



NS Solutions
NIPPON STEEL

**2024年3月期 上期
(2023年4月1日～2023年9月30日)
決算説明会**

2023年10月27日
日鉄ソリューションズ株式会社
代表取締役社長 玉置 和彦

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

皆さんこんにちは。社長の玉置です。

本日はお忙しい中、当社決算説明会にご出席いただき、誠にありがとうございます。

本日15：00に発表いたしました、決算の内容等についてご説明いたします。

目次

■ 今回説明会のサマリー

■ I. 2024年3月期 上期実績

■ II. 2024年3月期 業績見通し

■ III. 2021-2025年度 中期事業方針の進捗

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

2

本日の説明会のアジェンダです。

今回説明会のサマリー

2024年3月期
上期実績

- 国内IT投資は引続き堅調
- 売上収益、売上総利益、営業利益、当期利益共に見通しを上回り過去最高を記録

2024年3月期
業績見通し
及び株主還元

- 下期も国内IT投資は堅調に推移すると予想
- 当社は付加価値重視のオペレーションを継続し、業績については期初見通しを堅持
- 通期配当80円/株（中間40円/株、期末40円/株）

中期事業方針の
進捗

- 売上成長率、注力領域成長率共に計画を上回るペースで進捗
- 計画の進捗状況および国内IT市場の長期変化等を踏まえ、次期中長期経営ビジョンの作成に着手

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

3

まず最初に、本日のサマリーをお話しします。

上期の実績は、堅調なIT需要の下、売上収益、営業利益ともに当初の見通しを上回り、過去最高を更新いたしました。

下期につきましても、海外の政治経済情勢の影響には十分留意する必要があるものの、国内IT需要は堅調に推移するものと考えております。

当社は、「付加価値重視のオペレーション」を継続し、当初見通しの通り、通期でも売上収益、営業利益ともに、過去最高値の更新を目指してまいります。

また、現行中期事業方針が計画を上回るペースで進捗していることや、国内IT市場の長期的な変化等を踏まえて、次期中長期経営ビジョンの作成に着手いたしました。



最初は上期の実績をご報告します。

I -1. 連結決算業績

単位：億円

	2023年3月期	2024年3月期	対前年		2024年3月期	対当初見通し	
	上期	上期	差異	増減率	上期当初見通し	差異	増減率
売上収益	1,347	1,448	+101	7%	1,400	+48	3%
売上総利益	304	334	+30	10%	320	+14	4%
<売上総利益率>	<22.6%>	< 23.1% >	< +0.5% >		<22.9%>	<+0.2%>	
販売費及び一般管理費	165	187	+22	13%	180	+7	4%
その他損益	0	-1	-1		0	-1	
営業利益	140	146	+6	5%	140	+6	5%
<営業利益率>	<10.4%>	< 10.1% >	< -0.3% >		<10.0%>	<+0.1%>	
税引前利益	142	150	+8	5%	142	+8	6%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	94	95	+1	1%	94	+1	1%

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

5

上期の売上収益は、**1,448億円**と、対前年同期**+101億円**、**7%**の増収となりました。

7

売上総利益は、**334億円**で対前年同期**+30億円**、**10%**の増、売上総利益率は**23.1%**と対前年同期**+0.5**ポイントの改善となりました。

販管費につきましては、営業力強化や社内基盤整備等により、対前年同期**+22億円**増の**187億円**となりました。

結果、営業利益は対前年同期**+6億円**、**5%**増の**146億円**となりました。

冒頭に申し上げました通り、これらは上期としては過去最高値となります。

また、当初見通しに対しては、売上収益が**+48億円**、営業利益が**+6億円**上回る結果となりました。

I -2. 連結決算業績(四半期別)

単位：億円

	2023年3月期			2024年3月期			対前年差異		
	1Q	2Q	上期	1Q	2Q	上期	1Q	2Q	上期
売上収益	651	696	1,347	688	760	1,448	+36	+64	+101
売上総利益	148	157	304	161	173	334	+13	+16	+30
<売上総利益率>	<22.7%>	<22.5%>	<22.6%>	<23.4%>	< 22.7% >	<23.1%>	<+0.8%>	< +0.2% >	<+0.5%>
販売費及び一般管理費	83	82	165	96	91	187	+13	+9	+22
その他損益	0	0	0	0	-1	-1	0	-2	-1
営業利益	65	75	140	66	81	146	+1	+5	+6
<営業利益率>	<10.0%>	<10.8%>	<10.4%>	<9.6%>	< 10.6% >	<10.1%>	<-0.4%>	< -0.2% >	<-0.3%>
税引前利益	67	76	142	69	81	150	+2	+6	+8
親会社の所有者に 帰属する当期利益	44	50	94	40	55	95	-3	+4	+1

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

6

次に、上期の四半期別損益です。

第2四半期の売上収益は、760億円と、対前年同期+64億円の増収となりました。

売上総利益は、173億円で、16億円の増益です。

売上総利益率は案件構成により、第1四半期からは若干低下しましたが、対前年同期では+0.2ポイントほど改善しております。

販管費は、第1四半期からは5億円減となる91億円となり、

結果、営業利益は対前年同期+5億円増益の81億円となりました。

I-3. サービス・顧客業種別売上収益

単位：億円

	2023年3月期		2024年3月期		対前年差異	コメント
	上期		上期			
ビジネスソリューション	890	<181>	929	<176>	+39 <-5>	
産業・鉄鋼	437	<75>	456	<71>	+19 <-5>	日本製鉄向け増、運輸向け減
流通・プラットフォーム	289	<63>	292	<59>	+3 <-4>	プラットフォーム向け増
金融	164	<42>	182	<46>	+18 <+4>	メガバンク・大手金融機関等増
コンサルティング&デジタルサービス	290		320		+29	デジタルワークスペースソリューション、クラウド、オラクル増
		<471>		<495>	<+24>	
子会社等	167		199		+32	JV増
合計	1,347		1,448		+101	
(参考) 日本製鉄向け	277		305		+28	
(参考) 官公庁・教育研究機関等向け	100		91		-9	

