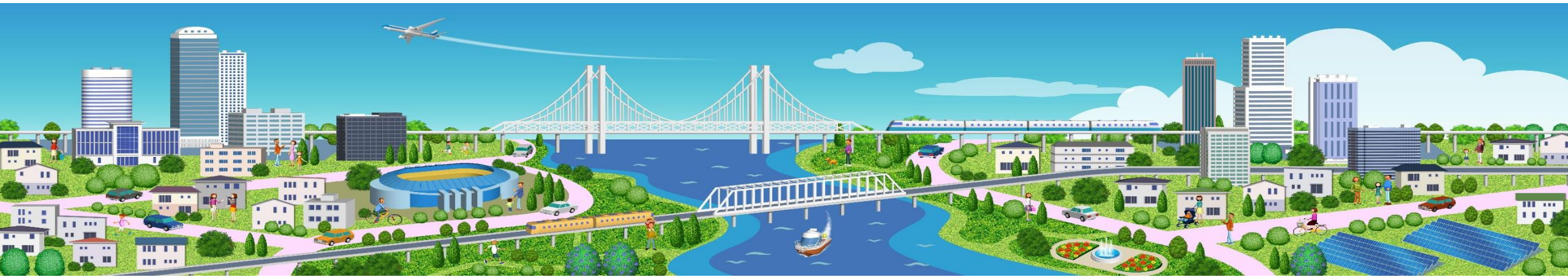


デジタル社会の“あした”をリードするイノベーションカンパニー



アドソル日進株式会社
中期経営計画 「New Canvas 2026」

2023年5月25日
東証プライム 証券コード 3837

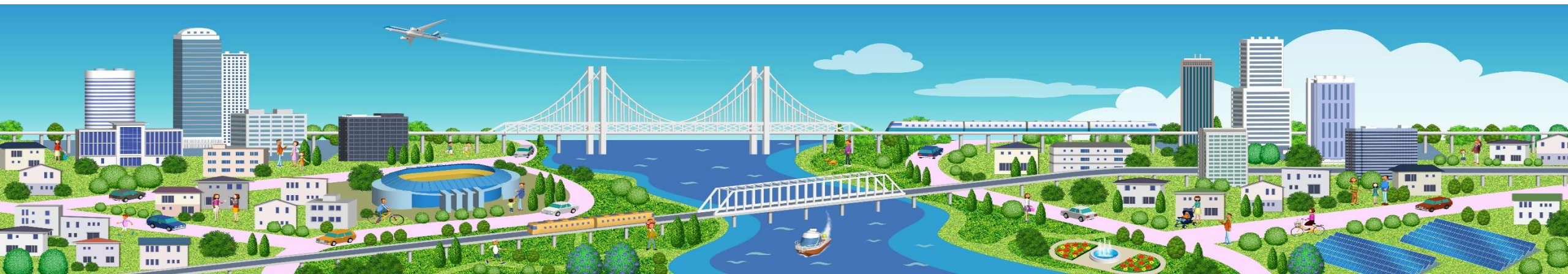


【第1部】 前・中期経営計画の振り返り

業績・配当	…P4
外部環境・顧客動向と成果	…P5
外部評価等	…P6
「次なる成長」に向けてのポイント	…P7

【第2部】 新・中期経営計画「New Canvas 2026」

新・中期経営計画「New Canvas 2026」	…P9
中期事業戦略 フレームワーク	…P10
成長事業①:「次世代エネルギー」への取り組み	…P11
成長事業②:「スマートインフラ／ライフ」への取り組み	…P12
ベースロード:「エンタープライズDX／モダナイゼーション」への取り組み	…P13
エリア戦略(中部地区 新展開)	…P14
「グローバル・アライアンス」による、新たな価値の共創	…P15
2026年3月期 業績目標	…P16
経営高度化戦略	…P17
ビジネス構造改革	…P18
投資・M&A	…P19
人的資本・エンゲージメント	…P20
アジア戦略(ベトナム)	…P21
研究開発	…P22
株主還元	…P23
サステナビリティ	…P24



