



Integrated Report 2023

日鉄ソリューションズ
統合報告書2023

日鉄ソリューションズ株式会社 Integrated Report 2023



Purpose

ともに未来を考え 社会の新たな可能性を テクノロジーと情熱で切り拓く

社会が大きく変化し続け、
多様性が求められている時代。
答えは一つではありません。

必要なのは変革の力。
一人ひとりが真価を発揮し、
社会の可能性を広げていくことが重要です。

日鉄ソリューションズは、
それぞれが描く未来を共有し、
何が必要かをともに考え、実現していきます。

積み重ねた知見とテクノロジーの力、
そして私たちの情熱で、
新たな可能性を切り拓いていきます。



その先の未来へ

2025 2030

Vision

ファーストDXパートナー P.21

Value P.31

Move! to Change 「チャレンジ」

- 果敢な決断と素早い行動で、変化を捉えチャンスを掴もう
- 常に挑戦を続け、昨日を超える今日にしよう
- 心震えるチャレンジで、自分も周りも変えていこう

Move! with Everyone 「ともに」

- 互いの個性を尊重し、多様性を力に変えよう
- 企業や組織の壁を越え、心躍る新たな価値を生み出そう
- 仲間を信じて助け合い、生み出す価値を最大化しよう

Move! toward Future 「未来」

- ありたい未来を描き、想いを持って進み続けよう
- 本質を捉え、真の価値を創造しよう
- 自らの価値を組織のDNAへ高め、次へ繋いでいこう

Move! as a Professional 「プロフェッショナル」

- 強い当事者意識を持ち、プロフェッショナルリティでやり遂げよう
- 自分の枠を超え、自らをアップデートし続けよう
- 培った学びを形にし、組織や社会へ還元しよう

3

NSSOLの歩み

4

日鉄ソリューションズの歩み

過去から、そして未来に向かってパーパスを実現すべくNSSOLは、先端ITで社会課題にチャレンジしています。

NSSOLが実現する未来

お客様の描く未来
社会の描く未来
従業員の描く未来

メインフレーム

オープンシステム(クライアント/サーバ)

クラウド

DX (IoT・Big Data)

1960年～1980年代前半

当社は日本を代表する製鉄会社を母体として生まれました。1968年、世界で初めてオンラインリアルタイムシステムを全面的かつ総合的に使用して24時間365日稼働する製鉄所を誕生させるなど、1960年代から鉄づくりにコンピュータシステム導入を進めてまいりました。

1980年代後半～2000年

1980年代後半、メインフレームからオープンシステムへとITの潮流が大きく変わる中、試行錯誤しながらビジネスチャンスを探し続けました。大きな転換点は、オラクル社など海外ベンダーとの提携でした。また、鉄の温度計算を応用した金融商品の値動きを予測するシステムの開発や、鉄の生産計画などを応用することで、金融業、製造業をはじめ様々な業界向けのビジネスを切り拓いていきました。これらの取り組みを通じて、以降の事業発展のベースとなる人材・ノウハウが蓄積されました。

2000年～2010年

2001年4月、新日鉄ソリューションズが発足しました。(2019年4月に現社名に変更)
2000年代初頭にはインターネットが普及し企業活動や消費行動に大きな変革が起こりました。当社はこのような時代の流れを捉え、主に製造・流通業向けに大規模Webサイトの構築や、製品の需要予測システム、製品管理システムを数多く手がけました。

2023/3
7,458人(連結総人員数)2022年
高度な数理AI技術を持つ
Arithmer社との資本業務提携等2020年
ローカル5Gビジネスでノキア社と
パートナーシップ契約締結2016年
機械学習の活用を推進する
「DataRobot」の販売開始
(2020年 資本業務提携)2005年
インテル社、デル社など主要ベンダー14社の
協力を得て、グリッド・ユーティリティ検証センター設立2015年
気象衛星「ひまわり」からのデータ処理・配信の
整備・維持管理を受託2013年
最適化技術を活用したJリーグ公式戦の試合日程
自動作成システムを構築2012年
第5データセンター開業
「NSFITOS(包括的ITアウトソーシングサービス)」提供開始2007年
クラウド技術を活用した
当社サービス「absonne」
提供開始オラクルパッケージを利用した大規模基幹系
(ERP・SCM・CRM)システム構築1999年
インターネットによる
音楽コンテンツ配信
サービスシステムを構築1996年
オブジェクト指向技術を採用した
メガバンク向けデリバティブ
管理システムを構築1968年
世界で初めて製鉄所全体の
オンラインリアルタイムシステムを構築1989年
エレクトロニクス研究所^{※1}設立
オブジェクト指向フレームワークの研究開発等1997年
米国シリコンバレーに
拠点設立2007年
NSフィナンシャルマネジメントコンサルティング(株)設立2008年
(株)金融エンジニアリング・
グループ子会社化2017年
(株)ネットワークバリューコンポネンツ子会社化2005年
システム運用を担う
NSSLCサービス(株)設立2014年
NSSOLアカデミー設立2013年
開発力強化を目指してSDCセンター設立^{※3}2013年
タイ、英国に拠点設立2003年
ソリューション企画・
コンサルティングセンター設立^{※2}2011年
シンガポールに
拠点設立2014年
インドネシアに拠点設立2002年
中国・上海に拠点設立

1960

1980

1990

2000

2010

2020

会社沿革

新日本製鐵(株)

1986年 エレクトロニクス事業部発足

新日鉄情報通信システム(株)

1988年 新日鉄情報通信システム(株)など情報システム4社を設立

1995年 主に開発・運用を担う
地域子会社6社を全国に設立

統合

新日鉄ソリューションズ(株)

2001年4月 事業統合

上場

2002年10月

東京証券取引所

市場第一部に株式を上場

(2022年4月からはプライム市場に移行)

2019年4月

日鉄ソリューションズ(株)に

社名変更

※1 現 技術本部システム研究開発センター ※2 現 DX&イノベーションセンター ※3 現 技術本部アーキテクチャ&テクノロジー部

NS Solutions

Integrated Report 2023

イントロダクション

メッセージ

中期事業方針

サステナビリティ経営

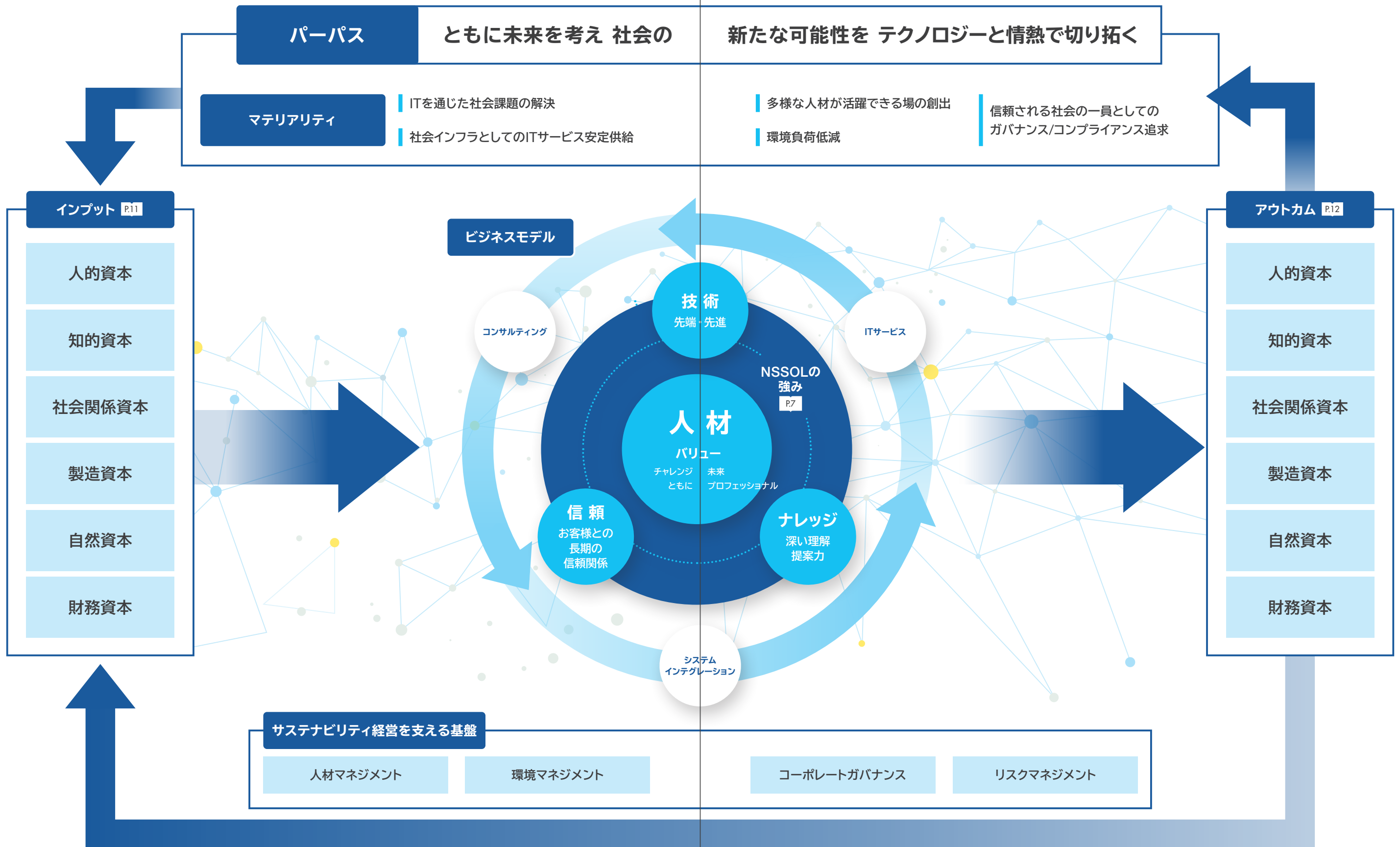
コーポレートガバナンス

事業活動

データ

NSSOLの価値創造プロセス

NSSOLはコンサルティング、システムインテグレーション、ITサービスを提供するICT企業です。技術と知識でお客様とともに社会課題の解決という価値を生み出します。



人材 高度IT人材の採用・育成力

当社は将来の中核人材を安定的に採用すべく、複数の大学施設へのネーミングライツや寄附講座等により大学の研究・教育活動を支援する等、学生に対する産業界でのIT活用の重要性の理解・啓蒙活動にも積極的に取り組んでいます。

当社では、顧客企業のビジネスを支え、ともに成長するための高度な専門性、豊富な経験、強いリーダーシップを備えた中核人材（リーディングプロフェッショナル：LP）を育成するための仕組み「NSSOLアカデミー」を組織し、LPを中心とした自律的な学びの場を通じて後進を育成しています。また、全社員が自由に閲覧できるスキル・実績データベース「キャリアLink」、ラーニングマネジメントシステム「NS Learning」をはじめとする多様な学習の場、職種別メンター制度等、標準化された質の高いOJTの仕組みを整備しています。



技術 先端技術の研究開発力と先進的なDXコンサルティング

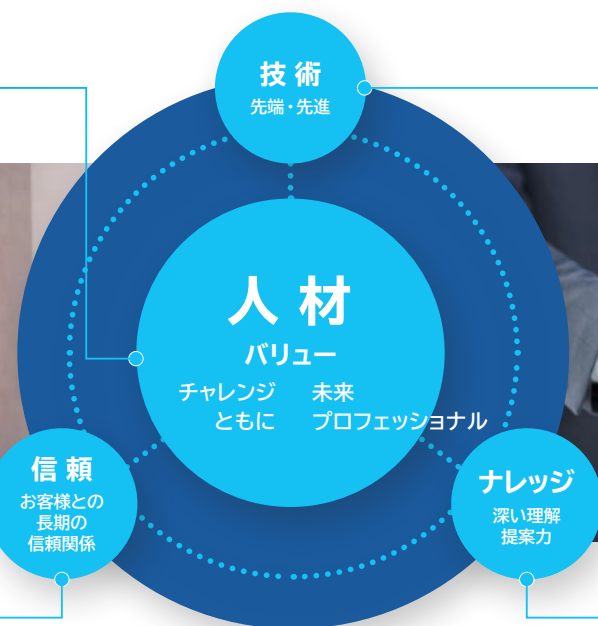
当社の技術本部システム研究開発センターは、Slcrでは稀有な存在として業界に知られる研究開発拠点です。情報システムという専門性に特化した150名余の研究員が、ITに関する最先端の研究とビジネス適用の実践という両輪に取り組んでいます。

また、デジタルソリューション&コンサルティング本部DX&イノベーションセンターでは、お客様の業務知見を有する事業部門、先端技術を担保するシステム研究開発センターと協働し、お客様のDX実現を支える先進的なDXコンサルティングを提供しています。

一方、当社は、海外グループ会社NS Solutions USA!によるシリコンバレーでの新技術・ベンチャー企業探索や、出資するベンチャーキャピタルファンドを活用したベンチャー企業とのネットワーキング活動を通じ、創業期には「Oracle®」、近年では「DataRobot」といった海外製品を



他社に先駆けて日本国内で提供する等、これまで国内・海外を問わず、数多くのベンダーと深い協業関係を築いてきました。今後も、外部アライアンス先とのネットワークを活かして、最先端の技術・製品サービスを組み合わせ、お客様にとって最適なソリューションを提供します。



ビジネスモデルの
コアとなる
当社の強み

信頼 お客様との長期的な信頼関係と顧客ビジネスへの深い理解

当社は、日本を代表するグローバル企業と深く長きにわたるパートナーシップを築いており、お客様が取り組む経営課題への抜本的な対応や新しいマーケット開拓等について、継続的な支援をしています。また当社は、製造業をはじめ、流通業、インターネット・サービス業、金融機関、通信事業者、官公庁等、幅広い業種をカバーする豊富な業務知見を有する専門性の高い人材が、部門ごとのシステムの個別最適から、企業全体または企業間でのビジネスプロセスの全体最適に至るまでのトータルソリューションを提供しています。

ソリューション提供業種例



ナレッジ システム開発・運用ノウハウの蓄積・高度化

大規模ITユーザーである日本製鉄の情報システム部門を母体とする当社は、長年にわたり様々な業種・業務に対し、ITインフラの構築・運用を行ってきました。そこで蓄積された24時間365日のミッションクリティカルな製鉄業の操業を支えるノウハウを集大成したのが、「NSFITOS」です。なかでも次世代型運用サービス「emerald」は、従来型のサイロ化された運用を見直し、自動化・プール化された体制構築により、一段の標準化、コスト削減を実現しています。

また、当社は日本製鉄という大手製造業のフィールドを活かし、同社の業務プロセス改革や生産プロセス改革等のDXを全面的にサポートする中で、大企業のお客様がDXに取り組む際の勘どころ等、多くの知見を蓄えてきました。

例えば、AIやIoTを駆使して様々な全社データの収集を行い、ユーザーがそれらのデータの意味を正しく把握・理解した上で、情報セキュリティ上も安全に活用できる統合データプラットフォーム「NS-Lib」を構築し、この成果をDXを推進するお客様向けに提供しています。また、IoTソリューション「安全見守りくん」は、ウェアラブルデバイスの産業領域での利活用という成果を上げましたが、広大な敷地や大規模設備での現場作業員の安全性確保の実現という、同様の課題を抱える多くのお客様に展開することを可能にしたソリューションです。

同社とのこのようなシナジーを発揮し、当社はDXを推進するお客様に向けて、競争優位性ある技術的成果を汎用的なソリューションとして提供しています。

Future Targets

テクノロジーの未来目標

社会の新たな可能性を切り拓く「未来のテクノロジー」を探求する

DX (デジタルトランスフォーメーション) の先の SX (サステナビリティトランスフォーメーション) へ

デジタルトランスフォーメーション (DX) は、一部の先進的な企業が取り組んでいた段階を脱し、多くの企業がビジネス環境の変化への対応に活用する段階に入ってきました。DXで対応すべき変化は、企業固有の問題から、社会的な構造変化まで幅広く存在しますが、今後を考える上で最も普遍的な問題としてサステナブルであることへの要請が挙げられます。

NSSOLの先端技術の研究開発、実ビジネスにおける

適用支援、人材育成などを行うシステム研究開発センターでは、未来社会をサステナブルなものにしていくために、テクノロジーで実現すべき3つの「未来目標」を設定しています。「ファーストDXパートナー」として、お客様のビジネスやシステムを環境変化に対応できるように変革し、さらに今後起こり得る新たな変化への具体的な対応をお客様とともに進め、サステナブルな社会を実現します。

テクノロジーの未来目標とは

社会、人間 (生活と労働)、ビジネス (企業)、情報システムなどをサステナブルにするために重要と思われる目標を、未来目標として設定しました。未来目標とは、現在の技術進化の数十年のスパンでの延長線上にある

ムーンショット的な目標です。これによって研究開発テーマの先鋭化を図るとともに、目標から逆算することで現状の足りない技術を浮き彫りにしていき、研究開発テーマの検討に役立てています。

3つの未来目標

Future Target 01
究極のデジタルツイン
すべてをデジタル世界に転写し再現しよう

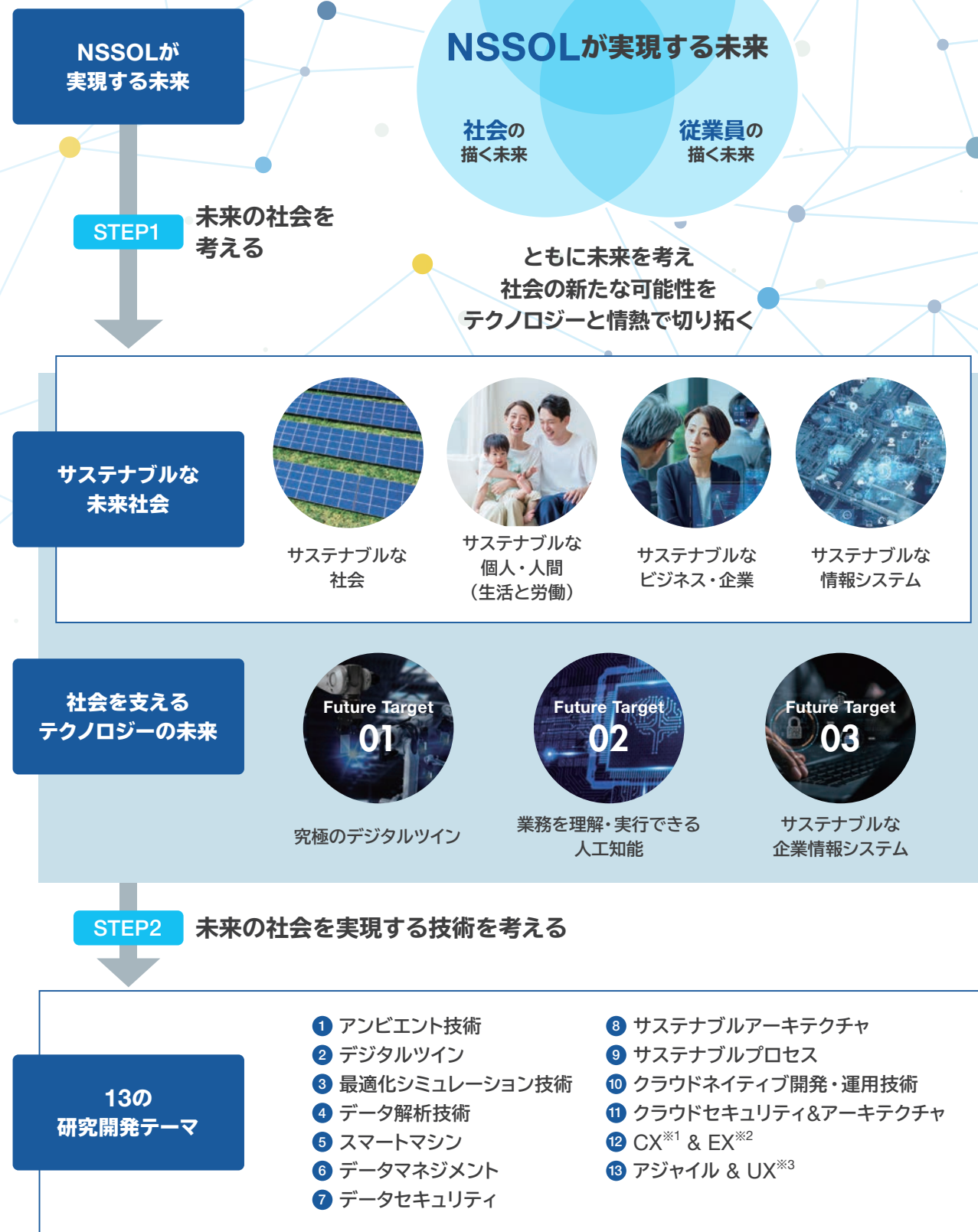
Future Target 02
業務を理解・実行できる人工知能
機械の知的能力をとことん人間に近づけよう

Future Target 03
サステナブルな企業情報システム
変化への対応力があり長持ちするシステムにしよう

リアルな世界をデジタル化する狭義のデジタルツインのみならず、すでにデータ化・システム化されているもの、文書化される前のノウハウや人間の意識までもデジタル化し、あらゆる対象をデジタルの世界で統合する究極のデジタルツイン。

企業における業務という特定の領域において、必要な情報を収集し、業務内容や既存のシステムの仕様を理解し、業務を実行すること、あるいは新たに情報システムを生成することを可能とする人工知能 (AI)。

社会、ビジネスの環境・手段 (技術) の変化に対応してサステナビリティを担保する、モジュラー構造のアーキテクチャ、アジャイルな開発、開発と運用の一体化・連続化 (DevOps等)、クラウドネイティブ、人間の知的作業を代替するAI実装などの技術を活用したサステナブルな情報システム。



※1 CX (Customer Experience顧客体験価値) 顧客が商品やサービスを利用する際に、企業との接点で得られるすべての体験に関する価値。顧客評価の向上には、刻々と変化する顧客価値観の見極めが重要に。
 ※2 EX (Employee Experience従業員体験価値) 従業員が企業で働くことで得られるすべての体験に関する価値。優秀な人的資源の維持、拡大の要因に。
 ※3 UX (User Experience) システムが最大限の効果を発揮するために必要な、ユーザーが進んで「使いたくなる」体験を供与すること。

価値創造プロセス
インプット・
アウトカム

インプット	アウトカム
<p>人的資本</p> <ul style="list-style-type: none"> • 当事者意識が高く、仲間とともに成長し続ける人材 • お客様のニーズに応える高度な技術・専門性を持つ多様な人材 • 人材を再生産する仕組み・風土 (採用から育成、OJT) 	<p>2023年3月期</p> <ul style="list-style-type: none"> • 連結総人員数 (単体人員数) 7,458人 (3,563人) • 連結採用人数 <ul style="list-style-type: none"> 新卒 327人 中途採用 336人 女性管理職数 44人 女性採用比率 35% 男性育児休暇等取得率 91% • D&I推進度 (当社単体。女性活躍推進法の基準に基づき算出) <ul style="list-style-type: none"> プラチナくるみん えるぼし (2段階目) 認定項目 健康経営優良法人 PRIDE指標 ゴールド • 人的費用投資 計画達成 • DX人材数 計画達成
<p>知的資本</p> <ul style="list-style-type: none"> • 業務知見と先端ITに裏打ちされたソリューション・サービス • 日本製鉄のフィールドを活用して創出するビジネスモデル • システム研究開発センターの研究成果 	<ul style="list-style-type: none"> • 新ソリューションのプレスリリース数 6件 <ul style="list-style-type: none"> データ分析世界大会「Kaggle」で、年度内3度のGold Medalを獲得 • 国際会議・学会等での特筆すべき活動 <ul style="list-style-type: none"> NEDO^{※1}委託研究プロジェクトに、産総研^{※2}等とともに参画 世界鉄道研究会議2022にて、JR東海^{※3}様と連名で発表
<p>社会関係資本</p> <ul style="list-style-type: none"> • サステナブルな社会を支える顧客基盤 • ITベンダー・開発パートナーとのバリューチェーン • 製鉄所地区を中心とした地域 (国内外)・人とのつながり 	<ul style="list-style-type: none"> • 重点顧客戦略 計画達成 • 開発コアパートナー戦略 計画達成 • 寄附講座設置等の産学連携 大学7校 • 子ども向けプログラミング教室「K3tunnel」授業数 のべ57回
<p>製造資本</p> <ul style="list-style-type: none"> • プロジェクト管理・品質管理のプロセスと仕組み • 堅牢なデータセンター・クラウドサービスとシステム管理ノウハウ 	<ul style="list-style-type: none"> • 連結1人当たり売上高 39.1百万円 • 開発要員数 当社、子会社、パートナー、オフショアの総動員数 16,082人 • プロジェクト品質 計画達成
<p>自然資本</p> <ul style="list-style-type: none"> • 環境負荷低減活動 • 高効率なデータセンター • TCFDへの賛同表明 	<ul style="list-style-type: none"> • 温室効果ガス排出量 (Scope1+2) 24,411t-CO₂ • 当社保有 データセンターPUE 1.32
<p>財務資本</p> <ul style="list-style-type: none"> • 強固な財務基盤 	<ul style="list-style-type: none"> • ROS (営業利益率) 10.9% • ROE 11.0% • 連結配当性向 31.2%

※1: 国立研究開発法人新エネルギー・産業技術総合開発機構 ※2: 国立研究開発法人産業技術総合研究所 ※3: 東海旅客鉄道株式会社

目次



イントロダクション	01	コーポレートガバナンス	43
01 パーパス		43 社外取締役との対談	
03 歩み		47 役員一覧	
05 価値創造プロセス		49 コーポレートガバナンス体制	
07 競争優位性		事業活動	53
09 テクノロジーの未来目標		53 日鉄ソリューションズの総合力	
11 価値創造プロセス(インプット・アウトカム)		55 デジタルソリューション&コンサルティング本部	
13 目次・編集方針		56 デジタル製造業センター	
メッセージ	15	57 産業ソリューション事業本部	
15 社長メッセージ		58 流通・サービスソリューション事業本部	
19 財務担当役員メッセージ		59 テレコムソリューション事業部	
中期事業方針	21	60 金融ソリューション事業本部	
21 ファーストDXパートナー		61 ITサービス&エンジニアリング事業本部	
23 注力領域		63 鉄鋼ソリューション事業本部	
25 成長に向けた投資		64 技術本部	
サステナビリティ経営	27	65 国内グループ会社紹介	
27 サステナビリティ経営		66 海外グループ会社紹介	
29 マテリアリティとKPI		データ	67
31 人的資本		67 財務情報	
33 人事戦略		69 非財務情報	
35 組織風土づくり		71 株式情報	
37 エンゲージメントサーベイと外部評価		72 会社情報	
38 人権尊重の取り組み			
39 環境			
41 社員インタビュー			

企業理念

創造・信頼・成長

日鉄ソリューションズは、
情報技術のプロフェッショナルとして、真の価値の創造により、
お客様との信頼関係を築き、ともに成長を続け、
社会の発展に貢献していきます。

創造

新しい価値を創造します。
私たちは情報技術のプロフェッショナルとして、革新的な技術を利用したソリューションの提供を通じ真の価値を創造していきます。

信頼

お客様の信頼を不動のものにします。
私たちは日本製鉄グループの一員として、お客様や社会のニーズに的確に応えることで信頼を更に積み重ね、不動のものにしていきます。

成長

高い成長を求め挑戦し続けます。
私たちはトップ・システムインテグレータとして、業界をリードするとともに、お客様の成長に貢献することにより、ともに大きく成長していきます。

編集方針

昨年に続き、2回目となる統合報告書をお届けいたします。

今回は、皆様からいただいた声を踏まえ、昨年同様、基本的な事項をわかりやすく知っていただくことをベースとしつつ、当社の社員が生き活きと働く姿や雰囲気の皆様にお届けしたいという思いを込めて編集いたしました。

前半では、パーパス、歩み、価値創造プロセス、当社の強み、それらに基づく中期事業方針等について、社長自らの言葉も含め丁寧な説明を心掛けました。

後半では、環境、社会(人材)、ガバナンスについて当社のマテリアリティ(重要課題)と価値創造プロセスの各要素との関わりの中でわかりやすく説明することを心掛けました。

また、当社事業に対する理解を深めていただくよう、各事業部門とグループ各社の紹介も充実させました。

今後も読みやすい統合報告書を目指して改善してまいりますので、忌憚のないご意見・ご要望等をお寄せいただければ幸いです。本報告書が、皆様の当社ご理解の一助になればと願っております。

<注記>

この統合報告書に掲載されているサービス名、商品名等は、日鉄ソリューションズ株式会社あるいは各社の登録商標または商標です。

対象期間

2022年度(2022年4月1日~2023年3月31日)

対象範囲

日鉄ソリューションズ株式会社(NSSOL)及びNSSOLグループ会社(子会社20社、関連会社1社)

発行時期

2023年9月

© 2023 NS Solutions Corporation

参考にしたガイドライン等

- IFRS財団「国際統合報告フレームワーク」
- 経済産業省「価値協創のための統合的開示・対話ガイダンス」
- 気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)

サステナビリティ課題におけるマテリアリティの特定においては、以下を参考としました。

- Global Reporting Initiative「GRIスタンダード」
- Sustainability Accounting Standards Board(SASB)
- 各種ESG格付け評価

見通しに関する注意事項

本統合報告書には、当社グループが現時点で把握可能な情報に基づく将来についての計画や戦略、業績に関する見通しの記述が含まれています。実際の業績は異なる場合があることをご承知おきください。

