



東証プライム 3837

アドソル日進

2024年3月期 第3四半期

決算短信：説明資料

2024年2月7日

2024年3月期 第3四半期の決算概要、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 業績ハイライト

- 02 2024年3月期 第3四半期 連結業績

- 03 2024年3月期 業績予想 / 配当予想

- 04 新・中期経営計画「New Canvas 2026」

- 05 2024年3月期 第3四半期トピックス

- 06 アドソル日進 会社概要

本日はご覧の項目をご説明いたします。

01 業績ハイライト

- 総括
- 通期業績予想 上方修正
- 配当予想 修正（増配）
- 2024年3月期 第3四半期 業績ポイント
（売上高・営業利益 / 受注高・受注残高）
- エネルギー（電力領域）業績推移

まず、業績ハイライトをご説明します。

2024年3月期
第3四半期

実績

「売上高」「営業利益」「利益率」過去最高を更新!!

■ 売上高 103.5 億円 (前期比 9.5%増)

■ 営業利益 11.5 億円 (前期比 23.3%増)
(営業利益率 11.1%)2024年3月期
業績/配当予想

上方修正

「通期業績予想」「配当予想」上方修正!!

■ 売上高 140.0 億円 (前期比 9.0%増)

- ・ 社会インフラ関連システム(電力・ガス、航空、宇宙等)が堅調に推移
- ・ 業務効率化や新サービス創出につながる DXシステム対応が好調

■ 営業利益 14.3 億円 (前期比 18.1%増)

- ・ 契約条件の見直し、上流工程の対応拡大、全社を挙げた 品質強化策等による 売上総利益率の良化
- ・ 今期の 戦略投資を上回る利益創出

戦略投資: 全社員を対象とした処遇改定、人材育成、生成AIへの取り組み、オフショア開発体制強化
製品・ソリューション開発やプロモーション、オフィスファンリテイの拡充等

■ 配当 年間 42 円 (前期比 4 円増配)

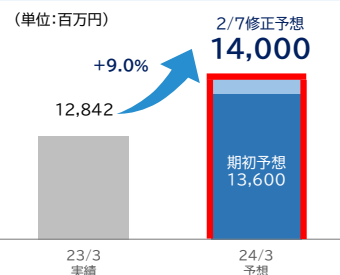
- ・ 「配当性向40%」「業績見直し」を踏まえ、期末配当予想を引き上げ(増配)

2024年3月期 第3四半期の総括です。
詳細は次ページ以降でご説明します。

01 売上高



14,000 百万円 前期比 (9.0%増)

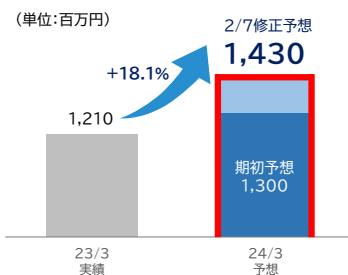


02 営業利益



1,430 百万円 前期比 (18.1%増)

営業利益率 10.2% 前期比 (0.8%pt増)

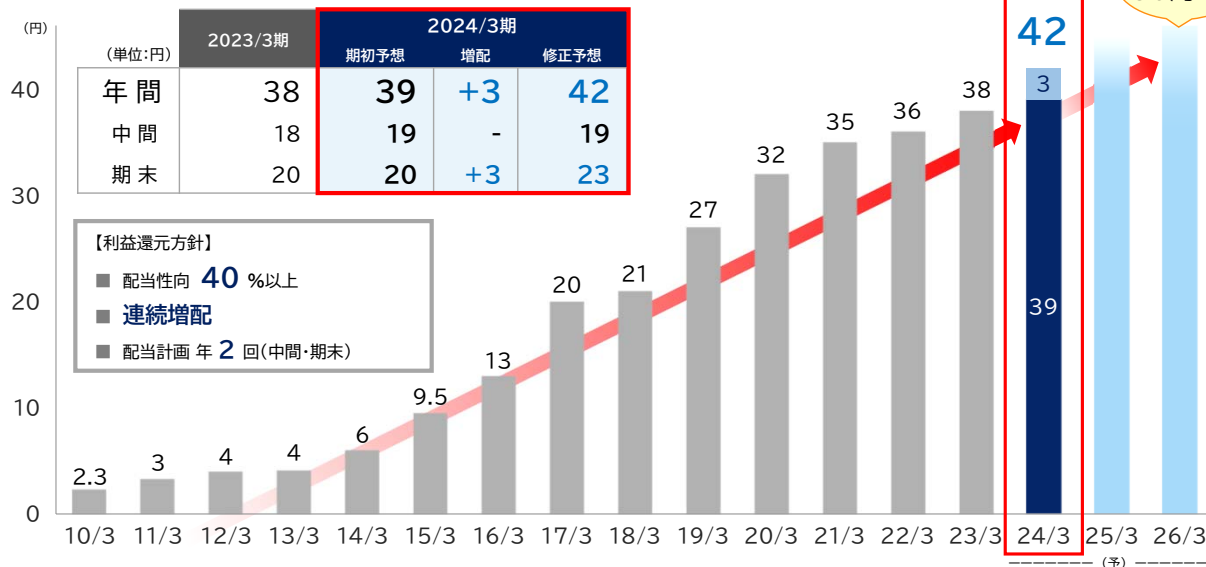


まず、本日公表しました、
通期業績予想の「上方修正」についてご説明します。

電力・ガス、航空、宇宙などの社会インフラ関連システムや、
業務効率化、新サービス創出につながるDXシステム対応が堅調に推移したことから
売上高は、期初計画を「2.9%」上回る「140億円」を見込んでいます。

利益面では、契約条件の見直しや上流工程の対応拡大と合わせ、
全社を挙げて品質強化に取り組んだことによる売上総利益率の良化効果が、
全社員を対象とした処遇改定、人材育成、生成AIへの取組み、
ベトナムでのオフショア開発体制強化、製品・ソリューション開発やプロモーション、
オフィスファシリティの拡充等の戦略投資による増加影響を吸収し、
営業利益は、期初計画を「10.0%」上回る「14.3億円」を見込んでいます。

16期連続 増配へ!! (~2026/3期)



次に、期末配当予想の修正についてご説明します。

期初予想は、年間39円(中間19円、期末20円、前期比+1円)としておりましたが、通期業績予想の上方修正と、中期経営計画で掲げた「配当性向40%」を踏まえ、期末配当を「3円増配」し、年間「42円」に修正いたしました。

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、引き続き、株主の皆様にお応えする事業運営を図ってまいります。

最高売上・最高利益・最高利益率を更新!!

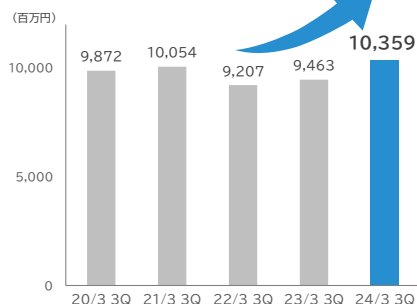
※カッコ内は、対前年同期比増減率

01 売上高

最高売上!!

