

2026年3月期決算 及び 新・中期経営計画 説明会

2026年5月21日
アドソル日進株式会社（東証プライム 3837）

2026年3月期 決算説明

3期連続 最高業績／16期連続増配を達成

2026年3月期 損益計算書

(単位:百万円)	25/3	26/3		
	実績	実績	増減額	増減率(%)
売上高	15,463	17,151	1,688	10.9
社会インフラ事業	9,731	11,183	1,452	14.9
先進インダストリー事業	5,731	5,968	236	4.1
うち、ソリューション事業	1,209	1,198	△11	△0.9
売上総利益	4,305	4,972	667	15.5
売上総利益率 (%)	27.8	29.0	-	-
販売管理費	2,594	2,827	233	9.0
販売管理费率 (%)	16.8	16.5	-	-
営業利益	1,710	2,145	434	25.4
営業利益率 (%)	11.1	12.5	-	-
経常利益	1,766	2,215	449	25.4
経常利益率 (%)	11.4	12.9	-	-
当期純利益	1,209	1,511	301	24.9
当期純利益率 (%)	7.8	8.8	-	-

POINT

売上高

過去最高売上高を更新

顧客の旺盛なIT投資ニーズが継続。社会インフラ事業のエネルギー(電力)、交通・運輸、公共分野、先進インダストリー事業のサービス分野が成長を牽引

売上総利益

売上総利益率の良化が継続

単価アップに加えて、コンサルティング等の高収益案件が増加

営業利益

営業利益も過去最高を更新

処遇改定(3期連続・全社員対象)、新卒採用活動、新入社員研修等を中心とした販売管理費の増加を、売上総利益率の良化が吸収

2026年3月期 セグメント別業績 (売上高)

(単位:百万円)	25/3		26/3			
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減額	増減率(%)
全社	15,463	100.0	17,151	100.0	1,688	10.9
社会インフラ事業	9,731	62.9	11,183	65.2	1,452	14.9
エネルギー	7,458	48.2	8,189	47.7	730	9.8
交通・運輸	838	5.4	1,292	7.5	453	54.0
公共	998	6.5	1,312	7.7	314	31.5
通信・ネットワーク	435	2.8	389	2.3	△46	△10.6
先進インダストリー事業	5,731	37.1	5,968	34.8	236	4.1
製造	1,522	9.8	1,374	8.0	△148	△9.7
サービス	3,078	19.9	3,546	20.7	467	15.2
エンタープライズ	1,130	7.3	1,047	6.1	△82	△7.3
うち、ソリューション事業	1,209	7.8	1,198	7.0	△11	△0.9

POINT

社会インフラ事業

DX・モダナイゼーション案件好調

- 【エネルギー(電力・ガス)】
 - 電力領域 好調
 - DX・モダナイゼーションの大型案件が継続
 - ・次世代スマートメーター
 - ・送配電設備関連システムの刷新
 - ・再エネ関連システム など

- 【交通・運輸】
 - 鉄道関連システムが大きく拡大

- 【公共】
 - 安全保障関連システムが堅調に推移

先進インダストリー事業

DX・データマネジメント案件が拡大

- 【サービス(決済・カード)】
 - DX案件(データマネジメント)が好調に推移
 - 決済代行事業者向けに、データ分析基盤の構築及び「AgileLeap」を活用した決済システムの再構築対応

2026年3月期 セグメント別業績 (受注高・受注残高)

受注高：3期連続 過去最高を更新

受注残高：第4四半期として過去最高を更新

(単位:百万円)	受注高			
	25/3 実績	26/3 実績	増減額	増減率(%)
全社	15,370	17,560	2,189	14.2
社会インフラ事業	9,641	11,484	1,843	19.1
エネルギー	7,429	8,301	871	11.7
交通・運輸	874	1,427	553	63.3
公共	927	1,317	389	42.0
通信・ネットワーク	409	438	28	7.0
先進インダストリー事業	5,729	6,075	346	6.0
製造	1,443	1,381	△62	△4.3
サービス	3,100	3,716	616	19.9
エンタープライズ	1,185	977	△207	△17.5

	受注残高			
	25/3末 実績	26/3 実績	増減額	増減率(%)
	3,246	3,661	415	12.8
	2,125	2,426	301	14.2
	1,774	1,886	112	6.3
	130	265	135	103.8
	157	162	5	3.3
	62	111	48	77.5
	1,121	1,235	113	10.2
	205	215	10	4.9
	721	895	173	24.0
	194	124	△69	△35.9

4期連続 最高業績（売上高・利益）達成に向けて

- ・ 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予定

(単位:百万円)	26/3 実績		27/3 業績予想		通期予想 増減額	通期予想 増減率(%)
	中間期	通期	中間期	通期		
売上高	8,506	17,151	8,800	18,200	1,048	6.1
営業利益	1,103	2,145	1,150	2,400	254	11.9
営業利益率 (%)	13.0	12.5	13.1	13.2	0.7P	-
経常利益	1,136	2,215	1,180	2,470	254	11.5
経常利益率 (%)	13.4	12.9	13.4	13.6	0.7P	-
当期純利益	750	1,511	770	1,610	98	6.5
当期純利益率 (%)	8.8	8.8	8.8	8.8	0.0P	-

中期経営計画

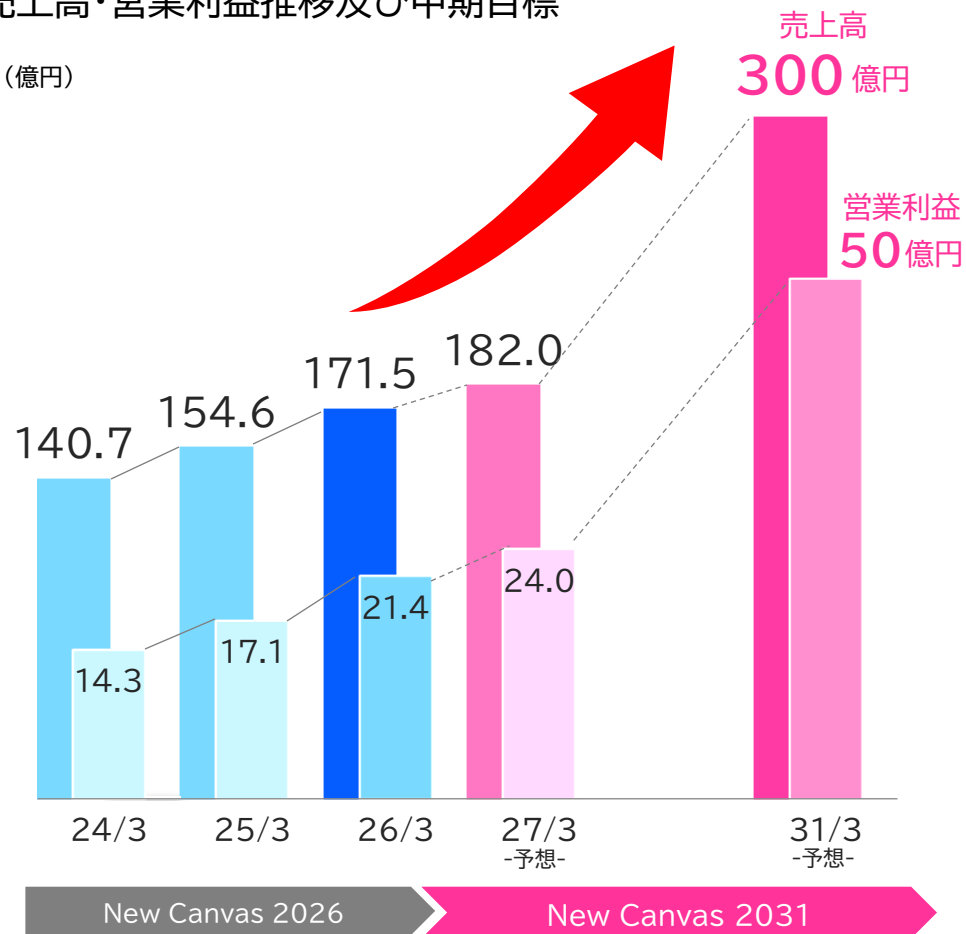
New Canvas 2031 -The Next Page-

2031年3月期、売上高300億円 / 営業利益50億円の達成へ

2031年3月期 売上高300億円 / 営業利益50億円 の達成へ

● 売上高・営業利益推移及び中期目標

(億円)



事業戦略

スマートシティの「オンリーワンITカンパニー」へ

持続的成長の源泉
次世代SIビジネス

多様化・高度化する顧客ニーズに
的確・柔軟に対応するシステム開発

次世代の新たなビジネスの柱
オフリングビジネス

当社独自の強みを活かした経営層向けコンサルティング
～システム開発までのワンストップサービス



スマートシティのテーマのうち、
「エネルギー」「交通」「まちづくり」を注力領域とし、
オフリングビジネスでさらなる成長へ

株主還元

21期連続増配 達成へ

配当方針

- ・ 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)

