2027年3月期 第2四半期(中間期)

決算説明資料

アドソル日進株式会社（TSE 3837）｜2026年11月5日

Ad-Sol Nissin

Index

1. 業績ハイライト

2. 2027年3月期 第2四半期(中間期)連結業績

3. 成長戦略の進捗

4. 2027年3月期 業績予想・配当予想

5. Appendix

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

01

業績ハイライト

- エグゼクティブサマリ
- 成長戦略の進捗

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

エグゼクティブサマリ

業績｜2027年3月期 第2四半期(中間期)

- 社会インフラ事業が堅調に推移。売上高は、前期大型案件の終息、今期受注大型案件の立上げが当初想定より緩やかに推移した結果、前年同期並みで着地
- データマネジメント・AI関連、コンサルティング等、高付加価値領域へのシフトが進展。収益性が向上した結果、**営業利益・営業利益率は過去最高を更新**
- 電力をはじめ、複数の大型案件が下期以降開発スタート予定。通期業績予想は据え置き。**4期連続最高業績更新を目指す**

売上高	営業利益	営業利益率
84.3 億円	11.8 億円	14.0 %
前年同期比 △0.8%	前年同期比 +7.5%	前年同期比 +1.0pt

売上高

社会インフラ事業のエネルギー(ガス)、交通・運輸、公共分野が好調に推移。

前期大型案件の終息、今期受注大型案件の一部(電力等)が当初想定より緩やかに推移した結果、前年同期並みで着地

営業利益

単価アップに加え、新・中期経営計画に基づく事業ポートフォリオ改革による高付加価値案件の増加が寄与し、売上総利益率が31.9%と中間期として過去最高に。

収益性向上が進展した結果、営業利益・営業利益率は過去最高を更新

中期経営計画の進捗

オファリングビジネス

- FDE型 企業価値可視化・構造化サービス「Refagram(リファグラム)」の提供を開始 P.20
- エネルギー、交通、まちづくりの注力3市場での提案・受注活動が伸長
  - ｜国立研究開発法人 防災科学技術研究所 P.22
  - ｜和歌山県 那智勝浦町 P.23
- 「D×DLeap(ディーディーリープ)」のサービスメニューを強化、AIデータマネジメントサービスを提供開始 P.24

次世代SIビジネス

- データマネジメントやアジャイル開発など高付加価値案件に対応
  - ｜東京ガス株式会社 P.25

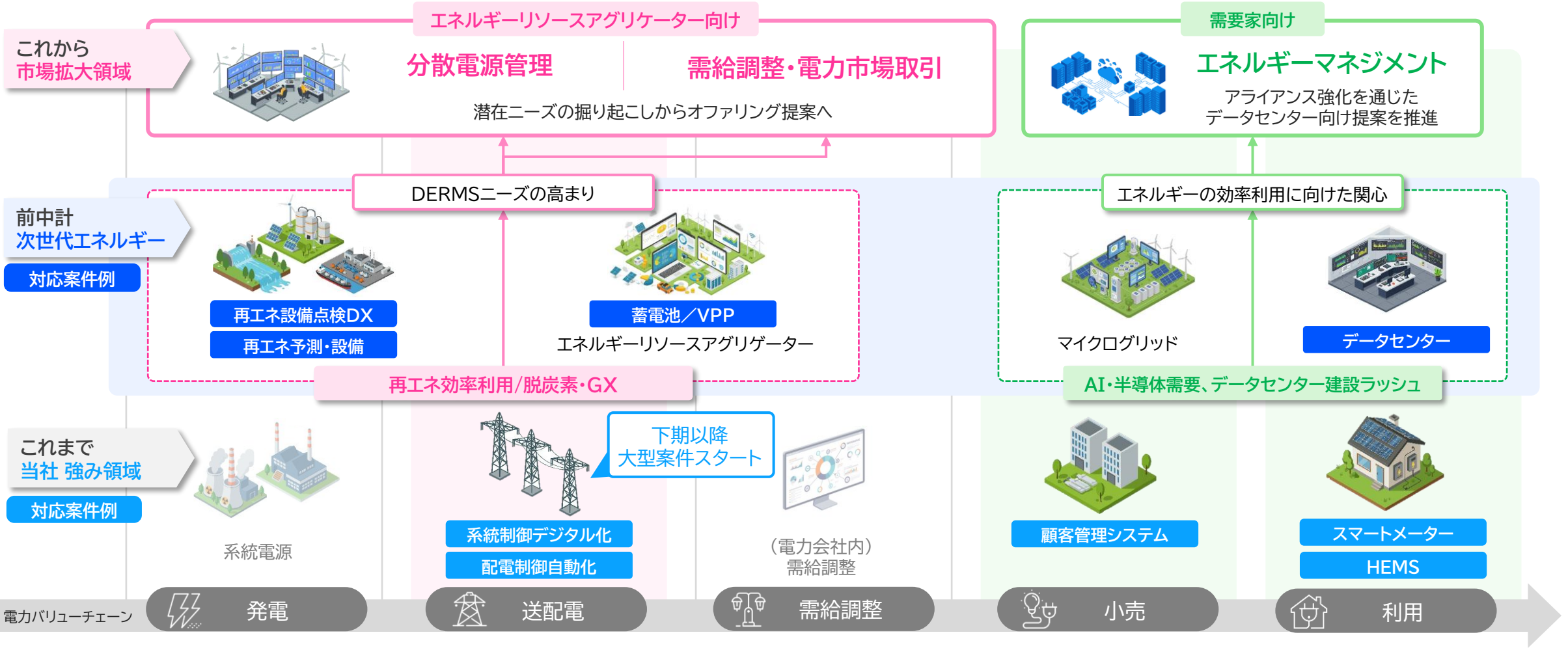
人的資本

- 2027年4月入社予定 新卒内定者 2026年10月に内定式を実施 **57** 名

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

成長戦略の進捗｜エネルギービジネスの成長シナリオ

- **分散電源管理**：脱炭素・GXの要請～再エネ拡大の本格化を契機に、分散電源管理（DERMS）ニーズが拡大
- **需給調整・電力市場取引**：電力バリューチェーンの拡張に伴う新規事業機会の獲得へ
- **エネルギーマネジメント**：AI・半導体需要、データセンター建設ラッシュによる電力消費増大を見据え、提案強化



※ DERMS（Distributed Energy Resource Management System）：分散電源管理システム

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

成長戦略の進捗｜事業環境と当社の対応方針

- AIをリスクではなく、**付加価値向上のドライバー**へ。
  上流工程へのシフトや開発生産性の向上による収益性向上に加え、AIビジネスの創出により事業機会を創出
- 事業ポートフォリオ改革が進展し、**データマネジメント／AI関連の案件構成比※は約40%**に拡大

※データマネジメントプロジェクト、及び案件工程にAI駆動開発を適用したプロジェクト数（工程の一部への適用を含む。重複案件は1件としてカウント）

	投資家から寄せられる主な質問	当社対応方針・取組み		
脅威	AIの進展による エンジニア代替リスク	エンジニアの 「質」を転換	「開発のみ」を担うシステムエンジニアは代替リスクが高い。 人・AIをマネジメントするコンサルタント・プロジェクトマネージャーの育成に注力	
	顧客における システム内製化	「伴走型」支援 体制強化	顧客の内製化ニーズに対し、上流工程にFDE型で支援。 FDE型 企業価値価値化サービス「Refagram」を提供開始	P.20
	AI活用に伴う コスト増	専門部署設置	AIビジネス推進部による統制（品質・コスト・ガバナンス）	
機会	上流工程へのシフト	AI最大活用 提案強化	コンサルタント・プロジェクトマネージャーの育成を加速させ、高収益案件を拡大	
	開発生産性の向上	「要所利用」で パフォーマンス最大化	Claude Codeの全社導入をはじめ、AI活用による開発生産性向上へ。 AI駆動開発案件が着実に拡大	
	AIビジネスの創出	AI活用前提の データ整備特化サービス	データマネジメントサービス「D×D Leap」のサービスメニューを強化し AIデータマネジメントサービスを提供開始	P.24

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

02

2027年3月期 第2四半期(中間期)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
- キャッシュ・フロー計算書

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期(中間期)連結業績 | 損益計算書

(百万円)	26/3 2Q 実績	27/3 2Q 実績	増減額	増減率(%)
売上高	8,506	8,438	△67	△0.8
社会インフラ事業	5,490	5,963	473	8.6
先進インダストリー事業	3,016	2,475	△541	△18.0
うち、ソリューション事業	596	647	51	8.7
売上総利益	2,536	2,690	154	6.1
売上総利益率(%)	29.8	31.9	-	-
販売管理費	1,432	1,504	71	5.0
販売管理費率(%)	16.8	17.8	-	-
営業利益	1,103	1,185	82	7.5
営業利益率(%)	13.0	14.0	-	-
経常利益	1,136	1,208	72	6.4
経常利益率(%)	13.4	14.3	-	-
中間純利益	750	855	104	13.9
中間純利益率(%)	8.8	10.1	-	-