Message from the President

「人」と「技術」で 社会の変化に挑戦する

代表取締役社長
玉置 和彦

代表取締役社長就任にあたって

2023年4月に代表取締役社長に就任した玉置です。私は、当社が日本製鉄株式会社（当時は新日本製鐵株式会社）の新規事業だった、いわば萌芽期からこの事業に参画し、様々な事業経験を積んでまいりました。ここ最近では、来るデジタル社会の到来を見据えた「2021-2025年度中期事業方針」の策定・実行を進めるなど、経営に深く関わってきました。今後も、今までの経験を活かして、当社の将来に向けた事業の成長をさらに確実なものとするべく、覚悟を持って何事にも臨んでまいります。

私が社長として一番大切にしているのは「人」です。社員一人ひとりが、明るく生き生きと働くことができる会社、ここで働きたいと思ってもらえる会社としていくことが大切です。そうした会社であり続けることができれば、経済的な価値だけでなく、社会的な価値を生み出すという成果につながると確信しており、それを実現するのが社長としての私の役割だと考えています。

2021-2025年度中期事業方針の進捗

中期事業方針の2年目となる2022年度の実績は、お客様のDXニーズを着実に捉えたことで注力領域がいずれ

も堅調に推移し、売上、利益ともに過去最高を更新しました。受注高、期末受注残についても過去最高となっています。また、成長に向けた投資も順調に進んでいます。ウクライナ危機などの地政学的リスクに伴うエネルギー価格の高騰や、原材料価格の上昇、欧米における金融市場の不透明さなどの景気の不振リスクはありますが、事業環境は引き続き回復傾向を示している状況です。

中期事業方針においては、4つの「注力領域」を定め、経営リソースを積極的に投入しています。注力領域は、当社の特徴を活かしやすい領域であり、かつ高い成長性が望める市場となっています。

1つ目のデジタル製造業領域においては、日本製鉄のDX強化を推進するとともに、様々な製造業のお客様のDX化を推進していきます。製鉄分野で培った知見をいかに普遍化して、それ以外の製造業へ展開していくかが重要です。

2つ目のプラットフォーム支援領域においては、日本有数のプラットフォームであるお客様と一緒に企画段階からシステム開発／運用保守まで二人三脚で価値を共創してきた実績があります。業界の中でも特に当社の強みを発揮できる領域であり、さらなる成長が期待できます。しかし、高度ITプロフェッショナルの拡充や開発

技術力の強化など、リソース面の拡充が課題です。

3つ目のデジタルワークスペースソリューション領域は、新型コロナウイルス感染拡大を契機とした行動変容によってワークスタイルも大きく変わり、デジタル化やペーパーレス化を迅速に導入するニーズの高まりから、市場は拡大傾向です。極めて技術変化の速い領域のため、先読みし、豊富なソリューションを整備していきます。

4つ目のITアウトソーシング領域は、私たちが保有するITインフラ技術やノウハウが最大限発揮できる領域です。IT人材が不足する中で、コア領域にシフトしたいというお客様のニーズが明確にあるため、当社の事業方針を支える重要な柱の一つとなります。課題としては、複雑な運用要件や深刻化するセキュリティ脅威への対応力が挙げられます。

これらの取り組みを加速するために欠かせないのが、成長に向けた投資です。そこで当社では成長投資の原資とすることを目的に、2025年度までに200億円の売却枠を設定し、政策保有株式の売却を進めています。事業基盤強化投資では、IT環境整備、プライベートクラウド等への投資を行いました。DX加速投資では、DX人材の集中的な育成を行うとともに、新規領域・新規事業へのチャレンジ促進を図るべく、新しいソリューション開発やITサービスの拡充を行っています。M&A等の投融資では、DX推進、注力領域の成長加速、生産構造強化を狙った投資を実行しました。

中期事業方針のその先へ向けて

2021年4月にスタートした5カ年の中期事業方針も中間点となり、前倒しでの着地がある程度見えてきている状況です。次の中期事業方針を検討する前提とすべく、2030年に向けた長期のビジョンの検討を開始しています。

当社では20周年を迎えた2021年度に「ともに未来を考え 社会の新たな可能性を テクノロジーと情熱で切り拓く」というパーパスを設定しました。現代社会はVUCAの時代と言われるように不確実性が高い社会です。私たちのICTという事業領域に目を向けても、例えば、米国OpenAIが開発したChatGPTに代表される生成AIのような新しい技術の出現によって、ビジネスのパラダイムが根本からシフトする可能性もあります。そういった状況においては、会社がパーパスという大きな方向性を示し、社員一人ひとりが自律的に考え、行動し、変化を楽しむこと、自ら変化を起こしていくことが大切です。お客様から私たちへの要求も、ともに答えを見つけてほしい、未来を創り上げてほしいというものによって変わってきていると感じます。私は未来がわからないからこそ、それをお客様とともに模索していく、あるいは自分たちが何かを変えていくこと

により良い未来を創造していくことが、これからの私たちの役割だと考えています。私たち自身も従来の働き方や価値観を変化させていかなければ、企業としても生き残っていきません。そのためのポイントとなるのが、「人」と「技術」であり、この二つの資産を強化することが重要だと考えています。

「人」への想いと人材開発

ここ数年、社員に伝えているテーマは、「自律」です。人々のニーズが多様化する中、働き方変革の進展とともに個人の自律を支える制度や在宅勤務環境などのツールも整備されています。当社においても、多様な人材が各々の志向がある中でも、ともに協力し、その能力を最大限に発揮して成果を出すことが重要と考えています。そのようにして、一人ひとりの価値観を大切にすることで会社自身を活性化させたいと考えています。今までは会社が全部用意して、あなたはこれを学ばば5年後にはこうなると提示できましたが、これからは違います。自分自身で世の中を見て、何が足りないかを自分で考え、必要な知識や技術を獲得していく時代です。働く場所や時間も極力自分でコントロールをして、成果が出るような働き方をしてもらうのが一番です。それによって生活も豊かになりますし、今まで以上に質の高いアウトプットを出せるはずですよ。

こうした人材を育成するために、当社では「人材開発のプラットフォーム」を用意しました。このプラットフォームの上で、多種多様な学習の場を用意し、質の高いOJTを実施するなど、人材開発施策を推進しています。さらに当社には「プロがプロを育てる」というコンセプトで設立された「NSSOLアカデミー」があります。高度な専門性を持った優秀な人材が職種や系列ごとに集まり、各々の知識や経験を共有しています。そこに若いメンバーを引き入れることで、次世代の中核人材を育成することに成功しています。

人事制度においても、自律的なキャリア形成を支援するために社内公募（オープンチャレンジ制度）をはじめ自律的な手上げの機会を拡充しています。現在は制度を運用していく上で適切な人数がチャレンジしています。基幹職に対しては役割給制度を導入し、職位ミッションや役割の高さに応じて処遇するようになりました。検討にあたっては、様々な議論がありましたが、導入後は特に問題なく、むしろ社員一人ひとりがその主旨をしっかりと受け止めてくれております。人事制度を整備・運用していく上で大事なものは、個と全体のバランスです。個人のやりたい仕事と会社が進むべき方向性が噛み合わない機能しません。会社が方向性を示し、それが各個人のライフ&キャリアステージにマッ

チすることで、会社の業況拡大に結びつきます。ビジネスのヒントやチャンスも現場にありますから、一人ひとりが意識してそれらを見つけてフィードバックし、共有できる会社にしていきたいと考えています。

新卒採用に関しては、学生さんと多くの接点を持ち、社員が主体的に採用活動に関わって当社の魅力を適切に伝えることで順調に確保できています。近年はキャリア採用にも積極的に取り組んでおり、採用数は増加しています。入社した社員に何が決め手であったかを尋ねると、「先輩から聞いた話が魅力的だった」「働いている社員の姿が素敵だった」という意見がほとんどです。人が生き活きと活躍できる環境が魅力的な人材を生み出し、魅力的な人材がまた新たな人材を呼ぶという好循環になっている状況です。

当社は大学に対しての寄附講義やネーミングライツの実施といった支援活動もしており、そこでは自社のアピールではなく、IT業界の魅力やIT活用の重要性を啓蒙しています。こうした採用活動や支援活動により、SNSなどで好意的な口コミが広がり、会社のブランドが出来上がっているような気がします。

新しい技術獲得へ向けて

もう一つの私たちの重要な競争力である「技術」についてです。現在持っている技術や知見を深めることは重要ですが、変化の激しいICT技術については、将来の技術について考えていくことも重要です。当社のシステム研究開発センターでは「サステナブルな社会」を実現する未来の技術として「究極のデジタルツイン」「業務を理解する人工知能」「サステナブルな企業情報システム」の3つの未来目標を設定し、13の研究開発テーマに取り組んでいます。

なかでも今話題の生成AIについては、2006年頃からの自然言語処理領域の研究開発に始まり、2014年頃からの深層学習適用、2020年頃からの大規模言語モデルの適用と継続的に研究開発の中で知見を蓄えてきています。また、近い将来一般化されるであろうこの技術について、社員一人ひとりが触れ、使っていくことで肌感覚として理解するために利用ガイドラインを策定し、社内で大規模言語モデルを利用できる環境を整備しています。

生成AI技術の適用先については、文書作成などの一般業務やバックオフィスの業務に加え、当社の中心的な業務であるシステム開発や運用、保守業務までを視野に入れ、活用のノウハウを蓄積し、お客様の業務に応用できるよう取り組んでいます。将来的に、システム開発業務そのものを抜本的に変革するポテンシャルを持った技術であると見ています。

全社的な活動に加え、例えば事業部門が主体的に量子コンピュータや暗号資産の技術に関する取り組みを進めるなど、事業部門各々が技術に対する積極的な姿勢を持ち、自律的な活動を進められることは当社の技術力を保つ上で重要な要素だと考えています。

このような当社内での研究開発推進に加え、米国のベンチャーキャピタルをはじめとする様々なルートから情報を取得して新しい技術へのアクセス頻度とアクセス領域を拡大し、社内でも熟成させていくプロセスも進化しています。M&A等の投融資によって社外のリソースも活用し、外部成長の促進に努めていきます。常に最新技術の追求を続けることで、ビジネス機会を拡大するとともに、技術変化へのリスクを抑え、当社のレジリエンスを高めることとなります。

私の思いを述べてきましたが、次にお客様から見た当社の特徴に触れたいと思います。

当社の3つの特徴

当社には3つの特徴があり、だからこそ「選ばれる会社」になっていると考えています。1つ目は、やはり「技術」です。最新の技術にアクセスすることができるだけでなく、その技術を使い込んで、しっかりと使いこなせるようになり、お客様が技術の恩恵を十分に得られる形にして確実に提供することができるという総合的な技術力です。

2つ目が、業務知見や事業ドメイン知見といった「ナレッジ」です。競合他社と比較しても、特定の領域における当社の業務知見は突出しています。お客様と同じ言葉でコミュニケーションを取ることができるのは当社の特徴です。製造業の生産管理、金融業界の市場系システム、旅行Web予約などのマッチング技術に関する業務知見はお客様からも非常に高い評価をいただいております。

3つ目が、「仕事のスタイル」です。特にプラットフォーム支援領域においては、私たちとお客様がワンチームとなって共創していく必要が生じます。スピードを求められる業界において、そのスピードや業務スタイルに的確に対応できるベンダーはなかなかいないと自負しています。

この3つをさらに追求していくことが「選ばれ続ける会社」への道だと考えています。

先日、あるお客様から「当社メンバーの仕事に対する取り組み姿勢が素晴らしい」と褒めていただいたことがあります。「システムを導入するだけでなく、自律的に運用でき

るように上手に支えながらリードしてくれて心地よい」と言われ、非常に嬉しかったのを覚えています。これこそ、社員一人ひとりが「自律的」に、お客様と「ともに」考えた結果だと思いました。

日本製鉄とのシナジーを最大限に活かす

2023年度から、従来の区分を「ビジネスソリューション」と「コンサルティング&デジタルサービス」に変更しました。顧客・業種別のパーティカルな領域と、汎用性のあるソリューションカットのホリゾンタルな領域と捉えることもできます。

当社は親会社である日本製鉄の一部門から始まりました。製鉄の生産管理システムは極めて特殊なもので、そのままでは鉄鋼業界でしか機能しません。しかし、「生産管理の基本概念とは何か」というレベルまで抽象度を上げていくと、鉄鋼業界以外の製造業にも展開していくことができます。システムを構築する際には、徹底的に業務知見を深掘りして特定の業界で地位を確立していく。一方で、システムを転用する際には、抽象度を上げて普遍化し、幅広く展開していく。この一見すると真逆のような方向性を両立できるところに当社の価値があると感じています。

現在ニーズが高いのは、データの利活用です。どこの企業もデータがあちこちに分散していて、それを一つに集約できずに困っています。データをどう集め、どう使うかが鍵となりますが、日本製鉄グループのDXIには「つなげる力とあやつる力」という言葉があり、データを基盤に業務プロセス及び生産プロセスの見直しを進めています。データの利活用を実現できる人材やツールを、ホリゾンタルな組織で担保しつつ、パーティカルな組織がお客様の業務に対してどのように利用するかを組み合わせを考えれば、いくらでもサービスを広げていくことができます。

日本製鉄はDXIに積極的な投資をしていますので、私たちが獲得してきた最新のソリューションをいち早く導入することができます。例えばローカル5GやIoTソリューションなどは先行して日本製鉄に導入しました。そこで得た知見を標準化及びパッケージ化すれば、私たちは多くのお客様へ適用することができます。逆に私たちがお客様に提供したソリューションの中で有益なものを日本製鉄に適用することで企業価値が向上することもあります。最近ではシステムの内製化が注目されていますが、日本製鉄にとって我々は内製部門にあたります。これだけ潤沢なソリューションを保有する内製部門は他の会社にはないでしょう。それが日本製鉄の企業価値を高めることにつながり、一方で私たちがすれば、世界有数の製鉄会社から最新の技術や



知見を獲得し、それを外製化できることで、当社の企業価値を高めることとなります。これこそが、親会社である日本製鉄とのシナジーだと考えています。

ステークホルダーへのメッセージ

当社は、株式時価総額のみをもって企業価値を測るのではなく、様々なステークホルダーに価値を提供する存在であるべきと考えています。そうした観点から、当社は昨年、パーパスを起点とした価値創造プロセスを策定し、その価値創造プロセスを測る指標として「NSSOL付加価値」を定義しました。社会関係資本をベースとした事業活動の結果である「営業利益（財務資本）」に人的資本と知的資本の蓄積を示す「広義人件費」と製造資本等の蓄積を示す「減価償却費」を加えたものが「NSSOL付加価値」です。NSSOL付加価値が着実に蓄積されていくことによって、財務と非財務を合わせた企業価値が持続的に向上していくと私は考えています。

変化の激しい時代ですが、当社の事業は成長マーケットにあり、成長機会をしっかりと捉えて今後も持続的な成長を目指していくとともに、収益性を高めてまいります。事業活動を通じて得られたキャッシュを成長のための投資に充当し、さらに成長を加速させていく中で、株主・投資家の皆様へ安定的に還元をしてまいります。

今後も当社の成長にご期待いただき応援していただきますよう、よろしくお願いいたします。

財務担当役員メッセージ

健全な財務基盤を維持しながら、
資本コスト・資本収益性を踏まえて、
中期事業方針に基づく成長投資によって、
総合的な企業価値の持続的向上を実現します。

取締役
上席執行役員 財務担当
東條 晃己

業績について

2022年度実績について

2022年度は連結売上収益2,917億円・営業利益317億円となりました。お客様の旺盛なDXニーズを着実に捕捉したことで、過去最高益を達成することができました。

売上収益については、業務ソリューション、サービスソリューションともに増収を実現することができました。業務ソリューションでは、プラットフォーム支援や官公庁向けの大型基盤構築案件、サービスソリューションでは、クラウド事業、及び日本製鉄向けが堅調に推移しました。

収益面では、電力料金の高騰などの外部要因によるコスト増や、営業力強化、採用・教育、社内基盤整備他の積極的投資による販管費の増加はありましたが、付加価値重視のオペレーションの取り組みや、プロジェクトリスクコントロールの徹底により、増益を実現することができました。

2023年度業績予想について

足元のIT投資は回復傾向にあり、2023年度については、引き続き旺盛なDXニーズを捉えることで、過去最高となる

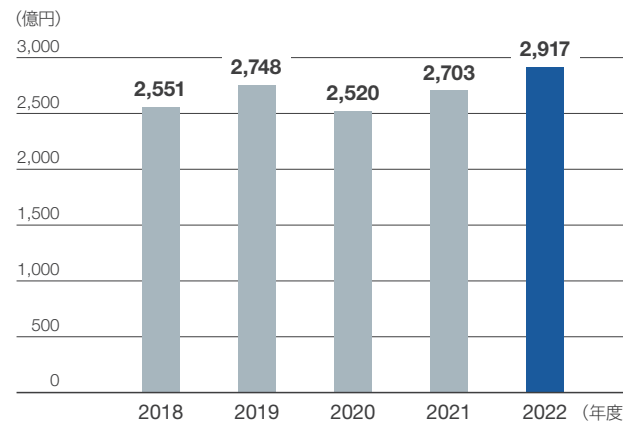
営業利益335億円を目指してまいります。

今期より、顧客・マーケットの変化、及び当社の中期的な事業戦略を踏まえ、サービス・顧客業種別区分を以下の2区分に再編いたします。

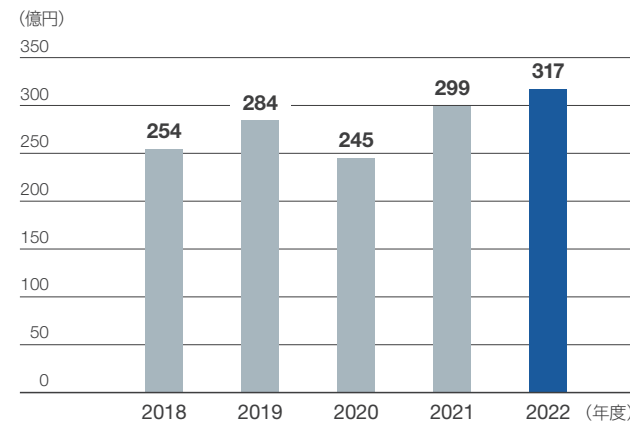
ビジネスソリューション: 顧客・業種別のパーティカルな領域 (産業・鉄鋼分野、流通・プラットフォーム分野、金融分野)
コンサルティング&デジタルサービス: 汎用性のあるソリューションカットのホリゾンタルな領域 (IT基盤エンジニアリング領域、及びAIソリューション等のデジタルサービス)

売上収益については、官公庁向けの大型基盤構築案件の反動減はありますが、プラットフォーム支援や、日本製鉄をはじめとする製造業のデジタル化需要を着実に捕捉することで事業成長を目指します。引き続き、営業力強化、研究開発、採用・教育、社内基盤整備に積極的な投資を実行していきます。付加価値重視のオペレーションの継続、生産性改善に向けた取り組みを通じて、営業利益率の維持・向上に努めていきたいと考えています。

連結売上収益



連結営業利益



財務マネジメントについて

成長投資

将来にわたり競争力を維持・強化し、事業成長を実現して企業価値を高めていくためには、成長投資の実行が重要です。

2022年度は事業基盤強化投資131億円・DX加速投資37億円の成長投資を行いました。高度IT人材の採用・育成も含めた人的資本投資は、成長投資として引き続き積極的に行ってまいります。設備投資やM&A等の投融資についても、中期事業方針に則って積極的に成長投資に資金を投入し、事業拡大を目指していきます。なお、成長投資の決定にあたっては、資本コストを踏まえたハードルレートを設定し、投資採算性を意識した意思決定を行っています。

具体的には、統合データマネジメントプラットフォーム「DATAOPTERYX」や、金融機関向けクラウド活用最適化サービス「FINARCH」、従業員エンゲージメント・キャリアリフレクションツール「なやさぼ」等の、新規サービスへの投資も推進しています。M&A等の投融資については、高度な数理AI技術を持つArithmer社、データサイエンスでの高いコンサル力・技術知見を有するエスタイル社や、開発・運用に関わるDX人材を豊富に有するヒューマンクリエイションホールディングス社との資本・業務提携を行いました。なお、2022年4月に設定した、成長投資の資金確保に向けた政策保有株式の売却枠 (予定額200億円/売却時期2022~2025年度) に基づき、政策保有株式の売却を進めております。

NSSOL付加価値について

事業成長実現と収益力のさらなる強化、利益成長による株主還元策を実施することにより、資本収益性 (ROE) を維持・向上させていきます。併せて、積極的な情報開示の実践にも取り組んでまいります。

当社は、価値創造プロセスの進展・深化を測る指標として「NSSOL付加価値」を定義しています。事業活動から生み出されたNSSOL付加価値から、人的資本・知的資本 (広義人件費) や製造資本等 (減価償却費) への再投下を行うことで、さらなる価値創造・事業成長につなげる好循環

内部留保

また、当社の提供しているITサービスは、お客様の事業継続上、重要な役割を担っているものと認識しています。全社を挙げてリスクマネジメントに取り組んでいますが、万が一不測の事態が発生した場合には、内部留保を機動的に最大限活用することで、当社の社会的責任を果たしていくことが求められます。したがって、事業から得られた利益配分につきましては、上記成長投資の着実な実行と、株主の皆様へ適正かつ安定的な配当を行うとともに、内部留保として確保することで、健全な財務基盤を維持していくことが重要と考えています。

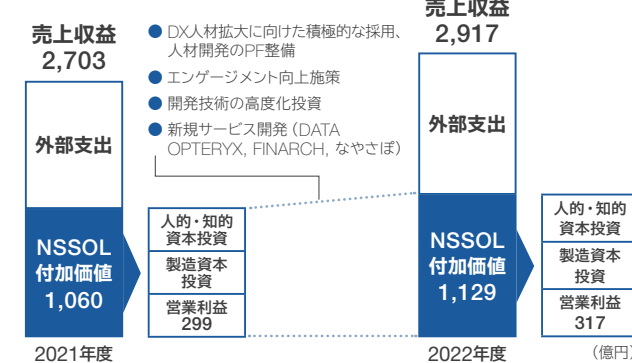
株主還元

配当につきましては、適正かつ安定的な配当を目指しており、連結配当性向30%を目安としています。直近10年では、1株当たり配当額を2013年度20円/株から2022年度75円/株に順次引き上げてきました。また、2023年度の配当予想については過去最高を更新する80円/株を予定しています。引き続き、着実な利益成長を実現することで増配し、株主の皆様の期待に応えていきたいと考えています。

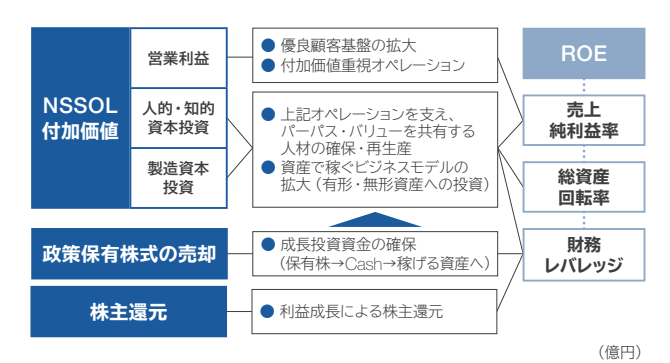
※ 1株当たり配当については、2016年1月1日付株式分割を適宜調整して算出。

環が必要です。2022年度は、人的資本・知的資本 (広義人件費) として、積極的な人材採用や、DX人材拡大に向けた人材開発のプラットフォーム整備・拡充、エンゲージメントの高く働きやすい環境の構築に取り組んでいます。また製造資本等 (減価償却費) として、開発技術の高度化投資や、新規サービス開発に取り組んでおります。NSSOL付加価値から経営資本への投下は、資本収益性 (ROE) の向上にも寄与します。NSSOL付加価値の向上に向けて引き続き取り組んでいきたいと考えています。

NSSOL付加価値の拡大



NSSOL付加価値とROEの関係



2021-2025年度中期事業方針

ファーストDXパートナー

当社は、2021年度に「2021-2025年度中期事業方針」を定めました。
 中期事業方針で目指す姿は「ファーストDXパートナー」です。
 大きく変化する社会の中で、4つの事業方針、4つの注力領域を中心として、持続的に成長していきます。

事業環境の変化

人口構造の変化
 加速度的なIT技術の進展
 社会の行動変容
 生成AI、DXの加速

中期事業方針

- 1 進展するDXニーズの着実な取り込み
- 2 高付加価値事業と総合的な企業価値の持続的向上
- 3 優秀な人材の獲得・育成の一層の強化
- 4 内部統制・リスクマネジメント徹底の継続

成長目標

連結売上成長率

+5~6%

注力領域売上成長率

+10%以上

注力領域



デジタル製造業

プラットフォーム
支援デジタル
ワークスペース
ソリューション

ITアウトソーシング

成長に向けた投資

1

事業基盤強化投資

500~750億円

2

DX加速投資

100~150億円

3

M&A等の
投融資

NSSOLの事業環境認識

当社とお客様を取り巻く事業環境は、地政学的リスクの世界経済への影響や人口構造の変化、加速度的なIT技術の進展など、大きな変化の中にあります。こうした中で、企業におけるDXへの取り組みは着実に進んでいます。

当社は、ここ数年に起こった社会の行動変容や今後の社会変化も見据え、引き続き中長期的なDXニーズが加速するものと考えています。

中期事業方針

1 進展するDXニーズの着実な取り込み

お客様への提供価値を磨き、加速するDXニーズを着実に捉えて、事業拡大に取り組みます。

3 優秀な人材の獲得・育成の一層の強化

人材が最も重要な資本であり、成長の源泉である当社において、人材投資を行い、働きがいのある会社づくりを進めることで、これからも優秀なIT人材を獲得し、育成していきます。

2 高付加価値事業と総合的な企業価値の持続的向上

DXによるお客様のニーズの変化を見据え、高い付加価値を生み出し、総合的な企業価値の持続的向上を図ります。

4 内部統制・リスクマネジメント徹底の継続

当社が社会から信頼され必要とされる企業であるために、公正かつ高い倫理で、お客様との真の価値創造に取り組んでいきます。

NSSOLの考えるDXとは？

当社が考えるDXとは、組織・業務プロセス・システムを、データとデジタル技術によって横断的に変革し続けることです。そのためには、個別最適を超えて「あらゆるもの」をインテグレートすることが必要となります。

あらゆるものをインテグレートし、DX実現を支えるのが、「ファーストDXパートナー」である当社です。当社は、従来のSIの枠を超えてお客様のDX推進を支えていきます。

ファーストDXパートナーとは？

当社は、日本製鉄をはじめ、グローバル企業を幅広くお客様としていますが、DXニーズの加速する2025年に向けて、お客様のビジネスのDXを実現し、お客様の国際競争力強化に貢献することを通じて、広く産業全般を活性化し、豊かな社会を築いていくことが、ITのプロフェッショナルとしての当社が果たすべき役割と考えています。

しかし、DX実現の道のりは険しく、多くの難所を乗り越えていかなければなりません。当社は、お客様との深い関係性を築き、かけがえのない「ファーストDXパートナー」として、お客様とともにDXの難所を乗り越えていくことを目指します。

NSSOLの成長ストーリー

当社は、企業のDX本格展開を見据え、お客様との関係を深化させながら、全社を挙げてDX推進に伴うニーズを最大限に獲得し、事業拡大を目指しています。
特に2021-2025年度においては、デジタル製造業、プラットフォーム支援、デジタルワークスペースソリューション、ITアウトソーシングを、事業成長を牽引する「注力領域」と定め、経営リソースを積極的に投入し、成長の加速を狙っています。

注力領域 売上成長率

年率+10%以上

注力領域 01 デジタル製造業

成長へのPoint

- ・日本製鉄のDX推進
- ・日本製鉄のフィールドを活用した製造業向けソリューションの拡充

デジタル製造業領域については、「日本製鉄のDX推進」と「製造業のお客様のDX推進」を両輪に成長を図ります。

当社は日本製鉄グループのシステムソリューション事業における中核会社として、日本製鉄におけるミッションクリティカルな業務の大規模システム導入に携わってきました。これに加えて、一般製造業に向けても、ERP、SCM、ECMの黎明期から基幹システム全般にわたって、お客様のIT化を支援してきました。

データとデジタル技術を駆使して日本製鉄のDX強化を推進するとともに、世界有数の製造業である日本製鉄のフィールドを持つ強みを活かして実践的な対応力を強化し、「PLANETARY」という統一ブランドの下、ALL NSSOLで、加速する製造業のDXを支援していきます。

PLANETARY: デジタル製造業へ導く2つの軌道



注力領域 02 プラットフォーマー支援

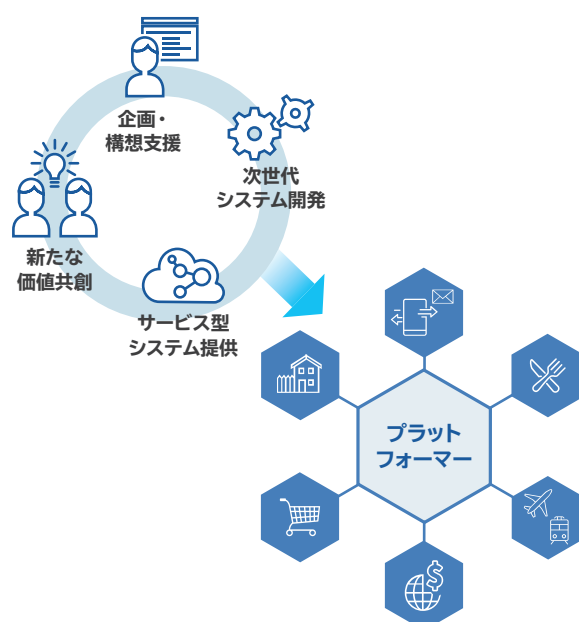
成長へのPoint

- ・高度ITプロフェッショナルの拡充
- ・アジャイル開発、クラウドネイティブ開発技術力の強化

当社には、日本有数のプラットフォームのお客様において、新たな事業創出をIT面からサポートする高度ITプロフェッショナルを派遣し、お客様と一緒に企画・構想支援からシステム開発まで二人三脚で伴走・支援してきた豊富な実績があります。

