

2024年3月期 第1四半期

# 決算短信：説明資料

2023年8月3日



東証プライム 3837

2024年3月期 第1四半期の決算概要、  
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****3,395百万円** (11.3%増)社会インフラ : エネルギー(電力)、交通・運輸(航空)  
先進インダストリー: 製造/サービス(DX)**02 営業利益****338百万円** (62.8%増)

営業利益率 10.0%

**03 受注残高****2,571百万円** (17.6%増)エネルギー(電力・ガス)  
DX(製造/サービス向け) 拡大

初めに、業績サマリーをご説明します。

売上高は、社会インフラ事業でのエネルギー関連や先進インダストリー事業のDX関連などが堅調に推移したことなどにより、「3,395百万円」(前年同期比11.3%増)となりました。

利益面では、新・中期経営計画で掲げた社員エンゲージメント向上につながる「人的資本投資 : 処遇改定(平均5%、最大30%アップ)」や、新・社内システムの利活用によるDX・デジタル化など経営高度化施策を推進した一方、

収益性の向上に継続して取り組んだ結果、営業利益は「338百万円」(前年同期比62.8%増)、営業利益率は「10.0%」(前年同期比+3.2ポイント)となりました。

受注残高は、エネルギー関連やDX案件が増加したことなどを背景に、「2,571百万円」と、前期同期比で17.6%増加しました。

2024年3月期 第1四半期 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1四半期 トピックス

3

それでは、  
2024年3月期 第1四半期の決算概要をご説明します。

**【売上高】成長再加速フェーズへ 【利益】売上総利益率 過去最高**

(単位:百万円)	2023/3 1Q 実績	2024/3 1Q			
		実績	増減額	増減率(%)	ポイント
<b>売上高</b>	<b>3,051</b>	<b>3,395</b>	<b>344</b>	<b>11.3</b>	<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	1,769	1,940	170	9.6	
先進インダストリー事業	1,281	1,455	174	13.6	
うち、ソリューション事業	234	209	△25	△11.0	
<b>売上総利益</b>	<b>787</b>	<b>943</b>	<b>156</b>	<b>19.9</b>	<b>【売上総利益率 : 過去最高を更新】</b> ・DX関連、電力関連など貢献
売上総利益率 (%)	25.8	27.8	-	-	
<b>販売管理費</b>	<b>579</b>	<b>605</b>	<b>25</b>	<b>4.5</b>	<b>【戦略投資 継続】</b> ・人材:新入社員(34名) ・エンゲージメント強化: <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 (%)	19.0	17.8	-	-	
<b>営業利益</b>	<b>207</b>	<b>338</b>	<b>130</b>	<b>62.8</b>	<b>【増益転換】</b> ・増収効果 → 電力関連、DX関連の拡大 ・品質管理の徹底(全社レベル) → 原価率改善に寄与 ・コストコントロールの推進
営業利益率 (%)	6.8	10.0	-	-	
<b>経常利益</b>	<b>210</b>	<b>340</b>	<b>130</b>	<b>62.2</b>	
経常利益率 (%)	6.9	10.0	-	-	
<b>四半期純利益</b>	<b>147</b>	<b>220</b>	<b>73</b>	<b>50.1</b>	
四半期純利益率 (%)	4.8	6.5	-	-	

※当第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: +213百万円、営業利益: +52百万円の影響が発生しております。

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

4

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、過去最高となる「27.8%」となりました。

投資活動(育成、リスクリング、環境整備他)は、期初計画に基づき、予定通りに推進しています。

その結果、営業利益は338百万円、営業利益率は10.0%と、前年同期に比べ、大幅に増加しました。

**成長けん引：【社会インフラ】 エネルギー(電力) 【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 1Q		2024/3 1Q			
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減額	増減率(%)
売上高	3,051	-	3,395	-	344	11.3
社会インフラ事業	1,769	58.0	1,940	57.1	170	9.6
エネルギー	1,454	47.7	1,509	44.5	55	3.8
交通・運輸	122	4.0	243	7.2	120	98.1
公共	71	2.3	96	2.8	25	34.9
通信・ネットワーク	121	4.0	90	2.6	△31	△25.7
先進インダストリー事業	1,281	42.0	1,455	42.9	174	13.6
製造	362	11.9	420	12.4	58	16.1
サービス	582	19.1	673	19.8	90	15.5
エンタープライズ	336	11.0	361	10.7	25	7.6
うち、ソリューション事業	234	7.6	209	6.2	△25	△11.0

(注) 当第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1四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.

