



2026年5月20日

各 位

東京都港区港南四丁目1番8号  
会社名 アドソル日進株式会社  
代表者名 代表取締役社長 篠崎 俊明  
コード番号 3837 東証プライム市場  
問合せ責任者 取締役 寺村 知万  
(TEL 03-5796-3131)

## 新・中期経営計画「New Canvas 2031 -The Next Page-」策定に関するお知らせ

当社は、2026年5月20日開催の取締役会において、新・中期経営計画「New Canvas 2031 -The Next Page-」を決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

### 1. 新・中期経営計画について

2023年5月に策定・公表した中期経営計画「New Canvas 2026」は、2026年3月期をもって最終年度を迎え、目標としていた「3期連続 最高業績更新」「16期連続増配」を達成することができました。

引き続き、さらなる事業成長と企業価値向上を図ることにより「社会インフラに強いIT企業」から「スマートシティのオンリーワンITカンパニー」へと進化すべく、2027年3月期～2031年3月期の5か年を対象とした新・中期経営計画「New Canvas 2031 -The Next Page-」を策定いたしました。

### 2. 業績目標/株主還元

#### (1) 業績目標

|          |       |       |
|----------|-------|-------|
| 2031年3月期 | 売上高   | 300億円 |
|          | 営業利益  | 50億円  |
|          | 営業利益率 | 16.7% |

#### (2) 株主還元

21期連続増配を目指します。

### 3. 添付資料

詳細につきましては、別添の資料をご参照ください。

以 上

中期経営計画

# New Canvas 2031 -The Next Page-

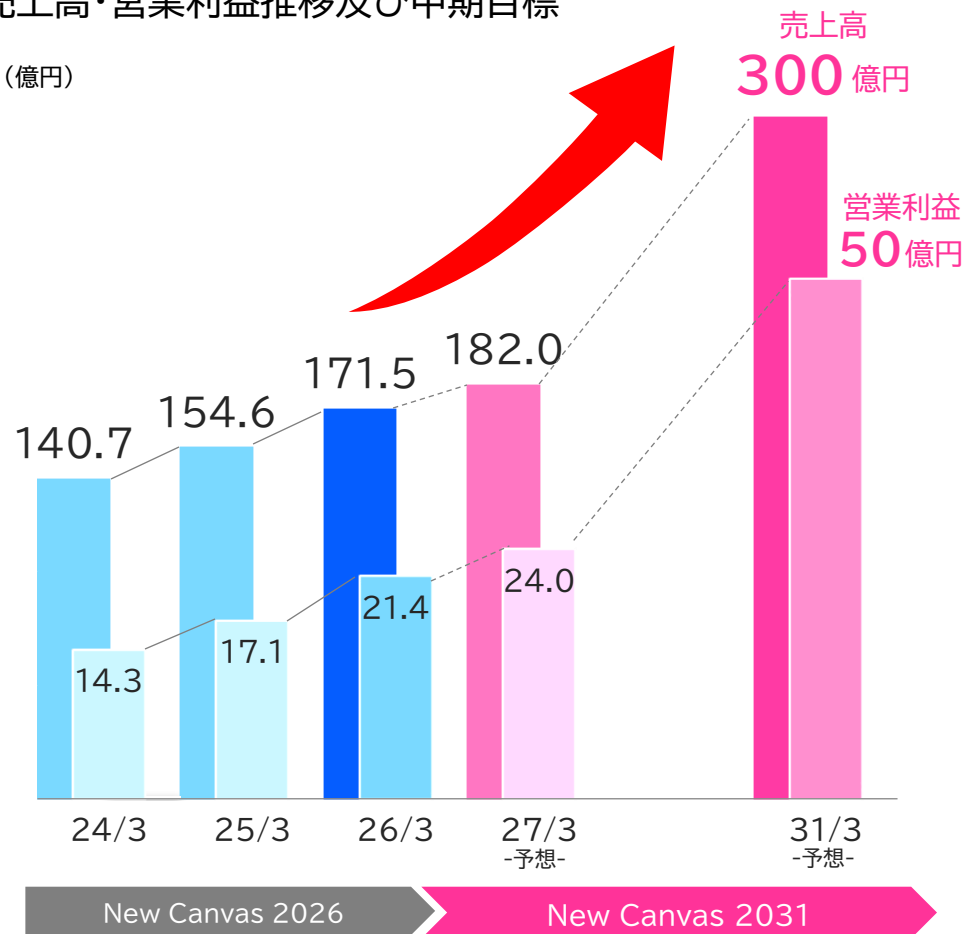
2026年5月20日  
アドソル日進株式会社（東証プライム 3837）

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
- ・ 累計かつ連続増配 (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