プラットフォームのお客様において、消費者のオンラインニーズが加速し、DXを追い風にした市場の拡大に伴う旺盛なIT投資が見込まれています。

このようなニーズを背景に、当社はプラットフォームのお客様とともに事業拡大を図っていきます。



注力領域 03 デジタルワークスペースソリューション

成長へのPoint

- ・「働き方」などの行動変容を先読みしたソリューションの拡充
- ・お客様の業務に合わせたインテグレーションカ

社会全体の行動変容により、新たな働き方が急速に浸透しており、いつでもどこでも同じ環境で快適に働くことができ、かつ生産性と効率を高めるデジタルな仕事空間が求められています。その実現には、効率的な業務プロセスをオンラインで実現するために最適化された仕組みが必要です。

当社では、これらのニーズに対して、生成AIをはじめとした各種AIソリューションやローコード・ノーコード開発プラットフォーム、ファイル共有・仮想デスクトップ・電子契約プラットフォームなどを最適に組み合わせ、お客様に最新のテクノロジーを駆使した安心・快適、かつ高生産性を実現する働く環境を提供します。

注力領域 04 ITアウトソーシング

成長へのPoint

- ・マルチクラウド運用を含めた複雑な運用要件や、深刻化するセキュリティ脅威への対応力

ITアウトソーシング領域は、当社の中期事業方針を支える重要な柱の一つであるサービスビジネスです。ITアウトソーシング市場においては、パブリッククラウド活用、マルチクラウドを前提としたデザイン・運用、ゼロトラスト対応をはじめとする深刻なセキュリティ脅威への対策等、ITインフラ・運用ニーズが変化しています。

当社では、こうした需要の変化に対し、データセンターを含めたマネージドクラウドサービスから統合運用までを一貫して提供する「NSFITOS」を中心に事業成長を図ります。

業務プロセス改善	<RPA> UiPath	インフラ	<仮想デスクトップ>	<セキュリティ>
	<AI> DataRobot cinnamon AI Weights & Biases		M ³ DaaS @absonne	
	<BPM> PEGA	コミュニケーション	<情報基盤クラウド> Teams NSCOCOORT	<Web会議> Zoom/ WebEx/ Teams
	<BI・データ活用> tableau		<クラウドデータ管理>	
	<IDM> DATAOPTERYX		box	
	<アイデア創出支援> ideagram	ペーパーレス	<電子契約> CONTRACTHUB @absonne FINCHUB @absonne	<文書管理> Ns ^x presII @absonne
	<上流アセスメント> コンサルティング		<ワークフロー> Agile Works	opentext D-QUICK7

P.55 P.61



成長に向けた投資

1
事業基盤強化投資
500~750億円

事業基盤強化投資として、優秀な人材の獲得・育成等の人材投資、研究開発・新規ソリューション創出、事業開発、IT環境整備、設備等への投資を中期期間に500~750億円規模で継続的に実施していきます。

2
DX加速投資
100~150億円

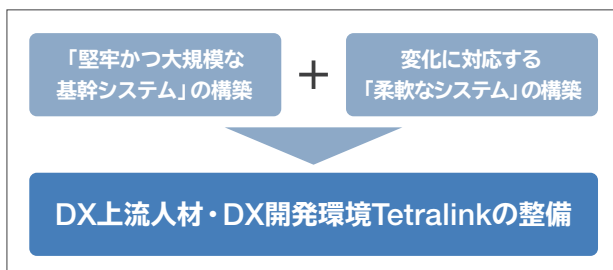
事業基盤強化投資に加えて、本中期ではDX加速投資として、「ファーストDXパートナー」の実現に向けた、DX人材の集中的な育成、IT装備の拡充、新規領域・事業へのチャレンジ促進を中心に、100~150億円規模で集中的に投資を行います。

3
M&A等の投融資

注力領域の拡大と生産構造の強化を目的としたM&A等の投融資にも積極的に取り組んでいきます。

成長に向けた戦力強化

DXに求められる「両利きのシステム構築力」の実現



DXが進展する中、システムの性格も変化し、それに伴いシステム構築に求められる能力も変化していきます。

当社は、これまでの当社の強みである、「堅牢かつ大規模な基幹システム」を構築する力に加えて、DXの進展でますます必要性が高まっていく、変化に対応する「柔軟なシステム」を構築する力をしっかりと備え、DXに求められる「両利きのシステム構築力」を実現していきます。

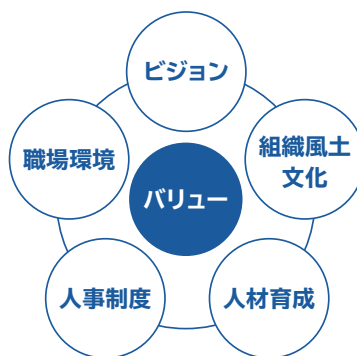
そのために、コンサルティング等の上流工程を担うDX上流人材、アジャイル開発等のDX開発人材を集中的に育成するとともに、モダンな開発プロセスを支える当社の次世代システム開発環境である「Tetralink」を強化していきます。

エンゲージメントの高い組織づくり

創造的で高度なITプロフェッショナル人材の集団が生き活きと働ける会社を目指す

- 働きがいがあり、働きやすい魅力的な職場
- 社員一人ひとりの幸せな会社生活

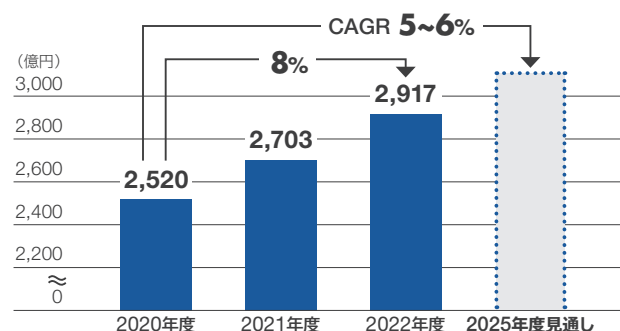
特に「働きがい」を重視した会社づくりを志向



中期事業方針の進捗状況

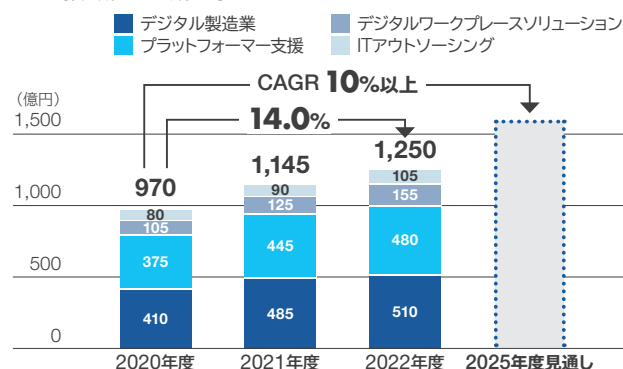
2022年度売上実績

連結売上成長率



2020年度を起点とする2022年度までの、連結売上高CAGRは+8%であり、年率+5~6%とした中期事業方針を上回りました。

注力領域売上成長率



2020年度を起点とする2022年度までの、注力領域売上高CAGRは+14%であり、年率+10%以上とした中期事業方針を上回りました。

2022年度投資実績

1 事業基盤強化投資

2022年度は事業基盤強化投資は131億円を実行し、累積で281億円となりました。引き続きIT環境整備、プライベートクラウド等の基盤強化を図っています。

2 DX加速投資

2022年度はDX加速投資は37億円を実行し、累積で65億円となりました。DX人材の集中的な育成をさらに推進するとともに、新規領域・新規事業へのチャレンジも引き続き促進していきます。2022年度は次のような新規ソリューションを開発しています。

- 統合データマネジメントプラットフォーム「DATAOPTERYX」
- 金融機関向けクラウド活用最適化サービス「FINARCH」
- 従業員エンゲージメント・キャリアリフレクションツール「なやさぼ」

3 M&A等の投融資

2022年度は、Arithmer社、エスタイル社、Round Two Solutions社、ヒューマンクリエーションホールディングス社の4社と資本業務提携を締結しました。その結果、AIを中心とした高度IT技術やSAPグローバル対応力など、DXニーズへの対応力強化を図ることができました。

注力領域 当期のトピック

外部企業との連携による成長加速

当社は、DX推進、注力領域の成長加速、生産構造強化を狙って、外部の企業との連携による成長の加速を図っております。

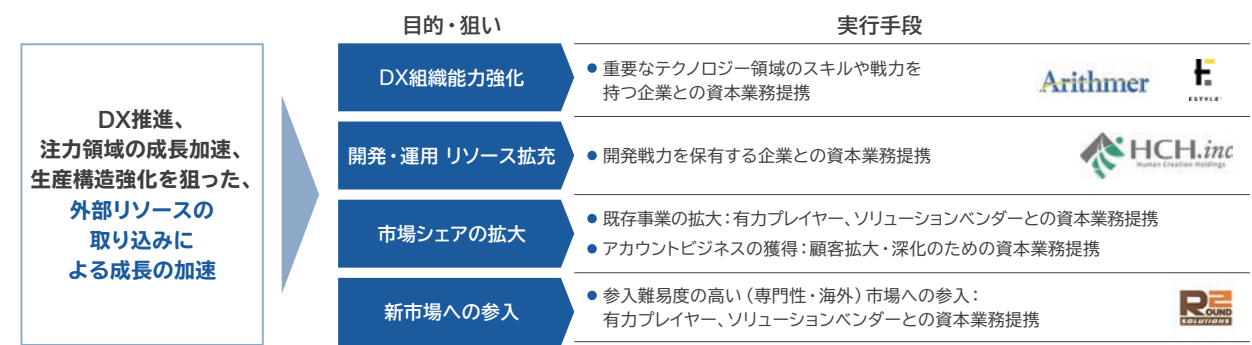
DX組織能力の強化では、重要なテクノロジー領域のスキルや戦力を持つ企業との資本業務提携を進めます。2022年度は、高度な数値AI技術を持つArithmer社、データサイエンスでの高いコンサル力、技術知見を有するエスタイル社に出資しました。

開発・運用リソースの拡充では、開発戦力を保有する企業との関係性の強化を進めています。2022年度は、開発・運用に関わるDX人材を豊富に有するヒューマンクリエーションホールディングス社に出資しました。

市場シェアの拡大では、有力プレイヤーとの関係性強化や顧客拡大・深化のための資本政策を進めます。

新市場への参入では、高度な専門性や海外市場といった参入難易度の高い市場への参入において、有力プレイヤー、ソリューションバンダーとの資本業務提携を図ります。2022年度は、東南アジア地域で大手製造業を中心に、コンサルティングやSAP導入サービスを提供する、Round Two Solutions社に出資しました。

引き続き、尖った特徴を持つ外部企業とのシナジーを通じて、当社の成長の促進に努めてまいります。





イントロダクション

メッセージ

中期事業方針

サステナビリティ経営

コーポレートガバナンス

事業活動

データ

NSSOLのサステナビリティ経営

変化が激しく多様性が高まる社会において、企業の果たすべき役割は大きく変化しつつあります。当社は、パーパス「ともに未来を考え 社会の新たな可能性を テクノロジーと情熱で切り拓く」で表現された当社の社会的な存在意義を発揮して、事業を通じた社会価値創造に取り組むべくサステナビリティ経営を推進します。

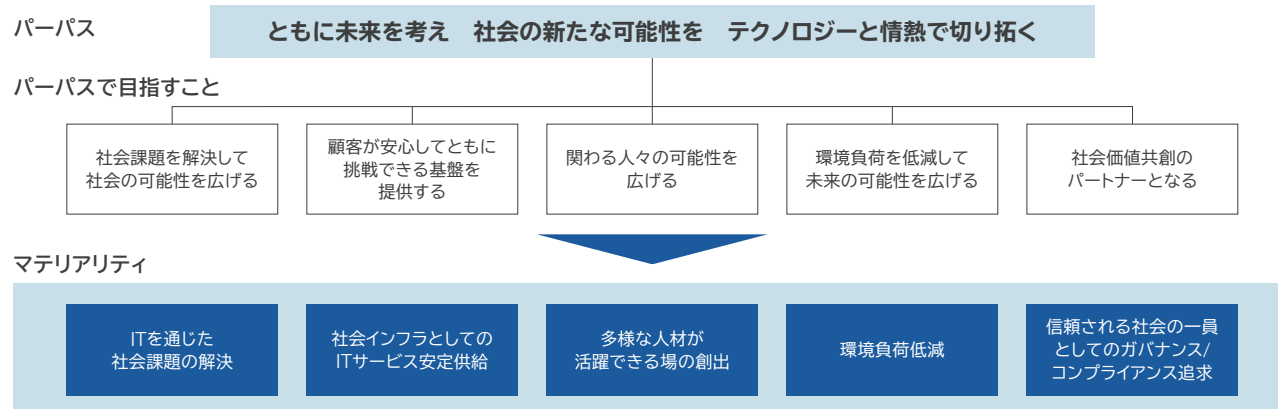
サステナビリティ経営の推進のために

当社では「サステナビリティ経営」を推進するために、まず当社の社会的な存在意義としてパーパスを定めました。このパーパスを起点として社会価値の創出に取り組んでいきます。そして、パーパスを踏まえて、5つのマテリアリティ（サステナビリティ重要課題）を設定しました。マテリアリティを設定することで、サステナビリティ経営に具体

的にどう取り組むのかを明確にしています。そして各マテリアリティにKPIを設定し、中長期的に進捗管理を行っていきます。

サステナビリティ経営の管理体制としては、「サステナビリティ委員会」を中心としたマネジメント体制を構築しています。

パーパスとマテリアリティ



サステナビリティ経営の推進体制

当社では、マテリアリティへの取り組みの推進体制として、代表取締役社長を委員長とする「サステナビリティ委員会」を設置しています。サステナビリティ委員会では、マテリアリティへの取り組み方針、対応の推進状況等を審議するとともに必要に応じて「部会」「ワーキンググループ」を設置し、機動的・効率的な推進を図る体制を取っています。

2022年度においては、マテリアリティ（「環境負荷低減」「多様な人材が活躍できる場の創出」）の設定を踏まえて、「環境管理委員会」「D&I・人権委員会」を設置し、個別課題に対応しています。

またサステナビリティ委員会は、重要事項について経営会議及び取締役会に報告しています。

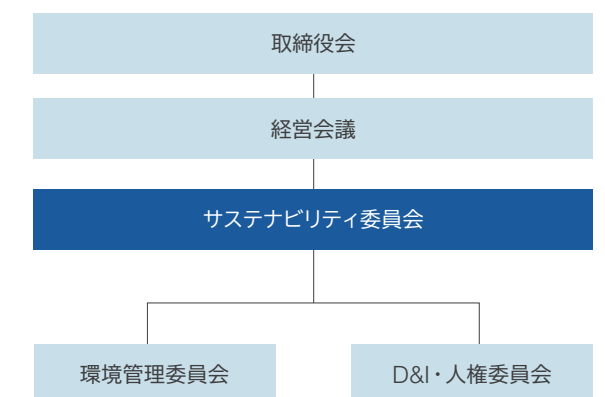
サステナビリティ委員会構成

サステナビリティ委員会	委員長	代表取締役社長
	副委員長	管理本部担当取締役
	委員	経営会議メンバー

サステナビリティ審議事項

- サステナビリティ課題の取り組み方針・年度計画の策定
- サステナビリティ課題の推進状況の確認・評価及び対応
- サステナビリティ課題に関する法令改正、規制動向等の重要課題に関する情報収集

推進体制



マテリアリティ

マテリアリティ	選定理由	NSSOLが取り組むこと	KPI	実績
<p>1 ITを通じた社会課題の解決 P.53</p>	<ul style="list-style-type: none"> ITを通じて顧客に価値を提供するのは当社の本務であり、その顧客にとっての社会課題を解決することが、社会の持続可能性に貢献することである。 顧客への貢献が評価されることで、当社の事業継続性にプラスの影響を与える。 	<ul style="list-style-type: none"> 広く社会基盤を支えるお客様のビジネスを通じた社会への貢献 少子高齢化や地球環境問題等、サステナビリティ課題をITで解決 明日につながる社会へ、ITで新たな価値を創造 	<p>顧客ビジネスを通じた社会課題への貢献実績</p> <p>社会課題の解決を促進するソリューション、サービスの創出・提供実績</p>	<ul style="list-style-type: none"> 製鉄業をはじめとする製造業の業務のシステム化・IT化を通じた業務効率化、ひいては労働力人口減少対策への貢献 官公庁、金融機関、鉄道・通信等公共サービス事業者、プラットフォーマー等へのシステム開発を通じた国民生活基盤の整備・向上への貢献 地方自治体のDX・スマートシティ推進支援を通じた地域課題解決への貢献 M³DaaS等デジタルワークプレースソリューションによる働き方変革の促進 キャリアリフレクションツール「なやさぼ」による従業員の自発的な悩みの解消とエンゲージメント向上を通じた、労働生産性向上への貢献 電子契約サービス「CONTRACTHUB」によるペーパーレス化への貢献 IoTソリューション「安全見守りくん」による現場作業に対する安全性確保への貢献
<p>2 社会インフラとしてのITサービス安定供給 P.53</p>	<ul style="list-style-type: none"> 情報システムが安全かつ安定して稼働することは、社会の持続可能性にとって重要である。当社はシステムインテグレータとしてその責任を果たす義務がある。 	<ul style="list-style-type: none"> 先端技術を活用したプロジェクト推進の高度化 ステークホルダーの信頼を生むシステムの安定運用 社会の安心を支える情報セキュリティの確保 	<p>ITサービス案件障害件数</p> <p>先端技術を活用した開発・運用業務の高度化実績</p>	<ul style="list-style-type: none"> 障害件数目標値達成 AWS設計テンプレート (IaCアセット) 策定 開発プラットフォームTetraLink 2.0の構築 生成AIの利用ガイドライン策定
<p>3 多様な人材が活躍できる場の創出 P.31</p>	<ul style="list-style-type: none"> 当社にとって、優秀な人材を採用して育成することは(自社の)事業継続上必須であり、優秀な人材が入社を希望して継続的に働き続けるために、エンゲージメントの高い組織であることが(自社の)“継続的な成長”のために必要なマテリアリティとなる。 	<ul style="list-style-type: none"> ダイバーシティを推進し、誰もが活き活きと働ける組織 高度ITプロフェッショナル人材の採用・育成・創出 人権の尊重、他者を大切に、お互いに認めあう文化を醸成 	<p>ダイバーシティ&インクルージョン</p> <p>自律型育成環境整備と風土醸成</p> <p>働き方変革進捗度</p> <p>従業員エンゲージメント</p>	<ul style="list-style-type: none"> 女性リーダー育成施策による女性管理職の創出 男性育児休業の取得促進 専用ポータルでの情報発信等D&I諸施策の推進 「自己選択型」能力開発の推進(自律型研修受講システム等の整備) 自律型学習組織「NSSOLアカデミー」の活動推進 社内公募制度、キャリア支援制度、兼業・副業制度等、多様で自律的なキャリアを支える環境整備 在宅勤務制度拡充 残業時間抑制、年次有給休暇取得促進 エンゲージメントサーベイの実施 全社員参加型エンゲージメント向上サイクルの推進(部門ごとの対話会及び自律的活動の推進)
<p>4 環境負荷低減 P.39</p>	<ul style="list-style-type: none"> GHG(温室効果ガス)の排出量抑制は、社会の持続可能性にとって、極めて重要 自らもGHG削減に取り組むとともに、顧客の環境負荷低減に資するソリューションを提供することで、社会の持続可能性に貢献 	<ul style="list-style-type: none"> ITを活用してお客様を通じた環境負荷の低減に貢献 データセンター事業で、再生可能エネルギーを積極的に活用 環境負荷低減に向けて自らが利用する電力等、資源の効率化を徹底 自社が排出するGHGを2050年までにゼロとする。 	<p>ITアウトソーシングサービスの売上額</p> <p>温室効果ガス排出量(Scope1+2)</p>	<ul style="list-style-type: none"> 2022年度実績 105億円 2022年度実績 24,411t-CO₂
<p>5 信頼される社会の一員としてのガバナンス/コンプライアンス追求 P.43</p>	<ul style="list-style-type: none"> 法令遵守やガバナンスの徹底は企業存続の基盤であり、社会的責任を果たす上で大前提 	<ul style="list-style-type: none"> 法令遵守の徹底 内部統制(リスクマネジメント)の強化 公正で透明な組織・業務運営 	<p>ガバナンス強化に向けた取り組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> 監査等委員会設置会社としてコーポレートガバナンスの一層の充実 「グローバル・ビジネス・コンダクト」の徹底 リスクマネジメント体制の強化

マテリアリティの設定プロセス

2021年度に以下のプロセスで当社のサステナビリティ経営推進に係る「マテリアリティ」を策定しました。

1 社会課題の把握・整理

「ISO26000」「GRIスタンダード」「SDGs」等の国際的なフレームワークを参考に、社会課題を幅広く抽出し、当社グループの事業と関連性の高い社会課題から、重点テーマの候補を選定しました。

2 優先度・重要度の評価

1で選定した候補の中から、当社グループの事業への影響度を評価し、課題を整理しました。

3 ヒアリング・議論の実施と決定

2で整理した課題について、社内外の取締役、役員、従業員各層へのヒアリングや議論を実施し、当社のマテリアリティとして経営層に諮り、決定しました。



サステナビリティ経営を支える 「社会」と「環境」への取り組み

私たちが価値を提供し続け、私たちのパーパスである「ともに未来を考え 社会の新たな可能性を テクノロジーと情熱で切り拓く」ためには、まずは地球が存続していくこと、そして新たな変化を起こしていくためのヒトの力が必要です。そのため、日鉄ソリューションズは「多様な人材が活躍できる場の創出」と「環境負荷低減」を私たちににとって特に重要な課題（マテリアリティ）であると考えています。

社会

NSSOLの成長の源泉 ——人的資本

マテリアリティ	③多様な人材が活躍できる場の創出 <small>P.29</small>
取り組み	<ul style="list-style-type: none"> ダイバーシティを推進し、誰もが生き生きと働ける組織 高度ITプロフェッショナル人材の採用・育成・創出 人権の尊重、他者を大切にし、お互いに認めあう文化を醸成



人事方針

人材が最も重要な資産である当社が、変化の激しい時代において今後ともサステナブルであるためには、多様な人材が集まり、その人材が自律的に生き生きと働き、成長を続けることが重要です。

社員にとって魅力的な、エンゲージメントの高い会社づくりを進めるべく、働きやすく・働きがいのある職場づく

り、社員の自律的な成長を支える人材育成環境整備、自律的なキャリア形成や適時適切に社員の貢献に応える人事制度整備を進めています。

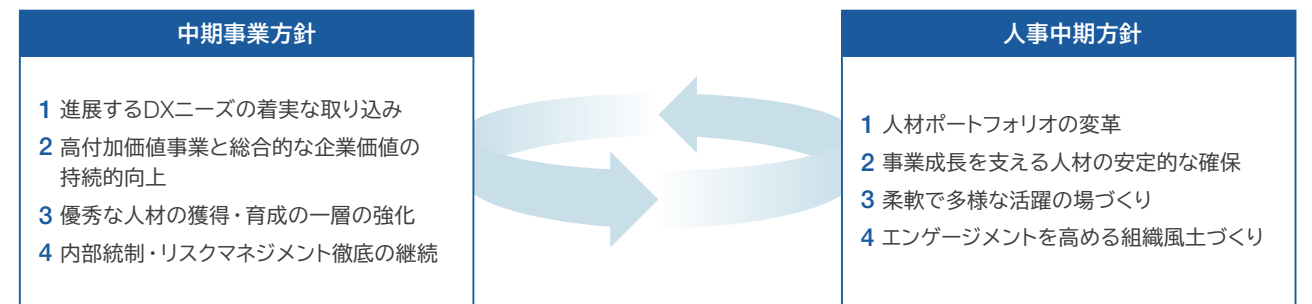
また、社員一人ひとりが自律しながらも強固に協調する企業文化の醸成を目指し、「自律・分散・協調」を各種人事施策の根幹に据えています。

NSSOL人材像 (バリュー)

多様な人材が協調して、当社のパーパス、ビジョンを実現していくためには、当社社員の共通の価値観（バリュー）が必要です。当社では、2021年度から2022年度にかけて、全社員とともに4つのバリューを定めました。若手社員から経営層まで含めた当社社員が考える「当社

に既に存在する強みや大切にしている価値観」と「将来に向けて醸成していきたい価値観」をまとめました。このバリューに共感する人材が集まり、日々の業務の中で常に体现できるよう、様々な形で人事施策への組み込みを行っていきます。 R.02

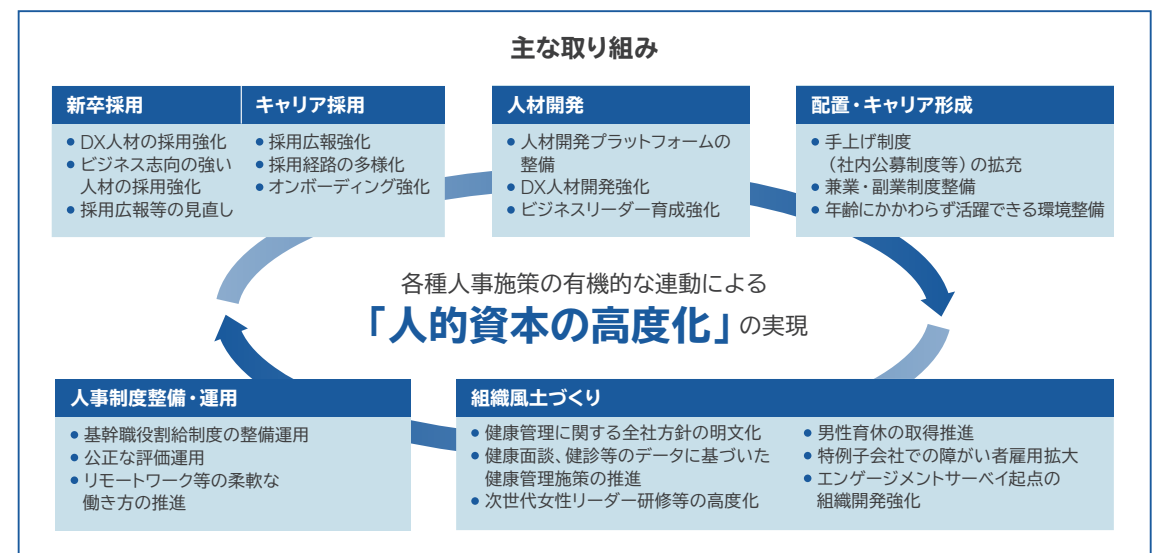
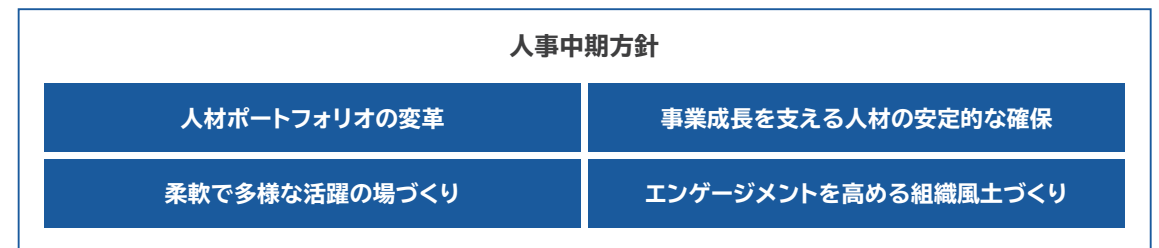
人事中期方針



当社は、中期事業方針で目指す姿（ビジョン）として「ファーストDXパートナー」を掲げ、全社を挙げてDX推進に伴うニーズを最大限に獲得し、事業拡大していくことを目指しています。その実現に向けては、現在の人材ポートフォリオを変革し、DX推進に必要な技術力を保有する人材を急速に増やしていくことが必要となります。また、事業成長を支える人材の安定的な確保に加え、プロジェクトマネジメント人材の世代を越えた技術伝承、システムに最適な全体設計を担うアーキテクト人材の拡充など、コア領域における人材育成についても継続強化していく必要があります。

「人生100年時代」の中で、若手層を中心とした価値観の変化に対応することも重要です。柔軟な働き方や多様なキャリア形成を志向する傾向が強まる中で、従来の人事施策を見直し、多様な活躍の場をつくる人事施策へと変革していきます。

現在の急激な環境変化に対応するためにも、社員一人ひとりが自律し、積極的に変革に取り組むことにより、会社の成長を牽引することが期待される一方、それぞれがベクトルを合わせ、協調して変革を推進していく土壌づくりが重要となります。こうした自律・分散・協調の仕組みを社内でも意識的に作りこむために、エンゲージメントを高める組織風土づくりに一層力を入れていきます。



社会

多様な人材の獲得、成長、活躍を支える人事戦略

「創造的で高度なITプロフェッショナル人材」をはじめとする多様な人材の採用、育成に注力するとともに、こうした人材が、自律・分散・協調しながら活き活きと働き、自らの成長と事業への貢献を実感できる、そんな働き方を実現するための様々な取り組みを展開しています。