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

7

上期のサービス・顧客業種別売上収益の状況であります。

ビジネスソリューションの売上は929億円で、対前年同期+39億円の増収です。

内訳は、

- ・ 産業・鉄鋼は、日本製鉄向けが引き続き好調で、対前年同期+19億円の増
- ・ 流通・プラットフォームは、対前年同期+3億円の増、
- ・ 金融は、メガバンク等を主体に、対前年同期+18億円の増となっております。

コンサルティング&デジタルサービスは、デジタルワークスペースソリューション、クラウドに加え、オラクルビジネスについても好調で、売上は320億円と対前年同期+29億円の増収であります。

子会社等はJVの増を中心に対前年同期+32億円の増収となる199億円となっております。

また、今回の資料には以前ご要望があった官公庁向けの内訳を記載しておりますのでご参照ください。なお、昨年までの開示区分である「公共・公益他」とは内容が異なる点にご注意ください。

I-4. サービス・顧客業種別売上収益（四半期別）

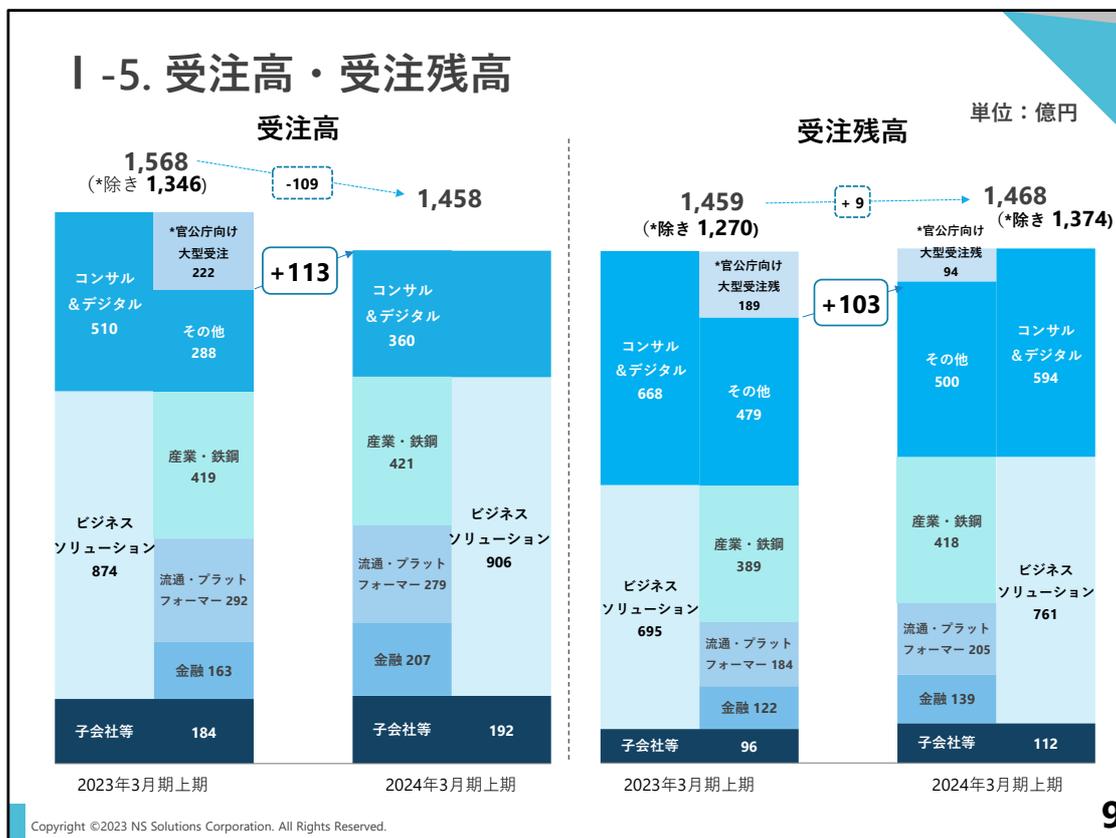
単位：億円

	2023年3月期			2024年3月期			対前年		
	1Q 実績	2Q 実績	上期 実績	1Q 実績	2Q 実績	上期 実績	1Q 差異	2Q 差異	上期 差異
ビジネスソリューション	442	447	890	455	474	929	+13	+27	+39
産業・鉄鋼	220	217	437	225	231	456	+4	+14	+19
流通・プラットフォーム	141	148	289	144	148	292	+3	+0	+3
金融	81	83	164	87	95	182	+6	+12	+18
コンサルティング & デジタルサービス	134	156	290	143	176	320	+9	+20	+29
子会社等	75	92	167	90	110	199	+15	+18	+32
合計	651	696	1,347	688	760	1,448	+36	+64	+101
（参考）日本製鉄向け	139	139	277	153	153	305	+14	+14	+28
（参考）官公庁・教育研究機関等向け	42	58	100	37	54	91	-5	-4	-9

