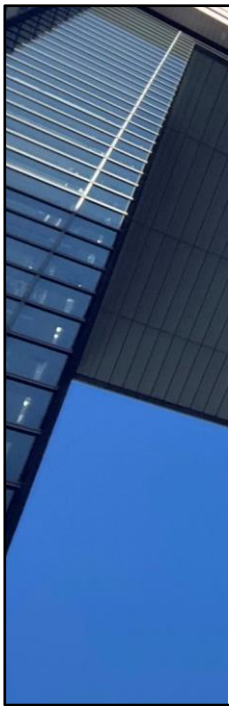




アドソル日進の2025年3月期第1四半期決算についてご説明します。



- 01 業績ハイライト

- 02 2025年3月期 第1四半期 連結業績

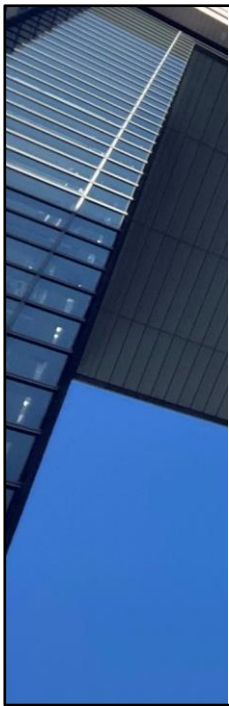
- 03 2025年3月期 業績予想

- 04 株主還元

- 05 中期経営計画「New Canvas 2026」

- 06 中期経営計画の進捗

本資料では、こちらの項目についてご説明します。



01 業績ハイライト

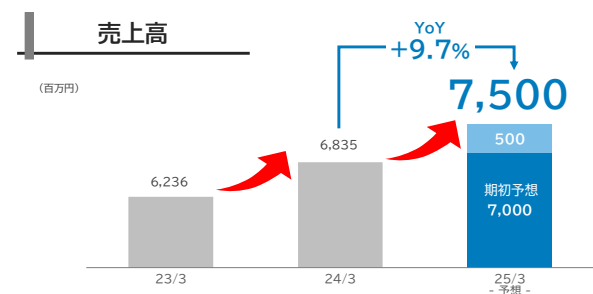
- 上期業績予想 上方修正
- 2025年3月期第1四半期 業績ポイント

3

はじめに、業績ハイライトとして

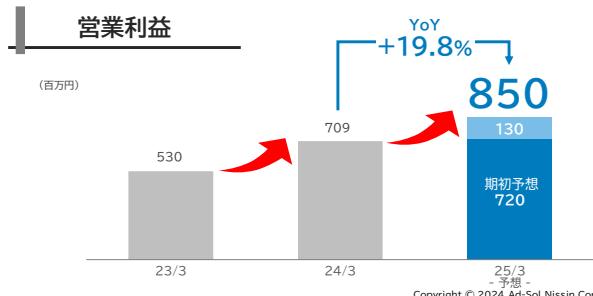
- ・上期業績予想 上方修正
- ・2025年3月期第1四半期 業績ポイント

について、ご説明します。



上期 業績予想を上方修正

- ・好調な事業環境を背景に、上期業績予想を上方修正
- ・通期業績予想は、上期の上方修正分のみ上乘せ (受注見通し・戦略投資を精査中)



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

4

【上期業績予想 上方修正】

売上高 : 7,500百万円
(期初予想比7.1%増／前年同期比9.7%増)
営業利益: 850百万円
(期初予想比18.1%増／前年同期比19.8%増)

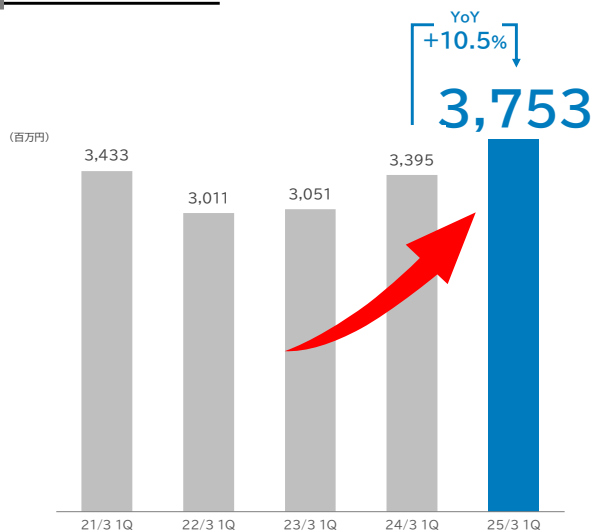
【修正概要及び背景・要因等】

- ・ 電力関連を中心に各セグメントで期初の想定以上に営業活動(新規案件獲得、体制拡大、単価改定やコンサルティングシフト)が進展
- ・ 戦略投資等による販管費の増加を、売上総利益率の良化により吸収

【通期予想に対する見解】

- ・ 生成AI、データセンター等における電力需要の増大などを背景に主要顧客(エネルギー関連等)において、ICT投資が拡大
→ 好調な事業環境が継続する見通し
- ・ 下期の受注(上振れ)、及び戦略投資(追加投資を含む)を精査中
- ・ 通期業績予想の修正には、上期の上方修正分に相当する額のみを加算した状態

売上高



最高売上高を更新

【社会インフラ】

- ・ エネルギー(電力・ガス)が好調に推移
- ・ 公共(防災・安全保障システム)が大きく伸長

【先進インダストリー】

- ・ サービス(決済・カード)が引き続き好調

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

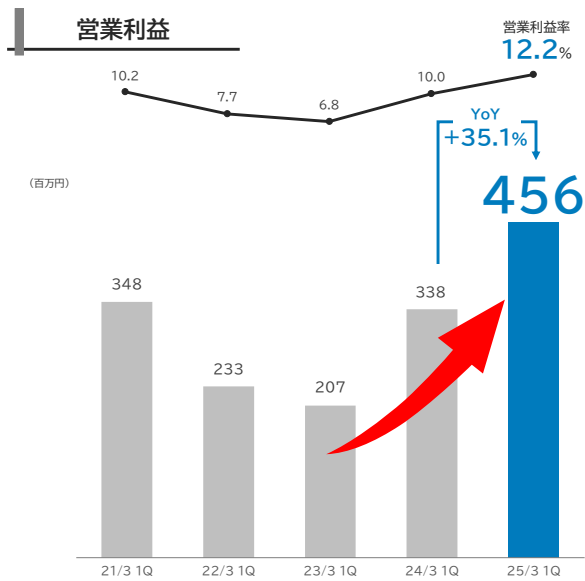
【第1四半期業績のポイント(売上高)】

- ・ 全四半期を通じ、過去最高の売上高を更新
売上高 : 3,753百万円(前年同期比10.5%増)

【主な増収の寄与状況】

- ・ 社会インフラ事業 : エネルギー分野(電力・ガス領域)、公共分野
- ・ 先進インダストリー事業: サービス分野(決済・カード領域)向けのDX案件

2025年3月期 第1四半期 業績ポイント (営業利益)



