

会社説明資料

アドソル日進株式会社
(東証プライム 3837)



代表取締役社長

篠崎 俊明

(しのざき としあき)

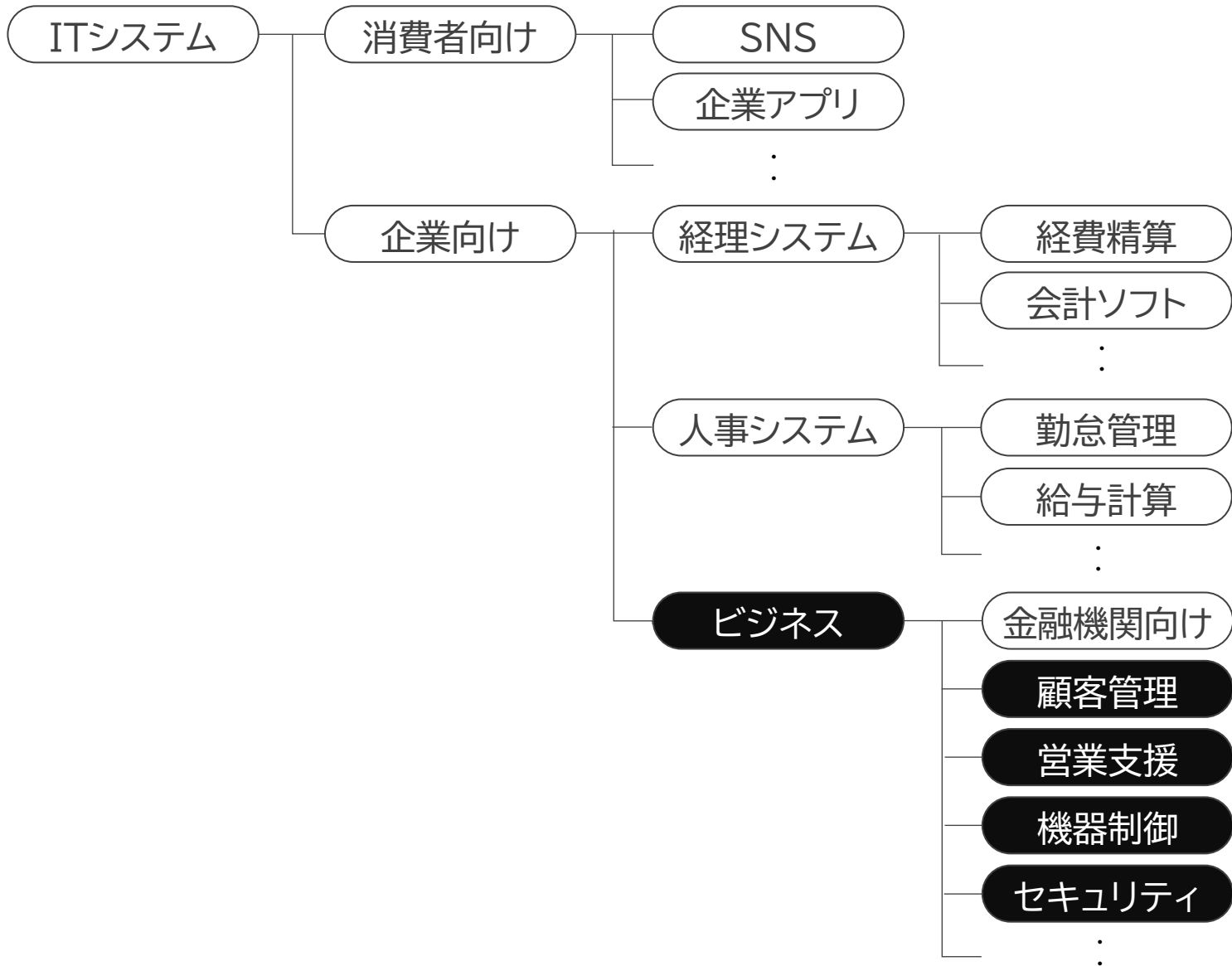
出身 埼玉県 / 趣味 野菜づくり

- 1989年、エンジニアとして新卒で入社
- 2021年、社長に就任
めざすのは **「人々の暮らしを支える会社」**



Company Profile -会社概要-

社名	アドソル日進株式会社
設立	1976年3月13日(創業49年)
代表者	代表取締役会長 上田 富三 代表取締役社長 篠崎 俊明
従業員数	連結 676名(2025年4月1日現在)
上場市場	東証プライム 3837
グループ会社	アドソル・アジア株式会社 Adsol-Nissin San Jose R&D Center, Inc. Techzen Co., Ltd.



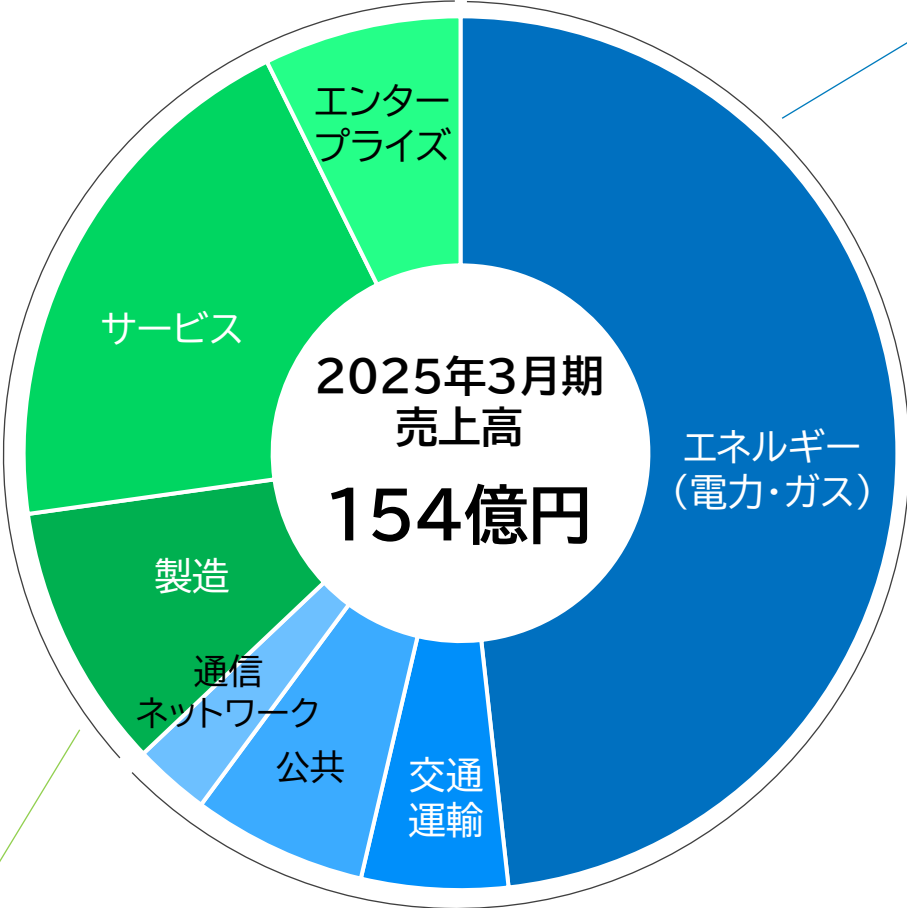
特に電力!!