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

8

こちらは、先ほどの資料の四半期版ですので、
のちほどご参照ください。

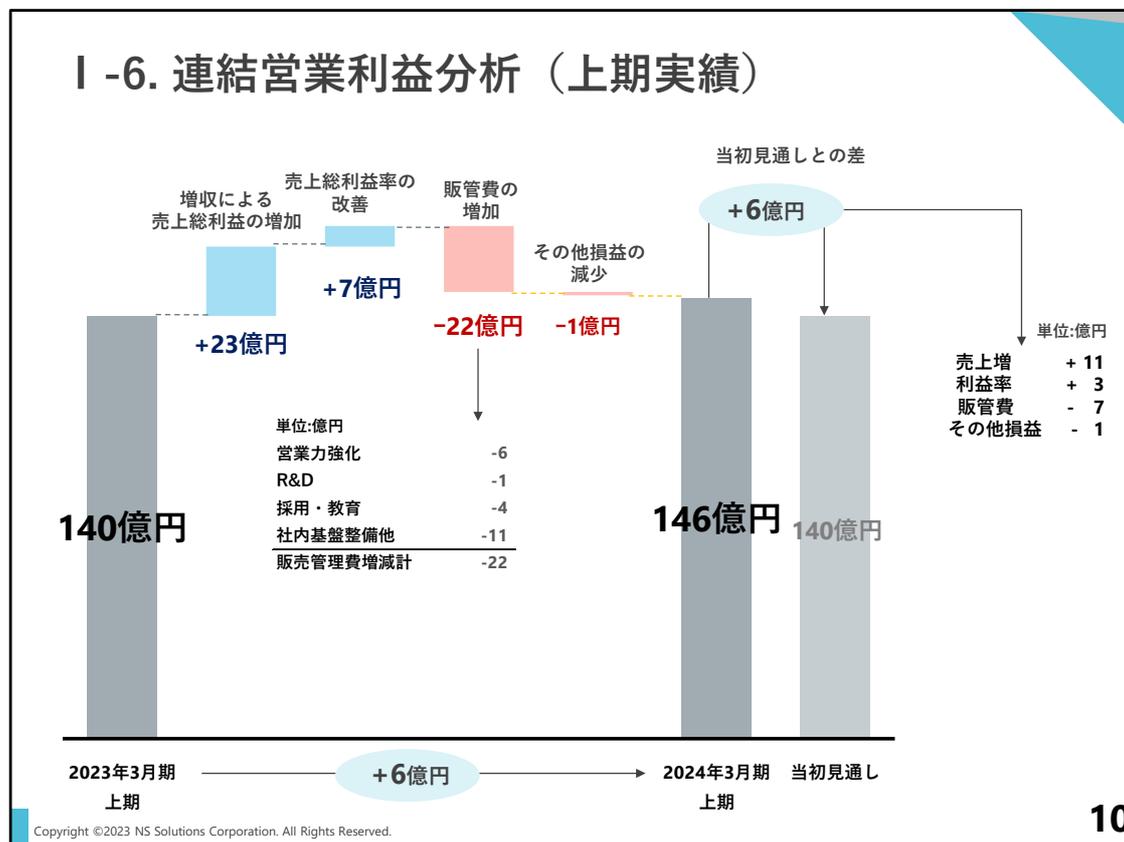


続いて、上期受注高・上期末受注残高の状況ですが、こちらも順調に進捗しております。

左側の受注高ですが、昨年度上期の1,568億円から、今期は1,458億円と減少しておりますが、グラフに記載の通り、昨年は官公庁向け大型案件がございましたので、これを除いた昨年の受注高1,346億円との比較では、+113億円、約8%の増加となっております。

同じく右側、受注残高につきましては、昨年上期末の1,459億円から、1,468億円と+9億円の増であります。これも大型案件影響を除いたところでの受注残高は+103億円の増加となります。

営業力強化の成果も含めて、今後も受注を積み上げてまいりたいと考えております。



10

営業利益の対前年同期分析であります。

営業利益は、前年同期140億円から+6億円増益の+146億円となりました。

売上総利益は、

- ・増収による効果で+23億円、
 - ・売上総利益率の改善効果で+7億円、
- 合わせて+30億円の増加となりました。

一方、販管費は、

SEによる受注活動サポート等の営業力強化に加え

採用・教育といった人的資本強化策や社内基盤整備の推進等により+22億円の増であります。

なお、当初見通しとの差を右側に記載しておりますが、前回の説明会で申し上げた通り、販管費を売上総利益の増加でカバーした結果、営業利益は対当初見通し+6億円の増益となりました。



次に、通期の業績見通しをご説明いたします。

II-1. 経営環境及びサービス・顧客業種別市場認識

経営環境	国内IT投資の基調は引き続き堅調 海外の政治経済情勢を起因とするリスク等を注視	
サービス・顧客業種別市場認識	産業・鉄鋼	<ul style="list-style-type: none"> ● 製造業ではデジタルデータ活用の動きが活発化 ● 日本製鉄ではサプライチェーン全般の強化に向けたIT需要も増加傾向
	流通・プラットフォーム	<ul style="list-style-type: none"> ● 流通・小売業では、サプライチェーン最適化等の需要が堅調 ● 新サービス開発・拡充に向けた需要は堅調な一方で、プラットフォームの一部では投資の踊り場傾向もあり。
	金融	<ul style="list-style-type: none"> ● 好調な業績を背景にメガ・大手各行のシステム投資は増勢 ● 地銀等の金融機関についても、引き続き旺盛な需要が続く。
	コンサル&デジタルサービス	<ul style="list-style-type: none"> ● IT インフラ市場は引き続き活況 ● 生成AIを含むAI活用ソリューションやデータセキュリティ分野のニーズが増加

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

12

まずは足元のマーケット状況の認識です。

国内IT投資は、上期に引き続き堅調に推移するものと予想しております。

また、海外の政治経済情勢に起因するリスクには、十分目配りをしてまいります。

分野別には記載の通りであります。

全般的には好調な企業業績を背景として、

- ・ デジタルデータの利活用や
- ・ サプライチェーン全体の強化

等のIT投資ニーズが増加しており、

お客様から寄せられるご期待は非常に高い状況と考えております。

II-2. 連結業績 見通し

単位：億円

	2023年3月期			2024年3月期			対前年 (斜字は増減率)		
	上期	下期	通期	上期	下期見通し	通期見通し	上期	下期	通期
売上収益	1,347	1,570	2,917	1,448	1,602	3,050	7%	2%	5%
売上総利益 <売上総利益率>	304 <22.6%>	355 <22.6%>	659 <22.6%>	334 <23.1%>	366 <22.8%>	700 < 23.0% >	+10%	+3%	+6%
販売費及び一般管理費 その他損益	165 0	165 -12	330 -12	187 -1	178 1	365 0	+13%	+8%	+11%
営業利益 <営業利益率>	140 <10.4%>	177 <11.3%>	317 <10.9%>	146 <10.1%>	189 <11.8%>	335 < 11.0% >	+6%	+11%	+18%
税引前利益	142	179	321	150	190	340	5%	6%	6%
親会社の所有者 に帰属する 当期利益	94	126	220	95	133	228	1%	6%	4%