採用

新卒採用では、DX人材獲得のため、従来の採用活動施策に加え、現場でのアジャイル開発や研究開発業務を体験する現場配置型長期インターンシップ、データ分析コンペや競技プログラミングコンテスト協賛を通じた認知度向上などを図っています。また、従前の専門性の高いエンジニア人材採用に加え、ビジネス志向の強い人材獲得のため、ビジネスインターンシップの開催、経営管理初任配属採用を実施しています。以上の活動を通じ、2万人を超えるエントリー者から将来の中核人材を例年安定的に採用しています※（2024年度卒採用予定者約200名）。

また事業成長加速のためキャリア採用に積極的に取り組んでおり、当社でのキャリアイメージアップのための積極的な採用広報、リファラル、アルムナイといった採用経路の多様化を行うことで、2023年度約200名を採用目標として活動しています。また、多様なバックグラウンドを持つ人材に入社後も継続的に活躍いただくため、社内における人脈形成支援、面談を通じたキャリア構築支援を実施しています。

※ 例①：2.5万人の学生が選んだ「就職人気ランキング」で総合27位、「IT業界3位」（東洋経済ONLINE 就職人気ランキング（2024年春卒業予定））。
例②：日経コンピュータx Rakutenみんな就「2024年卒IT業界新卒就職人気企業ランキング」の「SE志望の学生割合が高い企業」で2位。「ITなど専門スキルが身に付きそう」で7位。

人材開発

変化に柔軟に対応できる創造性高い人材の成長支援のため、「自己選択型」育成施策の考え方を基本として、従前の技術系・階層別教育に加え、①人材開発プラットフォームの整備、②DX人材開発強化、③ビジネスリーダー育成強化を図り、人材ポートフォリオ変革を実現します。

当社の人材開発プラットフォームは、自身の成長確認、自己選択的キャリア開発促進、全社戦力把握を狙いとした戦力把握を行うためのスキル・実績を登録するデータベースであるキャリアLink、自律的な学びの場としてのNS-Learning、現場OJTを促進する育成強化部会設置、

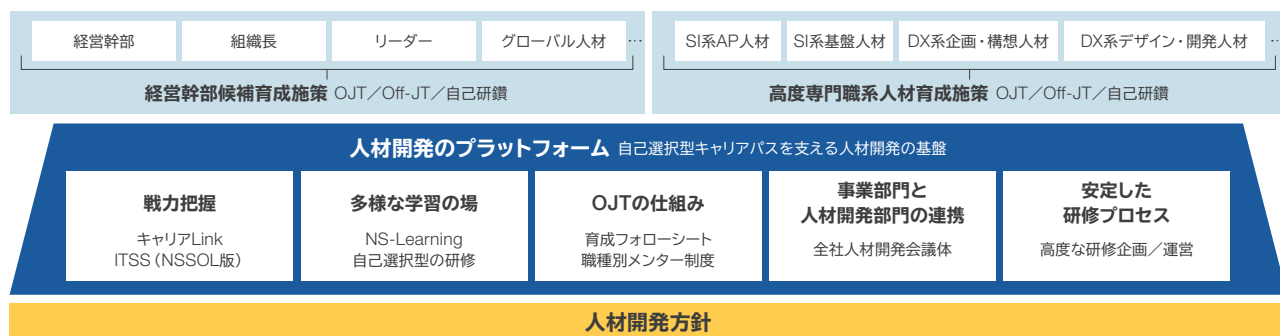
及び各種研修から構成されています。

DX人材開発強化として、クラウドネイティブ、アジャイルといった最新IT開発に対応した研修の新設や社外DX系資格推奨施策を実施しています。

ビジネスリーダー育成強化として、バリューの体現を通じ顧客との共創的ビジネス変革実現や、社会変化・課題に対応するための創造力を学ぶ機会を提供しています。

これらの取り組みの結果、2022年度の教育・研修時間は、208,300時間（一人当たり平均62.2時間）となっています。

人材開発施策の全体像



NSSOLアカデミー

当社には、お客様を支え、お客様とともに成長していくための高度な専門性、幅広い経験、強いリーダーシップを備えた中核人材を育成するための仕組み「NSSOLアカデミー」があります。

全職種について専門領域ごとの人材類型と、社員が目指すべき中核人材像を定め、これに適合した人材をリーディングプロフェッショナル (LP) に認定してい

ます。LPを中心としたコミュニティ活動・イベント等の自律的な学びの場を通じて、後進を育成しています。

2022年度活動実績

技術情報発信、次世代LP育成、新規ビジネス検討、他社との情報交換（他流試合）、講演会等合計39のワーキンググループ (WG) 活動を推進。
交流会、講演会等の様々な活動を実施し、計26回のイベントを開催、約1,200名が参加。

配置・キャリア形成、人事制度運用

当社では、やりがいのある事業と業務、自律的なキャリア形成、公正な評価と処遇を通じて社員一人ひとりのやる気と能力を高めるとともに、各人のライフとキャリアステージに合わせた柔軟な働き方を可能とする人事制度を整備・運用しています。

基幹職役割割

基幹職※には、2022年度より役割割制度を適用しています。変化する事業環境に則して、ビジネス展開に必要なリーダー職位を設計・設置し、各職位のミッションに適した人材を幅広く登用・処遇する仕組みです。

本制度により、お客様へ付加価値の高い貢献を果たすとともに、広い専門性を有する多様な人材に対して、労働市場で競争力ある処遇をしています。

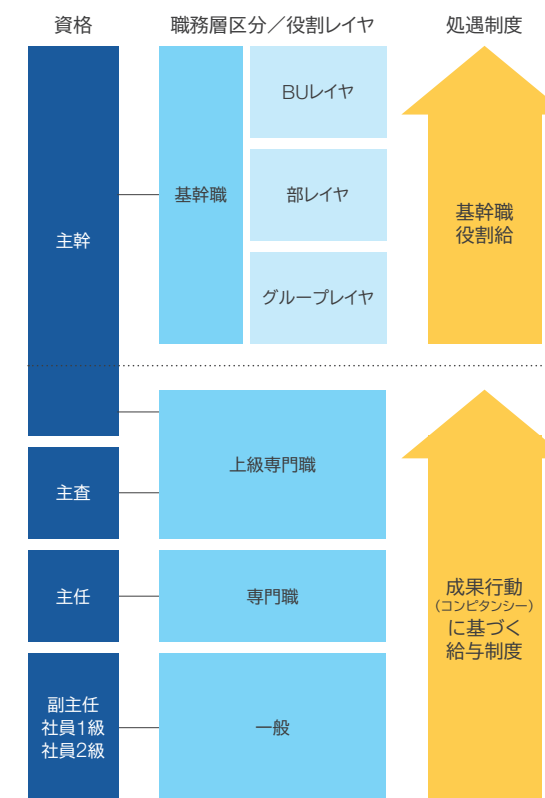
※ 課長級以上の管理職層

評価フレームワーク

基幹職においては「役割における成果（業績）」を、上級専門職以下においては「成果行動（コンピタンス）」と成果（業績）」を評価し、処遇に反映する考え方です。公正な評価を通じ社員個々人のモチベーション向上、能力向上につなげるため、資格ごとに評価すべき成果・行動を明示するとともに、中長期的に持続的な成長を実現するとの考えから、中長期軸での目標設定を必須とし、かつ結果のみならずプロセスを評価する仕組みとしています。

社内公募制度・キャリア支援制度

社員個々人が自律的にキャリアを考え、スキルアップを通じて求めるキャリアを実現できるよう、年1回の社内公募制度「オープンチャレンジ制度」（2022年度公募職位数100超）や登録した社員個人ごとにキャリア開発のメニュー等を提案する「キャリアデザイン支援制度」といった自律的な手上げ制度を整備しています。



65歳定年制

定年年齢は65歳としています。当社は、社員の自律性やダイバーシティを重視・促進する観点から、各人のライフステージに合わせた柔軟な働き方ができる会社を目指しており、年齢にかかわらず、成長・活躍し続けるための環境整備や支援を進めています。

兼業・副業制度

就業期間の長期化を見据えたキャリア選択機会拡充の観点や、社員のキャリア形成ニーズの多様化への対応等を見据え、兼業・副業制度を整備し、自律的に働くことができる環境整備を進めています。



社会

社員一人ひとりが持つ個性・価値観を尊重し、能力を存分に発揮できる組織風土づくり

事業を取り巻く環境変化が激しさを増す中、当社が中長期的に持続的成長を実現するためには、多様な人材が様々な視点から議論し、新しい発想を生み出していくことが求められます。当社では、社員一人ひとりの個性や価値観を認め合うとともに、多様な能力や経験を伸ばしていくことができる組織風土づくりを進めています。

健康経営の推進

当社においては、健康が働く上でのすべての根幹と考え、「心身のバランスのとれた総合的な健康管理」を基本方針とし、社員一人ひとりの健康と生活の質の向上につながる施策を推進しています。昨今、働き方や生活が大きく変化していますが、人事部門の専任組織（健康管理グループ）を中心に、健康保険組合とも連携しながら、生活習慣の改善やコミュニケーションの活性化等による社員の健康向上や職場の活性化に取り組んでいます。

「健康診断後の全社員との面談」では、社員個人の健康状態を仕事・生活面、人間関係等も含め総合的に把握し、組織の健康状態も把握しています。2022年度の生活習慣調査や面談の結果を受け、運動不足解消に向けた体力測定等の健康イベント等を企画しています。また、働き方の

多様化を受けて、組織・社員の状況に応じた出勤頻度調整や心身のストレス軽減につながる助言も行っています。

「超過勤務面談」では、残業時間による基準に加え、上司がメンバーの業務と健康状況を把握し、健康課題がある場合に健康管理面談を行います。こうした仕組みにより、上司による状況の早期把握・対応と、会社としての対策の両面を実現しています。

主な取り組み

- 健康診断後の全社員との面談
- 勤務時間の長い社員に対する面談（超過勤務面談）
- 健康増進施策としての自主参加型研修
- 健康相談

D&I

ダイバーシティ&インクルージョンは、多様な人材の活躍を目指す当社にとって重要な施策です。人事部門に専任組織（働き方変革・D&Iグループ）を設置し、女性、育児、キャリア採用、外国籍、シニア、ハンディキャップ、LGBTQ等、それぞれで生じやすい制約や悩みを取り除くための制度・環境整備を行うとともに、ともに働く仲間同士で理解・協力し合える風土醸成を推進し、誰もが能力を最大限に発揮できる環境を整えています。

	職場風土醸成		管理職向け	当事者向け
女性		各事業部キックオフミーティング講話	管理職向けダイバーシティマネジメント研修 全ライン部長・一部GL向け	キャリア形成支援施策
育児・介護・私傷病等の時間制約	オープンセミナー			各種両立支援施策、説明会、相談窓口等
シニア		世代間の理解促進		ミドルシニア向けキャリア研修 制度整備
LGBTQ	e-learning	その他啓発活動	LGBTQ研修（経営幹部層向け）	制度・環境整備
障がい者	各職場での活躍支援		さらなる職域拡大・環境整備	
外国籍社員	グローバルインターンシップ	グローバル交流会、海外現法のトレーニング受入		環境整備

女性活躍推進

女性活躍推進については重要テーマとして取り組んでおり、2021年4月に策定した「女性活躍推進に関する行動計画」では、以下の目標を設定しました。

目標1	2025年度までに、女性基幹職（いわゆる部長級・課長級）の人数を現状から2倍以上とする。
目標2	新卒採用における女性採用比率30%以上を維持・継続する。

この目標達成に向けて、「次世代女性リーダー研修」をはじめ、女性管理職候補人材の「個別育成計画策定・フォロー」、「既存管理職によるグループメンタリング」等の実践的な取り組みを行っており、「次世代女性リーダー研修」については、2019年度の開始以降約100名が受講し、女性基幹職を着実に輩出しています。また、ダイバーシティや女性活躍推進に関する従業員の理解を深めるべく、会社方針や宣言等を浸透（実施）させるための取り組みも実施しています。

主な取り組み

- 次世代女性リーダー研修、既存管理職によるグループメンタリング
- 社外メンターによる定期的なメンタリング
- 女性活躍推進に向けた意識・行動改革を進めるための研修
- 女性の健康課題に関する理解を促進する研修
- アンコンシャス・バイアスに関する研修
- D&Iポータルサイトによる情報発信

育児と仕事の両立

育児と仕事の両立に関しては、単なる就業継続のための支援にとどまらず、育児を抱える中でもやりがいや失うことなく活き活きと働き続けられる職場環境を整えるため、各種施策を展開しています。なかでも男性の育児休業取得率^{*}は「91.3%」、取得日数^{*}が「64日」（2022年度）と着実に増えています。休業からの復職者とその上司を1組と

リモートワーク等の柔軟な働き方に向けた取り組み

当社では、多様な人材が活躍できる環境作りに向けて、従来より働き方変革に積極的に取り組んでいます。

リモートワークについては、一部社員に対して在宅勤務を認めてきましたが、2021年4月に在宅勤務制度の対象を全社員に拡大するとともに日数制限を撤廃しました。また、2022年5月には原則出勤を求めない遠隔地在宅勤務を可能としました。リモートワークをさらに高度化し、事業成長につなげていくためには、個々人の自律性、高度なマネジメント能力が必要です。そこで、当社と在宅の最適な使い分けに向けた実用的なガイドを整備し社内を展開するとともに、社内研修においてもリモートワークマネジメントの要点を取り入れています。

した研修については、従来は女性のみを対象としていましたが、2022年度から男性も対象とする等、これまでの取り組みをさらに拡充させています（2022年度35組受講（うち男性育休復職者22組））。

当社独自の育児事由で利用可能な休暇

配偶者出産休暇	配偶者の出産時に取得可能
福祉休暇	失効年休について、育児目的での使用を認める

主な取り組み

- 育休復職者と上司ペア参加の育休復職者研修
- 育児に関する社内向けハンドブック作成及びその説明会の実施
- 保活支援
- ベビーシッター利用者支援

※ 当社独自の育児事由で利用可能な休暇（配偶者出産休暇、福祉休暇）の取得日数を含む。

障がい者雇用

2021年4月に、様々な障がいを持つ方々の長期就労と活躍の場を創造していくことを目的とした特例子会社（株式会社Act.）を設立しました。同社では、グループ会社の事務業務効率化を支援するオフィスサービス事業、グループ会社の社員が快適に仕事ができる空間を提供するオフィス運営管理事業、マッサージ等を提供する福利厚生関連事業、そして地域と連携し地方活性化を図る地域サービス事業を行っています。それぞれの事業領域において、社員の障がい特性に応じた支援体制を構築し、長期的な社員の就労を実現できる環境づくりに努めるとともに、新たな職域領域の拡大に取り組んでいます。

地域サービス事業としては、2021年10月に徳島県に事業所を設立し、農業と福祉、そして企業が連携することによって、それぞれの分野が抱える課題を解決し、地域共生社会を実現する「農福連携」の取り組みを進めています。

リモートワークは、社員のウェルビーイングの実現につながると同時に、当社困難な状況下でも事業継続できる強い会社づくりにつながり、経営上重要な仕組みであると考えています。

また、当社では、リモートワーク以外においても、働きやすい職場づくりに向けて、働く時間や休み方の柔軟性を高めるための諸施策を実施しています。

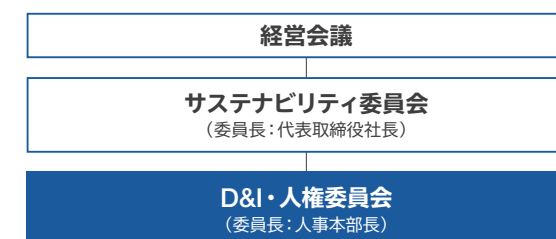
働き方の柔軟性を高めるためのその他の諸制度（一部）

- フレックスタイム勤務
- 裁量労働制
- 時間外労働の免除
- リフレッシュ連9^{*}
- 年次有給休暇の分割取得

※ リフレッシュ連9とは、5日以上有給休暇に土日祝日等を併せた9日間以上で本人が申告した連続休暇。

人権尊重の取り組み

近年、企業活動が人権に及ぼす負の影響の防止・軽減に関し、社会的な要請が高まっています。当社は、人権尊重を重要な課題と位置づけ、これまでも「グローバル・ビジネス・コンダクト」(2015年)や「Myじんけん宣言」(2021年)を制定し、その考え方を社内外に発信してきました。さらに2022年にサステナビリティ委員会の下にD&I・人権委員会を設置し、その取り組みを加速させています。



1 人権方針

国連「ビジネスと人権に関する指導原則」を踏まえて、当社の人権尊重に関するコミットメント声明である人権方針を2022年10月に制定・開示しました。

2 人権デューデリジェンス

人権方針に則り、2022年より段階的に実施しています。デューデリジェンスの第一段階であるリスクアセスメントにおいては、机上調査でサプライチェーン全体を俯瞰し、リスクに優先度を付けた上で調査を進めています。また、社員の人権意識を高め人権リスクを軽減するために、教育・研修などの啓発活動にも力を入れています。

3 苦情処理メカニズム (ヘルプライン)

ハラスメントなどの人権侵害を含めた相談・通報窓口としてヘルプラインを運用しています。当社グループ社員だけでなく、当社グループの業務に従事する者及びそれらの家族からの通報・相談を受け付けており、本人が承認しない限り匿名が担保されるなど、プライバシーは保護されています。

NSSOLグループヘルプライン <https://www.nssol.nipponsteel.com/sustainability/governance/compliance.html>

P.52

人権方針

NSSOLグループは、多様な人材が生き活きと活躍できる社会の実現を経営の重要課題の一つとして位置づけ、事業活動から影響を受けるすべての人々の人権を尊重し、人権尊重の取り組みをグループ全体で推進することで、社会的責務を果たしてまいります。

本方針により、NSSOLグループすべての役員と社員一人ひとりの人権に対する理解を深め、人権意識の向上を図ります。また、関連するすべてのビジネスパートナーに対して、本方針へのご理解と協力を求め、ともにサプライチェーンを通じた人権尊重の取り組みを進めてまいります。

- 「国際人権章典」及び「労働における基本的原則及び権利に関するILO宣言」に規定される、国際的に認められた人権を尊重します。また、国連「ビジネスと人権に関する指導原則」を支持し、実践に向け取り組んでまいります。
- 事業活動を展開する国・地域に適用される法令及び規制を遵守します。また、国際的に認められた人権と国・地域の法令の間に矛盾がある場合は、国際的に認められた人権を最大限尊重するよう努めます。
- 国連「ビジネスと人権に関する指導原則」に則り、人権デューデリジェンスの仕組みを構築・実施します。その結果を踏まえて、人権尊重の取り組みを継続的に改善します。
- NSSOLグループの事業活動が人権への負の影響を与えた、またはこれを助長したことが判明した場合、その是正に取り組めます。また通報制度の積極活用、被害者への救済の提供、通報者・被害者に対する不利益な扱いの禁止を徹底します。
- NSSOLグループ内に本方針を浸透させ、事業活動を通して本方針を実践するため、本方針に対する教育、啓発活動を推進し、社員一人ひとりの人権意識の向上を図ってまいります。
- 人権尊重の取り組みに関し、独立した外部機関からの人権に関する専門知識を活用するとともに、適時・適切に開示を進め、社内外のステークホルダーとの積極的なコミュニケーションを進めてまいります。

社会

エンゲージメントサーベイと外部評価

エンゲージメントサーベイ

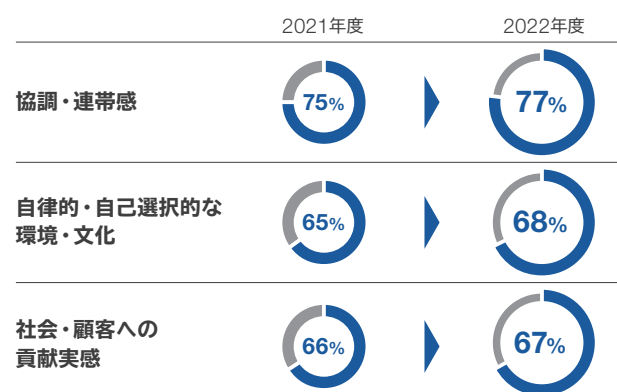
エンゲージメントの状況をタイムリーに把握・認識し、会社、職場それぞれに必要な改善施策を実行するため、1年に1回エンゲージメントサーベイを実施しています。

本調査では、当社が大切にしている価値観や強みであり、エンゲージメントに影響を与えると考えられる項目「NSSOLエンゲージメントドライバー」とエンゲージメント状態を確認するKPIを測定しています。2021年度調査の結果を踏まえて手上げ制度の拡充等により対応を強化した「キャリア実現」に関する項目は、2022年度調査で大きくスコアが向上しエンゲージメントスコアの向上にも寄与しました。また、当社の強みである「職場の連帯感」や「自律性」、「仕事の貢献実感」についても、さらにスコアが向上しています。

昨年度同様に、調査結果は、即時に集計して社内にも共有し、全社のエンゲージメント向上施策検討や各職場での改善活動(エンゲージメント向上対話会)の実施につながっています。

このプロセスを継続することで、全社一丸となって「エンゲージメントの高い組織づくり」を実現していきたいと考えています。

当社の強みといえる「NSSOLエンゲージメントドライバー」の状況



調査対象者における肯定的回答率の割合
調査対象者:日鉄ソリューションズ全社員 回答率:95%
※「自律的・自己選択的な環境・文化」については、2022年度より内部設問様式を一部変更

各職場での改善活動(エンゲージメント向上対話会)の状況



日鉄ソリューションズ全部門における実施率

「健康経営の推進」「D&I」外部評価





マテリアリティ **4 環境負荷低減** P.29

取り組み

- ITを活用してお客様を通じた環境負荷の低減に貢献
- データセンター事業で、再生可能エネルギーを積極的に活用
- 環境負荷低減に向けてみずからが利用する電力等、資源の効率化を徹底
- 自社が排出するGHGを2050年までにゼロとする

環境

環境方針

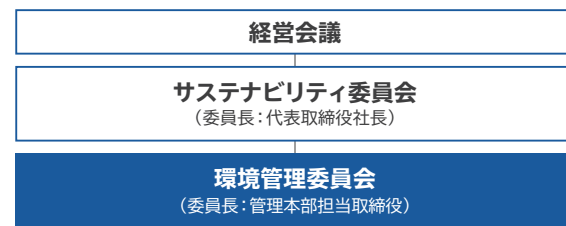
NSSOLグループは、環境負荷低減を経営の重要課題の一つとして位置づけ、企業の社会的責任として自らの事業活動に伴う環境負荷の低減に努めるとともに、事業

を通じて社会全体の環境負荷低減を図り、気候変動問題への対応を含む地球環境の保全と持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

※環境方針の全文は、当社ホームページでご覧になれます。(URL: https://www.nssol.nipponsteel.com/sustainability/environmental.html#environmental-policy)

推進体制

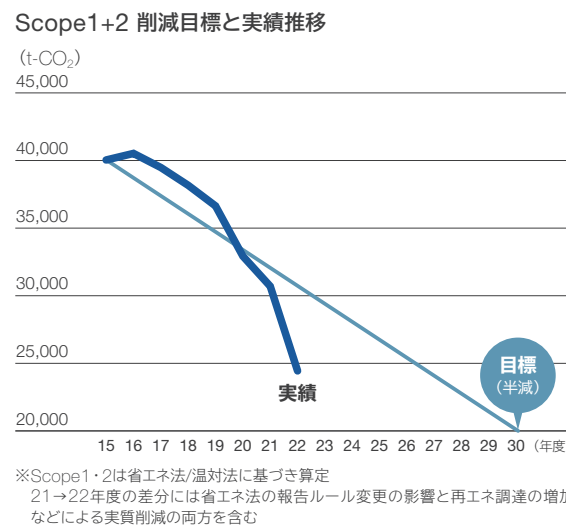
サステナビリティ委員会の下に管理本部担当取締役を委員長とする「環境管理委員会」を設置し、気候変動問題への対応や環境マネジメントシステムの活動など、環境負荷低減に関する取り組みを推進しています。



気候変動への取り組み

目標と実績

NSSOLグループは、2022年4月にTCFD提言への賛同を表明し、同時にGHG(温室効果ガス)排出量Scope1+2について削減目標を定めました。



GHG排出量 Scope1+2 削減目標

2030年度 **半減** (対2015年実績)

2050年度 **カーボンニュートラル** (実質排出量ゼロ)

Scope1・2排出量実績の内訳

単位: t-CO ₂	2022年度実績	構成比
Scope1	145	0.6%
Scope2	24,266	99.4%
Scope1+2	24,411	100.0%
うちデータセンター	13,923	57.0%
うちオフィス等	10,488	43.0%

Scope3 カテゴリ別排出量実績

2022年度実績 (t-CO ₂)	カテゴリ										
(t-CO ₂)	1	2	3	5	6	7	8	11	12	13	
	購入した製品・サービス	資本財	自社調達した燃料、電力の上流工程	事業から出る廃棄物	出張	雇用者の通勤	リース資産(上流)	販売した製品の使用	販売した製品の廃棄	リース資産(下流)	
296,724	198,359	11,813	4,666	12	896	1,637	3,182	70,264	33	5,864	
100%	67%	4%	2%	0%	0%	1%	1%	24%	0%	2%	

※カテゴリ4(輸送)は11に含む。9、10、14、15は対象なし。

排出量削減の取り組み

NSSOLグループの排出量は、Scope2(電力利用による間接排出)がその大半を占めることから、電力利用の効率化と再生可能エネルギー由来のグリーン電力活用を軸に、排出量削減を進めています。

	電力利用効率化	再生エネ活用
データセンター(DC)	空調効率の最適化、老朽DC統廃合による集約	2022年度より、一部で活用開始
オフィス	照明LED化/人感センサー導入、IT機器節電設定徹底	本社地区(虎ノ門、新川)で全面的に活用

気候変動シナリオに基づくリスクと機会

2℃未満と4℃の2つのシナリオで、2050年までの中長期的時間軸で検討しています。

2℃未満シナリオでは、カーボンプライシング導入を含む法規制強化に伴う電力調達コスト増のリスクなどがある一方、省エネ・効率化等のDXニーズを事業「機会」と捉

えることができます。

4℃シナリオでは、気候変動の激化により、DCの操業停止やオフィスの機能停止など、事業活動への影響が懸念されますが、対策を早めに講じることで、事業継続性や販売機会を確保します。

2℃未満シナリオ

事象	リスクと機会	影響
脱炭素社会に向けた法規制(カーボンプライシング導入/省エネ法)等の強化	カーボンプライシング導入に伴う電力(価格増)コスト増	6
	化石由来電源の規制強化に伴う再生可能エネルギー調達コスト増	6
	省エネ法等の規制強化によるDC設備の更新、運営等、コスト増	2
	GHG排出計測・管理システムの需要増	9
CO ₂ 削減に対する社会的要請の高まり	DCの脱炭素化の対応(再生エネetc.)遅れによる顧客離れ	6
	投資家要望水準の開示ができなかった場合のレピュテーションリスク	6
機会	低炭素社会対応のITシステムの需要増	9
	DC設備脱炭素化による需要増	4

4℃シナリオ

事象	リスクと機会	影響
急激な気候変動による異常気象(温暖化による気温上昇や台風等による水浸水被害の増加)	平均気温が上がり、DC・オフィスの空調負荷が上がる	6
	異常気象で停電し、DCが停止する	6
	自然災害で営業日数が減る	4
	事業拠点の洪水等災害発生	4
	異常気象、災害による保険料の増加	2
機会	DC立地の災害リスクによる顧客離れ	2
	先進的かつ柔軟な働き方の提供により災害時の事業継続性向上	9
	DCの十分な対策により高い事業継続能力と販売機会の確保	2

[影響] “可能性”×“大きさ”で算定
可能性 3:十分想定される 2:想定し得る 1:想定しがたい 0:想定できない
影響の大きさ 3:重大(会社全体の収益に大きな影響) 2:大(事業全体に影響、2つの事業に該当) 1:軽微(主要業務に影響1つの事業に該当) 0:ほぼ無し

環境マネジメントシステム

本社地区のオフィスとデータセンターにおいて、環境マネジメントシステムの国際規格であるISO14001の認証を取得しています。また、ISOに準拠した取り組みにTCFD提言への対応を加えた当社独自の環境マネジメントシステム

である「NSSOL EMS」を構築しており、2022年度からは国内の地方拠点やグループ会社に対象範囲を拡大しています。

NSSOL EMS (環境マネジメントシステム)		グループ会社
ISO14001 認証取得	NSSOL本社地区以外	日鉄軟件(上海)有限公司 NS Solutions Asia Pacific Pte. Ltd. Thai NS Solutions Co.,Ltd. PT. NSSOL SYSTEMS INDONESIA PT. SAKURA SYSTEM SOLUTIONS NS Solutions USA Corporation NS Solutions IT Consulting Europe Ltd.
NSSOL本社地区 オフィス・データセンター等	グループ会社	
グループ会社 NSSLC、NSFMC、FEG	北海道NS、東日本NS、NS中部、NS関西、九州NS、NVC、Act.、NCI、NHS	
国内	海外	

NSSOL EMSにおける具体的な取り組み例

電力消費削減	働き方変革の推進による労働時間削減、不使用エリアの消灯、冷暖房時の設定温度適正化、PCやモニターの節電設定を徹底、省電力機器の活用
紙消費削減	会議室へのディスプレイ配備やコミュニケーションツール活用によるペーパーレス化推進
廃棄物	フロアごとに責任者を配置し、日常発生するゴミの分別管理を徹底
教育	e-Learningの実施(社員は年1回、パートナーは新規着任時)、社内イントラでNSSOL EMSの取り組みを周知
その他	社内使用品(事務用品・各種消耗品)についてグリーン商品を優先して購入

