



FY2024/上期決算実績

2024年10月29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 ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

皆さんこんにちは。日鉄ソリューションズ社長の玉置です。

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についてご説明いたします。

目次

Executive Summary

I. 2024年度上期決算実績

II. 2024年度見通し

III. 2021-2025年度 中期事業方針の進捗

IV. 2025-2027中期経営計画策定方針

V. 参考資料

本日のアジェンダとなります。

Executive Summary

2024年度上期 実績

- 売上収益(対見通し+36億円)、売上総利益(同+24億円)、営業利益(同+21億円)、当期利益(同+17億円)、いずれも過去最高を記録
- 中間配当36.5円/株 (配当性向 50.4%,対前年同期+16.5*円/株) *株式分割後ベース

2024年度 見通し

- 国内IT投資は引き続き堅調な推移を予想
- 上期の上振れ分を考慮し、通期業績見通しを上方修正
- 営業利益見通し390億円(対前期+40億円 +11%、対前回見通し+20億円)
- 年間配当73円/株 (配当性向50.4% 対前期+30.5円/株*)を予定 *株式分割後ベース

中期事業方針の 進捗

- 2024年度中に当初計画を前倒し達成見込み
- 株式会社リクルートホールディングスの全株式売却を完了、「NSSOL2030ビジョン」実現に向けた成長投資資金に充当予定

2025-2027 中期経営計画 策定方針

- 「NSSOL 2030ビジョン」実現に向けた、前半三年間の中期経営計画を2024年度中の開示に向けて策定中
- 飛躍的成長に向けた基盤造り期間と位置づけ、
① 新たなビジネスモデルの立上げ ② 新たな市場への幅出し
③ 成長に向けた事業基盤整備に取り組む。
- M&Aを含む成長投資については極力前倒しの実行による早期収益化を図る。

Copyright ©2024 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、当期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、国内IT需要は引き続き堅調に推移するものと考えております。

今回、通期の業績見通しを、上期の上振れを考慮し、上方修正いたしました。配当見通しにつきましても同様に上方修正し、

当期より配当性向の目安を50%に上げた事も含めまして、対前期+30.5円の大幅増配となる、年間73円を予定しております。

また、先般は、政策保有株式縮減等の観点から、株式会社リクルートホールディングス全株式の売却を完了いたしました。4月にご説明申し上げました「NSSOL 2030ビジョン」の実現に向けた成長投資に充当してまいります。

このビジョン実現の具体策となります前半三年間の中期経営計画を今年度中の開示に向けて、現在策定中であります。

「NSSOL2030ビジョン」では営業利益1,000億円レベルを掲げましたが、策定中の「2025-2027 中期経営計画」では飛躍的成長に向けた事業基盤整備にしっかりと取り組んでまいり所存であります。

本日はその骨子につきましても簡単にご説明をします。



最初に、上期の実績からご説明いたします。

I -1. FY2024/上期連結業績

単位：億円

	FY2023上期	FY2024上期	対前年 差異	増減率	対前回 見通し	増減率
売上収益	1,448	1,566	+118	8%	+36	2%
売上総利益	334	384	+50	15%	+24	7%
<売上総利益率>	<23.1%>	<24.5%>	<+1.4%>		<+1.0%>	
販売費及び一般管理費	187	203	+16	9%	+3	1%
その他損益	-1	0	+1		+0	
営業利益	146	181	+35	24%	+21	13%
<営業利益率>	<10.1%>	<11.6%>	<+1.5%>		<+1.1%>	
税引前利益	150	182	+31	21%	+20	12%
親会社の所有者に 帰属する当期利益	95	122	+27	28%	+17	16%

Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

5

上期の連結業績ですが、

好調なIT需要環境を背景に、見通しを上回る業績を上げる事が
出来ました。

数値をご説明しますと、まず売上収益は、1,566億円と、
対前年同期比+118億円、+8%の増収となりました。

売上総利益は384億円で対前年同期比+50億円、+15%の増、
売上総利益率は24.5%、対前年同期比+1.4ポイントと
大きく改善する事が出来ました。
この中には、1Qの説明会の時に申し上げた賞与引当金の効果が
一過性要因として+7億円含まれておりますが、
これを除きましても、24.1%、+1.0ポイントの改善となり、
付加価値重視のオペレーションが定着してきたものと考えております。

販管費につきましては、対前年同期比+16億円増の203億円です。
こちら後ほどご説明しますが、一過性要因として
1Qには賞与引当金の効果が-3億円、
2Qにはリクルートホールディングス株式売却に伴う
外形標準課税の増加影響が+9億円、
上期合計では併せて+6億円含まれておりますので、
これらを除いた対前年同期比の増加は+10億円となります。

営業利益は、対前年同期比+35億円、+24%増の181億円となり、
親会社の所有者に帰属する当期利益は、
対前年同期比+27億円、+28%増の122億円となりました。

I -2.サービス・顧客業種別売上収益

単位：億円

	A FY2023/上期 実績	B FY2023/上期 実績 (組換え後)	B-A 組換え 影響*	C FY2024/上期 実績	C-B 対前年 差異
ビジネスソリューション	929	911	-18	974	+7% +63
産業・鉄鋼	456	438	-18	455	+17
流通・プラットフォーム	292	292		290	-1
金融	182	182		228	+47
コンサルティング&デジタルサービス	320	337	+18	351	+4% +14
官公庁・教育機関向け	91	91		88	-3
ITインフラ・ソリューション等	229	246	+18	263	+17
子会社等	199	199		242	+21% +42
合計	1,448	1,448		1,566	+8% +118
(参考) 日本製鉄向け	305	305		305	-0

* 2024年4月より一部の分野につき、産業・鉄鋼からコンサルティング&デジタルサービスへの組換えを実施しており、前期比較につきましては組換え後の数値との比較を掲載しております。

Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

6

サービス・顧客業種別売上収益の状況であります。

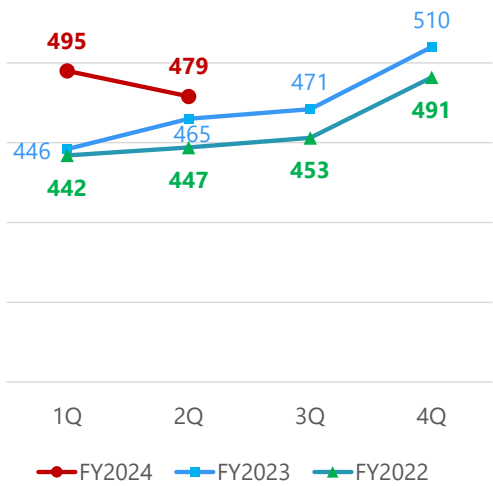
詳細は次のスライドでご説明いたしますが、
どの部門も概ね順調な伸びとなっております。

尚、子会社の伸びが対前年同期比+42億円、+21%の増加と
大きくなっておりませんが、
この中にはM&Aで取得し、本年4月から連結子会社となった
日鉄ソリューションズビズテックの影響が
+24億円ほど含まれております。

I -3. サービス・顧客業種別売上収益 ビジネスソリューション

単位：億円

四半期別売上収益 (億円)



	FY2023/上期 実績 (組換え後)	FY2024/上期 実績	対前年 差異
ビジネスソリューション	911	974	7% +63
産業・鉄鋼	438	455	+17
流通・プラットフォーム	292	290	-1
金融	182	228	+47

金融、産業・鉄鋼分野が好調

- ・日本製鉄向けは新電磁等の新設備対応やDX施策等で高位安定
- ・産業分野は、自動車・自動車部品向けや電機・精密機器向け好調
- ・流通・プラットフォーム向けは前年比ほぼ横ばい
- ・金融分野はプロダクト販売（含む保守）を含め、全般的に好調

Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

7

ビジネスソリューションズ部門の状況です。

売上収益は対前年同期比＋63億円、＋7%の増加となりました。

日本製鉄向けは新設備立上げに向けた対応やDX施策で高位安定の状況です。

産業分野では、自動車・自動車部品向けや電機・精密機器向け等が好調でした。

流通・プラットフォーム向けはほぼ横ばい。

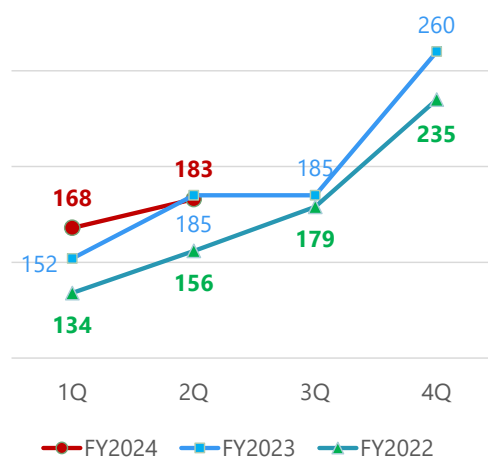
金融分野はプロダクト販売を含め、全般的に好調です。

尚、四半期別の「売上」「営業利益」「受注」の中の大型案件の影響等は、参考資料にまとめておりますので、ご参照ください。

Ⅰ -4. サービス・顧客業種別売上収益 コンサルティング&デジタルサービス

単位：億円

四半期別売上収益 (億円)