POINT

売上高

社会インフラ事業が堅調に推移

前期大型案件の終息、今期受注大型案件の立上げが当初想定より緩やかに推移した結果、前年同期並みで着地

売上総利益

売上総利益率 中間期として過去最高

単価アップに加え、
今期特に注力するデータマネジメントやAI関連、コンサルティング等の高収益案件が増加

営業利益

営業利益・率ともに過去最高を更新

中期経営計画に基づく事業拡大を見据えて大幅に増強した新入社員の人件費・研修費用などによる販売管理費の増加を、売上総利益率の良化が吸収

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期(中間期)連結業績 | セグメント別業績 1. 売上高

(百万円)	26/3 2Q		27/3 2Q			
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減額	増減率(%)
全社	8,506	100.0	**8,438**	100.0	△67	△0.8
社会インフラ事業	5,490	64.5	**5,963**	70.7	473	8.6
エネルギー	4,065	47.8	**3,979**	47.2	△86	△2.1
交通・運輸	628	7.4	**822**	9.7	193	30.8
公共	614	7.2	**873**	10.4	259	42.2
通信・ネットワーク	181	2.1	**288**	3.4	107	59.2
先進インダストリー事業	3,016	35.5	**2,475**	29.3	△541	△18.0
製造	687	8.1	**595**	7.1	△91	△13.3
サービス	1,806	21.2	**1,538**	18.2	△268	△14.9
エンタープライズ	522	6.1	**340**	4.0	△181	△34.8
うち、ソリューション事業	596	7.0	**647**	7.7	51	8.7

POINT

社会インフラ事業

DX・モダナイゼーション対応拡大

【 エネルギー 】
- 電力領域 :次期大型案件(脱ホスト等)を受注。新市場「分散電源管理」「需給調整」領域に挑戦
- ガス領域 : 制度対応、モダナイゼーション案件(システム基盤のクラウドリフト・刷新等)や、「AgileLeap(アジャイルリープ)」を活用したシステム構築対応などが好調

【 交通・運輸 】
- 鉄道関連システムが大幅に増収

【 公共 】
- 安全保障関連システムが好調

先進インダストリー事業

データマネジメント/AIへの特化・構造改革

次世代SIビジネス推進に向けた事業ポートフォリオ改革を推進。上記影響、前期大型案件終了の反動等もあり減収

AI駆動開発・AIネイティブ開発による生産性向上、高付加価値なAIデータマネジメントサービスの展開を加速

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

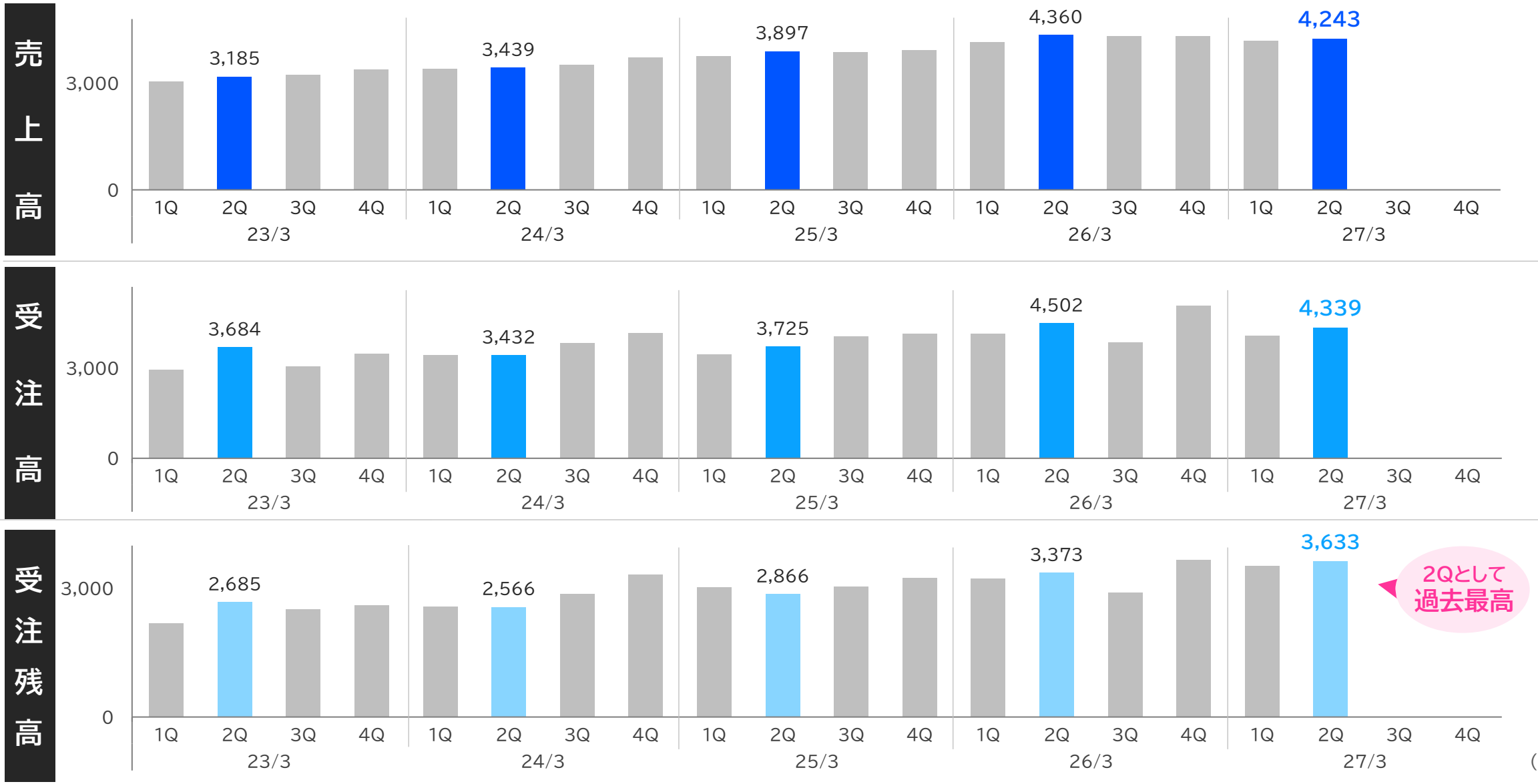
2027年3月期 第2四半期(中間期)連結業績 | セグメント別業績 2. 受注高・受注残高

受注高　：　前期大型案件受注(サービス)の反動による影響
受注残高：　第2四半期として過去最高を更新

(百万円)	受注高				受注残高			
	26/3 2Q	27/3 2Q			26/3 2Q	27/3 2Q		
	実績	実績	増減額	増減率(%)	実績	実績	増減額	増減率(%)
全社	8,631	8,404	△226	△2.6	3,373	3,633	259	7.7
社会インフラ事業	5,582	5,983	400	7.2	2,217	2,446	228	10.3
エネルギー	4,074	3,859	△214	△5.3	1,783	1,766	△16	△0.9
交通・運輸	693	751	57	8.4	195	195	△0	△0.1
公共	642	1,057	415	64.7	185	346	161	87.3
通信・ネットワーク	172	314	142	82.7	53	137	83	155.4
先進インダストリー事業	3,048	2,421	△627	△20.6	1,155	1,187	31	2.7
製造	684	629	△54	△8.0	203	252	49	24.3
サービス	1,882	1,459	△422	△22.5	798	819	20	2.5
エンタープライズ	482	331	△150	△31.2	153	115	△38	△24.8

