



# 2004年3月期 決算説明会

## 新日鉄ソリューションズ株式会社

2004年4月28日



# 目次

## I. 概況

代表取締役社長 鈴木 繁

## II. 2004年3月期決算の概要 及び 2005年3月期見通しについて

常務取締役 柳原武美



# I . 概 況

代表取締役社長 鈴木 繁

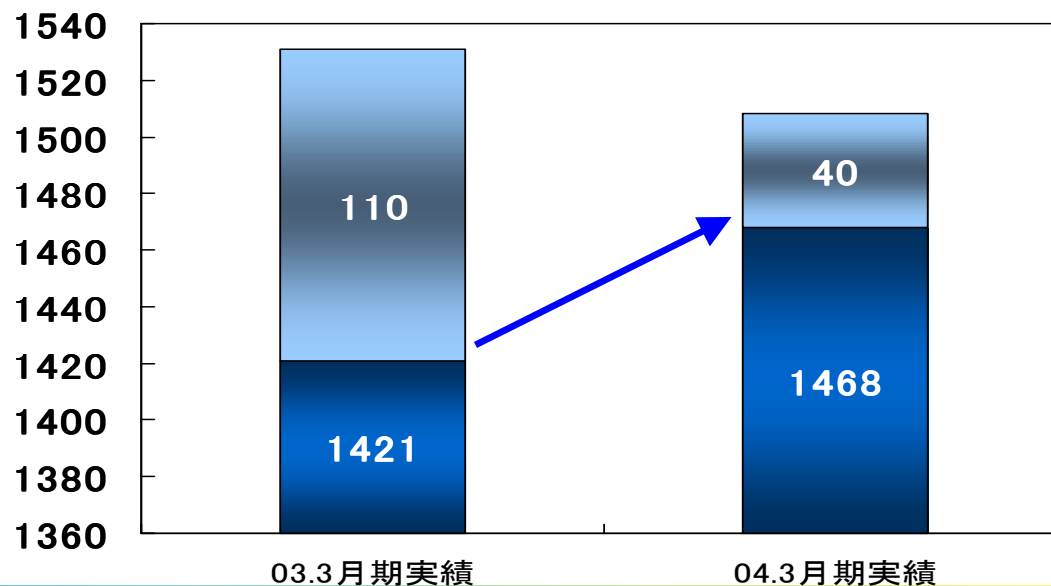
# 2004年3月期決算



NS Solutions

(億円)

	実績 03/3期	実績 04/3期
売上高	1,531	1,508
経常利益	121	98
当期純利益	62	53





## <全体観>

- ★マーケットは上向き傾向にある。
- ★顧客企業はTCO削減・ROI向上を強く意識している。

## <主要業種別動向>

- ・製造流通：需要回復のすそ野が広がりつつある。  
業績好調な企業は積極的なIT投資を継続。
- ・金融：業績回復・規制対応等で一定の需要は期待。
- ・社会公共：中央省庁の電子政府案件は一巡。  
ベンダー間の価格競争は激化。



- 業務ソリューション :  
産業分野を中心に当社が差別性を有するソリューション  
及びSystem Life Cycle(以下SLC)トータルソリューションを武器に伸張。
- 基盤ソリューション :  
価格低下による「<sup>°</sup>」<sub>ダ</sub> 外の粗利減少を設計・構築・保守の  
伸びで補完。
- ビジネスサービス :  
アウトソーシング市場は着実に拡大し、引き合い増加。  
SLCトータルソリューションにより事業を拡大。