	FY2023/上期 実績 (組換え後)	FY2024/上期 実績	対前年 差異
コンサルティング&デジタルサービス	337	351	4% +14
官公庁・教育機関向け	91	88	-3
ITインフラ・ソリューション等	246	263	+17

ITインフラ（クラウドソリューション分野等） やOracle等プロダクト販売が増加

- ・官公庁向けは前年同期案件の反動減
- ・ITインフラ系の前年同期比主な増減（億円）
 - ・クラウドソリューション（+12）
 - ・プロダクト販売（+2）
 - ・運用・保守（+2）
 - ・Communication Platform（+3）
 - ・Digital Workplace Solution（-8）→前年同期案件の反動減

Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

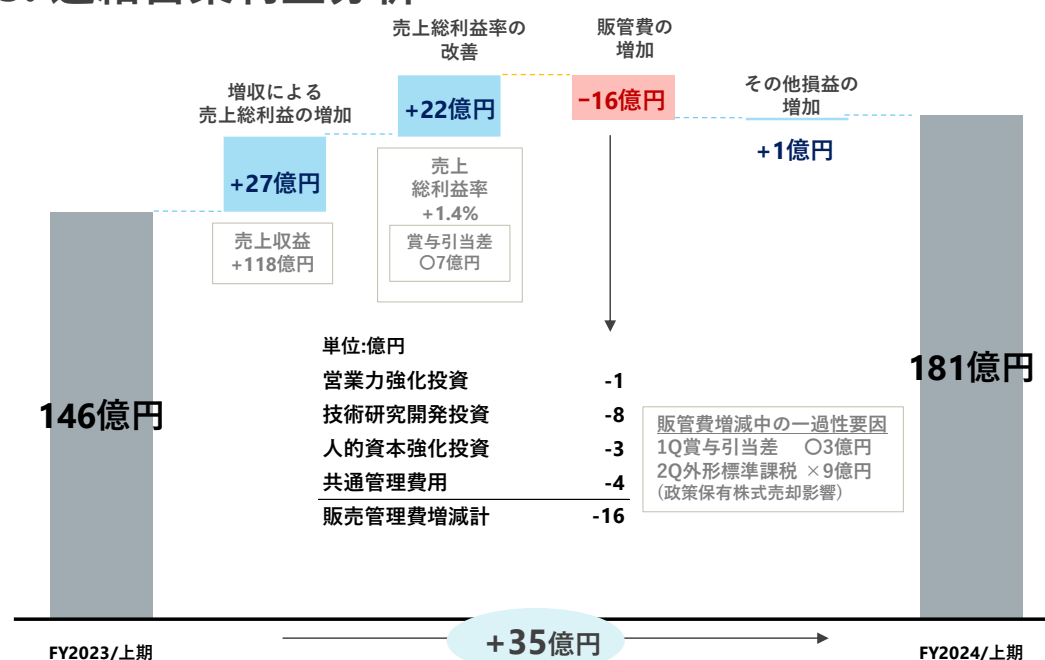
8

コンサルティング&デジタルサービス部門の売上収益も
対前年同期比＋14億円、＋4%の増となる351億円と
順調であります。

ITインフラ系では、クラウドソリューション分野や
Oracleをはじめとするプロダクト販売が増加しております。

I -5. 連結営業利益分析

単位：億円



Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

9

続きまして、営業利益の対前年同期分析であります。

営業利益は、前年同期の146億円から+35億円増益の181億円となりました。
売上総利益の増加は、

- ・ 増収による効果で+27億円、
- ・ 売上総利益率の改善効果で+22億円という内訳です。

販管費は、人的資本強化投資や技術・研究開発投資を2030ビジョン実現に向けて増加させており、合計では対前年同期比+16億円の増加となりました。

尚、上期の営業利益増減要因の中には、冒頭で申し上げましたが、二つの特殊要因が含まれております。

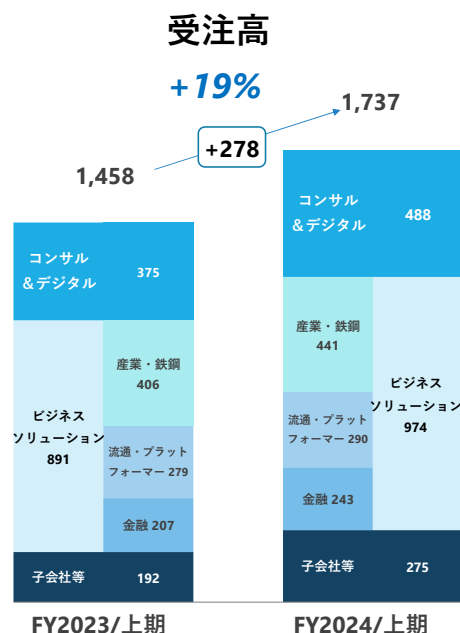
1Qには既にご説明の通り、給与制度の変更に伴ない、賞与引当差が予定より大きく発生したことによる影響が、粗利と販管費合わせまして、10億円ほど損益にはプラス要因で含まれております。

一方で2Qにおいては、リクルートホールディングス株式売却に伴う外形標準課税額の増加影響が、9億円ほど損益的にはマイナス要因で発生しております。

合計の一過性要因は、上期全体では、ほぼイーブンとなります。

売上総利益率は、前年同期比で+1.4ポイントと大きく改善しておりますが、こちら、先ほど申し述べました通り、賞与引当影響を除いても+1.0ポイントの改善となっており、付加価値重視のオペレーションが定着してきているものと考えています。

I -6. FY2024/上期 受注高



コンサルティング&デジタルサービス

前年同期比 +112億円

日本製鉄向けセキュリティ案件やデジタル庁向け案件等を主体に増加

ビジネスソリューション

前年同期比 +82億円

- ・産業・鉄鋼 +35億円
日本製鉄向け、自動車向け等を主体に増加
- ・流通・プラットフォーム +11億円
旅行分野等が好調
- ・金融 +37億円
メガバンク向けOracle案件等を主体に増加

子会社等

前年同期比 +84億円

- ・NSSOLビズテック新規連結効果 +36億円
- ・地域子会社、海外子会社、JVの受注も好調

Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

10

次は上期の受注高の状況です。

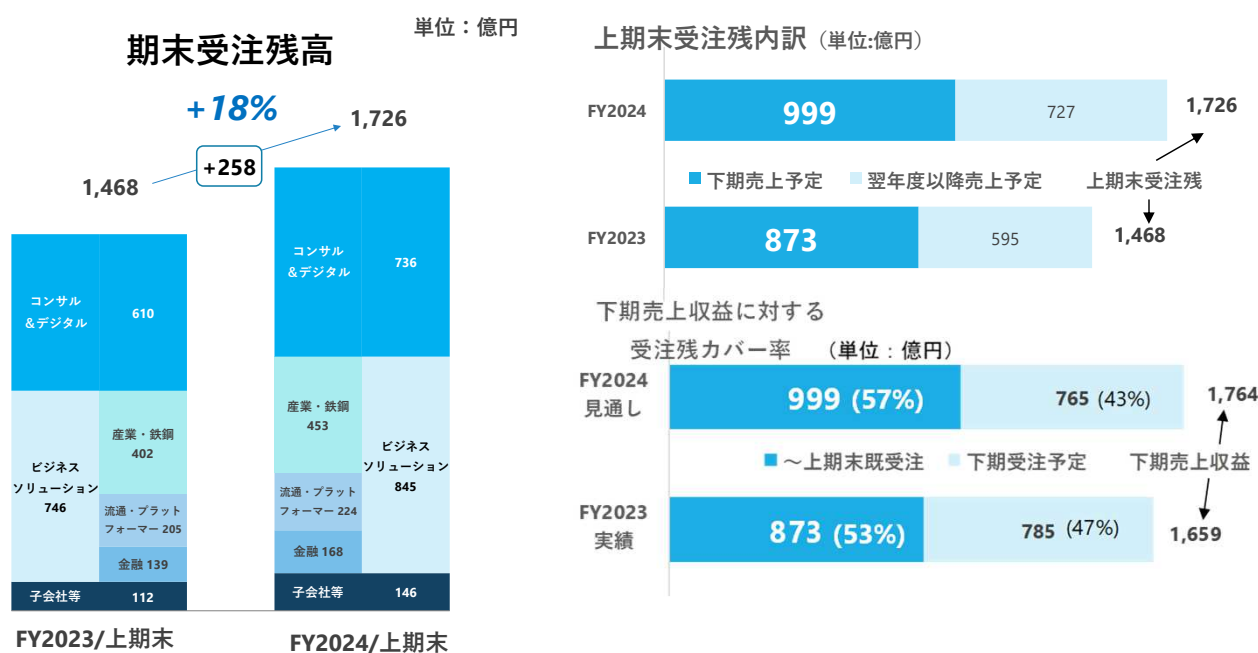
全社合計の受注高につきましては、
対前年同期比+278億円、19%の増と大幅な増加となりました。