5

続いて、セグメント別の業績を、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、9.6%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、13.6%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、11.0%の減収となりましたが、顧客提案と対応領域の拡大に注力しました。

※当第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1四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 1Q	24/3 1Q	23/3 1Q	24/3 1Q	
社会インフラ事業	1,769	1,940	1,292	1,570	【エネルギー】 ・電力関連:次世代エネルギー関連
エネルギー	1,454	1,509	1,005	1,218	【交通・運輸】 ・航空関連:拡大 ・道路・宇宙関連:対応領域拡大
交通・運輸	122	243	100	168	【公共】 ・防災関連:拡大
公共	71	96	74	58	【通信】 ・基地局関連:継続
通信・ネットワーク	121	90	112	124	

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、ICTシステムのDX／モダナイゼーション関連などが順調に拡大しました。
- ・「交通・運輸分野」では、航空キャリア向け案件や、道路関連、宇宙関連が拡大しました。
- ・「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、「1,940百万円」と、増収で着地しました。  
 なお、受注残高は、「1,570百万円」と、増加しています。

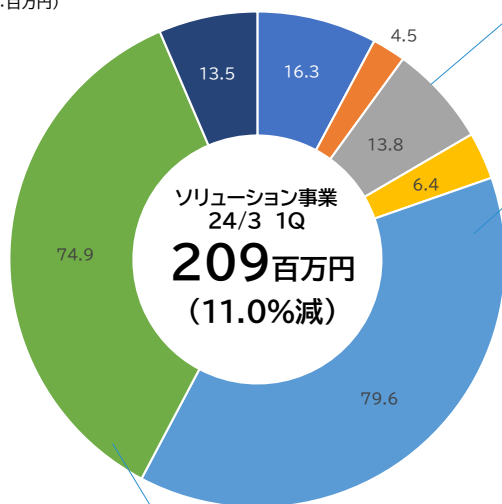
(単位:百万円)	売上高		受注残高		1Q コメント
	23/3 1Q	24/3 1Q	23/3 1Q	24/3 1Q	
先進インダストリー事業	1,281	<b>1,455</b>	893	<b>1,001</b>	【製造】 ・DX案件:拡大 ・自動車関連:継続
製造	362	<b>420</b>	244	<b>295</b>	【サービス】 ・ペイメント :継続 ・DX案件:拡大
サービス	582	<b>673</b>	502	<b>528</b>	【エンタープライズ】 ・基幹システムDX:継続 ・医療・ヘルスケア関連:継続
エンタープライズ	336	<b>361</b>	146	<b>176</b>	

先進インダストリー事業の業績詳細です。

- ・「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基幹システムのDX案件が拡大し、  
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、「1,455百万円」と、増収で着地しました。  
なお、受注残高は、「1,001百万円」と、増加しています。

(単位:百万円)



■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

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

ソリューション事業の業績詳細です。

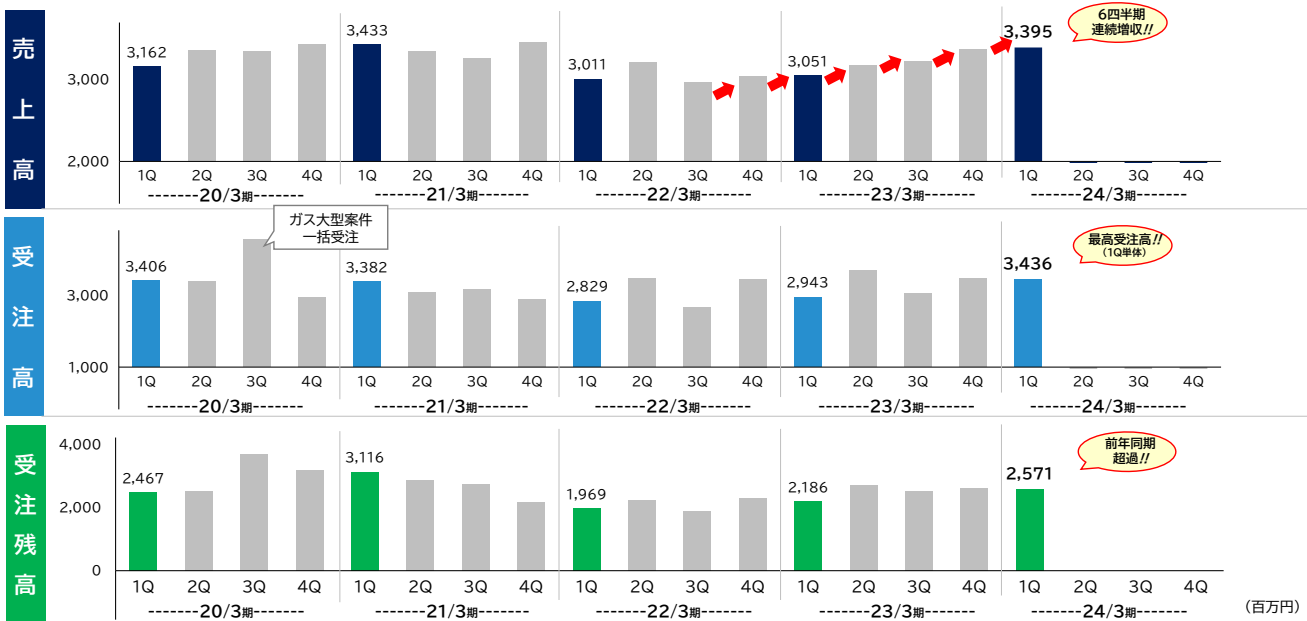
「GIS:地理情報システム」「IoT空間情報」「セキュリティ」を中核ソリューションとした提案活動に取り組み、社会インフラ事業では、電力会社や自治体向けのGISソリューションが計画通り推移しました。