前・中期経営計画の振り返り

新・中期経営計画「New Canvas 2026」

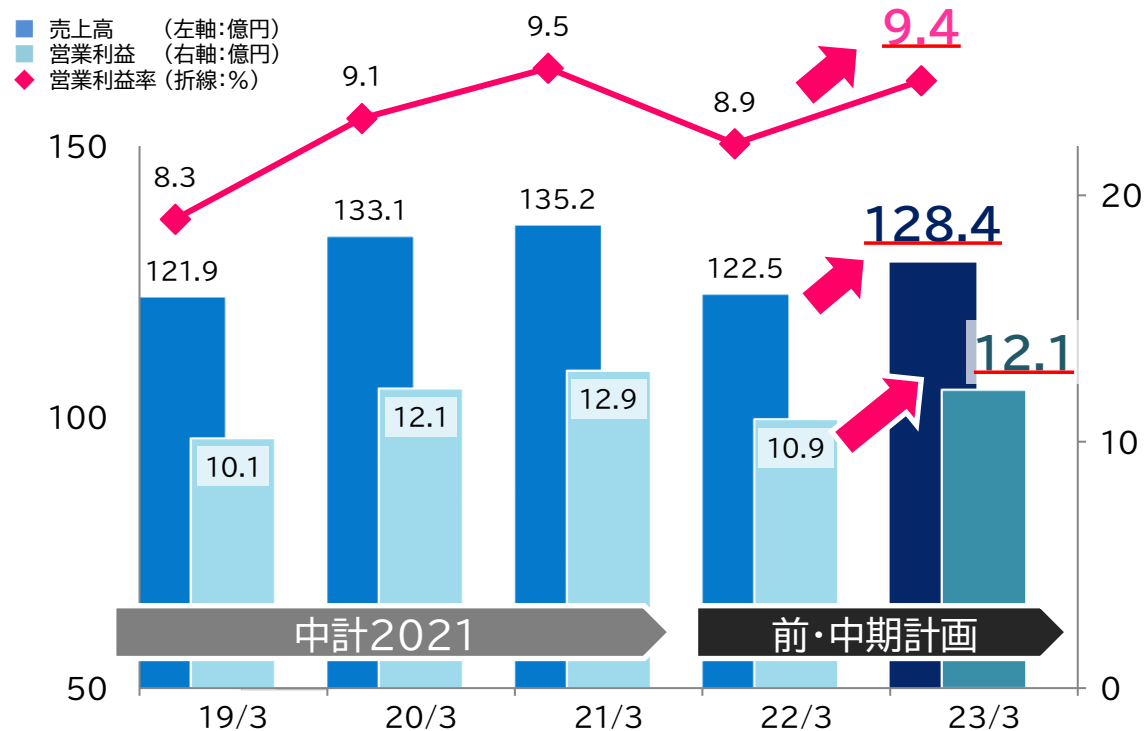
「前・中期経営計画」の振り返り（業績・配当）

【業績】

2022/3期：コロナ禍により、プロジェクト遅延、先送り

2023/3期：売上高：成長再加速フェーズへ

売上総利益率：過去最高(26.2%)



【配当】

13期連続増配 達成 (2010/3期 → 2023/3期)