一昨年の200億円を超える官公庁向け大型案件のような
特殊要因はありません。

各事業分野とも総じて受注増となっておりますので、
営業活動の成果として、好調な需要環境を上手く受注増に結び付ける
ことが出来たのではないかと評価しております。

尚、子会社につきましては、先ほど売上収益のところで申し上げた
新規連結子会社の影響が+36億円ほど含まれております。

I -7. FY2024/上期 期末受注残高



Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

11

次は9月末の受注残高の状況です。

受注残高は、対前年同期比+258億円、+18% の増加となっております。

右側の横棒グラフは、この上期末受注残高を売上時期で分解し、前年と対比したものであります。

上のグラフでお示ししている通り、上期末受注残1,726億円のうち、999億円がこの下期に売り上がる予定のものであります。

下のグラフでは、この999億円という受注残高が下期の売上収益見込みである1,764億円に占める割合、いわゆるカバー率が57%であるということを示しております。

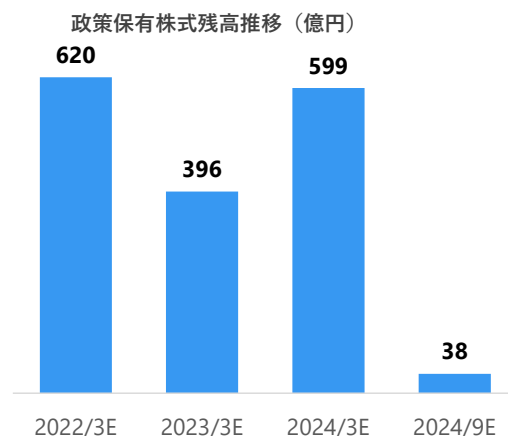
昨年実績が53%ですので、若干リードを保って後半戦に突入している状況です。

今後も更に受注の積み上げを図り、計画を上回って達成できるように努めてまいります。

I-8. バランスシート

単位:億円	2024/3E	2024/9E	増減
現預金等	1,040	1,923	+883
営業債権等	678	507	-171
棚卸資産	252	290	+38
有形固定資産・使用権資産	517	485	-32
その他の金融資産	852	322	-530
その他	409	474	+65
資産計	3,746	4,000	+254
営業債務等	233	219	-13
契約負債・リース負債	593	605	+12
その他	473	568	+95
負債計	1,299	1,392	+94
親会社の所有者に帰属する持分	2,368	2,527	+159
非支配持分	80	81	+1
資本計	2,448	2,608	+160
負債 資本計	3,746	4,000	+254

リクルートホールディングス株式の全株売却影響で、「その他の金融資産」が減少した一方「現預金等」が増加



Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

12

上期末のバランスシートです。

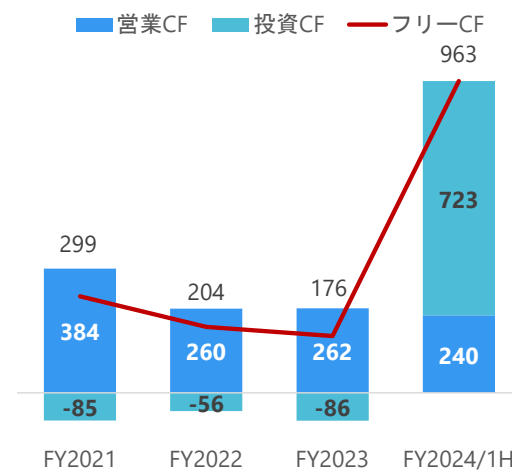
今期はリクルートホールディングス株式の全株売却影響が大きく、
好調な業績動向も含め、現預金等の規模が大きくなっておりますが、
これは「**NSSOL2030ビジョン**」実現に向けた
M&Aを含む成長投資に充当してまいります。

I-9. キャッシュフロー

単位:億円	2023/上期	2024/上期	増減
税前利益	150	182	+31
減価償却費および償却費	60	60	+0
運転資金増減	60	116	+56
法人所得税支払	-66	-76	-10
その他	-28	-42	-14
営業キャッシュフロー	176	240	+64
有形固定資産・無形資産の取得	-20	-20	+0
金融資産の取得・売却等	37	732	+695
その他	-1	12	+13
投資キャッシュフロー	16	723	+708
配当支払い	-37	-41	-5
その他	-41	-42	-1
財務キャッシュフロー	-77	-83	-6
換算差額	2	3	+1
現金および現金相当額の増加額	116	883	+767

リクルートホールディングス株式の全株売却影響で、「その他の金融資産の取得・売却等」が増加

キャッシュフロー推移（億円）



Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

13

続いてキャッシュフローですが、
こちらも同様にリクルートホールディングス株式の売却影響が
大きく出ております。



次に通期の業績見通しをご説明します。

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	● 製造業全般のIT需要は、海外経済減速の中においても底堅く推移。顧客におけるITリソース不足からインソーシング支援要望も高い。 ● 日本製鉄では単体の生産構造対策案件に加え、グループ鋼管事業やステンレス事業再編等に伴うIT需要も発生。サプライチェーン(原料購買～製造～商流～物流)全体の効率化施策も進行中。	
	流通・プラットフォーム	● 一部顧客の投資の絞り込み傾向は継続。顧客の成長分野優先志向に先回りしたリソースシフトで対応 ● 旺盛なインバウンド需要に伴い、旅行分野の引き合いが活況。マッチング技術などの当社の競争優位性を生かした対応を強化。	
	金融	● 金融機関各社の積極的なIT投資は下期も継続 ● 新規分野対応として、海外パッケージベンダー・サービスプロバイダーとの連携を強化すると共に、ConSeek等の自社開発ソリューションの販売も更に強化	
	コンサル&デジタルサービス	● IT人材不足に伴うアウトソーシング、予測AI/データマネジメント基盤、クラウドシフト等の需要が旺盛 ● 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も増加	

Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

15

全般的な経営環境につきましては、中国経済の減速など海外の政治経済情勢は引き続き不透明であり、注視する必要はあるものの、国内のIT需要は本年も堅調に推移するものと予想しております。

分野別には、若干のバラツキはありますものの、全体としてはどの分野におきましても、お客様から「先端的なITを活用した業務革新を進めたい」という、質・量両面での強いご要望が寄せられている状況です。

私共はこのようなお客様のご期待に応えるべく、AIを始めとする技術・研究開発の強化を図りながら、一つ一つの課題解決に着実に取り組んでまいりたいと考えております。

II -2. FY2024通期 業績見通し

単位：億円

	FY2023		FY2024見通し		対前年差異		対前回見通し	
	上期	通期	上期	通期	上期	通期	上期	通期
売上収益	1,448	3,106	1,566	3,330	+118	+224	+36	+30
売上総利益	334	718	384	800	+50	+82	+24	+25
<売上総利益率>	<23.1%>	<23.1%>	<24.5%>	<24.0%>	<+1.4%>	<+0.9%>	<+1.0%>	<+0.5%>
販売費及び 一般管理費	187	366	203	410	+16	+44	+3	+5
その他損益	-1	-2	0	0	+1	+2	+0	-
営業利益	146	350	181	390	+35	+40	+21	+20
<営業利益率>	<10.1%>	<11.3%>	<11.6%>	<11.7%>	<+1.5%>	<+0.4%>	<+1.1%>	<+0.5%>
税引前利益	150	354	182	395	+31	+41	+20	+20
親会社の所有者に 帰属する当期利益	95	242	122	265	+27	+23	+17	+13

Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

16

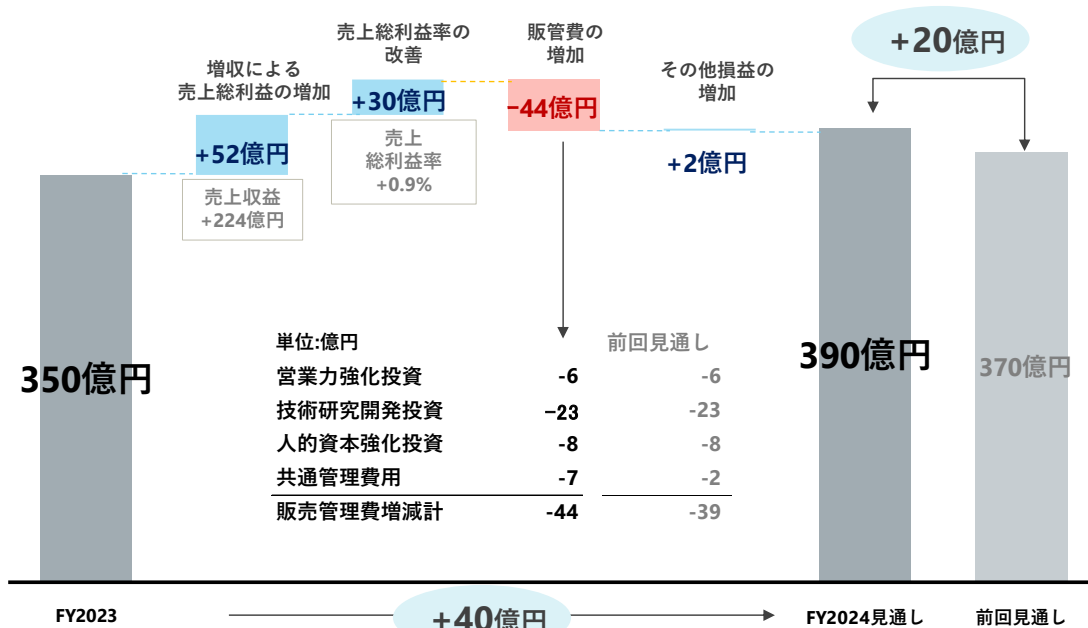
次は、通期の業績見通しであります。

今回は上期の見通しからの上振れ分を、基本的にはリニアに、
通期見通しを上方修正する事といたしました。

売上収益は+30億円上方修正となる3,330億円、
営業利益につきましては、+20億円となる390億円、
当期利益につきましては+13億円上方修正した265億円
の見通しであります。

II -3. 連結営業利益見通し分析

単位：億円



Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

17

営業利益見通しの対前年同期分析であります。
当期の営業利益は、390億円の見通しです。

売上総利益の増加は、

- ・増収による効果で+52億円、
- ・売上総利益率の改善効果で+30億円という内訳です。

販管費は、上期同様に人的資本強化投資や
技術・研究開発投資を主体とした増加で、
合計では対前年同期比+44億円の増加を見込んでおります。

その他損益も併せて、前期の350億円から+40億円の増益を
見込んでおります。

II -3. 当期配当見通し

1. 配当基本方針

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、及び事業成長に向けた投資や
事業リスク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50%**を目安としております。

2. 当期配当見通し

	FY2023実績	FY2024見通し	増減	対前回見通し
親会社の所有者に帰属する 当期利益（億円）	242	265	+23	+13
EPS（円/株）	132.48	144.83	+12.35	+7.10
中間	20.0	36.5	+16.5	+3.0
期末	22.5	36.5	+14.0	+3.0
通期配当（円/株）	42.5	73.0	+30.5	+6.0
配当性向	32.1%	50.4%	+18.3%	-

* FY2023実績については、株式分割後に換算して記載

次に配当の見通しであります。

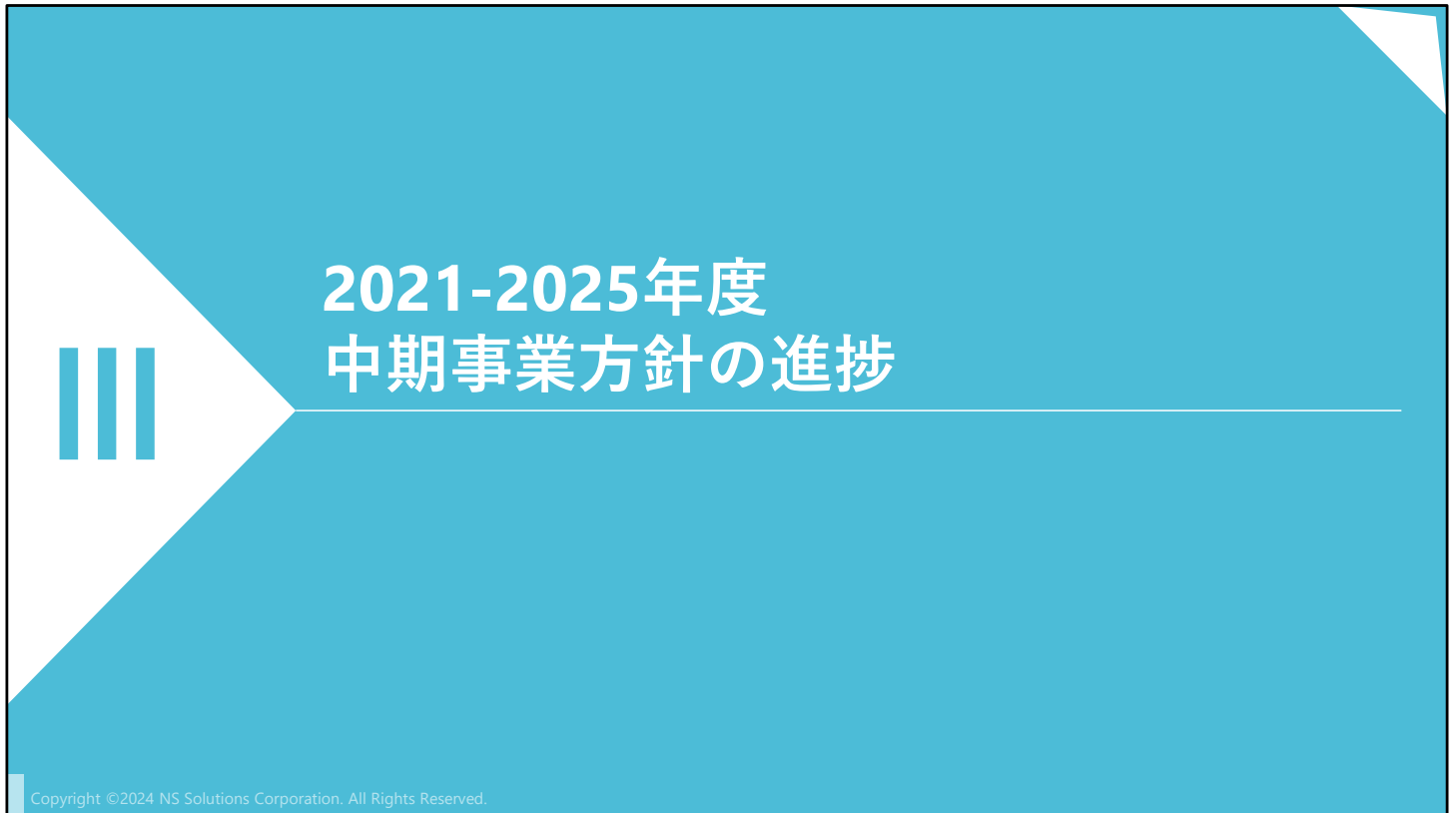
既にご案内のように、当社は今年度から、株主様への利益還元を強化する観点から、連結配当性向を従来の30%から、業界トップクラスの水準である50%へと引き上げる事といたしました。

中間配当につきましては、見通しより業績が上振れて着地いたしましたので、見通し対比+3円の増配となる36.5円とすることを決議いたしました。

また、当期の配当見通しも、期末配当見通し36.5円と合わせ、通期で見通し対比+6円の増配となる73円とする事といたしました。

株式分割後のベースで比較しますと、これは昨年度対比では+30.5円、率にして+72%の大幅増配となります。

今後も利益を着実に積み上げ、企業価値成長の成果を株主の皆様適切に還元してまいりたいと考えております。



次に、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実績

	～FY2024見通し 累計実績 (FY2021～FY2024)	中期事業期間 目標 (FY2021～FY2025)
連結売上成長率 (CAGR)	7.2%	5～6%
注力領域売上成長率 (CAGR)	10.6%	10%以上
事業基盤強化投資	4カ年累計 544 億円	500～750億円/5カ年 (4カ年換算 400～600 億円)
DX加速投資	4カ年累計 155 億円	100～150億円/5カ年 (4カ年換算 80～120 億円)

