



NS Solutions

2005年3月期 決算説明会

2005. 04. 26

代表取締役社長 鈴木 繁

新日鉄ソリューションズ株式会社

2005年3月期 連結決算ハイライト

(億円)

	2004/3期 (実績) A	2005/3期 (実績) B	対前年 差異 B-A	2005/3期 (前回公表値) C	対公表値 差異 B-C
売上高	1,508	1,465	- 43	1,520	- 55
業務ソリューション	835	819	- 16	835	- 16
基盤ソリューション	299	257	- 42	285	- 28
ビジネスサービス	374	389	+ 15	400	- 11
売上総利益	275	295	+ 20	301	- 6
<売上総利益率>	<18.2%>	<20.1%>	<+ 1.9%>	<19.8%>	<+ 0.3%>
販管費	178	178	- 0	182	+ 4
営業利益	97	117	+ 20	119	- 2
経常利益	98	118	+ 20	120	- 2
当期純利益	53	66	+ 13	67	- 1

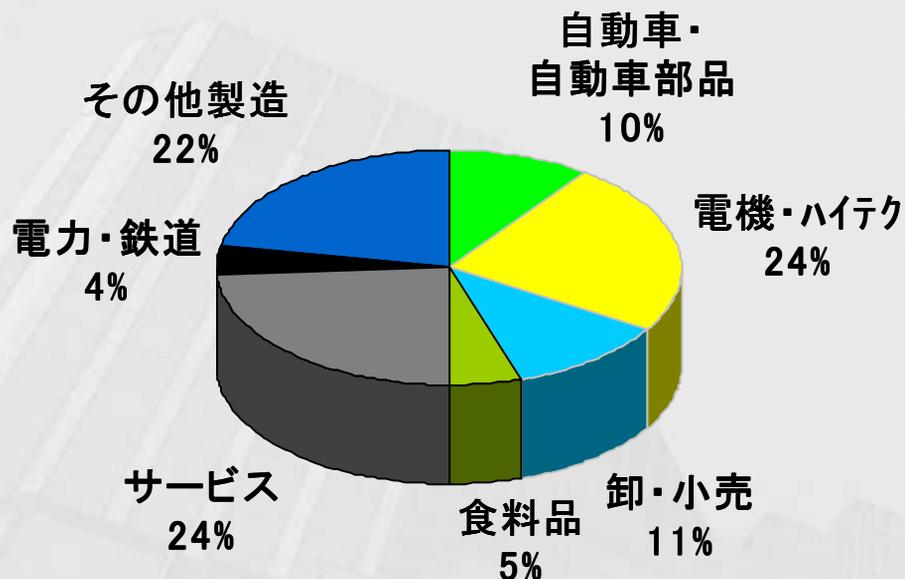
サービス・顧客業種別の売上高(2005/03期実績)

(億円)

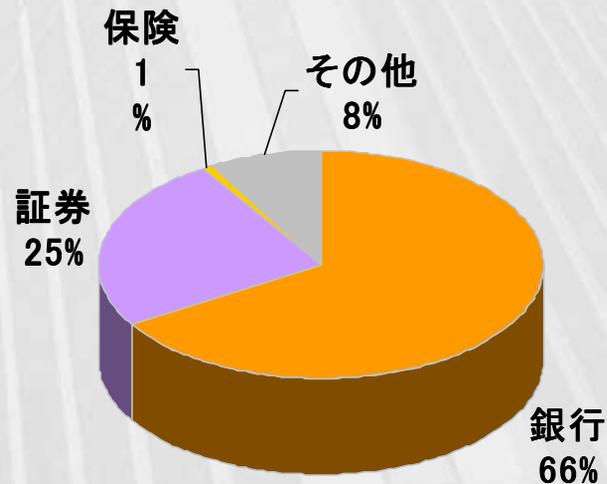
サービス/業種	2004/3期 (実績) A	2005/3期 (実績) B	対前年 差異 B-A	コメント
業務ソリューション	726	706	- 20	
産業・流通・サービス	322	328	+ 6	製造向けMES増*、 大型開発案件はクロ ージング長期化
金融	208	194	- 14	競争激化
社会公共他	196	184	- 12	中央官庁案件減、競 争激化
基盤ソリューション	270	232	- 38	ハードウェアプロダク ト減
ビジネスサービス	365	381	+ 16	一般市場増加、新日 鉄向け減
単独計	1,361	1,319	- 42	
子会社等	147	146	- 1	
合計	1,508	1,465	- 43	