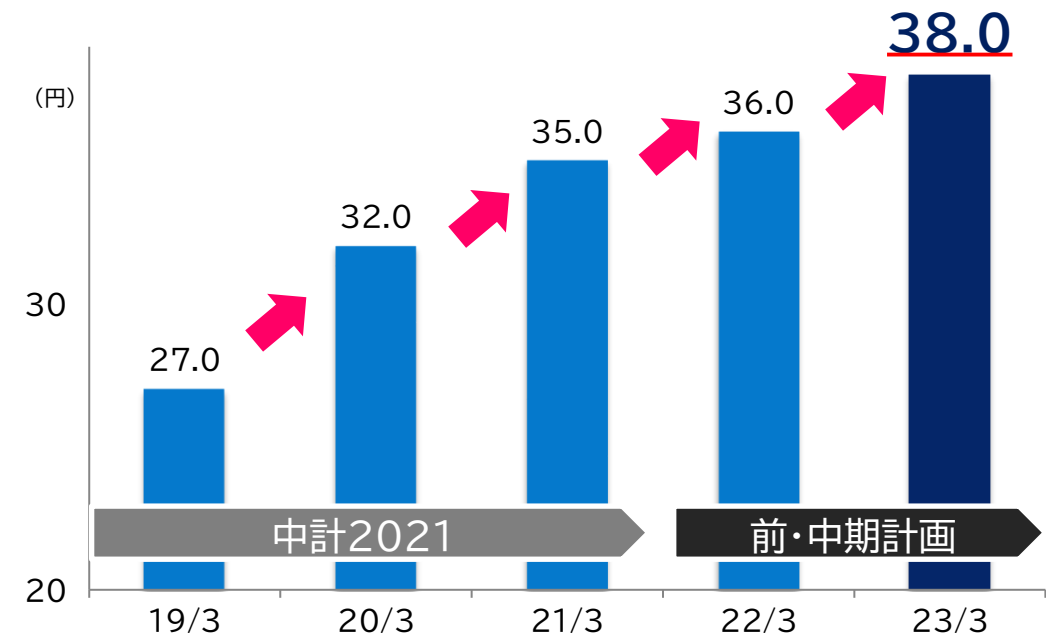
2023/3期：期初計画 +1円増配

【利益還元方針】

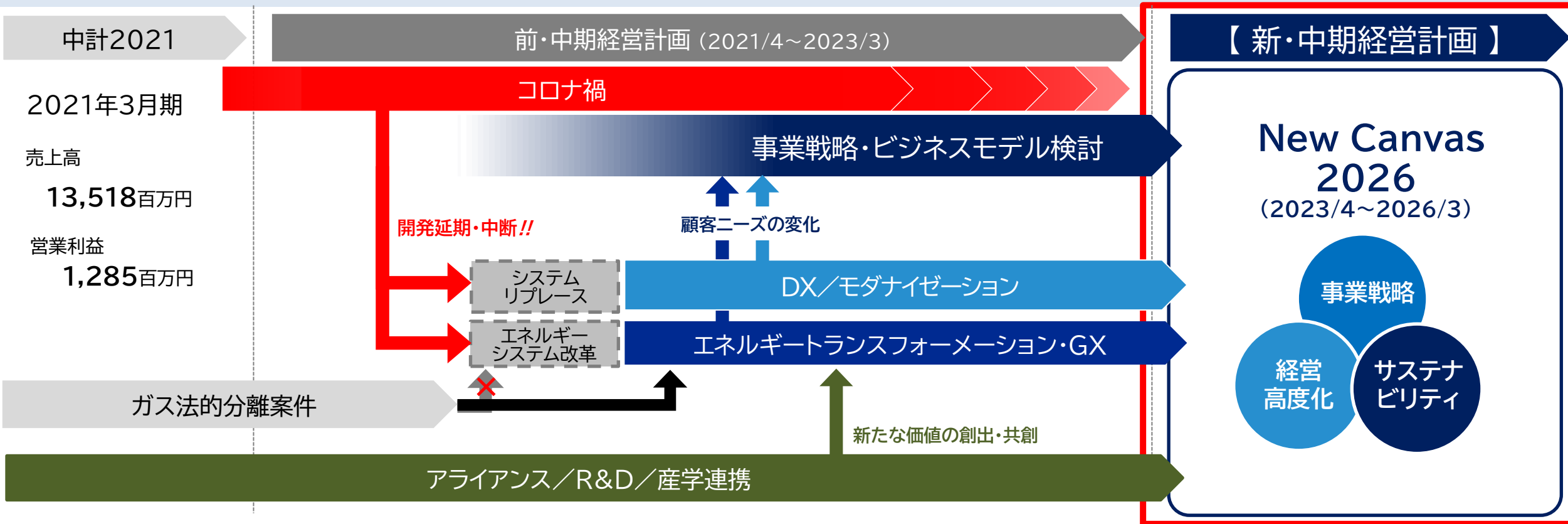
■ 配当性向 35%以上

■ 連続増配

■ 配当計画 年2回(中間、期末)



「前・中期経営計画」の振り返り（外部環境・顧客動向と成果）



■主な成果(2021/4~2023/3)

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
- ・米・Mapbox、esri、Lynx
- ・IIJ、ゼンリン、データビークル
- ・UNITECH、TECHZEN 他

エネルギー(電力・ガス)

- ・ガス法的分離案件完遂
- ・次世代エネルギーへの対応(再エネ・VPP他)
- ・エリア戦略(中部地区)強化

ソリューション

- ・GIS:地理情報システム
- ・IoT空間情報
- ・セキュリティ

R&D/産学連携

- ・東京大学 : 宇宙・衛星データ
- ・早稲田大学 : EMS
- ・慶應義塾大学: GIS・IoT
- ・立命館大学 : IoTセキュリティ

Point

01 イノベーション・アライアンス共創

(株)インターネットイニシアティブ(IIJ)

IIJ Partner of the Year 2022
「ビジネスイノベーションアワード」
受賞



(左)株式会社インターネットイニシアティブ
代表取締役社長 勝 栄二郎 様
(右)アドソル日進株式会社
代表取締役社長兼 COO 篠崎 俊明

仏・シュナイダーエレクトリック

「サステナビリティインパクトアワード」
(Sustainability and Efficiency Impact to My Customers)
受賞



全世界400社以上のエントリー企業の中から
Global Winner(計6社)の1社に認定

Point

02 サステナビリティ



DX推進準備が整備された
企業を、国が認定する制度



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



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

事業環境・経営環境変化への対応、持続的成長に向けた「一歩先」へと踏み出す

次なる成長へのポイント

ビジネス領域の進化



最新テクノロジー対応



経営基盤の強化



株主価値向上



【新・中期経営計画】

New Canvas 2026
(2023/4~2026/3)