先進インダストリー事業では、建設／測量コンサルティング企業向けのGISソリューション展開や、製造業／物流業向け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209百万円となりました。



## 四半期推移

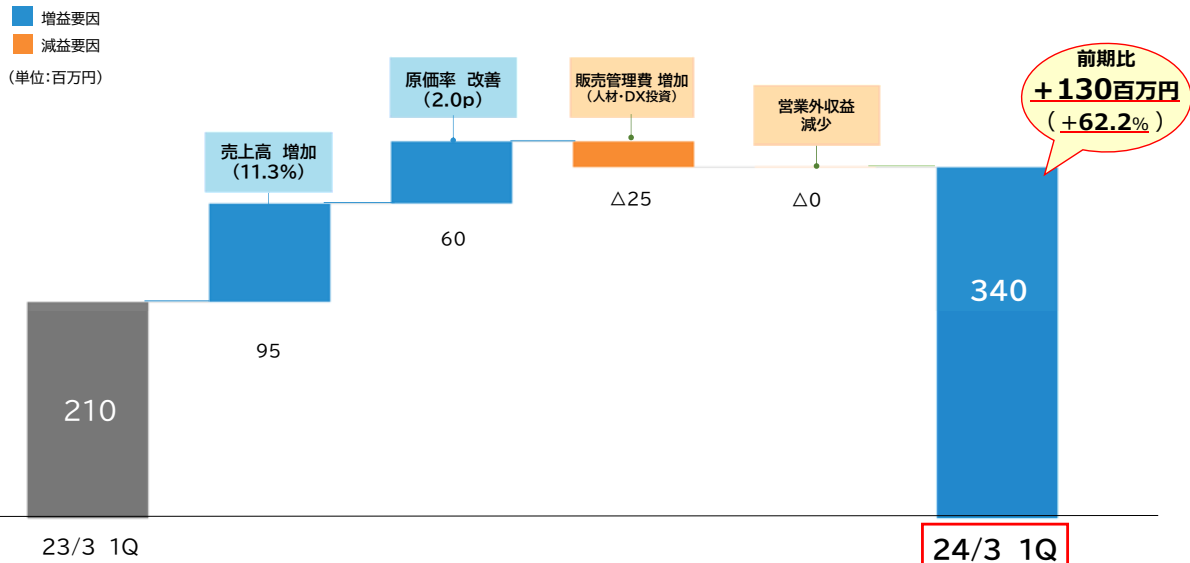


四半期毎の売上高、受注高、受注残高は、  
ご覧の通りです。

売上高は、「6四半期連続の増収」、  
受注高は、第1四半期としては、「過去最高を更新」、  
受注残高は、「前年の第1四半期を超過」し、  
着地しております。

市場環境は、非常に力強いと認識しており、  
お客様からお寄せいただく期待に  
しっかりお応えしてまいります。

### 主な変動要因



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

10

続いて、経常利益の分析です。

増収効果に加え、  
収益性の向上に継続して取り組んだ一方、  
投資(リスクリング、新入社員研修、開発体制整備等)は  
期初計画通り推進し、  
経常利益は「340百万円」となりました。

販売管理費は増加していますが、  
これは、「DX・デジタルのアドソル日進」ブランドの確立に向け、  
・人材育成投資(新入社員:34名、DX・AI人材など)や、  
・社内システムのDX・デジタル化、  
・営業・コンサルティング体制強化等の、  
戦略投資を推進していることによるものです。

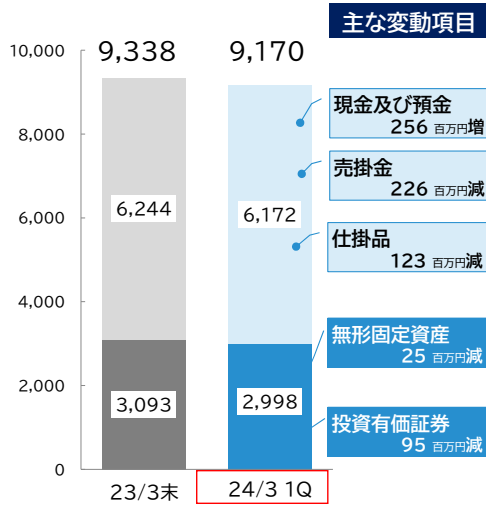
今後も、持続的成長と企業価値向上のための、  
戦略投資を積極的に行うとともに、  
コストコントロールに継続して取り組んでまいります。