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

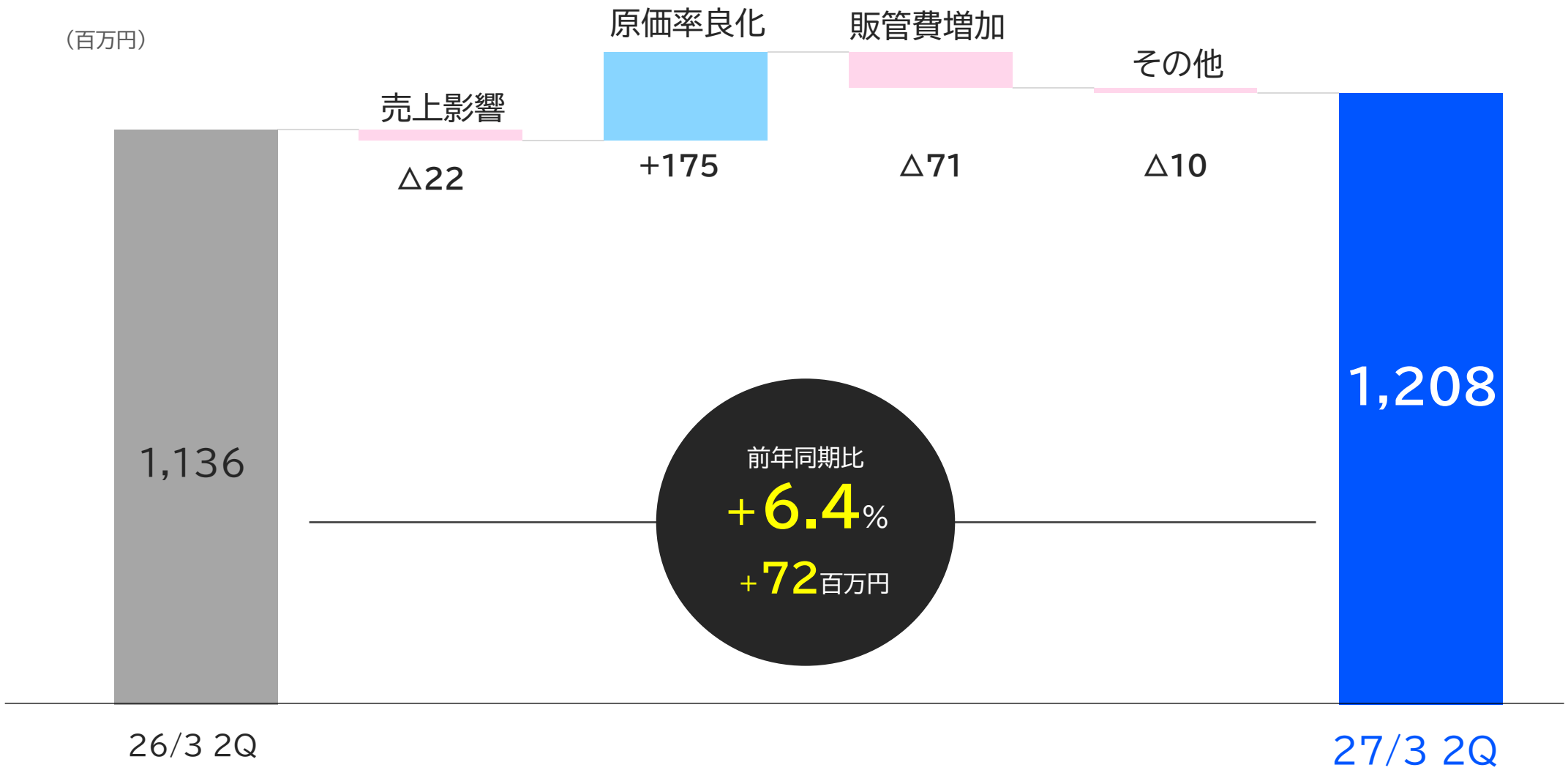
2027年3月期 第2四半期(中間期)連結業績 | 四半期推移



Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期(中間期)連結業績 | 経常利益 増減分析

原価率の良化が販売管理費の増加(新入社員 人件費・研修費用等)を吸収し、増益

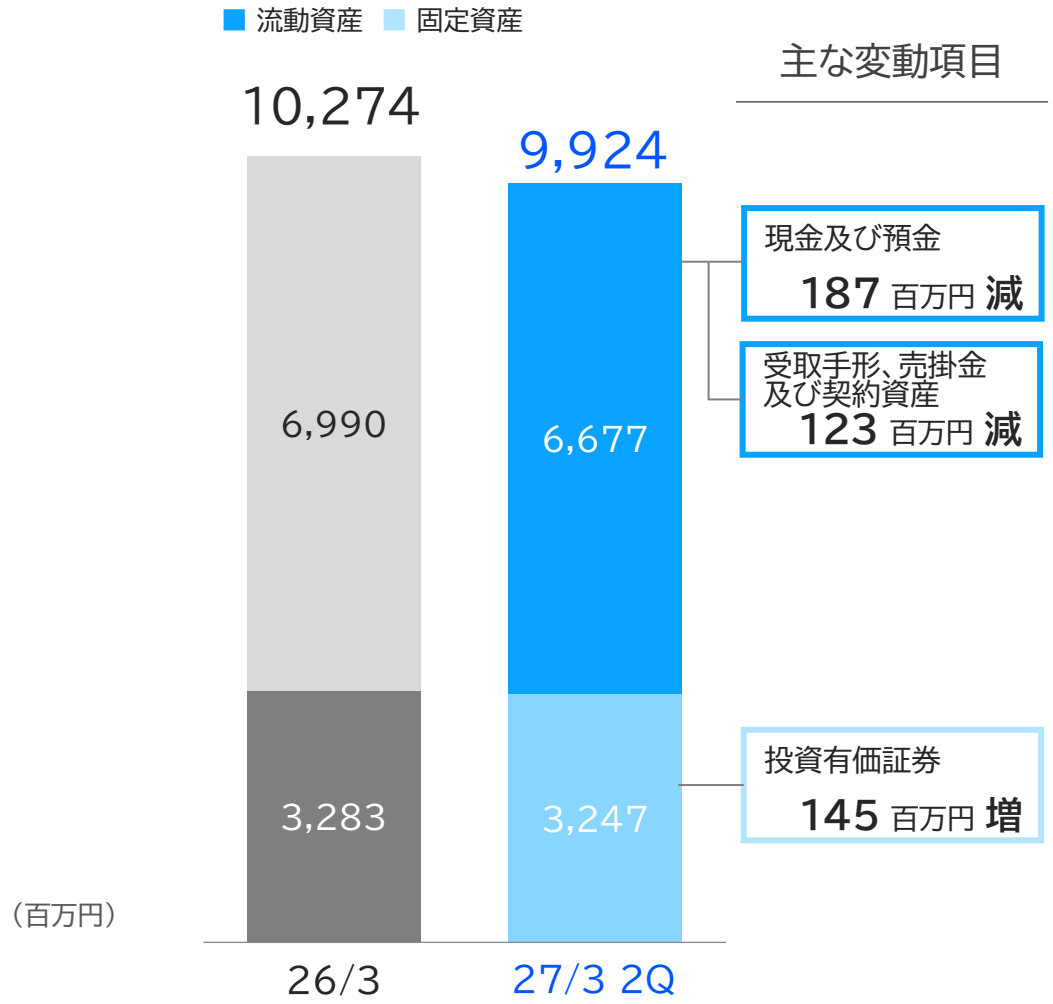


Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期(中間期)連結業績 | 貸借対照表

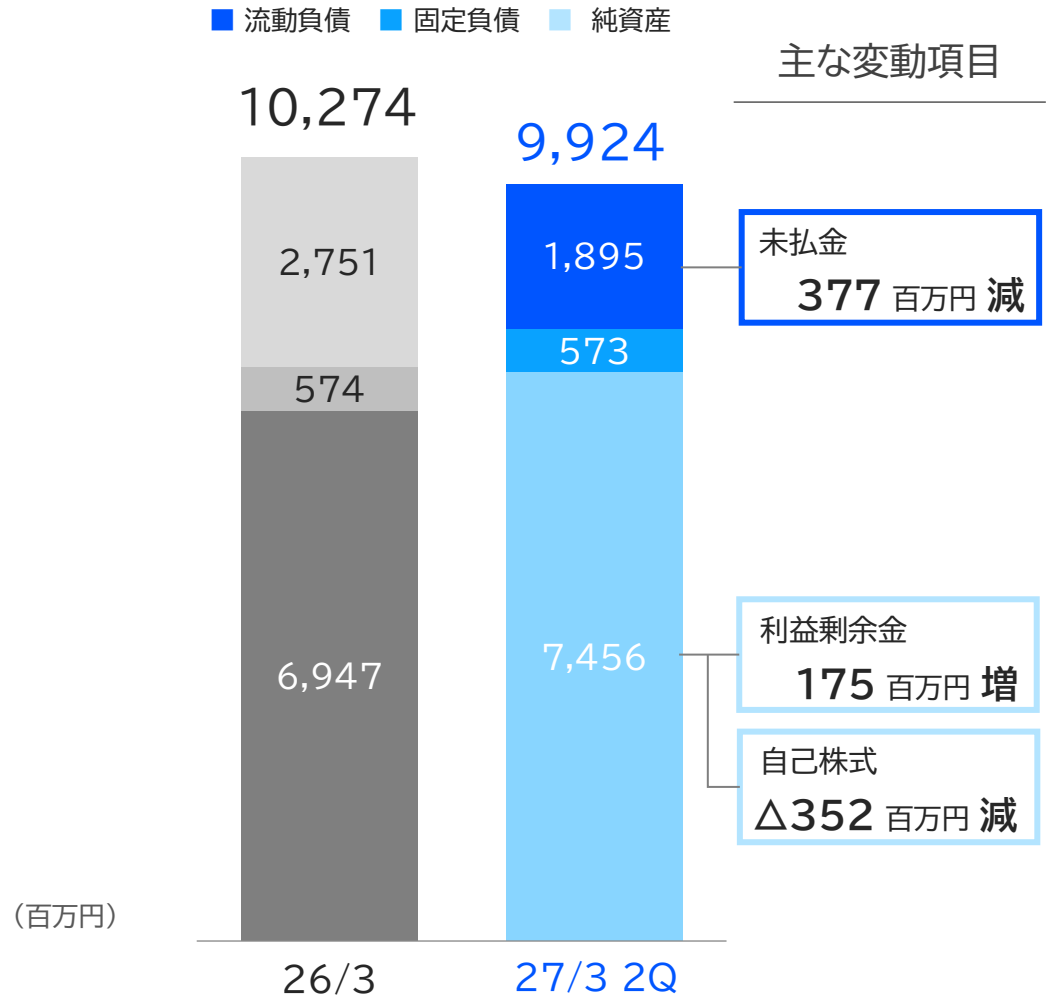
資産

・総資産 **99億円**



負債・純資産

・自己資本比率 **74.1%**



Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

2027年3月期 第2四半期(中間期)連結業績 | キャッシュ・フロー計算書

	26/3 2Q	27/3 2Q	主な変動要因	
営業活動によるCF	394	274	税金等調整前中間純利益	1,208
			賞与引当金の増減額	△125
			売上債権の増減額(△は増加)	138
			未払金の増減額(△は減少)	△370
			未払消費税等の増減額(△は減少)	△149
			法人税等の支払額	△481
投資活動によるCF	△6	10		
財務活動によるCF	△305	△472	配当金の支払額	△471
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,969	2,754		

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

03

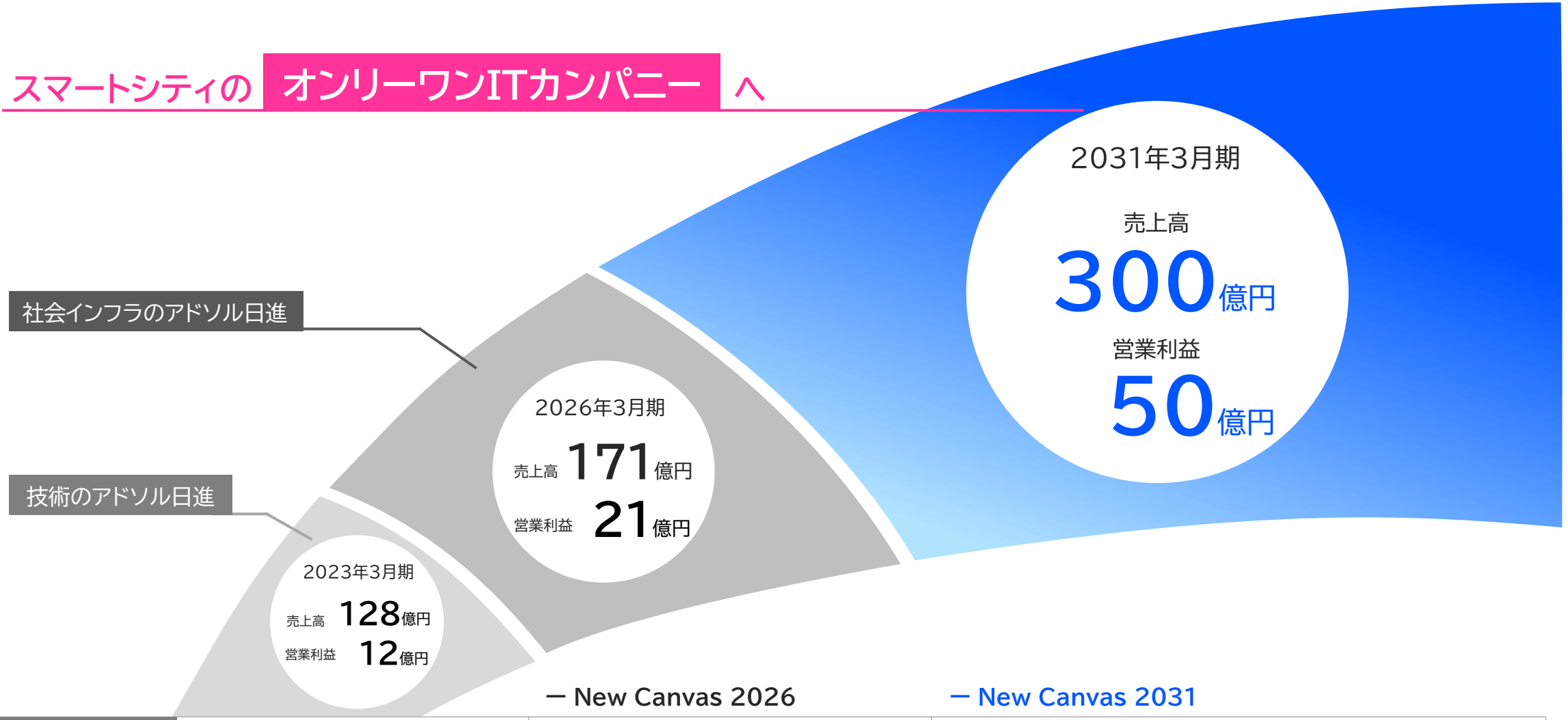
成長戦略の進捗

- 中期経営計画 New Canvas 2031
- 2027年3月期 注力ポイント
- オファリングビジネス