10,359百万円 (9.5%増)

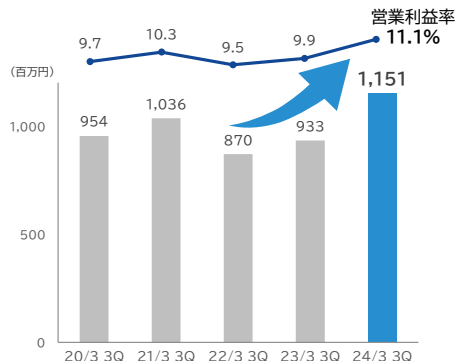
社会インフラ : エネルギー(電力)、交通・運輸(航空・宇宙)
 先進インダストリー: 製造/サービス(DX)



02 営業利益

最高利益!!
(額・率)

1,151百万円 (23.3%増)



Copyright © 2024 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

7

次に、第3四半期業績のポイントをご説明します。

第2四半期決算に続き、この第3四半期決算においても、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。

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、「10,359百万円」(前年同期比9.5%増)となりました。

利益面では、契約条件の見直しや、収益性の高い上流工程の対応強化など、収益性の向上に継続して取り組んだ結果、処遇改定(平均5%、最大30%アップ)や戦略投資増による影響を吸収し、営業利益は、「1,151百万円」(前年同期比23.3%増)と、増益で着地するとともに、営業利益率は「11.1%」と収益性も向上しました。

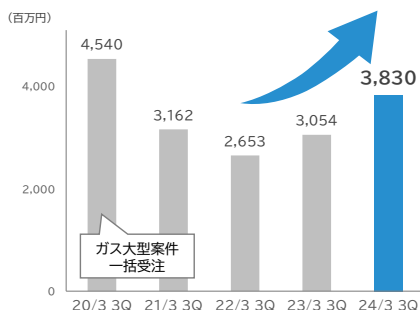
再加速: 2020年3月期第3四半期(ガス大型案件受注)以来の高水準

※カッコ内は、対前年同期比増減率

03 受注高

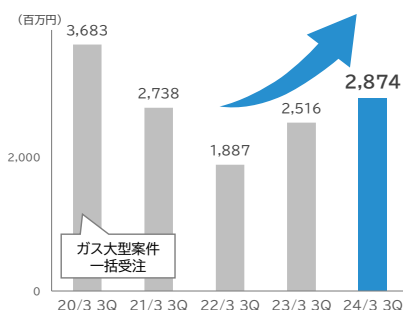
3,830百万円 (25.4%増)

前年同期 775百万円増



04 受注残高

2,874百万円 (14.2%増)



Copyright © 2024 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

8

次に、先行指標となる受注高・受注残高の状況です。

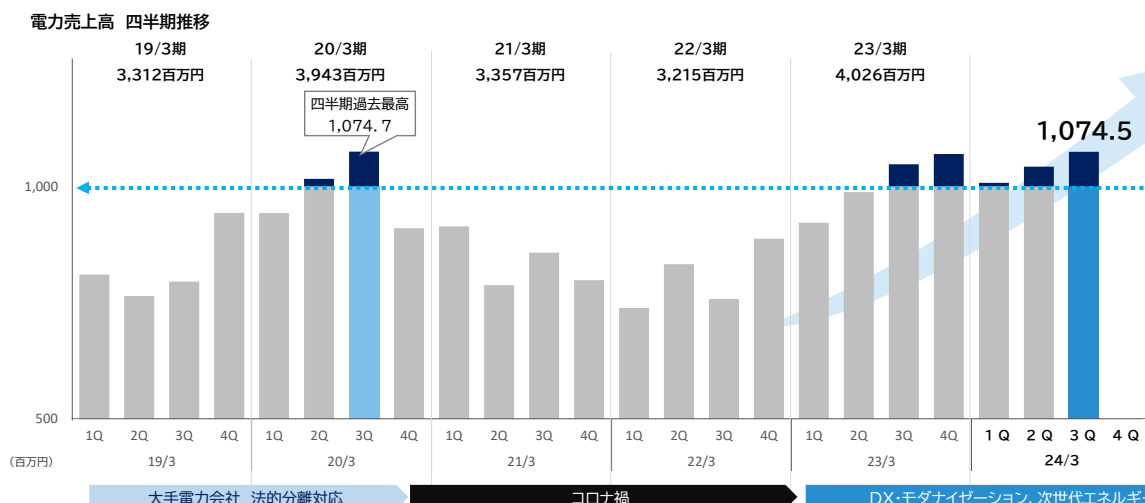
DX・モダナイゼーションを中心に、受注が好調に推移していることから、受注高は「3,830百万円」(前年同期比25.4%増)、受注残高は、「2,874百万円」(前年同期比14.2%増)となりました。

受注高・受注残高いずれも、大手ガス会社の法的分離・大型案件を受注した2020年3月期第3四半期以来の高い水準となっています。

前項のスライドと合わせて、コロナ禍の影響を受けた2022年3月期を底に、着実に回復していることをご確認いただけると存じます。

エネルギー（電力）DX・モダナイゼーションのニーズが増加

中部地区を中心に、長期にわたるDX案件を複数受注



Copyright © 2024 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

9

エネルギー、特に電力領域では、DX・モダナイゼーションの投資需要を着実に積み、売上高が好調に推移しております。

2020年3月期に、大手電力会社の法的分離・大型案件により大きく業績を拡大した後、コロナ禍による案件の延期・停止などの影響を受けた時期が続いておりましたが、2022年3月期 第3四半期を底に再成長フェーズへと転換し、2023年3月期 第3四半期からは、売上高10億円の水準を突破・維持しております。

この要因の一つとして名古屋オフィスの開設による、中部地区でのビジネス拡大があります。当第3四半期には、長期間にわたる大型案件を複数受注するなど、着実に成果が出ております。

今後は、この成長を加速させる施策に継続して取り組むことに加え、中期経営計画で掲げた「次世代エネルギー」関連も積極展開を図ることで、さらなる事業拡大を目指してまいります。

02 2024年3月期 第3四半期 連結業績

- 損益計算書
- セグメント別業績
- 四半期推移
- 経常利益の分析
- 貸借対照表

続いて、2024年3月期 第3四半期の連結業績をご説明します。

【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 3Q		2024/3 3Q		ポイント
	実績	実績	増減額	増減率(%)	
売上高	9,463	10,359	896	9.5	【ICT投資拡大】 ・社会インフラ事業 ・(電力・ガス関連 : モダナイゼーション新規案件受注) ・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	5,537	6,039	501	9.1	
先進インダストリー事業	3,925	4,319	394	10.0	
うち、ソリューション事業	724	747	23	3.3	
売上総利益	2,533	2,856	323	12.8	【売上総利益率 : 過去最高を更新】 ・契約条件の見直し ・上流工程強化 ・品質管理の徹底
売上総利益率 (%)	26.8	27.6	-	-	
販売管理費	1,599	1,705	106	6.6	【戦略投資 継続】 ・人材:新入社員(2023年4月入社34名、2024年4月入社 39名予定) ・エンゲージメント:処遇アップ ・社内システムDX化 ・名古屋オフィス新設
販売管理費率 (%)	16.9	16.5	-	-	
営業利益	933	1,151	217	23.3	【増益転換】 ・増収効果 → エネルギー関連、DX関連の拡大 ・コストコントロールの推進 ・処遇改定(平均5%、最大30%)キャッチアップ
営業利益率 (%)	9.9	11.1	-	-	
経常利益	952	1,180	228	24.0	
経常利益率 (%)	10.1	11.4	-	-	
四半期純利益	634	779	144	22.8	
四半期純利益率 (%)	6.7	7.5	-	-	

※ 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を変更したことに伴い、当第3四半期連結結果計期間において売上高: +451百万円、営業利益: +124百万円の影響が発生しております。

Copyright © 2024 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

11

まず、損益計算書は、ご覧の通りです。

売上総利益率は、エネルギー関連や、DX関連がけん引し、第3四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、処遇の見直しに加え、リスキリング等の投資活動を予定通り推進しました。

これらの結果、営業利益は「1,151百万円」、営業利益率は「11.1%」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・ガス)、交通・運輸 【先進インダストリー】 サービス(DX案件)