事業を通じた環境負荷低減への取り組み

DX、AI活用などの進展に伴うデータ量の増大が惹起するデータセンターの消費電力増加は環境負荷に大きな影響を与えています。当社保有のデータセンターはPUE値1.4以下と高エネルギー効率を実現しており、ハウジングサービスやクラウドサービス「absonne」の提供を通じ、お客様や社会全体の電力利用効率化に貢献しています。

また、電子契約サービス「CONTRACTHUB」は、電子署名法などの法的環境の整備や電子署名などの技術進展を背景に普及の進む電子契約をSaaS/ASP形態で提供することで、ペーパーレス化の実現とそれに伴う廃棄物の削減に貢献しています。

NSSOL LIFE | NSSOLで働くということ



金融ソリューション事業本部
金融ビジネスエンジニアリング事業部
データエンジニアリング部

工藤 圭

Move! toward Future

個人、組織のあり方や、大切にしている価値観が変化の中で、メンバー一人ひとりがやりがいを感じ、自ら成果を生み出す「働きがいのある組織」という答えのない未来に向かって、現在の自身及び組織ができることを一歩ずつ進めています。

私は現在、自分の所属するグループで「働きがいのある組織づくり」に取り組んでいます。当社では、この「働きがいのある組織づくり」に関して、エンゲージメント向上やダイバーシティ理解浸透等を含め人事部門が牽引し、また世の中的なベストプラクティスが存在しないこの領域に早くから取り組んでいます。当該部門の皆さんは、チャットによる突如の相談にも快く答えてくださるなど現場との距離感も近く、非常に相談しやすい環境を作っています。これは、私が働く上で大切にしている「組織内外のメンバーと協力できる風土」を持つ会社であることを体現している好例であると思っています。NSSOLというバラエティー豊かなメンバーが存在する会社で組織の壁を越えて力を合わせることで、お互いの強みを活かしつつ弱みをサポートし、一人では成し得ない成果を生み出すことができると感じています。

私は、これからも当社の持つ「組織内外のメンバーと協力できる風土」を大切に、さらに深化させつつ、皆さんと一緒に「働きがいのある組織づくり」に向かって進んでいきたいと考えています。

Move! with Everyone

Act.^{*}には多様な方が在籍しています。Act.とその個性あふれるメンバーを知ってもらうことが自分のミッションの一つだと思っています。お互いを知り、理解し協力し合うことで、新たな価値を生み出すための橋渡しができたら良いですね。

入社以来ITS事業本部（現ITS&E事業本部）でインフラ系SEとして勤務してきましたが、昨年度からNSSOLの特例子会社であるAct.に出向しています。Act.は障がい者を雇用する会社で、私は業務管理、社内システム管理、広報・企画、採用などを担当しています。私は、Act.社員との関わりを通じて自分自身ともじっくり向き合うことで、自分が大切にしている「人間的な成長」を実感しています。

また、Act.へ出向するきっかけは会社のキャリア支援でした。当時「このまま今の仕事を続けて良いのだろうか」と悩んでいた時に、上司の方々がスピーディーに人事部門につないでくれました。そこで社内の様々な職種を紹介していただき、また私の性質や思いも理解していただき、結果的にAct.と出会うことができました。

私は、当社の社員の人柄と、風通しの良い雰囲気が好きです。何事に対しても真摯に向き合い、誠実で実直な人が多く、一緒に仕事をしていて安心感があります。そんなみんなと新たな価値が生み出せたら良いと考えています。

※ 株式会社Act. [P.36](#)



人事本部
人事企画部（株式会社Act.出向）

高橋 舞



ITサービス&エンジニアリング事業本部
セールス&マーケティング第一本部
エンタープライズビジネス第三部

田村 さつき

Move! to Change & Move! with Everyone

例えば、お客様とのやりとりにおいて慣習的に行われていることでも、時におかしいと感じることがあります。そんな時に不平不満を言うだけでは何も生み出しません。関係者と相談&協力しながら、お客様とより良い方向に向けた建設的な議論を交わしていきたいと考えています。

私が働く上で大切にしていることの一つに「人間的な成長」があります。業務を行う中で、自らの見識やスキルを向上させ、また他者との関わりを通じて人間的な幅を広げたいと考えています。さらに、共に働く部下の成長にも寄り添っていきたいです。そのために社内外の研修を活用しており、上司もそれを後押ししてくれます。現在はオンラインサービスで、ビジネス知識をいつでも学べる環境が社内でも提供されているので、隙間時間に日々の業務から離れた高い視点の学びや気づきを得ることができます。部下にもお勤めコンテンツを紹介しています。

NSSOLは誠実で協調性の高い社員が多いと思います。お客様に対して真摯に向き合い、できないことをあたかもできるようにみせたりするようなことはしません。また、関係者と協力関係を築いて皆で粘り強くゴールを目指していきます。こうした姿勢があるからこそ、お客様から信頼を得て、より良い変化を起こすことができているのだと感じています。

Move! toward Future

お客様の課題の本質を見据えた上で当社の価値を最大限提供することが、自身が働いていく上で大切にしている「お客様と社会への貢献」につながると捉えています。

日鉄ソリューションズでは個々の裁量の中で働くことができ、会社もそれをサポートしてくれています。自分のスキルを最大限に活かすことができるよう、比較的自由的な環境が整えられており、働きやすいです。また、在宅勤務制度によって出社するか在宅で働くかを自律的に選ぶこともできます。他に、必要なスキルを身に付けるための教育支援制度も充実しており、案件を進める上で不足を感じることは少ないです。

そういった会社で働いていく上で私が大切にしていることが二つあります。まず、私たちの仕事がお客様にとって本当の価値となり、最終的には社会全体の向上に寄与すること。次に、会社内で仕事をする際には、企業の使命や価値観を念頭に置き、全体を俯瞰して客観的に考えることです。

私たちの仕事がお客様にとっての本当の価値を産む、という高次の目標を達成するためには、組織間の知識共有とたゆまぬ努力が必要です。当社では全社共通のコミュニケーションツールを使用し、簡単にあらゆる職種や案件の人々と連絡を取ることができます。また、異なる専門分野や部署のメンバーからなるワーキンググループを組成し、様々な視点や専門知識を結集することもできます。私は、こうした仕組みを活用して「お客様と社会への貢献」を具体的なものにしていきたいと考えています。



流通・サービスソリューション事業本部
DXビジネス・イノベーションセンター

森 祐樹



代表取締役社長
玉置 和彦

社外取締役
青島 矢一

コーポレート

特別対談 ステークホルダーの共感

社外取締役の役割とは

青島 私が社外取締役として常に考えていることは、当たり前のことですが、企業の「長期的」な価値をいかに高めることができるかということです。経営陣も投資家も、ややもすると近視眼的な思考になってしまうことがあります。社外取締役はその間に入り、中長期的視点を提供することによって、企業の社会的価値の創出に貢献することが大切だと考えています。

私は研究者ですので、実務家とは異なって物事を抽象的に見る傾向があります。個別具体的な事例について

考える時も、その背後にある法則性を捉えようとしています。例えば、かつての日本の製造企業の強みの一つは、顧客ニーズに寄り添った「個別化」力にあったといえます。しかし、近年の技術進歩とともに、そうした「個別化」力の有効性は低下し、逆に「汎用化」もしくは「一般化」する力がグローバル競争において重要となってきました。企業経営では、このような大きな流れを意識して判断していく必要があります。個々の案件についても、業種を超えて適用できるような法則を意識しつつ、経営陣にアドバイスをすることが私の役割だと考えています。そうすることで、個別具体的な事象を深く把握している社内取締役と

ガバナンス

できる成長ストーリーを

相互補完的な関係を築くことができていると思っています。

玉置 当社は親会社である日本製鉄とともに上場しているということもありますので、社外取締役の役割としては、少数株主の代表としての視点でバランスの取れた判断ができているか、健全に運営できているかどうかを見てもらうことだと考えています。その上で、青島さんがおっしゃるように我々の視点が近視眼的にならないように、より普遍化して、一般化した本質的な意見をいただくことを期待しています。青島さんは、いつも本質的な問いを投げかけられ、取締役会でとても良い議論を交わすことができます。

コーポレートガバナンスのあるべき姿と課題

玉置 昨今、ステークホルダー資本主義と言われるように企業には多種多様なステークホルダーが存在しています。一部のステークホルダーの利益に偏らずに持続的な成長を担保する仕掛けがコーポレートガバナンスだと私は理解しています。外形的・形式的な体制を整えることばかり意識するのではなく、取締役会を中心に実質的な議論がなされ、その議論を踏まえて執行側が健全な運営をすることが大事だと考えています。

青島 玉置さんがおっしゃるとおり、異なる目的を持って



企業活動に関するステークホルダー間の利害をバランスしつつ、企業の長期的な成長を実現することが経営の重要な役割です。そのためには、個々の企業の状況において実質的に機能する適切なコーポレートガバナンスを常に考え抜く必要があります。しかし、自社が適切だと考えるガバナンスのあり方が、ときに、市場から要求される形式要件を満たさなくなることもあります。そうしたときには、市場に対して理由をしっかりと説明し、有効性に対する理解を得て、「正当性」を獲得することが大切です。

玉置 取締役会で実質的な議論をすることがガバナンスで大切なことですが、青島さんをはじめ社外取締役の皆さんは、当社のことを深く理解しているから適切な意見をいただけていると思います。信頼関係が成立していますので、私たちも何を言われても受け止めることができますし、オープンで実のある議論ができるようになってきたと感じます。

青島 私が就任した8年前には、社外取締役からの質問に

社内取締役が答えるという少々防御的なイメージがありましたが、最近は、社内取締役同士もお互いに意見を言い合い、フラットで双方向の議論が活発に行われるようになったと思います。私を含めてお互いに言いたいことを言えるのは、正しいと思える方向性を共有できているからだと思います。

サクセッションプランについて

玉置 社外取締役が関与するのは執行役員候補者からですが、会社としてはもっと手前からサクセッションプランを検討しています。これからはグローバルな経験が必要になってくるので、海外で経験を積ませるといったこともさらに必要になってくると思います。いずれにしても人材育成は長期的な視点で行うことが重要ですので、当社では毎年サクセッションプランを作成してPDCAサイクルを回しながら実行しています。

青島 当社のサクセッションプランは階層ごとに詳細かつ長期的な視点で策定されていると思います。今回の社長の選任については、個人の能力やスキル、また、企業の将来に対するコミットメントといったことはもちろんですが、企業の発展を支える今後の長期的なサクセッションの流れを念頭に候補者が選ばれました。そうした選考プロセスには納得性があり、私も玉置さんが適任であると判断しました。

親子上場について

玉置 親会社がいることのメリットとして、一つは安定的に経営できるということがあります。自分たちの成長プランに沿って、事業にフォーカスして安定的に会社を運営できることはメリットです。それから、私たちは親会社である日本製鉄との取引がありますので、親会社に対して自分たちが持っている価値を提供しながら、自分たちが経験を積むことができます。その経験で得られたものを別の事業に展開して、それがまた事業の成長につながり、少数株主や他のステークホルダーにも貢献できるという循環ができています。

青島 当社が上場していることの最大の便益は社会的信用の獲得です。日本でビジネスを行う上では社会的信用が極めて重要です。実際に、取引先との関係構築や優秀な人材を採用する上で上場していることが有効に働いていると感じます。特に当社の事業においては人材の質が最も重要な資産となるので上場しているメリットは大きいと思います。

親子上場に関しては、確かに少数株主の利益が毀損される危険性があります。ただそれは親会社次第とも言えます。今のところ日本製鉄が少数株主の利益を毀損するような姿勢を見せたことはありません。日本経済の基盤を支えてきた日本製鉄が、短期的に少数株主の利益を搾取する可能性は低いと思っています。また当社と日本製鉄とでは、ビジネスの内容が全く異なるため過度に干渉される可能性も低いと思います。もちろん、そうはいつても少数株主の利益が毀損される可能性はゼロではないので、取締役会では利益相反や利益損失が生じないように厳しくチェックしています。これらを総合的に考えると、現状では上場していることのデメリットよりもメリットのほうが大きいと判断しています。

企業価値について

青島 企業にとって経済的価値を追求することは大切だと思います。同時に社会的価値を生むことも大切なことです。CSRの時代では経済価値と社会価値が相反するところがありました。社会的価値を提供するには一定程度の経済的価値を犠牲にせざるを得ないと考えられていた時代です。最近ではESG投資などもあるように社会的価値を生み出すことに資本が集まる時代になりました。社会的な課題を解決することが経済的リターンにつながると考えられる時代です。したがって、経済的価値と社会的価値の追求の双方が両立することには追い風が吹いています。一方で以前よりも様々なステークホルダーのことを考慮しなければならず、企業運営の複雑性は増していると思います。

玉置 私も社会に対して価値を提供できるかどうか企業が価値を測る基準だと思います。当社のパーパスにある「ともに未来を考え」の「ともに」は様々な意味の「ともに」です。そこには社会とともに、仲間とともに、お客様とともにといった、マルチステークホルダーの意識が込められています。私たちが持つ情熱や技術、経験や知識を駆使して社会の新しい可能性に貢献することが当社の存在意義であり、当社が提供すべき価値だと考えています。

今後への期待

青島 玉置さんは非常に冷静な方であるという印象を持っています。今回の対談でも、異なるステークホルダー間の利害調整という話が出ましたが、利害対立の渦の中でも、冷静にバランス感覚を持って適切な判断をしていただきたいと思いますし、それができる方だと思います。



また、市場や社会に対して日鉄ソリューションズの成長ストーリーを伝えていくことも経営者として重要な役割になると思います。是非、強い「想い」を持って、相手の心を揺り動かし、自分たちのビジネスにステークホルダーを巻き込んでいけるような成長ストーリーをもって、企業を牽引していただくことを期待しています。

玉置 事業を行う上では、ストーリーが重要だと私も思います。会社全体にもストーリーがあるし、個人個人が動くにもストーリーが必要です。例えば営業にしても各営業担当者がストーリーを持っていないと上手くいきません。ただモノを売るだけでなく、しっかりとストーリーを語ることができると、お客様と良い関係を作ることができます。それは、ビジョンや中期経営計画についても同様で、当社が引き続き投資家をはじめとするステークホルダーと良い関係を維持できるストーリーを語り続けられるよう、心を砕いていきたいと考えています。青島さんにはそのためにも、今後もブレない率直な意見を期待しています。

コーポレートガバナンス


役員一覧



代表取締役社長
玉置 和彦

2016年4月 当社 執行役員 産業・流通SOL事業本部 流通・サービスSOL事業部長
2018年6月 当社 取締役執行役員 人事本部長
2019年4月 当社 取締役上席執行役員 鉄鋼SOL部門、営業統括本部、人事本部担当 人事本部長
2021年4月 当社 取締役常務執行役員 営業統括本部、管理本部、企画部、財務部、法務・知的財産部、人事本部、内部統制・監査部担当
2022年6月 当社 取締役常務執行役員 管理本部、企画部、財務部、法務・知的財産部、人事本部、内部統制・監査部担当
2023年4月 当社 代表取締役社長(現)

取締役会出席率 14/14




取締役
黒木 益尚

2018年4月 当社 執行役員 産業・流通SOL事業本部 流通・サービスSOL事業部長
2020年4月 当社 執行役員 金融SOL事業本部長
2021年4月 当社 上席執行役員 金融SOL事業本部長
2022年6月 当社 取締役上席執行役員(現)

取締役会出席率 14/14

担当 > デジタルSOL&コンサルティング部門、流通・サービスSOL部門、金融SOL部門、営業統括部担当



新任
取締役
東條 晃己

2020年4月 当社 執行役員 流通・サービスSOL事業本部長
2022年4月 当社 執行役員 企画部長
2023年4月 当社 上席執行役員 管理本部、企画部、財務部、法務・知的財産部、人事本部、内部統制・監査部担当
2023年6月 当社 取締役上席執行役員(現)

担当 > 管理本部、企画部、財務部、法務・知的財産部、人事本部、内部統制・監査部担当



取締役 **社外**
青島 矢一

2012年4月 国立大学法人一橋大学イノベーション研究センター教授
2015年6月 当社 取締役(現)
2018年4月 国立大学法人一橋大学イノベーション研究センター長(現)

取締役会出席率 14/14

担当 > 社外、独立

重要な兼職の状況 国立大学法人一橋大学イノベーション研究センター長/テックポイント・インク社外取締役
選任理由および期待される役割の概要 長年経営戦略論等の研究に従事しており、経営戦略分野研究の専門家としての見識に加えて、これまでの当社社外取締役の実績に基づき、当社取締役会に貴重な提言をいただくとともに、適切な監督機能を果たしていただくべく、社外取締役として招聘しております。



新任
取締役 **社外**
堀井 利江

2018年1月 ソフィアビューティカウンセリング株式会社(現 花王ビューティプランズカウンセリング株式会社)代表取締役社長執行役員
2021年6月 港区立男女平等参画センター センター長
2022年6月 EQパートナーズ株式会社 執行役員(現)
2023年6月 当社 取締役(現)

担当 > 社外、独立

重要な兼職の状況 EQパートナーズ社 執行役員
選任理由および期待される役割の概要 企業経営およびマーケティングに関する高い見識に加え、ダイバーシティ推進に関する要職を歴任しており、当社の取締役会に貴重な提言をいただくとともに、適切な監督機能を果たしていただくべく、社外取締役として招聘しております。




取締役
松村 篤樹

2019年4月 日本製鉄(株) 常務執行役員
2020年4月 当社入社 常務執行役員 鉄鋼SOL事業本部、IoT事業推進部担当
2020年6月 当社 取締役常務執行役員 鉄鋼SOL部門、IoT事業推進部担当
2021年4月 当社 取締役専務執行役員 鉄鋼SOL部門、IoT事業推進部担当
2022年4月 当社 取締役専務執行役員(現)

取締役会出席率 14/14

担当 > デジタル製造業センター、産業SOL部門、鉄鋼SOL部門、技術本部担当



新任
取締役
遠藤 竜也

2019年4月 当社 執行役員 ITインフラSOL事業本部副本部長
2020年4月 当社 執行役員 社会公共SOL事業部長
2022年4月 当社 執行役員 ITインフラSOL事業部長
2023年4月 当社 上席執行役員 テレコムSOL部門、ITサービス&エンジニアリング部門担当
2023年6月 当社 取締役上席執行役員(現)

担当 > テレコムSOL部門、ITサービス&エンジニアリング部門担当



取締役
森田 宏之

2013年6月 当社 上席執行役員 産業・流通SOL事業本部 流通・サービスSOL事業部長
2015年6月 当社 取締役上席執行役員 産業・流通SOL事業本部長
2016年4月 当社 取締役常務執行役員 産業・流通SOL事業本部長、営業統括本部長
2019年4月 当社 代表取締役社長
2023年4月 当社 取締役相談役(現)

取締役会出席率 14/14



取締役 **社外**
石井 一郎

2017年4月 東京海上ホールディングス(株) 取締役副社長
2018年10月 同社 常勤顧問
2020年6月 当社 取締役(現)

取締役会出席率 14/14

担当 > 社外、独立

重要な兼職の状況 デロイトトーマツ合同会社アドバイザー/能美防災(株)社外取締役/Terra Motors(株)社外取締役/troisH(株)代表取締役
選任理由および期待される役割の概要 豊富なグローバル経験及び企業経営に関する高い見識を有しており、当社の取締役会に貴重な提言をいただくとともに、適切な監督機能を果たしていただくべく、社外取締役として招聘しております。




新任
取締役
内藤 寛人

2021年4月 日本製鉄(株) 執行役員 経営企画部長委嘱(現)
2023年6月 当社 取締役(現)

重要な兼職の状況 日本製鉄(株) 執行役員

監査等委員



監査等委員である取締役
(常勤監査等委員)
高原 正之

2012年7月 当社 総務部長
2018年1月 当社 総務部 オフィス整備推進班長
2020年7月 当社 監査役会事務局長
2021年6月 当社 取締役常勤監査等委員(現)

取締役会出席率 14/14
監査等委員会出席率 18/18




監査等委員である取締役
(監査等委員) **社外**
星 周一郎

2017年4月 公立大学法人首都大学東京(現東京都市大学) 都市教養学部長兼法学系長(現法学部長)
2019年6月 当社 監査役(非常勤)
2021年6月 当社 取締役監査等委員(現)

取締役会出席率 14/14
監査等委員会出席率 18/18

担当 > 社外、独立

重要な兼職の状況 公立大学法人首都大学東京法学部教授
選任理由および期待される役割の概要 長年にわたりサイバーセキュリティなど情報保護等の研究に従事しており、これら法律の専門家としての知見を当社の監査に活かしていただくべく、社外取締役(監査等委員)として招聘しております。



新任
監査等委員である取締役
(監査等委員) **社外**
藤田 和弘

1997年5月 藤田公認会計士事務所設立(現)
2013年10月 ケネディクス・プライベート投資法人 監督役員(現)
2014年5月 東京共同会計事務所 パートナー(現)
2021年6月 大豊建設株式会社 社外取締役(現)
2023年6月 当社 取締役監査等委員(現)

担当 > 社外、独立

重要な兼職の状況 藤田公認会計士事務所 代表 東京共同会計事務所 パートナー 大豊建設(株) 社外取締役 ケネディクス・プライベート投資法人 監督役員
選任理由および期待される役割の概要 豊富なグローバル経験および企業経営に関する高い見識と、長年の公認会計士としての豊富な経験と財務・会計に関する専門的な見識を当社の監査に活かしていただくべく、社外取締役(監査等委員)として招聘しております。

取締役会の構成 (スキル・マトリックス)

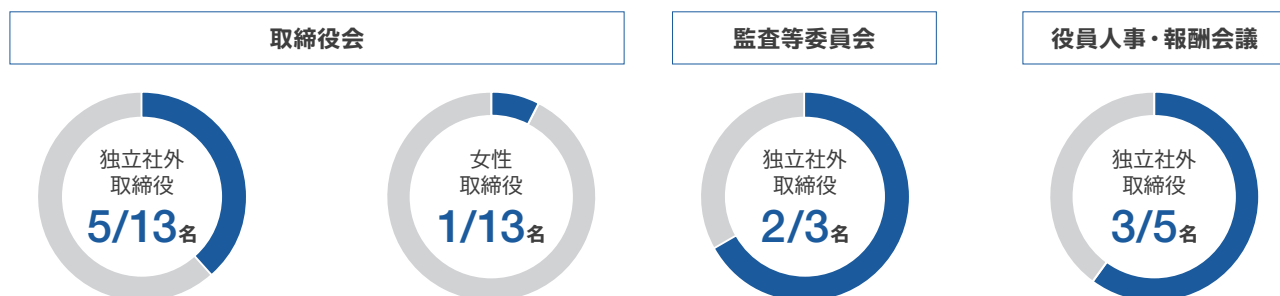
	事業 マネジメント	営業・ マーケティング	技術・ 研究開発	グローバル	会計・ ファイナンス	法務・ リスク マネジメント	人事・労務・ 人材開発	ESG / SDGs	専門性を発揮できる事業領域		
									アプリケー ション	ITインフラ	顧客業種
業務執行 取締役	玉置 和彦	●	●		●	●	●		●	●	流通・サービス、 鉄鋼
	松村 篤樹	●		●					●		産業、鉄鋼
	黒木 益尚	●	●						●		流通・サービス、 金融
	遠藤 竜也	●		●						●	公共公益
	東條 晃己	●	●		●	●			●		産業、 流通・サービス
非業務執行 取締役	森田 宏之*	●	●		●				●		
	青島 矢一			●	●				●		
	石井 一郎	●			●				●		
	堀井 利江	●	●				●	●			
監査等委員 である 取締役	内藤 寛人	●	●				●	●			
	高原 正之		●						●		
	星 周一郎								●		
	藤田 和弘	●			●						

* 取締役相談役は、業務執行取締役に準じた位置づけ

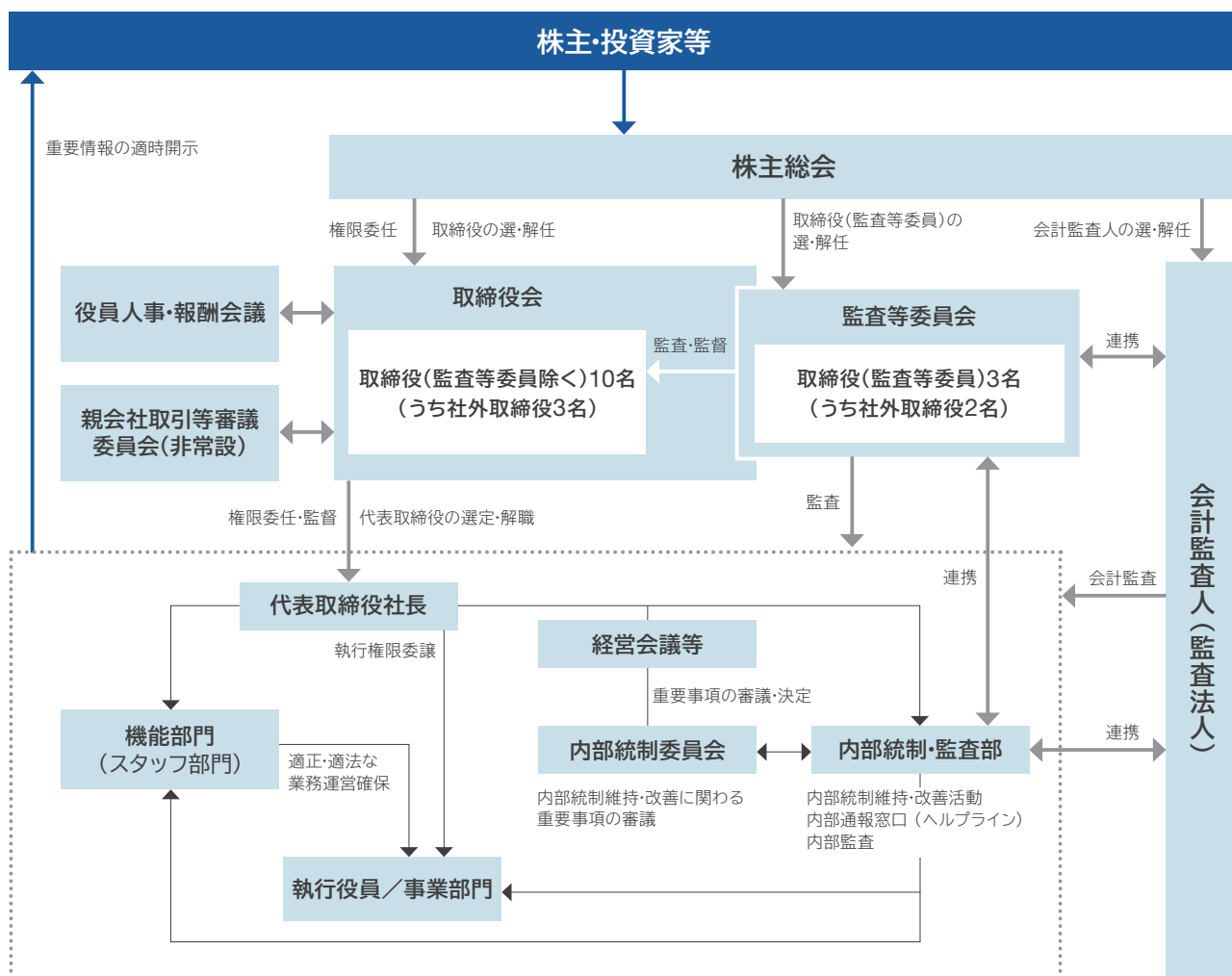
コーポレートガバナンス体制

当社は、企業理念の下、株主や取引先をはじめとするすべてのステークホルダーの負託と信頼に応えて、当社グループの健全で持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を図るため、当社グループの事業に適したコーポレートガバナンスの仕組みを整えています。

機関設計	監査等委員会設置会社
取締役の人数	13名
取締役の任期	1年（監査等委員は2年）
任意の委員会	役員人事・報酬会議
報酬制度	①固定報酬 ②業績連動報酬（短期・中長期）



コーポレートガバナンス体制の概要



取締役会・経営会議

当社は、取締役会における審議事項を重点化し、経営方針の策定等の議論をより充実させることを目的として、定款において、重要な業務執行（会社法第399条の13第5項各号に定める事項を除く。）の決定の全部又は一部を取締役に委任することができる旨を定めています。

当社においては、すべての取締役がそれぞれの役割・責務を適切に果たすことで、経営環境の変化に応じた機動的な意思決定を行うとともに、取締役会における多角的な検討と意思決定の客観性・透明性を確保しています。

少数株主保護の観点から、親会社との取引につきましては、市場価格等を参考に合理的に決定しており、また、取締役会における独立社外役員の数割合が、3分の1以上を満たすに必要な数の独立社外役員を置くことで、同社からの一定の独立性が担保されているものと考えています。

親会社との重要な取引・行為については、その発生の都度、独立社外取締役全員で構成される「親会社取引等審議委員会」を設置し、審議・検討を行い、その結果を踏まえ取締役会にて決定します。

業務執行につきましては、所定の決裁権限ルールに基づき、業務を担当する執行役員以下に執行権限を委譲し、意思決定の迅速化に努めています。重要なものにつきましては、社長を

はじめとする経営層がメンバーとなる経営会議にて審議・決定を行うこととしています。

監査等委員会

当社の監査等委員会は、常勤の監査等委員である取締役1名、及び財務・会計に関する相当程度の知見を有する1名を含む社外取締役2名から構成されています。また、監査等委員会の職務を補助する専任組織として監査等委員会事務局（2名）を設置し、監査等委員会の職務執行のサポートを行っています。監査等委員会は、年度の監査方針・監査計画に従い、取締役の職務執行の適法性・妥当性の観点から監査を実施しており、内部監査部門と緊密な連携を図りながら、計画的に日々の監査活動を進めています。また、取締役会や経営会議への出席、社内会議資料の閲覧や各部門担当者による報告等を受け、社内状況の把握に常時努めるとともに、監査計画の重点監査項目に基づくチェックシートを用いた書面審査及び実地調査を実施し、監査の質の向上に努めています。

