

東証プライム 3837



2025年3月期 第3四半期

決算説明資料

2025年2月6日

アドソル日進の2025年3月期 第3四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3四半期 連結業績

- 03 2025年3月期 通期業績予想

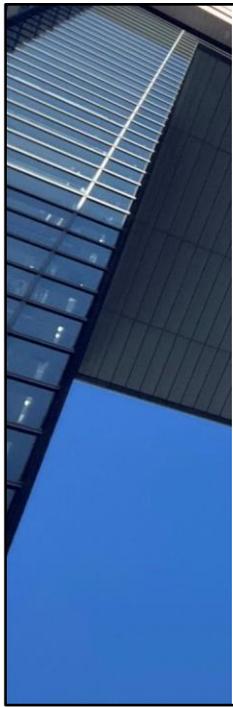
- 04 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- 05 株式分割

- 06 株主還元

- 07 2025年3月期 第3四半期 トピックス

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

- 2025年3月期 第3四半期 業績ポイント
- 持続的成長と中長期的な企業価値向上に向けて

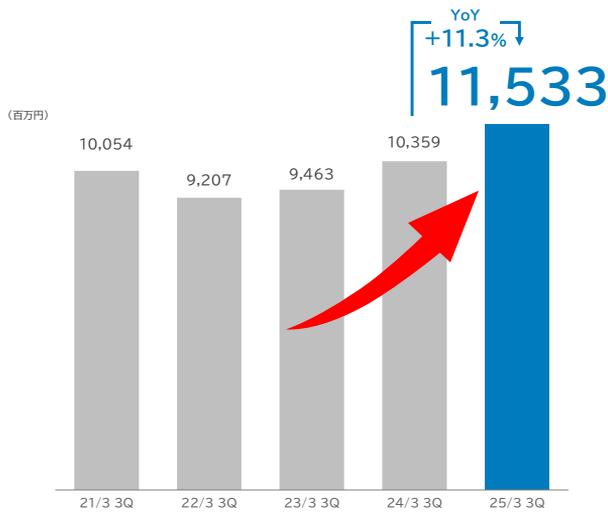
3

はじめに、業績ハイライトとして

- ・2025年3月期 第3四半期 業績ポイント
- ・持続的成長と中長期的な企業価値向上に向けて

について、ご説明します。

売上高



第3四半期の
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 (安全保障システム・防災)が大きく伸長

【先進インダストリー】

- ・ サービス(決済・カード)向けDX案件が引き続き好調

Copyright © 2025 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

4

【第3四半期業績のポイント(売上高)】

- ・ 第3四半期(累計)の過去最高売上高を更新
売上高 : 11,533百万円(前年同期比11.3%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3四半期 業績ポイント (営業利益)



営業利益・率ともに 第3四半期として過去最高

九州支社移転・リニューアルや人材投資など、持続的な成長に向けた戦略投資を継続

売上総利益率向上 (27.6%→28.6%) が戦略投資等による販管費の増加を吸収

Copyright © 2025 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

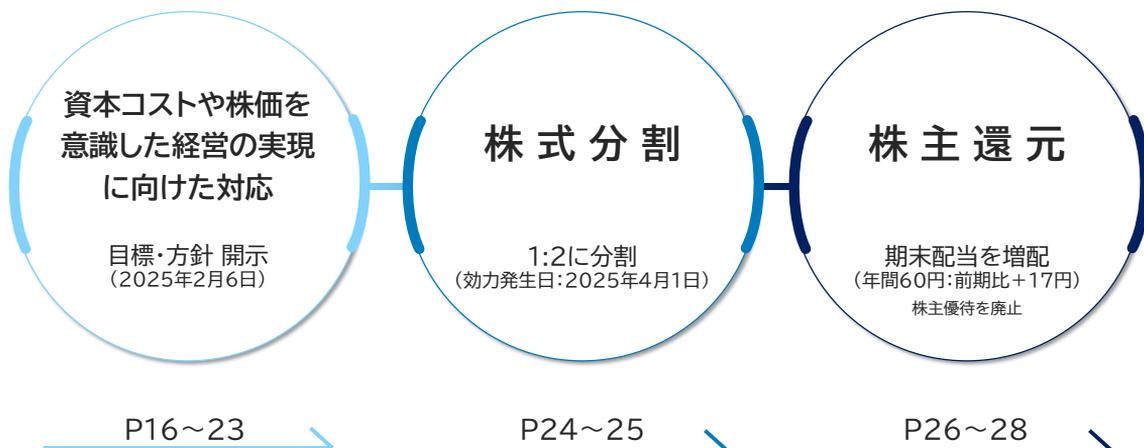
5

【第3四半期業績のポイント(営業利益、営業利益率)】

- 第3四半期(累計)の過去最高を更新
 - 営業利益 : 1,374百万円(前年同期比 19.4%増)
 - 営業利益率 : 11.9%(前年同期比+0.8ポイント)

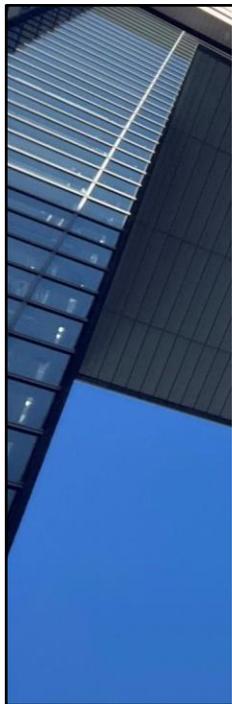
【要因分析】

- 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 : 28.6%(前年同期比+1.0ポイント)の良化
 - 契約条件の見直し
 - 上流工程(コンサル)拡大
 - 品質強化施策
 - ベトナム・オフショア開発
 - 販売管理費 : 計画通り
 - 九州支社 増床移転・リニューアル
 - ベトナム・オフショア開発体制強化
 - 人材育成(AI、コンサルティングなど)



【持続的成長と中長期的な企業価値向上に向けて】

- 「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いて」 目標・方針
→ P16~23
- 「1株につき2株」の株式分割を実施 (効力発生日:2025年4月1日)
→ P24~25
- 配当方針を変更
配当性向目標引き上げ(40%以上→50%以上)、DOE目標新設(6%以上)
2025年3月期 年間配当金 : 60円 (前期比 +17円)
→ P26~28



02 2025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

2025年3月期 第3四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3四半期 損益計算書

(単位:百万円)	2024/3 3Q	2025/3 3Q		
	実績	実績	増減額	増減率(%)
売上高	10,359	11,533	1,174	11.3
社会インフラ事業	6,039	7,275	1,235	20.5
先進インダストリー事業	4,319	4,258	△61	△1.4
うち、ソリューション事業	747	923	175	23.5
売上総利益	2,856	3,301	444	15.6
売上総利益率(%)	27.6	28.6	-	-
販売管理費	1,705	1,926	221	13.0
販売管理費率(%)	16.5	16.7	-	-
営業利益	1,151	1,374	223	19.4
営業利益率(%)	11.1	11.9	-	-
経常利益	1,180	1,401	221	18.7
経常利益率(%)	11.4	12.2	-	-
当期純利益	779	924	144	18.6
当期純利益率(%)	7.5	8.0	-	-

