



NS Solutions

 **NIPPON STEEL**

事業説明会

- NSSOLのオフアリングについて
- 金融ソリューション事業について

2026.3.18 日鉄ソリューションズ株式会社

NSSOL2030ビジョンの目指す姿

- 目指す姿 -

Social Value Producer with Digital

デジタルの力で社会の未来を描き、実現する

- 目指す構造 -

売上高	5,000 億円 レベル
営業利益	1,000 億円 レベル
営業利益率	20 % レベル
ROE	15 % レベル

- 人的資本の強化、ならびにアセット化に向けたソリューション開発等に**1,000**億円以上投資
- **M&A**を通じた**1,000**億円規模の事業創出
- 企業価値向上に向けた**資本効率のさらなる向上**

2025-2027中期経営計画における4つの変革

- NSSOL2030 ビジョンの達成に向けた基盤造り期間と位置付け、4つの抜本の変革に取り組み、高収益企業への転換を目指す

高収益企業

2030年代早期に**営業利益1,000億円**を目指す



① 事業収益モデルの変革

個別顧客受託型SIから、TAM型をベースにした高収益モデルへシフト

② 顧客アプローチの変革

顧客個別課題への対応から、顧客経営・社会課題の視点へ

③ 技術獲得・適用プロセスの変革

研究開発と事業との連携強化と標準化の推進による高度開発生産性の達成

④ 社内業務・マネジメントの変革

社内業務生産性向上及び、データドリブン経営基盤の構築

事業収益モデルの変革 – TAM型事業モデル

- 従来の個別受託型SIモデルから、Social Value Producer を体現する3つの収益モデル (TAM型) を主軸として事業収益モデルへの変革を目指す



SI Transformation 次世代SIモデル (T型)

生成AI等のイノベーションを価値提供プロセスに取り込み、高い生産性で、顧客固有のシステム開発や運用保守サービスを提供



Asset Driven アセット活用型 (A型)

強みを独自にアセット化し、ベストプラクティスとして複数顧客に提供



Multi Company Platform PF提供モデル (M型)

複数企業が共同利用するプラットフォームをNSSOLが事業主体として提供

提供価値

個別企業の経営課題を解決

業界横断課題/社会課題を解決

実現方法

生成AI等を用いて高い生産性で開発

自社アセット化して顧客に提供

目標粗利率
(2027→2030)

27%→30%

30%→40%

20%→30%

顧客アプローチの変革

- 顧客個別課題への対応から、**顧客経営・社会課題の視点にシフト**

	現状	目指す姿	実現に向けた取り組み
A	顧客課題に対する オファリングベースの 提案プロセス導入	現場のニーズ ➤ 経営課題解決に向けた 能動的な提案	オファリング推進センター を設置 ・ オファリングメニューを整備
B	超上流・コンサルティング からのアプローチ強化	システム要件下の 案件獲得 (RFPベース) ➤ 上流からの入り込み	コンサルティング機能の強化・ シンクタンク機能 獲得を検討
C	N対N拡販モデルの 営業推進体制構築	事業部サイロ ➤ 顧客に最適な 全社ソリューション 提供	戦略営業部 の設置 ・ 全社オファリングメニューを ベースにお客様毎に最適な サービスを提供するモデル
D	顧客に対する 価値ベースプライシング 契約への移行	コストベース ➤ 価値ベース	価値ベース価格設定モデル への移行

M & A + 自社リソース配分

本日のご説明内容



顧客アプローチの変革

変革の中核となる

「オフアリング」

事業収益モデルの変革

TAM型ビジネスモデルで先行している

「金融ソリューションビジネス」

1. NSSOLのオフリングについて

説明者



常務執行役員

遠藤 竜也

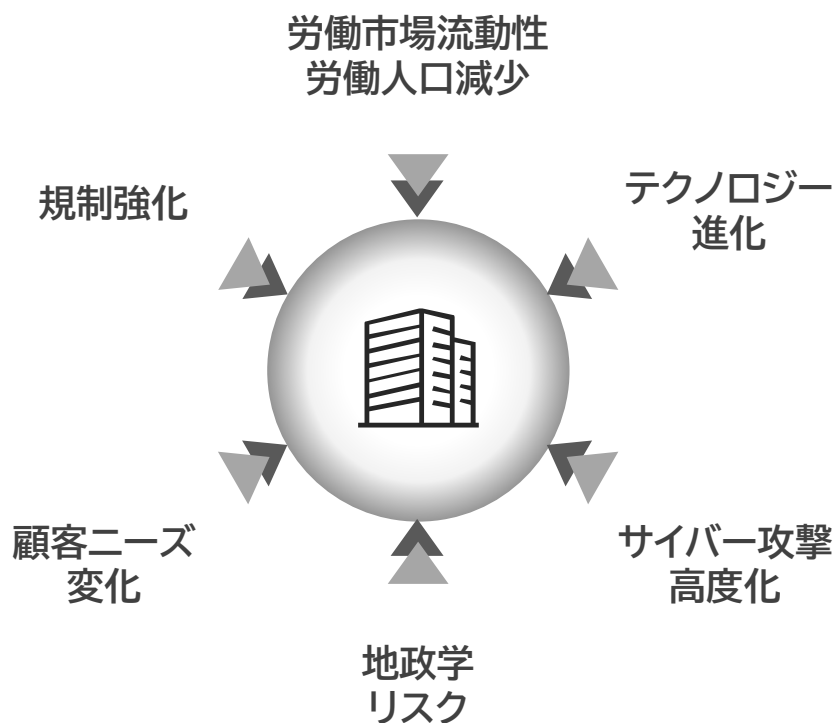
ITサービス&エンジニアリング部門
デジタルソリューション&コンサルティング部門
オフアリング推進センター担当

NSSOLの考えるオフリング “Corepeak”

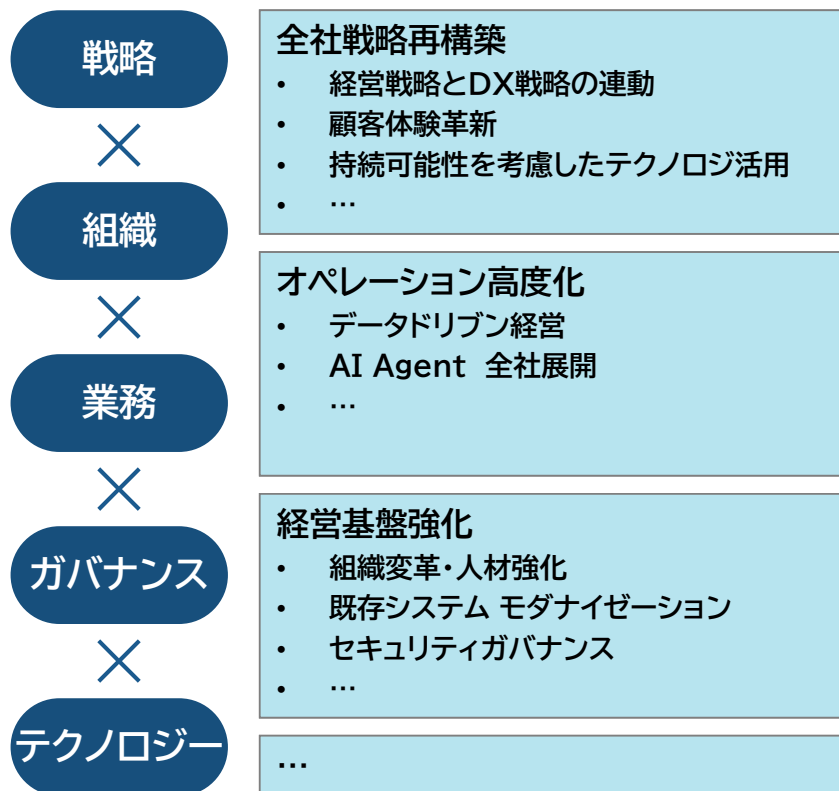
～ビジネス変革を起点に、サステナブルな未来へ～
変革の「構想」と「実現」を支えるオフリング

激変する経営環境と技術革新に伴い、経営課題が多様化・複雑化

企業を取り巻く環境変化



経営課題の多様化・複雑化



多様化・複雑化した経営課題の“解決の難所”

構想：

表面的・部分的な課題対応に留まり、本質的な解決につながらない

実装：

描いたグランドデザインの実装ができない

継続：

解決策が実装ができて、運用が回らず定着できない

NSSOLのオフアリングは、 “構想で終わらせない”変革の実現である

戦略

組織

業務

ガバナンス

テクノロジー



「構想→実装→定着」を見据え技術力で変革を実現

なぜNSSOLは難所を乗り越え、 変革を“**構想から、実装・定着まで**”担えるのか

- 実現難所を踏まえ、上流から道筋を描く構想力
- 90年代から、業務・ITを一気通貫で組み立ててきた課題構造化力
- 業務知見と先端技術を活かした幅広いノウハウやアセット
- 自社開発やソリューション組合せで課題解決してきた実践知
- 自立・内製化を見据え、顧客とともに変革を回し続ける 向き合い方

