

東証プライム 3837



**Ad-Sol Nissin**

2025年3月期 第2四半期(中間期)

# 決算説明資料

2024年11月7日



**01** 業績ハイライト

---

**02** 2025年3月期 第2四半期(中間期) 連結業績

---

**03** 2025年3月期 通期業績予想

---

**04** 株主還元

---

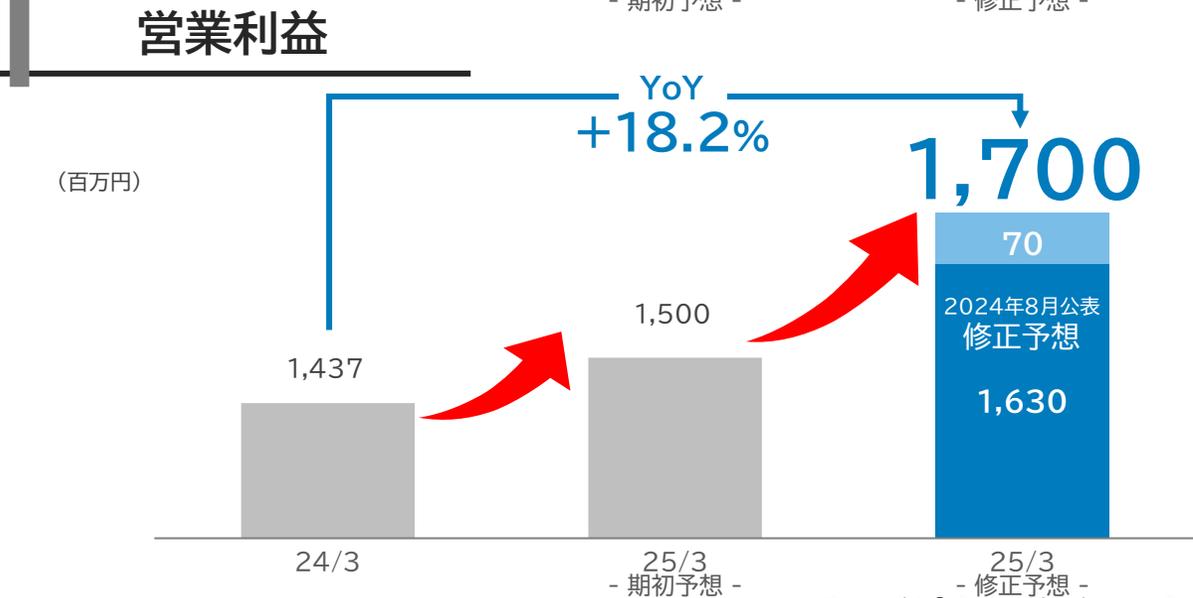
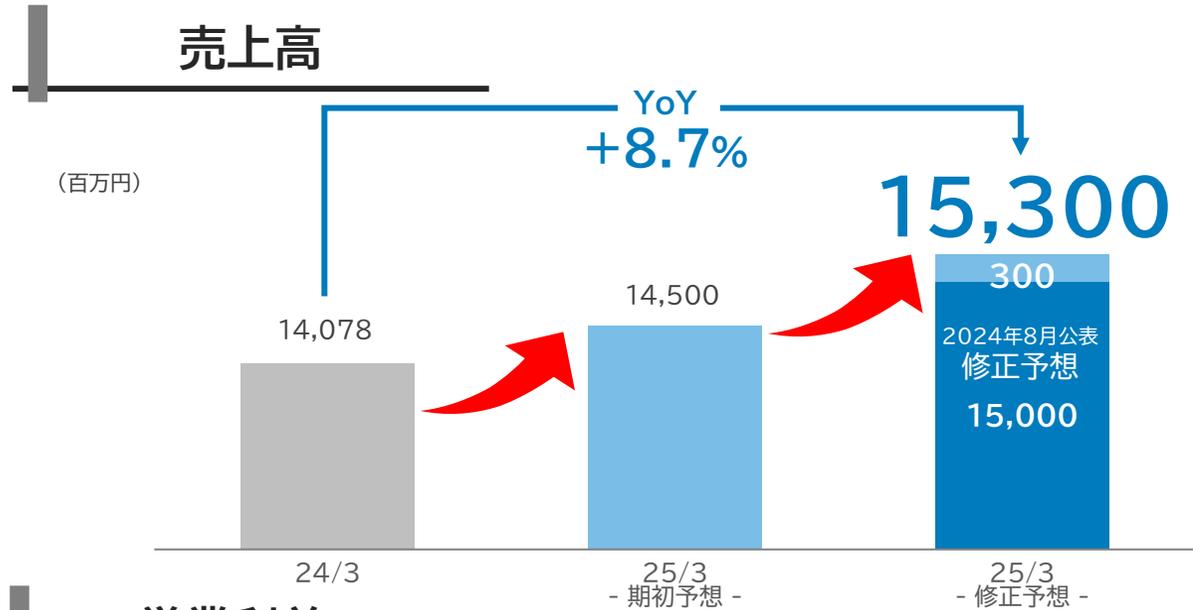
**05** 中期経営計画「New Canvas 2026」の進捗



# 01 業績ハイライト

- 2025年3月期 通期業績予想 上方修正
- 2025年3月期 第2四半期(中間期) 業績ポイント

# 2025年3月期 通期業績予想 上方修正



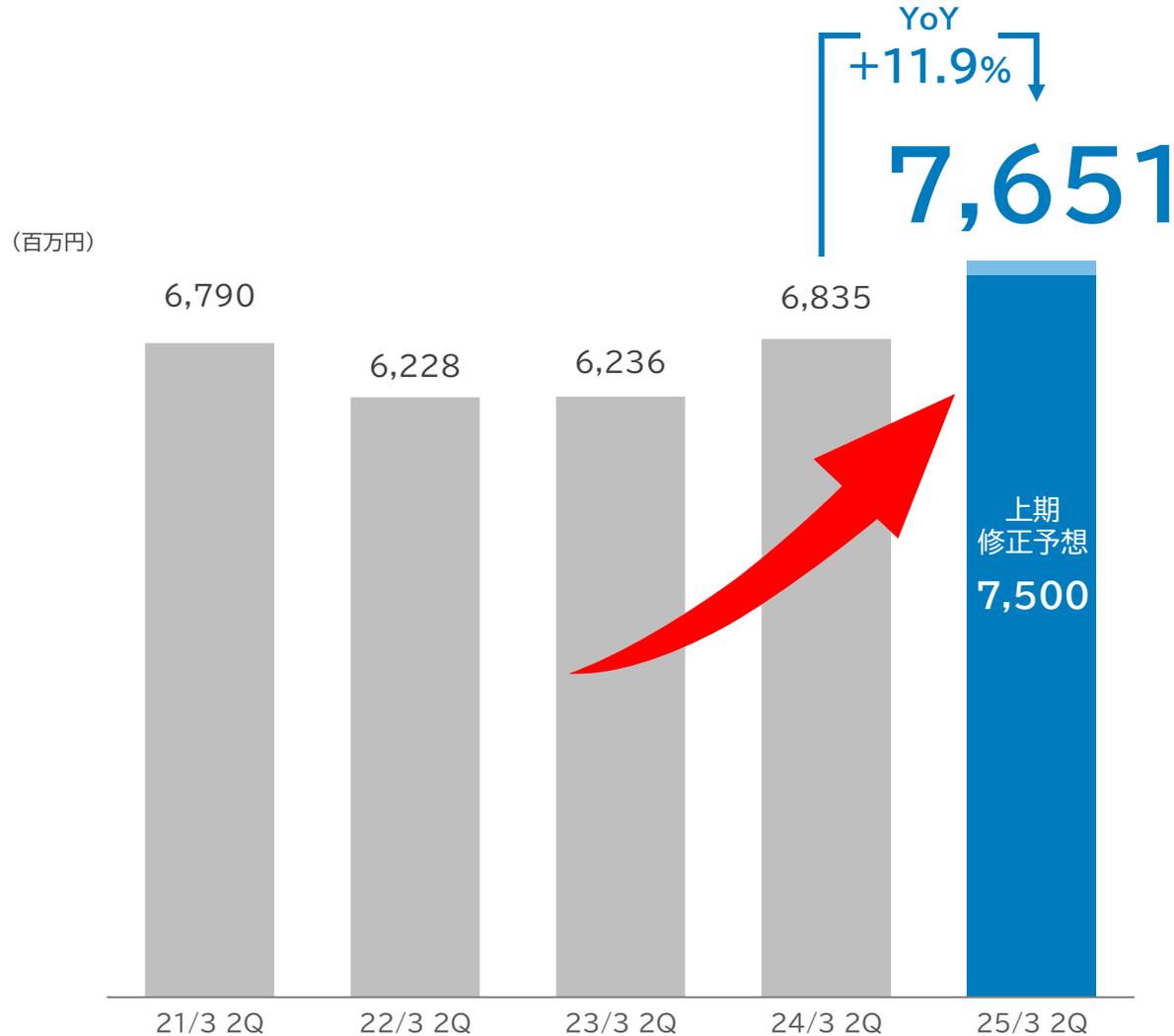
## 通期業績予想を上方修正

- 好調な事業環境を背景に、通期業績予想を上方修正  
→ 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
- 売上総利益率向上が戦略投資等による販管費の増加を吸収  
→ 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

中期経営計画 売上高・営業利益目標を  
1年前倒しで達成予定  
(営業利益率は24/3期に達成済)