アドソル日進の対応領域

電力・ガス・交通、通信など
人々の暮らしを支える
社会インフラ領域

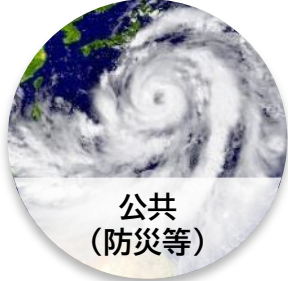
幅広い領域で、暮らしと社会を支えるサービスを展開





社会インフラ事業

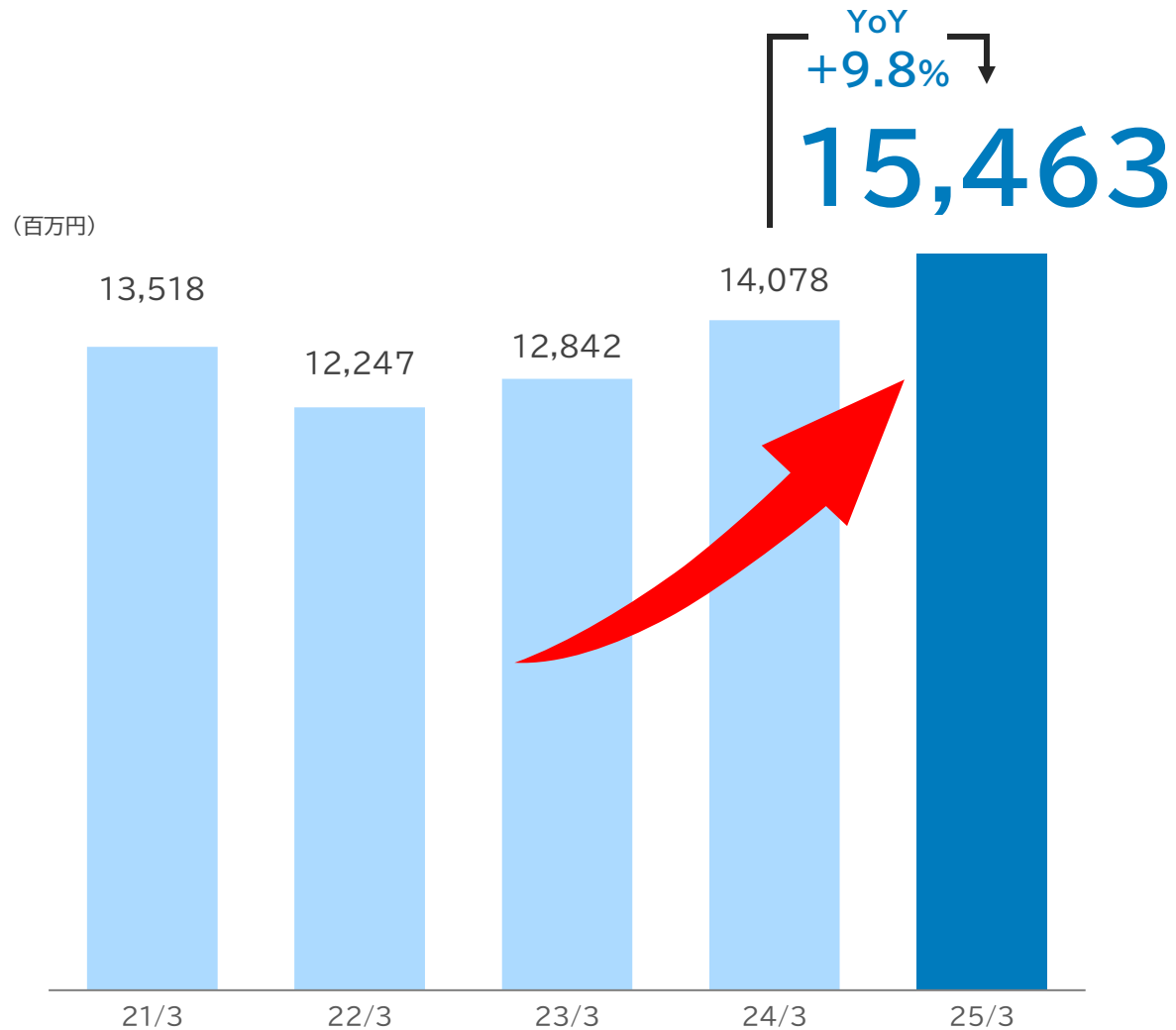
社会インフラの基盤となるICTシステムの開発に加えて、次世代エネルギーや宇宙・衛星データ利活用等最先端テーマに取り組む



次世代自動車、キャッシュレス決済、電子カルテなど先進的なICTシステムを提供するとともに、DX・IoTをサポート

先進インダストリー事業

売上高



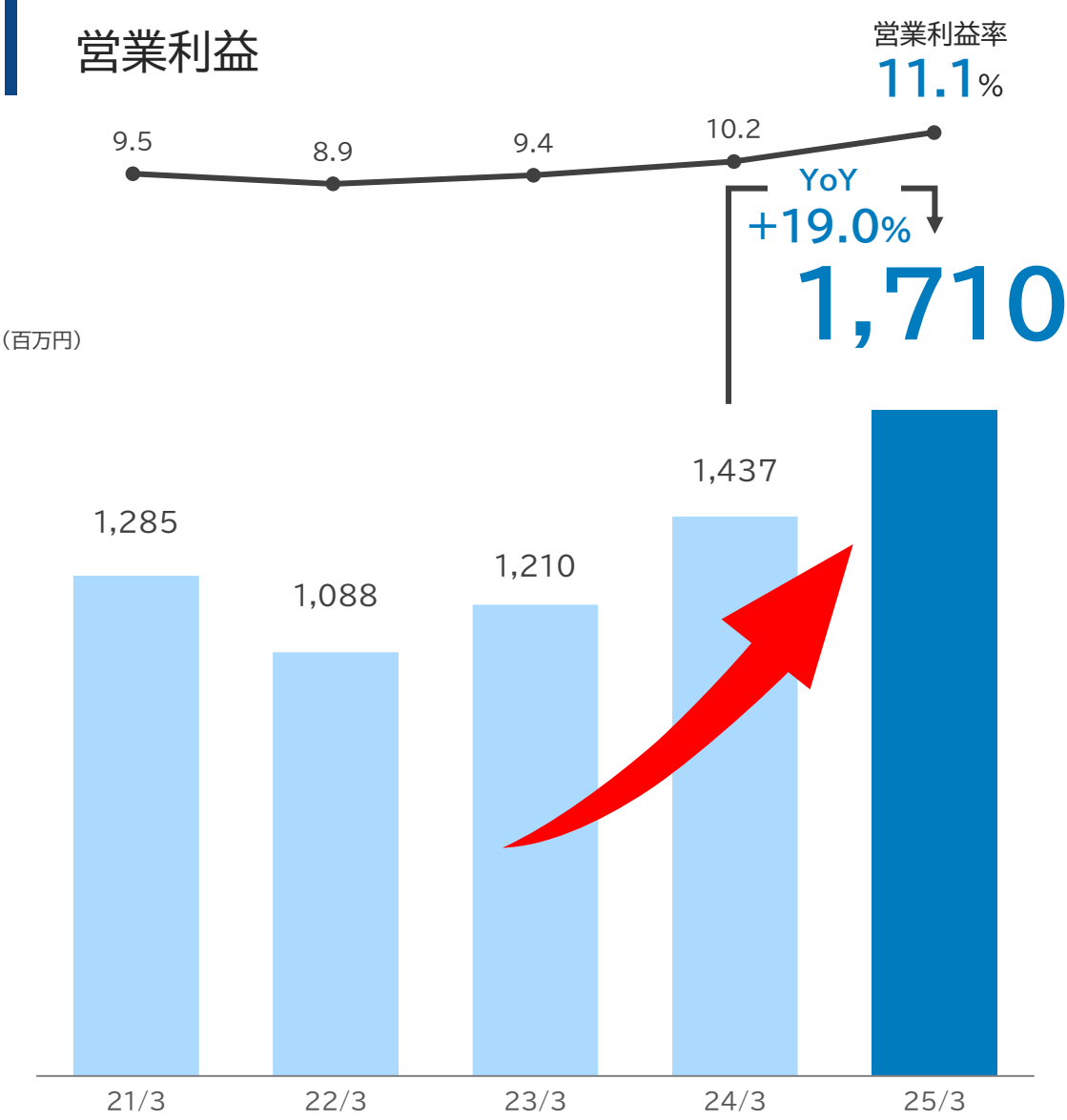
最高売上高を更新

【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



営業利益・率ともに 過去最高を更新

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}27.1%→^{25/3}27.8%）が
戦略投資等による販管費の増加を吸収