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



前・中期経営計画

成果
・
外部評価

課題

前・中期経営計画の振り返り

新・中期経営計画「New Canvas 2026」

【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

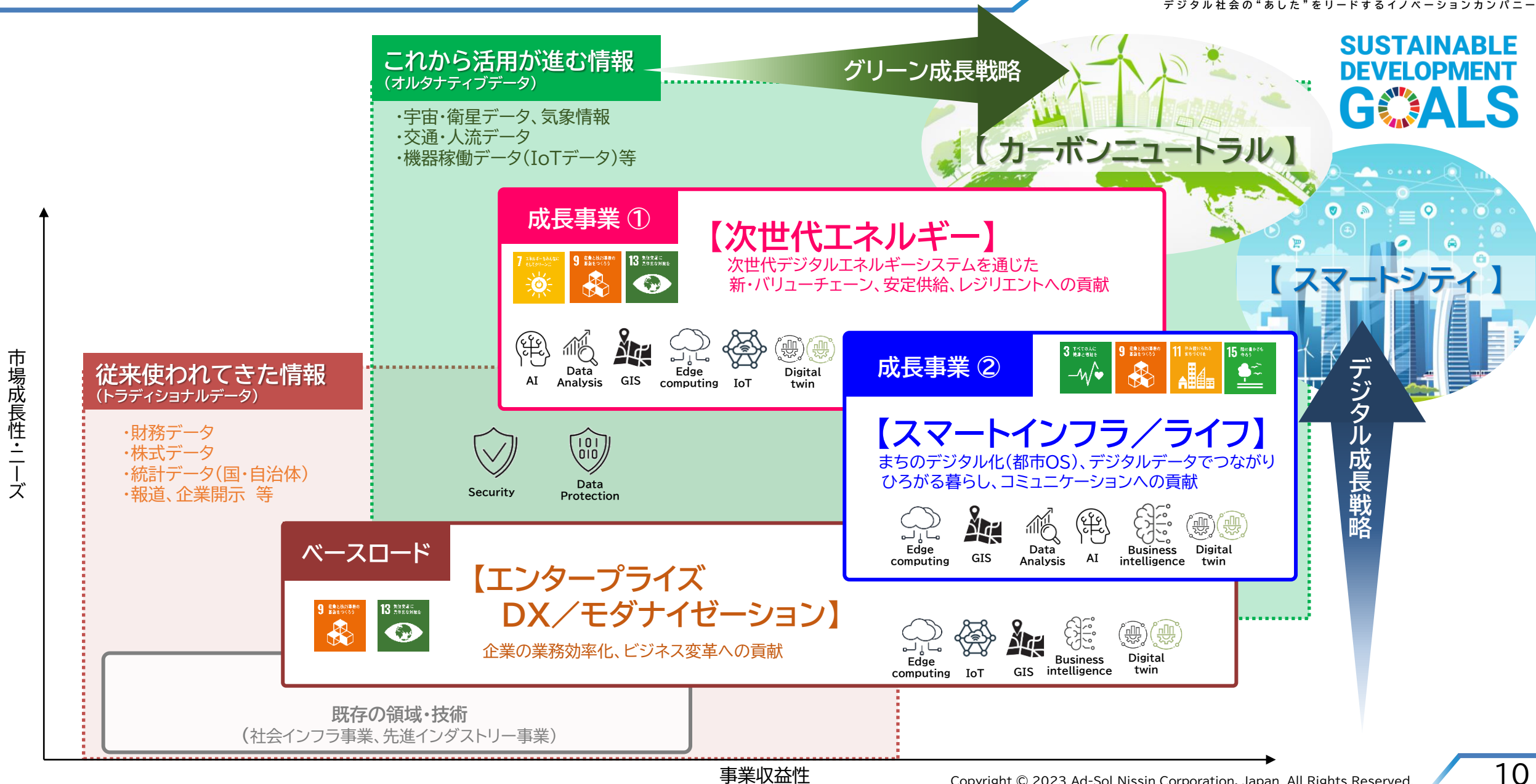
【成長事業②】スマートインフラ/ライフ

【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 ～



創業来のエネルギーシステム対応を基盤に、増加するエネルギーインフラ投資（従来型 & 新エネルギー & 次世代エネルギー）を積極的に取り込み、事業拡大を通じてカーボンニュートラルの実現に貢献