# 2025年3月期 第2四半期(中間期) 業績ポイント (売上高)

## 売上高



## 最高売上高を更新

### 【社会インフラ】

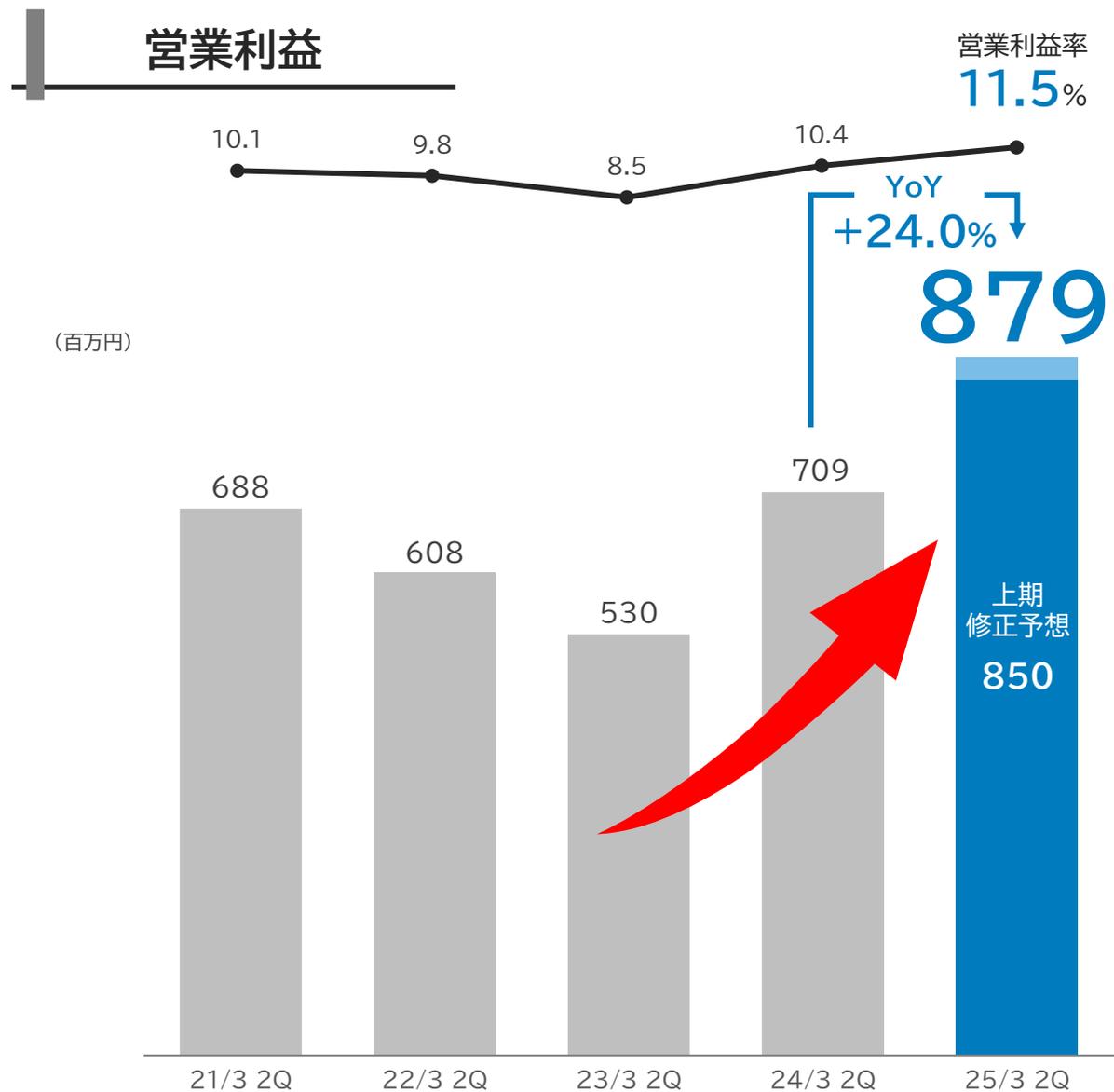
- ・ エネルギー (電力・ガス)が好調に推移
- ・ 公共 (安全保障システム・防災)が大きく伸長

### 【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

前回予想(上方修正)をさらに上回り着地

## 2025年3月期 第2四半期(中間期) 業績ポイント (営業利益)



## 営業利益・率ともに過去最高

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 (24/3 2Q 27.6% → 25/3 2Q 28.8%) が戦略投資等による販管費の増加を吸収

前回予想(上方修正)をさらに上回り着地



## 02 2025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

# 2025年3月期 第2四半期(中間期) 損益計算書

(単位:百万円)	2024/3 2Q	2025/3 2Q		
	実績	実績	増減額	増減率(%)
<b>売上高</b>	6,835	<b>7,651</b>	<b>815</b>	<b>11.9</b>
社会インフラ事業	3,955	<b>4,839</b>	884	22.4
先進インダストリー事業	2,880	<b>2,811</b>	△69	△2.4
うち、ソリューション事業	488	<b>622</b>	133	27.4
<b>売上総利益</b>	1,885	<b>2,201</b>	<b>315</b>	<b>16.7</b>
売上総利益率 (%)	27.6	<b>28.8</b>	-	-
<b>販売管理費</b>	1,176	<b>1,321</b>	<b>145</b>	<b>12.4</b>
販売管理费率 (%)	17.2	<b>17.3</b>	-	-
<b>営業利益</b>	709	<b>879</b>	<b>170</b>	<b>24.0</b>
営業利益率 (%)	10.4	<b>11.5</b>	-	-
<b>経常利益</b>	739	<b>906</b>	<b>166</b>	<b>22.6</b>
経常利益率 (%)	10.8	<b>11.8</b>	-	-
<b>当期純利益</b>	481	<b>596</b>	<b>115</b>	<b>23.9</b>
当期純利益率 (%)	7.0	<b>7.8</b>	-	-

## POINT

売上高

### 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

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

# 2025年3月期 第2四半期(中間期) セグメント別業績 (売上高)

(単位:百万円)	2024/3 2Q		2025/3 2Q			
	実績	構成比(%)	実績	構成比(%)	増減額	増減率(%)
全社	6,835	-	7,651	-	815	11.9
社会インフラ事業	3,955	57.9	4,839	63.3	884	22.4
エネルギー	3,091	45.2	3,747	49.0	655	21.2
交通・運輸	492	7.2	367	4.8	△124	△25.3
公共	194	2.8	482	6.3	288	148.3
通信・ネットワーク	177	2.6	242	3.2	65	36.7
先進インダストリー事業	2,880	42.1	2,811	36.7	△69	△2.4
製造	832	12.2	787	10.3	△45	△5.5
サービス	1,323	19.4	1,477	19.3	153	11.6
エンタープライズ	723	10.6	546	7.1	△177	△24.5
うち、ソリューション事業	488	7.2	622	8.1	133	27.4