貸借対照表

**資産**

●総資産:91億円

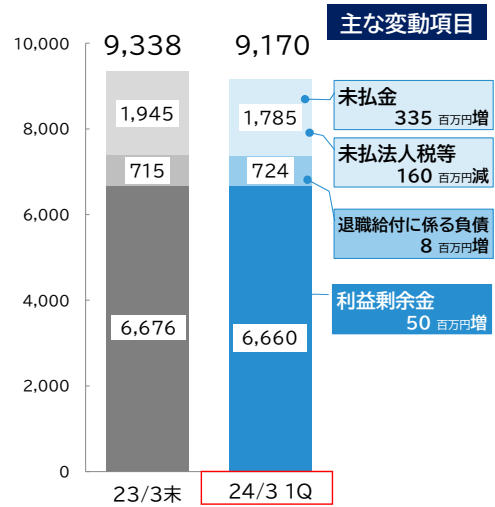
(単位:百万円) 流動資産 固定資産



**負債・純資産**

●自己資本比率:71.3%

(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、「71.3%」と、健全な状況を保っております。

2024年3月期 第1四半期 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1四半期 トピックス

12

2024年3月期の業績見通しについてご説明します。

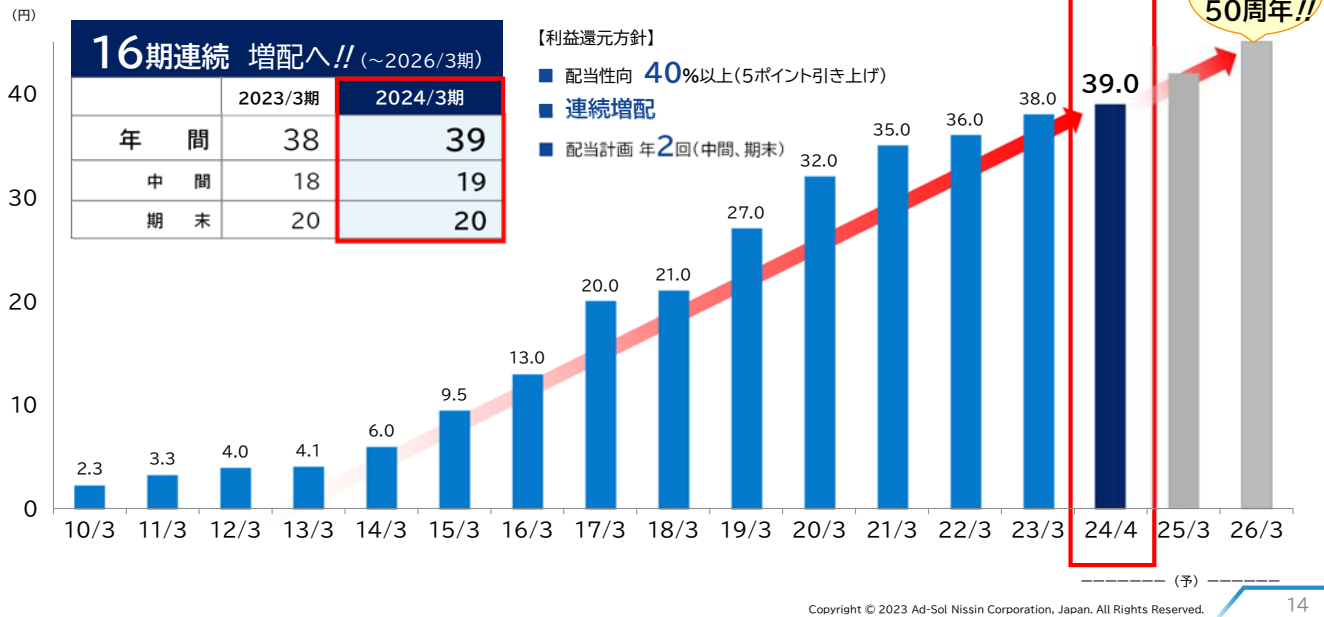
**最高売上・最高利益・最高利益率の更新!!**【ICT動向】 成長・拡大テーマ : DX・デジタル化 / デジタル・データ利活用 / 業務効率化【顧客動向】 プロジェクトの再開 ( コロナ禍で中断・延期 ) / 新たなICT投資 ( DX・デジタル化 )

(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>	【売上高】 ・「 <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>	【利益】 ・「 <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。



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。

2026年3月期に、16期連続増配を達成する  
事業運営を図ってまいります。

なお、配当性向の方針は今期より5ポイント引き上げ、  
「40%」としております。

## 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

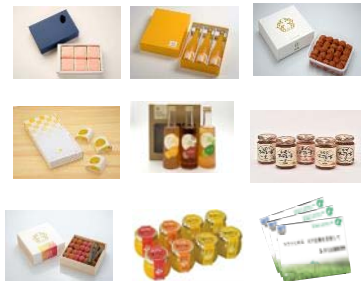
## ●保有期間特典

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1四半期 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1四半期 トピックス