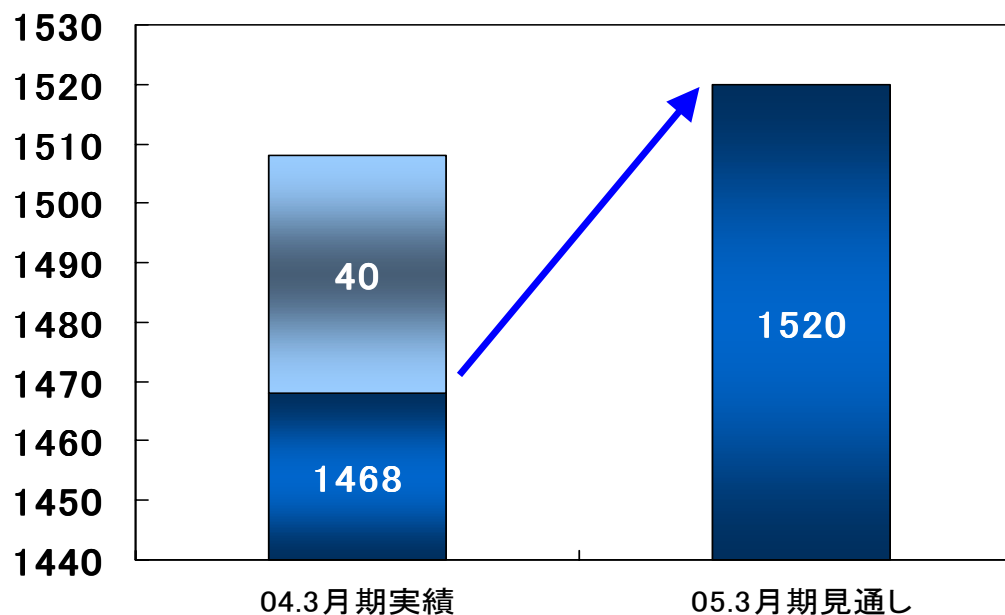
# 2005年3月期 業績見通し



NS Solutions

(億円)