* MES: Manufacturing Execution System

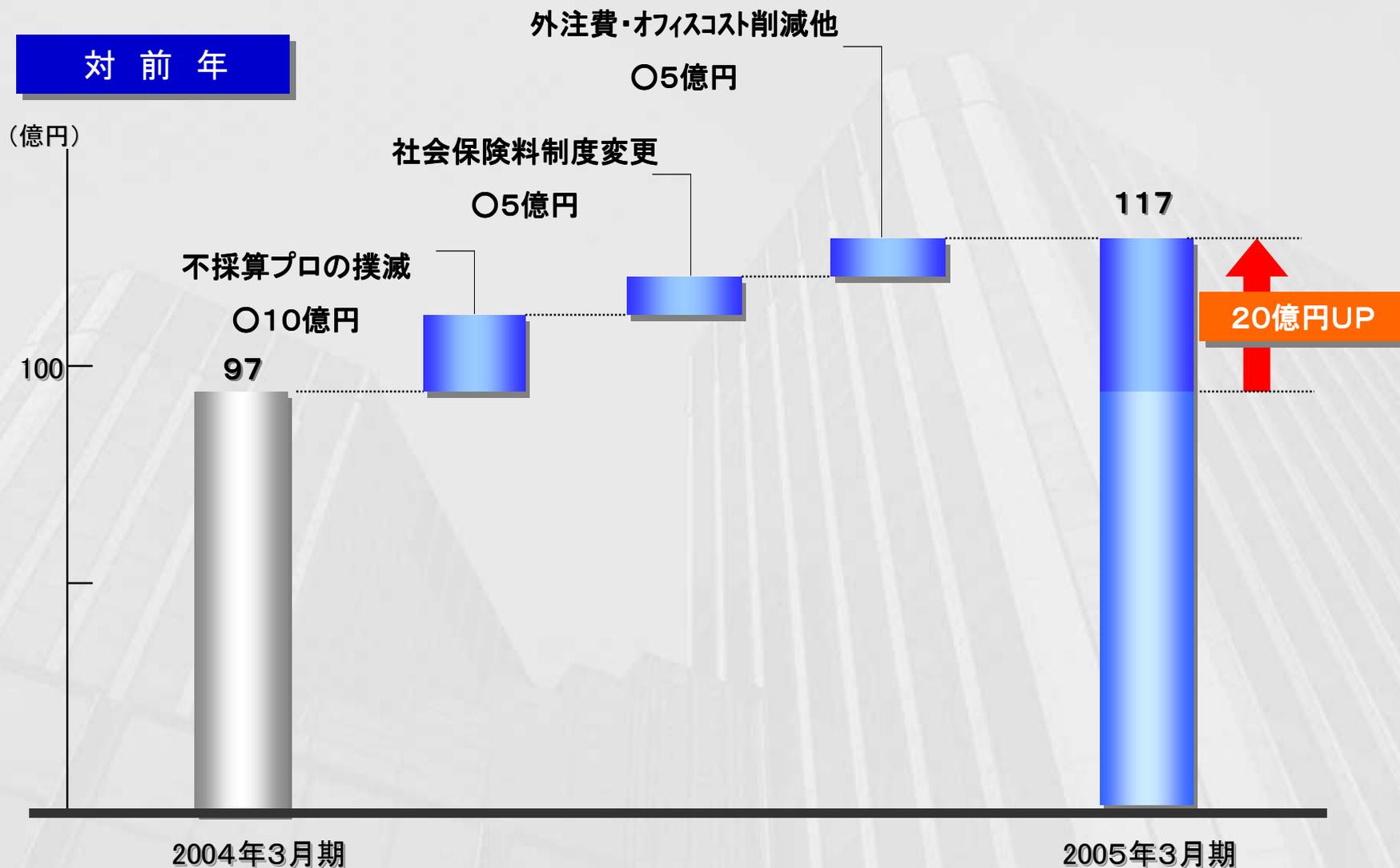
産業・流通・サービス



金融



2005年3月期 連結営業利益分析



2006年3月期 連結業績見通し

(億円)