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

13

通期の業績見通しをご説明します。

当初見通しと変わらず、

売上収益 3,050億円、売上総利益 700億円、営業利益 335億円
当期利益 228億円と、何れも過去最高値を狙う計画であります。

下期単体でも過去最高水準となりますが、当初見通し達成に向けて着実に取り組んでまいります。

II -3. 当初見通しとの差異

単位：億円

	2024年3月期当初見通し			2024年3月期今回見通し			対当初見通し		
	上期見通し	下期見通し	通期見通し	上期	下期見通し	通期見通し	上期	下期	通期
売上収益	1,400	1,650	3,050	1,448	1,602	3,050	+48	-48	-
売上総利益 <売上総利益率>	320 <22.9%>	380 <23.0%>	700 <23.0%>	334 <23.1%>	366 <22.8%>	700 < 23.0% >	+14 <+0.2%>	-14 <-0.2%>	- <->
販売費及び一般管理費	180	185	365	187	178	365	+7	-7	-
その他損益	0	0	0	-1	1	0	-1	+1	-
営業利益 <営業利益率>	140 <10.0%>	195 <11.8%>	335 <11.0%>	146 <10.1%>	189 <11.8%>	335 < 11.0% >	+6 <+0.1%>	-6 <-0.0%>	- <->
税引前利益	142	198	340	150	190	340	+8	-8	-
親会社の所有者 に帰属する 当期利益	94	134	228	95	133	228	+1	-1	-

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

14

この表は当初見通しとの差異を示したものであります。

上期が見通しを超過した分、下期が当初見通しよりも減っておりますが、これはあくまでも通期との差分であるのご認識いただければと存じます。

II-4. サービス・顧客業種別売上収益見通し

単位：億円

	2023年3月期			2024年3月期			対前年差異		
	上期	下期	通期	上期	下期 見通し	通期 見通し	上期	下期	通期
ビジネスソリューション	890	944	1,833	929	1,001	1,930	+39	+58	+97
産業・鉄鋼	437	456	893	456	489	945	+19	+34	+52
流通・プラットフォーム	289	307	595	292	333	625	+3	+27	+30
金融	164	181	345	182	178	360	+18	-3	+15
コンサル& デジタルサービス	290	413	703	320	390	710	+29	-23	+7
子会社等	167	213	380	199	211	410	+32	-2	+30
合計	1,347	1,570	2,917	1,448	1,602	3,050	+101	+32	+133
(当初見通しとの差異)				(+48)	(-48)	(-)			
(参考) 日本製鉄向け	277	302	579	305	305	610	+28	+3	+31
(参考) 官公庁・教育研究機関等向け	100	200	300	91	165	256	-9	-35	-43

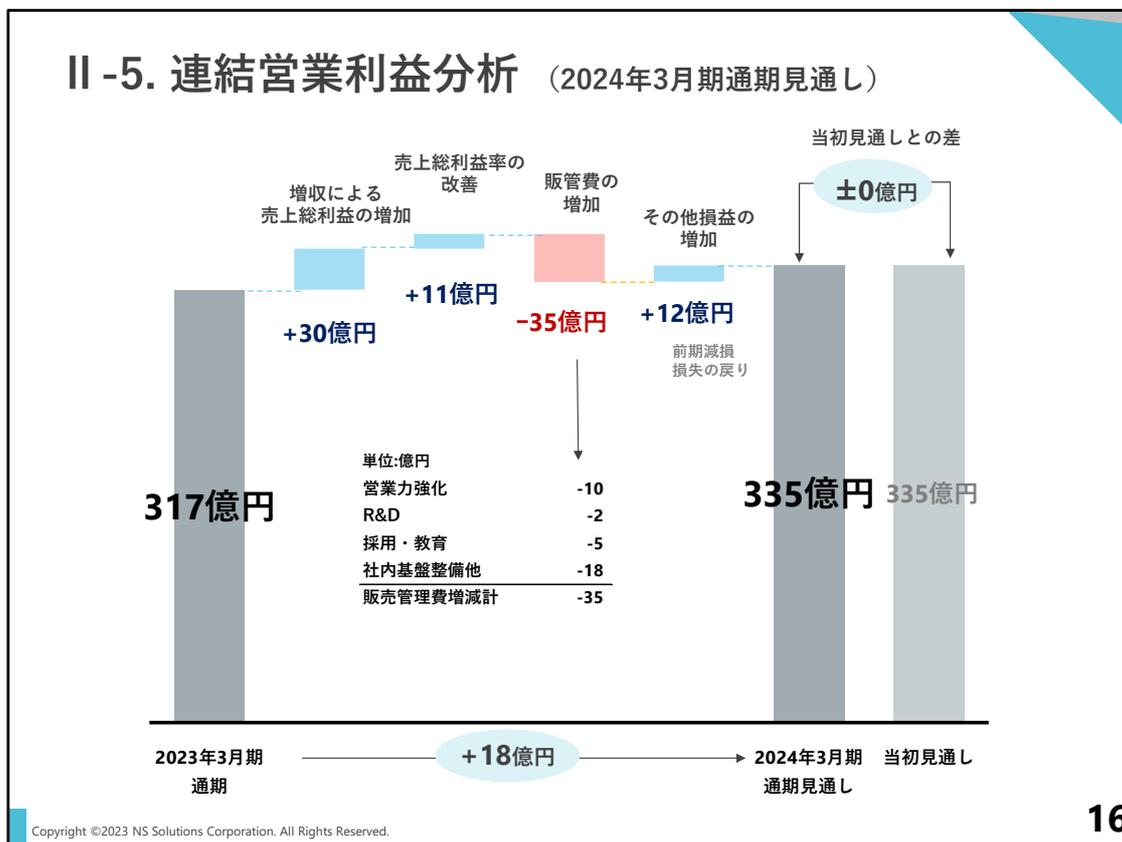
Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

15

通期のサービス・顧客業種別売上収益見通しです。

足もとの受注状況等を踏まえまして、流通・プラットフォームとコンサル&デジタルサービスで見直しをしておりますが、連結合計値は当初見通しの通りとしております。

なお、コンサル&デジタルサービスが、前年同期比で減となっておりますのは、再三申し上げますが、昨年は下期で官公庁向け大型案件の売上が95億円ほど計上されている影響でございます。