POINT

売上高

3Qの過去最高売上高を更新

顧客企業のICT投資需要の拡大を背景にエネルギー、公共分野等の社会インフラ事業、及びサービス(決済・カード)分野が成長をけん引

売上総利益率

売上総利益率の良化が継続

契約条件の見直しに加え、コンサルティングシフト、品質強化施策、ベトナムでのオフショア開発等の取組みが奏功

営業利益

営業利益・率ともに過去最高(3Q)

九州支社の移転・リニューアルや人材投資等の戦略投資による販管費の増加を、売上総利益率の良化が吸収

Copyright © 2025 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

8

【損益計算書】

- 第3四半期(累計)としての過去最高を更新
(売上高・売上総利益率・営業利益・営業利益率)
→ 変更要因・トレンドはスライドのとおり

2025年3月期 第3四半期 セグメント別業績（売上高）

(単位:百万円)	2024/3 3Q		2025/3 3Q			
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減額	増減率(%)
全社	10,359	-	11,533	-	1,174	11.3
社会インフラ事業	6,039	58.3	7,275	63.1	1,235	20.5
エネルギー	4,726	45.6	5,598	48.5	872	18.5
交通・運輸	712	6.9	591	5.1	△121	△17.0
公共	324	3.1	742	6.5	418	128.9
通信・ネットワーク	275	2.7	342	3.0	66	24.2
先進インダストリー事業	4,319	41.7	4,258	36.9	△61	△1.4
製造	1,229	11.9	1,168	10.1	△60	△5.0
サービス	2,021	19.5	2,260	19.6	239	11.8
エンタープライズ	1,068	10.3	829	7.2	△239	△22.4
うち、ソリューション事業	747	7.2	923	8.0	175	23.5

POINT

社会インフラ事業

DX/モダナイゼーション案件拡大

- 【エネルギー】
- 電力：大型案件対応継続
- ガス：DX/クラウド化案件受注・対応

【交通・運輸】

- 道路：高速道路関連システムが拡大
- 鉄道：拡大

【公共】

- 安全保障システム、防災が大きく伸長

先進インダストリー事業

DX・データ利活用を積極展開

【サービス】

- 決済・カード：DX・デジタル化対応継続
- データ利活用支援、データ基盤構築案件 拡大

Copyright © 2025 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 : 7,275百万円（前年同期比 20.5%増）
 - エネルギー分野 : 電力領域で大型案件を複数受注・対応継続
ガス領域では新規DX/クラウド化案件を受注・対応継続
 - 公共分野 : 安全保障システム、防災案件が伸長
- 先進インダストリー事業 : 4,258百万円（前年同期比 1.4%減）
大型プロジェクトの終了に伴う案件の端境期による影響
 - サービス分野 : 決済・カード領域向けのDX・デジタル化案件に加え、データ利活用支援、データ基盤構築案件などが拡大
- ソリューション事業 : 923百万円（前年同期比 23.5%増）

2025年3月期 第3四半期 セグメント別業績（受注高・受注残高）

(単位:百万円)	受注高				受注残高			
	2024/3 3Q (累計) 実績	2025/3 3Q(累計)			2024/3 3Q末 実績	2025/3 3Q末		
		実績	増減額	増減率(%)		実績	増減額	増減率(%)
全社	10,699	11,241	541	5.1	2,874	3,044	170	5.9
社会インフラ事業	6,433	7,033	599	9.3	1,863	1,972	109	5.9
エネルギー	5,148	5,394	246	4.8	1,590	1,598	8	0.5
交通・運輸	714	620	△94	△13.2	108	124	15	14.7
公共	298	691	392	131.8	50	175	125	248.6
通信・ネットワーク	272	327	54	20.2	113	73	△39	△35.1
先進インダストリー事業	4,266	4,207	△58	△1.4	1,010	1,072	61	6.1
製造	1,246	1,113	△132	△10.6	294	228	△65	△22.3
サービス	1,978	2,225	247	12.5	610	665	55	9.0
エンタープライズ	1,041	868	△173	△16.6	106	178	72	67.9

Copyright © 2025 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

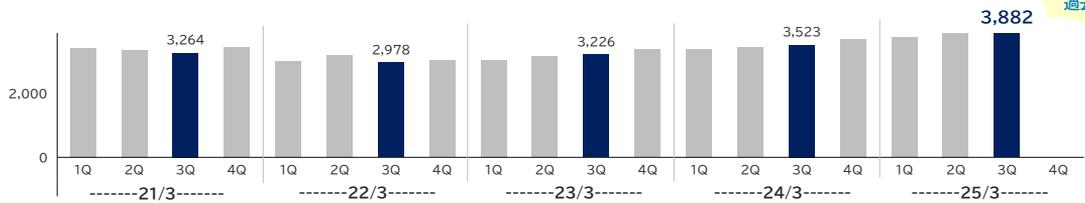
10

【セグメント別業績(受注高・受注残高)】

- 受注高 : 11,241百万円 (前年同期比 5.1%増)
- 受注残高 : 3,044百万円 (前年同期比 5.9%増)

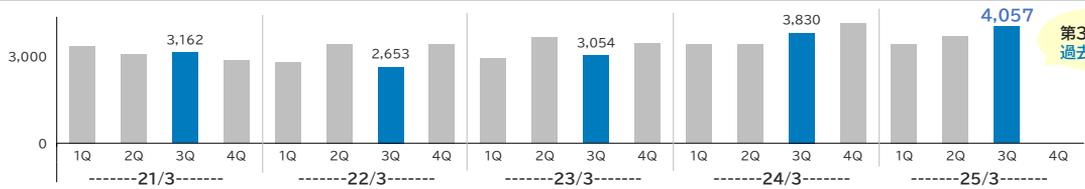
四半期推移 (売上高・受注高・受注残高)

売上高



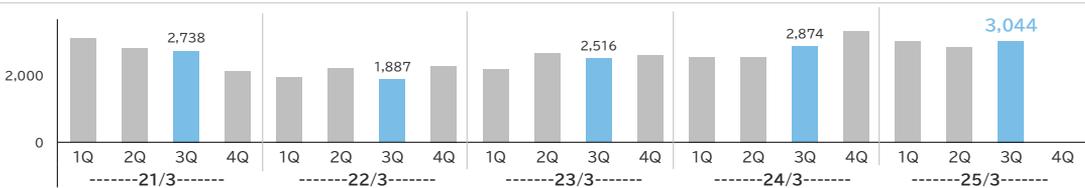
第3四半期
過去最高!!