NSSOLオフリングブランド「Corepeak」ステートメント

COREPEAK

デジタル社会が加速し、ますます複雑になるビジネス環境。

他社が真似できない変革を成し遂げたい。
最新技術とナレッジを活用し、新たな価値を作り出したい。
変化が激化する市場で、さらなる飛躍を遂げたい。

Corepeakは、お客様のビジネスを深く理解し、
それらを可能にします。
システム改革による業務効率化、組織変革、経営戦略など、
最適な組み合わせで道筋を示し、お客さま自身の力で
変革できる基盤を作ることに貢献します。

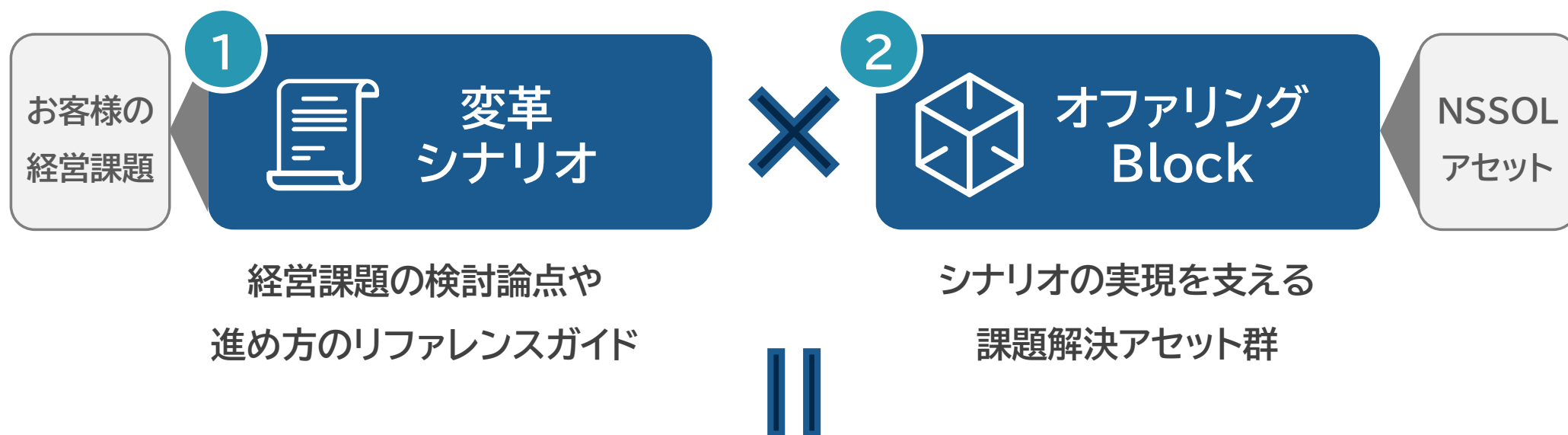
Corepeakは、皆さまの変革プロセスの中核を担い、
期待を超えた頂きへと、
お客さまのビジネスのありたい姿を実現し続けます。

ビジネス変革を起点に、サステナブルな未来へ。

Corepeakのアプローチ

構想に留まらない変革を、継続的な事業価値向上へと繋げる

上流からのアプローチで顧客課題を包括的にとらえつつ
「変革シナリオ」を活用して、課題の構造化と解決への道筋を描き、
「オファリングBlock」を組み合わせ、課題解決を実現・定着