Copyright ©2024 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。

今年度見通しまで4年間の累計で、

連結売上成長率は年率で7.2%と、中期事業方針目標の成長率、
年率5～6%を上回る実績で進捗しております。

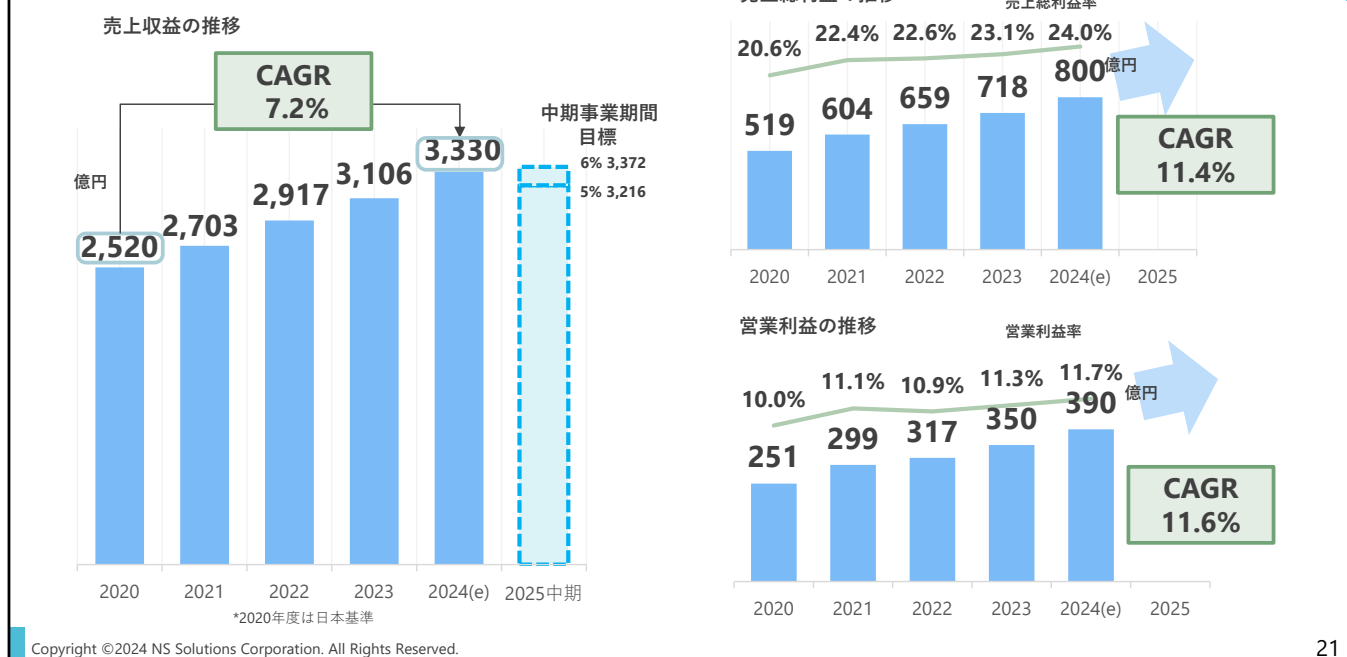
また、注力領域売上成長率も10.6%と、

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、4か年累計実績で544億円、

DX加速投資は、累計で155億円の実績であり、
中期事業方針を上回る積極的な投資を実行してまいりました。

III-2. 売上成長率の進捗見通し



21

個別の指標の当期見通しではありますが、

まず、左側のグラフをご覧くださいと、売上成長率は、4か年累計で年率7.2%の成長となり、目標を上回る計画です。

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11.4%
 - ・営業利益の成長率は年率11.6%、
- と、成長が徐々に加速している状況かと思えます。

「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。

尚、見通し通り達成できれば、2025中期を1年前倒しで実現できるということになります。

III-3. 注力領域の進捗見通し



デジタル製造業

日本製鉄のフィールドを持つ強みを活かし、日本製鉄および製造業のDX推進を支援



プラットフォーム支援

日本有数のプラットフォームのお客様をサポートし、企画・構想支援からシステム開発まで多様なニーズを二人三脚で伴走・支援



デジタルワークプレースソリューション

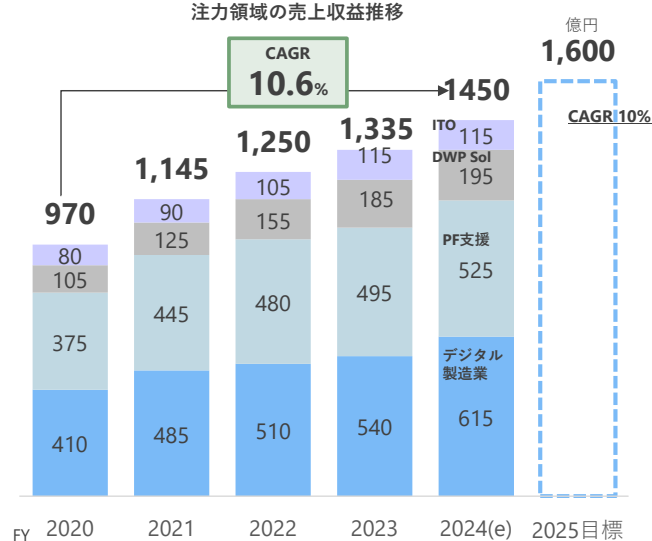
各種AIソリューション等を最適に組み合わせ、最新のテクノロジーを駆使した安心・快適、かつ高生産性を実現する環境をご提供



ITアウトソーシング

ITインフラ・運用ニーズの変化に対し、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

注力領域の売上収益推移



Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

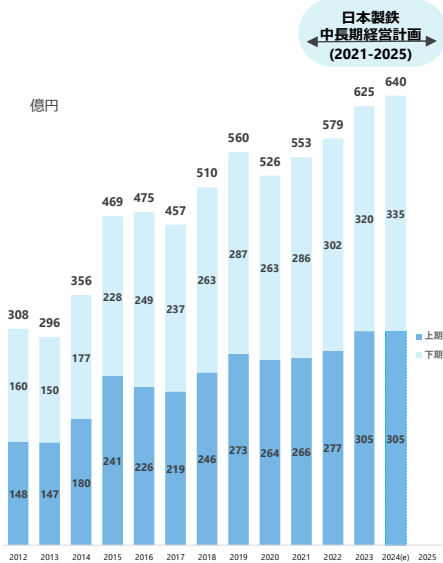
22

注力領域につきましても、引き続き目標を上回るペースでの進捗を計画しております。

III-4. 日本製鉄向けの状況

P29,P37ご参照

1. 日本製鉄向け売上の推移



2. 日本製鉄とのシナジー活用事例

日本製鉄の知見や日本製鉄のフィールドを活用したシナジーの例

ソリューション	概要	シナジー活用例
新生産管理パッケージ (PPMP)	プロセス系製造業向け生産管理パッケージ	日本製鉄の生産管理システムを中規模企業向けにダウンサイズ。日鉄グループ企業を中心に導入拡大中。
最適化シミュレーション技術	現場の事象をモデル化してシステム上で再現。様々なシミュレーションを瞬時に実行し最適解を導く	日本製鉄とNSSOLで開発した君津地区/出鋼スケジュールリングシステムを始めとする最適化技術の実業務適用による生産性向上。
NS-Lib	データガバナンス/データマネジメントを実現する統合データプラットフォーム	日本製鉄向けに適用したデータマネジメントに関する技術知見を一般企業向けに活用
IoXプラットフォーム	製造の設備、部材、操業、作業員等の稼働データに関する統合管理・利活用のためのプラットフォーム 具体的には安全管理、移動体管理、設備状態監視、操業の作業効率向上等に活用	日本製鉄における30サイト以上の導入実績をユースケースとして一般製造業等に拡販。
PLANETERY	デジタル製造業向けDXオファリング。 ALL NSSOLのソリューションを、製造業のDX推進という視点でメニュー化。	日本製鉄向けシステム導入事業で蓄積してきたノウハウやソリューションをベースに導入の考え方とソリューションをメニュー化。
Geminant	製造現場の現実世界をデジタル世界に忠実に再現することで、データ活用やシミュレーションを実現し、現場のスマートファクトリー化を促進する「デジタルツイン」を容易に実現するためのソリューション	日本製鉄フィールドで物流最適化等の実証実験に活用。また、全社共通ポータルとしての導入についても検討中。
ローカル5G	企業や自治体が自らの敷地内で構築・運用できる独自の高速大容量通信5Gネットワーク	室蘭製鉄所での実証実験で得た知見をベースに一般事業会社に拡販中。

Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

23

これら当社成長のベースとなっております、
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当期見通しは
640億円とDX施策を中心に順調に増加しております。