受注高



第3四半期
過去最高!!

受注残高



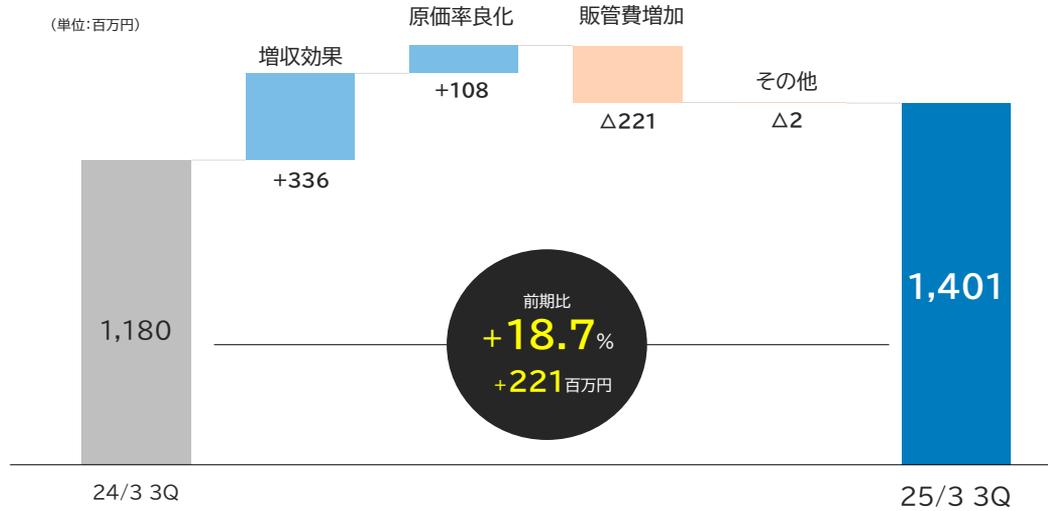
(百万円)

Copyright © 2025 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3四半期 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、オフィスリニューアル等)を吸収し、増益で着地



Copyright © 2025 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

12

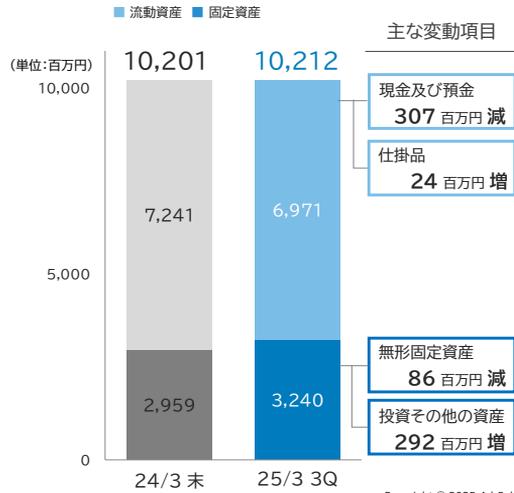
【経常利益 増減分析】

- 経常利益 : 1,401百万円(前年同期比 18.7%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、契約条件見直し、上流工程(コンサル)拡大
 - 原価率良化 : 品質強化、オフショア開発拡大
 - 販売管理費 : 人材育成(新入社員、AI、コンサルティングなど)、九州支社移転、処遇改定(2年連続)

2025年3月期 第3四半期 貸借対照表

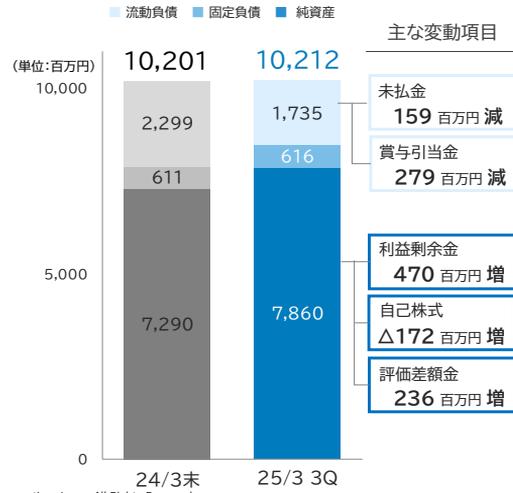
資産

・ 総資産 102億円



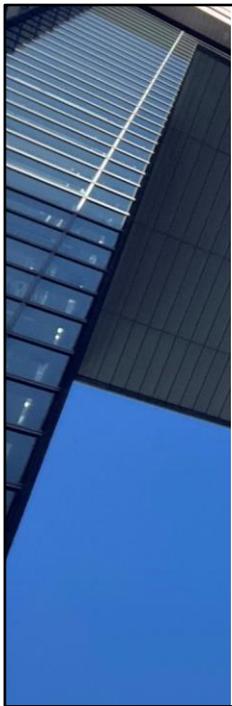
負債・純資産

・ 自己資本比率 75.3%



Copyright © 2025 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 通期業績予想

14

2025年3月期 通期業績予想です。

最高売上・最高利益の連続更新へ

- ・売上高: エネルギー、公共、サービス(決済・カード)分野がさらに拡大する見込み
- ・利益: 戦略投資(九州支社移転等)によるコスト増加分を吸収
コンサルタント育成、アジャイル開発スキルやAIサービス事業化に向けたマーケティング等を強化

(単位:百万円)	2024/3 実績	期初予想 (2024年5月公表)	修正予想 (2024年11月公表)	前期比(額)	前期比(%)
売上高	14,078	14,500	15,300	1,221	8.7
営業利益	1,437	1,500	1,700	262	18.2
営業利益率 (%)	10.2	10.3	11.1	0.9P	
経常利益	1,485	1,540	1,745	259	17.5
経常利益率 (%)	10.5	10.6	11.4	0.9P	
当期純利益	979	1,010	1,130	150	15.4
当期純利益率 (%)	7.0	7.0	7.4	0.4P	

Copyright © 2025 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

15

【2025年3月期 業績予想】

- ・ 2024年11月公表の業績予想から変更なし
- ・ 最高売上・利益の連続更新へ
売上高 : 15,300百万円 (前年同期比 8.7%増)
営業利益 : 1,700百万円 (前年同期比 18.2%増)