Index

New Canvas 2031 -The Next Page-

1 企業理念

2 事業概要

3 市場・競争環境

4 振り返り New Canvas 2026

5 新・中期経営計画 New Canvas 2031

1

企業理念

Our Philosophy



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

高付加価値サービス

お客様の
ビジネス変革に貢献

最先端技術・ソリューション



豊かな社会

デジタル化された
みらいのまち

スマートシティ



2

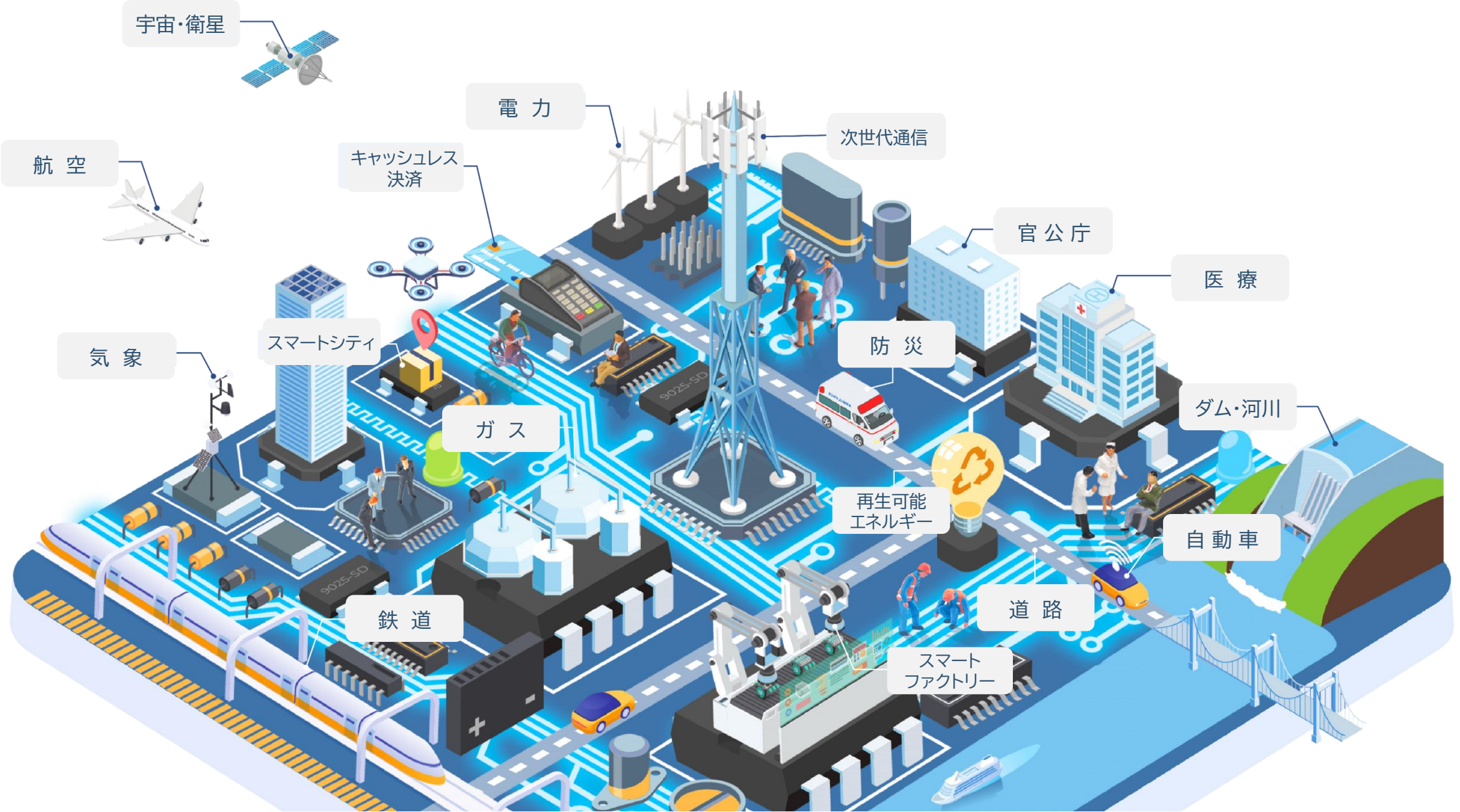
事業概要

Business Overview



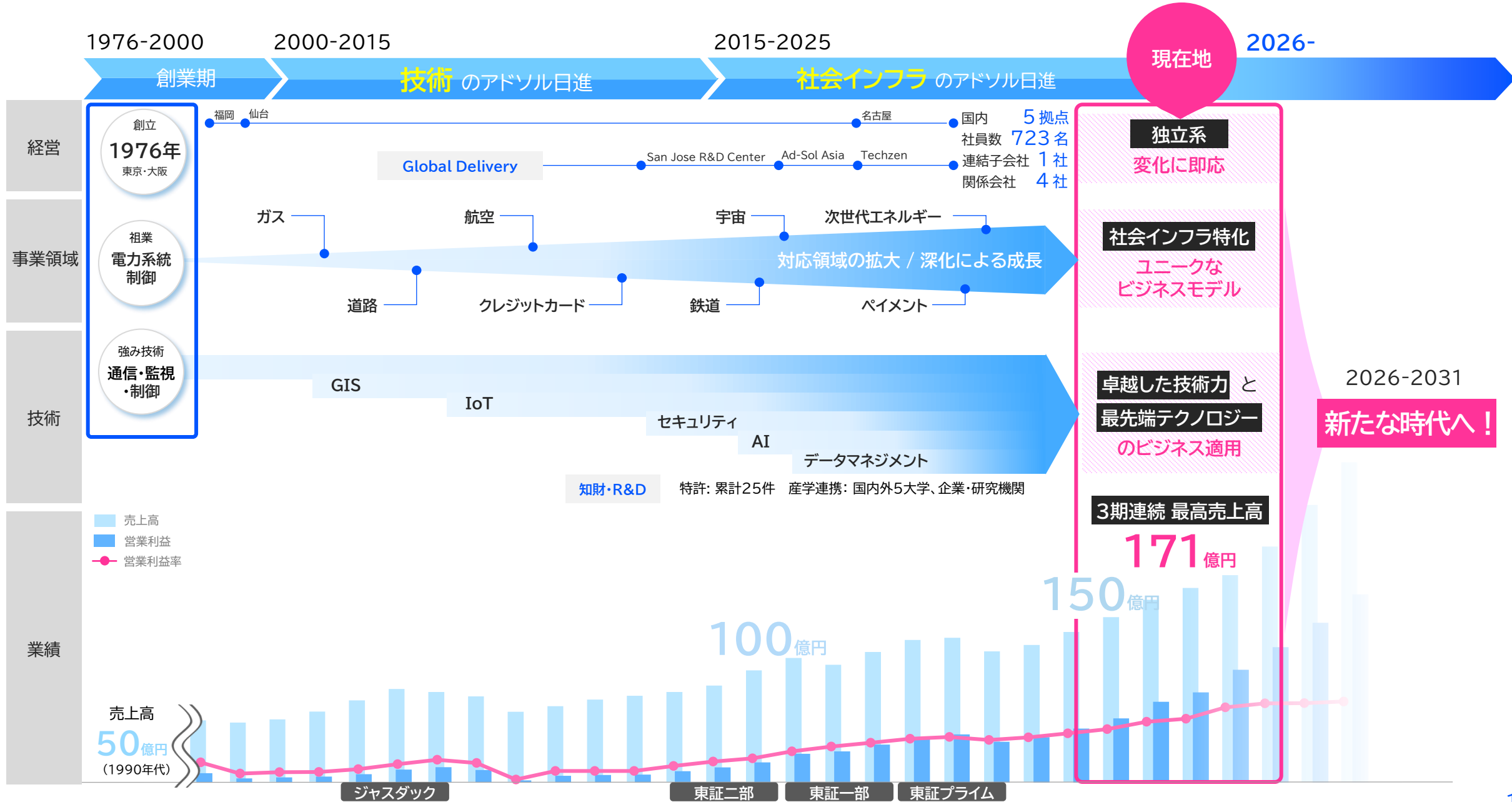
2. 事業概要

アドソル日進の現在の事業領域



2. 事業概要

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



3

市場・競争環境

Market & Competitive Environment



市場・競争環境認識(全体)

顧客ニーズの**多様化・高度化**や**AIの台頭**は、当社が飛躍・成長する大きなチャンスになり得る
従来型SIに依存した状況が続けば、競争力が将来的に低下するリスクも

