



2004.3期 通期業績予想について

代表取締役社長 鈴木 繁

2004年2月3日

2004年 3月期 業績予想の対前年比較 (連結)



NS Solutions

(単位 : 億円)

	2003.3月期	2004.3月期	差異	
	実績	今回公表 (2004年2月3日)	増減額	増減率
売上高	1,531	1,470	61	4.0%
経常利益	121	95	26	21.5%
当期純利益	62	51	11	17.7%

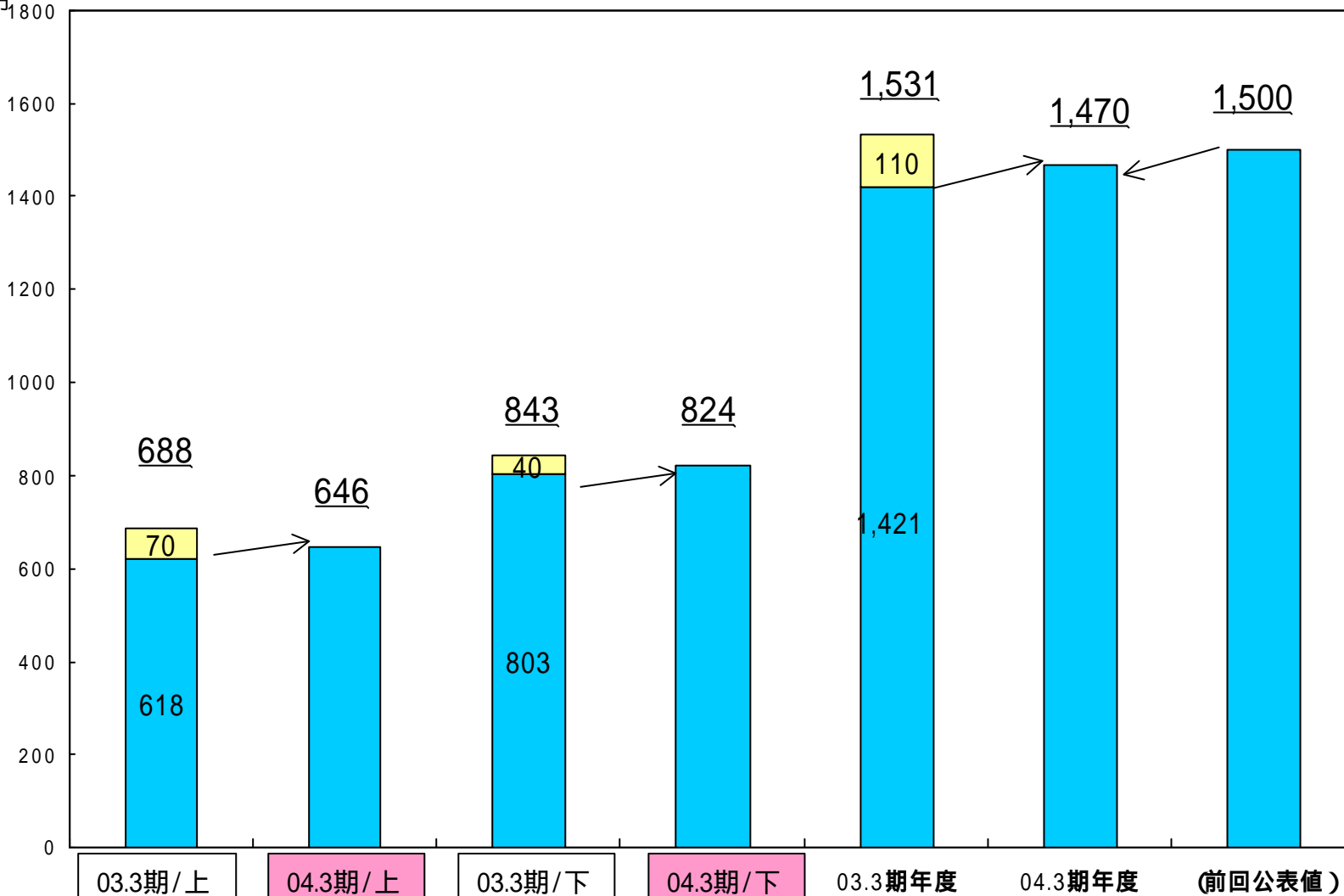
2004.3月期売上高見通し

(対前年同期比及び対前回公表値)