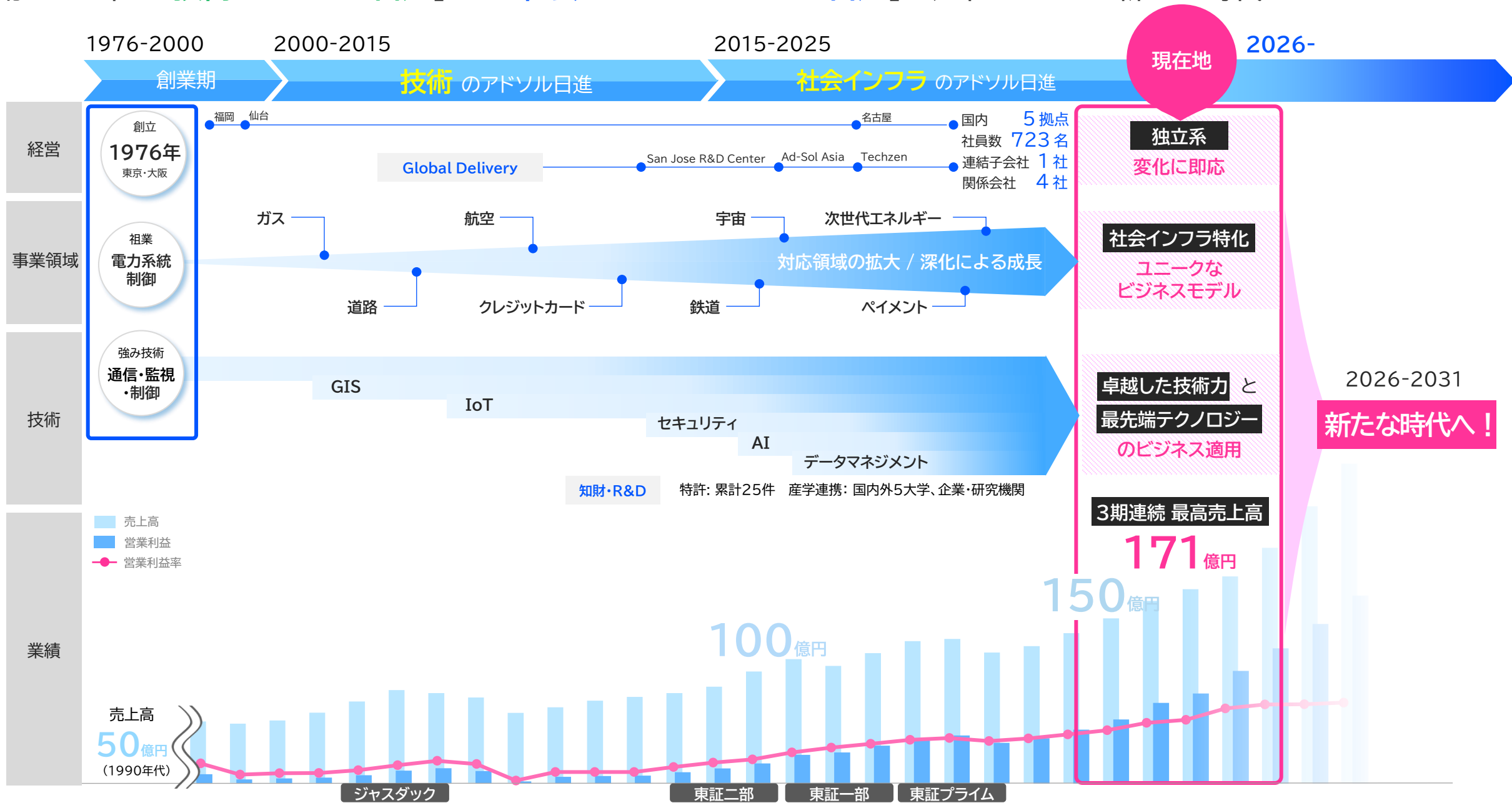
## 2. 事業概要

### 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

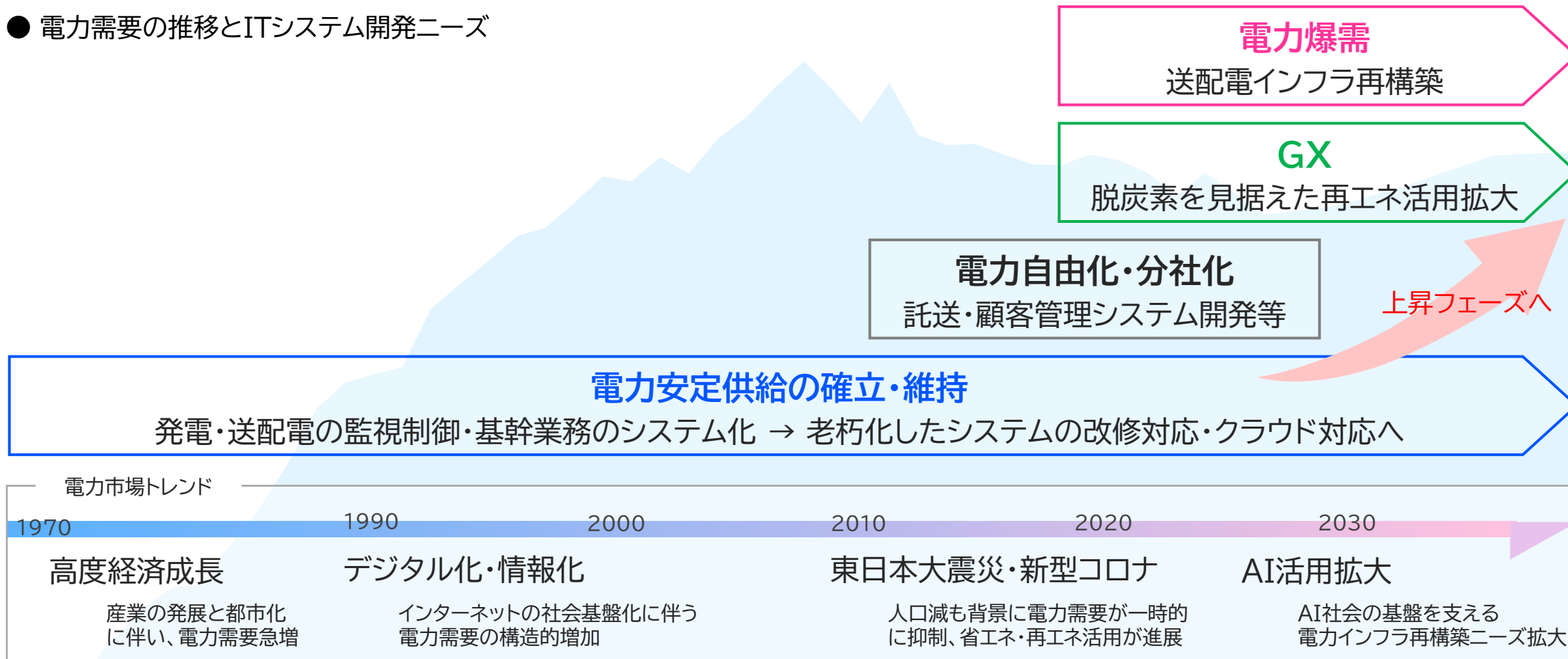
「真のDX」の進展

- 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



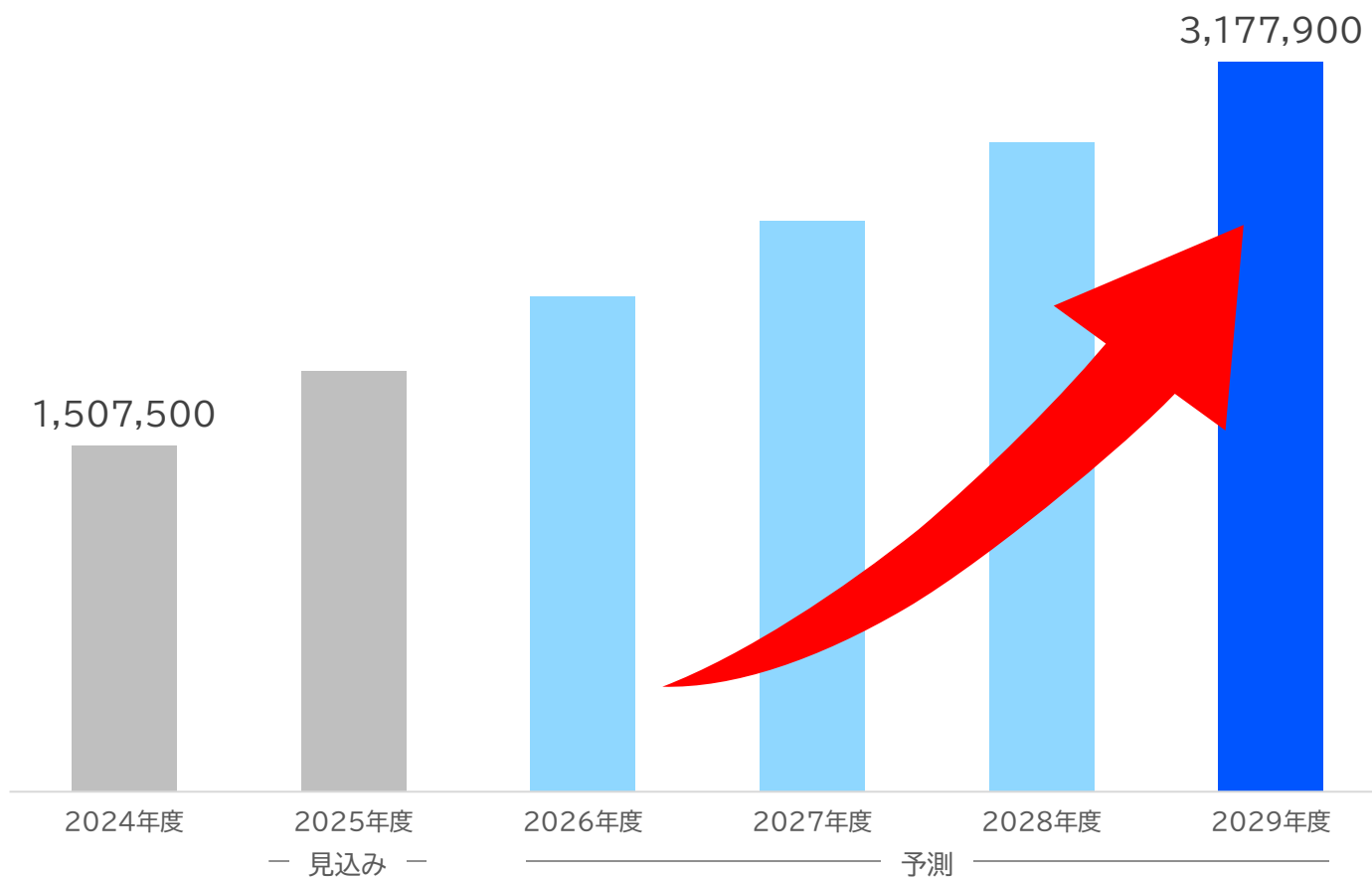
(出典) 電力広域的運営推進機関「全国及び供給地域毎の需要想定(詳細表)」に基づき当社作成。2004年度以前は、電気事業連合会「電気事業60年の統計」より当社推計。

## 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<br>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<br><ul style="list-style-type: none"> <li>大手エネルギー会社の大型案件、DX案件拡大</li> <li>再エネ、エネルギーマネジメント関連は基盤整備段階</li> </ul>                    |
|      | 営業利益                | 15億円以上 ▶ 21億円    |  | スマートインフラ／ライフ<br><ul style="list-style-type: none"> <li>GIS(地理情報システム)を核に、まちづくりへ展開</li> <li>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</li> </ul>           |
|      | 営業利益率               | 10%以上 ▶ 12.5%    |  | エンタープライズDX<br>／モダナイゼーション<br><ul style="list-style-type: none"> <li>企業のDXニーズの高まりのもと、成長をけん引</li> <li>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</li> </ul> |
| 経営指標 | ROE                 | _*1 ▶ 22.2%      | エリア戦略<br><ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>2024年10月 九州オフィス移転・拡張</li> <li>ベトナム・ダナンでの開発体制強化</li> </ul> |  |
|      | 配当性向                | 40%以上*_2 ▶ 53.0% | 人材戦略<br><ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> <li>社員数は23/3期末603名→2026年4月には723名へ</li> </ul>   |  |
| 株主還元 | 配当方針                | 連続増配 ▶ 16期連続増配   | 事業・技術<br><ul style="list-style-type: none"> <li>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</li> </ul>                                      |  |
|      | DOE                 | 6%以上 ▶ 11.6%     | 資本提携・M&A<br><ul style="list-style-type: none"> <li>M&amp;A実績なし</li> <li>人材戦略を念頭に置いた取組みが今後の課題</li> </ul>  |  |
|      |                     |                  | DX・デジタル化<br><ul style="list-style-type: none"> <li>独自の生成AI「AdsolChat」による業務効率化推進</li> <li>2026年1月 DX・AIオペレーション推進部新設</li> </ul>                    |  |