(単位:百万円)	2023/3 3Q		2024/3 3Q			
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	9,463	-	10,359	-	896	9.5
社会インフラ事業	5,537	58.5	6,039	58.3	501	9.1
エネルギー	4,451	47.0	4,726	45.6	274	6.2
交通・運輸	489	5.2	712	6.9	223	45.8
公共	227	2.4	324	3.1	97	42.7
通信・ネットワーク	369	3.9	275	2.7	△93	△25.4
先進インダストリー事業	3,925	41.5	4,319	41.7	394	10.0
製造	1,162	12.3	1,229	11.9	66	5.7
サービス	1,815	19.2	2,021	19.5	205	11.3
エンタープライズ	946	10.0	1,068	10.3	122	12.9
うち、ソリューション事業	724	7.7	747	7.2	23	3.3

(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付けております。これにより、前第3四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 © 2024 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

12

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、「9.1%」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、「3.3%」の増収となりました。

- ※ 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付けております。これにより、前第3四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		ポイント
	23/3 3Q	24/3 3Q	23/3 3Q	24/3 3Q	
社会インフラ事業	5,537	6,039	1,547	1,863	<ul style="list-style-type: none"> ・クラウド移行、システム刷新などモダナイゼーション案件中心 ・長期にわたる中～大規模プロジェクトを複数受注
エネルギー	4,451	4,726	1,204	1,590	【エネルギー】 ・電力 : 中部地区 対応領域拡大 ・ガス : モダナイゼーション、クラウド移行
交通・運輸	489	712	176	108	【交通・運輸】 ・航空 : 大型プロジェクト完遂、保守継続 ・道路 : 商流・対応領域拡大 ・宇宙 : 対応領域拡大
公共	227	324	75	50	【公共】 ・防災・レジリエンス : 拡大
通信・ネットワーク	369	275	90	113	【通信】 ・基地局 : 継続

社会インフラ事業の業績詳細です。

- ・「エネルギー分野」は、
電力領域において、注力する中部地区でのビジネスが好調に推移しているほか
ガス領域で、モダナイゼーション、クラウド移行などの案件に取り組みました。
- ・「交通・運輸分野」では、
航空キャリア向け案件で大型プロジェクトを完遂したほか、
宇宙領域などが拡大しました。
- ・「公共分野」では、
防災領域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、「6,039百万円」と、増収で着地しました。
また、受注残高も、「1,863百万円」と、大きく増加しています。

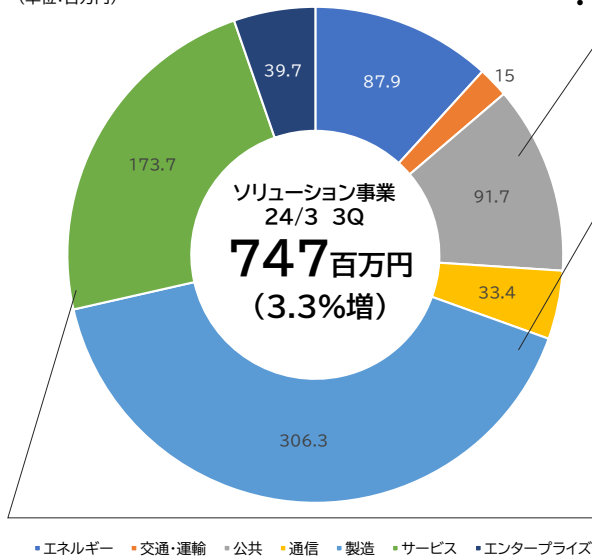
(単位:百万円)	売上高		受注残高		ポイント
	23/3 3Q	24/3 3Q	23/3 3Q	24/3 3Q	
先進インダストリー事業	3,925	4,319	968	1,010	・顧客サービス及びビジネス変革に向けたDX案件中心
製造	1,162	1,229	209	294	【製造】 ・DX案件 : 拡大(製品開発、基幹システム刷新等) ・自動車 : 継続
サービス	1,815	2,021	601	610	【サービス】 ・ <u>ペイメント</u> : 継続 ・DX案件 : 拡大
エンタープライズ	946	1,068	157	106	【エンタープライズ】 ・基幹システムDX : 継続 ・医療・ヘルスケア : 継続

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、自動車領域も継続しました。
- ・「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領域が拡大しました。
- ・「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・ヘルスケア領域は計画通り推移しました。

結果、売上高は、「4,319百万円」と、増収で着地しました。
なお、受注残高は、「1,010百万円」と、増加しています。

(単位:百万円)



- ・増収転換
- ・公共分野: 拡大(防災関連)、製造分野・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