2025年2月、「**資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応**」を開示

持続的な「企業価値向上」と「株主価値の創出」に向けた目標として「**ROE : 22%**」を設定
次期中期経営計画における達成をめざし、株主還元・資本政策・成長投資の見直し・強化

2029年3月期 **ROE : 22%**

中期経営計画に基づく取組み強化

利益率(成長率)向上へ:事業戦略

- 中計「成長事業」
- 上流工程(コンサル)拡大
- ビジネスモデル転換
- 既存ビジネス 単価改定
- ソリューションビジネス拡大

経営資源の適切な配分に向けた抜本的改革

資本効率改善:財務戦略

- 株主還元見直し(自己株/配当/優待)
- 資本政策の見直し
- 成長投資(事業、人材等)
- TSR(株主総利回り)

対話による理解促進

サステナビリティ:非財務戦略

- 投資家の皆様との継続的な対話
- IRコンテンツ拡充
- サステナビリティ関連開示強化

TOPIX
01

2025年4月1日

株式分割

「1株につき2株」の株式分割を実施

TOPIX
02

2026年3月期～

株主還元強化

配当性向50%以上 / DOE6%以上

TOPIX
03

2025年2～3月

自己株式取得・消却

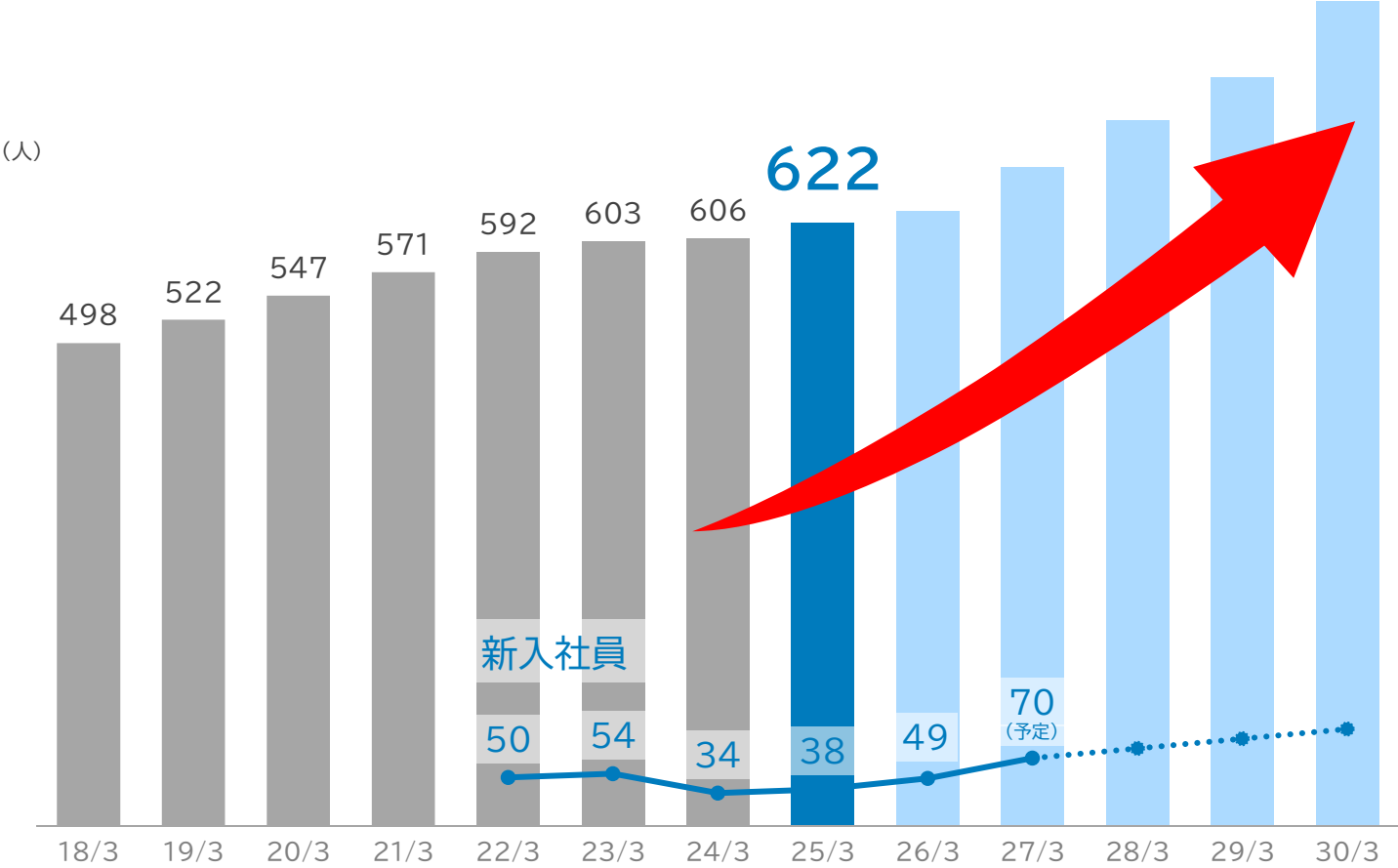
2025年2月20日

日本プロセス社との業務資本提携解消に伴い、
同社が保有する当社普通株式494,000株を取得

2025年3月31日

1株当たりの価値向上を図るため
当社普通株式450,000株を消却
(消却前の発行済株式総数に対する割合 4.79%)

従業員数の推移（正社員・契約社員・特別雇用社員／各期末時点）



2026年3月期以降の取組み

採用強化

2026年4月
新卒採用目標

70 名以上

2026年3月期
中途採用予定

15 名以上

定着率UP

処遇改定
(3期連続)

社員対象平均 **7%**
初任給**引上げ**(275,000円)