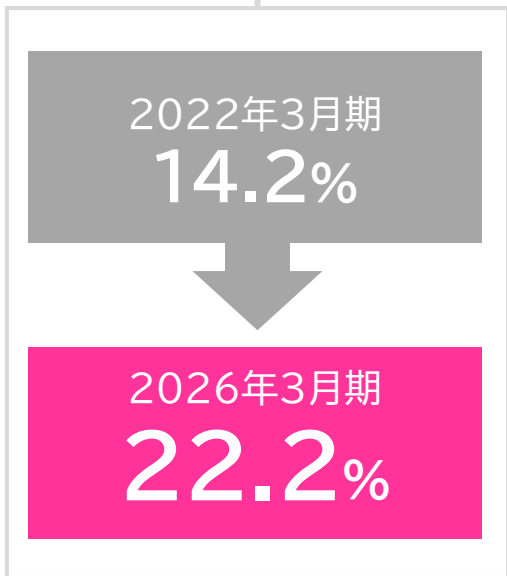
※1 2025年2月に目標新設 ※2 2026年3月期より50%へ引き上げ

ROE目標 達成に向けた進捗

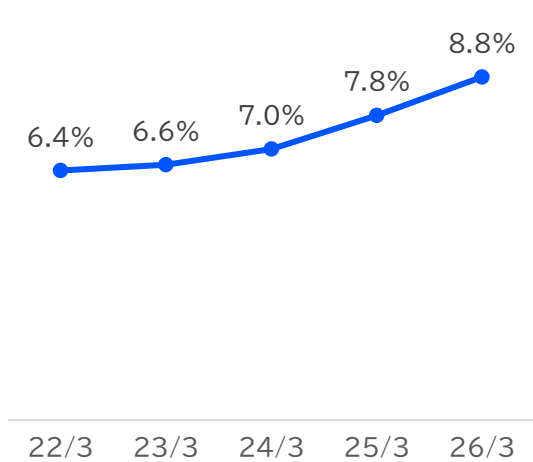
「2029年3月期：ROE 22%」とした目標数値を前倒し達成  
 次期目標は、新・中期経営計画における事業構造改革・人的資本強化の進捗を慎重に見極めた上で設定

● アドソル独自のROE分解式

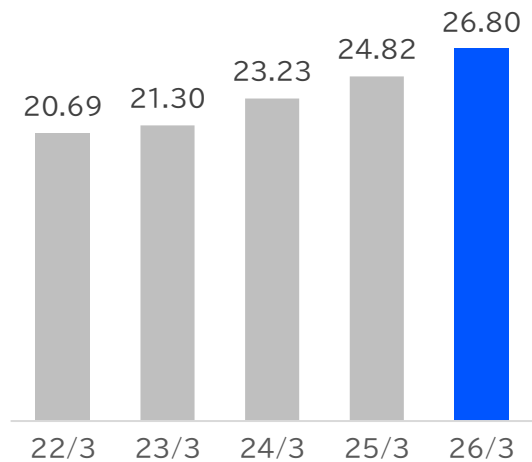
$$ROE = \frac{\text{当期純利益}}{\text{売上高}} \times \frac{\text{売上高}}{\text{従業員数}} \times \frac{\text{従業員数}}{\text{自己資本※}}$$



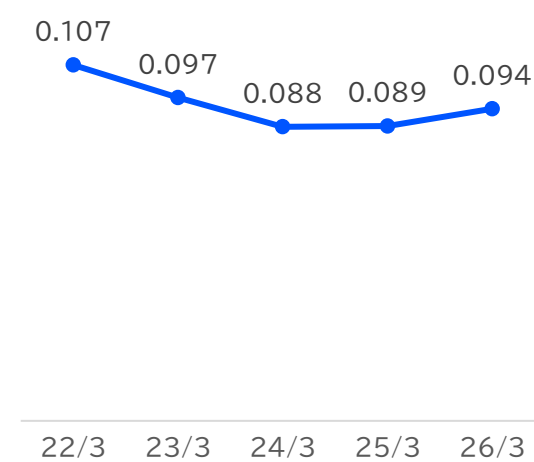
売上高当期純利益率 (%)



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

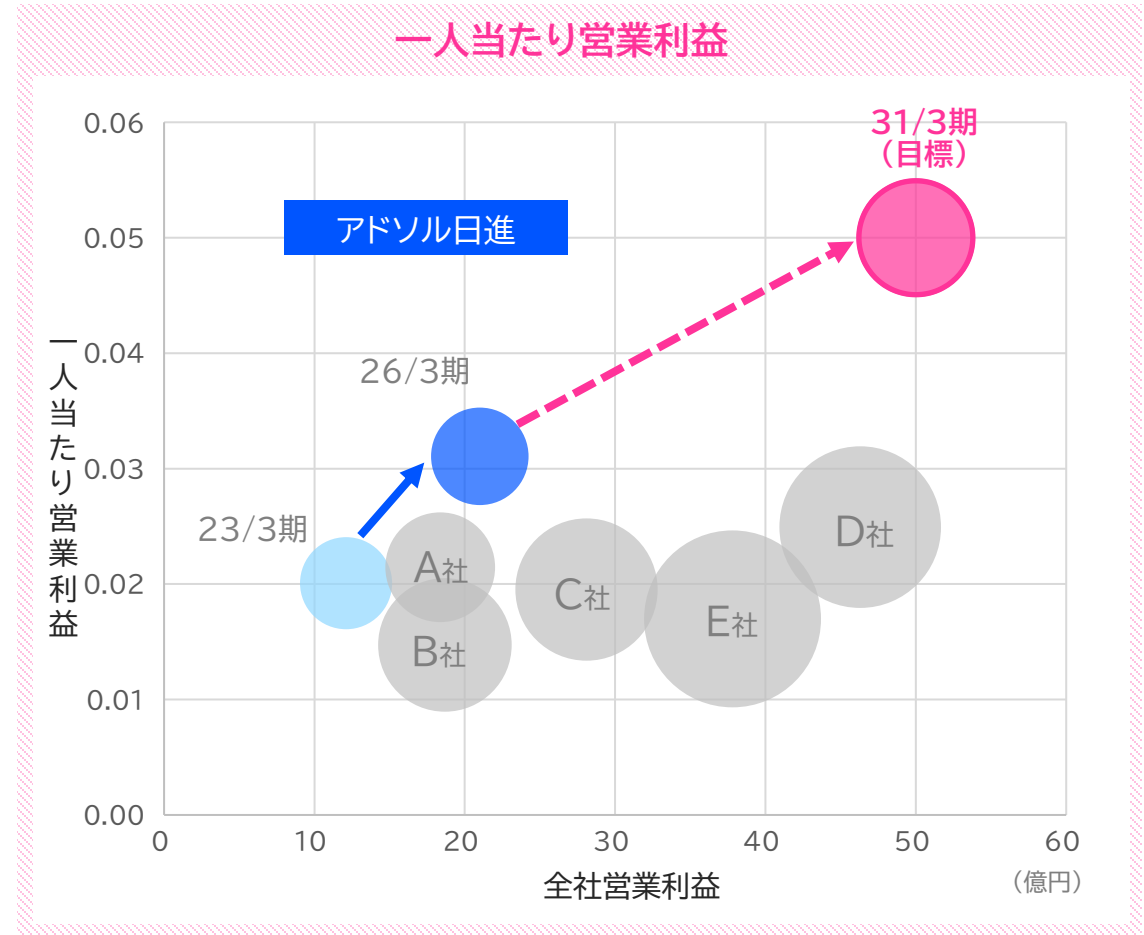
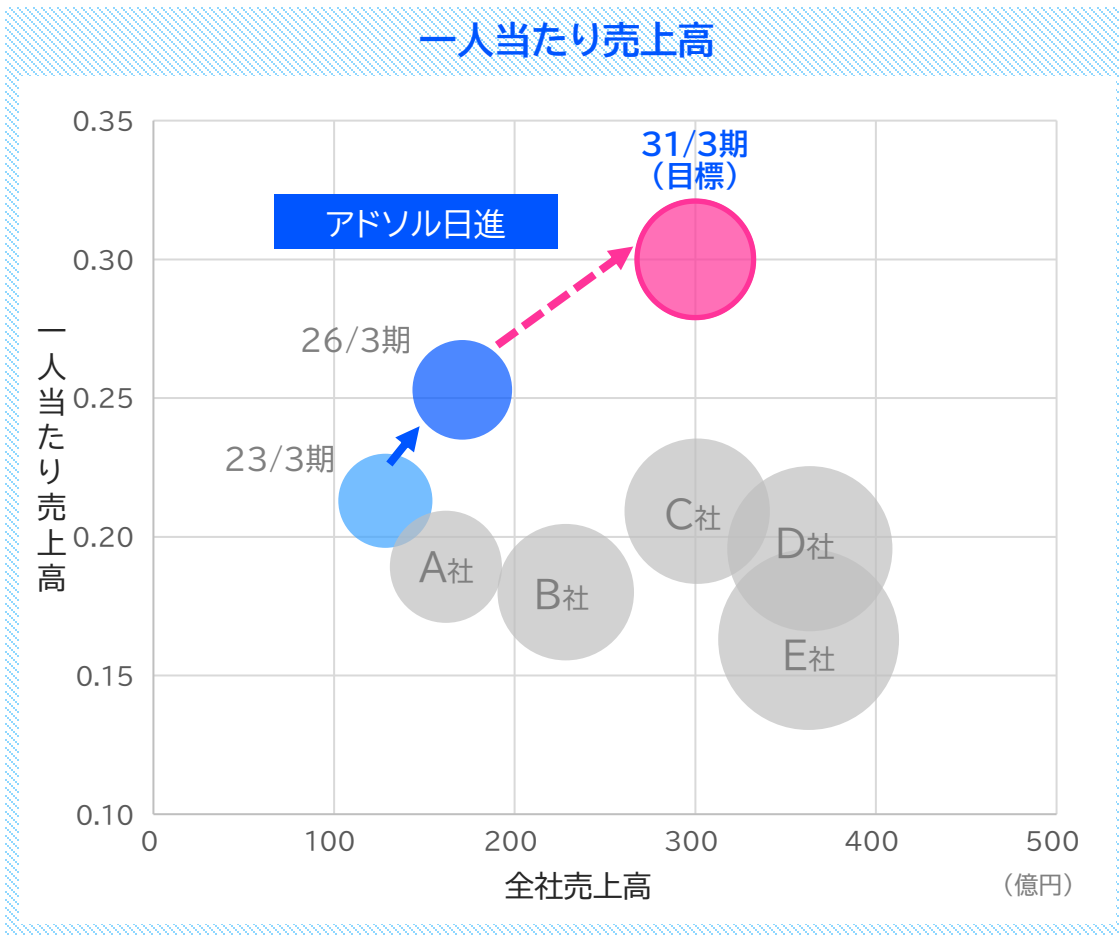
人的資本レバレッジを活用した  
価値向上策を継続検討