## 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

- 【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

## 2025年3月期 第2四半期(中間期) セグメント別業績 (受注高・受注残高)

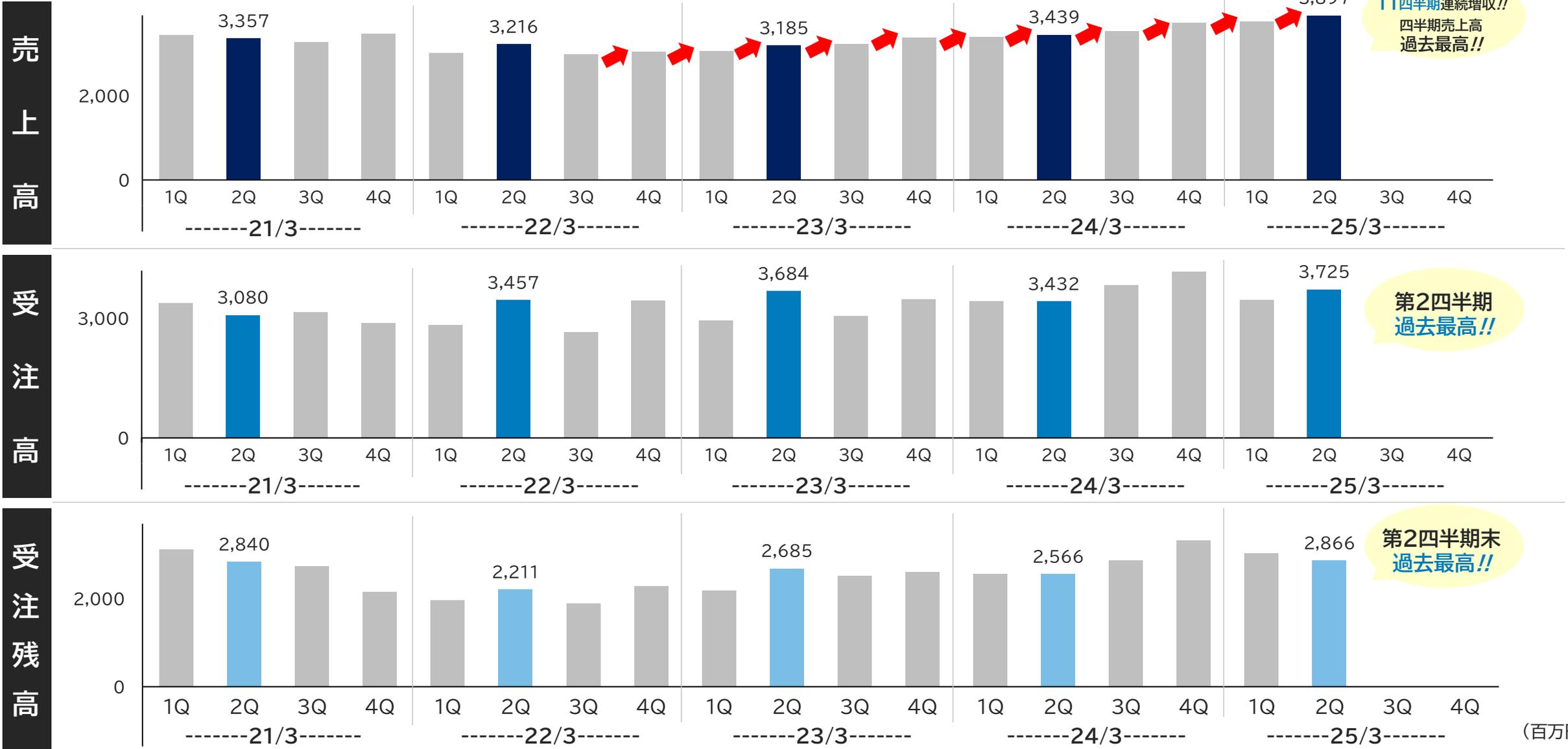
### 受注高

(単位:百万円)	2024/3 2Q	2025/3 2Q		
	実績	実績	増減額	増減率(%)
全社	6,869	7,183	313	4.6
社会インフラ事業	3,886	4,388	501	12.9
エネルギー	3,048	3,378	330	10.8
交通・運輸	479	379	△99	△20.7
公共	184	433	248	134.7
通信・ネットワーク	174	196	21	12.4
先進インダストリー事業	2,983	2,795	△187	△6.3
製造	857	760	△97	△11.4
サービス	1,395	1,508	112	8.1
エンタープライズ	729	526	△202	△27.8

### 受注残高

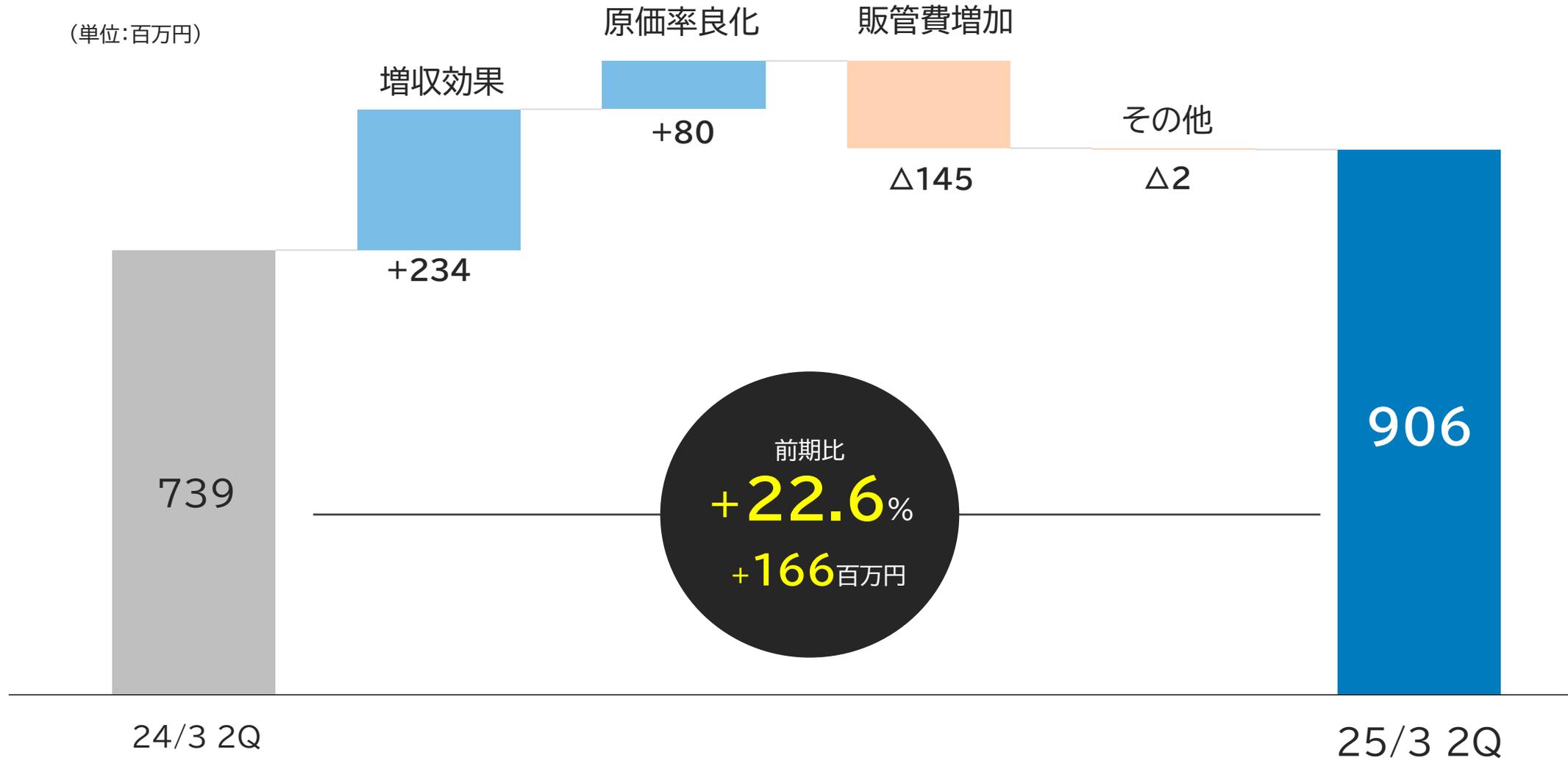
	2024/3 2Q	2025/3 2Q		
	実績	実績	増減額	増減率(%)
	2,566	2,866	300	11.7
	1,400	1,763	362	25.9
	1,125	1,434	308	27.4
	92	107	14	15.4
	67	178	111	165.6
	114	42	△71	△62.6
	1,165	1,103	△62	△5.3
	302	253	△48	△16.0
	724	730	6	0.9
	139	119	△20	△14.4