	実績 04/3期	見通し 05/3期	差異
売上高	1,508	1,520	+12
経常利益	98	120	+22
当期純利益	53	67	+14



# 本年度の主要施策について

(1) SLCTータルソリューションの展開

(2) 開発技術力の強化

(3) 受注力の強化



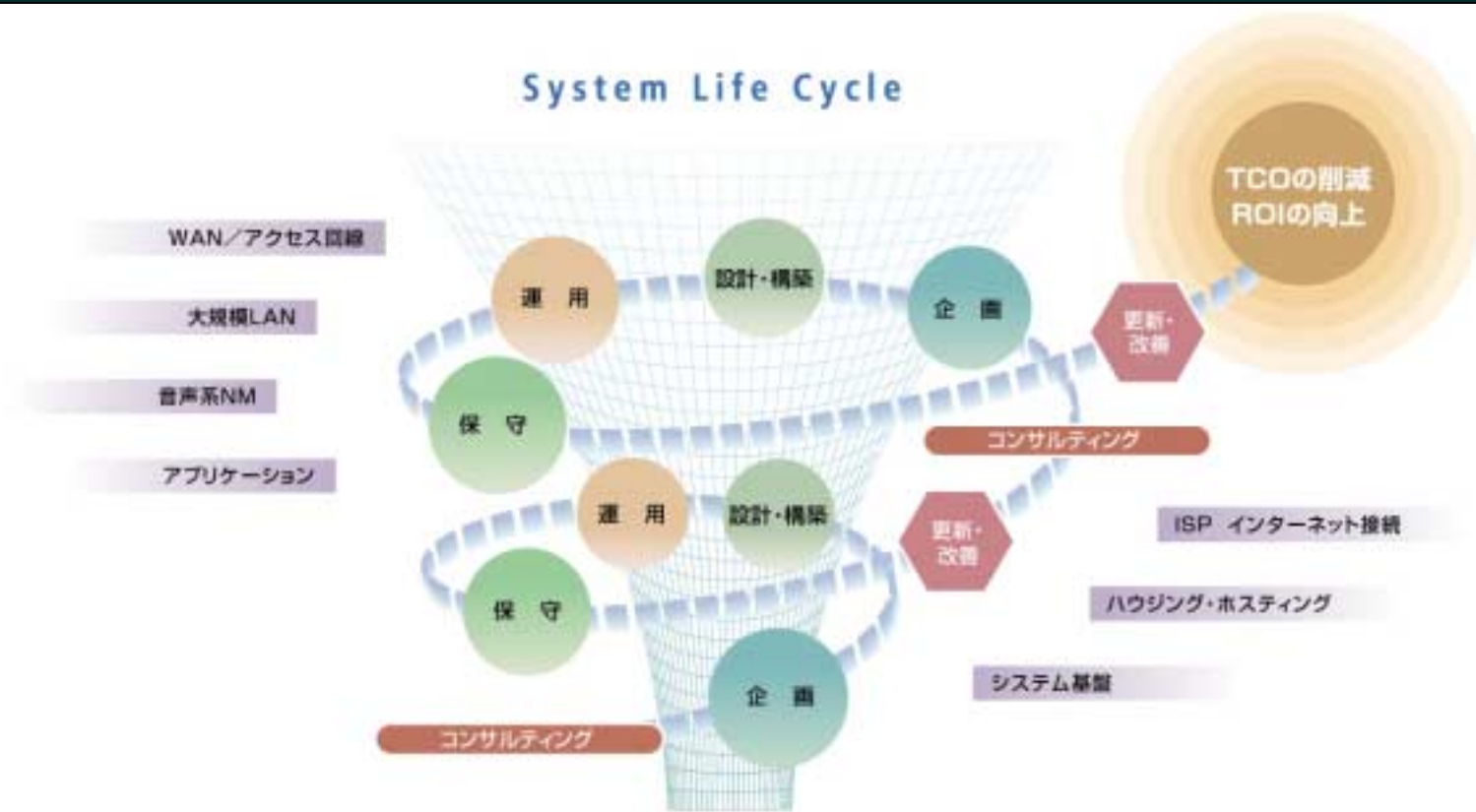
# (1) SLCTータルソリューションの展開



NS Solutions

## SLCTータルソリューション

[業務系・基盤系・ビジネスサービス系を一体化した当社の新しいビジネスモデル]



# <狙い-1> 顧客ニーズへの対応



NS Solutions

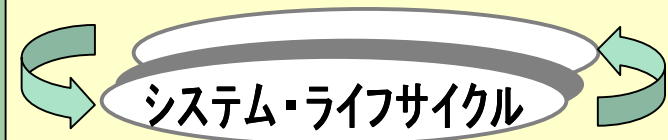
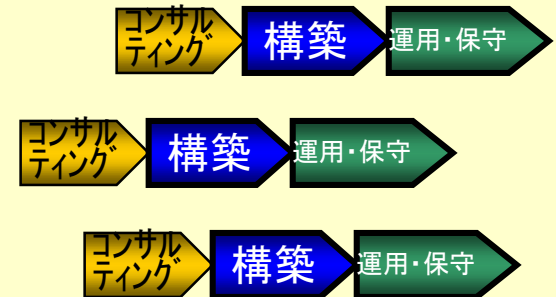
## <顧客システムの課題>

- ・90年代個別システムをバラバラに導入
- ・IT投資にあたりTCO削減・ROI重視



## <提供すべきソリューション>

- ★AP、インフラ、運用・保守を統合した  
システムの最適な設計・構築
- ★システムライフサイクルに亘る  
シームレスなサービス



# <狙い-2> 競合他社との差別化

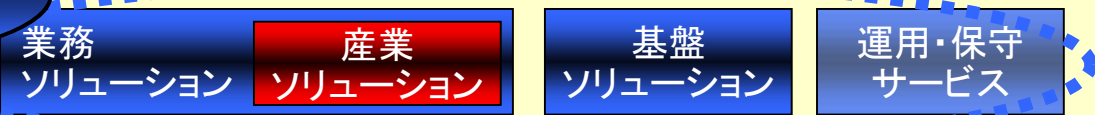


NS Solutions

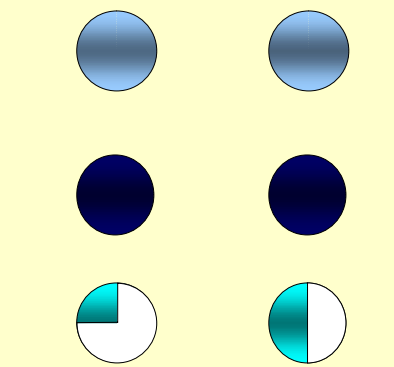
各フェーズにおける実績をベースに  
顧客ニーズに密着したトータルソリューションを提供

- ERP/SCM/PLM等における個別・統合ソリューションの実績
- 中立性・ベストオブブリードを背景とした基盤構築力
- 新日鉄へのフルアウトソーシングの実績