※ 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

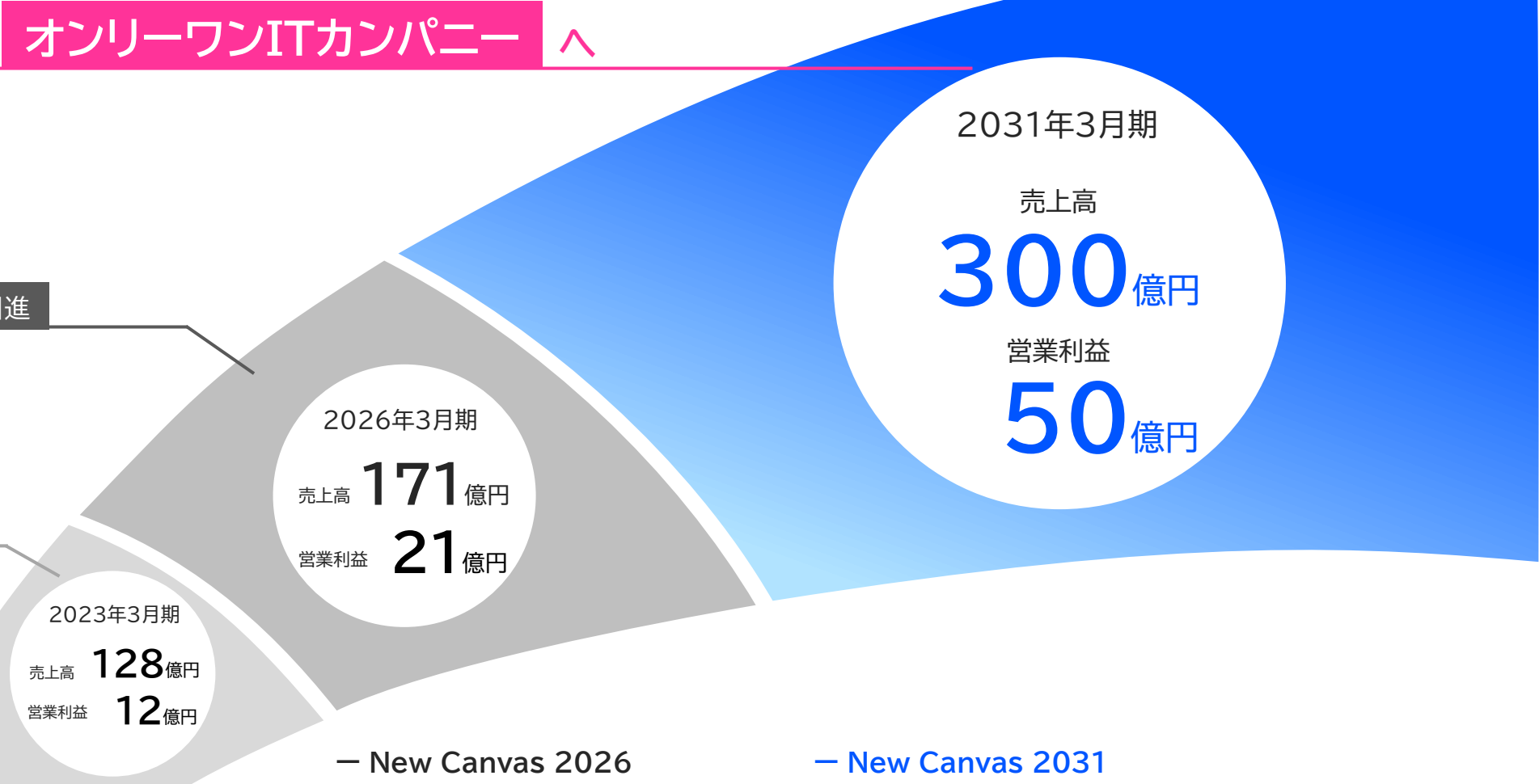


経営目標

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            |

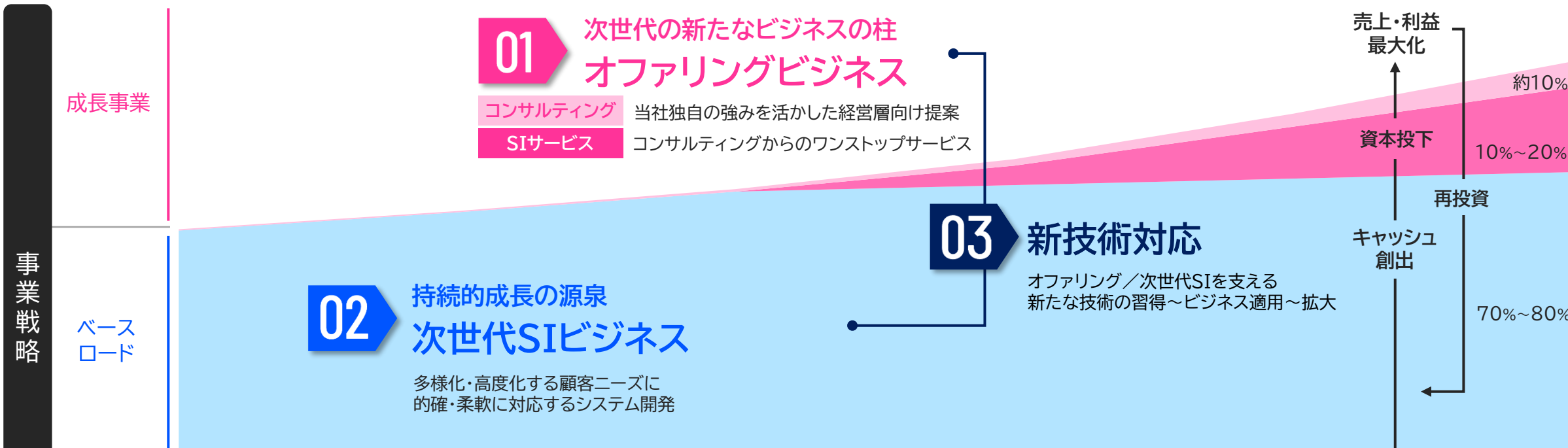
事業ポートフォリオ構想

I 中期経営計画

New Canvas 2026

New Canvas 2031 (26/3~31/3)