取締役会の実効性評価

取締役会では、法令やコーポレートガバナンス・コード要求事項、経営の基本方針と進捗、特に重要な案件、リスクマネジメントの状況について重点的に審議・監督をしております。

当社は、取締役会出席者から取締役会の運営等に関する評価や意見を聴取の上で、取締役会において定期的に取締役会の実効性について分析・評価を行い、今後の取締役会の運営改善等に反映させることとしています。

取締役会から指示を受けた取締役会事務局が第三者機関の助言を受けながら、取締役会へ付議・報告された案件数や審議時間・各役員の出席率等の定量的な分析に加え、取締役会へのアンケート・ヒアリングに基づく定性的な分析を行いました。その分析結果及び第三者機関からの報告を踏まえ、取締役会で実効性の評価・取り組むべき課題等について審議を行いました。

当社の取締役会は、会社法及び社内規程に基づいて取締役会に付議・報告された各議案が適切な議事運営により議論され、コーポレートガバナンスの要請を踏まえた機能発揮がなされていること、及び昨年度抽出された実効性向上に資する施策に取り組まれていることが確認できたことから、取締役会の実効性が確保されていると判断いたしました。なお、第三者機関からもこれらに加え評価すべき事項として、取締役会の運営面の工夫が継続的に採用されていることなどが挙げられており、当社取締役会は実効性があるものと評価されております。

評価項目	2021年度	2022年度
取締役会への付議・報告件数	101件	76件
平均審議時間	20分	20分
出席率	98.6%	99.5%
取り組むべき課題・改善策	サステナビリティ経営の推進や取締役会の監督機能の強化に資する施策への取り組み	

取締役報酬制度

1 報酬決定の方針

a. 取締役（監査等委員である取締役を除く。）

社外取締役を除く取締役の報酬は、各取締役の役割と職責に応じて予め定められた役位別の固定報酬と業績連動報酬から構成されます。業績連動報酬は、短期業績連動報酬及び中長期業績連動報酬から構成し、短期業績連動報酬は、当事業年度の親会社の所有者に帰属する当期利益及び対前年度の親会社の所有者に帰属する当期利益成長率に連動します。中長期業績連動報酬は、譲渡制限付株式報酬及びサステナビリティ経営の実現に向けたマテリアリティへの取り組みの評価に対応した中長期業績連動報酬（金銭）により構成します。加えて、代表取締役社長による取締役ごとの評価を加味（各役位別報酬金額の5%の範囲内）して、実際の支給額を算出しています。

なお、固定報酬、業績連動報酬（金銭：短期・中長期）、業績連動報酬（譲渡制限付株式）の割合は、業績連動報酬が最大の場合で凡そ5:4:1となります。

取締役報酬イメージ



株主との対話

当社は、株主の皆様や投資家の方々などに対して、当社のIR基本方針（フェア・ディスクロージャー・ルールの遵守他、情報開示の基準・方法を定める）に従い、東京証券取引所への適時開示はもとより、プレスリリース、四半期ごとの決算説明会あるいはホームページ等を通じて適時適切な情報開示を行っております。

■ IR体制

管理本部・財務部管掌取締役の統括のもと、管理本部サステナビリティ推進部内に設置した広報・IR室が関連部門との連携のもと対応にあたっています。

■ 対話の方法

株主との対話は広報・IR室が中心となって対応する他、代表取締役または管理本部・財務部管掌取締役による四半期ごとの決算説明会の実施、合理的な範囲で、取締役、執行役員が国内外の投資家やアナリストとの面談等に対応しております。

社外取締役の報酬については、固定報酬のみとしています。

- 取締役の報酬限度額：年額350百万円以内（うち社外取締役は年額35百万円以内）
- 社外取締役を除く取締役に対する譲渡制限付株式の付与のために支給される報酬総額：年額25百万円以内、発行又は処分される当社の普通株式の総数：年17千株以内

b. 監査等委員である取締役

監査等委員である取締役の報酬は、経営に対する独立性、客観性を重視する観点から固定報酬としています。

- 監査等委員である取締役の報酬限度額：年額54百万円以内

2 報酬決定の手続き

取締役の報酬については、透明性・客観性の向上の観点から代表取締役社長（玉置和彦氏）、社内取締役（1名：東條晃己氏）と独立社外取締役（3名：青島矢一氏、石井一郎氏、堀井利江氏）からなる「役員人事・報酬会議」で審議の上、取締役会の決議により決定いたします。

なお、監査等委員である取締役の報酬決定の方針及び各監査等委員である取締役の具体的な報酬の額については、監査等委員である取締役の協議により、決定しています。

■ 社内へのフィードバックの方策

対話において得られた内容については、必要に応じて取締役会等にフィードバックを行い、各施策に反映させております。

<2022年度における株主との対話の状況>

当社の2022年度における株主との対話の状況は以下のとおりです。

主な対応者	代表取締役社長、管理本部・財務部管掌取締役・執行役員、広報・IR室長等
株主の概要	国内外機関投資家
対話の内容	決算、事業戦略（中期事業方針の進捗、コーポレートガバナンスに関する事項、資本政策等）
フィードバックの実施状況	四半期ごとに取締役会に対してフィードバックを実施

内部統制システム

当社は、企業理念に基づき、企業価値の継続的な向上と社会から信頼される企業の実現を目指しています。また、関連法を遵守し、財務報告の信頼性と業務の有効性・効率性を確保するため、以下のとおり内部統制システム（業務の適正を確保するための体制等）を整備し、適切に運用するとともに、企業統治を一層強化する観点から、その継続的改善に努めています。

内部統制・監査部の設置

内部統制・監査部を設置し、コンプライアンス事案対応、ヘルプラインの運用、内部統制に関する基本方針及び年度計画の策定、内部統制システムの水準維持・向上に関する施策の立案、実行を行っています。

また、取締役会に、内部統制に関する年度計画（内部統制計画）の策定・実行状況や、セクハラ・パワハラ等の人権侵害などのESGリスクも含むリスク管理に関する事項を定期的に報告しています。

リスクマネジメント体制

当社は、自立的内部統制を基本とした内部統制システムを構築・整備しています。

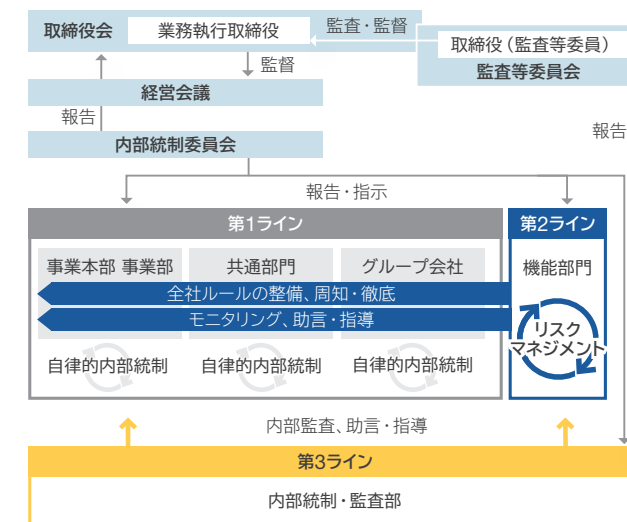
各部門長は、各部門の自立的内部統制システムを整備するとともに、法令及び規程の遵守・徹底を図り、業務上の法令違反行為の未然防止に努めます。また、法令及び規程遵守のための定期的な講習会の実施やマニュアルの作成・配布等、社員に対する教育体制を整備・充実し、法令違反のおそれのある行為・事実を認知した場合、速やかに内部統制・監査部長に報告します。

内部統制・監査部長は、当社グループ全体の内部統制システム

の整備・運用状況を確認し、各部門における法令及び規程遵守状況を把握・評価するとともに、法令・規程違反の防止策等の必要な措置を講じます。さらに、これらの内容については、内部統制委員会に報告するとともに、重要事項については、経営会議及び取締役会に報告します。また、業務遂行上のリスクに関する相談・通報を受け付ける内部通報制度を設置・運用します。

経営に重大な影響を及ぼす事態が発生した場合には、会社に対する損害・影響等を最小限にとどめるべく、社長を本部長とする「危機対策本部」を招集し、必要な対応を図ります。

社員は、法令及び規程を遵守し、適正に職務を行う義務を負います。法令違反行為等を行った社員については、就業規則等のために従い厳正な処分を行います。



ヘルプライン

当社は、2003年にコンプライアンスデスクを設置、2006年4月には公益通報者保護法の施行を踏まえてヘルプラインとして整備し、新たに社外窓口も設置しました。2008年4月からはハラスメント等の人権侵害も含めた相談・通報を受け付ける

窓口として、運用を続けてきました。現在、ヘルプラインでは当社グループの業務に従事する者及びその家族からの通報・相談を受け付けており、本人が承認しない限り匿名が担保される等、そのプライバシーは保護されています。

グローバル・ビジネス・コンダクト (NSSOLグループ行動規範)

2015年4月、当社グループは「グローバル・ビジネス・コンダクト」(GBC)を制定しました。企業理念とともに、社員の一人ひとりが心にとめておかなければならない、「グローバルに共通する行動規範」です。

日鉄ソリューションズ株式会社及びその子会社（以下「NSSOLグループ」といいます。）の全ての役員（取締役、監査役及びこれに準ずるもの）及び社員（社員、嘱託社員、派遣社員、臨時雇用社員及びこれらに準ずるもの）をいいます。）は、以下の行動規範を遵守します。

1 人権を尊重するとともに、法令・規則を遵守し、高い倫理観をもって行動します。社会的に有用で良質なサービスを開発・提供し、お客様の満足と信頼を獲得します。

2 公正かつ自由な競争ならびに適正な取引を行い、政治・行政・取引先等との健全かつ正常な関係を保ちます。

3 知的財産権を保護、尊重し、革新的な技術・ソリューションなどを通じて新しい価値を創造します。

4 広く社会とのコミュニケーションを行い、企業情報を積極的かつ公正に開示するとともに、各種情報の保護・管理を徹底します。

5 安全・健康で働きやすい職場環境を実現するとともに、従業員の人格と多様性を尊重します。

6 社会の一員として、積極的に地球環境保全や地域・社会に貢献します。

7 反社会的勢力や団体とは一切の関係を持たず、不当な要求に対しては、断固たる態度で臨みます。

8 各国・地域の法令を遵守し、各種の国際規範、文化、慣習等を尊重して事業を行います。

9 本規範を遵守し、その確実な実行に向けた体制を確立するとともに、本規範に違反する事態が発生したときは、迅速に原因究明と再発防止に努め、的確に説明責任を果たします。



最先端のテクノロジーと深い業務知見に裏打ちされた総合力によって、日鉄ソリューションズは、お客様のシステムのコンサルティング、システムインテグレーション、ITサービスを通じて、お客様にとって真に価値のある情報システムを提供しています。

2023年度に、顧客・マーケットの変化を的確に捉え、当社の中期的な事業戦略を踏まえた取り組みを一層加速するべく、事業本部組織の改正を実施しました。

<デジタルソリューション&コンサルティング本部の設置>

コンサルティングを担うDX&イノベーションセンターとデジタルテクノロジー&ソリューション事業部を統括する組織を設置し、幅広い顧客のDXニーズを取り込み、全社でのDX対応力の強化を図りつつ、上流コンサルから水平ソリューションの企画・導入・拡販までを、全社レベルでより機動的に対応・実行、タイムリーに市場へ提供することで、事業規模拡大を図ります。

<ITサービス&エンジニアリング事業本部の設置>

旧ITインフラソリューション事業本部、旧社会公共ソリューション事業部の両事業を統合・再編することにより、戦力運用の弾力化・最適化及び顧客基盤とソリューション・カバレッジの拡大により、官公庁領域を含むITインフラ領域全体の事業成長の加速を狙います。加えて、データマネジメント、コミュニケーション&コラボレーション、セキュリティ、ITガバナンス等の領域へ事業を拡げ、総合ITサービスとITエンジニアリングの提供を目指していきます。

ビジネスソリューション

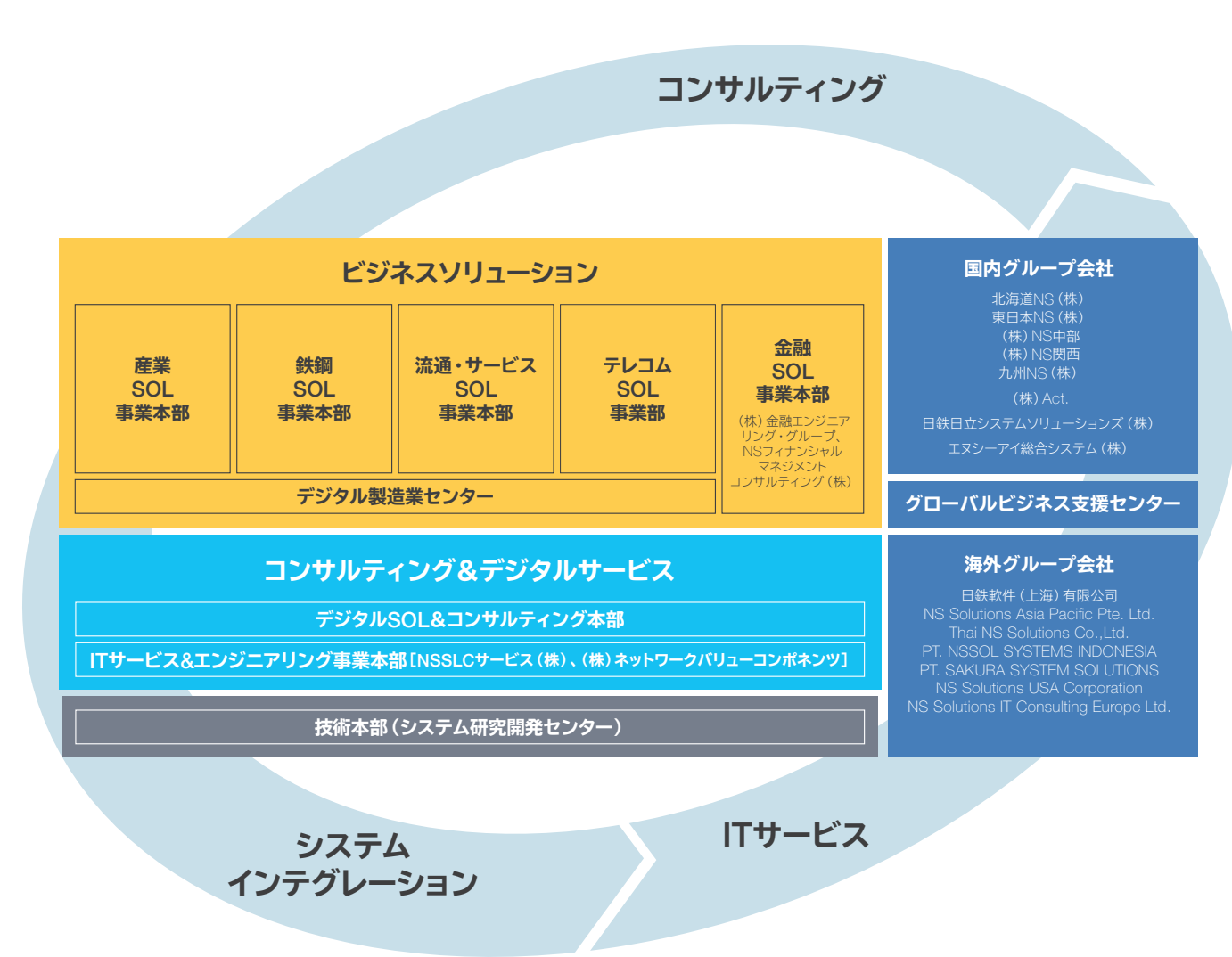
- デジタル製造業センター** P.56
プロセス横断的に業務を変革することでお客様の競争力を強化する、データドリブン経営実現のためのソリューションについて事業化を推進しています。
- 産業ソリューション事業本部** P.57
製造業分野及び運輸分野を中心に、多くのお客様のバリューチェーン構築を支えています。
- 鉄鋼ソリューション事業本部** P.63
日本製鉄グループ向けに、業務領域全般において企画、構築、運用管理を含め、同グループのDXを支えています。
- 流通・サービスソリューション事業本部** P.58
デジタルプラットフォームを中心に、最新のインターネットサービスの企画・開発等に資するソリューションを提供しています。
- テレコムソリューション事業部** P.59
通信事業者を中心にソリューションを提供しています。また、エンタープライズ5Gビジネスに取り組んでいます。
- 金融ソリューション事業本部** P.60
メガバンク・大手証券会社を中心に、金融工学等の業務知見を活かしたソリューションを提供しています。

コンサルティング&デジタルサービス

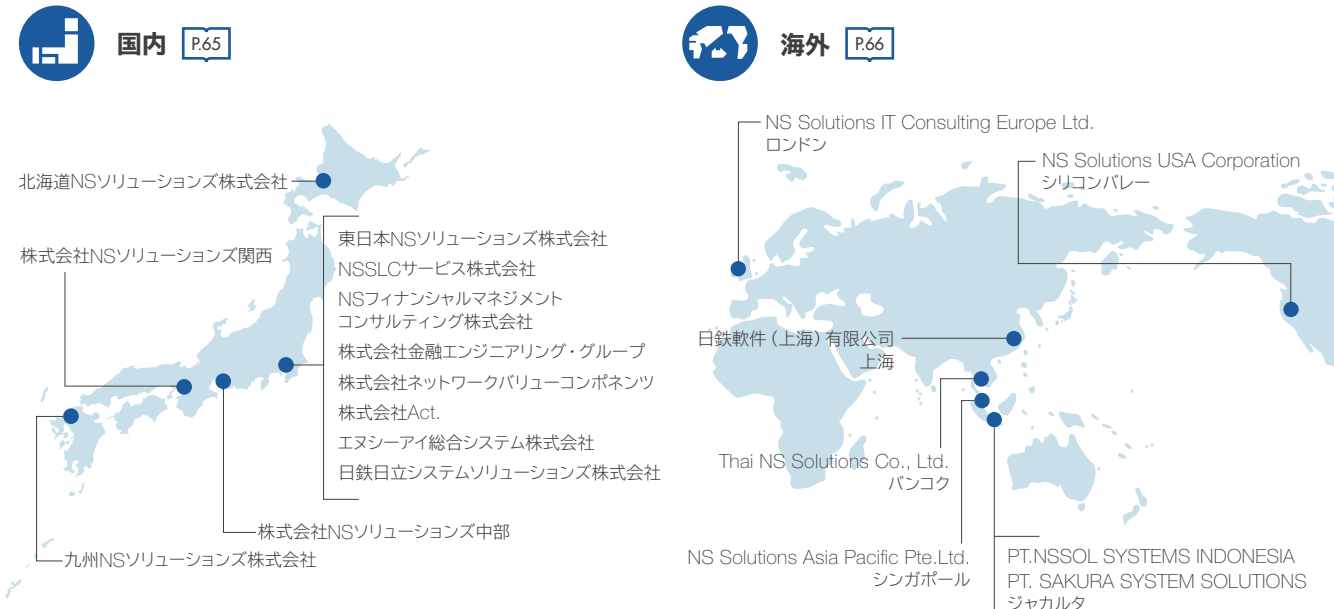
- デジタルソリューション&コンサルティング本部** P.55
コンサルティングセンターとソリューション事業部で構成され、データサイエンス、AIソリューション等を上流から運用まで一貫して提供しています。
- ITサービス&エンジニアリング事業本部** P.61
幅広いお客様向けに、長年蓄積してきたノウハウ・資産に基づく先進のITサービス・システム構築・安定運用を提供しています。

技術本部

- 技術本部** P.64
当社競争力の源泉の一つである「技術力」の維持、向上を担う企画推進部門です。IT設備の強化、ITガバナンスの強化等を推進しています。
- 技術本部 システム研究開発センター** P.9
Slerとしては稀有な存在の研究開発拠点です。ITに関する最先端の研究とビジネス適用の実践に取り組んでいます。



グループ会社





執行役員
デジタルソリューション&
コンサルティング本部長

法兼 尚志



デジタルソリューション&コンサルティング本部

対象分野／特徴

当本部は、コンサルティングを担うセンターとソリューション事業部から構成され、上流コンサルティングから、ソリューションの提供、運用までを含む一貫したサポートを業種横断的に提供しています。DX&イノベーションセンターでは、市場・テクノロジーの変化が激しく不確実性が增大するビジネス環境の中で、お客様のDX変革をデジタルデータの観点から、新ビジネスの企画構想、及びデータ活用・システム設計・デザインの力等を結集し、お客様のビジネス・組織改革を専門的に支援しています。デジタルテクノロジー&ソリューション事業部では、データサイエンス・機械学習を活用したAI、データの全社資産化・データ活用を促進する統合データマネジメントプラットフォーム、働き方改革や業務効率化につながる文書管理・ワークフロー、BtoB/BtoC取引を加速する電子契約、内製化を支援するエンタープライズBPM・ローコードプラットフォームといったソリューションを主な事業対象としています。

DX&イノベーションセンター

ビジネスイノベーション&コンサルティング部

「企画・構想支援フェーズ」を中心に、お客様のビジネスイノベーションを狙いとしたDX推進を実現

アーキテクチャ&コンサルティング部

企業全体のアーキテクチャに関する企画・構想とアーキテクチャ設計技術の案件適用でお客様のDXを実現

データテクノロジー&コンサルティング部

データ活用全体の企画・構想、データ活用プロセスとスキームの整備、全社的な組織能力の強化を推進

データマネジメントプラットフォーム推進部

「統合データマネジメントプラットフォーム」を軸としたデータマネジメント高度化で、お客様のパフォーマンスを向上

デジタルテクノロジー&ソリューション事業部

電子契約サービス

電子契約サービス「CONTRACTHUB」は、社員1000人以上の企業でのシェアNo.1を6年連続獲得。大企業に適した機能へ日々進化。業務の電子化を支援

ローコードプラットフォーム導入支援

困難を伴うBPM・ローコードプラットフォーム導入に対し、改善のコンサルティングからツール選定・導入、お客様自身で拡張・改善できるまでを丁寧に支援

AI活用支援及びシステム導入支援

AIプラットフォーム「DataRobot」は導入実績国内No.1。新規AIソリューションのテーマ創出、モデル開発・運用、人材育成、システム連携等、一貫して支援

統合データマネジメントプラットフォーム

データドリブン経営に向けた、データガバナンスツール「Talend」とクラウドデータプラットフォーム「Snowflake」を核に「DATAOPTERYX」としてソリューションを展開

※ 取り扱いソリューション P.24

市場環境分析と戦略

成長機会

- 企業のDX拡大による、上流コンサルティング、及び社内プロセス内製化によるIT化推進支援サービスへのニーズの高まり
- 労働力人口減少を背景とした底堅いAI活用・内製化、AI運用・システムインテグレーションのニーズの高まり
- 脱ハンコにとどまらず、BtoB/BtoC取引全体の電子化に関するニーズの高まり

中期的な脅威

- 企業戦略・DX戦略の企画・策定を得意とするコンサルティングファームのSI領域への侵食
- AIプラットフォーム間の競争激化、AI/DXコンサルティング提供者との競争激化
- BPM市場への近接ソリューション（ERP、グループウェア、ワークフロー等）の参入による競争激化
- 電子取引領域への新規参入ならびに既存の競合企業の活動活性化による競争の激化

事業活動のポイント

当本部は、インテグレートならではの多岐にわたるコンサルティング・サービス、および最新のデジタルテクノロジー、デジタルワークプレースを軸としたソリューションを提供し、お客様の課題解決に取り組んでいます。

- 中期的な企業戦略・IT戦略の立案、新規事業の共創等の検討を支援し、必要な場合は新ソリューション開発も行うなど当社の強みを活かした包括的なサービスを提供しています。
- 100社以上のDataRobot導入支援で得られた知見を強みとして、新規AIソリューション開発も含めたAIの社会実

Interview

DX&イノベーションセンター
データテクノロジー&コンサルティング部

小山 大河

私は2022年にキャリア入社し、新規ソリューション開発を担当しています。当部はお客様との距離も近く、顧客と技術をつなぐHUBの役割を担っています。社内のスペシャリストを束ね未開拓領域を切り拓き、新ビジネスの確立を目指しています。常にチャレンジ精神を持って、新しいソリューションの創出に取り組んでいます。

DX&イノベーションセンター
ビジネスイノベーション&コンサルティング部

角田 龍二

私はBPMやAIを軸とした業務高度化ソリューションの企画・導入コンサルを担当しています。課題解決が困難な場面でも、お客様とともにチャレンジし、競争力向上に貢献してきました。多様なバックグラウンドを持つメンバーと互いに貢献し合い、高め合うことで成長を実感しています。

デジタルテクノロジー&ソリューション事業部
アプリケーションサービス第二部

有光 翔理

私はCONTRACTHUBのプロジェクトマネジャーとして、お客様により良いサービス提供ができるよう、SE・営業が一体となり、開発・運用に取り組んでいます。フラットでリモートでも相談しやすい雰囲気の中、当事者意識を持ち、プロフェッショナルとして業務を遂行するため、日々学び続けています。

デジタルテクノロジー&ソリューション事業部
AIソリューション部

高橋 理子

私はAI・機械学習他の提案・導入を担当しています。お客様の要望には、誠実に粘り強く応え、信頼関係を築いています。業務の自由度は高く、上司に相談をしながらも自ら戦略を考え、尊敬する上司・同僚とお客様に新しいサービス・価値を提供できた時、達成感を感じます。



参与
デジタル製造業センター所長
IoTソリューション部長

戸田 智



デジタル製造業センター

対象分野／特徴

当センターは、産業分野を対象に、現場（Edge）から企業（Enterprise）レベルまでのデータを活用し、プロセス横断的に業務を変革することで競争力強化を果たす「データドリブン経営」実現のためのソリューションについて事業化を推進しています。また、サステナビリティ経営実現に向けて物流問題、カーボンニュートラル等の社会課題に対応するソリューションの事業化にも取り組んでいます。主な取り組み領域は次の通りとなります。

- 製造業等の現場のデジタル化及びIoT*技術を活用したスマートファクトリー・ソリューション
- 散在するデータを適時適切に収集・蓄積・分析し、得られたインサイトを生産最適化・製販連携等のオペレーションへと迅速に反映するためのデータ分析・利活用・ソリューション（Sol・SoE・SoR+）*
- 物流問題、カーボンニュートラル、品質トレーサビリティ実現のためのサプライチェーン・トレーサビリティ・ソリューション

※ Sol (System of Insight) : インサイトを分析するためのシステム (例: ビジネスインテリジェンスシステム等)
SoE (System of Engagement) : ユーザーと連携するためのシステム (例: CRM, SNS等)
SoR (System of Record) : 記録のためのシステム (例: 会計, 受発注管理, 製造管理システム等)
SoR+ : 従来のSoRとSol, SoEの組み合わせ、昨今ではAI技術を駆使するなどして、データドリブン経営・オペレーションの実現を目指すシステムの新しい概念

スマートファクトリー・ソリューション

ヒトや設備、操業、環境などのモノづくりに関するあらゆる情報が、一つのIoT*プラットフォーム上で、高度に連携・協調することにより、製造現場等のDXを推進するコンセプトを具現化したソリューション及びプラットフォームサービスです。

- 実現例として、安全DX（安全見守りくん）、操業高度化DX、設備監視・点検高度化DX等があります。

※ IoT: Internet of X (X=things, human etc)
当社の登録商標

データ分析・利活用・ソリューション

EdgeからEnterpriseレベルまでのデータの収集、ガバナンス/マネジメント、利活用と既存の基幹系システムとの連携によりサイバー・フィジカル・システムを実現し、生産・物流の見える化や予実対比、計画変動への追従等、データドリブンでアジャイルで最適化を促すオペレーション変革を行います。

サプライチェーン・トレーサビリティ・ソリューション

現品管理を中心に物流状況の見える化、品質トレーサビリティ、カーボンフットプリント情報の付与等を行いサステナビリティ経営の実現を支援いたします。

市場環境分析と戦略

成長機会

- 少子高齢化による熟練技術者の世代交代に伴うオペレーション力強化ニーズの拡大
- デジタル化の加速によるデータ活用ニーズとデータガバナンスに対するニーズの拡大
- IoT向けエッジデバイスのさらなる普及や精度向上に伴う適用領域の拡大

中期的な脅威

- 大規模ITプラットフォームによる産業分野への本格進出
- OT*ベンダーの台頭による競争激化
- データ利活用領域のデジタル人材の獲得の競争激化

※ OT (Operation Technology) とは主に製造業等で利用されるハードウェア（装置・設備）の制御、監視技術です。

事業活動のポイント

当センターの強みは、日本製鉄や産業分野を代表する有力なお客様との共創フィールドを有すること、現場（Edge）から企業（Enterprise）までの多層的・広範かつAI、ML、IoT等の先進的なソリューションやIT知見を有することにあります。また、日鉄テックスエンジン等との協業を通じてIT/OT連携によるサイバー・フィジカル・システムを構築する体制も整えています。

当センターでは、これらの強みを掛け合わせ、他社にない新たな事業創出に取り組んでいきます。

Interview

テクノロジCoE
小林 尚司

私は、製造業向けのデータ利活用案件の提案・実行を主に担当しています。データドリブんに変革していこうとするお客様のニーズに、デジタル製造業のCoEとして、ALL NSSOLで価値提供する（Move! with Everyone）というチャレンジングな企画・案件を主導できる魅力的な職場です。お客様のよきパートナーであり続けるため常に自らを変えていきたいと考えています。