	2005/3期 (実績) A	2006/3期 (見通し) B	対前年 差異 B-A
売上高	1,465	1,500	+ 35
業務ソリューション	819	845	+ 26
基盤ソリューション	257	260	+ 3
ビジネスサービス	389	395	+ 6
売上総利益	295	305	+ 10
<売上総利益率>	<20.1%>	<20.3%>	0.2%
販管費	178	187	- 9
営業利益	117	118	+ 1
経常利益	118	120	+ 2
当期純利益	66	67	+ 1

サービス・顧客業種別の市場認識

サービス・顧客業種	市場認識	市場動向
業務ソリューション 産業・流通・サービス 金融 公共	<ul style="list-style-type: none"> ・好調な企業業績を背景にIT投資意欲は旺盛 ・パッケージ型ソリューションからスクラッチ型へ需要がシフト ・市場系・経営管理系・情報系(非勘定系)は市場回復の動き ・競争激化 ・政府の調達制度改革、競争入札増加 ・競争激化 	↑ → →
基盤ソリューション	・H16FY上期に市場回復もH16FY下期に回復スピードが鈍化	エンジニアリング ↑ プロダクト →
ビジネスサービス	<ul style="list-style-type: none"> ・サービス事業、NSSLCサービス(株)は成長期待 ・新日鉄向けは漸減 	↑

サービス・顧客業種別の売上高(2006/03期見通し)

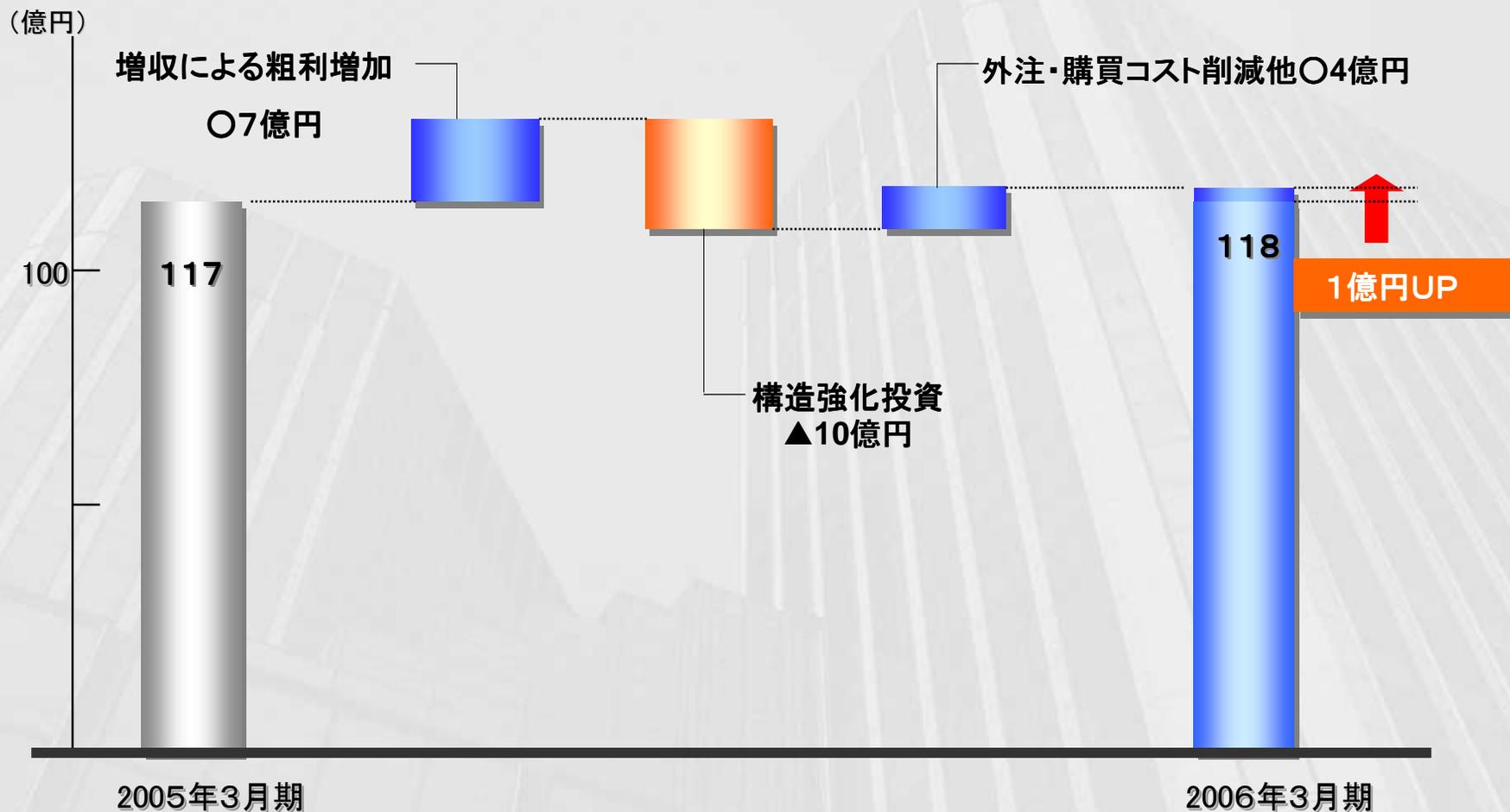
(億円)

