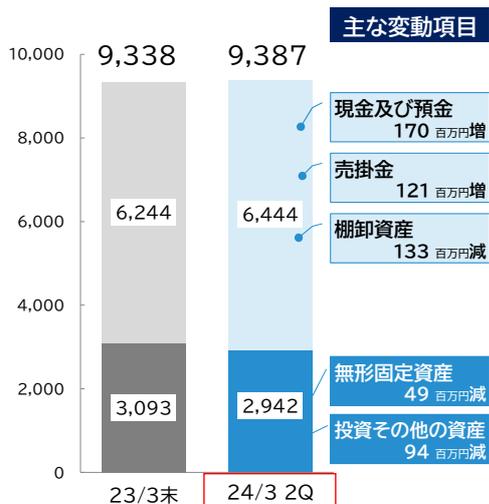
今後も、持続的成長と企業価値向上のための、戦略投資を積極的に行うとともに、コストコントロールに継続して取り組んでまいります。

貸借対照表

**資産**

●総資産: **93億**円

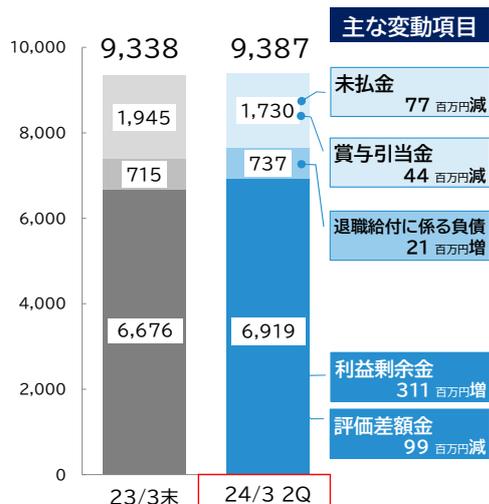
(単位:百万円) 流動資産 固定資産



**負債・純資産**

●自己資本比率: **72.2%**

(単位:百万円) 流動負債 固定負債 純資産



Copyright © 2023 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

貸借対照表は、ご覧の通りです。

自己資本比率は、「72.2%」と、健全な状況を保っております。

(単位:百万円)	23/3 2Q	24/3 2Q	変動要因	
営業活動	288	392	税金等調整前四半期純利益	739
			減価償却費	70
			棚卸資産の増減額(△は増加)	73
			未払金の増減額(△は減少)	△69
			法人税等の支払額	△272
投資活動	△65	△34	有形固定資産の取得による支出	△16
財務活動	△168	△187	配当金の支払額	△186
現金及び現金同等物の 期末残高	2,862	3,562		

キャッシュフローの状況は、ご覧の通りです。

2024年3月期 第2四半期 決算概要

2024年3月期 業績見通し

新・中期経営計画「New Canvas 2026」  
(2023年5月25日発表)

2024年3月期 第2四半期 トピックス

続いて、  
2024年3月期の業績見通しをご説明します。

## 最高売上・最高利益・最高利益率の更新!!

【ICT動向】 成長・拡大テーマ : DX・デジタル化 / デジタル・データ利活用 / 業務効率化

【顧客動向】 プロジェクトの再開 (コロナ禍で中断・延期) / 新たなICT投資 (DX・デジタル化)

(単位:百万円)	2023/3期 実績	2024/3期			
		見通し	増減額	増減率(%)	ポイント
<b>売上高</b>	12,842	<b>13,600</b>	<b>757</b>	<b>5.9</b>	<b>【売上高】</b> ・「 <u>過去最高 売上高</u> 」更新!! (過去最高額: 2021/3期 135.1億円) ・けん引: エネルギー(電力)、DX関連等、ソリューション等
社会インフラ事業	7,203	<b>7,800</b>	596	8.3	
先進インダストリー事業	5,638	<b>5,800</b>	161	2.9	
<b>営業利益</b>	1,210	<b>1,300</b>	<b>89</b>	<b>7.4</b>	<b>【利益】</b> ・「 <u>過去最高 営業利益</u> 」更新!! (過去最高額: 2021/3期 12.8億円) ・処遇改定(報酬引き上げ: <b>5%以上</b> ) 織り込み済み (原価/販売管理費) ・戦略投資 推進(採用、人材育成、リスキリング等)
営業利益率(%)	9.4	9.6	-	-	
<b>経常利益</b>	1,244	<b>1,340</b>	<b>95</b>	<b>7.7</b>	
経常利益率(%)	9.7	9.9	-	-	
<b>当期純利益</b>	841	<b>897</b>	<b>55</b>	<b>6.6</b>	
当期純利益率(%)	6.6	6.6	-	-	