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

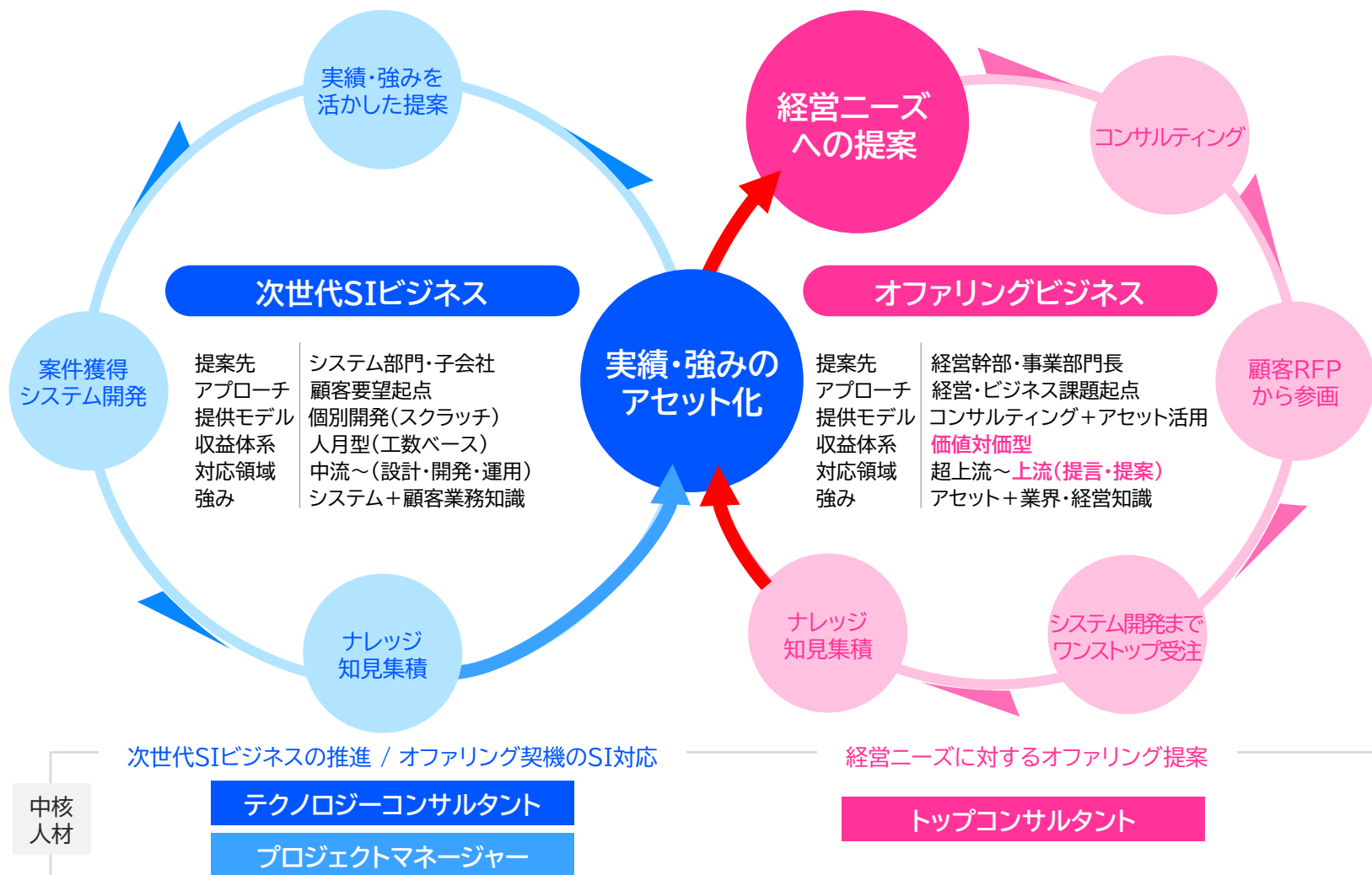
基盤戦略



\* 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.26

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

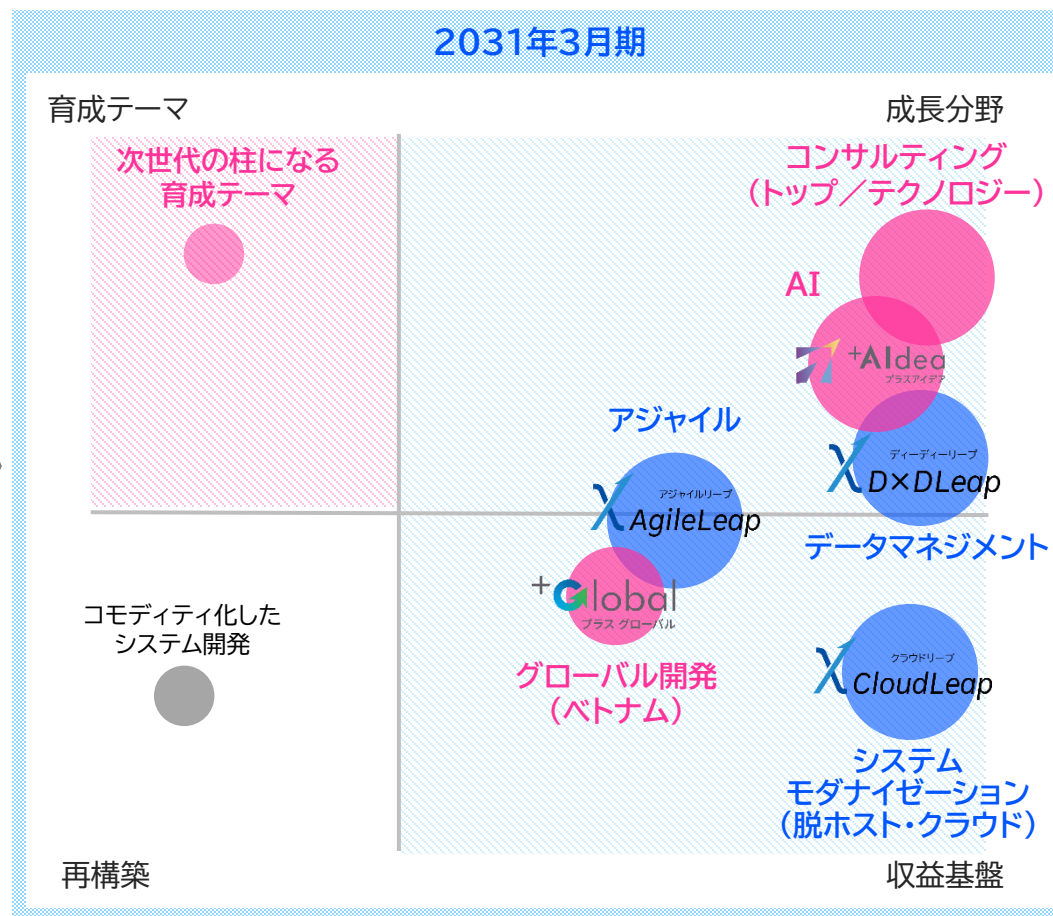
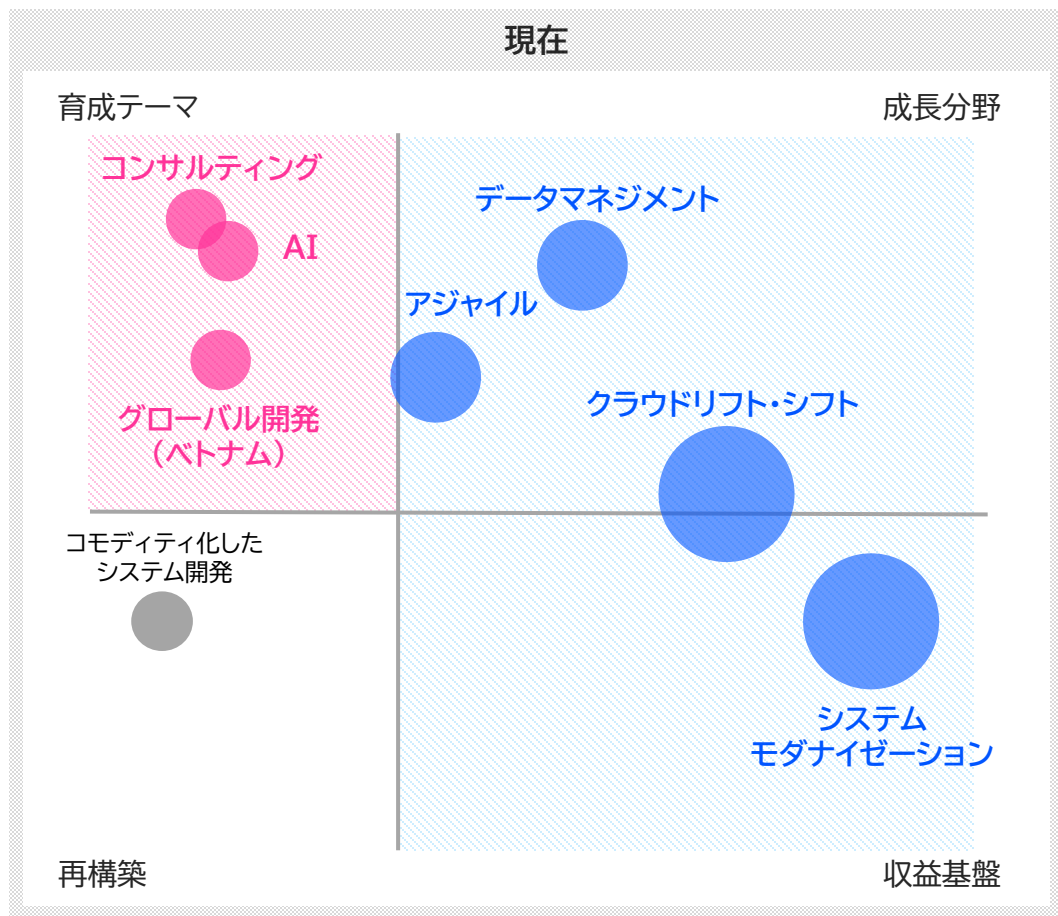
#### 02 最先端技術(アセット) >P.24-25