# 四半期推移 (売上高・受注高・受注残高)



# 2025年3月期 第2四半期(中間期) 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

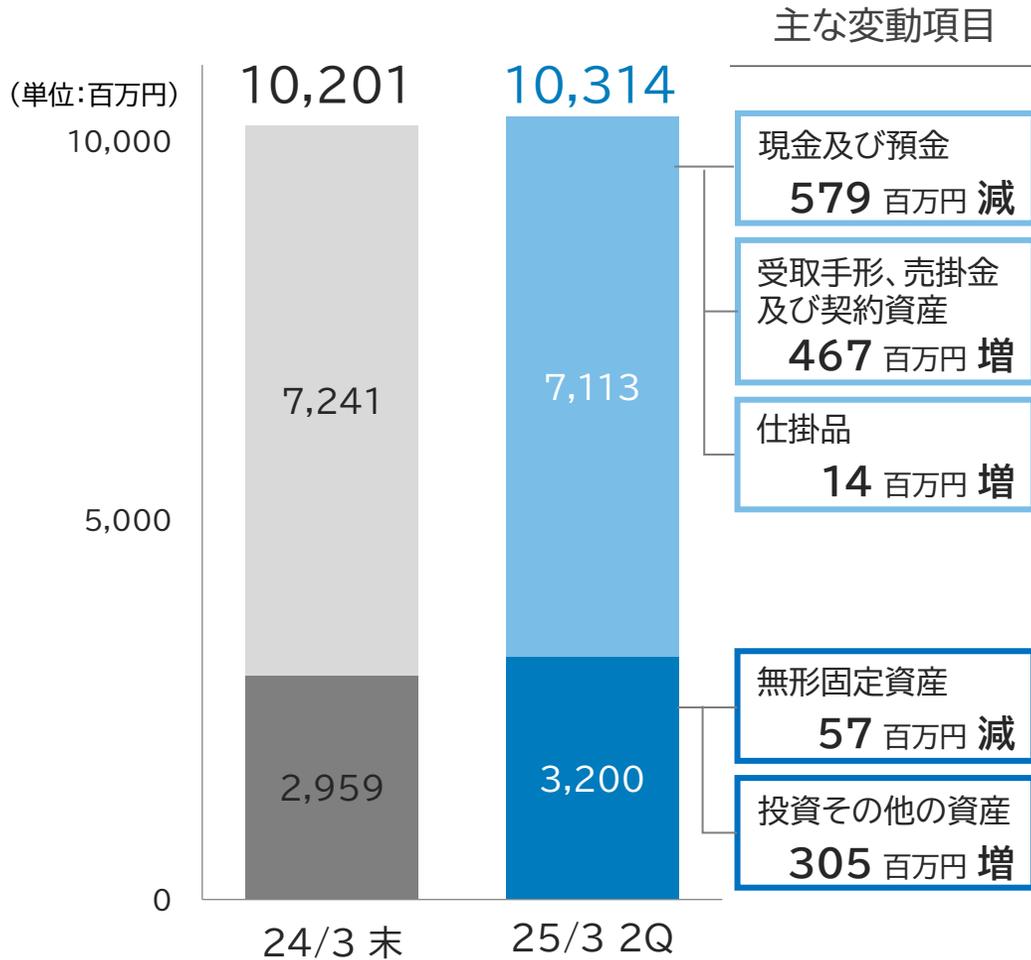


# 2025年3月期 第2四半期(中間期) 貸借対照表

## 資産

・ 総資産 **103億**円

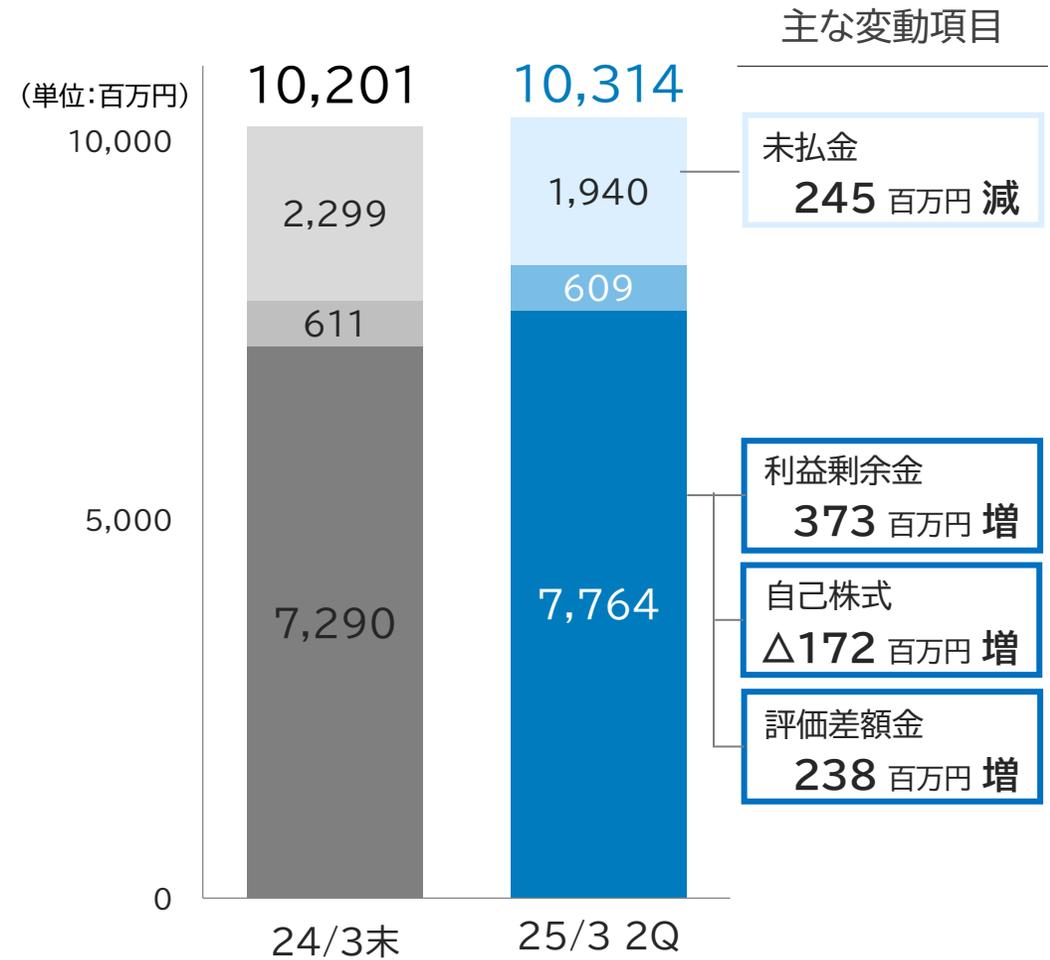
■ 流動資産 ■ 固定資産



## 負債・純資産

・ 自己資本比率 **73.6%**

■ 流動負債 ■ 固定負債 ■ 純資産



## 2025年3月期 第2四半期(中間期) キャッシュ・フロー計算書

営業活動によるCF: 長期・大型案件の増加に伴う売上債権の増加等の影響 (エネルギー分野中心)

	2024/3 2Q	2025/3 2Q	主な変動要因	
営業活動によるCF	392	△72	税金等調整前中間純利益	913
			減価償却費	71
			賞与引当金の増減額(△は減少)	△78
			売上債権の増減額(△は増加)	△446
			未払金の増減額(△は減少)	△215
投資活動によるCF	△34	△103	敷金及び保証金の差入による支出	△72
財務活動によるCF	△187	△404	配当金の支払額	△223
			自己株式の取得による支出	△178
現金及び現金同等物の 中間期末残高	3,562	3,180		



## 03 2025年3月期 通期業績予想

## 2025年3月期 通期業績予想 上方修正

### 通期業績予想を上方修正 / 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予定

(単位:百万円)	2024/3 実績	期初予想 (2024年5月公表)	前回修正予想 (2024年8月公表)	修正予想 (2024年11月公表)	差異	差異率(%)
売上高	14,078	14,500	15,000	15,300	300	2.0
営業利益	1,437	1,500	1,630	1,700	70	4.3
営業利益率 (%)	10.2	10.3	10.9	11.1	0.2P	
経常利益	1,485	1,540	1,675	1,745	70	4.2
経常利益率 (%)	10.5	10.6	11.2	11.4	0.2P	
当期純利益	979	1,010	1,090	1,130	40	3.7
当期純利益率 (%)	7.0	7.0	7.3	7.4	0.1P	



## 04 株主還元

- 2025年3月期 配当予想
- 一株当たり配当金の推移
- 株主優待

株主還元強化に向け配当方針を変更 / 「15期連続増配」へ

新・配当方針

「累進かつ連続増配」  
(1円以上の増配)

「配当性向 40%以上」

「年2回 (中間・期末)」

大幅増配!!

年間 50 円

(中間:25円、期末:25円)

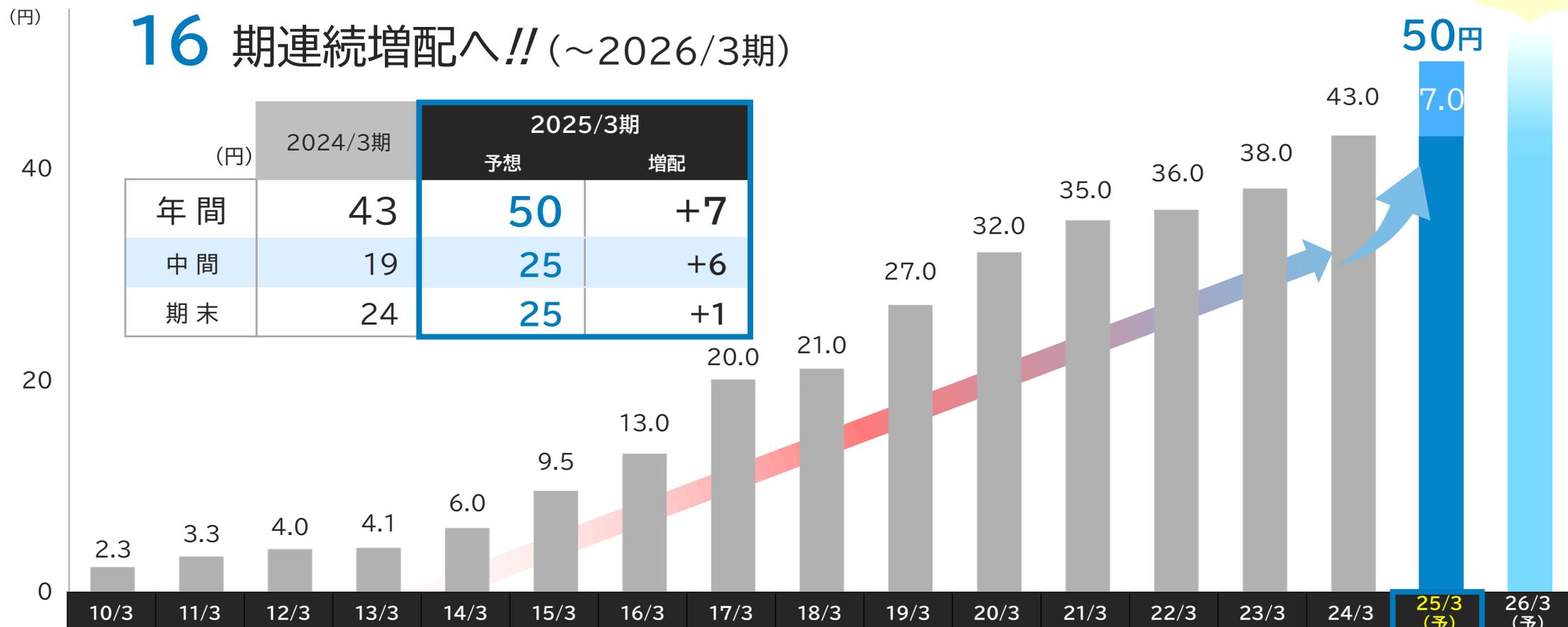
前期比 +7円

配当性向 41.0%

# 【再掲】一株当たり配当金の推移

創立  
50周年!!