営業利益・率ともに過去最高

持続的な成長に向けた戦略投資と
コストコントロールを両立

売上総利益率向上により
戦略投資等による販管費の増加を吸収

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

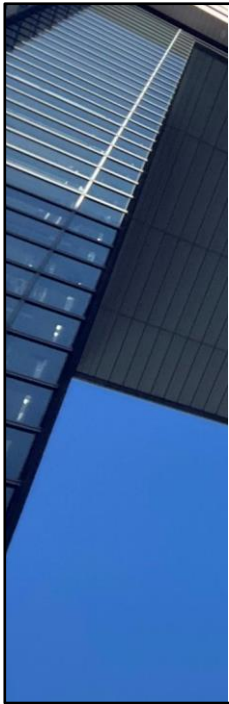
6

【第1四半期業績のポイント(営業利益、営業利益率)】

- 全四半期を通じ、過去最高を更新
営業利益 : 456百万円(前年同期比35.1%増)
営業利益率 : 12.2%(前年同期比+2.2ポイント)

【要因分析】

- 戦略投資等による販管費の増加を、売上総利益率の良化が吸収
 - 売上総利益率 : 29.0%(前年同期比+1.2ポイント)の良化
 - 契約条件の見直し
 - コンサルティングなど上流工程の対応拡大
 - 品質強化施策
 - ベトナムでのオフショア開発 等
 - 販売管理費 : 計画通り
 - 人材育成(新入社員、技術力強化(AI他)、コンサルティングなど)
 - 九州支社 オフィス移転・リニューアル準備
 - ベトナムでのオフショア開発体制強化



02 2025年3月期 第1四半期 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

2025年3月期第1四半期の連結業績を
こちらの項目別にご説明します。

2025年3月期 第1四半期 損益計算書

(単位:百万円)	2024/3 1Q	2025/3 1Q		
	実績	実績	増減額	増減率(%)
売上高	3,395	3,753	358	10.5
社会インフラ事業	1,940	2,356	415	21.4
先進インダストリー事業	1,455	1,397	△57	△4.0
うち、ソリューション事業	209	315	106	51.2
売上総利益	943	1,090	146	15.6
売上総利益率(%)	27.8	29.0	-	-
販売管理費	605	633	28	4.7
販売管理費率(%)	17.8	16.9	-	-
営業利益	338	456	118	35.1
営業利益率(%)	10.0	12.2	-	-
経常利益	340	465	124	36.6
経常利益率(%)	10.0	12.4	-	-
当期純利益	220	304	83	37.9
当期純利益率(%)	6.5	8.1	-	-

POINT

売上高

過去最高売上高を更新

顧客企業のICT投資の拡大を背景に、エネルギー、公共、サービス領域(DX案件)が成長をけん引

売上総利益率

売上総利益率の良化が継続

契約条件の見直し、品質強化に加え、コンサルティングシフト、グローバル開発の拡大が奏功

営業利益

営業利益・率ともに過去最高

新卒採用やオフィス投資等の戦略投資を、売上総利益率の良化が吸収

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

【損益計算書】

- 全四半期を通じ、過去最高を更新
(売上高・売上総利益率・営業利益・営業利益率)

2025年3月期 第1四半期 セグメント別業績(売上高)

(単位:百万円)	2024/3 1Q		2025/3 1Q			
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減額	増減率(%)
全社	3,395	-	3,753	-	358	10.5
社会インフラ事業	1,940	57.1	2,356	62.8	415	21.4
エネルギー	1,509	44.5	1,831	48.8	321	21.3
交通・運輸	243	7.2	178	4.8	△64	△26.7
公共	96	2.9	218	5.8	121	125.9
通信・ネットワーク	90	2.7	127	3.4	37	41.8
先進インダストリー事業	1,455	42.9	1,397	37.2	△57	△4.0
製造	420	12.4	403	10.7	△17	△4.2
サービス	673	19.8	703	18.7	30	4.5
エンタープライズ	361	10.7	291	7.8	△70	△19.5
うち、ソリューション事業	209	6.2	315	8.4	106	51.2

POINT

社会インフラ事業

**DX/モダナイゼーション案件拡大
長期・大型案件を複数受注**

【エネルギー】
- 電力：中部地区を中心にビジネス拡大
- ガス：DX/モダナイゼーション案件が拡大
(クラウド移行、システム刷新等)

【交通・運輸】
- 道路：拡大
- 航空・宇宙：計画通り推移

【公共】
- 防災、安全保障システムが拡大

先進インダストリー事業

DX/データ利活用を中心に事業拡大

【サービス】
- 決済・カード：
コンサルディング、デジタルサービス等が
引き続き好調

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

9

【セグメント別業績(売上高)】

- 社会インフラ事業 : 2,356百万円(前年同期比21.4%増)
- 先進インダストリー事業 : 1,397百万円(前年同期比 4.0%減)
- ソリューション事業 : 315百万円(前年同期比51.2%増)

2025年3月期 第1四半期 セグメント別業績（受注高・受注残高）

	受注高				受注残高			
	24/3 1Q	25/3 1Q			24/3 1Q	25/3 1Q		
	実績	実績	増減額	増減率(%)	実績	増減額	増減率(%)	
全社	3,436	3,457	21	0.6	2,571	3,034	462	18.0
社会インフラ事業	2,041	2,132	91	4.5	1,570	1,991	421	26.8
エネルギー	1,559	1,593	33	2.2	1,218	1,564	346	28.4
交通・運輸	305	186	△119	△39.0	168	103	△65	△38.9
公共	78	226	147	186.9	58	235	176	298.9
通信・ネットワーク	97	127	29	30.7	124	88	△35	△28.8
先進インダストリー事業	1,395	1,324	△70	△5.0	1,001	1,042	41	4.2
製造	438	407	△31	△7.1	295	282	△13	△4.5
サービス	551	621	70	12.8	528	616	88	16.7
エンタープライズ	405	295	△109	△27.0	176	143	△33	△18.8

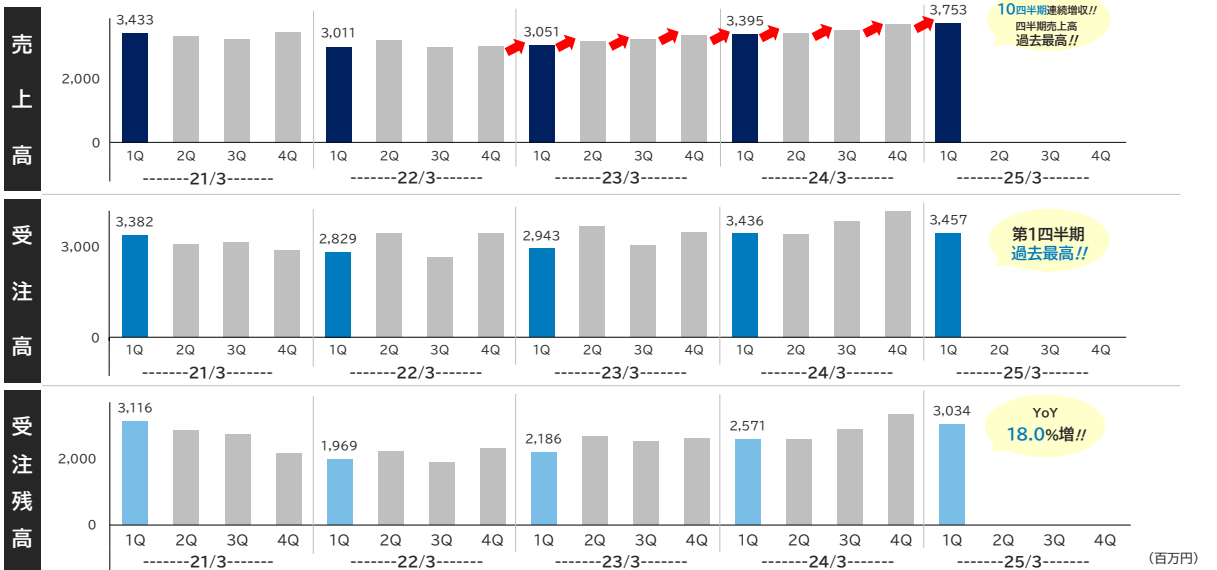
Copyright © 2024 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