当社には、日本製鉄の知見やフィールドを活かして開発した
ソリューションを、汎用化・アセット化することで、
一般のお客様に適用していく、という
他社には無い強みがあります。

右側の表は、それらのソリューションの例を
まとめたものであります。

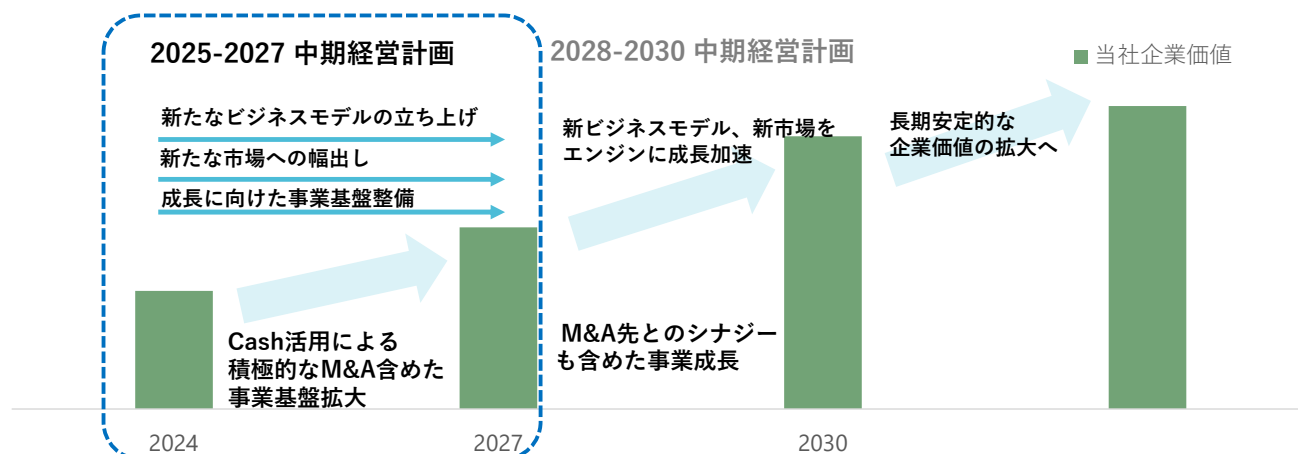
当資料の後ろに参考資料として、PPMPとGeminantの例について、
具体的にご紹介しておりますので、ご参照いただければと存じます。



最後に、現在策定中であります、次の新しい中期経営計画の策定基本方針について、ご説明させていただきます。

IV-1. 2025-2027中期経営計画策定方針

- 利益成長に向けた具体的な戦略やバランスシート、キャッシュフロー戦略、ガバナンス戦略、ESG 戦略等を含む「2025-2027 中期経営計画」を策定中
- 飛躍的な成長に向けた新たなビジネスモデルの立上げ、新たな市場への幅出し、成長に向けた事業基盤整備に取り組む



Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

25

2030年度までを、2025年度からの3か年と
2028年度からの3か年に区切りまして、前半の3か年につきましては、

「NSSOL2030ビジョン」の軸となる

「新たなビジネスモデルの立上げ」

「新たな市場への幅出し」

を実現するために、

「成長に向けた事業基盤整備」にじっくりと取り組み、
その成果も取り込みつつ、成長を目指してまいります。

キャッシュ活用による積極的なM & Aも含め、
次の3か年における飛躍的な成長につながる成長基盤を
しっかりと構築してまいります。

本中期経営計画は、年度内の開示を予定しており。この中で、
利益成長に向けた具体的な戦略やバランスシート、キャッシュフロー戦略、
ガバナンス戦略、ESG 戦略等を示した上で、
また皆様方と対話をしてまいりたいと考えております。

IV-2. 新たなビジネスモデルのイメージ① 次世代SIモデル

従来
SI



次世代
SI

役割

必要な能力

コンサルティング領域

- ・お客様のご要望に基づいたIT部門支援

エンジニアリング領域

- ・開発プロジェクト管理
- ・システム開発の受託開発

プロダクトマネジメント領域

- ・お客様の業務推進に必要なIT部門支援

- ・業務知見をベースとした経営改革・業務変革支援
- ・先端技術・ソリューション選定含めたアーキテクチャ設計

- ・内製化体制構築
- ・生成AI等開発技術の活用
- ・新規ソリューション導入
- ・アーキテクチャ実現

- ・サステナビリティ担保 (IT統制・セキュリティ)
- ・自動化等による迅速な機能Up (DevOps)

- ・システムライフサイクル全体におけるプロジェクト運営支援
- ・関連する複数のプロジェクトを管理するプログラムマネジメント

- ・お客様の業務に必要なソリューションを選び抜くための深い業務知見
- ・イノベーションの速度に追いつく対応力
- ・数多ある技術とソリューションから最適解を導く「目利き力」と「適合させる力」
- ・セキュリティ・障害対応等に必要となる技術の高度化

Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

26

ここからは、「**NSSOL2030ビジョン**」の柱である
「**新しいビジネスモデル**」について若干の補足をさせていただきます。

次世代SIモデルでは、AIをはじめとした新しい革新的な技術を
積極的に取り込み、システム開発における

「コンサルティング」「エンジニアリング」「プロダクトマネジメント」
全ての領域において革新的な取り組みを行い、
抜本的な生産性の向上に加え、お客様との新たな役割分担を通じ、
お客様のビジネスへの更なる貢献を図ります。

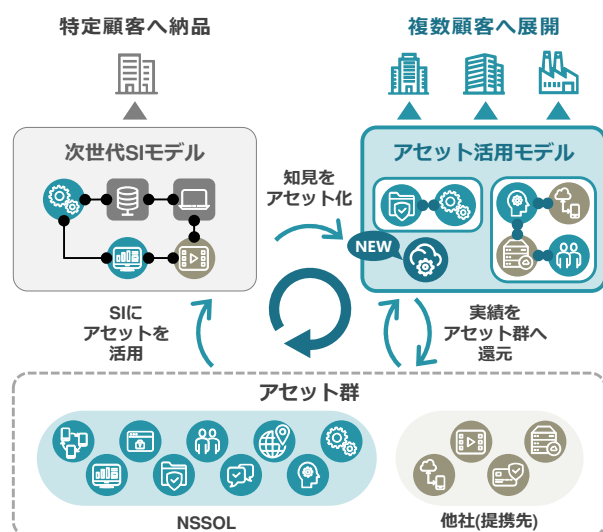
この役割を務めるにあたっては、

- ・お客様の業務についての業務知見の深化や、
- ・最適解を導くための「目利き力」と「適合させる力」など、

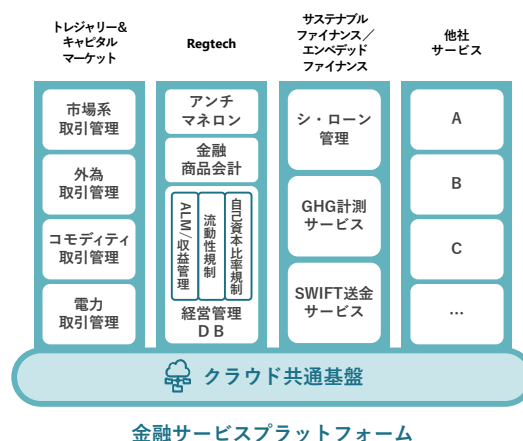
そもそも私たちシステムインテグレータに期待されている本来の役割が、
よりクローズアップされてくると考えています。

IV-3. 新たなビジネスモデルのイメージ② アセット活用モデル

強みをアセット化し、多様なチャンネルでスケールアップを狙う



事例：金融機能サービスを異業種に提供



Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

27

新たなビジネスモデルの2つ目となる
アセット活用モデルについてです。

当社がこれまで培ってきた知見や技術を、アセットとして蓄積し、ソリューションとすることで、お客様に「高い価値のあるもの」を「早く」お届けしていきます。

また、このアセットを「自社で実装するSI案件」においても、積極的に活用することで、高い生産性を実現していきます。

これらをサイクルとして回していきながら、アセット群を一層充実させることで、幅広いサービスの提供につなげてまいります。

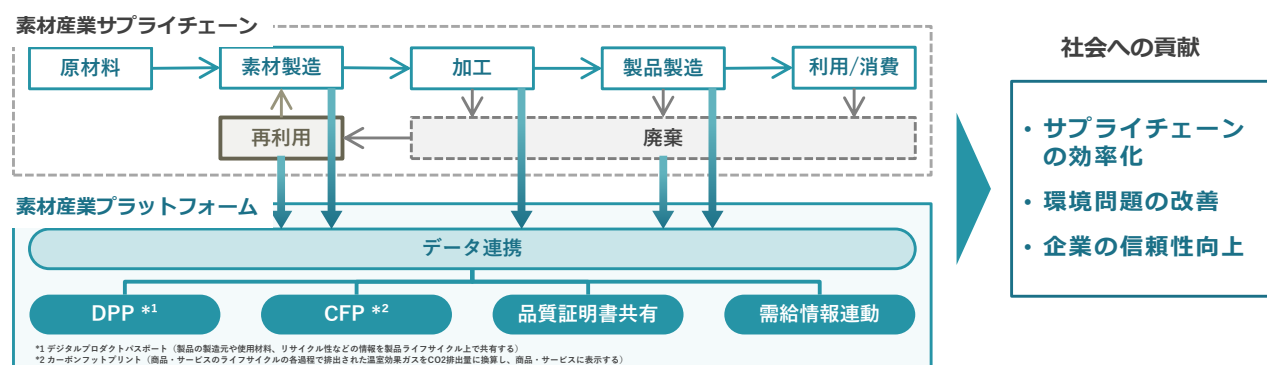
事例として、金融業界で蓄積した機能サービスを「金融機能のプラットフォーム」として展開している例をご紹介します。