現段階で、2024年3月期の見通しに変更はありません。

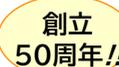
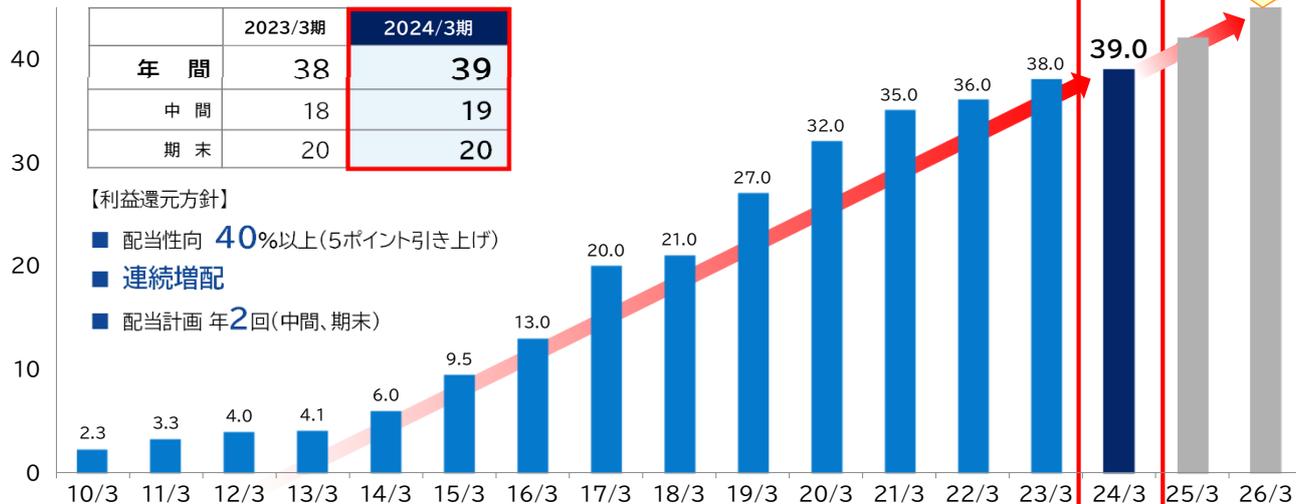
- ・売上高「136億円」
- ・営業利益「13億円」
- ・営業利益率「9.6%」

と、「最高売上、最高利益、最高利益率の更新」を目指します。

なお、堅調な事業環境を踏まえ、この下期は、中期計画の達成と、2030年以降の持続的成長につながる戦略投資を拡大していく方針です。

## 16期連続 増配へ!! (~2026/3期)

(円)

Copyright © 2023 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

16

次に、配当ですが、  
「中間19円」、「期末20円」の「39円」を予定しております。

今期で14期連続となる連続増配と、  
「配当性向40%」を基本方針に、  
株主の皆様にお応えする  
事業運営を図ってまいります。

## 対象株主&amp;時期

■実施回数：年2回  
(9月30日、3月31日の株主様)

■送付時期：

●200株以上4,000株未満  
12月、6月に優待品を発送予定

●4,000株以上  
11月、5月にカタログを発送予定

## 優待内容

## ■200株以上4,000株未満

「緑の募金」付きQUOカードを贈呈

- 200株以上 1,000株未満 500円相当
- 1,000株以上 2,000株未満 1,000円相当
- 2,000株以上 4,000株未満 1,500円相当

## ●保有期間特典

1年以上で QUOカード1枚(500円相当)を  
年間 2枚 追加贈呈



## ■4,000株以上

- 「緑の募金」付きQUOカード(3,000円相当)  
または
- 「紀州梅」「みかんジュース」「みかんゼリー」  
「醤油」「お米」等から選べる株主優待カタログ  
(3,000円相当の商品から一品)を贈呈



注. 写真はイメージで実際の商品と異なる場合があります。

次に、株主優待です。

配当に加え、保有株数に応じた優待制度を設けており、「梅ギフト」や「クオカード」を年2回、贈呈させていただいております。

2024年3月期 第2四半期 決算概要

2024年3月期 業績見通し

新・中期経営計画「New Canvas 2026」  
(2023年5月25日発表)