04 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応

- (2024年5月発表資料より再掲)現状分析・評価／今後の方向性
- 【2025年2月時点】現状分析・評価
- 【対応方針】ROE向上施策

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いて、
こちらの項目でご説明します。

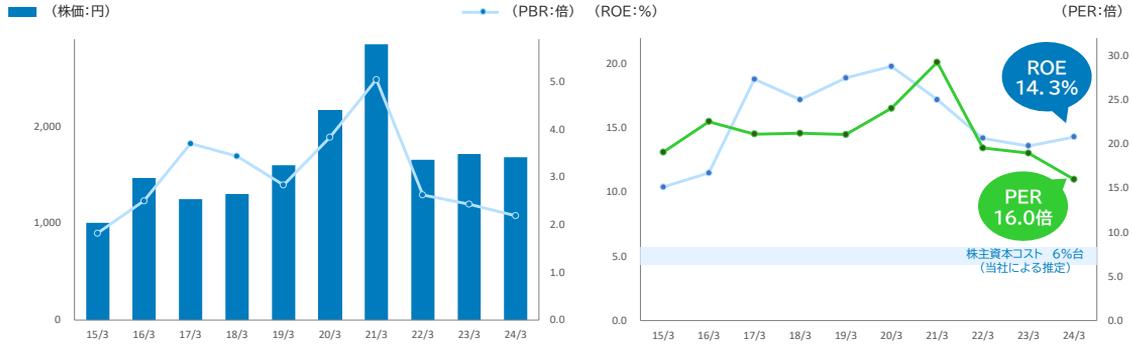
ポイント：利益率の向上、資本効率の改善

株価とPBRの推移 (期末時点)

- ・現在のPBRは2倍を超える水準
→株価の向上によるさらなる良化余地
- ・株価向上のポイント：「業績成長」「高ROEの維持・向上」

ROEとPERの推移 (期末時点)

- ・2024年3月期 ROE14.3% 低下傾向に歯止め
- ・株主資本コストを上回るROEの維持・向上のポイント：
「利益率の向上」「資本効率の改善」



【再掲】

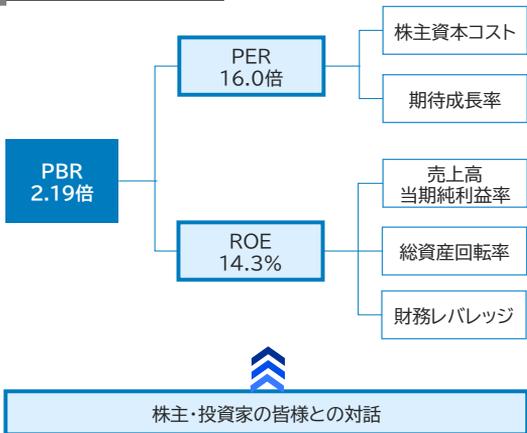
2024年5月発表「現状分析及び評価」

- ・ 左のグラフ: 当社の「株価」と「PBR」
PBRは2倍を超える水準で推移
- ・ 右のグラフ: 「ROE」と「PER」
ROEは「株主資本コスト」を大きく上回って推移

2025年3月期中の方針策定・開示を予定

PBR = 「PER」 × 「ROE」

(各数値は期末時点)



議論のポイント・テーマ

1. 利益率(成長率)向上

- ビジネスモデル転換
- 既存ビジネス 単価改定
- ソリューションビジネス拡大
- 中計「成長事業」
- 上流工程(コンサル)拡大

2. 資本効率改善

- 成長投資(事業、人材等)
- TSR(株主総利回り)
- 株主還元(自己株/配当/優待)
- 保有資産の見直し

3. 対話による理解促進

- IRコンテンツ
- サステナビリティ関連開示

【再掲】

2024年5月発表「現状分析及び評価」を踏まえた
今後の検討の方向性(テーマ)

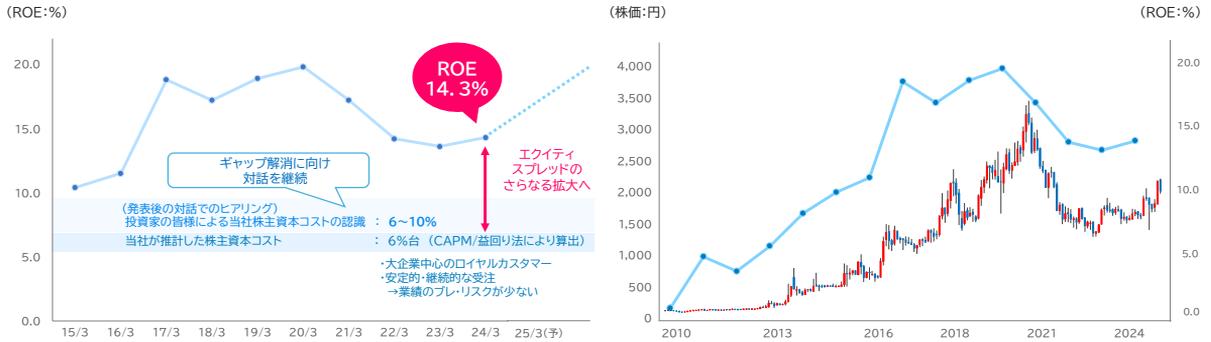
「ROE向上」が今後の株価向上の重要なファクターであると再認識

エクイティスプレッドの拡大に向けて

- ・株主資本コストの認識：ギャップ解消に向けた対話を継続
- ・株主資本コストとROEの「差」=エクイティスプレッドのさらなる拡大へ
→資本コストの低減+ROEの向上が重要

株価とROEの推移

- ・当社株価とROEは概ね一致
→株価向上のポイント=ROE向上



【対応方針決定に向けた取組み】

■株主資本コストについて

- ・ 当社の株主資本コスト推計値：6%台（CAPM／益回り法による算出）
 - 大企業中心のロイヤルカスタマー
 - 安定的・継続的な受注
→ 業績のブレ・リスクが少なく、妥当な水準と認識
- ・ 2024年5月発表の現状分析に基づく、投資家の皆様との対話
→ 当社株主資本コストに対する認識は、「6～10%台」と大きなバラつき
→ ギャップ解消に向け、対話を継続する必要性

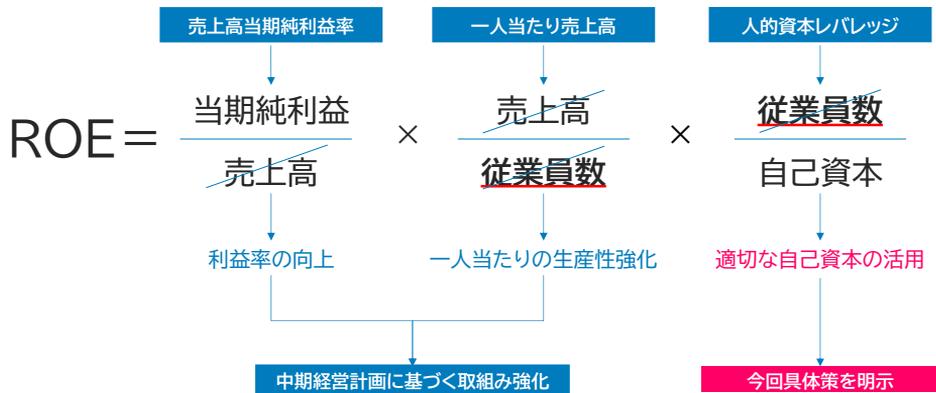
■エクイティスプレッド拡大に向けて

- ・ 資本コストの低減とROEの向上が重要と再認識

■株価とROEの推移

概ね一致：ROEの向上は、株価向上にも寄与する可能性が高い

当社最大の財産は「人」：人を軸に据えた価値向上施策を検討



【ROEの考え方】

- 当社最大の財産は「人」
→ 企業価値向上施策検討にあたり、「人」を軸に据えたアドソル独自のROE分解式を検討
- 指標のポイント
 - 利益率の向上 : 売上高当期純利益率
 - 一人当たりの生産性強化 : 一人当たり売上高
 - 適切な自己資本の活用 : 人的資本レバレッジ
- 中期経営計画の推進による強化・拡大に加え、適切な自己資本活用に向けた取組みを検討・実施