IV-4. 新たなビジネスモデルのイメージ③ プラットフォーム提供モデル

次世代SIモデル、アセット活用モデルで蓄積した自社アセットやソリューションを組み合わせ、社会や企業をまたぐ横断的な課題の解決につながるプラットフォームを構想

官公庁・業界団体・トップ企業・大手ベンダー等との戦略的な共創活動を推進し、プラットフォームを実現・共同運営する

事例：素材産業向けプラットフォーム



Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

28

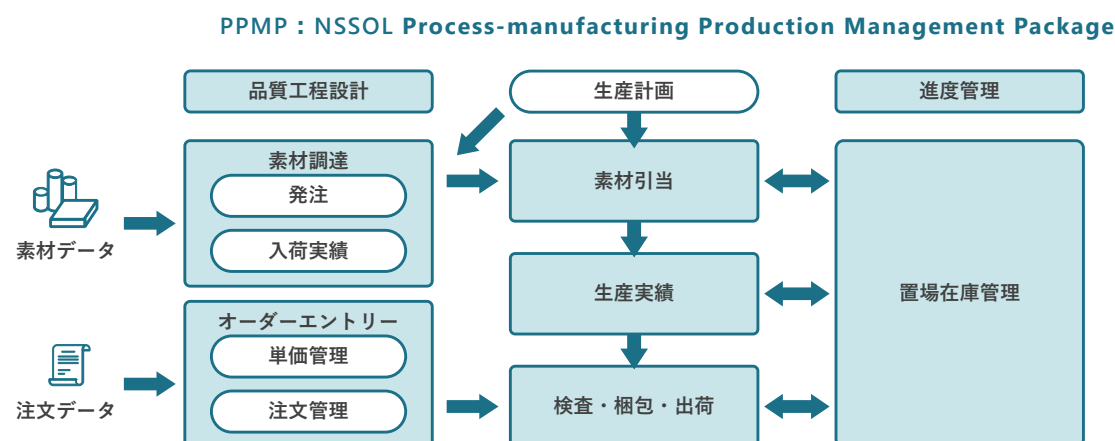
新たなビジネスモデルの3つ目となる
プラットフォーム提供モデルについてです。

- ・「次世代SIモデル」「アセット活用モデル」で蓄積した自社アセットやソリューションをデファクト化し、
 - ・ 関係官公庁、業界団体、トップ企業などとの共創活動なども進め、
- 業界内共通あるいは業種横断的なプラットフォームに発展させていくことを目指します。

事例としては、「素材産業向けプラットフォーム」を挙げていますのでご参照ください。

IV-5. 日本製鉄グループのフィールド活用

- ・ 日本製鉄グループ企業のフィールドを活かした製造業におけるアセットの開発・蓄積
- ・ 次世代システム開発技術の検証



Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

29

最後に、先ほどもご紹介した当社の強みである
日鉄グループのフィールド活用についてです。

フィールド活用の具体的な例として、**PPMP**という
当社独自のパッケージをご紹介します。

日本製鉄の生産管理ノウハウを反映したシステム機能をパッケージ化した、
プロセス製造業向けの生産管理パッケージであり、
品質設計・受発注から出荷まで、広範囲をカバーできる
高品質なものを、お求めやすい価格で、企業規模や国内外問わず、
幅広い企業へ展開しています。

当社は、この例の様に、日本製鉄グループのフィールドを活用しながら、
製造業をはじめとする各産業向けのアセットを
開発・蓄積し、展開してまいります。

IV- 6 . NSSOL2030ビジョンの目指す姿

- 目指す姿 -

Social Value Producer with Digital

デジタルの力で社会の未来を描き、実現する

- 目指す構造 -

売上高	5,000 億円 レベル
営業利益	1,000 億円 レベル
営業利益率	20 % レベル
ROE	15 % レベル

- ・ 人的資本の強化、ならびにアセット化に向けたソリューション開発等に1,000億円以上投資
- ・ M&Aを通じた1,000億円規模の事業創出
- ・ 企業価値向上に向けた資本効率のさらなる向上

Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

30

最後に改めて「NSSOL2030ビジョン」の目指す姿と
目指す構造を掲げております。

今年度中に公表する「2025-2027中期経営計画」でこれを
具体化してまいります。

今後も皆様方との建設的な対話をベースに、
企業価値の増大による株主共同価値の成長に向けて
取り組んでまいります。

私からのご説明は以上であります。



V-1. 四半期別連結業績

	FY2023上期			FY2024上期			対前年 差異		
	1Q	2Q		1Q	2Q		1Q	2Q	
売上収益	688	760	1,448	768	798	1,566	+81	+38	+118
売上総利益	161	173	334	187	196	384	+26	+24	+50
<売上総利益率>	<23.4%>	<22.7%>	<23.1%>	<24.4%>	<24.6%>	<24.5%>	<+0.9%>	<+1.9%>	<+1.4%>
販売費及び一般管理費	96	91	187	100	103	203	+4	+12	+16
その他損益	0	-1	-1	1	-0	0	+0	+1	+1
営業利益	66	81	146	88	93	181	+22	+12	+35
<営業利益率>	<9.6%>	<10.6%>	<10.1%>	<11.5%>	<11.7%>	<11.6%>	<+1.9%>	<+1.1%>	<+1.5%>
税引前利益	69	81	150	90	91	182	+21	+10	+31
親会社の所有者に 帰属する当期利益	40	55	95	54	68	122	+14	+13	+27

V-2. 四半期別サービス・顧客業種別売上収益

	FY2023			FY2024			対前年		
	1Q	2Q	上期	1Q	2Q	上期	1Q	2Q	上期
ビジネスソリューション	446	465	911	495	479	974	+49	+14	+63
産業・鉄鋼	216	222	438	224	231	455	+8	+9	+17
流通・プラットフォーム	144	148	292	146	145	290	+2	-3	-1
金融	87	95	182	125	103	228	+39	+8	+47
コンサル& デジタルサービス	152	185	337	168	183	351	+16	-2	+14
官公庁・教育機関向け	37	54	91	39	50	88	+1	-4	-3
ITインフラ・ソリューション等	115	131	246	129	133	263	+14	+2	+17
子会社等	90	110	199	105	136	242	+16	+26	+42
合計	688	760	1,448	768	798	1,566	+81	+38	+118
(参考) 日本製鉄向け	153	153	305	153	153	305	+0	-0	-0

V -3.サービス・顧客業種別売上収益見通し

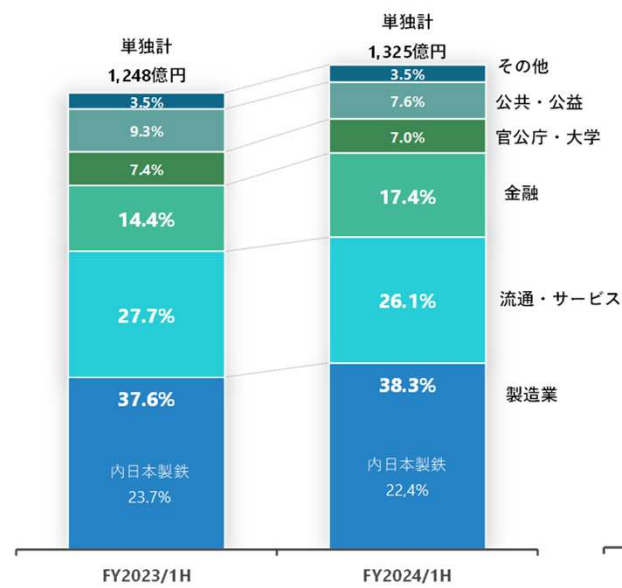
単位:億円

	A 2024年3月期 実績	B 2024年3月期 実績 (組換え後)	B-A 組換え 影響*	C 2025年3月期 見通し	C-B 対前年 差異	対前回見通し 差異
ビジネスソリューション	1,926	1,892	-34	2,010	+118	+40
産業・鉄鋼	926	892	-34	925	+33	-
流通・プラットフォーム	605	605		635	+30	-
金融	395	395		450	+55	+40
コンサルティング& デジタルサービス	748	782	+34	800	+18	-50
官公庁・教育機関向け	270	270		250	-20	-
ITインフラ・ソリューション等	478	512	+34	550	+38	-50
子会社等	432	432		520	+88	+40
合計	3,106	3,106		3,330	+224	+30
(参考) 日本製鉄向け	625	625		640	+15	-