NS Solutions

単位: 億円

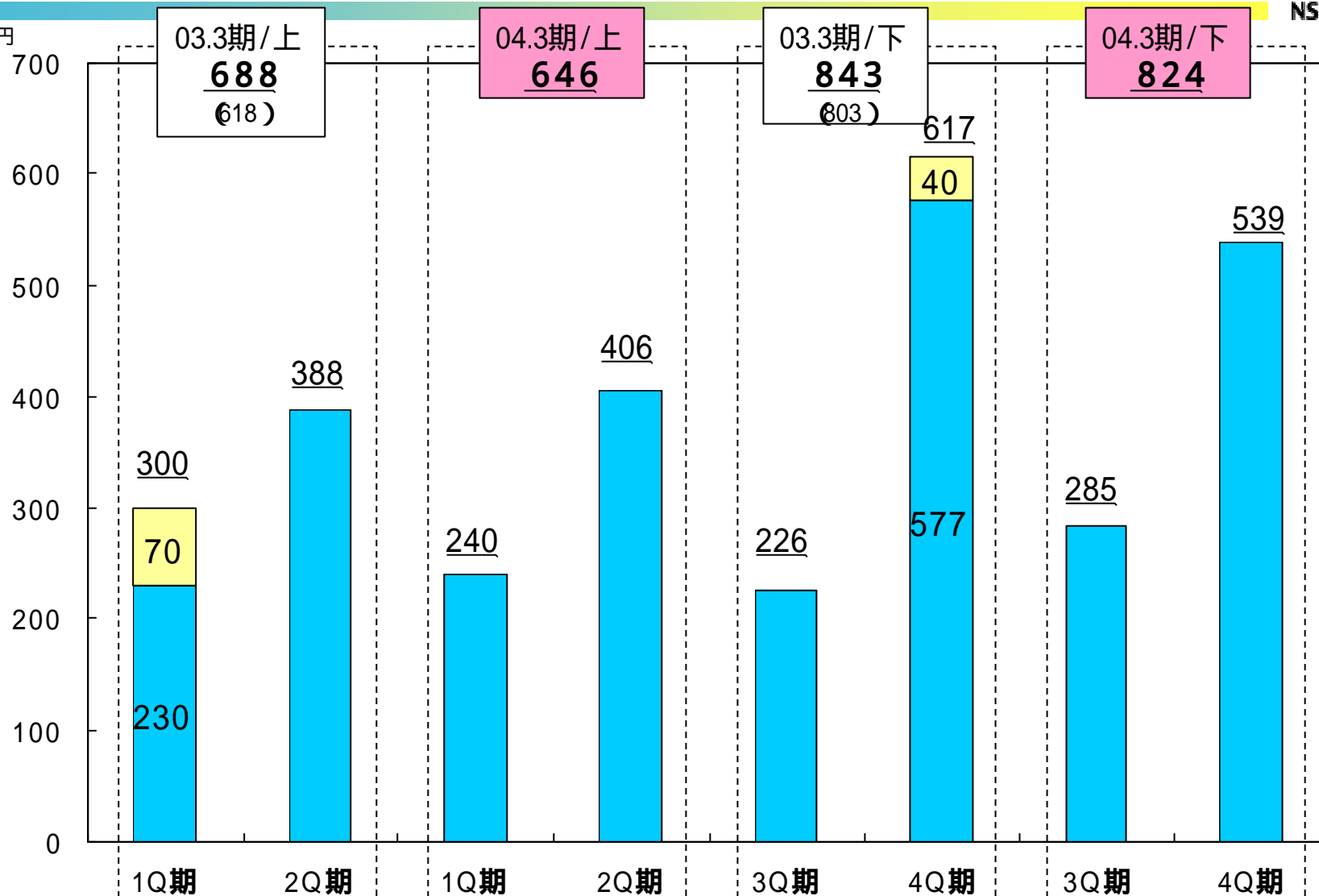


2004.3月期売上高見通し(四半期別)



NS Solutions

単位: 億円



2004年 3月期 業績予想の対前回公表値比較 (連結)



NS Solutions

(単位 : 億円)

	前回公表 (2003年10月30日)	今回公表 (2004年2月3日)	前回との予想差	
			増減額	増減率
売上高	1,500	1,470	30	2.0%
経常利益	120	95	25	20.8%
当期純利益	64	51	13	20.3%

減収要因

・業務リユース

競争激化と顧客のROI厳格化

によるケーシング長期化

・案件スリップ

・基盤リユース

プログラクツ弱含み

2004年 3月期 業績予想の対前年比較 (連結)



NS Solutions

(単位 : 億円)

	2003.3月期	2004.3月期	差異	
	実績	今回公表 (2004年2月3日)	増減額	増減率
売上高	1,531	1,470	61	4.0%
経常利益	121	95	26	21.5%
当期純利益	62	51	11	17.7%

2004年 3月期 業績予想の対前回公表値比較 (連結)



NS Solutions

(単位 : 億円)

	前回公表 (2003年10月30日)	今回公表 (2004年2月3日)	前回との予想差	
			増減額	増減率
売上高	1,500	1,470	30	2.0%
経常利益	120	95	25	20.8%
当期純利益	64	51	13	20.3%

減益要因

- ・売上減に伴う粗利減

- ・業務ソリューション粗利率低下

- ・競争激化による価格低下
 - ・コアリング期間長期化による稼働効率低下等

- ・不採算プロジェクト



・受注力強化

1. 3つの成長軸 (ソリューション軸、アカウント軸、システム・ライフサイクル軸)
2. レガシー・リエンジニアリング・サービスの拡大
3. リカーリング・ビジネスの拡大

・収益力強化

1. 低コスト開発体制の確立
2. PMO (プロジェクト・マネジメント・オフィス) 活動強化等
によるプロジェクト・リスク管理徹底
3. 外注購買体制の整備



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、これらの変化要因を反映し将来予想を修正することを保証いたしません。