離職率
5.8%
2025年3月期

カーボンニュートラル

スマートシティ

成長事業へのシフト

次世代
エネルギー



スマート
インフラ/ライフ

次世代SIビジネスモデルの確立

AI



データ
利活用



グローバル
開発

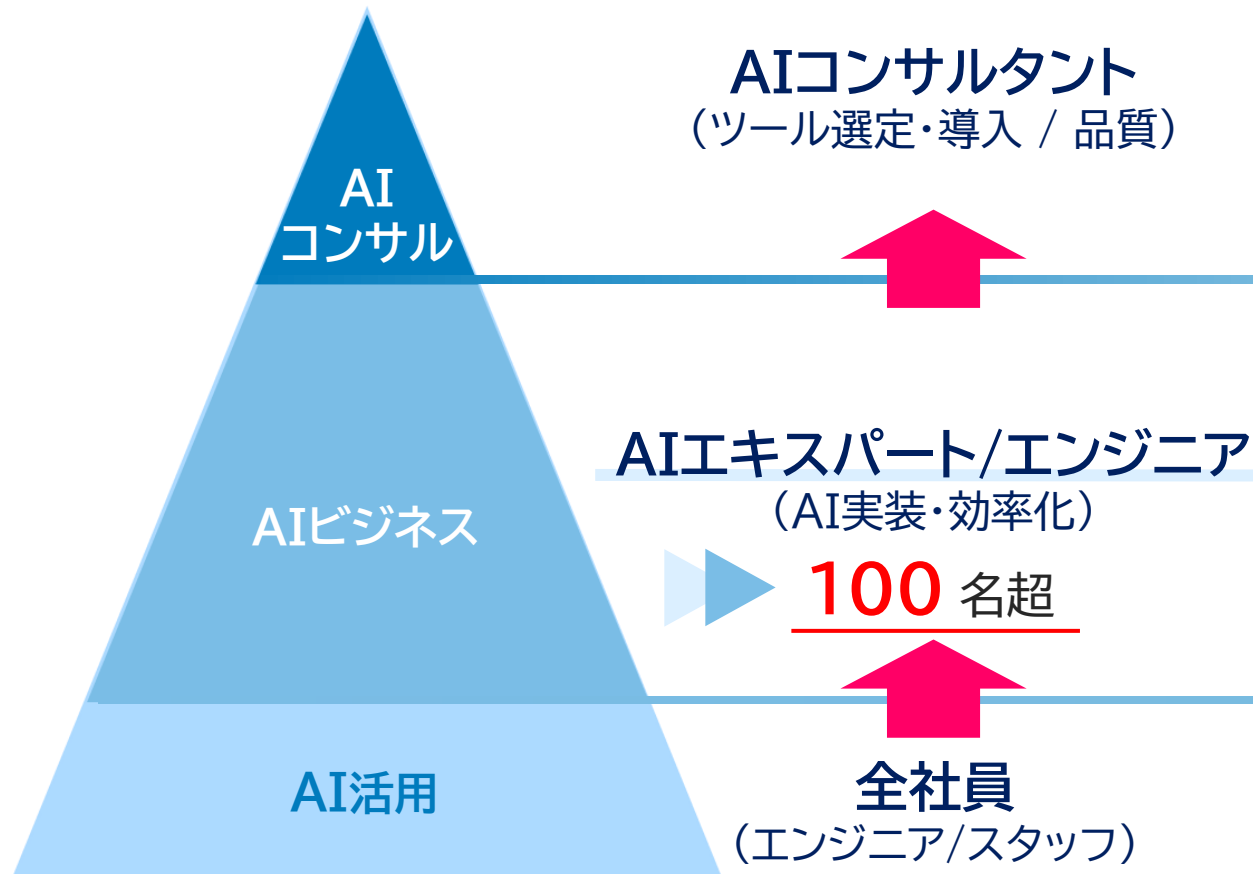


コンサル
ティング



ベースロード - エンタープライズDX / モダナイゼーション -

AIの急速な普及に対応する高度AI人材育成を加速させ、「AIのアドソル」へ



実績

- 産総研 AI品質向上プロジェクトへの参画
- 東京大学大学院工学系研究科との共同研究

→ AIコンサル案件のさらなる拡大へ

実績

- AI機能搭載・SaaS型商圈分析ソリューション「^{ドコヤ}DOCOYA」展開
- コールセンターにおけるAIの回答精度向上支援等

→ AI導入・開発支援のサービス化
新・AI活用ソリューションの創出へ

実績

- 全社横断 生成AIワーキンググループの推進

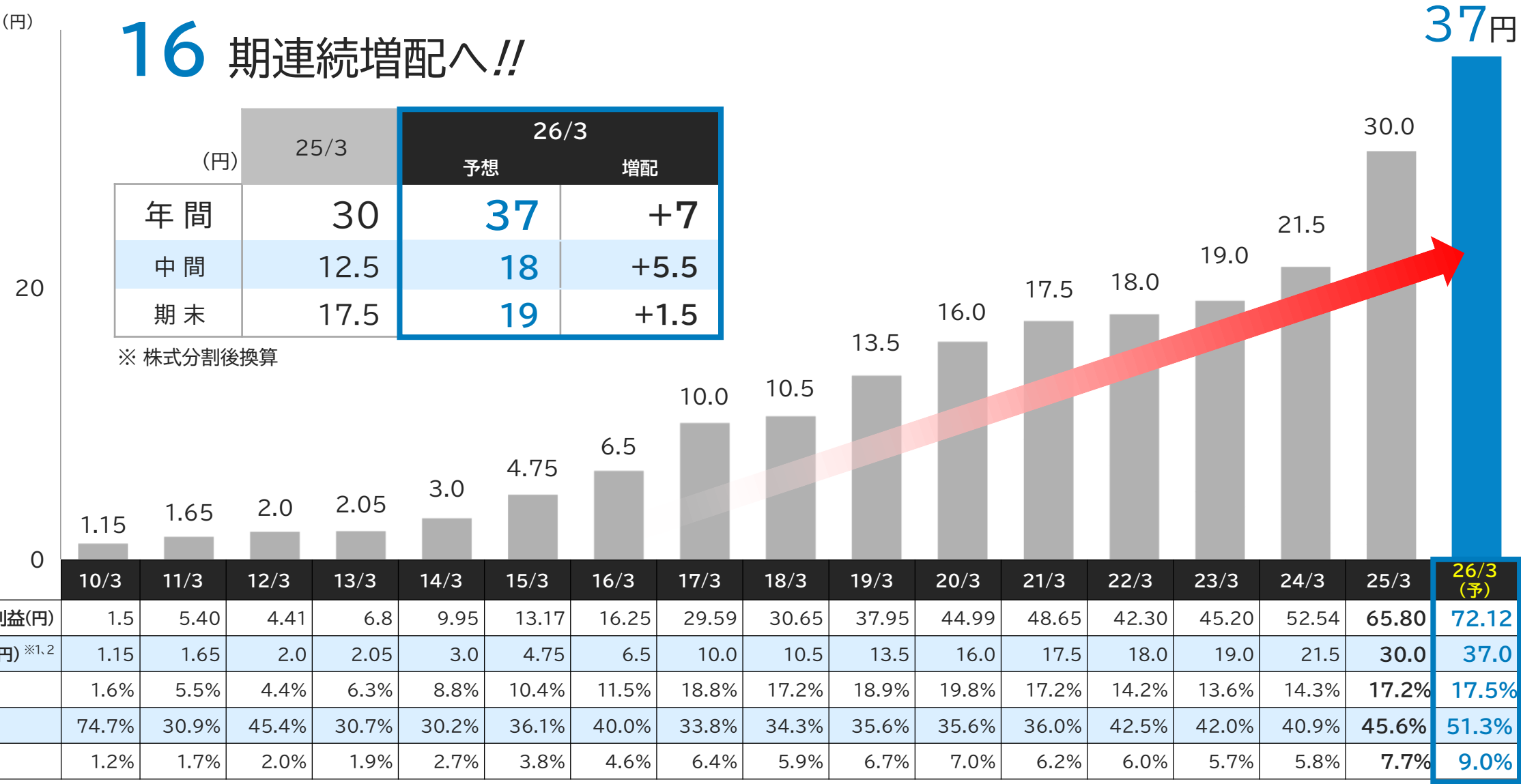
→ 経験・気づきを実装・サービス化に展開

最高売上・最高利益 3期連続更新へ

- ・ エネルギー、サービス(決済・カード)を中心に、旺盛なDXニーズが継続
- ・ 「新領域でのビジネス」「新サービスブランド」の展開を含めた「次世代SIビジネスモデル」の確立
→ 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

(単位:百万円)	25/3 実績		26/3 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	7,651	15,463	8,000	16,400	936	6.1
営業利益	879	1,710	920	1,900	189	11.1
営業利益率 (%)	11.5	11.1	11.5	11.6	0.5P	-
経常利益	906	1,766	940	1,950	183	10.4
経常利益率 (%)	11.8	11.4	11.8	11.9	0.5P	-
当期純利益	596	1,209	610	1,260	50	4.2
当期純利益率 (%)	7.8	7.8	7.6	7.7	△0.1P	-

一株当たり配当金の推移



※1 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）。

※2 株式分割の効力発生日は2025年4月1日のため、同年3月31日を基準日とする配当支払は、株式分割前の株式数を基準に実施します。 ※3 DOE(自己資本配当率)=配当性向×ROE

GIS(地理情報システム)の活用による スマートシティへの貢献

執行役員 デジタル・イノベーション事業部長
村上 佳史



執行役員 デジタル・イノベーション事業部長

村上 佳史
(むらかみ よしふみ)