サービス/業種	2005/3期 (実績) A	2006/3期 (見通し) B	対前年 差異 B-A	コメント
業務ソリューション	706	725	+ 19	
産業・流通・サービス	328	355	+ 27	大手製造業向け、 SLC-T*
金融	194	190	- 4	
社会公共他	184	180	- 4	
基盤ソリューション	232	235	+ 3	コンサル・エンジニアリング、 プロダクト外保守を拡大
ビジネスサービス	381	390	+ 9	SLC-T・新規ソリューションにて拡大、 新日鉄向けは横ばい
単独計	1,319	1,350	+ 31	
子会社等	146	150	+ 4	
合計	1,465	1,500	+ 35	

* SLC-T: System Life-cycle Total Solution

2006年3月期 連結営業利益分析

対前年



2006年3月期 上下別連結業績見通し

(億円)

	2005/3期(実績)		2006/3期(見通し)		対前年差異	
	上期 A	下期 B	上期 C	下期 D	上期 C-A	下期 D-B
売上高	657	808	640	860	- 17	+ 52
業務ソリューション	334	485	330	515	- 4	+ 30
基盤ソリューション	138	119	120	140	- 18	+ 21
ビジネスサービス	185	204	190	205	+ 5	+ 1
売上総利益	129	166	130	175	+ 1	+ 9
<売上総利益率>	<19.6%>	<20.5%>	<20.3%>	<20.3%>	<0.7%>	-<0.2%>
販管費	87	91	91	96	- 4	- 5
営業利益	42	75	39	79	- 3	+ 4
経常利益	43	75	40	80	- 3	+ 5
当期純利益	23	43	21	46	- 2	+ 3
期首受注残高	212	317	* 268	—	+ 56	—