## 16 期連続増配へ!! (~2026/3期)



	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 (予)	26/3 (予)
1株当たり当期純利益(円)	3.12	10.81	8.82	13.60	19.90	26.35	32.51	59.18	61.31	75.90	89.98	97.31	84.61	90.41	105.09	121.97	
1株当たり配当金(円) ※1	2.3	3.3	4.0	4.1	6.0	9.5	13.0	20.0	21.0	27.0	32.0	35.0	36.0	38.0	43.0	50.0	
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%	前年比増目標	
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%	41.0%	
DOE ※2	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%	前年比増目標	

※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

9月末・3月末に保有いただいている株主様を対象に、年2回株主優待を実施

## 1回あたりの優待内容

### 200株以上～4,000株未満

- ・ QUOカード(緑の募金付)
  - 送付予定時期:6月、12月

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(500円相当)を半期に1枚追加贈呈

※ 保有株数200株以上4,000株未満の株主様が対象

### 4,000株以上

- ・ 株主優待カタログ(3,000円相当)
  - QUOカード / 紀州梅 / みかんジュース / みかんゼリー / お米 等
  - 送付予定時期:5月、11月



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。



## 05 中期経営計画「New Canvas 2026」の進捗

- 中期経営計画のポイント
- 中期事業戦略 フレームワーク
- 2025年3月期の成長ポイント
  1. 成長事業へのシフト
  2. ベースロードの強化
  3. ビジネスモデルの転換
  4. グローバル開発の拡大
  5. 持続的成長に向けて

## 【再掲】中期経営計画のポイント

テーマ／方向性

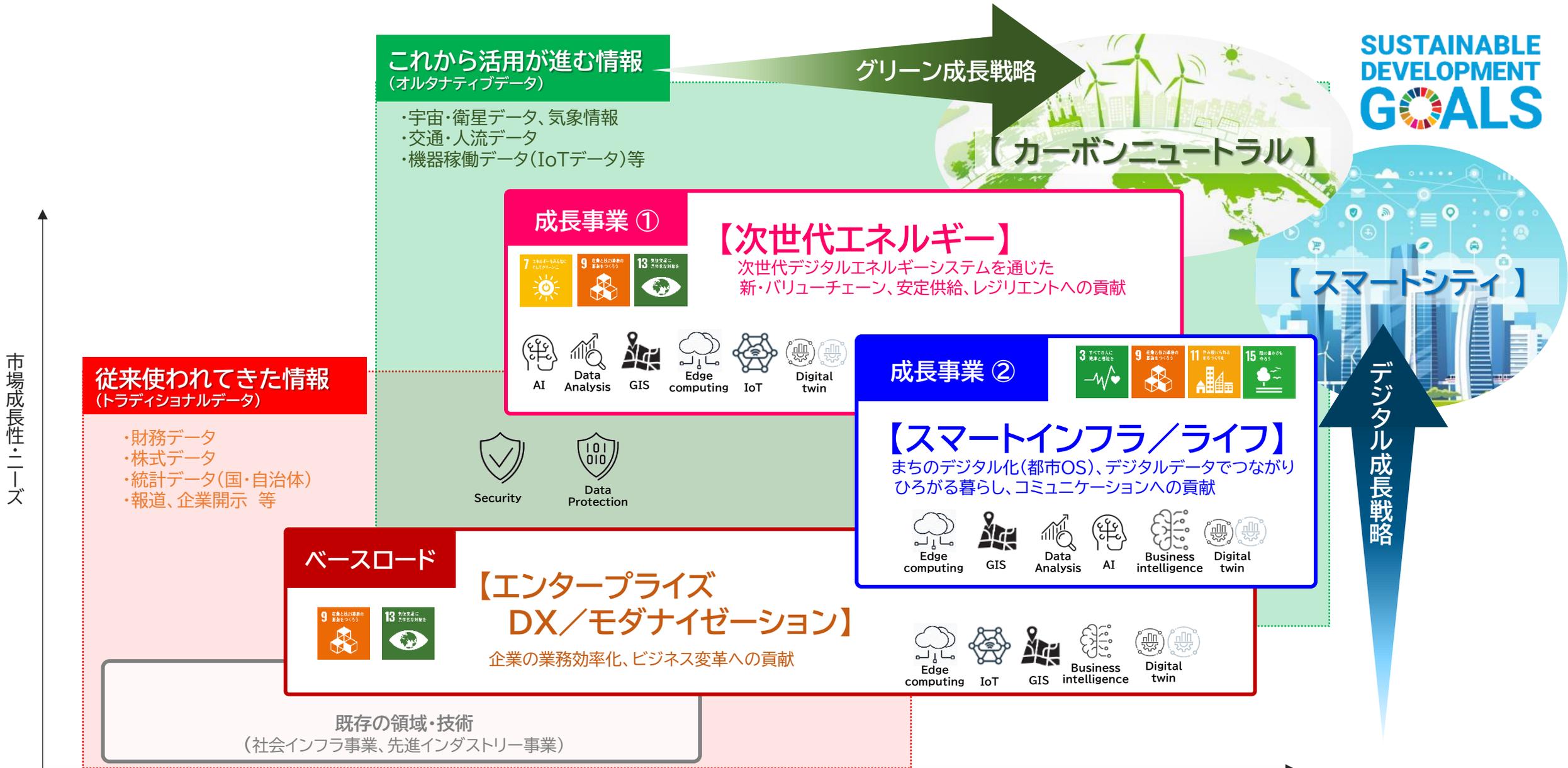
目標／施策

<b>業績目標</b>	・ <u>最高業績 連続更新!!</u>	2026年3月期 売上高 <b>150</b> 億円 営業利益 <b>15</b> 億円以上 営業利益率 <b>10</b> %以上	<b>今期達成見込み!!</b>
<b>株主還元</b>	・ <u>連続増配 継続!!</u> ・ <u>配当性向 引き上げ!!</u>	<b>16</b> 期連続増配へ / 配当性向 <b>40</b> %以上	
<b>事業戦略</b>	・ <u>持続可能な社会への貢献 (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	
<b>企業戦略</b>	・ <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	

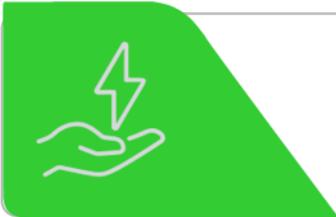


デジタル社会の“あした”をリードするイノベーションカンパニー

# 【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)



# 2025年3月期の成長ポイント

	<b>1. 成長事業へのシフト</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 次世代エネルギー（マイクログリッド / VPP他）</li><li>- 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）</li></ul>
	<b>2. ベースロードの強化</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- DX／モダナイゼーションビジネス</li><li>- エリア戦略（名古屋・福岡）</li><li>- 収益力強化の取組み</li></ul>
	<b>3. ビジネスモデルの転換</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 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）</li><li>- 上流工程（コンサルティング）シフト</li><li>- アライアンスビジネス 拡大</li></ul>
	<b>4. グローバル開発の拡大</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 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）</li><li>- 高度IT人材の育成</li></ul>
	<b>5. 持続的成長に向けて</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- 人的資本に関する取組み</li><li>- AI（人工知能）に関する取組み</li><li>- サステナビリティ</li></ul>



## 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



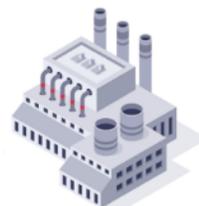
スマートシティ



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

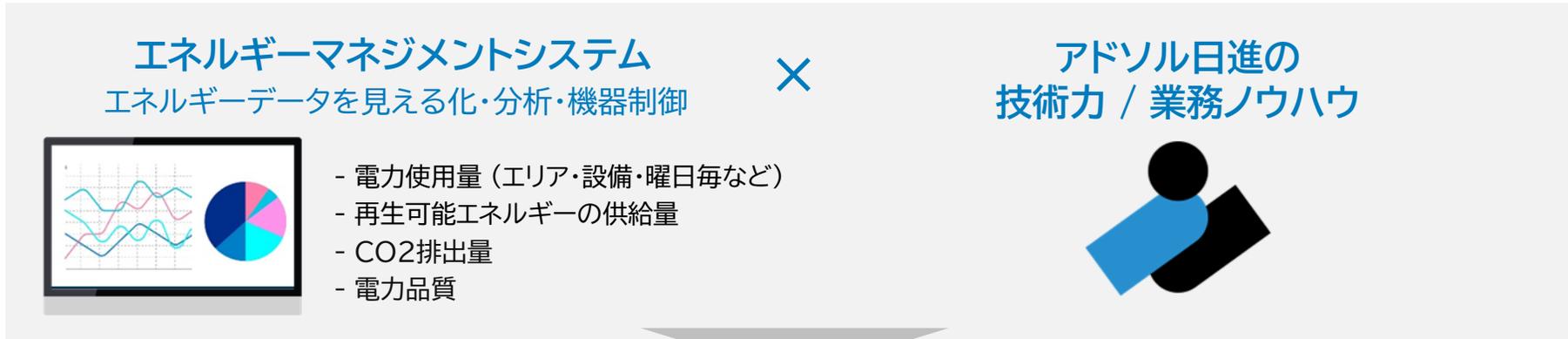
POINT

データ利活用・新サービス

(スマートメーター等)