構想 × 実現を一気通貫で提供

①経営課題の論点や進め方のリファレンスとなる「変革シナリオ」

様々な変革に向き合ってきた実践知を体系化し、変革の検討論点と道筋を示すシナリオ

お客様の経営課題

Corepeak変革シナリオ



戦略

- 経営戦略とデジタル戦略の連動
- 顧客体験革新
- 持続可能性を考慮したテクノロジー活用
- 投資対効果・総保有コスト最適化



業務プロセス

- データドリブン経営変革
- AI Agent/Agentic AIの全社展開
- AI活用による製品開発・SCM・営業・マーケティング強化



組織・人材

- 戦略実現を支える組織・人材変革
- デジタルリーダーシップ育成



テクノロジー

- 先進的なEAの再設計
- 既存システムのモダナイゼーション



ガバナンス

- サイバーセキュリティ対策とBCP
- グループ企業を包含したITガバナンス

ビジネスアジリティとデジタル投資効果の強化

AIを前提とした業務・システム変革

組織・人材の強化

経営基盤の強化

1.ビジネスアジリティを支えるアーキテクチャ変革と内製力強化

2.デジタルビジネスの立上加速と拡大強化

3.ビジネス変革を支えるデータ活用プラットフォームと基幹刷新

4.デジタル投資効果の強化に向けた組織・アーキテクチャ変革

5.AIエージェントを活用した業務改革と人材強化

6.AI Ready & コンポーザブルアーキテクチャの導入によるインテリジェントアプリケーションの実現

7.事業成長を加速するDX/IT組織への変革

8.IT人材のデジタルスキル・内製力・自走力の強化

9.企業価値を高める人的資本経営の実践

10.ERPクリーンコア実現を支える 既存基幹システムはがし

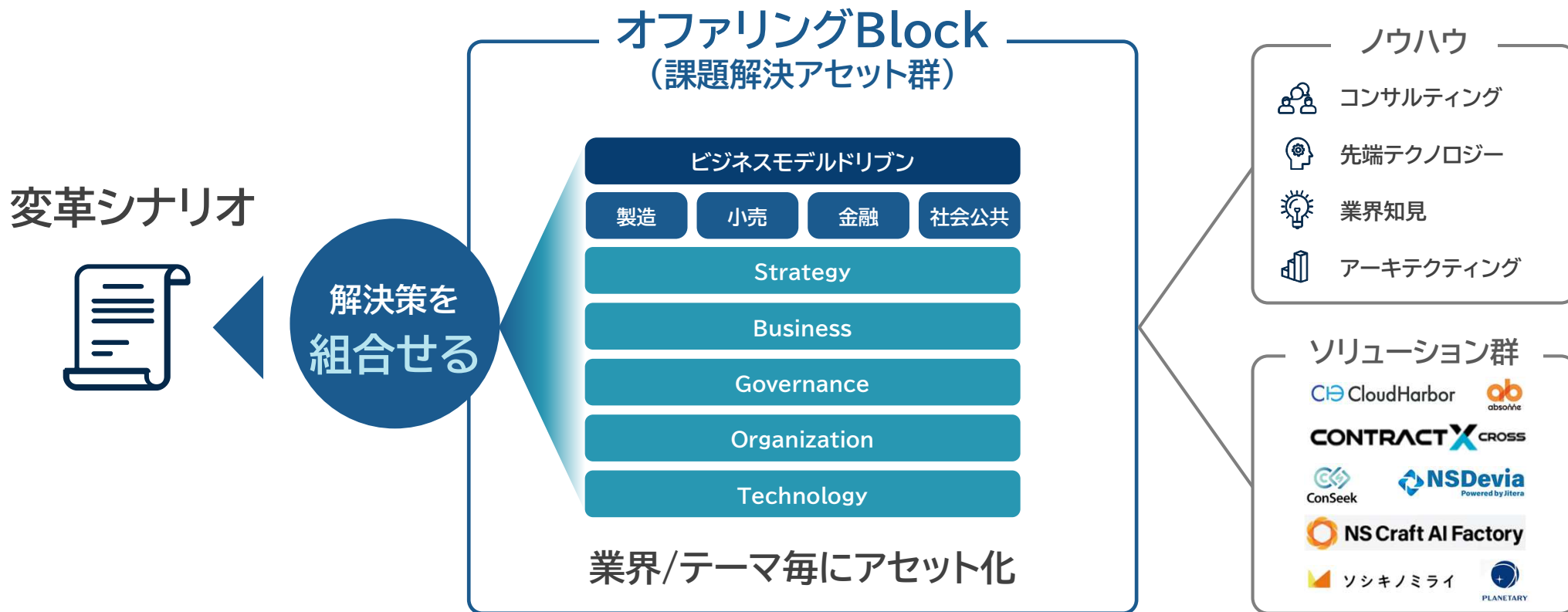
11.クラウドインフラの最適化とモダナイゼーション

12.データ基盤変革とデータマネジメント強化

13.サイバーレジリエンスの強化と文化の醸成

②変革を実装可能にするアセット群「オフリングBlock」

積み重ねてきたノウハウ×ソリューションを統合・再定義



オフリングBlockメニュー 概要一覧

分類	Blockメニュー	概要	
業界特化Block	Manufacturing Innovation(製造業)	デジタルスレッド、サステナブルサプライチェーン等	製造業特有のビジネス課題に対し、デジタルスレッド、スマートファクトリー等を通じた変革を支援
	Retail Innovation(小売業)	ECプラットフォーム等	小売業におけるMD・店舗・EC等を対象に、データ・AIを活用した業務変革を実現
	Finance Innovation(金融業)	財務管理・リスク管理 等	金融規制、リスク管理等、金融業特有の課題解決に向けたデジタル活用・ガバナンスを実現
	Sustainable Society(社会・公共)	旅行プラットフォーム 等	社会・公共分野(交通・物流、官公、ライフサイエンス等)におけるデジタル基盤・業務変革を支援
	ビジネスモデルドリブン	プロジェクト型、デジタルプラットフォーム等	プロジェクト型(EPC等)・デジタルプラットフォーム型といった顧客ビジネスモデルに応じたメニュー
業界共通Block	Strategy 戦略・構想	DX戦略・グランドデザイン立案	経営戦略と連動したDX戦略・全体構想を策定し、変革全体の道筋を描く
		Block全体構想	データ・AI活用の全体構想や、DX人材・組織強化の全体構想など、各Blockテーマに関する構想を立案
	Business ビジネス・業務プロセス変革	データドリブン経営変革	データに基づく経営管理・意思決定の高度化に向け、統合データ活用基盤・データマネジメントを強化
		AIドリブンビジネス変革	AI/生成AIやAIエージェントを業務システム・プロセスに組み込み、業務効率化・高度化を実現
		Hybridハイパーオートメーション変革	BPMS・ローコード・AI・RPA等を組み合わせ、業務プロセスの効率化・高度化を実現
	Governance デジタル活用力・ガバナンス変革	サステナブルアーキテクチャ&組織変革	変化に対するビジネスアジリティを高めるITアーキテクチャと組織構造・機能への変革を実現
		自走・内製化促進	AI・クラウド・ローコード等を活用し、変革を回し続けられる内製力・自走力を強化
		ガバナンス&レジリエンス強化	AIガバナンス、データガバナンス、サイバーセキュリティを統合的に強化
	Organization 組織・人材変革	人的資本経営強化	人的資本可視化、従業員エンゲージメント向上等を通じて、経営戦略と連動した人材戦略を実現
		DX/IT組織変革・ITソーシング強化	DX/IT組織機能の強化と運用・ソーシングモデルの高度化を支援
		DX人材強化	AI・データ・クラウド等を活用できるDX人材を強化
	Technology デジタルプラットフォーム変革	データ/テクノロジーアーキテクチャ変革	データ活用基盤とエンタープライズアーキテクチャの両面から再設計
		次世代IT基盤/開発基盤強化	クラウドネイティブ化や開発基盤高度化を通じて、次世代開発基盤を強化
デジタルワークプレイス強化		従業員の業務生産性・セキュリティを支えるデジタルワークプレイスを強化	

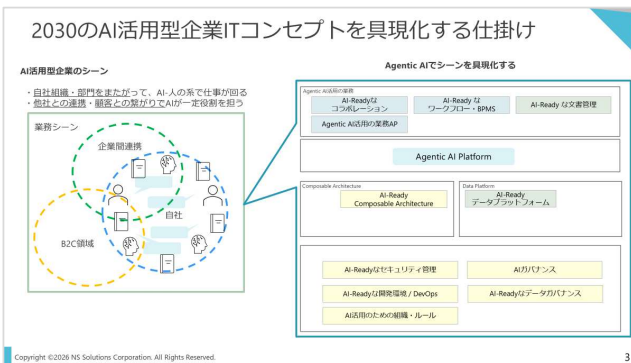
【変革シナリオ例】

AI-Ready & コンポーザブルアーキテクチャによるインテリジェントアプリケーションの実現

「2030のAI活用型企业コンセプト」を将来像とした変革シナリオで、AI Agent活用拡大に向けた論点や大きな進め方を提示、課題を具体化し、実装へ導く

Why

1. NSSOLが考える将来像から課題感を掘り起こす

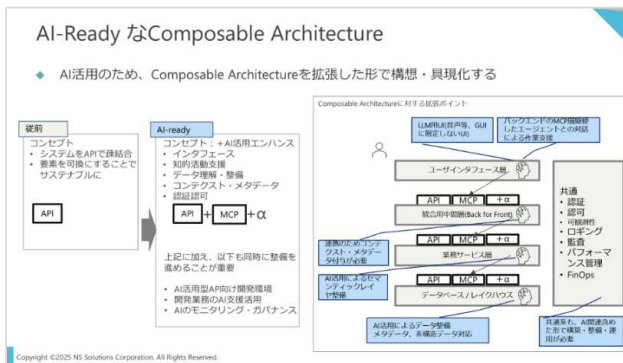


【変革シナリオ】

・2030のAI活用型企业ITのための
“AI Ready & Composable Architecture”

What

2. 課題感を変革課題として具体化し論点や大きな進め方を討議する

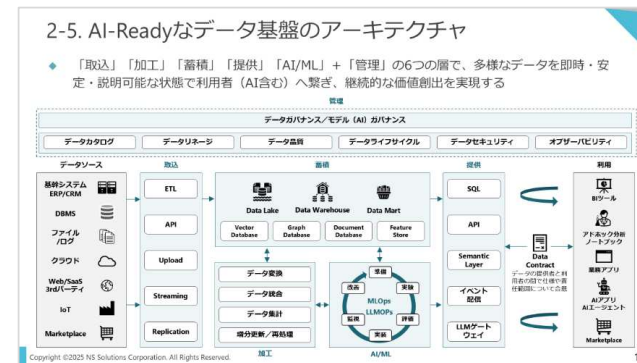


【変革シナリオ(詳細)】

・AI-Readyなデータ基盤
・AIエージェント活用基盤+活用推進チーム
・AI駆動開発のためのプロセスガバナンス
・コンポーザブルアーキテクチャがもたらす経営価値

How

3. 実現要素となるオフリングBlockを提示し、実装を具体化する



【オフリングBlock】

・AIドリブンビジネス変革 Block
・データアーキテクチャBlock
・Hybrid ハイパーオートメーションBlock
・AIガバナンス & データガバナンスBlock
・AI活用 自走・内製化促進 Block 等

異なるアプローチによる 2つの事例

1. トップダウン（小売業事例）

経営層の課題感を起点とした、変革課題の策定と、プロジェクト群の企画・実行

2. ボトムアップ（製造業事例）

現場課題を起点とした、変革課題の再構成と、プロジェクト群の企画・実行

① トップダウン(小売業事例)

経営層の課題感を起点に、変革課題を構成し、中計実現に向けた構想・開発案件を立上

1. CEO・CIOの「柔らかい課題感」が起点

IT組織生産性改善・脱サイロ化、人材不足解消 といった断片的な課題感を把握

2. 経営戦略・中計に紐づく「変革課題」へ構造化

中期利益拡大と変化対応力強化に向けた「経営戦略とデジタル戦略の連動」
「先進的アーキテクチャ設計」「事業成長を加速するIT組織」として整理、経営陣との継続討議へ展開

3. 変革シナリオを用いた、論点・進め方の組立

「ビジネスアジリティを支えるアーキテクチャ変革と内製力強化」シナリオ を活用し、
変革の検討論点と道筋を提示、プロジェクト企画活動へ発展

4. オファリングBlockによる実装具体化

ビジネス構想・デジタルプラットフォームBlockを起点に、
事業部門・IT部門協働でコンテンツ基盤プロジェクトを案件化し、開発を伴走

5. 変革シナリオの追加提案による価値拡張

「AI Ready&コンポーザブルアーキテクチャ」シナリオ
を用いて、「AI活用による顧客体験革新」の企画へ発展

経営の課題感を構想に留めず、
「オファリングBlockによる実装」と、「変革シナリオによる継続的な価値創出」まで展開

②ボトムアップ(製造業事例)

現場課題を起点とした、変革課題の再構成と、プロジェクト群の企画・実行

1. 顧客現場の提案依頼が起点

「製品見積AIエージェント企画」を起点に、先端技術力や難所を踏まえた実践知と構想力、顧客課題感に向き合う姿勢で信頼構築

2. 個別課題の背景にある「変革課題」の構造化

ビジネス・データ構造の分析を通じて、アフターサービスやサプライチェーンの強化など、事業価値向上に関わる本質的な変革課題として再構成。経営報告を経て、中期DX計画へ発展。

3. 変革シナリオを用いた、中期論点・計画の組立

中期売上拡大・業務効率化・新規事業に向けて、AIエージェントによる業務改革など、複数シナリオを活用し、将来3か年で10以上のプロジェクトテーマを企画

4. オフリングBlockによる実装具体化

AIドリブンビジネス変革・データBlockを起点に、AIエージェント拡大(見積、提案、品質等)、AIエージェント管理、データ基盤等、複数プロジェクトを案件化し、開発を伴走