連結営業利益の対前年同期の分析です。
当初見通しからの変更はございません。

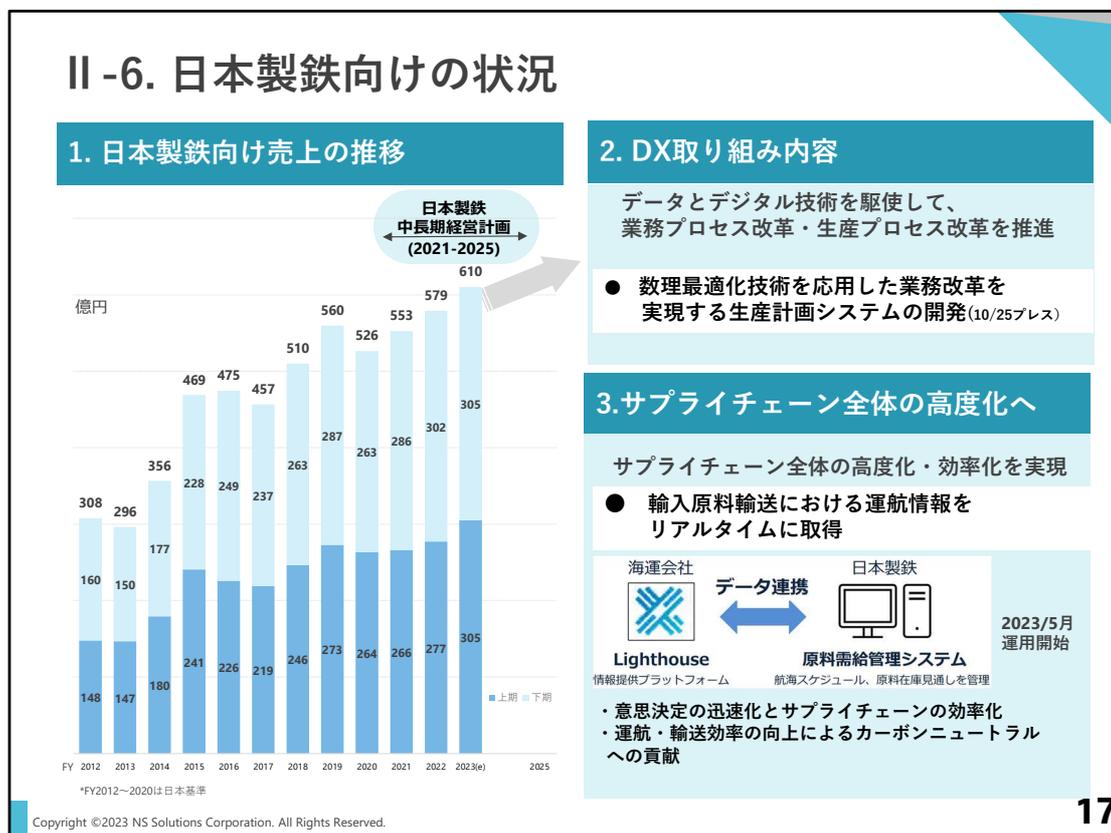
営業利益は、前年比+18億円増益の335億円の見通しですが、

売上総利益は、

- ・ 増収効果で+30億円、
- ・ 売上総利益率の改善+0.3ポイントで+11億円、
合わせて+41億円の増加となります。

販管費につきましては、営業力強化等は引き続き積極的に進めてまいります。通期としては、当初見通しの達成に向けて適切にコントロールをしてまいります。

前年の減損損失の戻りによる、その他損益の改善+12億円を加え合計で+18億円の増益を狙うものであります。



日本製鉄向けの状況であります。

左のグラフに記載の通り、日本製鉄向け売上の今年度見通しは610億円とDX施策を中心に順調に増加しております。

DXの取り組み内容の例といたしましては、製鋼工程の生産計画策定作業時間の70%削減を実現した

「数理最適化技術を応用した業務改革を実現する生産計画システムの開発」を先日プレスリリースいたしました。

また、サプライチェーン全体の高度化の支援も進めております。記載しておりますのは、輸入原料輸送における運行情報のリアルタイムでの取得を可能とするシステムを構築した事例です。

II-7. 配当方針

当社は将来にわたり競争力を維持強化し、企業価値を高めていくことが重要と考えております。利益配分につきましては、株主の皆様に対する適正かつ安定的な配当及び事業成長に備えた内部留保を確保することを基本としております。

配当につきましては、連結業績に応じた利益還元を重視し、連結配当性向30%を目安といたします。

1 株当たり年間配当金の計画

2024年3月期（通期）

80円

連結配当性向32.1%見通し

中間配当：40円、期末配当40円（予定）

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

18

配当方針をご説明いたします。

今期の配当につきましては、従来方針通り、中間配当40円、期末配当40円、合わせて対前年で年間5円増配となる通期80円の配当を予定しているところであります。



最後に、中期事業方針の進捗についてご説明させていただきます。

III-1. 中期事業方針の進捗

	～2023年度見込み 累計 (2021～2023見通し)	中期事業期間 目標 (2021～2025)
連結売上成長率 (CAGR)	6.6%	5～6%
注力領域売上成長率 (CAGR)	12.7%	10%以上
事業基盤強化投資	3カ年累計 422 億円	500～750億円/5カ年 (3カ年換算 300～450億円)
DX加速投資	3カ年累計 117 億円	100～150億円/5カ年 (3カ年換算 60～90億円)