IoTソリューション部
スマートファクトリーGr.
森 千鶴

私は、IoT/IoH技術等を活用して製造業の課題解決に取り組んでいます。実現現場でのPoCを通して、効果検証や改善点の洗い出し、機能改修を実施しながら、新規の技術/手法を用いたソリューションの実用化及び導入に向けて邁進しております。DX等のイメージとは反対に地味な作業も多いですが、最新技術による製造業界の業務効率化・プロセス改善に携われることに非常に面白さを感じています。



執行役員
産業ソリューション
事業本部長
吉田 利昭

対象分野／特徴

当事業本部は、グローバルに事業展開する大手製造業のお客様のDXの取り組みについて、様々なテーマに関し企画・構想段階から構築・運用まで支援を行っています。

自動車・電機・精密機械・産業機械・素材製造業、食品業等のお客様に向けて、グローバルな生産・物流管理、設計情報管理、スマートファクトリーやデータ分析・利活用基盤に関するソリューションを、運輸業のお客様に向けて、輸送・運行、設備・資材管理システムといったソリューションを提供しています。



産業ソリューション事業本部

ワンストップのDX支援

お客様のDXへの取り組みについて、企画・構想段階から実行、運用までワンストップで支援しています。DXの課題にお悩みの製造業のお客様に対して、当社の提供するソリューションやサービス、ノウハウを集約した統一ブランド「PLANETARY」の下、お客様の課題解決に向けて伴走します。

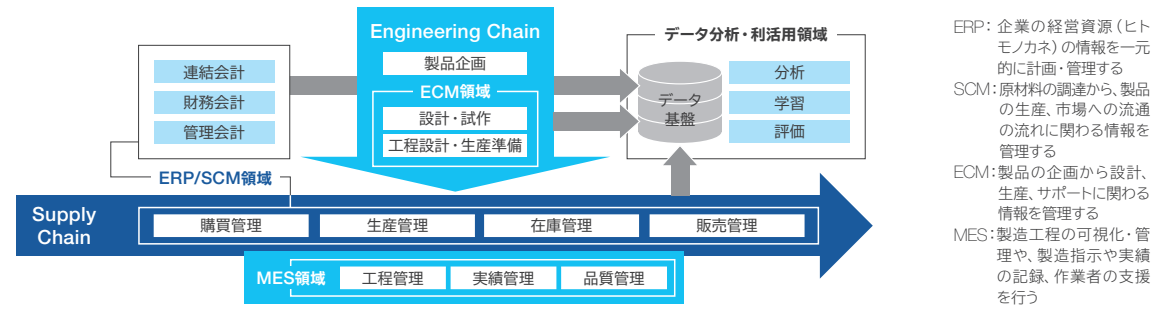


製造業のDXニーズ対応

データ利活用領域を中心に製造業のDXニーズは旺盛であり、データ分析・利活用基盤、グローバル設計情報管理、設計・製造連携、スマートファクトリー、品質管理・トレーサビリティ強化でも高い評価をいただいています。

「ERP」「SCM」「ECM」「MES」等

当社は従来から、ERP (Enterprise Resource Planning)、SCM (Supply Chain Management)、ECM (Engineering Chain Management)、MES (Manufacturing Execution System) といった領域で、多くのお客様のバリューチェーン構築を支えてきています。



ERP: 企業の経営資源(ヒトモノカネ)の情報を一元的に計画・管理する
SCM: 原材料の調達から、製品の生産、市場への流通の流れに関わる情報を管理する
ECM: 製品の企画から設計、生産、サポートに関わる情報を管理する
MES: 製造工程の可視化・管理や、製造指示や実績の記録、作業者の支援を行う

市場環境分析と戦略

成長機会

- データの活用を軸として経営管理が高度化、事業環境変化に対する適応力へのニーズが顕在化
- SDGs対応に係るサプライチェーン再構築、廃棄ロス削減、省人化等、社会課題解決ニーズの高まり
- リモート化、自動化等、新たな業務プロセスに対応するIT需要の拡大

中期的な脅威

- 国内産業構造の変化やグローバルでの事業構造の変化に対応する、お客様のIT投資に対する姿勢の変化
- データ利活用を担うデジタル人材の不足によるお客様のIT投資に対する姿勢の変化

事業活動のポイント

当事業本部は、お客様の経営課題・業務課題を起点に、これまで培った多くの経験と専門知識をもって、バリューチェーンを俯瞰する全体最適の視点で課題解決を提案し、運用も含めた総合的なIT実現手段(システム・サービス)を提供していきます。

「PLANETARY」ブランドの下、お客様の情報化投資ニーズをしっかりと具現化し、その先にある社会課題解決に資するサービスを提供していきます。また、多様かつ高度な人材育成に努め、お客様からの期待に応えていきます。

Interview

営業本部 営業第三部
黒澤 恭子



私たちは、主に製造業のお客様のDX推進に関するお手伝いをしています。お客様の社内システムはもちろん、ビジネスへのIT活用等も含め、様々な課題にお客様の一員となって向き合い、ソリューションの提案・提供に日々取り組んでいます。製造業のお客様はグローバル化が進み、海外とのコラボレーションもとても増えており、活躍できるフィールドは世界に広がっています！日本の製造業の成長を支える、やりがいのある職場です！

産業ソリューション第二事業部
システムエンジニアリング第三部
魚本 礼之



当部ではSCM・ERPに関わるソリューションエンジニアリング、SCMに関わるDX実現に向けた企画・構想を担当しています。コアソリューションの柱としてSAPに取り組んでおり、事業成長を通じてチャレンジと自己成長を実現できる職場です。お客様のファーストDXパートナーとして、重要な基幹システムのデータ最大活用による経営の高度化を実現していきます。



執行役員
流通・サービスソリューション
事業本部長
有澤 徹

対象分野／特徴

当事業本部は流通・サービス分野に注力しており、プラットフォーム等のインターネットビジネス、小売・アパレル・百貨店等の流通業から、航空会社や旅行代理店、さらにヘルスケア・ライフサイエンス分野まで、ネットとリアル両面において最新テクノロジーを取り入れたソリューションを展開しています。企画段階からお客様に関わり、開発、構築から運用まで対応できるプロダクト開発力が強みです。



流通・サービスソリューション事業本部

プラットフォーム支援

日本有数のプラットフォームのプロジェクトに、事業創出をサポートする高度ITプロフェッショナルが参画し、企画・構想からシステム開発まで支援しています。ここで培った電子商取引や各種コンシューマ向けサービスの開発力、プロダクトマネジメント力と、豊富な業務知見が特徴です。

ネットビジネス領域

これまでのビジネスの中で蓄積したマッチング技術・HRテック・予約サイト・ポイント管理・ECモール構築等のノウハウを保有しています。特に人材系や旅行業サイト構築では他社を圧倒する実績を誇っており、これらを活かした当社独自のお客様へのサービスを検討しています。

小売・ヘルスケア領域

国内最大手の小売業のお客様に、ネットを活用した販売チャネルの拡充・在庫最適化・物流可視化等のソリューションを提供し、過剰在庫による廃棄ロスの削減など社会課題の解決につながっています。ヘルスケア分野では、20年にわたる製薬業界知見を基にリアルワールドデータ分析、がんゲノム領域へ進出しています。

市場環境分析と戦略

成長機会

- ライフスタイルの変化に伴うオンラインサービスへのシフト加速、デジタル技術によるビジネスモデルの変革
- 廃棄ロス削減やサプライチェーン再構築、自動化、省力化、医療データ活用等社会課題への対応ニーズの高まり

中期的な脅威

- IT人材不足、特に新規事業創出を目指すデジタル人材の不足
- SaaSや生成AI等の積極導入による従来型SI市場の縮小

事業活動のポイント

お客様共創型のプロダクト開発力や豊富な業務知見、ネット・リアル両面における強固な顧客ポートフォリオを強みとして、以下を進めていきます。

1 プロダクト開発力の強化・事業基盤の高度化

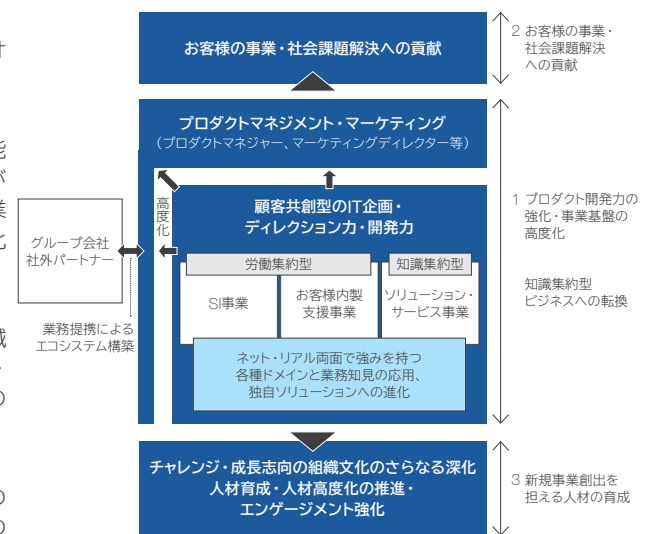
新規プロダクトの運営・マネジメント・マーケティング機能をさらに強化するとともに、知識集約型ビジネスにつながる独自プロダクト開発を推進します。また、外部企業との業務提携も本格化させ、ビジネスモデルと事業基盤の高度化を図っていきます。

2 お客様の事業・社会課題解決への貢献

お客様に企画段階から伴走し、小売における廃棄ロス削減やサステナブル調達、健康・医療データ活用による未病・予防等、ネット・リアル双方のお客様が持つ社会課題の解決を支援していきます。

3 新規事業創出を支える人材の育成

新しいことにチャレンジできる組織文化を大切にし、そのための人材育成・環境整備を通じてエンゲージメントの強化に取り組んでいきます。



Interview

営業本部 営業第三部
内藤 奈緒美



私は、小売業向けの営業グループに所属しています。お客様のビジネス拡大に向けた成長戦略の立案・実行のリードと、配下メンバーの育成が自身のミッションです。長期的なパートナーシップでご支援をしている場合も多く、お客様への深い理解に基づく課題抽出力が所属チームの強みとなっています。今後もお客様が直面する課題に対して、頼れる上司と部下とともに強い当事者意識(Move! as a Professional)で挑戦していきます。

流通・サービスソリューション第一事業部
システムエンジニアリング第二部
千葉 諒太郎



こんにちは。私は委託元のお客様とスクラムチームを組み、SaaSの開発をしています。職場には「プロとしてベターな手法を徹底的に考え抜く」という文化があります。そのおかげで、保守性・拡張性に優れたシステムを構築することができるようになりました。今後も尊敬できる仲間とともに“Move! as a Professional”を体現していきたいと思います。



執行役員
テレコムソリューション
事業部長

篠原 洋介

対象分野／特徴

当事業部は、通信事業者向けビジネスを中心に事業展開しています。具体的には、各社のネットワーク設備やサービス・プラットフォームの構築・運用、情報システムやサービスシステムの開発等を担当し、社会インフラとしての通信ネットワークを多方面から支えています。また、自らもローカル5Gサービスを開始し、アプリケーション・運用を含めたトータルサービスでお客様のDX実現に貢献しています。

ネットワークサービス

移動体通信のコアネットワーク・セキュリティシステム・メッセージングシステム・通信品質管理システム等、通信事業者の多岐にわたるネットワークシステムにグローバルな先端のソリューションを提供しています。

アプリケーションサービス

顧客協働型でサービス企画支援やシステム開発を実行し、携帯キャリアにおけるWebサービス等、様々な新サービスの創出に貢献しています。

オペレーションサービス

通信ネットワークの監視・運用サービスを提供するとともに、運用自動化・効率化へ向けたソリューションを提供しています。

市場環境分析と戦略

成長
機会

- 通信事業者の5G特有のサービスを実現するためのシステム投資拡大
- 非通信系サービス拡大に伴う、サービスシステム開発の需要
- 通信事業者のオペレーション業務の効率化・高度化
- エンタープライズ、ガバメントにおけるローカル5G導入促進

中期的
な脅威

- 5Gの普及遅れ、キラーサービスの停滞による通信事業者の設備投資の遅延
- 通信事業者の非通信系サービス飽和に伴う、投資減衰及び競合Slerとの競争激化

事業活動のポイント

通信事業者向けビジネスにおいて、以下のポイントで事業拡大を図ります。

1 5Gネットワーク関連システム導入支援

通信事業者の5Gネットワーク関連システム導入について、特にセキュリティ対策、膨大なトラフィックのコントロール、サービスの監視等、サービス安定化を支援していきます。

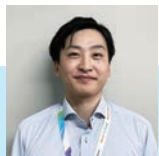
2 通信事業者向けサービスシステム開発支援

通信事業者の非通信系サービス拡大に伴うシステム開発案件に対応していきます。オフショア起用を推進し、グローバルなアジャイル開発を実現します。

Interview

営業第三部
林 孝政

私たちは、通信キャリア向けに海外製品を用いたSIビジネスを展開しています。営業とSEで提案チームを作り、お客様の課題の深掘りや、当社価値の最大化に向けた議論を行い、提案活動に邁進しています。他社との競争環境は常に厳しく苦勞も多いですが、受注時の喜びやお客様とともに通信インフラを支える社会的な意義、チームで事業を成長させるチャレンジにやりがいを感じています！



3 通信事業者向け運用業務

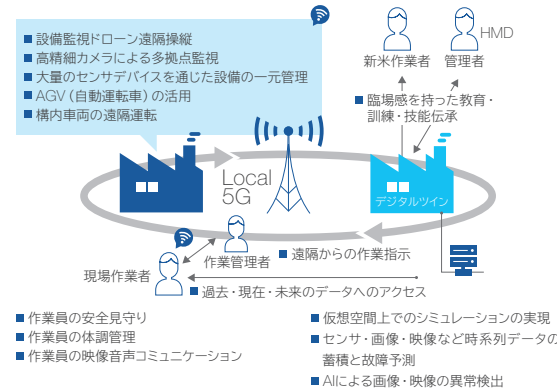
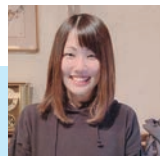
ゼロタッチオペレーション等、通信事業者が目指す運用業務の実現を支援し、労働力人口減少等の社会課題解決にも貢献していきます。

4 エンタープライズ向けビジネス

ローカル5Gを中心に市場を開拓していきます。当社の知見を広く活用することで、特に製造業を中心にDXを加速させ、お客様自身の競争力強化に貢献するとともに、競合との差別化を図っていきます。

エンジニアリング第二部
田中 滯

私は、通信キャリアのデジタルチャネルを刷新するアジャイル開発案件でプロジェクトリーダーを務めています。お客様の社内で注目度が高く、スケジュールもタイトなため状況に応じた柔軟な対応力が必要です。私たちのチームでは、積極的に情報交換したり、お客様のビジネスを成功させるためにはどうしたらよいかを考えて対応しています。難しい案件ですが、皆やりがいを感じながら日々挑戦しています！



執行役員
金融ソリューション
事業部長

前原 卓己

対象分野／特徴

金融ビジネスの世界は、情報の素早い捕捉と分析・活用力がすべてを決めるITの最前線です。当事業本部は、20年来培ってきた金融工学やリスク規制等に関する深い業務知見と実装力を基に、デリバティブやリスク管理分野では他社の追随を許さない競争優位性を持って、アプリケーション構築・保守に至るシステムライフサイクルを一貫してサポートしてきました。

昨今、金融機関では環境・社会課題解決に向けてサステナブルファイナンスやGHG排出量に関する規制強化の動きが見られます。こうした規制強化の動きを受け、当事業本部では、今後取引増が予想されるグリーンローンや規制強化に関わるGHG排出量計測に関するソリューション・サービスの提供に取り組んでいます。

市場系・経営管理系ソリューション

高度な知見を有した専門人材が金利・為替・債券・デリバティブ等のフロントオフィス業務からリスク管理をはじめとするミドル・バックオフィス業務まで、様々な金融商品の取引業務に関わるあらゆるニーズに最先端のITと高度な金融工学を駆使して的確に、取引先の排出削減目標を達成する支援を行うこととなります。当社は「PCAFに基づくGHG排出量計測サービス」の早期提供はもとより、「トランジションファイナンスシステム」のソリューション化を目指しています。

GHG排出量計測サービス

金融機関による企業や個人、プロジェクトに対する投資活動がGHG排出量にどれくらい影響を及ぼしているかを計測・報告することが求められます。今後、取引先の排出削減目標は金融機関の融資判断基準に採択され、トランジションファイナンスを通じて、取引先の排出削減目標を達成する支援を行うこととなります。当社は「PCAFに基づくGHG排出量計測サービス」の早期提供はもとより、「トランジションファイナンスシステム」のソリューション化を目指しています。

「Enepharos」

電力小売全面自由化により、消費者は電気サービスを自由に選べるようになりました。また、クリーンエネルギーへの関心も高まる中で電力需要・供給予測、リスク管理の重要性が高まり、電力取引・リスク管理サービス「Enepharos」の提供を開始しています。



市場環境分析と戦略

成長
機会

- あらゆる業種で金融機能を取り込む動きが加速し、新しい金融商品やサービスを実現する環境の拡大
- 銀行法の改正と規制緩和により、伝統的な金融機関が果たしてきた役割の構造変化
- 気候変動への取り組みの広がりやESG投資の進展

中期的
な脅威

- 地政学リスクの高まりと日系金融機関のグローバル化の加速
- 低成長が続く国内市場、不透明な金利政策、円安の加速
- 地域金融機関の統合の加速

事業活動のポイント

当社の主要なお客様である邦銀においては、銀行法改正と規制緩和により、業務の高度化・領域拡大が進展する一方、異業種事業者によるリバンドリング[※]、資本・業務提携の進捗等が想定されます。当社は、SI各社の商圏棲み分けや再編に伴うゲームチェンジへの対応が必要になると考えており、次の3点を軸にさらなる業務拡大を図っていきます。①最大顧客である金融機関の業務高度化に伴走、②業界再

編を俯瞰した「非金融機関」も対象とした金融プラットフォーム事業へのシフト、③邦銀が推進するESG関連融資拡大や非コア業務領域拡大による収益多角化とデジタル化の動きを受けた社会課題解決に資する業務の支援。

※ リバンドリング：金融サービスは非常に多くの機能が連携（バンドリング）して成り立っています。しかし、銀行法の改正や規制緩和により、金融機関が担ってきたこの連携が解体（アンバンドリング）され、一部機能を異業種等が扱うことにより、従来存在しなかった金融サービスが実現（リバンドリング）すること等を指します。

Interview

(株)金融エンジニアリング・グループ

当社は、データサイエンスのプロフェッショナル集団です。1989年の創業以来、ビッグデータの分析に基づく定量的かつ客観的な業務コンサルティングを行ってきました。特に、金融機関における信用分析やリスク管理支援には長年の経験と先進技術への積極的な取り組みで裏打ちされた実績があります。近年では、通信事業や流通事業、製造業、官公庁他、様々な業種に活躍の場が広がっています。

金融プラットフォーム事業部
経営企画管理ソリューション部
坂野 逸人 / 木村 啓子

私たちは、銀行向けパーゼル規制対応の自社パッケージ「北斎」を開発・導入しています。当部は金融業務知見の深さに特徴があり、知見の共有など助け合う文化があります。若手でもお客様と業務要件の議論を経験でき、やりがいを感じています。お客様の業務高度化を専門的観点で支え、「Move! as a Professional」を体現しています。



NSフィナンシャルマネジメント
コンサルティング(株)

当社は、金融ビジネス領域において、経営管理・リスク管理から事業立ち上げ・商品サービス構築支援等の業務コンサルティングを強みとするコンサルティングファームです。金融実務とデータ分析の専門人材がチーム一丸となって、金融機関や事業会社における「新たな金融ビジネスモデル創造」と「リスクマネジメントの高度化」の実現に向けて取り組んでいます。

金融ビジネスエンジニアリング事業部
市場系SE第三部
中村 悠紀 / 長谷川 結美

私たちは、銀行向け金利デリバティブ商品販売の際に行う業務を効率的にするシステムをスクラム開発しています。この領域はユーザーと密に仕様検討するための高度な銀行市場系業務知見が求められることから、相応の勉強が必要となりますが、メンバーと切磋琢磨し、プロフェッショナルな意識を持って自身を高めていくことができる素敵なプロジェクトです。



金融ソリューション事業本部



テレコムソリューション事業部



執行役員
ITサービス&エンジニアリング
事業本部長

岡田 康裕

対象分野／特徴

当事業本部は、社会課題解決に取り組む事業者から、社会インフラを支える大企業、中央省庁や地方自治体等の公共機関に至るまで、幅広いお客様向けに、当社が長年蓄積してきた膨大なアセットに基づく、先進のITサービス・システム構築・安定運用をご提供することで、お客様の事業活動の持続的発展を支え、環境や社会のサステナビリティに貢献します。Make IT Sustainable!

具体的には、最適なITソーシング・マルチクラウド、ニューノーマルな働き方を支えるデジタルワークスペース、様々な脅威から事業環境を守るセキュリティ対策、DX推進に必要なデータ活用、AI・BI等、それらを支えるエンジニアリングと運用サービスをワンストップで提供することで実現します。

IT Sourcing

複雑化するビジネス環境変化、お客様のIT人材不足に対し、アウトソーシングサービス「NSFITOS」やお客様業務に伴走する形での技術・ナレッジ提供サービス「xSource」等を組み合わせ、最適なソーシング戦略とともに立案・実行します。

Engineering & Support

中央省庁を中心とした公共機関の行政機能を支える大規模OA基盤、宇宙・科学分野の大容量かつ長期保存が必要となるシステム、社会インフラを支える企業システム等、大規模かつ複雑なシステムの構築に当社が培ってきたエンジニアリングノウハウを適用します。また、運用サービス「emerald」や長期保守が可能な「HAGANE」等の活用により、システムの安定運用とお客様の成長分野への人材シフトを支援します。

Digital Workplace

10年連続国内DaaSシェアNo.1*の実績を持つ「M³DaaS@absonne」を中心に様々なSaaSとの連携により、先進的なデジタルワークスペースを実現します。「いつでも、どこでも、どこからでも」オフィスと同様の業務環境をセキュアに提供します。

※出典：株式会社富士キメラ総研
「クラウドコンピューティングの現状と将来展望」
2014年度～2023年度見込値および予測値

Multi Cloud

我々は17年にわたり企業の基幹システムを当社クラウド基盤（absonne）に移行し、お客様のIT部門をお支える事業に取り組んできました。パブリッククラウドとの組み合わせなど、Cloud Shiftのバリエーションを取りそろえ、お客様の利用用途に合わせた最適なITインフラ環境を提供します。

Data Management

当社が培ってきたデータベース、データ活用技術により、お客様のデータを安全に保管しながら、新たな価値を生み出します。具体的には、「Oracle」のクラウドテクノロジーを活用したデータ分析基盤の提供や、基幹システムのクラウド移行を支援しています。また、「NSDDDD」による、機微データの安全な蓄積と、安全・有用な匿名加工データの提供を実現します。

Security

常態化・拡大化するIT/OT*セキュリティの脅威への対策は検知・復旧だけでなく、いかにビジネスを継続させるかが重要です。「NSSEINT」は高いセキュリティに対する知見に加え、これまでのIT基盤の運用実績を基に復旧・継続を目的としたサービスを提供します。

※OT：工場等において製品を生産する設備や制御システム



Oracle®、Java、MySQL及びNetSuiteは、Oracle、その子会社及び関連会社の米国及びその他の国における登録商標です。文中の社名、商品名等は各社の商標または登録商標である場合があります。

市場環境分析と戦略

成長
機会

- DX・ゼロトラスト等、新たなIT基盤に対する専門性・ニーズの高まり
- 労働力人口の減少、企業におけるIT人材不足によるITサービスニーズの高まり
- 働き方の多様化に伴う、業務自動化・リモートでのサービスニーズの高まり

中期的
な脅威

- 構築・運用領域におけるコモディティ化、競争の激化
- 従来型のSIから、サービスへのお客様ニーズのシフト
- 重要インフラを狙ったサイバー攻撃の大規模化・深刻化

事業活動のポイント

当事業本部は「お客様が継続的に成長できる組織改革支援」「社会インフラとして安定したITインフラの提供」「多様な人材が活躍できるIT環境の提供」を通じて、お客様のビジネス成長に貢献します。

1 お客様が継続的に成長できる組織改革支援

DX・ゼロトラスト・マルチクラウド等新たなIT課題に対して、今後のIT戦略策定を支援します。お客様の経営層から現場まで、様々なアイデアから組織の将来像をデザインします。

2 社会インフラとしての安定したITインフラ提供

多様なセキュリティの脅威や障害・災害等のBCPリスクに対応したITソーシングや自社サービスを提供することで、公共機関の安定したインフラサービスや民間企業の事業継続性とコア業務への人材シフトを実現します。

3 多様な人材が活躍できるIT環境の提供

育児・介護等による多様な働き方のニーズに対して、リモートでもオフィスと変わらない業務環境を提供します。様々なSaaSと連携することで、ユーザーの使い勝手に合わせた、より満足度の高いサービスを提供します。

Interview

NSSLCサービス(株)

当社は、「システムを安定稼働させるノウハウ」を強みとし、ITインフラの構築・運用・保守、データセンターサービスや包括的なITアウトソーシングサービスを提供しています。社内の特徴的な活動としては「Best Companies to Work For (日本版)」に掲載されるような働きがいのある会社にしていくために全社員で取り組む活動を「BCWF」と呼んで推進しています。

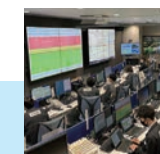
セールス&マーケティング第一本部
クロスソーシングGr

窪田 薫 / 遠藤 弘基 (前列)
加治屋 剛 / 菅 美香子 (後列)

私たちは、お客様のIT人材不足を補うため、伴走型で寄り添う「xSource」の企画・推進を行っています。

「xSource」はデジタル施策を進めるお客様にITディレクターやコンサル、アーキテクトといった専門集団が高度なプロフェッショナルサービスを提供することで変革をご支援します。

お客様とともにMove to Change!を目指して日々新たな取り組みにチャレンジしています。



(株) ネットワークバリューコンポネンツ

当社は、ネットワーク・セキュリティ分野に関して高度な専門性と製品開拓力を持ち、一步先の「ニーズ」を満たし、全社一丸となってお客様の未来をカタチにしています。

先進性(世界最先端技術及び製品のいち早い対応)、多様なニーズを満たす多彩なソリューション、お客様の課題を解決するための技術力と人材力、国内先進企業を支えてきた豊富な実績、これらが私たちの強みです。

ソリューション企画推進部
山内 玲未 / 大谷 裕昭

当部では、システム研究開発センターとともにAIに関する研究成果・技術を社会実装するソリューションの企画開発を行っています。

現在は、国立研究開発法人からの委託研究で培った病理画像解析AIのノウハウを活用し、病理医不足という社会課題をAIで解決するビジネスを医療系ベンチャーとともに検討したり、AIを使ったプラットフォームの新規企画等を推進しています。既存にないものを考え出す喜びと苦しみを感しながら、日々の業務を楽しんでいます。



上席執行役員
鉄鋼ソリューション
事業本部長

熊本 吉弘



鉄鋼ソリューション事業本部

対象分野／特徴

当事業本部は、日本製鉄グループ向けに、企業活動を支える業務システム領域全般において、企画、開発、運用・保守までの全システムライフサイクルにわたるIT支援を行っています。当社最大のお客様である日本製鉄が目標とする「鉄鋼業におけるデジタル先進企業」を達成すべく、これまで培った知識、経験を駆使しチャレンジ精神を持って推進します。またその成果を当社内に情報発信し、ノウハウを利活用することも大切な役割です。

鉄鋼ソリューション事業本部の強み

- 我々のDNAは24時間／365日製造し続ける鉄の生産をIT面から支え続ける技術と誇りです。

日本製鉄グループへの先端IT適用

- 省力化、省エネルギー、省資源を目指したシステム開発、CO₂見える化
 - 製鉄所間統合システム構築、DX（一貫計画）、ベストプラクティスモデルの展開
 - データをつなげ、あやつる、データ活用プラットフォーム／AI開発・実行プラットフォーム、ビッグデータ解析
- 例) NS-IoT：無線IoTセンサ活用プラットフォーム
NS-Lib：統合データプラットフォーム
NS-DIG：統合データ解析プラットフォーム

市場環境分析と戦略

成長
機会

- 日本製鉄は全国に6製鉄所14地区の製造拠点を構える巨大な装置産業であり、鉄という社会に不可欠な素材を安定的に提供する役割を担う会社です。当社は、高度なIT技術をもって複雑化する企業運営を支え、ともに成長していきます。

中期的
な育成

- 複雑化する日本製鉄グループの経営課題に対応し、中長期的に安定した高品質・高レベルなITサービスの提供を継続するために、人的リソースの持続的確保が重要な課題となります。

事業活動のポイント

日本製鉄グループが目指す「日鉄DX」において、以下をともに考え、創出していくことが使命です。

- 1 ものづくりのスマート化、最適製造・供給体制確立への貢献**
AI、IoT等の最新のデジタル技術を適用し、業務プロセスの自動化・最適化を追求するとともに、統合生産計画プラットフォーム等の構築により日本製鉄グループの一貫した収益力拡大を目指します。