出身 兵庫県南あわじ市 / 趣味 淡路島アピール

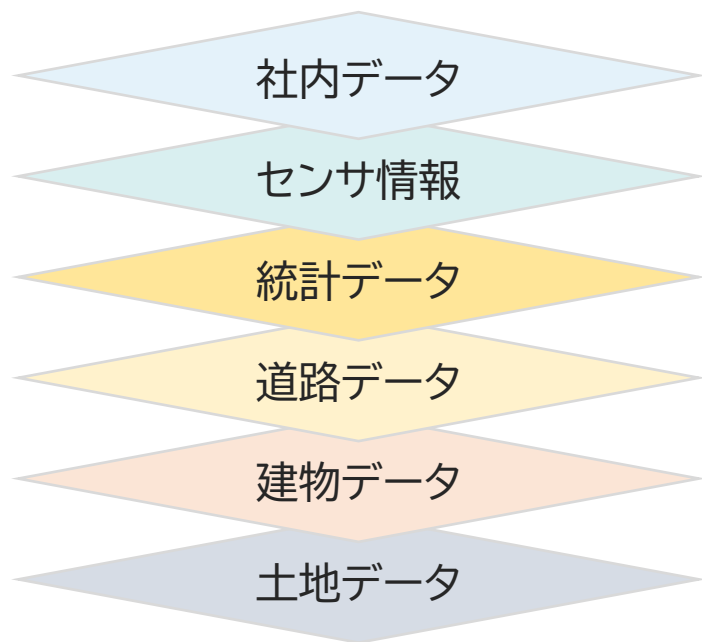
- 1999年、新卒で入社
防災・電力等、多数のプロジェクトに参画
- 現在は、GIS(地理情報システム)やIoT等
DXソリューションの提供・コンサルティングに従事



〈 所属学会・団体・プロジェクト 〉
ベルmontフォーラム・プロジェクト
GIS学会「IoT×GIS分科会」
土木学会「IoT/AI活用モデル研究小員会」委員 等

様々なデータを重ねて 情報を 見える化 ・ 分析 ・ 加工 するテクノロジー

● GIS(地理情報システム)の仕組み



カーナビ



位置情報
ゲーム



都市開発



社会インフラ
管理



利用シーンは日常生活～ビジネスまで



市場規模は〇〇億円以上?!