2024年3月期 第2四半期 トピックス

Copyright © 2023 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

18

続いて、本年5月に策定した  
新・中期経営計画「New Canvas 2026」の概要をご説明します。

---

当社ウェブサイトにも詳細を掲載しておりますので  
あわせてご覧ください。

URL <https://www.adniss.jp/ir/library/mid-term-plan.html>

【業績目標】 **連続更新へ!!**  
 → 最高売上 & 最高利益 & 最高利益率

2026年3月期

売上高 **150** 億円 営業利益 **15** 億円以上 営業利益率 **10**%以上

【株主還元】 **連続増配 継続!!**  
**配当性向 引き上げ!!**

**16**期連続増配へ / 配当性向 **40**%以上

デジタル社会の“あした”をリードするイノベーションカンパニー

【事業戦略】 サステナビリティ(ESG/SDGs)に貢献

- 【成長事業①】 次世代エネルギー
- 【成長事業②】 スマートインフラ/ライフ
- 【ベースロード】エンタープライズ DX/モダナイゼーション

【企業戦略】 企業価値・株主価値の向上

投資、人的資本、グローバル、R&D、サステナビリティ  
 ~ PBRのさらなる向上 ~

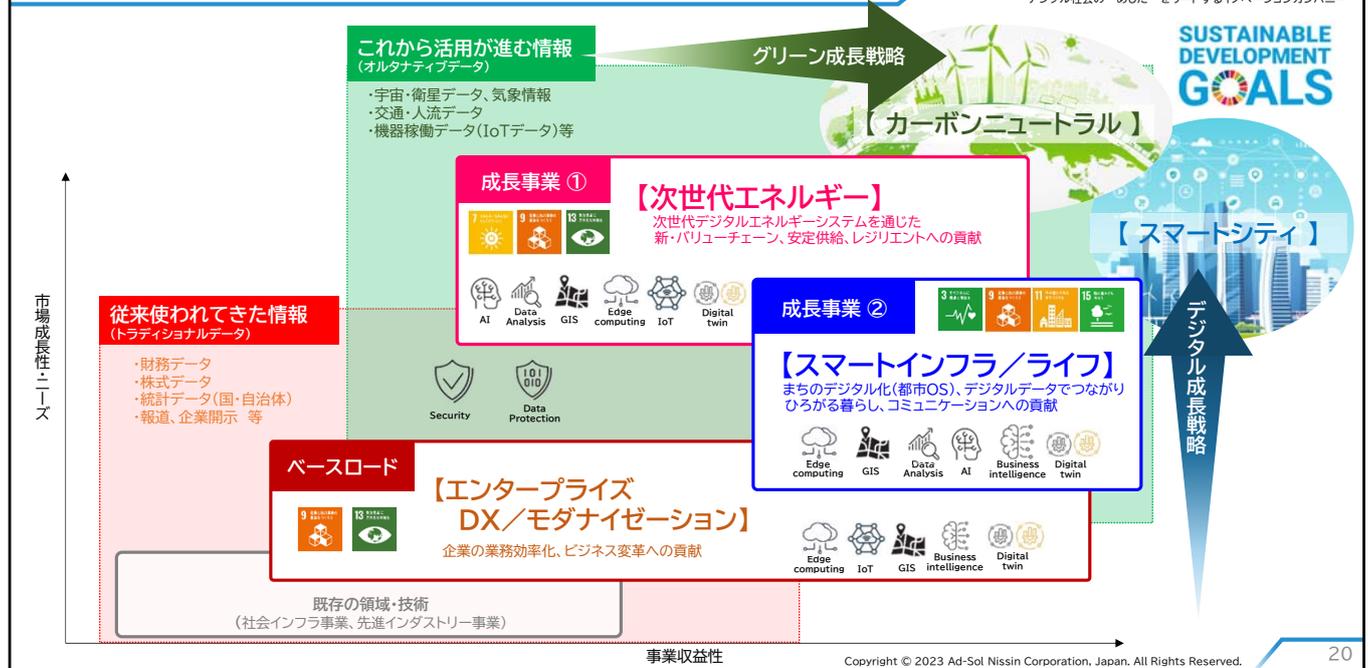
新・中期経営計画の4つのポイントです。

業績目標では、毎期、最高売上、最高利益、最高利益率を更新し、最終年度となる2026年3月期は、売上高「150億円」、営業利益「15億円以上」、営業利益率「10%以上」を目指します。

株主還元では  
 16期連続増配と、配当性向「40%」の方針で  
 株主の皆様のご期待に、お応えしてまいります。

左下の、事業戦略では  
 2030年を見据えた、事業成長ドライバーを  
 「次世代エネルギー」「スマートインフラ/スマートライフ」とし、  
 安定成長を支えるベースロードビジネスとして、  
 「エンタープライズDX/モダナイゼーション」の対応を強化します。

加えて、企業価値、株主価値向上につながる経営高度化戦略として  
 投資や人的資本への施策に一層取り組んでまいります。



新・中期経営計画で掲げた、  
中長期的な事業戦略ポートフォリオをご説明します。

2030年を視野に  
「サステナブルな社会の実現、人々の暮らしの発展に向け、  
当社が、どの領域で、どのようにして、培ってきた技術や  
強みを活かし、進化させながら、貢献していくのか」を示しました。

既存のビジネスから進化・発展させた  
「エンタープライズDX / モダナイゼーション」をベースロードに、  
「次世代エネルギー」「スマートインフラ/スマートライフ」の  
2つの事業で、成長を牽引します。

さらに「GIS:地理情報システム」など当社独自のソリューションや、  
宇宙・衛星データなどのデジタルデータ利活用の対応を融合させ、  
成長を加速させてまいります。

これらの取り組みを通じ、2030年、2050年に向け、  
官民で進む「グリーン戦略」や、「デジタル戦略」、  
その先にある「カーボンニュートラル」や「スマートシティ」、  
さらには、サステナブルな社会の実現に貢献してまいります。

【新・中期経営計画「New Canvas 2026」】

2026年3月期～

～2030年

## 【5つの投資ポイント】

「人財」が  
カギ!!

## Point 01 ICTシステム開発 対応力強化

・海外オフショア強化 ・国内パートナー強化

## Point 02 コンサルティング 対応力強化(人員増)

・上流工程へのシフト ・営業力、提案力強化

## Point 03 エンジニアリング・サービス高度化

・PM・PMOシフト ・強み特化/業種特化

## Point 04 プロダクト・サービス拡充

・ストック化 ・アセット化

## Point 05 最新テクノロジー ビジネス適用

・データ利活用時代の新技術(AI等)

高付加価値を創出する

「ビジネス・フレームワーク」の確立

ソリューション  
営業コンサルティング  
営業利益成長型  
企業ビジネス  
レベルアップ  
3倍

高度エンジニアリング

ソリューション

ビジネス  
レベルアップ  
2倍

プロダクト

開発力・技術力

サービス

また、「利益成長型企业」への進化に向け、  
人材を中核においた、5つのポイントで投資を推進します。

優秀な人材の獲得と育成、リスクリング、エンゲージメントの強化は、  
システム開発、コンサルティング、サービスの高度化・拡充などに  
不可欠であり、重点的に推進してまいります。