16

次に、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・中期経営計画のポイントは、大きく4つです。

まず、業績目標です。

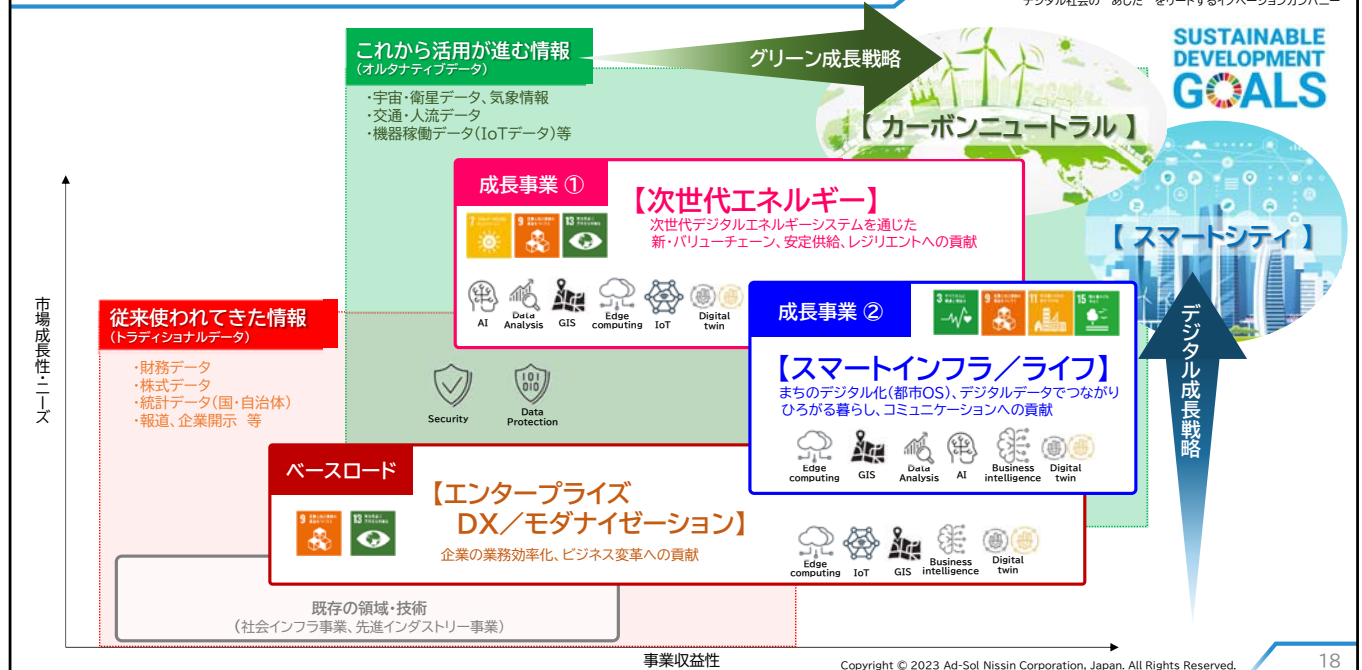
この3年間、毎期、最高売上、最高利益、最高利益率を更新し、最終年度となる2026年3月期は、売上高150億円、営業利益15億円以上、営業利益率10%以上を目指します。

次に、株主様への還元です。

連続増配を堅持し、16期連続増配を目指します。  
 配当性向は、従来40%に引き上げました。

そして、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、  
当社の中長期的な事業戦略ポートフォリオです。

今回の中期計画では、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  
議論しました。それをまとめたのが、ご覧の戦略フレームワークです。

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、  
成長を牽引してまいります。

これらの取り組みを通じて、2030年や2050年に向け、  
官民挙げて進められている「グリーン戦略」、「デジタル戦略」を支え、  
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。

これらの成長事業やベースロードに「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、ビジネス・レバレッジを高め、  
成長を加速させてまいります。