10

【セグメント別業績(受注高・受注残高)】

- 受注高 : 3,457百万円 (前年同期比 0.6%増)
 - 交通・運輸分野 : 航空案件が減少
 - 公共分野(安全保障システム)にシフト
 - エンタープライズ分野 : 大手SIER向けのDX案件が終了
 - 決済・カード関連(サービス分野)にシフトし対応中
- 受注残高 : 3,034百万円 (前年同期比18.0%増)
 - 変動要因・トレンドは受注高と同様。

四半期推移（売上高・受注高・受注残高）

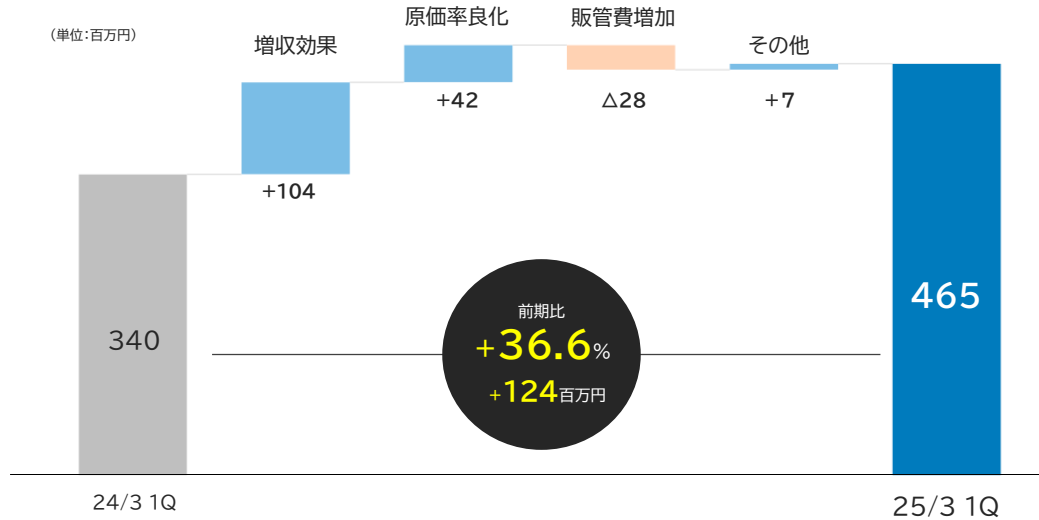


Copyright © 2024 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

四半期推移は、スライドのとおりです。

2025年3月期 第1四半期 経常利益 増減分析

増収効果と原価率の良化が販売管理費の増加(人件費、オフィス開設・増床等)を吸収し、増益で着地



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

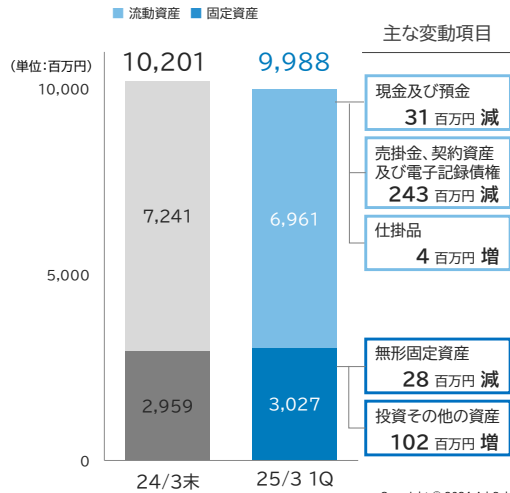
12

【経常利益 増減分析】

- 経常利益 : 465百万円(前年同期比36.6%増)
- 増収効果及び原価率の良化が販売管理費の増加を吸収
 - 増収効果 : ビジネス拡大、単価改定、コンサルティングシフト
 - 原価率良化 : プロジェクト品質強化、オフショア開発増加
 - 販売管理費 : 教育投資(新入社員、AI、コンサルティングなど)、処遇改定(2年連続)

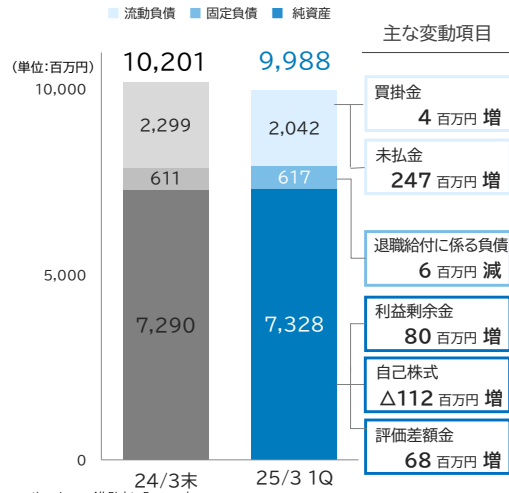
資産

・ 総資産 99億円



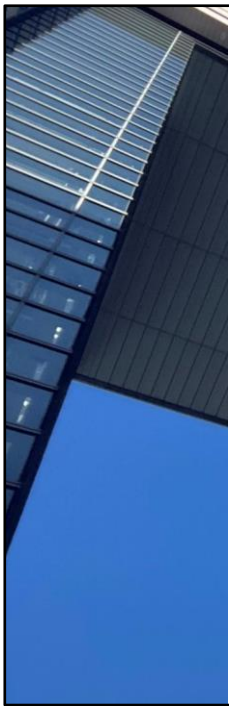
負債・純資産

・ 自己資本比率 71.9%



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

貸借対照表はスライドのとおりです。



03 2025年3月期 業績予想

2025年3月期 業績予想です。

好調な事業環境を受け、上期・通期業績予想を上方修正

- ・戦略投資(九州支社移転等)によるコスト増加を吸収し、上期・通期ともに最高売上・最高利益の連続更新へ
- ・通期予想は、上期上方修正分に相当する額のみ上乘せ。下期の受注見通し、戦略投資を精査中

(単位:百万円)	上期					通期				
	前期実績	期初予想	修正予想	差異	差異率(%)	前期実績	期初予想	修正予想	差異	差異率(%)
売上高	6,835	7,000	7,500	500	7.1	14,078	14,500	15,000	500	3.4
営業利益	709	720	850	130	18.1	1,437	1,500	1,630	130	8.7
営業利益率(%)	10.4	10.3	11.3	+1.0P		10.2	10.3	10.9	+0.5P	
経常利益	739	740	875	135	18.2	1,485	1,540	1,675	135	8.8
経常利益率(%)	10.8	10.6	11.7	+1.1P		10.5	10.6	11.2	+0.6P	
当期純利益	481	485	565	80	16.5	979	1,010	1,090	80	7.9
当期純利益率(%)	7.0	6.9	7.5	+0.6P		7.0	7.0	7.3	+0.3P	