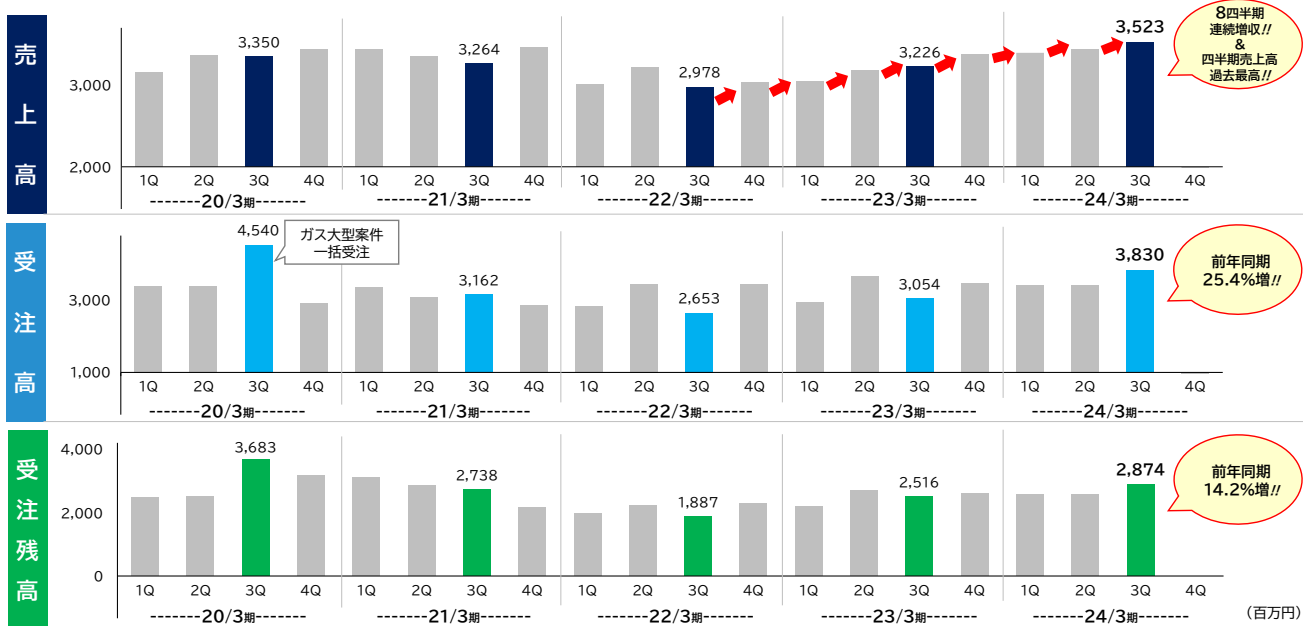
続いて、ソリューション事業です。

「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「747百万円」となりました。

四半期推移



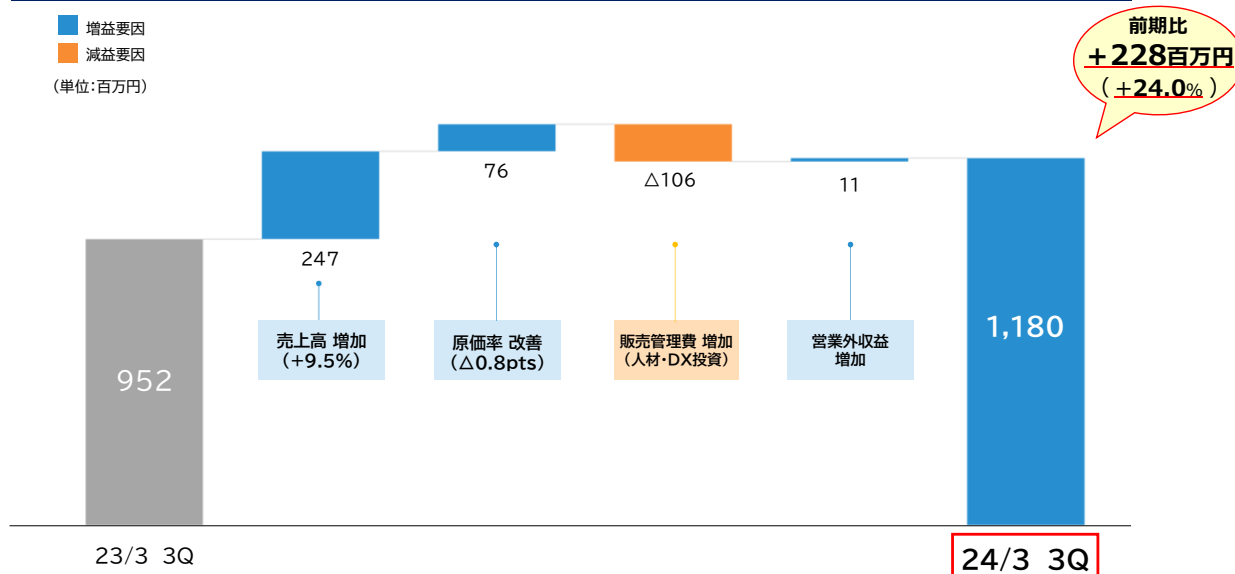
四半期毎の売上高、受注高、受注残高は、
ご覧の通りです。

売上高は、「8四半期連続の増収」となり、
四半期の売上高としては過去最高を更新しました。

受注高は、前年同期比25.4%増、
受注残高も、前年同期比14.2%増と好調に推移しております。

主な変動要因

■ 増益要因
 ■ 減益要因
 (単位:百万円)



Copyright © 2024 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

17

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ったことから、販売管理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、「1,180百万円」となりました。

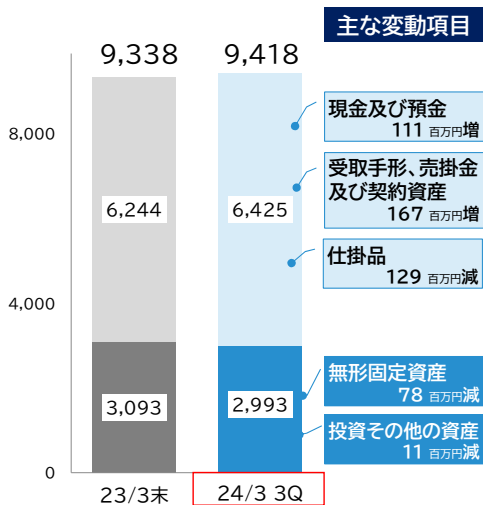
今後も、持続的成長と企業価値向上のための、戦略投資を積極的に行うとともに、コストコントロールに継続して取り組んでまいります。

貸借対照表

資産

●総資産: **94億円**

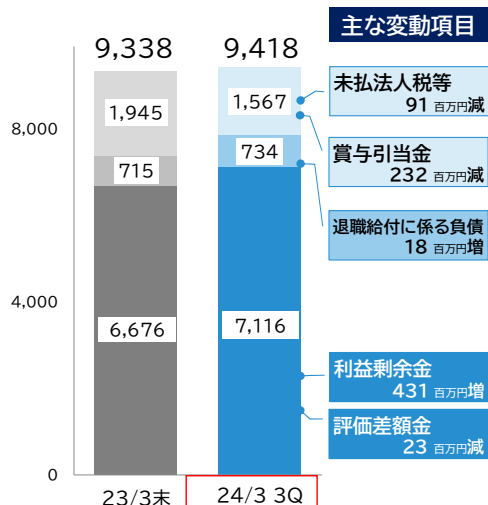
(単位:百万円) 流動資産 固定資産



負債・純資産

●自己資本比率: **74.0%**

(単位:百万円) 流動負債 固定負債 純資産



貸借対照表は、ご覧の通りです。

自己資本比率は、「74.0%」と、健全な状況を保っております。

03 2024年3月期 業績予想 / 配当予想

次に、2024年3月期の業績予想及び配当予想です。

【売上高】・**社会インフラ**関連システム(電力・ガス、航空、宇宙等)が堅調に推移

・業務効率化や新サービス創出につながる**DXシステム対応**が好調

【利益】・契約条件見直し、上流工程の対応拡大、全社を挙げた品質強化等による**売上総利益率の良化**

・今期の**戦略投資を上回る利益創出**

戦略投資: 全社員を対象とした処遇改定、人材育成、生成AIへの取組み、オフショア開発体制強化、製品・ソリューション開発やプロモーション、オフィスファシリティの拡充等

(単位:百万円)	2023/3期 実績	2024/3期 修正予想	増減額	増減率(%)	2024/3期 期初予想	期初予想との差異 (増減額、率%)
売上高	12,842	14,000	1,157	9.0	13,600	+400 (+2.9%)
営業利益	1,210	1,430	219	18.1	1,300	+130 (+10.0%)
営業利益率(%)	9.4	10.2	-	-	9.6	
経常利益	1,244	1,476	231	18.6	1,340	+136 (+10.1%)
経常利益率(%)	9.7	10.5	-	-	9.9	
当期純利益	841	961	119	14.2	897	+64 (+7.1%)
当期純利益率(%)	6.6	6.9	-	-	6.6	
年間配当金(円)	38	42	4	10.5	39	+3 (+7.7%)