【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

サービス

高度エンジニアリング

ソリューション

プロダクト

ビジネス  
レベルアップ  
2倍

開発力・技術力

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

19

「ビジネス領域」と「利益成長型企业」へのさらなる進化を図るための、5つのポイントで投資を推進します。

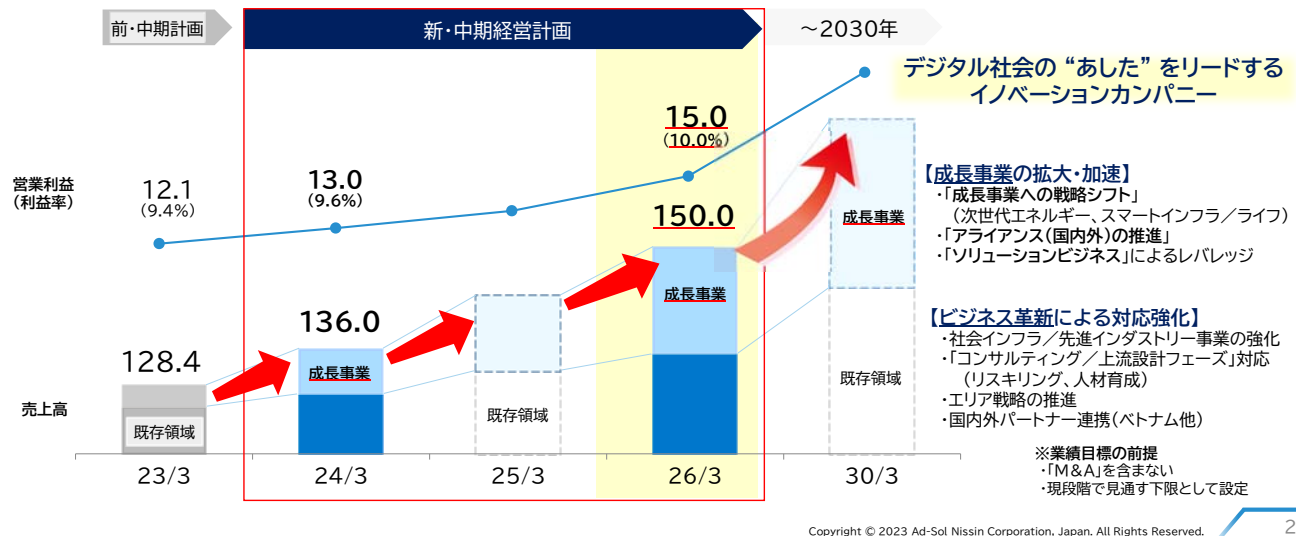
この5つのポイントに共通するのは、「人財」です。

優秀な人財の獲得と育成、リスキング、そしてエンゲージメントの強化を通じた、ICTシステム開発やコンサルティングなどの対応力強化が、利益成長型企业への進化を一層推し進めるためには不可欠であり、重点的な投資を推進してまいります。

この投資の成果を、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を融合させた高収益サービスを創出し、さらには、ソリューション営業、コンサルティング営業がお客様と対話しながら、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」への進化を図ってまいります。

- ・連続更新△!!：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



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

20

業績目標です。

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、戦略投資や人材採用、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の進化・変革に向けた基盤づくり、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1四半期 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1四半期 トピックス

21

最後に、2024年3月期 第1四半期における  
ビジネストピックスをご説明します。

アライアンス関連

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

Schneider Electric  
Sustainability Impact  
Awards



02

「Mabox」を活用した  
サブスク&SaaS  
店舗情報マッピングサービス  
「COCOYA(ココヤ)」

COCOYA



03

データ利活用①  
株式会社ゼンリンとの  
アライアンス

ZENRIN

04

データ利活用②  
株式会社データビークルとの  
アライアンス

DataVehicle

企業価値向上・持続的成長に向けて

01

人財育成  
社員エンゲージメント向上



02

名古屋オフィス 新規開設  
(エネルギー、製造等)



03

外部評価、サステナビリティ

日経連続増配株指数に選定  
(2023年6月30日～)

04

プロモーション

・日経産業新聞「COCOYA」  
・わたしのIFA  
・マイナビTech+  
・株主手帳8月号

この第1四半期には、  
アライアンスと、企業価値向上／持続的成長につながるポイントで  
ご覧の取り組みを推進しました。



**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 コーポレートナイフ 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  
グローバル取引によるコンカル  
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、  
 対応領域の拡大に注力しております。

その成果として、このたび、  
 同社が全世界のパートナー企業を対象として実施した  
 「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。

同社製品を活用し、  
 エネルギー企業のカーボンニュートラルに向けた提案を  
 行ったことなどをご評価いただき、  
 全世界のパートナー企業400社超の登録の中から6社のみが選ばれた  
 「Global Winner」として表彰されたものです。

サステナブルな社会の実現に向け、今後も両社の共創を  
 より深めてまいります。

## SaaS型 店舗情報マッピングサービス「COCOYA」

- ・Webサイト上の「店舗一覧」が地図上で簡単に作成できるサブスクリプションサービス。
- ・メンテナンス(店舗情報の追加や削除など)は、顧客側で対応可能。

Mapbox  
ベース!

- ・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。
- ・今後、マップボックス社と共同で提案活動を実施。

当社初!  
サブスクリプション  
サービス

- ・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)



## 「COCOYA」4つの特徴

01 専門的な  
スキル不要

当社の地図専門エンジニアがWeb地図を構築します。

02 いつでも更新・  
即時反映

店舗情報に変更があれば、管理者画面から、いつでも簡単にお客様ご自身で情報の更新が可能です。

03ゼンリンの  
地図データを採用

MapboxのAPIは、ゼンリンの地図データを採用。日本全国の詳細な地図を活用できます。

04 お手頃価格で  
START

年間36万円(月あたり3万円)の利用料※で、お気軽に導入いただけます。

※初期セットアップ作業(¥180,000)が別途発生  
※月毎の地図表示回数に応じた使用料が別途発生

次に、  
当社初となるSaaS型サブスクリプションサービスとして  
店舗情報マッピングサービス「COCOYA(ココヤ)」の提供を開始しました。

ワシントン発のユニコーン企業 Mapbox Inc.と  
ソフトバンク株式会社が共同出資する  
マップボックス・ジャパン合同会社が提供する、  
デジタル地図の開発プラットフォーム「Mapbox」を活用し、  
お客様から特にニーズの高い「自社施設の運用管理」サービスを  
提供します。



## ゼンリン 新・パートナーシップ

地図業界  
リーディングカンパニー



GIS:地理情報システム  
システムエンジニアリング



**アドソル日進**

GISソリューションやSIサービスに、ゼンリンの地図を活用

## 01 最適なデータを提案



## 02 用途に合わせて加工したデータを提供



## 03 ソフトウェアとデータの同時購入が可能



- ◆ 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)