【次世代エネルギー・バリューチェーン】

従来インフラ + 新インフラ

◆従来型エネルギーインフラ

- 投資テーマ
- ・システム更新(モダナイゼーション)
 - ・デジタル化等

つくる



発電所

おくる



送電・配電

うる



小売り

つかう



企業・家庭

◆新エネルギーインフラ

- 投資テーマ
- ・再生可能エネルギー
 - ・VPP等

---新制度---



取引所



アグリゲーター



風力



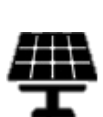
メガソーラー



蓄電池



EV



太陽光

Point

01

インフラ更新



グリーン・脱炭素
レジリエンス
安定供給

Point

02

スマートメーター



データ利活用
新サービス創出

Point

03

コーポレートIT

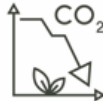


効率化
デジタル化

Point

04

スマートグリッド



グリーン・脱炭素
需給安定化
デマンドレスポンス

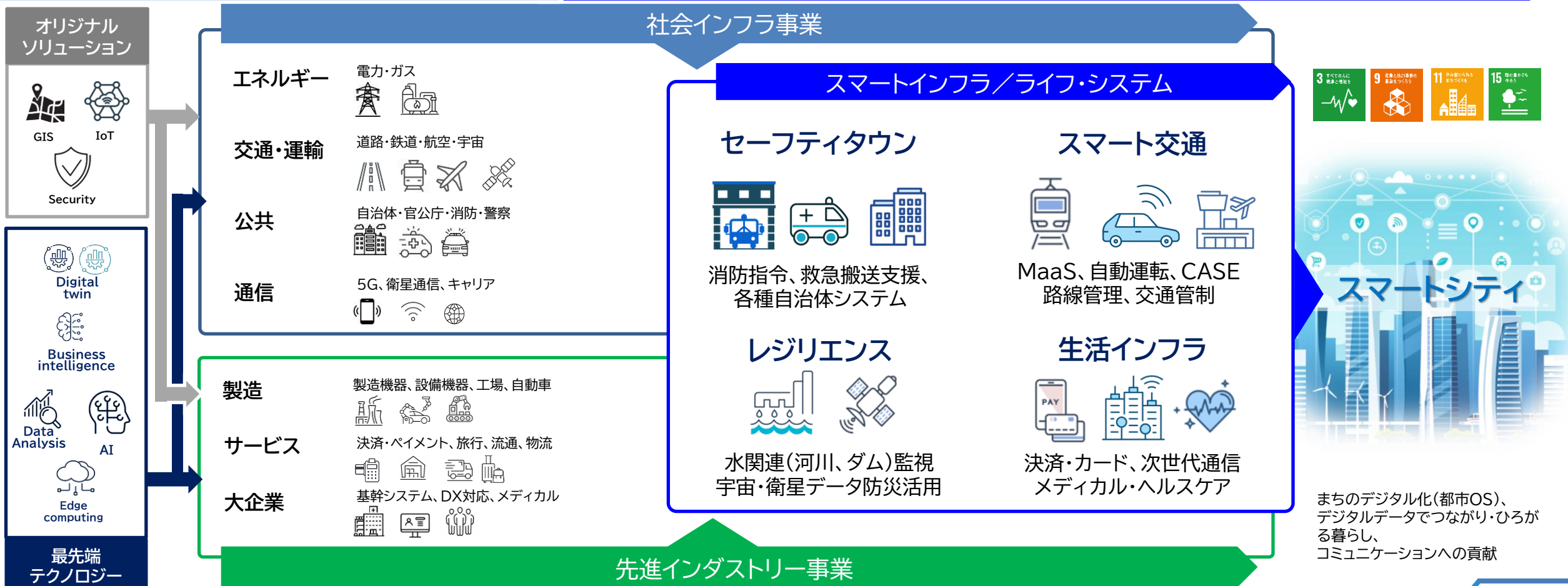
【次世代エネルギー 新投資テーマ】

成長事業②：「スマートインフラ／ライフ」への取り組み

社会インフラシステム(B2B)に、生活に密接するICTシステムで培ったノウハウを融合し、豊かな生活に貢献する「スマートインフラ／ライフ・システム」(B2B2C)の対応を強化し、スマートシティの実現に貢献

1976年(創業) → 2022年

2023年 → 2030年



様々な「デジタルデータ」の利活用と、経営課題解決に応える「DXシステム」のワンストップ提供を通じて、お客様のデジタル経営やビジネス変革に貢献

社会・経済活動

【生活環境】



気候、気象、
温度(室内外)、
大気物質等

【経済・社会】



生産、建設、輸送、
販売、営業、店舗、
顧客、新製品、競
合、シェア等

【暮らし・健康】



購買、消費、健康、
福祉、移動、余暇、
レジャー、安全等

データ

【生活データ】



人口、消費、
健康、嗜好、
トレンド、学び、
ライフライン等

【企業データ】



業績、営業、
顧客、勤務、
購買、流通、
マーケティング等

【オープンデータ】



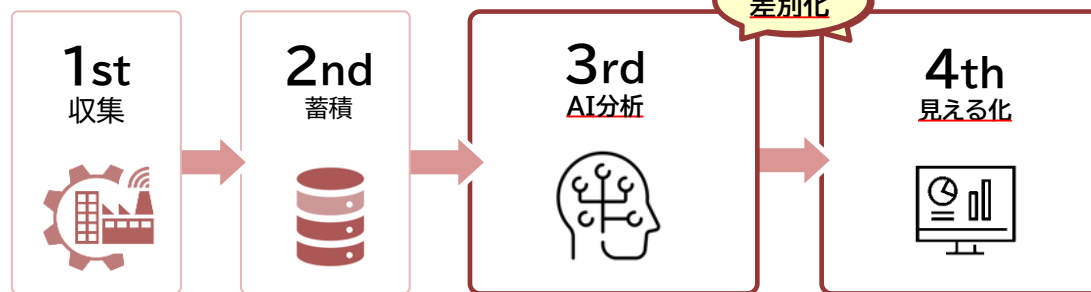
官公庁、人口、
道路、病院、防災、
気候、温湿度、
雨量、河川等

【デジタル化】

(コンサルティング - 設計 - 収集 - 蓄積 - AI分析 - 見える化)

デジタル化のワンストップ対応!!

(創業来の実績)



高付加価値 DXシステム

ソリューション



GIS



Data Protection



IoT

テクノロジー



Edge computing



Data Analysis



Digital twin

DX実績



宇宙・衛星データ



物流DX



エネルギー効率可視化



- ◆グリーン対策
- ◆現場課題改善／効率化
- ◆ビジネス変革
- ◆デジタル経営・組織変革

【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）



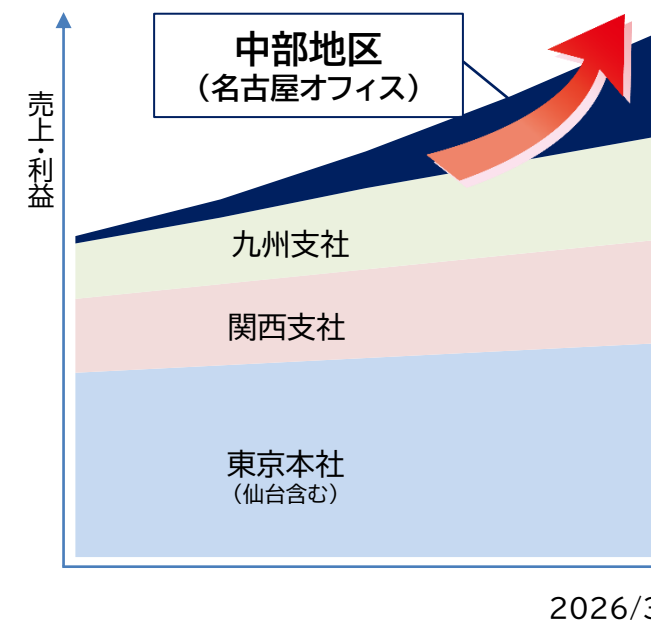
「エネルギー：電力・ガス」
（中部地区・エリア戦略推進）



「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）



「グローバル・アライアンス」による、新たな価値の共創

ワールドワイドに展開する最先端テクノロジーやソリューションの、「国内共同展開(日米欧連携)」を推進



Solution Partners



ZENRIN



IIJ

Internet Initiative Japan



LYNX
SOFTWARE TECHNOLOGIES

System integration Partners



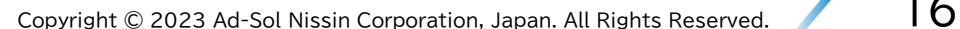
HTS ヒューマンテクノシステムグループ



UNITECH
united people - unique solutions

TECHZEN

- | | |
|---------|-------------|
| CAGR(%) | 2023 → 2026 |
| 売上高 | 5.3 |
| 営業利益 | 7.4 |