- 次世代SIビジネス

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

再掲 中期経営計画 New Canvas 2031｜経営目標

スマートシティの オンリーワンITカンパニー へ



	ー New Canvas 2026	ー New Canvas 2031
提供価値	人材・技術	社会インフラに特化したITシステム	顧客の市場競争力に資するITシステム
顧客期待	工数・動員力	RFP対応（システム設計・要件定義）	社会課題をITで解決
取引先	メーカー・SIer	エンドユーザー / メーカー・SIer	エンドユーザーとの直接取引拡大
ポジション	2次請け	協業パートナー	共創パートナー

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

再掲 中期経営計画 New Canvas 2031｜事業ポートフォリオ構想

中期経営計画 | New Canvas 2026 | New Canvas 2031（27/3~31/3） | 31/3 売上構成比

事業戦略

成長事業

01 次世代の新たなビジネスの柱
オファリングビジネス

- コンサルティング：当社独自の強みを活かした経営層向け提案
- SIサービス：コンサルティングからのワンストップサービス

ベースロード

02 持続的成長の源泉
次世代SIビジネス

高度化・複雑化する顧客ニーズに
的確・柔軟に対応するシステム開発

03 新技術対応

オファリング／次世代SIを支える
新たな技術の習得～ビジネス適用～拡大

売上・利益最大化
約10%
資本投下
10%~20%
再投資
キャッシュ創出
70%~80%

ターゲット市場

- 次世代エネルギー
- スマートインフラ／スマートライフ
- エンタープライズDX／モダナイゼーション

→ **社会インフラが主要市場**
スマートシティのテーマに
注力領域を再定義

- エネルギー
- 交通
- まちづくり

基盤戦略

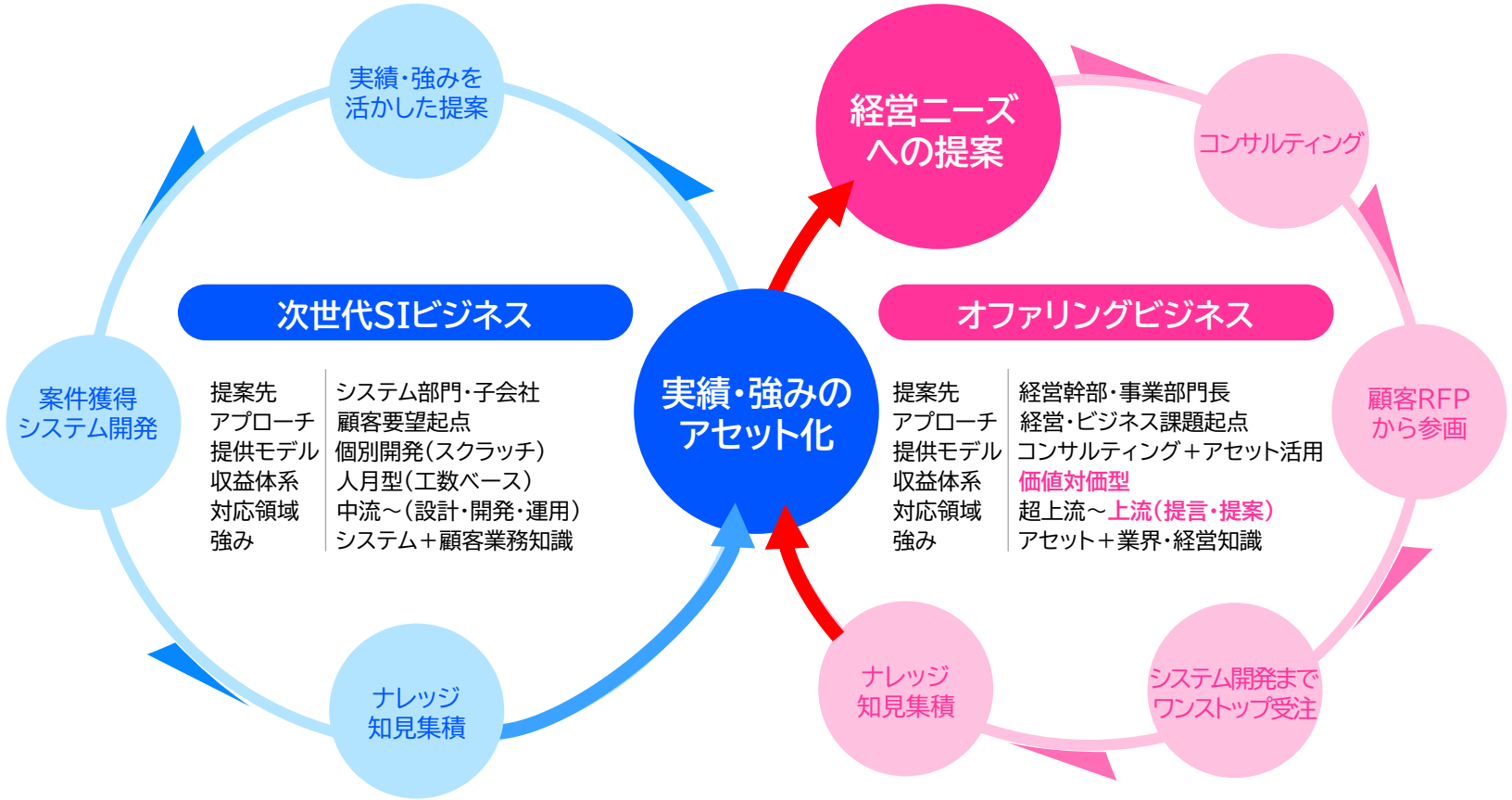
事業成長と資本収益性を支える経営基盤の強化 ― 事業の変革を支えるとともに、戦略推進を加速 → キャピタルアロケーション最適化