当社ビジネスに影響を及ぼす市場・競争環境

リスク

機会

POINT
03

顧客ニーズの多様化・高度化

- 要件難易度が上昇、対応力が競争優位を左右する時代に
- 社会インフラ領域でIT・デジタル活用への期待が高まる

POINT
05

AI関連投資の本格化

- 高度AI人材の獲得競争が激化
- 顧客からのAIコンサルティング／エンジニアリング需要が拡大

POINT
01

国内IT投資拡大継続

- 企業のIT投資意欲は引き続き高水準を維持

POINT
02

エネルギー分野におけるIT投資需要の拡大

- AIの進展・データセンター建設・脱炭素対応に伴い電力需要が増加
- 電力分野でのITシステム投資ニーズはさらに拡大見込み

POINT
04

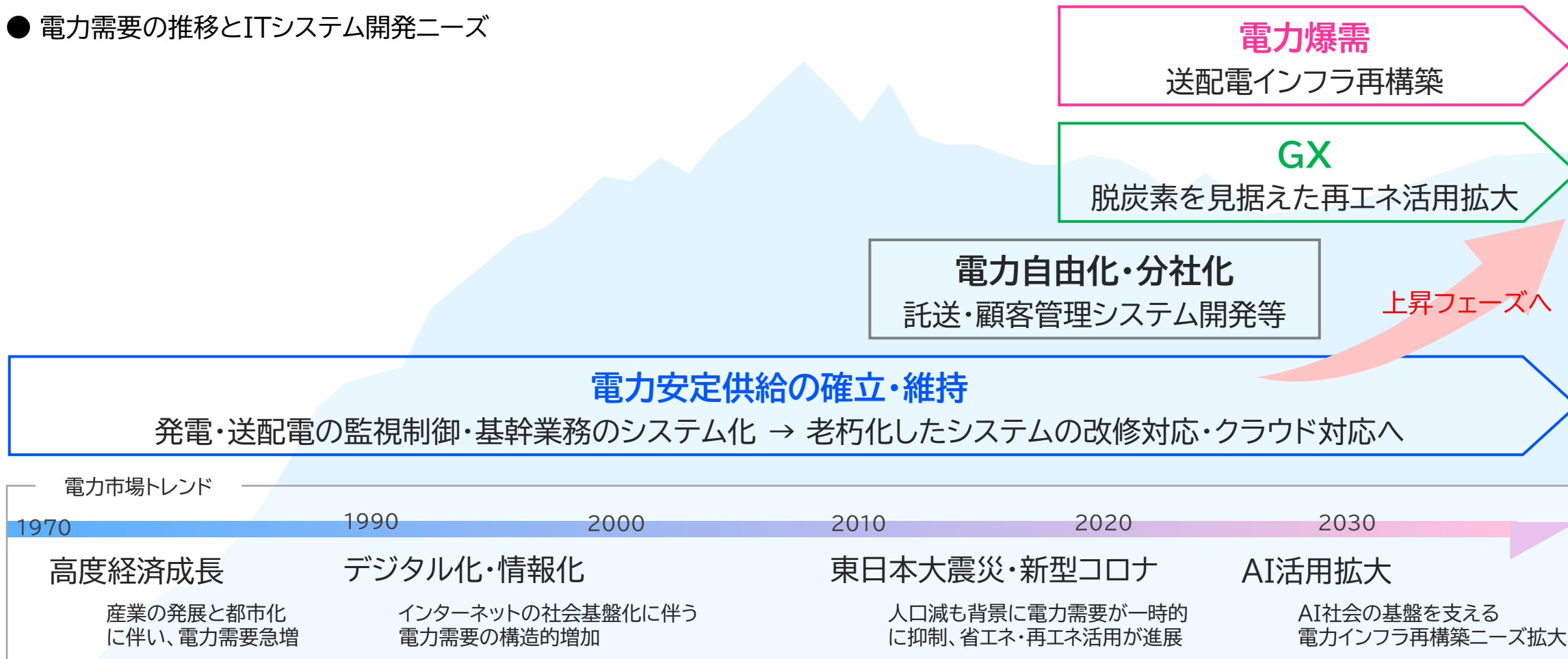
「真のDX」の進展

- AI・データ活用によるビジネス変革、新サービス創出が加速

エネルギー(電力)分野におけるIT投資需要の拡大

AIの急速な進化・データセンター建設・脱炭素対応等に伴い、**電力需要が拡大**
エネルギー(電力)分野において、ITシステム投資ニーズがさらに拡大する見込み

● 電力需要の推移とITシステム開発ニーズ



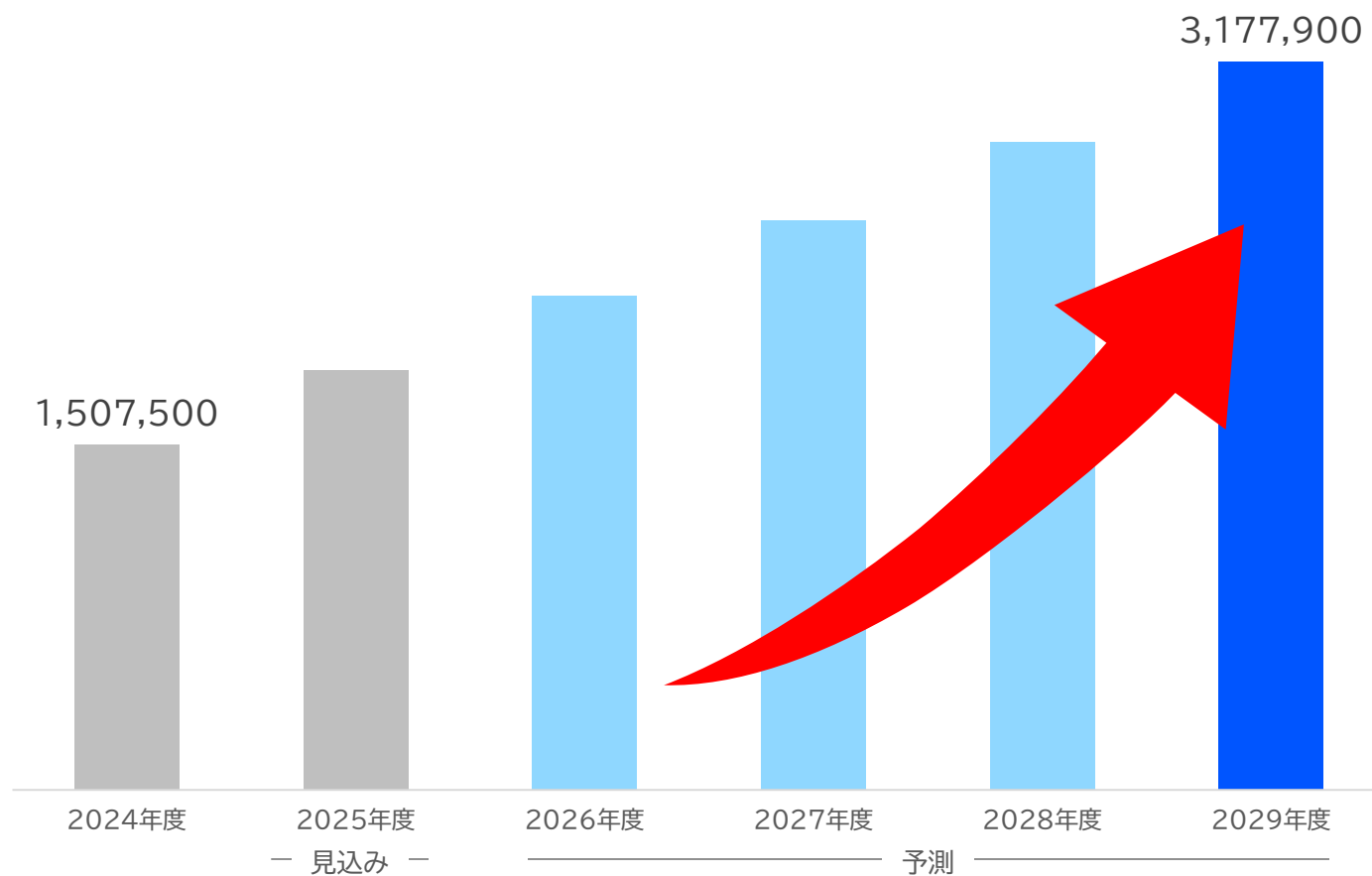
(出典) 電力広域的運営推進機関「全国及び供給地域毎の需要想定(詳細表)」に基づき当社作成。2004年度以前は、電気事業連合会「電気事業60年の統計」より当社推計。

AI関連投資の本格化

AI市場は2029年度 3兆円超に拡大
当社顧客からのAIコンサルティング・エンジニアリングの引き合いも増加

● AI(生成AIを含む)の国内市場

(百万円)



2029年度
AI市場 **3兆円超!**

CAGR 16.1%
(2024年度→2029年度)

4

振り返り New Canvas 2026

Review of the Previous Medium-term Management Plan



総括

計数目標はすべて達成！

中長期的な成長・拡大に向けた**大胆な投資**、さらなる**データドリブン経営**が今後の課題

	26/3 目標 2023年5月時点	26/3 実績	重点戦略	成果と課題
業績目標	売上高	150億円 ▶ 171億円	事業戦略	次世代エネルギー <ul style="list-style-type: none"> 大手エネルギー会社の大型案件、DX案件拡大 再エネ、エネルギーマネジメント関連は基盤整備段階
	営業利益	15億円以上 ▶ 21億円		スマートインフラ／ライフ <ul style="list-style-type: none"> GIS(地理情報システム)を核に、まちづくりへ展開 スマートモビリティでは鉄道領域に拡大のポテンシャル
	営業利益率	10%以上 ▶ 12.5%		エンタープライズDX ／モダナイゼーション <ul style="list-style-type: none"> 企業のDXニーズの高まりのもと、成長をけん引 特にペイメント領域においてデータ活用案件が大きく成長
経営指標	ROE	_*1 ▶ 22.2%	エリア戦略 <ul style="list-style-type: none"> 2023年4月名古屋オフィス開設 中部地区でのビジネス強化 2024年10月 九州オフィス移転・拡張 ベトナム・ダナンでの開発体制強化 	
	配当性向	40%以上*_2 ▶ 53.0%	人材戦略 <ul style="list-style-type: none"> 3期連続処遇改定の成果もあり、離職率は23/3期 7.8%から、26/3期 5.8%に低下 社員数は23/3期末603名→2026年4月には723名へ 	
株主還元	配当方針	連続増配 ▶ 16期連続増配	事業・技術 <ul style="list-style-type: none"> 当社の技術力・知見・アセットを体系化した「LeapX」「+AIdea」「+Global」等の展開 	
	DOE	6%以上 ▶ 11.6%	資本提携・M&A <ul style="list-style-type: none"> M&A実績なし 人材戦略を念頭に置いた取組みが今後の課題 	
			DX・デジタル化 <ul style="list-style-type: none"> 独自の生成AI「AdsolChat」による業務効率化推進 2026年1月 DX・AIオペレーション推進部新設 	

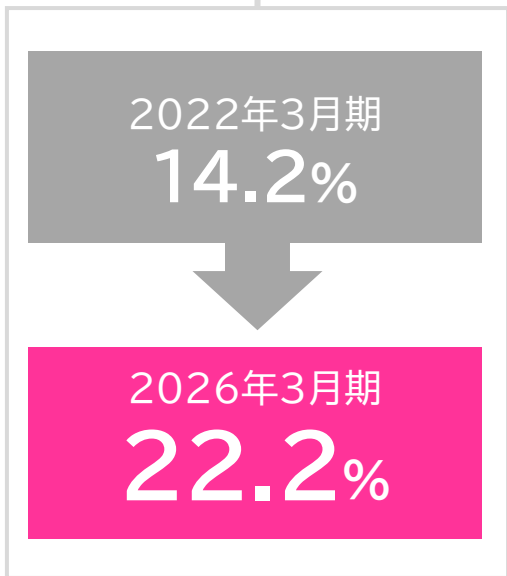
*1 2025年2月に目標新設 ※2 2026年3月期より50%へ引き上げ

ROE目標 達成に向けた進捗

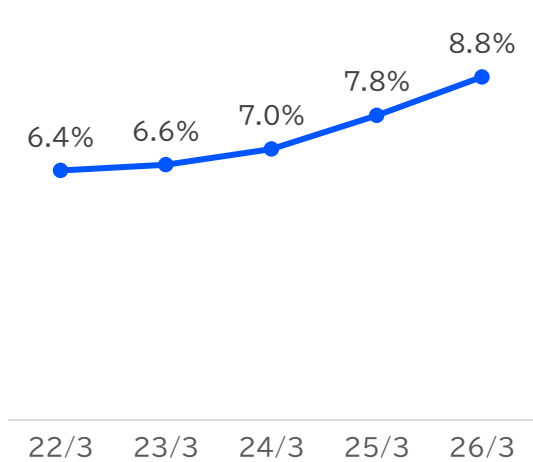
「2029年3月期：ROE 22%」とした目標数値を前倒し達成
 次期目標は、新・中期経営計画における事業構造改革・人的資本強化の進捗を慎重に見極めた上で設定

● アドソル独自のROE分解式

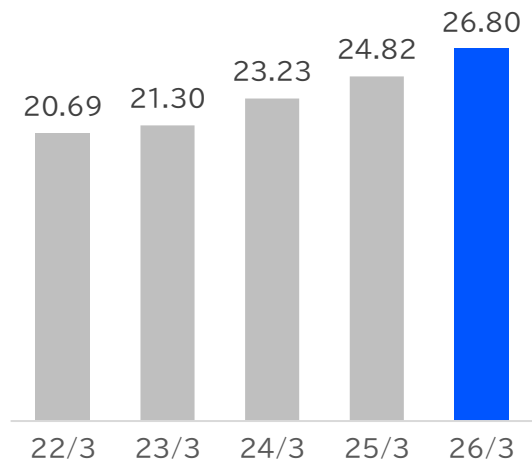
$$ROE = \frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{従業員数}} \times \frac{\text{従業員数}}{\text{自己資本※}}$$