【投資／M&A】



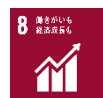
アドソル・グループ成長に向けて



【人的資本／エンゲージメント】



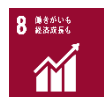
企業価値向上・成長の源泉



【グローバル(アジア)】



ベトナム活用と人材不足への対応



【研究開発／R&D】



技術力強化・差別化



【株主還元】



株主様のご支援にお応えする



【サステナビリティ】



持続可能な社会への貢献



アドソル日進
経営高度化戦略
サステナビリティ経営

【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

ビジネス
レバレッジ
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
レバレッジ
2倍

開発力・技術力

利益成長型
企業

「アドソル・グループ」の成長

- ・戦略投資（DX、人材、技術）：経営基盤や事業基盤の強化
- ・成長加速投資：資本、業務提携、M&A

経営基盤・事業基盤強化

成長加速

企業価値
最大化!!

DX・デジタル投資

人財開発投資

事業・技術投資

資本・業務提携
M&A



【アドソル・グループDX】

- ・経営管理機能の強化

【デジタル経営】

- ・意思決定の迅速化



【高度IT人材】

- ・コンサルタント、データサイエンティスト、AIエンジニアなどの採用、育成

【ワークスタイル改革】

- ・働きがい、働きやすさ向上
- ・エンゲージメント強化



【独自技術】

- ・最先端テクノロジーの獲得
- ・産学連携等による技術の進化

【成長事業】

- ・アライアンス、エコシステム構築 など



【成長事業】

- ・当社にない／シナジーが見込める専門性、技術、強み獲得

【ベースロード】

- ・安定的な成長を支えるプロジェクト運営体制構築

Point

01

採用強化 (新卒&経験者)



■成長事業をリードする人材獲得

- ・インターンシッププログラムの強化
- ・アルムナイ制度(退職者再雇用)、リファラル採用制度の導入
- ・外国籍社員向け支援制度の拡充

■多様性確保に向けた採用目標

- ・新卒採用における女性比率 25%以上
- ・外国籍の新卒採用人数 数名/年
- ・経験者の採用人数 15名/年

Point

02

育成・リスクリング (個人の成長&企業の成長)



■AI・デジタル人財育成

- ・ChatGPTワーキンググループの設置
- ・デジタルデータ・AI活用教育、リスクリング
- (24/3期目標：デジタル人財200名)

■マネジメント人財育成強化

- ・若手社員のプロジェクトマネジメントスキル強化

Point

03

多様性のある社内環境 (ダイバーシティ&インクルージョン)



■多様性確保に向けて

女性社員・女性管理職比率の拡大

(実績) 22/3期 23/3期
女性従業員比率 : 16.6% → 18.0%
女性管理職比率 : 9.4% → 10.5%

ワークスタイル改革

- ・勤務形態の柔軟化(テレワーク勤務、時差勤務の制度化)
- ・休暇制度の充実化、取得推進施策
- ・男性育児休業取得推進制度の導入 等

Point

04

人事制度・処遇 (働きがい&働きやすさ)



■新・人事制度

- ・「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」
- ・複線型キャリアコース

■報酬の引き上げ(2023年度)

- ・全社員の処遇改定
→平均5.06%、最大30%
- ・初任給(大卒、大学院卒)

■インセンティブ

- ・役職者向け譲渡制限付株式報酬制度(2020年導入)

Point

01 グローバルデリバリー：システム開発

日本 × ベトナムのワンチーム運営



- ・ベトナム人留学生の継続採用によるブリッジSE強化
- ・現地企業とのアライアンス強化

Point

02 人材育成：ソリューション

「Study Arts」を軸に人材育成サービスを事業化・提供



利用状況(2023年5月時点)

コース数

634

ライブ講義数

11,570

利用者数

8,442

- ・高度エンジニアリング＆ソリューションに対応可能な技術者確保
- ・ベトナムでIT技術者を継続的に育成

Point 01 サンノゼR&Dセンタ



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)