04	05	06	07	08
人的資本	M&A / アライアンス	社内DX / AX推進	財務 / キャピタルアロケーション	株主還元

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

再掲 中期経営計画 New Canvas 2031｜次世代SIビジネスとオファリングビジネスの循環モデルの実現へ

多様化・高度化するニーズに対応し、さらなる成長を遂げるため
次世代SIへの対応力を強化するとともに、**実績・強みのアセット化によるオファリングビジネス**に挑戦



中核人材	次世代SIビジネスの推進 / オファリング契機のSI対応	経営ニーズに対するオファリング提案
	テクノロジーコンサルタント プロジェクトマネージャー	トップコンサルタント

循環モデル実現に向けた投資

現在の事業から安定的に創出されるキャッシュを原資に、次世代SIビジネスとオファリングビジネスの循環モデル確立に向け投資を行う

01 人的資本

事業戦略を支え、推進を担う人材の採用・育成に注力

- トップコンサルタント
- テクノロジーコンサルタント
- プロジェクトマネージャー

02 最先端技術(アセット)

オファリング／次世代SIを支える新たな技術の習得～ビジネス適用～拡大
(AIネイティブ開発・データマネジメント等)

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

2027年3月期 注力ポイント

オファリングビジネス

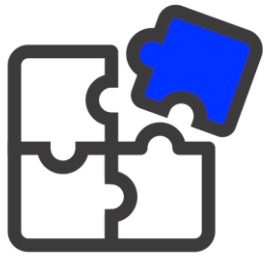
実績・強みのアセット化による
潜在ニーズへの提案



**オファリング推進に向けた
新サービス提供開始**

次世代SIビジネス

高度化・複雑化する顧客ニーズに
的確・柔軟に対応するシステム開発



**注力3領域における
提案・開発が進捗**

新技術対応

オファリング／次世代SIを支える
新たな技術の習得～ビジネス適用～拡大



**AI駆動開発
データマネジメント案件が拡大**

持続的な成長に向けて

事業成長と資本収益性を支える経営基盤の強化｜事業の変革を支えるとともに、戦略推進を加速

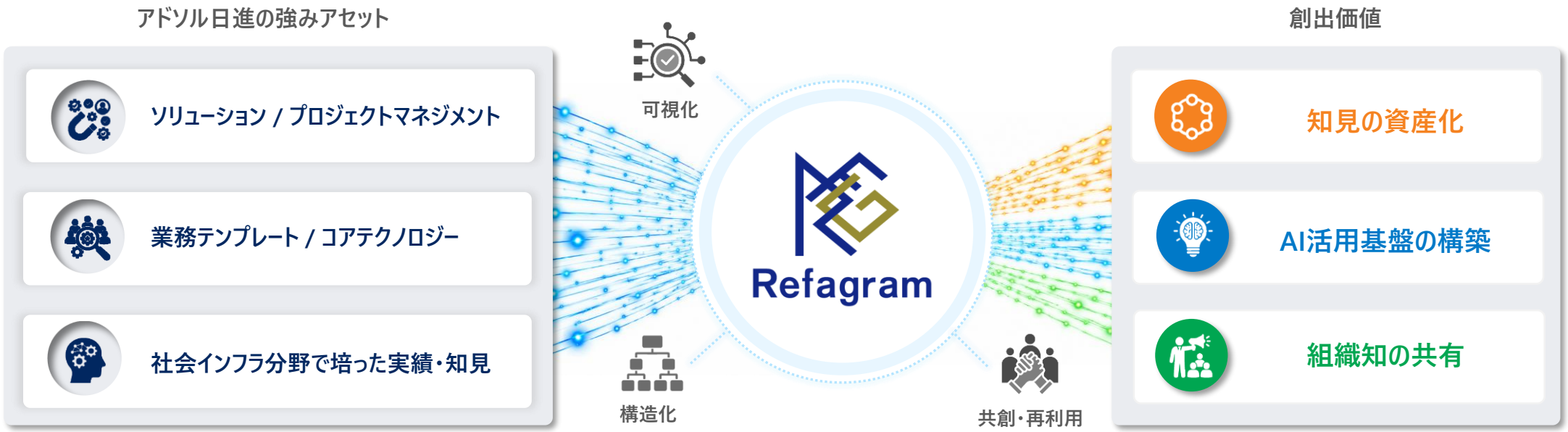
Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

オファリングビジネス｜FDE型 企業価値可視化・構造化サービス Refagram（リファグラム）

- 中期経営計画の新成長事業「オファリングビジネス」の基盤となる新サービス「Refagram」を提供開始
- **社会インフラ分野で培ってきた強みアセット**を軸に、「知見の資産化」「AI活用基盤の構築」「組織知の共有」をサポートする**FDE型の企業価値可視化・構造化サービス**として拡大を図る