持続的な「企業価値向上」と「株主価値の創出」に向けた目標設定

次期中期経営計画(2026.4～2029.3)における達成をめざす

ROE : 22%

中期経営計画に基づく取組み強化

利益率(成長率)向上へ:事業戦略

- 中計「成長事業」
- 上流工程(コンサル)拡大
- ビジネスモデル転換
- 既存ビジネス 単価改定
- ソリューションビジネス拡大

経営資源の適切な配分に向けた抜本的改革

資本効率改善:財務戦略

- 株主還元見直し(自己株/配当/優待)
- 資本政策の見直し
- 成長投資(事業、人材等)
- TSR(株主総利回り)

対話による理解促進

サステナビリティ:非財務戦略

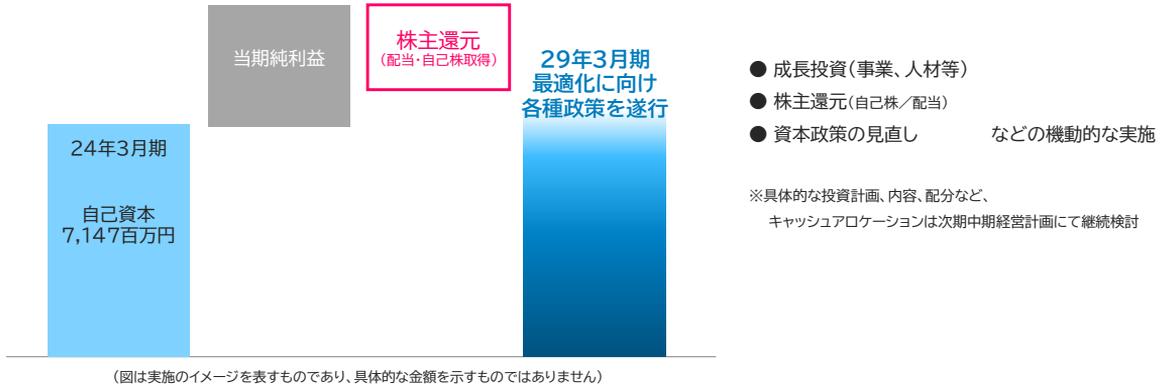
- 投資家の皆様との継続的な対話
- IRコンテンツ拡充
- サステナビリティ関連開示強化

【目標設定と達成時期、施策のポイント】

- 投資家の皆様に選好していただける銘柄になることを念頭に「ROE目標 22%」を設定
- 次期中期経営計画(2029年3月末)での達成をめざす
- 具体的な取組みポイント：スライドのとおり

【対応方針】ROE向上施策③：自己資本最適化の方向性／キャッシュアロケーション

自己資本最適化に向けた適切なコントロール：株主還元・資本政策・成長投資の見直し・強化



Copyright © 2025 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

22

【自己資本最適化の方向性／キャッシュアロケーション】

ROE向上に向け、自己資本の適切なコントロールによる最適化に取り組む

■取組みポイント

- ・成長投資(事業、人材等)
- ・株主還元(自己株/配当)
- ・資本政策の見直し

※キャッシュアロケーションは次期中期経営計画にて継続検討

ROE22%達成へ：経営資源の適切な配分に向けた抜本的改革

資本政策



- **株式分割** 投資単位(100株)当たりの金額を引き下げ

2025年4月1日 1→2株

より投資しやすい環境を整備し、株式の流動性向上・投資家層拡大を図る

- **自己株取得・消却**

さらなる企業価値向上と資本効率向上に向け機動的な自己株式の取得・消却を実施予定

株主還元



- **新・配当方針** 利益還元強化・充実に向けた目標のアップデート・新設

【引上げ】配当性向 40%以上 → **50%以上**
 【新設】DOE **6%以上**

- **株主優待の廃止**

- **25年3月期 期末配当(増配)**

新・配当方針及び優待見直しを踏まえ、優待手取り額分を考慮した増配 ※分割前換算

【期末配当金】 25円 → **35円**
 【年間配当金】 50円 → **60円**
 (期初予想比+10円)

成長投資



- **採用拡大**

新卒 **70名以上**(2026年4月)
 経験者 **15名以上/年**

- **育成強化**

・AI
 ・コンサルティング
 ・マネジメント 等

【経営資源の適切な配分に向けた抜本的改革の具体的取組み】

「資本政策」「株主還元」「成長投資」の各種テーマを実行

■資本政策

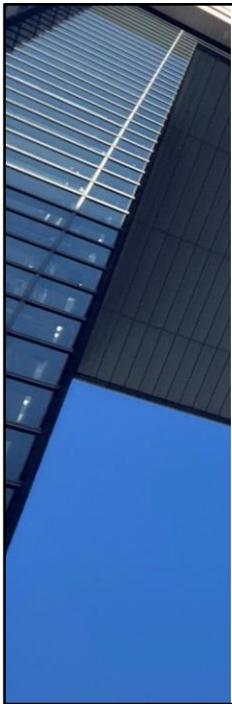
- ・株式分割
- ・機動的な自己株取得・消却

■株主還元

- ・新・配当方針
- ・株主優待の廃止
- ・25年3月期 期末配当(増配)

■成長投資

- ・採用拡大
- ・育成強化



05 株式分割

株式分割についてご説明します。

2025年4月1日付で、1株につき2株の株式分割を実施

- 目的

当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げること、投資家の皆様により投資しやすい環境を整えるとともに、株式の流動性の向上と投資家層のさらなる拡大を図る

- 概要

普通株1株につき2株の割合をもって分割

【分割により増加する株式数】

株式分割前の発行済株式総数	9,394,965 株
今回の分割により増加する株式数	9,394,965 株
株式分割後の発行済株式総数	18,789,930 株
株式分割後の発行可能株式総数	57,600,000 株