## 株式会社ゼンリン 会社概要



- ・会社名:株式会社ゼンリン(東証プライム、福証)
- ・代表者:代表取締役社長 高山 善司
- ・創業:1948年4月
- ・設立:1961年4月
- ・本社: 福岡県北九州市戸畑区中原新町3番1号
- 東京本社: 東京都千代田区神田淡路町2丁目101番地  
ワテラスタワー
- ・事業内容:『知・時空間情報』の基盤となる各種情報を収集、管理し、住宅地図帳などの各種地図、地図データベース、コンテンツとして提供。  
『知・時空間情報』に付帯、関連するソフトウェアの開発・サービスの提供。
- ・URL:<https://www.zenrin.co.jp/>

株式会社ゼンリンとは、  
ゼンリンが提供する地図データ販売におけるパートナー契約を締結しました。

この契約により、  
当社はゼンリンの地図データを組み込んだICTシステムやGISソリューションを、  
これまで以上にスピーディーに開発・提供できるようになります。

お客様も正確性・信頼性の高いゼンリンの地図上で  
自社データが可視化されることから、  
空間的なデータ分析による直感的な理解が促進され、  
意思決定の迅速化を実現することが可能となります。

デジタルデータの利活用やDX等への活用提案を積極的に展開してまいります。

## データビークル社 ソリューションパートナー契約

## 株式会社データビークル 会社概要

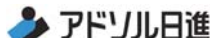
実績

【東京都】データ分析ソリューション  
 (新型コロナウイルス感染症対策)  
 共同納入



今後の展望





**BI**(Business Intelligence)  
 データ利活用ビジネスを支援

**GIS**(Geographic Information System)  
 地図上での直感的な理解を促進

① データ加工、クレンジング

② データ加工(空間情報)  
GISによる空間情報の付与  
及び、クレンジング

③ モデル構築、表示

④ ビジュアライゼーション  
GISによるUI/UXの提供

顧客の業種・業態の拡大、お客様への提案力の強化



・会社名:株式会社データビークル  
 ・代表者:代表取締役CEO 油野 達也  
 ・設立:2014年11月  
 ・所在地:東京都港区東新橋2-9-1 CIRCLES 汐留8F  
 ・事業内容:ビッグデータの取得、解析、分析に関する事業 等  
 ・URL:<https://www.dtvcl.com/>

【主なプロダクト】

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



さらに、データ分析で最先端の取り組みを推進する株式会社データビークルとは、感染症対策として、データ分析ソリューションを共同対応し、東京都に納入しております。

今回、DXソリューションのさらなる展開強化を目的に、ソリューションパートナー契約を締結しました。

当社の「GIS:地理情報システム」と、データビークルの高度なデータ分析等を実現する「dataDiver」やDX人材育成サービス等を組み合わせ「拡張アナリティクス」×「GIS」の融合による相乗効果で、お客様のさらなるデータ分析品質向上や意思決定の迅速化が期待できます。

両社が連携し、日本企業のDX推進・データ活用支援を加速させてまいります。

## 【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)

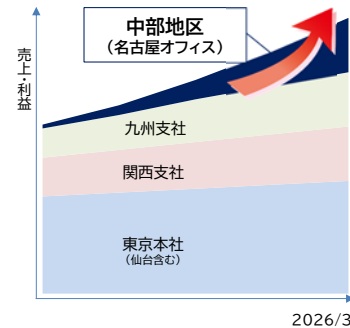


「製造メーカー」  
(グローバルカンパニー)

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。

今後は、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。

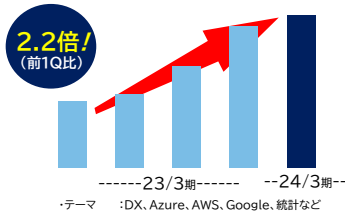
中期的には成長原動力の一つとして、関西支社、九州支社と並ぶビジネスボリュームを作る拠点へと、進化させていきます。

## 人材育成・社員エンゲージメント

Point

**01** 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

**02** 2023年4月 新卒採用

2023/4/3 入社式を開催

入社: **34名**

- ・大学院:10名
- ・大学 :24名

- 【国立】 北海道、東北、秋田、福島、茨城、宇都宮、東京、東京工業、一橋、福井、三重、和歌山、広島、徳島、九州工業、九州、鹿児島
- 【公立】 大阪府立、島根県立、北九州市立
- 【私立】 慶應義塾、早稲田、東京理科、法政、明治、同志社

Point

**03** 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

社員エンゲージメント向上につながる人的資本投資への取り組みとしては、DX人材の育成に継続して取り組みました。結果、DX資格取得者数もご覧のように大きく増加しています。

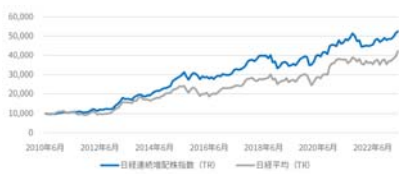
次に、事業活動の源泉である、人材の獲得については、新卒採用として、「34名」の優秀な学生が、この春、入社しました。約3か月にわたる新入社員研修も滞りなく終了し、早速、各プロジェクトにて、活躍しています。