顧客ニーズに密着した  
トータルソリューションを提供



SIベンダー系			
当社			
メインフレーム系			



注：SI系及びメインフレーム系各社の主力の事業領域の範囲、企業規模等を反映した組織の一体性をイメージ図として示したもの



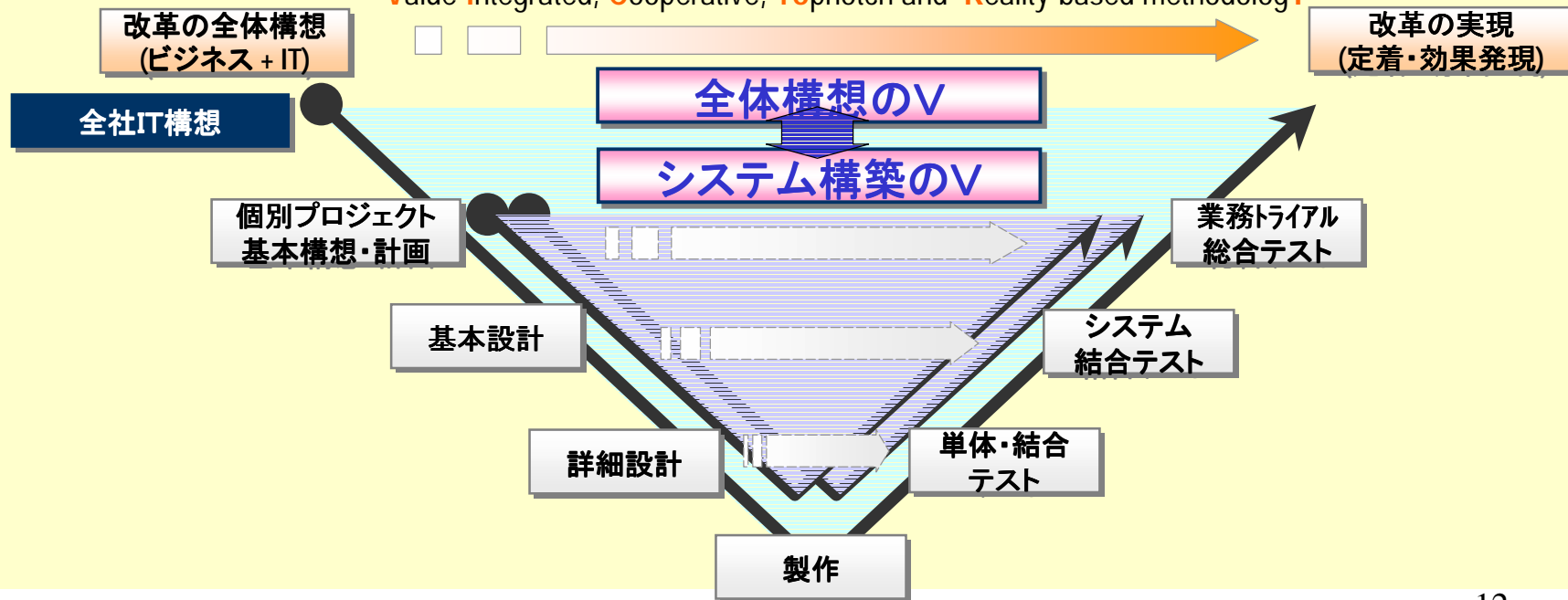
## ● SCCのミッション: SLCTータルソリューションの推進

⇒ SLCTータルソリューションの企画、SCCを要とした各BU間の一体化を推進

## ● SCCの機能強化: 全社組織として設定、SCC内にレガシーエンジニアリングセンターを設置

### NSVICTORYモデルに基づくSLCTータルソリューションの推進

Value-Integrated, Cooperative, Topnotch and Reality-based methodology



## (2) 開発技術力の強化

### 1) プロジェクトポータル

- ・フレームワークの活用

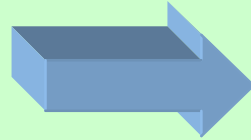
### 2) Project Management Office(以下PMO) 活動の徹底