P4～P6でのご説明の通り、
通期業績予想を上方修正いたしました。
また、期末配当予想も修正(増配)しております。

各段階利益は上記スライドをご覧ください。

04 新・中期経営計画「New Canvas 2026」

- 新・中期経営計画「New Canvas 2026」
- 中期事業戦略 フレームワーク
- ビジネス構造改革
- 2026年3月期 業績目標

続いて、2023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 ～

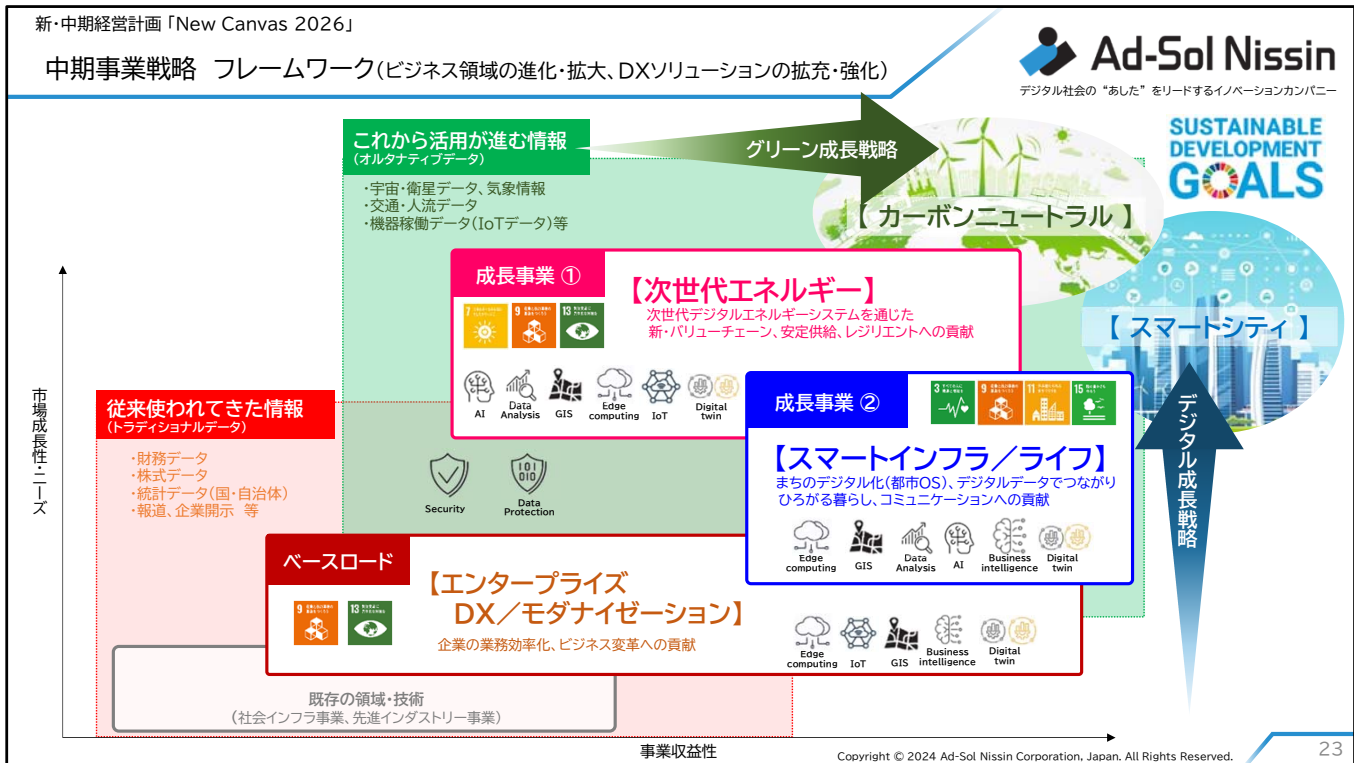
新・中期経営計画の4つのポイントです。

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
「持続可能な社会の実現、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、
官民が進む「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、持続可能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



利益成長型
企業

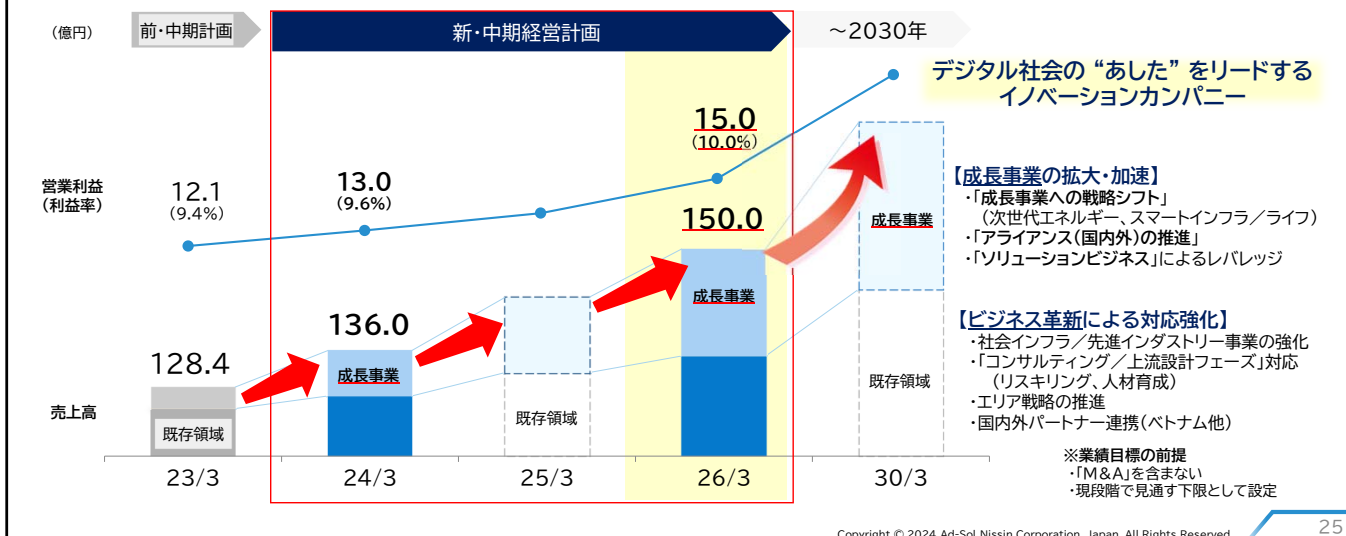
また、「利益成長型企業」への進化に向け、
人材を中核においた、5つのポイントで投資を推進します。

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、
「利益成長型企業」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。

05 2024年3月期 第3四半期 トピックス

- アライアンス戦略
- アジア・オフショア戦略
- ソリューション / 技術力強化
- 企業価値向上・持続的成長に向けて

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

持続的成長に向けた共創で、インフラ企業におけるDXを強かに支援



- 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 コーポレートタイムズ Global 100 Index)

- 共創ビジネスの推進

インダストリーDX	マイクログリッド / VPP	エネルギーマネジメント
大手メーカー向け(製造・工場) DX・IoTソリューション共同提案	エネルギー企業向け グローバル事例によるコンサルティング	ビル・データセンターの CO2削減・省エネ対応

- 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)



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



当社は、世界100か国以上でビジネス展開するフランスのシュナイダー・エレクトリック社と日本初のSIパートナーとして、「インダストリーDX」、「VPP・マイクログリッド」「エネルギーマネジメント」を中心に、2019年から協業を進めています。

2023年には、全世界のパートナー企業400社の中から、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」を受賞するなど、成果も着実に上げております。

サステナブルな社会の実現に向けた共創の方向性について意見交換



仏・シュナイダー本社より ジャン＝パスカル・トリコワ会長 ピーター・ハーベックCEOが来日

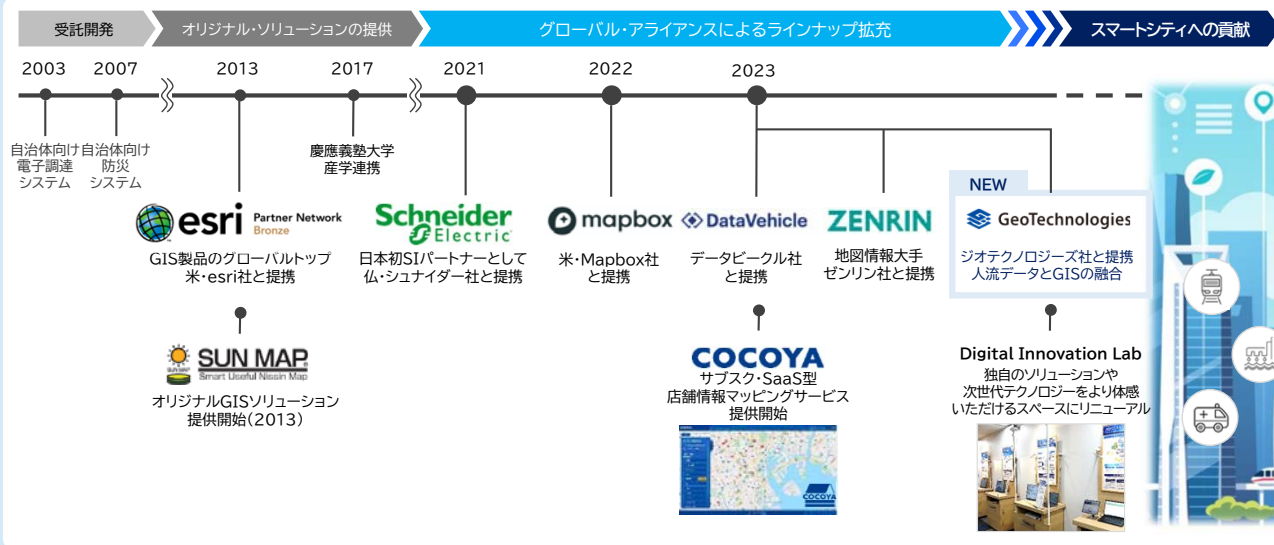
シュナイダーエレクトリック社が提供する
エコストラクチャー製品やArcFMなど
サステナビリティに貢献するソリューションを
中核とした協業・共創戦略を確認