そして、この投資の成果を、

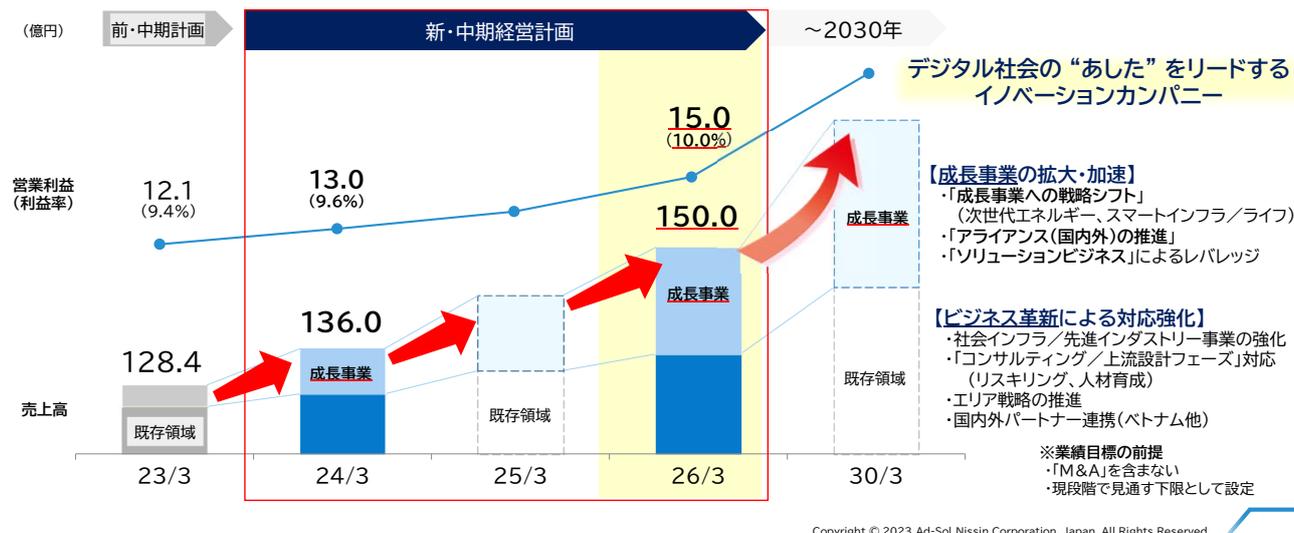
- 長年培ってきた確かな開発力・技術力を基盤に、
- プロダクト、ソリューションと、高度エンジニアリングが融合した  
高収益サービスを活用し、
- ソリューション営業、コンサルティング営業が  
課題解決に向けた施策を提案する

という「高付加価値を創出するビジネス・フレームワーク」の  
確立につなげ、

「利益成長型企业」への進化を果たしてまいります。

- ・連続更新へ!! : 最高売上 & 最高利益 & 最高利益率
- ・ビジネス構造改革・成長加速(~2030年)の基盤づくり

CAGR(%)	2023 → 2026
売上高	5.3
営業利益	7.4



業績目標です。

繰り返しになりますが、

新・中期経営計画の最終年度である2026年3月期は、

- ・売上高「150億円」
- ・営業利益「15億円以上」
- ・営業利益率「10%以上」の達成に向け、事業活動を進めてまいります。

加えて、毎期、「最高売上、最高利益、最高利益率の更新」を目指します。

一方、この3か年は、2030年以降の持続的成長を見据え、戦略投資や採用、育成・リスクリング、ビジネスポートフォリオの最適化など、進化・変革に向けた基盤づくりや、経営の高度化に向けた取り組みを強化してまいります。

2024年3月期 第2四半期 決算概要

2024年3月期 業績見通し

新・中期経営計画「New Canvas 2026」  
(2023年5月25日発表)

2024年3月期 第2四半期 トピックス

最後に、2024年3月期 第2四半期における  
ビジネストピックスをご説明します。

## アライアンス・研究開発

01

仏・シュナイダーエレクトリック社  
 持続的成長に向けた共創

・サステナビリティインパクトアワード受賞



リーディングカンパニーとの共創

02

アジア・オフショア戦略  
 ベトナムでの取組み強化

・Techzen社と資本・業務提携 締結  
 ・ダナン大学と産学連携協定 締結



03

研究開発・特許取得

・位置検知ソリューションに関する特許を  
 新たに取得



## 企業価値向上・持続的成長に向けて

01

人材に関する取り組み

・内定式 実施  
 ・「人財開発センター」新設

エリア戦略(中部地区 新展開)



02

プロモーション掲載

・日経産業新聞  
 ・電気新聞  
 ・WEBラジオ「藤沢久美の社長Talk」  
 ・投資情報番組「kabuスタ」

等



先ほどご説明した中期経営計画の達成に向けた取り組みとして、この第2四半期には、アライアンスや、企業価値向上、持続的成長につながる様々な取り組みを行いました。

## 仏・シュナイダーエレクトリック社 持続的成長に向けた共創



・エネルギー&オートメーション:グローバルメジャー  
 ・「世界で最も持続可能な企業 第1位」  
 (2021年 コーポレートサイト Global 100 Index)

Point

### 01 共創ビジネスの推進

#### インダストリーDX

製造業・工場向けDX・IoT



大手メーカー向け  
DX・IoTソリューション  
共同提案

#### マイクログリッド、VPP

小規模エネルギーネットワーク



エネルギー企業向け  
グローバル連携によるコンカル  
ディング

#### エネルギーマネジメント

ビル、データセンター効率化



ビル、データセンターの  
CO2削減・省エネ対応

Point

### 02 共創活動の推進



専用PJルーム開設（東京、大阪）  
人材育成の共創推進

シュナイダーエレクトリック社 創設  
 「サステナビリティインパクトアワード」受賞！  
 (Sustainability and Efficiency Impact to My Customers)



Schneider Electric  
**Sustainability Impact  
 Awards**

全世界400社以上の登録から  
**Global Winner**(計6社)の1社に認定



まず、アライアンス関連では、

2019年より協業活動を推進する、  
 フランスのシュナイダー・エレクトリック社とは、  
 「インダストリーDX」に加え、「マイクログリッド」や  
 「VPP:バーチャル・パワープラント」  
 「エネルギー・マネジメント」など、  
 対応領域の拡大と、協業関係の強化に取り組んでいます。

この春には、全世界のパートナー企業400社の中から、  
 世界で6社のみが選ばれる  
 「シュナイダー・サステナビリティ・インパクトアワード」を受賞しました。

サステナブルな社会の実現に向け、  
 今後も両社のアライアンス拡大に一層注力してまいります。

## 業界をリードする各企業とのアライアンスを強化

Point

### 01 サブスクリプションサービス

COCOYA(ココヤ)