# 1) プロジェクトポータル・フレームワークの活用



NS Solutions

情報の流通しないプロジェクト  
品質の不安定なプロジェクト  
は失敗する！



情報流通・品質安定化を  
目的とした開発ツールを適用

## 【プロジェクトポータルの効果】

Prjの実行管理上、重要な情報に関するスムーズなコミュニケーションを促進

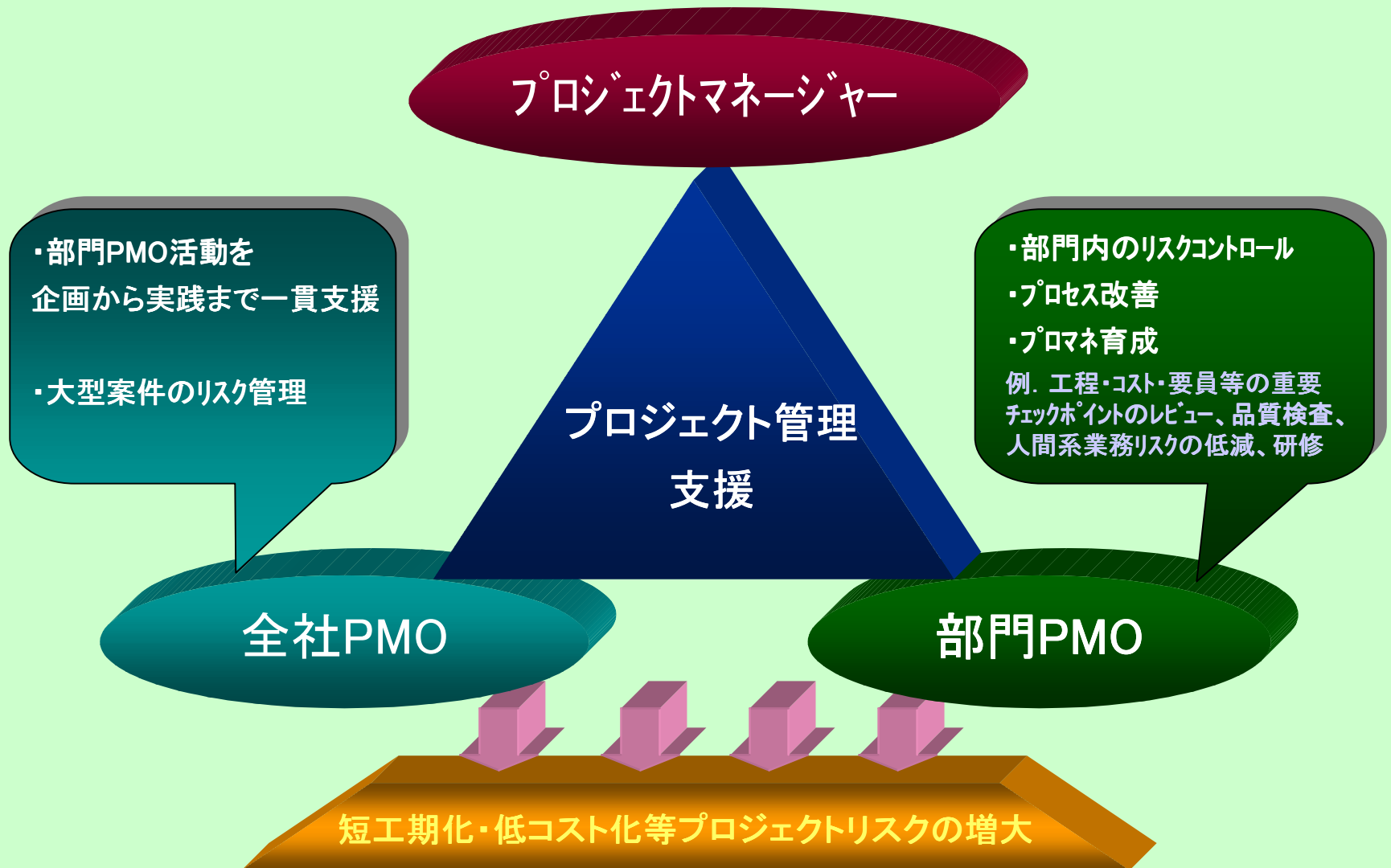
## 【フレームワークの効果】

大規模Prjの品質の安定化と自動生成によるコスト低減



全体メニュー

## 2) PMO活動の徹底



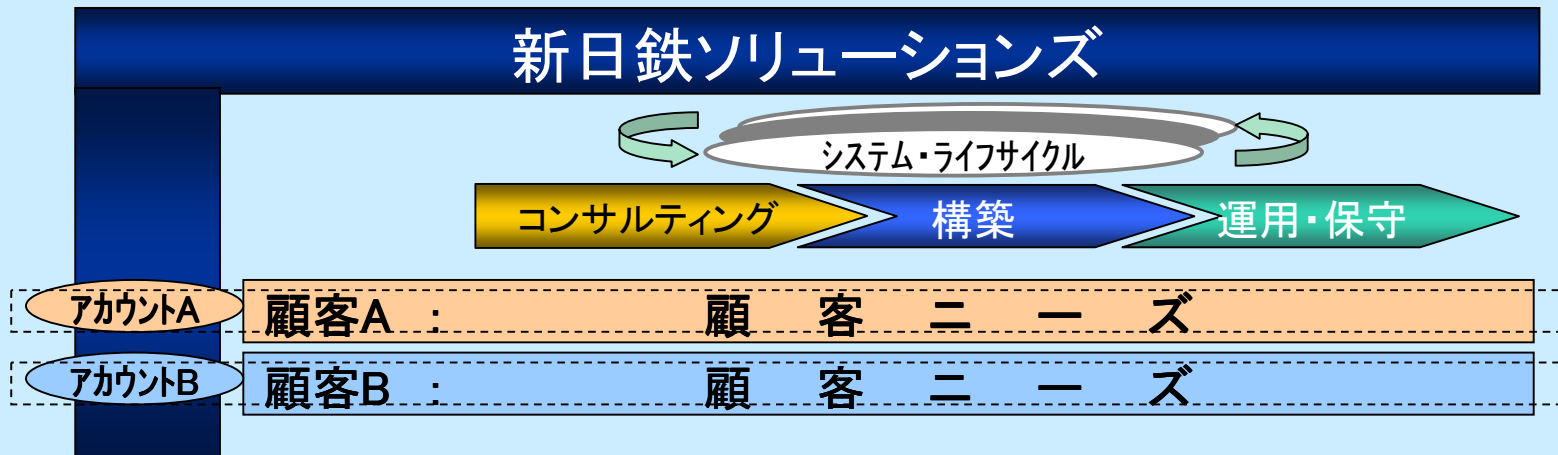


# (3) 受注力の強化



## 受注活動を強力に展開

[ ターゲット顧客に対し当社の営業戦力を結集 ]



他受注力  
強化施策

- ★レガシーエンジニアリング等新規ソリューションの企画・推進
- ★M&Aによるフルアウトソーシングの企画・推進
- ★アライアンスパートナーとの連携

## (1) 組織改正

狙い: 事業開発力の強化

⇒ 企画部の設置、SCCの機能強化

## (2) (株)日本システムディベロップメントとの提携

狙い: SE動員力の強化

## Ⅱ . 2004年3月期決算の概要

及び 2005年3月期見通しについて

常務取締役 柳原 武美

# 1.2004年3月期決算の概要

---

# 連結決算概要



NS Solutions

(億円)

	2003/3期 (実績) A	2004/3期 (実績) B	対前年差異 B-A	2004/3期 (公表値) C	対公表値 差異 B-C
売上高	1,531	1,508	- 23	1,470	+ 38
業務ソリューション	818	778	- 40	—	—
基盤ソリューション	350	365	+ 15	—	—
ビジネスサービス	363	365	+ 2	—	—
売上総利益	303	275	- 28	—	—
<売上総利益率>	<19.8%>	<18.2%>	<- 1.6%>	—	—
販管費	182	178	- 4	—	—
営業利益	121	97	- 24	94	+ 3
経常利益	121	98	- 23	95	+ 3