2 ビジネスインテリジェンス基盤の構築

経営レベルから第一線までの意思決定を支える統合データプラットフォーム基盤の構築に取り組んでいます。

3 生産管理ノウハウを活用したパッケージの提供

生産管理システムに関する過去の知見をパッケージ化して、グループ会社のIT需要に応えています。

4 事業を支えるリソース戦略

IT需要拡大に向けて、リソースの適材配置とUPシフトや地域子会社との連携等、さらなる戦力増強を図っていきます。

Interview

鉄鋼ソリューション事業部
企画設計第二部

山本 静

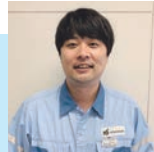
私は日本製鉄（株）向け経営・財務系システムの企画・開発・運用保守を担当しています。日本全国の製鉄所、研究部門、本社等々で構成される大組織を「情報システム」という側面から支え続けるのは簡単ではありませんが、「責任感」という名の情熱を持って仕事している人ばかりで、たくさんの人に頼り、頼られながら、公私ともに一つひとつの成果を積み重ね続けていることを誇りに思っています。



鉄鋼ソリューション事業部
企画設計第三部

松井 翔士郎

私は、日本製鉄の試験管理業務における全社システム開発を推進しています。この案件は、各製鉄所の個別業務システムを統合するもので、各所の歴史や環境差異からの課題も多く苦労していますが、お客様の業務変革につながるやりがいのある仕事です。加えて、お客様・社内を通して人脈拡大にもつながっています。今後も全社システム化が加速する中、その中核を担う存在へ成長し、事業部及びお客様のビジネスに貢献していきたいと思っています。



執行役員
技術本部長

鎌田 三保



技術本部

技術本部の紹介

技術本部は、当社競争力の源泉の一つである「ITにおける技術力」を維持、向上していくための企画推進部門です。ミッションとして、**①技術力の強化**、**②IT装備の強化**、**③ITガバナンスの強化**の3つを担っています。

私たちは、これらミッションを遂行するために、今後の「技術戦略」を定め、当社技術力の現状を把握するための各種情報（「技術センサス」（現場で保有している技術）、「キャリアLink」（現場社員の技術力））に基づき、新技術習得のための学びやすい環境の整備、現場で使えるIT装備やノウハウの整備、加えて、複雑化するITコンプライアンスにおいて心理的安全性を保つためのガバナンスの仕組みの整備等、働きやすく、かつ高い技術力を組織として保てる環境の実現を目指しています。ここでは特に技術力の強化に関する取り組みを中心にをご紹介します。

技術戦略

技術戦略の一端として会社として取り組むべき技術テーマを設定しています。世の中の技術的な動向を捉えつつ、当社のお客様の業界動向、それに対応する社内状況などから総合的に判断し、継続的に取り組むもの、新たに取り組むものなどを毎年更新しています。

当本部では、技術テーマにそって技術習得のための育成施策など、全社施策を企画しています。

技術センサス

技術センサスは、当社グループ全体の技術者の活動を同一時点で網羅的に把握し、当社において使用される技術全般を把握するための基幹統計調査です。技術活動の実態および基本構造とその変化を明らかにし、将来の技術施策の企画・立案・推進や整備計画などに役立てることを目的としています。これにより、現場から経営層までが技術施策の推進状況や効果に関する評価・判断をデータに基づいて行える状況になっています。

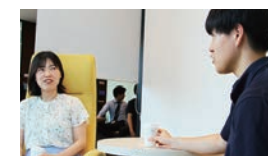
キャリアLink

キャリアLinkは、人的資本を業務実績、保有スキル、キャリアの面から把握し、事業に必要な人材配置計画・業務アサインから、本人のキャリア成長に至るまでサポートする人的資本の見える化を推進する仕組みです。従来のIT職種に加え、ビジネス変革のための職種を新たに定義し、DX人材の見える化を行っています。併せて、DX人材の確実な育成のために必要なスキルの明確化を行い、DX職種のレベル感を客観的に把握する仕組みも構築しています。



①技術力の強化C

技術センサスにより技術者の活動の現在の状況（AsIs）、キャリアLinkにより技術者の戦力（ポートフォリオ）を把握した上で、技術戦略により定めた方向性（ToBe）に向かってそのギャップを埋めるように全社施策を企画しています。ToBeの先にシステム研究開発センターで設定している未来目標を意識し、その実現に向かって連携して取り組んでいます。



人的資本に着目すると、当社技術者の技術習得による拡充に加えて、事業推進のためには、ともに歩んでくれるパートナーリソースの強化も不可欠となります。

研修、資格取得

当社技術者の技術習得や職種としてのレベルアップに向けて、技術研修や資格取得の支援施策を展開しています。これにより個々人の自律的な技術習得を促すと同時に、2023年度からは各事業部単位で育成の責任者を置き、事業部門としての戦力拡充戦略に合わせて各技術者の育成や仕事のアサインを計画的に行う施策を開始しています。

パートナーリソースの強化

事業成長に欠かすことのできないパートナーリソースの着実な強化に向けて、①既存パートナーとのエンゲージメント強化、②オフショア活用拡大、③国内地域リソース獲得の3点を最重要課題とし、本体コーポレート部門、事業部門、地域子会社、海外グループ各社と連携・協力し、施策立案、実行支援を行っています。

②IT装備の強化A・B

ノウハウの形式知化については、当社開発プロセスの更新とさらなる上流工程への幅出しのため、開発標準とタスクガイドを刷新しています。リモートワーク環境下でもノウハウの共有が進むような環境を整備しています。また、近年増加しているアジャイル開発の対応力を向上させるため、アジャイル開発の成功ノウハウを取りまとめたガイドや事例集も作成しています。さらに、急速に発展している生成AIについても、これまでの研究開発での知見を活かして利用ガイドラインの作成や社内活用環境の準備を進めています。

ツールの整備については、まず当社は独自開発基盤であるTetraLinkを持ち、開発業務の効率化を図っています。また、TetraLinkで利用可能なPMSを活用してプロジェクト管理の省力化と高度化に取り組んでいます。

③ITガバナンスの強化

様々なプロジェクトの実行リスクを全社視点でコントロールし、プロジェクトメンバーに過度な負担がかからないように対策しています。

情報セキュリティに関しては、専門の知識を有するメンバーがガイドラインなどを設定することで全社の活動の安全性を高めています。インシデントが発生した際にも迅速に対応できるよう準備を整えています。

また、社内の活動を滞りなく進めるための情報システムや情報基盤を整え、安定して運用することで事業活動の礎を支えています。安定運用に加え、事業活動の変化に追いつき、社員に快適な環境を提供できるように改善を続けています。

「技術」は、実際の「競争力」となるまでに、**A**その技術に関するノウハウの蓄積と共有し活用するための**形式知化**、**B**その技術を使うための**環境やツールの整備**、**C**そして何よりそれらを使いこなす**「人」が必要**となります。



国内グループ会社

Interview

地域子会社

当社が受注した案件について、ソフトウェア開発やシステムの運用・保守サービス等に、ともに取り組むと同時に、各社の強みを活かして、地域市場を対象としたシステム案件を担当しています。



北海道NSソリューションズ株式会社

生産技術部DX推進チームMGの齋藤 剛です！ このチームでは、先端技術の試行や開発部門の技術支援、技術発表会の企画などを行っています。ドローンやAIなどトレンド技術を幅広く扱うので難しくもやりがいがあります。また、立場上社内の人たちと幅広くお話をしていますが、物腰が柔らかく親身な人が多いと感じます。

東日本NSソリューションズ株式会社

業務ソリューション事業本部業務ソリューション第二事業部LowCode開発センター 松本 友美です。当社は、ローコード開発を強化するために「LowCode開発センター」を立ち上げました。私はその中心メンバーとしてPega社認定スペシャリストを目指しています。従事した案件で得たノウハウが当社の技術力となるように、日々情報発信も行っていきます。



株式会社NSソリューションズ中部

業務ソリューション第一事業部 河野 直です。顧客管理システム開発でPMを担当しています。600万件の顧客情報を取り扱うため、性能・セキュリティ面で高品質が期待されており、その期待に応えることが、やりがいとなっています。メンバーも女性が約半数、平均年齢が30代前半と若い職場であり風通しがよいことも特徴です。

株式会社NSソリューションズ関西

鉄鋼SOL事業部の坂上 善人です。日本製鉄の戦略拠点として旺盛な投資を受け構造改革中の広畑で、製鉄所の安定稼働と成長を支える操業システムの開発及びそのための組織づくりを担当しています。一見淡々としていますが、いざという時の団結力からは情熱を隠しきれない、常に前向きなメンバーと働けることにやりがいを感じます。



九州NSソリューションズ株式会社

業務ソリューション第一事業部の興津 晴美です。地域向け事業としてお客様先に常駐し、開発・保守を担当しています。ビジネス変化に合わせてお客様と一緒に課題解決し、「ありがとう」の言葉をいただけるよう取り組んでいます。私自身は子育て真っ最中ですが、リモートワークも活用し奮闘しながら子育てと仕事を両立しています。

合併子会社

各社独自の業務ソリューションの提供、情報システム商品の販売等を行うと同時に、当社の金融・製造業分野等の案件についてシステムの企画・設計及びソフトウェア開発等を行っています。

エヌシーアイ総合システム株式会社

当社は、日本製鉄と伊藤忠商事の合併により1988年に設立しました。金融、製造、流通・サービス、ヘルスケアの各業界向けシステム導入に強みを持っています。金融と流通・サービス分野を中心にNSSOLとの連携を拡大中です。



日鉄日立システムソリューションズ株式会社

当社は2023年4月に創立35周年を迎え、商号を日鉄日立システムソリューションズ(株)に改めました。お客様の真の課題解決に向け、独自ソリューション・サービスを中核に据え、事業活動を通じて社会に貢献していきます。



特例子会社

株式会社Act. P.36

株式会社Act.は、様々な障がいを持たれている方々の長期的な就労と活躍の場を創造していくことを目的に設立されました。「1億人に“ワクワク”を届けられる集団に」を経営ビジョンに掲げ、障がいをお持ちの方もそうでない方も一緒になって新しい価値あるものを創り出していきます。



海外グループ会社

Interview

当社海外拠点は、海外各国へ進出する日系グローバル企業のニーズを的確に捉え、現地における持続的な成長をサポートしています。また、国内を含めたNSSOLグループ全体の競争力を高めるために、海外最新技術動向や専門情報の収集、先端ソリューション取り込みの機能も担っています。海外各拠点の現地メンバーについても技術及びマネジメント教育を徹底し、日本流の開発技術を踏襲しつつも海外事業特有の短いサイクルでの事業投資に適した開発手法を駆使し、お客様の投資効果を最大化するよう努めています。



Thai NS Solutions Co., Ltd.

当社は、NSSOL産業ソリューション事業本部と連携しながら、タイにおける日系製造業及び日鉄グループ企業に対する事業を展開しています。最近では、タイにおけるSAPビジネスの本格立ち上げのために、地元有力ベンダーに対する資本出資を行いました。また、日本・中国・ASEAN地域にわたる案件を獲得するべく、当社・NSSOL・日鉄軟件・地元有力ベンダー(Round Two Solutions社)による緊密な協業を進めています。成長するアジア地域でのビジネスチャンスを確実に取り込むことで、さらなる飛躍を遂げていきます。

PT.NSSOL SYSTEMS INDONESIA

当社は、卓越した課題解決力と高品質なシステム開発の実績をもって、大手製造業向けにERPソリューションを提供しています。また、インドネシアでブランド認知度トップである大手日系食品企業や育児用品企業に対しては、モバイルや画像認識分野におけるNSSOLの先進ソリューションを活用し、ユニークなシステムを開発しています。平均年齢30代前半の若く躍動感ある当社は、成長著しい東南アジア最大の経済・人口大国においてもファーストDXパートナーを目指し、日々お客様との価値共創に取り組んでいます。



日鉄軟件(上海)有限公司

当社の主要事業である鉄鋼向けビジネスは、NSSOL鉄鋼ソリューション事業本部と密に連携し、オフショア開発、モダンイゼーション、オンサイト対応サービスを提供しています。NSSOLの皆様との連携・サポートにより、コロナ影響も無事に乗り切ることができました。今後は、SAPやAnaplan等の日本で需要の多いソリューションビジネスにおいてもNSSOLとの人材交流を深め、上流領域を含めた連携強化に努めていきます。お客様の期待以上の価値を提供できるようメンバー一同、努力していきます！



PT. SAKURA SYSTEM SOLUTIONS

当社は、日本への留学経験があるインドネシア人が創業したソフトウェア会社が基になっています。2015年にNSSOLグループに加わりました。主力の人事・給与業務向け統合業務パッケージはWeb版も開発し、日本企業や現地企業等100社を超える企業に導入しています。2023年にはSaaS版の提供も開始します。当社が持つ人事領域での深い業務知見と、NSSOLブランドの品質により、PT.NSSOL SYSTEMS INDONESIAとともにインドネシア企業のシステムニーズに幅広く応えていきます。

NS Solutions Asia Pacific Pte.Ltd.

当社は国際的な金融センターであるシンガポールにおいて、金融機関、商社の業務をIT面で支援しています。2022年には、NSSOL金融ソリューション事業本部と連携し、NSSOLのコモディティ取引プラットフォーム「Ratispherd」を現地の非日系商社に導入しました。NSSOLが蓄積する10年以上の事業経験に基づく洗練された導入手法、きめ細かなユーザーサポート等の知見を吸収し、他社には実現できない短期間かつ円滑なシステム導入に成功しています。



NS Solutions USA Corporation

当社の役割は、①金融の中心地ニューヨークでの日系金融機関向けコンサルティング事業、②時差を利用した24時間・365日の日本のお客様向けのIT製品/サービスの保守事業、③シリコンバレーを中心とした新規ソリューション探索の3つがあります。3つ目の「新規ソリューション探索」については、今話題の生成AI等の先端技術を持つベンチャー企業を訪ね、明日のNSSOLを支えるビジネス創出を目指しています。



NS Solutions IT Consulting Europe Ltd.

当社はロンドンを拠点に、邦銀の現地法人向けビジネスを展開しています。具体的には、NSSOLが日本で開発した邦銀向けシステムの拠点導入支援や保守、邦銀現地プロジェクトにPMOとして参画する等があります。我々が現法ユーザ部門に常駐し、欧州の金融動向や規制を先取りすることは、NSSOLが金融分野で競争優位を保持する要因の一つと自負しています。この国際的な経験を共有し、NSSOLのグローバルビジネスの発展に役立てていければと考えています。



財務情報

連結財務諸表(単位:百万円)	日本基準				IFRS	
	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2022年3月期	2023年3月期
損益計算書						
売上高/売上収益	255,116	274,843	251,992	270,332	270,332	291,688
売上原価	202,820	218,244	200,042	210,011	209,883	225,752
売上総利益	52,295	56,598	51,950	60,321	60,448	65,935
販管費	26,910	28,210	27,400	30,505	30,014	33,007
営業利益	25,385	28,387	24,549	29,815	29,886	31,738
経常利益/税引前利益	25,812	28,275	25,101	30,811	30,687	32,101
親会社株主に帰属する当期純利益/ 親会社の所有者に帰属する当期純利益	16,713	18,552	16,982	19,977	20,521	22,000
貸借対照表(期末)						
資産合計	232,779	240,448	272,223	296,790	325,764	319,908
流動資産	149,478	162,882	171,834	187,686	187,343	207,383
固定資産/非流動資産	83,301	77,565	100,388	109,103	138,420	112,525
負債合計	86,878	85,055	86,094	93,360	121,194	112,108
流動負債	68,629	68,100	60,694	62,165	67,757	72,619
固定負債/非流動負債	18,249	16,955	25,400	31,195	53,436	39,489
純資産合計/資本合計	145,901	155,392	186,128	203,429	204,569	207,800
キャッシュ・フロー計算書						
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,690	19,366	17,544	32,313	38,406	26,032
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,624	-2,975	10,414	-8,540	-8,540	-5,635
財務活動によるキャッシュ・フロー	-16,255	-6,796	-7,395	-6,845	-12,939	-14,943
設備投資・減価償却・研究開発						
設備投資額	2,647	7,817	3,764	9,032	9,032	6,132
減価償却費	4,858	5,205	6,145	5,523	11,637	12,620
研究開発費	1,678	1,996	1,694	1,942	1,942	2,320
財務指標						
売上総利益率(%)	20.5	20.6	20.6	22.3	22.4	22.6
営業利益率(%)	10.0	10.3	9.7	11.0	11.1	10.9
ROE(%)	12.1	12.8	10.3	10.6	10.8	11.0
ROA(%)	11.4	11.9	9.8	10.8	9.7	9.9
配当性向(%)	30.8	32.1	28.3	30.2	29.4	31.2

※ 2023年3月期よりIFRSに移行

サービス・顧客業種別情報(単位:百万円) 2019年3月期 2020年3月期 2021年3月期 2022年3月期 2023年3月期

セグメント情報

受注高

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
業務ソリューション	147,386	144,273	141,223	135,367	165,474
産業・流通サービス	67,786	77,232	66,783	77,217	82,379
金融	31,750	28,762	35,336	34,446	33,622
公共公益他	47,849	38,278	39,103	23,703	49,472
サービスソリューション	89,418	86,897	84,191	99,129	106,086
ITインフラ	34,211	32,316	30,616	42,599	44,229
鉄鋼	55,206	54,581	53,574	56,529	61,857
子会社等	34,274	37,127	34,362	37,097	42,003
合計	271,077	268,298	259,777	271,593	313,564

売上高/売上収益

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
業務ソリューション	136,369	148,590	132,227	145,587	156,787
産業・流通サービス	65,962	76,903	69,459	76,239	78,508
金融	30,775	30,892	32,164	34,987	34,518
公共公益他	39,630	40,794	30,602	34,361	43,759
サービスソリューション	84,745	89,832	85,135	89,932	96,870
ITインフラ	33,183	34,049	32,682	35,193	38,945
鉄鋼	51,562	55,782	52,452	54,738	57,925
子会社等	34,001	36,419	34,629	34,812	38,029
合計	255,116	274,843	251,992	270,332	291,688

受注残高

	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
業務ソリューション	73,081	68,763	77,760	66,012	74,699
産業・流通サービス	29,494	30,364	27,147	27,349	31,219
金融	12,131	10,091	13,172	12,283	11,386
公共公益他	31,455	28,308	37,440	26,380	32,092
サービスソリューション	54,987	52,053	51,108	49,827	59,043
ITインフラ	20,266	18,533	16,466	23,788	29,072
鉄鋼	34,721	33,519	34,641	26,038	29,970
子会社等	5,355	6,063	5,795	7,997	11,970
合計	133,424	126,880	134,664	123,837	145,713

非財務情報

人事		2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
連結総人員数	合計	6,434人	6,639人	6,958人	7,143人	7,458人
単体人員数	合計	2,998人	3,110人	3,259人	3,350人	3,563人
平均年齢		39.6歳	39.6歳	39.8歳	40.0歳	40.0歳
平均勤続年数	男性	13.6年	13.7年	13.6年	14.0年	13.7年
	女性	8.5年	8.5年	8.7年	8.9年	8.9年
	合計	12.8年	12.8年	12.7年	13.0年	12.8年
新卒採用者数 (翌年度/4/1入社者数)	男性	103人	114人	97人	113人	125人
	女性	49人	50人	50人	59人	66人
	合計	152人	164人	147人	172人	191人
キャリア採用者数 (当該年度入社者数)	男性	63人	75人	57人	79人	140人
	女性	17人	19人	6人	20人	33人
	合計	80人	94人	63人	99人	173人
自己都合離職者数	男性	84人	77人	78人	101人	86人
	女性	10人	20人	21人	21人	26人
	合計	94人	97人	99人	122人	112人
自己都合離職率	男性	3.4%	3.1%	3.1%	3.8%	3.2%
	女性	2.2%	3.9%	3.8%	3.5%	4.0%
	合計	3.2%	3.2%	3.2%	3.7%	3.3%
障がい者雇用率		2.09%	2.23%	2.20%	2.37%	2.41%
派遣社員の人数		723人	744人	684人	709人	736人
管理職の人数	男性	851人	857人	905人	949人	946人
	女性	30人	33人	41人	42人	40人
	合計	881人	890人	946人	991人	986人
新たに管理職に登用した人数	男性	47人	61人	80人	63人	69人
	女性	3人	10人	5人	3人	2人
	合計	50人	71人	85人	66人	71人
係長級の人数	男性	959人	975人	997人	1,003人	1,123人
	女性	122人	133人	144人	158人	181人
	合計	1,081人	1,108人	1,141人	1,161人	1,304人
従業員の能力開発のための 教育・研修に費やした時間	総時間数			195,305時間	208,300時間	
	平均時間/人			59.9時間/人	62.2時間/人	
月間平均残業時間		23.4時間/月	9.2時間/月	11.4時間/月	8.3時間/月	10.9時間/月
平均有給休暇取得日数		16.4日/年	15.5日/年	13.7日/年	14.6日/年	15.0日/年
育児休業取得者数	男性	11人	19人	27	32	78人
	女性	47人	40人	39	39	48人
	合計	58人	59人	66	71	126人
介護休業取得者数	男性	0人	0人	0人	1人	1人
	女性	0人	0人	0人	3人	2人
	合計	0人	0人	0人	4人	3人

環境		2016年3月期	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
GHG 排出量	Scope1 (燃料) (t-CO ₂)	222	170	493	140	137	145
	Scope2 (電気) (t-CO ₂)	39,852	38,024	36,169	32,790	30,559	24,266
	Scope1+2 (t-CO ₂)	40,074	38,194	36,662	32,930	30,696	24,411
	Scope3 (t-CO ₂)	—	—	—	—	308,814	296,724
	1 購入した製品・サービス					—	198,359
	2 資本財					—	11,813
	3 自社調達した燃料、電力の上流工程					—	4,666
	5 事業から出る廃棄物					—	12
	6 出張					—	896
	7 雇用者の通勤					—	1,637
	8 リース資産 (上流)					—	3,182
	11 販売した製品の使用					—	70,264
	12 販売した製品の廃棄					—	33
13 リース資産 (下流)					—	5,864	

※カテゴリ4 (輸送) は1に含む。9、10、14、15は対象なし。

コーポレートガバナンス	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
取締役 (監査等委員である取締役を除く) 総数 (人)	10	10	10	10	10
社外取締役 (人)	2	2	3	3	3
女性取締役 (人)	0	1	1	1	1
監査等委員* (人)	—	—	—	3	3
社外監査等委員 (人)	—	—	—	2	2
取締役会開催回数 (回)	14	18	16	16	14
全取締役の平均出席率 (%)	100%	98%	100%	99%	99%

※ 当社は2021年6月18日の定時株主総会の日付をもって監査等委員会設置会社へ移行しました。

ヘルプライン通報・相談件数	2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
通報・相談件数 (件)	—	31	32	20	34

社外からの評価

ESG株式指数の構成銘柄への採用状況

「FTSE4Good Index Series」
「FTSE Blossom Japan Index」
「FTSE Blossom Japan Sector Relative Index」の
構成銘柄に選定



イニシアチブへの加盟、賛同

気候関連財務情報開示タスクフォース

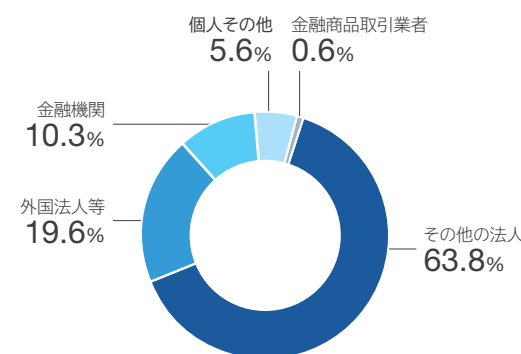


株式情報

株式情報

証券コード	2327
上場証券取引所	東京証券取引所プライム市場
事業年度末日	3月31日
定時株主総会	6月
単元株式数	100株
発行可能株式数	423,992,000株
発行済株式数	91,501,000株
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
配当基準日	3月末日、9月末日

所有者別保有割合 2023年3月31日現在



大株主の状況 2023年3月31日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数 (千株)	発行済株式(自己株式を 除く。)の総数に対する 所有株式数の割合 (%)
日本製鉄(株)	東京都千代田区丸の内2丁目6番1号	58,033	63.42
日本マスタートラスト信託銀行(株)(信託口)	東京都港区浜松町2丁目11番3号	5,705	6.23
ジーピー モルガン チェース バンク 385632 (常任代理人(株)みずほ銀行決済営業部)	25 BANK STREET, CANARY WHARF LONDON, E14 5JP, UNITED KINGDOM (東京都港区港南2丁目15番1号)	3,689	4.03
(株)日本カストディ銀行(信託口)	東京都中央区晴海1丁目8番12号	3,039	3.32
日鉄ソリューションズ社員持株会	東京都港区虎ノ門1丁目17番1号	2,054	2.24
ステート ストリート バンク アンド トラストカン パニー505001 (常任代理人(株)みずほ銀行決済営業部)	P.O. BOX 351 BOSTON MASSACHUSETTS 02101 U.S.A (東京都港区港南2丁目15番1号)	1,420	1.55
ステート ストリート バンク アンド トラストカン パニー505103 (常任代理人(株)みずほ銀行決済営業部)	P.O. BOX 351 BOSTON MASSACHUSETTS 02101 U.S.A (東京都港区港南2丁目15番1号)	1,108	1.21
CEP LUX-ORBIS SICAV (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	31 Z.A. BOURMICH, L-8070 BERTRANGE, LUXEMBOURG (東京都新宿区新宿6丁目27番30号)	924	1.01
UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT (常任代理人 シティバンク、エヌ・エイ東京支店)	BAHNHOFSTRASSE 45, 8001 ZURICH, SWITZERLAND (東京都新宿区新宿6丁目27番30号)	817	0.89
MSIP CLIENT SECURITIES (常任代理人 モルガン・スタンレーMUFJ証券株式会社)	25 CABOT SQUARE, CANARY WHARF LONDON, E14 4QA, U.K. (東京都千代田区大手町1丁目9番7号)	668	0.73
計		77,462	84.66

※ 上記のほか当社保有の自己株式4,845株があります。

株主総利回り・株価 2023年3月31日現在

決算年月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年3月	2023年3月
株主総利回り(%) (比較指標: 配当込みTOPIX) (%)	100.1 (95.0)	90.5 (85.9)	121.1 (122.1)	128.9 (124.6)	126.8 (131.8)
最高株価(円)	3,750	3,935	3,700	4,065	4,020
最低株価(円)	2,408	2,234	2,365	3,030	3,140

会社情報

会社情報 2023年3月31日現在

社名	日鉄ソリューションズ株式会社
資本金	129億5,276万3,000円
本社所在地	〒105-6417 東京都港区虎ノ門一丁目17番1号 虎ノ門ヒルズビジネスタワー TEL: 03-6899-6000 (代表)
設立年月日	1980年(昭和55年)10月1日
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> 経営及びシステムに関するコンサルティング 情報システムに関する企画・設計・開発・構築・運用・保守及び管理 情報システムに関するソフトウェア及びハードウェアの開発・製造並びに販売及び賃貸 ITを用いたアウトソーシングサービスその他各種サービス
売上収益	2,917億円(連結) [2023年3月期]
従業員数	7,458名(連結) [2023年3月期]

グループ会社一覧 2023年9月1日現在

社名	所在地
北海道NSソリューションズ株式会社	札幌本社: 北海道札幌市中央区北四条西5丁目1-3 日本生命北門館ビル10階 室蘭本社: 北海道室蘭市みゆき町2丁目13-1
東日本NSソリューションズ株式会社	東京本社: 東京都中央区新川2-27-1 東京住友ツインビル東館 仙台オフィス: 宮城県仙台市青葉区中央三丁目2番1号 青葉通プラザ8階
株式会社NSソリューションズ中部	愛知県名古屋市中区牛島町6-1 名古屋ルーセントタワー18F
株式会社NSソリューションズ関西	大阪府大阪市北区天満橋1-8-30 OAPタワー34階
九州NSソリューションズ株式会社	福岡県福岡市博多区博多駅前二丁目3番7号
NSSLサービス株式会社	東京都中央区新川2-27-1 東京住友ツインビル東館
NSフィナンシャルマネジメントコンサルティング株式会社	東京都港区虎ノ門1丁目17番1号 虎ノ門ヒルズビジネスタワー21階
株式会社金融エンジニアリング・グループ	東京都中央区新川2-27-1 東京住友ツインビル東館
株式会社ネットワークバリューコンポネッツ	東京都大田区南蒲田2-16-2 テクノポート大樹生命ビル
株式会社Act.	東京都中央区八丁堀3-20-5
エヌシーアイ総合システム株式会社(合併会社)	東京都中野区中央1-38-1 住友中野坂上ビル12階
日鉄日立システムソリューションズ株式会社(合併会社)	東京都中央区明石町8番1号 聖路加タワー26階
日鉄軟件(上海)有限公司	上海市淮海中路775号 新華聯大廈西館15階 200020
NS Solutions Asia Pacific Pte.Ltd.	16 Raffles Quay #17-01 Hong Leong Building Singapore 048581
Thai NS Solutions Co., Ltd.	1 Empire Tower, 31st Floor South Sathorn Road, Yannawa, Sathorn, Bangkok 10120, Thailand
PT.NSSOL SYSTEMS INDONESIA	HDI HIVE Menteng, 4th floor Jl. Probolinggo No.18, RT.1/RW.2, Gondangdia, Menteng, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10350, Indonesia
PT. SAKURA SYSTEM SOLUTIONS	HDI HIVE Menteng, 4th floor Jl. Probolinggo No.18, RT.1/RW.2, Gondangdia, Menteng, Kota Jakarta Pusat, Daerah Khusus Ibukota Jakarta 10350, Indonesia
NS Solutions USA Corporation	2000 Alameda de las Pulgas, Suite159, San Mateo, CA, 94403, USA
NS Solutions IT Consulting Europe Ltd.	Building 3, Chiswick Park 566 Chiswick High Road Chiswick London W4 5YA