Refagramの提供価値

見えない価値を かたち にする

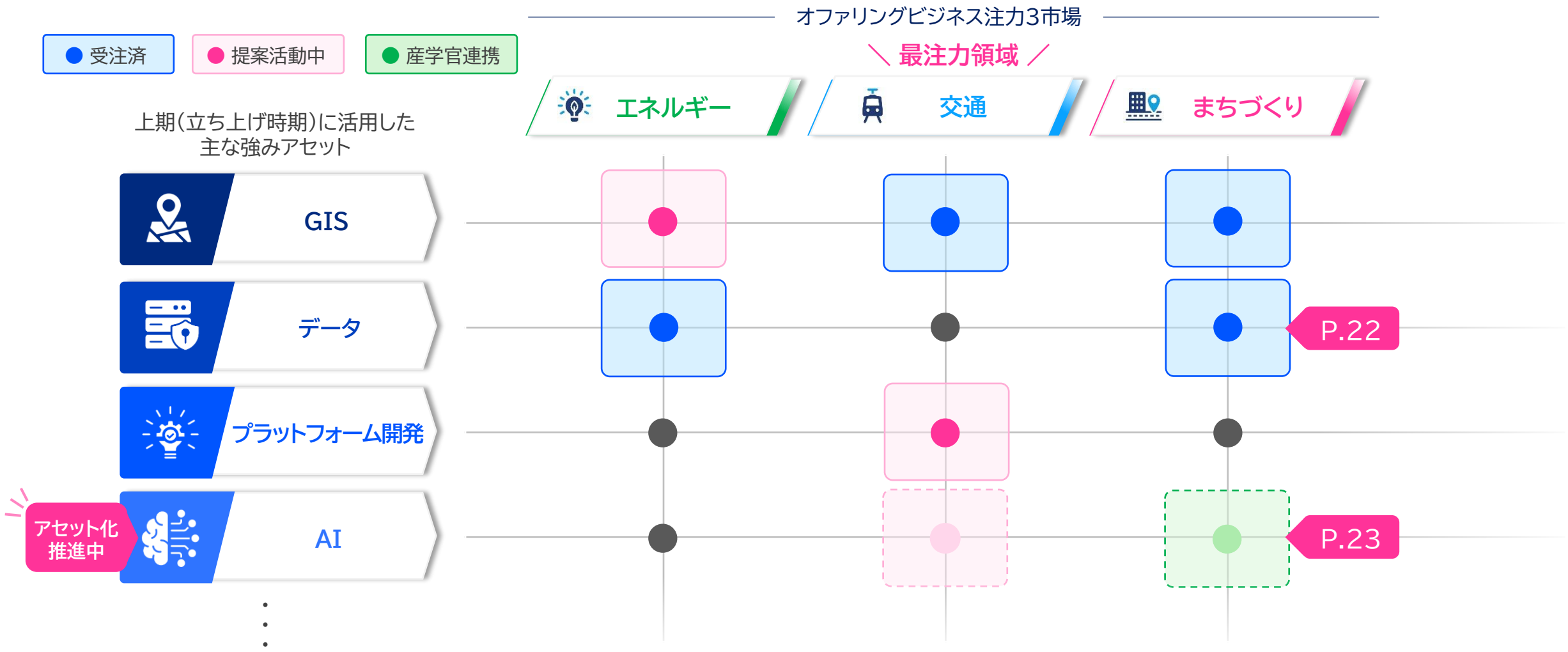


※1 Refagram サービスサイト：https://adniss.jp/sol-top/refagram.html
※2 FDE（Forward Deployed Engineer）：顧客の業務や組織を深く理解し、課題発見からシステム実装・運用までを伴走型で支援するアプローチのこと

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

オファリングビジネス｜進捗

エネルギー、交通、まちづくりの注力3市場に対し、当社独自の強みアセットを活かした提案活動を展開。
引き続き案件受注～拡大を図る



Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

オファリングビジネス｜注力領域 まちづくりにおける対応事例 ①

- 防災科研から、「SIP4D」等を用いた災害情報配信実証を受注
- GIS（地理情報システム）技術を活用し、
  防災DXに求められる大容量の時系列地理空間データの高速配信・可視化技術を検証

**災害発生直後から刻々と変化する情報を関係機関が迅速に共有し
状況把握や意思決定に活用できる災害情報配信基盤の実現に貢献へ**



国立研究開発法人
防災科学技術研究所

防災・減災分野における情報活用高度化を推進

● 防災科研が開発・運用する情報流通基盤

基盤的防災情報流通ネットワーク
SIP4D

マルチセンシングデータの常時解析・可視化・共有システム
SIP4D-Sens

災害動態意思決定支援システム
SIP4D-DDS

**時系列地理空間データ
（大容量・高更新度）**

気象データ　被害推定情報　各種センサーデータ　など

アドソル日進

大容量の地理空間データの高速配信・可視化技術を実証

GIS（地理情報システム）の知見・技術を活かした「ベクトルタイル化」による配信データの軽量化など技術的な実現性と課題を明らかにすることを目指す

ベクトルタイル化とは

数値化された地理データ（ベクターデータ）を、インターネット等で配信しやすいよう格子状の細かい領域（タイル）に分割・変換する技術。従来の画像データ（ラスタータイル）と比べ、データ量が小さく、通信の高速化が可能

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

オファリングビジネス｜注力領域 まちづくりにおける対応事例 ②

- 和歌山県 那智勝浦町、慶應義塾大学SFC研究所、アドソル日進が産官学連携協定を締結
- AI・宇宙衛星データ・GISを活用した「**海洋DX**」を推進。
  藻場再生やブルーカーボン創出を通じた「**未来の海とまちづくり**」の実現へ

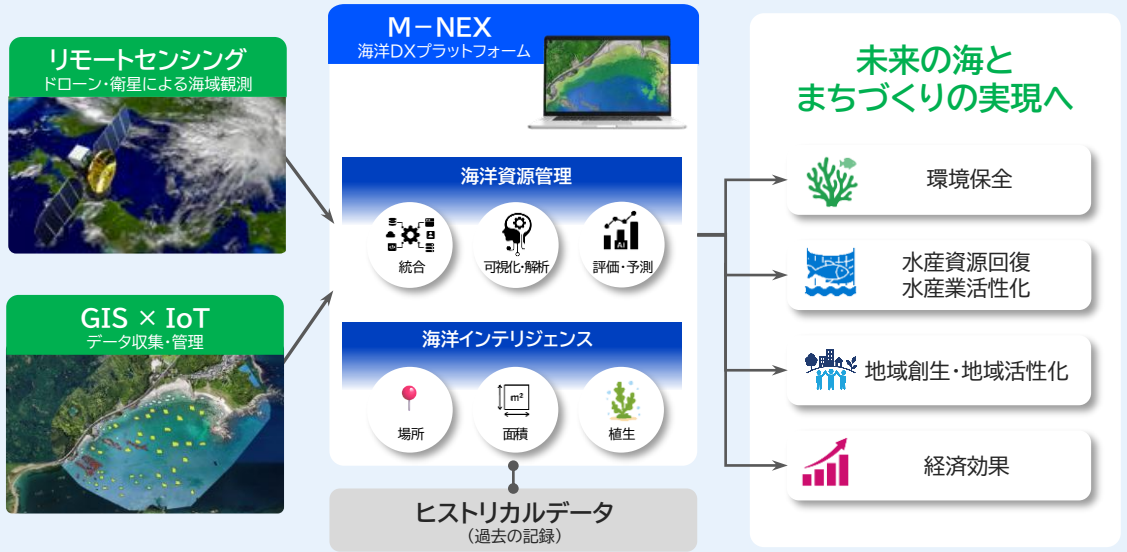


（写真左から）
アドソル日進　篠﨑社長、那智勝浦町　堀町長、慶應義塾大学　厳名誉教授

那智勝浦町の取組み

2020年12月「ゼロカーボンシティ宣言」を公表。
その一環として「藻場をつくり、守り、活かし、未来の海と地域を次世代へつなぐ」を基本理念とした「藻場造成マスタープラン」を推進

M-NEXによる海洋DXで豊かな海の資源を可視化



※1 ブルーカーボン：沿岸・海洋生態系が光合成によりCO_2を取り込み、その後海底や深海に蓄積される炭素のこと
※2 M-NEX：脱炭素社会や持続可能なまちづくりの支援を目的に、SFC研究所とアドソル日進が共同開発したデータ活用プラットフォーム

（注）画像の一部にGoogle地図を利用しています

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

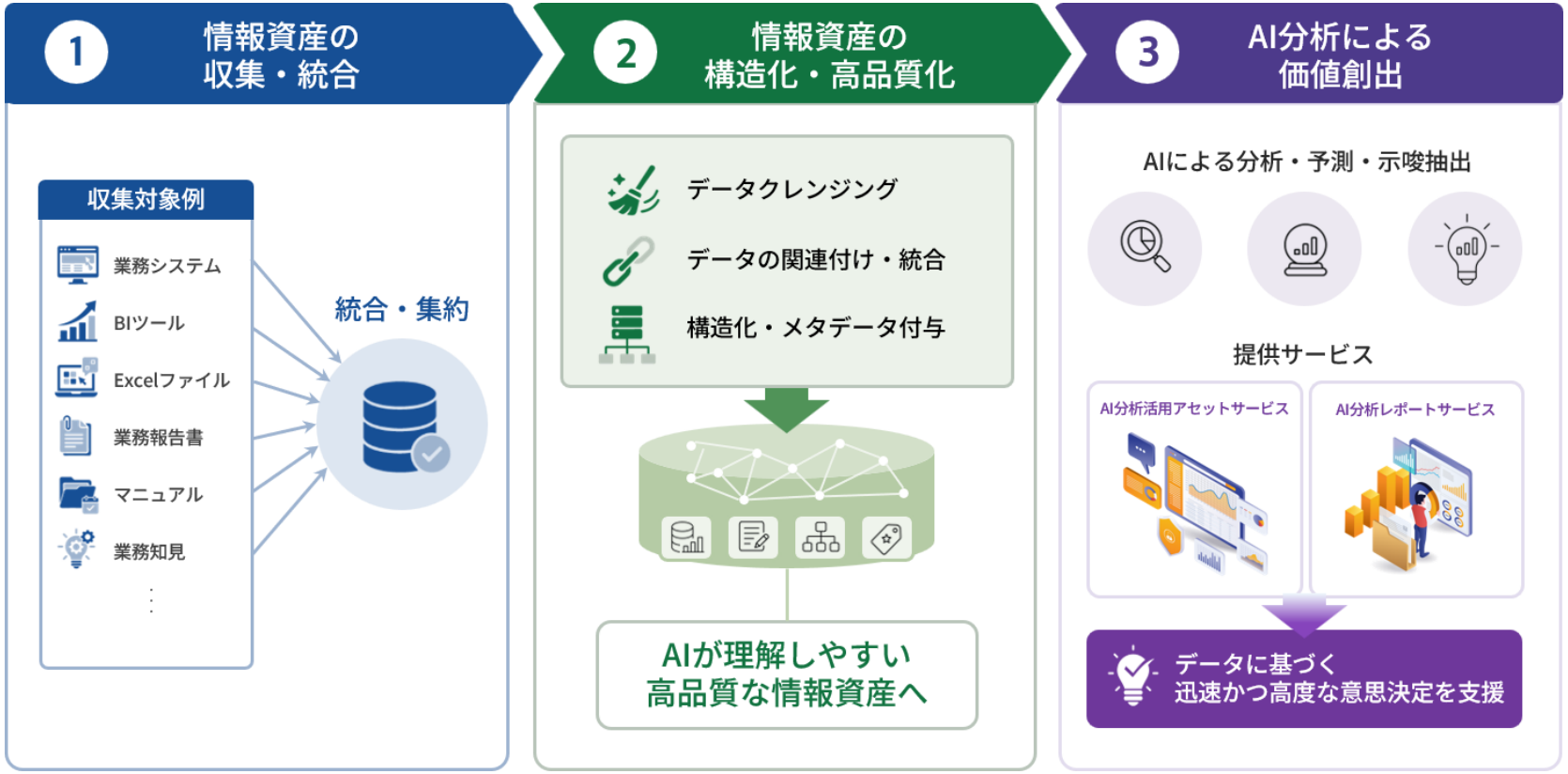
オファリングビジネス｜D×DLeap（ディーディーリープ）のサービスメニューに「AIデータマネジメントサービス」を拡充