使用・利用

エネルギー活用に向け、「省エネ化」～「最適化」を提案



活用メリット例



電力コスト削減

設備 / 時間毎等  
エネルギー利用の効率化



脱炭素実現

再生可能エネルギー  
の最適利用



電力の安定供給

電力需要ピーク時の  
蓄電池利用等



レジリエンス強化

災害時、重要施設への  
電力供給の優先



生産コスト削減

電力品質の安定化  
による経済メリット

ターゲット  
大口需要家





### 製造業向けに「エネルギーマネジメントシステム」を導入、DX/GXに貢献



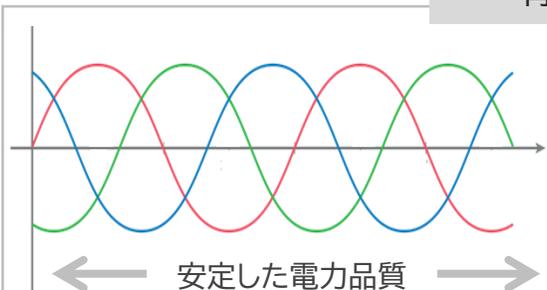
電力の  
安定供給



生産コスト  
削減

#### 精密機器製造工場(グローバル)

##### 背景



製造プロセスには  
電力品質(安定性)が重要

- 電力が不安定だと…
- 製造設備へのダメージ
  - 精密プロセスにおける製品の不良品率の上昇

アドソルの  
対応領域

リアルタイムかつ正確に  
電力の「消費量」「品質」をモニタリング  
するシステムを導入

狙い

- 電力品質の安定化を通じたパフォーマンス向上
- 製品の不良品率の低下
  - 設備保全・長期利用



電力の  
安定供給



生産コスト  
削減

#### 大手製造メーカー(グローバル)



アドソルの  
対応領域

電力消費量を含む工場データを  
「収集」「統合」「見える化」  
するプラットフォームを構築

狙い

- データ分析による
- コスト削減 (製品ロス削減 / 電力消費最適化)
  - 生産性向上 (作業の効率化)



## 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

#### 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



#### 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



### 25/3期 2Qまでの実績

- ・ エネルギーモニタリングシステム  
共同受注 **10件超**  
(外資系データセンタープロバイダー、製造業、  
エネルギー企業等)
- ・ 共同提案中 **20件超**

- ・ **共同受注 + 4件**  
(グローバルトップメーカー、製造業向け)
- ・ シュナイダー社のIoTソリューション  
「EcoStruxure」対応領域拡大

### 今後の展望

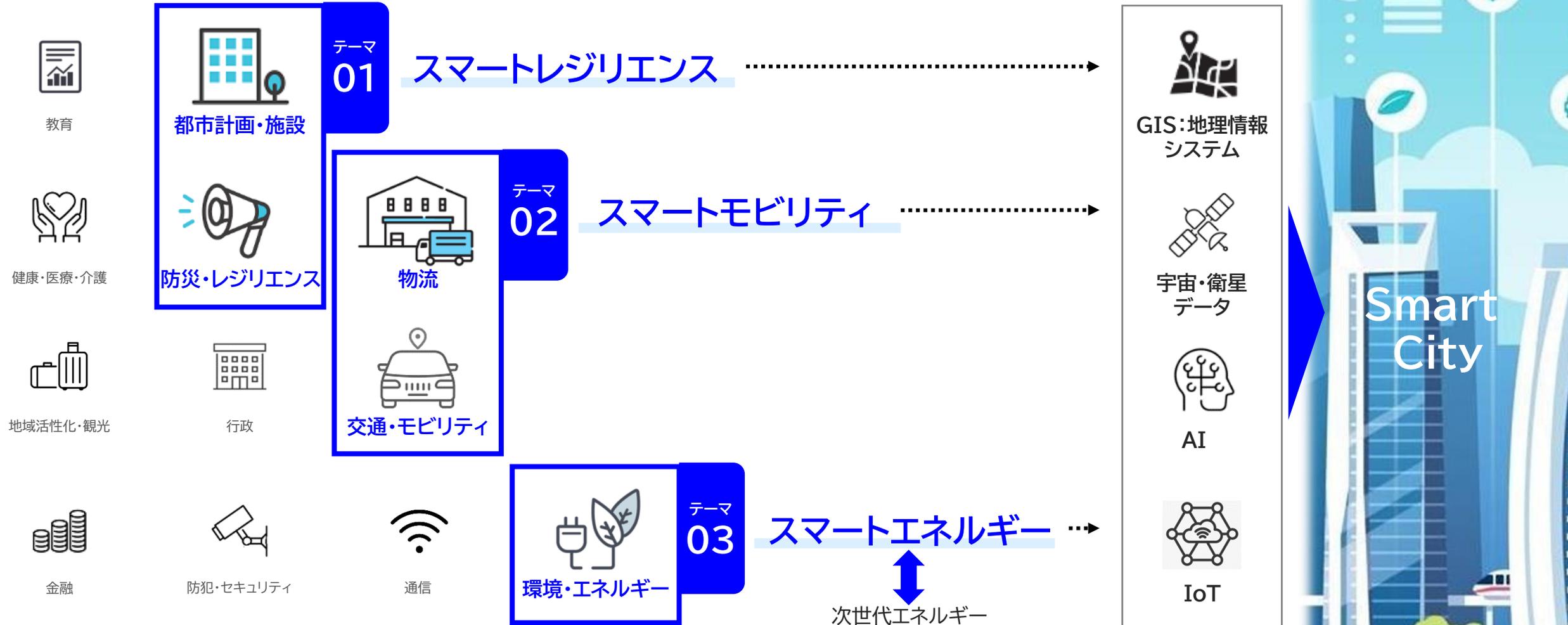
新規データセンターへの提案活動強化  
エネルギー「モニタリング」に加えて  
「制御/コントロール」へ、対応領域拡大

- ・ 「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)



## スマートシティのインフラを担う3テーマに集中

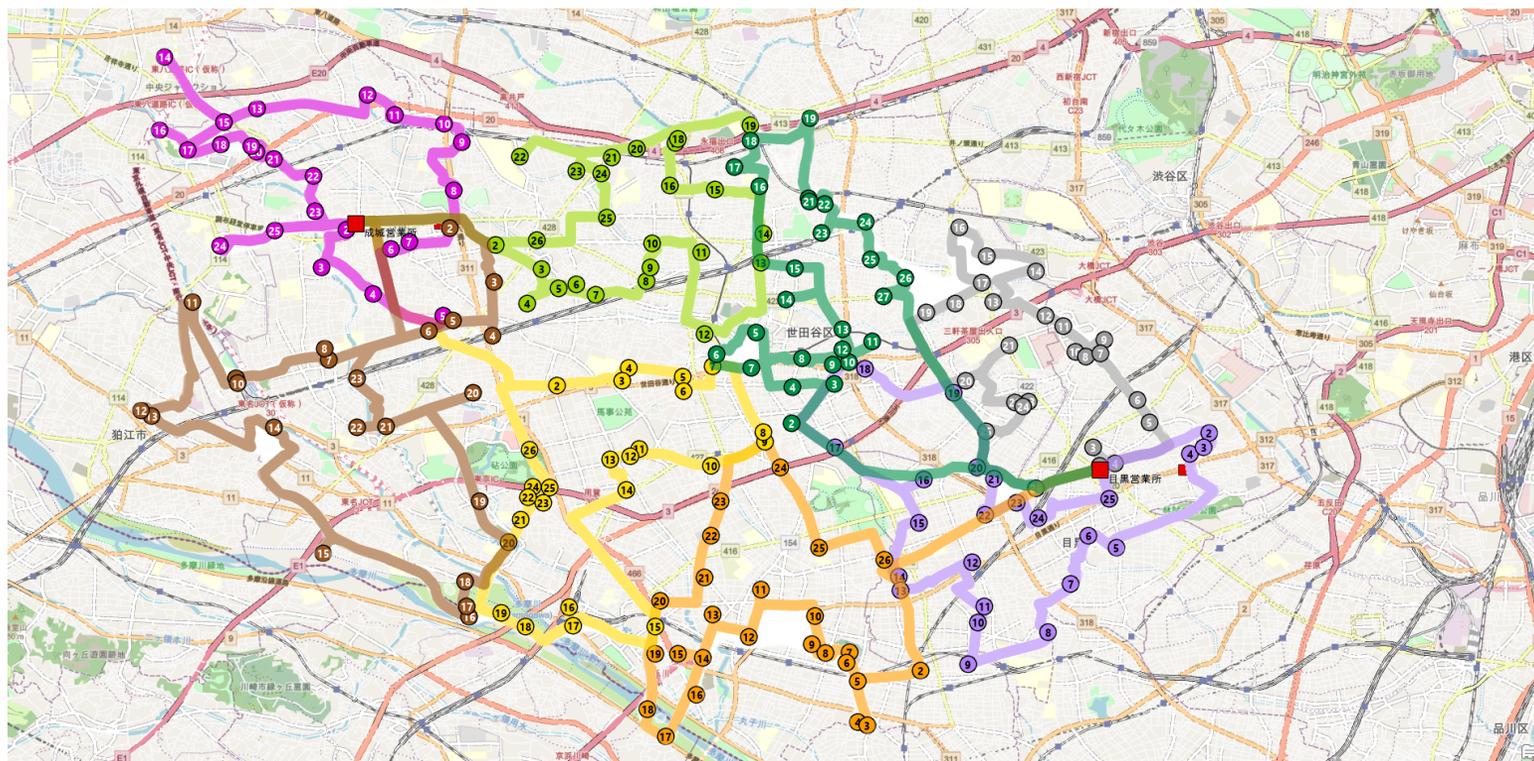
「スマートシティ」全体のテーマ(当社作成)と当社が注力するテーマ





### GIS:地理情報システムを活用した物流配送ルート最適化

画像はイメージです



### GIS × VRP※(Vehicle Routing Problem)

担当地域ごとに、移動距離、移動時間に応じた最も効率的な配送ルートを番号で表示



### 自社データ利活用による物流DX

- ・配送ルートの最適化
- ・ドライバー配送業務の平準化

### 導入企業

株式会社白洋舎 様



※VRP(Vehicle Routing Problem)：複数の車両(Vehicle)がスタート地点～複数地点～ゴール地点に向かう際、ニーズを満たしつつコストを最小化するルートを考える問題のこと。転じて複数車両による複数訪問先への配送経路最適化を支援するソリューションを指す