この協業・共創体制を一層強化すべく、
昨年10月、
フランスのシュナイダー本社から会長とCEOが、当社の本社に来社され、
グローバルトップミーティングを実施しました。

アライアンスの更なる強化や、ビジネス拡大に向けたディスカッションを行いました。

引き続き、シュナイダー社との共創を通じて、
カーボンニュートラルを目指す企業や
エネルギー効率化を目指す企業のグリーントランスフォーメーション、
ひいてはサステナブルな社会の実現に貢献してまいります。

スマートシティへの貢献に向け、「GIS:地理情報システム」ソリューションを強化



Copyright © 2024 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

29

P23でご説明した、中長期的な事業戦略ポートフォリオを支えるテクノロジーの一つである「GIS:地理情報システム」の取り組みをご説明します。

地図にさまざまなデータを重ねて見える化し、分析・解析する「GIS:地理情報システム」は、スマートシティの実現に向け欠かせないソリューションのひとつと認識しております。

「GIS:地理情報システム」で20年以上の実績を有する当社は、国内外のリーディングカンパニーとのアライアンスを通じて、GISソリューションのさらなる強化を図っています。

当第3四半期においては、「人流データ」関連サービスを提供するジオテクノロジーズ社と新たにパートナー契約を締結しました。

また、「GIS:地理情報システム」をはじめとするオリジナル・ソリューションや次世代テクノロジーをご体感いただく「デジタル・イノベーション・ラボ」をリニューアルしました。お客様との対話の中から経営課題の解決や新たな価値の共創を図ってまいります。

今後も、「GIS:地理情報システム」への対応を通じたスマートシティの実現に向けアライアンスやソリューションラインナップの強化・拡充を推進してまいります。



オフショア開発

【ベトナム・ダナン開発センター】

産学連携

アジャイル開発

1,000名体制へ!!

メタバース×教育システム

次に、10年以上にわたり注力するベトナムでの取り組みをご説明します。

日本国内におけるIT人材不足への対応として、
 当社は、ベトナム(ハノイ・ダナン・ホーチミン)を中心に
 オフショア開発の強化に注力してまいりました。

人材面では、
 2010年代から日本の大学を卒業したベトナム人留学生を積極採用し、
 ベトナムでの開発をマネジメントする「ブリッジSE」としての育成や
 帰国後の起業支援・提携など複合的な施策を推進してまいりました。

同時に、ベトナム現地企業との提携と協業を進め、開発体制の強化と合わせて、
 日本のお客様に安心して任せいただけるファシリティの整備
 (オフィスやセキュリティ対応など)を図ってきました。

また、高度IT人材の育成にも注力し、
 ダナン大学との提携などが、形となって表れています。

これらの取り組みが有機的に連携することで、アドソル日進ならでの、
 ベトナムを軸としたオフショアサービスの基盤整備と強化を進めてまいりました。

今後は、ベトナム・ダナン開発センターでの「高度IT人材:1,000名体制」を目指し、
 これらの取り組みを継続するとともに、
 高度IT人材:1,000名体制が中心となり、
 日本のお客様の旺盛な開発需要にしっかりお応えすることで、
 事業拡大の歩みを一層加速させてまいります。

「高度IT人材」育成に向けて 資本・業務提携 / 産学連携

Techzen社 資本・業務提携

当社OB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



▲ AI認証によるセキュリティなど、最新のファンリテイを備えており、安心・安全なオフショア開発体制を構築

Techzen(テックゼン)会社概要

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：43名(2023年12月現在)



ダナン大学 産学連携協定

共同研究・トレーニングセンター 2024年春オープン

- 「メタバース」×「StudyArts」※の融合に関する共同研究
- インターンシップ、ワークショップなどを実施

※ スタディアーツ:アドソル日進グループオリジナル教育ソリューション



▲ 「ベトナムにいなから日本での就業体験ができる」ことをコンセプトに、日本企業と同等のファンリテイを完備



ダナン大学(University of Da Nang)概要

・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、クエン・ヴァン・トイ職業技術大学の合併により成立
 ・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。

この戦略方針を踏まえた今期の「アジア・オフショア戦略」としての、ベトナムのIT特区・ダナンにおける取組みをご説明します。

まず、スタートアップ企業「Techzen(テックゼン)」社と新に資本・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。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、国立のダナン大学とは、産学連携協定を締結しました。

2024年春には、ダナン大学内に「共同研究・トレーニングセンター」をオープンし共同研究のほか、インターンシップ、ワークショップなどを実施する予定です。

Techzen社、ダナン大学とともに、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まいります。

ベトナムでの取組み 紹介動画を公開



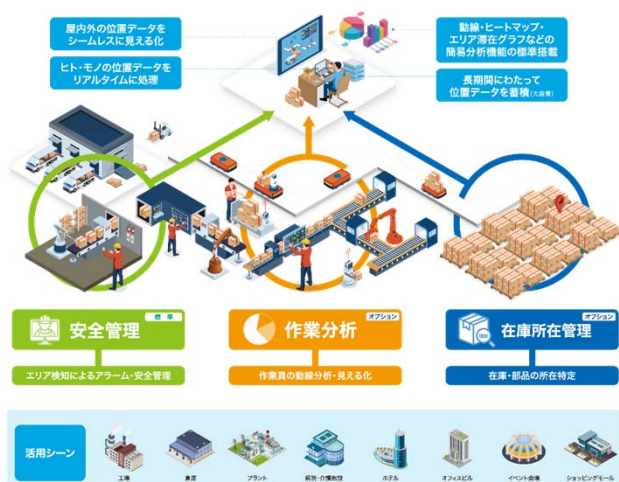
URL <https://www.youtube.com/watch?v=EFsKMgYJCio>

アドソル日進 youtubeチャンネルにリンクします

ベトナムでの「高度IT人材の育成」の取組みについて紹介動画を作成いたしましたので、ぜひご覧ください。

URL <https://www.youtube.com/watch?v=EFsKMgYJCio>

人やモノの位置情報を見える化・分析し、現場業務の改善・変革をサポート

ユーシグマ
uSIGMA

リニューアルのポイント

- 1 在庫所在管理機能**
 - 無線タグ×センサーを活用。在庫の所在管理・探索の時間を最大約80%削減
- 2 人の作業分析機能**
 - ダッシュボードで必要な情報を複数組み合わせで表示。分析に要する時間を最大で85%改善
- 3 高輝度LED明滅タグ「Forte+」に日本初対応**
 - 在庫の所在管理の「ラスト1m」を高精度デバイスとの連携で物理的にカバー。探索時間を徹底的に削減