当期純利益	62	53	- 9	51	+ 2

注) サービス区分別の売上高は従来区分による。

## 2.2005年3月期の見通し

---

# 連結業績見通し



NS Solutions

(億円)

	2004/3期 (実績)	2005/3期 (見通し)	対前年差異
売上高	1,508	1,520	+ 12
業務ソリューション	835	850	+ 15
基盤ソリューション	299	270	- 29
ビジネスサービス	374	400	+ 26
売上総利益	275	303	+ 28
<売上総利益率>	<18.2%>	<19.9%>	<+ 1.7%>
販管費	178	184	+ 6
営業利益	97	119	+ 22
経常利益	98	120	+ 22
当期純利益	53	67	+ 14

注)サービス区分別の売上高は新区分による。

# 連結業績見通し(上期下期別)

(億円)

	2004/3期(実績)		2005/3期(見通し)		差異	
	上期	下期	上期	下期	上期	下期
売上高	646	862	630	890	- 16	+ 28
業務ソリューション	343	492	310	540	- 33	+ 48
基盤ソリューション	118	181	120	150	+ 2	- 31
ビジネスサービス	185	189	200	200	+ 15	+ 11
売上総利益	126	149	127	176	+ 1	+ 27
<売上総利益率>	<19.5%>	<17.3%>	<20.2%>	<19.8%>	<+ 0.7%>	<+ 2.5%>
販管費	89	89	92	92	+ 3	+ 3
営業利益	37	60	35	84	- 2	+ 24
経常利益	37	61	35	85	- 2	+ 24
当期純利益	19	34	18	49	- 1	+ 15
期首受注残高	245	316	212	—	-33	—

注) サービス区分別の売上高は新区分による。



# サービス区分の定義変更について



NS Solutions

(億円)

	従来区分 2004.3期実績	新区分 2004.3期実績	差異
売上高	1,508	1,508	-
業務ソリューション	778	835	+ 57
基盤ソリューション	365	299	- 66
ビジネスサービス	365	374	+ 9