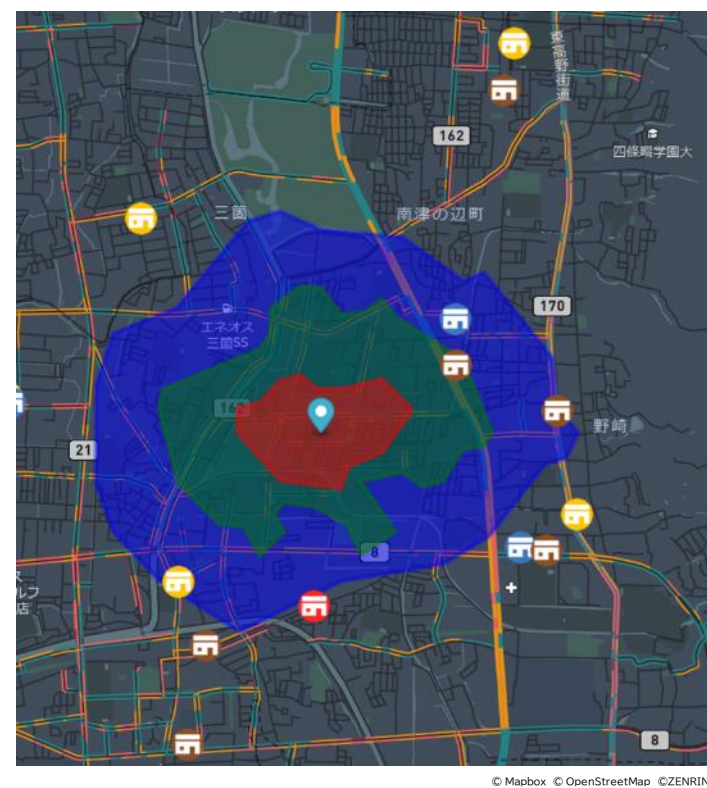
1854年 ロンドンでコレラが大流行

医師 John Snowが
地図によって原因を分析

- 感染者と井戸をマッピングし
感染源となる井戸を特定
- 対象の井戸の利用を止めることで
感染の拡大を抑制



ビジュアライズされた地図 3D表示・夜間 など、様々な地図表示が可能





わたし達の取組み

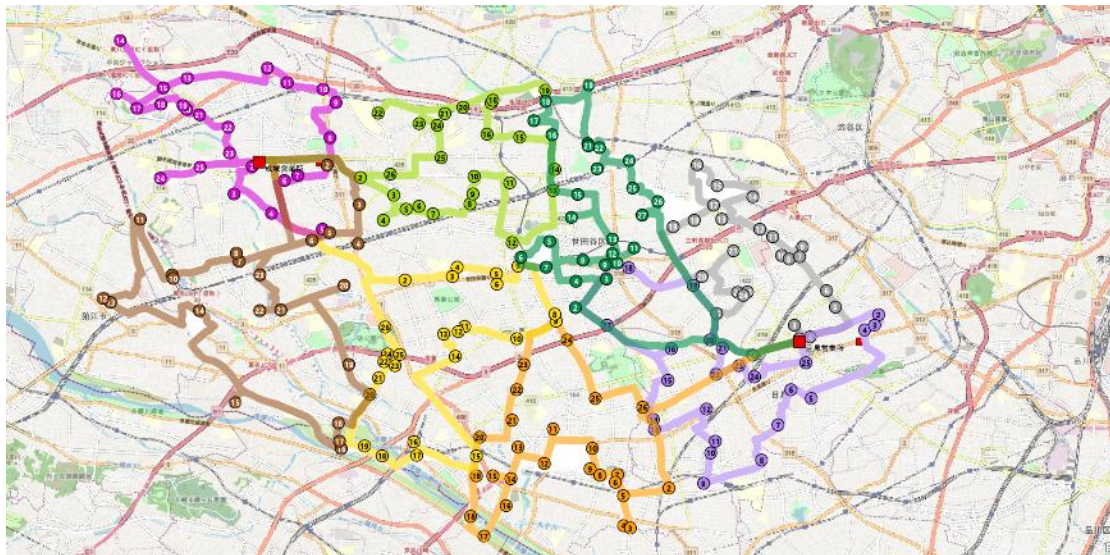
- ユースケース -



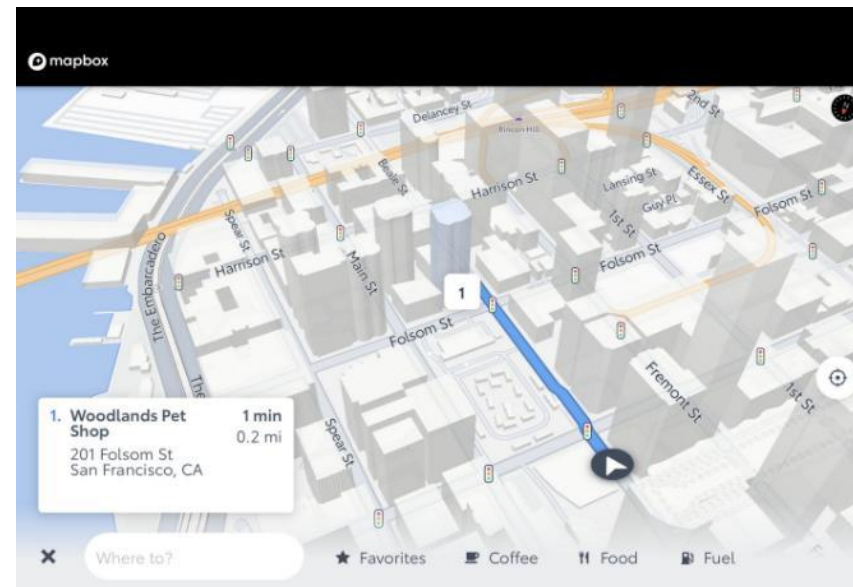
最適なルートのシミュレーション ドライバー向けナビへの連携

POINT

- 営業・配送ルートのもり、ムダ、ムラの解消・効率化
- 配送遅延の防止、顧客満足度向上に加え、残業の削減効果も



© Mapbox © OpenStreetMap ©ZENRIN



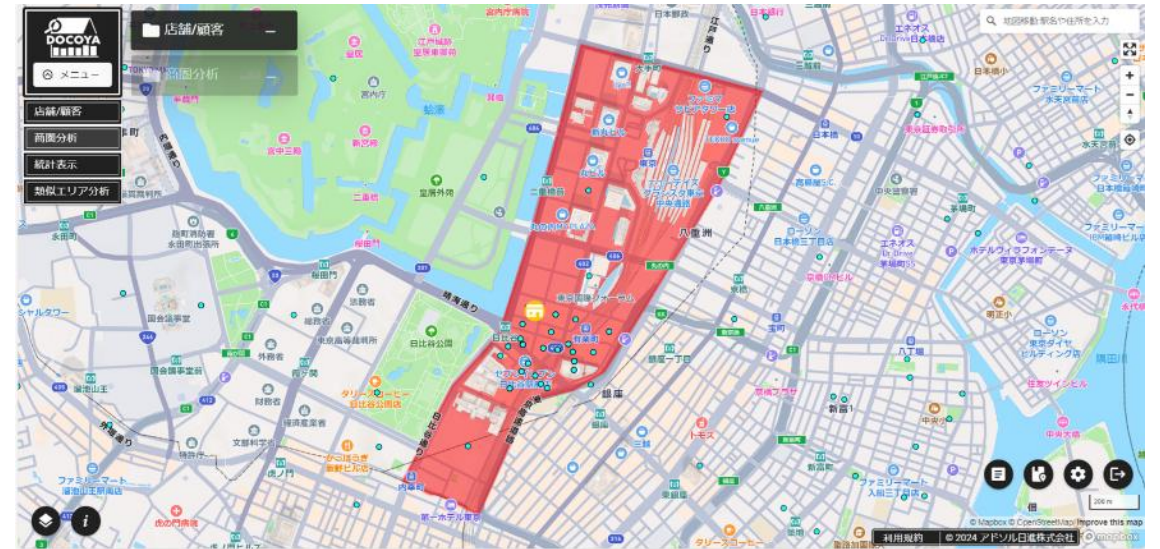
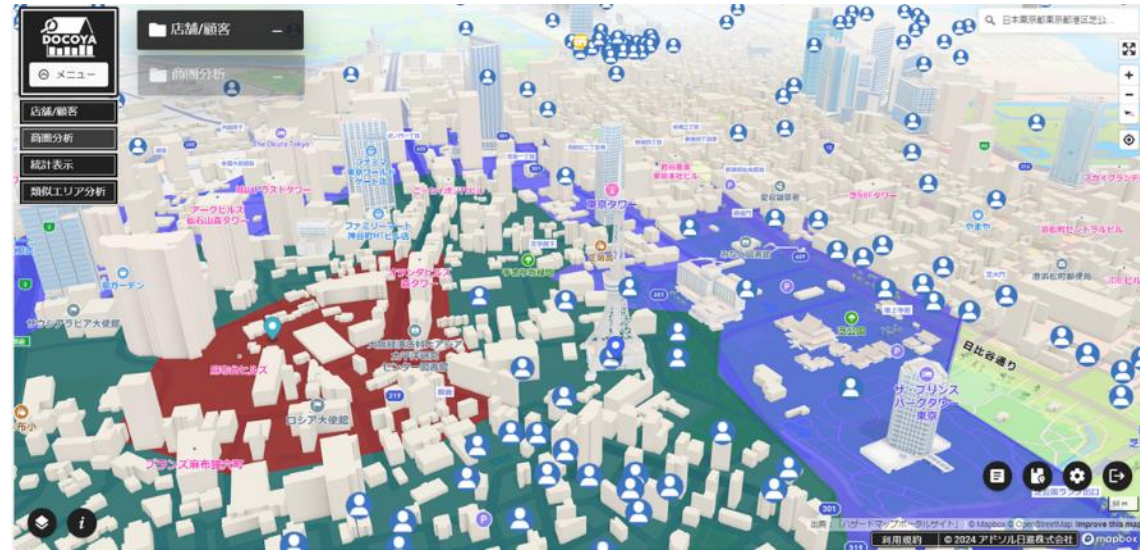
© Mapbox © OpenStreetMap ©ZENRIN



地域特性を可視化して 必要な住民サービスを充実化

POINT

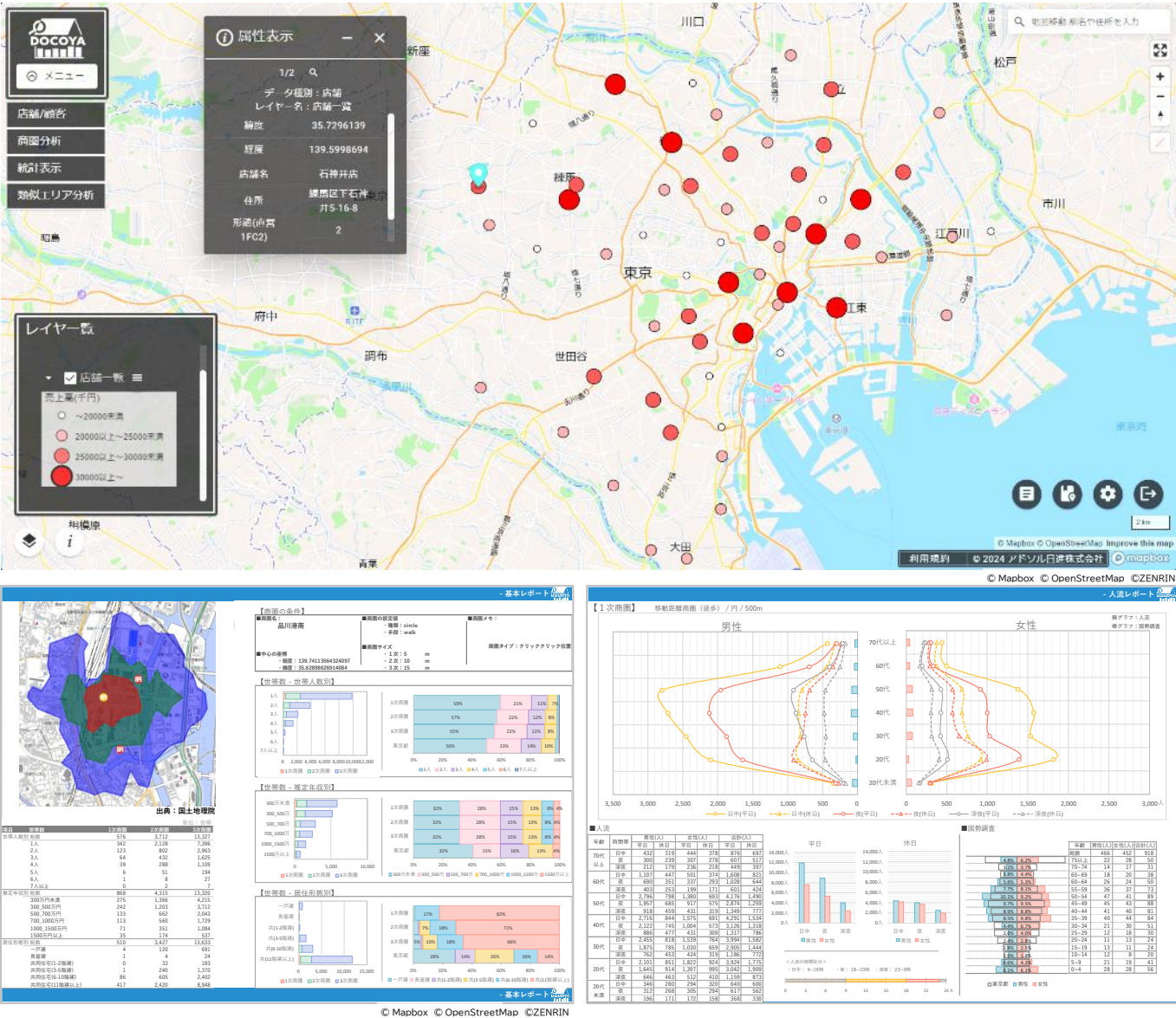
- 地域・住民に合わせた
医療・介護・保育施設の充実化
- 人流データや傷病データの活用で
感染症対策などにも活用