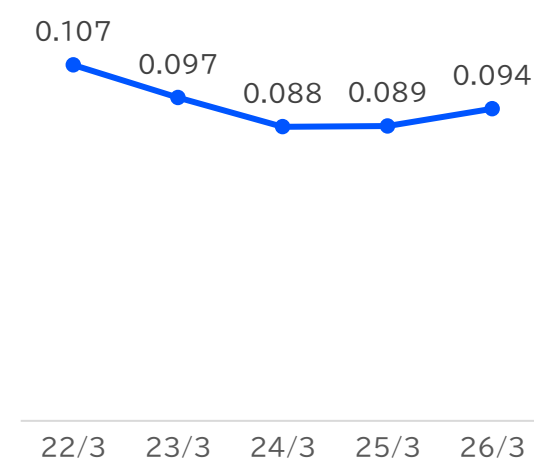
売上高当期純利益率 (%)



一人当たり売上高 (百万円)



人的資本レバレッジ (倍)



売上高・利益率のさらなる向上を目指す

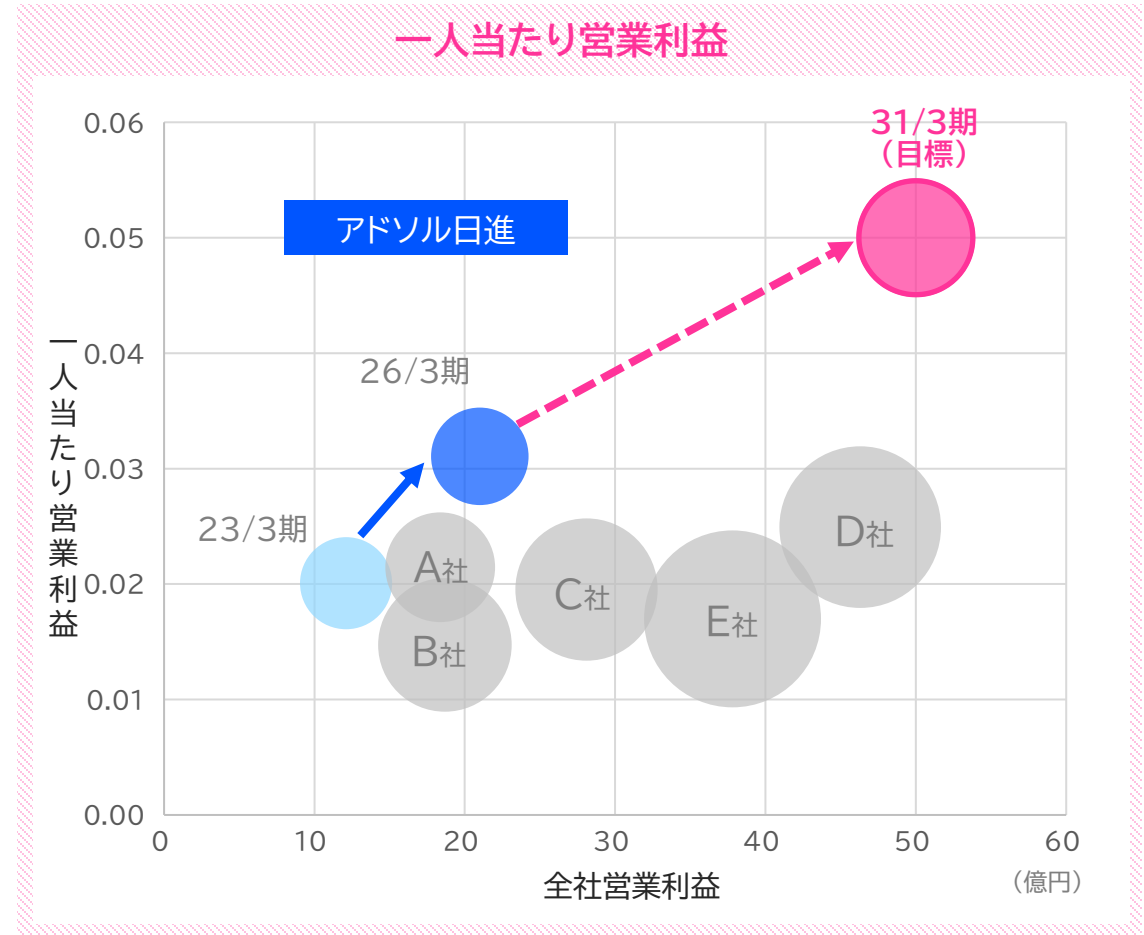
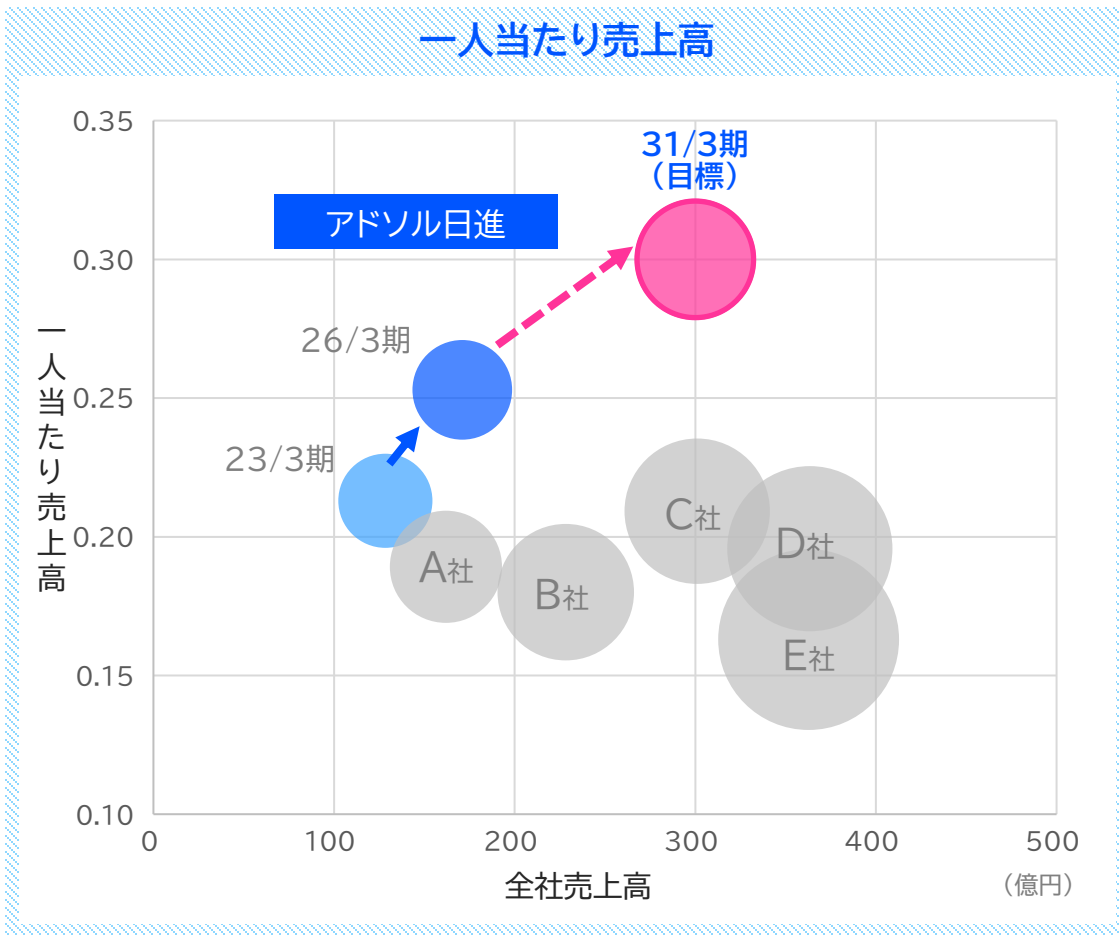
人的資本レバレッジを活用した
価値向上策を継続検討

※ 期中平均自己資本

一人当たり売上高・営業利益の推移

高い業務知見・最新テクノロジーの適用力・顧客ニーズに対する柔軟な対応で
同規模・同業種の企業を上回る「一人当たり売上高」「一人当たり営業利益」を達成

- IT企業の全社売上高／営業利益と一人当たり売上高／営業利益のポジショニング ※同業他社は、売上・利益ともに2025年3月期実績。バブルの大きさは従業員数を示す



5

新・中期経営計画「New Canvas 2031」

New Medium-term Management Plan



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

社会インフラのアドソル日進

技術のアドソル日進



— New Canvas 2026

— 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

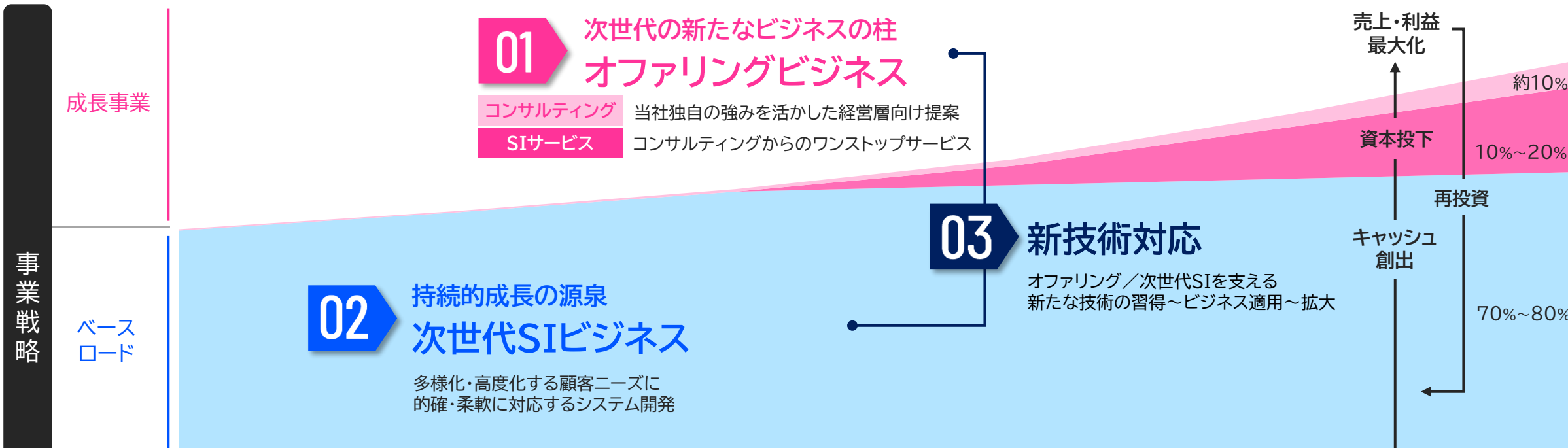
事業ポートフォリオ構想

I 中期経営計画

New Canvas 2026

New Canvas 2031 (27/3~31/3)