5. 変革シナリオの追加提案による価値拡張

「内製力・自走力の強化」シナリオを用いた内製支援を通じ、顧客とともに継続的な変革を推進

現場の課題感を個別受託案件に留めず、
構想から実装、さらに価値創出の連鎖へ繋げる

NSSOL 2030VISIONに向けて

Corepeak = 事業成長のドライバー

顧客アプローチの変革 – Corepeakは事業成長のドライバー –

Corepeakは、顧客アプローチの変革を起点に、収益・技術の変革を連動させる事業成長のドライバー

高収益企業

2030年代早期に**営業利益1,000億円**を目指す



1 事業収益モデルの変革

個別顧客受託型SIから、TAM型をベースにした高収益モデルへシフト

2 顧客アプローチの変革

顧客個別課題への対応から、
顧客経営・社会課題の視点へ

Corepeak
事業成長の
ドライバー

3 技術獲得・適用プロセスの変革

研究開発と事業との連携強化と
標準化の推進による高度開発生産性の達成

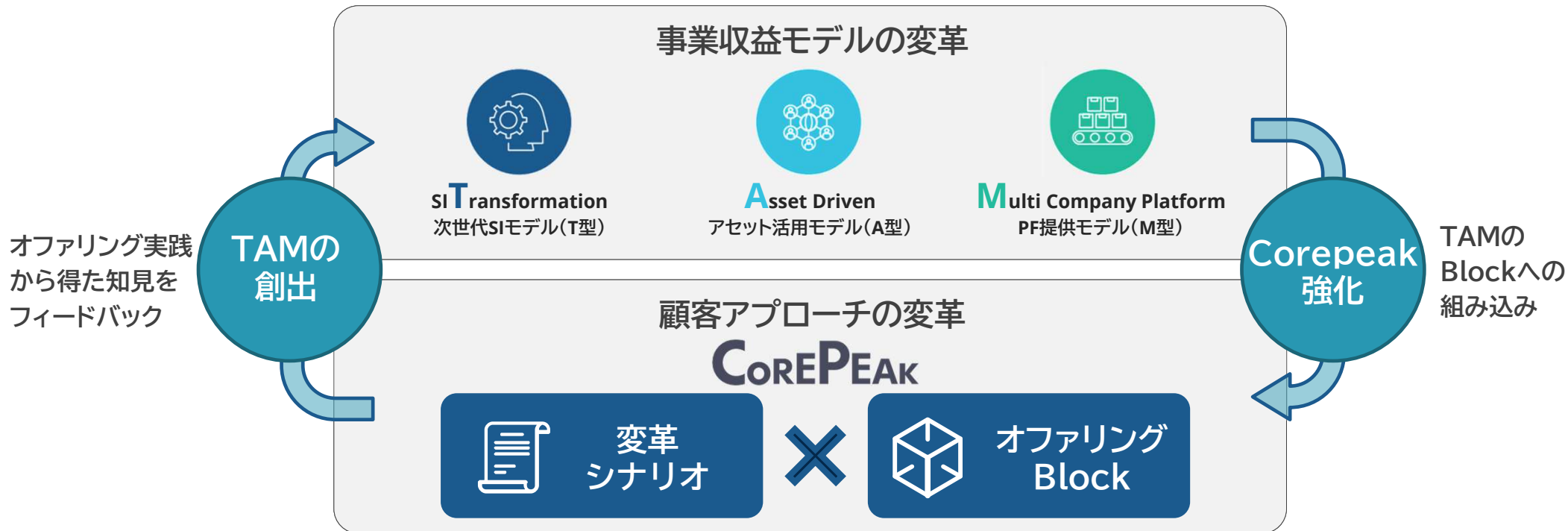
4 社内業務・マネジメントの変革

社内業務生産性向上及び、データドリブン経営基盤の構築

事業収益モデルの変革／顧客アプローチの変革の相互作用による提供価値の強化

Corepeak(オフリング)による価値の掛け合わせで顧客への提供価値を高め、
TAM型をベースとしたオフリングBlockの強化を通じて、事業収益モデルと顧客アプローチの相互作用を生み出す

Social Value Producer with Digital



2. 金融ソリューション事業について



上席執行役員
金融ソリューション事業本部長
前原 卓己

金融ソリューション分野において30年以上の経験を有す。東北大学大学院(応用物理学専攻)修了後、1991年に新日本製鐵株式会社(当時)に入社。EI事業部にて製鉄所の電磁場解析・流体解析等に係る。そこでの数理・工学的知見を基盤に、1995年より金融ソリューション事業に従事、2001年NSSOLへ転籍。

2008年に情報ソリューション部門の部長を務め、2012年には米国NS Solutions USA CorporationにてNew York支店長として北米市場を立上。帰国後は金融ソリューション事業の海外展開を統括し、2015年からはSingapore現法にてAPAC地域の金融SOL事業成長を牽引。

2022年に執行役員 金融ソリューション事業本部長に就任。現在は上席執行役員として、金融機関向けに、市場系、リスク管理、経営管理分野を中心とした高付加価値ビジネスの拡大と、グローバルアライアンス戦略を推進中。

ビジネス企画力と海外パートナーとの協業実績を強みに、業務知見×先端ITを核とした差別化戦略により、事業の持続的成長と企業価値向上に関わる。

本日のアジェンダ

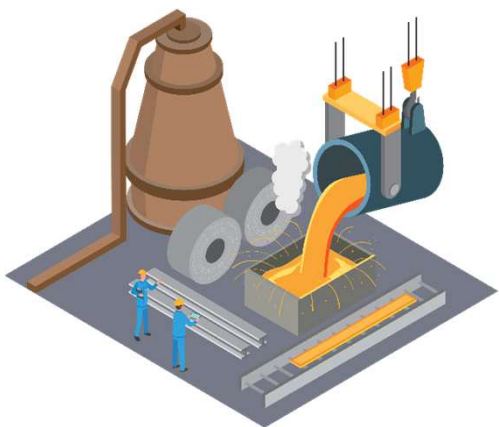
i. 日鉄ソリューションズ | 金融ソリューション事業本部の強み

ii. 中期計画計数目標と金融ソリューションビジネスの中期概観

i. 金融ソリューション事業本部の強み

なぜ“鉄”のNSSOLが“金融”でも強いのか

鉄の“生産管理”で鍛えたノウハウを金融の“リスク管理”にも応用

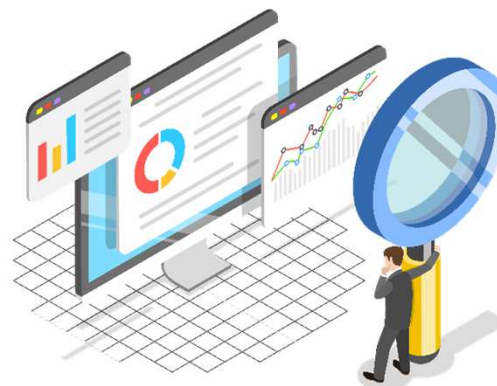


製鉄プロセスにおいて
鉄の温度管理は“要”

製鉄プロセスにおける熱管理
Heat conduction equation

$$\frac{\partial u(x, t)}{\partial t} = \alpha \frac{\partial^2 u(x, t)}{\partial x^2}$$

熱制御が鉄の品質を左右



物理・数学に基づく
高度なモデリング技術



漫画: 金融工学を駆使した先進システムの開発に挑んだ歴史
https://www.nssol.nipponsteel.com/future/projectstory/projectstory_01/index.html

デリバティブ商品のプライシング
Black-Scholes equation

$$\frac{\partial V(S, t)}{\partial t} + \frac{1}{2} \sigma^2 S^2 \frac{\partial^2 V(S, t)}{\partial S^2} + rS \frac{\partial V(S, t)}{\partial S} - rV(S, t) = 0$$

オプション商品の精緻なプライシングが市場リスク管理の要諦

製鉄と金融の類似性 ～流体とコア預金～

モデル化という観点では、製鉄と金融の異なる世界でも類似性がある



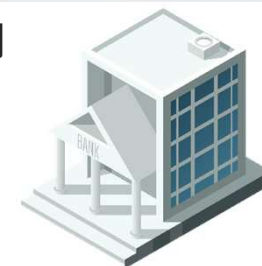
鉄鉄の流体・拡散管理
Navier-Stokes

$$\rho \left(\frac{\partial u}{\partial t} + u \cdot \nabla u \right) = -\nabla p + \mu \nabla^2 u$$