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

15

- ・ 2025年3月期 業績予想 : 上期・通期ともに最高売上・利益の連続更新へ

【上期業績予想 上方修正】

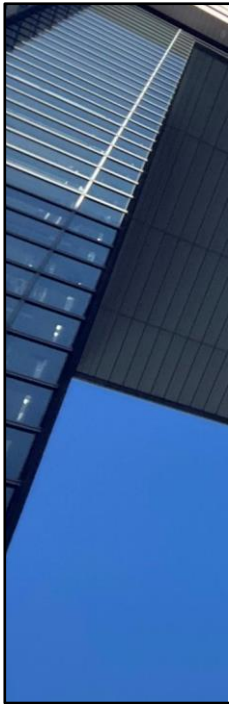
売上高 : 7,500百万円
 (期初予想比7.1%増/前年同期比9.7%増)
 営業利益: 850百万円
 (期初予想比18.1%増/前年同期比19.8%増)

【修正概要及び背景・要因等】

- ・ 電力関連を中心に各セグメントで期初の想定以上に営業活動(新規案件獲得、体制拡大、単価改定やコンサルティングシフト)が進展
- ・ 戦略投資等による販管費の増加を、売上総利益率の良化により吸収

【通期予想に対する見解】

- ・ 生成AI、データセンター等における電力需要の増大などを背景に主要顧客(エネルギー関連等)において、ICT投資が拡大
 → 好調な事業環境が継続する見通し
- ・ 下期の受注(上振れ)、及び戦略投資(追加投資を含む)を精査中
- ・ 通期業績予想の修正には、上期の上方修正分に相当する額のみを加算した状態



04 株主還元

- 自己株式の取得状況及び関連KPI
- 2025年3月期 配当予想
- 一株当たり配当金の推移

株主還元について、こちらの項目でご説明します。

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を図る

	2024年5月22日開催の取締役会における決議内容	取得状況 (2024年7月31日時点)
取得対象株式	普通株式	—
取得株式の総数	100,000株(上限) ※ 発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 1.07%	100,000株 (同左 1.07%)
取得価額の総額	250,000千円(上限)	178,594千円
取得期間	2024年5月23日~7月31日	2024年5月23日~7月31日
関連KPI	取得前 (2024年5月22日時点)	取得後 (2024年7月31日時点)
自己株式数	76,000株	171,121株※
1株当たり当期純利益(予想)	108.34円	117.19円
総還元性向	46.2%	58.7%

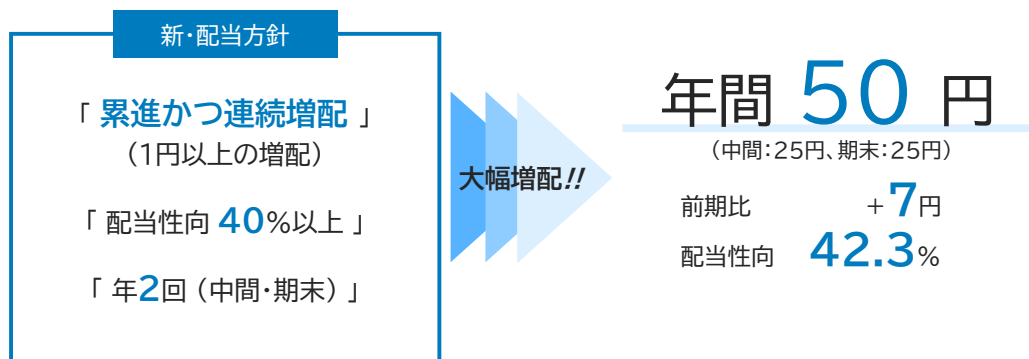
※ 2024年7月1日付で、従業員(役職者)に対する譲渡制限付株式報酬として、自己株式5,885株を処分しております。

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

【自己株式の取得の状況】

- 10万株、2.5億円を上限に、自己株式を取得
- これにより、2025年3月期の総還元性向は58.7%となる予定

株主還元強化に向け配当方針を変更 / 「15期連続増配」へ



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

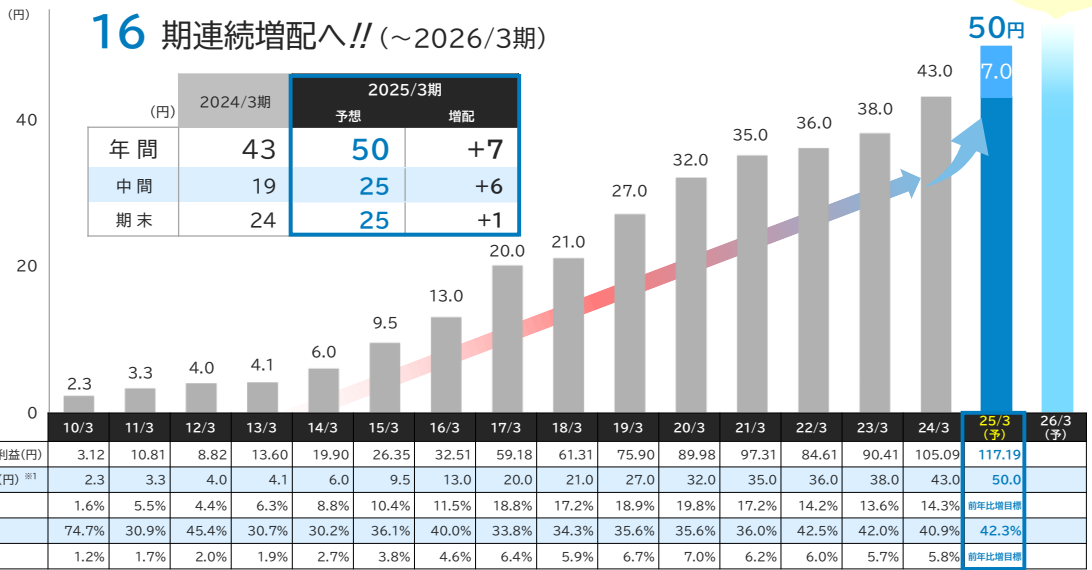
18

【2025年3月期 業績予想】

- 株主還元強化に向け、今期より配当方針を変更
- 新たな配当方針のポイント
 - 每期1円以上の増配を行う「累進かつ連続増配」
 - 「配当性向 40%以上」
 - 「年2回 (中間・期末)」
- 2025年3月期の年間配当金 : 「50円」(前期比+7円)予定
- 「15期連続の増配」見込み

【再掲】一株当たり配当金の推移

創立
50周年!!