売上構成比



事業
戦略

成長事業

ベース
ロード

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

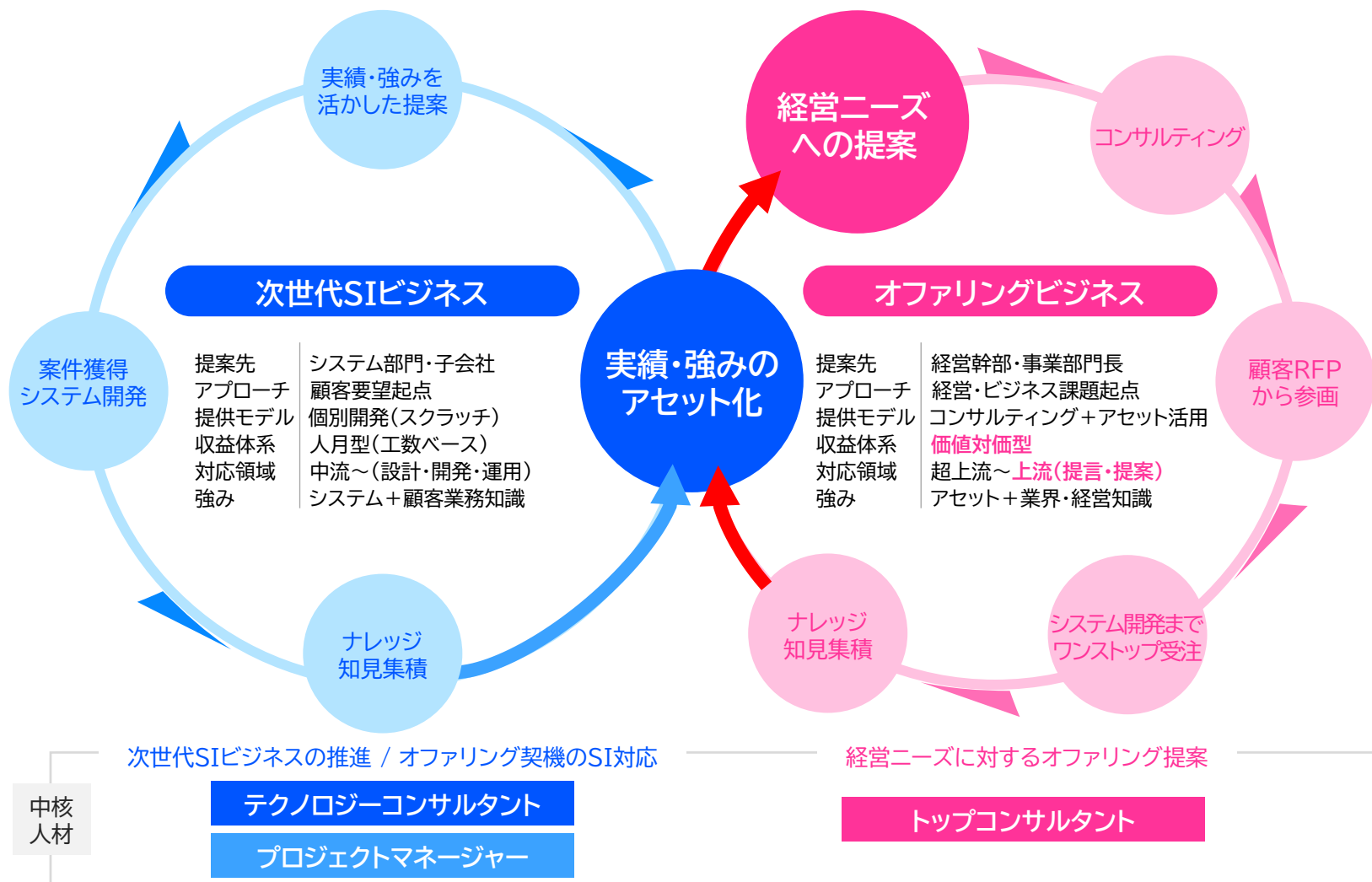
基盤戦略



* AX: AI Transformation

次世代SIビジネスとオフリングビジネスの循環モデル

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リングビジネスに挑戦**



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 >P.32

- 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

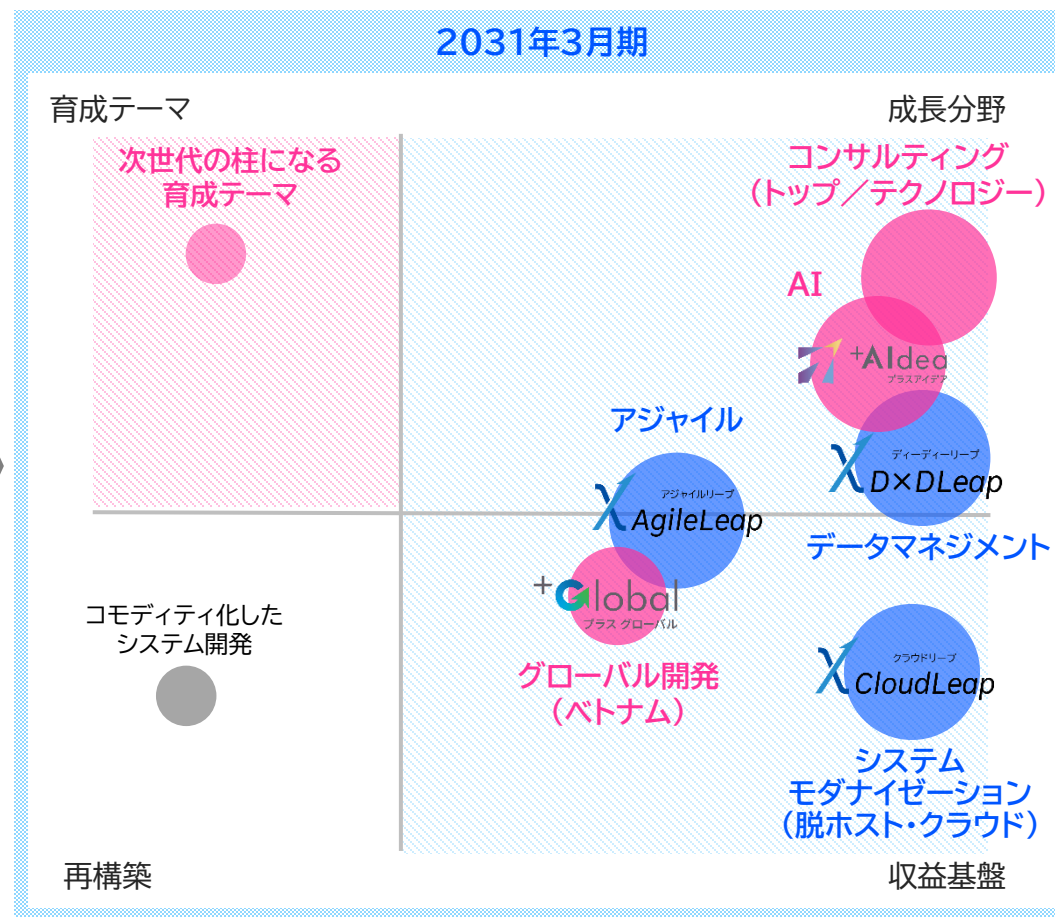
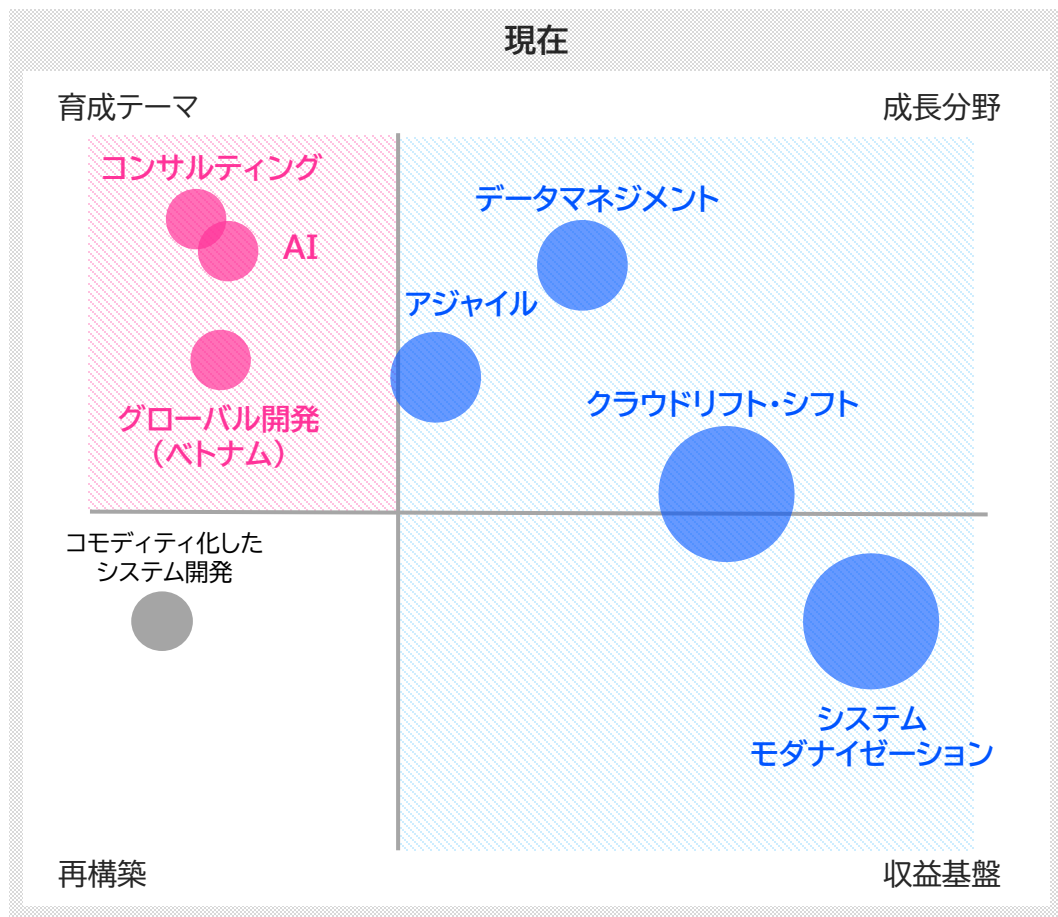
02 最先端技術(アセット) >P.30-31