Point 04 特許



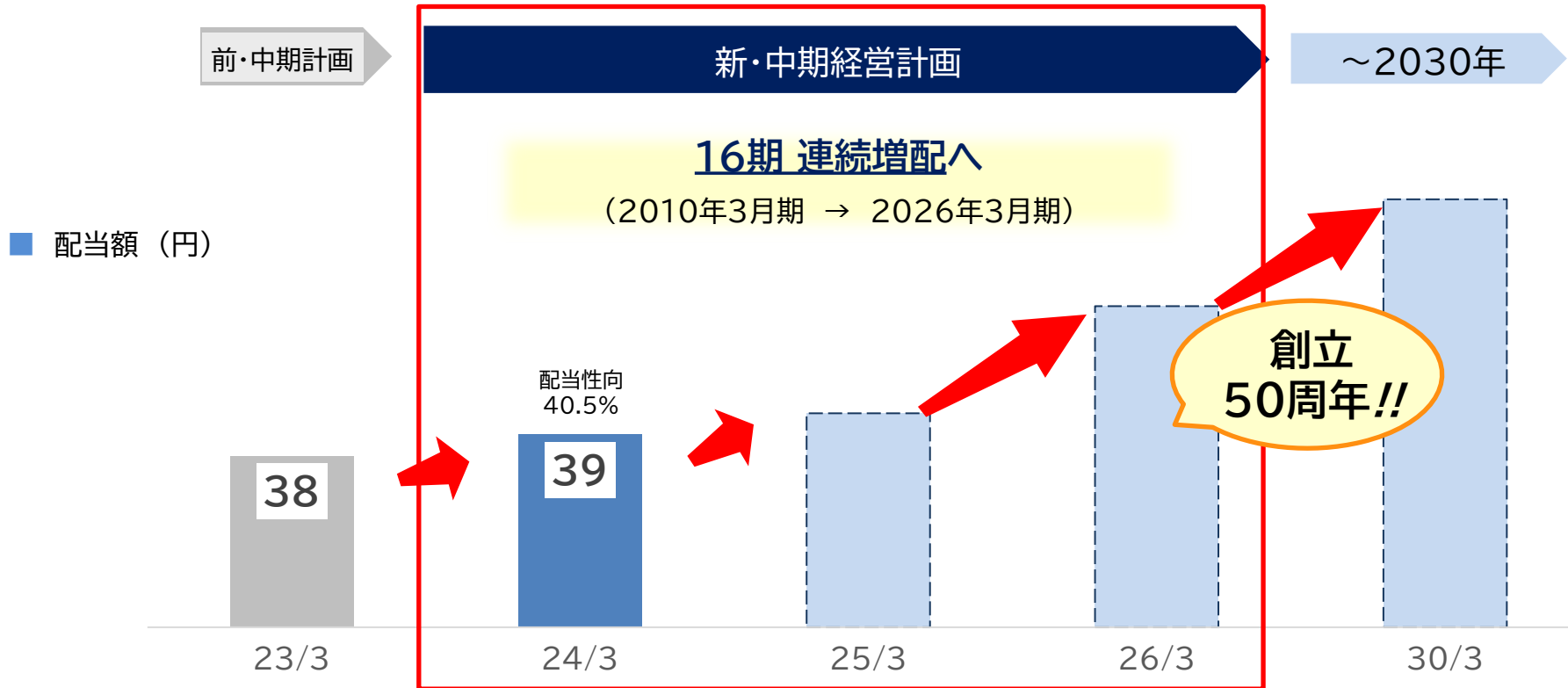
独自技術の特許化を推進
「IoT空間情報」「地図情報」「セキュリティ」

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。

【新・株主還元方針】

Point 01 配当性向 35% → **40%** へ引き上げ

Point 02 **連続増配 継続**



株主優待

■実施回数：年2回
(基準日：9月30日、3月31日)

■優待内容／基準：

- 200株以上4,000株未満
「緑の募金」付きQUOカード
 - ・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)を追加贈呈

- 4,000株以上
「緑の募金」付きQUOカード
または優待カタログ



- 「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」「フルーツゼリー」「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

サステナビリティ方針(企業行動規範)

私たち アドソル日進は、社会の一員として、高付加価値サービスの創造・提供を通じて、常に企業の社会的責任を全うすることが、会社の企業価値向上につながるとの認識の下に、良識ある企業活動を心がけ、ここに定める事項を誠実に遵守します。

行動規範

- 一、法令等を遵守し、立法の趣旨に沿って公明正大な企業活動を遂行します
- 一、市場における自由な競争のもとに、顧客のニーズにかなう高付加価値サービスを創造・提供するとともに、正しい商品情報を的確に提供し、顧客の信頼を獲得します
- 一、公明正大な取引を通じて取引先との信頼関係を築き、相互の発展を図ります
- 一、公正かつ透明な企業経営により、株主・債権者の理解と支持を得ます
- 一、従業員が企業の一員として連帯感を持ち、自己の能力・活力を発揮できるような環境づくりを行います
- 一、広く社会とのコミュニケーションを図るため、社会の要求に耳を傾けるとともに、必要な企業情報を積極的に開示します
- 一、個人等の情報、自社の秘密情報を適正に管理します
- 一、政治・行政と健全かつ透明な関係を維持します
- 一、社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力および団体とは関係を持ちません
- 一、地域の発展と快適で安全な生活に資する活動に協力するなど、地域社会との共生を目指します