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

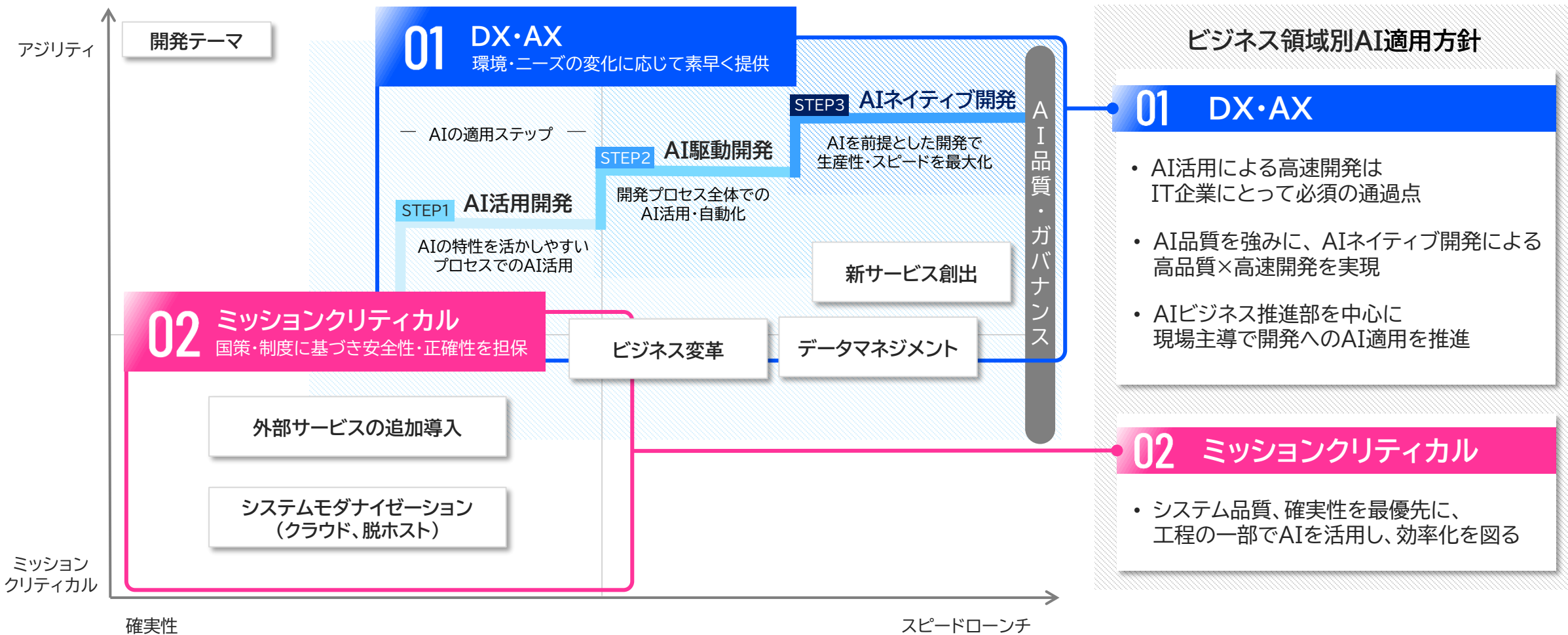
- 設備管理
- 防災BCP
- スマート交通
- マーケティング
- 統計データ
- EMS
- デジタルツイン
- 物流 / 自動配送
- GIS基盤