オフリング/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)

開発テーマ別 ポジショニング

システム刷新に加え、**コンサルティング・AI・データマネジメント**がビジネスをけん引するモデルに進化
アジャイル・グローバル開発も、育成テーマ／成長分野から収益基盤に

● 開発テーマのポジショニング



※ バブルの大きさは売上規模を示す

事業戦略 **01** オファリングビジネス 体制と注力領域

オファリング・グリッド統括部を中心に、**次世代SIの実績・強みをアセット化**
注力領域「エネルギー」「交通」「まちづくり」に対する**オファリング提案**を実施

注力領域



エネルギー 電力・ガス

想定
案件

- 設備管理
- 設備保全
- GIS基盤
- DXサービス
- 防災BCP
- エネルギーマネジメント



交通 交通DX・鉄道・MaaS

想定
案件

- データマネジメント (テレマティクス、人流データ、SNS情報等)
- 自動運転
- 次世代モビリティ



まちづくり 官公庁・防災・決済

想定
案件

- レジリエンス
- 防災BCP
- 都市インフラ
- 決済基盤
- キャッシュレス決済
- DX基盤

アセットを活用した
オファリング提案 ▶ 次世代SIシステムの提供

2026年1月新設

オファリング・グリッド統括部

— アドソル日進のアセット例 —

Ⅰ ソリューション / プロジェクトマネジメント



Ⅱ 業務テンプレート / コアテクノロジー

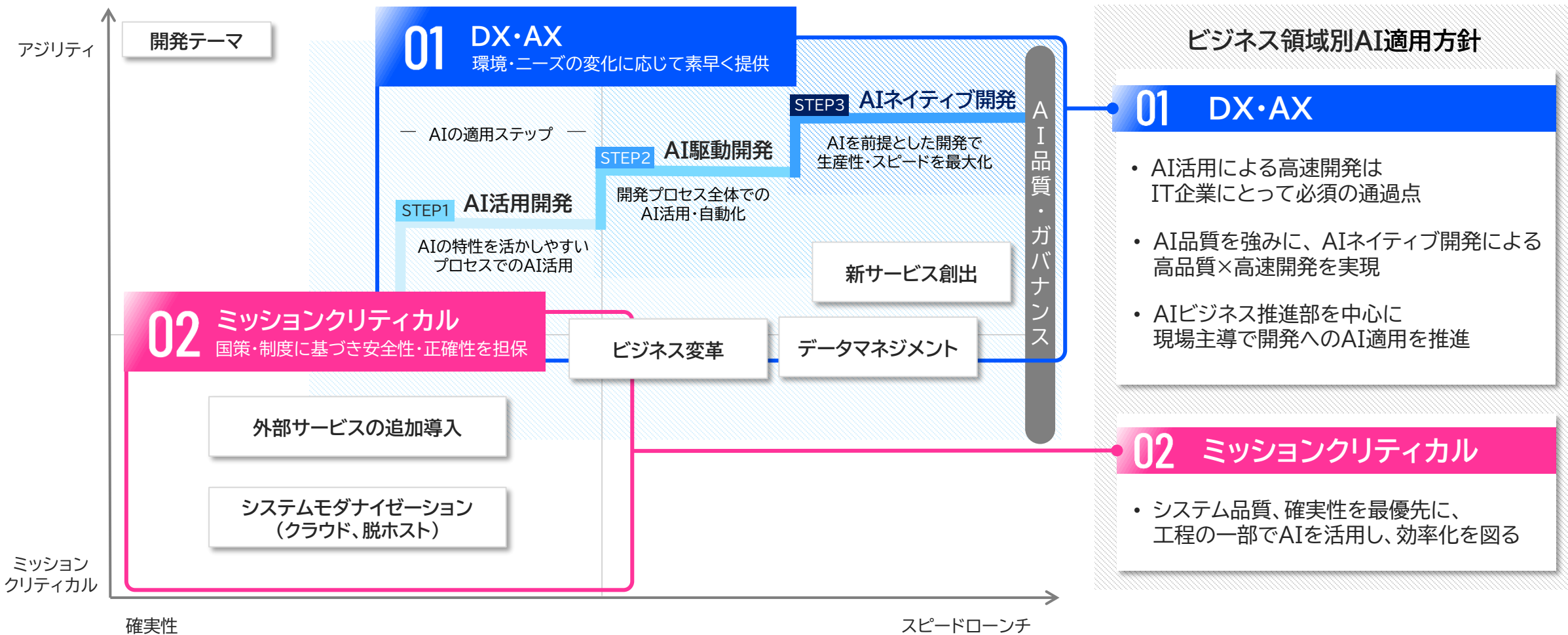
- 設備管理
- 防災BCP
- スマート交通
- マーケティング
- 統計データ
- EMS
- デジタルツイン
- 物流 / 自動配送
- GIS基盤

他

事業戦略 **02** 次世代SIビジネス 対応テーマ

「DX・AX」「ミッションクリティカル」ともに対応
 AI適用は「開発テーマの特性」「価値提供のスピード」等、顧客のニーズに応じて実行

● 提供価値 / 開発テーマ別の対応

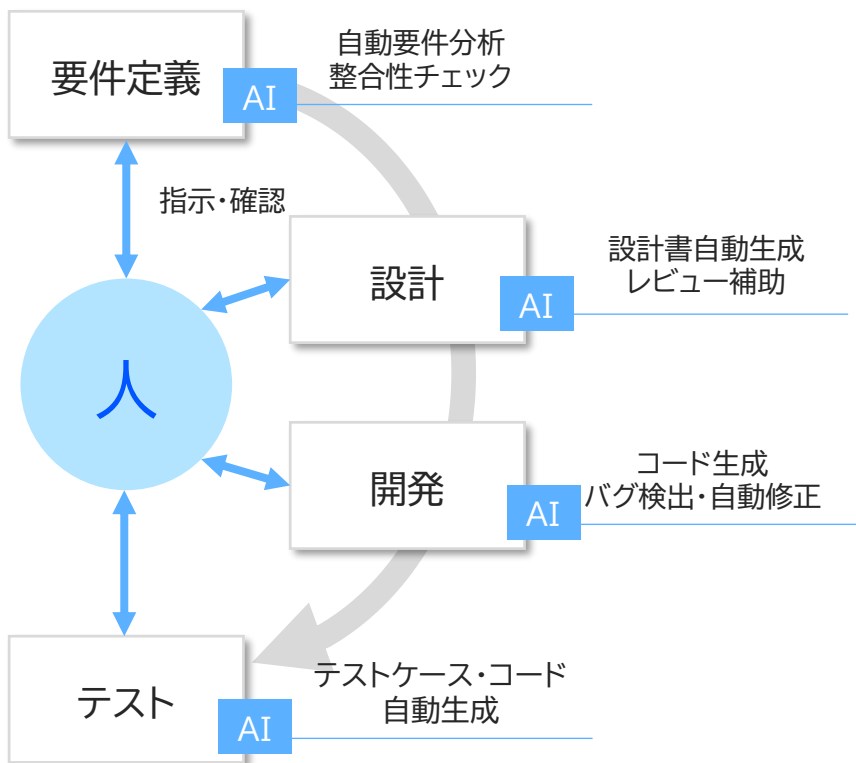


事業戦略 **03** 新技術対応 AIのシステム開発適用

AIを使いこなし、味方にする開発体制の確立へ
AIの活用を前提とした「AIネイティブ開発」の適用

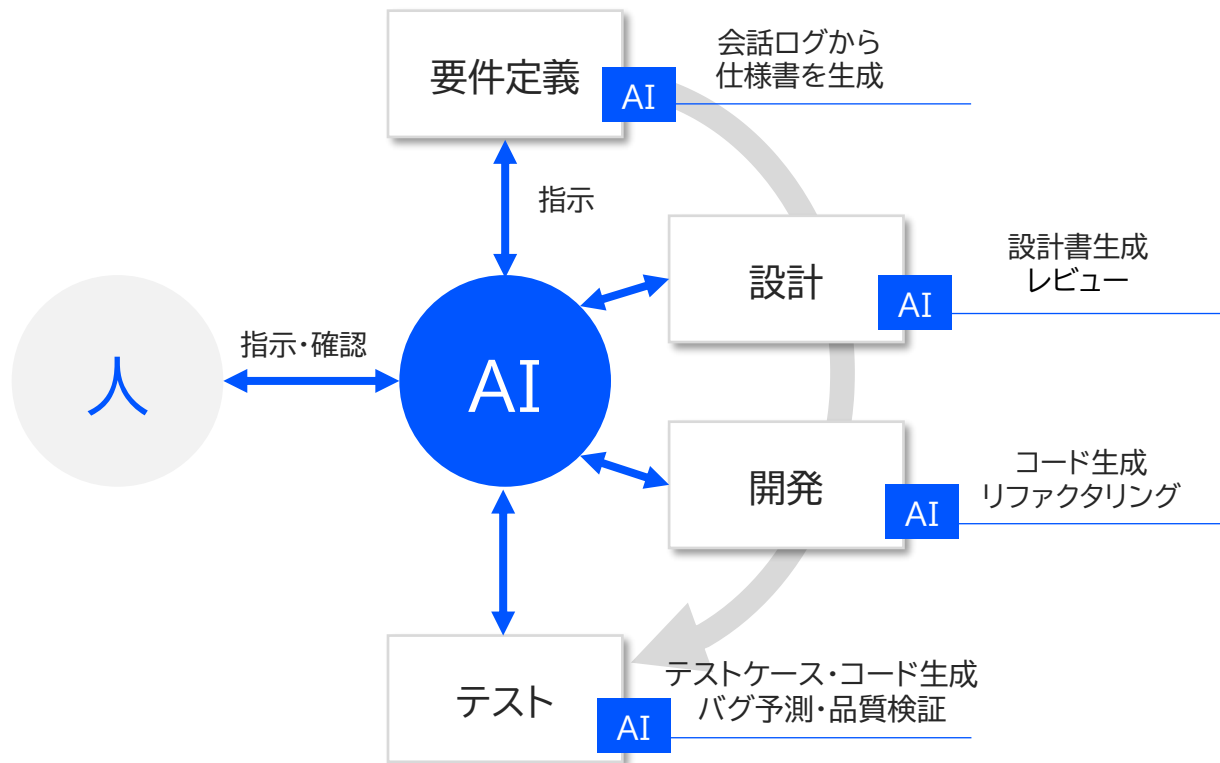
AI駆動開発

「人」を中心に開発プロセスを推進
各工程でAIエージェントを活用し、一部業務を自動化



AIネイティブ開発

「AI」が中心となり各工程を自律的に推進
「人」はレビュー・統制を担う



事業戦略 **03** 新技術対応 データマネジメントの対応領域拡大

ミッションクリティカルなシステムでも**データ利活用の重要性**、**スピードローンチ**に対する機運は高まる
あらゆるシステムにデータを活用し、アジャイル開発なども取り入れた提案を強化