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

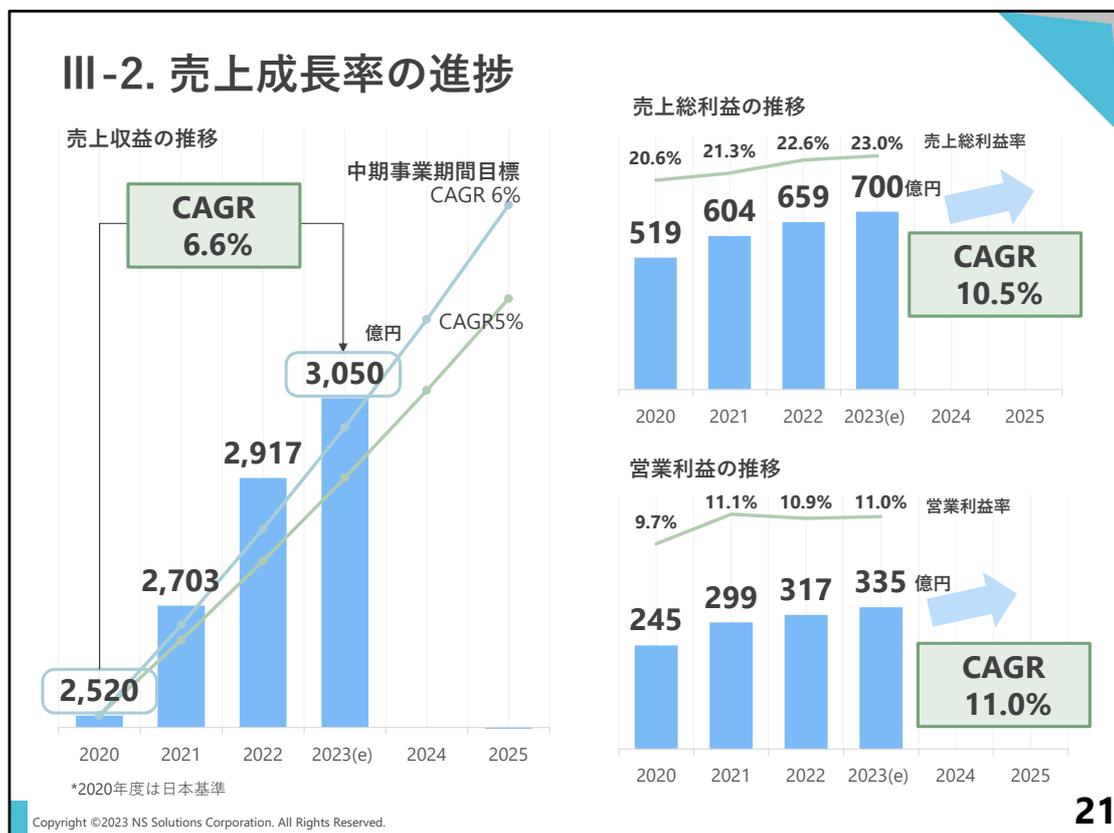
20

中期事業方針の進捗をまとめたものであります。

2023年度までの累計で、
連結売上成長率は年率で6.6%と、
中期事業方針目標成長率 年率5～6%を上回る見通しで
進捗しております。

また、注力領域売上成長率も12.7%と、
中期事業方針目標の年率10%以上を、上回るペースです。

事業基盤強化投資は、3か年累計見通しで422億円、
DX加速投資は、累計で117億円となる見通しであり、
中期事業方針を上回る積極的な投資を実行している
ところであります。



個別の指標ではありますが、

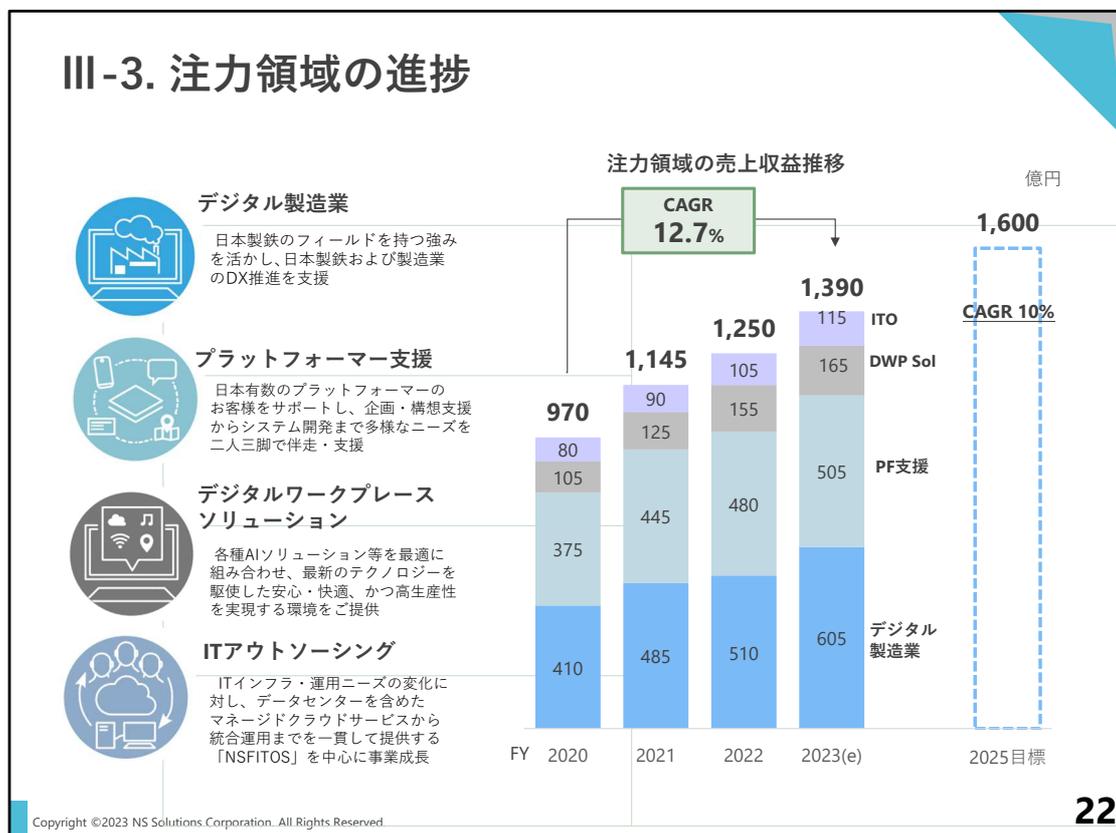
まず、左側のグラフをご覧くださいと、売上成長率は、申し上げました通り、この3か年で年率6.6%の成長となり、順調に目標を上回って推移しております。