※1 2010年3月期から2017年3月期までの1株当たり当期純利益及び1株当たり配当金は、株式分割を考慮した額を記載しています(2016年10月1日に1株につき2株、2014年1月1日に1株につき3株の株式分割を実施)。
 ※2 DOE(自己資本配当率)=配当性向×ROE
 Copyright © 2024 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

【一株当たり配当金の推移】

- 2026年3月期(創立50周年・中計最終年度) : 「16期連続増配」達成見込み
- 投資家の皆様にとって魅力ある株主還元のあり方
 → 内部留保や成長投資とのバランス、ROEや財務指標などを踏まえ、多角的に議論・検討予定



05 中期経営計画「New Canvas 2026」

- 中期経営計画のポイント
- 中期事業戦略 フレームワーク
- 成長事業でのフォーカス領域

20

中期経営計画(2023/4～2026/3)について、こちらの項目でご説明します。

※ 中期経営計画「New Canvas 2026」の詳細は以下URLよりご覧ください。
<https://www.adniss.jp/ir/library/mid-term-plan.html>

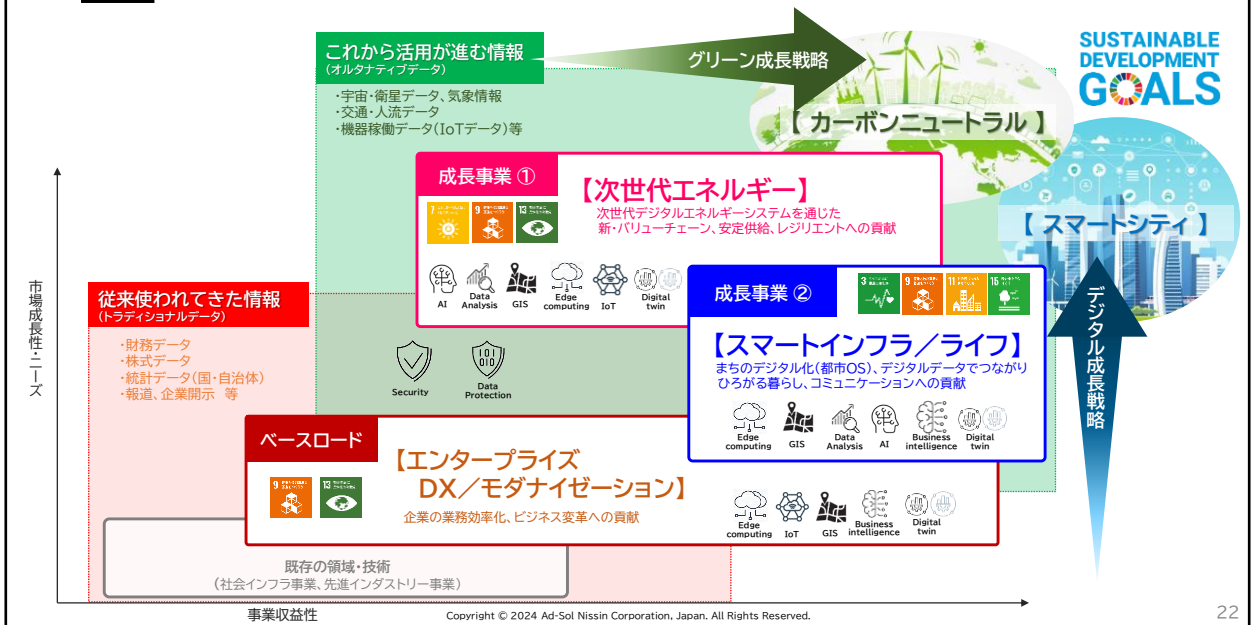
【再掲】 中期経営計画のポイント

	テーマ/方向性	目標/施策
業績目標	・ <u>最高業績 連続更新!!</u>	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	・ <u>連続増配 継続!!</u> ・ <u>配当性向 引き上げ!!</u>	16 期連続増配へ / 配当性向 40 %以上
事業戦略	・ <u>サステナブルな社会への貢献 (ESG/SDGs)</u>	・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	・ <u>企業価値・株主価値の向上</u>	・投資、人的資本、グローバル、R&D、サステナビリティ ・資本コストと株価を意識した経営に向けた計画の策定・実行



中期経営計画「New Canvas 2026」のポイントは、スライドのとおりです。

【再掲】中期事業戦略 フレームワーク(ビジネス領域の進化・拡大、DXソリューションの拡充・強化)



【中期事業戦略 フレームワーク】

- 2030年以降の持続的成長を見据えた、中長期的な事業戦略
- ベースロード : 「エンタープライズDX/モダナイゼーション」
 → 既存のビジネスから進化・発展
- 成長事業 : 「次世代エネルギー」「スマートインフラ/ライフ」が
 → 今後の成長をけん引

新たな柱となるビジネスへの挑戦

NEW

需要家向け 新ビジネスへの挑戦・新プレイヤーとの共創 マイクログリッド/エネルギーマネジメント



スマートシティ



ショッピングモール



データセンター



工場

POINT

アライアンス/コンサルティング

分析・マネジメント

大手エネルギー会社向け 既存エネルギーインフラ次世代化

POINT

広域系統 次世代化対応
(設備、地域間電力融通、再エネマネジメント等)

発電

エネルギーバリューチェーン

送配電

小売

POINT

データ利活用・新サービス
(スマートメーター等)

使用・利用

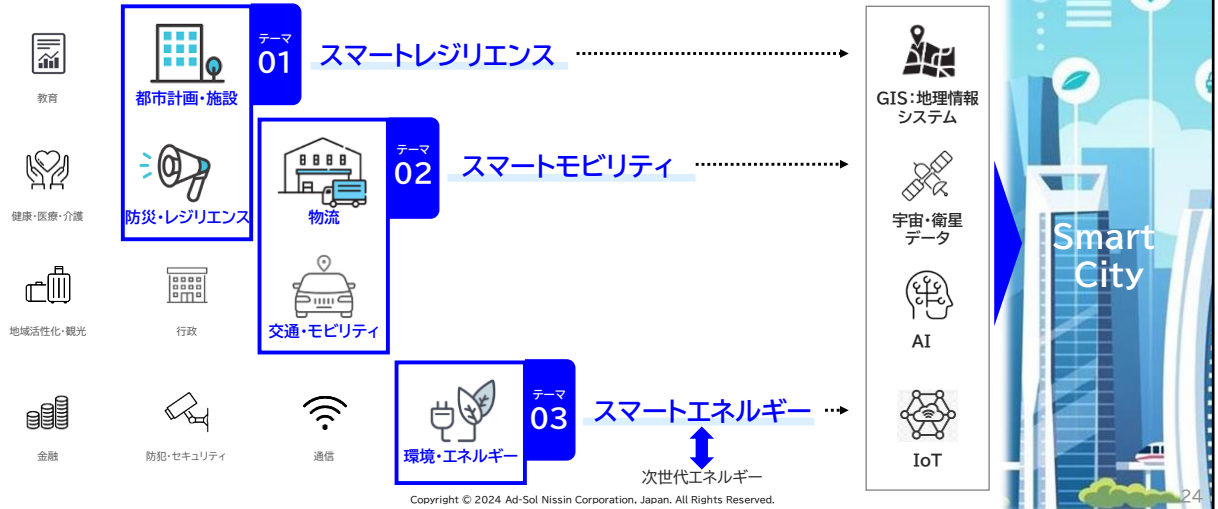
【次世代エネルギー】

- ・ 新領域 : 「マイクログリッド」「VPP」「エネルギーマネジメント」など
(需要家向けの新市場)
→ 新たな柱となるビジネスに挑戦
- ・ 新たな共創(アライアンス等)による、ビジネス拡大を目指す
- ・ 大手エネルギー会社向け : 「DX対応のシステム更新」
「データ利活用(スマートメーター)」

スマートシティのインフラを担う3テーマに集中

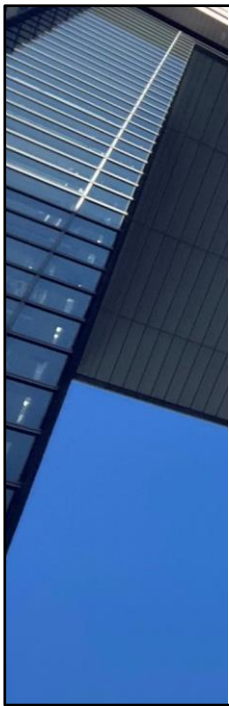
「スマートシティ」全体のテーマ(当社作成)と当社が注力するテーマ

テクノロジー



【スマートインフラ/ライフ】

- 「街や生活のデジタル化」や「スマート化」につながる3つのビジネス領域に集中展開
 - スマートレジリエンス : 都市計画、防災
 - スマートモビリティ : 交通、物流
 - スマートエネルギー : 環境・エネルギー
- システム開発力、最新テクノロジー(AIや宇宙・衛星データ等)の融合
 - スマートシティの実現への貢献を図る