企業内に分散するデータや業務知見を収集・統合・構造化し、
AIによる分析・活用が可能な情報資産として再構築するAIデータマネジメントサービスを提供開始

D×DLeap

分散データをAIで活用できる情報資産へ

「収集・統合」「構造化・高品質化」「AI分析による価値創出」の3ステップで
データマネジメントからAI活用による価値創出までを一貫して支援



※ D×DLeap サービスサイト：https://adniss.jp/leapx/ddleap.html

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

次世代SIビジネス｜注力領域 エネルギーにおける対応事例

- 東京ガスの「蓄電池ネットワークサービス」向けエネルギーエンゲージメントWEBアプリを受注・開発
- アジャイル開発特化型サービス「AgileLeap」を活用し、
  日越スクラムチームによる共創型アジャイル開発で家庭用蓄電池の新たな顧客体験創出を支援



（写真左から）
東京ガス株式会社　カスタマー＆ビジネスソリューションカンパニー　設備ソリューション開発部
大久保 様、佐久間 様、稲垣 様、アドソル日進　スマートGX事業部　板山

背景

再生可能エネルギーの普及に伴い、家庭用蓄電池の導入が拡大。
東京ガス様は、電力需給状況に応じて家庭用蓄電池を最適制御する
「蓄電池ネットワークサービス」を展開

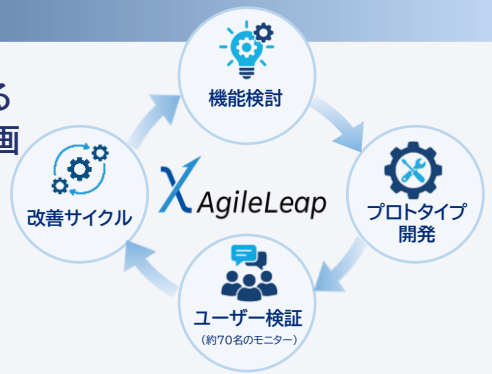
サービスの課題

利用者が、**蓄電池の制御状況**や**社会への貢献度**を実感しにくい

東京ガス様の取組み

**利用者の参加状況や社会貢献度を可視化する
エネルギーエンゲージメントWEBアプリを企画**

アドソル日進は、共創型アジャイル開発により
利用者のフィードバックを取り込みながら
サービスの継続的な改善を支援



成果

2026年11月
サービス提供開始

東京ガス様のGX施策と
新たな顧客体験創出を支援

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

04

2027年3月期 業績予想・配当予想

- 2027年3月期 業績予想
- 2027年3月期 配当予想

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

2027年3月期 業績予想

4期連続 最高業績(売上高・利益)達成に向けて

- 2026年5月12日に発表した業績予想から変更なし
- 来期以降も継続する大型案件(エネルギー：脱ホスト/モダナイゼーション)が開発スタート予定。
  DX・AI・デジタル化をキーワードとした顧客の旺盛なIT投資意欲のもと、当社への強い引き合いが継続
- 中長期的な成長・拡大に向けて、
  人材育成や、AI・データマネジメント等の新技術の強化に向けた積極的な投資を実行

(百万円)	26/3	27/3	増減額	増減率(%)
売上高	17,151	18,200	+1,048	+6.1
営業利益	2,145	2,400	+254	+11.9
営業利益率 (%)	12.5	13.2	+0.7P	-
経常利益	2,215	2,470	+254	+11.5
経常利益率 (%)	12.9	13.6	+0.7P	-
当期純利益	1,511	1,610	+98	+6.5
当期純利益率 (%)	8.8	8.8	+0.0P	-

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

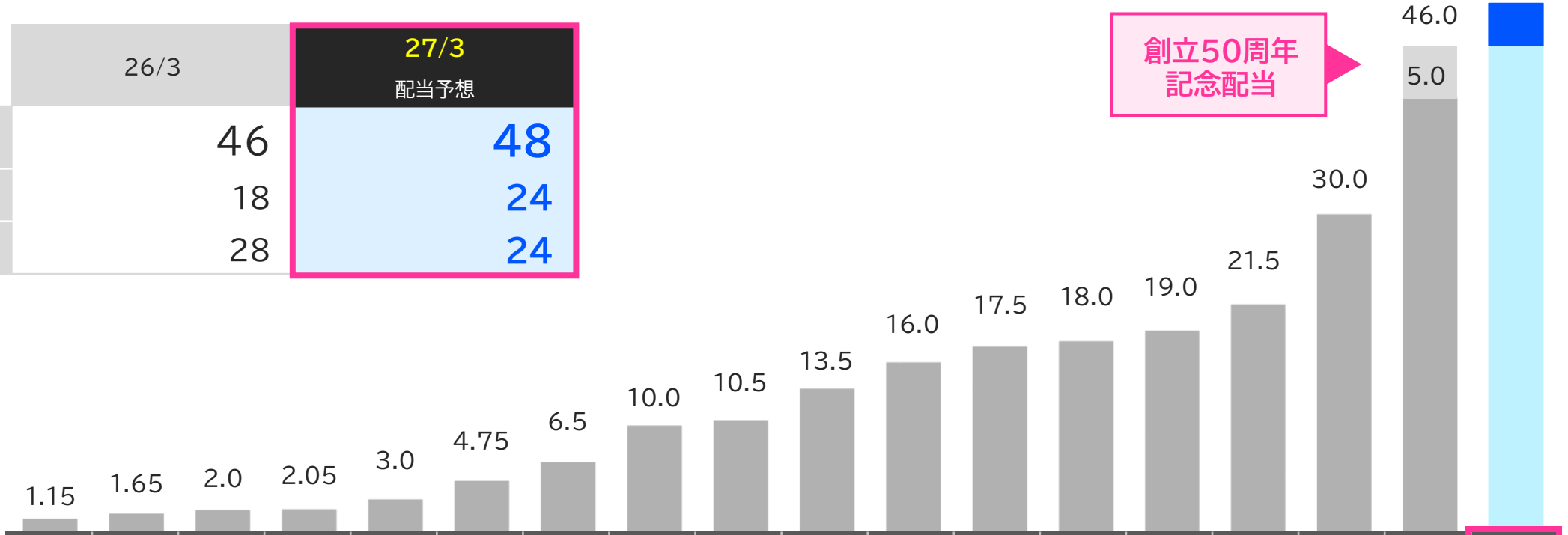
2027年3月期 配当予想

17 期連続増配へ

(円)	26/3	27/3 配当予想
年 間	46	48
中 間	18	24
期 末	28	24

48円

創立50周年記念配当



	10/3	11/3	12/3	13/3	14/3	15/3	16/3	17/3	18/3	19/3	20/3	21/3	22/3	23/3	24/3	25/3	26/3	27/3 (予想)
1株当たり当期純利益(円)※	1.5	5.40	4.41	6.8	9.95	13.17	16.25	29.59	30.65	37.95	44.99	48.65	42.30	45.20	52.54	65.80	86.85	95.61
1株当たり配当金(円) ※	1.15	1.65	2.0	2.05	3.0	4.75	6.5	10.0	10.5	13.5	16.0	17.5	18.0	19.0	21.5	30.0	46.0	48.0
ROE	1.6%	5.5%	4.4%	6.3%	8.8%	10.4%	11.5%	18.8%	17.2%	18.9%	19.8%	17.2%	14.2%	13.6%	14.3%	17.2%	22.2%	22.7%
配当性向	74.7%	30.9%	45.4%	30.7%	30.2%	36.1%	40.0%	33.8%	34.3%	35.6%	35.6%	36.0%	42.5%	42.0%	40.9%	45.6%	53.0%	50.2%
DOE	1.2%	1.7%	2.0%	1.9%	2.7%	3.8%	4.6%	6.4%	5.9%	6.7%	7.0%	6.2%	6.0%	5.7%	5.8%	7.7%	11.6%	11.4%