### データマネジメント支援の幅広い実績・ノウハウをサービスメニュー化

NEW

データマネジメントサービス

# DXDLeap

ディーディーリーブ

2024年10月  
提供開始

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

データマネジメントにおける課題を解決する3つのサービスメニュー



データ活用基盤構築



データ分析・可視化支援



データ活用基盤保守運用

豊富な経験・実績を持つ専門チームがトータルサポート

課題・ゴールにあわせた最適なアプローチでデータ利活用によるビジネス変革を実現

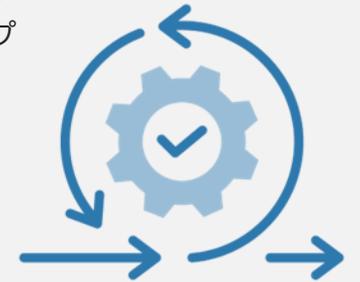
アジャイル開発特化型サービス

# AgileLeap

アジャイルリーブ

2024年7月  
提供開始

DXによるビジネス変革と  
素早い価値提供に貢献



クラウド移行特化型  
SIエンジニアリングサービス

# CloudLeap

クラウドリーブ

2024年7月  
提供開始

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





### スマートメーター1,200万個のデータを利活用する新ビジネスの創出に貢献



#### 背景

##### 新たな収益の柱となる新サービスの開発

- ・22年4月、東京ガスから導管事業を承継、事業を開始
- ・スマートメーターデータ利活用を促進する新サービスとして「API※1」の構築を決定

#### 課題

##### ウォーターフォール型開発がマッチしない

- ・スクラッチ開発で作りこみすぎず、クラウドサービスも検証しながら取り入れたい
- ・新サービスゆえに、完成形を決めて開発するのではなく、試行錯誤しながら完成に近づけるプロセスをとりたい

#### アドソル日進の提案

##### アジャイル型開発+ベトナムオフショア活用

##### 【提案のポイント】

- ① 東京ガスグループ各種システム開発への参画実績
- ② アジャイルの長所を取り入れた開発手法  
(エンタープライズアジャイル勉強会※2等による知見)
- ③ ベトナム・オフショアの活用  
当社OBが設立しアジャイルに強みを持つ関連会社「テックゼン」

東京ガスネットワーク、テックゼン、アドソル日進の混成スクラムチーム

#### 成果

##### 2024年5月 サービス稼働

- ・当初予定どおりのスケジュールでローンチ
- ・開発中にPoC検証したクラウドサービス上での基盤構築を実現
- ・稼働後もアジャイルでユーザーの要望に対応

※1 API(Application Programming Interface) : 異なるソフトウェア、プログラム間で情報をやり取りする際に使うインタフェース

※2 エンタープライズアジャイル勉強会 : 2015年、コベルコシステム、オーグス総研と共同設立 <https://easg.smartcore.jp/>

ICT投資需要の拡大が見込まれる九州地区でのさらなるビジネス拡大をめざす



2024/10/2 オープンセレモニーを実施

### 新・九州支社

多くの人が集う共創とイノベーションの拠点



#### 新・九州支社概要

所在地	福岡県福岡市博多区 博多駅前2-5-7 I-FOREST博多駅前
最寄駅	JR博多駅 徒歩3分
オープン日	2024年10月7日

## 2024年9月、SALTO（サルト）社と業務提携契約を締結



- 上流工程(コンサルティング)シフト
- 高品質なシステム開発ノウハウを有するパートナーとの共創を推進

- 当社トップパートナーの1社
- 技術レベルが高いエンジニアが多く在籍

上流工程(コンサルティング)へのビジネスシフト加速  
DX/GXに対応するシステム開発体制の強化・拡大



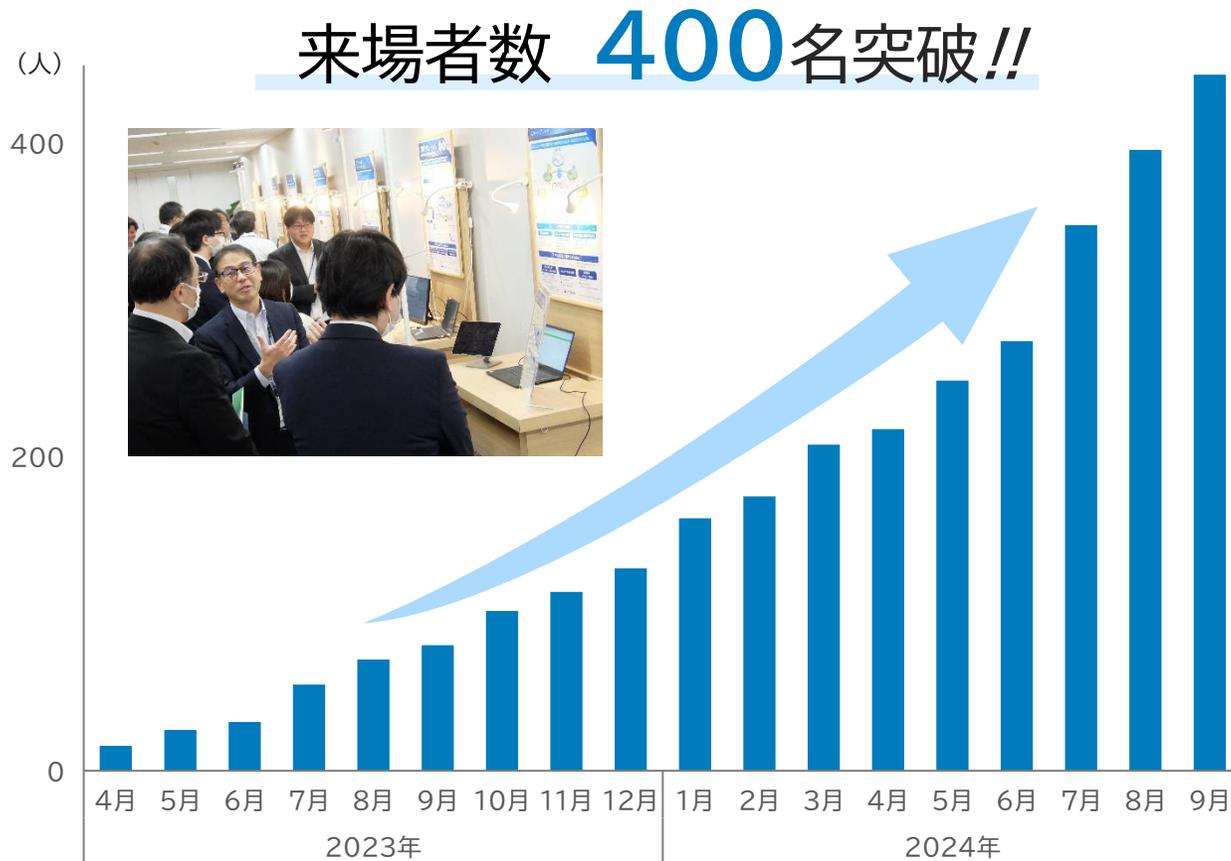
▲ 2024年9月30日 業務提携締結セミナー  
(写真左から、当社 篠崎社長、SALTO社 松山社長、当社 上田会長)

### 株式会社SALTO（サルト）会社概要

設立：2015年9月  
代表：代表取締役 松山純輝  
所在地：東京都新宿区  
拠点：東京・大阪・福岡・ベトナム  
従業員数：222名(2024年10月現在)

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

### ● Digital Innovation Lab と GISテクニカルセンターの来場者数の推移（累積）



成果		
受注	・ エネルギー業	4件
	・ 製造業	1件
提案中	・ エネルギー業	2件
	・ 建設業	2件

- 今後の取組み
- セミナーラインナップ拡充
    - Mapbox※公認「ハンズオンセミナーアドバンスト」開催
  - ソリューション展示強化
    - アライアンスに基づく共創ソリューションの展示
    - 他社ショールームでの展示

※ Mapbox: デジタル地図の開発プラットフォーム「Mapbox」を提供するワシントン発のユニコーン企業。当社は2022年より、マップボックス・ジャパン合同会社とパートナー契約を締結。



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**を提供

#### ● 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名が対面研修に参加  
2025年1月からは「上級育成コース」の開始を予定



## 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



4. グローバル開発の拡大



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

## 「高度IT人材育成」「オフショア開発体制の強化」

### 高度IT人材育成

GKIとの協業により教育研修サービスを本格展開  
コンテンツ / プログラムを拡充

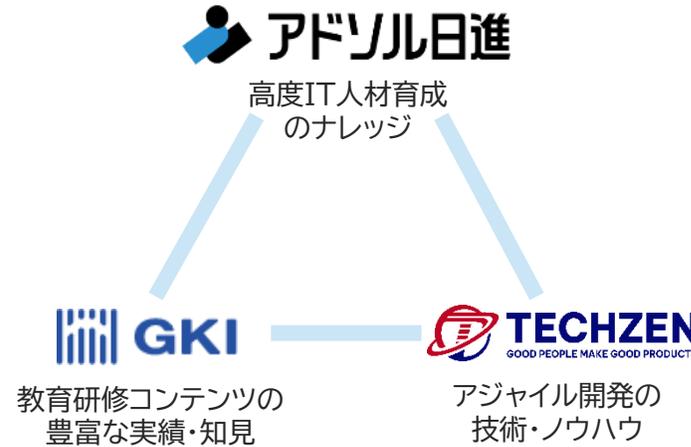
1 日本企業 / 在ベトナム日系企業向け  
教育研修サービス 提供開始(予定) **NEW!**