06 中期経営計画の進捗

- 成長事業へのシフト
- ベースロードの強化
- ビジネスモデルの転換
- グローバル開発の拡大
- 持続的成長に向けて

2025年3月期第1四半期における中期経営計画の進捗状況について、
こちらの項目でご説明します。

2025年3月期の成長ポイント

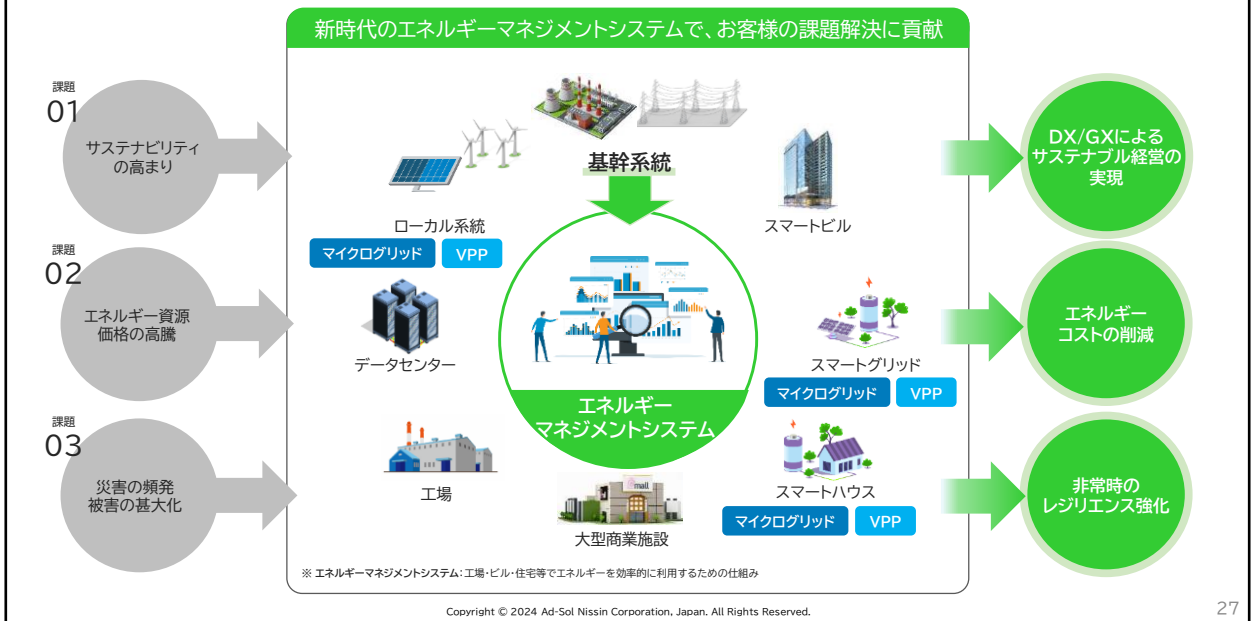
	1. 成長事業へのシフト	<ul style="list-style-type: none">- 次世代エネルギー（マイクログリッド / VPP他）- スマートインフラ／ライフ（モビリティ / レジリエンス / エネルギー）
	2. バースロードの強化	<ul style="list-style-type: none">- DX／モダナイゼーションビジネス- エリア戦略（名古屋・福岡）- 契約条件改定
	3. ビジネスモデルの転換	<ul style="list-style-type: none">- 上流工程（コンサルティング）シフト- ソリューションビジネス 拡大（GIS:地理情報システム他、新ソリューション展開）- アライアンスビジネス 拡大
	4. グローバル開発の拡大	<ul style="list-style-type: none">- オフショア開発（ベトナム・ダナン開発センタ1,000名体制へ）
	5. 持続的成長に向けて	<ul style="list-style-type: none">- 人材に関する取組み- AI（人工知能）に関する取組み- サステナビリティ

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

26

2025年3月期における、5つの成長ポイントです。

1. 成長事業へのシフト①：エネルギーマネジメントによる電力消費の最適化と脱炭素の実現



【エネルギーマネジメントシステム】

- 電力消費の見える化・分析等を通じて、電力消費の最適化に貢献するICTシステム
→ コスト削減・レジリエンスの強化、サステナブル経営の実現に貢献
- AIの活用も含め、エネルギーのコントロール・分析ビジネスに取り組む

1. 成長事業へのシフト②：次世代エネルギー領域における仏・シュナイダーエレクトリック社との共創

世界各国で評価されるシュナイダー社のソリューション × アドソル日進の技術力のシナジー



- 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 2024 第1位」
(TIME/Statista World's Most Sustainable Companies 2024)

共創ビジネスの推進

24/3期 実績

今後の展望

マイクログリッド / VPP / エネルギー管理

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



- ・ **エネルギーモニタリングシステム受注**
2025年3月期に本番稼働予定
(計測機器メーカー等)
- ・ 省エネ対応ビジネス 推進
(大規模データセンター等)
- ・ VPP・マイクログリッドの共同イベントを開催

成長事業「次世代エネルギー」につながる
エネルギーモニタリング / 制御システム 拡大
(データセンター / 自治体 / エネルギー会社等)

インダストリーDX

大手製造業向け
DX-IoTソリューション共同提案



- ・ **共同受注 10 件超**
(製造業 / 住宅メーカー向け)
- ・ シュナイダー社のIoTソリューション
「EcoStruxure」対応領域拡大

- ・ 「EcoStruxure」を活用した
IoT統合プラットフォームの共創提案を加速
- ・ IoT統合プラットフォームと
アドソル日進オリジナルソリューションとの連携
(GIS: 地理情報システム, IoT空間情報)

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

28

【エネルギー管理システム：シュナイダーエレクトリック社との共創】

- ・ グローバルで500件以上の「エネルギー管理」の導入実績
- ・ 「VPP:バーチャルパワープラント」「マイクログリッド」領域で共同提案活動を推進

※ 「VPP:バーチャルパワープラント」「マイクログリッド」の詳細については
P42をご参照ください。

2. ベースロードの強化①：クラウド移行、アジャイル開発に特化したパッケージサービスのリリース

ベトナム・オフショア開発拠点の活用で**低コストを実現**、お客様の飛躍的な成長に貢献

- クラウド移行特化型システムエンジニアリングサービス -

クラウドリープ

CloudLeap

モダナイゼーションにおける課題を解決し
クラウド上に持続可能かつ効率的なITシステムを構築

課題1



移行・運用コスト

低コスト

ベトナム・オフショア開発拠点
の活用で低コストを実現

課題2



システム間の統制

全体最適化

各システム間の統制を取りながら
全体最適化

課題3



運用保守への移行

シームレス

専門チームが運用管理フェーズまで
シームレスにサポート

- アジャイル開発特化型サービス -

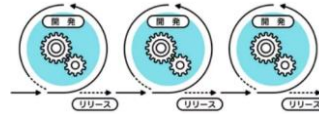
アジャイルリープ

AgileLeap

アジャイル開発によるシステム開発の
短期化・内製化を通じて、ビジネス変革を実現

アジャイル開発とは

開発期間を短期間に区切り、リリースを繰り返しながら
システムを開発し、開発期間の短縮と早期リリースを実現する手法



アジャイル開発に強みをもつ
ベトナム・オフショア開発拠点を活用し、低コストを実現

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

29

【ベースロードの強化】

- データ利活用やDXに貢献する新サービスの提供開始(2024年7月)
 - CloudLeap(クラウドリープ) :クラウド移行特化型システムエンジニアリングサービス
 - AgileLeap(アジャイルリープ) :アジャイル開発特化型サービス
- クラウドシステム対応、アジャイル開発の豊富な実績・ナレッジと、
ベトナム・ダナン開発センターを活用したグローバル開発をパッケージ提供
→ 低コスト、効率化により、お客様の飛躍的な成長に貢献