※ 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（2014年1月1日に1株につき3株、2016年10月1日に1株につき2株、2025年4月1日に1株につき2株の株式分割を実施）。

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

注意事項

- 本資料はいかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。
- 本資料における将来予想に関する記述につきましては、現在における目標や見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づいており、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。確約や保証を与えるものではなく、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。それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。
- 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、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。
- 今後、情報・将来の出来事等に変化等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。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
本 社　東京都港区港南4-1-8 リバージュ品川
経営企画室　広報・IR担当　（ir@adniss.jp）

05

Appendix

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

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	代表取締役社長　篠﨑　俊明
従業員数	連結　723名（2026年4月1日現在）
売上高	171.5億円（2026年3月期）
上場市場	東証プライム　3837
発行済株式数	17,289,930株（2026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）

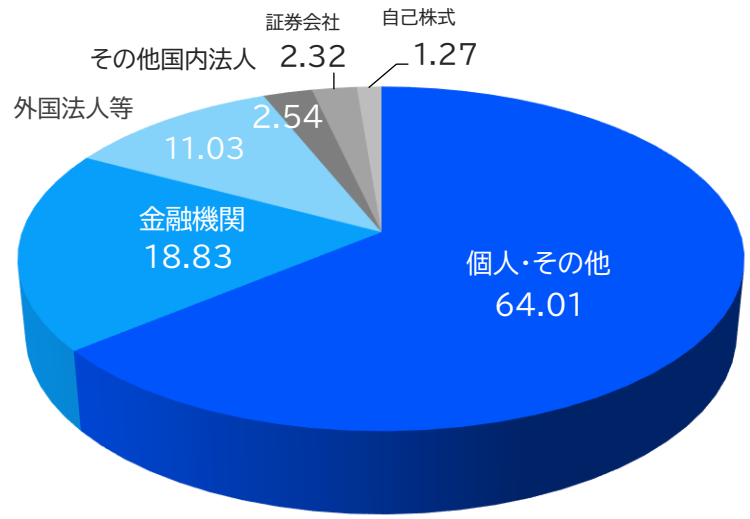
Our Mission -私たちの使命-

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

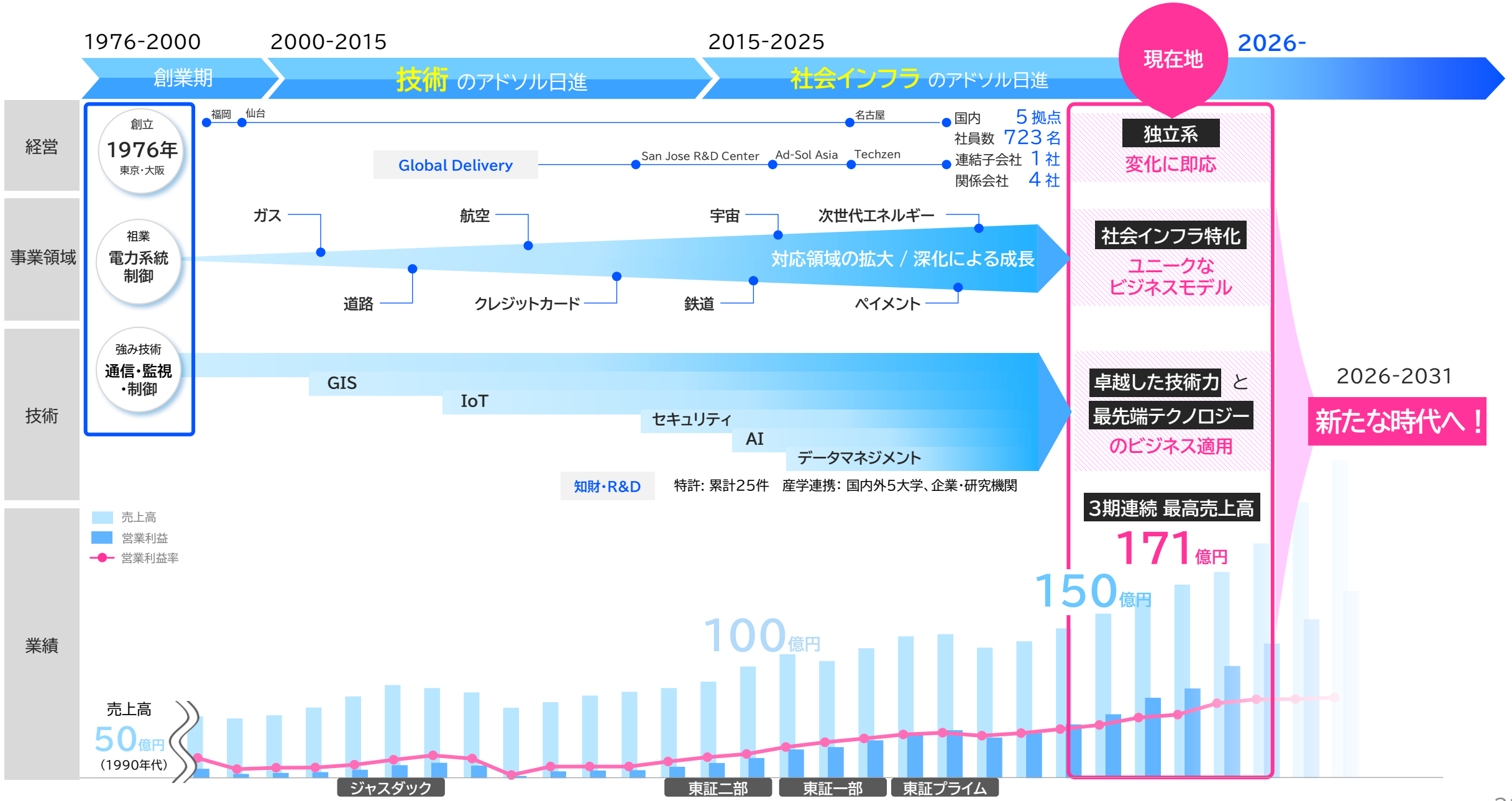
株式保有割合（%）

（2026年9月30日現在）



Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

創立50年－「技術のアドソル日進」から「社会インフラのアドソル日進」へ進化　そして新たな時代へ



Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

グローバル・デリバリー体制

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



Appendix

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

ソリューション一覧

Appendix

オファリング/FDE型	Refagram リファグラム	見えない価値をかたちにするー 企業価値可視化・構造化サービス
GIS 地理情報システム	COCOYA	店舗情報マッピングサービス
	DOCOYA	AI機能搭載・SaaS型 商圏分析ソリューション
	ArcGIS	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	uSIGMA ユーシグマ	屋内・屋外の位置情報をシームレスに見える化
企業変革ソリューション LeapX	AgileLeap アジャイルリープ	DXによるビジネス変革と素早い価値提供に貢献
	CloudLeap クラウドリープ	クラウド上に持続可能かつ効率的なITシステムを構築
	D×DLeap ディーディーリープ	データドリブンによるビジネス変革の迅速化・高度化を支援
AI	+AIdea プラスアイデア	AI活用に安心と信頼をー AIコンサルティング＆エンジニアリングサービス
グローバル	+Global プラス グローバル	DX推進の鍵を握る”価値・安全・成長”を一体支援するグローバルITサービス
	Techkan	AI開発時代に“誰でも実践できる”アジャイル開発をープロジェクト管理プラットフォーム

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

研究開発

Point 01 AI研究所



お客さまのDXやビジネス変革に貢献すべく、先進AI技術の研究・AIシステム構築・AI人材育成等を推進。
当社AIサービスの高度化と新たな価値創出に取り組んでいます。

- **産総研「AI品質向上プロジェクト」への参画**
- **自社開発の生成AIサービス「AdsolChat」の構築**
- **宇宙衛星データ活用へ「チーム Space Data Lab」を結成**

Point 02 サンノゼR&Dセンター



世界の最先端テクノロジーの中心地であるシリコンバレーで日々生まれる知見・技術を調査・研究し、日本に届けることで、未来を切り拓く挑戦を続けています。

現地のトレンド調査や日系企業とのリレーション構築を通じ、技術力の強化に加えて、日本での新たなビジネス機会の創出に注力しています。

Point 03 産学連携



国内外の大学との産学連携・共同研究や学会活動等を通じて、革新的なキーテクノロジーを強化し、豊かな社会の発展に貢献しています。

- **東北大学** ：AI新時代のデータプラットフォーム
- **早稲田大学** ：EMS（エネルギーマネジメントシステム）
- **慶應義塾大学** ：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



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しています。

- **取得特許数** ：25件
（2026年4月現在・累計）

Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.