* 受注把握方法の変更前

2004年度までの施策

システム・ライフサイクル・
トータルソリューションによる差別化

レガシーリエンジニアリングを
テコとした顧客開拓

アカウント・リレーションシップ・
マネジメント

低リスク低コスト開発力強化

パートナーの再編

現在の状況認識

市場の動向

- ・不採算プロなど業界は混乱
- ・競争激化
- しかし...
- ・システム再構築需要
- ・サービス化の動き

当社の認識

- ・ビジネスチャンス
- ・更なる事業構造強化

当社の構築したビジネスモデル

営業とSEの一体的運営を前提とした

①ソリューション提案力

②ソリューションプロジェクトのリスク管理能力



構造的施策を講じビジネスモデルを一段と強化

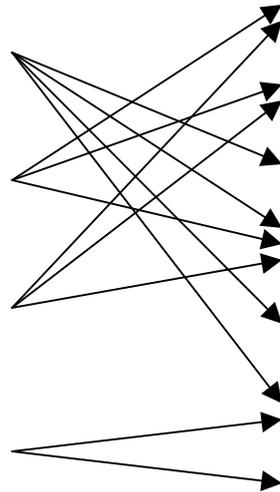
テーマ

受注力の強化

生産性の大幅な向上

リスク管理能力の強化

差別化された
サービス事業の育成・強化



手 段

1. 組織的システム開発技術力の強化

2. 近代的工場構想の推進

3. コンサル力の強化

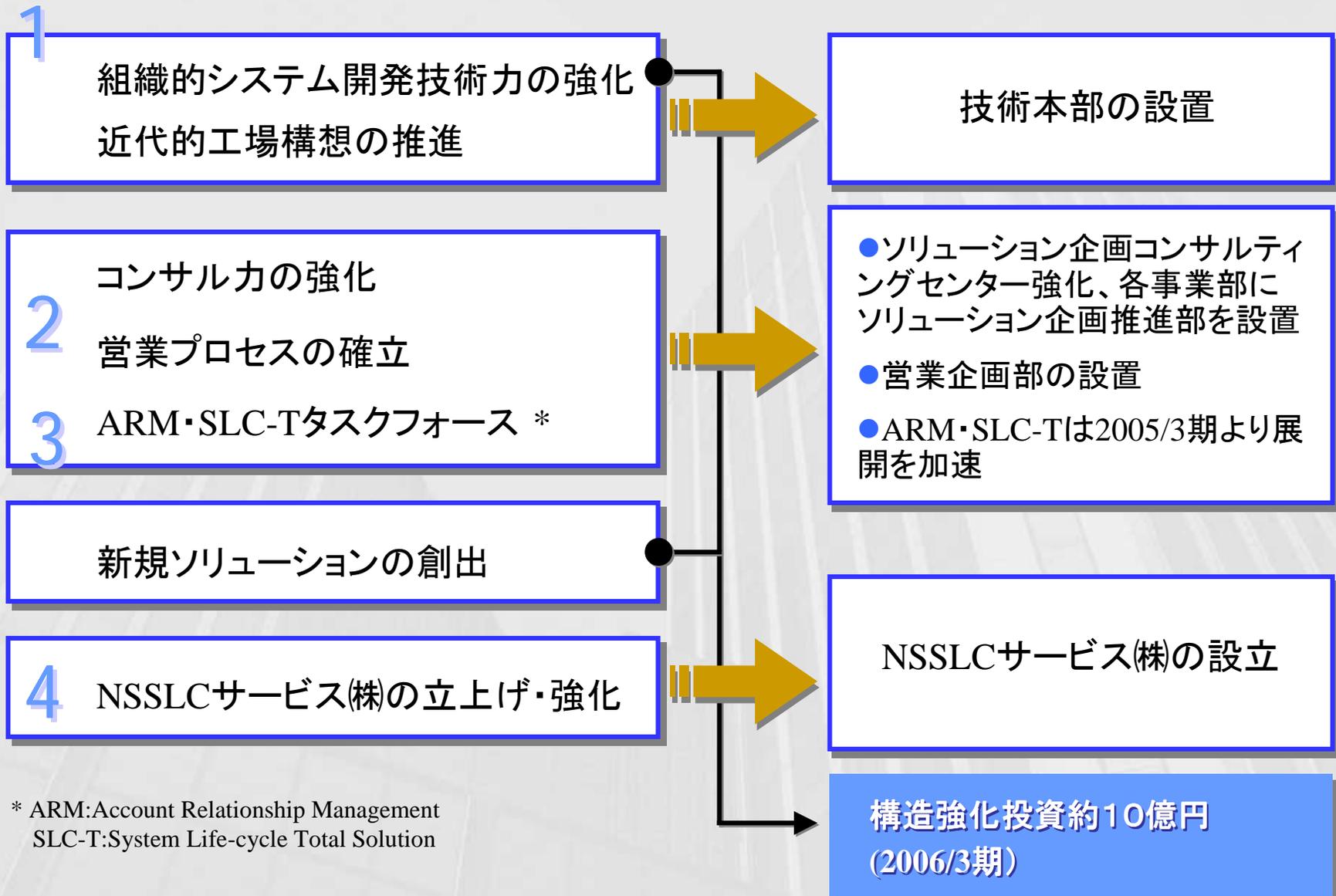
4. 営業プロセスの確立

5. ARM・SLC-Tタスクフォース

6. 新規ソリューションの創出

7. NSSLCサービス(株)の立上げ・強化

ビジネスモデルの強化