2. ベースロードの強化②：エリア戦略（九州支社移転・リニューアル）

拡大が見込まれるICT投資需要に応えるため、国内**オフィス**を**新設・増床**

九州支社
2024年10月 移転・リニューアル
九州地区でのビジネス拡大

新-九州支社コンセプト
多くの人が集う
共創とイノベーションの拠点

- オープンオフィス
- フリーアドレス
- ワークシェアスペース
- Web会議用ブース
- コミュニケーションスペース

▶九州支社の実績
…1986年の開設以来、
エネルギー（電力・ガス）や製造分野の
大手企業を中心にビジネスを展開

東京本社
2024年3月 増床
プロジェクトルームを増設

名古屋オフィス
2023年4月 新設
中部地区でのビジネス拡大

仙台開発センタ

関西支社

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

30

【エリア戦略】

- 「九州支社」を移転・リニューアル予定（予定時期：2024年10月）
- 九州地区：半導体工場進出による電力需要の増加やICT投資活性化等が見込まれる

3. ビジネスモデルの転換①：ソリューションビジネス 拡大

GISテクニカルセンター、Digital Innovation Labを中心に、提案・共創活動を強化

GISテクニカルセンター

GISコンサルタントと技術者の専門チームがGISソリューションの実践的セミナーやトレーニング等を提供

@ 東京本社



デジタル・イノベーション・ラボ Digital Innovation Lab

独自ソリューションや次世代テクノロジーを体感

@ 東京本社、**関西支社**
2024年6月リニューアル



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

31

【ビジネスモデルの転換】

- ソリューションビジネスの拡大に向けた提案・共創活動を強化

GISテクニカルセンター：「GIS:地理情報システム」のさらなる普及と利活用へ
→ GISコンサルタント＋技術者の専門チームを組成
研修やトレーニングプログラムを提供

デジタル・イノベーション・ラボ：オリジナル・ソリューションや次世代テクノロジーを体感
→ 対話の中から経営課題の解決や新たな価値の共創を図る

3. ビジネスモデルの転換②：上流工程（コンサルティング）へのシフト

創業以来培ってきた技術力と業務ノウハウを武器に、**社会インフラに特化したコンサルティング企業へ**

● ICTシステムのライフサイクルとアドソル日進の対応領域



コンサルティング人材育成の取組み

2024年7月～

コンサルティング人材育成が本格始動

第1期生となる50名が対面研修・OJTに参加



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

32

【ビジネスモデルの転換：上流工程（コンサルティング）へのシフト】

- 「社会インフラに特化したITコンサルティング企業」への転換
→ 「システム開発力」「技術力」「業務ノウハウ」を武器に、
コンサルティングから、ICTシステムの開発、保守・運用までトータルに対応
- コンサルティング人材の育成開始(第1期生:全社選抜50名)

4. グローバル開発の拡大①：IT人材大国 ベトナムでの取り組み



オフショア開発

アジャイル開発

ベトナム・ダナン開発センタ

1,000名体制へ!!

産学連携

メタバース×教育システム

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

33

【グローバル開発の拡大：IT人材大国 ベトナムでの取り組み】

- 10年以上にわたり、オフショア開発の強化に向けた施策を推進
 - ベトナム人留学生の積極採用
 - ベトナムでの開発をマネジメントする「ブリッジSE」育成
 - 帰国後の起業支援・提携など
- 中期経営計画：アジア・オフショア戦略
 - ベトナム・ダナン開発センタ「高度IT人材:1,000名体制」を目指す

4. グローバル開発の拡大②：ベトナム・ダナン開発センターの取組み

「オフショア開発体制の強化」「高度IT人材育成」に向け、**資本・業務提携 / 産学連携**

ダナン開発センター 移転・リニューアル

旺盛なICT開発需要に応えるため、オフィス規模を大幅に拡張

- アジャイル開発に強みを持つ「Techzen（テックゼン）社」を中心にオフショア開発を提供
※資本・業務提携締結（2023年7月）



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：55名（2024年4月現在）



ダナン大学 高度IT人材育成

ダナン大学内に「ITトレーニングセンター」を共同設立

- 日本企業と同等の設備を有するプロジェクトルーム
- テックゼン社のアジャイル開発体験など、実践的なプログラム



▲ Techzen社 プロジェクトルーム

▲ テストルーム

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、グエン・ヴァントロ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。

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

34

【ダナン開発センターでの取組み】

- 「アドソル日進ダナン開発センター」を移転・リニューアル(2024年6月)
- アジャイル開発に強みを持つ関連会社の「Techzen(テックゼン)社」を中核に、オフショア開発サービスを提供
- ベトナム・ダナン大学と「ITトレーニングセンター」を共同運営(2024年4月～)

5. 持続的成長に向けて①：人材に関する取組み

新卒採用による人員増強 / 人材育成の取組み

● 2024年4月 新卒採用

新入社員 **38**名が入社



▲ 2024年4月1日 入社式

- 【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、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



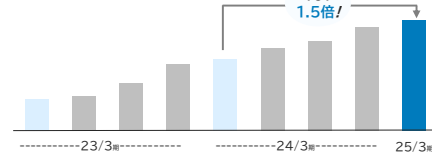
2025年4月 新卒採用予定

50名以上

● DX人材の育成

お客様の多様なニーズに応え続けるため
AIやDX等、IT先端技術に通じた人材育成を推進

<デジタル関連資格取得者数の推移（累計）>
テーマ：DX、Azure、AWS、Google、統計など



● 処遇改定

社員エンゲージメント向上のため
全社員を対象とした処遇改定を実施

内容

- 全社員対象：平均6%
- 初任給：引き上げ（260,000円）

【持続的成長に向けて：人材に関する取組み】

- 2024年4月：新入社員 38名が入社
- 2025年4月：新卒採用 50名以上
- 情報のデジタル化が急速に進展するビジネス環境において、お客様の多様なニーズに応え続けるため、人材育成・エンゲージメント向上に向けた取組みを継続

5. 持続的成長に向けて② : AI (人工知能) の取組み

AI研究所を中心に、AI技術力の強化・ビジネス展開を推進

● AIを活用したICTシステムの提供

製造領域(自動運転、現場管理等)や、
メディカル・ヘルスケア分野(医療IoTシステム等)
を中心に、「AI」を活用したICTシステムを提供



● 産総研 AI品質向上プロジェクトへの参画

AI品質マネジメントプロジェクトに参画。
「機械学習品質マネジメントガイドライン(AIの
品質ガイドライン)」の策定、「AIシステムの品質
評価を行うプラットフォーム」の開発等に貢献