- 日程

基準日 2025年3月31日

効力発生日 2025年4月1日

【株式分割】

- 2025年3月31日基準日、2025年4月1日付で、1株につき2株の株式分割を実施
- 投資家の皆様により投資しやすい環境を整えるとともに、株式の流動性の向上と投資家層のさらなる拡大を図る



06 株主還元

- 新・配当方針
- 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。

新・配当方針

適用時期：2026年3月期 中間配当～

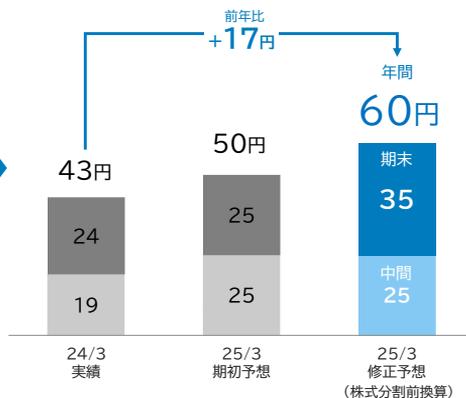
「**引き上げ**」
「**新設**」
「**配当性向 50%以上 / DOE 6%以上**」

「**累進かつ連続増配**」
(1円以上の増配)

「**年2回(中間・期末)**」

株主優待制度を廃止
「配当金」「機動的な自社株買い」に主眼をおき株主還元を実施
(2025年3月31日を基準日とする株主優待は実施なし)

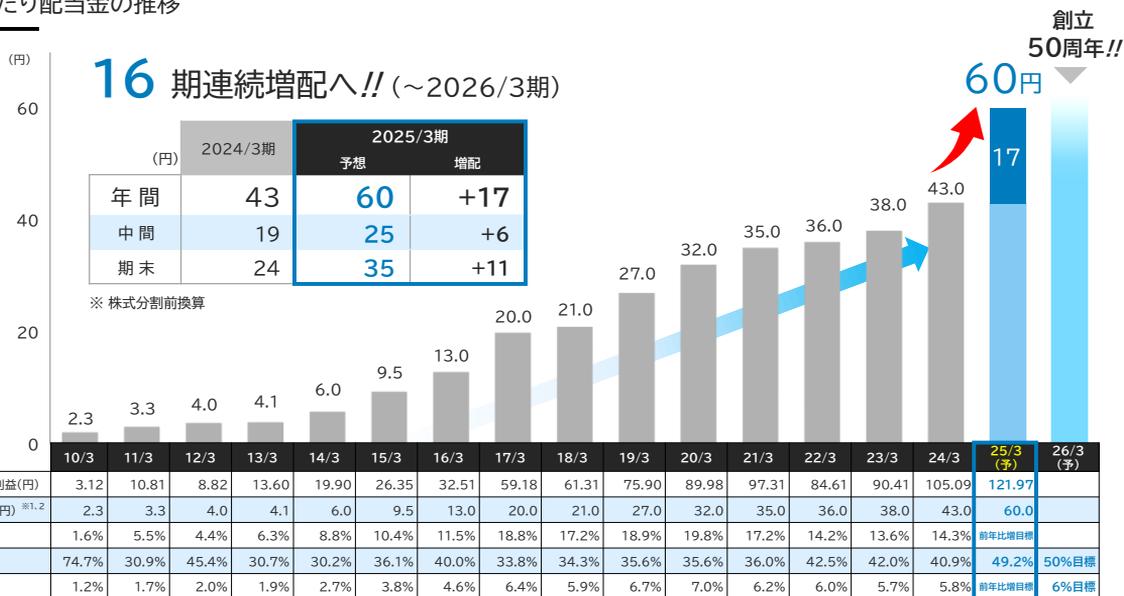
期末配当を大幅増配



【新・配当方針】

- 株主優待制度を廃止し、株主還元については「配当金」と「機動的な自己株買い(消却)の実施」に主眼を置いた取組みに注力
- 新たな配当方針(2026年3月期 中間配当から適用)
 - 「配当性向 50%以上 / DOE 6%以上」
 - 每期1円以上の増配を行う「累進かつ連続増配」
 - 「年2回(中間・期末)」
- 期末配当を大幅増配
2025年3月期の年間配当金：「60円」予定
(前期比+17円/期初予想+10円)

一株当たり配当金の推移



※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）。

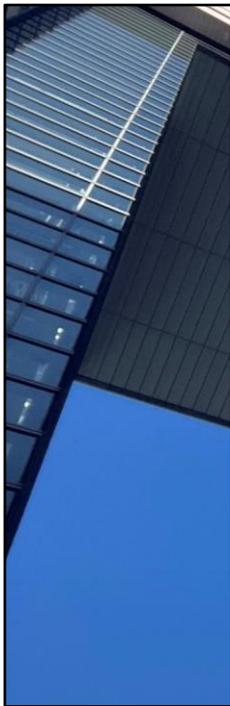
※2 株式分割の効力発生日は2025年4月1日のため、同年3月31日を基準日とする配当支払は、株式分割前の株式数を基準に実施します。 ※3 DOE(自己資本配当率) = 配当性向×ROE

Copyright © 2025 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

28

【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」達成をめざす



07 2025年3月期 第3四半期 トピックス

- ベースロードの強化
- ビジネスモデルの転換
- 持続的成長に向けて

2025年3月期 第3四半期のトピックスをこちらの項目別にご説明します。

DXによるビジネス変革と企業の飛躍的な成長に貢献



サービス
ラインナップ
\\順次追加予定\\

アジャイル開発特化型サービス
アジャイルリープ
X AgileLeap

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
X CloudLeap

データマネジメントサービス
ディーディーリープ
X D×DLeap

Copyright © 2025 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

30

【ベースロードの強化 : 企業変革ソリューションLeapXシリーズ提供開始】

- 企業変革ソリューションの新ブランド「LeapX(リープクロス)」立ち上げ
 - サービスラインナップ(順次拡大予定)
 - 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
 - D×DLeap(ディーディーリープ):データマネジメントサービス
- ICTの豊富な実績・ノウハウと最新テクノロジーを掛け合わせ、DXによるビジネス変革と企業の飛躍的な成長に貢献