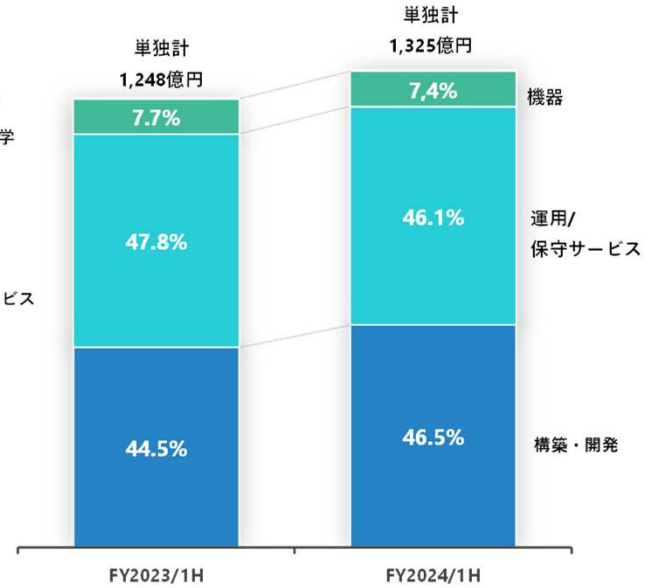
* 2024年4月より一部の分野につき、産業・鉄鋼からコンサルティング&デジタルサービスへの組換えを実施しており、前期比較につきましては、組換え後の数値との比較を掲載しております。

V-4. 売上収益の構成

需要分野別売上収益構成



商品・サービス別売上収益構成



V -5. 四半期別主要一過性要因・大型案件等

単位 (億円)	FY2023				FY2024	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
売上収益	688	760	753	905	768	798
大型案件		◎ G 13	◎ B O 10 ◎ G 23	◎ G 48	◎ B O 30 ◎ S 新規連結 12	◎ S 新規連結 12
営業利益	66	81	87	117	88	93
一過性					賞与引当 +10	外形標準課税 -9
受注	622	836	748	998	865	872
大型案件	◎ G 34	◎ G 31	◎ B O 42 ◎ B O 45	◎ G 61	◎ B O 30 ◎ G 73 ◎ S 新規連結 22	◎ G 40 ◎ S 新規連結 14

◎: ビジネスソリューション、◎:コンサルティング&デジタルサービス,◎:子会社、O:Oracle, G:官公庁向け

V-6. デジタルツインソリューション "Geminant"の概要



- お客様の保有する**日本国内、および世界各地の生産物流拠点**に関して、その保安・保全・操業・物流に関するあらゆる情報を**1つのビューでいつでもどこでも可視化共有化できる、“デジタルプラントのポータルサイト”**
- 日本製鉄のフィールドで実証予定、現在製造業を中心に複数のお客様へ紹介中です。



Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.

37

V-7. “Geminant”の活用イメージ

Geminantにより、様々な立場・能力の関係者が、俯瞰的・視覚的に一様に状況認識を行うことが可能となる（**見えるツイン**）。また、計画データやシミュレーション結果の反映により、予実分析や異常予測等も実現可能となる（**触れるツイン**）。

デジタルツイン活用イメージ

見えるツイン

プラント内の人・設備の状況を俯瞰的かつリアルタイムで確認することが可能

設備の稼働状況やマニュアル等を同一ソリューション上で一元的に閲覧可能

異常事態発生時に、リアルタイムでの検知/通知や可視化が可能

災害・ヒヤリハットデータ、点検データ等の登録により、プラント内の要注意地点を可視化



触れるツイン

移動体での運搬計画が問題ないか移動体の稼働状況と製品在庫のシミュレーション結果を反映し、予想される滞留状況と在庫状況を確認する

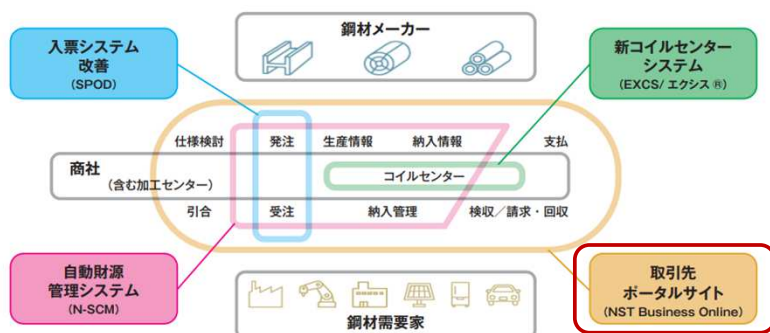
高頻度で故障する設備に設置したセンサーから様々なデータを取得し、故障予兆の傾向を掴む

固定カメラで撮影した映像から設備の故障/修繕タイミングや、影響度合いの推定を行う

V-8. 日本製鉄グループ会社DXご支援 日鉄物産の事例

日鉄物産概要 (2023年度売上高2兆995億円,連結従業員6,427名)

日鉄物産鋼材流通DXの概要



当社がご支援した「NST Business Online」中の電子ミルシート機能

NST Business Onlineは、取引先との情報授受をデータ化するデジタル基盤を構築し、データ授受の正確化と効率向上を図るもの。電子ミルシート機能は日鉄物産殿のお取引先200社以上が導入・導入検討中です。

取引先は**無料**で利用可能！

取引先がBOに**直接アクセス**！

取引先でのミルシート**保管不要**！

20項目以上で検索が可能！

ミルシート情報を**一覧表示**！

必要分を**複数選択**しダウンロード！

V-9. 主要ニュース・プレスリリース

2024年10月22日	M³DaaS for AVD with Azure Stack HCIの提供を開始 ～オンプレミスとクラウドを融合した新たな仮想デスクトップサービス～
2024年10月16日	従業員の仕事の悩みの解消をサポートする「なやさぼ」がグッドデザイン賞を受賞
2024年10月8日	米国アラスカ州におけるメタンハイドレート長期陸上産出試験における遠隔モニタリングシステムの構築を支援
2024年10月7日	九州大学とネーミングライツに関する契約を締結
2024年10月3日	当社社員がCloud Operator Days Tokyo 2024にて最優秀オペレーター賞を受賞
2024年10月2日	株式会社OSPソリューションズのグループ会社化に関するお知らせ（495KB）
2024年9月30日	「統合報告書2024」を発行
2024年9月25日	人的資本経営と開示に関する調査「人的資本調査2024」にブロンズスポンサーとして協賛
2024年9月12日	一橋大学ソーシャル・データサイエンス学部と連携し、ITによる社会課題解決に向けた人材育成を支援 ～2025年度よりProject-Based Learning演習へ講師派遣～
2024年9月10日	日鉄ソリューションズとデジタルヒューマン社がパートナーシップを締結 ～人に近いコミュニケーションが可能なデジタルヒューマンサービスの提供開始～
2024年9月3日	株式会社リクルートホールディングスが実施する自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による自己株式の買付けへの応募結果及び特別利益計上（個別財務諸表）に関するお知らせ
2024年9月3日	AgileWorks Special Awardを受賞
2024年9月2日	株式会社リクルートホールディングスが実施する自己株式立会外買付取引（ToSTNeT-3）による自己株式の買付けへの応募及び特別利益計上（個別財務諸表）見込みに関するお知らせ
2024年8月28日	5G技術による安心なモビリティ社会の実現目指し、SUBARU美深試験場にローカル5Gを導入 ～国内初となる完成車メーカーテストコースへのローカル5G導入～
2024年8月27日	Oracle Kudos for Support Quality取得
2024年8月22日	旅行業界向けDX支援ソリューション「TRIPHOO」にて海外ツアー向け航空・ホテルの「商材拡充プラン」を提供開始



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

Copyright ©2024 NS Solutions Corporation. All Rights Reserved.