● 東京大学大学院工学系研究科 共同研究の実施

宇宙IT人材育成や宇宙イノベーションを目的に
2022年から共同研究を実施。
「宇宙・衛星データ利活用」「宇宙・衛星データ利
活用」による社会問題解決の研究(AIをはじめ
とするIT活用など)を推進

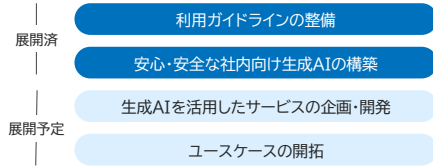


● 生成AIに関する取組み

■ 全社横断 生成AIプロジェクトを推進

社内向け生成AIサービス **AdsolChat 2.0** アドソルチャット で
社内データを含めた回答が可能に

< 生成AIプロジェクト 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目指し
サービス展開に向けた取組みを推進

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

36

【ビジネス面での取組み】

- 自動運転や、医療IoTシステムを中心に、AIを活用したICTシステムを提供

【研究開発活動】

- 産総研のAI品質向上プロジェクトへ参画
- 東京大学と共同研究を推進

【生成AI関連】

- 当社独自の生成AI「AdsolChat(アドソルチャット)」全社運用開始(2024年2月)
- 2024年6月 : 機能追加(社内データを活用した回答機能)
- 今後の方針 : 生成AIサービスの企画・開発及びサービス化



アドソル日進 会社概要

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 645名(2024年4月1日現在)
売上高	140.7億円(2024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 (2024年3月31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)

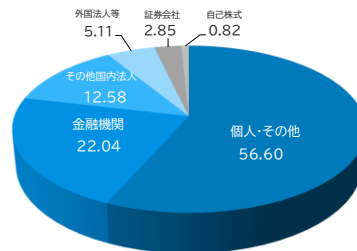
Our Mission -私たちの使命-

Corporate Philosophy -企業理念-

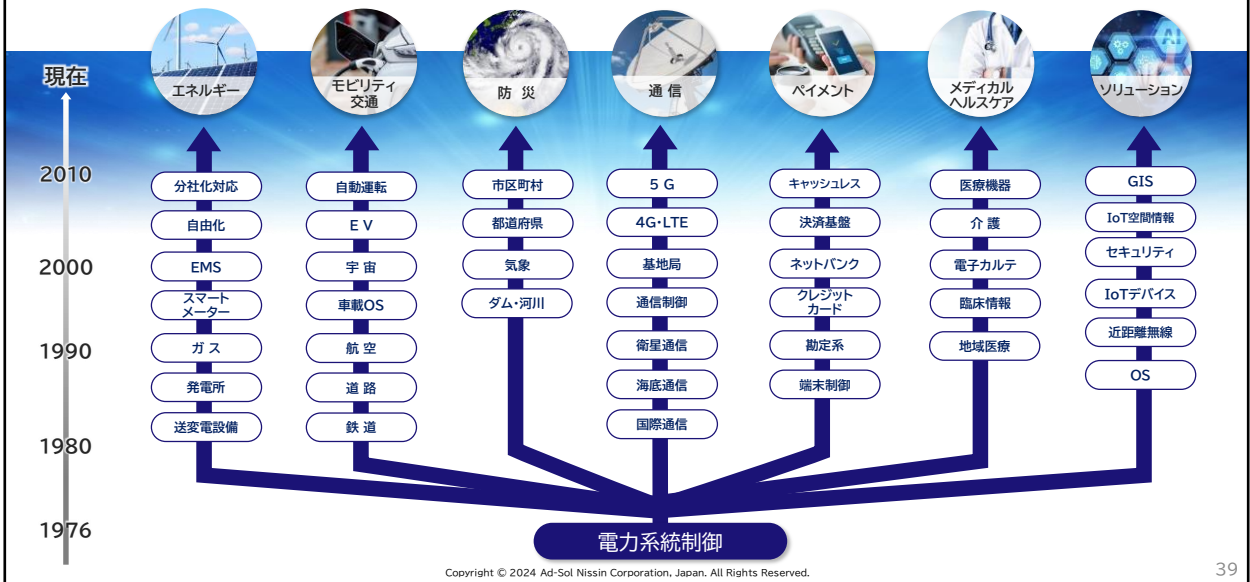
私たち アドソル日進は
高付加価値サービスの創造・提供を通じて
お客様の満足と豊かな社会の発展に貢献します

株式保有割合 (%)

(2024年3月31日現在)



事業領域の拡大と進化



グローバル展開

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。



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人材育成や宇宙イン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

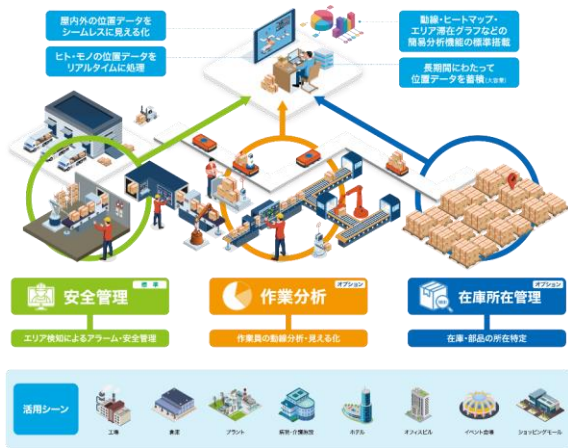
「IoT空間情報」「地図情報」「セキュリティ」競争優位性の強化・拡充に向け、取得した新技術や蓄積したノウハウなど、独自技術の知的財産化を推進

ソリューション一覧

GIS:地理情報システム	「地図」と「データ」を組み合わせて、情報資産を見える化、DXを加速。 グローバル・アライアンスによる幅広いサービスラインナップでビジネス拡大と変革に貢献
 COCOYA	店舗情報マッピングサービス
 esri Partner Network Source	政府・官公庁、大学、研究機関などでも利用される高度な分析やシミュレーション
 mapbox	ビジュアライゼーションに優れたデジタル地図の開発プラットフォーム
IoT空間情報	「人」「モノ」の位置・状態をリアルタイムで管理。 現場を見える化することで、生産性向上や、業務改革に貢献する「位置情報ソリューション」を提供
 uLocation ユースケーシング	デジタルデータ利活用で工場・倉庫などの現場管理
 uSIGMA ユースケーシング	屋内・屋外の位置情報をシームレスに見える化
セキュリティ	米国Lynx Software Technologies社の日本総代理店として、 米国最先端のIoTソリューション「LynxSECURE」を提供
 LynxSECURE	IoT機器をサイバー攻撃から守る米国最先端のIoTソリューションを提供

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

現場変革ソリューション「uSIGMA (ユーシグマ)」活用技術で特許を取得 (24件目)



ユーシグマ
uSIGMA

人やモノの位置情報を見る化・分析
製造・物流現場における生産性向上に貢献

映像分析技術で新たに特許取得※

特許技術の
ポイント

- 時刻・位置情報より、複数のカメラから最適な画像を自動的に抽出
- 作業員の位置特定と、AIによる作業員の姿勢推定による作業分析を効率化

作業分析
導入効果

- 製造・物流現場の生産性向上のための作業分析にかかる時間を最大 **85% 削減**

※ 特許第7497162号

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。

注意事項

- ・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