個別プロジェクト単位での分類から部門別開示への変更

# 参考データ

---

# 1.2004年3月期決算参考データ

---

# 単独決算概要



NS Solutions

(億円)

	2003/3期 (実績) A	2004/3期 (実績) B	対前年差異 B-A	2004/3期 (公表値) C	対公表値 差異 B-C
売上高	1,379	1,361	- 18	1,320	+ 41
業務ソリューション	712	670	- 42	—	—
基盤ソリューション	315	335	+ 20	—	—
ビジネスサービス	352	356	+ 4	—	—
売上総利益	252	228	- 24	—	—
販管費	155	151	- 4	—	—
営業利益	97	77	- 20	75	+ 2
経常利益	99	78	- 21	77	+ 1
当期純利益	53	45	- 8	44	+ 1

注) サービス区分別の売上高は従来区分による。

# 連結貸借対照表



NS Solutions

(単位: 億円)

	2003/3 (実績)	2004/3 (実績)	差異
現金・預金等	257	275	+ 19
流動資産	764	755	- 9
固定資産	139	151	+ 12
資産合計	903	906	+ 3
借入金	0	0	-
流動負債	399	349	- 50
固定負債	58	63	+ 5
負債合計	457	412	- 45
少数株主持分	11	12	+ 2
資本金・資本剰余金	229	229	-
利益剰余金 他	206	252	+ 46
資本合計	435	481	+ 46
負債・資本 合計	903	906	+ 3

# 連結キャッシュフロー計算書



NS Solutions

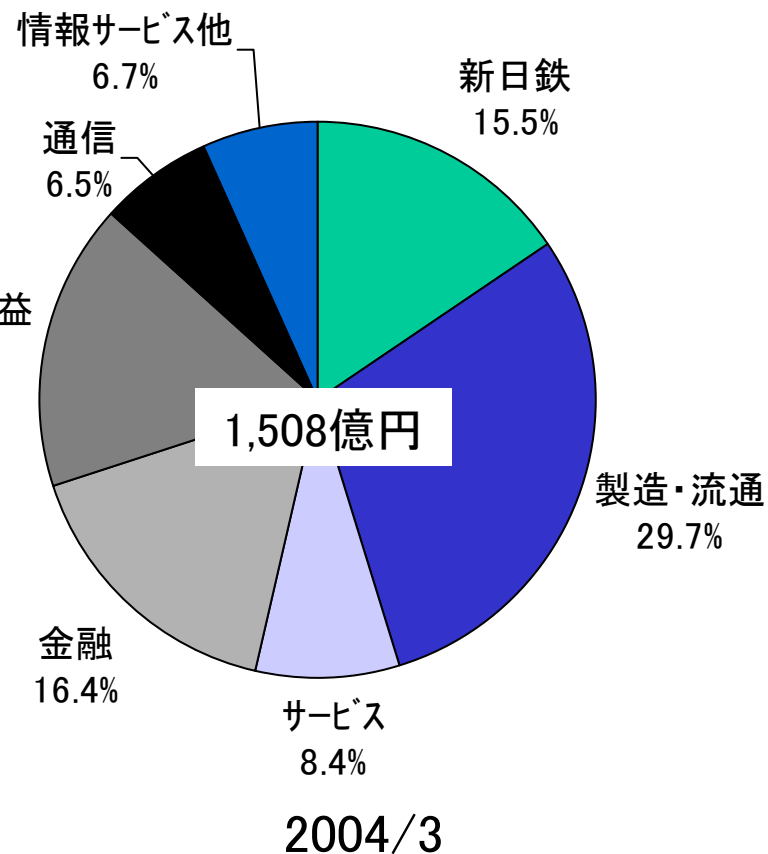
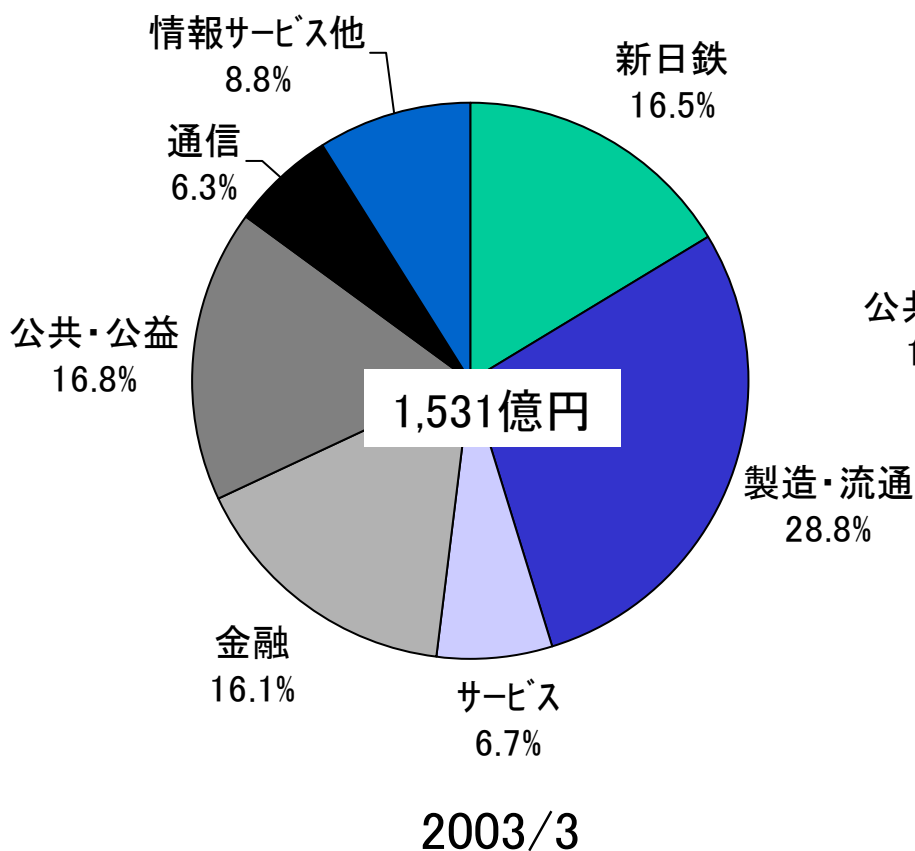
(単位:億円)