最後に、働きやすさと働き甲斐の向上に向け、全社員を対象とした処遇改定(平均5%、最大30%アップ)と、人事制度改定(ジョブ型)を行いました。

今後も、人的資本投資への取り組みを継続し、「DX・デジタルのアドソル日進」への進化を図ってまいります。

### 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、構成銘柄のウエ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

外部評価面では、  
まず、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。

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・計算されています。

当社は、「新・中期経営計画:New Canvas 2026」の最終年度である  
2026年3月期(創立 50 周年)までの「16 期連続増配」を実現するべく、  
持続的な成長に向けた取り組みを進めています。

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。

新聞、雑誌、ウェブメディアなど幅広い媒体に対するPR活動

日経産業新聞 2023年5月29日付記事  
「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



<https://webreprint.nikkei.co.jp/r/E40905FEB79547C399358308F3DB5DE0/>  
(日本経済新聞社のサイトへリンクします。) ※掲載期限:2024年6月2日まで

資産運用メディア「わたしのIFA」 篠崎社長インタビュー

わたしのIFA

【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。)

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。)

月刊誌「株主手帳」8月号 「中期経営計画を読む」



この第1四半期において、当社の取り組みが  
ご覧の様々な媒体で紹介されました。

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。

## アドソル日進 会社概要

31

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 634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	9,390,189株 (2023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)

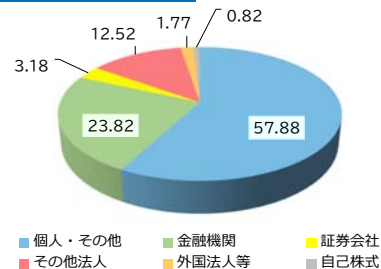
## Our Mission -私たちの使命-

## 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 (%)

(2023年3月31日現在)

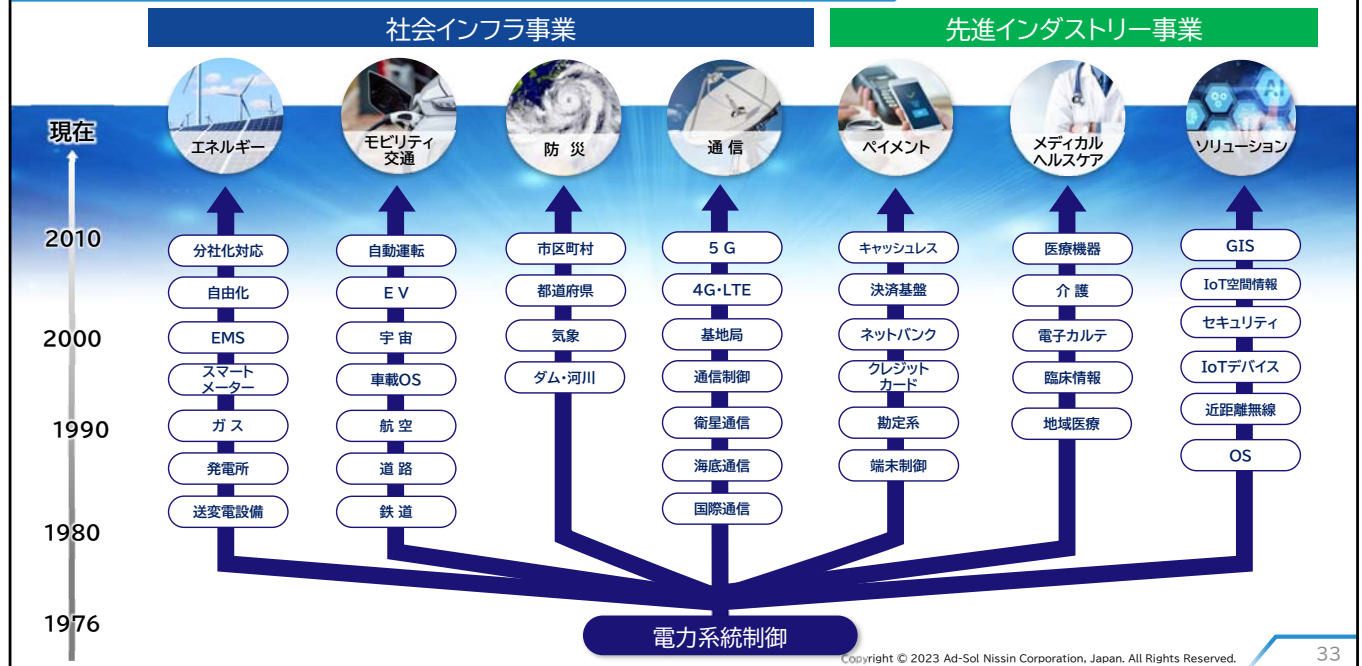


Copyright © 2023 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

32

- ・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  
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。

- ・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、信頼できるとさ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

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1四半期」のご説明は以上です。