AI機能搭載・SaaS型 商圈分析ソリューション「DOCOYA(ドコヤ)」 2025年3月から提供開始



- ✓ 店舗・顧客などの自社データと人流データを掛け合わせた高度なデータ分析
- ✓ 商圈分析結果に対し、生成AIが特徴を言語化し、有用な施策をレコメンド

● DOCOYAの特徴と商圈分析レポートイメージ

POINT 1 SaaSで手軽に利用可能

POINT 2 信頼のゼンリン地図データ

POINT 3 店舗・顧客データ分析機能

POINT 4 競合店データ標準搭載

POINT 5 類似エリア分析機能

POINT 6 人流データ搭載可能

POINT 7 AIレポート機能

▲ 商圈分析レポートイメージ

▲ 高層ビル街などの把握に便利な3Dでの表示も可能

TOPICS

ソフトバンク株式会社
EBC (Executive Briefing Center)
今春展示予定

5G、AI、IoT等に関する
最新ユースケースの体験型施設



※ 展示状況は予告なく変更になる可能性があります

Copyright © 2025 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

【ビジネスモデルの転換：ソリューションビジネス拡大】

- ・ SaaS型 商圈分析ソリューション「DOCOYA(ドコヤ)」
2025年3月から提供開始
- ・ 商圈分析結果に対し、生成AIが特徴を言語化し、
有用な施策をレコメンドするAI機能を搭載
- ・ ソフトバンク運営の体験型施設
「EBC(Executive Briefing Center)」での展示も予定

採用・育成計画 計画通り進捗

● 新卒採用

2025年4月 **50**名 入社予定



▲ 2024年10月1日 内定式



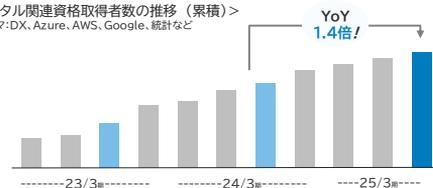
2026年4月 新卒採用目標

70名

● 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（累積）>
テーマ:DX, Azure, AWS, Google, 統計など



● 処遇改定(2024年4月)

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	概要
- 全社員対象	: 2年連続 合計11%
- 初任給	: 引上げ (260,000円)

【持続的成長に向けて①：人的資本に関する取組み】

- 2025年4月：新卒採用目標(50名)を達成
- 2026年4月：新卒採用目標 70名
- 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

当社の「AI研究所」を中心に、AI技術力の強化・ビジネス展開を推進

東京大学大学院工学系研究科
宇宙・衛星データ × AI をテーマに共同研究



TOPICS 01

講義「実践宇宙データ活用」に協力

- 当社が協力する「実践宇宙データ活用」の今年度講義が2024年10月に開始
- 生成AIをはじめとする最新テクノロジーの解説に加え、「PBL:課題解決型学習」を通じて講義内容を進化

講義内容例	衛星データ活用 生成AI活用 AI・クラウドワークショップ GIS:地理情報システム
-------	---

※ Project Based Learning (課題解決型学習): 受講者自らが課題を抽出、仮説~調査~検証を繰り返す過程で、課題解決能力や実践能力を育成する学習理論

TOPICS 02

「衛星データ×生成AI」に関する論文発表

- 第68回宇宙科学技術連合講演会にて論文を発表
- 〈概要〉
 - これから衛星データを活用しようとする利用者(初心者)が一歩踏み出すことをサポートするためのAIシステムの開発をめざす研究
- 課題にあわせ、2つのAIを試作・評価
活用の方向性を明確にする「窓口」AI
専門家のリアル知見を提供する「専門家」AI



【持続的成長に向けて② : AI(人工知能の取組み)】

- 東京大学と共同研究を推進
 - 2022年10月 : 「宇宙・衛星データ×AI」をテーマに共同研究を開始
 - 2024年10月 : 当社が協力する「実践宇宙データ活用」の今年度講義が開始
 - 2024年11月 : 「第68回 宇宙科学技術連合講演会」にて「衛星データ×生成AI」に関する論文を発表

EcoVadis社のサステナビリティ調査において上位35%に与えられる「**ブロンズメダル**」を獲得



EcoVadis (エコパディス) とは

- 国際的なサステナビリティ評価機関
- 企業の「環境」「労働・人権」「倫理」「持続可能な調達」の4テーマにおける方針や取り組みを評価
- これまでに13万社以上が同調査による評価を受け、多くのグローバル企業がサプライヤー選定に活用

アドソル日進のサステナビリティの取組み

- サステナビリティサイト:
<https://adniss.jp/esg/>
- サステナビリティデータブック:
<https://adniss.jp/2024/sustainabilitydatabook2024.pdf>

【持続的成長に向けて③ : サステナビリティ】

- EcoVadis社のサステナビリティ調査において
上位35%に与えられる「**ブロンズメダル**」を獲得



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-

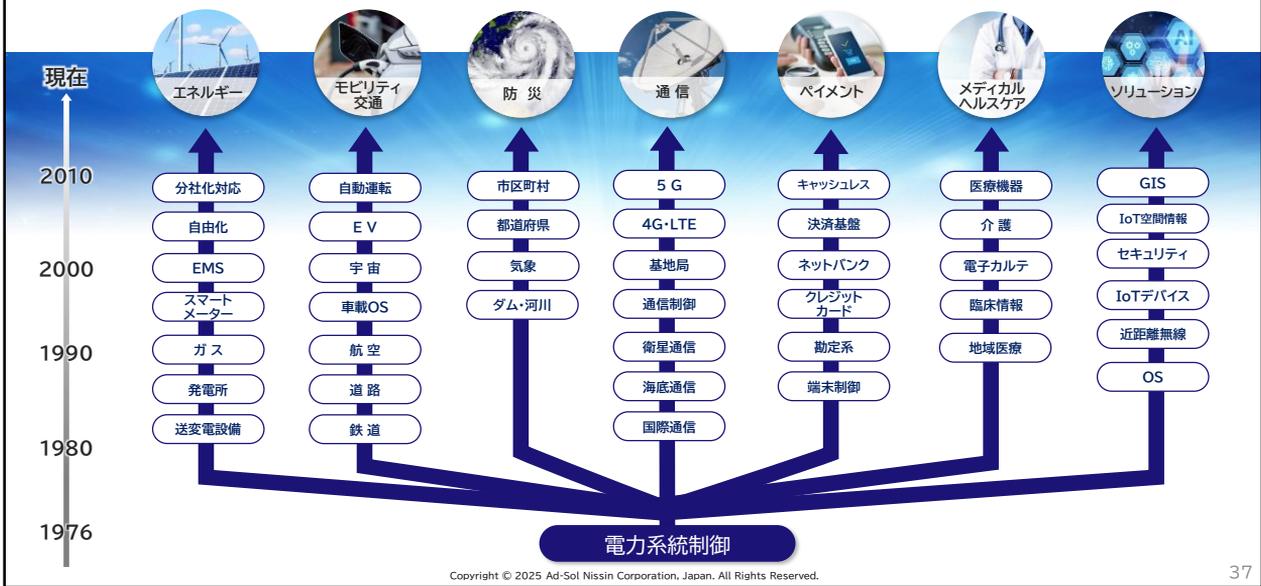
私たち アドソル日進は
高付加価値サービスの創造・提供を通じて
お客様の満足と豊かな社会の発展に貢献します

株式保有割合 (%)