● データマネジメントにおける顧客ニーズ



ミッションクリティカルなシステムへの提案

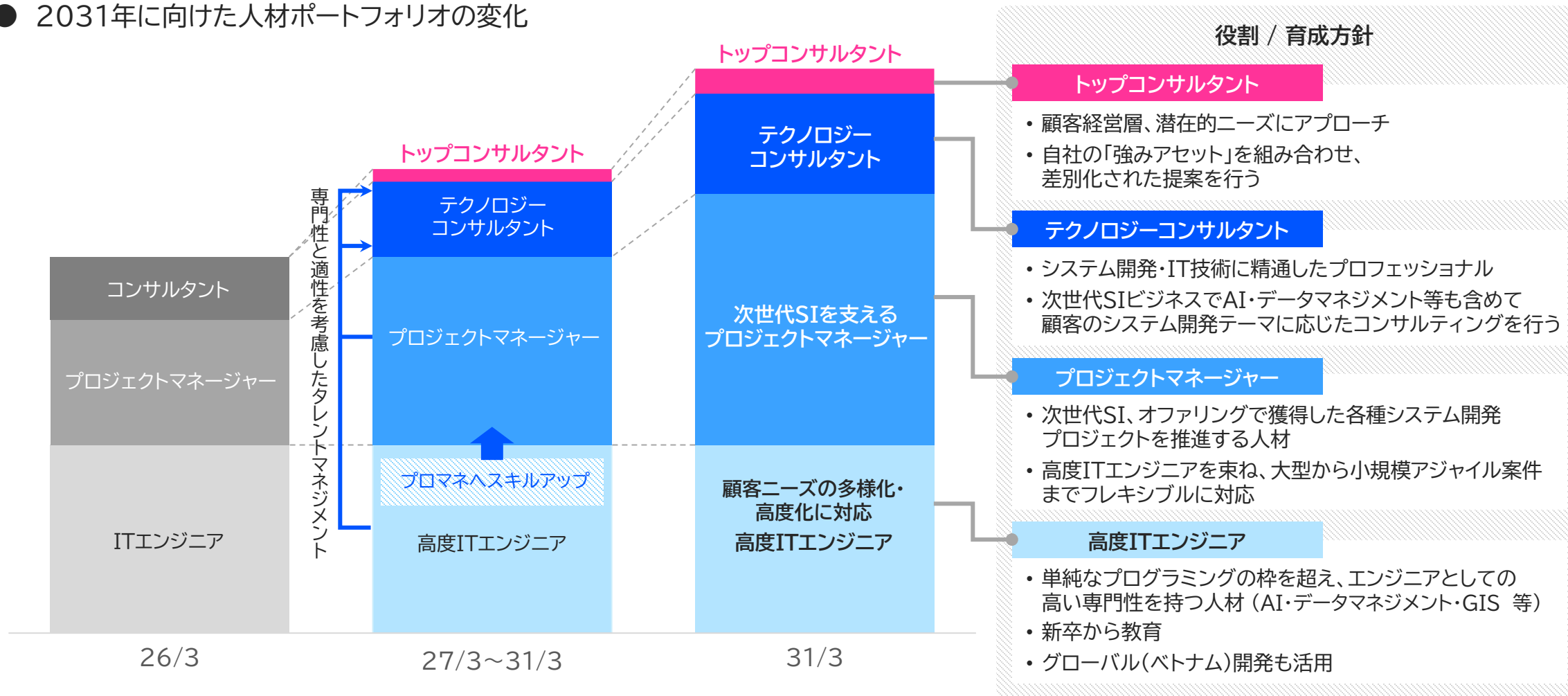
POINT 01 **テクノロジーコンサルタント** / **高度ITエンジニア**
データコンサルタント／サイエンティスト
データマネジメントをトータルで支援する人材の育成

POINT 02 **アセット化の促進**
X^{ディーディーリーブ} DxDLeap + データ収集～整備、品質など
データマネジメントをトータルで支援する新サービスの創出

	AI活用による 価値創出		データドリブン 経営支援
	アジャイル開発の 適用		デジタル マーケティング支援

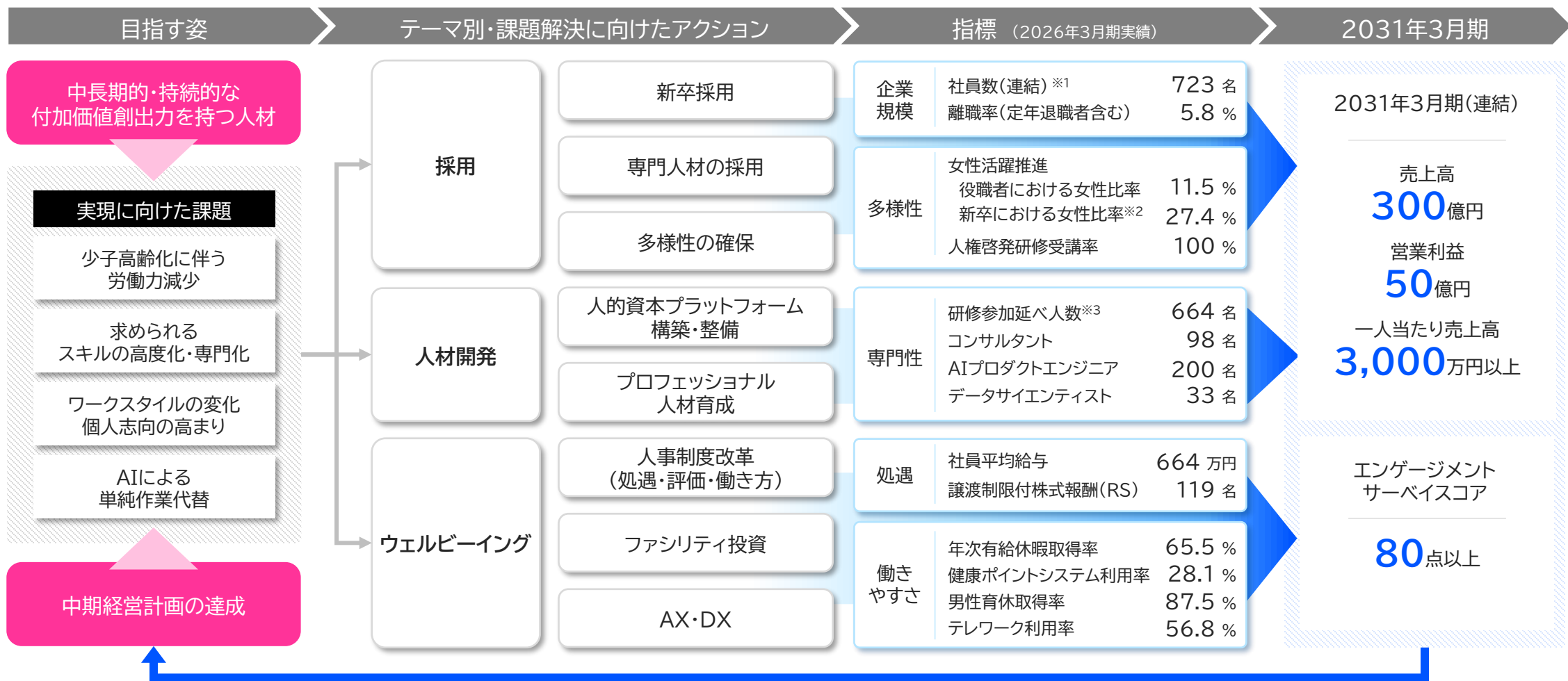
人材ポートフォリオの見直しによる**タレントマネジメント**で
次世代SIビジネス、オフリングを推進し、事業戦略の達成を図る

● 2031年に向けた人材ポートフォリオの変化



基盤戦略 **04** 人的資本 従業員満足度向上と経営目標達成に向けたKPI

人材の育成・定着を人的資本投資の中心に据え、**エンゲージメント向上**を通じて
経営目標の達成及び中長期的な付加価値創出力の向上を目指す



中期経営計画と連動した人的資本戦略を実行し、従業員満足度向上と経営目標達成へ

※1 2026年4月1日時点 ※2 2026年4月新卒入社に占める比率 ※3 2026年3月期における各種研修(新卒・階層別、コンサルティング等)の参加者合計 Copyright © 2026 Ad-Sol Nissin Corporation, Japan. All Rights Reserved.