- ・当社ソリューション初 サブスクリプションサービス
- ・3万円/月～(年契約)



- ◆マップボックス社とのアライアンスから誕生。
- ◆同社のテンプレートを活用し、商品化。
- ◆マップボックス社と共同提案活動 実施中。



Point

### 02 データ利活用

- ・GISソリューションやSIサービスへ展開
- ・ゼンリンの地図を活用



- ◆データ利活用・分析 向上
- ◆地図上での視覚的な表現・ビジュアライゼーション
- ◆意思決定に貢献  
(直感的な理解の促進、空間的なデータ分析)



Point

### 03 データ・アナリティクス

- ・ソリューションパートナー契約
- ・東京都: データ分析ソリューション共同納入  
(新型コロナウイルス感染症対策)

拡張アナリティクスツール



データプレパレーションツール



- ◆データ分析品質向上
- ◆意思決定の迅速化(データ分析結果の直感的理解)



株式会社データビークル

また、  
 データ利活用などで業界をリードする  
 ご覧の企業とのアライアンスにより、  
 当社ならではの、一歩先行く  
 DXサービスの拡充を図ってまいります。

**「高度IT人材」育成に向けて 資本・業務提携／産学連携**
**【Techzen(テックゼン)社】 資本・業務提携**

当社OBのベトナム人起業家が設立したスタートアップ企業  
 ・高度IT人材育成  
 ・ダナン開発拠点の体制強化



テックゼン株式会社  
(Techzen Co.,Ltd)

設立：2022年1月  
 代表：代表取締役社長 LE DUY LINH  
 (レ・ユイ・リン)  
 従業員数：32名(2023年10月現在)

**【ダナン大学】 産学連携協定 締結**

共同研究テーマ:「スマート大学の実現」  
 「メタバース」×「StudyArts(スタディアーツ)」※の融合  
 ※アドソル日進グループオリジナル教育ソリューション



ダナン大学  
(University of Da Nang)

1994年、ダナン工科大学、ダナン語学教師養成大学、クアンナム-ダナン教育大学、グエン・ヴァン・トイ職業技術大学の合併により設立。  
 6加盟大学から構成、学生約50,000人、教職員約2,500人を誇るベトナム中部地区最大規模の国立総合大学。

次に、「アジア・オフショア戦略」に基づく、ベトナム中部の都市・ダナンでの取組みをご説明します。ベトナム政府から「IT特区」に指定されているダナンで、「高度IT人材の育成」をコンセプトに、ご覧の2つの取組みを進めました。

まず、スタートアップ企業「Techzen(テックゼン)」社と、資本・業務提携を締結しました。

Techzen社は、エンジニアとして活躍したベトナム人の当社OBが当社独自の「起業支援制度」を活用して、昨年設立した企業です。

9月に現地で提携セレモニーを実施し、私も出席してきましたが、急成長中の若い会社らしい、勢いや情熱を感じることができ、非常にいい刺激を受けました。

Techzen社とは、今後、高度IT人材の育成に加え、オフショア開発体制の強化についても、連携を進めてまいります。

次に、右側、国立のダナン大学とは、産学連携協定を締結しました。今後、「スマート大学の実現」に向け、「メタバース」と当社の教育ソリューション:「StudyArts(スタディアーツ)」の融合に向けた、共同研究を推進します。

Techzen社とダナン大学との取組みを両輪で進め、日本・ベトナム両国の経済発展に貢献する、高度IT人材の育成に取り組んでいく方針です。

## 特許取得：位置検知ソリューション「uSIGMA」で活用

特許第7327962号

「人」の位置情報の取得に加え  
AI等を活用して作業者の「姿勢」を推定  
作業者がどの「工程」で何の「作業」をしているのかを特定



作業者の動線や作業状況等のデータを蓄積  
工場や物流現場等での作業や安全管理を  
効率化・スマート化

ユーシグマ  
**uSIGMA**  
屋内外位置情報ソリューション

### 1 シームレス検知

ひとつのアプリケーションで  
屋内外を高精度検知

### 2 他機能連携

カメラ、AI、BI\*など多様な機器や  
テクノロジーと連携

### 3 機能拡張

容易にカスタマイズ・機能拡張

\*ビジネスインテリジェンス: 企業のデータを分析し、経営上の意思決定に役立てる技術

- ・「人」や「モノ」の位置、状態をリアルタイムに把握し、データを蓄積
- ・製造業、物流業、介護/医療業をはじめ、様々なロケーションで現場の動きを見える化。生産性向上やコスト削減に貢献

<https://adniss.jp/products/products-detailed/usigma.html>



知的財産への取り組みについて、ご説明します。

当社は、保有する独自技術の特許化に長年取り組んでおり、  
この上期は、

屋内・屋外の「人」や「モノ」をシームレスに位置検知する  
「位置検知ソリューション:uSIGMA(ユーシグマ)」で活用する  
技術に関して特許を取得し、累計で「21件」となりました。

今後も、当社は、保有する独自技術の特許化を進め、  
オリジナルソリューションや技術力の強化を図ってまいります。

## 人材育成・社員エンゲージメント

Point

### 01 2024年4月 新卒採用

採用計画：**40名以上**

【国立】 弘前、岩手、福島、東京工業、電気通信、  
岐阜、大阪、九州工業、九州、長崎、熊本、  
鹿児島、琉球  
【公立】 岩手県立、大阪公立  
【私立】 慶應義塾、芝浦工業、上智、東海、明治、  
早稲田、関西

Point

### 02 「人財開発センター」新設

人材タイプ  
スキル標準を定義

育成プラン策定

人材育成・効果検証

2030年以降の持続的成長の実現には  
市場環境変化や技術革新を先取りする  
人材育成の加速が不可欠

「**デジタル人材育成**」に特化した  
専門組織を事業部門に新設  
(2023年10月1日～)