	2003/3 (実績) A	2004/3 (実績) B	差異 B-A
期首現金及び現金同等物(連結除外会社の期首残高を除く)	151	257	+ 106
営業活動によるキャッシュ・フロー	19	40	+ 21
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 27	▲ 11	+ 16
財務活動によるキャッシュ・フロー	113	▲ 10	- 124
当期増減額	106	19	- 87
期末現金及び現金同等物残高	257	275	+ 19

# 連結売上高の顧客業種構成



NS Solutions



注) 2003/3期は、情報サービス会社経由の売上を最終顧客業種に再分類するなど前回公表値を一部修正。

## 2.2005年3月期見通し参考データ

---



# 単独業績見通し



NS Solutions

(億円)

	2004/3期 (実績)	2005/3期 (見通し)	対前年差異
売上高	1,361	1,370	+ 9
業務ソリューション	727	730	+ 3
基盤ソリューション	270	250	- 20
ビジネスサービス	364	390	+ 26
売上総利益	228	256	+ 28
販管費	151	158	+ 7
営業利益	77	98	+ 21
経常利益	78	100	+ 22
当期純利益	45	58	+ 13

注)サービス区分別の売上高は新区分による。

# 連結貸借対照表



NS Solutions

(単位: 億円)

	2004/3 (実績)	2005/3 (見通し)	差異
現金・預金等	275	320	+ 45
流動資産	755	849	+ 93
固定資産	151	144	- 7
資産合計	906	993	+ 87
借入金	0	0	-
流動負債	349	368	+ 18
固定負債	63	73	+ 9
負債合計	412	440	+ 28
少数株主持分	12	14	+ 2
資本金・資本剰余金	229	229	-
利益剰余金 他	252	309	+ 57
資本合計	481	539	+ 57
負債・資本 合計	906	993	+ 87

# 連結キャッシュフロー計算書



NS Solutions

(単位: 億円)

	2004/3 (実績) A	2005/3 (見通し) B	差異 B-A
期首現金及び現金同等物(連結除外会社の期首残高を除く)	257	275	+ 19
営業活動によるキャッシュ・フロー	40	62	+ 21
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 11	▲ 7	+ 4
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 10	▲ 10	+ 1
当期増減額	19	45	+ 26
期末現金及び現金同等物残高	275	320	+ 45



本資料には当社又は当社役員の当社の営業成績及び財政状態に関する意図、意見又は現時点の予想と関連する将来予想が記載されております。従って、この将来予想は、歴史的事実でも将来の業績を保証するものでもないため、リスクと不確定な要素を含んでおります。実際の業績は様々な要因により異なる可能性があります。当社は、この将来予想を、これらの変化要因を反映するために修正することを保証するものではありません。