流量・圧力・粘性が高炉の安定操業の核心

銀行のコア預金モデル例
Stickiness

$$\frac{dD(t)}{dt} = I(t) - O(t)$$



「預金残高 = 流入 - 流出」であり、預金は粘性を持つ流体

製鉄と金融での共通項

観点	鉄鋼プロセス	金融システム	共通する本質
流出入	流体の流入・流出	預金の流入・解約	境界での流束
粘性・慣性	粘性項(Navier-Stokes)	預金の粘着性(stickiness)	反応の遅れ
外乱	圧力変動	金利・市場不安	外部ショック応答

私たちの強みは“現実を数式でモデル化する技術”

既存顧客と新規顧客

現時点で売上の80%は銀行・証券系が占めているが、新たな領域としてバイサイド・生損保・一般事業法人などを加え「全産業を対象とした金融機能提供プロバイダー」への変容を進めている

既存顧客層

メガバンク

地域金融機関

系統・政府系金融機関

チャレンジャーバンク

証券会社

商社・リース会社

※代表的な顧客層を記載

※チャレンジャーバンク: ネット銀行など、銀行免許を取得し、金融サービスを提供する企業

新規顧客層

アセットマネジメント

生損保会社

カストディ銀行

一般事業法人

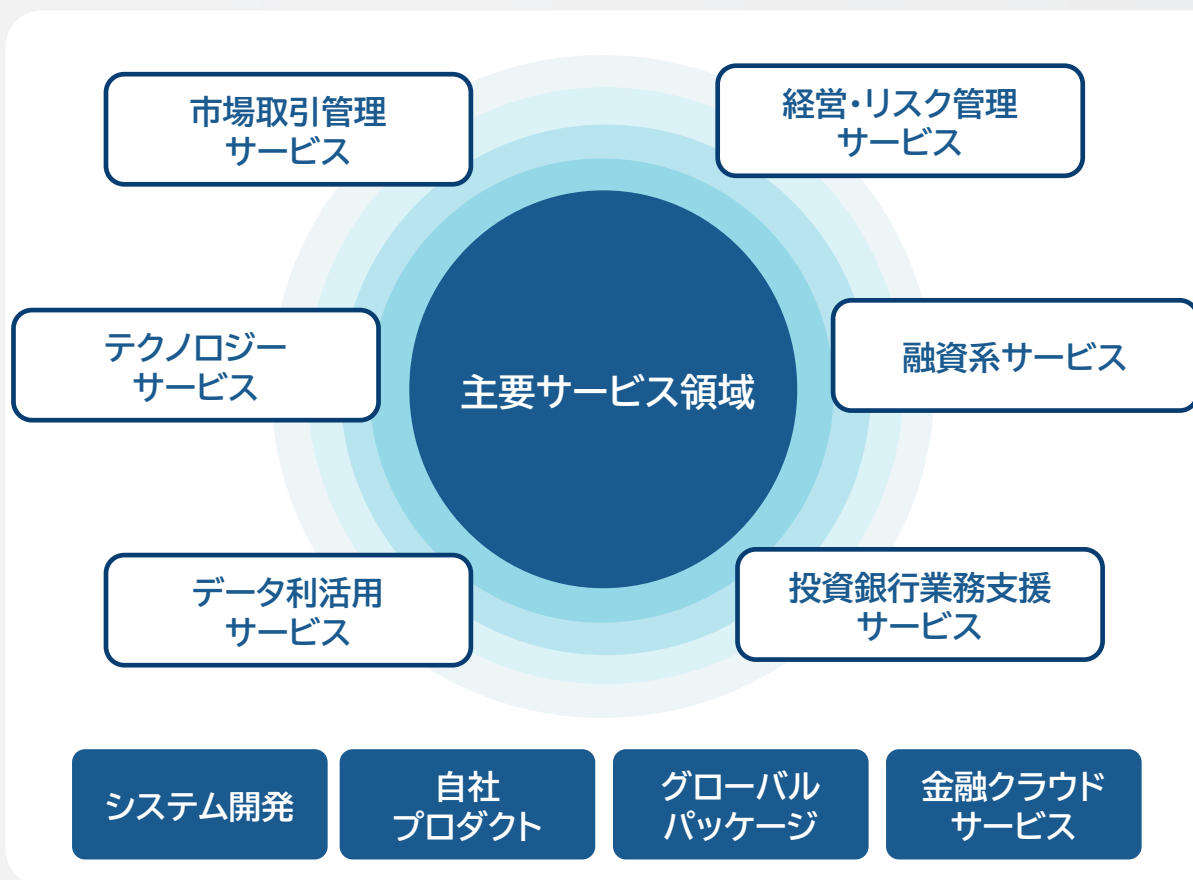
信託銀行

プラットフォーマー

全産業向け金融機能提供プロバイダーへ

主要サービス領域と新規サービス領域

主要事業領域での優位性を維持しつつ、新たな事業領域への挑戦を通じて、
事業ポートフォリオの多様化と収益機会の拡大を図っている



新規サービス領域

- 1 保険基幹系
- 2 新・市場系
- 3 暗号資産プラットフォーム
- 4 企業財務管理

新規サービス領域 ① | 保険基幹系への挑戦

保険領域への本格進出に向けて、InsureMO社との協業を開始。

大手・中堅向けはInsureMOを活用したT・A型ビジネス、小規模向けにはA型・M型ビジネスでの展開を図る

insureMO

会社概要

- シンガポールのInsureTech企業
- Fintech Global社が採択する“InsureTech 100”に2年連続で採択

製品概要

- 生損保の広範な商品をカバーする保険業務向けAPIを10,000以上備えた基幹系を含めた保険システムを開発するためのAll in One PaaS

導入実績

- 全世界で500社以上の導入実績

導入効果

- 圧倒的な開発期間短縮とコスト削減

保険向けビジネス戦略

既存ソリューション・サービスオフリング



新規ソリューション展開
InsureMO



外部アセットの取り込み
Announcement forthcoming

新規サービス領域 ② | 新市場系～2つの新しい市場領域～

得意分野であるセルサイドに加え、業務知見と先端ITを駆使し市場系の新たに2つの領域へ本格進出する

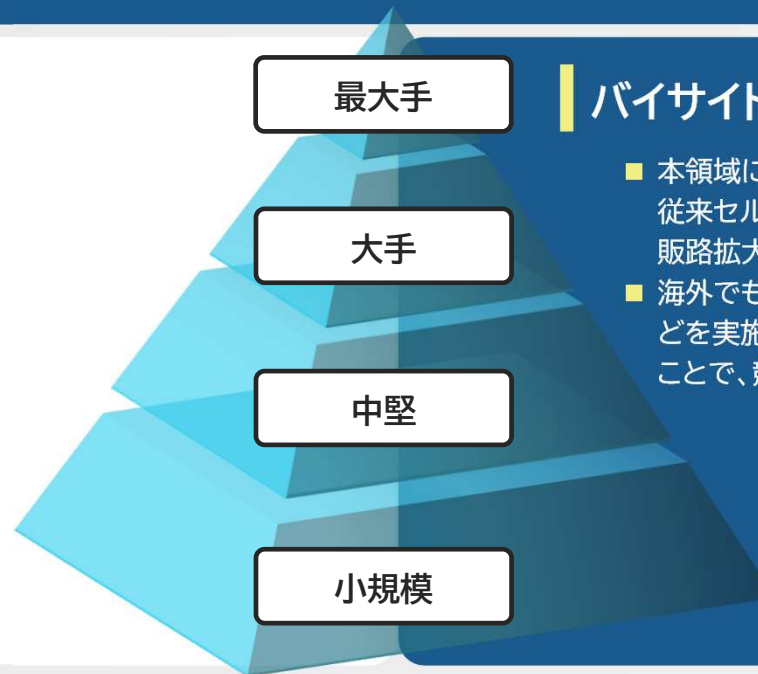
Super Front 領域

- 従来の市場系の果たす役割(Front/Middle/Back)をSuperFrontと記帳系(Front/Middle/Back)と再定義し、SuperFrontへの取り組みを加速させる。
※ 詳細は今後のプレスリリースなどをご確認ください。