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

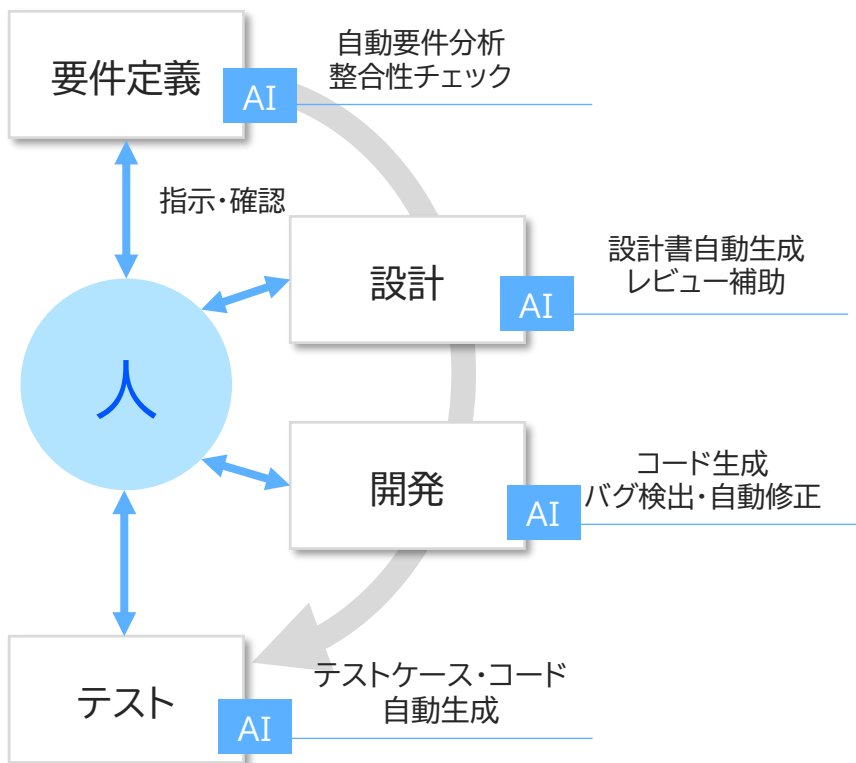


事業戦略 **03** 新技術対応 AIのシステム開発適用

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

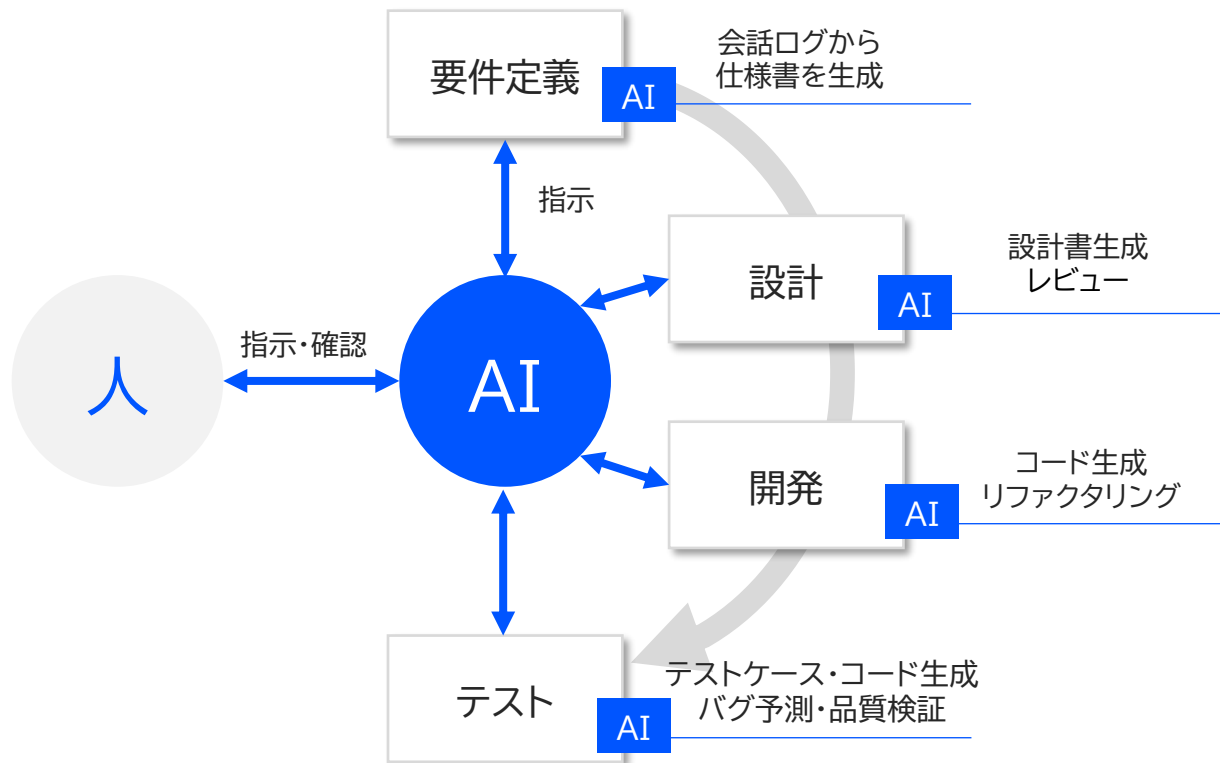
AI駆動開発

「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

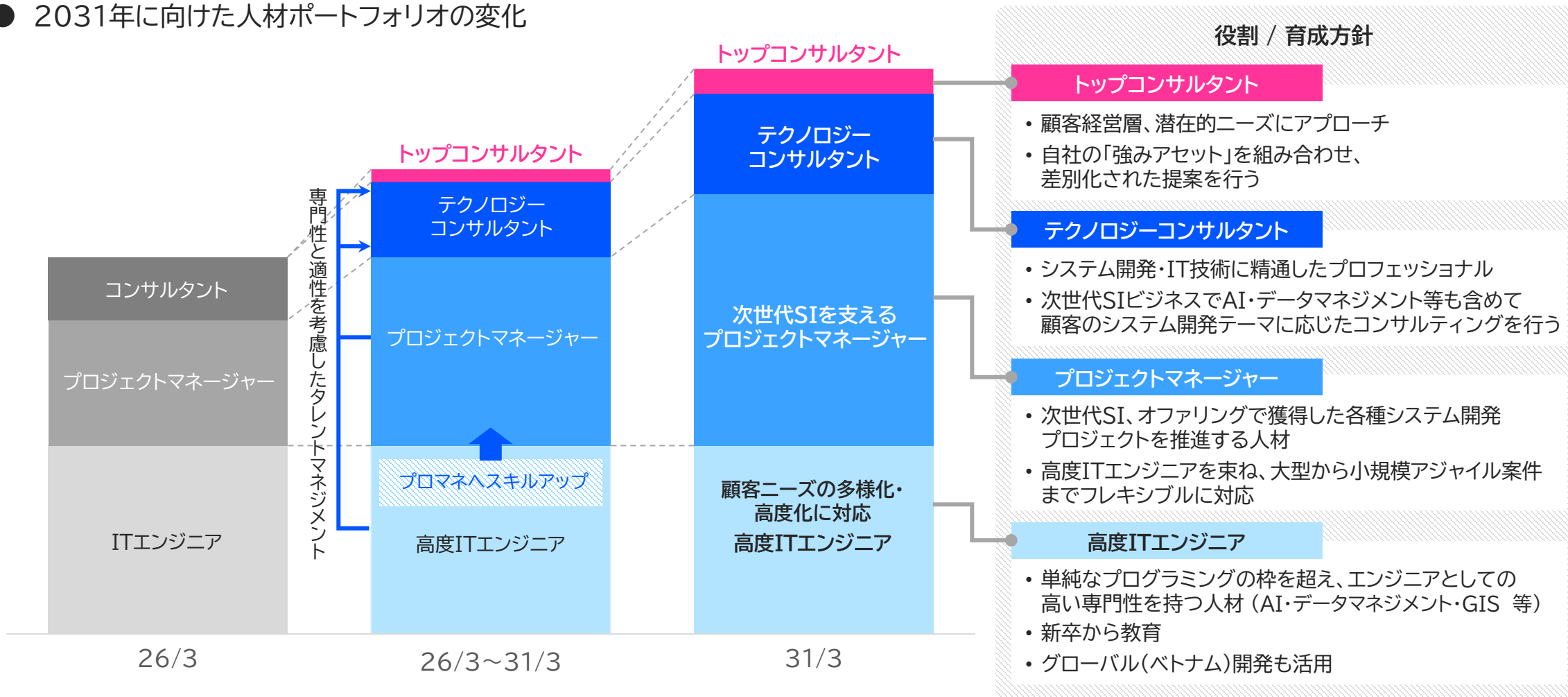
**POINT 01** **テクノロジーコンサルタント** **高度IT人材**  
データコンサルタント／サイエンティスト  
データマネジメントをトータルで支援する人材の育成

**POINT 02** **アセット化の促進**  
**X** ディーディーリーブ **D×DLeap** + 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<br>価値創出 |  | データドリブン<br>経営支援   |
|  | アジャイル開発の<br>適用  |  | デジタル<br>マーケティング支援 |

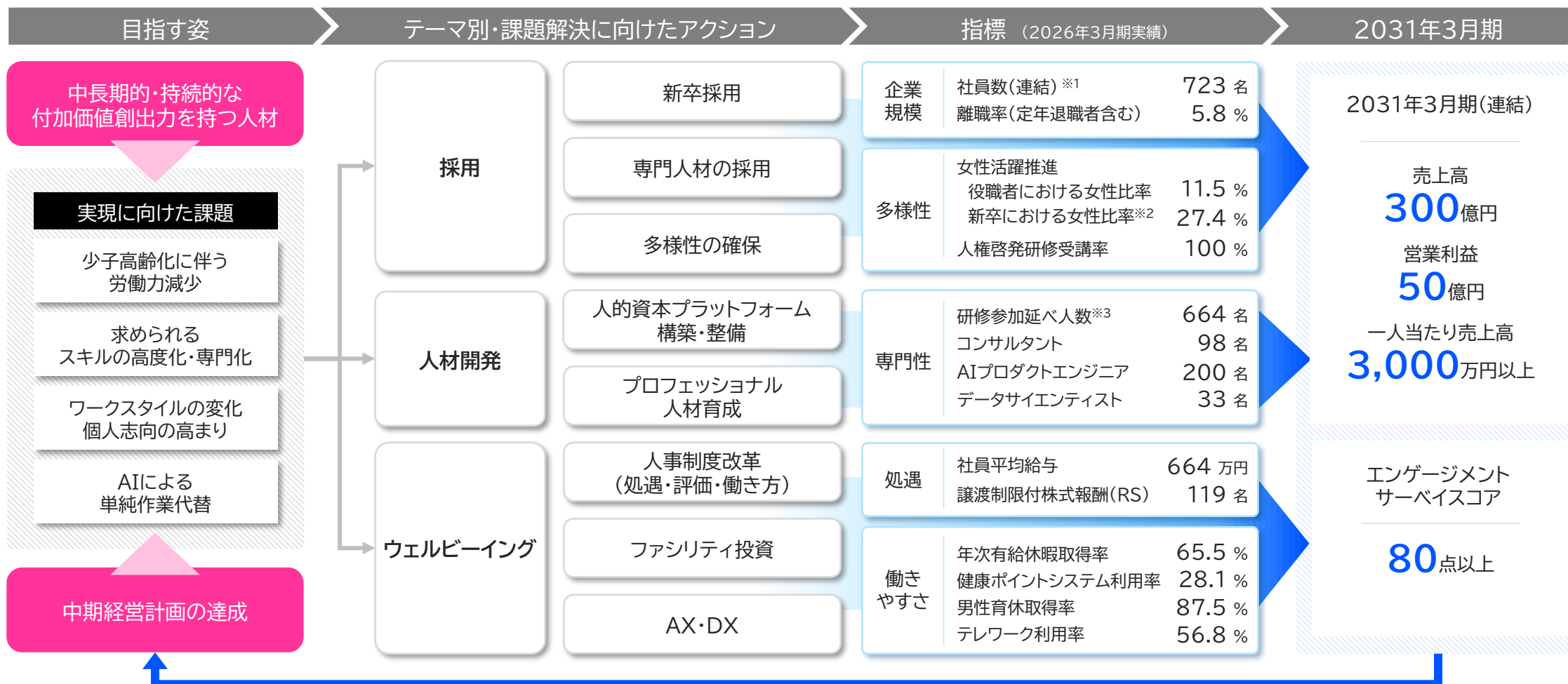
人材ポートフォリオの見直しによる**タレントマネジメント**で  
次世代SIビジネス、オフリングビジネスを推進し、事業戦略の達成を図る