Point

### 03 DX人材育成の推進

資格取得者数 推移 (累計)



AIリテラシー社内研修

～DXビジネスに不可欠な「AI」知見の向上～  
100人以上のAI人材育成



Point

### 04 制度(ジョブ型)／処遇改定



(1)新制度のポイント

①「個人の成長」と「職務(ジョブ)」の双方に  
焦点を当てた「ハイブリッド型」  
②複線型キャリアコースの導入

(2)報酬の引き上げ

①全社員の「処遇改定」  
→平均**5.06%**、最大**30%**  
②初任給(大卒、大学院卒)

(3)実施日

2023年4月1日

次に、人材に関する取り組みをご説明します。

まず、事業活動の源泉である、人材の獲得については、  
2024年4月入社の新卒採用で40名以上を目標に  
採用活動に取り組み、先日内定式を行いました。

また、市場環境の変化や技術革新を先取りする「デジタル人材育成」を  
一層加速させるため、「人財開発センター」を新たに設置しました。

この他にも

- ・全社員を対象とした処遇改定(平均5%、最大30%アップ)や、
- ・ジョブ型制度を含む人事制度改革、
- ・DX人材の育成などに  
継続して取り組みました。

## 【名古屋オフィス】新規開設

Point

**01 国内5拠点体制**

- ・空白エリアをカバー
- ・中部地区に根付いたエリア戦略の推進



Point

**02 ビジネスターゲット**

- ・ICTシステム/DXソリューションの提供
- ・新たな価値の共創(グローバル・アライアンス)  
(仏・シュナイダーエレクトリック社等)



「エネルギー：電力・ガス」  
(中部地区・エリア戦略推進)

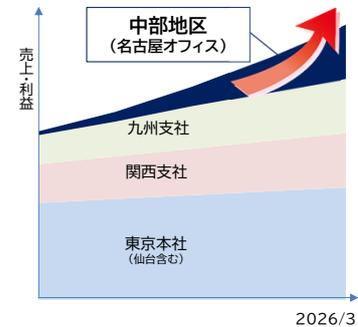


「製造メーカー」  
(グローバルカンパニー)

Point

**03 業績貢献**

- ・事業/収益の柱、事業拡大 牽引拠点へ  
(関西支社、九州支社に並ぶ事業拠点へ)



エリア戦略の取り組みとしては、中部地区への対応強化を一層加速させるため、本年4月に「名古屋オフィス」を開設しました。

これにより、全国5拠点体制(東京・大阪・福岡・名古屋・仙台)でビジネスを進めてまいります。

中部地区は、当社の主力領域であるエネルギー企業様や、グローバル展開する製造メーカー様の拠点多い地域です。

こうしたお客様を中心に、営業活動と、システム対応を推進し、中部地区でのアドソルブランドを高めてまいります。

中期的には成長原動力の一つとして、関西支社、九州支社と並ぶビジネスボリュームを作る拠点へと、進化させていきます。

新聞、雑誌、ウェブメディアなど幅広い媒体でのPR活動

日経産業新聞 2023年8月25日付  
ベトナム・ダナンでのIT人材育成に関する記事が掲載



【日経産業新聞】「ベトナムでのIT人材育成」に関する記事掲載 - アドソル日進 (adniss.jp)  
(当社ウェブサイトからご覧ください。)

電気新聞 2023年8月23日付  
GIS・空間情報ソリューションに関する記事が掲載



【電気新聞】「GIS(地理情報システム)特集」に掲載 - アドソル日進 (adniss.jp)  
(当社ウェブサイトからご覧ください。)

日経産業新聞 2023年5月29日付  
「地図に店舗、簡単にサイト表示」

SaaS型 店舗情報マッピングサービス  
「COCOYA(ココヤ)」が掲載



【日経産業新聞】COCOYAに関する記事が掲載 - アドソル日進 (adniss.jp)  
(当社ウェブサイトからご覧ください。)

IT・テクノロジー系専門メディア「TECH+」  
「IIJパートナーアワード」受賞事例 紹介記事



IoTで人とモノの動きを見える化・分析！業務改善に劇的効果を生むアドソル日進の測位ソリューション「TECH+(テックプラス)」(mynavi.jp)  
(株式会社マイナビ TECH+のサイトへリンクします。)

この第2四半期には、  
日経新聞をはじめ、ご覧の様々なメディアで  
当社のビジネスを取り上げていただきました。

## 積極的なIRマーケティング活動を展開

WEBラジオ「藤沢久美の社長Talk」  
篠崎社長 出演

事業内容や、創業の経緯、経営戦略、  
今後の事業展開目標等を紹介



WEBラジオ「藤沢久美の社長Talk」に篠崎社長が出演 - アドソル日進 (adniss.jp)  
(当社ウェブサイトからご覧ください。)

投資情報番組「Kabuスタ 7110マーケット TODAY」  
篠崎社長 出演

事業内容や、新・中期経営計画、  
2024年3月期 第1四半期の決算概要  
等を紹介



投資情報番組「Kabuスタ 7110マーケット TODAY」に篠崎社長が出演 - アドソル日進 (adniss.jp)  
(当社ウェブサイトからご覧ください。)

資産運用メディア「わたしのIFA」  
篠崎社長インタビュー


【3837】アドソル日進株式会社代表取締役社長  
兼COO 篠崎俊明氏「社会インフラ事業を核に  
豊かな社会の実現を支える」

<https://adviser-navi.co.jp/watashi-ifa/column/14017/>  
(アドバイザーナビ株式会社のサイトへリンクします。)