次に右側のグラフをご覧くださいと、利益につきましては、

- ・売上総利益の成長率は年率10.5%
- ・営業利益の成長率は年率11.0%、と売上げの成長率を上回って成長しております。

「付加価値重視のオペレーション」の浸透により、利益率も着実に改善していることが、お判りいただけるかと存じます。

III-3. 注力領域の進捗



注力領域につきましては、ご覧の通りとなっておりますので、ご参照ください。

III-4. 成長に向けた投資

◆ 2025中期事業方針

・事業基盤強化投資	100～150 億円/年
・DX加速投資	20～30 億円/年
投資合計	120～180 億円/年

◆ 進捗状況

投資合計	2025 中期事業方針	進捗状況			2021～2023 3カ年平均
		2021	2022	2023(e)	
	120～180億円/年	179 億円	168 億円	193 億円	180 億円

約**180** 億円/年 規模の積極的な投資を実施中

- 事業基盤強化投資
 - ・本年1月に組成したトランスフォーメーション推進センターを中心に、業務効率化・社員エンゲージメント向上に資する取組みを加速
- DX加速投資
 - ・DX人材の集中的な育成を目的に4～500名/年規模の戦力転換教育(リスクリング)プログラムを整備
 - ・新規ソリューション創出等に対する投資を強化

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

23

投資についても積極的に推進しております。

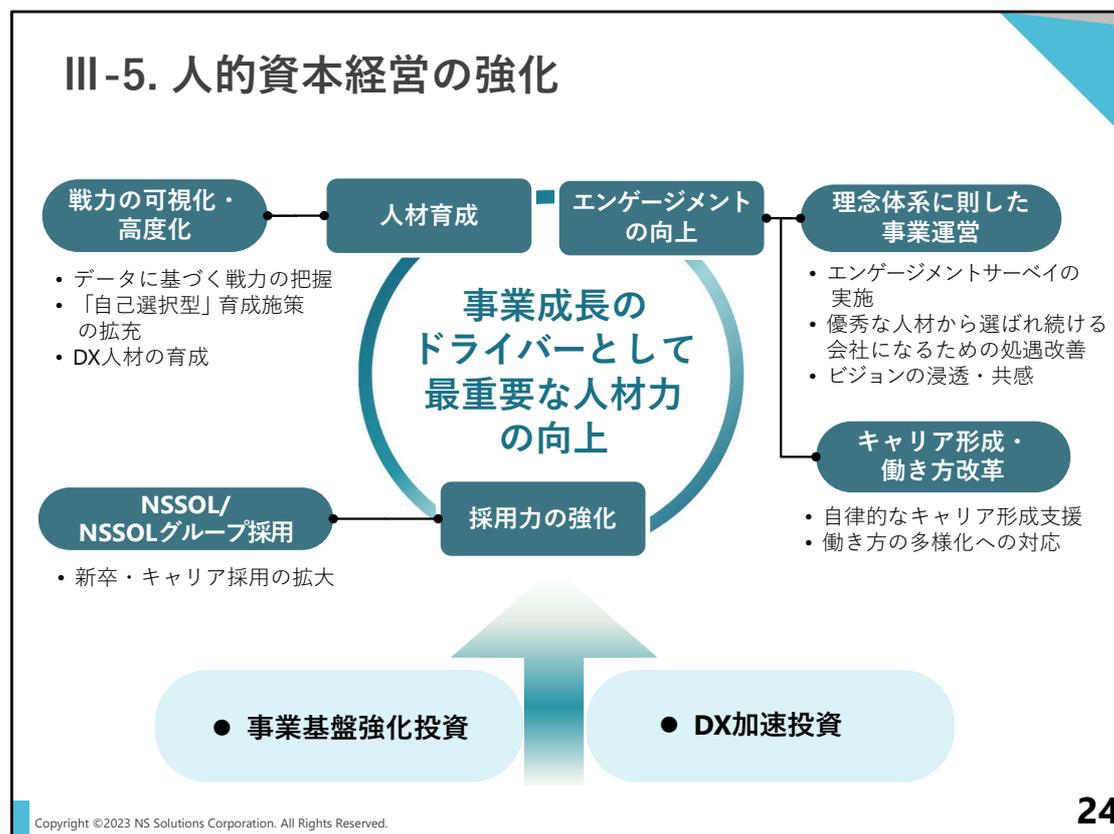
今期は193億円の投資を見込んでおりますが、

事業基盤強化投資では、特に社内DXについて、2023年1月に組成したトランスフォーメーション推進センターを中心に取組みを加速しており、社内IT環境の高度化など業務効率化、および社員エンゲージメント向上に資する取組みを進めております。

またDX加速投資については、DX人材の集中的な育成や新規ソリューション創出等に対して、投資を進めております。

人材育成においては、4～500名/年規模の、いわゆる「リスクリング」プログラムを整備し、DX戦力の拡充を進めております。

新規ソリューション創出についても積極的に資金を投入し、社内各組織で新規領域への取組みを強化しているところです。



「人的資本経営の強化」に資する投資も、積極的に行っております。

「人的資本経営」は、当社のサステナビリティ経営の根幹を為すものと考えております。

この図は、当社の人的資本経営の全体像を示したものです。

「採用力の強化」、「人材育成」、「エンゲージメントの向上」という、3つの観点から様々な取り組みを行っています。

これらの取り組みを実行するために、先ほどからご説明申し上げている「事業基盤強化投資」や「DX加速投資」を着実に実行しているところであります。

(参考1) NSSOL版人材白書



「NSSOL版人材白書」

組織別、職種別、案件タイプ別、年齢別、様々な軸から分析

人材高付加価値化に向けたPDCA

- ・ 案件実行に必要な技術・業務知見のトレンドを確認
- ・ 必要な人材数、スキルをギャップとして把握
- ・ 社員の経験や志向から職種転換候補者を特定し、人材育成対象者として把握

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

25

人的資本強化策のご参考といたしまして
「NSSOL版人材白書」の概要を掲載しておりますので、
ご参照ください。

(参考2) 生成AI等を活用した 新規ソリューション創出

生成AI／ChatGPT活用支援サービスを提供開始

- 生成AIの活用に向けたハンズオン研修や試用環境構築による「手触り感」の習得、それらを踏まえたユースケース/アイデア創出の過程からお客様とともに伴走し、生成AIの業務適用の立ち上がりからご支援
- 個人情報や営業秘密といった社内情報管理やアクセス制御といったセキュリティの観点も考慮したシステム立ち上げについてもサポート