M&Aは、**事業成長を加速させ、株主価値の最大化を図る重要な選択肢**の一つと認識
手元資金に加え借入を柔軟に活用し、事業成長の最大化を図る

テーマ / 領域

狙い

開発体制

現況

- ・ 旺盛なIT投資需要に応えるため、開発体制をこれまで以上に増強する必要性
- ・ コンサルタント・プロジェクトマネージャーの育成に加え、高度ITエンジニアの採用・育成も喫緊の課題

方針

- ・ 社会インフラ領域を中心に、国内事業拠点(東京、大阪、名古屋、福岡)における開発体制を強化

コンサルティング

現況

- ・ 次世代SIビジネスとオフリングビジネスの循環モデルの確立と並行してビジネス領域の拡大が、中長期的な事業成長カーブの底上げに不可欠

方針

- ・ 社会インフラ領域において深い造詣を有する企業との連携強化

技術力

現況

- ・ 新技術の進化が加速する中で、その迅速な取り込みとビジネス適用は、SIerにとって重要な経営課題
- ・ アジャイル、AI、データマネジメント等、ビジネス成長の源泉となる技術へ投資

方針

- ・ 多様化・高度化する顧客ニーズへの柔軟な対応を支える技術力の強化

基盤戦略 **06** 社内DX・AX推進

DX・AXの推進により、全社員がデータを活用し、能動的・自律的に事業成長をリードする
「次世代型データドリブン経営」への転換・進化に取り組む

● DX・AXによる次世代型データドリブン経営推進に向けた取組み



3か年(2027年3月期~2029年3月期)の営業キャッシュフローは55億円を予想
手元現預金及び借入をフル活用し、事業成長の最大化を図る

—— 2027年3月期~2029年3月期 合計 ——



21期連続増配 達成へ

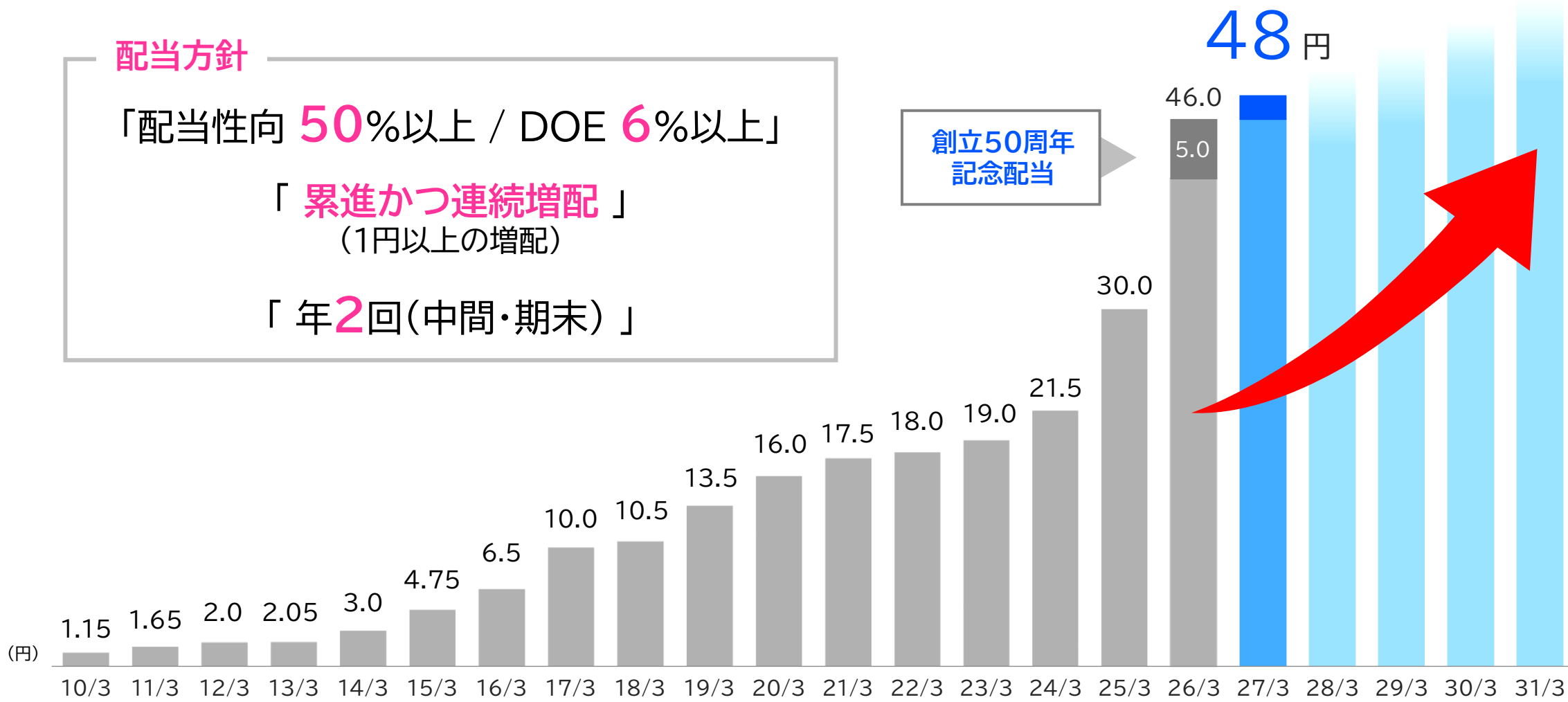
● 1株当たり配当金の推移

配当方針

「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)」



※ 1株当たり配当金は、株式分割を考慮した額を記載 (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)

予想

(参考) 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組み

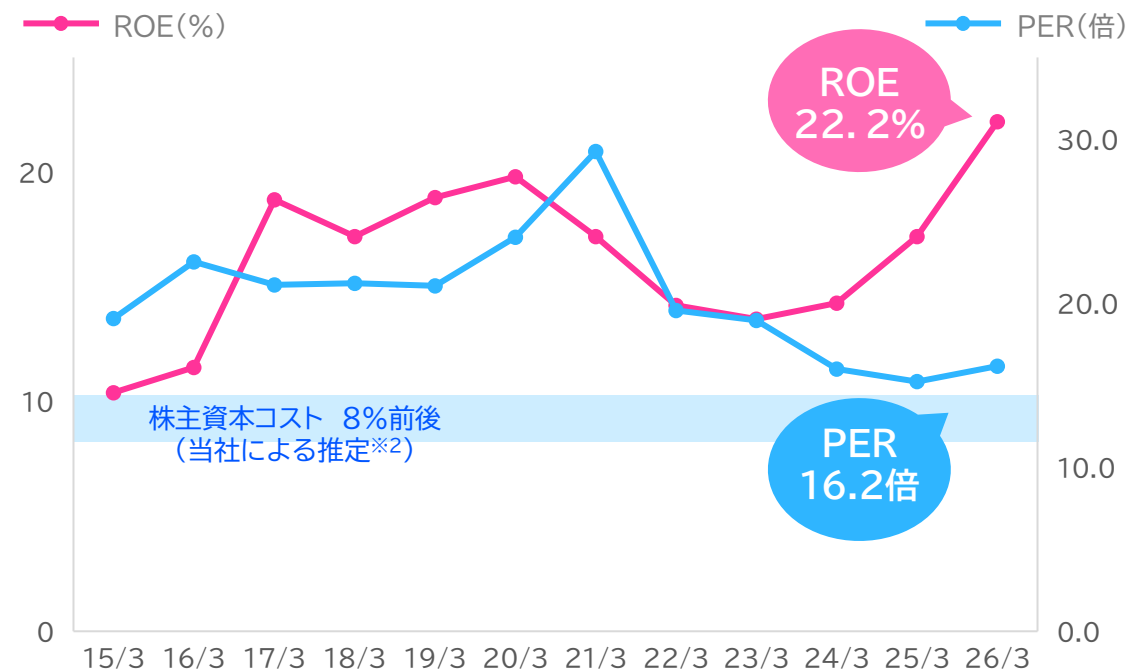
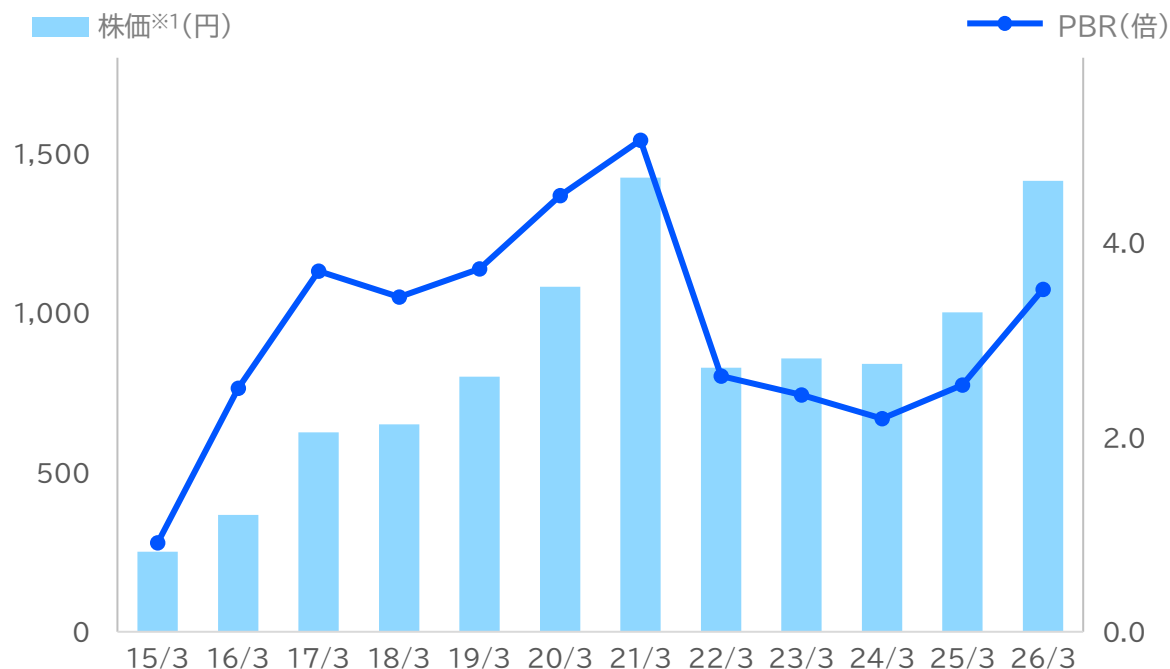
利益率の向上・資本効率の改善による**資本コストの低減**と **ROEとのスプレッド拡大**に取り組む

株価とPBRの推移 (期末時点)

- ・現在のPBRは3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)

- ・2026年3月期 ROE 22.2%
- ・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」



※1 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、2025年4月1日に1株につき2株の株式分割を実施)

※2 算定方法に変更はなく、リスクフリーレート(10年物新発国債金利)の上昇に伴い、株主資本コストの推定値は2024年5月に発表した値から上昇

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、一般的な業界ならびに市場の状況、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を負いません。
- 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。

● お問い合わせ先



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)

URL <https://www.adniss.jp/>