以上

事業活動

Point
01



カーボンニュートラル、スマートシティの実現を後押しする
新ソリューションやサービスの共創・提供



企業活動

Point
02



国内外の大学・研究機関、団体との活動等による
環境や気候変動対応、人材育成を推進



開示充実

Point
03



TCFDなどグローバル基準に基づく
SDGs／ESG関連情報開示の充実化



【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 ～

アドソル日進 会社概要

Company Profile-会社概要-

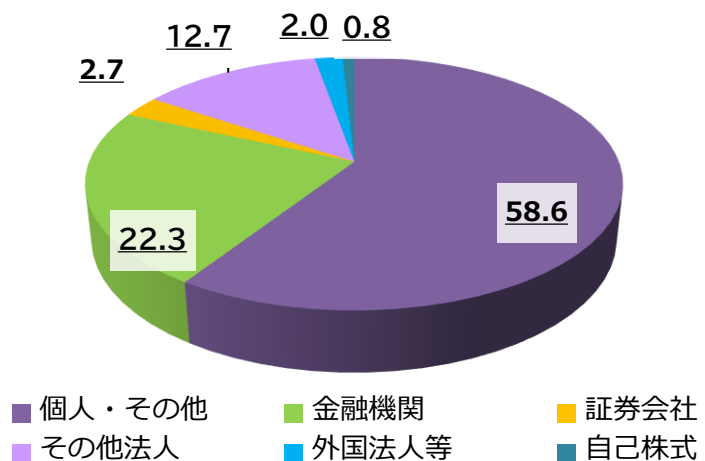
社名	アドソル日進株式会社 Ad-Sol Nissin Corporation
本社	東京都港区港南四丁目1番8号 リバーージュ品川
拠点	大阪、福岡、名古屋、仙台、米国サンノゼ
設立	1976年3月13日
代表者	代表取締役会長 兼 CEO 上田 富三 代表取締役社長 兼 COO 篠崎 俊明
従業員数	連結 634名(2023年4月1日現在)
売上高	128.4億円(2023年3月期)
上場市場	東証プライム 3837
発行済株式数	9,390,189株 (2023年3月31日現在)
子会社	・アドソル・アジア(株) (オフショア開発拠点:ベトナム) ・Adsol-Nissin San Jose R&D Center, Inc. (サンノゼR&Dセンタ)

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



2022年9月30日現在

企業理念 ~Corporate 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

経営理念 ~Management Philosophy~

- 一、私たちは お客様に「魅力と満足」を提供します。
- 一、私たちは 健全な経営を通じて「伝統と信頼」を築きます。
- 一、私たちは 創意と熱意により「事業と業務の革新」に挑戦します。
- 一、私たちは 「技術と能力」を磨き チームワークで 総合力を発揮します。
- 一、私たちは 「会社の発展」「社員の幸福」「株主の利益」をともに追求します。

中期経営計画の位置づけ

【 持続可能な社会の実現 】



社会インフラ事業

先進インダストリー事業

現在

2010

2000

1990

1980

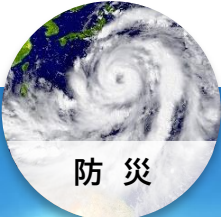
1976



エネルギー



モビリティ
交通



防 災



通 信



ペイメント



メディカル
ヘルスケア



ソリューション

- 分社化対応
- 自由化
- EMS
- スマート
メーター
- ガ ス
- 発電所
- 送変電設備

- 自動運転
- E V
- 宇 宙
- 車載OS
- 航 空
- 道 路
- 鉄 道

- 市区町村
- 都道府県
- 気象
- ダム・河川

- 5 G
- 4G・LTE
- 基地局
- 通信制御
- 衛星通信
- 海底通信
- 国際通信

- キャッシュレス
- 決済基盤
- ネットバンク
- クレジットカード
- 勘定系
- 端末制御

- 医療機器
- 介 護
- 電子カルテ
- 臨床情報
- 地域医療

- GIS
- IoT空間情報
- セキュリティ
- IoTデバイス
- 近距離無線
- OS

電力系統制御

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。



【 変更ポイント 】

- ・ソリューション展開 進捗の見える化
- … 「ソリューション分野(先進インダストリー事業のサブセグメント)」を、全社横断の「ソリューション事業」として新設。
- ・新ビジネス領域 拡大戦略の可視化
- … 「先進インダストリー事業」のサブセグメントを、顧客属性・ドメイン(社会インフラ事業と同様)に変更

【 変更前：2023年3月期まで 】						【 変更後：2024年3月期以降 】					
(単位:百万円)	2022/3期		2023/3期			(単位:百万円)	2022/3期		2023/3期		顧客／ユーザー 事業ドメイン
	実績	率(%)	実績	率(%)			実績	率(%)	実績	率(%)	
売 上 高	12,247	-	12,842	-		売 上 高	12,247	-	12,842	-	
社 会 イン フ ラ 事 業	7,348	60.0	7,203	56.1		社 会 イン フ ラ 事 業	7,748	63.2	7,546	58.8	
エネルギー	6,092	49.7	5,818	45.3		エネルギー	6,411	52.3	6,051	47.1	電力、ガス
交通・運輸	473	3.9	626	4.9		交通・運輸	540	4.4	690	5.8	航空、宇宙、道路、鉄道
公共	141	1.2	288	2.2		公共	189	1.5	344	2.9	官公庁
通信	641	5.2	470	3.7		通信	607	5.0	460	3.6	通信
先進インダストリー事業	4,899	40.0	5,638	43.9		先進インダストリー事業	4,499	36.8	5,296	41.2	
制御システム	1,437	11.7	1,471	11.5		製造	1,107	9.1	1,556	12.1	製造(自動車を含む)
基盤システム	2,849	23.3	3,527	27.5		サービス	2,148	17.5	2,502	19.5	決済、旅行、流通、物流、サービス
ソリューション	612	5.0	639	5.0		エンタープライズ	1,244	10.1	1,238	9.6	Sier、医療・ヘルスケア
						うち、ソリューション事業	767	6.3	889	7.3	事業ドメインを限定しない

ソリューション事業(全社横断)

1) 「ソリューション分野」を、各サブセグメントで再集計 →例:エネルギー 変更前:7,203百万円→変更後:7,546百万円

2) 新設した「ソリューション事業」で、ソリューションビジネスを全社横断的に抽出(業績値は社会インフラ事業／先進インダストリー事業に含む)

新・サブセグメント(製造、サービス、エンタープライズ)

1) 「制御システム分野」「基盤システム分野」を、「顧客属性／ドメイン」で再集計(ソリューションを含む)

- ・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は負いません。
- ・なお、本資料に記載されている会社名及び商品名は、各社の商標または登録商標です。

■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