データ活用でサポート力を強化
自社商品の販売拡大へ

POINT

- 地域・顧客特性にあわせた
マーケティング・販売戦略立案
- 潜在ニーズを把握、新商品開発へ



ユースケース④： 商圈分析（アドソル日進のGISソリューション）

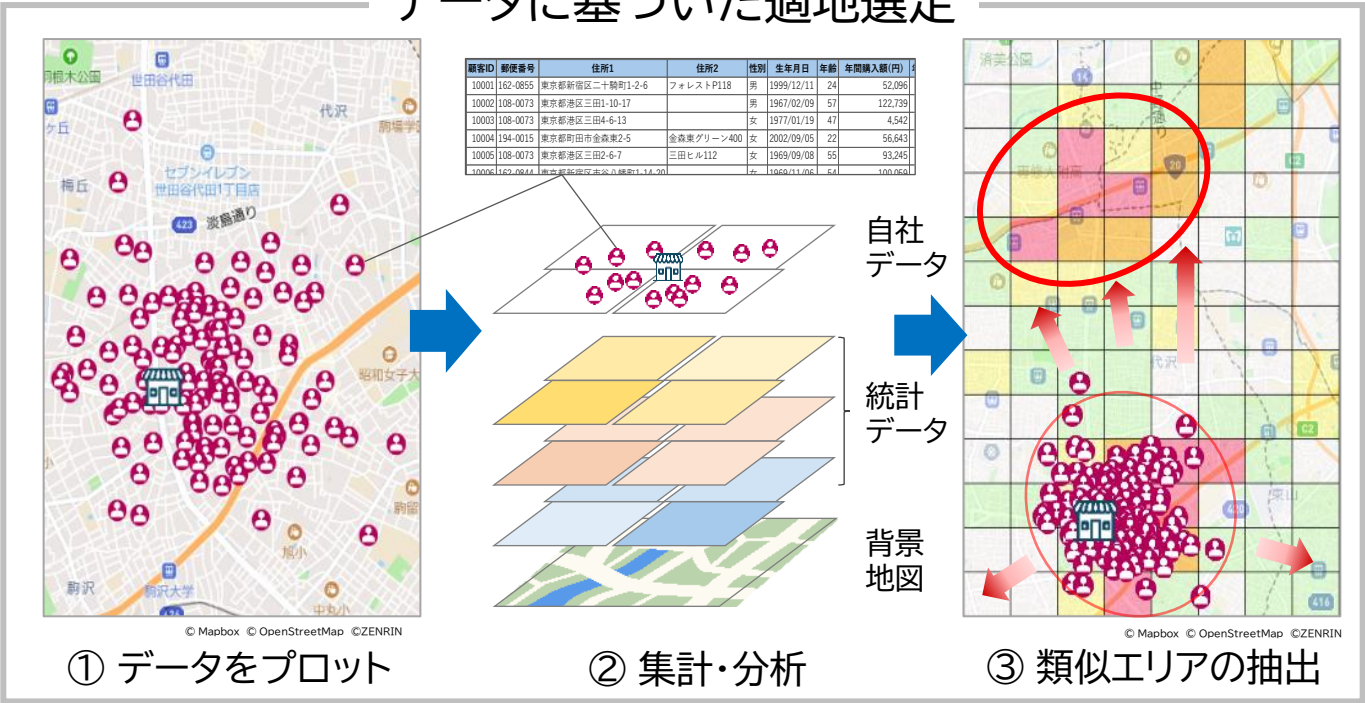
SaaS型商圈分析ソリューション



自社データ・統計データ・人流データを
掛け合わせたエリアマーケティング



データに基づいた適地選定



生成AIが分析
施策をレコメンド

GPT評価

[特徴]表から読み取れる特徴は以下の通りです。

- ・ 特徴①：1次商圏の20代から40代の男性人口が多い（約2,500人）。
- ・ 特徴②：2次商圏の夜間の男性人流が多い（約18,000人）。
- ・ 特徴③：3次商圏の1人世帯数が多い（約30,000世帯）。
- ・ 特徴④：全商圏で共同住宅の割合が高い（特に3次商圏で約30,000世帯）。
- ・ 特徴⑤：全商圏で年収500万円未満の世帯が多い（特に3次商圏で約30,000世帯）。

[上記の特徴から考えられる出店のアドバイス]

1次商圏には20代から40代の男性が多く、ラーメン屋の主要ターゲット層に合致しています。さらに、夜間の人流も多いため、夜営業に強みを持つ店舗としてのポテンシャルが高いです。