● 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

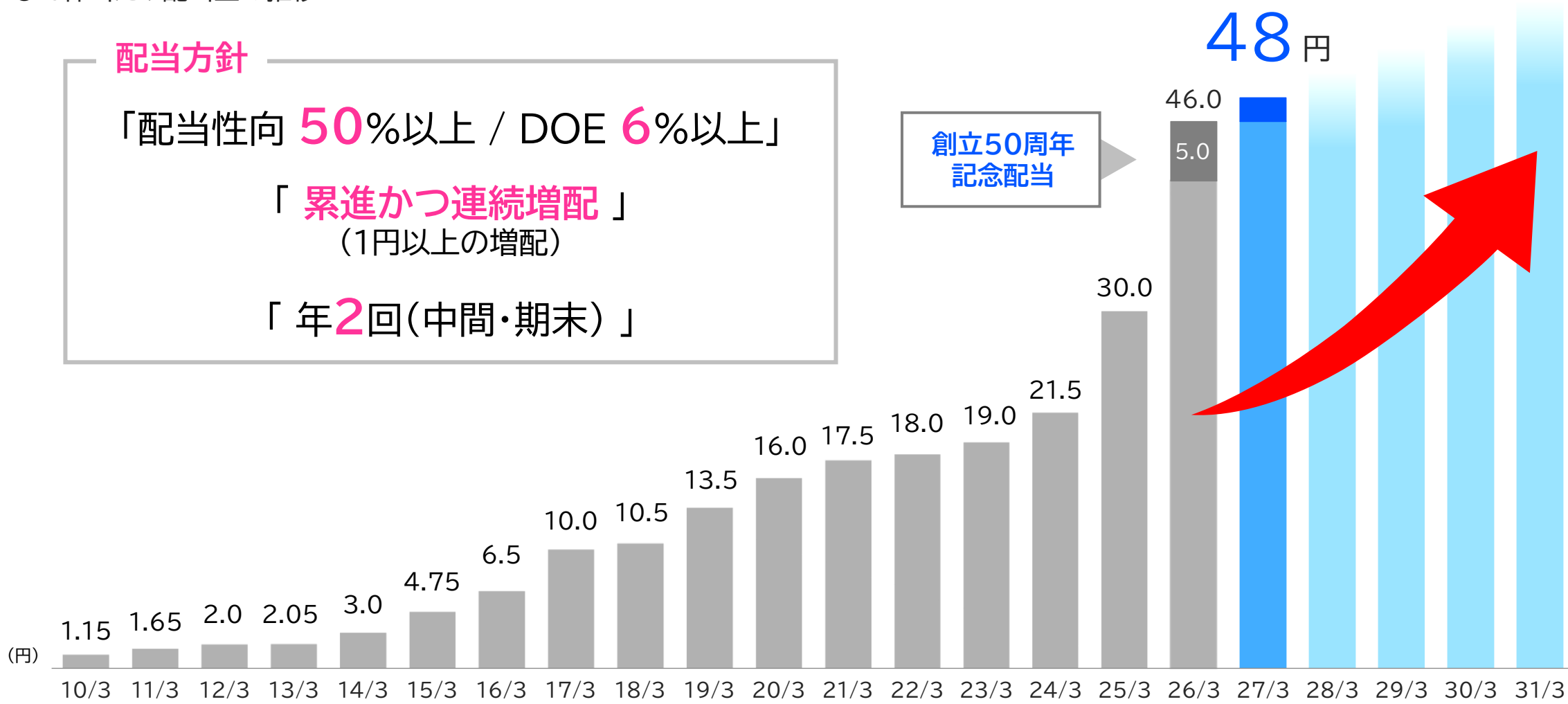
● 1株当たり配当金の推移

## 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)」



創立50周年  
記念配当

48 円

※ 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

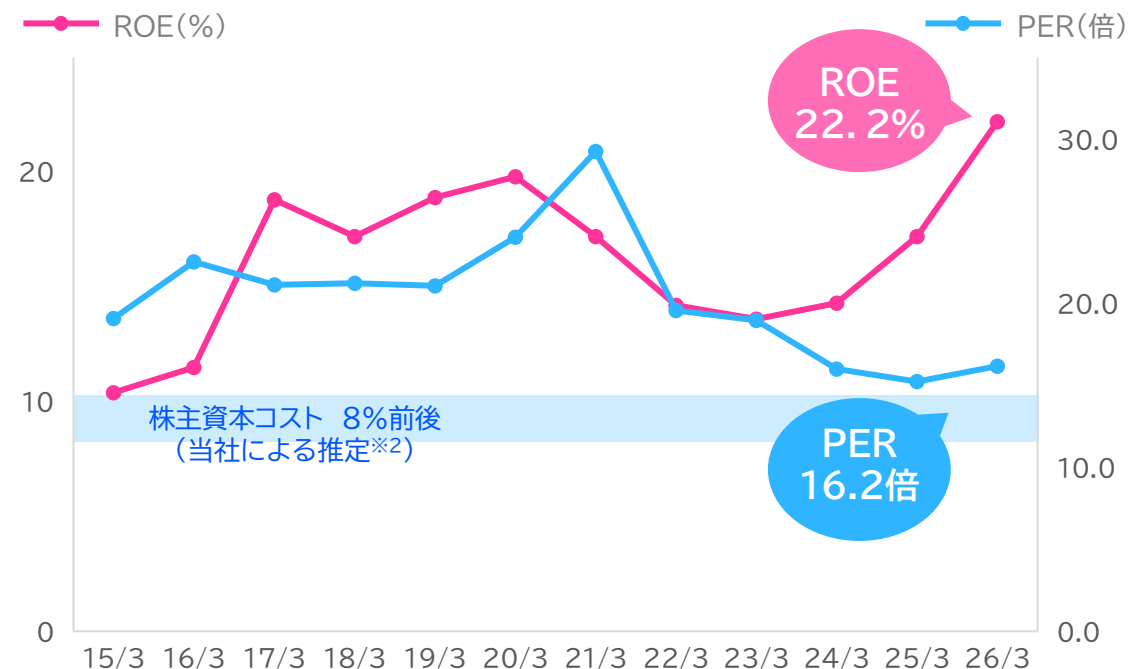
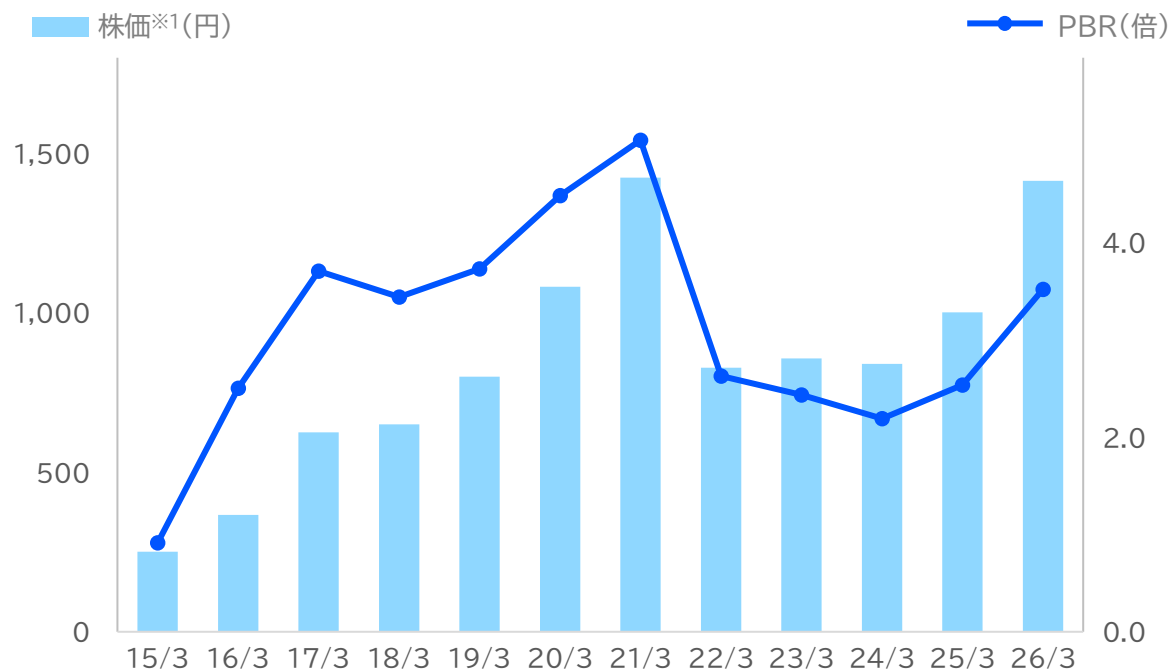
### 利益率の向上・資本効率の改善による**資本コストの低減**と **ROEとのスプレッド拡大**に取り組む

#### 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」



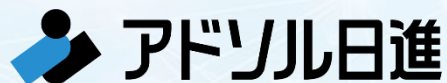
※1 株式分割を考慮した額を記載しています (2016年10月1日に1株につき2株、2025年4月1日に1株につき2株の株式分割を実施)

※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



**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)

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