2 ベトナム学生向け  
「テックゼンアカデミー」開始 **NEW!**

- 無償コース: プログラミング / アジャイル実践
- 選抜コース: 無償コースの成績優秀者から  
有償インターンを選抜、最終試験  
合格者をテックゼンに採用

2024年7月 初回実績

- 無償コース応募 500名
- 有償インターン選抜 22名
- テックゼン採用 12名



#### 株式会社GKI 会社概要

設立: 2014年11月  
代表: 代表取締役社長 住 泰一郎  
従業員数: 18名 (2024年9月現在)

### オフショア開発体制の強化

ダナン開発センタを  
移転・拡張リニューアル  
(2024年6月)

関連会社「テックゼン」を中心に体制強化



▲ ダナン開発センタ

#### 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: 61名 (2024年9月現在)



## 採用・育成計画 計画通り進捗

### ● 2025年4月 新卒採用

内定式 **52**名が参加



▲ 2024年10月1日 内定式

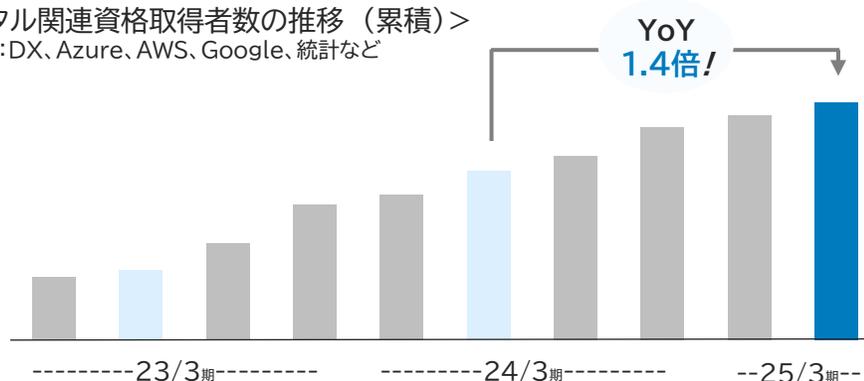
#### 内定者 出身大学

- 【国立】 岩手、埼玉、東京農工、横浜国立、静岡、名古屋、滋賀、京都、奈良女子、和歌山、島根、香川、九州工業、佐賀、大分、鹿児島
- 【公立】 前橋工科、東京都立、新潟県立、大阪公立、兵庫県立、熊本県立
- 【私立】 北里、慶応義塾、芝浦工業、専修、中央、東海、東京女子、東京理科、明治、早稲田、同志社、関西、関西学院

### ● 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

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：2年連続 合計**11%**
- 初任給：引き上げ（260,000円）



### 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

#### ● 産学連携

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

- 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
- 学生の「自由な発想」と「自主的な取り組み」を促進する「PBL:課題解決型学習」や、「生成AI活用ノウハウ」の提供などを通じて講義内容を進化



※ 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

#### ● 生成AIに関する取り組み

#### 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 アドソルチャット **AdsolChat 3.0** リリース  
プロンプト・テンプレートの提供、  
操作性・視認性の改善など、ユーザビリティを向上



業務効率化による生産性向上に加え、  
サービス展開に向けた取り組みを推進

#### ● 研究開発

#### Ad-Sol Technical Report を発行

産総研 AI品質プロジェクトに参画した  
アドソル日進 AI研究所メンバー2名の特別対談

その仕事、AIに任せて大丈夫？  
「頼れるパートナー」になるAIの作り方

<https://adniss.jp/news/2024/10/technicalreport.html>



▲ AI研究所 岩瀬さんが産総研研究員として、「AI品質プロジェクト」で「理事長賞」を受賞



# 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)

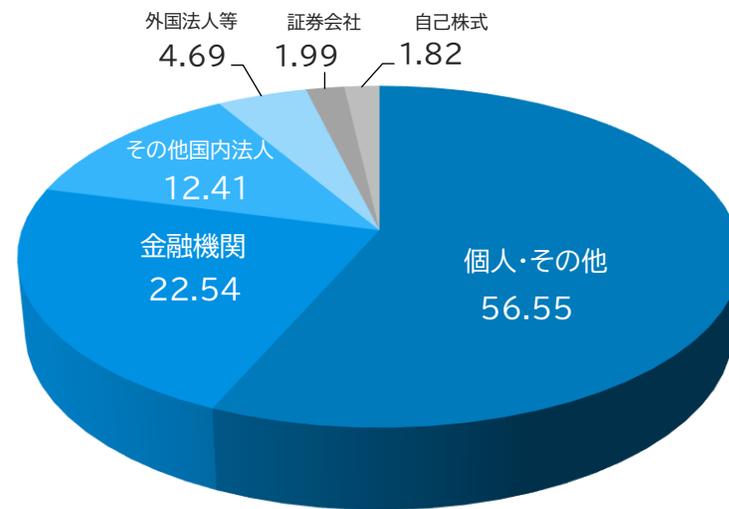
## Our Mission -私たちの使命-

### Corporate Philosophy -企業理念-

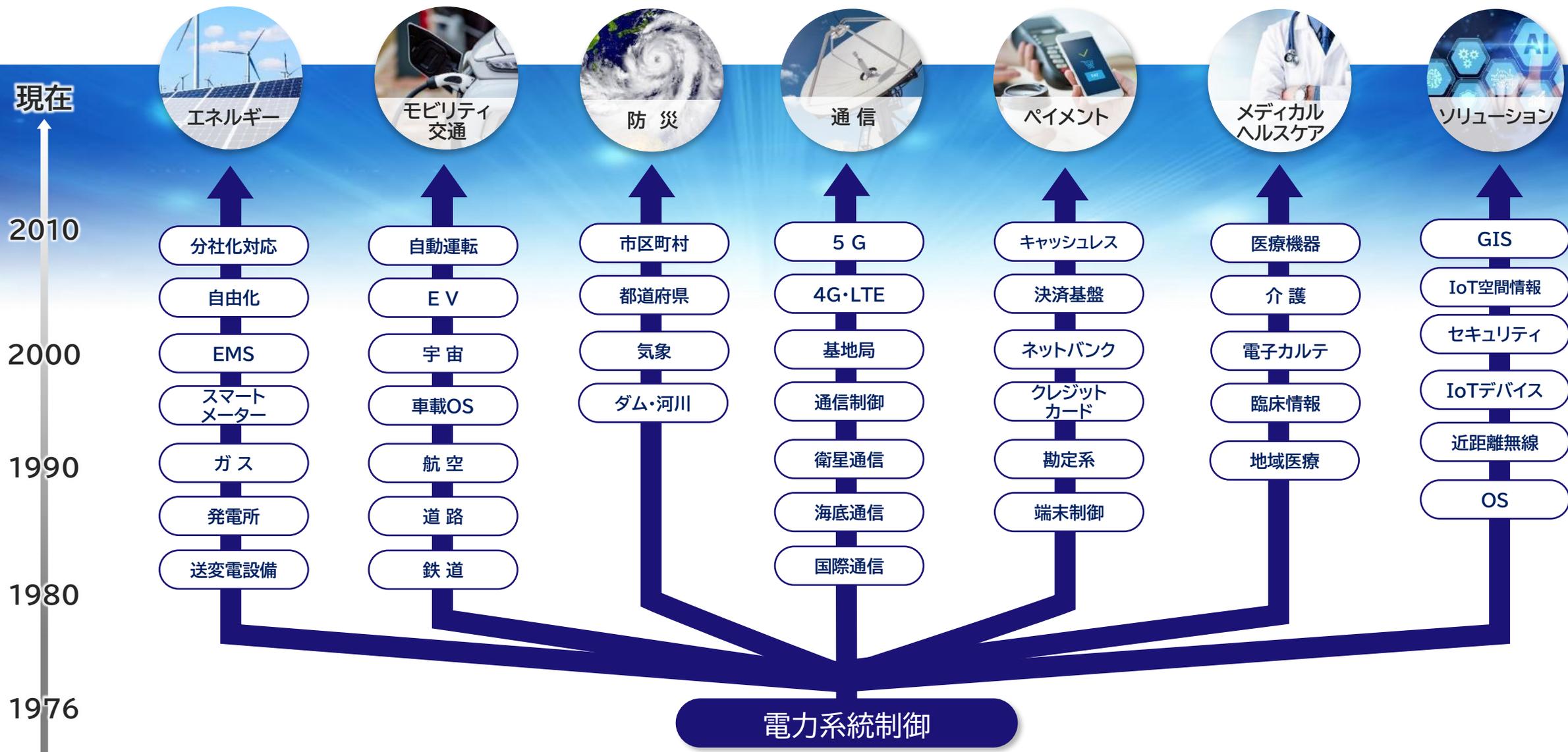
私たち アドソル日進は  
高付加価値サービスの創造・提供を通じて  
お客様の満足と豊かな社会の発展に貢献します

## 株式保有割合 (%)

(2024年9月30日現在)



# 事業領域の拡大と進化



# 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

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・衛星データ利活用」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・衛星データ利活用
- 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、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



店舗情報マッピングサービス



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



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



デジタルデータ利活用で工場・倉庫などの現場管理



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



「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。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



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