セルサイド領域

- 従来、当社が獲得してきた顧客層
- 各ターゲット層を面で抑えており、安定的な収益源となっている

ターゲット層	提供方針
最大手	スクラッチ開発
大手	スクラッチ～海外パッケージ、 自製PKG・サービス
中堅～小規模	自製PKG・サービス



バイサイド領域

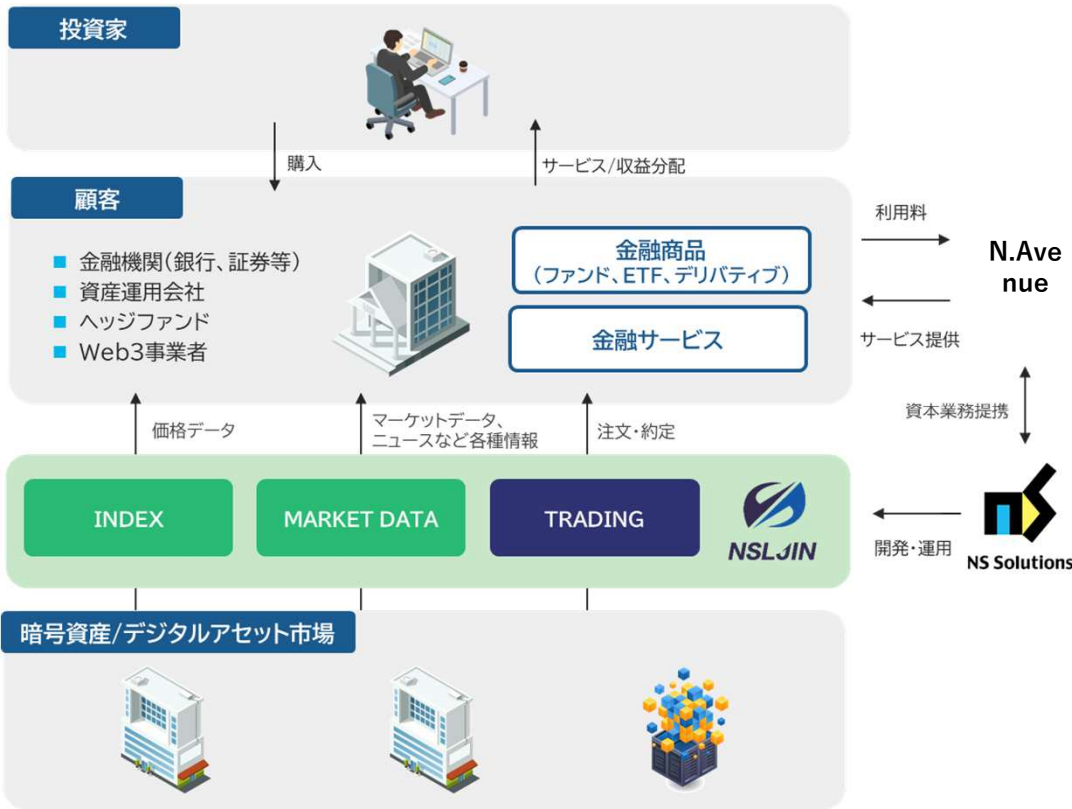
- 本領域における顧客開拓はこれからであり、従来セルサイドで培ってきた実績や知見を活かして、新たな販路拡大を目指す
- 海外でも多数の実績を有するグローバルベンダーとの提携などを実施し、幅広い顧客ニーズに対応可能な体制を強化することで、競争力の向上と市場シェアの拡大を図る

※セルサイド＝金融商品を販売する側(金融機関、証券会社など)
※バイサイド＝金融商品を購入する側(資産運用会社、保険会社、年金基金など)

新規サービス領域 ③ | 暗号資産プラットフォーム

暗号資産プラットフォーム | NSLJIN

- 暗号資産市場の投資行動を支援するプラットフォームサービス
トレーディング機能の他、ファンダメンタルズ情報、テクニカル情報からの金融指標を提供



Topics

暗号資産インデックス協議会 発足

主催：N.Avenue株式会社、日鉄ソリューションズ株式会社



- 暗号資産インデックス協議会は、日本のデジタル資産市場の健全な発展と国際競争力強化を目的に、信頼性・中立性の高いインデックス整備を目指す専門家で構成。2026年春に報告書公開予定で、議論内容はホワイトペーパー化され、インデックス開発へ反映される。本協議会は2025年11月12日発足し、現在オブザーバー参加も募集中。

日本のデジタル資産市場の健全な発展と国際競争力強化を目的に、暗号資産インデックス協議会を発足

ERP導入ベンダーとの共創により、NSSOL 2030ビジョン達成に向けた取り組みを加速

資金管理領域を強力に補完

金融機関向けに培った金融商品管理のノウハウを活かし
事業法人向けに財務管理サービスとして展開

他事業部やM&A先(国内/海外)との協力関係を構築



財務性取引管理

資金繰り管理

金融機関接続

当社のERP領域にかかる活動

SAP

産業ソリューションによる展開



2025年7月
Infocomグループ会社化



2025年6月
WCSアビセナグループ会社化

ii. 中期計数目標と 金融ソリューション事業本部の中期概観

事業収益モデルの変革



SI Transformation 次世代SIモデル(T型)

生成AI等のイノベーションを価値提供プロセスに取り込み、高い生産性で、顧客固有のシステム開発や運用保守サービスを提供



Asset Driven アセット活用モデル(A型)

強みを独自にアセット化し、ベストプラクティスとして複数顧客に提供



Multi Company Platform PF提供モデル(M型)

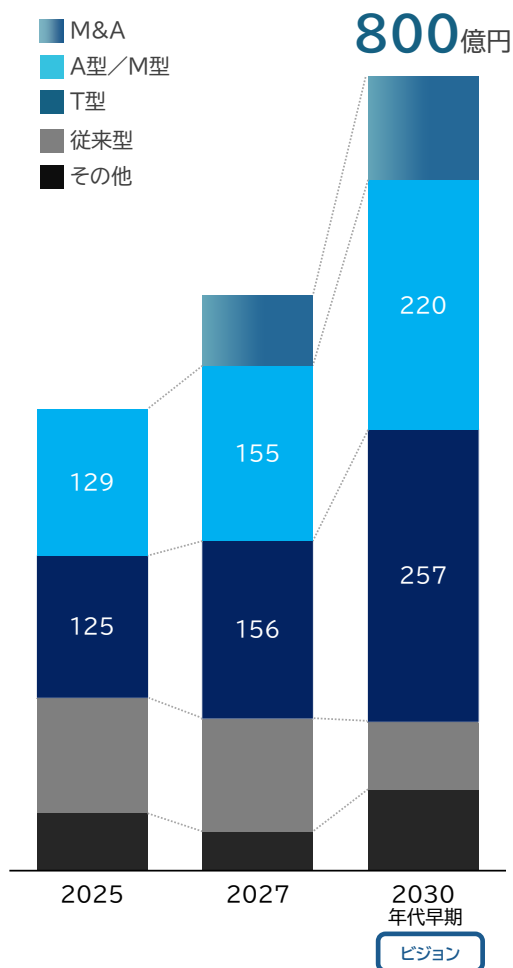
複数企業が共同利用するプラットフォームをNSSOLが事業主体として提供

NSSOL 2030ビジョンに向けて | 計数目標

売上高目標

- 従来型から先端技術を駆使した「T型」、知的資産を活用したアセット展開による「A型」へのシフトを加速
- 2027年度にはT型/A型の売り上げ構成比を75%以上に拡大させる
- M&Aによるビジネスの拡大も含め、2030年代早期に、800億円の売上高を達成できるように推進していく

TAM型ビジネスモデルで
全社に先行して目標達成
を目指す

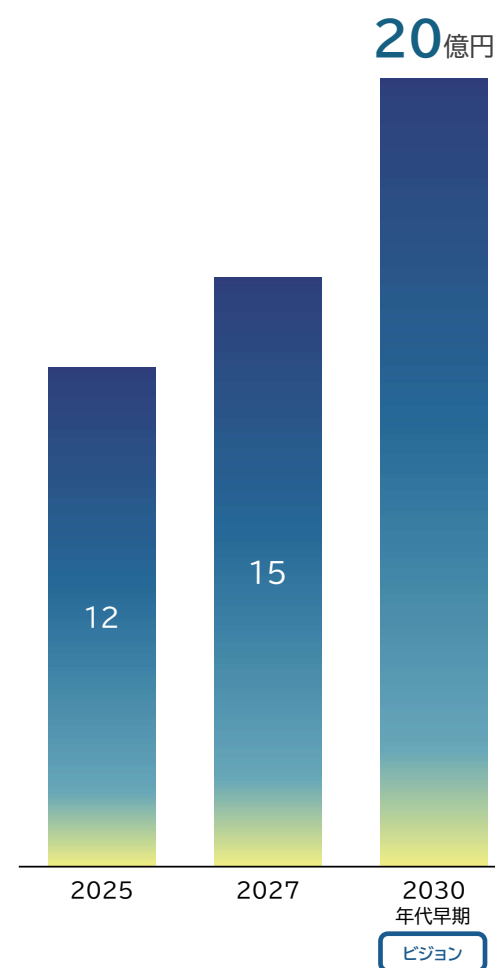


投資目標

- 金融ソリューション事業本部では、いち早くTAM型ビジネスモデルへの転換を進めており、そのための投資(※)も積極的に行っている
- T型/A型売上高比において、毎年4%前後を投資する計画