* ARM:Account Relationship Management
SLC-T:System Life-cycle Total Solution

- スクラッチ開発増加
- 子会社・パートナー・オフショアとの連携/遠隔地開発



1

組織的システム開発技術力強化

★技術本部の設置

開発プロセスの共通化

リモート・オフショア開発手法の確立

プロジェクトスクエア/フレームワーク等ツール類整備

- パッケージ型ソリューションからアカウント型ソリューションへ
- 個々の顧客ニーズに対応したソリューション



2

営業スタイルの改革

★企画・コンサルティング・プロジェクトメイキング力の強化

企画部、ソリューション企画コンサルティングセンター
各事業部のソリューション企画推進部

★営業企画部の設置

営業プロセスの共通化

営業支援システム／ツールの整備

3

システム・ライフサイクル・トータルソリューションの 代表事例(2005/03期)

	AP	基盤	運用保守
● 素材A社	←		
● 通信B社	←		
● 卸・小売C社	→		
● サービスD社	→		

計 30億円

アカウント・リレーションシップ・マネジメント

- 21顧客についてチームを編成し
アカウントプランを作成
- 2006/3期は32顧客に拡大
- 2005/3期実績
 - 自動車E社
 - 電機F社
 - 通信G社
 - サービスH社
 - メガバンクI行