手触り感の
習得

ユースケース/
アイデア創出、
課題の特定

課題検証
(PoC)

実運用と
社内展開

システム開発・運用業務での生成AIの活用

- 開発各フェーズでのドキュメント作成・レビュー、SLC 標準に従ったひな形生成、コード作成・デバッグ、プログラム言語変換、などにつき、500名規模で先行使用を開始し、ユースケース蓄積中

大幅な生産性向上の実現へ

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

26

こちらは、生成AI等を活用した新規ソリューション創出に向けた最近の取組みのご紹介です。

お客様向けには、生成AI／ChatGPT活用支援サービスの提供を、本年7月から開始しております。

一方、社内においては、システム開発・運用業務での生成AI活用についてもユースケースを蓄積中であります。

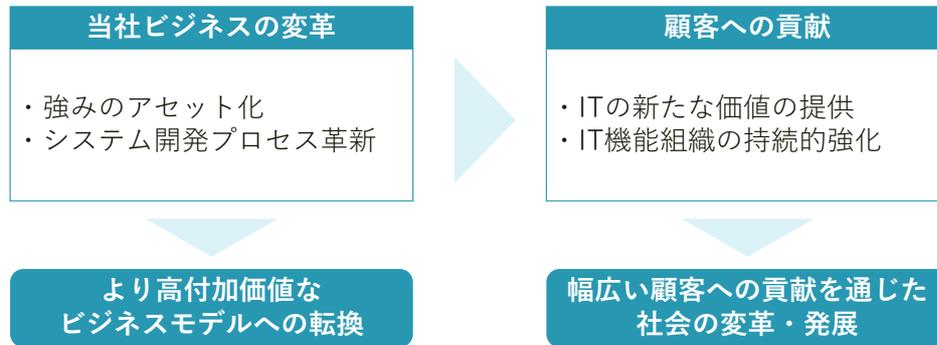
加えて、本年5月のエクサウィザーズ社との業務提携を含め、お客様の課題解決に向けた新規ソリューションの開発に取り組んでまいります。

III-6. 次期中長期経営ビジョンの検討開始

長期トレンド

- ・ 生成AIを始めとする技術革新
- ・ IT人材の需給ギャップ・スキルギャップの拡大

当社の変革を通じた、さらなる顧客や社会への貢献を目指し、**当社の新たな目指す姿（2030ビジョン）**の検討を開始



Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

27

以上ご説明申し上げたように、当社は現行中期事業方針を上回る成長を実現してまいりました。

一方で、当社を取り巻く環境は

- ・ 生成AIを始めとする技術革新
- ・ IT人材の需給、スキルギャップの拡大

など様々な変化が起こっております。

その中で、当社自身をどう変革していくのか、という、当社の新たな目指す姿「2030ビジョン」の検討を開始しました。

当社自身は、業務知見や技術力と言った強みをアセット化するとともに、生成AIなどの先端技術を使ってシステム開発プロセスを革新し、高付加価値なビジネスモデルに変革していきます。

また、当社のアセットを活用したITの新たな価値をご提供することで、IT人材の枯渇を補完し、お客様のIT部門の持続的な強化に貢献したいと考えております。

こうして、幅広いお客様への貢献を通じて、社会全体の変革や発展に貢献していきたいと考えております。

今後、「2030ビジョン」をより具体化してまいりたいと思います。

私からのご説明は以上です。

主要ニュース・プレスリリース

2023年8月17日	日本初、Swiftとの協業企業としてValue Added Services Enabler認定を取得
2023年8月17日	Swift Alliance Cloud Business Connect Pilotイベントに参加
2023年8月22日	日鉄ソリューションズとKore.ai、企業向け対話型AIプラットフォームの提供について協業開始
2023年8月25日	「xSource/クロスソース」を提供開始
2023年8月29日	FastLabel社とAIデータプラットフォーム「FastLabel」の提供で協業開始
2023年9月5日	「Box Gold Partner」を2年連続で取得
2023年9月6日	横浜市と「行政機関等匿名加工情報の提供等事務に係る協定」を締結
2023年9月11日	2023年9月13日開催「FutureStack Tokyo 2023」協賛のお知らせ
2023年9月12日	日鉄ソリューションズがWeights & Biases Japanと販売代理店パートナーシップ契約を締結
2023年9月15日	SimCorpとのパートナーシップ契約を締結 国内金融機関に向け、資産運用管理ソリューション導入を支援
2023年9月28日	2023年10月13日開催「Dell Technologies Forum 2023 - Japan」パネルセッション登壇のお知らせ
2023年9月29日	「統合報告書2023」を発行
2023年10月3日	丸紅株式会社にコモディティ取引・リスク管理システム「Ratispherd」を導入
2023年10月5日	(株式会社ネットワークバリューコンポネンツ) NVC、Orca Security社と国内販売代理店契約を締結
2023年10月11日	マルハニチロに向け、物流コストの適正化を目指し、「需給管理システム」を新たに導入、在庫管理業務の高度化を支援
2023年10月19日	2023年11月14日-15日開催「VMware Explore 2023 Tokyo」協賛のお知らせ
2023年10月25日	数理最適化技術を応用した業務改革を実現する生産計画システムの開発
2023年10月26日	BoxエコシステムソリューションとしてPega Platform™・Box連携ソリューション機能を提供開始



NS Solutions

NIPPON STEEL

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

- ・ NS Solutions, NSSOL, NSロゴは、日鉄ソリューションズ株式会社の商標又は登録商標です。 その他、資料中に記載の会社名・製品名は、それぞれ各社の商標又は登録商標です。
- ・ 資料中「当期利益」と記載している数値は「親会社の所有者に帰属する当期利益」です。
- ・ 資料中特に記載のないものは連結決算数値です。
- ・ 資料中の単位以下の端数は四捨五入しております。
- ・ 本資料は、金融商品取引法上のディスクロージャー資料でなく、その情報の正確性、完全性を保証するものではありません。また、本資料に記載された将来の予測等は、説明会の時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、不確定要素を含んでおります。従いまして、本資料のみに依拠して投資判断されますことはお控えくださいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。

Copyright ©2023 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.