当社独自のソリューションラインナップの強化・拡充として、位置測位による現場の可視化・分析ソリューションとして展開する「uSIGMA(ユーシグマ)」をリニューアルしました(新機能の追加、対応デバイスの拡充)。

「uSIGMA」は、人やモノの位置情報を見える化・分析し、現場業務の改善・変革をサポートするソリューションです。

今回、お客様から特にご要望が多かった「在庫所在管理機能」と、「人の作業分析機能」を標準機能としました。あわせて、ニデックグローバルサービス社の「高輝度 LED 明滅タグ “Forte+(フォルテ)”」に日本で初めて対応しました。

「uSIGMA」の提供を通じて、現場の作業改善・業務効率化をサポートするとともに、GX・サステナブルな社会の実現に貢献してまいります。

安全管理・作業分析・在庫所在管理を飛躍的に効率化、現場課題の解決に貢献

特許第7327962号

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



作業員の動線分析・見える化で
作業効率改善に寄与

特許第7370149号

NEW

屋内において、最適な位置検知方法を自動選択
精密な「人の動作」と、広範囲な「モノの所在」
をひとつの画面で把握



屋内・屋外の人・モノの位置・状態を
「uS1GMA」ひとつでリアルタイムに把握

特許第7370148号

NEW

GPSの活用で、屋内・屋外検知を自動切替
すべての空間における
人やモノの位置データを効率的に把握

この「uS1GMA(ユースグマ)」で活用する技術に関して
新たな特許を3件取得しました。
当社は保有する独自技術の知的財産化に取り組んでおり、
保有する特許は累計で「23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。

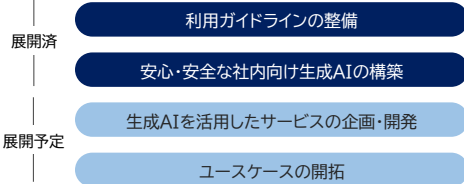
社内向け生成AI「AdsolChat」を活用し、業務のデジタル化・DXを加速

2023年5月～

全社横断 生成AIプロジェクト を推進

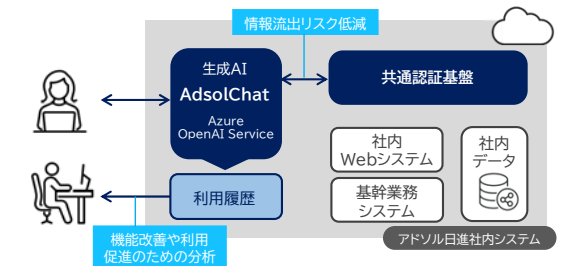
社員約50名が業務効率化・サービス化に向けた取組みを推進

< 主な取組み >



生成AIの活用により、業務のデジタル化・DXを加速化
顧客企業のビジネス改革へのさらなる貢献をめざし
サービス展開に向けた取組みを推進

アドソルチャット
社内向け生成AIサービス **AdsolChat** の全社運用を開始
オフィス業務・開発業務の効率化を推進



特徴

- ユーザーのログイン認証に、社内システムの共通認証基盤を活用。情報流出リスクなくChatGPT(GPT3.5)と同等のサービスを利用可能
- 利用履歴の把握、分析による機能改善、利用促進

予定

- 社内データを含めた回答など、独自のチューニング・検証
- AdsolChatの知見を活かしたお客様独自の生成AIの構築

「生成AIの取組み」についてご説明します。

当社は2023年5月から、全社横断の生成AIプロジェクトを推進し、約50名の社員が、生成AIを活用したサービスの企画・開発やガイドラインの整備などに取り組んでいます。

この成果の一つとして、今回、社内向け生成AIサービス「AdsolChat(アドソルチャット)」の運用を開始しました。

ポイントは、機密情報の流出リスクをなくし、安心・安全に利用できることにあります。今後は、社内データを含めた回答が可能となる仕組みなど、独自のチューニング・検証に取り組み、業務のデジタル化・DX化と、さらなる業務効率化につなげてまいります。

また、サービス展開に向けた取組みも継続して取り組み、顧客のビジネス改革へのさらなる貢献を目指してまいります。

【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)

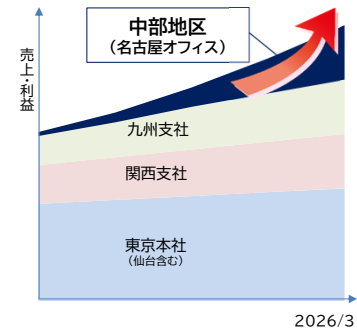


「製造メーカー」
(グローバルカンパニー)

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です。
中部地区への対応強化を一層加速させるため、
昨年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つの拠点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。

国内5拠点：東京・大阪・福岡・名古屋・仙台

人材育成・社員エンゲージメント

Point

01 2024年4月 新卒採用



2023/10/2 内定式実施

内定者： **39名**

【国立】 北海道、弘前、岩手、福島、東京、東京工業、電気通信、新潟、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、東京理科、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

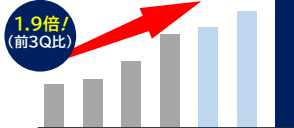
 2030年以降の持続的成長の実現には
 市場環境変化や技術革新を先取りする
 人材育成の加速が不可欠

**「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)


1.9倍↑
 (前3Q比)

 -----23/3期----- --24/3期--
 テーマ:DX, Azure, AWS, Google, 統計など

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

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月入社の新卒採用として、39名の優秀な人材の入社が内定しました。
 足元では、2025年入社の新卒採用活動の取り組みを始めております。

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。

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12月19日付
アジャイル開発特化型サービスに関する記事が掲載



【メディア掲載】日経産業新聞「アジャイル開発特化型サービス」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。)

日経クロステック
タレスDISジャパン社セミナーでの講演に関する記事が掲載



<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/NXT/23/thalesgroup1129/>
(日経クロステックのサイトへリンクします。)

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。)

この第3四半期には、
日経産業新聞をはじめ、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

**「会社四季報 ONLINE」
 篠崎社長インタビュー 掲載**

事業内容や、中長期の経営戦略、
 投資家さまへのメッセージ等が掲載



[インフラを陰で支える「アドソル日進」拡大する展開領域 | 会社四季報オンライン \(tovokeizai.net\)](https://www.tovokeizai.net)
 (東洋経済新報社ウェブサイトへリンクします。)

**「新NISAで買うべき株&投信77
 2024年度版」に掲載**

連続増配実施企業として
 当社概要、業績等が紹介



[ダイヤモンドZAi最新記事 | ザイ・オンライン \(diamond.jp\)](https://diamond.jp)
 (ダイヤモンド社ウェブサイトへリンクします。)

「ダイヤモンドZAi 2024年3月号」に掲載

連続配当実施企業として
 当社概要、業績等が紹介



[ダイヤモンドZAi_2024年3月号 | 雑誌 | ダイヤモンド社 \(diamond.co.jp\)](https://diamond.co.jp)
 (ダイヤモンド社ウェブサイトへリンクします。)

「投資手帖 2024年1月号」に掲載

当社業績やベトナムにおける高度ICT人材
 育成に向けた取り組み等が紹介



[堅実な運用投資情報誌 投資手帖 日本株式新聞社 \(toushitecho.co.jp\)](https://toushitecho.co.jp)
 (日本株式新聞社ウェブサイトへリンクします。)

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、ご覧の認定取得や、コンソーシアムへの加盟により、
アドソルブランドの強化に努めています。

06 アドソル日進 会社概要

アドソル日進の会社概要です。
以下、ご参考ください。

会社概要

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)