21顧客

計 310億円

- ネットワークを介したサービスの増加
- 共通サービス・従量課金制サービスモデルの普及



4

サービス事業の拡大

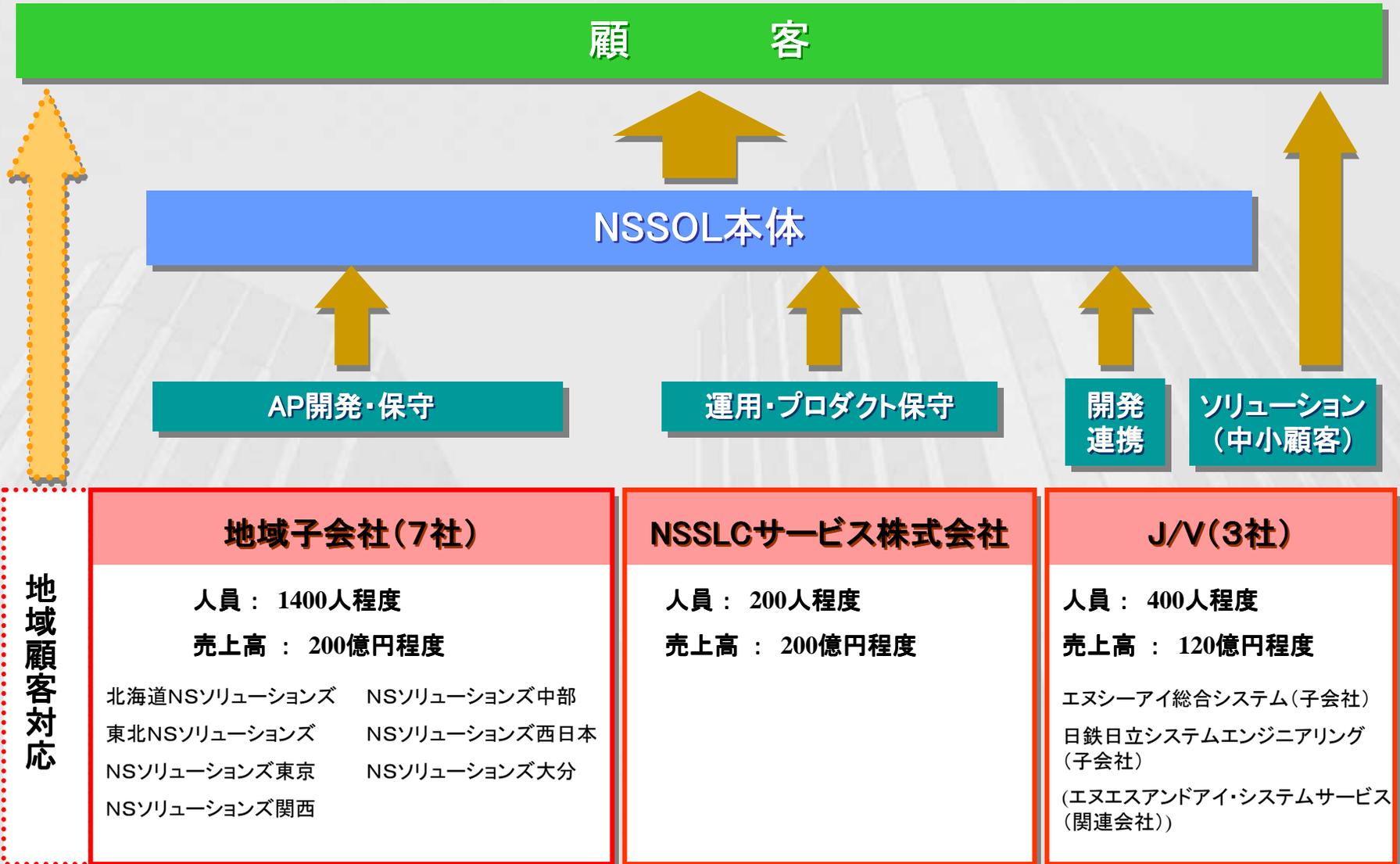
★ システムの共有化

★ 差別性・専門性のあるサービス

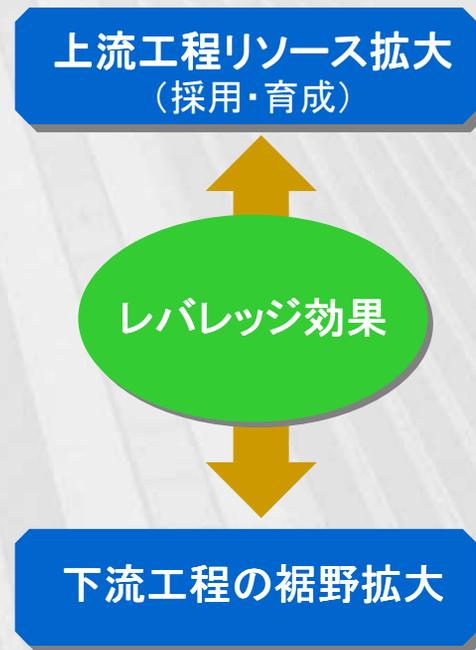
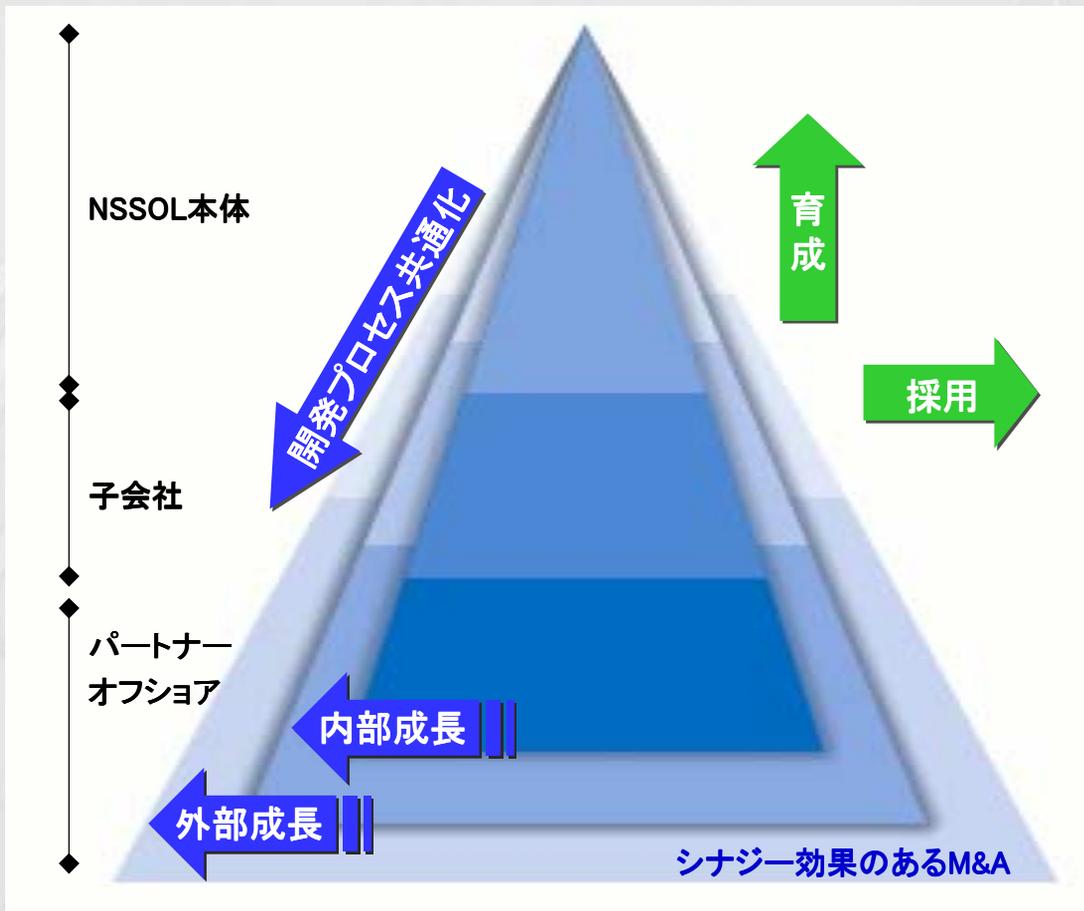
IT + 付加サービスによりプロセス全体をカバー

新日鉄向け24時間 × 365日 × 40年の豊富な実績

e.g. Oracle On Demand@NSSOL, e-文書法対応, NSSLCサービス(株)の設立(運用・保守専門会社)



営業力強化・市場の変化への対応



(1) 組織改正・ガバナンス

技術本部の設置

営業企画部の設置

業務役員の導入

エグゼクティブプロフェッショナル制度の導入

(2) 提携

オンデマンド事業における日本オラクル社との連携

プロセス・サービス・プロバイダー事業におけるセールスフォース・ドットコム社との連携

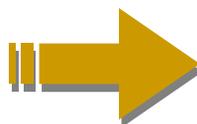
中国ビジネスにおけるKDDIとの協業

- 安定配当と将来の事業拡大等に備えた内部留保の確保
- 収益力が120億円近くまで回復
- 株主への利益還元



1株当たり年間配当金を増配する計画

平成16年度
17.50円



平成17年度
25.00円

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。



NS Solutions

<http://www.ns-sol.co.jp/>