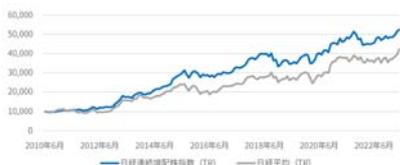
月刊誌「株主手帳」8月号  
「中期経営計画を読む」

また、投資家様向けの  
メディアでも取り上げていただきました。

今後も、  
当社ブランドの向上につながるプロモーション施策を  
推進してまいります。

## 株価指数への選定

### 日経連続増配株指数



※日経平均（TR、トータルリターン）は基点日（2010年6月末）の値を10,000として指数化

日本経済新聞社が新たに開発した株価指数（算出・公表開始：2023年6月30日）。国内上場企業を対象に、連続で原則10年以上配当を増やしている企業のうち、その年数の上位から70銘柄を上限に選定。

※図表：日本経済新聞社「日経連続増配株指数」のリリースから引用

### S&P/JPXカーボン・エフィシエント指数



TOPIXをユニバースとし、環境情報の開示状況、炭素効率性（売上高当たり炭素排出量）の水準に着目して、構成銘柄のウェイトを決定する指数

## サステナビリティへの取り組み

TCFD提言 賛同表明  
TCFDコンソーシアム 加盟



※TCFD（気候関連財務情報開示タスクフォース）

DX認定（経済産業省）



DX推進準備が整備された企業を国が認定する制度

外部評価としては、  
日本経済新聞社が新たに公表を開始した  
「日経連続増配株指数」の構成銘柄に選定されました。

当社は、創立50周年となる2026年3月期までの  
「16期連続増配」を実現すべく、  
持続的な成長に向けた取り組みを今後も進めてまいります。

その他、ご覧の認定や、コンソーシアムに加盟し、  
アドソルブランドの強化に努めています。

## アドソル日進 会社概要

アドソル日進の会社概要です。

## Company Profile -会社概要-

社名	アドソル日進株式会社 Ad-Sol Nissin Corporation
本社	東京都港区港南4丁目1番8号 リバージュ品川
拠点	大阪、福岡、名古屋、仙台、米国サンノゼ
設立	1976年3月13日
代表者	代表取締役会長 兼 CEO 上田 富三 代表取締役社長 兼 COO 篠崎 俊明
従業員数	連結 638名(2023年4月1日現在)
売上高	128.4億円(2023年3月期)
上場市場	東証プライム 3837
発行済株式数	9,394,965株 (2023年9月30日現在)
子会社	・アドソル・アジア(株) (オフショア開発拠点:ベトナム) ・Adsol-Nissin San Jose R&D Center, Inc. (サンノゼR&Dセンター)

## Our Mission -私たちの使命-

## Corporate Philosophy -企業理念-

私たち アドソル日進は  
高付加価値サービスの創造・提供を通じて  
お客様の満足と豊かな社会の発展に貢献します

## 株式保有割合 (%)

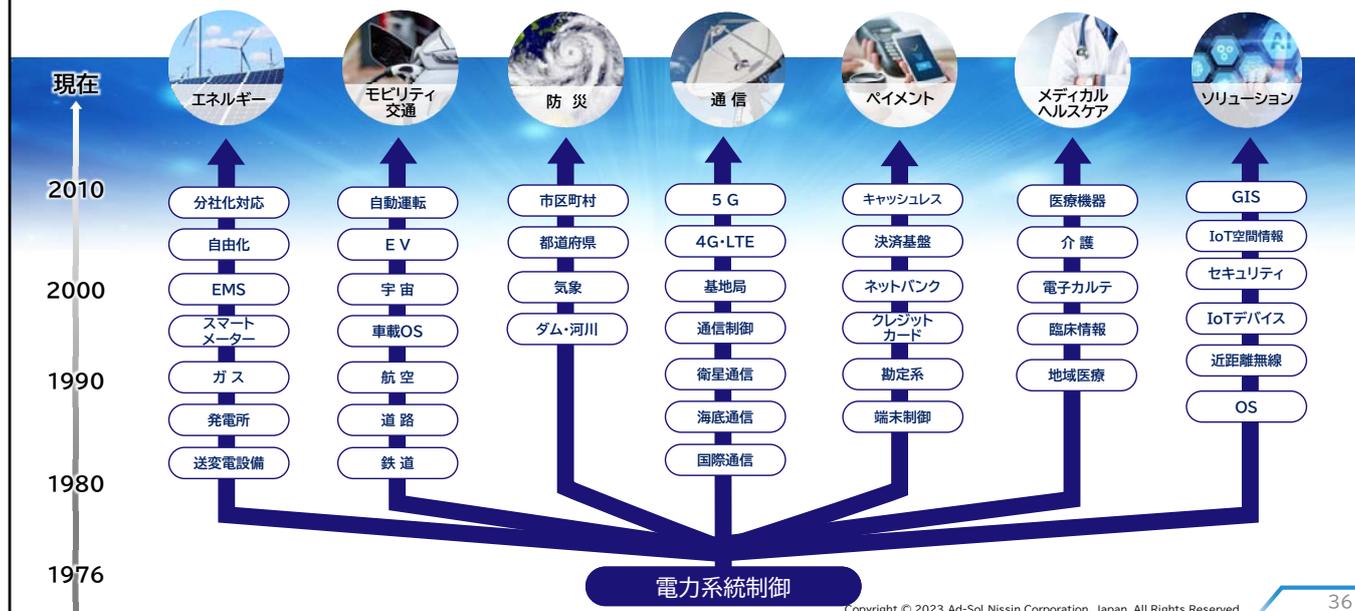
(2023年9月30日現在)