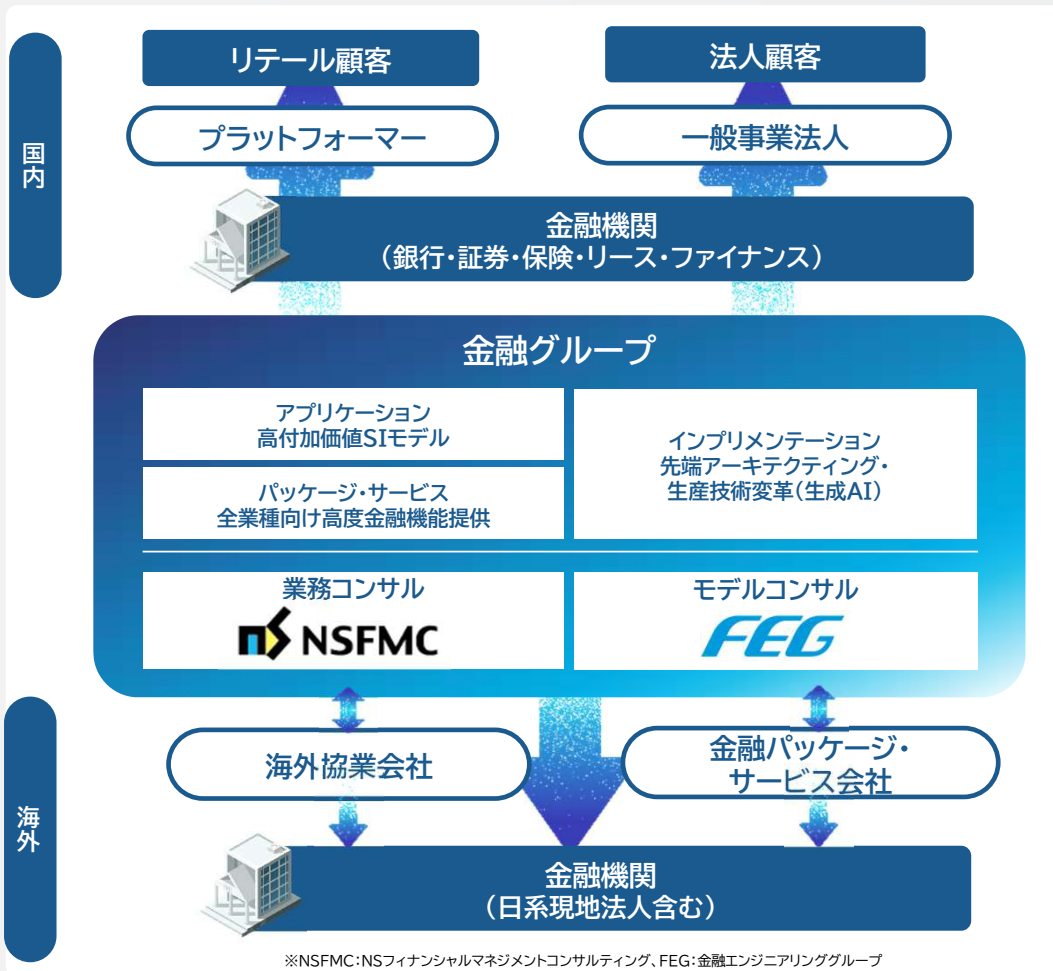
成長領域に対しては、
積極的な投資を実行

※投資: R&D(研究開発)、アセット創出、事業構造改革活動等



NSSOL 2030ビジョンに向けて | 金融ソリューションビジネスの中期概観

金融ソリューションビジネスイメージと主要施策



01

T型

圧倒的な開発生産性の実現

インドNSSOL拠点設立を目指す

02

T・A・M型

アセット化と価値ベースプライシング

保有する強みの高度専門化とマネタイズ

03

A・M型

自製サービス拡充とグローバル化

ラインナップ拡充、サブスク化、グローバル展開

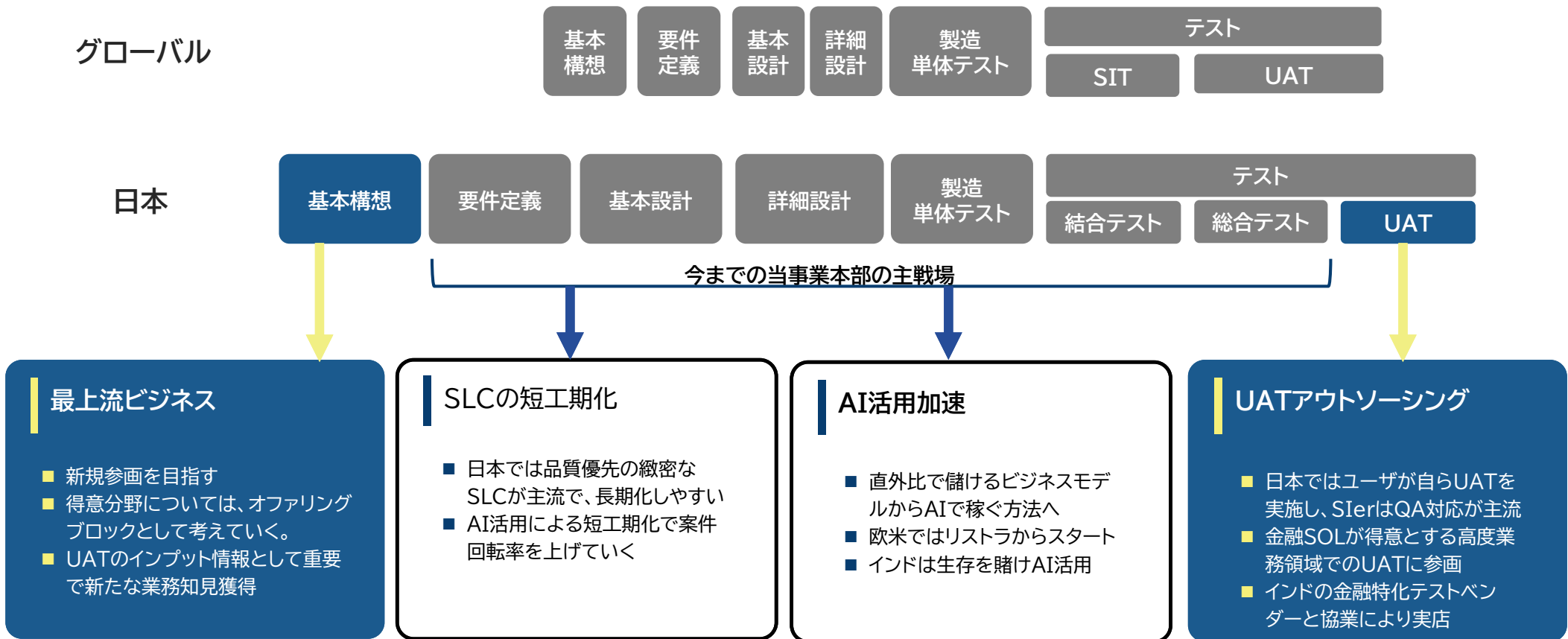
04

A・M型

海外ベンダーとの協業、関係深化

グローバルベンダーの発掘、販路確立

グローバル標準対応・AI活用が進むインドの会社との協業により、UATアウトソーシングビジネスに参画
 ・AI活用が進み開発系の売上減が見込まれる中、「新たなビジネス領域」
 ・UATは業務知見の宝庫であり、新規業務領域への参画による「業務知見獲得の最短・最適手段」



インド協業により圧倒的生産性を実現し、コスト低減、案件回転率向上、UATからの解放を狙う

従来のプロジェクト

【プロジェクトA:工期12か月】



【プロジェクトB:工期12か月】



従来型の課題

深刻な技術者不足

直列したプロジェクト

限定的なAI活用

工期の長期化

海外(インド)活用によるプロジェクト生産性の向上



- インドでは、あらゆるフェーズで、生成AI活用が進んでおり、生産性の向上を図っている
- 技術者のレベルが高く、競争が激しい
- 業務知見獲得意欲が高い

生成AIの活用効果

テスト自動化・効率化による工数・コスト大幅圧縮

ヒューマンエラー削減による品質の向上

海外協業モデル

● NSSOL 社員
● 国内 協力会社
● 海外 協力会社

【プロジェクトA:工期9か月】



【プロジェクトB:工期9か月】



AI活用によるテスト効率の高度化を通じて工期を短縮し、案件回転率の最大化を図る

NSSOL 2030ビジョンに向けて | アセット化と価値ベースプライシング

従来「コストベース」「競合ベース」でプライシングされてきた当社の価格を「価値ベース」への転換と追加により収益性を高める。



従来の当社におけるプライシング(競合ベースまたはコストベースプライシング)