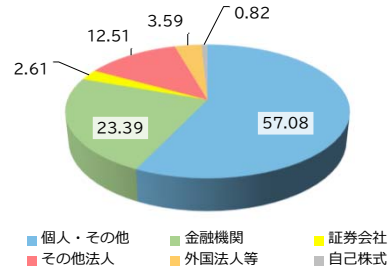
Our Mission -私たちの使命-

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)

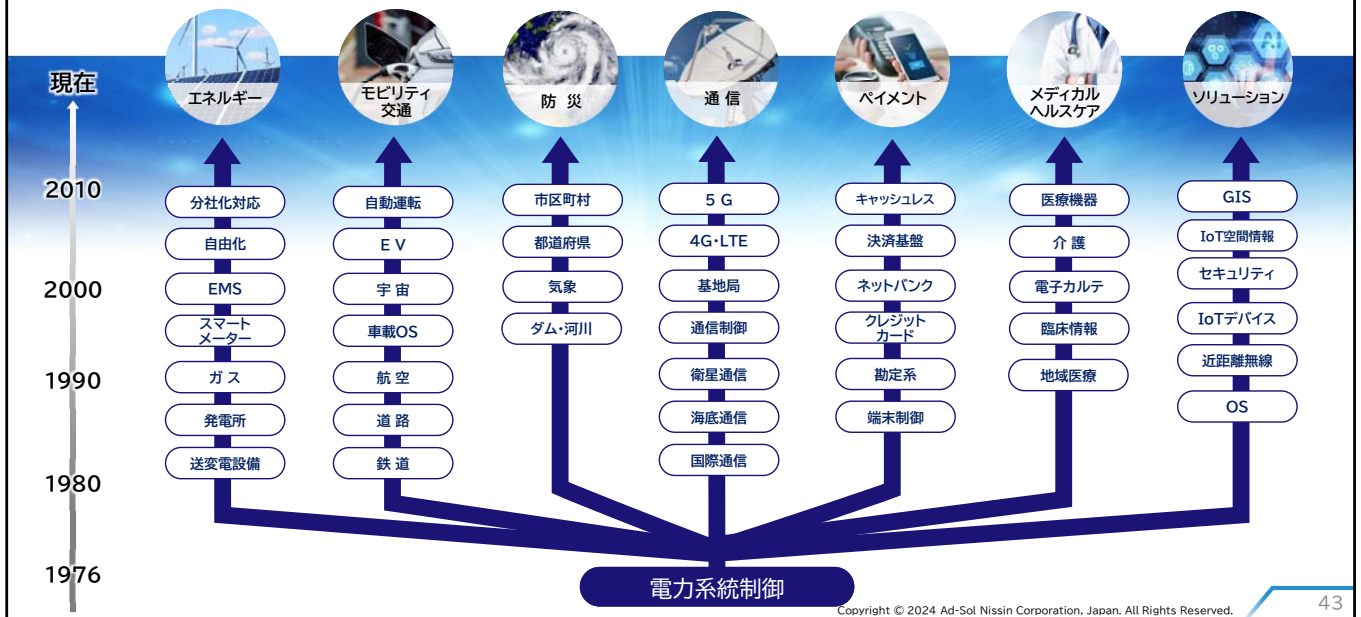


・当社は1976年に創業した独立系のICT企業です。
(創業47年)

・事業は、いわゆる「IT」です。
得意領域は、

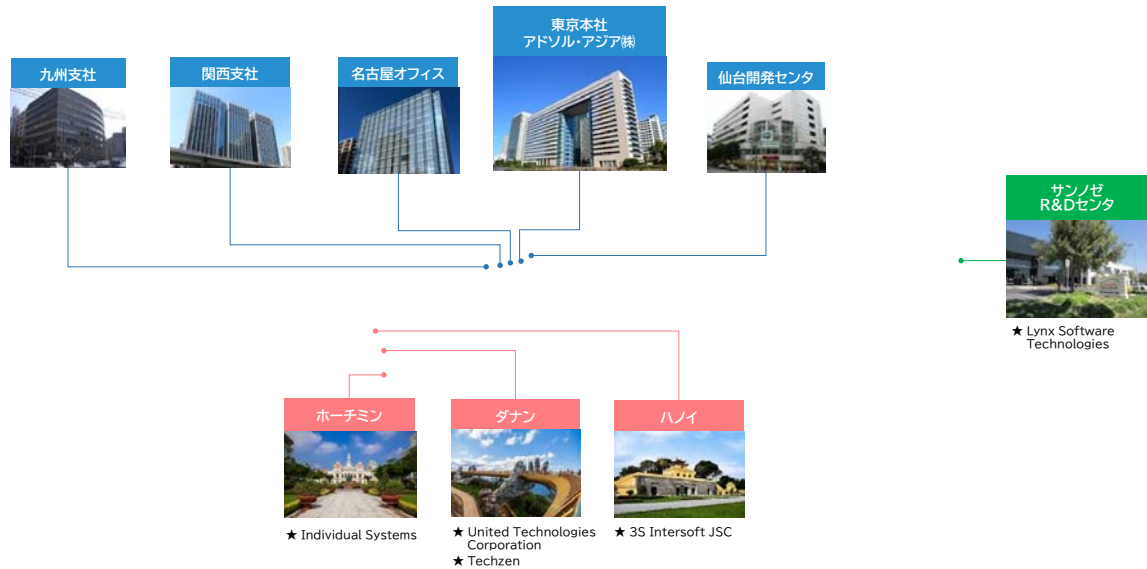
- 電力・ガスのエネルギー、交通インフラ、通信など
皆さんの生活にも欠かせない「社会インフラ」と、
- 日本は製造業が強いわけですが、その製品そのものや、
工場の生産設備などで使われるインダストリーシステム、
- そして、差別化の源泉であります、GIS:地理情報システムや、
セキュリティ等のオリジナルソリューションの提供に注力しております。

・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
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

- 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
- ダナン大学 : スマート大学の実現

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、地域・社会活動を実施

第12回 NIPPON IT チャリティ駅伝

未就労者の社会復帰などの支援を目的に企画された
チャリティ駅伝に、プラチナスポンサーとして協賛(12年連続)
当社社員がランナーとして本駅伝に参加



【主催】NIPPON IT チャリティ駅伝実行委員会
【日時】2023年11月19日(日)
【会場】お台場 シンボルプロムナード公園 セントラル広場

東京ベイ・クリーンアップ大作戦



【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) (悪天候により中止)
【場所】お台場 海浜公園 ※「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

ラブアース・クリーンアップ2023



【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)
【会場】百道浜海岸

サステナブルな社会の実現に向けて、地域・社会活動に取り組んでいます。

対象株主&時期

- ・実施回数
- 年2回（9月末/3月末の株主様）
- ・送付時期
200～4,000株
- 12月/6月にQUOカードを発送予定
- 4,000株以上
- 11月/5月にカタログを発送予定

優待内容

・ 200～4,000株

QUOカード（緑の募金付）を贈呈

200～1,000株	500円相当
1,000～2,000株	1,000円相当
2,000～4,000株	1,500円相当

◆ 保有期間特典

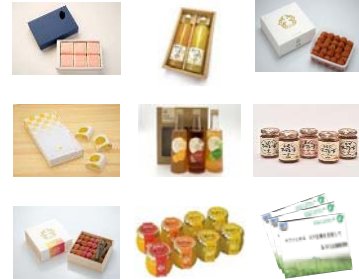
1年以上保有いただいている株主様に
QUOカードを年間2枚追加贈呈
※ 500円相当×2枚



・ 4,000株以上

3,000円相当の品からご希望に応じて贈呈

- QUOカード（緑の募金付）
- 株主優待カタログ
紀州梅 / みかんジュース / みかんゼリー / お米 等



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。

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。

- ・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は負いません。
- ・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3四半期」のご説明は以上です。