Copyright © 2023 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

35

- ・当社は1976年に創業した独立系のICT企業です。  
(創業47年)
- ・事業は、いわゆる「IT」です。  
得意領域は、
  - －電力・ガスのエネルギー、交通インフラ、通信など  
皆さんの生活にも欠かせない「社会インフラ」と、
  - －日本は製造業が強いわけですが、その製品そのものや、  
工場の生産設備などで使われるインダストリーシステム、
  - －そして、差別化の源泉であります、GIS:地理情報システムや、  
セキュリティ等のオリジナルソリューションの提供に注力しております。
- ・2007年ジャスダックに上場し、以後、東証2部、1部、  
そして去年の春から東証プライムに上場しております。



- ・当社は、電力の系統制御システム開発より事業をスタートしました。
- ・この間、高い技術力と、高品質なシステム開発力を強みに先進的なテクノロジーの提供、数多くの大規模プロジェクトでの実績を通じ、お客様の信頼を獲得、事業領域を拡大してまいりました。
- ・当社規模で、ご覧のように多岐にわたるビジネスを展開する会社はないと考えております。
- ・今後は、DXなどをテーマに、さらなる事業拡大に取り組んでまいります。

米国～アジア～日本をつなぎ、グローバル・ネットワークで最先端DXソリューションを提供します。



続いて、当社の拠点をご紹介します。

東京・大阪・福岡・名古屋・仙台の国内5拠点体制で事業を進めています。

また、米国・シリコンバレーでのR&D:研究開発や、ベトナムを中心に、グローバルに展開しています。

今後も、最先端テクノロジーや、ソリューション、開発体制の強化などを、グローバルレベルで推進し、「DX・デジタル化」を中心に多様化するお客様のニーズに、お応えしてまいります。

**Point 01** サンノゼR&Dセンター


米国・シリコンバレーで最先端R&D  
当社社員と米国エンジニアが連携し、最  
新テクノロジーの調査・研究を推進。

**IoTセキュリティのグローバルHQ**  
米国Lynx社と連携(30年以上)し、最先  
端IoTセキュリティソリューションの研究  
開発と、技術力強化に注力。  
日本国内のメーカーやインフラ企業への  
展開を全面的にバックアップ。

**Point 02** AI研究所


DXをAI技術から牽引するAI研究所  
「先進AIテクノロジーの研究」「AIシステ  
ム構築の研究」「AI人材育成」などに注力。

**最先端のAI研究活動**  
国立研究開発法人：産業技術総合研究所  
のAI品質向上プロジェクト。  
東京大学と宇宙IT人材育成や宇宙イノ  
ベーションを目的に「宇宙・衛星データ利  
活用」関連の共同研究と新講座の両面で、  
全面的にサポート。

**Point 03** 産学連携


イノベーションと新テクノロジーの創出  
東京大学(宇宙・衛星データ活用)  
早稲田大学(EMS:エネルギー

マネジメントシステム)  
慶応義塾大学(GIS:地理情報システム)  
立命館大学(IoT、サイバーセキュリティ)  
など、産学連携・共同研究や学会活動等  
を通じて豊かな社会の発展に貢献。

**Point 04** 特許


独自技術の特許化を推進  
「IoT空間情報」「地図情報」「セキュリティ」

競争優位性の強化・拡充に向け、取得した  
新技術や蓄積したノウハウなど、独自技術  
の知的財産化を推進。

続いて研究開発・R&Dについてご紹介します。

当社は長年、研究開発に予算を予算を割いて、  
強化に取り組んでまいりました。  
当社規模でここまで行っている会社は無いと考えています。

ポイントは4つです。  
まず、米国・サンノゼのシリコンバレーに設立した  
研究開発の子会社(サンノゼR&Dセンター)において、  
セキュリティをはじめとした最先端の研究開発を行っております。

次に、社内専門組織としてAI研究所を設立していますが、  
AIをコアに、東京大学や、産総研との研究活動にあたっています。  
(お客様からも、質問を頂くことが多く、業界からも注目されています)

3つ目に産学連携として、  
東京大学に加え、早稲田大学とのEMS、慶応とのGIS、  
立命館とのセキュリティなど当社ビジネスの強化と差別化に  
つなげています。

最後に特許です。  
技術力のあかしとして特許取得に取り組んでおり、今後も当社技術の  
権利化を図り、ビジネスの底上げにつなげていきます。

## クリーンアップ活動をはじめ、環境への取り組みを推進

ラブアース・クリーンアップ2023に  
有志社員36名が参加



【主催】ラブアース・クリーンアップ福岡地区実行委員会  
【日時】2023年6月11日(日)10:00~  
【会場】百道浜海岸(早良区)  
【参加者数】36名

有志社員29名が  
東京・お台場海浜公園で清掃活動を実施



【主催】東京ベイ・クリーンアップ大作戦実行委員会  
【日時】2023年9月9日(土)10:00~(悪天候により中止)  
【場所】お台場海浜公園  
【参加者数】29名

※「東京ベイ・クリーンアップ大作戦2023」が天候状況を勘案し開催中止となったため、自主的な清掃活動を実施

サステナブルな社会の実現に向けて、環境活動等に取り組んでいます。

- ・本資料は投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
- ・本資料における将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。又、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。
- ・又、業績等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、安全性を保証するものではありません。
- ・本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、お客様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。
- ・尚、本資料に記載されている会社名及び商品名は、各社の商標又は登録商標です。

## ■お問合せ先

 **アドソル日進株式会社**URL <https://www.adniss.jp/>

【本 社】 〒108-0075 東京都港区港南4-1-8 リバージュ品川

TEL:03-5796-3131(代表)

経営企画室 広報・IR担当 TEL:03-5796-3023 メール:ir@adniss.jp

「2024年3月期 第2四半期」のご説明は以上です。