2次商圏でも夜間の男性人流が多く、特に20代から30代の層が多いことから、夜間の集客が期待できます。夜間の特別メニューやプロモーションを行うと効果的です。

—— 皆さんお気づきになったとおもいます

“ GIS、いろいろな場面で使われてるな?! “

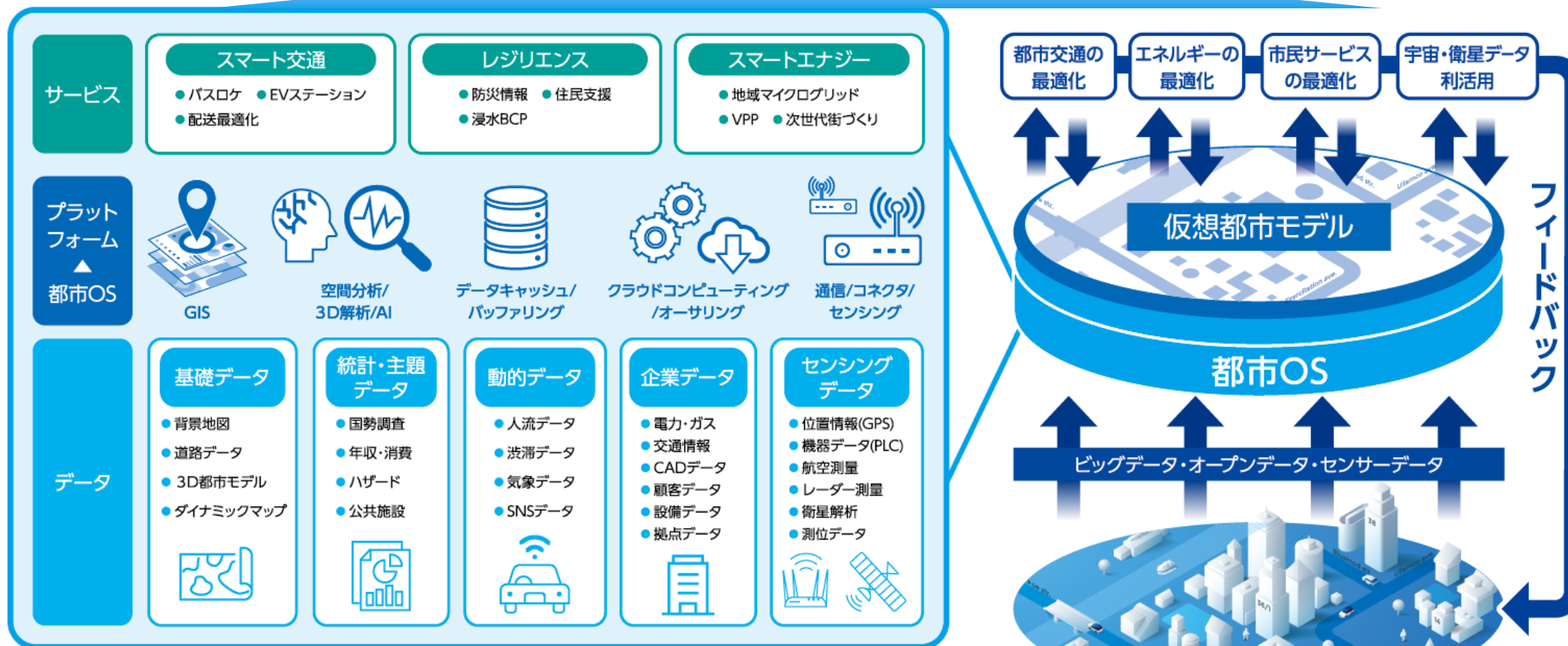
—— 思い出してください

アドソル曰進は 社会インフラに強いIT企業 です

このGISソリューション技術を 未来の 「スマートシティ事業」 に使います

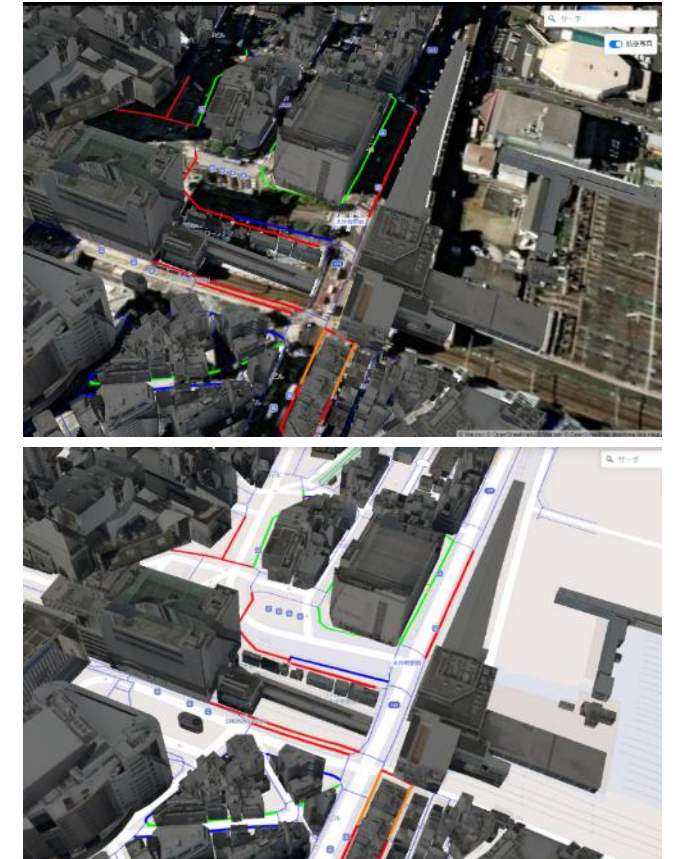
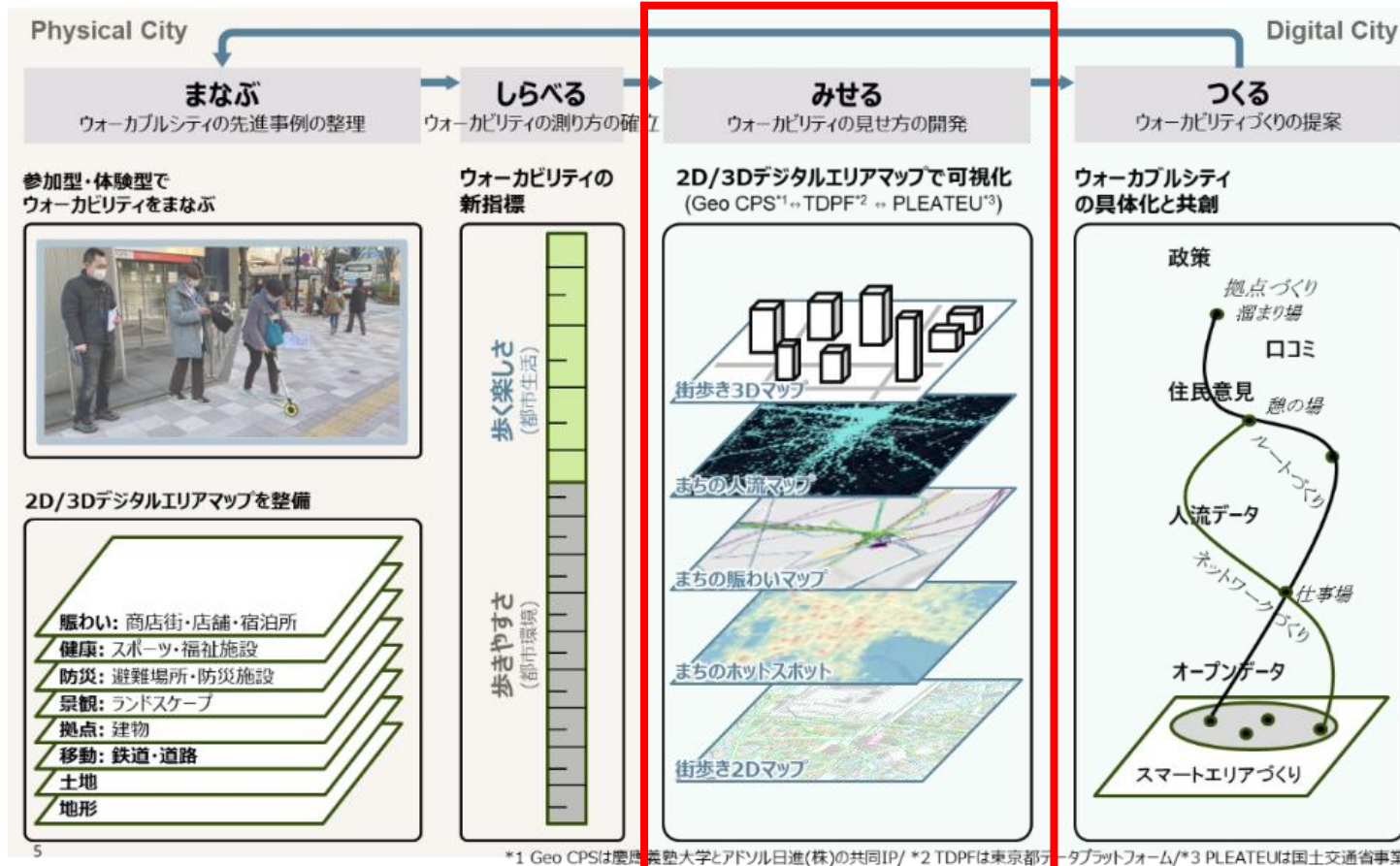
“すべてのモノがつながる”

スマートシティのサービスを、お客様・パートナー企業と共創します



アドソル日進が考える「スマートシティ」モデル

東京都「スマート東京先進事例創出事業」支援プロジェクト 「デジタルエリアデザインの共創 in 大井町」に参画



資料提供 : 慶応義塾大学SFC研究所 蔵研究室

慶応義塾大学SFC研究所 蔵研究室と共同開発した
「脱炭素社会・持続可能なまちづくり支援プラットフォーム(M-NEXプラットフォーム)」