= 当事業本部の最高価格化への取り組み・シフト =

・蓄積したアセット、モジュール利用を前提にした高付加価値(=高収益)型SIモデル、請負契約化

・提案・サービスの価値(当社独自の強み・差別化要素)を突き詰めて言語化するスキルの向上

・M型ビジネスへの移行により、サービスの胴元ポジションを確立

金融ソリューション事業本部の自製サービス群

10 を超える
自社開発ソリューション

- 金融ソリューション事業本部ではこれまで、10以上の自社開発ソリューションを提供しており、そのいずれのソリューションも高い競争力を発揮
- 金融機関以外の一般事業法人に対しても実績を増やしつつある
- この規模を有するのは当事業本部のみ

Topics

A型 M型



- 予想信用損失(ECL)を計算可能なプラットフォームサービス
- 現在、日本の会計基準を開発する企業会計基準委員会(ASBJ)にて予想信用損失(ECL)モデルに基づく会計基準の改正が進められており、金融機関では、部門横断的な対応が必要
- 当社ではIFRS金融商品会計パッケージを自社開発し、大手金融機関を中心に導入し、15年近くにわたる支援を行っていたが、この実績をもとに、金融商品会計基準の改正に特化したプラットフォームサービスを新たに提供

統合経営管理プラットフォームサービス



コモディティ取引・リスク管理サービス



IFRS金融商品会計サービス



エネルギー取引管理サービス



レポート＆計算プラットフォームサービス



外国為替取引インターネットサービス



自製サービスの拡充およびグローバル化を図り、
更なる販路拡大を目指す

金融ソリューション事業本部が取り扱う海外ベンダーパッケージ (抜粋)

FINASTRA
teciem

SimCorp

fenergo

insureMO

30 年にわたる
ソリューション提供

- 私たちはおよそ30年にわたって、国内外のパッケージをお客様へ提供
- その歴史を通じて培った日本の金融業界のお客様、業務に対する深い理解が評価されているからこそ、金融ソリューション事業本部は、幅広い海外ベンダーとの共創が可能

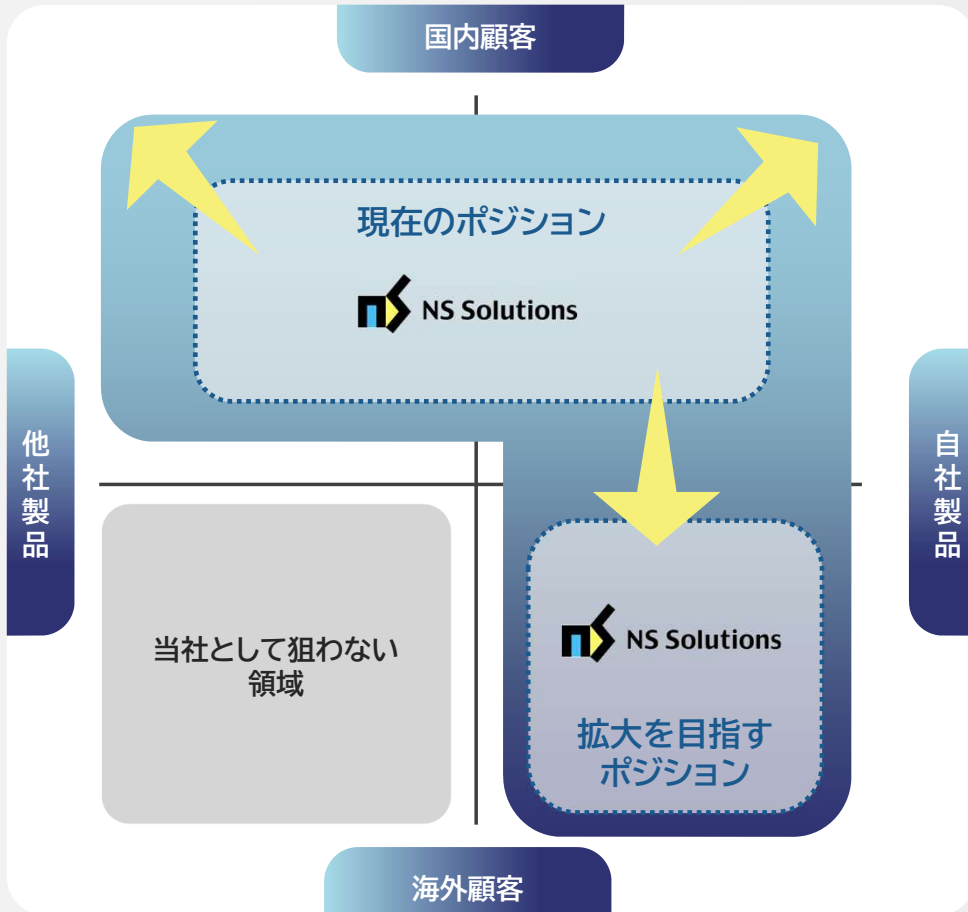
Topics

A型 M型

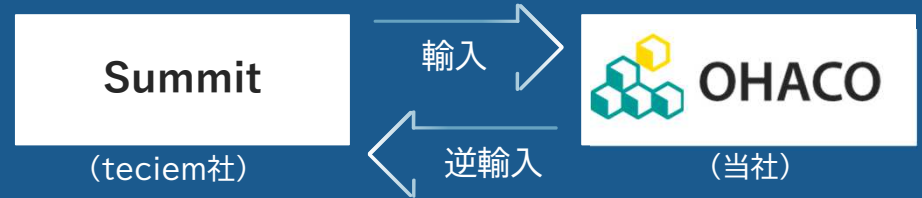
Simcorp

- SimCorpは、全ての資産をパブリック・プライベート市場問わず一元管理できる投資管理ソリューション
- フロントからバックオフィスまでの全体を可視化し、迅速で的確な投資判断を支援
- SimCorpの120社を超えるサードパーティとの連携により構築されるエコシステムにより、効率良く、短期間で外部のサービスや技術を活用することが可能
- 市場の変化に柔軟に適応し、ビジネスの変革を加速させるための環境を提供

協業グローバルベンダーを更に発掘、関係性を深化、自社製品の販路としても活用



プロダクトの相乗効果を軸にしたグローバル事業展開
(取組例)



tecium

Tecium(Finastra)社との協業により、アジア、中東、欧米におけるSummit既存顧客向けにOHACOの導入を推進する。

NS Solutions Asia Pacific

Summit顧客以外のアジア域内への導入を推進する。

主要領域の優位性を維持しつつ新市場を創造、TAM型ビジネスモデルによる収益多様化とスケールの実現

強み／実行力

本質的な強み

製鉄で培った「数理で現実を制御する文化」を
金融工学・リスク管理へ展開

30年以上の金融領域実績

市場取引管理、経営・リスク管理、融資、データ活用、
テクノロジーなどにおいて強みを持ち多数の実績を有する

生産性・品質の飛躍

海外協業モデルの本格化(インド拠点設立を目指す)
グローバル水準の開発プロセス
生成AI活用／工期短縮・品質向上・ヒューマンエラーの抑制

収益性の強化

アセット化(A型)と共同PF提供(M型)を全体とした
高付加価値SI(T型)の提供
「価値ベースプライシング」へのシフト

新領域／共創

新ソリューション領域への拡張

- ・ 保険基幹系: InsureMOとの協業で大手・中堅を大手・中堅はT型×InsureMO、小規模はA・M型で展開
- ・ 市場系の再定義: Sell Sideは「SuperFront」と記帳系へ、Buy SideはSimCorp連携でアセットオーナー／サービサーへ拡大
- ・ 暗号資産: 暗号資産インデックス協議会の発足とPFで投資行動支援

グローバル共創の深化

海外ベンダーとの戦略的提携、自社製品との相乗効果
(例: Summit顧客基盤を活用した当社「OHACO」の導入推進、外販チャネルの確立)

顧客基盤の拡がり

現在の銀行・証券が中心(80%)の基盤から保険、一般事業法人などへ拡張、これにより全産業向けの金融機能提供プロバイダーへ変容

目標／マイルストーン

事業モデル・計数目標

TAM型ビジネスモデルへの転換を加速し、2027年度には、T/A型売上構成比75%以上を達成する
M&Aも活用し、2030年代早期に売上高800億を目指す。

実施計画(重点施策)

- ・ 圧倒的な開発生産性の実現: 海外協業モデルの標準化、インド拠点設立を目指す、生成AIの活用
- ・ アセット化とサービス化: 自製サービスのラインナップ拡充、サブスク化・グローバル化
- ・ グローバル販路の獲得: 協業ベンダー経由の展開強化(国内外)

NS Solutions、NSSOL、NS（ロゴ）、NSLJIN*、ConSeek*、BM4I*、Ratispherd、Enesage*、OHACO*、CrossMeetz*は、日鉄ソリューションズ株式会社の商標または登録商標です。本文中の会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。（*はロゴも含む）

本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料でなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、本資料に記載された将来の予測等は、開示の時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されまことはお控えくださいますようお願い致します。

本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。



NS Solutions

 **NIPPON STEEL**

Social Value Producer with Digital