(2024年9月30日現在)



事業領域の拡大と進化



Copyright © 2025 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

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。



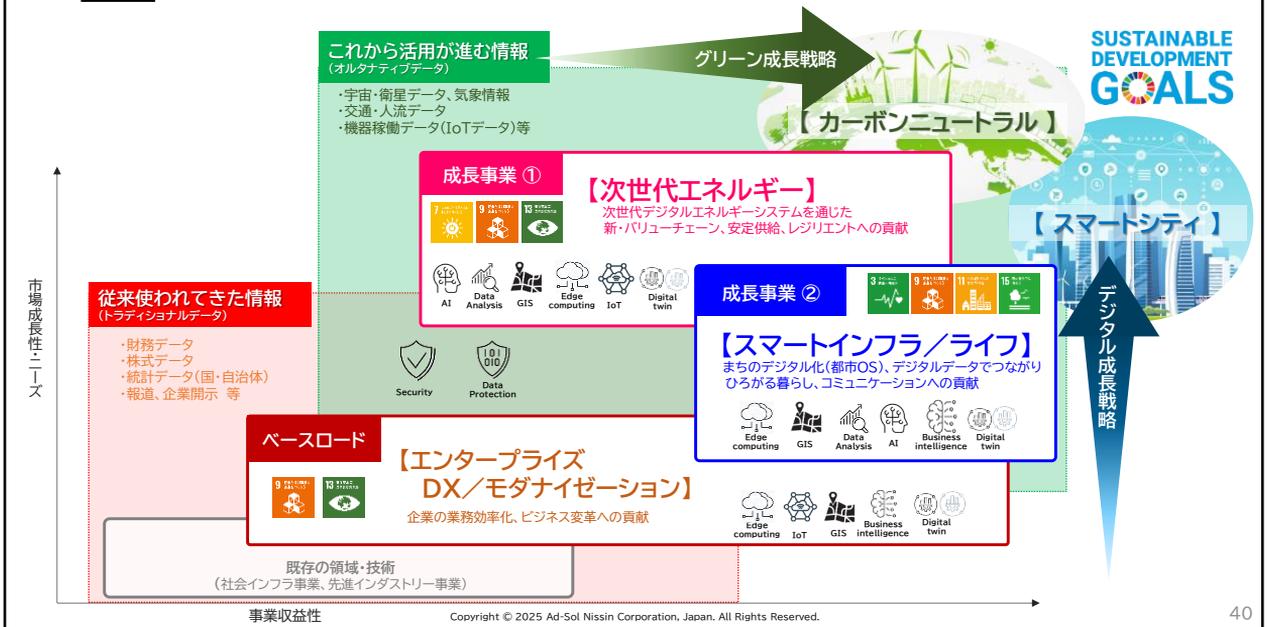
中期経営計画「New Canvas 2026」ポイント（2023年5月発表）

	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 1年前倒しで達成見込み!! 初年度達成!!
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。

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」
→ 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

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

エネルギーバリューチェーン

Copyright © 2025 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

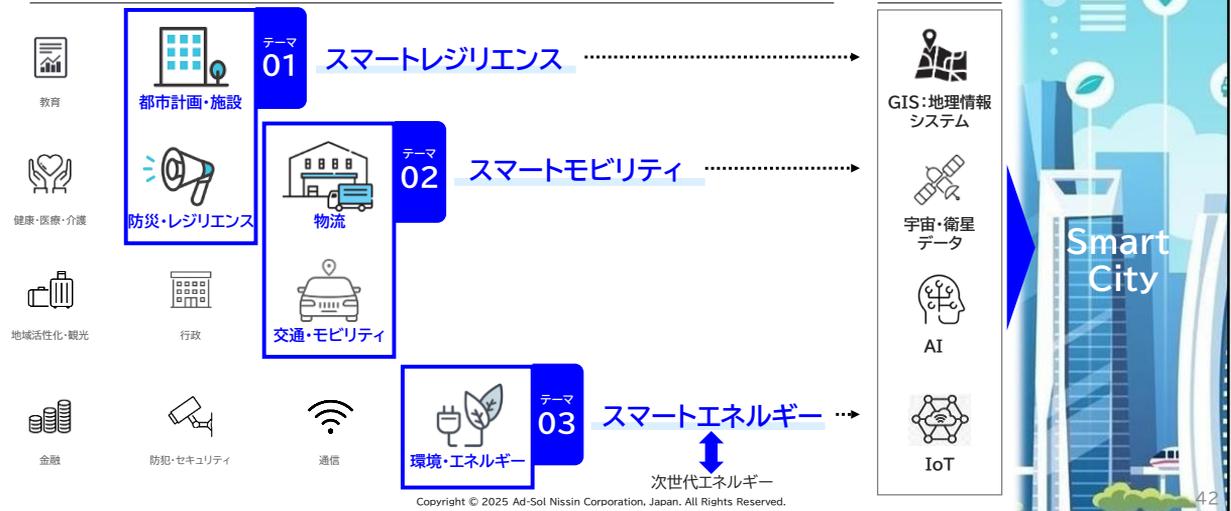
41

【成長事業へのシフト①：次世代エネルギー】

- 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)」
- 新領域(需要家向けの新市場)
→ 「マイクログリッド」「VPP」「エネルギーマネジメント」など新たな電力網の実現
→ 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

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



【成長事業へのシフト②：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

ダナン開発センタの強化

2023.7

Techzen テックゼン
資本・業務提携締結



アジャイル開発に強みを持つ、
当社OBが設立した現地IT企業と提携

2024.6

ダナン開発センタ
拡張移転・リニューアル



開発1,000名体制の確立と、
高度IT人材の早期育成を加速

高度IT人材の育成

2023.9

国立・ダナン大学
産学連携協定締結



「スマート大学の実現」をテーマに
共同研究を開始

2024.4

ITトレーニングセンター
ダナン大学内に新設



高度IT人材育成の新たな活動拠点
ダナン大学と共同運営

2024.11

高度IT人材育成
教育研修サービス本格展開



株式会社GKIとの協業により
人材育成プログラムを拡充

ベトナム
ダナン開発センタ

1,000名
体制に向けて

研究開発

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

IoTセキュリティソリューション等、最先端テクノロジー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
マネジメントシステム
- 早稲田大学 : EMS (エネルギー)
- 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、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
 DOCOYA	AI機能搭載・SaaS型 商圈分析ソリューション
 esri Partner Network Bronze	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	デジタルデータ活用で工場・倉庫などの現場管理
 uSIGMA	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	ICTシステム開発からガバナンス構築まで。 DX・デジタル化に不可欠なセキュリティの高度化をトータルサポート
 SECURITY	「安心・安全」を実現するセキュリティ高度化支援サービス

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。また、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。
- ・また、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。
- ・なお、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